



- ・ 第3四半期累計売上高19.3億円、引き続き急速に増加。前年同期比+93.7%。
- ・ 前年同期比で、PFMサービス+81.7%、MFクラウドサービス+108.4%と、両サービス共に累計売上高が大きく成長。
- ・ 売上通期予想26.8億円の達成に向け着実に進捗。
- ・ 広告宣伝費を除いた営業損失額は前年同期比で大きく改善。

- ・ 自動家計簿・資産管理サービス『マネーフォワード』利用者数550万人突破。
- ・ 個人向け新サービス自動貯金アプリ『SiraTama(しらたま)』リリース。
- ・ 企業間後払い決済サービス『MF KESSAI』を提供開始。
- ・ 福井銀行、北洋銀行のお客様向けにカスタマイズした、『MFクラウド会計・確定申告』のリリースを決定。
- ・ クラウドファンディング市場の拡大と、ユーザーへの新たな資産形成手段の提供を目指し、2社と資本業務提携を実施。

The image shows a bright, modern office space. In the foreground, there are several long wooden tables with metal chairs. The floor is a light-colored, polished material. In the background, there are more tables and chairs, some with colorful seats (green, red, white). A large potted plant is visible on the right side. The ceiling has recessed lighting and a projector is mounted in the center. A large orange rectangle is overlaid on the left side of the image, containing the text '会社概要' in white.

会社概要

個人のお金の悩みや不安の解消、事業者の経営改善に貢献し、日本でNo.1の「お金のプラットフォーム」になることを目指しています。

Mission

お金を前へ。人生をもっと前へ。

「お金」は、人生においてツールでしかありません。しかし「お金」とは、自身と家族の身を守るため、また夢を実現するために必要不可欠な存在でもあります。私たちは「お金と前向きに向き合い、可能性を広げることができる」サービスを提供することにより、ユーザーの人生を飛躍的に豊かにすることで、より良い社会創りに貢献していきます。

Vision

すべての人の、「お金のプラットフォーム」になる。

オープンかつ公正な「お金のプラットフォーム」を構築すること、本質的なサービスを提供することにより、個人や法人すべての人のお金の課題を解決します。

Value

User Focus

私たちは、いかなる制約があったとしても、常にユーザーを見つめ続け、本質的な課題を理解し、ユーザーの想像を超えたソリューションを提供します。

Technology Driven

私たちは、テクノロジーこそが世界を大きく変えることができると信じています。テクノロジーを追求し、それをサービスとして社会へ提供していくことで、イノベーションを起こし続けます。

Fairness

私たちは、ユーザー、社員、株主、社会などのすべてのステークホルダーに対してフェアであること、オープンであることを誓います。

BtoC(個人向け)及びBtoB(法人向け)の両領域でサービスを提供。



PFMサービス



個人のあらゆるお金の不安をなくし、
人生をもっと前へ。



MFクラウドサービス



事業者の経営課題を解決し、
日本経済をもっと前へ。



※PFM：Personal Financial Managementの略称(以下同)

自動家計簿・資産管理サービス『マネーフォワード』

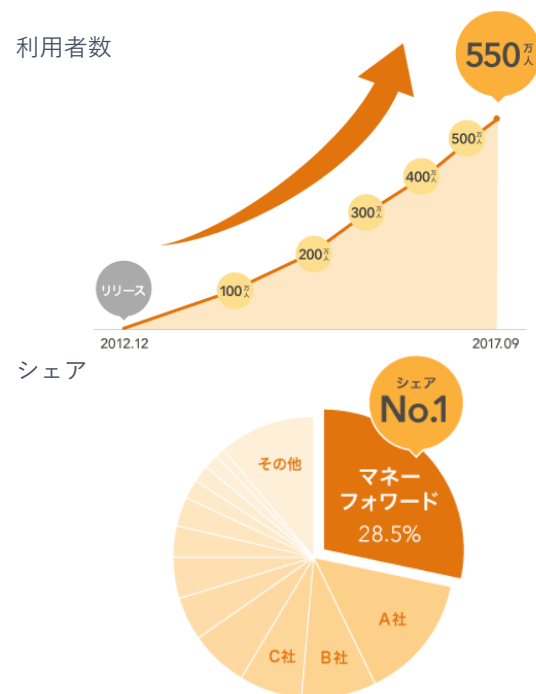
家計簿アプリシェアNo.1。利用者数は550万人を突破(2017年9月)し、家計簿アプリ利用者の約4人に1人は『マネーフォワード』を利用。

対応数No.1(*) 2,600以上の金融関連サービスに対応。
口座一括管理で自動で家計簿作成



*自社調べ、2017年9月29日現在

利用者数およびシェア



出所：2017年03月23日～2017年3月27日、楽天リサーチ
「現在利用している家計簿アプリ」
調査対象者：20～60代家計簿アプリ利用者685名

お金のことを伝えるくらしの経済メディア『MONEY PLUS』、正しい知識を学ぶことができる各種イベント・セミナーを運営。

くらしの経済メディア『MONEY PLUS』



日々のくらし、人生を豊かにする「くらしの経済メディア」



難しく捉えられがちなお金の話を、読者が自分事とすることを目的としたメディアです。お金をツールとして賢く使いこなすために、幅広い情報をお届けします。

お金のEXPO・セミナー



2016年11月開催時には2,000名超の来場をいただいた、お金について網羅的に学ぶことができる大型イベント「お金のEXPO」、「マネーフォワード不動産投資 1DAYスクール」など、リアルな場での情報提供も行っております。

12の(*)金融機関利用者向け『マネーフォワード for〇〇』及び、事業会社運営サービスに対してAPI提供等、BtoBtoCビジネスを展開。 *2017年8月時点

金融機関利用者向けサービス

『マネーフォワード for〇〇』



『かんたん通帳』



事業会社へのAPI提供

Yahoo!ファイナンス (提供者: ヤフー株式会社)

- ・「Yahoo!ファイナンス」アプリ内で、「マネーフォワード」に保存している資産データを一覧化
- ・両サービスのデータを組み合わせることでリアルタイムでの資産計算を可能に
- ・マネーフォワードAPI提供の第1号案件として、2014年9月より提供

はぴeみる電 (提供者: 関西電力株式会社)

- ・「はぴeみる電」は、関西電力が提供する、登録ユーザー数約130万件 (2015年9月時点) の会員向けWEBサービス
- ・マネーフォワードAPIにより、様々なポイントを「はぴeみる電」上で一括管理できるポイント通帳機能を提供
- ・2015年10月より提供開始

トラノコ (提供者: TORANOTEC株式会社)

- ・「トラノコ」は、おつりデータに基づいて投資資金を積み上げ資産運用を行うおつり投資サービス
- ・マネーフォワードAPIにより、日々の買い物におけるおつりデータを自動連携
- ・2017年6月より提供

バックオフィス業務における領域を包括的にカバーするサービスを提供する企業向けSaaS(*)型サービスプラットフォーム。 *SaaS：Software as a Serviceの略称 (以下同)



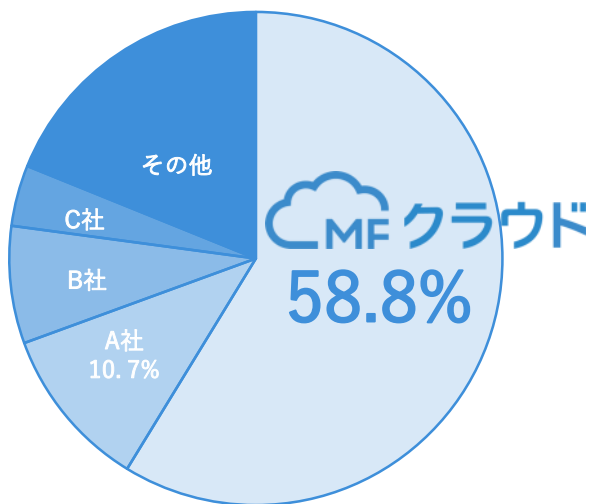
MFクラウド 会計・確定申告 / MFクラウド 請求書 / MFクラウド 給与 / MFクラウド マイナンバー
MFクラウド 消込 / MFクラウド 経費 / MFクラウド ファイナンス

クラウドコンピューティングの普及を背景に、これまで多額の初期投資を必要としていたシステムをSaaS形態で提供することで、小規模事業者から大企業まですべての事業者へITの恩恵をもたらします。

会計事務所様との強固なパートナーシップ

会計事務所様にご利用いただく会計ソフトとしてNo.1シェア確立を目指す。
2,400を超える会計事務所様が利用。

会計事務所の顧問先に導入済または
導入予定のクラウド会計ソフト（総社数）



出所：2017年6月、実務経営サービス
「会計事務所に対するクラウド会計ソフトに関するアンケート調査」より当社作成

主な会計事務所様

北海道
東北



関東
甲信越



東海
北陸



関西



中国
四国



九州
沖縄



※各社ロゴはHP等より引用

事業会社様とのアライアンス

多様な業種のリーディングカンパニーと提携し、さらなるシェア拡大へ。



ソースネクスト様
全国家電量販店でのクラウド
会計・確定申告ソフトの提供



USEN様
飲食店向け会計ソフトの提供



エス・エム・エス様
介護事業所向け会計ソフトの提供



アスクル様
140万顧客へ
MFクラウドシリーズの提供



ヤマト運輸様
ビジネス向け請求業務支援サービス
「請求業務クラウドサポート」を提供



中部電力様
顧客へMFクラウドシリーズの提供



東急住宅リース様
不動産オーナー向け
クラウドサービスを提供



インベスターズクラウド様
不動産オーナー向け
クラウドサービスを提供



クレディセゾン様
セゾンコネクトAPIに
完全対応

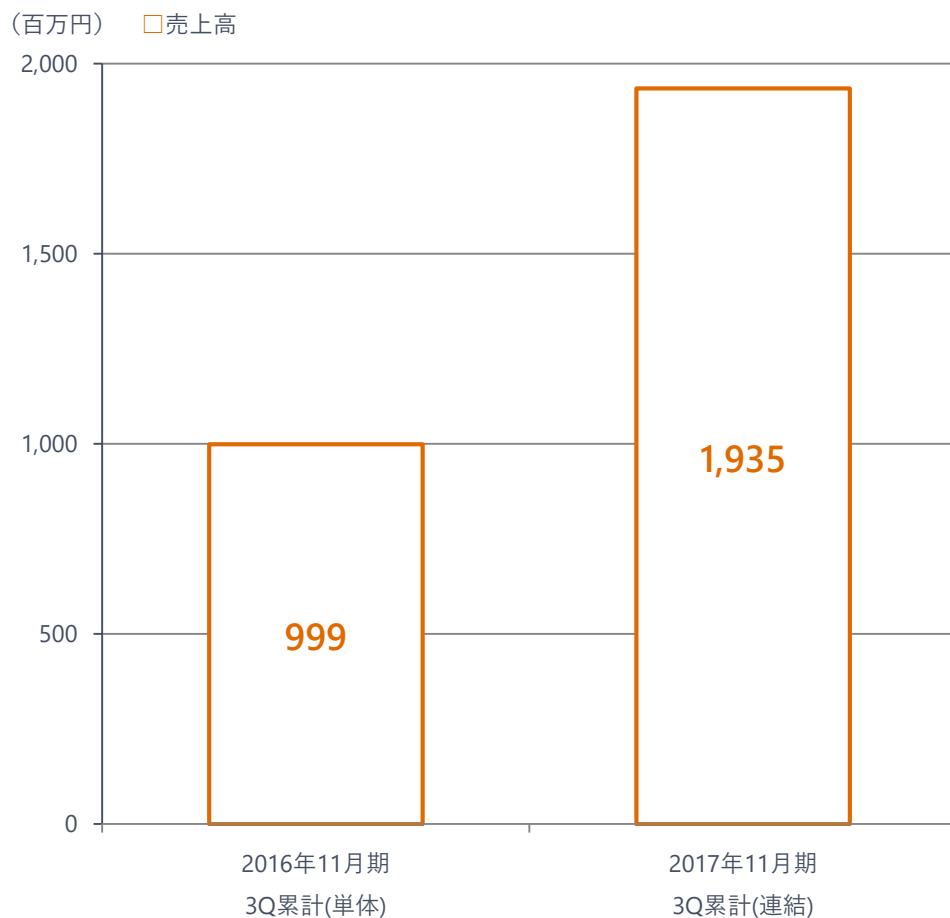
※各社ロゴはHP等より引用

業績ハイライト



Money Forward

グループ売上累計19.3億円。前年比で大幅な成長を達成。

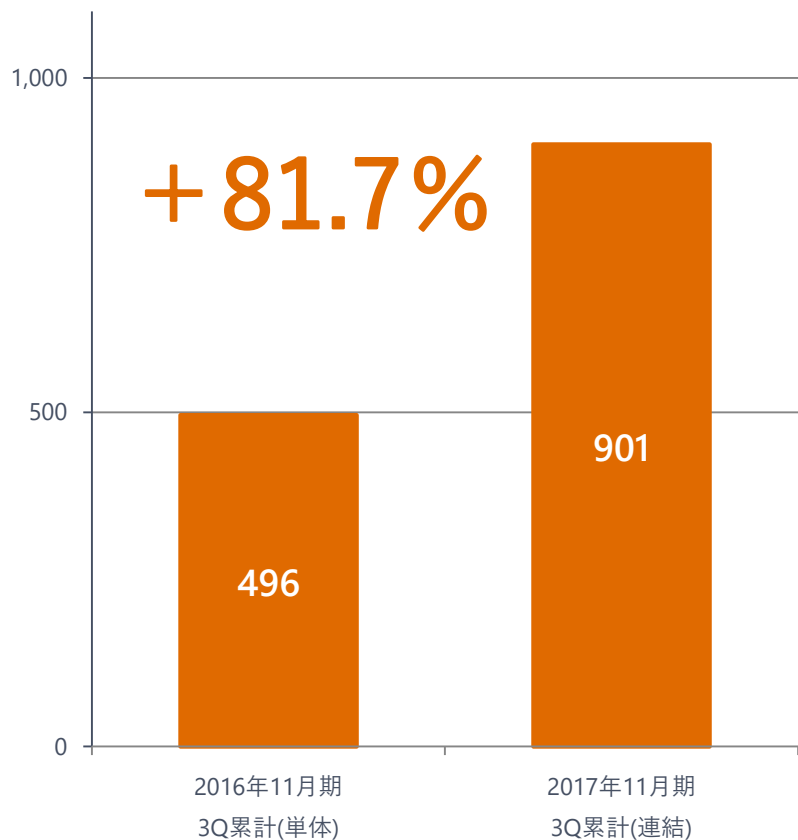


前年同期比

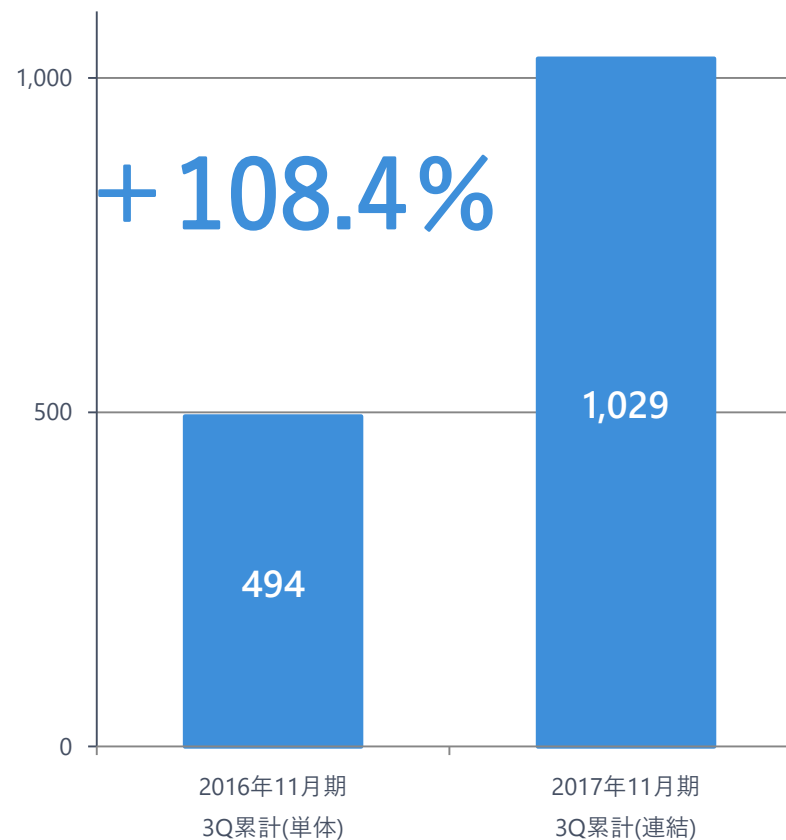
+93.7%

PFMサービス売上累計9.0億円、MFクラウドサービス売上累計10.2億円と、売上高は両サービス共に大きく成長。

(百万円) ■ PFMサービス売上高

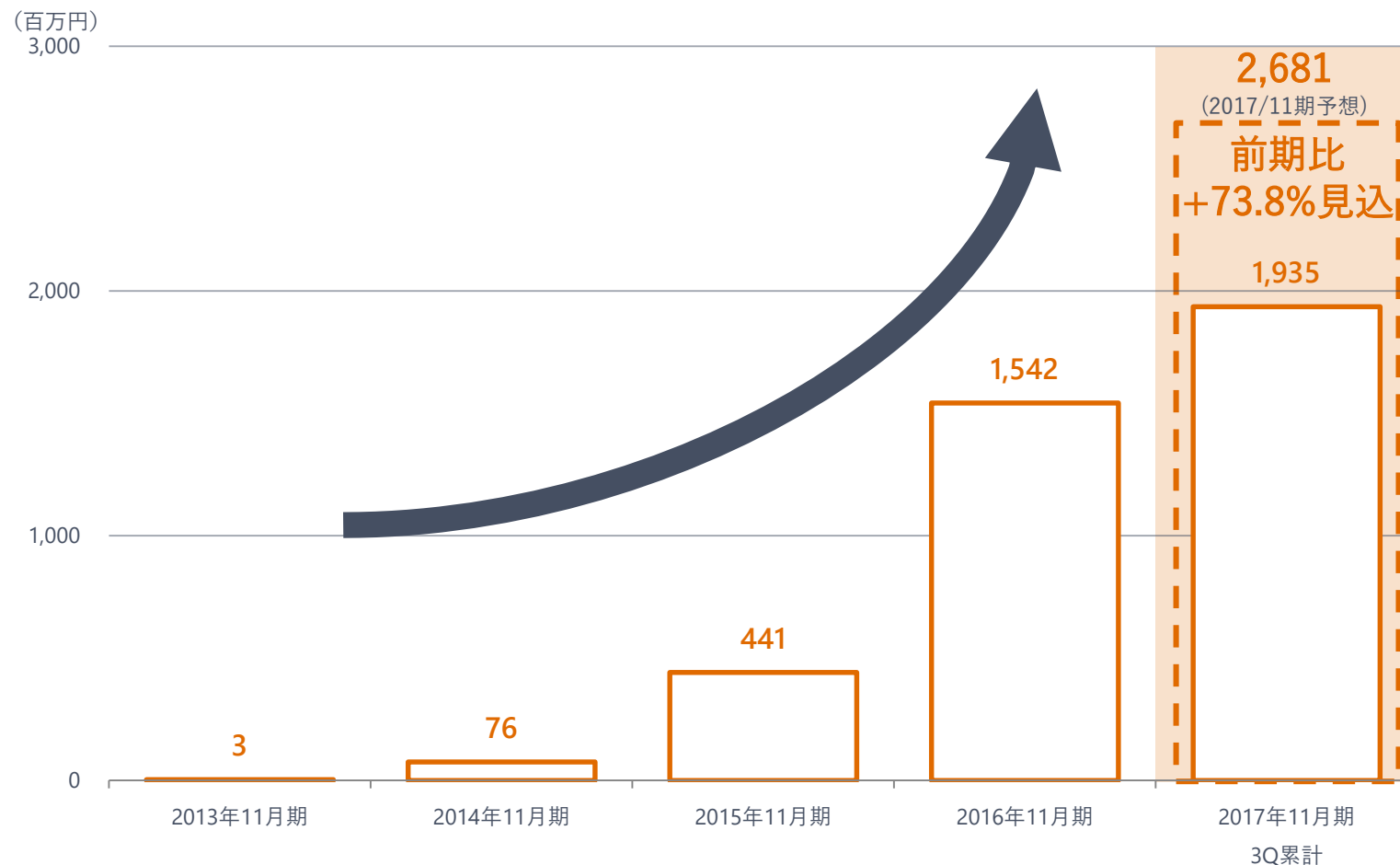


(百万円) ■ MFクラウドサービス売上高

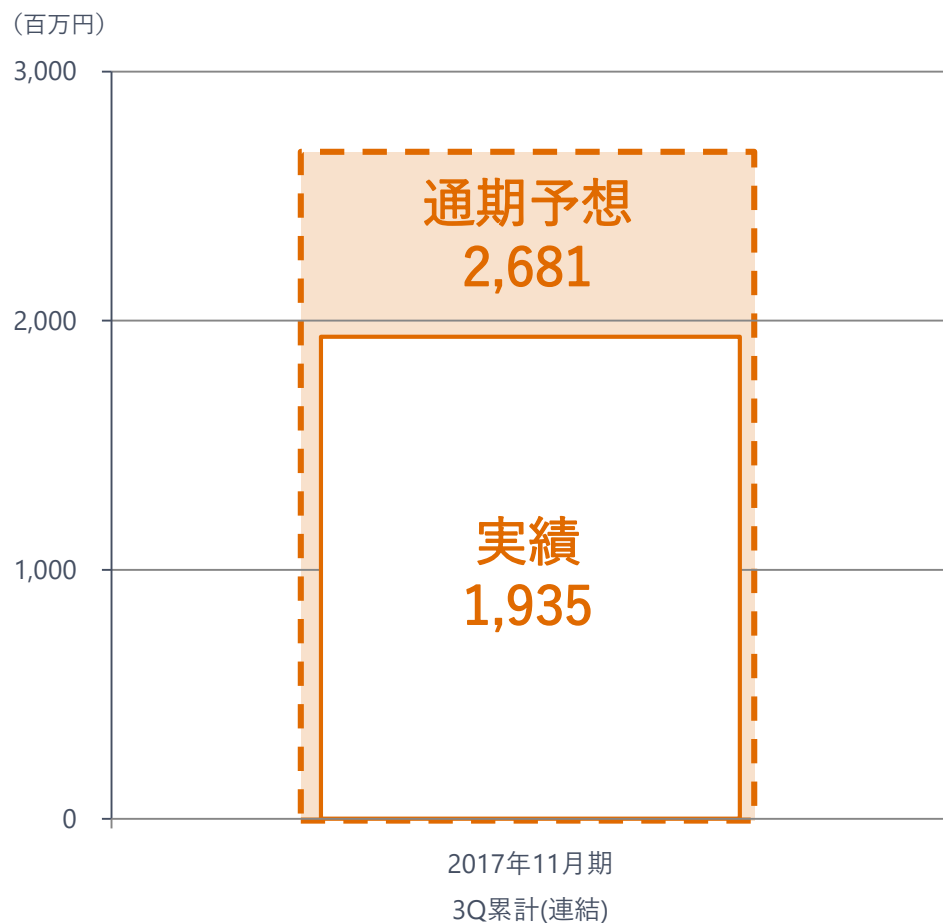


売上高推移

売上高は右肩上がりに急速に増加。
2017年11月期は前期比73.8%の成長を見込む。



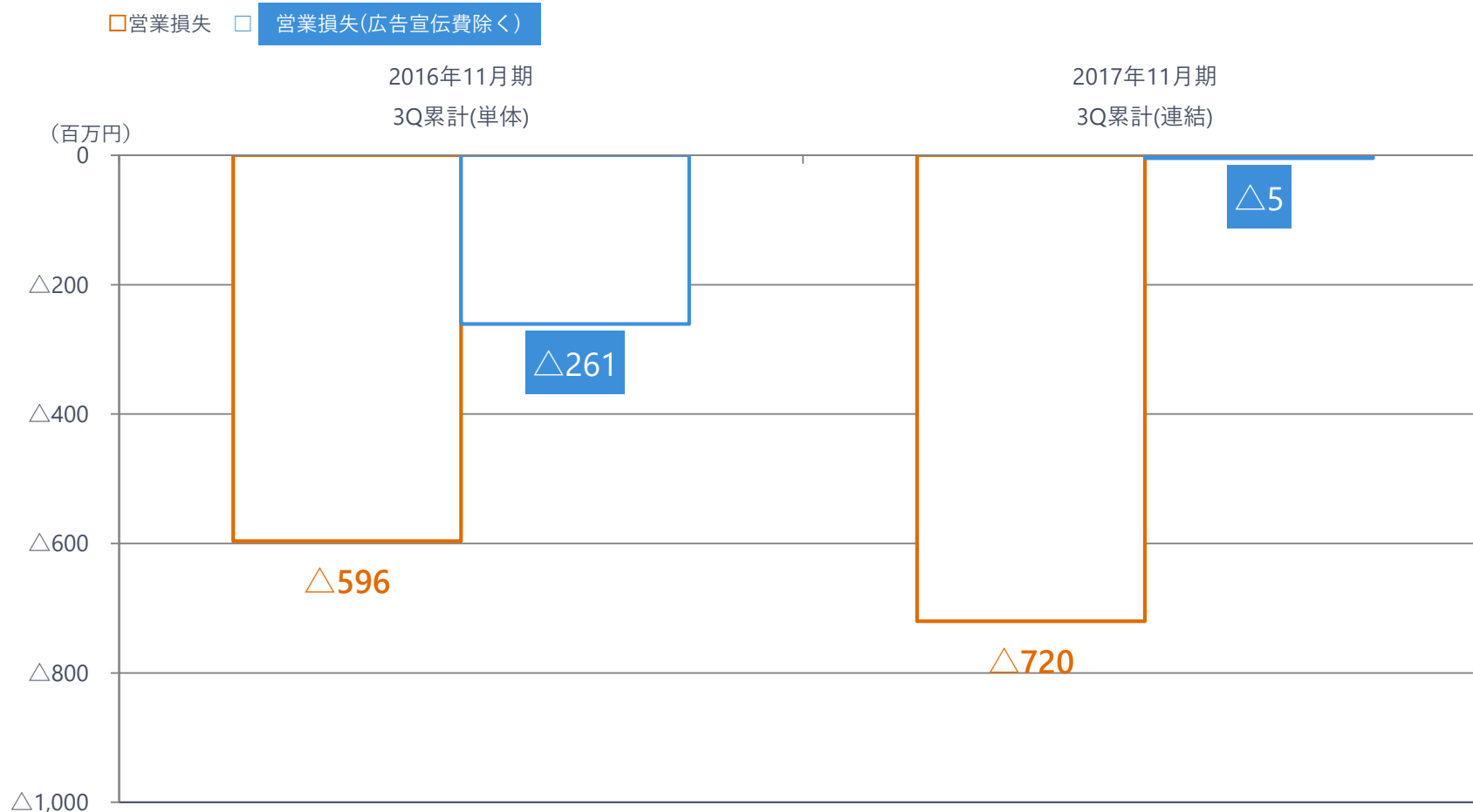
通期予想に対し、順調に進捗。第4四半期は大型イベントの開催を予定。



進捗率

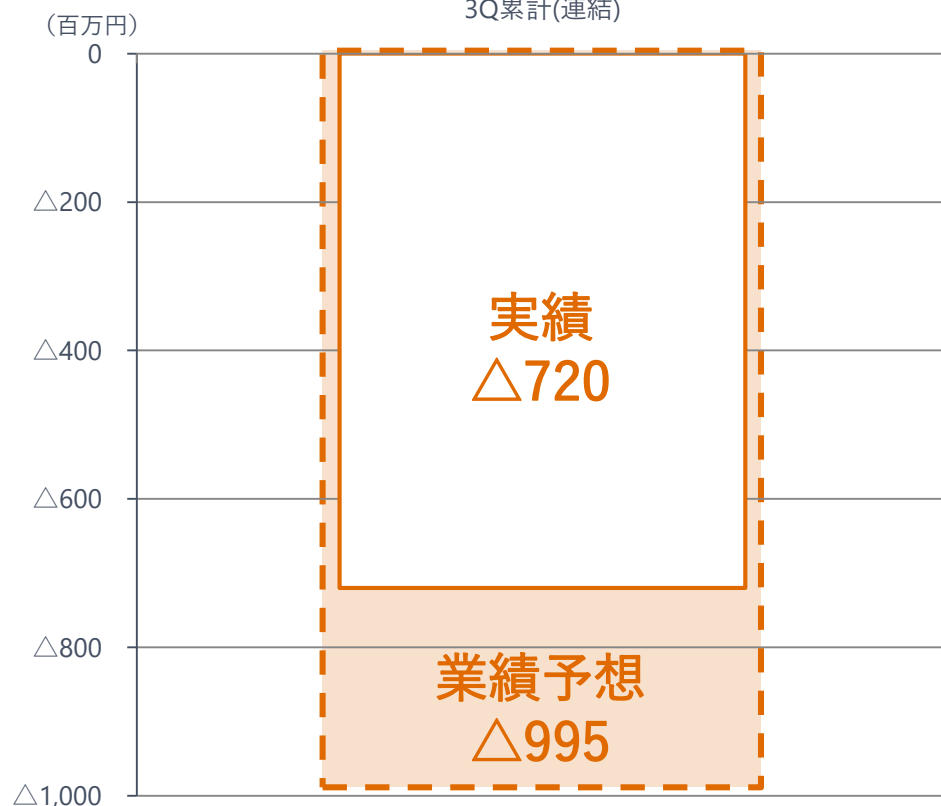
72.2%

WEBプロモーションによる先行投資を実施。
 広告宣伝費を除いた営業損失額は着実に改善。



中長期の成長に向けて、WEBプロモーション等の広告費用、組織強化のための人財獲得のための投資を予定通り実行。

2017年11月期
3Q累計(連結)



業績予想比

72.4%

PFMサービス



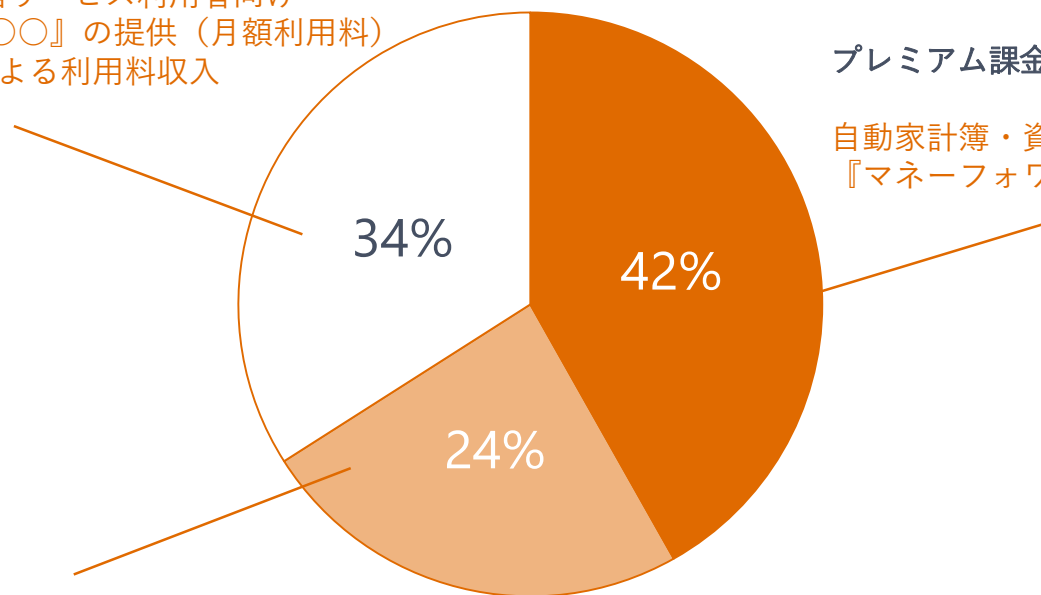
『マネーフォワード』の月額課金、メディア／広告収入、金融機関等利用者向けサービス提供、3種類にわたりバランスが取れた収益構成。

BtoBtoC事業収入

- ・金融機関・事業会社運営サービス利用者向け『マネーフォワードfor〇〇』の提供（月額利用料）
- ・事業会社へのAPI提供による利用料収入

プレミアム課金収入

自動家計簿・資産管理サービス『マネーフォワード』の月額課金



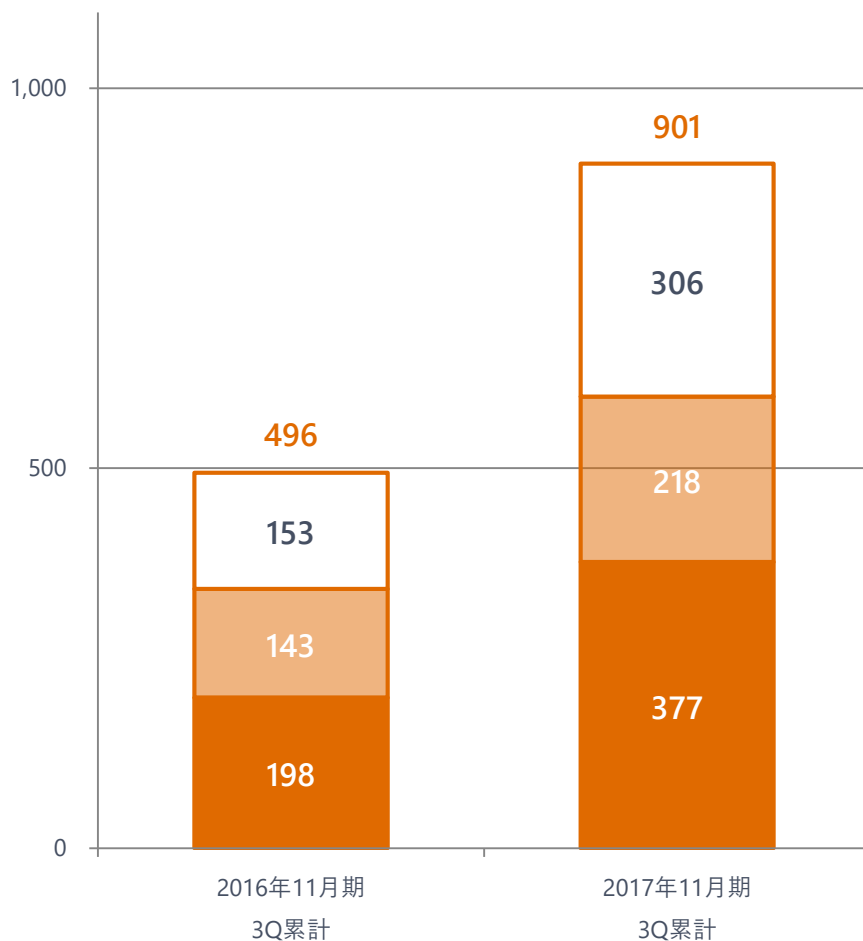
メディア／広告収入

- ・くらしの経済メディア『MONEY PLUS』での広告収入
- ・イベント（お金のEXPO）や、セミナー（不動産、401kなど）開催におけるイベント収入

PFMサービス売上高

プレミアム課金収入、BtoBtoC事業収入を中心に高い成長を達成。

(百万円) ■プレミアム課金収入 ■メディア／広告収入 □BtoBtoC事業収入



BtoBtoC事業収入

+ 100.5%

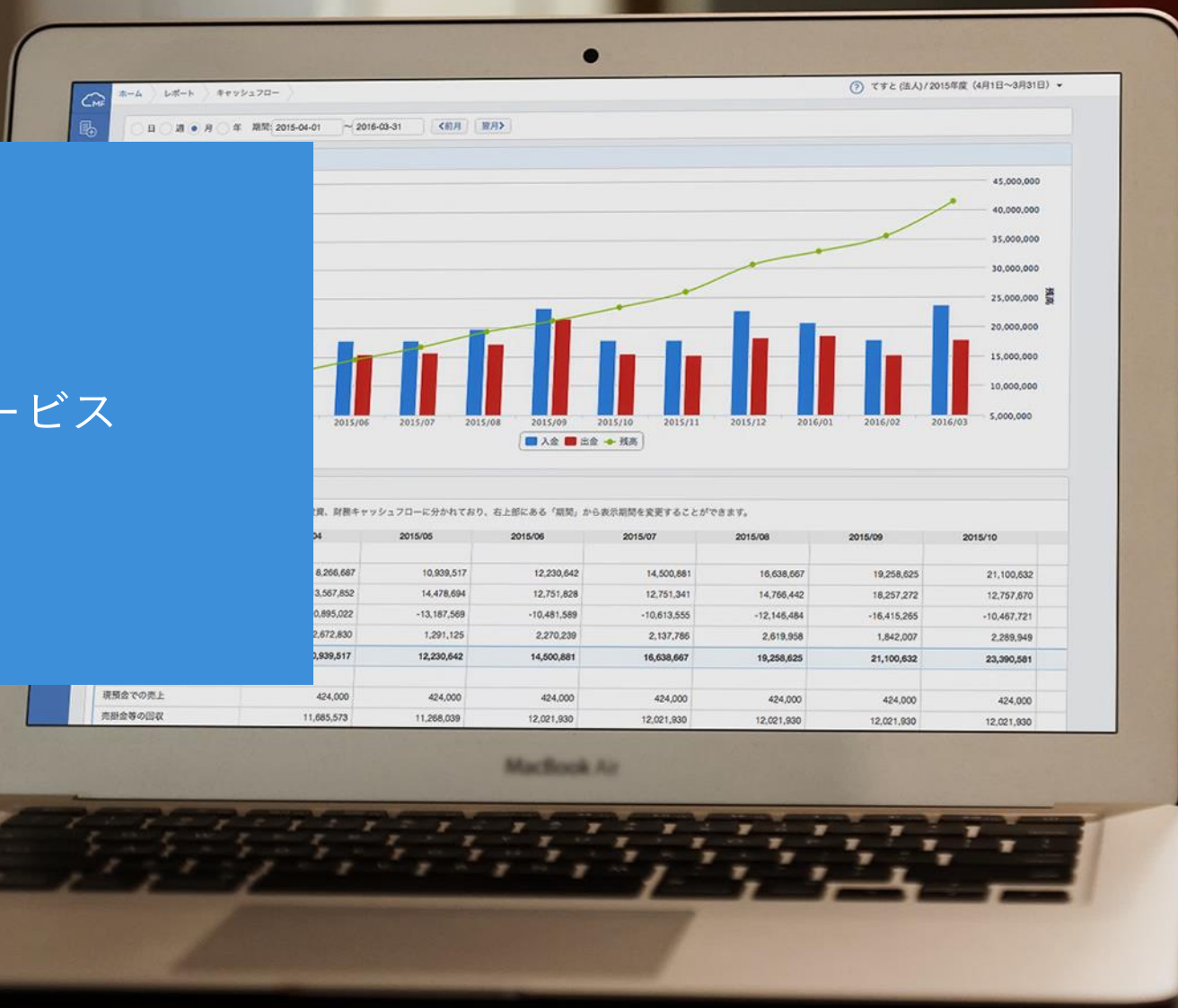
メディア／広告収入

+ 51.9%

プレミアム課金収入

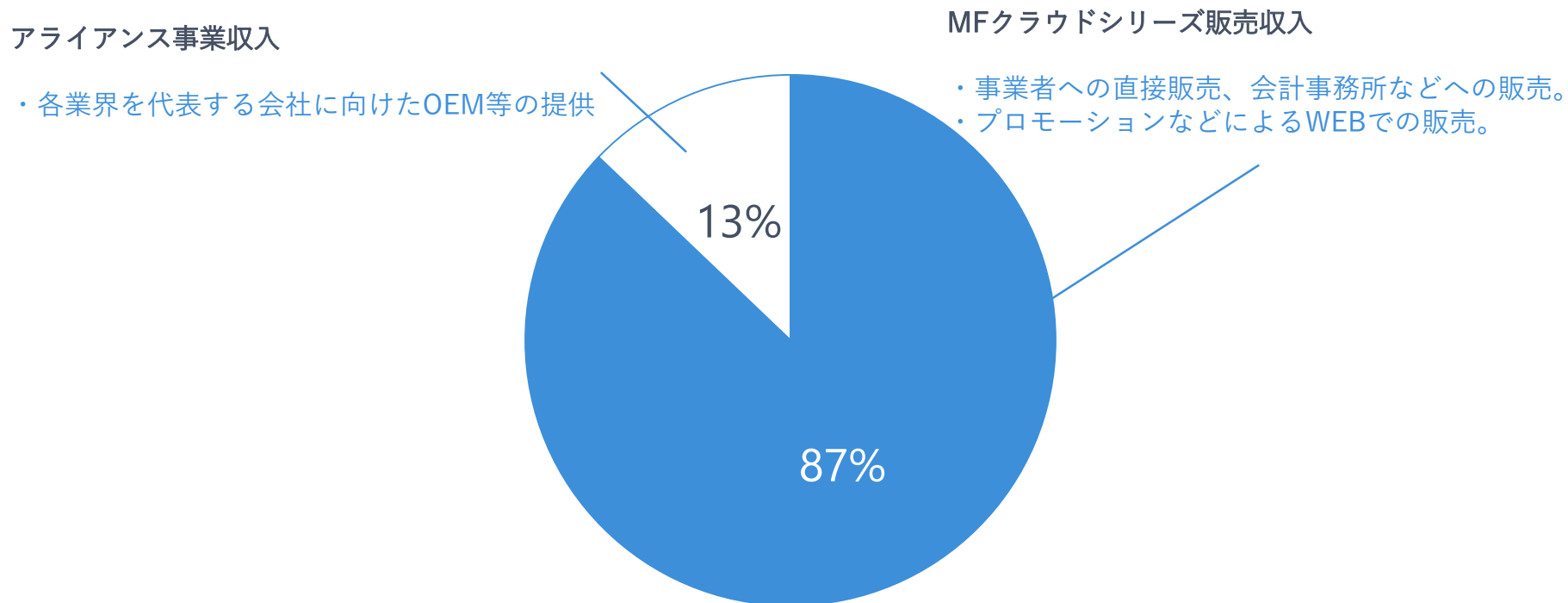
+ 90.2%

MFクラウドサービス



MFクラウドサービスの収益構成

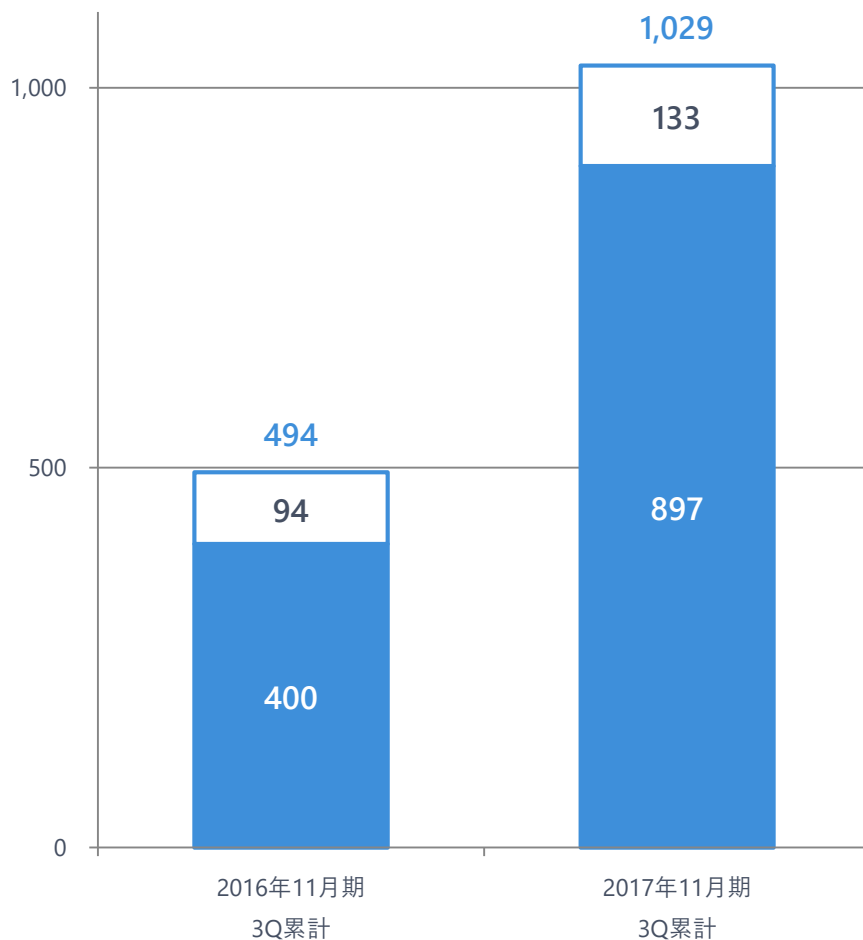
WEBサイトでの販売、会計事務所や事業者への販売収入が8割以上。



MFクラウドサービス売上高

MFクラウドシリーズ販売収入が大きく成長。

(百万円) ■MFクラウドシリーズ販売収入 □アライアンス事業収入



アライアンス事業収入

+ 40.6%

MFクラウドシリーズ
販売収入

+ 124.4%

A wide-angle photograph of a modern office interior. The room features a light-colored, polished floor and a ceiling with recessed lighting and a projector. In the foreground, there are several long wooden tables with metal chairs. In the background, there is a glass wall with a diagonal pattern and more tables and chairs. A large orange rectangle is overlaid on the left side of the image, containing the Japanese text 'トピックス' (Topics) in white.

トピックス

PFMサービス

- ・利用者数550万人突破
- ・『LINE Pay』とのAPI連携を開始
- ・『SiraTama(しらたま)』リリース
- ・三井不動産お客さま向け専用家計簿を近日リリース

MFクラウドサービス

- ・『MF KESSAI』を提供開始
- ・福井銀行、北洋銀行のお客さま向け『MFクラウド会計・確定申告』のリリース決定

その他

- ・クラウドファンディング企業2社との資本業務提携
- ・TSUBASA Fintech共通基盤との連携による、北洋銀行、千葉銀行との参照系API公式連携決定（2018年春開始予定）

人生を楽しむ貯金アプリ『しらたま』

27

「日々の生活をもっと楽しく、ちょっとだけ贅沢に」というコンセプトの（しら）ずにお金が（たま）る自動貯金アプリ。



貯金を楽しもう、人生を楽しもう。

貯めかた1

気軽に
小銭から貯める

毎日300円つみたて



- ◎こんな方におすすめ
- 貯金が紙かず挫折してしまう
- ちょうど良い貯金額がわからない

貯めかた2

意識しないで
おつりを貯める

500円を払ったつもり おつりを貯金



- ◎こんな方におすすめ
- 今まで貯金をしたことがない
- 銀行口座の残高が貯金

小銭を、ちょっとずつ。しらない間に貯まる。

「業務効率化」からさらに一步踏み込み、「資金繰り改善」のための新たな決済領域でのソリューションを提供。

シンプルで安心。新・企業間後払い決済

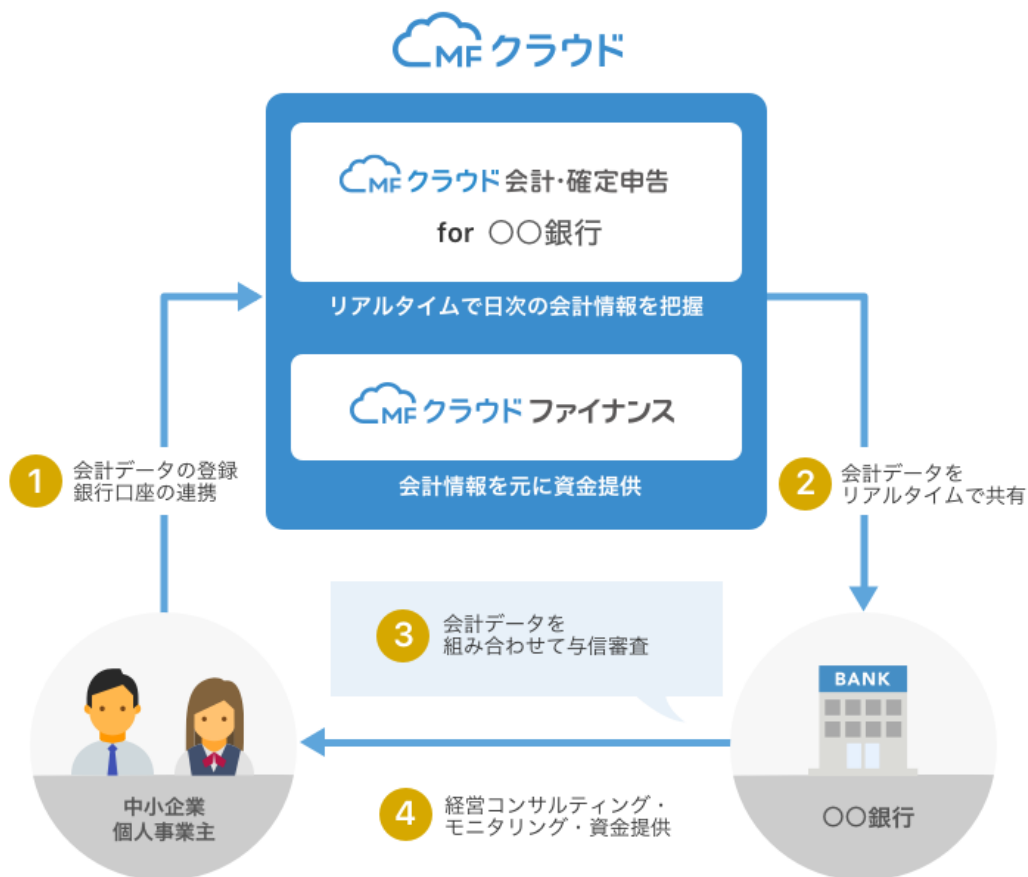


複雑でリスクの高い掛売（企業間後払い決済）をもっとシンプルに、あんしんに。

MF KESSAIの提供する新しい掛売は、知識も業務もリスクも全部不要です。



福井銀行様、北洋銀行様と業務提携。金融機関のお客様の利用に伴い、さらなるユーザー基盤の拡大を見込む。

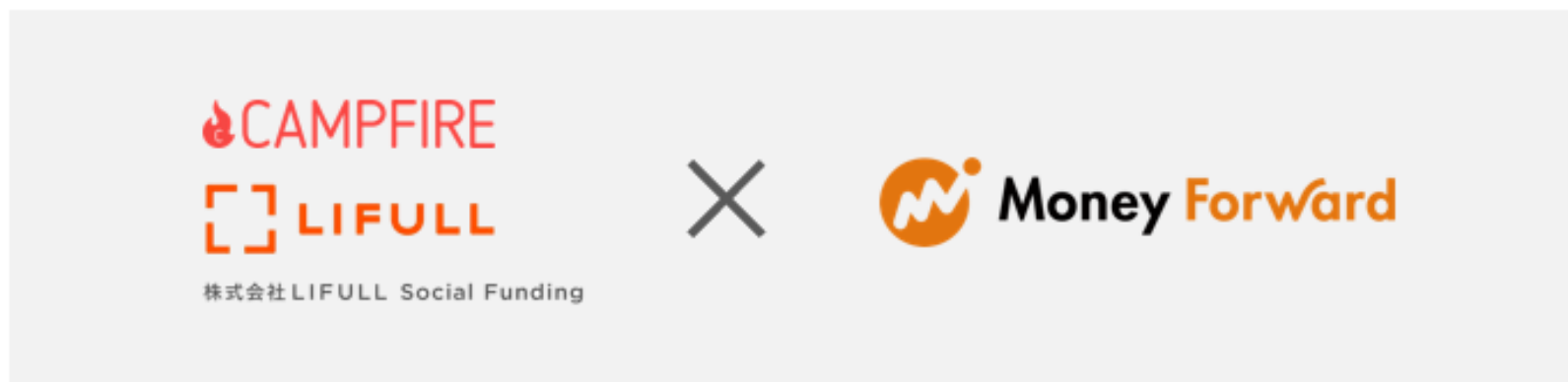


いつも、いつでも、いつまでも。
福井銀行
2017年内開始予定

北洋銀行
2018年春開始予定

Vision(すべての人の、「お金のプラットフォーム」になる。)の実現に向けて、国内におけるクラウドファンディング市場の拡大を推進。

マネーフォワード、CAMPFIRE、LIFULL Social Fundingと資本業務提携を実施



国内におけるクラウドファンディング市場の拡大を推進



中長期戦略・今後の展望

成長戦略

サブスクリプションモデルのため、中長期的なキャッシュフローの現在価値最大化を重視。

人財戦略

優秀な人財の採用および人財育成への継続的な投資。

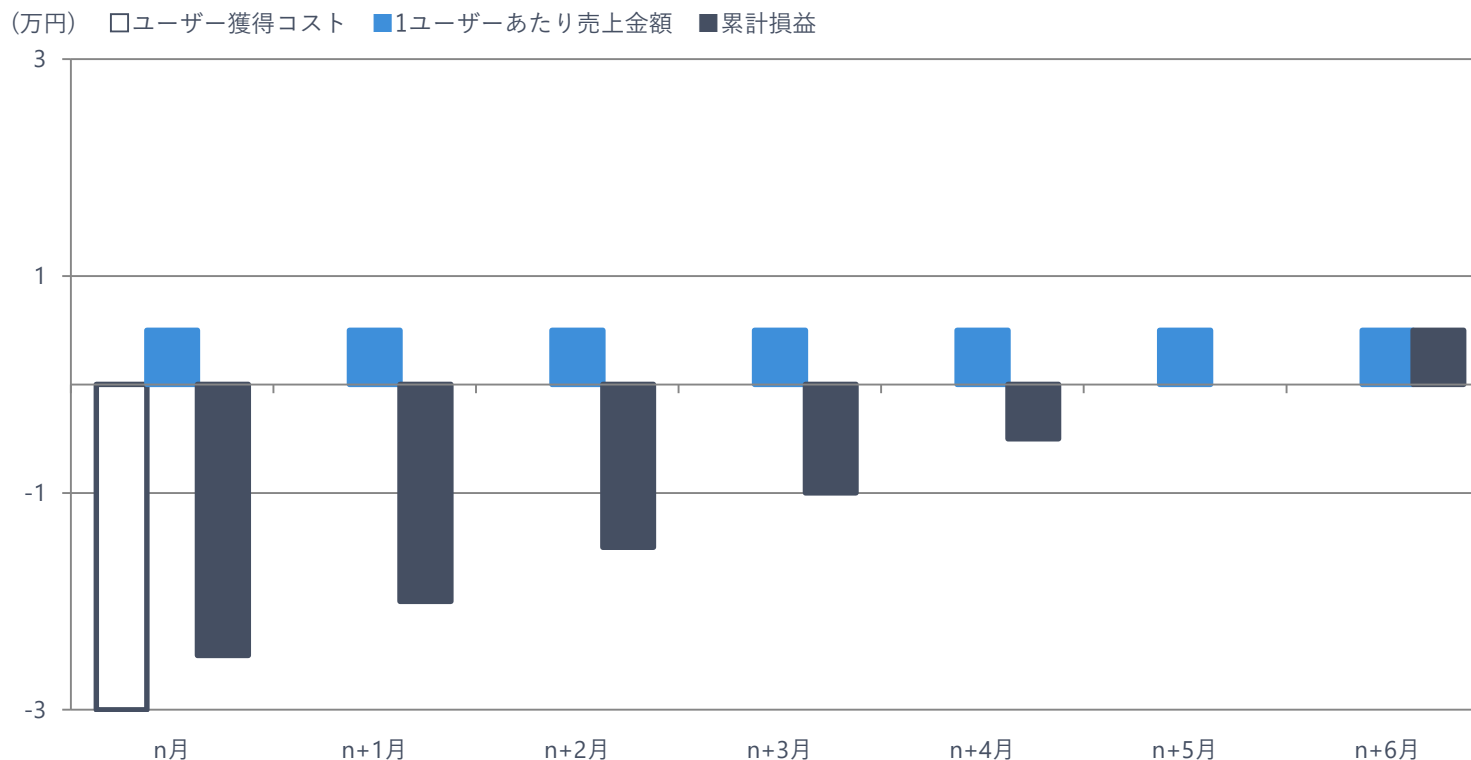
ブランド戦略

ブランド認知向上への投資、社会貢献とそれを支える企業文化の醸成。

様々な分野への貢献

Fintech領域や、テクノロジーの発展への貢献。

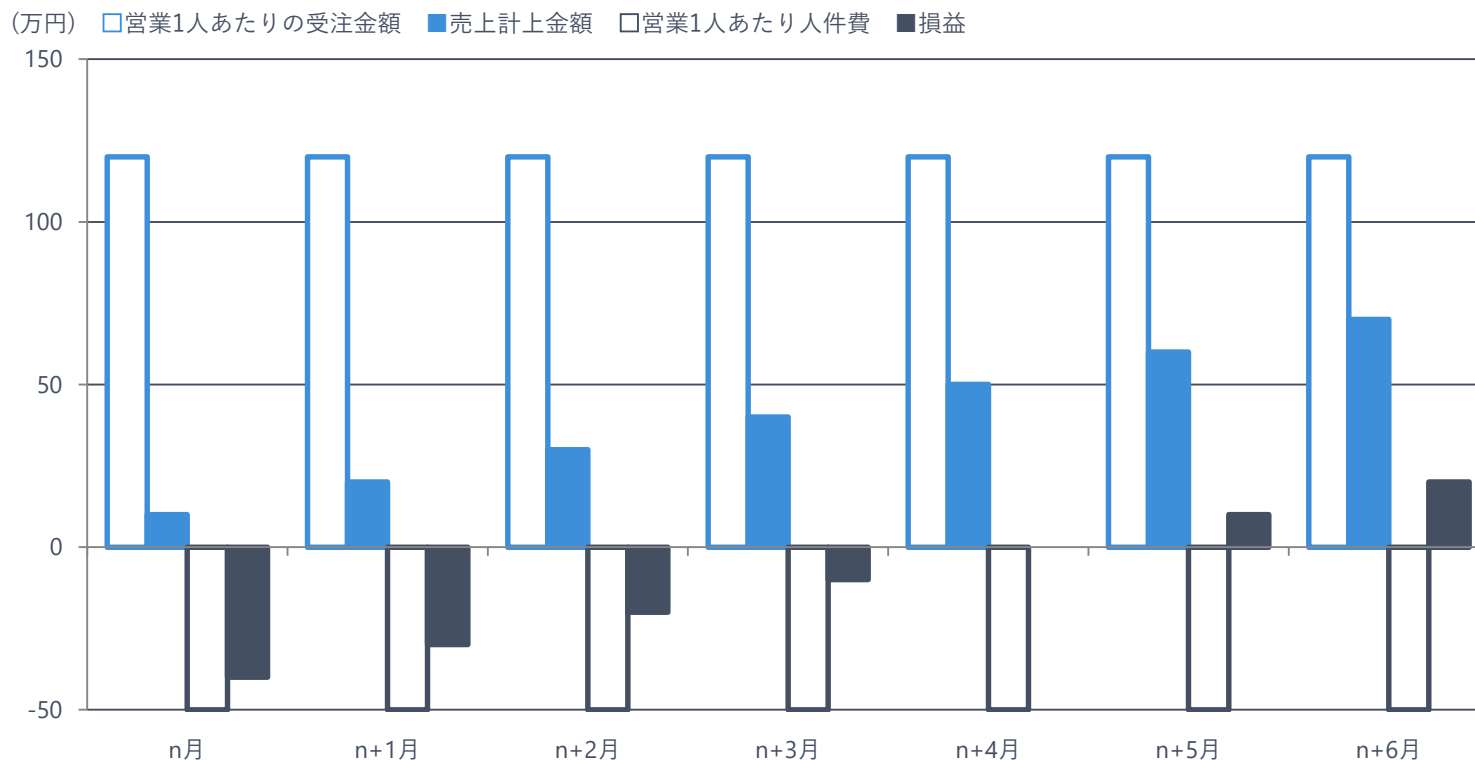
WEBプロモーション等で獲得したユーザーがサービスを継続利用することにより、獲得した翌月以降は利益に貢献し、獲得コストも一定期間で回収される。



※ユーザー獲得コスト(CPA)を3万円、1ユーザーあたりの単価を月0.5万円とした場合のシュミレーションとなります。

SaaSビジネスにおける新規営業人員採用のPLインパクト 34

受注した金額が利用期間に応じて月次按分され、売上として計上。積みあがった月次売上金額が、月次人件費を上回った以降は継続的に利益が発生。



※営業1人あたり受注金額を毎月120万円、契約期間1年、営業1人あたり人件費を月50万円とした場合のシュミレーションとなります。

1 ユーザー基盤の更なる拡大

2 ARPUの向上/マネタイズ力の強化

3 新たなサービスライン拡充

4 データ活用による高付加価値化

個人、法人共に国内No.1シェアを確立すべく、ユーザー基盤を拡大。
同時に、収益力の強化を図る。

1

ユーザー基盤の
更なる拡大

- ・『マネーフォワード』利用者550万人突破
- ・金融機関のお客様向け『MFクラウド会計・確定申告』による、MFクラウドの利用促進

2

ARPUの向上
マネタイズ力の強化

- ・売上高累計、前年同期比93.7%成長
- ・広告宣伝費を除いた営業損失額の大幅な改善

サービスラインナップを拡充。
データを活用した付加価値の高いサービスの実現へ。

3

新たな
サービスライン拡充

- ・ 『SiraTama(しらたま)』 リリース
- ・ 『MF KESSAI』 の提供開始

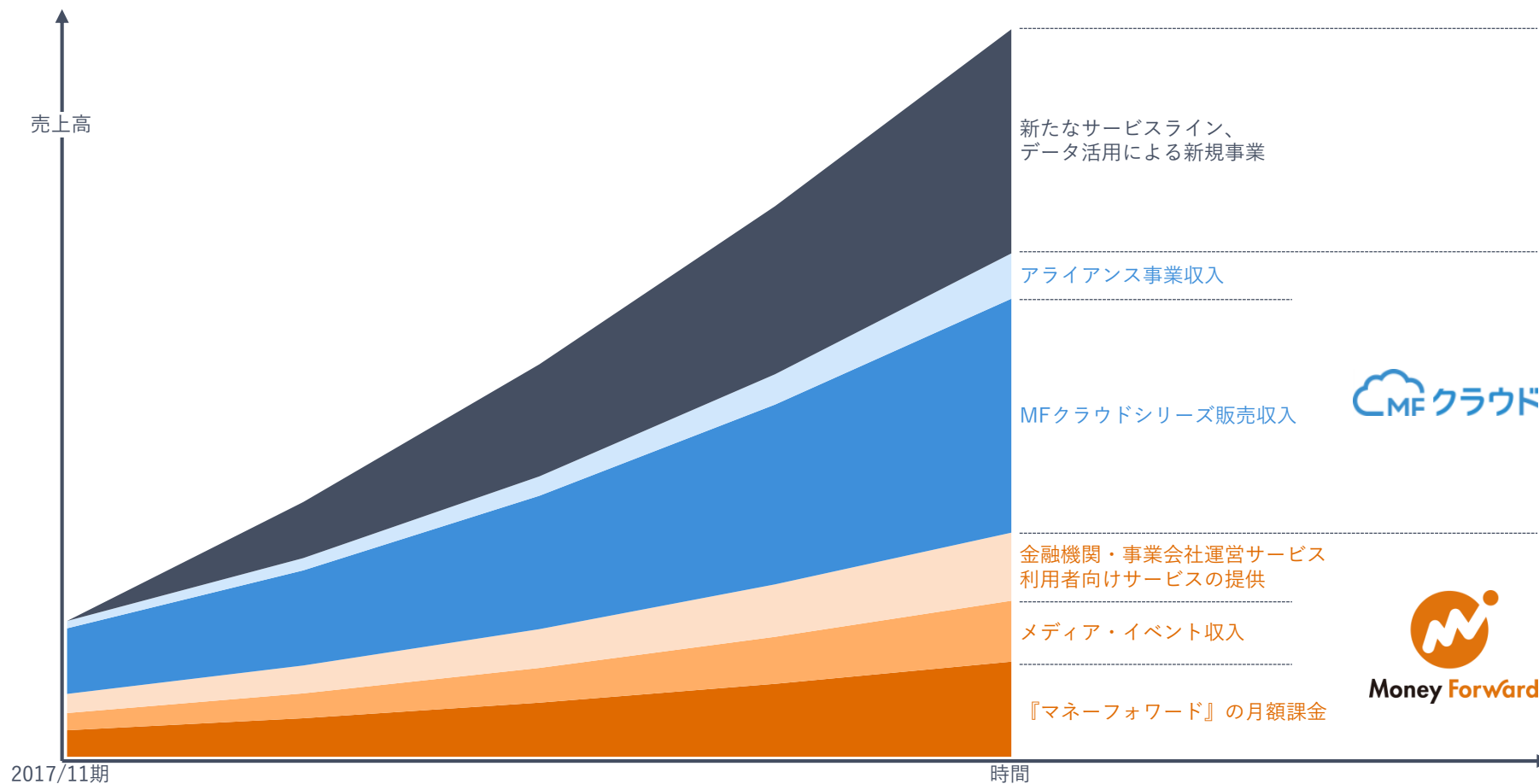
4

データ活用による
高付加価値化

- ・ 蓄積された膨大なデータを活かし、当社ならではの付加価値の高いサービスを検討

今後の成長戦略

ユーザー基盤の拡大とマネタイズ強化、更に新規サービス拡充とデータ活用による高付加価値化によって、今後も更なる成長を実現を目指す。



本資料の取り扱いについて

本資料に含まれる将来の見通しに関する記述等は、現時点における情報に基づき判断したものであり、マクロ経済動向及び市場環境や当社グループの関連する業界動向、その他内部・外部要因等により変動する可能性があります。当社は、本資料の情報の正確性あるいは完全性について、何ら表明及び保証するものではありません。