



2018年11月期 通期決算説明資料

株式会社マネーフォワード

2019.1.15

ハイライト P.2

2018年11月期業績 P.7

 全社 P.8

 マネーフォワード クラウドサービス P.18

 PFMサービス P.26

 その他トピックス P.35

公募増資の実施について P.40

事業ドメイン区分の変更について P.45

2019年11月期業績見通し P.51

Appendix P.56

ハイライト

 Money Forward



- 売上高は**前期比+58%**の45.9億円と大きく成長。
業績見通し（前期比+50%～60%）の**上限寄りに着地**。
- EBITDAは△6.5億円と**業績見通し（△6.7億円～△3.7億円）内**で**着地**。広告宣伝費を除いたEBITDAは△2.0億円。
- マネーフォワードクラウド（旧MFクラウド）サービスの売上高は**前期比+82%**と大きく成長。**業績見通し比+12%**の上振れで、グループ全社業績を牽引。
- PFMサービスの売上高は**前期比+28%**と**着実に成長**。**業績見通し比+1%**の上振れ。

- 新サービス『マネーフォワードクラウド勤怠管理』を2月中旬に開始予定。
- 『マネーフォワード ME』のテレビCMを開始。
- NTTドコモと提携し、融資サービス契約者向けアプリ『レンディングマネージャー』の一部機能の共同開発を決定。
- マネーフォワードファインにおいて貸金業の登録を完了。
- 海外機関投資家を対象とした公募増資を行い、約66億円の資金調達を実施。**財務基盤を大幅に強化。**

- 売上高見通しは**前期比+55～65%成長**の71.2億円～75.8億円。**前期（+58%）を上回る成長率の実現を目指す。**
- 公募増資による調達資金を活用し、マネーフォワードクラウド事業を中心に人材及びマーケティングへの**投資を大幅に拡大。**
- 上記の売上高成長並びに投資の拡大を踏まえ、EBITDAは△24.2億円～△19.2億円、広告宣伝費を除くEBITDAは△10.2億円～△5.2億円を見込む。
- PFMサービスのテレビCM実施により、EBITDA損失は第1四半期に偏重する見通し。

今後の成長投資方針

- 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。
- 2019年11月期から2020年11月期にかけては、SaaSビジネスであるBusinessドメイン、顧客基盤を活用したFintechサービスであるFinanceドメインへの成長投資を加速。
- 成長投資については外部環境、競合状況を見極めつつ、**経済性指標の健全性を堅持しながら**実行。（詳細は42～43頁）
- M&Aに関しては、成長戦略として今後も前向きに取り組む。

黒字化に関する方針

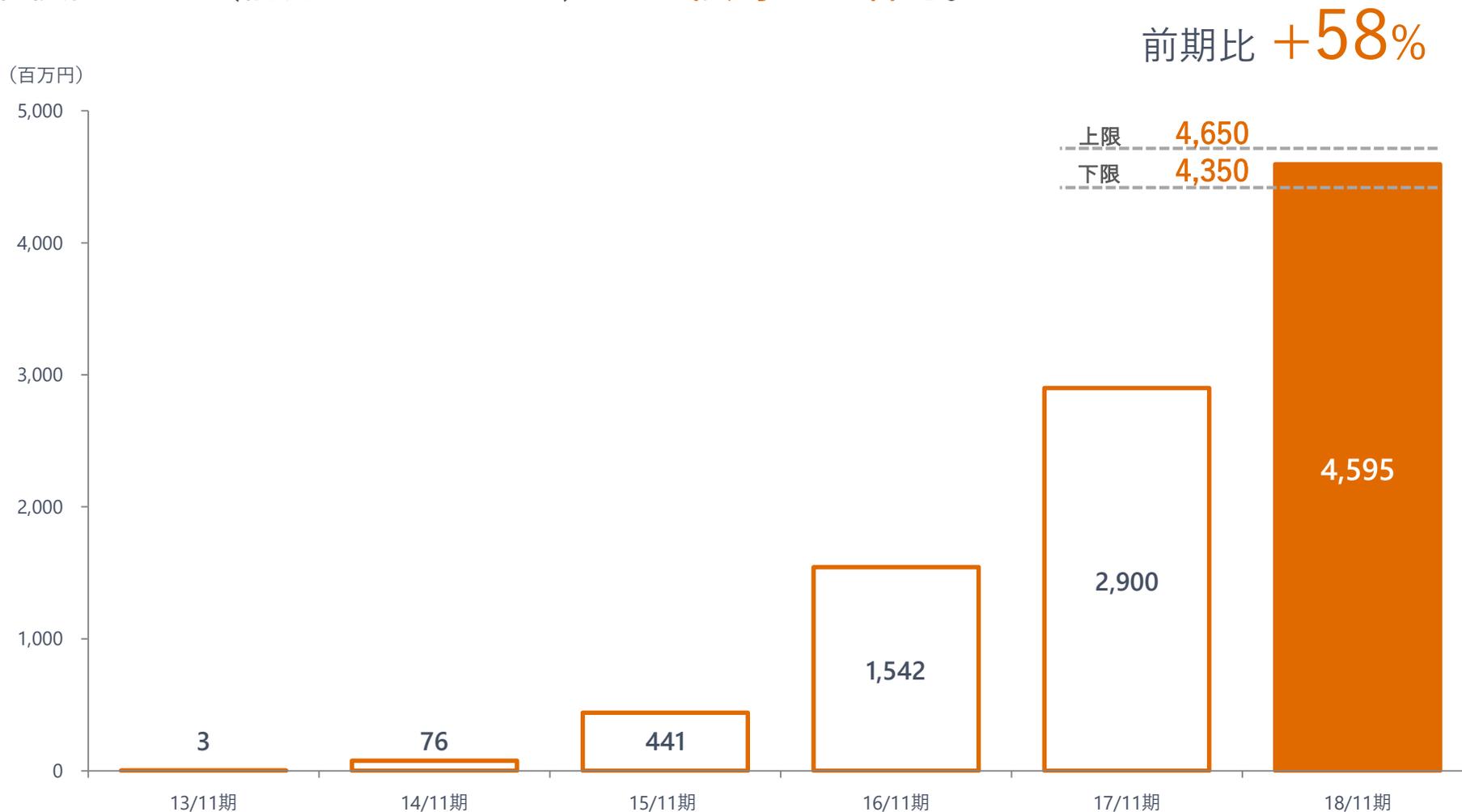
- 上記投資により収益基盤・キャッシュフローの創出力を強化し、2021年11月期には**EBITDA黒字化を達成**する。
- EBITDA黒字化後は、**早期の東証一部上場を目指し**、更なる企業価値向上を図る。



2018年11月期業績

売上高推移

2018年11月期の連結売上高は45.9億円、前期比+58%と大きく成長。
業績見通し（前期比+50~60%）の**上限寄りに着地**。



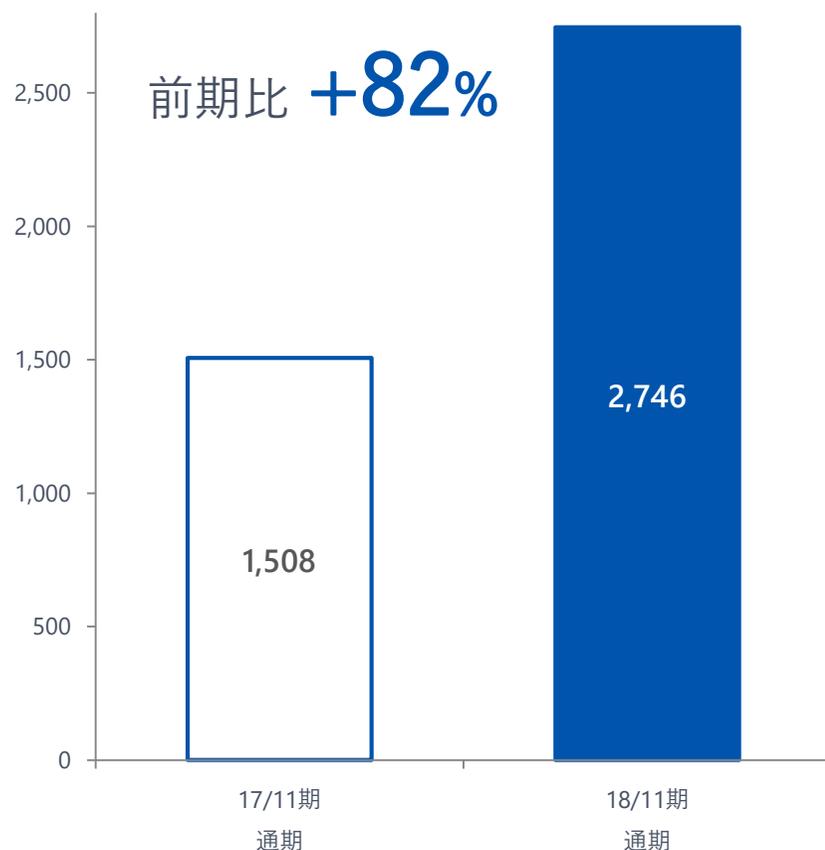
※2016年11月期以前は単体、2017年11月期以降は連結

売上高（主要サービス別、前期比）

マネーフォワードクラウドサービス売上高は+82%、PFMサービス売上高は+28%と、前期から共に大きく成長。

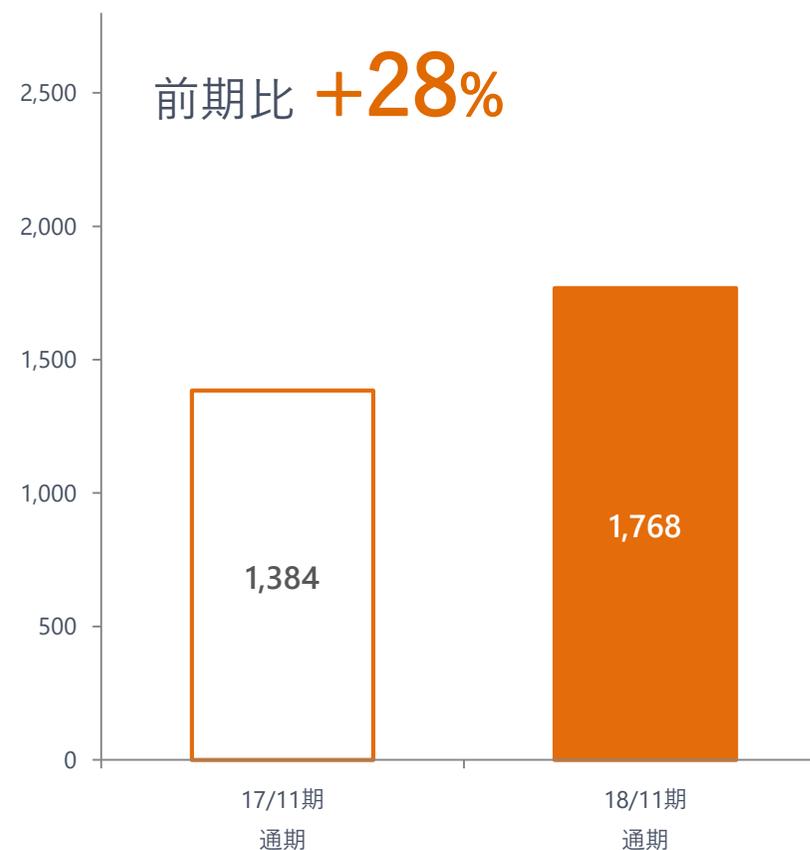
マネーフォワードクラウドサービス

(百万円)



PFMサービス

(百万円)

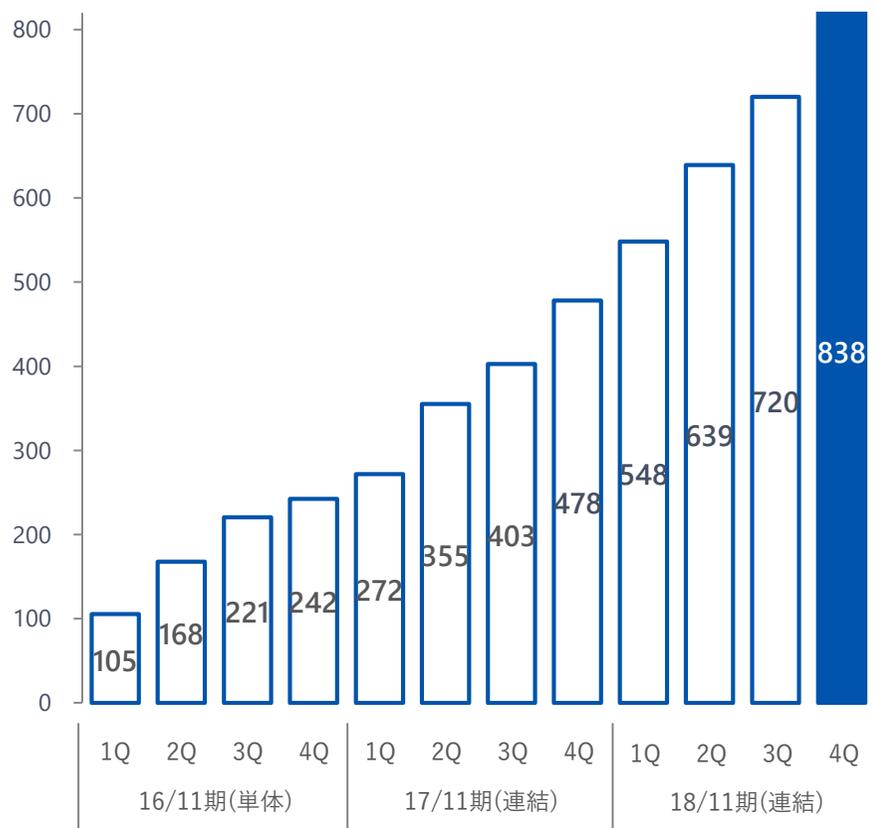


売上高（主要サービス別、四半期推移）

2018年11月期第4四半期は、マネーフォワードクラウドサービス・PFMサービスともに、過去最高の四半期売上高を記録。

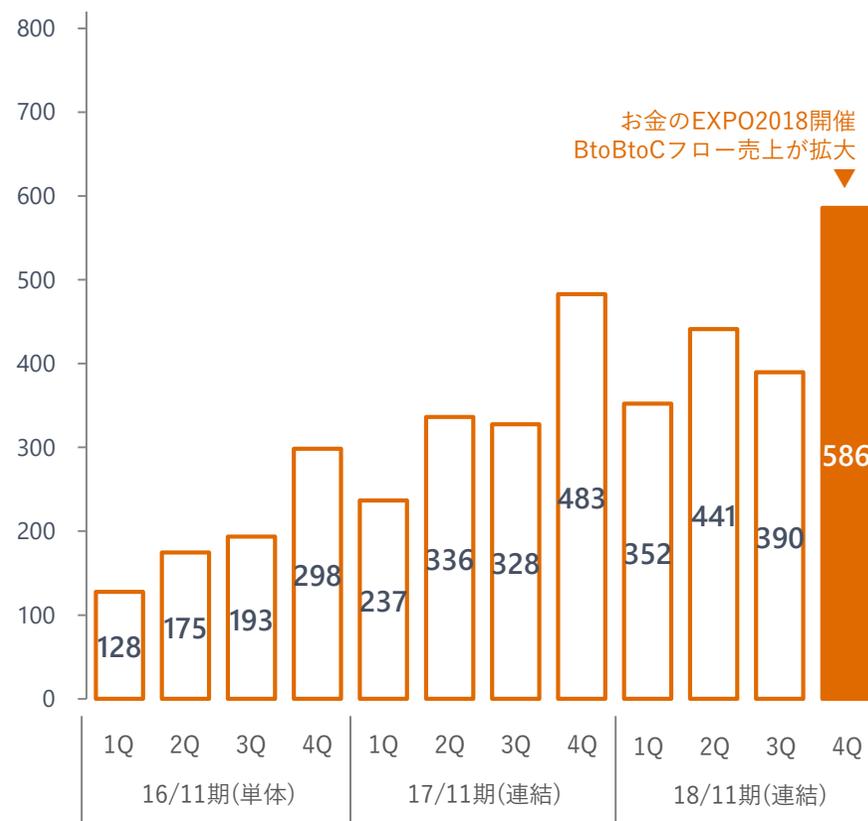
マネーフォワードクラウドサービス

(百万円)



PFMサービス

(百万円)

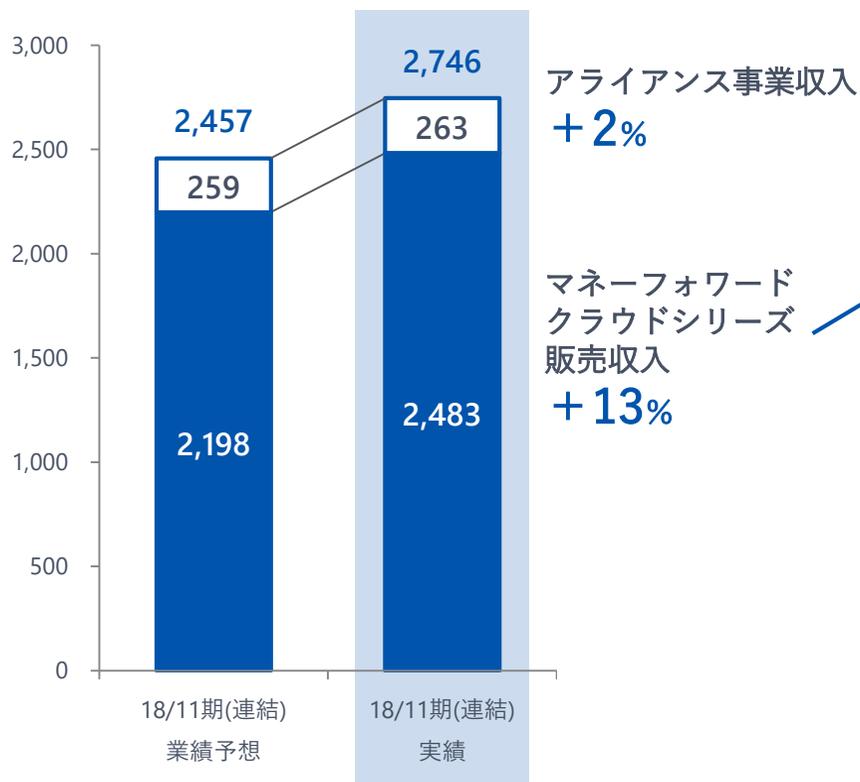


マネーフォワードクラウドシリーズ販売収入の順調な成長により、**見通しを12%上振れ**。

(百万円)

■ マネーフォワードクラウドシリーズ販売収入 □ アライアンス事業収入

業績見通し比 **+12%**



- 法人への直接販売が好調。経費サービス、給与サービスを中心に社員数数百人規模の企業への販売も進展
- 2017年11月にグループ化したクラブリス社が提供する『STREAMED』の販売収入が好調
- IT導入補助金制度による増収効果
- 2018年7月にグループ化したナレッジラボ社、2018年8月にグループ化したワクフリ社の売上高を第4四半期より連結開始

※業績見通し比は、2018年1月15日に公表した売上高見通し下限43.5億円を前提とした内訳。

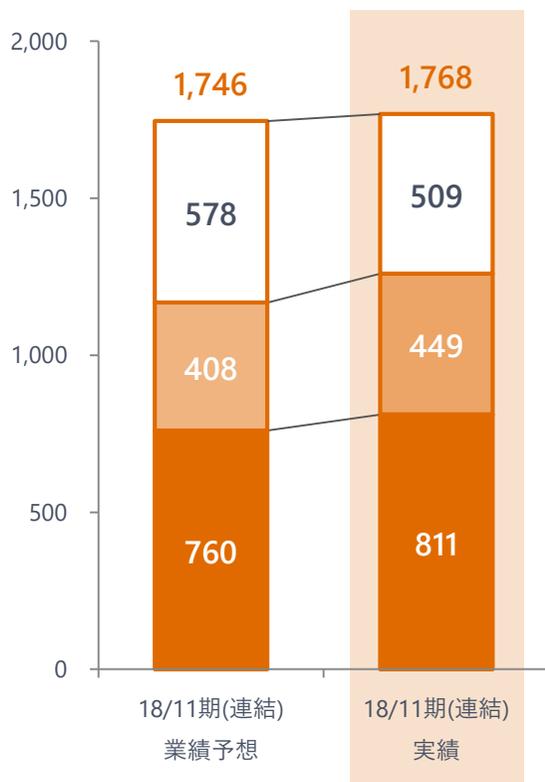
売上高 業績見通し比較 (PFMサービス)

プレミアム課金収入・メディア／広告収入が順調に進捗し、ほぼ業績見通しに沿って着地。

(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

業績見通し比 **+1%**



BtoBtoC事業収入
△12%

メディア／広告収入
+10%

プレミアム課金収入
+7%

- 初期導入費用を抑えられる『デジタル通帳』の導入金融機関が増加し、初期導入費用の高い『マネーフォワード for ○○』のリリース数が想定を下回る
- 一部顧客との契約内容見直しによるストック収入の減少

- イベント収入が好調に推移

- 利用者数、課金率いずれも順調に進捗

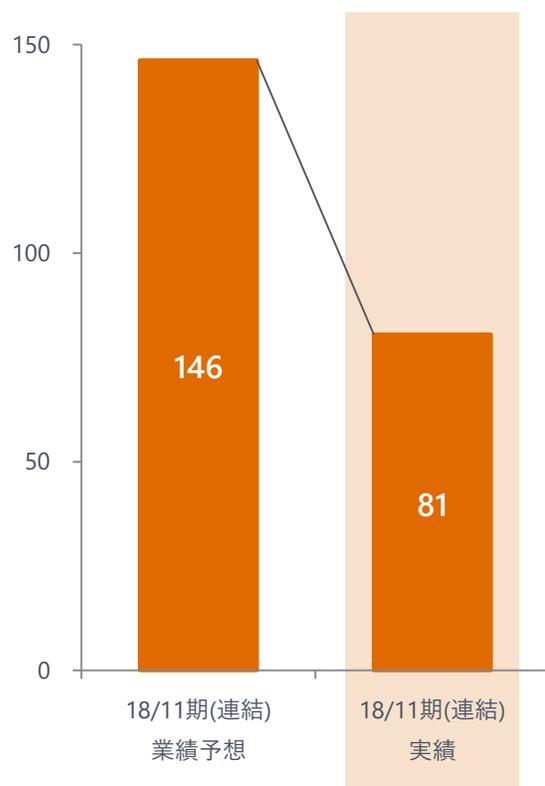
※業績見通し比は、2018年1月15日に公表した売上高見通し下限43.5億円を前提とした内訳。

売上高 業績見通し比較（新規事業その他）

MF KESSAI事業は順調に立ち上がったものの、対面事業であるmirai talk事業の立ち上がりが遅延。

(百万円)

業績見通し比 $\triangle 45\%$

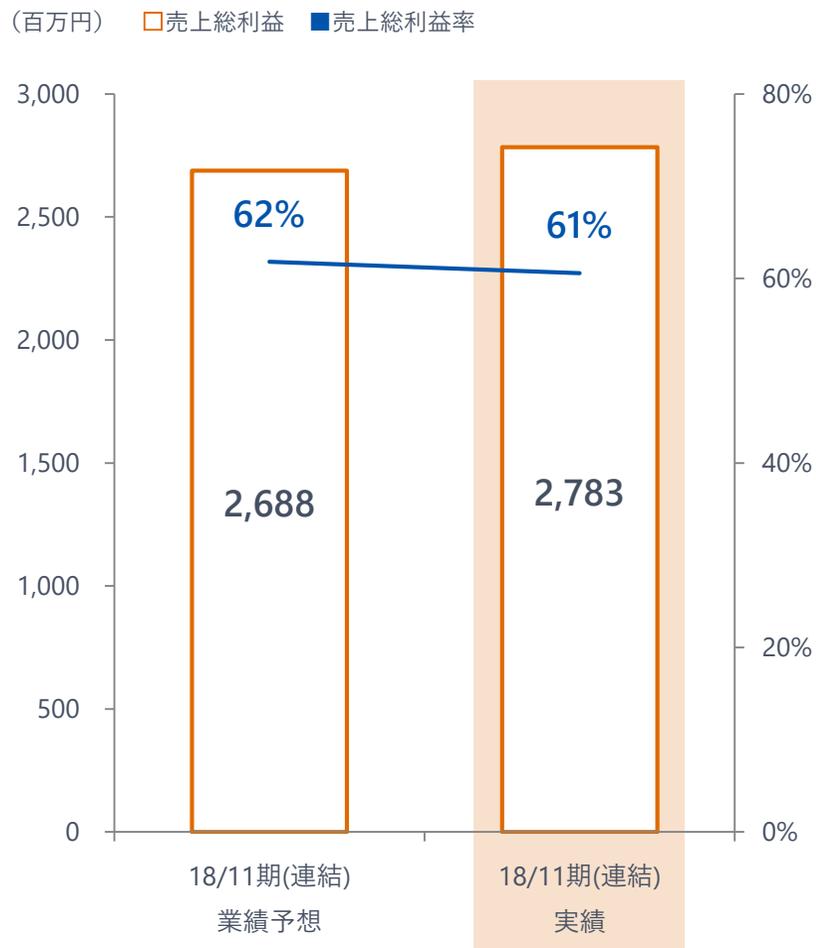


- MF KESSAI事業は顧客獲得が順調に進捗
- mirai talk事業については、収益化が想定より大幅に遅延

※業績見通し比は、2018年1月15日に公表した売上高見通し下限43.5億円を前提とした内訳。

売上総利益 業績見通し比較

売上総利益及び売上総利益率はほぼ当初見通し通りの着地。開発人材の採用が順調に進捗。



- 売上高の上振れにより、売上総利益は業績見通しを約1億円上回り着地
- 売上総利益率は61%と、期初見通し(62%)とほぼ同水準

参考：当社とグローバルSaaS企業における開発費用（主に開発人材人件費）の会計上の取り扱いの相違について

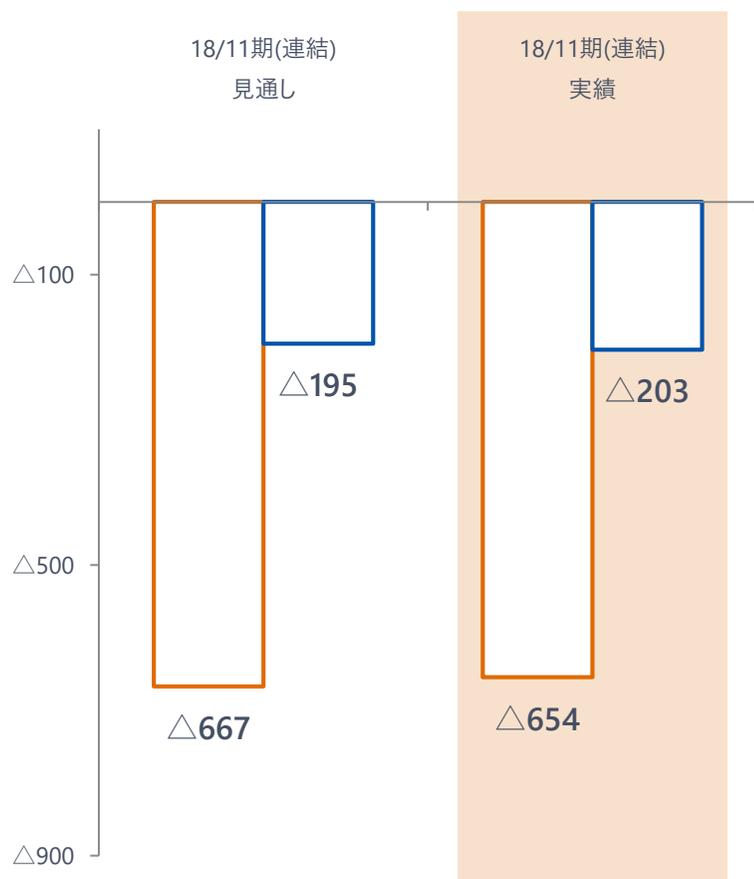
- 当社においては、国内会計基準に基づき、開発費用は売上原価として計上
- グローバルSaaS企業においては、開発費用はCOGS（売上原価）外のR&D費用として計上されることが一般的

※ 2018年11月期売上総利益及び売上総利益率は売上高見通し下限43.5億円を前提とした数値。

EBITDA 業績見通し比較

EBITDAは△6.5億円と、期初見通しレンジ（△6.7億円～△3.7億円）の範囲内で着地。

(百万円) □ EBITDA □ EBITDA(広告宣伝費除く)



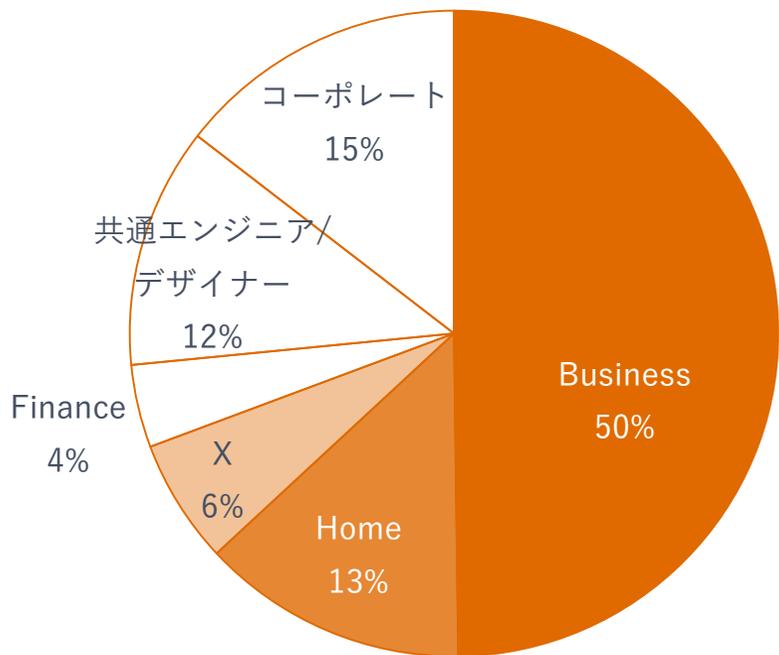
- 売上の順調な進捗に伴い、開発費用、採用教育費等への費用投下を加速
- 結果、EBITDAは期初見通しレンジの範囲内の下限で着地
- 広告宣伝費は期初想定金額を投下

※2018年11月期EBITDA、広告宣伝費を除くEBITDAは売上高見通し下限43.5億円を前提とした数値。
EBITDA = 営業損益 + 減価償却費 + のれん償却額

正社員構成比（新事業ドメイン別）

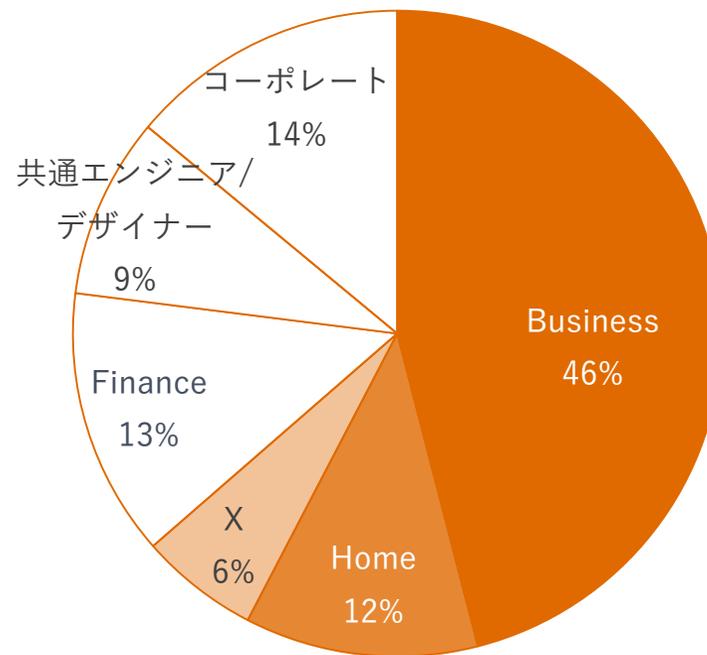
期初計画に沿って順調に採用が進捗し、期末正社員数は386名(前期比+145名)。Finance事業の立ち上げに伴い、当該事業が占める人員比率が増加。

2017/11/30時点



計：241名

2018/11/30時点

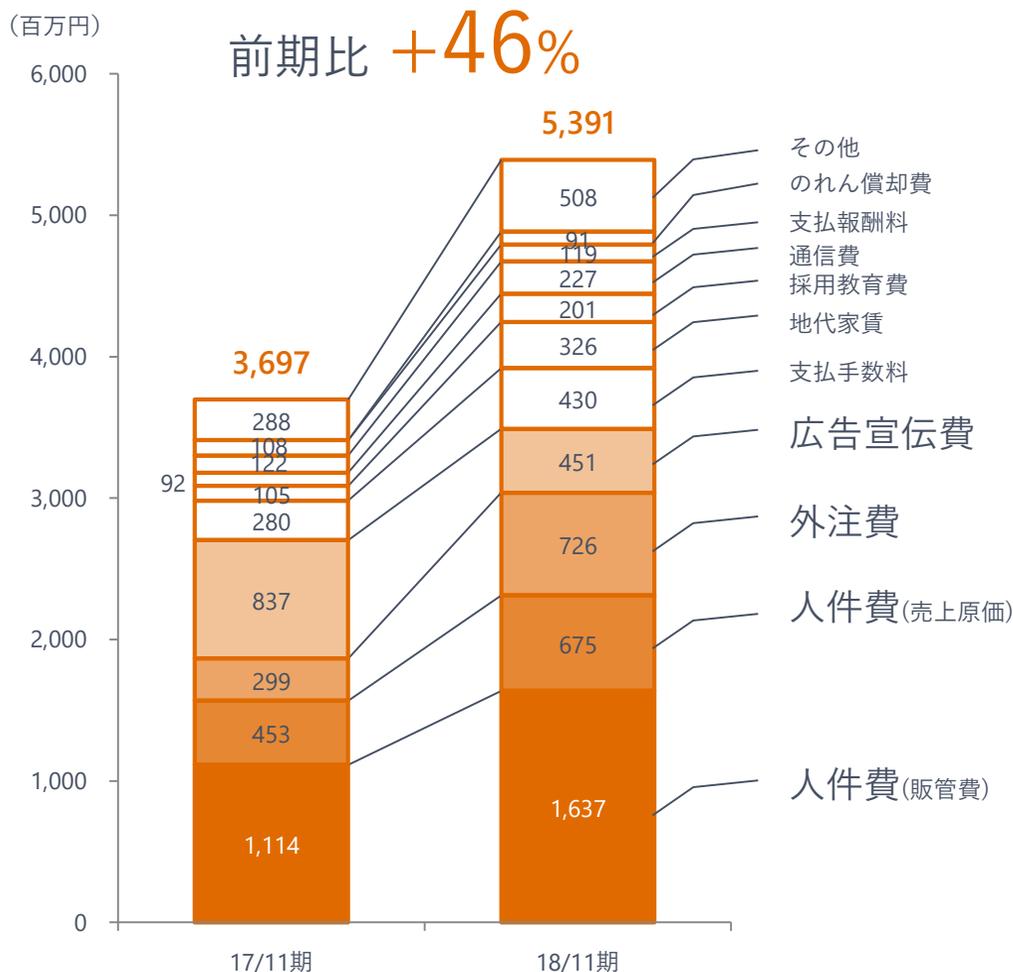


計：386名
(前期比+145名)

※共通エンジニア/デザイナーは、CISO室、CTO室、アカウントアグリゲーション本部など。
コーポレートは、社長室、経営企画・経理本部、管理本部、Fintechリサーチ室など。

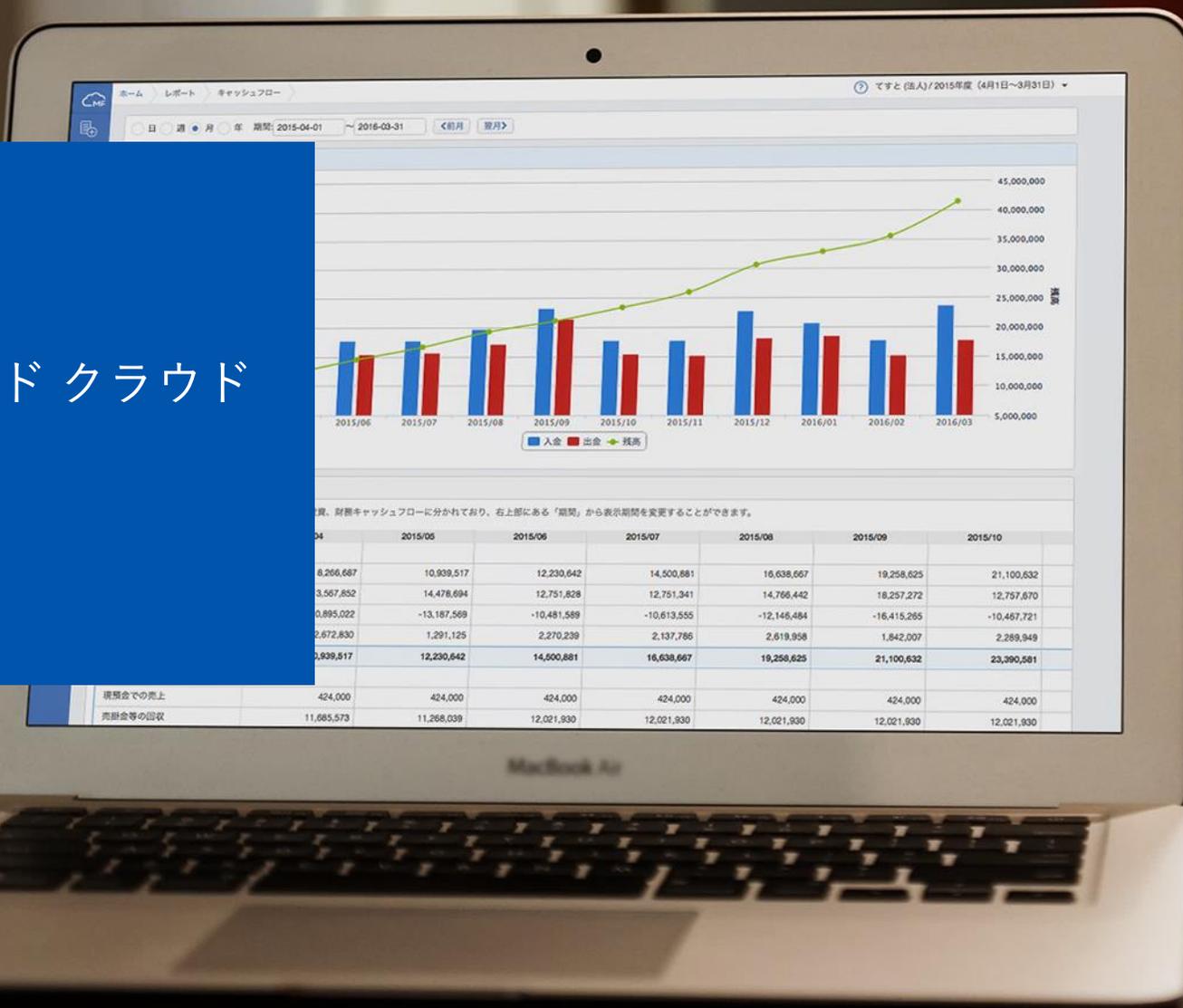
費用内訳（売上原価・販売費及び一般管理費）

人件費等の増加により、費用合計は46%増加。



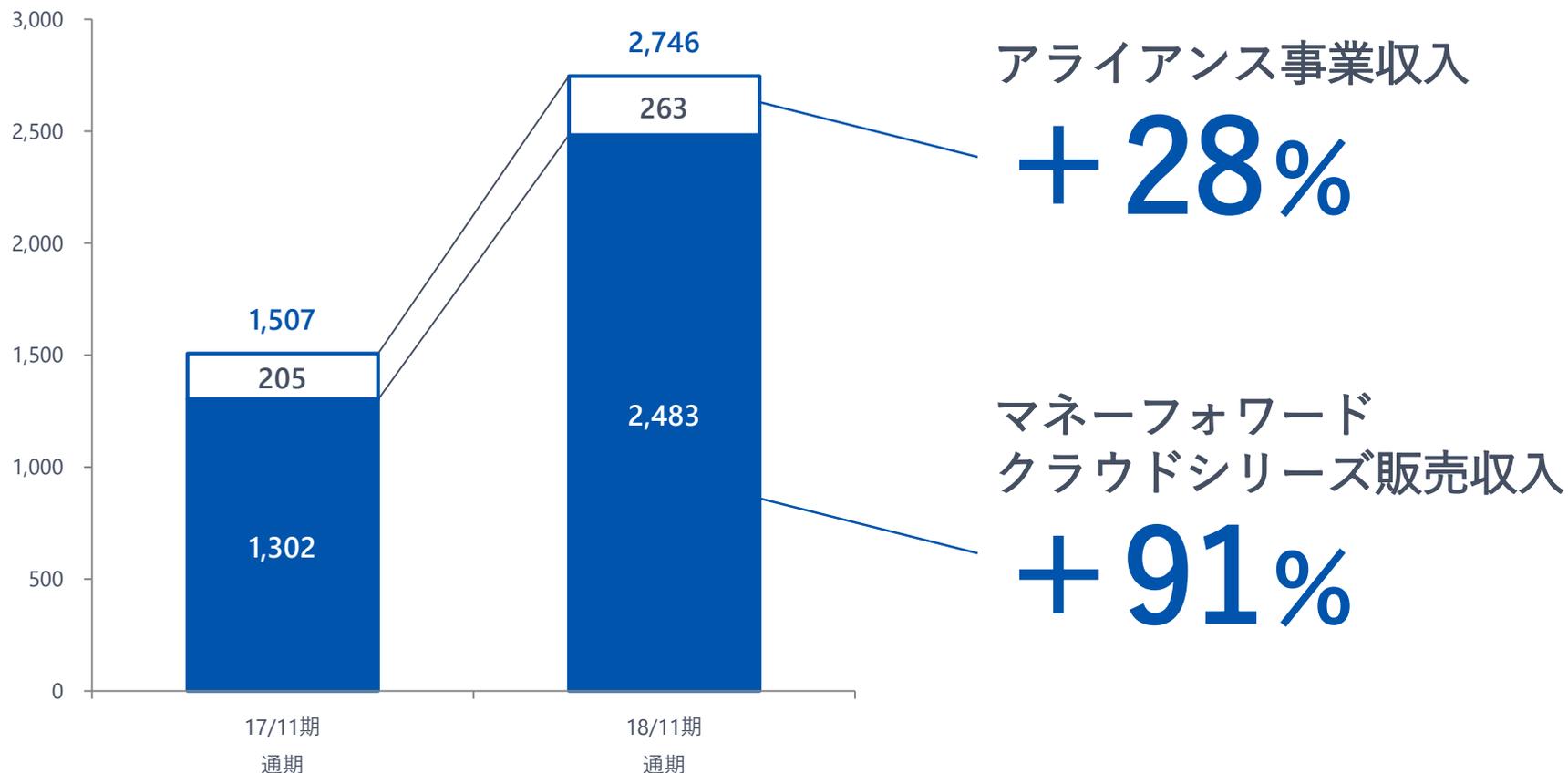
- 人件費（売上原価）の増加はエンジニア/デザイナー、人件費（販管費）の増加は営業人員等の採用進捗による
- 外注費の増加は、主に新規事業立ち上げに向けた開発業務委託の拡大による
- 本社移転に伴う地代家賃の増加や移転一時費用も発生
- テレビCMを実施しなかった影響により、広告宣伝費が前期比で減少

マネーフォワードクラウド サービス



マネーフォワード クラウドシリーズ販売収入が前年同期比+91%と大きく成長。

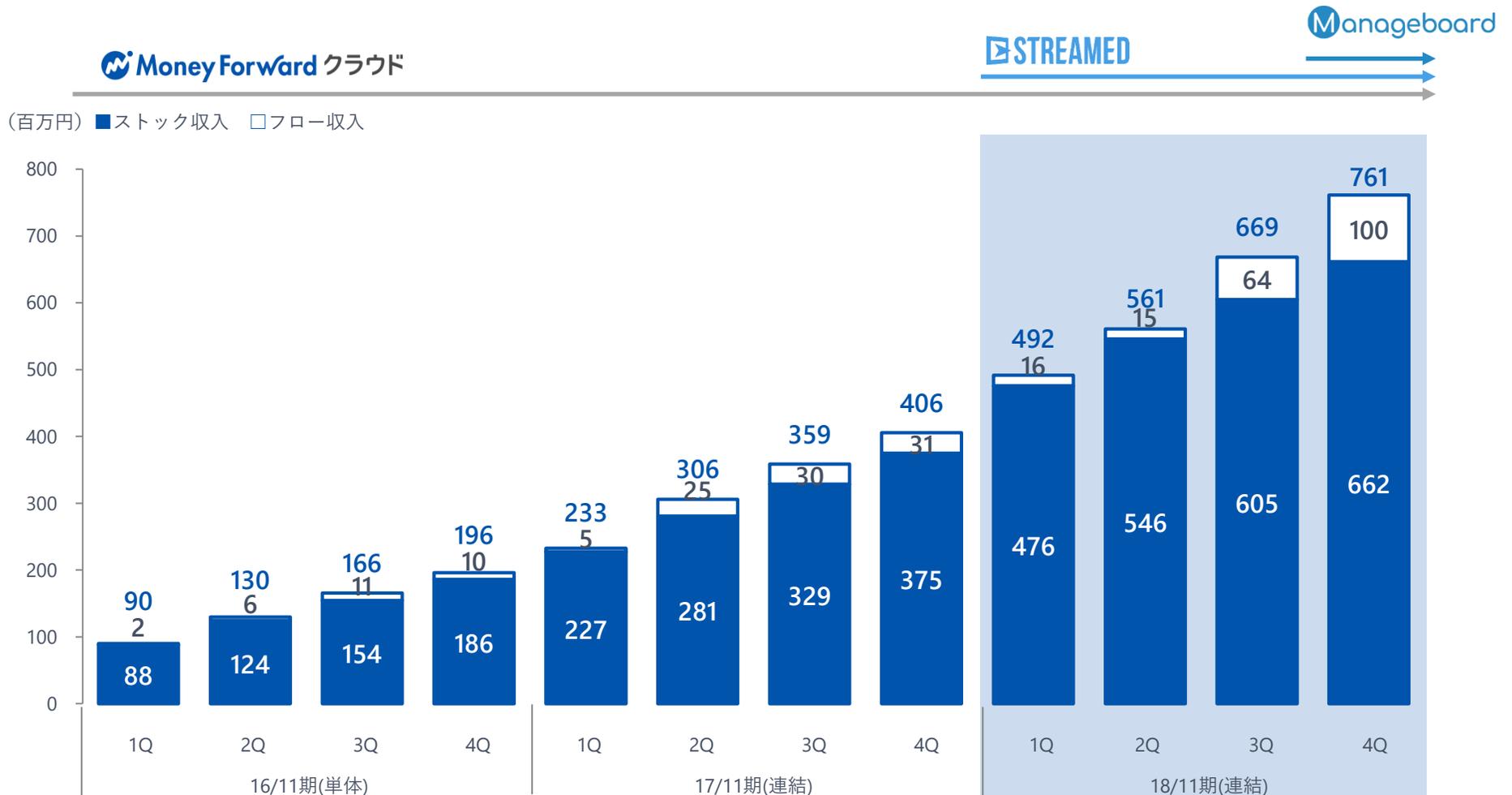
(百万円) ■マネーフォワード クラウドシリーズ販売収入 □アライアンス事業収入



マネーフォワード クラウドシリーズ販売収入：会計事務所や事業者への直接販売収入、Web上での販売収入。2017年11月にグループ化したクラビス社が提供する『STREAMED』を2018年11月期第1四半期より、2018年7月、8月にグループ化したナレッジラボ社及びワクフリ社の売上高を2018年11月期第4四半期より計上開始。
アライアンス事業収入：『マネーフォワード クラウドシリーズ』OEM提供等に伴う開発・利用料売上、イベントの協賛金・参加費収入。(MFクラウドExpo等)

マネーフォワード クラウドシリーズ販売収入（売上高推移） 20

ストック収入は着実な成長を継続。第4四半期はサービス導入支援手数料の増加、ナレッジラボ社の連結開始等によりフロー収入が増加。

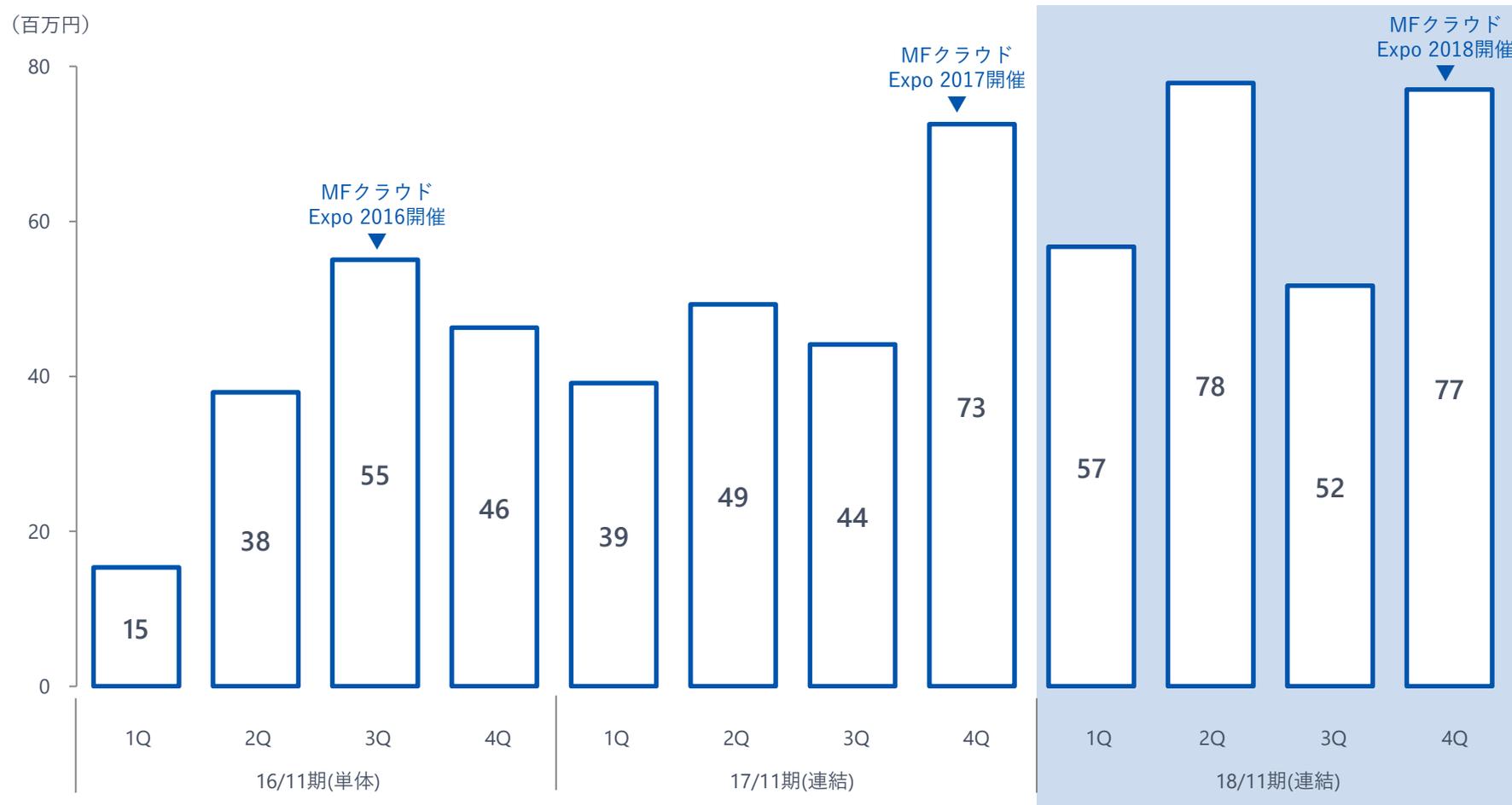


※1 2017年11月にグループ化したクラビス社『STREAMED』を第1四半期より、2018年7月、8月にグループ化したナレッジラボ社及びワクフリ社の売上高を第4四半期より計上開始。

※2 フロー収入は導入支援手数料、ナレッジラボ社におけるコンサルティング売上、ワクフリ社における売上、セミナー参加料等を含む。

アライアンス事業収入 (売上高推移)

第4四半期はMFクラウド Expoを開催。



より大規模な企業への導入が加速

法人への直販チャネルの強化により、**経費及び給与サービスの、成長企業・大規模企業への導入が加速**。顧客単価がより高い導入事例が増加。

マネーフォワードクラウド経費

UZABASE

BIZREACH

世界の
山ちゃん®

マネーフォワードクラウド給与

DOME UNITED

西麻布
weblio



(参考) マネーフォワードクラウドシリーズ価格体系

マネーフォワードクラウドシリーズのうち、給与、経費、バリューパックは従量課金制であり、顧客あたり売上の拡大に貢献。

(利用者数ごとの月額料金のイメージ)

Money Forward クラウド		10人	50人
顧客あたり定額料金	会計	2,980円	
	確定申告	800円	
	請求書	2,980円	
利用者数によって料金の変化	給与	4,000円	16,000円
	経費	5,000円	25,000円
	バリューパック	9,800円	41,800円

※マネーフォワードクラウド会計/確定申告/請求書：ベーシックプランの料金
マネーフォワードクラウド給与：従業員5人まで2,500円、6人目以降は1人あたり300円の料金が発生
マネーフォワードクラウド経費：アクティブユーザー1人あたり300~900円(料金プランによって変動)
マネーフォワードクラウドバリューパック：セット割りの料金プラン(従業員課金)。会計/確定申告、給与、マイナンバー、経費、請求書の利用が可能。

『マネーフォワードクラウド勤怠』をリリース

24

クラウド型勤怠管理システム『マネーフォワードクラウド勤怠』を来月リリース予定。人事労務領域のクラウド化を加速し、既存顧客あたりの売上拡大を目指す。**勤怠／給与／会計各サービス間の連携を促進し、企業の生産性向上へ。**

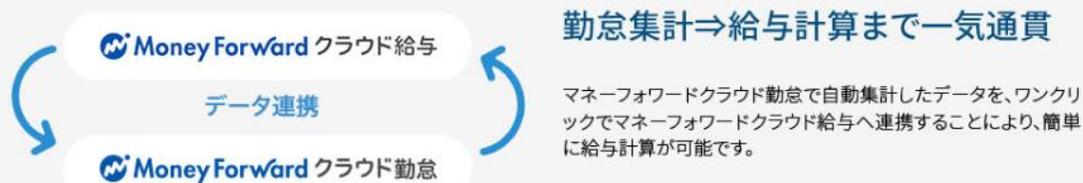


会社が良くなる、
勤怠管理。

Money Forward クラウド勤怠

事前登録する >

マネーフォワードクラウド給与との連携も



業界初※、クラウド会計のデータを元に、金融機関からの借入可能額を自動算出、表示。企業与信を見える化し、お金の流れをよりスムーズに。今後は、与信の見える化に加え、グループ会社を通じて融資サービスも提供予定。

『マネーフォワードクラウド会計・確定申告』
会計データを元にした『借入可能額表示機能』を追加

< 協業先金融機関一覧 >

提供先	提供先	提供先
 <p>提供：GMOイブシロン株式会社 GMOイブシロン トランザクションレンディング</p>	 <p>提供：福岡銀行 ファストパス</p>	 <p>提供：福井銀行 Q-pit</p>
<p>ファイナンス金額 15万円～300万円</p> <p>借入期間 6ヶ月</p> <p>金利 3.5%～13.5%</p> <p>返済方法 元利均等返済</p>	<p>ファイナンス金額 100万円～1000万円</p> <p>借入期間 1ヶ月以上12ヶ月以内</p> <p>金利 5.0%～12.5%</p> <p>返済方法 元金均等返済</p>	<p>ファイナンス金額 100万円～1000万円</p> <p>借入期間 1ヶ月以上12ヶ月以内</p> <p>金利 3.0%～13.0%</p> <p>返済方法 元金均等返済</p>

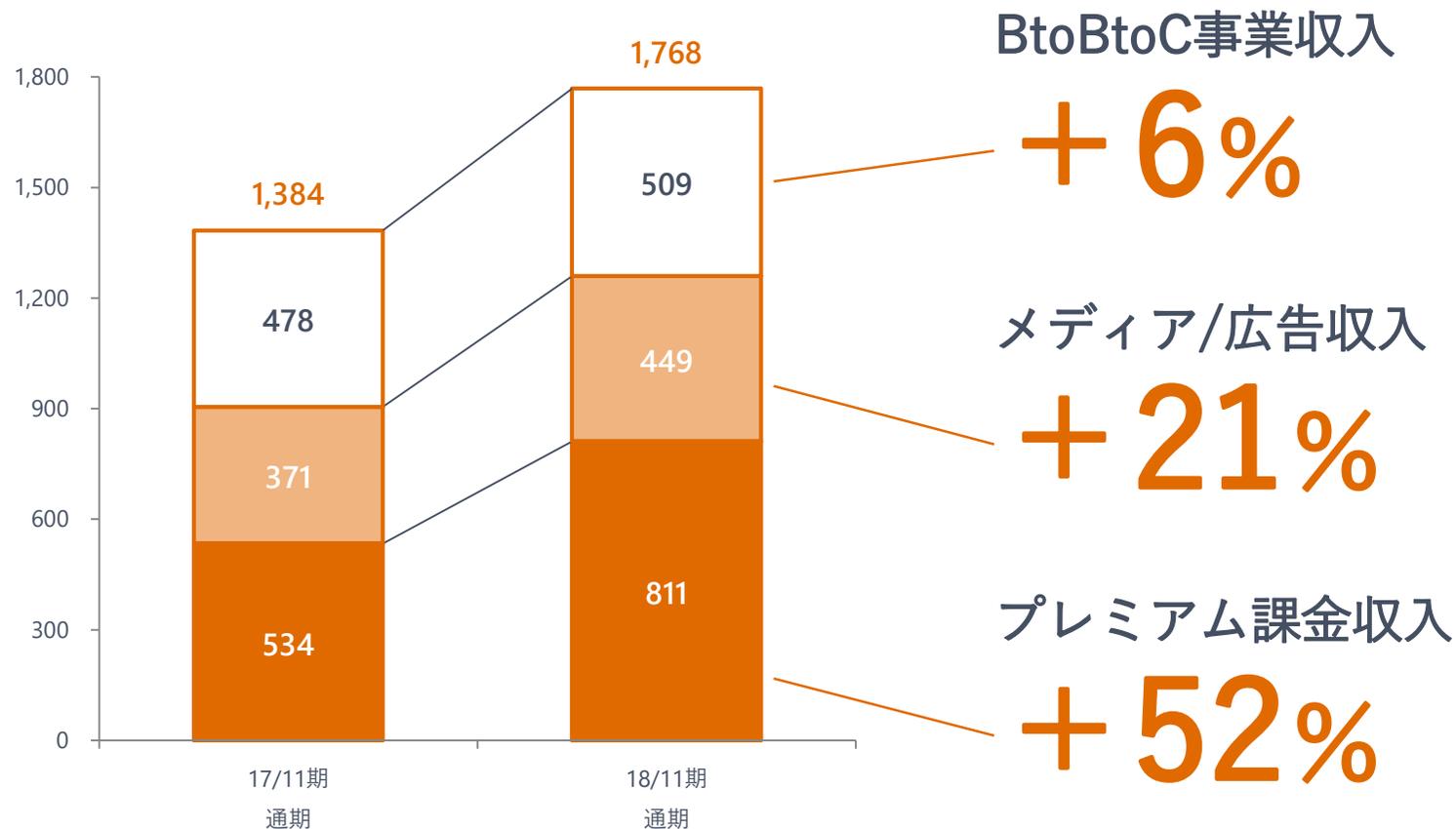
※日本国内のクラウド会計ソフト業界初。2019年1月当社調べ

PFMサービス



全てのカテゴリで増収を達成。特にストック型の売上であるプレミアム課金収入は好調であり、前期比+52%の増収を達成。

(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



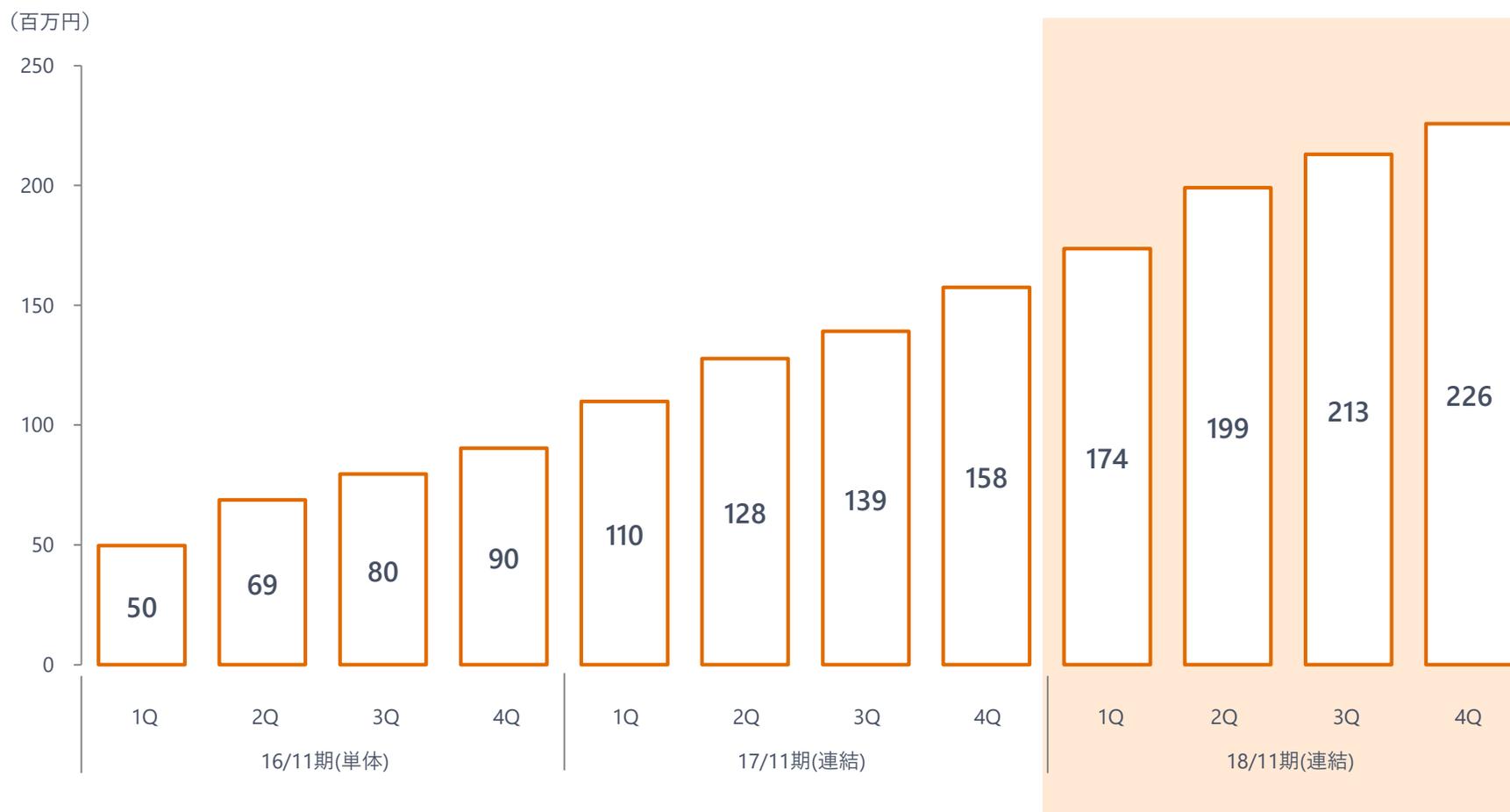
プレミアム課金収入 : お金の見える化サービス『マネーフォワード ME』の月額課金

メディア/広告収入 : 暮らしの経済メディア『MONEY PLUS』での広告収入、イベント開催(お金のEXPO等)における協賛金・参加費収入

BtoBtoC事業収入 : 金融機関・事業会社運営サービス利用者向けの開発・利用料収入

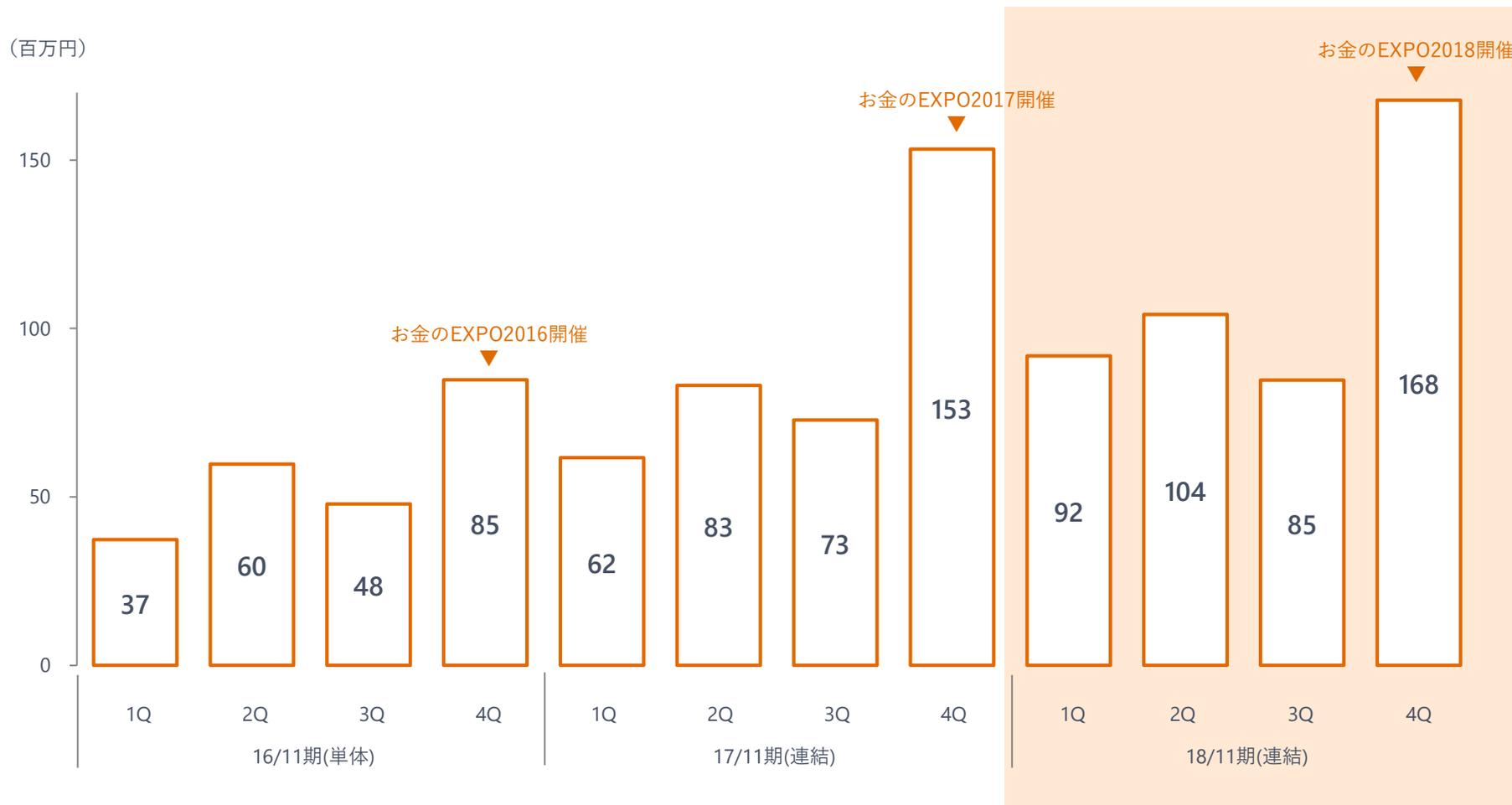
プレミアム課金収入（売上高推移）

課金ユーザー数は引き続き増加し、16.5万人を突破（2018年11月末時点）。課金率も引き続き上昇。



メディア/広告収入（売上高推移）

「お金のEXPO2018」の開催に伴う協賛収入が好調。
第4四半期において過去最高の四半期売上高を達成。

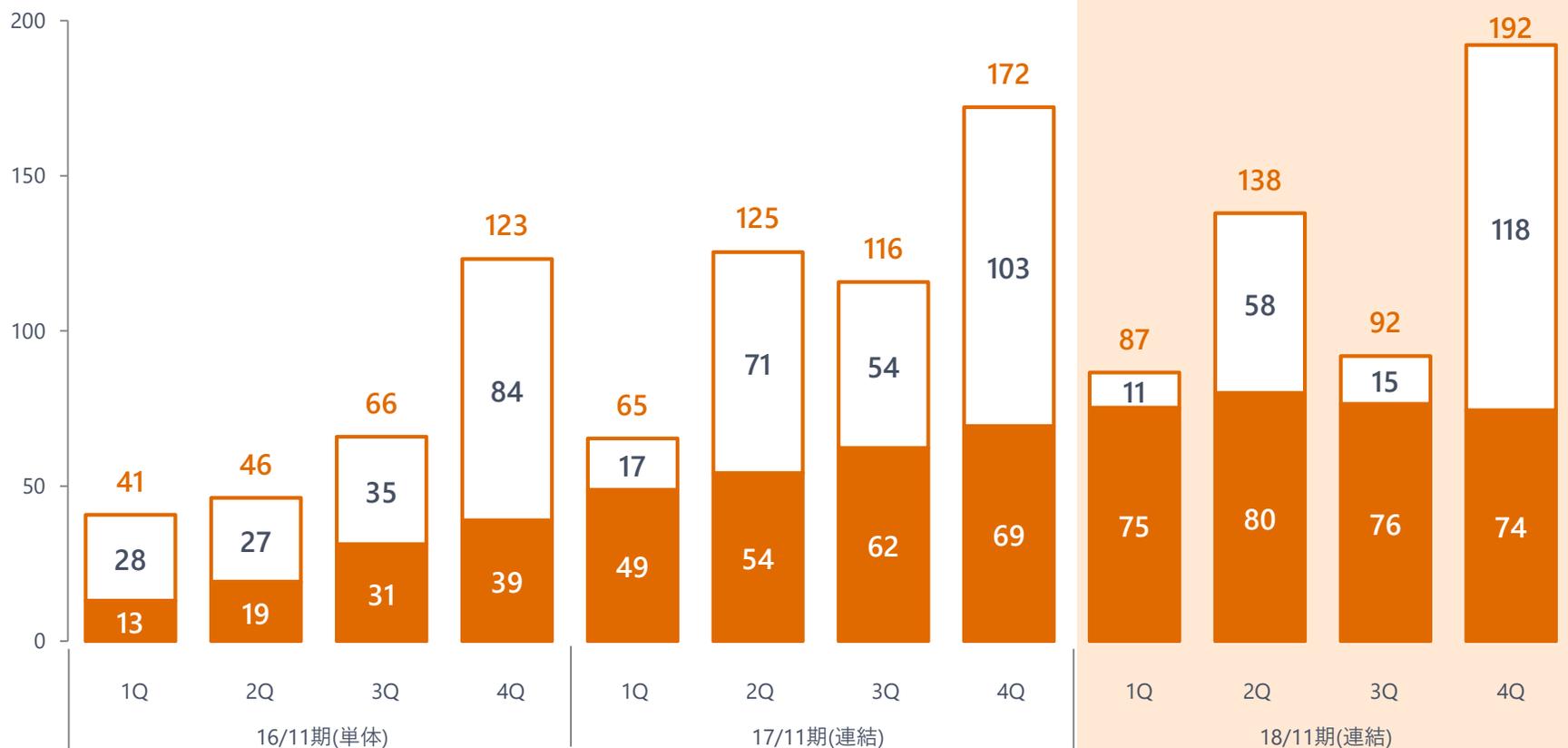


BtoBtoC事業収入（売上高推移）

30

第4四半期において、フロー収入（初期開発売上等）が大幅に増加し、過去最高の四半期売上高を達成。ストック収入は2019年11月期第1四半期以降回復見込み。

(百万円) □フロー収入 ■ストック収入



お金の見える化サービス『マネーフォワード ME』のテレビCMを開始。様々な出演者が多様な「お金観」を語ることにより、視聴者が「お金って、」を考えるきっかけづくりを目指す。



ふるさと納税総合サイト『ふるさとチョイス』と連携。『マネーフォワードME』内での寄附金額や寄附履歴の確認を可能とし、ユーザーの利便性を向上。

ふるさとチョイス × Money Forward ME

300名様に当たる!
口座連携記念
プレゼントキャンペーン

開催期間：2018/11/30～12/30

クーポン情報に特化したアプリ『tock pop』のサービス提供開始、事前登録は1万人を突破。『tock pop』と家計簿データが紐付くことで、将来的に『マネーフォワード ME』の家計データに基づいたクーポン提供を目指す。

おトクが飛び出す
クーポンアプリ

tock pop

Money Forward



株式会社NTTドコモと提携し、融資サービス契約者向けアプリ『レンディングマネージャー』※のアドバイス機能を共同開発。家計データを元に最適な借入額や返済計画をアドバイスする機能を提供。

マネーフォワードとNTTドコモが連携し
『レンディングマネージャー』のアドバイス機能を共同開発



※『レンディングマネージャー』は、株式会社NTTドコモの商標。

その他トピックス

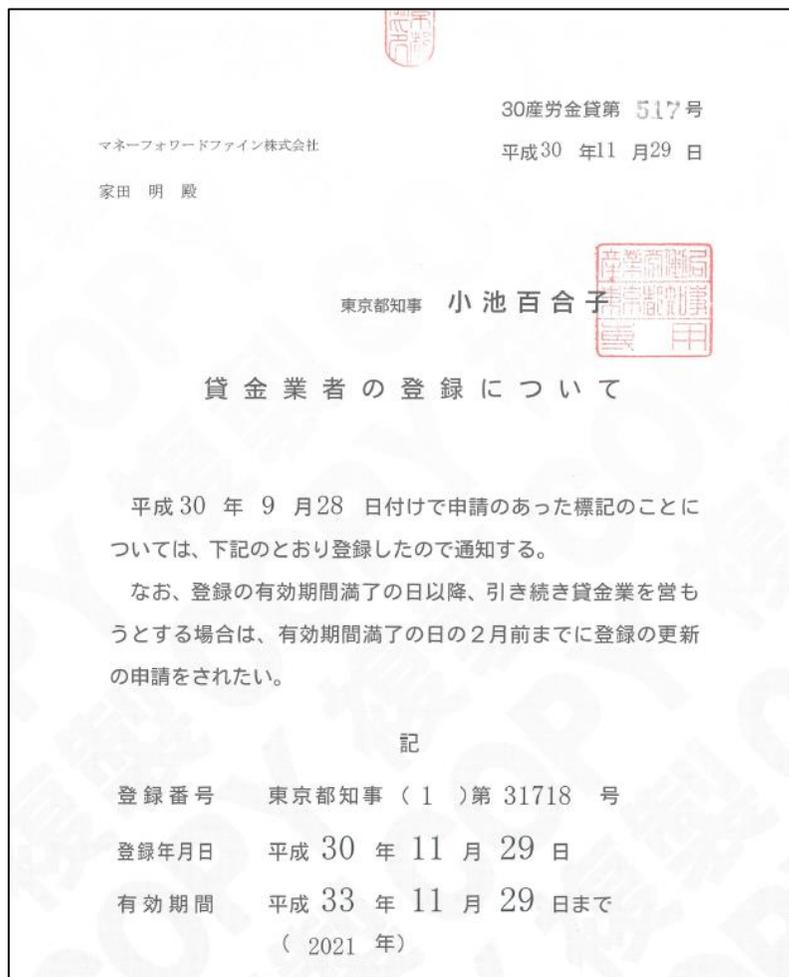
 Money Forward



マネーフォワードファイน์、貸金業登録を完了

36

マネーフォワードファイน์は2018年11月29日に貸金業登録を完了。2019年春頃（予定）からオンライン融資サービスを試験的に提供開始。



30産労金貸第 517号
マネーフォワードファイน์株式会社
平成30年11月29日
家田 明 殿

東京都知事 小池百合子

貸金業者の登録について

平成30年9月28日付で申請のあった標記のことに
ついては、下記のとおり登録したので通知する。

なお、登録の有効期間満了の日以降、引き続き貸金業を営も
うとする場合は、有効期間満了の日の2月前までに登録の更新
の申請をされたい。

記

登録番号	東京都知事（1）第31718号
登録年月日	平成30年11月29日
有効期間	平成33年11月29日まで （2021年）

金融機関との連携強化（API連携）

参照系・更新系ともに国内最多の契約を締結。『未来投資戦略2018』においては2020年までに80行以上の銀行におけるAPI導入が目標。

	金融機関名	個人		法人	
		参照系	更新系	参照系	更新系
1	住信SBIネット銀行	○	○	○	○
2	静岡銀行	○			
3	群馬銀行	○		○	
4	みずほ銀行			○	○
5	セブン銀行			○	○
6	愛知銀行	○		○	
7	三井住友銀行	○		○	○
8	みなと銀行			○	
9	ジャパンネット銀行	○		○	
10	みちのく銀行	○			
11	三菱UFJ銀行	○		○	○
12	栃木銀行	○			
13	千葉銀行	○			
14	北洋銀行	○			
15	大光銀行	○			

	金融機関名	個人		法人	
		参照系	更新系	参照系	更新系
16	京葉銀行	○			
17	伊予銀行	○			
18	第四銀行	○			
19	北九州銀行	○			
20	もみじ銀行	○			
21	山口銀行	○			
22	じぶん銀行	○			
23	中国銀行	○			
24	東邦銀行	○			
25	足利銀行	○			
26	熊本銀行	○		○	○
27	親和銀行	○		○	○
28	福岡銀行	○		○	○
29	仙台銀行	○			

※赤字は新規の連携先。

新規の金融機関顧客を拡大。

その他、今期中のリリースに向けて開発中の案件が多数存在。

『マネーフォワード for ○○』：

金融機関お客様向けマネーフォワード MEを開発



『デジタル通帳』：

金融機関お客様向け通帳アプリを開発



『MF Unit』シリーズ：

金融機関の既存アプリにPFMの各機能を提供

『資産管理Unit』



『記事配信Unit』



『レンディングマネージャー』：

融資サービス契約者向けアプリの
アドバイス機能を共同開発



新規公表案件

※『レンディングマネージャー』は、株式会社NTTドコモの商標。

Money Forward Businessドメイン領域管掌取締役として現執行役員の竹田正信の選任を予定。また、新任社外取締役として人材開発、組織マネジメント等のプロフェッショナルである岡島悦子氏を選任予定。



竹田正信

略歴

2001年 株式会社メディックス入社
2003年 株式会社マクロミル入社
2007年 同社 執行役員に就任
2008年 同社 取締役に就任
2016年 株式会社クラビス 取締役CSOに就任
2017年 同社 取締役CFOに就任(現任)
2018年 株式会社クラビスのグループジョインに伴い株式会社マネーフォワード入社
同社 執行役員に就任



岡島悦子

略歴

1989年 三菱商事株式会社入社
2001年 マッキンゼー・アンド・カンパニー・インク入社
2002年 株式会社グロービス・マネジメント・バンク入社
2005年 同社 代表取締役社長に就任
2007年 株式会社プロノバ 代表取締役社長(現任)
2014年 アステラス製薬株式会社 社外取締役
株式会社丸井グループ 社外取締役(現任)
2015年 株式会社セプテーニ・ホールディングス 社外取締役(現任)
2016年 株式会社リンクアンドモチベーション 社外取締役(現任)
2018年 株式会社ユーグレナ 社外取締役(現任)



公募増資の実施について

本公募増資により今期以降の戦略的投資の大きな拡大が可能となる。
また、海外機関投資家の更なる取込みを実現。

内訳

1. マネーフォワードクラウドでの圧倒的市場シェア獲得を目的とした人材・マーケティング投資

56.2億円

2. Money Forward Financeドメイン、主にMF KESSAIへの投資

6.0億円

3. 財務基盤の強化及び経営基盤安定化に向けた借入金返済原資

4.0億円

プロダクト開発及び、新規事業への投資

- プロダクト・マーケット・フィット（PMF）を検証するステージでは最小限の資金投下に抑制し、PMFがある程度確立された段階から投資を強化。
- 新機能や新サービスの継続的なローンチを通じ、課金顧客あたり平均売上の向上・顧客基盤の拡大・プロダクト競争力の強化を図る。
- 機能拡充や顧客取得の手段としてのM&Aも引き続き検討。

Sales & Marketing / カスタマーサクセスへの費用投下

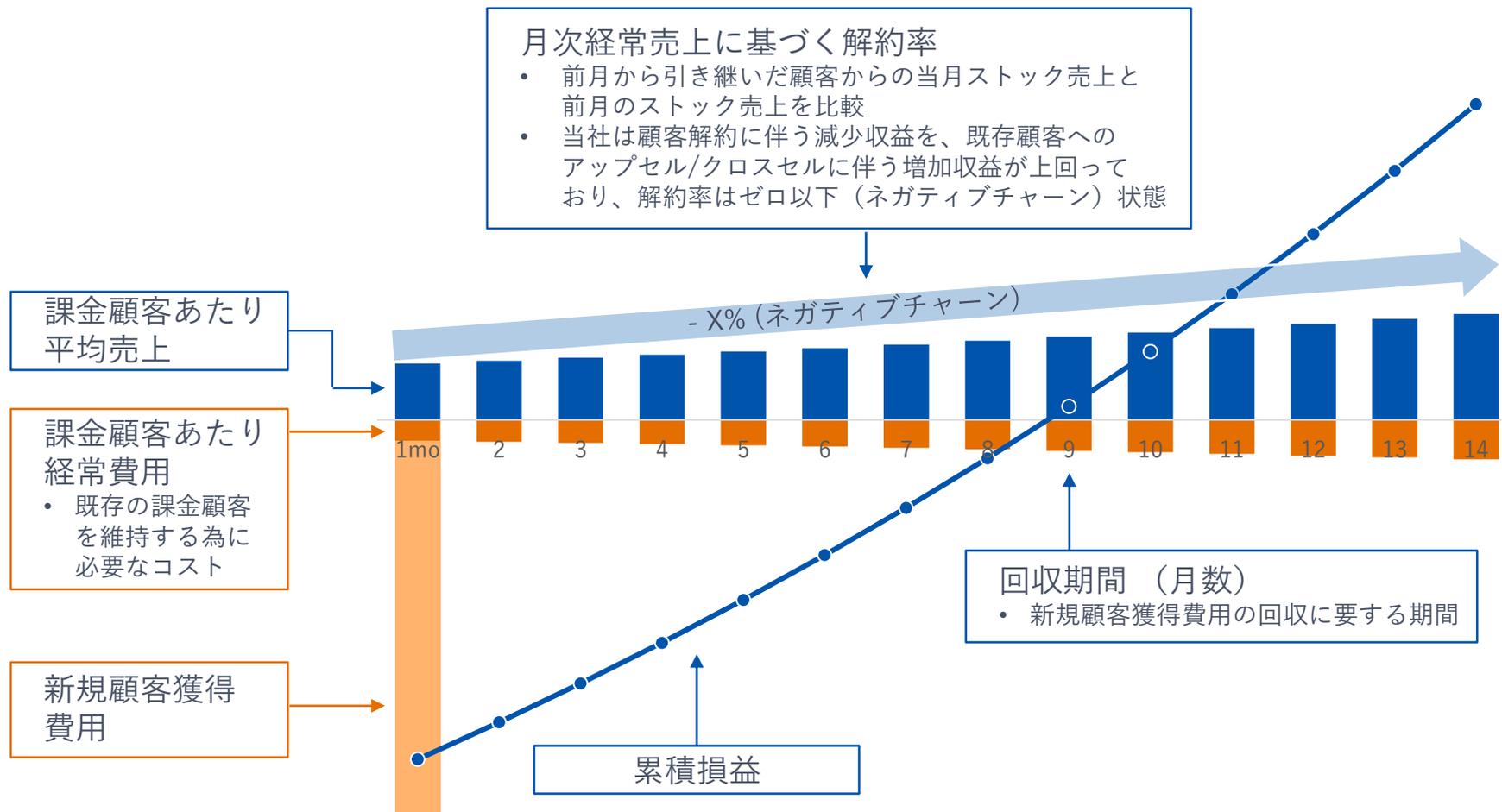
- 顧客あたり経済性指標の健全性を保ちながらSales & Marketing、カスタマーサクセスへの費用投下を継続。
- 次頁に詳述する経済性指標（ユニットエコノミクス）を踏まえ投資を判断。

事業ポートフォリオの継続的な見直し

- 四半期毎にプロダクトやサービスなど事業ポートフォリオの見直しを継続的に実施。成長率や成長機会・競争環境次第ではサービスの閉鎖や撤退も検討。

顧客あたり経済性指標に基づく投資判断

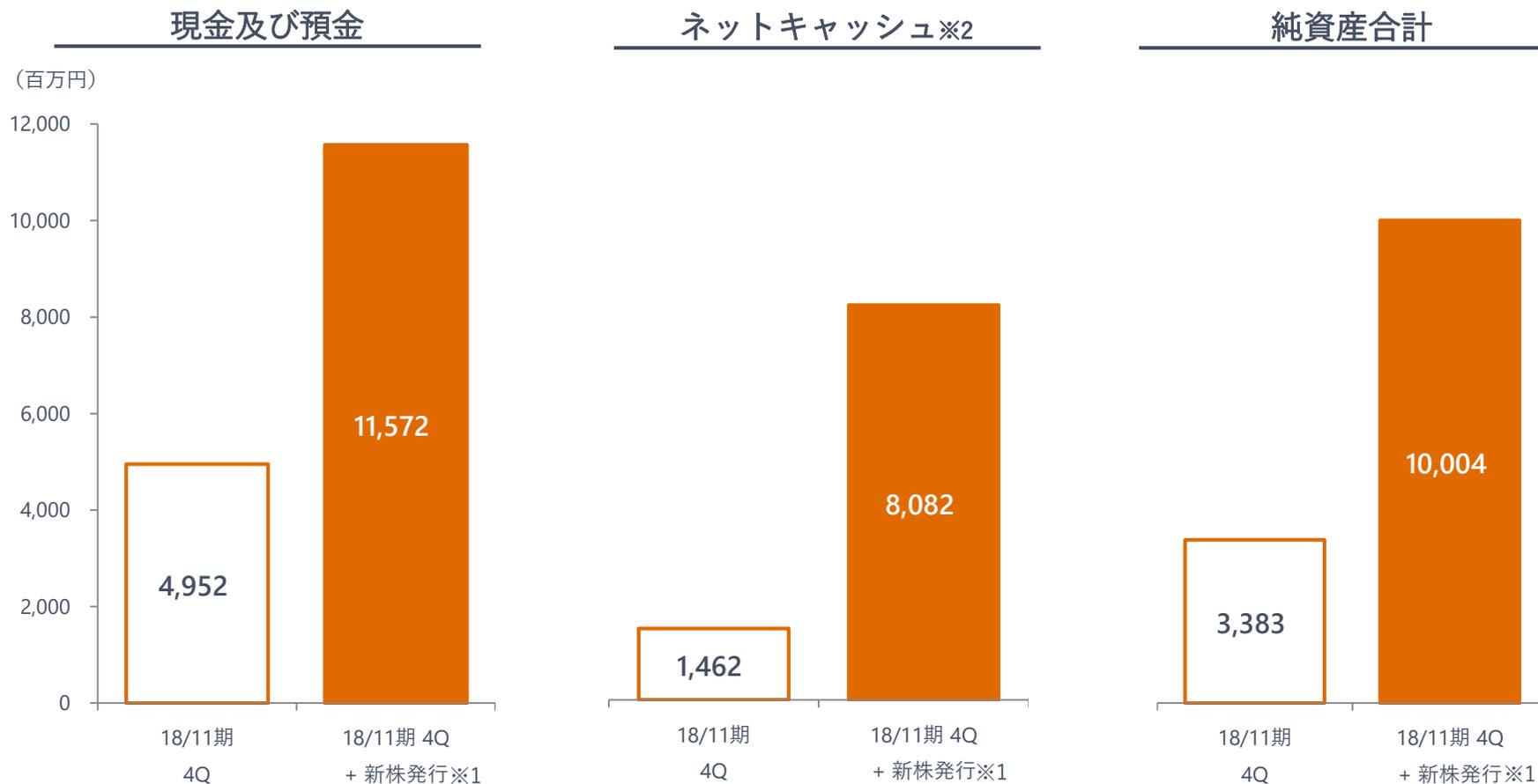
プロダクト、顧客チャネル毎に、グローバルSaaS企業で一般に使用されているユニットエコノミクスを活用した投資判断を実行。



※上の図はイメージ図であり、実際の投資回収期間を示すものではありません。

今後の投資に耐えうる財務基盤の強化

今後の積極的な事業投資、M&Aを可能にする財務基盤を確保。



※1 2018年11月末数値に新株発行に伴う概算手取金額66.2億円を単純合算。

※2 現金及び預金から有利子負債を差し引いて算出。



事業ドメイン区分の
変更について

主要サービス一覧（旧ドメイン区分）

46

従来は、BtoB領域のマネーフォワードクラウド（旧MFクラウド）サービス、BtoC領域のPFMサービス、新規サービスの3つに事業ドメインを区分。

BtoB領域

マネーフォワードクラウドサービス

 **Money Forward クラウド**

事業者向けSaaS^{*1}型サービスプラットフォーム

-  Money Forward クラウド会計
-  Money Forward クラウド確定申告
-  Money Forward クラウド請求書
-  Money Forward クラウド給与
-  Money Forward クラウドマイナンバー
-  Money Forward クラウド経費
-  Money Forward クラウド資金調達

 **STREAMED**

クラウド記帳サービス

 **Manageboard**

経営分析クラウド

BtoC領域

PFM^{*2}サービス

 **Money Forward ME**

お金の見える化サービス

 **MONEY PLUS**

くらしの経済メディア

 **Money Forward Mall**

金融サービスの比較・申込みプラットフォーム

新規サービス

MF ESSAI

企業間後払い決済サービス

 **SiraTama**  **mirai talk**  **tockpop**

自動貯金アプリ お金の相談窓口 クーポンアプリ

※1 SaaS：Software as a Serviceの略称

※2 PFM：Personal Financial Managementの略称

主要サービス一覧（新ドメイン区分）

提供サービスの増加を受け、次ページに記載したミッションに基づき、サービスを4つの事業ドメインに区分。



Money Forward Business

Money Forward クラウド

- Money Forward クラウド会計
- Money Forward クラウド確定申告
- Money Forward クラウド請求書
- Money Forward クラウド給与
- Money Forward クラウド経費
- Money Forward クラウドマイナンバー
- Money Forward クラウド資金調達

STREAMED

Manageboard など

Money Forward Home

Money Forward ME

Money Forward Mall

MONEY PLUS

SiraTama

mirai talk

tockpop

Money Forward X

Money Forward for ○○

デジタル通帳

MF Unit

Money Forward Finance

MF ESSAI

Money Forward Financial

Money Forward Fine



お金を前へ。人生をもっと前へ。

Money Forward Business

ビジネスの成長を加速させる。

Money Forward Home

すべての人生を、便利で豊かにする。

Money Forward X

パートナーと共に、新たな金融サービスを創出する。

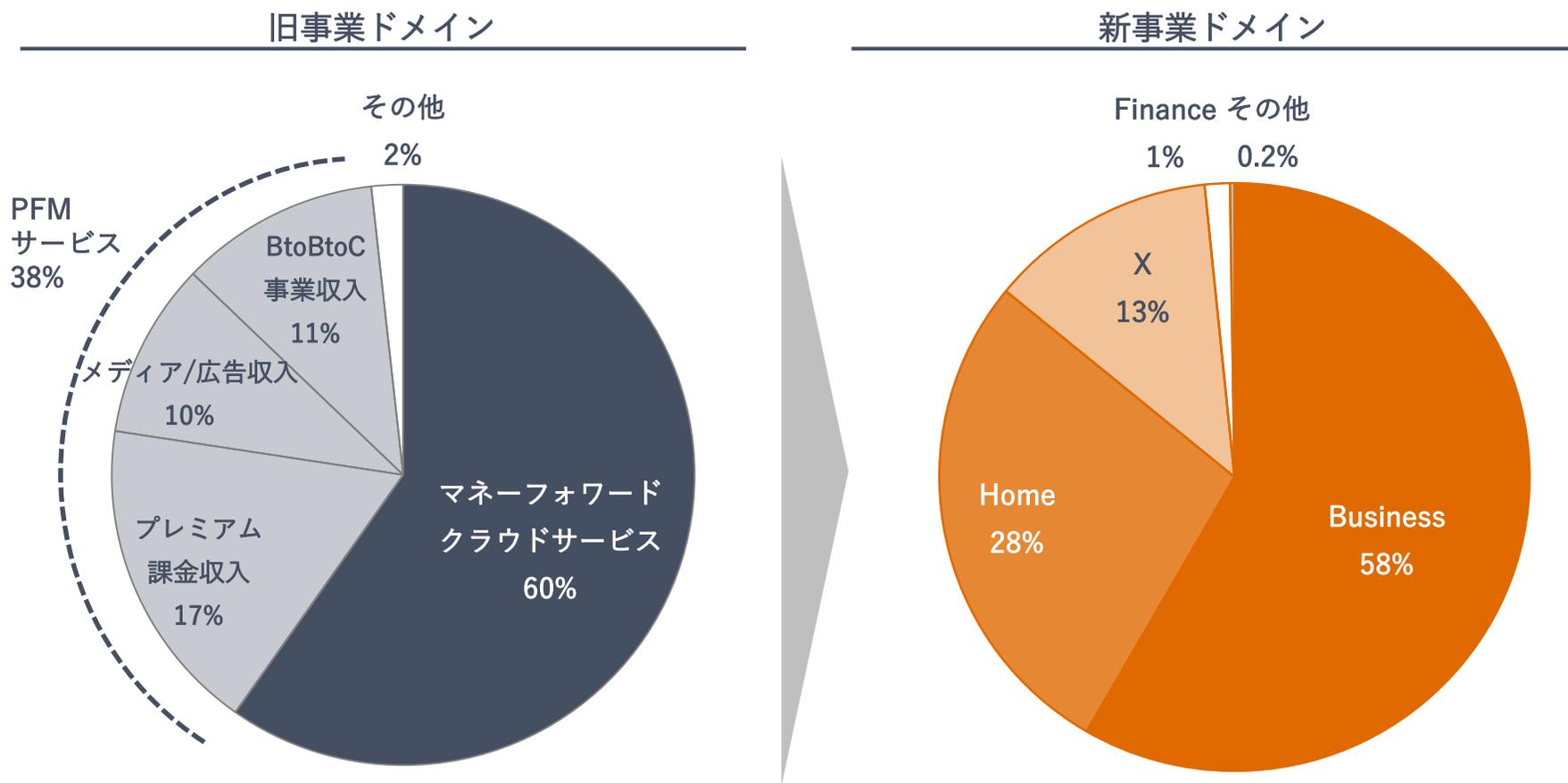
Money Forward Finance

お金をいい方向へと動かす。

(参考) 旧・新ドメイン別売上高比較 (2018年11月期) 49

プレミアム課金収入、メディア／広告収入、新規その他に含まれるtoC向け事業をHomeドメインに統合。

旧PFMサービスのBtoBtoC事業収入と旧マネーフォワードクラウドサービスに含まれた金融機関向け事業をXドメインとして統合。



(参考) 旧・新ドメイン別のサービス・事業分類表

各事業ドメインのミッションに基づき再編成。

旧事業ドメイン		新事業ドメイン		
ドメイン	主なサービス・事業	主なサービス・事業	ミッション	ドメイン
マネー フォワード クラウド サービス	<ul style="list-style-type: none"> マネーフォワード クラウド シリーズ、STREAMED、Manageboard 事業会社・金融機関お客様向け マネーフォワード クラウド シリーズ 	<ul style="list-style-type: none"> マネーフォワード クラウド シリーズ、STREAMED、Manageboard 事業会社お客様向け マネーフォワード クラウド シリーズ 	ビジネスの成長を加速させる。	Money Forward Business
PFM サービス	<ul style="list-style-type: none"> マネーフォワード ME、Money Forward Mall、MONEY PLUS マネーフォワード for ○○、デジタル通帳、MF Unit 	<ul style="list-style-type: none"> マネーフォワード ME、MONEY PLUS、Money Forward Mall しらたま、mirai talk、tock pop 	すべての人生を、便利で豊かにする。	Money Forward Home
新規事業 その他	<ul style="list-style-type: none"> しらたま、mirai talk MF KESSAI、マネーフォワードフィナンシャル、マネーフォワードファイン 	<ul style="list-style-type: none"> 金融機関お客様向け マネーフォワード クラウド シリーズ マネーフォワード for ○○、デジタル通帳、MF Unit 	パートナーと共に、新たな金融サービスを創出する。	Money Forward X
		<ul style="list-style-type: none"> MF KESSAI、マネーフォワードフィナンシャル、マネーフォワードファイン 	お金をいい方向へと動かす。	Money Forward Finance

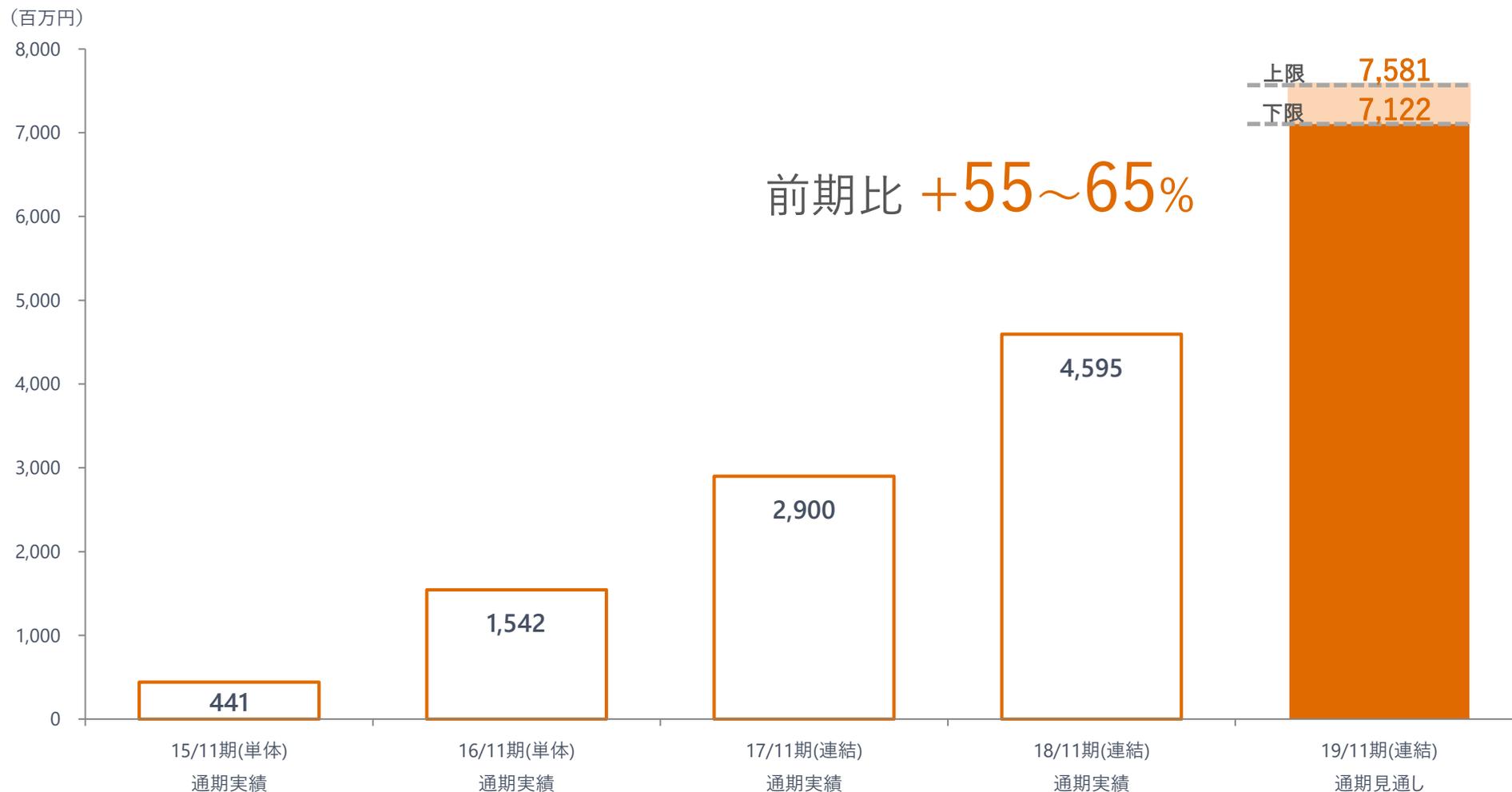


2019年11月期業績見通し

2019年11月期連結売上高見通し

52

売上高は71.2億～75.8億円と、**前期比+55～65%の成長**を見込む。

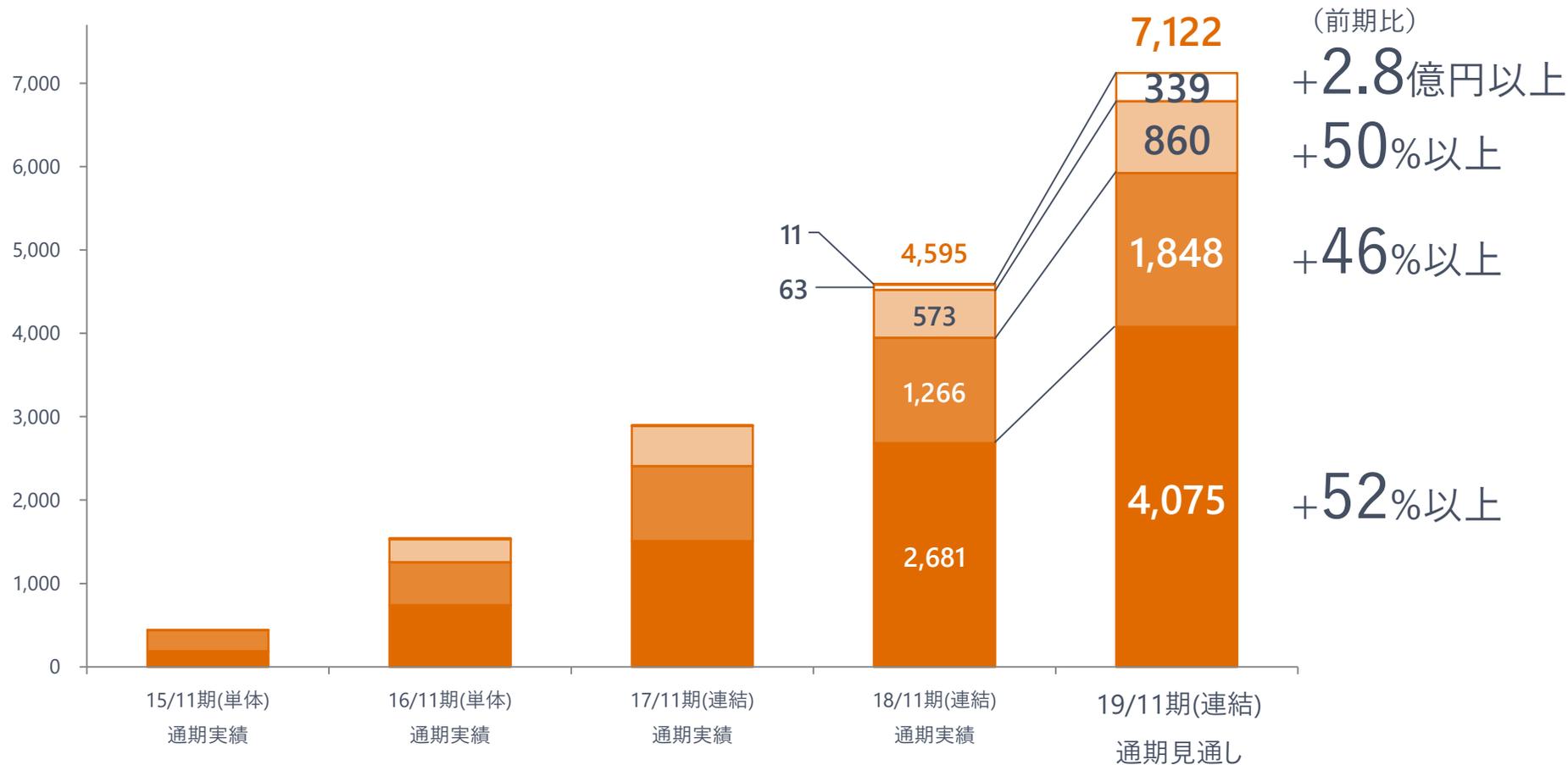


※2016年11月期以前は単体、2017年11月期以降は連結

事業ドメイン別売上高見通し

Businessドメインが全体を牽引しつつも、**全てのドメインでの更なる成長を見込む**。Financeドメインは今期から収益化が加速。

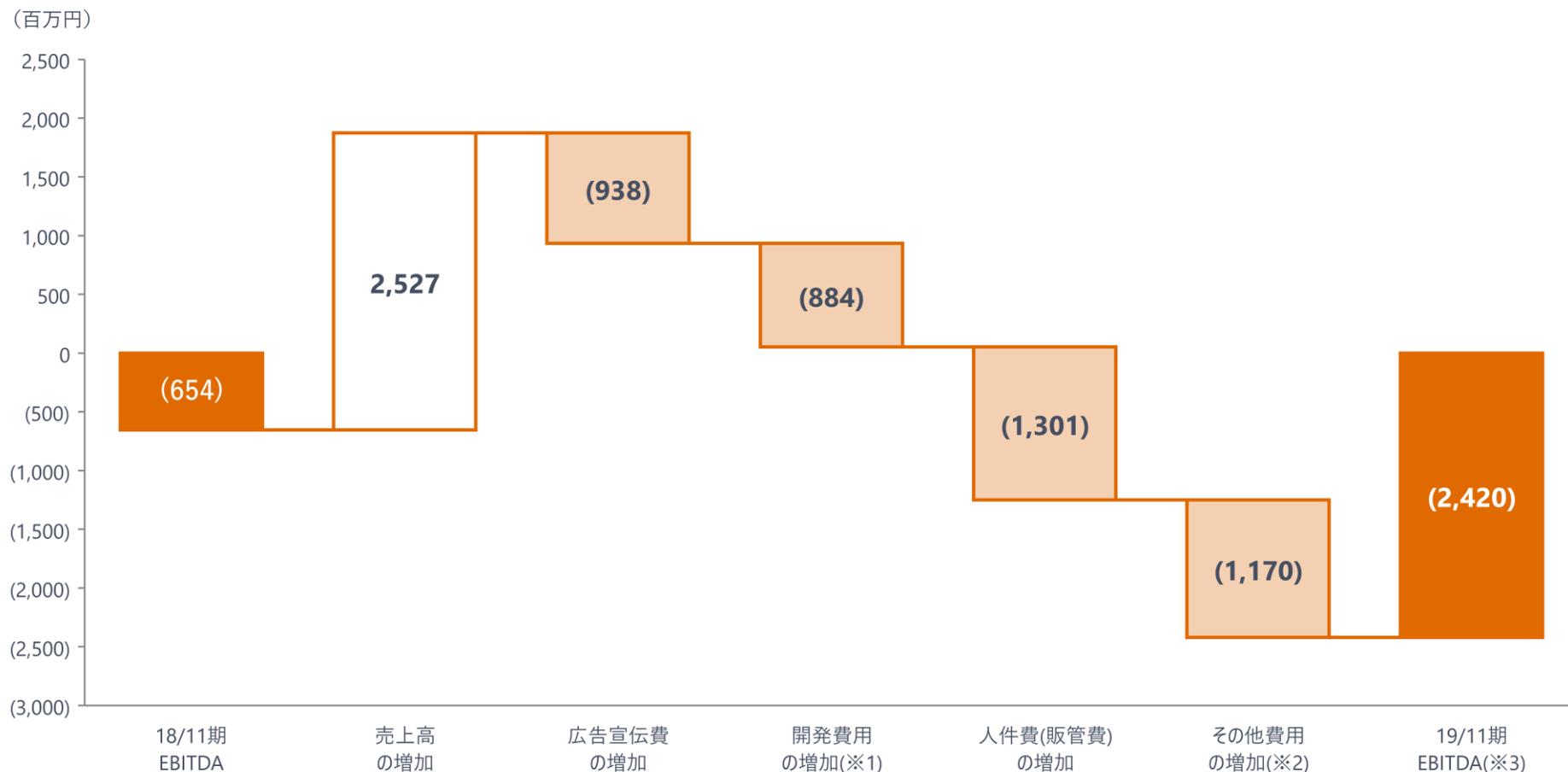
(百万円) ■ Business ■ Home ■ X □ Finance ■ その他



※2019年11月期売上高見通し下限71.2億円の内訳。

EBITDAの変動要因

テレビCMを含む広告宣伝費の増加（第1四半期に集中）、人材採用の加速によりEBITDA損失は拡大。売上総利益率は回復を見込む。



※1 人件費(売上原価)と外注費(売上原価)の合算

※2 支払手数料の増加(約351百万円)、通信費の増加(約231百万円)、地代家賃の増加(約137百万円)を含む

※3 2019年11月期売上高見通し下限71.2億円の場合のEBITDA

今期見通しの公表に伴う業績へのコミットメントとして、発行済みの業績連動型有償新株予約権について、社内取締役7名を対象に行使可能条件を変更。

対象者：社内取締役7名

対象となる新株予約権の総数／目的となる株式数：782個／78,200株

<旧行使条件>

- (a) 2018年11月期売上高が 4,350 百万円以上の場合、行使可能割合 33%
- (b) 2019年11月期売上高が 6,500 百万円以上の場合、行使可能割合 33%
- (c) 2020年11月期売上高が 10,000 百万円以上の場合、行使可能割合 34%

<新行使条件>

- (a) 2018年11月期売上高が 4,350 百万円以上の場合、行使可能割合 33%
- (b) 2019年11月期売上高が 7,122 百万円以上の場合、行使可能割合 33%
- (c) 2020年11月期売上高が 11,040 百万円以上の場合、行使可能割合 34%

※その他の条件に関する変更、社内取締役7名以外に対する条件変更はございません。

Appendix



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。

Vision

すべての人の
「お金のプラットフォーム」
になる。

Value

User Focus
Technology Driven
Fairness

「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。



辻 庸介(つじようすけ)

代表取締役社長 CEO

京都大学農学部を卒業後、ペンシルバニア大学ウォートン校MBA修了。ソニー株式会社、マネックス証券株式会社を経て、2012年に株式会社マネーフォワード設立。新経済連盟の幹事、経済産業省FinTech検討会合の委員も務める。

【受賞歴】

- 2014年1月 「日本起業家賞2014(The Entrepreneur Awards Japan = TEAJ)」で米国大使館賞受賞。
- 2014年2月 「ジャパンベンチャーアワード2014」にて、JVA審査委員長賞受賞。
- 2014年3月 「金融イノベーションビジネスカンファレンスFIBC2014」にて大賞受賞。
- 2016年11月 Forbes Japan「日本のベスト起業家ランキング」を2年連続受賞。
- 2016年12月 日経ビジネス「2017年日本に最も影響を与える100人」として選出。
- 2018年2月 「第4回日本ベンチャー大賞」にて審査委員会特別賞受賞。

金融 x IT に深い知見ある経営陣。



瀧 俊雄

取締役執行役員

マネーフォワードFintech研究所長

慶應義塾大学経済学部卒業後、野村證券株式会社入社。野村資本市場研究所にて、家計行動、年金制度、金融機関ビジネスモデル等の研究に従事。スタンフォード大学MBA修了。2012年に株式会社マネーフォワード取締役に就任。2016年4月金融庁「フィンテック・ベンチャーに関する有識者会議」にメンバーとして参加。



金坂 直哉

取締役執行役員 Co-CFO

東京大学経済学部卒業。ゴールドマン・サックス証券株式会社の東京オフィス、サンフランシスコオフィスにて、テクノロジー・金融業界を中心にクロスボーダーM&Aや資金調達のアドバイザー業務、投資先企業の価値向上業務に従事。2014年に株式会社マネーフォワード入社。2017年に取締役に就任。



都築 貴之

取締役執行役員

横浜国立大学大学院工学部電子情報工学専攻修了後、ソニー株式会社入社。5GHz帯無線LANルータ開発、PlayStationシリーズ向けコンテンツ配信サービス立ち上げ、著作権保護システム開発、製品セキュリティ対策業務等に従事。2013年に株式会社マネーフォワード取締役に就任。



中出 匠哉

取締役執行役員 CTO

2001年ジュピターショップチャンネル株式会社に入社。ITマネージャーとしてCRMシステムの開発等を統括。2007年、シンプレクス株式会社に入社し、証券会社向け株式トレーディングシステムの開発等に注力。2015年に株式会社マネーフォワードに入社し、Financialシステムの開発に従事。2016年にCTO、2018年に取締役に就任。



市川 貴志

取締役執行役員 CISO

マネックスグループ株式会社にて証券取引システムの開発・運用、子会社合併等の各種プロジェクトマネジメントを担当。その後、大手金融システム開発会社にて、インフラ部門の責任者として為替証拠金取引サイトの新規構築に従事。2012年に株式会社マネーフォワード入社。2017年に取締役に就任。



坂 裕和

取締役執行役員 管理本部長

2001年早稲田大学社会科学部卒業後、国際証券にて2年間営業職に従事。青山学院大学法科大学院を卒業し、2008年弁護士登録。2009年SBI証券入社。法務部を経て、経営企画部にて全社プロジェクトの推進・管理を担当。2012年SBIマネープラザの立ち上げを担当し、同社の管理部門管掌取締役に就任。2016年1月に当社入社。2018年に取締役に就任。

日本有数の知見を誇る社外取締役・顧問を招聘。



車谷 暢昭

社外取締役
株式会社東芝 取締役、代表執行役会長CEO

株式会社三井銀行に入学。株式会社三井住友フィナンシャルグループ副社長執行役員、株式会社三井住友銀行代表取締役兼副頭取執行役員に就任。2017年にシーヴィーシー・アジア・パシフィック・ジャパン株式会社代表取締役兼共同代表に就任。2018年に株式会社東芝 取締役、代表執行役会長CEOに就任。



御立 尚資

顧問 (前 社外取締役)
ボストンコンサルティンググループ
シニア・アドバイザー

日本航空株式会社を経て、BCG入社。2006年から2013年までBCGグローバル経営会議メンバーを務める。楽天株式会社社外取締役、京都大学経営管理大学院客員教授なども務める。



田中 正明

社外取締役

元三菱UFJフィナンシャル・グループ取締役副社長、元株式会社産業革新投資機構 代表取締役社長CEO。2011年から2015年までモルガンスタンレー取締役。「金融審議会 金融制度スタディ・グループ」等、複数の政府系会議メンバー。2016年から2018年までPwC シニアグローバルアドバイザー。2017年2月より金融庁参与に就任。



春田 真

顧問
株式会社ベータカタリスト 代表取締役CEO

株式会社住友銀行に入学。その後、株式会社ディー・エヌ・エーに入社、常務取締役CFOを経て取締役会長に就任。DeNAの上場を主導するとともに大手企業とのJV設立や横浜DeNAベイスターズの買収等M&Aを推進。2015年に株式会社ベータカタリスト設立、代表取締役就任。



倉林 陽

社外取締役
Draper Nexus Venture Partners Managing Director

富士通株式会社・三井物産株式会社にて日米でのベンチャーキャピタル業務を担当後、Globespan Capital Partners及びSalesforce Venturesの日本投資責任者を歴任。2015年3月よりDraper Nexus Venture Partnersに参画しManaging Director就任。

	持株比率	主な事業内容
マネーフォワード		PFMサービス、マネーフォワード クラウドサービスの企画・開発・運営
クラビス	100%	クラウド記帳サービス『STREAMED』の企画・開発・運営
MF KESSAI	100%	企業間後払い決済サービス『MF KESSAI』の企画・開発・運営
MF HOSHO	100%	『MF KESSAI』事業における債務保証・信用調査の実施
mirai talk	90%	お金のスクール、ライフプラン診断事業『mirai talk』の企画・運営
マネーフォワードファイン	100%	AI融資審査モデルの開発
マネーフォワードフィナンシャル	100%	ブロックチェーン・仮想通貨関連事業の企画・運営・開発
ナレッジラボ	51%	経営分析クラウド『Manageboard』の企画・開発・運営、財務戦略コンサルの実施
ワクフリ	56%	クラウド活用サポート、バックオフィス業務改善コンサルの実施
MONEY FORWARD VIETNAM	100%	サービス開発拠点

※ナレッジラボ、ワクフリ、MONEY FORWARD VIETNAMは2018年11月期第3四半期末より連結開始。

上場以来の当社株価・出来高推移



※2019年1月11日時点

サービス概要



SaaSプラットフォーム

『マネーフォワードクラウドシリーズ』

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。



- Money Forward クラウド
- Money Forward クラウド会計
- Money Forward クラウド確定申告
- Money Forward クラウド給与
- Money Forward クラウド経費
- Money Forward クラウド請求書
- Money Forward クラウド資金調達
- Money Forward クラウドマイナンバー

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にITの恩恵をもたらします。

クラウド記帳サービス『STREAMED』

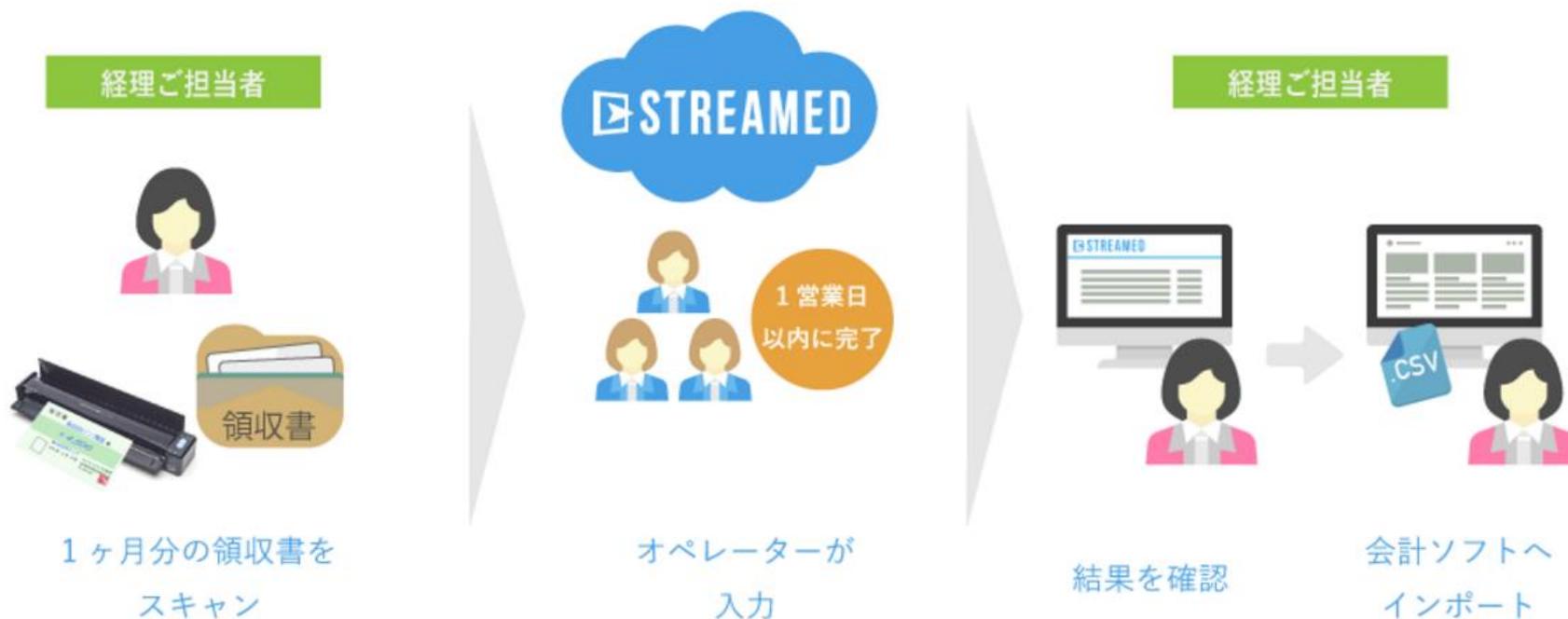
66

スキャナで領収書等の画像を取り込むだけで、オペレーターが正確かつ迅速にデータ入力するクラウド記帳サービス。

2017年11月にグループ化したクラビス社が提供。

取引データの収集

会計ソフトへの入力



※営業日の10時から19時依頼分が対象。

『Manageboard』は主に収益向上を目的とした機能を搭載。『マネーフォワードクラウドシリーズ』との組み合わせで、中小企業の収益向上を実現。

業務効率化

入力作業

会計業務

収益向上

予実管理

経営アクション

Manageboard

- AI監査(仕訳チェック)
- データ入力の自動化
- AI自動仕訳
- 経営数値の見える化
- 予実分析
- 業績・決算予測
- キャッシュフロー予測
- 財務戦略顧問による予算策定・資金調達サポート

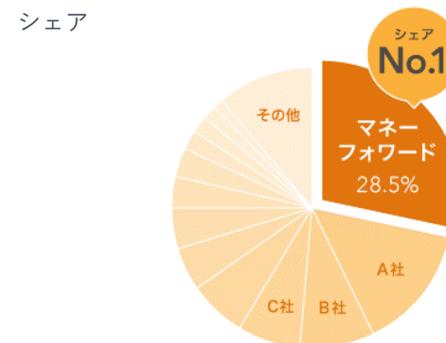
家計簿アプリシェアNo.1。利用者数は700万人を突破し、家計簿アプリ利用者の約4人に1人は『マネーフォワード ME』を利用。

対応数No.1(*) 2,650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



※当社調べ、2018年12月末日現在

利用者数及びシェア



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

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。お金を賢く使いこなすために、幅広い情報をお届け。



日々のくらし、人生を豊かにする「くらしの経済メディア」



金融サービスの比較・申し込みプラットフォーム 『Money Forward Mall』

70

クレジットカードや証券口座など、あらゆるお金のサービスを比較・検討し、申し込みができるサービス、12月2日に正式ローンチ。



“未来のおかね”を学べるお店『mirai talk』

71

『mirai talk』1号店を新宿にオープン。『マネーフォワードME』のデータと、FPの知見を組み合わせ、「お金の体質改善」を目指してライフプランや家計改善アドバイスを提供。

mirai talk

なぜか貯まらない
赤字家計から、
しっかり貯まる
かしこい家計に!

本気で家計を変えたい人へ。

新・貯まる家計養成プログラム

12万円以上の
家計改善を
保証! ※

※ 改善保証はスタンダードコース、コンプリートコースが対象です。初回家計診断でお客様ごとの改善保証額を決定します。保証内容および保証条件についてはお問い合わせください。

人生を楽しむ貯金アプリ『しらたま』

72

「日々の生活をもっと楽しく、ちょっとだけ贅沢に」（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
- 貯金が続かず挫折してしまう
- ちょっと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。

おトクが飛び出すクーポンアプリ『tock pop』

73

『tock pop』は、グルメやエンターテイメント、レジャー、ECなど様々なライフシーンで、割引や優待が受けられるクーポンまとめアプリ。

おトクが飛び出す
クーポンアプリ

tock pop

Money Forward



おトクなクーポンは
ぞくぞく追加予定！



企業間後払い決済サービス『MF KESSAI』

74

企業の請求回収代行業務の完全なアウトソーシングと資金繰りの改善を実現するサービス。2017年6月リリース。



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。