



2019年11月期 通期決算説明資料

マネーフォワードの目指す世界 P.2

決算ハイライト P.13

2019年11月期 業績と振り返り P.19

Money Forward Business P.32

Money Forward Home P.48

Money Forward X P.54

Money Forward Finance P.58

その他の戦略的取り組み P.62

2020年11月期業績見通し P.65

Appendix P.72



Let's
make it!

マネーフォワードの
目指す世界





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。

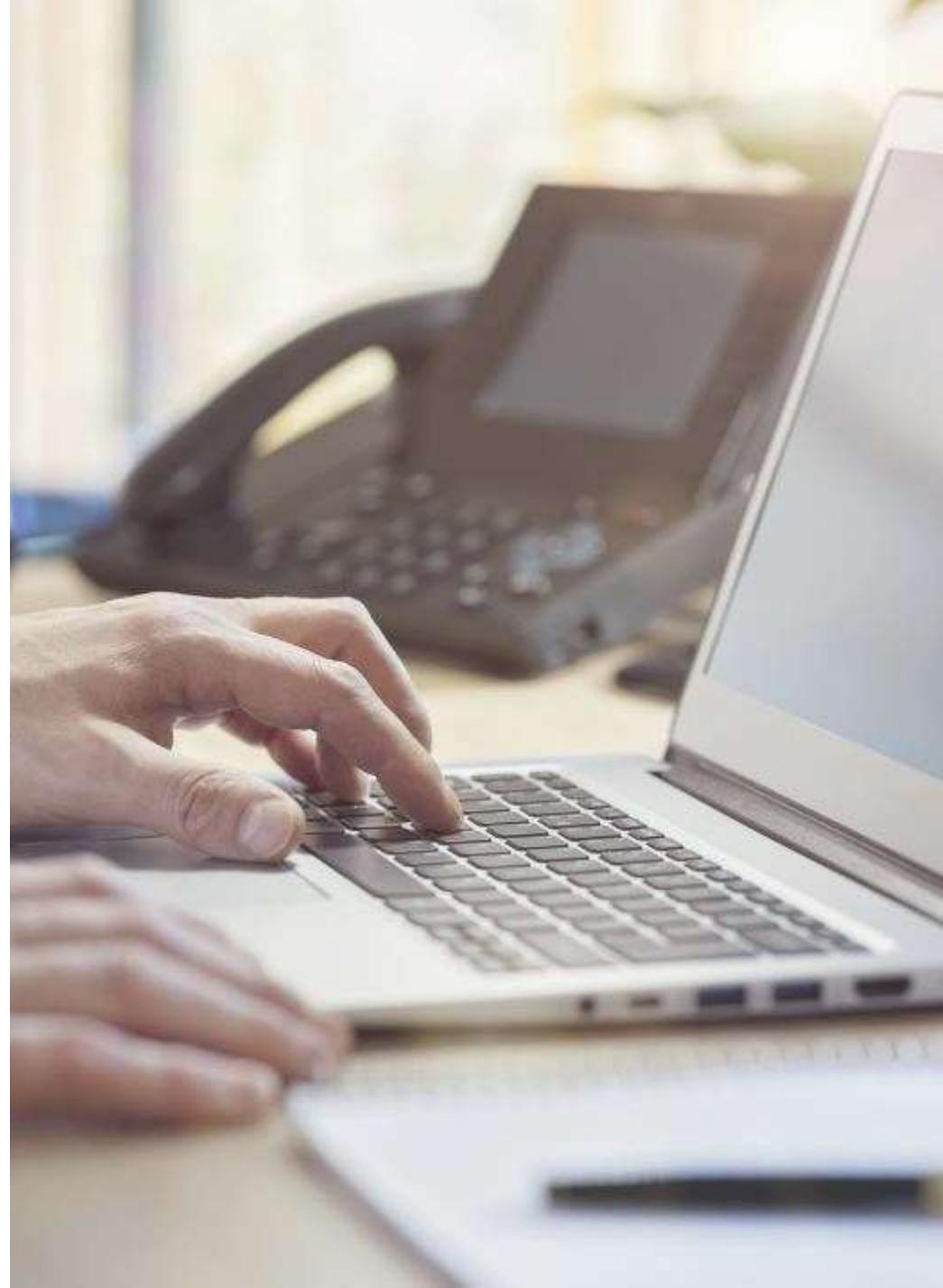
しかし「お金」とは、自身と家族の身を守るため、また夢を実現するために必要不可欠な存在でもあります。

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。

解決したい社会課題

企業の課題

- 少子高齢化による労働人口の減少
- 低い労働生産性
- 成長資金の不足
- 低い起業率



解決したい社会課題

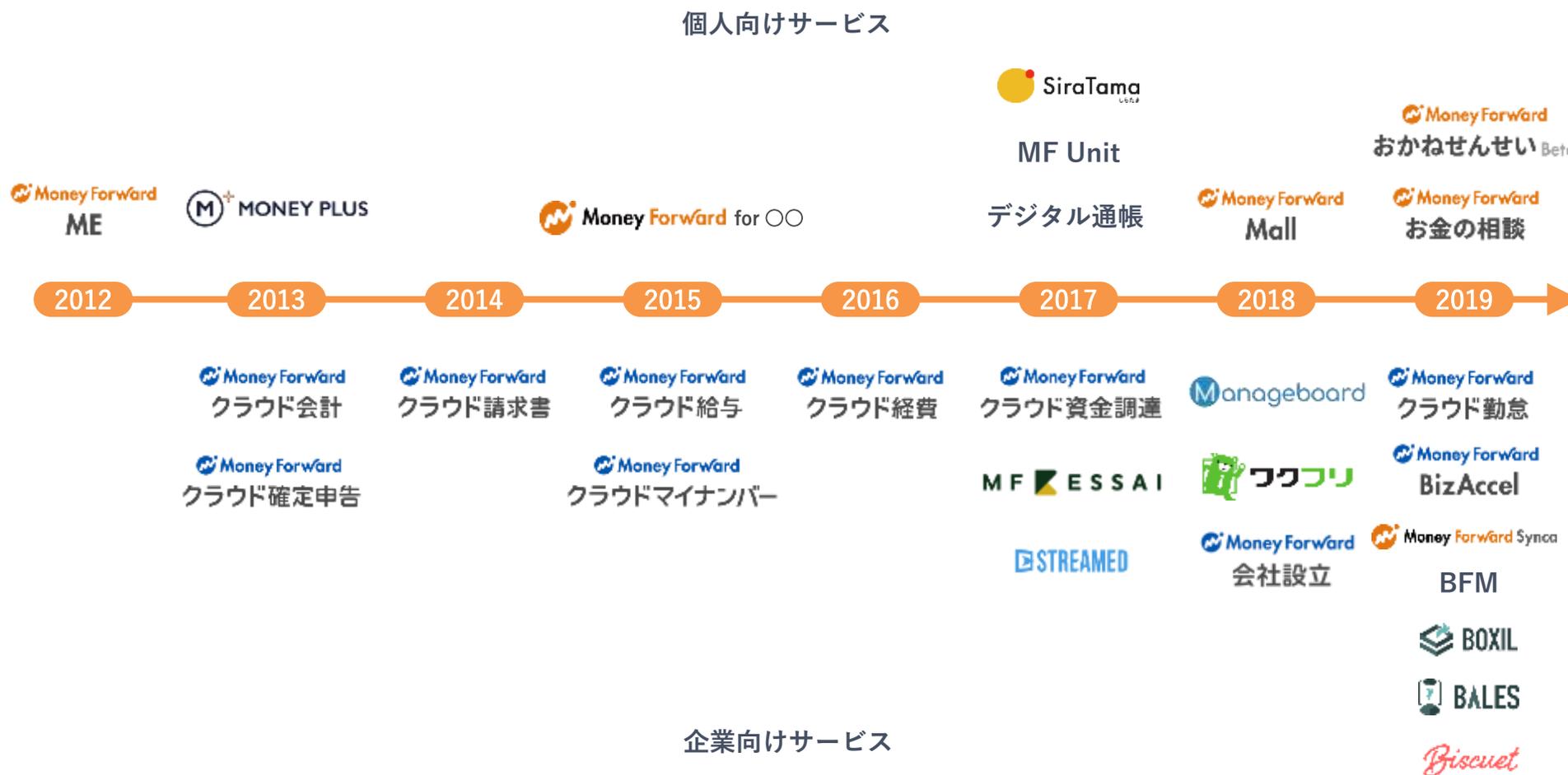
個人の課題

- 金融リテラシーの不足
- 将来に関する漠然としたお金の不安
 - 経済不安による少子化
 - 相続・認知症などシニア世代の課題
 - 老後2000万円問題



サービスを通して、社会課題解決に取り組む

2012年の『マネーフォワード ME』リリース以降、サービスラインナップは28種類に拡大。



※ グループ企業はジョイン時期で記載

多種多様なプレイヤーと共創し、エコシステムを構築

7

お金に関する社会課題の課題解決を目指し、士業・商工会議所・金融機関等、全国のさまざまなプレイヤーと連携。



公認メンバー数 (会計・社労士事務所)

3,900超

提携商工会議所数

97

サービス提供金融機関数

33

金融機関とのAPI連携数

944

さらなるイノベーション推進に向けた取組

8

マネーフォワードFintech研究所、一般社団法人Fintech協会、経済同友会、新経済連盟をはじめ、さまざまな会合や委員会への参加を通じて、情報発信や政策提言を実施。



取締役 マネーフォワード Fintech 研究所長 瀧 俊雄



執行役員 Money Forward X本部 渉外統括責任者 神田 潤一



南部鉄器 kanakeno

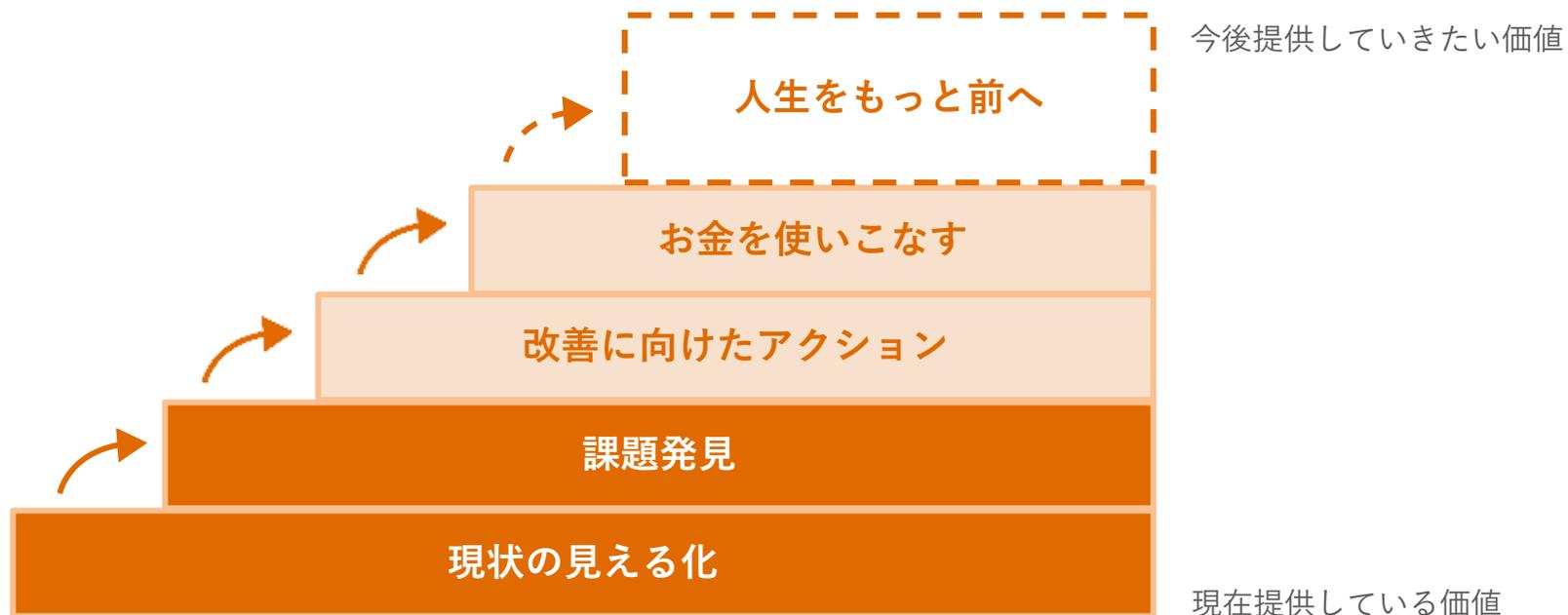
- 『マネーフォワードクラウド』を使い始めてから、1か月のうち数日を費やしていた経理時間の時短化に成功
- 伝統工芸の国内生産高が30年で約1/5に落ち込む中、伝統工芸の技術と文化を守るため、非効率な業務を改善し経営の見直しを実行



- 漠然とした不安が明確な不安に変わり、夫婦で共有出来るようになった
- 将来起こるさまざまな可能性を予想して、備えることで安心感につながっている
- 家族にとってのお金や生活の「モノサシ」を持てるようになり、心豊かに生きていきたいと思うようになった

- お金について勉強する機会を増やしたことで、投資やふるさと納税、クラウドファンディングなどを賢く活用できるようになった
- 夫婦でフランス旅行に行く資金や星付きレストランでの食事代など、ちょっとした贅沢のために計画的にお金を貯められている
- 節約とプチ贅沢のバランスを考えながら、お金に追われない人生を送っていきたい

お金を前へ。人生をもっと前へ。



さまざまなプレイヤーとともにユーザーの課題に向き合い、人生を前へ進める後押しをする。



決算ハイライト





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 クラウド
バックオフィス向け業務効率化ソリューション
- 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
- Money Forward クラウド勤怠

Money Forward 会社設立

STREAMED

記帳代行自動化サービス

Manageboard

クラウド経営分析ソフト

BOXIL

マーケティングプラットフォーム

BALES Biscuet

インサイドセールス支援

ワクフリ

バックオフィスクラウド化支援

Money Forward Home

すべての人生を、
便利で豊かにする。

Money Forward ME

お金の見える化サービス

Money Forward Mall

金融商品の比較・申し込みサイト

MONEY PLUS

くらしの経済メディア

SiraTama

自動貯金アプリ

Money Forward お金の相談

Money Forward おかねせんせい Beta

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 for OO

金融機関お客様向け自動家計簿・
資産管理サービス

通帳アプリ

金融機関お客様向け通帳アプリ

MF Unit

金融機関のアプリへの一部機能提供

BFM

法人向け資金管理サービス

Money Forward Finance

お金をいい方向へと動かす。

MF ESSAI

企業間後払い決済サービス

Money Forward BizAccel

オンライン融資サービス

Money Forward Synca

成長企業向けフィナンシャル・
アドバイザーサービス

- 連結売上高は**前年比+56%**の71.6億円。創業来**前年比+55%以上**の売上高成長を継続。既存事業の拡大と事業ドメインの拡充を両立。
- 全ドメインにおいて高い売上高成長率を実現。Businessドメインは**優良な経営指標**を本日初めて開示。BtoB売上高^{*1}は**前年比+65%**の**54.7億円**、連結売上高の**76%**を占める。
- 上場来**3期連続**して売上高、EBITDAいずれも**期初見通し内の着地を達成**。
- グループ年間経常収益^{*2}（Annual Recurring Revenue：ARR）は、**前年比+79%**の71.2億円。有料課金エンドユーザー数^{*3}は**30万以上**。
- **19/11期売上**に占める**ストック比率^{*4}は75%**と、**持続的な成長基盤**を誇る。

※1 BtoB売上高はBusinessドメイン、Xドメイン、Financeドメインの合計値 ※2 グループARRは2019年11月のグループMRRの12倍。詳細の定義はP84を参照。スマートキャンプ社の業績を含むプロフォーマベースの数値 ※3 2019年11月末時点のBusinessドメインにおける課金顧客数、『マネーフォワードME』『マネーフォワードfor○○』シリーズのプレミアム課金ユーザー数、Xドメインにおけるサービス提供金融機関数、2019年11月期中の『MF KESSAI』サービス利用者数、2019年11月期の『Money Forward BizAccel』融資実行先事業者数の合計 ※4 スtock比率は19/11期通期のストック収入を19/11期通期の連結売上高で除した比率。ストック収入は、Businessドメインにおける『マネーフォワードクラウド』等クラウドサービスの課金収入、Homeドメインのプレミアム課金収入、Xドメインのストック収入、Financeドメインの企業間請求代行サービス『MF KESSAI』の売上高を含む

Businessドメイン 前年比 **+55%成長**

『マネーフォワード クラウド勤怠』リリース

「10億円軍資金キャンペーン」

新プラン導入

Homeドメイン 前年比 **+32%成長**

『マネーフォワード ME』利用者数900万人突破

新サービスを複数ローンチ

Xドメイン 前年比 **+69%成長**

横浜銀行の法人・個人事業主向け会員制サイト共同開発

顧客基盤が33社に拡大

Financeドメイン 前年比 **+436%成長**

『MF KESSAI』累計取扱高100億円突破*

『Money Forward BizAccel』を法人並びに個人事業主向けにローンチ

- Businessドメインを中心に積極的な成長投資を実行し、**EBITDA黒字化に向けた基盤を構築。**
- 2018年12月に**総額66億円**の海外公募増資を実施、**戦略的投資の拡大**が可能に。
- 過去M&A最大規模のスマートキャンプ社のグループジョインにより、**高成長するSaaSマーケティング領域へ事業拡大。**
- 一方、仮想通貨関連事業への参入延期、『mirai talk』の店舗閉鎖など**事業領域の選択**を実行。
- 株価はIPO時の**公募価格1,550円の3倍超***の水準に回復。

- 売上高見通しは前期比+**55-60%**成長の**111億円-115億円***¹。前期（+56%）を上回る成長率の実現を目指す。
- EBITDA見通しは△19-△28億円*²。広告宣伝費は、健全な投資効果の範囲内で実行し、最大で対前年比12億円増の27億円を想定。広告宣伝費除くEBITDAは19/11期からの改善を目指す。
- 高成長プラットフォーム事業のBusinessドメインにおいて、経営指標の健全性を堅持しながら投資を実行。
- **潜在的市場規模は3.6兆円***³と巨大な事業領域において、高成長を継続しながら、**21/11期のEBITDA黒字化**を達成する。

※1 スマートキャンプ社の業績を2020年11月期 期初より連結

※2 20/11期 EBITDA = 営業損益+減価償却費・償却費+営業費用に含まれる税金費用

※3 潜在的市場規模の詳細はP70をご参照

A modern office interior featuring a lounge area with yellow modular seating and small tables. The ceiling is exposed, showing white ductwork, pipes, and lighting fixtures. In the background, there are glass-walled rooms and a staircase with a wooden railing. A large orange circular logo is visible on a white wall in the background.

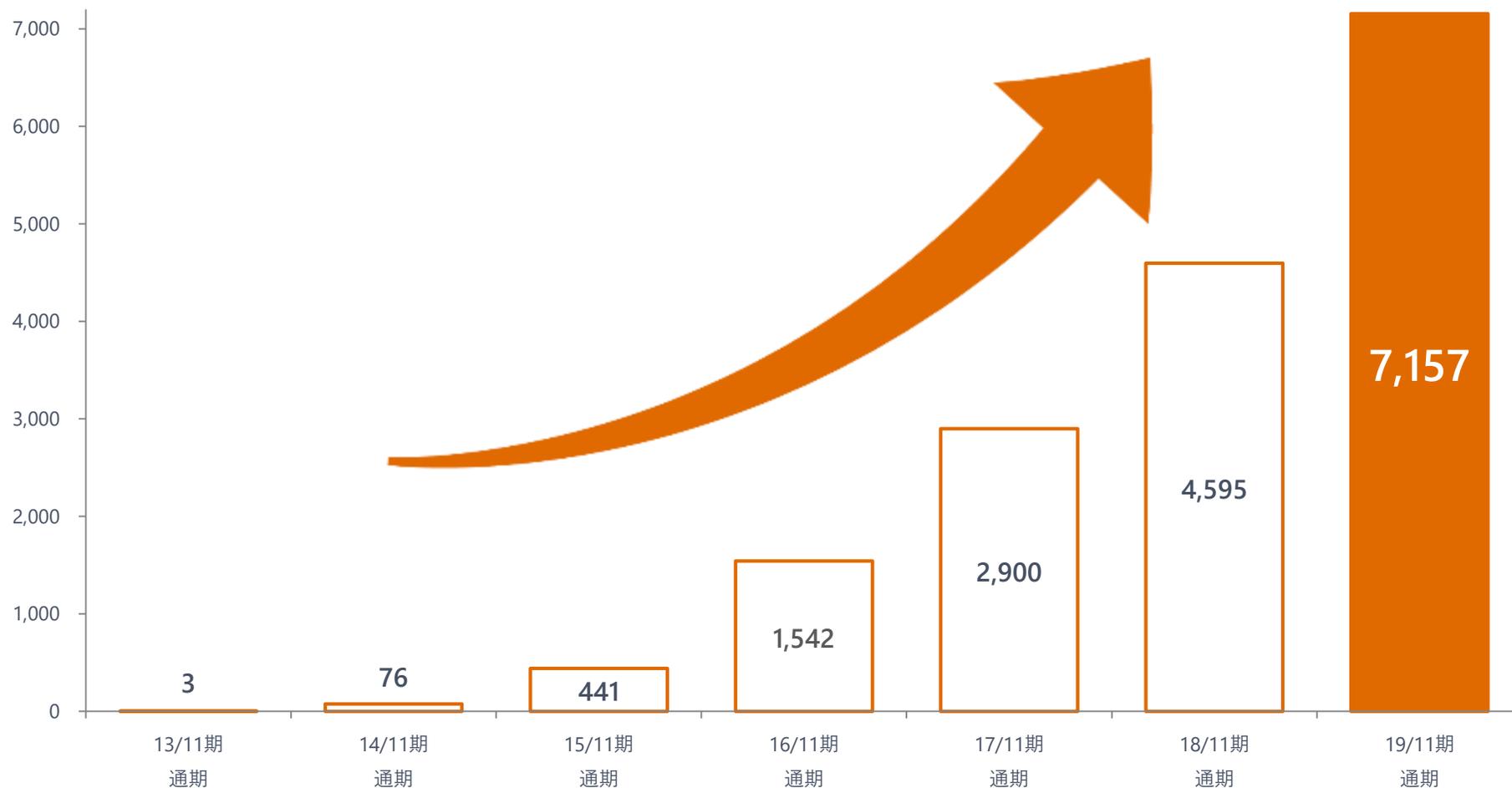
2019年11月期 業績と振り返り

連結売上高は前年同期比+56%と高い成長率を実現

20

前年同期比
+56%

(百万円)



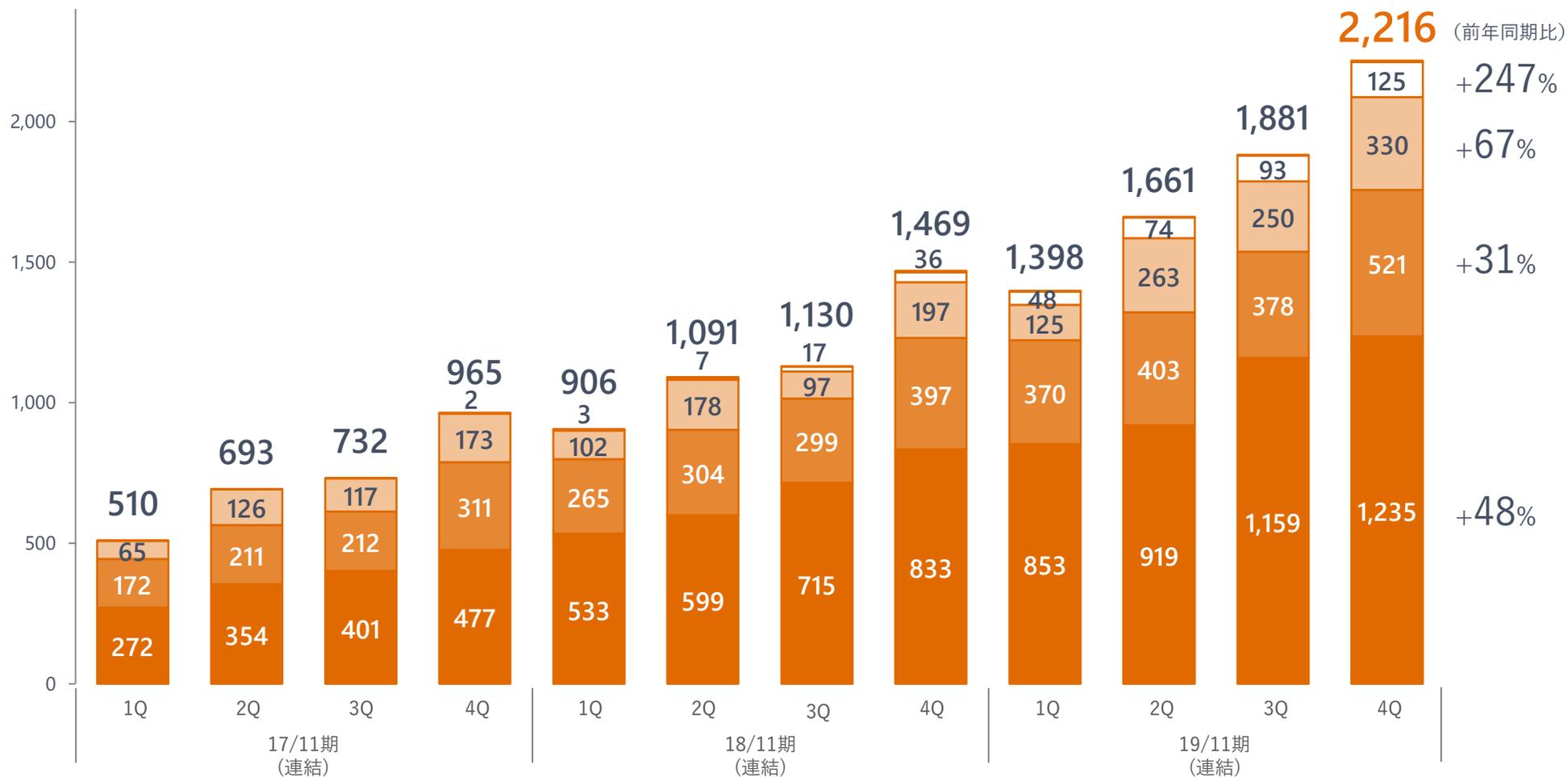
※ 2016年11月期以前は単体、2017年11月期以降は連結

4Q連結売上高は前年同期比+51%成長、過去最大に

21

前年同期比
+51%

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



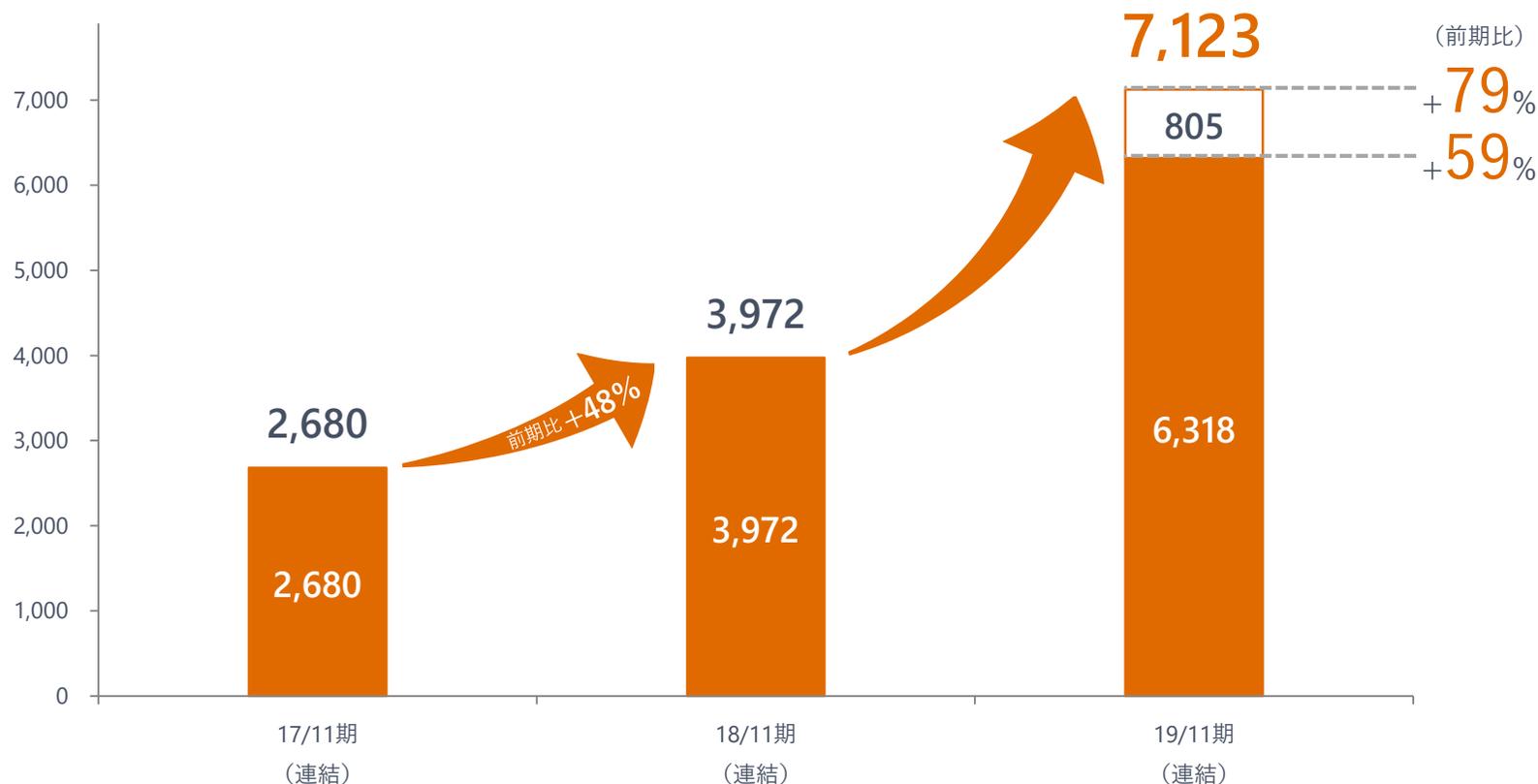
※ 「その他」売上高のグラフ内での表記は省略

積み上げ型収益を示すグループARRは加速度的に成長

22

グループ年間経常収益（Annual Recurring Revenue：ARR）は前期比+59%と急速に拡大。スマートキャンプ社を含むARRは71.2億円。

（百万円） ■当社連結実績 □スマートキャンプ社

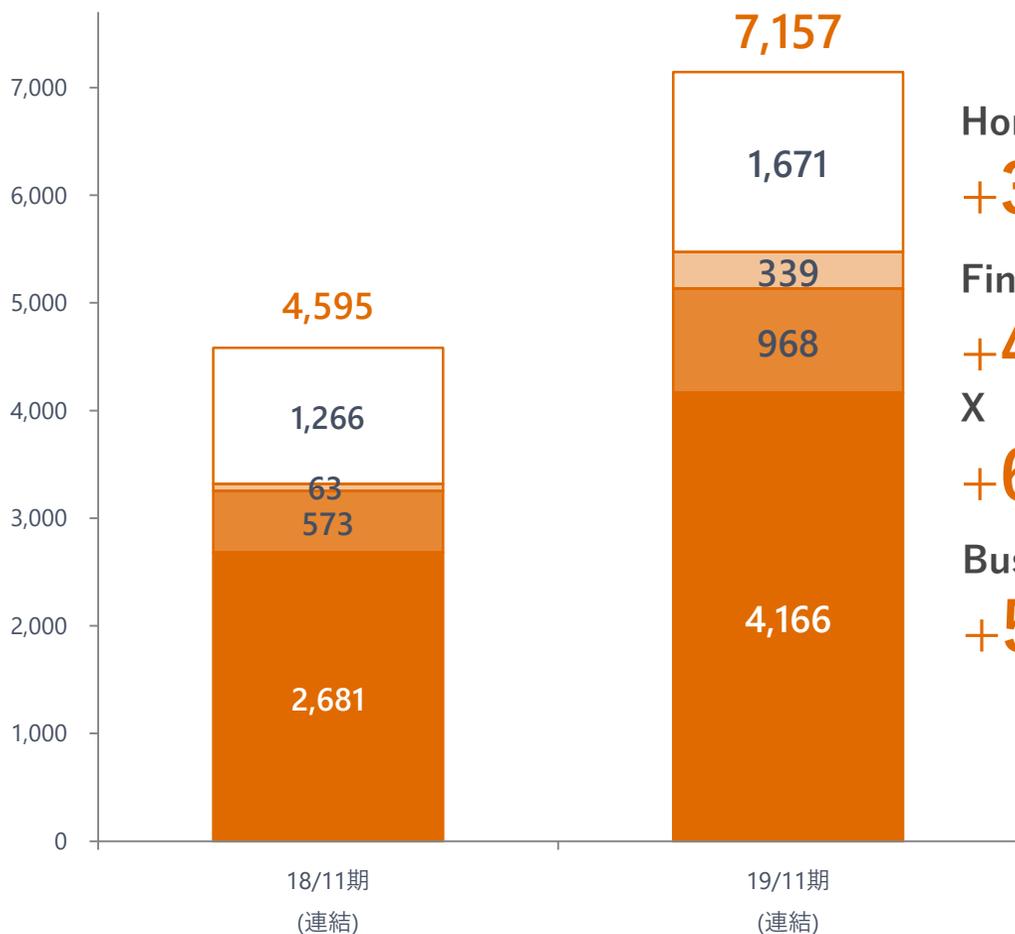


- ※ グループARRは各期最終月のグループMRRの12倍。グループMRRは、Businessドメインにおける『マネーフォワードクラウド』等クラウドサービスの課金収入並びにスマートキャンプ社売上高に、継続顧客比率（2020年3月期上期売上高のうち2019年3月以前に取引を開始した顧客からの売上高の割合）を乗じた数字、Homeドメインのプレミアム課金収入、Xドメインのストック収入、Financeドメインの企業間請求代行サービス『MF KESSAI』の売上高を含む
- ※ スマートキャンプ社は2019年11月期末から当社の連結子会社となり、業績については2020年11月期以降から取り込み予定。上図内の2019年11月期はスマートキャンプ社の業績を含むプロフォーマベースの数値

全ドメインにおいて、高成長を実現

前年同期比
+56%

(百万円) ■ Business ■ X ■ Finance □ Home



Home
+32%
Finance
+436%
X
+69%
Business
+55%

BtoB売上高 **54.7億円**
+65%成長

※ 「その他」売上高は省略

売上総利益 / EBITDA (四半期推移)

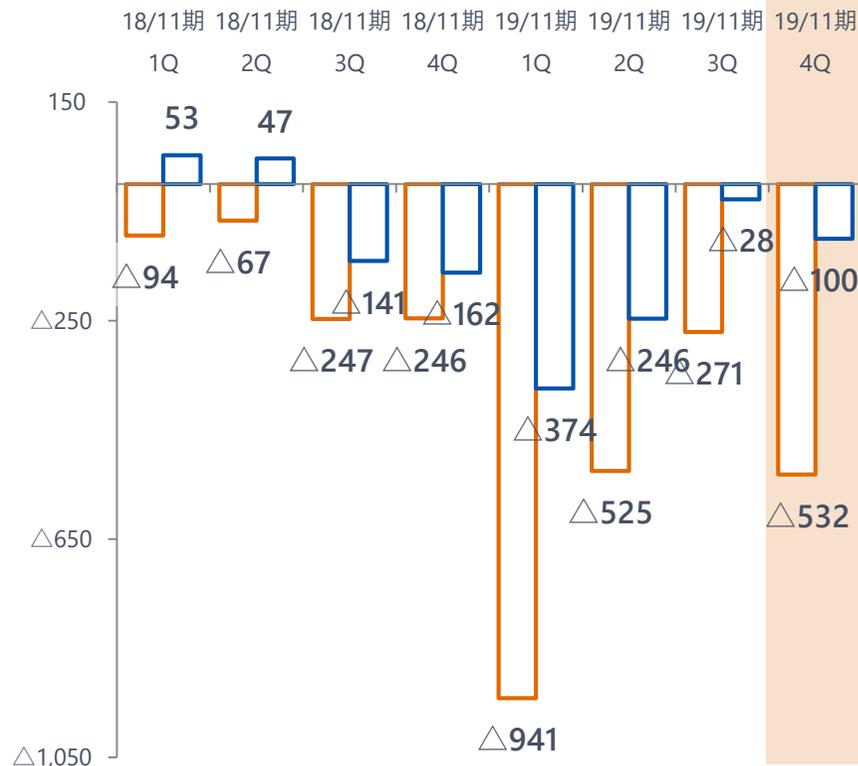
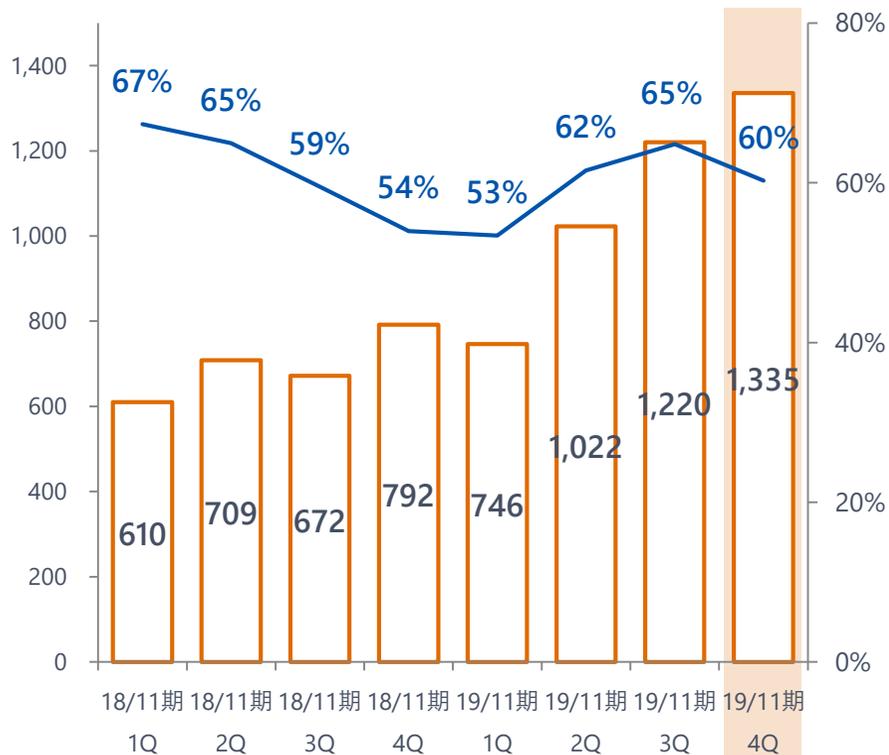
売上総利益は**過去最高**。4Qは広告宣伝費を積極的に投資。

売上総利益

EBITDA

(百万円) □売上総利益 ■売上総利益率

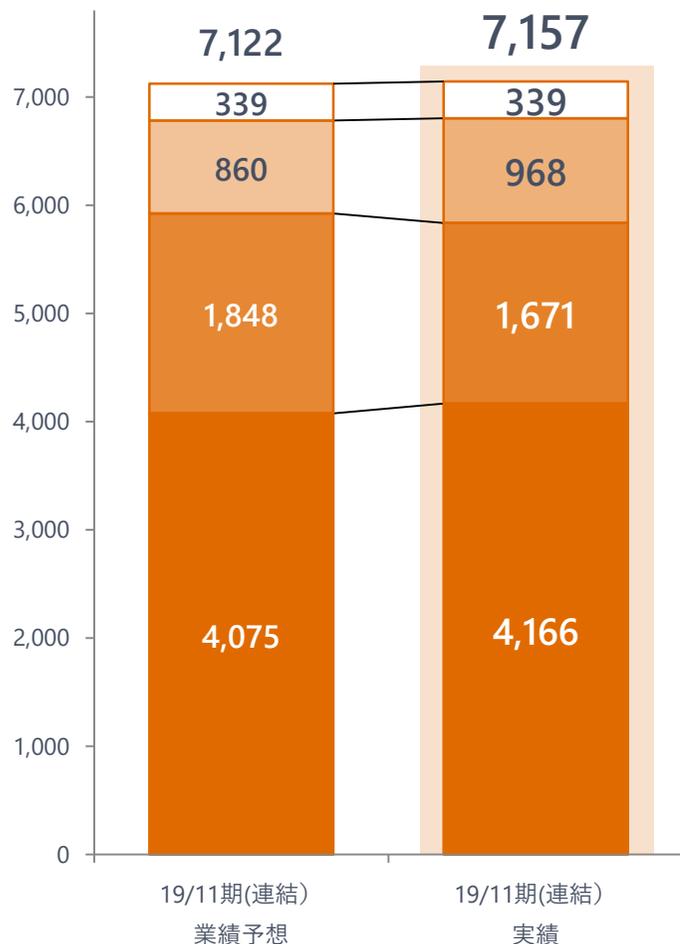
(百万円) □EBITDA □EBITDA (広告宣伝費除く)



※ EBITDA = 営業損益 + 減価償却費・償却費

連結売上高 期初見通し比較（ドメイン別）

(百万円) ■ Business ■ Home ■ X ■ Finance



- 期初ではMFF*による貢献を一部織り込んでいたが、4月に仮想通貨関連事業への参入延期を決定
- 企業間後払い決済サービス『MF KESSAI』が高成長を達成

- 顧客／案件の獲得が順調に進み、ストック・フロー売上共に過去最高

- 利用者数が900万人、プレミアム課金ユーザー数は21万人を突破
- 新サービス立ち上げの遅れ
- 『mirai talk』の店舗閉鎖を決定

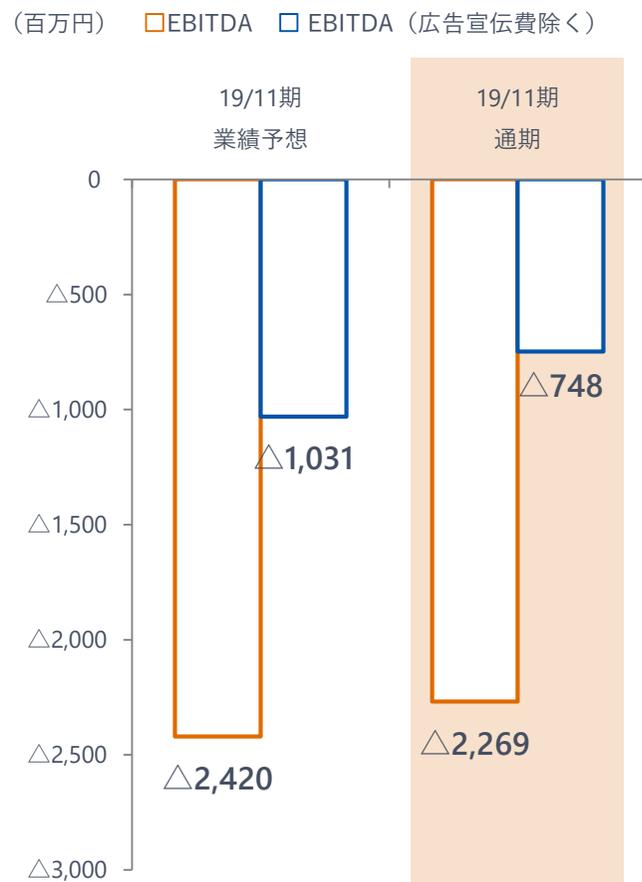
- WEBチャンネルでは『マネーフォワードクラウド』新プラン導入によりARPA上昇。上位プランが牽引
- 新プラン導入に伴う解約率上昇は想定水準以下に留まり、足許では導入前の水準で推移
- 『STREAMED』売上好調。士業チャンネルでのクロスセルが進む

※ MFFはマネーフォワードフィナンシャル

※ 業績見通し比は、2019年1月15日に公表した売上高見通し下限71.2億円を前提とした内訳。「その他」売上高は省略

連結EBITDA 期初見通し比較

EBITDAは期初見通しレンジ内で着地。



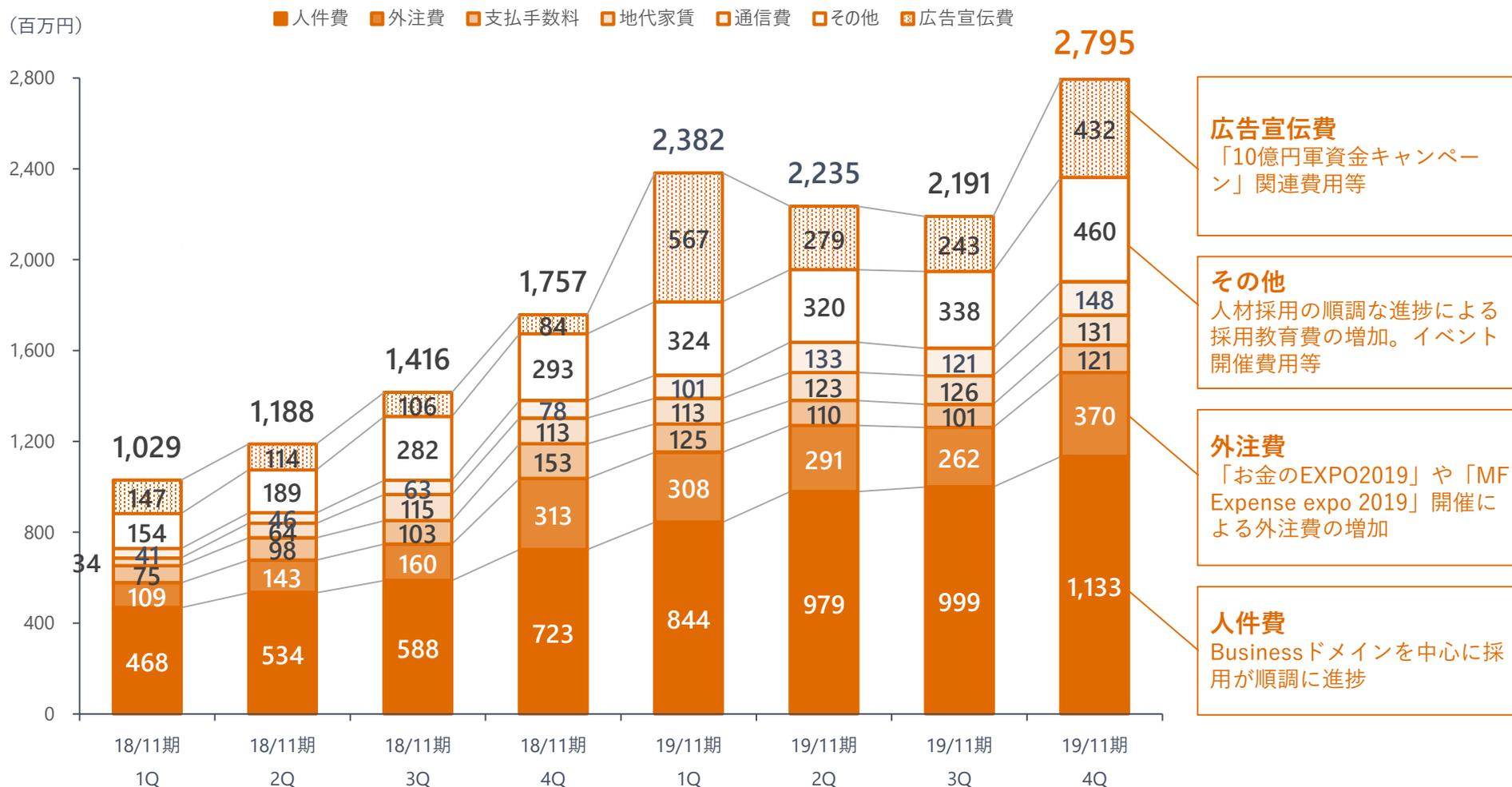
- ・セールス&マーケティング、プロダクト開発に係る費用投下により、顧客基盤の拡大を積極的に進めた1年
- ・MFF等の継続停止事業に関連するコストの削減
- ・規律を持った成長投資を継続

※ 2019年11月期EBITDA、広告宣伝費を除くEBITDAは売上高見通し下限71.2億円を前提とした数値

※ EBITDA = 営業損益 + 減価償却費・償却費

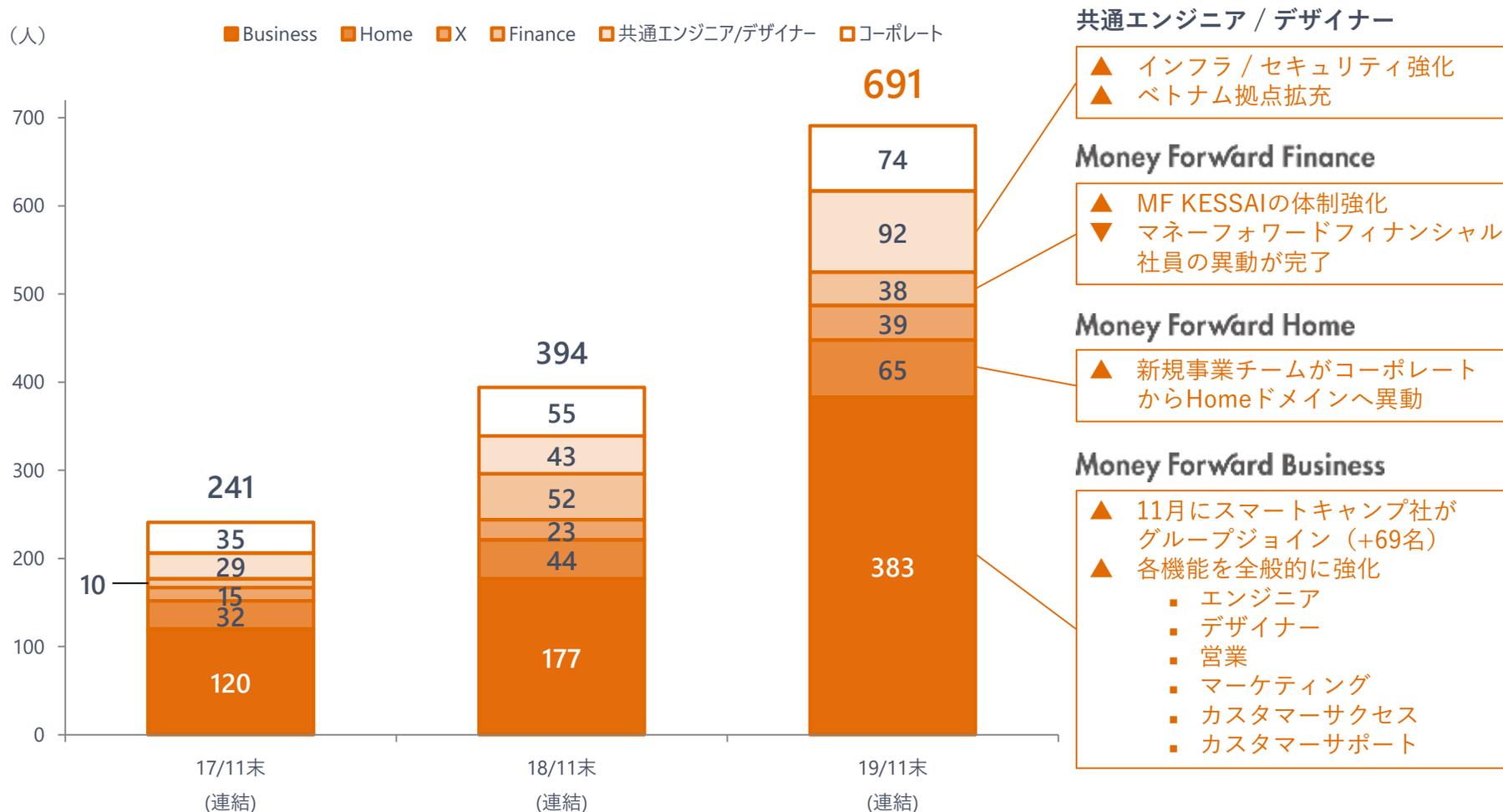
費用内訳（売上原価・販売費及び一般管理費）

費用合計は、広告宣伝費や人件費を中心に増加。



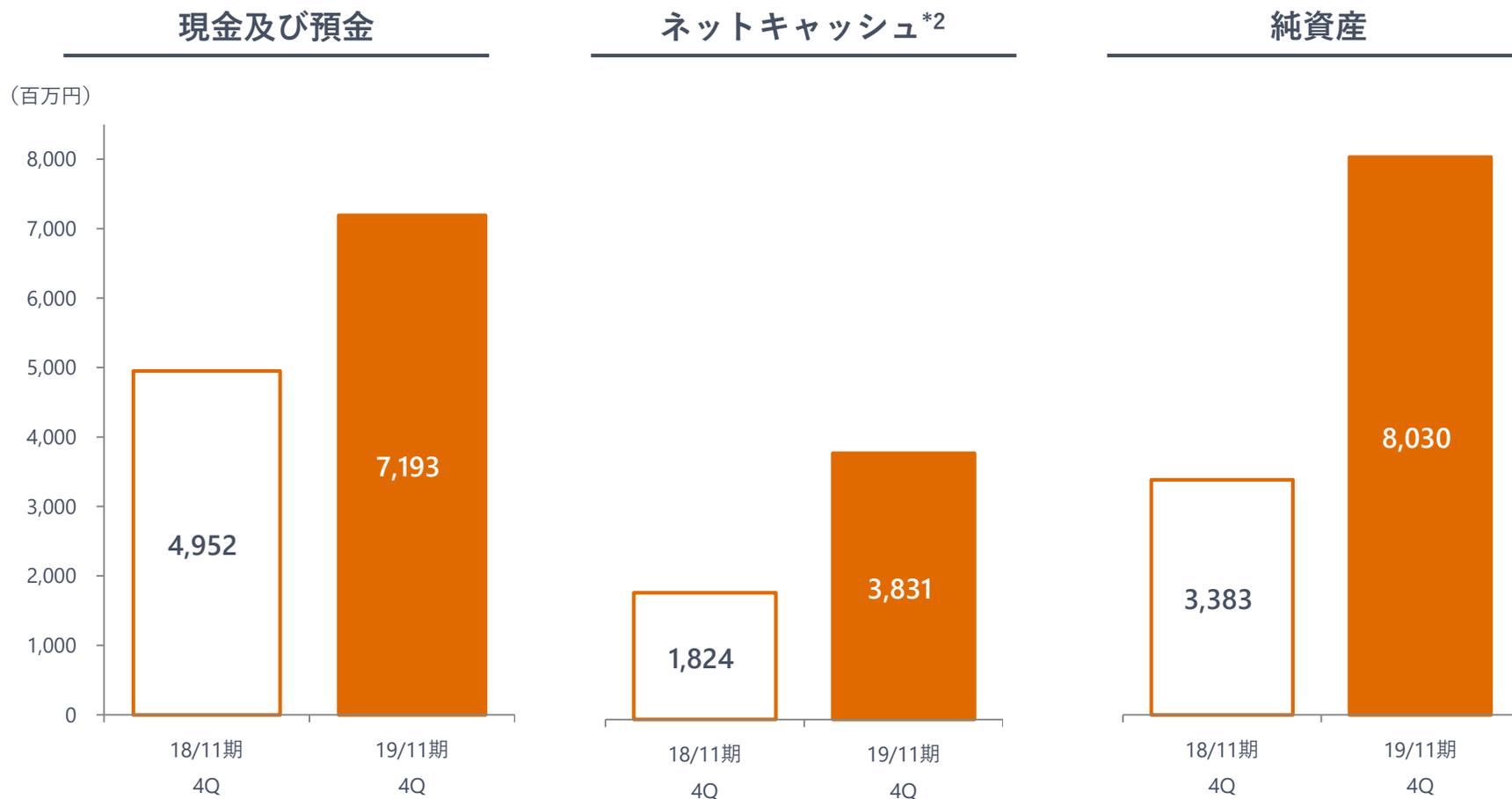
※ 「その他費用」は採用教育費、旅費交通費、支払報酬料、租税公課など

正社員数は前期末比+297名の691名。エンジニア・デザイナー割合は約40%。



※ 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、MONEY FORWARD VIETNAMなど
 コーポレートは、社長室、経営企画本部、財務経理本部、管理本部、人事本部、Fintechリサーチ室など

積極的な事業投資、国内外の成長著しいSaaS/Fintech企業への戦略投資を実行。2019年11月にスマートキャンプ社株式の取得を実行*1。



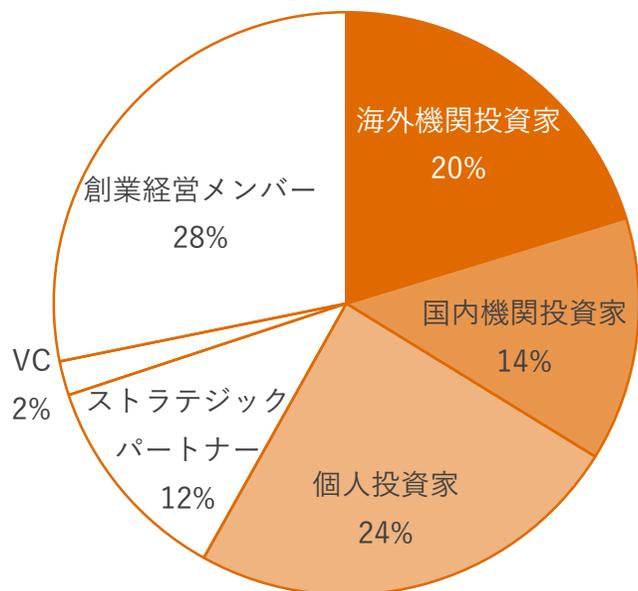
※1 スマートキャンプ社の既存株主から約20億円で72.3%の株式を取得(2019年11月11日発表)

※2 現金及び預金から有利子負債を差し引く。ただし、『MF KESSAI』における買取債権を足し戻し算出。買取債権額は18/11期4Qは3.6億円、19/11期4Qは20.7億円

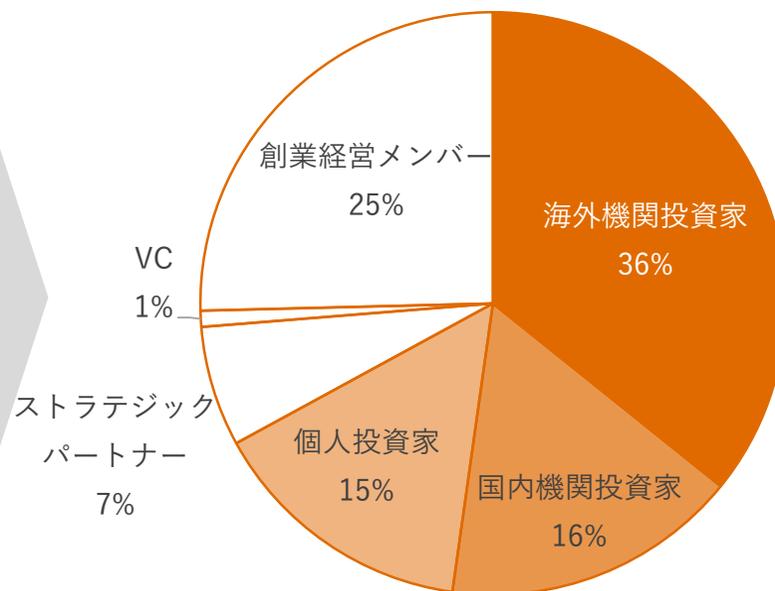
50%を超える機関投資家比率

海外機関投資家は36%、国内機関投資家は16%に拡大*。

2018年11月30日時点



2019年11月30日時点



※ 2019年11月30日時点

※ 2018年12月に海外機関投資家を割当先とした総額66億円の公募増資を実施

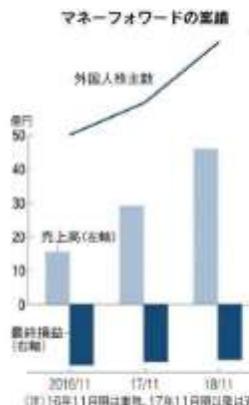
2018年度に外国人株主が増えた企業

順位	社名	業 務	外国人株主 の増加数	18年度の 最終増減
1	マネーフォワード	会計ソフト開発	89千	-8千
2	北の達人 コーポレーション	健康食品販売	72	13
3	ラクス	クラウドサービス	65	10
4	ペプチドリーム	医薬品関連製造	62	23
5	オープンドア	旅行情報サイト運営	59	11
6	ストライク	M&A仲介	57	9
7	サンバイオ	再生細胞療法の開発	53	-29
8	弁護士ドットコム	法律相談サイト運営	49	3
9	RPAホールディングス	ソフトウェア開発	45	6
10	イーチャランティ	信用リスク保証	44	17
10	エニグモ	個人輸入代行	44	15
12	PKSHA Technology	AI開発	43	6
13	夢の創創委員会	ネット通販流通	42	6
14	HANATOUR JAPAN	インバウンド 専門旅行	39	6
14	エリアクエスト	ビル経営支援	39	3
16	シグマ先端	レーザー関連部品 製造	35	10
17	デジタルアーツ	情報制御ソフト開発	34	20
18	インターアクション	光源装置製造	33	7
19	サンバイオ製薬	医薬品開発	32	-28
20	インフォマート	食材の電子取引 市場	31	16
21	クロスフォー	生鮮品製造	28	1
21	イトクロ	学習塾検索サイト	28	11
21	フィックスターズ	ソフトウェア開発	28	8
21	テリロジー	通信機器販売	28	2
21	アサックス	不動産担保ローン	28	28



外国人株主が増えた企業

高い増収率 潜在力期待



1位 マネーフォワード

マネーフォワードは、2018年度に外国人株主が増えた企業でNo.1に輝いた。これは、同社の業績が好調だったことに加え、外国人株主の増加が顕著だったことが要因と見られる。マネーフォワードは、2018年度の売上高が前年比10.1%増の1,000億円を突破し、営業利益も前年比10.1%増の100億円を達成した。また、外国人株主の増加も顕著で、2018年度末の外国人株主数は89,000株と、前年度末の70,000株から29%増加した。マネーフォワードは、この外国人株主の増加を、今後の成長の原動力と見ている。

クラウド、M&A含め拡大

日本経済新聞社が売上高100億円以下の上場企業「NEXT1000」を対象に2018年度に外国人株主を増やした企業（日本経済新聞社 2019年11月19日付朝刊）

マネーフォワードは、2018年度に外国人株主が増えた企業でNo.1に輝いた。これは、同社の業績が好調だったことに加え、外国人株主の増加が顕著だったことが要因と見られる。マネーフォワードは、2018年度の売上高が前年比10.1%増の1,000億円を突破し、営業利益も前年比10.1%増の100億円を達成した。また、外国人株主の増加も顕著で、2018年度末の外国人株主数は89,000株と、前年度末の70,000株から29%増加した。マネーフォワードは、この外国人株主の増加を、今後の成長の原動力と見ている。



マネーフォワードのクラウド連携がベンチャーの業務効率を高めている(取材日11/17でサービスを千社に広がるリンクウエール)

マネーフォワードは、2018年度に外国人株主が増えた企業でNo.1に輝いた。これは、同社の業績が好調だったことに加え、外国人株主の増加が顕著だったことが要因と見られる。マネーフォワードは、2018年度の売上高が前年比10.1%増の1,000億円を突破し、営業利益も前年比10.1%増の100億円を達成した。また、外国人株主の増加も顕著で、2018年度末の外国人株主数は89,000株と、前年度末の70,000株から29%増加した。マネーフォワードは、この外国人株主の増加を、今後の成長の原動力と見ている。

※ 日本経済新聞社が売上高100億円以下の上場企業「NEXT1000」を対象に2018年度に外国人株主数を増やした企業（日本経済新聞社 2019年11月19日付朝刊）

Money Forward Business



- **通期ストック収入が前年同期比+59%**と急速に成長。
下期は2Q決算で示した成長率見通し+60%-65%を上回る**+67%**で着地。
- 新プラン導入により、**課金顧客あたり売上高（ARPA）**が前年同期比**+37%増加の59,248円^{*1}**。
- **解約率（顧客数ベース）**は新プラン導入の影響を除くと**1.2%^{*2}**。
月間経常収益（MRR：Monthly Recurring Revenue） **ベース**は**△2.3%^{*3}**、**ネガティブチャーン**を実現。
- **売上継続率（ネットレベニューリテンション）**は**129%^{*4}**。
- **セールス効率性**は、SME向けSaaS企業として**業界屈指の1.6倍^{*5}**。
なお、20/11期は19/11期の投資加速の影響を受けるものの十分に魅力的な水準を維持できる見込み。

課金顧客あたり売上高 (ARPA)

¥59,248^{*1}

解約率 - 顧客数ベース

1.2%^{*2}

売上継続率 (ネットレベニューリテンション)

129%^{*3}

セールス効率性

1.6倍^{*4}

※ 経営指標の詳細な定義はP84をご参照

※1 2019年11月末時点における年額換算値

※2 新プラン発表日が2019年4月であったため、同年3月までの12か月平均値を使用。2019年11月までの12か月平均値は1.8%

※3 18/11期末時点における課金顧客から生じる19/11 期末時点におけるストック収入 ÷ 18/11 期末時点におけるストック収入

※4 19/11期増加売上高 ÷ 18/11期セールス&マーケティング費用。19/11期増加売上高には2018年7月のナレッジラボ社グループジョインの増収効果を含む

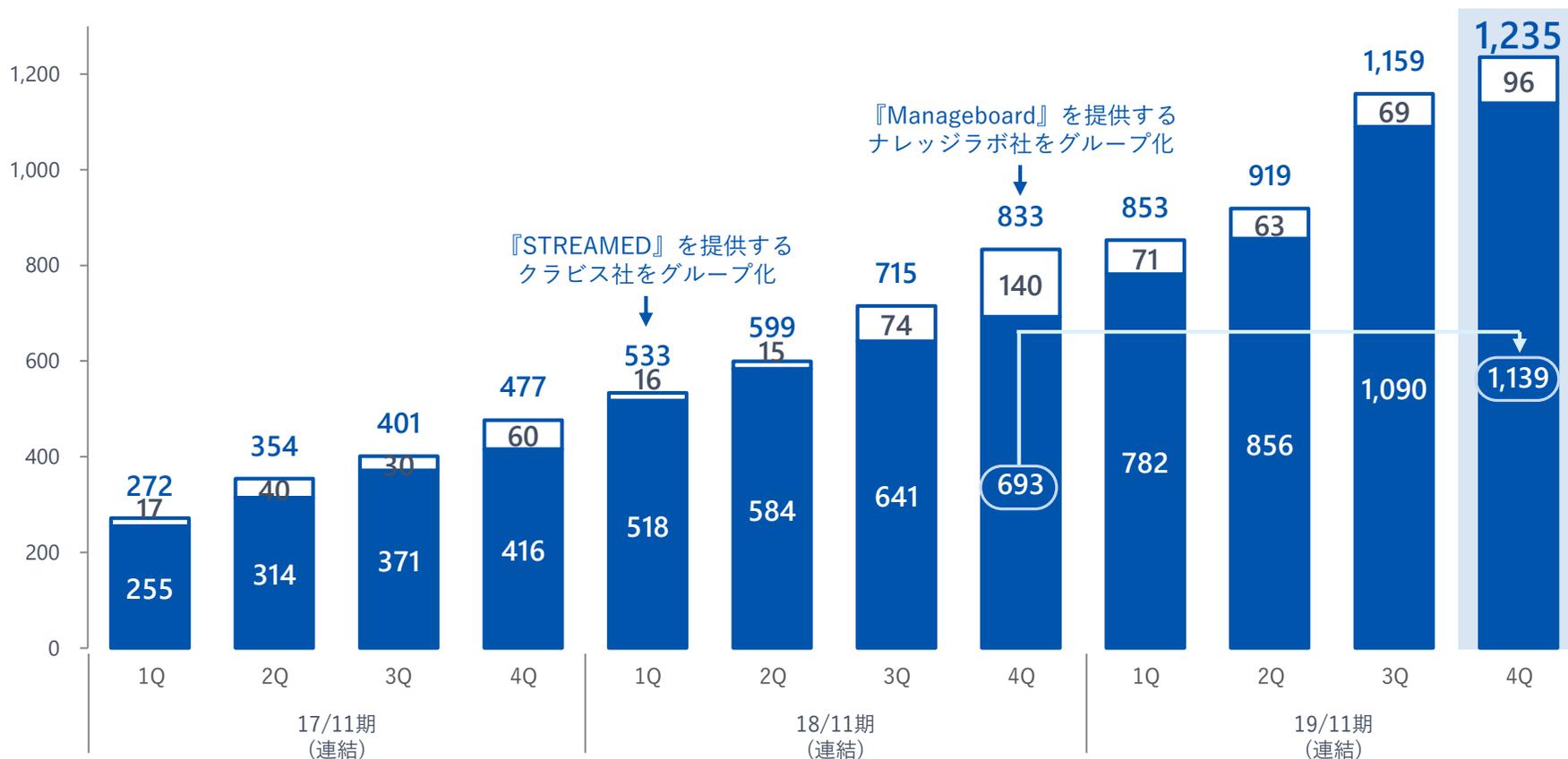
Money Forward Business 売上高

35

4Qのストック収入成長率は**前年同期比+64%**、高成長を維持。

ストック収入
成長率
+64%
(前年同期比)

(百万円) ■ストック収入 □フロー収入

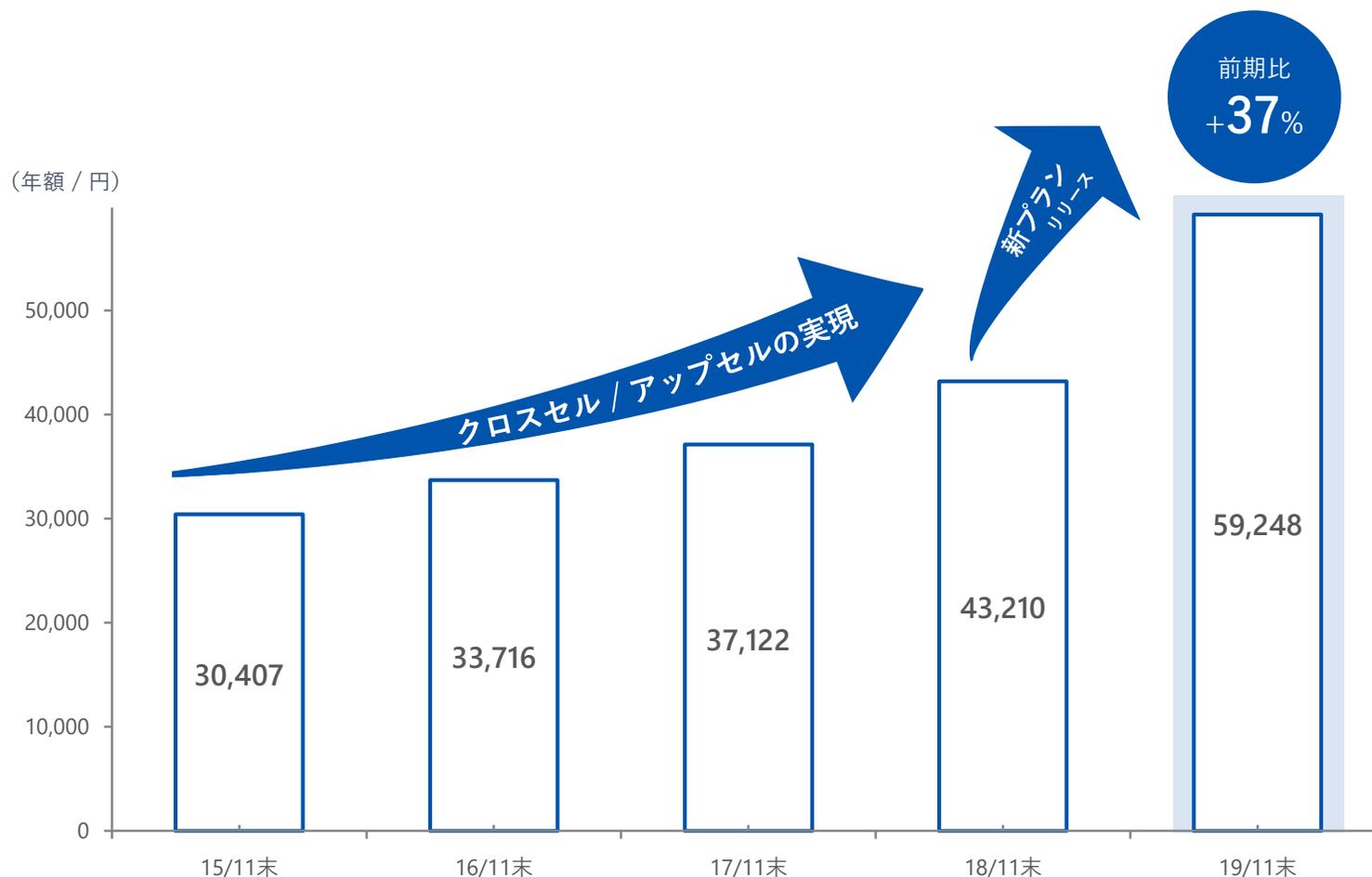


- ※ 2018年7月、8月にグループ化したナレッジラボ社及びワクフリ社の売上高を18/11期4Qより計上開始
- ※ フロー収入は導入支援手数料、事業会社お客様向け『マネーフォワードクラウドシリーズ』OEM提供に伴う開発売上、イベントの協賛金・参加費収入 (MFクラウドExpo等)、ナレッジラボ社におけるコンサルティング売上、ワクフリ社における売上を含む
- ※ 2018年11月期まで開示していた「マネーフォワードクラウドサービス売上高」の内、「アライアンス事業収入」に含まれていた金融機関向け開発・利用料売上については今期よりMoney Forward X 売上高に計上しているため、Money Forward Business 売上高からは除かれている

ARPAが59,248円*1へ増加（前年同期比+37%）

36

サービスラインナップや機能の充実により課金顧客あたり売上高（ARPA）は継続的に拡大。今後SaaSプラットフォーム事業開始によりARPA拡大が加速。



※ 経営指標の詳細な定義はP84をご参照

※1 2019年11月末時点における年額換算値

100%以上のネットレベニューリテンション

37

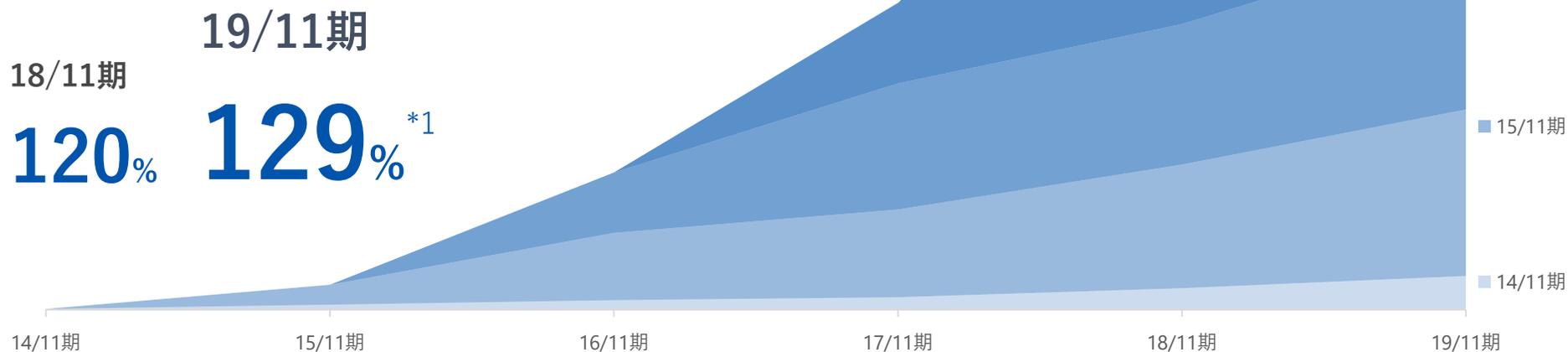
ネットレベニューリテンションとは

- 「N-1期末時点における課金顧客から生じるN期末時点におけるストック収入」÷「N-1期末時点におけるストック収入」
- 既存顧客一人あたりの売上が増加するとプラスになる一方、解約顧客が増加するとマイナス要因となる。

アップ/クロスセル
カスタマーサクセス
の実践

ARPA拡大
低い解約率
が実現

100%以上の
ネットレベニュー
リテンション



※ 上図は各期のストック収入を顧客の獲得期別で分解したものの

※ 経営指標の詳細な定義はP84をご参照

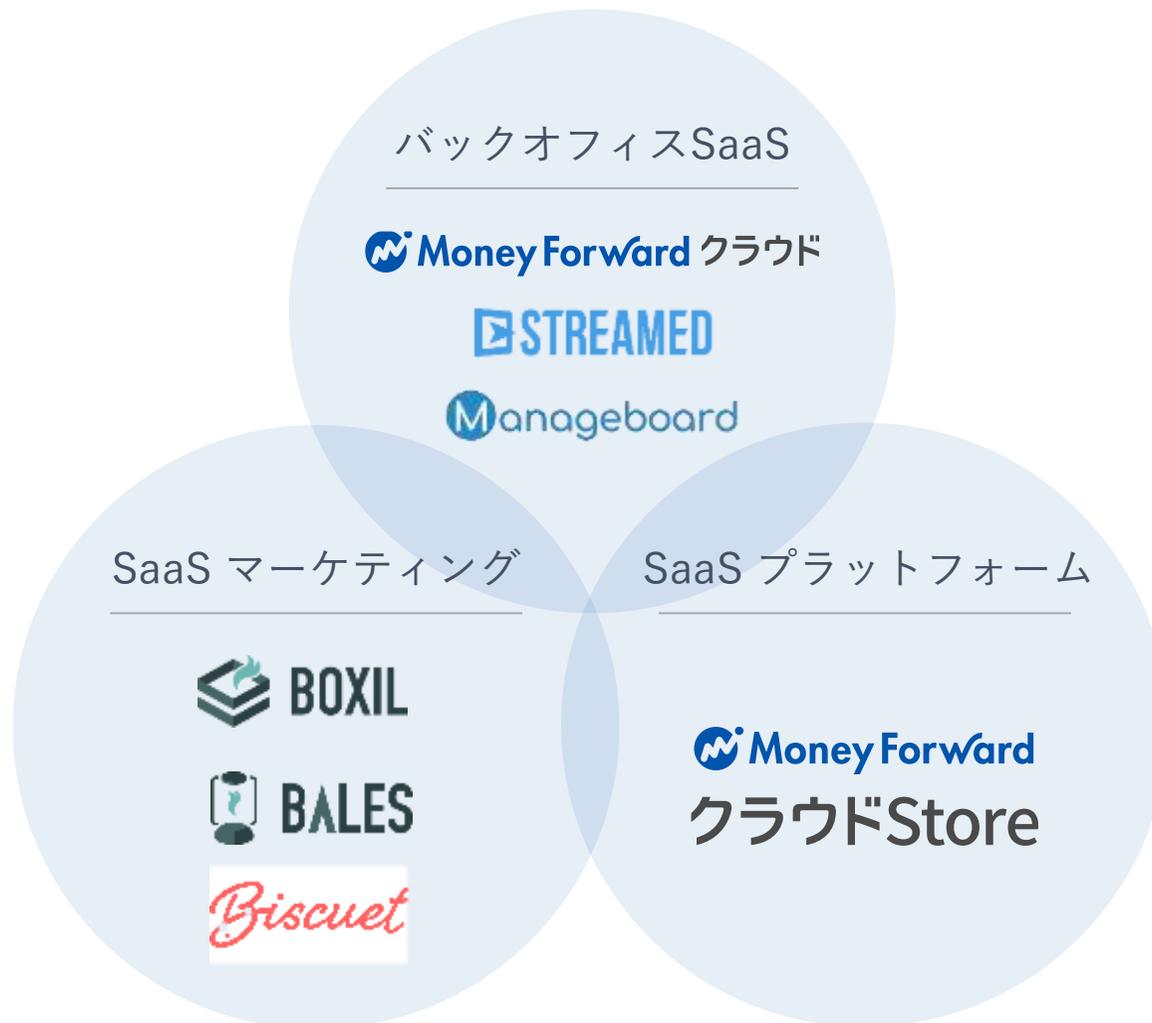
※1 18/11期末時点における課金顧客から生じる19/11 期末時点におけるストック収入 ÷ 18/11 期末時点におけるストック収入

- **スマートキャンプ社のグループジョインにより高成長するSaaSマーケティング領域**へ事業拡大。
- **SaaSプラットフォーム『マネーフォワード クラウドStore』** をリリース。
- バックオフィスSaaSの**プロダクトラインナップ拡充**が進展。
既存ユーザーへのさらなる付加価値提供と、新規顧客獲得を進める。
 - ・ 確定申告アプリの大幅アップデート（2020年1月予定）
 - ・ 『マネーフォワード クラウド会計Plus』（同年2月予定）
 - ・ 『マネーフォワード クラウド社会保険』（同年3月予定）
- バックオフィスのクラウド化を促進する「**10億円軍資金キャンペーン 延長戦**」
「**はじめての決算サポートキャンペーン**」等の施策を展開。
- ビジネスチャレンジを応援する大型イベント「**Biz Forward 2020**」を開催。

今後高成長が期待されるSaaSマーケティング領域に事業領域を拡大。一層の連携強化を通じて企業価値の向上を図ることを目的に100%グループ会社化。



高成長の国内SaaS市場において、バックオフィス及びマーケティング領域に加え、SaaSプラットフォーム事業を開始*。国内圧倒的No1を目指す。



※ 2020年3月開始予定

幅広い領域のSaaS・クラウドサービスを日本中に浸透、事業者の生産性向上を推進。SaaS・クラウドサービスのプラットフォームを目指す。



- ① 新たな顧客基盤の開拓
- ② マーケティングコストの削減
- ③ ユーザー登録や請求に係る手続きの簡素化

※HR、営業、マーケティング、コラボレーションツール、バックオフィス向けのサービス提供企業



SaaS・クラウドサービスの Select Store



- ① 便利なSaaS・クラウドサービスを見つけて使える
- ② お得な限定特典
- ③ マネーフォワードクラウドとまとめてお支払い

2020年4月に義務化される電子申請対象の帳票に加えて、対象外の帳票にも対応。電子申請／給与連携による自動入力により、面倒な手続きをかんたんに。



『マネーフォワード クラウド会計・確定申告』アプリを1月末頃大幅アップデート予定。仕訳登録をスマートフォンでも対応可能に。

マネーフォワード クラウド会計・確定申告

スマホで始める、確定申告

スキマ時間にスマホで仕訳登録
あなたの会計業務をサポートします

 App Store
からダウンロード

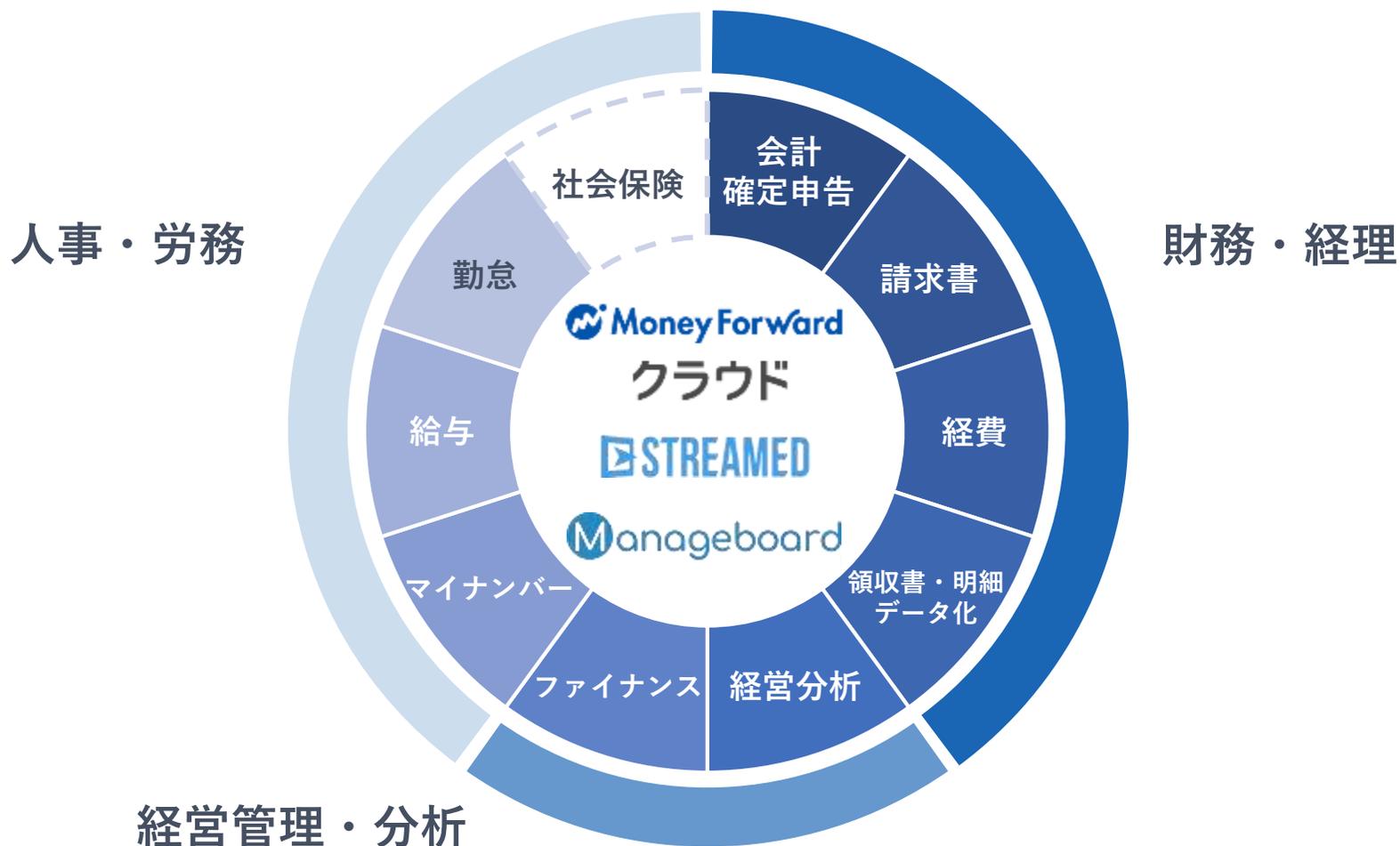
 coming soon



The image shows a smartphone displaying the Money Forward app interface. The screen shows a list of transactions for the year 2019. The transactions are categorized by date and include details such as the date, amount, and category. For example, on December 16th, there is a transaction for '燃料代' (fuel) for 14,300 yen. On December 10th, there is a transaction for '工具器具購入' (purchase of tools and equipment) for 150,984 yen. On December 9th, there is a transaction for '水道光熱費' (water, electricity, and gas fees) for 8,000 yen. On November 28th, there is a transaction for '消費税' (consumption tax) for 2,280 yen. On November 4th, there is a transaction for '会費' (membership fee) for 2,200 yen. The app interface also shows a '2019年度' (2019 fiscal year) summary at the top and a '+ ' button at the bottom right for adding new transactions.

プロダクトラインナップの拡大

バックオフィスに関する幅広いラインナップ提供を実現。
各サービスのデータ連携により、経営の見える化、生産性の向上を実現。



個人事業主からIPO準備・上場企業までサポート

45

プロダクトの機能拡充により、サポート可能な企業層が拡大。



 **Money Forward** クラウド会計Plus

IPO準備・上場企業向けサービスをリリース予定

前期に引き続き「10億円軍資金キャンペーン 延長戦」を開始。他にも企業のクラウド導入費用をサポートする施策を複数実施予定。

「10億円軍資金キャンペーン 延長戦」

はじめての決算サポートキャンペーン



チャレンジを応援する「Biz Forward 2020」開催

47

ビジネスを前へと動かす、ビジネスパーソンの挑戦を応援する1Dayイベントを1月16日(木)に開催予定。



武豊
騎手

PHOTO:説明書文



宇賀 康之
Numberブランド長

(匿名)



宮坂 学
東京都副知事



坪内 知佳
萩大島船団丸
株式会社GHIBLI
代表取締役



須賀 千鶴
世界経済フォーラム
第四次産業革命日本センター長



松本 恭福
ラクスル株式会社
代表取締役社長CFO



梅田 優祐
株式会社ユーザベース
代表取締役 CEO



倉林 陽
DNX Ventures
Managing Director



弘兼 憲史
「烏耕作」シリーズの巻者
PHOTO:白鳥真太郎



石川 康晴
株式会社ストライプ
インターナショナル
代表取締役社長 兼CEO



遠山 正道
株式会社スマイルズ
代表取締役社長



南條 史生
森美術館館長
※登壇は2019年12月時点のものです



佐藤 潤
株式会社ヤッホーブルーイング
よなよなピースラボ
ラボ長



深津 貴之
THE GUILD 代表
UI/UXデザイナー

Money Forward Home



プレミアム課金収入（売上高推移）

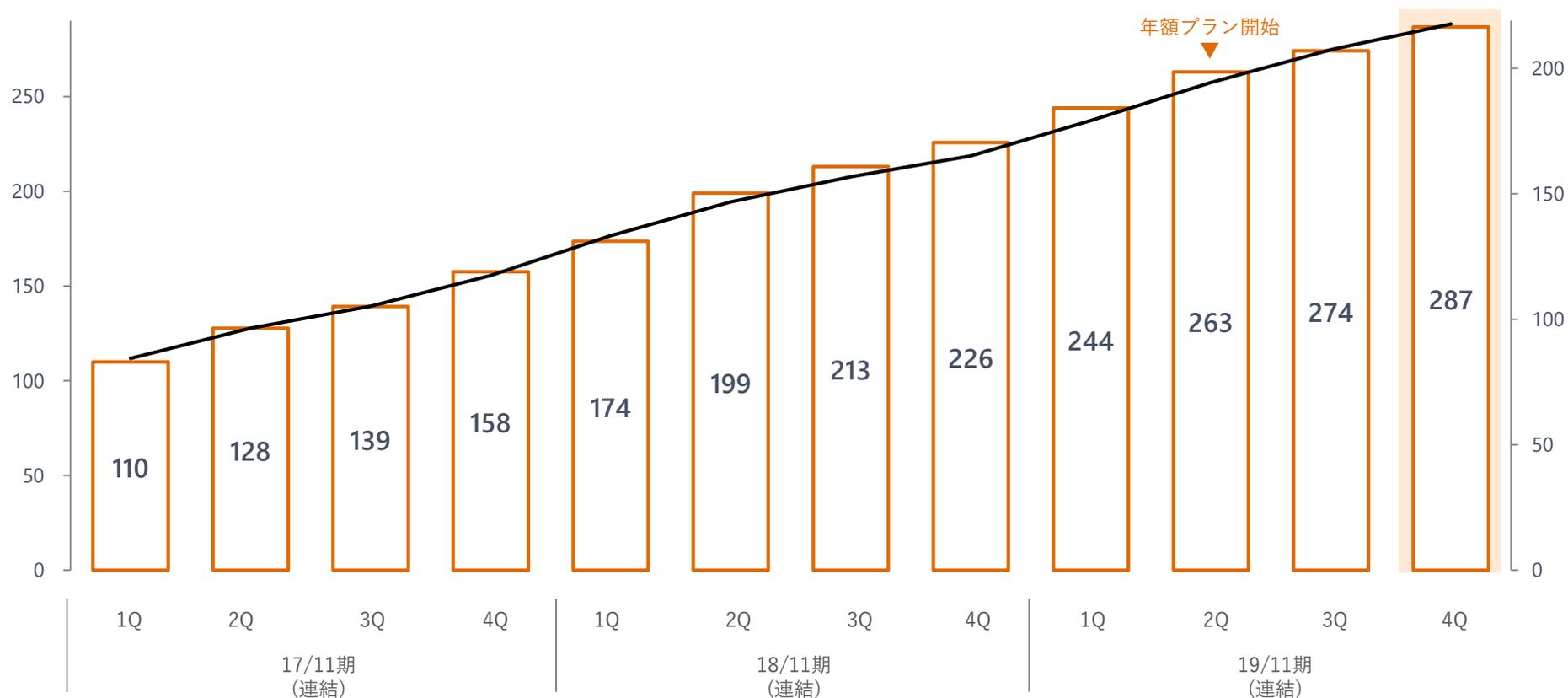
49

課金ユーザーは順調に増加し、**21万人***を突破。

前年同期比
+27%

(百万円) □プレミアム課金収入 ■プレミアム課金ユーザー数

(千人)



※ 2019年11月末時点

メディア / 広告収入（売上高推移）

50

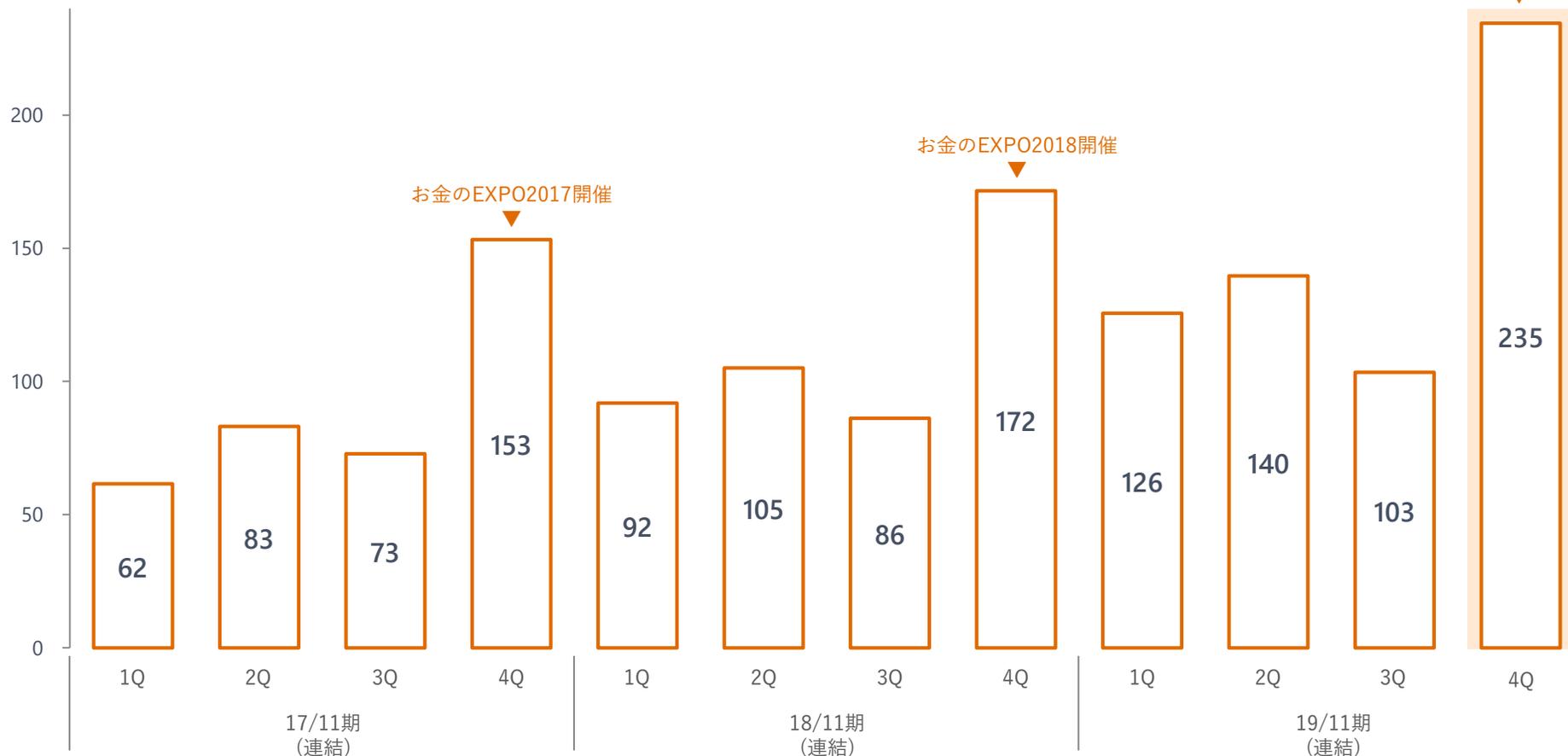
前年同期比**37%**の成長を達成。

4Qは11月に「お金のEXPO2019」を開催。

(百万円)

前年同期比
+37%

お金のEXPO2019開催



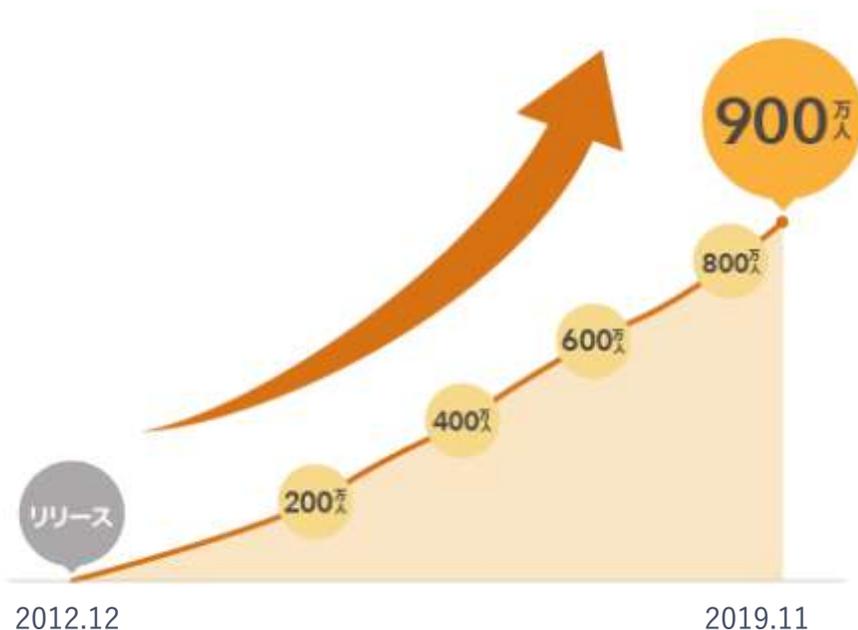
※ メディア / 広告収入は、くらしの経済メディア『MONEY PLUS』での広告収入、イベント開催（お金のEXPO等）における協賛金・参加費収入、『mirai talk』などのPFM事業収入を含む

『マネーフォワード ME』利用者数の伸びが加速

51

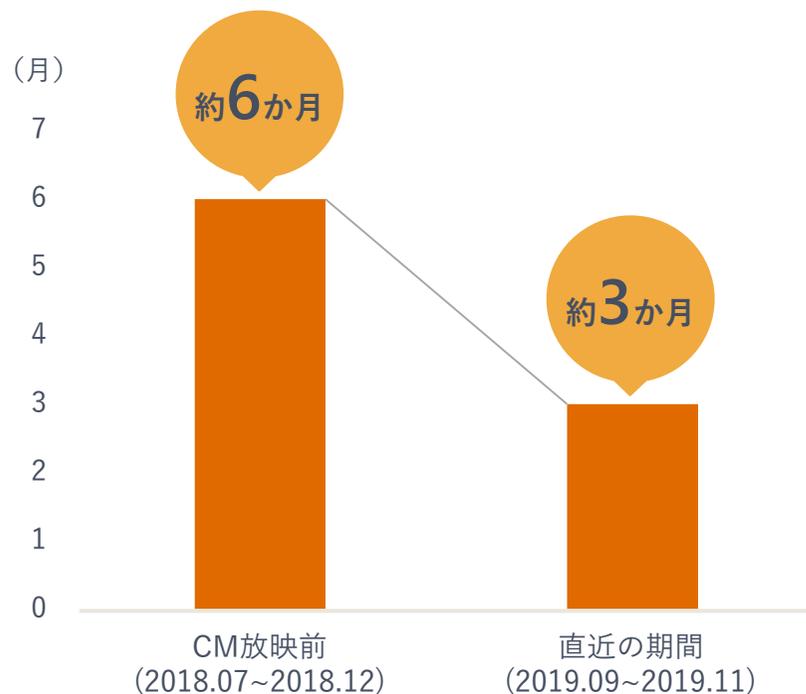
『マネーフォワード ME』の利用者数は**900万人**を突破。
今期初に実施したテレビCMの効果等により、着実に新規利用者を獲得。

利用者数は900万人を突破



利用者数の伸びは加速

新規利用者を50万人獲得するのに要した月数の比較



年始の大規模プロモーション

52

家計管理のニーズが高まる年始に合わせて大規模プロモーションを実施。



お金の「見える化」から「課題解決」へ

53

家計や資産の見える化に加え、貯金や資産運用のアドバイスなど、課題解決をサポートする新サービスをリリース。

 **Money Forward** おかねせんせい Beta



 **Money Forward** お金の相談



A person wearing a white short-sleeved button-down shirt and a lanyard with an ID badge is standing in a meeting room. The room has a wooden table with several sheets of paper and numerous colorful sticky notes (blue, yellow, green, pink) scattered across it. The sticky notes contain handwritten text in various languages, including English and Chinese. In the background, there are windows with blinds and a red chair. The overall scene suggests a collaborative meeting or workshop.

Money Forward X

Money Forward X 売上高推移

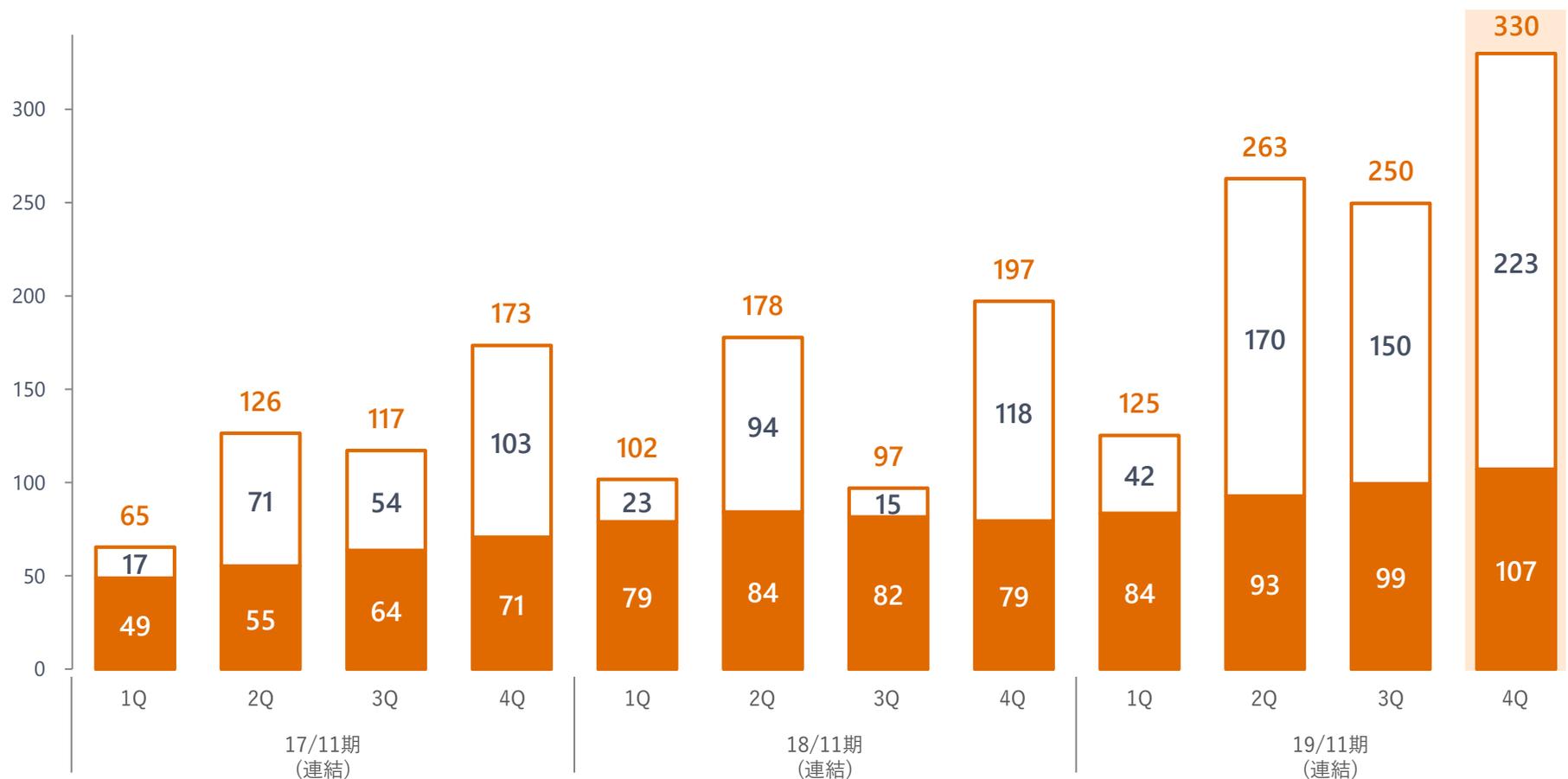
55

ストック／フロー収入ともに**過去最大**。

サービス提供先の増加により、ストック収入は堅調に拡大。

前年同期比
+67%

(百万円) ■ストック収入 □フロー収入



※ 初期開発費に伴うフロー収入の売上計上は金融機関への検収が完了した時点で行われるため、サービスのリリース時期とは必ずしも一致しない

『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

『通帳アプリ』
金融機関お客様向け通帳アプリを開発



その他の取り組み

『MFUnit』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』



『家計簿Unit』



『レンディングマネージャー*1』
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

『au WALLET アプリ*2』で
2,000以上の金融機関の残高・
明細管理が可能になる機能を共同開発

※1 『レンディングマネージャー』は、株式会社NTTドコモの商標

※2 『au WALLET アプリ』は、KDDI株式会社の商標

NEW

NTTデータとの共同開発
法人・個人事業主向け会員制ポータルサイト



『〈はまぎん〉ビジネスコネクト』*
複数口座の預金情報や入出金情報の一元管理、
電子帳票の閲覧など様々な取引が可能

『Business Financial Management』



『おかしん資金管理サービス“まとめて資金管理”』
金融機関向け法人用資金管理サービス

※ 2020年1月20日より提供開始予定

The image shows a modern office or meeting space. The walls are composed of light-colored wood panels and frosted glass sections. A long, light-colored wooden table runs across the middle of the room. Underneath the table, there are several grey, four-legged stools. The ceiling is white with recessed lighting. An orange rectangular overlay is positioned on the left side of the image, containing the text "Money Forward Finance" in white. The floor is covered with a patterned carpet in shades of grey, blue, and yellow.

Money Forward Finance

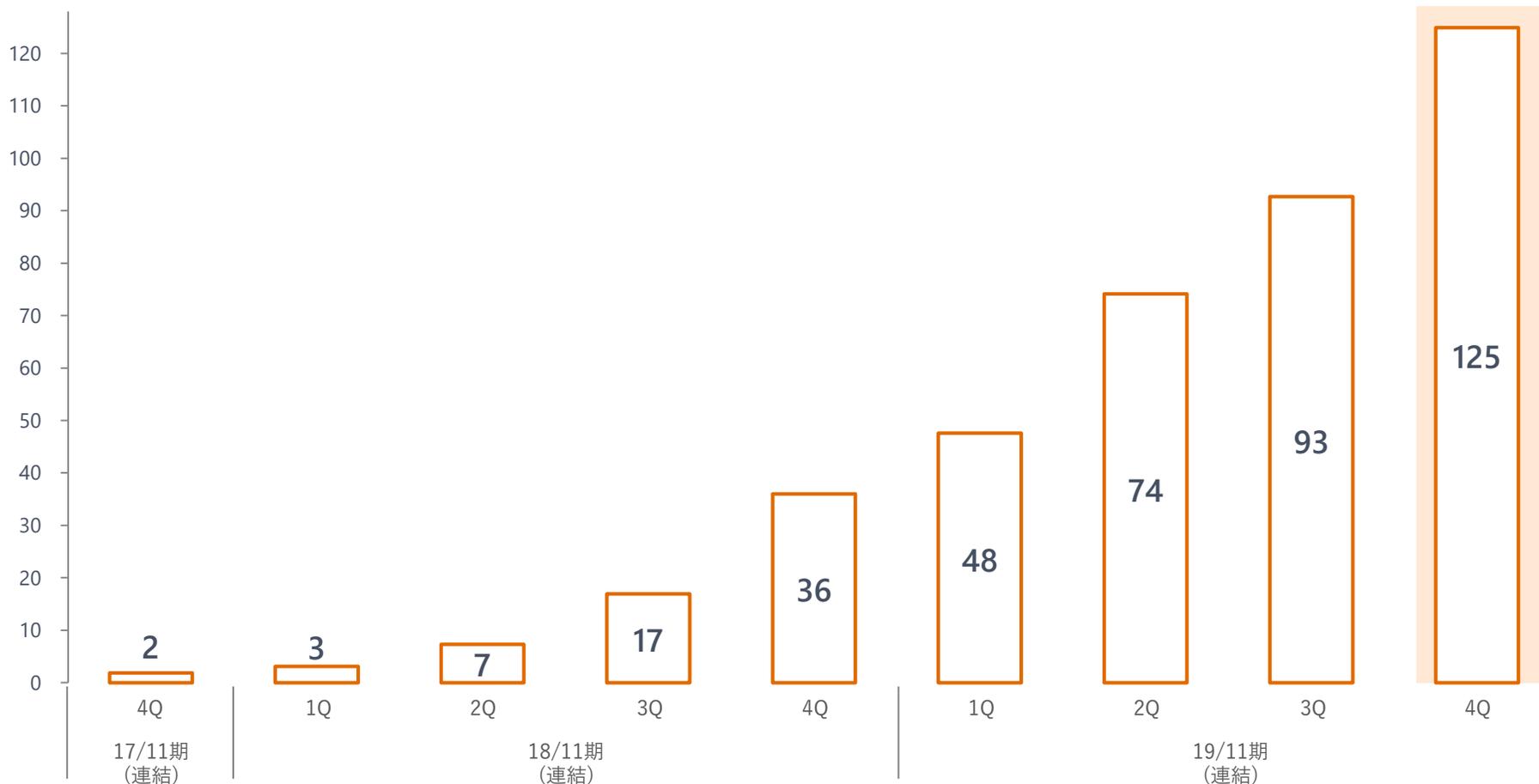
Money Forward Finance 売上高推移

59

前年同期比+247%の成長を実現。企業間後払い決済サービス『MF KESSAI』が急成長を牽引。

前年同期比
+247%

(百万円)



サービス開始から2年半で取扱高100億円を突破*。

さまざまな企業の請求業務における業務負担の軽減や、資金繰り改善を支援。



個人事業主向け融資サービスを提供開始

61

オンライン融資サービス『Money Forward BizAccel』を個人事業主向けに提供開始。より幅広い資金ニーズに対応。

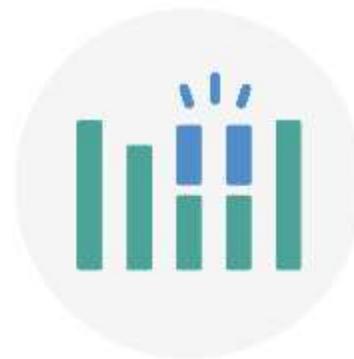


攻めの資金調達 成長に向けた投資資金



- ・ スタッフを増員したい
- ・ 先行した設備投資をしたい
- ・ 大きな仕入れを行いたい

守りの資金調達 一時的な運転資金の補填



- ・ 売上入金までつなぎたい
- ・ 閑散期の資金を補いたい
- ・ 税金を支払いたい

その他の戦略的取り組み



サステナビリティのWEBサイトを日英同時にオープン 63

これまでのESGに関する取り組みをWEBサイトで公開。引き続きすべての人のお金の課題を解決し、サステナブルでチャレンジできる社会づくりを目指す。



参照系・更新系ともにFintech企業として**国内最多**^{*1}の契約を締結。「成長戦略フォローアップ」^{*2}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。

	銀行		信用金庫		労働金庫		農水産業 協同組合	
	参照系	更新系	参照系	更新系	参照系	更新系	参照系	更新系
個人	39	1	249 ^{*3}	—	13	—	641	—
法人	17	8	249 ^{*3}	—	13	—	—	—

合計944の金融機関とのAPI連携が可能に^{*4}

※1 当社調べ

※2 2019年6月「成長戦略フォローアップ」（首相官邸ホームページ）

※3 2019年12月26日現在。249の信用金庫のうち1金庫は今後連携予定

※4 2019年12月末時点



2020年11月期業績見通し

今後の成長投資方針

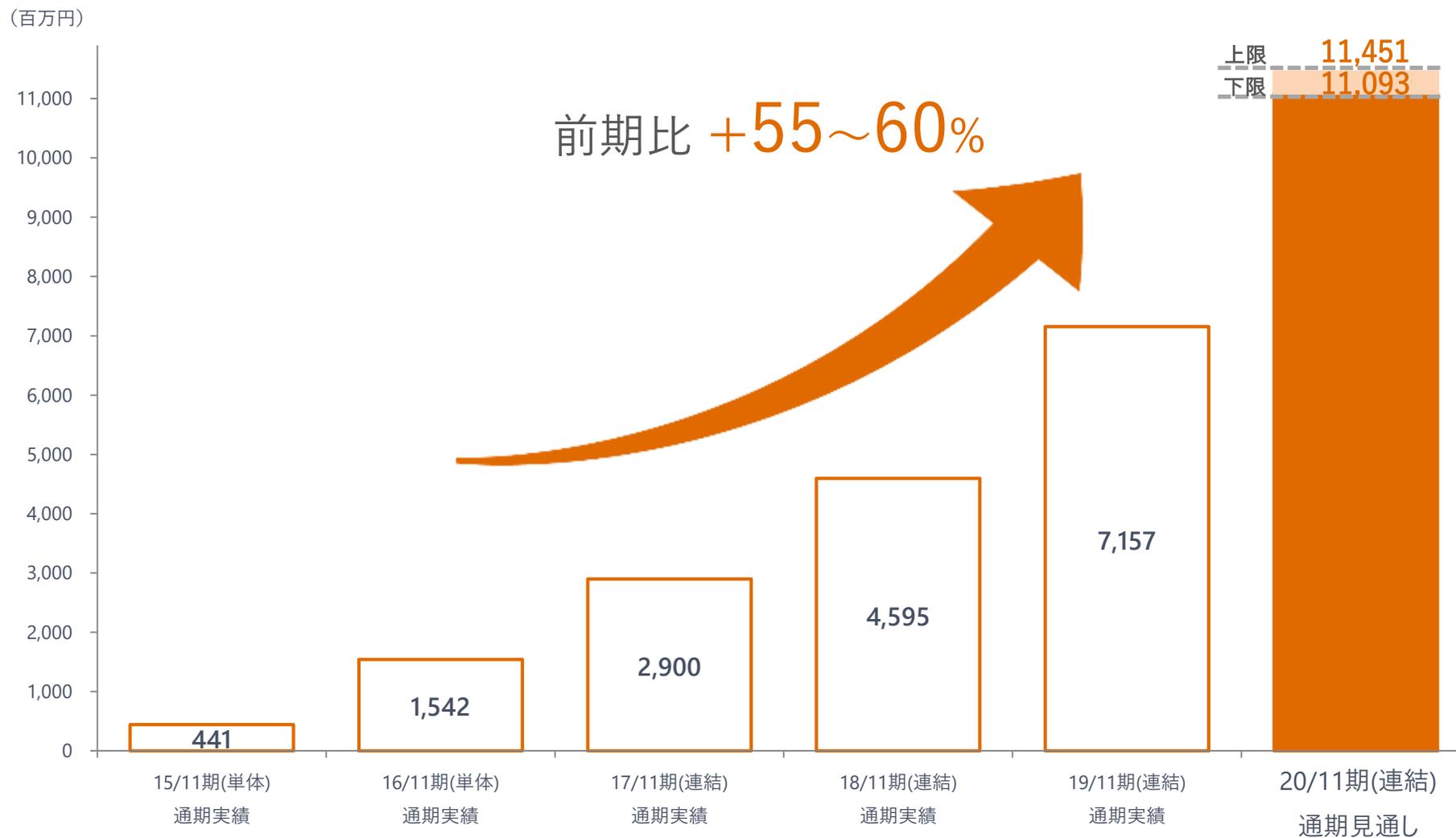
- サブスクリプションモデルのため、中長期的なキャッシュフローの最大化を重視。
- 2020年11月期は、SaaSビジネスであるBusinessドメインの成長投資を加速。
- 成長投資については外部環境、競合状況を見極めつつ、経営指標の健全性を堅持しながら実行。
- M&Aに関しては、戦略的かつ財務的な規律に沿った案件を厳選して取り組む。

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、さらなる企業価値向上を図る。

2020年11月期連結売上高見通し

売上高は111億～115億円と、**前期比+55～60%の成長**を見込む。

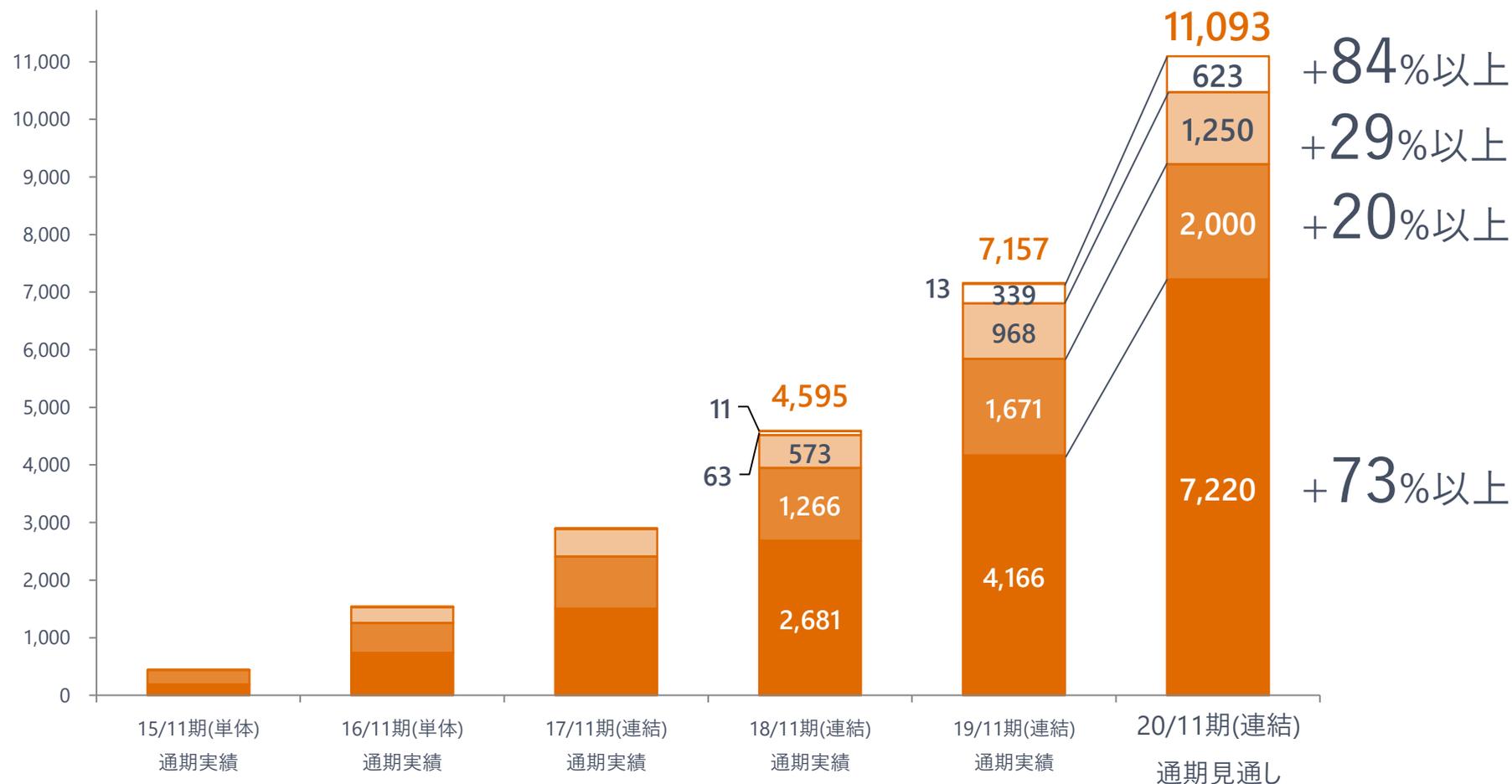


※ 2016年11月期以前は単体、2017年11月期以降は連結

事業ドメイン別売上高見通し

全てのドメインでの高成長を見込む。高成長のプラットフォーム事業である Businessドメインへの積極投資を継続。

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

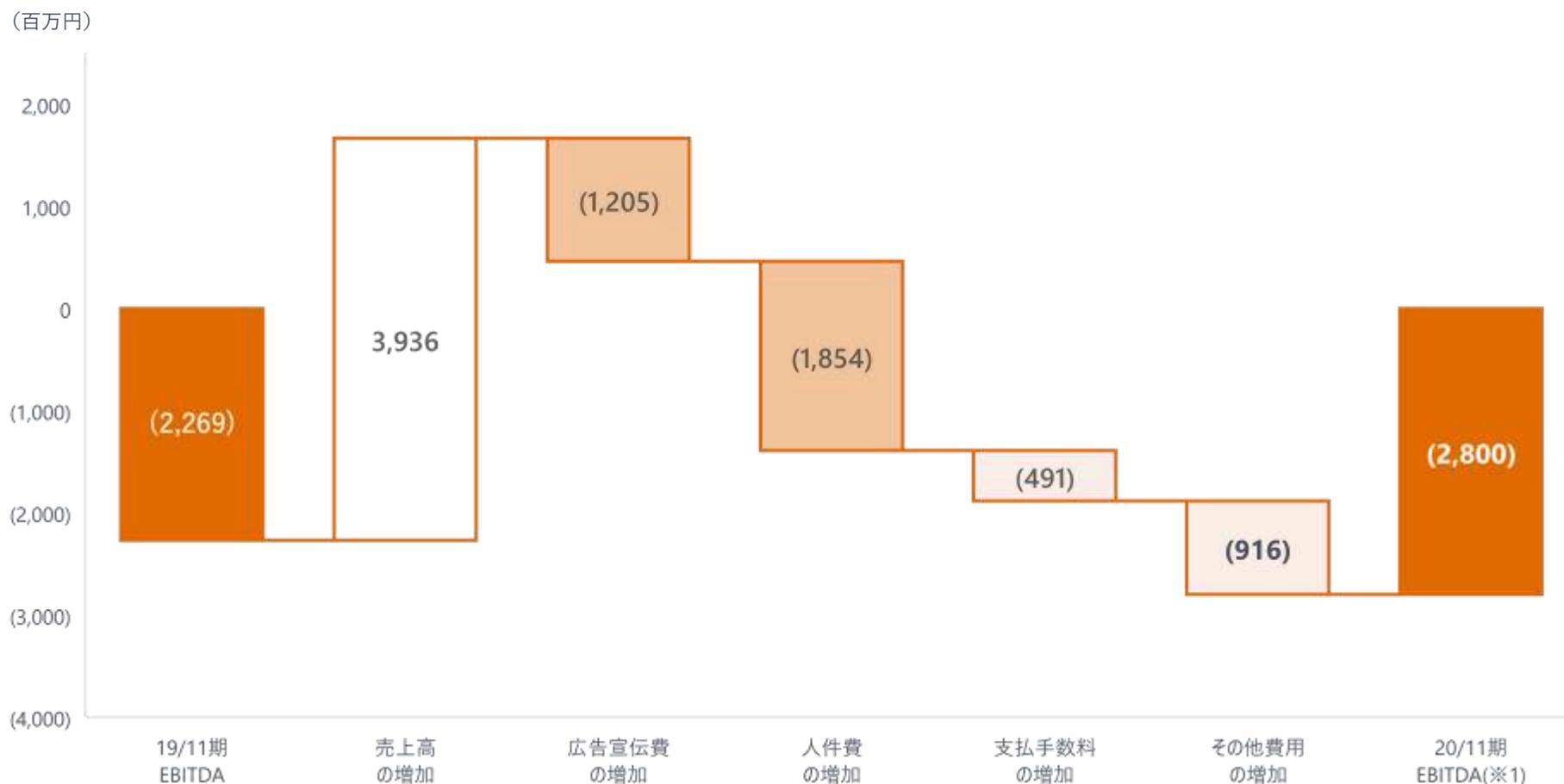


※ 2020年11月期売上高見通し下限111億円の内訳

※ 2020年11月期期初よりスマートキャンプ社のP/Lを連結開始

EBITDAの変動要因

上半期を中心に実行するTVCM等の認知向上施策により広告宣伝費が増加。



※ 2020年11月期EBITDA見直し下限の場合。 20/11期 EBITDA = 営業損益 + 減価償却費・償却費 + 営業費用に含まれる税金費用

巨大な潜在市場で事業展開。さらなる成長を目指す

70

マネーフォワードグループの4ドメインを合計した潜在市場規模(TAM^{*1})は3.6兆円。



- ※1 Total Addressable Marketの略称。一定の前提の下、外部の統計資料や公表資料、当社サービス実績をもとに、マネーフォワードグループの4ドメインにおいて想定される潜在的な市場規模をそれぞれ推計
- ※2 バックオフィスSaaSの潜在市場規模と国内SaaSマーケティングの潜在市場規模の合計。バックオフィスSaaSの潜在市場規模は国内における当社グループの全潜在ユーザー企業において『マネーフォワード クラウド』が導入された場合の、全潜在ユーザー企業による年間支出総額金。全潜在ユーザー企業は、個人事業主と従業員が1,000名未満の法人の合計。国税庁2017年調査、総務省2016年6月経済センサス活動調査、総務省2017年労働力調査をもとに当社作成。国内SaaSマーケティング潜在市場規模はSaaSの潜在市場規模と国内主要上場/上場予定SaaS企業の平均売上対広告宣伝費比率により算出。SaaS潜在市場規模は富士キメラ総研「ソフトウェアビジネス新市場2019年版」2019年度見込のバックオフィスSaaSの市場占有率と、バックオフィスSaaSの潜在市場規模より推定。国内主要上場/上場予定SaaS企業の平均売上対広告宣伝費比率は、マネーフォワード、ラクス、ユーザベース、ウォンテッドリー、ユーザーローカル、カオナビ、チャットワーク、Sansan、freee、サイボウズ、チームスピリットにおける直近決算期の有価証券報告書、決算説明資料より当社作成
- ※3 国内における『マネーフォワード ME』の全潜在利用者数においてプレミアムサービスが利用された場合の、全潜在利用者による年間支出総額金、および、生命保険、住宅ローン、証券口座、クレジットカードの年間新規申込数を、当社実績に基づく送客手数料で乗じた金額。全潜在ユーザーは、都銀5行のネットバンキング口座数をもとに国内のネットバンキング総ユーザー数を推計し、『平成28年版 金融情報システム白書』をもとに当社作成。新規申込数は一般社団法人生命保険協会 平成30年度保有契約種類別統計表、日本証券業協会レポート2019年7月17日「個人株主の動向について」、国土交通省平成30年度「民間住宅ローンの実態に関する調査 結果報告書」、日本クレジット協会 平成30年クレジット関連統計をもとに当社作成
- ※4 国内における受託開発ソフトウェア業の全市場規模において、Xドメインが提供するサービス範囲の市場規模を推計。総務省 平成30年情報通信業基本調査および当社のサービス提供実績にもとづく推定により当社作成。
- ※5 国内における売上5億円未満の企業の年間必要運転資金において、企業間後払い決済サービスが利用される割合と、『MF KESSAI』のサービスが導入された場合の年間総手数料額により算出。必要運転資金は「売掛債権+棚卸資産-仕入債務」より算出。2016年度中小企業庁中小企業実態基本調査をもとに当社作成



お金を前へ。人生をもっと前へ。

Appendix

会社概要



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。



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年証券会社に入社し2年間営業職に従事。2007年法科大学院を卒業し、2008年弁護士登録。2009年SBI証券に入社し、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。2011年SBIホールディングスに出向し、社長室長として主にグループ戦略推進、子会社管理に従事。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月に株式会社マネーフォワード入社。2018年に取締役に就任。



金坂 直哉

取締役執行役員
コーポレートディベロップメント担当
マネーフォワードシンカ株式会社 代表取締役

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リー業務、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。2019年10月、グループ会社のマネーフォワードシンカ株式会社代表取締役に就任。



竹田 正信

取締役執行役員 マネーフォワードビジネスカンパニーCOO

2001年インターネット広告代理店にて企画営業職に従事。2003年株式会社マクロミルに入社し、2008年取締役に就任。同社の経営企画部門を主に管掌し、事業戦略、人事戦略、企業統合、新規事業開発を主導。2012年株式会社イオレに転じ、取締役経営企画室長に従事。2016年株式会社クラビス取締役に就任。2017年株式会社クラビスのグループ会社化に伴い、マネーフォワードに参画。

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。



岡島 悦子

社外取締役

株式会社プロノバ 代表取締役社長

三菱商事、ハーバードMBA、マッキンゼー・アンド・カンパニーを経て、2002年、グロービス・グループの経営人材紹介サービス会社であるグロービス・マネジメント・バンク事業立上げに参画、2005年より代表取締役。2007年、プロノバ設立、代表取締役就任。経営チーム強化コンサルタント、ヘッドハンター、リーダー育成のプロ。



田中 正明

社外取締役

日本ペイントホールディングス株式会社

代表取締役 会長 兼 社長 CEO

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。



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。



倉林 陽

社外取締役

DNX Ventures 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DNX Venturesに参画しManaging Director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。

連携サービス

3,500を超える
サービスとの連携

テクノロジー

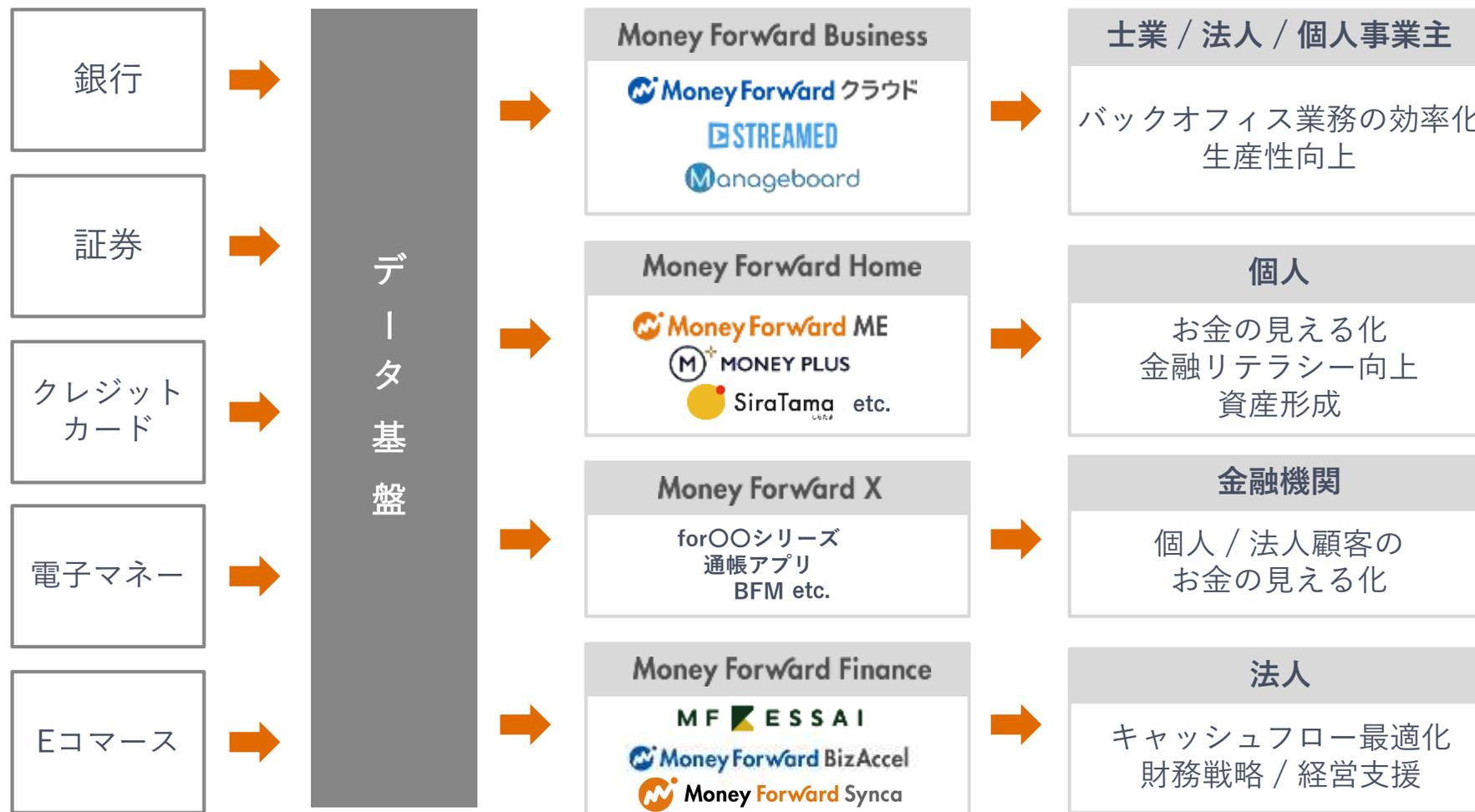
アカウントアグリ
ゲーション/API連携

サービス

UI / UXに強みを持つ
多彩なサービスライン

ユーザー / 提供価値

幅広く全国に広がる
ユーザー層



	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	100%	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%	オンライン融資サービスの企画・開発・運営
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研究
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
マネーフォワードシンカ	100%	フィナンシャル・アドバイザーサービス 成長企業経営支援サービス
スマートキャンプ	72%	SaaSマーケティングプラットフォーム『BOXIL』の運営 『BALES』『Biscuet』によるインサイドセールス支援

※ スマートキャンプ社について、B/Sは2019年11月期 期末より、P/Lは2020年11月期 期初より連結開始

(百万円)	2019年11月期4Q (2019年9月-2019年11月)					2019年11月期4Q累計 (2018年12月-2019年11月)				
	実績	前年同期		前四半期		実績	前年同期		通期予想 (下限)	
		実績	増減率	実績	増減率		実績	増減率	予想	達成率
連結売上高	2,216	1,469	+50.9%	1,881	+17.8%	7,157	4,595	+55.8%	7,122	100.5%
Business	1,235	833	+48.3%	1,159	+6.6%	4,166	2,681	+55.4%	4,075	102.2%
Home	521	397	+31.2%	378	+38.1%	1,671	1,266	+32.0%	1,848	90.4%
X	330	197	+67.3%	250	+32.1%	968	574	+68.7%	860	112.5%
Finance	125	36	+246.9%	93	+34.8%	339	63	+435.6%	339	100.1%
その他	5	5	+1.4%	3	+100.7%	13	11	+17.2%	-	-
売上総利益	1,335	792	+68.6%	1,220	+9.5%	4,324	2,783	+55.4%	-	-
売上総利益率	+60.2%	+53.9%	+6.3pt	+64.8%	-4.6pt	+60.4%	+60.6%	-0.1pt	-	-
EBITDA	△532	△246	-	△271	-	△2,269	△654	-	△2,420	93.8%
EBITDA (広告宣伝費除く)	△100	△162	-	△28	-	△748	△203	-	△1,031	72.6%

上場以来の当社株価・出来高推移

80



※ 2020年1月10日時点

「成長戦略フォローアップ」において、政府がFintech推進のためのKPIを設定。バックオフィスのクラウド化率は2022年までに4割程度への拡大を目指す*1。

オープンAPIの拡大

2020年6月までに、80行程度以上の銀行におけるオープンAPIの導入を目指す*2。

キャッシュレス決済比率の倍増

2025年6月までに、キャッシュレス決済比率を倍増し、4割程度とすることを目指す*3。

バックオフィスのクラウド化率を4割に

2022年6月までに、IT化に対応しながらクラウドサービス等を活用してバックオフィス業務(財務・会計領域等)を効率化する中小企業等の割合を2017年時点の4倍程度とし、4割程度とすることを目指す*1。

資金循環効率を5%改善

2020年度までに、日本のサプライチェーン単位での資金循環効率（サプライチェーンキャッシュコンバージョンサイクル：SCCC）を5%改善することを目指す*3。

※1 2017年6月「未来投資戦略2017 第2-1-5. FinTech の推進等」（首相官邸ホームページ）

※2 2019年6月「成長戦略フォローアップ」（首相官邸ホームページ）

※3 2019年6月「令和元年度革新的事業活動に関する実行計画」（首相官邸ホームページ）

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、ARPA（課金顧客あたり売上高）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・グループジョインも引き続き検討。

Sales & Marketingへの費用投下

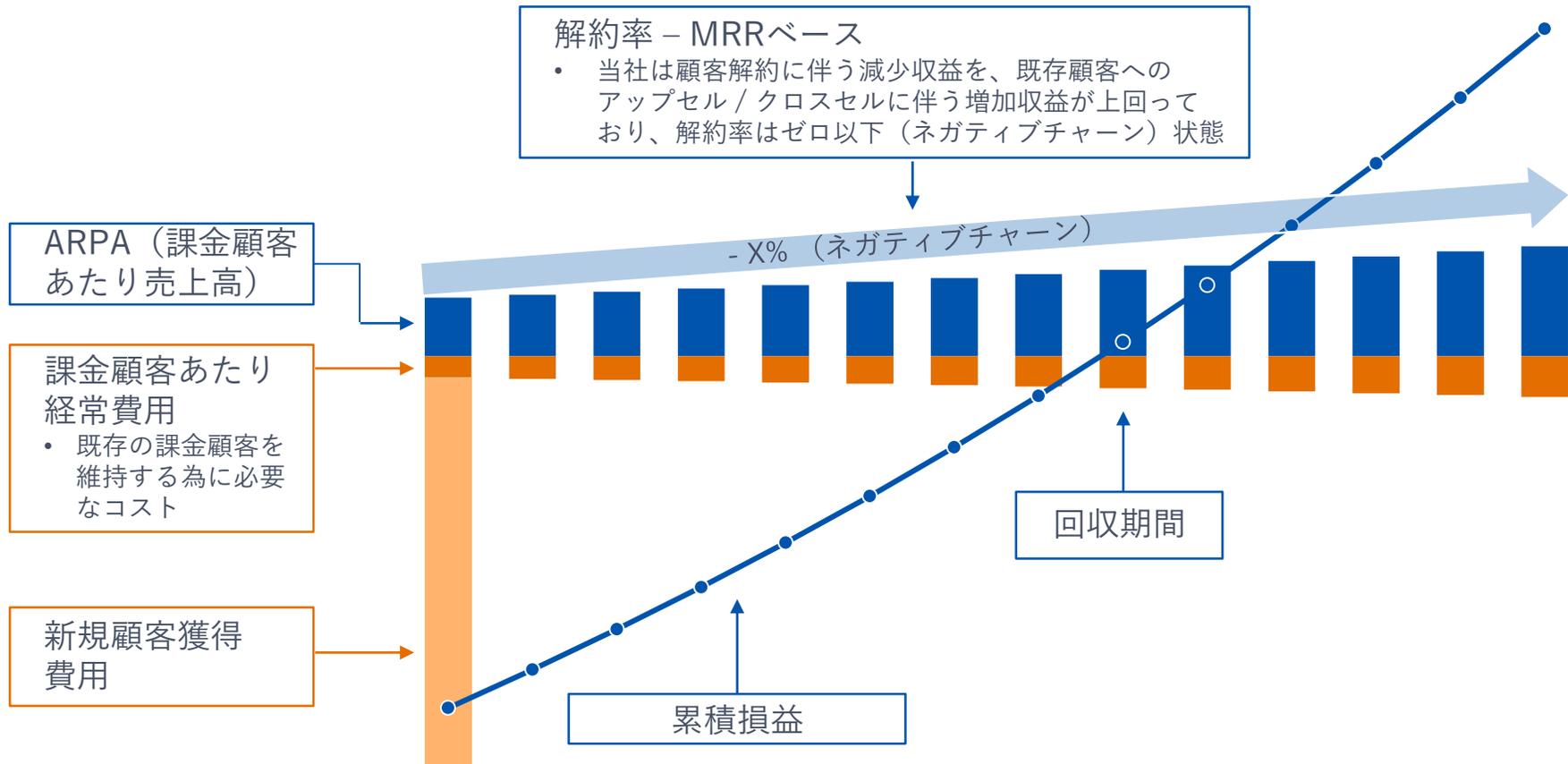
- ユニットエコノミクス（経営指標）が健全である限り、セールス&マーケティングへの費用投下は継続。投資判断に活用される主なユニットエコノミクス：回収期間、ARPA（課金顧客あたり売上高）、新規顧客獲得費用、解約率（MRRベース）。

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縮小や終了も検討。

ユニットエコノミクスに基づく投資判断

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。



MRR	月間経常収益（Monthly Recurring Revenue）。 対象月の月末時点におけるストック収入合計額。
ARR	年間経常収益（Annual Recurring Revenue）。 各期末時点におけるMRRを12倍して算出。
グループARR	各期末時点におけるグループMRRを12倍して算出。グループMRRは、Businessドメインの『マネーフォワードクラウド』等クラウドサービスの課金収入並びにスマートキャンプ社の継続顧客からの売上高、Homeドメインのプレミアム課金収入、Xドメインのストック収入、Financeドメインの企業間請求代行サービス『MF KESSAI』の売上高を含む。
顧客数	Businessドメインが提供するサービスを有料で利用している土業パートナーと、WEB等を通じた直販先の法人事業者・個人事業主の合計。
ARPA	課金顧客あたり経常収益（Average Revenue per Account）。 各期末時点におけるARR ÷ 顧客数で算出。
解約率 顧客数ベース	各期における月次平均解約率。 $1 - N\text{月解約顧客数} \div N-1\text{月末顧客数}$ で算出。
解約率 MRRベース	各期におけるMRR基準の月次平均解約率。 $1 - N-1\text{月末時点顧客の}N\text{月末MRR} \div N-1\text{月末MRR}$ で算出。
ネットレベニュー リテンション	売上継続率。 $N-1\text{期末時点における課金顧客から生じる}N\text{期末時点におけるストック収入} \div N-1\text{期末時点におけるストック収入}$ で算出。 既存顧客一人あたりの売上が増加するとプラスになる一方、解約顧客が増加するとマイナス要因となる。
セールス効率性	$N\text{期増加売上高} \div N-1\text{期セールス\&マーケティング費用}$ 。 セールス&マーケティング費用は、ビジネスドメインにおける、広告宣伝費、セールス人員の人件費、採用教育費、旅費交通費、その他販売促進にかかる費用を合計したものの。

サービス概要

バックオフィスSaaSの潜在市場規模

マネーフォワードが現在注力している、バックオフィスSaaSの潜在市場規模は**約1兆円**^{*1}になると試算。

事業者数

個人事業主



450万

小規模事業者^{*2}



150万

中規模事業者^{*2}



30万

※1 国内における当社グループの全潜在ユーザー企業において『マネーフォワードクラウド』が導入された場合の、全潜在ユーザー企業による年間支出総額金。全潜在ユーザー企業は、個人事業主と従業員が1,000名未満の法人の合計。国税庁2017年調査、総務省2016年6月経済センサス活動調査、総務省2017年労働力調査をもとに当社作成

※2 従業員19名以下の法人を「小規模事業者」、20名～999名の法人を「中規模事業者」と定義

国内SaaS市場の今後の拡大に伴い、国内SaaSマーケティングの潜在市場規模も約0.9兆円まで拡大すると試算される。

SaaS潜在市場規模*1

売上対広告費率*2

6.0兆円

×

14.7%

=

0.9兆円

※1 富士キメラ総研「ソフトウェアビジネス新市場2019年版」2019年度見込のバックオフィスSaaSの市場占有率17.3%と、前頁記載のバックオフィスSaaSの潜在市場規模より推定

※2 国内主要上場/上場予定SaaS企業の平均売上対広告宣伝費比率。マネーフォワード、ラクス、ユーザベース、ウォンテッドリー、ユーザーローカル、カオナビ、チャットワーク、Sansan、freee、サイボウズ、チームスピリットにおける直近決算期の有価証券報告書、決算説明資料より当社作成

クラウドサービスが選ばれる理由

時間と場所、端末を選ばず利用可能。

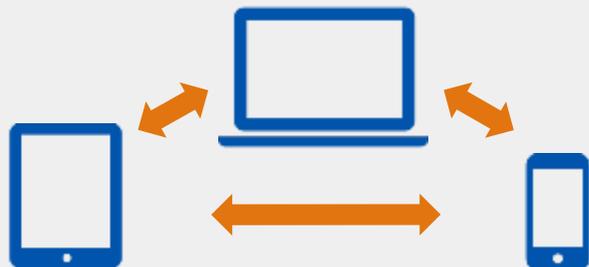
インターネットにつながれば
端末問わず利用可能



データを自動バックアップ
端末の破損や紛失、災害時も安心



リアルタイムにデータ共有が可能



バージョンアップも無料で対応



手入力での煩雑な作業が多かった世界から、クラウドで繋がる、自動連携の世界への転換を実現する。

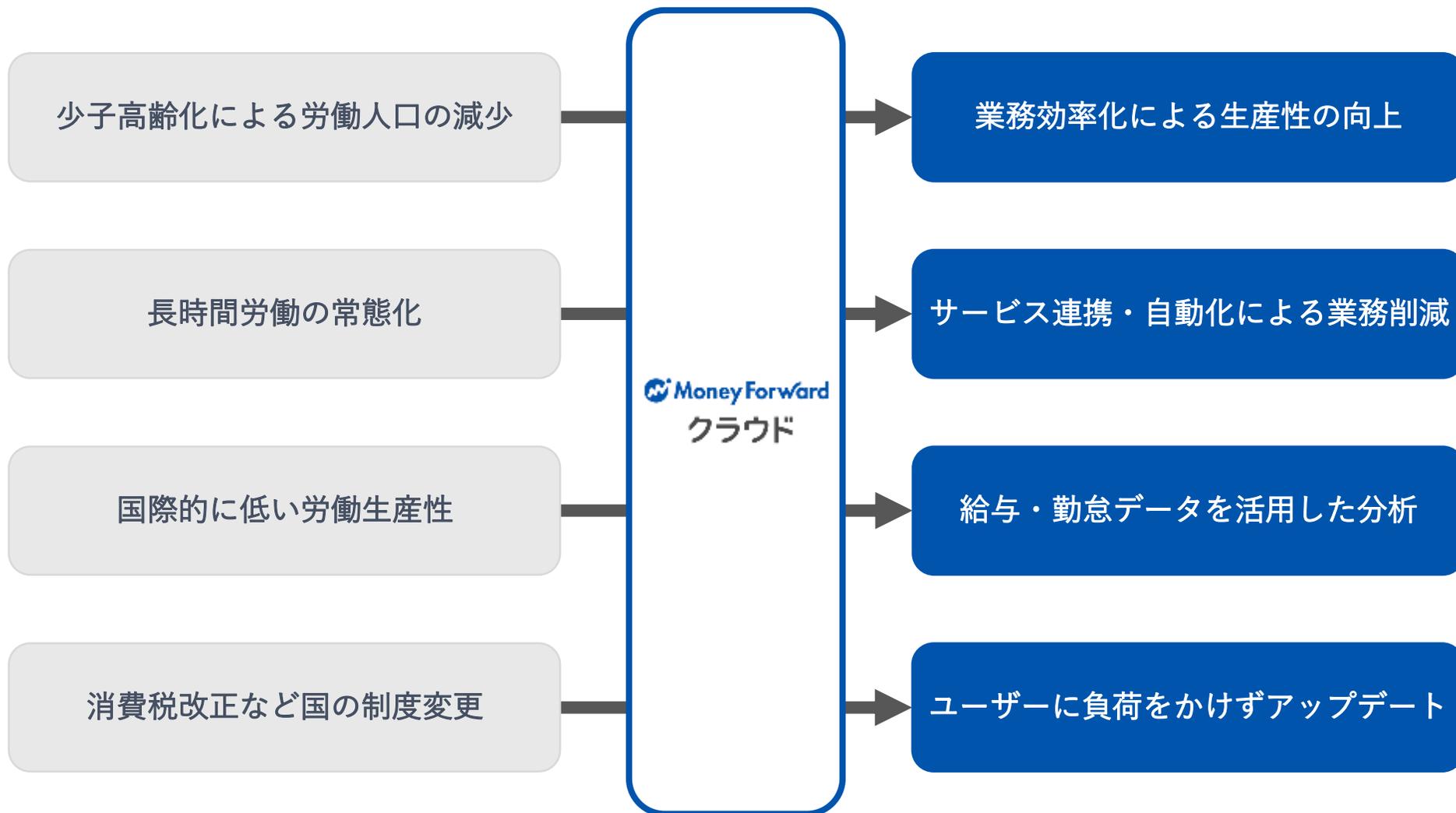
「紙」を見ながら入力する
従来型のバックオフィス



Money Forward クラウド
による統合されたバックオフィス



日本社会が抱える働き方の課題を解決できるサービスを目指す。



SaaSプラットフォーム

91

『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
- Money Forward クラウド勤怠

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がITの恩恵をもちます。

バックオフィス全体を最適化するプラン提供

92

個人事業主および従業員数30名以下の法人向けに6サービスがお得に使えるプランを提供。バックオフィスの幅広い課題を解決する。

バックオフィスの効率化をサポート

マネーフォワードクラウド

Money Forward クラウド会計
クラウド確定申告

+

Money Forward クラウド請求書

+

Money Forward クラウド経費

+

Money Forward クラウド給与

+

Money Forward クラウド勤怠

+

Money Forward クラウドマイナンバー

法人 月額 3,980 円～

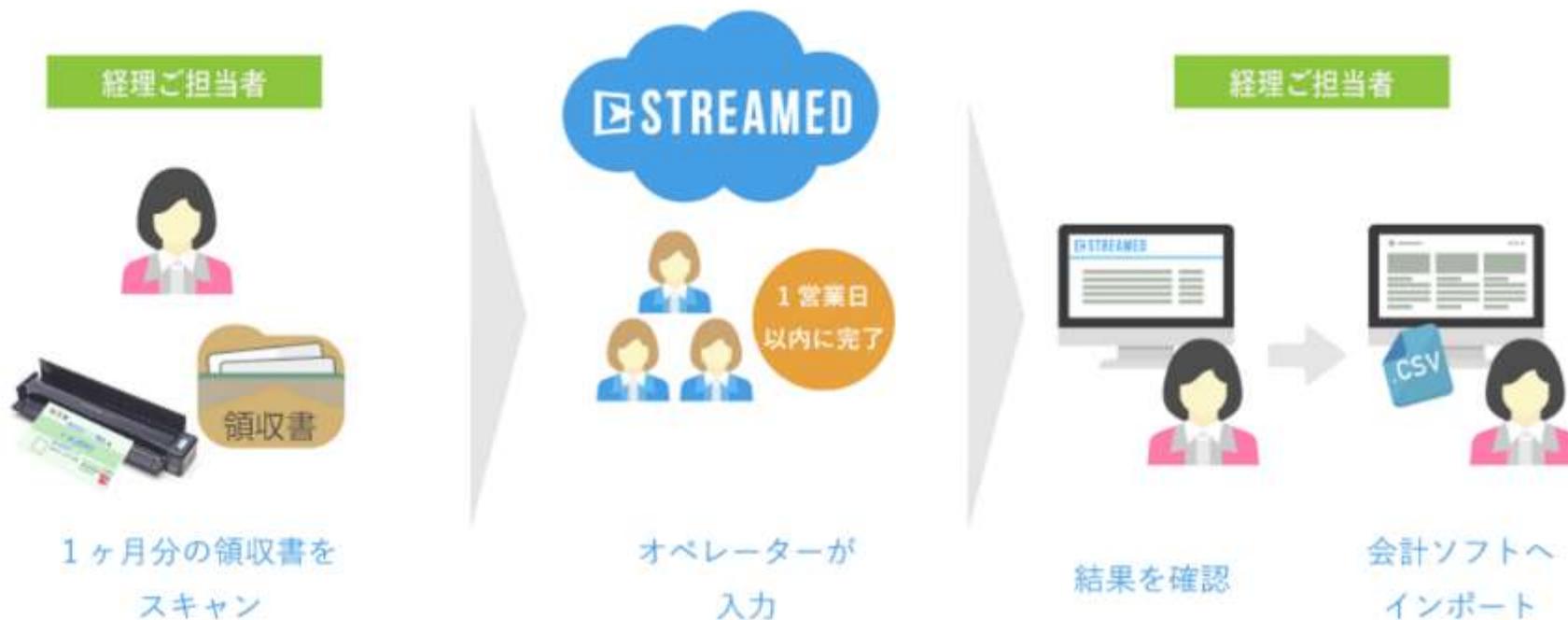
個人事業主 月額 1,280 円～

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



『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

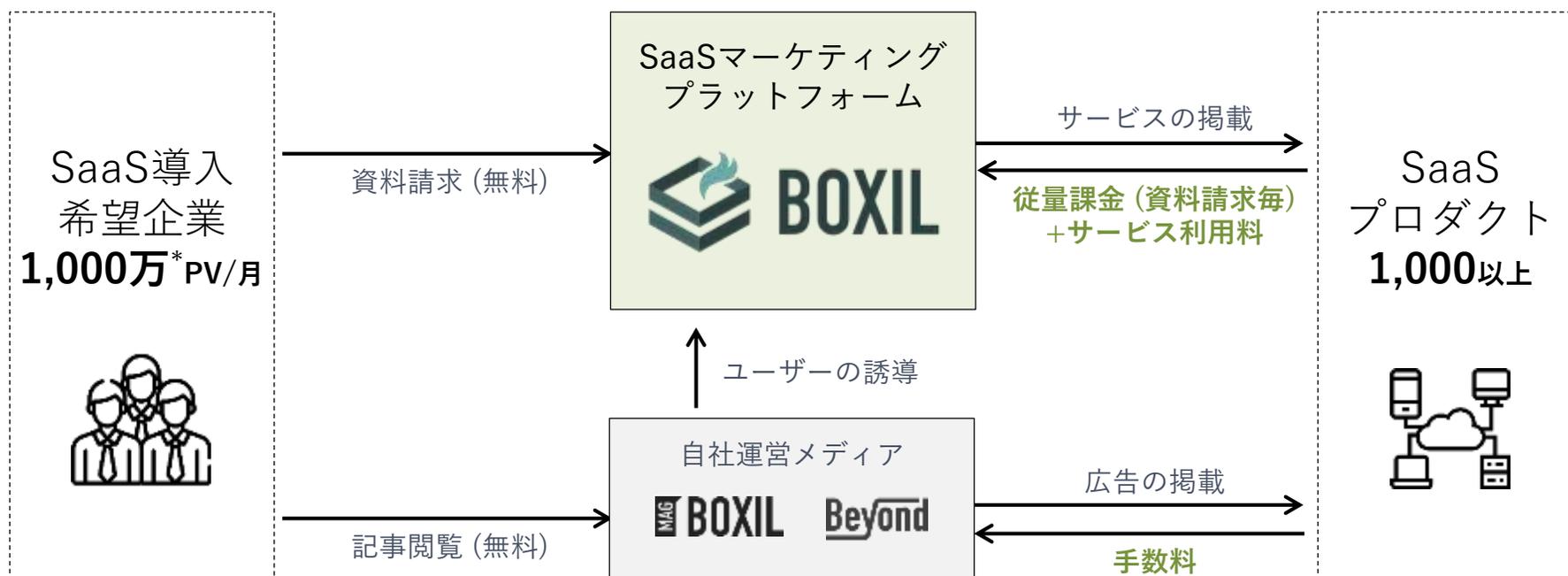
予実管理

経営アクション

Manageboard

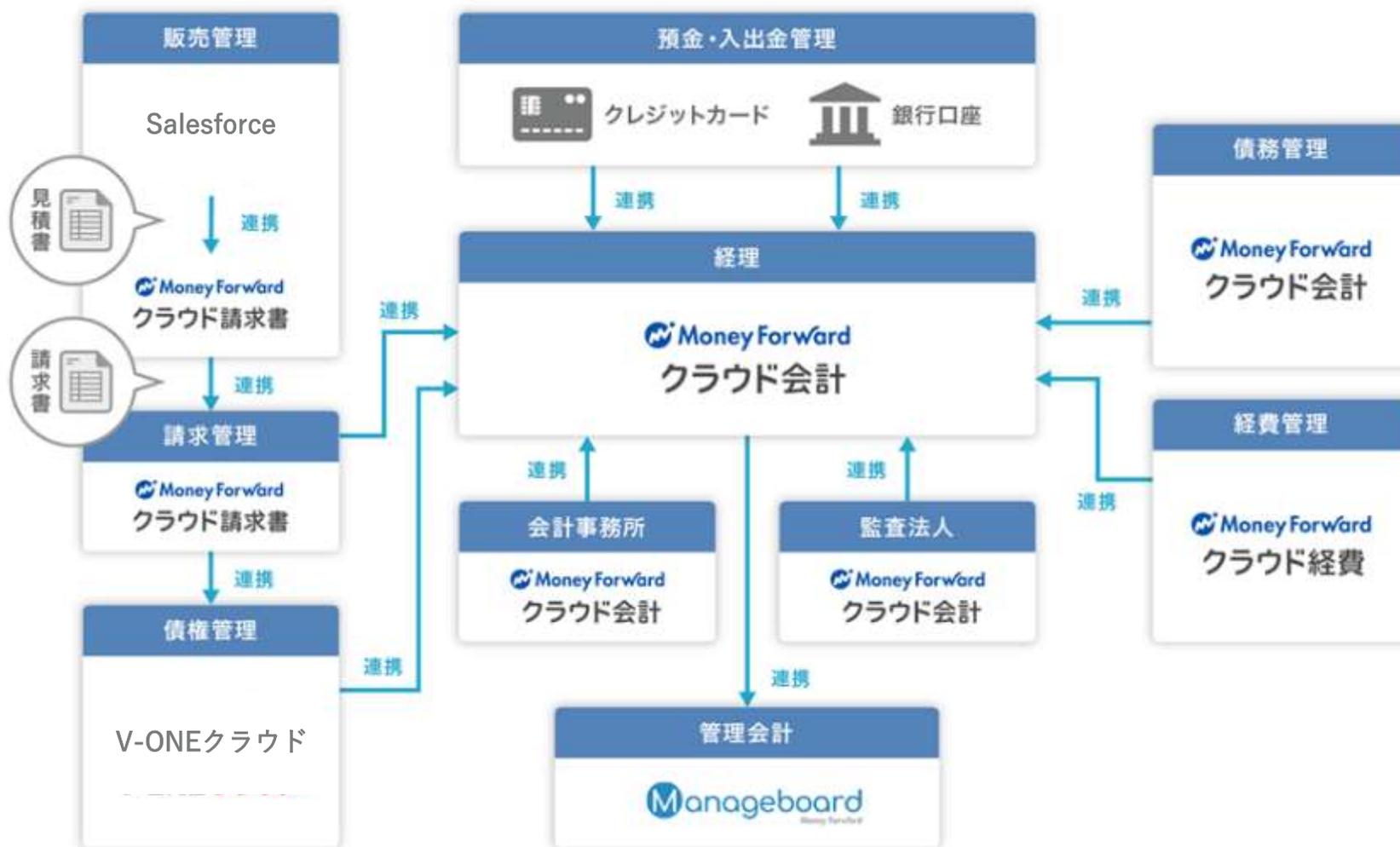
- AI監査（仕訳チェック）
- データ入力の自動化
- AI自動仕訳
- 経営数値の見える化
- 予実分析
- 業績・決算予測
- キャッシュフロー予測
- 財務戦略顧問による予算策定・資金調達サポート

月間1,000万PV以上*のSaaS導入希望企業と、1,000以上のSaaSプロダクトをマッチングし、主に資料請求数に連動する従量課金を行う。



※ 2019年10月の月間PV数は1,130万。

『マネーフォワード クラウドシリーズ』と提携サービスとの連携で業務効率化に貢献。



『マネーフォワードクラウドシリーズ』と提携サービスとの連携で業務効率化に貢献。



未上場の資金調達額Top100企業*のうち**4割以上**の企業が利用するプラットフォームに。全国の土業と連携しながら、多くの成長企業・上場企業を支援。

会計事務所	成長企業	上場企業
TripleGood	DOME UNITED	Chatwork
 Seven Rich 会計事務所 Seven Rich Accounting	BIZREACH Mirrativ	giftee*
 有限会社 アクシス	Astroscale	CADDi
act-cess	CAMPFIRE	UZABASE
BUSINESS NAVIGATION	SPACEMARKET	VALUE COMMERCE
シマ会計	ビザスク	ff feedforce
 税理士法人アーリークロス	Taimee	
TOTAL Group 税理士法人 TOTAL	COCON	

※ 2018年1月1日から2019年8月1日までに資金調達を実施した未上場企業について、当社で調査した資金調達額Top100企業

	会計事務所チャンネル 会計事務所 + 顧問先	WEBチャンネル 個人事業主 SME	直販チャンネル コーポレート
注力 プロダクト	会計 / 給与 / 勤怠 / STREAMED / Manageboard	パーソナルプラン ビジネスプラン	経費 / 給与 / 勤怠
ディストリ ビューション	フィールドセールス	WEB中心 (インバウンド)	フィールドセールス インサイドセールス
価格 (例)	(月額) 会計 2,980円 STREAMED 12,000円~ MB 49,800円~	パーソナルライト スモールビジネス 月額 1,280円~ 月額 3,980円~ 年額 11,760円~ 年額 35,760円~ (月あたり980円) (月あたり2,980円) パーソナル ビジネス 月額 2,480円~ 月額 5,980円~ 年額 23,760円~ 年額 59,760円~ (月あたり1,980円) (月あたり4,980円)	経費 500円/人 給与 300円/人 勤怠 300円/人
マーケ ティング	FSによる訪問 イベント・セミナー	WEB広告 SEO 自然流入	FSによる訪問 ISによる架電 イベント・セミナー

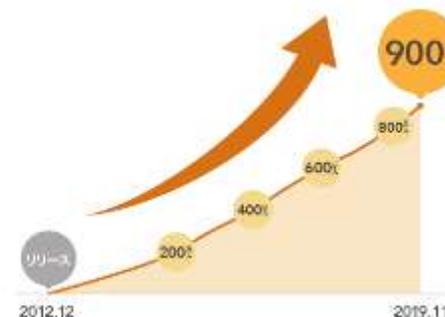
家計簿アプリシェアNo.1*1。利用者数は900万人を突破し、家計簿アプリ利用者の約4人に1人は『マネーフォワード ME』を利用。

対応数No.1(*2) 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

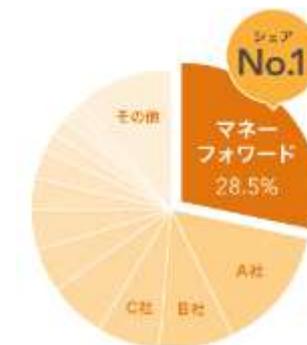
利用者数及びシェア(*1)



利用者数



シェア



※1 楽天インサイト「現在利用している家計簿アプリ」2017年03月23日～2017年3月27日、調査対象者：20～60代家計簿アプリ利用者685名

※2 当社調べ、2019年12月末日現在

iOS、Androidともに高いユーザー評価

101

iOS、Androidともに4以上の高評価。

iOS



4.4/5

6.9万件の評価

Android



4.2/5

3.3万件の評価

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。



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。