



2020年11月期 通期

決算説明資料

目指す社会と社会課題への取り組み	P.2
2020年11月期 通期ハイライト	P.16
Money Forward Business	P.27
Money Forward Home	P.37
Money Forward X	P.43
Money Forward Finance	P.51
その他の戦略的な取り組み	P.57
今後の成長戦略	P.61
2021年11月期業績見通し	P.69
Appendix	P.76



Let's  
make it!

目指す社会と  
社会課題への取り組み



## はじめに

2020年は、新型コロナウイルス感染症が世界中に広がり、私たちの生活に大きな影響をもたらしました。お亡くなりになられた方に哀悼の意を表するとともに、ご遺族の方には心よりお悔やみ申し上げます。感染が確認された方々においては、一日も早い回復を願っております。

また、新型コロナウイルスによる影響が長期化し、2回目の緊急事態宣言が発令されている状況下において、治療や感染拡大防止のため職務を果たして下さっている医療従事者の皆さま、関係者の皆さまに、心から感謝申し上げます。

新型コロナショックによる経済への打撃は避けられませんが、デジタル化による生産性の向上、リモートワークの推進による感染リスクの低減、お金に関する将来不安の軽減などを通じて、少しでも社会のお役に立てるよう、企業の皆さま、個人の皆さまの不安を少しでも軽減できるよう、今年も引き続き社員一丸となりサービスを作り、お届けしてまいります。引き続きご指導、ご鞭撻のほどよろしくお願いいたします。



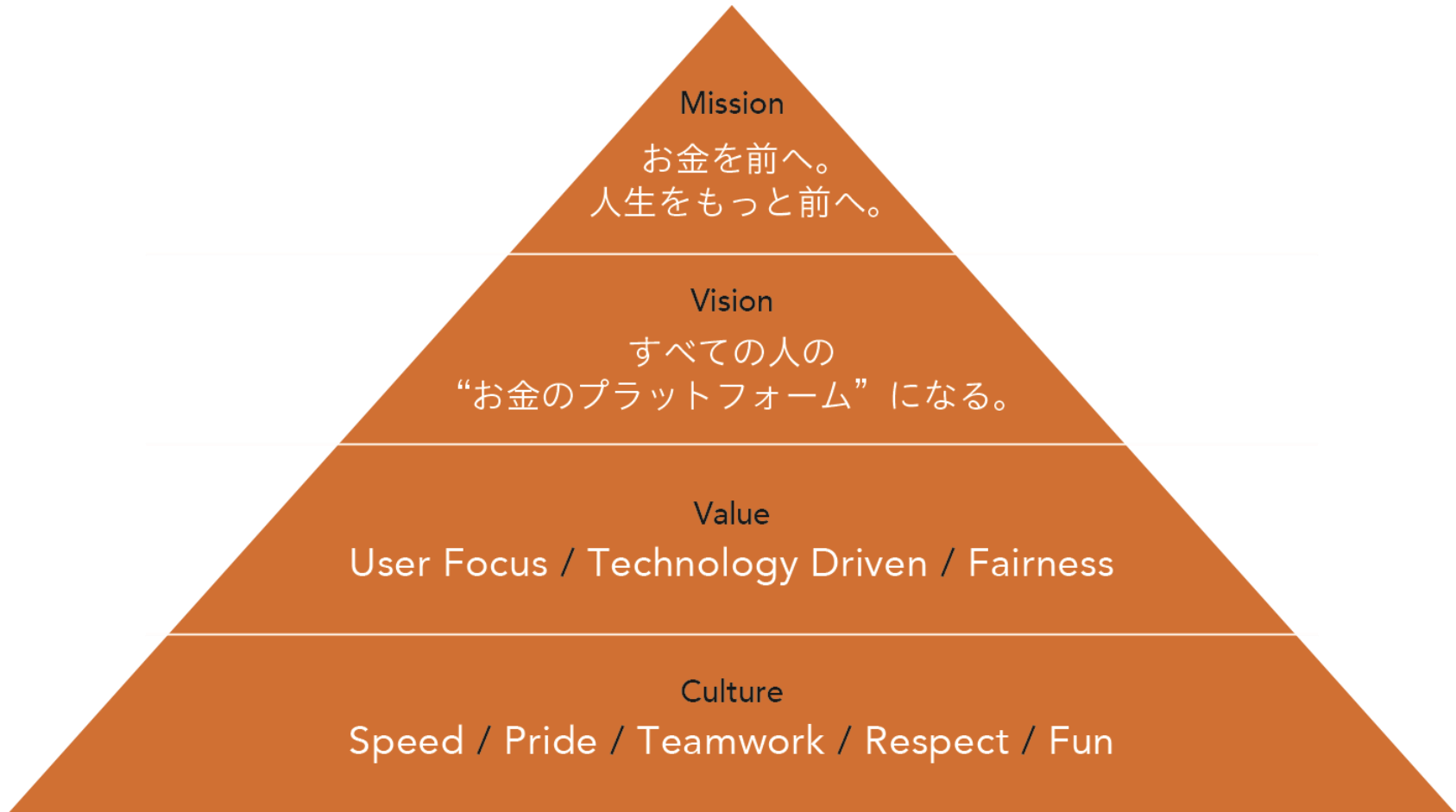
Mission

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。

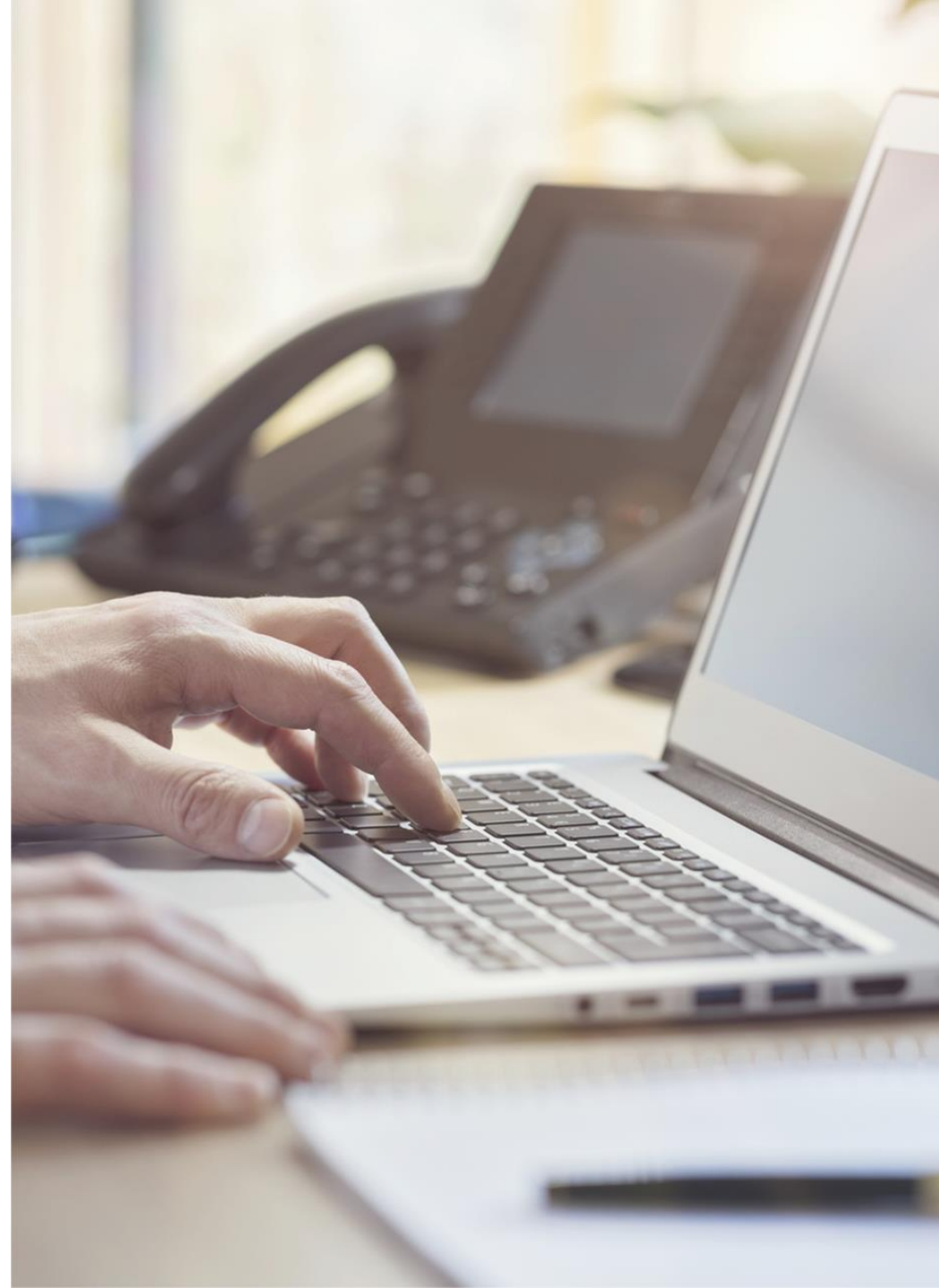
私たちは「お金と前向きに向き合い、可能性を広げることができる」サービスを提供することにより、ユーザーの人生を飛躍的に豊かにすることで、より良い社会創りに貢献していきます。



## 解決したい社会課題（企業）

- 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
- リモートワーク下での円滑な事業経営と従業員の安全の確保
- 運転資金の確保

→コロナ禍で重要性が高まった課題



## 解決したい社会課題（個人）

- 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

- 家計の悪化
- 非接触サービスの利用ニーズ

→コロナ禍で重要性が高まった課題





# SaaS/Fintech領域での事業展開を通して、 社会課題解決に取り組む

## 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

会計 / 確定申告 / 請求書 / 給与 / 経費 / マイナンバー / 勤怠 / 社会保険 / Box

### Money Forward 会社設立

オンラインで会社設立が出来るサービス

### Money Forward クラウドStore

クラウドサービスをお得に利用できるオンラインストア

### Money Forward 開業届

New

オンラインで個人事業主の開業手続きが出来るサービス

### 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 SaaS BOXIL EXPO

マーケティングプラットフォーム

### BALES BALES CLOUD

インサイドセールス支援

### V-ONEクラウド

入金消込・債権管理クラウドサービス

## 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

マネーフォワード MEユーザーのためのFP相談窓口

### Money Forward おかねせんせい Beta

マネーフォワード MEのデータを分析し最適な行動をアドバイス

### Money Forward Career

DX人材特化のキャリア支援サービス

### Money Forward 固定費の見直し

New

個人の家計改善をサポートするサービス

## 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 ○○

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。

### Money Forward Kessai

企業間後払い決済サービス

### Money Forward Early Payment

売掛金早期資金化サービス

### 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

### HIRAC FUND

シード・アーリーステージのスタートアップを支援するアントレプレナーファンド

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。**



公認メンバー事務所数 (会計・社労士事務所)

4,400 超\*1

提携商工会議所数

105\*1

サービス提供金融機関数

39\*1

スクレイピング・API接続済みの金融機関

1,108\*2

\*1 2020年11月末時点。

\*2 数字は2021年1月12日現在。API連携もしくはスクレイピング接続の契約を締結している金融機関（信用金庫、労働金庫、農水産業協同組合を含む）。

# 不安の向こうに、 あるものを。

これからを、どう生きるか。そのために、何をすべきか。

目の前に横たわる大きな不安。けれど、今できることにしっかりと向き合えば、きっと、希望は見えてくるはずです。

たとえば、お金の不安と向き合って、家計や資産の体質改善に取り組む。

会社の収益構造を見つめ直す。働き方を、もっともっと自由にする。

なんでも相談してください。あなたが今、知りたいこと。あなたに今、必要なこと。

様々なサービスや取り組みを通じて、私たちが全力でご提供します。

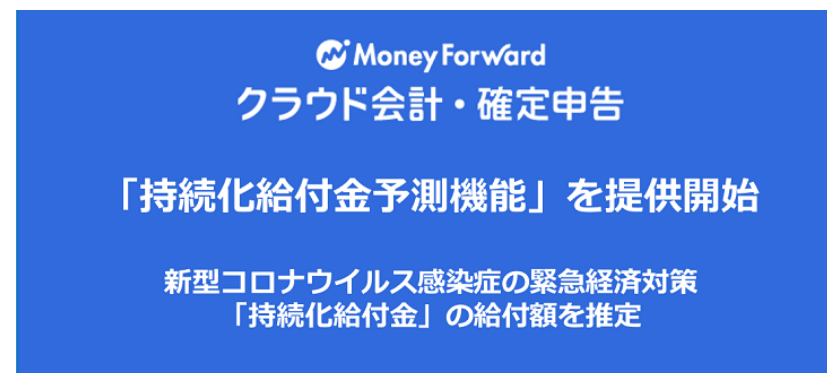
お金を前へ。人生をもっと前へ。今こそ。

コロナ禍で必要なサービスを、事業存続の危機を抱える法人や、生活に不安を抱える個人に向けて無料で提供。



補助金・助成金等の検索情報サイト  
「新型コロナウイルス 支援情報まとめ」を開設

- 3月31日：法人向けの補助金・助成金等の検索情報サイトを開設
- 4月7日：緊急事態宣言
- 4月14日：個人向けの生活支援・給付金等の検索情報サイトを開設



『マネーフォワード クラウド会計・確定申告』  
持続化給付金予測機能を提供開始

- 4月14日：提供開始
- 会計データを元に自動で「持続化給付金」の対象か、いくら給付がもらえるかを予測できる機能を提供

社会のデジタル化に貢献すべく、リモートワーク推進の妨げとなる紙証憑や印鑑の見直しにむけた提言等を実施。



ペーパーレス・はんこレスの社会  
を目指した提言書を発表

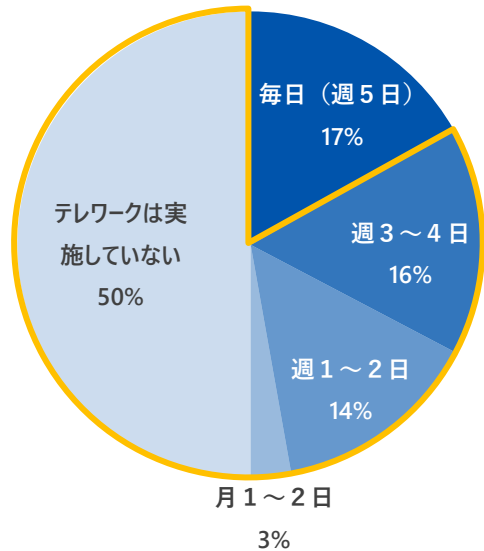
- 5月1日：提言書を発表。企業が慣習的に「紙＋はんこ」で行ってきた業務を見直し、デジタル化に安心して移行するために、**電子契約と電子署名のガイドライン作成が必要**である旨を提言
- 6月19日：内閣府等が「押印についてのQ&A」を公開



「電子インボイス推進協議会」に  
設立発起人として参画

- 7月29日：商取引のデジタル化と生産性向上を目指す「電子インボイス推進協会」を設立
- 12月14日：国際規格「Peppol(ペポル)」に準拠した「日本標準仕様」策定を決定

クラウドサービスの提供に加え、実際のオペレーション改善ノウハウの共有により、中小企業のテレワーク推進を支援。



「経理部門のテレワーク状況調査」を実施

- 4月の緊急事態宣言後も、8割以上の経理財務・会計担当者が出社
- 4割以上が決算対応や請求書の作成・受取など紙書類への対応のために出社

マネーフォワードの経理業務フロー公開！

四半期決算を  
テレワークで  
乗り切った方法

バックオフィスのテレワーク支援  
経理業務フローを公開

- マネーフォワードクラウド会計を利用している当社経理本部の決算作業は、テレワークでの決算対応にスムーズに移行
- 当社経理本部の業務フロー資料をWEB公開

マネーフォワードクラウドの活用により、テレワーク環境でも円滑な業務推進が可能。



**クラウド活用のおかげで、業務への影響はほぼなかった。**

株式会社スマイング 取締役 成澤 紀美 様

クラウドを活用してきたおかげで、コロナウイルスによる業務の影響はほぼありませんでした。在宅ワーク時の就業状況は勤怠で確認し、給与と会計はデータ連携ができています。請求業務もクラウド対応しているので、売掛金回収もスムーズに進めることができました。できることからデジタルシフトを進めてきて良かった！と実感しています。



**クラウド化は、在宅ワーク以外にもあらゆる効果があった。**

株式会社クリーンハウス 取締役 副社長 渡辺 和寛 様

クラウドがないと今の会社になっていないと思います。クラウド会計・USENレジ・G Suiteなどを利用して、クラウド化をしていることにより、在宅ワークも行うことができました。クラウドの活用は、様々なサービスを取り入れるため変化も多く、前向きな方が増え、経理の人材価値の向上（通常の経理業務＋クラウド活用）にも繋がる。クラウドサービスの導入は在宅ワークだけではなく、様々なところで効果を実感しています。

「すべての人のお金の課題を解決し、チャレンジできる社会づくり」に向けて、3つの重点テーマを設定。

### User Forward

ユーザーの人生をもっと前へ。

- ・多様なユーザー（企業、個人事業主、個人）に向けて、お金の課題を解決するサービスを提供
- ・ユーザーの課題を、テクノロジー×デザインで解決
- ・安心してご利用いただくためのセキュリティへの投資促進

### Society Forward

社会をもっと前へ。

- ・多様なパートナーとの共創により、社会のDXに貢献
- ・より良い社会システムの実現を目指した活動
- ・環境に配慮した経営の実践

### Talent Forward

社員の可能性をもっと前へ。

- ・メンバーの可能性を引き出す多様な成長機会の創出
- ・マネジメントによる、メンバー育成へのコミットメント
- ・性別・国籍・年齢・学歴などに関係なく、多様な視点を受容する環境づくり

### 3つの重点テーマを支える土台

マネーフォワードのMission/Vision/Value/Cultureの浸透

攻めと守りを両立させるガバナンス



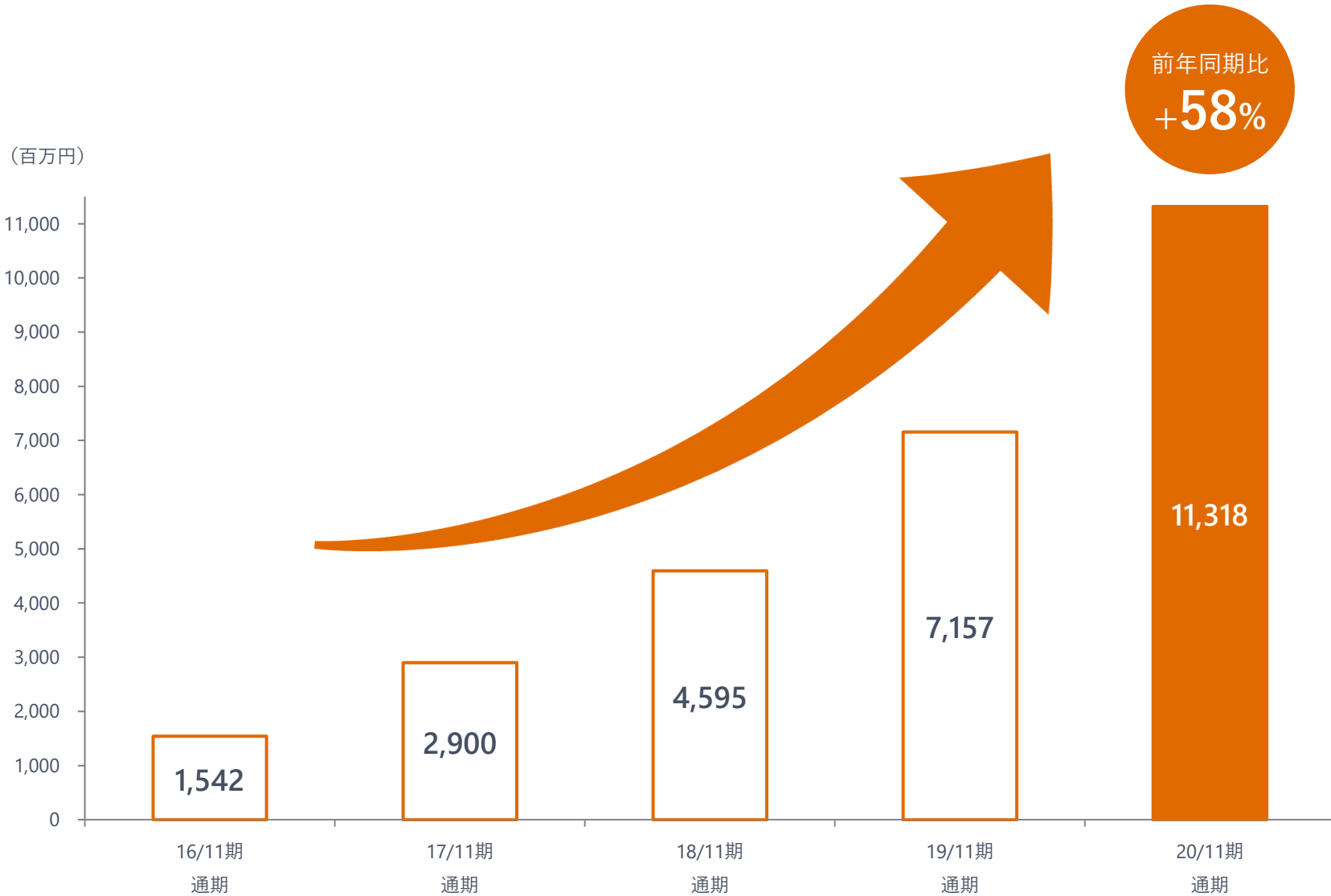
2020年11月期  
通期ハイライト



- 上場来4期連続して売上高、営業利益、EBITDAのいずれも**期初見通し内での着地を達成**。
- 連結売上高は**前年同期比+58%**の113.2億円（期初見通し：110.9億円～114.5億円）。特に、Businessドメインの売上高が**前年同期比+75%**の73.0億円と高成長を牽引。
- 売上総利益は**前年同期比+76%**の76.2億円、EBITDAは△21.7億円（期初見通し：△19.0億円～△28.0億円）。広告宣伝費除くEBITDAは12.0億円の黒字。
- グループストック収益の合計を示すSaaS ARR\*<sup>1</sup>は**82.5億円**に到達。
- グループ全社（個人、個人事業主、法人）の課金顧客数\*<sup>2</sup>は**42万**を突破。

\*1 SaaS ARRはHomeドメイン、Businessドメイン、Xドメインにおける各期最終月のMRRの12倍。SaaS ARRの定義はP21を参照。

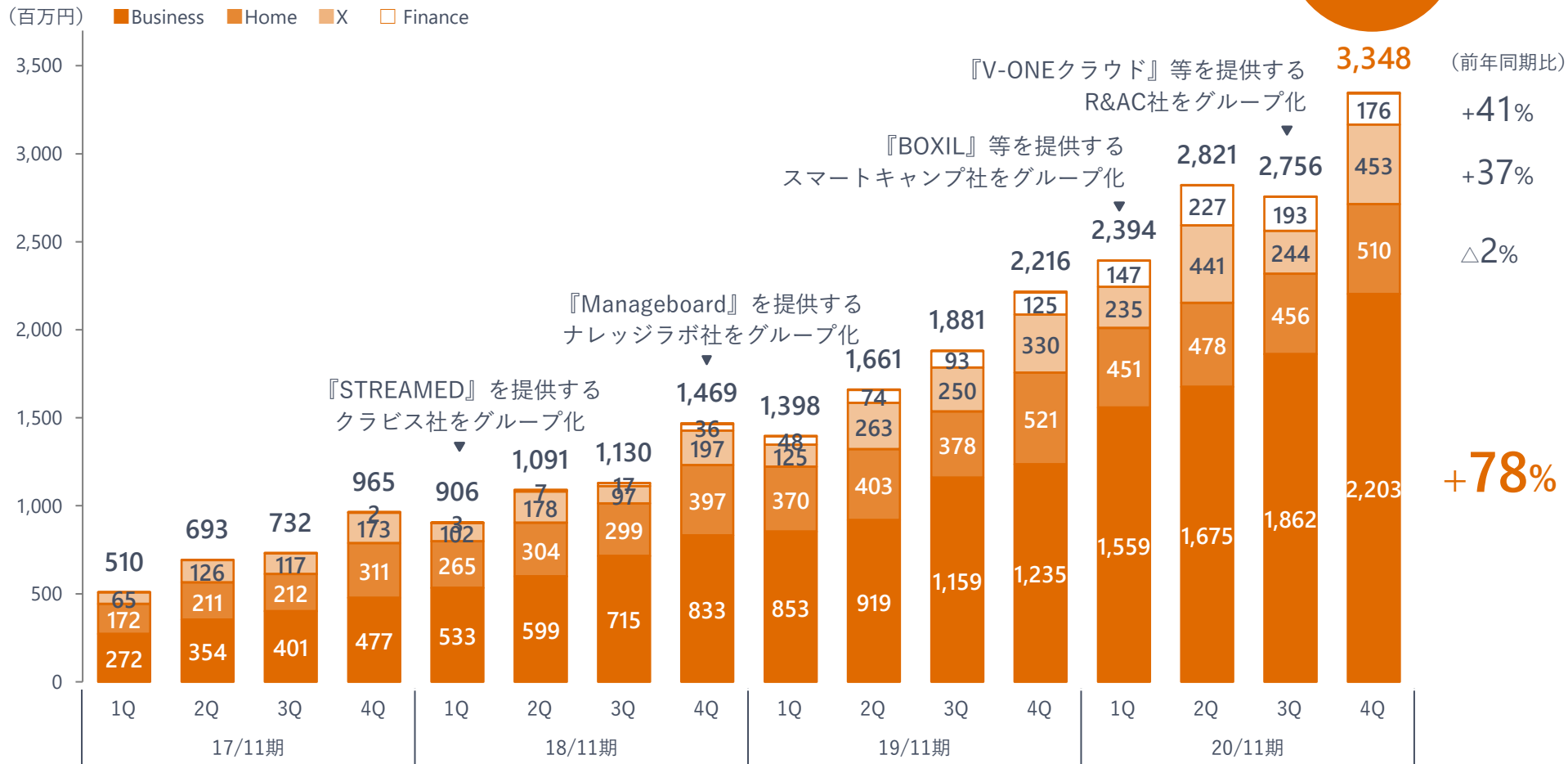
\*2 課金顧客数は、2020年11月末時点のHomeドメインにおける『マネーフォワード ME』のプレミアム課金ユーザー、Businessドメインにおける『マネーフォワードクラウド』、『STREAMED』、『Manageboard』、『V-ONE クラウド』、『マネーフォワード 公認メンバー制度』等に課金する顧客の合計。



\* 2016年11月期は単体、2017年11月期以降は連結。

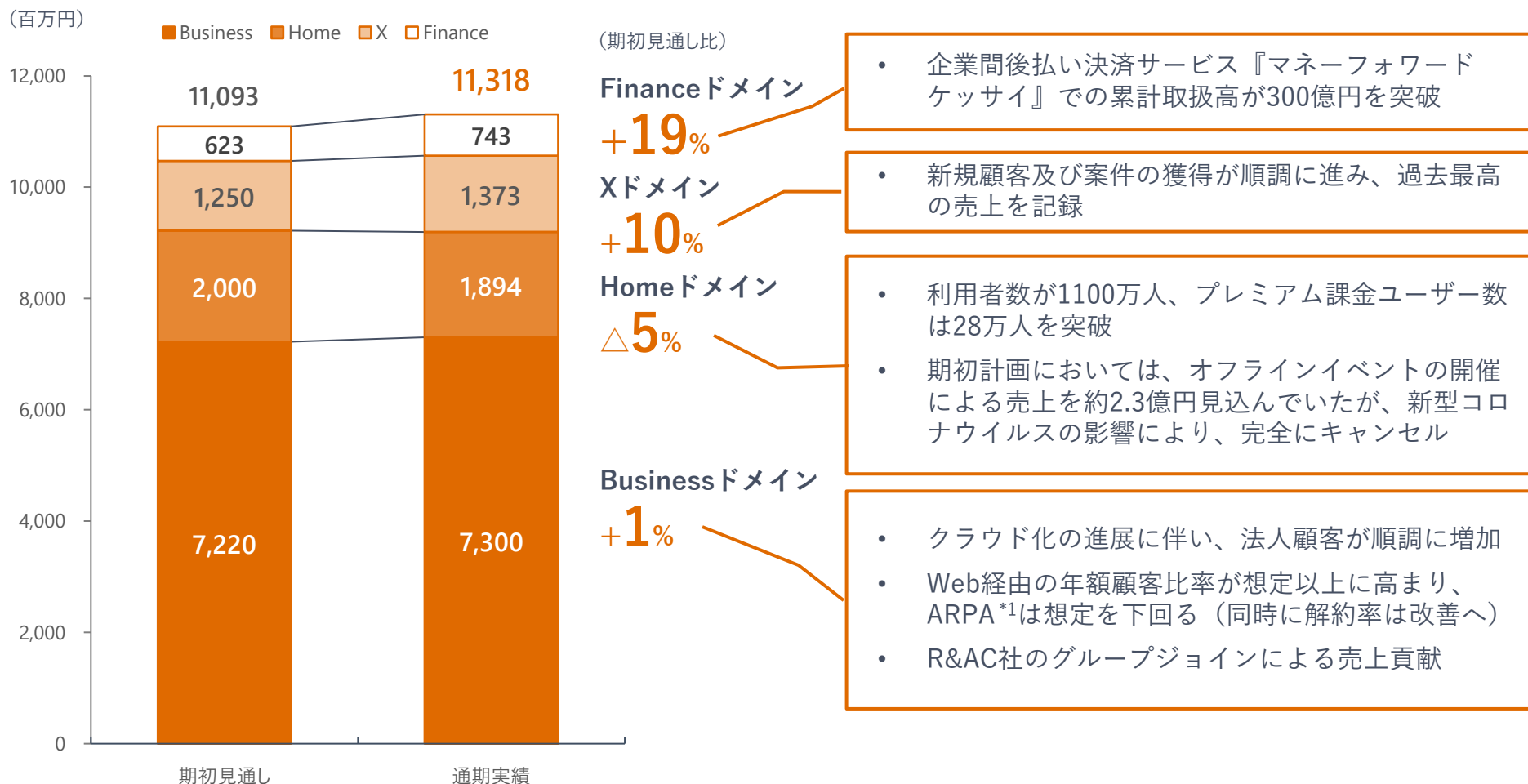
4Q連結売上高は**前年同期比+51%**、特にBusinessドメインが**前年同期比+78%**と成長を牽引。

前年同期比  
**+51%**



\* 「その他」売上高のグラフ内での表記を省略しているため、各ドメインの売上高の合計値は全体の売上高と必ずしも一致しない。2020年11月期3QよりR&AC社の売上を含む。(3Qは1か月分、4Qは3か月分実績を連結。)

連結売上高は、期初見通し（110.9億円～114.5億円）の範囲内で着地。  
3つのドメインで見通しを達成。

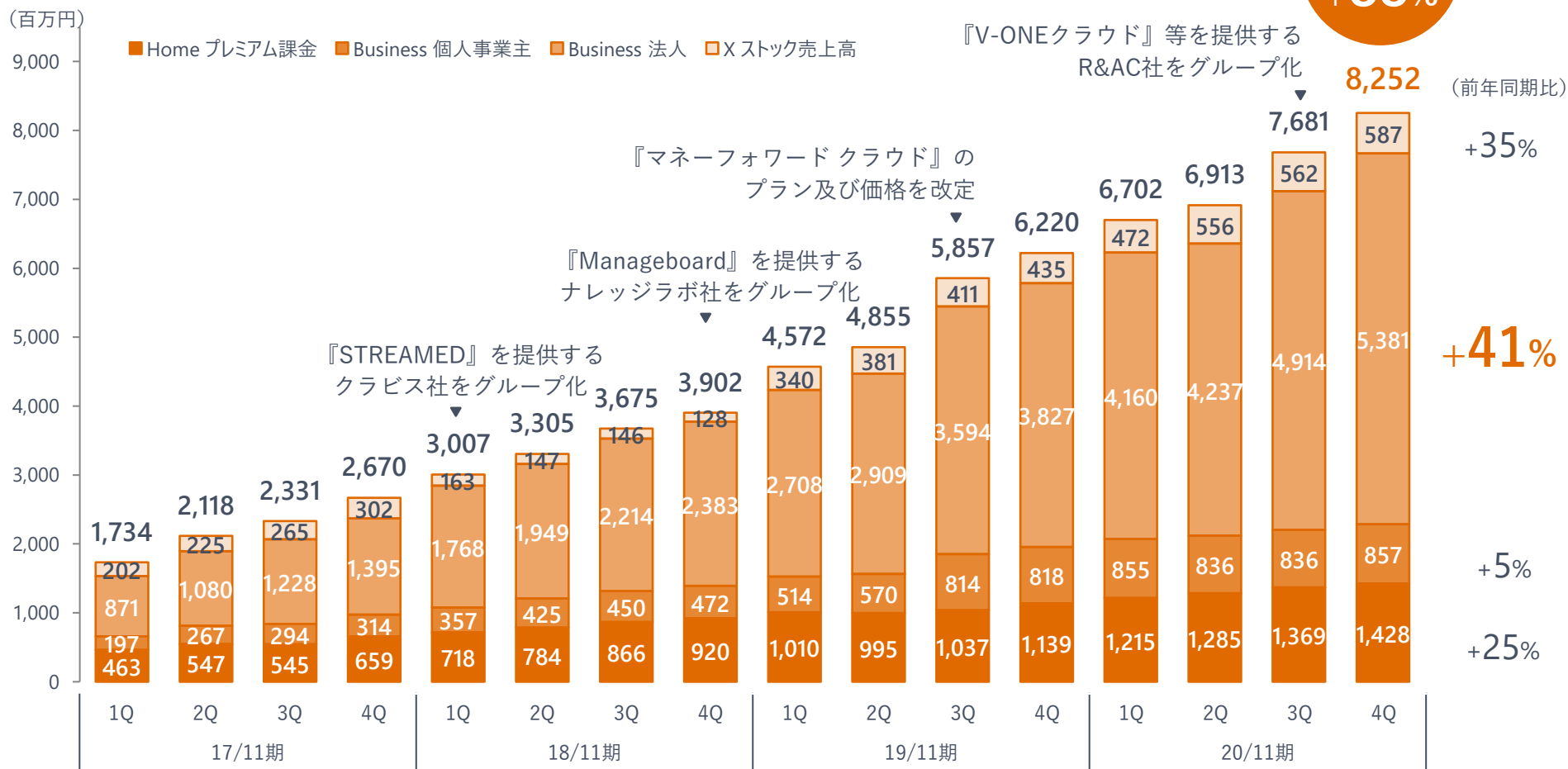


\*1 ARPAの定義はP88を参照。

\* 期初見通し比は、2020年1月14日に公表した売上高見通し下限11,093百万円を前提とした内訳。「その他」売上高は省略。

グループ全社のSaaS ARRは**前年同期比+33%**、  
Businessドメインにおける法人向けのARRは**前年同期比+41%**。

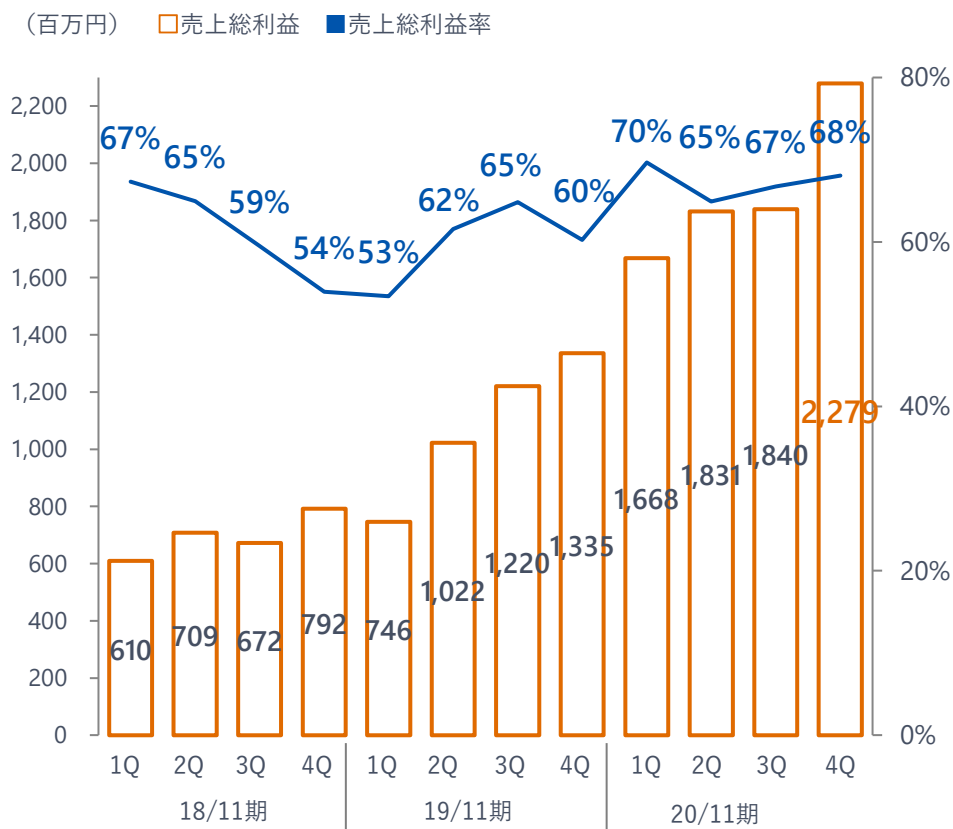
前年同期比  
**+33%**



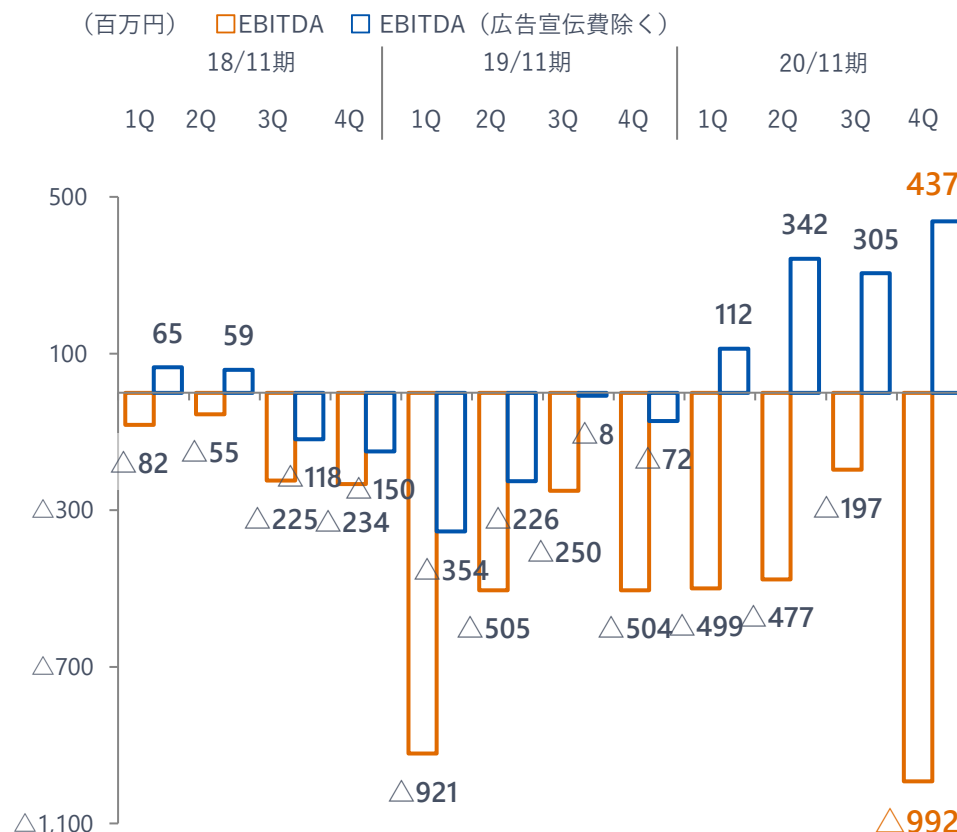
\*1 SaaS ARRは各期最終月のSaaS MRRの12倍。Business 個人事業主は、『マネーフォワードクラウド』における個人事業主向けサービスの課金収入。Business 法人は、『マネーフォワードクラウド』、『STREAMED』、『Manageboard』、『V-ONEクラウド』、『マネーフォワード公認メンバー制度』等の法人向けサービスの課金収入。1Qは『STREAMED』の季節要因を調整するため、各期の1Qにおける『STREAMED』の課金収入の3分の1をMRRとして算出。なお、各事業のフロー売上高及びスマートキャンパスの売上は含まない。\* ARR、MRR等の定義はP88を参照。

4Qでは、過去最高の売上総利益を記録し、広告宣伝費を除くEBITDAは黒字を維持。また、Businessドメインにおいて大型のマーケティング投資を実行。

売上総利益



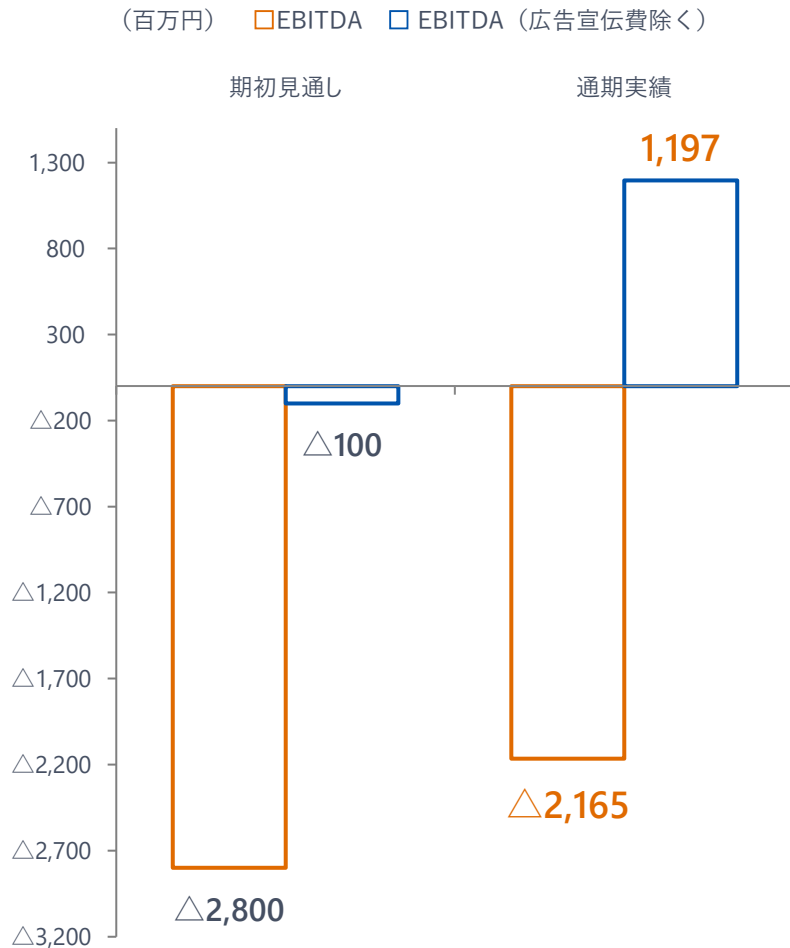
EBITDA



\* EBITDA = 営業損益 + 償却費 + 営業費用に含まれる税金費用。\* 2020年11月期より、継続的な開発力の強化により発生した、将来収益を期待できる開発プロジェクトをソフトウェア資産化。

\* 2021年11月期以降は、EBITDAの定義に株式報酬費用を加算して開示を行う予定。新定義に基づく2020年11月期におけるEBITDAは、△1,956百万円。

EBITDAは、期初見通しレンジ内の21.7億円の損失で着地。広告宣伝費を除くEBITDAは12億円の黒字。



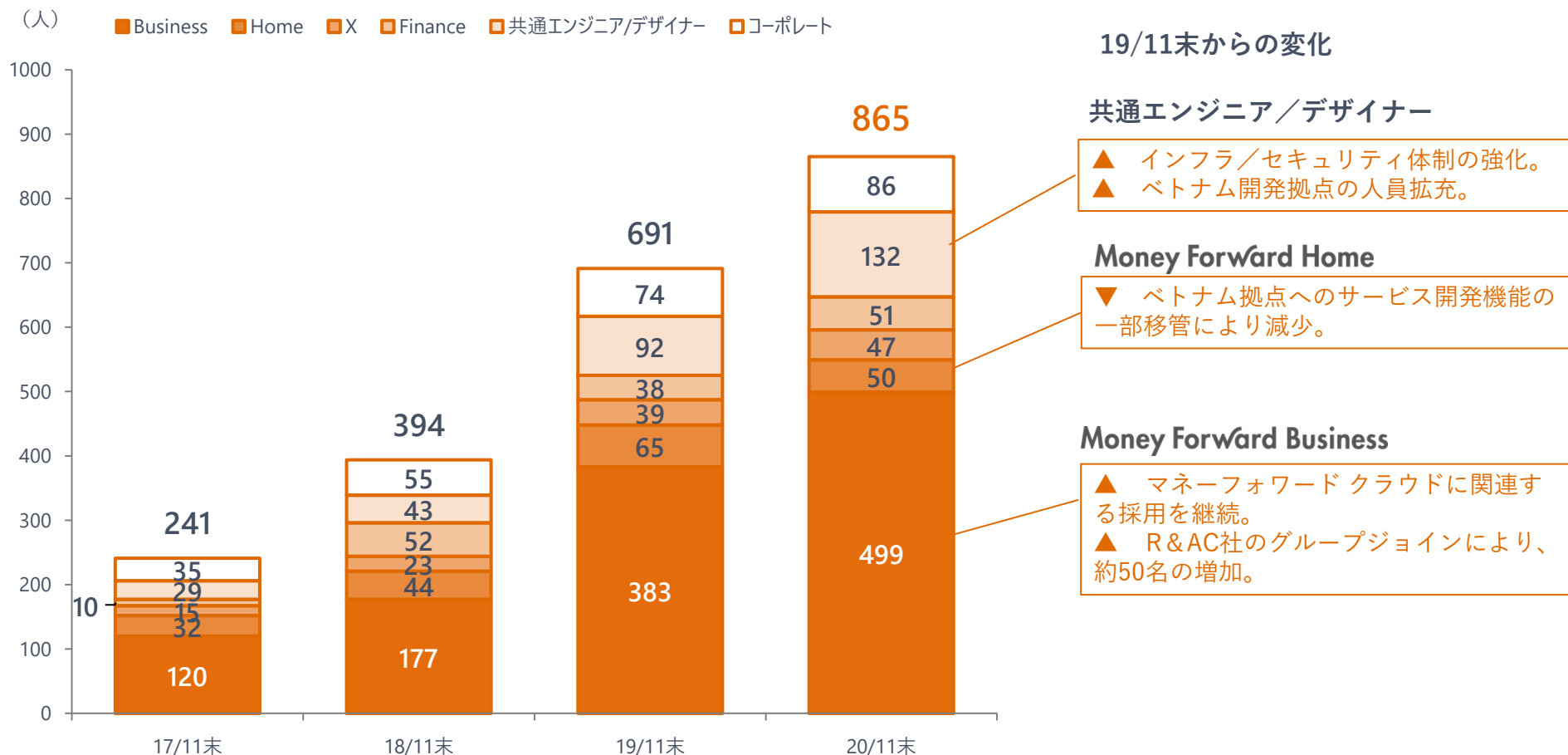
- ・ 全四半期において広告宣伝費を除くEBITDAは黒字を継続。
- ・ リモートワークへの移行に伴いコストが抑制。
- ・ 採用ペースも、リモートワークへの移行に伴い緩やかになったことで人件費が下振れ。
- ・ 第4四半期においては、Businessドメインでのマーケティング投資を拡大。

\* 期初見通しのEBITDA及び広告宣伝費を除くEBITDAは期初見通しの下限を前提とした数値。

\* EBITDA = 営業損益 + 償却費 + 営業費用に含まれる税金費用。

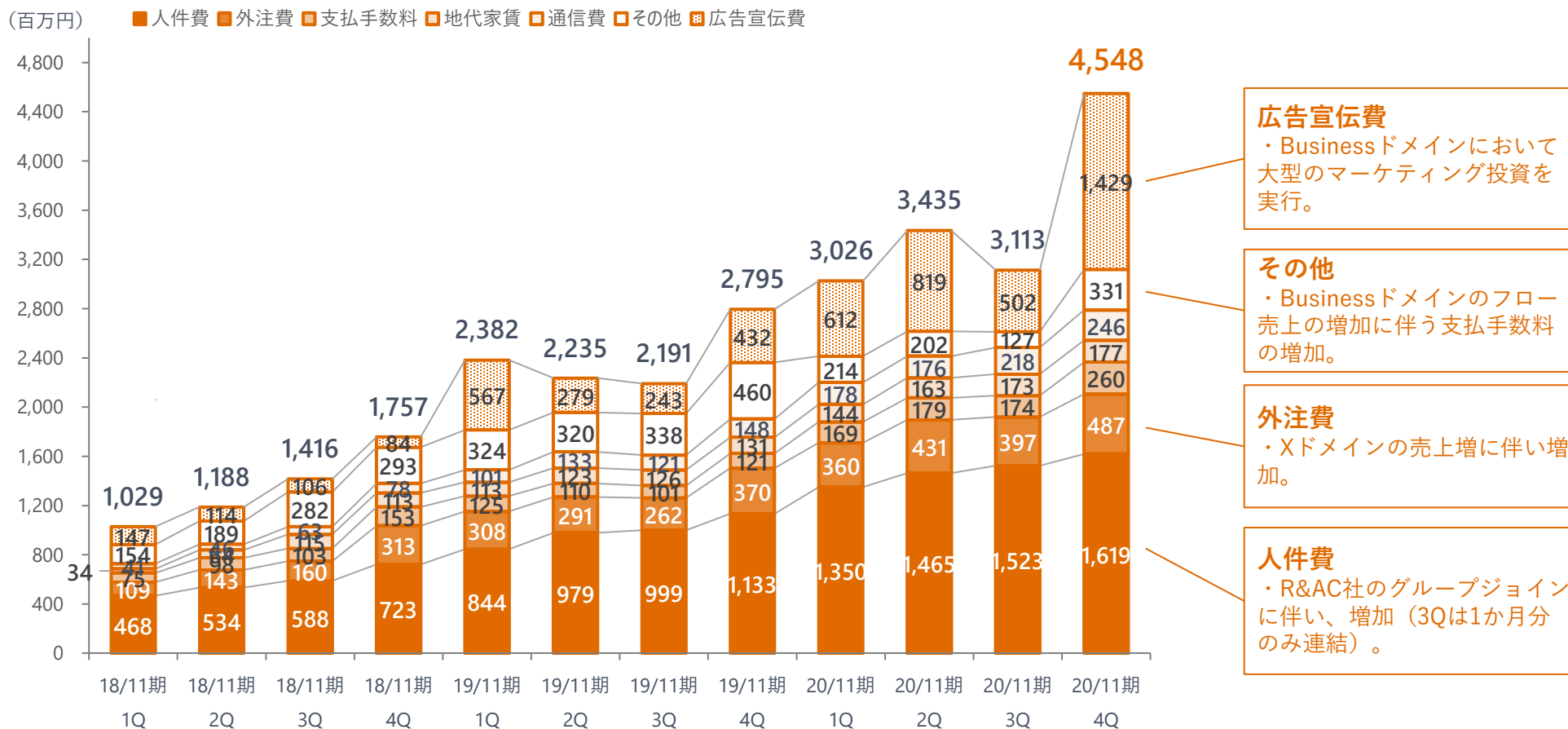


R&AC社のグループジョインに加え、Businessドメインを中心にエンジニア／デザイナーの陣容を強化。



\* 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 等。コーポレートは、社長室、経営企画本部、経理本部、管理本部、People Forward本部、Fintechリサーチ室 等。

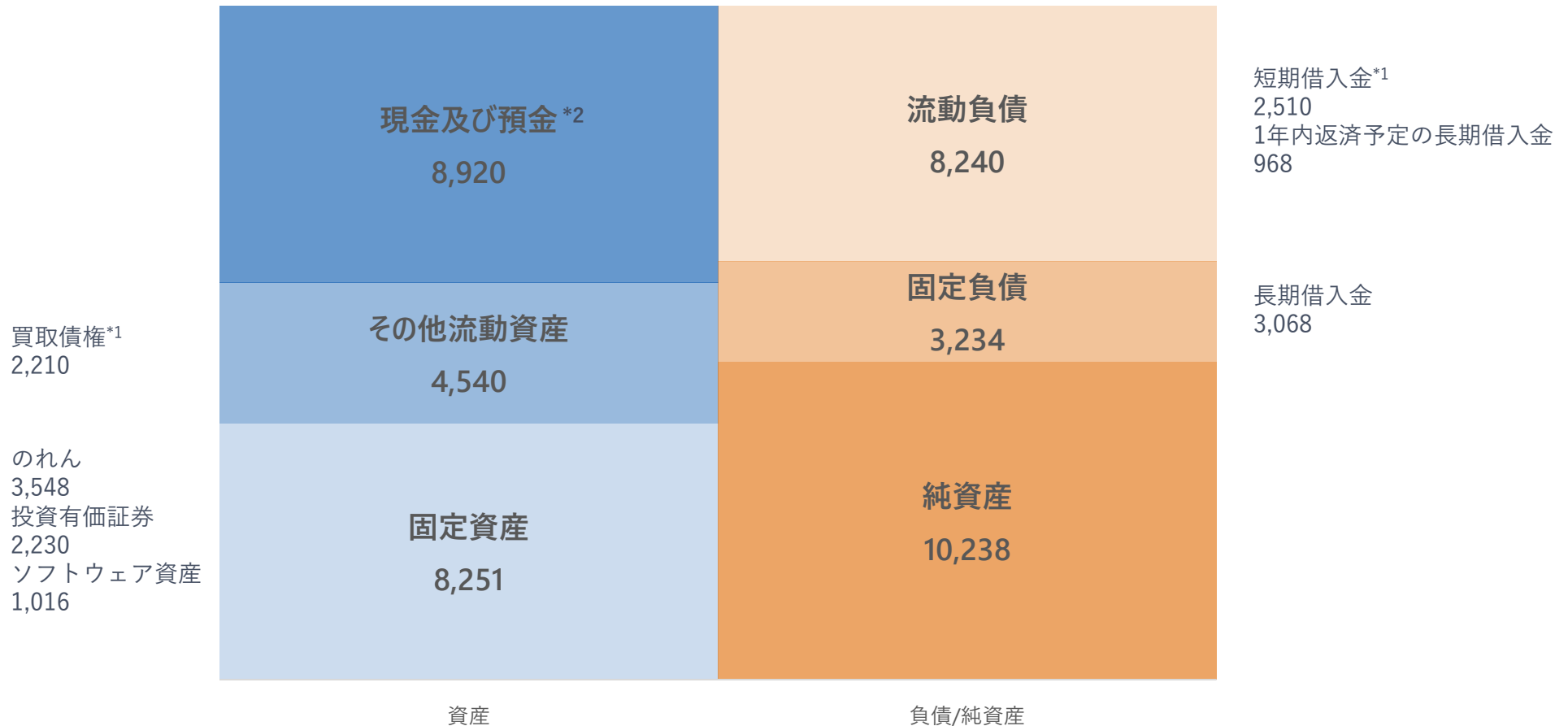
4Qにて大型のマーケティング投資を実施。



\* 「その他費用」はのれん償却費、導入補助金支払手数料、採用教育費、支払い報酬料、租税公課等。

現預金は約90億円、純資産は100億円以上と、引き続き**高い財務健全性を堅持**。

(百万円)



\*1 マネーフォワード ケッサイ社に関連するもの。

\*2 HIRAC FUNDにおける、投資用資金としての外部投資家からの出資実行済み金額3.4億円を含む。

# Money Forward Business



- 4Q売上高は22.0億円と**過去最高を記録し、前年同期比+78%**と大きく成長。法人向けのストック売上高も、**前年同期比+41%**と高成長を継続。
- **法人向けのストック売上増加が加速<sup>\*1</sup>**したことに加え、フロー売上（主に法人向け）及びスマートキャンプ社売上についても好調に推移。
- 課金顧客数及びARPAについて、粒度を高めた開示を開始。課金顧客数は法人、個人事業主いずれも順調に増加し、**合計14万を突破<sup>\*2</sup>**。
- 解約率（課金顧客数ベース）は、**0.8%<sup>\*3</sup>**と**過去最良の水準**。

\*1 ストック売上の増加額は前四半期比で+81%（R&AC社の連結影響を含んだ数値。2Q→3Qのストック売上高の増加額：86百万円、3Q→4Qのストック売上高の増加額：156百万円）。R&AC社の連結影響を除くと+70%（2Q→3Qのストック売上の増加額：67百万円、3Q→4Qのストック売上の増加額：114百万円）。

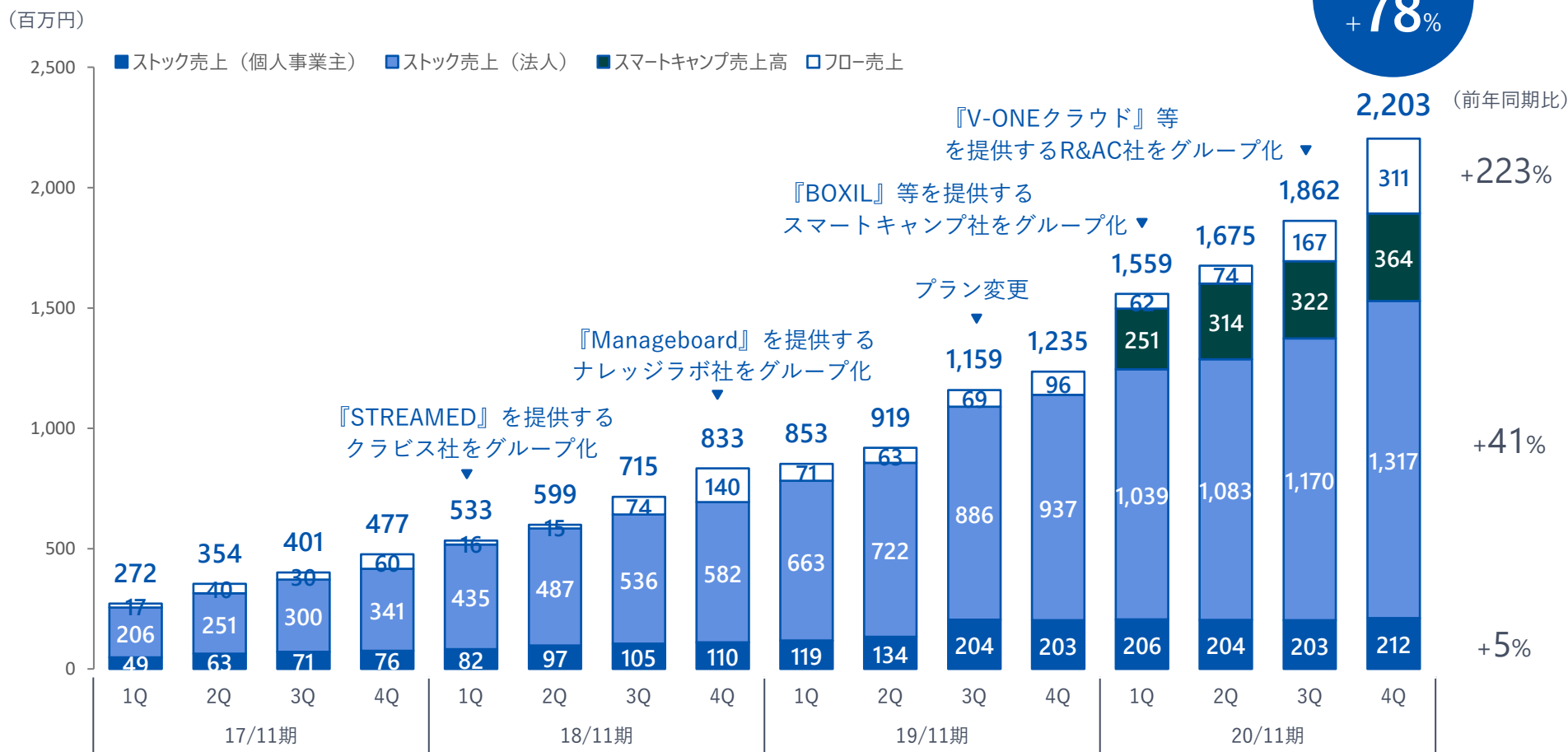
\*2 課金顧客数の定義はP31を参照。

\*3 2020年11月までの3か月平均値。

前年同期比+78%と高い成長率を実現。

法人向けのストック売上高\*1は、前年同期比+41%と高成長を継続。

前年同期比  
+78%



\*1 R&AC社については、3Q (1か月分のみ連結) においてストック売上 (法人) 19百万円、フロー売上16百万円を計上。4Qにおいてストック売上 (法人) 61百万円、フロー売上64百万円を計上。

\* スtock売上高 (個人事業主) は『マネーフォワードクラウド』における個人事業主向けサービスの課金収入。ストック売上 (法人) は、『マネーフォワードクラウド』、『STREAMED』、『Manageboard』、『V-ONEクラウド』、『マネーフォワード公認メンバー制度』等の法人向けサービスの課金収入。

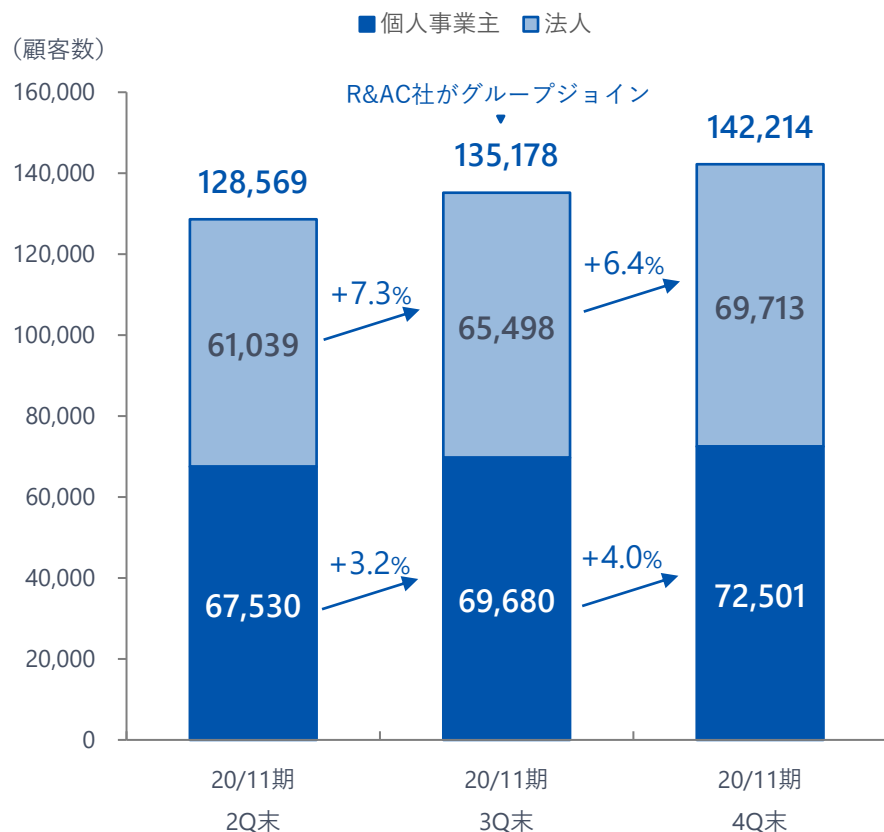
## ARPA及び課金顧客数を、今回から法人と個人事業主に分解して開示



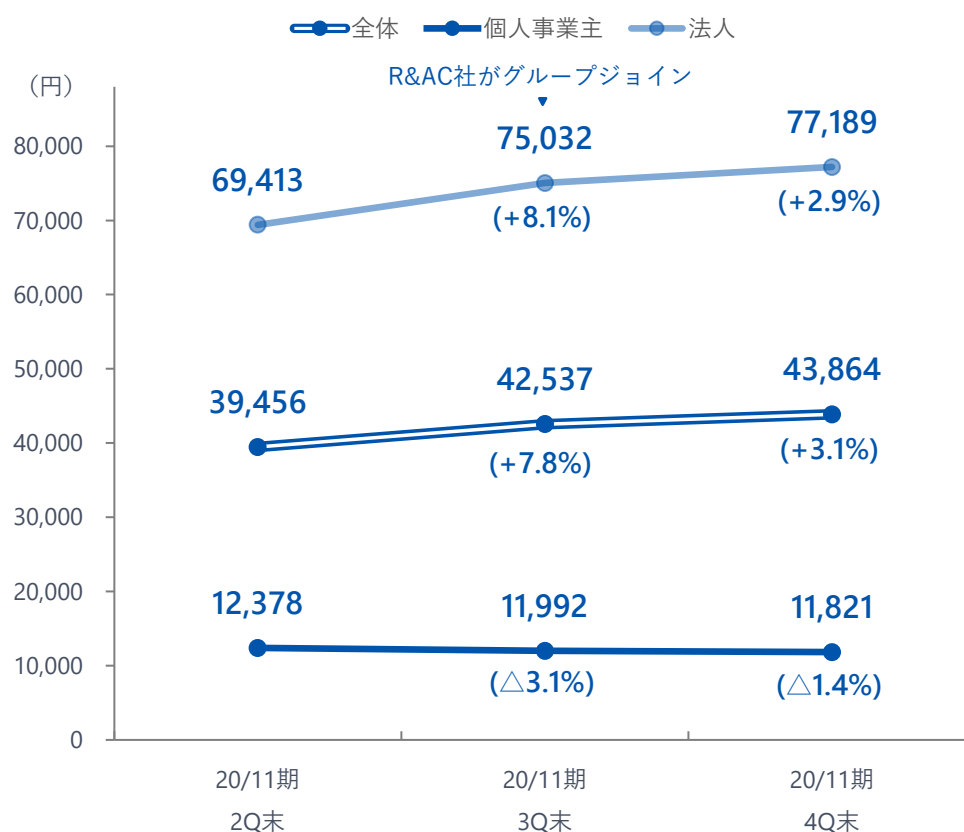
\*1 従来の開示では1士業を1顧客としてカウントし、ARPAを算出。今後の開示では、士業及びその顧問先も含めてカウント。ARPA、課金顧客数の定義はP88を参照。

特に法人の課金顧客数は**前四半期比+6.4%**、法人向けのARPAは**前四半期比+2.9%**と順調に増加。

課金顧客数



ARPA



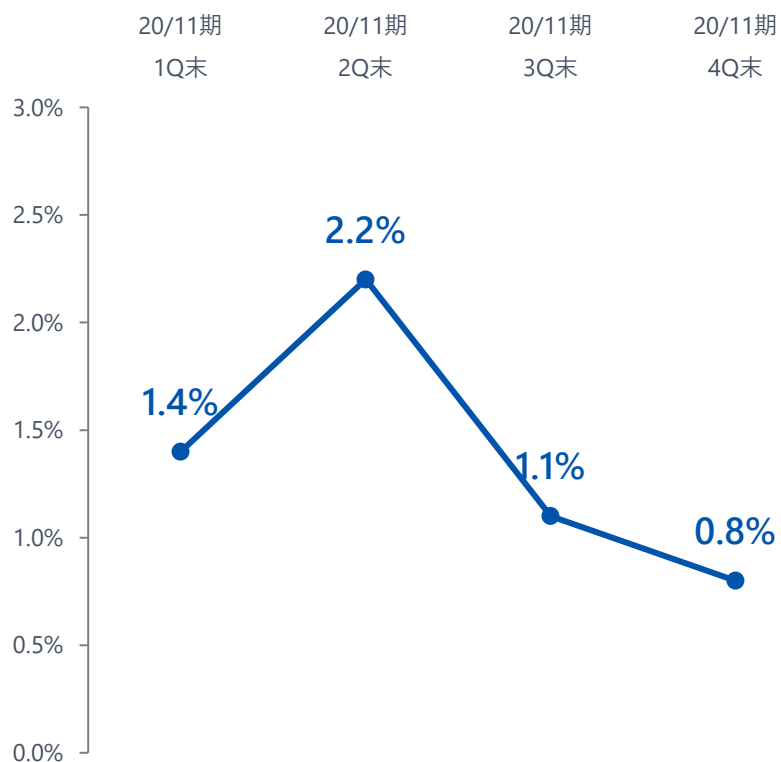
\* 個人事業主の課金顧客数は、『マネーフォワードクラウド』における個人向けサービスに課金する個人事業主の数。法人の課金顧客数は、『マネーフォワードクラウド』、『STREAMED』、『Manageboard』、『V-ONEクラウド』等法人向けサービスに課金する、一般企業、土業及びその顧問先に加えて、『マネーフォワードクラウド公認メンバー制度』に課金する土業を含む。なお、以上の経営指標には、スマートキャンプ社は含まない。

\* ARPAは、各期最終月のBusinessドメインのMRRの12倍（ARR）を課金顧客数で割った値。

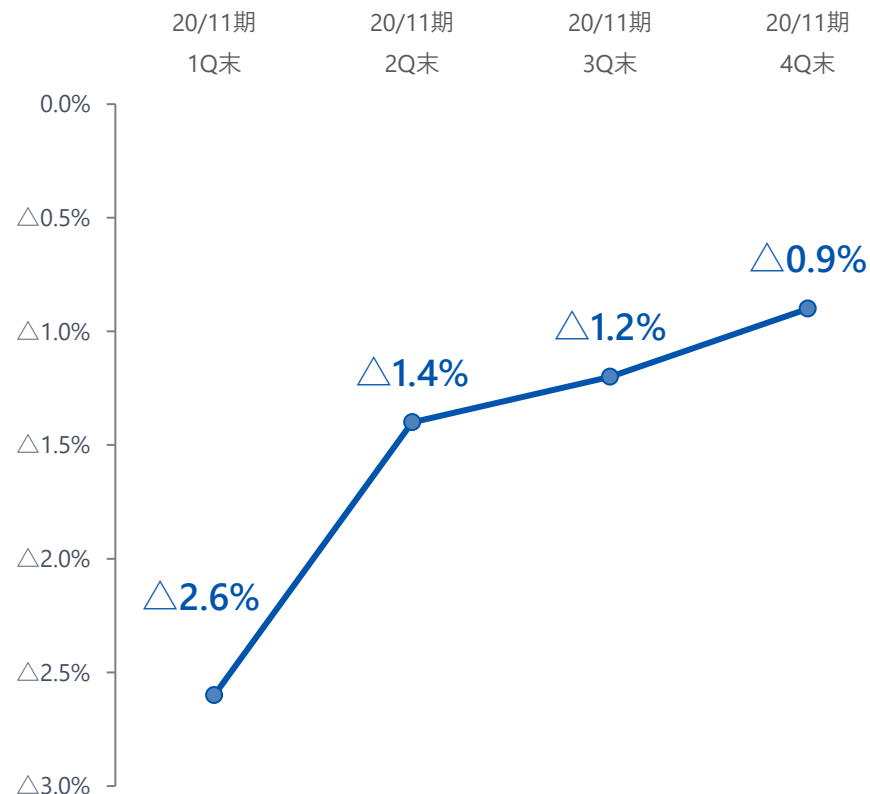


サービスの改善、カスタマーサポートの充実、年額契約比率の増加\*<sup>1</sup>等の影響によって解約率がさらに改善。

解約率  
課金顧客数ベース\*<sup>2</sup>



解約率  
月間経常収益 (MRR) ベース\*<sup>3</sup>



\*<sup>1</sup> 詳細はP95,P96参照。

\*<sup>2</sup> 各四半期における3ヵ月平均値。

\*<sup>3</sup> 新プラン開始前の2019年11月期の期初からの数値。(すなわち、20/11期1Q末=15ヵ月平均、20/11期2Q末=18ヵ月平均、20/11期3Q末=21ヵ月平均、20/11期4Q末=24ヵ月平均)

\* その他経営指標の詳細な定義はP88を参照。経営指標にはスマートキャンプ社は含まない。

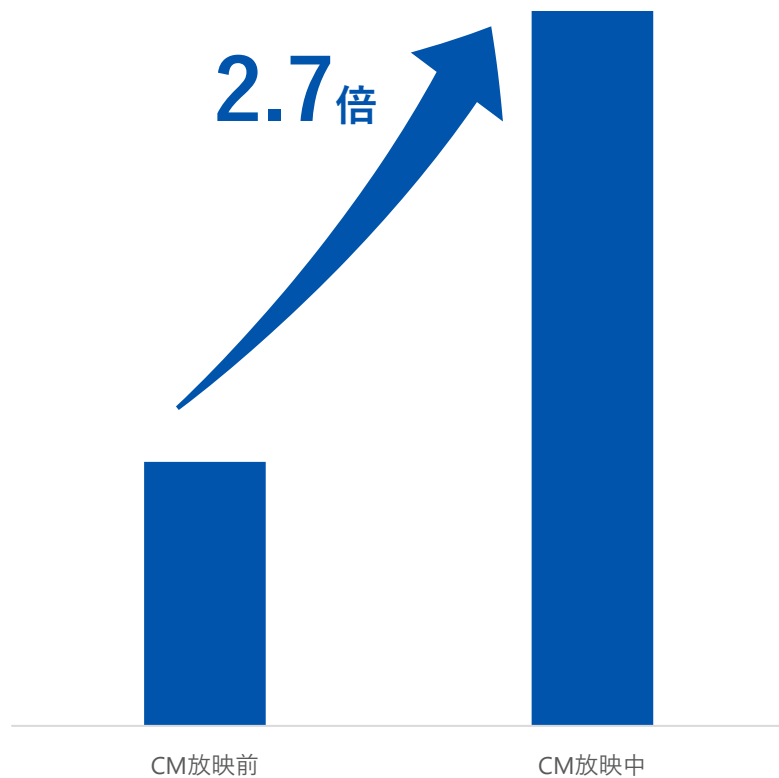
中小企業に加えて、上場企業・上場準備企業への導入が加速。

< 導入企業（一例） >

上場企業	東証1部 /2部				
	マザーズ				
中堅企業・ 上場準備企業					
					
					
					
					
					
					
					

2020年10月から12月にかけて、TVCMを含む大型のマーケティングを実施。認知度向上と新規ユーザー候補（リード）の獲得に貢献。

### 資料請求件数の伸び



\* 資料請求件数は、web上での『マネーフォワード クラウド会計Plus』及び『マネーフォワード クラウドERP』の資料ダウンロード件数を指す。

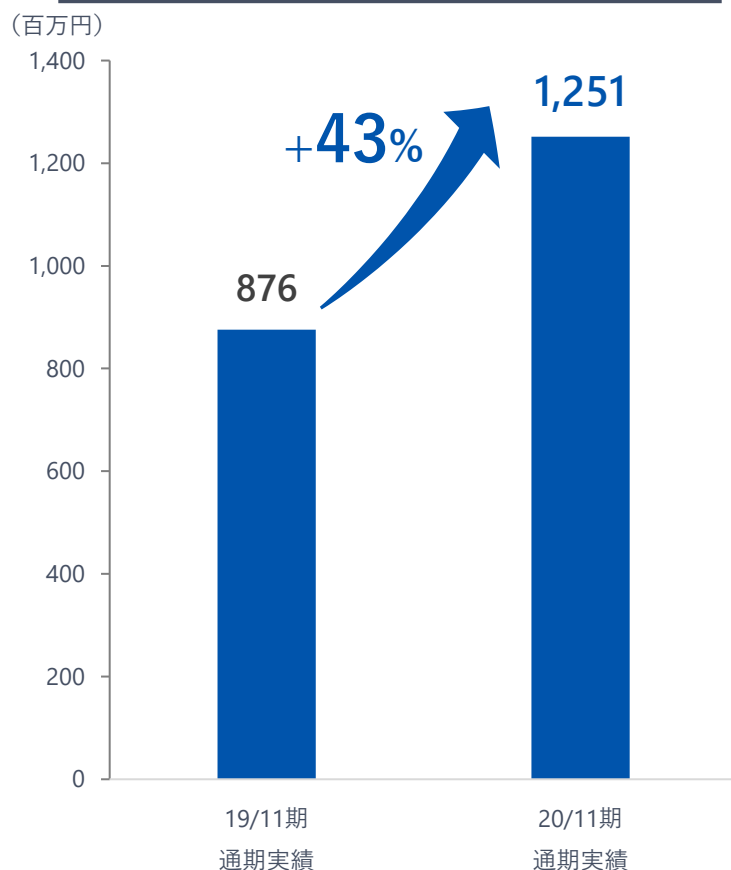
領収証や請求書などの書類を電子化してクラウド上で保管することが可能に。  
2020年10月施行の**改正電子帳簿保存法の要件にも対応**。

## Money Forward クラウドBox



前年同期比でYoY+43%と成長が加速。マーケティング支援事業の『BOXIL EXPO』は、日本最大級のオンライン展示会に成長。

前期売上高\*1との比較



BOXIL EXPOのオンライン開催

- 2020年の3イベント\*2での延べ参加企業数は**132社**、参加者数は**1万人以上**と、オンライン展示会としては日本最大級に。
- 各回、テーマに沿ったトークセッション等を通じて、有益な情報を提供。

日程	テーマ
2020年6月	営業・マーケティング展
2020年9月	IT・SaaS・テレワーク展
2020年12月	人事総合展
2021年2月 (予定)	財務・経理・総務展

\*1 19/11期の通期実績は、スマートキャンプの2019年3月期及び2020年3月期の月次実績に基づく、2018年12月から2019年11月までの月次売上の合算。

\*2 『営業・マーケティング展』、『IT・SaaS・テレワーク展』、『人事総合展』を指す。なお、参加企業数及び参加者数は各回の重複を含む。

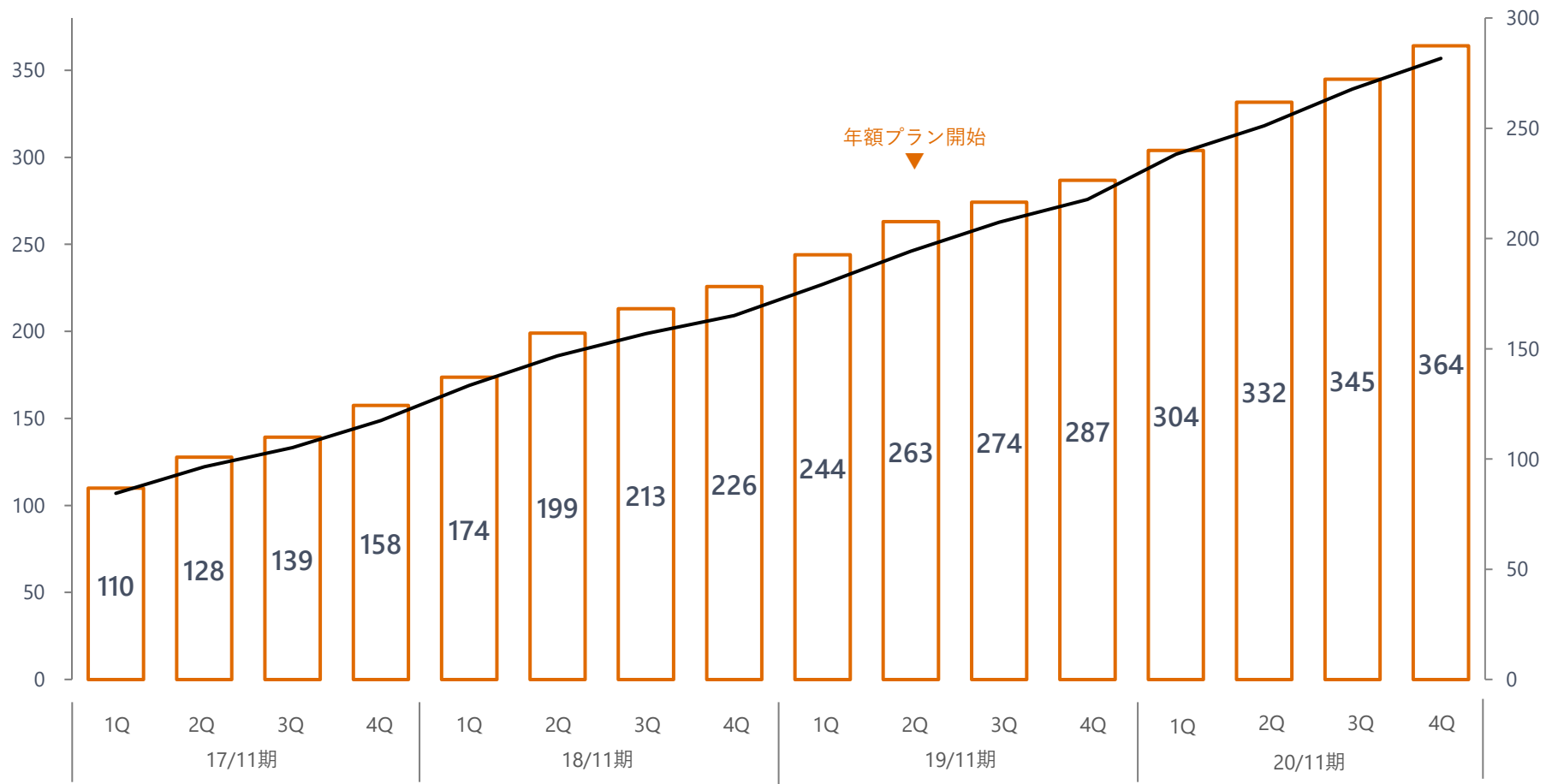


Money Forward Home

前年同期比+27%成長。課金ユーザーは順調に増加、28万人\*1を突破。

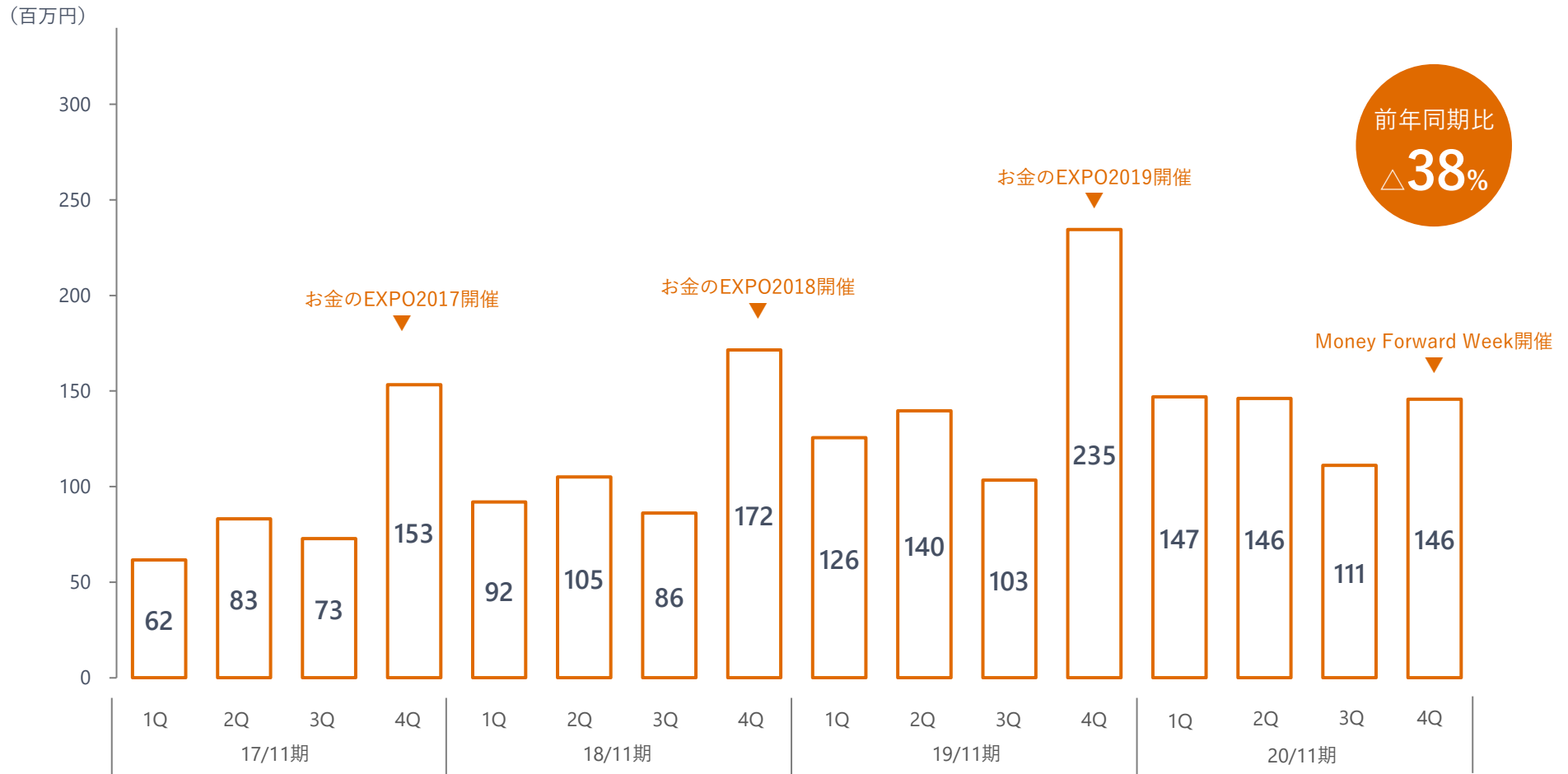
前年同期比  
+27%

(百万円) □プレミアム課金収入 ■プレミアム課金ユーザー数



\*1 2020年11月末時点。

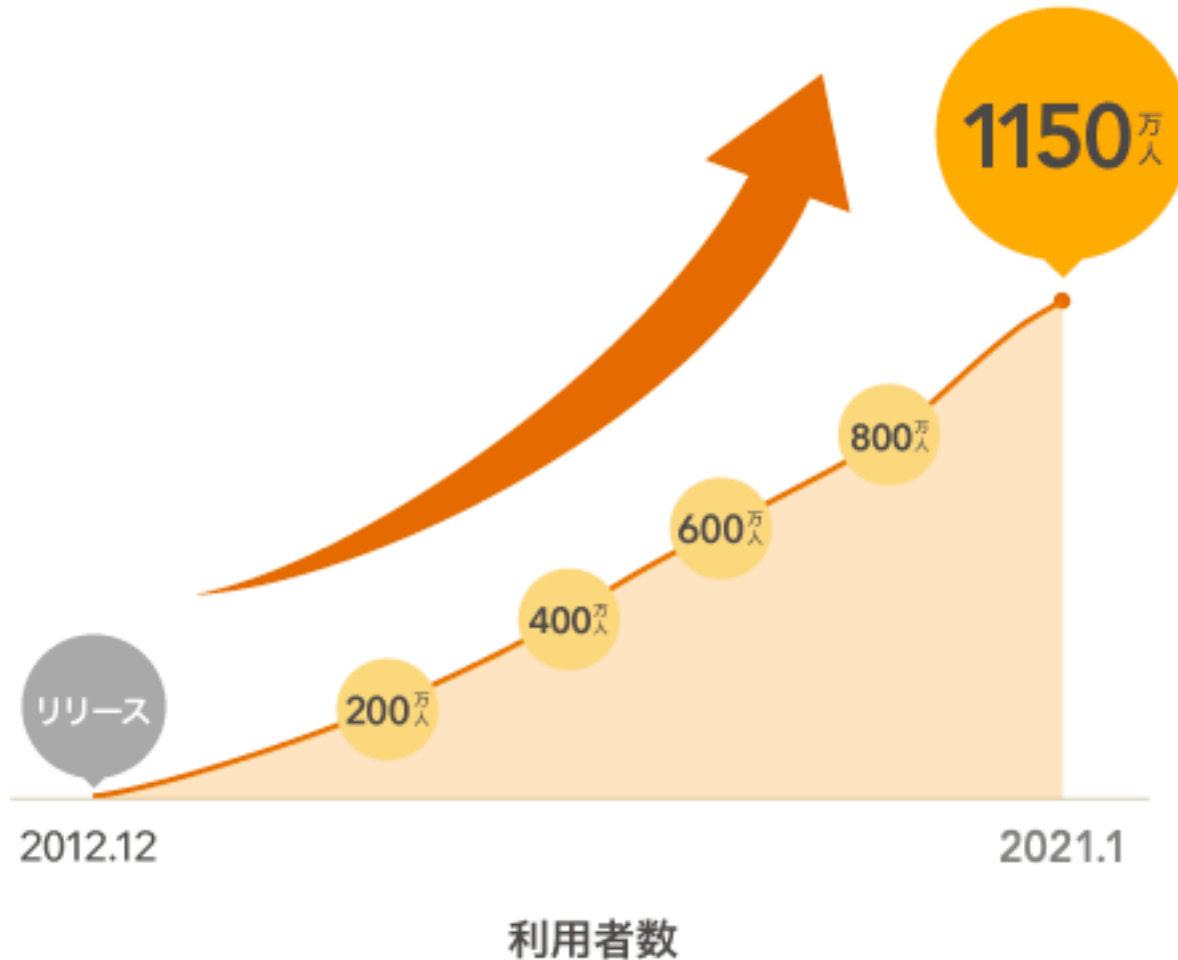
例年4Qに実施するオフライン大型イベント「お金のEXPO」をオンラインに切り替え実施したものの、売上規模が大きく減少したことで、前年同期比で減収。



\* 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、『マネーフォワード お金の相談』等のPFM事業収入を含む。



家計管理に対する意識の高まりのなか、新規利用者が引き続き順調に増加。



ユーザーへの提供価値を拡大し、新たなマネタイズポイントを創出。

### 提供価値を拡大



**Money Forward ME**

お金の見える化サービス

**Money Forward おかねせんせい Beta**

マネーフォワード MEのデータを分析し最適な行動をアドバイス

**MONEY PLUS**

くらしの経済メディア

**Money Forward Career**

DX人材特化のキャリア支援サービス

**Money Forward お金の相談**

マネーフォワード MEユーザーのためのFP相談窓口

**Money Forward 固定費の見直し**

個人の家計改善をサポートするサービス

New

**SiraTama**  
自動貯金アプリ

**Money Forward Mall**

金融商品の比較・申し込みサイト

お金の見える化と学びの提供を通じ、家計の改善を応援するキャンペーンを実施。

Money Forward ME

# お金の管理はじめよう2021

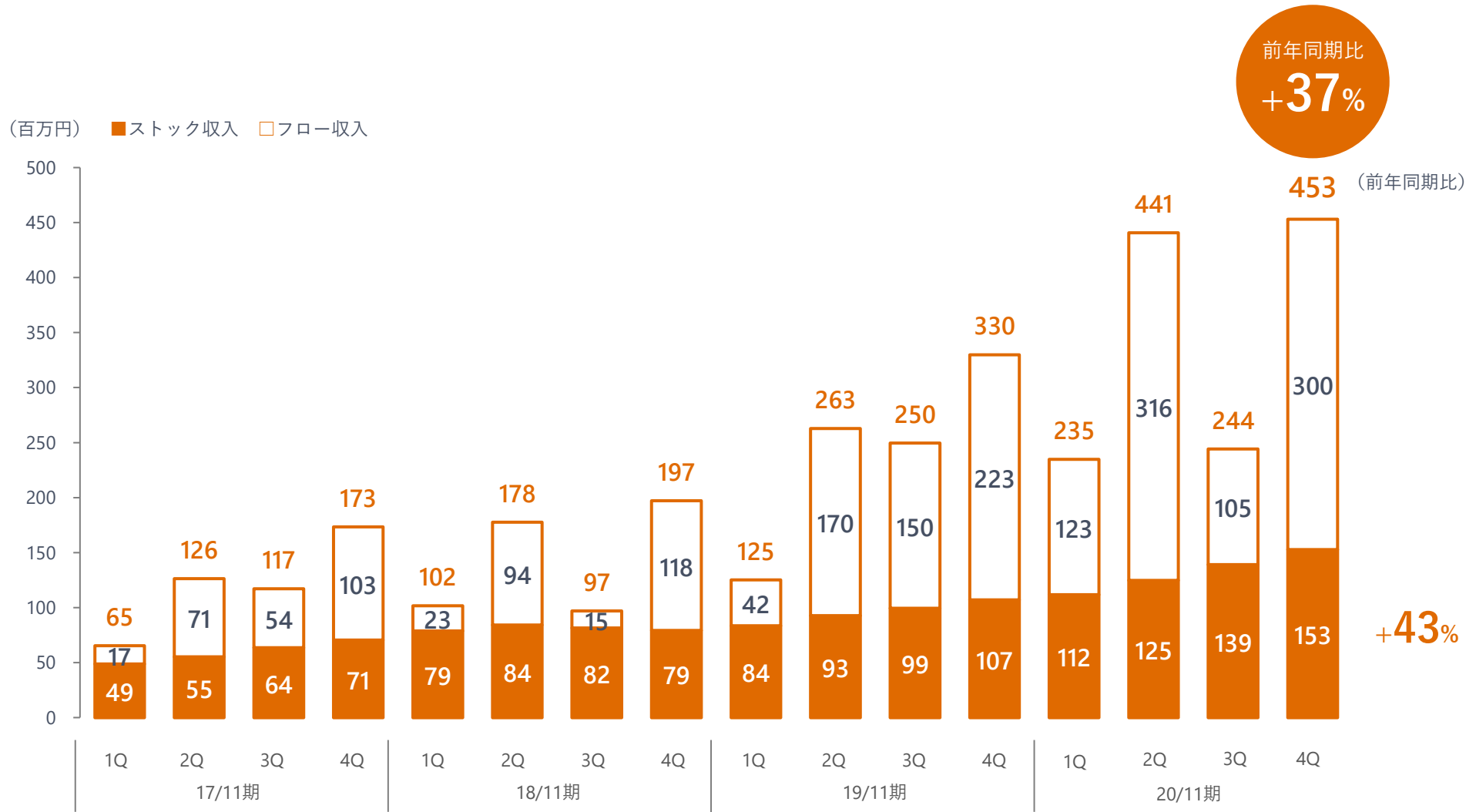
期間 2020/12/28 ~ 2021/2/28

- STEP 1 目標を立てる**  
ツイートするとAmazonギフト券が当たる！
- STEP 2 お金見える化する**  
総額100万円分・お年玉キャンペーン
- STEP 3 お金のことを学ぶ**  
プロに学ぶ限定セミナーや動画を公開
- STEP 4 家計を改善する**  
課題解決をサポートする新サービス

# Money Forward X



売上高は**前年同期比+37%**、ストック売上高も**前年同期比+43%**と大きく成長。



\* 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。

千葉銀行の住宅ローン情報などをweb上で確認できる「ちばぎんマイポスト」の開発に参画。今後はその他の地方銀行への展開も視野に。

ちばぎん マイポスト

ちばぎん住宅ローン返済予定照会

商品名	申込人	原簿番号
マイカー住宅ローン (2/1固定)	住友 太郎	

ご返済日	返済額	ご返済額	元金返済額	返済利率
2024/10/25	2024/10/27	1,660,000	500,000	

ご返済口座		
001	1234567	0123456789

ご返済予定口座		
001	1234567	普通

	利率	元金返済	元金返済額	元金返済額	元金返済額
固定	—	—	30,000	23,400	63,400
変動	2.75%	—	30,000	23,500	63,500
金利計算日		—			
固定期間終了日		—			

返済期間	回数	返済元金	元金返済額	元金返済額	元金返済額	元金返済額	元金返済額
—	—				1,660,000	500,000	
2024/10/25	1	1,660,000	500,000	1,160,000			



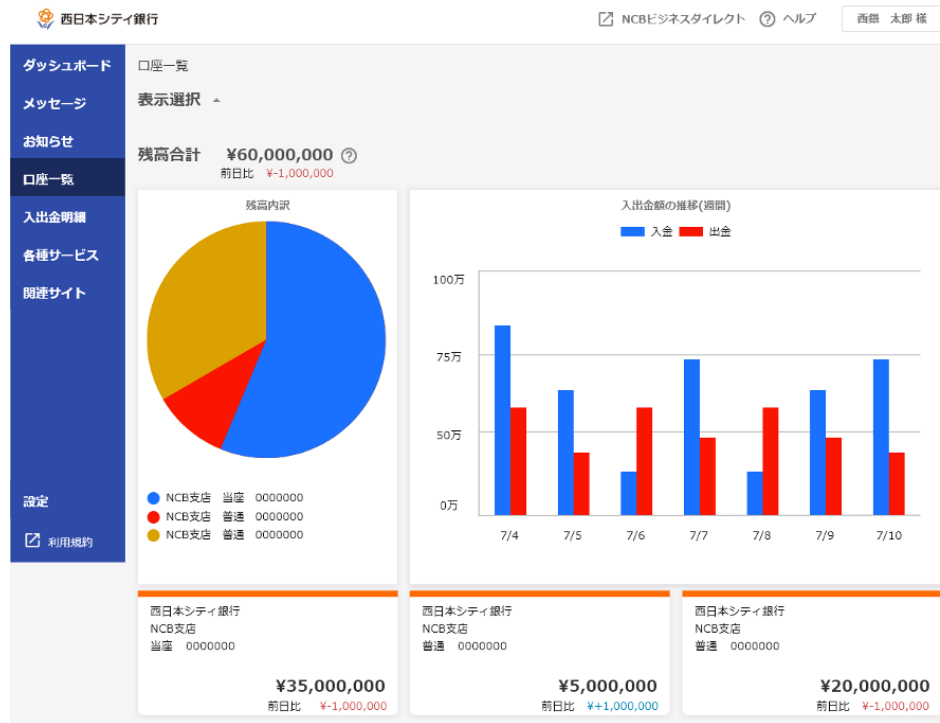
静岡銀行のインターネット支店公式アプリ「しずぎんWebWalletアプリ」において、顧客ニーズに寄りそうUI・UXデザイン設計を担当。



静岡銀行



法人版プラットフォームを通じて、金融サービスに加え、様々な法人向けサービスをオンラインで提供。



西日本シティ銀行

NTT DATA



Money Forward



## 『マネーフォワード for ○○』 導入先 金融機関お客様向け『マネーフォワード ME』



Money Forward for MIZUHO

## 『通帳アプリ』 導入先 金融機関お客様向け通帳アプリ



徳島大正銀行

## 『MFUnit』 シリーズ 導入先 金融機関の既存アプリにPFMの各機能を提供



## その他の取り組み 導入先



『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



『au WALLET アプリ』  
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



『おかねのコンパス』  
投資サービスや保険、年金などの機能を備えるアプリに「資産管理機能」を提供



『SAFETY』  
金融機関の預金残高や入出金、カードの引き落とし額を把握することで、毎月の予測不足額の算出が可能に



『OneStock』  
資産寿命の見える化、資産の一元管理、資産の診断機能により、将来の資産形成をサポート



『ちばぎんマイポスト』  
千葉銀行の住宅ローン情報などをweb上で確認できる「ちばぎんマイポスト」の開発に参画

NEW



『しずぎんWebWalletアプリ』  
インターネット支店の公式アプリの顧客ニーズに寄りそうUI・UXデザイン設計を支援

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

『Business Financial Management』

## 横浜銀行 NTT DATA



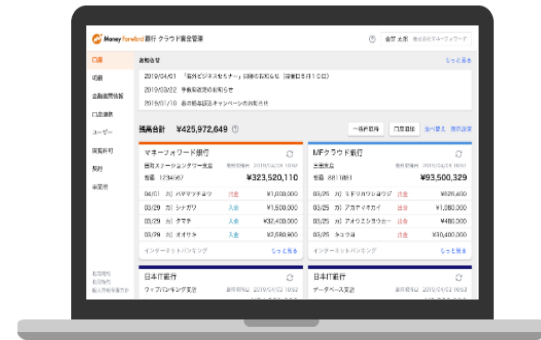
『〈はまぎん〉ビジネスコネクタ』

## 北陸銀行 NTT DATA



『ほくぎんビジネスポータル』

## 岡崎信用金庫



『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

## 西日本シティ銀行 NTT DATA

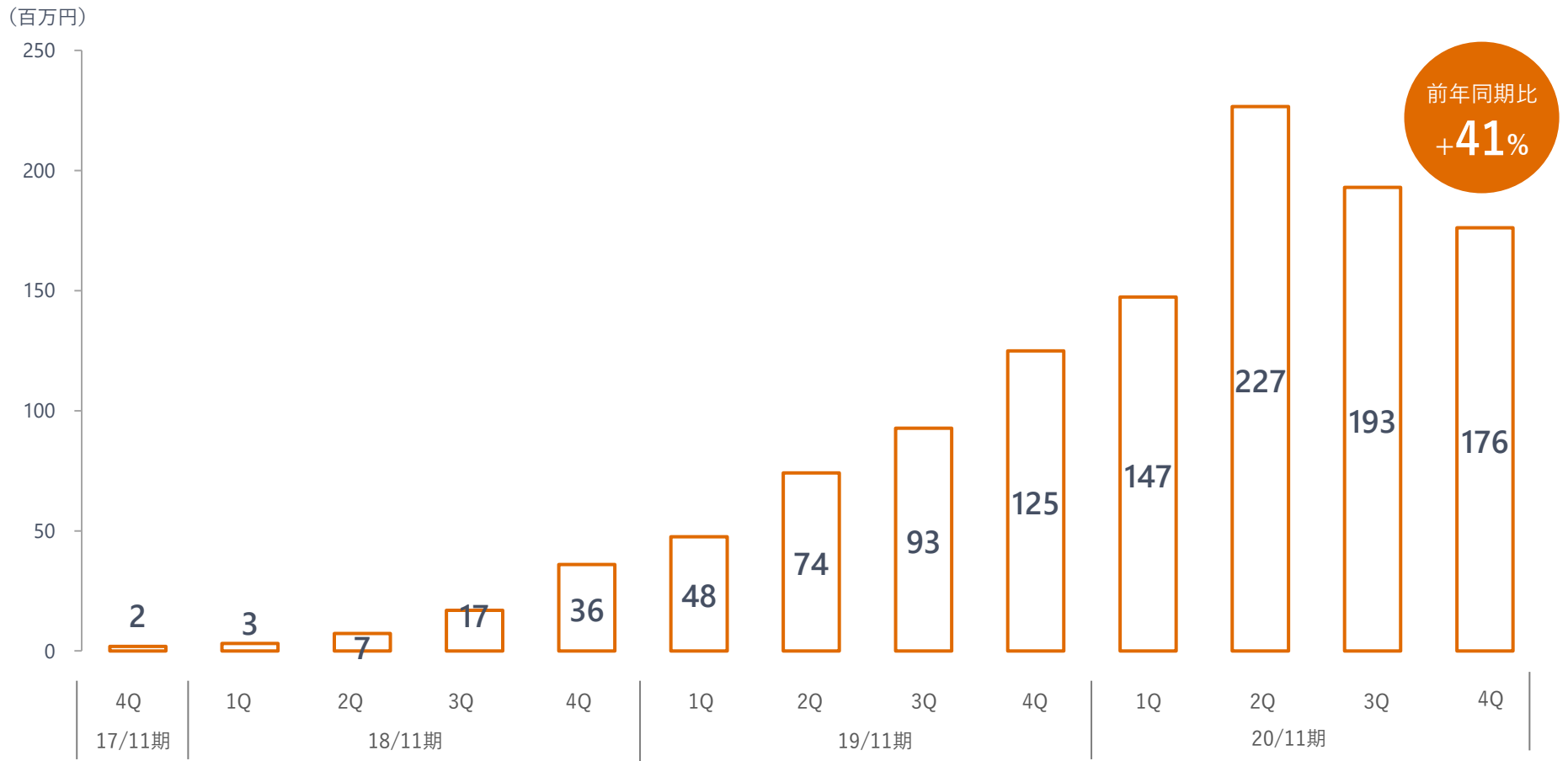


『NCB ビジネスステーション』



Money Forward Finance

四半期売上は**前年同期比+41%**。与信管理を強化した影響もあり、前四半期比でファクタリング事業の取扱額が減少。



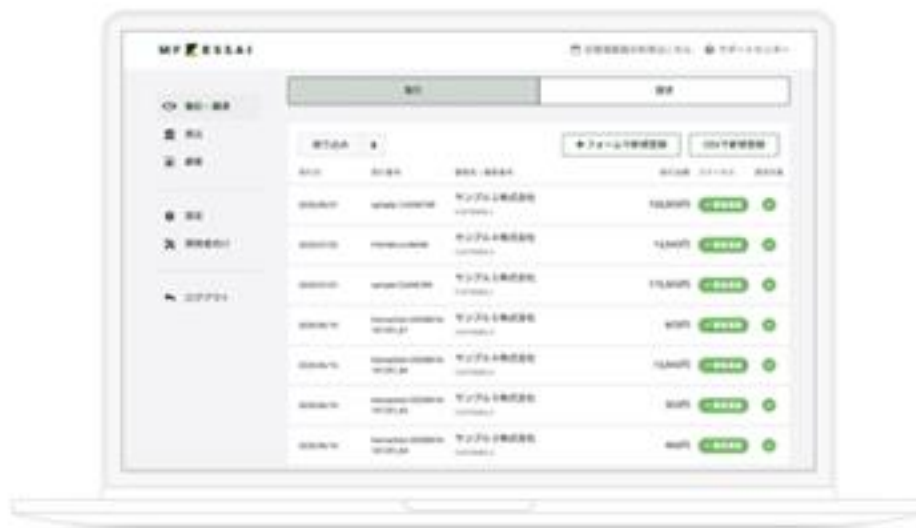


\* マネーフォワードケッサイ社は2020年11月に、MF KESSAIから社名を変更。サービス名も刷新し、『MF KESSAI』は『マネーフォワード ケッサイ』に、『MF KESSAI アーリーペイメント』は『マネーフォワード アーリーペイメント』に変更。

『マネーフォワード ケッサイ』において、テクノロジーを活用した審査業務範囲を拡大することで、最長でも1営業日\*1での審査を実現。

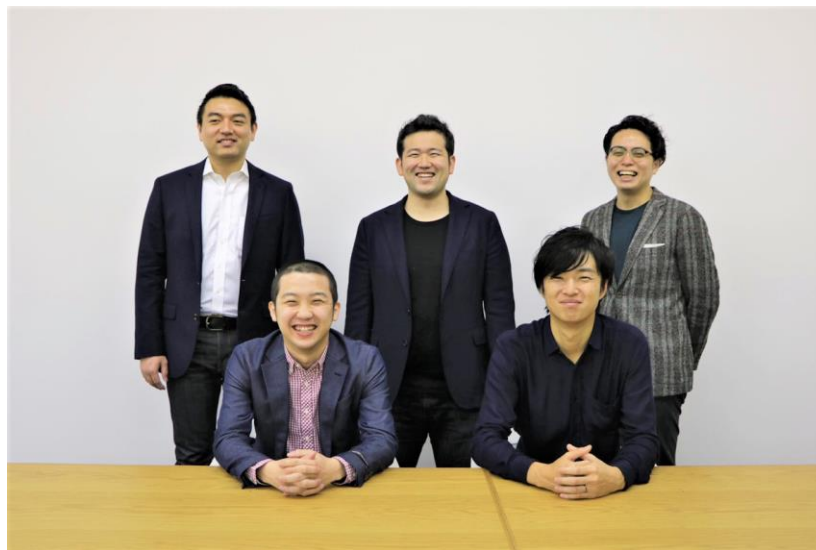


取引先審査モデルを大幅アップデートし、審査期間を短縮



\*1 取引先審査に必要な情報の不備や不足があった場合、または取引先あたりの与信額が1000万円以上の場合は除く。

メディアドゥ社へのグループジョインを実現したNagisa社のM&Aを支援。



株式会社Nagisa 代表取締役社長 横山佳幸 様（写真前列右）

「M&Aにおける交渉の進め方・手順・踏むべきステップ・リスクの考え方等、細部まであらゆることを教えていただいたのは良かった。またM&Aのスキーム含めて、実務面でいつでも頼れる相談相手になっていただいたのは当社にとって非常に心強かった。」



経験ある起業家に加え、金融機関や事業会社がLPとして参画。今後は投資活動を更に加速。

## HIRAC FUND

1号ファンドを総額30.4億円でクローズ



INCUBATEFUND

Goodpatch

THEGUILD

GMO VENTURE PARTNERS



静岡銀行

SHIFT

JAFCO

Chatwork

東海東京インベストメント

日本M&Aセンター

NISSAY

松井証券

RakSul

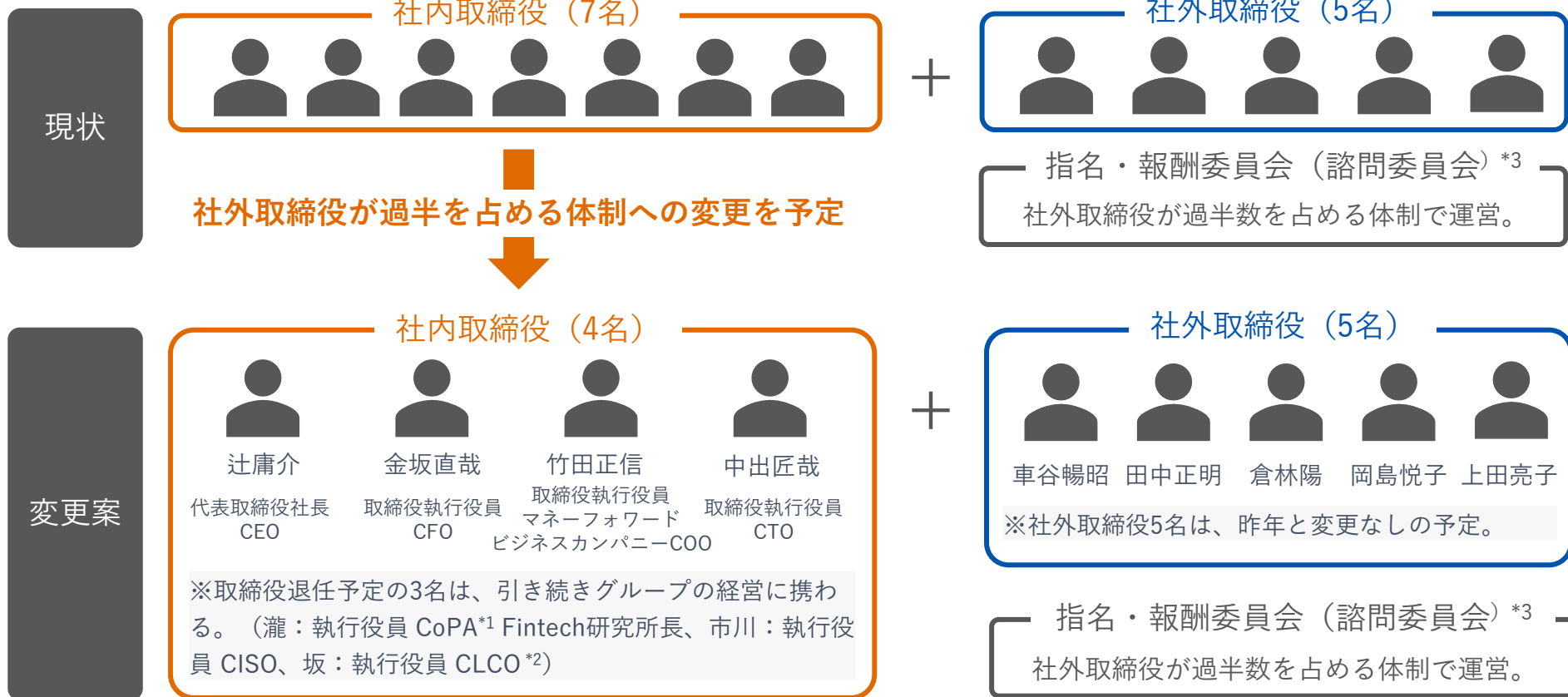
リコーリース株式会社

その他の戦略的取り組み



取締役会の監督機能強化と経営の執行スピードの向上を目指し、取締役会の構成の見直しと執行部門への権限移譲を実施予定。

## 取締役会の構成の見直し案

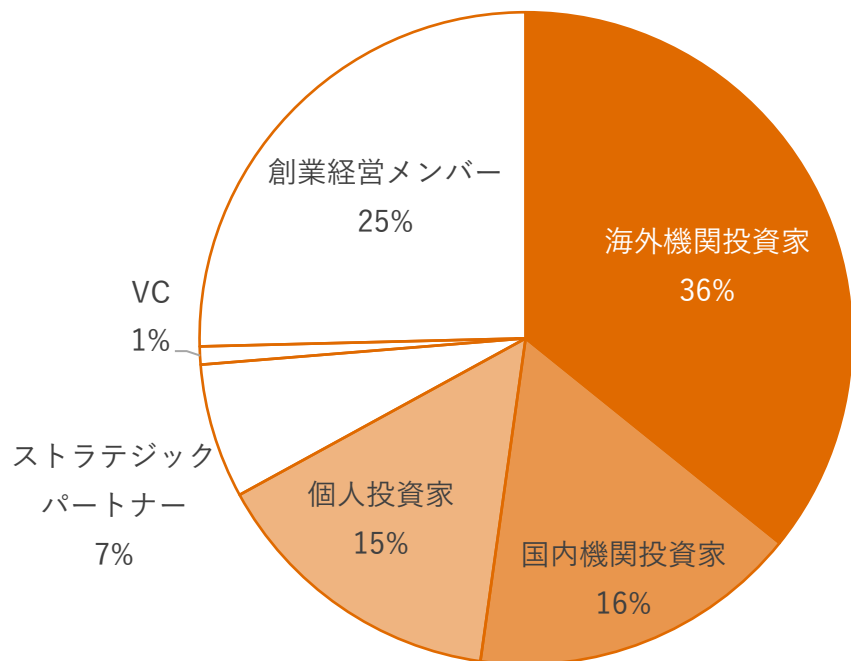


\*1 CoPAは、Chief of Public Affairsの略称。\*2 CLCOは、Chief Legal & Compliance Officerの略称。

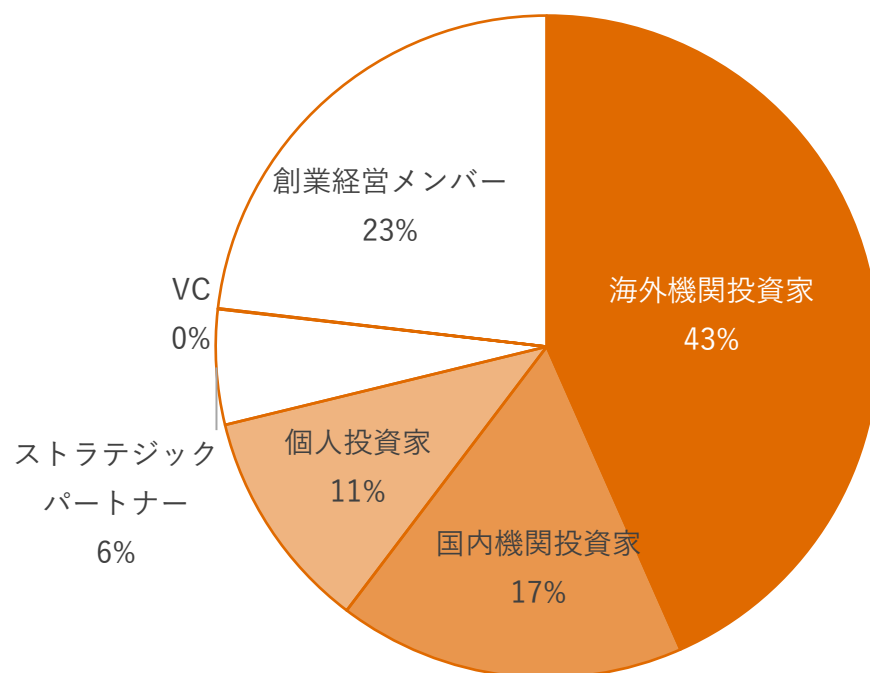
\*3 取締役および監査役の人事ならびに取締役および執行役員の報酬等の提案を行う。

2020年2月の海外公募増資により、海外機関投資家比率が上昇。今後は個人投資家向け施策も推進予定。

2019年11月30日時点



2020年11月30日時点



横浜F・マリノスとのトップパートナー契約を含む、3つのサッカークラブとのパートナーシップを推進。



横浜F・マリノス (J1)  
トップパートナー契約を締結



アビスパ福岡 (来期J1昇格)  
九州・沖縄支社にて  
パートナー契約を締結



北海道コンサドーレ札幌 (J1)  
北海道支社にて  
パートナー契約を締結

今後の成長戦略



Businessドメイン  
への戦略的な投資

- ・最も高い成長が見込まれるBusinessドメインに特に注力し、ユーザー基盤の拡大と付加価値の向上を図る
- ・詳細は次ページ以降を参照

複数事業の運営に  
よるシナジー創出

- ・事業領域及びサービス拡充によるTAMの継続的な拡大
- ・ユーザーへの提供価値の拡大とブランド認知向上
- ・多様性を持った優秀な人材の採用

テクノロジーへの投資  
による優位性確保

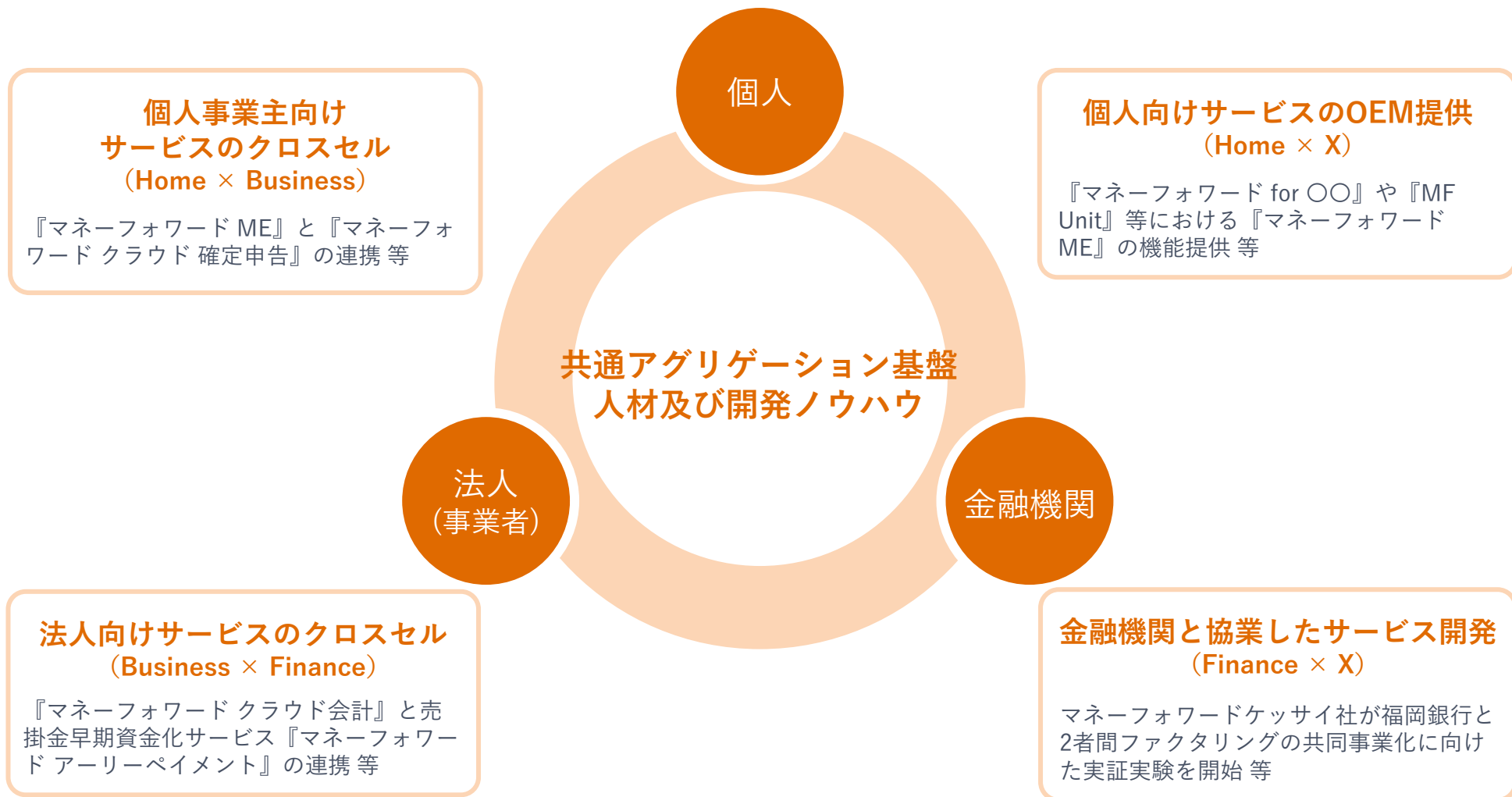
- ・更なる提供価値拡大のためのテクノロジーへの投資拡大
- ・プロダクト開発力とデザイン力の強化に向け、エンジニア、デザイナー人材の採用と育成を継続

継続的なM&A  
(グループジョイン)

- ・PMI<sup>\*1</sup>のノウハウの蓄積によるグループジョイン後の成長加速
- ・グループジョインした企業の起業家・経営陣がグループ全体の経営に従事し、経営力を強化

\*1 PMI = M&A後に行われる事業の統合 (Post Merger Integration)

既存事業の継続的な成長に加え、個人、法人、金融機関の顧客基盤を活かした新たな取り組みの推進。ユーザーに対して、更なる付加価値向上を目指す。





ユーザーの課題解決をテクノロジーとデータの手で更に実現するため、「自律化・ユーザビリティ」を注力領域としてR&Dを推進。

提供価値

当社におけるR&Dの注力領域

現状の見える化  
・課題発見

### 自動化・セキュリティ

データを安全に自動で収集し、現状の見える化をすることで、課題を明らかにする

#### アカウントアグリゲーション

API<sup>\*1</sup>やスクレイピング<sup>\*2</sup>による  
データ収集 / ユーザーIDの共通化等

#### インフラ・セキュリティ

クラウドインフラ<sup>\*3</sup>の省力化  
シングル・サイン・オン(SSO)<sup>\*4</sup>等



未来の見える化  
・課題解決

### 自律化・ユーザビリティ

先端テクノロジーによって将来の課題を予測して、解決のためのアクションを提案する

#### 機械学習/深層学習

家計/会計の少し先の  
未来を予測・分析

#### 自然言語処理

取引データの構造化による  
予測・分析精度の向上

#### UI/UX

予測結果の可視化 /  
アクション候補の提案

\*1 異なるソフトウェアやサービス間でデータ等を共有するための技術。\*2 ウェブサイト等から特定の情報を抽出するための技術。

\*3 クラウドサービスを提供する上での基盤を貸し出すサービス。

\*4 1組のID・パスワードによる認証を1度行うだけで、複数のWebサービス・クラウドサービス・アプリケーションにログインできるようにする仕組み。

Business

- ・会計事務所への付加価値提供強化により、クラウド会計の法人シェアを更に拡大
- ・中堅企業向けのプロダクト開発、セールス&マーケティングの強化
- ・Homeドメインとの連携含め、個人事業主ユーザー基盤拡大の施策を実行

Home

- ・ユーザー基盤のさらなる拡大とメディア/広告事業の再構築
- ・ユーザーのためのデータ活用により、「お金の見える化」から「改善のためのアクション」への提供価値拡大

X

- ・顧客基盤を有するパートナーとの新サービスの共創
- ・蓄積されたデータに基づく付加価値拡大

Finance

- ・資本効率性を重視し、借入および外部資金（LP出資）を積極的に活用
- ・マネーフォワードケッサイ：金融機関との協業と与信管理の徹底
- ・マネーフォワードシンカ / HIRAC FUND：スタートアップ支援に注力、Businessドメインとのシナジー創出

ツール提供に加えて、有益な情報の提供を強化し、会計事務所及びその顧問先のDX化を推進。

士業コミュニティを通して、  
有益な情報を提供



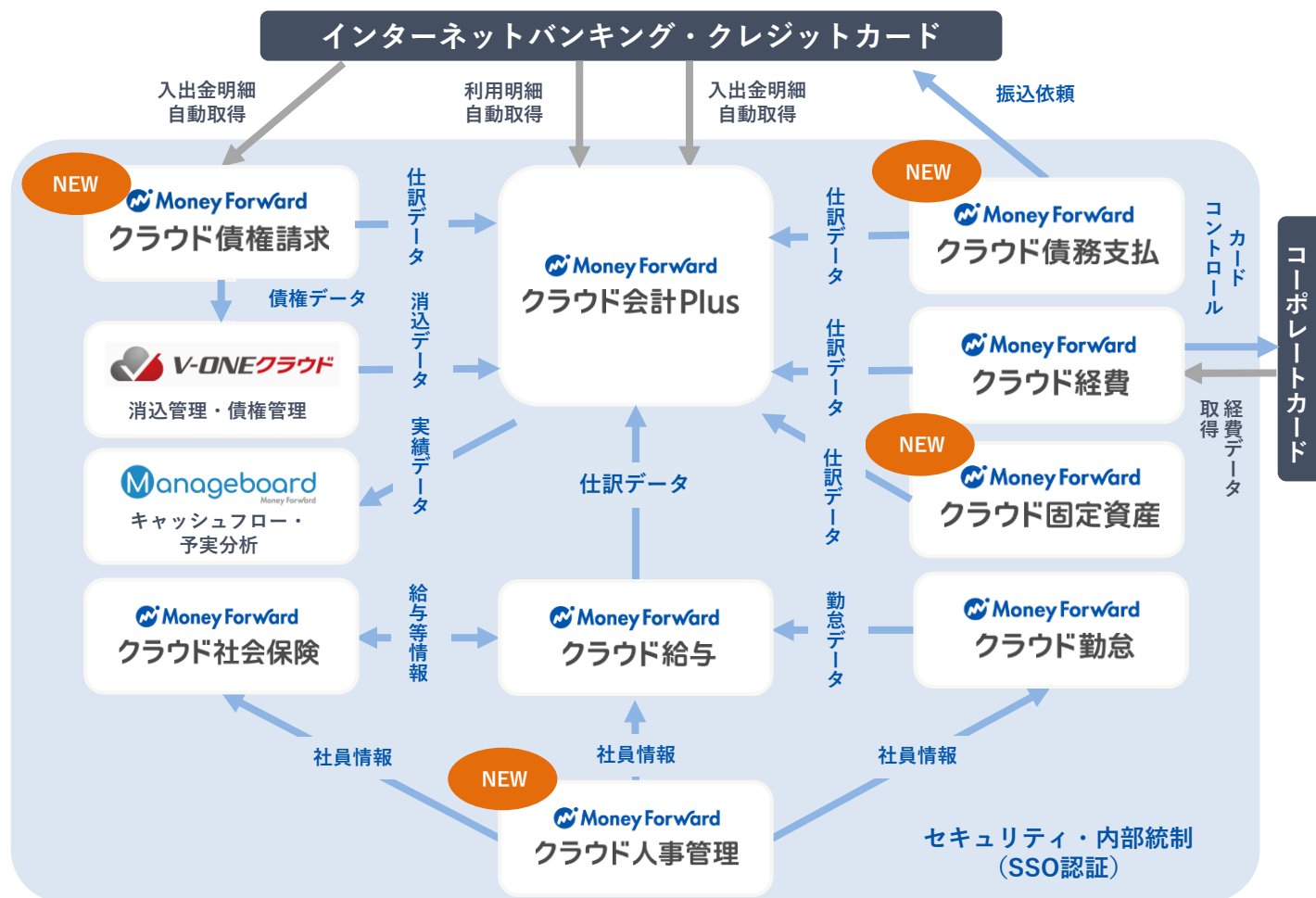
士業が果たすべき役割や目指すべき未来について考えるセッション等を無料で提供。  
士業事務所による中小企業のサポートにおける具体的な事例の共有等を実施。

士業向けの  
カスタマーサクセスを強化



士業事務所専用のコミュニティサイト『BizBASEポータル』を開始し、『マネーフォワードクラウド』活用ノウハウの共有を進める等、士業向けのカスタマーサクセスを強化。

中堅企業向けに、**新たに4つのサービスの提供**を決定。  
会計・財務領域と人事労務領域の全てのデータ連携を実現。



『マネーフォワード ME』との連携や新サービス『マネーフォワード 開業届』を通じ、広告に依存しないユーザー獲得施策を強化。

### 『マネーフォワード ME』との連携

Money Forward ME × Money Forward クラウド確定申告



- 家計簿の収支データを確定申告に連携させ、電子申告まで完結。
- 『マネーフォワード ME』の利用者の確定申告ニーズを取り込む。

### 『マネーフォワード 開業届』



- 個人事業主の開業手続きに必要な書類をweb上で無料で作成できるサービス。
- 開業届から、クラウド確定申告の利用まで繋げることを狙う。

2021年11月期業績見通し



## 今後の成長投資方針

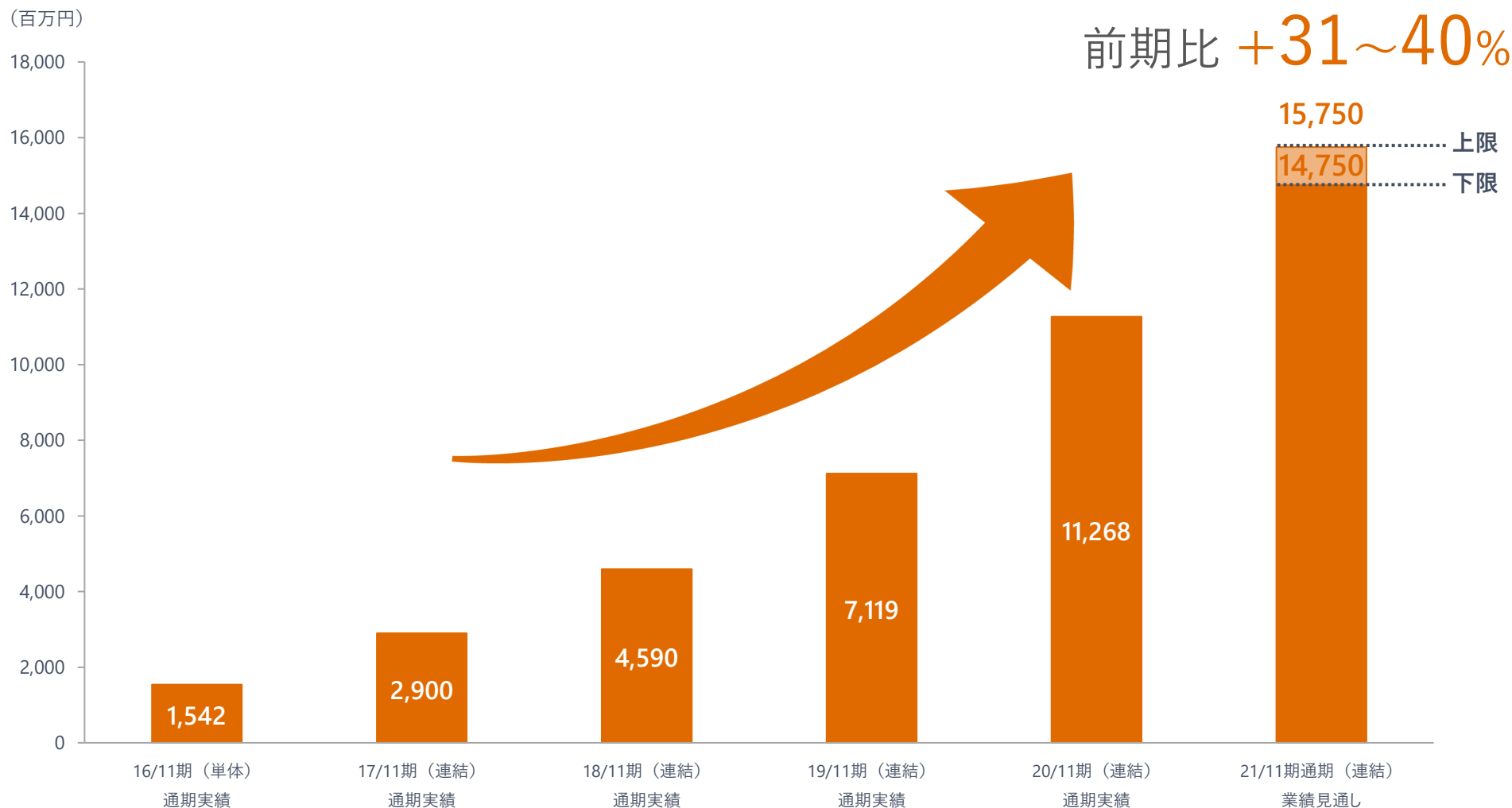
- サブスクリプションモデルのため、中長期的なキャッシュフローの最大化を重視。
- 成長投資については外部環境、競合状況を見極めつつ、経営指標の健全性を堅持しながら実行。
- M&Aに関しては、戦略的かつ財務的な規律に沿った案件を厳選して取り組む。
- インドネシアのSMB\*1向けクラウド会計・HR市場におけるリーディングカンパニーで、既存出資先のMekariグループとのパートナーシップは、今後更なる強化を目指す。

## 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。
- 早期の東証一部・プライム上場を目指し、さらなる企業価値向上を図る。

\*1 Small and Medium Businessの略で、中小・中堅企業を意味する。

売上高は147.5億～157.5億円と、**前期比+31～40%の成長**を見込む。

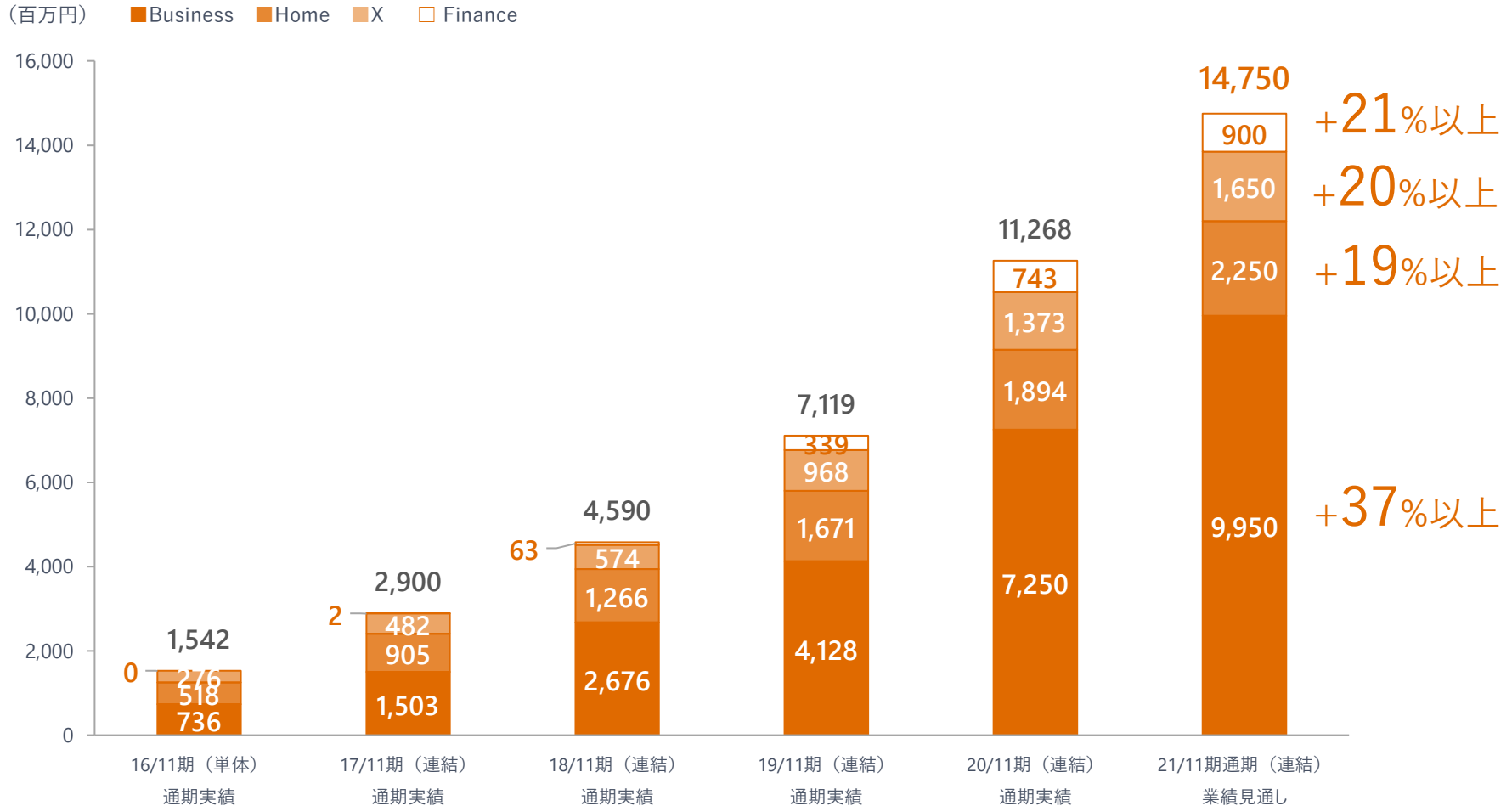


\* 連結除外したワクフリ社の実績は含まない。18/11期（連結）、19/11期（連結）、20/11期（連結）のそれぞれ通期実績から、ワクフリ社の売上を除外。

\* 20/11期 ワクフリ社の売上高は約50百万円、営業利益は約△2百万円。

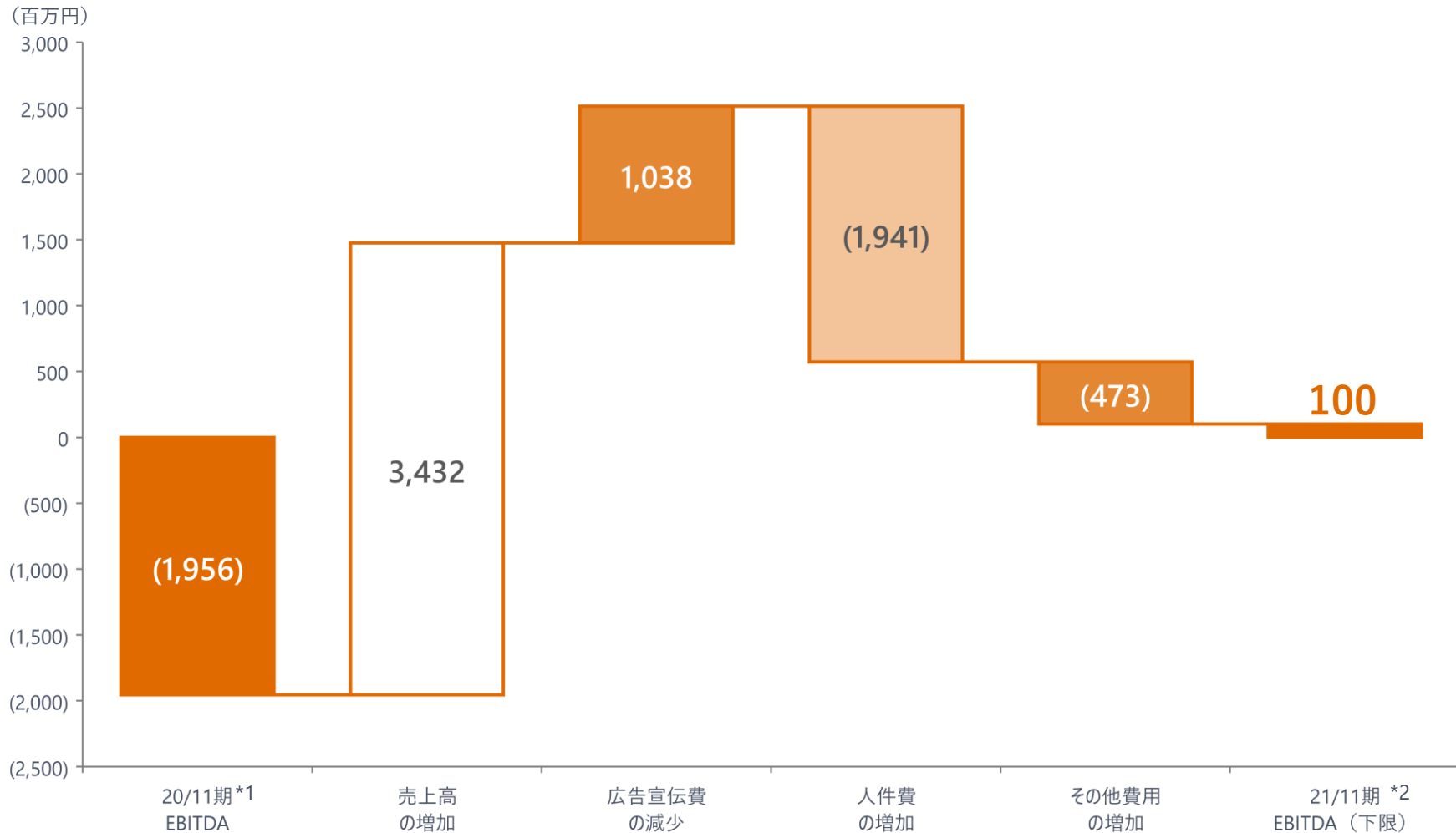


全ドメインにおいて継続的な成長を見込む。特に、Businessドメインにおいて  
**前年同期比+37%以上**の高成長を想定。



\* 2021年11月期売上高見通し下限147.5億円の内訳。

\* 連結除外したワクフリ社の実績は含まない。18/11期 (連結)、19/11期 (連結)、20/11期 (連結) のそれぞれ通期実績から、ワクフリ社の売上を除外。



\*1 EBITDAは、21/11期以降の定義に合わせて、営業損益 + 償却費 + 営業費用に含まれる税金費用+株式報酬費用として算出。なお、旧定義による20/11期EBITDA実績は△2,164百万円。\*2 2021年11月期EBITDA見通し下限の場合。

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<sup>\*1</sup>)は3.7兆円。



\*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、Chatwork、Sansan、freee、サイボウズ、チームスピリットにおける、2020年12月時点での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、『マネーフォワード ケッサイ』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

USER FOCUS  
TECHNOLOGY DRIVEN  
FAIRNESS





## 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、野村証券株式会社入社。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 CFO

マネーフォワードシンカ株式会社 代表取締役

マネーフォワードベンチャーパートナーズ株式会社 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陣。



**車谷 暢昭**

社外取締役

株式会社東芝 取締役 代表執行役社長CEO

株式会社三井銀行に入行。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に就任し、2020年4月に同社代表執行役社長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

取締役会長 代表執行役 社長 兼 CEO

元株式会社三菱UFJフィナンシャル・グループ代表取締役副社長。2011年から2015年までモルガンスタンレー取締役。1977年に三菱銀行に入行して以来、ユニオンバンク頭取兼最高経営責任者、三菱東京UFJ銀行専務執行役員米州総代表などを歴任。2019年3月に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に就任し、2020年3月に同社取締役会長代表執行役社長兼CEOに就任。



**上田 亮子**

社外取締役

SBI大学院大学准教授

みずほ証券入社後、日本投資環境研究所に出身。金融庁金融研究センター特別研究員、みずほインターナショナル（ロンドン）を経て、日本投資環境研究所主任研究員。2020年3月より現職。政策研究博士。首相官邸「未来投資会議・構造改革徹底推進会合」金融庁「スチュワードシップ・コード及びコーポレートガバナンス・コードのフォローアップ会議」、IFRS財団「Management Commentary Consultative Group」等の政府や国際機関の委員を歴任。



**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。

当社グループの成長を担う経営陣。



**菅藤 達也**

執行役員 CSO/マネーフォワードホームカンパニーCSO  
株式会社クラビス 代表取締役CEO

2001年、ソフトウェア開発会社にて、プロジェクトマネジメントや東南アジアでの開発拠点の設立を担当。

2006年に現マクロミルに入社。経営・事業企画に従事しM&AやJV設立を担当。2012年に株式会社クラビスを設立し、代表取締役・CEOに就任。M&Aにより、2017年11月にマネーフォワードグループにジョイン。



**田平 公伸**

執行役員 マネーフォワードホームカンパニー管掌/  
同カンパニー COO

大学卒業後、日本電気にて、流通業界向けシステムの事業推進を担当。

その後、楽天株式会社にて楽天市場のマーケティング部門立ち上げ、ポイントプログラム構築、アライアンス推進に従事。マネックス証券にて個人向けマーケティングをリードした後、マネーフォワードにマーケティング本部長として参画。



**山田 一也**

執行役員 マネーフォワードビジネスカンパニーCSO

2006年公認会計士試験に合格し監査法人トーマツに入所。その後、株式会社パンカクにて執行役員CFO、株式会社Bridgeにて執行役員ベンチャーサポート事業担当を経て、2014年に株式会社マネーフォワードに入社。マネーフォワードでは、社長室長、『マネーフォワード クラウド』開発本部長を経て、現在はビジネスカンパニーCSOとして戦略全体を統括。



**本川 大輔**

執行役員 マネーフォワードエックスカンパニー管掌/  
同カンパニーCOO 提携戦略担当

2003年に株式会社NTTドコモに入社、大手企業のソリューション営業に従事したのち、フェリカネットワークス株式会社に出向。おサイフケータイサービスの利用促進/企画業務や、ビックデータ事業の新規立ち上げを担当。NTTドコモに戻り、NFC/Fintech担当に従事した後、2016年9月当社に入社。



**黒田 直樹**

執行役員 福岡拠点担当

2008年にマネックス証券に新卒入社。2012年より掲示板サービス、マーケティング支援、Webサービス開発事業を展開。2013年4月に、創業直後の当社に参画。『マネーフォワード ME』や『マネーフォワード クラウド』の開発を経て、『マネーフォワードクラウド経費』のプロダクトオーナーを務める。



**伊藤 セルジオ 大輔**

執行役員 CDO デザイン戦略室 室長

2003年、フリービット株式会社に入社し、CEO室にて広報、ブランディング、事業戦略などを担当。2006年に同社を退社し渡米。ニューヨークにてアートを学び、フリーランスデザイナーとなる。2010年に帰国し、デザイン事務所である株式会社アンの代表を務める。2013年度グッドデザイン賞受賞。2020年、CDOに就任。

当社グループの成長を担う経営陣。



**神田 潤一**

執行役員 渉外担当

1994年同年日本銀行入行。2000年に米イェール大学より修士号取得。2014年より日本銀行金融機構局 審査運営課市場・流動性リスク審査グループ長。2015年8月から2017年7月まで金融庁に出向し、総務企画局 企画課 信用制度参事官室 企画官として、日本の決済制度・インフラの高度化、およびフィンテックに関連する調査・政策企画に従事。2017年9月に当社に入社。



**富山 直道**

執行役員 マネーフォワードケッサイ株式会社担当

(マネーフォワードケッサイ株式会社代表取締役社長)

2010年有限責任あずさ監査法人に入社。会計監査業務及び内部統制監査業務に従事。コンサルティング企業にて、大手製造会社等の私的整理や法的整理の案件に多数関与。2014年、当社に入社、事業戦略立案や新規事業展開に従事。2017年、マネーフォワードケッサイ株式会社 (旧社名：MF KESSAI株式会社) 代表取締役就任。



**古橋 智史**

執行役員 スマートキャンプ株式会社担当 / マネーフォワードベンチャーパートナーズ株式会社担当

(スマートキャンプ株式会社 代表取締役社長 / マネーフォワードベンチャーパートナーズ株式会社 代表)

みずほ銀行にて法人営業に従事した後、Speeeにて新規営業及び事業の立ち上げ。その後ベンチャー企業にて新規営業、事業の立ち上げ。2014年6月にSaaSプラットフォーム「BOXIL」を運営するスマートキャンプ株式会社を設立、代表取締役に就任。多数の事業を立ち上げ。M&Aにより、2019年11月にマネーフォワードグループにジョイン。



**国見 英嗣**

株式会社ナレッジラボ 代表取締役

有限責任監査法人トーマツで会計監査やコンサルティング業務に従事した後、デロイトトーマツファイナンシャルアドバイザーリー合同会社でM&Aや事業再生業務を多数経験。2013年に株式会社ナレッジラボを創業し代表取締役に就任。M&Aにより、2018年7月にマネーフォワードグループにジョイン。



**原田 聖子**

執行役員 グループ横断領域担当

大学卒業後、エンターテインメント業界にて制作、マーケティング、広報などに従事。2011年4月、グリー株式会社に広報担当として入社し、業界団体設立準備などにも携わったのち、事業開発、ソーシャルゲームのクリエイティブ部門に異動。2016年からは、SNSマーケティング事業の新規立ち上げに従事。事業推進室長を経て、2018年7月に当社へ入社。



**高野 蓉功**

CIO

2006年にヤフー株式会社に新卒入社。社内システムの開発、運用、インフラ構築などに従事。その後エンジニアチームのリーダーとしてサイバーテロ対策、情報システム戦略、情報システム部門の部長として社内IT環境のモダン化を推進。2019年9月に株式会社マネーフォワード入社。社内IT環境の整備やグループ会社設立に従事。

持株比率

主な事業内容

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
マネーフォワードケッサイ	100%	企業間後払い決済サービス『マネーフォワードケッサイ』の企画・開発・運営
マネーフォワードホショウ	100%	『マネーフォワードケッサイ』事業における債務保証・信用調査の実施
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
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
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	100%	SaaSマーケティングプラットフォーム『BOXIL』・インサイドセールス支援『BALES』『BALES CLOUD』の運営
アール・アンド・エー・シー	100%	入金消込・債権管理特化型ソリューションサービス『V-ONEクラウド』の企画・開発・運営
マネーフォワードベンチャーパートナーズ	100%	シード・アーリーステージのスタートアップを支援するファンド「HIRAC FUND（ヒラクファンド）」の運営

\* 2021年1月14日時点。\* ワクフリ社は、2021年11月期より連結から除外。

連携する**123行の銀行全て**と契約を締結済み\*1。国内最大のアカウントアグリゲーション・プラットフォームを構築。

	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	123	1	253	—	13	—	719	—
法人	117	8	253	—	13	—	—	—

参照系・更新系ともにFintech企業として国内最多\*2の契約を締結。

\*1 スクレイピング契約を含む。\*2 当社調べ。\* 表中の数字は2021年1月12日時点でAPI連携もしくはスクレイピング接続の契約を締結している金融機関（信用金庫、労働金庫、農水産業協同組合を含む）。



\* 2021年1月12時点。\*1 2020年11月30日を基準日とし、1株につき2株の割合をもって株式分割を実施。

## 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・ユーザー基盤の拡大・プロダクト競争力の強化を図る。
- 機能拡充やユーザー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。

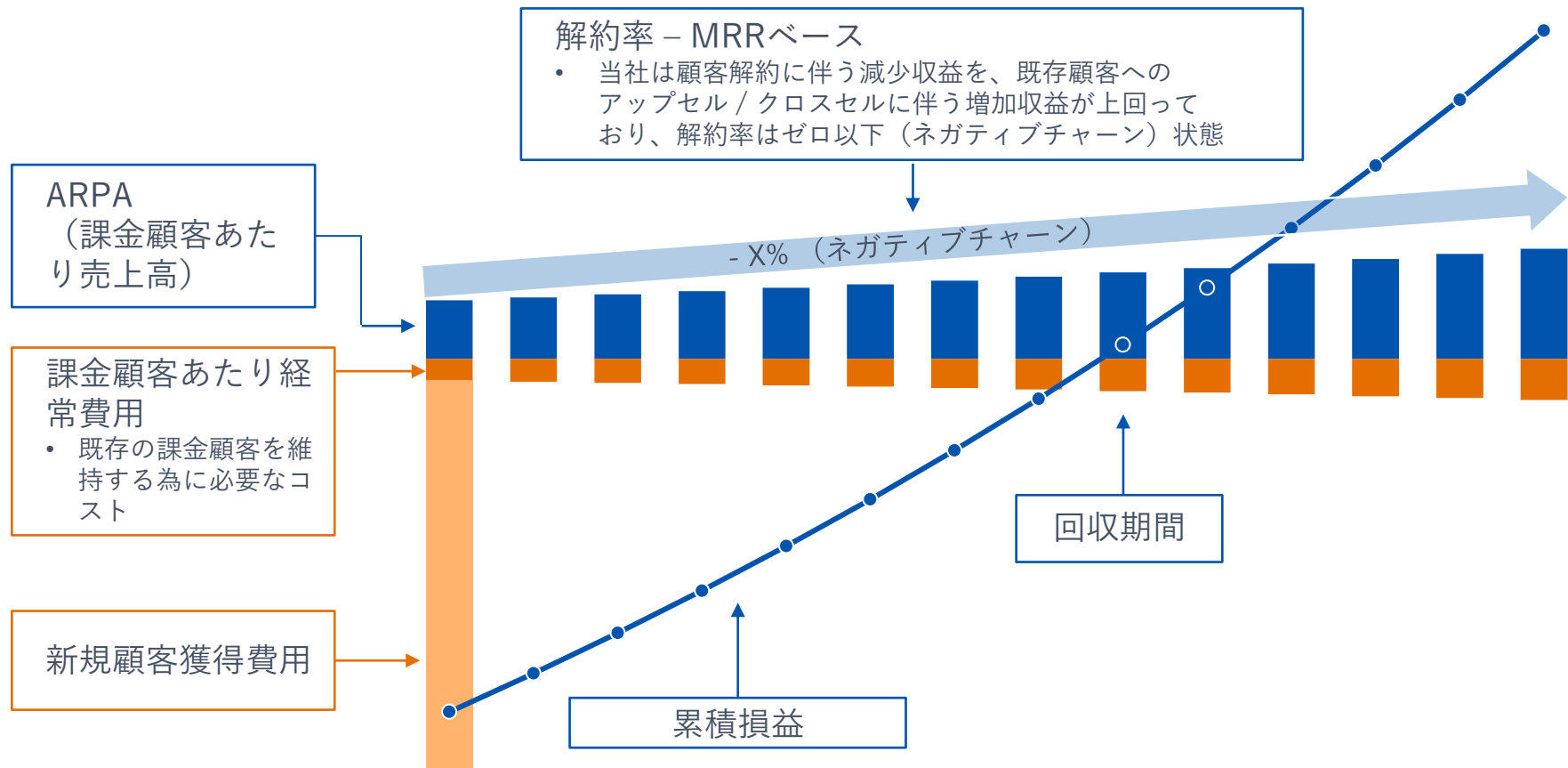
## Sales & Marketingへの費用投下

- 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）、新規ユーザー獲得費用、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。

プロダクト、ユーザーチャネル毎に、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	<p>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。</p>
ARR	<p>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。</p>
SaaS ARR	<p>各期末時点におけるHomeドメイン、Businessドメイン、XドメインのMRRを12倍して算出。 Homeドメインはプレミアム課金収入、Businessドメインは『マネーフォワードクラウド』、 『STREAMED』、『Manageboard』、『V-ONE クラウド』、『マネーフォワード 公認メンバー制度』等サービスの課金収入。1Qは『STREAMED』の季節要因を調整するため、各期の1Qにおける 『STREAMED』の課金収入の3分の1をMRRとして算出。なお、各事業のフロー売上高及びスマート キャンプ社の売上は含まない。</p>
課金顧客数	<p>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及びその顧問先、WEB・フィールド セールス等を通じた直販先の法人事業者・個人事業主の合計。 スマートキャンプ社が提供するサービスは含まない。</p>
ARPA	<p>課金顧客あたり売上高 (Average Revenue per Account)。 各期末時点におけるARR ÷ 顧客数で算出。</p>
解約率 課金顧客数ベース	<p>各期における月次平均解約率。 <math>1 - N\text{月解約顧客数} \div N\text{-1月末顧客数}</math>で算出。</p>
解約率 MRRベース	<p>各期におけるMRR基準の月次平均解約率。 <math>1 - N\text{-1月末時点顧客の}N\text{月末MRR} \div N\text{-1月末MRR}</math>で算出。 マイナスの値 (いわゆるネガティブチャーン) は、顧客数ベースでの解約による収益減少影響を、既 存顧客へのアップセル/クロスセル等による増加収益影響が上回っている状態を指す。</p>

# サービス概要



# バックオフィス向け業務効率化ソリューション 『マネーフォワードクラウド』

バックオフィスに関する幅広いサービスラインナップを提供。



## 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 クラウド勤怠

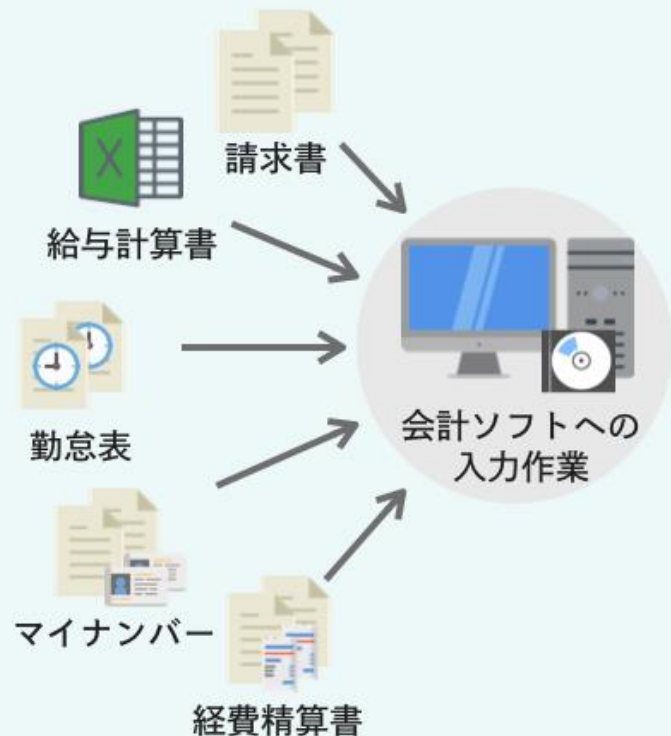
 Money Forward クラウド社会保険

 Money Forward クラウド会計Plus

 Money Forward クラウドBox

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



自動化により、バックオフィス業務にかかる時間・コストを大幅に削減。

毎月の「会計業務」にあてる時間を  
約2分の1に短縮<sup>\*1</sup>

「経費精算」にかかる時間を  
年間100万円削減<sup>\*2</sup>

手作業での入力  
平均約**19**時間/月



自動化でスマート  
平均約**9**時間/月

紙で申請・承認  
平均約**160**万円



スマホで申請・承認  
平均約**30**万円  
+クラウド経費利用料30万円

\*1 2019年9月「マネーフォワードクラウド会計・確定申告のサービス利用に関するアンケート」のインターネット調査結果より。

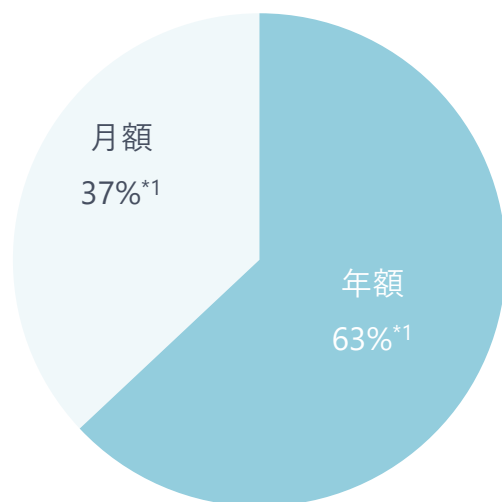
\*2 従業員数100名、時給1,500円、うち50名が毎月经費精算する場合。

	従来の会計ソフト	Money Forward クラウド
複数の端末で利用	×	○
仕訳の自動化	×	○ 自動入力や仕訳提案
税理士との連携のしやすさ	△ 同期されないのでデータを送ったりする必要がある	○
複数人で会計業務	△	○
初期費用	×	○ 初期費用0円
自動アップデート	×	○ 別途費用がかかるもしくは手動更新
導入のしやすさ	×	○ インストールが必要
データ消失リスク	×	○ 保存漏れやPCの故障で消失
人事労務や請求業務ツール	×	○ エクセルで管理したり別のソフト契約が必要
		○ 同じ料金ですべて使えて会計ソフトに連携できる

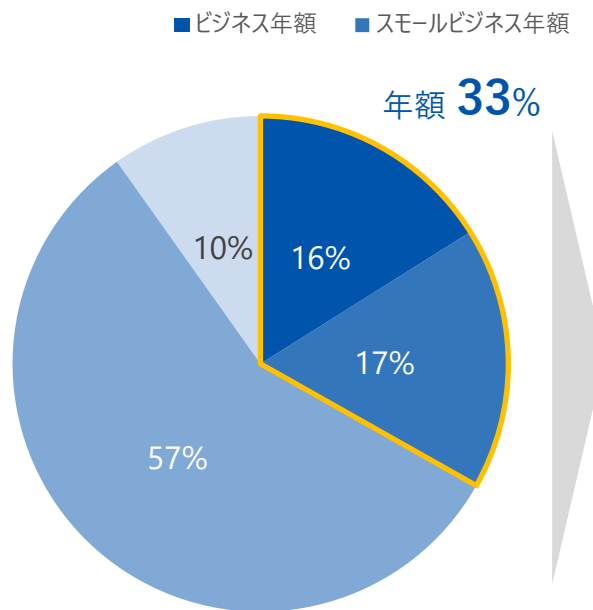
	会計事務所 ・顧問先向け	個人事業主向け SME向け	中堅企業向け
ディストリ ビューション	フィールドセールス	WEB流入	フィールドセールス インサイドセールス
価格 (例)	<p><b>スモールビジネス</b> 月額 3,980円~ 年額 35,760円~ (月あたり2,980円~)</p> <p><b>ビジネス</b> 月額 5,980円~ 年額 59,760円~ (月あたり4,980円~)</p> <p><b>STREAMED</b> 10,000円~ <b>Manageboard</b> 49,800円~</p>	<p><b>パーソナルミニ</b> 月額 980円 年額 9,600円 (月あたり800円~)</p> <p><b>パーソナル</b> 月額 1,280円 年額 11,760円 (月あたり980円~)</p> <p><b>パーソナルプラス</b> 年額 35,760円 (月あたり2,980円~)</p> <p><b>スモールビジネス</b> 月額 3,980円~ 年額 35,760円~ (月あたり2,980円~)</p> <p><b>ビジネス</b> 月額 5,980円~ 年額 59,760円~ (月あたり4,980円~)</p>	<p><b>会計Plus</b> 29,800円~ <b>V-ONEクラウド</b> 33,000円~ <b>経費</b> 500円/人 <b>給与</b> 300円/人 <b>勤怠</b> 300円/人 <b>社会保険</b> 100円/人</p>

解約率（課金顧客数ベース）の安定に繋がる年額顧客比率が**前期末比で+25ppt増加**。

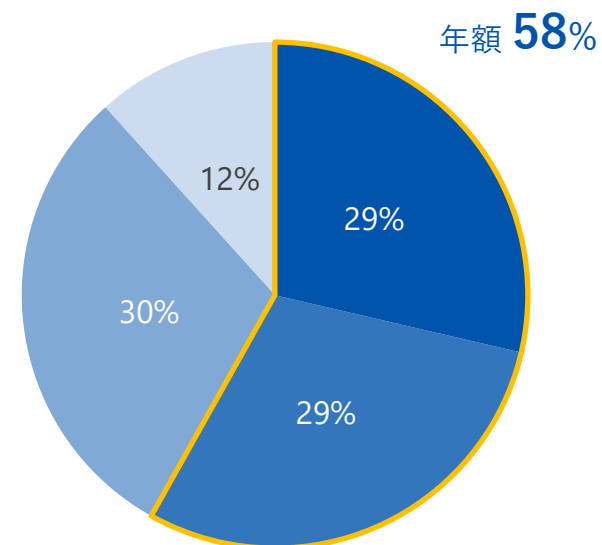
2018年11月末(プラン移行前)



2019年11月末



2020年11月末

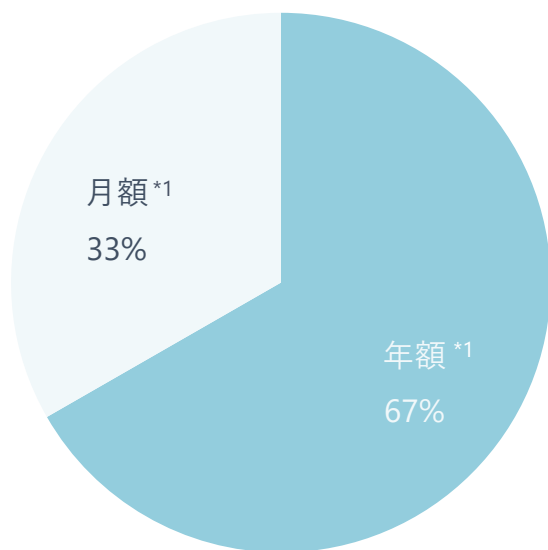


\*1 2018年11月末における年額・月額比率の定義は『マネーフォワードクラウド会計』の数値。

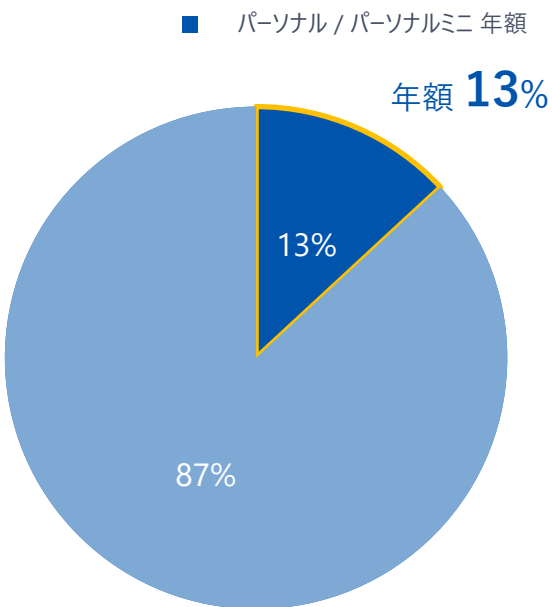


解約率（課金顧客数ベース）の安定に繋がる年額顧客比率が**前期末比で+28ppt増加**。

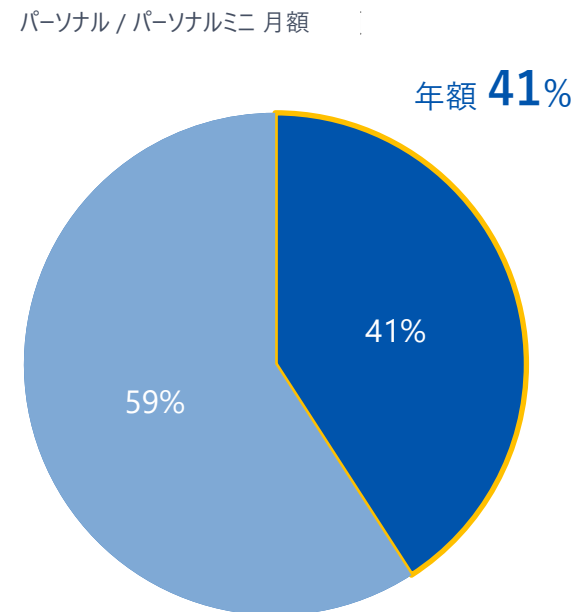
2018年11月末(プラン移行前)



2019年11月末



2020年11月末



\*1 2018年11月末における年額・月額比率の定義は『マネーフォワードクラウド確定申告』の数値。

当社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**<sup>\*1</sup>になると試算。

事業者数

個人事業主



450万

小規模事業者<sup>\*2</sup>

150万

中規模事業者<sup>\*2</sup>

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

売上対広宣費率\*2

6.0兆円

×

15.6%

=

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、Chatwork、Sansan、free、サイボウズ、チームスピリットにおける、2020年12月時点での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。

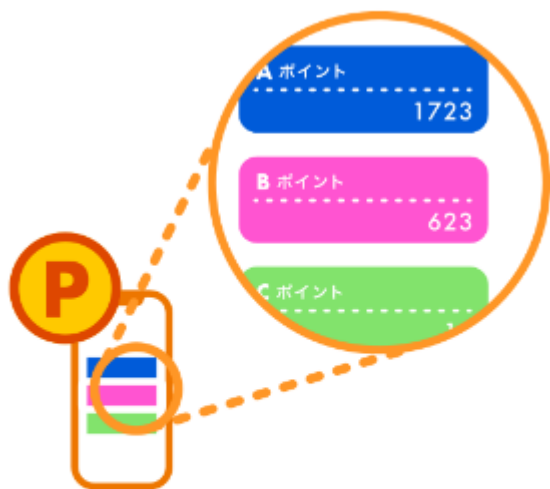
月間1,000万PV以上\*のプラットフォーム。SaaS導入希望企業と、1,000以上のSaaSプロダクトをマッチングし、主に資料請求数に連動する従量課金を行う。



利用者数は1,150万人を突破、家計簿アプリシェアNo.1\*1。  
連携できる金融関連サービス数もNo.1\*2。

2,600以上\*2の金融関連サービスの  
データを連携し、自動で家計簿を作成

家計簿アプリ利用率は引き続きNo.1を獲得



カードもポイントもまとめて管理

お使いのサービスを連携して見える化する  
ことで、支出の無駄を見つけられます



\*1 マクロミル「現在利用している家計簿アプリ」をインターネットにて調査、回答者：20～60代の家計簿アプリ利用者 男女1,034名、調査期間：2020年11月18日～19日。

\*2 自社調べ、2020年12月末現在。

請求業務、督促、消込等を一括して代行。最短数秒で審査が完了し、入金  
は100%保証。安心して、簡単に掛け払いが可能に。

マネーフォワード ケッサイが代行すること



与信審査



請求書の発行・発送



代金回収

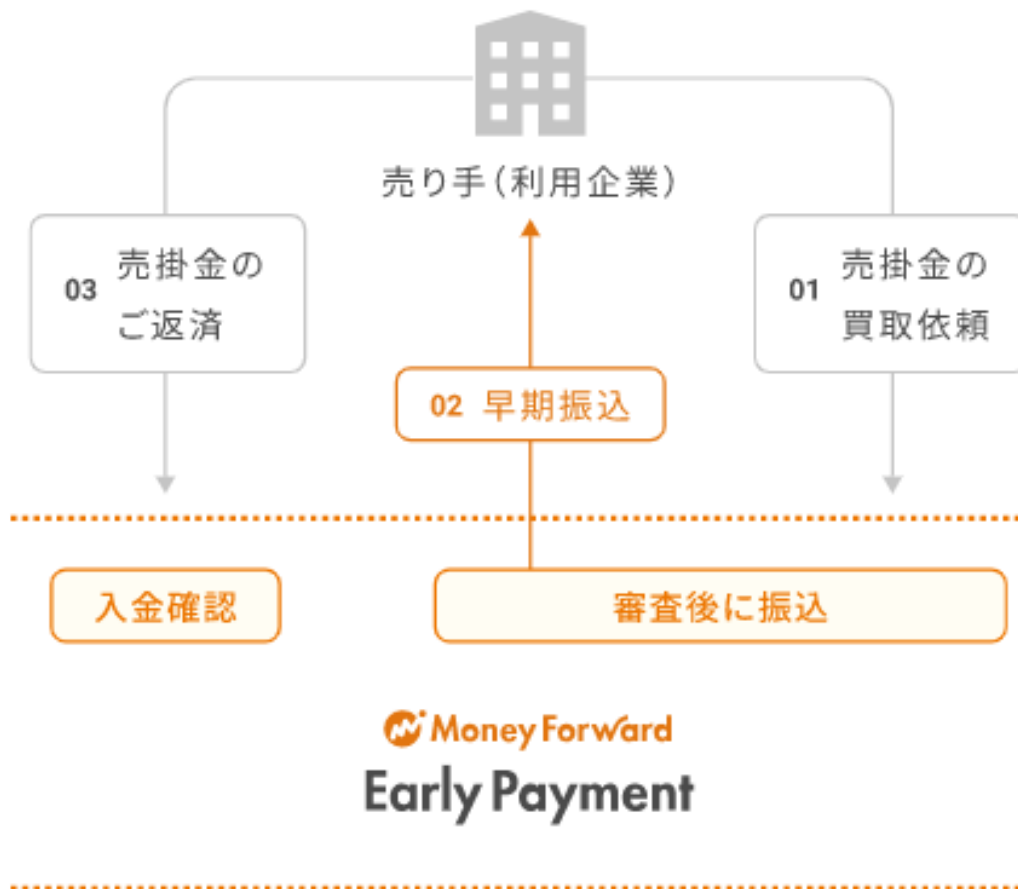


入金確認



未入金時のご連絡

早期に売掛金を資金化することで、資金繰りの改善が可能に。



## 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。

なお、記載されている会社名および商品・製品・サービス名（ロゴマーク等を含む）は、各社の商標または各権利者の登録商標であります。