

2021年11月期 第3四半期  
決算説明資料



2021年10月15日

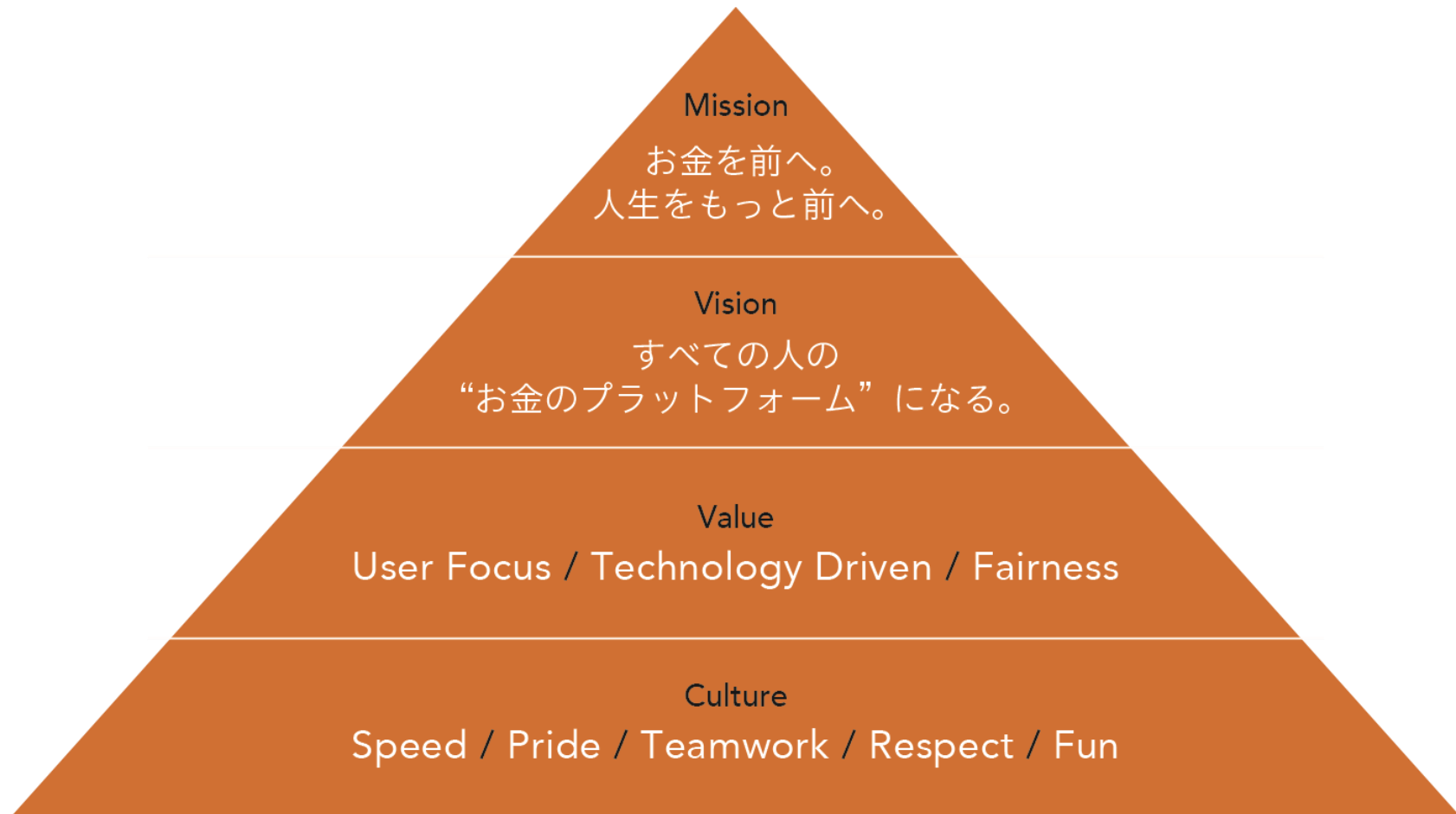
Ⅰ 事業内容	P.2
Ⅰ 2021年11月期 第3四半期業績	P.11
Money Forward Business	P.19
Money Forward Home	P.36
Money Forward X	P.43
Money Forward Finance	P.50
Ⅰ その他の戦略的な取り組み／成長投資に関する方針	P.54
Ⅰ Appendix	P.60

Our Business

# 事業内容



## Mission / Vision / Value / Culture



# ミッション・ビジョン実現に向けた取り組みを通じ、サステナブルな社会づくりを推進

SDGsの目標達成に向けて、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。

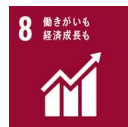
- ・多様なパートナーとの共創により、社会のDXに貢献
- ・より良い社会システムの実現を目指した活動
- ・環境に配慮した経営の実践

## 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

取り組みを通して達成を目指すSDGs目標

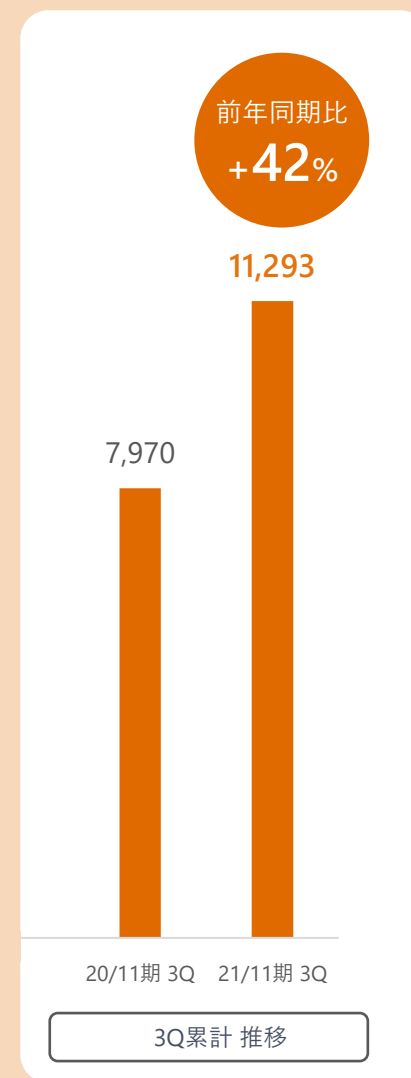
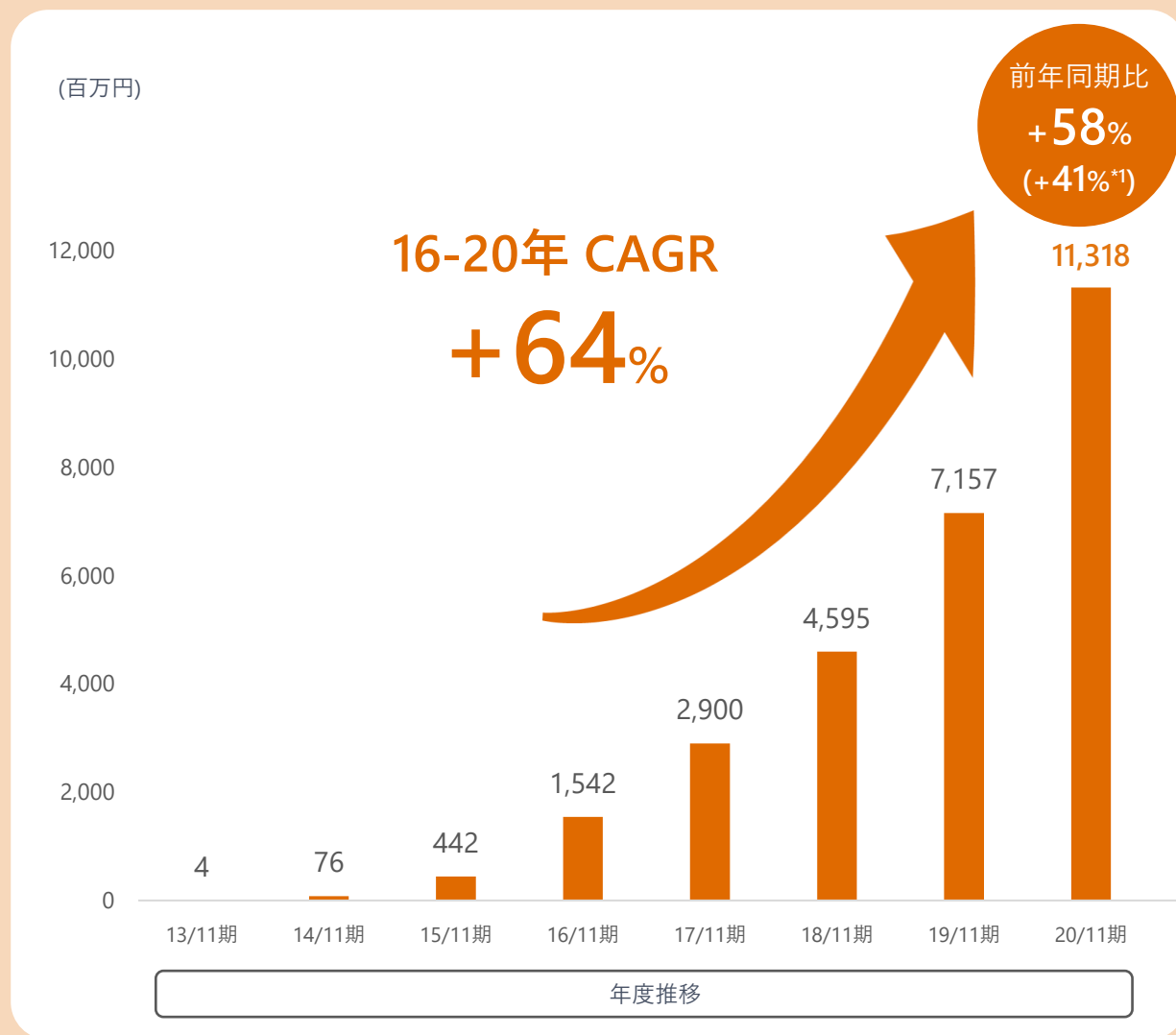


## 3つの重点テーマを支える土台

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

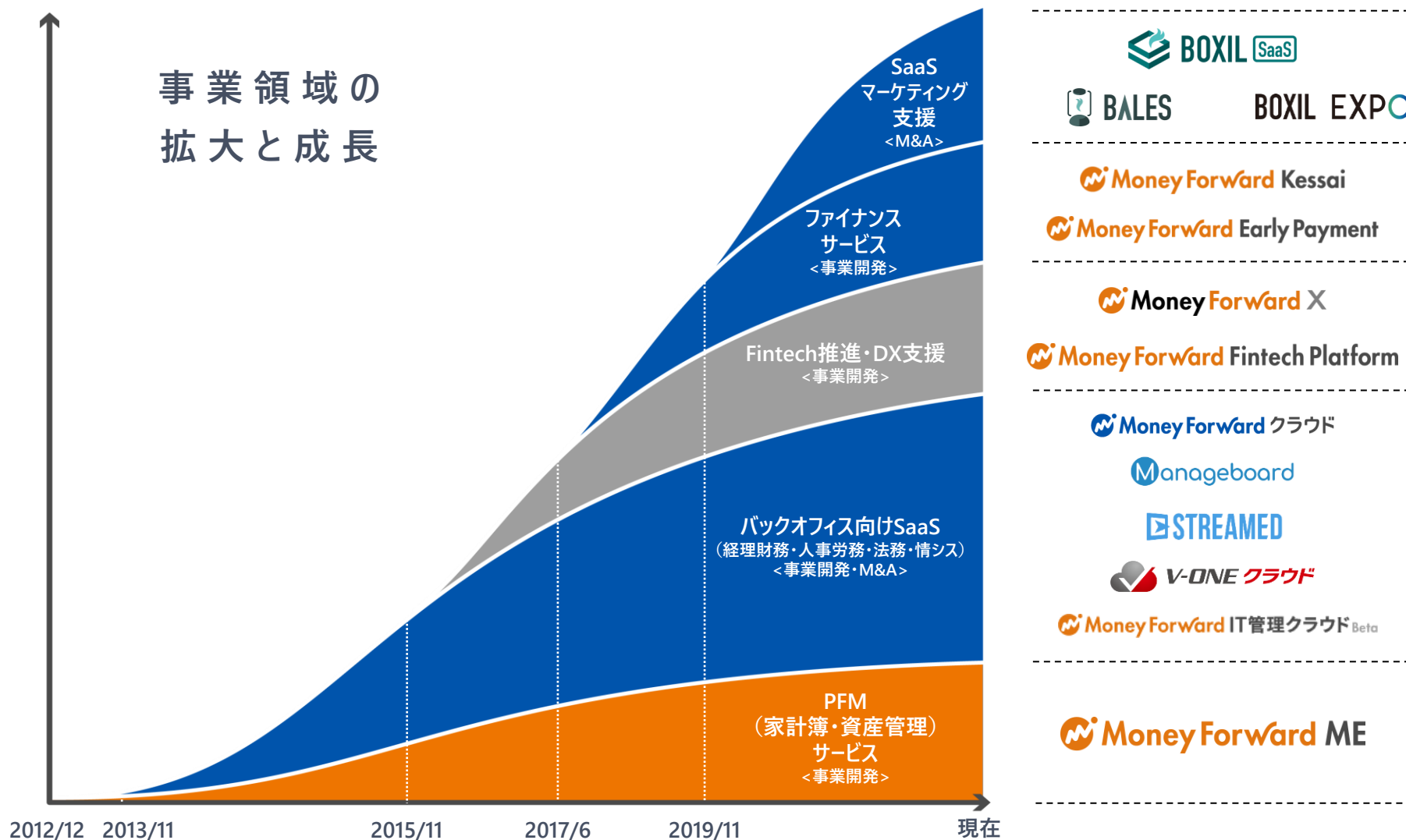
# 売上高推移



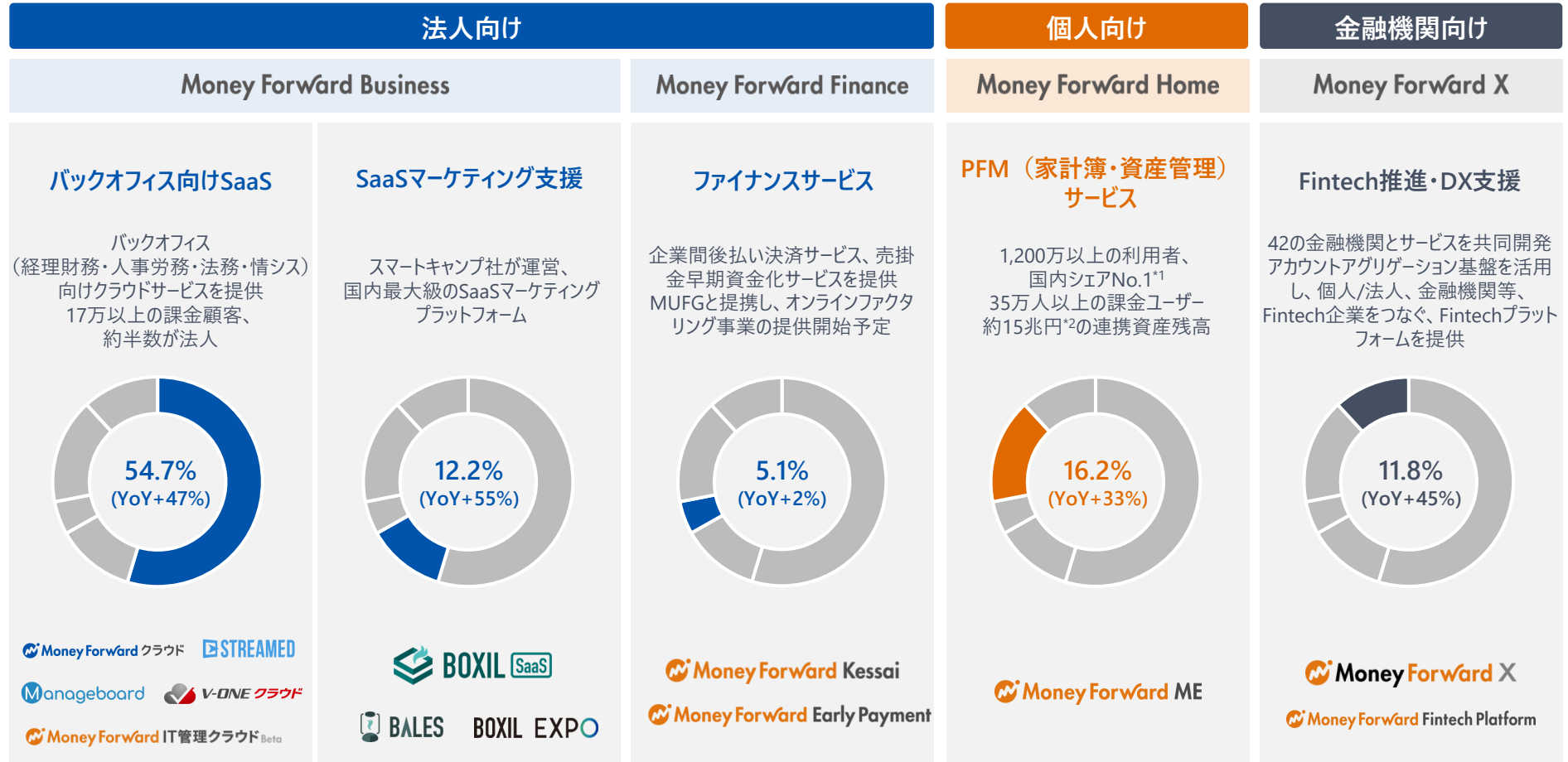
\* スマートキャンプ社の売上高は2019年12月1日より計上。R&AC社の売上高は2020年8月1日より計上。

\*1 2019年11月期末に連結したスマートキャンプ社のM&A影響を除いた前年同期比の売上高成長率は40.7%。

## 新規事業開発とM&A（グループジョイン）により、事業領域を拡大



# SaaS×Fintech領域で、国内最大級のユーザー基盤とプロダクトラインナップを提供



\* グラフは、2021年11月期3Q累計売上高に占める内訳。

\*1 詳細はP88を参照。\*2 『マネーフォワード ME』及びマネーフォワード Xが提供している個人向けサービスで連携されている口座の金融資産総額。2021年5月末時点。



## 外部環境の変化に伴い、事業機会が急激に拡大

電子帳簿保存法改正  
・インボイス制度



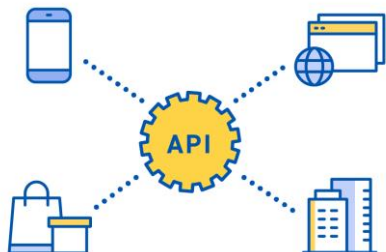
コロナ禍における  
リモートワークの増加



政府による  
デジタル化推進



オープンAPIの広がり



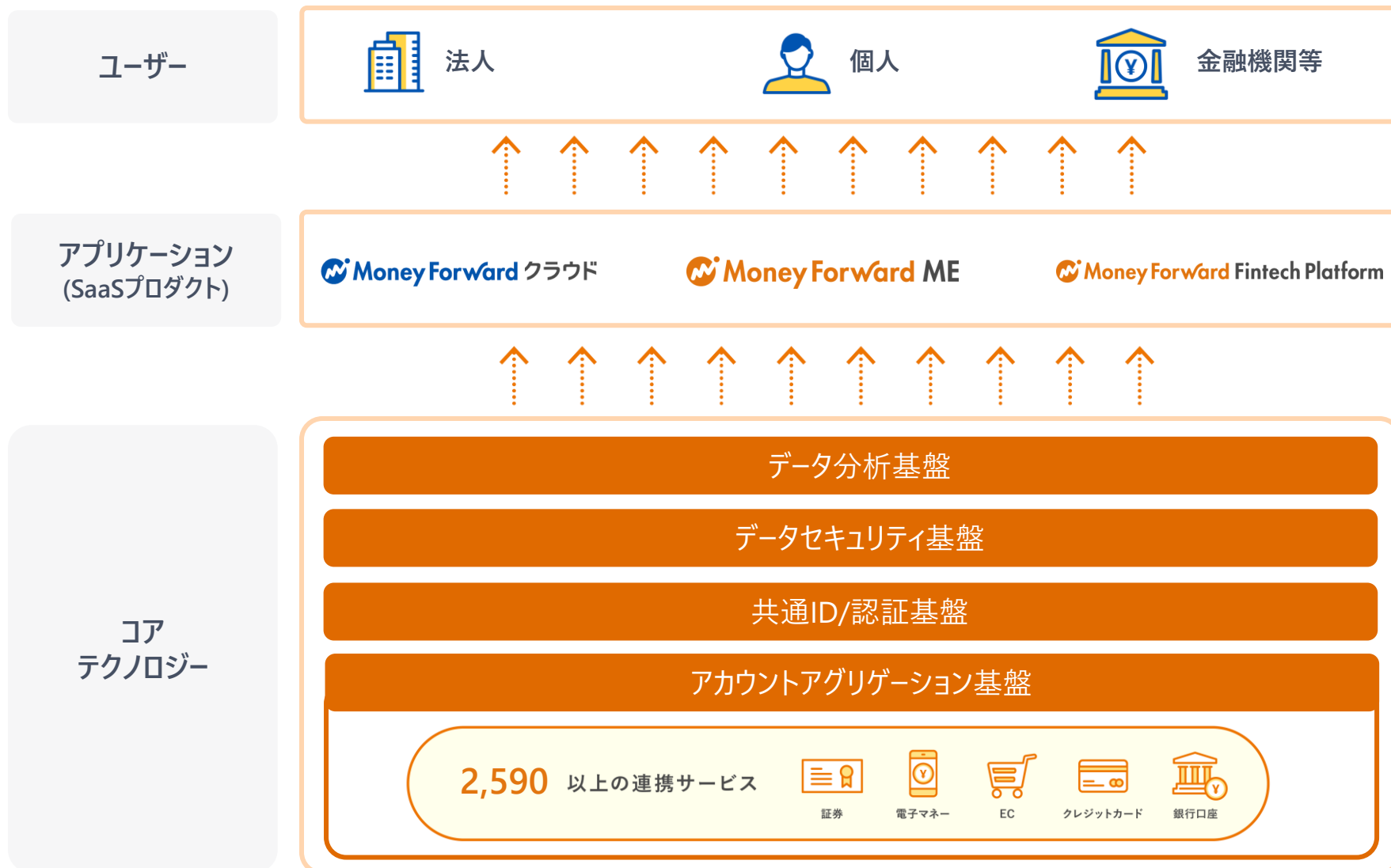
資金決済法の見直し



給与支払いの  
デジタル化



## 共通コアテクノロジーをベースに様々なプロダクトを開発



# ドメイン間のシナジーにより、ユニークな提供価値を創出

Business  
×  
Finance

## 法人向け サービスのクロスセル

『マネーフォワードクラウド会計』と売掛金  
早期資金化サービス『マネーフォワード  
アーリーペイメント』の連携等

Home  
×  
Business

## 個人事業主向け サービスのクロスセル

『マネーフォワード ME』と『マネーフォー  
ワードクラウド確定申告』の連携等

Finance  
×  
X

## 金融機関との協業による サービス開発

マネーフォワードケッサイ社における  
三菱UFJ銀行をはじめ、複数の  
金融機関との協業等

Home  
×  
X

## 個人向けサービスの OEM提供

『マネーフォワード for ○○』や『MF  
Unit』等における『マネーフォワード ME』  
の機能提供等



---

Financial Performance in  
FY11/21 Q3

# 2021年11月期 第3四半期 業績



## 2021年11月期 第3四半期 ハイライト

3Q連結売上高 **38.3億円**

前年同期比

**+39%**

累計売上高は業績見通しに対して71.7%~76.7%と順調に進捗（前期3Q時点：71.1%\*1）。

SaaS ARR\*2

前年同期比+33%

**102.5億円**

Businessドメインの法人向けARRが前年同期比+37%と成長を牽引。

売上総利益 **26.8億円**

前年同期比

**+46%**

EBITDA

**0.4億円**

広告宣伝費除きのEBITDAは6.9億円。

グループ従業員数

**1,100人+**

（前四半期比+93名）

加速度的な成長の実現に向け、  
海外公募増資により、**315億円**を調達

1. Businessドメインにおける  
顧客獲得及びプロダクト開発

2. M&A実施に備えた  
財務基盤を強化

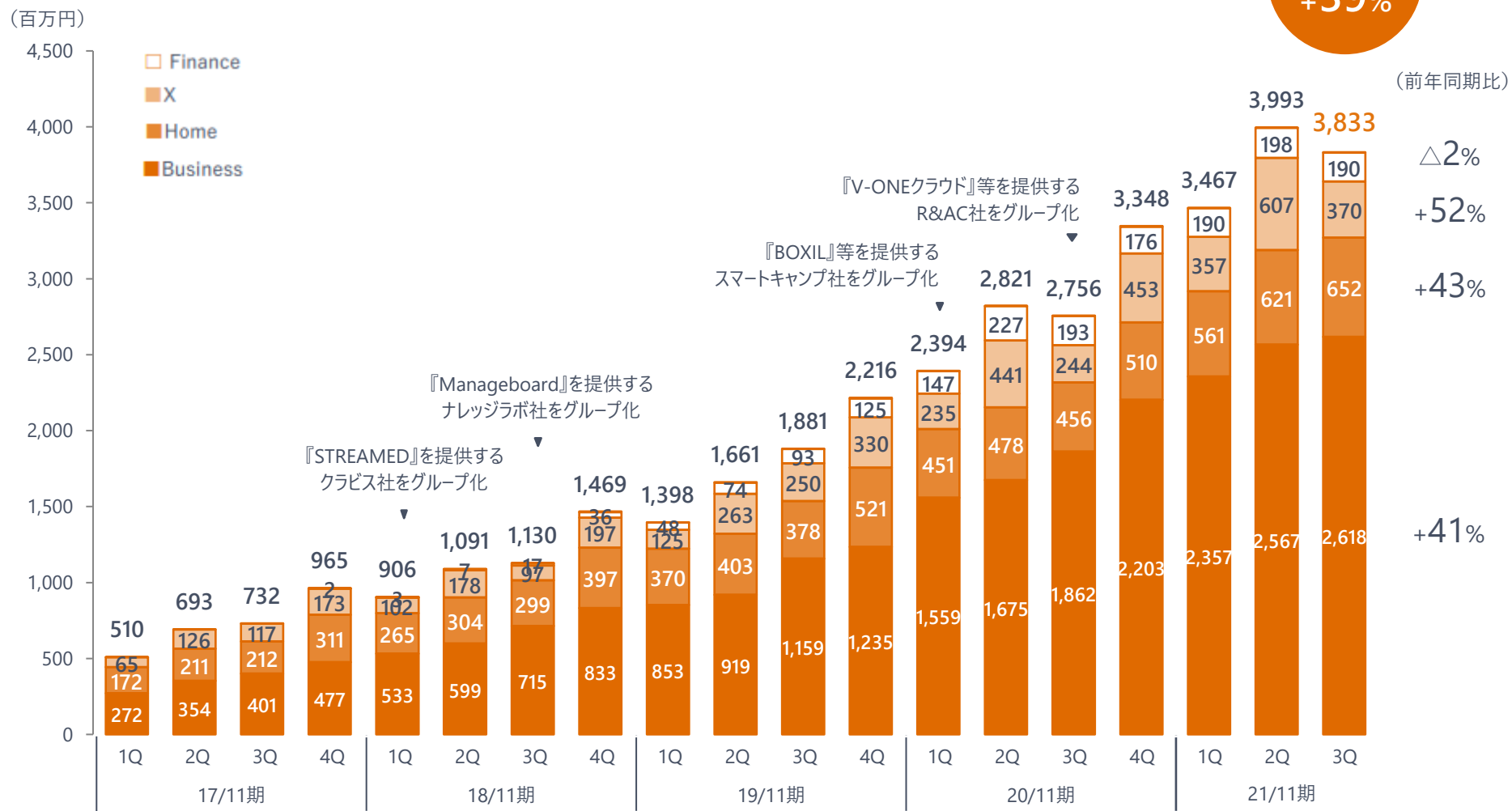
\*1 20/11期通期売上高実績に対する20/11期3Q売上高の進捗率。20/11期通期実績に対する進捗率は、R&AC社のM&A（グループジョイン）による4か月の売上の影響を除いた数値。

\*2 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倍で、グループストック収益の合計を示す。SaaS ARRの定義はP72を参照。

## 3Q連結売上高は前年同期比+39%と高成長を継続

Xドメインにおけるフロー収益は前四半期比で減少も、

Business、Home、Xドメインで**前年同期比+40%以上**の高成長を実現。

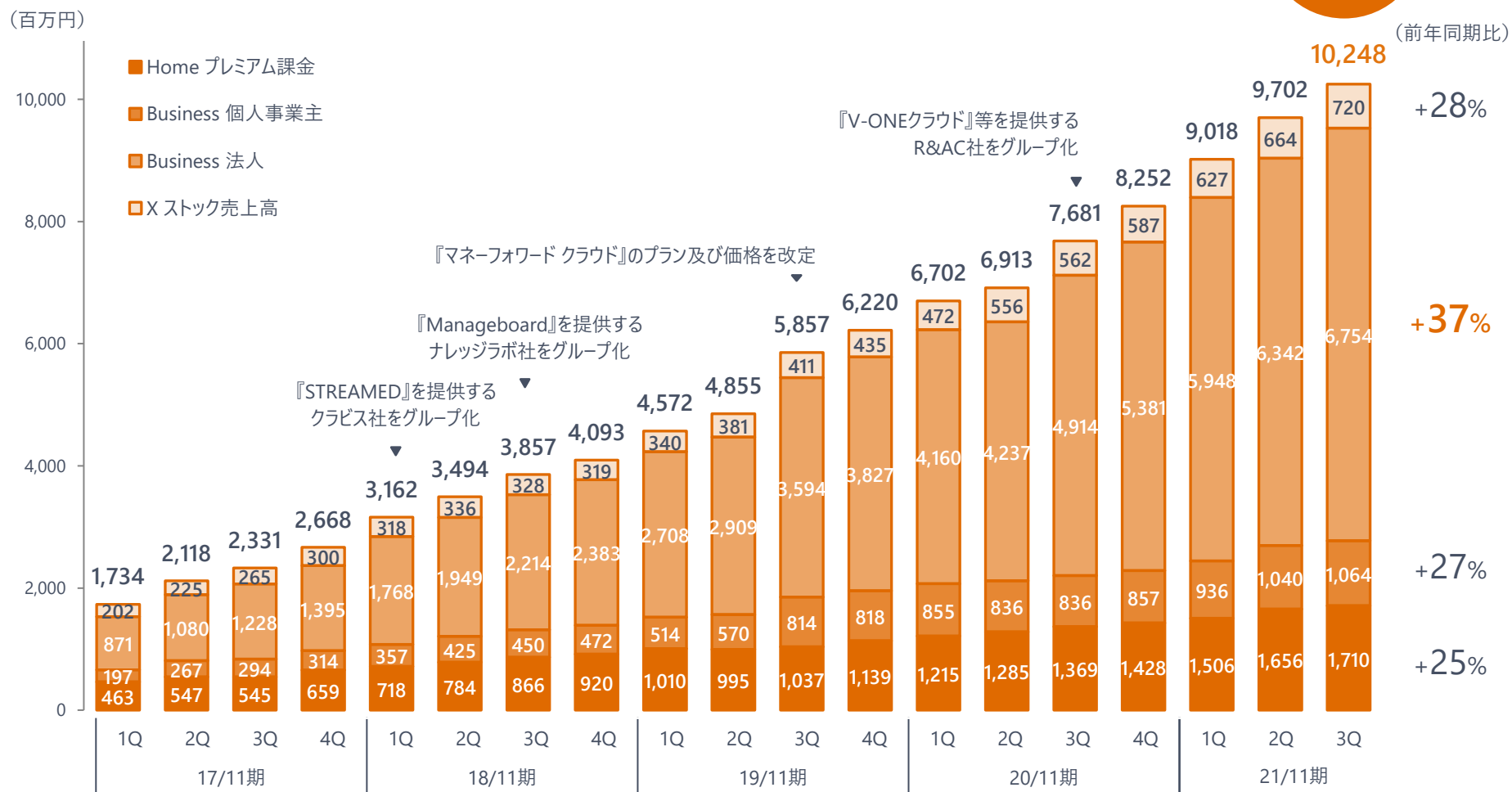


\* 「その他」売上高のグラフ内での表記を省略しているため、各ドメインの売上高の合計値は全体の売上高と必ずしも一致しない。

## SaaS ARR\*1は100億円を突破

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+37%**。

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プ社の売上は含まない。\* ARR、MRR等の定義はP72を参照。

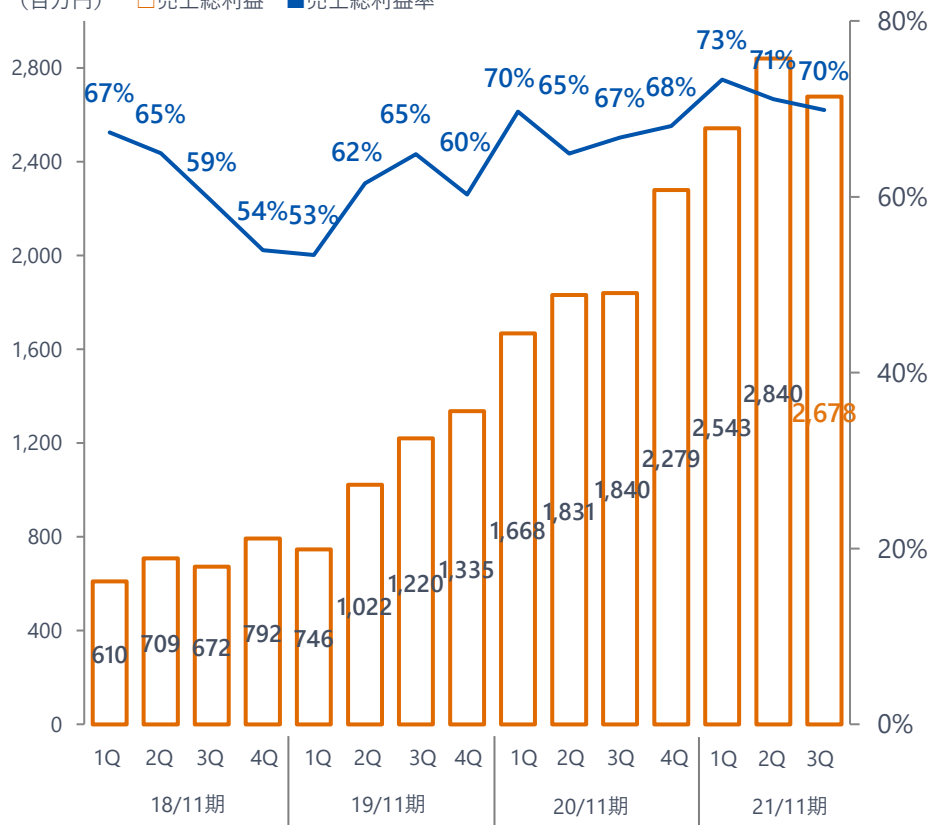
## 売上総利益 / EBITDA（四半期推移）

売上総利益率は**70%**と前年同期比+3pptsの改善。

広告宣伝費除きのEBITDA / EBITDAはそれぞれ約6.9億円、約0.4億円。

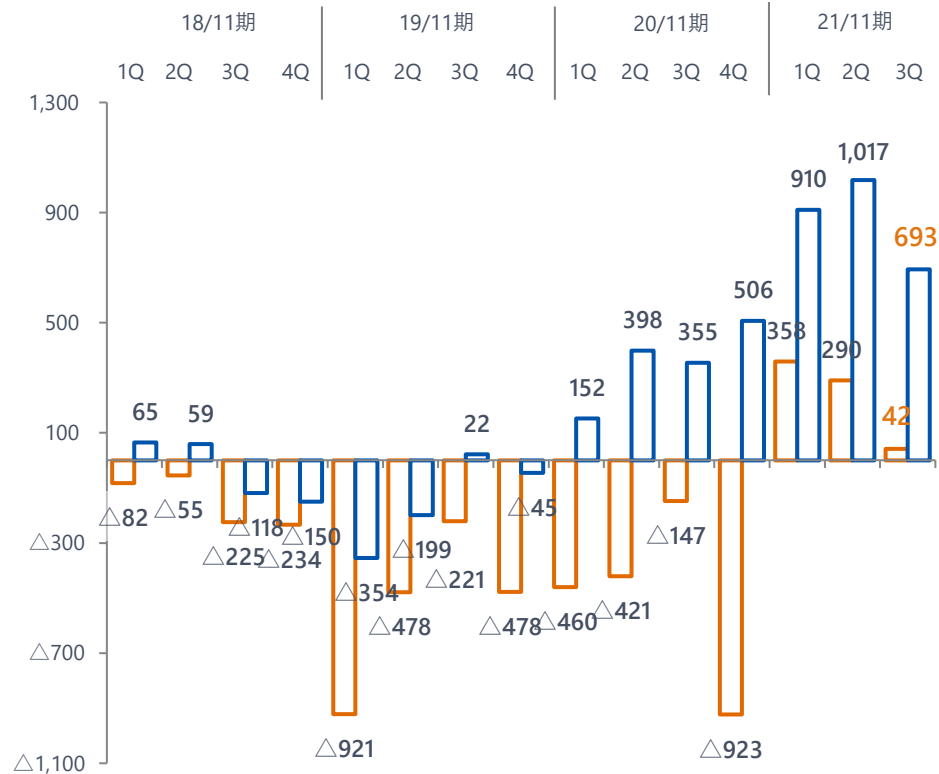
### 売上総利益

(百万円) □売上総利益 ■売上総利益率



### EBITDA

(百万円) □EBITDA □EBITDA (広告宣伝費除く)



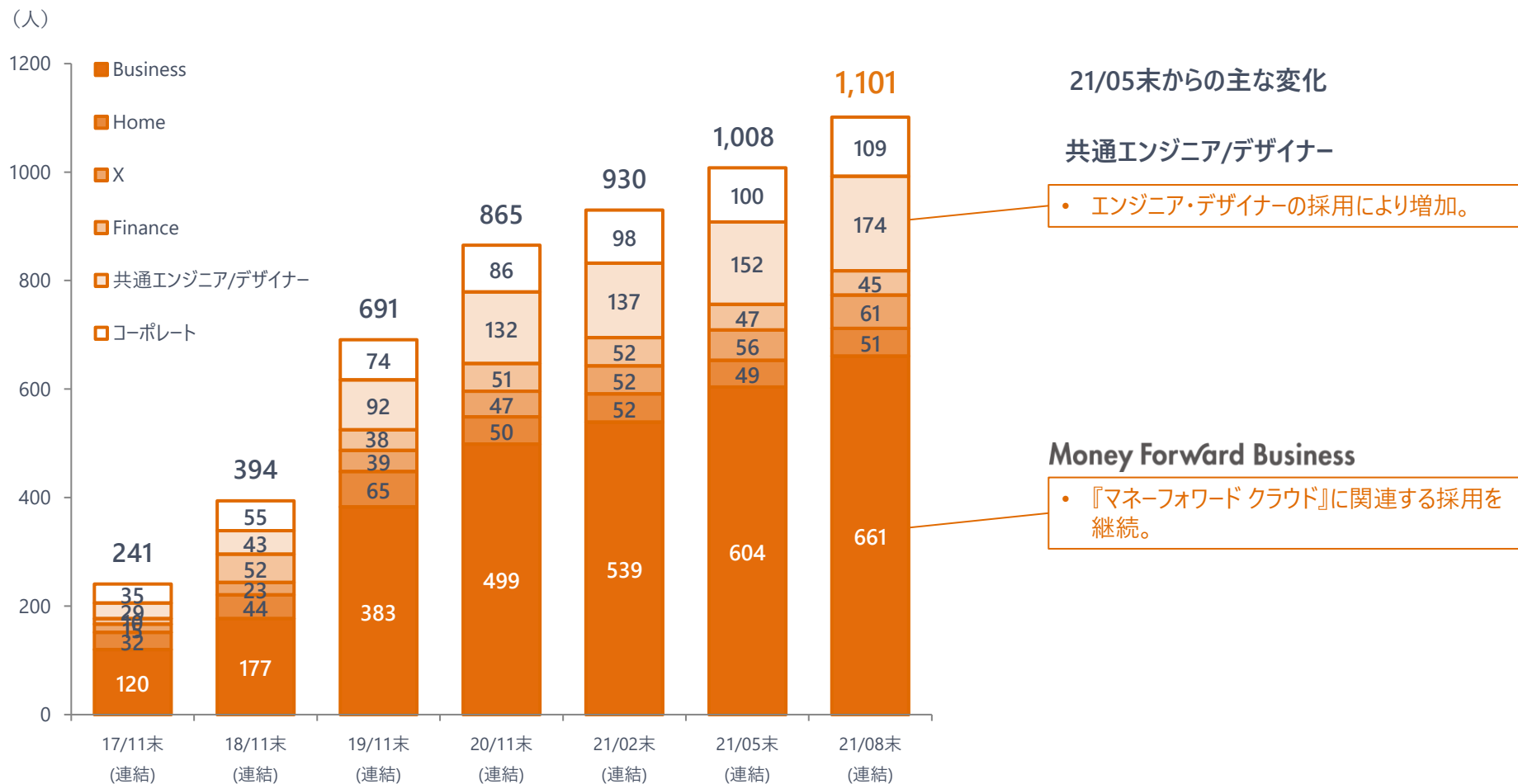
\* EBITDA = 営業損益 + 償却費 + 営業費用に含まれる税金費用 + 株式報酬費用。

\* 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。



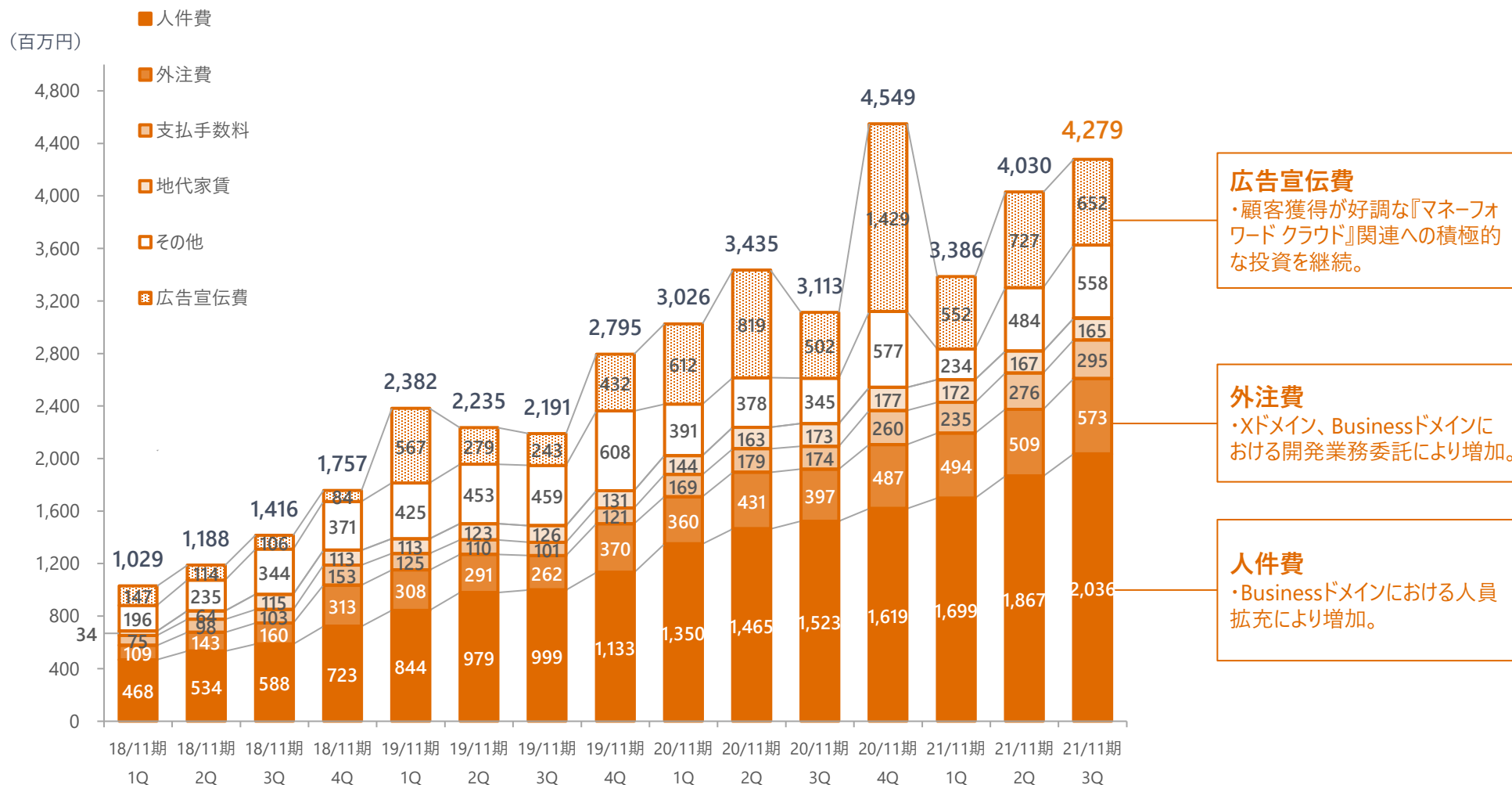
## 従業員数の推移

エンジニア・デザイナーの採用、Businessドメインにおける営業人員の採用が着実に進捗。



## 費用内訳（売上原価・販売費及び一般管理費）

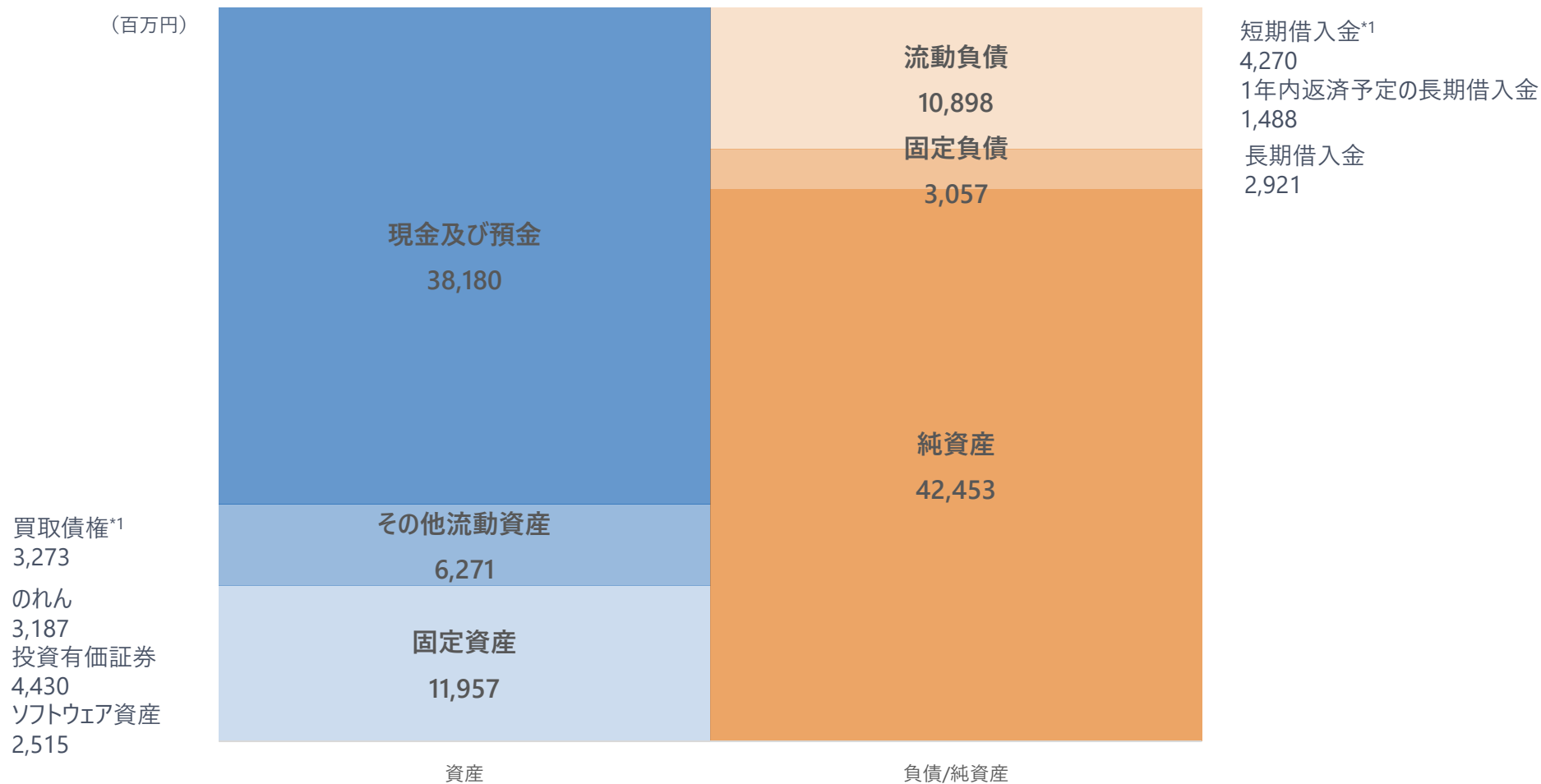
Businessドメインへの積極的な成長投資（広告宣伝費 / 人件費）を継続。



\* 「その他費用」は、通信費、租税公課、採用教育費、のれん償却費、減価償却費、通信費、支払報酬料等。

## バランスシートの状況

8月に実施した海外公募増資により315億円を調達。更なる積極的な成長投資を可能にする財務基盤を確保。



\*1 マネーフォワードケッサイ社に関連するもの。

Money Forward  
**Business**



## 2021年11月期 第3四半期 ハイライト

3Q売上高 26.2億円

前年同期比

**+41%**3Q法人向けストック売上  
16.6億円

前年同期比

**+42%**

課金顧客数

前四半期比 +4.9%

**17.4万+**法人向けARRに占める  
中堅企業の比率\*1**25%+**顧客解約率\*2  
(過去12か月 / 3か月平均)**1.5% / 1.0%**国内従業員規模上位100  
会計事務所における利用率\*3**70%**

前四半期末時点は、68%。

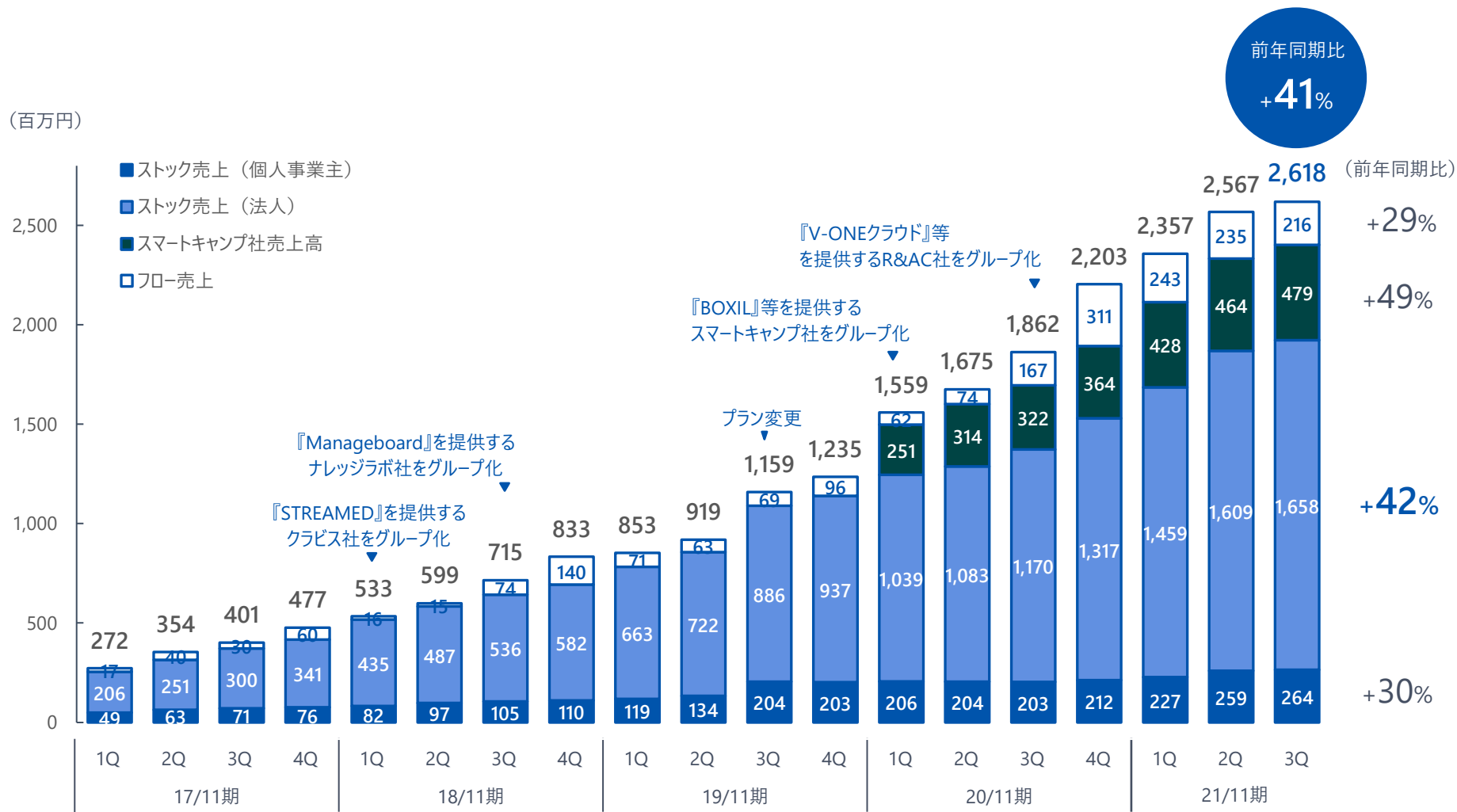
\*1 中堅企業は、フィールドセールスないしはパートナーセールス経由で導入された一般企業ユーザー（土業事務所等は除く）であり、大半は従業員30名以上の法人。

\*2 2021年8月までのそれぞれ12か月平均及び3か月平均。

\*3 2021年9月末時点。月刊プロパートナー「土業業界TOP500」2019年度版に基づく当社調べ。

## 四半期 売上高推移

前年同期比+41%\*1と大きく成長。法人向けストック売上が、前年同期比+42%\*1と高成長を牽引。



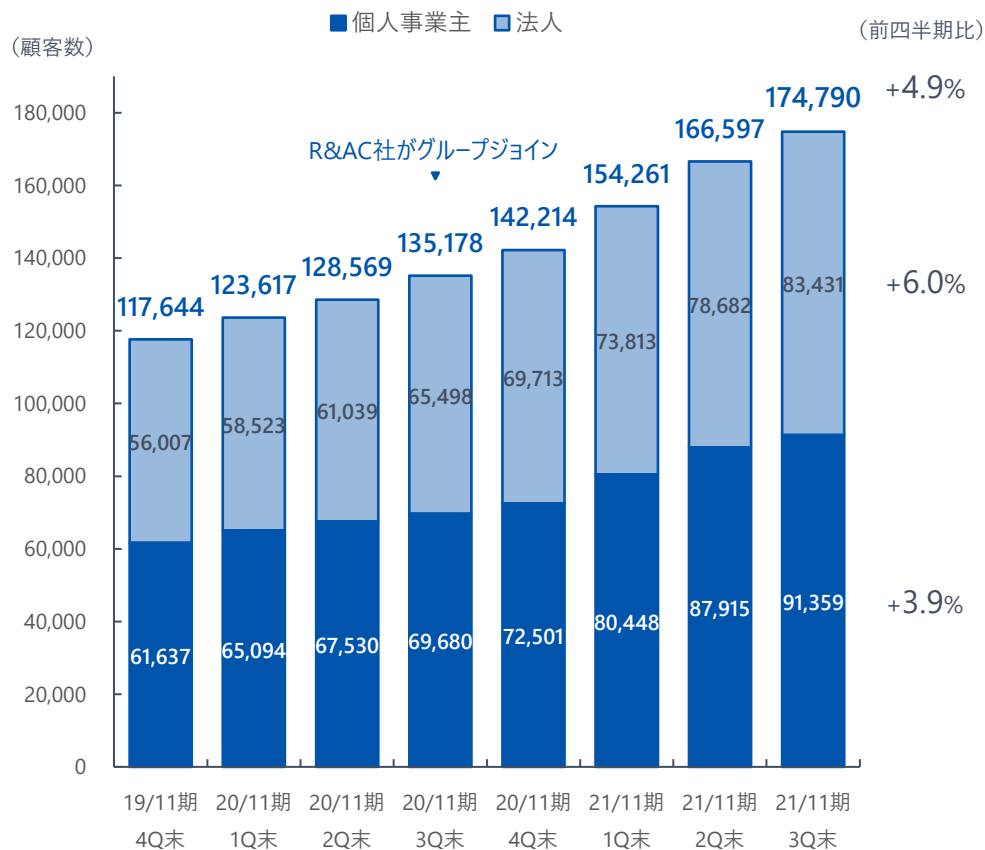
\* ストック売上高（個人事業主）は『マネーフォワードクラウド』における個人事業主向けサービスの課金収入。ストック売上（法人）は、『マネーフォワードクラウド』、『STREAMED』、『Manageboard』、『V-ONEクラウド』、『マネーフォワード公認メンバー制度』等の法人向けサービスの課金収入。

\*1 2020年8月に連結開始したR&AC社の影響を除く成長率は、Businessドメイン売上高が前年同期比+35%、法人向けストック売上が前年同期比+37%。

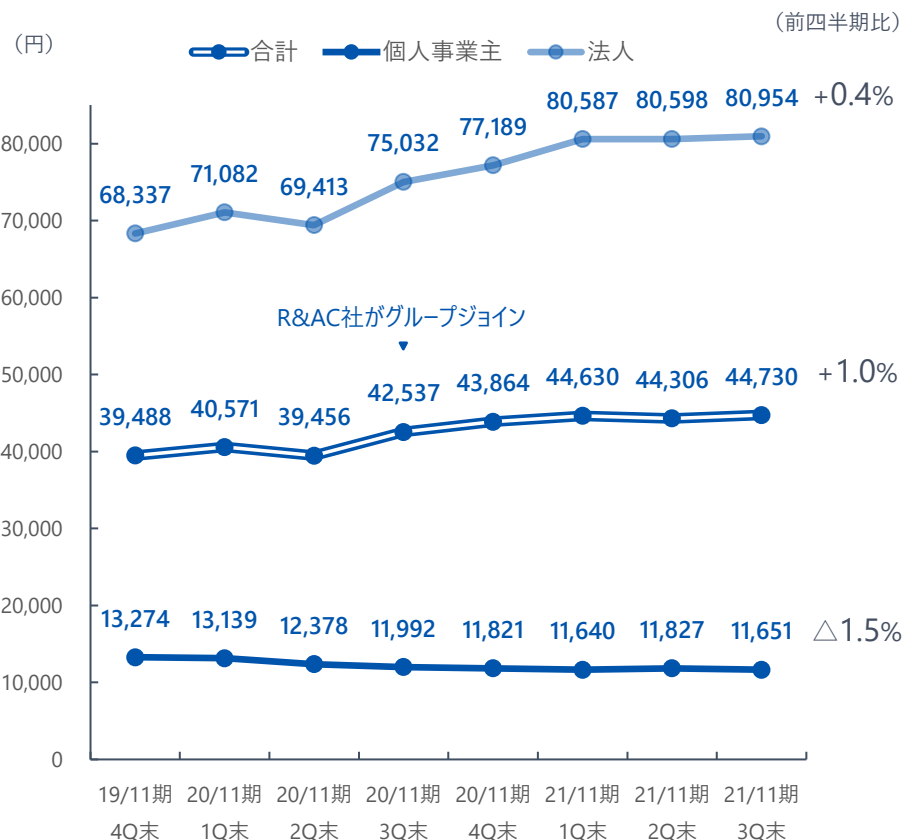
## 課金顧客数\*1、ARPA\*2共に順調に増加

法人の課金顧客数は前四半期比+6.0%増加。法人のARPAは前年同期比+0.4%増加。

課金顧客数\*1



ARPA\*2

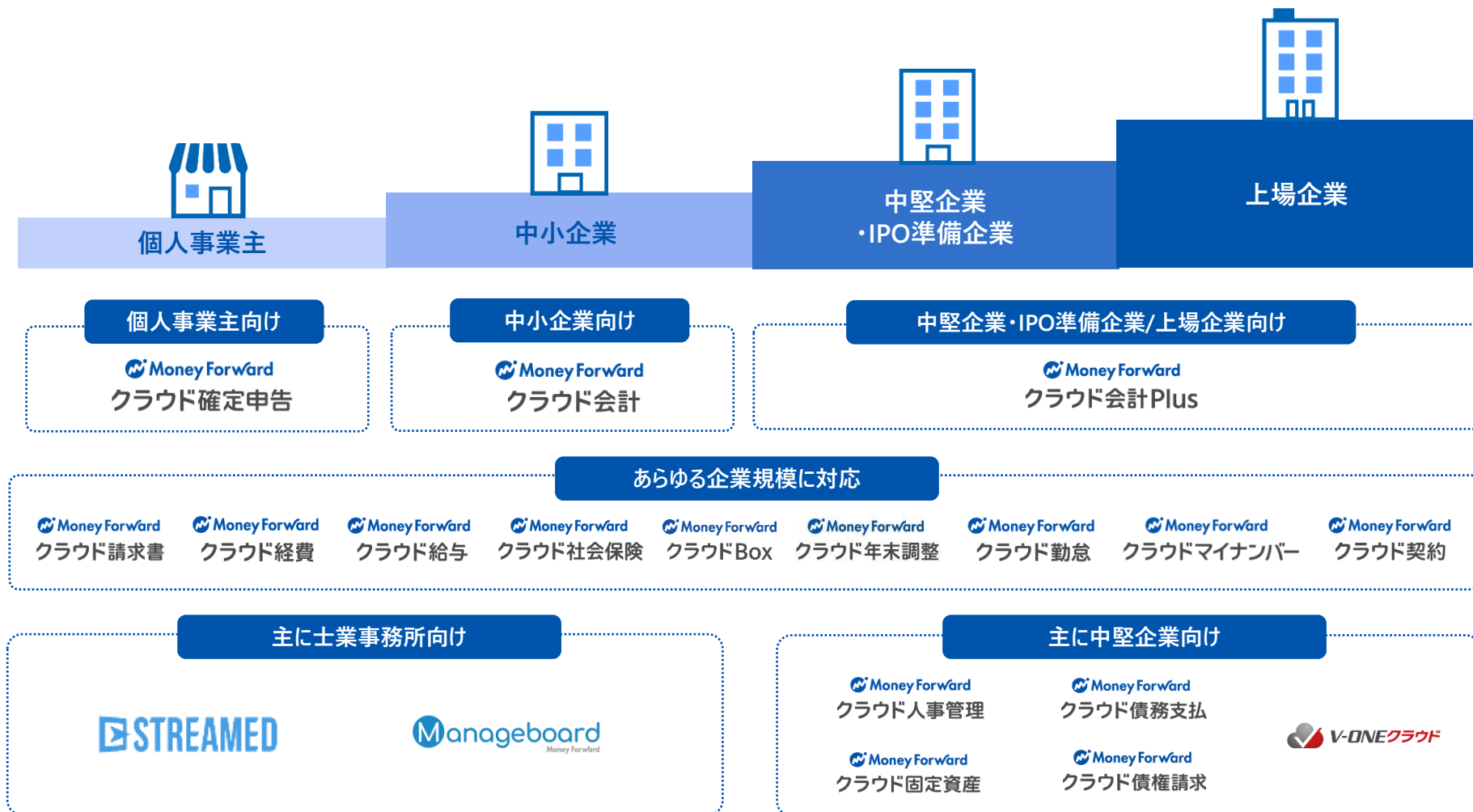


\*1 個人事業主の課金顧客数は、『マネーフォワードクラウド』における個人向けサービスに課金する個人事業主の数。法人の課金顧客数は、『マネーフォワードクラウド』、『STREAMED』、『Manageboard』、『V-ONEクラウド』等法人向けサービスに課金する、一般企業、土業及びその顧問先に加えて、『マネーフォワードクラウド公認メンバー制度』に課金する土業を含む。なお、以上の経営指標には、スマートキャンプ社は含まない。

\*2 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。ただし、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。詳細な定義はP72を参照。

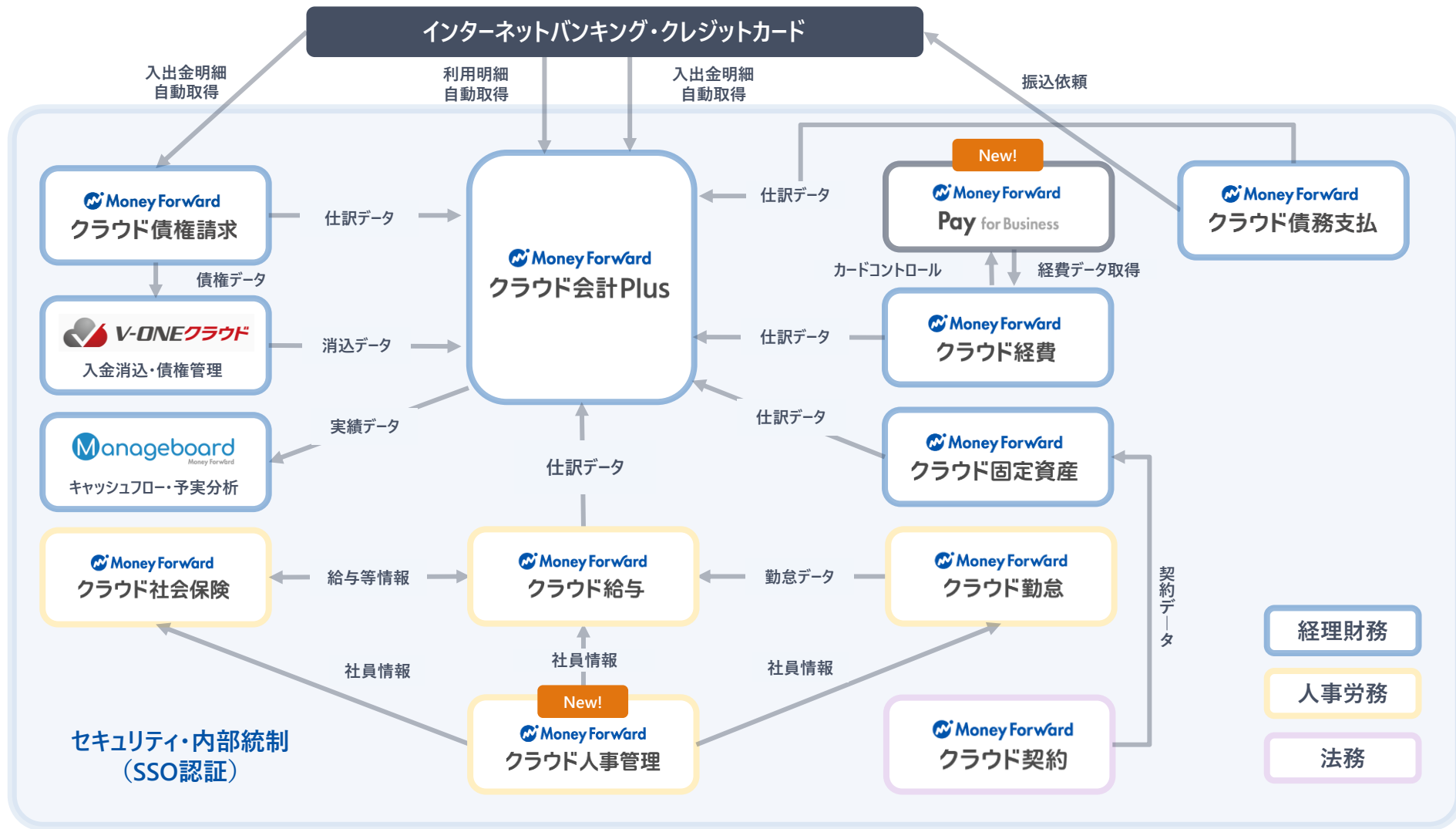
## 様々なステージの企業に対応可能なラインナップ

高いプロダクト開発力を武器に、個人事業主・中小企業向けに加えて、**中堅企業・IPO準備企業、上場企業向け**にプロダクトラインナップを拡充。





# 経理財務・人事労務・法務向けにプロダクトを展開



## ユーザーに応じて、効率的なセールス&マーケティングを展開

	ユーザー			
	士業事務所 その顧問先	中小企業	中堅企業	個人事業主
主要な プロダクト	 Money Forward クラウド 会計 / 請求書 / 勤怠・給与等   証憑の自動スキャンサービス	 Money Forward クラウド 会計 / 請求書 / 勤怠・給与等	 Money Forward クラウド 会計Plus / 請求書 / 勤怠 / 給与 / 経費 / 契約   消込・債権管理	 Money Forward クラウド 確定申告等
販売方法	直販	Web課金	直販及び パートナーセールス	Web課金
主なユーザー	会計士 / 税理士 / 社労士	CEO / CFO 会計事務所の担当者	経理部門 / 人事部門 / 管理部門 / 営業部門	個人事業主 会計事務所の担当者
ARPA*		80,954円		11,651円

## 柔軟性の高いクラウドERPとしてのユニークなポジショニング

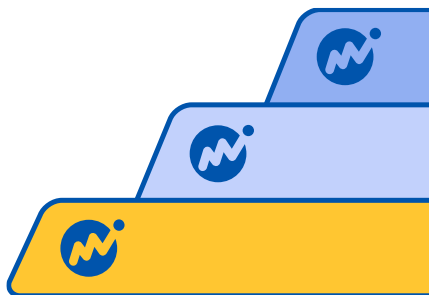
ビジネスの変化が早い成長企業の、業務フローやシステムの柔軟な変更に対応。  
既存のオペレーションを大きく変えることなく、段階的・部分的な導入が可能であることが強み。

### 幅広い プロダクトラインナップ



経理財務・人事労務、法務領域までカバーし、  
契約の締結、請求書の発行、債権管理、  
会計処理まで、バックオフィス業務を  
一気通貫でカバー

### 段階的・部分的な導入



「まずは経費から」、「給与・勤怠から」など、  
段階的・部分的なシステム導入を進めてい  
けるアーキテクチャーを採用

### 高い拡張性



モジュール間のシームレスな連携、  
他社サービスとのAPI連携等  
による高い拡張性を実現

## 導入事例 (1/2)

『マネーフォワードクラウド会計Plus』のユーザーが順調に増加。

### 会計Plus 導入企業 (一例)

ビザスク

AI inside

カラダノート

日本ホスピスホールディングス株式会社

Gojo & Company, Inc.

LayerX

funds

zeals

Schoo

17LIVE

SOMPO LIGHT VORTEX

人と組織の成長コンサルティング  
Legaseed

STRANSA

RECEPTIONIST

SORACOM

TENTIAL

ECICUBE

Hybrid  
Technologies

Marketing Applications

Balus

PAN for YOU  
パソコンユー

Japan  
Digital  
Design

三好商会

Ricecurry

Sow  
Experience

ユビー

Ai Robotics

Direct Sourcing

F-CODE

Chat Plus+

zig-zag  
世界中のワクワクを当たり前に

LPIXEL

あなただから。

Grill  
Gunnoyグループ

FiNC  
Technologies

STADIUM

JMA

ReboRNA  
Reborn Biosciences, Inc.

TRUST  
CITY  
WITH TRUST,  
WITH EVERYONE.

## 導入事例 (2/2)

上場企業から中堅企業・IPO準備企業まで、幅広い顧客基盤を構築。

クラウド給与・勤怠・経費・社会保険・『V-ONEクラウド』等の導入企業（一例）

上場企業	東証1部 /2部			 大丸松坂屋百貨店			
	マザーズ						
中堅企業・ IPO準備企業							
							
							
							
							
							
							

## 全国の会計事務所とのパートナーシップが更に拡大

全国の支社を通じ、会計事務所と顧問先の顧客サクセスに注力。**国内従業員規模上位100会計事務所のうち70%\***が当社クラウド会計を導入。

北海道  
東北



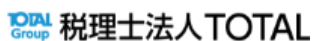
税理士法人  
中野会計事務所



関東  
甲信越



株式会社 古田土屋  
税理士法人 古田土屋



アトラス総合事務所



Seven Rich 会計事務所  
Seven Rich Accounting



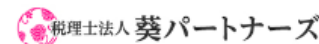
東海  
北陸



SUPPORT MANAGEMENT CONSULTANTS



税理士法人 大樹



関西



御堂新税理士法人



HIROSE LICENSED TAX ACCOUNTANT



act-cess



中国  
四国



お客様企業の「黒字化と節税」が私たちの目標です。  
みどり合同税理士法人グループ



サンアクト 株式会社 那由 会計

税理士法人 SIN



経済産業省 認定経営革新等支援機関  
成和税理士法人

九州



ITO TAX ACCOUNTANT OFFICE



Intelligent Group  
IG会計グループ



永田経営グループ  
NAGATA Management Group



TA PARTNERS  
CERTIFIED PUBLIC TAX ACCOUNTANTS'CO.  
税理士法人 ティーエーパートナーズ

## 「Forward Day 2021」を11月2日にオンラインで開催

「ビジネスを前に進め、社会を動かすチャレンジを応援する」をテーマに、様々なセッションや、困難や課題に挑戦し事業や社会を前進させた方々を称賛する「Forward Award 2021」を実施予定。

**Forward Day** <sup>2021</sup> | **11.2** THU 明日のヒントが見つかる  
ビジネスカンファレンス

**平井 一夫**  
ソニーグループ株式会社  
シニアアドバイザー

**辻 庸介**  
株式会社マネーフォワード  
代表取締役社長CEO

先行  
エントリー  
特典  
**100**名様  
プレゼント

失敗を  
語る  
を  
話  
く  
み  
たい  
い  
い  
間  
違  
い

Photo by Teppei Hori

## 請求業務のデジタル化に向けて、「#インボイスフォワード」プロジェクトを推進

2023年10月のインボイス制度開始に向けて、様々な取り組みを推進。

### 特設サイトを公開し、様々な取り組みを発信

- “紙の請求業務” に悩まない未来のバックオフィス像を発信。
- 紙の請求書の電子化を実現していくための継続的なキャンペーンや、最新のサービス情報、インボイス制度に関する情報提供を実施。



<https://biz.moneyforward.com/pr/invoice-forward/>

### 『インボイス制度の登録申請』サービスを開始

- フォームに沿って入力するだけで、登録申請書類を簡単に作成。
- 『マネーフォワードクラウド請求書』を活用し、適格請求書の発行が可能。



<https://biz.moneyforward.com/invoice/qualified-invoice-registration/>



# SaaS x Fintechとして、決済領域までカバーし、効率化に留まらない価値を提供

## 今後の展開

### これまでの マネーフォワード

消込管理・債権請求

OCR

ファクタリング

請求書

会計

### B2B決済

消込管理・債権請求

OCR

ファクタリング

請求書

会計

### 『マネーフォワード Pay for Business』

- 多様な決済手段を通じて業務効率化・キャッシュレス化を促進
- 個人事業主・法人向けの事業用プリペイドカード『マネーフォワード ビジネスカード』を提供開始

『V-ONEクラウド』

『STREAMED』

『マネーフォワード アーリーペイメント』  
MUFGとのJV設立によるオンラインファクタリング事業

『マネーフォワード クラウド請求書』

『マネーフォワード クラウド会計』  
『マネーフォワード クラウド会計Plus』

### 一般的な 会計ベンダー

## 『マネーフォワード ビジネスカード』を提供開始

与信審査不要で、一取引あたり最大5,000万円\*1の高額決済が可能なプリペイドカードを、事業者向けに提供開始。『マネーフォワード クラウド』\*2との連携により、リアルタイムでデータを取得し、会計業務の効率化を実現。

### 『マネーフォワード ビジネスカード』の特長



Money Forward Pay for Business

### 経営を前に進める ビジネスカード

申込は最短5分、約2営業日で審査が完了  
カンタンお申込、すぐに利用可能な  
事業用プリペイドカード

初期費用・年会費無料\*

1~3%ポイント還元

※2年目以降ご利用実績が無い場合には年会費が発生します

The image shows a black Money Forward Visa Business Card in the center. To its left is a smartphone displaying the Money Forward app interface with a balance of 1,592,640 yen. To its right is a tablet displaying a transaction list with a total of 1,592,640 yen. The background is a blue gradient with the Money Forward logo and text.

①与信審査不要でカード発行が可能

②一取引あたり最大5,000万円\*1の高額決済が可能

③『マネーフォワード クラウド』\*2とのリアルタイムなデータ連携

④「後払い機能」をクローズドβ版として提供  
(今冬正式リリース)

⑤決済金額の1~3%\*3を「マネーフォワード ポイント」として還元

\*1 事前審査に基づき登録された特定の加盟店における決済（例：クラウドシステム利用料等）に限り、一取引当たり最大5,000万円の決済が可能になります。初期設定は100万円、利用者による設定変更により500万円に変更可能。\*2 『マネーフォワードクラウド会計』、『マネーフォワードクラウド確定申告』及び『マネーフォワードクラウド経費』を指す。

\*3 通常は、決済金額の1%をポイントとして還元（一部対象外となる場合があります）、『マネーフォワードクラウド』および『マネーフォワードME』においては、決済金額の3%をポイントとして還元。

# 『マネーフォワード IT管理クラウド』を提供開始

当社のコアテクノロジーであるアカウントアグリゲーション技術を活用し、企業が導入しているSaaSや各従業員のSaaSのID発行、利用状況の確認、削除までを一元管理。





100以上のサービスを連携、社内のIT管理の中心に



# 『マネーフォワード IT管理クラウド』の取り組む課題とソリューション

各SaaSの利用状況を従業員ごとに可視化し、退職者や外部パートナーを特定することで、不要なコストを削減。また、シャドーIT\*1の見逃し防止によるリスク低減にも貢献。

## SaaSの活用が増える一方で、 情報システム担当者の負担が増大

USの1社あたりの  
平均導入SaaS数\*2

# 110

2015年の8サービスから  
約14倍増加

情報システム担当者  
1名以下の中堅企業\*4

# 37.4%

日本の1社あたりの  
平均導入SaaS数\*3

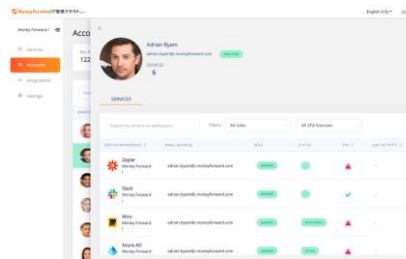
# 7

USの2015年時点  
と同等の水準

シャドーIT\*1の有無\*5

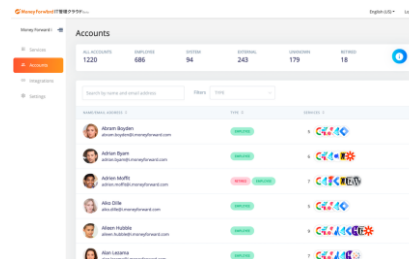
# 76.5%

## SaaS管理の手間と無駄を削減



- 各SaaSの利用状況を従業員毎に把握
- 退職者や外部パートナーの特定
- コストの可視化(今秋リリース予定)
- アカウントの作成/削除の自動化(来年リリース予定)

## シャドーIT\*1の見逃し防止



- ログイン情報や支払情報からSaaSの検知が可能

\*1 企業で利用されるシステムのうち、従業員や各業務部門の判断で導入・使用され、経営部門やシステム管理部門による把握や管理が及んでいないもの。

\*2 BetterCloud "State of SaaS Ops 2021" Number of SaaS apps used per Organizationより引用。2015年段階では1社あたり、8サービスに対して、2021年では110サービスに増加。

\*3 HENNGE株式会社、「企業のSaaS利用に関する調査結果」(調査日：2019年11月14日)における導入しているSaaSの数。

\*4 デルテクノロジーズが、2019年12月9日～2020年1月24日にかけて、約1,300社の中堅企業(従業員数100名以上1,000名未満)を対象に実施した「IT投資動向調査」における「ひとり情シス」「ゼロ情シス」の合計。

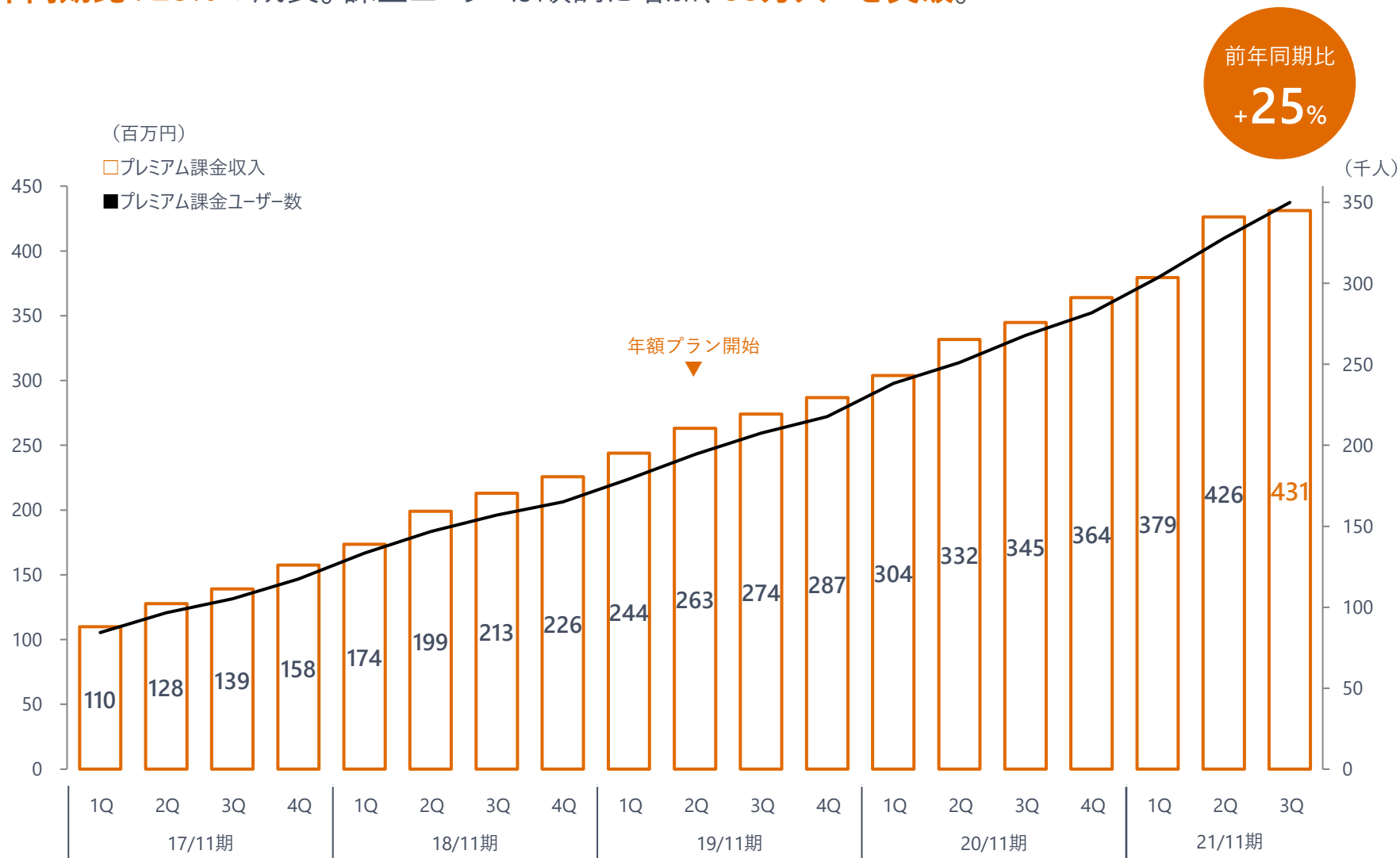
\*5 自社による調査。インターネットを利用したアンケート調査による「クラウドサービスの利用状況調査」、2021年3月22日～3月31日。調査対象は企業の情報システム部門 責任者、担当者120名。

Money Forward  
**Home**



## プレミアム課金収入 売上高推移

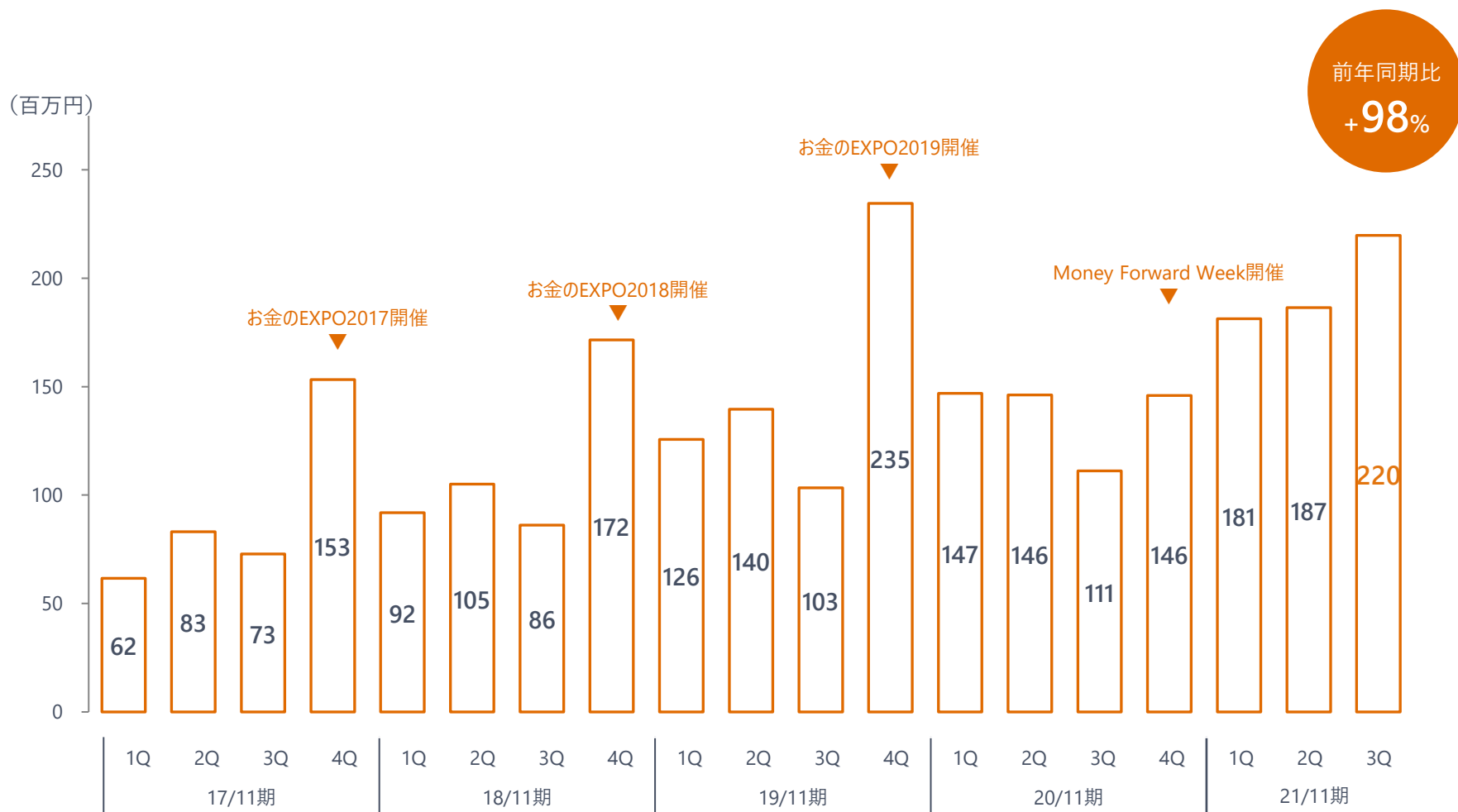
前年同期比+25%の成長。課金ユーザーは順調に増加、**35万人**\*1を突破。



\*1 2021年8月末時点。

## メディア / 広告収入 売上高推移

前年同期比+98%\*1の成長。『マネーフォワード 固定費の見直し』をはじめとした新規サービスが増収に貢献。



\* 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』、『マネーフォワード 固定費の見直し』等のPFM関連サービス収入を含む。

\*1 一部、『マネーフォワード 固定費の見直し』における開発に伴う売上を計上。

## 11月「マネーフォワード Week 2021」開催決定

3日間連続で、「お金のプロ」による特別オンラインセミナーを開催。  
WITHコロナ時代で高まる個人のお金の不安軽減を目指す。

 **Money Forward Week** 11.18 - 11.20

**お金レベルをアップさせる**  
**1週間イベントに参加しよう!**



AppGrooves /  
SearchMan 共同創業者  
シバタ ナオキ



株式会社Zeppy代表取締役/  
投資家  
井村 俊哉



おおぶね ファンドマネージャー  
奥野 一成



コモンズ投信株式会社  
代表取締役社長兼最高運用責任者  
伊井 哲朗



株式会社マネネCEO / 経済アナリスト  
森永 康平



## 『マネーフォワード ME』にアクションを促すバッジ機能を追加

アプリの機能の活用を促し、ユーザーが収支や資産の改善を実感しながら、楽しく利用継続するための取り組みを推進。



# 提供価値を拡大し、課題解決に向けたアクションを促す

## 提供価値の拡大



### 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

くらしの経済メディア

### 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

次ページへ

## ユーザーの課題解決のためにパートナーとの協業を推進

サービス提供領域の広がりにより、TAMは**8,000億円以上**\*1に拡大。

### TSUKURUBA

27万人以上が登録する  
中古・リノベーション住宅の  
流通プラットフォーム『cowcamo』  
を提供



オンライン生命保険を提供  
保有契約件数は47万件以上  
保険の見直し診断数は  
16,000件を突破

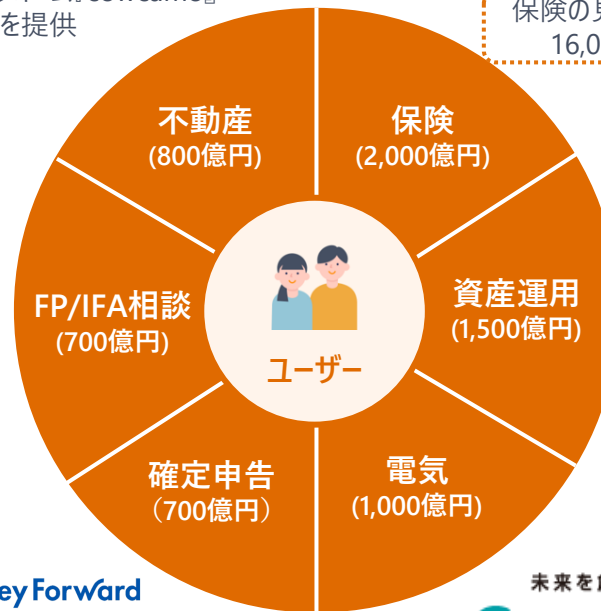
Update

FP 株式会社FPパートナー

IFA FINANCIAL STANDARD

New!

『マネーフォワード お金の相談』の連携先にFPに加え  
IFA（資産運用アドバイザー）も追加。ライフプランから資産運用まで幅広く無料で相談可能に



SUSTEN

日本初、完全成果報酬型の  
自動資産運用サービス  
『SUSTEN』を提供

Money Forward

クラウド確定申告

スマートフォンアプリで確定申告が  
出来るサービス  
『マネーフォワード ME』とシームレス  
にデータ連携

未来を創る 共に生きる

SymEnergy

協業により、旧一般電気事業者が  
提供する一般消費者向けプランの  
電気料金より3%低い価格で提供

\*1 PFM（家計簿・資産管理）サービスのTAM（2,000億円）を含む。確定申告におけるTAMはBusinessドメインに含まれるため除く。

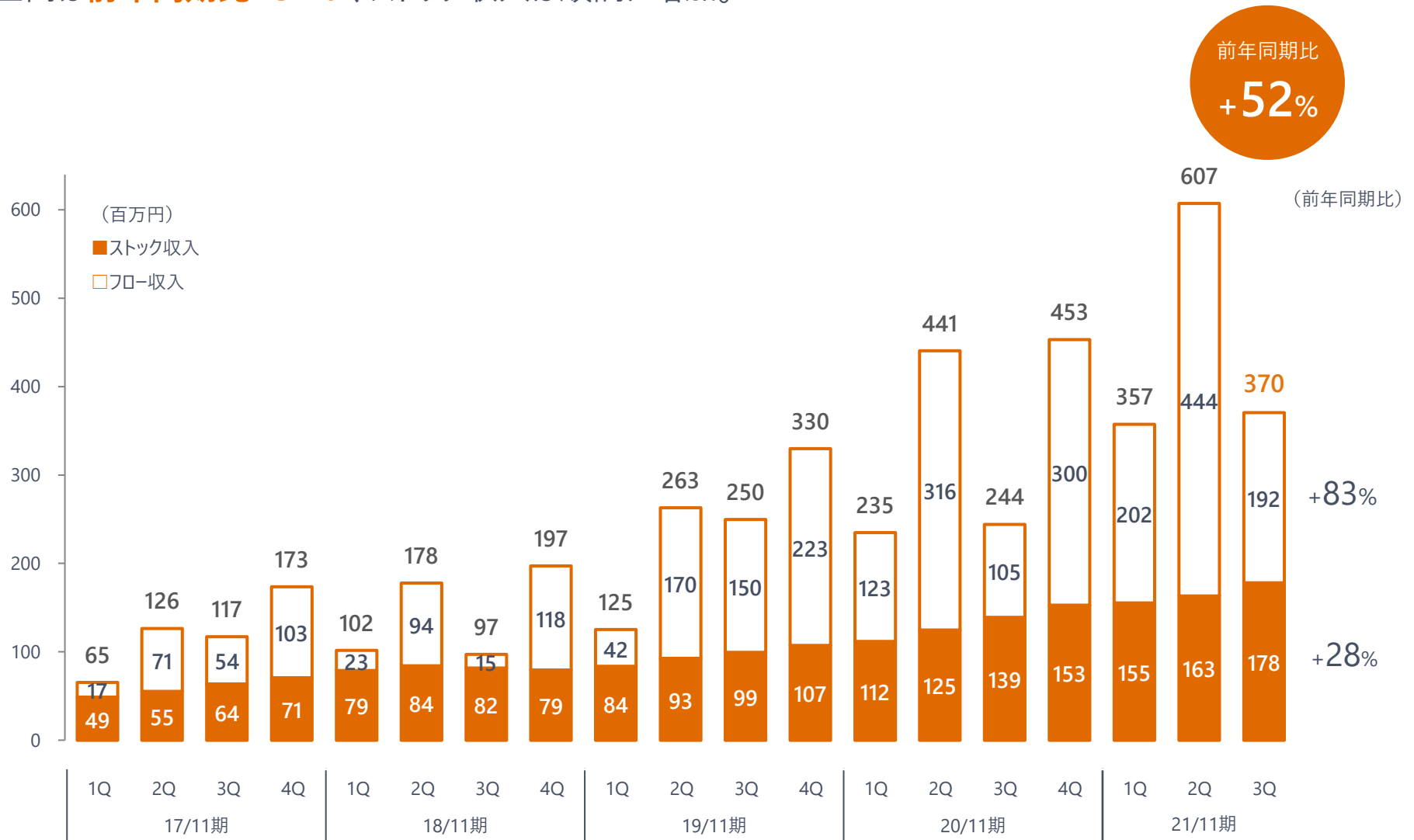
Money Forward

X



## 四半期 売上高推移

売上高は前年同期比+52%、ストック収入は順調に増加。



\* 初期開発費に伴うフロー収入の売上計上は金融機関等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。

## NTTファイナンスのエンディングノートアプリ『楽クラライフノート』の開発に参画

家計・資産管理をはじめ、介護や相続の準備など終活の悩みを一元でサポートする本アプリの、UI・UXデザインの設計、アカウントアグリゲーション技術の提供、開発をサポート。



## 『マネーフォワード Fintech プラットフォーム』

金融関連サービスの資産データや決済データを蓄積・分析し、パートナー企業のサービスと連携できる共通基盤。  
横浜銀行の法人サービスにて導入開始。



\*1 2021年9月末現在。

# 金融機関等との連携（個人向けサービス）

## 金融機関・特定サービス向けマネーフォワード

金融機関のお客様向け自動家計簿・資産管理サービス。

### 導入先

住信SBIネット銀行 / 山口フィナンシャルグループ / 静岡銀行 / 東邦銀行 / 群馬銀行 / 滋賀銀行 / 岡崎信用金庫 / 筑波銀行 / S O M P O ひまわり生命保険 / 栃木銀行 / みずほ銀行 / 農林中央金庫 / 徳島大正銀行 / アフラック生命保険



## デジタル通帳

金融機関のお客様向け通帳アプリ。

### 導入先

群馬銀行 / 栃木銀行 / 大光銀行 / 筑波銀行 / みちのく銀行 / 北陸銀行 / 京都信用金庫 / 農林中央金庫 / 滋賀銀行 / 労働金庫連合会 / 西京銀行 / 徳島大正銀行

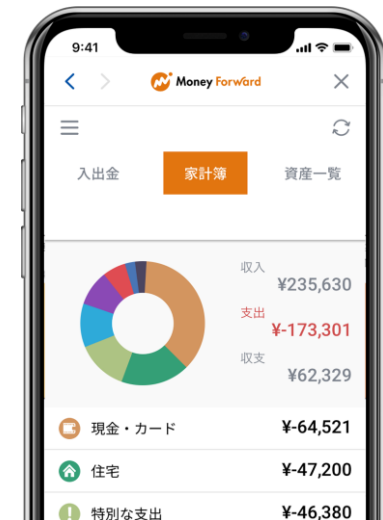


## 資産管理Unit・家計簿Unit

金融機関のお客様向け簡易自動家計簿・資産管理サービス。既存アプリに機能を追加・拡張していくことで利用可能。

### 導入先

JALカード / 大光銀行 / 京都信用金庫 / 北陸銀行 / 阿波銀行 / 秋田銀行 / 三菱UFJモルガン・スタンレー証券 / みちのく銀行 / 北國銀行





## 金融機関等との連携（個人向けサービス）

### 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




NTTドコモの様々なサービスと連携した家計簿アプリを共同開発



### おかねのコンパス・TT

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



### OneStock

資産管理アプリ。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



### 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



### au PAY 「お金の管理」

au PAYアプリで、金融機関の残高や明細をまとめて管理できる機能を共同開発



### 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



### ちばぎんマイポスト

千葉銀行の住宅ローン返済予定表などをweb上で確認できる「ちばぎんマイポスト」の開発に参画



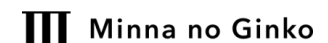
### 通帳アプリ（TSUBASA加盟行向け）

TSUBASA Fintech共通基盤専用の通帳アプリを共同開発。

千葉銀行・北洋銀行・第四北越銀行・中国銀行・東邦銀行・琉球銀行 (New!)へ提供

### Minna no Ginko

公式アプリへのアカウントアグリゲーション機能の提供に加え、顧客ニーズに寄りそうUI・UXデザイン設計を支援



# 金融機関等との連携（法人向けサービス）

## 自社開発 / 共同開発

### 法人ポータル

法人・個人事業主向け会員制ポータルサイト。NTT DATAと共同で開発。

#### 導入金融機関のメリット

- 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
- 非対面チャネルでの顧客接点を創出

#### 導入先

横浜銀行 / 北陸銀行 / 西日本シティ銀行 / 池田泉州銀行(New!)



### BFM

(Business Financial Management)

法人向け金融機関サービス

#### 導入金融機関のメリット

- 複数口座の預金情報や入出金情報の一元管理
- 口座残高・明細を自動更新
- 明細をCSV形式でダウンロード可能

#### 導入先

岡崎信用金庫 / 京都信用金庫



## 機能提供

### フィンディ

(福岡銀行のオンラインレンディングサービス)

複数金融機関の口座データを連携できる機能を提供

#### 機能提供による効果

- 福岡銀行の口座を持たない法人・個人事業主の方も、融資の申込が可能
- 導入を通じて、オンラインでのスムーズな資金調達の機会を事業者の方に提供

 福岡銀行

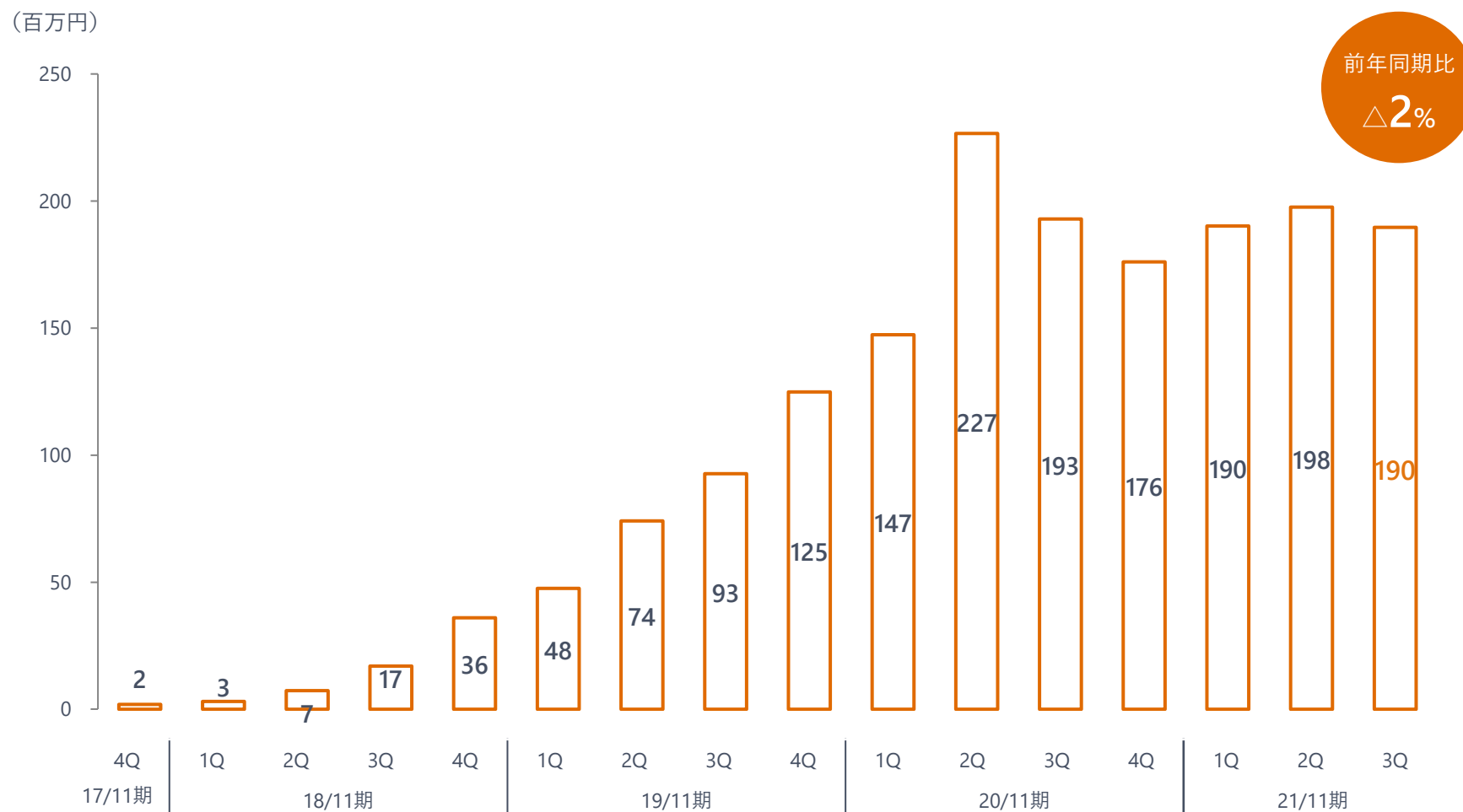
The advertisement features a smartphone displaying the Finty app interface. The text on the phone reads 'あなたの新・ビジネスローン' (Your new Business Loan) and 'フィンディ'. A cartoon character is next to the text. Below the phone, four circular icons highlight key features: '24時間受付' (24-hour reception), '最短即日ご融資' (Shortest same-day funding), '来店不要' (No need to visit), and '担保保証人不要' (No collateral or guarantor). The Fukuoka Bank logo is in the top left corner.

Money Forward  
**Finance**



## 四半期 売上高推移

前年同期比 $\Delta 2\%$ 、引き続き与信管理の強化を継続。



## マネーフォワードケッサイにおける累計取扱高\*1 500億円を突破

個人事業主から大手企業まで幅広い利用者にサービスを提供。



### ユーザーからの声

ウォンテッドリー株式会社様 

取引先企業様の増加により入金管理は年間数千件に及び、社員への負担が大きくなっていました。『マネーフォワード ケッサイ』を導入したことで、入金管理の負担が大幅に削減され、請求業務にかかる工数を2人／月ほど削減することができました。重視していた与信審査のスピードも早く、通過率も99%以上を保っているため、お客様をお待たせすることなくサービスを提供できています。

\*1 2021年9月時点。『マネーフォワード ケッサイ』および『マネーフォワード アーリーペイメント』を通じてマネーフォワードケッサイ社が譲り受けた累計債権額。

## 三菱UFJ銀行との合併会社『株式会社Biz Forward』を設立\*

2021年末を目処に、中小企業向けオンラインファクタリング事業および請求代行事業の開始を予定。



A promotional graphic for Biz Forward. The background is a cityscape at sunset or sunrise, with a blue sky transitioning to orange and yellow. The text is centered and reads: "すべての企業を前に進める" (Move all companies forward), "Biz Forward", "日本のビジネスを前に進めるために" (To move Japanese business forward), "マネーフォワードと三菱UFJ銀行が手を組み、" (Money Forward and MUFG Bank join hands), "新しい金融サービスをはじめます。" (We start new financial services). Below this, in a white box, it says "2021年内" (Within 2021) and "Service Release". At the bottom, it lists "オンラインファクタリング事業 / 請求代行事業" (Online factoring business / Billing agency business).

\* 株主は、株式会社マネーフォワード（51%）および株式会社三菱UFJ銀行（49%）。

---

Growth Strategy

## その他の戦略的な取り組み ／ 成長投資に関する方針



## 2021年8月に実施した海外公募増資により、315億円を調達

2日間で約60件の面談を実施し、多数のロングオンリー投資家も含め、配分額の約10倍の需要を獲得。当社ビジネスへの理解の深い投資家による、安定的な投資家層の構築に成功。

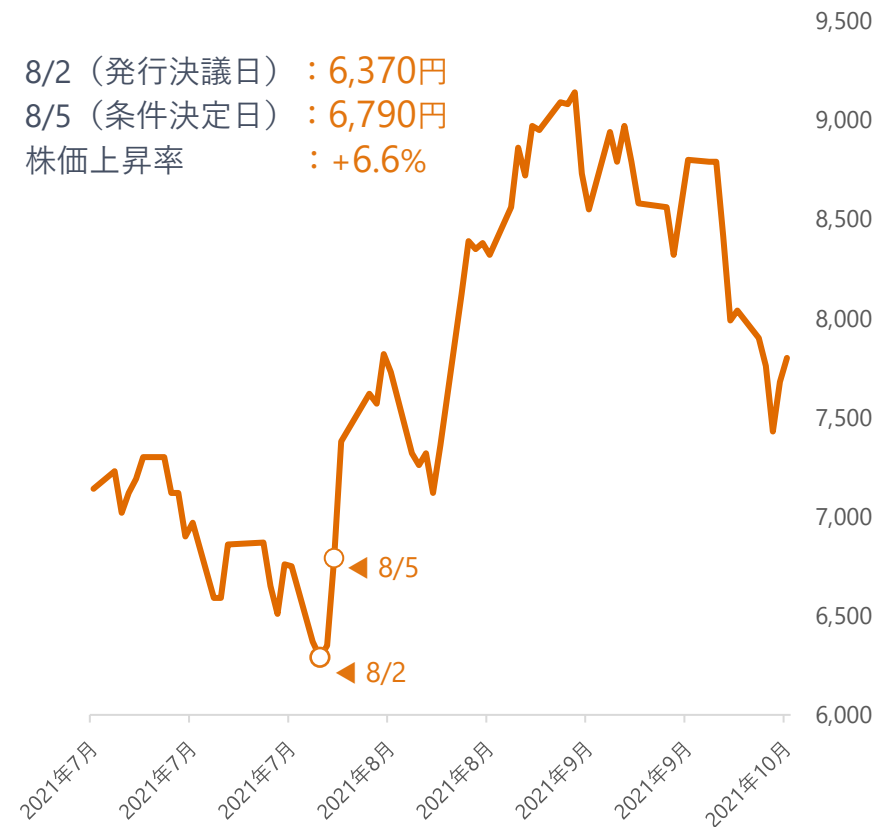
### 調達的主要目的

- 国内SaaS/Fintech領域における成長の更なる加速と強固な事業基盤の確立
- 加速度的な成長を実現するためのM&A実施に備えた財務基盤の確保
- 株式流動性の向上及び投資家層の拡大

### 発行株式の配分

- 過半をロングオンリー投資家に配分
- 多数の米国機関投資家も参加

### ローンチ後の株価推移





## 主な投資領域



セールス & マーケティング

- 今上期に課金顧客数の純増ペースが大きく加速
- ARR成長の加速に向けた投資拡大
- 適正期間での投資回収実績に基づく積極的な先行投資



プロダクト開発

- 中堅・大企業向けのフレキシブルなERPラインナップの拡充
- AI、UI/UX、自然言語処理を含む領域へのイノベーション投資
- データ資産を活かした新規事業の創出



戦略的M&A

- 規律ある戦略的M&Aの実施
- PMIの実績：グループジョイン後に成長が加速

# 成長投資の方針

## 既存事業への投資に関する方針

- 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。
- 公募増資で調達した資金を活用し、SaaSビジネスであるBusinessドメインを中心に先行投資を加速。
- 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に関する方針

- 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を引き続き強化。

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

## 事業領域及びサービス拡充によりTAM\*1は継続的に拡大

巨大な潜在市場で事業展開を継続し、さらなる成長を目指す。



\*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』をはじめとする当社バックオフィスSaaS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。

富士キメラ総研「ソフトウェアビジネス新市場2019年版」の20年見通しにおける国内ソフトウェア市場規模推移に占める業務システムへの投資額24%と、前文記載のバックオフィス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、ユーザーベース、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1日時点で開示されている直近の決算期の有価証券報告書、決算説明資料より当社作成。

\*3 詳細はP88を参照。

\*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、XDメインが提供するサービス範囲の市場規模を推計。経済産業省・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。

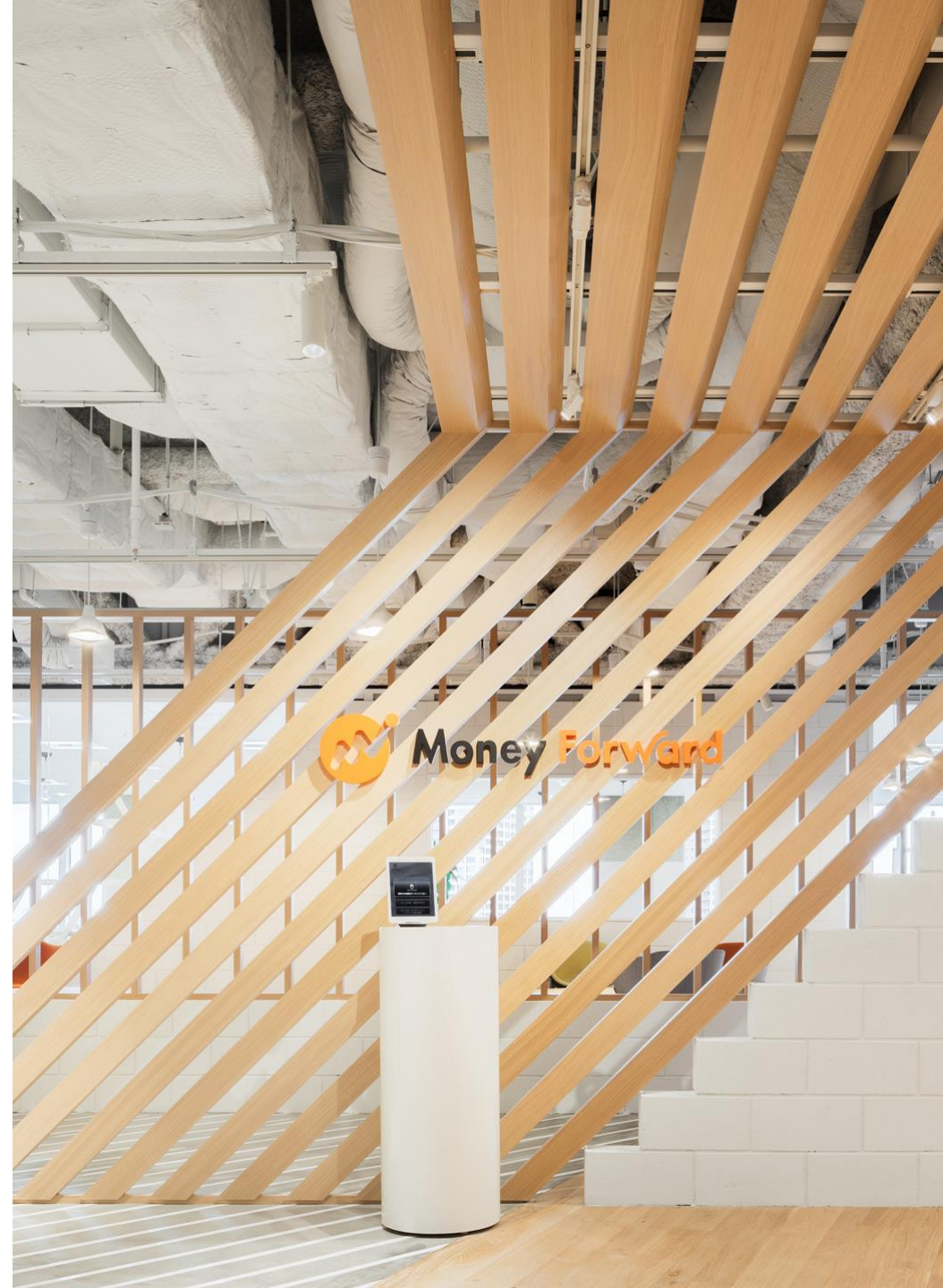
\*5 国内における売上5億円未満の企業の年間必要運転資金において、企業間後払い決済サービスが利用される割合と、『マネーフォワード ケッサイ』のサービスが導入された場合の年間総手数料額により算出。

必要運転資金は「売掛債権+棚卸資産-仕入債務」より算出。令和元年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。

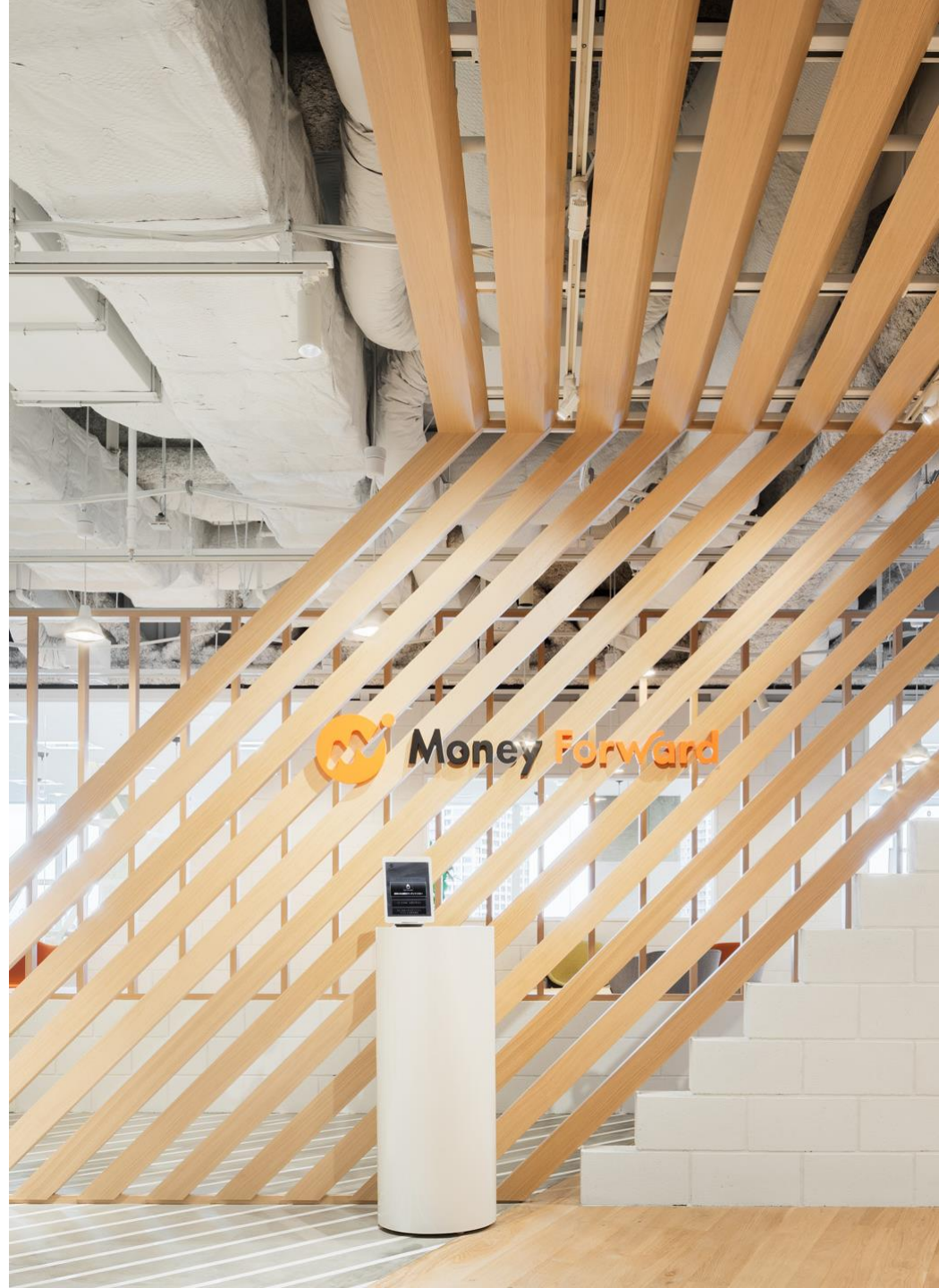
# Appendix



---

About Us

# 会社概要



## 代表者紹介



### 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 幹事、シリコンバレー・ジャパン・プラットフォーム エグゼクティブ・コミッティー、経済同友会 第1期ノミネートメンバー。

#### 【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。
- 2017年11月 EY「Entrepreneur Of The Year Japan」チャレンジング・スピリット部門大賞受賞。
- 2017年12月 Forbes Japan「日本のベスト起業家ランキング」を受賞。
- 2018年1月 「第43回経済界大賞」ベンチャー経営者賞受賞。
- 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。

## 経営陣紹介（社内取締役）

金融 x IT に深い知見ある経営陣。



### 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 代表取締役社長

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。2019年9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。



### 中出 匠哉

取締役執行役員CTO

D&I担当

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。



### 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・CFOを経て、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。



## 経営陣紹介（社外取締役）

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

株式会社ファーストアドバイザーズ 代表取締役会長

株式会社三井銀行に入行後、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などを歴任。元シーヴィーシー・アジア・パシフィック・ジャパン株式会社代表会長取締役兼共同代表。株式会社 東芝取締役前代表執行役社長CEO。2021年4月に株式会社ファーストアドバイザーズ 代表取締役会長に就任。



### 岡島 悦子

社外取締役

株式会社プロノバ 代表取締役社長

三菱商事株式会社、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、株式会社プロノバ設立、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

米日カウンセル（US-Japan Council）評議員会副会長

日本ペイントホールディングス株式会社

元取締役会長 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。1977年に株式会社三菱銀行に入行して以来、Union Bank, N.A.頭取兼最高経営責任者、株式会社三菱UFJ銀行専務執行役員米州総代表などを歴任したほか、2011年から2015年まで三菱UFJモルガン・スタンレー取締役。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、2020年1月に同社代表取締役会長兼社長CEO、3月より取締役会長代表執行役社長兼CEOに就任。2013年より米日カウンセル（US-Japan Council）評議員会副会長。



### 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 & Head of Japan

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、2020年12月に同社Managing Director & Head of Japanに就任。

## その他経営陣紹介（執行役員CxO）

当社グループの成長を担う経営陣。



### 瀧 俊雄

執行役員 サステナビリティ担当  
CoPA(Chief of Public Affairs)  
マネーフォワードFintech研究所長

2004年に慶應義塾大学経済学部を卒業後、野村證券株式会社に入社。株式会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業務に従事。スタンフォード大学MBA、野村ホールディングス株式会社の企画部門を経て、2012年より株式会社マネーフォワードの設立に参画。経済産業省「産業・金融・IT融合に関する研究会」に参加。金融庁「フィンテック・ベンチャーに関する有識者会議」メンバー。



### 坂 裕和

執行役員 CLCO(Chief Legal & Compliance Officer)

2001年に証券会社に入社し2年間営業職に従事。2007年に法科大学院を卒業し、2008年に弁護士登録。2009年に株式会社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年にSBIホールディングス株式会社に出向し、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年にSBIマネープラザ株式会社の立ち上げを担当し、同社の管理部門掌取締役に就任。2016年1月に当社入社。



### 市川 貴志

執行役員 CISO(Chief Information Security Officer)

2000年にマネックス証券株式会社入社。同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立ち上げに従事。2012年より株式会社マネーフォワードの設立に参画。



### 伊藤 セルジオ 大輔

執行役員 CDO(Chief Design Officer)

2003年に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。2019年からは、当社デザイン戦略グループのリーダーを務める。2020年、CDOに就任。



### 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  
株式会社クラブビス 代表取締役CEO

2001年ゲーム業界にてディレクター職に従事し、東南アジアでの開発拠点の立ち上げを担当した後、2006年から株式会社インフォプラントに転職し事業企画に従事。2008年には株式会社インタースコープとの経営統合を担当し、統合後の株式会社ヤフー・バリュー・インサイトの事業企画に従事。2010年に株式会社マクロミルとの経営統合を担当し、同社の事業企画に従事。主に事業開発、経営統合、JV設立、管理会計の導入などを担当。2012年に株式会社クラブビスを創業し、同社の代表取締役CEOに就任。2017年11月より、当社グループに参画。

## その他主要経営陣紹介 (1/2)

当社グループの成長を担う経営陣。



### 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年に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年に当社入社。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。



### 田平 公伸

執行役員 マネーフォワードビジネスカンパニー個人事業主本部 本部長

青山学院大学経営学部を卒業後、日本電気株式会社にて、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。マネックス証券株式会社にて個人向けマーケティングをリードした後、当社にマーケティング本部長として参画



### 黒田 直樹

執行役員 福岡拠点長

九州大学大学院システム情報科学府を卒業後、2008年にマネックス証券株式会社に新卒入社。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。現在は、『マネーフォワード Pay for Business』を開発するウォレット事業部部長。



### 本川 大輔

執行役員 提携戦略担当  
マネーフォワードエクスカンパニー-CSO

中央大学経済学部卒業後、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。株式会社NTTドコモに戻り、NFC/Fintech担当に従事した後、2016年9月に当社入社。



### 渋谷 亮

執行役員 マネーフォワードビジネスカンパニー-VPoE

新卒にて株式会社アドウェイズに入社し、広告システムの開発を担当。その後グリー株式会社に入社し、広告システムの開発や新規事業開発を経験したのち、2014年6月に当社入社。『マネーフォワード クラウド請求書』、『マネーフォワード クラウド会計・確定申告』などの開発に携わり、『マネーフォワードクラウド給与』『マネーフォワードクラウドマイナンバー』など立ち上げを経験。2018年より個人事業主・法人向けサービスの開発本部長、Vice President of Engineering (VPoE) を兼務。



### 松岡 俊

執行役員 経理本部 本部長

1998年にソニー株式会社入社。各種会計・税務業務に従事し、決算早期化、基幹システム、新会計基準対応PJ等に携わる。在職中に、中小企業診断士、税理士及び公認会計士試験に合格。2012年以降は、イギリスにおいて約5年間にわたる海外勤務経験をもつ。2019年4月より、当社財務経理共同本部長として参画。2020年公認会計士登録。

## その他主要経営陣紹介 (2/2)

当社グループの成長を担う経営陣。



### 古橋 智史

執行役員 スマートキャンプ株式会社 代表取締役会長  
マネーフォワードベンチャーパートナーズ株式会社  
代表取締役

株式会社みずほ銀行、株式会社Speeeなどベンチャーを経て2014年にスマートキャンプ株式会社を設立し、SaaSマーケティングプラットフォーム『BOXIL SaaS』を始め、複数事業運営。2019年11月に同社がM&Aにてグループジョインし、2020年4月に当社入社。2020年5月に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に就任。同年6月には、同社でスタートアップ向けのベンチャーキャピタル「HIRAC FUND1号投資事業有限責任組合」を設立し、代表パートナーに就任。



### 富山 直道

執行役員  
マネーフォワードケッサイ株式会社 代表取締役社長  
株式会社Biz Forward 代表取締役社長

2010年に慶應義塾大学経済学部卒業後、有限責任あずさ監査法人に入社。大手エンターテインメント会社、リゾート運営会社を中心に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年に当社入社。『マネーフォワードクラウド』の事業戦略立案や新規事業展開に従事。2017年、MF KESSAI株式会社（現マネーフォワードケッサイ株式会社）代表取締役就任。2021年、株式会社Biz Forward代表取締役就任。



### 原田 聖子

執行役員 グループ横断領域担当  
ADXL株式会社 代表取締役

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。



### 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。



### 高野 蓉功

CIO(Chief Infrastructure Officer)

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。

# 主なマネーフォワードグループ各社の事業概要

## 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
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
ADXL 100%	SaaS企業のデジタルマーケティングの支援
アール・アンド・イー・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
マネーフォワード i 100%	SaaS一元管理サービス『マネーフォワード IT管理クラウド』の企画・開発・運営
Biz Forward 51%	オンラインファクタリング事業／請求代行業の企画・開発・運営

## 上場以来の当社株価・出来高推移（株式分割\*1考慮後）



\* 2021年10月8日時点。\*1 2020年11月30日を基準日とし、2020年12月1日付で1株につき2株の割合をもって株式分割を実施。

## 規律のある投資を継続

### プロダクト開発および、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。

### セールス&マーケティングへの費用投下

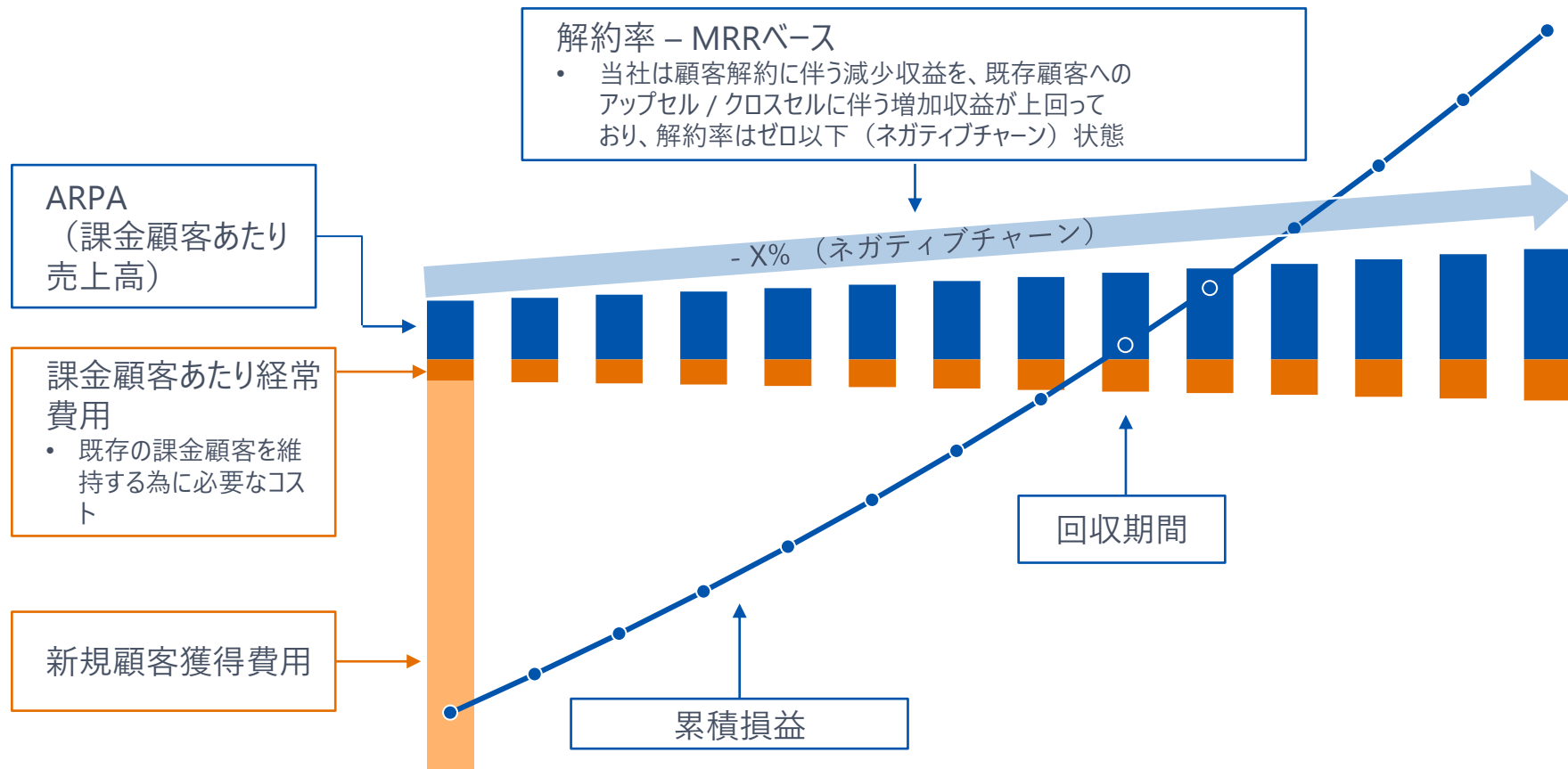
- ユニットエコノミクス（経営指標）が健全である限り、セールス&マーケティングへの費用投下は継続。
- 投資判断に活用される主なユニットエコノミクス：回収期間、ARPA（課金顧客あたり売上高）、新規ユーザー獲得費用、解約率（MRRベース）。

### 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。

## ユニットエコノミクスに基づく投資判断

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。





## 経営指標 定義

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。
SaaS ARR	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。
課金顧客数	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。
ARPA	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。ただし、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。
解約率 課金顧客数ベース	各期における月次平均解約率。 N月解約顧客数 ÷ N-1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月末時点顧客のN月末MRR ÷ N-1月末MRR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。

---

Sustainability Initiatives

## サステナビリティに関する取り組み



## User Forward | ユーザーの人生をもっと前へ。

『マネーフォワードクラウド』を通じて、会計事務所および顧問先の、生産性向上や経理財務に関する課題解決に貢献。

### 導入前の課題

従来のインストール型ソフトではデータのやり取りが面倒で、入力に時間がかかり、生産性が低かった。

### 導入規模

『マネーフォワードクラウド会計』の導入顧問先数が**2年で約3倍**増加。記帳代行のニーズに応えるため、2019年に紙証憑の自動記帳サービス『STREAMED』も利用開始。

### 導入による効果

“データ連携やクラウド上のやり取りを活用することで生産性が向上するため、本格的に導入が進んでいます。”

“最近、バックオフィス業務の代行（BPO）のニーズが高く、BPO事業の拡大を進めるために、『マネーフォワードクラウド』の活用は必要不可欠となっています。”

“コロナ禍においても、『マネーフォワードクラウド』を導入していたお客様については、問題なく月次決算を締めることができました。”

“年齢の若いお客様はクラウド会計の導入を検討しているケースが多く、新規顧問先獲得にも高い効果が得られています。”



税理士法人CROSSROAD  
代表 三嶋 政美 様



## User Forward | ユーザーの人生をもっと前へ。

『マネーフォワード ME』の提供を通じ、個人の行動の変化や収支改善を実現。

### お金に対する行動や意識の変化\*

### 収支改善を実感した金額(月あたり\*)



\* 当社の『お金の意識調査2020』において、『マネーフォワード ME』を利用して家計改善を実感したと回答した利用者5,874名を対象。

## Society Forward | 社会をもっと前へ。

多様なパートナーとの共創を通して、社会のDX化に貢献。



公認メンバー数 (会計・社労士事務所)

**18,000 超**<sup>\*1</sup>

提携商工会議所数

**112**<sup>\*1</sup>

サービス提供金融機関数

**42**<sup>\*1</sup>

スクレイピング・API接続済みの金融機関

**1,072**<sup>\*2</sup>

\*1 2021年9月末時点。公認メンバー数は、士業事務所のうち、当社サービスを利用する職員数の合計。従来公表していた事務所単位では4,600超の事務所に導入。

\*2 数字は2021年10月14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）。

## Talent Forward | 社員の可能性をもっと前へ。

Diversityを促進する環境づくりや、多様な成長機会を創出に注力。

### 海外新卒エンジニア向け日本語1on1 “TERAKOYA”の実施

日本語学習に加え、日本文化を学ぶための  
日本語1on1を有志で実施。



### リーダー育成プログラム “Leadership Forward Program”の開催

次世代のリーダー育成を目的とし、  
経営陣や社外メンバーによる  
リーダー育成プログラムを実施。



---

Service

## 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

Money Forward クラウド債務支払

Money Forward クラウド契約

Money Forward クラウド債権請求

Money Forward クラウド固定資産

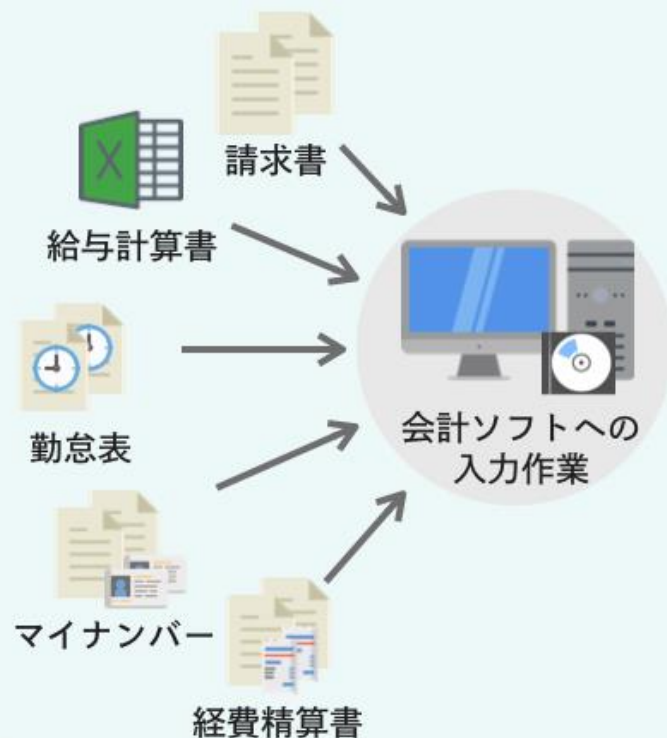
Money Forward クラウド人事管理



## 統合されたバックオフィスという新たな世界観の提供

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



## 『マネーフォワードクラウド』が選ばれる理由 (1/2)

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>

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

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

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名が毎月経費精算する場合。

## 『マネーフォワードクラウド』が選ばれる理由 (2/2)

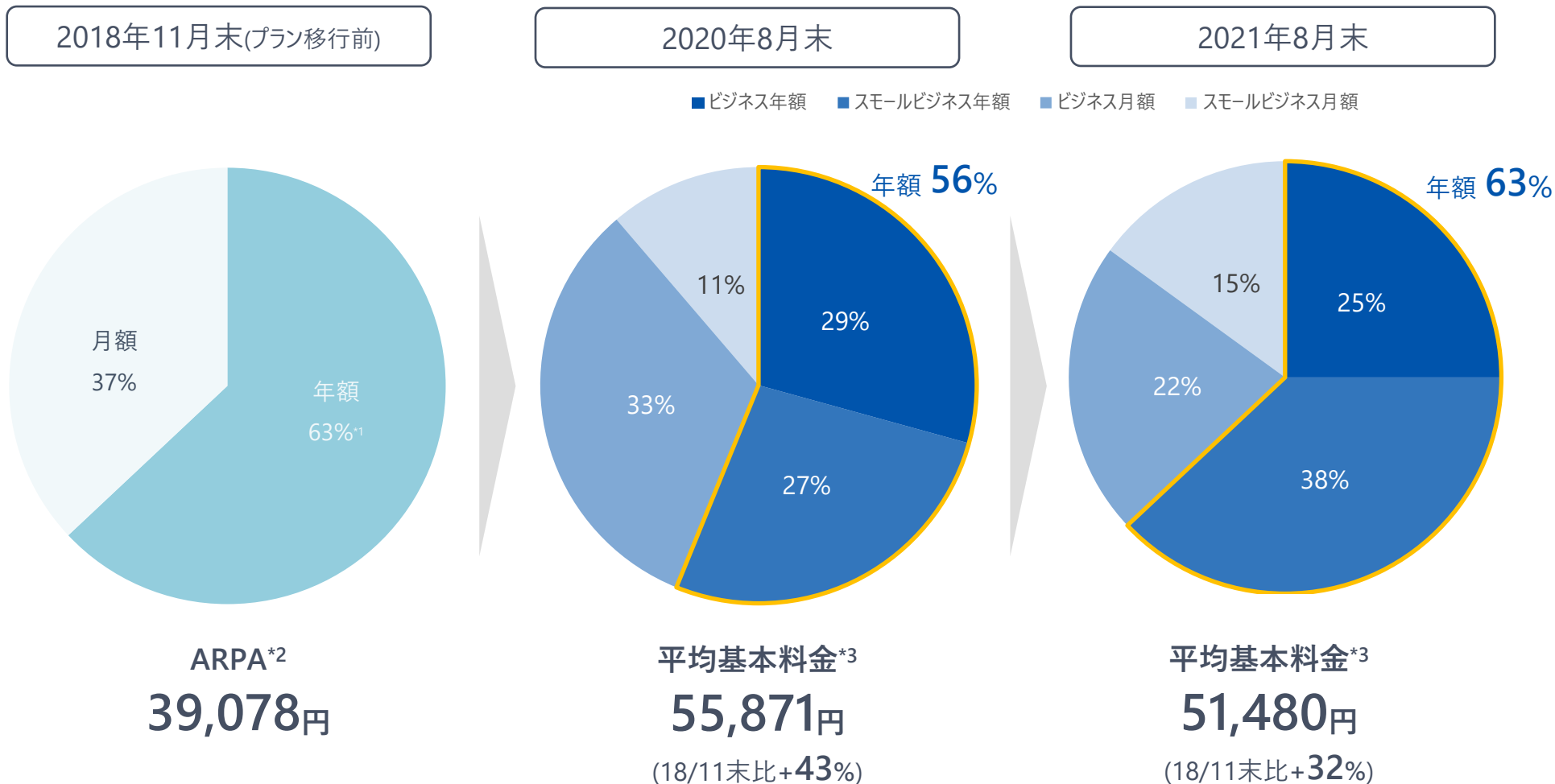
	従来の会計ソフト	Money Forward クラウド
複数の端末で利用	×	○
仕訳の自動化	×	○ 自動入力や仕訳提案
税理士との連携のしやすさ	△ 同期されないのでデータを送ったりする必要がある	○
複数人で会計業務	△	○
初期費用	×	○ 初期費用0円
自動アップデート	×	○ 別途費用がかかるもしくは手動更新
導入のしやすさ	×	○ インストール不要
データ消失リスク	×	○ 自動バックアップでリスクは限りなく0に近い
人事労務や請求業務ツール	×	○ 同じ料金ですべて使えて会計ソフトに連携できる

## Businessドメイン サービス価格

	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> お問い合わせ価格 <b>V-ONEクラウド</b> 33,000円~ <b>契約</b> お問い合わせ価格 <b>人事管理</b> お問い合わせ価格 <b>債権請求</b> お問い合わせ価格 <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 <b>マイナンバー</b> 100円/人 <b>年末調整</b> 100円/人 <b>債務支払</b> 300円/件</p>

## 『マネーフォワードクラウド』法人向けプランの内訳（web経由）

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年同期比で+7ppts増加。



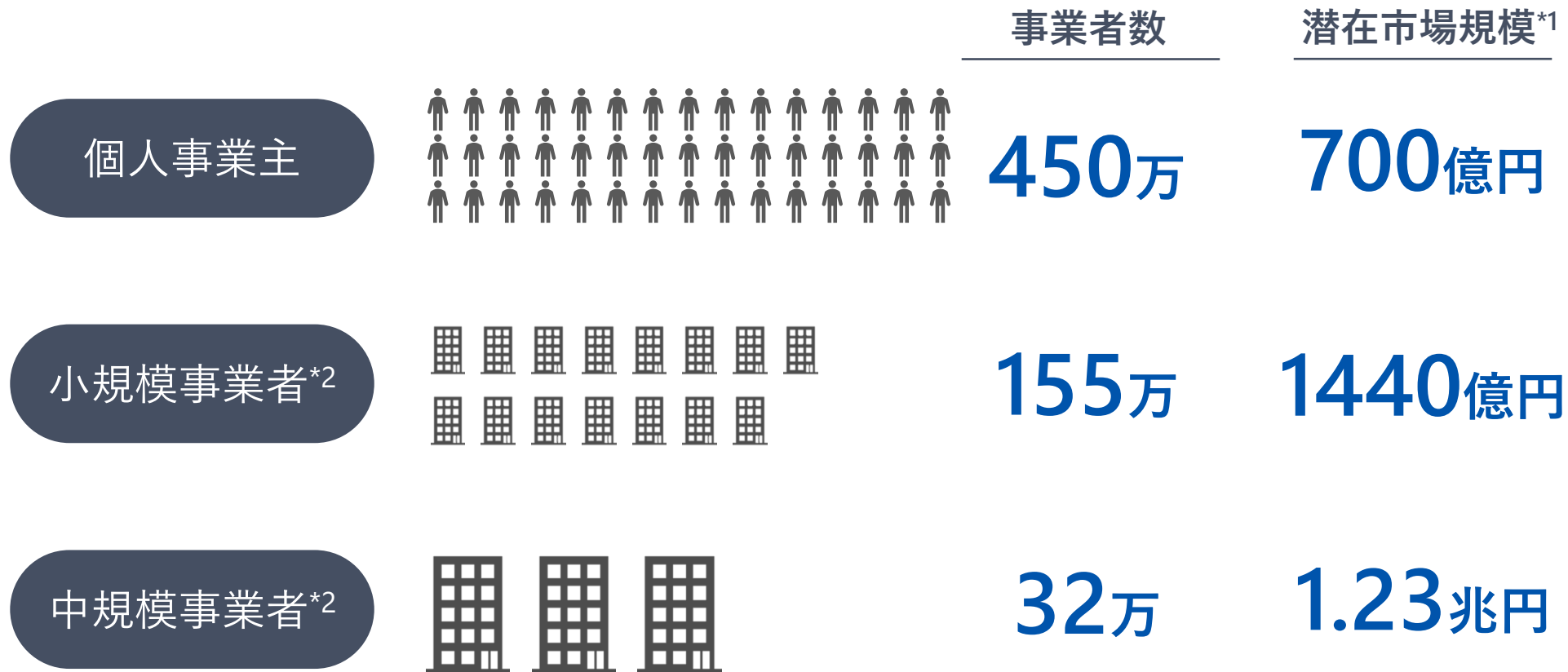
\*1 2018年11月末における年額・月額比率の定義は『マネーフォワードクラウド会計』の数値。

\*2 ARPAの定義はWEB経由で獲得した法人顧客あたりの『マネーフォワードクラウド』売上高の年換算値。

\*3 平均基本料金（年換算値）は各プランの登録者数で加重平均して算出。各プランの基本料金はP83を参照。

## バックオフィスSaaSの潜在市場規模

当社グループ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**1.45兆円**<sup>\*1</sup>になると試算。



<sup>\*1</sup> 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』等当社の法人向けクラウドサービス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をもとに当社作成。

<sup>\*2</sup> 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マーケティングの潜在市場規模

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0.95兆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

6.1兆円

×

15.6%

=

0.95兆円

\*1 富士キメラ総研「ソフトウェアビジネス新市場2019年版」の20年見通しにおける国内ソフトウェア市場規模推移に占める業務システムへの投資額24%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、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1日時点で開示されている直近の決算期の有価証券報告書、決算説明資料より当社作成。

# SaaSマーケティングプラットフォーム『BOXIL SaaS』

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。



\* 2019年10月時点。

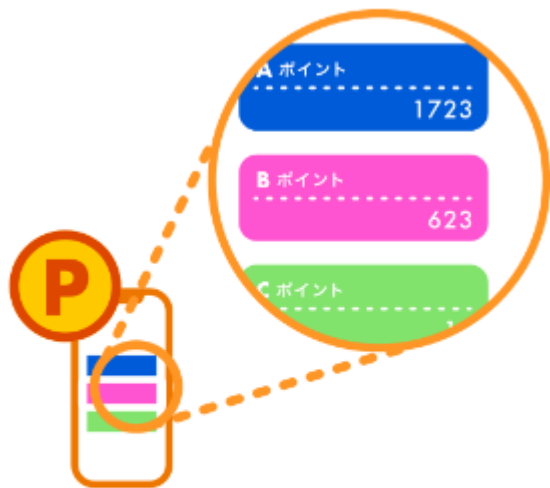


## お金の見える化サービス『マネーフォワード ME』

利用者数は1,200万人を突破、家計簿アプリシェア・資産管理アプリシェア、No.1\*1。  
連携できる金融関連サービス数もNo.1\*2。

2,590 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・資産管理アプリとして、  
利用率・認知度ともにNo.1\*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 調査委託先：マクロミル、回答者：20～60代の家計簿アプリ利用者 1,034名／20～60代の資産管理アプリ利用者 1,036名、調査期間：2021年10月11日～2021年10月12日、調査手法：インターネット調査。  
家計簿アプリは、スマホやタブレットを使って家計簿を管理できるアプリ、資産管理アプリとは、スマホやタブレットを使って複数の資産を一元管理できるアプリを指す。

\*2 自社調べ、2021年9月末現在。

## HomeドメインのTAM

事業開発・事業提携により、個人の金融関連サービス約8,000億円のTAMへのアプローチを推進。

PFM	約3,300万人 <sup>*1</sup>	×	6,000円 <sup>*2</sup>	=	約2,000億円
資産運用	約15兆円 <sup>*3</sup>	×	1% <sup>*4</sup>	=	約1,500億円
固定費（電気）	約5兆円 <sup>*5</sup>	×	2% <sup>*6</sup>	=	約1,000億円
固定費（保険）	約4兆円 <sup>*7</sup>	×	5% <sup>*8</sup>	=	約2,000億円
不動産	約4兆円 <sup>*9</sup>	×	2% <sup>*10</sup>	=	約800億円
FP相談	約350万人 <sup>*11</sup>	×	2万円 <sup>*12</sup>	=	約700億円
<b>合計</b>					<b>約 8,000億円</b>

<sup>\*1</sup> ネットバンキング利用者。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。  
<sup>\*2</sup> 『マネーフォワード ME』におけるプレミアム課金手数料（年額換算）。  
<sup>\*3</sup> 『マネーフォワード ME』及びマネーフォワード Xが提供している個人向けサービスで連携されている口座の金融資産総額。2021年5月末現在。  
<sup>\*4</sup> 当社が受け取る手数料率。他社資産運用支援サービスの手数料率を参考に1%と仮定。  
<sup>\*5</sup> 新電力の市場規模。総務省「住民基本台帳に基づく人口、人口動態及び世帯数のポイント」、経済産業省「電力・ガス小売全面自由化の進捗状況について」、「政府統計の総合窓口(e-Stat)」、家計調査（総務省）「家計収支編」を基に当社作成。  
<sup>\*6</sup> 当社が受け取る手数料率。他社サービスを参考に2%と仮定。  
<sup>\*7</sup> 個人保険新規加年間払込保険料。生命保険協会2020年版「生命保険の動向」、令和元年度「生活保障に関する調査<<速報版>>」を基に当社作成。  
<sup>\*8</sup> 当社が受け取る手数料率。他社サービスを参考に5%と仮定。  
<sup>\*9</sup> 東京都における中古マンション市場の市場規模。公益財団法人東日本不動産流通機構「首都圏不動産流通市場の動向（2020年）」を基に当社作成。  
<sup>\*10</sup> 当社が受け取る仲介手数料。他社サービスを参考に2%と仮定。  
<sup>\*11</sup> 個人保険新規加入件数のうち、保険代理店経由による加入者数。生命保険協会2020年版「生命保険の動向」、生命保険文化センター平成30年度「生命保険に関する全国実態調査<<速報版>>」を基に当社作成。  
<sup>\*12</sup> 当社が受け取る1人あたり送客手数料。他社サービスを参考に2万円と仮定。

## 企業間後払い決済サービス『マネーフォワード ケッサイ』

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

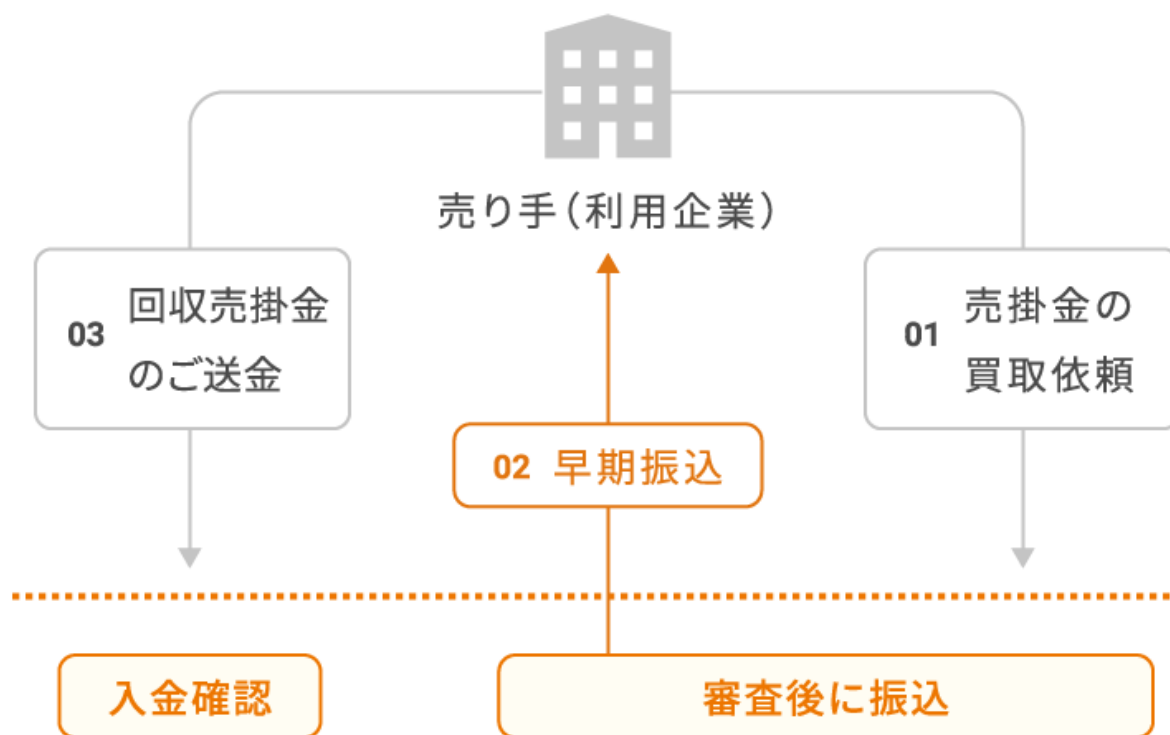


未入金時のご連絡

\* マネーフォワードケッサイ社の所定の条件を満たした場合に限る。

## 売掛金早期資金化サービス『マネーフォワード アーリーペイメント』

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。



 Money Forward  
**Early Payment**

## 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。