

2022年11月期
第3四半期
決算説明資料

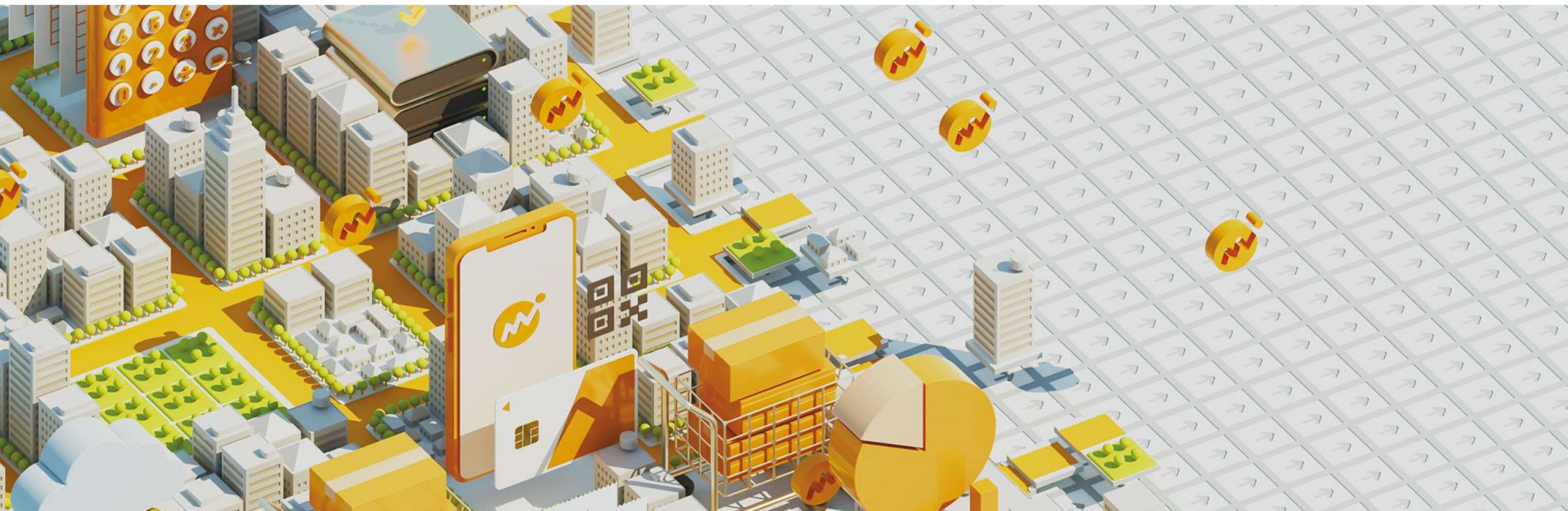


2022年10月17日

｜ 事業内容	P.2
｜ 2022年11月期 第3四半期 全社業績ハイライト	P.9
｜ 2022年11月期 第3四半期 各ドメインの業績	P.22
｜ 成長戦略の進捗	P.41
｜ その他の戦略的な取り組み	P.66
｜ 今後の業績見通し	P.69
｜ Appendix	P.74

Our Business

事業内容





MISSION

お金を前へ。
人生をもっと前へ。

VISION

すべての人の、
「お金のプラットフォーム」になる。

VALUE User Focus | Technology Driven | Fairness

CULTURE Speed | Pride | Teamwork | Respect | Fun

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（マテリアリティ）を設定。
「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」づくりに貢献していく。

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

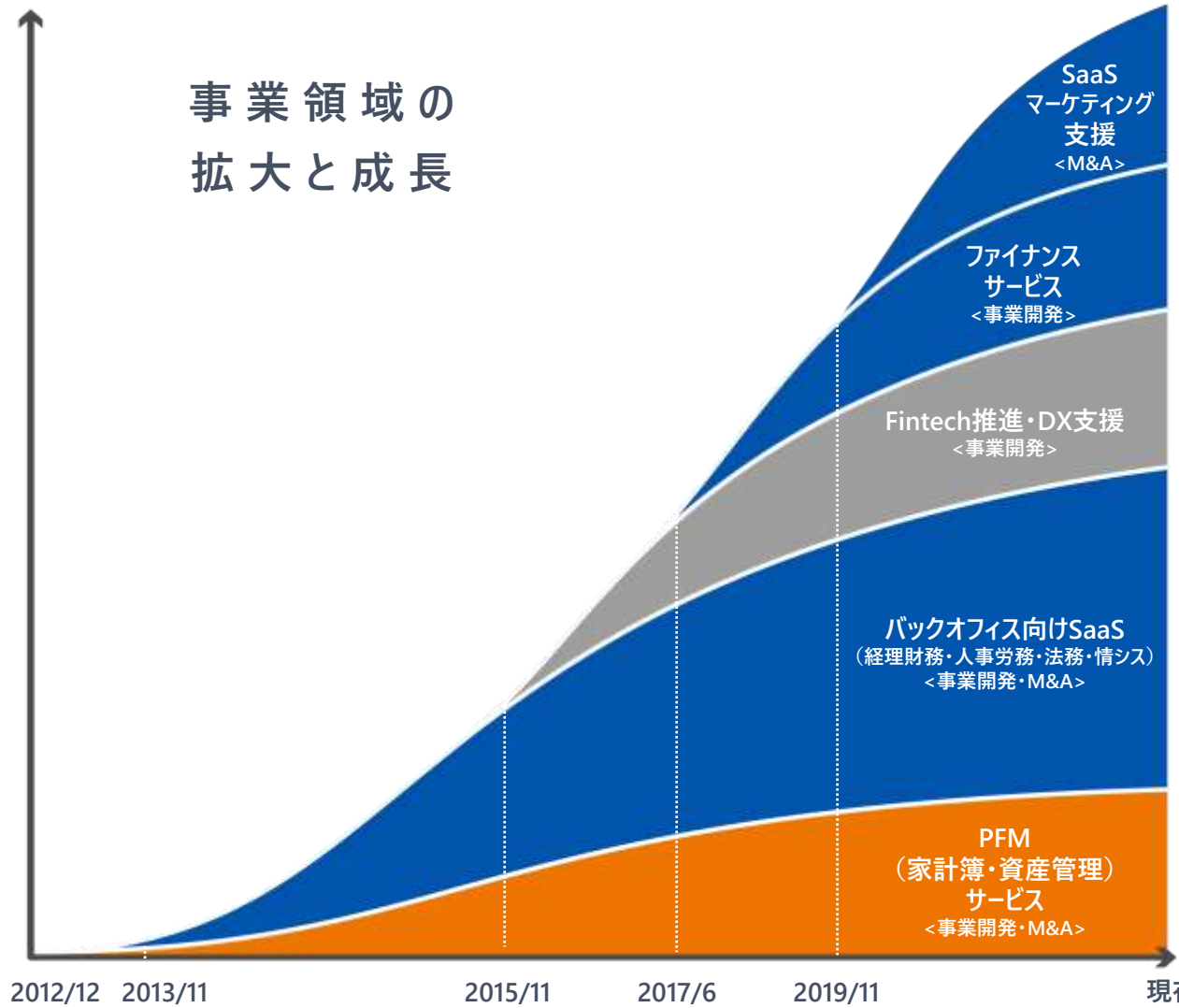


3つの重点テーマを支える土台

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

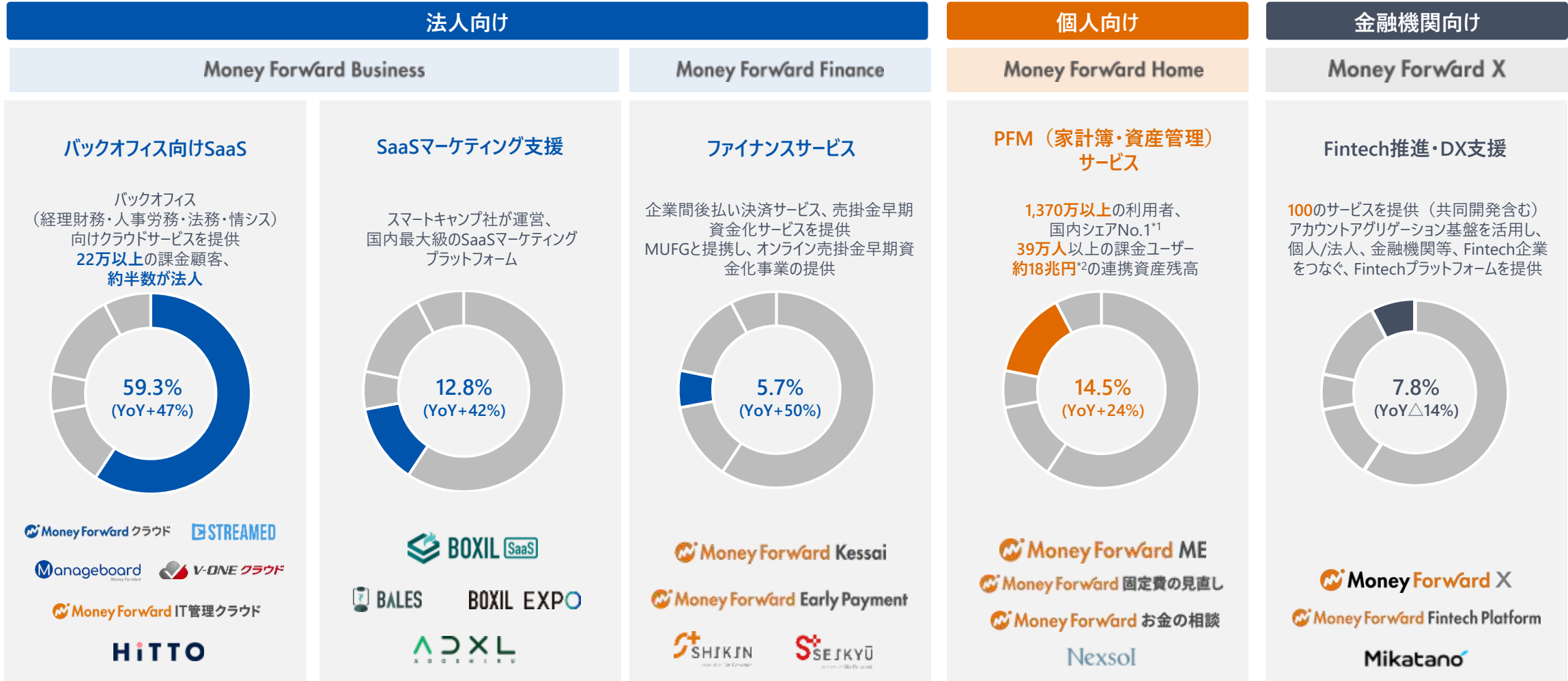
攻めと守りを両立させるガバナンス

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



BOXIL SaaS	BOXIL EXPO
BALES	ADXL
Money Forward Kessai	SHIKIN
Money Forward Early Payment	SEIKYU
Money Forward X	Mikatano
Money Forward Fintech Platform	
Money Forward クラウド	STREAMED
Manageboard Money Forward	V-ONE クラウド
Money Forward IT管理クラウド	HITTO
Money Forward ME	Money Forward お金の相談
Money Forward 固定費の見直し	Nexsol

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、2022年11月期3Q累計売上高に占める内訳。

*1 詳細はP99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。2022年9月末時点。

外部環境の変化に伴い、事業機会が急激に拡大

改正電子帳簿保存法
/ インボイス制度



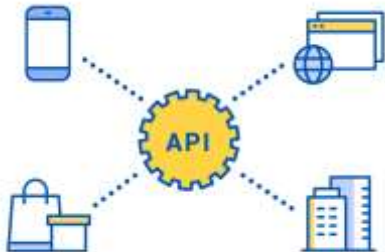
コロナ禍を契機とした
リモートワークの増加



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



*1 連携できる金融関連サービス。自社調べ、2022年9月末現在。

Highlights in
FY11/22 Q3

**2022年11月期
第3四半期
全社業績ハイライト**



2022年11月期 第3四半期ハイライト

期初の22/11期通期見通し*1
の達成に向けて順調な進捗

今後は高成長のBusinessドメインに
投資を集中させることで、
成長とマージンの改善を両立

3Q連結売上高

前年同期比+42%

54.6億円

(2Q実績値：+27%*2)

見通し上限*2を上振れ

SaaS ARR*3

前年同期比+43%

150.6億円

(2Q実績値+38%から大きく加速)

見通し上限*2を上振れ

Business ドメイン
法人向けARR

前年同期比+54%

104.1億円

(2Q実績値+45%から大きく加速)

EBITDA*4 / 売上総利益

△**18.7億円 / 33.2億円**

EBITDAは見通しの範囲内（△22億円～△17億円）で着地。

広告宣伝費除きのEBITDAは△2.6億円。

中堅・エンタープライズ企業向け
請求書受領サービス

『マネーフォワード
クラウドインボイス』
をリリース

*1 2022年1月14日に開示した見通し。連結売上高は203.2億円～218.9億円（前年同期比+30%～+40%）、期末SaaS ARRは157.2億円～168.4億円（前年同期比+40%～+50%）。

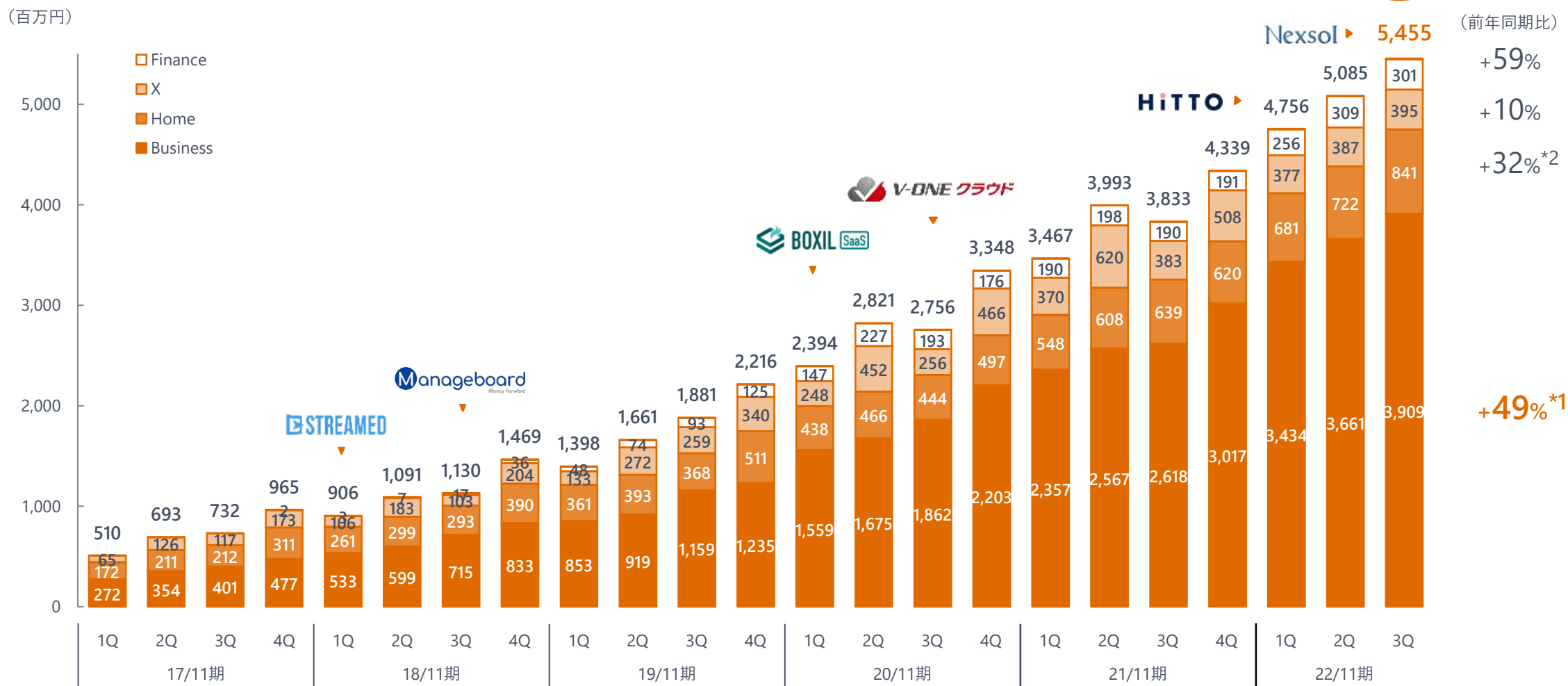
*2 2022年7月13日に開示した見通し。売上高51.8億円～54.1億円（前年同期比+35%～+41%）、EBITDA△22億円～△17億円、第3四半期末のSaaS ARR146.1億円～150.3億円（前年同期比+39%～+43%）。*3 SaaS ARRの定義はP85を参照。

*4 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。

3Q連結売上高は前年同期比+42%と高成長を継続

Businessドメインが前年同期比+49%*1と高成長を牽引。

前年同期比
+42%



「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。

*1 HITTO社のM&A影響を除いた、Businessドメインの前年同期比の売上高成長率は、+45%。2022年1月（1Q）より、同社の売上を含む。

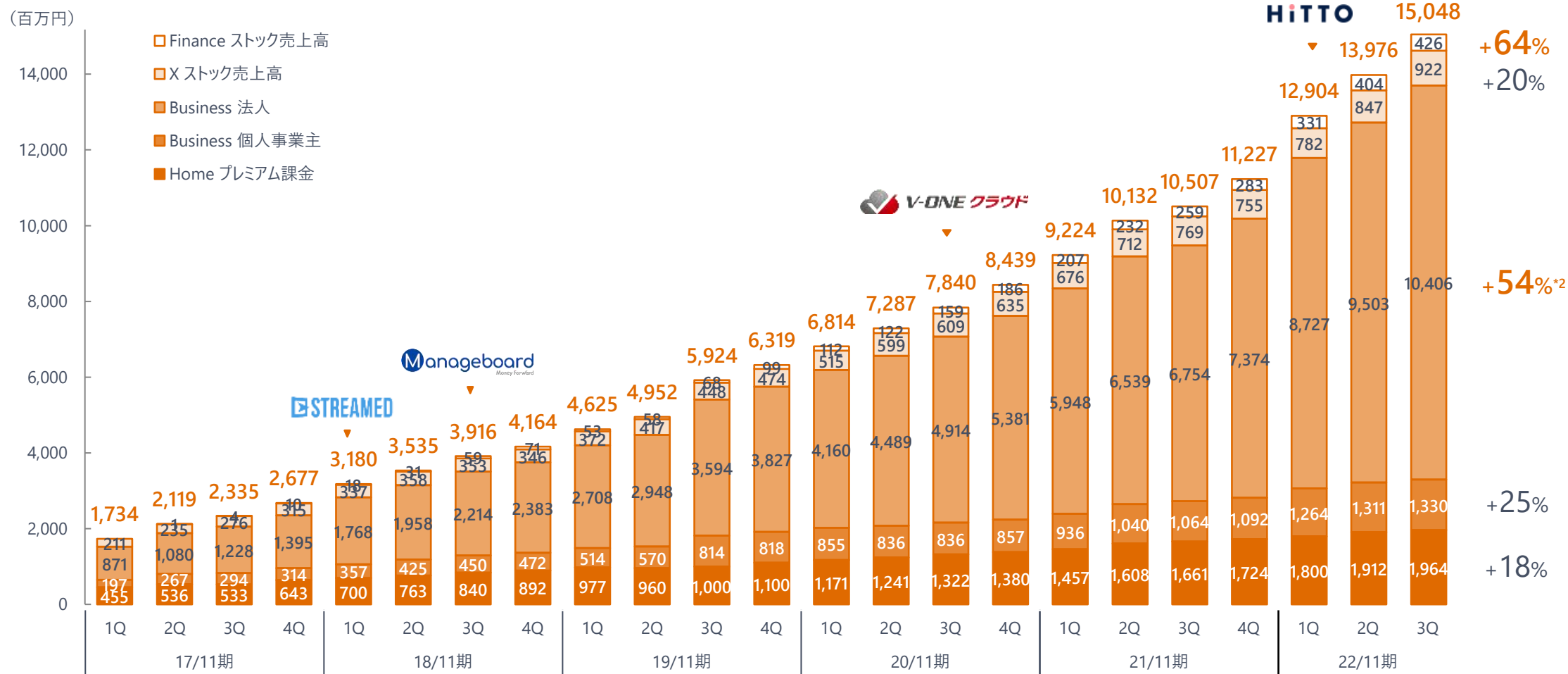
*2 Next solution社のM&A影響を除いた、Homeドメインの前年同期比の売上高成長率は、+11%。2022年6月（3Q）より、同社の売上を含む。

SaaS ARR*1は前年同期比+43%。2Q実績値+38%から大きく加速し、150億円を突破

Businessドメインにおける法人向けのARRは前年同期比+54%*2。2Q実績値+45%から大きく加速。
Financeドメインのストック売上高についても前年同期比+64%の高成長を継続。

前年同期比
+43%

(前年同期比)



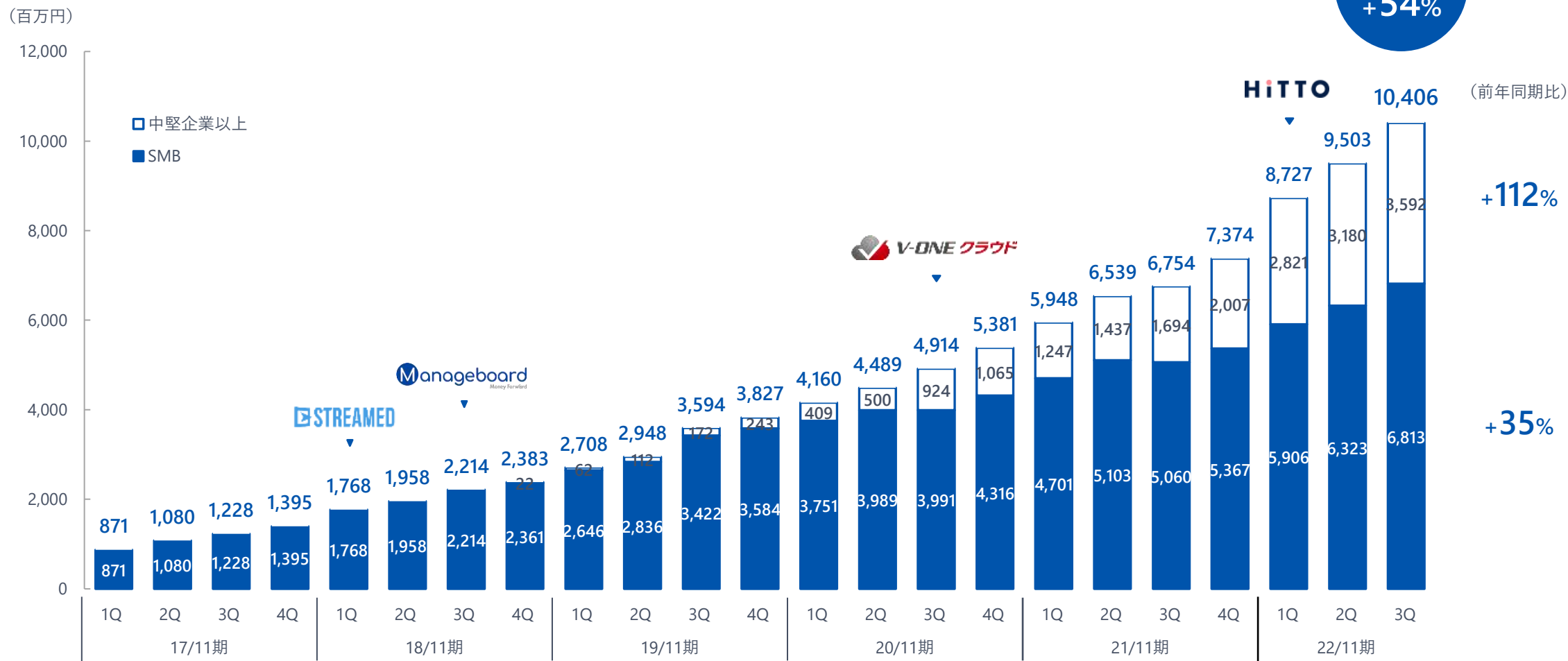
*1 Business 個人事業主は、『マネーフォワードクラウド』における個人事業主向けサービスの課金収入。Business 法人は、『マネーフォワードクラウド』、『STREAMED』、『Manageboard』、『V-ONEクラウド』、『マネーフォワード 公認メンバー制度』、『HITTO』、『マネーフォワード IT管理クラウド』等の法人向けサービスの課金収入。季節影響を受ける『STREAMED』については、各期の1Q、2Qにおける『STREAMED』の課金収入の3分の1をMRRとして算出。なお、各事業のフロー売上高及びスマートキャンプ社の売上は含まない。Financeドメインは『マネーフォワードケッサイ』、『SEIKYU+』における月額基本料、決済手数料及び付随する手数料を含む。ARR、MRR等の定義はP85を参照。*2 HITTO社のM&Aの影響を除く成長率は、前年同期比+48%。

Businessドメインの法人ARRは前年同期比+54%。2Q実績値+45%から大きく加速し、100億円を突破

中堅企業向けのARR*1が前年同期比+112%と引き続き順調に成長。

SMB向けのARRも、純増ユーザーの増加及びARPA上昇により、前年同期比+35%と2Q実績値+24%から成長が加速。

前年同期比
+54%

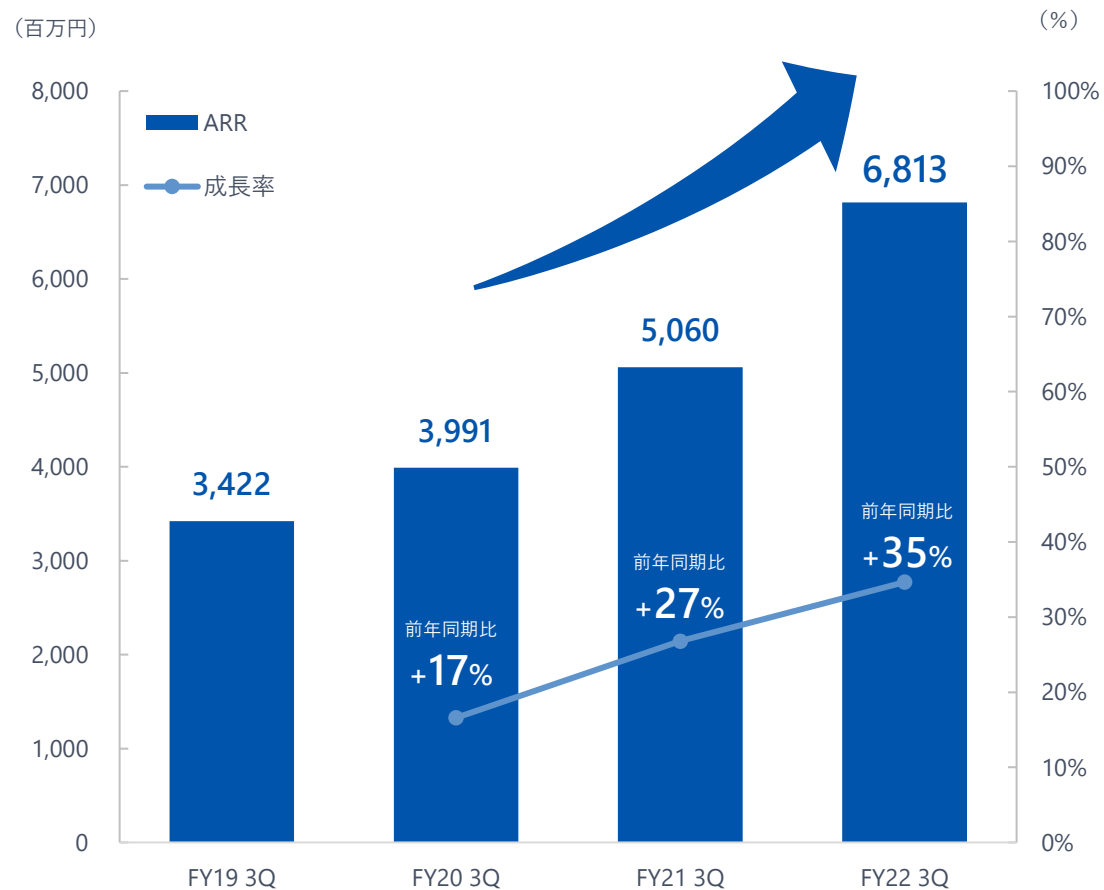


*1 SMBは、『マネーフォワードクラウド』、『STREAMED』、『Manageboard』、『マネーフォワード公認メンバー制度』等の法人向けサービスのWEBもしくは土業事務所とその顧問先からの課金収入。季節影響を受ける『STREAMED』については、各期の1Q、2Qにおける『STREAMED』の課金収入の3分の1をMRRとして算出。なお、『STREAMED』については、1Q、2Qは企業の決算期に伴い処理件数が増加するため、売上が増加する一方で、3Q（8月）は稼働日数が少ないこともあり、2Q比で売上が減少する傾向がある。中堅企業は、『マネーフォワードクラウド』、『Manageboard』、『V-ONEクラウド』、『HiTTO』、『マネーフォワードIT管理クラウド』等のフィールド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）からの課金収入であり、その大半は従業員50名以上の法人。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P85を参照。

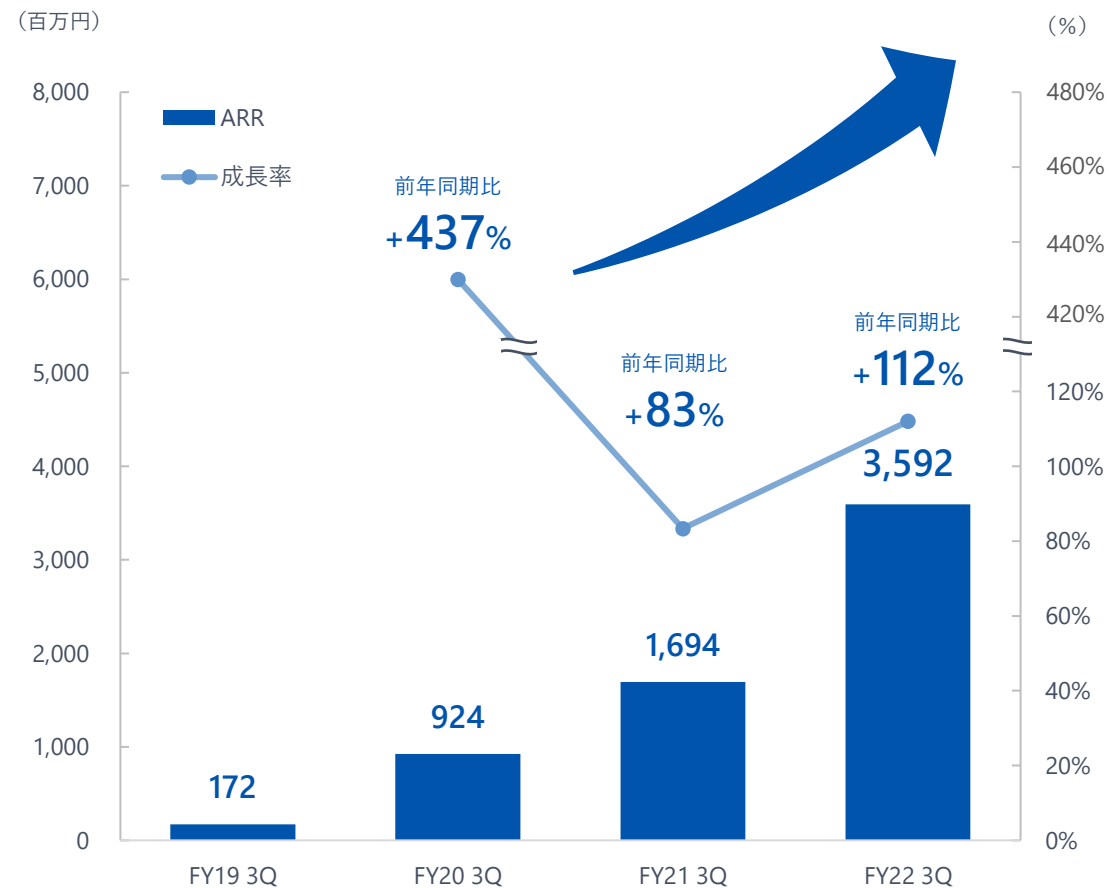
法人向けARRは、ARRの規模が拡大する中で成長率の加速を実現

過去のプロダクト開発、S&M投資の効果により今期成長率が大きく加速。今後は投資効率の改善と高成長の両立を目指す。

SMB向けARR



中堅企業以上向けARR*

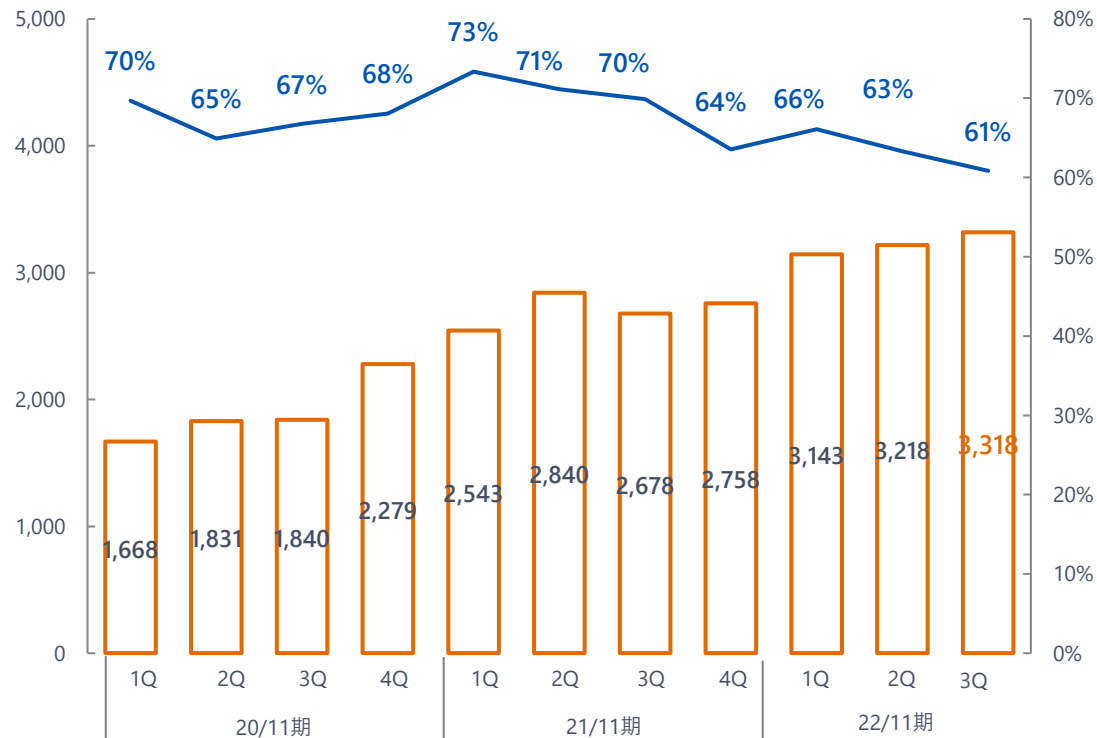


全社売上総利益／バックオフィス向けSaaS事業“Gross Margin Rate” 推移

売上総利益は過去最大を更新。全社売上総利益率はエンジニア人件費の増加に伴い、61%に（調整後売上総利益率*1は、65%）。グローバルSaaS企業において一般的に用いられる定義に基づくバックオフィス向けSaaS事業の粗利率は80%超の水準を維持。

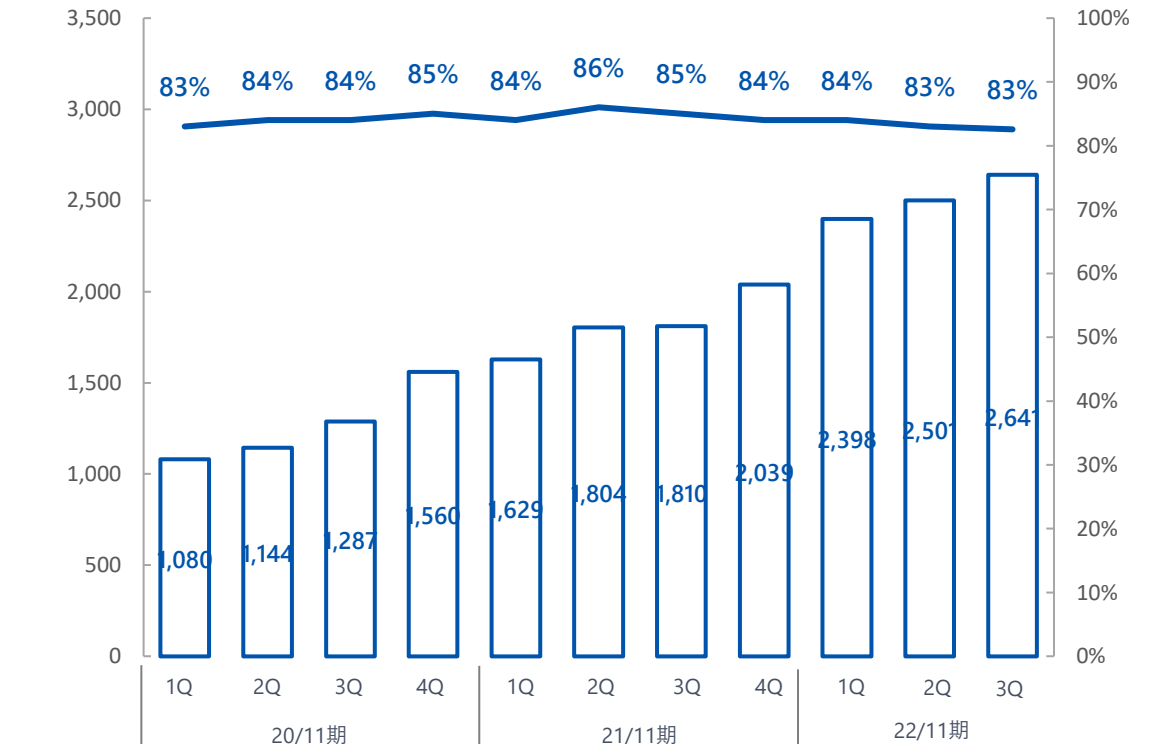
全社売上総利益
(財務会計ベース)

(百万円) □売上総利益 ■売上総利益率



バックオフィス向けSaaS事業 Gross Margin Rate*2
(管理会計ベース)

(百万円) □調整後売上総利益 ■調整後売上総利益率

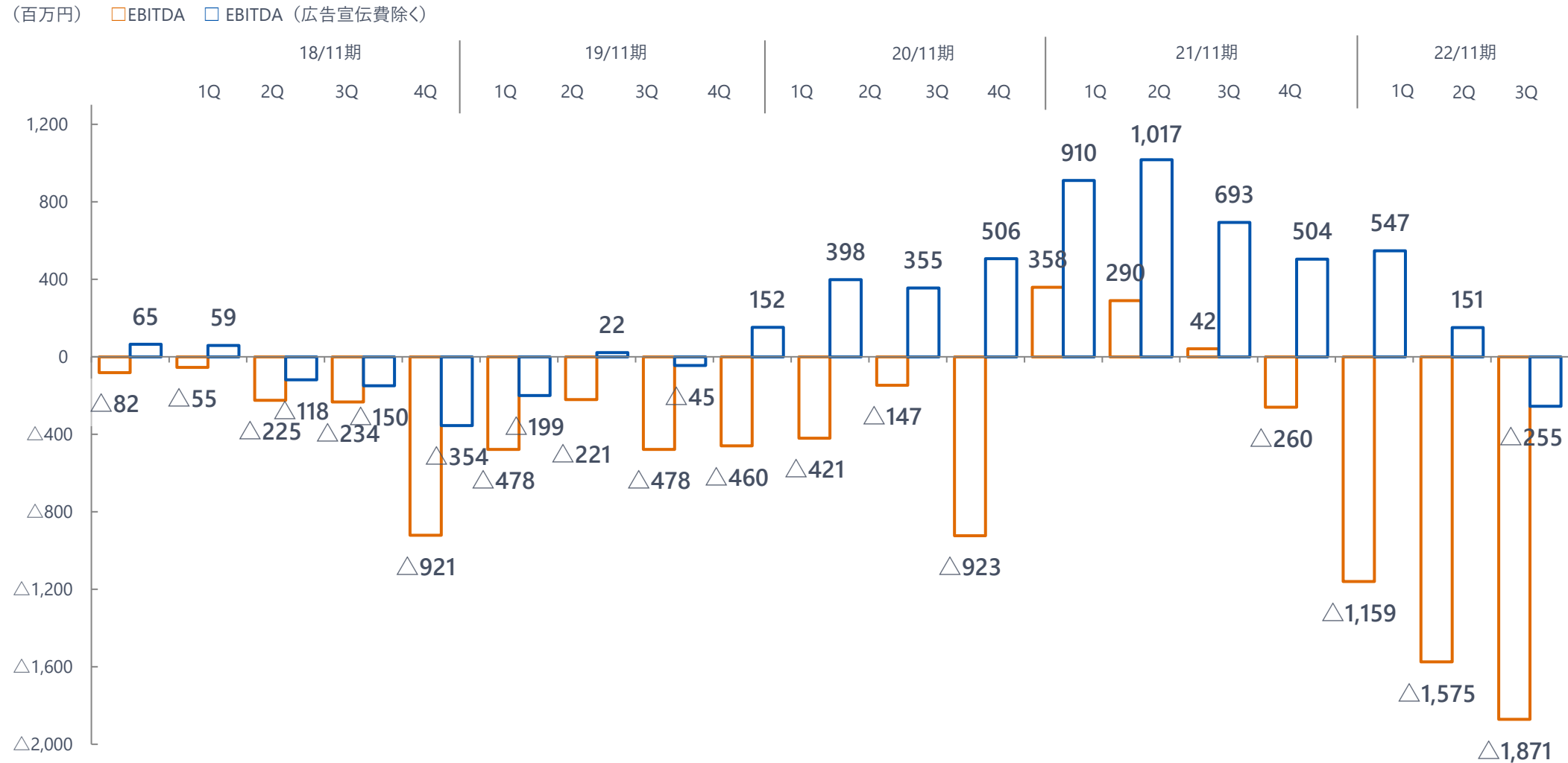


*1 IT導入補助金に関わる売上及び手数料は季節性が大きいので、売上・売上原価ともに除く。また、グループ会社の広告運用をADXLが実行した場合、該当する広告宣伝費用が会計上は売上原価に計上されるため（ADXL社の売上とグループ会社の関係会社外注費が連結相殺され、ADXLの広告媒体等の仕入原価が売上原価に計上される）、売上総利益率を調整。

*2 スマートキャンプ社を除くBusinessドメインを全体の数値。一般的なグローバルSaaS企業における定義に基づいて計算。原価部分には、プロダクトの開発に関わる通信費やシステム利用料、AWSなどのサーバー費用、API接続費用、カスタマーサポートに関わる人件費、サービス基盤に関わる人件費、『STREAMED』のオペレーターの人件費などを含む。なお、プロダクト開発にかかるエンジニア・デザイナー人件費は国内会計基準上・当社損益計算書上は売上原価に含まれる。ソフトウェア資産の減価償却費については、グローバルなSaaSの一般的な定義に基づき、原価から除き、過去を遡及して修正。

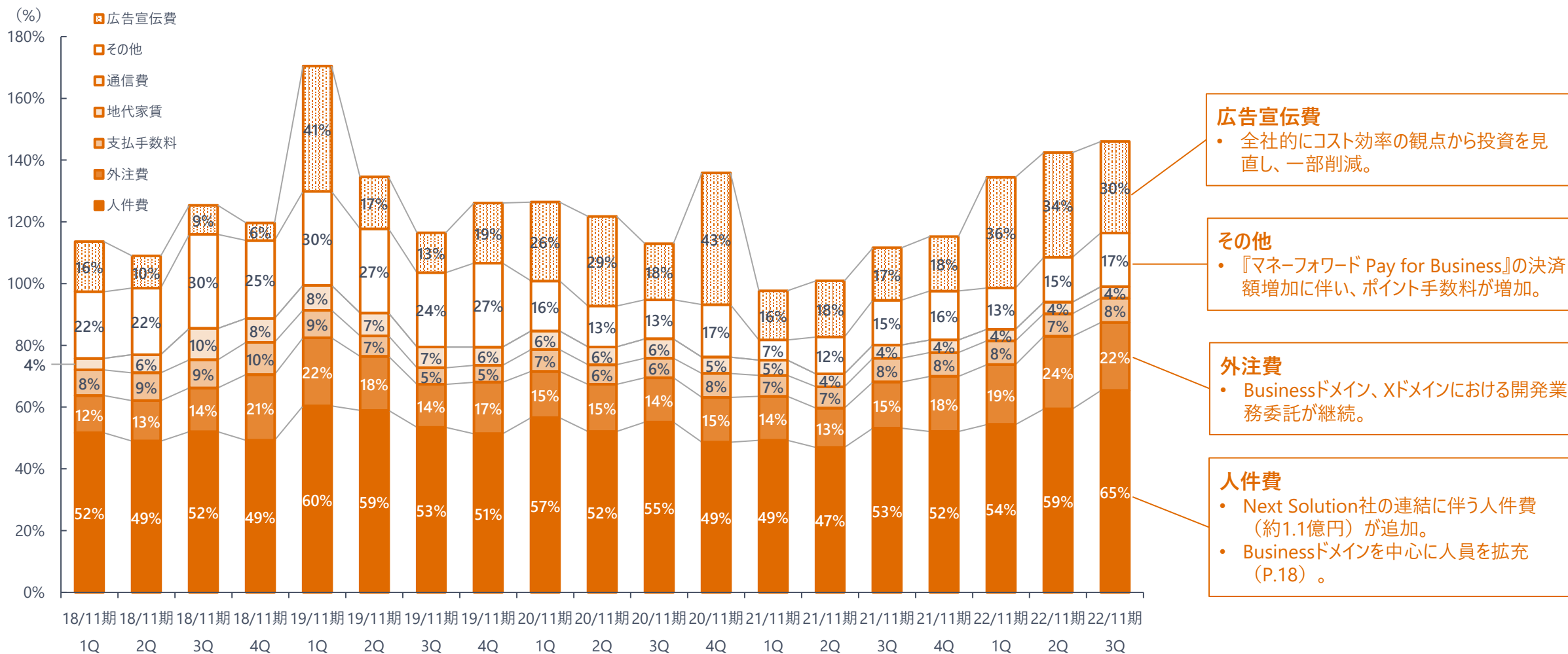
EBITDA（四半期推移）

投資加速の影響により、EBITDAは約△18.7億円、広告宣伝費除きのEBITDAは約△2.6億円。



売上原価・販売費及び一般管理費の構造（対売上高比率）

広告宣伝費はコスト効率の観点から一部見直した結果、見通し下限*1より下振れ、約16億円に。Next Solution社の連結やBusinessドメインを中心に人員が拡大したことで人件費の対売上高比率は増加。4Q以降は、コストの対売上高比率を抑制する。

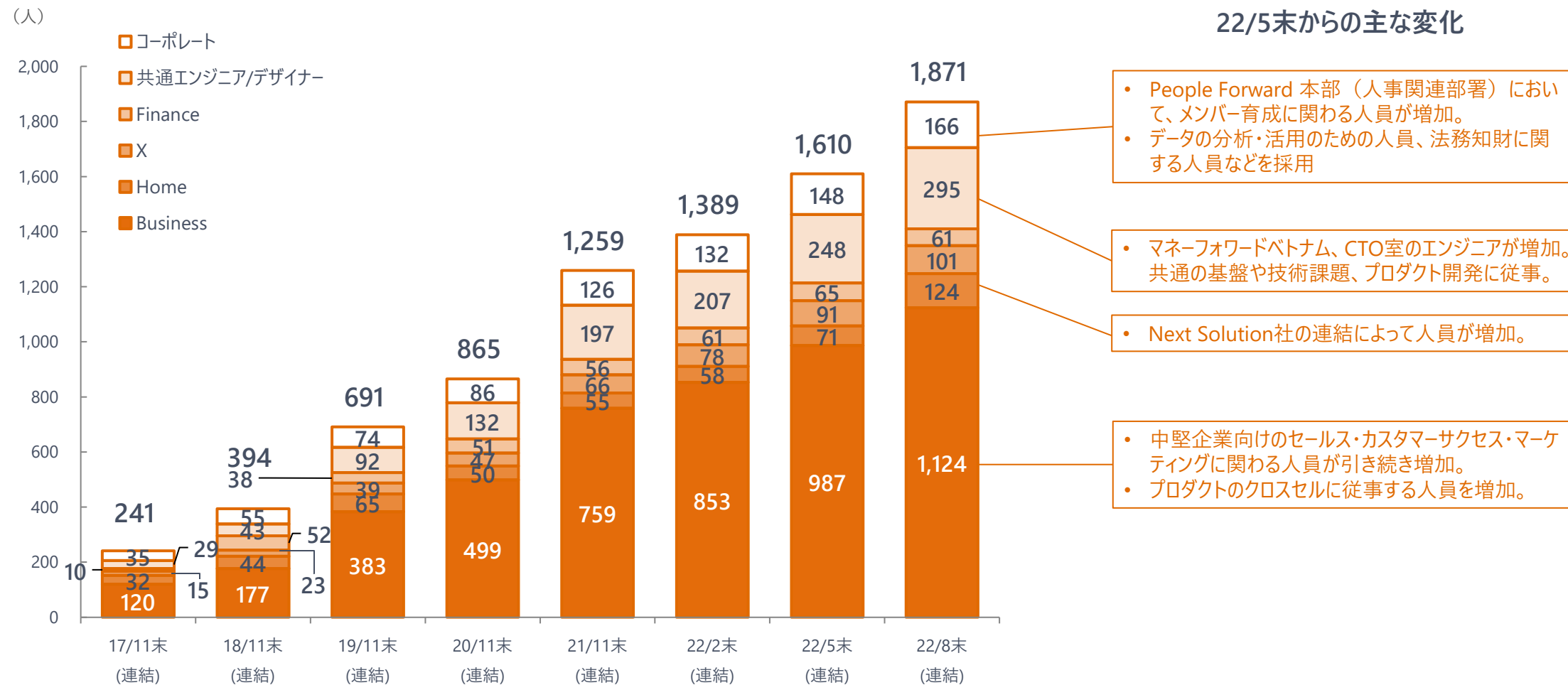


*1 2022年7月13日に開示した見通し、3Qの広告宣伝費18.0億円～20.0億円。 * 「その他費用」は、導入補助金手数料、租税公課、通信費、採用教育費、のれん償却費、減価償却費、支払報酬料等。

* その他費用に計上していた賞与引当金繰入について、人件費に計上先を変更。過去を遡及して修正。

従業員数*1の推移

Businessドメインにおいて、中堅企業向けのセールス・マーケティング関連の人員を中心に採用したほか、Next Solution社（44名）を連結。3Qまでに採用が十分に進捗したことを踏まえ、4Q以降は人員の純増ペースは逡減を見込む。

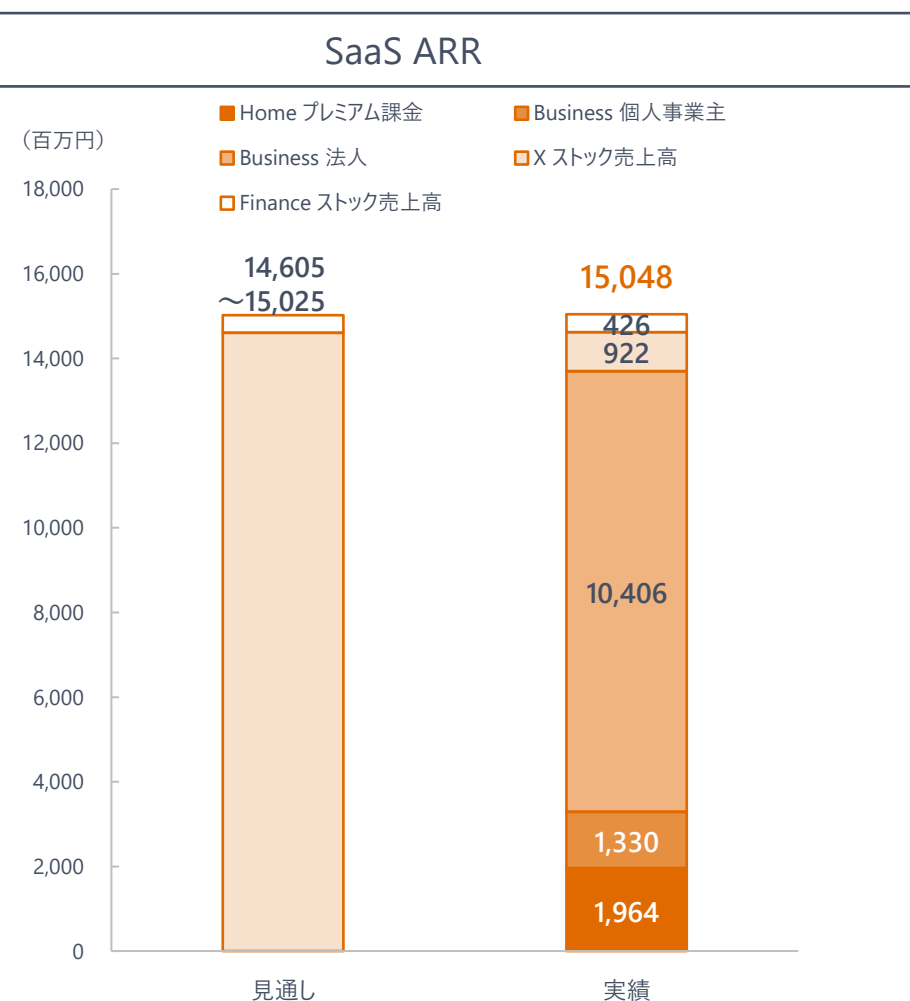
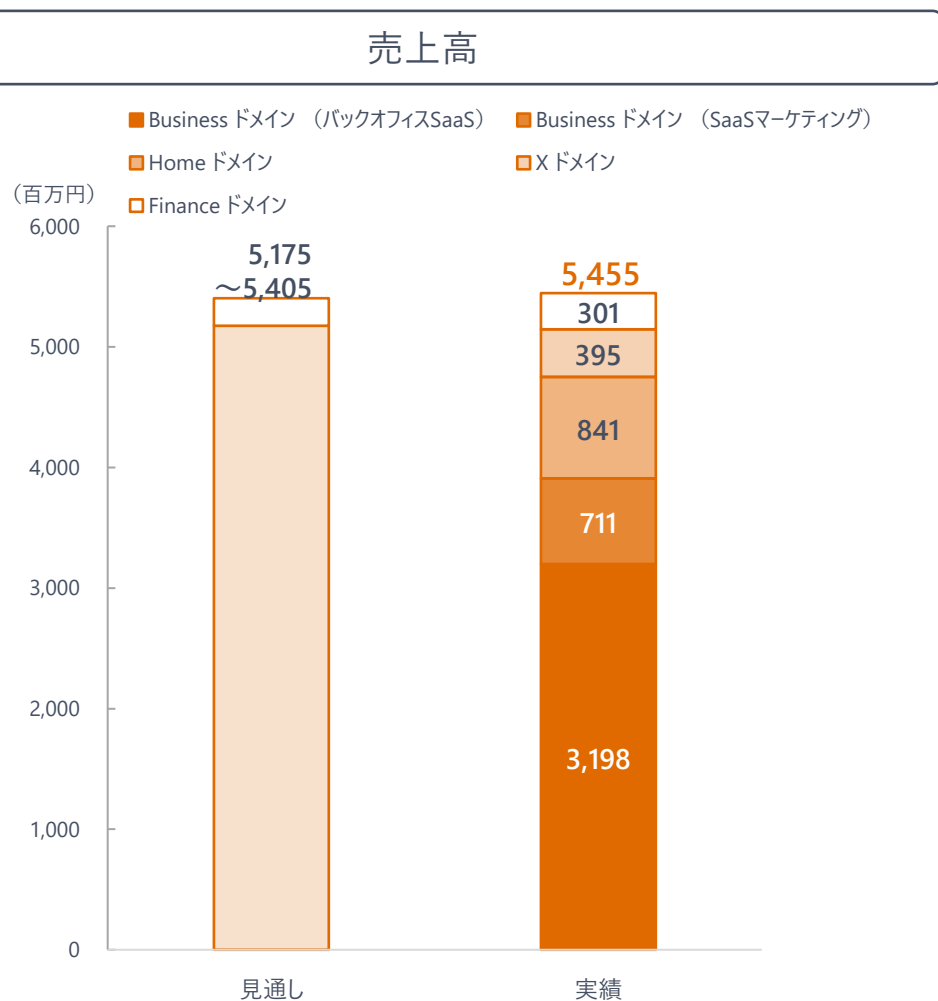


* 共通エンジニア/デザイナーは、CISO室、CIO室、CTO室、アカウントアグリゲーション本部、MONEY FORWARD VIETNAM 等。コーポレートは、社長室、経営企画本部、経理本部、法務知的財産本部、People Forward本部、パブリック・アフェアーズ室 等。

*1 取締役を兼務しない執行役員の数を含む。

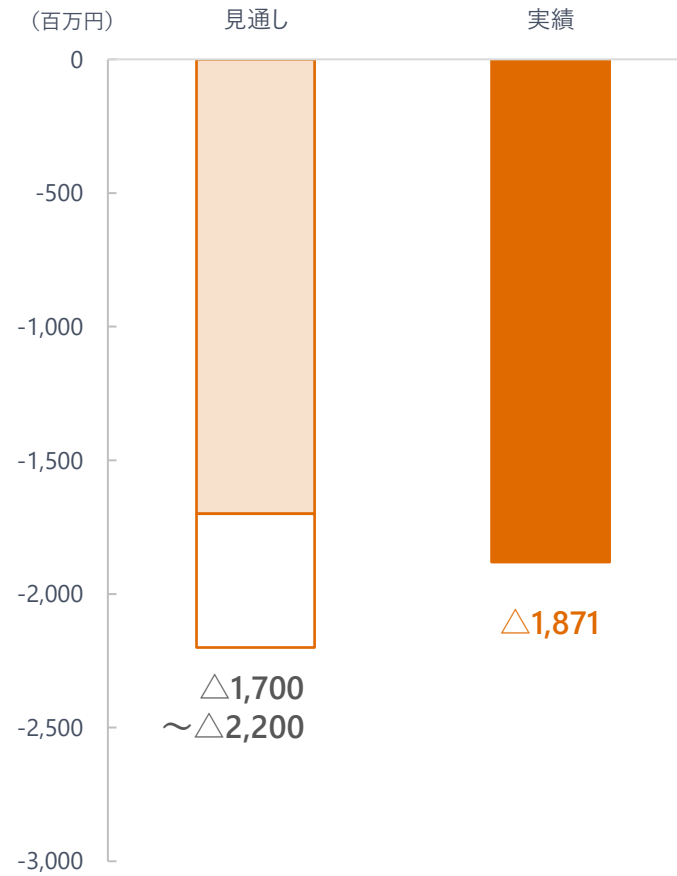
3Q見通し比較（売上高 / SaaS ARR）

『マネーフォワードクラウド』の法人向けの導入及びARPAの向上が好調に進捗したほか、Financeドメインで売掛金早期資金化事業及び請求・決済代行事業の両方で順調な進捗した結果、売上高・SaaS ARRともに見通し上限を上振れ。



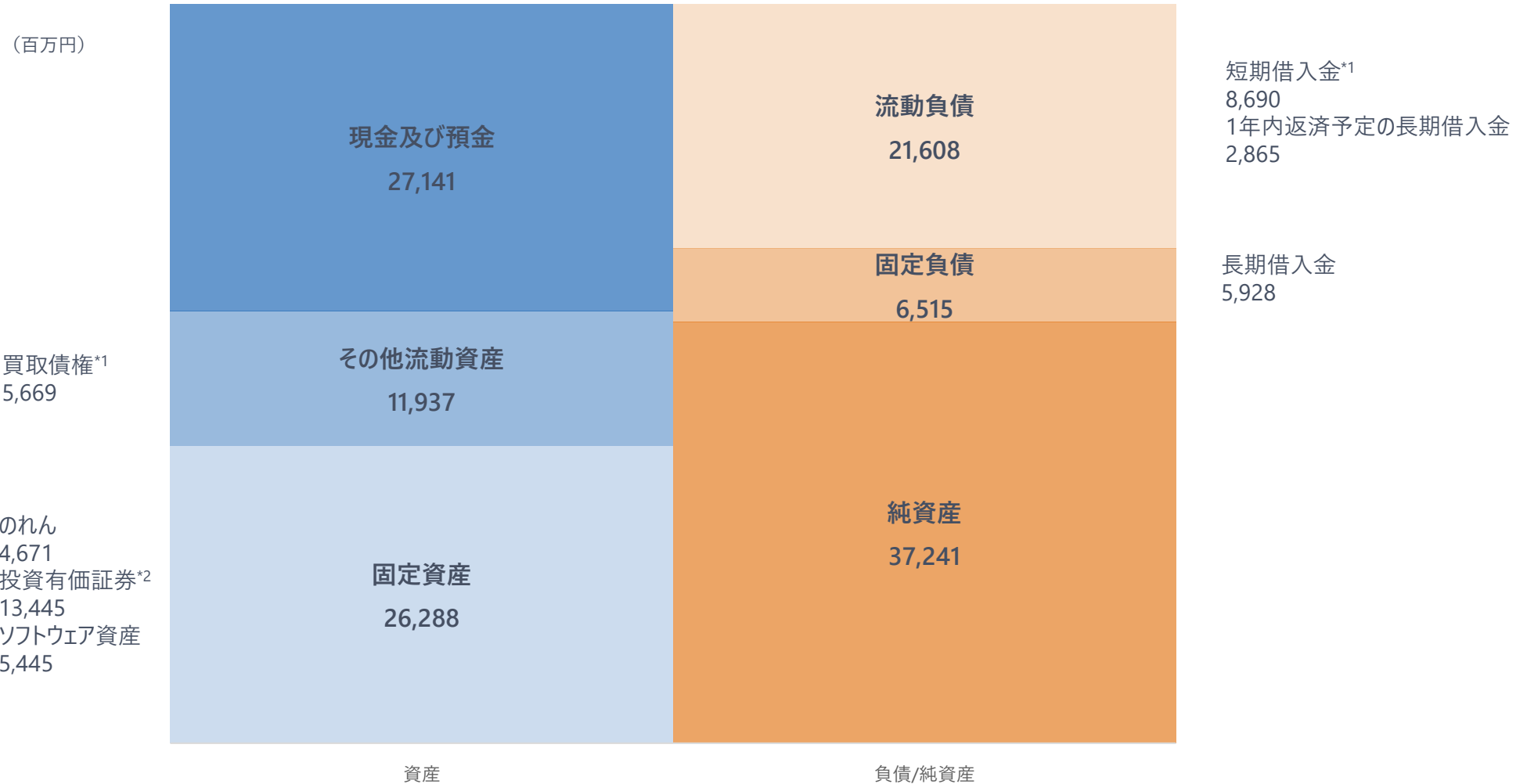
3Q見通し比較 (EBITDA)

EBITDAは△1,871百万円（見通し下限に対して+229百万円）と、見通しのレンジ内で着地。



バランスシートの状況

引き続き高い財務健全性を堅持。



*1 マネーフォワードケッサイ社及びBiz Forward社に関連するもの。

*2 持ち分法適用会社である株式会社sustenキャピタル・マネジメントについて、事業進捗を踏まえ、8.3億円の減損を実施。同社が提供する資産運用サービス「SUSTEN（サステン）」は、運用成績に応じた完全成果報酬型のビジネスモデルで、短期債を中心とした運用戦略を取っているが、直近の米国金利の急上昇の影響により、運用パフォーマンスが低迷したため事業進捗が想定を下回った。

Money Forward
Business



2022年11月期 第3四半期 ハイライト

3Q売上高
39.1億円

前年同期比

+49%

HITTO社のグループジョインによる影響を除く成長率は、前年同期比+45%。

課金顧客数 (全体 / 法人)
223,538 / 106,887

前年同期比

+27.9% / +28.1%

(+28.3%*1)

(+25.4%*1)

ARPA(全体 / 法人)
52,502円 / 97,355円

前年同期比

+17.4% / +20.3%

(+11.2%*1)

(+15.9%*1)

ARR (全体 / 法人)
117.4億円 / 104.1億円

+50% / +54%

(+43%*1)

(+45%*1)

中堅企業のARR*2
35.9億円

前年同期比

+112%

法人 顧客解約率*3
(過去12か月 / 3か月平均)

0.8% / 0.9%

プラン改定などARPA向上に向けた施策に取り組みつつも、解約率については低位を維持。
個人事業主の顧客解約率（過去12か月/3か月平均）はそれぞれ1.7%/1.3%。

*1 ()内の数値は、2022年11月期 2Qにおける前年同期比成長率。

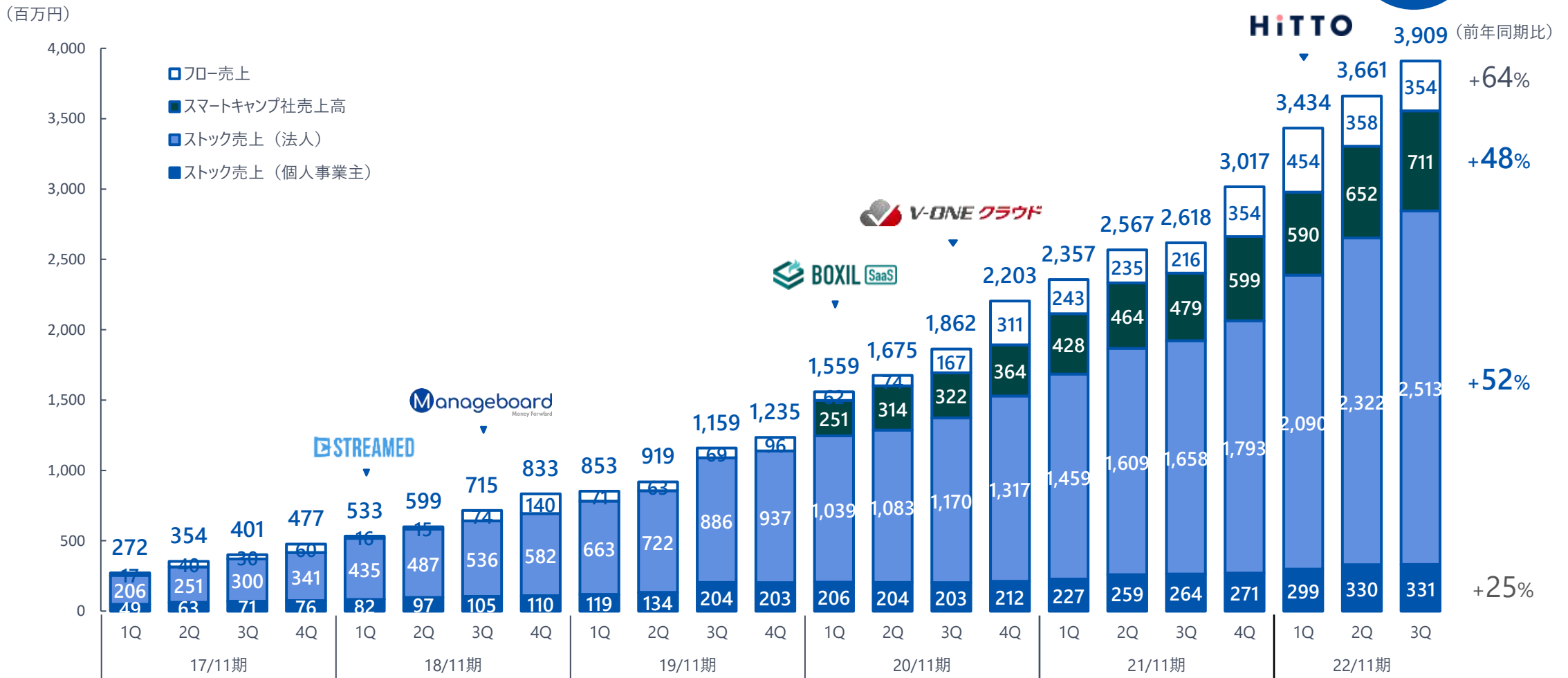
*2 中堅企業は、フィールドセールス経由で導入された一般企業ユーザー（土業事務所等は除く）であり、大半は従業員50名以上の法人。

*3 2022年8月までのそれぞれ12か月平均及び3か月平均。

Businessドメイン 四半期 売上高推移

前年同期比+49%と大きく成長。特に、法人向けストック売上は前年同期比+52%*1と高水準の成長を実現。スマートキャンプも前年同期比+48%と力強い売上成長を継続。

前年同期比
+49%



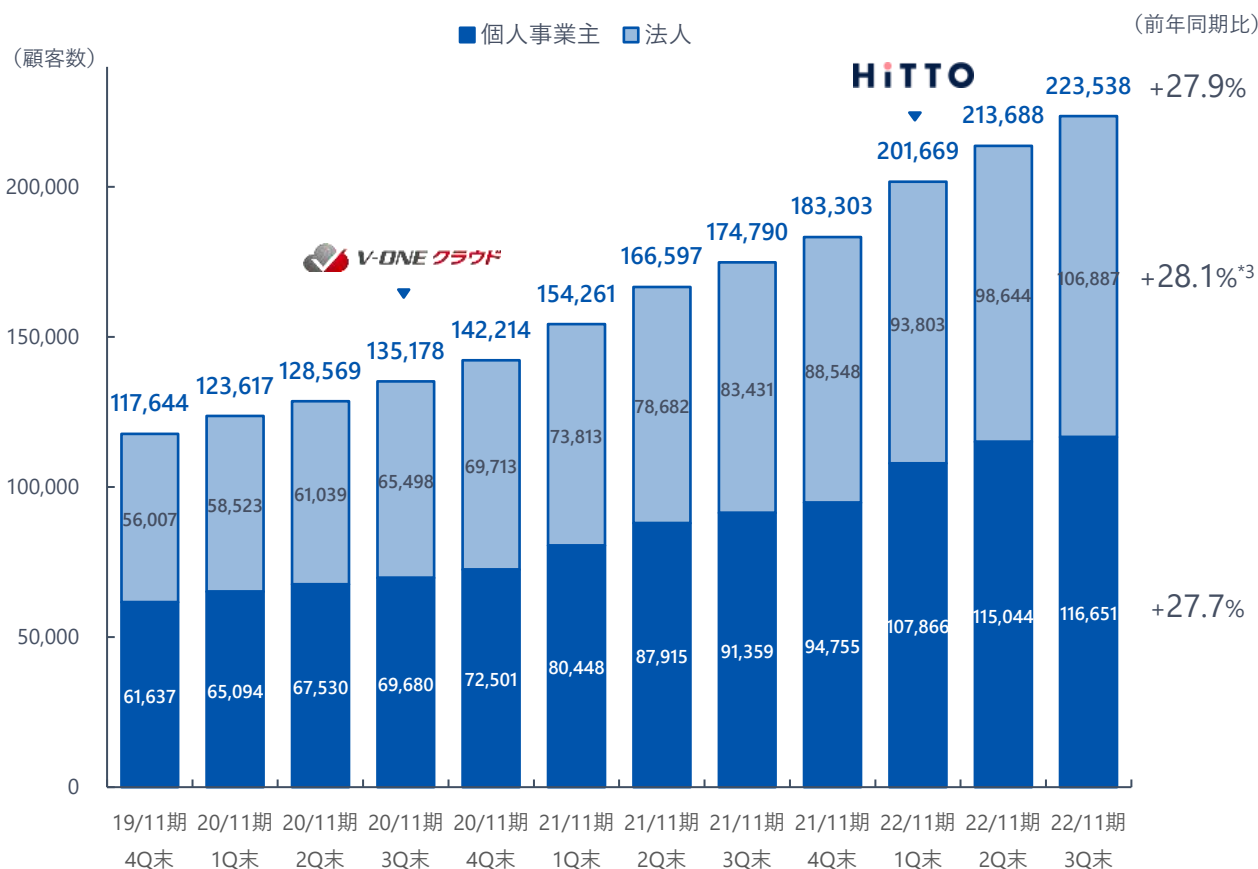
* スtock売上（個人事業主）は『マネーフォワードクラウド』における個人事業主向けサービスの課金収入。Stock売上（法人）は、『マネーフォワードクラウド』、『STREAMED』、『Manageboard』、『V-ONEクラウド』、『マネーフォワード 公認メンバー制度』、『HITTO』、『マネーフォワードIT管理クラウド』等の法人向けサービスの課金収入。フロー売上は主に、IT導入補助金に伴う売上、『マネーフォワードクラウド』や『V-ONEクラウド』の主に中堅企業向けの導入に伴う初期導入売上、ナレッジラボ社のコンサルティング売上、『マネーフォワード Pay for Business』のカード決済手数料売上。

*1 HITTO社のM&Aの影響を除く、Stock売上（法人）の成長率は、前年同期比+48%。

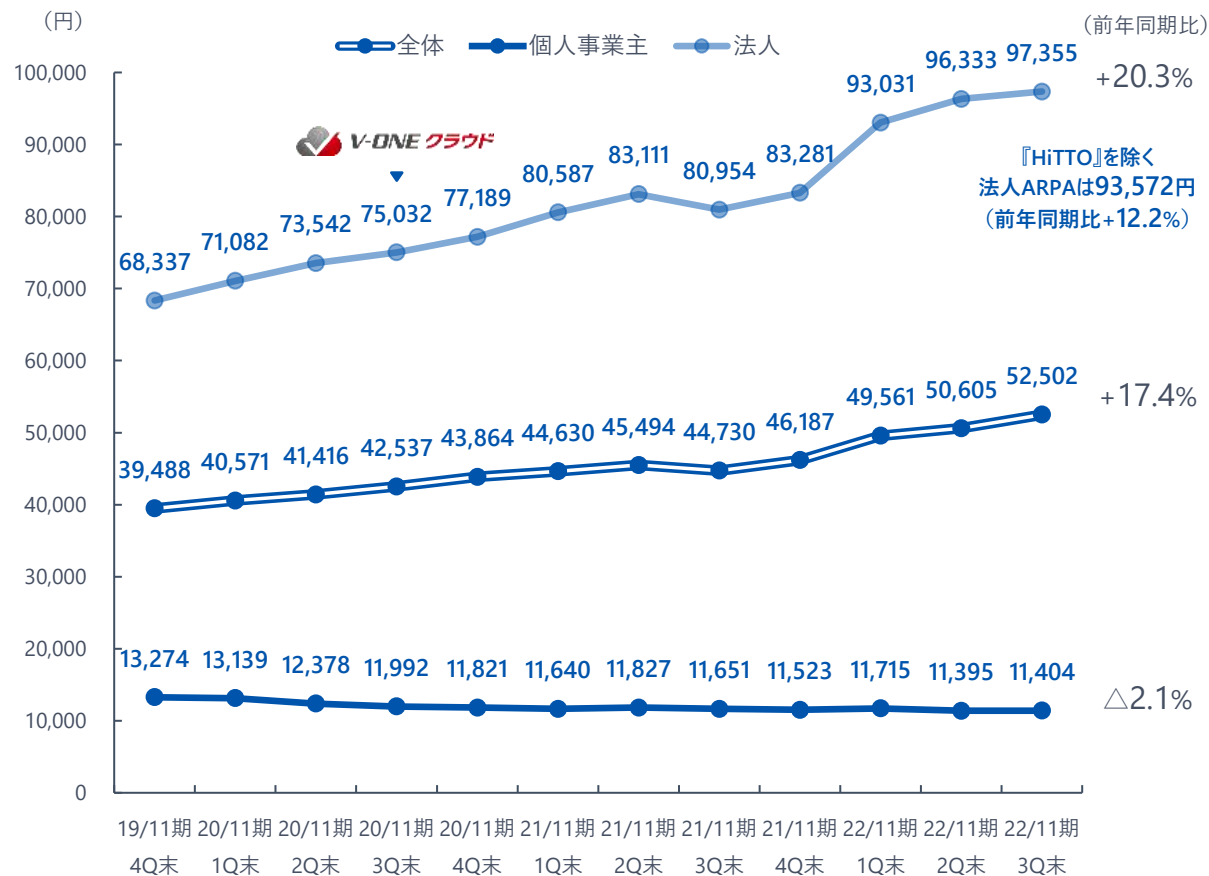
法人の課金顧客数*1とARPA*2の成長が加速

課金顧客数は前年同期比+27.9%。法人顧客数はweb及び士業事務所経由での導入が進み、前年同期比+28.1%と2Q実績25.4%から加速。法人ARPAは、webプランの価格改定効果及び中堅企業ユーザーの拡大により前年同期比+20.3%と着実に増加。

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』、『HITTO』、『マネーフォワード IT管理クラウド』等法人向けサービスに課金する、一般企業、士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』に課金する士業を含む。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。詳細な定義はP85を参照。

*3 3Qにおいてパートナー事業者へのクラウド会計サービスのOEM提供停止及び『マネーフォワードクラウド』への移行を実施（対象となるエンドユーザー数は約1,500）。本変更に伴い、該当する課金事業者数について、従来のパートナー事業者の1カウントからエンドユーザー数ベースでのカウントに変更しており、3Qにおける法人課金顧客数の純増のうち、約1,500は一過性要因となる。

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)



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』・『HiTTO』等の導入企業 (一例)

上場企業	プライム/スタンダード											
												
												
グロース												
												
中堅企業・IPO準備企業												
												
												
												

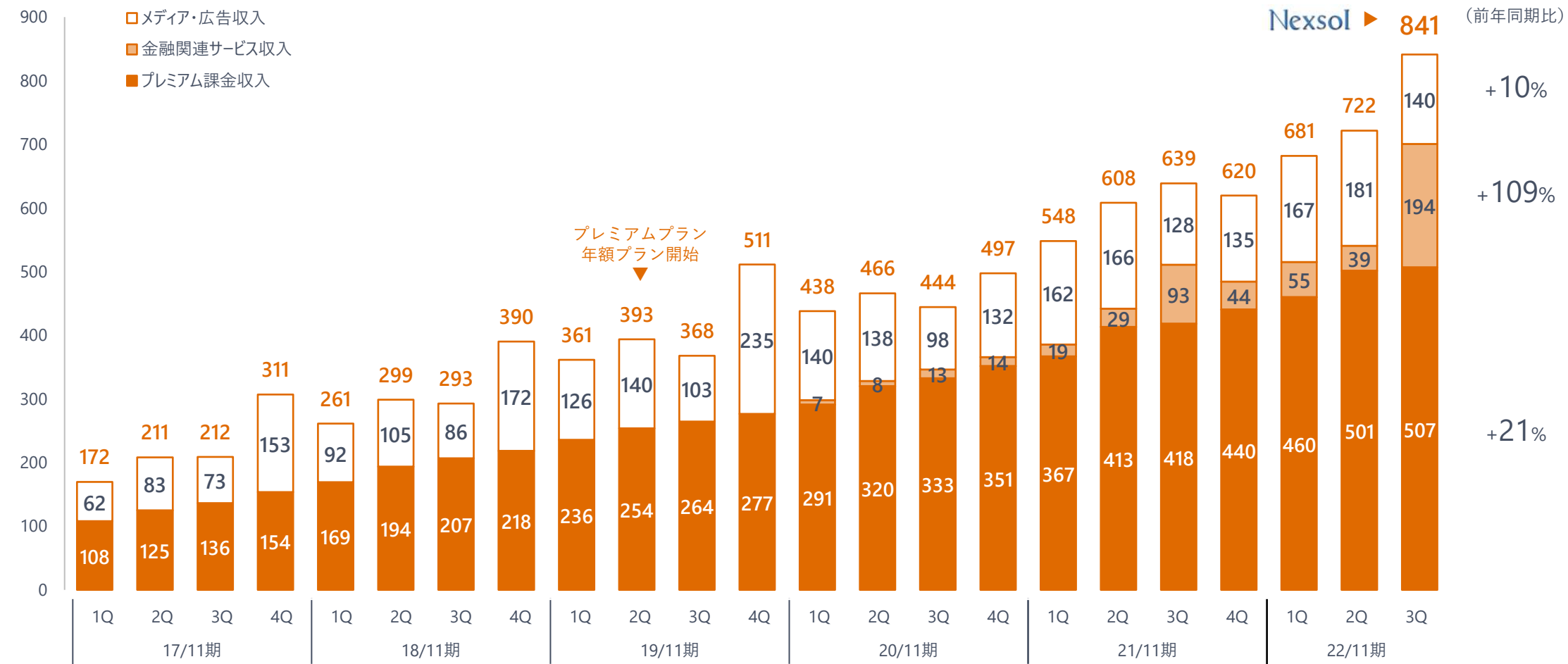
Money Forward
Home



Homeドメイン 四半期 売上高推移

新たにNext Solution社の連結（第3四半期の売上高約1.3億円）が開始し、**前年同期比+32%**の成長。

(百万円)

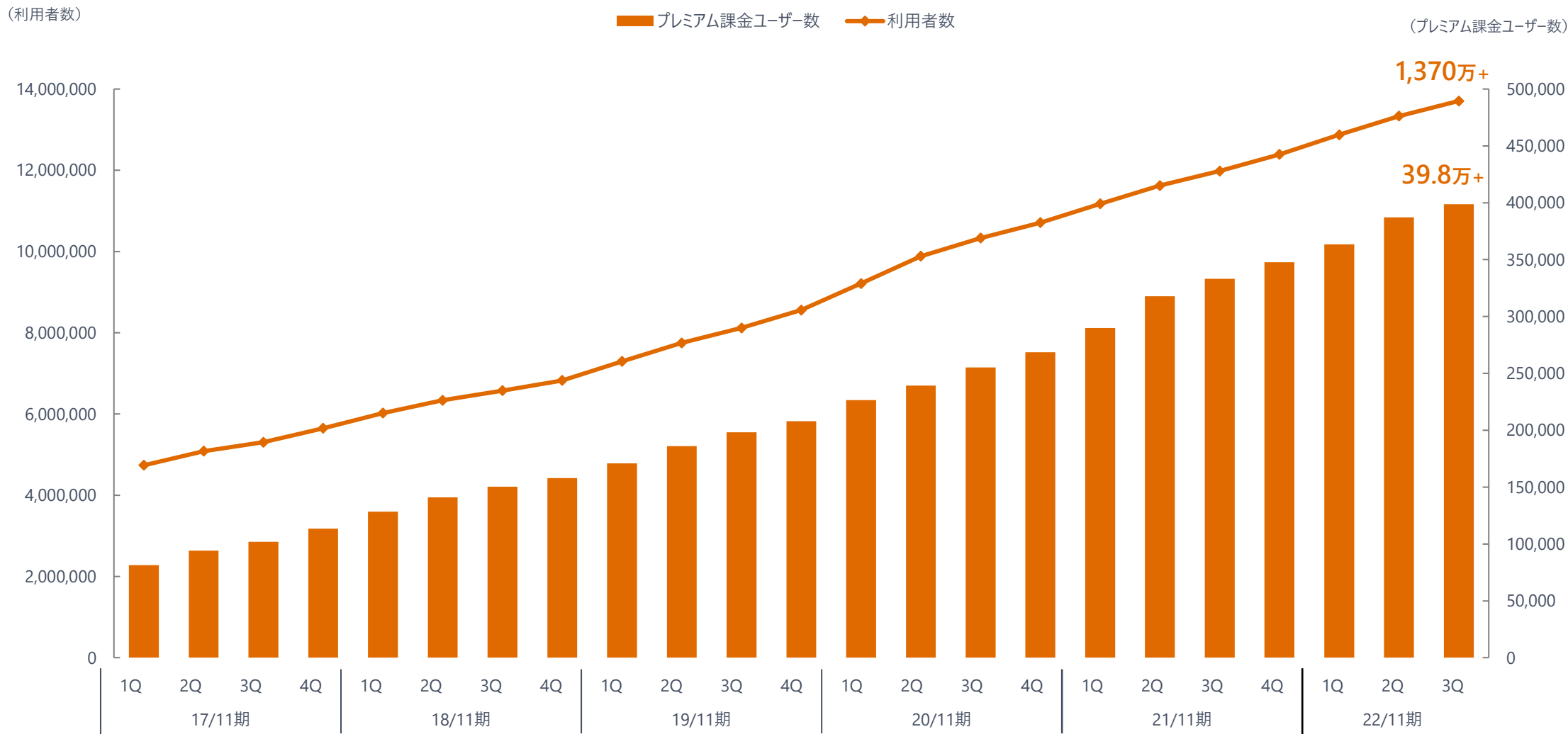


* 金融関連サービス収入は、『マネーフォワード お金の相談』、『マネーフォワード 固定費の見直し』、Next Solution社の収入など。

* 2022年11月期より、金融機関向けに提供する『マネーフォワード for ○○』のプレミアム課金売上について、Xdメインに計上先を変更したため、過去遡及して修正。

『マネーフォワード ME』利用者数 / プレミアム課金ユーザー数推移

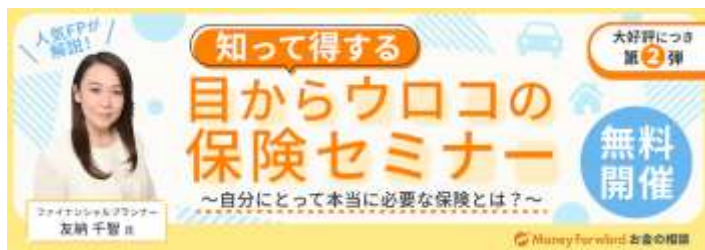
利用者数は継続的に増加して1,370万*1を突破、課金ユーザー数は前年同期比+20%と順調に成長。



*1 Homeドメインにおいて提供する『マネーフォワード ME』の利用者数。利用者数は、『マネーフォワード ME』アプリのダウンロード数およびWEB登録者数の総計。過去に含まれていた、Xドメインにおいて提供する金融機関向けサービスの利用者数は含まない。

パートナーとの連携による、FP相談サービスや保険商品の提供を通じて、保険領域を強化

グループジョイントしたNext Solution社による
フィナンシャルプランナー（FP）相談サービス



Nexsol

- 『マネーフォワード ME』ユーザーを対象に生命保険に特化したセミナーなどを実施。
- セミナーでNext Solution社のFPから保険商品等を紹介し、送客する。

『マネーフォワード お金の相談』
を通したFP/IFAへの送客



Nexsol FINANCIAL STANDARD

(送客先の例)

FP パートナー 株式会社FPパートナー

BROAD-MINDED

- 『マネーフォワード お金の相談』と提携するサービスから無料相談を提供。
- FPやIFAとも提携しており、ライフプランから資産運用まで幅広い内容に対応でき、保険商品等を含めた適切な金融商品を紹介可能。

『マネーフォワード 固定費の見直し』
を通した保険商品を紹介



LIFENET LIFE & FINANCIAL NETWORK

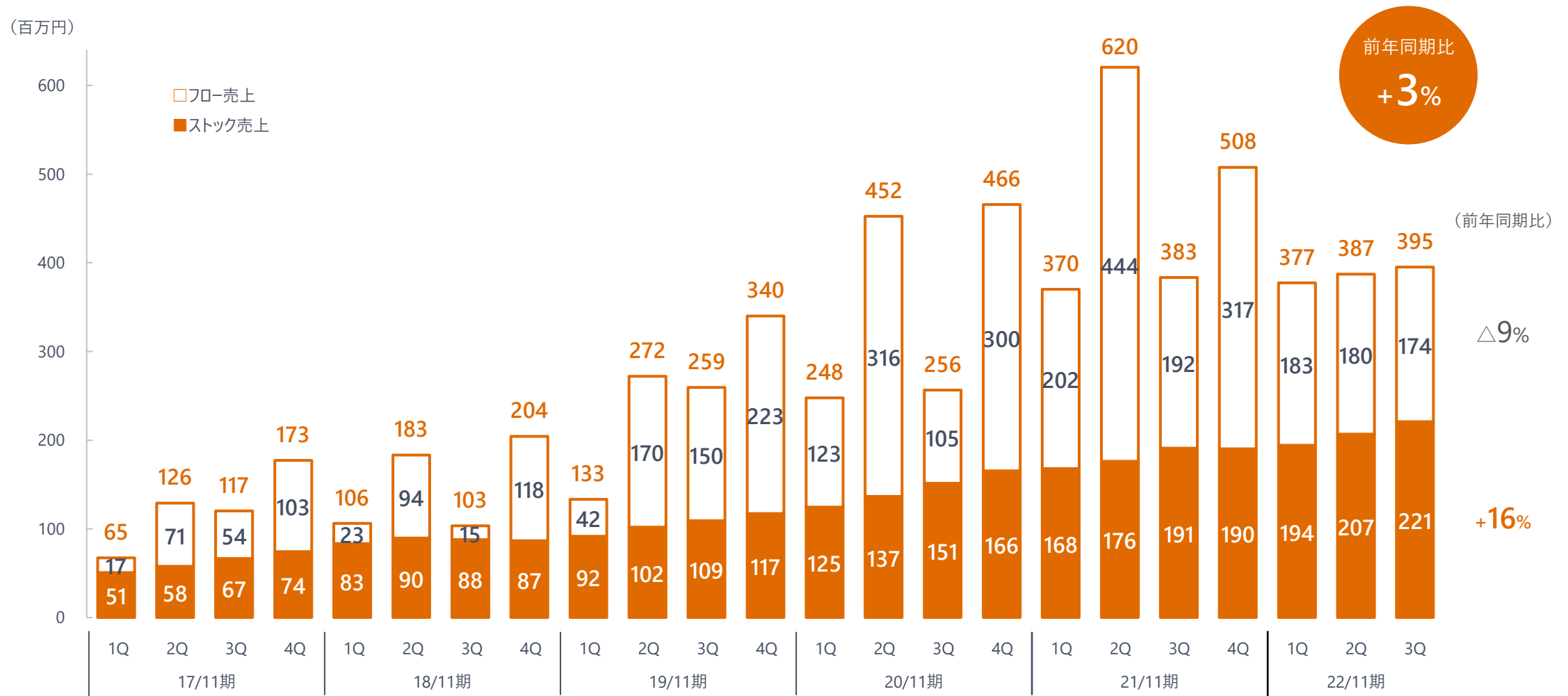
- 「保険の見直し診断機能」で、保険料の負担軽減の可能性や、適切な保障額が診断。
- 診断に基づき、ライフネット社が提供する『マネーフォワードの生命保険 定期死亡ほけん』を紹介。

Money Forward



Xドメイン 四半期 売上高推移

ストック売上は**前年同期比+16%**、今四半期にリリースされた『Mikatano ワークス』の売上伸長により、第4四半期以降の成長加速を見込む。

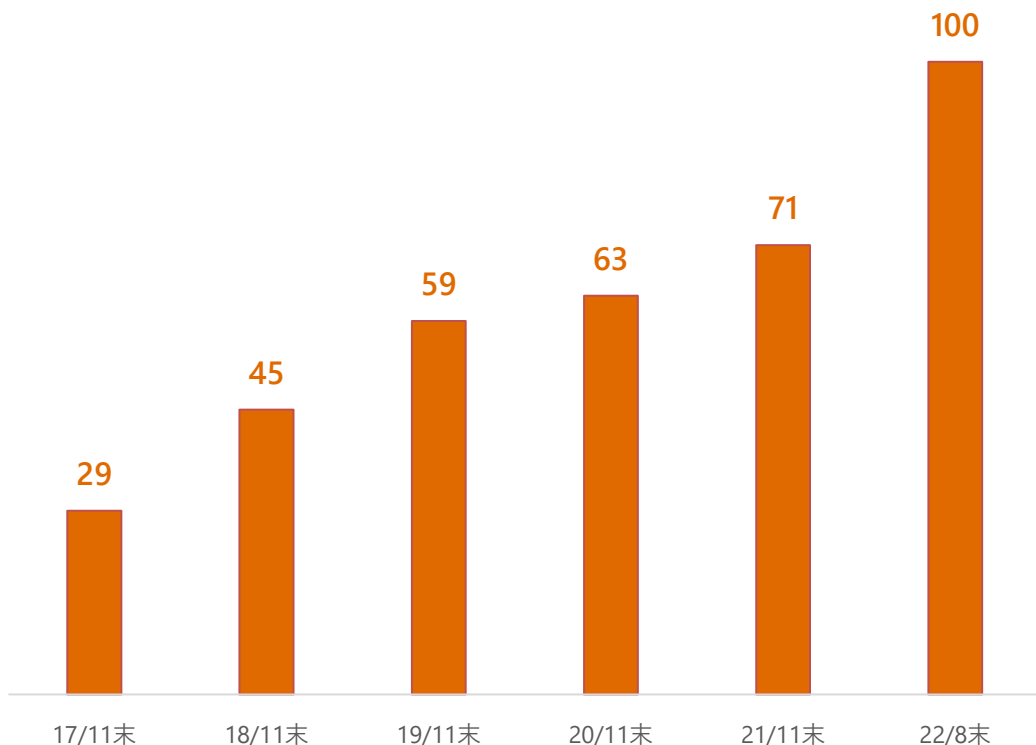


* 2022年11月期より、金融機関向けに提供する『マネーフォワード for ○○』のプレミアム課金売上について、Xドメインのストック売上に計上先を変更したため、過去遡及して修正。

金融機関への提供サービス数*1は引き続き増加

金融機関等におけるDXのニーズの高まりを受け、提供サービス数は100件まで増加。

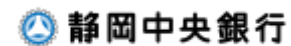
提供サービス数*1



主な個人顧客向けの案件

かんたん通帳 <New!>

アプリで口座入出金履歴や残高情報の確認をすることができ、無通帳口座への切り替えも可能に。



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



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



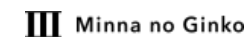
OneStock

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



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



*1 Xドメインが継続的に提供するサービス数。Xドメインの顧客は、NTTドコモやKDDI等の金融機関以外の顧客も含む。

金融機関の法人顧客向けのDXソリューションを強化することで、ストック売上比率60%を目指す

継続的な高成長の実現に向け、法人向けサービス売上比率をFY24において**30%以上**（FY21実績 10%）、ストック売上比率をFY24において**60%以上**（FY21実績 36%）を目指す。

サービス概要

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。



Mikatano 資金管理 (旧: BFM)

法人向け資金管理サービス



Mikatano ワークス (旧: DXF)

金融機関の顧客である中小企業向けに提供する、DXを支援するためのポータルサービス



自社開発
/
共同開発

機能提供

アカウント アグリゲーション基盤



導入金融機関の効果

- 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

- 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

- コミュニケーションツール、ワークフロー、勤怠管理など、日常業務に活用できるデジタルサービスが、簡単かつ直感的なUI/UXで利用可能

- 法人銀行口座の連携を可能とするアカウントアグリゲーション基盤を活用することで、法人サービスの付加価値向上
- 統合通帳 / 資金繰り / トランザクションレディング等が利用可能に

導入先*1

横浜銀行 / 北陸銀行 / 西日本シティ銀行 / 池田泉州銀行 / 山陰合同銀行 / 広島銀行 / 他2行 / **静岡銀行(New!)**

岡崎信用金庫 / 京都信用金庫 / 多摩信用金庫 / 四国銀行 / 中国銀行 / 栃木銀行 / **徳島大正銀行(New!)** / **横浜信用金庫(New!)** / **八十二銀行(New!)** / **京都銀行(New!)**

池田泉州銀行 / 伊予銀行 / 群馬銀行 / 佐賀銀行 / 四国銀行 / 静岡銀行 / 常陽銀行 / 第四北越銀行 / 多摩信用金庫 / 千葉興業銀行 / 中国銀行 / 徳島大正銀行 / 富山第一銀行 / 長野銀行 / 西日本シティ銀行 / 八十二銀行 / ひろぎんホールディングス / 横浜信用金庫 / 福岡銀行 / 熊本銀行 / 十八親和銀行 / **京都銀行(New!)** 等

福岡銀行 <フィンディ>
横浜銀行 <くはまぎん>ビジネスコネクト >
伊予銀行 <いよぎんビジネスポータル >
(株)Biz Forward <SHIKIN+ > (New!)
西日本シティ銀行 <NCBビジネスステーション > (New!)

*1 中小企業向けDXポータル『Mikatano ワークス』については、導入を決定・検討している金融機関を導入先として記載。

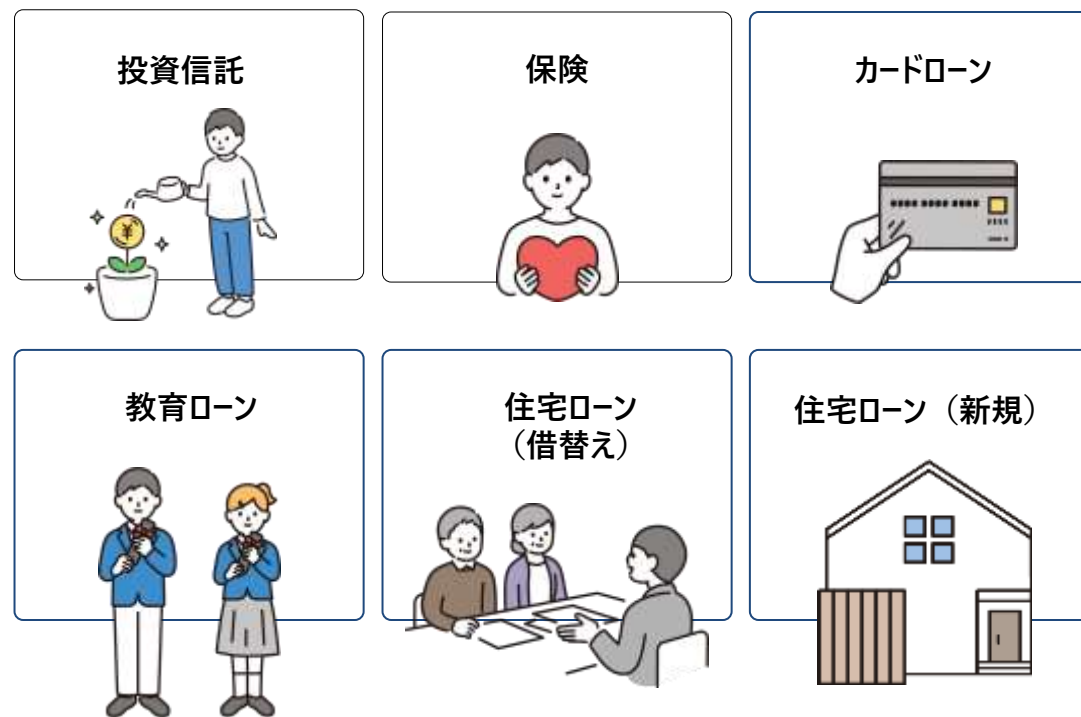
みちのく銀行に、マーケティングソリューション『X-Insight Marketing (XIM)』が導入決定

データを活用し、顧客ごとに最適化された金融アクションを自動レコメンドする『X-Insight Marketing (XIM)』で金融機関のマーケティング活動を支援。アプリ内のレコメンド表示のCTR*の向上に貢献するなど、金融業界のDX推進に貢献。

『みちのく銀行 デジタル通帳』



XIMに基づいてレコメンドされるサービスの例

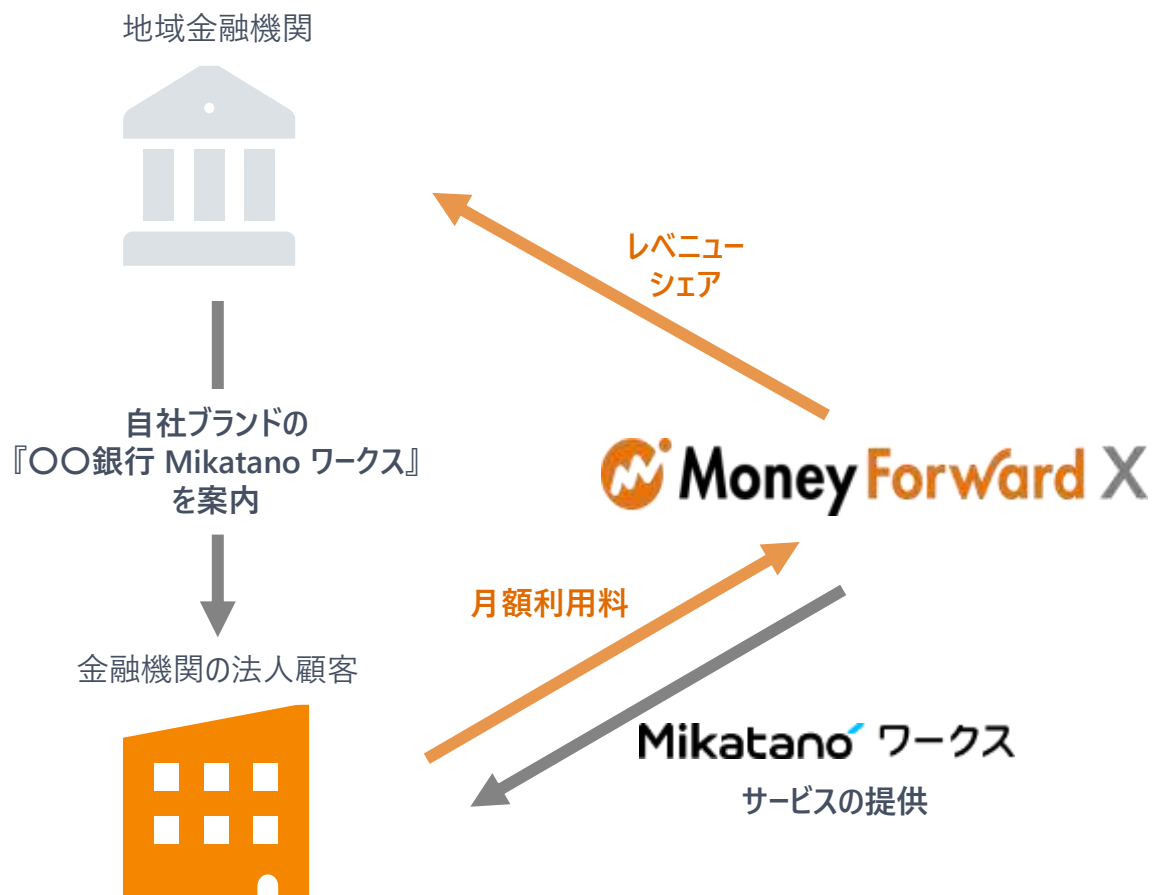


* Click Through Rate : 広告のクリック数を表示回数で割った値。

『Mikatano ワークス』導入により地域のDXを支援するとともに、ストック売上比率の向上に貢献

金融機関と連携して地域の企業への『Mikatano ワークス』導入を進め、DXを支援。

同サービスはエンドユーザーの月額課金による、ストック型収益であり、安定的な収益基盤確保にも貢献。



『Mikatano ワークス』 導入済み金融機関

横浜信用金庫
福岡銀行
熊本銀行
十八親和銀行
徳島大正銀行
千葉興業銀行
栃木銀行

中国銀行
八十二銀行
京都銀行
四国銀行
長野銀行
常陽銀行
(合計13機関)

他、2023年1月までに9の金融機関で導入予定。

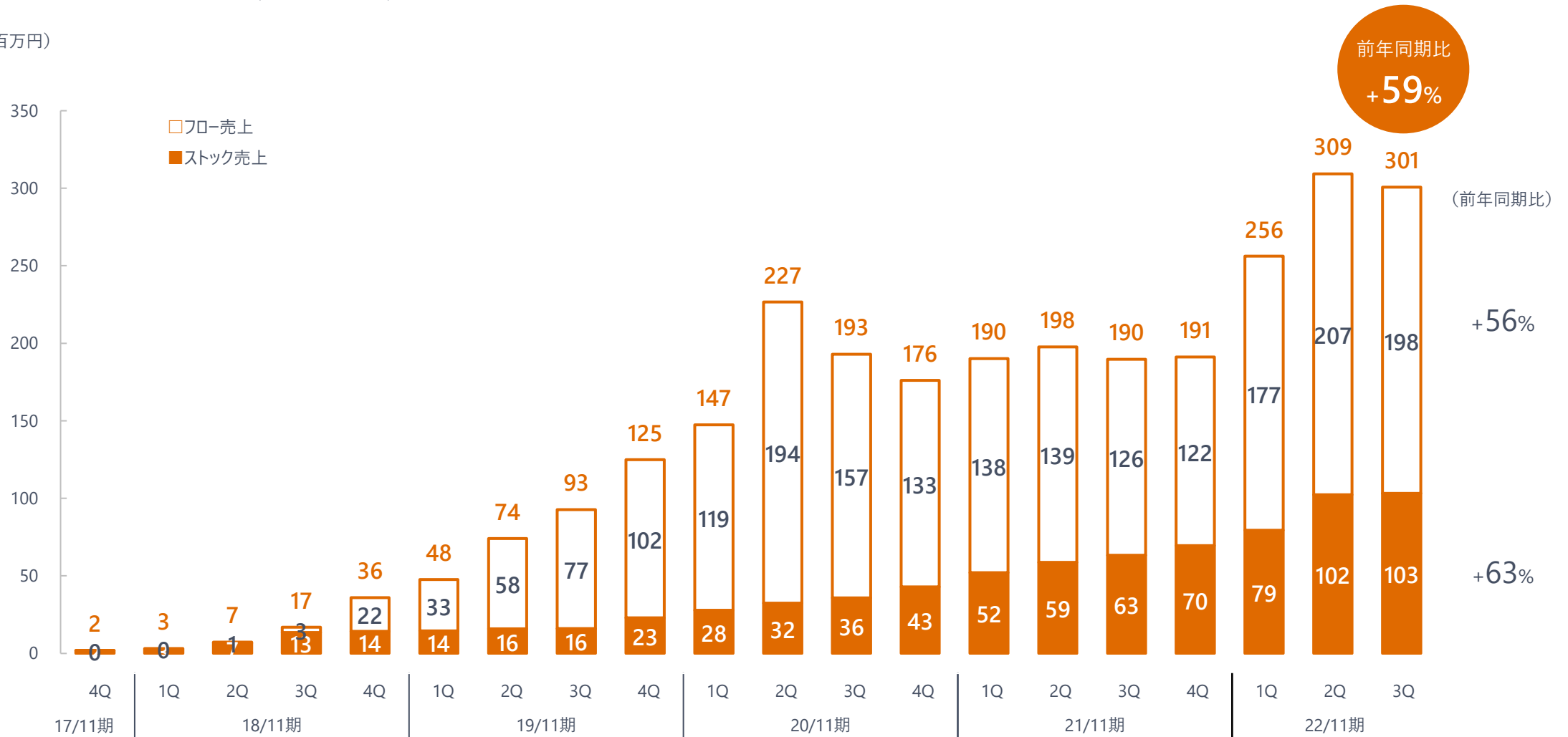
Money Forward
Finance



Financeドメイン 四半期 売上高推移

請求・決済代行事業（ストック売上）は、**前年同期比+63%**の成長。
 売掛金早期資金化事業（フロー売上）は前四半期比で微減も、**前年同期比+56%**と高成長を維持。

(百万円)



* ストック収入は、『マネーフォワード ケッサイ』や『SEIKYU+』における月額基本料、決済手数料及び付随する手数料を含む。フロー収入は、『マネーフォワード アーリーペイメント』や『SHIKIN+』、マネーフォワード シンカ株式会社における売上高、『マネーフォワード ケッサイ』、『SEIKYU+』における郵送手数料などを含む。

国内2万社以上*が利用する『kintone』を提供するサイボウズ株式会社において『マネーフォワード ケッサイ』導入



入金処理や催促に関わる作業工数を大幅に軽減


- ・入金処理で、振込の金額違いなどによる確認対応の工数が大幅に削減
- ・1件ずつメールで対応していた入金催促の負担が軽減
- ・口座振替依頼の手続きを行うための出社が不要に


Progress on Growth
Strategy


成長戦略の進捗




4つの成長戦略

- 


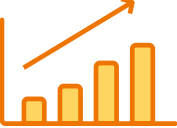


1 バックオフィス向けSaaSプラットフォームとしての提供価値向上と最適化されたGo-to-Market戦略の実現
- 

2 大きな成長余地を有する複数事業への継続的な投資と、事業ドメイン間のシナジー創出
- 

3 過去のPMI実績に示された、規律あるM&A（グループジョイン）戦略の遂行
- 

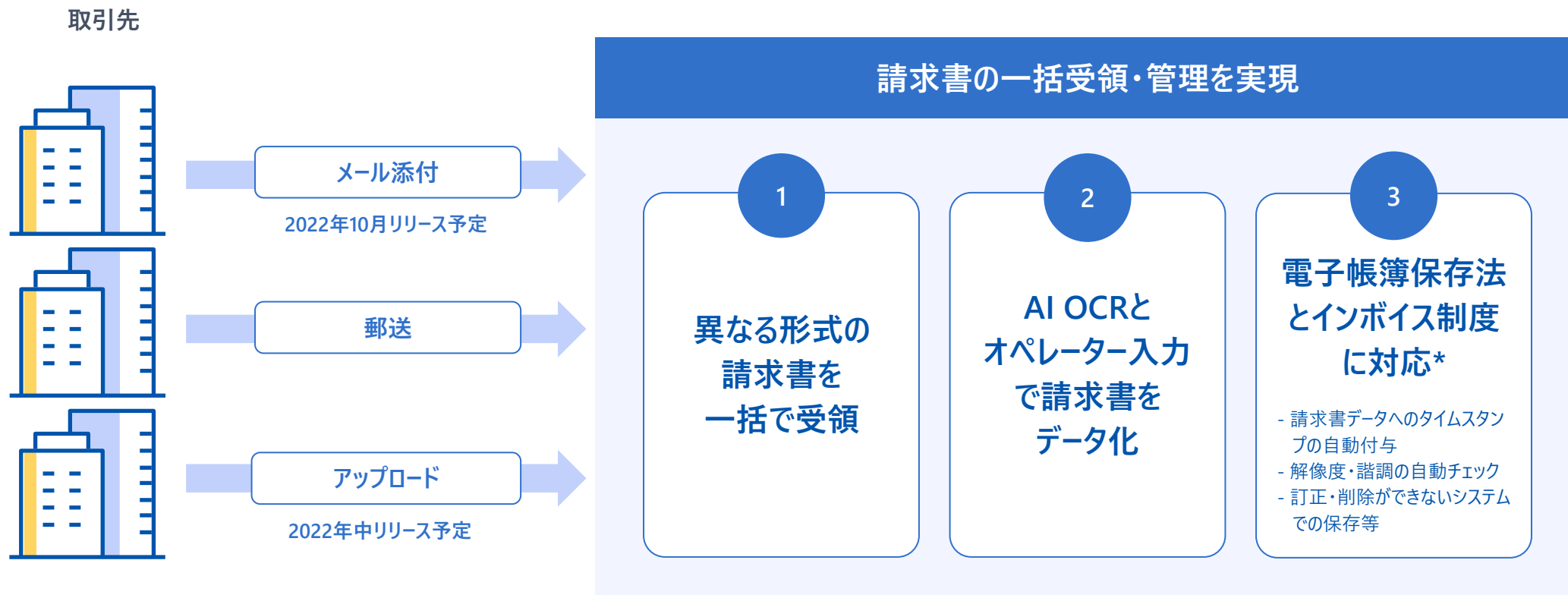
4 既存のアセットを活用した新たな事業 / プロダクトの開発

4つの成長戦略

- 1 バックオフィス向けSaaSプラットフォームとしての提供価値向上と最適化されたGo-to-Market戦略の実現
- 2 大きな成長余地を有する複数事業への継続的な投資と、事業ドメイン間のシナジー創出
- 3 過去のPMI実績に示された、規律あるM&A（グループジョイン）戦略の遂行
- 4 既存のアセットを活用した新たな事業 / プロダクトの開発

中堅・エンタープライズ企業向けに、請求書受領に特化した『マネーフォワード クラウドインボイス』を提供開始

改正電子帳簿保存法やインボイス制度によって加速する請求書のデジタル化のニーズに対応するため、請求書の一括受領・電子化を行う『マネーフォワード クラウドインボイス』を提供開始。中堅企業などにおいて利用されている支払管理システムとシームレスな連携が可能。



* インボイス制度への対応は2023年10月より開始。

クラウド連結会計システム『マネーフォワード クラウド連結会計』を2022年冬に提供開始予定

グループ各社のデータ収集から連結処理までを自動化・効率化し、連結会計の手間や工数を削減。

グループ経営企業向け クラウド連結会計システム

Money Forward クラウド連結会計

- ✔ データ収集・ファイル管理を効率化
- ✔ 経営状況をリアルタイムに可視化

↓

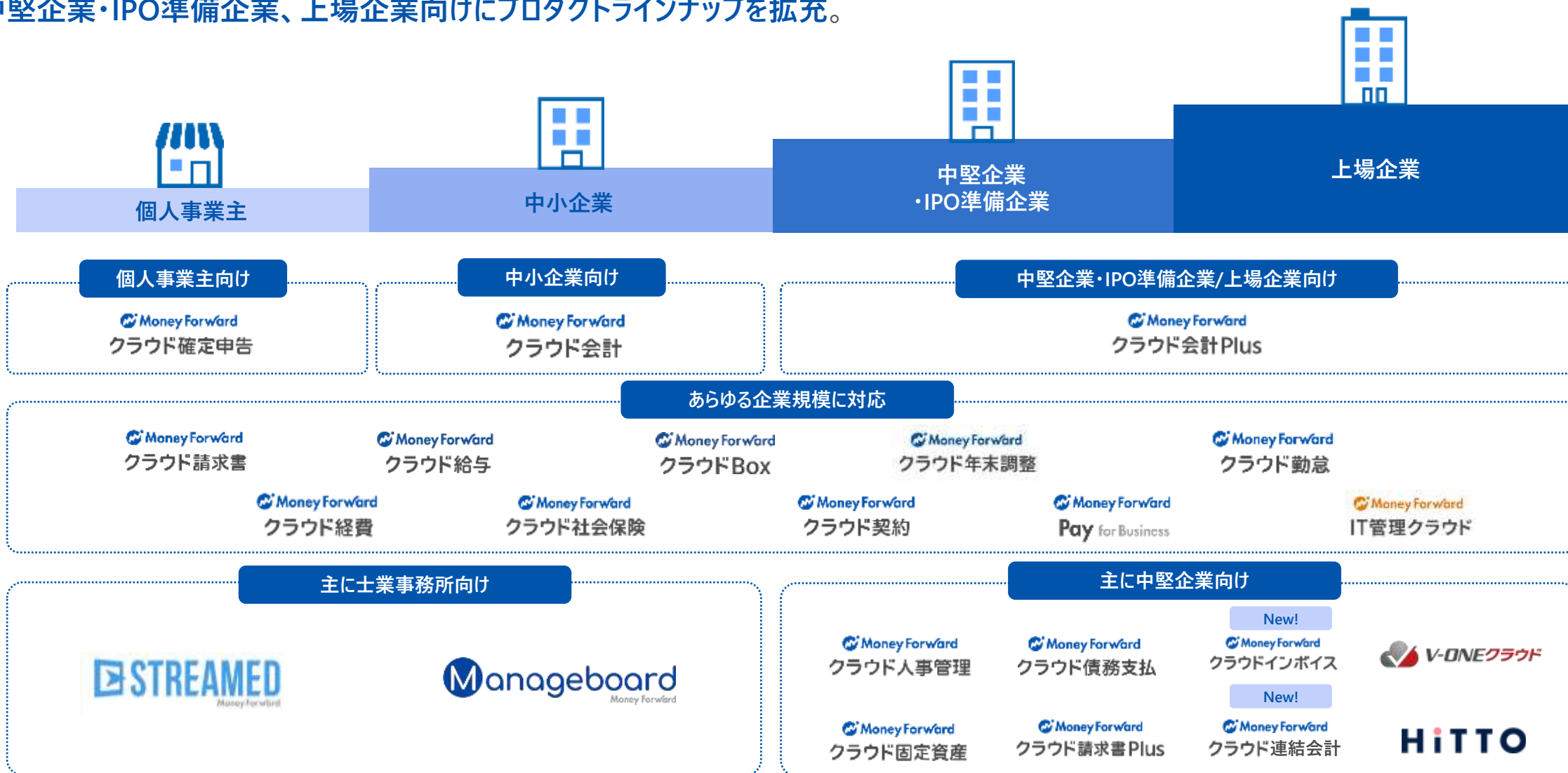
グループ経営を加速



The diagram illustrates the system's architecture. On the left, three circular icons represent data sources from the USA, Japan, and China. Dotted lines connect these icons to a central computer monitor displaying a dashboard. Two user avatars are shown interacting with the monitor, indicating multi-user access to the system.

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。



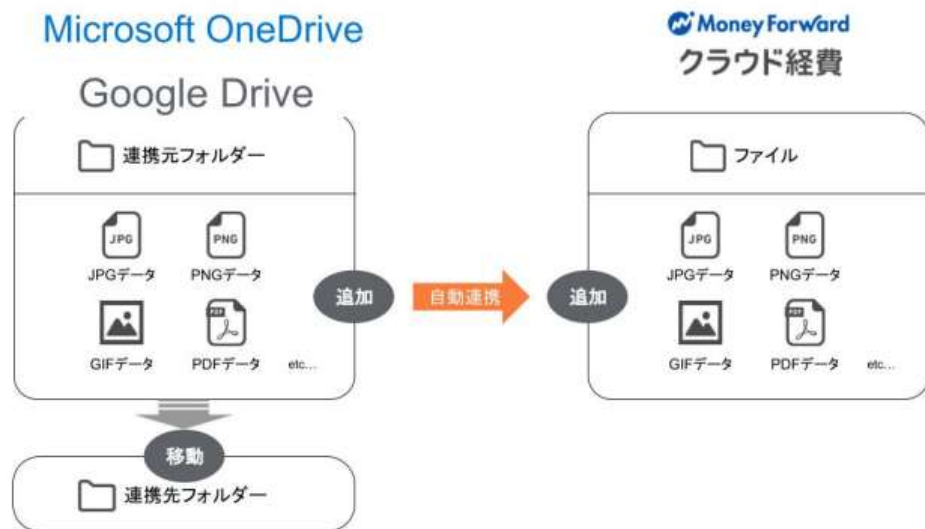
* 『マネーフォワードクラウド連結会計』は、2022年冬に提供開始予定。

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  STREAMED 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Plus / 勤怠 / 給与 / 経費 / 契約 / インボイス 等  V-ONEクラウド 消込・債権管理  HITTO 社内向け AIチャットボット	 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
規模*1	ARR : 10,406百万円 (YoY+54%) < SMB : 6,813百万円 (YoY+35%)、中堅企業 : 3,592百万円 (YoY+112%) > 顧客数 : 106,887ユーザー (YoY+28%) / ARPA : 97,355円 (YoY+20%)			ARR : 1,330百万円 (YoY+25%) 顧客数 : 116,651ユーザー (YoY+28%) ARPA : 11,404円 (YoY△2.1%)

プロダクトの継続的な改善による付加価値の向上 (1/2)

『マネーフォワード クラウド経費』、Google ドライブ/ Microsoft One Driveとの連携



『マネーフォワード クラウド経費』において、「Microsoft OneDrive」または「Google Drive」の指定フォルダに格納した領収書画像ファイルをマネーフォワード クラウド経費に連携可能に。

『マネーフォワード クラウド固定資産』減損機能

Money Forward クラウド固定資産



『マネーフォワード クラウド固定資産』において、減損の登録や減損仕訳の作成、減損累計額の確認などを確認することが可能に。

プロダクトの継続的な改善による付加価値の向上 (2 / 2)

『Manageboard』カスタムレポートのグラフ作成機能



経営管理ソフト『Manageboard』においてカスタムレポートのグラフ作成機能が追加。
2軸分析や予実比較、前年比較をグラフで確認することが可能に。

『マネーフォワード クラウド契約』スマホ承認機能



『マネーフォワード クラウド契約』において、書類を受け取った社内承認者が、スマートフォンで「承認」「押印」「差戻し」「却下」の操作が可能に。

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

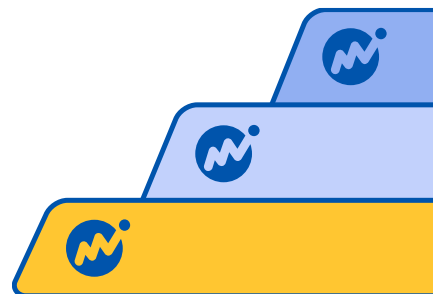
ビジネスの変化が早い成長企業の、業務フローやシステムの柔軟な変更に対応。
既存のオペレーションを大きく変えることなく、段階的・部分的な導入が可能であることが強み。

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

全国の会計事務所との強固なパートナーシップ

全国の支社を通じ、会計事務所と顧問先のカスタマーサクセスに注力。国内従業員規模上位100会計事務所のうち73%^{*1}が当社クラウド会計を導入。

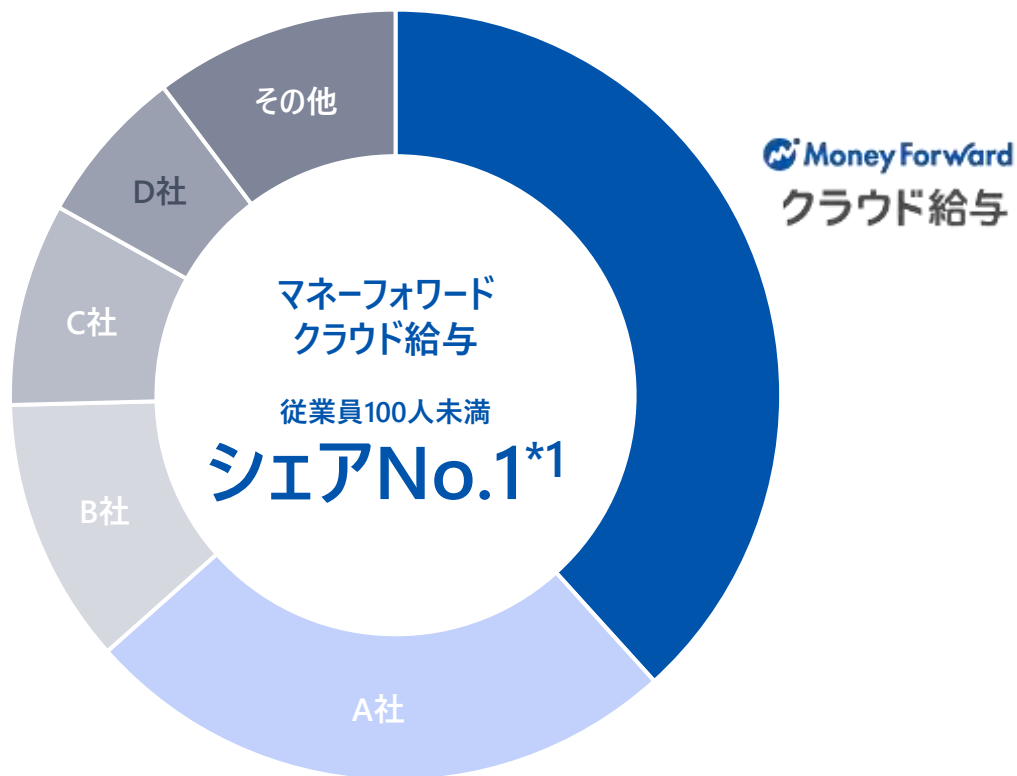
北海道 東北	 FutureCreate	 MATCH.POINTS マッチポイント株式会社	 SUZUKA	 Fushu Formations 税理士法人 中野会計事務所	 Venture partners	 mirai 創研グループ	
関東 甲信越	 KODATO 株式会社 西田士藤道 税理士法人 西田士藤道	 AG	 TOTAL Group 税理士法人 TOTAL	 ATLAS アトラス経営事務所	 Seven Rich 会計事務所 Seven Rich Accounting	 A.G.S.	
東海 北陸	 税理士法人スマッシュ経営	 SMC SMCホールディングス SUPPORT MANAGEMENT CONSULTANTS	 MMFC IGROUP	 hmr hmr month sense	 税理士法人 大樹	 BricksUK	
関西	 Triple Good トリプルグッドグループ	 ひかり税理士法人	 Ogasahara Solution & Accompany 新発新税理士法人	 ひろせ 税理士法人 HIROSE PARTNERS LLC ACCOUNTANT	 (action = success) 税理士法人 アクセス	 SBC PARTNERS	
中国 四国	 axis 税理士法人 アクセス	 MIDORI お客様企業の「集約化と富集」が私たちの目標です。 みどり合同税理士法人グループ	 株式会社 新田建設	 税理士法人 SIN S N	 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	 UP Partners	 税理士法人 武内総合会計	 EC 税理士法人 アーリークロス	 伊藤会計事務所 ITO TAX ACCOUNTANT OFFICE	 Intelligent Group IG会計グループ	 永田経営グループ Yoda Group Management System	 TA PARTNERS 税理士法人 ディーエーパートナーズ CERTIFIED PUBLIC TAX ACCOUNTANTS CO.

*1 2022年8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。

従業員100人未満において、『マネーフォワードクラウド給与』がシェアNo.1*1を獲得

『ITR MARKET VIEW 人事・給与・就業管理市場2022』において、クラウド給与が従業員100人未満でシェアNo.1を獲得*1。

従業員100人未満におけるシェア*1



『マネーフォワードクラウド給与』導入企業*2（例）

上場企業



SPACEMARKET





中堅・上場準備企業



*1 出典：ITR『ITR MARKET VIEW：人事・給与・就業管理市場2022』給与管理市場—従業員100人未満：ベンダー別売上金額シェア（2020年度）

*2 掲載された導入企業には従業員100名以上の企業を含む。

4つの成長戦略

- 1 バックオフィス向けSaaSプラットフォームとしての提供価値向上と最適化されたGo-to-Market戦略の実現
- 2 大きな成長余地を有する複数事業への継続的な投資と、事業ドメイン間のシナジー創出
- 3 過去のPMI実績に示された、規律あるM&A（グループジョイン）戦略の遂行
- 4 既存のアセットを活用した新たな事業 / プロダクトの開発

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



Biz Forwardのオンライン型ファクタリングサービス『SHIKIN+』にXドメインが提供する口座連携機能を搭載

Xドメインの提供する『マネーフォワード Fintechプラットフォーム』の一つであるデータアグリゲーション基盤を活用し、口座連携機能を提供開始。『SHIKIN+』の与信審査時に銀行口座の入出金明細データの活用を開始。



Biz Forward

SHIKIN+
powered by Biz Forward

NEW!

口座連携機能

入出金明細の提出が数ステップで完結、
さらに、スムーズな与信審査を実現！

A member of **MUFG**

The advertisement features a laptop displaying the SHIKIN+ web interface. The interface includes a header with the SHIKIN+ logo and navigation links. The main content area is titled '入出金明細の提出' (Submission of Inflow/Outflow Statement) and contains sections for 'インターネットバンキングを利用している口座はこちら' (Accounts using Internet Banking) and '上記以外の口座はこちら' (Accounts other than the above). A yellow speech bubble with the word 'NEW!' is positioned above the laptop. The background is a gradient of orange and red with a geometric pattern.

『マネーフォワード IT管理クラウド』の機能強化を進め、SaaS利用企業の利便性を高める

アカウントアグリゲーションの強みを生かし連携可能SaaSを200以上に拡充したほか、『マネーフォワード クラウド経費』等と連携することでSaaSに関するコストを自動で可視化ができる機能「SaaSコストマネジメントβ」（特許出願中）を競合に先立って*1提供開始。

『マネーフォワード IT管理クラウド』導入企業（例）



「SaaSコストマネジメントβ」機能を提供開始

『マネーフォワード IT管理クラウド』を利用する企業における例*2



- 自社固有のGlobal SaaS DBと、『マネーフォワード クラウド経費』や様々な会計ソフトと連携することで各SaaSの実際の支出額を可視化。
- 各ユーザーの利用状況からSaaSコストの削減の余地を特定。

*1 2022年9月末現在、国内SaaS管理サービス主要3社との比較。自社調べ。

*2 利用企業A社における社内利用サービスで、45日以上ログインがなく有料ライセンスが付与されているユーザーのライセンス費用の合計を算出。

スマートキャンプ社が運営する『BOXIL EXPO』は、高成長を継続

初のオフラインでの開催や様々なテーマ設定により、幅広いニーズを取り込み、参加者の裾野を拡大。

様々なテーマ設定で、幅広いユーザー層を取り込み




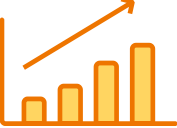


財務経理、人事労務、マーケティング、インサイドセールスなど様々なテーマ設定で開催することで、参加者の裾野が拡大。

初のオフライン展示会を福岡で開催



リアルな場でのサービス・商品提供に求め、オフライン展示会の人出が回復してきていることを踏まえて、初めてのオフライン展示会を福岡で開催。


4つの成長戦略


- 1 バックオフィス向けSaaSプラットフォームとしての提供価値向上と最適化されたGo-to-Market戦略の実現
- 2 大きな成長余地を有する複数事業への継続的な投資と、事業ドメイン間のシナジー創出
- 3 過去のPMI実績に示された、規律あるM&A（グループジョイン）戦略の遂行
- 4 既存のアセットを活用した新たな事業 / プロダクトの開発


当社のM&A戦略及びグループジョイン / 出資の実績


事業領域	戦略	実績
<p>Business / バックオフィス向けSaaS</p> <p>+</p> <p>Home</p>	<h3>1 プロダクトラインナップの拡充</h3> <ul style="list-style-type: none"> Business ARR拡大のための既存顧客（会計事務所及び法人）へのアップセル Business 最高水準のソリューションを拡大し、中堅企業・IPO準備企業/上場企業向けのラインナップを更に拡充 Home 金融関連サービスの拡充及び提供価値向上 	 (2017年11月)  (2018年7月)  (2020年10月)  (2021年12月)  (2022年5月)  (2022年3月) <p>* susten社は持分法適用会社</p>
<p>Business / SaaS マーケティング</p>	<h3>2 TAMの拡大 (地理的拡大)</h3> <ul style="list-style-type: none"> ● 東南アジアのバックオフィスSaaS市場へのアクセスによる将来的なオポチュニティーの追求 <h3>3 TAMの拡大 (事業領域の拡大)</h3> <ul style="list-style-type: none"> ● 市場規模の更なる拡大が見込まれるSaaSマーケティングビジネスへの参入 	 (2018年1月より複数回投資を実行)  (2021年6月)  (2021年9月) <p>* Mekari社、FlowAccount社、Bizzi社はいずれもマイノリティ出資</p>  (2020年2月)

4つの成長戦略

- 

1 バックオフィス向けSaaSプラットフォームとしての提供価値向上と最適化されたGo-to-Market戦略の実現
- 

2 大きな成長余地を有する複数事業への継続的な投資と、事業ドメイン間のシナジー創出
- 

3 過去のPMI実績に示された、規律あるM&A（グループジョイン）戦略の遂行
- 

4 既存のアセットを活用した新たな事業 / プロダクトの開発

インボイス制度の開始が大きな追い風となるクラウドサービスを多数展開



…当社のインボイス関連の取り組み



インボイス制度の開始により、請求書の発行・保存における、クラウド対応が不可欠

請求書のデジタル化が促進されることで、後続の会計システムのクラウド化ニーズも増加。

1

インボイス発行の電子化

- インボイス制度の開始により、**発行側もインボイスの控えを7年間保存**することが求められるため、**電子で発行し、保存することで、手間が大きく軽減**できる。

2

インボイス保管のデジタル化

- デジタルと紙で受け取ったインボイスが混在することになり、**一元管理のためすべてをデジタル化して保存することが必要**になる。
- 紙での受け取りに比べて、インボイスの情報をデータ化することが容易になる。

3

クラウド会計・消費税申告の活用局面の増加

- 上流の請求情報がデジタル化されることで、クラウド会計の自動仕訳連携機能をより効果的に利用可能になる。
- インボイス制度の施行による課税事業者の増加により、クラウド会計及び消費税申告機能の利用加速が見込まれる。**

インボイス制度導入後

請求書 送付側

請求書 受領側



送付側も請求書の保存が必要

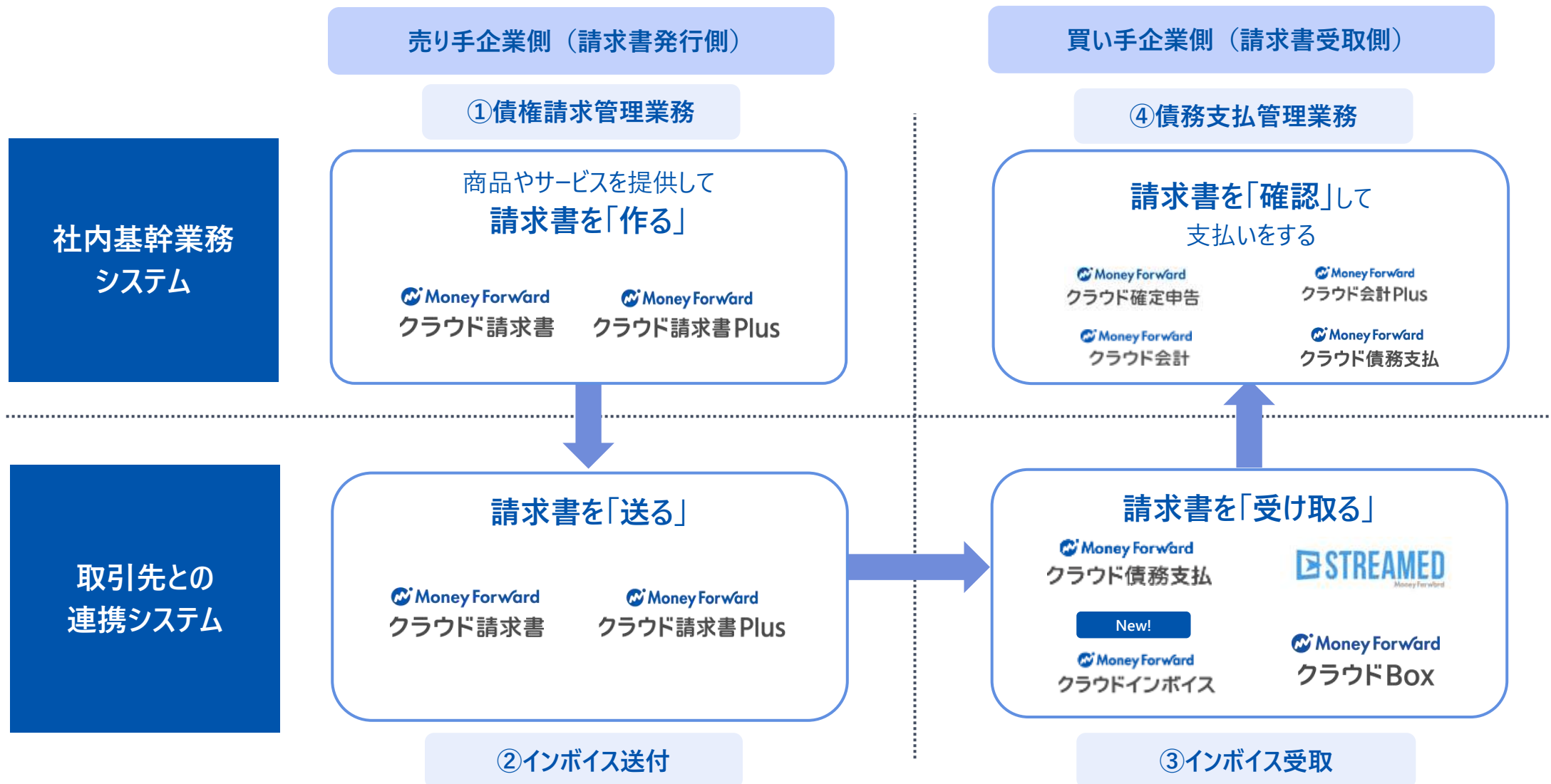


インボイス制度開始に伴う新たなニーズに幅広く応えるプロダクトラインナップ

請求書の送付から申告まで、多様なニーズに対応するプロダクトを揃え、ユーザーにとって利便性の高いシステムを一気通貫で提供。



インボイス領域で求められる機能に応じてプロダクトを展開



Other Initiatives

その他の戦略的な 取り組み



MSCI ESGレーティング*1で昨年度の「BB」評価から2段階格上げされ、「A」評価を獲得

関連する制度や施策の実施状況、ESGデータなどの開示を改善したことにより人的資本開発、プライバシーおよびデータセキュリティ、ガバナンスほぼすべての項目でスコアが改善。今後もサステナビリティに関する取り組みを積極的に実施。

MSCI
ESG RATINGS



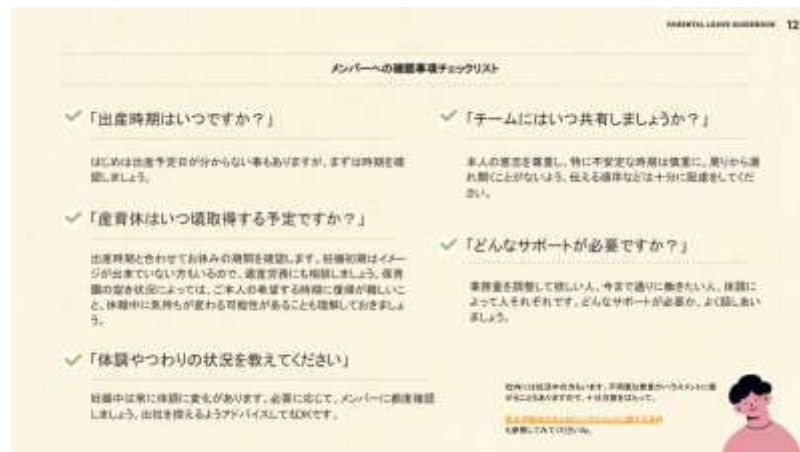
CCC	B	BB	BBB	A	AA	AAA
-----	---	----	-----	----------	----	-----

*1 MSCI ESGレーティングは、全世界 8,500社以上の企業を対象に、企業の「環境（Environment）」「社会（Social）」「ガバナンス（Governance）」に対する取り組みやリスク管理能力を分析し、最上位ランクのAAAから最下位ランクのCCCまで7段階で格付けしたもので、ESG投資の世界的评价指標とされています。詳細はURLをご覧ください。 <https://www.msci.com/documents/1296102/15233886/MSCI-ESG-Ratings-Brochure-cbr-en.pdf/7fb1ae78-6825-63cd-5b84-f4a411171d34>

* 株式会社マネーフォワードによるMSCI ESG Research LLCまたはその関連会社（以下「MSCI」）のデータの使用、およびMSCIのロゴ、商標、サービスマークまたはインデックス名の使用は、MSCIによる株式会社マネーフォワードの後援、承認、推薦、または宣伝を意味するものではありません。MSCIのサービスおよびデータはMSCIまたはその情報提供者の所有物であり、「現状のまま」提供され、保証はありません。MSCIの名称およびロゴは、MSCIの商標またはサービスマークです。

産休育休ガイドブックをリリース

妊娠・出産・育児といったライフイベントを、当事者やそのパートナー、チームのメンバーなど関わる全ての人々が安心して迎えられるよう、関連する制度や社内手続き、といった情報に加えて、実際に体験したメンバーのインタビューなどを掲載。



Guidance for FY11/22 on
and later

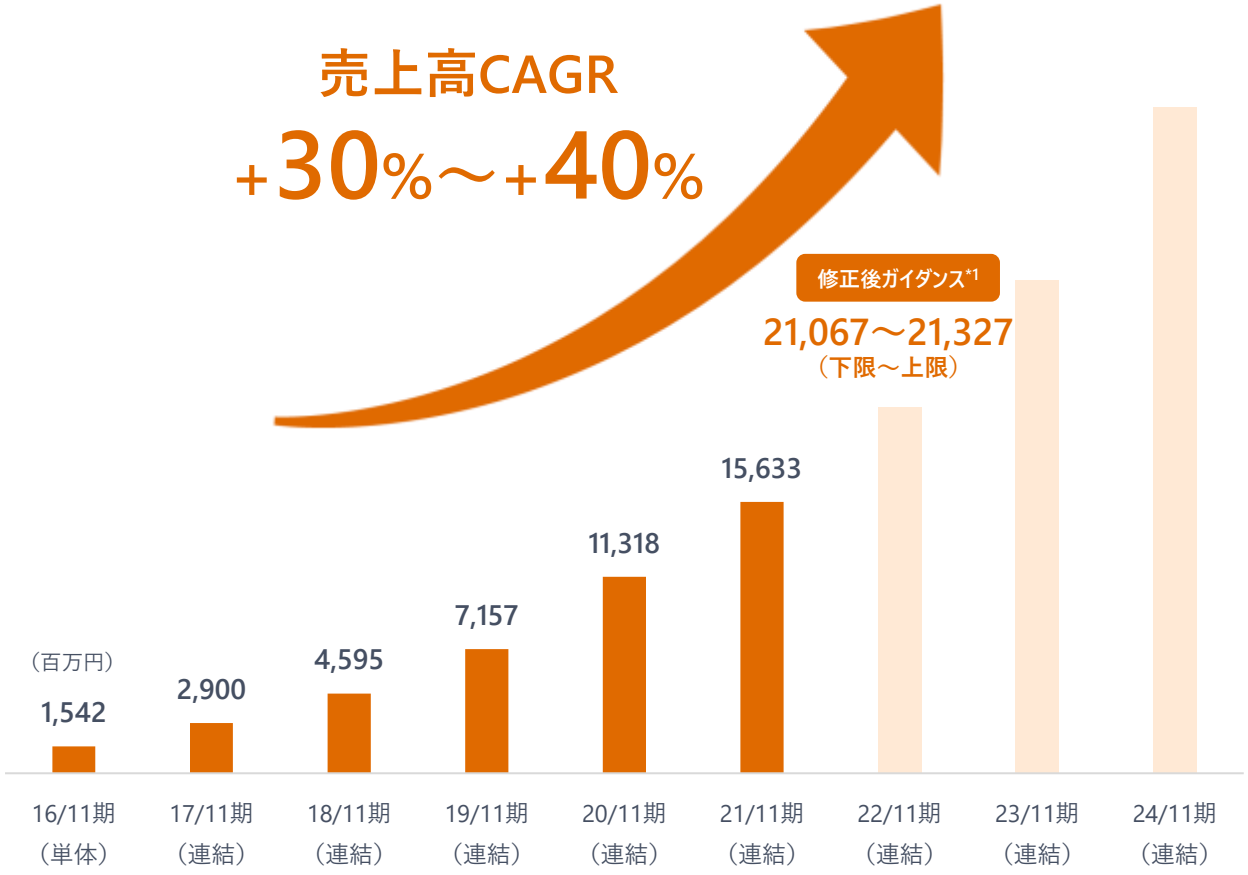
今後の業績見通し



中期的な成長投資に関する方針及び2022年11月期の見通し

継続的な売上高成長率30~40%の達成を目指す。

2022年11月期以降の見通し



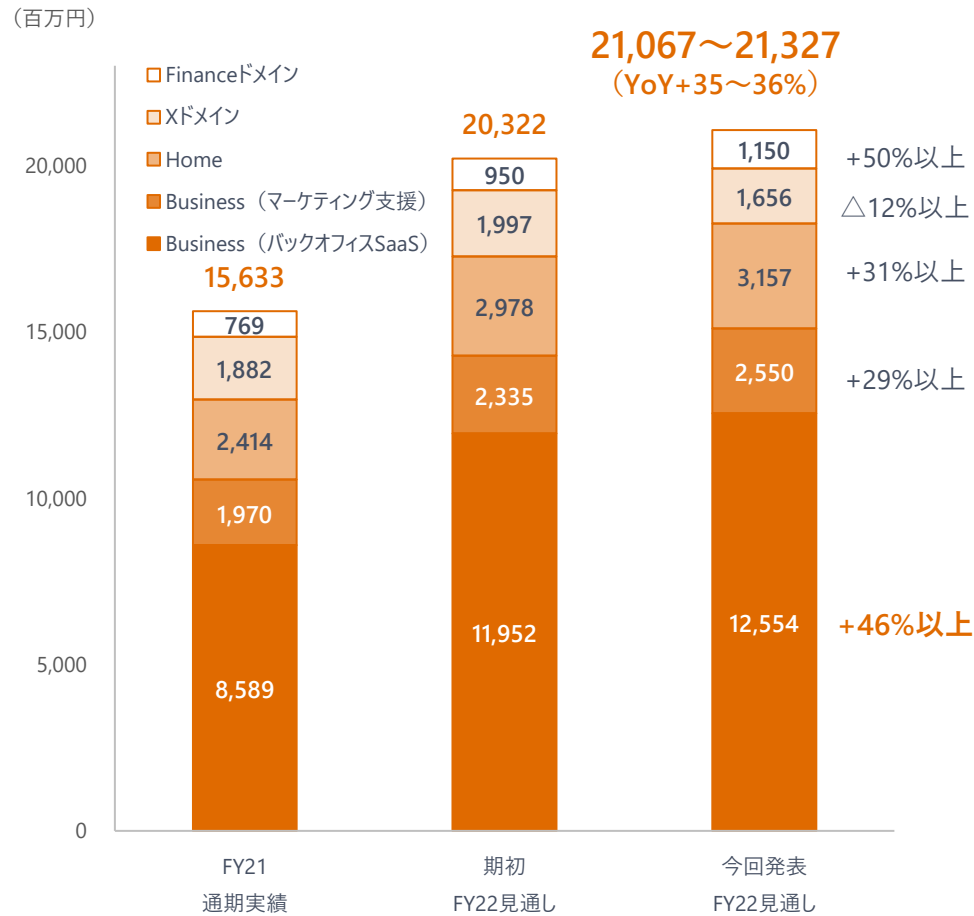
- FY22 連結売上高は**210.7~213.3億円 (YoY+35~36%)**、期末のSaaS ARRは**159.4~163.9億円 (YoY+42~46%)**、FY22 第4四半期の売上高は**57.7~60.3億円 (YoY+33~39%)**を見込む。
- 法人ARRの成長の加速に向け、FY22 第4四半期においては、15.0億円~17.0億円の広告宣伝費を投下予定。**EBITDAは△18.5億円~△13.5億円と、第3四半期のEBITDA△18.7億円からの改善を見込む。**

* グラフは、年次の売上高成長率+35%をベースに作成。
 *1 4Qの業績見通しの開示に伴い、通期の業績見通しを、期初見通しの売上高20,322百万円~21,886百万円（前年同期比+30%~40%）を修正。

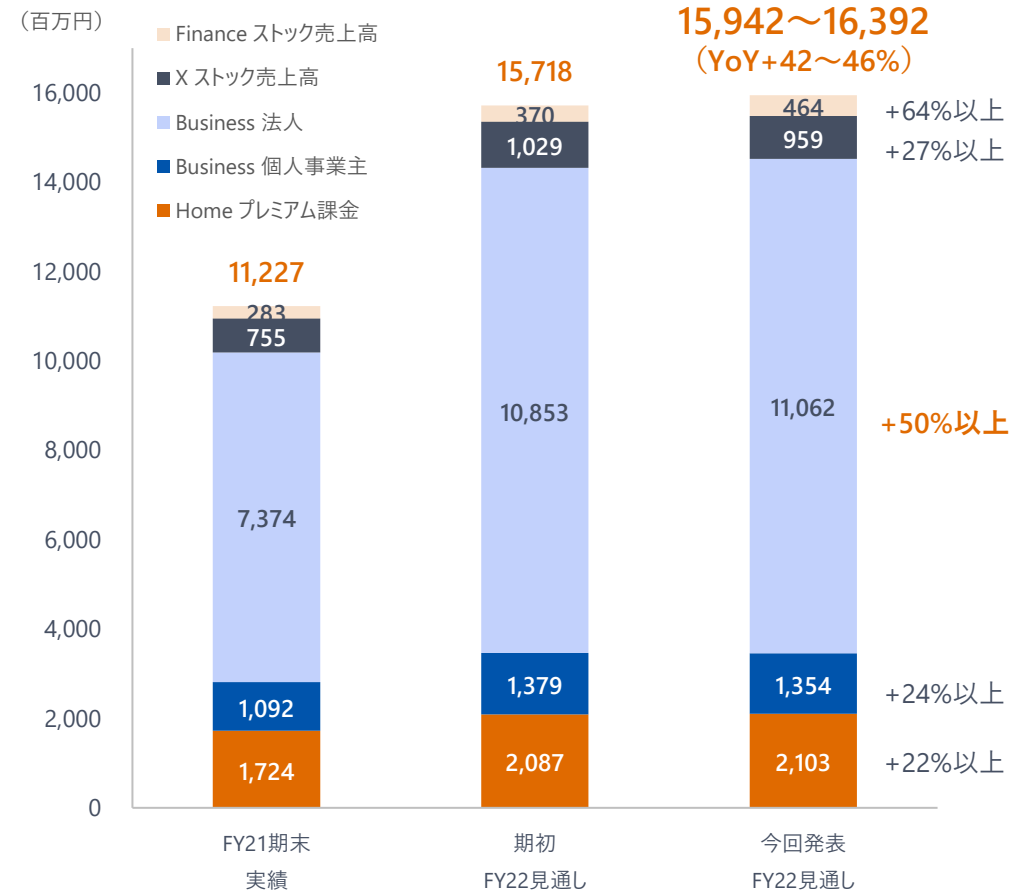
通期売上高 / SaaS ARRの見通し（期初見通しとの比較）

Xドメインを除く3ドメインで期初見通しを上回る成長を実現。特に法人向けBusinessドメインが力強い成長。

売上高*1（通期見通し / 期初比較）



SaaS ARR（前年同期比）



*1 その他売上高も含む。

* 売上高、SaaS ARRの内訳は見通し下限に基づく。

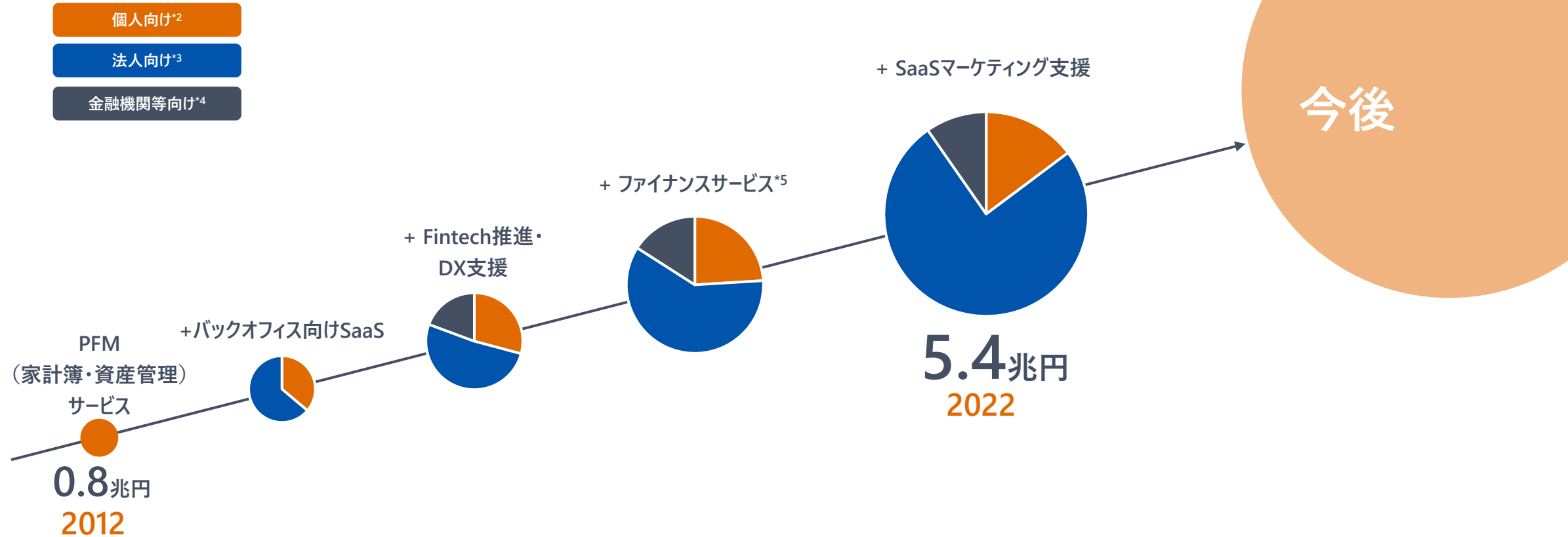
今後の成長投資及び損益等に関する方針

	従来の方針	今後の経営方針
中長期の成長	FY24にかけて継続的な売上高成長率30~40%の達成を目指す。	変更なし
先行投資の方針	SaaS ARRの成長を最優先として、Businessドメインを中心に先行投資を加速。	事業リソースをARR成長率が大きく加速しているBusinessドメイン（法人向けバックオフィスSaaS）により一層集中。それ以外のドメインは成長を継続しつつも、収益性改善を優先。
ユニットエコノミクス	ユニットエコノミクスの健全性を堅持しつつ、機動的な採用・マーケティングへの投資を実行。具体的には、CAC Payback Period*は24~36か月以内を目線。	CAC Payback Periodは18~24か月以内を目線とし、獲得効率の改善を進める。
損益水準	FY22を損失のボトムとし、FY23以降は戦略上必要な投資の実行と損益の改善を両立。	<ul style="list-style-type: none"> 四半期でのEBITDA損失のボトムはFY22 3Qを想定。 FY23は規律を持った投資を継続しつつもEBITDA改善、FY24通期ではEBITDA黒字化を達成。

* CAC Payback Periodの定義はP85を参照。

事業領域及びサービス拡充によりTAM*1は継続的に拡大

合計5.4兆円の巨大な潜在市場で事業展開を継続し、更なる成長を目指す。



*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 個人向けのTAMはP101を参照。*3 バックオフィス向けSaaS及びSaaSマーケティング支援を含む法人向けのTAMはP96、98を参照。ファイナンスサービスに関するTAMは*5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、Xド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。

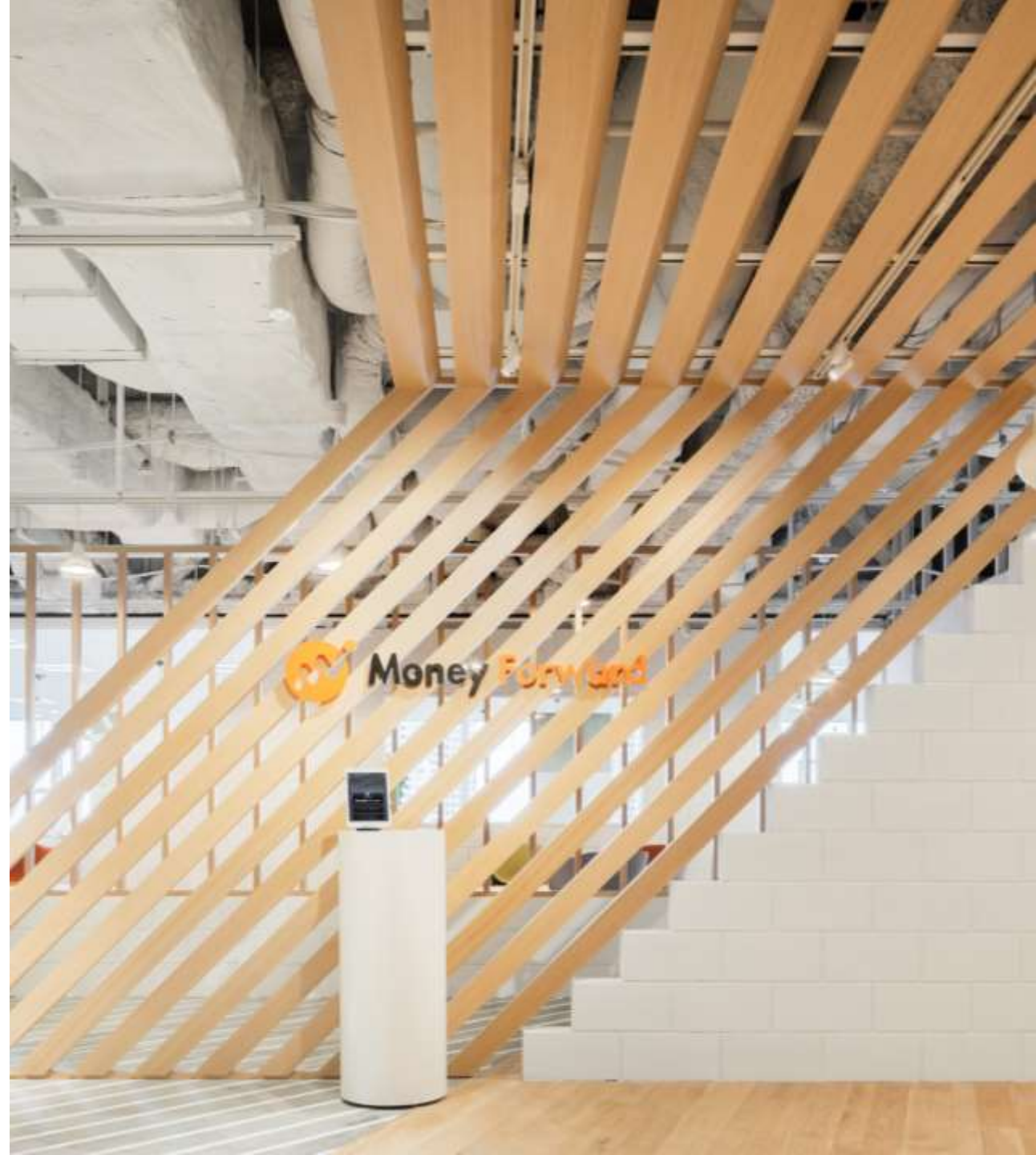
* これらの数値やグラフは2022年10月時点の当社の事業の市場規模を客観的に示すものではありません。実際の市場規模はこのような第三者による調査・発表の正確さには限界があるため、この推定値とは異なる場合があります。

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、経済同友会 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。

【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 に深い知見のある経営陣。



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

2007年に東京大学経済学部卒業後、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年に当社入社。2017年に取締役に就任。2019年9月、マネーフォワードシンカ株式会社代表取締役に就任。2020年5月に設立したマネーフォワードベンチャーパートナーズ株式会社「HIRAC FUND」の代表パートナーも務める。



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。



田中 正明

社外取締役

米日カウンシル（US-Japan Council）評議員会副会長

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年より米日カウンシル（US-Japan Council）評議員会副会長。



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。



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。



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向。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。



安武 弘晃

社外取締役

Junify Co-founder & CSO

1998年に初期の段階の楽天に入社し、エンジニアとして様々な楽天のサービスを作る。取締役常務執行役員として技術部隊をまとめ 2016年1月に退任。アメリカに移住しJunify という新しいスタートアップを立ち上げを行いながら、日本企業の先端技術やイノベーションを組織・経営に活かすアドバイザーに従事。2013年よりテックマトリックス株式会社の取締役、2019年より日本CTO協会の設立から理事も務める。



宮澤 弦

社外取締役

ヤフー株式会社 取締役常務執行役員コーポレートグループ長

2004年東京大学農学部卒業後、株式会社シリウステクノロジーを創業し代表取締役に就任。2010年、ヤフーにより買収され同社入りし、2014年より執行役員（当時最年少）、検索・ヤフートップページ、ニュースなどを含めたメディアサービス全体を管掌し、2018年には常務執行役員、営業・メディア・検索・開発・新規事業の5つの統括本部を束ねるメディアカンパニー長に就任。2019年より取締役。2020年10月よりコーポレートグループ長として、人事・CSR・財務・法務といった管理部門全体を管掌する。

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 CCO(Chief 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、同社の管理部門管掌取締役に就任。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
株式会社クラビス 代表取締役会長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・パリュウ・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年に株式会社クラビスを創業。2017年11月より、当社グループに参画。



関田 雅和

執行役員 CLO(Chief Legal Officer)

2002年に東京大学法学部を卒業後、2004年に弁護士登録。同年、三井安田法律事務所に入所後、外国法共同事業法律事務所リンクレータズ及びT&K法律事務所を経て2021年1月に当社入社。株式会社三菱UFJ銀行との合併会社である株式会社Biz Forwardの立ち上げにも関与し、2021年8月に同社の管理部門管掌取締役に就任。同年12月、当社執行役員CLOに就任。

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 社長室室長

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 福岡拠点担当

Pay事業本部本部長

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Pay事業本部本部長。



本川 大輔

執行役員 提携戦略担当

マネーフォワードエックスカンパニー-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 スマートキャンブ株式会社 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ブ株式会社を設立し、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。



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。



駒口 哲也

マネーフォワードビジネスカンパニーCMO(Chief Marketing Officer)

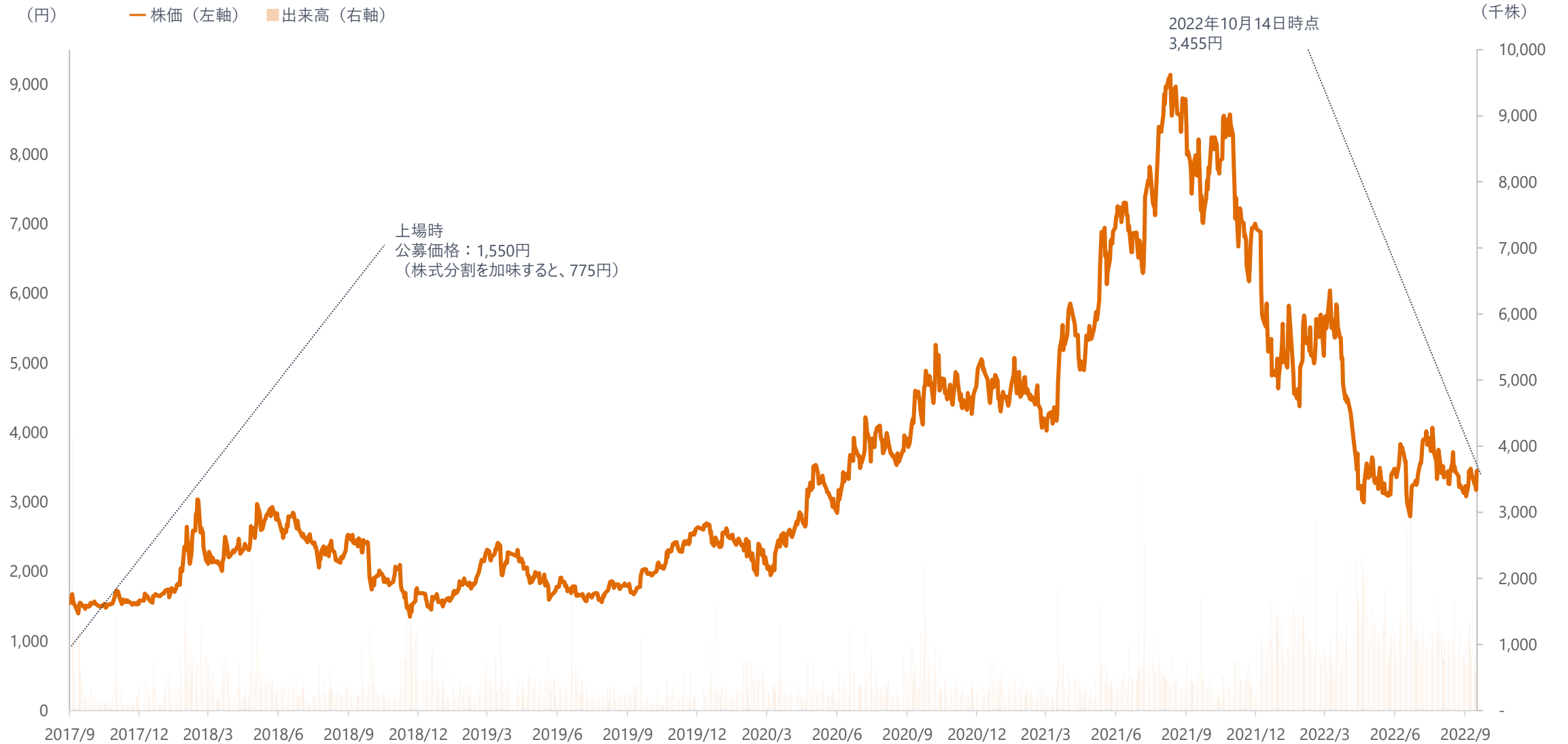
東京大学大学院工学系研究科卒業後、プロクター・アンド・ギャンブル株式会社の日本およびシンガポールオフィスにて、北米・アジア・ヨーロッパ向けのプロダクト戦略策定やブランドマネージメントに従事。

2018年9月に当社入社。『マネーフォワードME』のPMM (Product Marketing Manager)、『マネーフォワードクラウド』の経理財務領域事業統括を経て、現在はビジネスカンパニーCMOとしてマーケティング全体を統括。

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	
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』、金融機関向けサービスの企画・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』、売掛金早期資金化事業『マネーフォワードアーリーペイメント』の企画・開発・運営
	ナレッジラボ	55%	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
	スマートキャンブ	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』・オンライン展示会『BOXIL EXPO』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・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
	マネーフォワード i	100%	SaaS管理プラットフォーム『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%	オンライン売掛金早期資金化事業『SHIKIN + 』／請求・決済代行事業『SEIKYU + 』 の企画・開発・運営
	HiTTO	100%	社内向けAIチャットボット『HiTTO』の企画・開発・運営
Next Solution	100%	お金に関わる幅広い分野におけるFP相談サービスの提供	

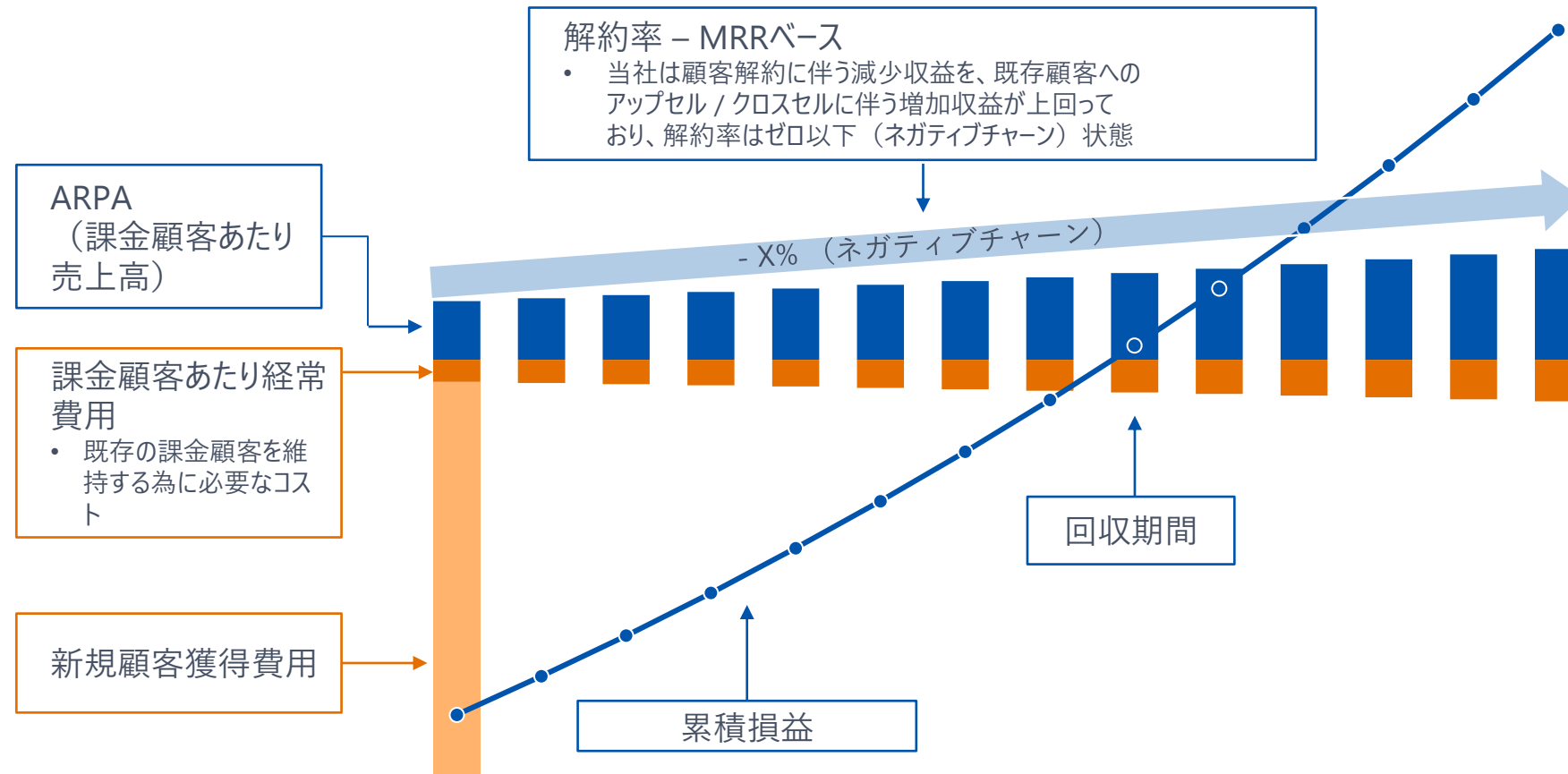
上場以来の当社株価・出来高推移（株式分割*1考慮後）



* 2022年10月14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。

ユニットエコノミクスに基づく投資判断

プロダクト、ユーザーチャンネル毎に、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、XDドメイン、Finance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』、『HiTTO』、『マネーフォワード IT管理クラウド』等サービスの課金収入。Financeドメインは『マネーフォワード ケッサイ』における月額基本料、決済手数料及び付随する手数料を含む。 季節影響を受ける『STREAMED』については、各期の1Q、2Qにおける『STREAMED』の課金収入の3分の1をMRRとして算出。確定申告の影響を受ける2Qについても調整。
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。
解約率 課金顧客数ベース	各期における月次平均解約率。 $N\text{月解約顧客数} \div N\text{-1月末顧客数}$ 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。 $1 - N\text{-1月末時点顧客の}N\text{月末MRR} \div N\text{-1月末MRR}$ 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。
CAC Payback Period	顧客獲得コストの回収期間（月）（Customer Acquisition Cost Payback Period） $(\text{顧客獲得コスト} \div \text{獲得顧客数}) \div (\text{ARPA} \times \text{粗利率})$ で算出。顧客当たり獲得コストは『マネーフォワード クラウド』、『STREAMED』、『Manageboard』、『V-ONE クラウド』、『HiTTO』、『マネーフォワード IT管理クラウド』などの法人向けサービスの営業・マーケティングに関わるコスト（広告宣伝費、営業・マーケティング部門の人件費等）の合計。粗利率は、サービスの運用に関わる人件費及びカスタマーサポート部門のコスト、支払手数料等を売上から引いて算出。

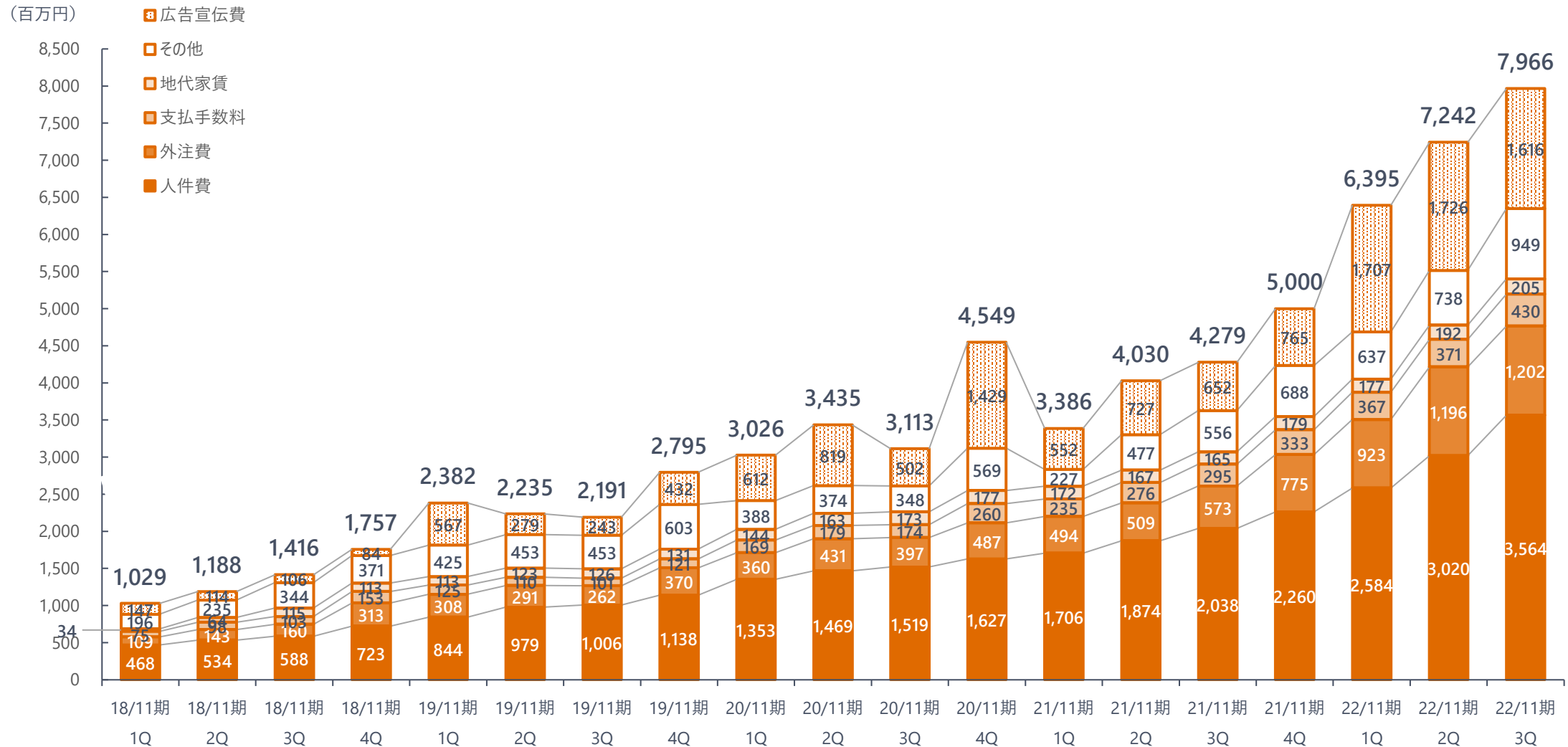
(参考) 売上高内訳 四半期推移

(百万円)	19/11期 1Q	19/11期 2Q	19/11期 3Q	19/11期 4Q	20/11期 1Q	20/11期 2Q	20/11期 3Q	20/11期 4Q	21/11期 1Q	21/11期 2Q	21/11期 3Q	21/11期 4Q	22/11期 1Q	22/11期 2Q	22/11期 3Q
Businessドメイン	853	919	1,159	1,235	1,559	1,675	1,862	2,203	2,357	2,567	2,618	3,017	3,434	3,661	3,909
ストック売上 (個人事業主)	119	134	204	203	206	204	203	212	227	259	264	271	299	330	331
ストック売上 (法人)	663	722	886	937	1,039	1,083	1,170	1,317	1,459	1,609	1,658	1,793	2,090	2,322	2,513
フロー売上	71	63	69	96	62	74	167	311	243	235	216	354	454	358	354
スマートキャンプ社売上 ^{*1}	#N/A	#N/A	#N/A	#N/A	251	314	322	364	428	464	479	599	590	652	711
Homeドメイン	361	393	368	511	438	466	444	497	548	608	639	620	681	722	816
ストック売上	236	254	264	277	291	320	333	351	367	413	418	440	460	501	482
フロー売上	126	140	103	235	147	146	112	146	181	195	221	179	221	221	334
Xドメイン	133	272	259	340	248	452	256	466	370	620	383	508	377	387	420
ストック売上	92	102	109	111	125	137	151	166	168	176	191	190	194	207	246
フロー売上	42	170	150	223	123	316	105	300	202	444	192	317	183	180	174
Financeドメイン	48	74	93	125	147	227	193	176	190	198	190	191	256	309	301
ストック売上	14	16	16	23	28	32	36	43	52	59	63	70	79	102	103
フロー売上	33	58	77	102	119	194	157	133	138	139	126	122	177	207	198
ストック売上合計	1,124	1,228	1,480	1,556	1,689	1,776	1,893	2,089	2,272	2,516	2,595	2,764	3,123	3,463	3,675
フロー売上合計^{*2}	274	434	402	660	453	731	541	895	766	1,013	758	976	1,042	971	1,069
売上合計 (スマートキャンプ社を除く)	1,398	1,661	1,881	2,216	2,142	2,506	2,435	2,984	3,039	3,529	3,354	3,741	4,166	4,434	4,744
ストック売上高比率 (スマートキャンプ社を除く)	80%	74%	79%	70%	79%	71%	78%	70%	75%	71%	77%	74%	75%	78%	77%

* 2022年11月期より、金融機関向けに提供する『マネーフォワード for ○○』のプレミアム課金売上について、Xドメインに計上先を変更したため、過去遡及して修正、全社の売上高の実績及び計画には影響なし。

*1 2020年11月期 1Qより連結。*2 スマートキャンプ社の売上は含まない。その他売上を含む。

費用内訳（売上原価・販売費及び一般管理費）



* 「その他費用」は、導入補助金手数料、租税公課、通信費、採用教育費、のれん償却費、減価償却費、支払報酬料等。

* その他費用に計上していた賞与引当金繰入について、人件費に計上先を変更。過去を遡及して修正。

Introduction of invoice

インボイス制度



個人事業主・中小企業向け | プロダクトラインナップ

売り手企業側（請求書発行側）

買い手企業側（請求書受取側）

社内基幹業務
システム

①債権請求管理業務

 Money Forward
クラウド請求書

④債務支払管理業務

 Money Forward
クラウド会計取引先との
連携システム Money Forward
クラウド請求書

②インボイス送付

 Money Forward
クラウドBox

③インボイス受取

中堅 | プロダクトラインナップ



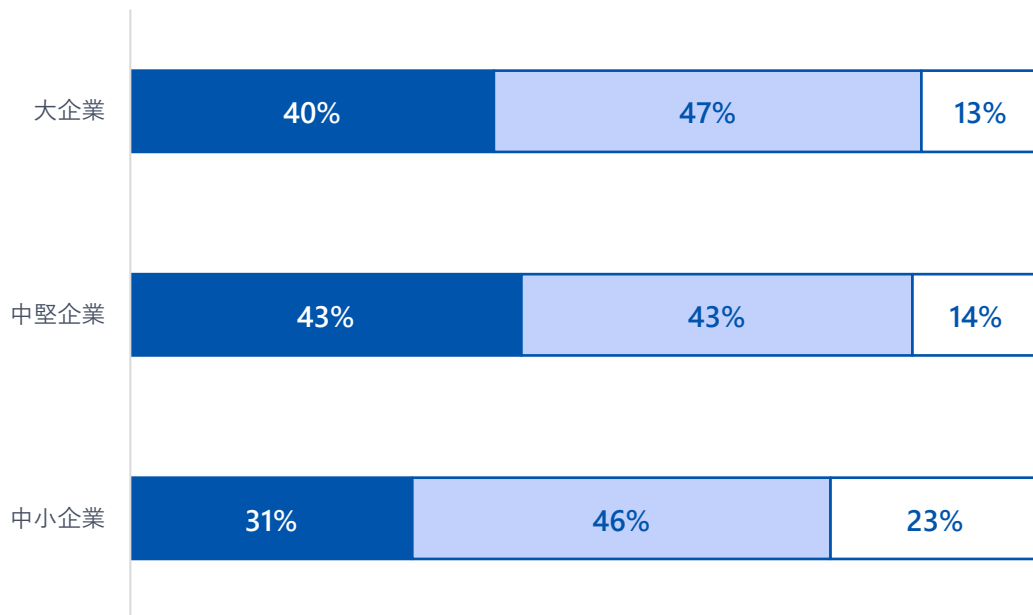
エンタープライズ：サービス利用イメージ

すでに基幹システムを導入済みのエンタープライズに対しても周辺領域をSaaSで提供することが可能。



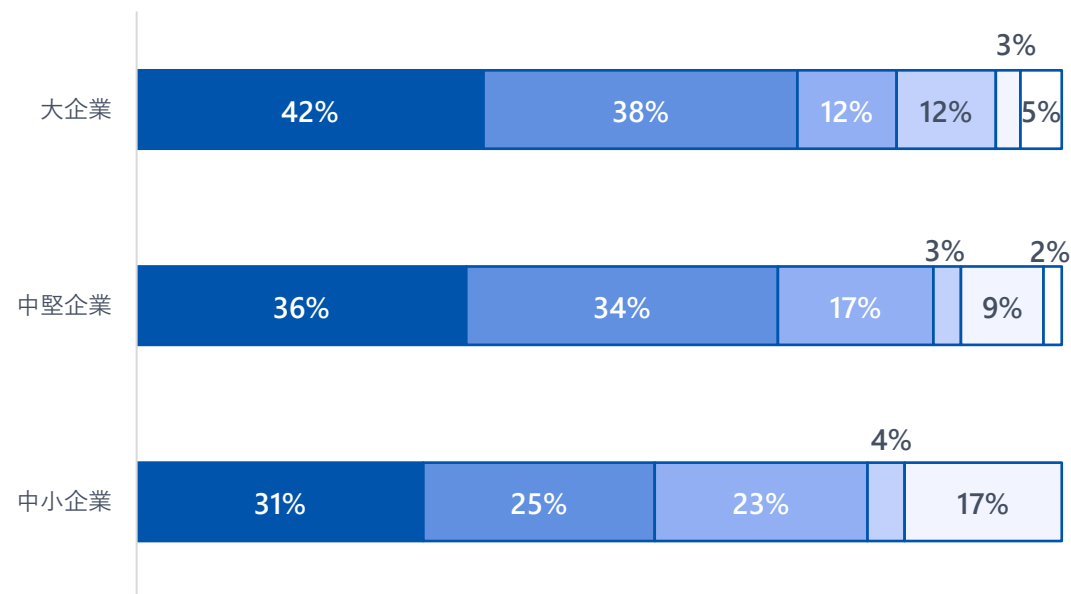
インボイス制度の認知度は低く、中小企業では3割に留まる。認知している場合でもシステム面では対応済の企業はいまだ限定的、インボイス制度導入に向けてクラウドサービスの需要が喚起されると想定される

インボイス制度の認知状況*1 (企業規模別)



- 内容を知っている
- 聞いたことはあるが内容はわからない
- 全く知らない

インボイス制度への対応状況*2 (左図で「内容を知っている」と回答した企業に絞る)



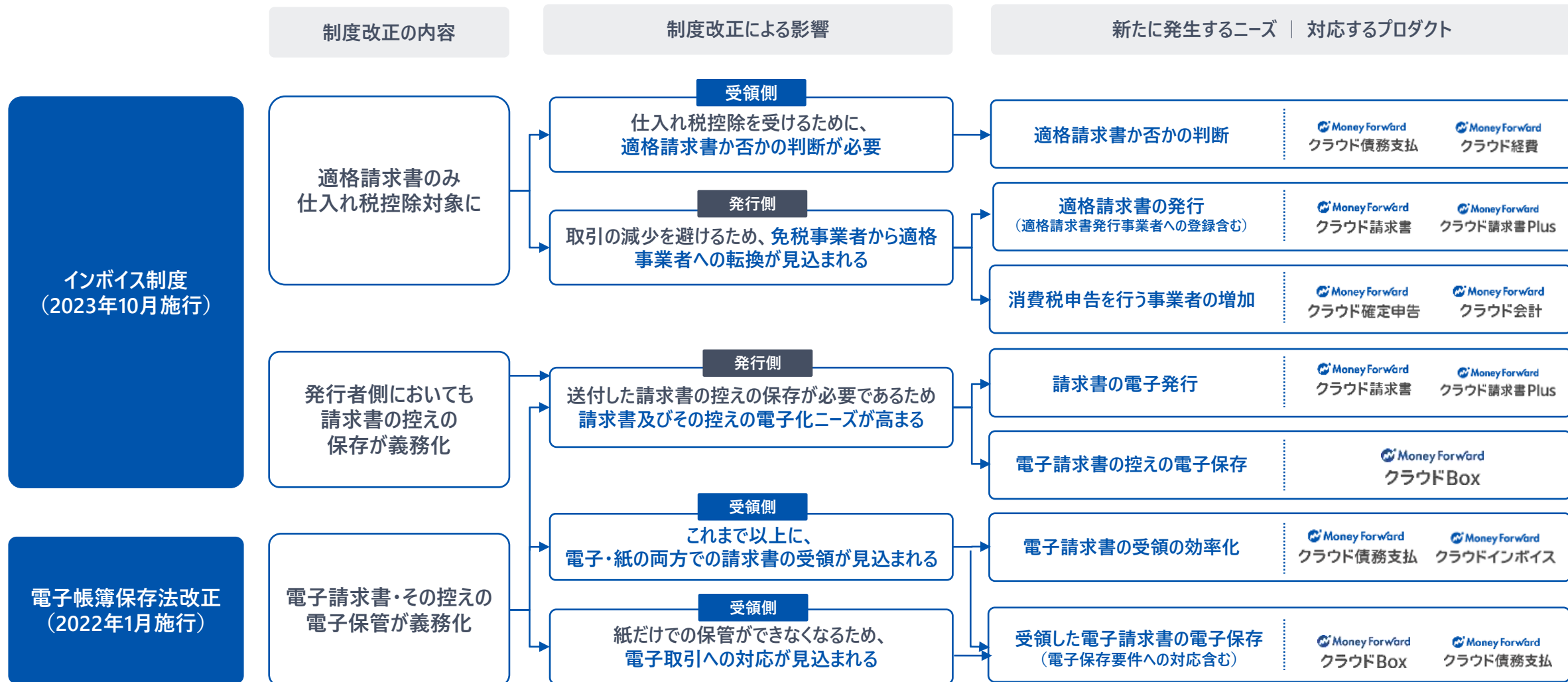
- 請求書等発行や経理・受発注等に係るシステムの入替・改修等を行っている
- クラウドサービスの利用を検討している
- 情報収集は行っているが、具体的な準備は取り掛かっていない
- どのような準備が必要か分からない
- 特に何もしていない
- その他

*1 MM総研、2022年3月4日、中小企業のDX推進における課題分析「中小企業のデジタル化に関する調査」における、「データ14. 企業規模別インボイス制度の認知状況」の回答結果。

*2 *1と同じレポートにおける、「データ15. 企業規模別セキュリティ課題（データ14でインボイス制度の「内容を知っている」とした回答者が対象）」。

(参考) インボイス制度の開始による影響と新たに発生するニーズ / 対応プロダクト

電子帳簿保存法改正、インボイス制度の開始という大きな制度変更によって請求書の送付・受取の電子化が促進される見込み。



Service

サービス概要

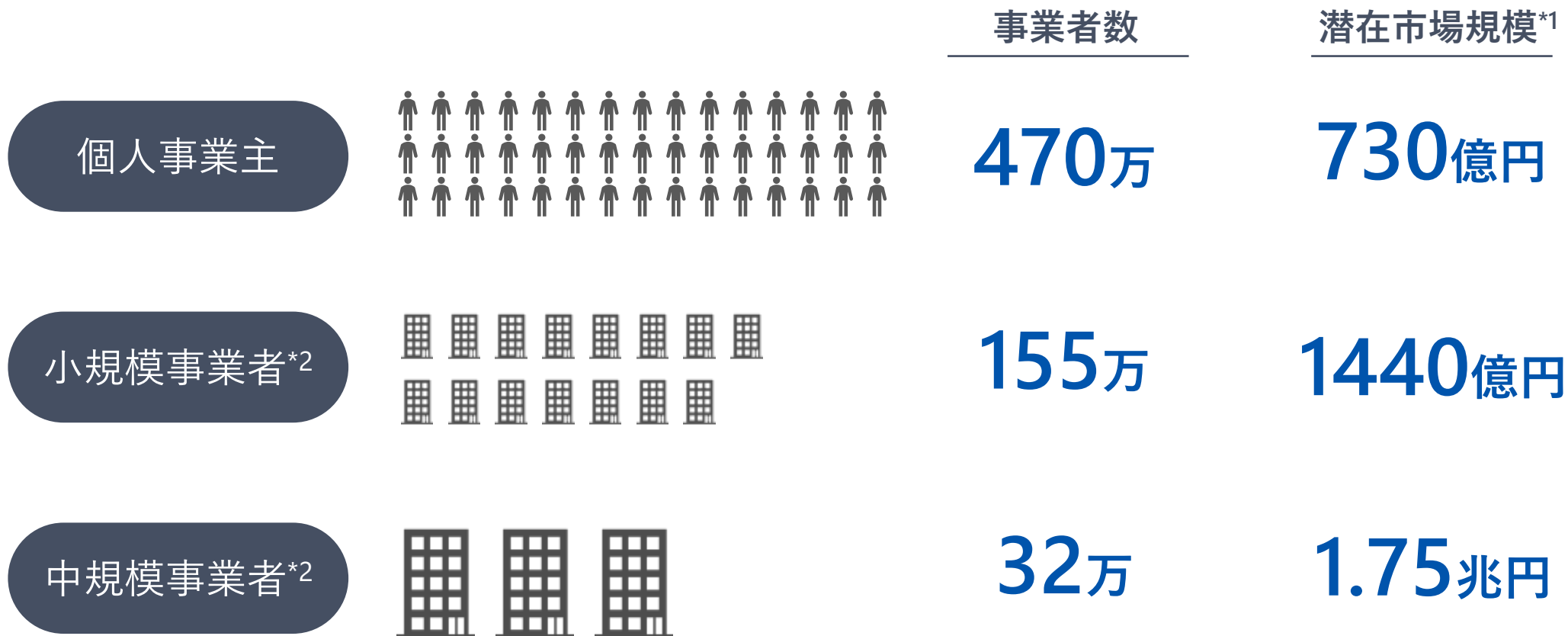


Businessドメイン サービス価格

	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>スモールビジネス 月額 3,980円~ 年額 35,760円~ (月あたり2,980円~)</p> <p>ビジネス 月額 5,980円~ 年額 59,760円~ (月あたり4,980円~)</p> <p>STREAMED 10,000円~ Manageboard 49,800円~</p>	<p>パーソナルミニ 月額 980円 年額 9,600円 (月あたり800円~)</p> <p>パーソナル 月額 1,280円 年額 11,760円 (月あたり980円~)</p> <p>パーソナルプラス 年額 35,760円 (月あたり2,980円~)</p> <p>スモールビジネス 月額 3,980円~ 年額 35,760円~ (月あたり2,980円~)</p> <p>ビジネス 月額 5,980円~ 年額 59,760円~ (月あたり4,980円~)</p>	<p>会計Plus お問い合わせ価格 V-ONEクラウド 33,000円~ 契約 お問い合わせ価格 人事管理 お問い合わせ価格 請求書Plus お問い合わせ価格 経費 500円~/人 給与 300円/人 勤怠 300円/人 社会保険 100円/人 マイナンバー 100円/人 年末調整 100円/人 債務支払 300円/件</p>

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**1.97兆円**^{*1}になると試算。

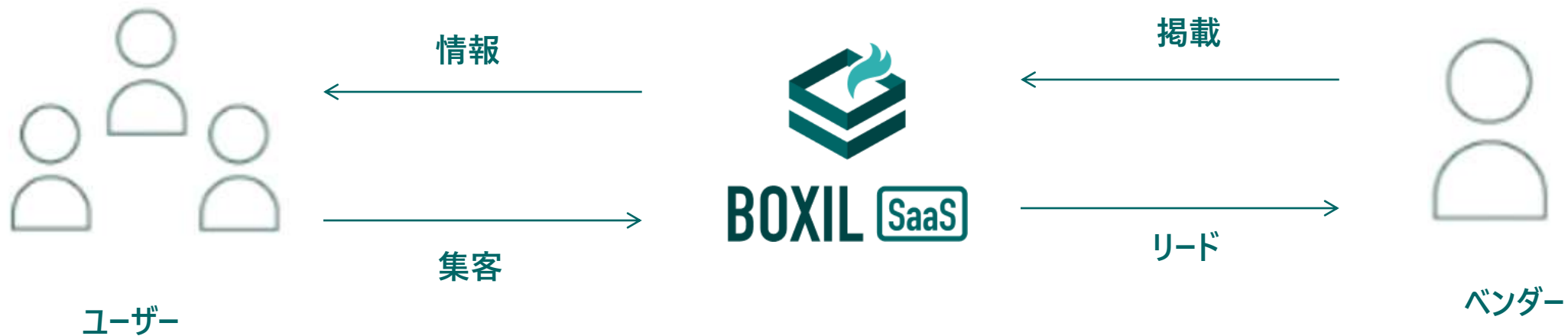


*1 国内における当社グループの全潜在ユーザー企業において『マネーフォワードクラウド』等当社の法人向けクラウドサービスが導入された場合の、全潜在ユーザー企業による年間支出総額金。全潜在ユーザー企業は、個人事業主と従業員が1,000名未満の法人の合計。国税庁2020年調査、総務省2016年6月経済センサス活動調査をもとに当社作成。

*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。

SaaS企業のマーケティングを支援するSaaS比較サイト『BOXIL SaaS』

SaaS導入推進者（ユーザー）が選ぶサイト第1位*のSaaS比較サイト。導入検討企業と、1,000以上のプロダクトをマッチング。主に資料請求数に応じて、ベンダーへの従量課金を行う。



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1.41兆円まで拡大すると試算される。

SaaS潜在市場規模*1

7.9兆円

売上対広宣費率*2

× 17.9%

=

1.41兆円

*1 富士キメラ総研「ソフトウェアビジネス新市場2020年版」の22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25%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、ヤプリにおける、2022年4月26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。

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1,370万人*1を突破、家計簿アプリシェア・資産管理アプリシェア、No.1*2。
連携できる金融関連サービス数もNo.1*3。

2,570以上*3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・認知率ともにNo.1*2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 Homeドメインにおいて提供する『マネーフォワード ME』の利用者数。利用者数は、『マネーフォワード ME』アプリのダウンロード数およびWEB登録者数の総計。過去に含まれていた、Xドメインにおいて提供する金融機関向けサービスの利用者数は含まない。

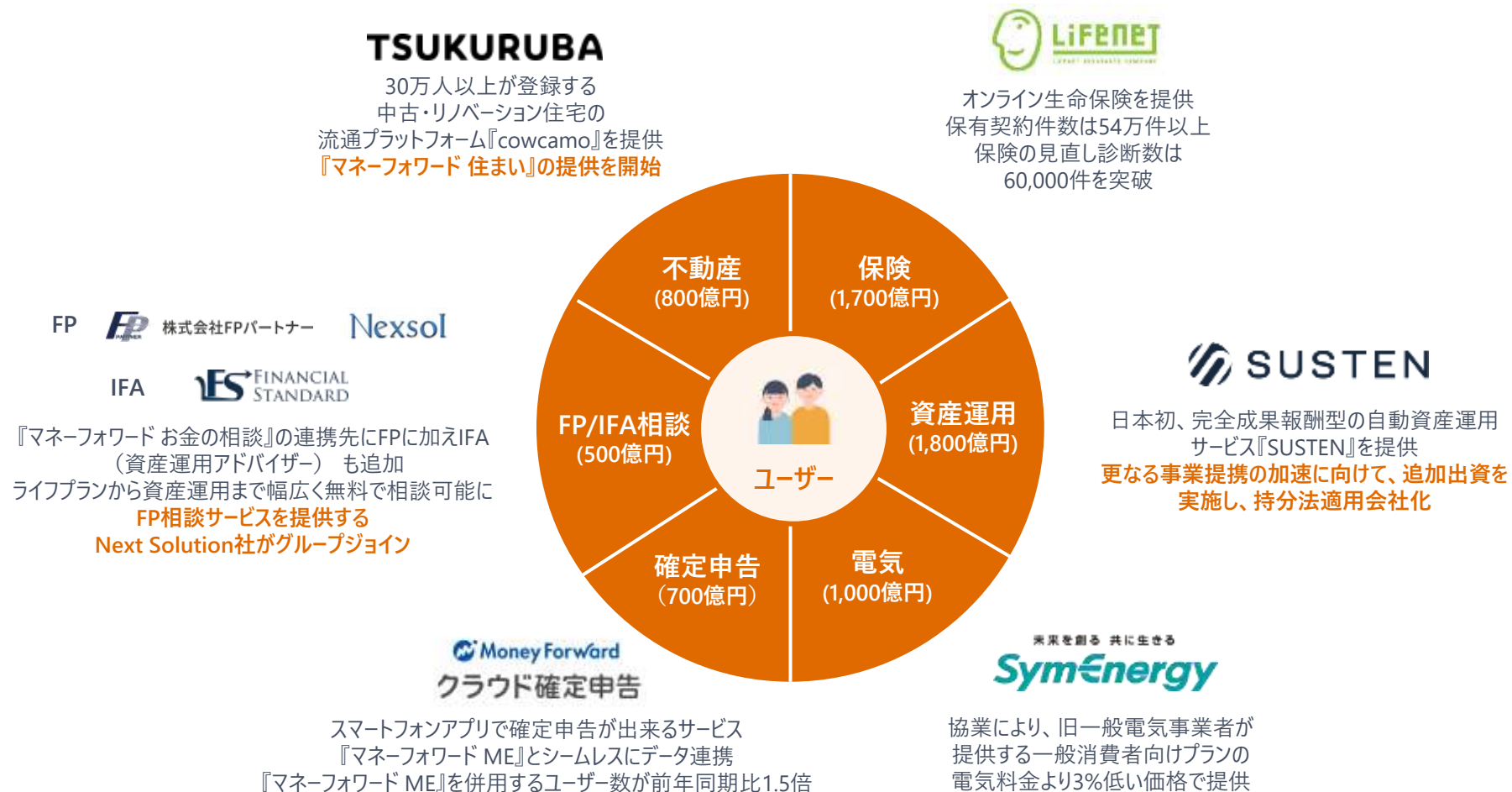
*2 調査委託先：マクロミル、回答者：20～60代の家計簿アプリ利用者 1,035名/20～60代の資産管理アプリ利用者 1,035名、調査期間：2022年10月3日～2022年10月4日、調査手法：インターネットリサーチ。

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。

*3 自社調べ、2022年9月末現在。

Homeドメインにおいてグループジョインを含めた提携を加速

ユーザーの「お金の課題解決」を目指し、**8,000億円以上***1のTAMの事業領域で、様々なサービス開発・提携が順調に進捗。



*1 PFM（家計簿・資産管理）サービスのTAM（2,200億円）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。

HomeドメインのTAM

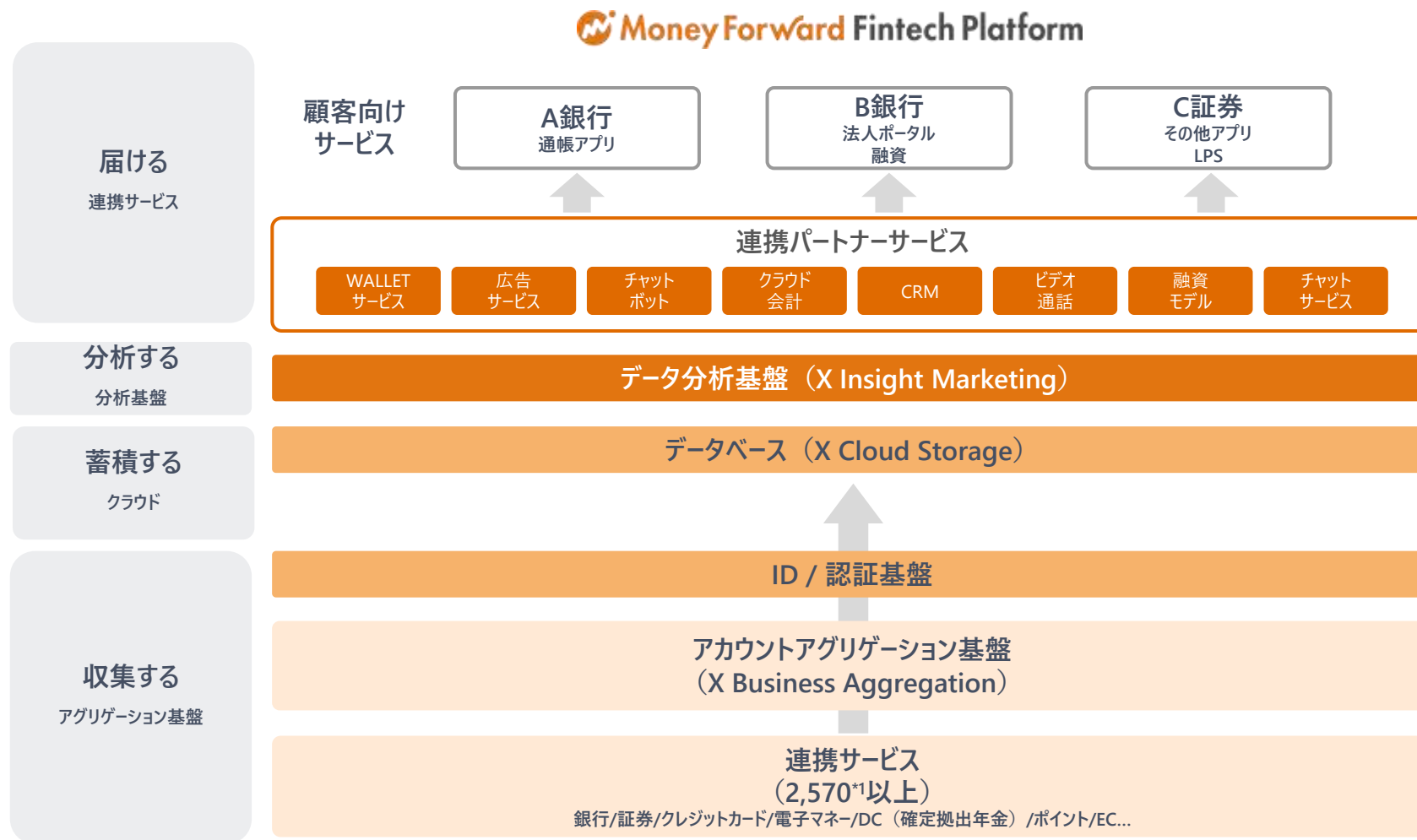
事業開発・事業提携により、個人の金融関連サービス約8,000億円のTAMへのアプローチを推進。

PFM	約3,700万人 ^{*1}	×	6,000円 ^{*2}	=	約2,200億円
資産運用	約18兆円 ^{*3}	×	1% ^{*4}	=	約1,800億円
固定費（電気）	約5兆円 ^{*5}	×	2% ^{*6}	=	約1,000億円
固定費（保険）	約3兆円 ^{*7}	×	5% ^{*8}	=	約1,700億円
不動産	約4兆円 ^{*9}	×	2% ^{*10}	=	約800億円
FP相談	約260万人 ^{*11}	×	2万円 ^{*12}	=	約500億円
合計					約8,000億円

^{*1} ネットバンキング利用者。都銀3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、『令和4年版 金融情報システム白書』をもとに当社作成。
^{*2} 『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）。
^{*3} 『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。2022年6月末時点。
^{*4} 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。
^{*5} 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。
^{*6} 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。
^{*7} 個人保険新規加入年間払込保険料。生命保険協会2021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。
^{*8} 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。
^{*9} 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（2021年度）」を基に当社作成。
^{*10} 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。
^{*11} 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2021年版「生命保険の動向」、生命保険文化センター令和3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。
^{*12} 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。



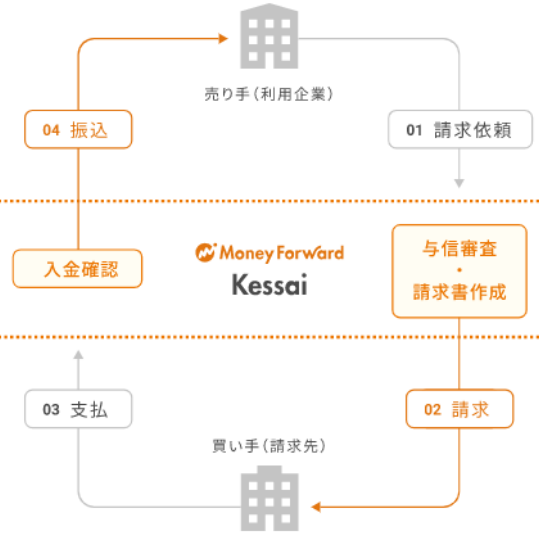
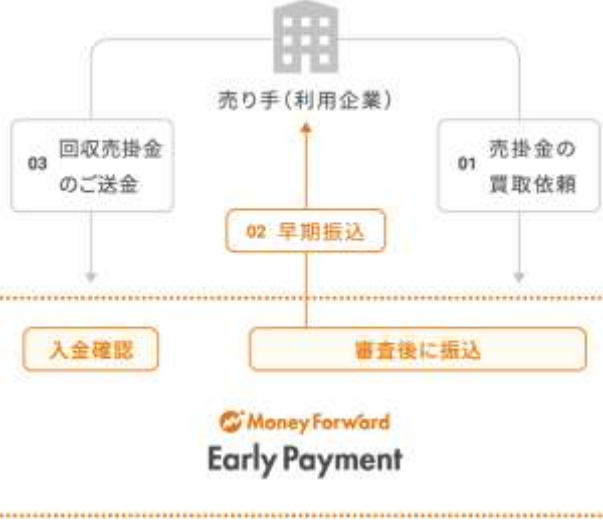
『マネーフォワード Fintechプラットフォーム』を通じて、金融機関とそのユーザーのDXを更に促進

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を構築。



マネーフォワードケッサイ社の事業概要

企業間請求・決済代行事業『マネーフォワード ケッサイ』と売掛金早期資金化事業『マネーフォワード アーリーペイメント』の2事業を展開。三菱UFJ銀行との合併会社Biz Forwardでは両サービスを、主に三菱UFJ銀行の法人顧客に提供。

		
スキーム		
サービス	企業間請求・決済代行サービス	売掛金早期資金化サービス
提供価値	与信/請求/回収業務の効率化・入金保証	早期現金化を実現
事業モデル	ストック型売上	フロー型売上

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。

2022年11月期 通期決算発表は、
2023年1月16日 15時以降を予定しております。