



KnowledgeLabo

経営管理システム領域におけるグループ事業戦略について

- ・上場会社アウトルックコンサルティング社のグループ会社化（TOBを通じ、最大60%株式取得）
- ・既存グループ会社ナレッジラボ社（現在61%の持分を保有）の株式交換による100%グループ会社化

ハイライト

高成長が見込まれる経営管理システム領域において事業展開を大きく加速

- 会計/会計Plusを中心とした『マネーフォワードクラウド』へのクロスセルを加速（既に『Manageboard』の課金事業者のうち約6割が『マネーフォワードクラウド』のユーザー）
- マネーフォワードグループの経営管理システム領域に対するセールス・マーケティング機能を強化し、今後は中堅～エンプラ向けにアウトルックコンサルティング社のSactona、SMB～中堅にナレッジラボ社のManageboardを提案。幅広いニーズへの対応とCACの改善を目指す

上場企業アウトルックコンサルティング株式会社に対し、グループ会社化に向けTOBを開始

- 中堅～エンプラ企業向けに、管理会計・経営管理のデータプラットフォーム『Sactona』を提供
- 『マネーフォワードクラウドERP』との連携を通じて、財務会計だけではなく、予算実績管理までカバーすることで経営管理領域を一気通貫で効率化し、中堅やエンプラ子会社向けへの拡販の加速
- 2024/3期業績は売上16.7億、ARR6.9億、EBITDA5.8億、営業利益5.6億。2025/3期も増収増益を見込む
- 本日11月13日よりTOBを開始。下限50.1%。上限60%
- 上限60%に必要な金額は36.9億円*1。金融機関から全額借入を想定

ナレッジラボ社100%グループ会社化の概要

- SMB～中堅企業向けにクラウド管理会計システム『Manageboard』を提供
- 100%グループ化によって、『マネーフォワードクラウド会計/会計Plus』の既存顧客への提案や、新規顧客への併売を加速し、クロスセルを推進
- 2023/11期業績は売上7.1億（2018年のグループジョイン時の8.1倍）、EBITDA0.3億円。2024/10月末時点でARRは5.5億に（YoY 49.3%成長）
- 2018年に2億円の出資によりグループ会社化、現在マネーフォワードが61%を保有。マネーフォワード株式との株式交換で100%グループ会社化。2018年からの累計出資額と今回の株式交換条件に基づく100%株式取得に要したBlended valuationは21.4億円*2

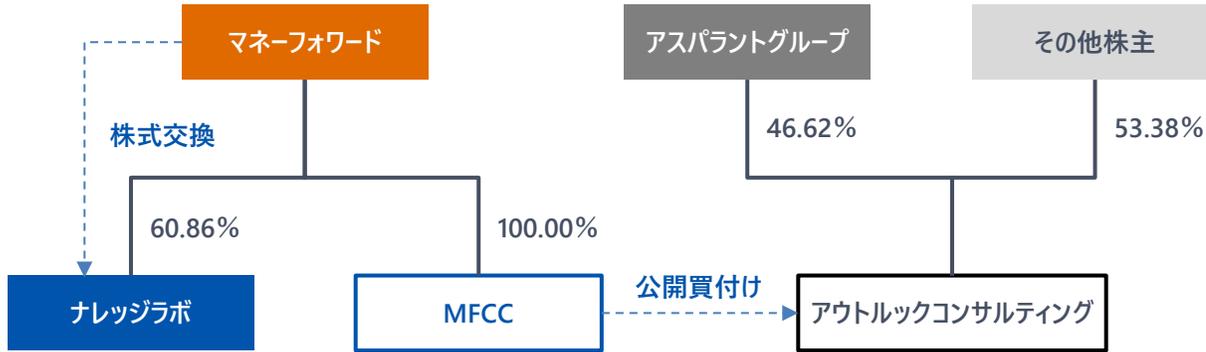
*1 買付手数料等を含む

*2 過去出資累計額3.0億円+株式交換価値18.3億円

ストラクチャー概要

経営管理システム領域における事業の拡大に向けて、公開買付け・株式交換実行後において、組織再編を実施予定。

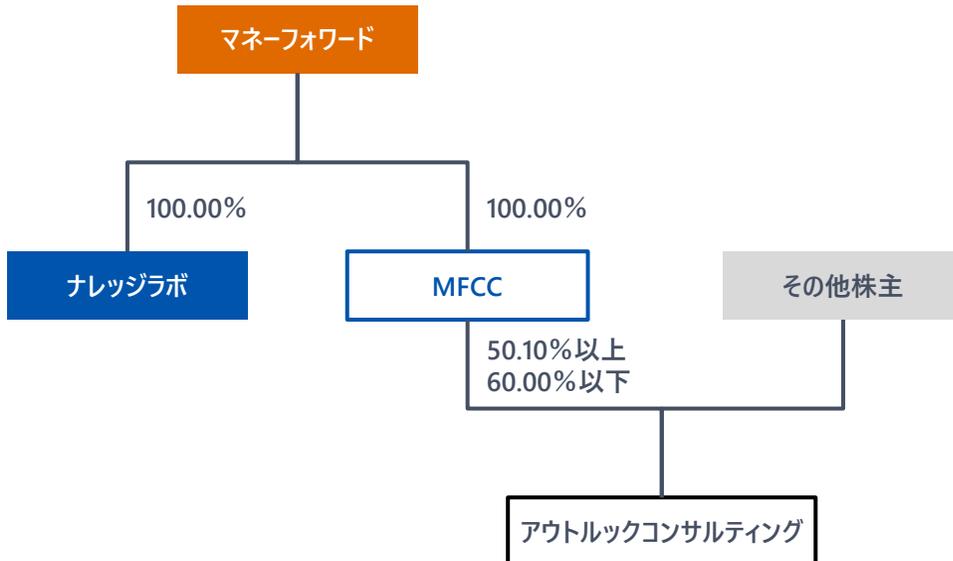
現状（11月13日時点）



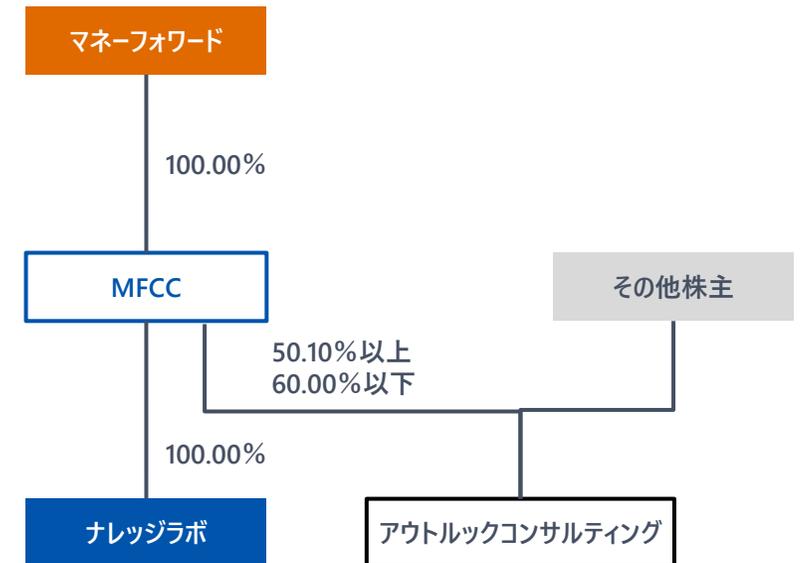
MFCCの概要

会社名	マネーフォワードクラウド経営管理コンサルティング株式会社
代表者	代表取締役 島内 広史 *
事業内容	経営管理領域におけるソフトウェアの設計・販売及び経営管理に関するコンサルティングサービスの提供、並びに、これら事業を行う会社等の株式又は持分の保有
出資比率	マネーフォワード100%

公開買付け・株式交換実行後（2025年1月時点・予定）



組織再編実行後（予定）

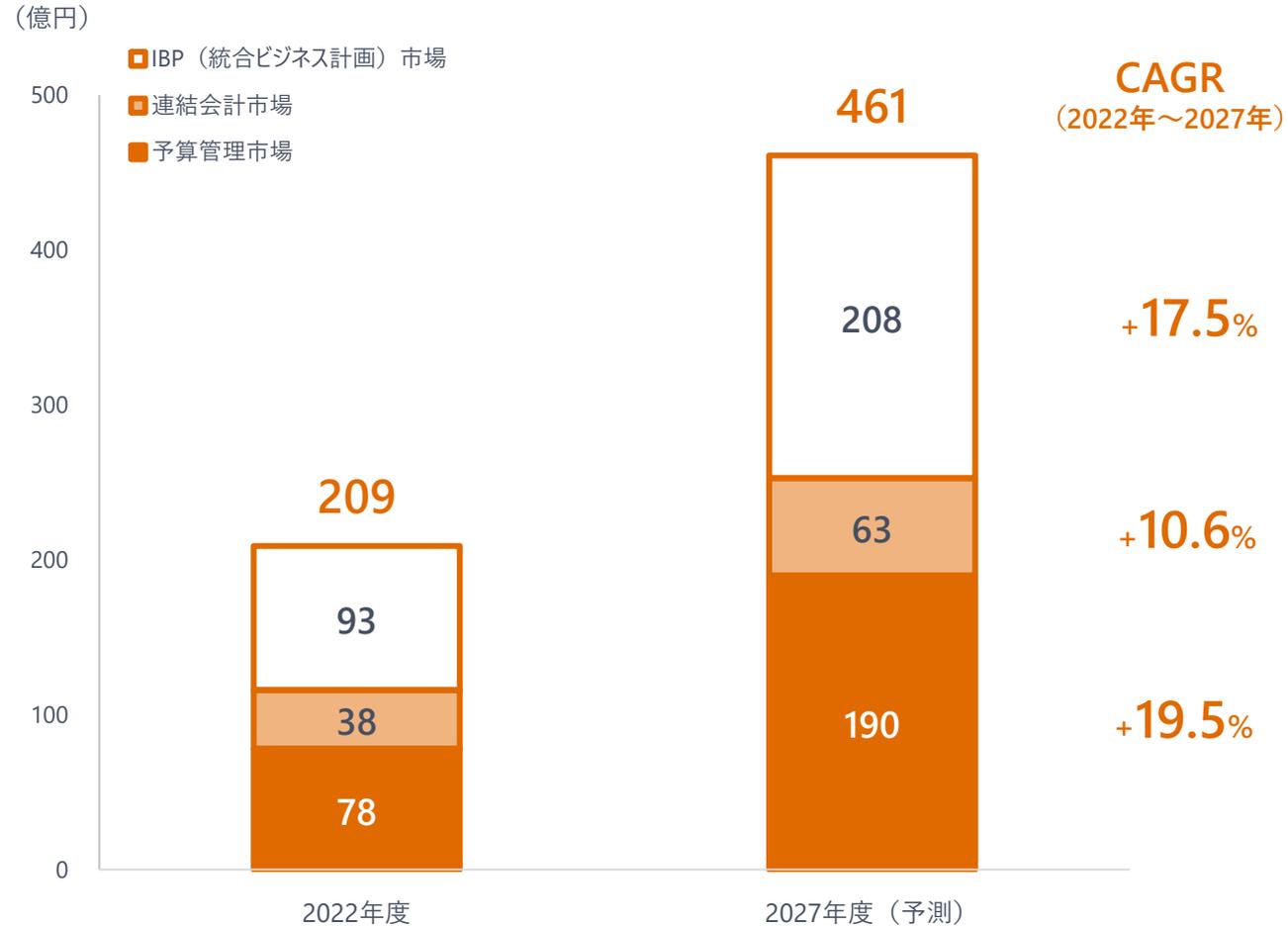


* 現・株式会社マネーフォワード マネーフォワードビジネスカンパニー Group Management Solution本部 本部長

経営管理システム市場における
グループ事業戦略

高成長が見込まれる経営管理システム領域におけるグループ事業戦略を加速

経営管理領域の市場規模見通し

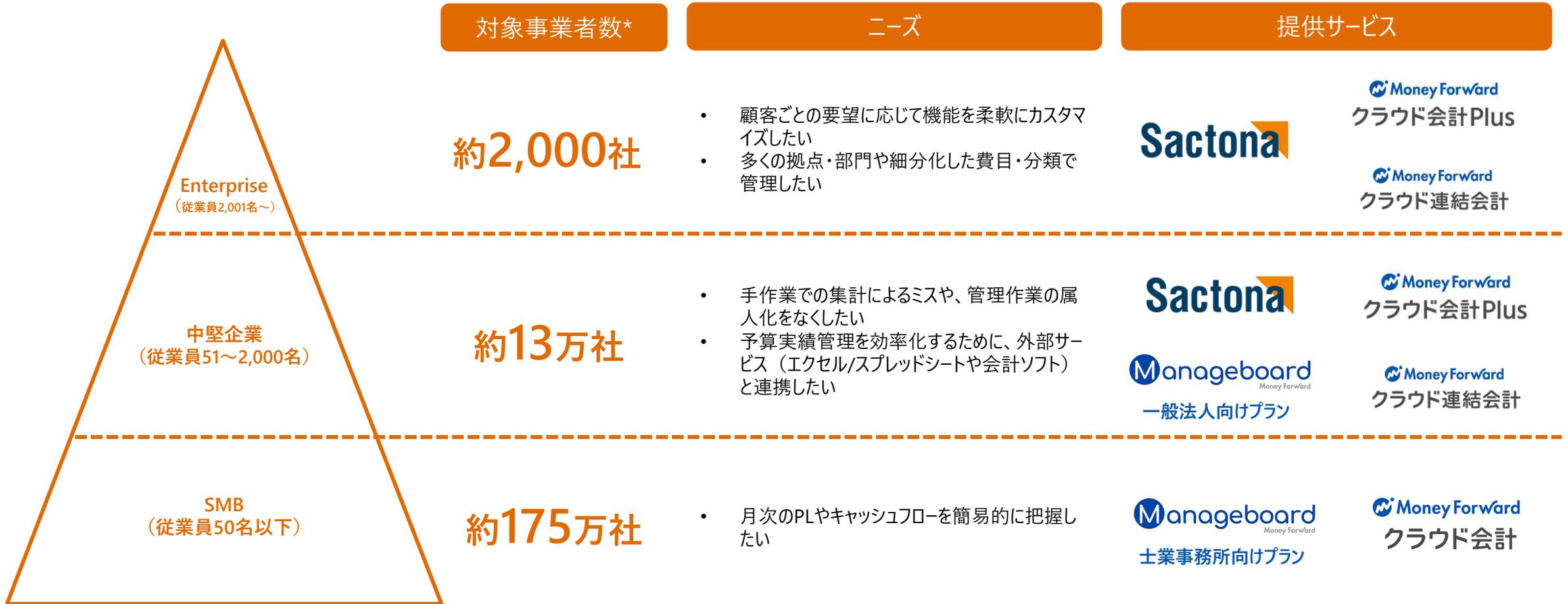


市場規模は
2022年から2027年で

約2倍

SMB～Enterprise企業まで、経営管理領域における幅広いニーズへの対応

SMB / 中堅企業向けには『Manageboard』、よりカスタマイズ性が求められるEnterprise企業向けには『Sactona』を提供することで幅広く顧客ニーズをカバー。また、グループ企業向けには『マネーフォワード クラウド連結会計』との併売により、経営管理領域の業務効率化と可視化を推進。



* 総務省2016年6月経済センサス活動調査、帝国データバンク『「決済事務の事務量等に関する実態調査」最終集計報告書』（2016年10月26日）をもとに当社作成。

マネーフォワード クラウドERPとの連携による経営管理の更なる効率化

実績集計

予算管理・予実比較

レポートニング・分析

会計データ

Money Forward
クラウド会計Plus

連結データ

Money Forward
クラウド連結会計

販売管理システム

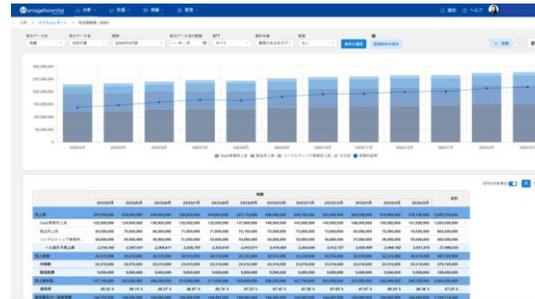
データ連携

Manageboard
Money Forward

Sactona

- 収益・財務管理
- プロジェクト収支管理
- 経費管理
- 人的資源管理
- 生産需要管理

予算/実績比較

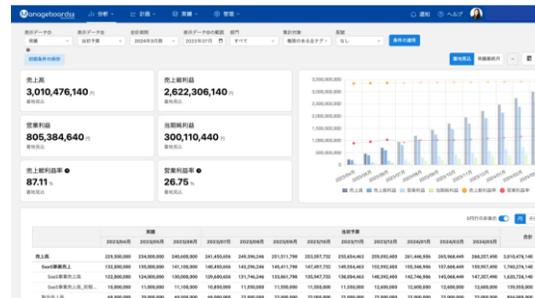


ドリルダウン分析

Personnel Cost Plan (Sales Dept. A)

項目	2023年4月	2023年5月	2023年6月	2023年7月	2023年8月	2023年9月	2023年10月	2023年11月	2023年12月
総予算	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000
総実績	18,000,000	18,000,000	18,000,000	18,000,000	18,000,000	11,000,000	11,000,000	11,000,000	11,000,000
差	15,000,000	15,000,000	15,000,000	15,000,000	15,000,000	-8,000,000	-8,000,000	-8,000,000	-8,000,000

業績シミュレーション



コメント機能

2023/9月 SaaS事業売上高

マーケティングチーム用アカウント

@すべてのメンバー
売上の上げられ要因について教えてください。

2024/04/24 13:15

@でメンションができます

送信

すべてのコメントを見る

アウトルックコンサルティング社
グループ会社化の概要

アウトLOOKコンサルティング社 概要

エクセルをベースとしつつ
顧客ごとのニーズに応じて
機能を柔軟にカスタマイズ可能な
経営管理システム

Sactona

2024/3期 売上高

16.7億円

売上高CAGR +14.9%
(2019/3期-2024/3期)

2024/3期 ARR 6.9億円

高い営業利益率と
健全な財務体質

営業利益率 **33.9%**

Net Cash **10.0億円**
(2024/3期)

顧客企業数

139社

(2024/3月末)

顧客企業の76%が上場企業
(含むグループ会社)

高い顧客満足度

解約率*1

4.0%以下/年

解約金額インパクト*2

年間 0.9%

(2024/3期)

会計・財務分野に精通した
ITコンサルタントによる
きめ細やかなコンサルティング

コンサルティング人員数

46名

(2024/3月末)

*1 解約率=解約企業数/期末顧客企業数

*2 解約金額インパクト=解約した会社のベースビジネス売上/ベースビジネス売上。ベースビジネスは製品ライセンス収入およびインフラサービス収入の合計値をさす。

Sactonaによる経営管理

■ Sactonaは企業の管理会計・経営管理のデータ・プラットフォーム・システム

■ 各種データの可視化を通じて経営判断に資する材料を提供

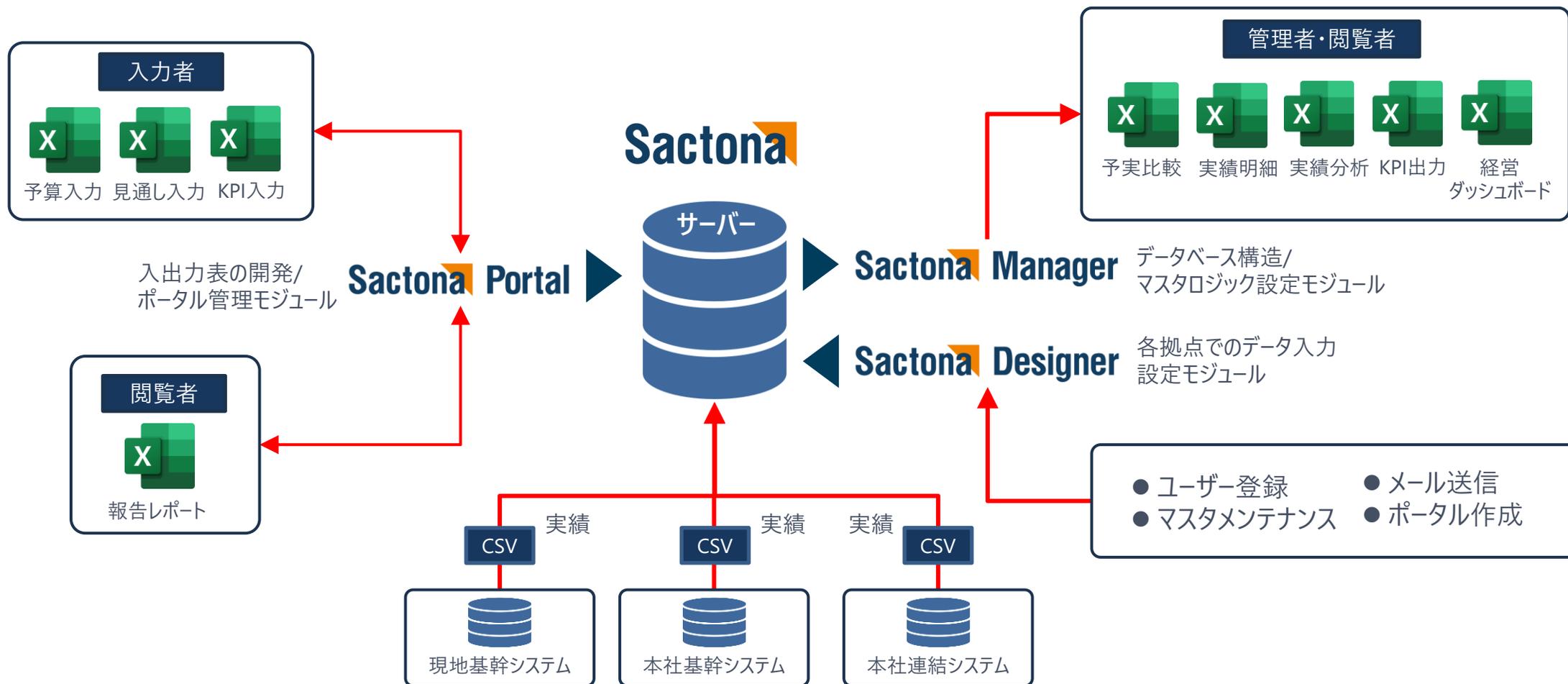
■ 適用領域は財務数値のみならず生産需給や人員、経費など広範囲の経営データ管理が可能



Sactonaインターフェイス

- データ入出力アプリケーションがExcelなので、使い慣れた作業環境の確保が可能
- ユーザーが入力したデータはデータベースと連携
- 使い慣れたExcelをそのまま活用できるため、低コストでの導入を実現
- リスク回避のために段階的な導入を求めるニーズにも対応

Sactonaプラットフォーム



Sactonaによる課題解決

【多くの企業が抱える課題】

社内の情報分散
(社内共有連絡のやり取りによる煩雑や漏れ)

煩雑な集計業務と頻発するミス
(手作業による転記ミス、数式を固定値に置き換え、バージョン管理ミス)

低い予測精度
(根拠無し、過去推移無視)

実態把握の遅れ
(集計結果・分析に至るまでに多大な時間)

業務の属人化
(属人によるブラックボックス化したファイル)



< 顧客企業における成果実例 >

経営管理部門の予算編成にかかる時間の削減

1,800時間/年削減
担当者3名→2名に

不振在庫の削減

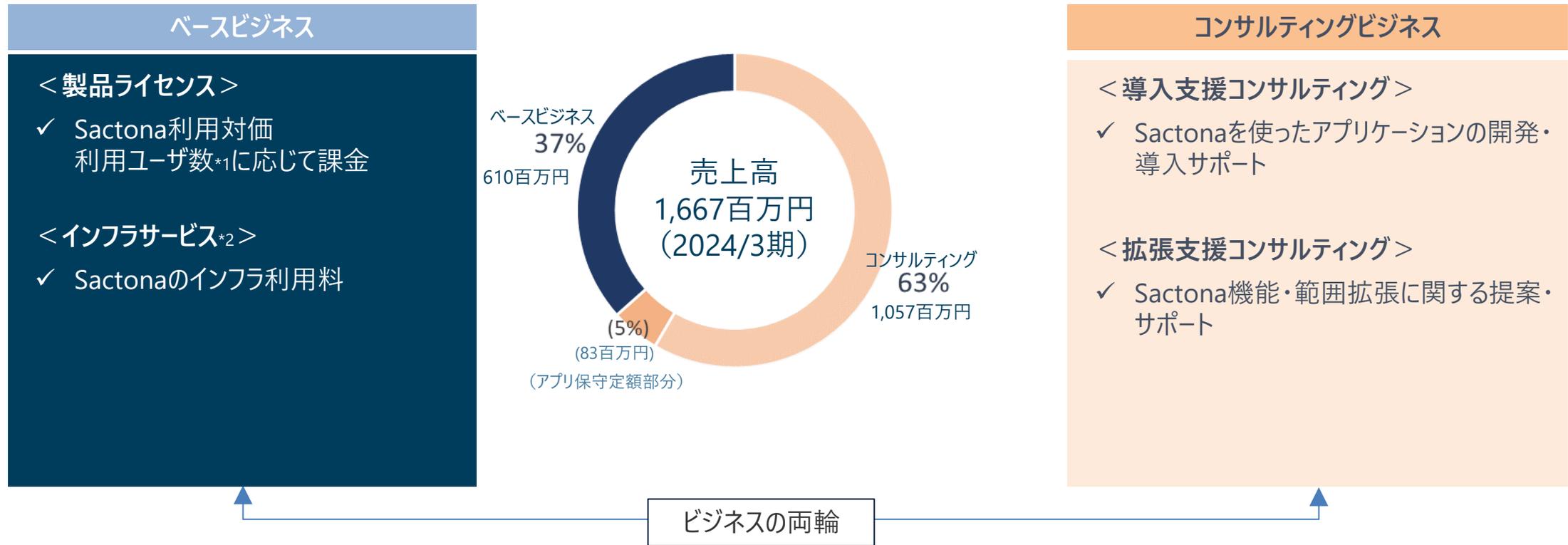
約20億円の不振在庫が
ほぼゼロに

正しい実態把握に基づく
意思決定の
スピードアップ

事業内容

- 経営管理システムSactonaの提供サービスによる単一セグメント
- Sactona導入に伴い、ライセンス収入等のベースビジネスを土台に、機能拡張を担うコンサルティングビジネスを展開

売上構成



*1：顧客に所属する個人、顧客から業務委託された個人、または顧客から業務委託された法人に所属する個人であって、ユーザIDを用いて「Sactona」を利用する人ならびに、「Sactona」から生成されたパッケージに対してデータ入力・更新を行う人数を指す

*2：Sactonaの利用のためのサーバー、データベース等の利用基盤をクラウドで提供するサービス

ビジネスモデルの比較

- ライセンス/インフラサービスのベースビジネスとコンサルティングビジネスの両輪構造。
SaaS型プラットフォームやコンサルティング会社とは一線を画すモデル
- Sactonaは自社プロダクトながら、インターフェイスは広く浸透している
Excelを活用し利便性を確保
- 同時に、機能・範囲拡張のコンサルティングも提供。その結果としての低い解約率は高い顧客満足度を示唆

ビジネスモデル比較

	一般的な コンサルティング会社	Outlook Consulting	一般的な SaaS型プラットフォーム
ビジネス構成	コンサルティング収入	ライセンス/インフラサービス収入 (自社プロダクト) コンサルティング収入	サブスクリプション収入 (一般的には コンサルティングをしない)
活動の重点	プロジェクト単位の遂行	導入～拡張へ持続性あるサービス提供	新規顧客獲得
インターフェイス	—	Excel	独自仕様
解約率	—	4%以下/年*1	4.75%/月*2

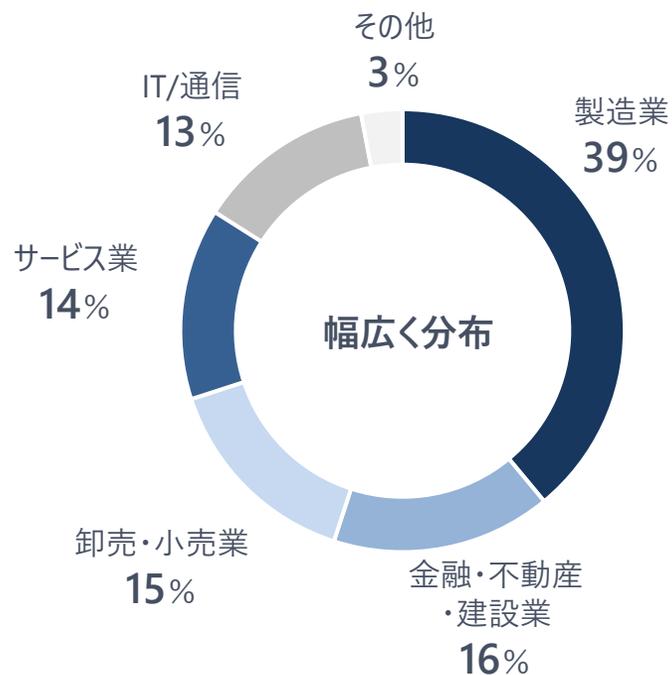
*1：解約企業数/期末顧客企業数（2024/3期）

*2：Recurly Research, "What is a good churn rate?"
<https://recurly.com/research/churn-rate-benchmarks/>

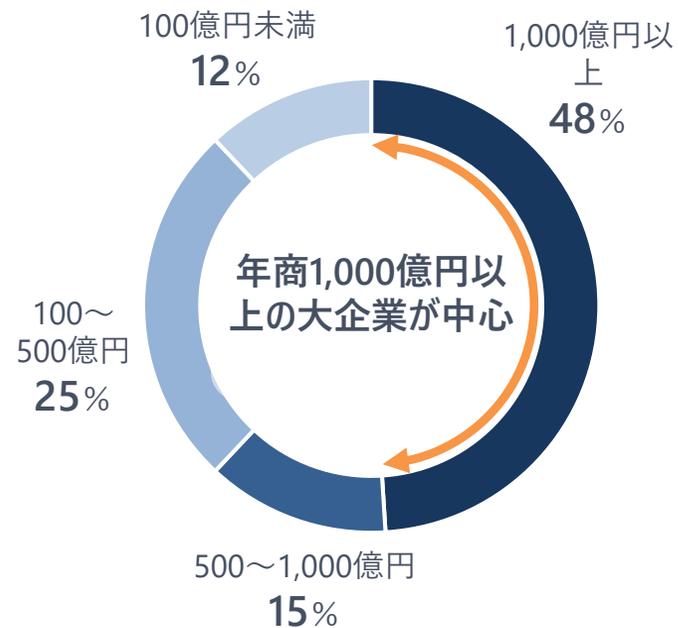
顧客企業の属性

- 顧客企業の業種は幅広く分布し、製造業が4割、非製造業が6割というウエイト。企業規模は「大企業」が中心
- 大企業は経営管理プラットフォームの活用ニーズが高く、大企業の「お眼鏡」に合うサービスの提供を実現

業種別内訳

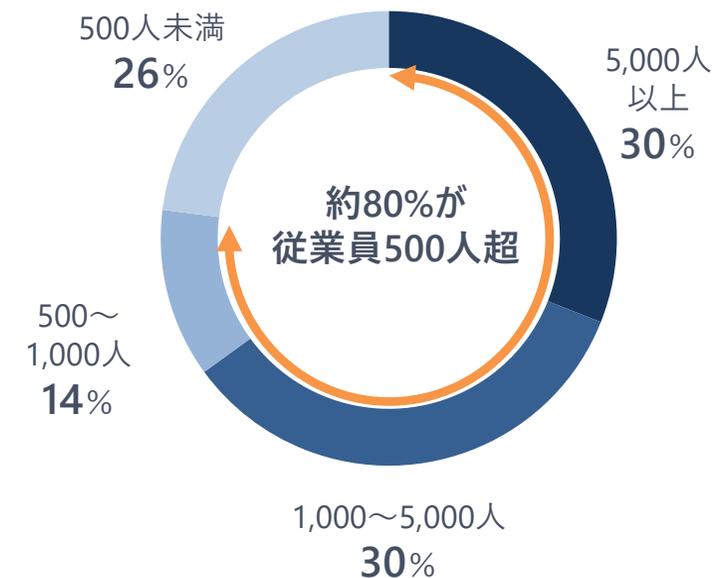


売上規模別内訳



顧客企業の76%が上場企業（含むグループ会社）

従業員規模別内訳



(注) いずれも期末顧客企業数基準

導入実績

Panasonic

NISSAN
MOTOR CORPORATION

FUJIFILM

LIXIL
Link to Good Living

SEKISUI

CASIO

KANEKA

日本曹達株式会社

JSW

RESONAC

Oriental motor

株式会社 **MORESCO**

Nitto 日昌株式会社
Innovation for Customers

RISO

Eat Well, Live Well.
Aj
AJINOMOTO
味の素冷凍食品株式会社

LAWSON STATION ローソン銀行
LAWSON BANK

MONEX GROUP
Monex Group, Inc.

LINE 証券

都市に豊かさと潤いを
三井不動産

Daiwa LifeNext

xymax
ザイマックス

J:COM

T-GAIA

Rakuten Mobile

TREND MICRO

TOEI ANIMATION
Since 1956

FUJI

ASKUL

BOOKOFF GROUP HOLDINGS

DINOS CORPORATION

HIBIYA KADAN

KONOIKE GROUP

Marubeni Logistics

UT

CAREERLINK
キャリアリンク株式会社

WILLTEC

SOLIZE

SANYO TRADING CO.,LTD.

MYSTAYS HOTEL MANAGEMENT CO.,LTD.

清和ビジネス

社会と共生する樹でありたい。
SociOak Group

SIGMAXYZ
CREATE A BEAUTIFUL TOMORROW TOGETHER

fureasu GROUP

三井物産ケミカル株式会社
Mitsui Bussan Chemicals Co., Ltd.

GLOBERIDE

DOLBIX CONSULTING Inc.

戸田建設

LTS

ナレッジラボ社
100%グループ会社化の概要

ナレッジラボ社 概要

経営判断に必要なデータを
収集・分析・予測して
経営を可視化する
業績・予算管理クラウド

Manageboard

売上高CAGR*1

+82.0%

2023/11期 売上高
7.1億円

2024年10月末 ARR*2

5.5億円

直近YoY ARR成長率

+49.3%

2024年10月末時点
課金顧客数

574社

2024年10月末時点
ARR / 課金顧客数
(ARPA*3)

96.9万円

業務デザインコンサルティング
累計支援社数

500社以上

複数プロダクトの導入や
複雑なSaaS化プロジェクトを業務プロセスの
設計から運用まで横断的に支援し、
最適なバックオフィスのSaaS化を実現

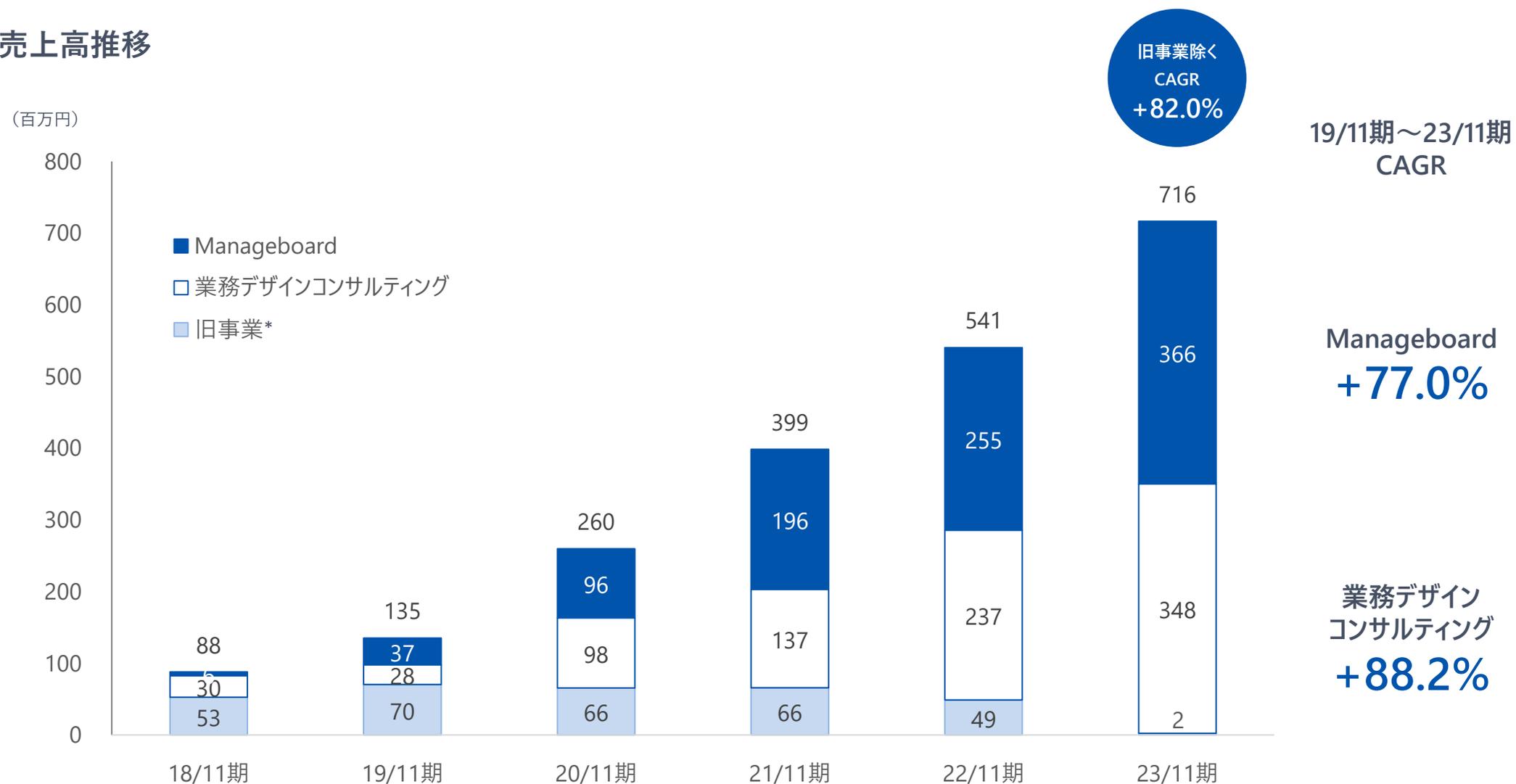
*1 2019/11期-2023/11期、次頁記載の旧事業（事業再生コンサルティング事業。23/11期以降は事業終了）を除く売上高に基づくCAGR

*2 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。月間経常収益（Monthly Recurring Revenue）。MRR：対象月の月末時点におけるストック収入合計額

*3 ARPA：課金顧客あたり売上高（Average Revenue per Account）

2018年のグループジョイン以来、成長を継続

ナレッジラボ売上高推移



*事業再生コンサルティング事業。24/11期以降は事業終了

事業領域

テクノロジー×コンサルティングによって成長する企業様に経営管理の仕組みを提供し
経営イノベーションを実現するサービスを展開。

Technology

管理会計プラットフォーム



社内に散らばるデータを集計・分析・管理する
SaaS型のクラウド管理会計システム

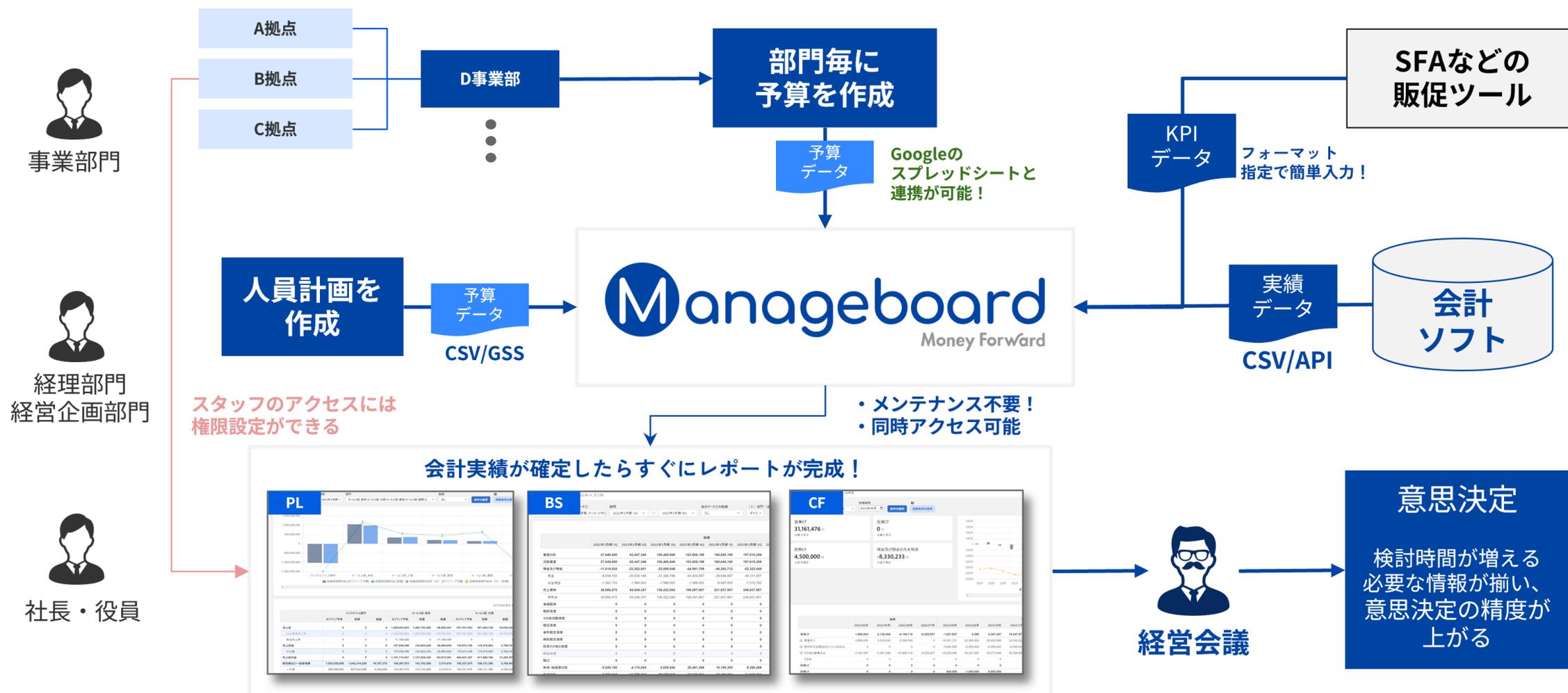
Consulting

業務デザインコンサルティング

テクノロジー×コンサルティングで
経営の解像度を高める仕組みを提供

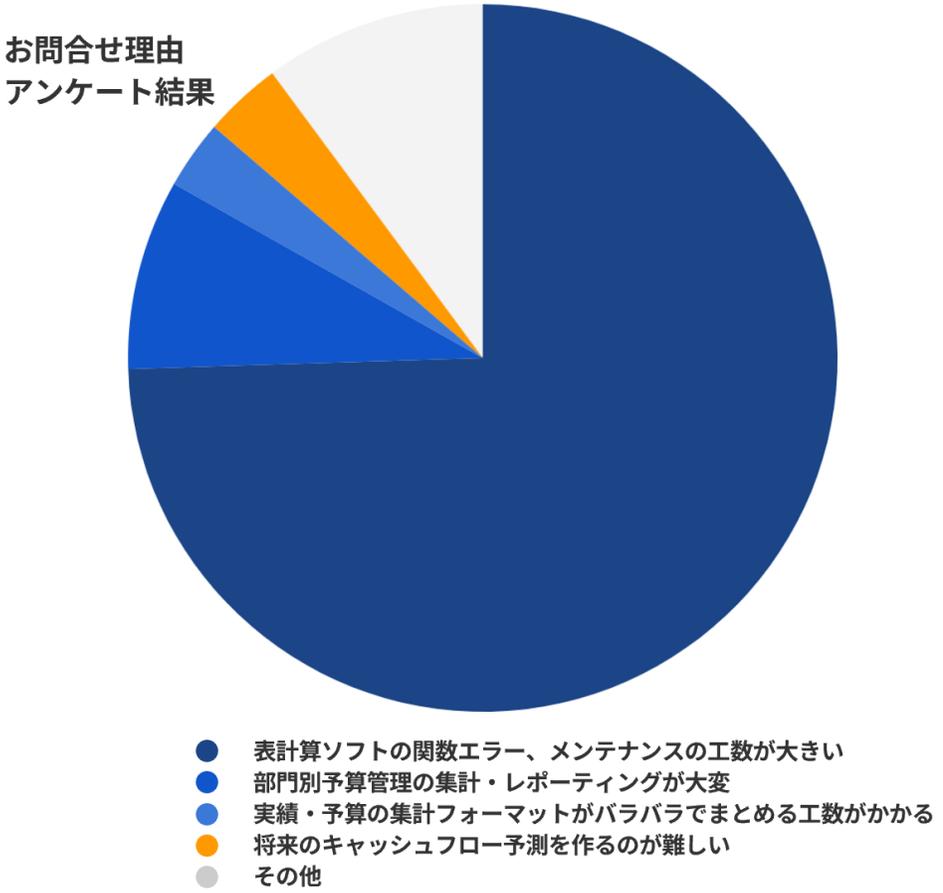
全体図

予算策定からレポート作成までの業務を効率化をして精度の高い分析と意思決定をサポート。



Manageboardが解決する課題

お客様の**90%**以上がエクセルに課題があり、すぐに見たい数字にたどり着けていない。



※Manageboardにお問合せいただいたお客様の中で、「自社の課題」に回答いただいたアンケートを元に作成しています。
集計期間：2022年12月1日~2023年11月30日

Manageboardが解決する課題

財務

事業進捗を追いつらい

経営データが部門ごとに分断されていて、全体の事業進捗の解像度が低くなる

データ収集が大変

部署ごとに様々な種類のファイルを使用しているため、毎回データの集計がとても大変



スピーディな意思決定ができない

事業進捗や先の見通しが見えにくいいため、スピーディーで正確な意思決定がしにくい

財務とKPIの数値が繋がらない

事業上のKPIと財務が繋がっておらず、合わせるのにいつも多くの時間がかかる

事業



Manageboardの機能紹介

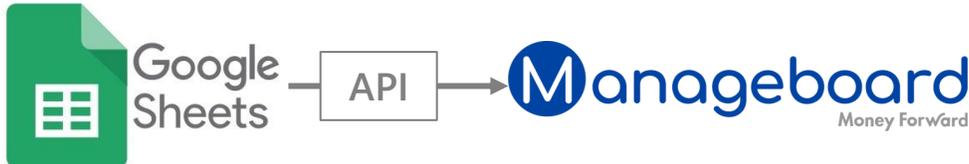
会計ソフトの連携

- マネーフォワードクラウドを含む主要なクラウド会計ソフトとはAPI連携が可能です。
- オンプレミス会計とはCSVにて会計データの取得ができます。



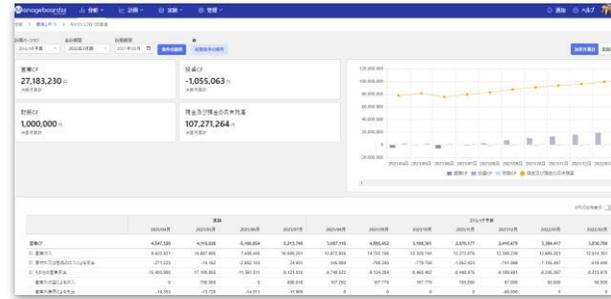
スプレッドシート連携

- Google社が提供するスプレッドシートとデータ連携が可能です。
- 予算入力や、KPIデータの取込を効率的にインポートすることができます。



財務三表の連動

- PL・BS・CFを連動させた計画策定が可能。
- レポートでは各勘定科目を掛け合わせた経営指標を、柔軟に設定いただくことができます。



部門の階層設定

- 会計ソフトから部門情報を読み込み、親部門や事業部門の階層設定が可能。
- 組織編成が発生しても、簡単に部門の付け替えができます。



Manageboardの機能紹介

入力アシスト機能

- 前年実績や前年の季節性を加味した予算数値をワンクリックで自動的に入力することができます。



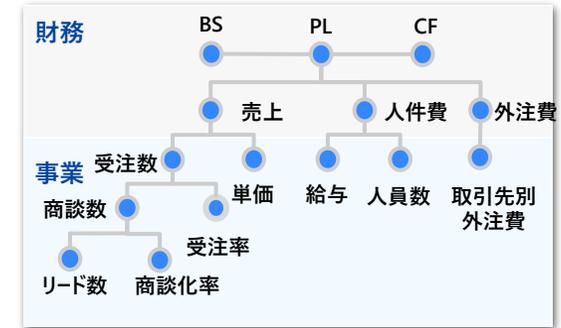
カスタムレポート

- 財務指標からKPI指標まで自社の帳票を限りなく再現することができます。
- レポートも複数パターン保存可能で、場面に沿ったテンプレを保持できます。



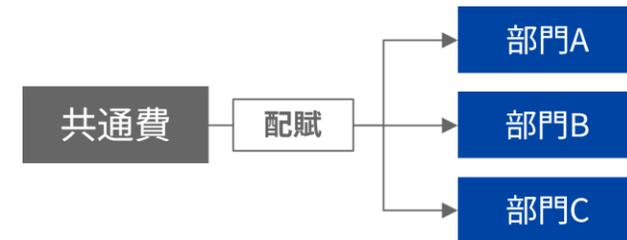
KPIツリーの作成

- 非財務項目を設定して、売上や経費をドリルダウンして予実管理をすることができます。



共通費の配賦

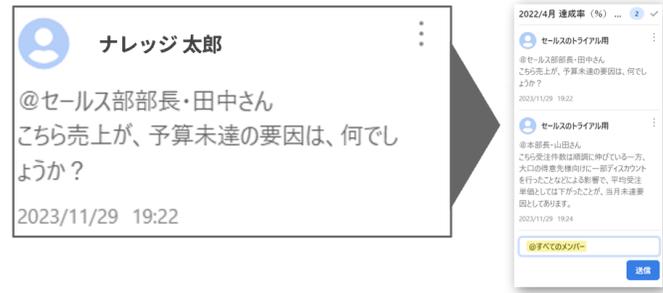
- 売上高比・人数比など複数の配賦ロジックを作成できます。
- 人件費や光熱費などの間接部門の経費の割振りなどが簡単にできます。



Manageboardの機能紹介

レポートへのコメント機能

- レポート上にコメントを残すことで、メールやチャットツールを活用せずに効率的にコミュニケーションをすることができます。



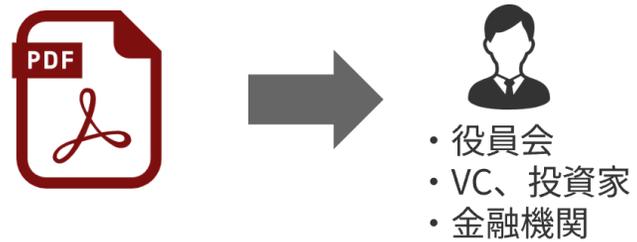
総勘定元帳へのドリルダウン

- 実績データをクリックすると総勘定元帳を見ることができます。
- 取引の内訳を会計ソフトに戻ることなく差異分析ができます。

取引日	タグ	相手勘定科目	相手タグ	借方金額	貸方金額	残高	摘要
繰越金額							
						0	
2022-04-01	管理部	普通預金	-	43,200		43,200	ウォーターサーバー代 ※軽減8%
2023-04-01	管理部	普通預金	-	16,500		59,700	文具
2023-04-01	管理部	普通預金	-	55,000		114,700	契約書用紙
2023-04-01	管理部	普通預金	-	10,800		125,500	お茶菓子 ※軽減8%
2023-04-01	管理部	普通預金	-	77,000		202,500	段ボール
2023-04-01	管理部	普通預金	-	108,000		310,500	梱包材

報告書の作成

- 作成した各レポートをPDFでダウンロードすることが可能なため、役員会や金融機関への提出用ファイルを簡単に作成できます。



細かな権限設定

- 操作、部門閲覧、勘定科目閲覧それぞれを個別にカスタマイズし、制限をかけることができます。



導入実績

ITサービス

IRIS BuzzFeed

PRTable Lancers

LAETOLI



CUEBic

LEADING MARK

NEOS

Live2D

TACT

製造・製薬



山科機器株式会社



コスメディ製薬株式会社

医療福祉

NILPA AIAI CHILD CARE 株式会社

self-A 共和メディカル株式会社

飲食

KAMEYA



FLOVER DINING



Food-Service Cosmo

OPカンパニー

黒亭 KOKUTEI

TOKYO COLD CHAIN

つなぐ株式会社

拠点・店舗

Nobitel 時之栖 TOKINOSUMIKA GROUP クローバーホールディングス



CENTRAL PARK



JOCA 公益社団法人 青年海外協力協会 Japan Overseas Cooperative Association

HR

Hajimari DELTA Holdings 株式会社

サービス・小売

Sun.Feste

極東電視台 The Far Eastern TV Entertainment

Ene One

Real Style

FITS

JFDA JAPAN FLYING DISC ASSOCIATION

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。