

2021年11月期  
通期決算説明資料

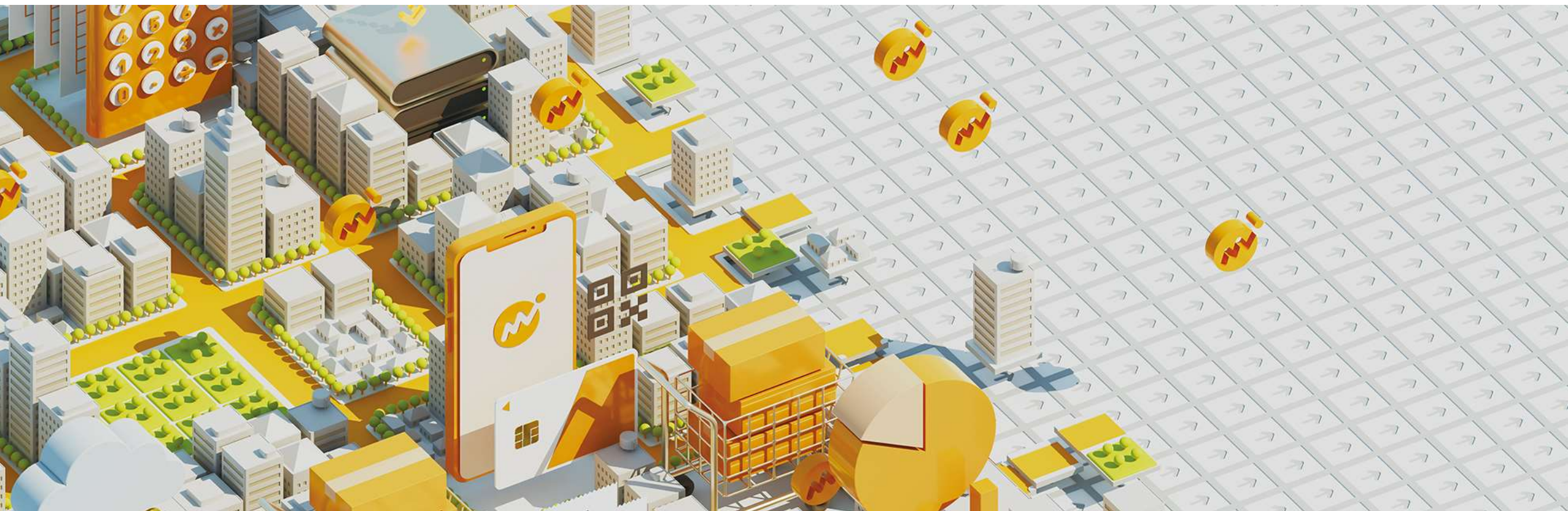


2022年1月14日

Ⅰ ミッション・ビジョンの実現に向けた取り組み	P.2
Ⅰ 2021年11月期 通期ハイライト	P.8
Ⅰ 2021年11月期 第4四半期 各ドメインの業績	P.19
Ⅰ 成長戦略	P.31
Ⅰ その他の戦略的な取り組み	P.64
Ⅰ 2022年11月期以降の業績見通し	P.72
Ⅰ Appendix	P.79

Our Initiatives to Realize Mission & Vision

## ミッション・ビジョンの実現に向けた取り組み





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

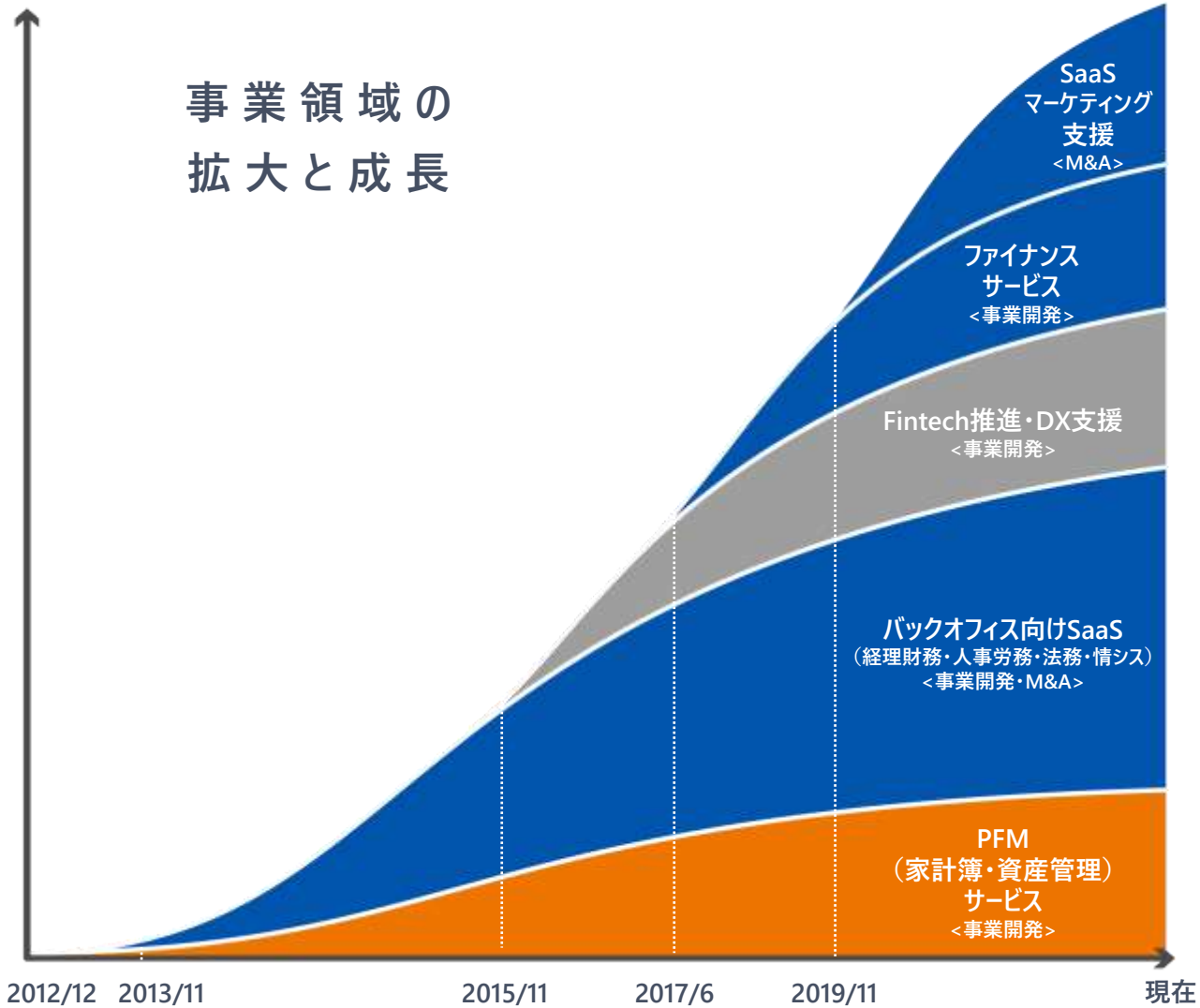


### 3つの重点テーマを支える土台

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



 	 New(事業開発) 
 	New(JV)  
 New(事業開発) 	
 New(事業開発) 	 New(グループジョイン) 
 New*1(事業開発)  	

\* 「New」は2021年11月期において、開始もしくは開始予定を発表した取り組み。  
 \*1 『マネーフォワード 固定費の見直し』においては、保険の見直しサービスを2021年7月に提供開始。

## 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



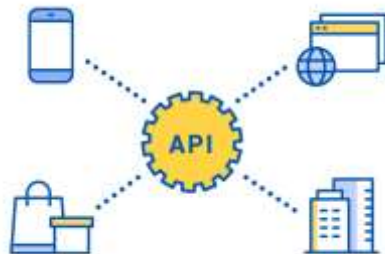
コロナ禍における  
リモートワークの増加



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



\*1 連携できる金融関連サービス。自社調べ、2021年12月末現在。



---

Financial Performance in  
FY11/21

## 2021年11月期 通期ハイライト



## 2021年11月期 通期ハイライト

上場来5期連続して  
売上高、営業利益、EBITDA<sup>\*1</sup>の  
いずれも  
**期初見通し内で  
着地を達成**

通期連結売上高

前年同期比+38%

**156.3億円**

SaaS ARR<sup>\*2</sup>

前年同期比+33%

**112.3億円**

Businessドメインの法人向けARRが前年同期比  
+37%と成長を牽引。

EBITDA<sup>\*3</sup>

**4.3億円**

広告宣伝費除きのEBITDAは31.3億円。

売上総利益 108.2億円

前年同期比

**+42%**

国内シェアNo.1<sup>\*4</sup>の  
社内向けAIチャットボット  
を提供する  
**HiTTO社が  
グループジョイン**

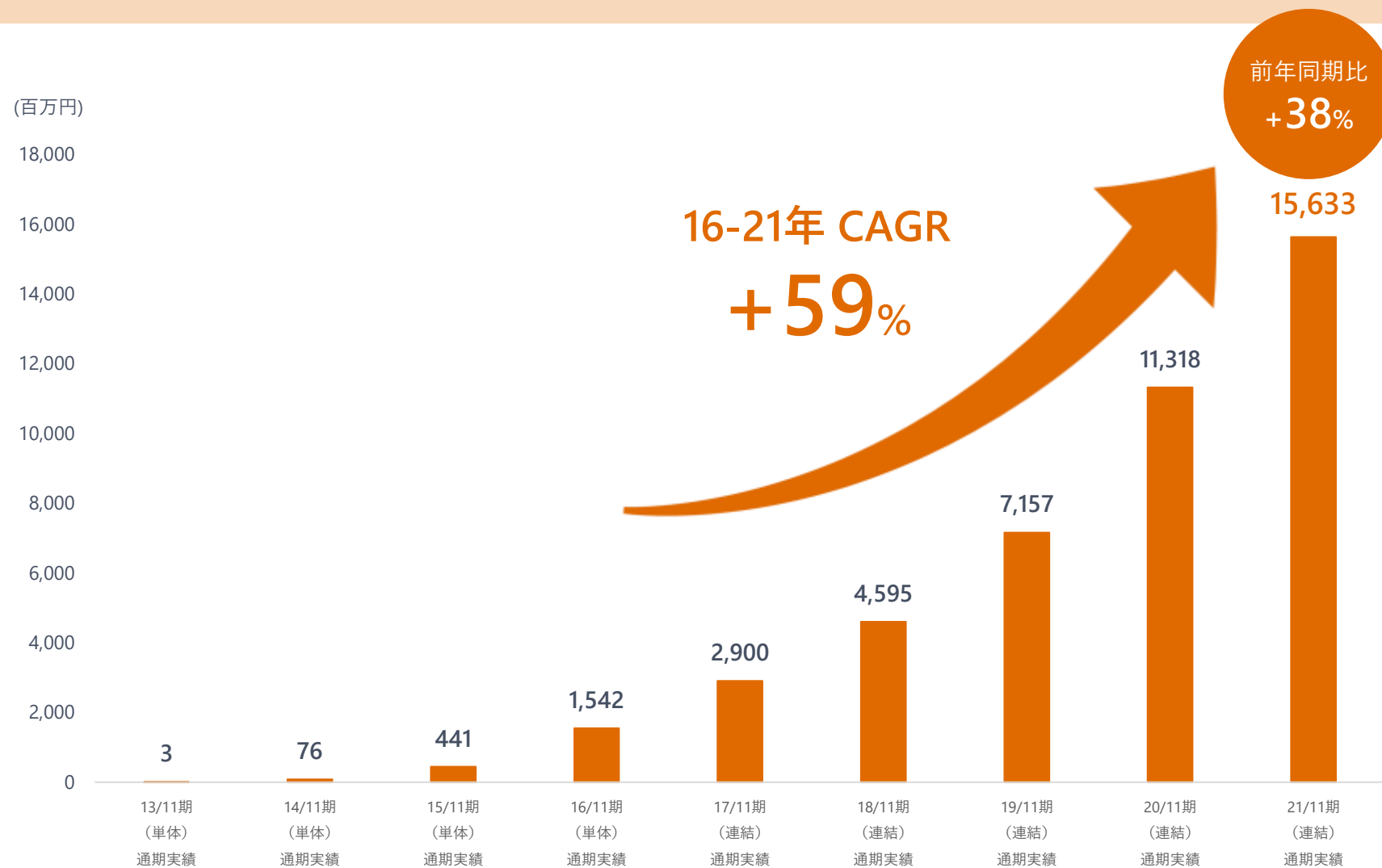
\*1 経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益、1株当たり当期純利益については、期中に実施した公募増資の影響により期初見通し外の着地（2021年11月30日の適時開示にて公表済み）

\*2 SaaS ARRはHomeドメイン、Businessドメイン、Xドメイン、Finance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。今回からFinanceドメインの『マネーフォワード ケッサイ』で計上するストック収益を追加。SaaS ARRの定義はP92を参照。

\*3 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。

\*4 株式会社テクノ・システム・リサーチ、調査研究レポート『業務自動化ツール市場マーケティング分析』（2019年5月）における、2018年、社内向け用途のAIチャットボットに占めるシェア（売上金額ベース）。

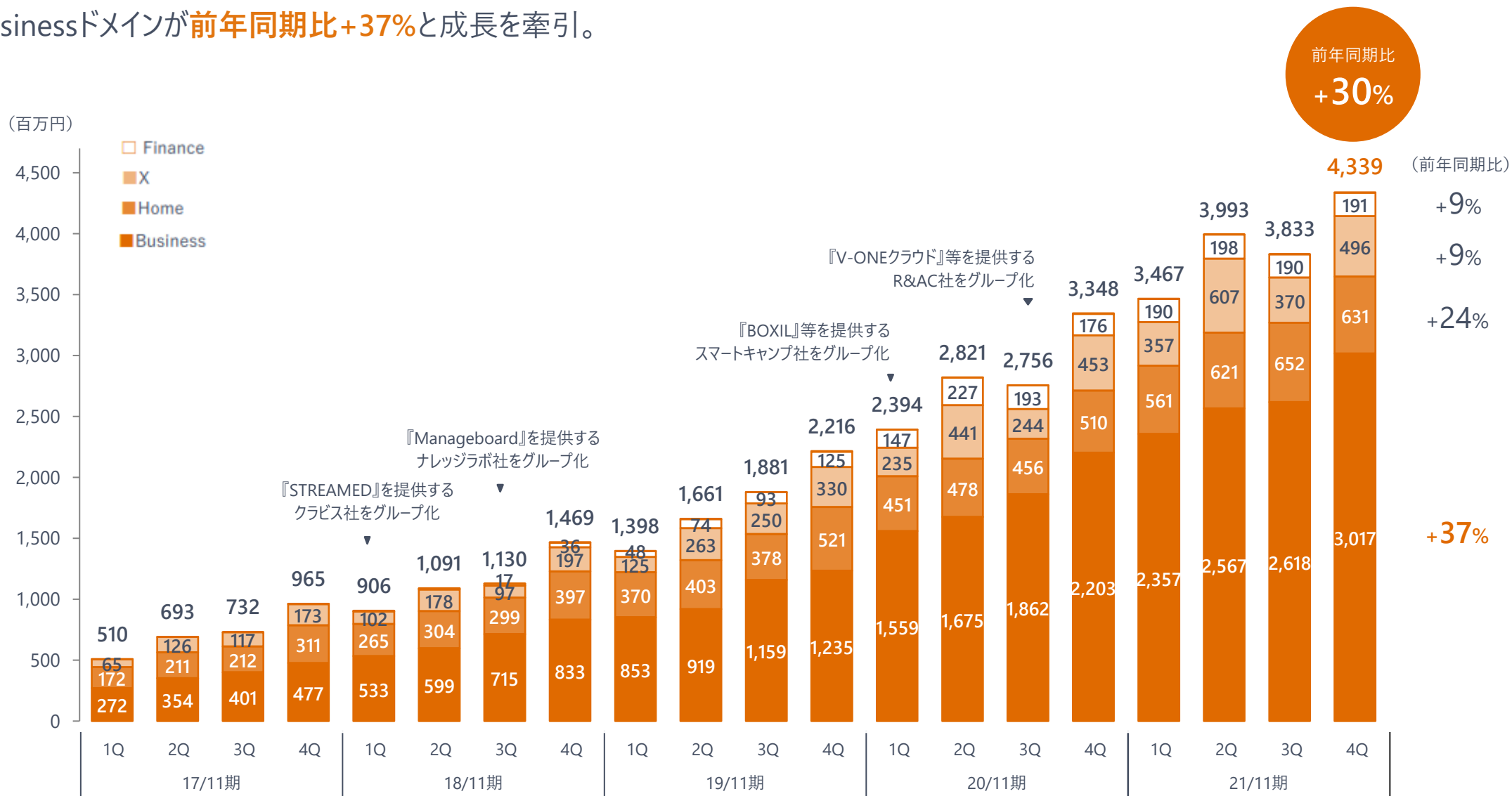
## 売上高推移



\* 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。

## 4Q連結売上高は前年同期比+30%と高成長を継続

Businessドメインが前年同期比+37%と成長を牽引。



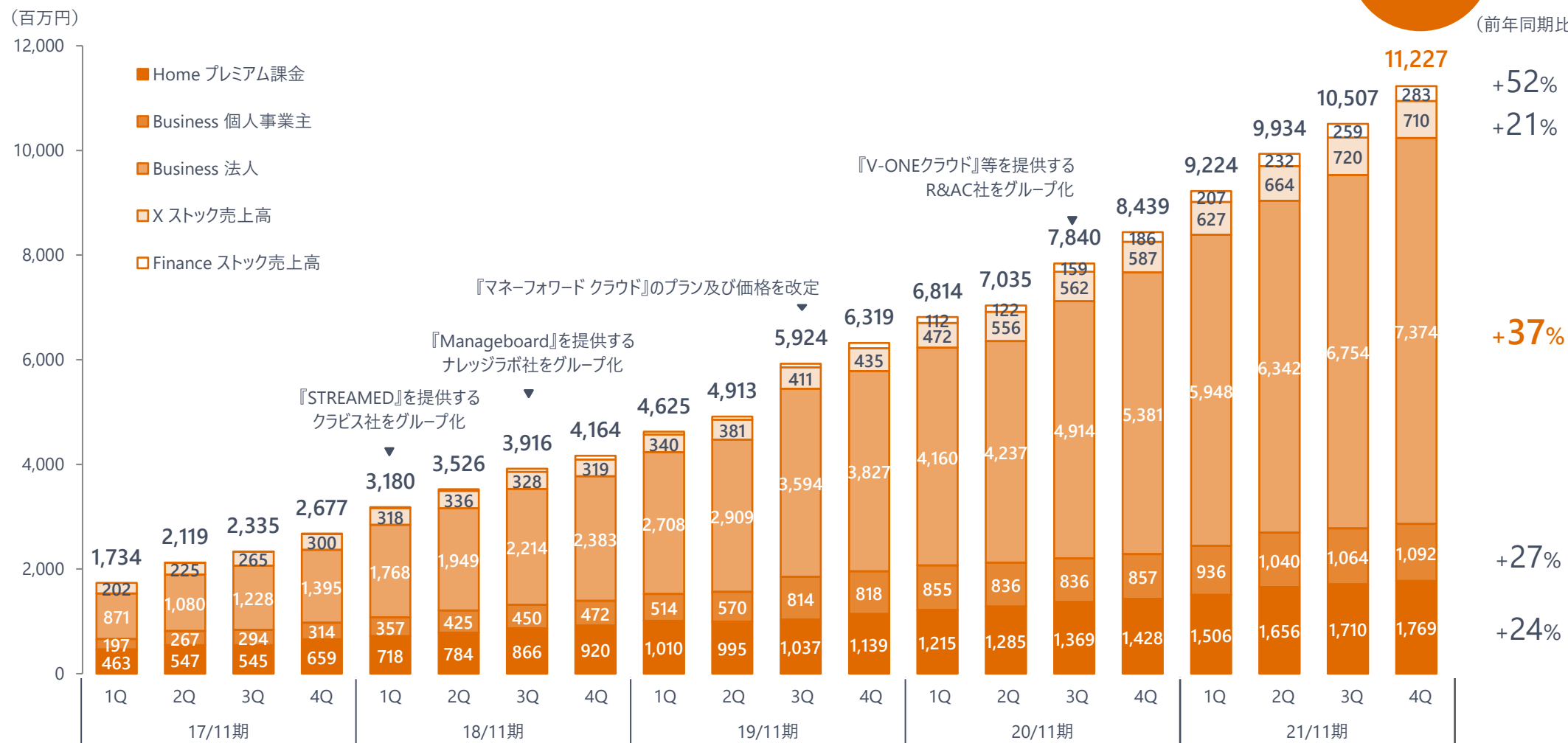
\* 「その他」売上高のグラフ内での表記を省略しているため、各ドメインの売上高の合計値は全体の売上高と必ずしも一致しない。

## SaaS ARR\*1は112億円を突破

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%**。  
マネーフォワードケッサイにおけるストック型売上（請求・決済代行事業）を新たに追加。

前年同期比  
**+33%**

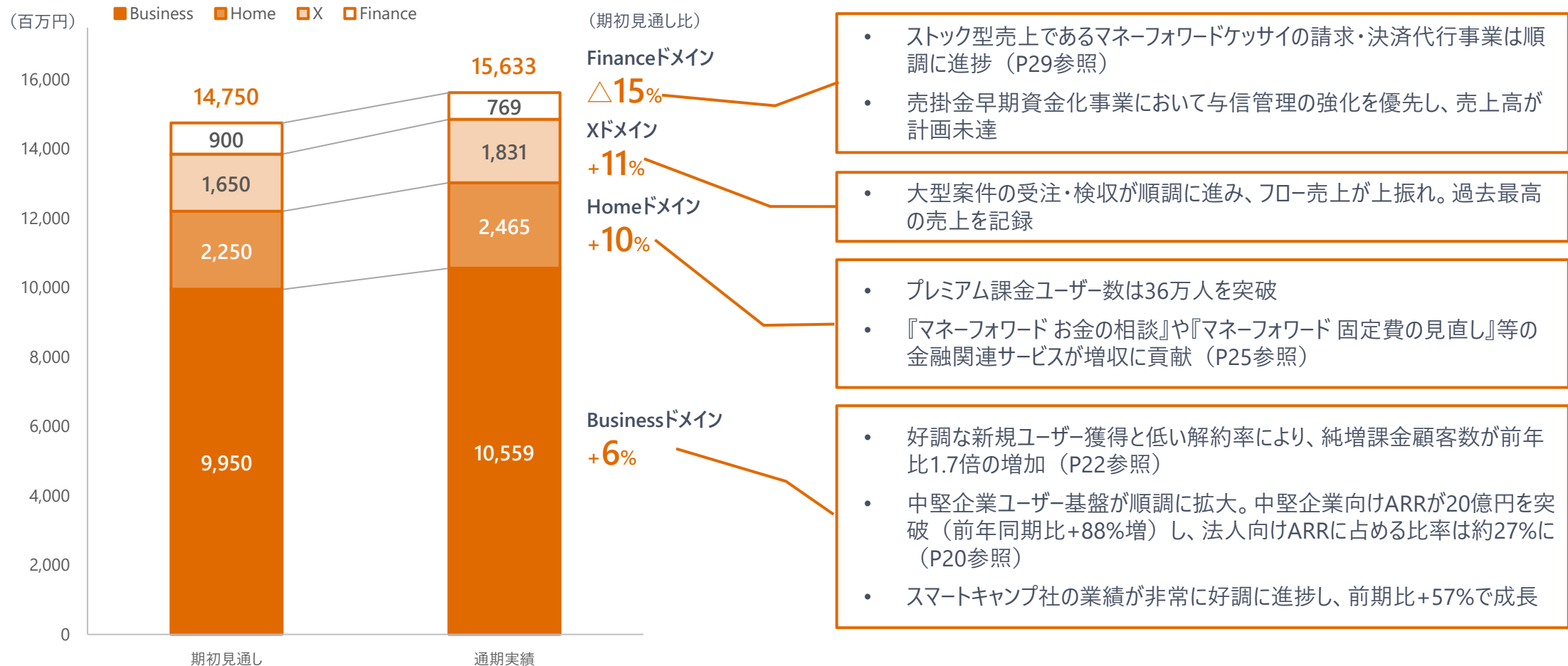
(前年同期比)



\*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。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。ARR、MRR等の定義はP92を参照。

## 連結売上高 期初見通し比較

連結売上高は、期初見通し（147.5億円～157.5億円）の上限寄りで着地。  
3つのドメインで見通しを達成。

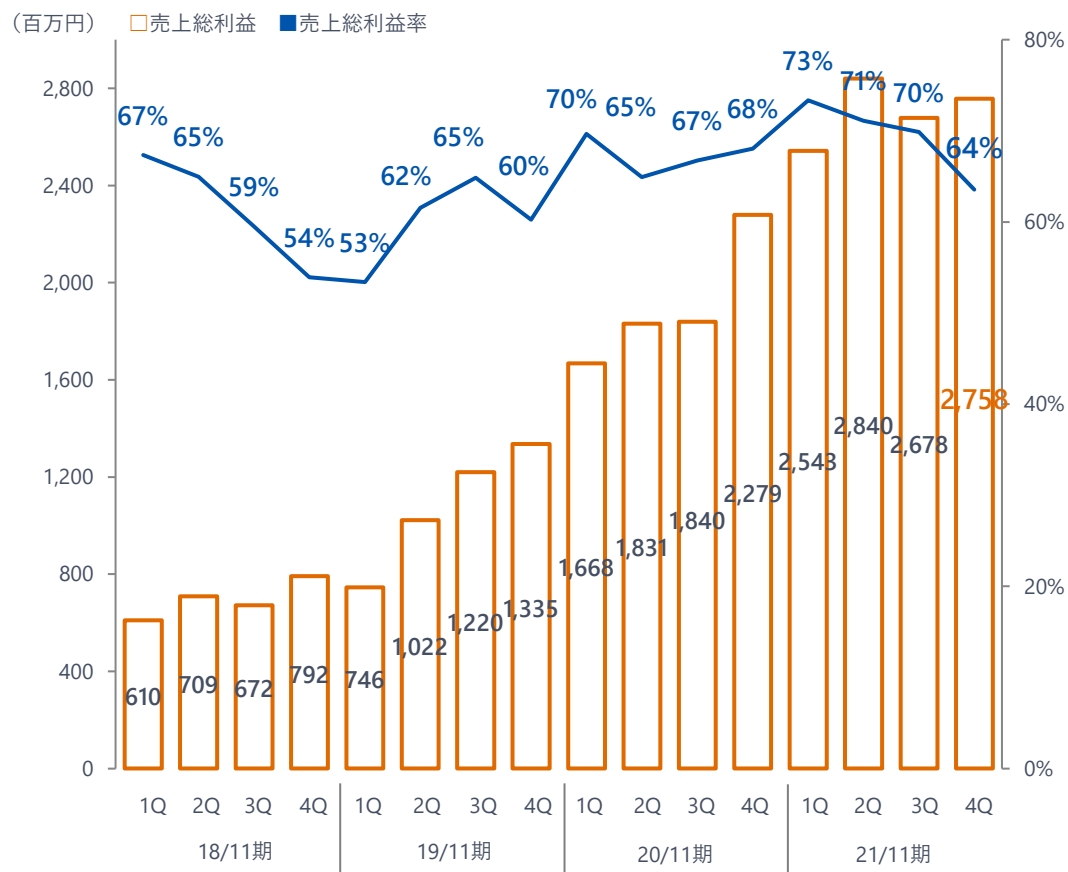


\* 期初見通し比は、2021年1月14日に公表した売上高見通し下限14,750百万円を前提とした内訳。「その他」売上高は省略。

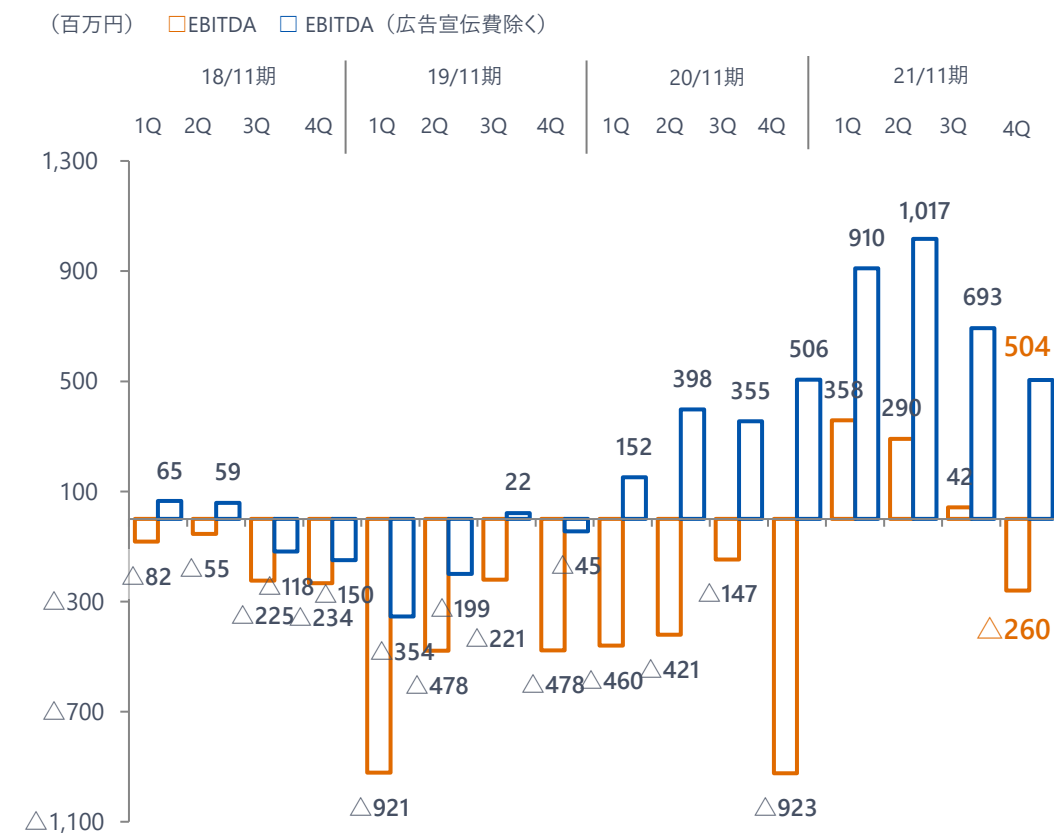
## 売上総利益 / EBITDA（四半期推移）

一時的なコスト増加要因\*1により、売上総利益率は64%。（一時的要因調整後は67%）  
 広告宣伝費除きのEBITDA / EBITDAはそれぞれ約5.0億円、約△2.6億円。

### 売上総利益



### EBITDA\*2

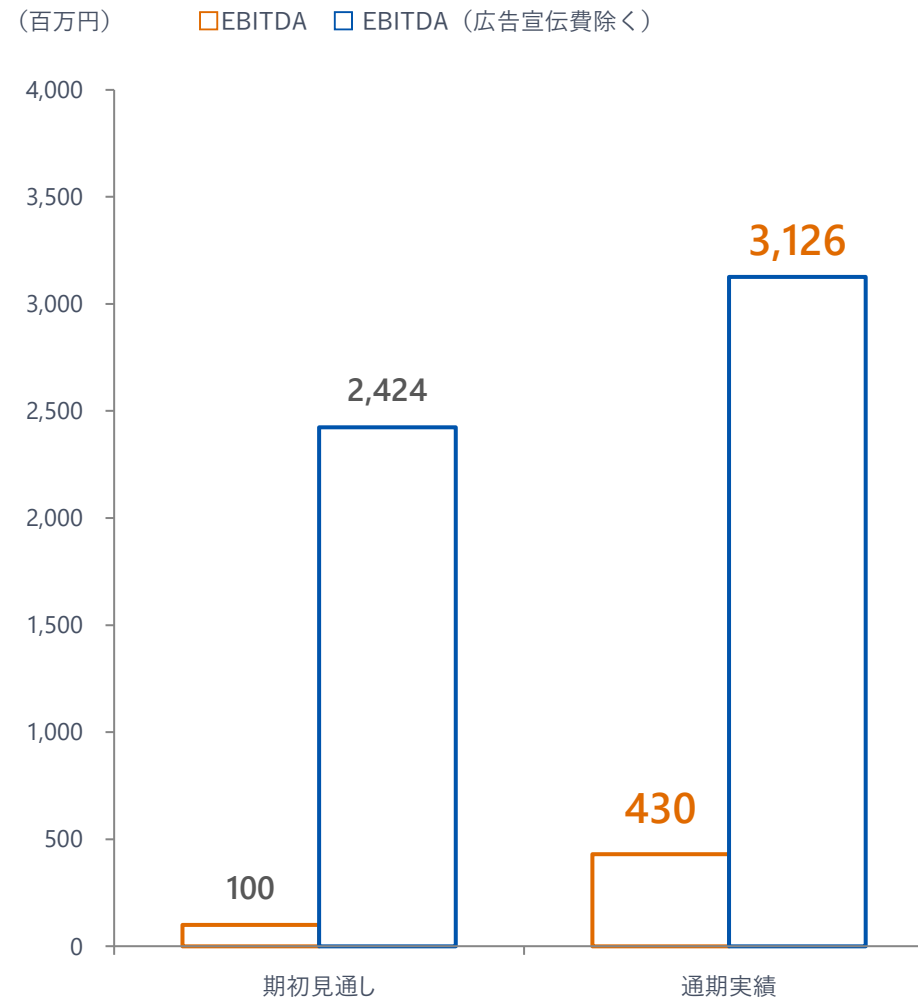


\*1 IT導入補助金に関わる手数料、ADXLにおける広告媒体の仕入原価等を含む。

\*2 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。

## 連結EBITDA 期初見通し比較

EBITDAは、期初見通しレンジ（1.0億円～5.0億円）内の4.3億円の黒字で着地。広告宣伝費を除くEBITDAは31.3億円。



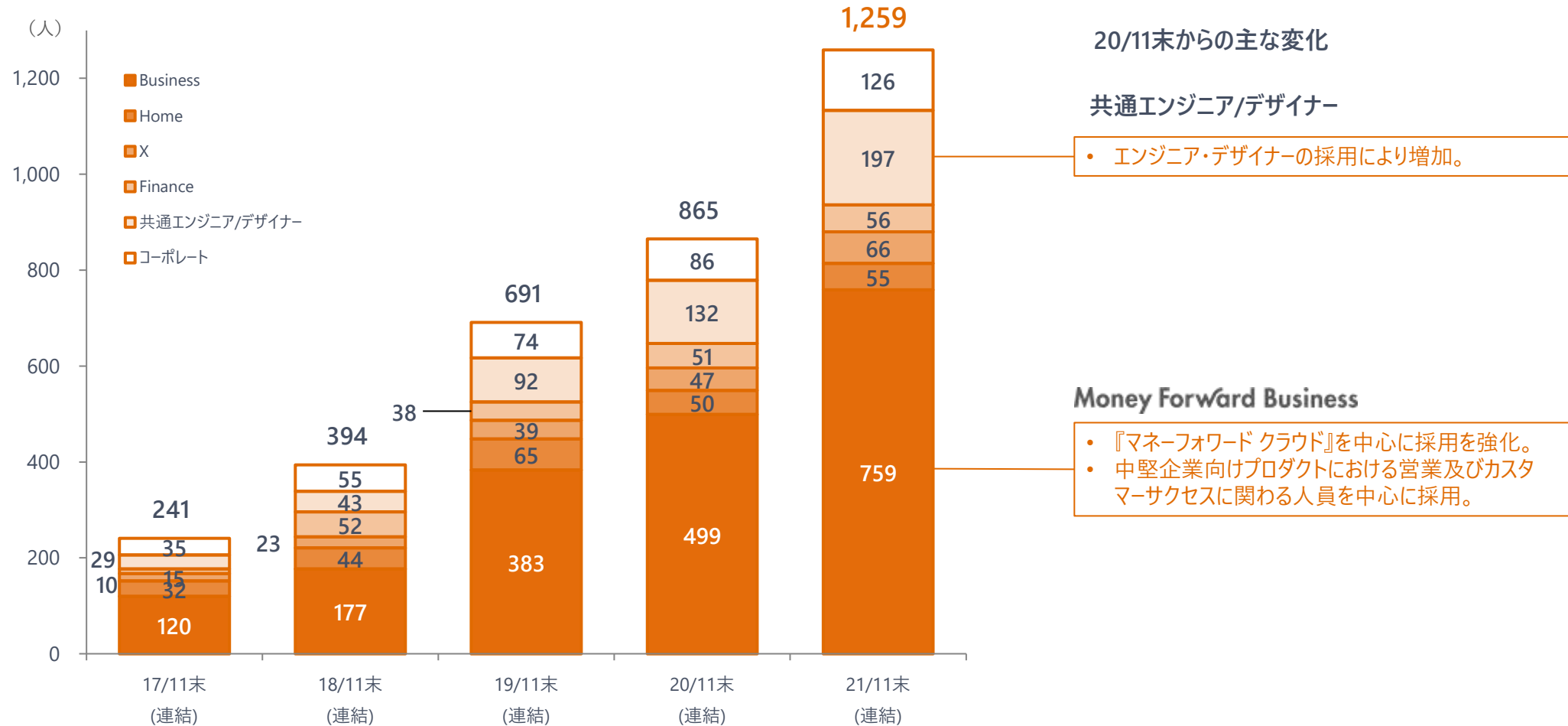
\* 期初見通しのEBITDA及び広告宣伝費を除くEBITDAは期初見通しの下限を前提とした数値。

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



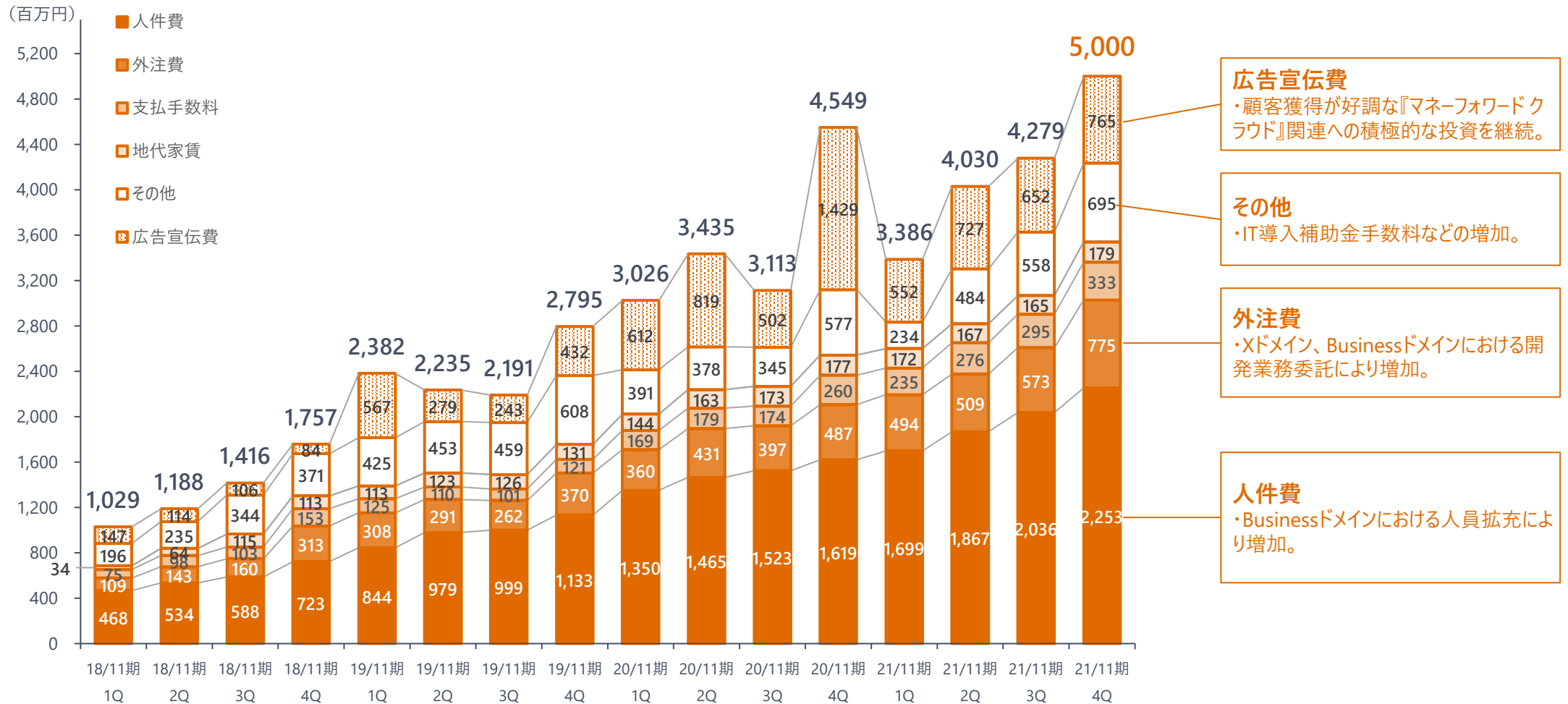
## 従業員数の推移

エンジニア・デザイナーの採用、Businessドメインにおける中堅企業向けの営業人員の採用が着実に進捗し、第4四半期において158名増加。



## 費用内訳（売上原価・販売費及び一般管理費）

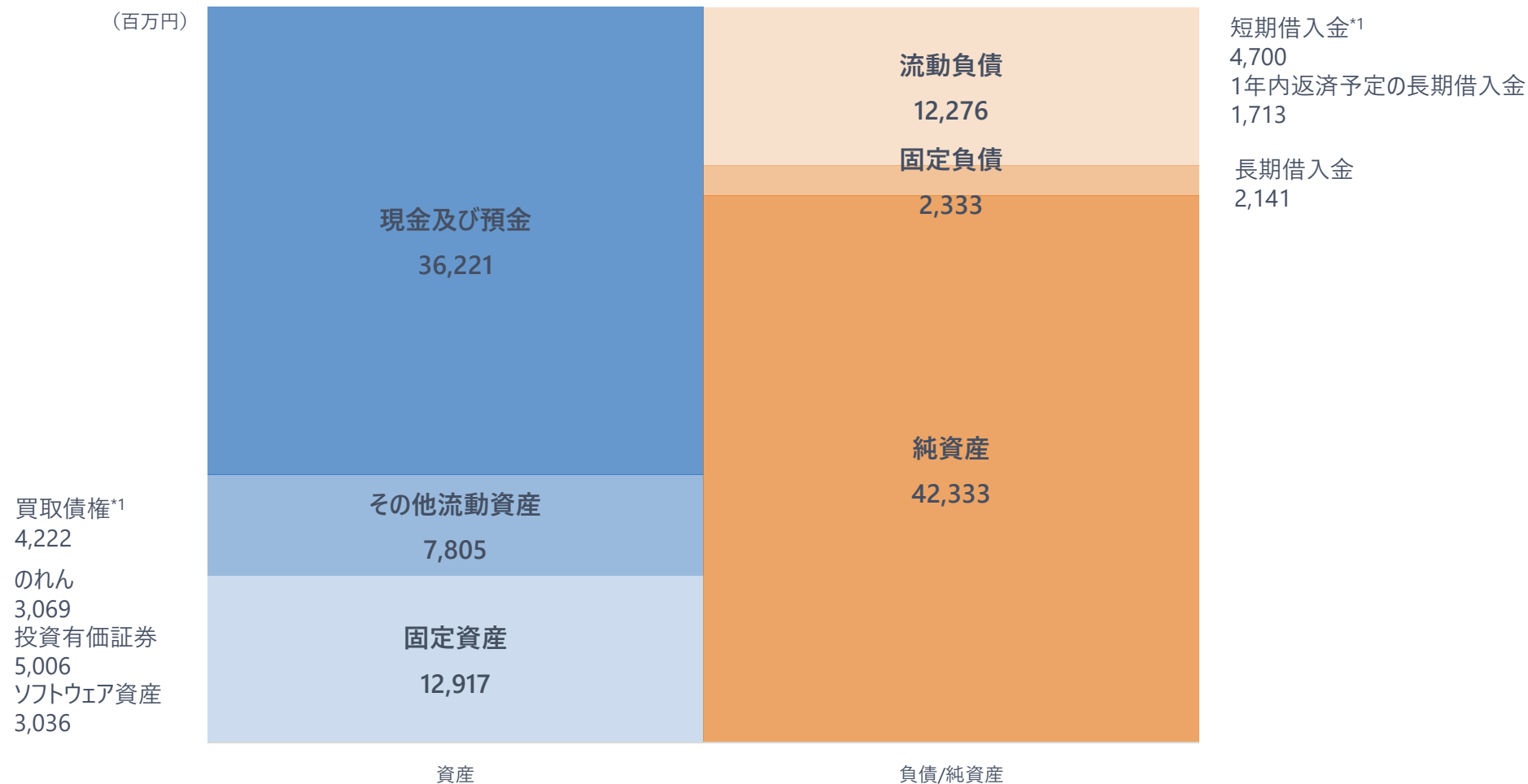
Businessドメインへの積極的な成長投資（広告宣伝費 / 人件費）を継続。



\* 「その他費用」は、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。

## バランスシートの状況

2021年8月の公募増資を通じた315億円の資金調達により、約360億円の現金及び預金を保持。公募増資時に公表した資金使途（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）に基づく積極的な成長投資を今期より実行。

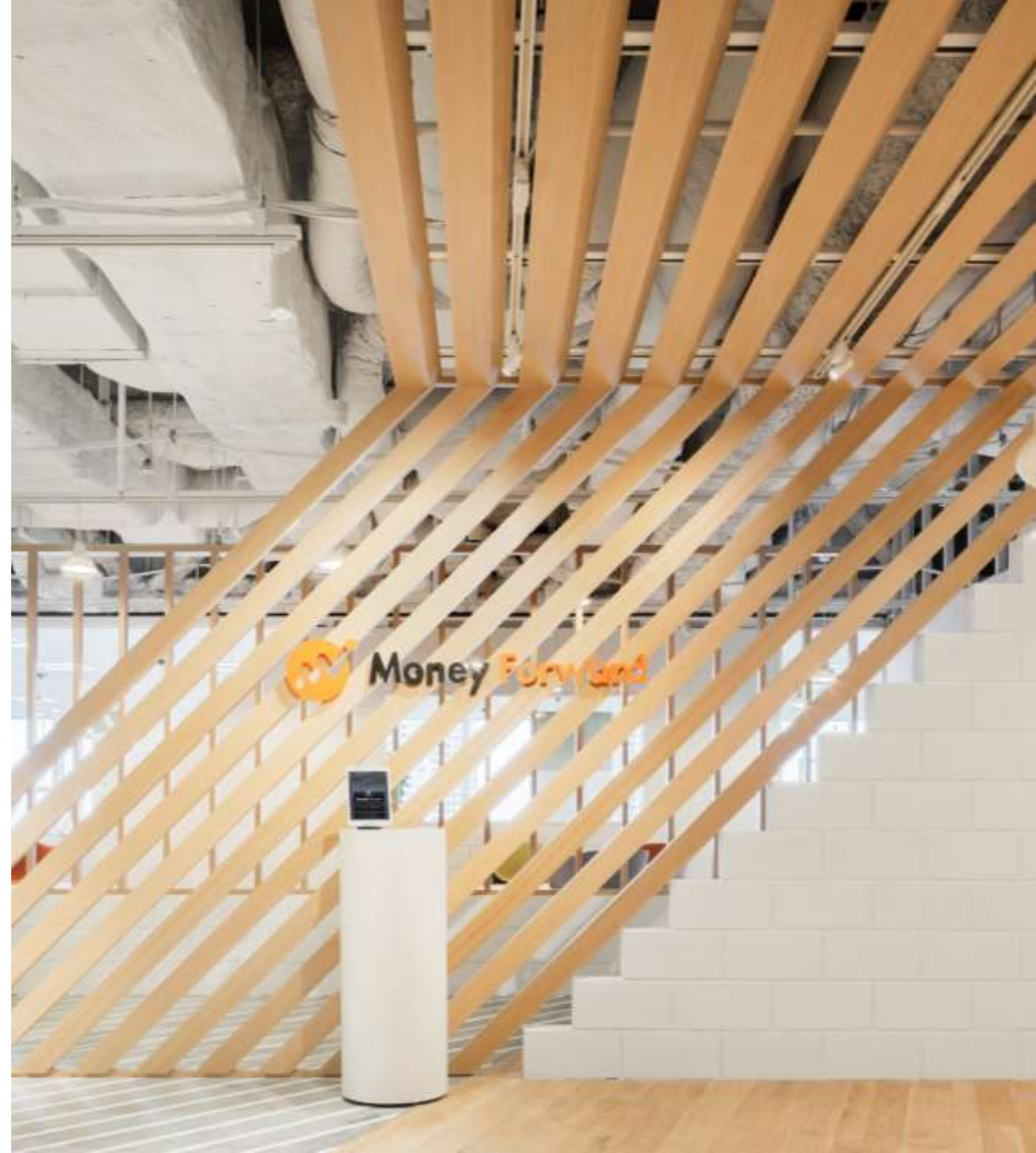


\*1 マネーフォワードケッサイ社に関連するもの。

---

Financial Performance of  
Each Business Domain  
In FY 11/21 Q4

**2021年11月期  
第4四半期  
各ドメインの業績**



## 2021年11月期 第4四半期 ハイライト

4Q売上高  
30.2億円  
前年同期比  
**+37%**

4Q法人向けストック売上  
17.9億円  
前年同期比  
**+36%**

課金顧客数 / 法人課金顧客数  
18.3万+ / 8.8万+  
前四半期比  
**+4.9% / +6.1%**

中堅企業\*1向けARR  
20.1億円  
前年同期比  
**+88%**

法人ARRに占める中堅企業比率は20/11期末の  
19.8%から+7.4ppts増加し、27.2%に。

ARPA / 法人ARPA  
46,187円 / 83,281円  
前四半期比  
**+3.3% / +2.9%**

顧客解約率\*2  
(過去12か月 / 3か月平均)  
**1.5% / 0.9%**

\*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11月までのそれぞれ12か月平均及び3か月平均。

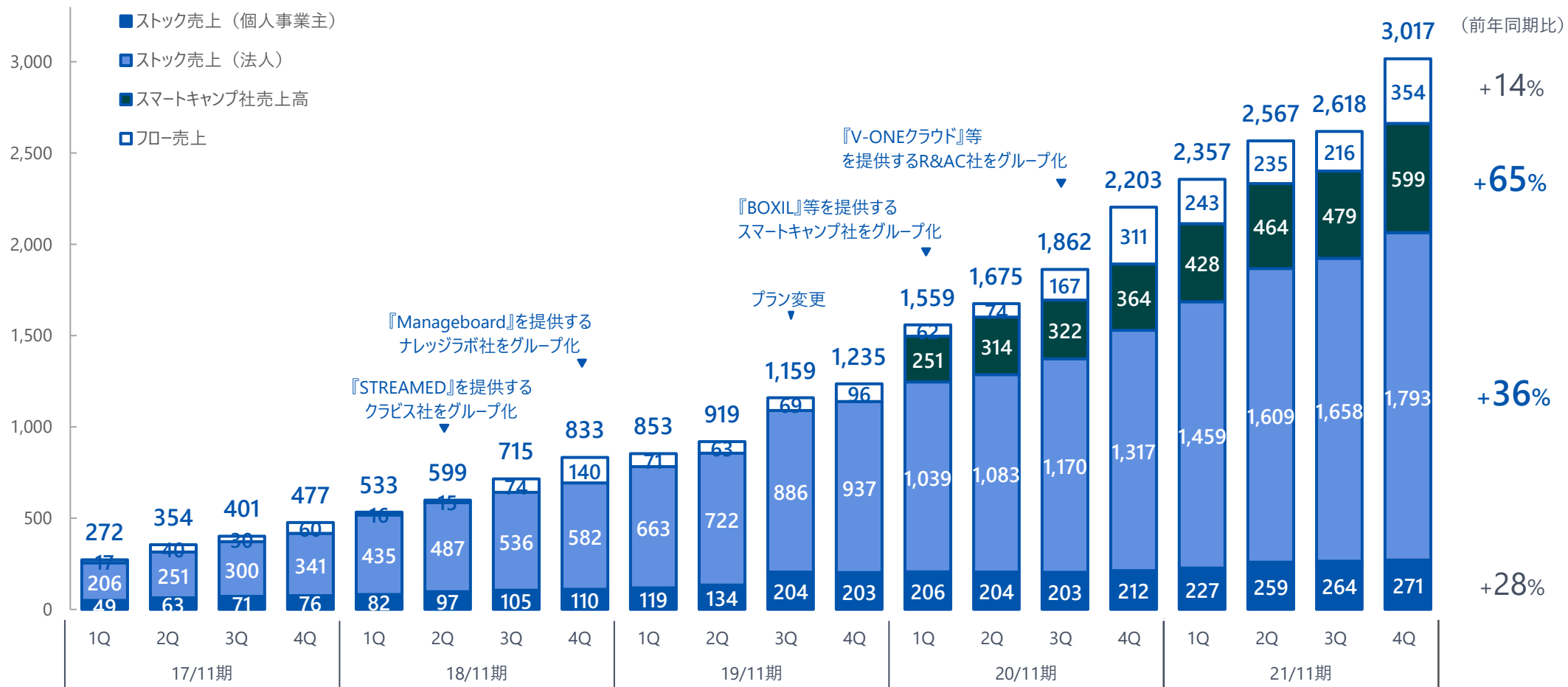
## Businessドメイン 四半期 売上高推移

前年同期比+37%と大きく成長。法人向けストック売上及びスマートキャンプ社売上高が、それぞれ前年同期比+36%、+65%と高成長を牽引。

前年同期比

+37%

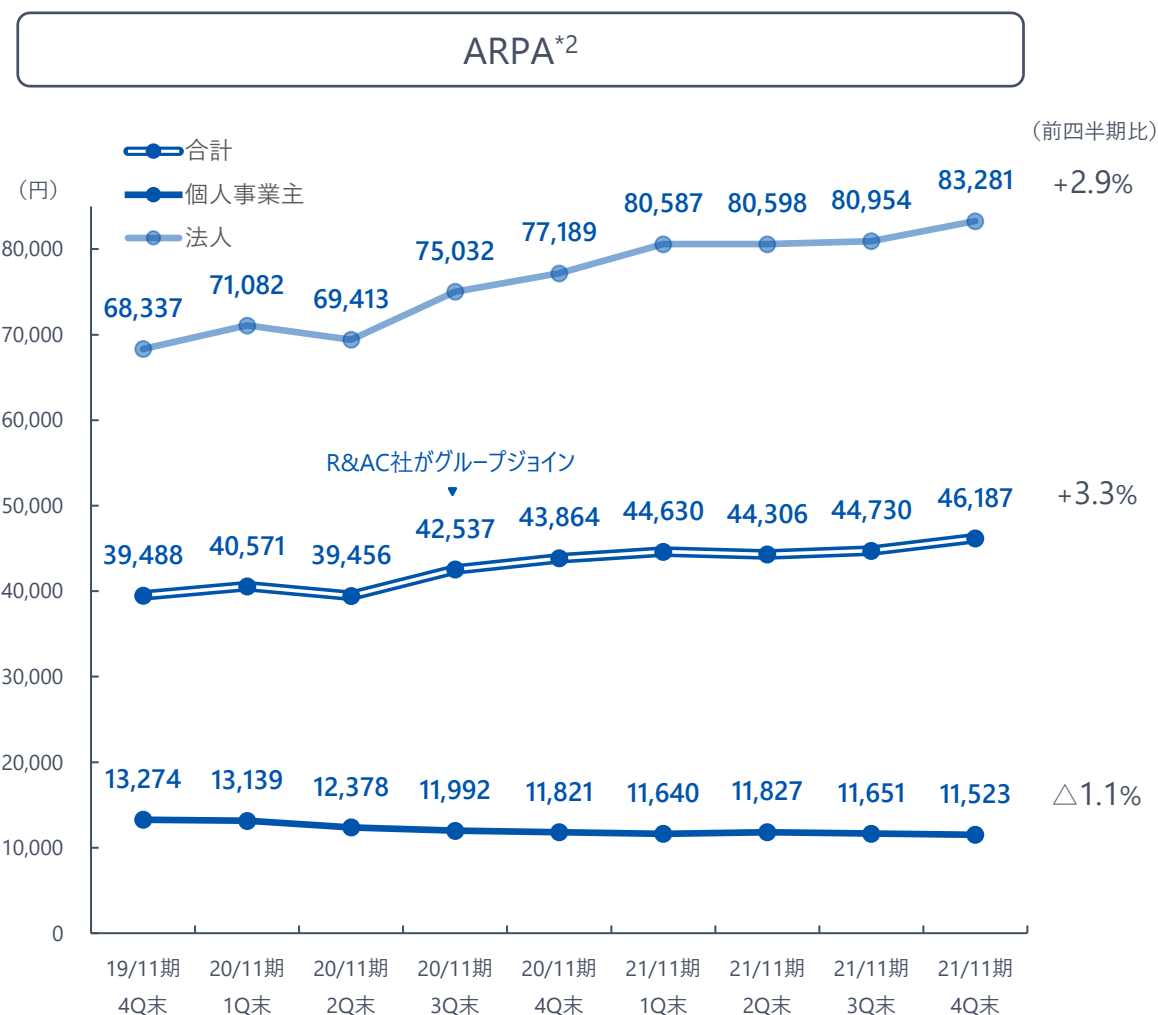
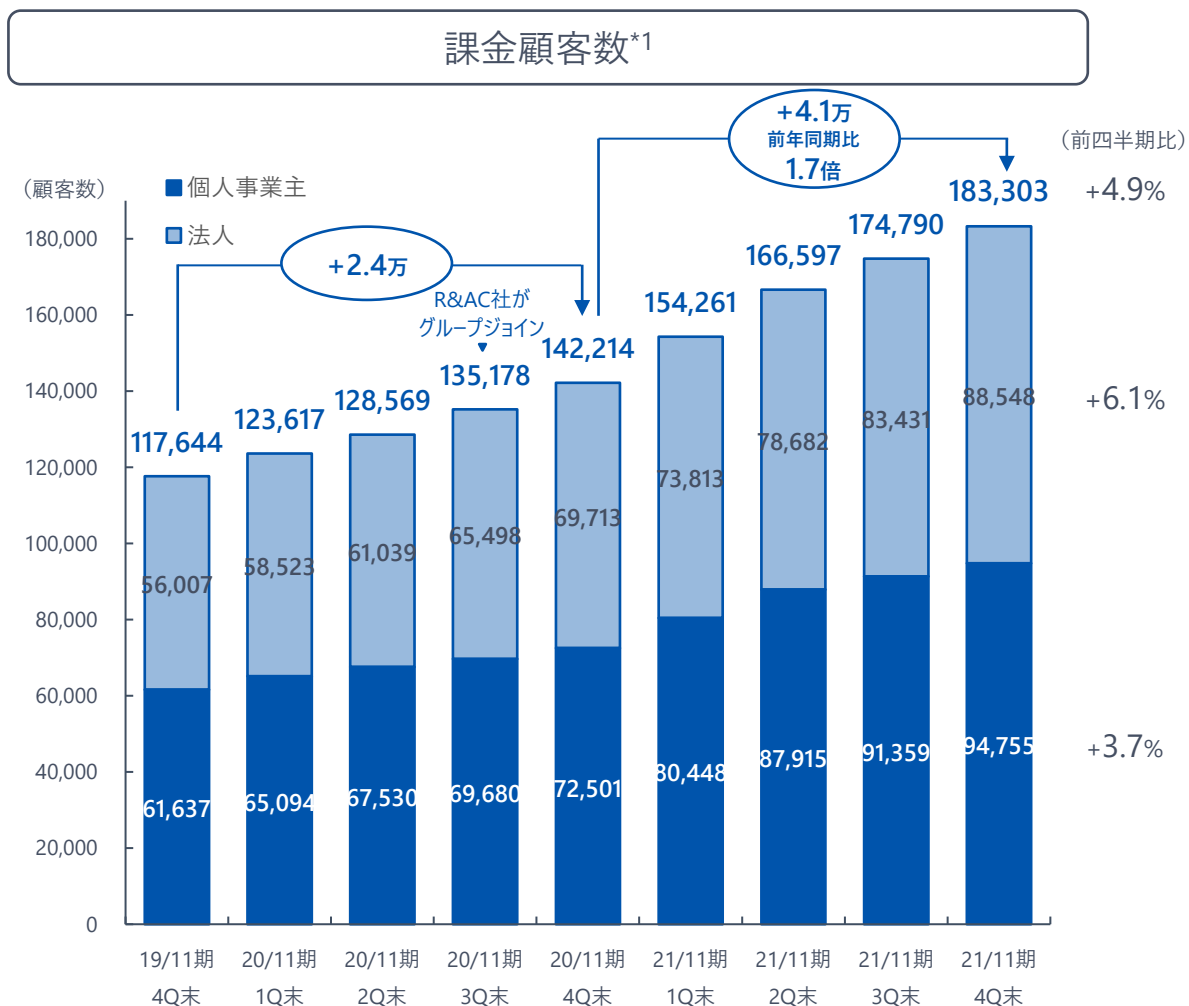
(百万円)



\* 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。

## 課金顧客数\*1、ARPA\*2共に順調に増加

課金顧客数は前年同期比1.7倍のペースで増加。ARPA、法人向けのARPAはそれぞれ前四半期比+3.3%、+2.9%増加。



\*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P92を参照。

## 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

LayerX

カラダノート

CAMPFIRE

Chatwork

stmn. inc.

WACUL

日本ホスピスホールディングス株式会社

Gojo & Company, Inc.

AI inside

Legaseed

funds

Schoo

zeals

RECEPTIONIST

F-CODE

SOMPO LIGHT VORTEX

ECICUBE

Marketing Applications

STRANSA

Japan Digital Design

17LIVE

Ai Robotics

SAKURUG

TENTIAL

Hybrid Technology

Sow Experience

ユビ-

Direct Sourcing

STADIUM

結

Genext

三好商会

Ricecurry

Earth Technology

zig-zag

SORACOM

LPIXEL

Balus

AVILEN

INV INC.

Grill

FiNC Technologies

JMA

TRUST CITY

ReboANA

PAN for YOU

+Automation



## 導入事例 (2/2)

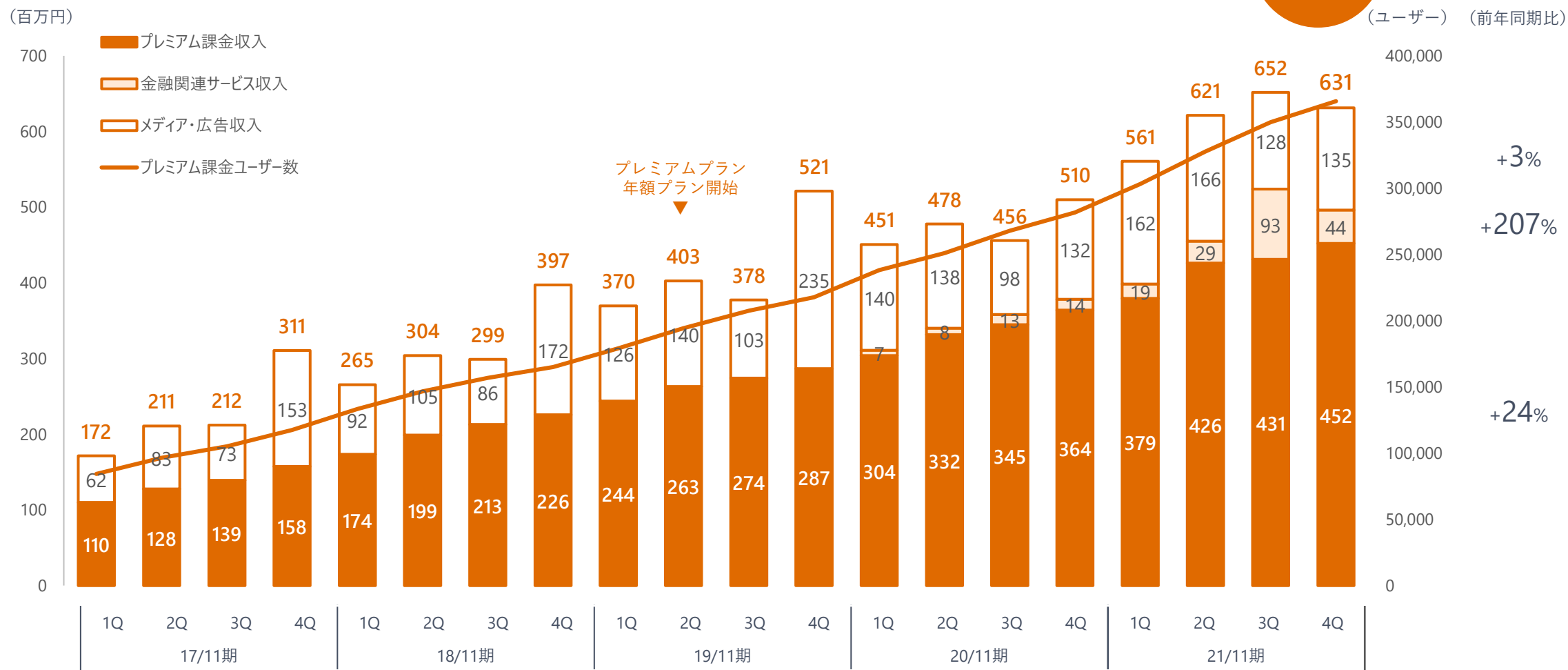
上場企業から中堅企業・IPO準備企業まで、幅広い顧客基盤を構築。

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										
										
										
										

## Homeドメイン 四半期 売上高推移

前年同期比+24%の成長。課金ユーザーは順調に増加し、**36万人\*1**を突破。  
金融関連サービスが順調に立ち上がり、**前年同期比+207%**の増収。



\* 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』における収入を含む。

\*1 2021年11月末時点。

## 2022年1月からTVCMを開始

前期、効果的なマーケティング施策、継続的なUX改善によって効率的な顧客獲得を実現したことにより、新規ユーザーのプレミアム課金率の上昇、及び金融関連サービスの立ち上がりによるユーザーLTV\*1の向上も実現。

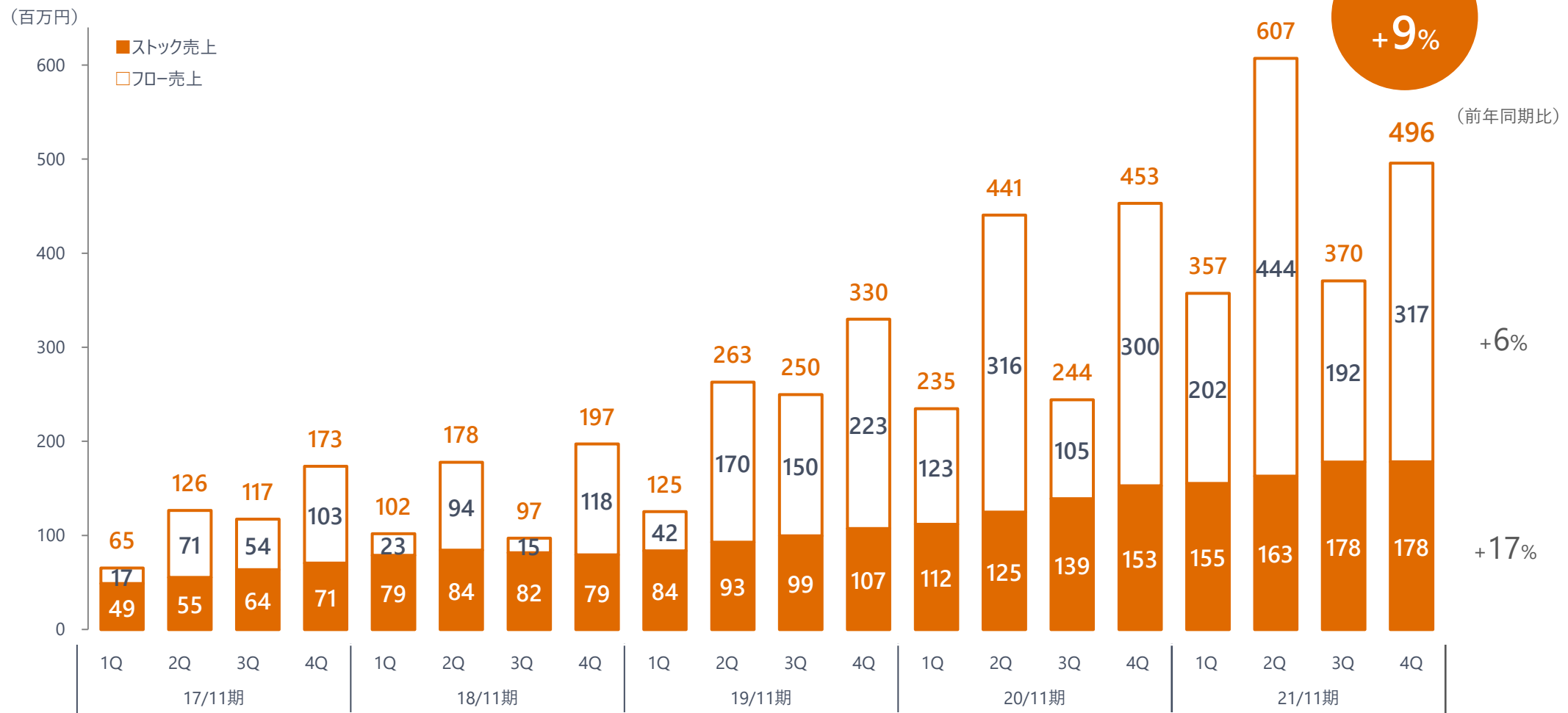
前期の成果を踏まえて、ユーザー基盤の更なる拡大を目指した大型キャンペーンを開始。



\*1 Life Time Valueの略。1ユーザーから、利用期間を通して得ることの出来る収益の合計を指す。

## Xドメイン 四半期 売上高推移

売上高は前年同期比+9%、ストック売上は前年同期比+17%。  
ストック売上は来四半期以降、再成長を見込む。

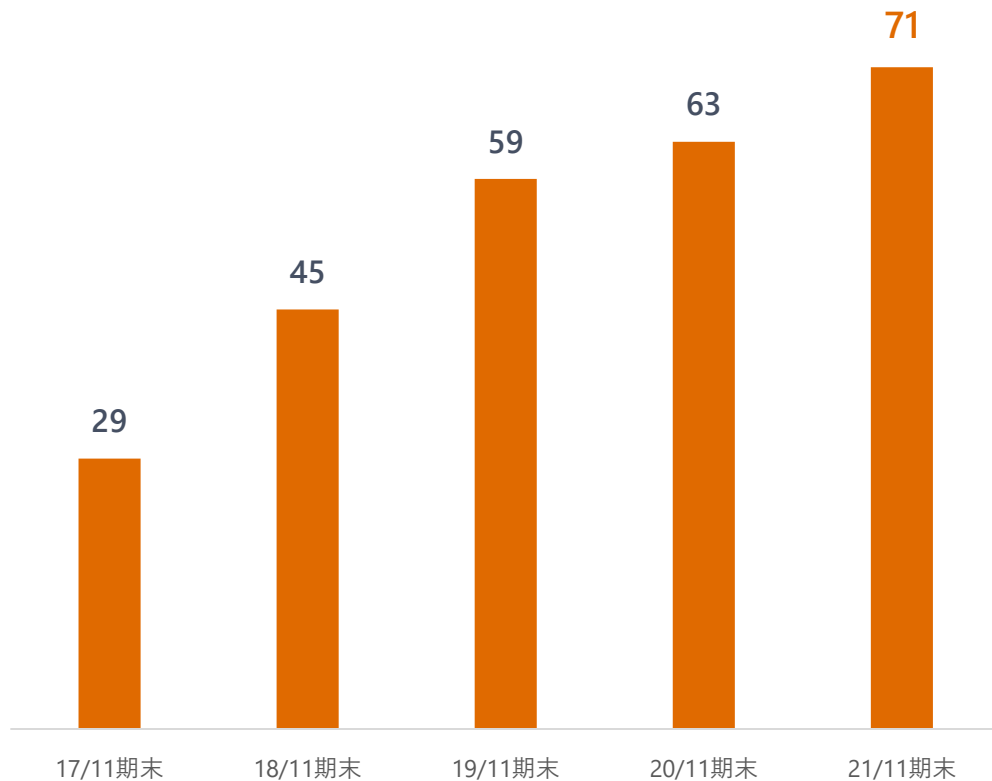


\* 初期開発費に伴うフロー収入の売上計上は金融機関等への検収が完了した時点で行われるため、サービスのリリース時期とは必ずしも一致しない。

## 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71件まで増加。

提供サービス数\*1



主な共創案件

### 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



### 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



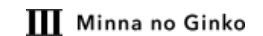
### OneStock

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

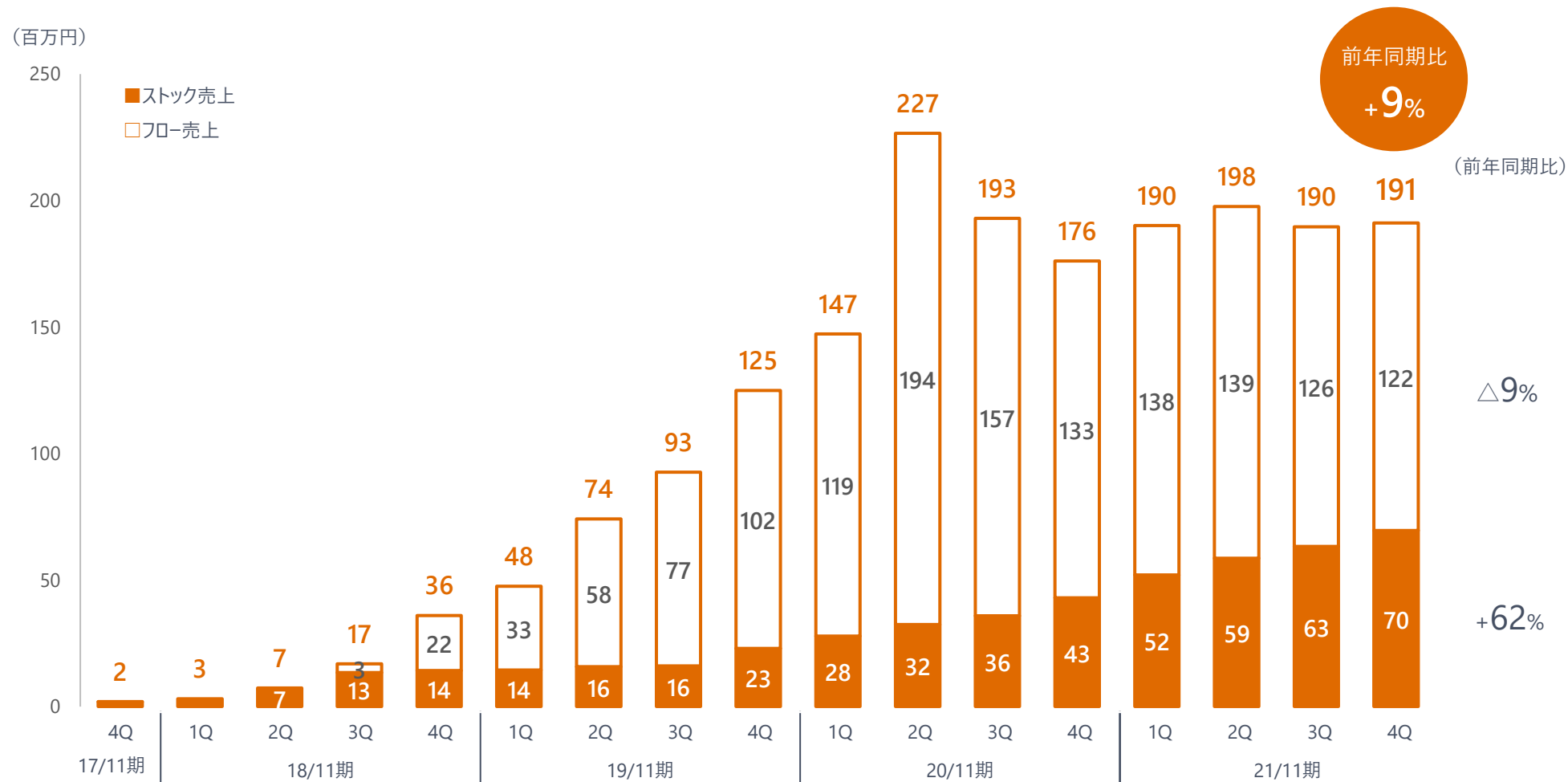
公式アプリへのアカウントアグリゲーション機能の提供に加え、顧客ニーズに寄りそうUI・UXデザイン設計を支援



\*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。

## Financeドメイン 四半期 売上高推移



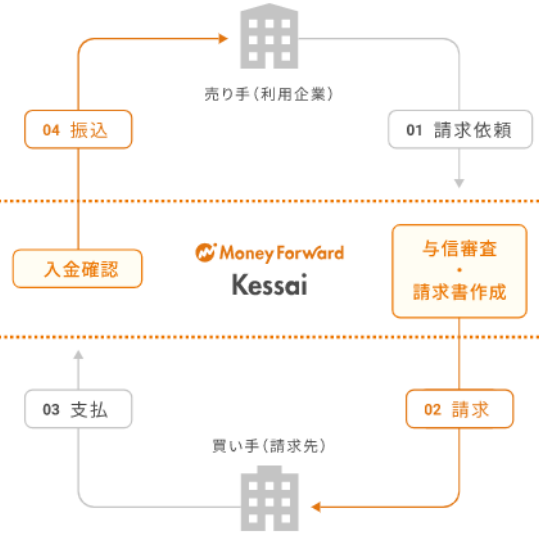
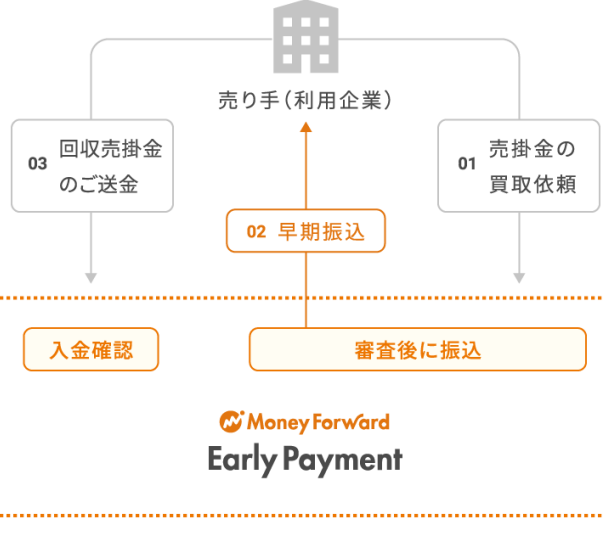
前年同期比+9%、売掛金早期資金化事業では引き続き与信管理の強化を継続。  
請求・決済代行事業は順調に成長し、ストック売上は前年同期比+62%と高い成長率を維持。



\* ストック収入は、『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。フロー収入は、『マネーフォワードアーリーペイメント』や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』における郵送手数料などを含む。

## 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

---

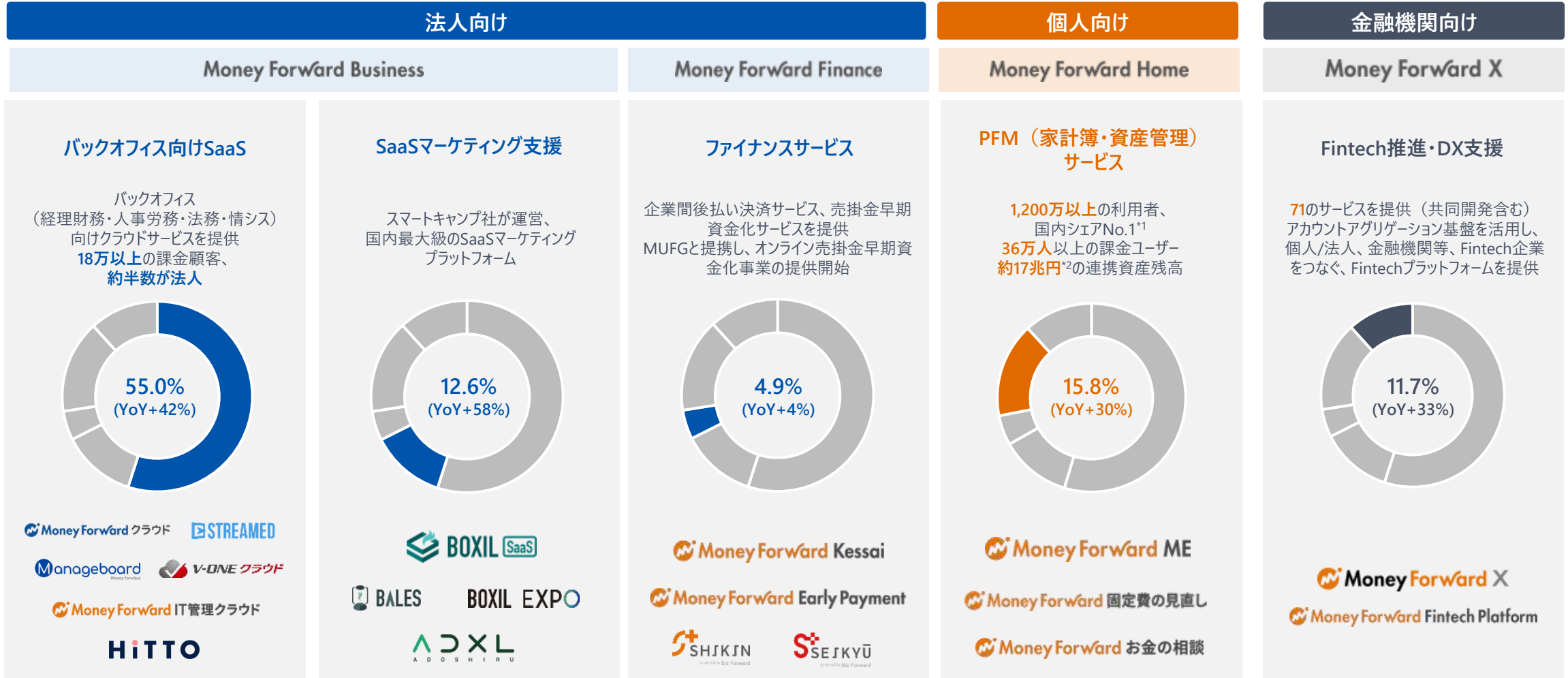
Growth Strategy

成長戦略






# 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 通期売上高に占める内訳。課金顧客数及び売上高はHITTO社を含まない。


\*1 詳細はP108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11月末時点。

## 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
- 

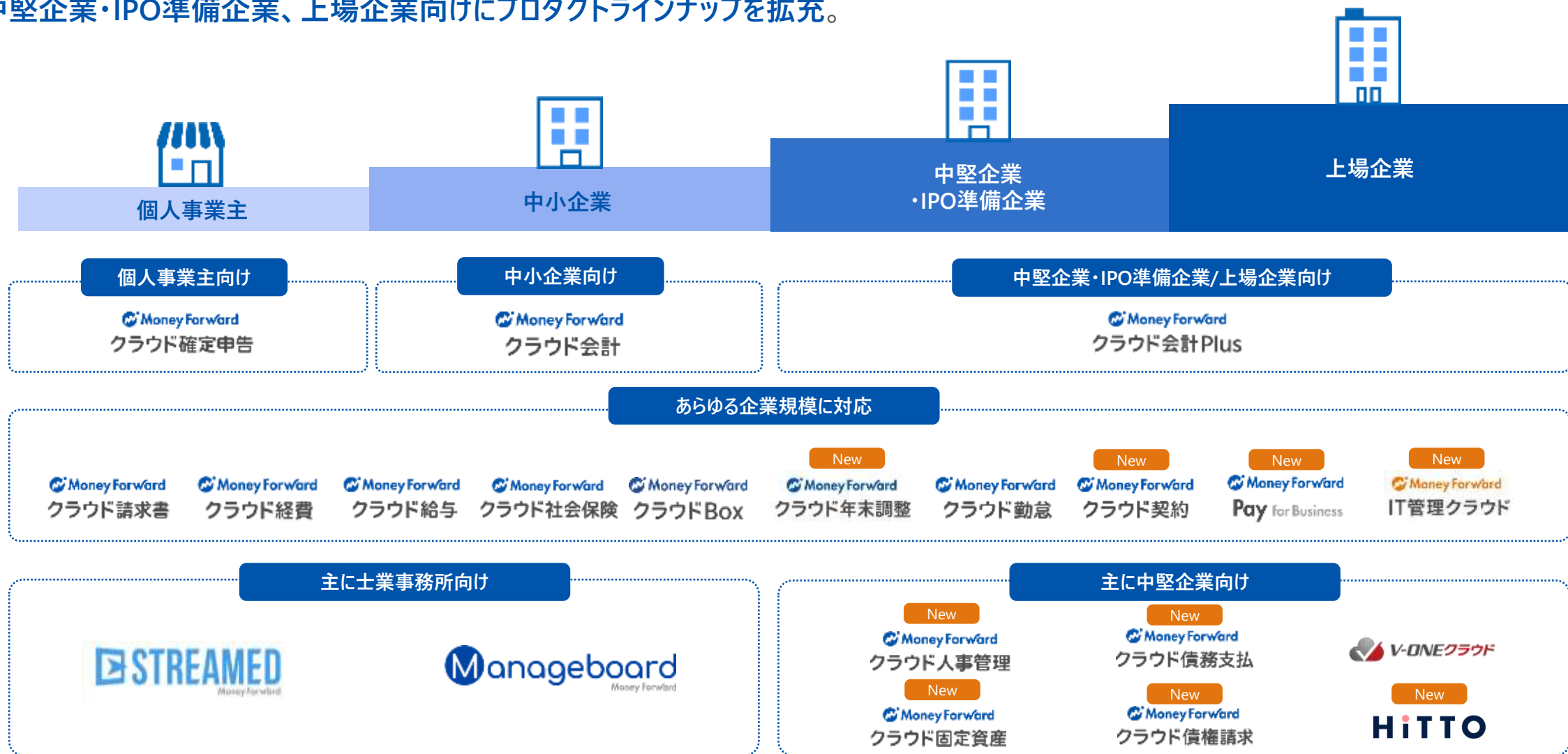
4 既存のアセットを活用した新たな事業 / プロダクトの開発

## 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

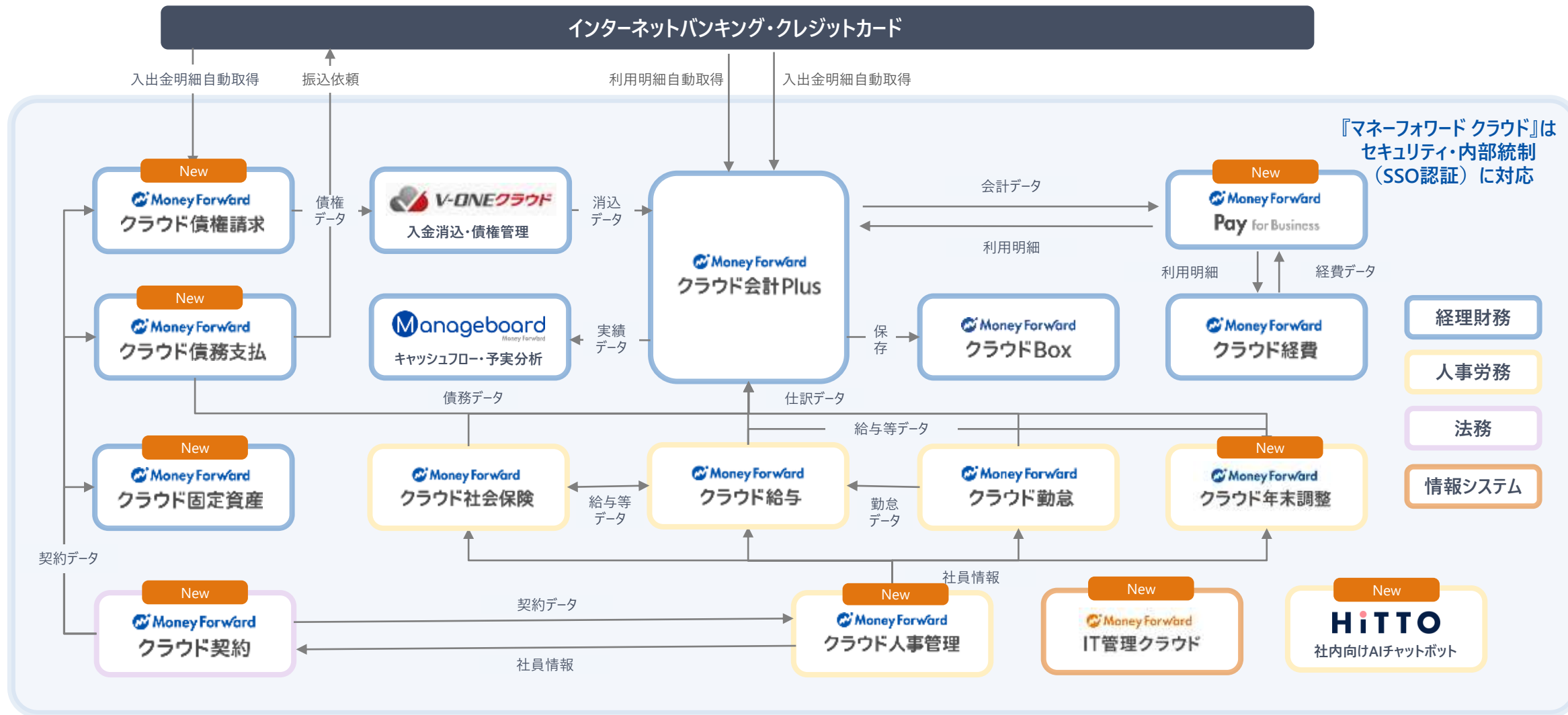
## 様々なステージの企業に対応可能なラインナップ

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。



\* 「New」は2021年11月期において、提供開始したプロダクトあるいはグループジョインを発表したプロダクト（『HITTO』）を示す。

# バックオフィス 4 領域（経理財務・人事労務・法務・情報システム）にプロダクトを展開



\* 「New」は2021年11月期において、提供開始したプロダクトあるいはグループジョインを発表したプロダクト（『HITTO』）を示す。

# 製品の継続的な改善による付加価値の向上 (1 / 2)

残高試算表の処理速度改善

確定申告における第三表、第四表への対応



利用頻度が高い「残高試算表」ページの処理（表示）スピードが大幅に向上。  
 今後は他の画面においても処理速度改善を進める。



第三表（収支・所得の分離課税）や第四表（損失申告）にも対応。

## プロダクトの継続的な改善による付加価値の向上 (2 / 2)

### 給与におけるカスタム計算式の導入

Money Forward クラウド給与

計算式を設定 (月給)

このページのガイド 株式会社マネーフォワード

全館 仕訳帳 事業所 文庫項目 控除項目 勤怠項目 社会保険 労働保険 年度

既定残業超過分手当

計算式

IF (勤増基礎 / 所定労働時間(月平均)) \* 1.25 \* 法定外労働時間 - 既定残業手当 (みなし)  
 (勤増基礎 / 所定労働時間(月平均)) \* 1.25 \* 法定外労働時間 - 既定残業手当 (みなし) / 0

計算の基礎	実数項目	勤怠項目
従業員情報で設定	従業員数	1日の所定労働時間
勤増基礎	基本給	所定労働日数(当月)
前月の勤増基礎	残業手当	所定労働日数(月平均)
控除基礎	家族手当	所定労働時間(当月)
前月の控除基礎	住宅手当	所定労働時間(月平均)
	賞与手当	出勤日数 (平日)

実行する 戻る

if関数や端数処理、四則演算を使用して、より柔軟な式を設定して月給・時給・日給などの計算が可能になり、様々な働き方に対応。

### 勤怠における数値集計機能の追加

Money Forward クラウド勤怠

Money Forward クラウド給与

会社【店舗A】

基本設定

勤怠項目名  (15文字以下で入力してください)

【数値集計】 ※本勤怠項目で数値集計が行われた場合、上階級の更新はできません

「1日単位」で 1 まで制限する

「1ヶ月単位」で 30 まで制限する

就業ルール設定

基本勤務制 (1/21)

シフト制 (0/7)

管理監督者 (1/9)

残業労働制 (0/3)

フレックスタイム制 (1/1)

フレックスタイム制

1ヶ月単位変形労働時間制 (0/1)

ホーム  
給与計算  
賞与計算  
年末調整  
従業員情報  
基本設定  
振票一覧  
連携設定  
その他業務

出社回数やお弁当の注文回数等といった任意の項目を作成し、その回数を集計することが可能に。『マネーフォワードクラウド給与』へ連携することで、給与計算に反映。

## 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      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
ARPA*1			83,281円		11,523円

\*1 2021年11月末時点。『HiTTO』の連結開始は2022年1月のため、ARPAには含まれない。



## 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

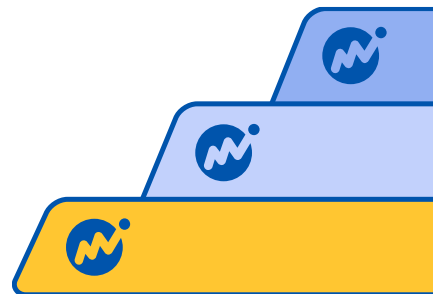
ビジネスの変化が早い成長企業の、業務フローやシステムの柔軟な変更に対応。  
既存のオペレーションを大きく変えることなく、段階的・部分的な導入が可能であることが強み。

### 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

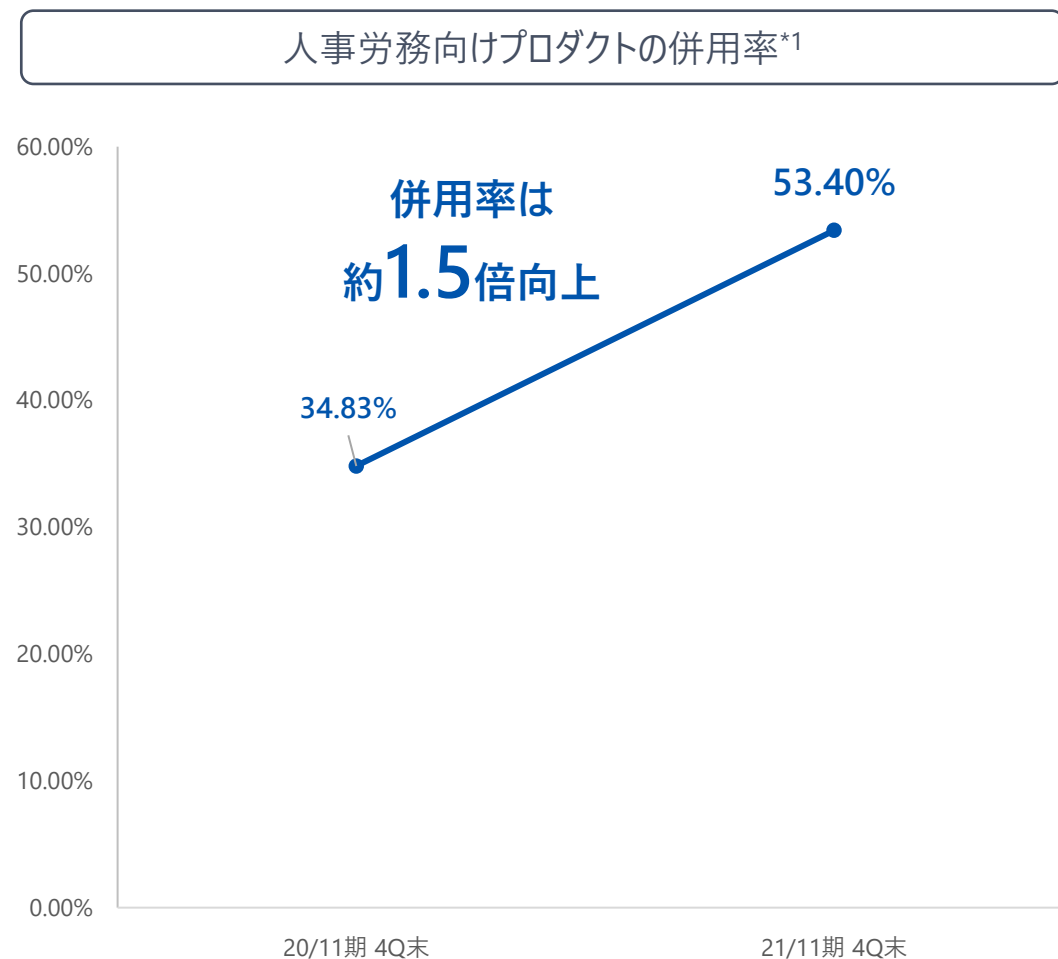
全国の支社を通じ、会計事務所と顧問先のカスタマーサクセスに注力。国内従業員規模上位100会計事務所のうち70%<sup>\*1</sup>が当社クラウド会計を導入。

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	 SUNTARA	
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 GROUP	 税理士法人 葵パートナーズ	 hmr hmv hmr	 税理士法人 大樹	
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 LICENSED TAX 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	 税理士法人 S   N	 SIN 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	 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 NAGATA Management Group	 TA PARTNERS 税理士法人 ティーエーパートナーズ CERTIFIED PUBLIC TAX ACCOUNTANTS CO.

\*1 2021年11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。

## 人事労務領域におけるラインナップ拡充と連携強化により、中堅領域のARPAが向上

人事労務向けプロダクトの併用率\*1は、前年同期比で約1.5倍まで向上。



\*1 『マネーフォワードクラウド給与』を利用するユーザーのうち、他の人事労務向けプロダクト（『マネーフォワードクラウド勤怠』、『マネーフォワードクラウド社会保険』、『マネーフォワードクラウド年末調整』、『マネーフォワードクラウド人事管理』等）を利用するユーザーの比率。『HITTO』は含まれない。

# 『マネーフォワードクラウド』、2022年1月14日よりTVCMを開始

「会計の仕事」篇



「支払いの仕事」篇



「経費精算の仕事」篇



「労務の仕事」篇




「契約の仕事」篇





「ERP」篇




## 4つの成長戦略

- 

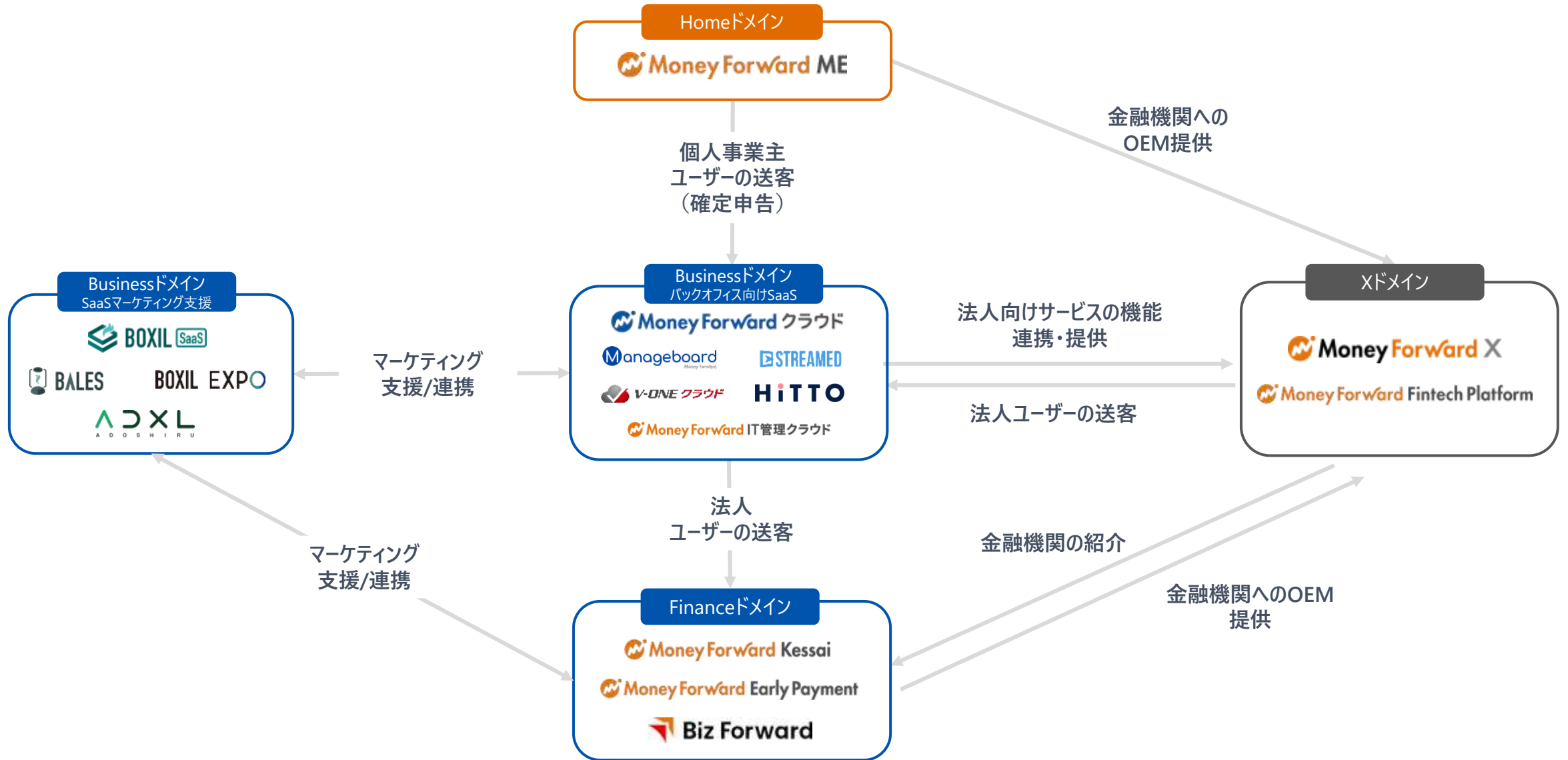
1 バックオフィス向けSaaSプラットフォームとしての提供価値向上と最適化されたGo-to-Market戦略の実現
- 

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



## 『マネーフォワード ME』の継続的なUX改善

17兆円\*1の資産データや家計の収支データを起点に、金融関連サービスにシームレスに送客するプラットフォームに進化。



### 資産管理機能

様々な金融関連サービスと連携させることで、資産総額・資産の種類額を一覧で表示。

### 家計簿機能

自動データ連携と手入力により、今月の家計簿（収入と支出）が見える化。支出はカテゴリごとに分類。

### 予算管理機能

毎月の貯蓄目標額に応じて、毎月の予算を固定費・変動費のカテゴリごとに作成することで、カテゴリごとの予実が見える化。

### 金融関連サービス

お金の相談（FP相談）、資産運用、電気代の見直し、保険の見直し診断、ふるさと納税、確定申告等の様々な関連サービスへ送客。  
 今後は『マネーフォワード ME』とのデータ連携を強化し、更なるお金の課題解決を推進。

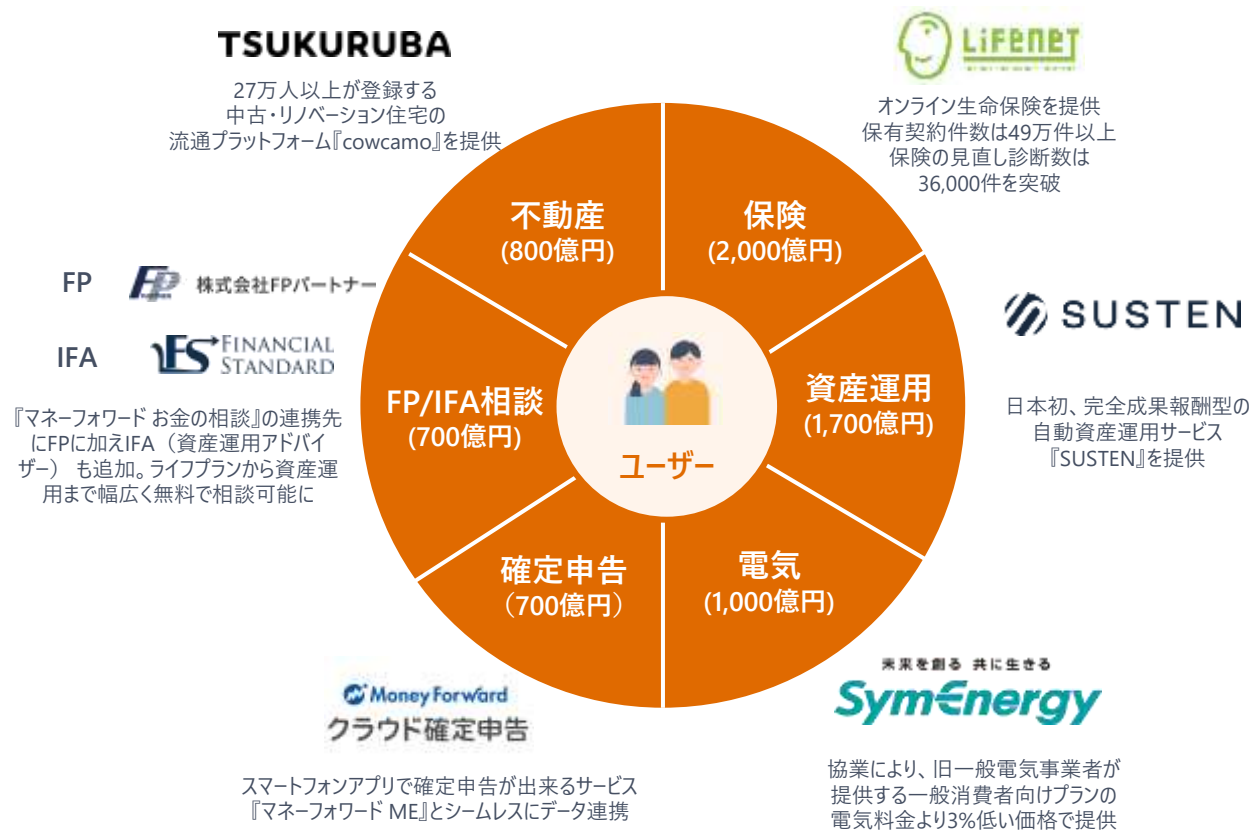
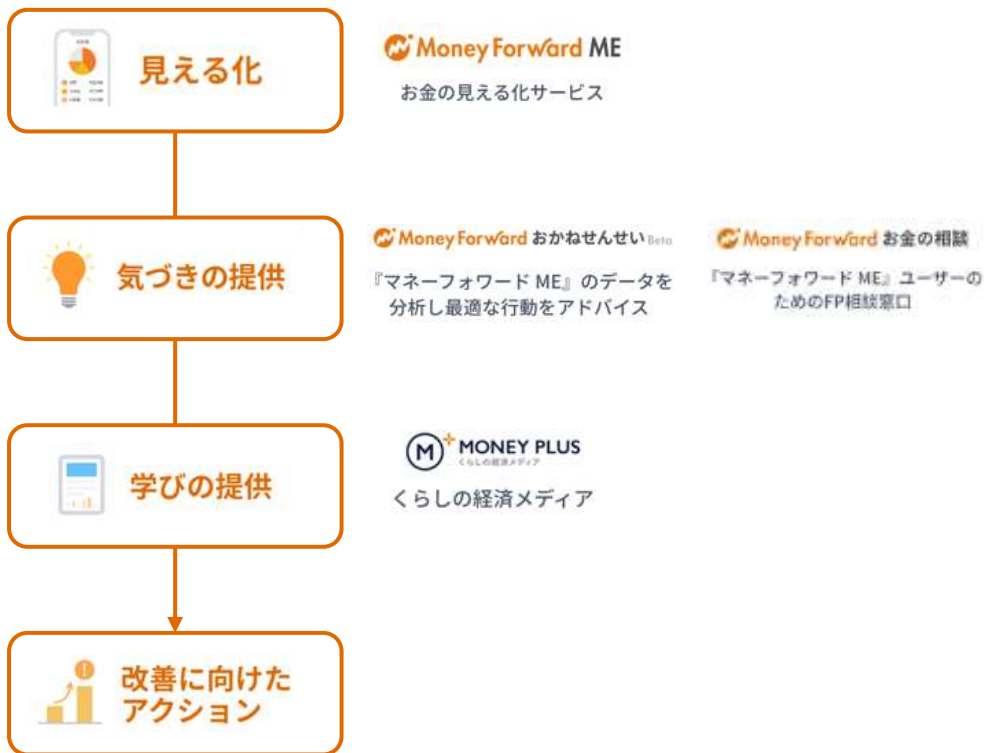
\*1 『マネーフォワード ME』及びマネーフォワード Xが提供している個人向けサービスで連携されている口座の金融資産総額。2021年11月末時点。

## 提供価値を拡大し、課題解決に向けたアクションを促す

ユーザーの「お金の課題解決」を目指し、サービス提供領域を拡大。  
TAMは**8,000億円以上**\*1に拡大。

サービスラインナップを拡充し、提供価値を拡大

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

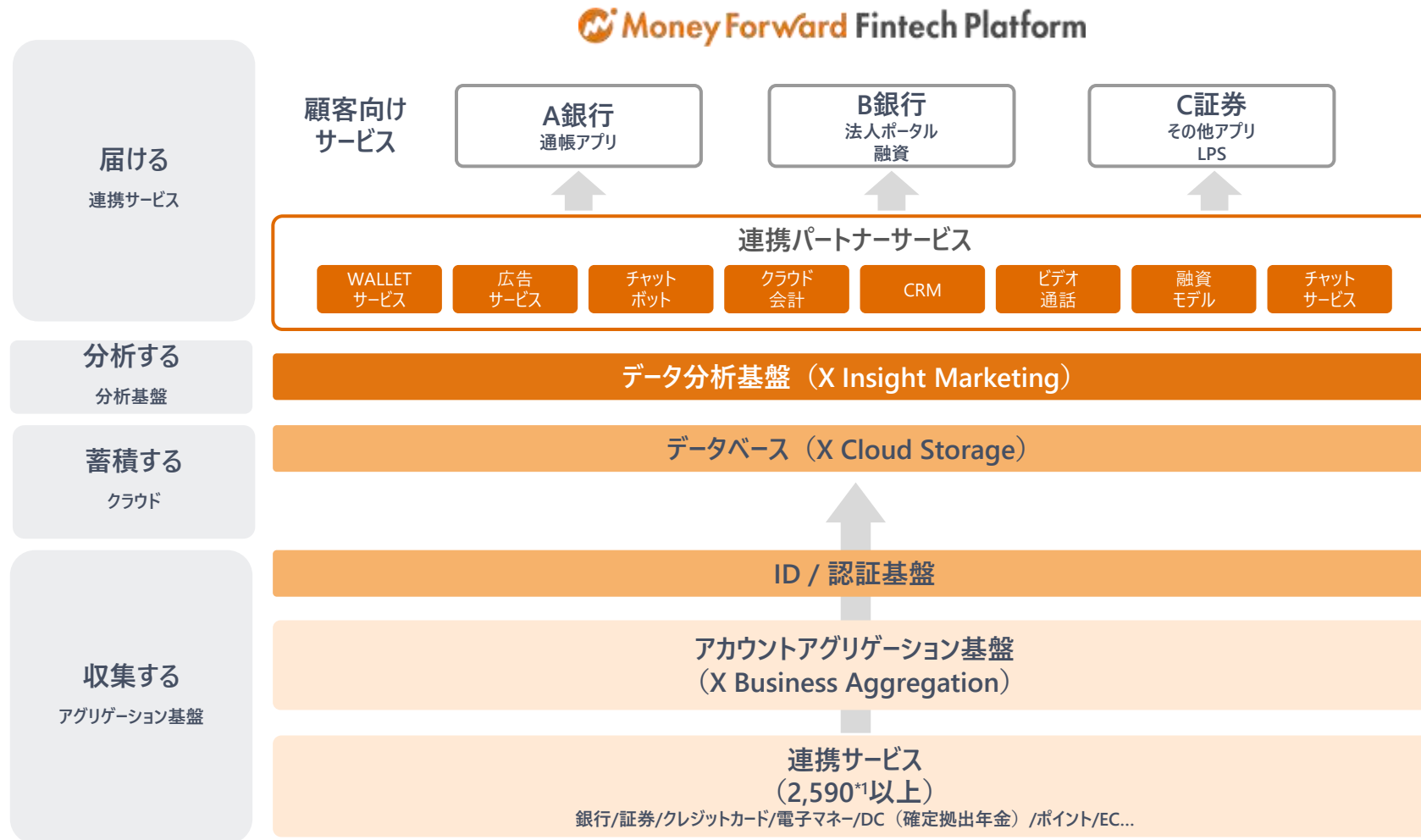


\*1 PFM（家計簿・資産管理）サービスのTAM（2,000億円）を含む。確定申告におけるTAMはBusinessドメインに含まれるため除く。



# 『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。



## 金融機関の法人顧客向けのDXソリューションを強化、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。

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 / 山陰合同銀行(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 / 多摩信用金庫(New!)



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



## スマートキャンプ社はSaaS企業のマーケティングを総合的に支援

「for SaaS」をテーマに、マーケティング・セールス・購買まで一気通貫で支援出来るソリューションを構築。

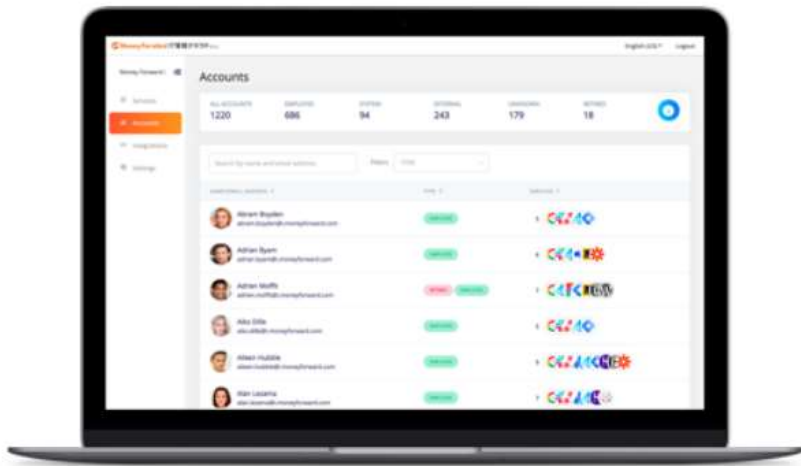


## 『マネーフォワード IT管理クラウド』の提供を開始

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可能。

### Money Forward IT管理クラウド

100以上のサービスを連携、社内のIT管理の中心に



### 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（年内リリース予定）
- アカウントの作成/削除の自動化（今春リリース予定）


### 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。

## 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><b>① プロダクトラインナップの拡充</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 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</li> <li>● 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</li> </ul>	<div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="text-align: center;">  <p>(2017年11月)</p> </div> <div style="text-align: center;">  <p>(2018年7月)</p> </div> </div> <div style="display: flex; justify-content: space-around; margin-top: 20px;"> <div style="text-align: center;">  <p>(2020年10月)</p> </div> <div style="text-align: center; border: 2px solid orange; padding: 5px;"> <p style="background-color: orange; color: white; padding: 2px;">New</p>  <p>(2021年12月)</p> </div> </div>
	<p><b>② TAMの拡大 (地理的拡大)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 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</li> </ul>	<div style="display: flex; justify-content: space-around; margin-top: 20px;"> <div style="text-align: center;">  <p>(2018年1月より複数回投資を実行)</p> </div> <div style="text-align: center; border: 2px solid orange; padding: 5px;"> <p style="background-color: orange; color: white; padding: 2px;">New</p>  <p>(2021年6月)</p> </div> <div style="text-align: center; border: 2px solid orange; padding: 5px;"> <p style="background-color: orange; color: white; padding: 2px;">New</p>  <p>(2021年9月)</p> </div> </div> <p style="font-size: small; margin-top: 10px;">* Mekari社、FlowAccount社、Bizzi社はいずれもマイノリティ出資</p>
<p>Business / SaaS マーケティング</p>	<p><b>③ TAMの拡大 (事業領域の拡大)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 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</li> </ul>	<div style="text-align: center; margin-top: 20px;">  <p>(2020年2月)</p> </div>

## 戦略に基づいた規律あるM&A（グループジョイン）を実行

Businessドメインを中心に、高い成長率を維持する会社を、PSR\*18倍以下という規律ある水準でM&A。

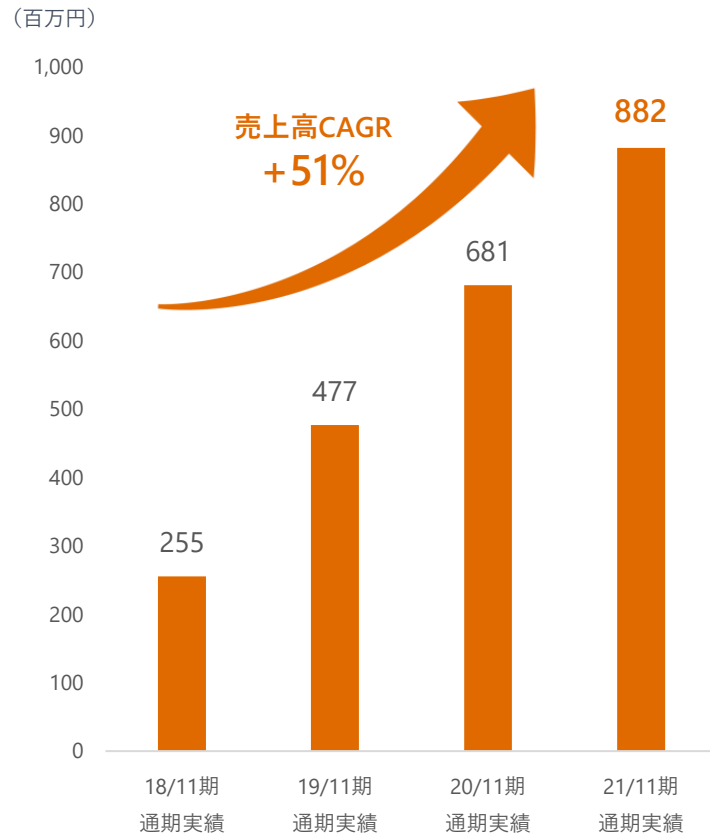
対象会社 / サービス	当社の持株比率 / 取得時期	株式価値	取得時の売上成長率*2	プロダクト概要	戦略的位置づけ
クラビス 	100% 2017年11月	8億円 PSR 8.0倍	+ 400%	会計事務所向け 証憑の自動記帳化サービス	プロダクトライン ナップの拡充
ナレッジラボ 	51.4% 2018年7月	2億円 PSR 5.4倍	#N/A *株式取得後にクラウド予算管理システム『Manageboard』の開発・提供を開始	クラウド予算管理システム	プロダクトライン ナップの拡充
スマートキャンプ 	100% 2020年2月 *3	34億円 PSR 5.7倍	+ 121%	オンラインSaaSマーケティング プラットフォーム	TAMの拡大 (事業領域の拡大)
R&AC 	12.3%→100% 2020年10月 *4	18億円 PSR 5.3倍	+ 32%	入金消込・債権管理ソフト	プロダクトライン ナップの拡充
HITTO 	100% 2021年12月	20億円 PSR 6.3倍	+ 39%	社内向けAIチャットボット	プロダクトライン ナップの拡充

\*1 PSR（株価売上高倍率）は、過半数の株式の取得を発表した期の直近の通期売上高に対する、支払った取得対価の総額に基づく株式価値として算出。HITTO社はHITTO事業の直近売上高に対するPSR。取得対価の総額には新株予約権を含む。R&AC社の対価には、過去の少数株主持分（12.3%）を含まない。

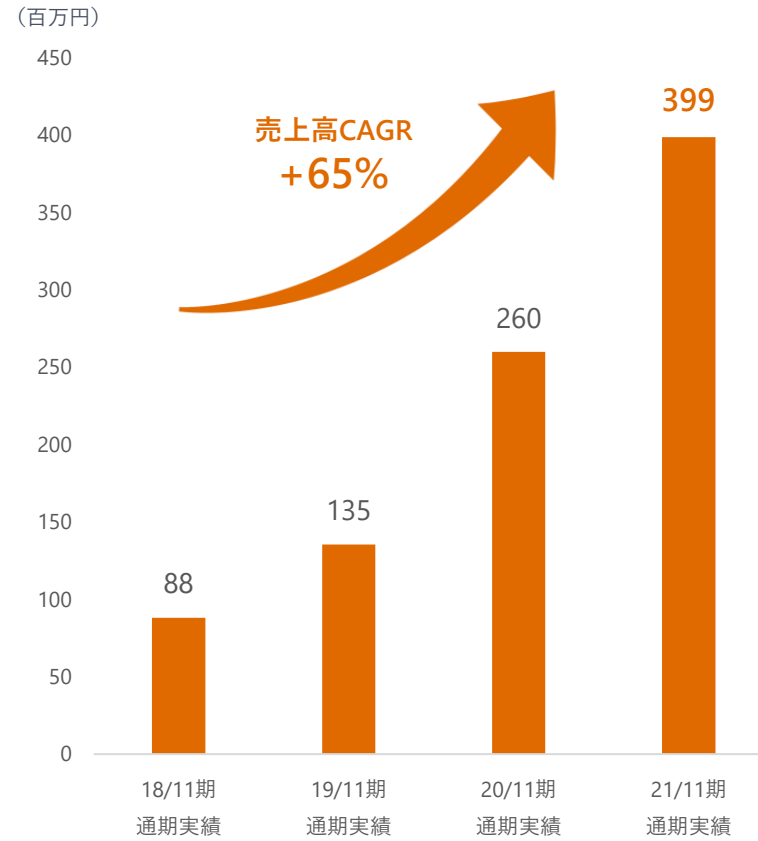
\*2 株式取得公表時点における直近の通期売上高の前期比成長率。\*3 2019年11月に過半数の株式を取得し、2020年2月に完全グループ会社化。\*4 2020年8月に過半数の株式を取得し、2020年10月に完全グループ会社化。

## M&A（グループジョイン）後、加速度的な成長を実現

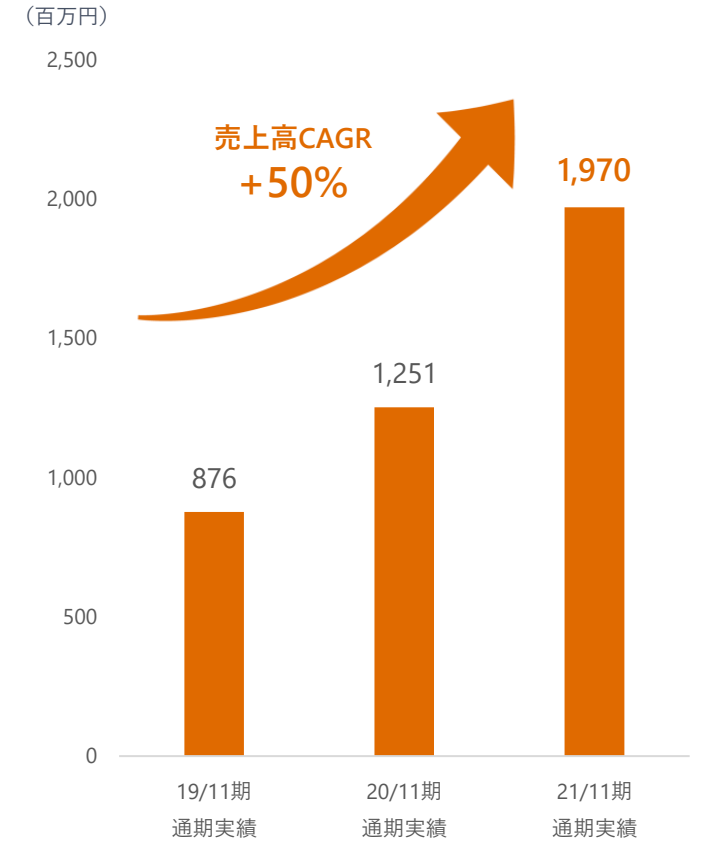
### クラビス



### ナレッジラボ



### スマートキャンプ



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



## 社内向けAIチャットボットを提供するHiTTO株式会社のグループジョインを2021年11月に発表

2022年1月より、PL連結対象\*1に。既存顧客へのクロスセルを目指す。

### 会社概要

社名	HiTTO株式会社 (HiTTO Inc.)
ミッション	「シゴトのナレッジを体系化し、新しいコミュニケーションを創り出す」
設立	2006年3月31日
所在地	東京都千代田区
従業員数	16人 (2021年10月末時点)
業績*1	売上高 318百万円、営業利益 114千円 (2021年2月期)
資本金	1億77万5310円
事業内容	社内向けAIチャットボット『HiTTO』の開発・提供 (2017年より提供開始)

# HiTTO



### グループジョインで実現するシナジー

- 1 両社のサービス連携によるユーザー体験の向上
- 2 クロスセルの推進
- 3 『HiTTO』事業の人事労務以外の領域へのさらなる拡大

\*1 BSは2021年12月末より連結開始。売上高はHiTTO事業のみ。事業譲渡済の事業を含めた通期売上高は332百万円。

# 『マネーフォワード クラウド』のHR領域におけるソリューションの拡大

『マネーフォワード クラウド』の人事労務領域（入退社手続、給与計算、勤怠管理、年末調整）において、『HiTTO』の活用を通じて、**従業員からの問い合わせ対応を、自動化・効率化。顧客の人事労務担当者の負担を軽減。**



## インドネシア 最大級のSaaS企業であるMekari社\*1とのパートナーシップを更に強化

### 会社概要\*2

グループ名	Mekari*1
CEO	Suwandi Soh 創業者 / CEO
課金顧客数	14,000+
従業員数	500+
当社からの 累計出資額	USD28.23mn
当社の持分比率	29.49%
当社の持分比率 (議決権あり)	14.96%
その他	当社代表取締役CEOの辻が取締役を兼任





### 提供するサービス



\*1 “Mekari”はグループのブランドネームであり、当社はインドネシアの同グループの事業会社の株式を保有するSLEEK R PTE. LTD.（シンガポールに登記されている会社）の株式を保有。

\*2 2021年12月末時点。ただし、課金顧客数及び従業員数は、2021年5月末時点。

## 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

# SaaS x Fintech領域を強化。請求書データ化・支払い自動化、B2B決済までサービスを拡大



## 『マネーフォワード ビジネスカード』の提供により、決済までカバー

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

- 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 クラウド債務支払』において、「請求書メール自動取込機能」の提供を開始

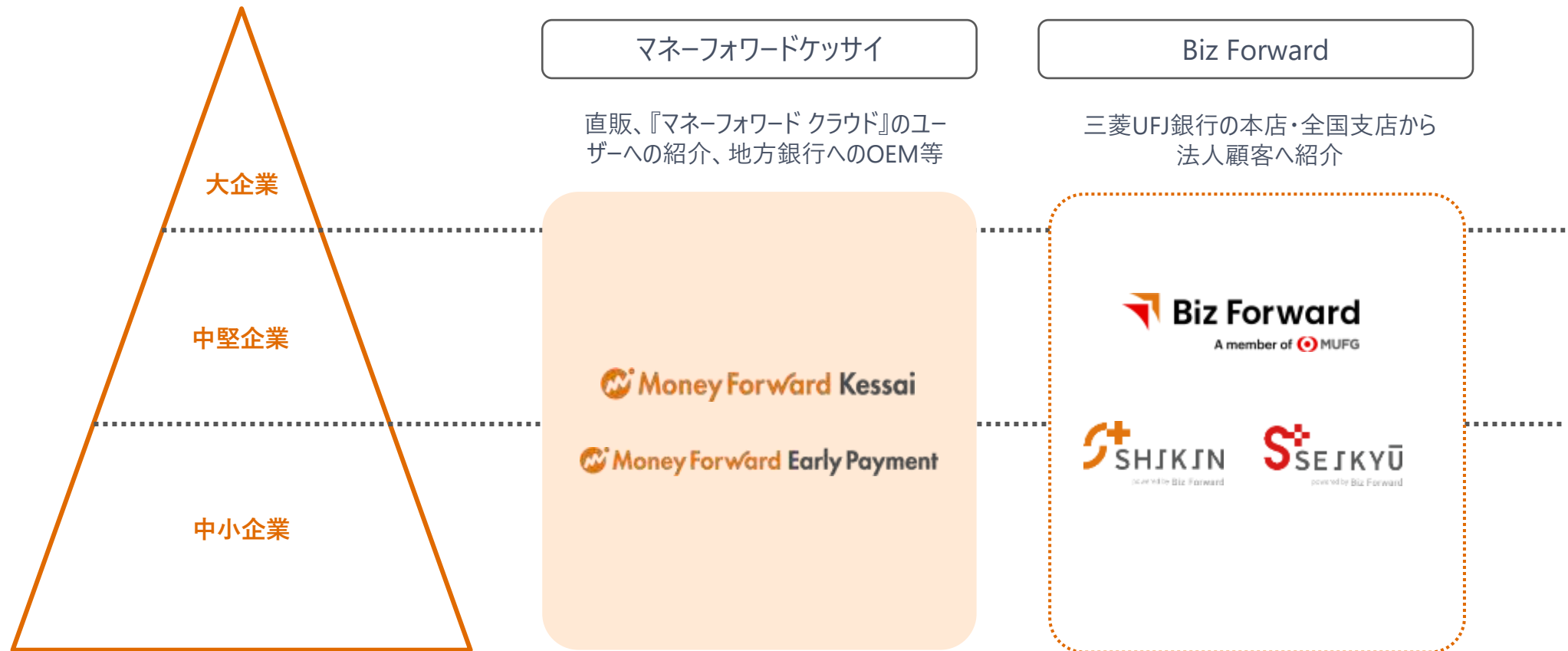
独自開発したAI解析エンジンを活用したAI-OCRにより、メールで受領したPDF形式の請求書を自動保存・自動データ入力が可能に。



## 三菱UFJ銀行との合併会社である株式会社Biz Forward<sup>\*1</sup>を設立し、サービス提供を開始

三菱UFJ銀行の法人顧客へのオンライン売掛金早期資金化サービスおよび請求・決済代行サービスの提供を強化。

### Biz Forwardを通して、 三菱UFJ銀行の顧客基盤へのアプローチが可能に



\*1 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%）。2021年11月末時点。



---

Other Initiatives

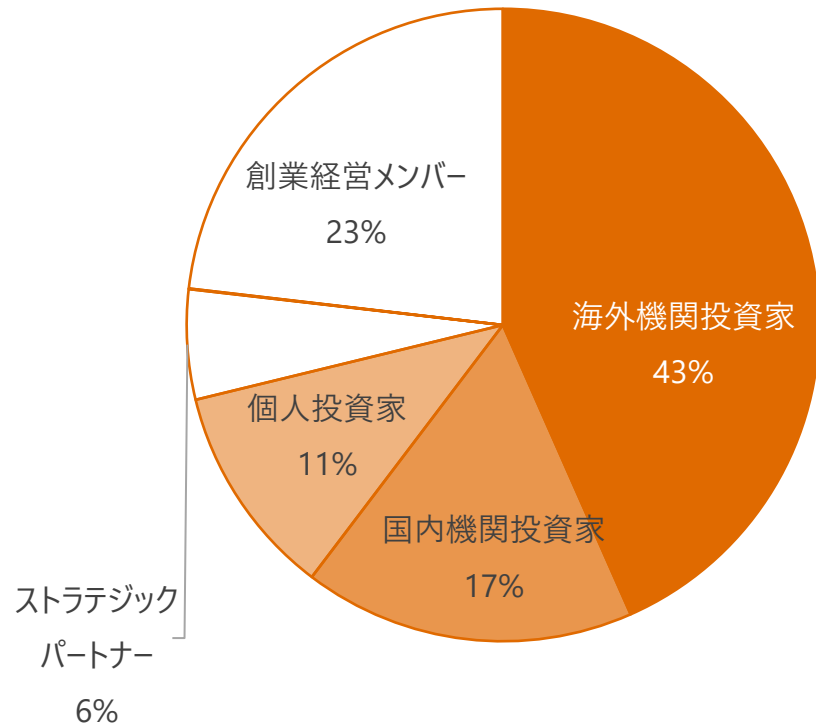
## その他の戦略的な 取り組み



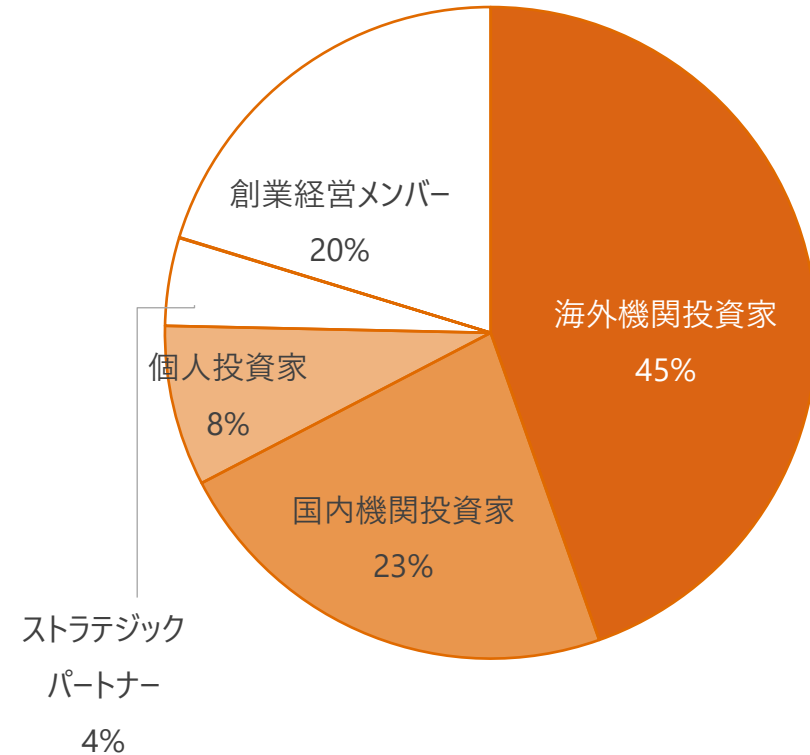
## 株主構成

東証一部への市場変更、海外公募増資による資金調達を経て、機関投資家の比率（海外・国内合計）は60%から68%に増加。東証の新市場区分において当社はプライム市場を選択、本年1月11日に東証より公表。本年4月4日にプライム市場に移行予定。

2020年11月末



2021年11月末



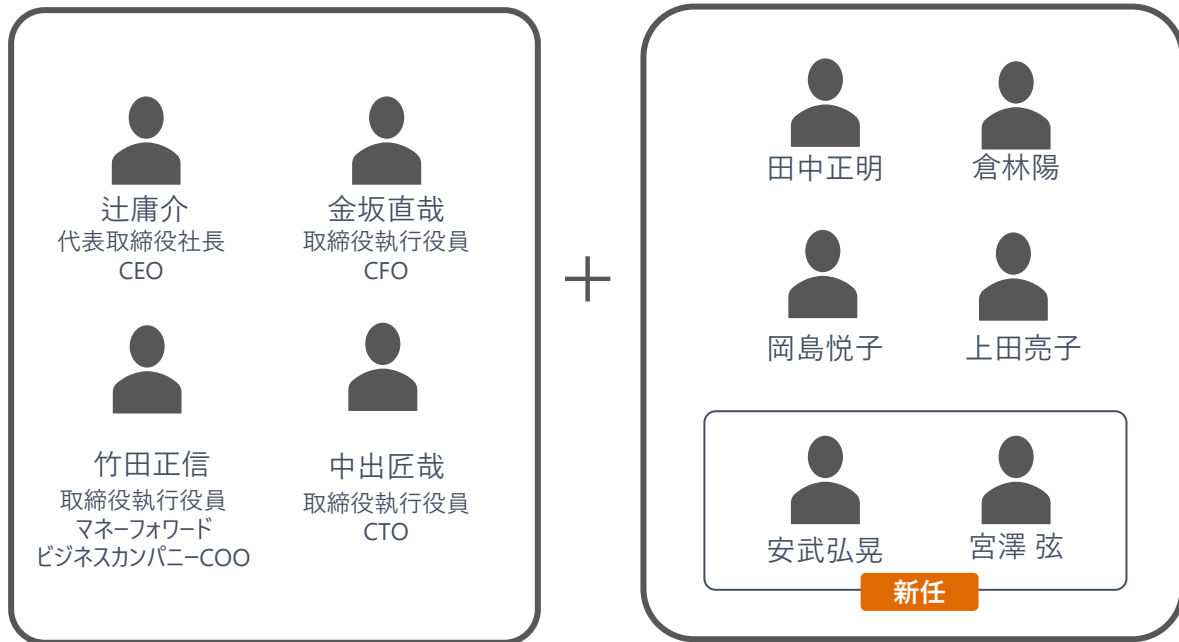
## 新たな社外取締役として安武弘晃氏、宮澤弦氏が就任予定\*1

メガベンチャーの経営経験がある安武氏、宮澤氏を迎え\*1、経営体制を強化。引き続き過半数を社外取締役が占める体制を継続予定。

### 取締役会及び諮問委員会の構成案

#### 社内取締役（4名）

#### 社外取締役（6名）



### 指名・報酬委員会（諮問委員会）\*2

社外取締役が過半数を占める体制で運営。

### 就任予定の社外取締役の紹介



#### 安武 弘晃氏

創業期の楽天グループ株式会社に入社し数々のサービス開発を手がける。執行役員・取締役の立場で、エンジニアのトップとして楽天グループの急成長に貢献。技術部隊の国際化にも注力。退職後、米国でJunify Corporationを立ち上げ、同社CSOを務めている。



#### 宮澤 弦氏

自身の事業を創業後、ヤフー株式会社による同社買収に伴い、ヤフー株式会社に入社。執行役員としてメディアサービスの責任者を歴任。現在は同社コーポレートグループ長に就任し、財務・経理・法務・人事などのコーポレート分野全般を担当。

\*1 2022年2月21日開催予定の定時株主総会での承認を経て、正式に就任予定。

\*2 取締役会の諮問に基づき、取締役会の構成、役員の指名や報酬等の答申を行う。

## Talent Forward：社員の可能性をもっと前へ

(1) 採用の加速、(2) 成長機会の創出、(3) ダイバーシティ&インクルージョンの推進に注力。

### 全社員数

FY20/11末      FY21/11末  
**865人** → **1,259人**

### エンジニア・デザイナー数 (全社員における比率)

FY20/11末      FY21/11末  
**350人** → **497人**  
 (41%)      (39%)

### Non-Japaneseメンバー比率

(エンジニアにおけるNon-Japaneseメンバー比率)

FY20/11末      FY21/11末  
**10%** → **15%**  
 (23%)      (31%)

### 女性比率

FY20/11末      FY21/11末  
**32%** → **33%**

### 女性管理職比率 (ビジネス職における女性管理職比率)

FY20/11末      FY21/11末  
**14%** → **21%**  
 (21%)      (31%)

### 育休取得率\*

女性 / 男性  
**100% / 52%**

\* 子の出生祝金の申請に基づいて集計した2020年4月から2021年3月に子供が生まれた社員のうち、育休を取得した人数を踏まえて算出。全国の企業と事業所を対象にした調査では、女性の育休取得率は82%、男性は13%。厚生労働省「令和2年度雇用均等基本調査」

## (1) 採用の加速：優秀な人材獲得の為の取り組み

### 採用強化の取り組み

- ・ リファラル採用のための社員紹介プログラム（GOEN制度）を推進
- ・ メンバーによるnote、ブログ記事発信の強化（年間約450件）
- ・ 「学生の注目企業2021」200社に選出\*
- ・ 新卒の通年採用及びグローバル新卒採用を強化
- ・ 非日本語話者のエンジニアの積極採用
- ・ Uターン、Iターン転職支援（福岡・大阪・京都・名古屋・東京）
- ・ 経営陣の発信等による育休取得の促進
- ・ 国内外の開発拠点の拡大。地方（福岡・京都・名古屋等）や海外（ホーチミン・ハノイ）においてエンジニアを積極採用。

### リファラル採用を推進するための “GOENカード”



### マネーフォワード公式note



\* No Company『No Company、SNSデータから見る「学生の注目企業2021」を発表！』（2021年11月9日）。<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000001.000089446.html>

## (2) 成長機会の創出：メンバーの成長を後押しする人事・研修制度と魅力的な人事評価・報酬制度の構築

### 成長を後押しする人事・研修制度

- ・ CEOを中心に経営陣によるリーダー育成のための「Leadership Forward Program」の実施
- ・ 経営陣による次世代リーダー育成ディスカッションを通じたの抜擢や異動の実行
- ・ メンバーの自発的な異動希望を実現するための社内公募制度「MF チャレンジシステム」の実施
- ・ メンバーの満足度調査とキャリア希望等をヒアリングするアンケート「MF グループサーベイ」を半期ごとに実施、改善施策の実行
- ・ オンボーディングプログラムの強化

### 人事評価・報酬制度

- ・ 1on1研修、目標設定研修の開始
- ・ 給与テーブルを上方改定
- ・ 経営陣への業績連動型賞与の導入\*
- ・ 従業員持株会補助率を5%から15%に向上

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



\* 経営陣は社内取締役及び執行役員を指す。なお、社内取締役については、2022年2月21日開催予定の定時株主総会での取締役選任議案の承認をもって正式に導入。

### (3) ダイバーシティ&インクルージョンの推進：バックグラウンドやライフステージに関わりなく働きやすい環境を整備

#### 多様なメンバーが活躍できる職場環境づくり

- ・ 経営メンバー対象の無意識バイアス研修の実施
- ・ グローバルな開発体制構築のための環境整備（通訳・翻訳体制の構築等）
- ・ あらゆるパートナーシップに対するお祝い金制度\*1の導入
- ・ 看護休暇・介護休暇対象者の拡大
- ・ 時短フレックスの導入（本人もしくはパートナーが妊娠中、中学校就学前までの子供を養育中、親族が要支援・要介護に該当するメンバー等が対象）
- ・ MVVC\*2浸透の取り組み（半期ごとのグループ社員総会、経営陣の対談を社内配信、カルチャー体现者の表彰等）

#### グループ社員総会



#### 男性育休取得に関する発信記事

男性育休取得率  
**50% 超え！**

マネーフォワードのババたちに話を聞いてみた。

男性育休取得率50%超え！マネーフォワードのババたちに話を聞いてみた。

2021年6月の「育児・介護休業法」改正は、「出生時育児休業（男性版育児）」など、男女問わず仕事と育児等を両立できる文化の醸成が、重視された内容になっていました。

一方で、厚生労働省の最新の全国調査では、男性の育休取得率は7.48%。女性の83.0%と比較するとまだまだ少ないです。

\*1 同性婚・事実婚を含むあらゆるパートナーシップに対するお祝い金。

\*2 Mission、Vision、Value、Cultureの略。

## Investor Day 2022の開催

2022年2月28日、3月1日に実施予定（英語、オンライン開催）。各事業ドメインの責任者に加え、Public AffairsやM&A、R&D、デザイン、人事等の担当者より取り組みの紹介、今後の方針等について説明。社外のアライアンス企業、クライアント等からの声も紹介。

### 登壇者（一部）



代表取締役  
CEO  
辻庸介



取締役執行役員  
ビジネスカンパニーCOO  
竹田正信



執行役員  
CDO (Chief Design Officer)  
伊藤セルジオ大輔



コーポレートディベロップメント室  
室長（M&A担当）  
長尾祐美子



Money Forward Vietnam  
COO  
永井 七奈



取締役執行役員  
CTO  
D&I担当  
中出匠哉



執行役員CSO  
ホームカンパニー-CSO  
菅藤達也



執行役員 サステナビリティ担当  
CoPA (Chief of Public Affairs)  
Fintech研究所長  
瀧俊雄



People Forward本部  
本部長  
石原千亜希



Money Forward Lab  
所長  
北岸郁雄



---

Guidance for FY11/22 on  
and later

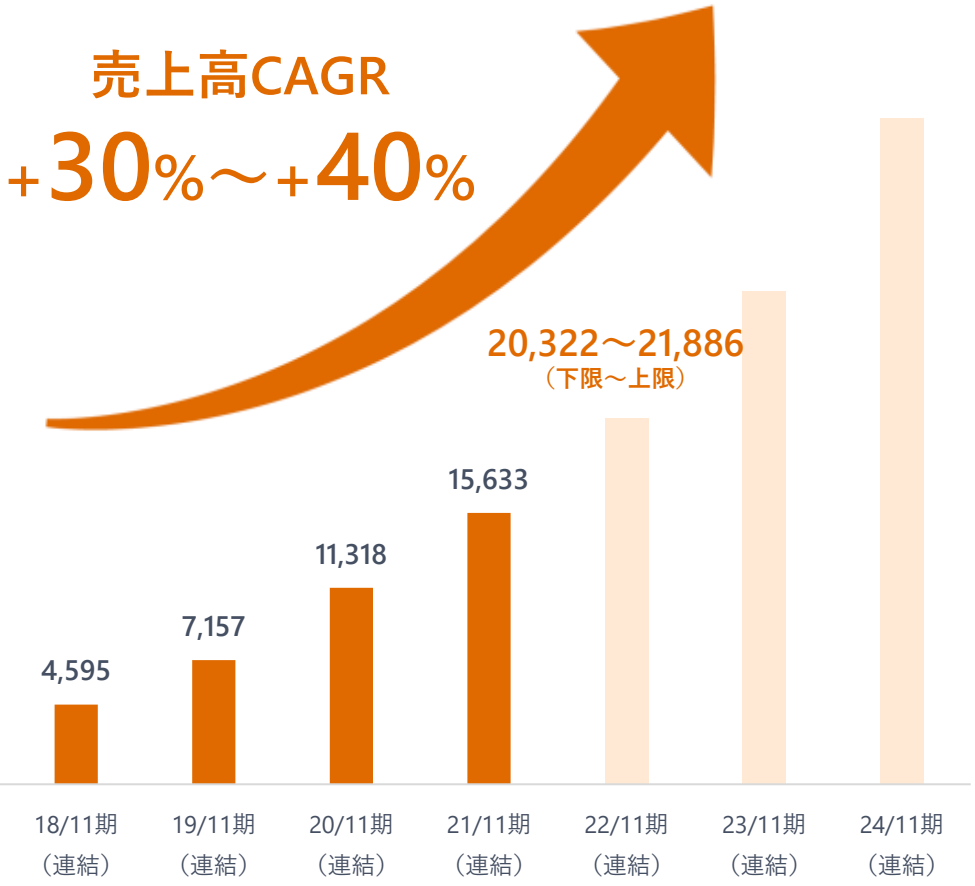
## 2022年11月期以降 の業績見通し



# 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。  
特に、SaaS ARRに示されるストック型売上の成長にフォーカスし、Businessドメインを中心に先行投資を加速。

## 2022年11月期の見通し

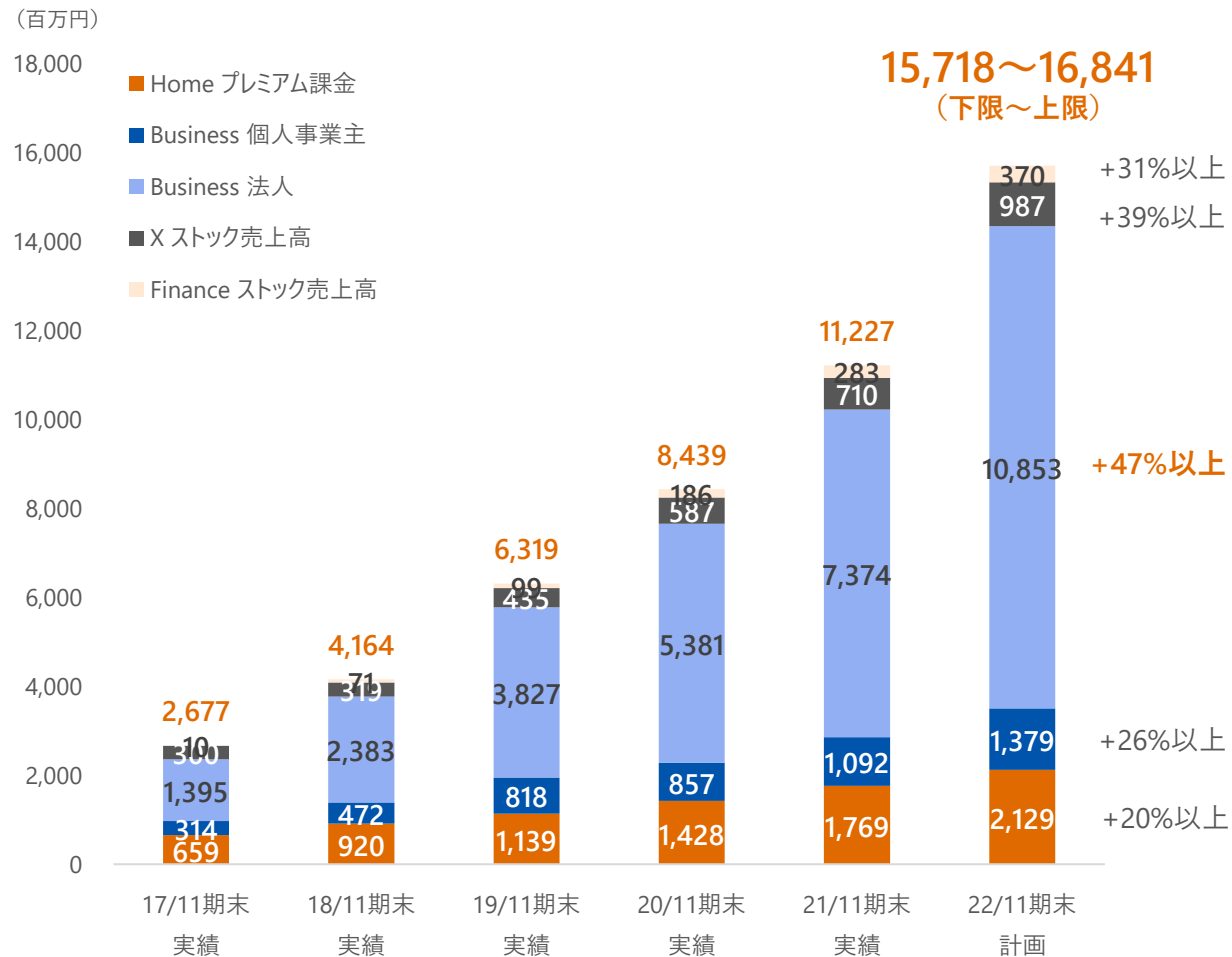


- FY22連結売上高は**203.2~218.9億円 (YoY+30~40%)**、FY22 第1四半期の売上は43.0億円~43.7億円 (YoY +24%~+26%)、第1四半期末のSaaS ARRは125.4億円~127.3億円 (YoY+36%~+38%) を見込む。
- FY22 第1四半期においては、Businessドメイン/ Homeドメインにおける大型マーケティング投資を実施し、17.0億円~19.0億円の広告宣伝費を投下予定。**EBITDAは△19.0億円~△24.0億円を見込む。**
- 損益見通しについては継続的に**翌四半期の見通しを開示予定。**

\* グラフは、年次の売上高成長率+35%をベースに作成。

## 2022年11月期の業績見通しについて

FY22末SaaS ARRは**157.2～168.4億円**（YoY+40～50%）を見込む。

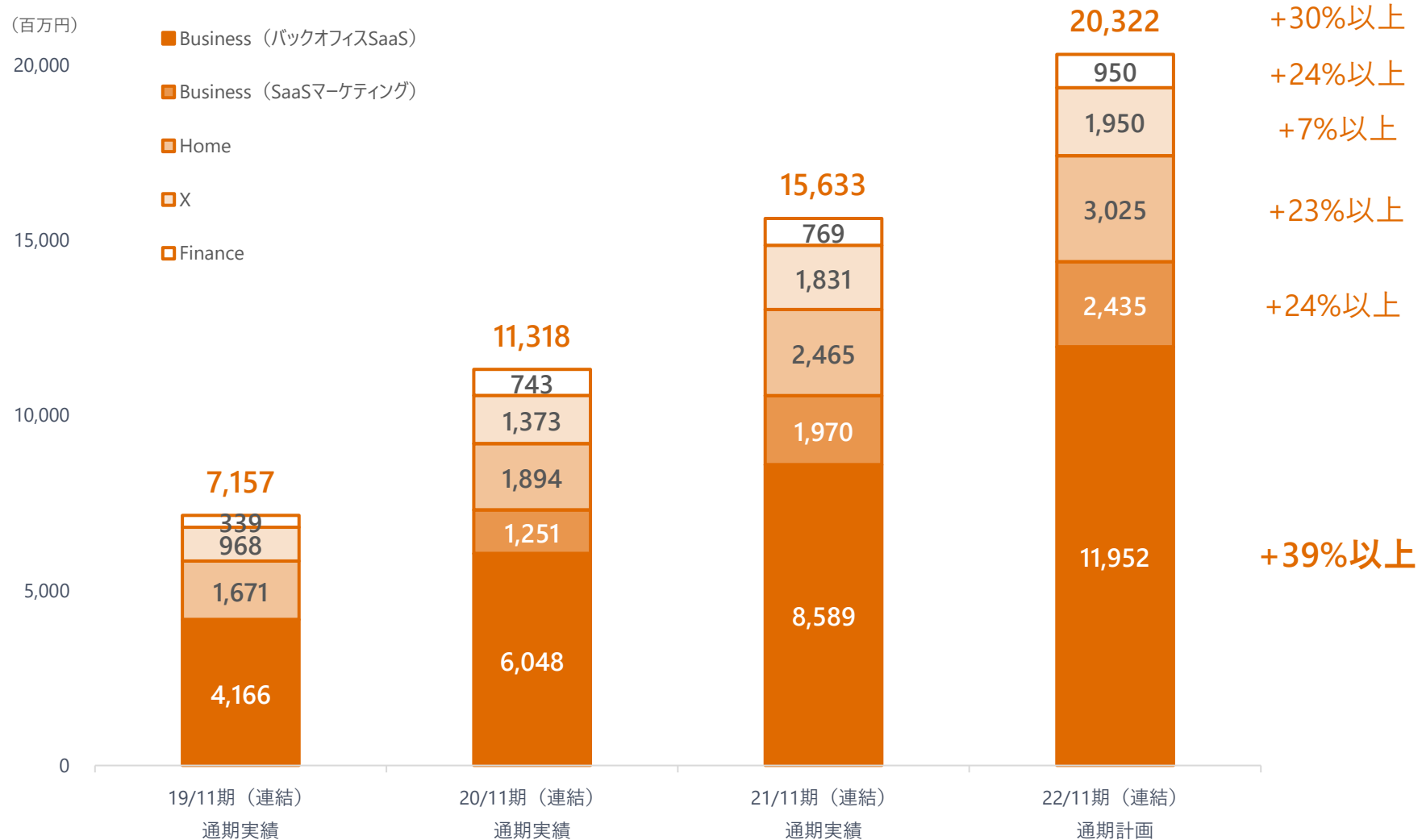


- **SaaS ARRの成長を最優先として**、Businessドメインを中心に先行投資を加速。FY23における早期のSaaS ARR200億円の達成を目指す。
- FY22末のBusinessドメインにおける法人向けARRは**108.5億円以上（YoY+47%以上）**を見込む。
- SaaS ARRのアップサイド（下限見通しと上限見通しの差分）については、主にBusinessドメインにおける法人ARRを想定。
- ユニットエコノミクス<sup>1</sup>の健全性を堅持しつつ、機動的な採用・マーケティングへの投資を実行。具体的には、**CAC Payback Period<sup>1</sup>は24～36か月以内を目線**とする。

\*1 詳細はP92を参照。

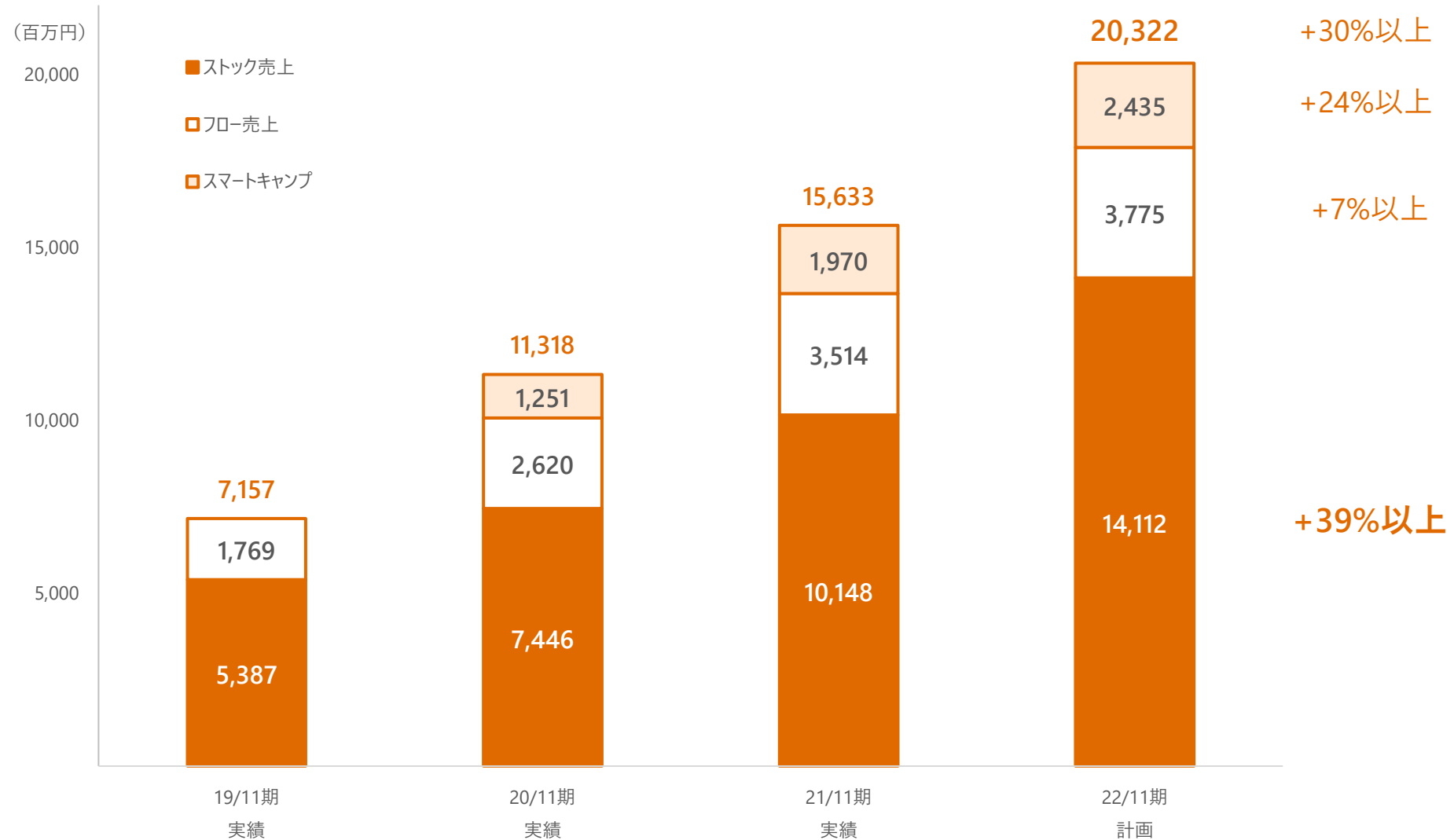
## 2022年11月期 事業ドメイン別売上高（下限）見通し

バックオフィスSaaS事業は**前年同期比+39%以上**の高成長を見込む。



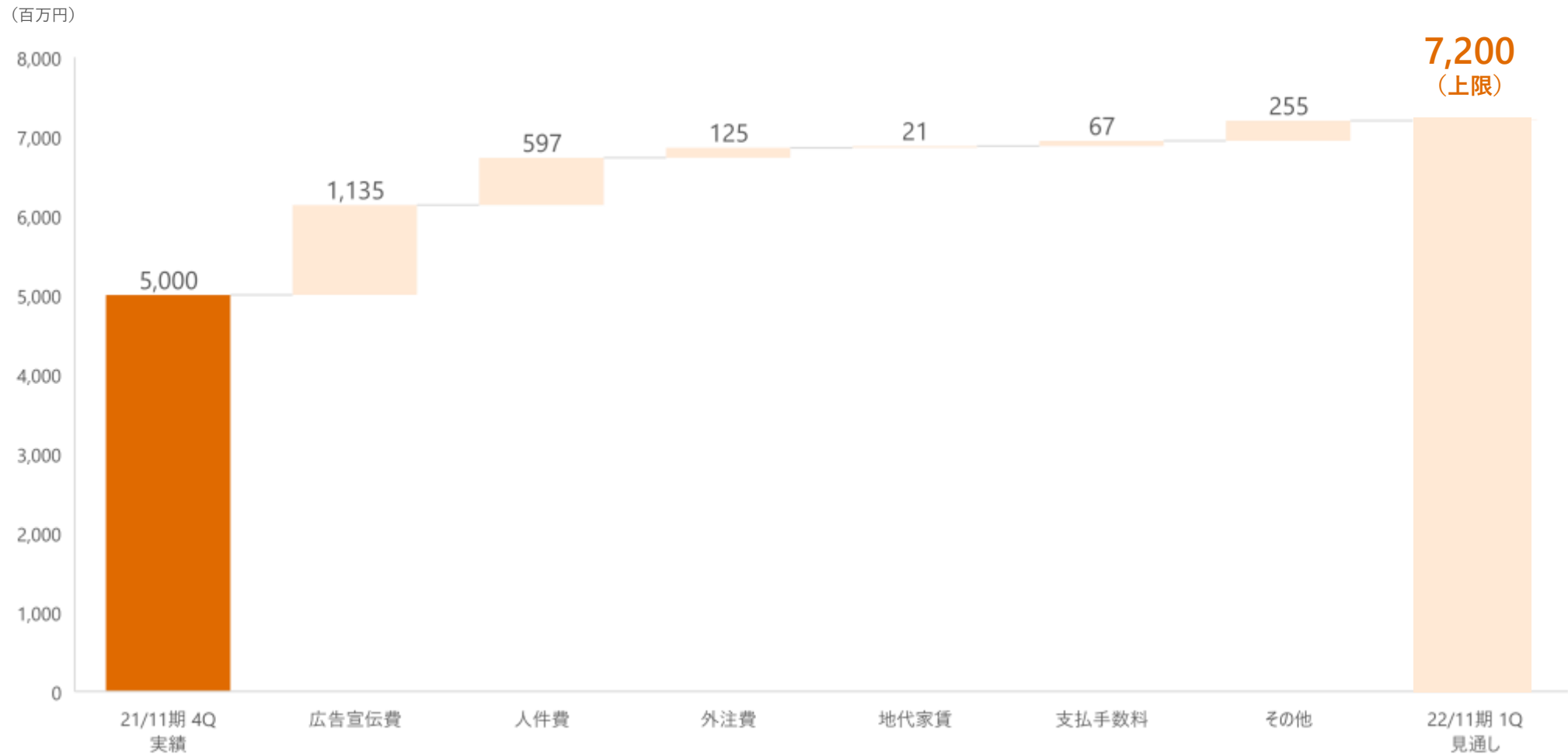
## 2022年11月期 ストック・フロー別売上高（下限）見通し

ストック売上の成長に注力し、**前年同期比+39%以上**の成長率を見込む。



## 2022年11月期 第一四半期におけるコスト見通し

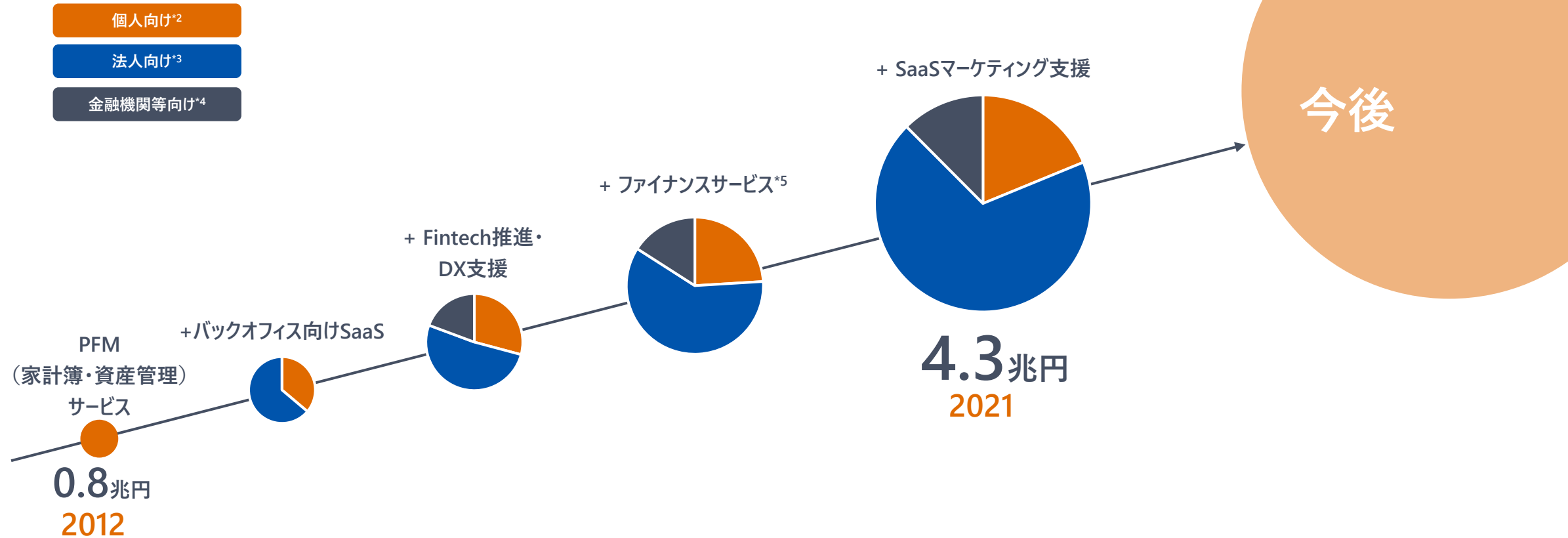
Home / Businessドメインにおける大型マーケティング投資及びBusinessドメインにおける人員拡充により、第一四半期のコストは68億円～72億円を見込む。



\* グラフの広告宣伝費は19億円（上限）を前提とした数値。

## 事業領域及びサービス拡充によりTAM\*は継続的に拡大<sup>1</sup>

合計4.3兆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P109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P105、106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2021年12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

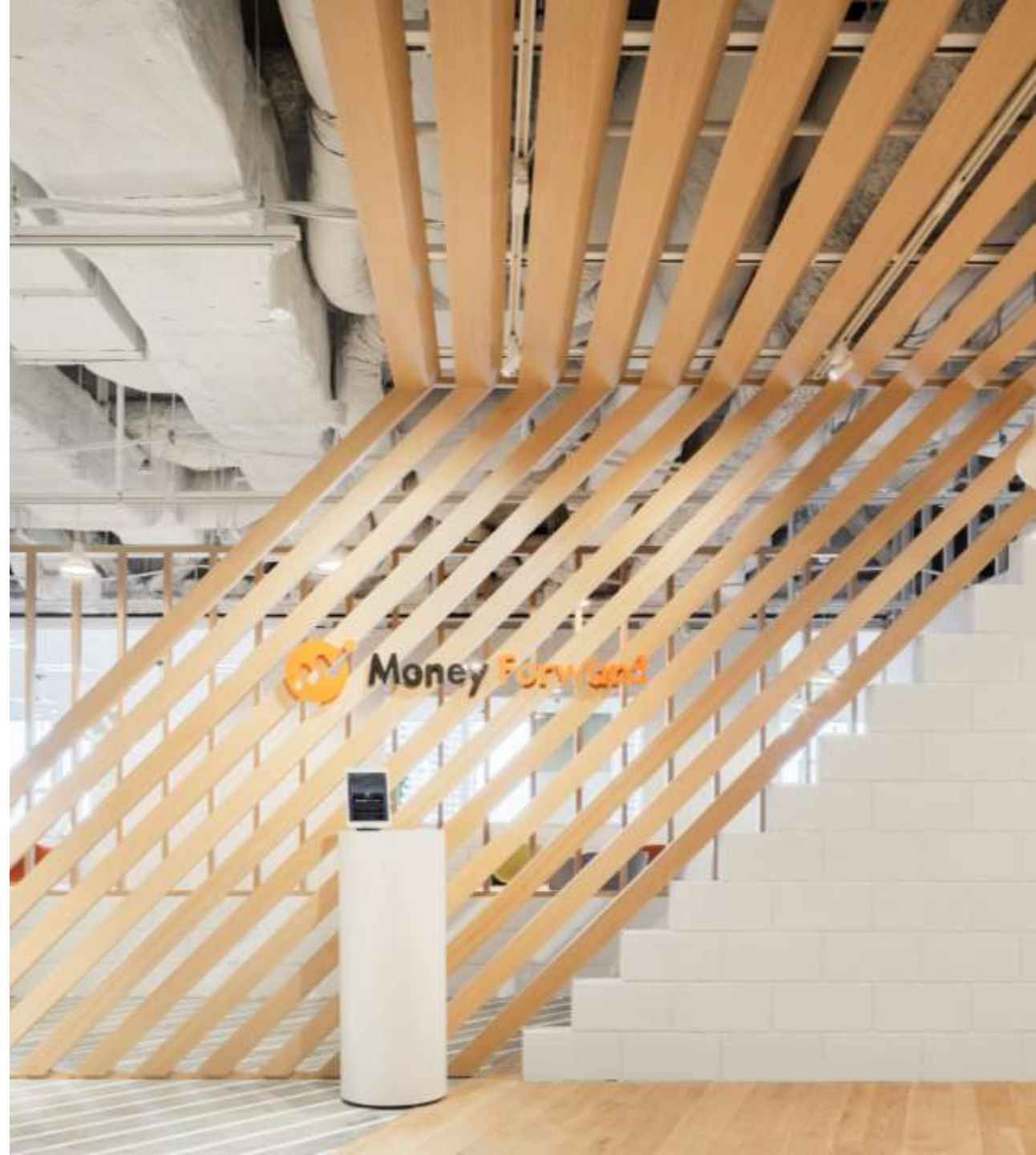




---

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、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リー業務、投資先企業の価値向上業務に従事。2014年に株式会社マネーフォワード入社。2017年に取締役に就任。2019年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年ジュー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。



### 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 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。



### 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ーズ及び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銀行との合弁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	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	

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

\* 2022年1月14日時点。



## 上場以来の当社株価・出来高推移（株式分割\*1考慮後）



\* 2022年1月12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

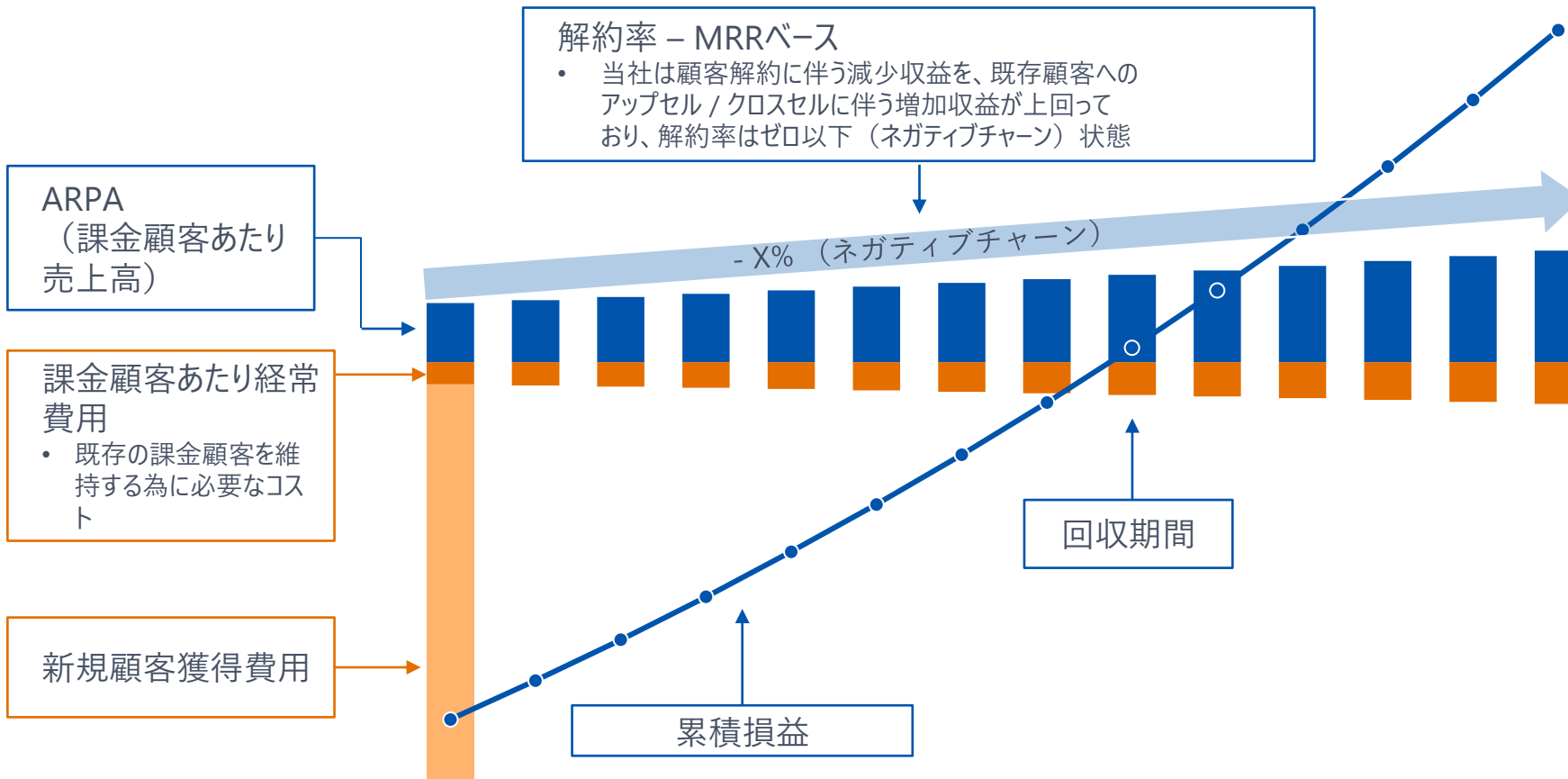
- ユニットエコノミクス（経営指標）が健全である限り、セールス&マーケティングへの費用投下は継続。
- 投資判断に活用される主なユニットエコノミクス：回収期間、ARPA（課金顧客あたり売上高）、新規ユーザー獲得費用、解約率（MRRベース）。

### 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。

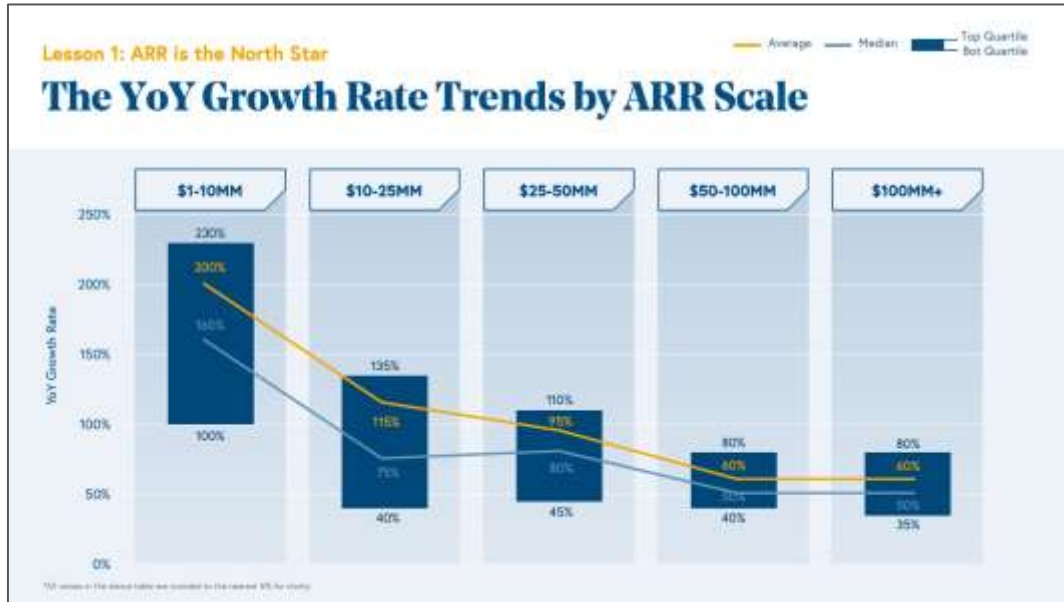


## Bessemer Venture Partners “Scaling to \$100 Million”

米国SaaS企業の場合、ARR\$100 million以上であっても高成長を重視し、先行投資を継続することが一般的。

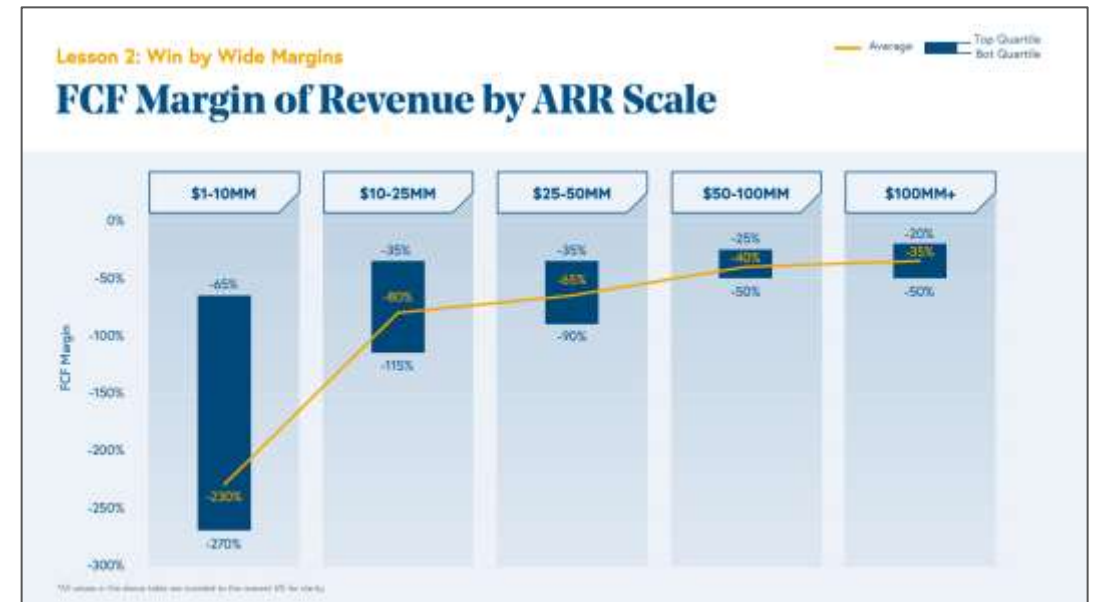
ARRと成長率の関係

ARRが\$100 million以上の会社でも  
高い成長率を継続



ARRとFCF Margin（収益性）の関係

成長している状況においては、  
ARR\$100 millionは先行投資フェーズであり、  
△35%のFCFマージン率が平均



## 経営指標 定義

<b>MRR</b>	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。
<b>ARR</b>	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。
<b>SaaS ARR</b>	各期末時点におけるHomeドメイン、Businessドメイン、Xd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』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。 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。
<b>課金顧客数</b>	Businessドメインが提供するサービスを有料で利用している士業及びその顧問先、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。
<b>ARPA</b>	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。
<b>解約率 課金顧客数ベース</b>	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。
<b>解約率 MRRベース</b>	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。
<b>CAC Payback Period</b>	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』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

	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
<b>Businessドメイン</b>	853	919	1,159	1,235	1,559	1,675	1,862	2,203	2,357	2,567	2,618	3,017
ストック売上 (個人事業主)	119	134	204	203	206	204	203	212	227	259	264	271
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
フロー売上	71	63	69	96	62	74	167	311	243	235	216	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
<b>Homeドメイン</b>	370	403	378	521	451	478	456	510	561	621	652	631
ストック売上	244	263	274	287	304	332	345	364	379	426	431	452
フロー売上	126	140	103	235	147	146	111	146	181	195	221	179
<b>Xドメイン</b>	125	263	250	330	235	441	244	453	357	607	370	496
ストック売上	84	93	99	107	112	125	139	153	155	163	178	178
フロー売上	42	170	150	223	123	316	105	300	202	444	192	317
<b>Financeドメイン</b>	48	74	93	125	147	227	193	176	190	198	190	191
ストック売上	14	16	16	23	28	32	36	43	52	59	63	70
フロー売上	33	58	77	102	119	194	157	133	138	139	126	122
<b>ストック売上合計</b>	1,124	1,228	1,480	1,556	1,689	1,776	1,893	2,089	2,272	2,516	2,595	2,764
<b>フロー売上合計</b> *2	274	434	402	660	453	731	541	895	766	1,013	758	976

\*1 2020年11月期 1Qより連結。

\*2 その他売上を含む。

---

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\*)



年換算では約34万円!

\* 当社の『お金の意識調査2021』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4,800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)

**19,000 超<sup>\*1</sup>**

提携商工会議所数

**113<sup>\*1</sup>**

サービス提供金融機関数

**40<sup>\*1</sup>**

スクレイピング・API接続済みの金融機関

**1,071<sup>\*2</sup>**

\*1 2021年12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2022年1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 クラウド給与

Money Forward クラウド勤怠

Money Forward クラウドBox

Money Forward クラウド債権請求

Money Forward クラウド年末調整

Money Forward クラウド確定申告

Money Forward クラウド経費

Money Forward クラウド社会保険

Money Forward クラウド債務支払

Money Forward クラウド固定資産

Money Forward Pay for Business

Money Forward クラウド請求書

Money Forward クラウドマイナンバー

Money Forward クラウド会計Plus

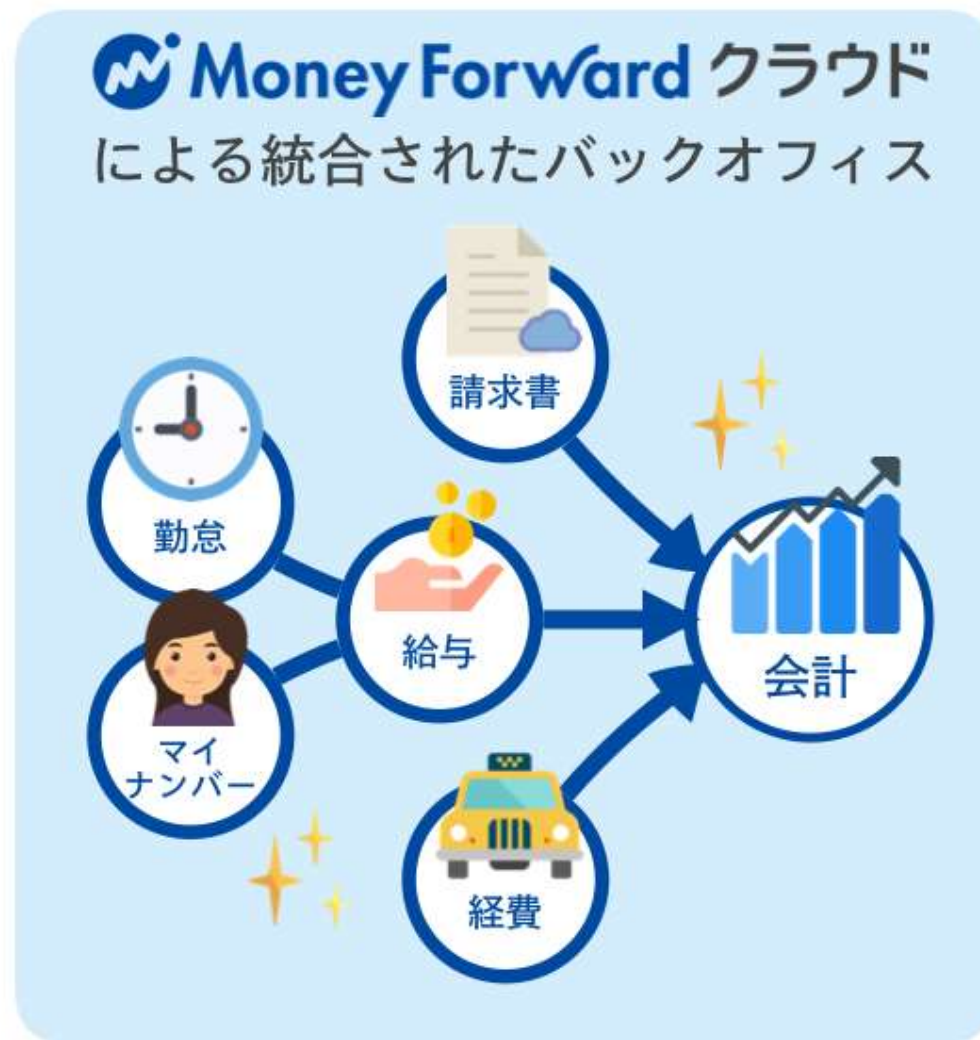
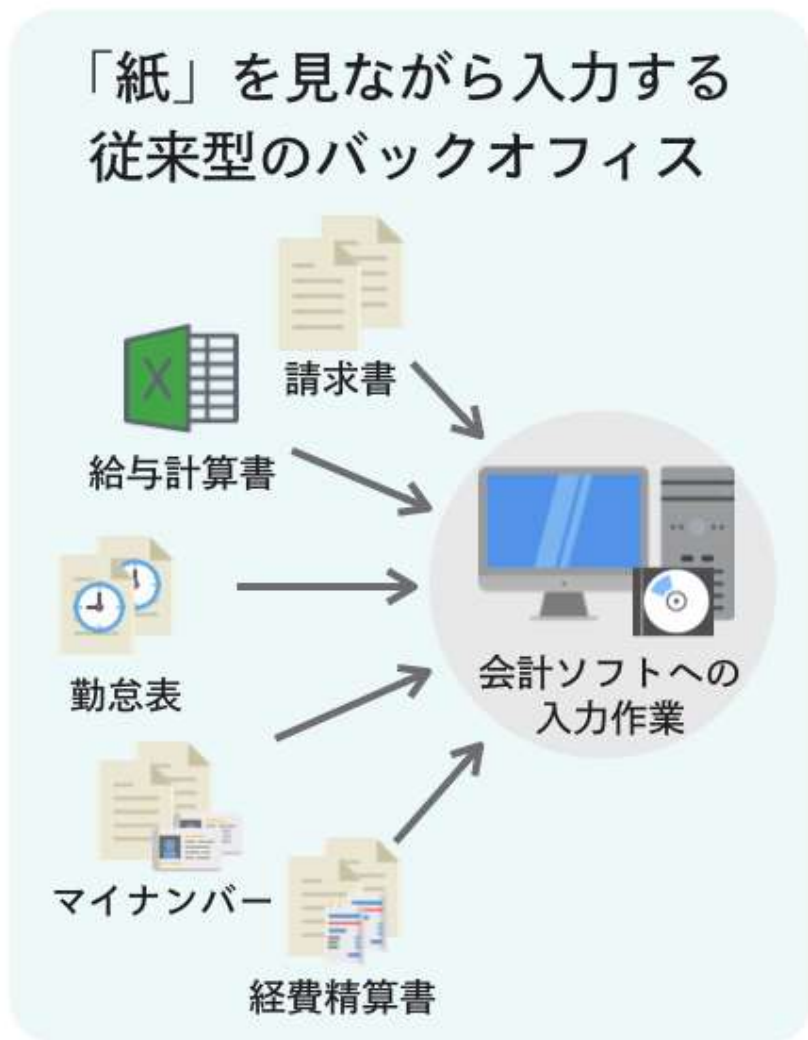
Money Forward クラウド契約

Money Forward クラウド人事管理

Money Forward IT管理クラウド

## 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。



## 『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  
年間**100万円**削減<sup>\*2</sup>

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	×	○
自動アップデート	×	○
導入のしやすさ	×	○
導入のしやすさ	×	○
データ消失リスク	×	○
データ消失リスク	×	○
人事労務や請求業務ツール	×	○
人事労務や請求業務ツール	×	○

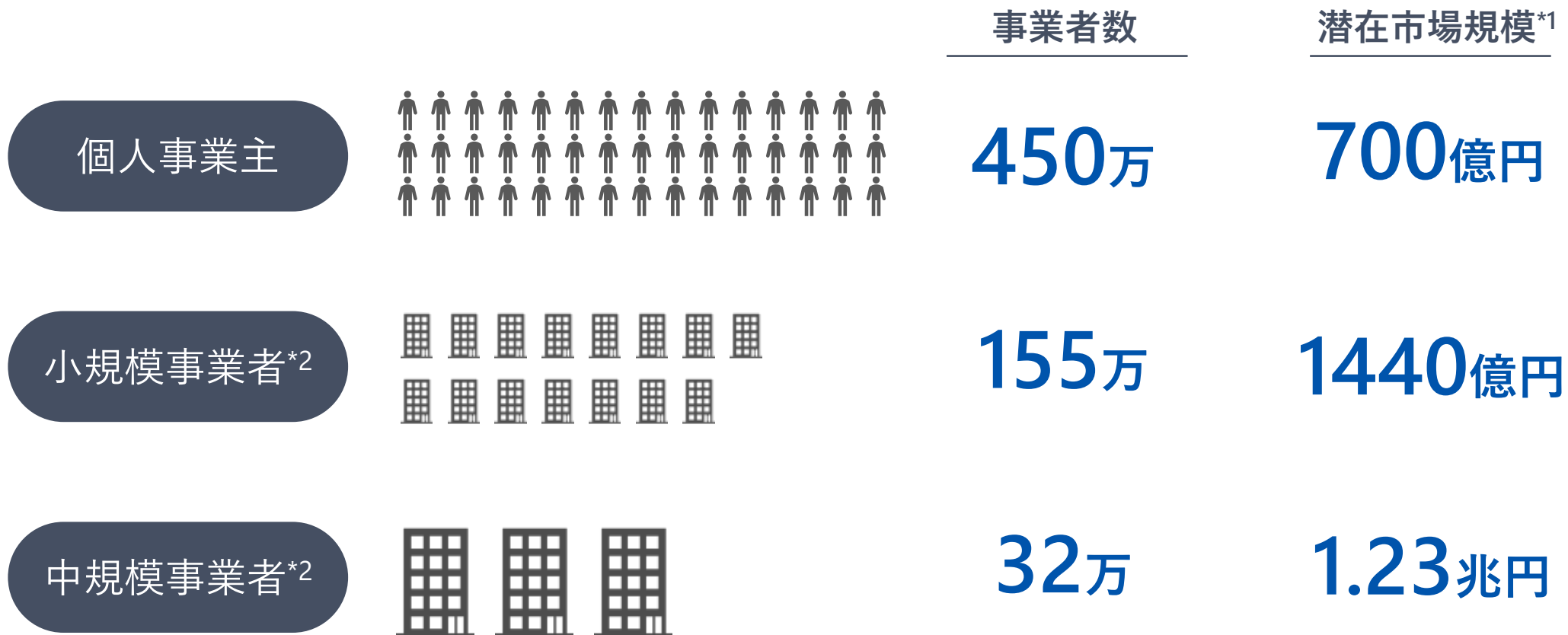


## Businessドメイン サービス価格

	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~</p> <p><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>

## 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

6.1兆円

売上対広告費率\*2

×

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。



## 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12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8,200億円の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 <b>2,000億円</b>
資産運用	約17兆円 <sup>*3</sup>	×	1% <sup>*4</sup>	=	約 <b>1,700億円</b>
固定費（電気）	約5兆円 <sup>*5</sup>	×	2% <sup>*6</sup>	=	約 <b>1,000億円</b>
固定費（保険）	約4兆円 <sup>*7</sup>	×	5% <sup>*8</sup>	=	約 <b>2,000億円</b>
不動産	約4兆円 <sup>*9</sup>	×	2% <sup>*10</sup>	=	約 <b>800億円</b>
FP相談	約350万人 <sup>*11</sup>	×	2万円 <sup>*12</sup>	=	約 <b>700億円</b>
<b>合計</b>					約 <b>8,200億円</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11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。

## 企業間請求・決済代行サービス『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



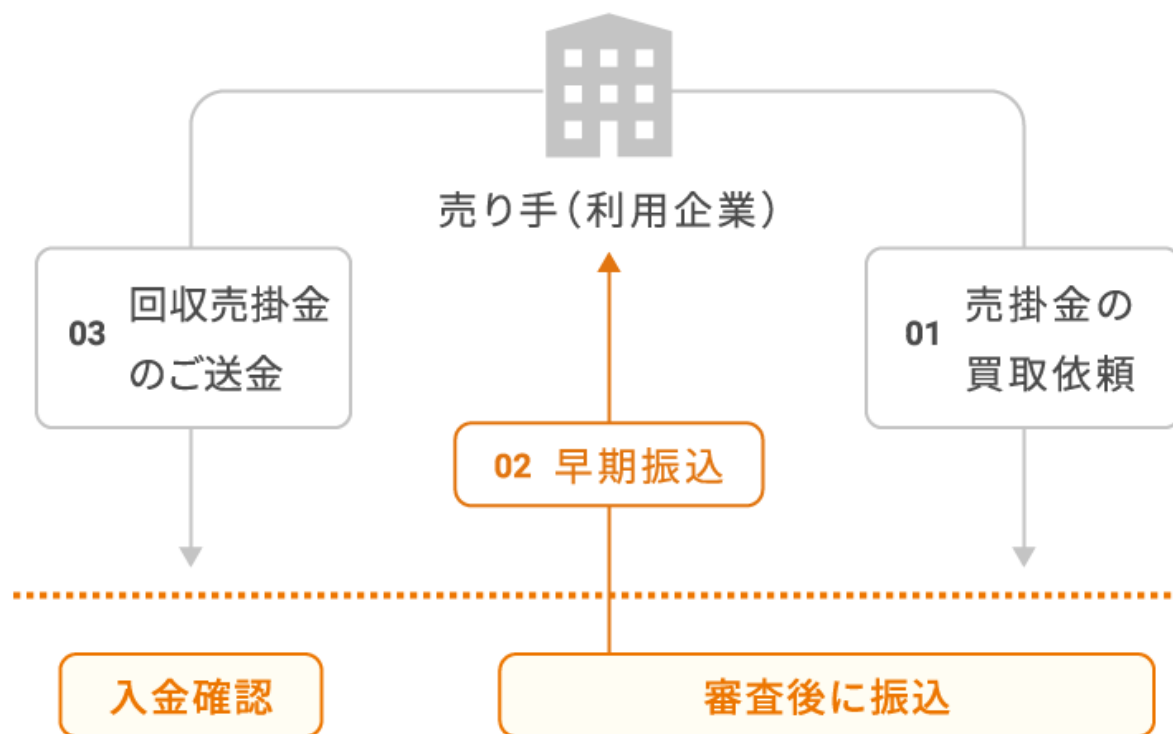
入金確認



未入金時のご連絡

## 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。

2022年11月期 第1四半期の決算発表は、  
2022年4月13日 15時以降を予定しております。