

2022年11月期
第1四半期
決算説明資料

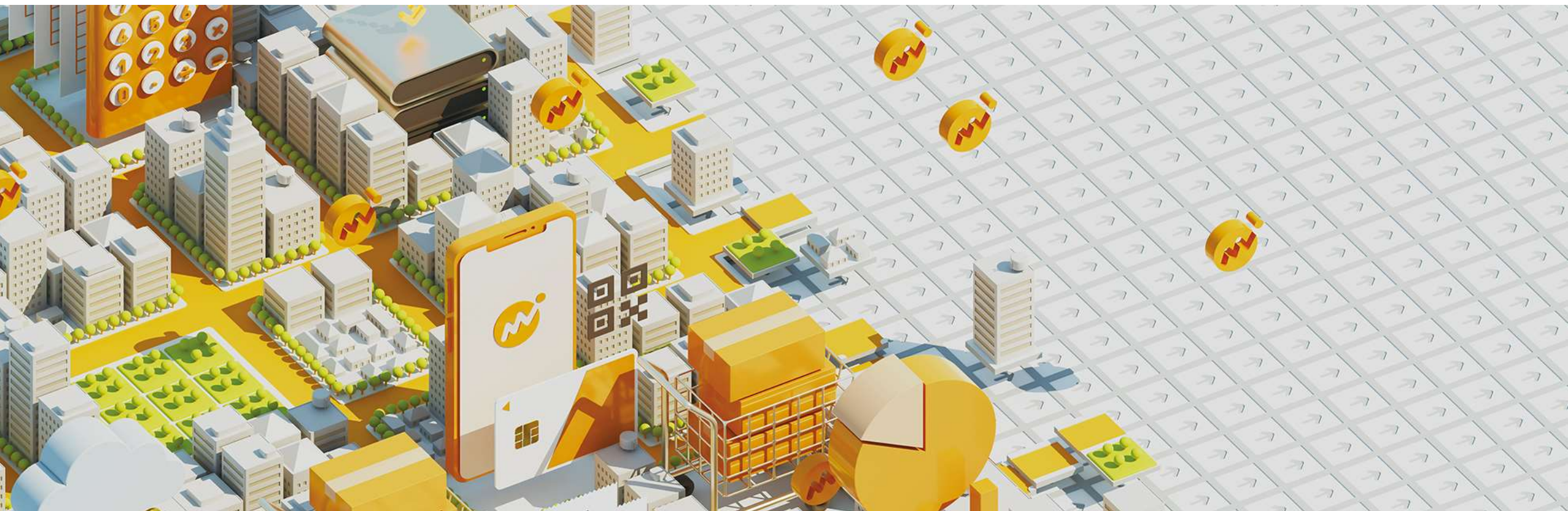


2022年4月13日

｜ 事業内容	P.2
｜ 2022年11月期第1四半期 全社業績ハイライト	P.9
｜ 2022年11月期 第1四半期 各ドメインの業績	P.19
｜ 成長戦略の進捗	P.39
｜ その他の戦略的な取り組み	P.70
｜ 今後の業績見通し	P.74
｜ Appendix	P.79

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

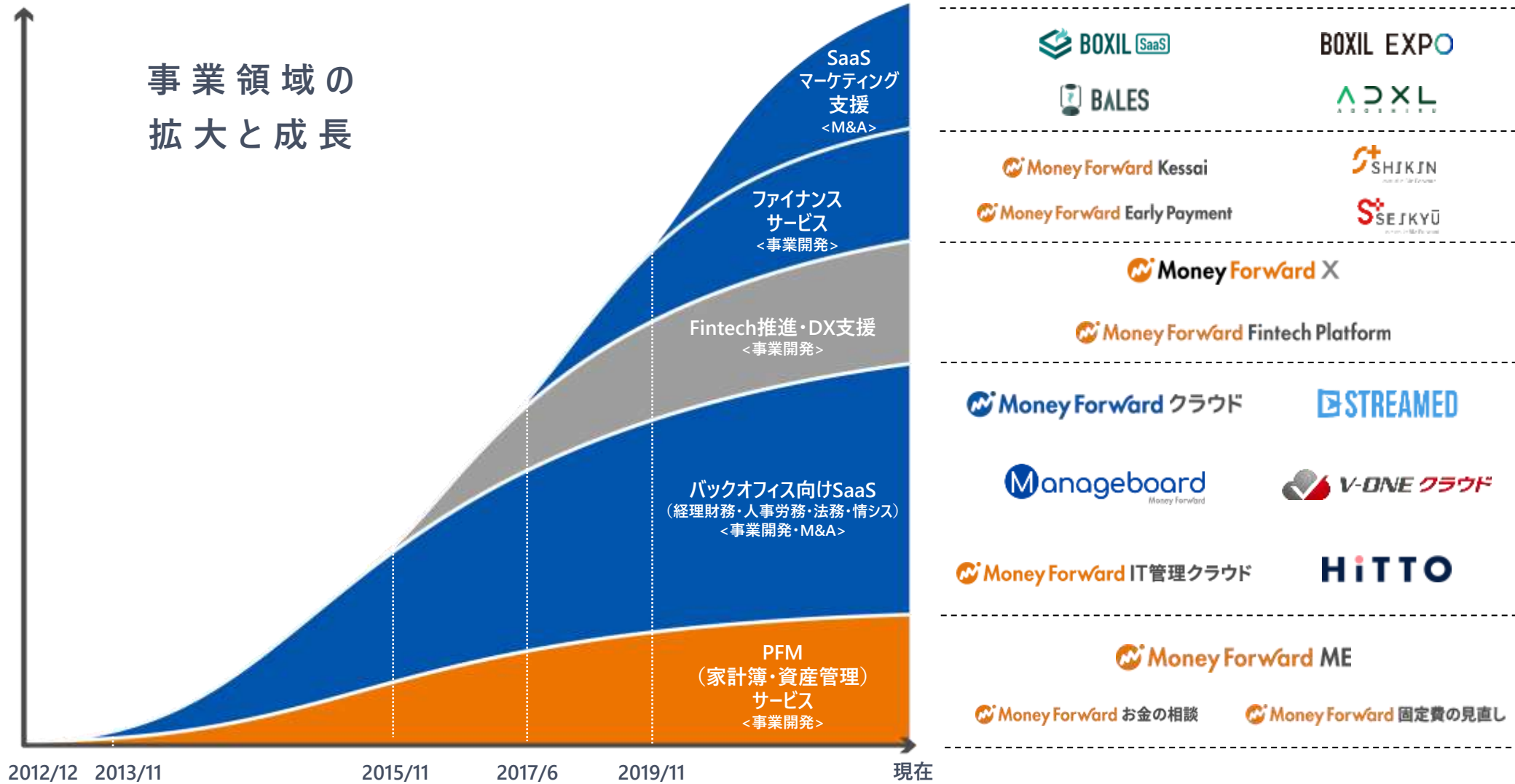


3つの重点テーマを支える土台

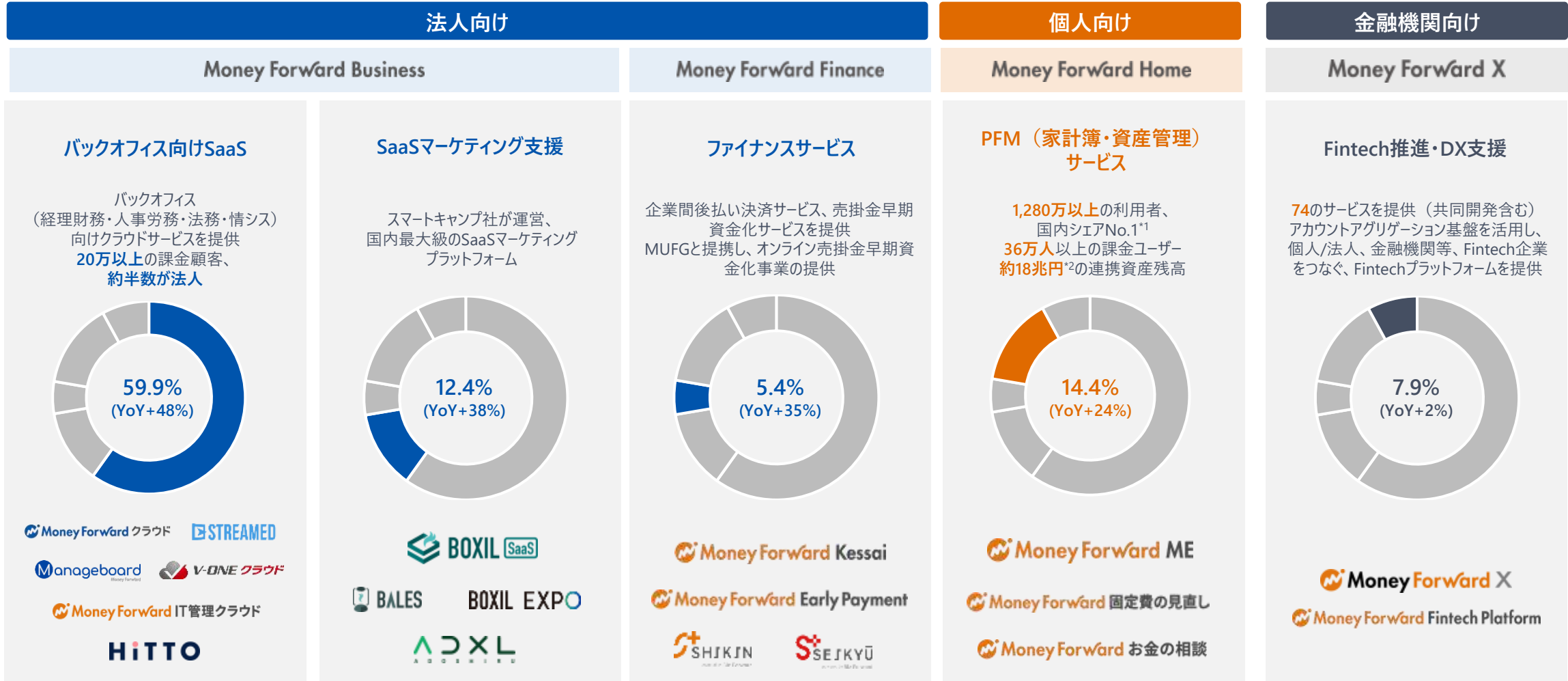
マネーフォワードのMission/Vision/Value/Cultureの浸透

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



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 1Q売上高に占める内訳。

*1 詳細はP110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3月23日時点。

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



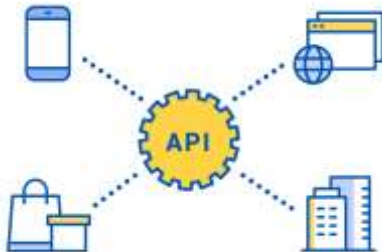
コロナ禍における
リモートワークの増加



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、2022年2月末現在。

Highlights in
FY11/22 Q1

**2022年11月期
第1四半期
全社業績ハイライト**



2022年11月期 第1四半期ハイライト

22/11期 通期見通し*1の達成
に向けて順調な滑り出し

1Q実績は期初見通し*2を
大きく上振れ、四半期で
過去最大のSaaS ARR成長

1Q連結売上高

前年同期比+37%

47.6億円

SaaS ARR*3

前年同期比+40%

129.0億円

Businessドメインの法人向けARRが前年同期比
+47%（HiTTO社のグループジョイン影響除きでも
同+40%）と成長を牽引。

EBITDA*4 / 売上総利益

△11.6億円 / 31.4億円

広告宣伝費除きのEBITDAは5.5億円。
四半期の売上総利益は過去最大に。

連結従業員数

1,389名

第1四半期において130名増加。

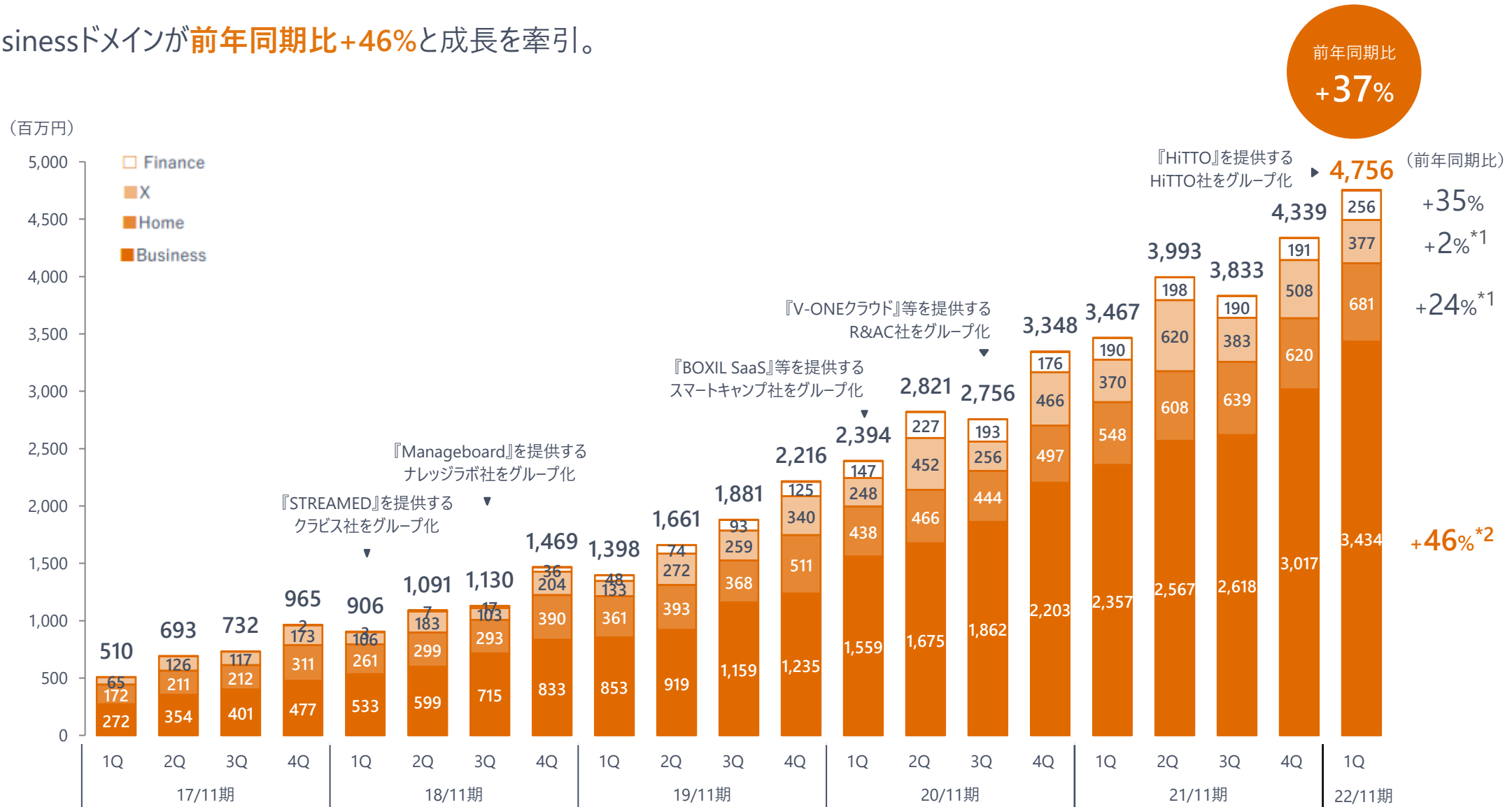
『マネーフォワード ME』の
お金の相談における、
提供価値拡大に向けて、
Next Solution社の
グループジョインを決定*5

*1 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1月14日に開示した見通し。売上高43.0億円～43.7億円（前年同期比+24%～+26%）、EBITDA△24億円～△19億円、第1四半期末のSaaS ARR125.4億円～127.3億円（前年同期比+36%～+38%）。なお、2022年3月1日に、売上高46.5億円～47.2億円（期初比+3.5億円）、EBITDA△16億円～△11億円（期初比+8.0億円）、第1四半期末のSaaS ARR126.4億円～128.3億円（期初比+1.0億円）に見通しを上方修正。

*3 SaaS ARRの定義はP92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。*5 詳細はP62, 63を参照。

1Q連結売上高は前年同期比+37%と高成長を継続

Businessドメインが前年同期比+46%と成長を牽引。

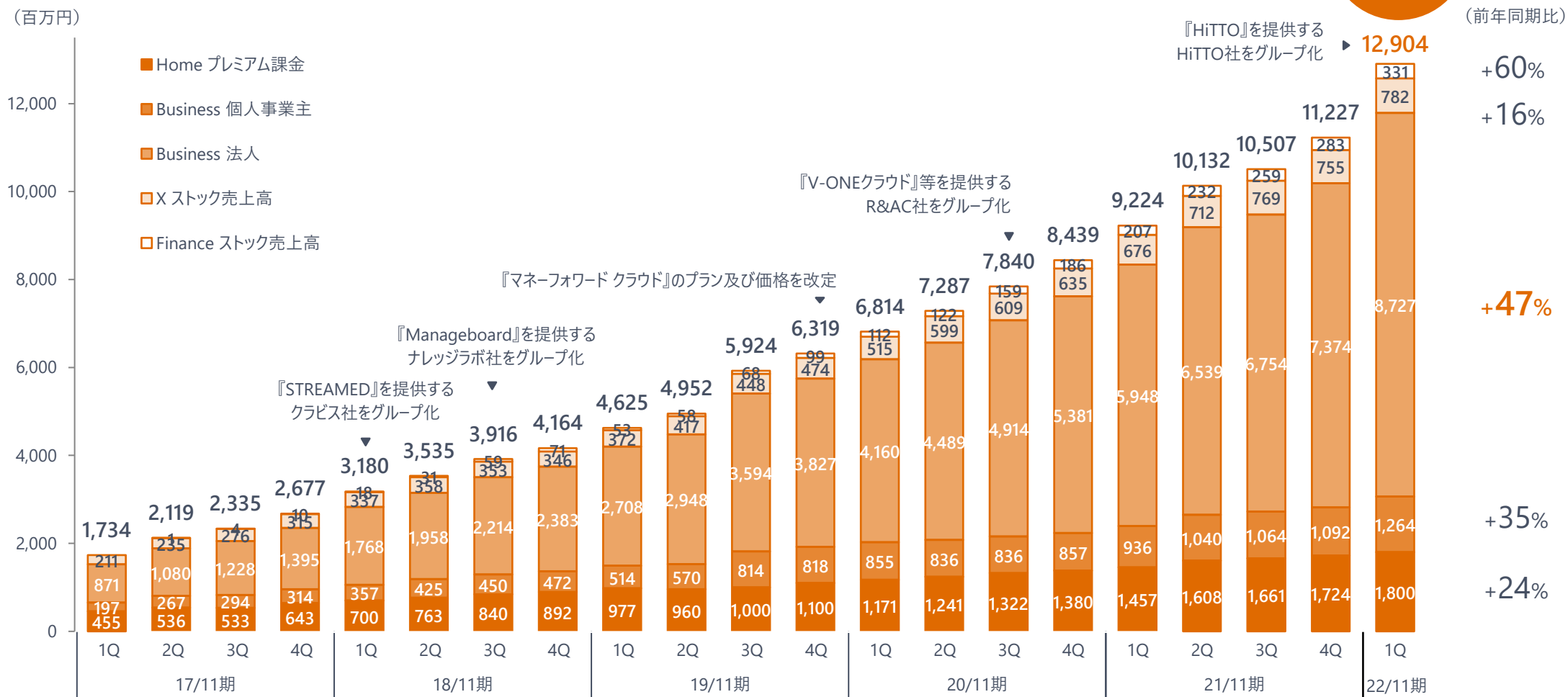


* 「その他」売上高のグラフ内での表記を省略しているため、各ドメインの売上高の合計値は全体の売上高と必ずしも一致しない。*1 2022年11月期より、金融機関向けに提供する『マネーフォワード for ○○』のプレミアム課金売上について、Xドメインに計上先を変更したため、過去遡及して修正。2021年11月期4Qの『マネーフォワード for ○○』のプレミアム課金売上計上額は12百万円（Home売上高△12百万円、X売上高+12百万円）、全社の売上高には影響なし。

*2 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、43%。2022年11月期 1Q（1月より2か月分）より、HITTO社の売上を含む。

SaaS ARR*1は前年同期比+40%の高成長を実現

Businessドメインにおける法人向けのARRは前年同期比+47%*2、
個人事業主向けのARRについても、前年同期比+35%と成長が加速。



*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』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。今回から、確定申告の影響を受ける2Qについても調整。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 ケース』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。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。2021年11月期4Qの『マネーフォワード for ○○』のプレミアム課金ARR計上額は47百万円（Home プレミアム課金 △47百万円、X ストック売上高+47百万円）、全社のARRには影響なし。

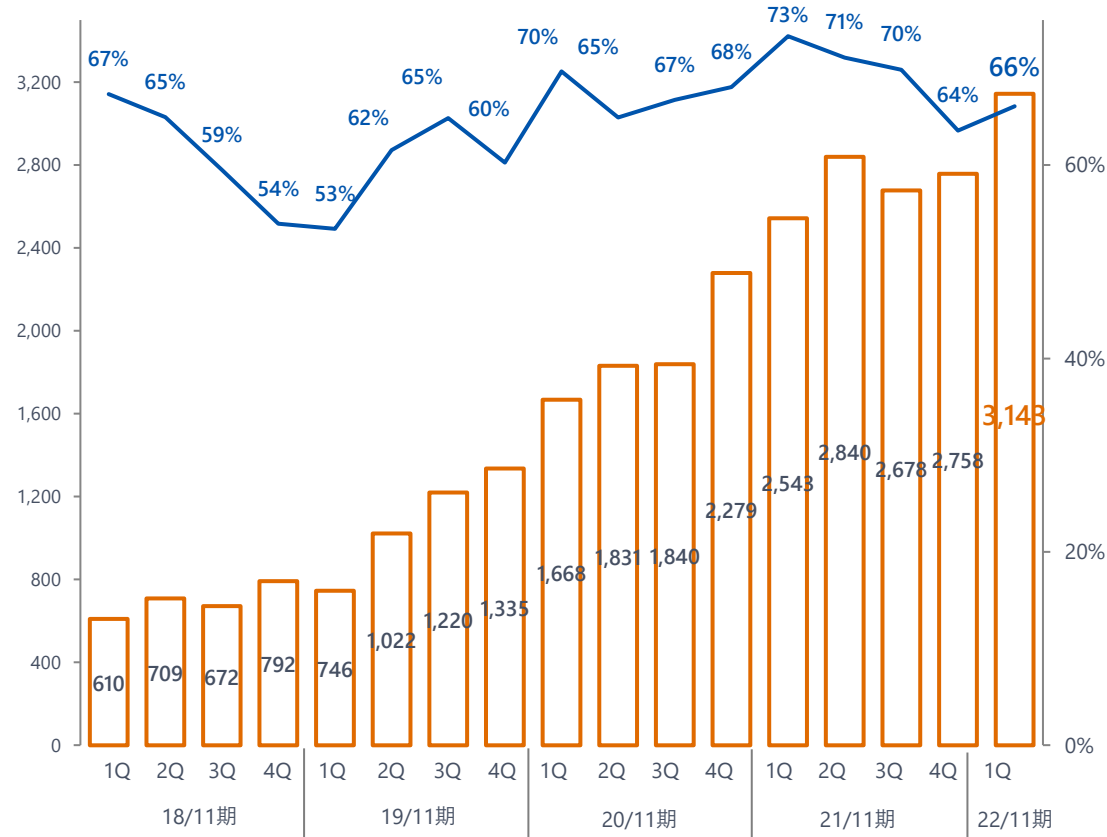
*2 HiTTO社のM&Aの影響を除く成長率は、前年同期比+40%。

売上総利益 / EBITDA (四半期推移)

売上総利益率は66%。(調整後売上総利益率*1は、70%。)
 広告宣伝費除きのEBITDA / EBITDAはそれぞれ約5.5億円、約△11.6億円。

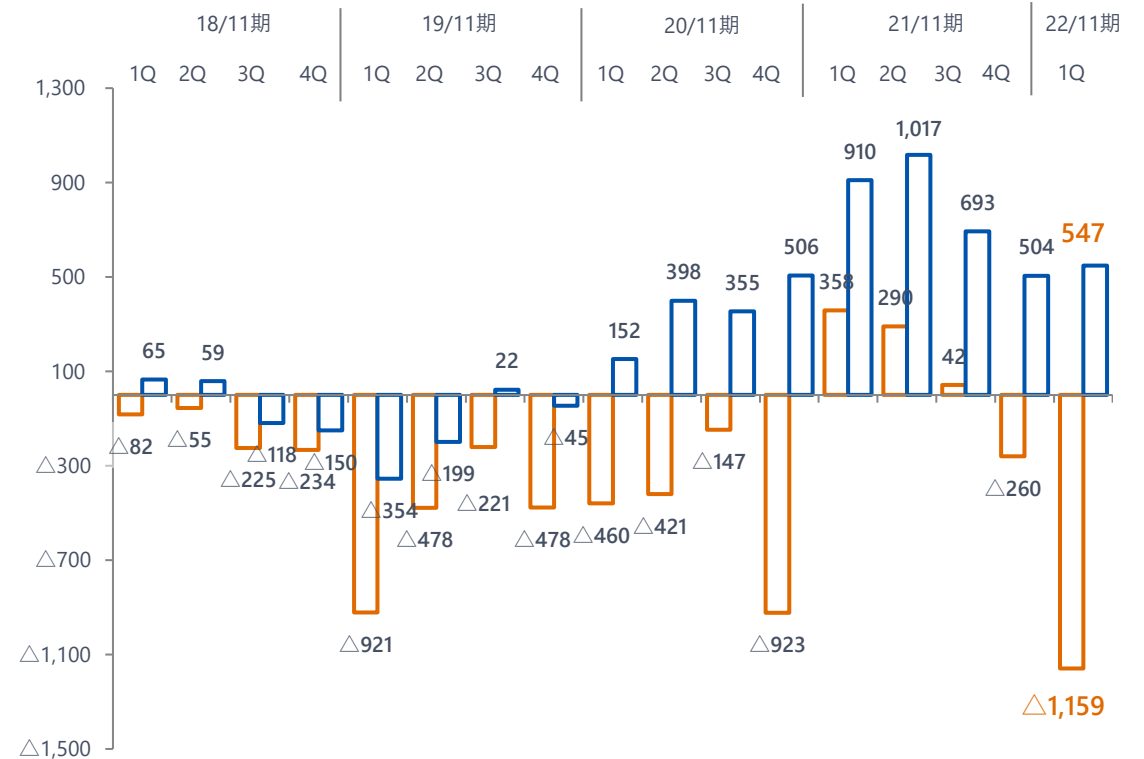
売上総利益

(百万円) □売上総利益 ■売上総利益率



EBITDA*2

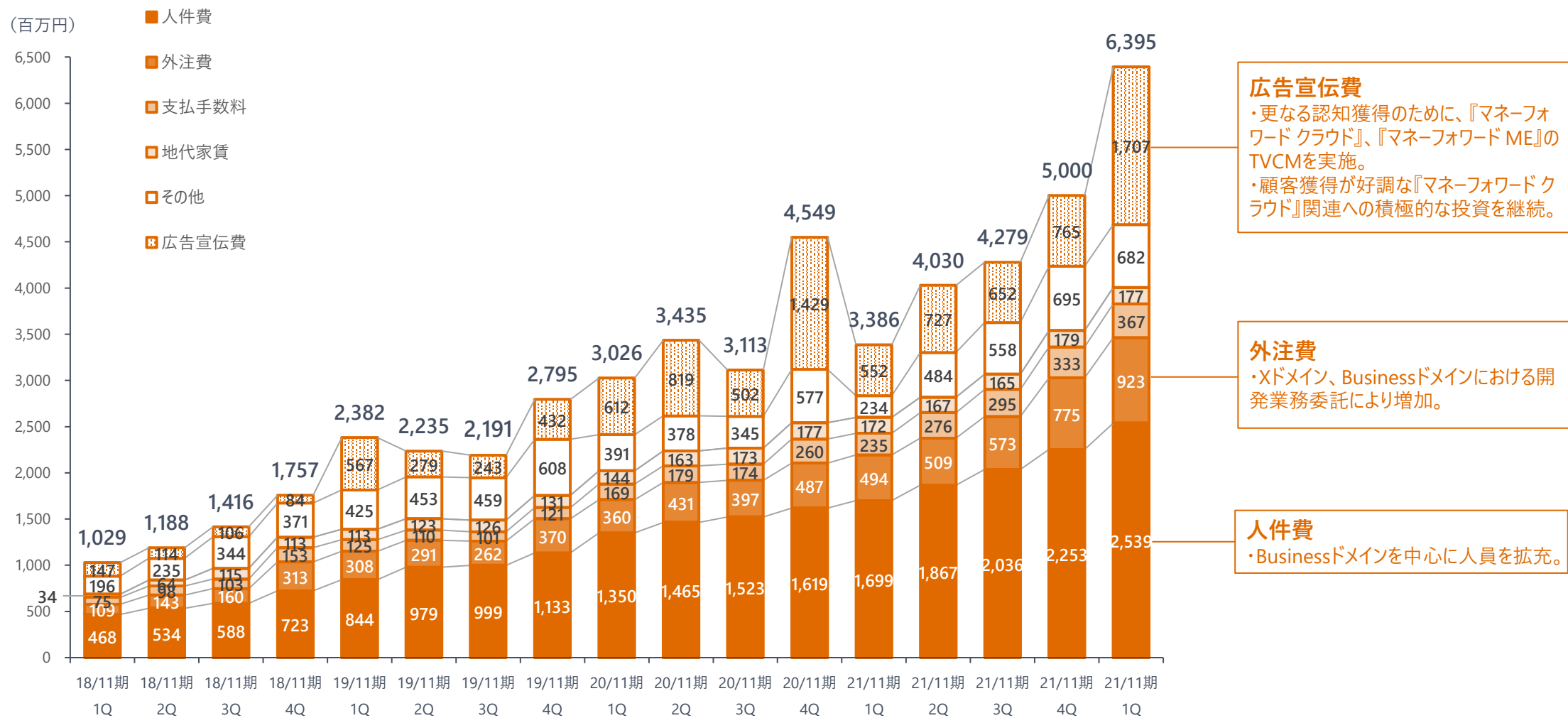
(百万円) □EBITDA □EBITDA (広告宣伝費除く)



*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、1Qは68百万円を売上原価から除く。*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。

費用内訳（売上原価・販売費及び一般管理費）

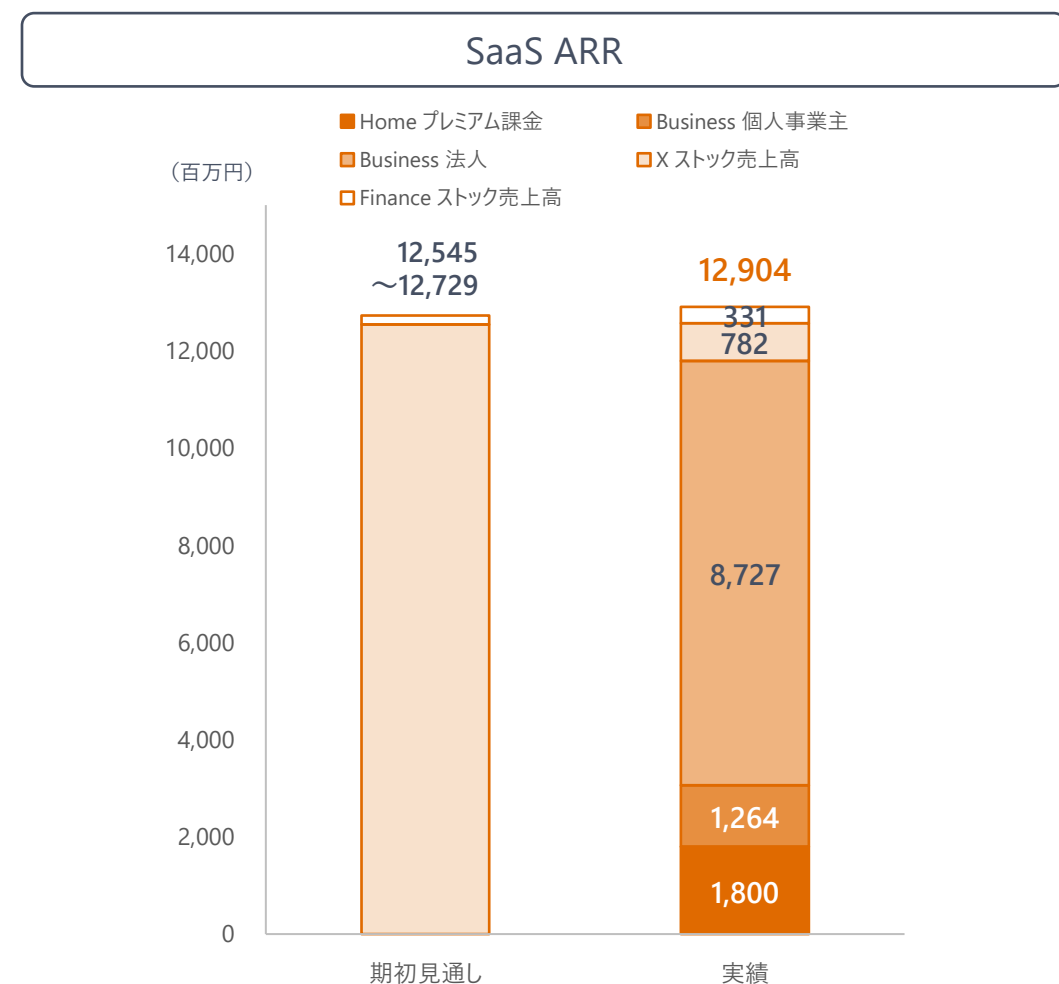
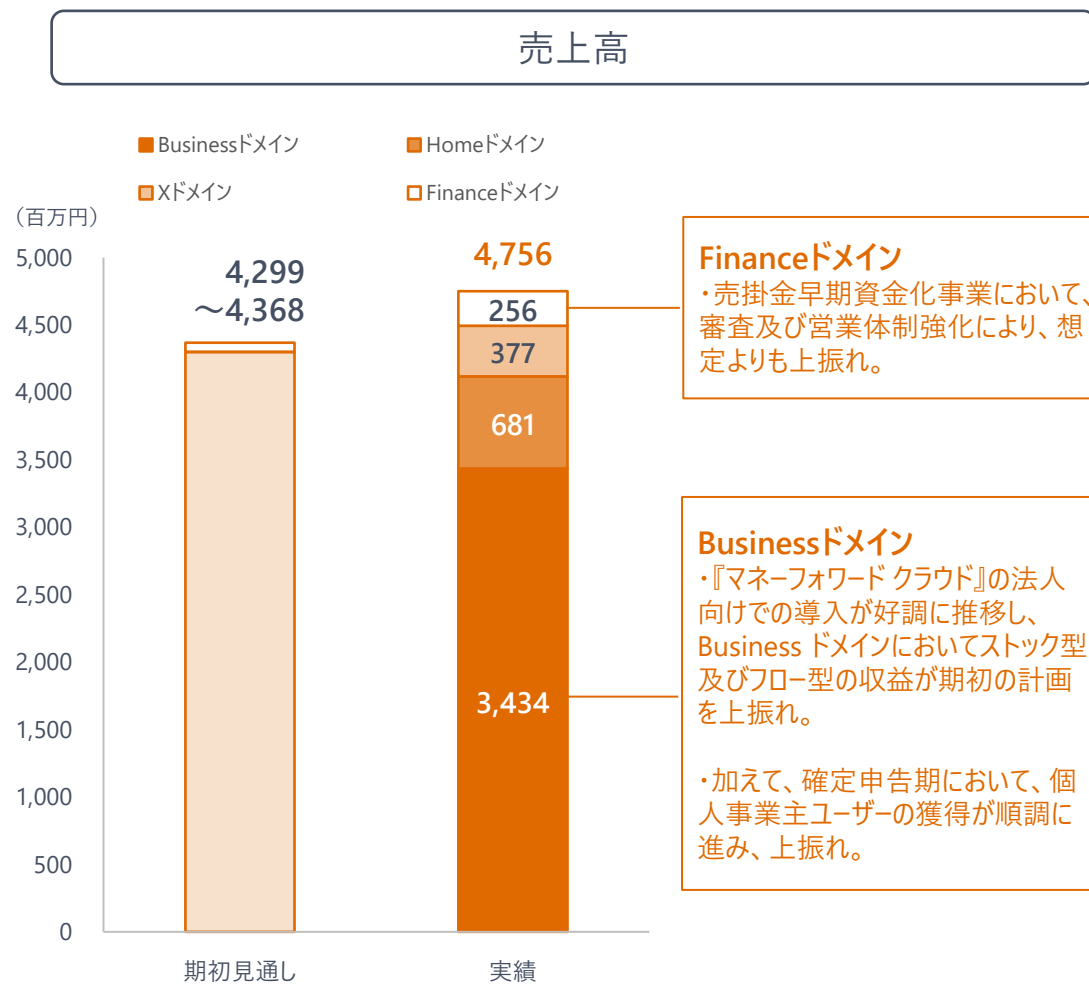
Businessドメインにおける積極的な成長投資（広告宣伝費 / 人件費）を強化。



* 「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。

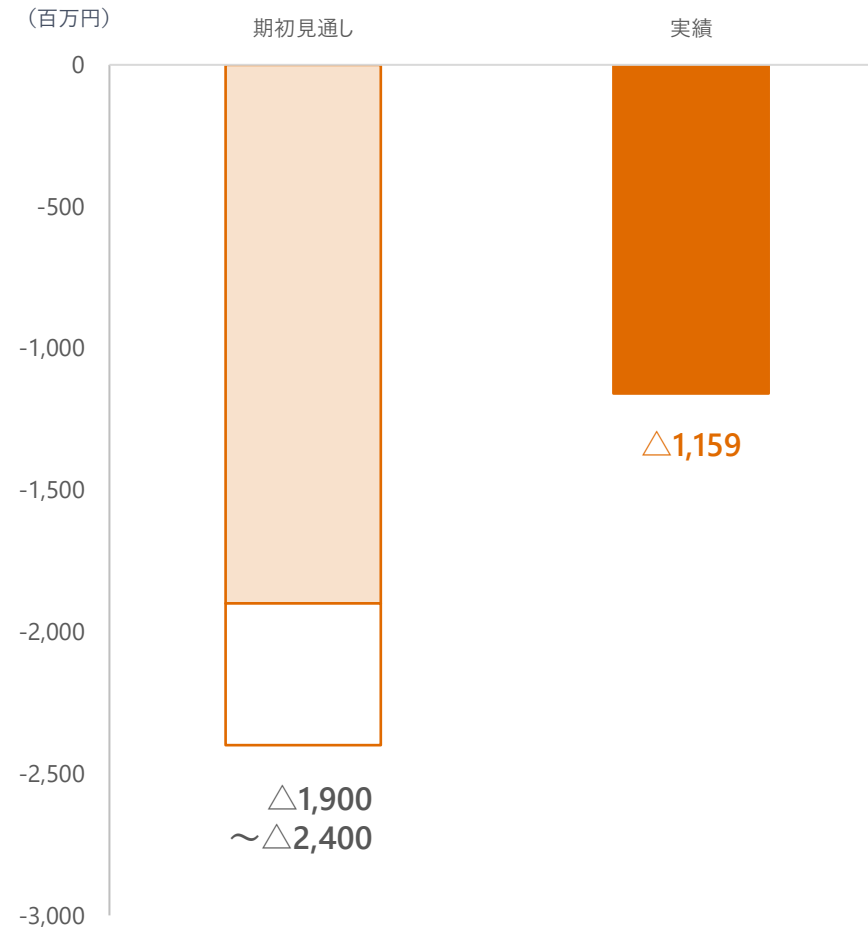
期初見通し比較（売上高 / SaaS ARR）

『マネーフォワードクラウド』の新規導入（Businessドメインにおけるストック型及びフロー型収益）の加速、マネーフォワードケッサイの売掛金早期資金化事業（Financeドメインにおけるフロー型の収益）の順調な進捗により売上高 / SaaS ARRいずれも期初の見通しを上振れ。



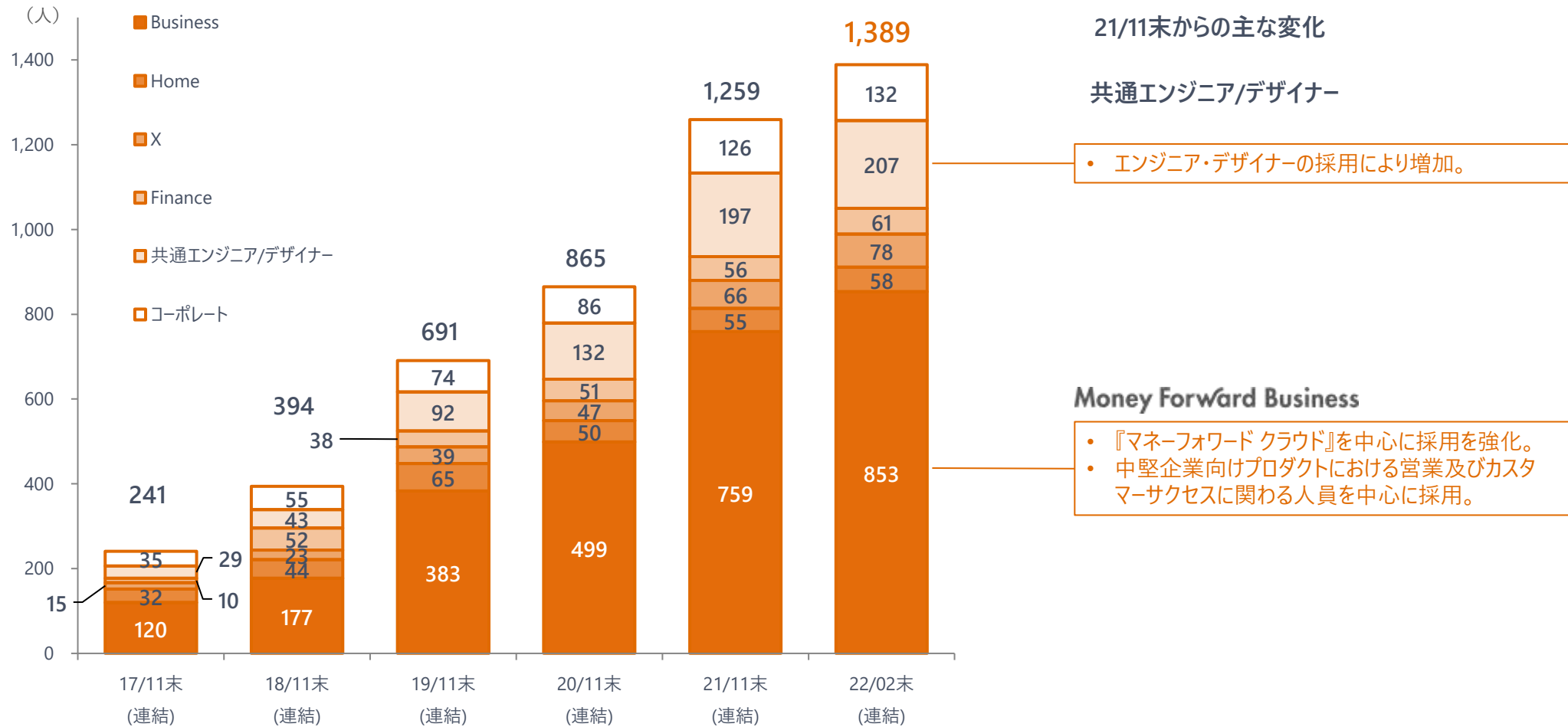
期初見通し比較（EBITDA）

売上高の上振れに加えて、積極的な人員採用及び組織体制の強化を継続しているものの、期初の計画比で人件費が下振れしたことで、EBITDAは△1,159百万円（期初見通し上限に対して+741百万円）。



従業員数*1の推移

Businessドメインを中心に採用が着実に進捗し、第1四半期において130名増加。

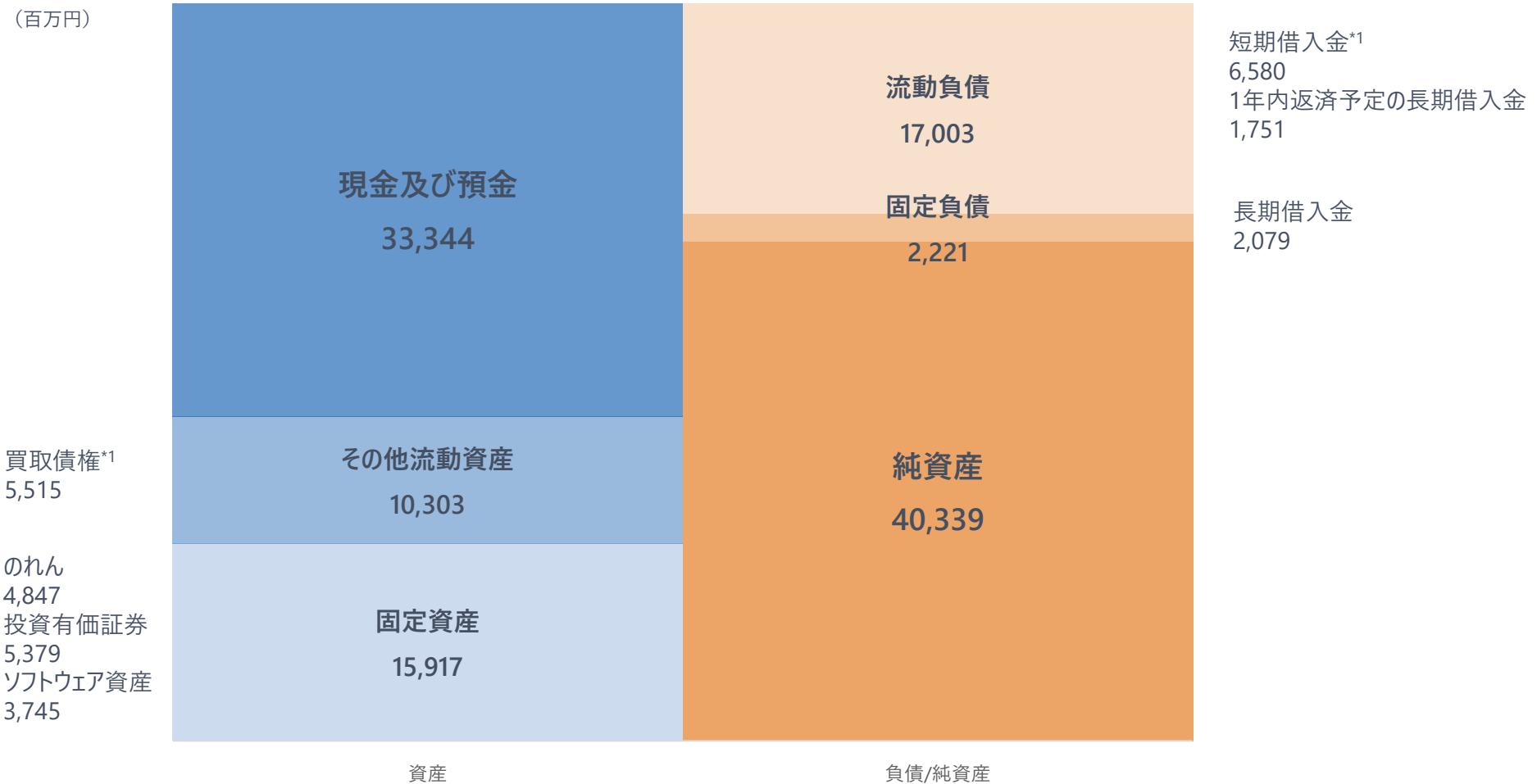


* 共通エンジニア/デザイナーは、CISO室、CIO室、CTO室、アカウントアグリゲーション本部、MONEY FORWARD VIETNAM 等。コーポレートは、社長室、経営企画本部、経理本部、法務知的財産本部、People Forward本部、パブリック・アフェアーズ室 等。

*1 取締役を兼務しない執行役員の人員数を含む。

バランスシートの状況

主にHiTTO社のM&Aに伴う対価（1,999百万円）の支払いにより現金及び預金が減少。
今後も引き続き積極的な成長投資を実行。



*1 マネーフォワードケッサイ社に関連するもの。

Money Forward
Business



2022年11月期 第1四半期 ハイライト

1Q売上高
34.3億円

前年同期比

+46%

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+43%。

課金顧客数 / 法人課金顧客数

20.1万+ / 9.3万+

前年同期比

+30.7% / +27.1%

ARPA / 法人ARPA

49,561円 / 93,031円

前年同期比

+11.0% / +15.4%

『HiTTO』を除く法人ARPAは、88,727円（前年同期比+10.1%）。

法人向けARRに占める
中堅企業の比率*1**30%+**バックオフィス向けSaaS事業
Gross Margin Rate*2**80.9%**上記Gross Margin Rateに基づく、
バックオフィス向けSaaS事業の売上総利益は、
23.0億円（売上高28.4億円）。顧客解約率*3
(過去12か月 / 3か月平均)**1.5% / 1.3%**

*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。

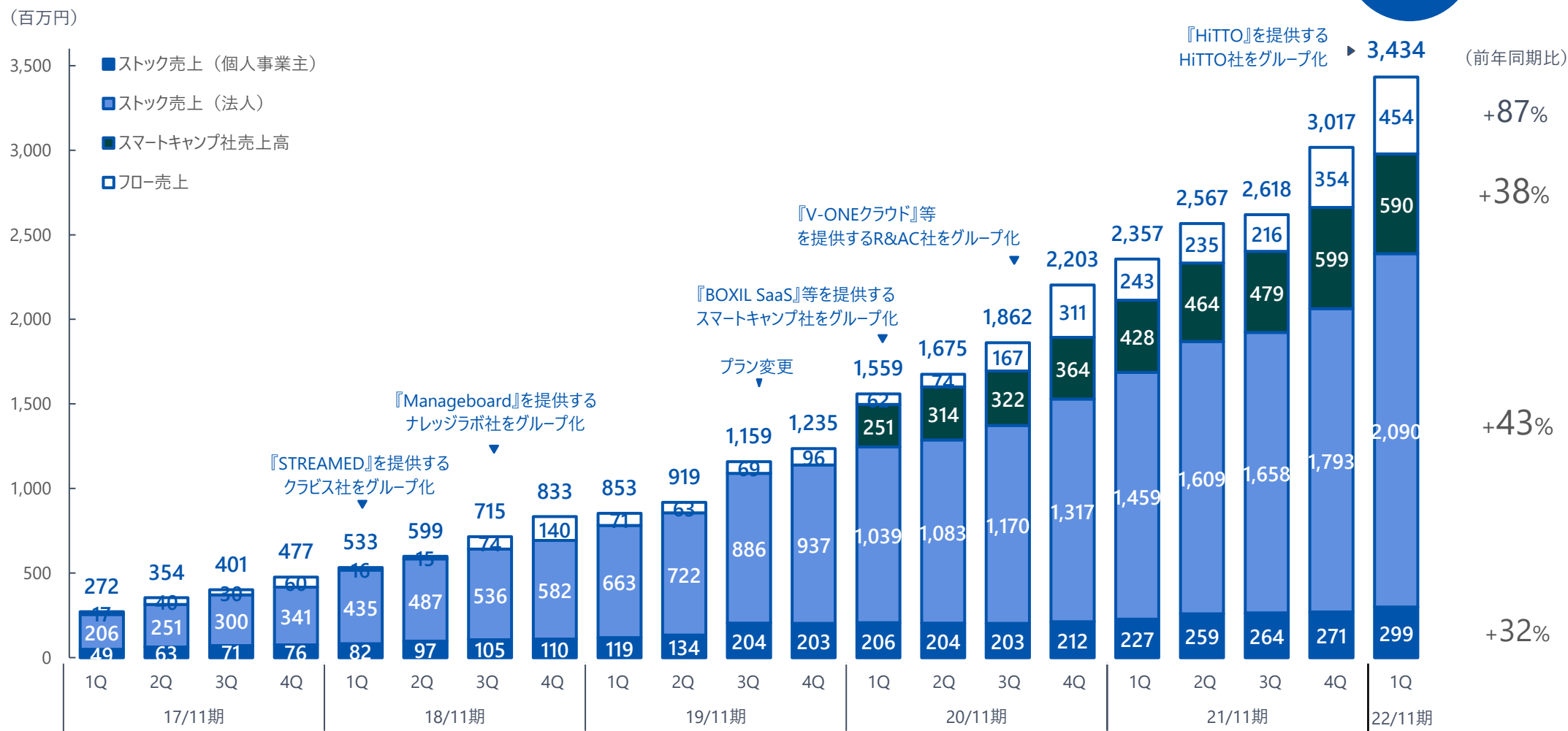
*2 スマートキャンプ社を除くBusinessドメインを全体の数値。一般的なグローバルSaaS企業における定義に基づいて計算。原価部分には、プロダクトの開発に関わる通信費やシステム利用料、ソフトウェア資産の減価償却費、AWSなどのサーバー費用、API接続費用、カスタマーサポートに関わる人件費、サービス基盤に関わる人件費、『STREAMED』のオペレーターの人件費などを含む。

*3 2022年2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+46%と大きく成長。特に、法人向けストック売上が前年同期比+43%*1と全体の成長を牽引。

前年同期比
+46%

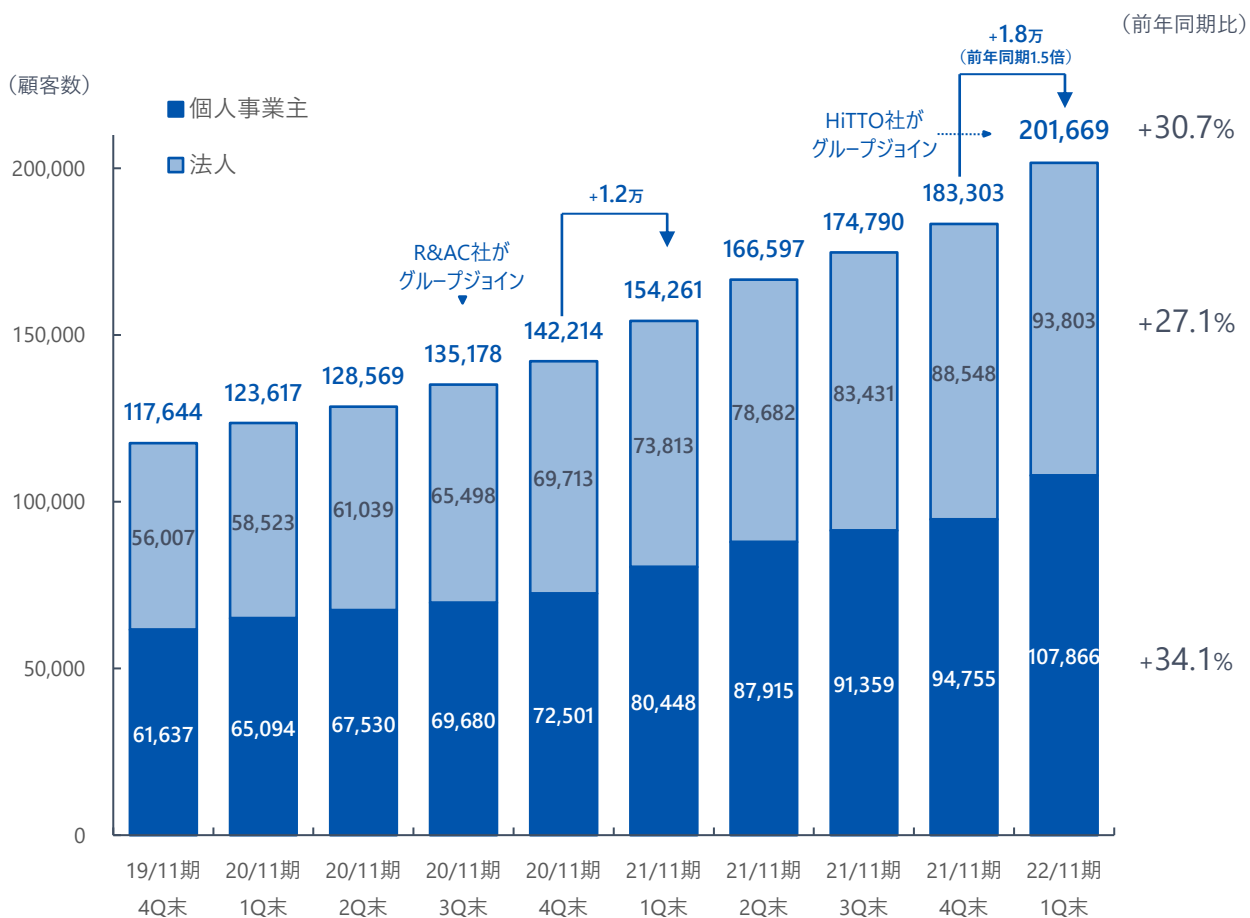


* ストック売上（個人事業主）は『マネーフォワードクラウド』における個人事業主向けサービスの課金収入。ストック売上（法人）は、『マネーフォワードクラウド』、『STREAMED』、『Manageboard』、『V-ONEクラウド』、『マネーフォワード 公認メンバー制度』、『HiTTO』等の法人向けサービスの課金収入。フロー売上は主に、IT導入補助金に伴う売上、『マネーフォワードクラウド』や『V-ONEクラウド』の主に中堅企業向けの導入に伴う初期導入売上、ナレジラボ社のコンサルティング売上、『マネーフォワード Pay for Business』のカード決済手数料売上。*1 HiTTO社のM&Aの影響を除く、ストック売上（法人）の成長率は、前年同期比+39%。

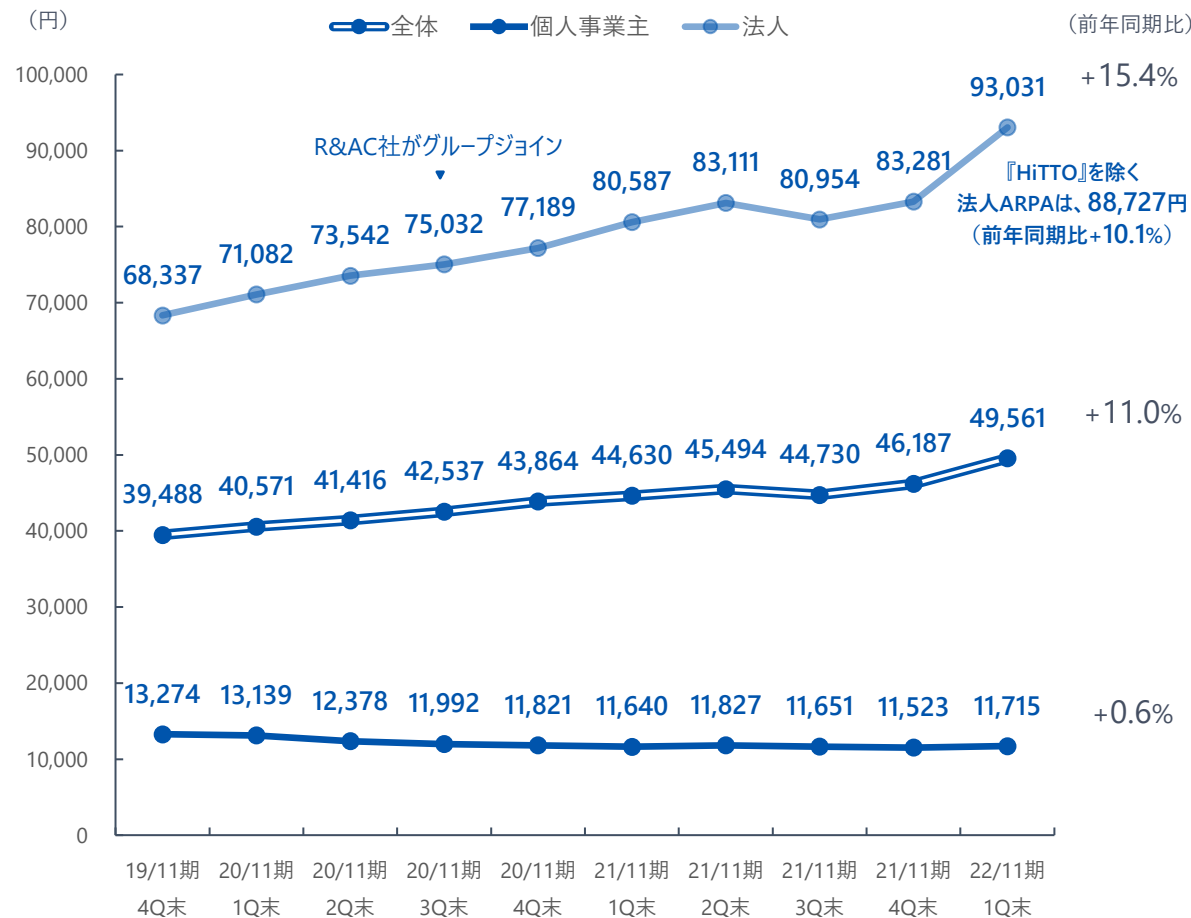
課金顧客数*1、ARPA*2の成長が加速

個人事業主ユーザーの純増ペースが加速し、課金顧客数は**前年同期比+30.7%**。法人ARPAはHiTTOのグループジョインの影響含め**前年同期比+15.4%**。影響を除いても、全体のARPA（中堅企業：一部価格改定、中小企業：『STREAMED』の好調により）は、**同+10.1%**。

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』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、スマートキャンパス社は含まない。

*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)



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	東証1部 /2部											
												
												
マザーズ												
												
中堅企業・ IPO準備企業												
												
												
												

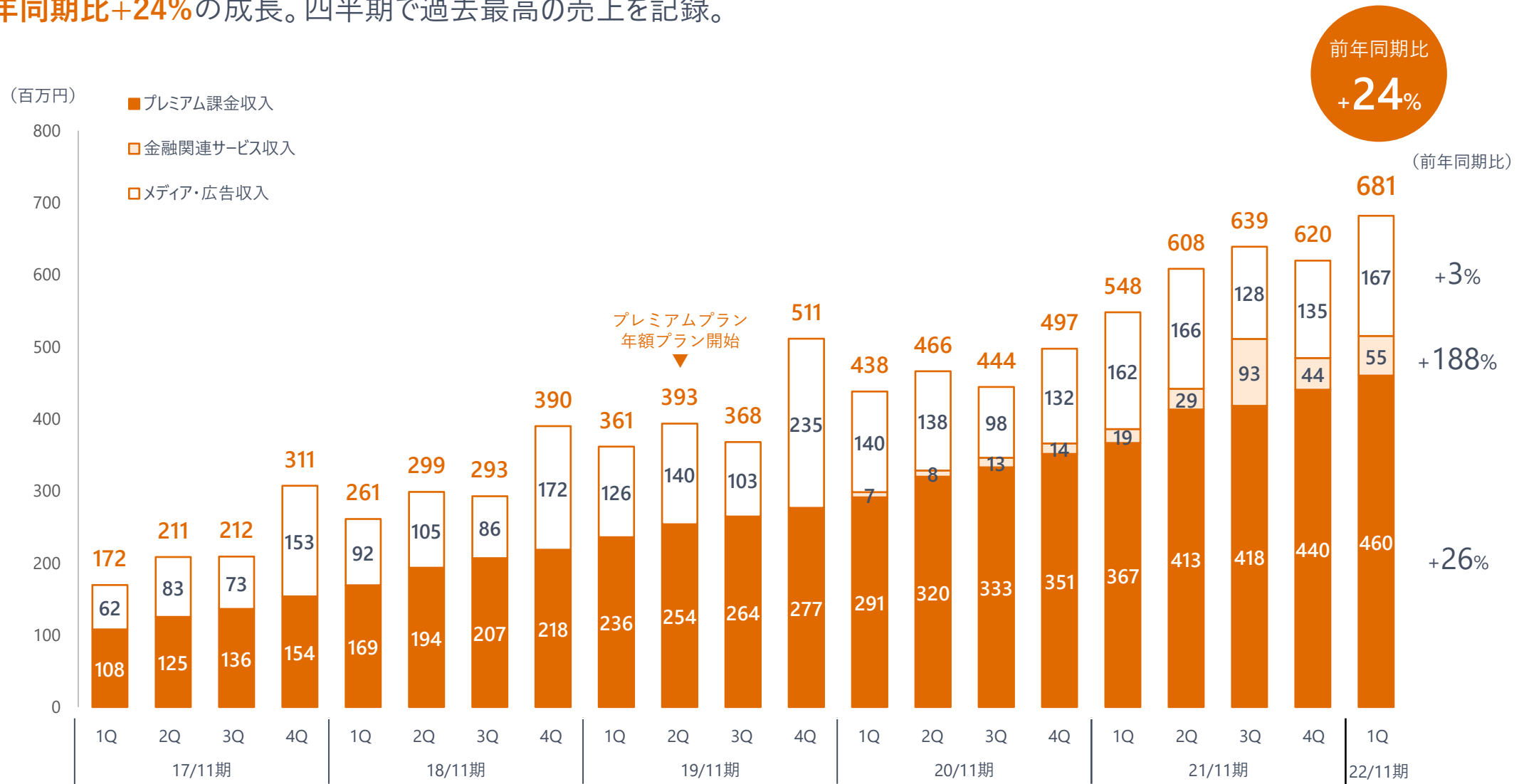
* 上場会社の市場区分は、2022年4月3日以前の東京証券取引所の市場区分に基づく。

Money Forward
Home



Homeドメイン 四半期 売上高推移

前年同期比+24%の成長。四半期で過去最高の売上を記録。

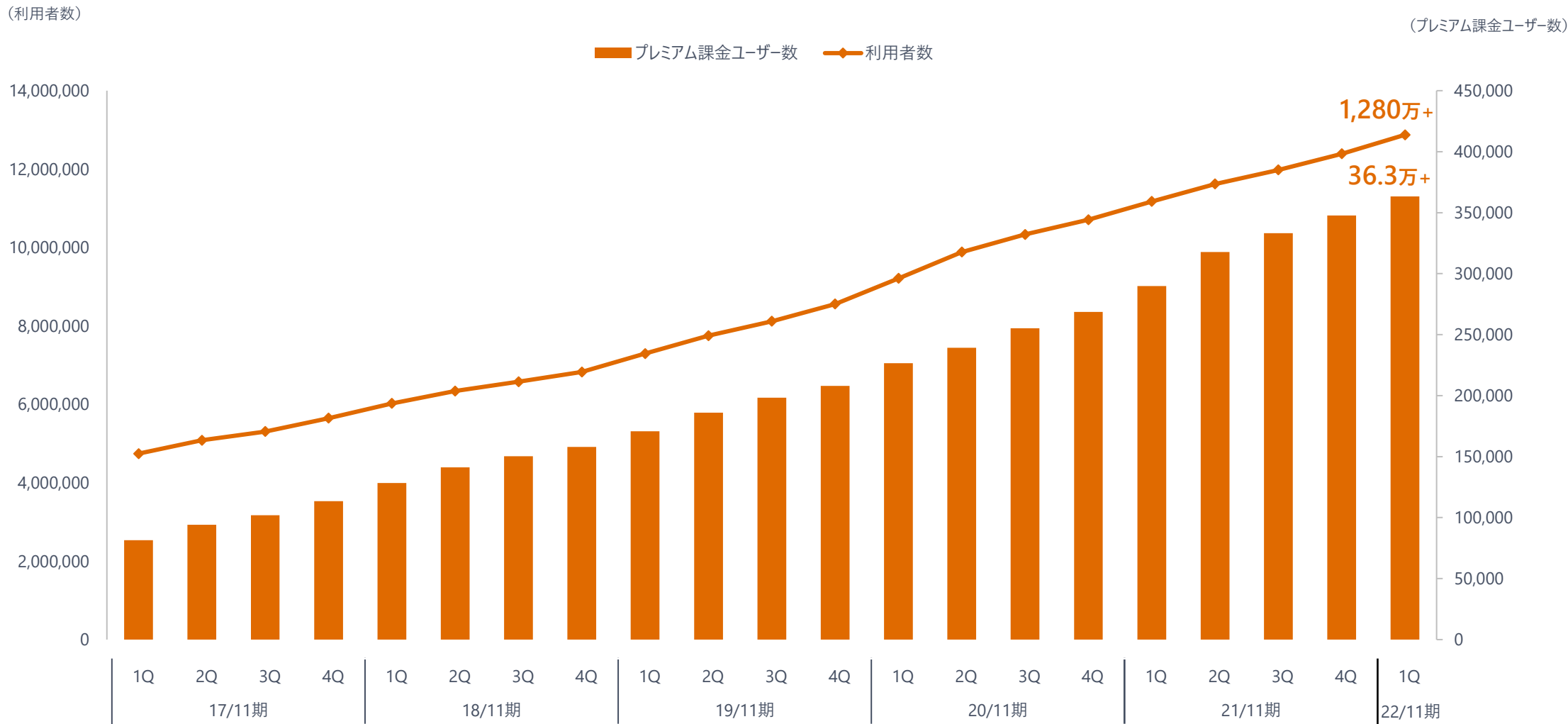


* 金融関連サービス収入は、『マネーフォワード お金の相談』、『マネーフォワード 固定費の見直し』などの収入。

* 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。

『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1,280万*1を突破、課金ユーザー数は**前年同期比+24%**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。

『マネーフォワード ME』の継続的なUX改善

18兆円*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

様々な金融関連サービスと連携させることで、資産総額・資産の種類の一覧を表示。



家計簿

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

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

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。2022年3月23日時点。

『マネーフォワード ME』プレミアム会員向けに、資産管理機能をアップデート

資産の一覧画面に加えて、個別の銘柄ごとに、評価損益や値動きなど運用成績を可視化する機能を追加。



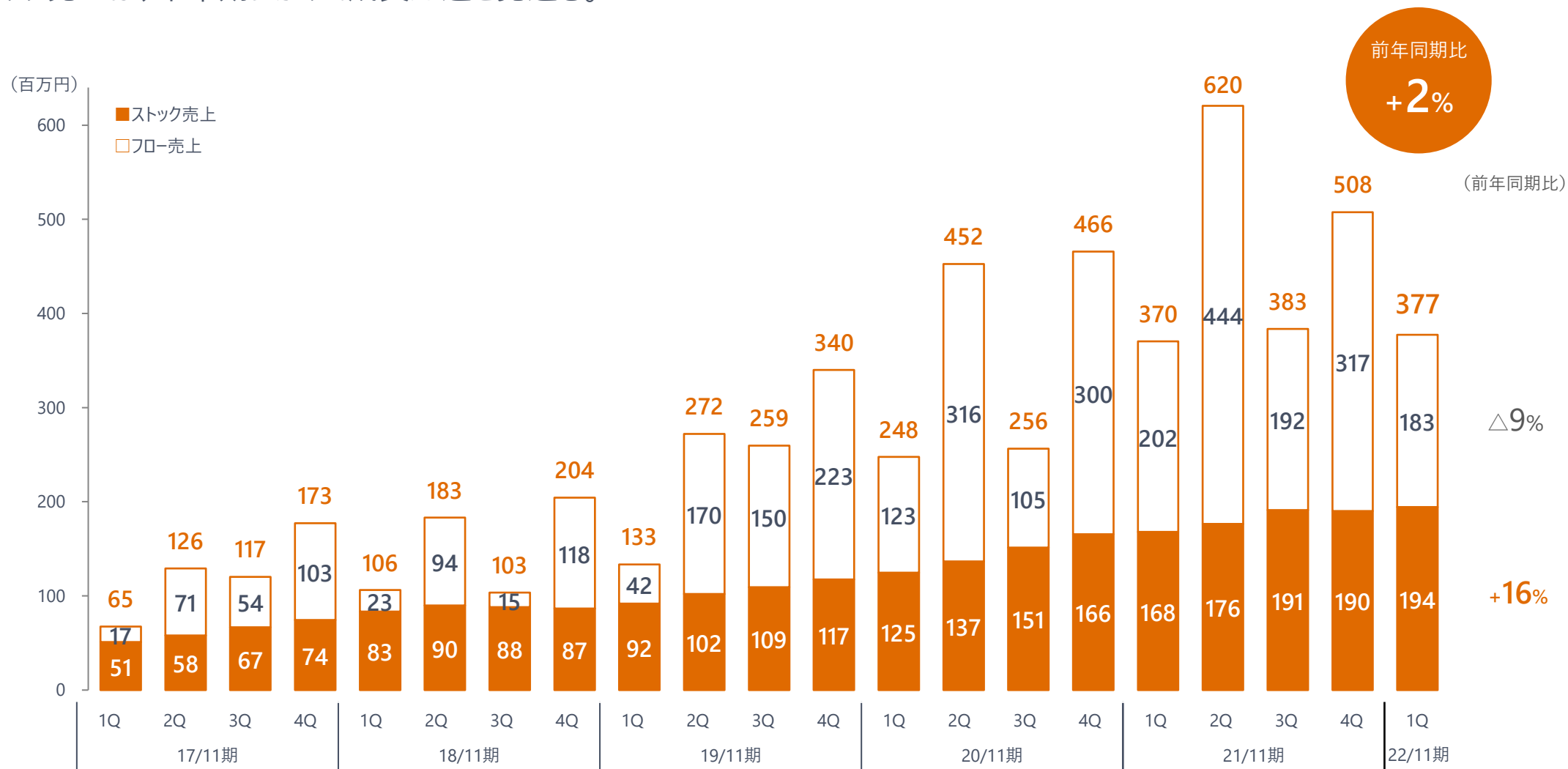
株式の銘柄ごとに前日からの値動きを確認したり、これまでの運用成績をチェックすることが出来るようになり、より細やかな資産の把握が可能に。

Money Forward



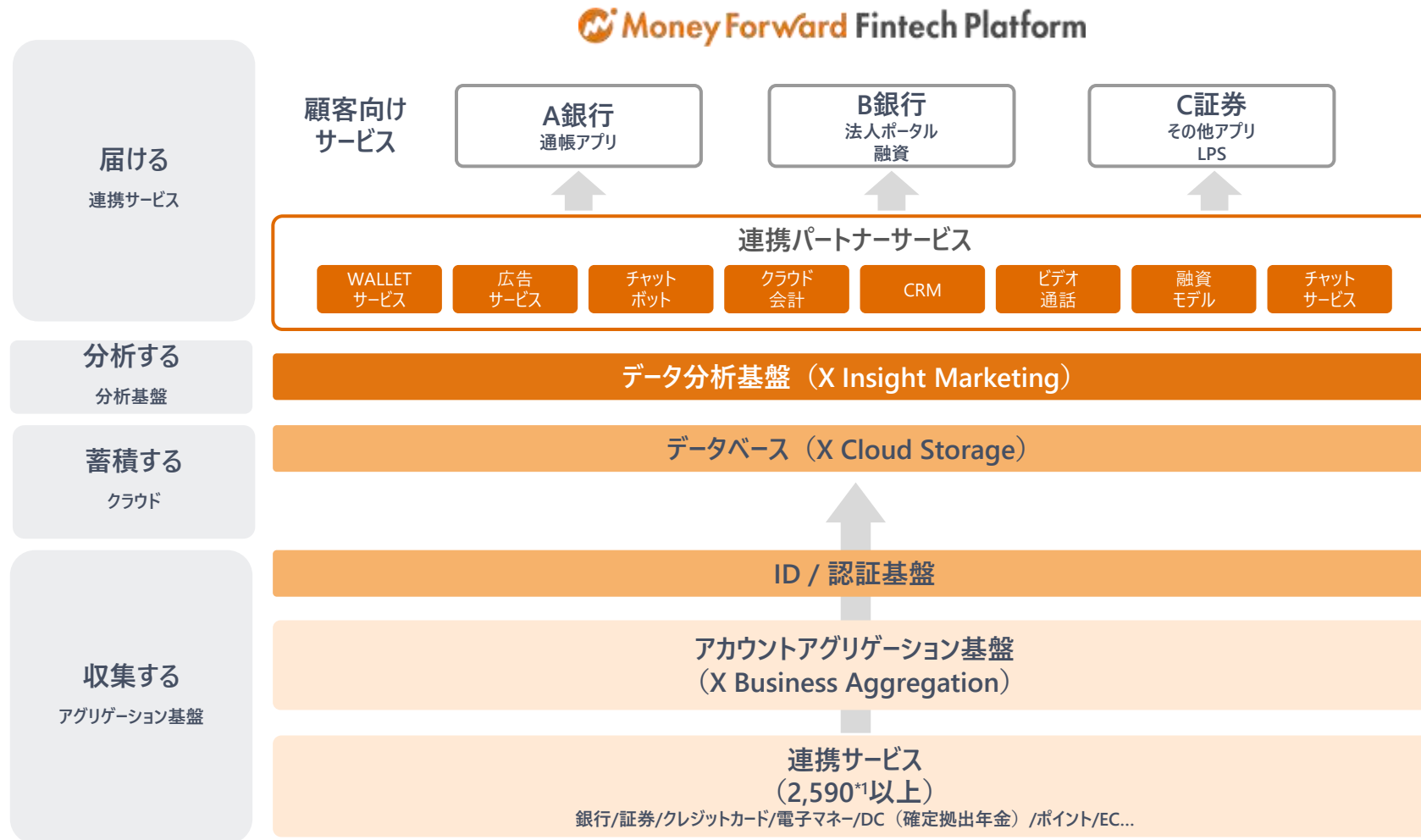
Xドメイン 四半期 売上高推移

売上高は前年同期比+2%、ストック売上は前年同期比+16%。
ストック売上は、下半期にかけて成長加速を見込む。



『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

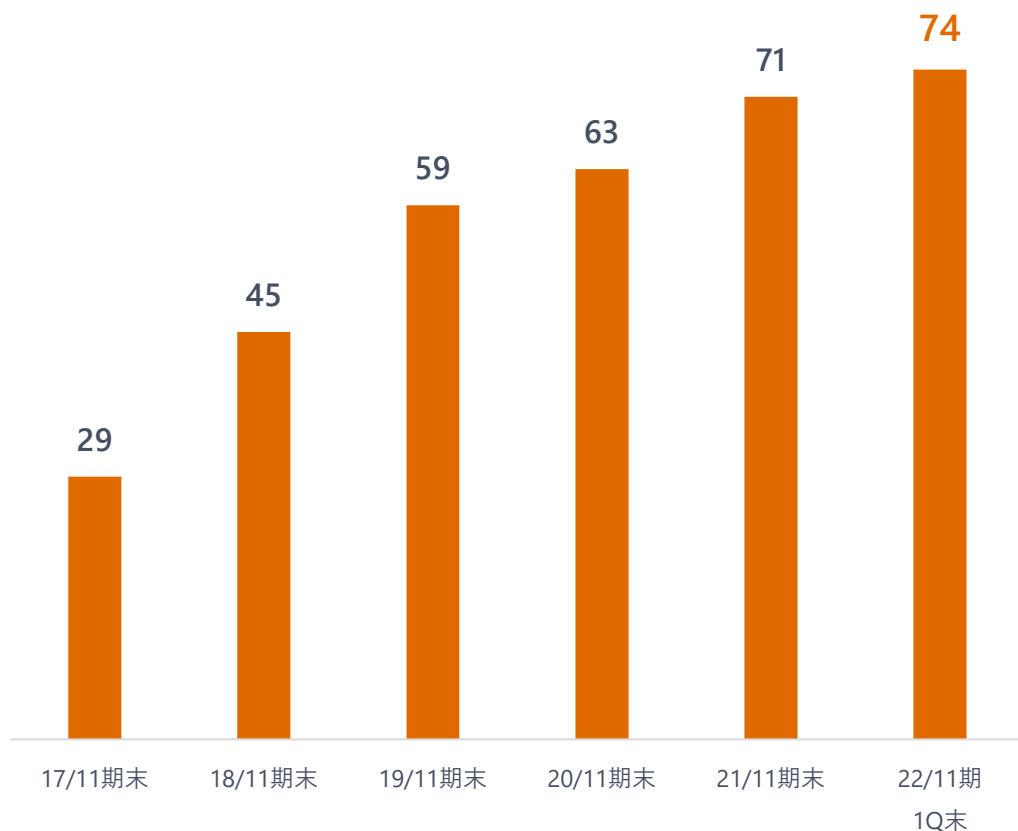
資産データや決済データを蓄積・分析し、パートナー企業のサービスと連携できる共通基盤を構築。



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74件まで増加。

提供サービス数*1



主な個人向けの共創案件

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。

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。

サービス概要

導入金融機関の効果

導入先^{*1}

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。



- 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

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

BFM (Business Financial Management)

法人向け資金管理サービス



- 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

岡崎信用金庫 / 京都信用金庫 / 多摩信用金庫

中小企業向けDXポータル『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



- 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

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 / 福邦銀行 / 横浜信用金庫 等

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



- 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

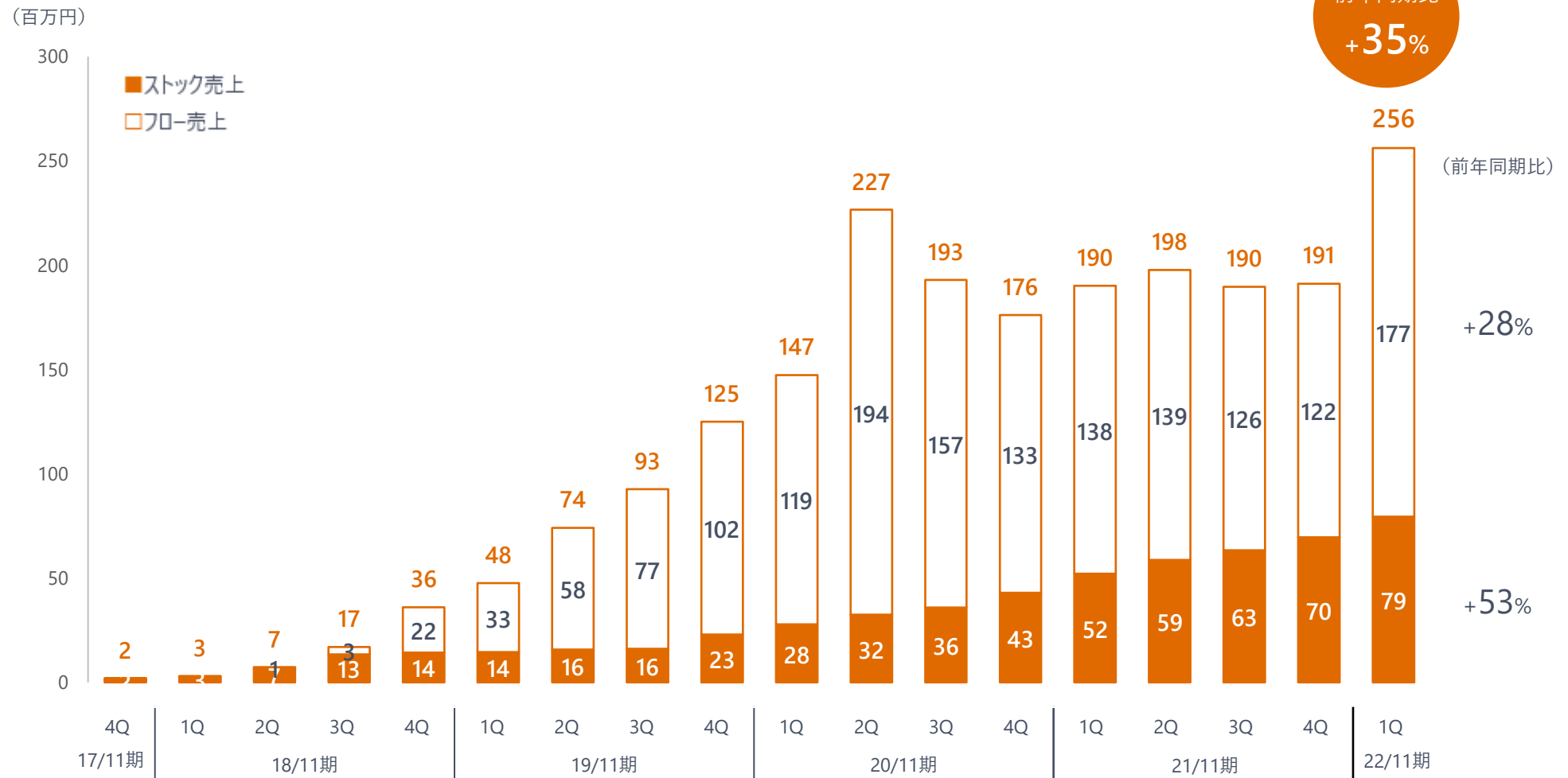
*1 中小企業向けDXポータル『DXF』については、導入を決定・検討している金融機関を導入先として記載。

Money Forward
Finance



Financeドメイン 四半期 売上高推移

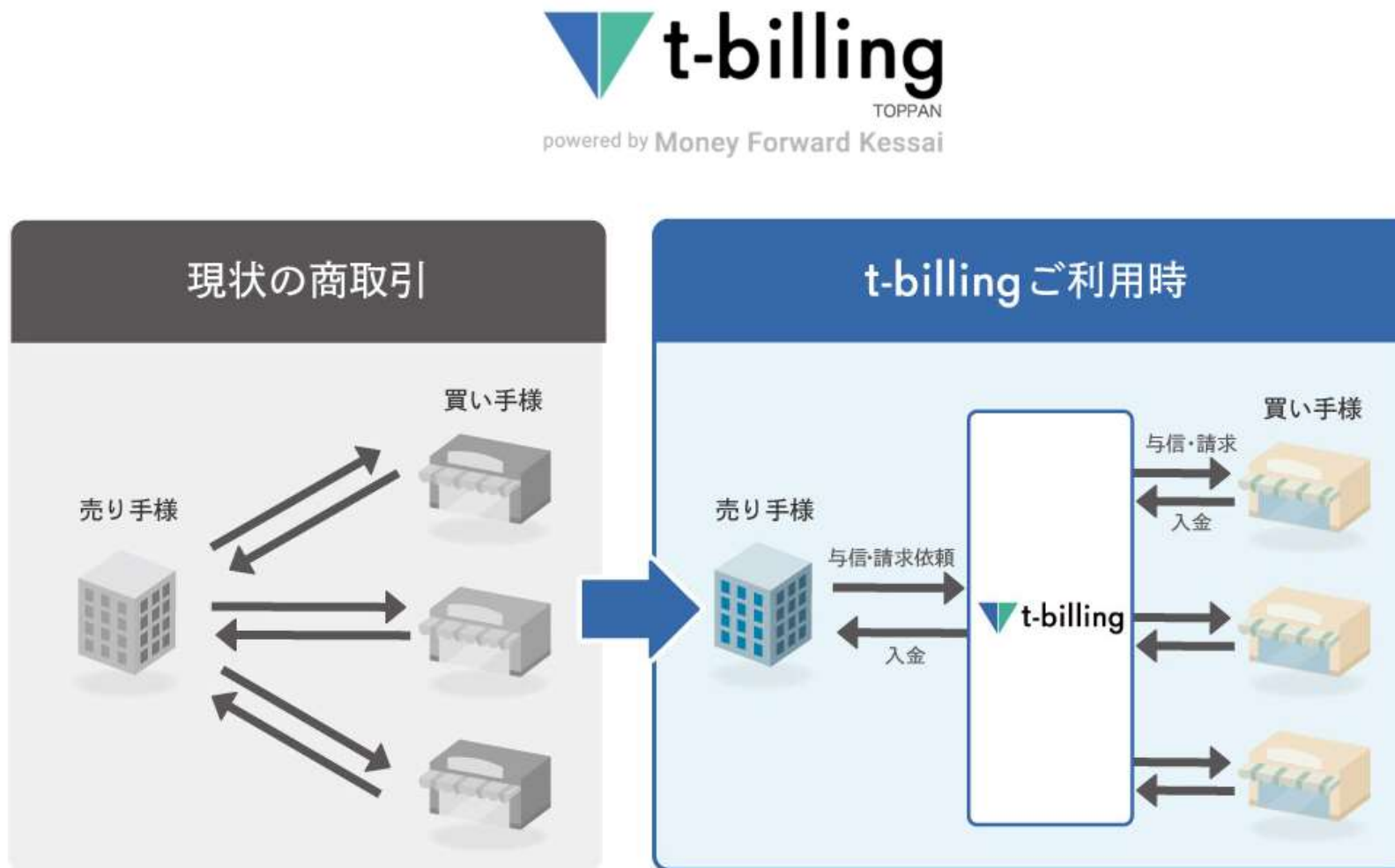
請求・決済代行事業（ストック収入）が**前年同期比+53%**と高い成長率を維持。売掛金早期資金化事業が営業・審査体制の拡充により、フロー収入が**前年同期比+28%**と大きく加速。本四半期より、Biz Forwardの売上貢献が開始。



* 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。

凸版印刷との業務提携を開始

『マネーフォワード ケッサイ』の請求・決済代行のサービス基盤を凸版印刷のお客さま向けに提供し、精算業務の効率化を推進。



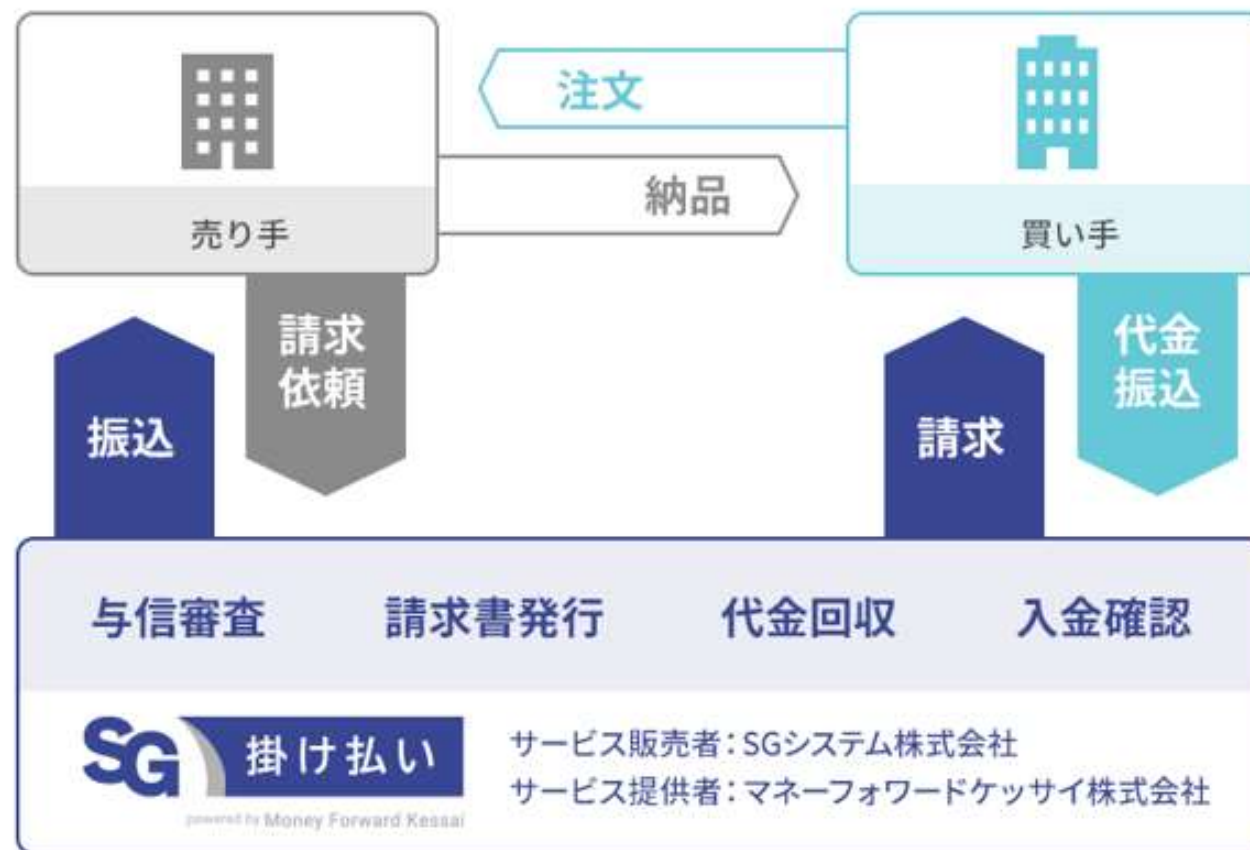
SGシステムとの業務提携を開始

佐川急便をはじめとしたSGホールディングスグループのお客さま向けに『SG掛け払い powered by Money Forward Kessai』を提供、改正電子帳簿保存法にも対応し、リモートワーク推進を支援。

与信から入金管理まで

SG 掛け払い

powered by Money Forward Kessai





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
- 

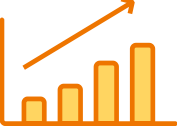
2 大きな成長余地を有する複数事業への継続的な投資と、事業ドメイン間のシナジー創出
- 


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
- 

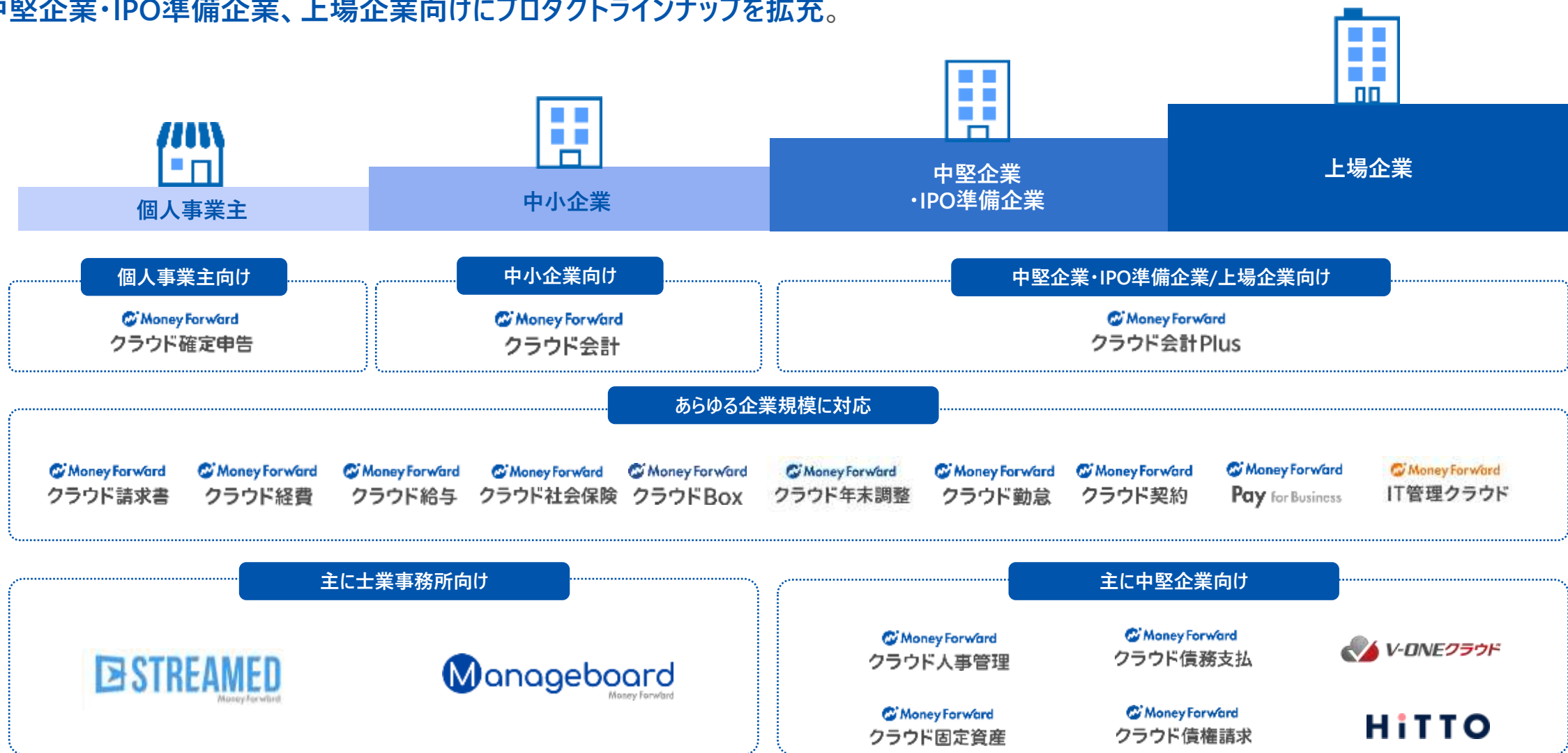
2 大きな成長余地を有する複数事業への継続的な投資と、事業ドメイン間のシナジー創出
- 

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
- 

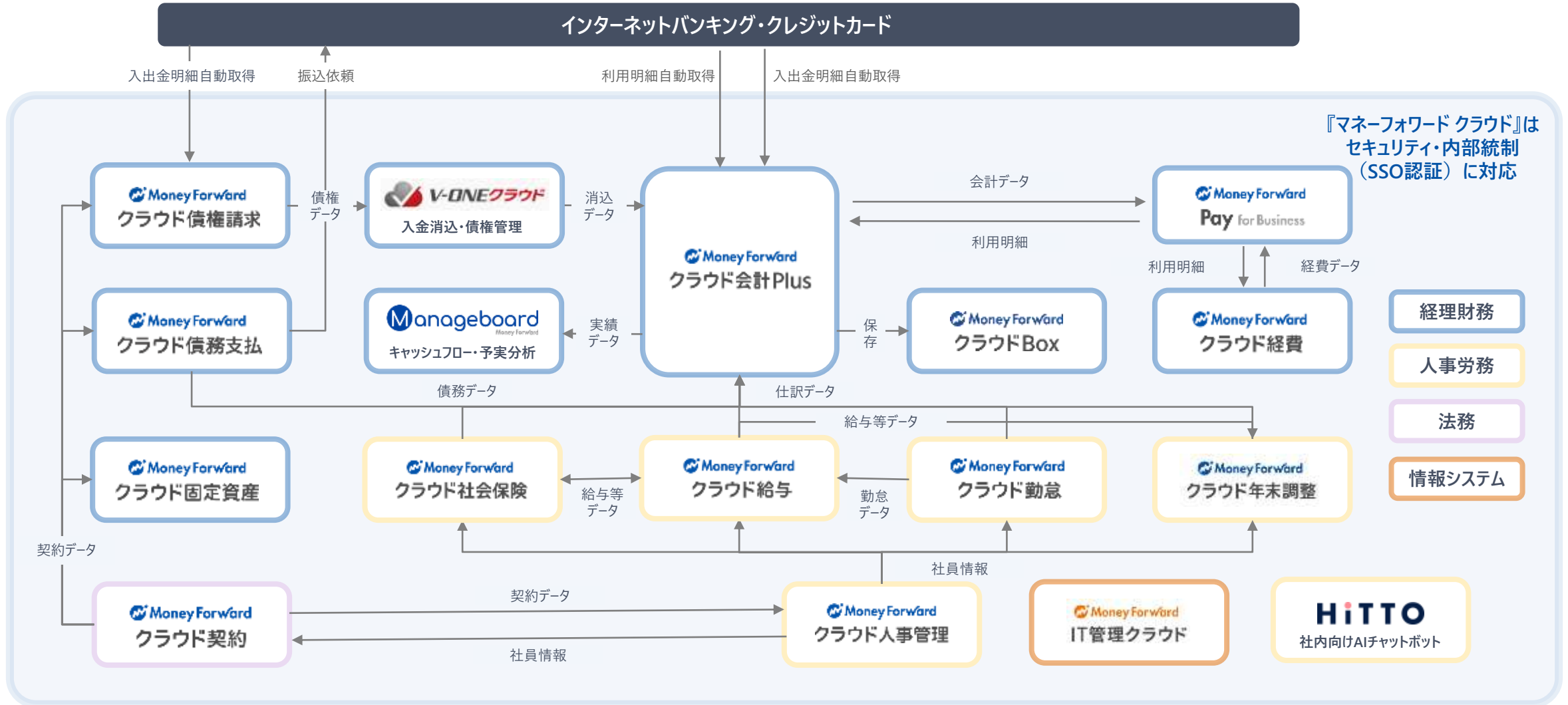
4 既存のアセットを活用した新たな事業 / プロダクトの開発

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。



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



プロダクトの継続的な改善による付加価値の向上 (1/2)

『STREAMED』の証憑連携機能の追加



紙証憑の自動記帳サービス『STREAMED』で添付されたファイルを、『マネーフォワードクラウド会計』や『マネーフォワードクラウドBox』を簡単に取得可能に。改正電子帳簿保存法に対応。

振替伝票入力機能 リニューアル



『マネーフォワードクラウド会計』において、振替伝票への入力内容に誤りがある場合に、自動的にエラーメッセージを表示させ、エラー箇所の判別する精度が向上。

プロダクトの継続的な改善による付加価値の向上 (2 / 2)

契約書などのメール自動取込機能

『マネーフォワードクラウド債権請求 for Salesforce』



メールで添付された契約書などを取り込み、サービス上に保存することが可能になり、電子契約の一元管理が更に容易に。



Salesforceの顧客 / 商談情報を、『マネーフォワードクラウド債権請求』にAPIを通じて取り込むことにより、売上と債権を一気通貫で管理可能に。

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

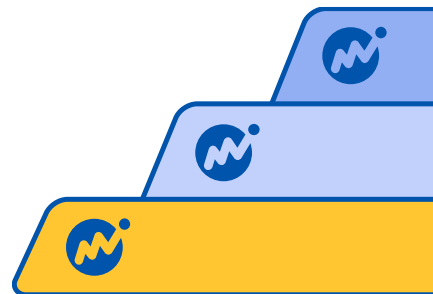
ビジネスの変化が早い成長企業の、業務フローやシステムの柔軟な変更に対応。
既存のオペレーションを大きく変えることなく、段階的・部分的な導入が可能であることが強み。

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

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 / 勤怠 / 給与 / 経費 / 契約  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	ARR : 8,727百万円 (YoY+47%) 顧客数 : 93,803ユーザー (YoY+27%) / ARPA : 93,031円 (YoY+15%)			ARR : 1,264百万円 (YoY+35%) 顧客数 : 107,886ユーザー (YoY+34%) ARPA : 11,715円 (YoY+1%)

認知向上のための施策を強化した結果、『マネーフォワードクラウド』の指名検索数*1が大幅に増加

指名検索数の推移（2021年10月～2022年3月）

1.4倍*2

TVCM
放映
開始

2021年10月 2021年11月 2021年12月 2022年1月 2022年2月 2022年3月



(テレビCM)



(歌詞カード風リーフレット)



(タクシー広告)

*1 月別の指名検索（「マネーフォワードクラウド」、「マネーフォワードクラウド」）経由での、『マネーフォワードクラウド』のサイト(biz.moneyforward.com/ドメイン)への流入数。

*2 2021年10月1日から2021年12月31日の指名検索数の合計と2022年1月1日から2022年3月31日の指名検索数の合計を比較。

全国の会計事務所との強固なパートナーシップ

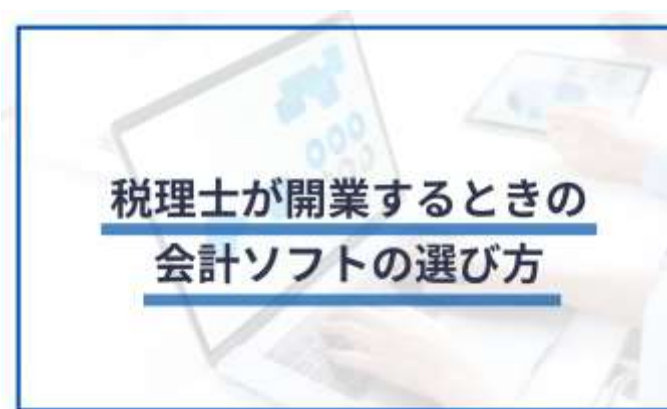
全国の支社を通じ、会計事務所と顧問先のカスタマーサクセスに注力。国内従業員規模上位100会計事務所のうち71%^{*1}が当社クラウド会計を導入。

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	 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 IGROUP	 税理士法人 大樹	 hmr hmr month sense	 Bricks&UK	
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	 株式会社 新田建設	 税理士法人 SIN S N	 成和税理士法人 経済産業省 認定経営革新等支援機関		
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 YONEDA 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2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。

会計事務所向けの情報発信を強化し、『マネーフォワードクラウド』の利用を促進

重要なキーワードで検索順位1位*1を獲得。



改正電子帳簿保存法・デジタルインボイス制度への対応をプロダクト・マーケティング両面で強化

プロダクトにおける取り組み



Money Forward
クラウド確定申告

Money Forward
クラウド会計

Money Forward
クラウド会計Plus

Money Forward
クラウドBox


- 確定申告・会計において、「証憑添付機能」や、「仕訳帳の訂正・削除機能」をリリースし、改正電子帳簿保存法へ対応
- 『STREAMED』との連携を強化し、紙媒体の証憑のクラウドでの保存も一気通貫で対応


マーケティングにおける取り組み





- 制度改正に対応するためのノウハウを共有するセミナーを積極的に実施
- より詳しく解説を行うための対策ガイド（ホワイトペーパー）を作成し、共有

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管理の手間と無駄を削減する『マネーフォワード IT管理クラウド』の機能を拡充

退職した従業員のSaaSアカウントの検知・通知・削除を一気通貫で処理可能にする「従業員オフボーディングフロー（β）」^{*1}の提供を開始。

 Money Forward IT管理クラウド

従業員オフボーディングフロー(β)

提供開始

- ✓ 退職者アカウント一括検知
- ✓ Slackで通知
- ✓ 3クリックでアカウント削除

特許出願中



*1 特許出願中。

「BOXIL SaaS AWARD 2022」を実施

過去最多の289サービスが応募*1。受賞サービス公開後、応募企業から合計40件のプレスリリースが発行されるなど、SaaSの認知向上に貢献。引き続き、“for SaaS”を掲げ、あらゆるSaaS企業のマーケティング課題の解決を推進。



Best SaaS in Japan

導入事例部門 / ランキング部門

SaaS Award 2022 部門

スタートアップ賞 / 中小企業賞 (SMB) /
大企業賞 (エンタープライズ) / SaaS連携賞 (API)
AI/IoT SaaS賞 / グローバル賞 / プロダクト開発賞

SaaS TREND 2022 部門

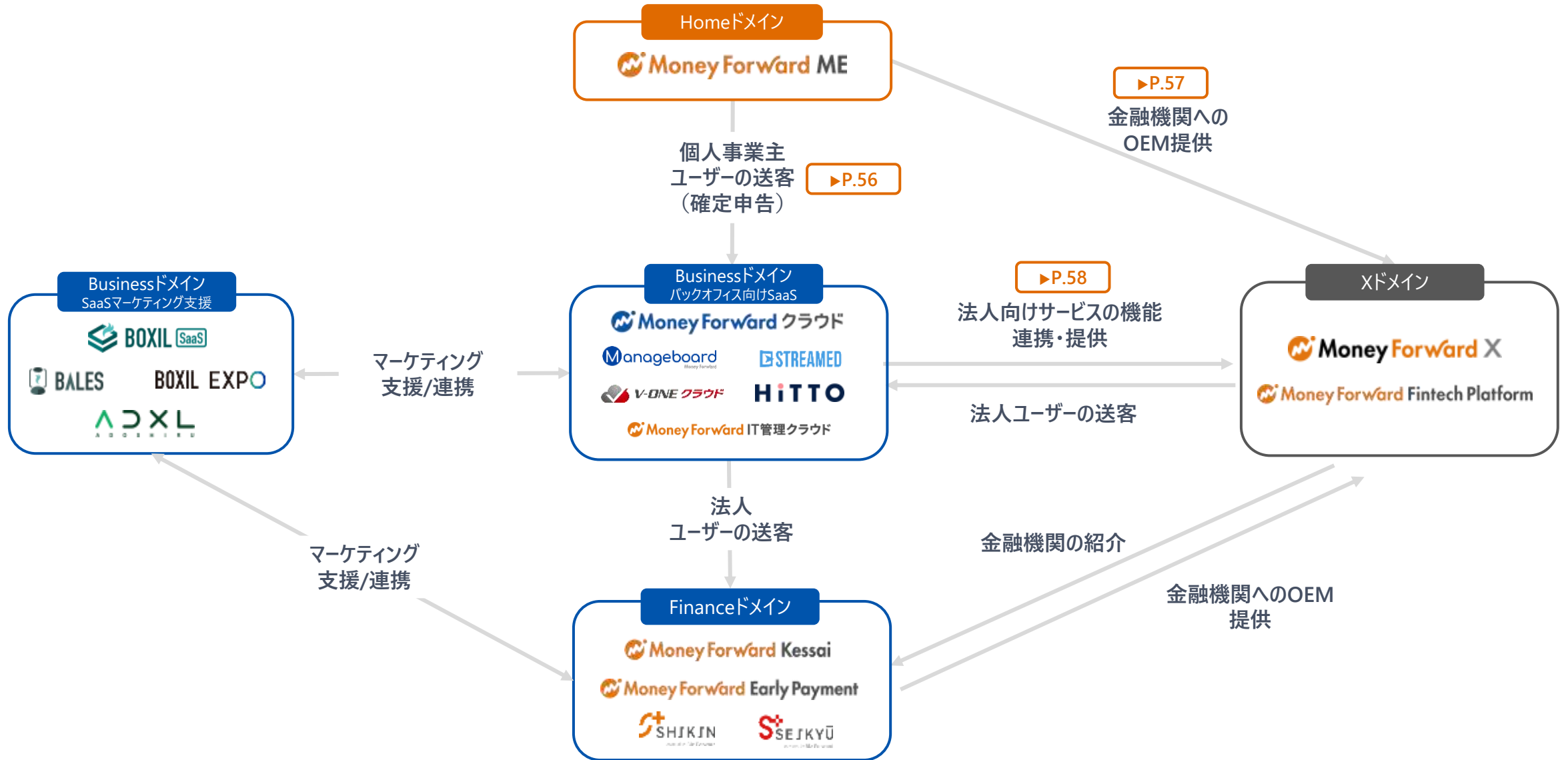
セキュリティトレンド2022 / コミュニケーショントレンド2022 /
ノーコード・ローコードトレンド2022 / ビックデータトレンド2022 /
中小バックオフィストrend2022 / 小売DXトレンド2022 /
バーティカルSaaSトレンド2022

BOXIL 総合ランキング 部門

Collaboration部門 / Marketing & Sales部門 /
Back Office部門 / HR部門

*1 サービス数単位の集計。1社が複数サービスで応募するケースあり。

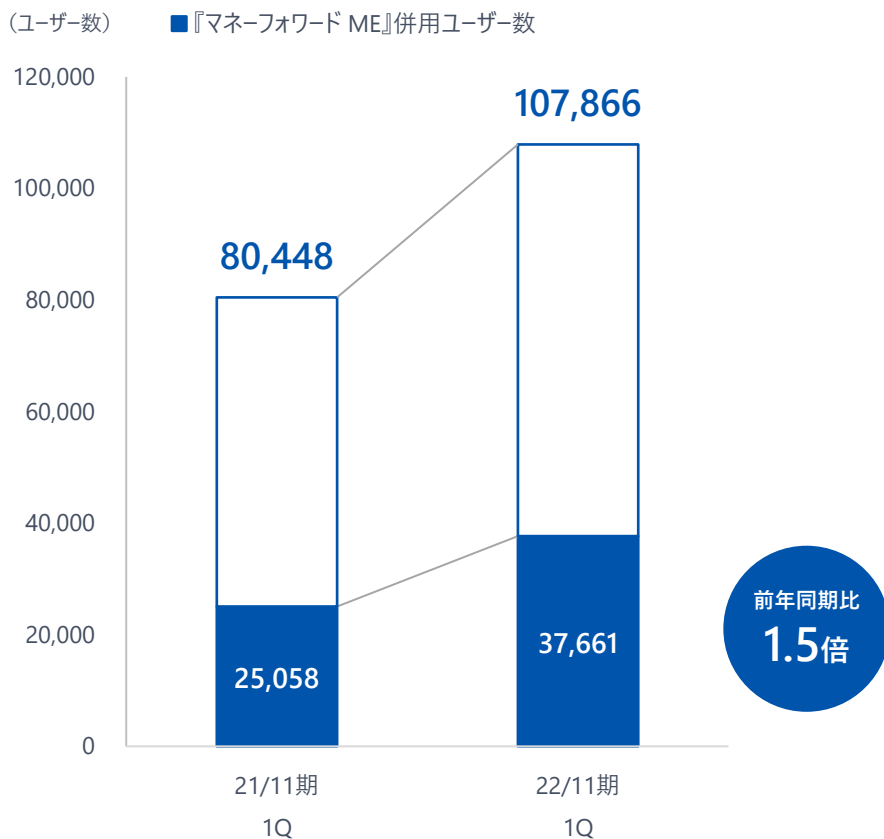
ドメイン間のシナジーにより、ユニークな提供価値を創出



『マネーフォワード ME』を併用するユーザー数*1が前年同期比1.5倍

『マネーフォワード ME』にある、『マネーフォワード クラウド確定申告』への入出金明細の自動連携機能が好評。

『マネーフォワード ME』を併用するユーザー数*1



『マネーフォワード ME』上から、
入出金明細を自動で『マネーフォワード
クラウド確定申告』に連携可能。

*1 『マネーフォワード クラウド確定申告』に課金するユーザーのうち、『マネーフォワード ME』を利用するユーザーの合計。

三井住友信託銀行が手掛ける初めてのアプリ『Smart Life Designer』を日本IBMと共同開発

三井住友信託銀行の利用者を含む一般ユーザーや、同行が提供する企業型確定拠出年金に加入する企業の従業員向けにアプリ活用を促し、資産形成に向けたシミュレーションや情報提供を進める。

Money Forward X、三井住友信託銀行のアプリを共同開発

アプリで創る、お金のミライ

Smart Life Designer

スマートライフデザイナー

人生100年時代に向けて必要なお金を
ともにデザインするアプリです



1

シミュレーション機能

家族、収入、住まいの状況などを2ステップで入力するだけで、将来必要となるお金を試算

2

家計簿機能

銀行口座、クレジットカード、確定拠出年金などを連携することで、家計や資産を見える化

3

情報提供機能

資産形成やライフプランを考える上で役立つ、信託銀行ならではの情報を提供

中小企業向けにDXポータル『DXF』を今夏より提供開始、地域金融機関19社が参画予定*1

日常業務に活用できるデジタルサービスを簡単かつ直感的なUI/UXで、提供することにより、金融機関の顧客である中小企業のDXを推進。

中小企業向けDXポータル『DXF』概要







参画予定の地域金融機関



地域金融機関と連携して、地域の中小企業のデジタル化の第一歩を支援

(参画予定金融機関のロゴは五十音順)

4つの成長戦略

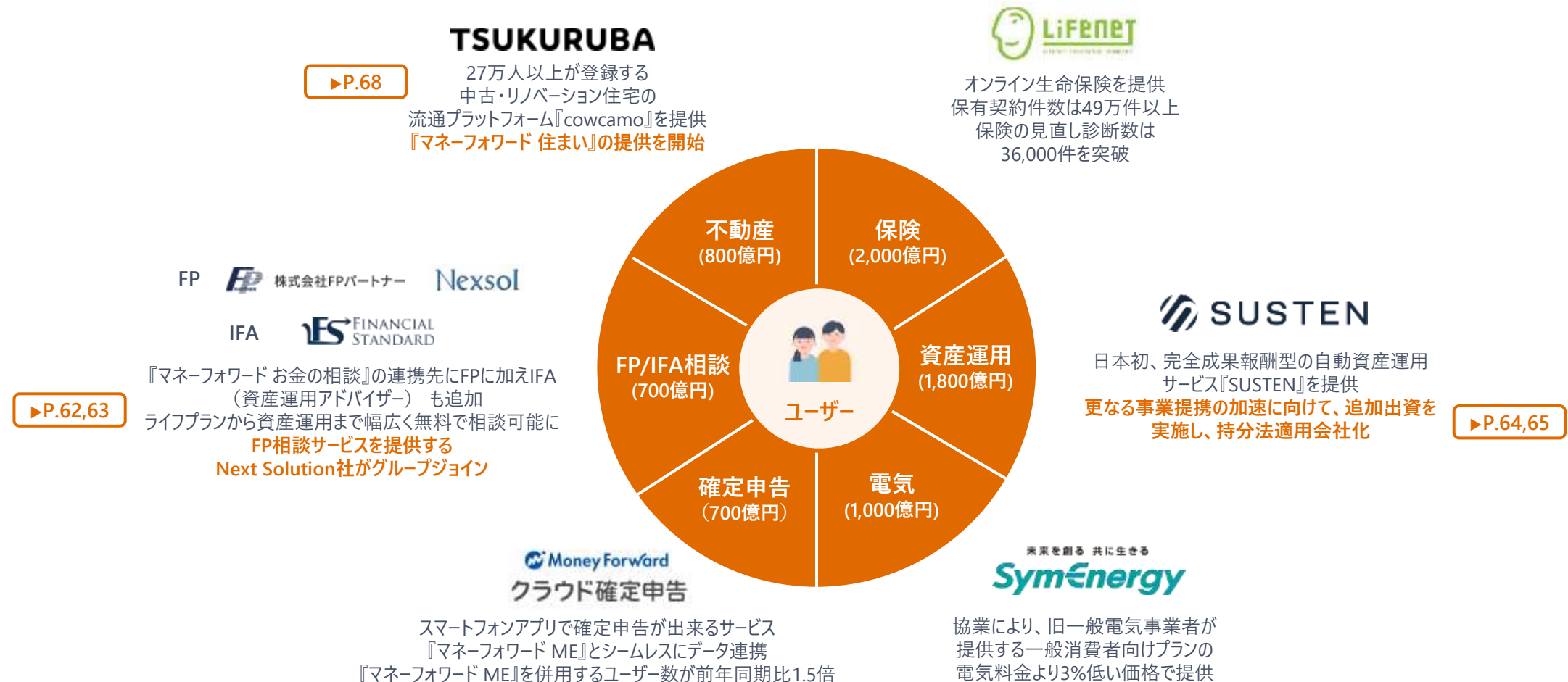
- 1 バックオフィス向けSaaSプラットフォームとしての提供価値向上と最適化されたGo-to-Market戦略の実現
- 2 大きな成長余地を有する複数事業への継続的な投資と、事業ドメイン間のシナジー創出
- 3 過去のPMI実績に示された、規律あるM&A（グループジョイン）戦略の遂行
- 4 既存のアセットを活用した新たな事業 / プロダクトの開発

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>	<h2>① プロダクトラインナップの拡充</h2> <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 	<div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="text-align: center;">  (2017年11月) </div> <div style="text-align: center;">  (2018年7月) </div> </div> <div style="display: flex; justify-content: space-around; margin-top: 10px;"> <div style="text-align: center;">  (2020年10月) </div> <div style="text-align: center;">  (2021年12月) </div> </div> <div style="display: flex; justify-content: space-around; margin-top: 10px;"> <div style="border: 1px solid orange; padding: 5px; text-align: center;"> <p style="background-color: orange; color: white; padding: 2px;">New</p>  (2022年4月 契約締結済み) </div> <div style="border: 1px solid orange; padding: 5px; text-align: center;"> <p style="background-color: orange; color: white; padding: 2px;">New</p>  (2022年3月) </div> </div> <p style="font-size: small; margin-top: 5px;">* susten社は持分法適用会社</p>
<p>Business / SaaS マーケティング</p>	<h2>② TAMの拡大 (地理的拡大)</h2> <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 	<div style="display: flex; justify-content: space-around; margin-top: 10px;"> <div style="text-align: center;">  (2018年1月より複数回投資を实行) </div> <div style="text-align: center;">  (2021年6月) </div> <div style="text-align: center;">  (2021年9月) </div> </div> <p style="font-size: small; margin-top: 5px;">* Mekari社、FlowAccount社、Bizzi社はいずれもマイノリティ出資</p>
	<h2>③ TAMの拡大 (事業領域の拡大)</h2> <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 	<div style="text-align: center; margin-top: 10px;">  (2020年2月) </div>

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 (2,000億円) 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。

FP相談サービスを提供するNext Solution社のグループジョインを決定

『マネーフォワード ME』を活用したファイナンシャル・コンサルティングにノウハウを持つ同社との提携を通じて、更なる利便性の向上と、マネーフォワードの金融関連サービスの更なるユーザー層の拡大を目指す。

会社概要

社名	株式会社Next Solution
設立	2014年7月3日
所在地	東京都千代田区
拠点	東京 / 神奈川（横浜・平塚） / 静岡 / 名古屋 / 神戸 / 福井
従業員数	51人（2022年3月末時点）
業績*1	売上高 538百万円、営業利益 42百万円 （2021年6月期）
資本金	1,000,000円
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> ・ライフプランニング / 金融資産運用設計 ・相続対策 ・法人リスクマネジメント / 事業承継 ・士業ネットワーク / 保険代理店営業



代表取締役 小勝 通光

外資系大手生命保険会社にてリスクマネジメントに重点を置き、マネープランや資産運用アドバイスを行う。2010年、よりお客さまに最適なお提案をという思いで独立し、起業。
現在、東京、横浜、平塚、静岡、名古屋、神戸、福井など全国に支店を構え、ファイナンシャル・プランナーとしてお金に関する問題や相談を一手に引き受け、また、マネーセミナーも積極的に開催。

Next Solution社の特長

- 1 『マネーフォワード ME』を積極的に活用したFP相談の実績
- 2 全国に広がる顧客、FP、専門家のネットワーク
- 3 保険に限らないお金に関わる幅広いサポート内容

*1 2022年11月期 2QにBS連結、3QからPL連結開始予定。

『マネーフォワード お金の相談』における、ユーザーの利便性向上を共に推進

当社が持つ家計・資産データと、Next Solution社がコンサルティングを通じて蓄積する情報を融合することにより、提供価値の向上を図る。



1

『マネーフォワード お金の相談』における提供価値の最大化



『マネーフォワード ME』
上にメモを記録



ライフプラン
シミュレーションを提案

- 『マネーフォワード ME』のデータを活用し、ライフプランのシミュレーションを実施。
- 面談で得た情報を『マネーフォワード ME』上に蓄積し、ユーザーの利便性とFPの業務効率の向上を目指す。

2

当社が関わる生命保険の提案とユーザー層の拡大



チャット相談



保険の見直し

- 「保険の見直し診断」の活用に加えて、FPへの相談機能を追加することで、よりユーザーへの最適な提案を推進。
- Next Solution社の顧客への生命保険ソリューションの販売も推進することで、ユーザー層の拡大を目指す。

3

当社サービスの新たな認知経路の獲得



電気の見直し



おまかせ投資



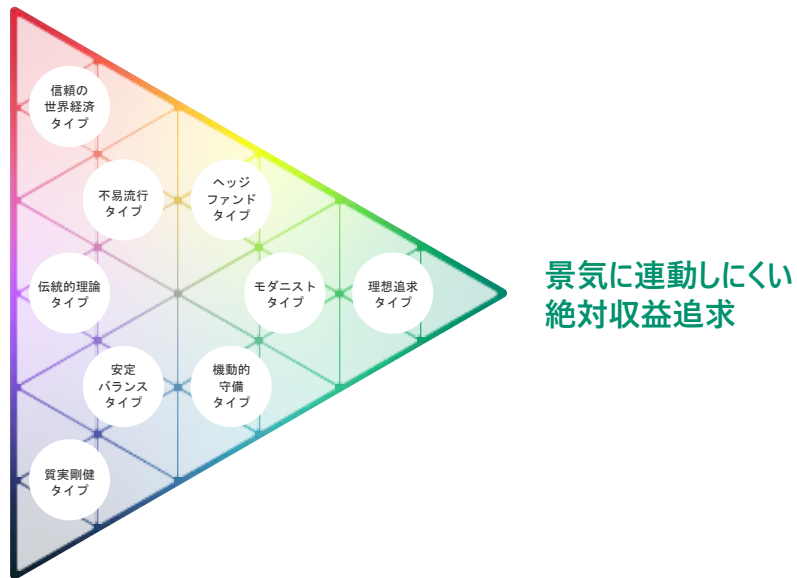
家計管理の仕方

- FP相談の中で出たユーザーの課題に対して、保険だけではなく、マネーフォワードが紹介・提供する様々なサービス（保険 / 電気 / 資産運用 / 家計管理の仕方など）から最適なサービスを提案。

おまかせ資産運用サービスを提供するsusten社への追加出資*1

susten社は本調達資金を活用し、スマホアプリのリリース等のサービス開発を加速。約18兆円*2の連携資産残高がある『マネーフォワード ME』ユーザー向け機能の共同開発も更に推進。

世界の経済成長の恩恵を
享受しやすい



リスクを低く
守りに徹する

SUSTENの特長

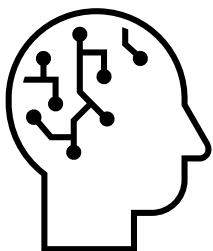
- 通常のラップ口座やロボットアドバイザーでは提供が困難な絶対収益追求型の戦略（株式市場の好不調の影響を受けにくい戦略）を含む、全9タイプ36種類のポートフォリオをユーザーのニーズに合わせて提供
- 自社で運用モデルの研究開発を行い、最新の金融工学理論と機械学習を融合しながら、世界トップクラスの高度な分散投資を実現

*1 マネーフォワードは今回6.5億円を出資し、累計10.5億円を出資。本出資後、マネーフォワードはsusten社株式の16.6%を保有し、同社はマネーフォワードの持分法適用会社となる。

*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3月23日時点。

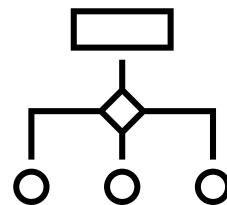
susten社の3つの強み

従来機関投資家にしか提供されてこなかった高度な運用サービスを個人ユーザーに低コストで提供。「誰もが安心して暮らせるsustainableな社会の実現」を目指す。



金融工学理論×機械学習

独自の資産運用戦略で
守りながら増やすことを追求。



低コストなスキーム

独自にファンドを組成・運用する日本初^{*1}の
仕組みを導入し、
コストメリットと柔軟性を両立。



完全成果報酬

日本初^{*2}の完全成果報酬型により、
始めやすく続けやすいサービスに。

*1 口座管理機関である投資一任業者が、自社で投資信託を設定し運用まで行っているのは日本初（当社、susten社調べ）。

*2 国際分散投資を提供する一般投資家向け投資一任サービスにおいて、基本報酬のない「完全」成果報酬型を採用するのは日本初（当社、susten社調べ）。

HiTTO社 PMIの進捗

セールス・マーケティング、プロダクト開発の両面における積極的な連携を推進。

プロダクト開発面での連携





- 『マネーフォワード クラウド』のHR部門の開発責任者がPMI担当として、HiTTO社にジョインし、既に6名のエンジニアの採用が決定。
- マネーフォワードのAI推進部と連携し、『HiTTO』の共通AIモデル開発におけるR&Dを推進。


セールス・マーケティング面での連携


- 共同でセミナーを毎月開催し、マネーフォワードのハウスリードから100名以上の参加者を集客。
- マネーフォワード社内にHiTTO事業部を設置し、新規の提案活動を共同で推進。

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

ツクルバ社と提携し、『マネーフォワード 住まい』の提供を開始

所有する居住用不動産の価格を手軽に診断し、住宅ローンの残債を踏まえた売却時期の検討がより簡単に。



- AIによる即時査定に加え、不動産の内装写真をオンライン上で提出することで、ツクルバ社のプロのエージェントが**内装価値を踏まえた査定**を実施。
- 『マネーフォワード ME』で住宅ローンを連携すると、**自動でデータが反映され、スムーズなシミュレーション**が可能。

『マネーフォワード 固定費の見直し』シリーズに、4月13日より「スマホ料金の見直し」を追加

スマホ料金の最適な見直しを通じて、ユーザーの収支改善に貢献。

Money Forward 固定費の見直し



あなたにピッタリな最安値の
スマホ料金プランを診断

あなたは、
乗り換える必要なし！
料金プラン選択のプロです！

あなたは、
通信品質も良くなる
プランに乗り換えましょう！

無料

100以上のプラン

4項目を入力するだけ

新サービス「スマホ料金の見直し」がスタートしました。スマホプランが多すぎて自分に合うプランがわからない方に、ぴったりなスマホプランを提案します。

1

100以上のプランから
最もお得なプランがわかる



2

通信品質のこだわりも考慮する
からぴったりなプランがわかる



3

家族も含めた複数回線をまとめて
診断できる（最大4回線）



Other Initiatives

その他の戦略的な 取り組み



統合報告書及びESGデータ集（和英）を本日4月13日に公開

前年度から、当社のサステナビリティに対する考え方や価値創造プロセスについて記載を充実した他、人事やガバナンスなどの具体的な数字について「ESGデータ集」として公開。

Value Creation

価値創造モデル

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。

インプット

4つの成長戦略

アウトプット

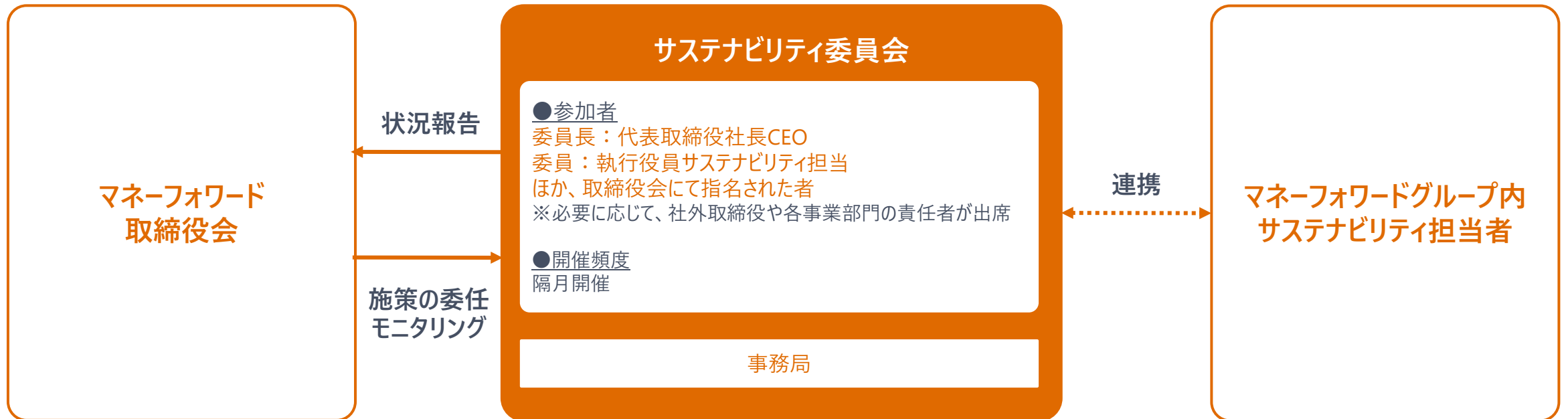
アウトカム



* 図に記載の数値は、2021年11月末時点。

サステナビリティ委員会を設置

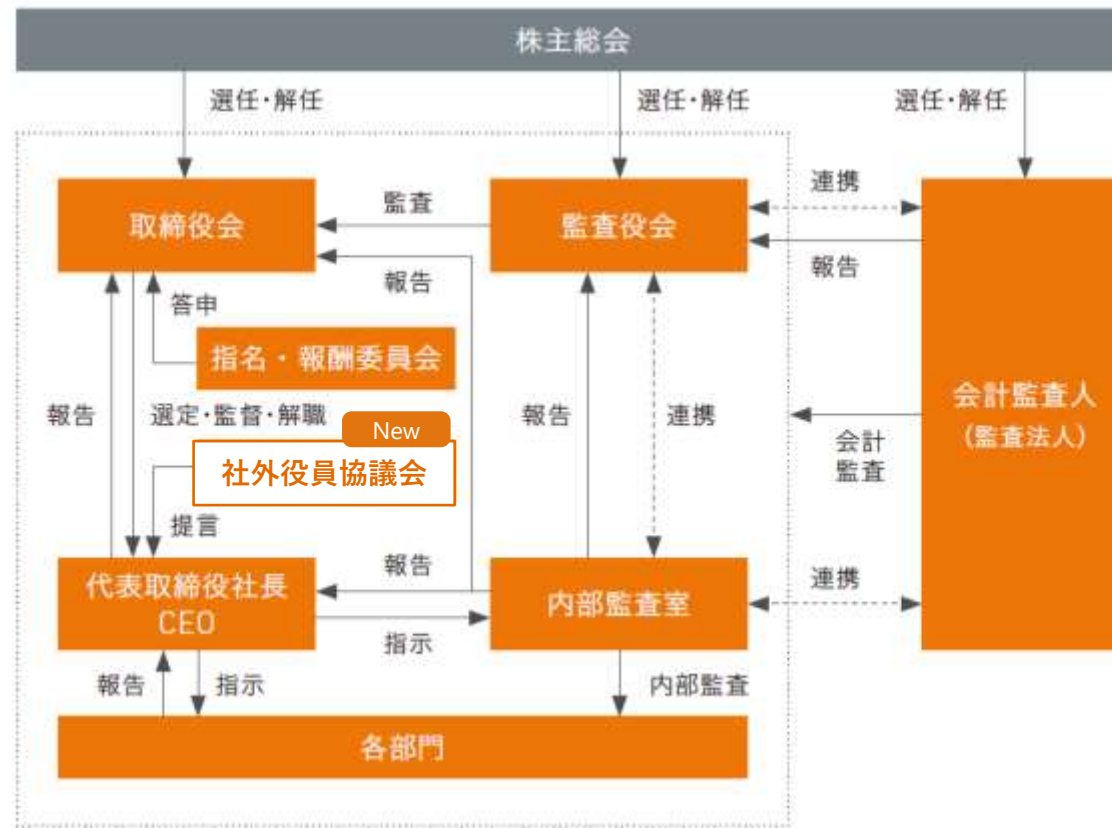
社外取締役や各事業部門の責任者を含めた定期的な議論を通じて、サステナビリティをさらに推進させるため、委員会を設置。



社外役員協議会を設置

社外役員（社外取締役および社外監査役）と連携し、定期的に意見交換をすることにより、執行部門に対するモニタリングの質の向上を図る。

コーポレート・ガバナンス体制（2022年2月21日時点）



Guidance for FY11/22 on
and later

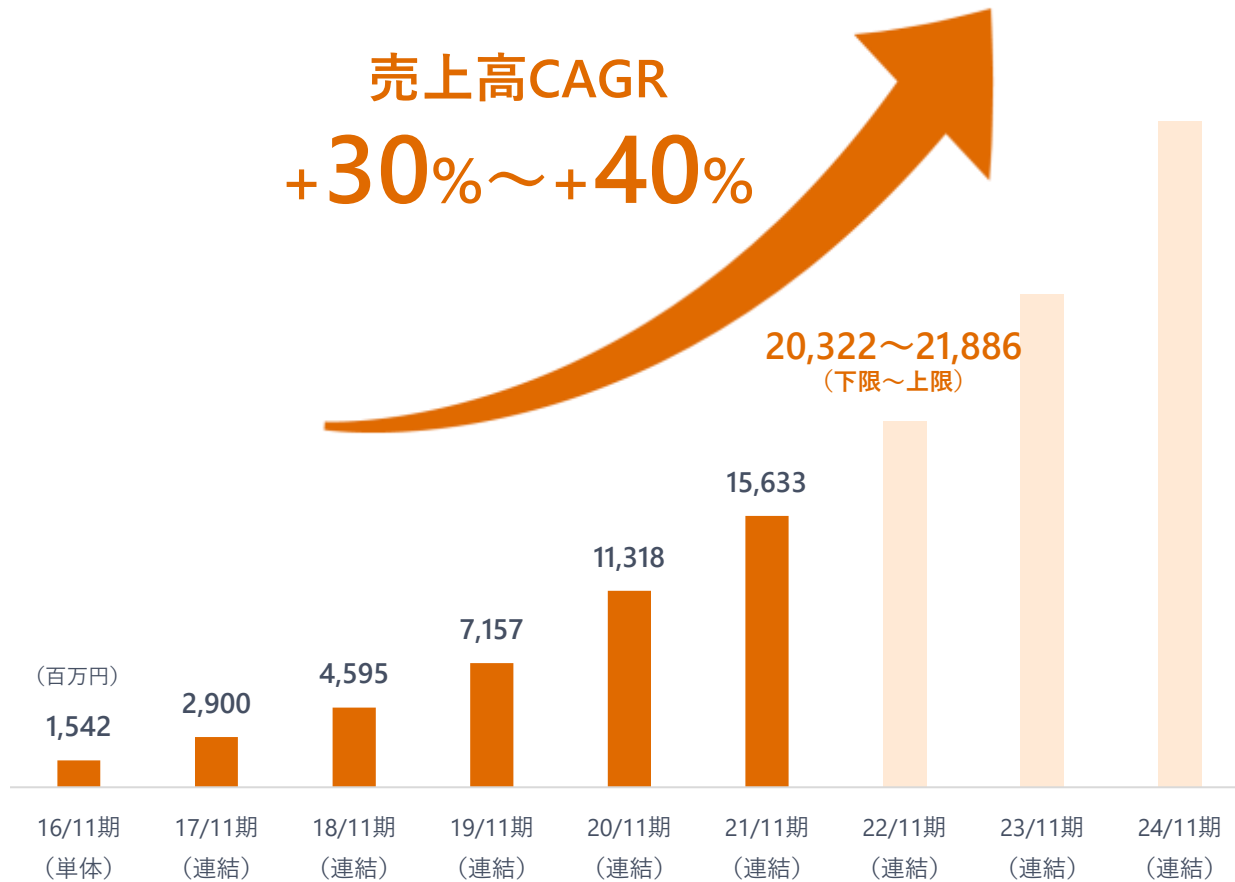
今後の業績見通し



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。

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。規律ある投資に基づいた、中長期的なキャッシュフローの最大化を図る。

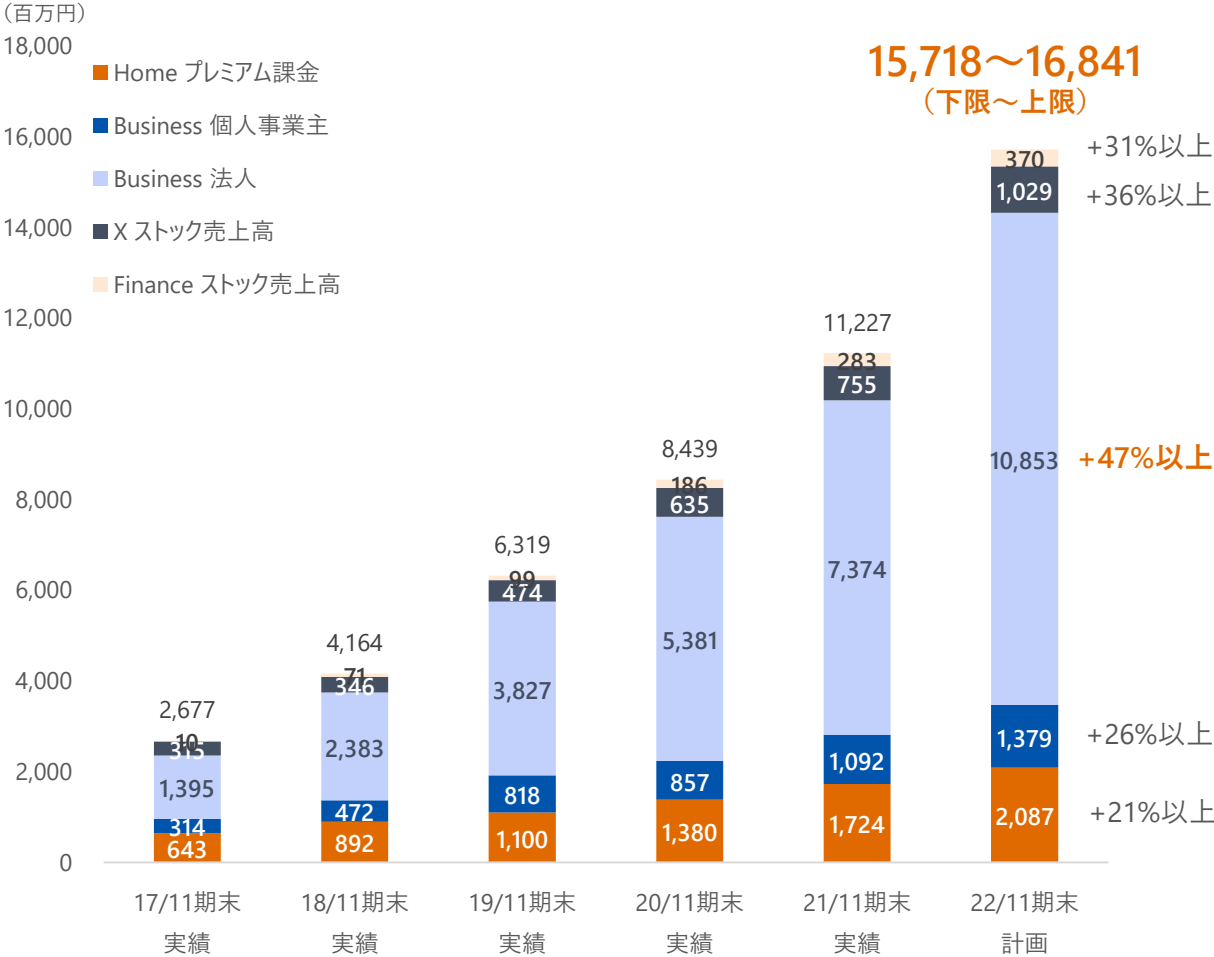


2022年11月期の見通し

- FY22連結売上高は**203.2～218.9億円 (YoY+30～+40%)**、FY22 第2四半期の売上は47.5億円～50.7億円 (YoY +19%～+27%)、第2四半期末のSaaS ARRは135.8億円～139.8億円 (YoY+34%～+38%)を見込む。
- FY22 第2四半期においては、16.0億円～18.0億円の広告宣伝費を投下予定。**EBITDAは△19億円～△14億円**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**。

2022年11月期の業績見通しについて

22/11期末SaaS ARRは**157.2~168.4億円 (YoY+40~+50%)**を見込む。



2022年11月期の見通し

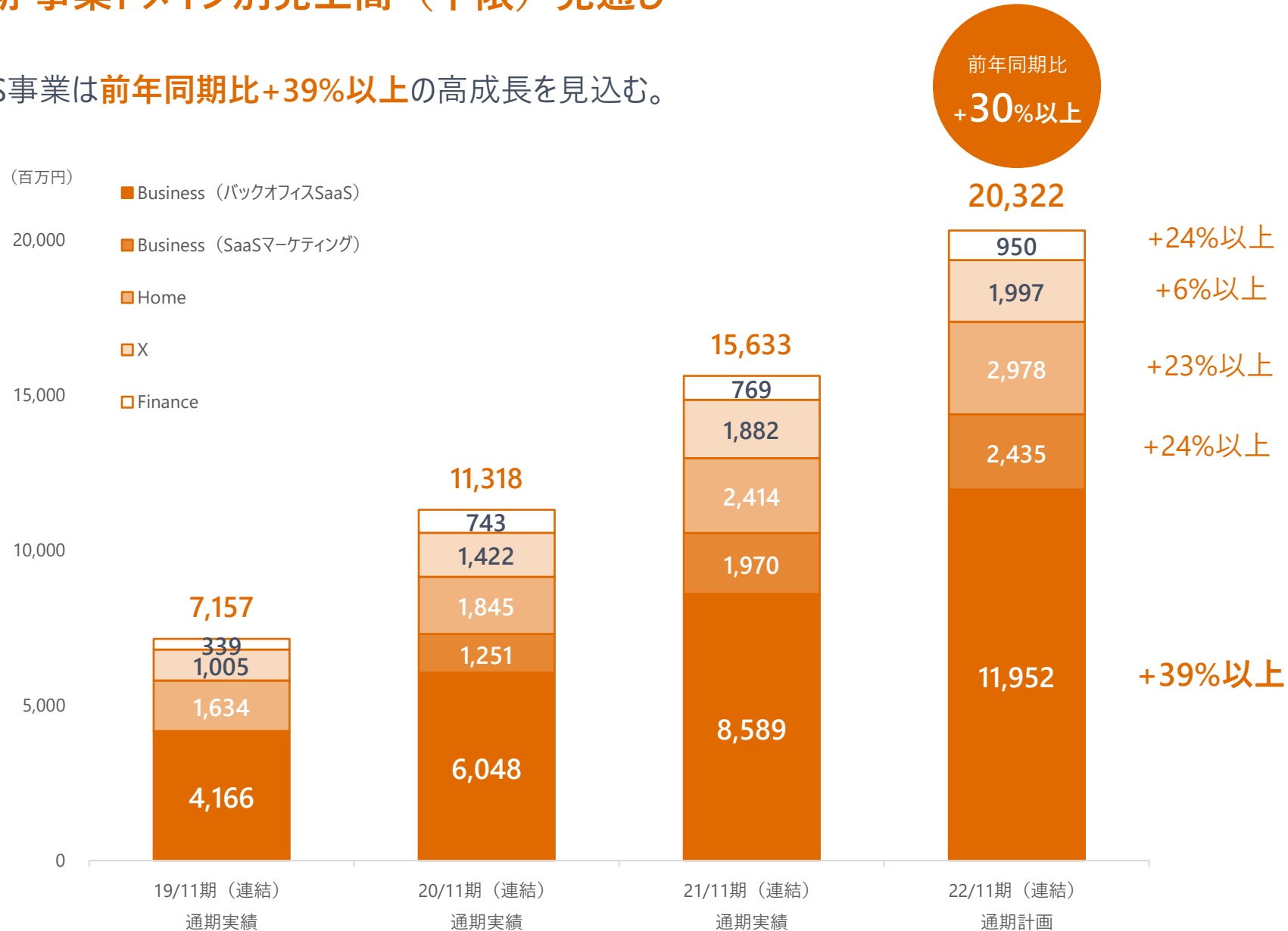
- **SaaS ARRの成長を最優先として**、Businessドメインを中心に先行投資を加速。FY23における早期のSaaS ARR200億円の達成を目指す。
- 22/11期末のBusinessドメインにおける法人向けARRは**108.5億円以上 (YoY+47%以上)**を見込む。
- SaaS ARRのアップサイド（下限見通しと上限見通しの差分）については、主にBusinessドメインにおける法人ARRを想定。
- ユニットエコノミクス^{*}の健全性を堅持しつつ、機動的な採用・マーケティングへの投資を実行。具体的には、**CAC Payback Period^{*1}は24~36か月以内を目線**とする。

* 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ARRの実績及び計画には影響なし。

*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。

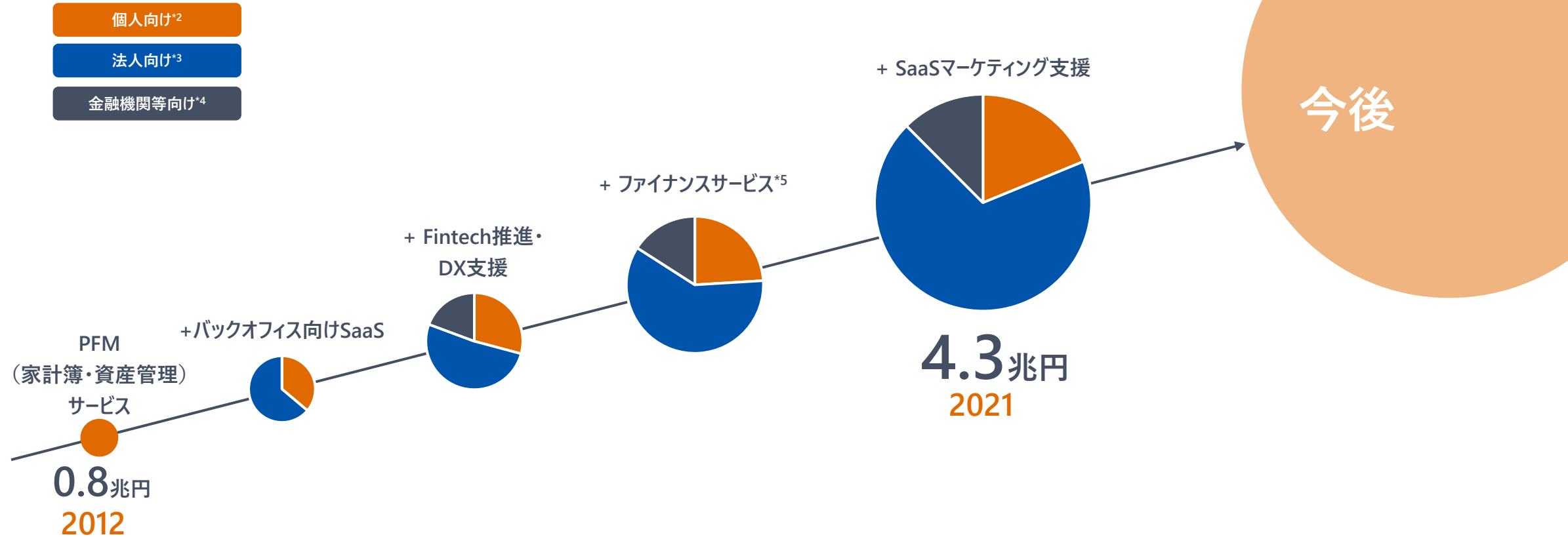


* 2022年11月期より、金融機関向けに提供する『マネーフォワード for ○○』のプレミアム課金売上について、Xドメインに計上先を変更したため、過去遡及して修正、全社の売上高の実績及び計画には影響なし。

* その他売上も含む。

事業領域及びサービス拡充によりTAM*は継続的に拡大

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P111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P107、108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。

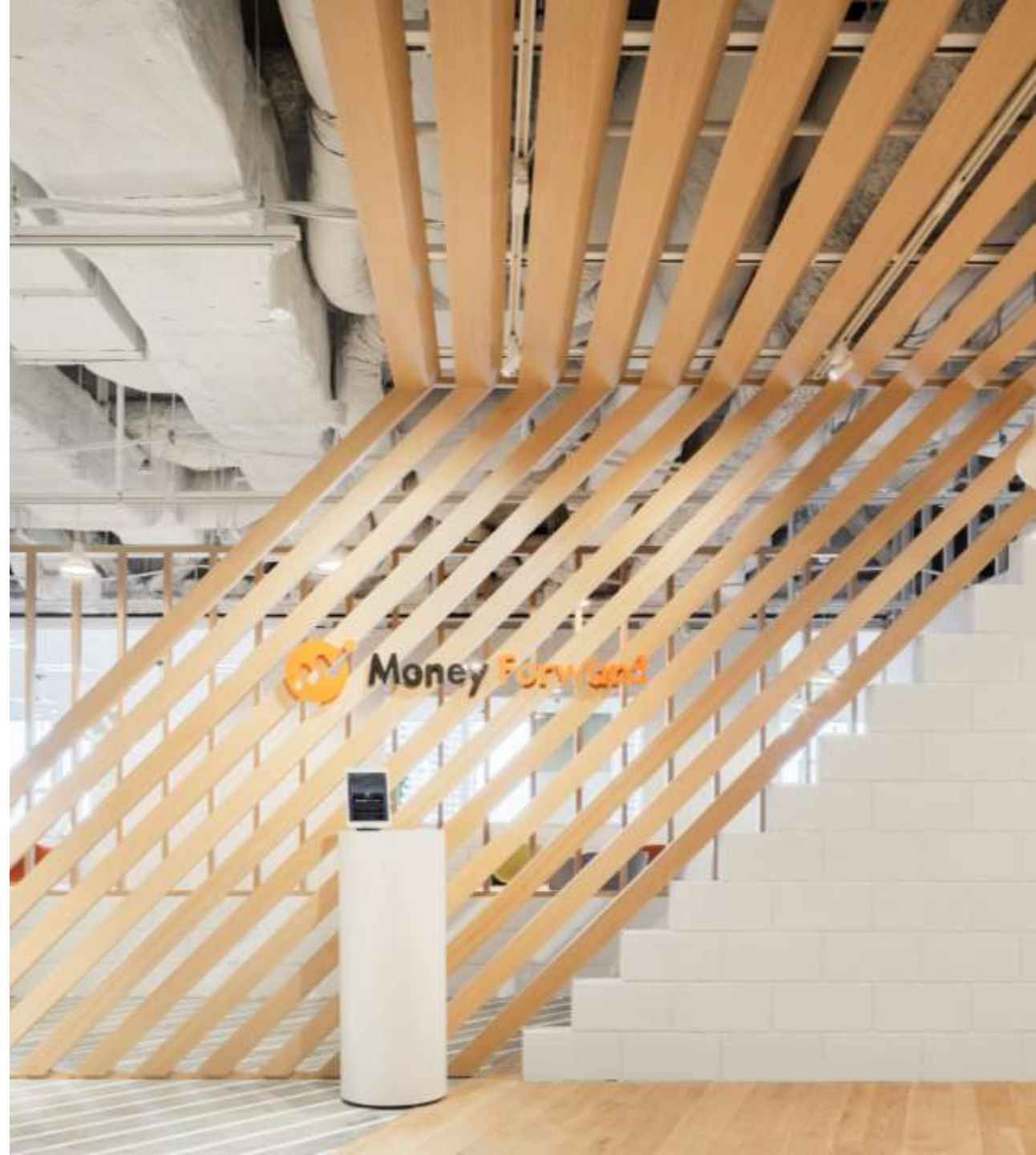
* これらの数値やグラフは2021年12月時点の当社の事業の市場規模を客観的に示すものではありません。実際の市場規模はこのような第三者による調査・発表の正確さには限界があるため、この推定値とは異なる場合があります。

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

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。



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「ステュワードシップ・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・パリュール・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、ビッグ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』、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	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4月13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4月11日時点。*1 2020年11月30日を基準日とし、2020年12月1日付で1株につき2株の割合をもって株式分割を実施。

規律のある投資を継続

プロダクト開発および、新規事業への投資

- プロダクト・マーケット・フィット（PMF）を検証するステージは最小限の資金投下に抑制し、PMFがある程度確立された段階から投資を強化。
- 新機能や新サービスの継続的なローンチを通じ、ARPA（課金顧客あたり売上高）の向上・ユーザー基盤の拡大・プロダクト競争力の強化を図る。
- 機能拡充やユーザー取得の手段としてのM&A（グループジョイン）も引き続き検討。

セールス&マーケティングへの費用投下

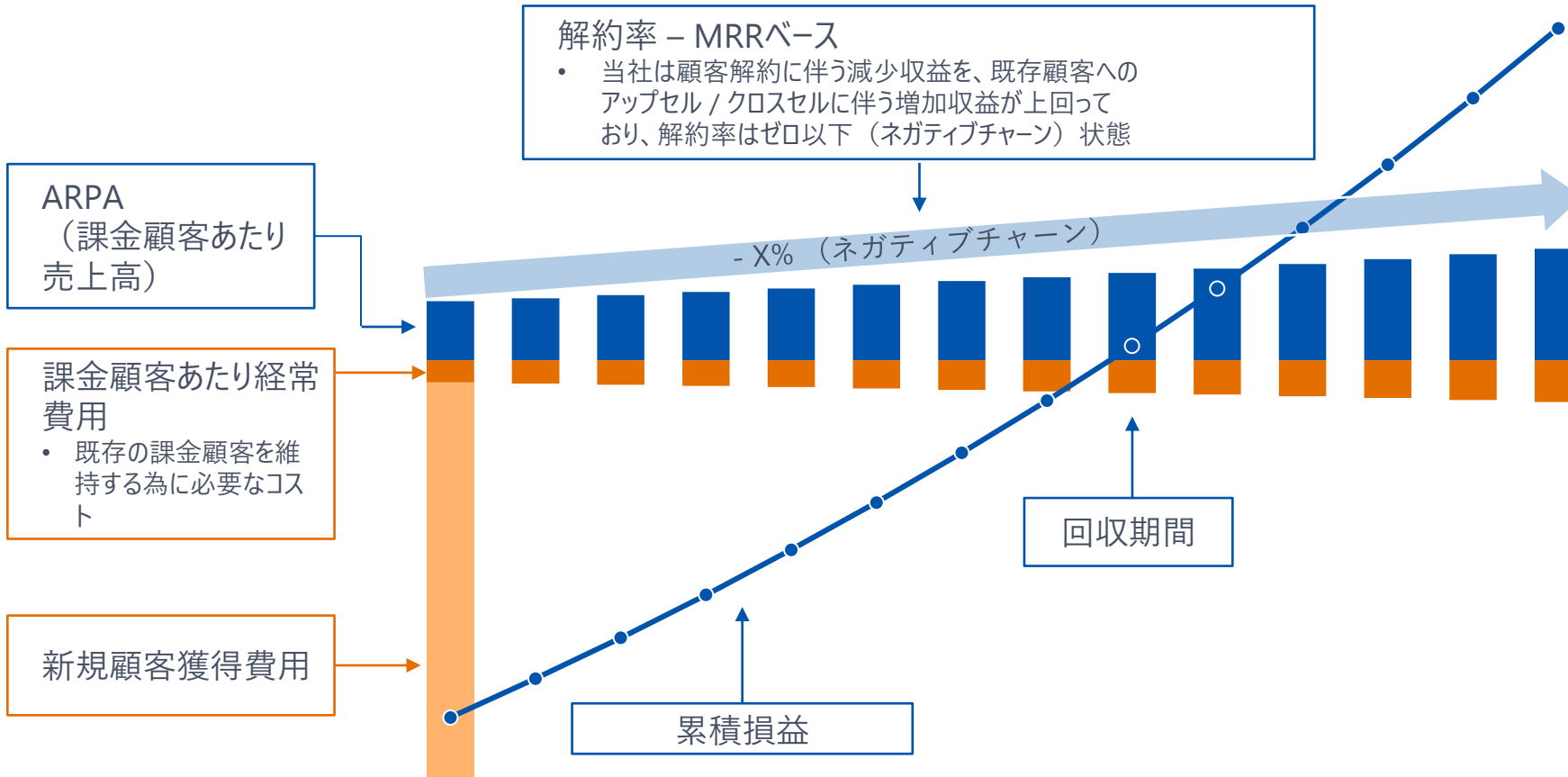
- ユニットエコノミクス（経営指標）が健全である限り、セールス&マーケティングへの費用投下は継続。
- 投資判断に活用される主なユニットエコノミクス：回収期間、ARPA（課金顧客あたり売上高）、新規ユーザー獲得費用、解約率（MRRベース）。

事業ポートフォリオの継続的な見直し

- 四半期毎にプロダクトやサービスなど事業ポートフォリオの見直しを継続的に実施。成長率や成長機会・競争環境次第ではサービスの縮小や終了も検討。

ユニットエコノミクスに基づく投資判断

プロダクト、ユーザーチャンネル毎に、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”

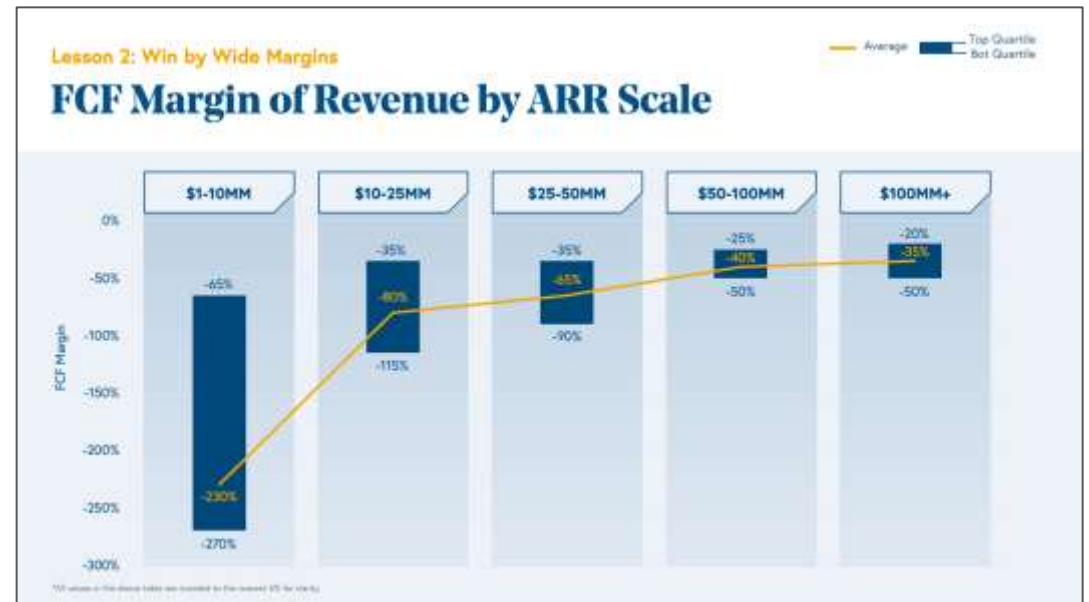
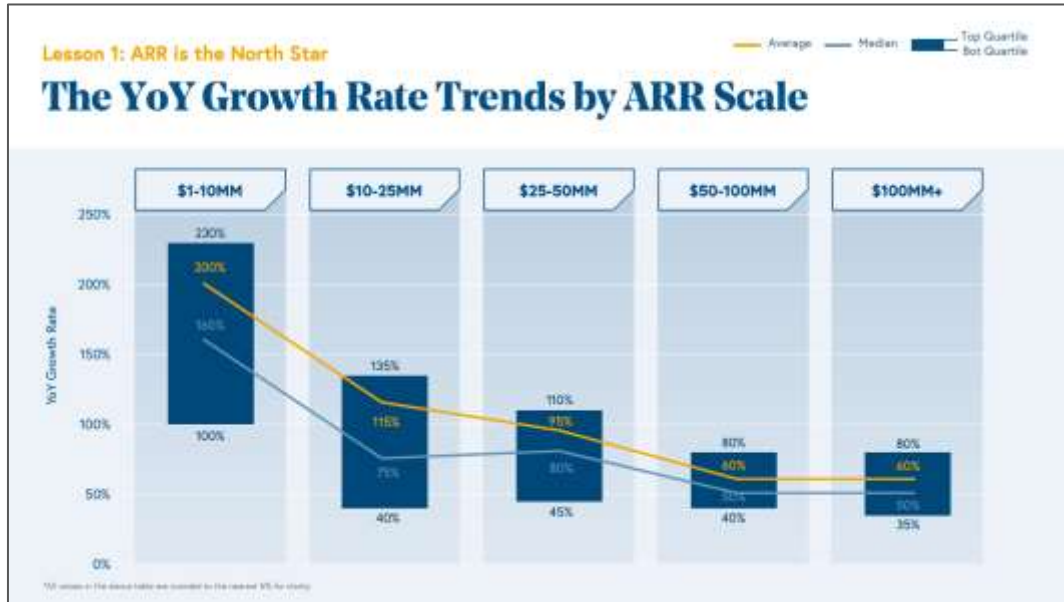
米国SaaS企業の場合、ARR\$100 million以上であっても高成長を重視し、先行投資を継続することが一般的。

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

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。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。今回から、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。
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』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	22/11期 1Q
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
ストック売上 (個人事業主)	119	134	204	203	206	204	203	212	227	259	264	271	299
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
フロー売上	71	63	69	96	62	74	167	311	243	235	216	354	454
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
Homeドメイン	361	393	368	511	438	466	444	497	548	608	639	620	681
ストック売上	236	254	264	277	291	320	333	351	367	413	418	440	460
フロー売上	126	140	103	235	147	146	112	146	181	195	221	179	221
Xドメイン	133	272	259	340	248	452	256	466	370	620	383	508	377
ストック売上	92	102	109	111	125	137	151	166	168	176	191	190	194
フロー売上	42	170	150	223	123	316	105	300	202	444	192	317	183
Financeドメイン	48	74	93	125	147	227	193	176	190	198	190	191	256
ストック売上	14	16	16	23	28	32	36	43	52	59	63	70	79
フロー売上	33	58	77	102	119	194	157	133	138	139	126	122	177
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
フロー売上合計 *2	274	434	402	660	453	731	541	895	766	1,013	758	976	1,042

* 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。

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^{*1}

提携商工会議所数

119^{*1}

サービス提供金融機関数

44^{*1}

スクレイピング・API接続済みの金融機関

1,071^{*2}

*1 2022年3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4,900超の事務所に導入。

*2 数字は2022年4月11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

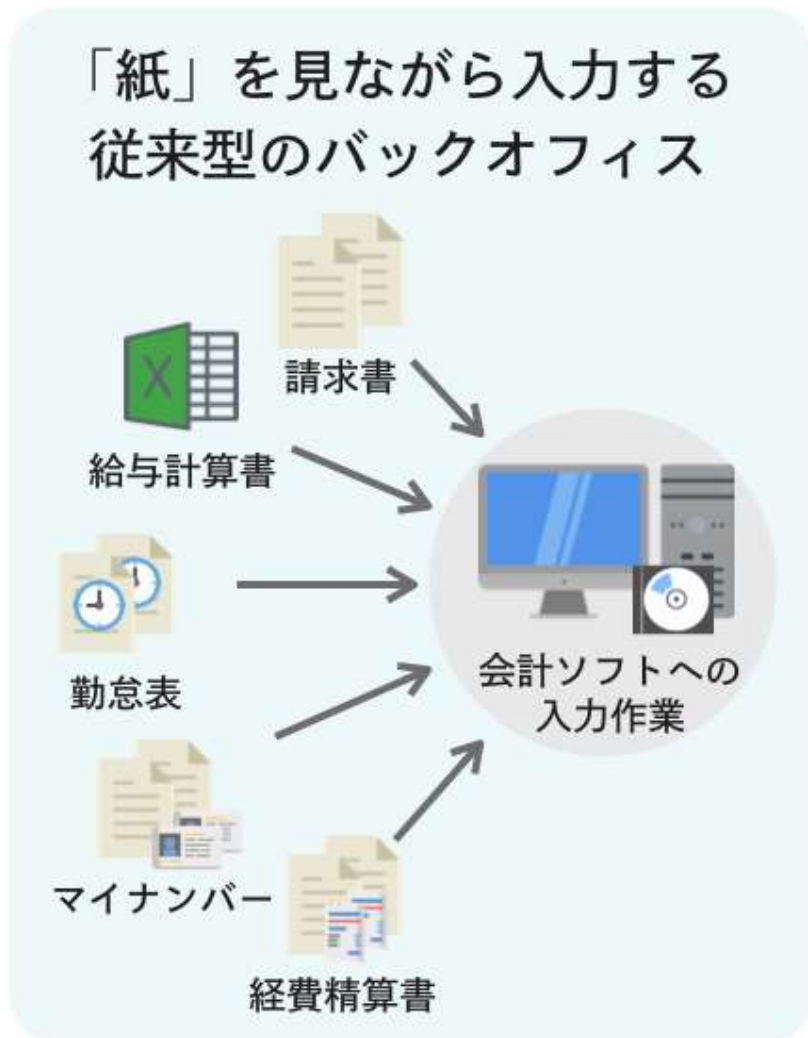
Money Forward クラウド契約

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^{*1}

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^{*2}

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	×	○

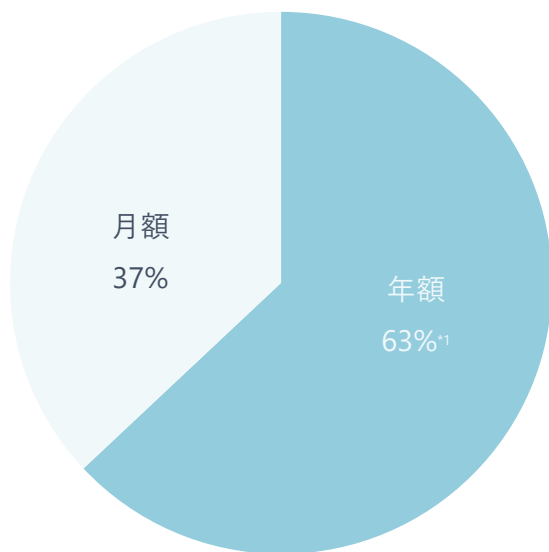
Businessドメイン サービス価格

	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>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~</p> <p>契約 お問い合わせ価格 人事管理 お問い合わせ価格 債権請求 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>

『マネーフォワードクラウド』法人向けプランの内訳（web経由）

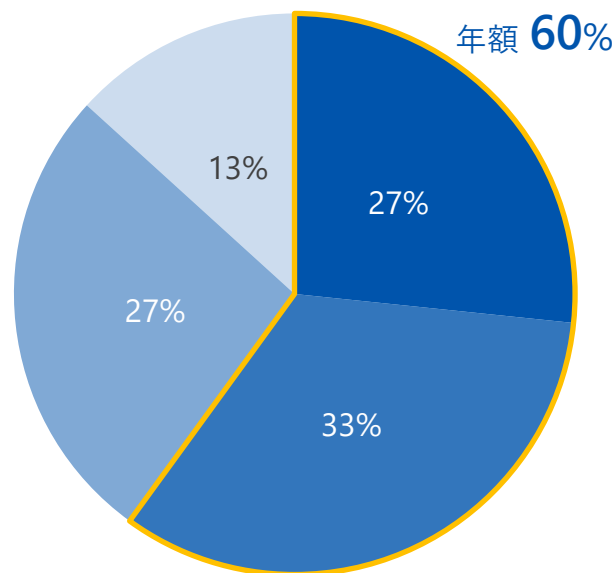
解約率（課金顧客数ベース）の安定に繋がる年額顧客比率が**前年同期比で4ppts増加**。

2018年11月末(プラン移行前)

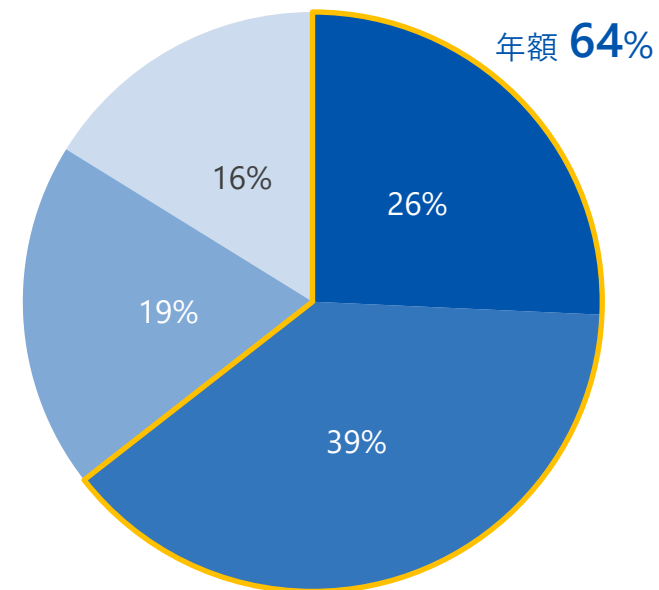


2021年2月末

■ ビジネス年額 ■ スモールビジネス年額 ■ ビジネス月額 ■ スモールビジネス月額



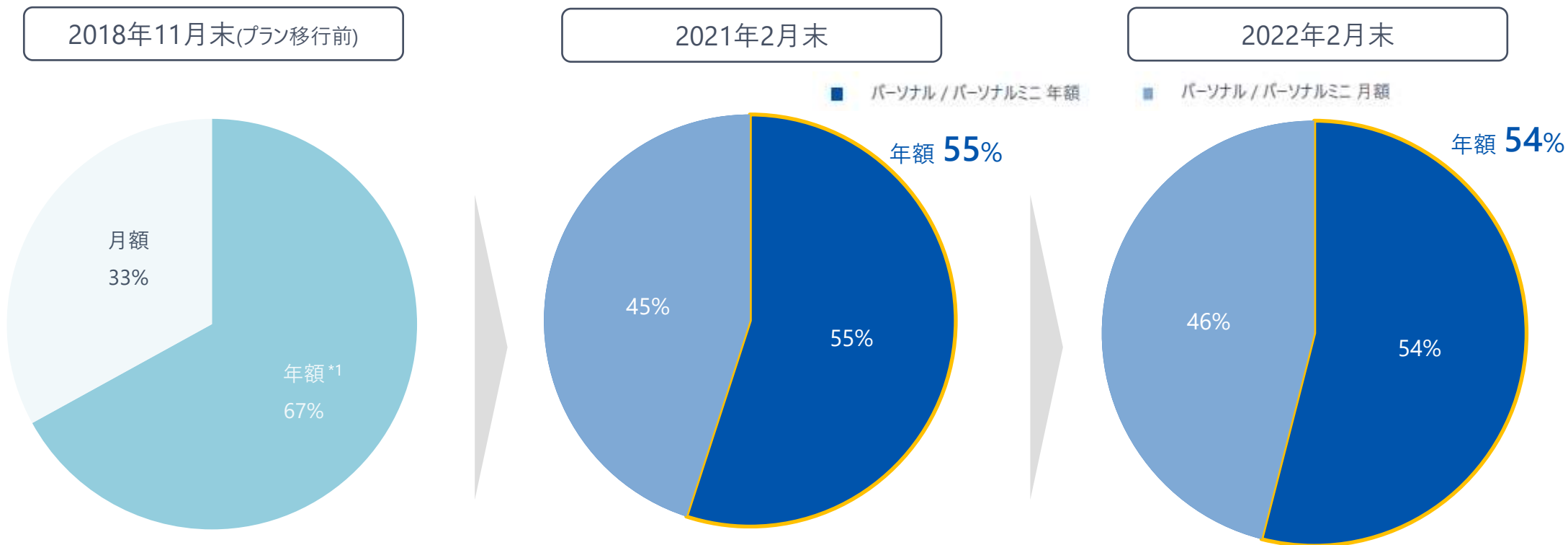
2022年2月末



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

『マネーフォワードクラウド』個人事業主向けプランの内訳（web経由）

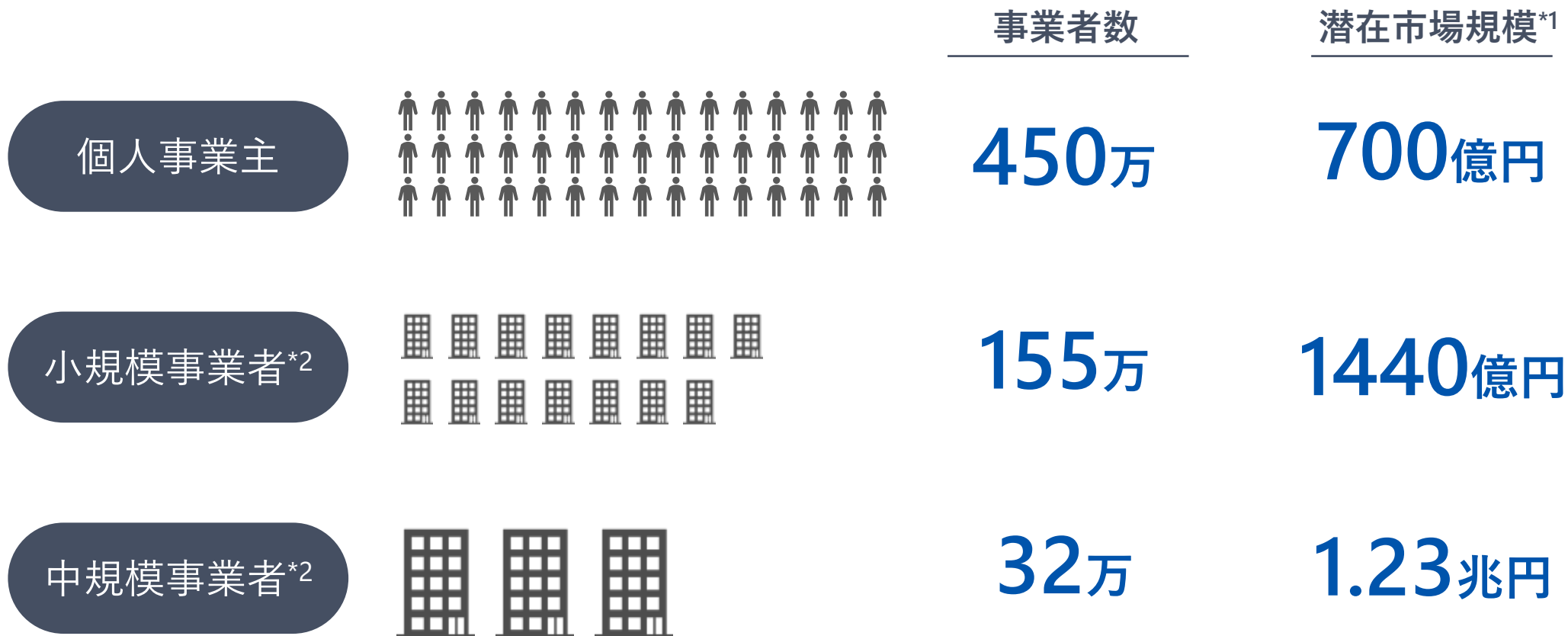
新規ユーザーが大幅に増加しているなか、年額顧客比率は前年同期比で1ppts減少。



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

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**^{*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。

^{*2} 従業員19名以下の法人を「小規模事業者」、20名～999名の法人を「中規模事業者」と定義。

国内SaaS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。

$$\frac{\text{SaaS潜在市場規模}^{*1}}{6.1 \text{兆円}} \times \frac{\text{売上対広告費率}^{*2}}{15.6\%} = 0.95 \text{兆円}$$

*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1,280万人^{*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}。

2,590 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・認知度ともに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 1,034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。

*3 自社調べ、2021年12月末現在。

HomeドメインのTAM



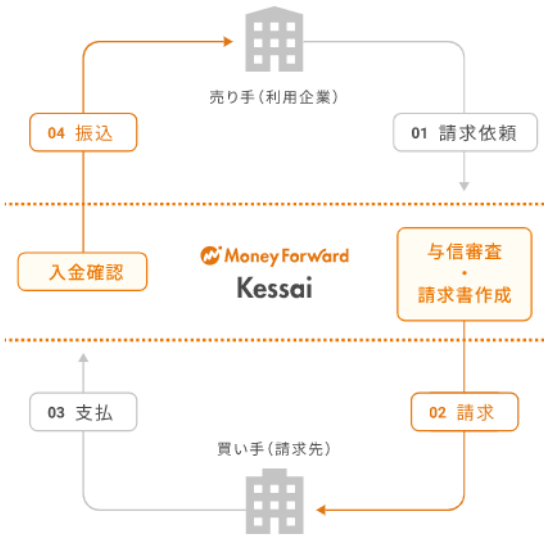
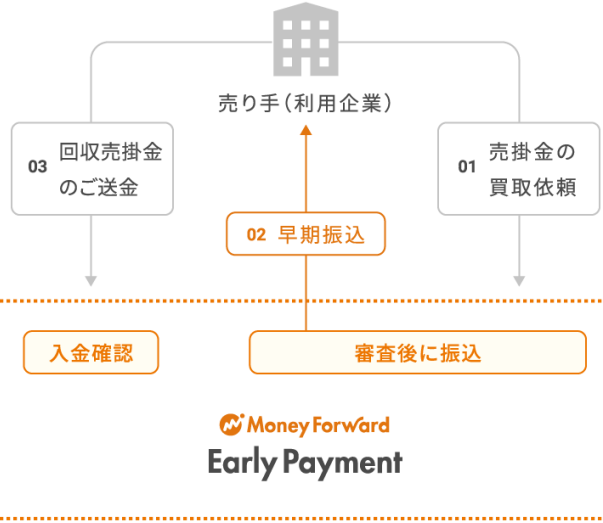
事業開発・事業提携により、個人の金融関連サービス約8,200億円のTAMへのアプローチを推進。

PFM	約3,300万人 ^{*1}	×	6,000円 ^{*2}	=	約2,000億円
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4兆円 ^{*7}	×	5% ^{*8}	=	約2,000億円
不動産	約4兆円 ^{*9}	×	2% ^{*10}	=	約800億円
FP相談	約350万人 ^{*11}	×	2万円 ^{*12}	=	約700億円
合計					約8,300億円

^{*1} 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。^{*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3月23日時点。^{*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} 個人保険新規加年払込保険料。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。^{*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（2020年）」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。^{*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

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

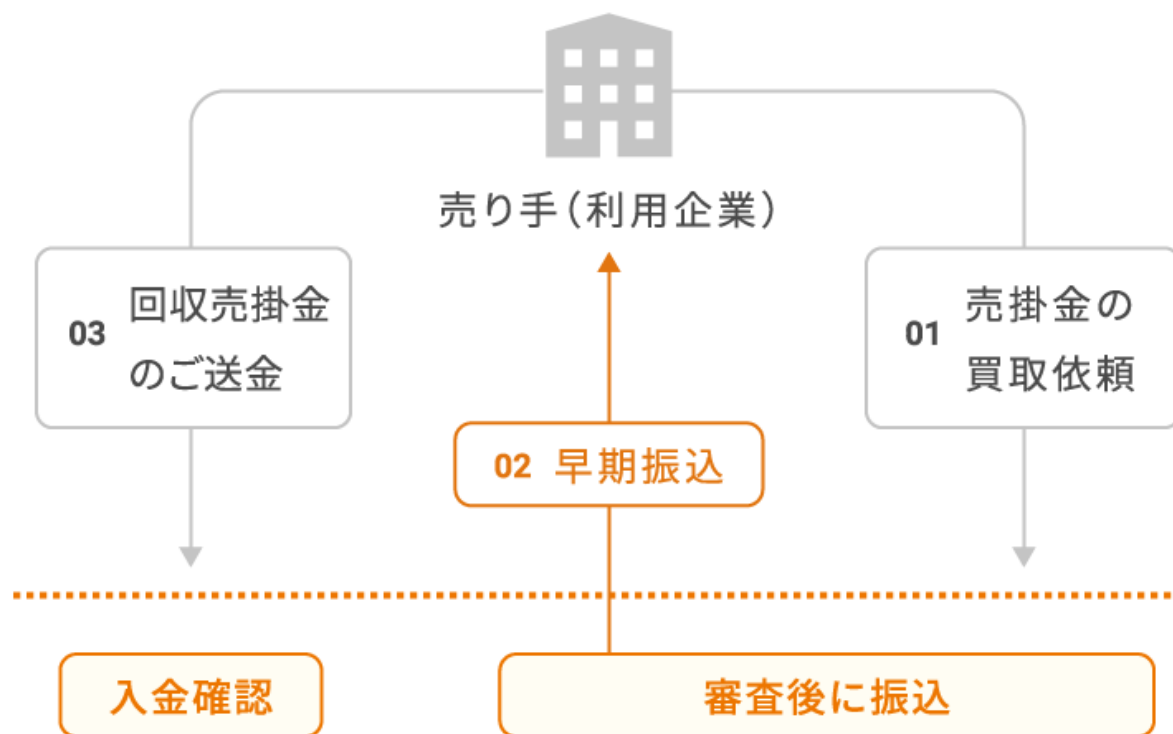


未入金時のご連絡

* マネーフォワードケッサイ社の所定の条件を満たした場合に限る。

売掛金早期資金化サービス『マネーフォワード アーリーペイメント』

早期に売掛金を資金化することで、資金繰りの改善が可能に。



 Money Forward
Early Payment

本資料の取り扱いについて

本資料に含まれる将来の見通しに関する記述等は、現時点における情報に基づき判断したものであり、マクロ経済動向及び市場環境や当社グループの関連する業界動向、その他内部・外部要因等により変動する可能性があります。

当社は、本資料の情報の正確性あるいは完全性について、何ら表明及び保証するものではありません。

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

2022年11月期 第2四半期の決算発表は、
2022年7月13日 15時以降を予定しております。