

2022年11月期
第2四半期
決算説明資料



2022年7月13日

｜ 事業内容	P.4
｜ 2022年11月期 第2四半期 全社業績ハイライト	P.11
｜ 2022年11月期 第2四半期 各ドメインの業績	P.23
｜ 成長戦略の進捗	P.45
｜ その他の戦略的な取り組み	P.77
｜ 今後の業績見通し	P.82
｜ Appendix	P.88

創業10周年にあたっての御礼



2022年5月18日、マネーフォワードは創業10周年を迎えることができました。

ワンルームからスタートした当社が、10周年を迎えることができたのは、ユーザー様、取引先様、パートナー様、株主様をはじめ、ステークホルダーの皆様を支えていただいた賜物に他なりません。改めて心から御礼を申し上げます。

当社は、「お金を前へ。人生をもっと前へ。」というミッションを掲げ、個人や企業の方々のお金の悩みや煩わしさを、サービスの提供を通して少しでも解決し、本当にやりたいことにもっと時間を使えるようにして頂きたい、そして、人々のチャレンジを応援し、前向きでポジティブな社会づくりに貢献したい、という思いで事業を推進しております。

現在、『マネーフォワード ME』の利用者数は1,330万、バックオフィス向けクラウドサービスを利用する事業者数は21万、共創に取り組ませていただいている金融機関様は40行、ファイナンスサービスの累計取扱高は500億円を突破いたしました。また、6社の会社がグループにジョインし、20か国から1,600人以上のメンバーが集う多様性溢れる会社に成長しています。

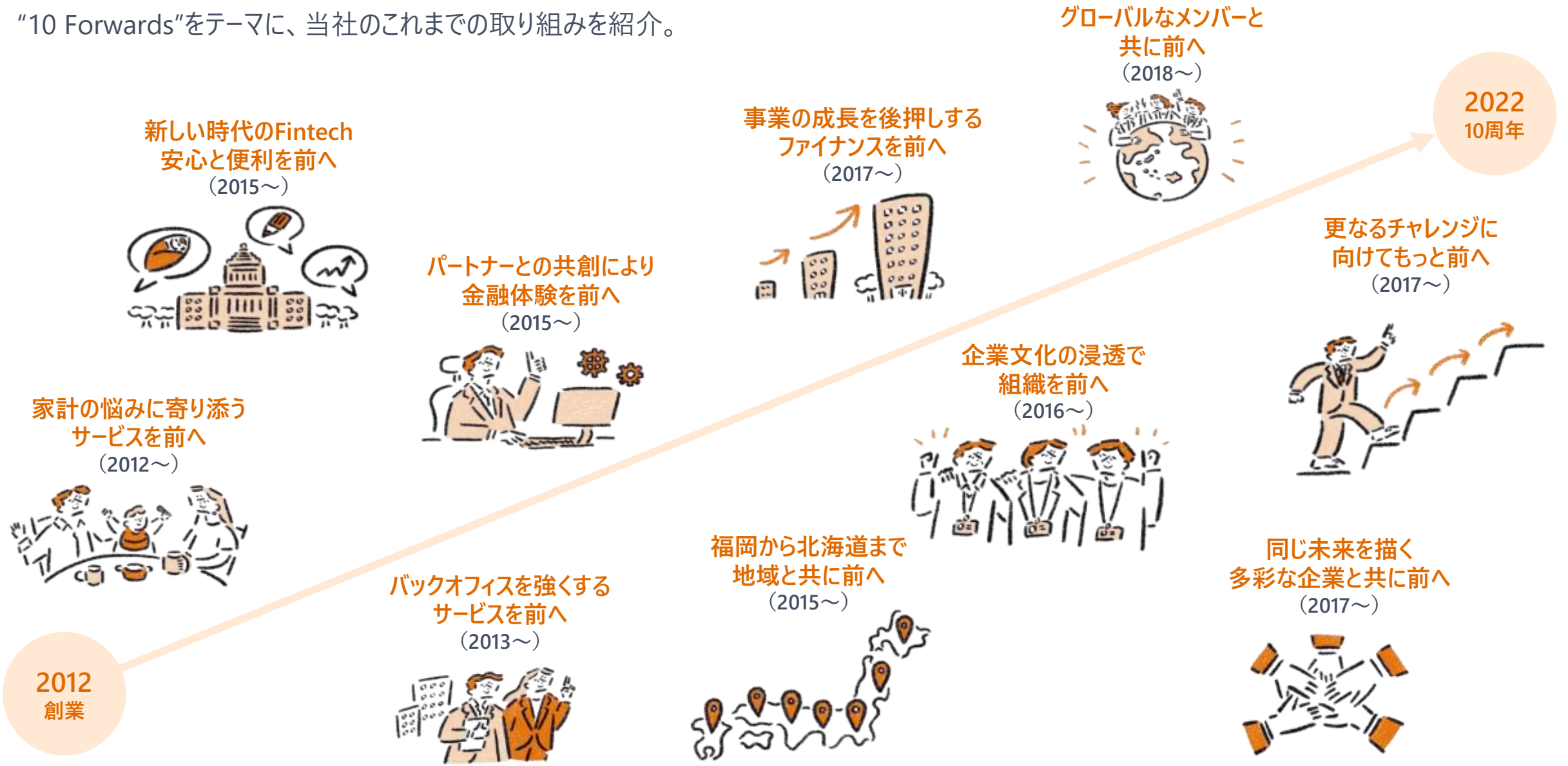
2022年は、ロシアによるウクライナ侵攻、米国の長期金利上昇、急激な円安の進行など、外部環境が激変し、経済の先行きの見通しは大変厳しくなっております。あらゆる不測の事態に備えつつも、中長期的なキャッシュフローの最大化、企業価値の最大化を目指し、成長やイノベーションに引き続き取り組みながら、ステークホルダーの皆様のご期待に添えるよう日々努めてまいります。

そして、これからもMission/Vision/Value/Culture (MVVC) を軸に持ちながら、社会を少しでもforward（前に進める）できるよう、社員メンバー一丸となってサービスをお届けしてまいります。今後ともご指導ご鞭撻のほど、どうぞよろしくお願い申し上げます。

株式会社マネーフォワード
代表取締役社長CEO 辻庸介

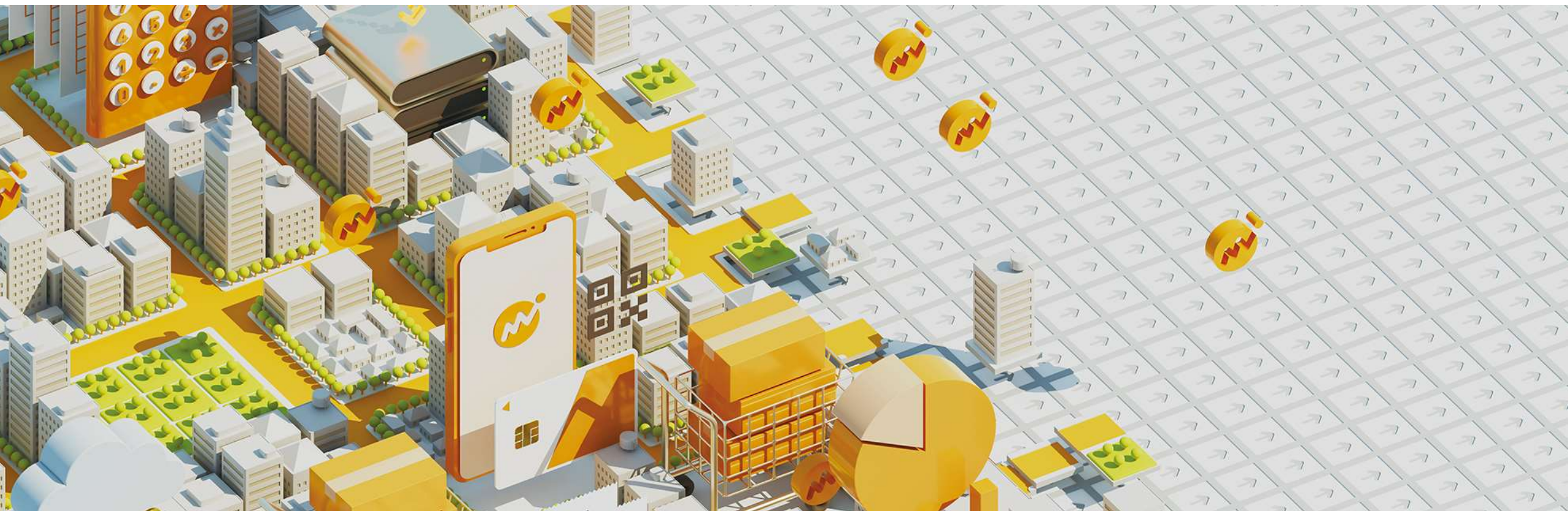
創業10周年にあたって特設サイトを公開 (<https://10th.moneyforward.com/>)

“10 Forwards”をテーマに、当社のこれまでの取り組みを紹介。



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

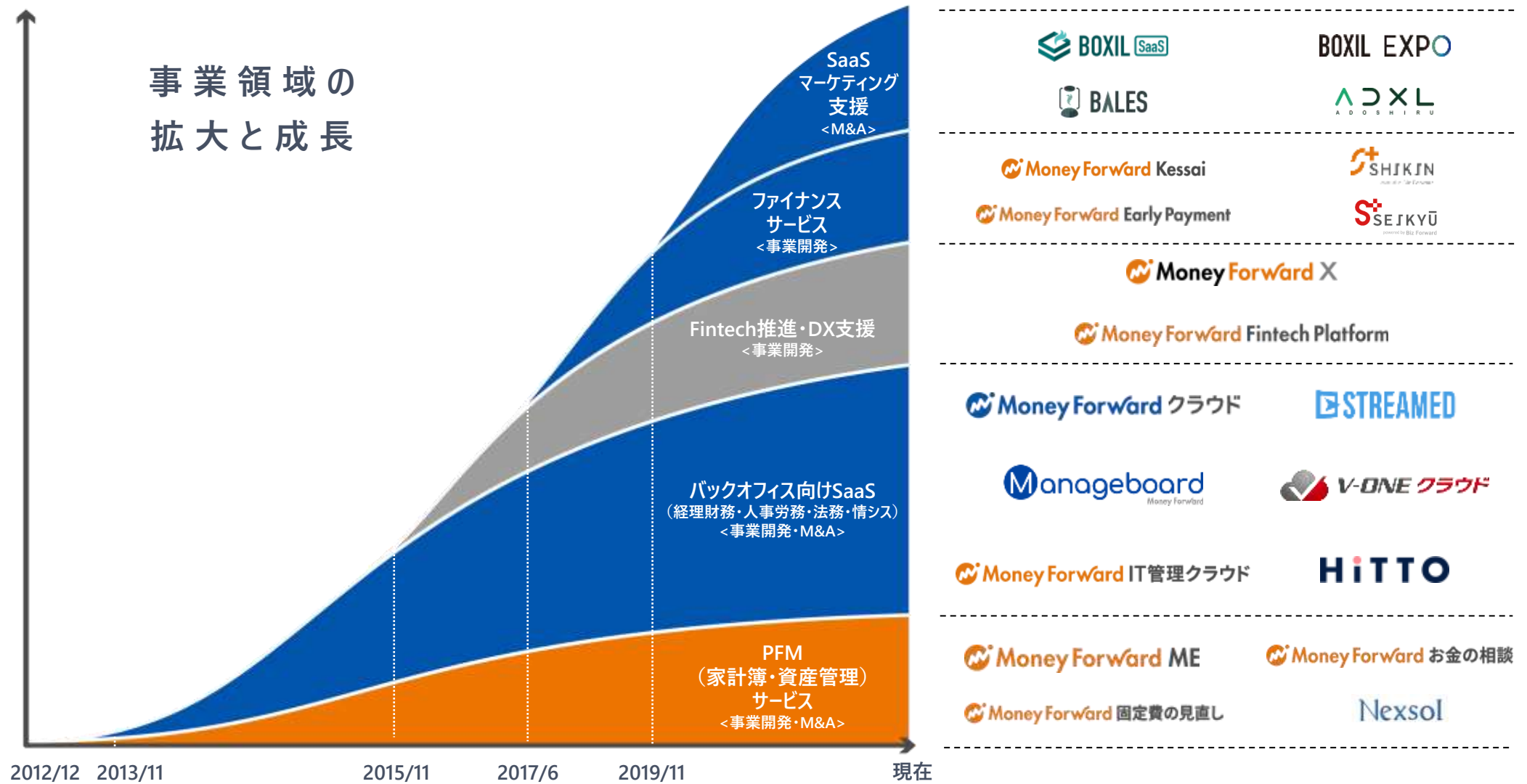


3つの重点テーマを支える土台

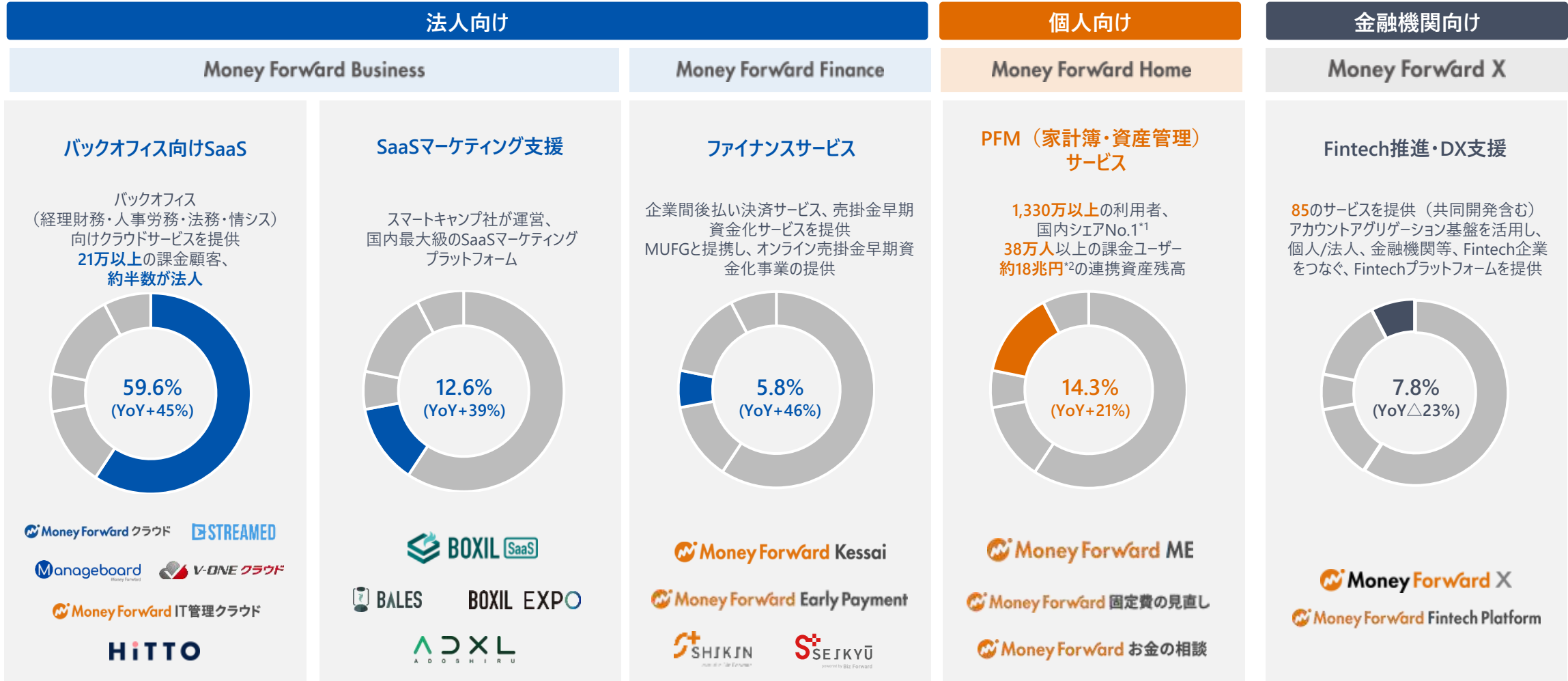
マネーフォワードのMission/Vision/Value/Cultureの浸透

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月期上半期売上高に占める内訳。

*1 詳細はP119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6月末時点。

外部環境の変化に伴い、事業機会が急激に拡大

改正電子帳簿保存法
/ インボイス制度



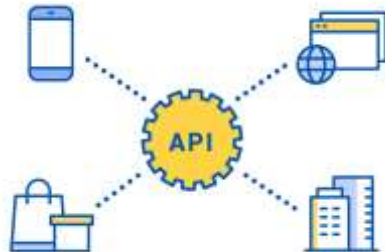
コロナ禍における
リモートワークの増加



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6月末現在。

Highlights in
FY11/22 Q1

**2022年11月期
第2四半期
全社業績ハイライト**



2022年11月期 第2四半期ハイライト

22/11期 通期見通し*1の達成
に向けて順調な進捗

2Q売上高実績は
見通しレンジの上限*2を上振れ

2Q連結売上高

前年同期比+27%

50.9億円

SaaS ARR*3

前年同期比+38%

139.8億円

Businessドメインの法人向けARRが前年同期比
+45%（HiTTO社のグループジョイン影響除きでも
同+39%）と成長を牽引。

EBITDA*4 / 売上総利益

△15.8億円 / 32.2億円

EBITDAは見通しの範囲内（△19億円～△14億円）で着地。
広告宣伝費除きのEBITDAは1.5億円。

連結従業員数

1,610名

上期において約350名増加。採用人員は主にマネー
フォワードクラウド中堅領域のS&M、開発に従事
（P.19参照）。

インドネシアにおけるクラウド会計・
人事労務SaaSリーディング企業の
Mekariへ48百万米ドルを追加出資

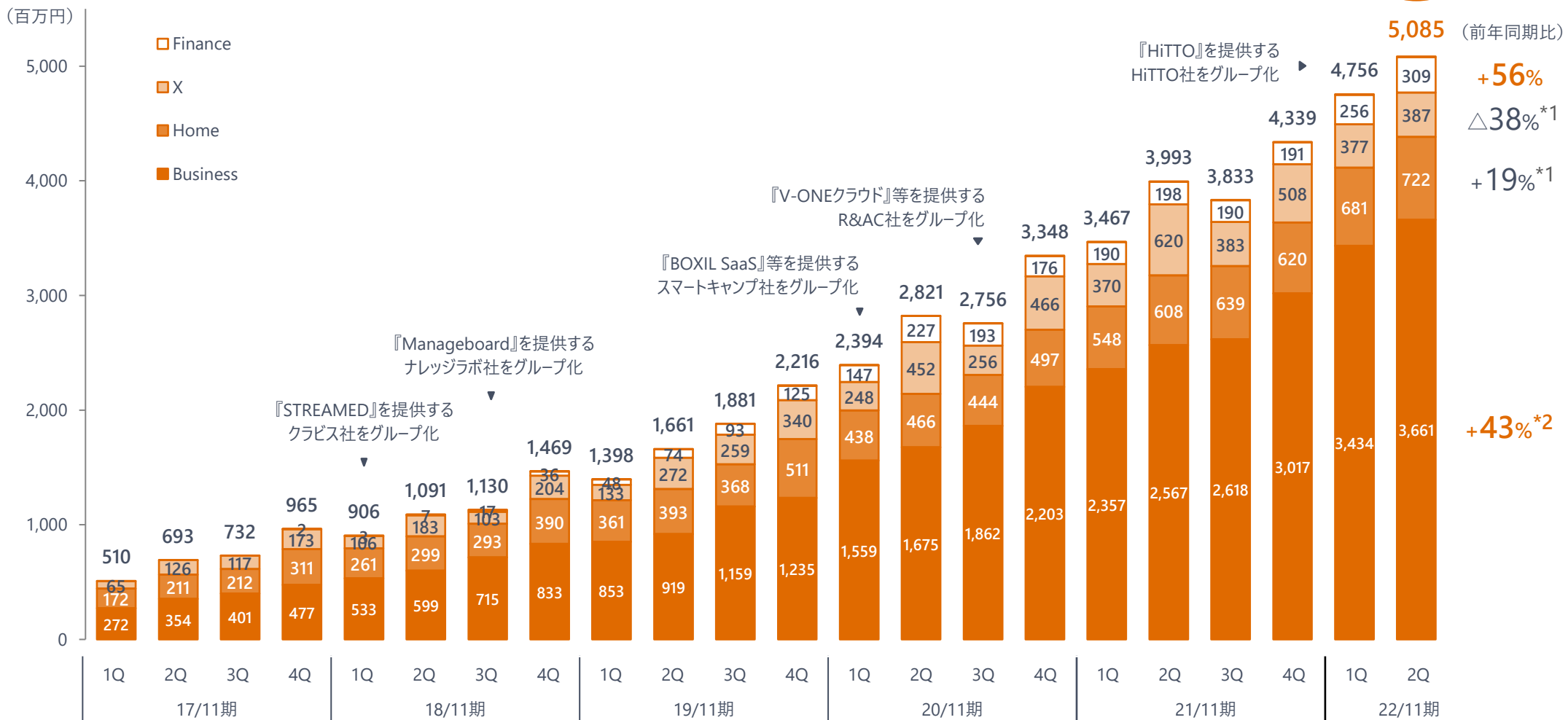
筆頭株主に
（持分比率*5 42.9%）

*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4月13日に開示した見通し。売上高47.5億円～50.7億円（前年同期比+19%～+27%）、EBITDA△19億円～△14億円、第2四半期末のSaaS ARR135.8億円～139.8億円（前年同期比+34%～+38%）。*3 SaaS ARRの定義はP101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 議決権のない株式を含む持分比率。

2Q連結売上高は前年同期比+27%

前年同期に大型のフロー売上を計上したXドメインを除く3ドメインは、**前年同期比+39%**と高い成長を維持。

前年同期比
+27%

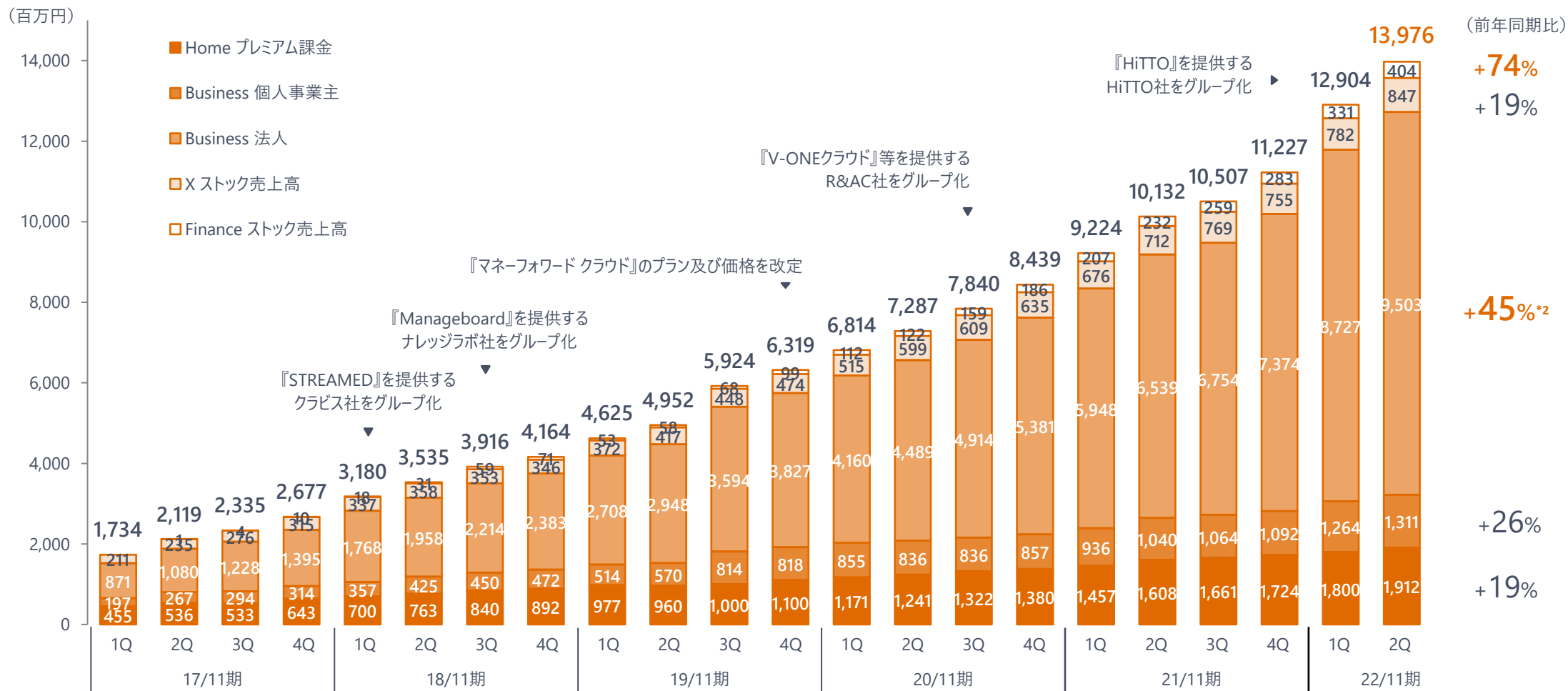


「その他」売上高のグラフ内での表記を省略しているため、各ドメインの売上高の合計値は全体の売上高と必ずしも一致しない。
 *1 2022年11月期より、金融機関向けに提供する『マネーフォワード for ○○』のプレミアム課金売上について、Xドメインに計上先を変更したため、過去遡及して修正。
 *2 HITTO社のM&A影響を除いた、Businessドメインの前年同期比の売上高成長率は、37%。2022年1月（1Q期中）より、HITTO社の売上を含む。

SaaS ARR*1は前年同期比+38%の高成長を継続

Businessドメインにおける法人向けのARRは前年同期比+45%*2、
Financeドメインの請求代行事業のストック売上は前年同期比+74%の高成長を実現。

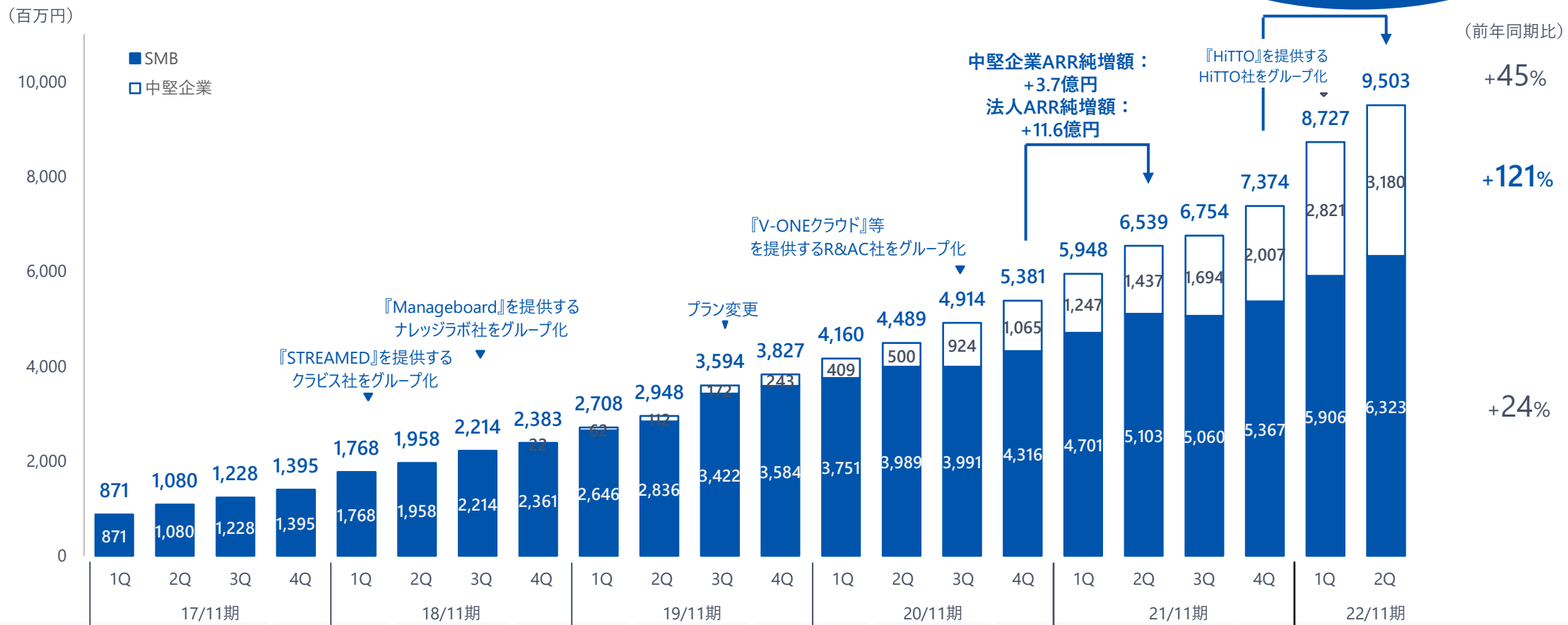
前年同期比
+38%



*1 Business 個人事業主は、『マネーフォワードクラウド』における個人事業主向けサービスの課金収入。Business 法人は、『マネーフォワードクラウド』、『STREAMED』、『Manageboard』、『V-ONEクラウド』、『マネーフォワード 公認メンバー制度』、『HiTTO』、『マネーフォワード IT管理クラウド』等の法人向けサービスの課金収入。季節影響を受ける『STREAMED』については、各期の1Q、2Qにおける『STREAMED』の課金収入の3分の1をMRRとして算出。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 ケッサイ』、『SEIKYU+』における月額基本料、決済手数料及び付随する手数料を含む。ARR、MRR等の定義はP101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、Xdメインに計上先を変更したため、過去遡及して修正。*2 HiTTO社のM&Aの影響を除く成長率は、前年同期比+39%。

中堅企業向けARR^{*1}増加がBusinessドメインの法人ARR成長を牽引

中堅企業向けのARR^{*1}が前年同期比+121%と大きく成長。FY22上半期における中堅企業向けARRの純増額は前年同期比3.2倍、法人ARRの純増額は前年同期比1.8倍と、事業成長が大きく加速^{*2}。



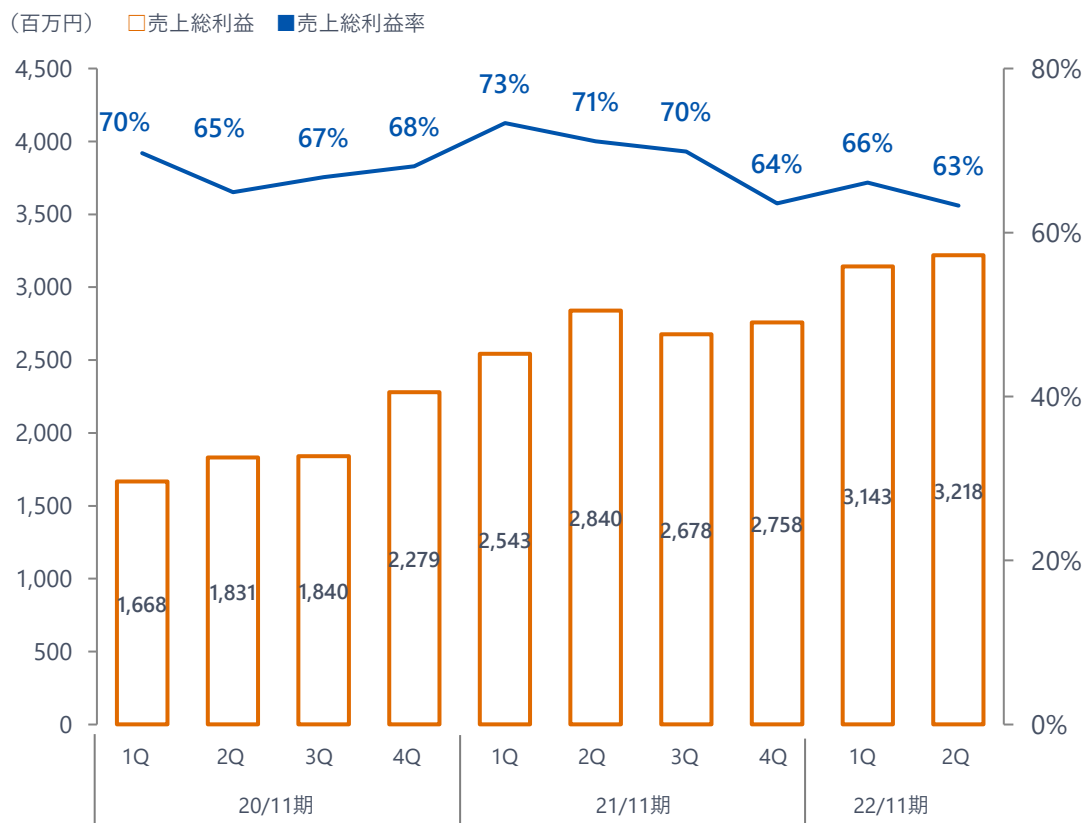
*1 SMBは、『マネーフォワードクラウド』、『STREAMED』、『Manageboard』、『マネーフォワード 公認メンバー制度』等の法人向けサービスのWEBもしくは土業事務所とその顧問先からの課金収入。季節影響を受ける『STREAMED』については、各期の1Q、2Qにおける『STREAMED』の課金収入の3分の1をMRRとして算出。なお、『STREAMED』については、1Q、2Qは企業の決算期に伴い処理件数が増加するため、売上が増加する一方で、3Q（8月）は稼働日数が少ないこともあり、2Q比で売上が減少する傾向がある。中堅企業は、『マネーフォワードクラウド』、『Manageboard』、『V-ONEクラウド』、『HiTTO』、『マネーフォワードIT管理クラウド』等のフィールドセールス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）からの課金収入であり、その大半は従業員50名以上の法人。なお、各事業のフロー売上高及びスマートキャンプ社の売上は含まない。ARR、MRR等の定義はP101を参照。

*2 HiTTO社のM&Aの影響を含む。M&Aの影響を除いた中堅企業向けARRの純増額は前年同期比2.1倍、法人ARRの純増額は前年同期比1.5倍。

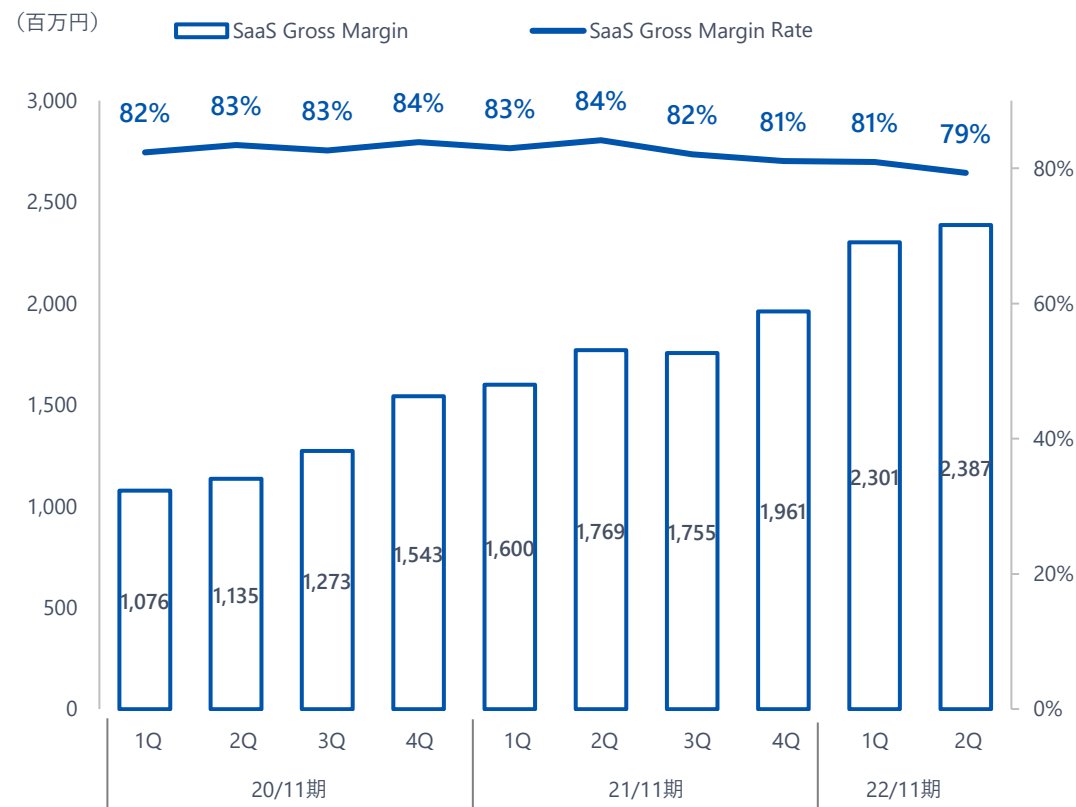
全社売上総利益／バックオフィス向けSaaS事業“Gross Margin Rate” 推移

売上総利益は過去最大を更新。全社売上総利益率は63%（調整後売上総利益率*1は、65%）と、エンジニア人件費の増加に伴い微減。グローバルSaaS企業において一般的に用いられる定義に基づくバックオフィス向けSaaS事業の粗利率は80%前後の水準を維持。

全社売上総利益
(財務会計ベース)



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



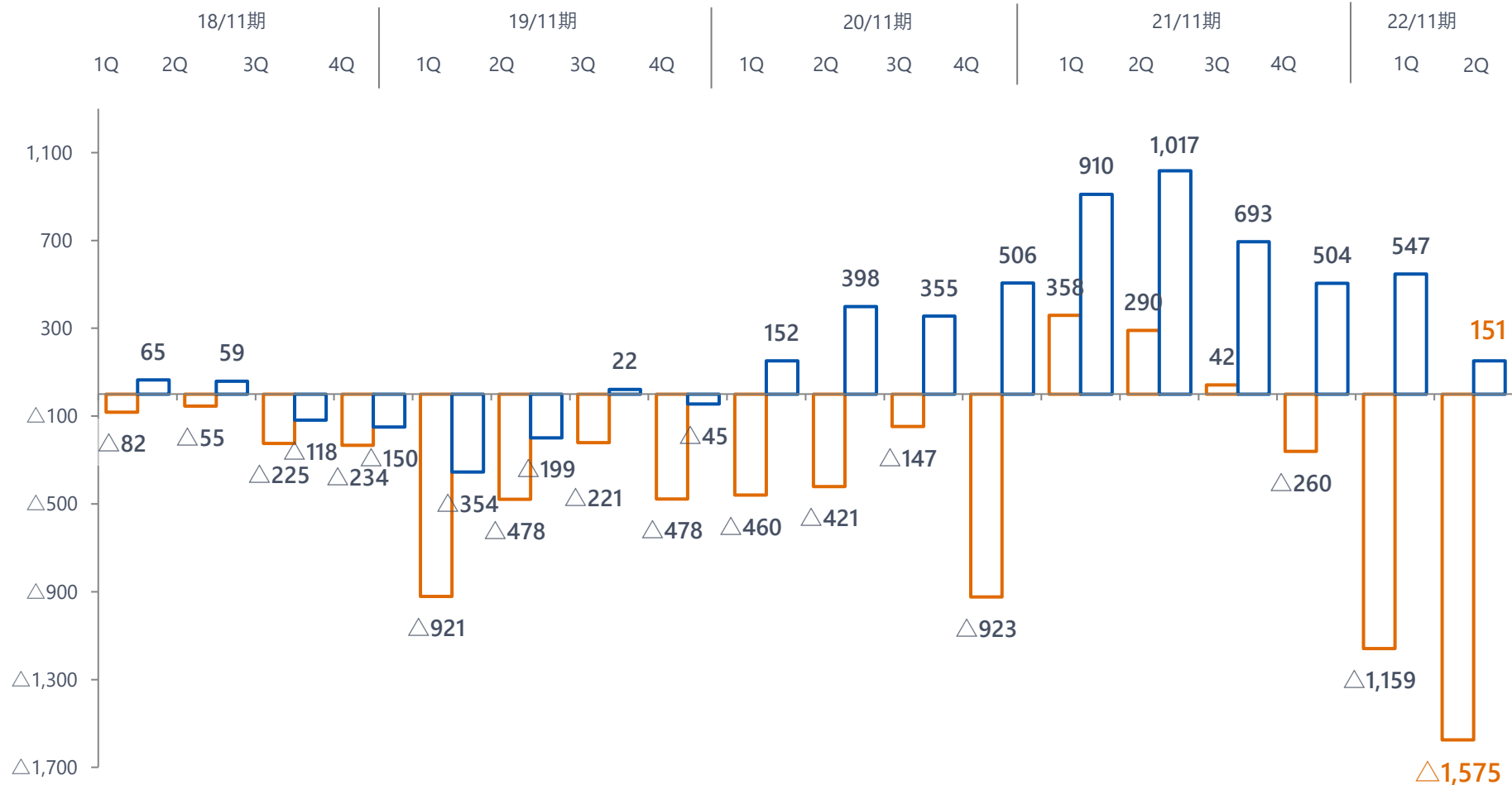
*1 IT導入補助金に関わる売上及び手数料は季節性が大きいため、売上・売上原価ともに除く。また、グループ会社の広告運用をADXLが実行した場合、該当する広告宣伝費用が会計上は売上原価に計上されるため（ADXL社の売上とグループ会社の関係会社外注費が連結相殺され、ADXLの広告媒体等の仕入原価が売上原価に計上される）、売上総利益率を調整、2Qは80百万円を売上原価から除く。

*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す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する人件費、サービス基盤に関わる人件費、『STREAMED』のオペレーターの人件費などを含む。なお、プロダクト開発にかかるエンジニア・デザイナー人件費は国内会計基準上・当社損益計算書上は売上原価に含まれる。

EBITDA（四半期推移）

EBITDAは約△15.8億円、広告宣伝費除きのEBITDAは約1.5億円。

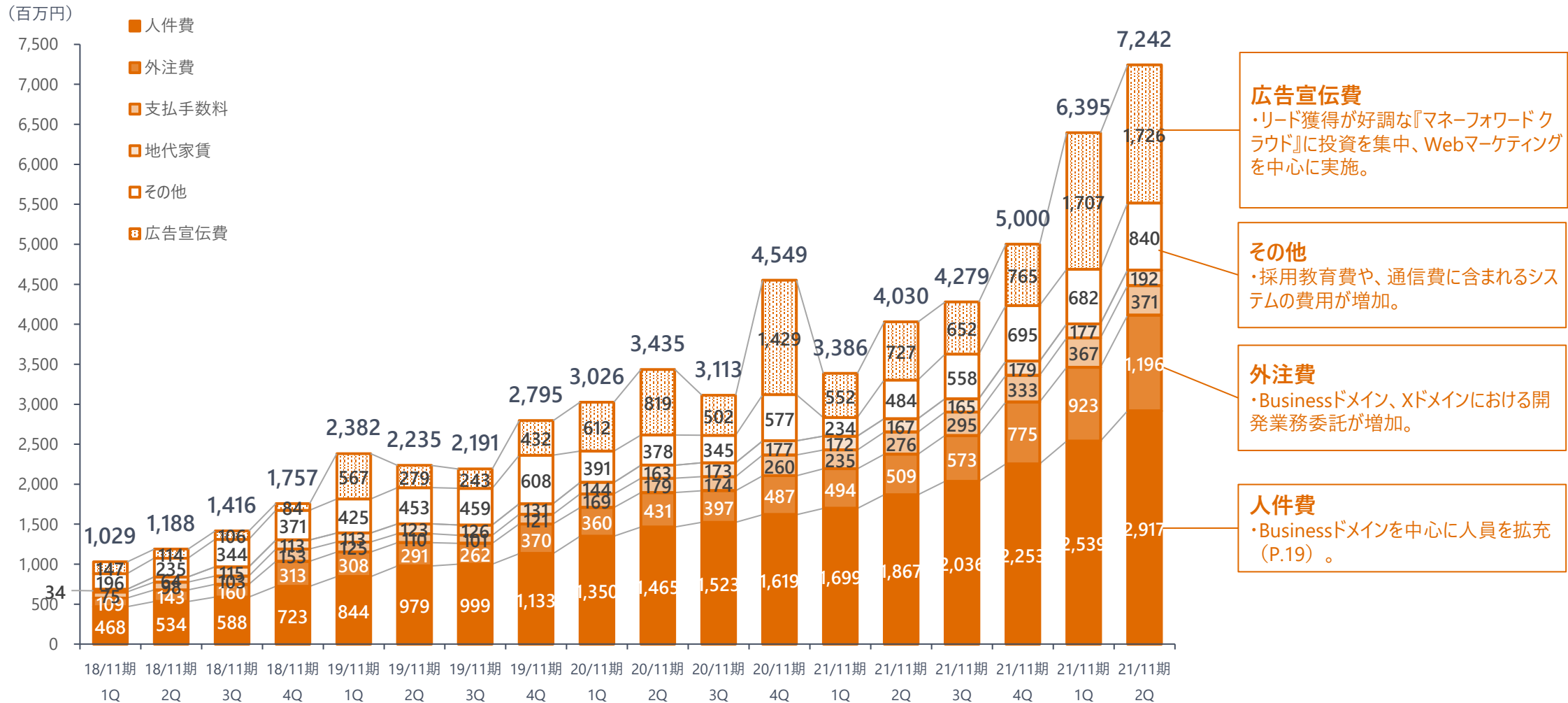
(百万円) □ EBITDA □ EBITDA（広告宣伝費除く）



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

費用内訳（売上原価・販売費及び一般管理費）

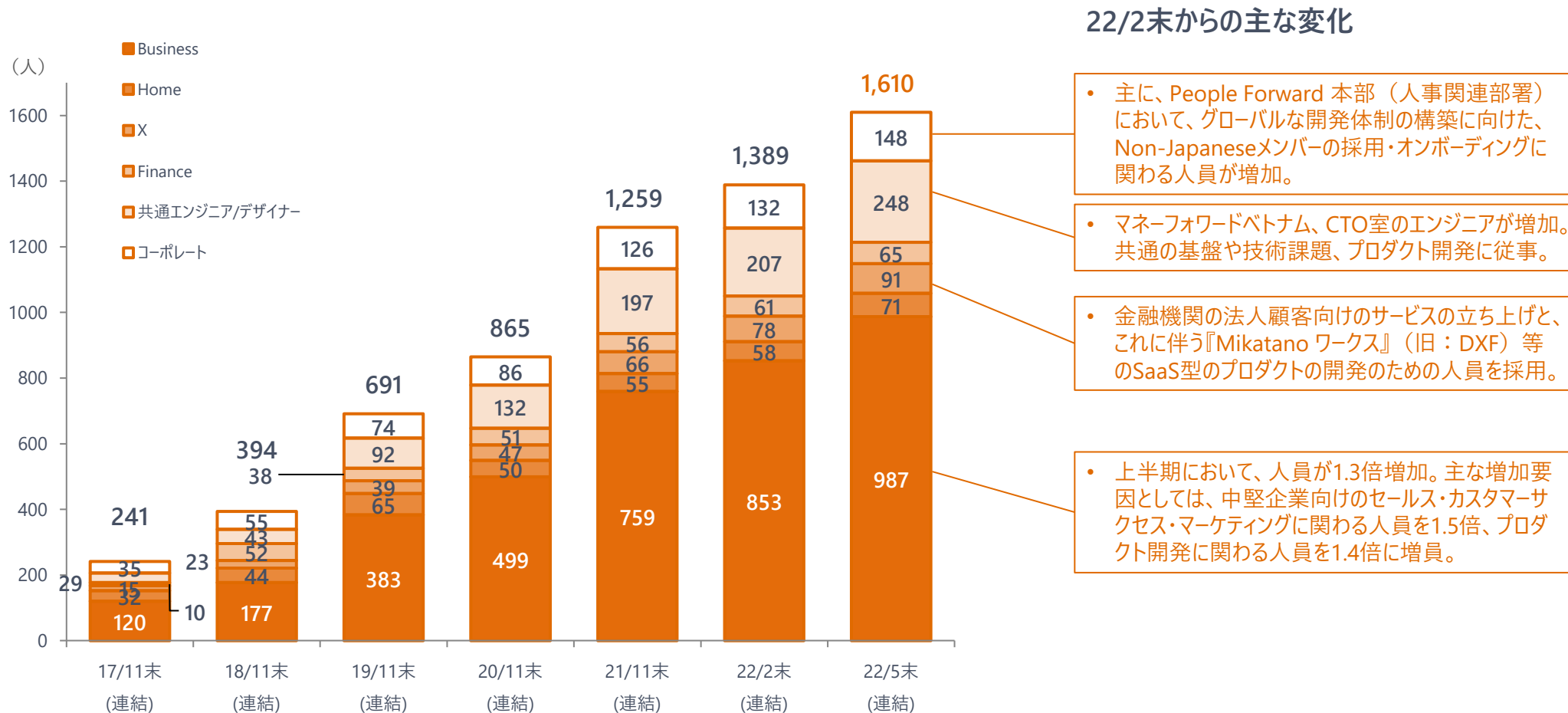
Businessドメインにおいて積極的な広告宣伝費投下を継続したほか、新卒含む採用数増加により、人件費、採用教育費等が増加。



* 「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。

従業員数*1の推移

計画していたBusinessドメイン、エンジニア／デザイナーの採用が着実に進捗し、上期において約350名増加。来期以降も見据え、今後の事業成長をリードする中堅企業向けサービスの人員を大幅に拡充。

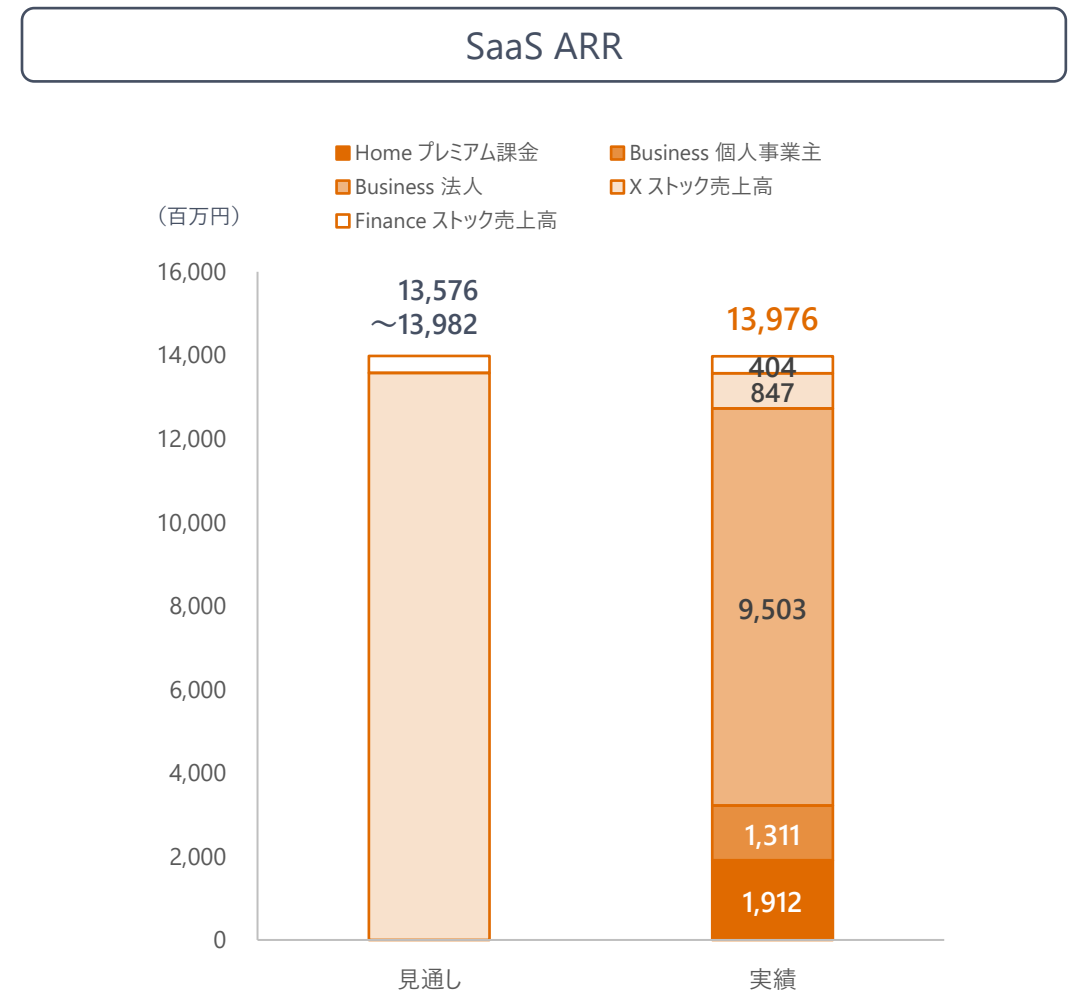
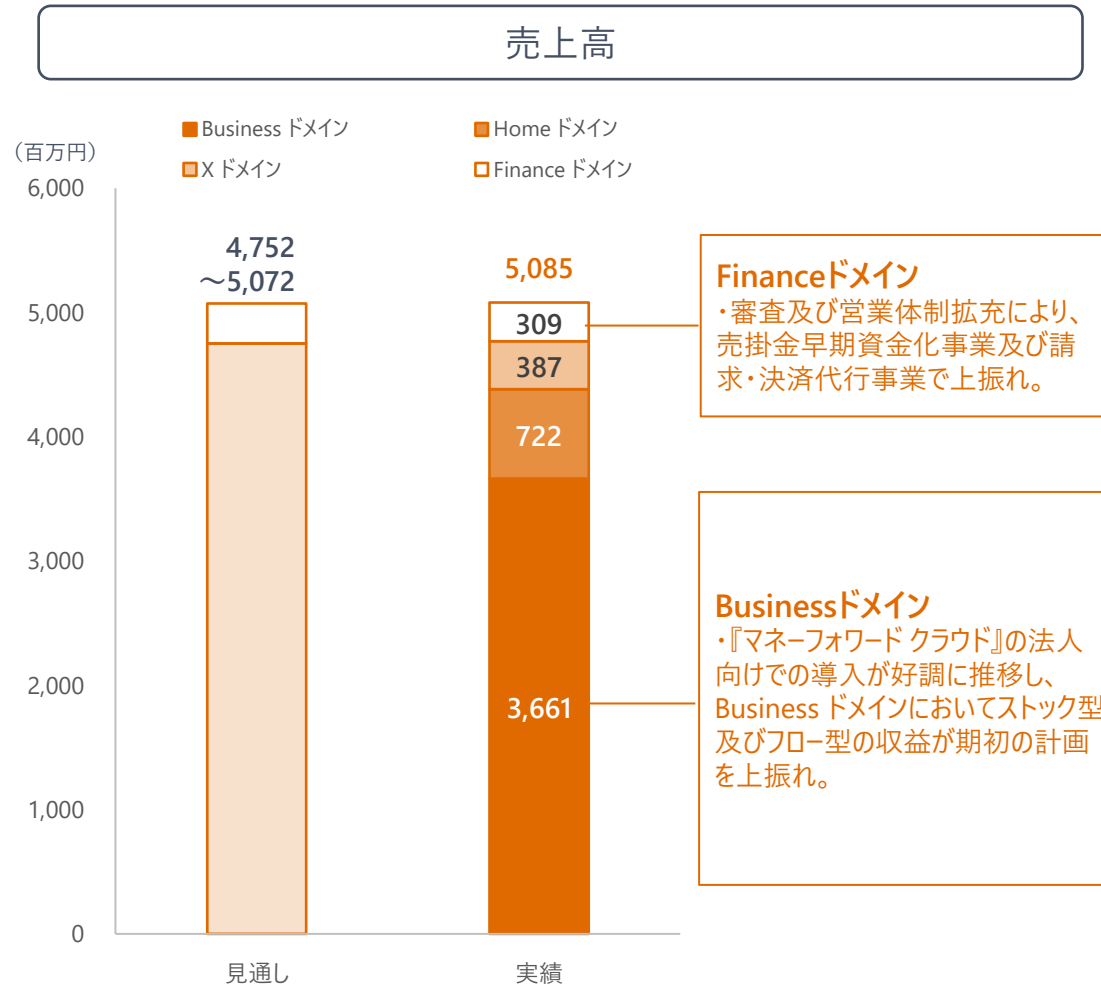


* 共通エンジニア／デザイナーは、CISO室、CIO室、CTO室、アカウントアグリゲーション本部、MONEY FORWARD VIETNAM 等。コーポレートは、社長室、経営企画本部、経理本部、法務知的財産本部、People Forward本部、パブリック・アフェアーズ室 等。

*1 取締役を兼務しない執行役員の人員数を含む。

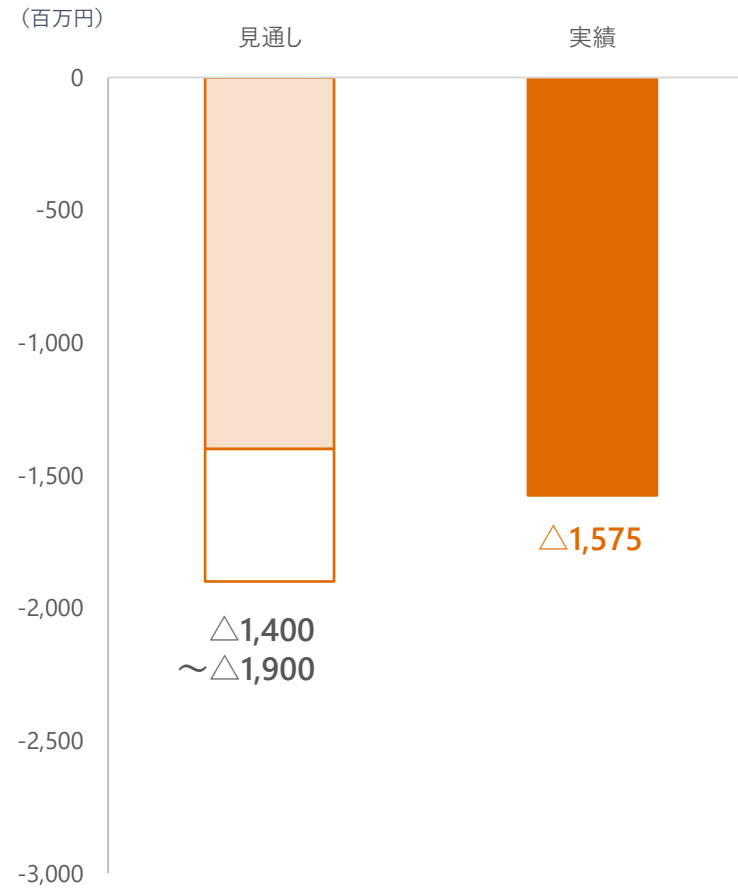
2Q見通し比較（売上高 / SaaS ARR）

『マネーフォワードクラウド』の法人顧客の新規導入（Businessドメインにおけるストック型及びフロー型収益）の加速や、マネーフォワードケッサイの売掛金早期資金化事業及び請求・決済代行事業の順調な進捗により、売上高は見通しレンジの上限を上振れ。



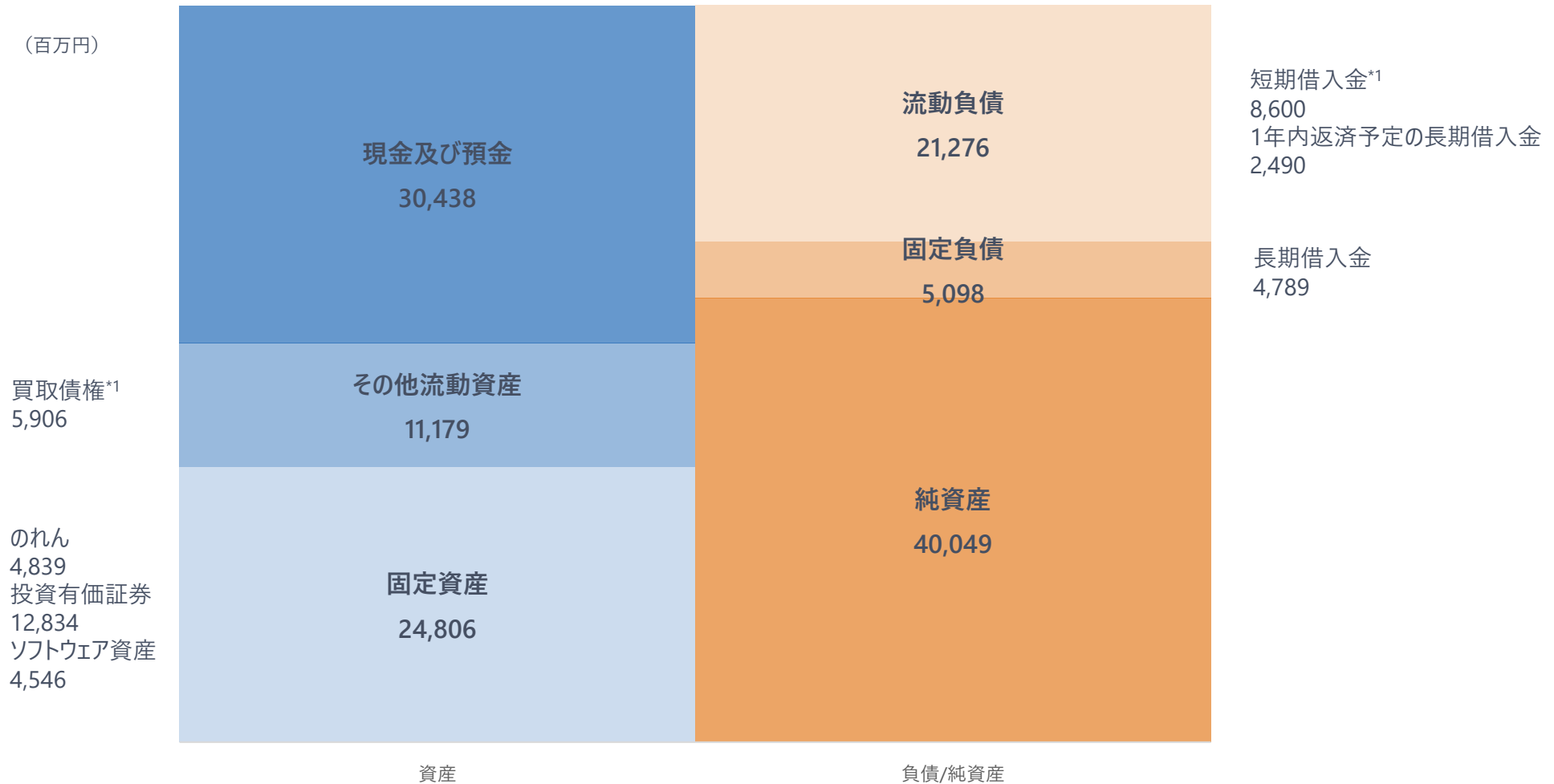
2Q見通し比較 (EBITDA)

EBITDAは△1,575百万円（見通し下限に対して+325百万円）と、見通しのレンジ内で着地。



中長期の事業成長に備え、強固な財務基盤を維持

インドネシアSaaS企業Mekariへの追加出資（48百万米ドル / 61.2億円）の支払いを実行。
同時に、長期借入（40.0億円）実行により手元流動性を強化。



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

Money Forward
Business



2022年11月期 第2四半期 ハイライト

2Q売上高
36.6億円

前年同期比

+43%

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+39%。

課金顧客数 (全体 / 法人)
213,688 / 98,644

前年同期比

+28.3% / +25.4%ARPA(全体 / 法人)
50,605円 / 96,333円

前年同期比

+11.2% / +15.9%

主に中堅企業ユーザーの増加及びARPAの向上により、法人ARPAは前四半期比+3.5%と大きく増加。

ARR (全体 / 法人)
108.1億円 / 95.0億円**+43% / +45%**

中堅企業ユーザーの拡大に伴い、FY22上半期における法人ARRの純増ペースは前年同期比1.8倍に加速。

中堅企業のARR^{*1}
31.8億円**+121%**

FY22上半期におけるARRの純増ペースは前年同期比3.2倍（HiTTO社のグループジョイン影響を除いても同2.1倍）。

顧客解約率^{*2}
(過去12か月 / 3か月平均)**1.3% / 2.2%**

確定申告期の影響により、一時的に解約率が増加。前年同期（2.5%）に比べては改善。

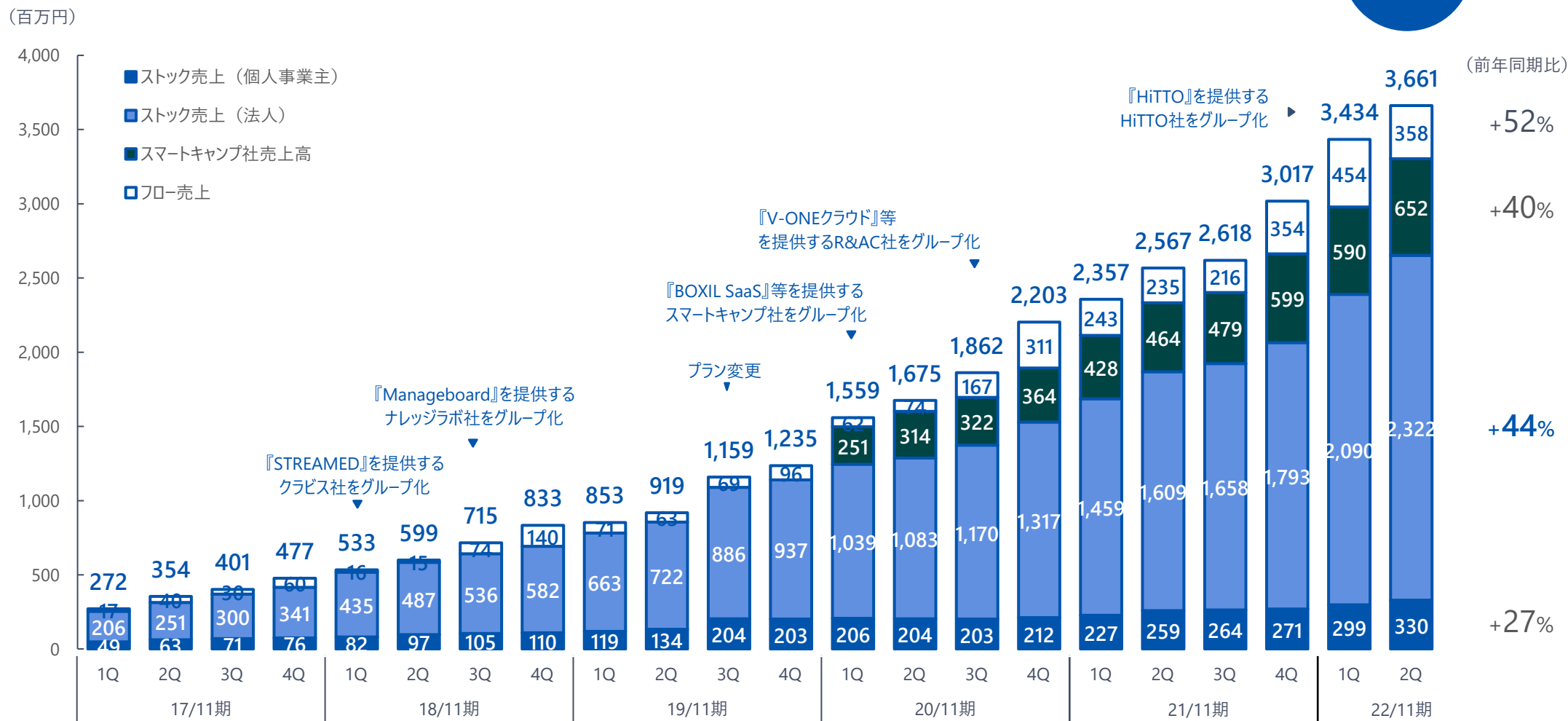
*1 中堅企業は、フィールドセールスないしはパートナーセールス経由で導入された一般企業ユーザー（土業事務所等は除く）であり、大半は従業員50名以上の法人。

*2 2022年5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+43%と大きく成長。特に、法人向けストック売上が前年同期比+44%*1と全体の成長を牽引。スマートキャンプも前年同期比+40%と力強い売上成長を実現。

前年同期比
+43%

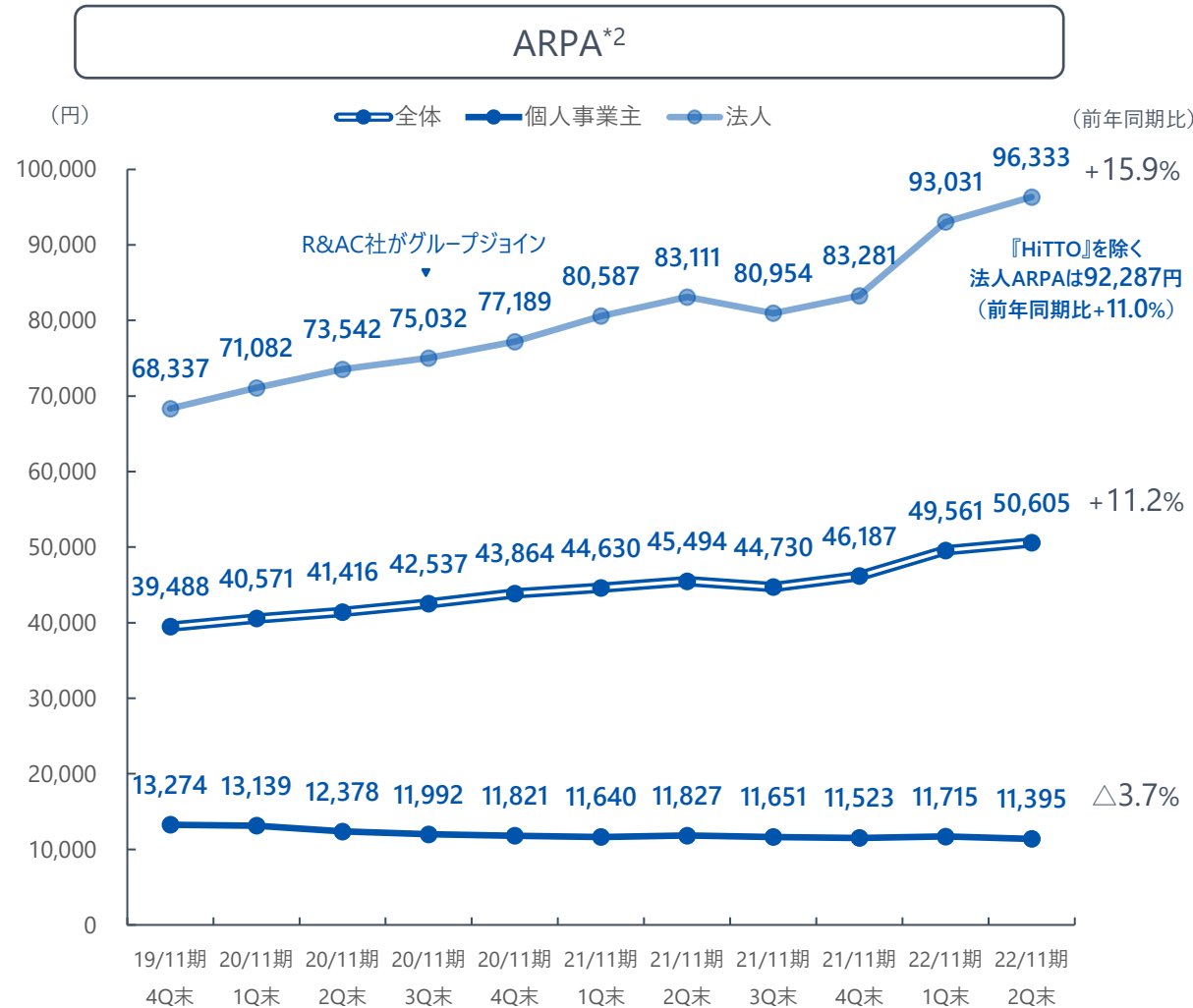
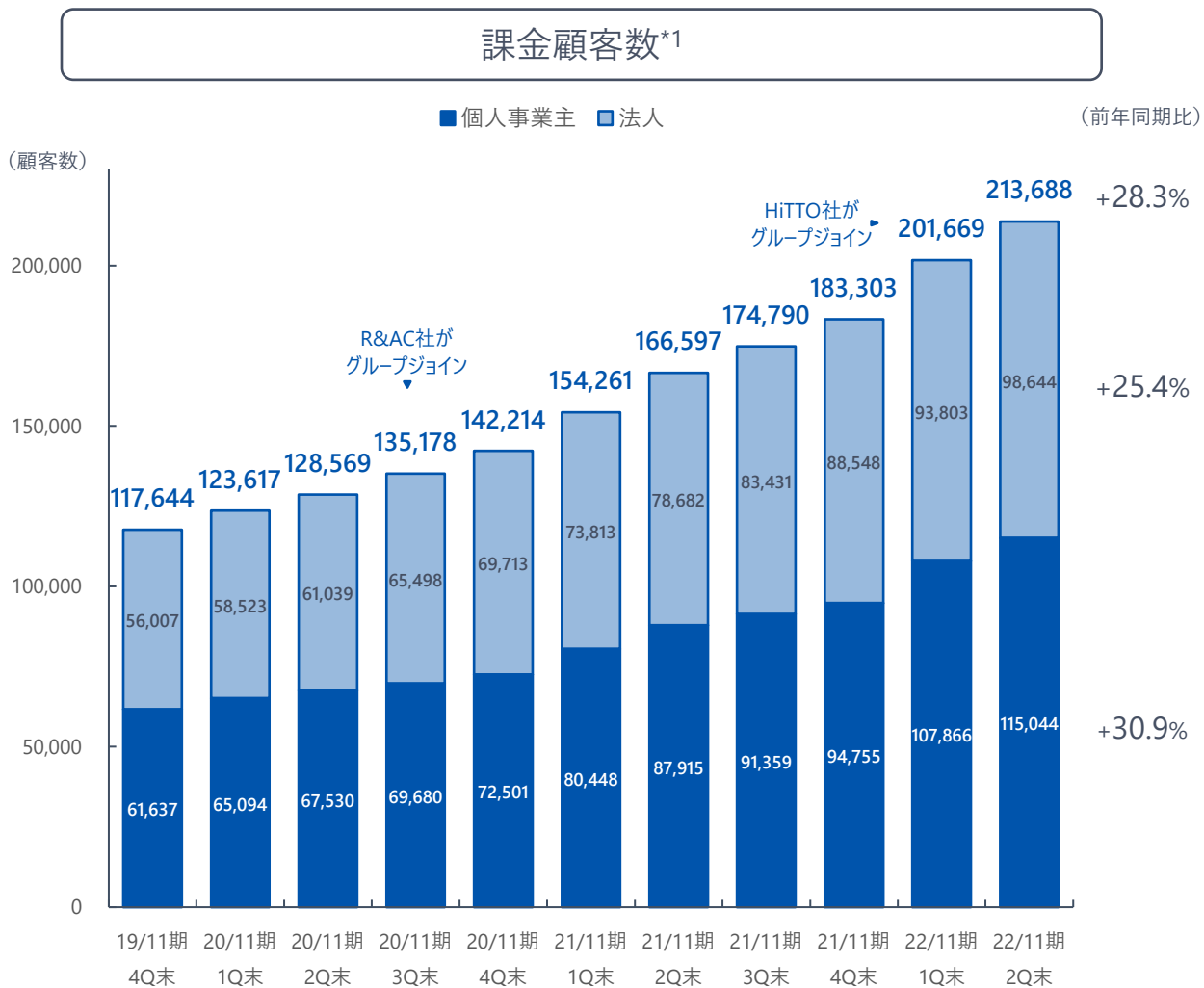


* スtock売上 (個人事業主)は『マネーフォワードクラウド』における個人事業主向けサービスの課金収入。Stock売上 (法人)は、『マネーフォワードクラウド』、『STREAMED』、『Manageboard』、『V-ONEクラウド』、『マネーフォワード 公認メンバー制度』、『HiTTO』、『マネーフォワード IT管理クラウド』等の法人向けサービスの課金収入。フロー売上は主に、IT導入補助金に伴う売上、『マネーフォワードクラウド』や『V-ONEクラウド』の主に中堅企業向けの導入に伴う初期導入売上、ナレッジラボ社のコンサルティング売上、『マネーフォワード Pay for Business』のカ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

*1 HiTTO社のM&Aの影響を除く、Stock売上 (法人)の成長率は、前年同期比+38%。

課金顧客数*1とARPA*2の成長が加速

課金顧客数は前年同期比+28.3%。法人ARPAは、主に中堅企業ユーザーの拡大により前年同期比+15.9%、前四半期比3.5%と着実に増加。



*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』、『HiTTO』、『マネーフォワードIT管理クラウド』等法人向けサービスに課金する、一般企業、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。詳細な定義はP101を参照。

バックオフィスSaaS『マネーフォワードクラウド』の5サービスが、「ITreview Best Software in Japan 2022」のTOP50に選出。うち、4サービスが各カテゴリにおいてトップの評価を獲得



 Money Forward クラウド勤怠

 Money Forward クラウド会計

 Money Forward クラウド請求書

 Money Forward クラウド給与

 Money Forward クラウド経費

『マネーフォワード クラウド』の新CMが「第59回ギャラクシー賞」CM部門で受賞

応募総数246点の中から、CM部門において、IT企業として唯一の受賞。当社のプロダクト及びブランドの認知拡大に大きく貢献。



CM部門 受賞企業（一部）

- マネーフォワード
 - サントリーホールディングス
 - 大塚製薬
 - 九州旅客鉄道
 - 日清食品ホールディングス
 - 日本マクドナルド
- 等

サービス認知度の向上に伴い、テレビ等へのメディア露出が大幅に増加

TV番組内においてマネーフォワードクラウドのサービスが紹介される機会が増加し、プロダクトの認知拡大に大きく貢献。



6/15(水) テレビ東京「お仕事search! それってグッジョブ」



6/25(土) TBS「カバン持ちさせてください！」



7/3(日) テレビ朝日「芸能人ハローワーク〜ウチの後輩、大丈夫ですか?〜」



6/15(水) テレビ東京「お仕事search! それってグッジョブ」



6/25(土) TBS「カバン持ちさせてください！」



7/3(日) テレビ朝日「芸能人ハローワーク〜ウチの後輩、大丈夫ですか?〜」

導入事例 (1/2)

『マネーフォワード クラウド会計Plus』のユーザーが順調に増加。

会計Plus 導入企業 (一例)



導入事例 (2/2)

上場企業から中堅企業・IPO準備企業まで、幅広い顧客基盤を構築。

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

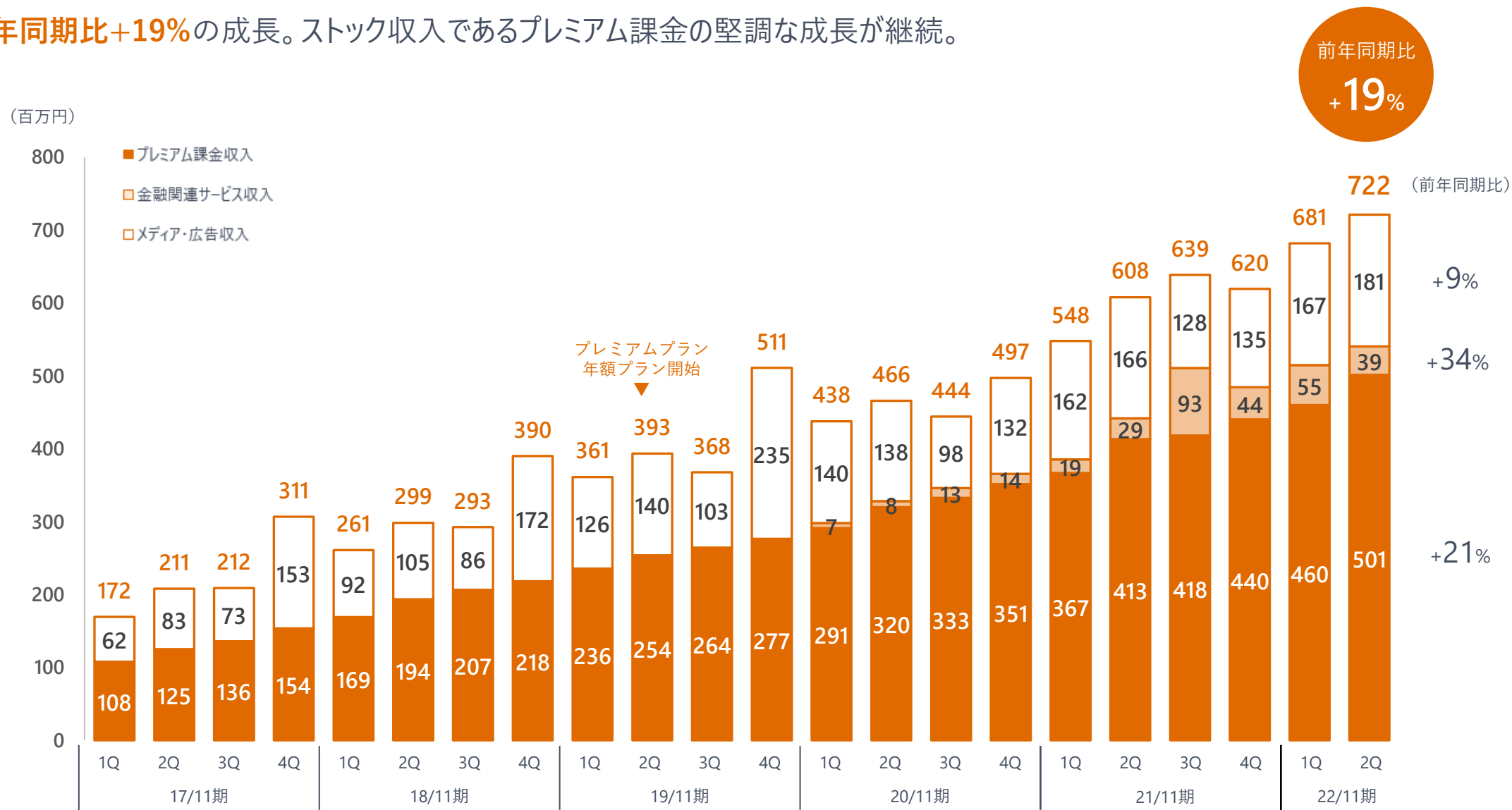
上場企業	プライム/スタンダード	AEON	CASIO	ツムラ	KOBELCO	giftee*	MITSUBISHI MOTORS	JAL			
	グロース	LIKE	JAFECO	ONWARD	ADVANTEST	WingArc 1ST The Data Engagement Company	watami	NEOJAPAN			
中堅企業・IPO準備企業		LIVESENSE	MITSUBISHI CHEMICAL 三菱ケミカル株式会社	JFR 大丸松坂屋百貨店	小林製薬	Speed					
		Wantedly	Chatwork	Crowd Works	UZABASE	SPACEMARKET	カラダノート				
		Sun*	feedforce	ビザスク	弁護士ドットコム	Makuake	Retty	MTG			
		CADDi	PASONA HR Solution	丸紅新電力 MARUBENI POWER RETAIL	Kellogg's	MiddleField	KURASHICOM	Orion 人も、場も、世界も、笑顔に。	Wolt	MC-UBS 三菱商事 UBS リアルティ	
	Adacotech	PRTable	MISS PARIS GROUP	clean planet	Synspective	SAMURAI INCUBATE	大和鋼管	yamadai ヤマダイ	株式会社 JTB 沖縄	日鉄興和不動産	ほけんの窓口
	Astroscale	COCON	Timee	株式会社トライグループ	RevComm	DOMA-DOMA	+Automation	LEGASEED	TVer	マイナビ	
	Bellmare	CAMPFIRE	TORETA	お金のデザイン	NEXWAY TIS INTEC Group	hachidori	opsol	FeliCa Pocket Marketing	東急Re・デザイン	SORACOM	

Money Forward
Home



Homeドメイン 四半期 売上高推移

前年同期比+19%の成長。ストック収入であるプレミアム課金の堅調な成長が継続。

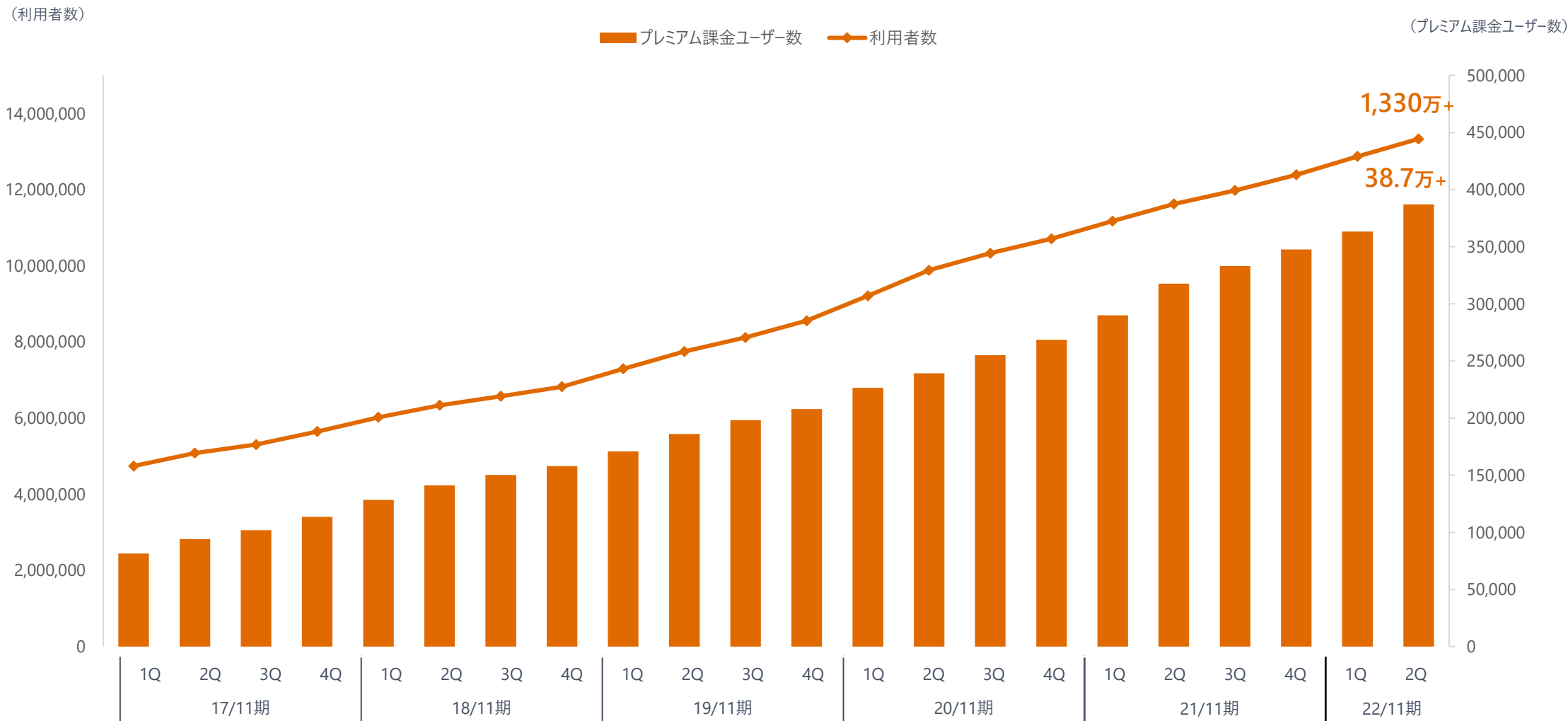


* 金融関連サービス収入は、『マネーフォワード お金の相談』、『マネーフォワード 固定費の見直し』などの収入。

* 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1,330万*1を突破、課金ユーザー数は前年同期比+22%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。

グループジョインしたNext Solution社とのPMI推進

『マネーフォワード ME』ユーザーを対象に生命保険に特化したセミナーなどを実施。ユーザーの不安に応え家計を改善する情報を提供すると同時に、Next Solution社のFPが保険商品等を紹介し、送客を実施。



オンラインでプロから学ぶ
目からウロコの
保険セミナー

無料

保険セールスマンに負けない
知識で家計を守ろう

Money Forward お金の相談



友納 千智（とものうちさと）氏
株式会社Next Solution
FP（ファイナンシャルプランナー）

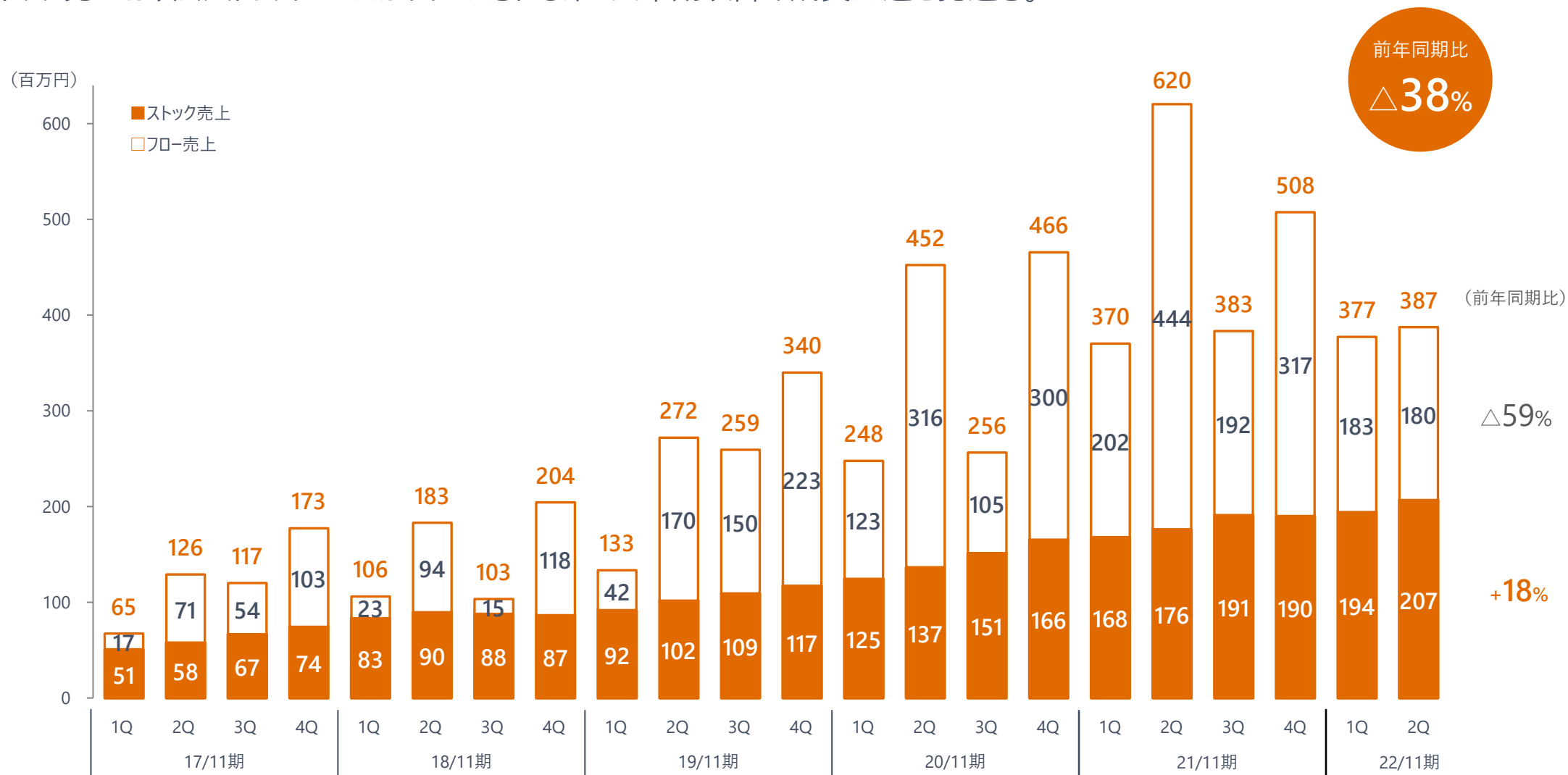
Money Forward

X



Xドメイン 四半期 売上高推移

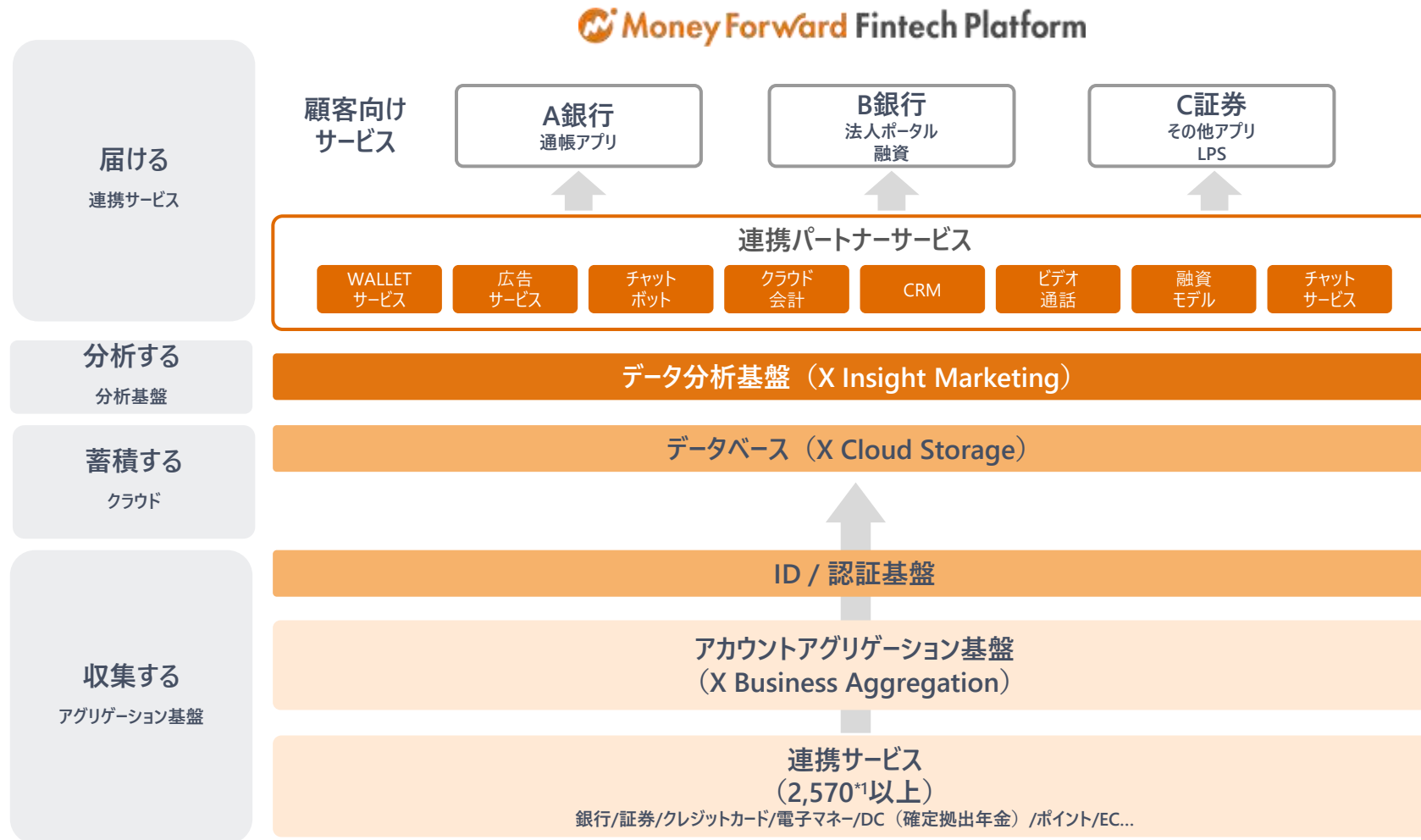
ストック売上は**前年同期比+18%**と継続的に成長。フロー売上は、大型案件があった前年同期比で△59%。
 ストック売上は、法人向けサービスがリリースされる第4四半期以降の成長加速を見込む。



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

『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

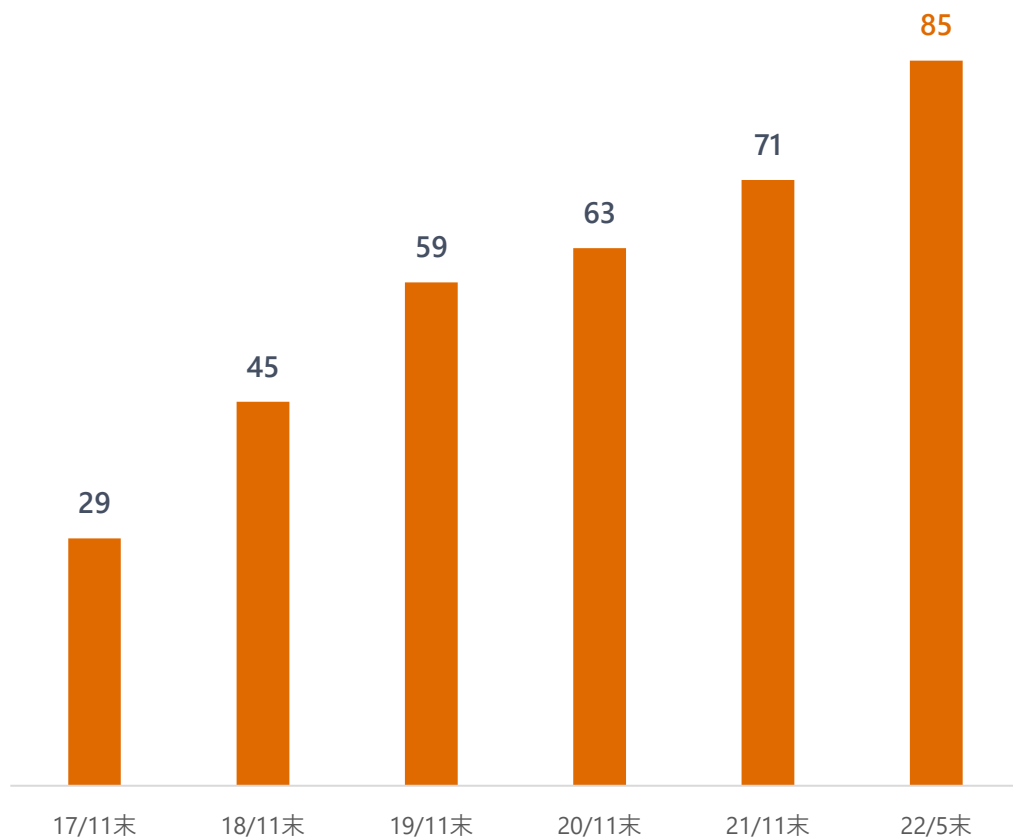
資産データや決済データを蓄積・分析し、パートナー企業のサービスと連携できる共通基盤を構築。



金融機関と共創案件による提供サービス数*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85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することで、ストック売上比率60%を目指す

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

サービス概要

法人ポータル

法人・個人事業主向け会員制ポータルサイト。NTT DATAと共同で開発。



Mikatano 資金管理 (旧: BFM)

法人向け資金管理サービス



Mikatano ワークス (旧: DXF)

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



自社開発
/
共同開発

機能提供

アカウント アグリゲーション基盤



導入金融機関の効果

- 複数口座の預金情報や入出金情報の一元管理
- 電子帳票の閲覧など様々な取引が可能
- 非対面チャネルでの顧客接点を創出

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

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

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

導入先*1

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

岡崎信用金庫 / 京都信用金庫 / 多摩信用金庫 / 四国銀行(New!) / 中国銀行(New!) / 栃木銀行(New!)

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

福岡銀行<フィンディ>
伊予銀行<いよぎんビジネスポータル> (New!)

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

地域金融機関の顧客向けに提供する『通帳アプリ』のダウンロード数が300万を突破

新型コロナウイルスの感染拡大以降、外出せずに口座の入出金履歴や残高情報を確認するニーズが高まり、利用者数の伸びが加速。

全国18行の地域金融機関で導入済

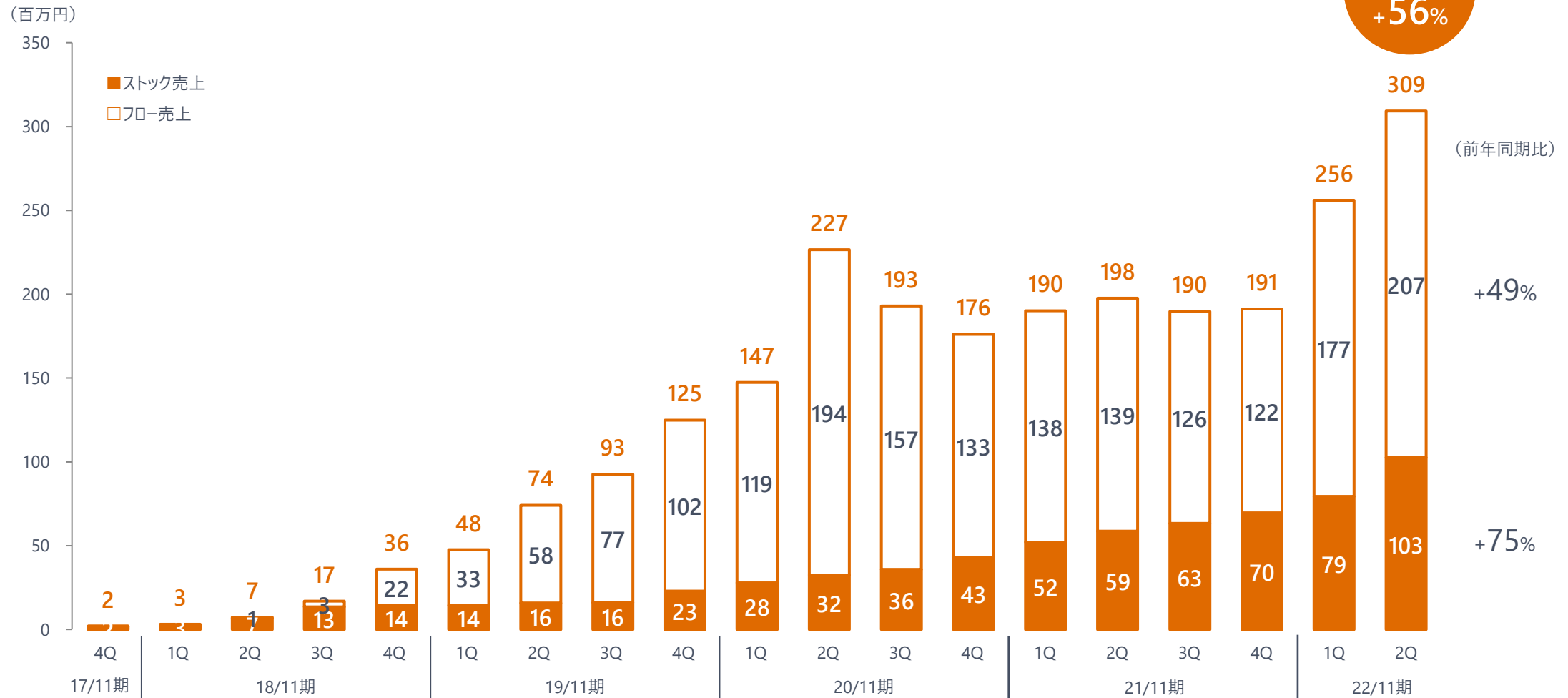


Money Forward
Finance



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、大型案件の導入により、**前年同期比+75%**と高い成長率を実現。
 売掛金早期資金化事業は営業・審査体制の拡充により、フロー収入が**前年同期比+49%**と大きく加速。

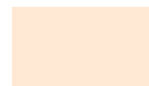


* ストック収入は、『マネーフォワード ケッサイ』や『SEIKYU+』における月額基本料、決済手数料及び付随する手数料を含む。フロー収入は、『マネーフォワード アーリーペイメント』や『SHIKIN+』、マネーフォワード シンカ株式会社における売上高、『マネーフォワード ケッサイ』、『SEIKYU+』における郵送手数料などを含む。

Biz Forward、決済代行サービスを提供するペイジェントと業務提携

ペイジェントがEC事業者向けに提供する決済代行サービスや収納代行事業等と併せて、請求代行サービス『SEIKYU+』を提供。ペイジェント利用事業者は簡易な手続きで『SEIKYU+』の利用が可能。

幅広い業種で50,000を超える加盟店が利用



PAYGENT
利用事業者


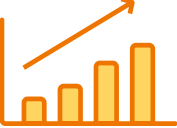


EC事業者向けに様々な決済代行サービスや収納
代行事業や支払い代行サービス等を提供

Progress on Growth
Strategy


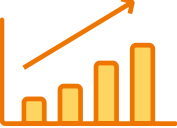


成長戦略の進捗



4つの成長戦略

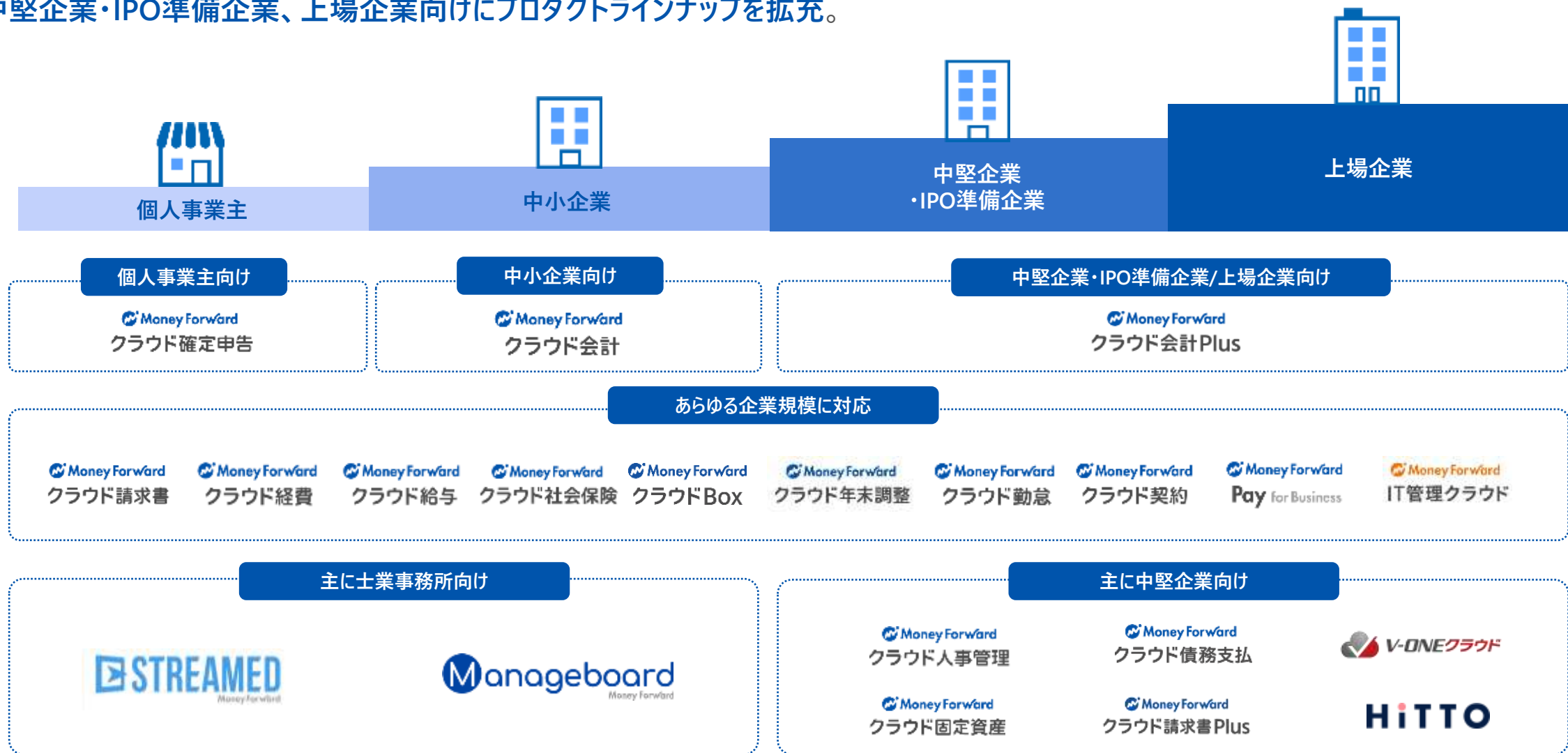
- 1 バックオフィス向けSaaSプラットフォームとしての提供価値向上と最適化されたGo-to-Market戦略の実現
- 2 大きな成長余地を有する複数事業への継続的な投資と、事業ドメイン間のシナジー創出
- 3 過去のPMI実績に示された、規律あるM&A（グループジョイン）戦略の遂行
- 4 既存のアセットを活用した新たな事業 / プロダクトの開発

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

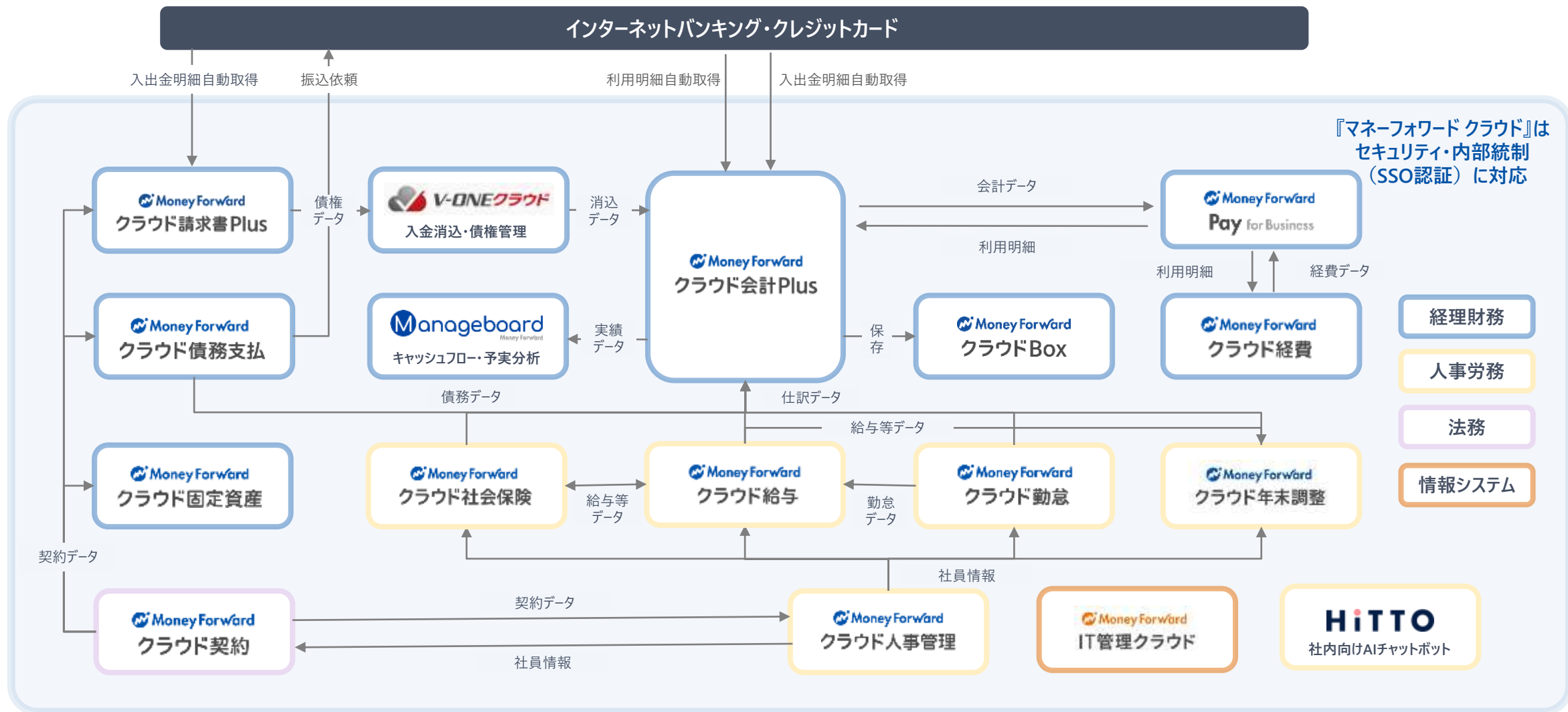
高いプロダクト開発力を武器に、個人事業主・中小企業向けに加えて、
中堅企業・IPO準備企業、上場企業向けにプロダクトラインナップを拡充。



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

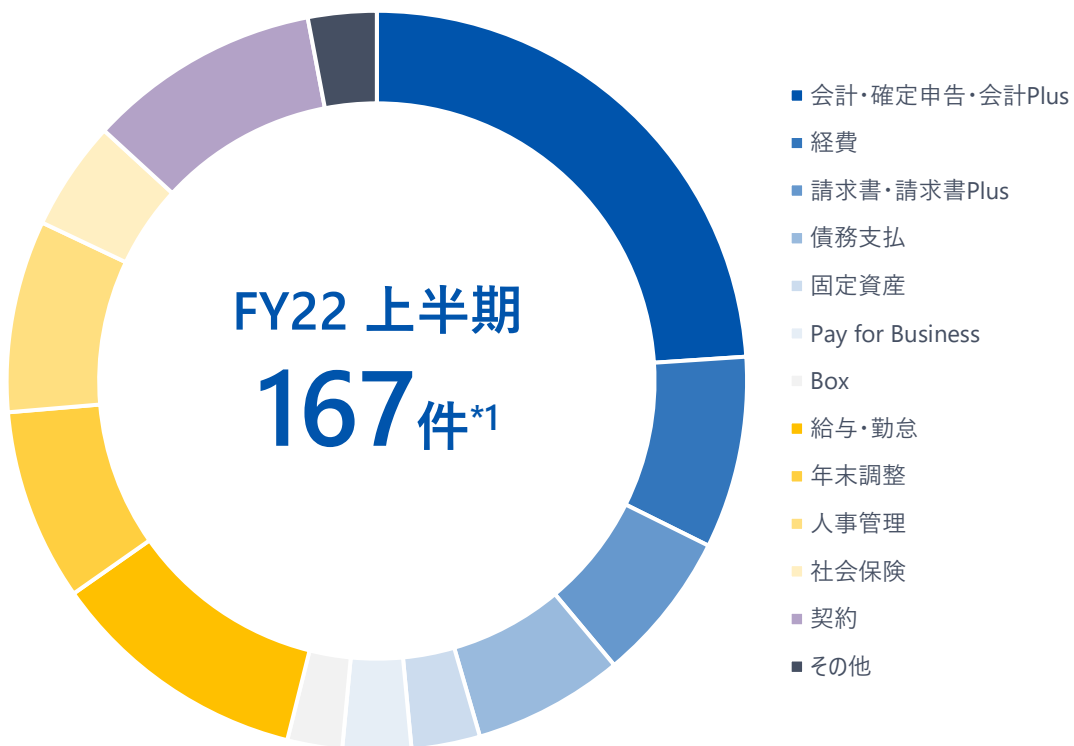
	ユーザー			
	士業事務所 その顧問先	中小企業	中堅企業	個人事業主
主要な プロダクト	 Money Forward クラウド 会計 / 請求書 / 勤怠・給与等  STREAMED 証憑の自動スキャンサービス	 Money Forward クラウド 会計 / 請求書 / 勤怠・給与等	 Money Forward クラウド 会計Plus / 請求書 / 勤怠 / 給与 / 経費 / 契約  V-ONEクラウド 消込・債権管理  HITTO 社内向け AIチャットボット	 Money Forward クラウド 確定申告等
販売方法	直販	Web課金	直販及び パートナーセールス	Web課金
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*1	ARR : 9,503百万円 (YoY+45%) < SMB : 6,323百万円 (YoY+24%)、中堅企業 : 3,180百万円 (YoY+121%) > 顧客数 : 98,644ユーザー (YoY+25%) / ARPA : 96,333円 (YoY+16%)			ARR : 1,311百万円 (YoY+26%) 顧客数 : 115,044ユーザー (YoY+31%) ARPA : 11,395円 (YoY△3.7%)

中堅企業向けにバックオフィス 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



高いプロダクト開発力を武器に、各種プロダクトにおいて機能追加・改善を実施

主な機能追加・改善（FY22 上半期）



機能アップデート	対応プロダクト
データ連携による明細取得時に証憑データが取得可能に	会計
『STREAMED』で添付されたファイルを取り込めるように	会計
振替伝票入力機能をリニューアル	会計
電子帳簿保存法（帳簿保存・書類保存）に対応するための設定がアプリ上で可能に	確定申告
『マネーフォワードクラウド固定資産』から仕訳データが連携可能に	会計Plus
PayPalとのデータ連携に対応	会計Plus
事前・各種申請の項目の非表示設定追加	経費
トライアル期間の残日数を表示	請求書
見積書の作成機能をリリース	請求書Plus
CSVファイルのインポートで請求書を作成する機能をリリース	請求書Plus
支払先口座番号のマスク設定をリリース	債務支払
支払調書を出力する機能をリリース	債務支払
月次締め解除機能をリリース	固定資産
償却資産申告書の作成に対応	固定資産
カードの追加発行時に「お届け方法」を選択可能に	Pay for Business
本人認証サービス（3Dセキュア）の決済に対応	Pay for Business
クラウド会計・確定申告のデータ連携機能で取得した証憑の保存機能追加	Box
「支給控除一覧表」で、表示する項目をパターン化可能に	給与
SmartHR連携項目を拡充	給与
労災保険のメリット制に対応	給与
カスタム計算式を設定可能に	給与
「回数集計」機能による自動集計設定	勤怠
「シフト管理」画面で上長が自身のシフト管理可能に	勤怠
電子申告機能をリリース	年末調整
AIチャットボットをリリース	年末調整
履歴管理機能が実装	人事管理
従業員のCSVを出力する際に出力する項目を選択可能に	人事管理
スマートフォンから手続きの申請が可能に	人事管理
契約情報のエクスポート機能をリリース	契約
承認依頼の差戻し機能をリリース	契約
メンバーの権限に「システム管理者」「書類管理者」「閲覧」を追加	契約
複数書類の添付機能をリリース	契約
テンプレート作成機能をリリース	契約
ユーザー情報のCSV一括更新機能をリリース	その他

*1 マネーフォワードクラウド サポートサイトに掲載されている、各プロダクトの新機能・サービス向上の件数。

プロダクトの継続的な改善による付加価値の向上（1 / 2）

『マネーフォワード クラウド会社設立』スマホアプリ



会社設立・定款作成サービス『マネーフォワード クラウド会社設立』の、iOS/Android版スマホアプリの提供を開始。会社設立の手間を軽減し、アーリーステージの会社の利用を促進。

『マネーフォワード クラウド人事管理』履歴管理機能



従業員情報の変更履歴を作成・閲覧できる機能の提供を開始。過去の履歴の閲覧や情報更新が容易に。勤怠や給与などの他サービスとも連携されるため、過去の時点におけるデータの抽出と分析が可能に。

プロダクトの継続的な改善による付加価値の向上 (2 / 2)

『マネーフォワードクラウド請求書Plus』 見積書作成



『マネーフォワードクラウド請求書Plus』（旧：債権請求）において、見積書の作成が可能に。
また、従業員ごとに作成・削除・ダウンロードなどの権限を設定することも可能。

『マネーフォワードクラウド契約』 Slack通知機能



『マネーフォワードクラウド契約』において、締結完了時やワークフロー承認時の通知を、「Slack」で受け取ることが可能に。「Slack」利用ユーザーにおける利便性が大幅に向上。

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

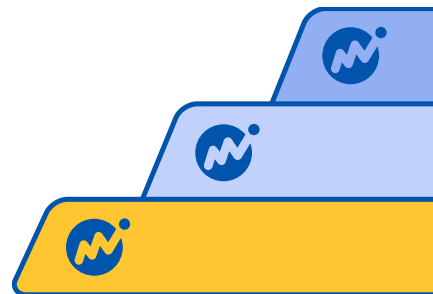
ビジネスの変化が早い成長企業の、業務フローやシステムの柔軟な変更に対応。
既存のオペレーションを大きく変えることなく、段階的・部分的な導入が可能であることが強み。

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

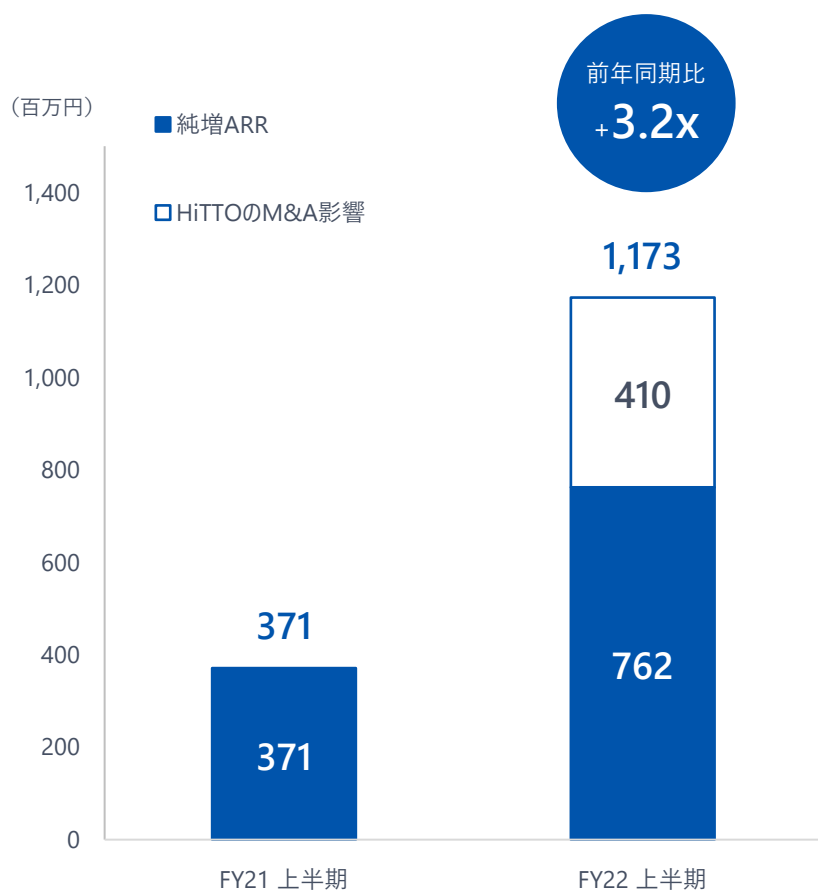


モジュール間のシームレスな連携、
他社サービスとのAPI連携等
による高い拡張性を実現

中堅企業ユーザー向け事業の各KPIが大きく成長

積極的なセールス・マーケティング活動により、本上半期はARRの純増額、アポ獲得件数・リード獲得件数の全てが対前年同期で大きく成長。下半期はさらなる事業成長の加速を目指す。

中堅企業向けARR純増額（前年同期比）*1



アポ獲得件数（前年同期比）



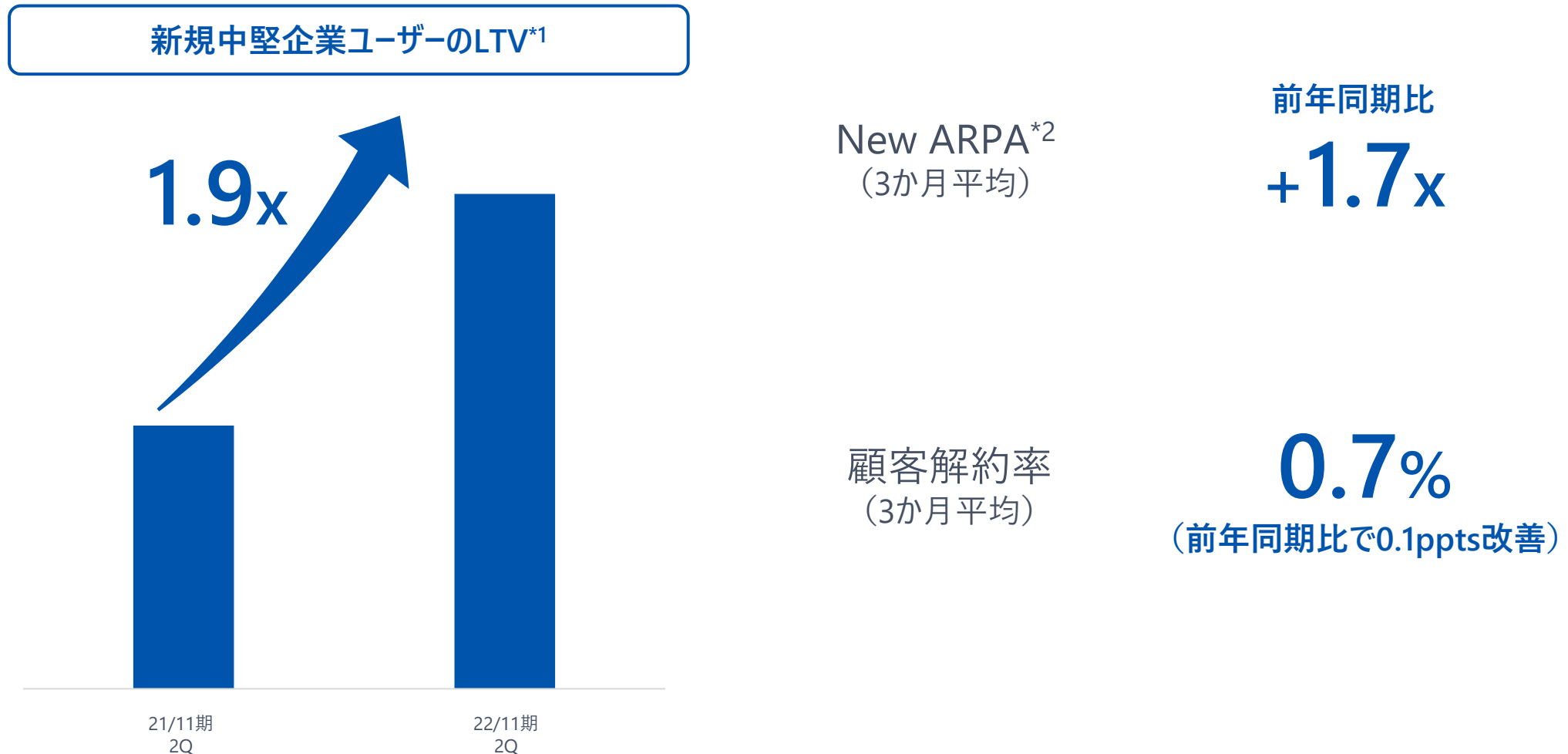
リード獲得件数（前年同期比）



*1 M&Aの影響を除いた中堅企業向けARRの純増額は前年同期比2.1倍。FY21上半期は、20/11末から21/05末までの中堅企業向けのARRの純増額、FY22上半期は、21/11末から22/05末までの中堅企業向けのARRの純増額。FY22上半期（2022年1月）よりHITTO社の売上高を連結したため、その影響額（410百万円）を除くと、FY22の上半期のARR純増額は762百万円。

新規獲得したユーザーのARPA向上、解約率改善により新規中堅企業ユーザーのLTVは前年同期比の1.9xに

従業員規模の大きい企業での導入や、複数プロダクトでの受注が順調に進捗し、新規顧客のARPAは前年同期から大きく向上。顧客解約率も1%未満の水準で推移し、更に改善傾向に。



*1 (New ARPA (3か月平均) × SaaS Gross Margin Rate) ÷ 顧客解約率 (3か月平均) で計算。将来的なクロスセルを織り込んでおらず、LTVとしては保守的に試算。

*2 New ARPA (3か月平均) 各四半期における新規獲得顧客のARPA。詳細な定義はP101を参照。HiTTOのM&A影響を除くNew ARPAは前年同期比+60%。

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	 Fusho Formations 税理士法人 中野会計事務所	 Venture partners	 mirai 創研グループ	
関東 甲信越	 KODATO 株式会社 西田士藤道 税理士法人 西田士藤道	 AG	 TOTAL Group 税理士法人 TOTAL	 ATLAS アトラス経営事務所	 Seven Rich 会計事務所 Seven Rich Accounting	 A.G.S.	
東海 北陸	 税理士法人スマッシュ経営	 SMC SMCホールディングス SUPPORT MANAGEMENT CONSULTANTS	 MMFC IGROUP	 hmr hawaii sense	 税理士法人 大樹	 BricksUK	
関西	 Triple Good トリプルグッドグループ	 ひかり税理士法人	 Ogasahara Solution & Accompany 新立新税理士法人	 ひろせ 税理士法人 HIROSE TAX ACCOUNTANT OFFICE	 (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	 各客単企業の「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 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 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5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。

士業事務所向けの顧問先管理サービス『マネーフォワードクラウドパートナー』をリニューアル

検索機能の追加や顧問先の利用情報の可視化により、『マネーフォワードクラウド』を利用される士業事務所の業務効率化を図ると同時に、顧問先への当社サービスの更なる積極的な利用を促進。

Money Forward クラウドパートナー

顧問先管理 事務所管理

マネーフォワード会計 高橋 (test)

顧問先管理 [事業者を登録](#)

顧問先コード

事業者名

担当者名

事業者番号

決算月

データ取得エラー

有効化種別

事業者種別





メモ

[クリア](#) [検索](#)

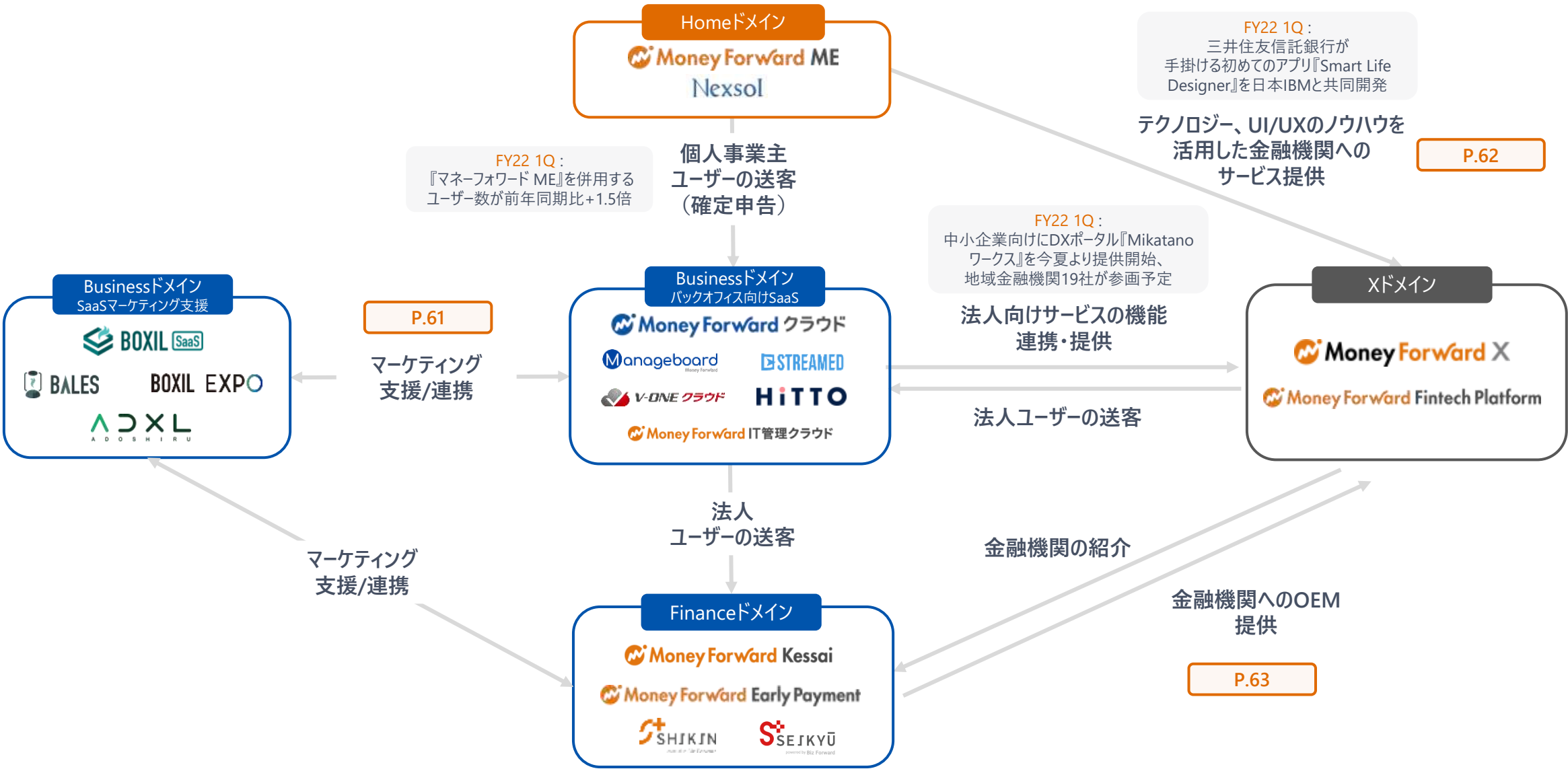
[顧問先コード編集](#) 表示モード: [会計](#) [給与](#) 1-2件/2件 [メモ編集](#)

顧問先コード	事業者名	サービスログイン	決算月	データ取得エラー	有効化種別	メモ
002	株式会社002	会計 <input type="button" value="ログイン"/>	3月		定額プラン(会計)	
001	株式会社001	会計 <input type="button" value="ログイン"/>	3月		定額プラン(会計) 定額プラン(給与)	

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



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

スマートキャンプの全社売上は上半期において**前年同期比+39%**の成長を実現。

特に主要事業の『BOXIL SaaS』は、SEO対策及び継続的なUX・UIの改善により、オーガニックリード数*1が**前年同期比+58%**増加。



*1 検索連動型の広告（リスティング広告）などを除いた、検索結果からのサイトアクセスが資料請求に繋がった件数。

地域金融機関の個人顧客向けのDXソリューションとして、『BANK APP』を来春リリース予定

口座開設・資産管理・資金移動・ローン・各種手続きなどの銀行サービスをスマートフォンで提供。第1弾として、栃木銀行への導入が決定。



マネーフォワードケッサイ、広島銀行との連携を拡大

広島銀行の法人顧客に対して、既に提供している請求・決済業務代行サービスに加えて、売掛金早期資金化サービスも提供。請求業務と資金繰りの両方から法人顧客の事業活動を支援。

 **Money Forward Kessai**

×

広島銀行

ビジネスマッチング契約
(2020年7月～)

請求・決済業務代行サービス
『ひろぎんBill powered
by Money Forward Kessai』
(2021年5月～)

マネーフォワードケッサイ、広島銀行と業務提携

ひろぎん Bill
powered by Money Forward Kessai

『ひろぎんBill powered by Money Forward Kessai』を提供開始





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』
(2022年4月～)

マネーフォワードケッサイ
請求・決済代行に続きファクタリング事業でも
広島銀行と契約締結

 **Money Forward Kessai**

広島銀行の法人顧客が抱える資金繰りの課題を解消

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 	 (2017年11月)  (2018年7月)  (2020年10月)  (2021年12月)  (2022年4月)  (2022年3月) <p>* susten社は持分法適用会社</p>
<p>Business / SaaS マーケティング</p>	<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 <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 	 (2018年1月より複数回投資を実行)  (2021年6月)  (2021年9月) <p>* Mekari社、FlowAccount社、Bizzi社はいずれもマイノリティ出資</p>  (2020年2月)

高い成長率を誇るインドネシア最大級のSaaS企業であるMekari社*1に\$48mn（61.2億円）を追加出資

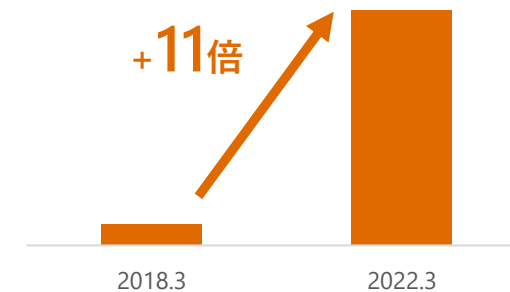
会社概要*2

グループ名	Mekari*1
CEO	Suwandi Soh 創業者 / CEO
アクティブ顧客数	35,000社以上
エンドユーザー数	800,000人以上
当社からの 累計出資額	USD 78.9mn
当社の持分比率	42.9 %
当社の持分比率 (議決権あり)	10.1 %
その他連携	当社代表取締役CEOの辻が取締役を兼任 Corporate Strategy & Development室に1名出向

SaaS x Fintech領域で複数サービスを提供



ARRは過去4年間で11倍以上拡大



*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SLEEKR 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 2022年6月末時点。

今後の成長が期待されるインドネシア市場

今後更なる発展余地のある巨大な市場で、給与前払いなど金融サービス等への展開も見込む。

東南アジアNo.1の市場規模（2025年予測*1）

クラウドサービスの拡大余地への期待

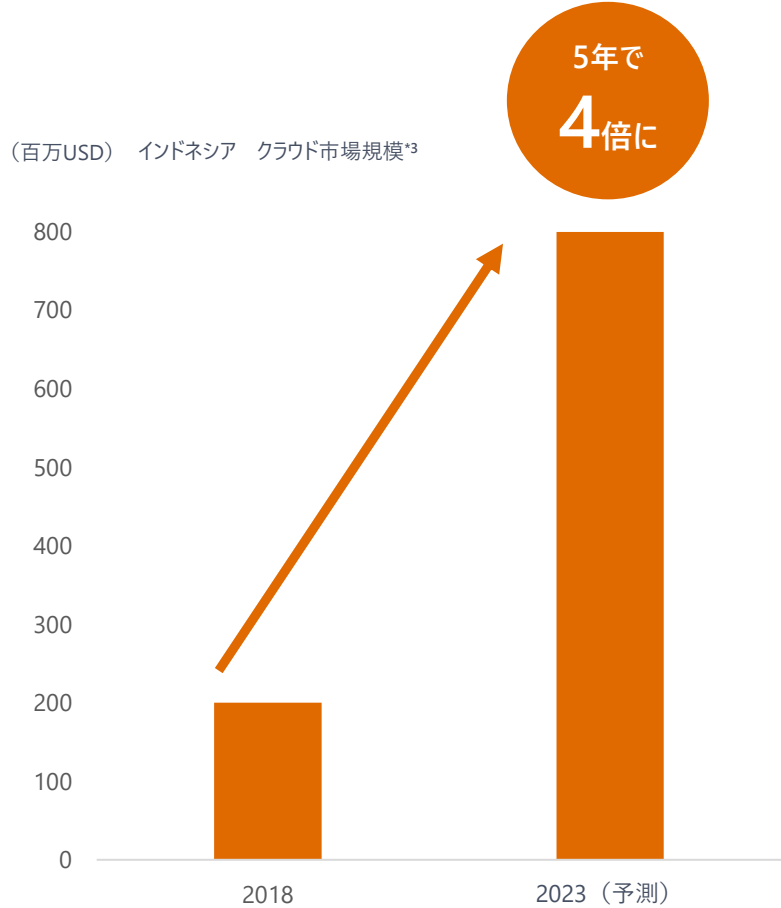
国による金融イノベーションの推進

人口 **約2.8億人**
<世界**4**位>

実質GDP **約690兆円**
<世界**6**位>

実質GDP成長率
* 2021年実績～
2025年予測のCAGR **+5.3%**

0～29歳の
人口比率*2 **48.5%**

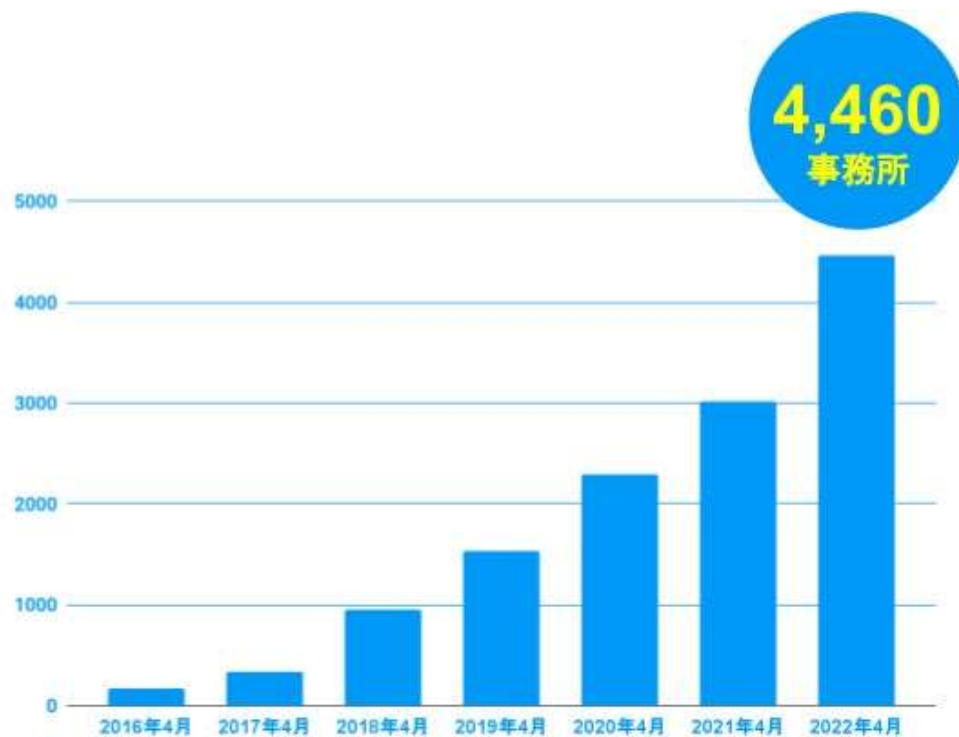


- インドネシアは、2025年までに5つの重点項目を掲げ、決済改革を断行。
- インドネシア中央銀行は「SNAP（同国におけるオープンAPI標準仕様の略称）」の制定と標準QRコード仕様の公開を推進。
- Mekariを含むFinTech企業は多くの銀行を対象に、「SNAP」の利用を通じて、支払い指示やデータ参照機能の開発を行うことが可能に。

*1 人口、実質GDP、実質GDP成長率についてはIMF 2025年予測に基づく。*2 UN
*3 BCG “Indonesia’s Market Report” 2019年。

2017年にグループジョインしたクラビスが提供する自動記帳サービス『STREAMED』は成長が更に加速

4,460の士業事務所（前年同期比1.5倍）に導入



証憑連携機能の拡充



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』上で簡単に取得可能に。
改正電子帳簿保存法に対応。

昨年グループジョインした『HiTTO』を社会保険労務士法人との連携により全国に展開

昨年グループジョインした社内向けAIチャットボット『HiTTO』を、当社のパートナー士業事務所である社会保険労務士法人スマイングが導入。今後、スマイングの顧問先の企業（数百社）への導入を推進させるための取り組みを検討。







社会保険労務士法人スマイング



HiTTO

4つの成長戦略

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

インボイス制度の開始が大きな追い風となるクラウドサービスを多数展開



…当社のインボイス関連の取り組み

今後の展開

B2B決済

『マネーフォワード Pay for Business』

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

『マネーフォワード クラウド債務支払』

- 債務管理や承認ワークフローに対応。今後は請求書のデータ化や支払の領域までカバー

『V-ONEクラウド』

『STREAMED』

『マネーフォワード アーリーペイメント』
『SHIKIN +』（Biz Forwardにて提供）

『マネーフォワード ケッサイ』
『SEIKYU +』（Biz Forwardにて提供）

『マネーフォワード クラウド請求書』
『マネーフォワード クラウド請求書Plus』

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

これまでの
マネーフォワード

消込管理

証憑データ化

売掛金早期資金化

請求・決済代行

一般的な
会計ベンダー

請求書

会計

請求書のデータ化
支払情報の一元管理

消込管理

証憑データ化

売掛金早期資金化

請求・決済代行

請求書

会計

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

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

1

インボイス発行の電子化

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

2

インボイス保管のデジタル化

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

3

クラウド会計・消費税申告の活用局面の増加

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

インボイス制度導入後

請求書 送付側

請求書 受領側

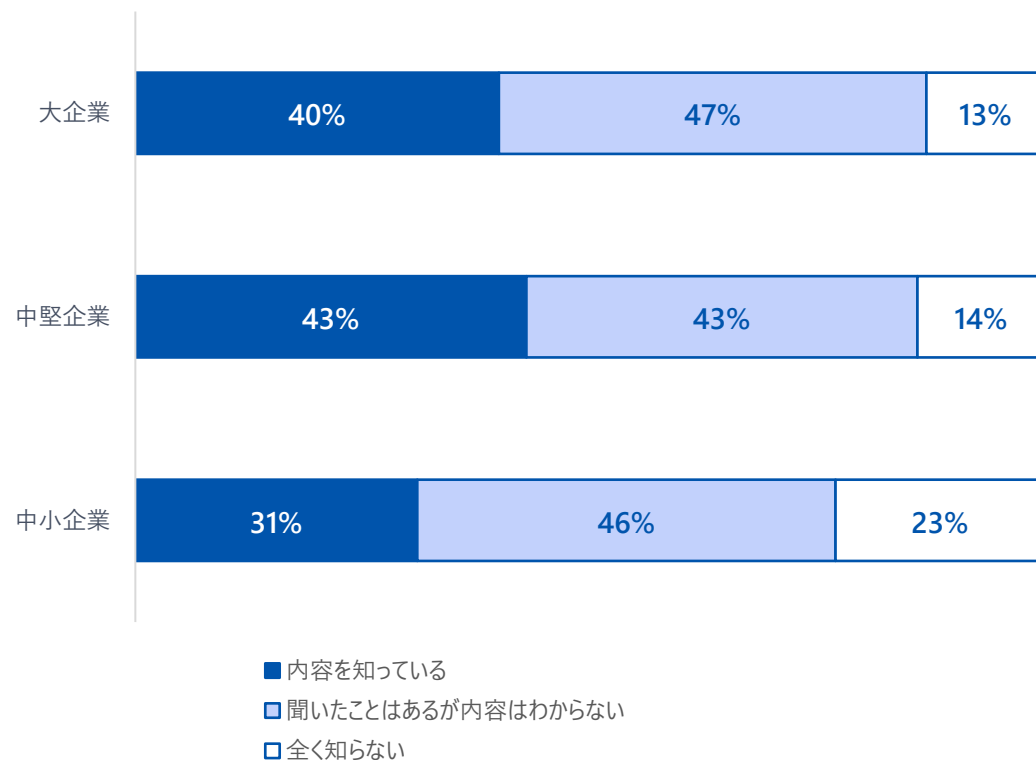


送付側も請求書の保存が必要

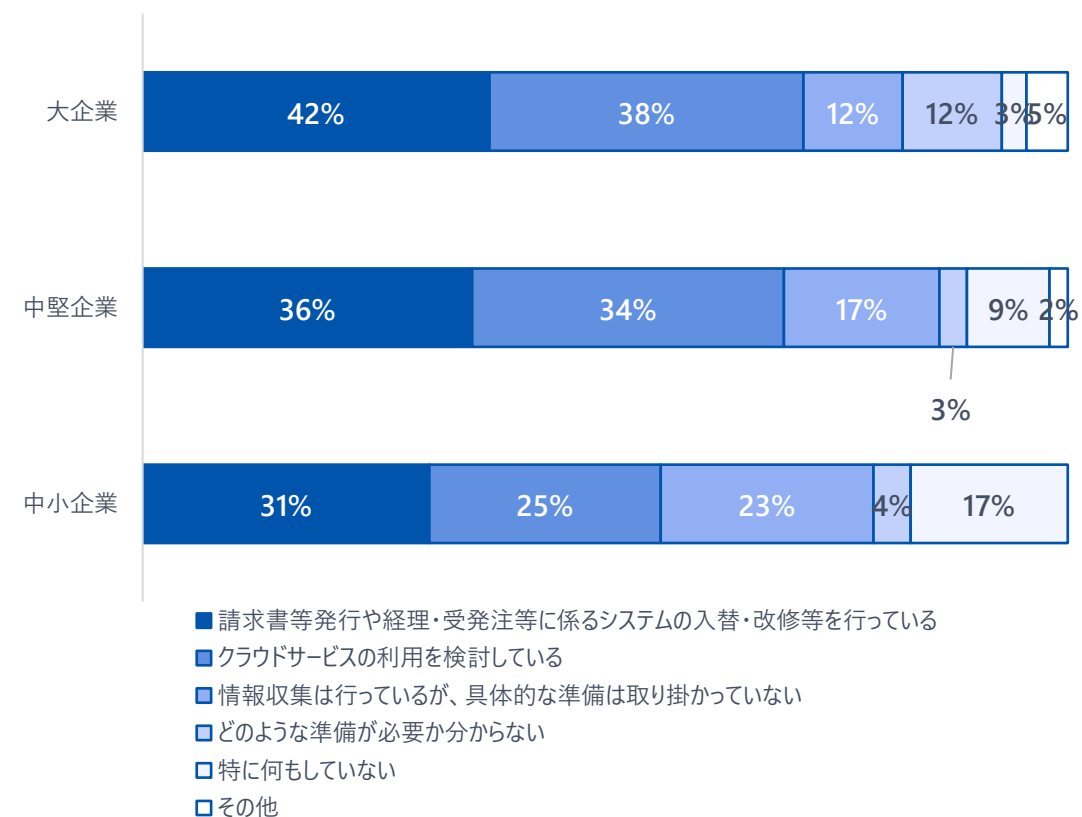


インボイス制度の認知度は低く、中小企業では3割に留まる。認知している場合でもシステム面では対応済の企業はいまだ限定的、インボイス制度導入に向けてクラウドサービスの需要が喚起されると想定される

インボイス制度の認知状況*1 (企業規模別)



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












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

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

インボイス制度開始に伴う新たなニーズに幅広く応えるプロダクトラインナップ

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

	中小企業・士業事務所	中堅企業	個人事業主
会計・申告	 <ul style="list-style-type: none"> クラウド請求書と自動で連携 新たに課税事業者となるユーザーの消費税申告に対応 		 <ul style="list-style-type: none"> クラウド請求書と自動で連携 新たに課税事業者となるユーザーの消費税申告に対応
請求書発行・送付	 <ul style="list-style-type: none"> 適格請求書発行事業者への登録サービスを無料で提供 電子的に請求書を送付し、クラウドBoxに自動で保存 		 <ul style="list-style-type: none"> 適格請求書発行事業者への登録サービスを無料で提供 電子的に請求書を送付し、クラウドBoxに自動で保存
受領	 <ul style="list-style-type: none"> 領収書などの証憑をデータ化 	 <ul style="list-style-type: none"> メールで届いた請求書を自動取り込み、社内でのWF処理や支払いにも対応 受領した請求書を自動で保存 インボイス制度に適用した、会計処理 	
保存	 <ul style="list-style-type: none"> 送付/受領した請求書を自動でクラウドBox上に保存 無料で利用可能 		

インボイス制度の開始に向けて、機能リリース及び拡充を推進

証憑自動取得機能

Money Forward クラウド

・インボイス制度対応 第一弾・

「証憑自動取得機能」を提供開始

ECサイト

The screenshot shows the Money Forward Cloud interface. At the top, it says 'Money Forward クラウド' and 'インボイス制度対応 第一弾'. Below that, a large yellow text reads '「証憑自動取得機能」を提供開始'. There are icons for 'ECサイト' (EC site) and a shopping cart. At the bottom, a screenshot of the software interface shows a table of transaction data.

ECサイト等のサービスと『マネーフォワード クラウド会計』を連携することにより、取引明細データに加えて、電子領収書や電子請求書等の証憑データを自動で取り込むことが可能。

消費税申告機能の提供開始

Money Forward クラウド

インボイス制度に向けた機能リリース

「消費税申告機能」を提供開始

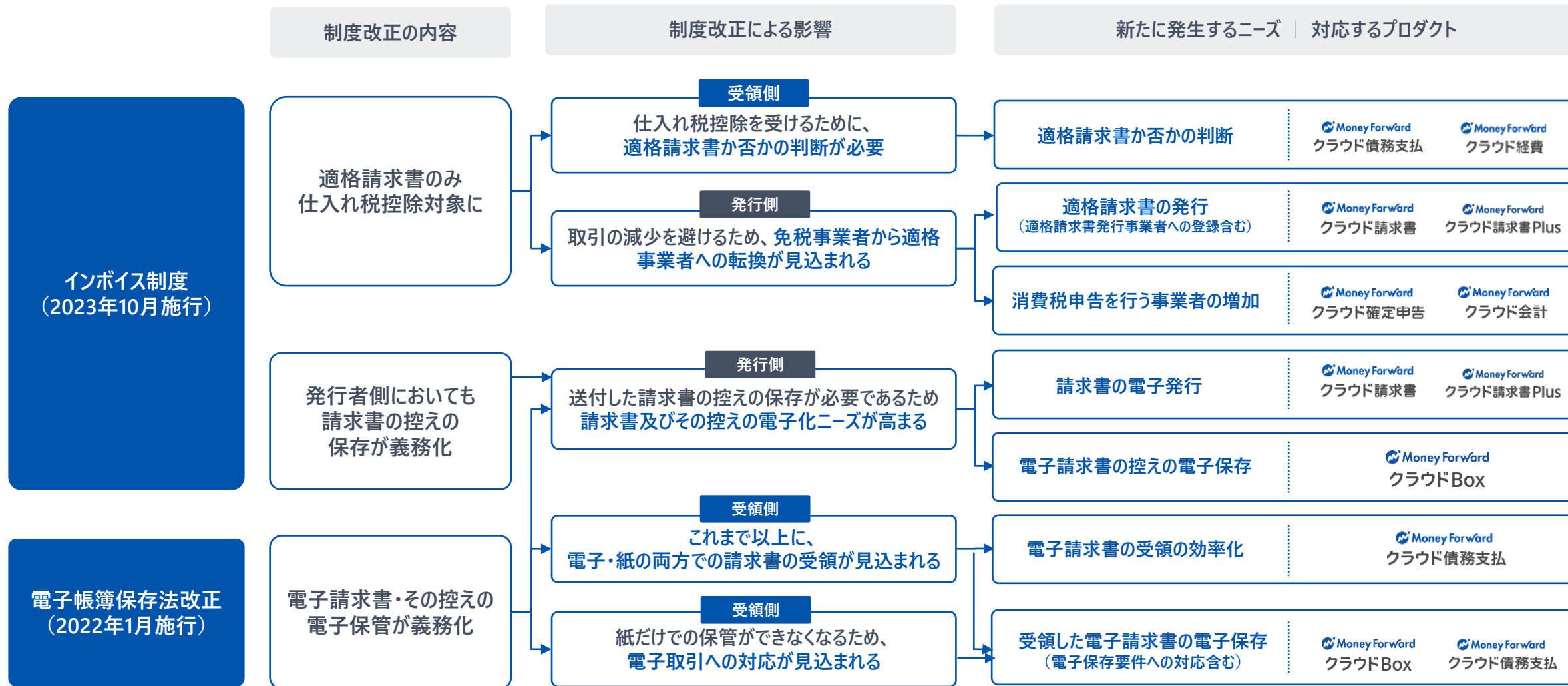
TAX

The screenshot shows the Money Forward Cloud interface. At the top, it says 'Money Forward クラウド' and 'インボイス制度に向けた機能リリース'. Below that, a large yellow text reads '「消費税申告機能」を提供開始'. On the right, there is an icon of a hand holding a document labeled 'TAX'. In the center, a screenshot of the software interface shows a tax declaration form.

連携した仕訳データをもとに自動集計し、消費税申告書の作成が可能になるため、これまで申告の経験がない方でも安心して消費税申告が可能。

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

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



Other Initiatives

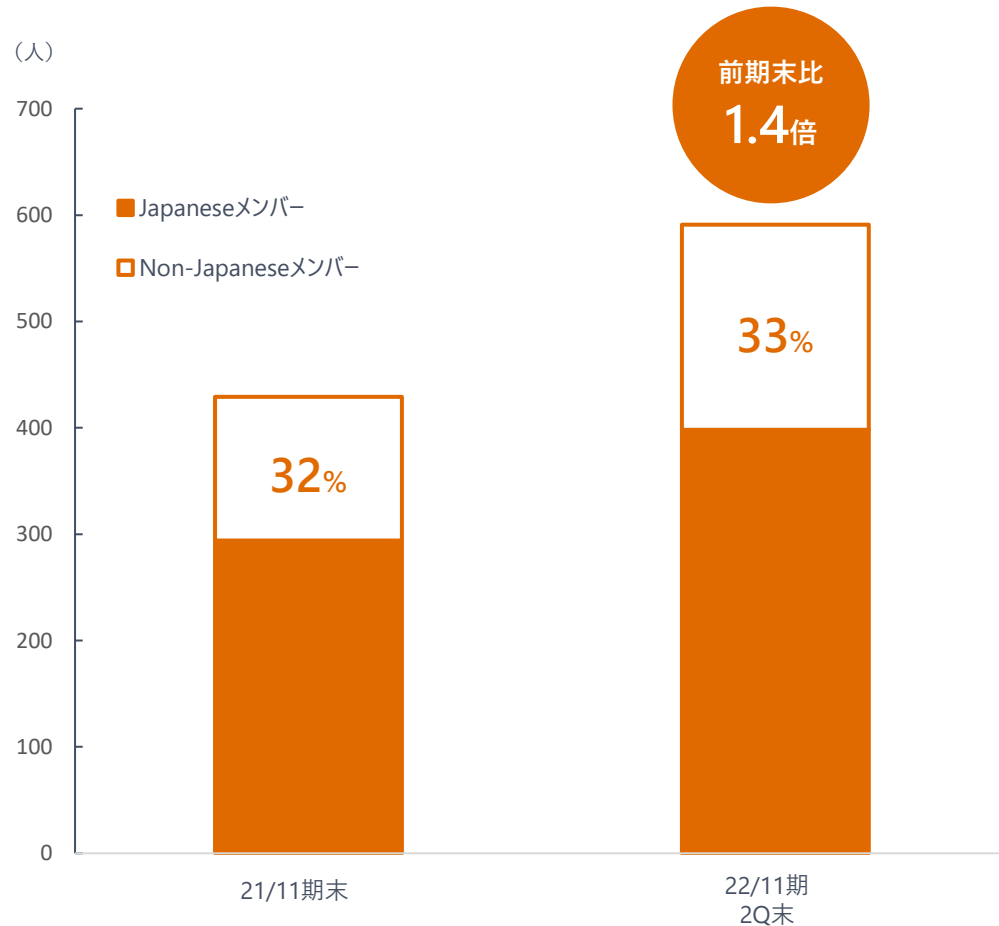
その他の戦略的な 取り組み



経営の最重要課題としてプロダクト開発力の強化に取り組み、エンジニア組織のグローバル化・英語化を推進

過去半年間で1.4倍と組織を拡大する中でもエンジニア組織におけるNon-Japaneseメンバー比率が33%と高い割合で推移。

エンジニア組織の人員数推移



グローバル化を推進するための施策

- エンジニアに対する英語研修の実施。
- 全社的な会議の同時通訳、各種社内資料やシステムの翻訳を随時提供。
- ホーチミンに続き、ハノイ拠点を開設。2つ目の海外拠点となる。
- インドでの拠点立ち上げに向けて、現地での検証を開始。

2回目のLeadership Forward Programを実施

グループをけん引する次世代リーダーを育成するためのLeadership Forward Programを2021年より実施。経営メンバーとのディスカッション、参加者であるメンバー同士の対話を通じてリーダーシップや経営を学ぶ機会を提供。

参加者

メンバーの自発性を重んじ、立候補を原則とした上で、経営メンバーで選抜。

参加人数 (累計)

128名

内容

3か月にわたって、以下の項目について外部講師及び社内経営メンバーからの研修を実施。並行して、メンバーによるグループコーチング、読書会を定期的に行い、相互理解と成長を促す。

- リーダーシップ
- チームビルディング
- ビジョン、戦略設計



テクノロジーを活用したメンバーのオンボーディング支援と課題把握を推進

入社後のフォローアップを密に実施するほか、日常的にもメンバーのコンディションを把握するパルスサーベイを実施。コロナ以後広がったリモート勤務下における組織内のコミュニケーションを支援。メンバーの働きやすさ、働きがいを維持するための適切なサポートが提供される体制を構築。

入社後のオンボーディング支援

オンボーディング支援サービスOnnを用いて、アンケートを入社後3か月間毎週実施。困っている事・不安に感じている事をタイムリーにキャッチアップし、上長、OJT担当者、人事等からのフォローに役立てる。

送付されるアンケート例



パルスサーベイ『MF Selfie Map』

エンゲージメントサーベイサービス『wevox』を用いて、メンバーが自身の状況を毎月回答。上長がメンバーの状況やその推移を踏まえたコミュニケーションを行えるようサポートする。

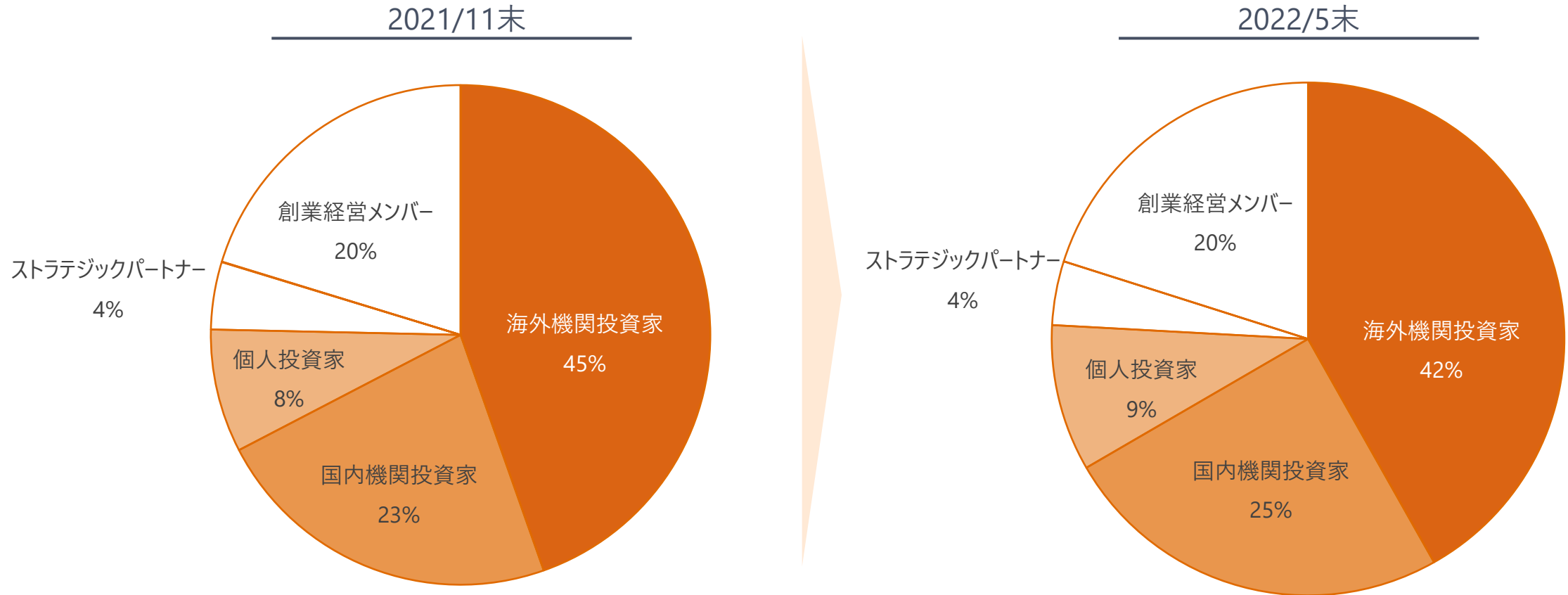
送付されるサーベイ例



株主構成

2022年4月に東証プライム市場に変更。

全体の株主数は7,719から10,925に大きく増加し、国内機関投資家、個人投資家比率が増加。



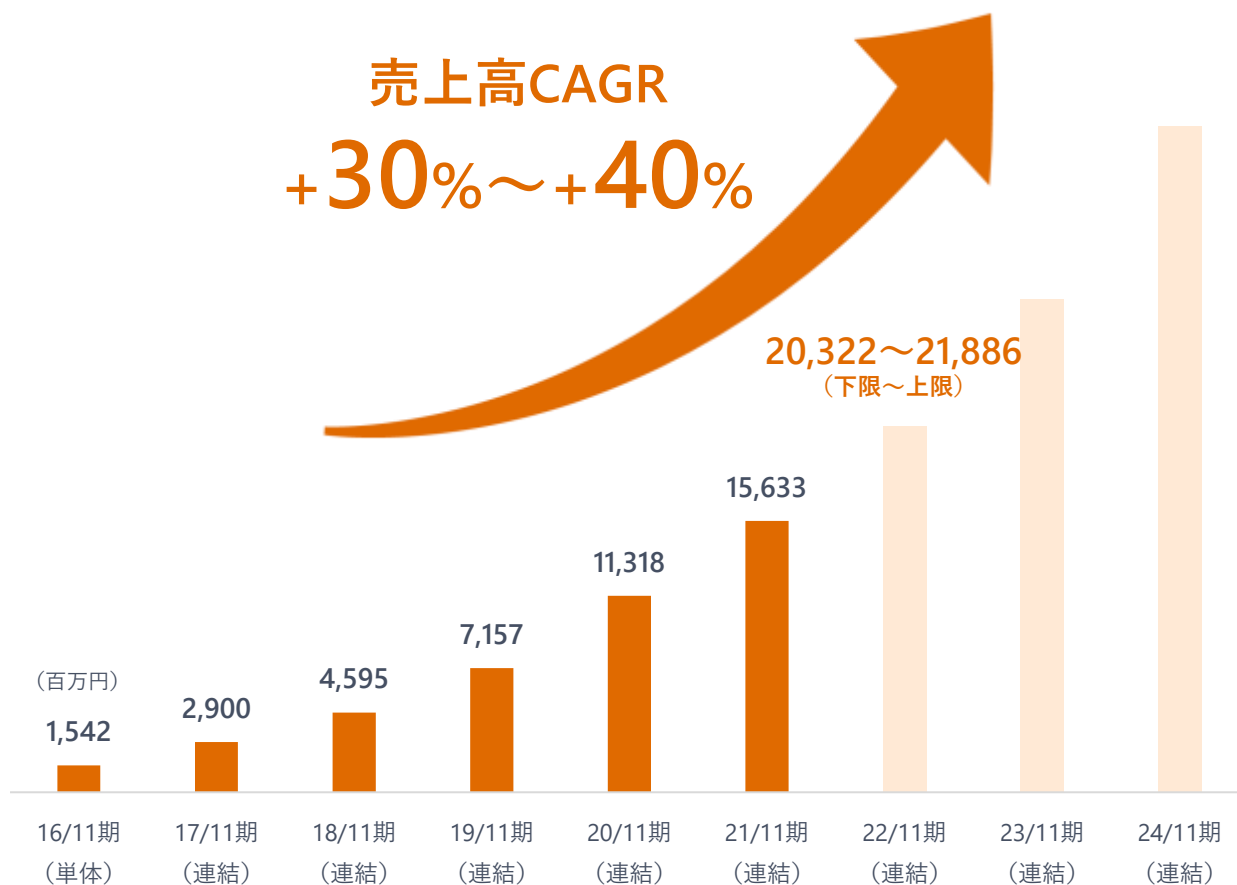
Guidance for FY11/22 on
and later

今後の業績見通し



中期的な成長投資に関する方針及び2022年11月期の見通し

継続的な売上高成長率30～40%の達成を目指す。

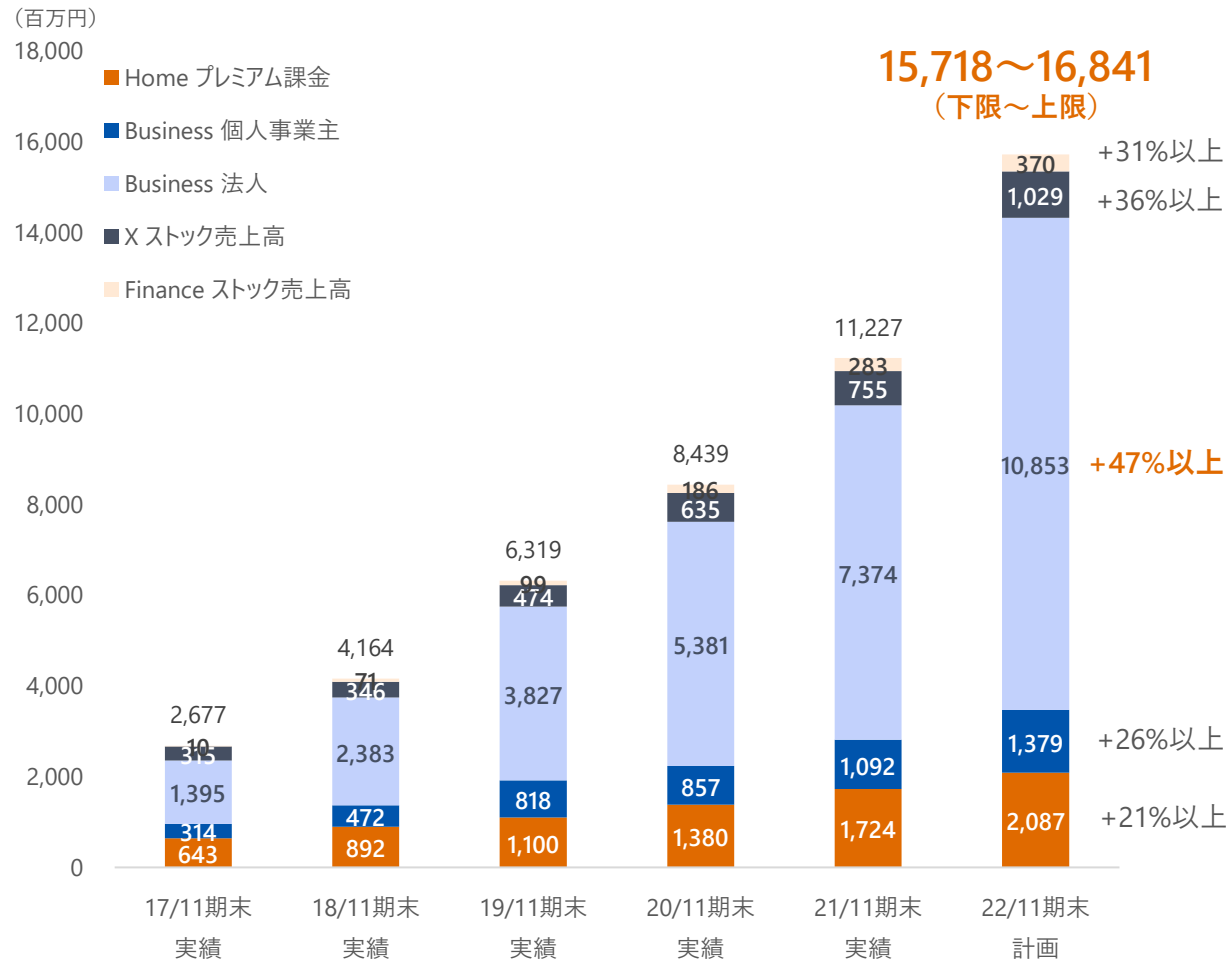


2022年11月期以降の見通し

- FY22連結売上高は**203.2～218.9億円 (YoY+30～40%)**、FY22 第3四半期の売上高は51.8～54.1億円 (YoY+35～41%)、第3四半期末のSaaS ARRは146.1～150.3億円 (YoY+39～43%) を見込む。
- 法人ARRの成長の加速に向け、FY22 第3四半期においては、18.0億円～20.0億円の広告宣伝費を投下予定。EBITDAは△22億円～△17億円を見込む。
- 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**。
- FY22を損失のボトムとし、FY23以降は戦略上必要な投資の実行と損益の改善を両立する。

2022年11月期の業績見通し（SaaS ARR）

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¹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 Period¹は24～36か月以内を目線とする。**

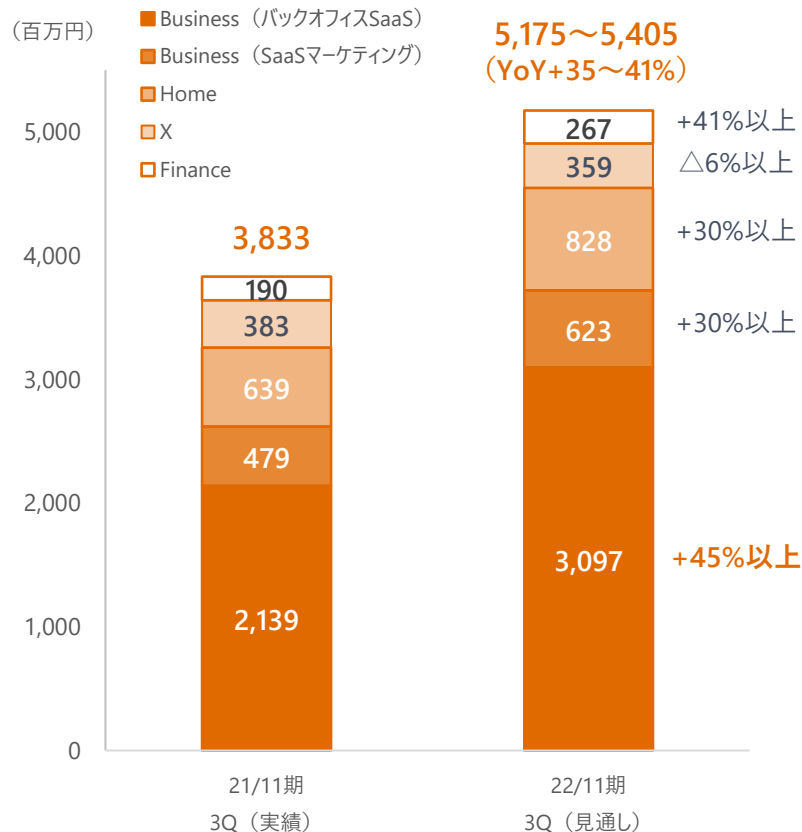
* 2022年11月期より、金融機関向けに提供する『マネーフォワード for ○○』のプレミアム課金売上について、Xドメインに計上先を変更したため、過去遡及して修正、全社のARRの実績及び計画には影響なし。

*1 詳細はP101を参照。

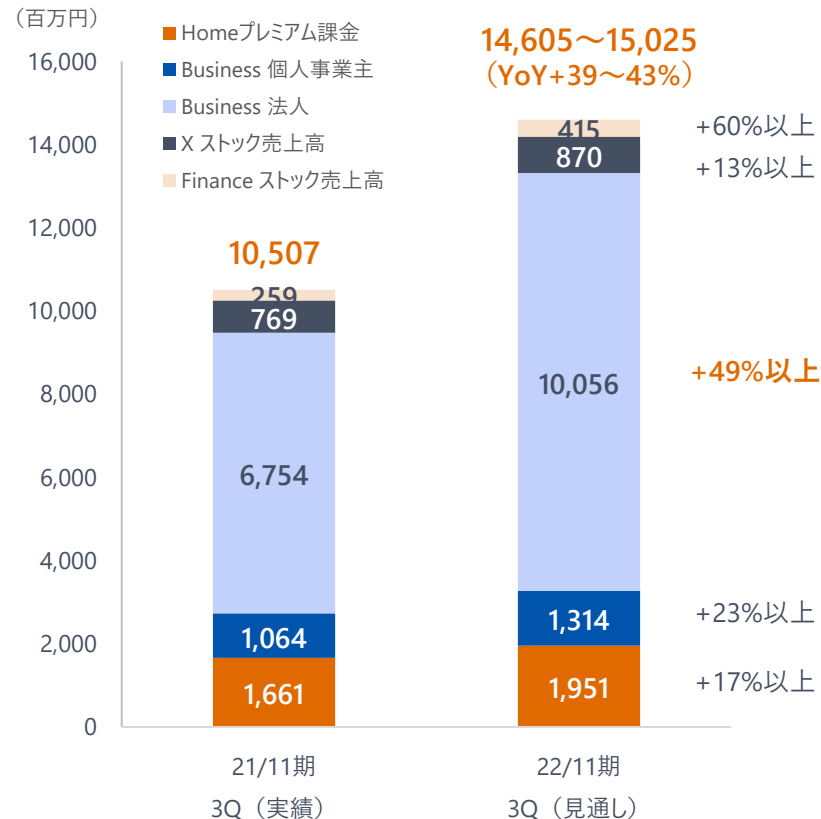
2022年11月期 第3四半期の見通し

売上高は51.8～54.1億円（前年同期比+35～41%）、SaaS ARRは146.1～150.3億円（前年同期比+39～43%）、EBITDA△17.0億円～△22.0億円を見込む。**Business法人のARRは、前年同期比+49%以上の高成長を見込む。**

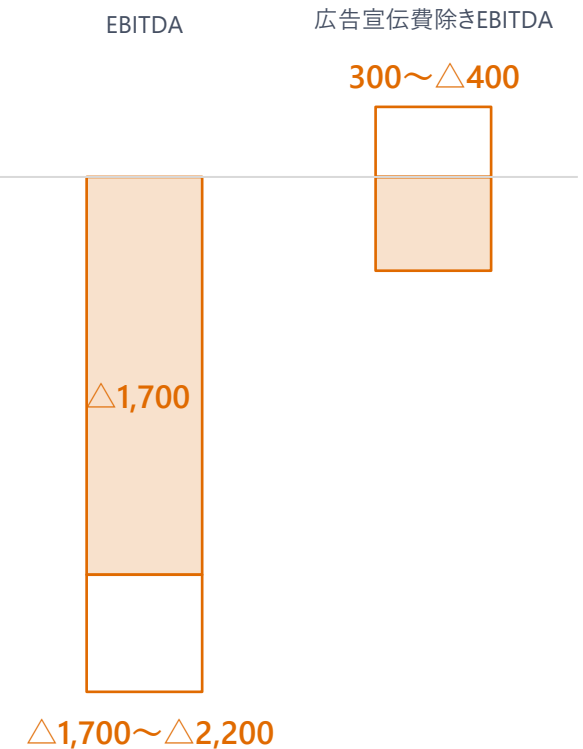
売上高*1（前年同期比）



SaaS ARR（前年同期比）



EBITDA 見通し

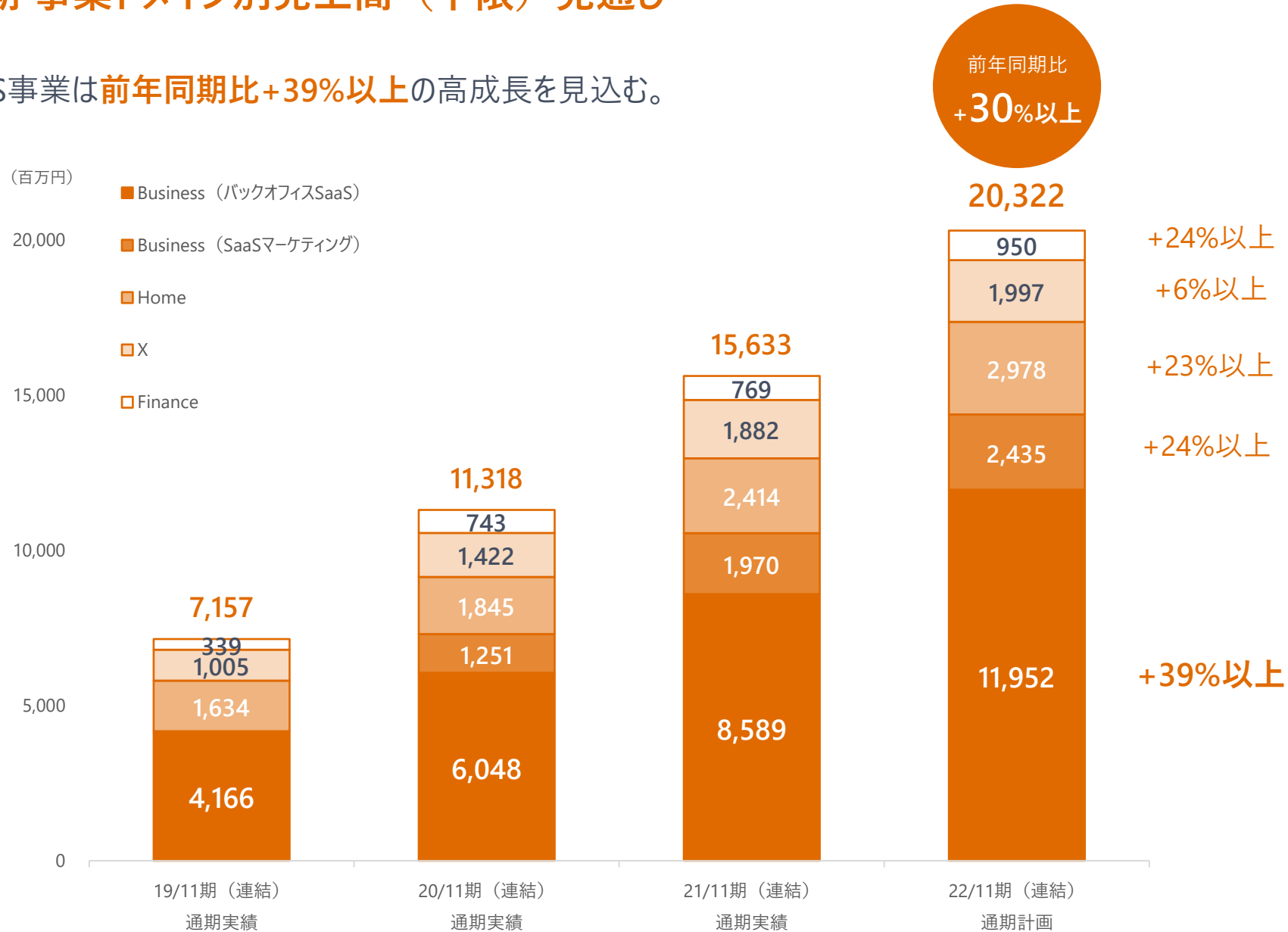


*1 その他売上高も含む。

* 売上高、SaaS ARRの内訳は見通し下限に基づく。

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。

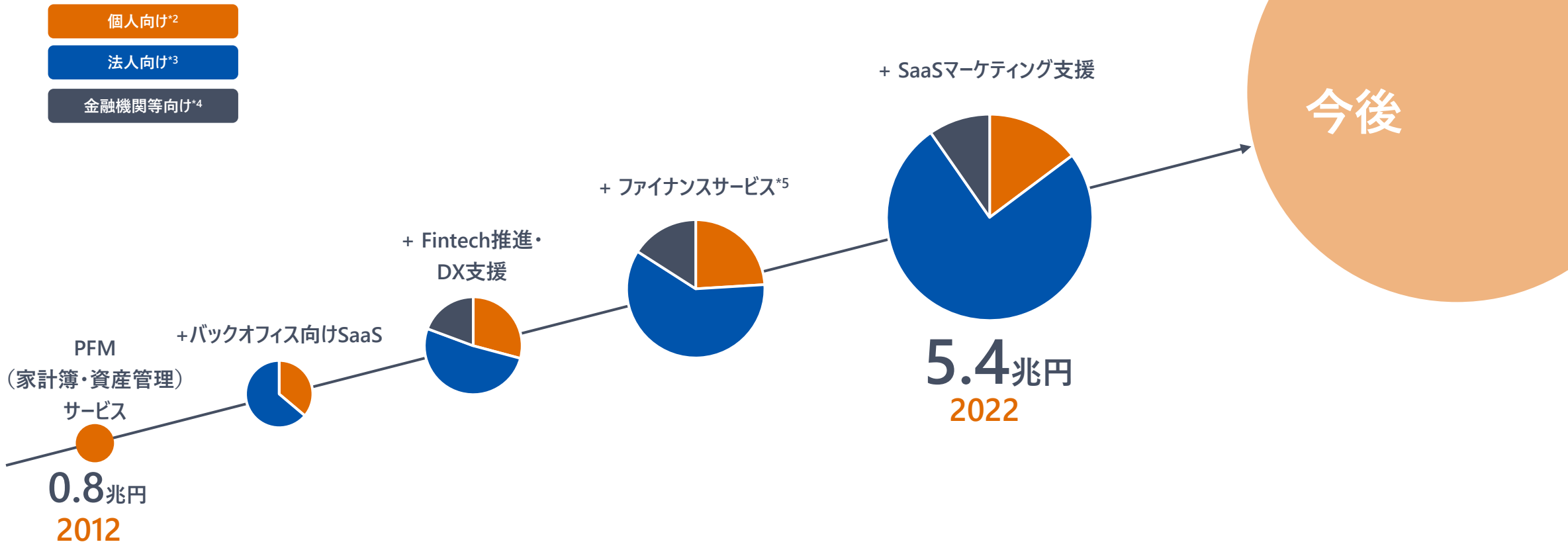


* 2022年11月期より、金融機関向けに提供する『マネーフォワード for ○○』のプレミアム課金売上について、Xドメインに計上先を変更したため、過去遡及して修正、全社の売上高の実績及び計画には影響なし。

* その他売上も含む。

事業領域及びサービス拡充によりTAM*1は継続的に拡大

合計5.4兆円の巨大な潜在市場で事業展開を継続し、更なる成長を目指す。



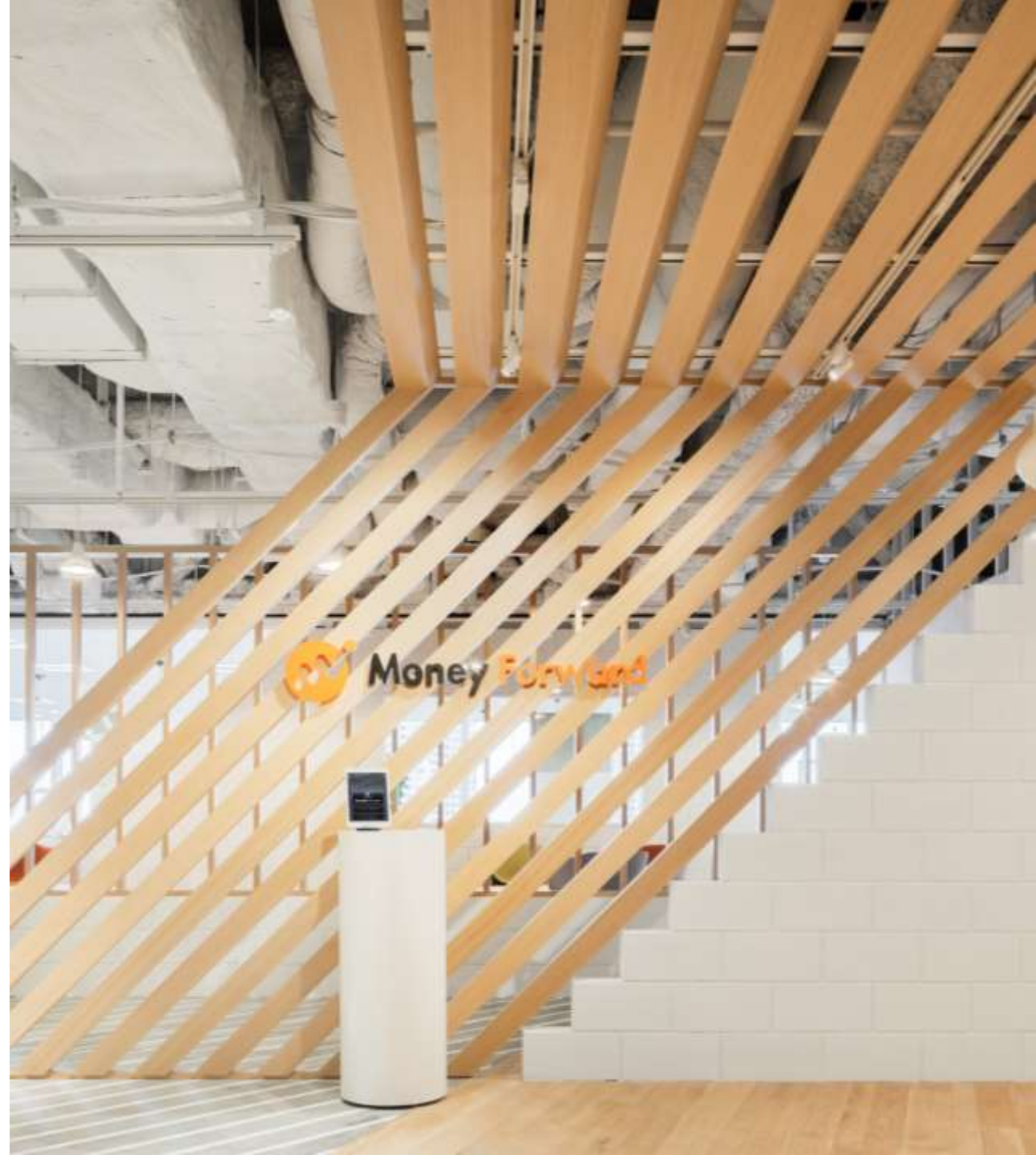
*1 Total Addressable Marketの略称。一定の前提の下、外部の統計資料や公表資料、当社サービス実績をもとに、マネーフォワードグループの4ドメインにおいて想定される潜在的な市場規模をそれぞれ推計。
 *2 個人向けのTAMはP121を参照。*3 バックオフィス向けSaaS及びSaaSマーケティング支援を含む法人向けのTAMはP116、118を参照。ファイナンスサービスに関するTAMは*5を参照。
 *4 国内における受託開発ソフトウェア業の全市場規模において、Xドメインが提供するサービス範囲の市場規模を推計。経済産業省・総務省 平成30年情報通信業基本調査および当社のサービス提供実績にもとづく推定により当社作成。*5 国内における売上5億円未満の企業の年間必要運転資金において、企業間後払い決済サービスが利用される割合と、『マネーフォワードケッサイ』のサービスが導入された場合の年間総手数料額により算出。必要運転資金は「売掛債権+棚卸資産-仕入債務」より算出。令和元年中小企業庁中小企業実態基本調査をもとに当社作成。
 * これらの数値やグラフは2022年5月時点の当社の事業の市場規模を客観的に示すものではありません。実際の市場規模はこのような第三者による調査・発表の正確さには限界があるため、この推定値とは異なる場合があります。

Appendix



About Us

会社概要



代表者紹介



辻 庸介（つじ ようすけ）

代表取締役社長 CEO

京都大学農学部を卒業後、ペンシルバニア大学ウォートン校MBA修了。ソニー株式会社、マネックス証券株式会社を経て、2012年に株式会社マネーフォワード設立。新経済連盟 幹事、経済同友会 幹事、シリコンバレー・ジャパン・プラットフォーム エグゼクティブ・コミッティー。

【受賞歴】

- 2014年1月 「日本起業家賞2014(The Entrepreneur Awards Japan = TEAJ)」で米国大使館賞受賞。
- 2014年2月 「ジャパンベンチャーアワード2014」にて、JVA審査委員長賞受賞。
- 2014年3月 「金融イノベーションビジネスカンファレンスFIBC2014」にて大賞受賞。
- 2016年12月 日経ビジネス「2017年日本に最も影響を与える100人」として選出。
- 2017年11月 EY「Entrepreneur Of The Year Japan」チャレンジング・スピリット部門大賞受賞。
- 2017年12月 Forbes Japan「日本のベスト起業家ランキング」を受賞。
- 2018年1月 「第43回経済界大賞」ベンチャー経営者賞受賞。
- 2018年2月 「第4回日本ベンチャー大賞」にて審査委員会特別賞受賞。

経営陣紹介（社内取締役）

金融 x IT に深い知見のある経営陣。



金坂 直哉

取締役執行役員 CFO

マネーフォワードシンカ株式会社 代表取締役社長

マネーフォワードベンチャーパートナーズ株式会社 代表取締役

2007年に東京大学経済学部卒業後、ゴールドマン・サックス証券株式会社の東京オフィス、サンフランシスコオフィスにて、テクノロジー・金融業界を中心にクロスボーダーM&Aや資金調達のアドバイザリー業務、投資先企業の価値向上業務に従事。2014年に当社入社。2017年に取締役に就任。2019年9月、マネーフォワードシンカ株式会社代表取締役に就任。2020年5月に設立したマネーフォワードベンチャーパートナーズ株式会社「HIRAC FUND」の代表パートナーも務める。



中出 匠哉

取締役執行役員CTO

D&I担当

2001年ジュピターショップチャンネル株式会社に入社。ITマネージャーとしてCRMシステムの開発等を統括。2007年、シンプレクス株式会社に入社し、証券会社向け株式トレーディングシステムの開発等に注力。2015年に株式会社マネーフォワードに入社し、Financialシステムの開発に従事。2016年にCTO、2018年に取締役に就任。



竹田 正信

取締役執行役員 マネーフォワードビジネスカンパニーCOO

2001年インターネット広告代理店にて企画営業職に従事。2003年株式会社マクロミルに入社し、2008年取締役就任。同社の経営企画部門を主に管掌し、事業戦略、人事戦略、企業統合、新規事業開発を主導。2012年株式会社イオレに転じ、取締役経営企画室長に従事。2016年株式会社クラビス取締役・CFOを経て、2017年株式会社クラビスのグループ会社化に伴い、マネーフォワードに参画。

経営陣紹介（社外取締役）

日本有数の知見を誇る社外取締役陣。



田中 正明

社外取締役

米日カウンシル（US-Japan Council）評議員会副会長

元株式会社三菱UFJフィナンシャル・グループ代表取締役副社長。1977年に株式会社三菱銀行に入行して以来、Union Bank, N.A.頭取兼最高経営責任者、株式会社三菱UFJ銀行専務執行役員米州総代表などを歴任したほか、2011年から2015年まで三菱UFJモルガン・スタンレー取締役。2019年3月に日本ペイントホールディングス株式会社代表取締役会長、2020年1月に同社代表取締役会長兼社長CEO、3月より取締役会長代表執行役社長兼CEOに就任。2013年より米日カウンシル（US-Japan Council）評議員会副会長。



岡島 悦子

社外取締役

株式会社プロノバ 代表取締役社長

三菱商事株式会社、ハーバードMBA、マッキンゼー・アンド・カンパニーを経て、2002年、グロービス・グループの経営人材紹介サービス会社であるグロービス・マネジメント・バンク事業立上げに参画、2005年より代表取締役。2007年、株式会社プロノバ設立、代表取締役就任。経営チーム強化コンサルタント、ヘッドハンター、リーダー育成のプロ。



倉林 陽

社外取締役

DNX Ventures Managing Director & Head of Japan

富士通株式会社・三井物産株式会社にて日米でのベンチャーキャピタル業務を担当後、Globespan Capital Partners及びSalesforce Venturesの日本投資責任者を歴任。2015年3月よりDNX Venturesに参画し、2020年12月に同社Managing Director & Head of Japanに就任。



上田 亮子

社外取締役

SBI大学院大学准教授

みずほ証券入社後、日本投資環境研究所に出向。金融庁金融研究センター特別研究員、みずほインターナショナル（ロンドン）を経て、日本投資環境研究所主任研究員。2020年3月より現職。政策研究博士。首相官邸「未来投資会議・構造改革徹底推進会合」金融庁「ステュワードシップ・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に就任。2016年1月に当社入社。



市川 貴志

執行役員 CISO(Chief Information Security Officer)

2000年にマネックス証券株式会社入社。同社にて証券取引システムの開発・運用、子会社合併等の各種プロジェクトマネジメントを担当。その後、大手金融システム開発会社にて、インフラ部門の責任者として為替証拠金取引サイトの新規立ち上げに従事。2012年より株式会社マネーフォワードの設立に参画。



伊藤 セルジオ 大輔

執行役員 CDO(Chief Design Officer)

2003年にフリービット株式会社に入社し、CEO室にて広報、ブランディング、事業戦略などを担当。2006年に同社を退社し渡米。ニューヨークにてアートを学び、フリーランスデザイナーとなる。2010年に帰国し、デザイン事務所である株式会社アンの代表を務める。2013年度グッドデザイン賞受賞。2019年からは、当社デザイン戦略グループのリーダーを務める。2020年、CDOに就任。



菅藤 達也

執行役員 CSO/マネーフォワードホームカンパニー-CSO
株式会社クラビス 代表取締役会長CEO

2001年ゲーム業界にてディレクター職に従事し、東南アジアでの開発拠点の立ち上げを担当した後、2006年から株式会社インフォプラントに転職し事業企画に従事。2008年には株式会社インタースコープとの経営統合を担当し、統合後の株式会社ヤフー・パリュエ・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、ビックデータ事業の新規立ち上げを担当。株式会社NTTドコモに戻り、NFC/Fintech担当に従事した後、2016年9月に当社入社。



渋谷 亮

執行役員 マネーフォワードビジネスカンパニー-VPoE

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



松岡 俊

執行役員 経理本部 本部長

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

その他主要経営陣紹介 (2/2)

当社グループの成長を担う経営陣。



古橋 智史

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



富山 直道

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

2010年に慶應義塾大学経済学部卒業後、有限責任あずさ監査法人に入社。大手エンターテインメント会社、リゾート運営会社を中心に会計監査業務及び内部統制監査業務に従事。コンサルティング企業にて、大手製造会社等の私的整理や法的整理の案件に多数関与。2014年に当社入社。『マネーフォワードクラウド』の事業戦略立案や新規事業展開に従事。2017年、MF KESSAI株式会社（現マネーフォワードケッサイ株式会社）代表取締役就任。2021年、株式会社Biz Forward代表取締役就任。



原田 聖子

執行役員 グループ横断領域担当
ADXL株式会社 代表取締役
大学卒業後、エンターテインメント業界にて制作、マーケティング、広報などに従事。2011年4月、グリー株式会社に広報担当として入社し、業界団体設立準備などにも携わったのち、事業開発、ソーシャルゲームのクリエイティブ部門に異動。2016年からは、SNSマーケティング事業の新規立ち上げに従事。事業推進室長を経て、2018年7月に当社へ入社。



国見 英嗣

株式会社ナレッジラボ 代表取締役

有限責任監査法人トーマツで会計監査やコンサルティング業務に従事した後、デロイトトーマツファイナンシャルアドバイザー合同会社でM&Aや事業再生業務を多数経験。2013年に株式会社ナレッジラボを創業し代表取締役に就任。M&Aにより、2018年7月にマネーフォワードグループにジョイン。



高野 蓉功

CIO(Chief Infrastructure Officer)

2006年にヤフー株式会社に新卒入社。社内システムの開発、運用、インフラ構築などに従事。その後エンジニアチームのリーダーとしてサイバーテロ対策、情報システム戦略、情報システム部門の部長として社内IT環境のモダン化を推進。2019年9月に株式会社マネーフォワード入社。社内IT環境の整備やグループ会社設立に従事。



駒口 哲也

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

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

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

主なマネーフォワードグループ各社の事業概要

	持株比率	主な事業内容	
マネーフォワード PFMサービス、『マネーフォワードクラウド』、金融機関向けサービスの企画・開発・運営	クラビス	100%	クラウド記帳サービス『STREAMED』の企画・開発・運営
	マネーフォワードケッサイ	100%	企業間後払い決済サービス『マネーフォワードケッサイ』、売掛金早期資金化事業『マネーフォワードアーリーペイメント』の企画・開発・運営
	ナレッジラボ	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・アドバイザリーサービス 成長企業経営支援サービス
	スマートキャンブ	100%	SaaSマーケティングプラットフォーム『BOXIL』・インサイドセールス支援『BALES』 『BALES CLOUD』・オンライン展示会『BOXIL EXPO』の運営
	ADXL	100%	SaaS企業のデジタルマーケティングの支援
	アール・アンド・エー・シー	100%	入金消込・債権管理特化型ソリューションサービス 『V-ONEクラウド』の企画・開発・運営
	マネーフォワードベンチャーパートナーズ	100%	シード・アーリーステージのスタートアップを支援する ファンド「HIRAC FUND（ヒラクファンド）」の運営
	マネーフォワード i	100%	SaaS管理プラットフォーム『マネーフォワード IT管理クラウド』の 企画・開発・運営
	Biz Forward	51%	オンライン売掛金早期資金化事業『SHIKIN + 』／請求・決済代行事業『SEIKYU + 』 の企画・開発・運営
	HiTTO	100%	社内向けAIチャットボット『HiTTO』の企画・開発・運営
Next Solution	100%	お金に関わる幅広い分野におけるFP相談サービスの提供	

上場以来の当社株価・出来高推移（株式分割*1考慮後）



* 2022年7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

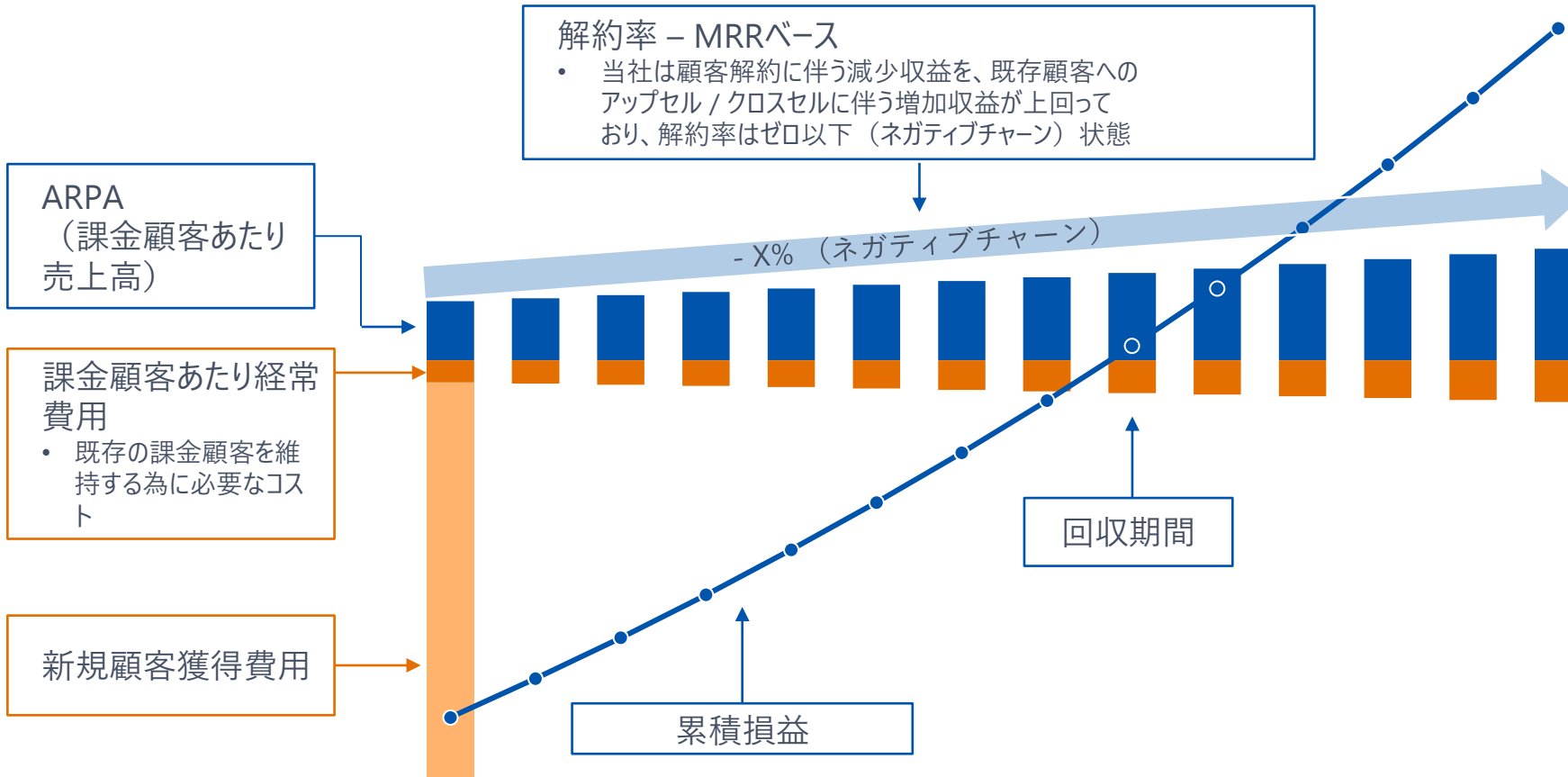
- ユニットエコノミクス（経営指標）が健全である限り、セールス&マーケティングへの費用投下は継続。
- 投資判断に活用される主なユニットエコノミクス：回収期間、ARPA（課金顧客あたり売上高）、新規ユーザー獲得費用、解約率（MRRベース）。

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。

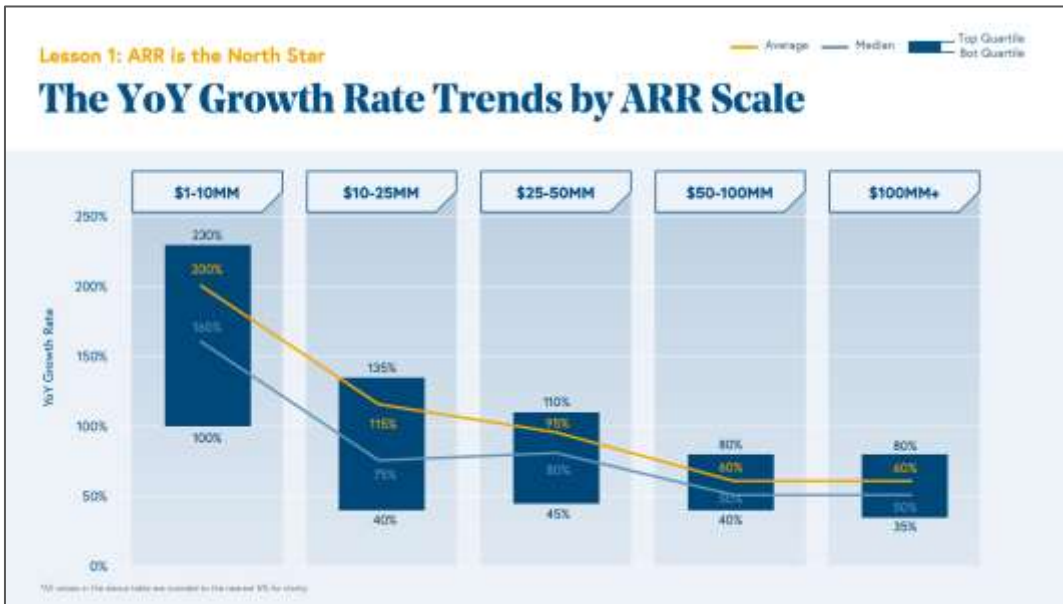


Bessemer Venture Partners “Scaling to \$100 Million”

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。

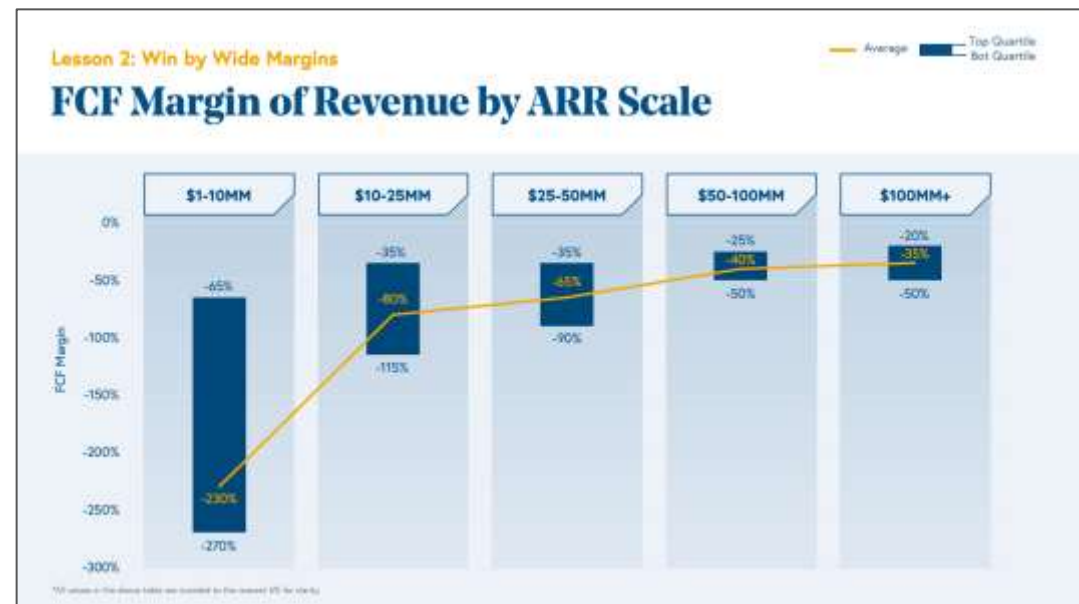
ARRと成長率の関係

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ドメイン、FinanceドメインのMRRを12倍して算出。 Homeドメインはプレミアム課金収入、Businessドメインは『マネーフォワード クラウド』、『STREAMED』、『Manageboard』、『V-ONEクラウド』、『マネーフォワード 公認メンバー制度』、『HiTTO』、『マネーフォワード IT管理クラウド』等サービスの課金収入。Financeドメインは『マネーフォワード ケッサイ』における月額基本料、決済手数料及び付随する手数料を含む。 季節影響を受ける『STREAMED』については、各期の1Q、2Qにおける『STREAMED』の課金収入の3分の1をMRRとして算出。確定申告の影響を受ける2Qについても調整。
課金顧客数	Businessドメインが提供するサービスを有料で利用している土業及びその顧問先、WEB・フィールドセールス等を通じた直販先の法人事業者・個人事業主の合計。 スマートキャンプ社が提供するサービスは含まない。
ARPA	課金顧客あたり売上高（Average Revenue per Account）。 各期末時点におけるARR ÷ 顧客数で算出。
解約率 課金顧客数ベース	各期における月次平均解約率。 N 月解約顧客数 ÷ $N-1$ 月末顧客数で算出。
解約率 MRRベース	各期におけるMRR基準の月次平均解約率。 $1 - N-1$ 月末時点顧客の N 月末MRR ÷ $N-1$ 月末MRRで算出。 マイナスの値（いわゆるネガティブチャーン）は、顧客数ベースでの解約による収益減少影響を、既存顧客へのアップセル/クロスセル等による増加収益影響が上回っている状態を指す。
CAC Payback Period	顧客獲得コストの回収期間（月）（Customer Acquisition Cost Payback Period） $(\text{顧客獲得コスト} \div \text{獲得顧客数}) \div (\text{ARPA} \times \text{粗利率})$ で算出。顧客当たり獲得コストは『マネーフォワード クラウド』、『STREAMED』、『Manageboard』、『V-ONE クラウド』、『HiTTO』、『マネーフォワード IT管理クラウド』などの法人向けサービスの営業・マーケティングに関わるコスト（広告宣伝費、営業・マーケティング部門の人件費等）の合計。粗利率は、サービスの運用に関わる人件費及びカスタマーサポート部門のコスト、支払手数料等を売上から引いて算出。

(参考) 売上高内訳 四半期推移

(百万円)	19/11期 1Q	19/11期 2Q	19/11期 3Q	19/11期 4Q	20/11期 1Q	20/11期 2Q	20/11期 3Q	20/11期 4Q	21/11期 1Q	21/11期 2Q	21/11期 3Q	21/11期 4Q	22/11期 1Q	22/11期 2Q
Businessドメイン	853	919	1,159	1,235	1,559	1,675	1,862	2,203	2,357	2,567	2,618	3,017	3,434	3,661
ストック売上 (個人事業主)	119	134	204	203	206	204	203	212	227	259	264	271	299	330
ストック売上 (法人)	663	722	886	937	1,039	1,083	1,170	1,317	1,459	1,609	1,658	1,793	2,090	2,322
フロー売上	71	63	69	96	62	74	167	311	243	235	216	354	454	358
スマートキャンプ社売上*1	#N/A	#N/A	#N/A	#N/A	251	314	322	364	428	464	479	599	590	652
Homeドメイン	361	393	368	511	438	466	444	497	548	608	639	620	681	722
ストック売上	236	254	264	277	291	320	333	351	367	413	418	440	460	501
フロー売上	126	140	103	235	147	146	112	146	181	195	221	179	221	221
Xドメイン	133	272	259	340	248	452	256	466	370	620	383	508	377	387
ストック売上	92	102	109	111	125	137	151	166	168	176	191	190	194	207
フロー売上	42	170	150	223	123	316	105	300	202	444	192	317	183	180
Financeドメイン	48	74	93	125	147	227	193	176	190	198	190	191	256	309
ストック売上	14	16	16	23	28	32	36	43	52	59	63	70	79	103
フロー売上	33	58	77	102	119	194	157	133	138	139	126	122	177	207
ストック売上合計	1,124	1,228	1,480	1,556	1,689	1,776	1,893	2,089	2,272	2,516	2,595	2,764	3,123	3,468
フロー売上合計 *2	274	434	402	660	453	731	541	895	766	1,013	758	976	1,042	966
売上合計 (スマートキャンプ社を除く)	1,398	1,661	1,881	2,216	2,142	2,506	2,435	2,984	3,039	3,529	3,354	3,741	4,166	4,434
ストック売上高比率 (スマートキャンプ社を除く)	80%	74%	79%	70%	79%	71%	78%	70%	75%	71%	77%	74%	75%	78%

* 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。”



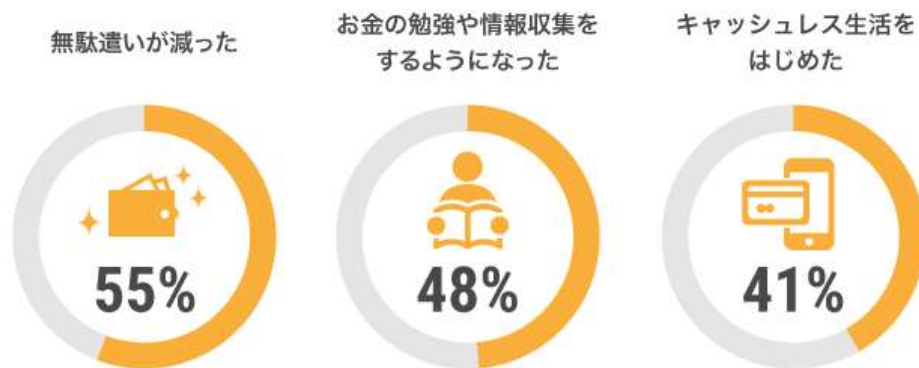
税理士法人CROSSROAD
代表 三嶋 政美 様



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*)



* 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)

20,000 超^{*1}

提携商工会議所数

120^{*1}

サービス提供金融機関数

45^{*1}

スクレイピング・API接続済みの金融機関

1,071^{*2}

*1 2022年6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5,000超の事務所に導入。

*2 数字は2022年7月12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 クラウド請求書Plus

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

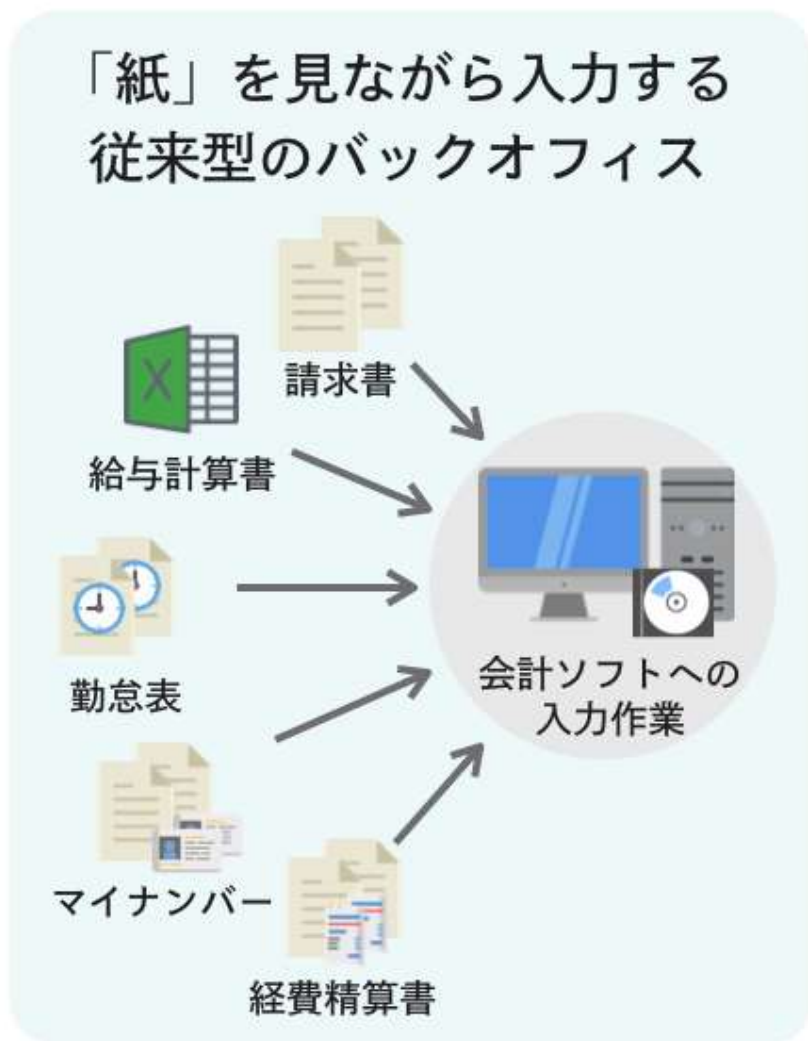
Money Forward クラウド契約

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	×	○

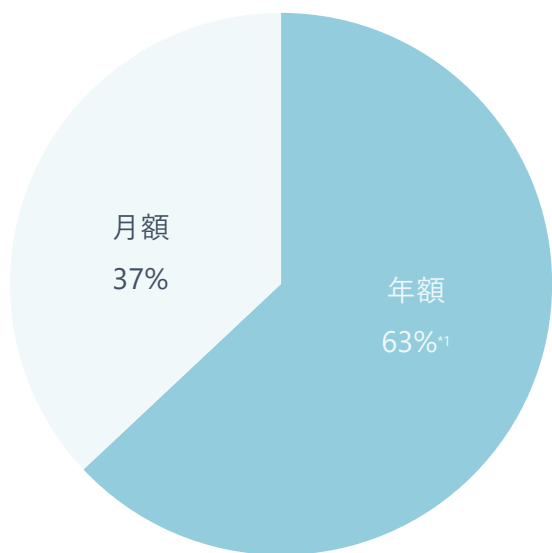
Businessドメイン サービス価格

	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~ 契約 お問い合わせ価格 人事管理 お問い合わせ価格 請求書Plus お問い合わせ価格 経費 500円~/人 給与 300円/人 勤怠 300円/人 社会保険 100円/人 マイナンバー 100円/人 年末調整 100円/人 債務支払 300円/件</p>

『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）

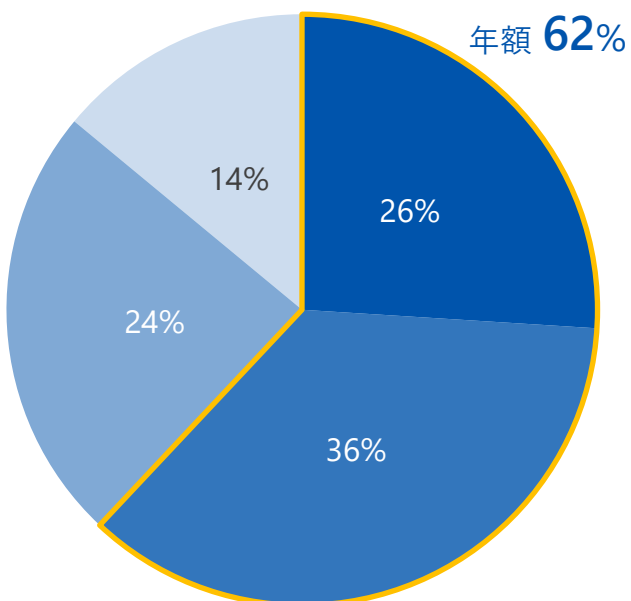
解約率（課金顧客数ベース）の安定に繋がる年額顧客比率が**前年同期比で3ppts増加**。

2018年11月末(プラン移行前)

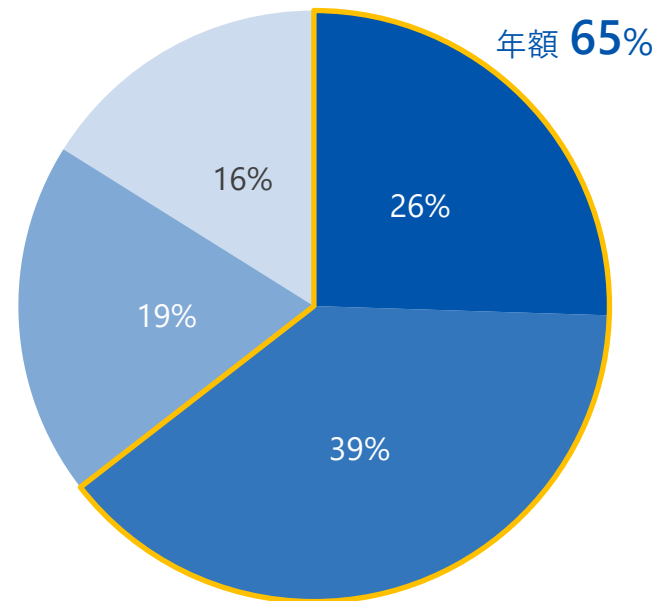


2021年5月末

■ 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



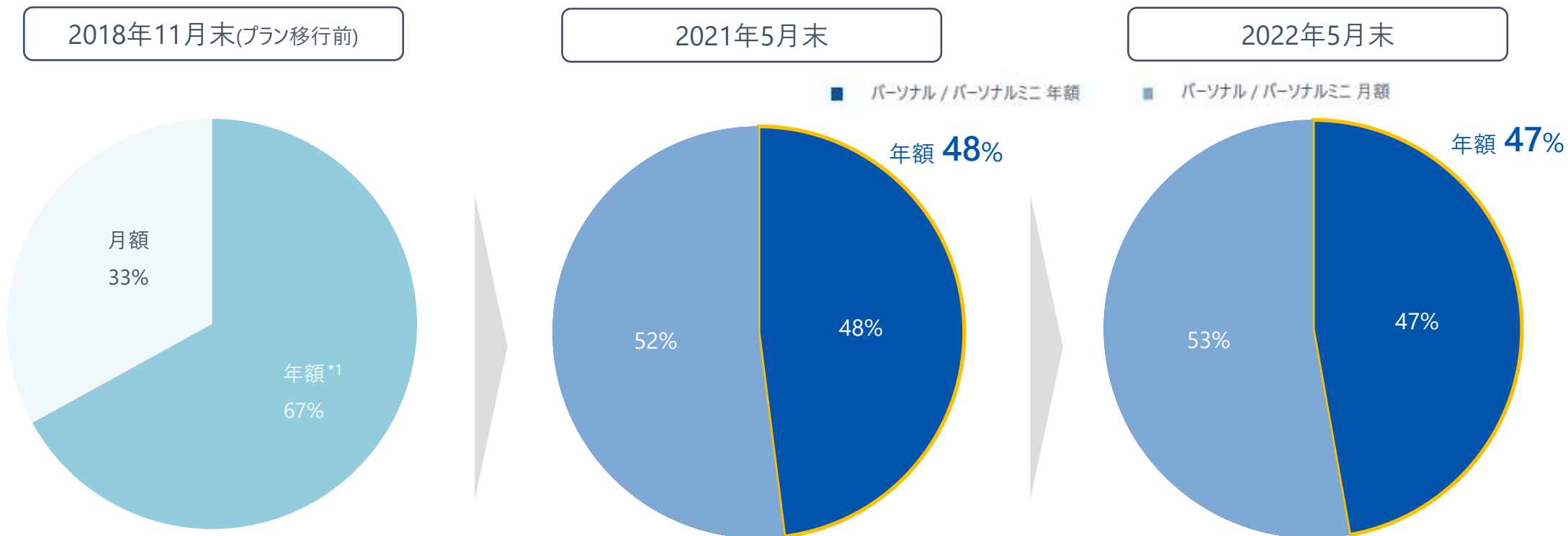
2022年5月末



*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）

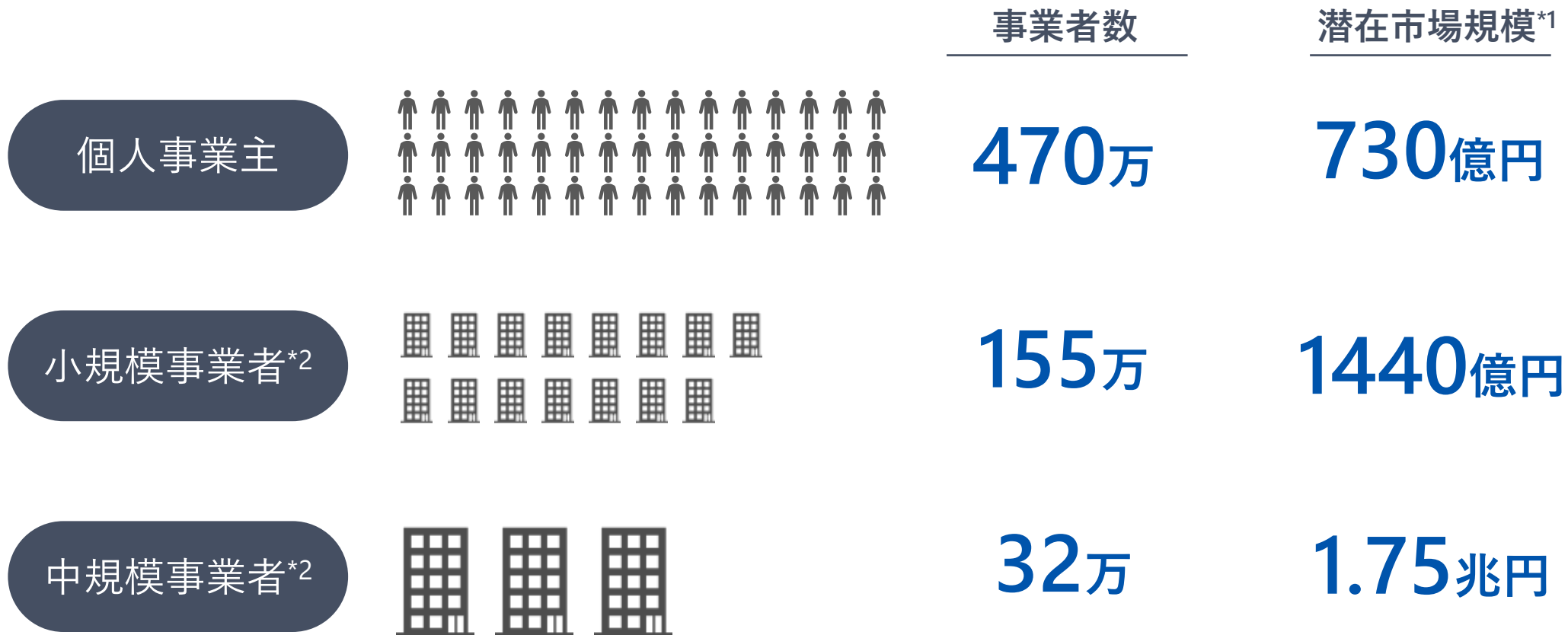
新規ユーザーが大幅に増加しているなか、年額顧客比率は前年同期比で1ppts減少。



*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**1.97兆円**^{*1}になると試算。

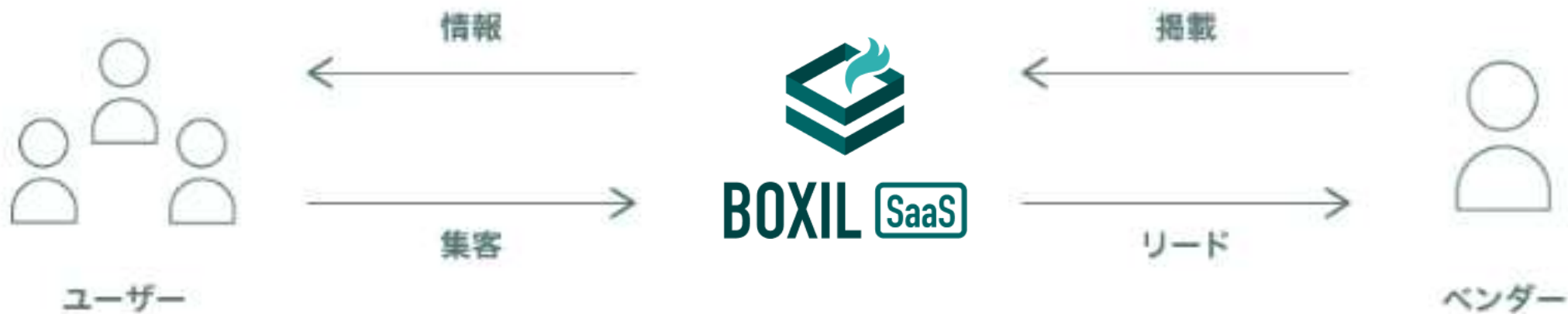


^{*1} 国内における当社グループの全潜在ユーザー企業において『マネーフォワードクラウド』等当社の法人向けクラウドサービスが導入された場合の、全潜在ユーザー企業による年間支出総額金。全潜在ユーザー企業は、個人事業主と従業員が1,000名未満の法人の合計。国税庁2020年調査、総務省2016年6月経済センサス活動調査をもとに当社作成。

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

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

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



国内SaaSマーケティングの潜在市場規模

国内SaaS市場の今後の拡大に伴い、国内SaaSマーケティングの潜在市場規模も約1.41兆円まで拡大すると試算される。

SaaS潜在市場規模*1

7.9兆円

売上対広宣費率*2

× 17.9%

=

1.41兆円

*1 富士キメラ総研「ソフトウェアビジネス新市場2020年版」の22年見通しにおける国内ソフトウェア市場規模推移に占める業務システムへの投資額25%と、前頁記載のバックオフィスSaaSの潜在市場規模より推定。

*2 国内主要上場SaaS企業の平均売上対広告宣伝費比率。マネーフォワード、ラクス、ユーザベース、ユーザローカル、カオナビ、Chatwork、Sansan、freee、サイボウズ、チームスピリット、ヤプリにおける、2022年4月26日時点で開示されている直近の決算期の有価証券報告書、決算説明資料より当社作成。

お金の見える化サービス『マネーフォワード ME』

利用者数は1,330万人^{*1}を突破、家計簿アプリシェア・資産管理アプリシェア、No.1^{*2}。
連携できる金融関連サービス数もNo.1^{*3}。

2,570以上^{*3}の金融関連サービスの
データを連携し、自動で家計簿を作成

家計簿アプリ・資産管理アプリとして、
利用率・認知度ともに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。

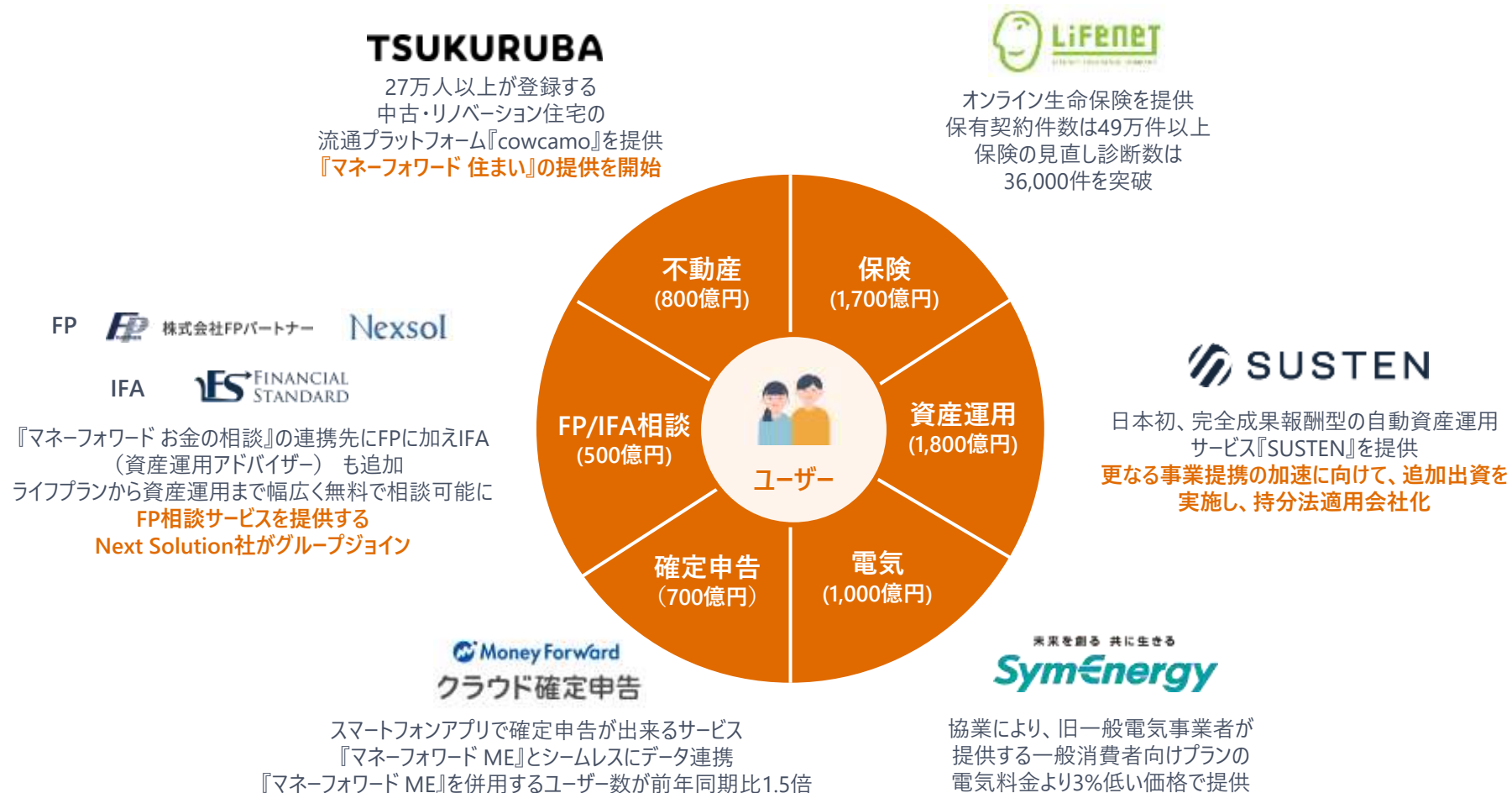
*2 調査委託先：マクロミル、回答者：20～60代の家計簿アプリ利用者 1,034名／20～60代の資産管理アプリ利用者 1,036名、調査期間：2021年10月11日～2021年10月12日、調査手法：インターネット調査。

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、2022年6月末現在。

Homeドメインにおいてグループジョインを含めた提携を加速

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



*1 PFM（家計簿・資産管理）サービスのTAM（2,200億円）を含む。確定申告におけるTAMはBusinessドメインに含まれるため除く。

HomeドメインのTAM



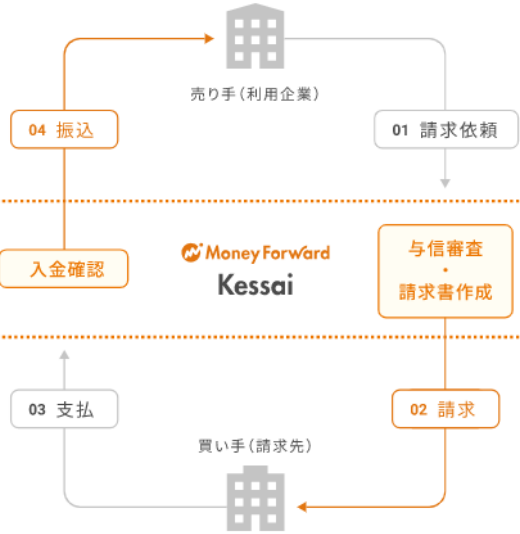
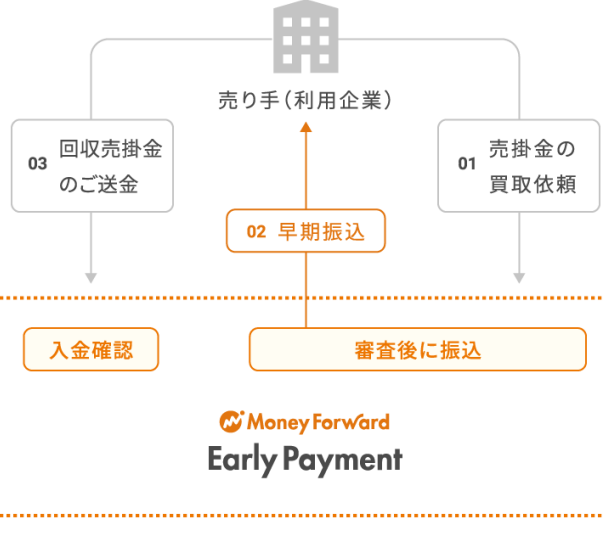
事業開発・事業提携により、個人の金融関連サービス約8,000億円のTAMへのアプローチを推進。

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

*1 ネットバンキング利用者。都銀3行のネットバンキング口座数をもとに国内のネットバンキング総ユーザー数を推計し、『令和4年版 金融情報システム白書』をもとに当社作成。 *2 『マネーフォワード ME』におけるプレミアム課金手数料（年額換算）。 *3 『マネーフォワード ME』及びマネーフォワード Xが提供している個人向けサービスで連携されている口座の金融資産総額。2022年6月末時点。 *4 当社が受け取る手数料率。他社資産運用支援サービスの手数料率を参考に1%と仮定。 *5 新電力の市場規模。総務省「住民基本台帳に基づく人口、人口動態及び世帯数のポイント」、経済産業省「電力・ガス小売全面自由化の進捗状況について」、「政府統計の総合窓口(e-Stat)」、家計調査（総務省）「家計収支編」を基に当社作成。 *6 当社が受け取る手数料率。他社サービスを参考に2%と仮定。 *7 個人保険新規加入年間払込保険料。生命保険協会2021年版「生命保険の動向」、令和元年度「生活保障に関する調査<<速報版>>」を基に当社作成。 *8 当社が受け取る手数料率。他社サービスを参考に5%と仮定。 *9 東京都における中古マンション市場の市場規模。公益財団法人東日本不動産流通機構「首都圏不動産流通市場の動向（2021年度）」を基に当社作成。 *10 当社が受け取る仲介手数料。他社サービスを参考に2%と仮定。 *11 個人保険新規加入件数のうち、保険代理店経由による加入者数。生命保険協会2021年版「生命保険の動向」、生命保険文化センター令和3年度「生命保険に関する全国実態調査<<速報版>>」を基に当社作成。 *12 当社が受け取る1人あたり送客手数料。他社サービスを参考に2万円と仮定。

マネーフォワード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

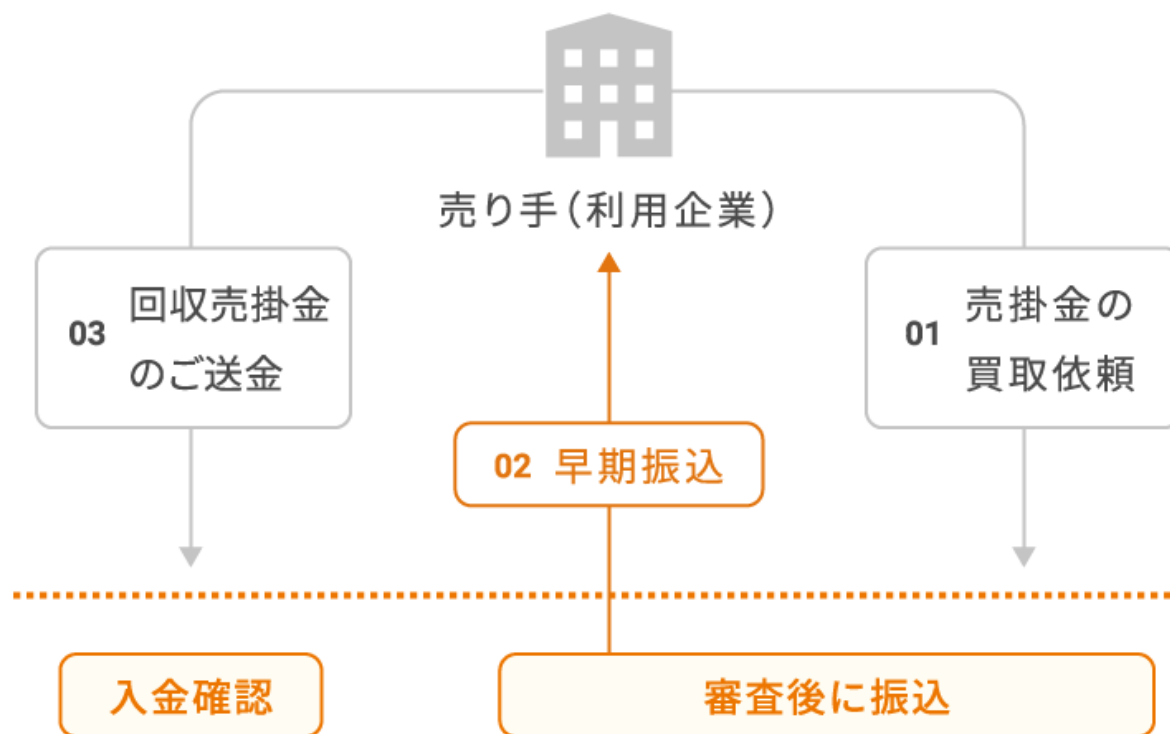


未入金時のご連絡

* 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3四半期の決算発表は、
2022年10月17日 15時以降を予定しております。