

2023年11月期
第2四半期
決算説明資料

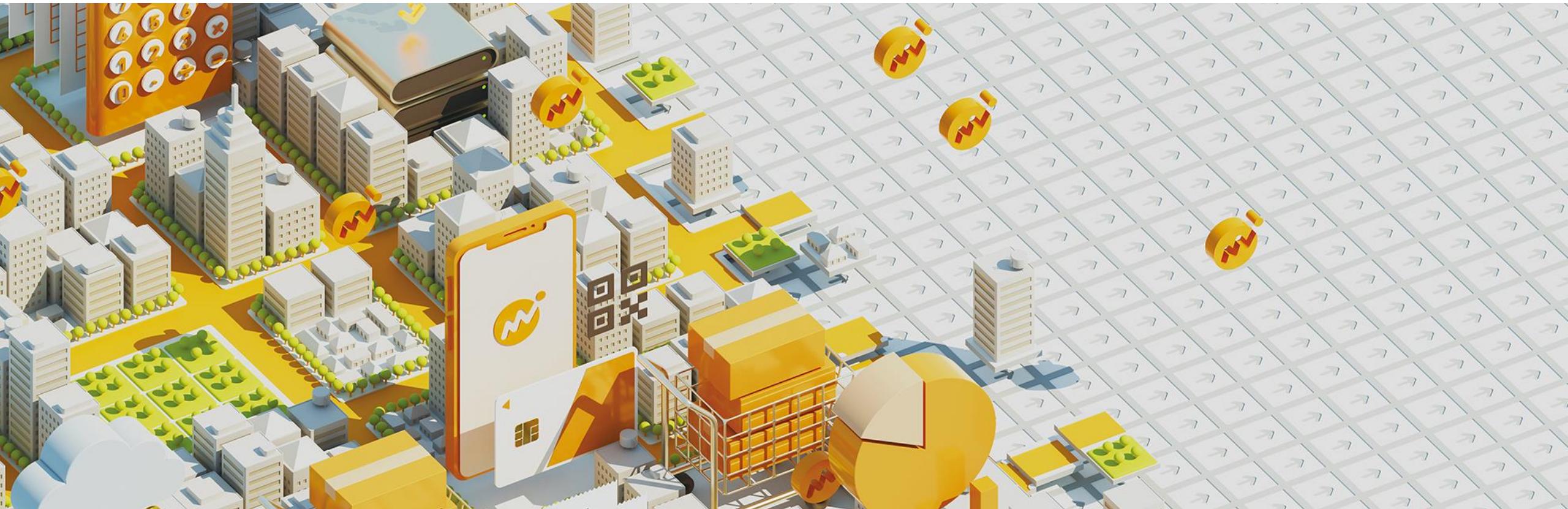


2023年7月18日

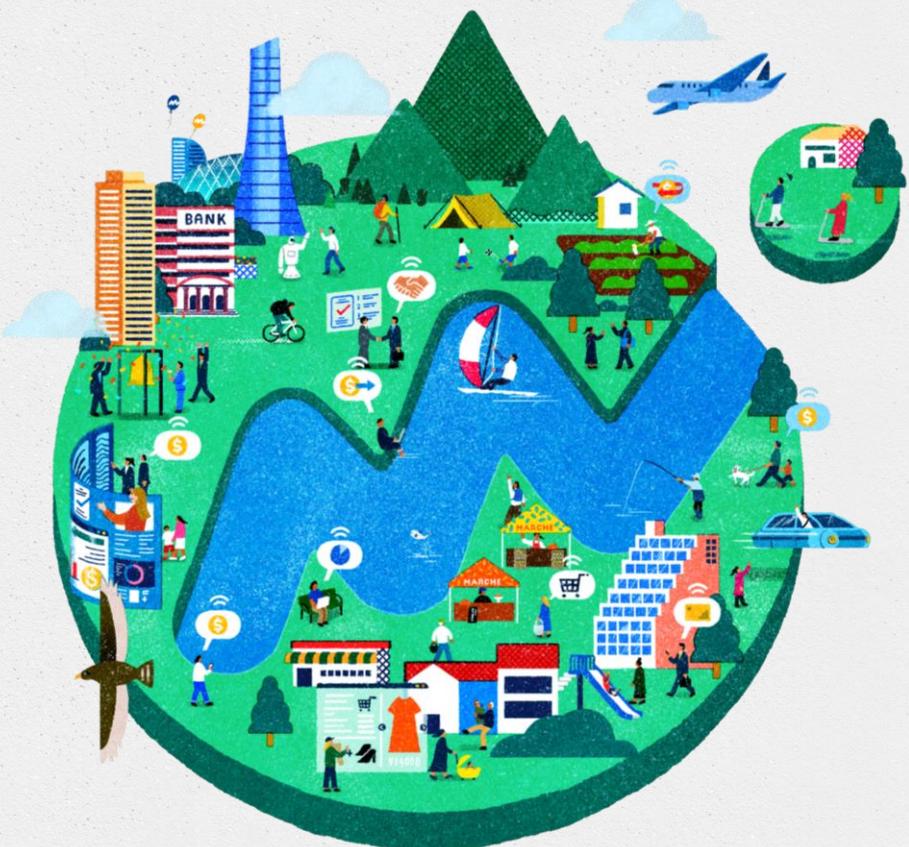
事業内容	P.2
2023年11月期 第2四半期 全社業績ハイライト	P.9
2023年11月期 第2四半期 各ドメインの業績	P.22
成長戦略の進捗	P.48
その他戦略的な取り組み	P.73
今後の業績見通し	P.77
Appendix	P.83

Our Business

事業內容



組織拡大やメンバーの多様性の広がりを踏まえて、ValuesとCultureをアップデート



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。

Updated

VALUES User Focus | Tech & Design | Fairness CULTURE Speed | Professional | Teamwork | Respect | Evolution | Fun

Updated

New

* Valuesについては、「Technology Driven」を「Tech&Design」にアップデート。Cultureについては、「Pride」を「Professional」にアップデート、「Evolution」を追加。

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。

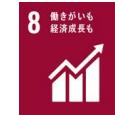
- ・多様なパートナーとの共創により、社会のDXに貢献
- ・より良い社会システムの実現を目指した活動
- ・環境に配慮した経営の実践

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

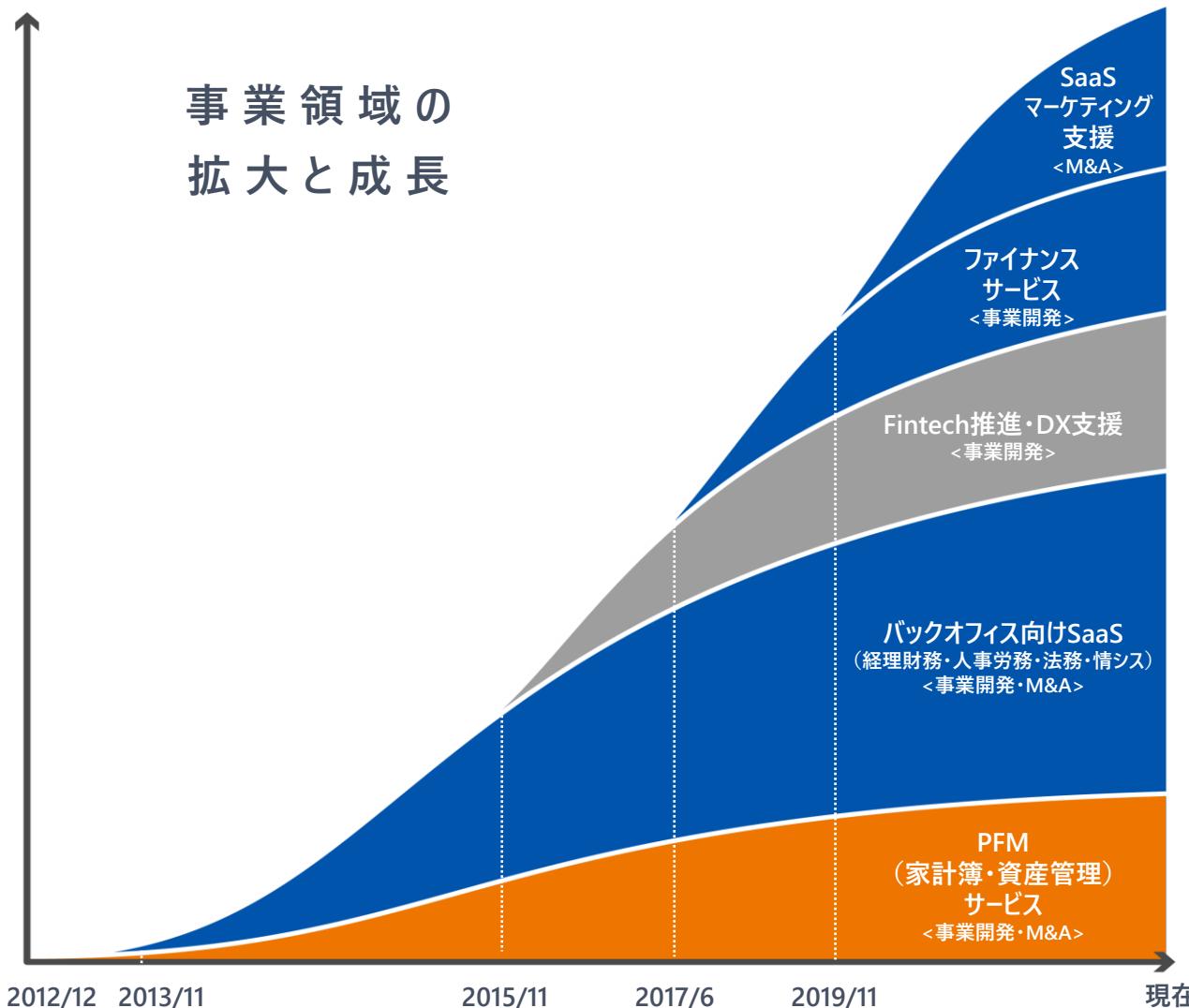


3つの重点テーマを支える土台

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

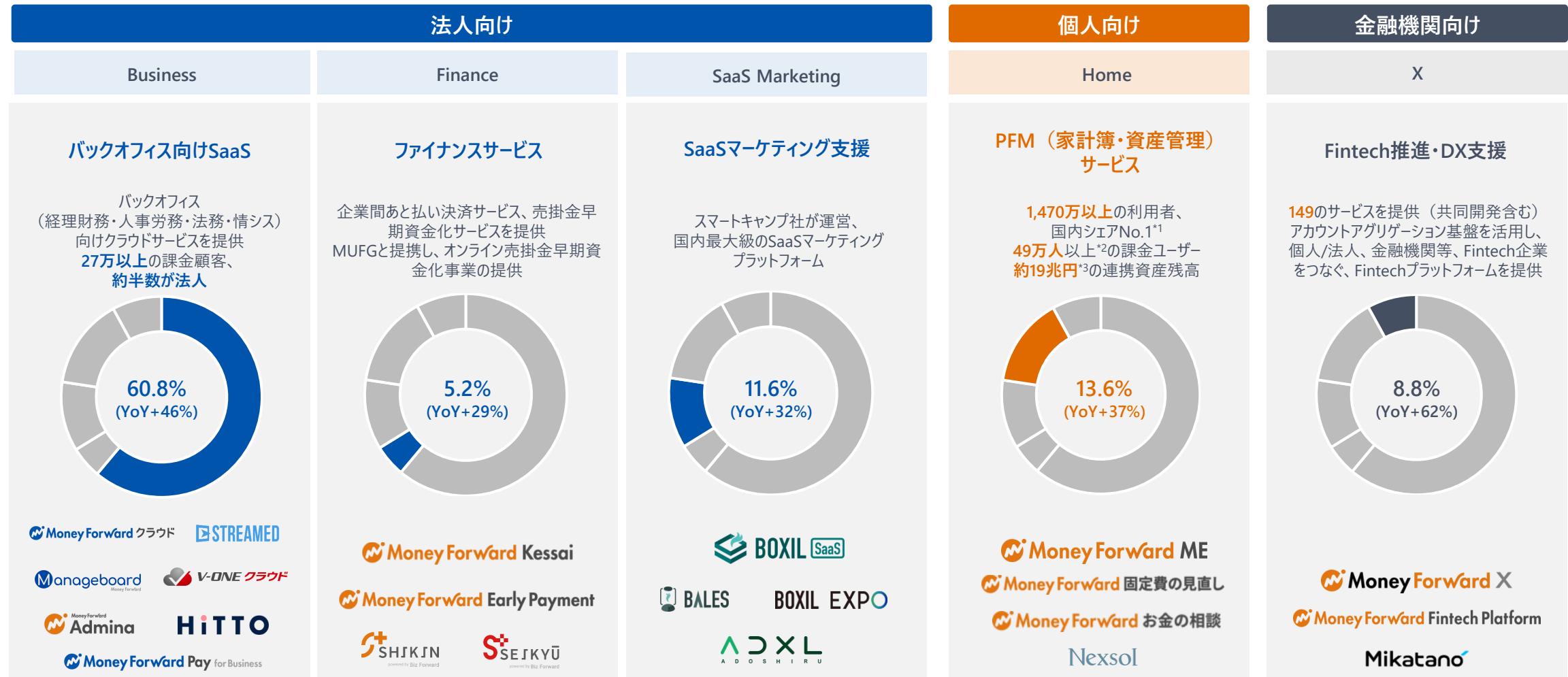
攻めと守りを両立させるガバナンス

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



*1 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』が、『マネーフォワード Admina』にサービス名称を変更。

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、2023年11月期2Q累計売上高に占める内訳。

*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登録者数の累計。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。詳細はP109を参照。

*2 2023年5月末現在、Homeドメインにおいて提供する『マネーフォワード ME』のプレミアム課金ユーザー数。

*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。2023年5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



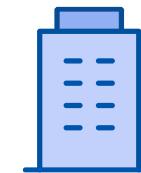
リモートワーク、副業増加など
働き方の変化



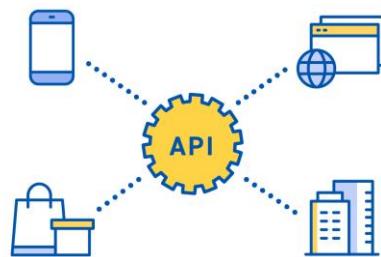
政府による
デジタル化推進



スタートアップ支援
の拡大



Open APIの広がり



資金決済インフラ
の見直し



給与支払いの
デジタル化



資産所得倍増
に向けた取り組み



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、2023年5月末現在。

Highlights in
FY11/23 Q2

2023年11月期 第2四半期 全社業績ハイライト



2023年11月期 第2四半期ハイライト

上期の好調な事業進捗を踏まえ、
売上高・SaaS ARRの
通期見通しレンジ^{*1}を
上方修正

詳細はP.78、80を参照。

**Business ドメイン
法人向けARR**

前年同期比+48%

140.2億円

グループジョインの影響のないオーガニックな成長率。

2Q連結売上高

前年同期比+43%

73.0億円

(FY23 1Q 売上高：67.9億円)

売上高は、見通し^{*2}を達成。

SaaS ARR^{*3}

前年同期比+42%

198.6億円

(FY23 1Q SaaS ARR：182.8億円)

SaaS ARRは、見通し^{*2}レンジの上限を上振れ。

**Business ドメイン
法人向けARR**

前年同期比+48%

140.2億円

グループジョインの影響のないオーガニックな成長率。

EBITDA^{*4} / 売上総利益

△6.2億円 / 45.6億円

EBITDAは△7.0億円から△6.2億円、
EBITDAマージンは△10%から△8%と前四半期から継続的に改善。広告宣伝費除きのEBITDAは7.0億円。

**Fintechサービスの売上^{*5}は
2年で3.4倍まで増加**

**BSに対して20%以上の
限界利益^{*6}を生み出す
ビジネスモデルを実現**

*1 2023年1月16日に開示した見通し。連結売上高は274.9億円～296.4億円（前年同期比+28%～+38%）、期末SaaS ARRは211.9億円～228.2億円（前年同期比+30%～+40%）。

*2 2023年4月14日に開示した見通し。売上高70.7億円～73.7億円（前年同期比+39%～+45%）、第2四半期末のSaaS ARR192.9億円～198.5億円（前年同期比+38%～+42%）、EBITDA△11.0億円～△6.0億円。

*3 SaaS ARRの定義はP95を参照。

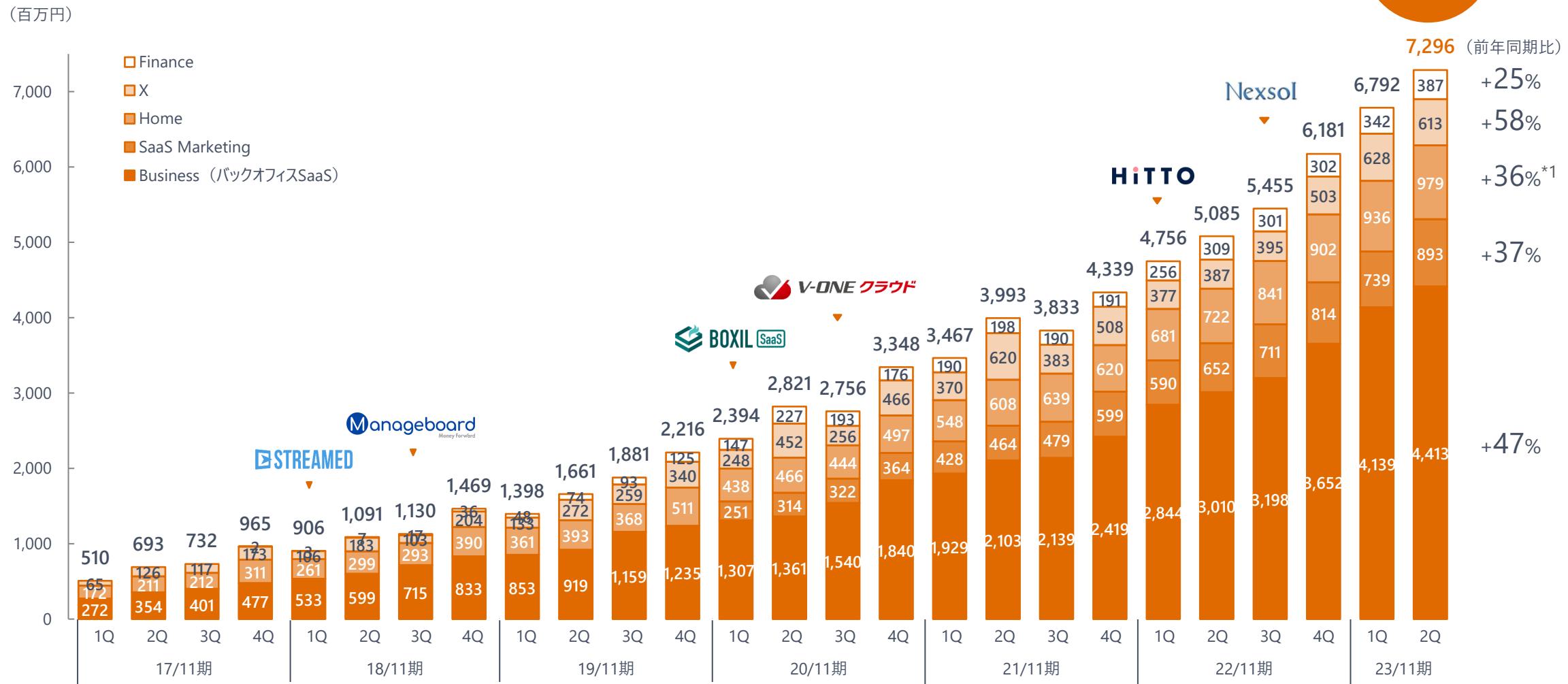
*4 EBITDA = 営業損益 + 償却費 + 営業費用に含まれる税金費用+株式報酬費用。

*5 『マネーフォワードケッサイ』、『マネーフォワードアーリーペイメント』、『SEIKYU+』、『SHIKIN+』、『マネーフォワード 請求書カード払い for Startups』、『マネーフォワード ビジネスカード』の売上高。詳細はP66を参照。

*6 Fintechサービスの売上から、売上に連動する変動費を引いた値。詳細はP66を参照。

2Q連結売上高は前年同期比+43%と、前四半期に続き成長が加速

売上規模の大きいBusinessドメインが前年同期比+47%と成長を牽引。



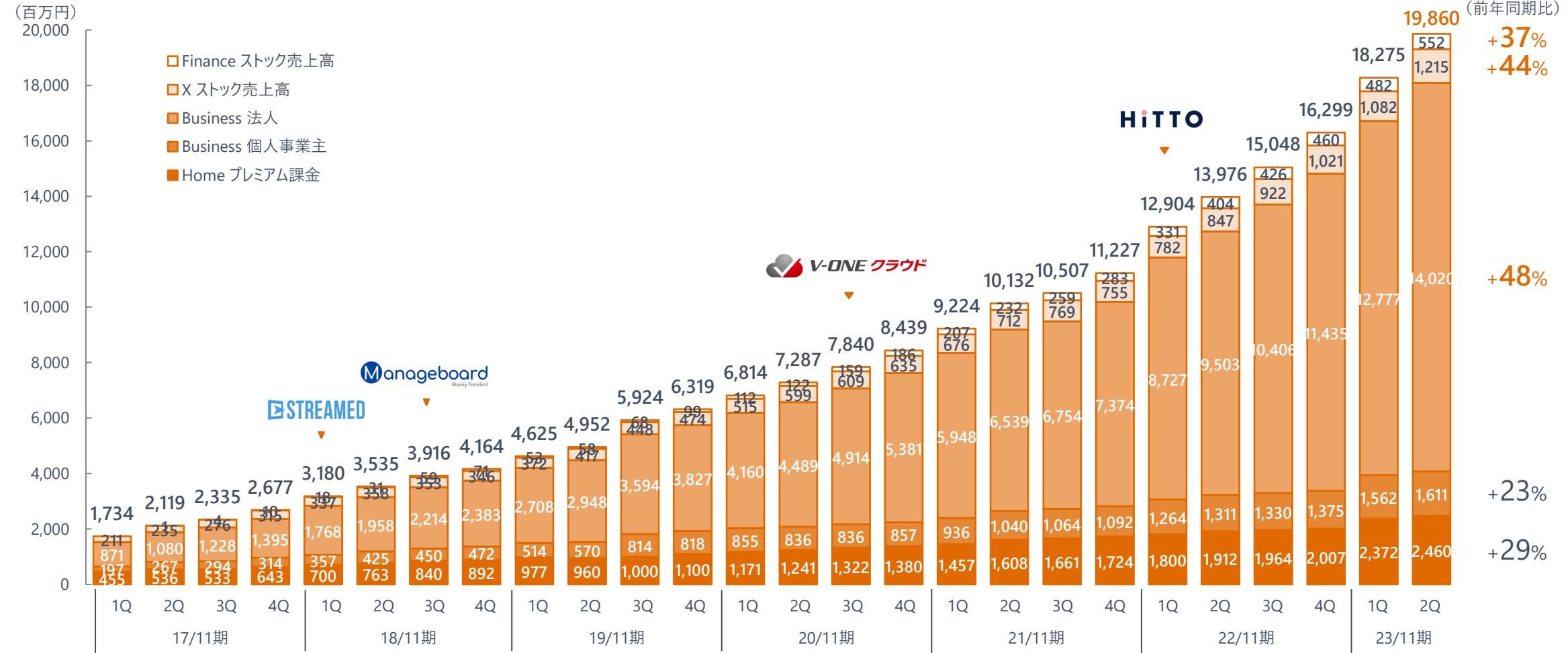
* 「その他」売上高のグラフ内での表記を省略しているため、各ドメインの売上高の合計値は全体の売上高と必ずしも一致しない。

*1 Next Solution社のM&A影響を除いた、Homeドメインの前年同期比の売上高成長率は、+21%。2022年6月（22/11期 3Q）より、同社の売上を含む。

SaaS ARR^{*1}は前年同期比+42%の高成長を維持

Businessドメインにおける法人向けのARRは前年同期比+48%と前四半期の同+46%から加速。
Xドメイン、Financeドメインについてもそれぞれ前年同期比+44%、同+37%と高成長を実現。

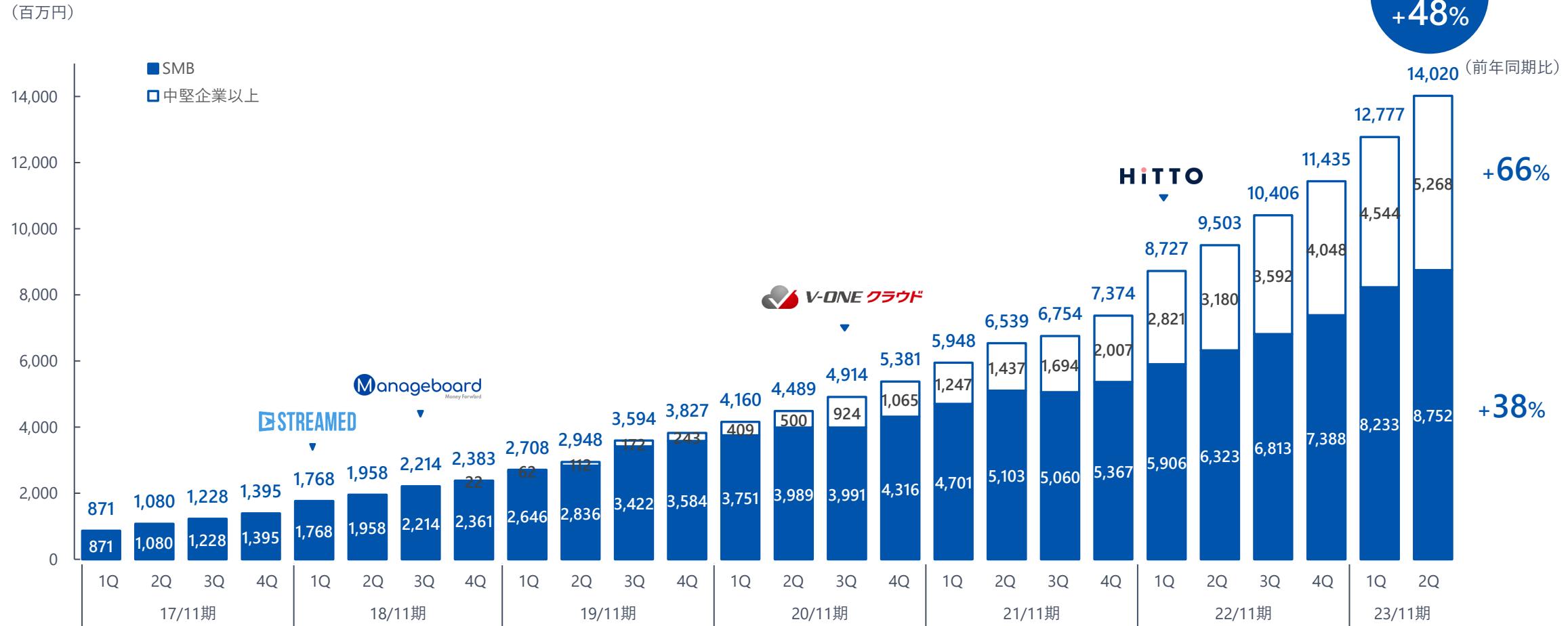
前年同期比
+42%



*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 Adminia』等の法人向けサービスの課金収入。ただし、各期の1Q、2Qにおいては『STREAMED』の季節影響を調整するため、当該四半期における『STREAMED』の課金収入の3分の1をMRRとして算出。なお、各事業のフロー売上高及びスマートキャンプ社の売上は含まない。Financeドメインは『マネーフォワード ケッサイ』、『SEIKYU+』における月額基本料、決済手数料及び付随する手数料を含む。ARR、MRR等の定義はP95を参照。

SMB、中堅企業両領域において高成長を実現し、Businessドメインの法人ARRは前年同期比+48%

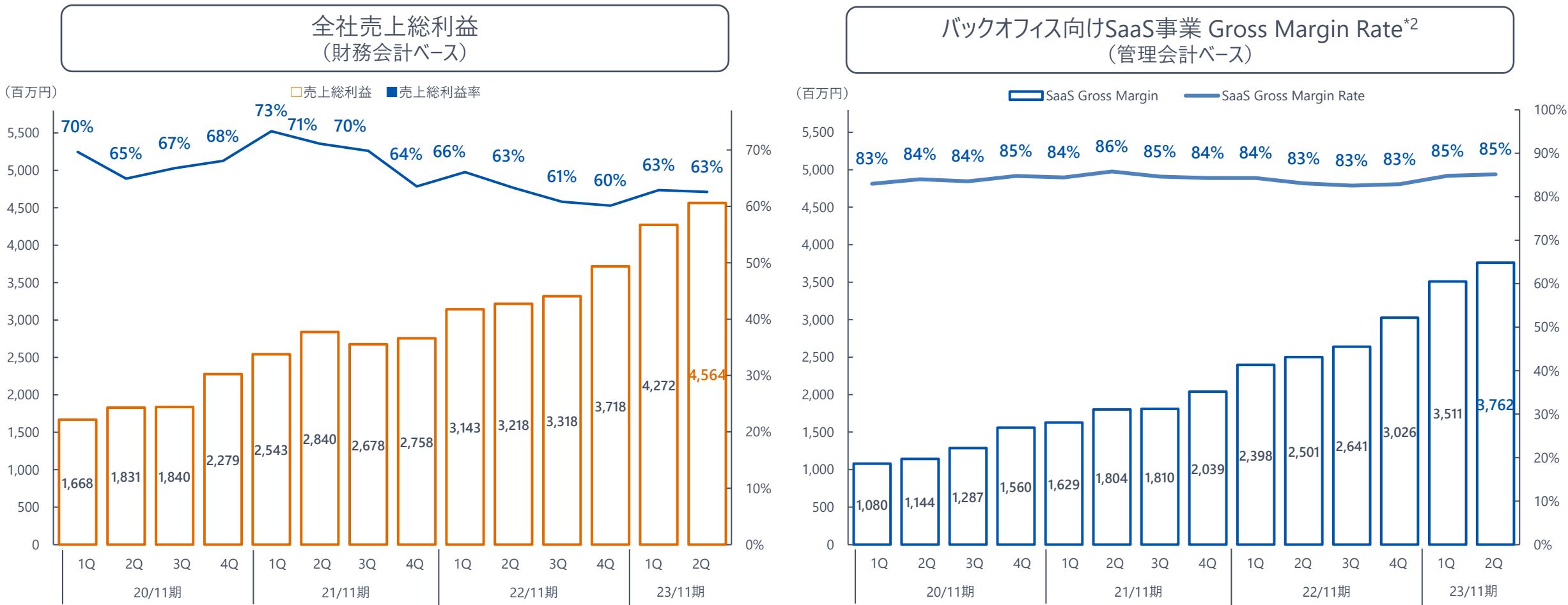
中堅企業向けのARR^{*1}純増が、大型顧客の獲得及びクロスセルの増加により、前年同期比+66%とFY23 1Q+61%から成長が加速。SMB向けのARR^{*1}も、純増ユーザーの増加及びARPA上昇により、前年同期比+38%と順調に成長。



*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。ただし、各期の1Q、2Qにおいては『STREAMED』の季節影響を調整するため、当該四半期における『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 Admina』等のフィールドセールス経由で導入された一般企業ユーザー（土業事務所等は除く）からの課金収入であり、その大半は従業員50名以上の法人。なお、各事業のプロ-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P95を参照。

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

売上総利益、バックオフィス向けSaaS事業の粗利益は過去最高額。全社売上総利益率は63%（調整後売上総利益率^{*1}は65%）、グローバルSaaS企業において一般的に用いられる定義に基づくバックオフィス向けSaaS事業の粗利率は85%。

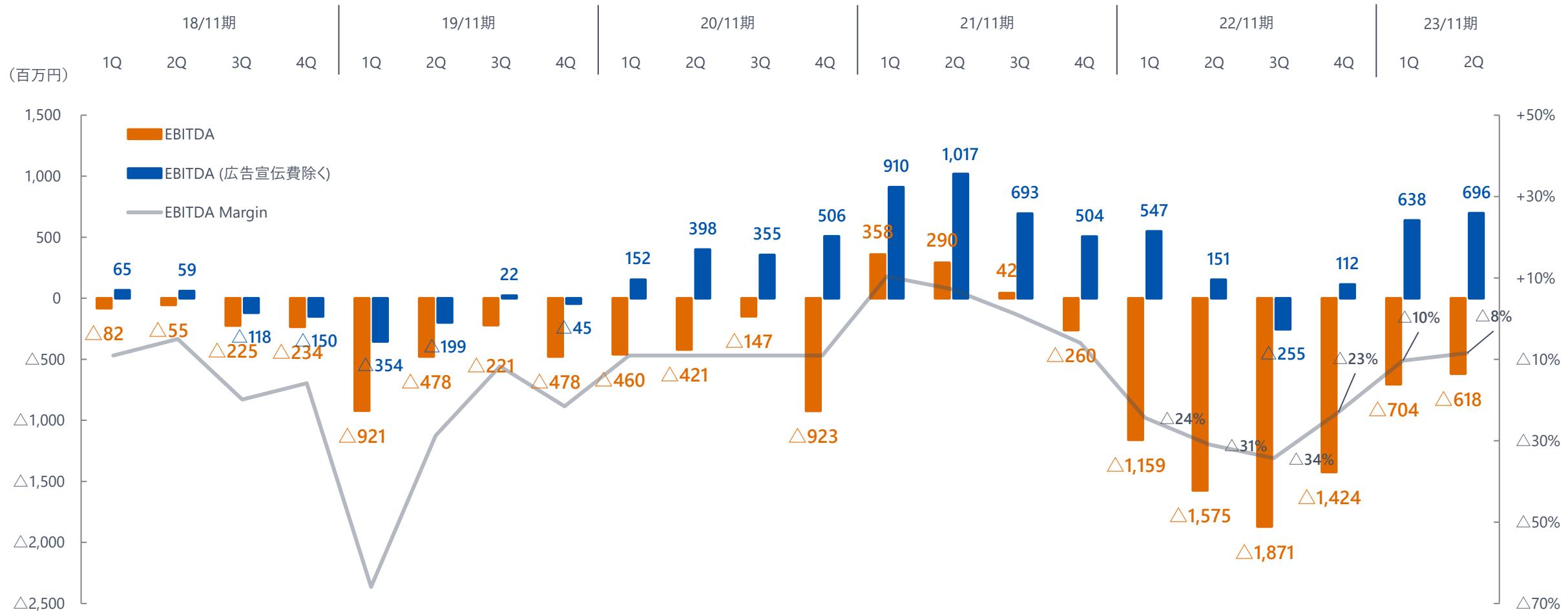


*1 IT導入補助金に関する売上及び手数料は季節性が大きいため、売上・売上原価とともに除く。また、グループ会社の広告運用をADXL社が実行した場合、該当する広告宣伝費用が会計上は売上原価に計上されるため（ADXL社の売上とグループ会社の関係会社外注費が連結相殺され、ADXL社の広告媒体等の仕入原価が売上原価に計上される）、売上総利益率を調整。

*2 Business Domain（バックオフィスSaaS）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、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、サービス基盤に関する人件費、『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*1 (四半期推移)

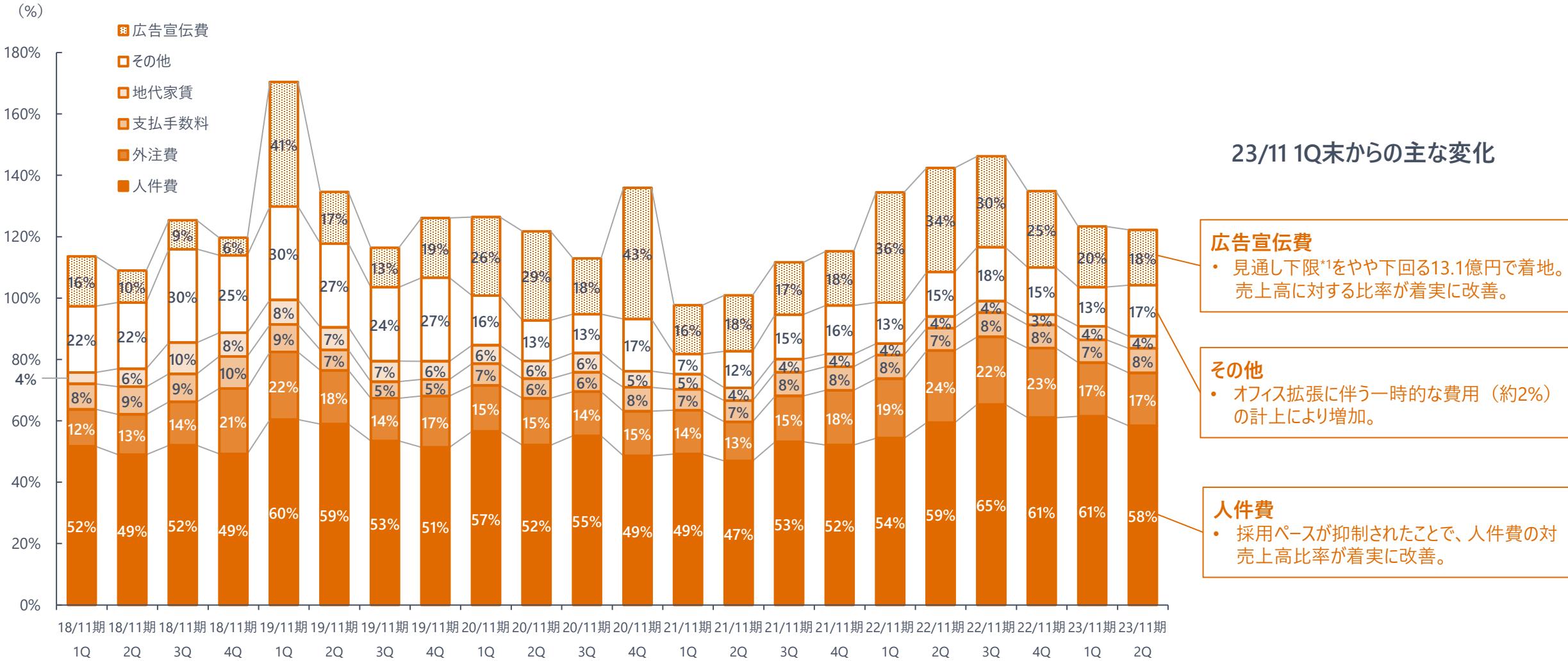
1Q比で、EBITDAが約△7.0億円から約△6.2億円、EBITDAマージンが△10%から△8%と着実に改善。
広告宣伝費除きのEBITDAは約7.0億円。



*1 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。

売上原価・販売費及び一般管理費の構造（対売上高比率）

広告宣伝費が見通し下限^{*1}をやや下回る約13.1億円で着地したほか、採用ペースが低下（P.17参照）したことにより人件費の増加が抑制され、売上高に対する比率が着実に改善。

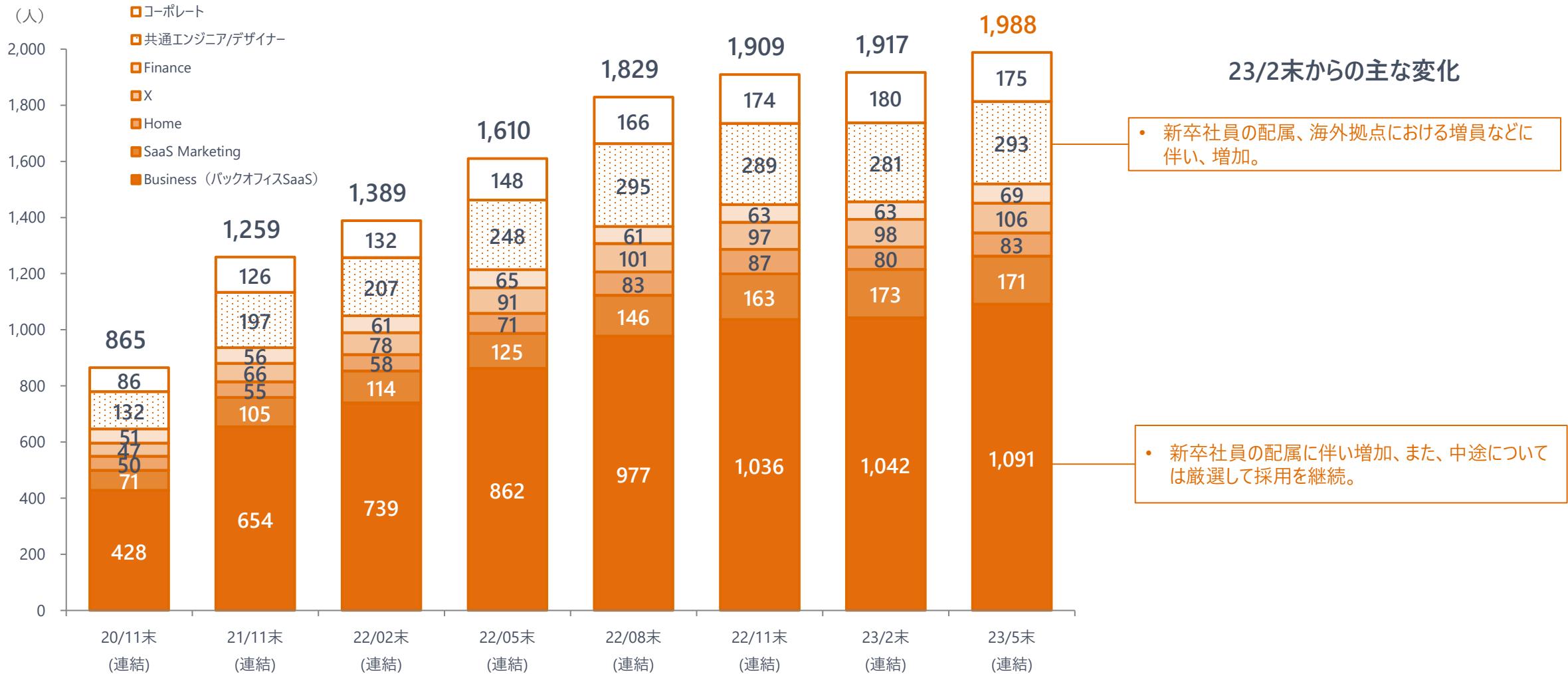


*1 2023年4月14日に開示した見通し、2Qの広告宣伝費13.5億円～15.5億円。

* 「その他」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

新卒社員の入社（70名）により、前四半期比で+71名増加。

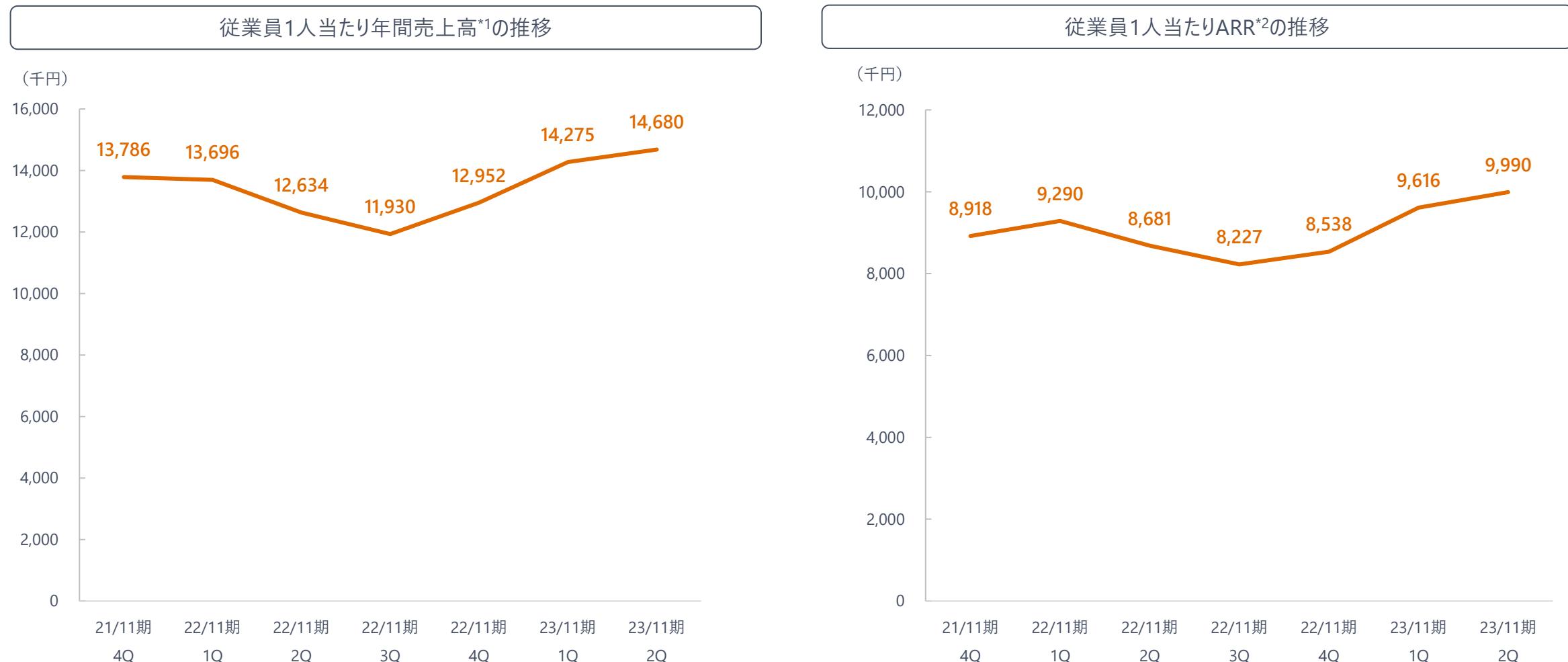


* 共通エンジニア / デザイナーは、CISO室、CIO室、CTO室、アカウントアグリゲーション本部、MONEY FORWARD VIETNAM 等。コ-ポレートは、社長室、経営企画本部、経理本部、法務知的財産本部、People Forward本部、パブリック・アフェアーズ室 等。

*1 取締役を兼務しない執行役員の人員数を含む。

売上規模の拡大と人員採用の抑制により、従業員1人当たり年間売上高^{*1}・ARR^{*2}は改善

FY22 3Qを底に、従業員1人当たり年間売上高・ARRは改善のトレンド。



* 従業員数は取締役を兼務しない執行役員の人員数を含む。

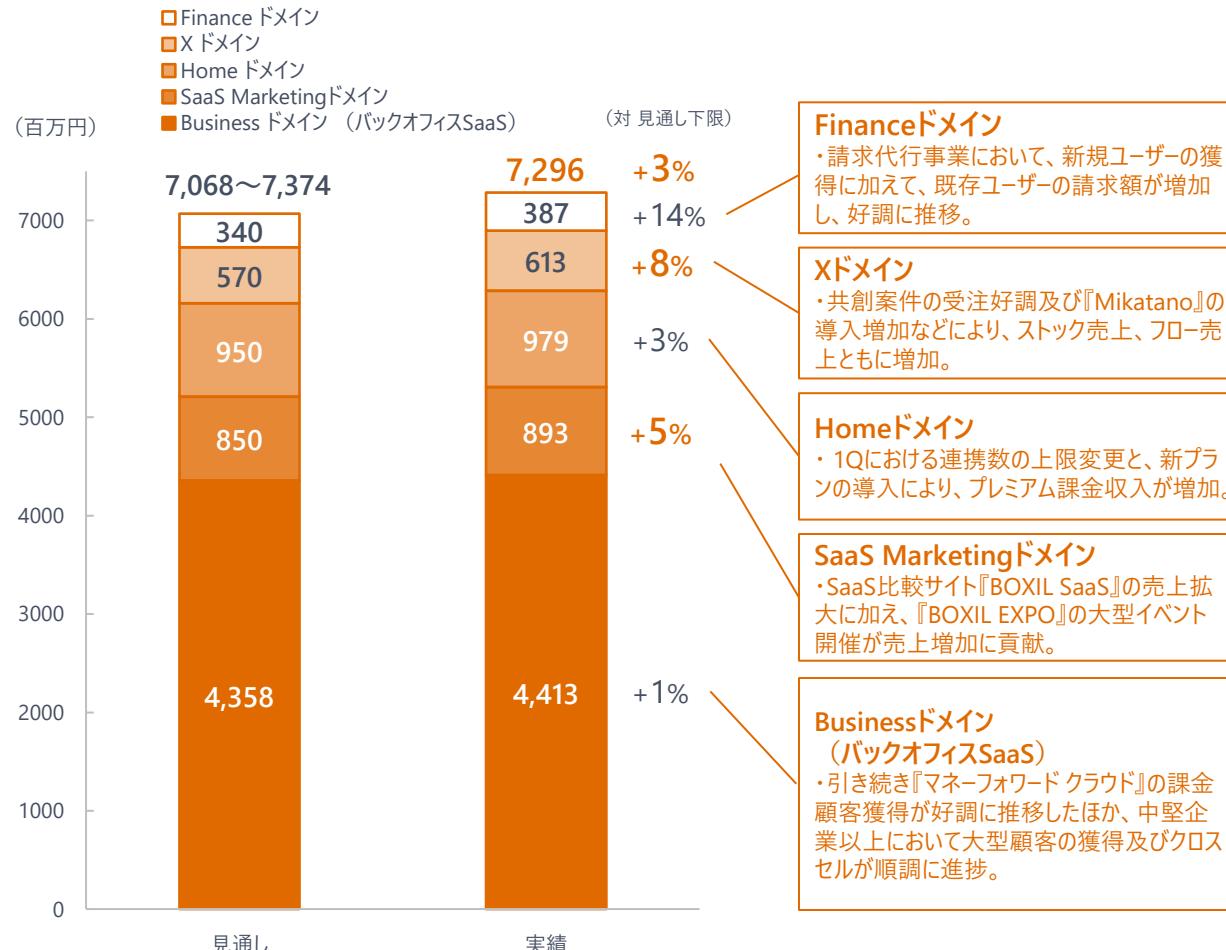
*1 各四半期における売上高の4倍を、各四半期末の従業員数で割った値。

*2 各四半期末のARRを、各四半期末の従業員数で割った値。

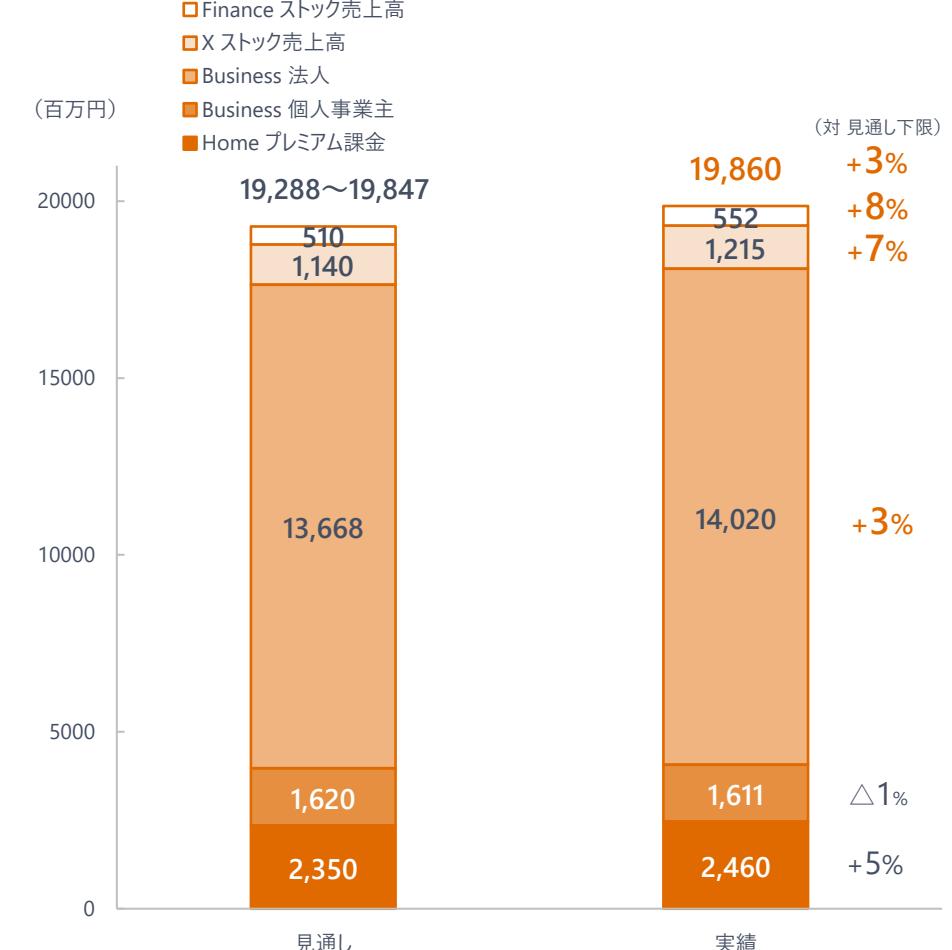
2Q見通し比較（売上高 / SaaS ARR）

売上高は全ドメインで見通しを達成し、上限寄りで着地。SaaS ARRは全社見通しの上限を上振れ。

売上高（ドメイン別）

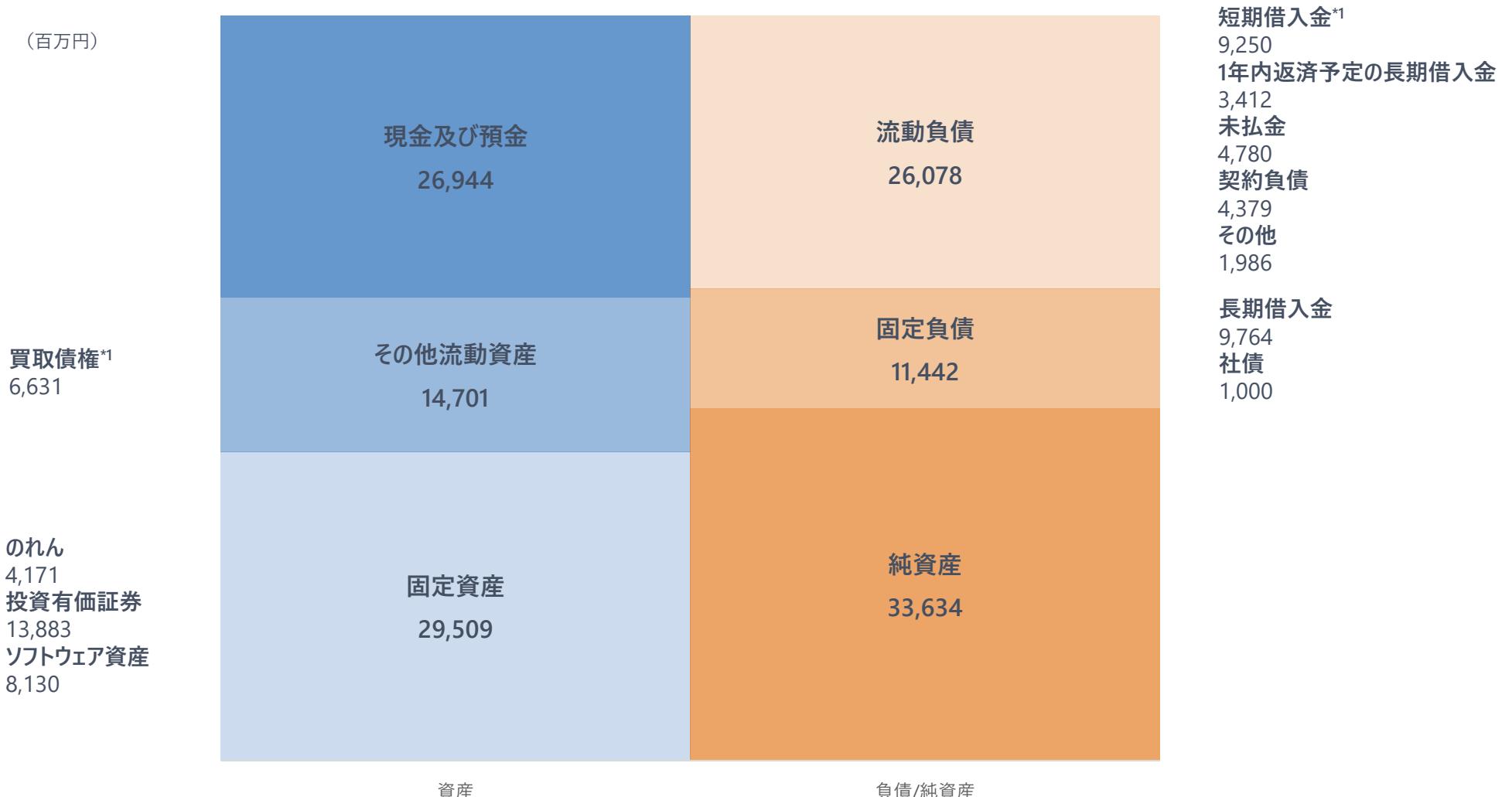


SaaS ARR



バランスシートの状況

引き続き高い財務健全性を堅持。

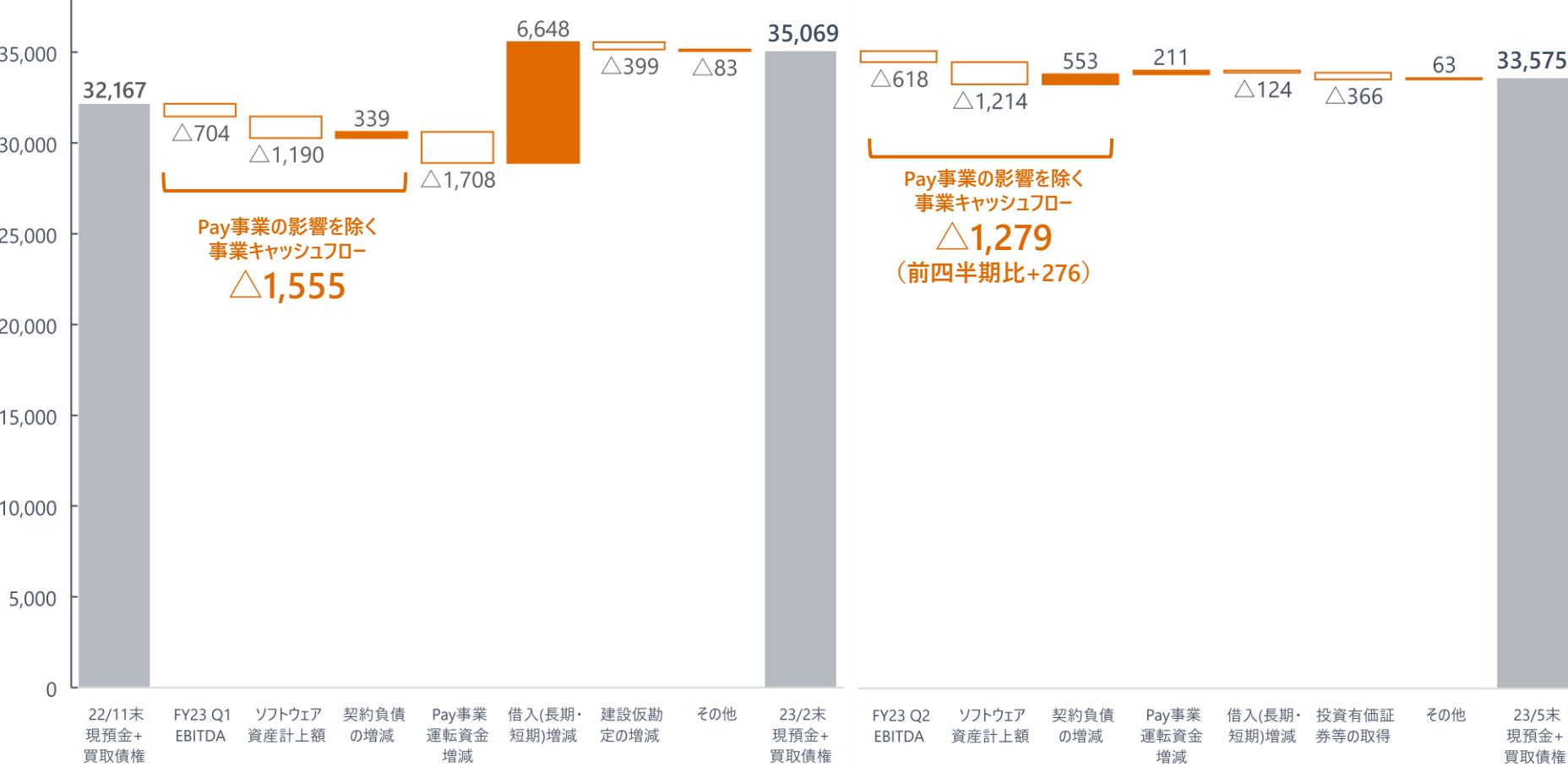


*1 主にマネーフォワードケッサイ社及びBiz Forward社に関連するもの。

現預金残高推移分析

前四半期から継続して、Pay事業（カード事業）の影響を除く事業キャッシュフローを改善。

(百万円)



キャッシュフロー項目の詳細

現預金 + 買取債権

当社における買取債権は現金性が高いことから現金 + 買取債権の合算で表示。なお短期借入により債権買取資金を調達。

ソフトウェア資産計上額

該当四半期に新規でソフトウェア資産に計上した金額。EBITDAに含まれない一方キャッシュアウトが発生。

契約負債増減

主に年額払いユーザーなどからの前受収益によるもの。契約負債が増加すると現預金が増加。

借入(長期・短期)増減

2Qにおいて新規実行した10億円の社債を含む。

Pay事業 運転資金増減

Pay事業は事業用プリペイドカード『Pay for Business』を提供する事業。運転資金の増減はユーザーからの預り金やPay事業に関連する未払金・未収入金の増減などを指し、預り金および未払金の増加は現預金が増加、未収入金の増加は現預金が減少。

その他

税金の支払等のEBITDAに反映されないキャッシュフロー項目および売掛金増減等のBS変動によるキャッシュフロー項目によるもの。

Money Forward
Business



Businessドメイン 2023年11月期 第2四半期 ハイライト

2Q売上高
44.1億円

前年同期比

+47%

課金顧客数 (全体 / 法人)
276,770 / 144,915

前年同期比

+29.5% / +33.7%
(+30.3%^{*1}) (+31.3%^{*1})

ARPA(全体 / 法人)
56,479円 / 106,331円

前年同期比

+11.6% / +10.4%
(+10.1%^{*1}) (+11.5%^{*1})

ARR (全体 / 法人)
156.3億円 / 140.2億円

+45% / +48%

中堅企業^{*2}のARR
52.7億円

前年同期比

+66%

法人 顧客解約率^{*3}
(過去12か月 / 3か月平均)

0.8% / 0.9%

個人事業主の顧客解約率（過去12か月/3か月平均）はそれぞれ1.9%/4.1%。確定申告期の延長があった前年同期に比べ2Q中の解約が多く、前年同期（1.8%/3.7%）から若干悪化も、同水準で推移。

*1 ()内の数値は、2023年11月期 1Qにおける前年同期比成長率。

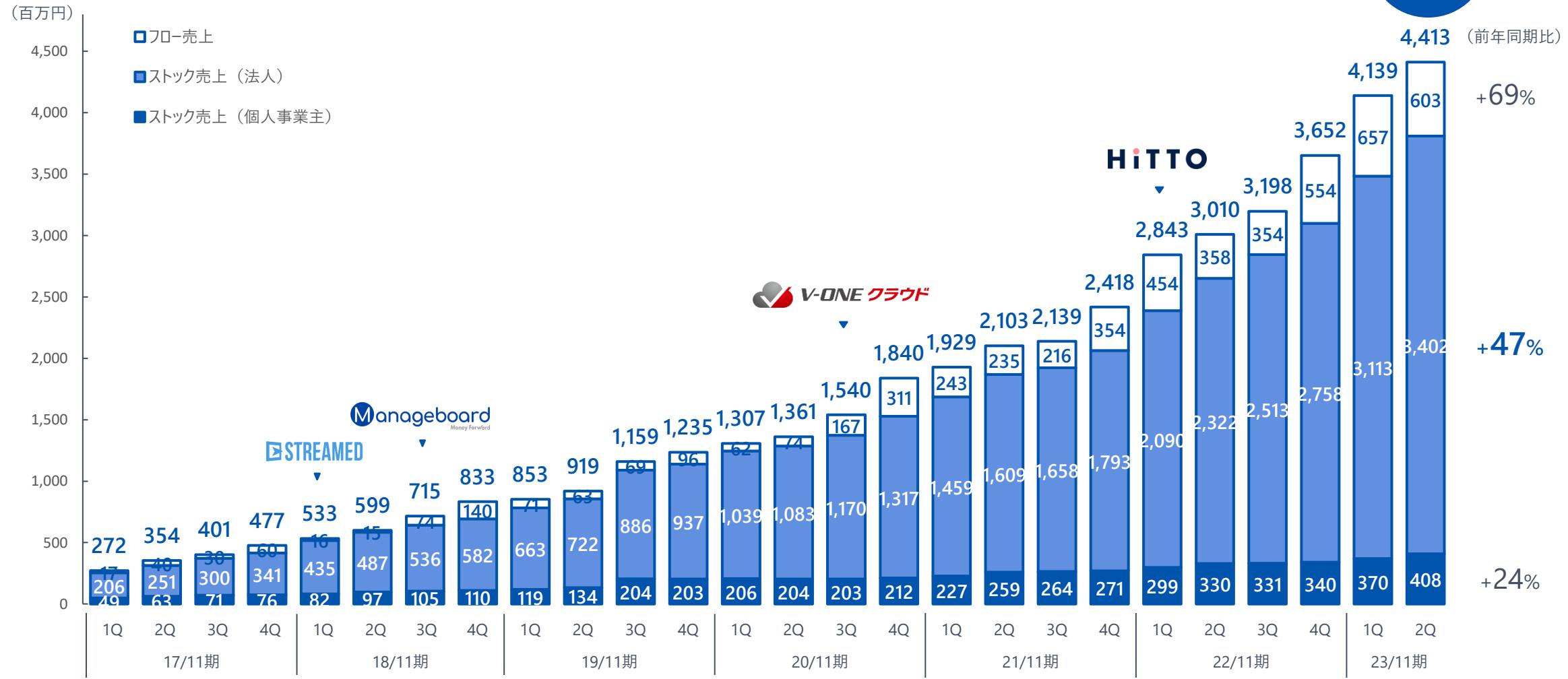
*2 中堅企業は、フィールドセールス経由で導入された一般企業ユーザー（士業事務所等は除く）であり、大半は従業員50名以上の法人。

*3 2023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+47%と大きく成長。特に、法人向けストック売上で前年同期比+47%と高水準の成長が継続。

前年同期比
+47%

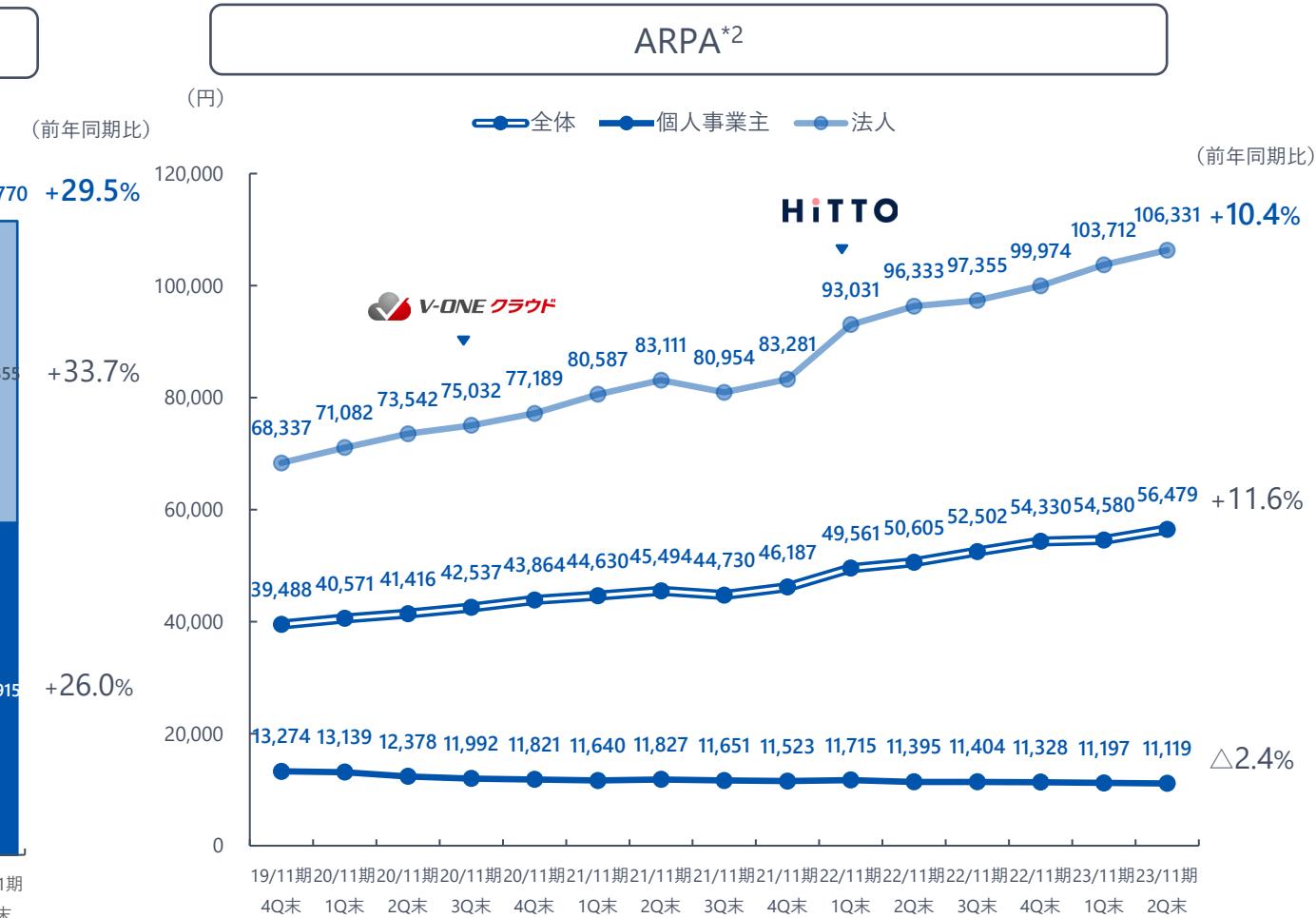
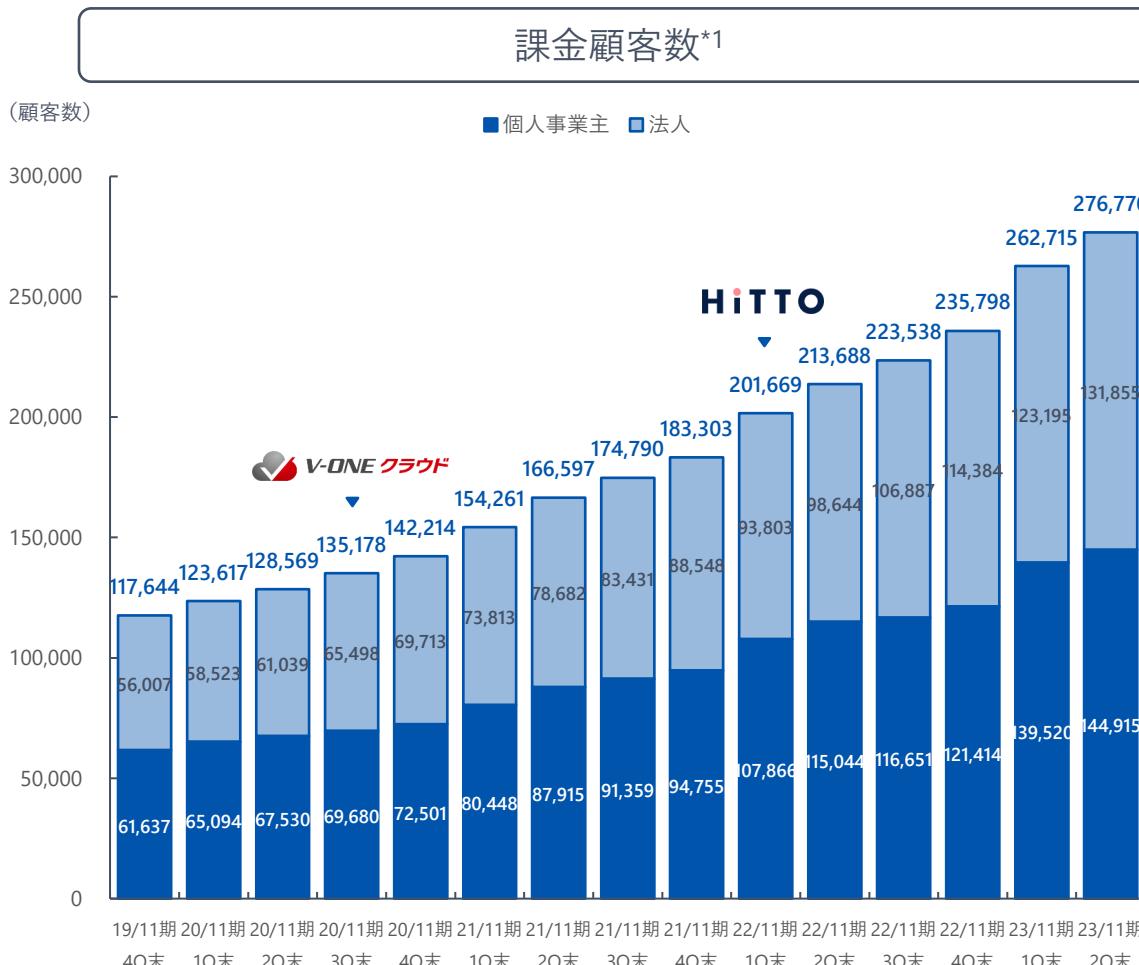


* ストック売上（個人事業主）は『マネーフォワードクラウド』における個人事業主向けサービスの課金収入。ストック売上（法人）は、『マネーフォワードクラウド』、『STREAMED』、『Manageboard』、『V-ONEクラウド』、『マネーフォワード公認メンバー制度』、『HiTTO』、『マネーフォワードAdmina』等の法人向けサービスの課金収入。フロー売上は主に、IT導入補助金に伴う売上、『マネーフォワードクラウド』や『V-ONEクラウド』の主に中堅企業向けの導入に伴う初期導入売上、ナレッジラボ社のコンサルティング売上、『マネーフォワードPay for Business』のカード決済手数料売上。

法人の課金顧客数^{*1}とARPA^{*2}の成長が継続

課金顧客数は前年同期比+29.5%。力強い法人新規課金顧客の獲得が続く。

法人ARPAは、中堅企業ユーザーの拡大及びARPA向上により前年同期比+10.4%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 Admin』等法人向けサービスに課金する、一般企業、士業及びその顧問先に加えて、『マネーフォワード クラウド公認メンバー制度』に課金する士業を含む。なお、以上の経営指標には、スマートキャンプ社は含まない。

*2 ARPAは各期最終月のBusinessドメインのMRRの12倍（ARR）を課金顧客数で割った値。詳細な定義はP95を参照。

個人事業主向けのwebプランの料金改定を発表

インボイス制度や改正電子帳簿保存法への対応を含めたプロダクトの提供価値の向上や、物価上昇に伴う開発費の増加を踏まえ、個人事業主向けの基本料金^{*1}を2023年12月に改定予定。

プラン	改定前	改定後
パーソナルミニ（アプリ）	月額プラン ¥980/月	¥1,500/月
	月額プラン ¥980/月	¥1,280/月
	年額プラン ¥9,600/年 (月換算 ¥800)	¥10,800/年 (月換算 ¥900)
パーソナル	月額プラン ¥1,280/月	¥1,680/月
	年額プラン ¥11,760/年 (月換算 ¥980)	¥15,360/年 (月換算 ¥1,280)

*1 料金は税抜表示。ただし、パーソナルミニ（アプリ）についてはアリストアで一律税込表示されるため税込表示としており、表中の料金も税込価格。

導入事例（1/2）

『マネーフォワード クラウド会計Plus』のユーザーが順調に増加。

会計Plus 導入企業（一例）

ビザスク

 LayerX

 カラダノート

 SmartHR

CAMPFIRE

 Chatwork

stmn, inc.

 日本ホスピールディングス株式会社

Gojo & Company, Inc.

 toridori

 Lancers

 funds

 Schoo

 zeals

Birdman

 IBJ

 SOMPO LIGHT VORTEX

 Hybrid
Technologies

 TRUSTDOCK

STRANSA

 Japan
Digital
Design

RECEPTIONIST

 Ai Robotics

 F-CODE

 TENTIAL

 ECICUBE

 Sow
Experience

 INSIGHT
TECHNOLOGY

 Direct Sourcing

 STADIUM

 estie
あなたのからだから。

 SAKURUG

 三好商会

 Earth
Technology

 zig-zag
世界中のワクワクを当たり前に

 SORACOM

 LPIXEL

 ファミトラ

 Genext

 INV INC.

 面白法人大ヤッパ

 FiNC
Technologies

 JMA

 TRUST
CITY
WITH TRUST.
WITH EVERYONE.

 ReboRNA
Reborn Biosciences, Inc.

 Balus

 AVILEN

 コスメディ製薬株式会社

 O₂

 Kokyo

 日本証券金融株式会社

 I-GLOCAL
incubate the next

 Hutzper

 PAN for YOU

 +Automation

 CreditEngine

 Life
Foundation

 i-plug

 SEATTLE CONSULTING

 VALUE
CREATION

 不動産パートナーズ
Real Estate Partners, Inc.

 Marketing Applications

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）



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。

2022年における国内従業員規模上位100会計事務所のうち80%^{*1}が当社クラウド会計を導入。

北海道
東北



MATcH.POINTs
マッチポイント株式会社



Partners Formation 税理士法人
中野会計事務所



みらい創研グループ

関東
甲信越



株式会社 古田土経営
税理士法人 古田土会計



TOTAL Group 税理士法人 TOTAL

ATLAS
アトラス総合事務所

SEVENRICH
Accounting



HONDO TSUJI TAX & CONSULTING



G.S.ブレインズ 税理士法人



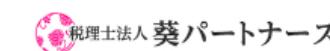
BUSINESS
NAVIGATION



東海
北陸



SMC SMCホールディングス
SUPPORT MANAGEMENT CONSULTANTS



関西

Triple Good. トリプルグッドグループ



Ogasahara
Solution & Accompany
御堂筋税理士法人



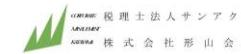
action => success
AC 税理士法人 アクセス

MIKATA

中国
四国



お客様企業の「黒字化と節税」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

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



ITO 伊藤会計事務所
ITO TAX ACCOUNTANT OFFICE

IG Intelligent Group
IG会計グループ

NAKATA Management Group

TA PARTNERS
CERTIFIED PUBLIC TAX ACCOUNTANTS CO.
税理士法人 ティーエーパートナーズ

*1 2023年5月末時点。月刊プロパートナー「士業業界TOP500」2022年度版に基づく当社調べ。

全国の大規模事務所での利用も増加

税理士法人アクシス 様



徳島県を拠点として、 時代に先駆けたクラウド切り替え

徳島県を主な拠点としクラウド活用を推進している税理士法人。業務効率化・高付加価値業務提供のため、2015年にオンプレミス型ソフトからの切り替えを実施。『STREAMED』の導入の推進により記帳を自動化、その後『マネーフォワード クラウド』を2,000社以上(2023年6月末時点)に導入し業務全体を効率化。

税理士法人小島会計 様



会計・税務を通じて 北海道で農業支援

北海道で農業を中心とする地場産業に対し、各種コンサルやDX支援等のサービスを提供している税理士法人。『マネーフォワード クラウド』を中心に、顧問先への導入を推進しており、2021年に『マネーフォワード クラウド公認メンバー制度』への登録以降、300社以上(2023年6月末時点)に導入。

税理士法人アクロス 様



愛知県を拠点に自事務所 および顧問先DXを同時推進

オンプレミス型のソフトを利用しているが、2022年12月から本格的に、クラウドの活用を推進しやすい組織体制に変更することを意思決定。自事務所および愛知県を拠点に顧問先のDXを同時に進め、短期間で『マネーフォワード クラウド』の導入を推進し、200社以上(2023年6月末時点)に導入。

新サービス『スキャンセンター』を提供開始し、会計事務所の記帳代行業務を効率化

現在5,400事務所において利用されている『STREAMED』の利便性を高めることで、より多くの会計事務所における利用を促進。

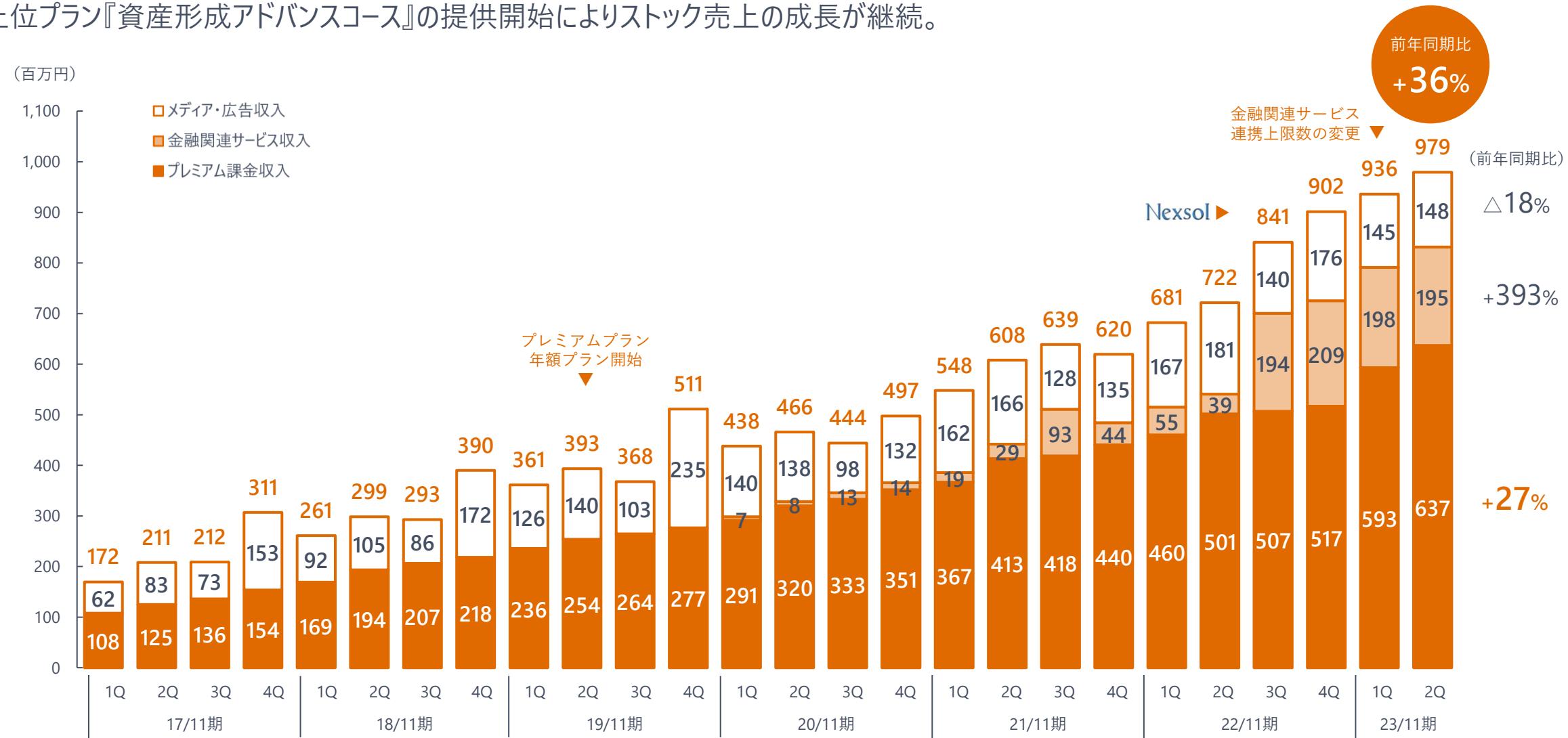


Money Forward Home



Homeドメイン 四半期 売上高推移

前年同期比+36%（Next Solution社のM&A影響を除くと同+21%）、1Qにおける金融関連サービス連携上限数の変更や、上位プラン『資産形成アドバンスコース』の提供開始によりストック売上の成長が継続。

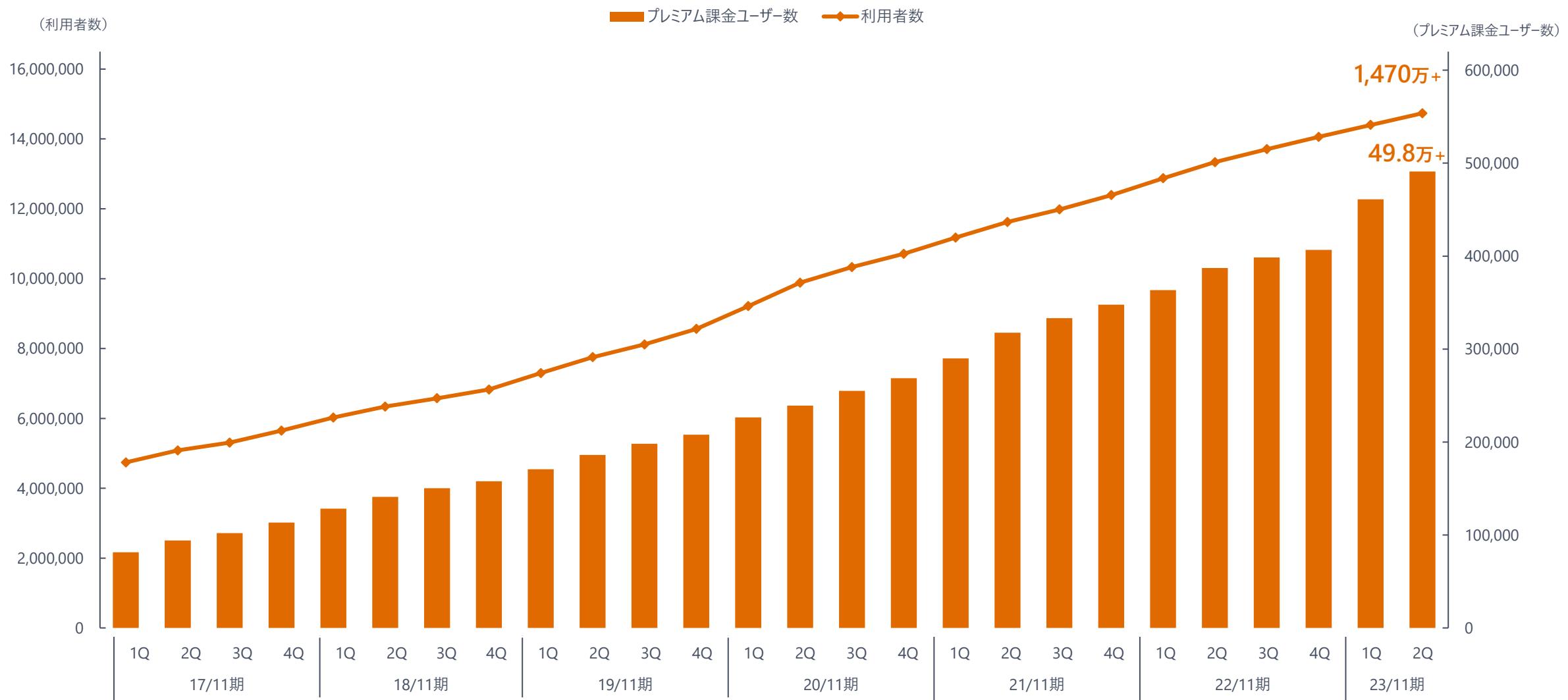


* 金融関連サービス収入は、『マネーフォワード お金の相談』、『マネーフォワード 固定費の見直し』、Next Solution社の収入など。

* 2022年11月期より、金融機関向けに提供する『マネーフォワード for ○○』のプレミアム課金売上について、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1,470万^{*1}、課金ユーザーは49万を突破と順調に成長。



*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登録者数の累計。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』、投資資産管理に特化した「資産形成アドバンスコース^{*1}」で配当予測機能^{*2}をアップデート

「資産形成アドバンスコース^{*1}」の特長

1



資産を自由にタグ付け

「長期投資」「グロース株」など、保有資産に自由にタグ付けした、自分だけのポートフォリオ機能

2



自分だけのポートフォリオ

「リスク資産の割合」「国内投資と海外投資」など、自由にポートフォリオを作成。

3



配当情報を自動で見える化

配当履歴・内訳を月・年別で可視化。株式・投資信託の、配当利回り別内訳が確認可能。

配当予測機能^{*2}のアップデート



予想配当の発表がない銘柄も、過去の配当実績をもとに予測可能に。

*1 新プランの提供開始に伴い、従来のプレミアムサービスは「スタンダードコース」としたうえで維持し、プレミアムサービスに「スタンダードコース」と「資産形成アドバンスコース」の2つのコースがある体系に変更。

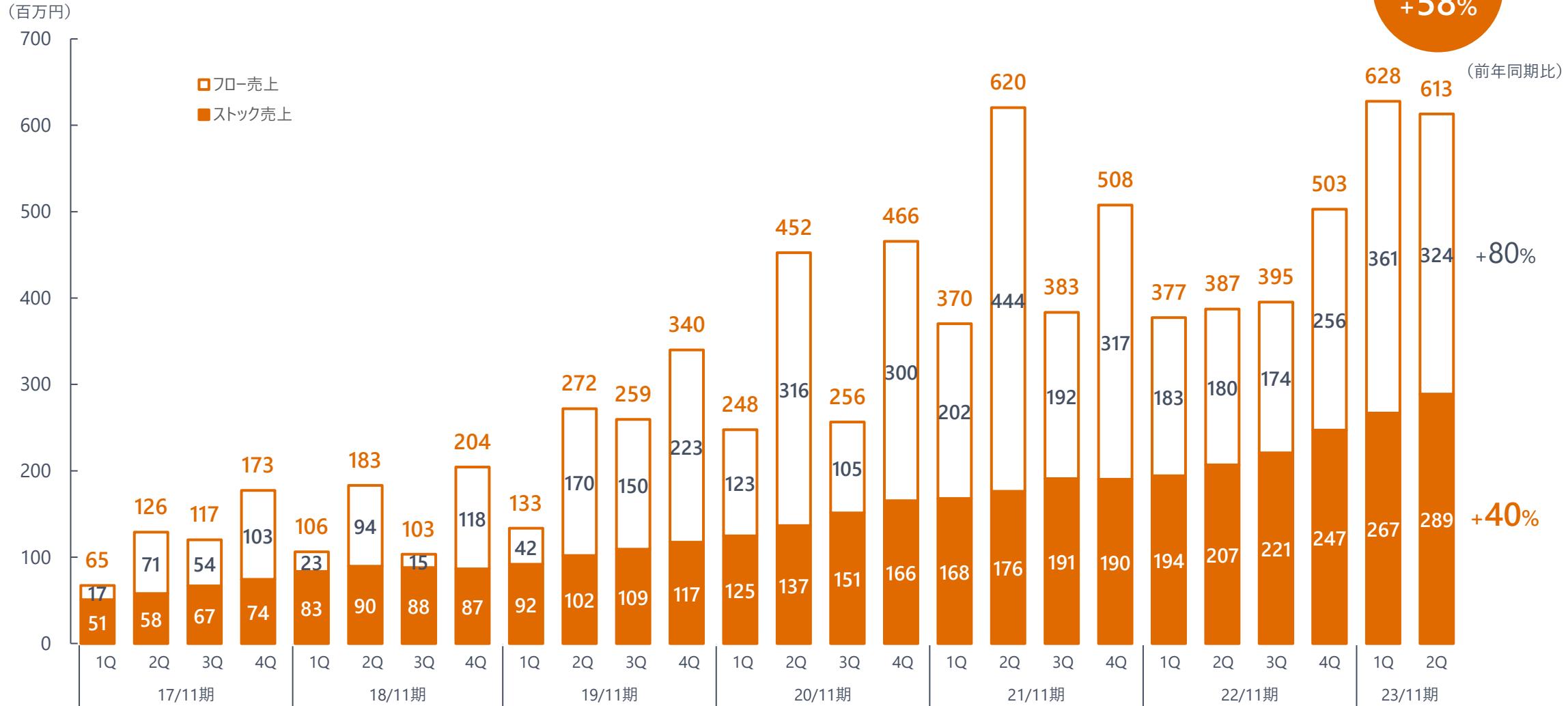
*2 本機能で表示するのは予測の数値であり、実際の配当金額と異なる可能性があります。

Money Forward
X



Xドメイン 四半期 売上高推移

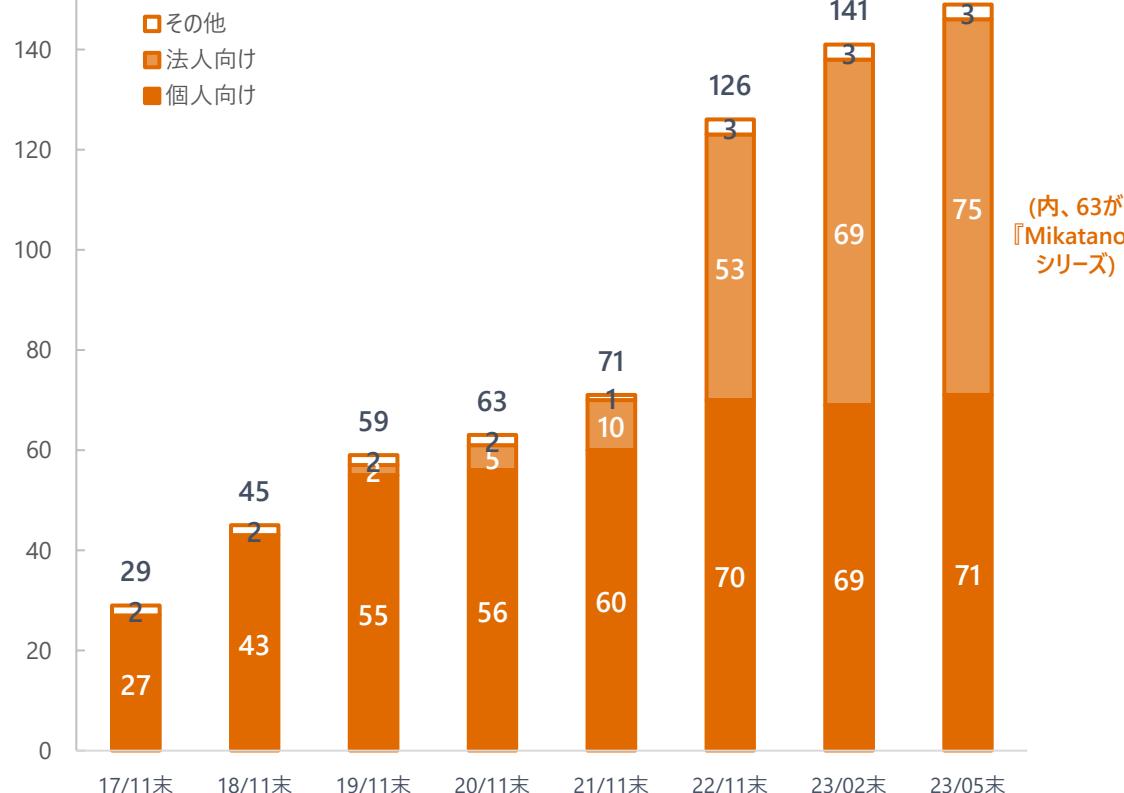
『Mikatano』シリーズの売上伸長により、ストック売上は前年同期比+40%と成長の加速が続く。
フロー売上は共創案件による売上が継続し、前年同期比+80%の成長。



金融機関等への提供サービス数^{*1}は引き続き増加

『Mikatano』シリーズをはじめとする、金融機関等の法人向けサービスの導入が進み、提供サービス数は149件まで増加。

提供サービス数^{*1}



主な個人顧客向けの案件



クレジットカードのご利用金額やポイント残高の確認などができるサービス『MyJCB』にて、金融機関の口座残高が確認可能に。



Smart Life Designer

理想のライフプランの設計や資産形成に関する情報収集サービスなどをまとめて提供するスマートフォンアプリ。



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。



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。



III 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%、FY22実績 23%）、ストック売上比率をFY24において**60%以上**（FY21実績 36%、FY22実績 52%）を目指す。

『Mikatano』シリーズ

資産管理/ インボイス管理/ ワークス

資金管理、インボイス管理に加え、コミュニケーションやワークフロー、勤怠管理など法人のバックオフィス向けツールを自社開発して提供。

“電子帳簿保存法・インボイス制度”的対応準備なら



岡崎信用金庫 / 京都信用金庫 / 多摩信用金庫 / 福岡銀行 / 熊本銀行 / 十八親和銀行 / 徳島大正銀行 / 千葉興業銀行 / 中国銀行 / 八十二銀行 / 京都銀行 / 四国銀行 / 長野銀行 / 常陽銀行 / 栃木銀行 / 横浜信用金庫 / ひろぎんホールディングス / 西日本シティ銀行 / 群馬銀行 / 沖縄銀行 / 南都銀行 / 伊予銀行 / 山形銀行 / 宮崎銀行 / 琉球銀行 / 静岡銀行 / **第四北越銀行(New!)** / **秋田銀行(New!)**
: 合計28金融機関

融資ポータル

融資の申込みと、申し込み状況や審査状況の確認をオンラインで行える。



八十二銀行

機能提供

アカウント アグリゲーション・分析基盤

異なる銀行の法人口座を連携するアカウントアグリゲーション基盤やデータを活用したマーケティング基盤を提供。



福岡銀行 <FinD>
横浜銀行 <はまぎん>ビジネスコネクト>
伊予銀行 <いよぎんビジネスポートル>
(株)Biz Forward <SHIKIN+>
西日本シティ銀行 <NCBビジネスステーション>
<ひろぎん>ビジネスポートル

「Mikatano Meetup」を初開催

『Mikatano』シリーズ導入金融機関28行の大半が参加。
各金融機関が好事例や取り組みを共有することで、新しいアイデアや戦略を生み出す機会を醸成。



ご参加頂いた金融機関の声

常陽銀行 様

- ・ 金融機関同士で知見や悩みを共有しつつ有益な意見交換ができた。
- ・ 今後、『Mikatano』シリーズを通じて収集したデータの利活用等でも協業していきたい。

京都信用金庫 様

- ・ 地域ごとに偏らず全国からの参加があったことで学びになった。
- ・ 今後も顧客と金庫職員双方がデジタル化の恩恵を実感できるコンテンツを用意していきたい。

個人向け金融商品へのニーズを契約につなげるWEBコンテンツ『XIM-Contents』を提供開始

地域金融機関が個人の顧客向けにシンプルなUIで金融商品を分かりやすく提案できるコンテンツを提供。栃木銀行への導入が決定。

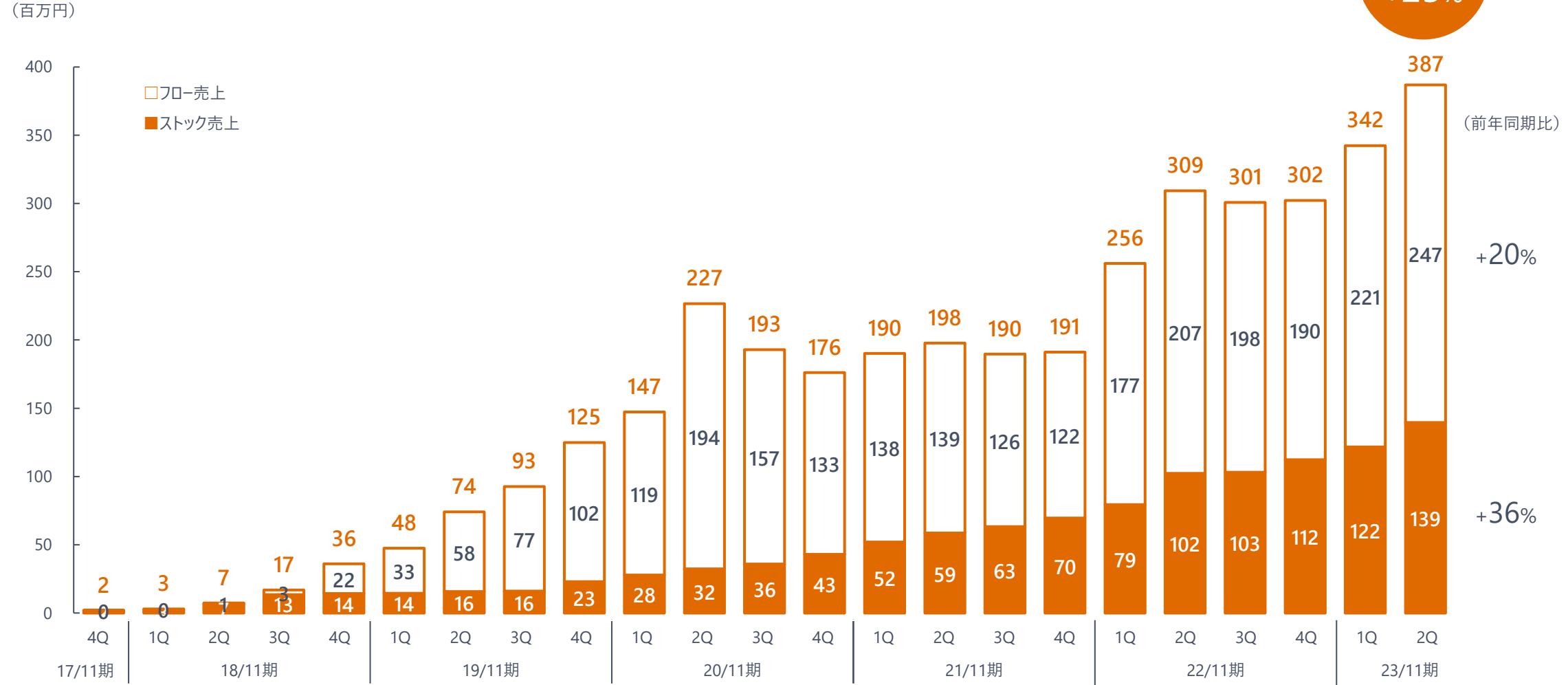
The image features a promotional banner for XIM-Contents. On the left, the banner has orange and yellow horizontal stripes at the top and bottom. The text reads: "個人向け金融商品へのニーズを契約につなげるWEBコンテンツ『XIM-Contents』を栃木銀行に提供開始！". Below the banner, there is a logo for "TOCHIGI BANK 栃木銀行" and "MoneyForward X" separated by a "×". To the right of the banner are two devices: a smartphone and a tablet. The smartphone screen shows a landing page with options for "一般NISA" and "つみたてNISA", along with a "かんたん診断 & シミュレーション" section featuring a piggy bank and coins. The tablet screen shows a diagnostic page titled "おすすめ資産運用診断" with a "さっそく診断" button, followed by a section titled "どんな診断ができるの？" with various user questions and answers.

Money Forward **Finance**



Financeドメイン 四半期 売上高推移

請求・決済代行事業（ストック売上）は、**前年同期比+36%**と引き続き高成長を維持。



* 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』、『SHIKIN+』、『マネーフォワード 請求書カード払い for Startups』売上のほか『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。

HIRAC FUND2号、セミ・ファイナルクローズを実施し、ファンド総額は61.5億円に

2号ファンドには全国の金融機関・事業会社がLPとして参画し、1号ファンド^{*1}からファンド規模を倍増。成長領域への投資を実行するとともに、地方創生への貢献を目指す。

 HIRAC FUND | 出資者 (2023年6月末日時点。一部出資者はファイナルクローズにて参加予定)

本ファンドに参画いただいた金融機関の皆様



※各金融機関の本店所在地にてマッピング

事業会社・アントレプレナーの皆様

IMI
SHIZGAS
TOPPAN
PROGRIT
MATSUI
山口功一郎 氏
ONE CAREER

※五十音順
※一部出資者については非開示

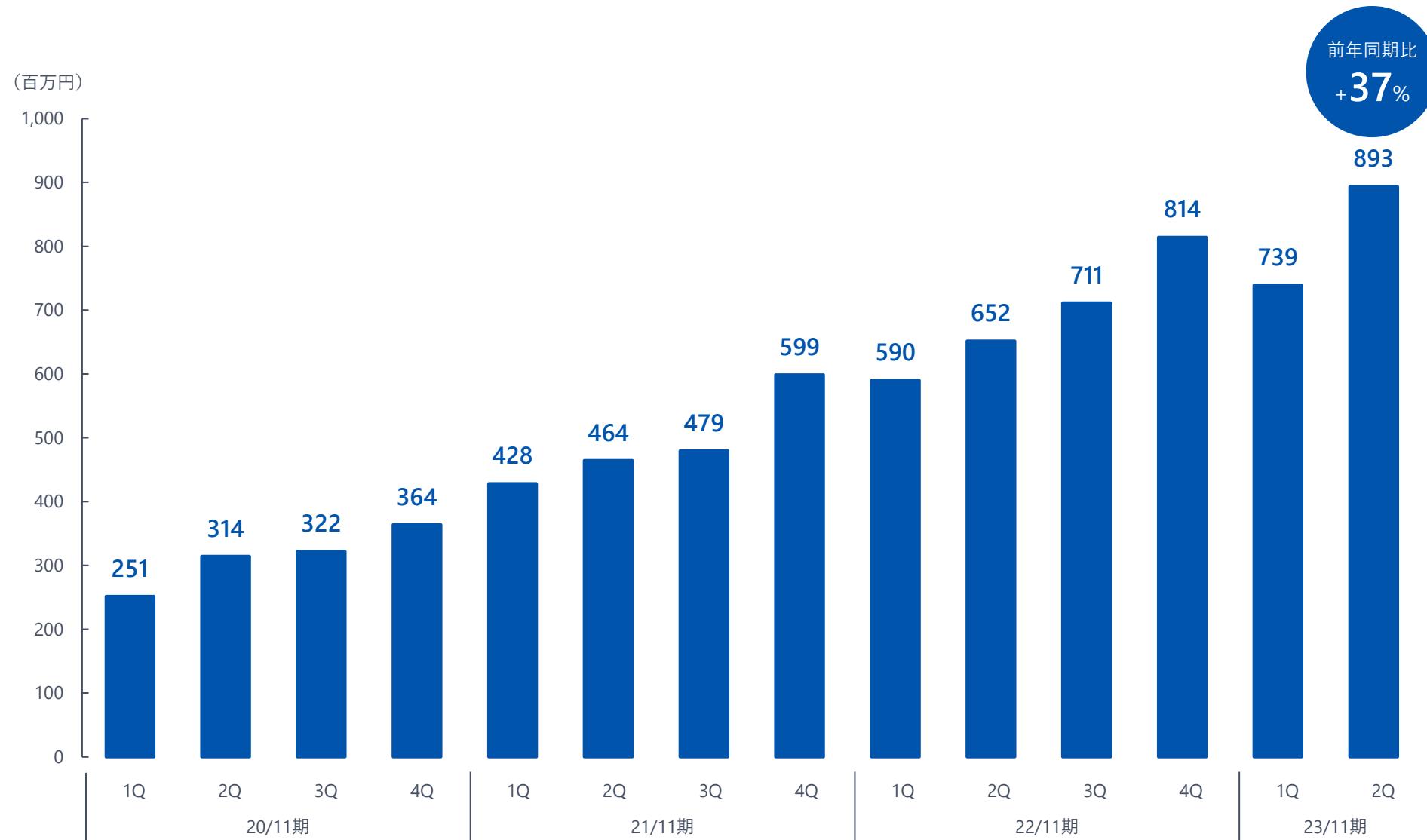
*1 1号ファンドは約30億円のファンドサイズ。25社に投資しており、25社中1社が上場、1社は上場承認済のステータス。

Money Forward **SaaS Marketing**



SaaS Marketingドメイン 四半期 売上高推移

『BOXIL SaaS』の高成長に加えて、『BOXIL EXPO』の開催により、**前年同期比+37%**と高成長を継続。



SaaSおよびITサービス比較サイトとしては国内初となる、「ChatGPT プラグイン」の提供を開始

「BOXIL SaaS」上に投稿された30,000件以上^{*1}の口コミやサービスの比較記事、製品情報などの情報がChatGPTを通じて連携。比較、検討、資料請求までのフローを一気通貫で提供可能に。



経費精算に関わる業務を効率化したいです

経費精算に関連する業務を効率化するためのSaaS（Software as a Service）を探しましょう。まずは、「BOXIL_SaaS」のカテゴリー一覧から「経費精算」に関するカテゴリーがあるか確認します。少々お待ちください。

Used BOXIL SaaS

Used BOXIL SaaS

「経費精算システム」に関するSaaSサービスの一覧を見つけました。以下のリンクから詳細をご確認いただけます。

- ・[経費精算システムの一覧](#)
- また、そのカテゴリに属するSaaSサービス資料を一括でダウンロードすることも可能です。以下のリンクからダウンロードできます。
- ・[経費精算システムの資料ダウンロード](#)

これらの情報を参考に、最適なシステムを見つけて経費精算業務の効率化を進めてください。

(ChatGPTプラグイン活用の一例)

*1 集計対象期間：2020年6月～2023年5月末。

Progress on Growth
Strategy

成長戦略の進捗



4つの成長戦略の進捗

1



バックオフィス向けSaaSプラットフォームとしての更なる提供価値向上と、
投資規律を持ったGo-to-Market戦略の遂行

2



事業ドメイン間のシナジー最大化と、全社的な生産性の改善

3



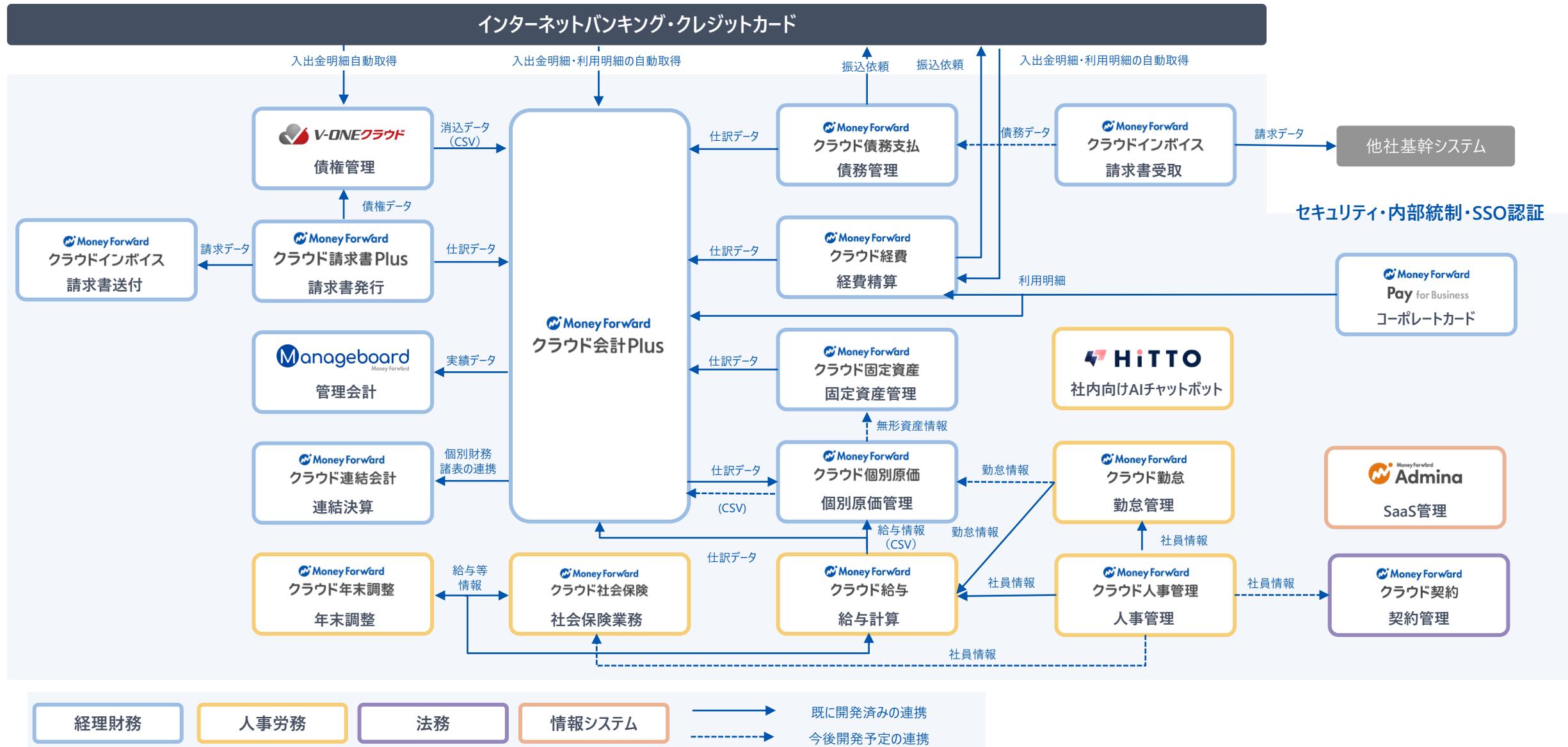
SaaS × Fintechによる新たなユーザー価値創造

4



規律あるM&A（グループジョイン）戦略の継続と、グループ資本戦略の最適化の推進

1 中堅企業のバックオフィス業務を網羅するプロダクトラインナップを提供



1 インボイス制度対応に向けて『マネーフォワード クラウドインボイス』送付機能を2023年6月にリリース

取引関係書類に関する送付業務の自動化によるコストや工数の削減と、インボイス制度や電子帳簿保存法への対応を実現。



- あらゆる送付方法（Web/メール/郵送代行/FAX）に対応することで、送付業務を一元化。
- 柔軟なレイアウトにより、既存の帳票形式での導入が可能に。

導入事例

株式会社GENDA GiGO Entertainment



事業内容

アミューズメント施設の企画・運営、飲食店施設の企画・運営
遊戯機器のレンタル

約810名

従業員数

2004年

メイコーエンベデッドプロダクツ株式会社



事業内容

組み込み機器開発製造事業、プリンタ事業

従業員数

約320名（連結）

創業

2011年

1 インボイス関連プロダクトの特設LPをリリース

インボイス制度施行に向けて、当社プロダクトによる請求書業務のデジタル化対応に関する情報を提供。業務課題に沿ったソリューションを提示。

The screenshot shows the MoneyForward Cloud website's special landing page for invoice-related products. The top navigation bar includes links for '料金' (Pricing), '特長' (Features), '事例' (Case Studies), 'サポート' (Support), '資料請求' (Request Document), 'セミナー' (Seminar), 'サービス一覧' (Service Catalog), and 'ログイン' (Login). A prominent yellow button on the right says '△無料で／資料請求' (Free / Request Document). The main headline reads: 'インボイス制度対応 による 請求書業務 のお悩みを マネーフォワード クラウド が解決します！' (MoneyForward Cloud solves your concerns about invoice processing due to the invoice system implementation!). Below this, a large white box contains the question '例えばこんなお悩みはありませんか？' (Don't you have such concerns?) followed by four numbered bullet points: '業務課題 1' (Business Issue 1) - '請求書発行・送付のコストを削減したい' (Want to reduce the cost of invoice issuance and delivery); '業務課題 2' (Business Issue 2) - '受け取った請求書をミスなく効率的に処理したい' (Want to handle received invoices accurately and efficiently); '業務課題 3' (Business Issue 3) - '電子帳簿保存法に対応し請求業務を電子化したい' (Want to handle invoice business electronically in accordance with the Electronic Accounting Books and Records Preservation Law); and '業務課題 4' (Business Issue 4) - 'デジタル化と共に内部統制を強化したい' (Want to strengthen internal control along with digitalization).

特設LP：<https://biz.moneyforward.com/invoice-about/solution-erp/>

1

『マネーフォワード クラウド固定資産』の導入により、固定資産業務にかかる工数を大幅に削減

株式会社エス・エム・エス



事業内容

医療・介護・ヘルスケア・シニアライフにおける情報インフラの提供

グループ会社数

10社

従業員数 (連結)

約3,700名

上場市場

東証プライム

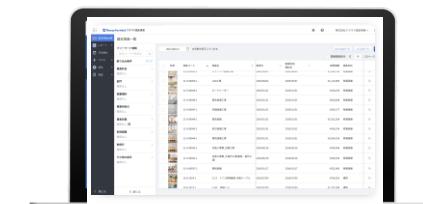
当社サービス導入前
(海外ERPパッケージ内の固定資産機能を利用)

- 不足機能やUIの分かりづらさから日々のオペレーションが煩雑化。
- 日本の税務基準を満たしていなかったため、書類作成や申告作業において手作業が発生。



当社サービス導入後
(海外ERPシステムに当社固定資産システムを連携)

- 申告業務のデジタル化に加えて、操作性や視認性の高さにより固定資産業務にかかる工数やコストを大幅に削減
- クラウド型、かつ既存システムとの併用が可能であることも決め手に



Money Forward クラウド固定資産

1 既存プロダクトのアップデートによるユーザー体験の向上（1/3）

複数プロダクトで共通した基盤や機能の提供により、当社のプロダクトを併用する際の更なる利便性の向上を実現。

「マイページ機能」の提供

The screenshot shows the MoneyForward Cloud My Page interface. On the left, there's a sidebar with a blue box highlighting 'サービス' (Services) which includes 'クラウド勤怠', 'クラウド債務支払', 'クラウド経費', and 'クラウド勤怠'. The main area displays a summary of tasks and detailed logs for different services. At the bottom, five dots represent other MoneyForward products: 'クラウド人事管理', 'クラウド勤怠', 'クラウド給与', 'クラウド年末調整', and 'クラウド経費'.

個別のサービスにログインすることなく、『マネーフォワード クラウド勤怠』や『マネーフォワード クラウド経費』などにおいて、従業員から申請された有給申請や経費精算の申請に対する承認・差し戻しが可能。

「共通ワークフロー機能」を組み込み

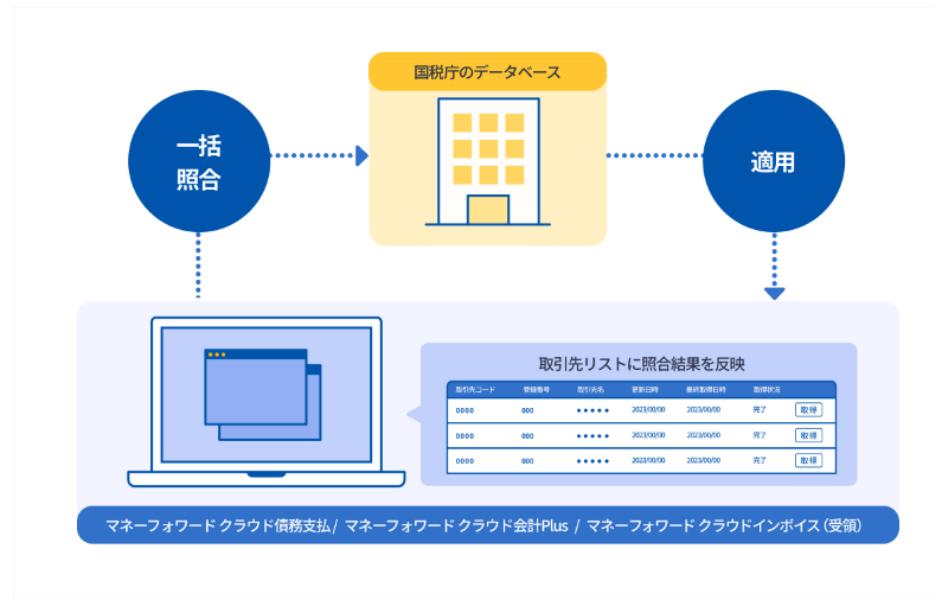
The graphic features the MoneyForward logo and the text 'サービス併用時における体験を向上' (Improve user experience when using services together). It highlights '共通ワークフローの提供開始' (Start of common workflow provision) and shows a process flow from '申請者' (Applicant) through three levels of approvers: '承認者①', '承認者②', and '承認者③'. To the right, it states '複数の従業員や役職者で承認が可能' (Approval is possible by multiple employees or roles). Below this, a yellow box indicates '第1弾 『マネーフォワード クラウド人事管理』に組み込み、ワークフローの利便性を向上' (First bullet point: Integrated into『マネーフォワード クラウド人事管理』, improving workflow convenience).

- ・『マネーフォワード クラウド』の各プロダクトで利用できるワークフロー機能の共通基盤を開発。第一弾として『マネーフォワード クラウド人事管理』へ組み込み。
- ・これまで必要とされていた各プロダクトでのワークフロー機能のダブルメントナンスが不要になり、システム管理者の負担を大幅に軽減。

1 既存プロダクトのアップデートによるユーザー体験の向上（2/3）

新機能の追加により、より幅広いユーザ層への価値提供が可能に。

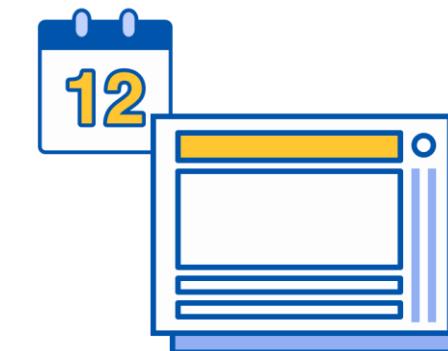
登録番号の「一括照合機能」の提供を開始



インボイス制度対応プロダクト^{*1}において、取引先リストと国税庁のデータベース^{*2}のインボイス制度登録番号を一括で照合する機能を提供することで、**取引先への確認作業が不要となり、作業時間を大幅に削減。**

メールアドレスなしでのログインが可能に

Money Forward クラウド年末調整



- メールアドレス登録が不要な「ログインID」を使用したログイン方法に対応。
- 業務用のメールアドレスを持っていない従業員（特にアルバイトや派遣社員など）でもクラウド年末調整の利用が可能に。

*1 『マネーフォワードクラウド債務支払』、『マネーフォワードクラウド会計Plus』、『マネーフォワードクラウドインボイス（受領）』を指す。

*2 適格請求書発行事業者公表サイト。

1 既存プロダクトのアップデートによるユーザー体験の向上（3/3）

新機能の追加により、より幅広いユーザ層への価値提供が可能に。

契約業務の工程をワンストップ管理

Money Forward クラウド契約

「案件管理オプション」を提供開始

チャット

お客様との契約書について、添付されたファイルをご確認いただけますでしょうか。お手数をおかけしますが、何卒ご対応いただけますよう、よろしくお願ひ申し上げます。

確認しました。この内容のまま進めていただいて問題ないです。引き続きよろしくお願ひいたします。

宛先 法務相談が完了しました 送信

契約書の更新履歴

Ver 0.3
Ver 0.2
Ver 0.1

経費精算の明細に「汎用マスタ」など任意の項目追加が可能に

Money Forward クラウド経費

経費機能設定

汎用マスタ

ユーザー定義のマスターを作成します。 *登録できるのは最大5マスターです。
明細の入力項目として表示するには、汎用マスターを編集後に、明細カスタム項目として追加する必要があります。

> 明細カスタム項目画面へ

マスター名	利用状況	件数	詳細	削除
予算コード	明細カスタム項目	1,000件	詳細	削除
事業コード	明細カスタム項目	6件	詳細	削除
商品コード	明細カスタム項目	205件	詳細	削除
ラインコード	明細カスタム項目	21件	詳細	削除

汎用マスター

新規追加

汎用マスターを作成

- 契約審査における自社内のコミュニケーションを『マネーフォワード クラウド契約』上で一元管理。
- 契約審査の内容とあわせて各契約書を管理することで、どのような流れで契約内容が合意され、いつ誰が承認して締結に至ったのかを一気通貫で可視化。

- 自由度の高いマスターや入力項目を設定可能にすることで、法人ごと（特にエンタープライズ企業など）のニーズに応じた管理会計や分析を可能に。
- 「汎用マスター」は外部公開APIも提供することで、既存会計システム等との自動連携も可能に。

1 スタートアップ企業や上場企業におけるクロスセル事例

『マネーフォワード クラウド会計』や『マネーフォワード クラウド経費』の利用から、事業や組織の成長に伴って周辺サービスの利用へと展開いただく事例。

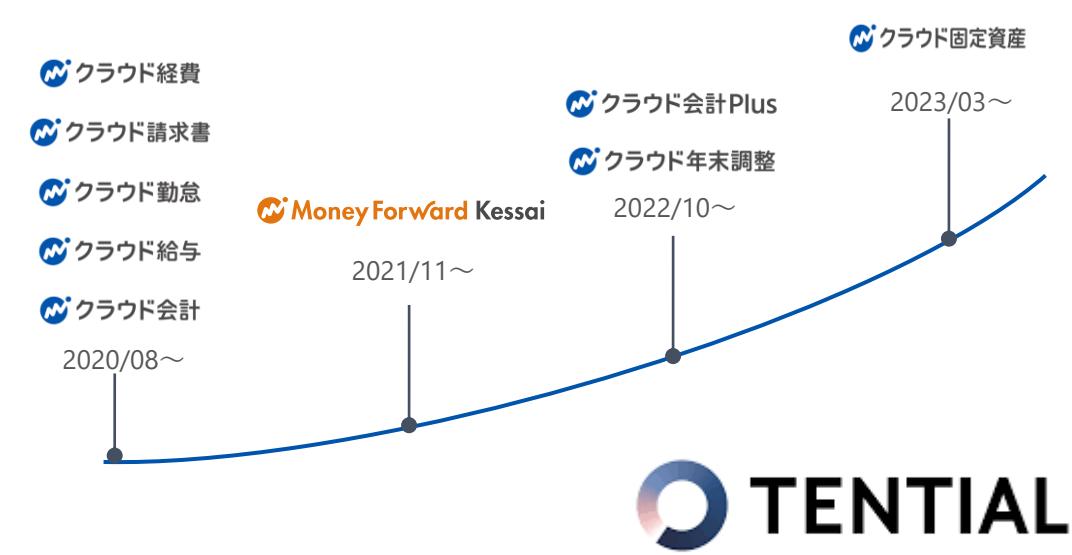
株式会社グラッドキューブ

事業内容	SaaS事業、マーケティングソリューション事業、SPAIA事業
従業員数	約100名
創業	2007年（東証グロース市場上場 ^{*1} ）



株式会社TENTIAL

事業内容	ウェルネスブランド「TENTIAL」の運営
従業員数	約60名
創業	2018年



*1 2022年9月、東京証券取引所グロース市場へ上場。

1 中堅企業におけるクロスセル・グループ会社展開事例

ニーズに合わせ、既存システムを大幅に変更することなく、新たに必要なサービスを追加で導入いただく事例。

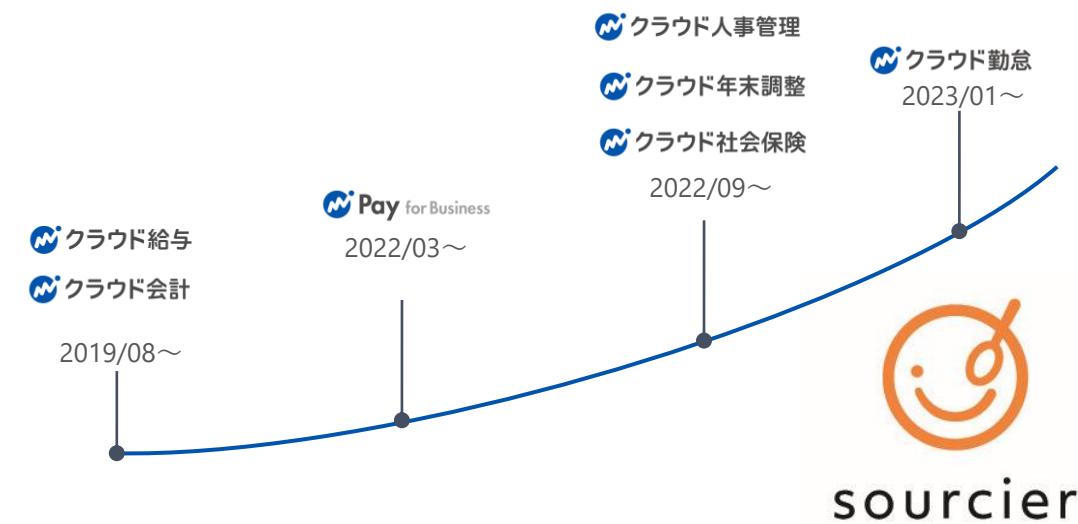
株式会社pony-canyon

事業内容	オーディオ、ビジュアルソフト、デジタルコンテンツ、書籍企画・制作・販売、映画配給、コンサート・イベント企画制作、地域プロモーション事業等
従業員数	約450名
創業	1966年



株式会社ソーシエ

事業内容	介護施設運営、保育園施設運営、その他福祉事業運営等
従業員数	約400名
創業	2004年

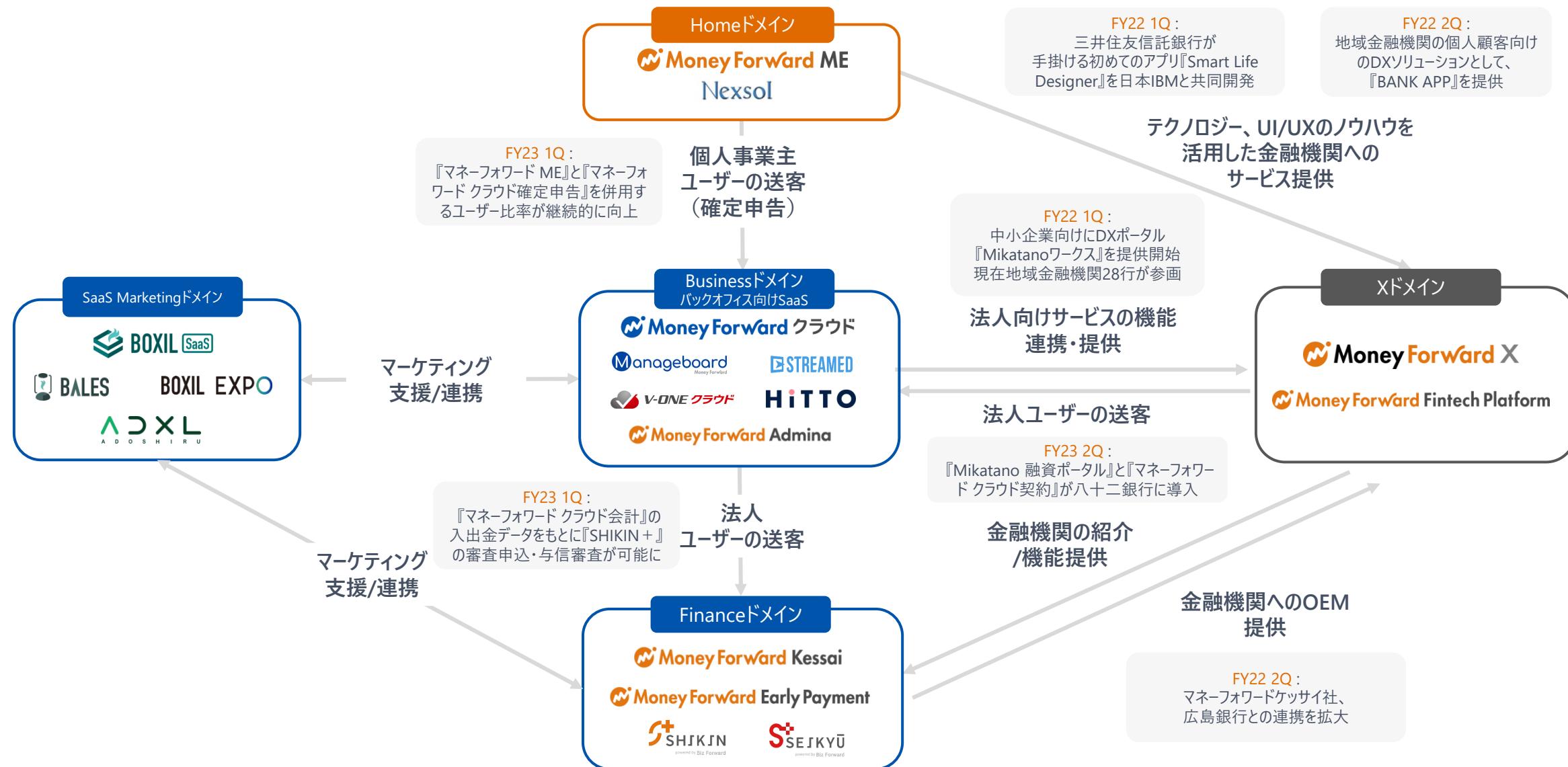


1

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

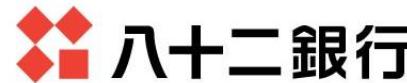
ユーザー			
主要なプロダクト	中小企業	中堅企業	個人事業主
販売方法	直販	Web課金	直販及びパートナーセールス
主なユーザー	会計士 / 税理士 / 社労士	CEO / CFO 会計事務所の担当者	経理部門 / 人事部門 / 管理部門 / 営業部門
規模*1			ARR : 1,611百万円 (YoY+23%) 顧客数 : 144,915ユーザー (YoY+26%) ARPA : 11,119円 (YoY△2.4%)
ARR : 14,020百万円 (YoY+48%) < SMB : 8,752百万円 (YoY+38%) 、中堅企業 : 5,268百万円 (YoY+66%) > 顧客数 : 131,855ユーザー (YoY+34%) / ARPA : 106,331円 (YoY+10%)			

2 ドメイン間での相互送客、プロダクト開発の横展開により、シナジーを創出

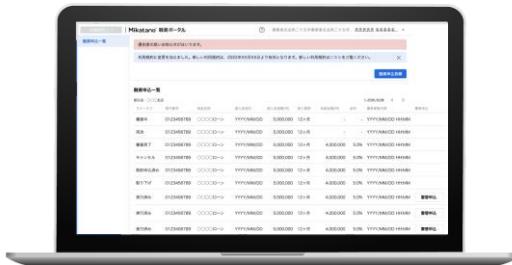


2 『Mikatano 融資ポータル』と『マネーフォワード クラウド契約』が八十二銀行に導入

両サービスの提携により、融資の申込から契約締結までをシームレスにオンライン上で完結。



Mikatano 融資ポータル



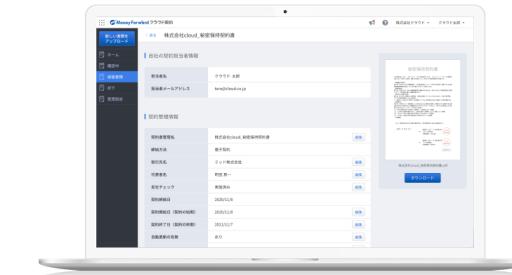
必要書類の提出や融資条件の設定をしたうえで、
金融機関に対してオンラインで融資を申し込む。



審査通過後、

必要情報をAPIにて連携

MoneyForward クラウド契約



受け取った情報をもとにシステム上にて
融資契約の締結、保管までを完結。

2

R&Dにおけるシナジーの創出

メールアグリゲーション



証憑自動取得技術



アグリゲーション頻度のコントロール



与信コントロール



データ入力の自動化



ファクタリング手数料率の算出技術



2 プロダクトの継続的な改善による付加価値の向上

Generative AIの活用により、ユーザーへ新しいプロダクト価値を提供。

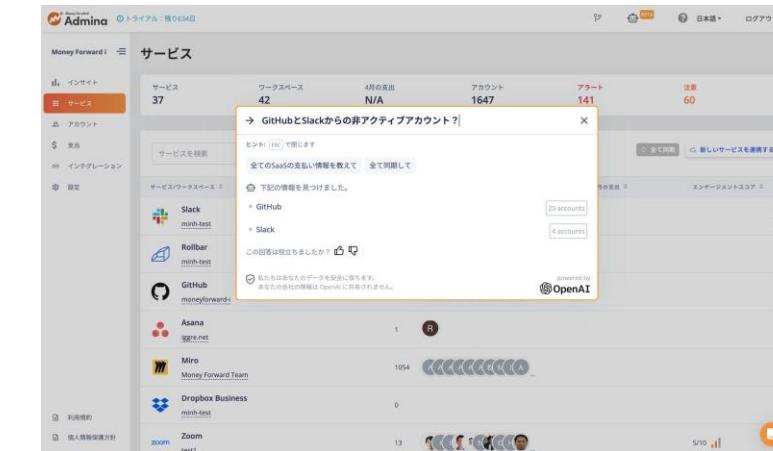
カスタム給与計算式の自動生成が可能に

Money Forward クラウド給与



テキスト入力だけで操作が完結

Money Forward Admina



ユーザーが実現したい計算式案を文章で入力することで、計算式を自動生成。

『マネーフォワード Admina』に蓄積された膨大な連携SaaSのデータから、テキスト入力にて特定のデータの取得や実行したい操作を指示することで、個別画面からの操作が不要に。

3 SaaS × Fintech領域における事業展開

領域	決済	請求・債権回収	資金ニーズ・キャッシュフロー改善	
サービス	事業用カード決済  (2021/9～)	請求業務代行*1  (2017/6～)  powered by Biz Forward (2021/12～)*2	売掛金早期資金化*1  (2019/8～)  powered by Biz Forward (2021/12～)*2	請求書カード払い  for Startups (2023/4～)
ユーザーへの提供価値	<ul style="list-style-type: none"> プリペイドカードとして、与信審査なく即時に発行。大型決済にも対応。 『マネーフォワード クラウド会計』や『マネーフォワード クラウド経費』とのリアルタイム連携。 	<ul style="list-style-type: none"> 売掛金の請求にかかる一連の業務をアウトソーシングすることで、バックオフィスの負担を大きく軽減。 売掛金の入金保証により、債権回収リスクからも解放。 	<ul style="list-style-type: none"> 売掛債権の早期資金化による資金繰り改善。 独自の審査により、最短2営業日で最大数億円の資金が調達可能。 	<ul style="list-style-type: none"> カード支払に対応していない取引先からの請求書に対し、カード決済を可能に。 支払のタイミングが延長されることにより、資金繰りが改善。
事業ドメイン(収益構造)	Business フロー（トランザクション）収益	Finance ストック収益	Finance フロー（トランザクション）収益	Finance フロー（トランザクション）収益

*1 請求業務代行事業および売掛金早期資金化事業の詳細はP113を参照。

*2 『SEIKYU +』および『SHIKIN +』は三菱UFJ銀行との合弁会社であるBiz Forward社にて展開。

3 SaaS x Fintech戦略の推進

1. SaaS顧客基盤を活かした Fintechサービス顧客基盤の拡大



- Fintechサービス売上は本上期時点で、2年で3.4倍の成長を実現。顧客定着率の向上とARPAの増加に寄与し、バランスシート効率も高いビジネスモデル ▶ P.66
- 累計取扱高は2,000億円を突破（マネーフォワード ケッサイ・アーリーペイメント）▶ P.67
- クラウドサービスの顧客基盤と会計事務所とのパートナーシップにより、極めて限定期的な販促費で発行枚数29万枚突破（マネーフォワード Pay for Business）▶ P.68

2. Fintechサービスの拡充と 優位性の構築



- 繙続的な機能拡充により、8つのサービス優位性を確立（マネーフォワード Pay for Business）▶ P.68
- カード利用明細への証憑添付とメモ入力を可能にする『証憑・メモ添付機能』を新たに追加（マネーフォワード Pay for Business）▶ P.69

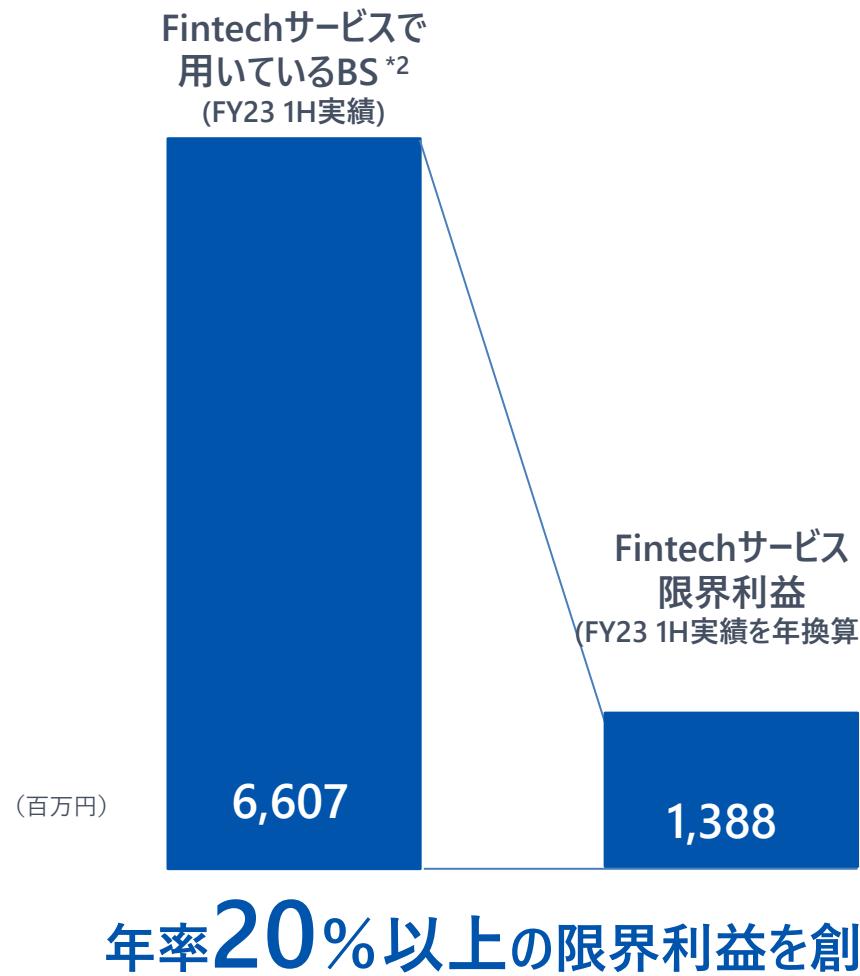
3. SaaS×Fintechのデータ連携によ る、サービスレベル及びUX向上



- 年間流通総額30兆円、外食業界国内最大手のシステムを提供するインフォマートとの協業を開始（マネーフォワード ケッサイ）▶ P.70
- サービス間の連携により、オンラインファクタリングを提供。今後は『マネーフォワード クラウド請求書』との連携を加速。（SHIKIN +）▶ P.71

3 Fintechサービスの売上がSaaSの顧客基盤拡大とプロダクトの拡充に伴い、過去2年で3.4倍と大きく成長

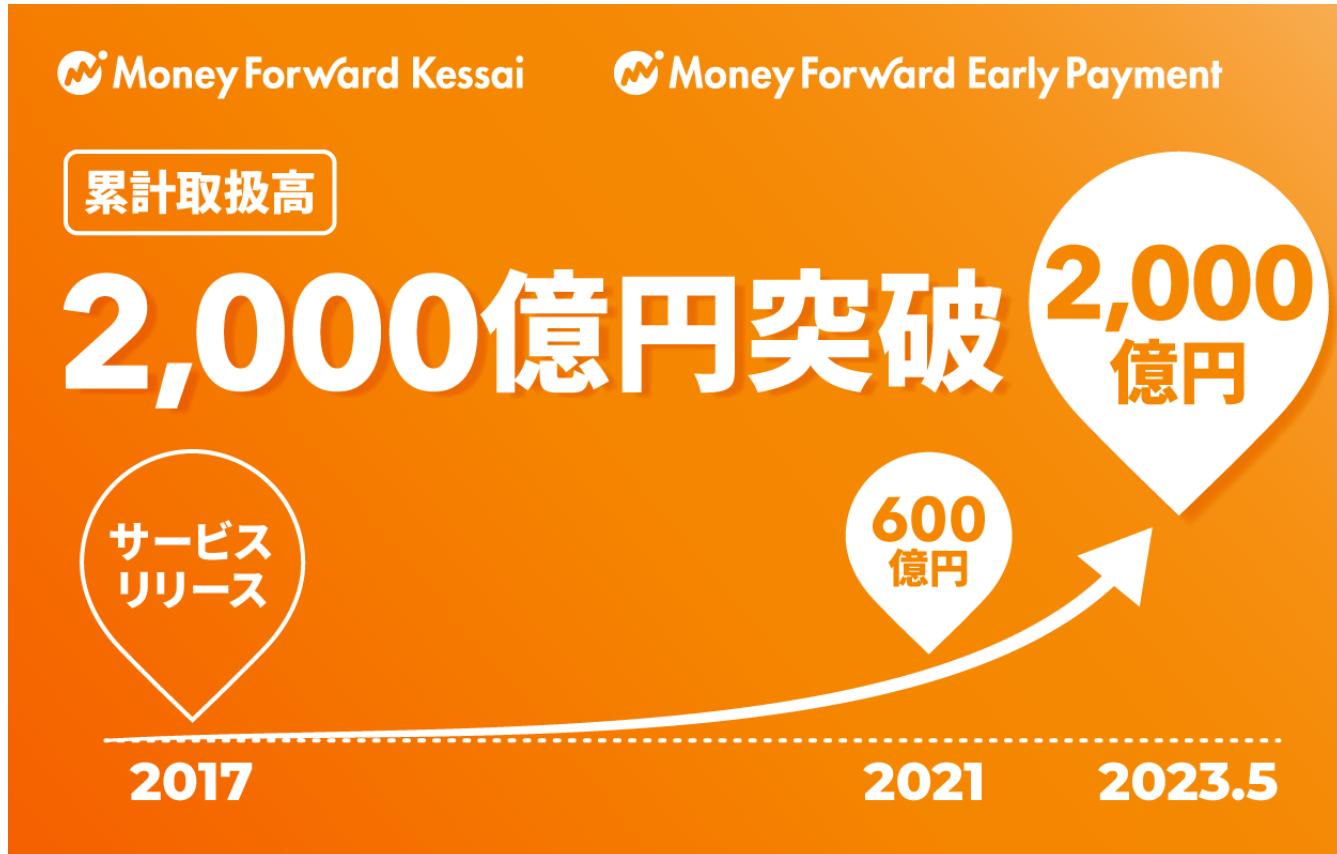
SaaSに加え、Fintechサービスを利用いただくことにより顧客定着率の向上とARPAの増加を実現。
Fintechサービス単体でもバランスシートに対して年率20%以上の限界利益^{*1}を創出し、収益性も高い。



*1 Fintechサービス売上高から、売上高に連動する変動費を差し引いた金額。『マネーフォワードケッサイ』、『マネーフォワードアーリーペイメント』、『SEIKYU+』、『SHIKIN+』、『マネーフォワード請求書カード払い for Startups』における売上高に連動する変動費は、支払利息、貸倒引当金繰入額(製)、保証引受費用(製)など。『マネーフォワードビジネスカード』における売上高に連動する変動費は、支払利息、貸倒引当金繰入額(製)、ポイント費用、ポイント引当金繰入、各パートナー企業や保証引受金融機関への支払手数料および外注費(製)など。*2 『マネーフォワードケッサイ』、『マネーフォワードアーリーペイメント』、『SEIKYU+』、『SHIKIN+』、『マネーフォワード請求書カード払い for Startups』で必要となるバランスシートとして、2023年11月期上期における買取債権金額の月末平均残高を使用。『マネーフォワードビジネスカード』で必要となるバランスシートは2023年11月期上期におけるあと払い取扱高の月次平均値を基に算出。*3 FY23 1HにおけるFintechサービス売上は1,108百万円(年換算: 2,216百万円)、Fintechサービスの限界利益率は63%であるため、限界利益は1,388百万円。

3 『マネーフォワード ケッサイ・アーリーペイメント』の累計取扱高^{*1}は2,000億円を突破

『マネーフォワード クラウド』のユーザーへのクロスセルも、取扱高の増加に貢献。



回収率^{*2}
99.5%以上

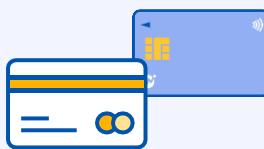
*1 『マネーフォワード ケッサイ』および『マネーフォワード アーリーペイメント』を通じて取引が行われた累計金額。2023年5月末時点。

*2 事業開始から23/11期第2四半期までに買取した債権額に占める、回収した金額の割合。

3 約28万の顧客基盤と会計事務所とのパートナーシップにより、限定的な販促費で発行枚数29万枚突破

『マネーフォワード ビジネスカード』は継続的な機能拡充により、8つのサービス優位性を確立。ビジネス用プリペイドカードとして累計導入事業者数No.1^{*1}を達成。

①与信審査不要・最短2営業日で発行



プリペイドカードのため、与信審査不要。設立直後の法人でも即時発行が可能。

②利用上限なし



利用上限無し、1回の決済は最大5,000万円^{*2}まで可能。上限額が足りず複数のカードを作成する必要無し。

③1%のポイント還元

1%

決済金額の1%をポイントとして還元。ポイントはウォレット(残高)にチャージして決済可能。

④特典プログラム



業務の効率化やマーケティングなどの課題を解決するサービスと連携し、ユーザーの事業成長をサポートするサービスを特典付きで提供。

⑤目的別にカードを追加発行



リアル/バーチャルカードを何枚でも発行可能。部署や仕入先毎にカードを発行し、所有者も管理。事業用経費の支払いの集約が可能。

⑥カードコントロールに対応



カードごとに利用上限金額の設定が可能。盗難・紛失にあった際はWeb・アプリからすぐに利用停止できる。

⑦利用明細をリアルタイム反映



利用明細をリアルタイムで反映。適切な費用計上、月次決算の早期化へ。

⑧あと払い機能



チャージ不要であと払いが可能。銀行残高照会及びマネーフォワード クラウドのご利用履歴に応じて、与信枠を提供。

*1 「ビジネスプリペイドカード」に関する市場調査（2023年3月 未来トレンド研究機構 調べ）。

*2 事前審査に基づき登録された特定の加盟店における決済（例：クラウドシステム利用料等）に限り、一取引当たり最大5,000万円の決済が可能。初期設定は100万円、利用者による設定変更により500万円に変更可能。

3 『マネーフォワード ビジネスカード』、カード利用明細へ領収書添付やメモ入力ができる「証憑・メモ添付機能」を追加

アプリ・Webから領収書等の添付やメモの入力を行うことで、証憑の回収や明細の突合作業の手間を削減。

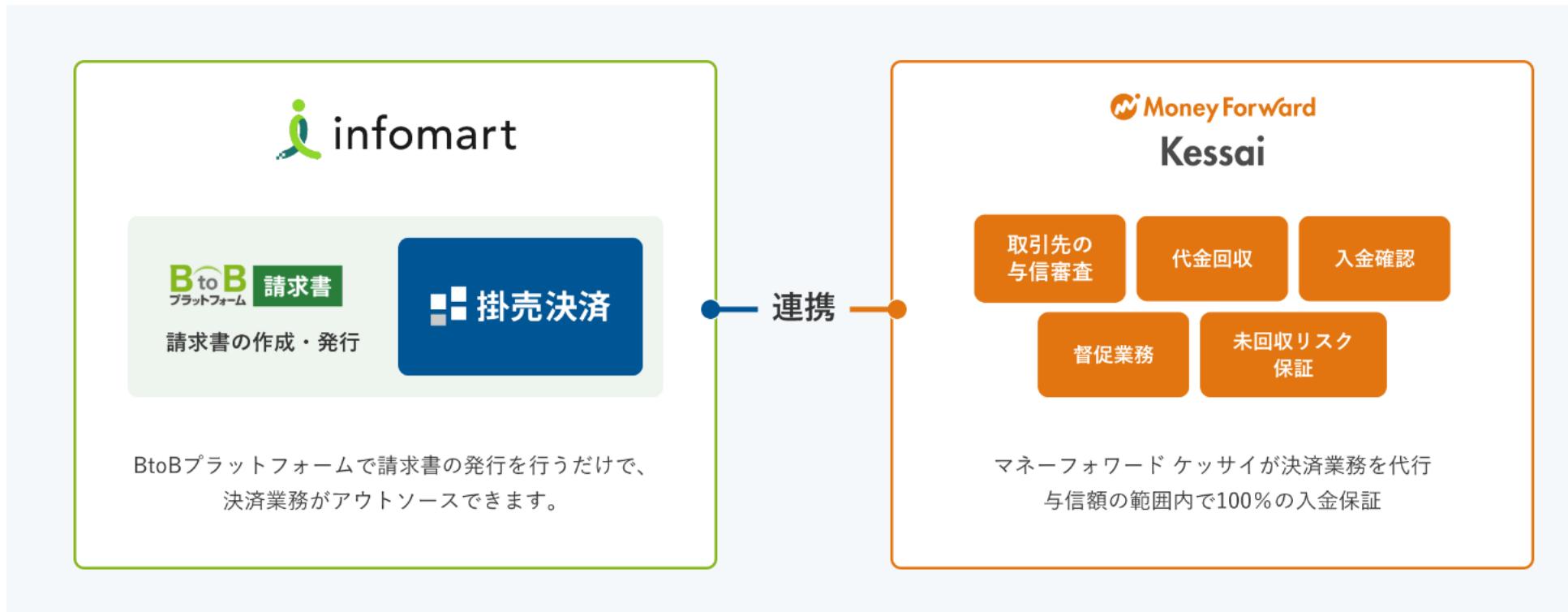
The image consists of three screenshots demonstrating the 'Receipt/Memo Attachment Function'.

- Left Screenshot:** A smartphone displaying a summary page from 'AMAZON.CO.JP'. It shows a total amount of 1,234,560円, payment method (Card), transaction date (2023/03/24 14:56), settlement date (2023/03/26 15:06), and a return estimate of 12,345 P. Below this, there's a 'Receipt/Invoice' section with a thumbnail of a receipt document, and a 'Delivery Method' section where 'Paper delivery' is selected. A memo input field at the bottom is empty.
- Middle Screenshot:** A web browser showing the 'Card Utilization Details' page. It lists transaction details with columns for '取引日時' (Transaction Date & Time) and '支払先' (Payee). The transactions include purchases from 'マネフォブックセンター田町店', 'JR東日本モバイルSuica', 'POST OFFICE', 'スター・バックスジャパン', 'AMAZON.CO.JP', and '青山ブックセンター'. To the right of the table, a thumbnail of a receipt document from 'AMAZON.CO.JP' is shown.
- Right Screenshot:** A continuation of the web interface. It shows the same receipt thumbnail and a 'Delivery Method' section with two options: 'Paper delivery' (radio button) and 'Electronic delivery (PDF, JPEG, PNG)' (radio button, which is selected). Below this is a 'Memo' input field with placeholder text '目的・用途等 (50文字以内)' (Purpose/Use etc. (50 characters)) and a 'Save' button.

3 インフォマート社と提携し、「掛売決済」に『マネーフォワード ケッサイ』の与信・保証・督促機能を提供

ワンストップサービスの提供によるユーザー体験の向上により、更なる顧客基盤の拡大を促進。

インフォマート社が現在の年間流通総額である約30兆円^{*1}のうち、
掛売決済に関する取扱高を5年以内に1～2%^{*2}のシェアまで増加させることを目指す。



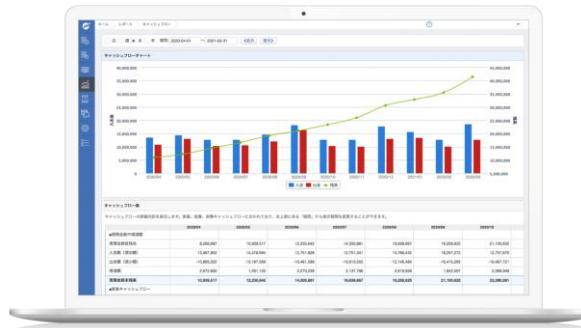
*1 インフォマート社が提供する企業間の受発注や請求業務をデジタル化する主力サービス、『BtoBプラットフォーム』における年間流通総額。

*2 本取り組みの取扱高と、インフォマート社が他のファイナンス事業者と提携して提供するサービスの取扱高を合算。

3 サービス間連携によるオンラインファクタリングの提供

『マネーフォワード クラウド会計』の入出金データをもとにオンラインファクタリングの審査申込・与信審査が可能となり、迅速な資金調達が可能に。今後は『マネーフォワード クラウド請求書』との連携を加速。

 Money Forward クラウド会計



入出金データ・仕訳データ・試算表データ etc...

与信
判断

 Biz Forward
A member of MUFG



各種データをもとに与信判断を行い、企業の資金繰りをサポート

 SHJKJN
powered by Biz Forward

入金スピード
(必要書類提出後)

最短2営業日

対応金額

数万円～数億円

面談

原則不要

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
Business / バックオフィス向けSaaS + Home	<p>1 プロダクトラインナップの拡充</p> <p>Business ARR拡大のための既存顧客（土業事務所及び法人）へのアップセル</p> <p>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</p> <p>Home 金融関連サービスの拡充及び提供価値向上</p> <hr/> <p>2 TAMの拡大 (地理的拡大)</p> <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 <hr/> <p>3 TAMの拡大 (事業領域の拡大)</p> <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 	 STREAMED (2017年11月)  V-ONE クラウド (2020年10月)  FY22 Nexsol (2022年5月)  FY22 mekari (2018年1月より複数回投資を実行)  Manageboard Money Forward (2018年7月)  FY22 HITTO (2021年12月)  SUSTEN (2022年3月) <small>* susten社は持分法適用会社</small> <hr/>  FLOWACCOUNT.COM (2021年6月)  Bizzi (2021年9月) <small>* Mekari社、FlowAccount社、Bizzi社はいずれもマイノリティ出資</small> <hr/>  BOXIL SaaS (2020年2月)

Other Initiatives

その他の戦略的な 取り組み



グループの経営体制強化のため、新たに5名の新執行役員が就任



石原 千亞希

グループ執行役員

CHO (Chief Human Officer)

DEI (Diversity, Equity & Inclusion) 担当

2012年に有限責任監査法人トーマツに入所し、2015年に会計士登録。2016年に当社に入社し、IPO準備等に携わる。上場後は経営企画部長・IR責任者として、海外公募増資、東証一部上場への市場変更、サステナビリティプロジェクトの立ち上げ等に従事。2021年に人事に主務を移し、同年よりPeople Forward本部 本部長として人事制度改革プロジェクト等を主導。



永井 七奈

グループ執行役員

Money Forward Vietnam Co., Ltd. CEO

2005年に株式会社リクルートへ入社、その後ランスタッド日本法人へスタートアップメンバーとして参画。2014年より東南アジアへ拠点を移し、エボラブルアジア・ベトナム(現ハイブリッドテクノジーズ)にてマーケティング担当執行役員、楽天・シンガポールにてアプリ事業者向けサービスの新規事業立上げを行う。2021年にMoney Forward Vietnam Co., Ltd. COOとして入社、2022年からCEOに就任。Nanyang Technological Universityにて経営学修士号を取得。



松久 正幸

グループ執行役員

CISO (Chief Information Security Officer)

1997年 日本ヒューレット・パッカードに入社、都市銀行を中心にシステム構築を統括。2011年からヒューレット・パッカード・シンガポールに出向し、プロジェクト・ダイレクターとしてアジア各國のITプロジェクトの責任者を担当。2016年に帰国し、アマゾンウェブサービスジャパンに入社。金融ソリューション本部 本部長として金融サービス業界のクラウド活用に注力。2023年に当社に入社。



島村 誠一郎

カンパニー執行役員

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

1990年にAIGに入社。マーケティングの企画実行、およびオペレーションなどの業務経験を経て、2010年にAssistant Vice President、2012年にVice Presidentに就任。2013年にAsurionに入社。Vice Presidentとしてクライアントとの交渉戦略ならびにCorporate Strategyをリードする立場を経験し、2023年に当社に入社。



木村 慎治

グループ執行役員

海外戦略担当 Money Forward America CEO

2001年ソニーに入社し経理・経営管理業務に従事。その後、受託開発業務のハイペロシティを経て楽天に入社。同社では投資やPMI業務を担当。2012年からは楽天ドイツにて欧州のECオペレーションを統括し、2016年からは楽天アメリカに出向しChief Strategy Officerとして同社のアメリカ事業の買収・提携・戦略立案を担当。2022年にMoney Forward Americaに入社。

MSCI ESGレーティングにおいて、前回の「A」評価からの格上げされ、「AA」評価を獲得

マテリアリティの1つであるTalent Forwardに対する取り組みが高く評価。



従業員エンゲージメント調査の公表

- 年に2回、「MFグループサーベイ」として従業員エンゲージメント調査を実施。
- 2023年4月よりこの調査項目のうち、Talent Forwardに関する項目を「サステナビリティ指標」と位置づけ公表。

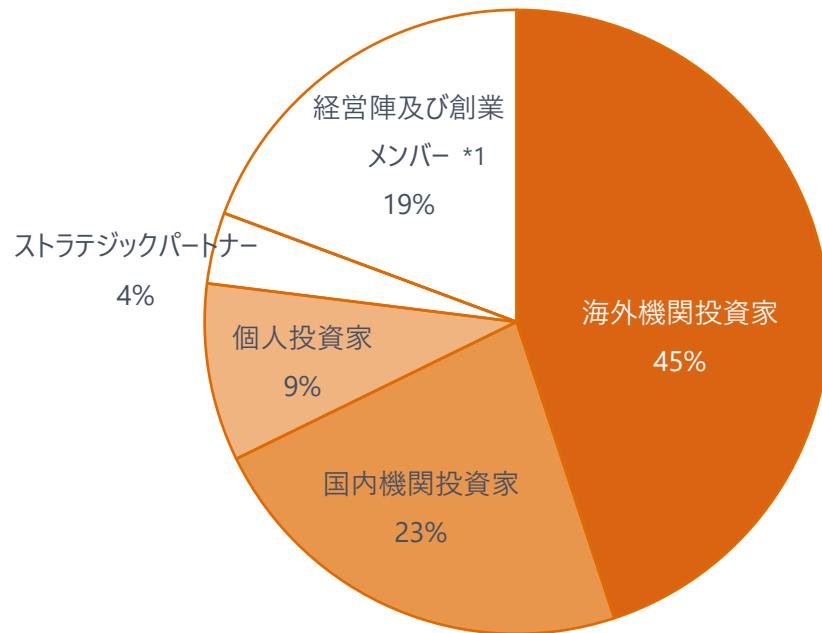
モチベーション高く働く環境のための仕組みづくり

- 貢献度が高いと評価された従業員に対しては、「ハイパフォーマンス賞与」の制度を用意。
- また、従業員間のコミュニケーション促進のために「エモチップ」という独自のピアボーナス制度を実施。

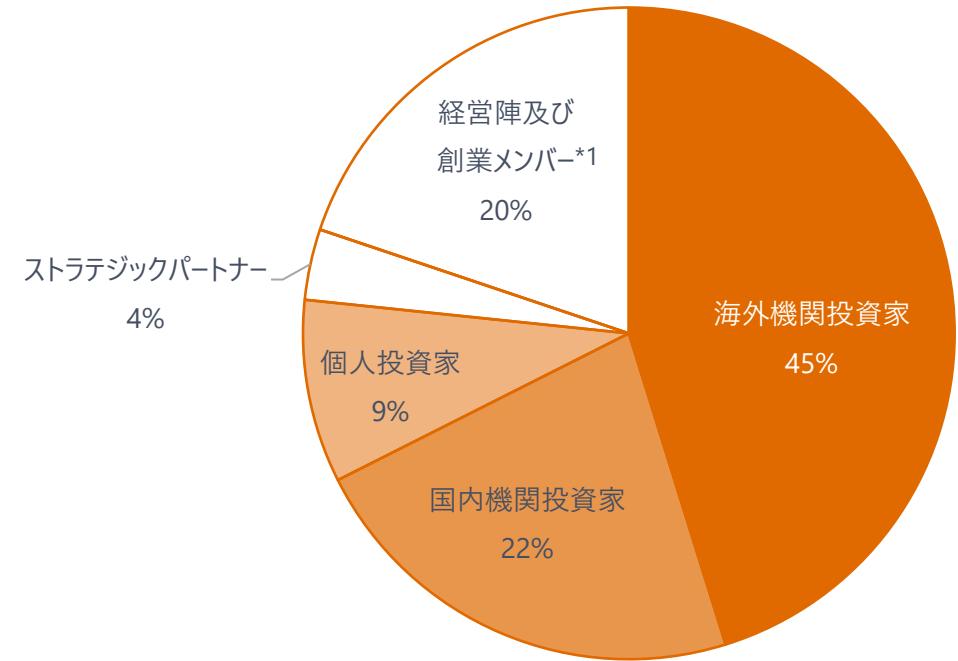
株主構成

引き続き海外機関投資家が45%と高い割合を維持。

2022年11月末



2023年5月末



*1 経営陣及び創業メンバーには、創業メンバーである辻庸介、市川貴志、瀧俊雄、都築貴之、また今回より社内取締役である金坂直哉、中出匠哉、竹田正信を含む。

Forecasts for FY11/23 and onwards

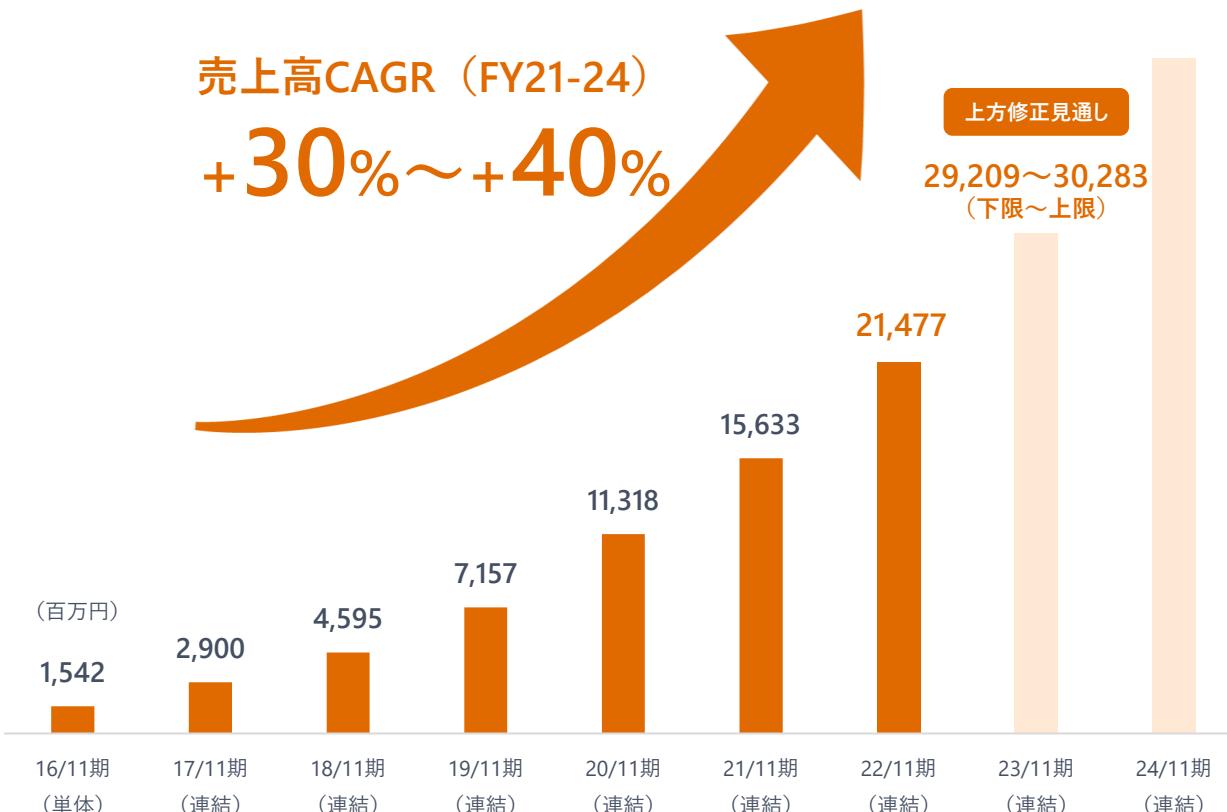
今後の業績見通し



中期的な成長投資に関する方針及び2023年11月期の見通し

従来から変わらず、FY21-24にかけての売上高成長率30～40%の達成を目指す。

同時に、FY24のEBITDA黒字化に向けたマージンの改善を推進し、FY25以降も収益性の改善を継続する。



2023年11月期以降の見通し

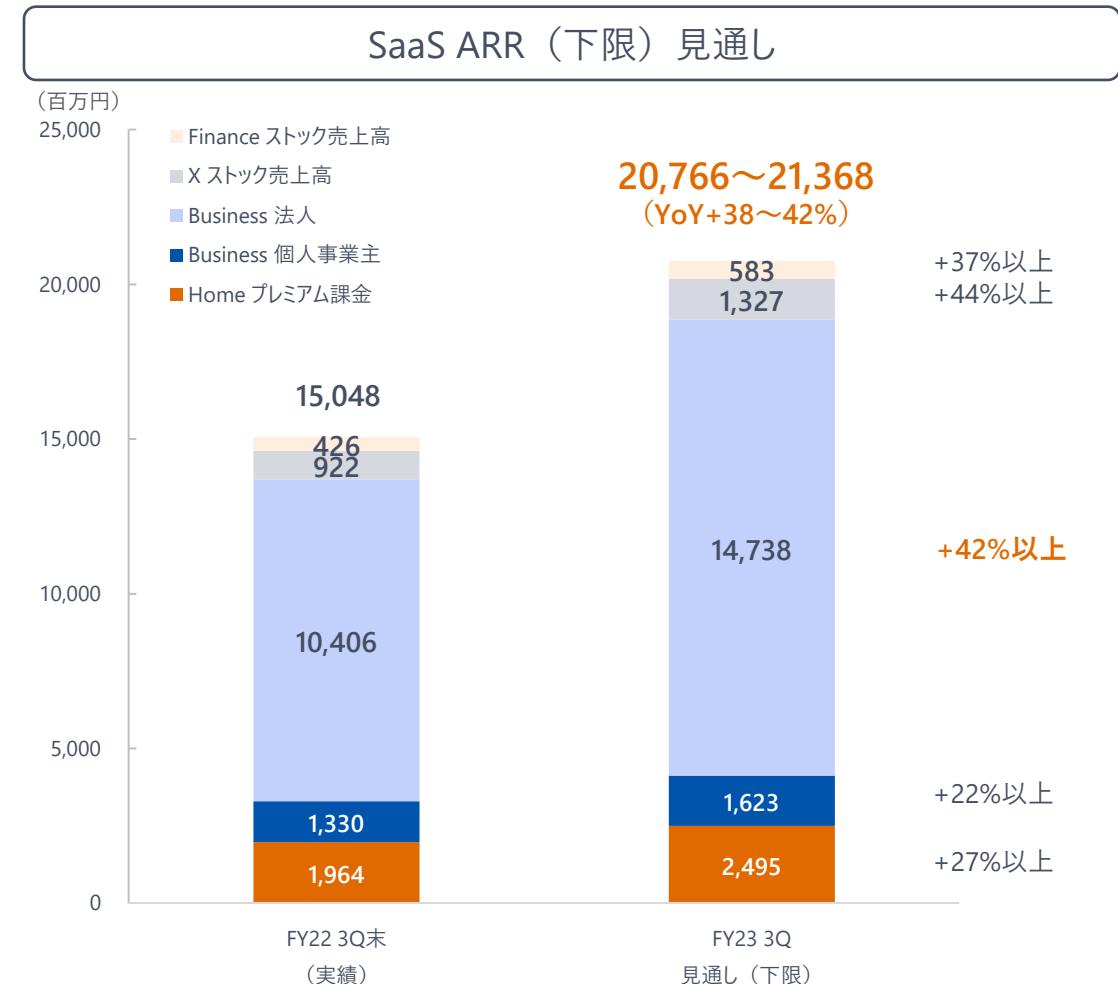
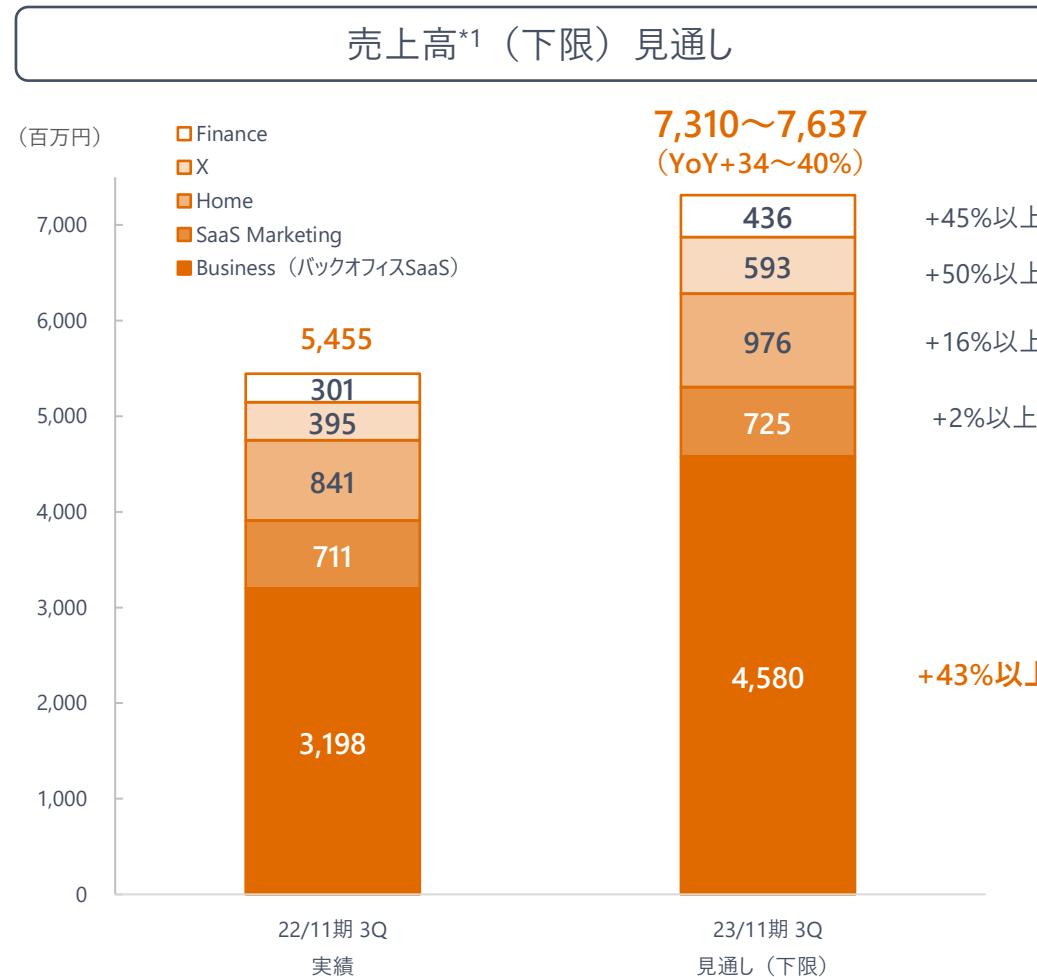
- 上半期の業績が期初計画を上回り進捗していることを踏まえて、FY23 連結売上高は、期初見通しの274.9～296.4億円 (YoY+28～38%) から **292.1～302.8億円 (YoY+36～41%)**、期末のSaaS ARRは期初見通しの211.9～228.2億円 (YoY+30～40%) から**223.3～231.4億円 (YoY+37～42%)** と、それぞれ上方修正。EBITDAについても通期で FY22からの改善を見込む。
- FY23 第3四半期の売上高は**73.1～76.4億円 (YoY+34～40%)**、第3四半期末SaaS ARRは**207.7～213.7億円 (YoY+38～42%)**、EBITDAは△**8.0～△3.0億円**を見込む。広告宣伝費は13.0～15.0億円を投下予定。なお、第2四半期比では、FY22 第3四半期より連結開始したNext Solution社の売上増の影響^{*1}がなくなり、売上高成長率に▲2%ほど影響。
- また、前年同期に大型の『BOXIL EXPO』の売上計上があった**SaaS Marketingドメインを除く^{*2}**FY23 第3四半期の売上高は、**65.8～69.1億円 (YoY+39～46%)** を見込む。

* グラフのFY23以降については、年次の売上高成長率+35%をベースに作成。

*1 FY22 第3四半期（2022年6月）より連結開始したNext Solution社のM&A影響を除くFY23 第2四半期の売上高の前年同期比は+41%であり、第2四半期まで+2%ほど成長率に貢献。

*2 SaaS Marketingドメインの第3四半期の売上高見通しの下限に基づいて算出。

ドメイン別 第3四半期売上高 / 第3四半期期末SaaS ARRの見通し

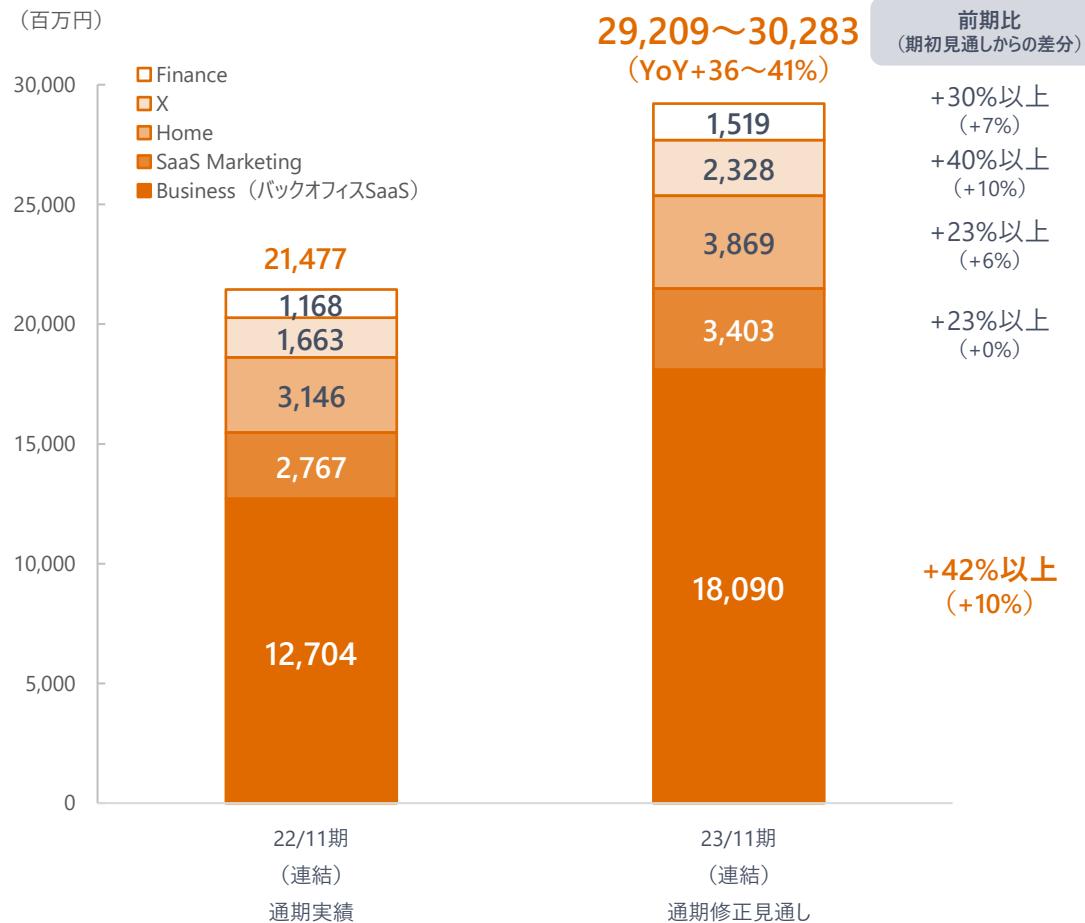


*1 その他売上高も含む。

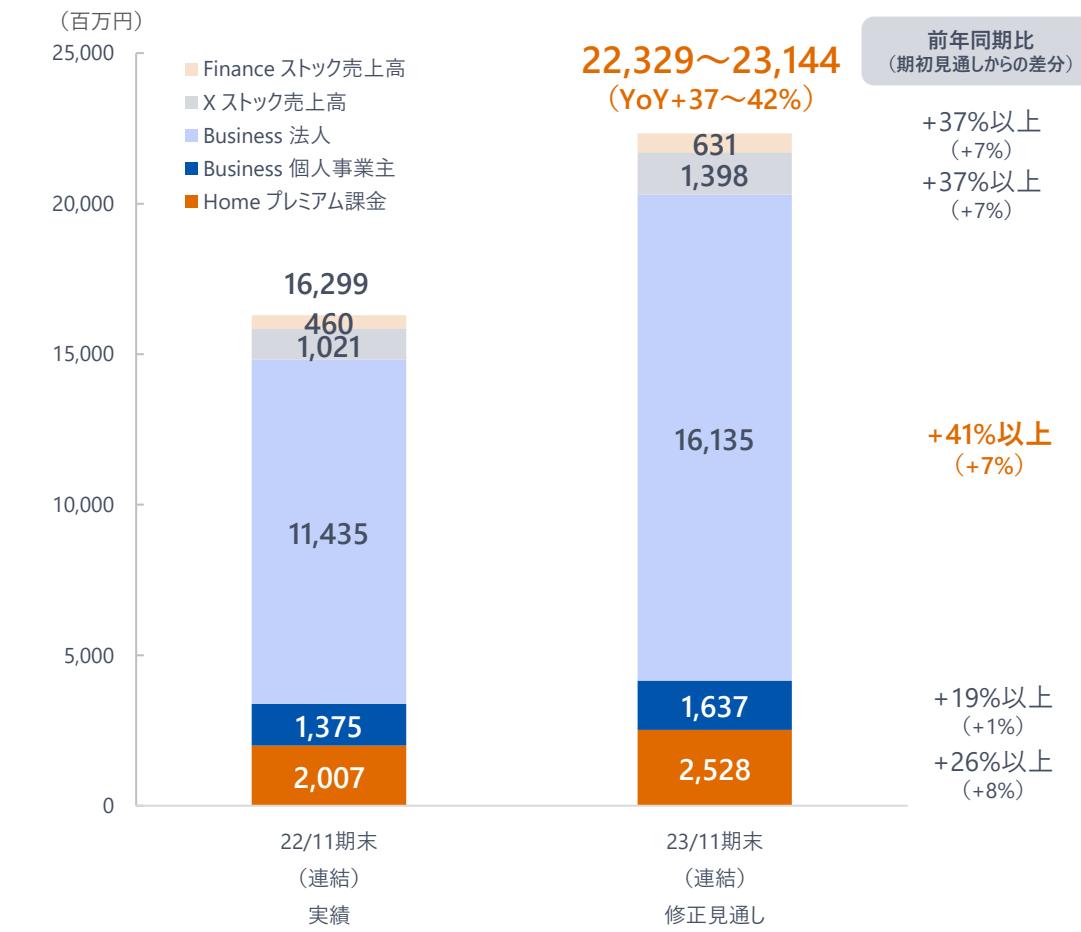
* 売上高、SaaS ARRの各見通しにおける内訳は、それぞれの見通し下限に基づく。

ドメイン別 通期売上高 / SaaS ARRの上方修正見通し

売上高^{*1}（下限）見通し



SaaS ARR（下限）見通し

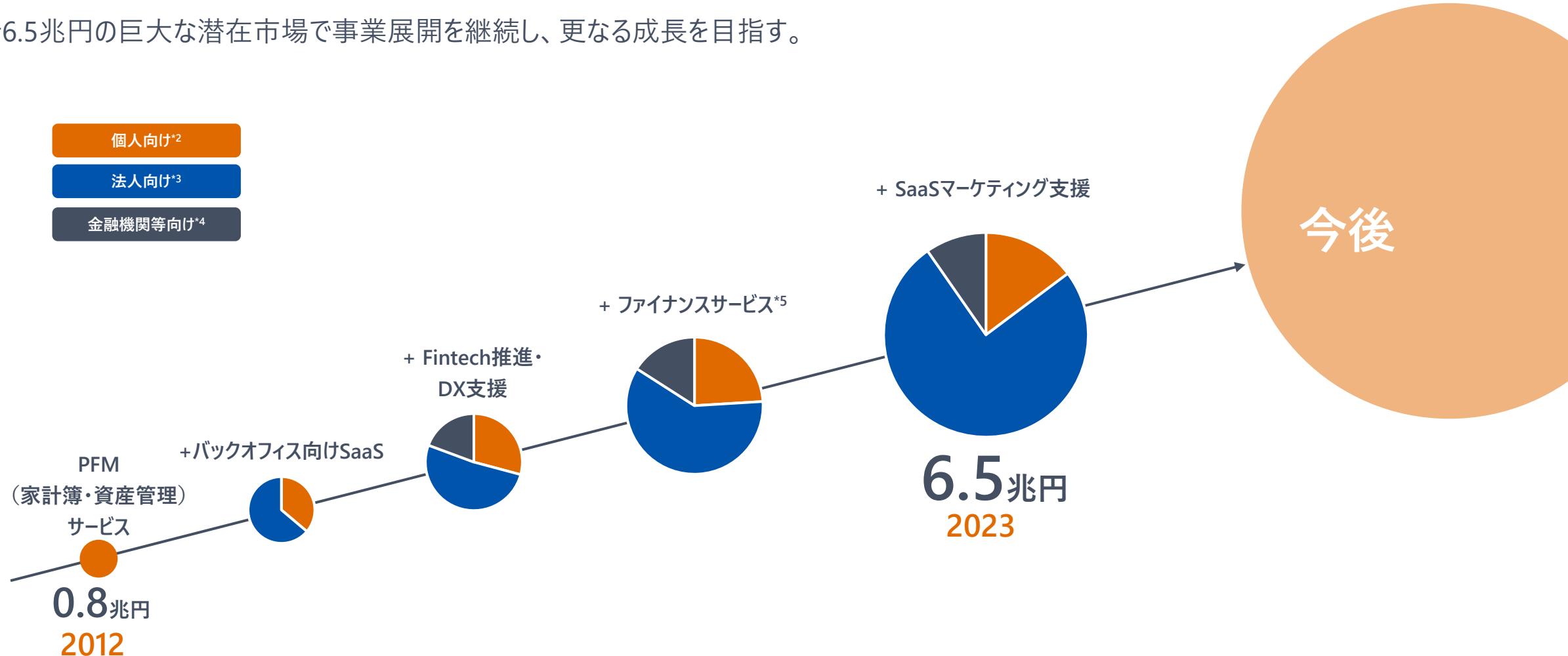


*1 その他売上高も含む。

* 売上高、SaaS ARRの各見通しにおける内訳は、それぞれの見通し下限に基づく。

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6.5兆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5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。

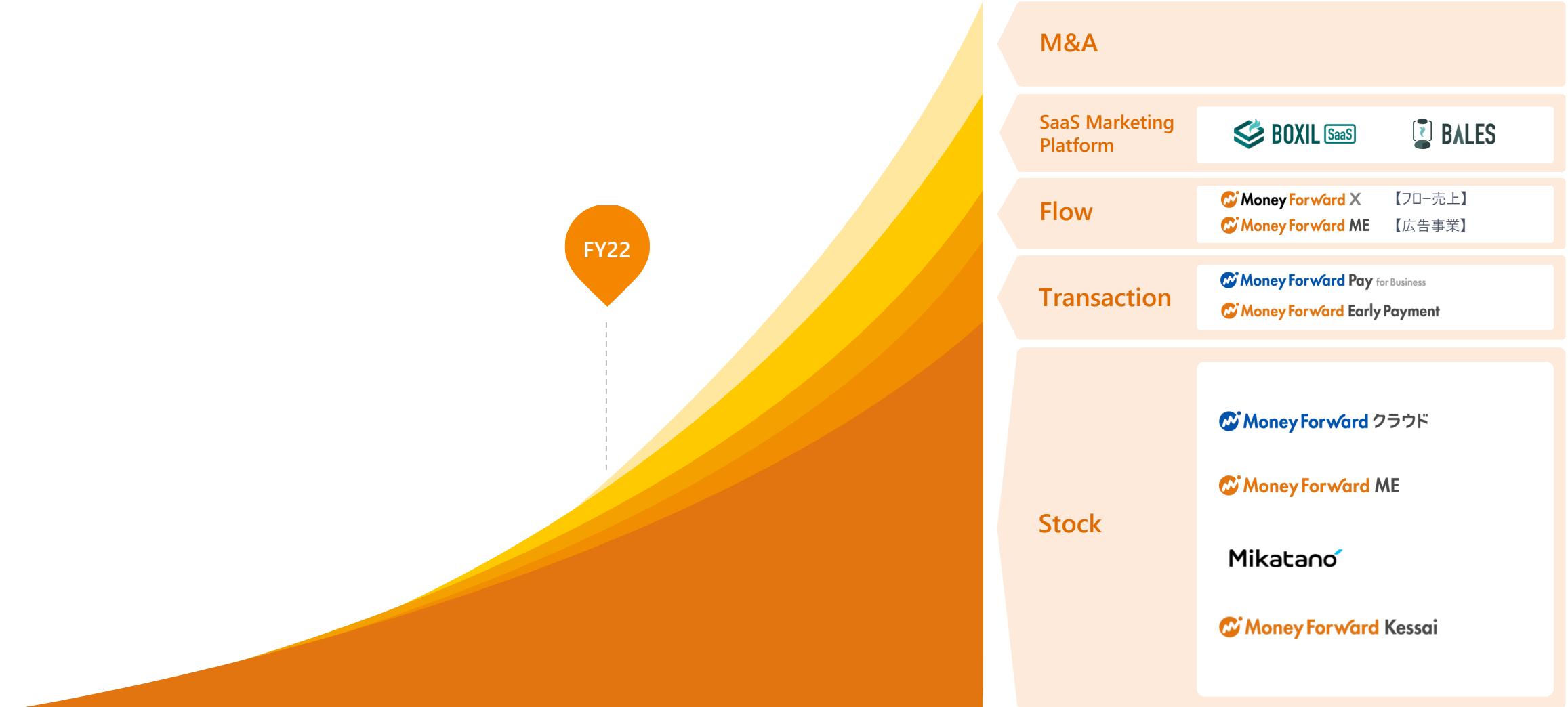
*2 個人向けのTAMはP111を参照。*3 バックオフィス向けSaaS及びSaaSマーケティング支援を含む法人向けのTAMはP107、115を参照。ファイナンスサービスに関するTAMは*5を参照。

*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および『Mikatano』シリーズの市場規模を推計。経済産業省・総務省 2021年情報通信業基本調査、株式会社日本金融通信社公表の「最新の業態別金融機関数」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、企業間あと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3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2023年7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。

今後の成長イメージ：

SaaSのストック収益最大化に加え、SaaS顧客基盤を活かしたトランザクション収益の創出に注力

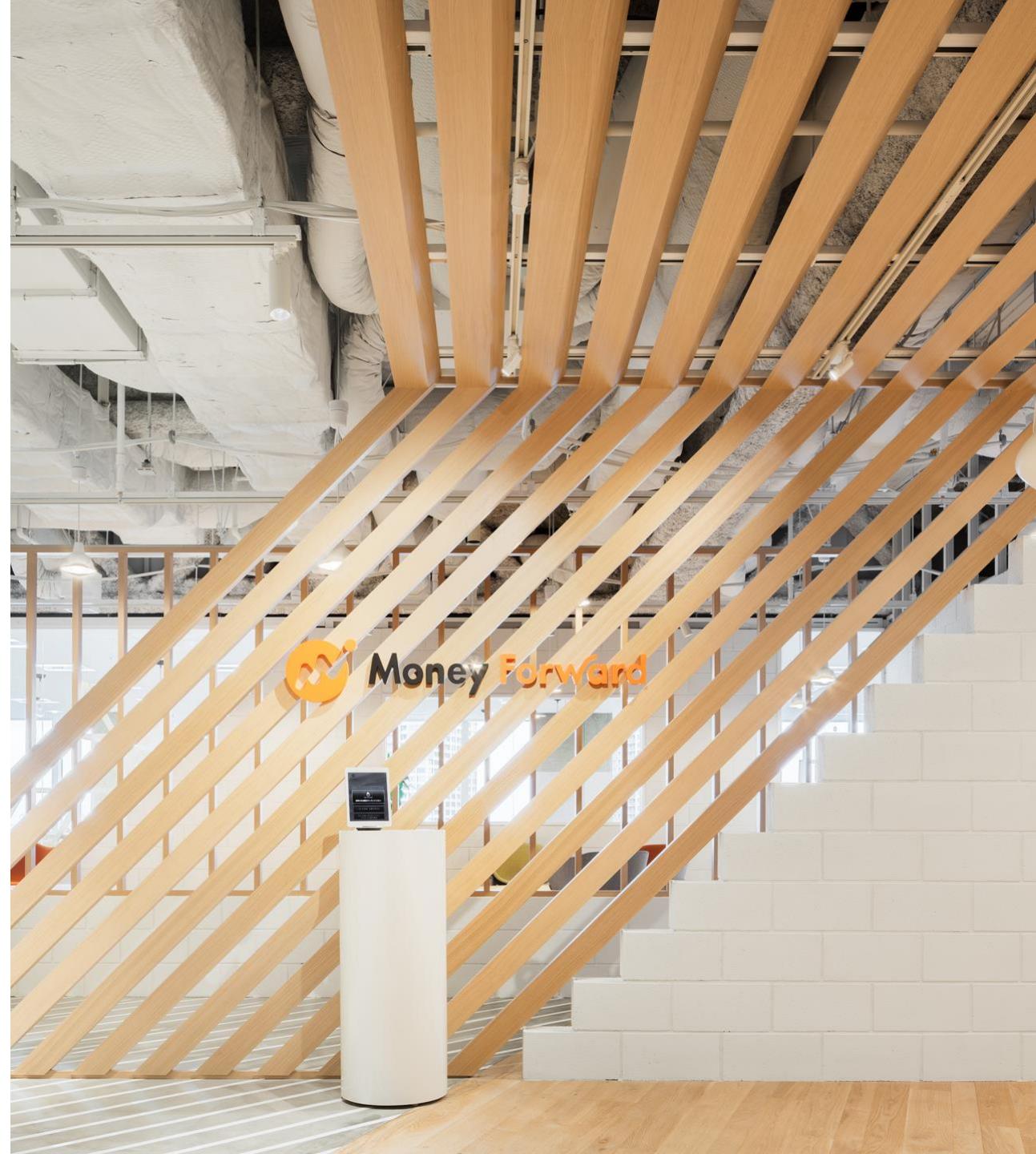


Appendix



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×ITに深い知見のある経営陣。



金坂 直哉

取締役グループ執行役員 CFO

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。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

取締役グループ執行役員 CTO

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

取締役グループ執行役員 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年より米日カウンセル（US-Japan Council）評議員会副会長。



岡島 悅子

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・バンク事業立ち上げに参画、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。



宮澤 弦

社外取締役

ヤフー株式会社 取締役専務執行役員

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ズ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。



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リーに従事。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。

その他経営陣紹介（グループ執行役員CxO）

当社グループの成長を担う経営陣。



瀧 俊雄

グループ執行役員 CoPA(Chief of Public Affairs)

サステナビリティ担当

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

グループ執行役員 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マネーブ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。



関田 雅和

グループ執行役員 CLO(Chief Legal Officer)

2002年に東京大学法学院を卒業後、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。



石原 千亜希

グループ執行役員

CHO (Chief Human Officer)

DEI (Diversity, Equity & Inclusion) 担当

2012年に有限責任監査法人トーマツに入所し、2015年に会計士登録。2016年に当社に入社し、IPO準備等に携わる。上場後は経営企画部長・IR責任者として、海外公募増資、東証一部上場への市場変更、サステナビリティプロジェクトの立ち上げ等に従事。2021年に人事に主務を移し、同年よりPeople Forward本部 本部長として人事制度改革プロジェクト等を主導。



松久 正幸

グループ執行役員

CISO (Chief Information Security Officer)

1997年 日本ヒューレット・パッカードに入社、都市銀行を中心にシステム構築を統括。

2011年からヒューレット・パッカード・シンガポールに出向し、プロジェクト・ダイレクターとしてアジア各国のITプロジェクトの責任者を担当。2016年に帰国し、アマゾンウェブサービスジャパンに入社。金融ソリューション本部 本部長として金融サービス業界のクラウド活用に注力。2023年に当社に入社。

その他主要経営陣紹介（1/3）

当社グループの成長を担う経営陣。



山田 一也

グループ執行役員

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

グループ執行役員

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

グループ執行役員

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開拓。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

グループ執行役員

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

グループ執行役員

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

グループ執行役員

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（2/3）

当社グループの成長を担う経営陣。



古橋 智史

グループ執行役員

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プ株式会社を設立し、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

グループ執行役員

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、有限責任あづさ監査法人に入社。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。



木村 慎治

グループ執行役員

海外戦略担当 Money Forward America CEO

2001年ソニーに入社し経理・経営管理業務に従事。その後、受託開発業務のハイペロシティを経て楽天に入社。同社では投資やPMI業務を担当。2012年からは楽天ドイツにて欧州のECオペレーションを統括し、2016年からは楽天アメリカに出向しChief Strategy Officerとして同社のアメリカ事業の買収・提携・戦略立案を担当。2022年にMoney Forward Americaに入社。



永井 七奈

グループ執行役員

Money Forward Vietnam Co., Ltd. CEO

2005年に株式会社リクルートへ入社、その後ラシッド日本法人へスタートアップメンバーとして参画。2014年より東南アジアへ拠点を移し、エボラブルアジア・ベトナム（現ハイブリッドテクノロジーズ）にてマーケティング担当執行役員、楽天・シンガポールにてアプリ事業者向けサービスの新規事業立上げを行う。2021年にMoney Forward Vietnam Co., Ltd. COOとして入社、2022年からCEOに就任。Nanyang Technological Universityにて経営学修士号を取得。



原田 聖子

グループ執行役員

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。2020年8月よりスマートキャンプにも出向。2021年3月にスマートキャンプ初の子会社となるADXL株式会社の代表取締役社長に就任。



駒口 哲也

カンパニー執行役員

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。

その他主要経営陣紹介（3/3）

当社グループの成長を担う経営陣。



林 詩音

スマートキャンプ株式会社 代表取締役社長CEO

新卒で株式会社ワークスアプリケーションズ入社後、中小企業で複数の新規事業立ち上げ。2015年よりスマートキャンプで「BOXIL SaaS」を担当。PMとして事業成長を牽引し、取締役CMOに就任。現在はBOXILカンパニー・カンパニー長として事業全体を統括。2021年2月よりスマートキャンプ代表取締役社長。2021年3月よりADXL株式会社の取締役も兼任。



阿部 慎平

スマートキャンプ株式会社 取締役執行役員COO

早稲田大学卒業後、デロイトトーマツコンサルティング合同会社に入社。大手IT企業や製造業の戦略・新規事業案件に多数従事。2017年3月にスマートキャンプに入社。取締役執行役員COOとして、事業戦略・組織戦略の策定、『BOXIL SaaS業界レポート』の執筆を担う。また、新規事業としてインサイドセールスマネジメントシステム「BALES CLOUD」やオンライン展示会「BOXIL EXPO」立ち上げに従事。セールスフォースユーザー会インサイドセールス分科会2019年度会長。



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リー合同会社で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。

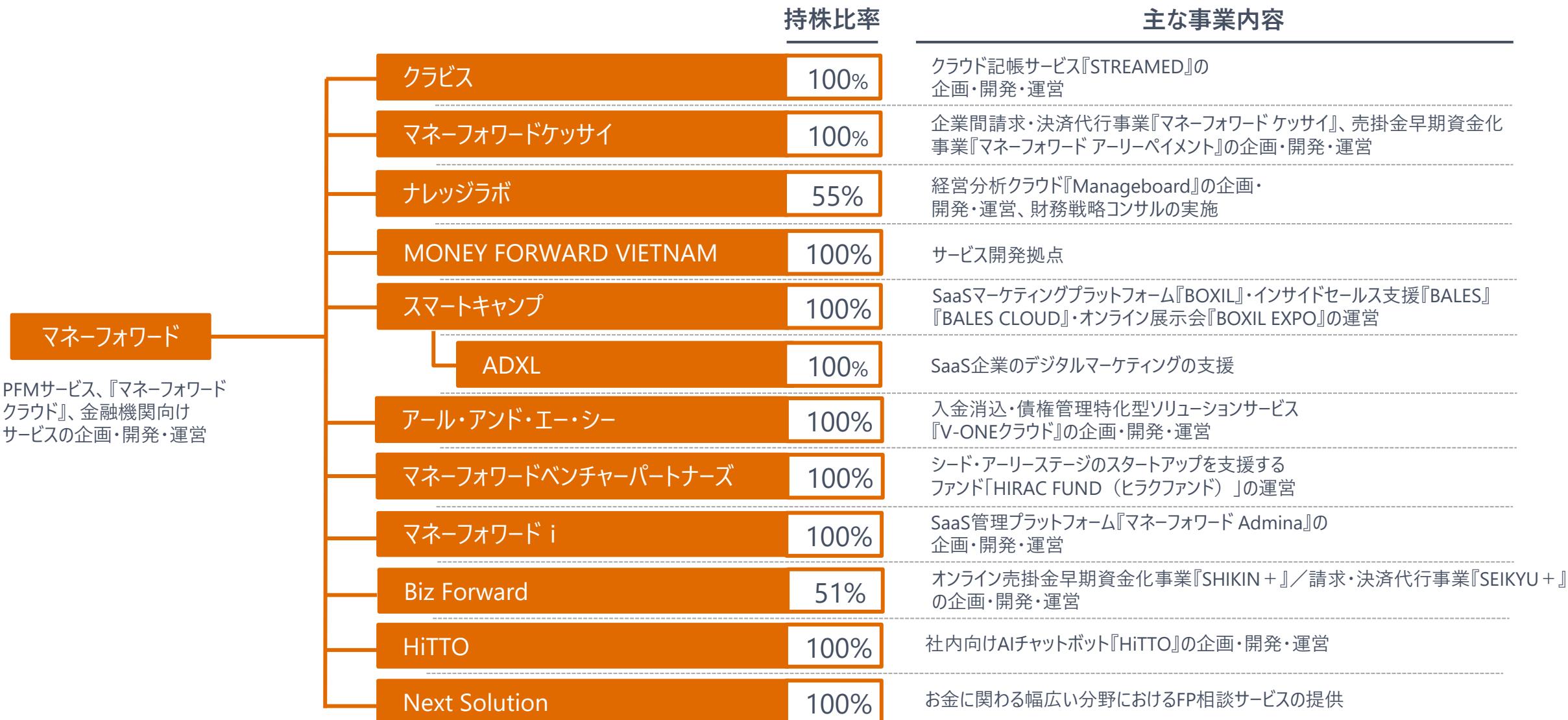


高野 蓉功

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。

主なマネーフォワードグループ各社の事業概要



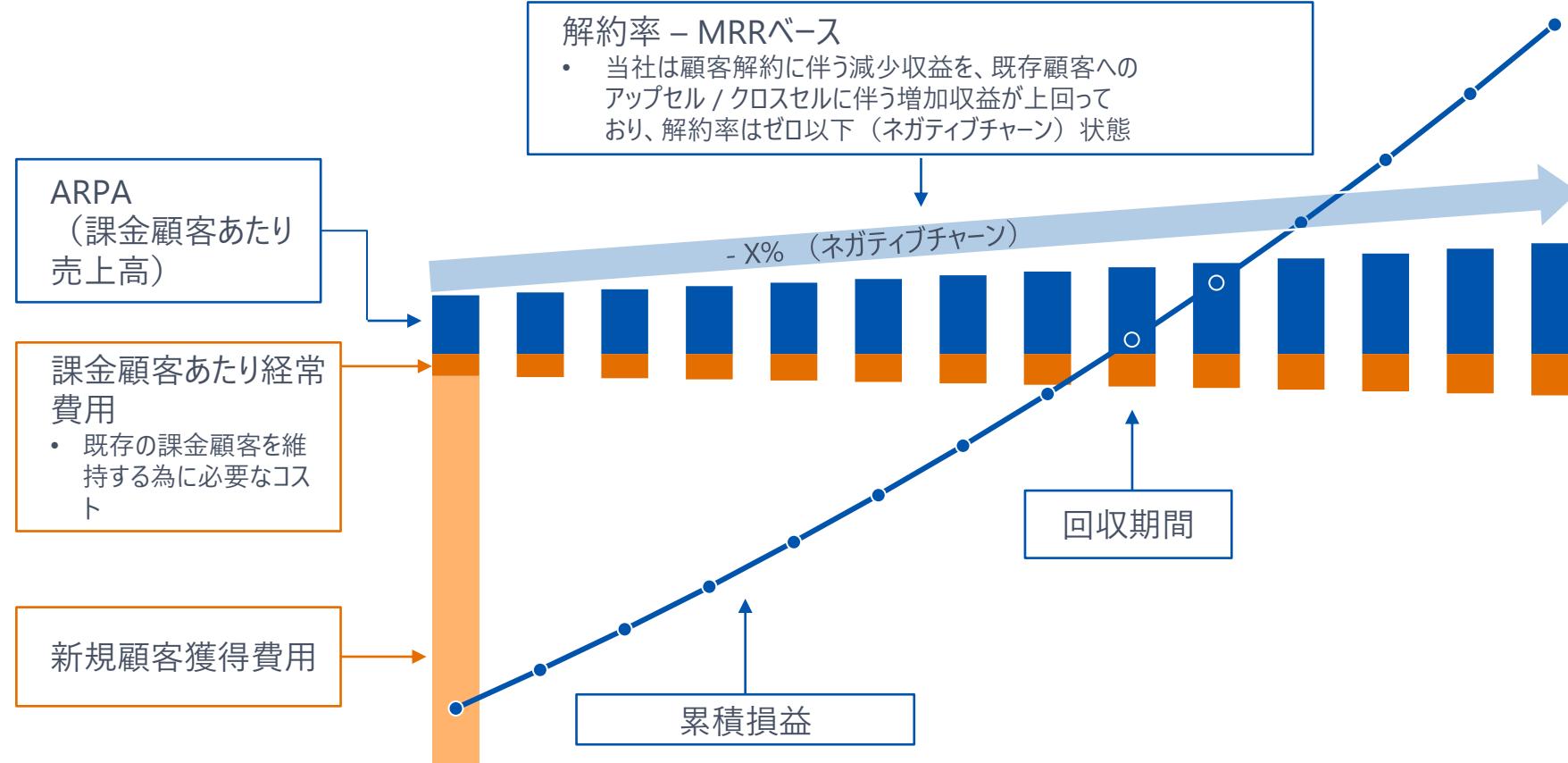
上場以来の当社株価・出来高推移（株式分割^{*1}考慮後）



* 2023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。

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・チャネル毎に、グローバルSaaS企業で一般に使用されているユニットエコノミクスを活用した投資判断を実行。



経営指標 定義

MRR	月間経常収益 (Monthly Recurring Revenue)。 対象月の月末時点におけるストック収入合計額。
ARR	年間経常収益 (Annual Recurring Revenue)。 各期末時点におけるMRRを12倍して算出。
SaaS ARR	各期末時点におけるHomeドメイン、Businessドメイン、X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 Admina』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。 ただし各期の1Q、2Qにおいては『STREAMED』の季節影響を調整するため、当該四半期における『STREAMED』の課金収入の3分の1をMRRとして算出。
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事業者及びその顧問先、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。
New ARPA	新規の課金顧客に紐づくMRRを、新規の課金顧客数で割った値。
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) これまで、(顧客獲得コスト ÷ 獲得顧客数) ÷ (ARPA × 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 Admina』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員費等）の合計。粗利率は、サービスの運用に関する人員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。
NRR	Net Revenue Retentionの略。 前年同月の課金顧客のMRRが、当月においてどの程度増減したかを示す値。（前年同月の課金顧客の当月のMRR） ÷ （前年同月の課金顧客のMRR）

(参考) 売上高内訳 四半期推移

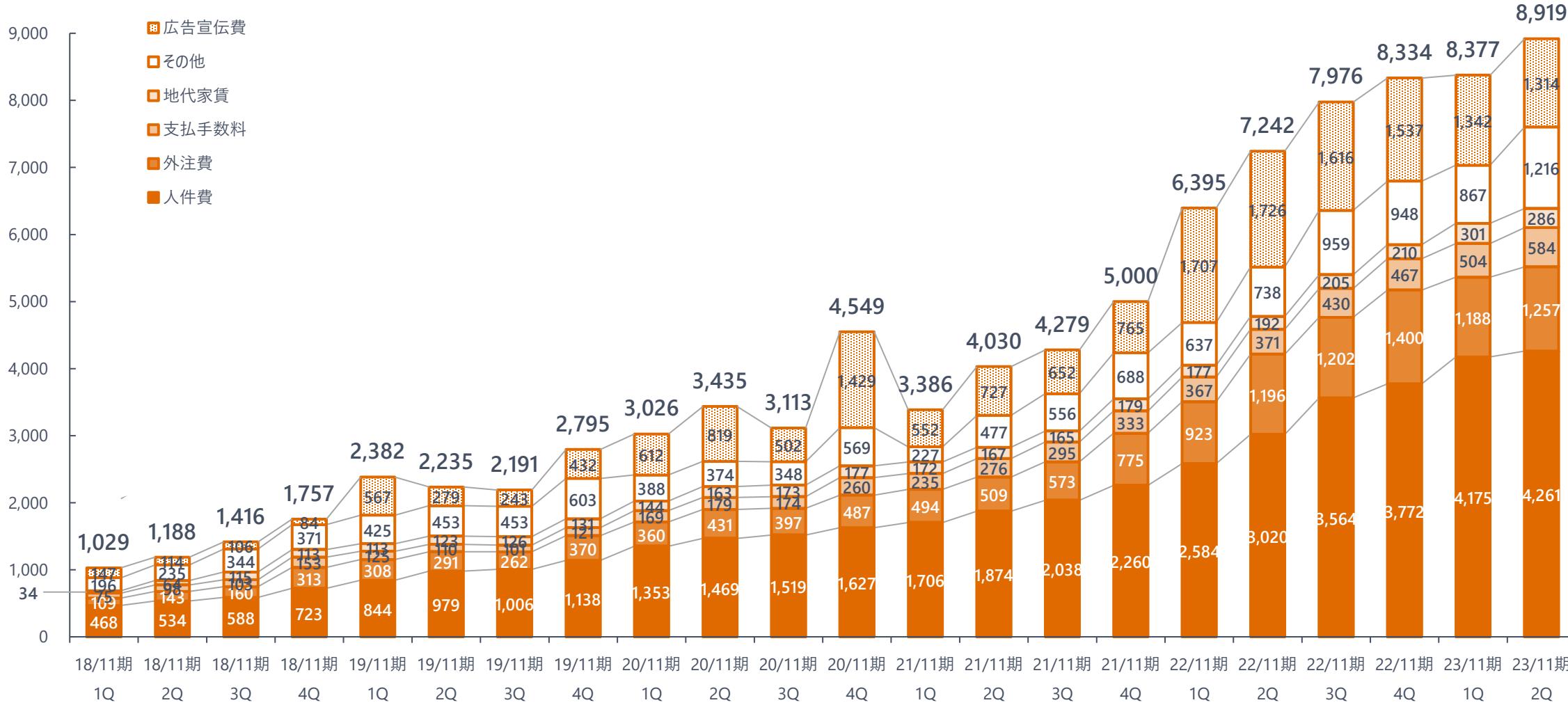
(百万円)	19/11期				20/11期				21/11期				22/11期				23/11期	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q												
Businessドメイン	853	919	1,159	1,235	1,307	1,361	1,540	1,840	1,929	2,103	2,139	2,419	2,844	3,010	3,198	3,652	4,139	4,413
ストック売上（個人事業主）	119	134	204	203	206	204	203	212	227	259	264	271	299	330	331	340	370	408
ストック売上（法人）	663	722	886	937	1,039	1,083	1,170	1,317	1,459	1,609	1,658	1,793	2,090	2,322	2,513	2,775	3,113	3,402
フロ-売上	71	63	69	96	62	74	167	311	243	235	216	354	454	358	354	554	657	603
SaaS Marketingドメイン	#N/A	#N/A	#N/A	#N/A	251	314	322	364	428	464	479	599	590	652	711	814	739	893
スマートキャンプ社売上 ^{*1}	#N/A	#N/A	#N/A	#N/A	251	314	322	364	428	464	479	599	590	652	711	814	739	893
Homeドメイン	361	393	368	511	438	466	444	497	548	608	639	620	681	722	841	902	936	979
ストック売上	236	254	264	277	291	320	333	351	367	413	418	440	460	501	507	517	593	637
フロ-売上	126	140	103	235	147	146	112	146	181	195	221	179	221	221	334	385	343	343
Xドメイン	133	272	259	340	248	452	256	466	370	620	383	508	377	387	395	503	628	613
ストック売上	92	102	109	111	125	137	151	166	168	176	191	190	194	207	246	247	267	289
フロ-売上	42	170	150	223	123	316	105	300	202	444	192	317	183	180	174	256	361	324
Financeドメイン	48	74	93	125	147	227	193	176	190	198	190	191	256	309	301	302	342	387
ストック売上	14	16	16	23	28	32	36	43	52	59	63	70	79	102	103	112	130	139
フロ-売上	33	58	77	102	119	194	157	133	138	139	126	122	177	207	198	190	212	247
ストック売上合計	1,124	1,228	1,480	1,556	1,689	1,776	1,893	2,089	2,272	2,516	2,595	2,764	3,123	3,463	3,675	3,975	4,472	4,875
フロ-売上合計 ^{*2}	274	434	402	660	453	731	541	895	766	1,013	758	976	1,042	971	1,069	1,392	1,580	1,517
売上合計 (スマートキャンプ社を除く)	1,398	1,661	1,881	2,216	2,142	2,506	2,435	2,984	3,039	3,529	3,354	3,741	4,166	4,434	4,744	5,367	6,053	6,392
ストック売上高比率 (スマートキャンプ社を除く)	80%	74%	79%	70%	79%	71%	78%	70%	75%	71%	77%	74%	75%	78%	77%	75%	74%	76%

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

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

費用内訳（売上原価・販売費及び一般管理費）

(百万円)



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

Invoice system and
Money Forward

インボイス制度



個人事業主・中小企業向け | プロダクトラインナップ

売り手企業側（請求書発行側）

社内基幹業務
システム

①債権請求管理業務

 Money Forward
クラウド請求書

買い手企業側（請求書受取側）

④債務支払管理業務

 Money Forward
クラウド会計

取引先との
連携システム

 Money Forward
クラウド請求書

②インボイス送付

 Money Forward
クラウドBox

③インボイス受取

中堅 | プロダクトラインナップ



社内基幹業務
システム



取引先との
連携システム

売り手企業側（請求書発行側）

①債権請求管理業務

 Money Forward
クラウド請求書 Plus

買い手企業側（請求書受取側）

④債務支払管理業務

 Money Forward
クラウド債務支払

 Money Forward クラウドインボイス

②インボイス送付

③インボイス受取

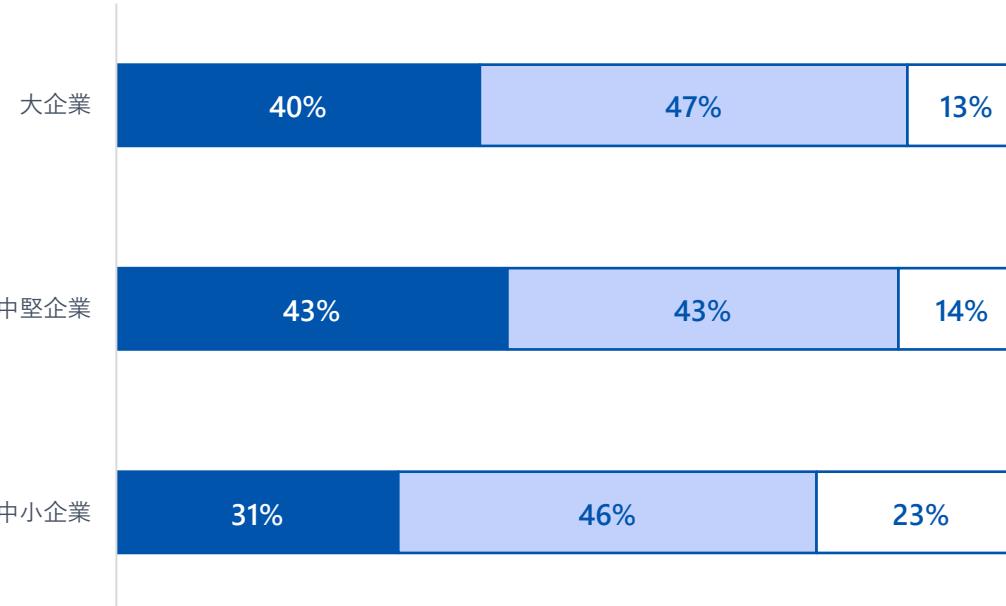
エンタープライズ：サービス利用イメージ

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



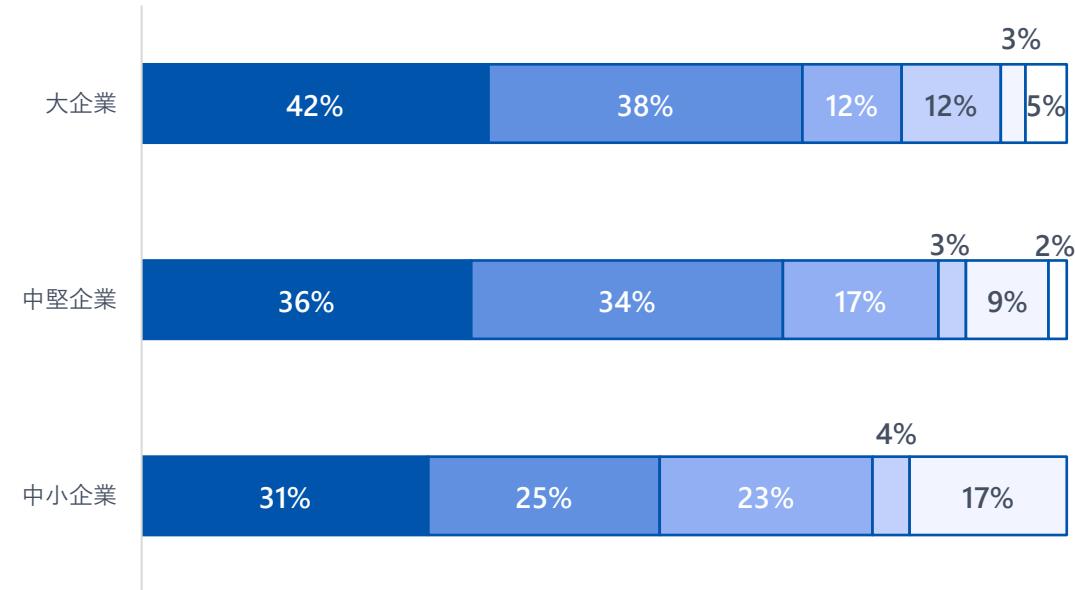
インボイス制度の認知度は低く、中小企業では3割に留まる。認知している場合でもシステム面で対応済の企業はいまだ限定的、インボイス制度導入に向けてクラウドサービスの需要が喚起されると想定される

インボイス制度の認知状況^{*1}
(企業規模別)



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

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



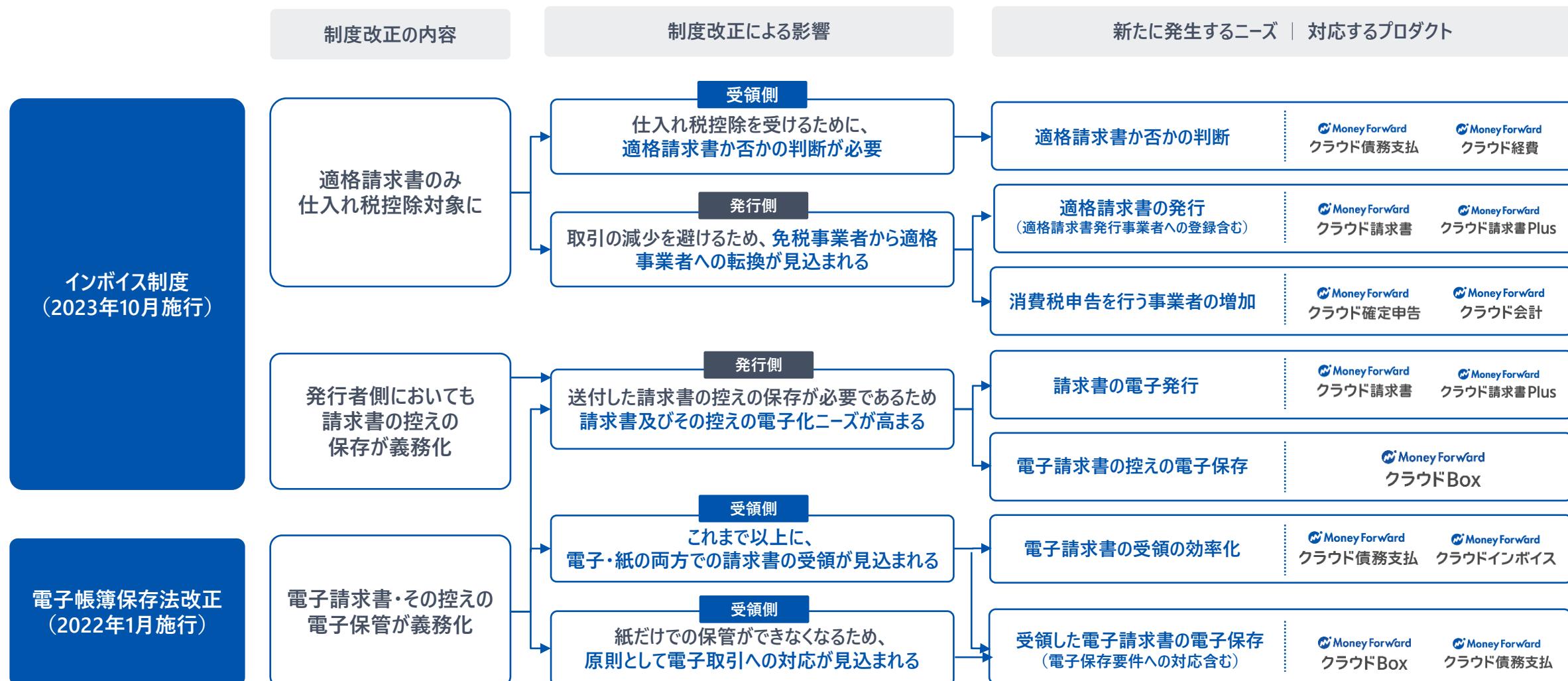
- 請求書等発行や経理・受発注等に係るシステムの入替・改修等を行っている
- クラウドサービスの利用を検討している
- 情報収集は行っているが、具体的な準備は取り掛かっていない
- どのような準備が必要か分からぬ
- 特に何もしていない
- その他

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

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

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

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



インボイス対応のロードマップを公表

～2023年2月

2023年3月～5月

2023年6～11月

2023年12月～

2023年3月31日

IT補助金ツールの
登録申請期限

2023年10月1日

インボイス制度
施行

2024年1月1日

電子取引保存
の義務

 Money Forward
クラウド請求書 Plus

請求書のインボイス
フォーマット対応

移行したインボイスを
クラウドBOXへ自動保存

 Money Forward
クラウドインボイス

 Money Forward
クラウド債務支払

適格請求書発行事業者番号
の登録・管理機能

適格請求書発行事業者との
取引か否かの判別機能（請求書単位）

 Money Forward
クラウド会計 Plus

適格請求書発行事業者の
照合機能

経過措置に対応した
仕入税額控除計算機能

Products and Services

サービス概要



Businessドメイン サービス価格

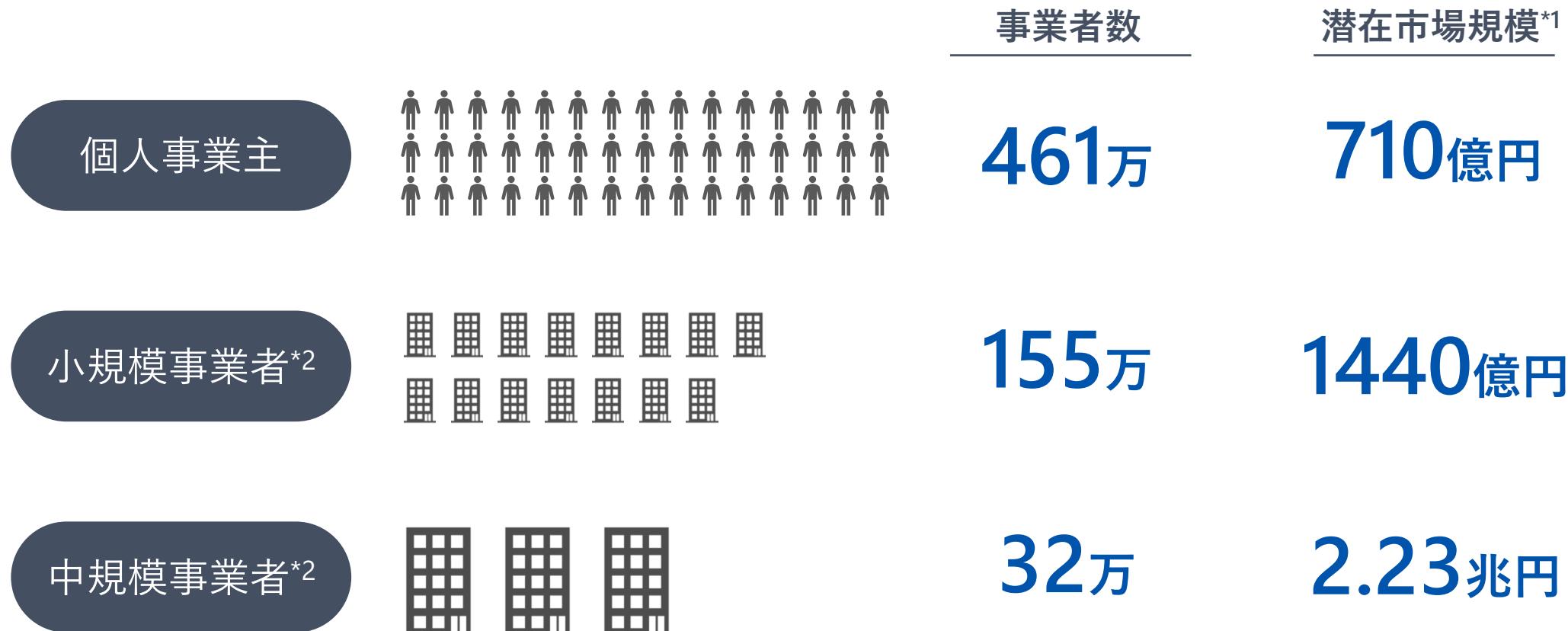
	会計事務所 ・顧問先向け	個人事業主向け	SME向け	中堅企業向け
ディストリビューション	フィールドセールス	WEB流入		フィールドセールス インサイドセールス
価格 (例)	スマートビジネス 月額 3,980円～ 年額 35,760円～ (月あたり2,980円～) ビジネス 月額 5,980円～ 年額 59,760円～ (月あたり4,980円～) STREAMED 10,000円～ Manageboard 49,800円～	パーソナルミニ^{*1} 月額 980円 年額 9,600円 (月あたり800円～) パーソナル^{*1} 月額 1,280円 年額 11,760円 (月あたり980円～) パーソナルプラス 年額 35,760円 (月あたり2,980円～)	スマートビジネス 月額 3,980円～ 年額 35,760円～ (月あたり2,980円～) ビジネス 月額 5,980円～ 年額 59,760円～ (月あたり4,980円～)	会計Plus お問合せ価格 V-ONEクラウド 33,000円～ 契約 お問合せ価格 人事管理 お問合せ価格 請求書Plus お問合せ価格 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

* 表示価格は税抜き。

*1 2023年12月より価格改定を予定。詳細はP.26を参照。

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2.44兆円^{*1}**になると試算。



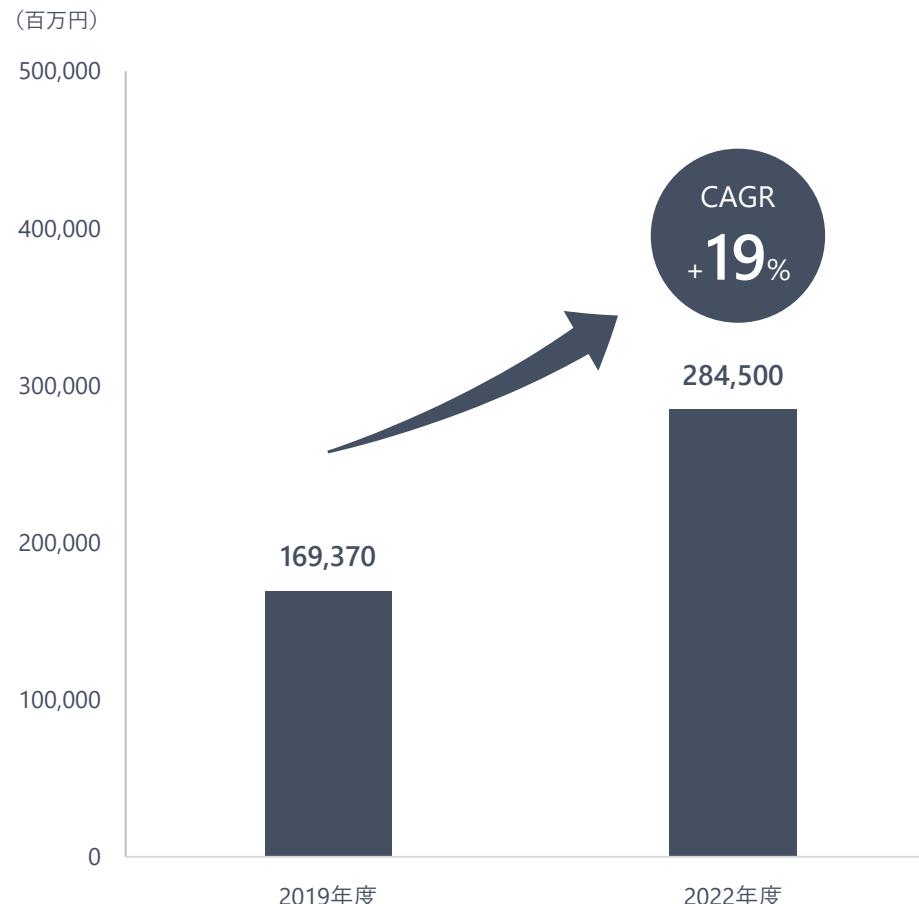
^{*1} 国内における当社グループの全潜在ユーザー企業において『マネーフォワード クラウド』等当社の法人向けクラウドサービスが導入された場合の、全潜在ユーザー企業による年間支出総額金。全潜在ユーザー企業は、個人事業主と従業員が1,000名未満の法人の合計。国税庁2021年調査、総務省2016年6月経済センサス活動調査、帝国データバンク『「決済事務の事務量等に関する実態調査」最終集計報告書』(2016年10月26日)をもとに当社作成。

^{*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。

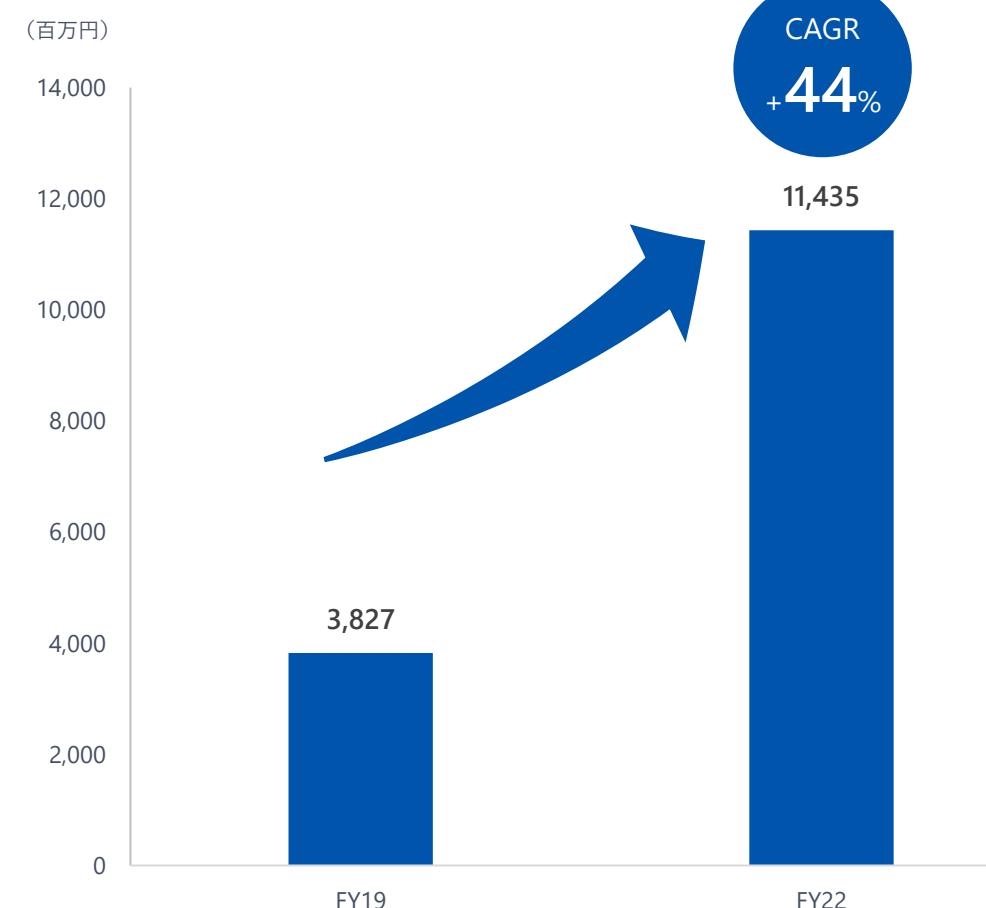
市場規模成長との比較

FY19からFY22の法人向けARR成長率は、当社事業提供領域における市場規模成長率+19%*1を大きく上回る高成長を実現。

当社事業提供領域 市場規模成長率*1



当社の法人向けARR成長率



* 出典：富士キメラ総研 『ソフトウェアビジネス新市場2022年版』（2022年7月22日刊行）、『ソフトウェアビジネス新市場2019年版』（2019年8月5日刊行）を基に当社作成。

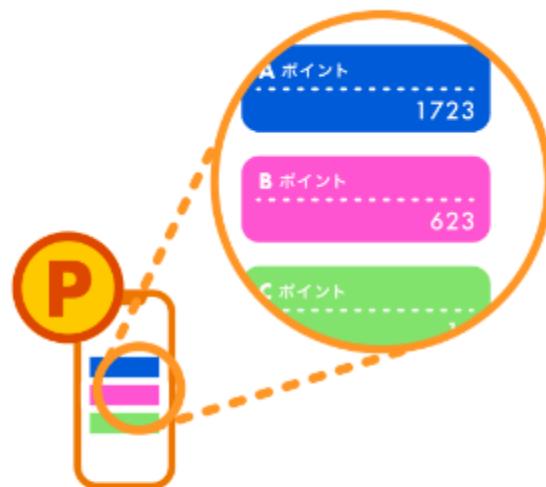
*1 「業務システム」カテゴリーのうち当社の取り扱う品目に限定した市場規模（2019年度は「中規模企業向けERP」、「財務・会計管理ソフト」、「人事・給与管理ソフト」、「勤怠管理ソフト」、「経費精算ソフト」、2022年度は左に加え「労務管理ソフト」、「電子契約ツール」）。なお「業務システム」カテゴリー全体の同期間におけるCAGRは11%。2019年、2022年いずれも公表時の見込数値。22年調査と19年調査で市場の定義及び対象品目は必ずしも一致しない。

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1,470万人^{*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}。

2,540以上^{*3}の金融関連サービスの
データを連携し、自動で家計簿を作成

家計簿アプリ・資産管理アプリとして、
利用率・認知率ともにNo.1^{*2}を獲得



カードもポイントもまとめて管理
お使いのサービスを連携して見える化する
ことで、支出の無駄を見つけられます



*1 2023年5月末現在、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登録者数の累計。過去に含まれていた、Xドメインにおいて提供する金融機関向けサービスの利用者数は含まない。

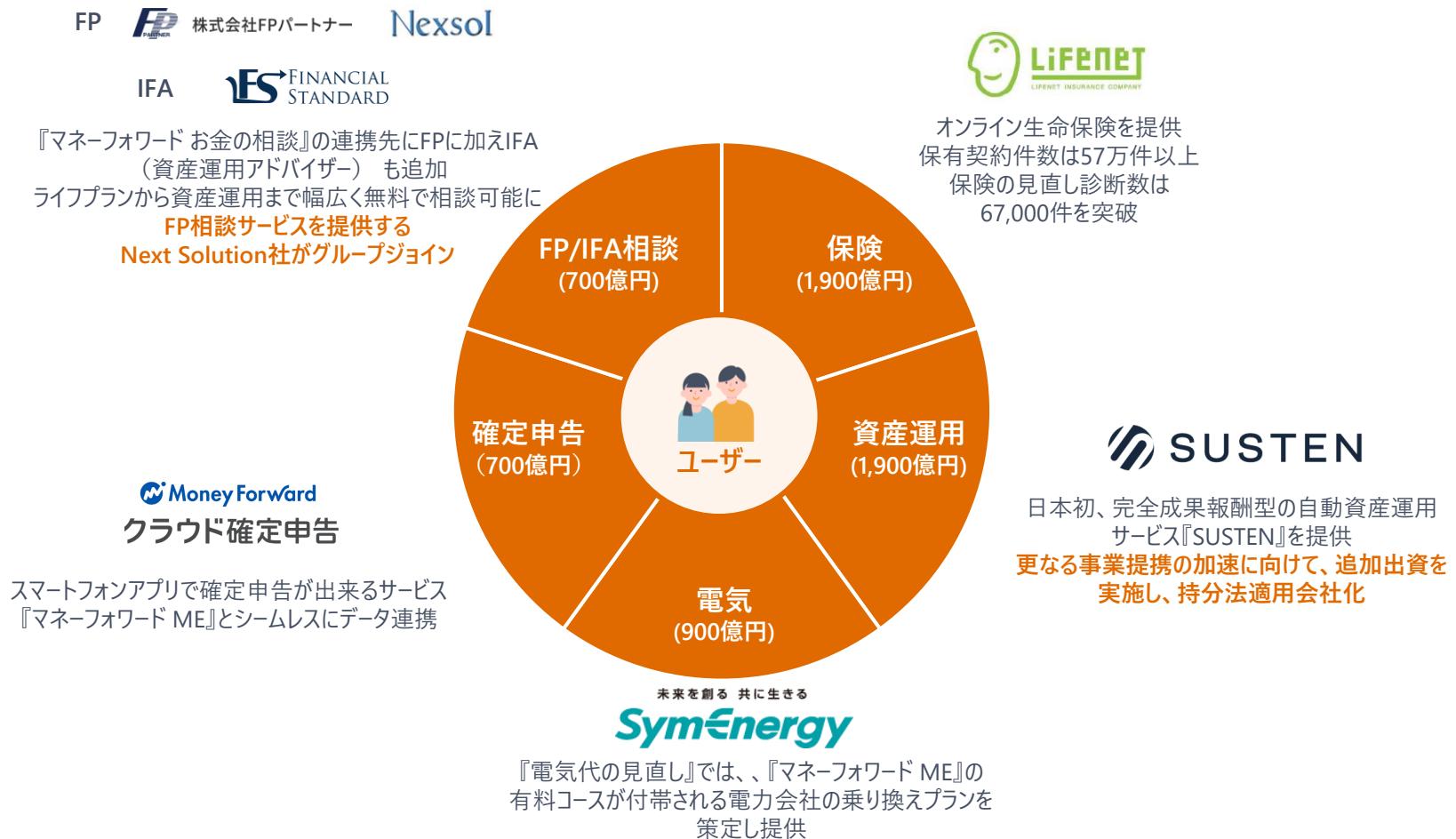
*2 調査委託先：マクロミル、回答者：20～60代の家計簿アプリ利用者 1,035名／20～60代の資産管理アプリ利用者 1,035名、調査期間：2022年10月3日～2022年10月4日、調査手法：インターネットリサーチ。

家計簿アプリは、スマホやタブレットを使って家計簿を管理できるアプリ、資産管理アプリとは、スマホやタブレットを使って複数の資産を一元管理できるアプリを指す。

*3 自社調べ、2023年5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、**8,500億円以上^{*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（3,100億円）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

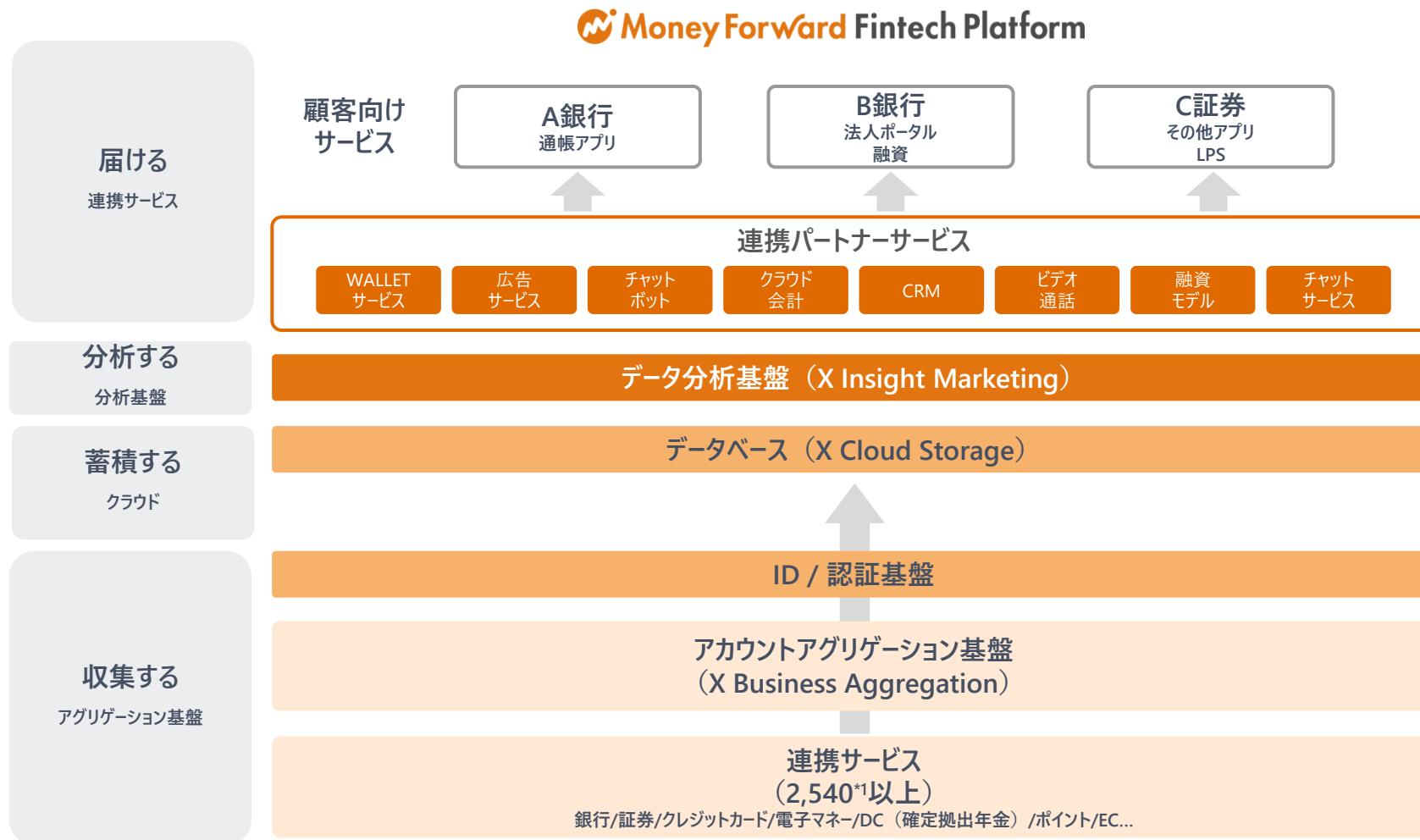
事業開発・事業提携により、個人の金融関連サービス約8,500億円のTAMへのアプローチを推進。

PFM	約5,100万人 ^{*1}	×	6,000円 ^{*2}	=	約 3,100億円
資産運用	約19兆円 ^{*3}	×	1% ^{*4}	=	約 1,900億円
固定費（電気）	約5兆円 ^{*5}	×	2% ^{*6}	=	約 900億円
固定費（保険）	約4兆円 ^{*7}	×	5% ^{*8}	=	約 1,900億円
FP相談	約340万人 ^{*9}	×	2万円 ^{*10}	=	約 700億円
					合計 約 8,500億円

*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、『令和5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スタンダードプランの手数料（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。2023年5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2022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。 *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 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2022年版「生命保険の動向」を基に当社作成。 *10 当社が受け取る1人あたり送客手数料。他社サービスを参考に2万円と仮定。

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

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



『マネーフォワード ケッサイ』『マネーフォワード アーリーペイメント』サービス概要

マネーフォワードケッサイ社にて企業間請求・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』を展開。

三菱UFJ銀行との合弁会社であるBiz Forward社では、両サービスを主に三菱UFJ銀行の法人顧客に提供^{*1}。

	Money Forward Kessai	Money Forward Early Payment
スキーム	<pre> graph TD A[01 請求依頼] --> B[与信審査 ・ 請求書作成] B --> C[02 請求] C --> D[03 支払] D --> E[入金確認] E --> F[04 振込] F --> G[与信審査 ・ 請求書作成] G --> H[01 請求依頼] </pre> <p>The diagram illustrates the Money Forward Kessai service flow. It starts with a customer (賣り手) sending a "Request for Invoicing" (01). This leads to "Credit Review and Invoice Generation". The next step is "Invoicing" (02), followed by "Payment" (03). After payment, "Funding Confirmation" (入金確認) is received, which triggers "Bank Transfer" (04). Finally, the process loops back to "Credit Review and Invoice Generation" (G) and "Request for Invoicing" (H).</p>	<pre> graph TD A[01 売掛金の 買取依頼] --> B[02 早期振込] B --> C[入金確認] C --> D[03 回収売掛金 のご送金] D --> E[与信審査 ・ 請求書作成] E --> F[01 請求依頼] </pre> <p>The diagram illustrates the Money Forward Early Payment service flow. It begins with a customer (賣り手) requesting early payment (01). This leads to "Early Payment" (02). After "Funding Confirmation" (入金確認), the customer receives "Recovery of Receivable" (03). The process then loops back to "Credit Review and Invoice Generation" (E) and "Request for Invoicing" (F).</p>
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

*1 企業間請求・決済代行事業を『SEIKYU +』、売掛金早期資金化事業を『SHIKIN +』のサービス名で提供。

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1.86兆円まで拡大すると試算される。

SaaS潜在市場規模^{*1}

売上対広宣費率^{*2}

$$9.8\text{兆円} \times 19.0\% = 1.86\text{兆円}$$

*1 富士キメラ総研「ソフトウェアビジネス新市場2022年版」の23年見通しにおける国内ソフトウェア市場規模推移に占める業務システムへの投資額25%と、前頁記載のバックオフィスSaaSの潜在市場規模より推定。

*2 国内主要上場SaaS企業の平均売上対広告宣伝費比率。マネーフォワード、ラクス、ユーザベース、ユーザーローカル、カオナビ、Chatwork、Sansan、freee、サイボウズ、チームスピリット、ヤプリにおける、2022年12月13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。

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。

2023年11月期 第3四半期決算発表は、
2023年10月13日 16時以降を予定しております。