

2023年11月期
第1四半期
決算説明資料

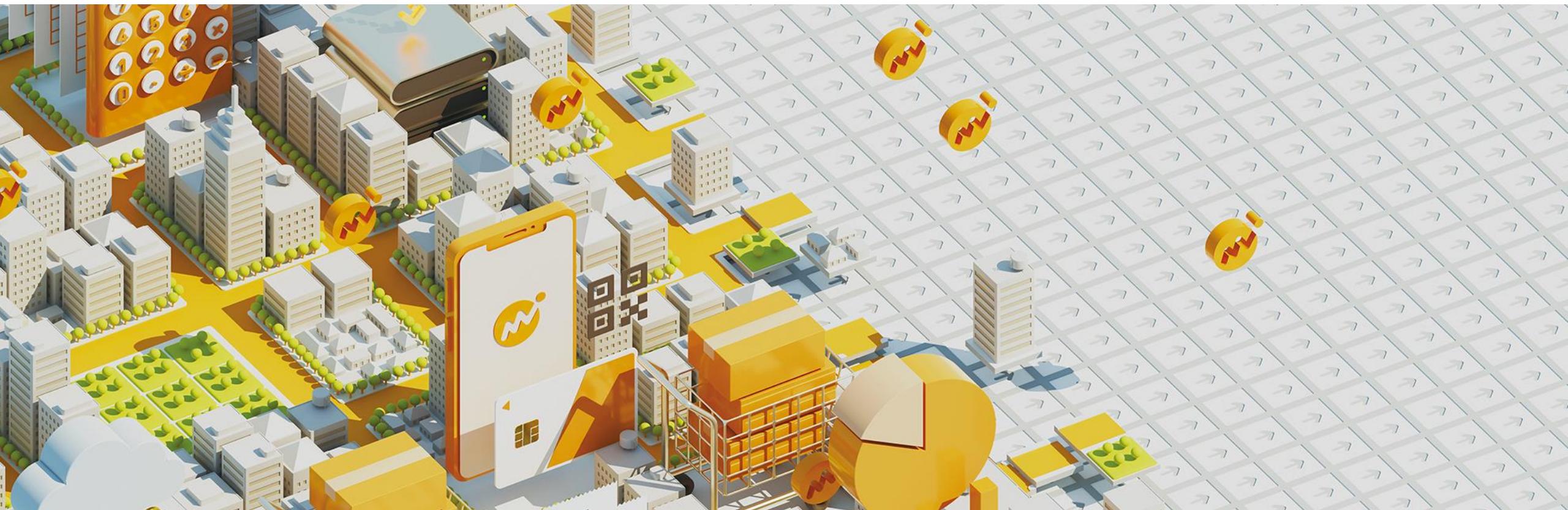


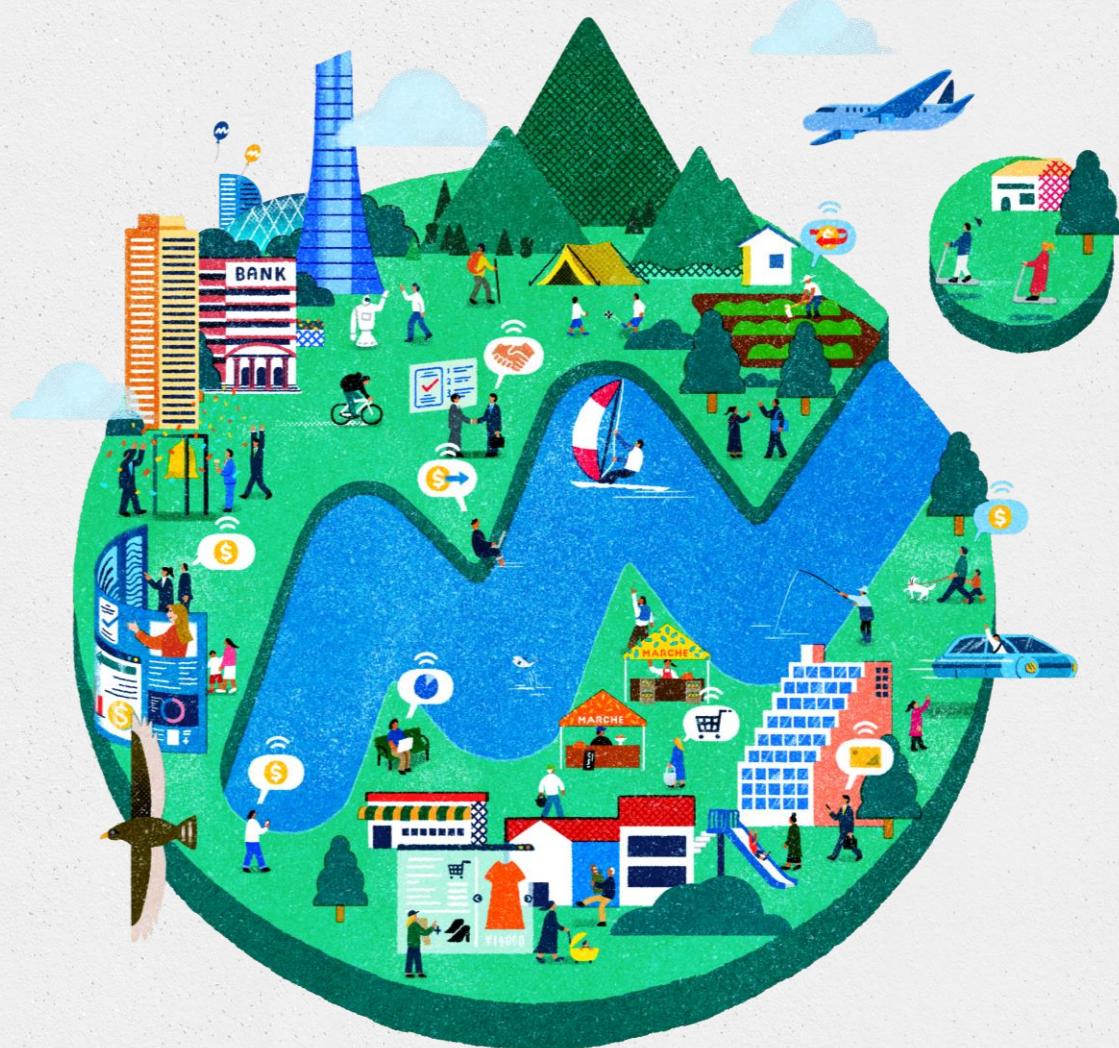
2023年4月14日

事業内容	P.2
2023年11月期 第1四半期 全社業績ハイライト	P.9
2023年11月期 第1四半期 各ドメインの業績	P.21
成長戦略の進捗	P.45
その他戦略的な取り組み	P.67
今後の業績見通し	P.72
Appendix	P.78

Our Business

事業內容





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。

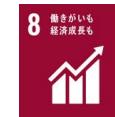
- ・多様なパートナーとの共創により、社会のDXに貢献
- ・より良い社会システムの実現を目指した活動
- ・環境に配慮した経営の実践

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

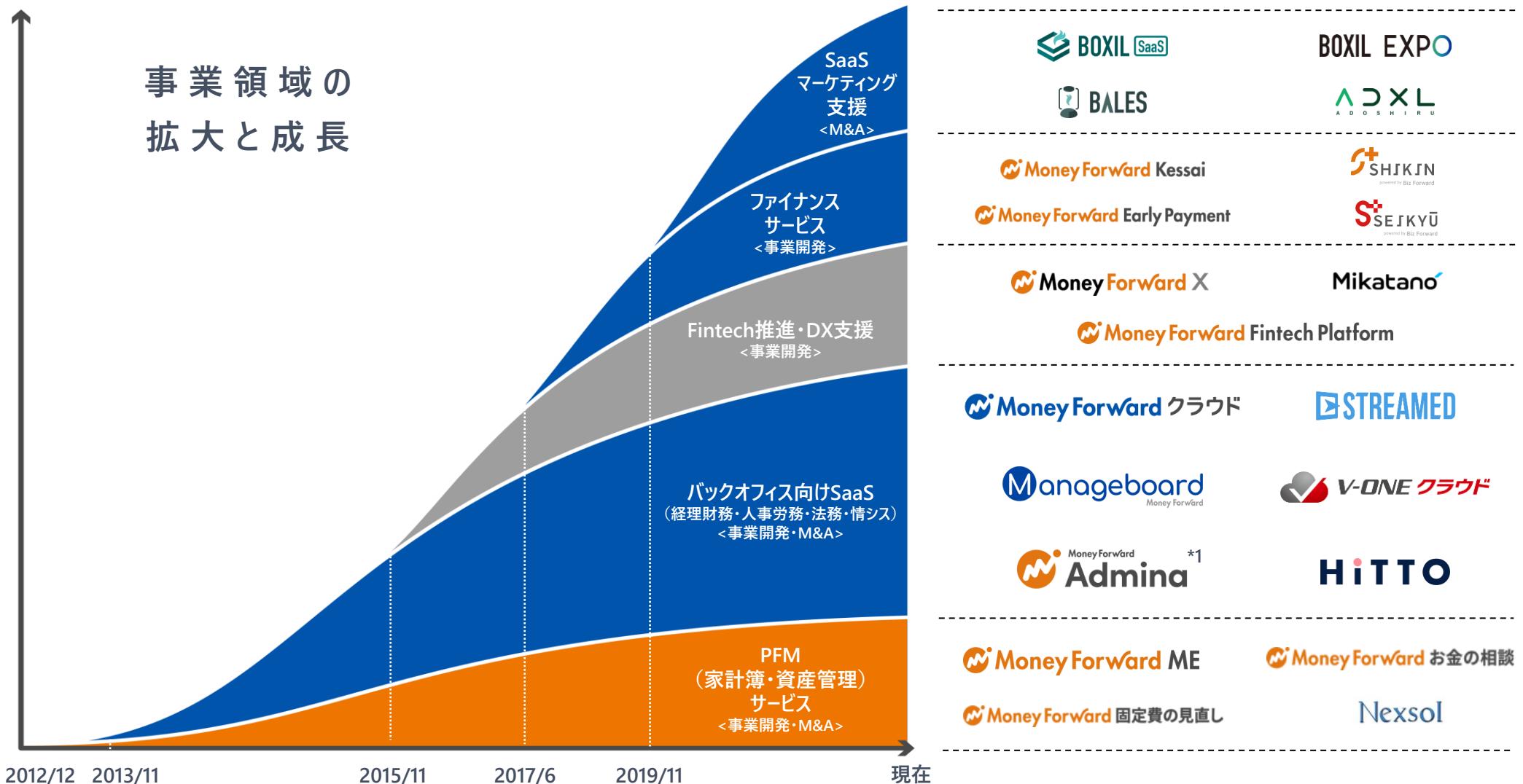


3つの重点テーマを支える土台

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

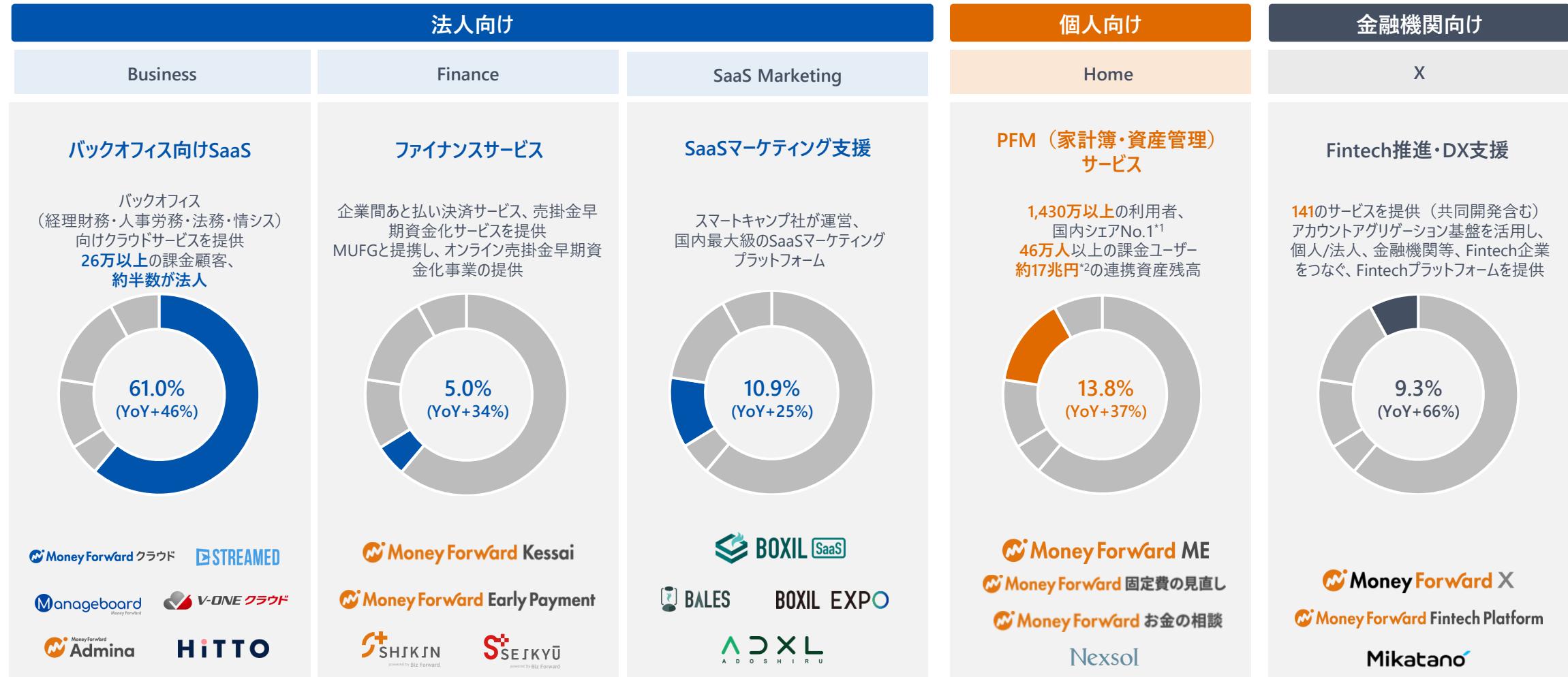
攻めと守りを両立させるガバナンス

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



*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1Q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。詳細はP104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。2023年3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



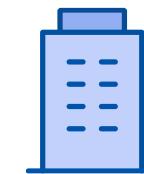
リモートワーク、副業増加など
働き方の変化



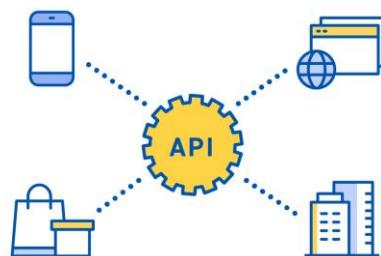
政府による
デジタル化推進



スタートアップ支援
の拡大



Open APIの広がり



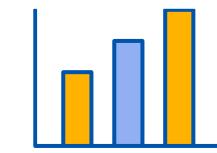
資金決済インフラ
の見直し



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3月末現在。

Highlights in
FY11/23 Q1

2023年11月期 第1四半期 全社業績ハイライト



2023年11月期 第1四半期ハイライト

23/11期 通期見通し^{*1}の達成
に向けて順調な滑り出し

売上高、SaaS ARR、EBITDAとともに
1Q見通し^{*2}を大幅に上振れ

Business ドメイン
法人向けARR

前年同期比+46%

127.8億円

グループジョインの影響のないオーガニックな成長率。

1Q連結売上高

前年同期比+43%

67.9億円

(FY22 4Q 売上高 : 61.8億円)

SaaS ARR^{*3}

前年同期比+42%

182.8億円

(FY22 4Q SaaS ARR : 163.0億円)

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

△7.0億円 / 42.7億円

EBITDAは△14.2億円から△7.0億円、
EBITDAマージンは△23%→△10%と前四半期から
大幅に改善。広告宣伝費除きのEBITDAは6.4億円。

「働きがいのある会社」

ランキング受賞

(大規模企業部門)

- ・総合で10位

- ・女性の働きがいに優れた企業で5位

*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%）。

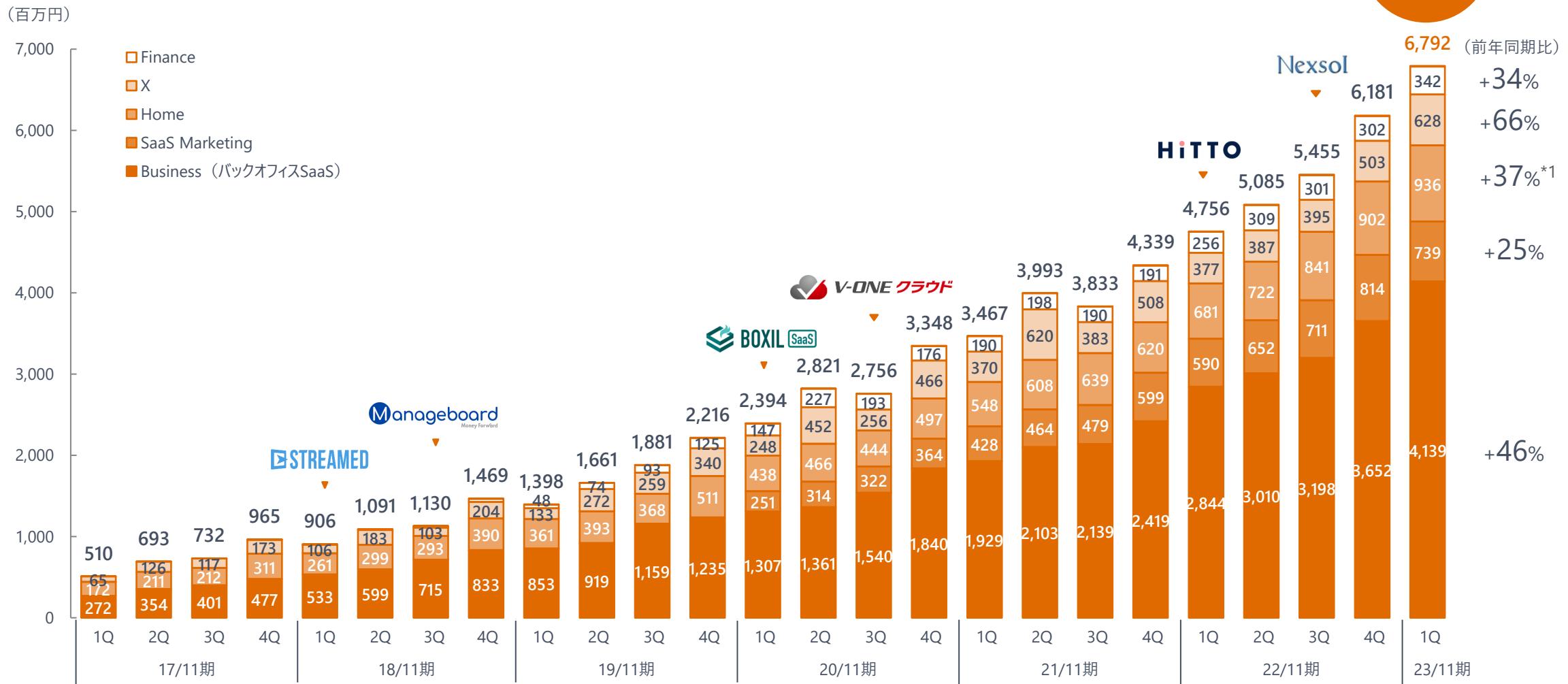
*2 2023年1月16日に開示した見通し。売上高62.8億円～65.6億円（前年同期比+32%～+38%）、第1四半期末のSaaS ARR175.5億円～180.7億円（前年同期比+36%～+40%）、EBITDA△17.0億円～△12.0億円。

*3 SaaS ARRの定義はP90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。

1Q連結売上高は前年同期比+43%と成長が加速

全てのドメインで高成長を実現。

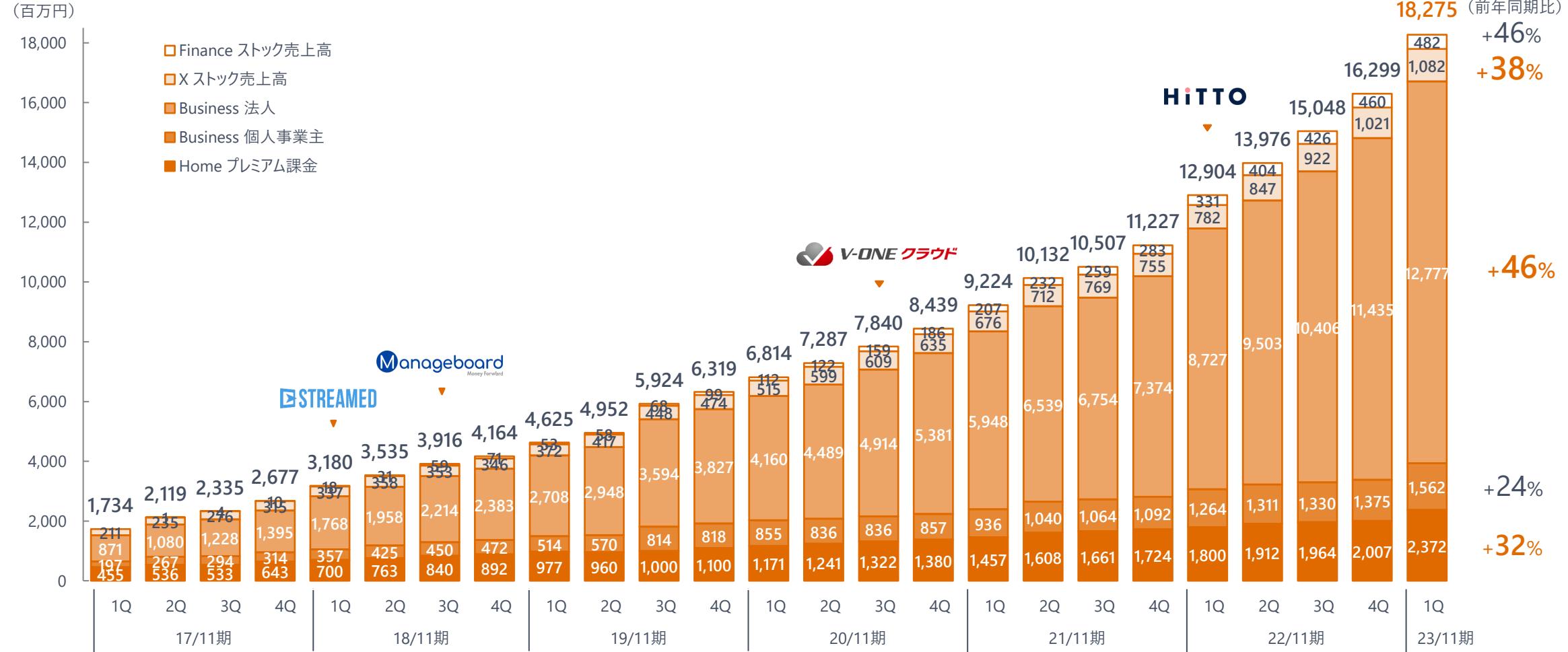


* 「その他」売上高のグラフ内での表記を省略しているため、各ドメインの売上高の合計値は全体の売上高と必ずしも一致しない。

*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、+25%。2022年6月（22/11期 3Q）より、同社の売上を含む。

SaaS ARR^{*1}は前四半期比+20億円と、過去最大の純増

Businessドメインにおける法人向けのARRは前年同期比+46%と引き続き高成長を実現。
Homeドメイン、Xドメインがそれぞれ前年同期比+32%、同+38%と前四半期から加速。



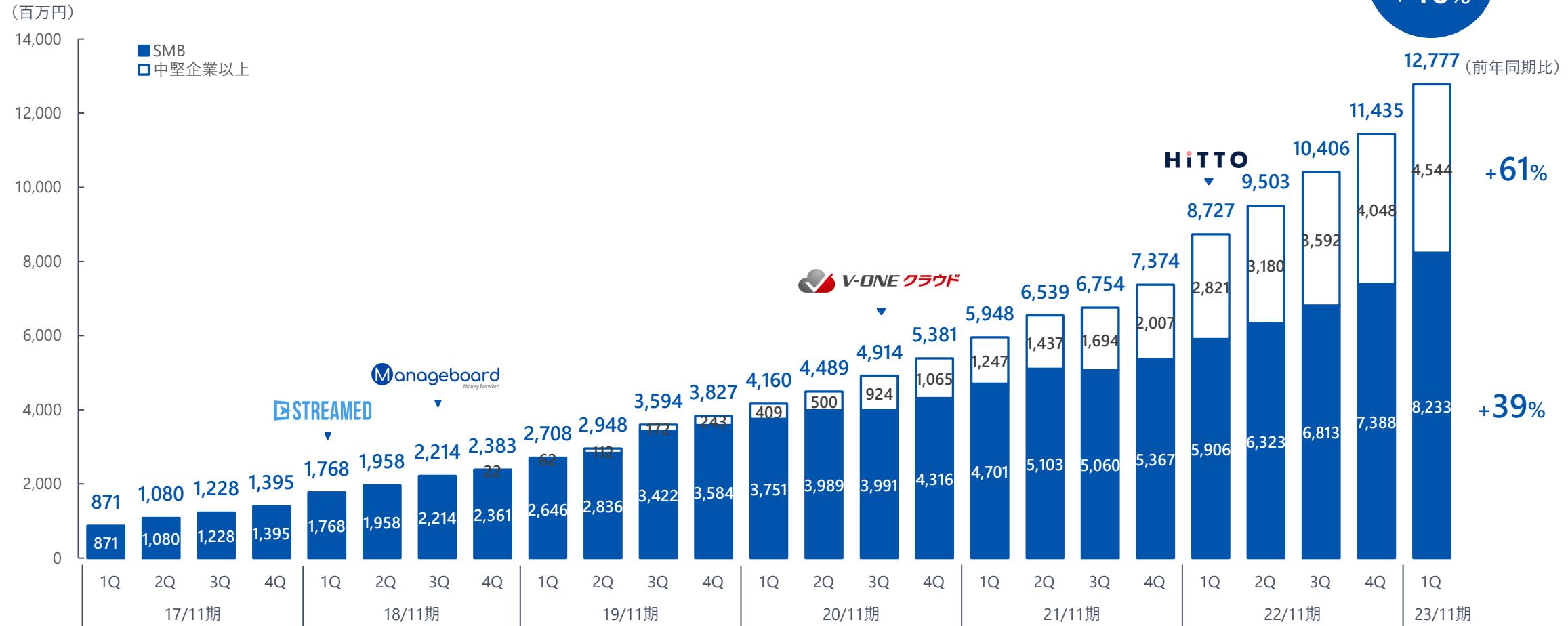
*1 Business 個人事業主は、『マネーフォワード クラウド』における個人事業主向けサービスの課金収入。Business 法人は、『マネーフォワード クラウド』、『STREAMED』、『Manageboard』、『V-ONEクラウド』、『マネーフォワード 公認メンバー制度』、『Hitto』、『マネーフォワード Admina』等の法人向けサービスの課金収入。季節影響を受ける『STREAMED』については、各期の1Q、2Qにおける『STREAMED』の課金収入の3分の1をMRRとして算出。なお、各事業のフロー売上高及びスマートキャンプ社の売上は含まない。Financeドメインは『マネーフォワード 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P90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+46%

中堅企業向けのARR^{*1}が前年同期比+61%と引き続き順調に成長。

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+39%とFY22 4Q+38%から成長が加速。

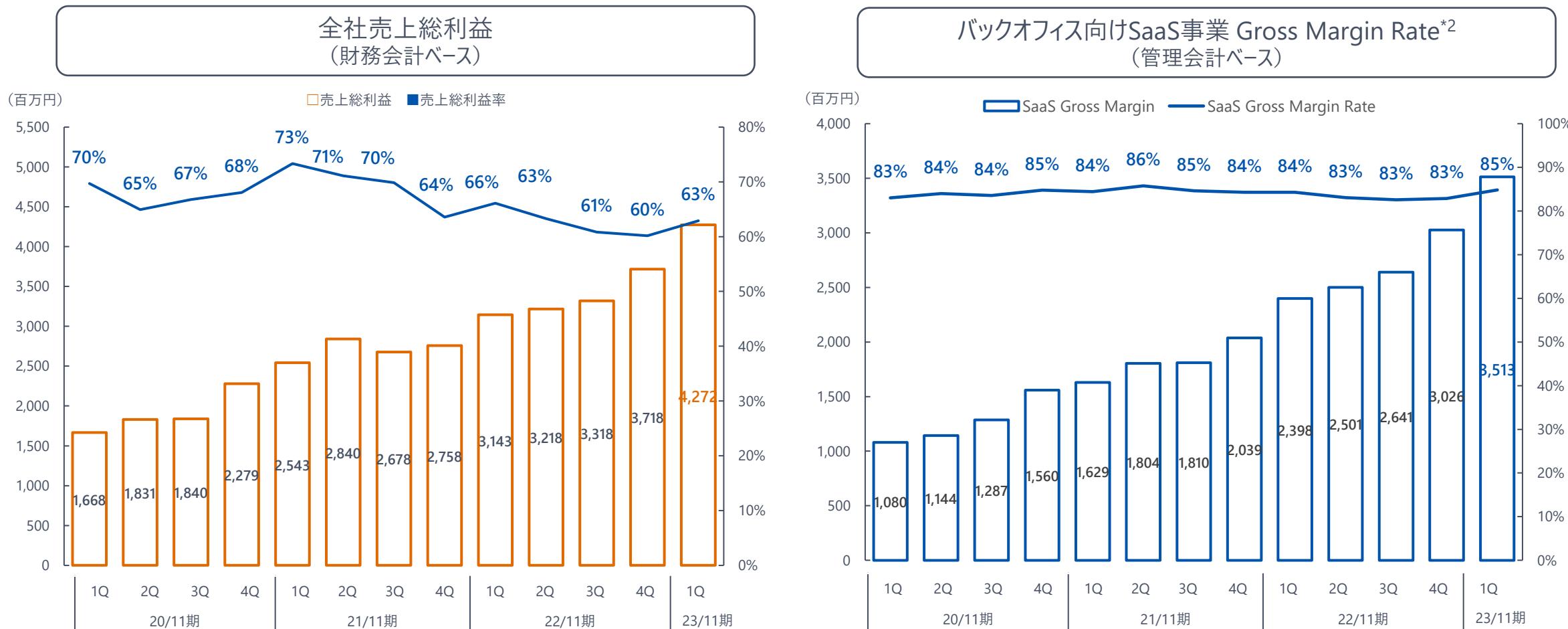
前年同期比
+46%



*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のであることより、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P90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、人員の増加ペースの抑制と外注費の減少により改善。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%。

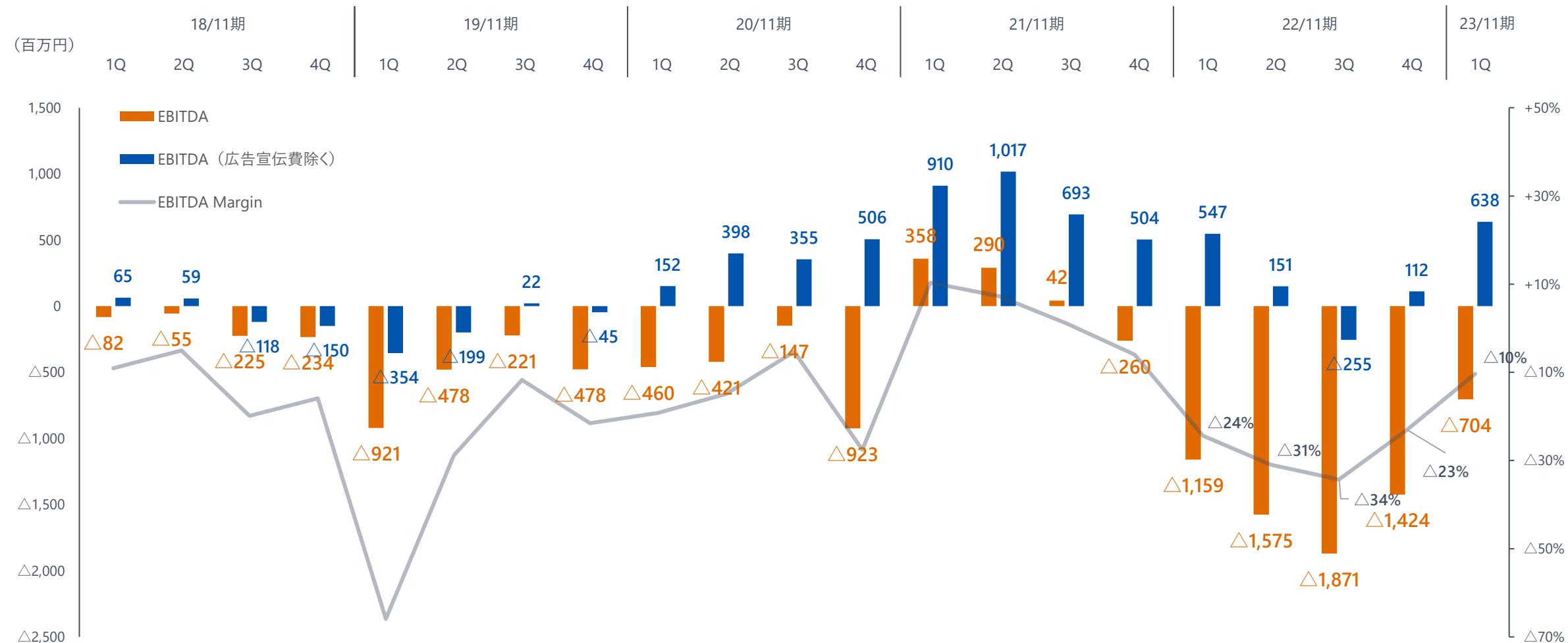


*1 IT導入補助金に関する売上及び手数料は季節性が大きいため、売上・売上原価とともに除く。また、グループ会社の広告運用をADXL社が実行した場合、該当する広告宣伝費用が会計上は売上原価に計上されるため（ADXL社の売上とグループ会社の関係会社外注費が連結相殺され、ADXL社の広告媒体等の仕入原価が売上原価に計上される）、売上総利益率を調整。

*2 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、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。

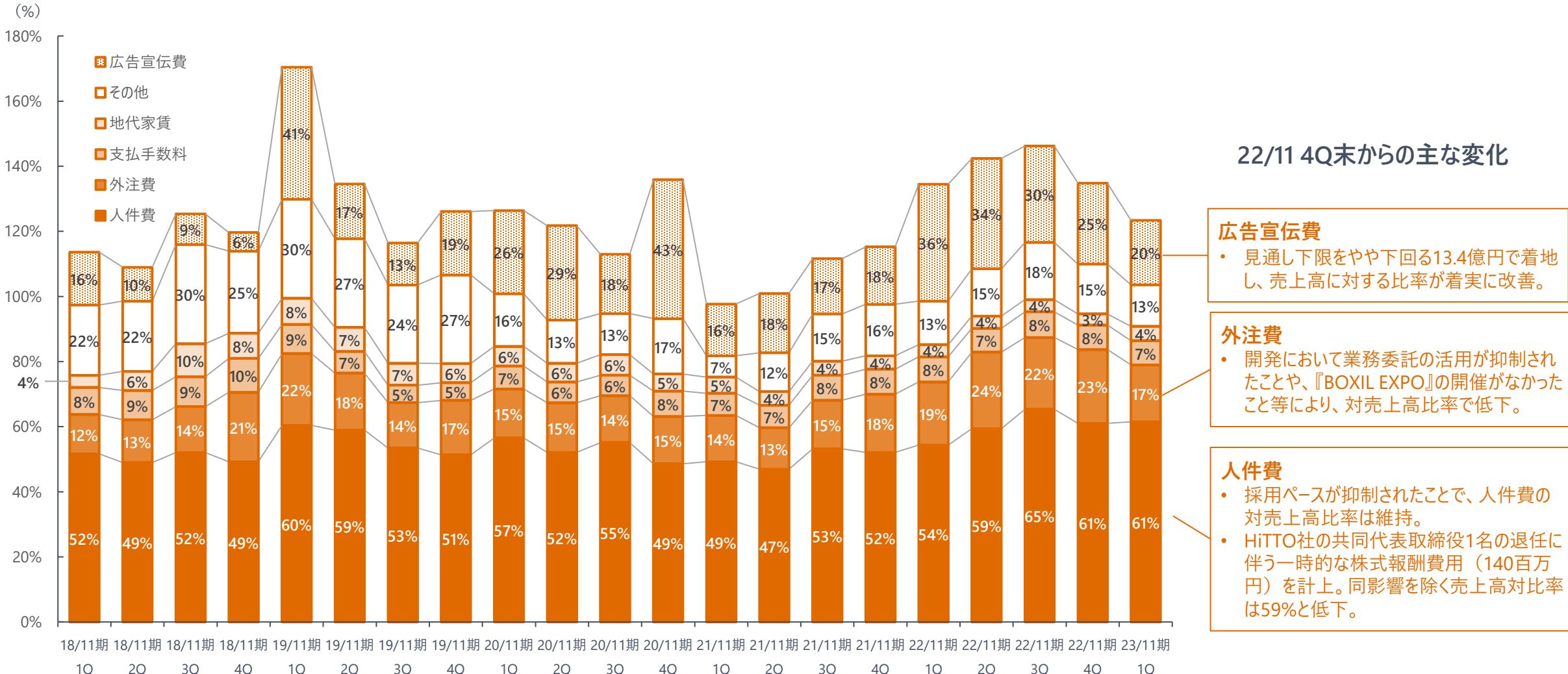
EBITDA*1 (四半期推移)

EBITDAは約△7.0億円、広告宣伝費除きのEBITDAは約6.4億円と前四半期から大きく改善し、見通し^{*2}の上限を超えて着地。



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13.4億円で着地したほか、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。

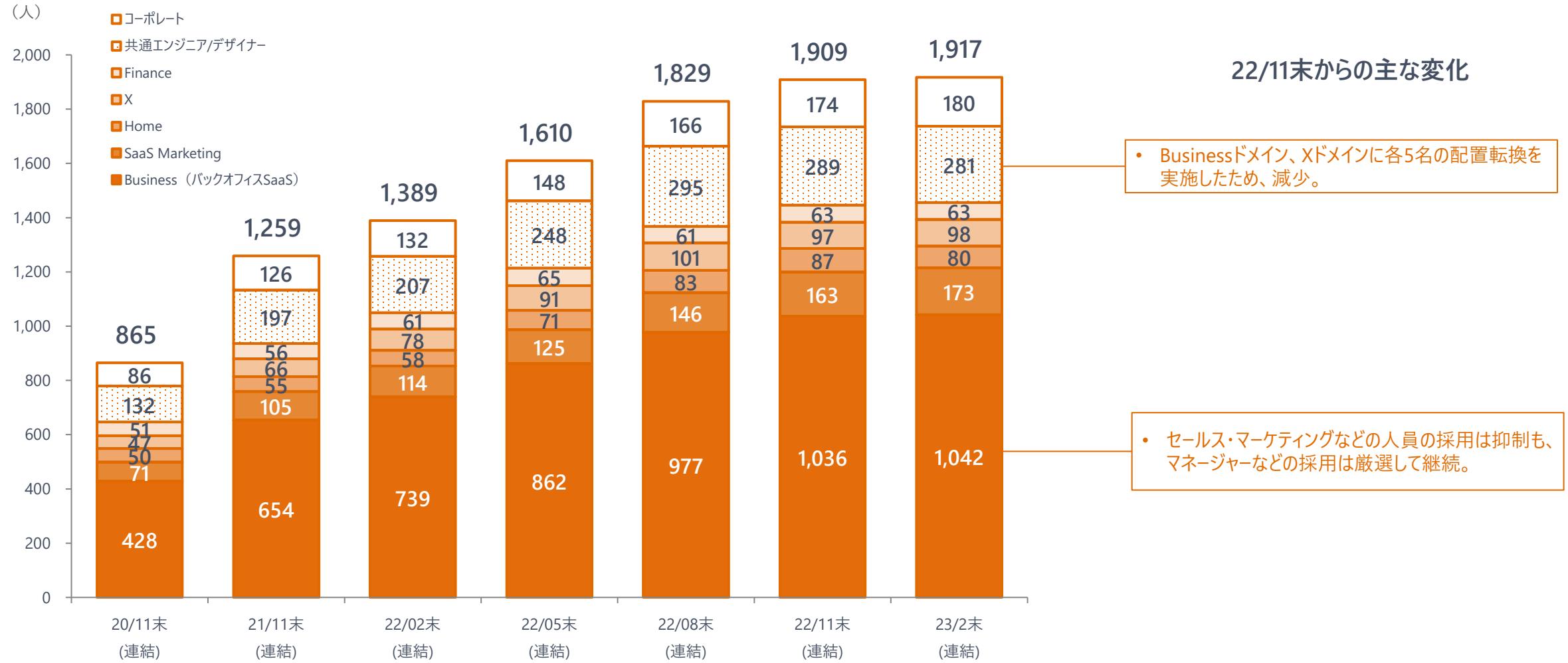


*1 2023年1月16日に開示した見通し、1Qの広告宣伝費14.0億円～16.0億円。

* 「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

第1四半期は、前四半期比で微増。第2四半期は、新卒社員の入社（70名）による増加を見込む。



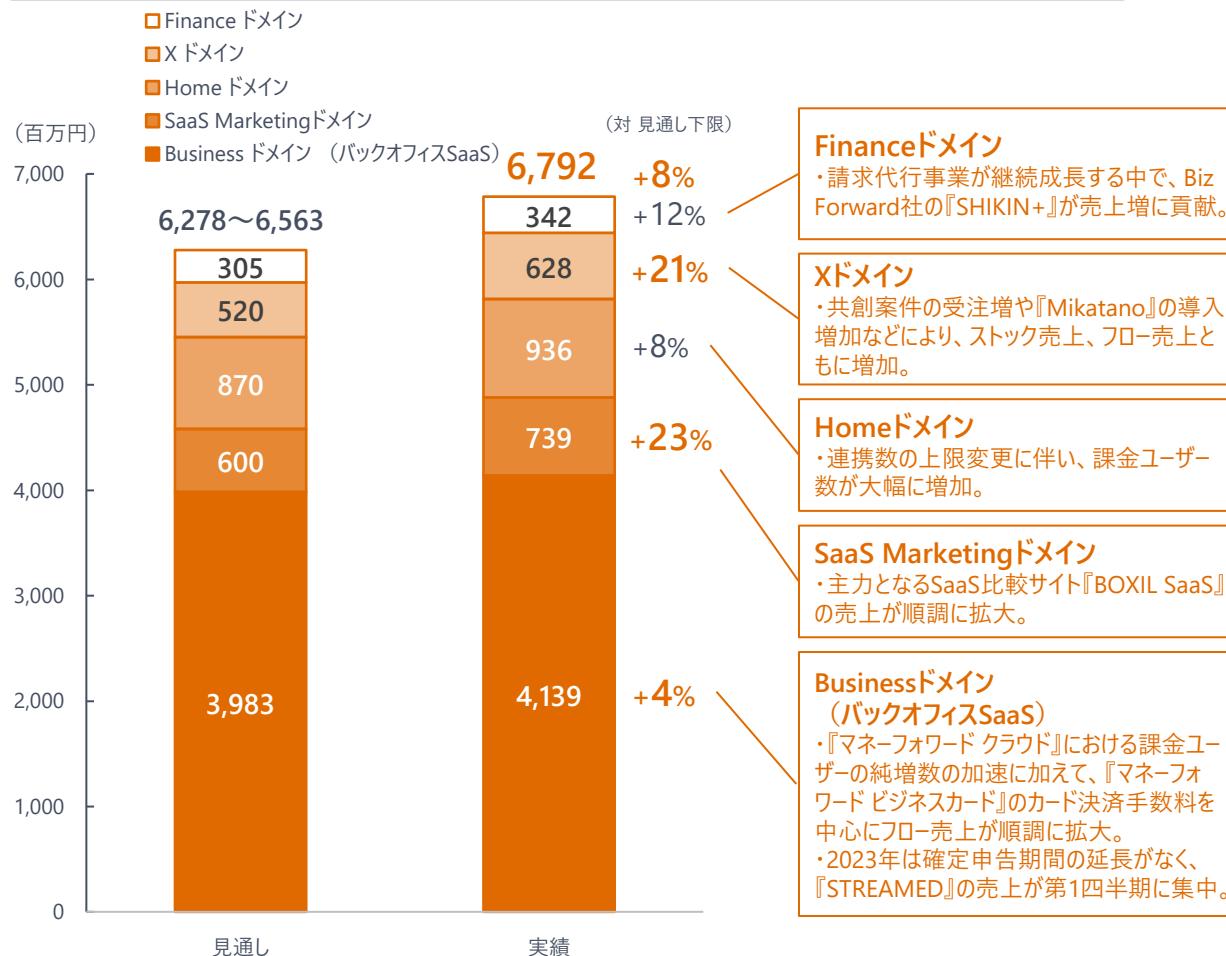
* 共通エンジニア / デザイナーは、CISO室、CIO室、CTO室、アカウントアグリゲーション本部、MONEY FORWARD VIETNAM 等。コ-ポレートは、社長室、経営企画本部、経理本部、法務知的財産本部、People Forward本部、パブリック・アフェアーズ室 等。

*1 取締役を兼務しない執行役員の人員数を含む。

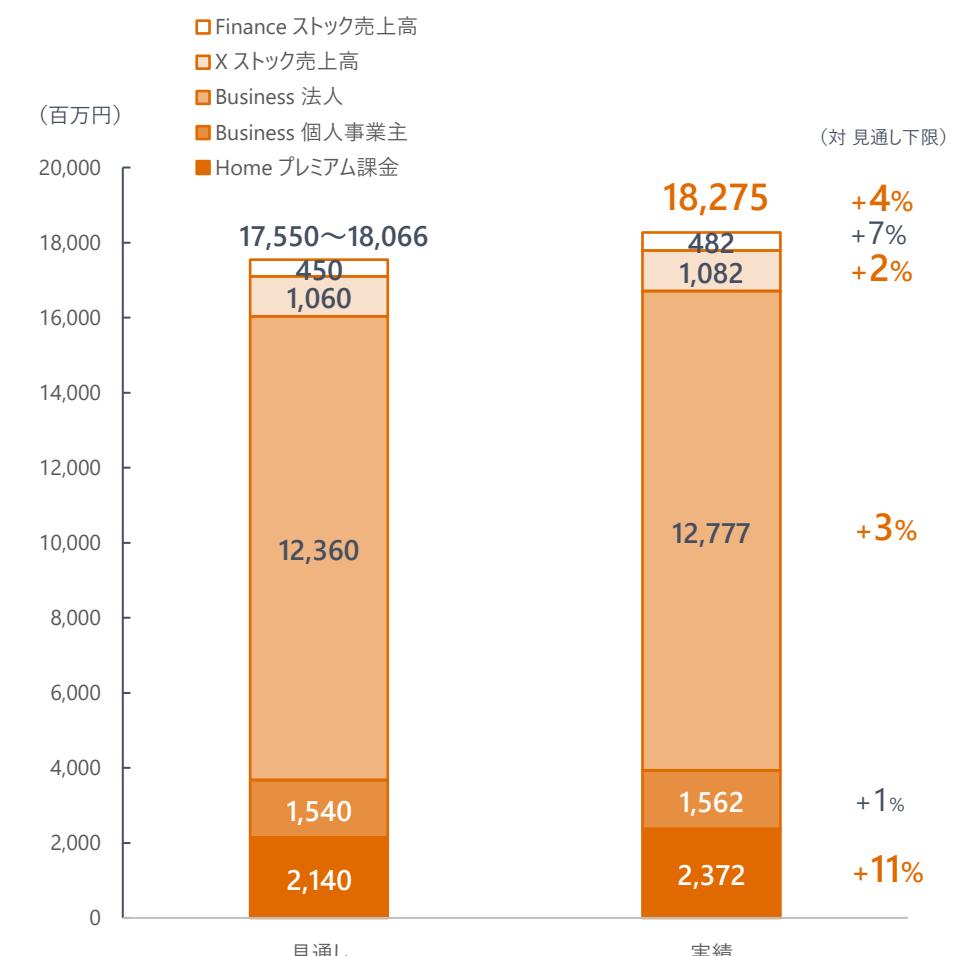
1Q見通し比較（売上高 / SaaS ARR）

全社売上高、SaaS ARRいずれも全ドメインで見通しを達成。

売上高（ドメイン別）

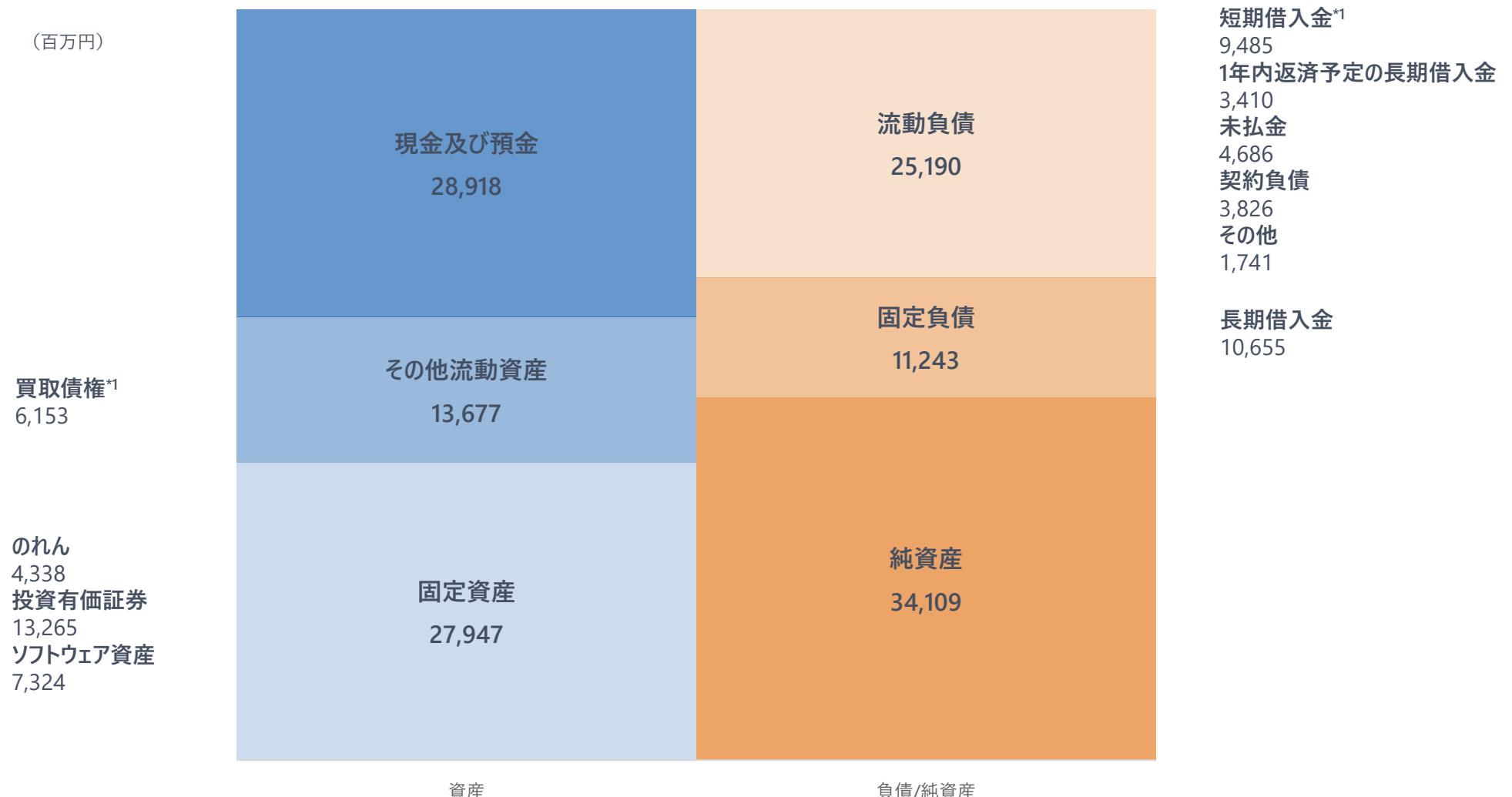


SaaS ARR



バランスシートの状況

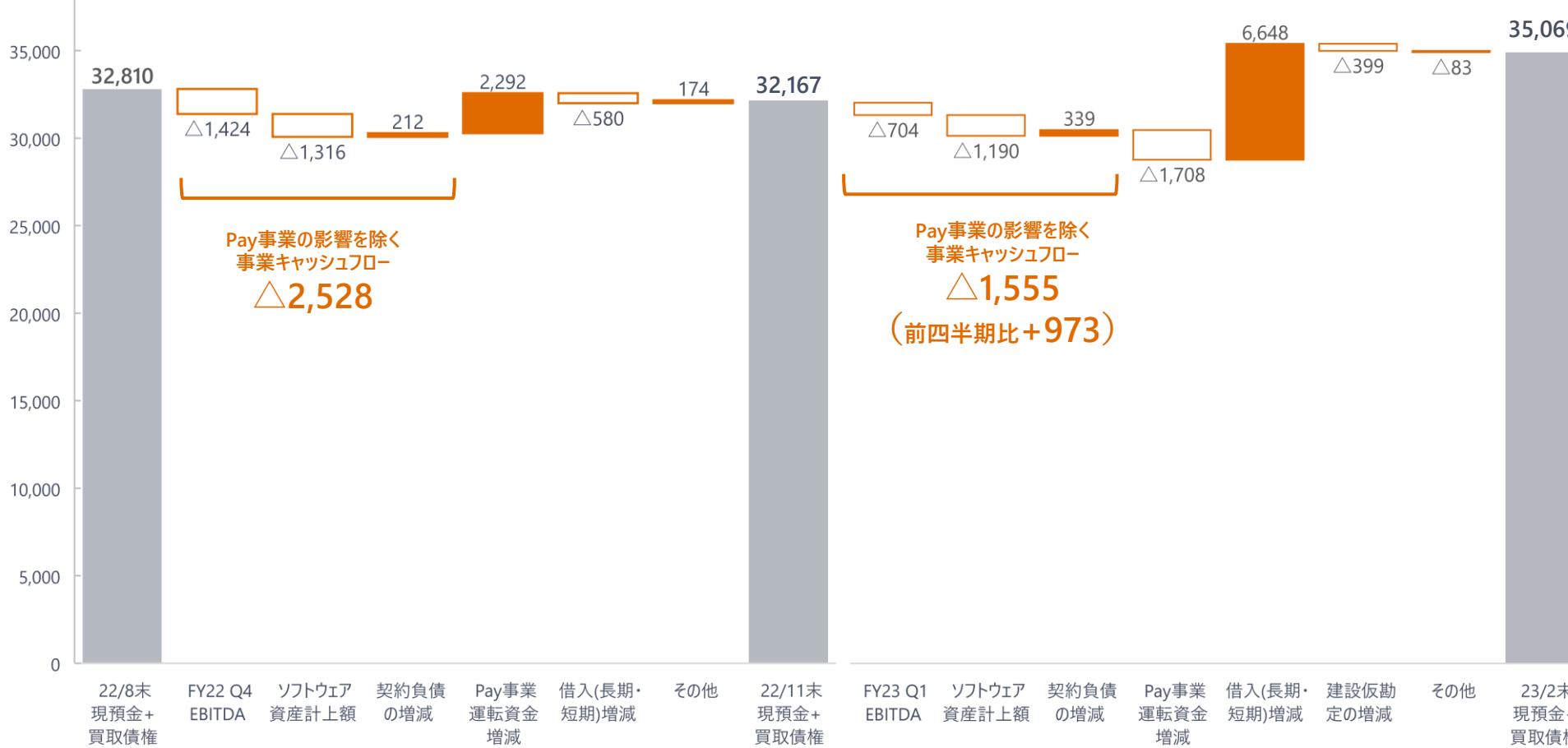
引き続き高い財務健全性を堅持。



現預金残高推移分析

Pay事業（カード事業）の影響を除く事業キャッシュフローは前四半期から大きく改善。
本四半期では、60億円の新規長期借入実行により手元流動性を大きく強化。

(百万円)



FY22Q4 連結キャッシュフロー

FY23Q1 連結キャッシュフロー

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。

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。FY22 Q4においては、一部ユーザーの預り金が急激に増加し、FY23 Q1において平準化。

建物仮勘定の増減

オフィス増床に伴い発生したキャッシュアウト。BS上は資産計上であり、一過性。

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1四半期 ハイライト

バックオフィス SaaS
1Q売上高 **41.4億円**

前年同期比

+46%

ARR (全体 / 法人)
143.4億円 / 127.8億円

+43% / +46%

課金顧客数 (全体 / 法人)
262,715 / 123,195

前年同期比

+30.3% / +31.3%
(+28.6%^{*1}) (+29.2%^{*1})

(注)内の前四半期の成長率は、HiTTO社のグループジョインの影響を含む数値。

ARPA(全体 / 法人)
54,580円 / 103,712円

前年同期比

+10.1% / +11.5%
(+17.8%^{*1}) (+20.0%^{*1})

(注)内の前四半期の成長率は、HiTTO社のグループジョインの影響を含む数値。

中堅企業^{*2}のARR

45.4億円

前年同期比

+61%

前四半期の成長率は、HiTTO社のグループジョインの影響を含む数値。

法人 顧客解約率^{*3}
(過去12か月 / 3か月平均)

0.8% / 0.7%

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1.8%/1.2%。

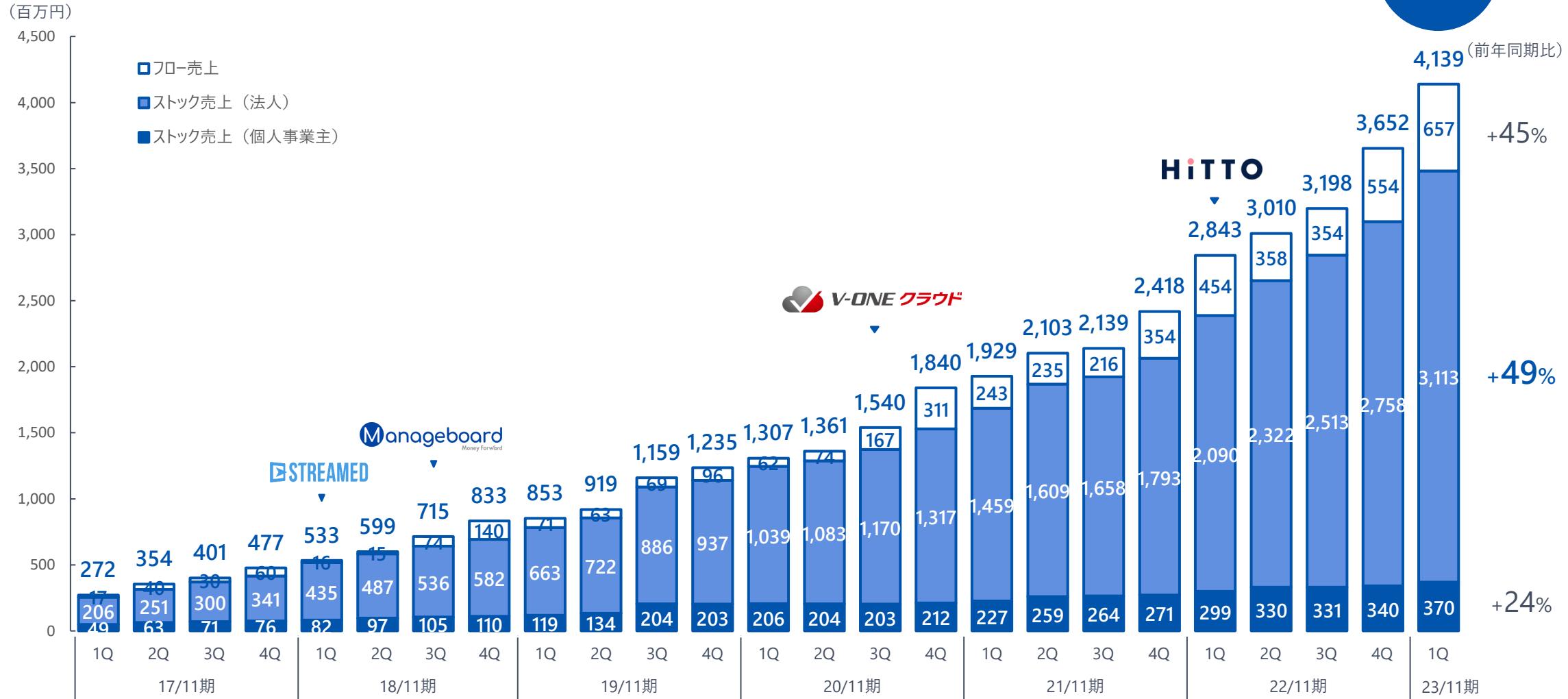
*1 (注)内の数値は、2022年11月期 4Qにおける前年同期比成長率。

*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（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。

*3 2023年2月までのそれぞれ12か月平均及び3か月平均。

Businessドメイン 四半期 売上高推移

前年同期比+46%と大きく成長。特に、法人向けストック売上で前年同期比+49%*1と高水準の成長が継続。



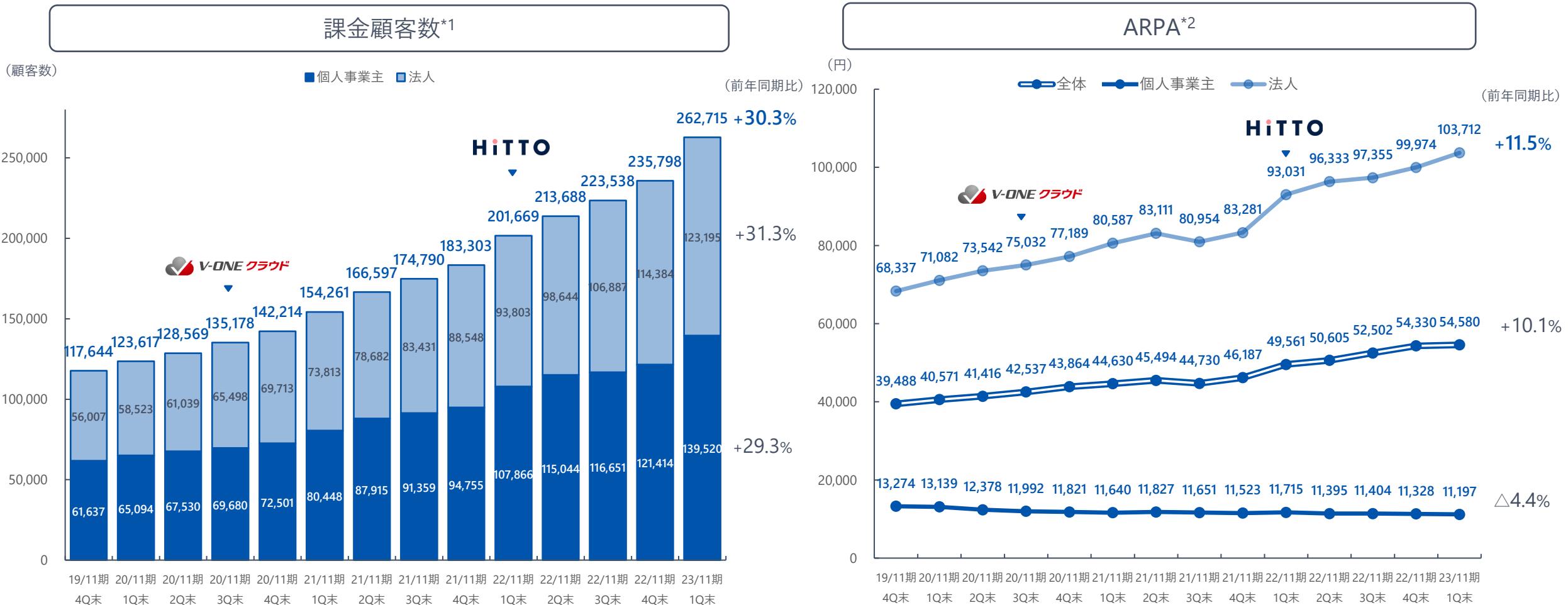
* ストック売上（個人事業主）は『マネーフォワード クラウド』における個人事業主向けサービスの課金収入。ストック売上（法人）は、『マネーフォワード クラウド』、『STREAMED』、『Manageboard』、『V-ONEクラウド』、『マネーフォワード 公認メンバー制度』、『HiTTO』、『マネーフォワード Adminia』等の法人向けサービスの課金収入。フロー売上は主に、IT導入補助金に伴う売上、『マネーフォワード クラウド』や『V-ONEクラウド』の主に中堅企業向けの導入に伴う初期導入売上、ナレッジラボ社のコンサルティング売上、『マネーフォワード Pay for Business』のカード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

*1 HITTO社のM&Aの影響を除く、ストック売上（法人）の成長率は、前年同期比+48%。

法人の課金顧客数^{*1}とARPA^{*2}の成長が加速

課金顧客数は前年同期比+30.3%。個人事業主、法人ともに顧客数は過去最高の純増。

法人ARPAは、webプランの価格改定効果及び中堅企業ユーザーの拡大により前年同期比+11.5%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 Admina』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P90を参照。

導入事例（1/2）

『マネーフォワード クラウド会計Plus』のユーザーが順調に増加。

会計Plus 導入企業（一例）

ビザスク

 LayerX

 カラダノート

 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.

 面白法人大ヤック

 FiNC
Technologies

 JMA

 TRUST
CITY
WITH TRUST.
WITH EVERYONE.

 RebioRNA
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

 VALUE
CREATION

 Hutzper

 PAN for YOU

 +Automation

 CreditEngine

 Life
Foundation

 i-plug

 SEATTLE CONSULTING

 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）



上場企業



グロース

中堅企業・
IPO準備企業

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年度版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

SUZUKA

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

ATLAS
アトラス総合事務所

Seven Rich 会計事務所
Seven Rich Accounting



G.S.ブレインズ税理士法人



SALIRE GROUP
BUSINESS NAVIGATION



東海
北陸



SMC SUPPORT MANAGEMENT CONSULTANTS



関西

TripleGood トリプルグッドグループ



Ogasahara
Solution & Accompany
御堂筋税理士法人



ひろせ 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



伊藤会計事務所
ITO TAX ACCOUNTANT OFFICE

Intelligent Group
IG会計グループ

永田経営グループ
NAGATA Management Group

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

*1 2023年2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。

大規模事務所での利用も増加

辻・本郷 税理士法人様



顧客先のDX支援プロジェクトの 選定ソフトに

従業員数1,700名を超える日本最大規模の税理士法人。顧問先のDX支援の一環で、2022年下期よりDX推進拠点を指定し、『マネーフォワード クラウド』を2,000社以上(2023年2月末時点)に導入。

税理士法人TOTAL様



インストール型ソフトからの切り替え

コロナ禍におけるテレワークの促進やクラウド化による業務工数削減・販路拡大を目的に、『STREAMED』と『マネーフォワードクラウド』の大規模導入を実行し、2,000社以上(2023年2月末時点)に導入。

ベンチャーサポート税理士法人様



VENTURE-SUPPORT

顧問先のクラウド会計ニーズに 対応する専門オフィスを開設

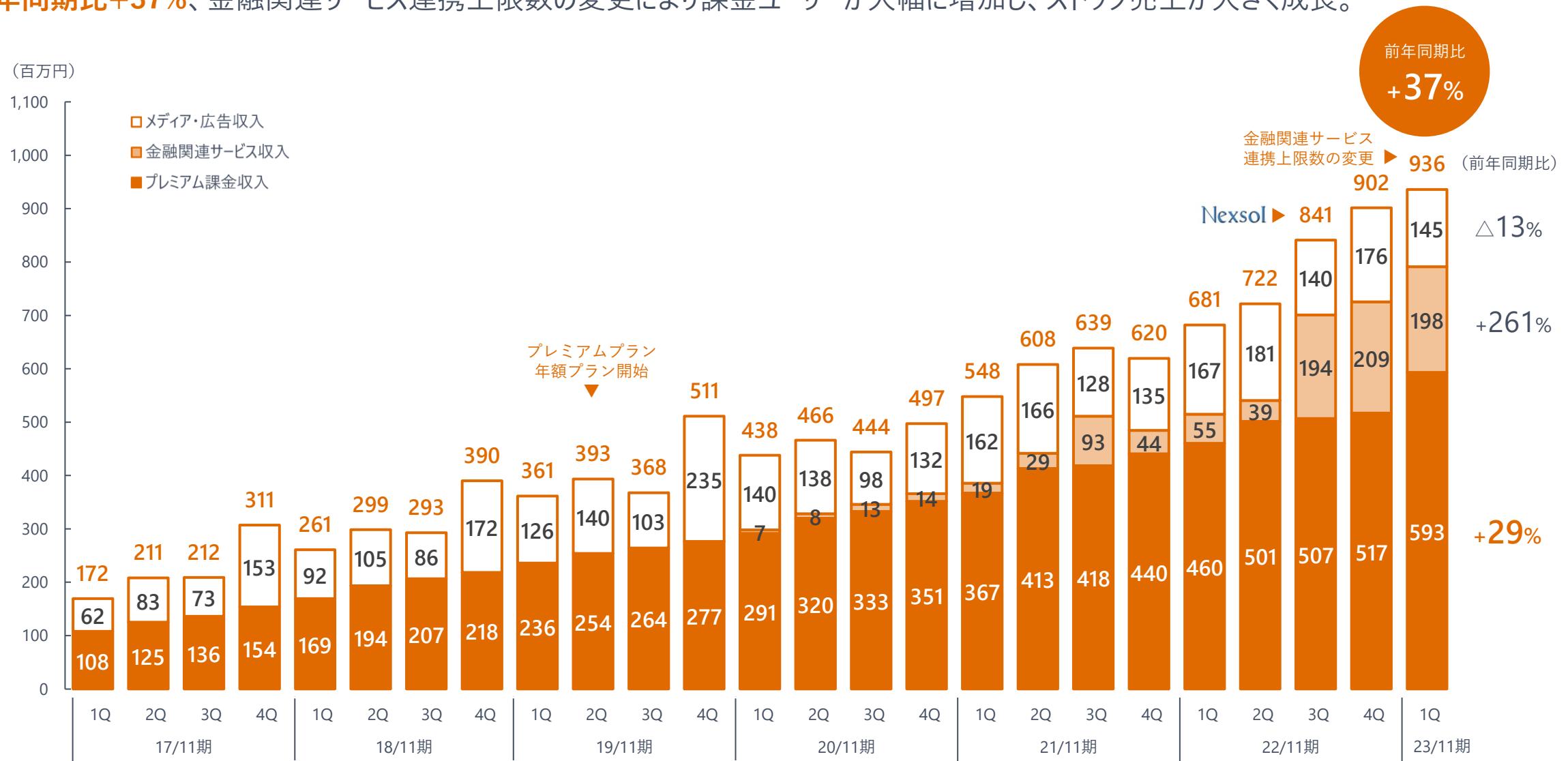
従業員数1,200名を超える日本最大規模の税理士法人。顧問先のクラウド会計利用ニーズに対応するため、2022年下期より本格導入を開始し、2,000社以上（2023年3月末時点）に導入。2023年4月よりクラウド会計専門オフィスを開設。

Money Forward Home



Homeドメイン 四半期 売上高推移

前年同期比+37%、金融関連サービス連携上限数の変更により課金ユーザーが大幅に増加し、ストック売上が大きく成長。

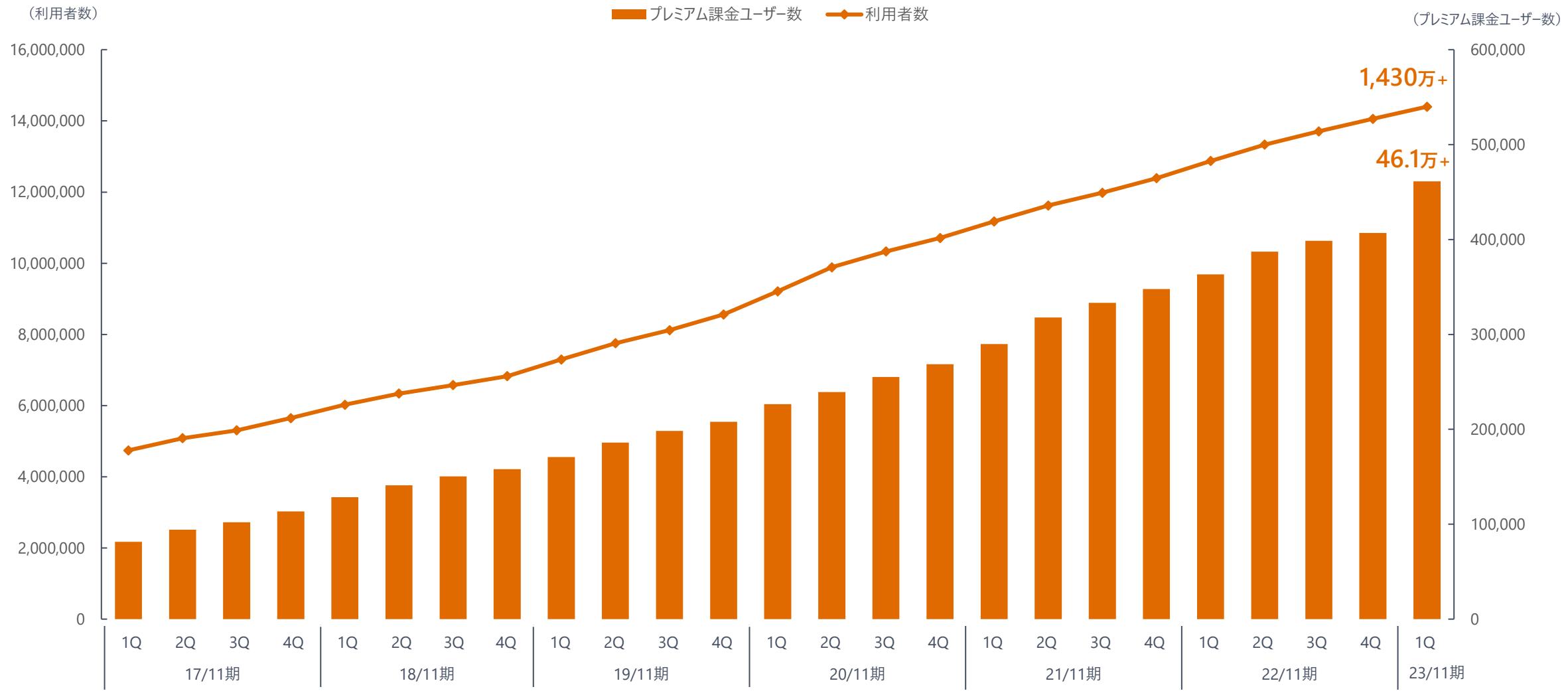


* 金融関連サービス収入は、『マネーフォワード お金の相談』、『マネーフォワード 固定費の見直し』、Next Solution社の収入など。

* 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1,430万^{*1}、課金ユーザーは46万を突破と順調に成長。

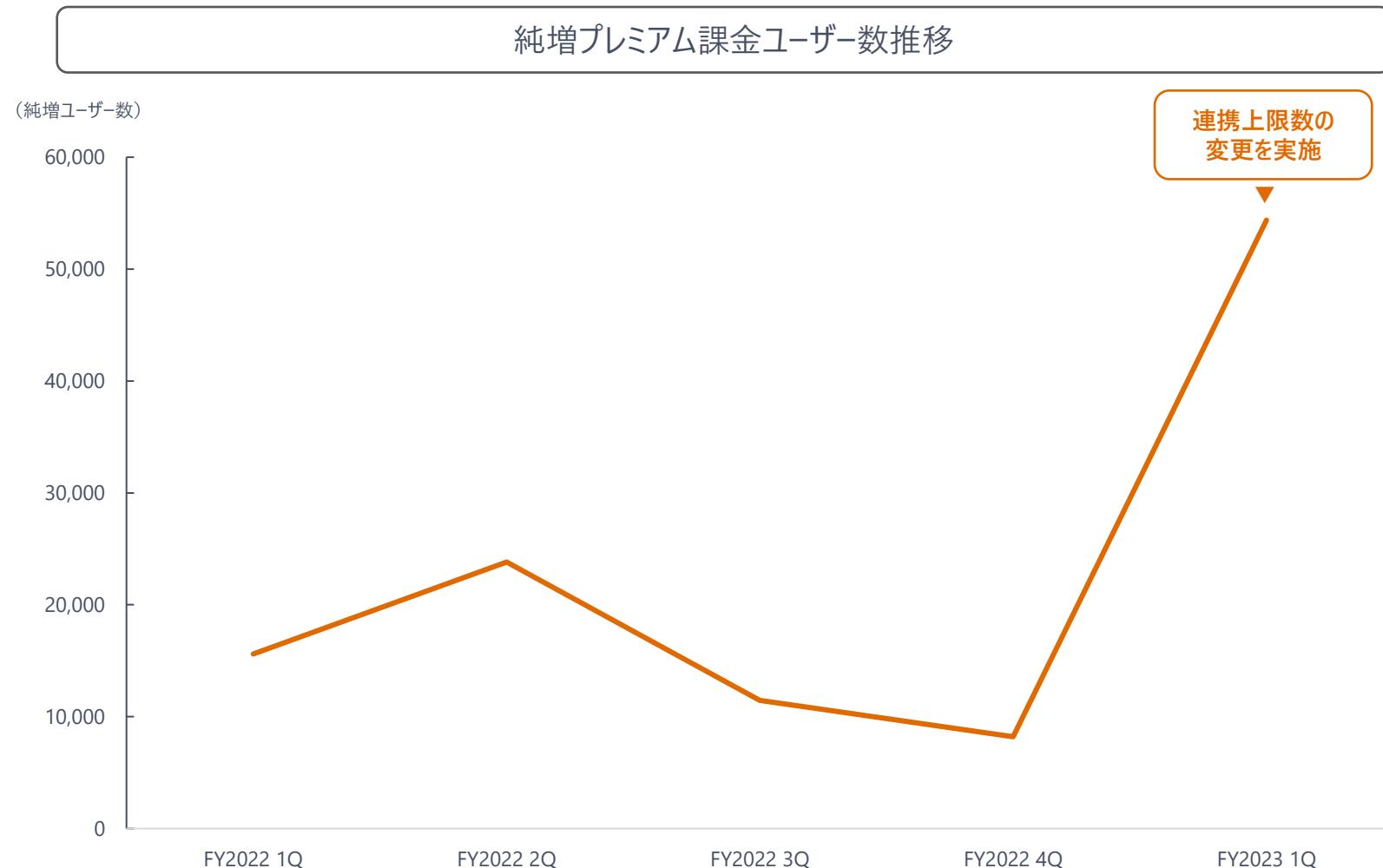


*1 Homeドメインにおいて提供する『マネーフォワード ME』の利用者数。利用者数は、『マネーフォワード ME』アプリのダウンロード数およびWEB登録者数の総計。過去に含まれていた、Xドメインにおいて提供する金融機関向けサービスの利用者数は含まない。

金融関連サービス連携上限数の変更により、プレミアム課金ユーザーが大幅に増加

無料ユーザーが連携できる金融関連サービスの数を10件から4件に変更。

1Qにおいて、課金ユーザー数が約5.7万人増加（前期における平均純増数の約3.7倍）。



『マネーフォワード ME』、投資資産の管理に特化した「資産形成アドバンスコース」を新たに提供開始

従来のプレミアムサービス^{*1}（月額500円^{*2}）に加え、新たなコースとして「資産形成アドバンスコース」（月額 980円）の提供を開始。これまでには他の投資管理系サービスを複数併用していたユーザーも、『マネーフォワード ME』一つで資産管理が可能に。

「ポートフォリオ」機能



「配当」機能



保有資産の内訳を業種別 / 配当利回り別に見える化し、銘柄ごとの運用成績の比較や売却判断の材料として活用。

これまでの配当額と今後の予想配当額をグラフで表示。銘柄の偏りや配当額、利回りを一度に把握。

*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 Web版サービスの料金。iOS・Androidアプリを通じてプレミアムサービスに登録する場合は、アプリ内に表示されている金額。

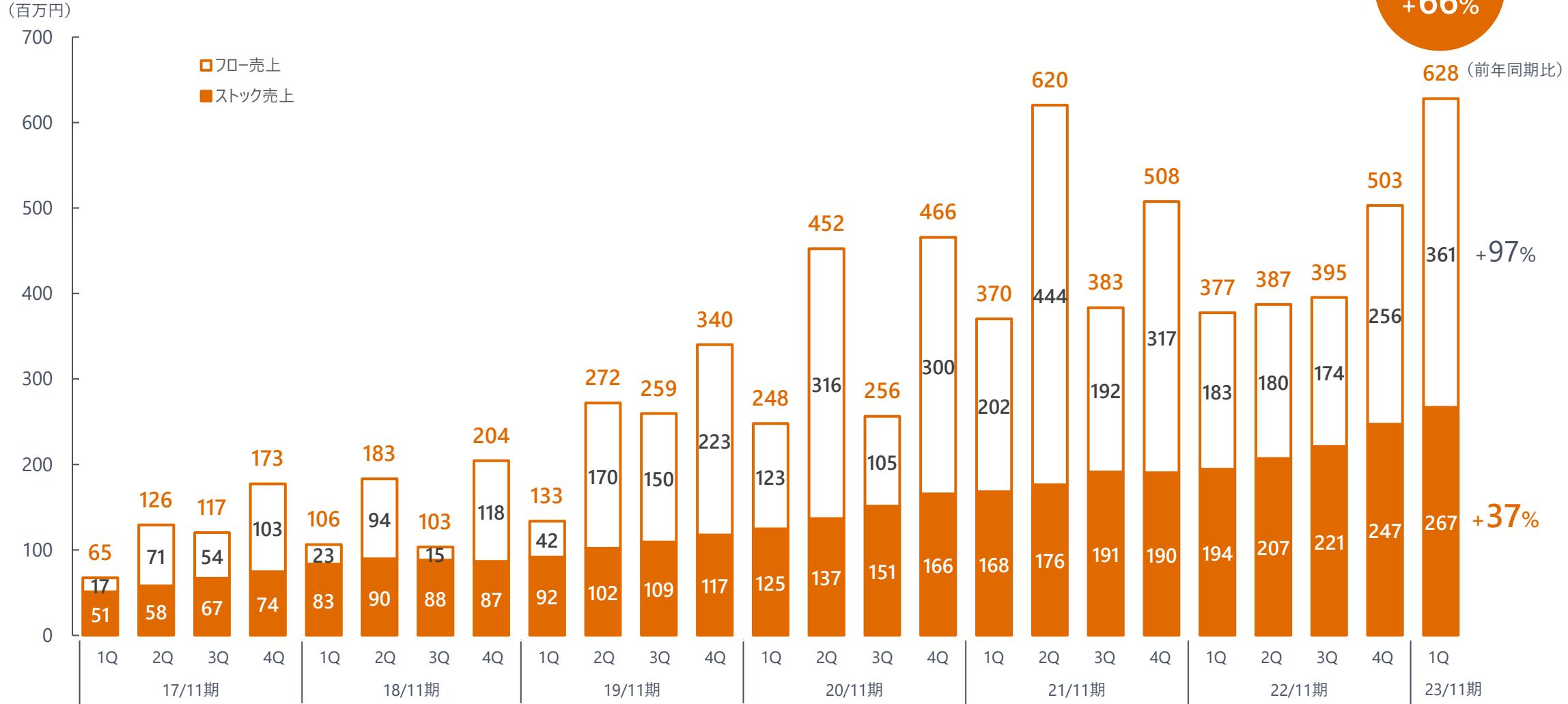
Money Forward
X



Xドメイン 四半期 売上高推移

『Mikatano』の売上伸長により、ストック売上は前年同期比+37%と成長が加速。引き続きストック売上の成長を見込む。フロー売上は、複数の大型共創案件及び『BANK APP』の導入コンサルティングにかかる売上により大幅に増加。

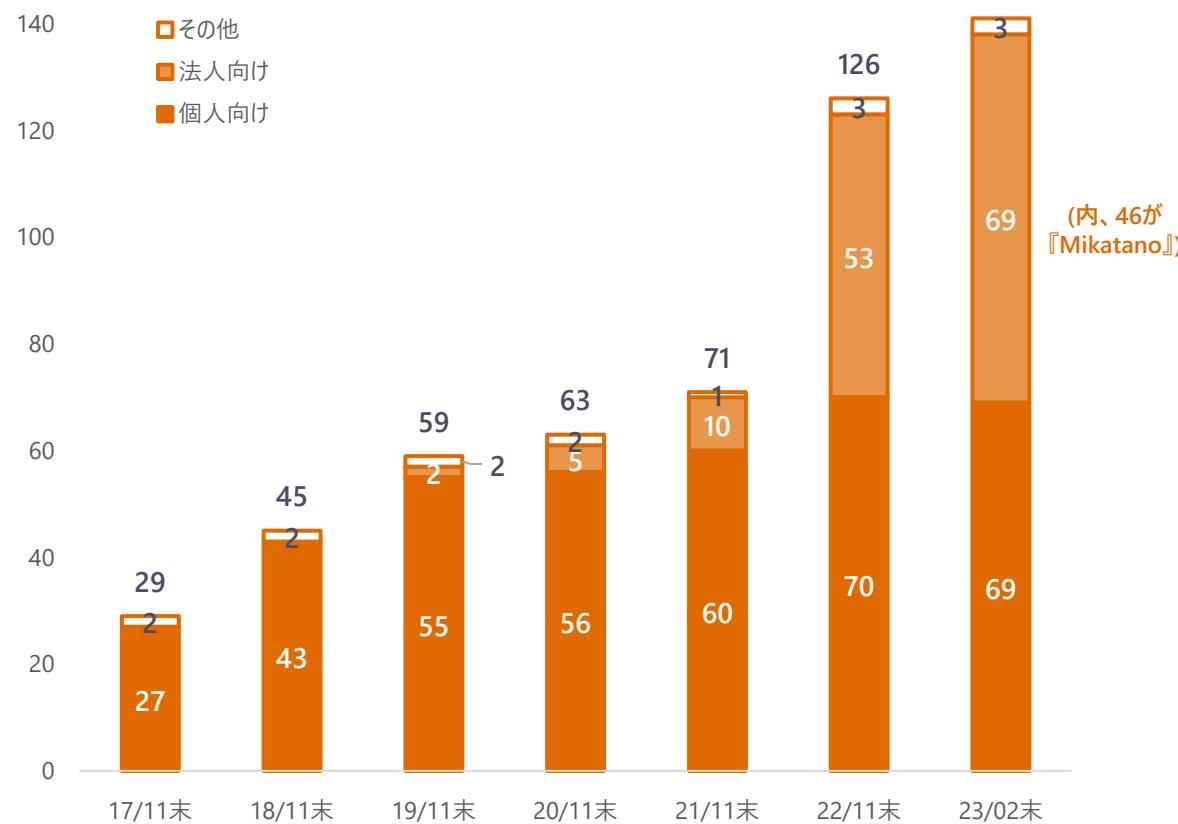
前年同期比
+66%



金融機関等への提供サービス数^{*1}は引き続き増加

『Mikatano』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141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。



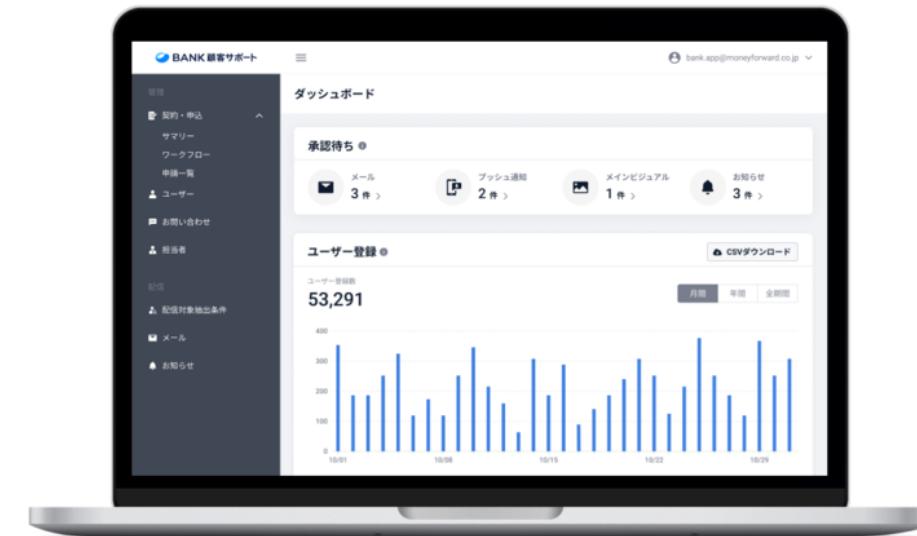
4つの地域金融機関で、Money Forward Xの『BANK APP』と『BANK 顧客サポート』の導入が決定

口座開設・資産管理・資金移動・ローン・各種手続きなどのあらゆる銀行サービスをスマートフォンアプリで提供する『BANK APP』を提供開始予定。あわせて、『BANK 顧客サポート』の提供により、銀行のバックオフィス業務のデジタル化・自動化を推進。

金融機関の個人顧客向け



導入金融機関向け



このまちの未来をともにつくる
横浜信用金庫

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(New!) / 山形銀行(New!) / 宮崎銀行(New!) / 琉球銀行(New!) / 静岡銀行(New!)
: 合計26金融機関

New 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 (New!)

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。



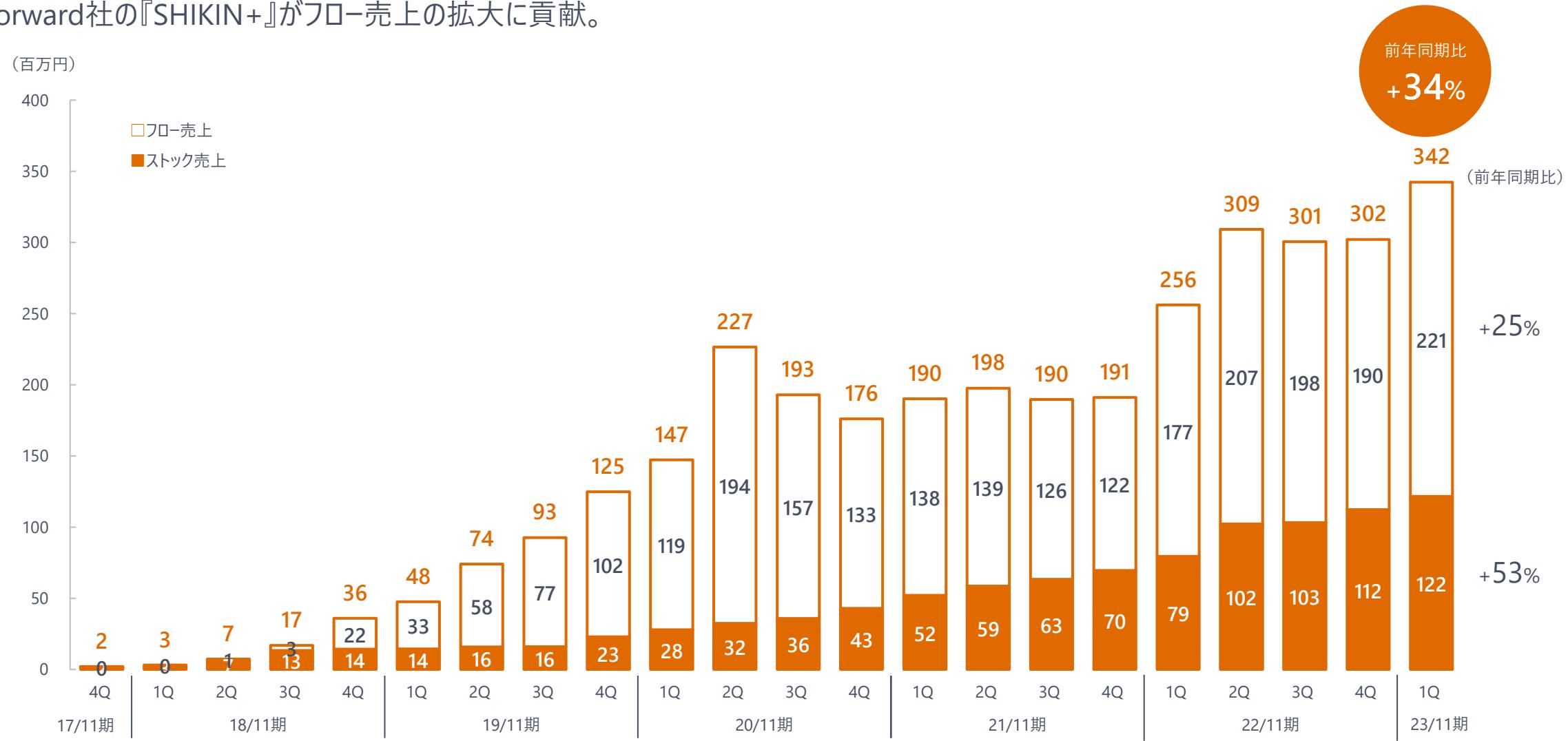
福岡銀行<フィンディ>
横浜銀行<はまぎんビジネスコネクト>
伊予銀行<いよぎんビジネスポートル>
(株)Biz Forward<SHIKIN+>
西日本シティ銀行<NCBビジネスステーション>
<ひろぎん>ビジネスポートル

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+53%**と引き続き高成長を維持。
Biz Forward社の『SHIKIN+』がフロー売上の拡大に貢献。

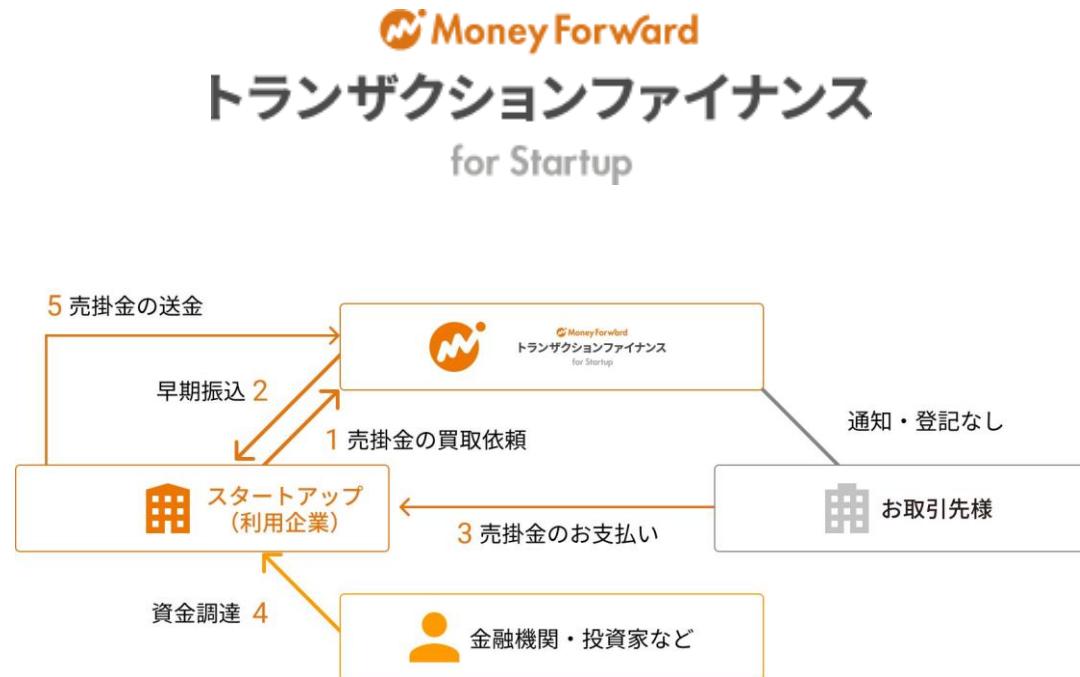


* ストック収入は、『マネーフォワード ケッサイ』や『SEIKYU+』における月額基本料、決済手数料及び付随する手数料を含む。フロー収入は、『マネーフォワード アーリーペイメント』や『SHIKIN+』、『マネーフォワード ケッサイ』、『SEIKYU+』における郵送手数料などを含む。

『マネーフォワード トランザクションファイナンス for Startup』により、スタートアップの資金調達ニーズに対応

売掛債権の買取により、業界最低水準の手数料率^{*1}（0.5%～）かつ、審査通過後、最短翌営業日の資金化を実現。

エクイティ調達までの運転資金として活用



NOT A HOTEL

NOT A HOTEL株式会社

調達金額 1億円～
2023年2月に約28億円の資金調達を実施

大型資金調達の合間の時期にも事業拡大への投資を抑えることなく、進むことができた。



ミラーフィット株式会社

調達金額 1,000万円～5,000万円
2023年2月に3.05億円の資金調達を実施

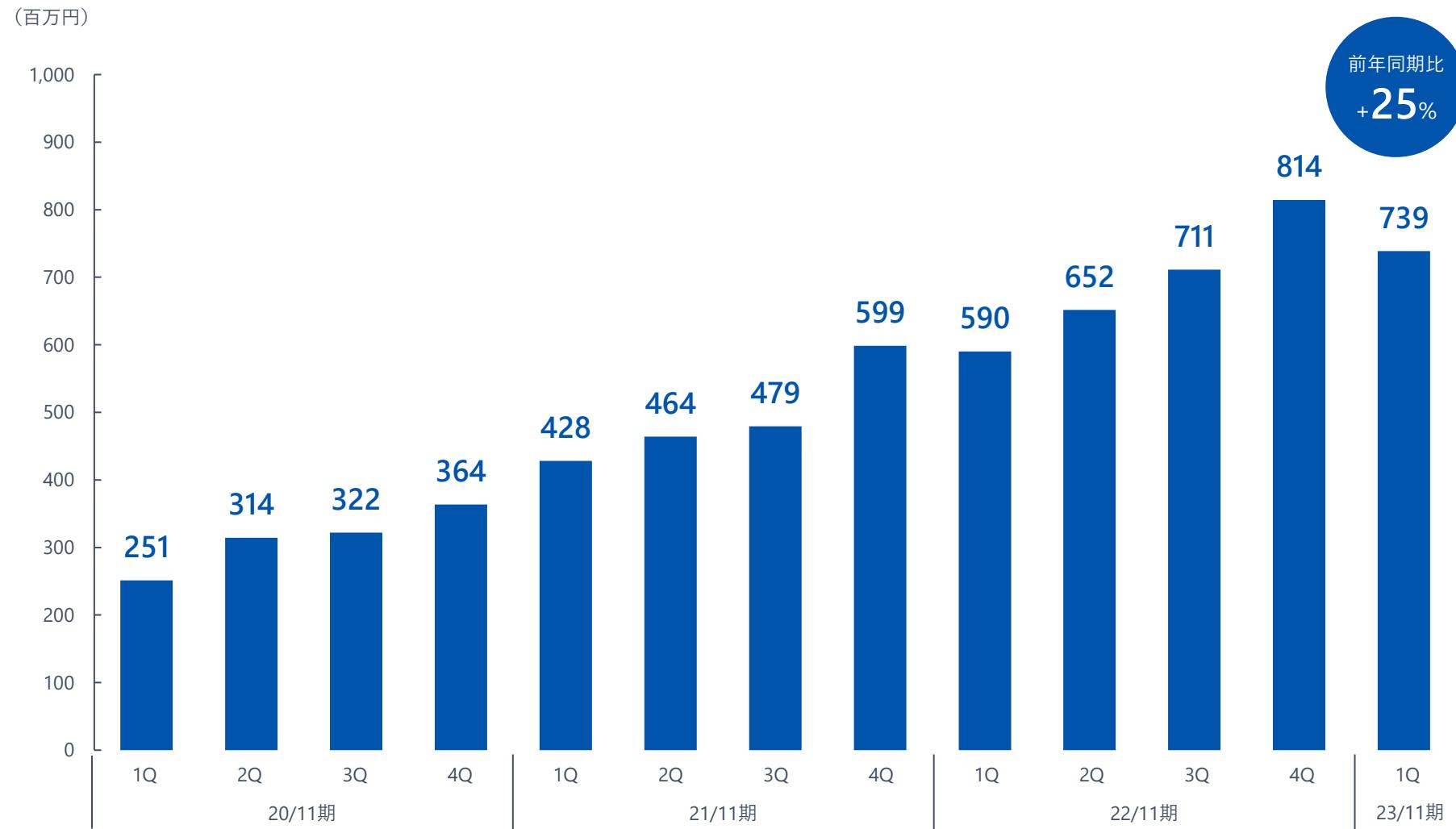
エクイティ調達までの間も手元資金を厚く保つことができ、事業の成長資金・運転資金を心配する必要がなくなった。

Money Forward **SaaS Marketing**



SaaS Marketingドメイン 四半期 売上高推移

オンライン展示会事業『BOXIL EXPO』の開催がなかったものの、『BOXIL SaaS』が好調に推移し、見通しを大きく上回る着地。
前年同期比+25%と成長を継続。



初開催の経営者向けイベント「JAPAN LEADERS SUMMIT 2023 春」を4月18日-20日にオンラインにて開催

事業、組織の成長に必要な「変革」をテーマとして開催することで、経営者や事業責任者などにアプローチ。



左上から、岡島悦子氏（株式会社プロノバ 代表取締役社長）、高家正行氏（株式会社カインズ 代表取締役社長CEO）、石田裕樹氏（YCPホールディングス 取締役 兼 グループCEO）、金坂直哉（株式会社マネーフォワード 取締役グループ執行役員CFO）、原謙太郎氏（株式会社ヤッホーブルーイング よなよなエール FUN×FAN団 ユニットディレクター）
左下から、平井一夫氏（ソニーグループ株式会社 シニアアドバイザー）、前田ヒロ氏（ALL STAR SAAS FUND マネージングパートナー）、福島広造氏（ラクスル株式会社 上級執行役員COO）、斎藤竜太氏（ベースフード株式会社 CMO）、吉田優希氏（アンカー・ジャパン株式会社 マーケティング本部長）
イベントページ：<https://event-page.jp/jls2023spring>

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

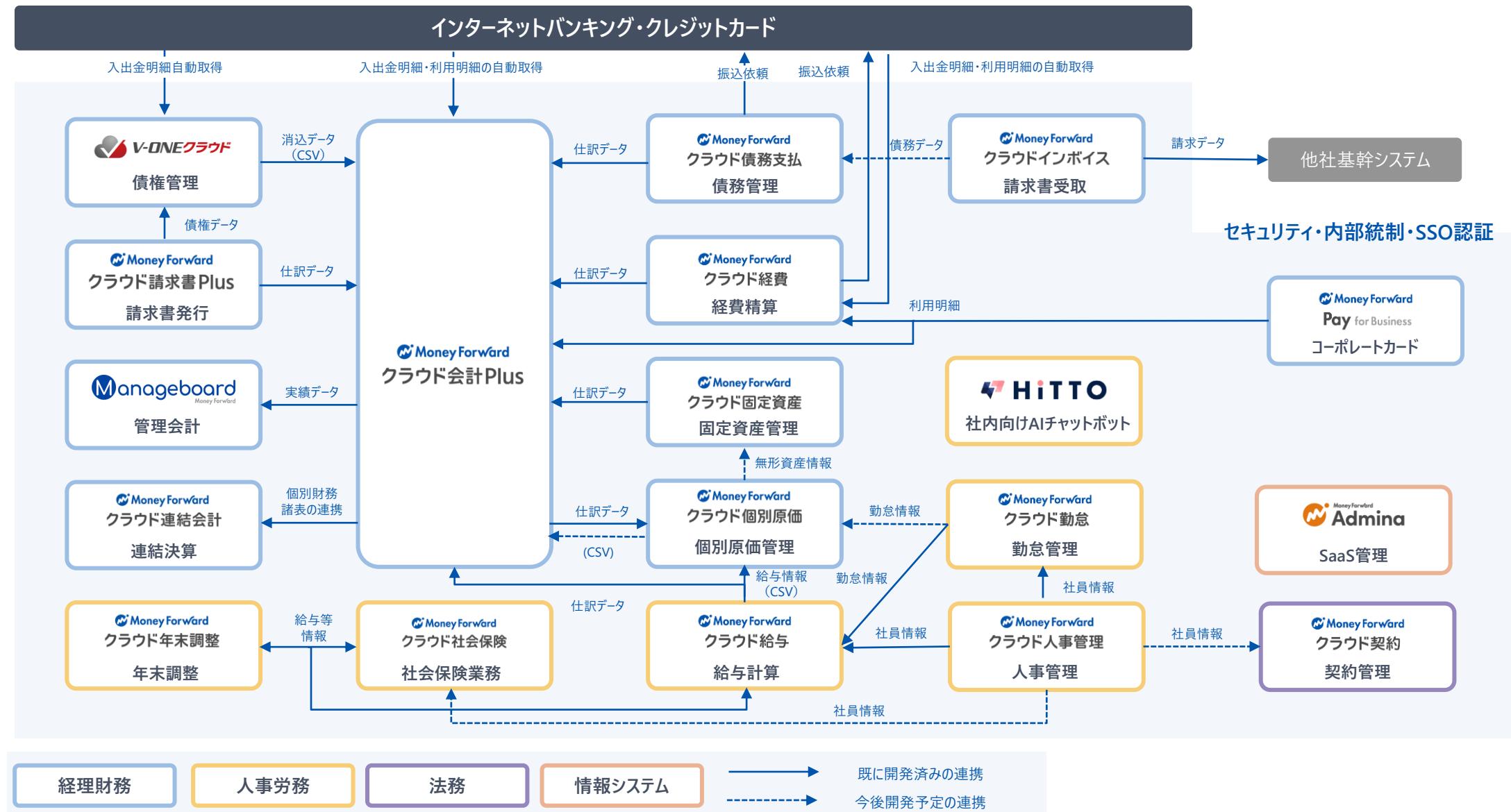
4



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

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

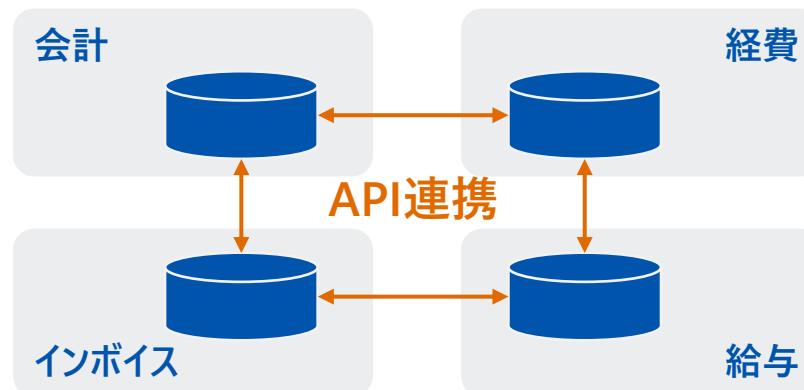


1 段階的な導入を可能にする、コンポーネント型ERP提供戦略を推進

ユーザーが最適なシステム構成をスピーディーに実現するため、『マネーフォワード クラウド』は個別の機能を独立した形で提供。API連携によってデータが統合されるため、ERPとしての利用も可能。

コンポーネント型ERP (『マネーフォワード クラウド』)

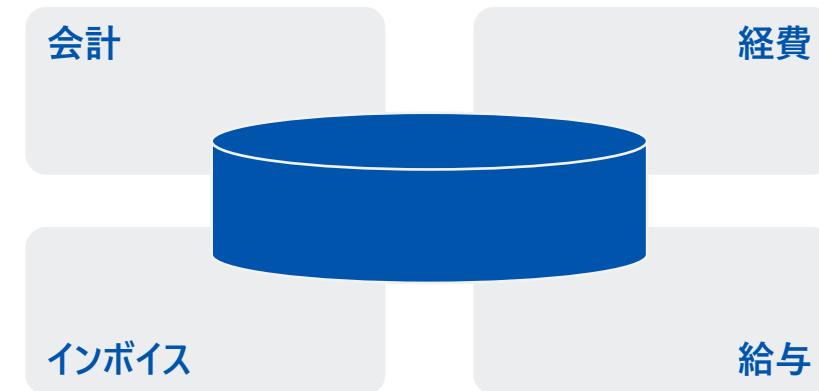
必要なシステムのみを組み合わせて導入できる



ユーザーが、必要なタイミング・機能を選んで導入が可能。
API連携によって、既存のシステムを入れ替えることなく、
最適なシステム構築を実現。

統合型ERP (他社)

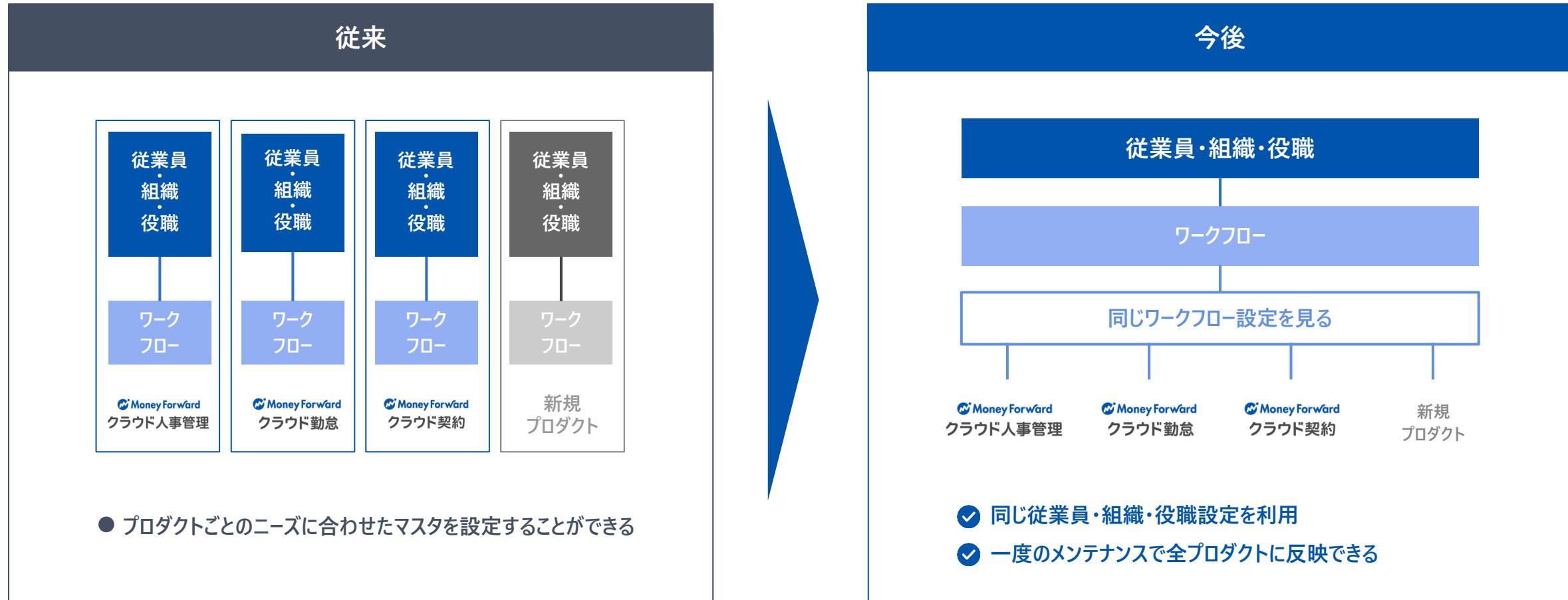
企業の経営に必要なすべての業務をカバーしている



ユーザーが、既存のシステムを大きく入れ替える必要がある為、
導入に多くのコストとリソースが必要。

1 マスタ共通化の推進により、更なる利便性の向上を実現

従来のプロダクトごとのマスタ管理から、全プロダクトで同じ情報を利用できる共通マスタの利用を可能に。



1 多数のグループ会社を有する顧客におけるクラウド会計・クラウド連結会計システムの導入事例

『マネーフォワード クラウド連結会計』を起点とし、グループ全体の経営係数管理の改善及びスピードアップと財務資金の効率化を実現。

MJG株式会社 (Manufacturing Japan Group)



Manufacturing Japan Group
日本製造業事業グループ

事業内容	製造業事業承継グループ
従業員数	505名
創業	2017年

グループ会社数	28社
グループ売上高	14,216百万円

当社サービス導入前

グループ会社が多く
連結決算の業務負荷が高い



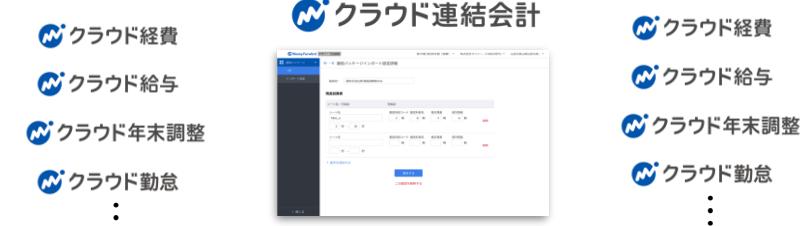
『マネーフォワード クラウド会計』及び 『マネーフォワード クラウド連結会計』導入開始

連結会計システムの導入と併せて、既存の会計システムを全グループ会社で当社サービスに切り替え



今後の予定

マネーフォワード クラウドシリーズの導入により
決算早期化、経営の見える化を徹底していく



1

上場企業における連結会計システム『マネーフォワード クラウド連結会計』の導入事例

株式会社カヤック



事業内容	Web制作・企画・運営	グループ会社数	17社
従業員数 (連結)	約500名	グループ売上高	約165億円
創業	1998年	上場市場	東証グロース

- グループ会社において複数の他社の会計ソフトの利用が混在していたため、エクセルで連結処理するためのフォーマットの統一などに長時間を要していた。
- 『マネーフォワードクラウド連結会計』の導入に先んじて、決算早期化のため『マネーフォワード クラウド会計』への転換をグループ各社で実施した。現在、連結会計を導入中。

ニューラルポケット株式会社

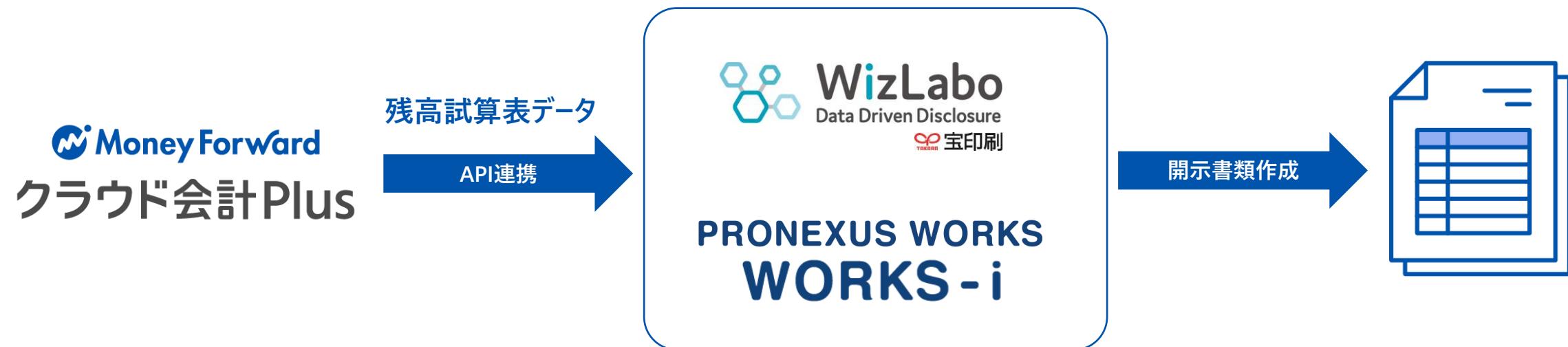


事業内容	AIソリューションの提供	グループ会社数	4社
従業員数 (連結)	約190名	グループ売上高	約30億円
創業	2018年	上場市場	東証グロース

- Excelで連結作業が複雑化し、少数の従業員にノウハウが属人化していたことが課題だった。
- グループ会社においては他社会計ソフトの利用もあったが、連結処理の改善を優先させ、多様な会計ソフトの連結処理が可能な『マネーフォワード クラウド連結会計』を導入。
- 他に、会計、請求書、経費、債務支払、給与を利用。

1 『マネーフォワード クラウド会計Plus』、国内上場企業向け開示支援の最大手2サービスとAPI連携を開始

宝印刷『WizLabo』及びプロネクサス『PRONEXUS WORKS WORKS-i』とのAPI連携を通じて、開示書類の作成業務負担を軽減。手作業によるミスもなくなることで内部統制強化にも寄与。



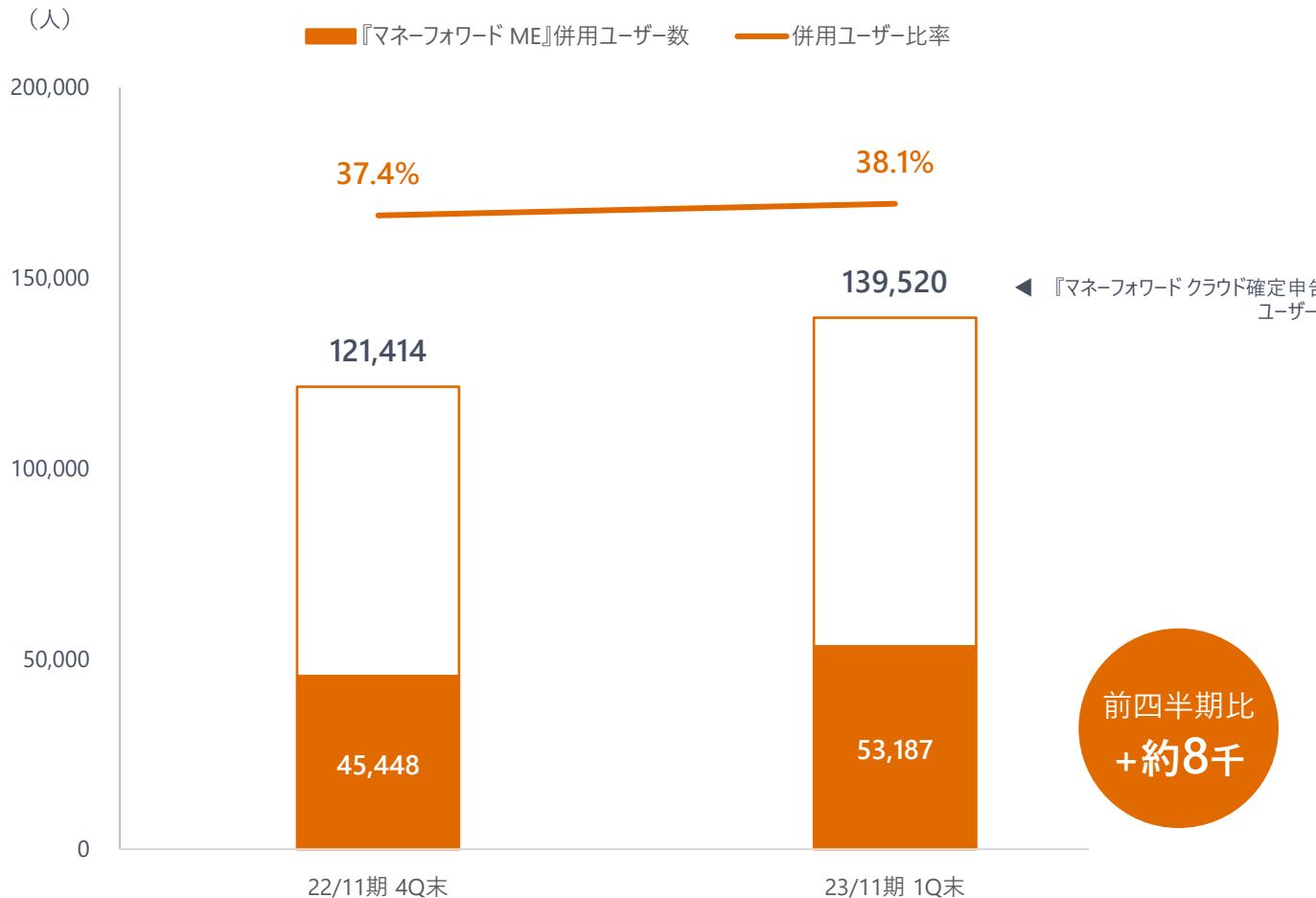
2 ドメイン間での相互送客、プロダクト開発の横展開により、シナジーを創出



2

『マネーフォワード ME』と『マネーフォワード クラウド確定申告』を併用するユーザー^{*1}比率が継続的に向上

『マネーフォワード クラウド確定申告』利用者のうちの『マネーフォワード ME』併用者



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

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

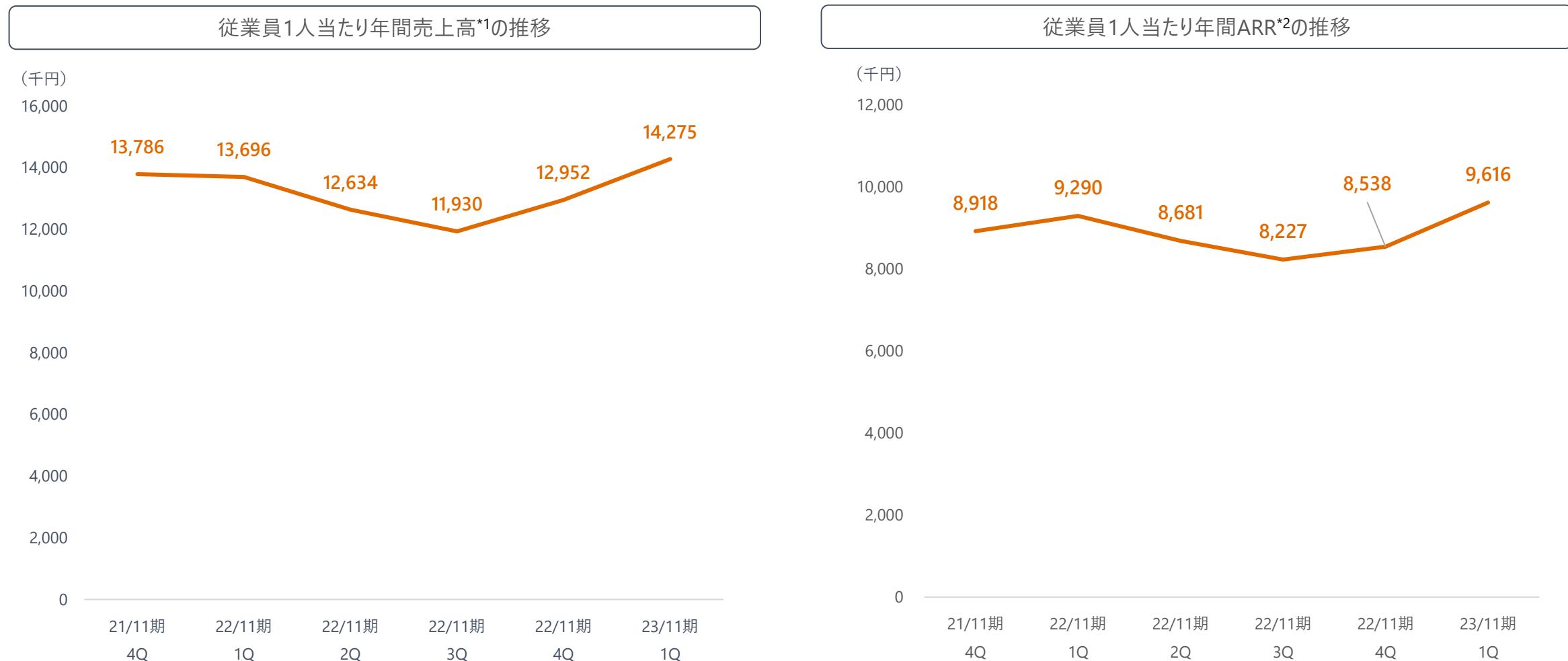


ファクタリング手数料率の算出技術



2 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。



*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。

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	 Money Forward Pay for Business (2021/9～)	 Money Forward Kessai (2017/6～)	 Money Forward Early Payment (2019/8～)	 Money Forward 請求書カード払い for Startup
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P108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



- 約26万の顧客基盤と会計事務所とのパートナーシップにより、極めて限定的な販促費で発行枚数20万枚突破（マネーフォワード Pay for Business）▶ P.60
- 累計取扱高は1,650億円を突破（マネーフォワード ケッサイ・アーリーペイメント）▶ P.62

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.60
- BPSP *1を活用した新たな資金繰りサービスを提供開始（マネーフォワード 請求書カード払いfor Startup）▶ P.63

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



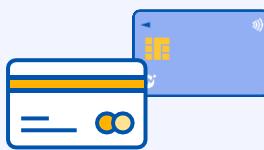
- 「あと払い機能」において『マネーフォワード クラウド会計』のデータをもとにスピーディーな与信判断を実現（マネーフォワード Pay for Business）▶ P.61
- サービス間の連携により、オンラインファクタリングを提供開始（SHIKIN +）▶ P.64

*1 BPSPはBusiness Payments Solution Providerの略であり、カード支払いを受け付けていないサプライヤーにおいてもカード決済ができるVISAの新たなソリューション。Master CardおよびJCBでも同様のソリューションを提供。

3 約26万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20万枚突破

『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 「あと払い機能」において、『マネーフォワード クラウド会計』のデータをもとに、スピーディーな与信判断を実現

『マネーフォワード クラウド会計』のデータを活用し、『マネーフォワード ビジネスカード』において最大5,000万円の与信を付与。

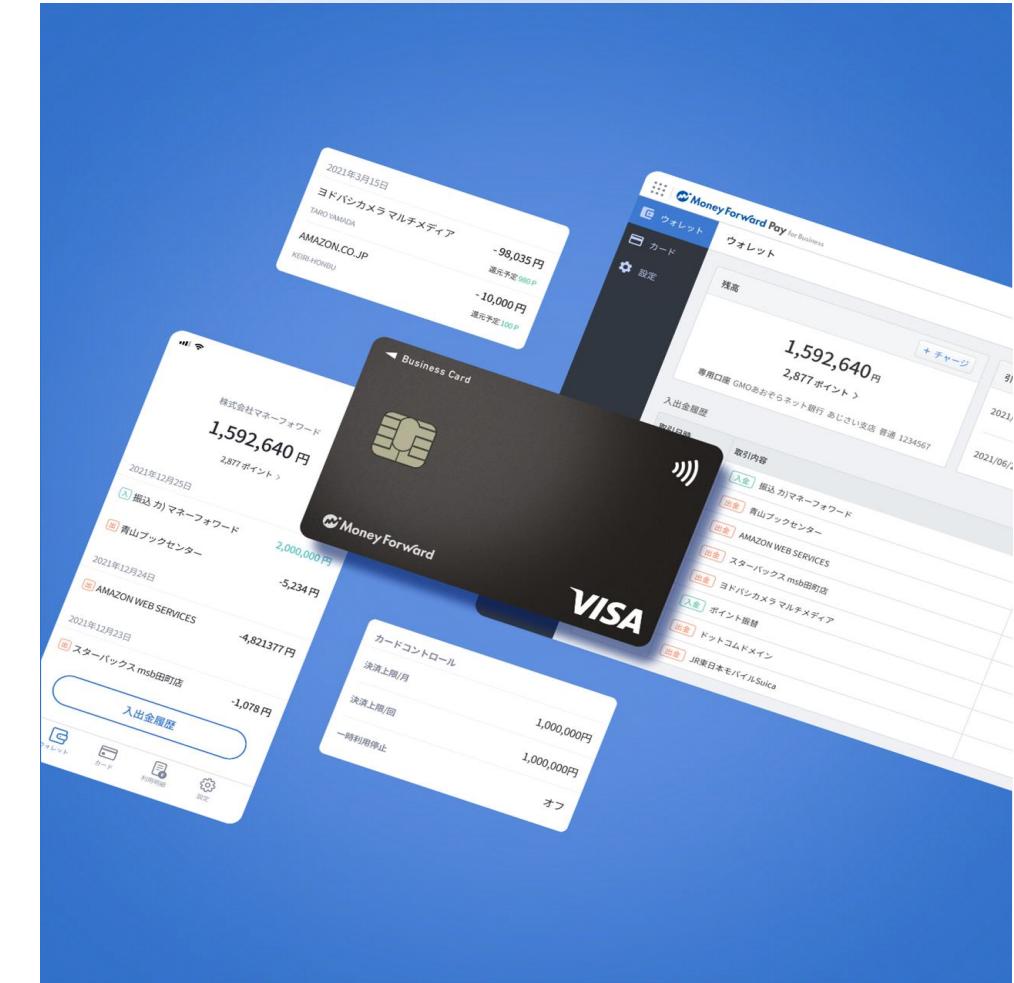


2022年9月に提供開始した「あと払い機能」

マネーフォワード
クラウド会計
・会計データ
・入出金データ

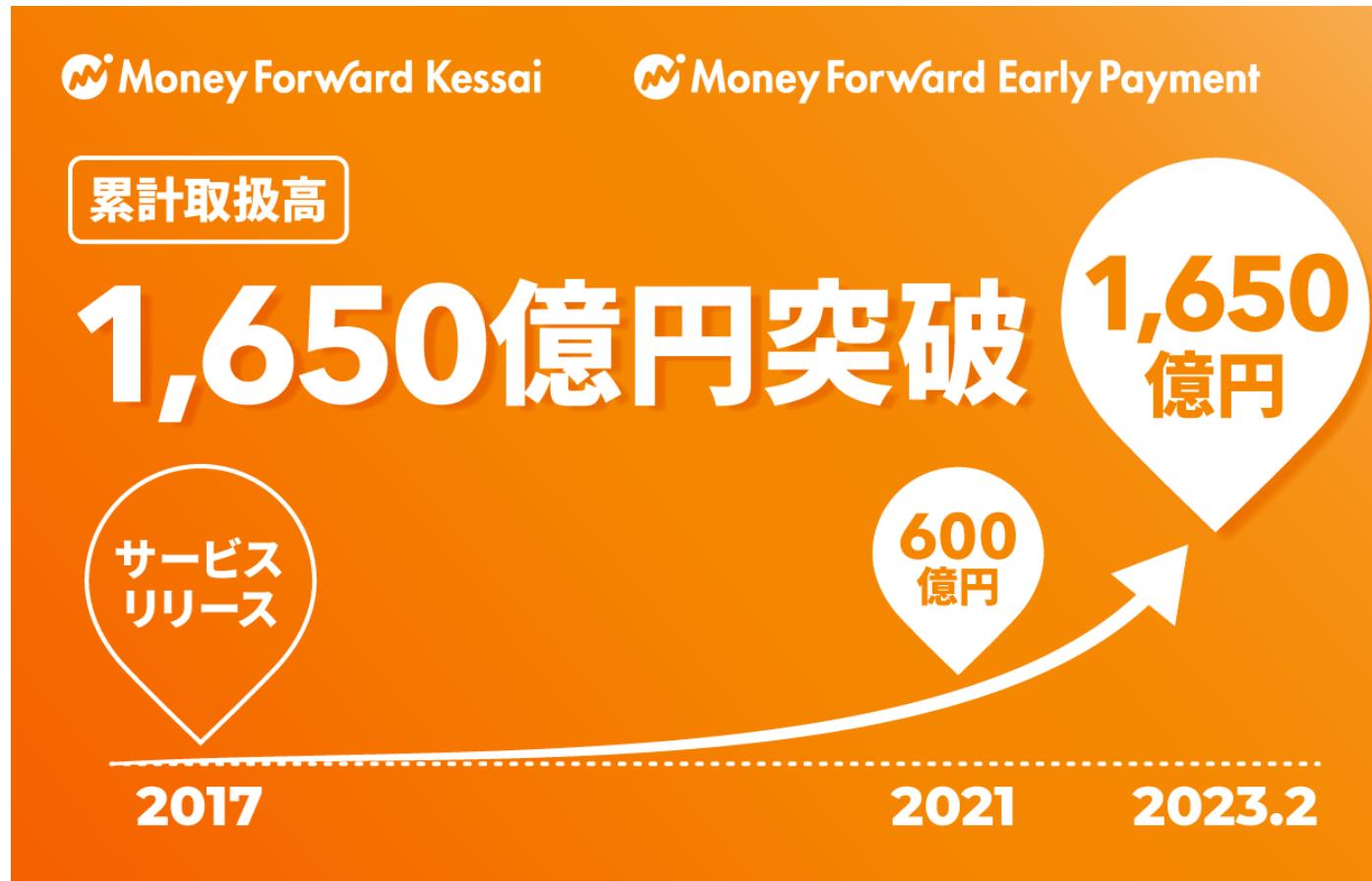
マネーフォワード
ビジネスカード

『マネーフォワード クラウド会計』とのAPI連携により、
最短10秒で与信付与されるUXを提供



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1,650億円を突破

『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2月末時点。

*2 事業開始から22/11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 BPSP^{*1}を活用し、『マネーフォワード 請求書カード払い for Startup』を提供開始

銀行振込指定の請求書をカードで支払い可能に。クレジットカード決済で支払いを先延ばしすることで、企業の資金繰りをサポート。



**キャンペーン期間中は
手数料率2%^{*2}でカード払いを提供**

**最大で60日後まで
実質的な支払いを繰り越し^{*3}**

*1 BPSPはBusiness Payments Solution Providerの略であり、カード支払いを受け付けていないサプライヤーにおいてもカード決済ができるVISAの新たなソリューション。Master CardおよびJCBでも同様のソリューションを提供。

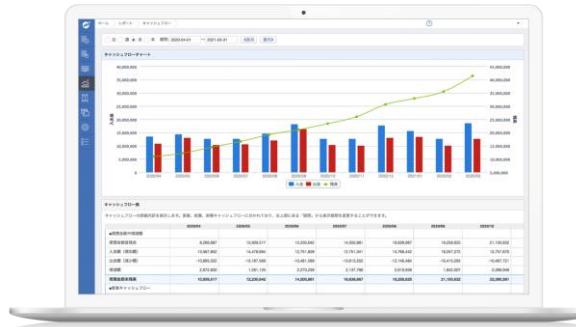
*2 2023年4月4日（火）から6月30日（金）までの間、全ての企業が2%の手数料で本サービスをご利用いただけるキャンペーンを実施。なお10万円以下の利用の場合手数料は一律3,000円。

*3 カードの締め日が10日/翌月末払いの場合。利用するカードのスケジュールによって繰り越できる日数は異なる。

3 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開始

『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。

 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（会計事務所及び法人）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> <small>* Mekari社、FlowAccount社、Bazzi社はいずれもマイノリティ出資</small>
Business / SaaS マーケティング		 BOXIL SaaS (2020年2月)

4 グループ会社とのシナジーによるインボイス戦略の推進

グループ各社のプロダクト、技術、人材を活用して、インボイスシステムに関連する分野を中心に戦略を実施。

グループ会社	株式の取得比率と 取得年月	事業内容	インボイス戦略への貢献
クラビス 	100% 2017年11月	データの読み取りと仕訳の データ化	<ul style="list-style-type: none"> ・ クラビスのAI-OCR技術を活かし、インボイス戦略における主要プロダクトの一つである『マネーフォワード クラウドインボイス』を開発。 ・ クラビス取締役でもある竹田は、マネーフォワードビジネスカンパニーのCOOとして1,000名以上のチームをマネジメント。
R&AC 	12.3%→100% 2020年10月	入金消込と債権管理に特 化したクラウドサービス	<ul style="list-style-type: none"> ・ 『マネーフォワード クラウド』の債権管理や債務支払領域におけるラインナップの増強。 ・ 債権管理領域にて豊富な経験を持つ取締役の1人が当社全体のインボイス戦略企画・実行メンバーとして出向。

Other Initiatives

その他の戦略的な 取り組み



Great Place to Work® Institute Japan^{*1}が実施した『2023年版日本における「働きがいのある会社」調査』において初選出。大規模部門^{*2}において総合で10位、特に女性の働きがいに優れた企業として5位を受賞



写真左：People Forward本部 本部長 石原千亜希

写真右：Great Place to Work® Institute Japan 代表（株式会社 働きがいのある会社研究所 代表取締役社長）荒川 陽子氏

^{*1} Great Place to Work® Instituteは、世界約60カ国に展開し、「働きがいのある会社」を世界共通の基準で調査・分析、各国のHPや主要メディア等にて発表。米国では、1998年より「FORTUNE」を通じて毎年「働きがいのある会社」ランキングを発表しており、同国ではこのランキングに名を連ねることが「一流企業の証」として認められている。日本においては、株式会社働きがいのある会社研究所がGreat Place to Work® Instituteよりライセンスを受け、Great Place to Work® Institute Japanを運営。^{*2} 従業員1,000名以上の企業を対象。

CDOを中心にデザイン経営を推進

本年4月に知財功労賞 特許庁長官表彰（デザイン経営企業）を受賞。
今後もイノベーションの創出やブランドの構築にデザインを活用し、経営戦略の中核として取り組む。

経営・企業戦略におけるデザイン

- 最高デザイン責任者（CDO）が経営チームへ参画
- 社長直下にデザイン戦略室を設置し、デザインの活用やデザイン組織の構築や育成を推進。
- CDOは全社長期ビジョンの策定支援や経営合宿の企画を通じて、経営課題の解決にもデザインアプローチを取り入れている。

令和5年度 知財功労賞 特許庁長官表彰（デザイン経営企業）受賞



経営合宿でのデザインワークショップの風景



イノベーションに資するデザイン

プロダクトマネージャーとデザイナーが伴走する形で、企画段階からユーザーを中心のデザインプロセスを組み込んだ開発を推進し、プロダクトの競争力を向上。

2022年度グッドデザイン賞 受賞

『マネーフォワード Pay for Business』、『マネーフォワード Adminia』

2021年度グッドデザイン賞 受賞

『マネーフォワード クラウドERP』、資産管理アプリ『OneStock』



ブランドに資するデザイン

企業カルチャーをコアとしたブランディングを推進。カルチャー醸成とブランド推進のチームの連携を通じて、従業員の日々の活動とプロダクトや広告等のタッチポイントに一貫性を生み出し、ブランド力の向上を図る。

Japan Branding Awards 2022「Rising Stars」受賞

※ブランディングを通じて著しい成長を収め、卓越したオリジナリティのある取り組みに贈られる賞

統合報告書『Forward Map 2023』及びESGデータ集（和英）を本日（4月14日）公開

各事業内容の紹介を追加するなどより広い読者のニーズに応えつつ、人的資本に関する考え方やガバナンスに関する記述を拡充したほか、サステナビリティの観点で改善していくべき指標を「サステナビリティ指標」として公開。



ユーザーやパートナーへのインタビュー特集



独立社外取締役とのコーポレートガバナンス鼎談



サステナビリティ指標の掲載

「Diversity, Equity & Inclusion ステートメント」の公表及び人権ポリシーの制定

多様なメンバーが互いに尊重しあう環境を作りながら、より多くのユーザーに価値を届けていくためメンバーとして大切にしていきたいことを「Diversity, Equity & Inclusion ステートメント」として公表。併せて、人権尊重に関する自社の考えを示す人権ポリシーを制定。

Diversity, Equity & Inclusionに関する取り組みを紹介するウェブページを新設

マネーフォワードグループの Diversity, Equity & Inclusion

私たちもは、すべての人のお金の悩みを解決し、人生を前へ進めるという、大きな未来を拓げ、進み続けています。

異なるバックグラウンドや能力を持ったメンバーが、共に同じ目標に向かって進んでいき誠りにおいて、きっと多くの議論が生まれることもあるでしょう。

そのときに、共通言語となるスタイルメントを作るこにしました。

私たちが大切にしてきたカルチャーの1つには「Respect」があります。

「Respect」には、DEIが抱くものとなるべき姿があり、それは、誰もが一人人として尊重され、自分の力と力を發揮できる環境を私たち全員で創り続けること、だと解釈しています。

DEIステートメントの詳細を見る

インタビュー

Relay Interview ⑥ プロダクトマーケティング 桑 実さん
Relay Interview ⑤ プロダクトマーケティング 飯田 祐生さん
Relay Interview ④ プロダクトマーケティング 鶴田 彩乃さん
Relay Interview ③ フロントエンドエンジニア 後 嘉宜さん
Relay Interview ② マーケットリサーチer 梶原 菜穂子さん
Relay Interview ① フロントエンドエンジニア 後 嘉宜さん

2013 Money Forward History
2013 | 起死回生のテレビ放送、資金調達と「マネーフォワード・クラウド」のリリース

2012 Money Forward History
2012 | マネーフォワード創立! 「明るいサービスの大先駆者」

2011 Money Forward History
2011 | フィールドセールス川崎直子さん

マネーフォワードの働く人がわかる「タイムスマッフォ」を見る

Statement **Diversity, Equity & Inclusion Statement**

一人ひとりが能力を発揮できる、
互いの良さを活かしながらより良い価値を生み出すために、
このDEIステートメントを公表とし、
アップデートしながら向かい合い続けることを宣言します。

01 自分の思い込みを知り、相手の考え方を受け止め、理解する

私たちはみな、それぞれに違う個性をもち、何を正しいと判断するかの尺度も異なります。それぞれの価値観や考え方は、生まれ育った環境、その文化、これまでに見てきたもの、経験してきた経験、会ってきた人々など、複雑な要素が絡まつて成り立っているからです。

そのため、自分と相手が同じ考え方ではないかもしれない、という前提のもとに行動することが大切です。

実現を図るために「〇〇をやめよう」というルールを細かく定めることもできます。しかし、多すぎるルールは、多様な人ととの関係網を作ってしまうこともあります。

また、私たちはルールで統一なくとも、個人としてお互いに接し合い、尊重し合うことができる仲間だと信じています。

私たちは、自分の中にある思い込みや偏見を知り、相手の考え方を受け止め、理解する努力を全員で続けています。

02 言葉にする勇気を持ち、相互のコミュニケーションを重ねる

相手に自分の考え方を伝えるには、少し勇気がいるかもしれません。
けれども、コミュニケーションによってお互いを理解し、それぞれの能力を掛け合わせて常に自己を磨き出すことは、マネーフォワードグループが大切にしてきた「共創」の信念にも繋がります。

<https://recruit.moneyforward.com/diversity>

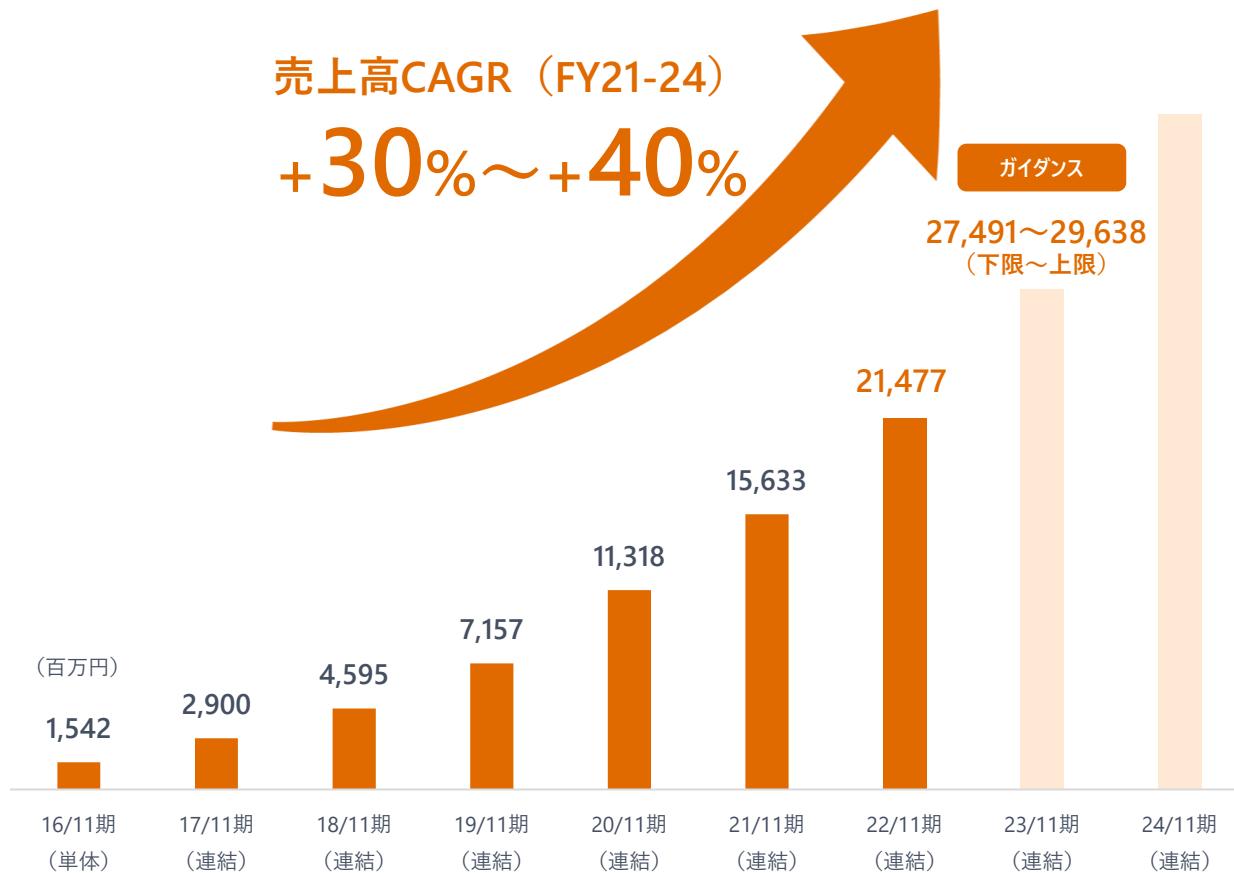
Forecasts for FY11/23 and onwards

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

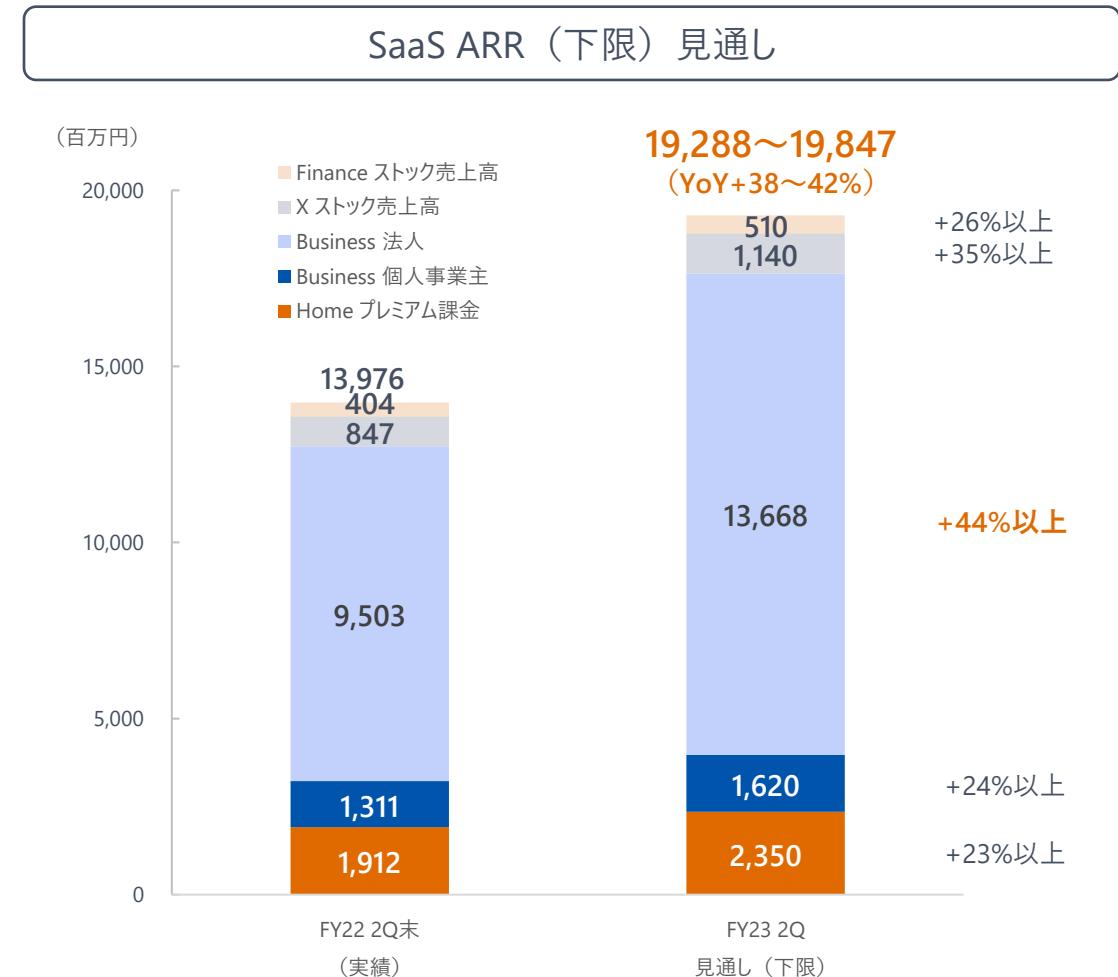
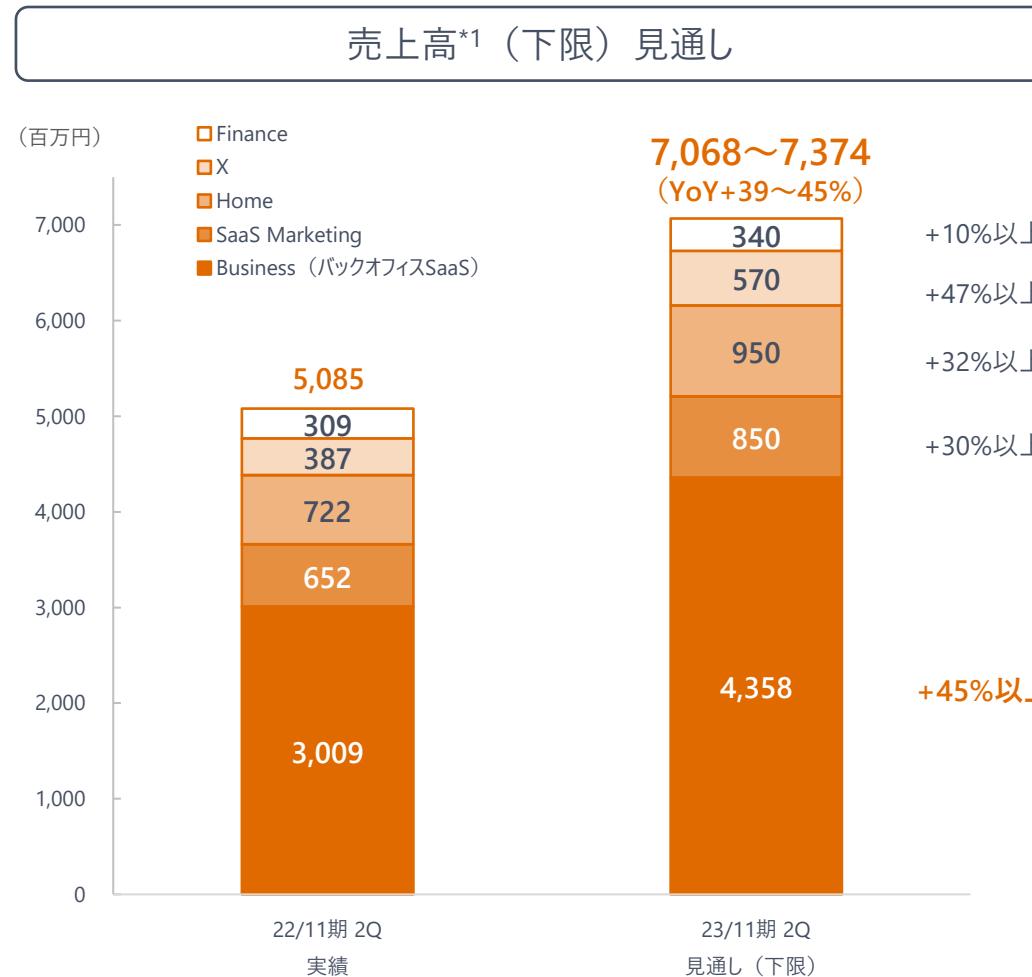
従来から変わらず、FY21-24にかけての売上高成長率30～40%の達成を目指す。
同時に、FY24のEBITDA黒字化に向けたマージンの改善を推進。



2023年11月期以降の見通し

- FY23 連結売上高は274.9～296.4億円 (YoY+28～38%)、期末のSaaS ARRは211.8～228.2億円 (YoY+30～40%) を見込む。EBITDAは通期でFY22からの改善を見込む。
- FY23 第2四半期の売上高は70.7～73.7億円 (YoY+39～45%)、第2四半期末SaaS ARRは192.9～198.5億円 (YoY+38～42%)、EBITDAは△11.0～△6.0億円を見込む。広告宣伝費は13.5～15.5億円を投下予定。
- 売上高及び期末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（バックオフィス向けSaaS）を想定。
- 備品等の納品時期のズレにより、本社オフィスの増床に伴う一時費用（1.3億円）のうち、0.8億円を第2四半期に計上予定。

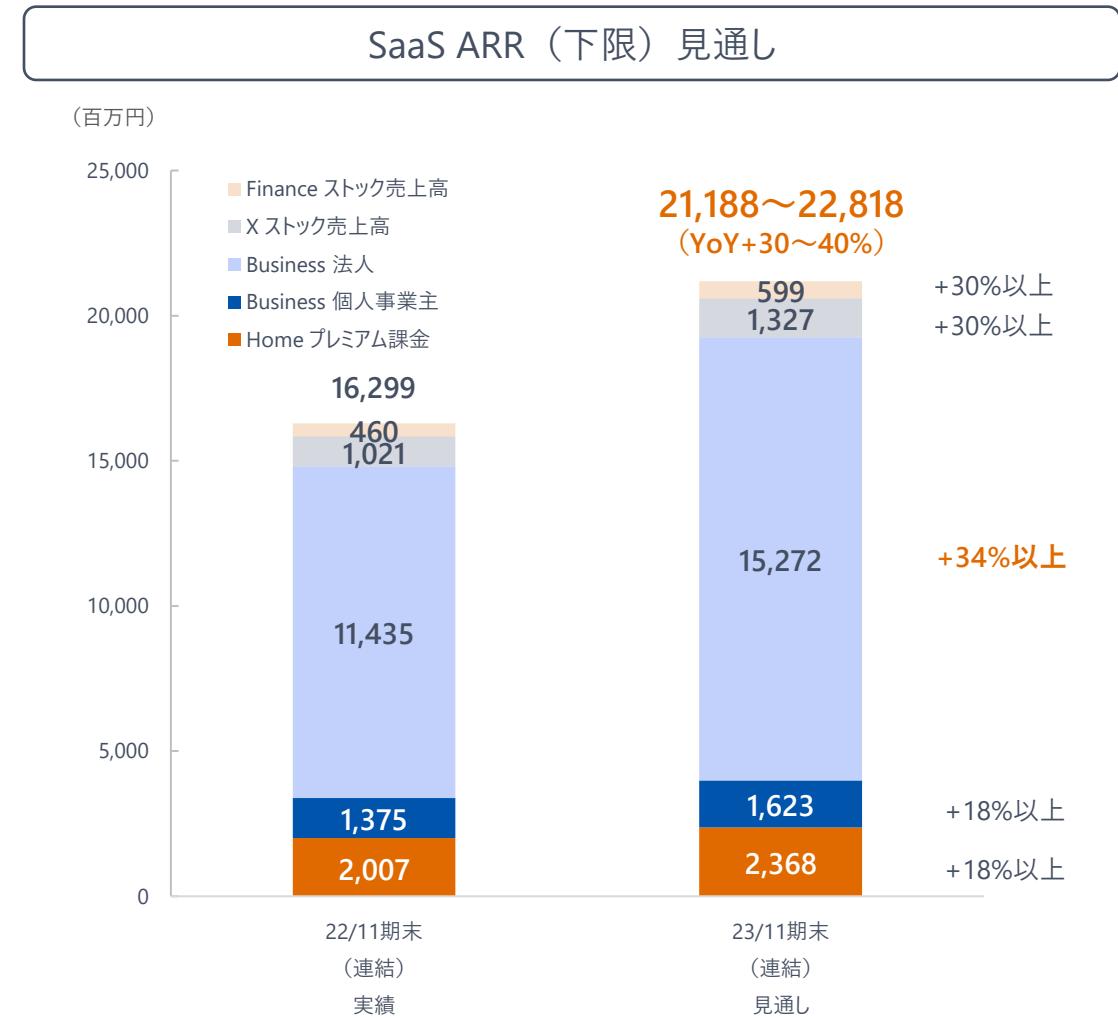
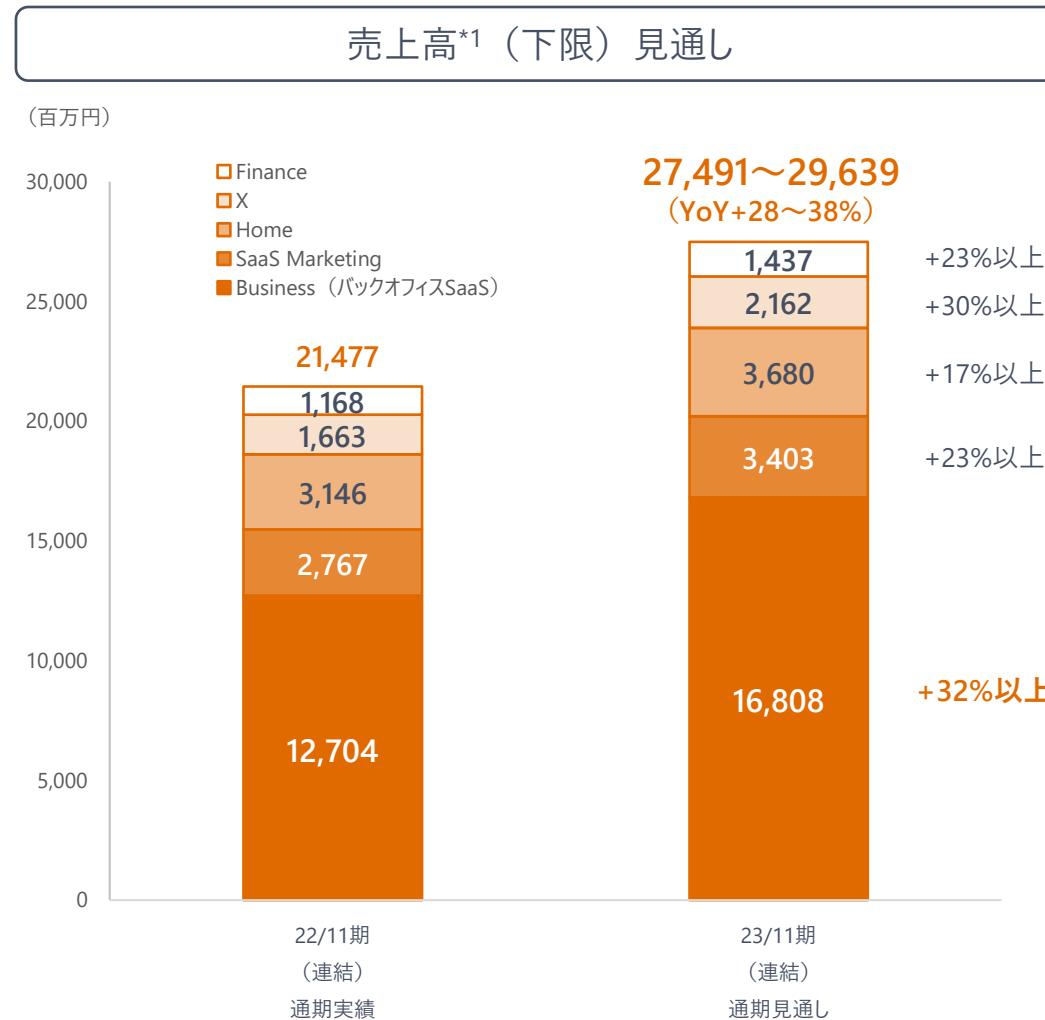
ドメイン別 第2四半期売上高 / 第2四半期期末SaaS ARRの見通し



*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

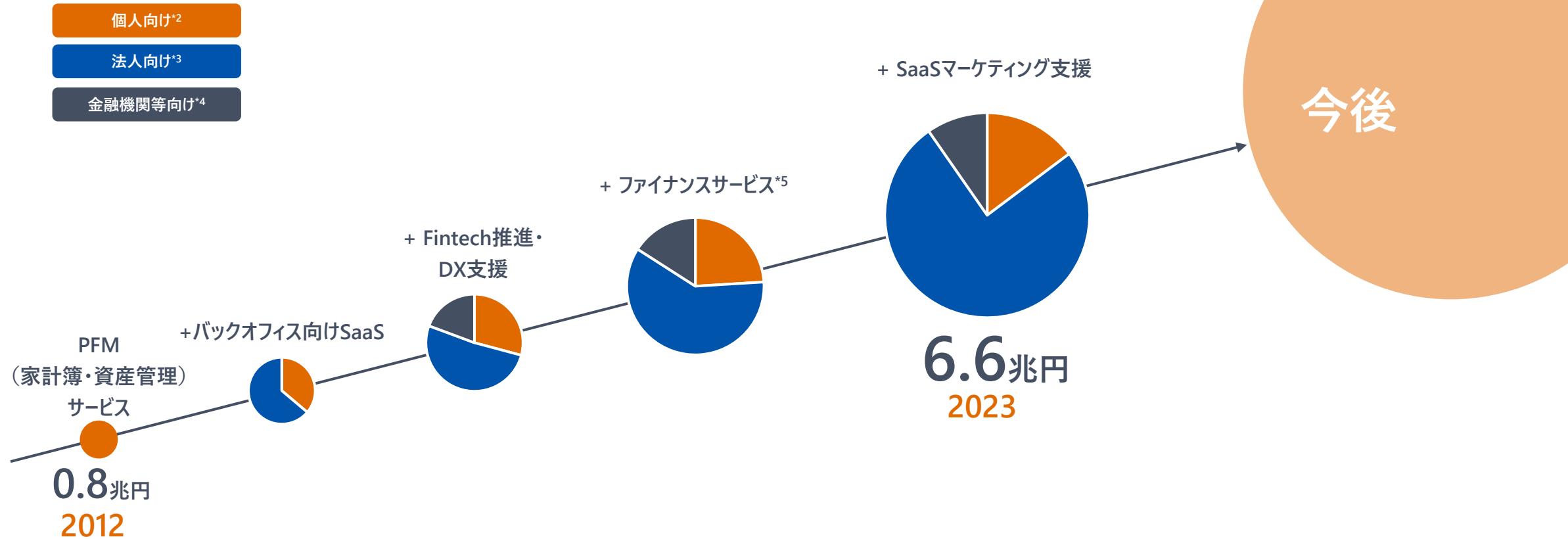


*1 その他売上高も含む。

* 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6.6兆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。

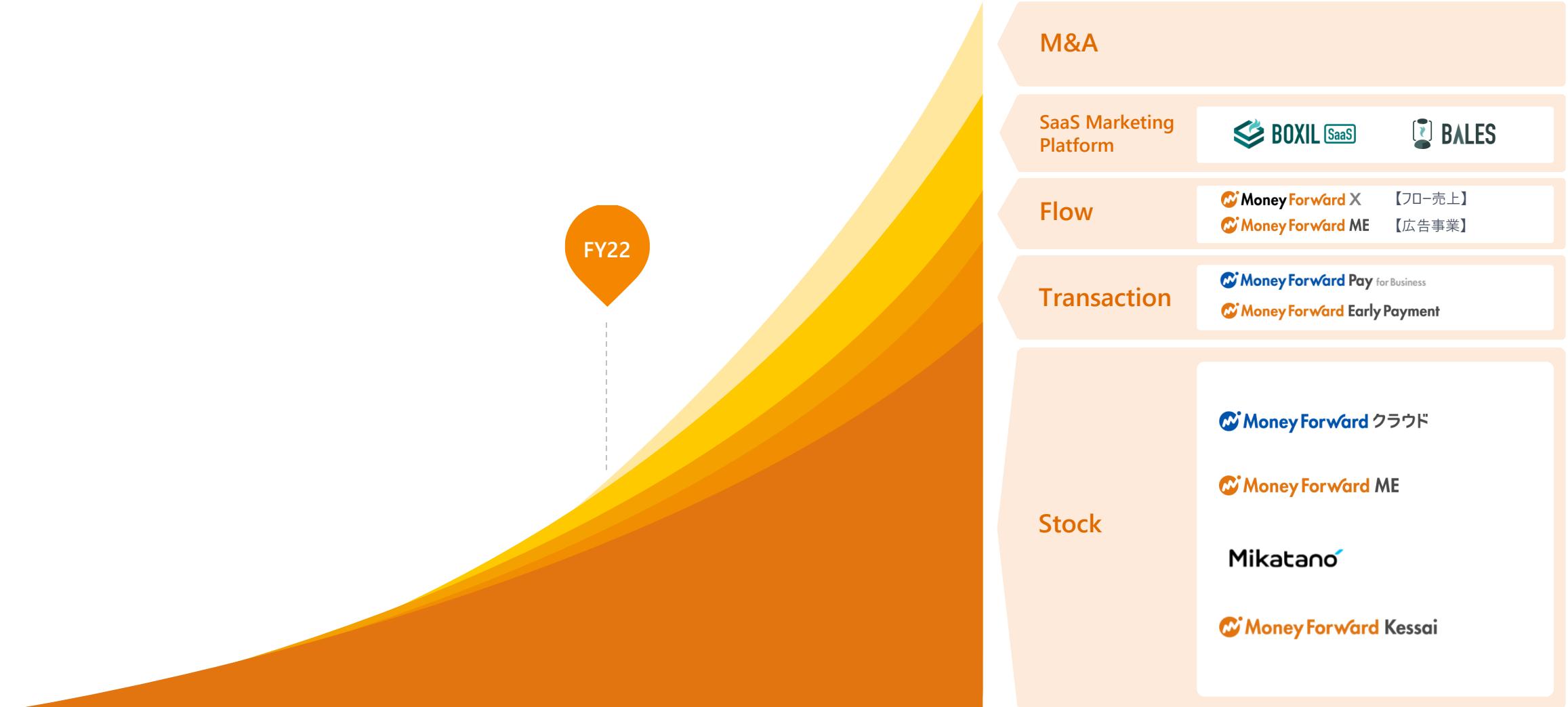
*2 個人向けのTAMはP106を参照。^{*3} バックオフィス向けSaaS及びSaaSマーケティング支援を含む法人向けのTAMはP102、110を参照。ファイナンスサービスに関するTAMは^{*5}を参照。

*4 国内における受託開発ソリューション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』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「最新の業界別金融機関数」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4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

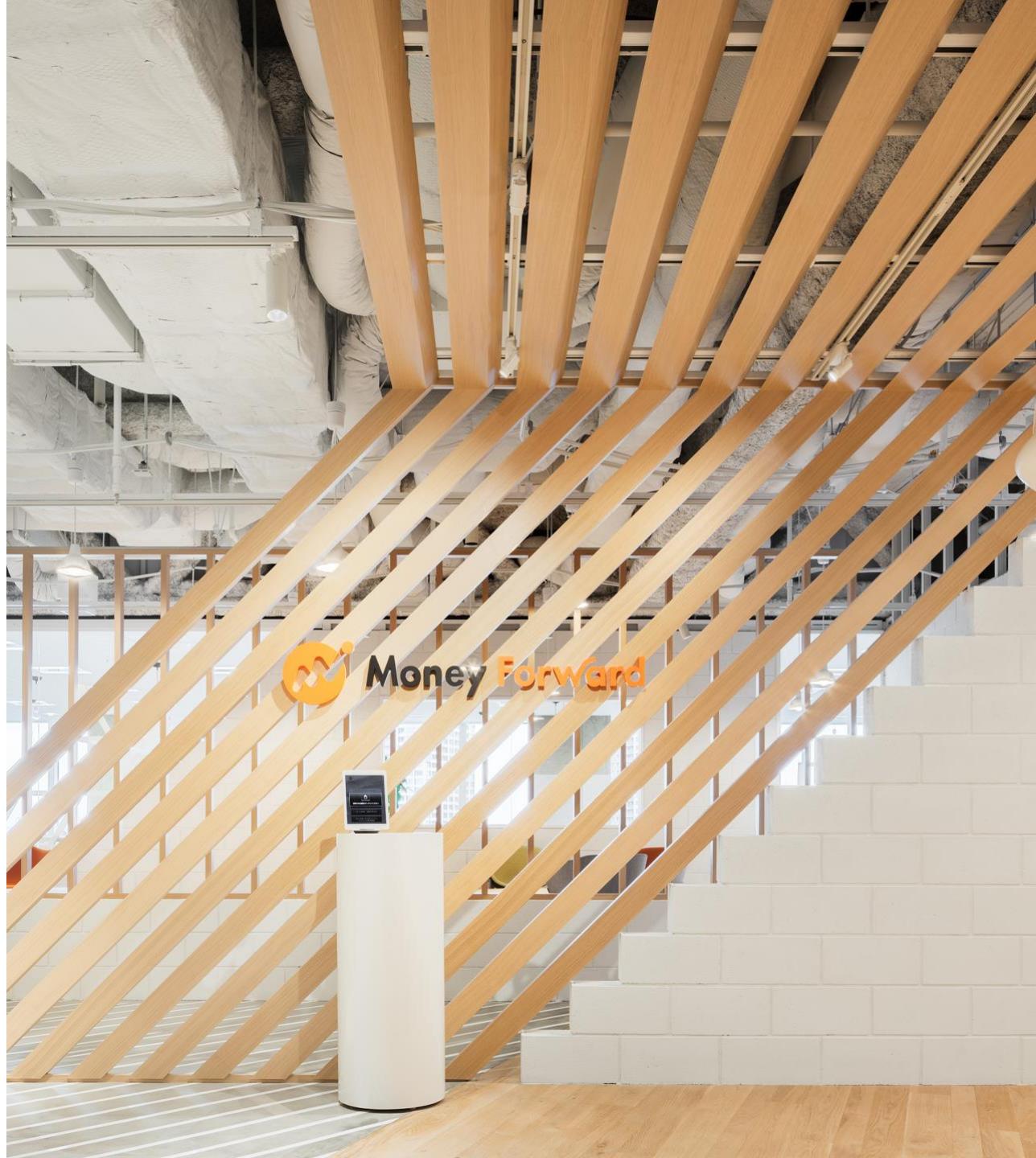


Appendix



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

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、シンプル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 取締役常務執行役員コ-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-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 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

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。



市川 貴志

グループ執行役員 CISO(Chief Information Security Officer)

2000年にマネックス証券株式会社に入社。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

グループ執行役員 CDO(Chief Design Officer)

2003年にフリー・ピット株式会社に入社し、CEO室にて広報、プランニング、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。



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（1/3）

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

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、ビッグデータ事業の新規立ち上げを担当。株式会社NTTドコモに戻り、NFC/Fintech担当に従事した後、2016年9月に当社入社。



渋谷 亮

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年にソニーステック株式会社入社。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。



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。



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。



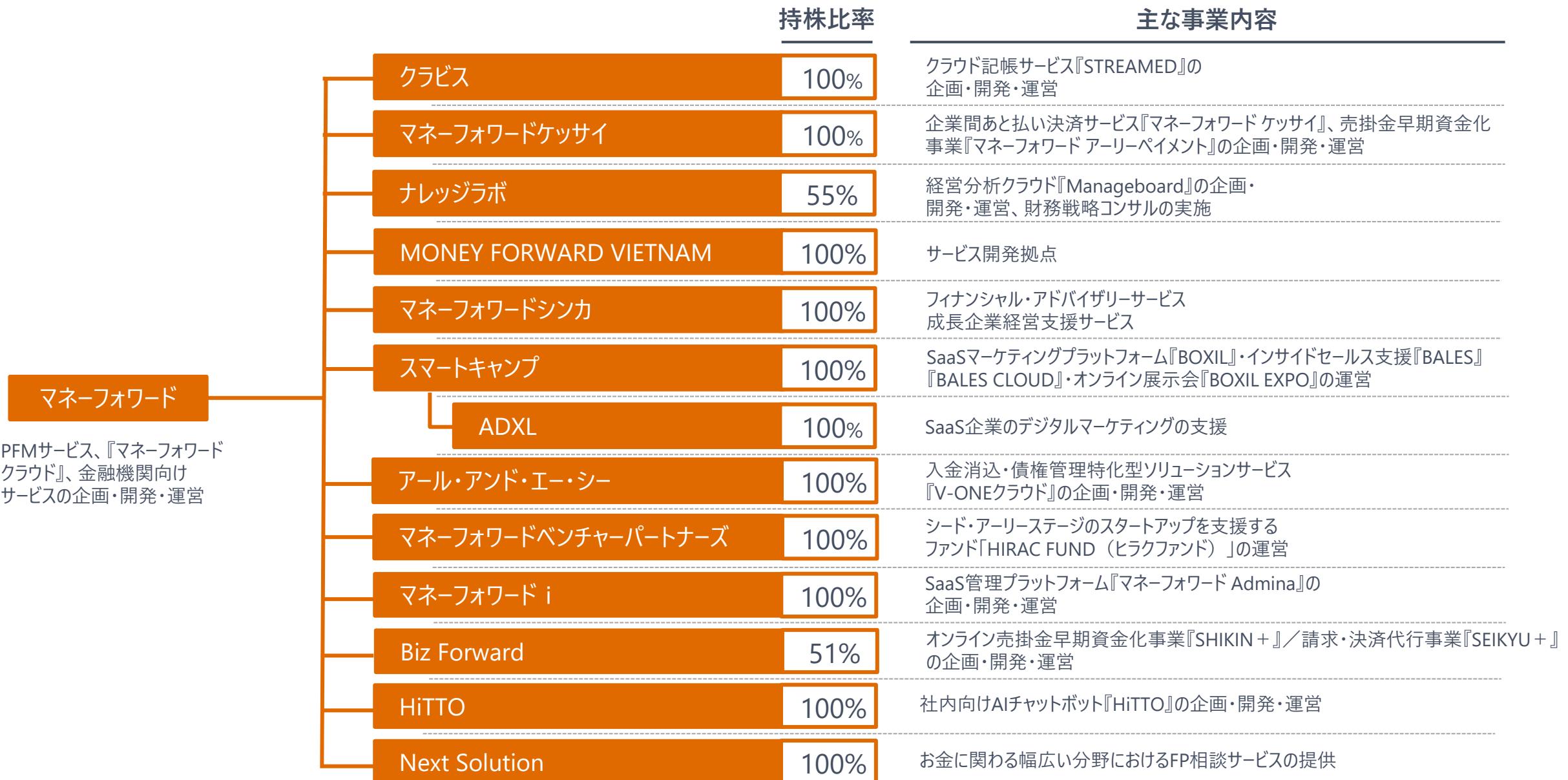
原田 聖子

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。

主なマネーフォワードグループ各社の事業概要



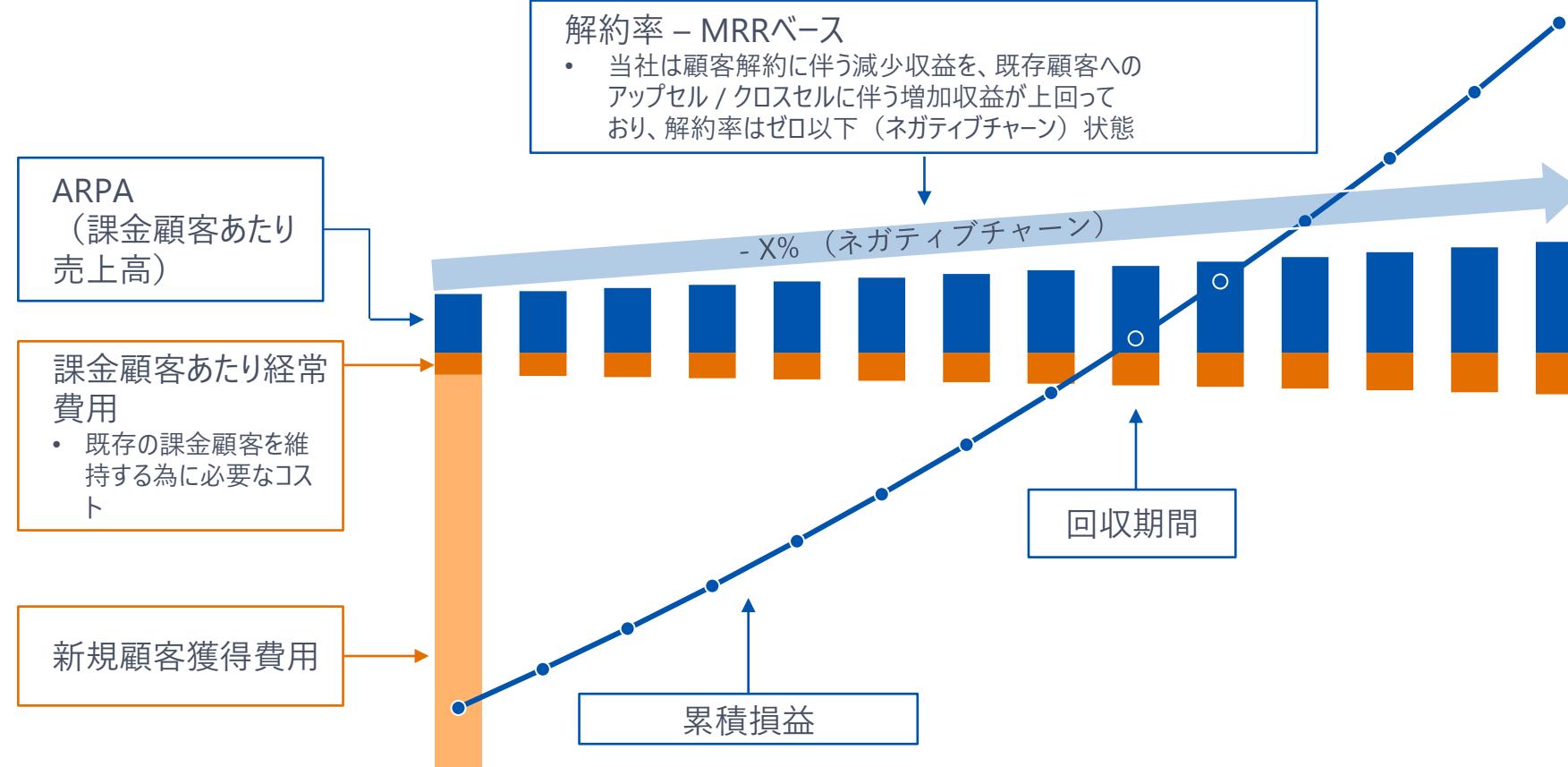
上場以来の当社株価・出来高推移（株式分割^{*1}考慮後）



* 2023年4月11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。 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士業及びその顧問先、WEB・フィールドセールス等を通じた直販先の法人事業者・個人事業主の合計。 スマートキャンプ社が提供するサービスは含まない。
ARPA	課金顧客あたり売上高 (Average Revenue per Account)。 各期末時点におけるARR ÷ 顧客数で算出。
解約率 課金顧客数ベース	各期における月次平均解約率。 $N\text{月解約顧客数} \div N\text{-1月末顧客数}$ で算出。
解約率 MRRベース	各期におけるMRR基準の月次平均解約率。 $1 - N\text{-1月末時点顧客のN月末MRR} \div N\text{-1月末MRR}$ で算出。 マイナスの値（いわゆるネガティブチャーン）は、顧客数ベースでの解約による収益減少影響を、既存顧客へのアップセル/クロスセル等による増加収益影響が上回っている状態を指す。
CAC Payback Period	顧客獲得コストの回収期間（月） (Customer Acquisition Cost Payback Period) (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。

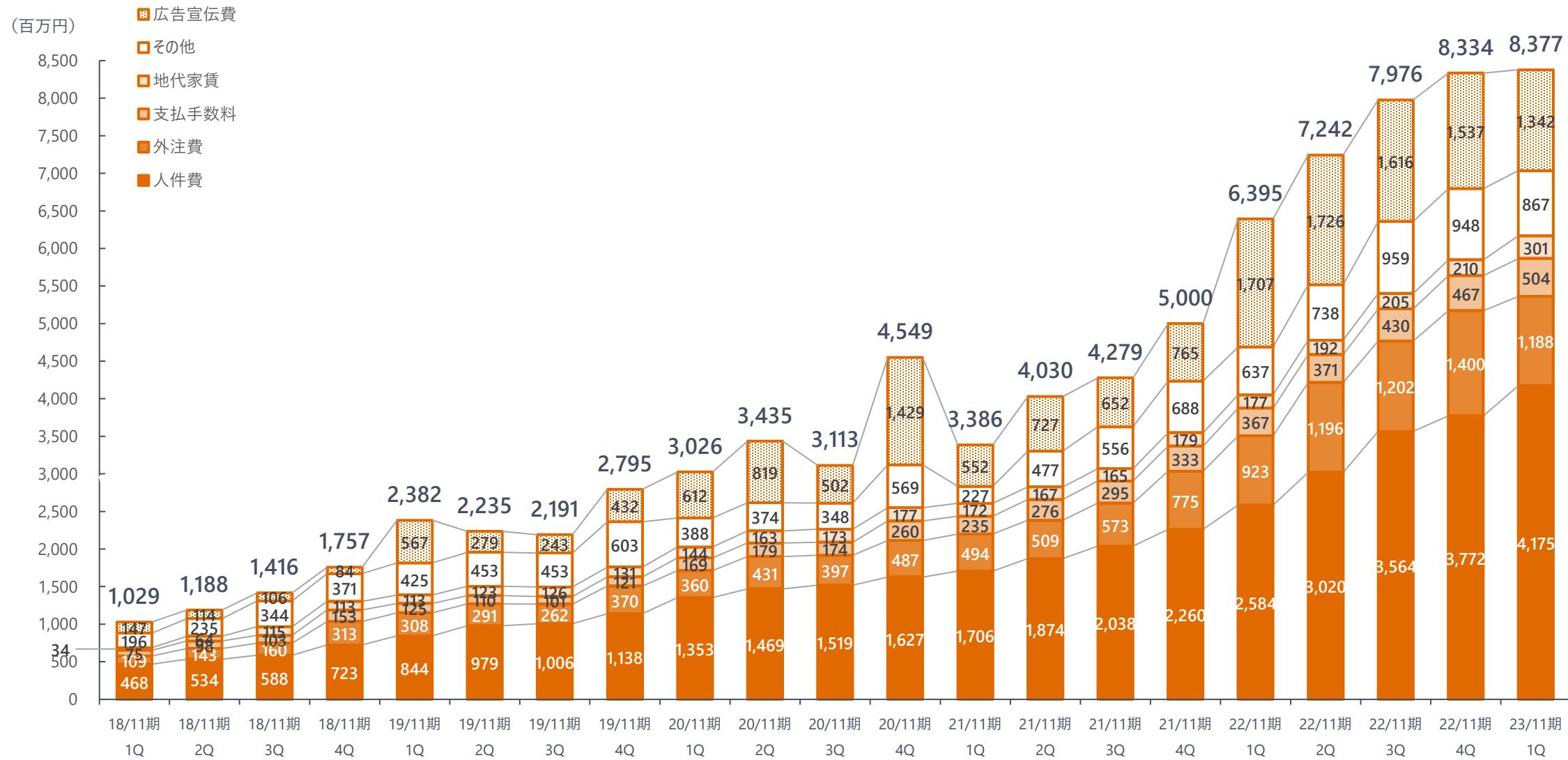
(参考) 売上高内訳 四半期推移

(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	22/11期 3Q	22/11期 4Q	23/11期 1Q
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
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
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
フロ-売上	71	63	69	96	62	74	167	311	243	235	216	354	454	358	354	554	657
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
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
Homeドメイン	361	393	368	511	438	466	444	497	548	608	639	620	681	722	841	902	936
ストック売上	236	254	264	277	291	320	333	351	367	413	418	440	460	501	507	517	593
フロ-売上	126	140	103	235	147	146	112	146	181	195	221	179	221	221	334	385	343
Xドメイン	133	272	259	340	248	452	256	466	370	620	383	508	377	387	395	503	628
ストック売上	92	102	109	111	125	137	151	166	168	176	191	190	194	207	246	247	267
フロ-売上	42	170	150	223	123	316	105	300	202	444	192	317	183	180	174	256	361
Financeドメイン	48	74	93	125	147	227	193	176	190	198	190	191	256	309	301	302	342
ストック売上	14	16	16	23	28	32	36	43	52	59	63	70	79	102	103	112	130
フロ-売上	33	58	77	102	119	194	157	133	138	139	126	122	177	207	198	190	212
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
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
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
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%

* 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）



*「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

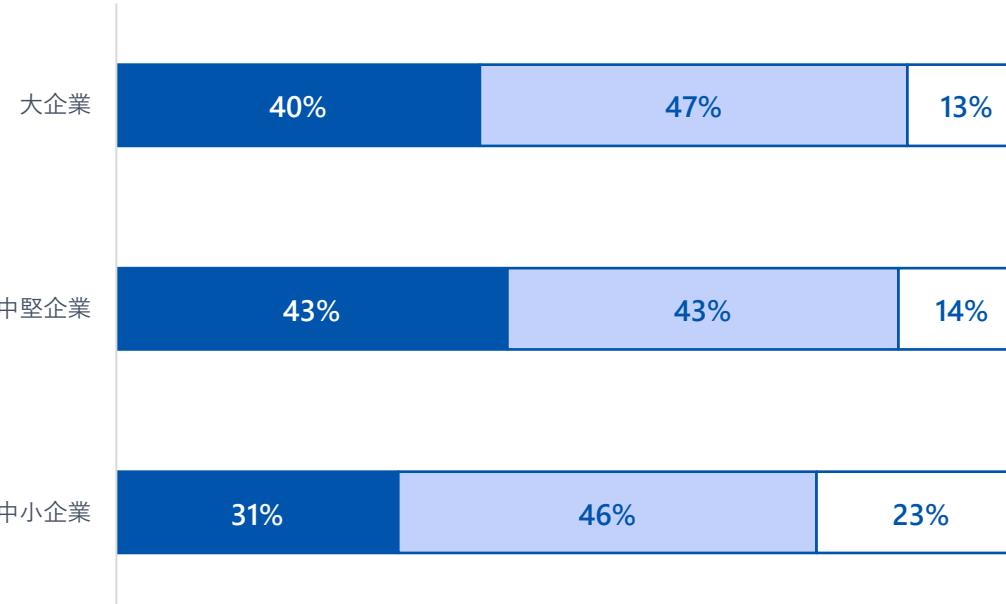
エンタープライズ：サービス利用イメージ

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。



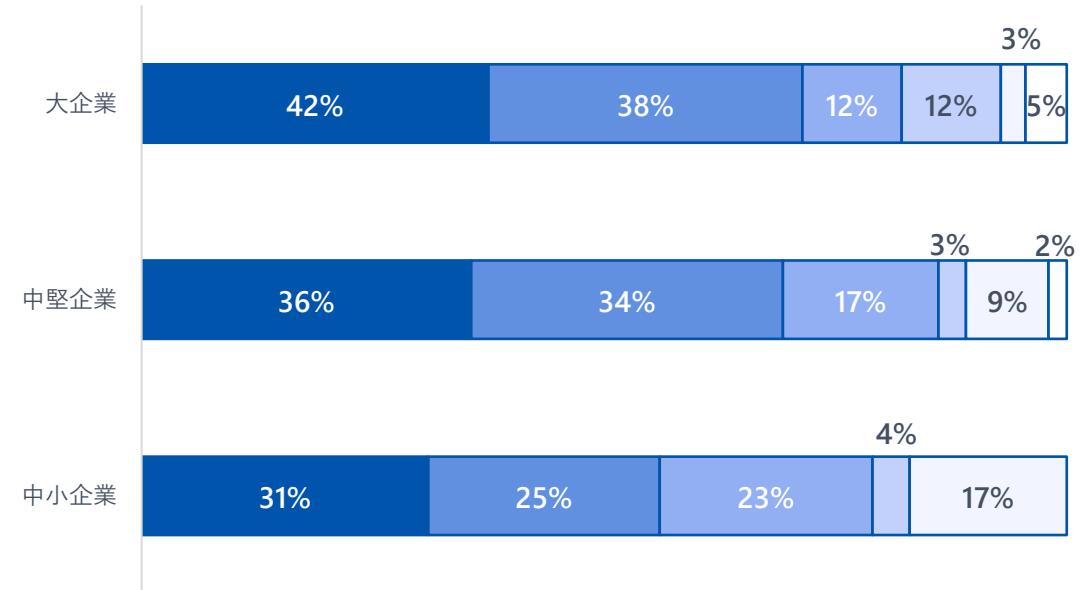
インボイス制度の認知度は低く、中小企業では3割に留まる。認知している場合でもシステム面で対応済の企業はいまだ限定的、インボイス制度導入に向けてクラウドサービスの需要が喚起されると想定される

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)



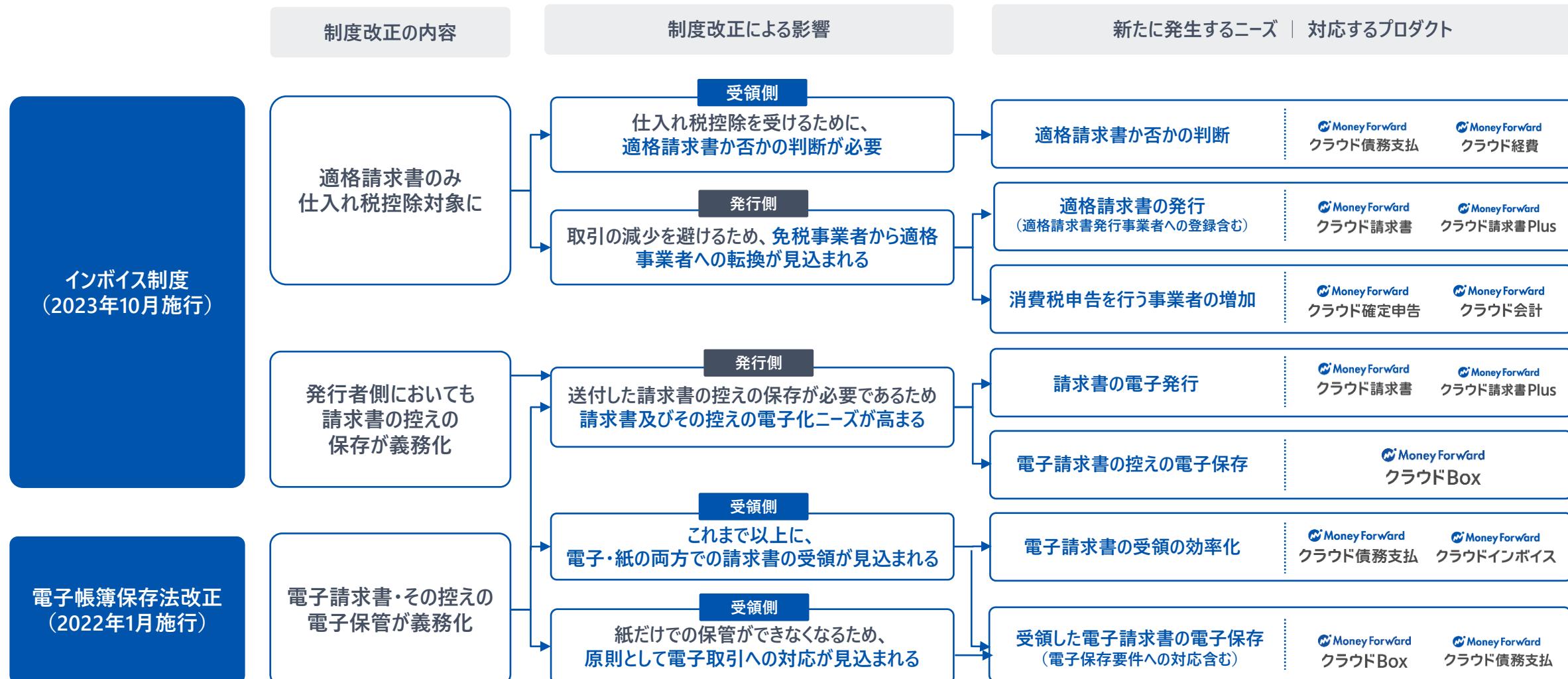
- 請求書等発行や経理・受発注等に係るシステムの入替・改修等を行っている
- クラウドサービスの利用を検討している
- 情報収集は行っているが、具体的な準備は取り掛かっていない
- どのような準備が必要か分からぬ
- 特に何もしていない
- その他

*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

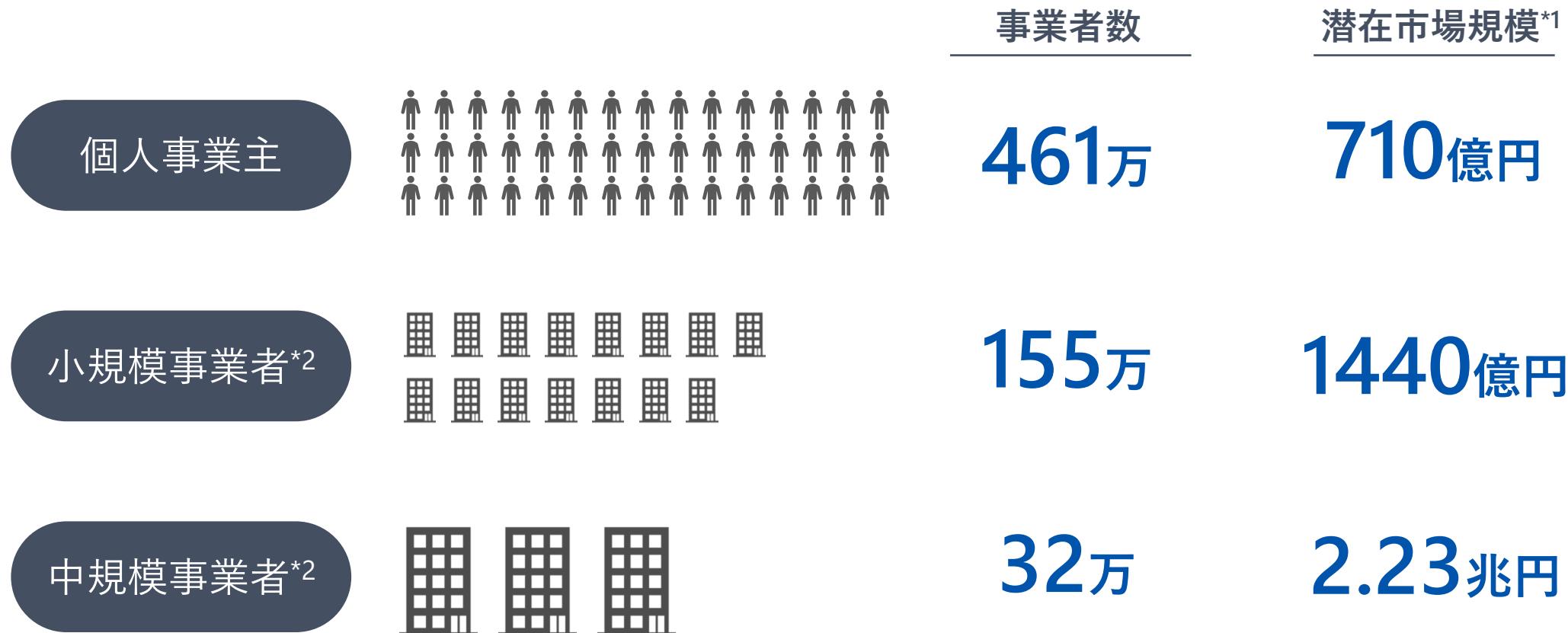


Businessドメイン サービス価格

	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 月額 980円 年額 9,600円 (月あたり800円～) パーソナル 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

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。



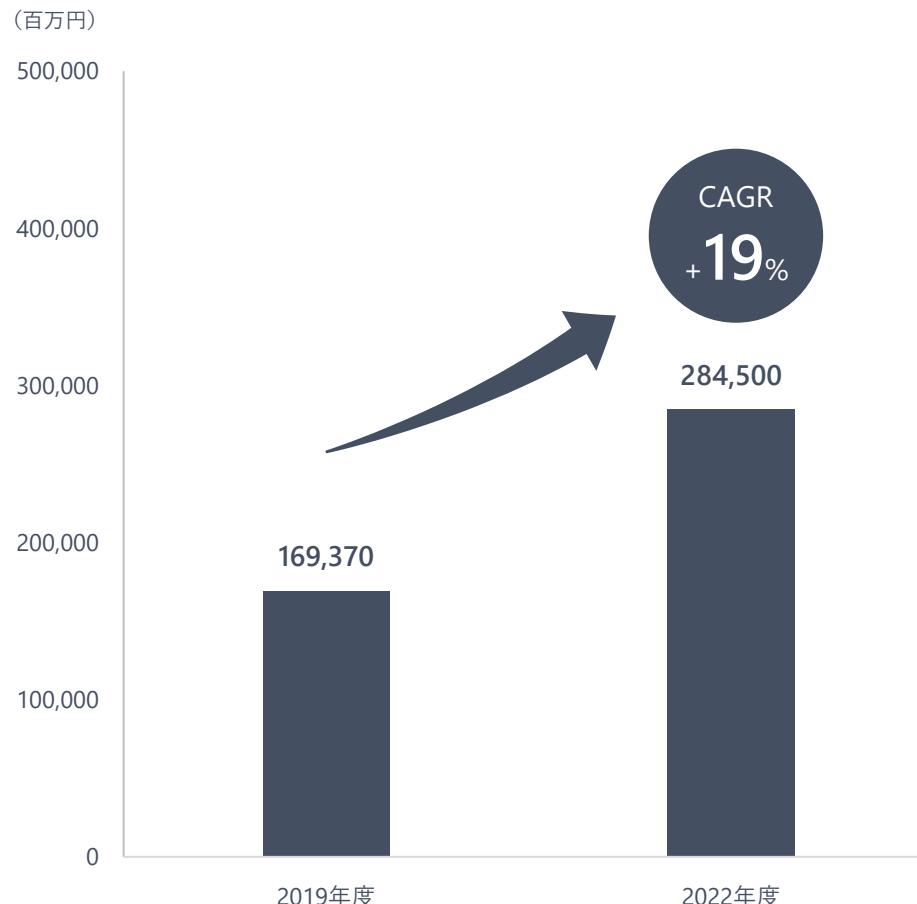
*1 国内における当社グループの全潜在ユーザー企業において『マネーフォワード クラウド』等当社の法人向けクラウドサービスが導入された場合の、全潜在ユーザー企業による年間支出総額金。全潜在ユーザー企業は、個人事業主と従業員が1,000名未満の法人の合計。国税庁2021年調査、総務省2016年6月経済センサス活動調査、帝国データバンク『「決済事務の事務量等に関する実態調査」最終集計報告書』(2016年10月26日)をもとに当社作成。

*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。

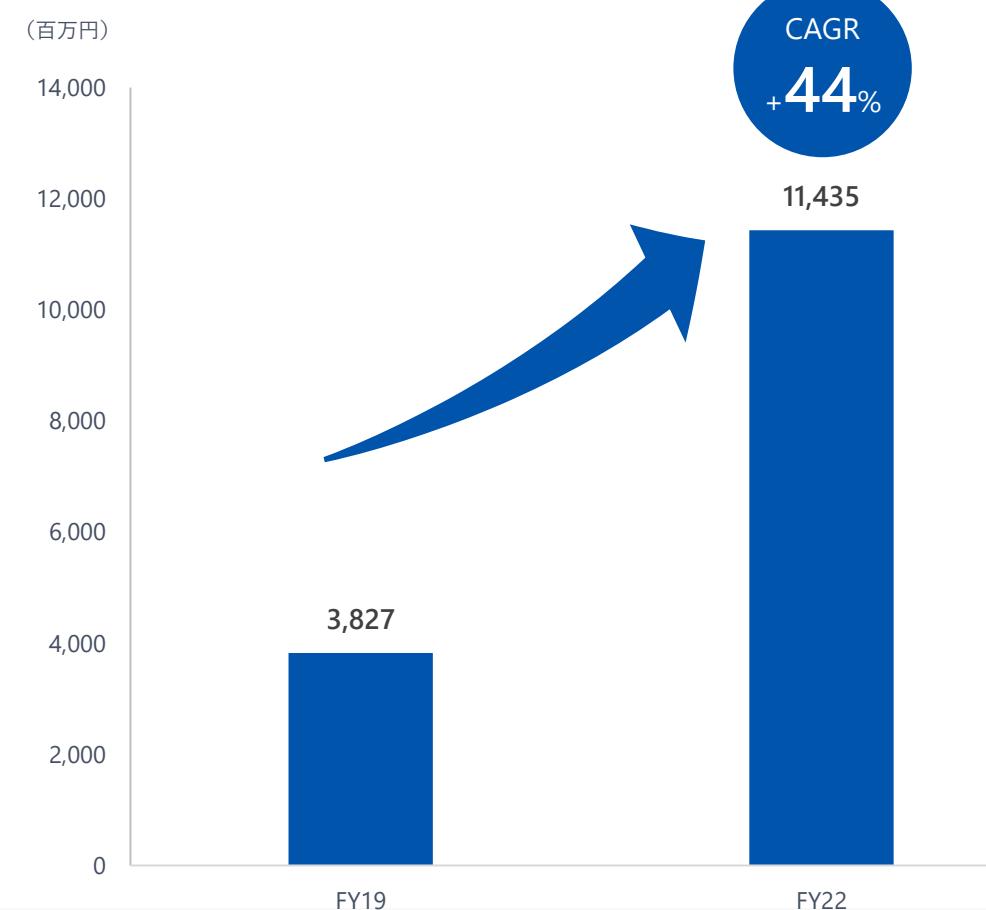
市場規模成長との比較

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。

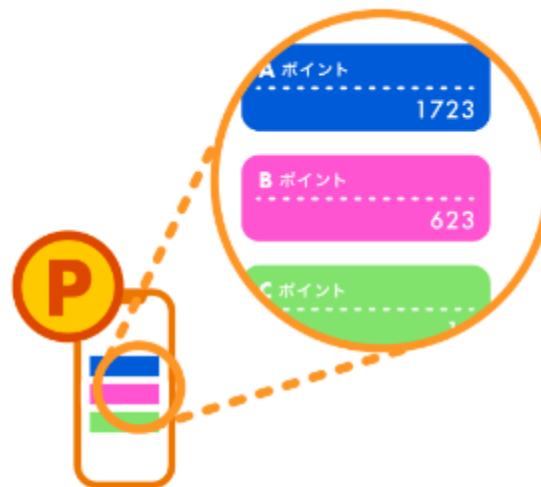
*1 「業務システム」カテゴリーのうち当社の取り扱う品目に限定した市場規模（2019年度は「中規模企業向けERP」、「財務・会計管理ソフト」、「人事・給与管理ソフト」、「勤怠管理ソフト」、「経費精算ソフト」、2022年度は左に加え「労務管理ソフト」、「電子契約ツール」）。なお「業務システム」カテゴリー全体の同期間におけるCAGRは11%。2019年、2022年いずれも公表時の見込数値。22年調査と19年調査で市場の定義及び対象品目は必ずしも一致しない。

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1,430万人^{*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}。

2,550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 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。

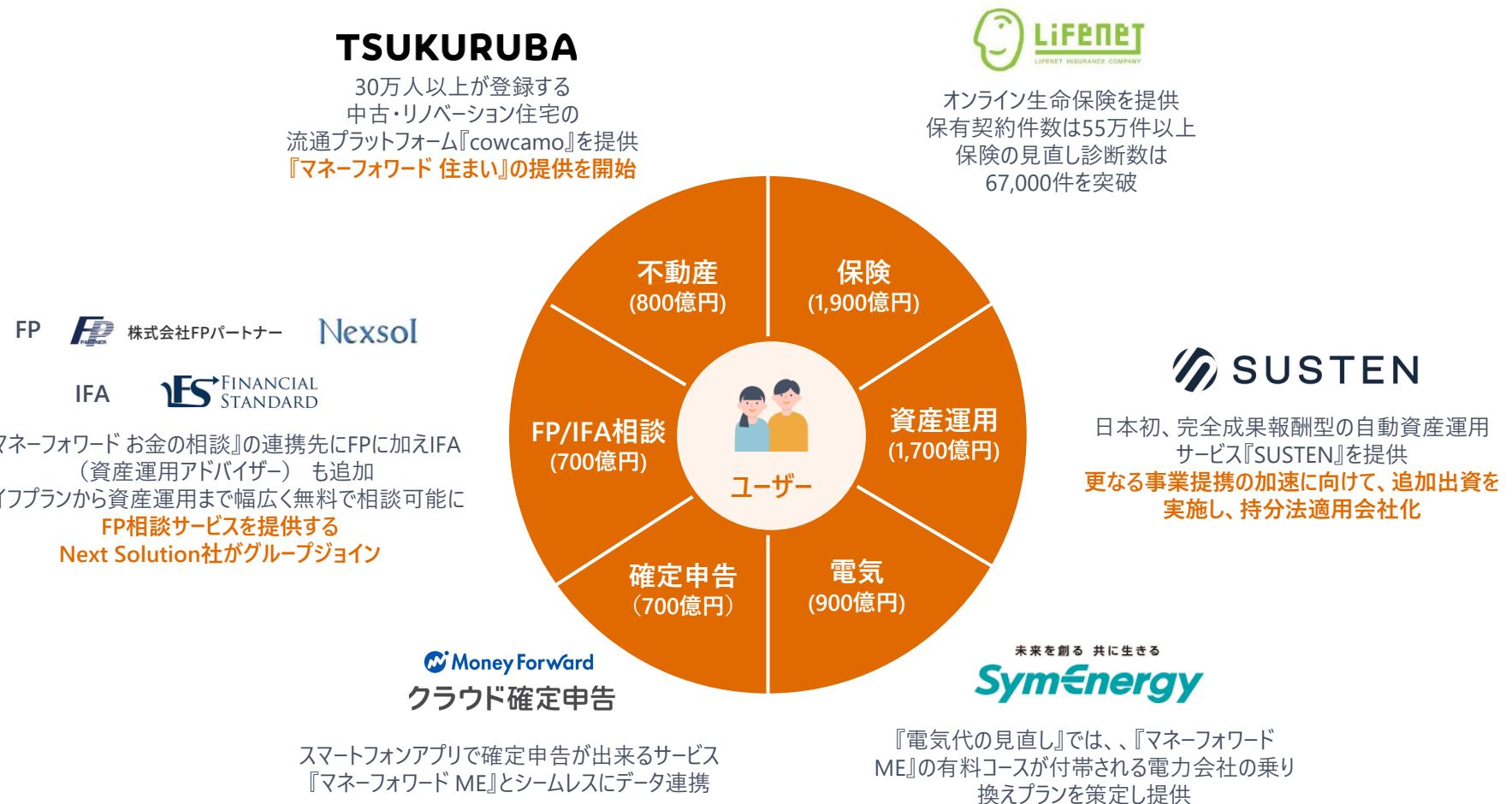
*2 調査委託先：マクロミル、回答者：20～60代の家計簿アプリ利用者 1,035名／20～60代の資産管理アプリ利用者 1,035名、調査期間：2022年10月3日～2022年10月4日、調査手法：インターネットリサーチ。

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3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、**9,100億円以上^{*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

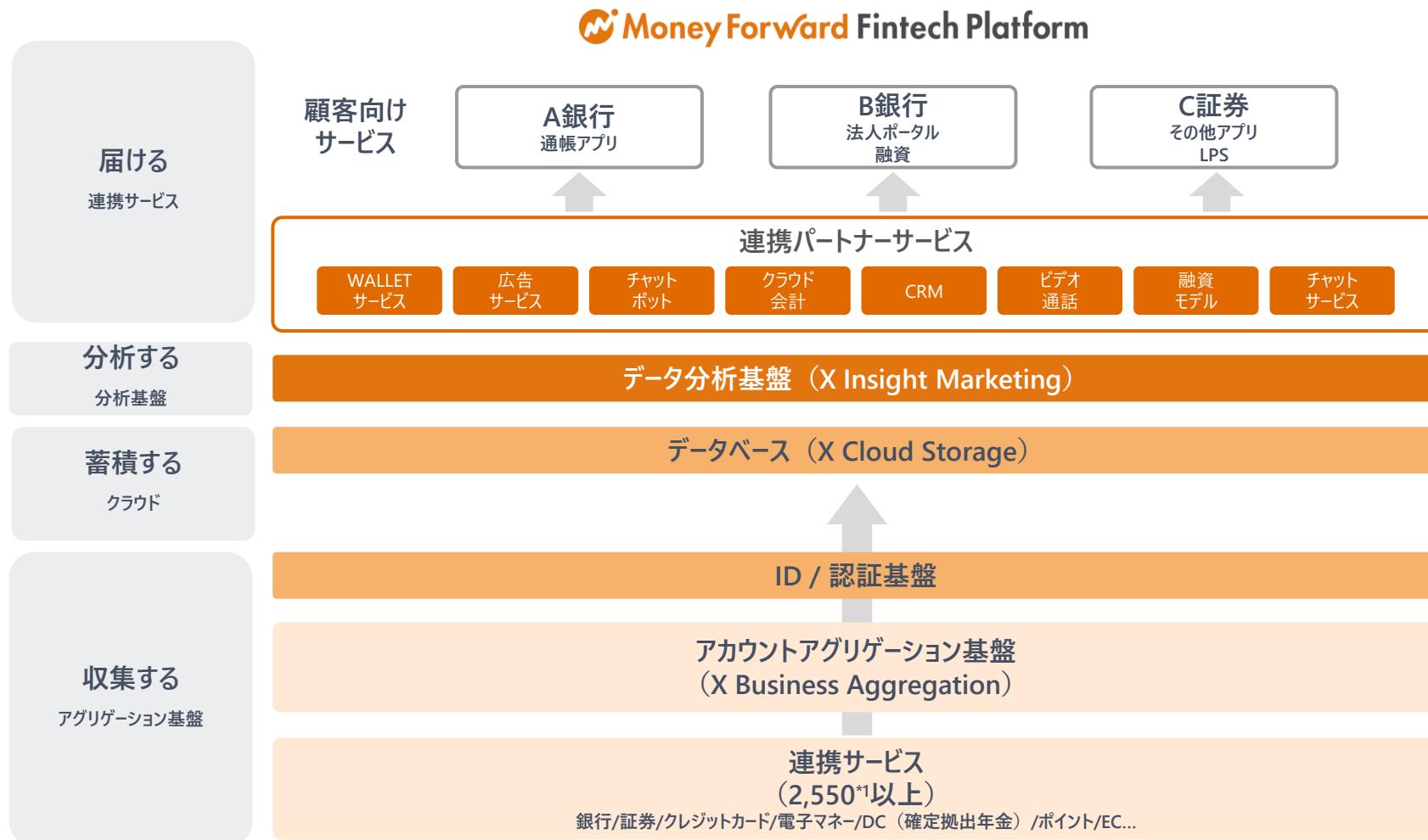
事業開発・事業提携により、個人の金融関連サービス約9,100億円のTAMへのアプローチを推進。

PFM	約5,100万人 ^{*1}	×	6,000円 ^{*2}	=	約3,100億円
資産運用	約17兆円 ^{*3}	×	1% ^{*4}	=	約1,700億円
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
不動産	約4兆円 ^{*9}	×	2% ^{*10}	=	約800億円
FP相談	約340万人 ^{*11}	×	2万円 ^{*12}	=	約700億円
合計					約9,100億円

*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12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 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）」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2022年版「生命保険の動向」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 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 a "Credit Review and Invoice Generation" step. The next step is "Invoicing" (02), followed by "Payment" (03). After payment, "Funding Confirmation" (入金確認) is received, which triggers the final step, "Transfer" (04). There is a feedback loop where the "Funding Confirmation" step also leads back to the "Request for Invoicing" step.</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 Transfer" (02). After "Funding Confirmation" (入金確認), the customer receives "Recovery of Receivable" (03). This triggers the "Credit Review and Invoice Generation" step, which then leads back to the "Request for Invoicing" step (01).</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2四半期決算発表は、
2023年7月18日 16時以降を予定しております。