



会社概要

p.2

- ・ 会社概要
- ・ 代表者紹介
- ・ 経営陣紹介
- ・ Mission/Vision/Value
- ・ 主要サービス
- ・ 沿革

財務ハイライト

p.10

- ・ 売上高推移
- ・ 四半期売上高推移(サービス別)
- ・ 営業損益推移

PFMサービス

p.14

- ・ PFMサービスの収益構成
- ・ 自動家計簿・資産管理サービス『マネーフォワード』
- ・ メディア・イベント
- ・ Fintechサービスの提供

MFクラウドサービス

p.20

- ・ MFクラウドサービスの収益構成
- ・ MFクラウドシリーズの特徴
- ・ MFクラウド会計の特徴
- ・ MFクラウドシリーズの導入効果
- ・ Open & Connected なデータ連携
- ・ データ連携事例：「MFクラウドファイナンス」
- ・ 当社のクラウドサービス成長実績
- ・ 参考：SaaSビジネスにおける広告宣伝費の回収モデル

外部環境とポジショニング

p.29

- ・ Fintech市場の拡大
- ・ 政府によるFintech推進
- ・ Fintechの発展への貢献
- ・ SaaS市場の拡大
- ・ クラウド会計市場の拡大

競争優位性と成長可能性

p.35

- ・ 4つの競争優位性
- ・ 今後の成長戦略

The image shows a bright, modern office space. In the foreground, there are several long wooden tables with metal chairs. The floor is a light-colored, polished material. In the background, there are more tables and chairs, some with colorful seats (green, orange, white). A large potted plant is visible on the right side. The ceiling has recessed lighting and a projector is mounted in the center. A large orange rectangle is overlaid on the left side of the image, containing the text '会社概要' in white.

会社概要

名称	株式会社マネーフォワード
本社	東京都港区芝5-33-1 森永プラザビル本館17F
設立	2012年5月
事業内容	プラットフォームサービス事業 PFMサービス(BtoC)、MFクラウドサービス(BtoB)
代表取締役	辻 庸介
従業員数	212名(2017年7月末時点、グループ全体、正社員数)
拠点	東京、札幌、仙台、名古屋、京都、大阪、福岡

主要株主





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。新経済連盟の幹事、経済産業省FinTech検討会合の委員も務める。

【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11月 Forbes Japan「日本のベスト起業家ランキング」を2年連続受賞。
- 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。

金融 x IT に深い知見ある経営陣。



瀧 俊雄

取締役 執行役員

マネーフォワードFintech研究所長

慶應義塾大学経済学部卒業後、野村證券株式会社入社。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に従事。スタンフォード大学MBA修了。2012年に株式会社マネーフォワード取締役に就任。2016年4月金融庁「フィンテック・ベンチャーに関する有識者会議」にメンバーとして参加。



市川 貴志

取締役 執行役員 CISO

マネックスグループ株式会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構築に従事。2012年に株式会社マネーフォワード入社。2017年に取締役に就任。



浅野 千尋

取締役 執行役員

(株)MF Alpha Lab 代表取締役

早稲田大学大学院基幹理工学研究科情報ネットワーク専攻修了。トレード・サイエンス株式会社を設立、チーフアルゴリズムアーキテクトに就任。その後、金融市場分析部門を独立させ株式会社インテリジェント・シーブを設立。2012年に株式会社マネーフォワード取締役に就任。



金坂 直哉

取締役 執行役員 CFO

東京大学経済学部卒業。ゴールドマン・サックス証券株式会社の東京オフィス、サンフランシスコオフィスにて、テクノロジー・金融業界を中心にクロスボーダーM&Aや資金調達のアドバイザリー業務、投資先企業の価値向上業務に従事。2014年に株式会社マネーフォワード入社。2017年に取締役に就任。



都築 貴之

取締役 執行役員

横浜国立大学大学院工学部電子情報工学専攻修了後、ソニー株式会社入社。5GHz帯無線LANルータ開発、PlayStationシリーズ向けコンテンツ配信サービス立ち上げ、著作権保護システム開発、製品セキュリティ対策業務等に従事。2013年に株式会社マネーフォワード取締役に就任。

日本有数の知見を誇る社外取締役・顧問を招聘。



森川 亮

社外取締役
C Channel株式会社 代表取締役社長

日本テレビ放送網株式会社、ソニー株式会社を経て、ハンゲームジャパン株式会社(現LINE株式会社)入社。2007年より代表取締役に就任。2015年C Channel株式会社を設立、代表取締役に就任。株式会社Ubicomホールディングス、株式会社LIFULLの社外取締役も務める。



田中 正明

顧問
PwC シニア グローバル アドバイザー

元三菱UFJフィナンシャル・グループ取締役副社長。2011年から2015年までモルガンスタンレー取締役。「フィンテック・ベンチャーに関する有識者会議」等複数の政府系会議メンバー。2017年2月より金融庁参与に就任。



御立 尚資

社外取締役
ポストンコンサルティンググループ
BCGフェロー(リスクマネジメント)

日本航空株式会社を経て、BCG入社。2006年から2013年までBCGグローバル経営会議メンバーを務める。楽天株式会社社外取締役、国連世界食糧計画WFP協会理事、京都大学経営管理大学院客員教授なども務める。



春田 真

顧問
株式会社ベータカタリスト 代表取締役CEO

株式会社住友銀行に入行。その後、株式会社ディー・エヌ・エーに入社、常務取締役CFOを経て取締役会長に就任。DeNAの上場を主導するとともに大手企業とのJV設立や横浜DeNAベイスターズの買収等M&Aを推進。2015年に株式会社ベータカタリスト設立、代表取締役就任。



車谷 暢昭

社外取締役
シーヴィーシー・アジア・パシフィック・ジャパン株式会社
代表取締役兼共同代表

株式会社三井銀行に入行。株式会社三井住友フィナンシャルグループ副社長執行役員、株式会社三井住友銀行代表取締役兼副頭取執行役員に就任。2017年にシーヴィーシー・アジア・パシフィック・ジャパン株式会社代表取締役兼共同代表に就任。

個人のお金の悩みや不安の解消、事業者の経営改善に貢献し、日本でNo.1の「お金のプラットフォーム」になることを目指しています。

Mission

お金を前へ。人生をもっと前へ。

「お金」は、人生においてツールでしかありません。しかし「お金」とは、自身と家族の身を守るため、また夢を実現するために必要不可欠な存在でもあります。私たちは「お金と前向きに向き合い、可能性を広げることができる」サービスを提供することにより、ユーザーの人生を飛躍的に豊かにすることで、より良い社会創りに貢献していきます。

Vision

すべての人の、「お金のプラットフォーム」になる。

オープンかつ公正な「お金のプラットフォーム」を構築すること、本質的なサービスを提供することにより、個人や法人すべての人のお金の課題を解決します。

Value

User Focus

私たちは、いかなる制約があったとしても、常にユーザーを見つめ続け、本質的な課題を理解し、ユーザーの想像を超えたソリューションを提供します。

Technology Driven

私たちは、テクノロジーこそが世界を大きく変えることができると信じています。テクノロジーを追求し、それをサービスとして社会へ提供していくことで、イノベーションを起こし続けます。

Fairness

私たちは、ユーザー、社員、株主、社会などのすべてのステークホルダーに対してフェアであること、オープンであることを誓います。

BtoC(個人向け)及びBtoB(法人向け)の両領域でサービスを提供。



PFMサービス



個人のあらゆるお金の不安をなくし、
人生をもっと前へ。



MFクラウドサービス

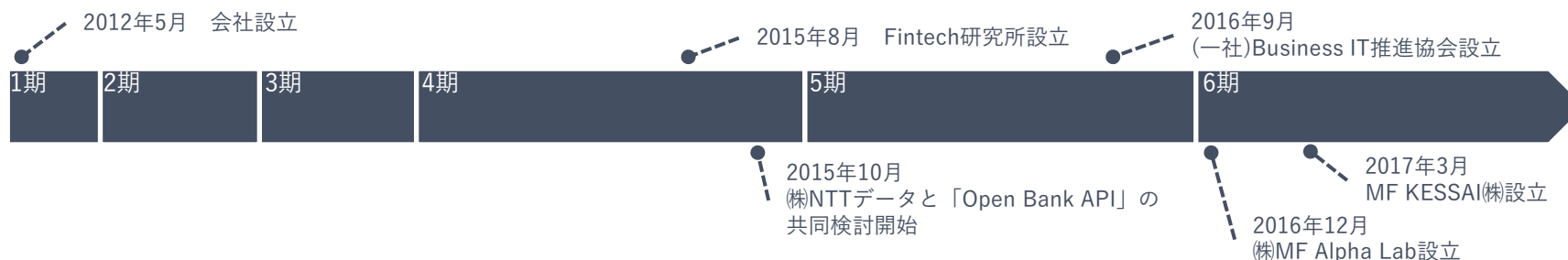


事業者の経営課題を解決し、
日本経済をもっと前へ。

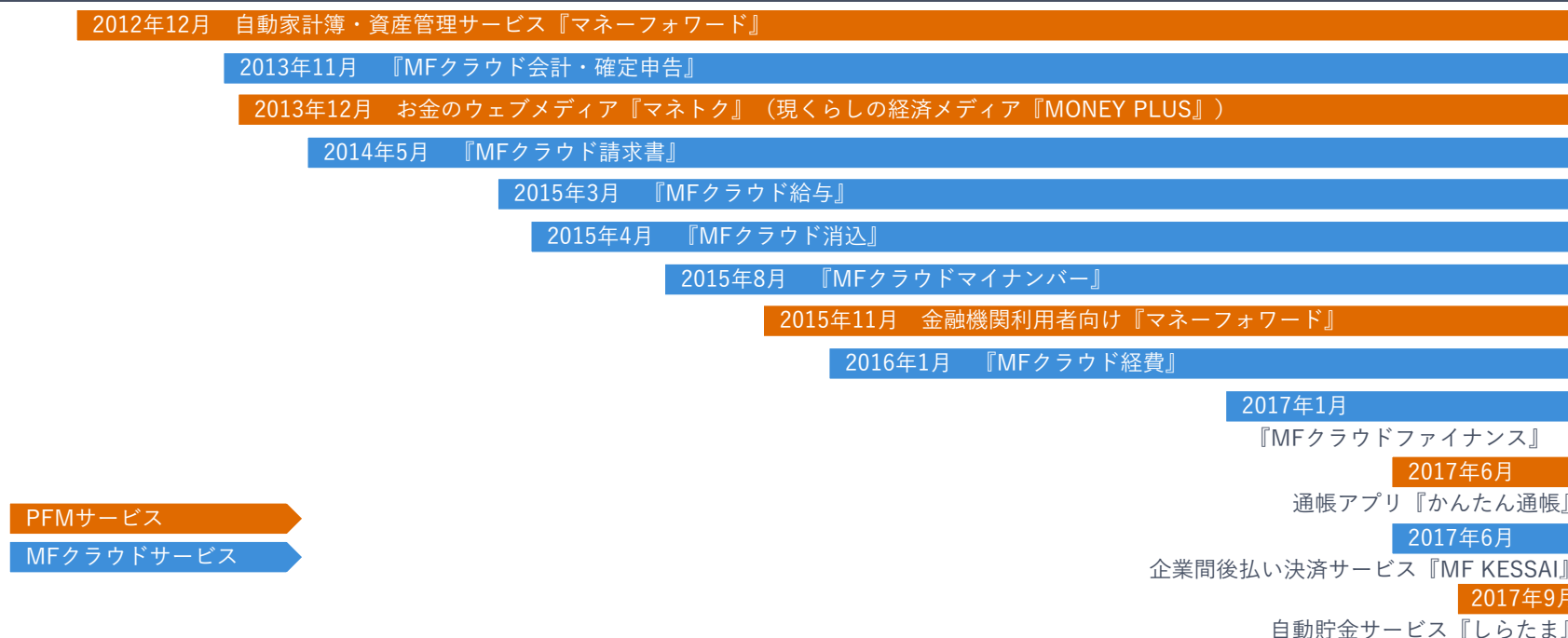


※PFM：Personal Financial Managementの略称(以下同)

高い開発力を背景に、短期間で個人・法人向けサービスを次々とリリース。



提供サービスの変遷



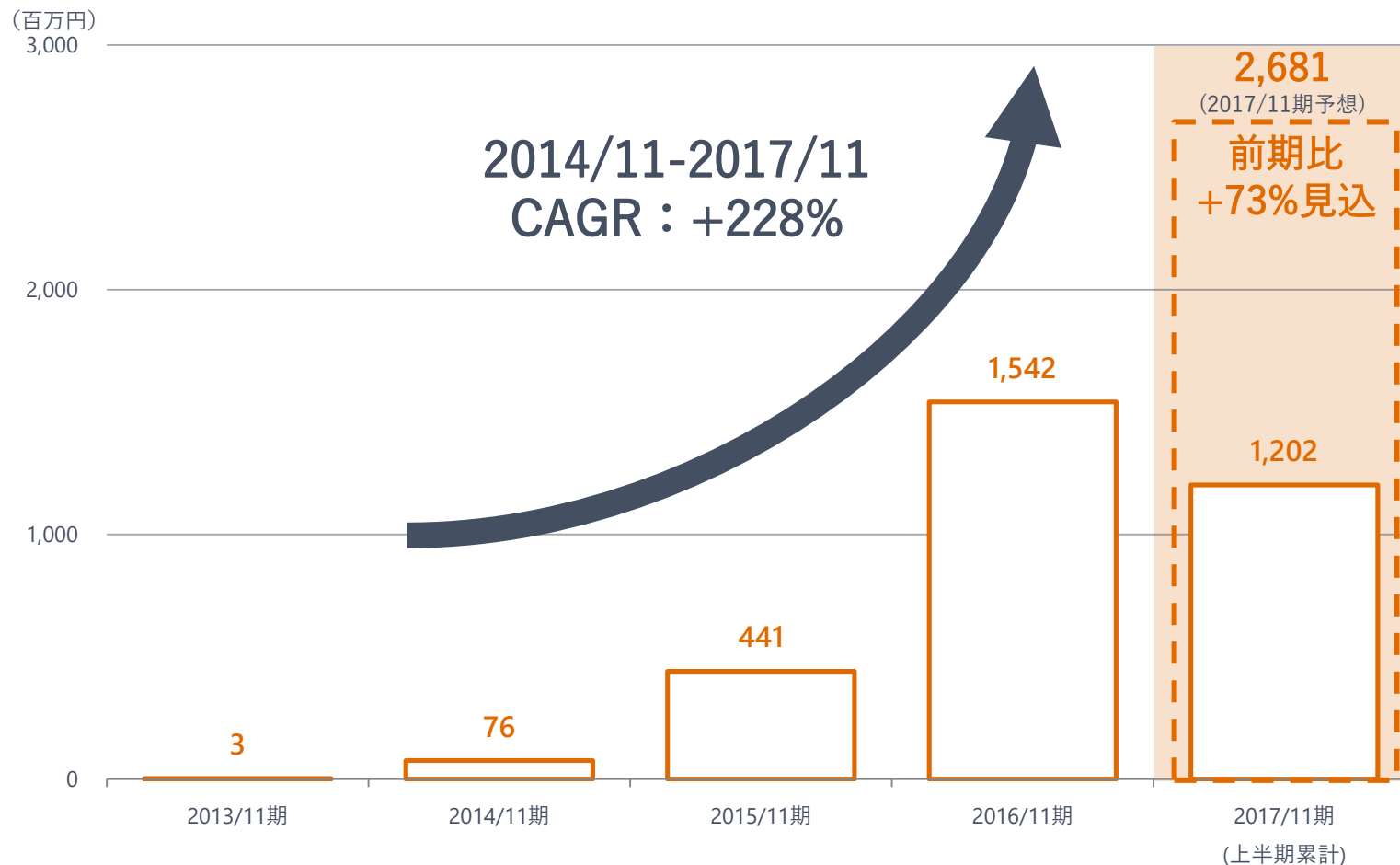
財務ハイライト



Money Forward

売上高推移

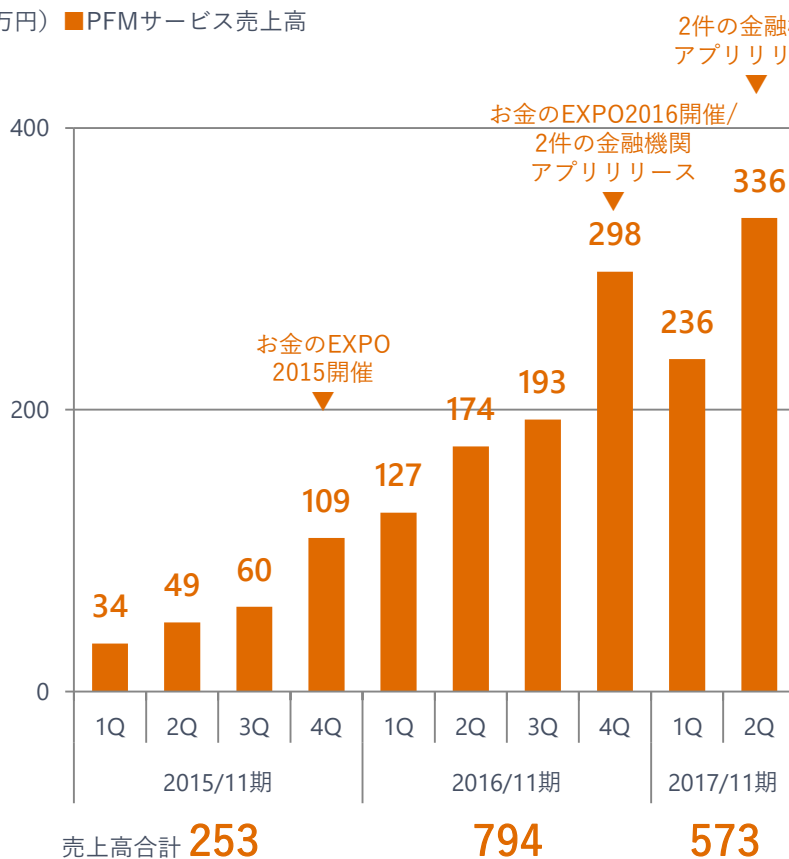
売上高は右肩上がりに急速に増加。直近4期のCAGRは228%。
2017年11月期は前期比73%の成長を見込む。



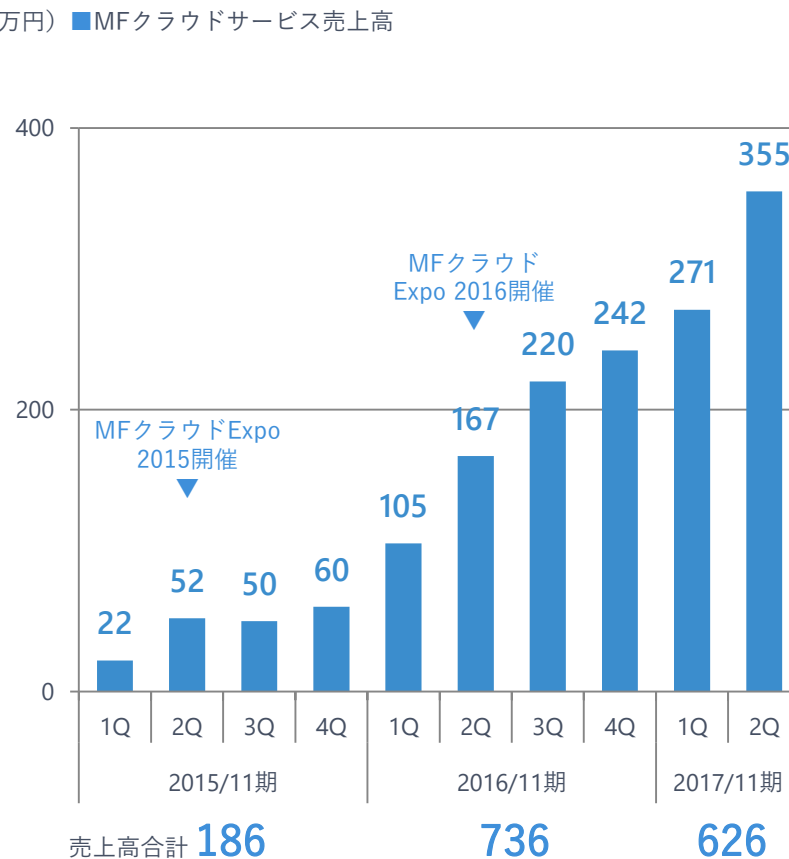
四半期売上高推移(サービス別)

PFM、MFクラウド共に右肩上がりに急速な成長。
 四半期平均成長率はPFM28.8%、MFクラウド35.8%。

(百万円) ■PFMサービス売上高



(百万円) ■MFクラウドサービス売上高

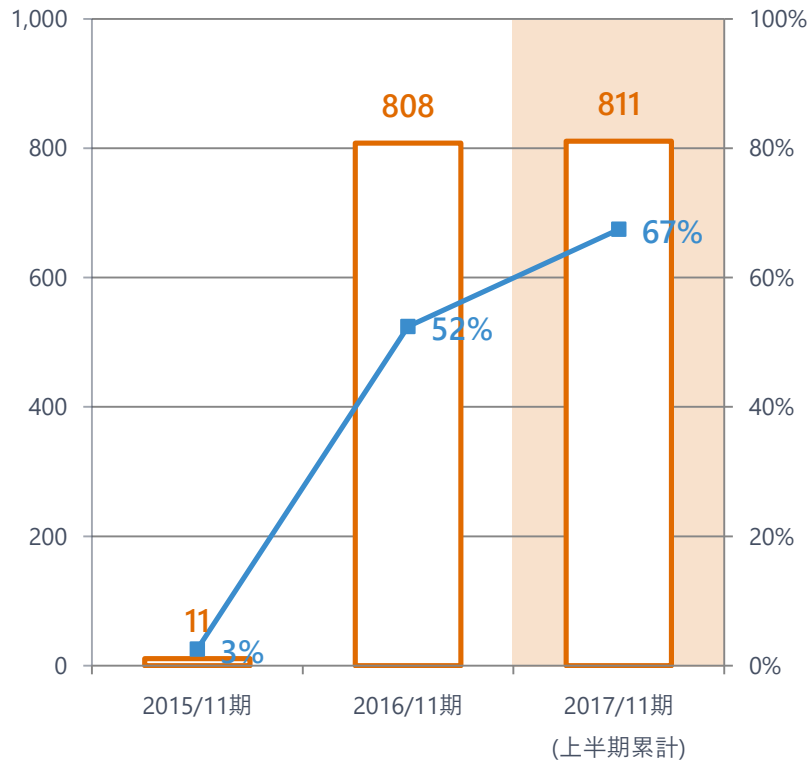


※四半期成長率につきましては、2015/11期1Qから2017/11期2Qの期間で算出をしております。
 ※PFMサービス、MFクラウドサービスとは別に、講演料及び寄稿料等のその他売上高が一部ありますが、上記には記載をしております。

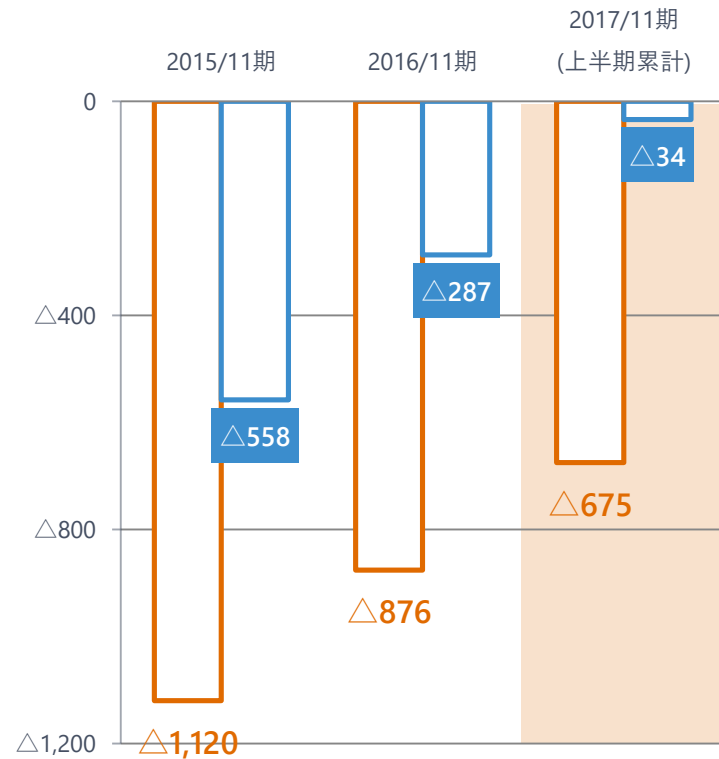
営業損益推移

調達資金を活用し、TVCMなどのプロモーションによる先行投資を実施。売上高の順調な成長により、広告宣伝費を除いた営業損失額は着実に改善。

(百万円) □売上総利益 ■売上総利益率



(百万円) □営業損失 □営業損失(広告宣伝費除く)



PFMサービス



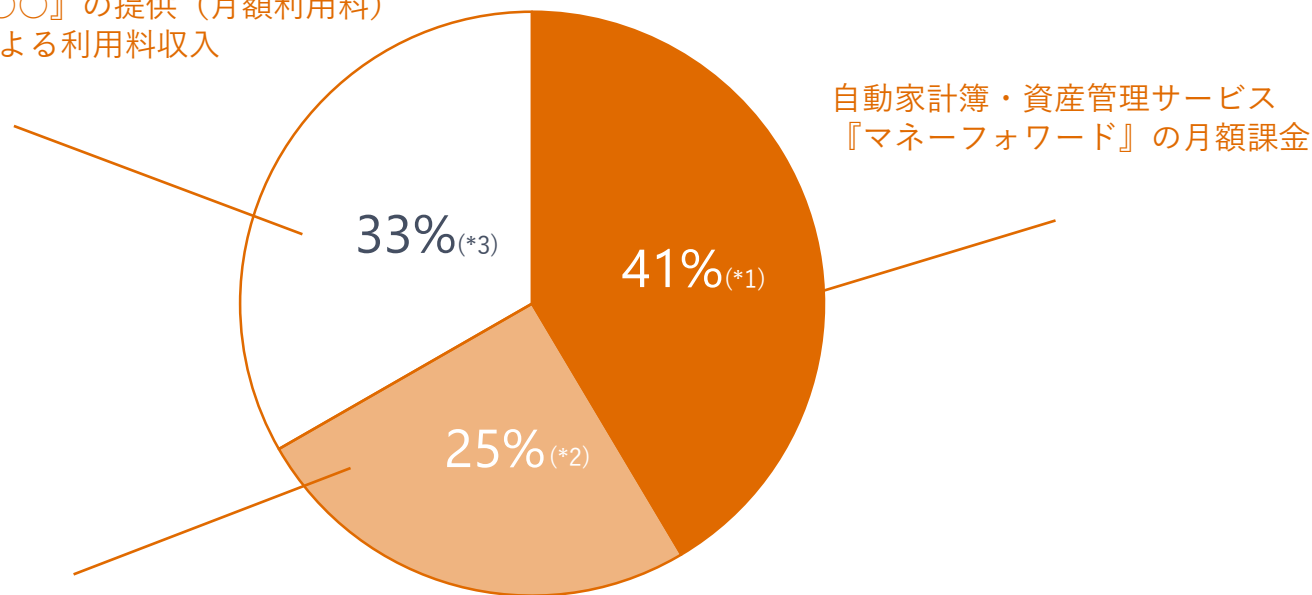
個人のあらゆるお金の不安をなくし、
人生をもっと前へ。

人々のライフステージに沿って起こるお金の課題を、
“個人のお金” という領域で多くのユーザーと複数の接点を持ちながら、
人生に寄り添って解決していくサービスを提供します。そして、
すべての人の人生をもっと前に進めていきたいと考えています。



『マネーフォワード』の月額課金、メディア・広告収入、金融機関等利用者向けサービス提供、3種類にわたりバランスが取れた収益構成。

- 金融機関・事業会社運営サービス利用者向け『マネーフォワードfor〇〇』の提供（月額利用料）
- 事業会社へのAPI提供による利用料収入



- くらしの経済メディア『MONEY PLUS』での広告収入
- イベント（お金のEXPO）や、セミナー（不動産、401kなど）開催におけるイベント収入

* 第2四半期連結累計期間(自 2016年12月1日 至 2017年5月31日)実績
*1：プレミアム課金収入(237百万円)
*2：メディア/広告収入(144百万円)
*3：BtoBtoC事業収入(190百万円)
上記合計(PFMサービス売上高)：573百万円

家計簿アプリシェアNo.1。利用者数は500万人を突破(2017年4月)し、家計簿アプリ利用者の約4人に1人は『マネーフォワード』を利用。

対応数No.1(*) 2,600以上の金融関連サービスに対応。
口座一括管理で自動で家計簿作成



*自社調べ、2017年7月31日現在

利用者数およびシェア



出所：2017年03月23日～2017年3月27日、楽天リサーチ
「現在利用している家計簿アプリ」
調査対象者：20～60代家計簿アプリ利用者685名

利用者の約半数が収支改善を実感。金額平均月19,090円^(※1)。

収支改善を実感した金額（月あたり）



年換算では約23万円!

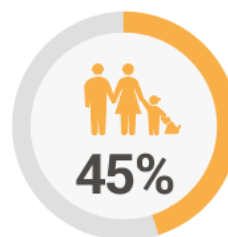
プレミアム会員は**24,728円**^(※2)の改善を実感

お金に対する行動や意識の変化^(※3)

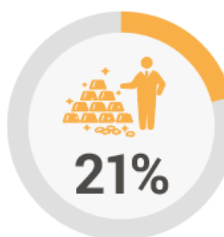
お金の勉強や情報収集をするようになった



ライフプランを考えた

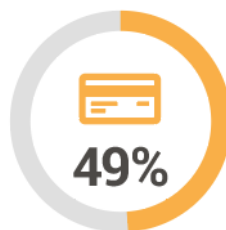


資産運用をはじめた

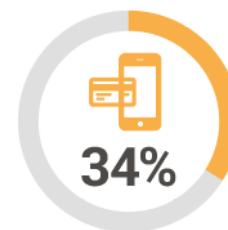


キャッシュレス生活へのシフト状況^(※3)

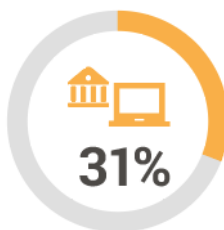
クレジットカードを利用する回数が増えた



電子マネーの利用が増えた



インターネットバンキングを活用するようになった



2017年2月 自社アンケート調査結果より

*1：調査対象、調査対象：『マネーフォワード』利用者2,460名のうち、「家計改善した」と回答した1,175名の平均値。

*2：家計改善したと回答したプレミアム会員448名の平均値。

*3：マネーフォワードを利用して意識や行動に変化があったと回答した利用者1,415名の回答より

お金のことを伝えるくらしの経済メディア『MONEY PLUS』、正しい知識を学ぶことができる各種イベント・セミナーを運営。

くらしの経済メディア『MONEY PLUS』



日々のくらし、人生を豊かにする「くらしの経済メディア」



難しく捉えられがちなお金の話を、読者が自分事とすることを目的としたメディアです。お金をツールとして賢く使いこなすために、幅広い情報をお届けします。

お金のEXPO・セミナー



2016年11月開催時には2,000名超の来場をいただいた、お金について網羅的に学ぶことができる大型イベント「お金のEXPO」、「マネーフォワード不動産投資 1DAYスクール」など、リアルな場での情報提供も行ってまいります。

12の(*)金融機関利用者向け『マネーフォワード for〇〇』及び、事業会社運営サービスに対してAPI提供等、 BtoBtoCビジネスを展開。 * 2017年8月時点

金融機関利用者向けサービス

『マネーフォワード for〇〇』



『かんたん通帳』



事業会社へのAPI提供

Yahoo!ファイナンス (提供者：ヤフー株式会社)

- ・「Yahoo!ファイナンス」アプリ内で、「マネーフォワード」に保存している資産データを一覧化
- ・両サービスのデータを組み合わせることでリアルタイムでの資産計算を可能に
- ・マネーフォワードAPI提供の第1号案件として、2014年9月より提供

はぴeみる電 (提供者：関西電力株式会社)

- ・「はぴeみる電」は、関西電力が提供する、登録ユーザー数約130万件 (2015年9月時点) の会員向けWEBサービス
- ・マネーフォワードAPIにより、様々なポイントを「はぴeみる電」上で一括管理できるポイント通帳機能を提供
- ・2015年10月より提供開始

トラノコ (提供者：TORANOTEC株式会社)

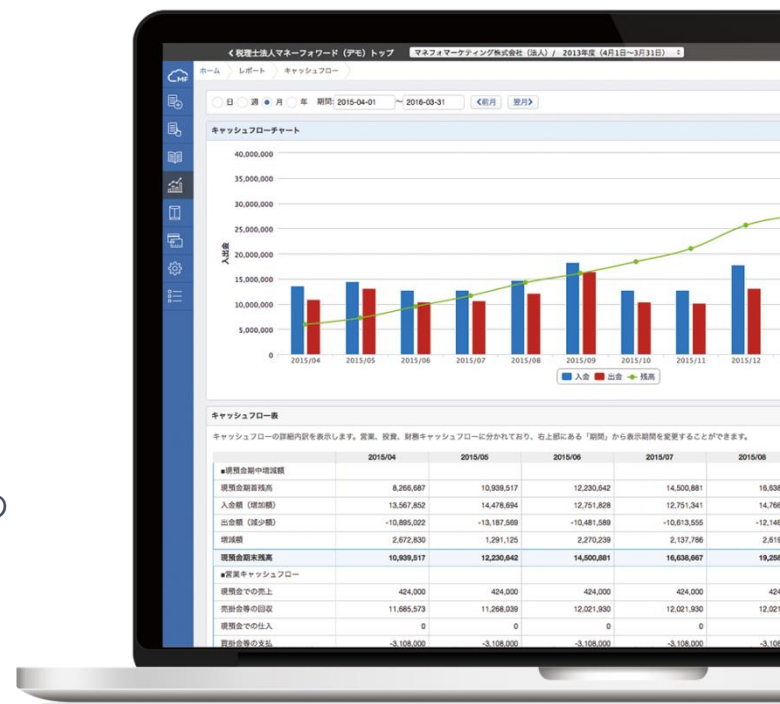
- ・「トラノコ」は、おつりデータに基づいて投資資金を積み上げ資産運用を行うおつり投資サービス
- ・マネーフォワードAPIにより、日々の買い物におけるおつりデータを自動連携
- ・2017年6月より提供

MFクラウドサービス



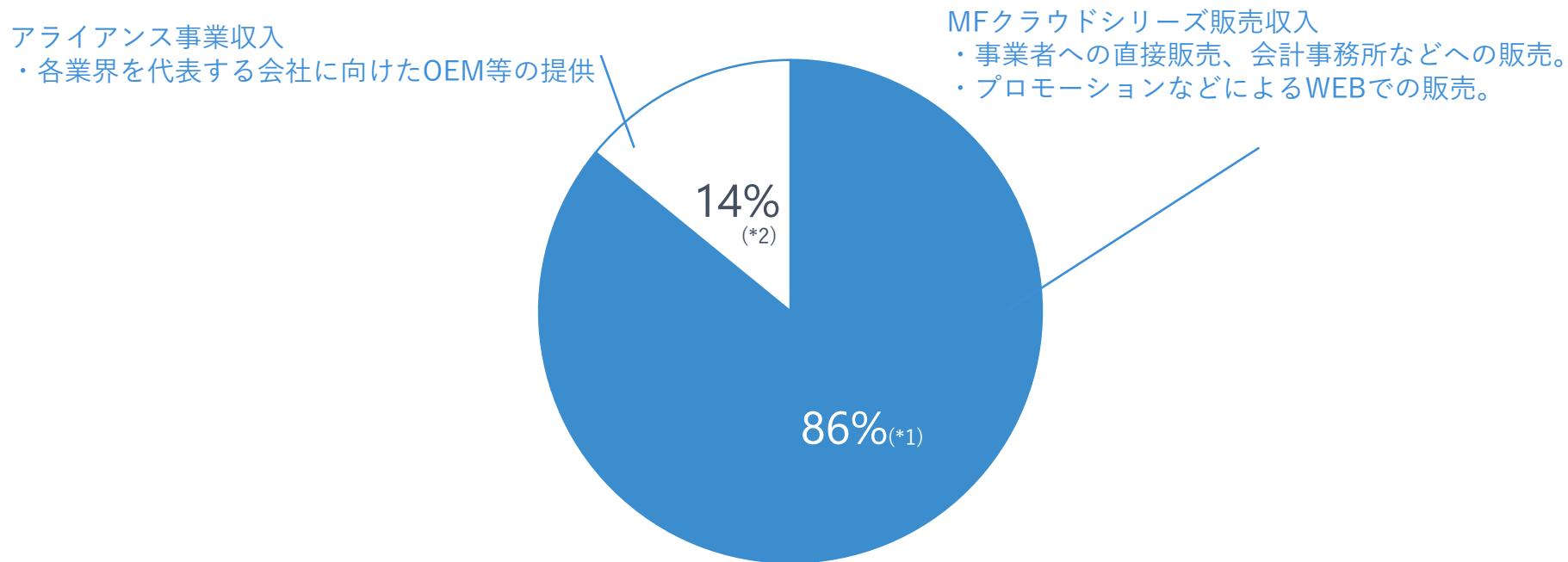
事業者の経営課題を解決し、
日本経済をもっと前へ。

テクノロジーと、税理士や社会保険労務士等の専門家、金融機関とのオープンなコラボレーションで企業の稼ぐ力を強化するとともに、経営を強化させ、ひいては経済成長を実現し人々のお金の課題を解決していきます。



MFクラウドサービスの収益構成

WEBサイトでの販売、会計事務所や事業者への販売収入が8割以上。



* 第2四半期連結累計期間(自 2016年12月1日 至 2017年5月31日)実績

*1：MFクラウドシリーズ販売収入(538百万円)

*2：アライアンス事業収入(88百万円)

上記合計(MFクラウドサービス売上高)：626百万円

バックオフィス業務における領域を包括的にカバーするサービスを提供する
企業向けSaaS(*)型サービスプラットフォーム *SaaS : Software as a Serviceの略称 (以下同)



MFクラウド 会計・確定申告 / MFクラウド 請求書 / MFクラウド 給与 / MFクラウド マイナンバー
MFクラウド 消込 / MFクラウド 経費 / MFクラウド ファイナンス

クラウドコンピューティングの普及を背景に、これまで多額の初期投資を必要としていたシステムをSaaS形態で提供することで、小規模事業者から大企業まですべての事業者へITの恩恵をもたらします。

わずらわしい会計作業を自動化し、生産性の大幅な改善が可能。

明細の自動取得



3,600以上の金融関連サービスからデータを自動取得。
国内No.1*の対応数。
*自社調べ(2017年7月末時点)

人工知能で学習

金額	金融機関	摘要	勘定科目
-3,106	楽天カード	VISA国内利用 VS レストラン田町	接待交際費
-988	Amazon.co.jp	卓上カレンダー	備品・消耗品費

自動記帳
収支金額を自動で読み込むため、入力ミスがありません。

自動入力
摘要も取引明細の情報を自動取得。入力不要です。

自動仕訳
勘定科目も取引明細から勘定科目を推定し、自動で提案します。

AI(人工知能)で仕訳ルールを学習。

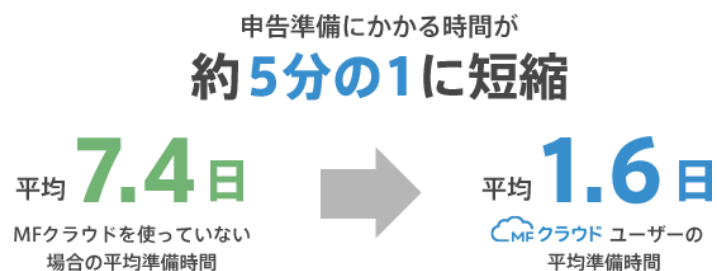
マルチデバイス



様々なデバイス上で利用可能。

利用ユーザーからの高い満足度、継続利用意向など好評価。生産性の向上及び事業コスト削減、経営改善の実感も。

『MFクラウド確定申告』導入効果(*1)



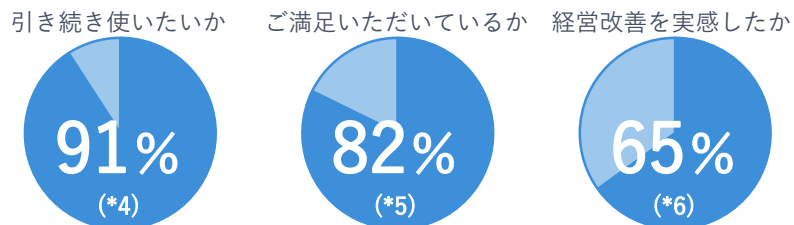
*1: 2015年1月 自社ユーザーアンケート結果 (n=150)

『MFクラウド請求書』導入効果(*2)



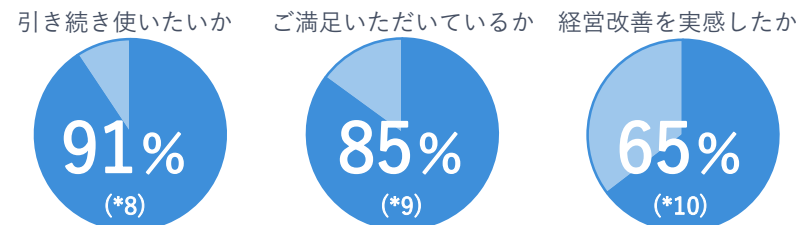
*2: 2016年2月 自社ユーザーアンケート結果 (n=173)

『MFクラウド会計』の利用に関して (*3)



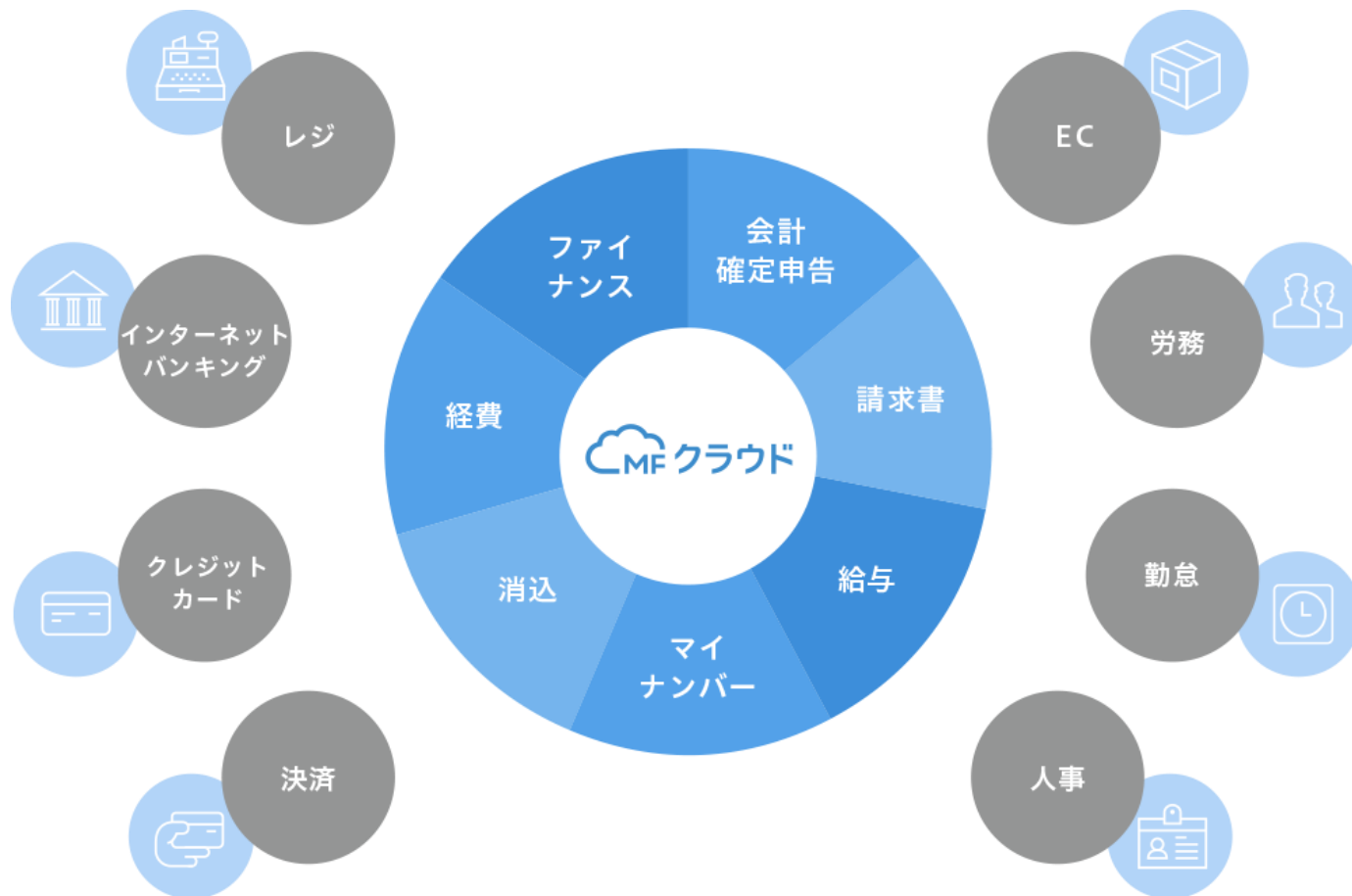
*3: 2017年7月 自社ユーザーアンケート結果 (n=186)
*4: 「とてもそう思う」46%、「ややそう思う」45%の合算値
*5: 「とても満足している」24%、「やや満足している」59%の合算値
*6: 「とてもそう思う」16%、「ややそう思う」49%の合算値

『MFクラウド確定申告』の利用に関して (*7)



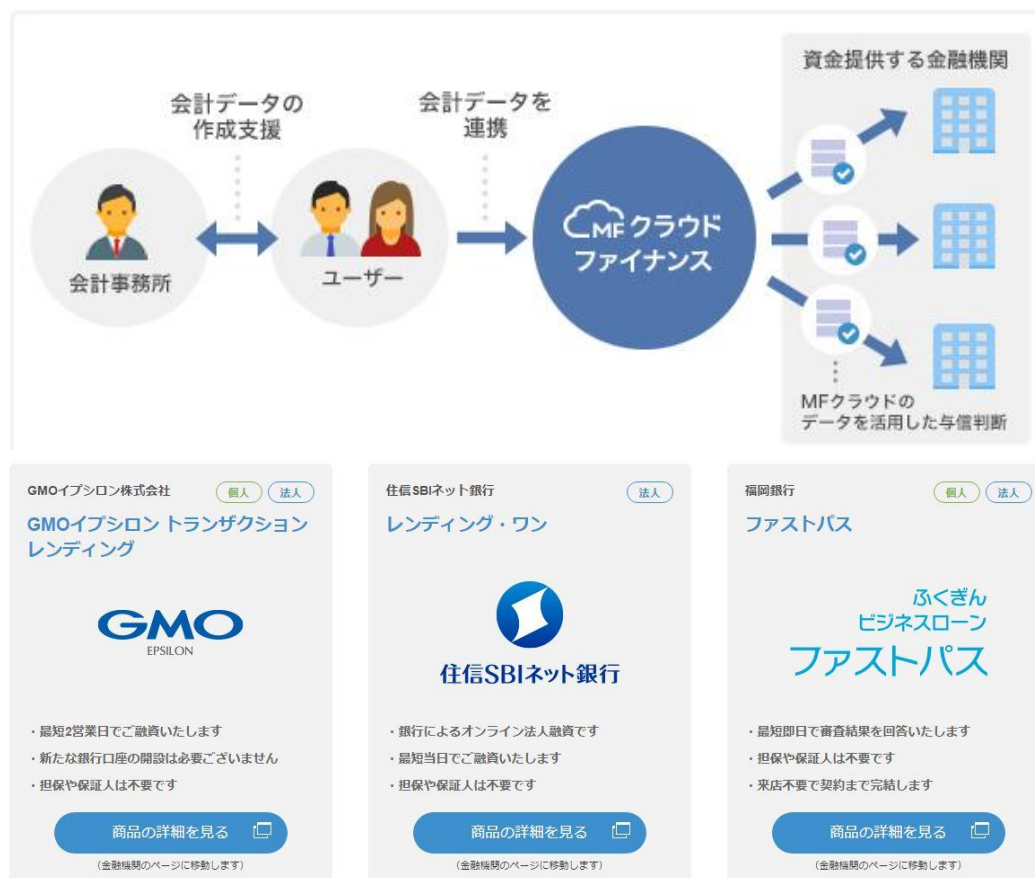
*7: 2017年7月 自社ユーザーアンケート結果 (n=534)
*8: 「とてもそう思う」44%、「ややそう思う」46%の合算値
*9: 「とても満足している」28%、「やや満足している」57%の合算値
*10: 「とてもそう思う」15%、「ややそう思う」49%の合算値

インターネットバンキングや各種クラウドサービスとのシームレスなデータ連携により、大幅な業務効率化、生産性向上を実現。



データ連携事例：「MFクラウドファイナンス」

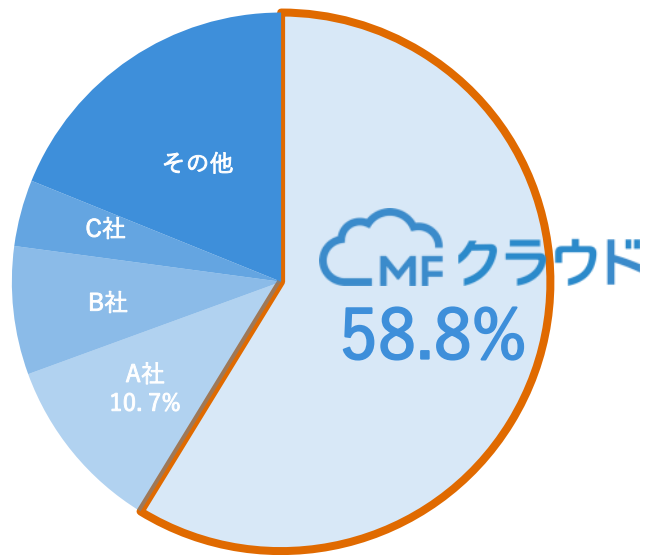
MFクラウドシリーズのデータを利用した新たな融資プラットフォーム「MFクラウドファイナンス」において2017年1月よりソリューションの提供を開始。現在では、計3金融機関の金融商品を掲載。



※各社ロゴはHP等より引用

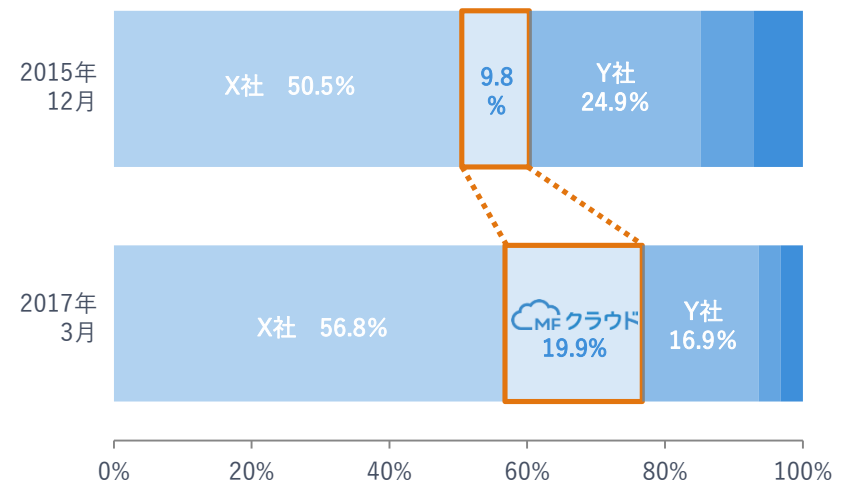
成長余地が非常に大きい市場の中で、当社は着実にシェアを伸長。
当分野でのNo.1シェア確立を目指す。

会計事務所の顧問先に導入済または導入予定の
クラウド会計ソフト（総社数）



出所：2017年6月、実務経営サービス
「会計事務所に対するクラウド会計ソフトに関するアンケート調査」
より当社作成

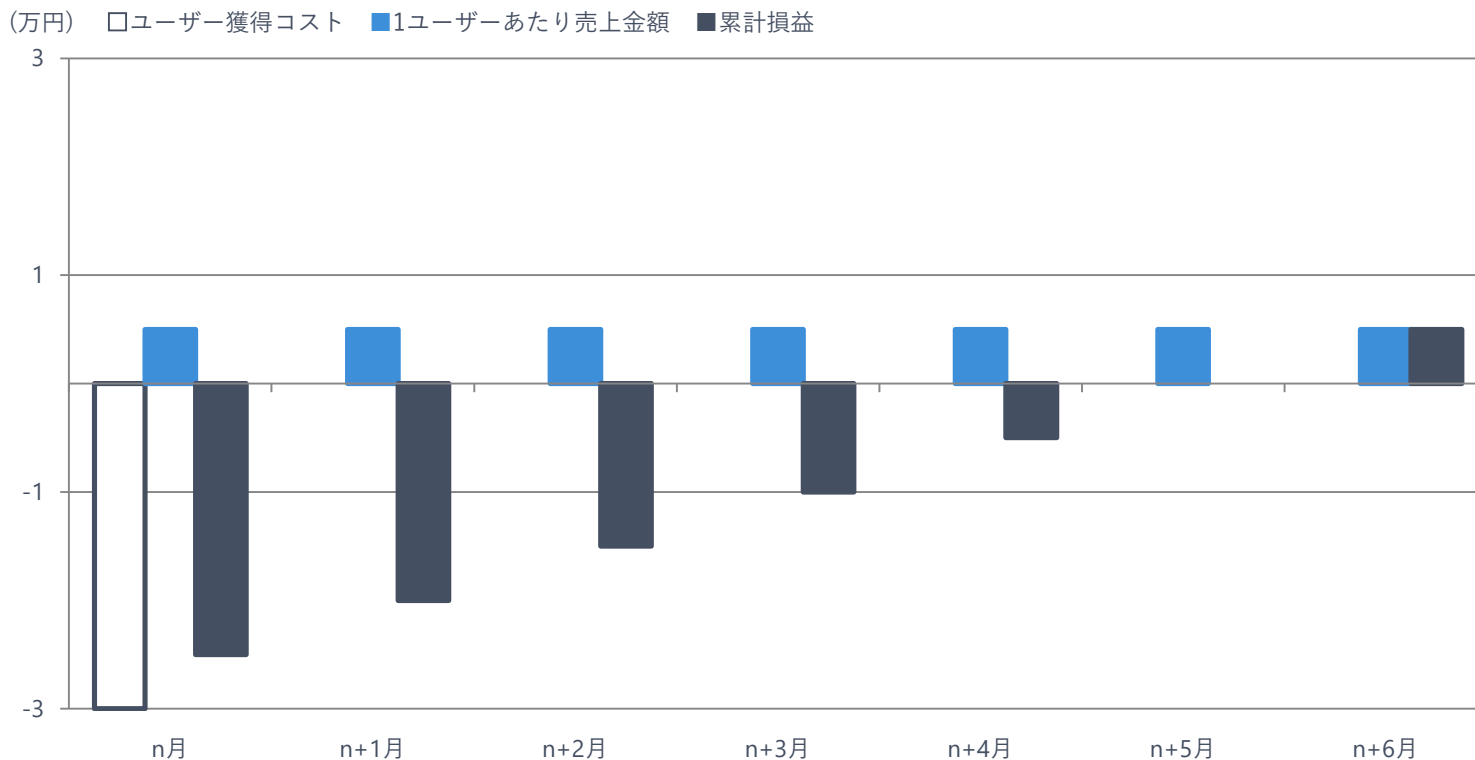
クラウド会計ソフト事業者シェア推移(個人事業主)



出所：2016年1月、2017年4月、MM総研
「クラウド会計ソフトの利用状況調査」より当社作成

参考：SaaSビジネスにおける広告宣伝費の回収モデル 28

WEBプロモーション等で獲得したユーザーがサービスを継続利用することにより、獲得した翌月以降は利益に貢献し、獲得コストも一定期間で回収される。

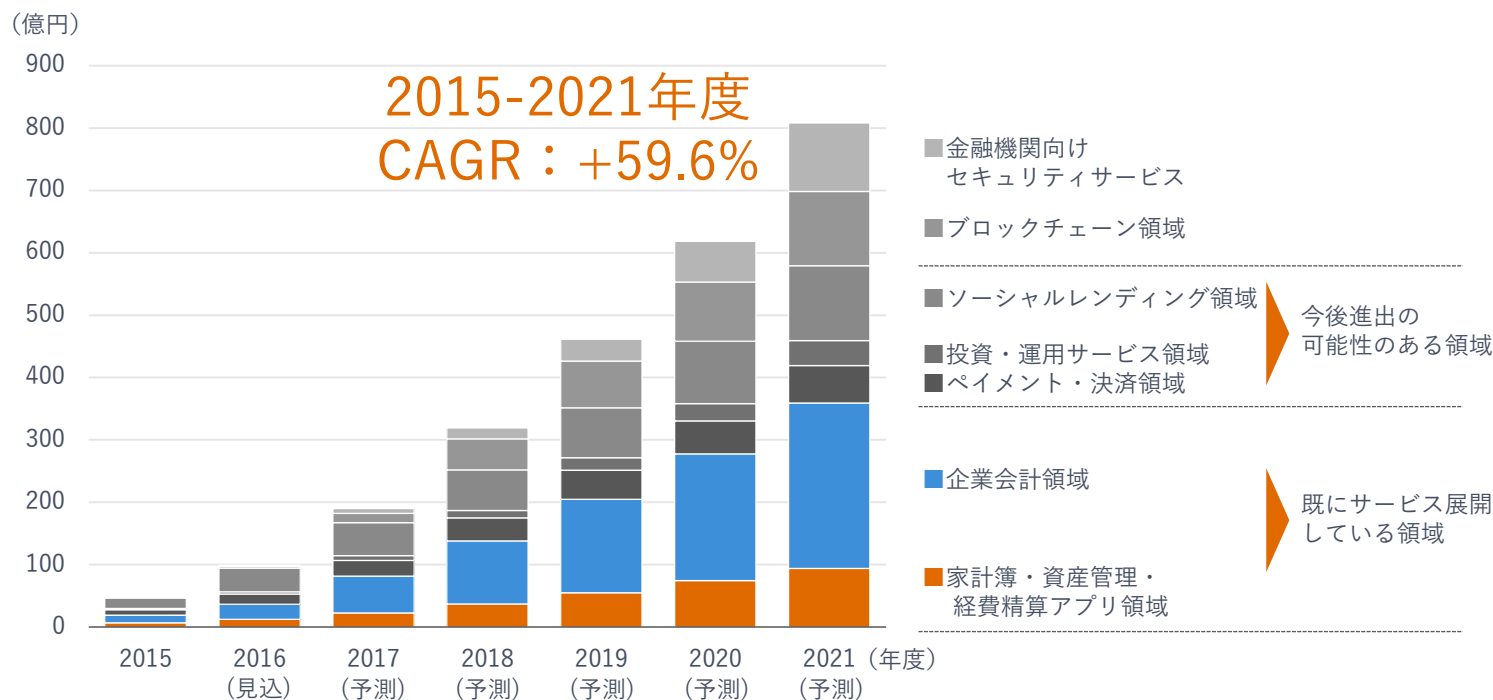


※ユーザー獲得コスト(CPA)を3万円、1ユーザーあたりの単価を月0.5万円とした場合のシュミレーションとなります。

A modern office interior featuring a long white desk with several laptops, ergonomic chairs, and a row of lockers. In the background, there are colorful pendant lights and a whiteboard. An orange rectangular overlay is positioned on the left side of the image, containing the text '外部環境とポジショニング'.

外部環境とポジショニング

国内Fintech市場は年率約60%の高い成長見込み。当社が既にサービス展開している領域は、2016年度から5年後には約10倍の360億円と予測。



今後進出の可能性のある領域(億円)	28.1	58.1	85.5	114.0	146.5	180.5	220.0
既にサービス展開している領域(億円)	19.0	36.5	82.0	138.0	205.0	277.5	359.0
※参考 当社売上高(億円)	4.4 ※1	15.4 ※2	-	-	-	-	-

出所：矢野経済研究所「FinTech市場の実態と展望2017」より当社作成
注)FinTech系ベンチャー企業売上高ベース
注)2016年度は見込値、2017年度以降は予測値(2017年1月現在)

※1： 2015年11月期における当社売上高
※2： 2016年11月期における当社売上高

「未来投資戦略2017」において、政府がFintechを推進すべく、4つのKPIを設定。バックオフィスのクラウド化率は5年間で現状の4倍に。

オープンAPIの拡大

今後3年以内(2020年6月まで)に、80行程度以上の銀行におけるオープンAPIの導入を目指す。

キャッシュレス決済比率の倍増

今後10年間(2027年6月まで)に、キャッシュレス決済比率を倍増し、4割程度とすることを旨とする。

バックオフィスのクラウド化率を4割に

今後5年間(2022年6月まで)に、IT化に対応しながらクラウドサービス等を活用してバックオフィス業務(財務・会計領域等)を効率化する中小企業等の割合を現状の4倍程度とし、4割程度とすることを旨とする。

資金循環効率を5%改善

2020年度までに、日本のサプライチェーン単位での資金循環効率(サプライチェーンキャッシュコンバージョンサイクル：SCCC)を5%改善することを旨とする。

Fintech領域のリーディングプレーヤーとして、代表取締役の辻、取締役の瀧を中心に、様々な会合や委員会に参加し、Fintech領域の発展に貢献。

経済産業省

FinTech検討会合
スマートSME研究会
FinTech研究会
金融EDI検討会

総務省

家計調査の改善に
関するタスクフォース

金融庁

フィンテック・ベンチャー
に関する有識者会議

東京都

海外金融系企業の
誘致促進等に関する検討会

日本証券業協会

証券業界とフィンテックに
関する研究会

新経済連盟

FinTechプロジェクト
リーダー

全国銀行業協会

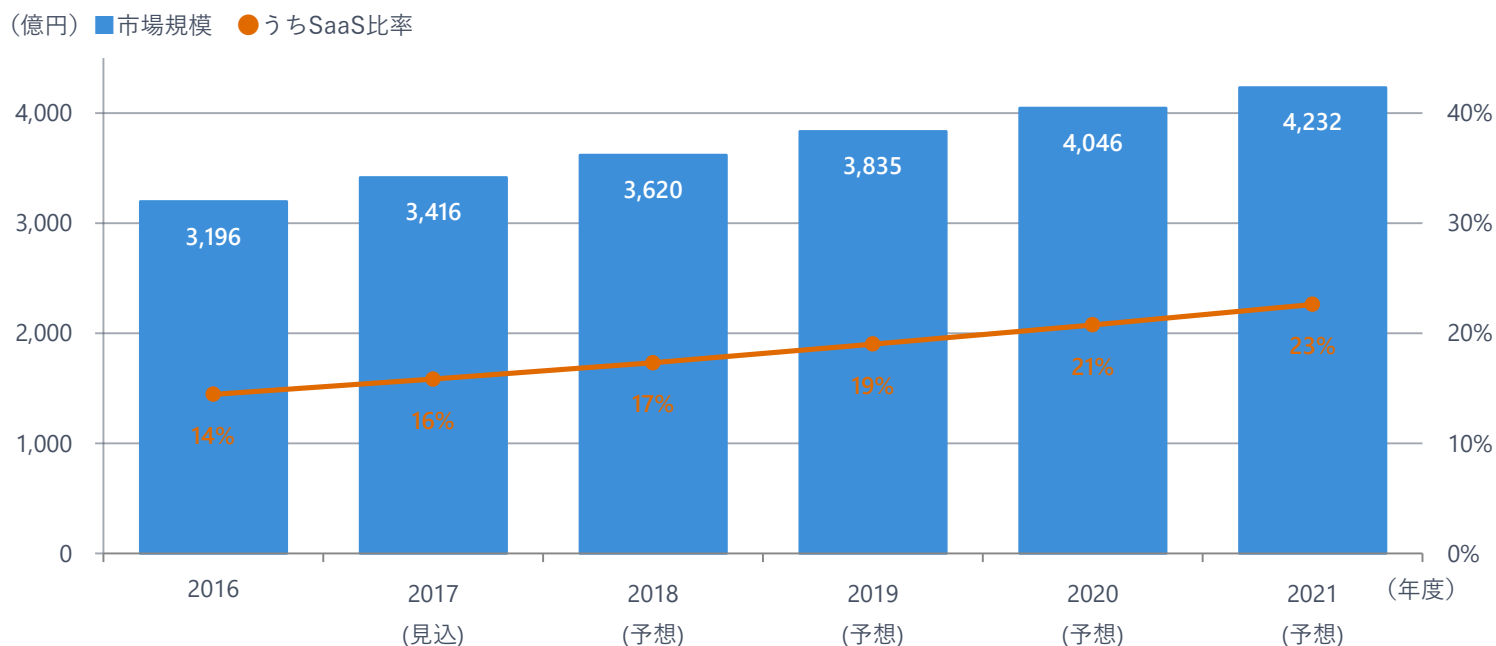
オープンAPIのあり方に
関する検討会

他

一般社団法人Fintech協会
メンバー

情報分析・業務システム市場におけるSaaS市場規模は、2021年には現在の約2倍の約960億円まで到達と予測。

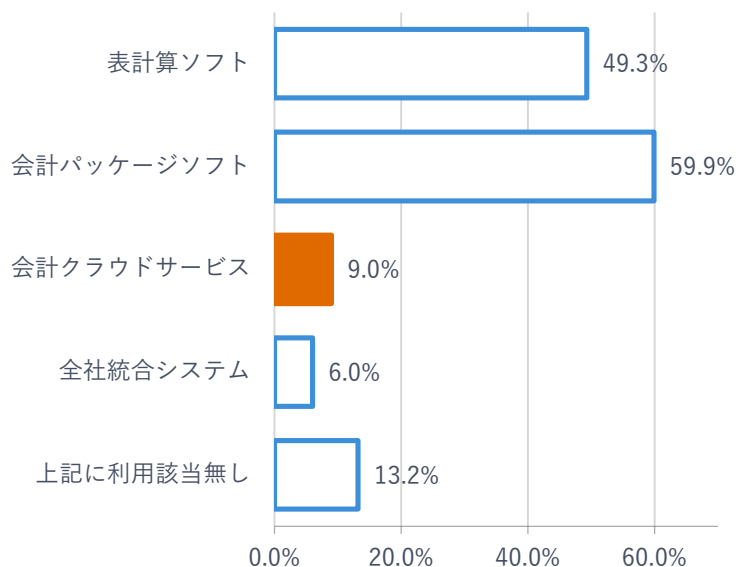
国内の情報分析・業務システム市場規模



出所：2017年7月、富士キメラ総研「ソフトウェアビジネス新市場 2017年版」カテゴリー別・提供形態別市場規模推移、「A業務システム系」・「C情報分析系」における、パッケージ・SaaSの合算から当社作成

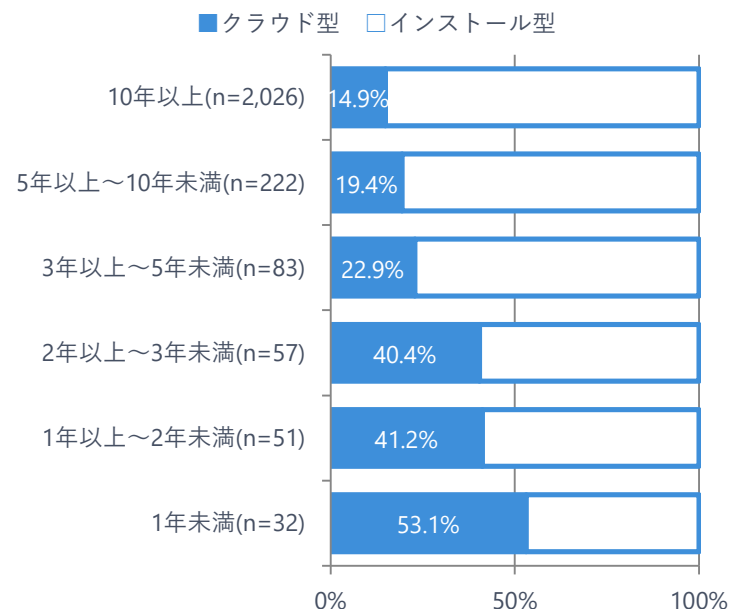
中小企業の会計クラウドサービス利用率は9%。一方、設立1年未満の企業の50%以上がクラウド型会計ソフトを利用。今後の成長余地は非常に大きい。

中小企業が経理業務で 利用しているソフト・システム



出所：2016年10月、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」最終報告書

設立年数別の会計ソフト導入形態



出所：2016年9月、MM総研
「クラウド会計ソフトの法人導入実態調査」より当社作成



競争優位性と成長可能性

1 サービス開発力

2 強固なパートナーシップの構築

3 Fintech業界でのポジショニング

4 経験豊かな経営陣

5年でのべ40以上のサービスをリリース、Google Play™のベストアプリに3年連続選出など、国内有数の開発力、デザイン力を誇る。

リリース実績

5
のPFMサービス

9
のMFクラウドサービス

13
の金融機関利用者向けサービス

14
の事業会社へのサービス提供

外部評価

グッドデザイン賞

『マネーフォワード』
『MFクラウドシリーズ』
(2014年 W受賞)

Google Play™ 「ベスト アプリ」

『マネーフォワード』
(2014年、2015年、2016年、3年連続)

『ICカードリーダー by マネーフォワード』
(2016年)

Google Play™
トップデベロッパー認定
(2015年)

2:強固なパートナーシップの構築(金融機関様)

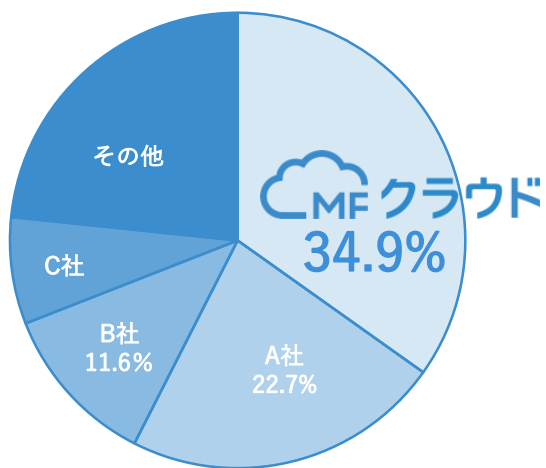
全国の金融機関様との業務提携を通じて、個人・法人向け共に金融機関利用者向けサービスを拡大。



2:強固なパートナーシップの構築(会計事務所様)

会計事務所様にご利用いただく会計ソフトとしてNo.1シェアを確立。
2,400を超える会計事務所様が利用。

現在使っている
クラウド会計ソフト(事務所数)



出所：2017年6月、実務経営サービス
「会計事務所に対するクラウド会計ソフトに関するアンケート調査」より当社作成

主な会計事務所様

北海道
東北



関東
甲信越



東海
北陸



関西



中国
四国



九州
沖縄



※各社ロゴはHP等より引用

2:強固なパートナーシップの構築(事業会社様)

40

多様な業種のリーディングカンパニーと提携し、さらなるシェア拡大へ。



ソースネクスト様
全国家電量販店でのクラウド
会計・確定申告ソフトの提供



USEN様
飲食店向け会計ソフトの提供



エス・エム・エス様
介護事業所向け会計ソフトの提供



アスクル様
140万顧客へ
MFクラウドシリーズの提供



ヤマト運輸様
ビジネス向け請求業務支援サービス
「請求業務クラウドサポート」を提供



中部電力様
顧客へMFクラウドシリーズの提供



東急住宅リース様
不動産オーナー向け
クラウドサービスを提供



インベスターズクラウド様
不動産オーナー向け
クラウドサービスを提供



クレディセゾン様
セゾンコネクトAPIに
完全対応

※各社ロゴはHP等より引用

3:Fintech業界でのポジショニング

個人向け、法人向けともに、Fintechサービスにおける情報レイヤーにおいて、あらゆる金融商品やお金に関するアクションのインターフェースとしてのポジショニングを確立。



1 ユーザー基盤の更なる拡大

2 ARPUの向上/マネタイズ力の強化

3 新たなサービスライン拡充

4 データ活用による高付加価値化

個人、法人共に国内No.1シェアを確立すると共に、収益率を向上。

1

ユーザー基盤の
更なる拡大

- ・個人、法人ともに確固たる国内No.1シェアを実現。
- ・提携チャネルの深化：提携金融機関、会計事務所、事業会社、量販店、商工会議所との連携を強化し、PFMサービス及びMFクラウドサービスの分野における最重要パートナーとしての地位を確立。
- ・効率的なWEBプロモーションなどの投下と営業チャネルの全国展開。

2

ARPUの向上
マネタイズ力の強化

- ・個人・法人共に複数のプロダクト、マネタイズポイントを保有する強みを生かし、クロスセル、アップセルを促進。
- ・付加価値向上による有料ユーザー比率の上昇(PFMサービス)。

サービスラインナップを拡充。
データを活用した付加価値の高いサービスの実現。

3

新たな
サービスライン拡充

- ・優秀な開発人材(エンジニア、デザイナー)の採用を更に加速。プロダクト開発体制の強化とサービス優位性の確立。
- ・イノベーティブなサービス開発能力を活かし、新たなサービスの積極的なリリースによるサービスライン拡充。
- ・『MF KESSAI』、『通帳アプリ』、『自動貯金アプリ』に加え、金融機関向け『MFクラウドfor〇〇銀行』などを今後リリース予定。

4

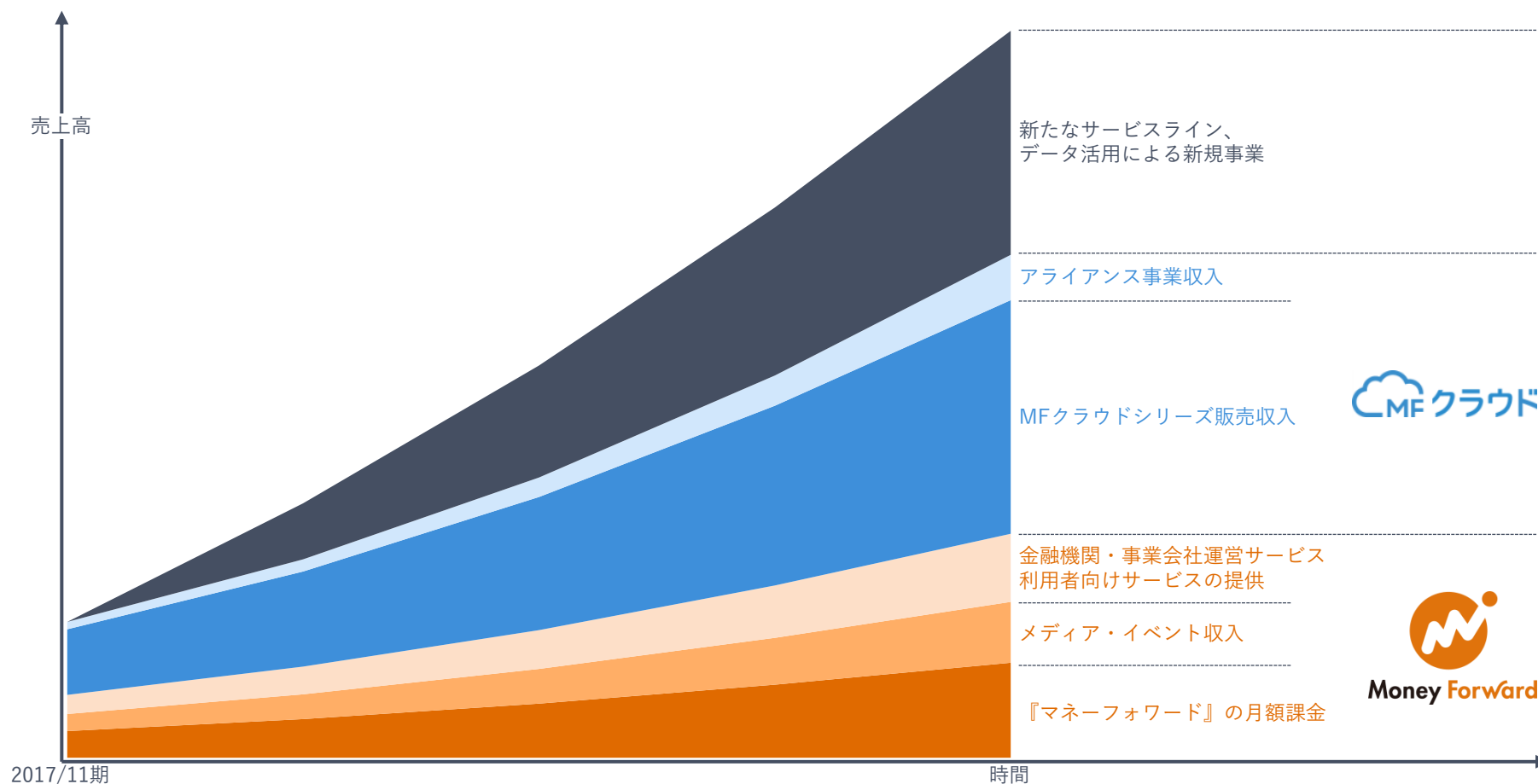
データ活用による
高付加価値化

- ・個人・法人双方に対して、蓄積された膨大なデータを活かし、当社ならではの付加価値の高いサービスをユーザーに提供。
- ・Open & Connected 構想のもと、国内最大のSaaSプラットフォーム、お金のプラットフォーム構築へ。

今後の成長戦略

45

ユーザー基盤の拡大とマネタイズ強化、更に新規サービス拡充とデータ活用による高付加価値化によって、今後も更なる成長を実現してまいります。



本資料の取り扱いについて

本資料に記載された内容は、一般的に認識されている経済・社会等の情勢および当社が合理的と判断した一定の前提に基づいて作成されておりますが、経営環境の変化等の事由により、予告なしに変更される可能性があります。

本資料において記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手可能な情報および合理的であると判断する一定の前提に基づくものであり、判断や仮定に内在する不確実性およびその他の様々な要因によって、実際に生じる結果と大きく異なる可能性があります。

上記の不確実性および変動の要因には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。

今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本資料に含まれる将来に関するいかなる情報について、更新・修正をおこなう義務を負うものではありません。