

2023年11月期
第3四半期
決算説明資料



2023年10月13日

｜ 事業内容	P.2
｜ 2023年11月期 第3四半期 全社業績ハイライト	P.9
｜ 2023年11月期 第3四半期 各ドメインの業績	P.24
｜ 成長戦略の進捗	P.60
｜ その他戦略的な取り組み	P.79
｜ 今後の業績見通し	P.85
｜ Appendix	P.91

Our Business

事業内容





MISSION

お金を前へ。
人生をもっと前へ。

VISION

すべての人の、
「お金のプラットフォーム」になる。

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

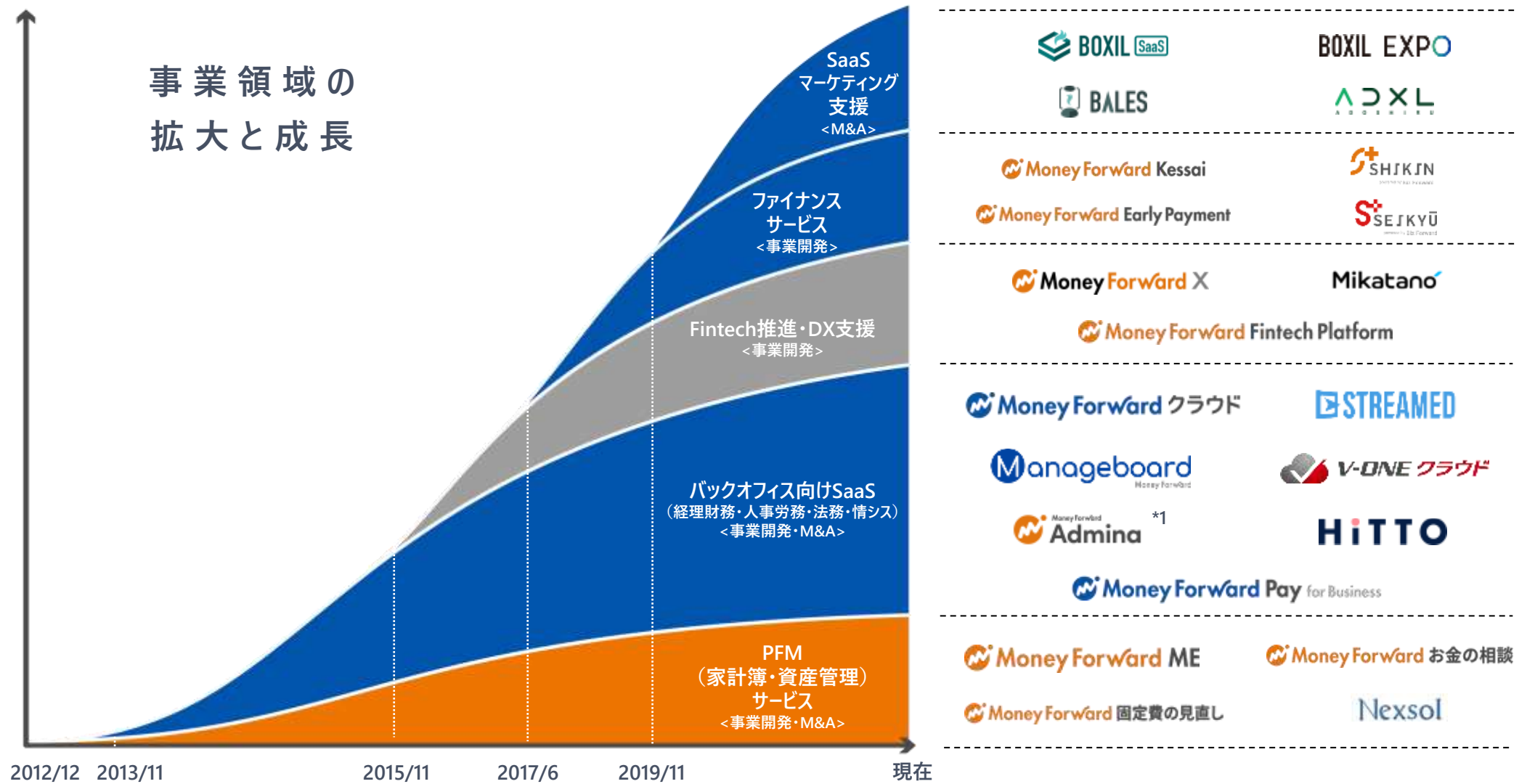


3つの重点テーマを支える土台

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

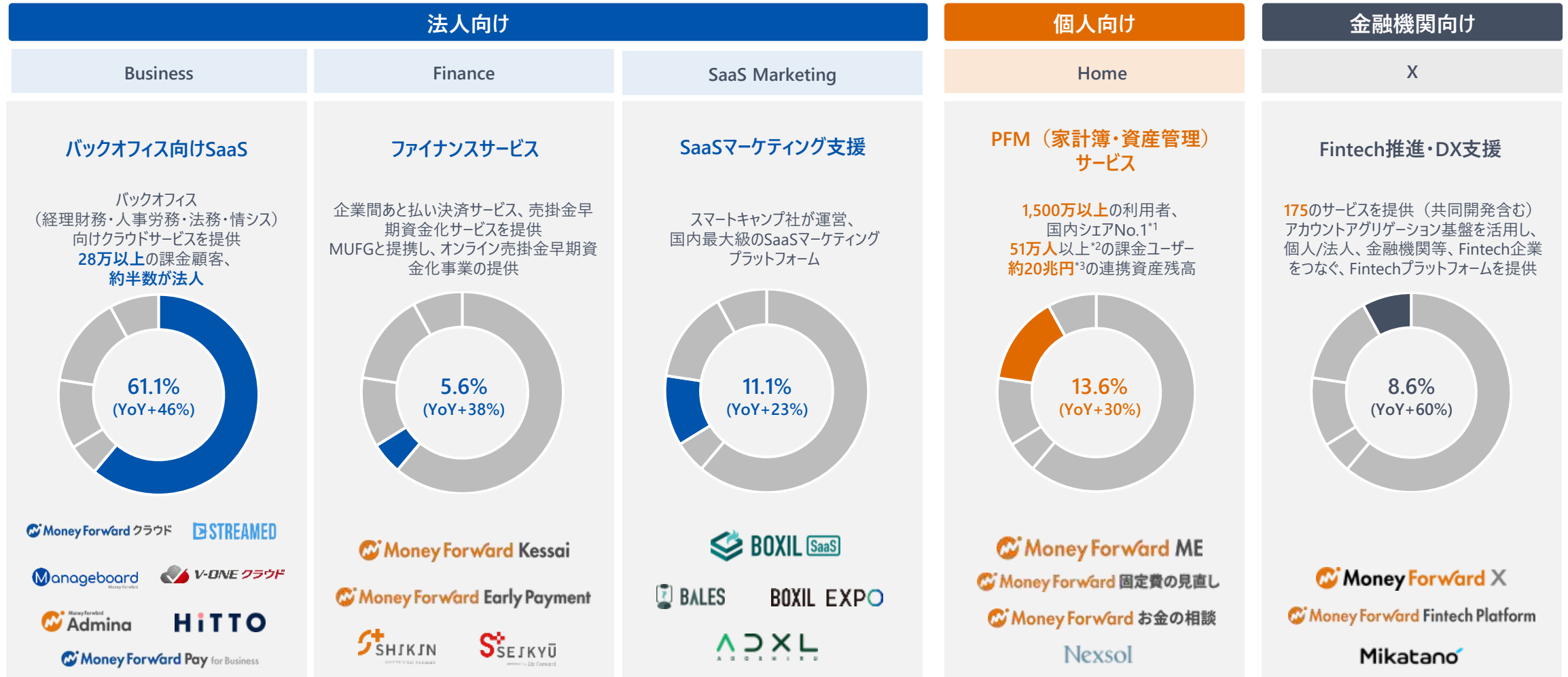
攻めと守りを両立させるガバナンス

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3Q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P.113を参照。

*2 2023年8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8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



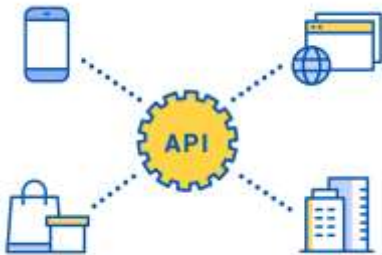
政府による
デジタル化推進



スタートアップ支援
の拡大



Open APIの広がり



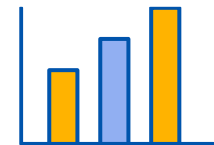
資金決済インフラ
の見直し



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8月末現在。

Highlights in
FY11/23 Q3

**2023年11月期
第3四半期
全社業績ハイライト**



2023年11月期 第3四半期ハイライト

売上高、SaaS ARR、EBITDA
ともに3Q見通し*1を達成

2Qに上方修正を発表した
通期見通し*2達成に向け
順調に推移

3Q連結売上高

前年同期比+37%

75.0億円

(FY23 2Q売上高：73.0億円)

グループジョインによる一過性の影響のない
オーガニックな成長率。

SaaS ARR*3

前年同期比+40%

211.3億円

(FY23 2Q SaaS ARR：198.6億円)

グループジョインによる一過性の影響のない
オーガニックな成長率。

Business ドメイン
法人向けARR

前年同期比+44%

150.3億円

グループジョインによる一過性の影響のない
オーガニックな成長率。

規模が拡大する中でも高い成長率を維持。

EBITDA*4 / 売上総利益

△3.4億円 / 47.6億円

EBITDAは△6.2億円から△3.4億円、
EBITDAマージンは△8%から△5%と2Qから改善。
広告宣伝費除きのEBITDAは9.1億円。

10月1日よりインボイス制度が施行

来年1月の電子帳簿保存法改正
本格施行と合わせ、クラウドサービス
普及の追い風に

詳細はP.32-39を参照。

*1 2023年7月18日に開示した見通し。売上高73.1億円～76.4億円（前年同期比+34%～+40%）、第3四半期末のSaaS ARR207.7億円～213.7億円（前年同期比+38%～+42%）、EBITDA△8.0億円～△3.0億円。

*2 2023年7月18日に上方修正した見通し。連結売上高は292.1億円～302.8億円（前年同期比+36%～+41%）、期末SaaS ARRは223.3億円～231.4億円（前年同期比+37%～+42%）。

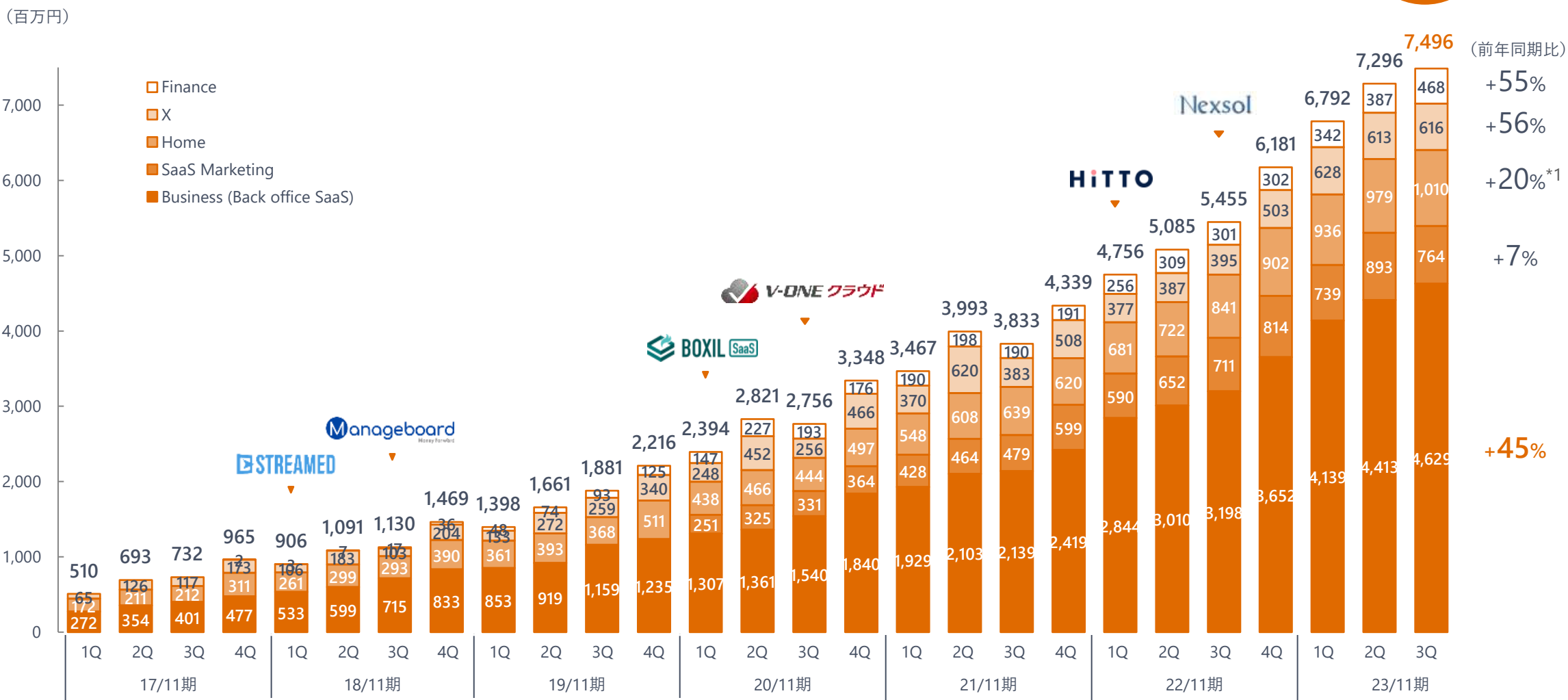
*3 SaaS ARRの定義はP.103を参照。

*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。

3Q連結売上高は前年同期比+37%と高水準の成長を維持

前年同期比
+37%

Businessドメインで前年同期比+45%の高成長が継続し、全社の成長を牽引。



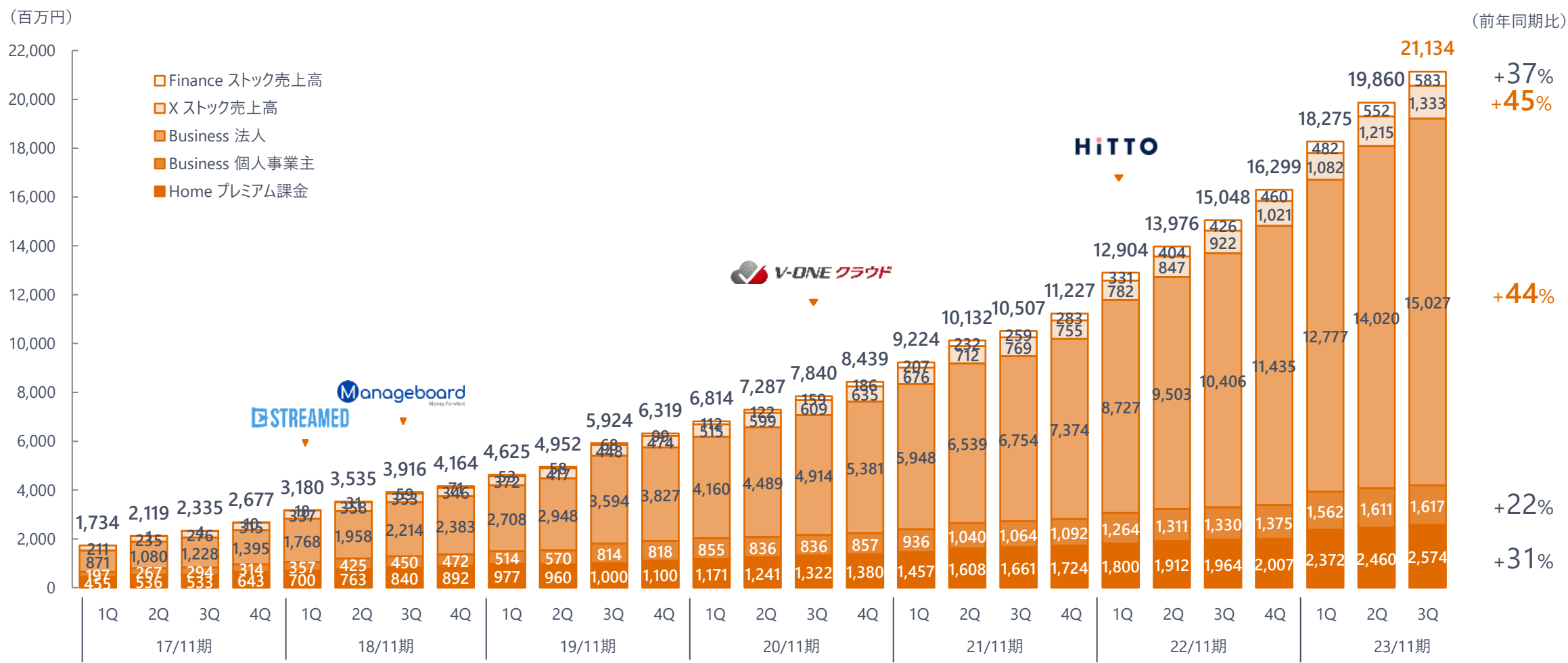
* 「その他」売上高のグラフ内での表記を省略しているため、各ドメインの売上高の合計値は全体の売上高と必ずしも一致しない。

*1 前四半期までの成長率はNext Solution社のM&A影響を受けた数値であり、当四半期からはオーガニックな成長率。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+40%の高成長。200億円を突破。

Businessドメインにおける法人向けのARRは前年同期比44%と、規模が拡大する中でも高成長を実現。
 Xドメインも前年同期比+45%と成長率が加速。

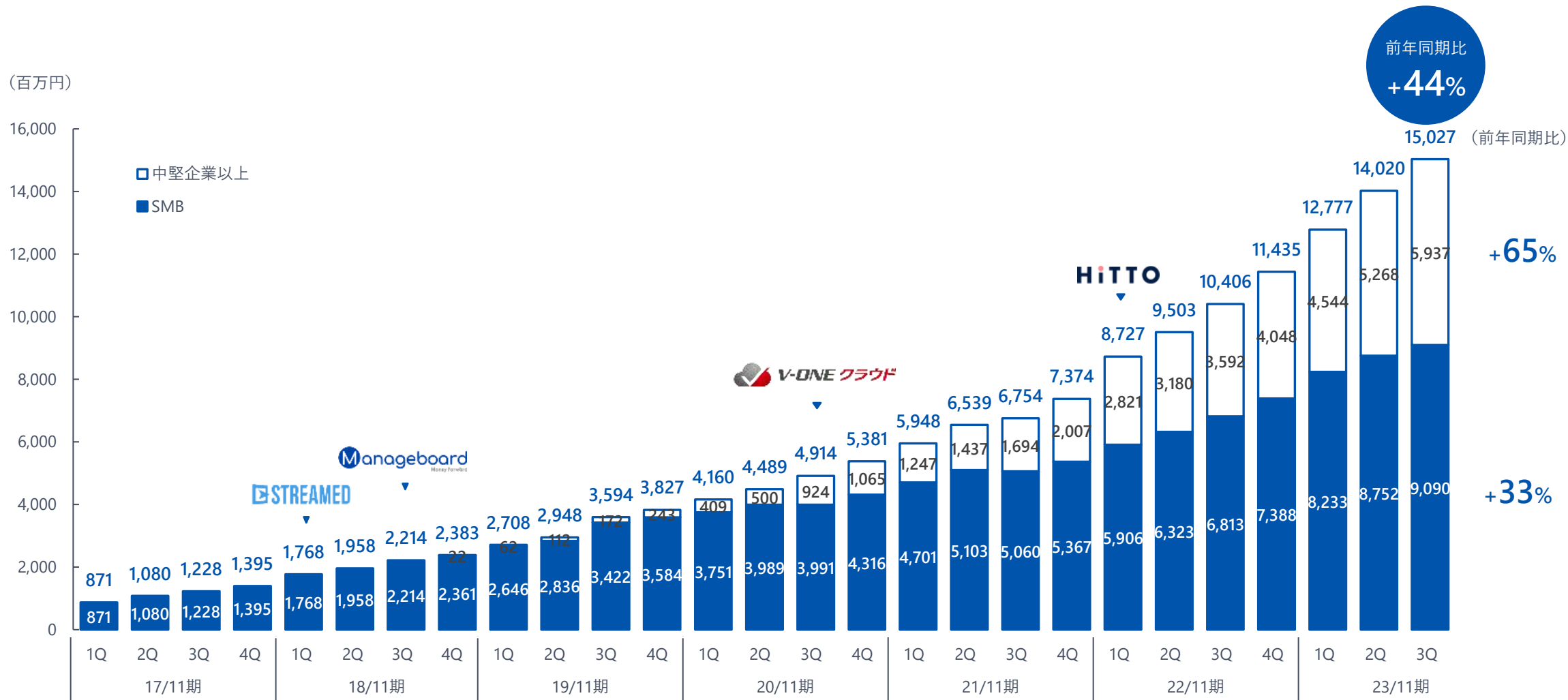
前年同期比
+40%



*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。Xドメインは、金融機関等との共創案件における運用・保守収入、『Mikatano』シリーズや『マネーフォワード for 〇〇』等の金融機関の顧客向けの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-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P.103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+44%

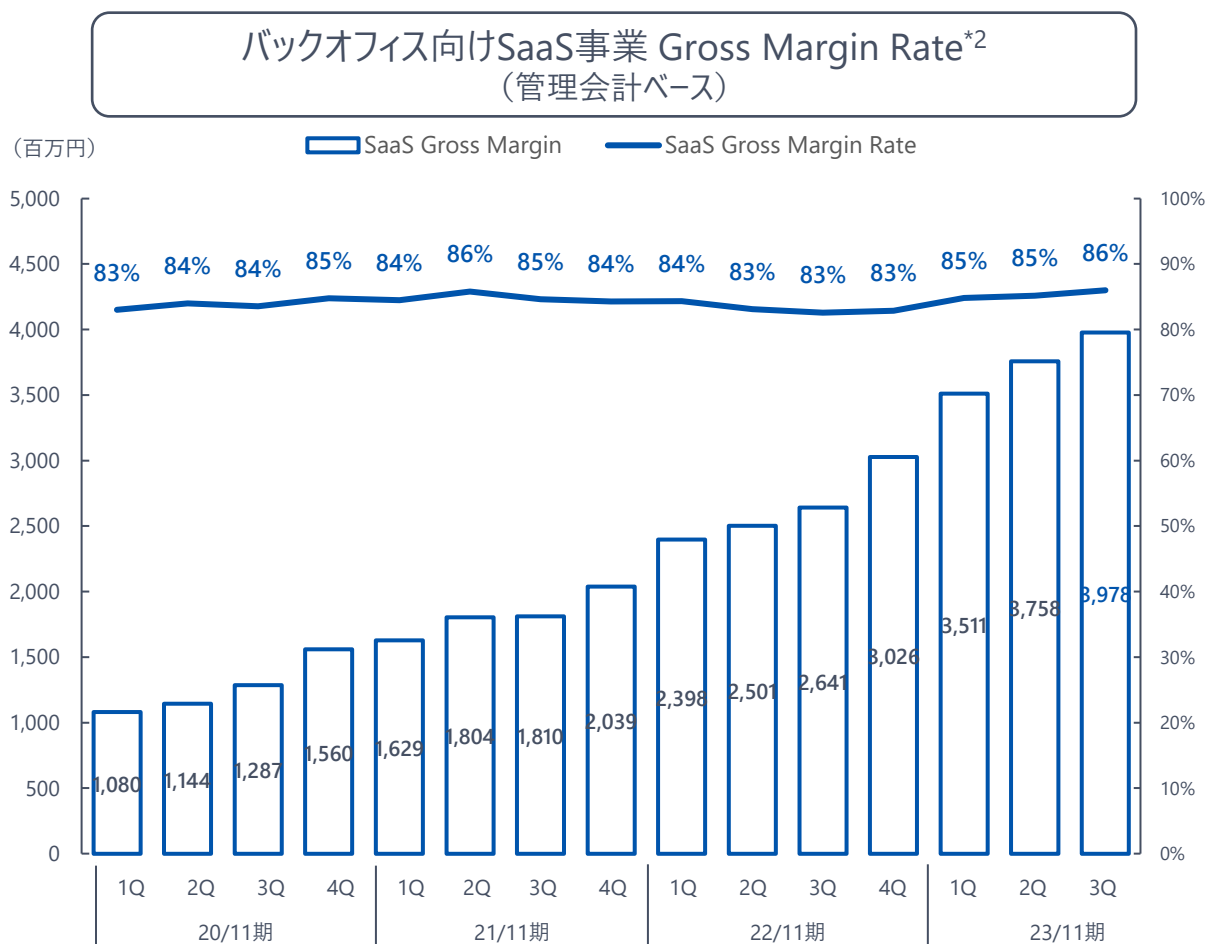
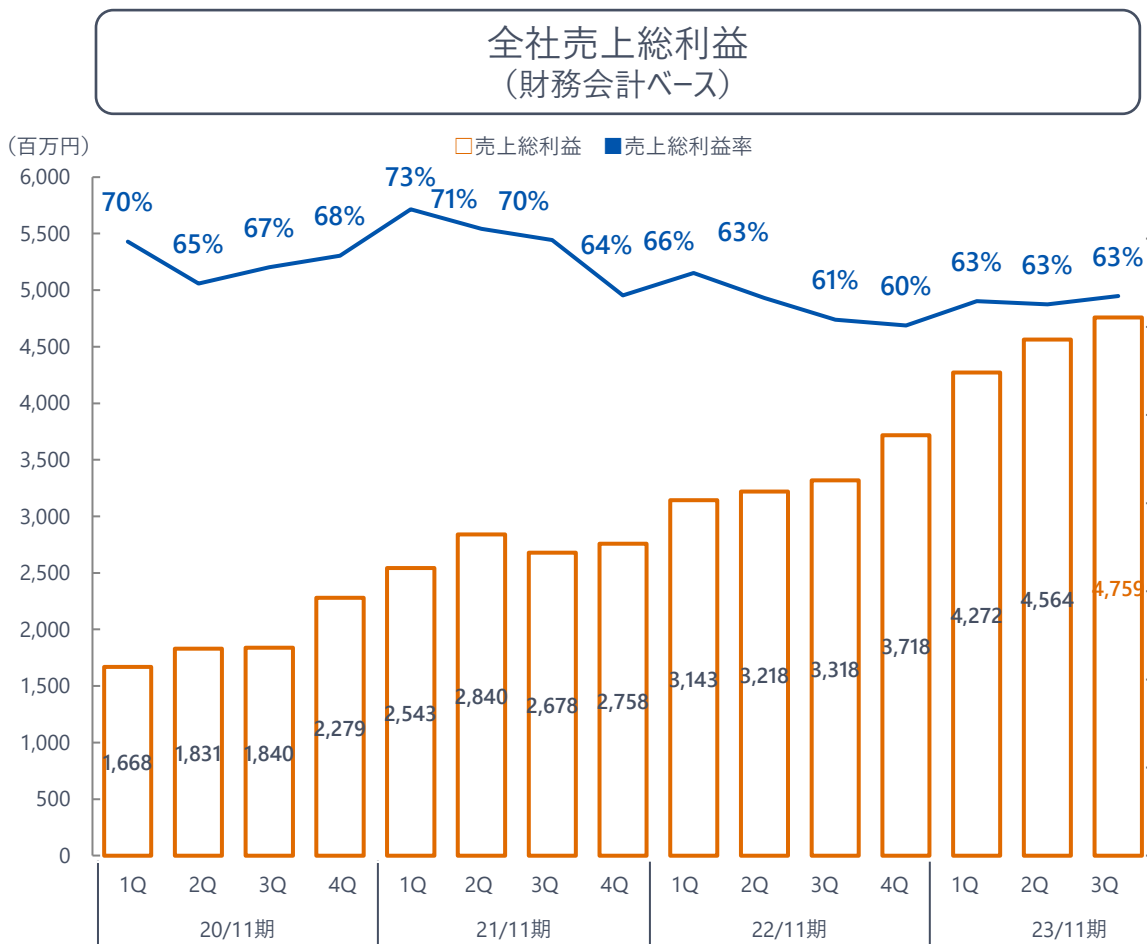
特に中堅企業向けのARR*1は新規獲得及びクロスセルが順調に進捗し、前年同期比+65%と高い成長率を維持。



*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 Admira』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P.103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（Gross Margin Rate^{*2}）は86%。

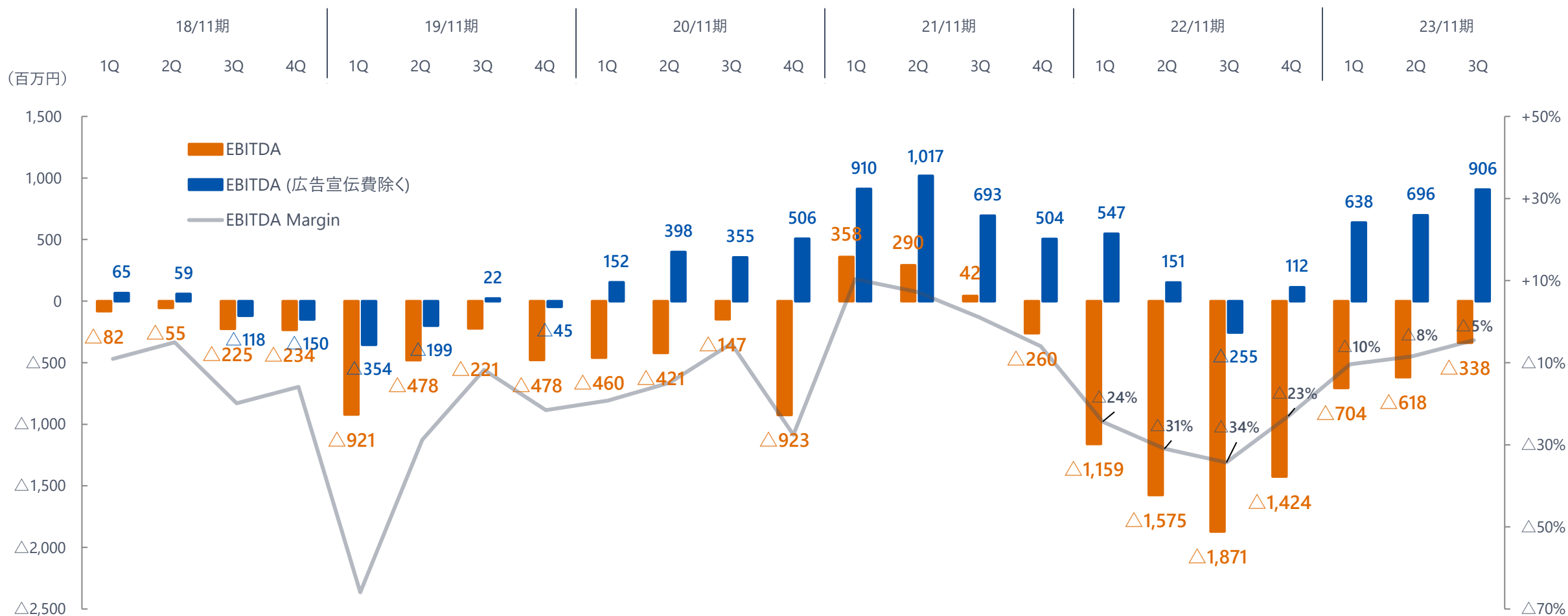


^{*1} IT導入補助金に関わる売上及び手数料は季節性が大きいので、売上・売上原価ともに除く。また、グループ会社の広告運用をADXL社が実行した場合、該当する広告宣伝費用が会計上は売上原価に計上されるため（ADXL社の売上とグループ会社の関係会社外注費が連結相殺され、ADXL社の広告媒体等の仕入原価が売上原価に計上される）、売上総利益率を調整。

^{*2} Businessドメイン（バックオフィスSaaS）に限定し、一般的なグローバルSaaS企業における定義に基づいて計算。原価部分には、プロダクトの開発に関わる通信費やシステム利用料、AWSなどのサーバー費用、API接続費用、カスタマーサポートに関わる人件費、サービス基盤に関わる人件費、『STREAMED』のオペレーターの人件費などを含む。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）

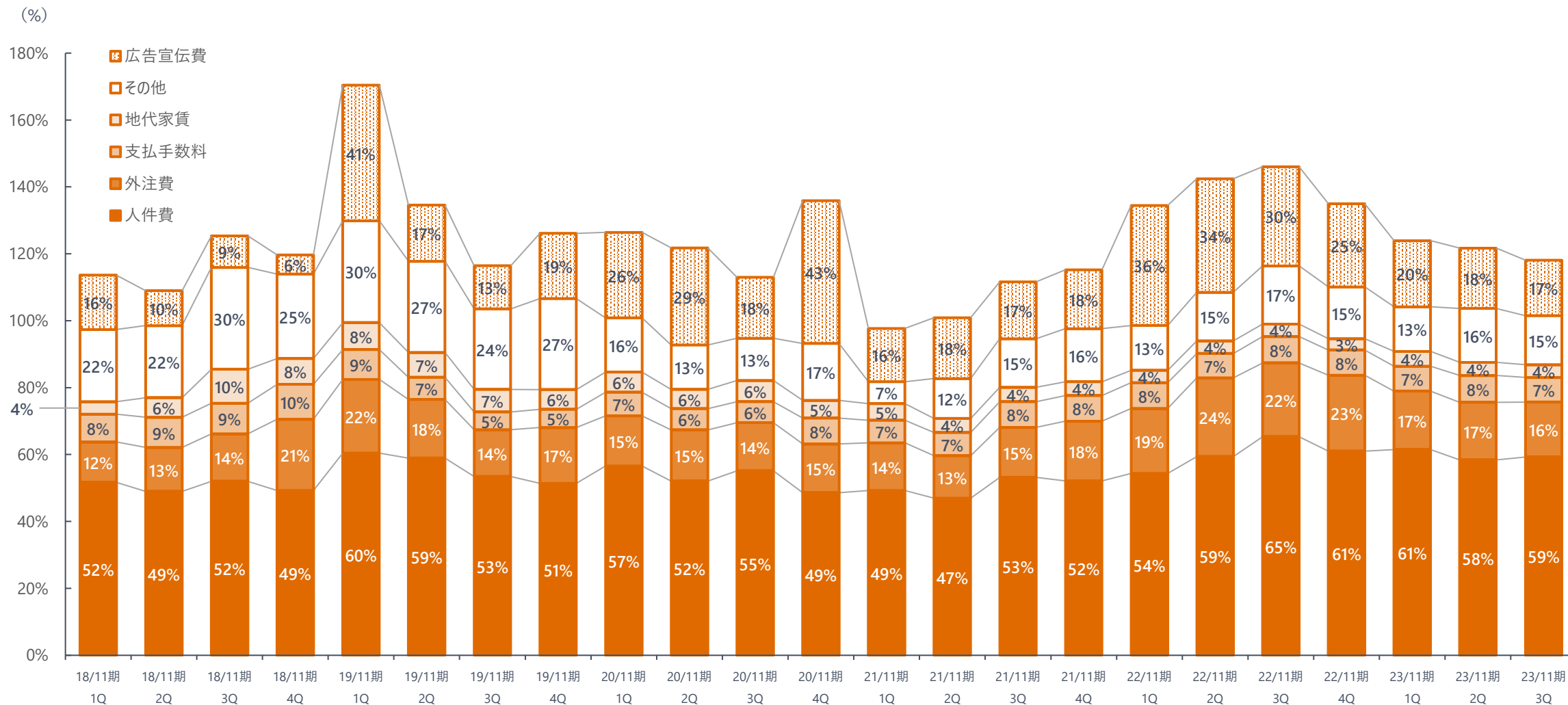
3QのEBITDAは△約3.4億円（EBITDAマージンは△5%）と見通しの範囲内で着地。
3Qにおける広告宣伝費除きのEBITDAは約9.1億円。



*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12.4億円で着地。

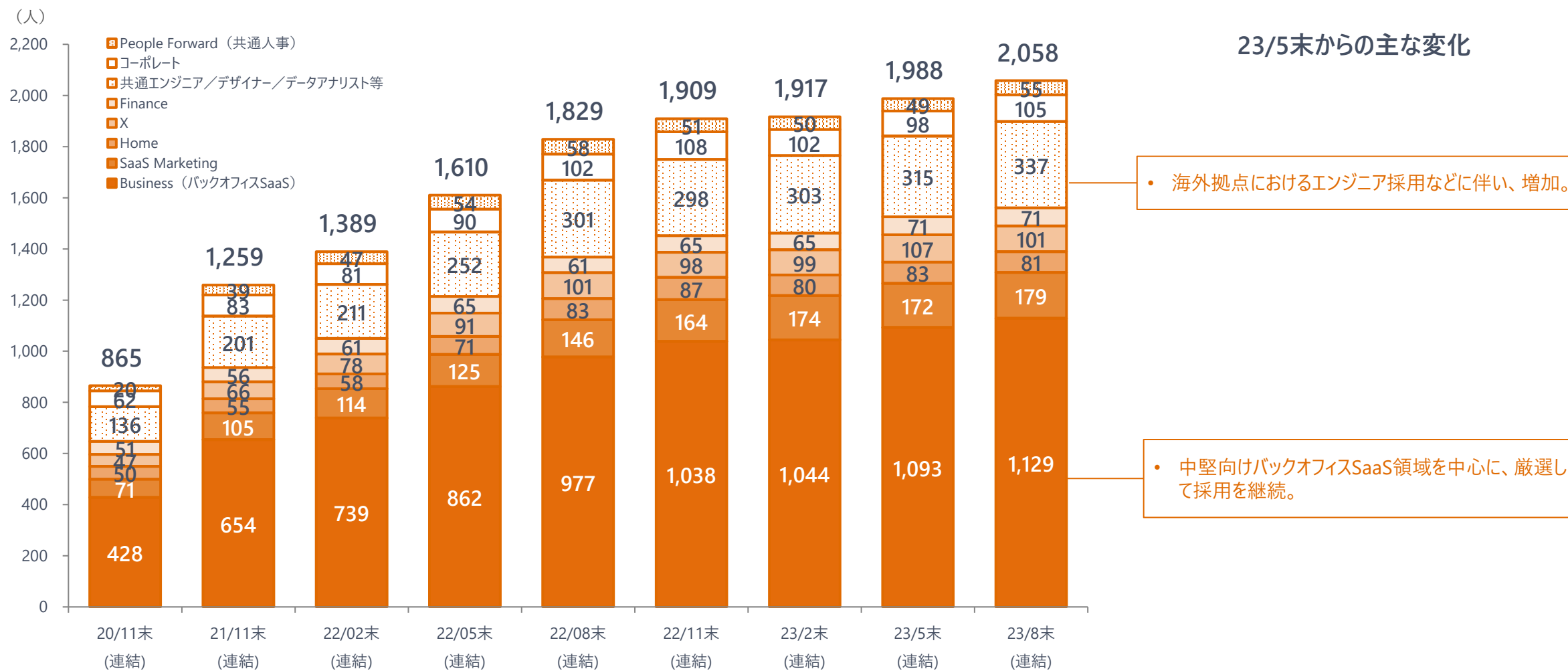


*1 2023年7月18日に開示した見通し、3Qの広告宣伝費13.0億円～15.0億円。

* 「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

前四半期比で+70名の増加。



* 業務内容を踏まえて、コーポレートに含まれていたLab、分析推進室、データ戦略室、デザイン戦略室について、共通エンジニア/デザイナー/データアナリスト等へ変更。

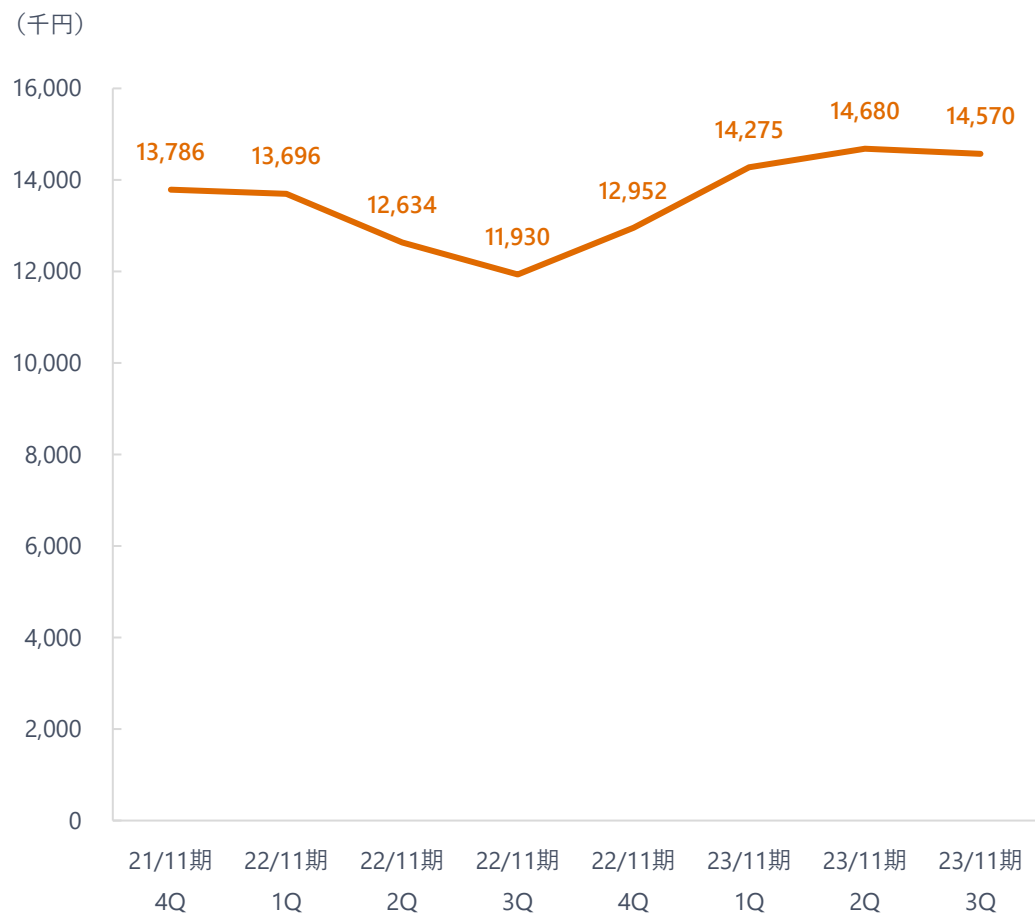
* 共通エンジニア/デザイナー/データアナリスト等は、上記に加えてCISO室、CIO室、CTO室、アカウントアグリゲーション本部、MONEY FORWARD VIETNAM 等。コーポレートは、社長室、コーポレート開発本部、経理本部、法務知的財産本部、パブリック・アフェアーズ室等。

*1 就業人員（契約社員、アルバイト、派遣社員等の臨時雇用者は含まない）と、取締役を兼務しない執行役員の人員数の合計。

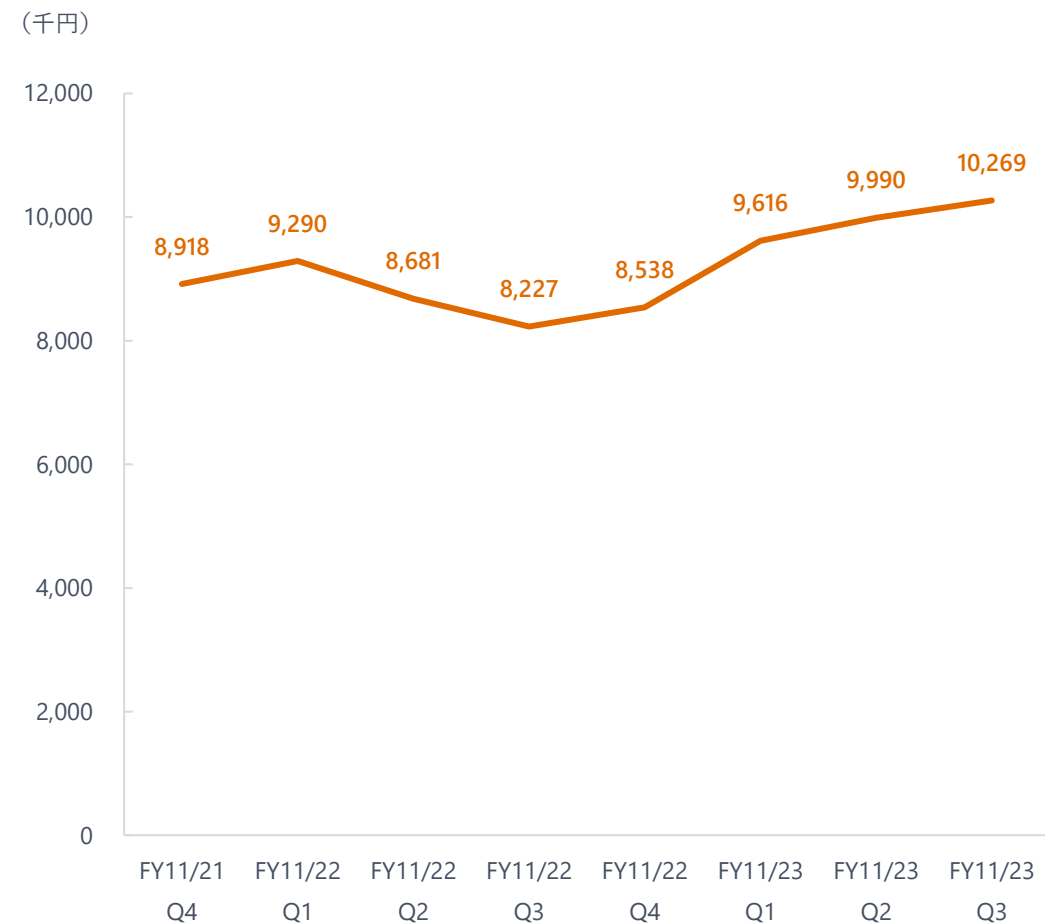
従業員1人当たり年間売上高*1・ARR*2

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1人当たり年間売上高*1の推移



従業員1人当たりARR*2の推移



* 従業員数についてはP.17を参照。

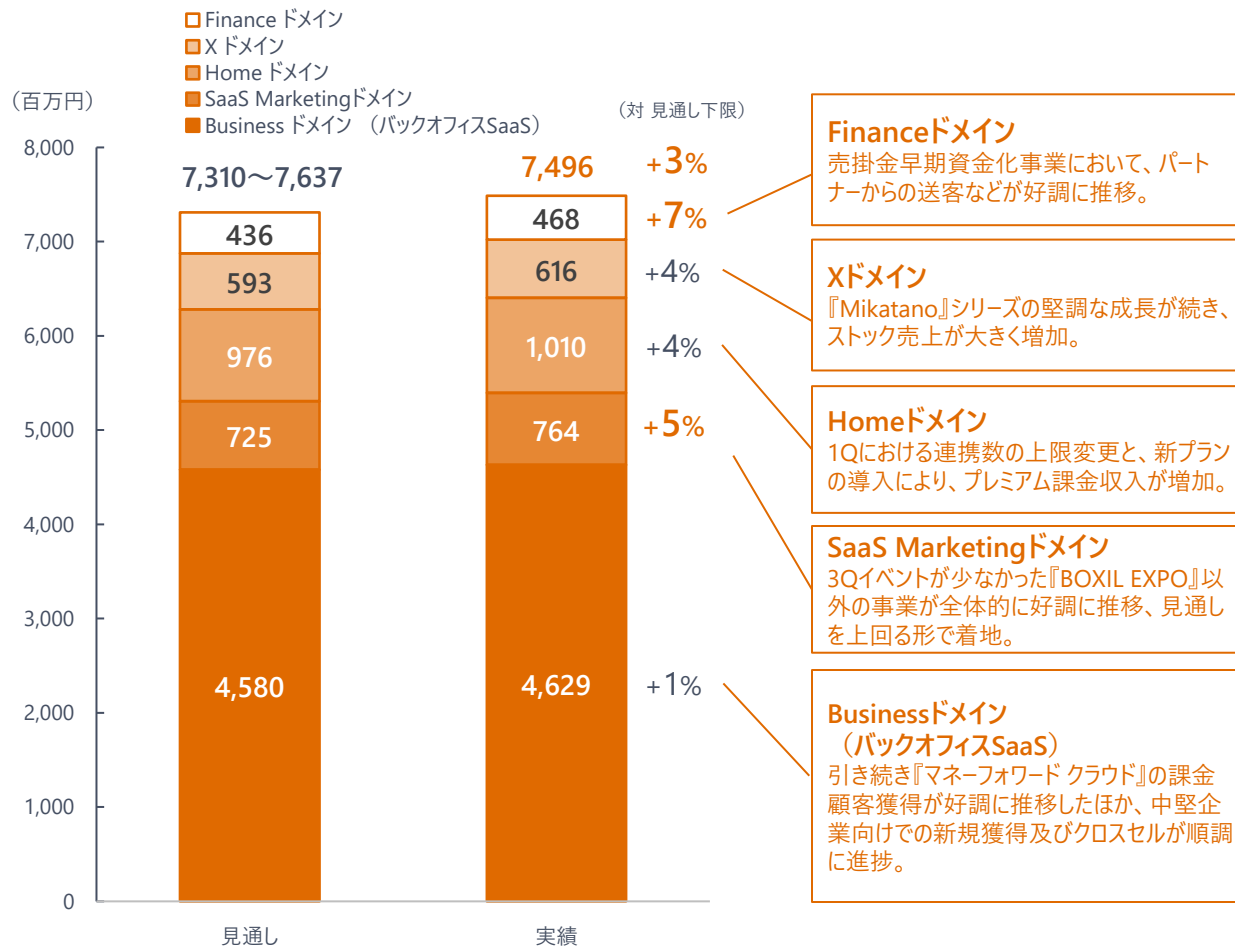
*1 各四半期における売上高の4倍を、各四半期末の従業員数で割った値。

*2 各四半期末のARRを、各四半期末の従業員数で割った値。

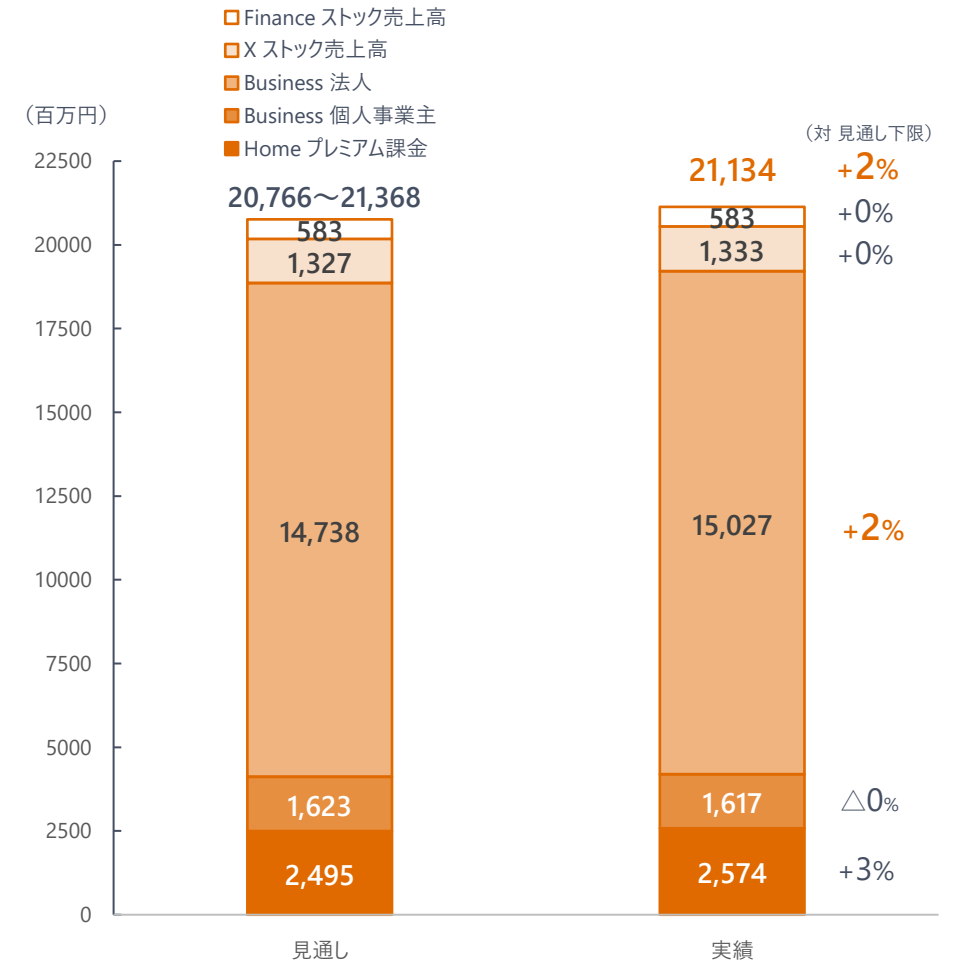
3Q見通し比較（売上高 / SaaS ARR）

売上高、SaaS ARRともに見通しを達成。売上高については、全ドメインで見通しを達成。

売上高（ドメイン別）



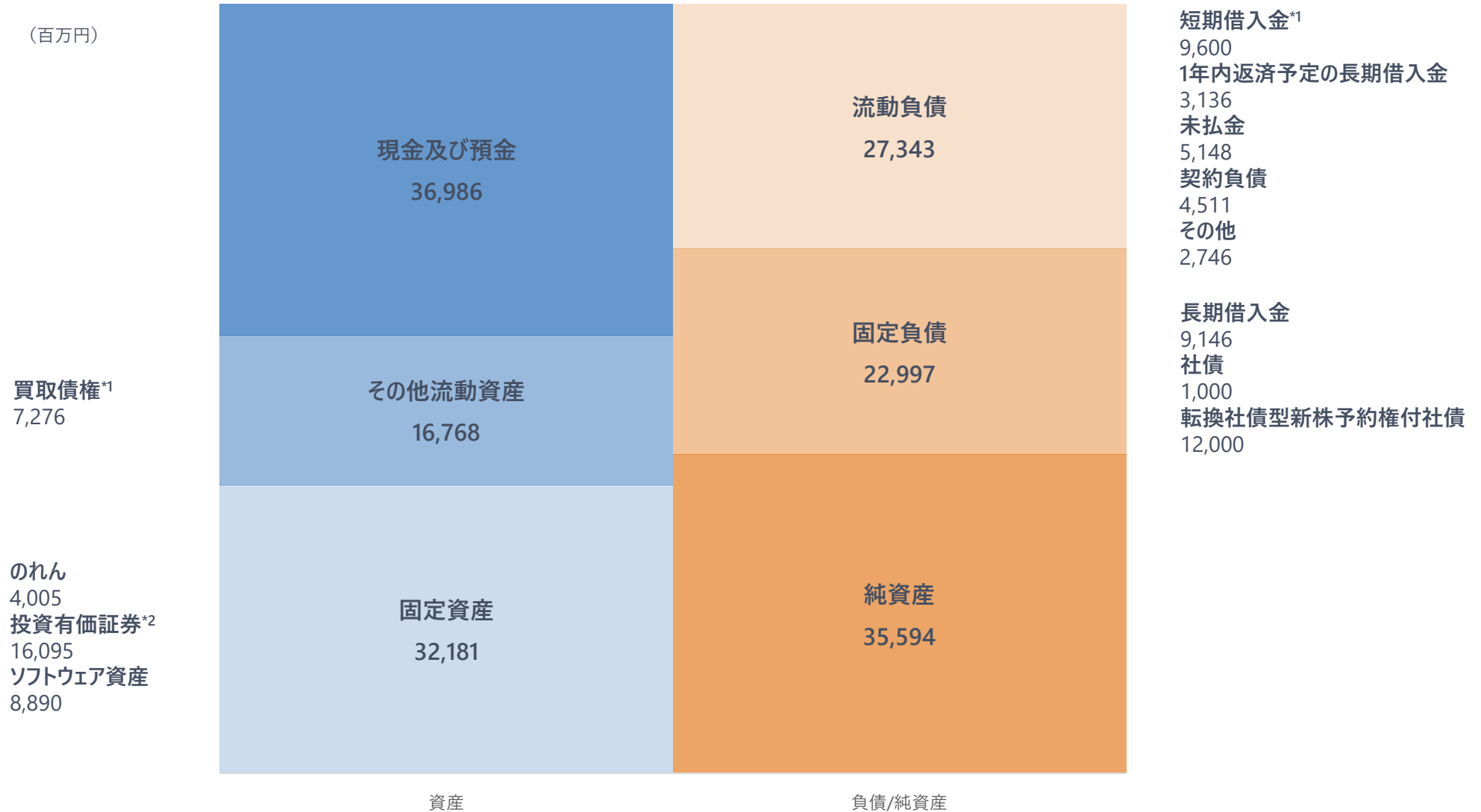
SaaS ARR



バランスシートの状況

2023年8月に120億円の転換社債型新株予約権付社債（CB）を発行し、財務基盤を強化。

（百万円）



*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。*2 2023年8月に北米のFintech企業Mesh社に対する出資を実行。

転換社債型新株予約権付社債（CB）によりSaaS×Fintechの成長資金を確保

2023年8月に転換社債型新株予約権付社債（CB）により120億円を調達し、SaaS×Fintechの更なる成長のための資金を確保。クレジットサポートも活用し希薄化に配慮したスキームにより、アップ率は32.49%と国内発行体によるユーロ円CBとして2021年11月以来発行の最高水準*1を実現。

主な目的・意義

- 調達手法の多様化と潜在的な希薄化率へ影響を鑑み、本スキームを選択。
- 「SaaS×Fintech」戦略推進に必要なバランスシート（資金）及び、今後のキャッシュフロー黒字化に向けた必要資金を十分に確保。なお、同戦略推進における与信リスクは保険により大半をヘッジしている。

商品設計とアップ率について

- 転換制限条項を付与することで新株予約権が行使される可能性を相当程度抑制できるほか、現金決済条項を付与することで将来の株式の交付に伴う希薄化率を大幅に抑制できることにより、普通株式への転換可能性の抑制を企図し、既存投資家に配慮した負債性の高い設計。
- 結果として、アップ率32.49%、マーケティングレンジ中値以上での条件決定を実現した。

クレジット・サポート

- クレジット投資家（国内銀行）から事前にCBの債券部分に対する投資（クレジット・サポート）へのコミットを受けることで、より良い発行条件の達成や安定的な案件執行が可能となった。

* 2023年8月2日発行決議日時点。

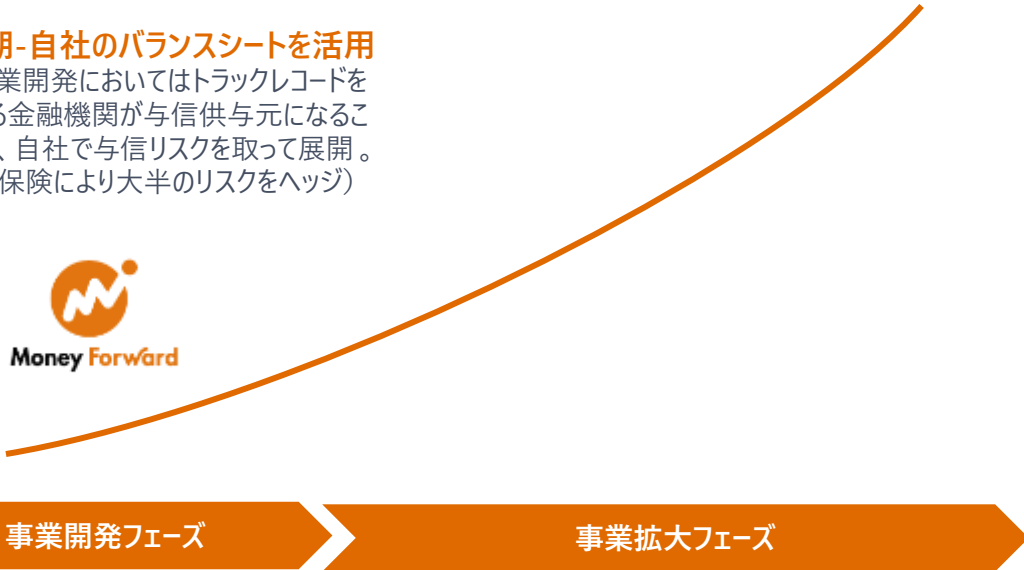
「SaaS×Fintech」戦略におけるバランスシート活用の方針

事業開発フェーズにおいては自社バランスシートを使い、保険でリスクヘッジを行いながら事業展開するものの、**中長期的には金融機関とのパートナーシップ等を通じた展開を目指し、自社バランスシートの拡大を抑制**。当社のユーザーに対する提供価値はテクノロジーとデータ活用と位置付ける。

中長期-パートナーシップ等の活用
バランスシートを利用する事業は金融機関とのパートナーシップ等を通じて展開。当社のユーザー価値としてはテクノロジー、データを重視。



事業初期-自社のバランスシートを活用
初期の事業開発においてはトラックレコードを必要とする金融機関が与信供与元になることが難しく、自社で与信リスクを取って展開。
(ただし、保険により大半のリスクをヘッジ)



バランスシート活用の方針と事例

事例①

『Biz Forward』

三菱UFJ銀行との合併会社として設立。協業を通じて、新たな顧客層の開拓、与信ロジックの開発を進める。当社はテクノロジーやモデル構築をリード。三菱UFJ銀行は金融ノウハウや必要資金の提供をサポート。



事例②

『マネーフォワードクラウド資金調達』(過去サービス)

パートナー金融機関のバランスシートを活用したレンディング事業。事業進捗を考慮し、2020年にサービスクローズ。

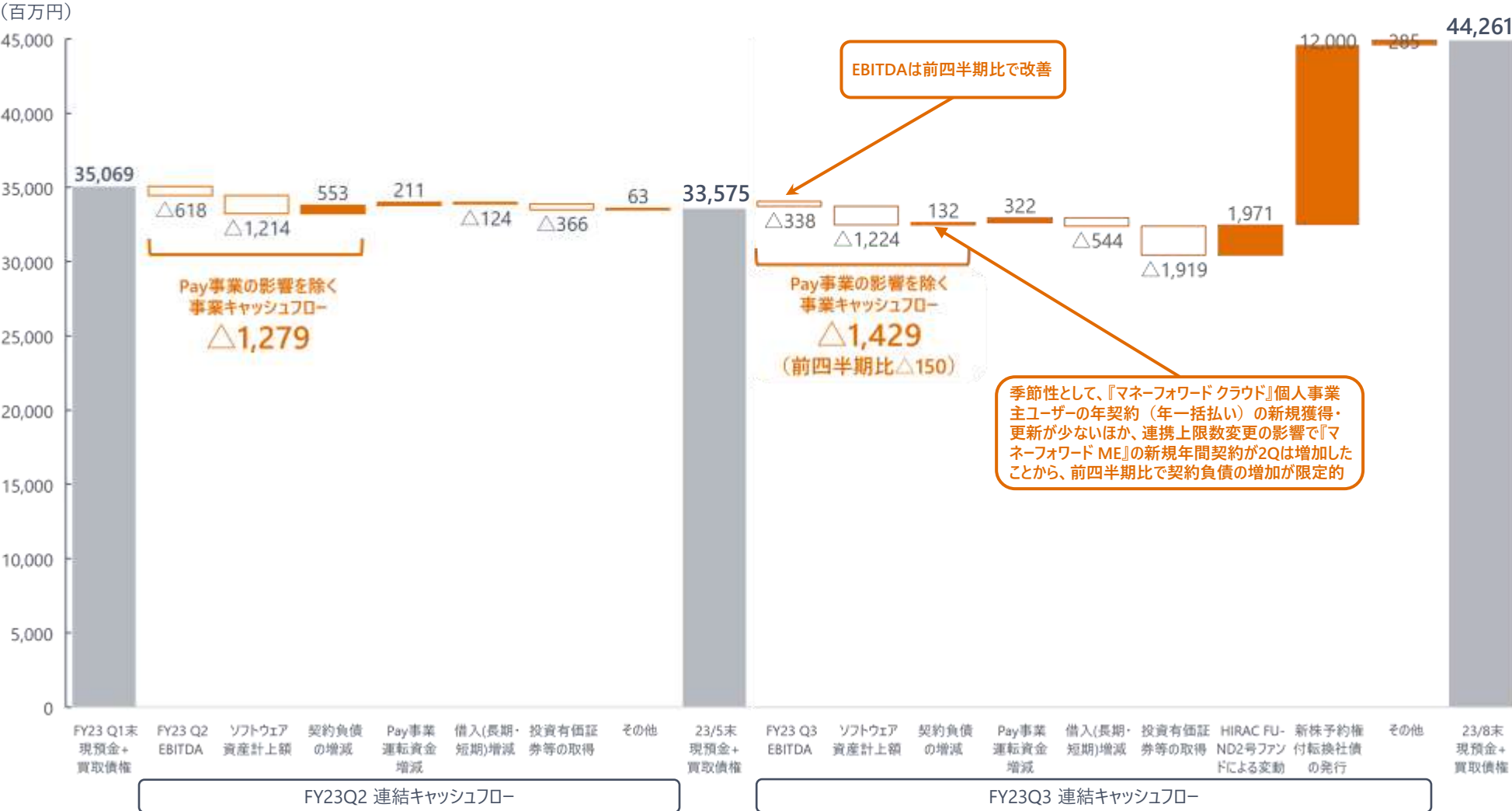


事業開発フェーズ

事業拡大フェーズ

現預金残高推移分析

120億円の転換社債型新株予約権付社債（CB）の発行により現預金残高が大幅に増加。
FY24以降も継続的なEBITDA及びキャッシュフロー改善に取り組む。



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増加。

HIRAC FUND 2号ファンドによる変動
ベンチャーキャピタル事業を行うHIRAC FUND 2号の新規組成により、3Qに一時的にキャッシュが増加。

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掛掛金増減等のバランスシート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3四半期 ハイライト

3Q売上高
46.3億円

前年同期比

+45%

課金顧客数 (全体 / 法人)
285,349 / 139,148

前年同期比

+27.7% / +30.2%
(+29.5%*1) (+33.7%*1)

ARPA(全体 / 法人)
58,328円 / 107,990円

前年同期比

+11.1% / +10.9%
(+11.6%*1) (+10.4%*1)

ARR (全体 / 法人)
166.4億円 / 150.3億円

+42% / +44%

中堅企業*2のARR
59.4億円

前年同期比

+65%

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1.9%/1.4%。

*1 ()内の数値は、2023年11月期 2Qにおける前年同期比成長率。

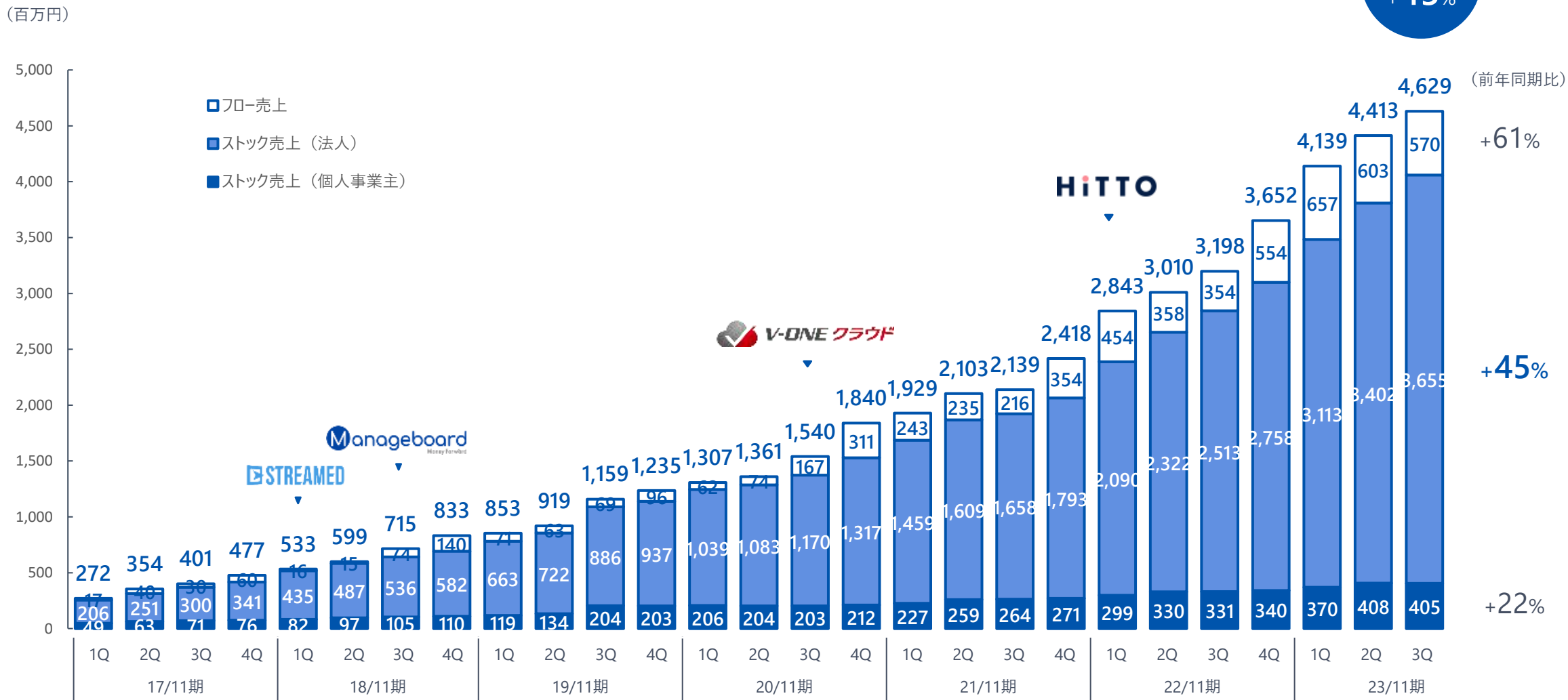
*2 中堅企業は、フィールドセールス経由で導入された一般企業ユーザー（土業事務所等は除く）であり、大半は従業員50名以上の法人。

*3 2023年8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+45%と大きく成長。特に、法人向けストック売上で前年同期比+45%と高水準の成長が継続。

前年同期比
+45%

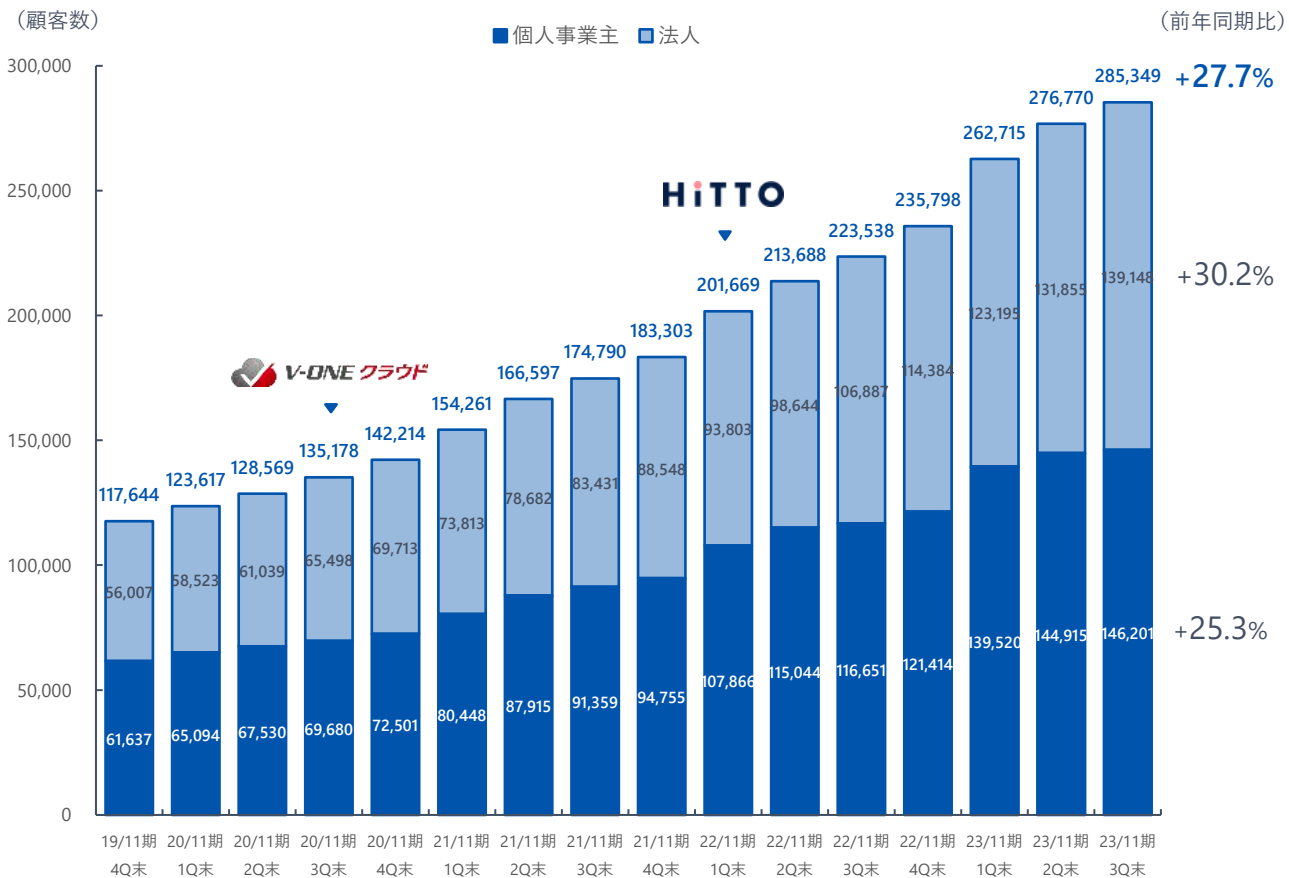


* スtock売上 (個人事業主) は『マネーフォワードクラウド』における個人事業主向けサービスの課金収入。Stock売上 (法人) は、『マネーフォワードクラウド』、『STREAMED』、『Manageboard』、『V-ONEクラウド』、『マネーフォワード 公認メンバー制度』、『HITTO』、『マネーフォワード Admina』等の法人向けサービスの課金収入。フロー売上は主に、IT導入補助金に伴う売上、『マネーフォワードクラウド』や『V-ONEクラウド』の主の中堅企業向けの導入に伴う初期導入売上、ナレッジラボ社のコンサルティング売上、『マネーフォワード Pay for Business』のカ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

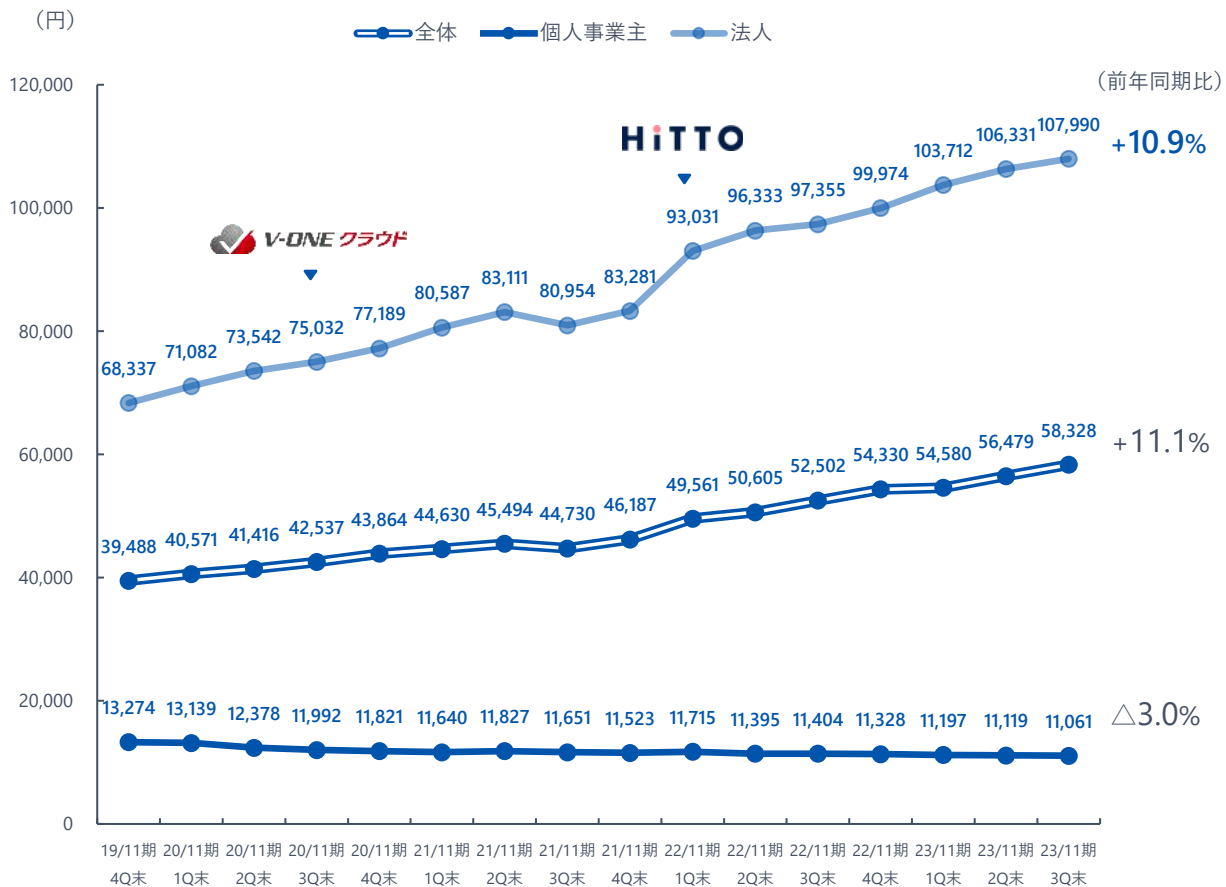
法人の課金顧客数*1とARPA*2の成長が継続

課金顧客数は前年同期比+27.7%。法人課金顧客は前年同期比+30.2%と順調に増加。
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+10.9%と着実な上昇。

課金顧客数*1



ARPA*2



*1 個人事業主の課金顧客数は、『マネーフォワードクラウド』における個人向けサービスに課金する個人事業主の数。法人の課金顧客数は、『マネーフォワードクラウド』、『STREAMED』、『Manageboard』、『V-ONEクラウド』、『HITTO』、『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、土業及びその顧問先に加えて、『マネーフォワードクラウド公認メンバー制度』に課金する土業を含む。なお、以上の経営指標には、スマートキャンブ社は含まない。

*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P103を参照。

導入事例 (1/2)

『マネーフォワード クラウド会計Plus』のユーザーが順調に増加。

会計Plus 導入企業 (一例)



導入事例 (2/2)

上場企業から中堅企業・IPO準備企業まで、幅広い顧客基盤を構築。

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

上場企業	プライム/スタンダード	
	グロース	
中堅企業以上・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。



*1 月刊プロパートナー「土業業界TOP500」2022年度版に基づき、2023年8月末時点で当社クラウド会計を導入済み事務所の割合を集計。当社調べ。

全国の伝統的な事務所での利用も増加

税理士法人エナリ



歴史ある税理士法人で自事務所 および顧問先のDX化を推進

神奈川県小田原市にて地域に根ざしながら創業から70年という歴史を育んできた税理士法人。所内の業務効率化と顧問先のDXのために『マネーフォワードクラウド』への大型の切り替えを実施。また横浜市にクラウド専門オフィスを併設し、クラウド化を積極的に推進。2023年8月時点で350件以上の顧問先に『マネーフォワードクラウド』を導入。

税理士法人中央会計社



インストール型会計ソフトからクラウド化への移行を戦略的に支持

新規顧問先の獲得において、他会計事務所との差別化のため1,000件以上の顧問先の会計ソフトを既存のインストール型会計ソフトから『マネーフォワードクラウド』に変更することを意思決定。愛知県豊橋市を拠点として県内に4拠点を構え、現在一部顧問先から切り替えを開始し、2023年8月末時点で350件以上の顧問先に『マネーフォワードクラウド』を導入。

税理士法人YMG林会計事務所



税制改正の対応をきっかけに 会計ソフトを切り替え

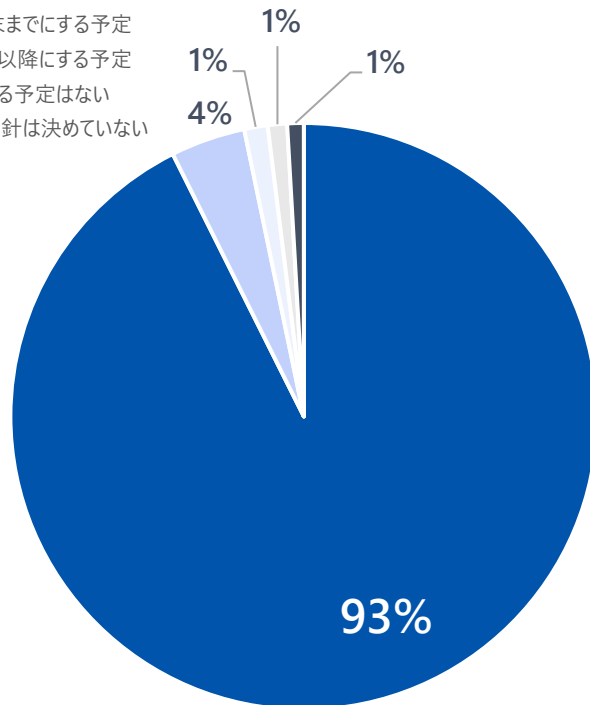
神奈川県横浜市を拠点とした、創業50年を超える伝統ある税理士法人。インボイス制度対応や当社の機能開発スピードを期待、また自社における働きやすさの観点などから、従来使用していた自社開発ソフトから『マネーフォワードクラウド』への切り替えを決定。2023年8月末時点で300件以上の顧問先に『マネーフォワードクラウド』を導入。

インボイス制度に完全に対応できている事業者は依然として5割未満

インボイス制度の適格請求書発行事業者の登録申請が完了した事業者は9割を超えるが、事務処理や業務フローの策定などの対応準備については未だサポートを必要としている事業者が約半数いることも明らかに。

適格請求書発行事業者の登録申請状況*1（2023年8月時点）

- 申請した
- 2023年9月末までにする予定
- 2023年10月以降にする予定
- しておらず、する予定はない
- しておらず、方針は決めていない

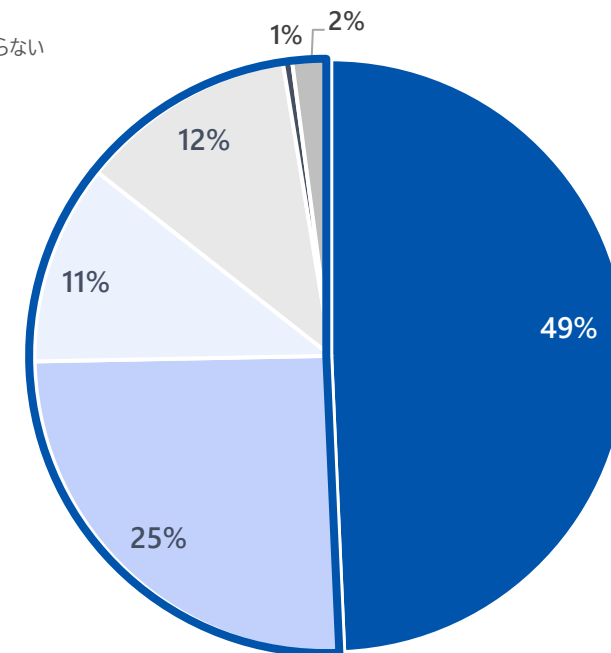


登録申請が完了している事業者は

9割以上

インボイス制度に向けた対応準備状況*2

- 受領・発行共に対応ができている
- 受領のみ対応できている
- 発行のみ対応できている
- まだ対応できない
- 未定
- わからない



発行・受領共に対応ができているのは

5割未満

*1 東京商工リサーチ、第3回「インボイス制度に関するアンケート調査」により引用。2023年8月1日～9日にインターネットによるアンケート調査を実施し、有効回答5,896社を集計・分析。

*2 当社調べ。「インボイス制度に関するアンケート」。2023年8月18日～8月23日において、法人事業者1,100社を対象に、Fastaskを用いたインターネットリサーチを実施。

インボイス制度の開始・電子帳簿保存法の改正により、請求書の発行・保存における、クラウド対応が不可欠

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

1

インボイス発行の電子化 (インボイス制度)

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

2

インボイス保管のデジタル化 (インボイス制度/電子帳簿保存法)

- デジタルと紙で受け取ったインボイスが混在することが想定され、**一元管理のために紙もスキャンしてすべてをデジタル化して保存することが必要**になる。
- 紙での受け取りに比べて、インボイスの情報をデータ化することが容易になる。

3

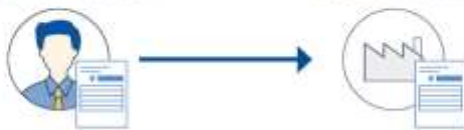
クラウド会計・消費税申告 の活用局面の増加 (インボイス制度)

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

インボイス制度導入後

請求書 送付側

請求書 受領側



送付側も請求書の保存が必要



インボイス制度の施行を控え、9月より「インボイス」キーワードでの当社サービスへの流入が急増

「インボイス」キーワードによる9月月間平均流入数が、8月と比較して9倍に急増し、全体平均流入数も1.4倍に増大。また、インボイス制度関連のセミナーの申込み、昨年比で2倍に増加。



システム未導入の場合、インボイス制度への対応のため業務負担が増加

要件を満たした適格請求書の発行や、電子帳簿保存法の要件に基づく保存に加えて、受領した請求書がインボイス制度の要件を満たしているかのチェックや、税区分ごとに仕入税額控除対象か仕訳する業務が発生。

請求書発行時の対応



適格請求書発行事業者の登録

税務署に「適格請求書発行事業者の登録申請書」を提出し、「適格請求書発行事業者」に登録する必要があります。



適格請求書の発行

インボイス制度の要件を満たした適格請求書を発行する必要があります。



発行した適格請求書の保存

請求書の発行側も、電子帳簿保存法の要件に即して適格請求書を保存する必要があります。

請求書受領時の対応



受け取った請求書の要件確認

受け取った請求書がインボイス制度の要件を満たしているか、確認する必要があります。



税率別・課税区分別の仕訳

税区分ごとに、仕入税額控除対象かどうかを分けて仕訳する必要があります。

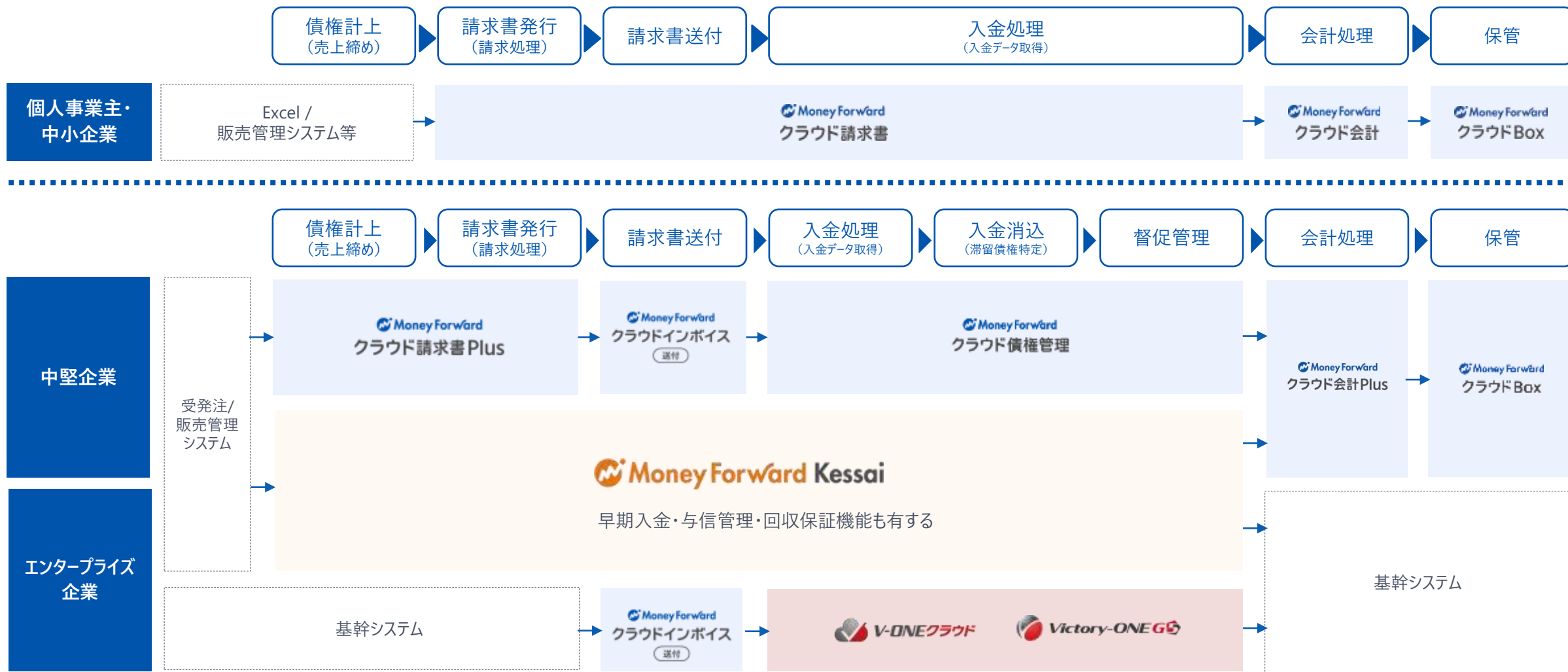


受け取った請求書の保存

請求書の受領側も、電子帳簿保存法の要件に即して適格請求書を保存する必要があります。

インボイス領域のプロダクトラインアップ：請求書発行側

個人事業主・中小・中堅・エンタープライズ、発行側のニーズや業務フローにあわせて柔軟かつ幅広いソリューションを用意。



インボイス領域のプラダクトラインアップ：請求書受領・支払側

個人事業主・中小・中堅・エンタープライズ、受領側のニーズや業務フローにあわせて柔軟かつ幅広いソリューションを用意。



インボイス制度や電子帳簿保存法への対応に合わせて、マーケティング投資を強化（1/2）

法令改正への対応を進める法人の経理業務のDXを促進するため、『マネーフォワード クラウド』の導入を推進するためのキャンペーンや、動画コンテンツによるPRを積極的実施。



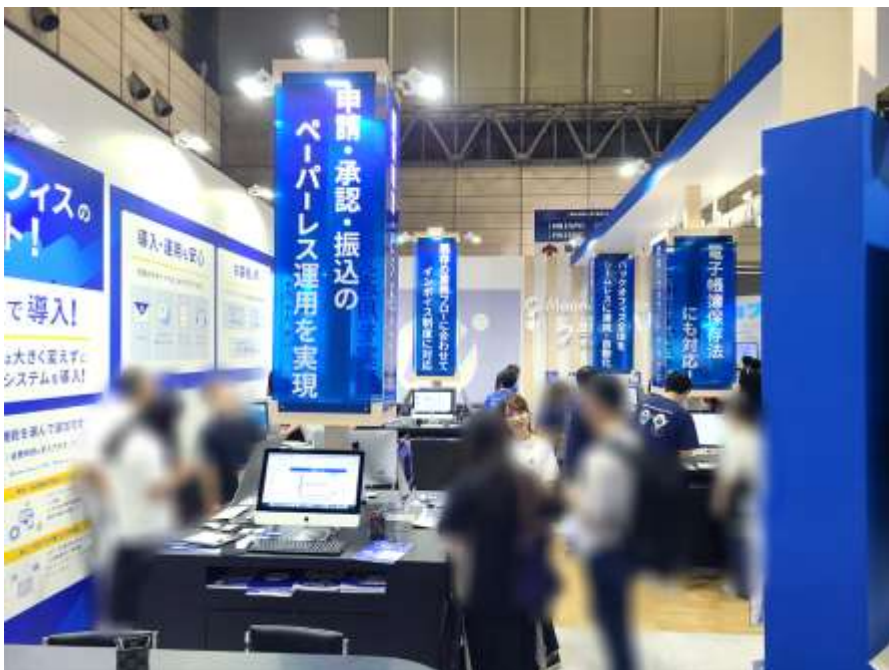
インボイス制度をテーマとした動画PRを
YouTubeやFacebookを中心に配信

インボイス制度施行や電子帳簿保存法への対応に合わせて、マーケティング投資を強化（2/2）

中堅企業を主なターゲットとして、オフライン開催のEXPOに積極的に出展。

法令対応ニーズや現地での詳細なヒアリング、デモンストレーションなどによる具体的な訴求により、リードの獲得に貢献。

会計・財務 EXPO



インボイス制度や電子帳簿保存法への対応を通じた
経理業務のDXを訴求

人事・労務 EXPO



人事労務領域から経理財務領域まで一気通貫での
対応による業務効率化などを訴求

「工業サミット2023」をオンラインと全国5拠点で同時開催予定

4年ぶりのリアル開催により、法改正やDX、生成AIなどをテーマに、テクノロジーの進化や法令対応について、インタラクティブなディスカッションを展開。



実施コンテンツの一例

Panel Discussion

「AI」と工業はどう向き合っていくか



須藤 憲司

株式会社Kaizen Platform
代表取締役



深津 貴之

株式会社THE GUILD
代表取締役



朝倉 歩

サン共同税理士法人 経務代表



辻 庸介

株式会社マネーフォワード
代表取締役社長 CEO

スタートアップ経営者やコーポレート担当者に向けたイベント「コーポレートの0.5歩先の未来を考える一週間」を開催

『マネーフォワードクラウド』を用いた当社のコーポレート部門における具体的な取り組みやノウハウの共有に加えて、特別対談セッションを実施。

Money Forward クラウド

コーポレートの 0.5歩先の未来 を考える一週間

マネーフォワード成長戦略の舞台裏、一挙公開!

2023.9.11月 - 9.15金 全日程12:05~オンライン

無料で参加する

コンテンツ内容の一例

13:30 - 14:40 経理 (インボイス)

【告白】マネーフォワード経理が語る、インボイス対応の苦勞と論点 ~胃痛の日々とこれから~

- 松岡 貴
株式会社マネーフォワード
執行役員 経理本部 本部長
- 梅原 早姫
株式会社マネーフォワード
経理本部 経理課長

詳しく見る

13:30 - 14:40 情報システム

マネーフォワードのコーポレートIT部門の最新の取り組み色々紹介します

- 高野 啓功
株式会社マネーフォワード
CIO
- 中藤 知大
マネーフォワード | 株式会社
知能システムセンター
- 大澤 道隆
株式会社マネーフォワード
CIO兼 マネーフォワード・アソシエーツ・システムセンター長

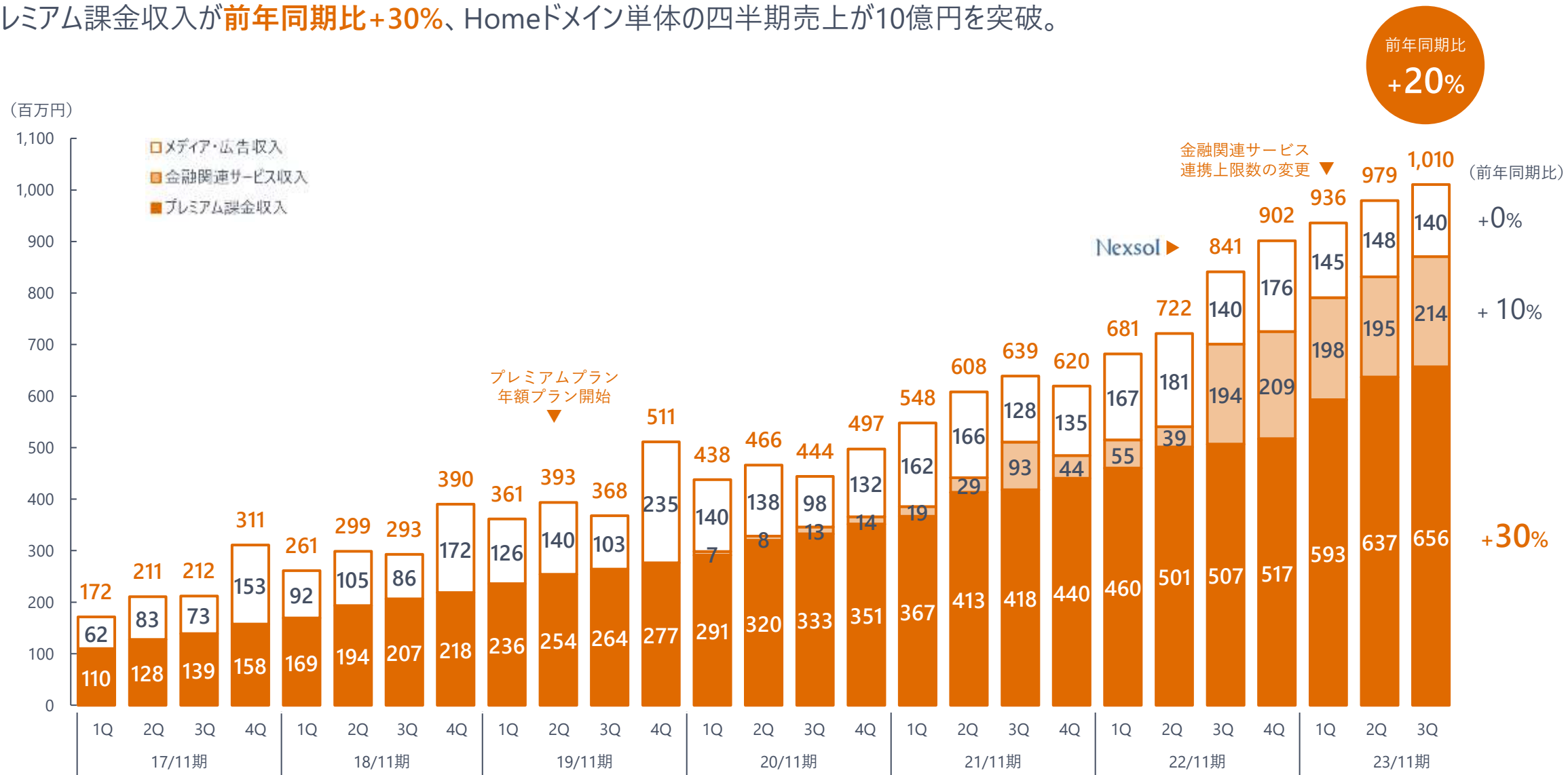
詳しく見る

Money Forward
Home



Homeドメイン 四半期 売上高推移

プレミアム課金収入が前年同期比+30%、Homeドメイン単体の四半期売上が10億円を突破。

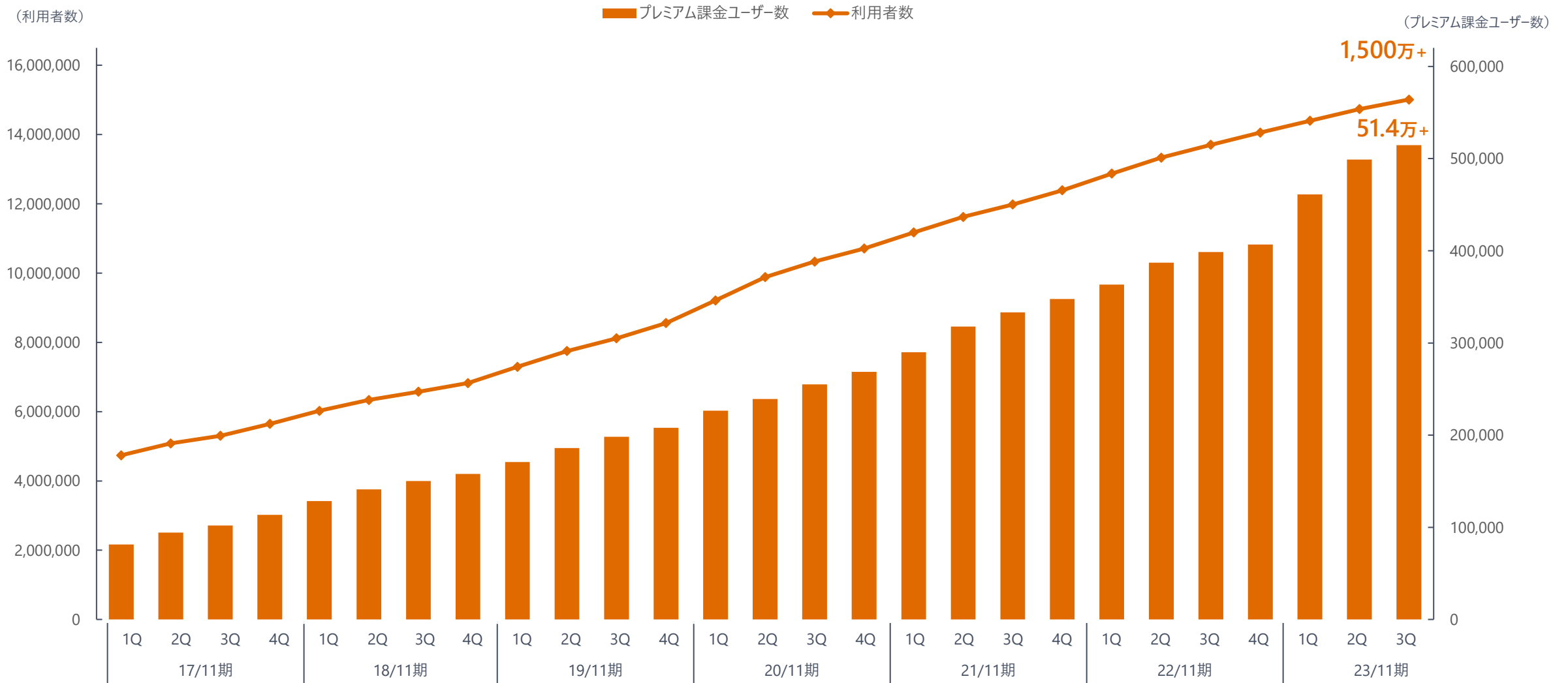


* 金融関連サービス収入は、『マネーフォワード お金の相談』、『マネーフォワード 固定費の見直し』、Next Solution社の収入など。

* 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、Xd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1,500万*1、課金ユーザーは51万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」で新機能を順次アップデート

「資産形成アドバンスコース*1」の特長

新機能のアップデート

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。



ポートフォリオ機能

ポートフォリオの複数作成機能や並び替え機能の追加によってより柔軟な資産分析を可能に。



ETFの表示に対応

ユーザーからのご要望が多かったETFを米国株式のポートフォリオに追加。業種別のページで各銘柄の詳細な状況も確認可能に。

*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。

「お金のEXPO2023」、4年ぶりのリアル開催が決定

「みんなで学んで、一生役立つ。」をテーマに、「お金」に関する学びを促進。
貯金節約からiDeCo、NISAの活用や、親子向けの金融教育など幅広いコンテンツを提供。



画像は2019年同イベント開催時のものより引用

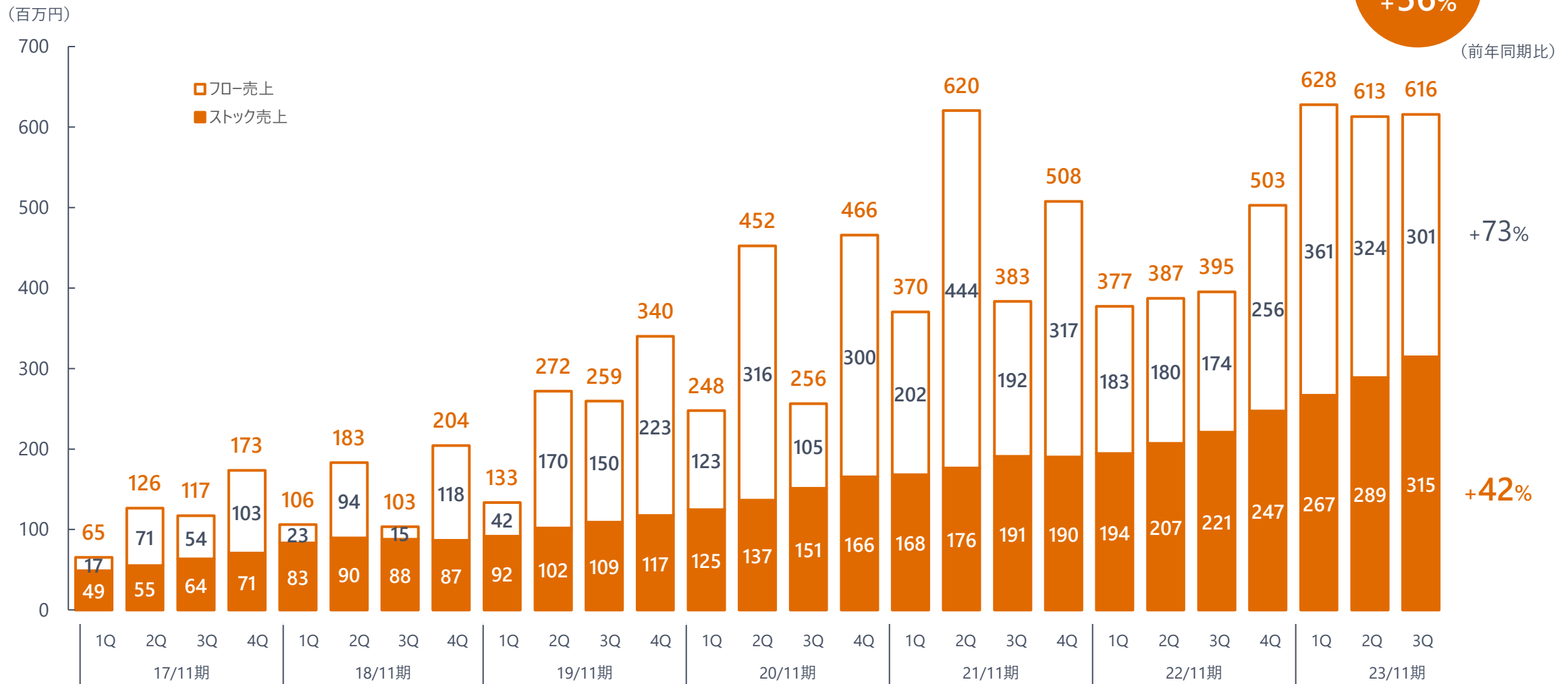
Money Forward

X



Xドメイン 四半期 売上高推移

『Mikatano』シリーズの堅調な成長により、ストック売上は**前年同期比+42%**と高成長が続く。
フロー売上は、前年同期比+73%の成長。

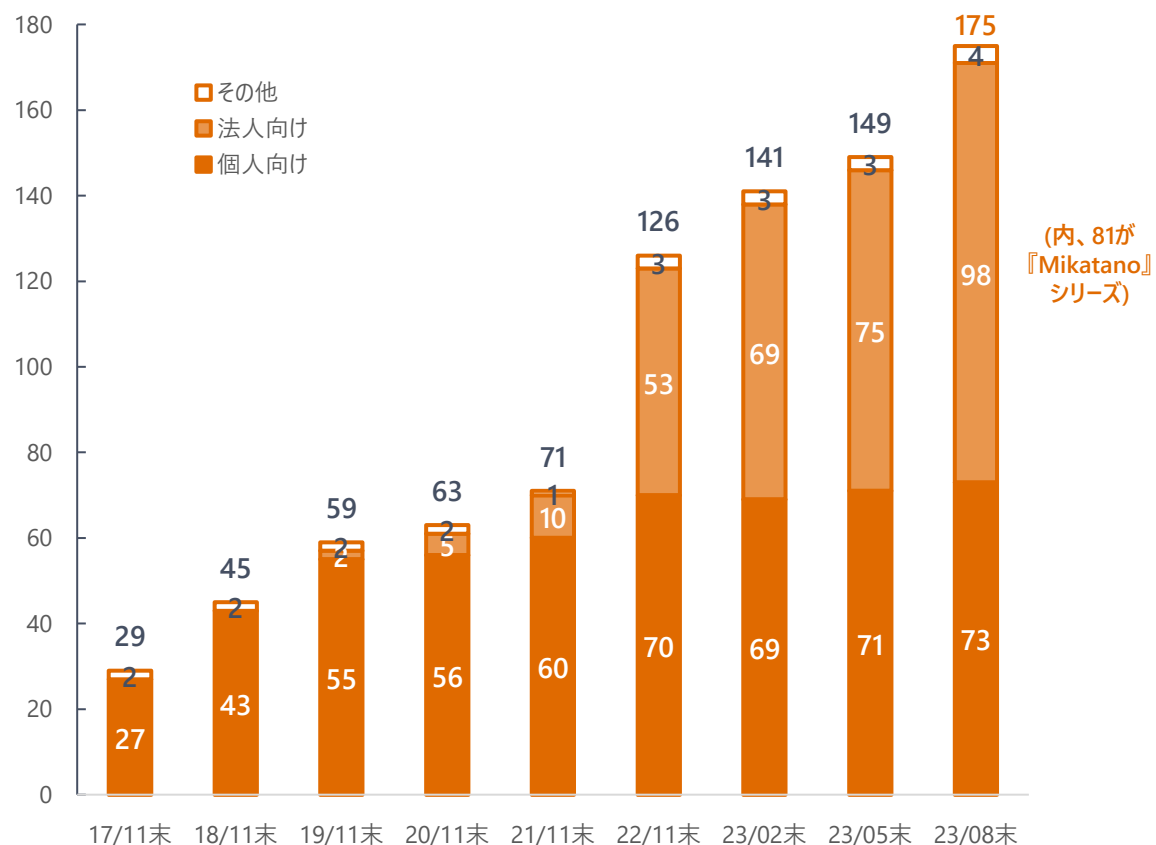


* 2022年11月期より、金融機関向けに提供する『マネーフォワード for ○○』のプレミアム課金売上について、Xドメインのストック売上に計上先を変更したため、過去遡及して修正。

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175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。

OneStock

資産管理アプリ。資産寿命の見える化、資産の一元管理、資産の診断機能により、将来の資産形成をサポート。

Minna no Ginko

公式アプリへのアカウントアグリゲーション機能の提供に加え、顧客ニーズに寄りそうUI・UXデザイン設計を支援。



*1 Xドメインが継続的に提供するサービス数。Xドメインの顧客は、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

『Mikatano』シリーズの導入は**36金融機関まで増加**。多くの地域金融機関において採用が進む。

『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”の対応準備なら



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<フィンディ> (株)Biz Forward<SHIKIN+>
 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タル>
 西日本シティ銀行<NCBビジネスステーション>
 〈ひろぎん〉ビジネスポータル
 尼崎信用金庫(New!) 群馬銀行(New!)
 足利銀行(New!) 紀陽銀行(New!)
 千葉興業銀行(New!)

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 / 秋田銀行 / 愛知銀行(New!) / 滋賀銀行(New!) / 福井銀行(New!) / 武蔵野銀行(New!) / 北日本銀行(New!) / 北海道信用金庫(New!) / 七十七銀行(New!) / 知多信用金庫(New!) / 合計36金融機関

八十二銀行が、インボイス制度や電子帳簿保存法の需要に向けて『Mikatano』シリーズのCMを放映

インターネットバンキングの利用顧客に向けて、積極的な利用を推進。

八十二銀行『Mikatano』シリーズのCMの一場面*1

八十二銀行 | Mikatano シリーズ

手軽に電子化・効率化!

サービスの提供主体は株式会社マネーフォワードです。
【電子帳簿保存法について】電子取引要件は2023年8月中、スキャナ保存要件は2023年12月中に対応予定です。

八十二銀行には下記の『Mikatano インボイス管理』の他に、『Mikatano 資金管理』、『Mikatano ワークス』、『Mikatano 融資ポータル』を提供。

八十二銀行
Mikatano インボイス管理

請求書管理をまとめて一箇所に

請求書管理

ログイン

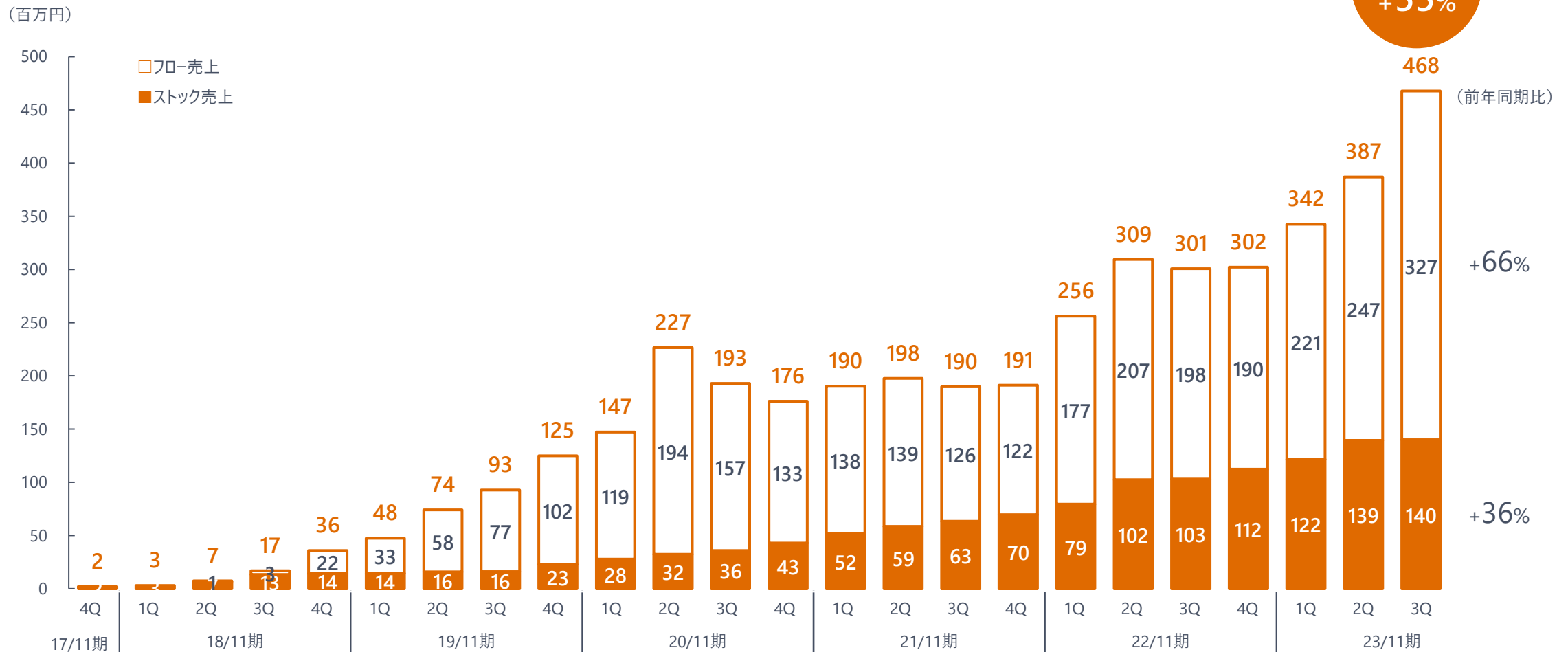
*1 電子帳簿保存法の電子取引要件については、すでに対応済み。

Money Forward
Finance



Financeドメイン 四半期 売上高推移

請求・決済代行業業（ストック売上^{*1}）は、**前年同期比+36%**と高成長を維持。フロー売上は、売掛金早期資金化事業でパートナーからの送客が好調だったほか、HIRAC FUNDにおける投資有価証券売却に伴う売上計上^{*2}により**前年同期比+66%**。



*1 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。

*2 ベンチャーキャピタル業務を行うHIRAC FUNDにおいて、3Qに営業投資有価証券の売却に関連する売上44百万円を計上。

『マネーフォワード ケッサイ』『SEIKYU+』において、物販・EC事業者向けのインボイス制度対応機能の拡充

納品書単位での消費税計算に対応した請求書と取引明細書を同時に発行することが可能で、インボイス制度対応時の物販・EC事業者の負荷を軽減。

請求書単位でも、納品書単位でも
消費税端数計算に対応！

請求書

株式会社マネーフォワードケッサイ 御中
〒1000000
東京都港区立見1-3-21 サンプルタワー21階
下記の通り請求申し上げます。
合計金額 **52,550円**

納品書

株式会社マネーフォワードケッサイ 御中 No. 123456
〒1000000 2023年7月20日
東京都港区立見1-3-21 サンプルタワー21階
サンプル株式会社
〒1234567
東京都港区1-2-3
合計金額 **3,350円** サンプルビル1階

下記の通り納品申し上げます。

No.	商品名	単価	数量	合計
1	コーヒー豆 (1kg) ※	1,000	3	3,000
2	パッケージ代	100	1	100

※印は軽減税率(8%)適用商品です。

請求書

株式会社マネーフォワードケッサイ 御中 No. 234567
2023年7月31日
サンプル株式会社
〒1234567
東京都港区1-2-3
合計金額 **100円**

8%対象	3,240円 (うち消費税 240円)
10%対象	110円 (うち消費税 10円)

物販系の
事業者さまに
完全対応！

Biz Forwardの累計取扱高が100億円を突破

三菱UFJ銀行との合併会社であるBiz Forwardにおいて、事業開始から2年弱で累計取扱高100億円を突破。



BtoB ECサイト『Bカート』において、『マネーフォワード ケッサイ』のOEM提供である『Bカート掛け払い』を提供開始

請求書発行の前工程である受発注システムとの連携により受発注から請求書発行・代金回収までシームレスな業務フローを実現し、『Bカート』ユーザーへの『Bカート掛け払い powered by Money Forward Kessai』導入を促進。

Bカート公式 BtoB決済サービス

 **cart** 掛け払い

powered by Money Forward Kessai

請求業務を0に！
カンタンであんしんな
企業間決済サービス

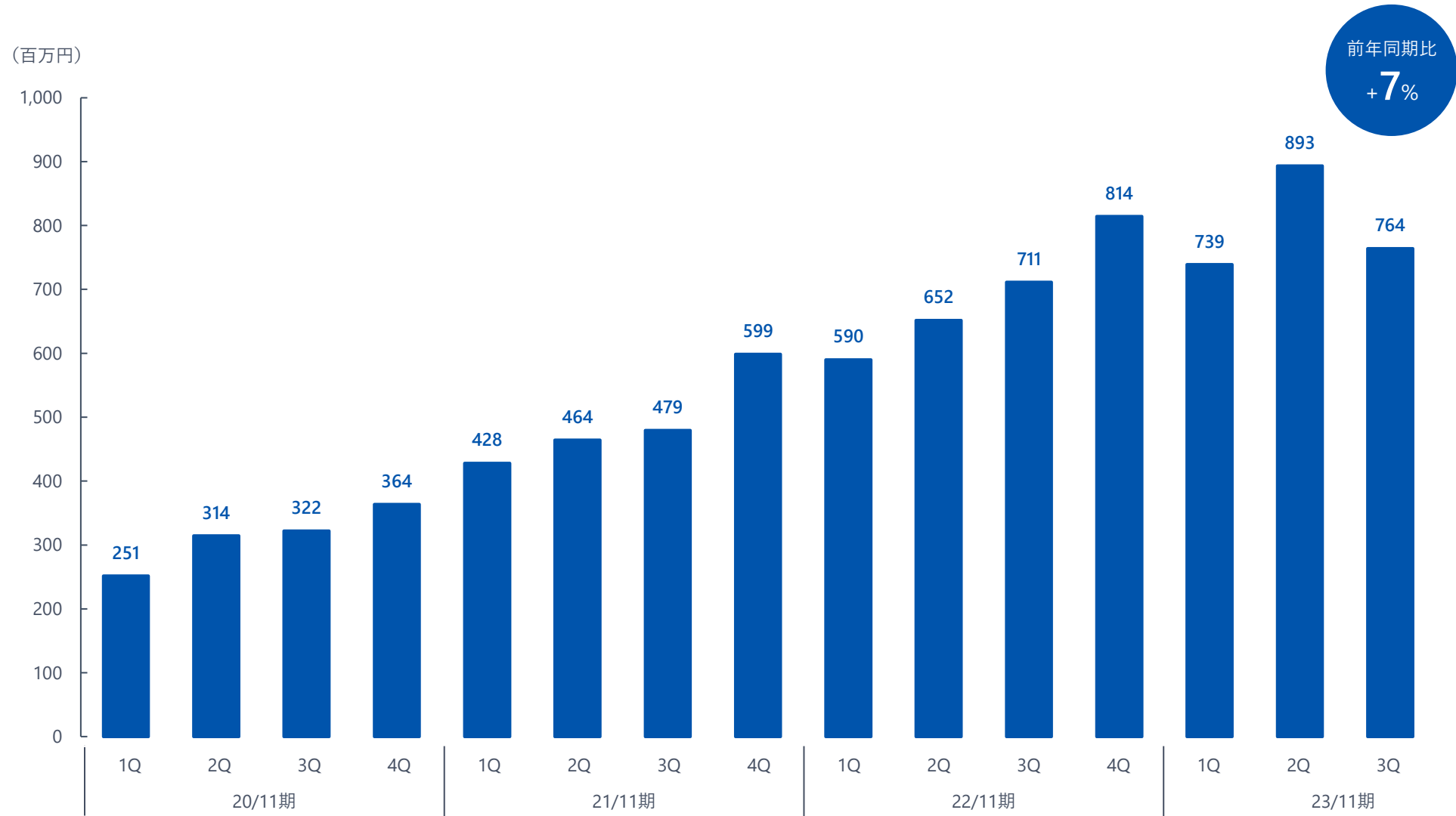


Money Forward
SaaS Marketing



SaaS Marketingドメイン 四半期 売上高推移

『BOXIL EXPO』の開催がなかったものの他事業が好調に推移。前年同期比+7%。



「ChatGPT」のAPI連携でコンシェルジュ機能「チャットでSaaS提案（β版）」の提供を開始

『BOXIL SaaS』内で投稿されている口コミや製品情報の詳細、記事からユーザーに適した回答を会話形式で提示。







コンシェルジュとの会話の一例

Progress on Growth
Strategy

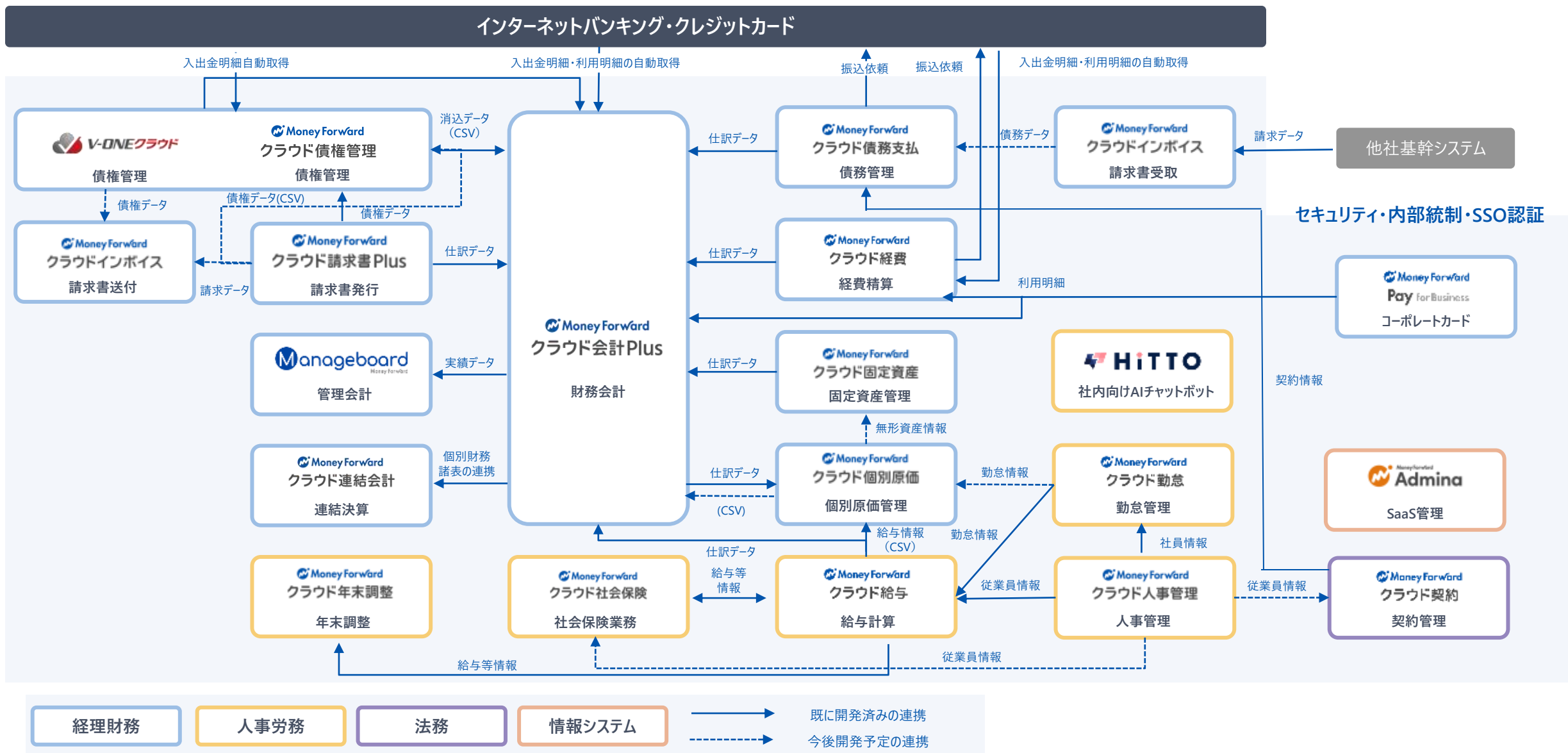
成長戦略の進捗



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

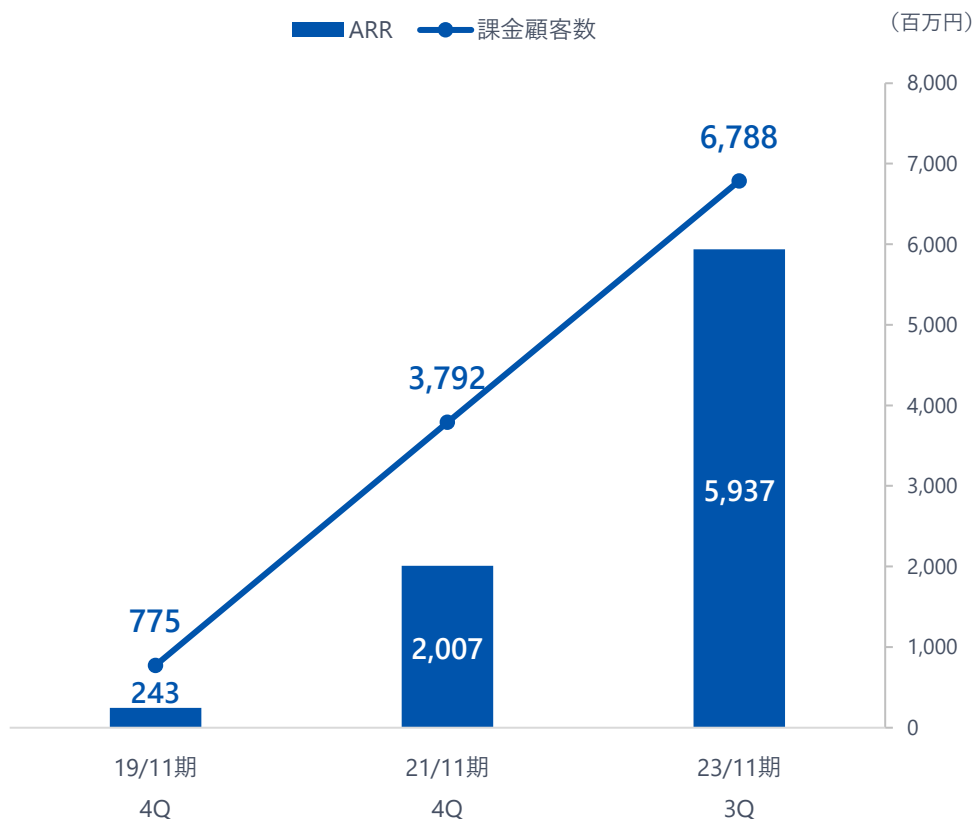
1 中堅企業のバックオフィス業務を網羅するプロダクトラインナップを提供



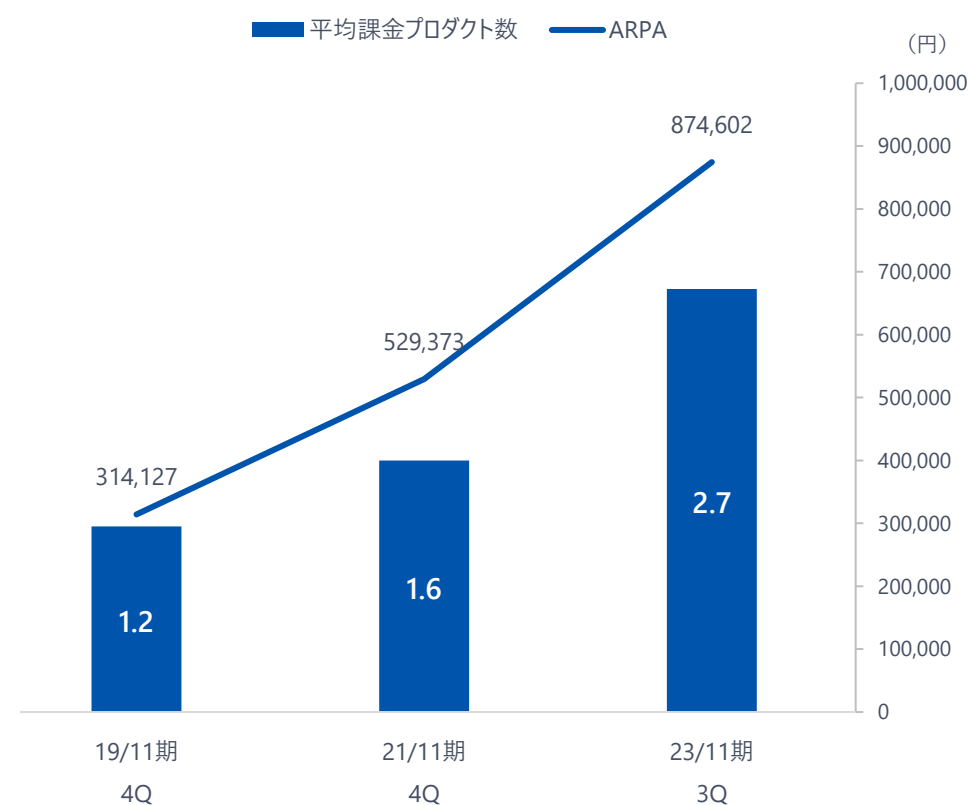
1 中堅企業向け市場のポテンシャルについて (1/2)

過去4年間で中堅企業向けのARR*1 は大きく成長。

中堅企業向けのARR*1及び顧客数



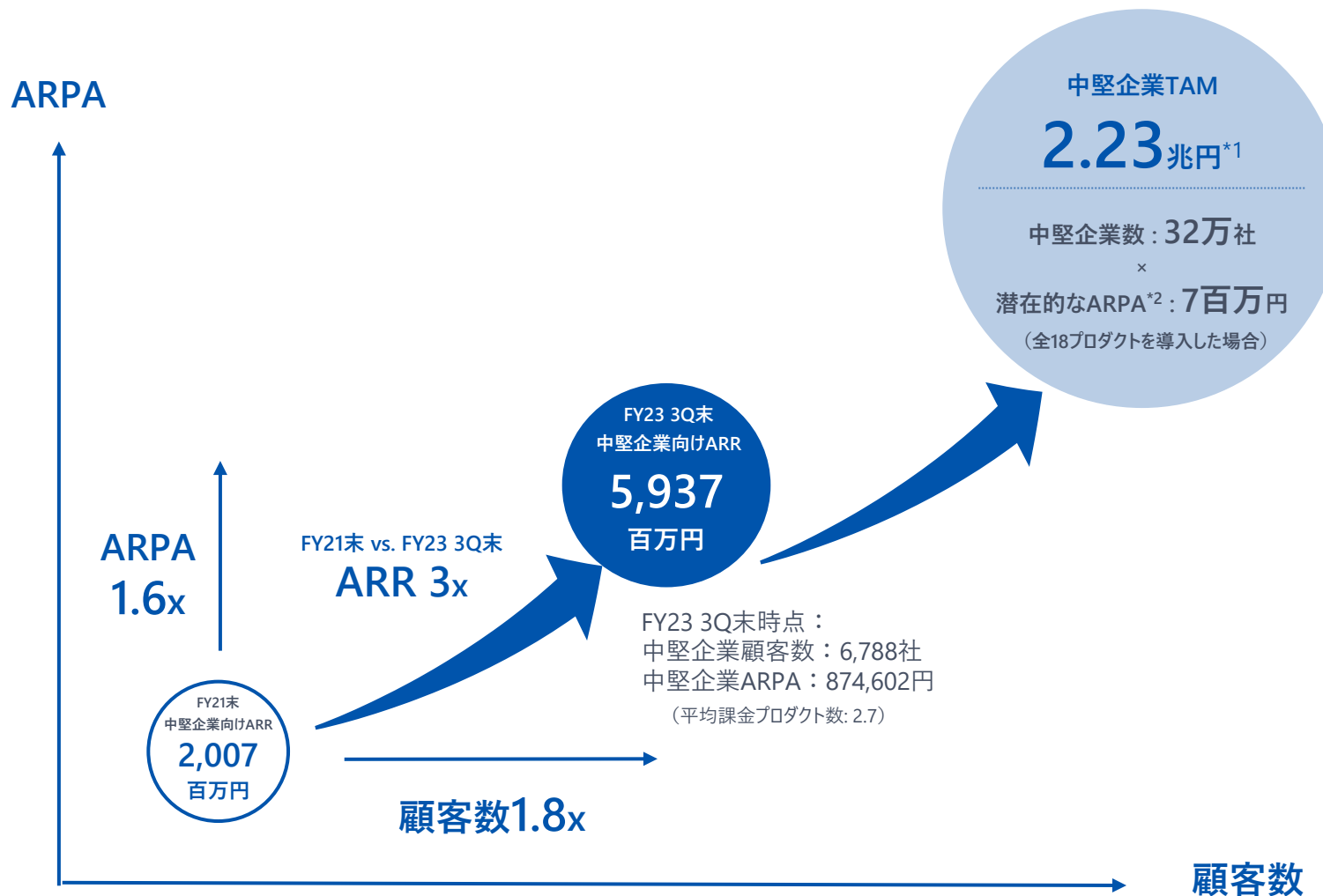
1中堅企業ユーザーあたり平均課金プロダクト数及び、ARPA



*1 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（士業事務所等は除く）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。

1 中堅企業向け市場のポテンシャルについて (2/2)

中堅企業の顧客基盤拡大とARPA（平均課金プロダクト数）の向上により、更なる成長余地を見込む。



*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。従業員数20名～999名の法人を「中規模事業者」と定義。

*2 国税庁の定義する全中堅企業（20～999名）の平均従業員数が68名（同国税庁2021年調査）であることに基づき、当社グループの中堅企業向けプロダクト全18サービスを導入した場合の1社あたりの年間課金額。

1 プロダクトラインナップの拡充と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

『マネーフォワードクラウド 債権管理』の提供を開始



- 債権管理機能を拡充することで、ERPシステムとしてのプロダクトラインナップを強化。
- 昨今ニーズが高まる請求書領域のDXにおいて、発行側だけではなく、債権管理や消込の領域までが一貫して対応可能に。

開示支援サービスと連携し、上場企業向けの機能を強化



- 宝印刷『WizLabo』とのAPI連携を通じて、連結決算業務および開示書類の作成業務負担を軽減。
- 手作業によって生じるミスをなくすことで、内部統制強化にも寄与。

1 グループ会社展開事例

グループとしてDXを推進するなかで、法令対応・コスト等の観点からグループ会社9社*1において当社クラウドサービスの利用を開始。

株式会社地区宅便 (セイノーグループ)



事業内容

メール便発送・配賦、ポスティング、メディアレップ・広告、ロジスティクス事業等

従業員数
(子会社含む、2022年3月末時点)

669名、他に契約傭員（配達員など）3,690名

創業

1980年

当社サービス導入前

アナログ管理によるバックオフィス全体の業務負荷や法令対応に向けた業務フローの構築が課題



『マネーフォワードクラウド』の導入による、バックオフィス業務の一元管理を推進



グループ会社数社で、経費精算や人事労務領域のプログラムから、段階的に導入を開始し、現在は9プログラム*2を利用中。今後は財務会計領域の導入による一元管理を検討。

<導入済みのプログラム>

- Money Forward クラウド経費
- Money Forward クラウド債務支払
- Money Forward クラウド給与
- Money Forward クラウド勤怠
- Money Forward クラウド年末調整
- Money Forward クラウド社会保険
- Money Forward クラウド人事管理
- Money Forward クラウドマイナンバー
- Money Forward クラウド契約

*1 2023年8月時点。
*2 導入プログラムはグループ会社によって異なる。

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。

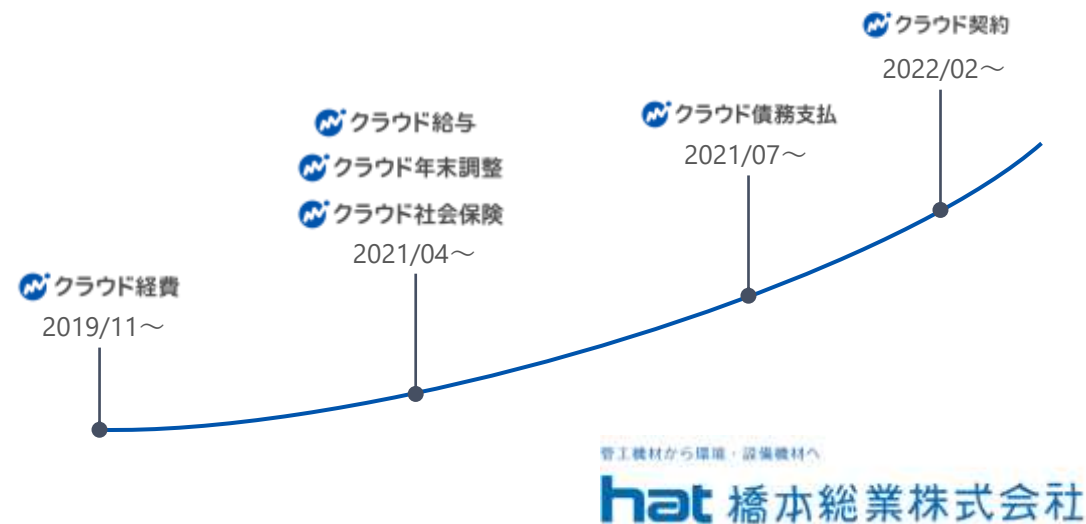
株式会社ポニーキャニオン

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



橋本総業株式会社

事業内容	商社・卸売
従業員数	約800名
創業	1890年 (東証プライム上場*1)



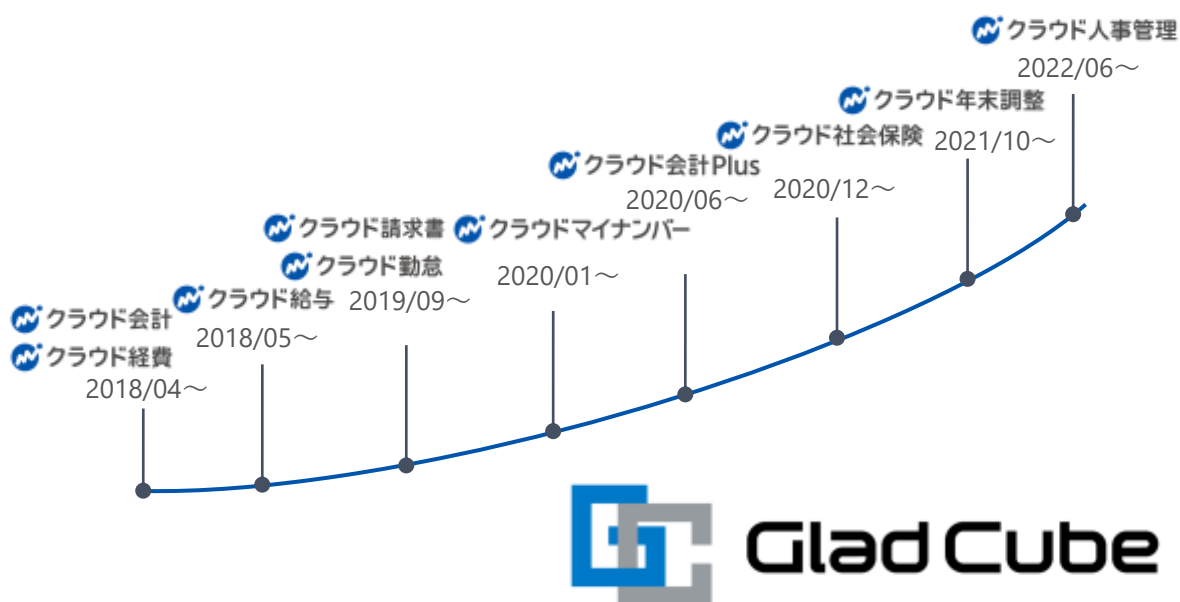
*1 2014年東証一部上場、2016年ホールディングス化によって橋本総業ホールディングス株式会社がプライム市場に上場。

1 上場企業や上場準備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、IPO準備などに伴って周辺サービスの利用へと展開いただく事例。

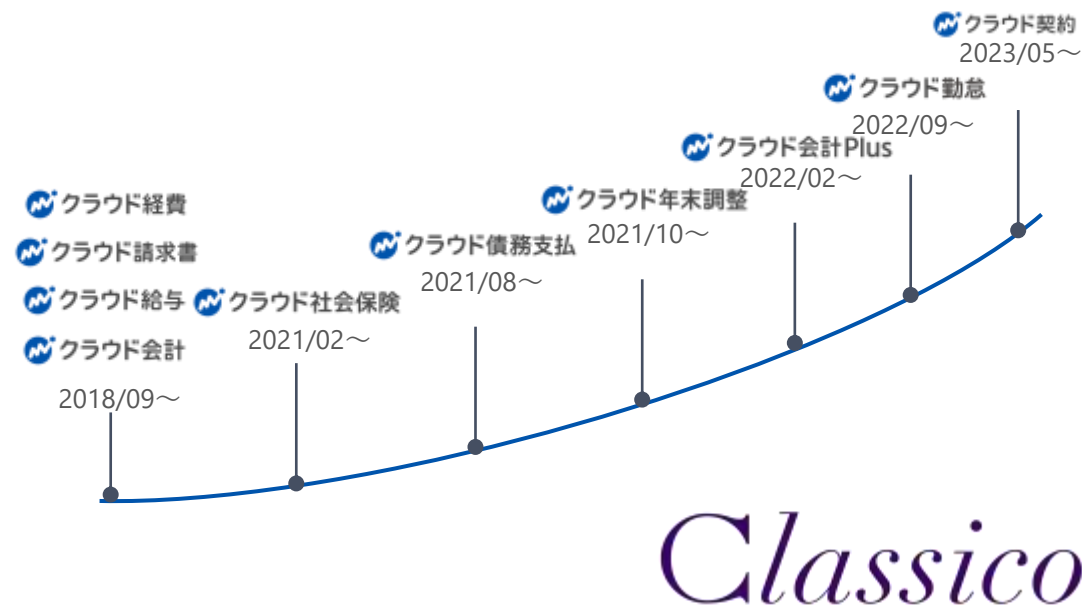
株式会社グラッドキューブ

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（東証グロス市場上場*1）



クラシコ株式会社

事業内容	メディカルアパレルの企画・開発・販売
従業員数	約80名
創業	2008年



*1 2022年9月、東京証券取引所グロス市場へ上場。

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				
	士業事務所 その顧問先	中小企業	中堅企業	個人事業主
主要な プロダクト	<p>Money Forward クラウド 会計 / 請求書 / 勤怠・給与等</p> <p>STREAMED 証憑の自動 スキャンサービス</p> <p>Manageboard 予算管理</p>	<p>Money Forward クラウド 会計 / 請求書 / 勤怠・給与等</p>	<p>Money Forward クラウド 会計Plus / 請求書Plus / 勤怠 / 給与 / 経費 / 契約 / 債務支払 / インボイス 等</p> <p>V-ONEクラウド 消込・債権管理</p> <p>HITTO 社内向けAIチャットボット</p> <p>Manageboard 予算管理</p> <p>Admina SaaS一元管理</p>	<p>Money Forward クラウド 確定申告等</p>
販売方法	直販	Web課金	直販及び パートナーセールス	Web課金
主な ユーザー	会計士 / 税理士 / 社労士	CEO / CFO 会計事務所の担当者	経理部門 / 人事部門 / 管理部門 / 営業部門	個人事業主 会計事務所の担当者
規模*1	ARR : 15,027百万円 (YoY+44%) < SMB : 9,090百万円 (YoY+33%)、中堅企業 : 5,937百万円 (YoY+65%) > 顧客数 : 139,148ユーザー (YoY+30%) / ARPA : 107,990円 (YoY+11%)			ARR : 1,617百万円 (YoY+22%) 顧客数 : 146,201ユーザー (YoY+25%) ARPA : 11,061円 (YoY△3%)

* 2023年8月末時点。

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 R&Dにおけるシナジーの創出

メールアグリゲーション



- Money Forward
クラウド債務支払
- Money Forward
クラウド会計Plus
- Money Forward
クラウド経費

証憑自動取得技術



- Money Forward
クラウド経費
- Money Forward
クラウド会計
- Money Forward
クラウドBox
- Money Forward
クラウド確定申告

アグリゲーション頻度のコントロール



- Money Forward ME
- Money Forward
クラウド会計

与信コントロール



- Money Forward
Pay for Business
- Money Forward Kessai
- Money Forward Early Payment
- SHIKJN
- SEJKYŪ

データ入力の自動化



- Money Forward
クラウド経費
- STREAMED
- V-ONE クラウド
- Money Forward ME

ファクタリング手数料率の算出技術



- Money Forward Kessai
- Money Forward Early Payment
- SHIKJN
- SEJKYŪ

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	
	事業用カード決済	請求業務代行*1	売掛金早期資金化*1	請求書カード払い
サービス	 (2021/9～)	 (2017/6～)  *2 (2021/12～)	 (2019/8～)  *2 (2021/12～)	 (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。（当社所定の審査を通過した場合、あと払い機能も利用可能。） 『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 請求業務代行業および売掛金早期資金化事業の詳細はP117を参照。

*2 『SEIKYU+』および『SHIKIN+』は三菱UFJ銀行との合併会社である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



- 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、限定的な販促費で累計導入事業者数No.1（マネーフォワード Pay for Business）▶P.74
- 事業開始から2年を前にして累計取扱高は100億円を突破（SEIKYU+、SHIKIN+）▶P.55

2. Fintechサービスの拡充と 優位性の構築



- 継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.74
- 『マネーフォワード ビジネスカード』上の証憑を、『マネーフォワード クラウド会計』に連携する機能を追加（マネーフォワード Pay for Business）▶P.75

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



- [事例] クラウド会計との併用でAPI接続によるリアルタイム連携で、購買管理も仕訳入力も効率化を実現（マネーフォワード Pay for Business）▶P.76
- [事例] クラウド経費との併用で完全ペーパーレス化。従業員も経理部門も、業務効率が大きく改善（マネーフォワード Pay for Business）▶P.77
- BtoB ECサイト『Bカート』において、『マネーフォワード ケッサイ』のOEM提供である『Bカート掛け払い』をリリース（マネーフォワード ケッサイ）▶P.56

3 顧客基盤と会計事務所とのパートナーシップにより、限定的な販促費でカード発行枚数は40万枚を突破

『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



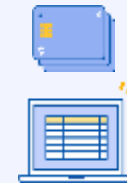
リアル/バーチャルカードを何枚でも発行可能。部署や仕入先毎にカードを発行し、所有者も管理。事業用経費の支払いの集約が可能。

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』上の証憑を、『マネーフォワード クラウド会計』に連携する機能を追加

『マネーフォワード ビジネスカード』の証憑資料登録機能をアップデートし、『マネーフォワード クラウド会計』でも証憑資料が確認できるように。会計データだけでなく、会計処理に必要な証憑資料もシームレスに連携できるようになり、併用ユーザーの体験がさらに向上。

 Money Forward
Pay for Business



 Money Forward
クラウド会計

取引明細に加え、証憑データ（領収書や請求書など）も自動で取得



会計処理に必要な証憑資料書類が直接取り込み可能に

『マネーフォワードクラウド会計』証憑データ取り込み画面



The screenshot displays the 'Money Forward Cloud Accounting' interface. At the top, there's a navigation bar with '連携・カード側' and 'ビジネス用アプリ'. Below it, a table lists transactions with columns for '発行日', '金額', '種別', '取引相手名', '振込科目', '部門', '振込先', '得意先', 'インボイス番号', '口座', '証憑', '印刷', and '登録済'. A red box highlights a receipt icon in the '証憑' column. Below the table, a detailed receipt view is shown for 'A株式会社 御中' with a total amount of 49,200 yen. The receipt includes the date '発行日: 2023/10/01' and the issuer 'テスト株式会社'.

3 SaaS (『マネーフォワード クラウド会計』) × Fintechユーザー体験事例 (1/2)

『マネーフォワード クラウド会計』×『マネーフォワード ビジネスカード』のリアルタイム連携で、購買管理も仕訳入力も効率化を実現。

株式会社39ダイニング (税理士法人アーリークロス様のご紹介)

事業内容 | 飲食店事業 (5店舗を経営) | 従業員数 | 約50人

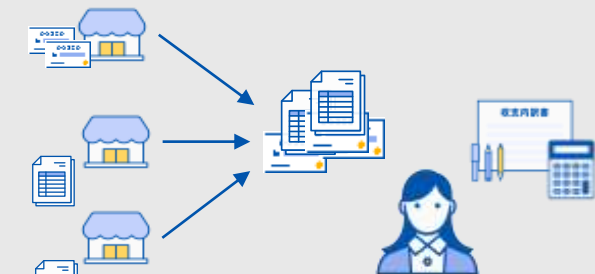


×



当社サービス導入前

大量の領収書管理と膨大な仕訳入力
が多店舗展開をするうえでの最大の課題

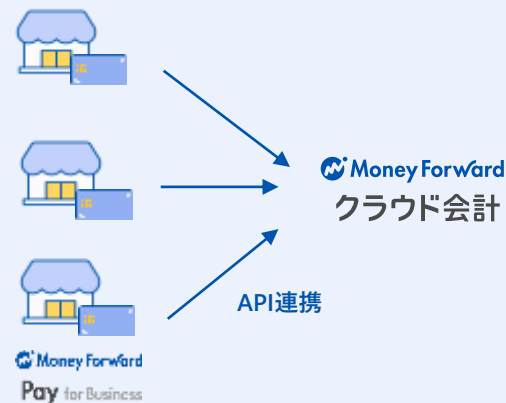


店舗毎に材料や備品の購入を行い、領収書を送付

多い店舗で月200枚以上になる領収書の管理と仕訳入力を経理1人で担当

『マネーフォワード ビジネスカード』を活用した、店舗での購買のデジタル化により、仕訳まで一気通貫

紙での領収書管理が不要になったほか、クラウド会計とのAPI連携によりボタン1つで仕訳可能に



- 店舗での購買をビジネスカードに一元化し領収書管理や経費精算が不要に
- カードの利用明細をリアルタイム連携し、自動仕訳機能の活用により仕訳負荷も大幅に軽減

3 SaaS (『マネーフォワード クラウド経費』) × Fintechユーザー体験事例 (2/2)

『マネーフォワード クラウド経費』×『マネーフォワード ビジネスカード』により完全ペーパーレス化。従業員も経理部門も、業務効率を大きく改善。

埼玉ダイハツ販売株式会社

事業内容

自動車販売事業

従業員数

約700人



静岡ダイハツ販売株式会社

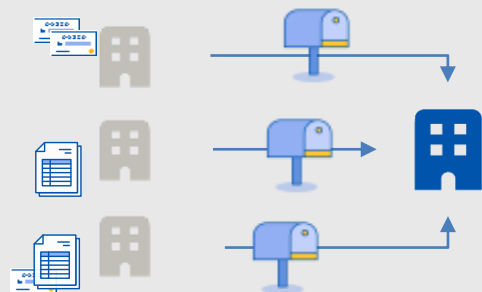
兵庫ダイハツ販売株式会社

滋賀ダイハツ販売株式会社

埼玉ダイハツ販売様をモデルケースに静岡、兵庫、滋賀など他ダイハツ販売様でも導入 (予定)

当社サービス導入前

紙管理だったため、
書類の紛失、入力ミス、承認の遅れなどのリスクが発生



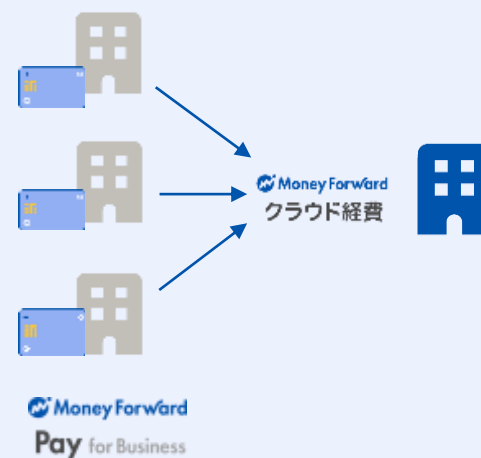
各従業員が経費申請書類をPCで作成し、印刷の上で領収書を貼り付け、経理部に郵送。

31拠点から毎月約300枚にのぼる書類を受領。申請内容を手作業でExcelに転記。



『マネーフォワード クラウド経費』と『マネーフォワード ビジネスカード』の連携により大幅に効率化

クラウド経費の併用で完全ペーパーレス化実現
各従業員も経理部門も大幅に負担を軽減



- ビジネスカードの利用明細がクラウド経費に自動連携されることで、経理作業を大きく削減。
- カード払いにより経費精算が削減されるほか、経費精算もクラウド経費でペーパーレス化。

4 当社のM&A戦略及びグループジョイン / 出資の実績

事業領域	戦略	実績
<p>Business / バックオフィス向けSaaS</p> <p>+</p> <p>Home</p>	<h3>1 プロダクトラインナップの拡充</h3> <ul style="list-style-type: none"> Business ARR拡大のための既存顧客（士業事務所及び法人）へのアップセル Business 最高水準のソリューションを拡大し、中堅企業・IPO準備企業/上場企業向けのラインナップを更に拡充 Home 金融関連サービスの拡充及び提供価値向上 	<div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="text-align: center;">  (2017年11月) </div> <div style="text-align: center;">  (2018年7月) </div> </div> <div style="display: flex; justify-content: space-around; margin-top: 20px;"> <div style="text-align: center;">  (2020年10月) </div> <div style="text-align: center;">  (2021年12月) </div> </div> <div style="display: flex; justify-content: space-around; margin-top: 20px;"> <div style="text-align: center;">  (2022年5月) </div> <div style="text-align: center;">  (2021年6月) </div> </div> <p style="text-align: right; font-size: small;">* susten社は持分法適用会社</p>
<p>Business / SaaS マーケティング</p>	<h3>2 TAMの拡大 (地理的拡大)</h3> <ul style="list-style-type: none"> ● 東南アジア・北米を中心とするバックオフィスSaaS・Fintech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 <h3>3 TAMの拡大 (事業領域の拡大)</h3> <ul style="list-style-type: none"> ● 市場規模の更なる拡大が見込まれるSaaSマーケティングビジネスへの参入 	<div style="display: flex; justify-content: space-around; margin-bottom: 20px;"> <div style="text-align: center;">  (2018年1月より 複数回投資を執行) </div> <div style="text-align: center;">  (2021年9月) </div> <div style="text-align: center; border: 2px solid orange; padding: 5px;"> <div style="background-color: orange; color: white; padding: 2px; font-size: x-small;">New</div>  (2023年8月) </div> </div> <p style="font-size: x-small;">* Mekari社、Bizzi社、Mesh社はいずれもマイノリティ出資</p> <div style="text-align: center; margin-top: 20px;">  (2020年2月) </div>

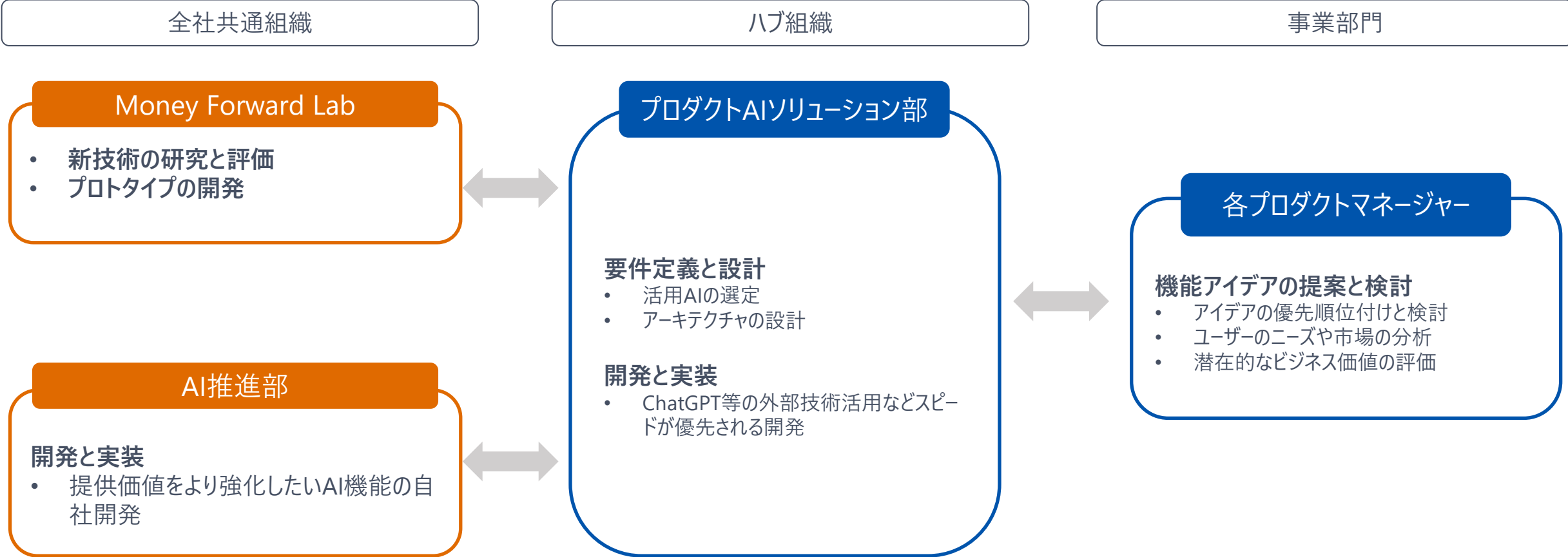
Other Initiatives

その他の戦略的な 取り組み



Businessドメイン（バックオフィスSaaS）におけるGenerative AI活用のための組織体制

プロダクトへの実装に向けた開発のハブとなるプロダクトAIソリューション部を新たに設置し、スピード感を持ったプロダクト実装に取り組む。ユーザーのニーズを理解する事業部門と、最先端のテクノロジーを研究する専門的な全社共有組織の橋渡し役となり、AI活用で差別化を図る。



Money Forward Lab、理化学研究所と大規模言語モデルに関する共同研究を開始

本研究を通して、日本語の大規模言語モデル（Large Language Model、以下LLM）を高い精度で利用するためのインタラクションデータの開発を行い、将来的にはバックオフィス向けSaaS事業に活用することを目指す。



今後の『マネーフォワード クラウド』における活用イメージ

- カスタマーサポートでの操作方法の案内や回答メールの作成
- 経営状態の分析やアドバイスを実施



（左）当社取締役グループ執行役員CTO 中出、（中央）Money Forward Lab所長北岸、（右）国立研究開発法人理化学研究所革新知能統合研究センター言語情報アクセス技術チームリーダー 関根氏

バックオフィスSaaSにおけるGenerative AIの活用方向性

外部APIも積極的に活用し、当社サービス内にユーザーが蓄積したデータを活用することで、ユーザーが抱える様々な課題の答えを効率よく導き出すことをサポート。

1



情報の整理と収集・加工：正確な情報を効率的に収集し、入力する

(例：文章を基にした計算式作成)

2



現状の可視化：現在の資金状態や取引状況を把握する

(例：集めた情報のレポート化)

3



未来の予測：現状の経営状態をもとに未来の経営状態を予測

(例：将来的な数値の推移予測)

4



予測情報をもとにした提案：AIによるアドバイス

(例：将来の資金繰り予測に基づく運転資金の確保)

当社におけるGenerative AIの活用事例

①情報の整理と収集・加工

連結科目への変換を自動提案

Money Forward クラウド連結会計



グループ会社間での利用言語を問わず、あらゆる勘定科目に対して連結科目の提案が可能に。

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



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、給与計算式を自動生成。

②現状の可視化

テキスト入力だけで操作が完結

Money Forward Admina



『マネーフォワード Admina』のSaaSデータを活用し、テキスト入力だけで特定データを取得したり操作を行うことで、個別画面での手作業が不要に。

Great Place to Work® Instituteがアジア*1各地域で実施した「働きがいのある会社」のベストカンパニー 59位にランクイン。日本企業としては7位。*2



*1 グレーターチャイナ（中国・香港・台湾を含む）、インド、インドネシア、日本、クウェート、フィリピン、カタール、サウジアラビア、シンガポール、韓国、スリランカ、アラブ首長国連邦、ベトナム。

*2 選出されたTOP60のうち、日本企業は当社含めて7社。

Forecasts for FY11/23 and onwards

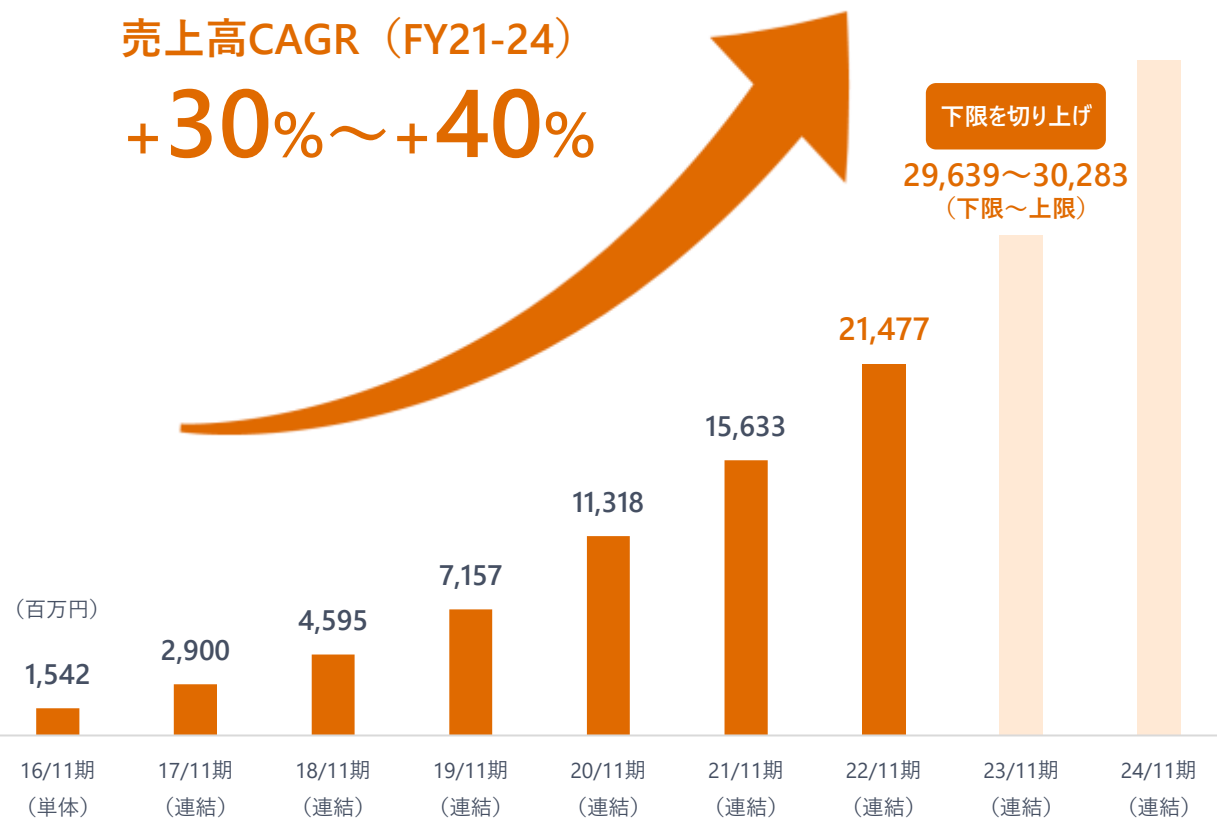
今後の業績見通し



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。
FY24においても、高成長と収益力の強化を両立したFY23の投資方針を継続する。

売上高CAGR (FY21-24)
+30%～+40%



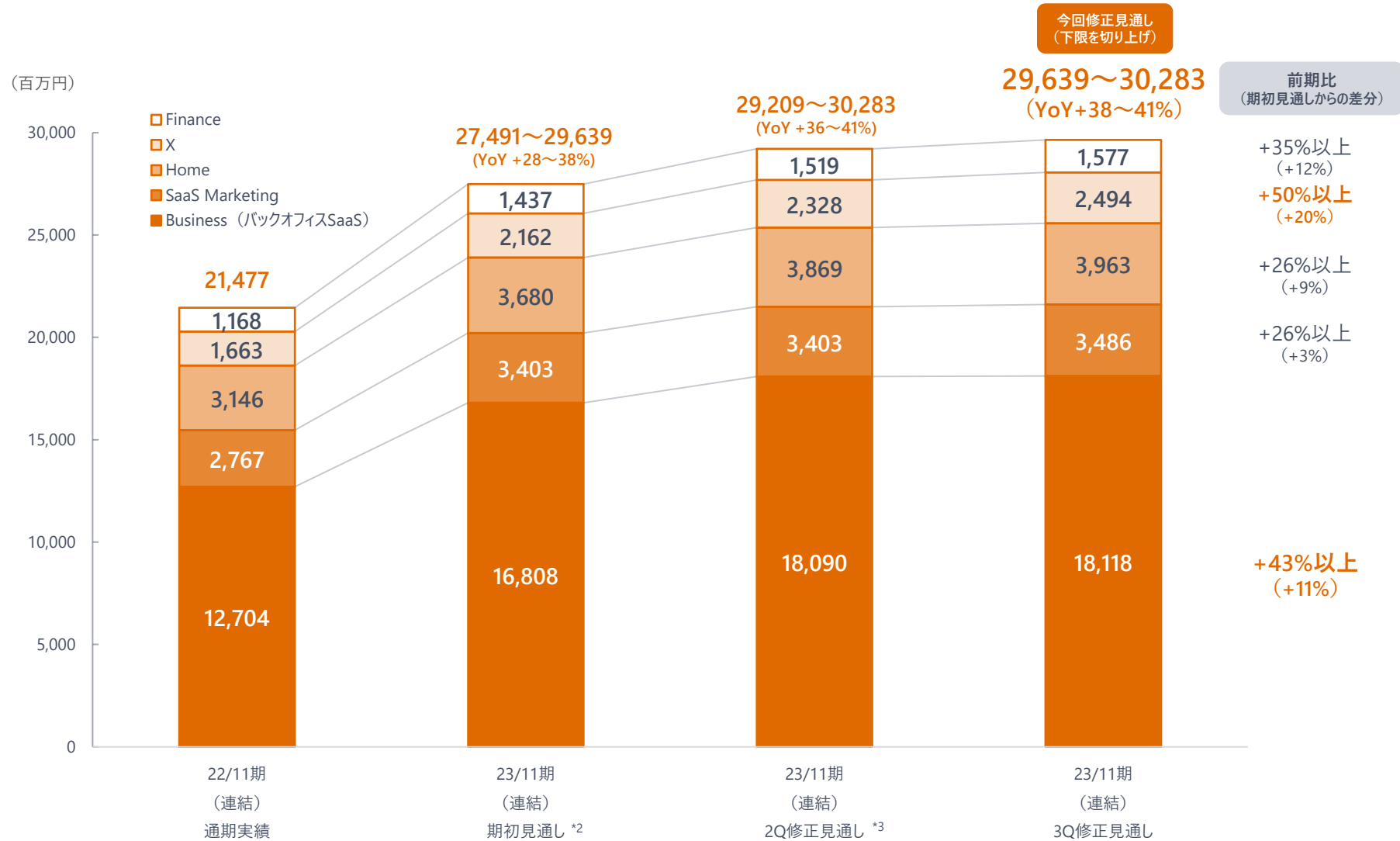
第4四半期ならびに2023年11月期以降の見通し

- FY23 第4四半期の売上高は**80.5～87.0億円 (YoY+30～41%)**、第4四半期末SaaS ARRは**224.1～231.4億円 (YoY+38～42%)**を見込む。第4四半期の見通しを踏まえて、通期の売上高は**296.4億円～302.8億円 (YoY+38～41%)**を見込む。
- FY23 第4四半期の広告宣伝費は、インボイス制度や電子帳簿保存法に関する需要を踏まえて、オフラインイベント出展やウェブマーケティングへの露出を戦略的に増加し、**18.5億円～20.5億円**を投下予定。
- FY23 第4四半期のEBITDAは**△10.0～△5.0億円**を見込んでおり、**広告宣伝費除きのEBITDA*1**においては**9.5億円～14.5億円**と、第3四半期の同9.1億円からの更なる改善を見込む。
- FY24通期見通しについて
 - ・売上/SaaS ARR：FY22⇒FY23の売上/ARRの増加額と同水準以上の成長を実現する
 - ・EBITDA：FY22⇒FY23に続き収益力の強化を継続し、通期黒字化を実現

* 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 第4四半期のEBITDAガイダンスのレンジに対して、広告宣伝費ガイダンスである18.5億円から20.5億円の中央値である19.5億円を足し戻した値。

ドメイン別 2023年11月期通期売上高*1 見通し推移

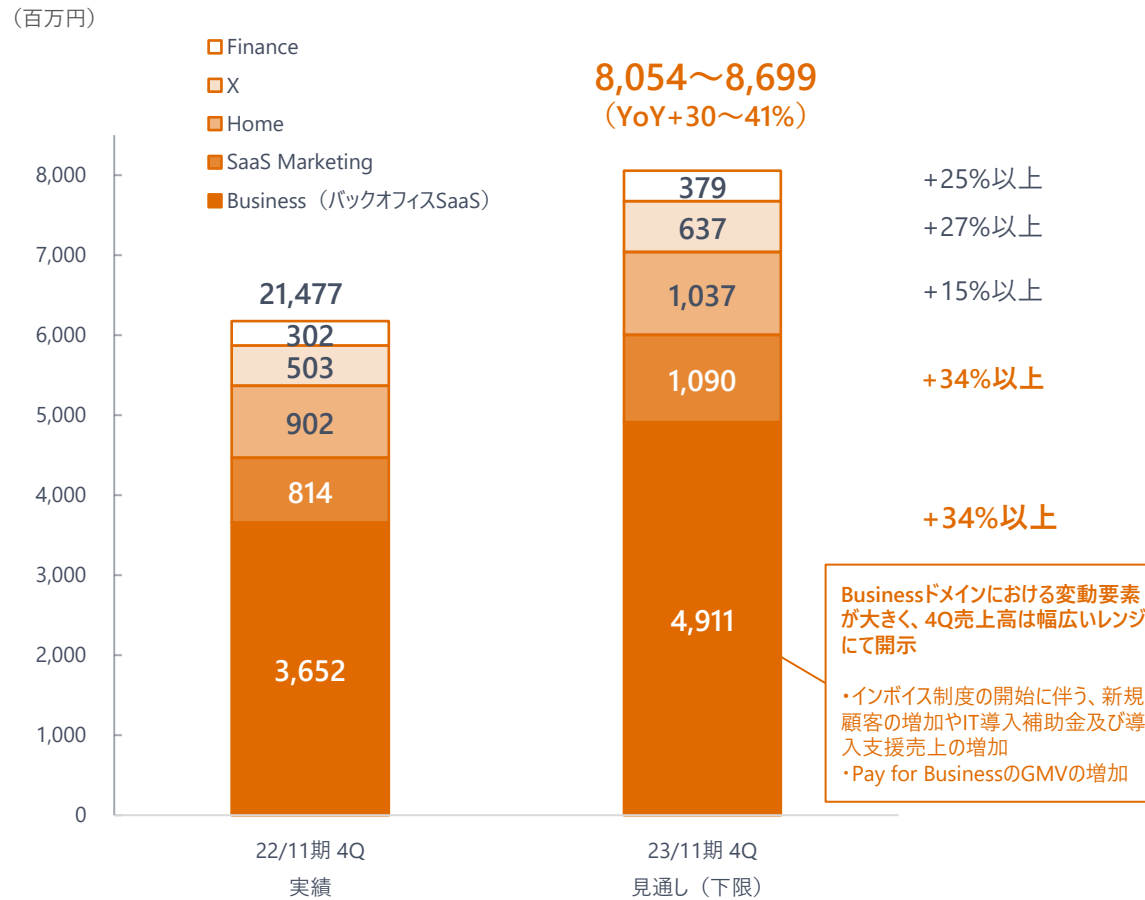


*1 その他売上高も含む。 *2 2023年1月16日に発表した見通し。 *3 2023年7月18日に発表した2023年11月期通期修正見通し。好調な事業進捗を踏まえ、期初見通しを上方修正。

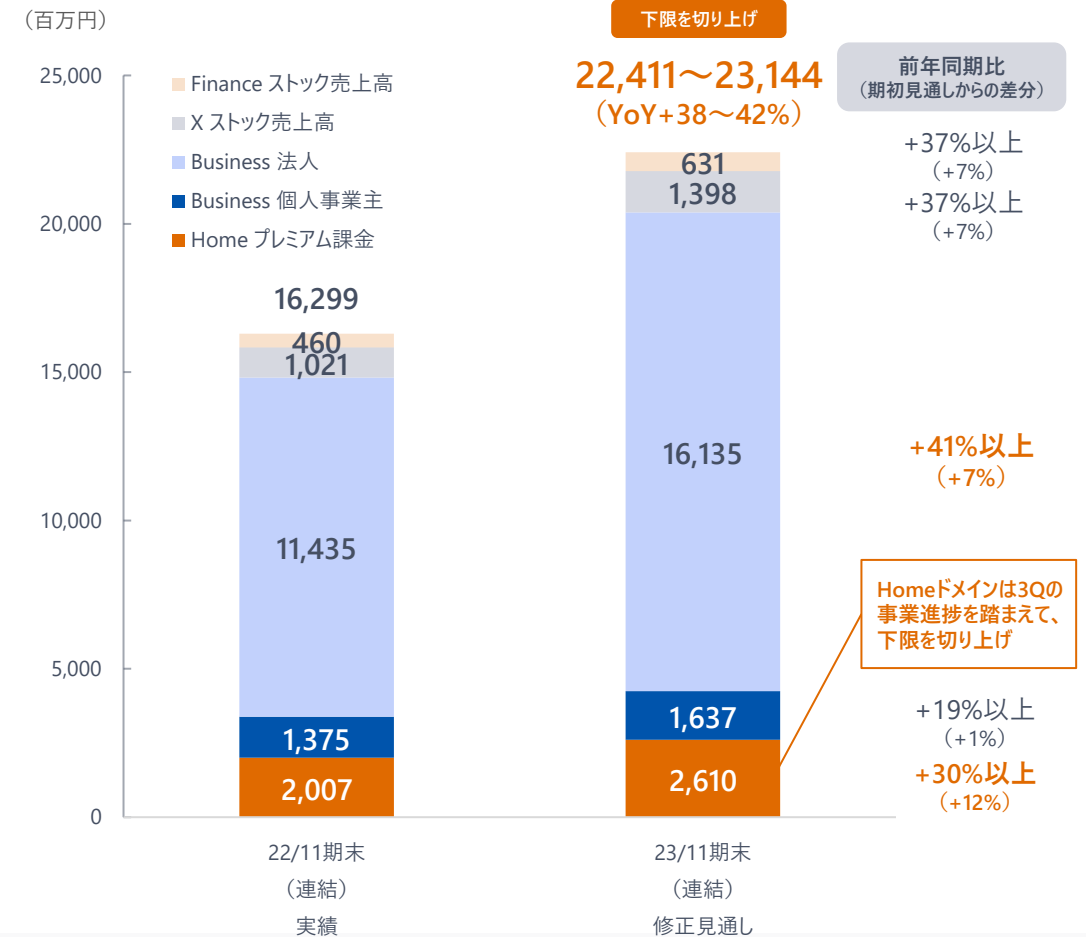
* 売上高内訳は、それぞれの見通し下限に基づく。

ドメイン別 第4四半期売上高/SaaS ARR 見通し

売上高*1（下限）修正見通し



SaaS ARR（下限）修正見通し

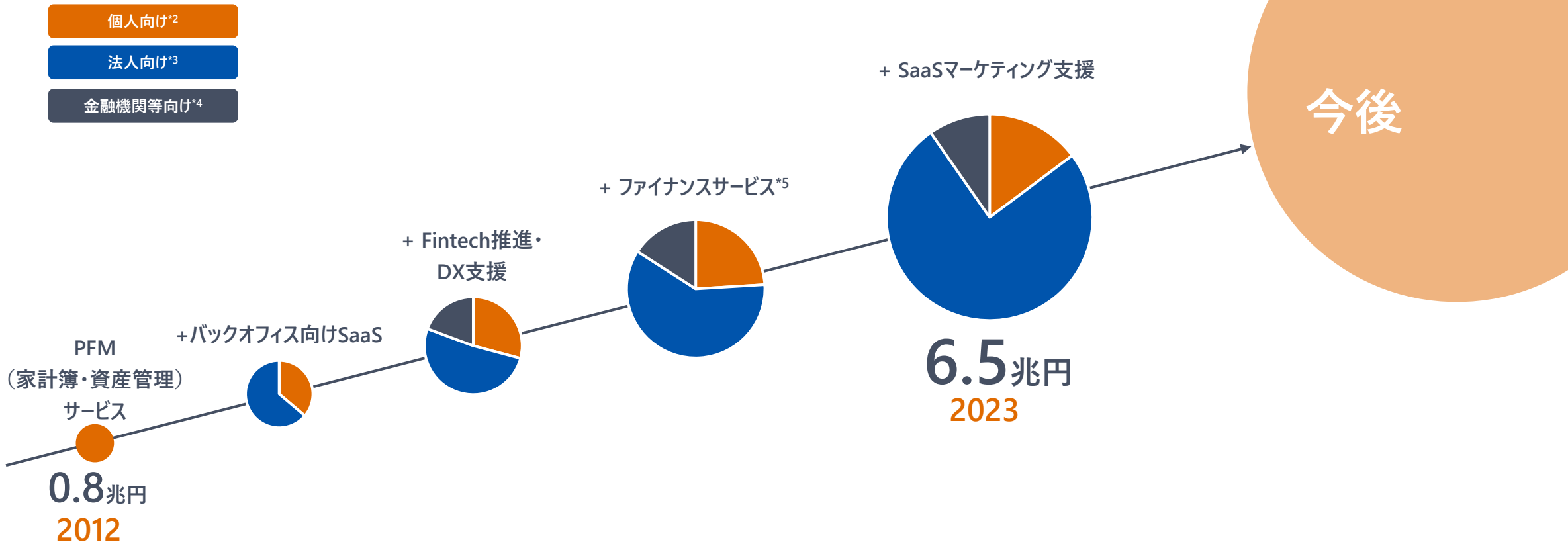


*1 その他売上高も含む。

* 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

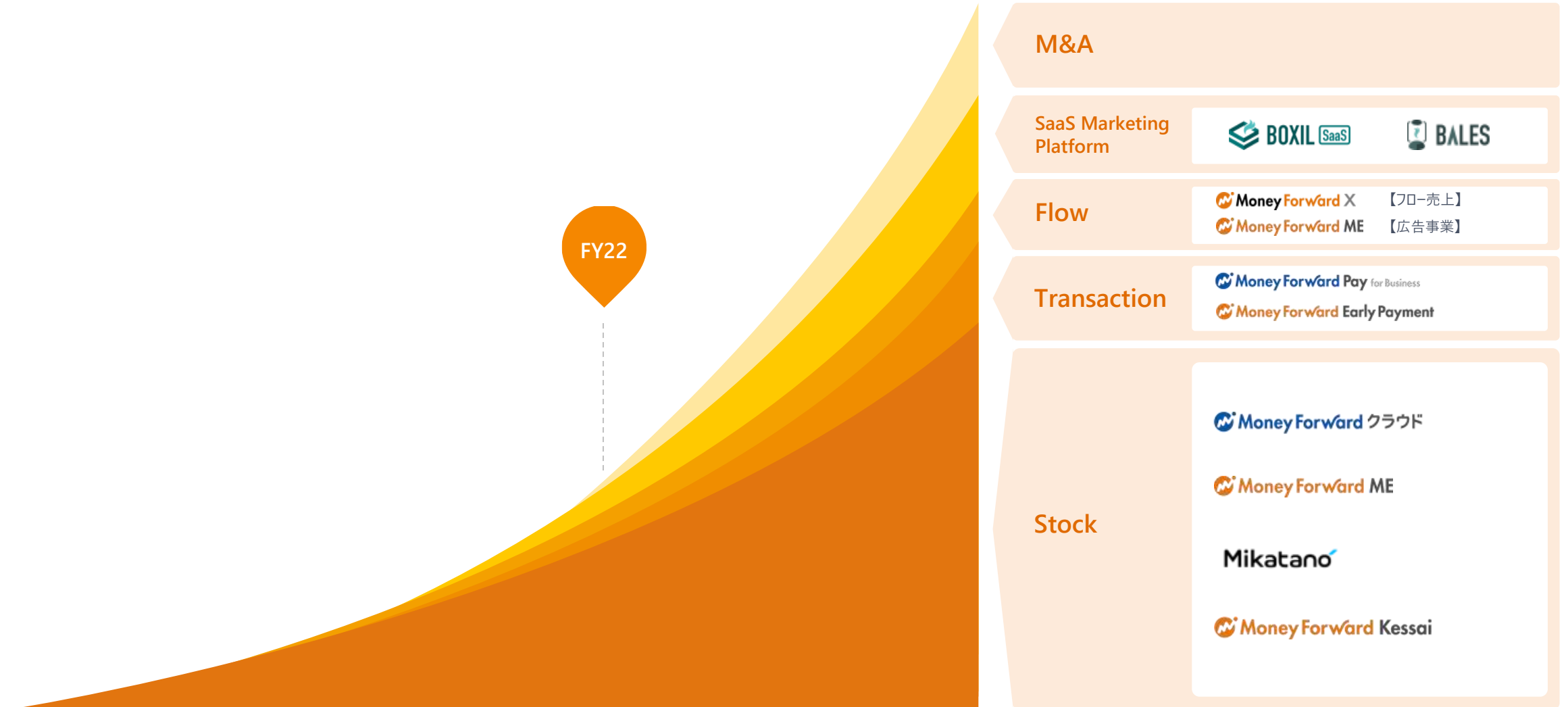
合計6.5兆円の巨大な潜在市場で事業展開を継続し、更なる成長を目指す。



*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P115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P112、118を参照。ファイナンスサービスに関するTAMは*5を参照。
 *4 国内における受託開発ソフトウェア業の全市場規模において、Xドメインが提供するサービス範囲の市場規模および『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10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

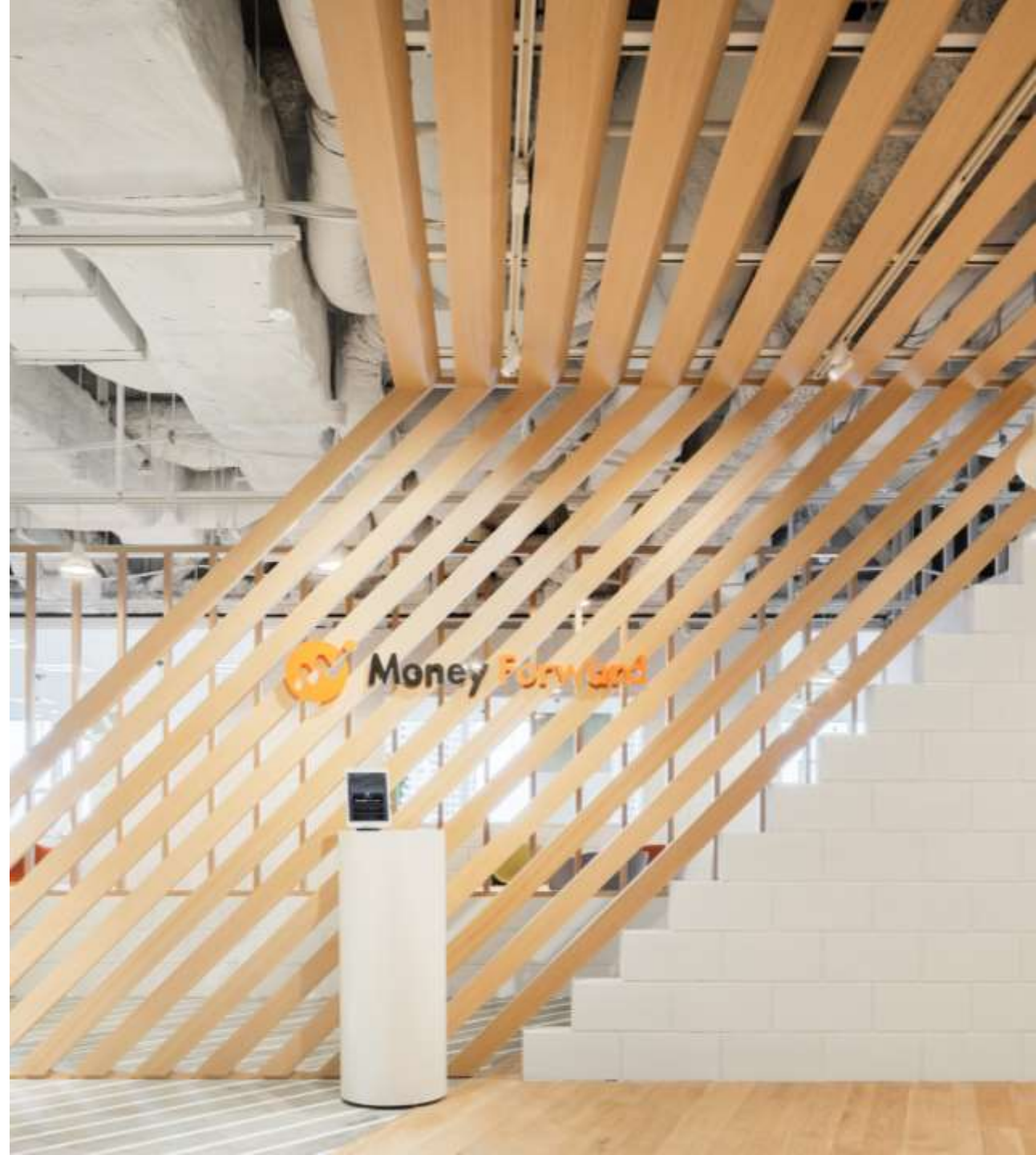


Appendix



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 x 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年より米日カウンシル（US-Japan Council）評議員会副会長。



岡島 悦子

社外取締役

株式会社プロノバ 代表取締役社長

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



倉林 陽

社外取締役

DNX Ventures Managing Director & Head of Japan

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



宮澤 弦

社外取締役

ヤフー株式会社 上級執行役員 生成AI統括本部長

2004年東京大学農学部卒業後、株式会社シリウステクノロジーを創業し代表取締役に就任。2010年、ヤフーにより買収され同社入りし、2014年より執行役員（当時最年少）、検索・ヤフートップページ、ニュースなどを含めたメディアサービス全体を管掌し、2018年には常務執行役員、営業・メディア・検索・開発・新規事業の5つの統括本部を束ねるメディアカンパニー長に就任。2019年より取締役。2023年10月より上級執行役員生成AI統括本部長に就任。



安武 弘晃

社外取締役

Junify Co-founder & CSO

1998年に初期の段階の楽天に入社し、エンジニアとして様々な楽天のサービスを作る。取締役常務執行役員として技術部隊をまとめ 2016年1月に退任。アメリカに移住し Junify という新しいスタートアップを立ち上げを行いながら、日本企業の先端技術やイノベーションを組織・経営に活かすアドバイザーに従事。2013年よりテクマトリックス株式会社の取締役、2019年より日本CTO協会の設立から理事も務める。

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。内閣官房デジタル行財政改革会議有識者構成員、内閣府規制改革推進会議専門委員（共通課題対策WG）、一般社団法人電子決済等代行業者協会代表理事、一般社団法人Fintech協会アドバイザー、経済産業省認知症イノベーションアライアンスWG等メンバー。



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銀行との合併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。



伊藤 セルジオ 大輔

グループ執行役員 CDO(Chief Design Officer)

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



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。



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定プロジェクト等を主導。

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展開。2013年4月に、創業直後の当社に参画。『マネーフォワード ME』や『マネーフォワード クラウド』の開発を経て、『マネーフォワード クラウド経費』のプロダクトオーナーを務める。現在は、『マネーフォワード Pay for Business』を開発するPay事業本部本部長。



本川 大輔

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



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

		持株比率	主な事業内容
マネーフォワード	クラビス	100%	クラウド記帳サービス『STREAMED』の企画・開発・運営
	マネーフォワードケッサイ	100%	企業間請求・決済代行事業『マネーフォワード ケッサイ』、売掛金早期資金化事業『マネーフォワード アーリーペイメント』の企画・開発・運営
	ナレッジラボ	61%	経営分析クラウド『Manageboard』の企画・開発・運営、財務戦略コンサルの実施
	MONEY FORWARD VIETNAM	100%	サービス開発拠点
	スマートキャンブ	100%	SaaSマーケティングプラットフォーム『BOXIL』・インサイドセールス支援『BALES』『BALES CLOUD』・オンライン展示会『BOXIL EXPO』の運営
	ADXL	100%	SaaS企業のデジタルマーケティングの支援
	アール・アンド・エー・シー	100%	入金消込・債権管理特化型ソリューションサービス『V-ONEクラウド』の企画・開発・運営
	マネーフォワードベンチャーパートナーズ	100%	シード・アーリーステージのスタートアップを支援するファンド「HIRAC FUND（ヒラクファンド）」の運営
	マネーフォワード i	100%	SaaS管理プラットフォーム『マネーフォワード Admina』の企画・開発・運営
	Biz Forward	51%	オンライン売掛金早期資金化事業『SHIKIN +』／請求・決済代行事業『SEIKYU +』の企画・開発・運営
	HiTTO	100%	社内向けAIチャットボット『HiTTO』の企画・開発・運営
	Next Solution	100%	お金に関わる幅広い分野におけるFP相談サービスの提供

PFMサービス、『マネーフォワードクラウド』、金融機関向けサービスの企画・開発・運営

上場以来の当社株価・出来高推移（株式分割*1考慮後）

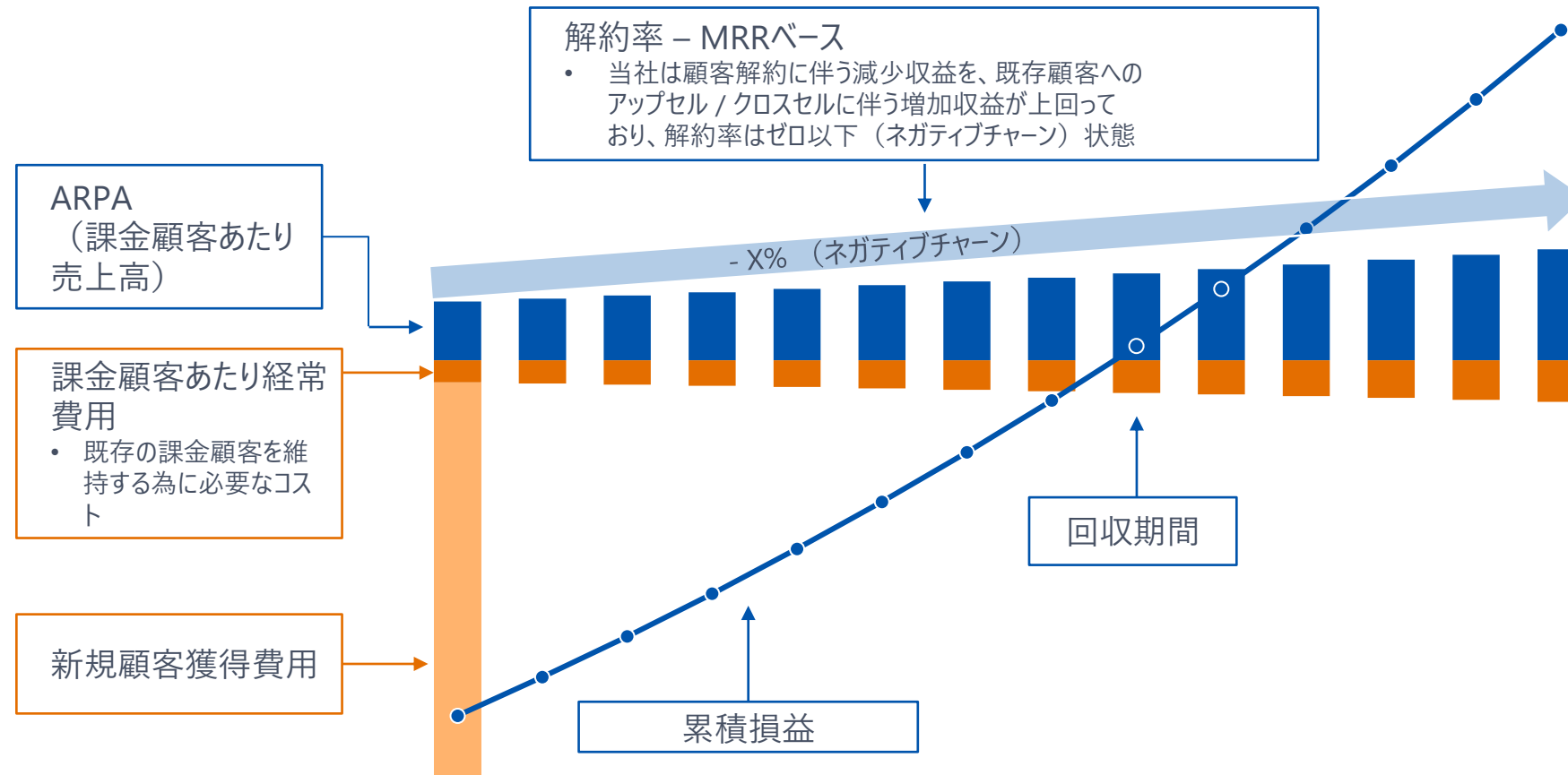


* 2023年10月10日時点。

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



経営指標 定義

MRR	月間経常収益（Monthly Recurring Revenue）。対象月の月末時点におけるストック収入合計額。
ARR	年間経常収益（Annual Recurring Revenue）。各期末時点におけるMRRを12倍して算出。
SaaS ARR	各期末時点におけるHomeドメイン、Businessドメイン、XDドメイン、FinanceドメインのMRRを12倍して算出。Homeドメインはプレミアム課金収入、Businessドメインは『マネーフォワードクラウド』、『STREAMED』、『Manageboard』、『V-ONEクラウド』、『マネーフォワード 公認メンバー制度』、『HiTTO』、『マネーフォワード Admina』等サービスの課金収入。XDドメインは、金融機関等との共創案件における運用・保守収入、『Mikatano』シリーズや『マネーフォワード for ○○』等の金融機関の顧客向けの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土業及びその顧問先、WEB・フィールドセールス等を通じた直販先の法人事業者・個人事業主の合計。スマートキャンプ社が提供するサービスは含まない。
ARPA	課金顧客あたり売上高（Average Revenue per Account）。各期末時点におけるARR ÷ 顧客数で算出。
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。 $N\text{月解約顧客数} \div N\text{-1月末顧客数}$ で算出。
解約率 MRRベース	各期におけるMRR基準の月次平均解約率。 $1 - N\text{-1月末時点顧客の}N\text{月末MRR} \div N\text{-1月末MRR}$ で算出。 マイナスの値（いわゆるネガティブチャーン）は、顧客数ベースでの解約による収益減少影響を、既存顧客へのアップセル/クロスセル等による増加収益影響が上回っている状態を指す。
CAC Payback Period	顧客獲得コストの回収期間（月）（Customer Acquisition Cost Payback Period） これまでは、 $(\text{顧客獲得コスト} \div \text{獲得顧客数}) \div (\text{ARPA} \times \text{粗利率})$ で算出。顧客当たり獲得コストは『マネーフォワードクラウド』、『STREAMED』、『Manageboard』、『V-ONEクラウド』、『HiTTO』、『マネーフォワード 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件費等）の合計。粗利率は、サービスの運用に関わる人件費及びカスタマーサポート部門のコスト、支払手数料等を売上から引いて算出。 今後、CAC Payback Period は、 $(\text{顧客獲得コスト} \div \text{新規獲得顧客数}) \div (\text{New ARPA} \times \text{粗利率} \times \text{NRR})$ で算出を行う。これまでの定義のCAC Payback Periodでは既存顧客のARPAをベースとして回収期間を算出していたが、新規受注単価（New ARPA）の向上とクロスセルを通じた獲得後のARPAの向上（NRR）を考慮することで、新規獲得顧客の期待収益を適切に反映する形に変更。
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。 $(\text{前年同月の課金顧客の当月のMRR}) \div (\text{前年同月の課金顧客のMRR})$

(参考) 売上高内訳 四半期推移

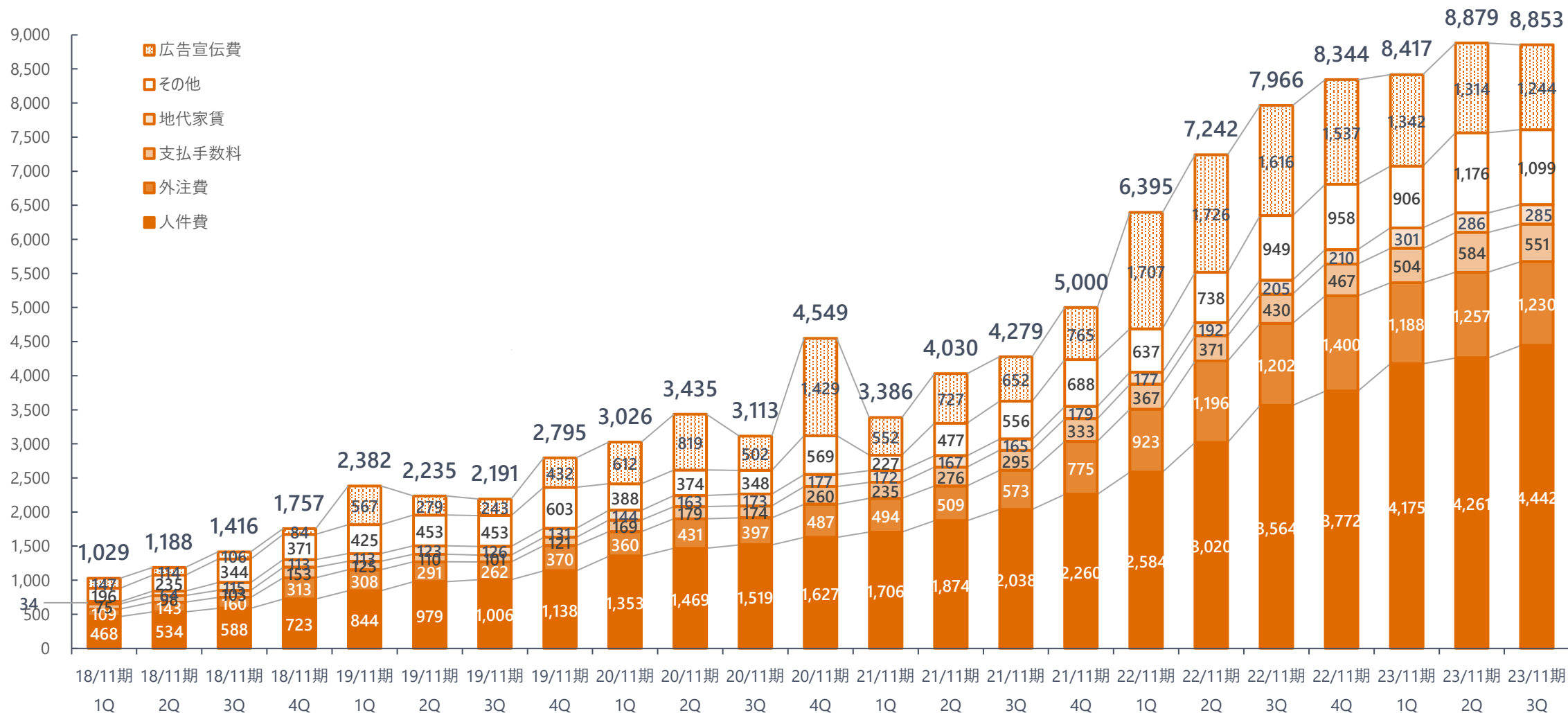
(百万円)	19/11期				20/11期				21/11期				22/11期				23/11期		
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q
Businessドメイン	853	919	1,159	1,235	1,307	1,361	1,540	1,840	1,929	2,103	2,139	2,419	2,844	3,010	3,198	3,652	4,139	4,413	4,629
ストック売上 (個人事業主)	119	134	204	203	206	204	203	212	227	259	264	271	299	330	331	340	370	408	405
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	3,655
フロ-売上	71	63	69	96	62	74	167	311	243	235	216	354	454	358	354	554	657	603	570
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	764
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	764
Homeドメイン	361	393	368	511	438	466	444	497	548	608	639	620	681	722	841	902	936	979	1,010
ストック売上	236	254	264	277	291	320	333	351	367	413	418	440	460	501	507	517	593	637	656
フロ-売上	126	140	103	235	147	146	112	146	181	195	221	179	221	221	334	385	343	343	354
XDドメイン	133	272	259	340	248	452	256	466	370	620	383	508	377	387	395	503	628	613	616
ストック売上	92	102	109	111	125	137	151	166	168	176	191	190	194	207	246	247	267	289	315
フロ-売上	42	170	150	223	123	316	105	300	202	444	192	317	183	180	174	256	361	324	301
Financeドメイン	48	74	93	125	147	227	193	176	190	198	190	191	256	309	301	302	342	387	468
ストック売上	14	16	16	23	28	32	36	43	52	59	63	70	79	102	103	112	130	139	140
フロ-売上	33	58	77	102	119	194	157	133	138	139	126	122	177	207	198	190	212	247	327
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	5,171
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	1,552
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	6,723
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%	77%

* 2022年11月期より、金融機関向けに提供する『マネーフォワード for ○○』のプレミアム課金売上について、XD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。

Selected cases of
cross-selling

クロスセル事例

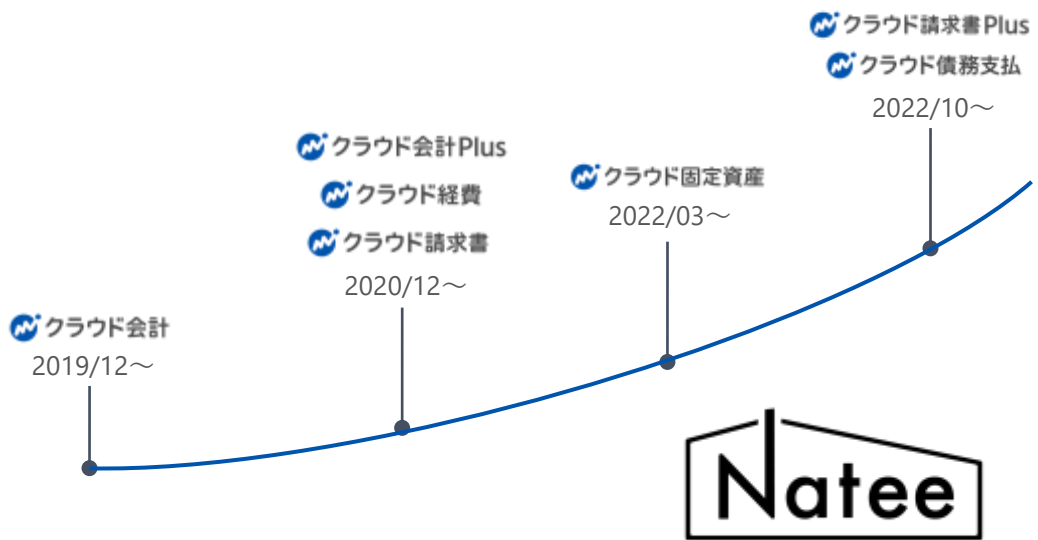


1 スタートアップ企業や上場準備企業におけるクロスセル事例

『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。

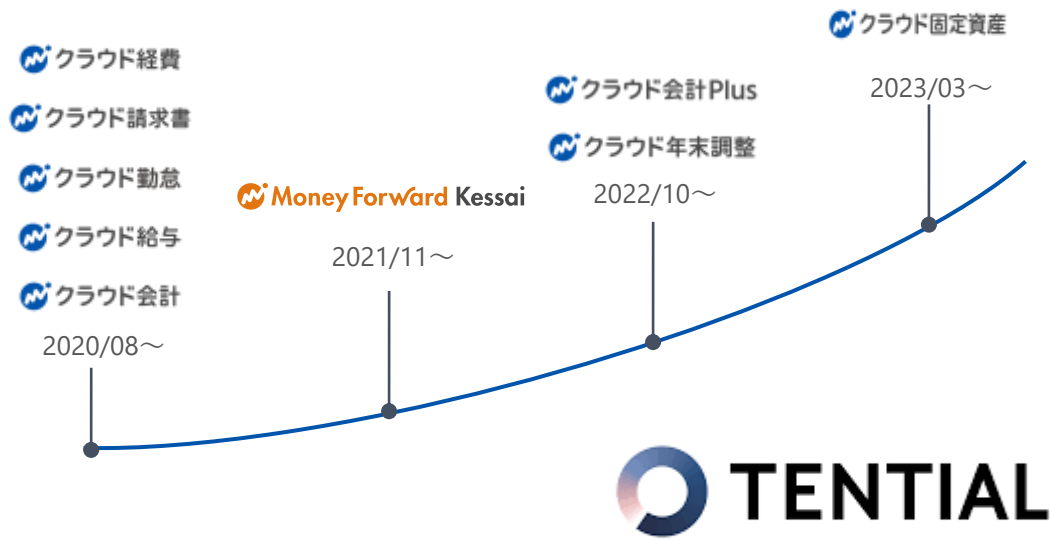
株式会社Natee

事業内容	クリエイターを活用したマーケティング支援事業
従業員数	約60名
創業	2018年



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

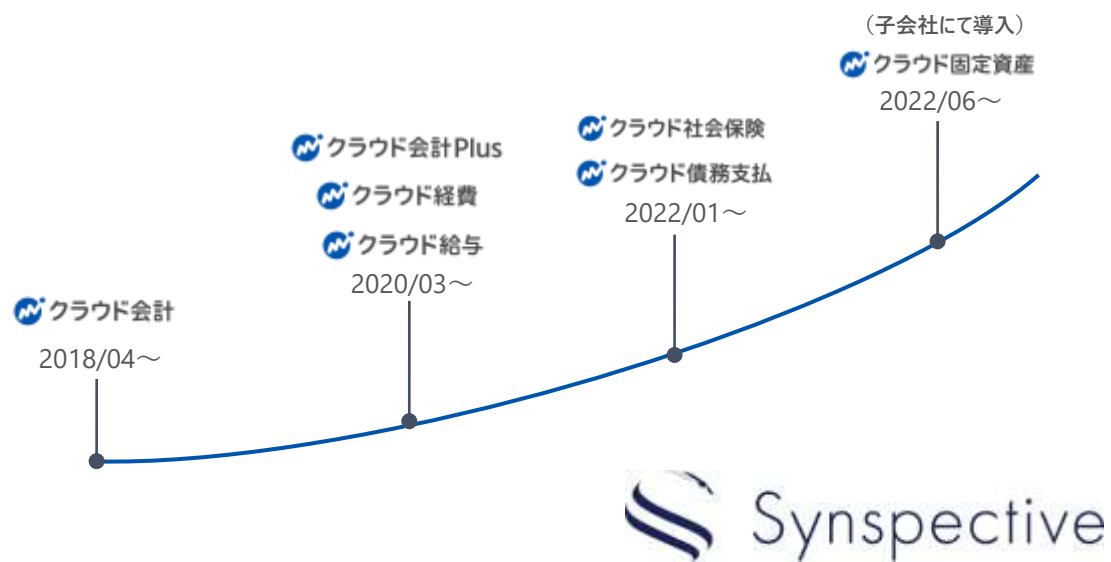


1 中堅企業におけるクロスセル・グループ会社展開事例

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Synspective

事業内容	衛星の開発運用、衛星データを活用したソリューションサービス
従業員数	約170名
創業	2018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



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)	<p>スモールビジネス 月額 3,980円~ 年額 35,760円~ (月あたり2,980円~)</p> <p>ビジネス 月額 5,980円~ 年額 59,760円~ (月あたり4,980円~)</p> <p>STREAMED 10,000円~ Manageboard 49,800円~</p>	<p>パーソナルミニ*1 月額 980円 年額 9,600円 (月あたり800円~)</p> <p>パーソナル*1 月額 1,280円 年額 11,760円 (月あたり980円~)</p> <p>パーソナルプラス 年額 35,760円 (月あたり2,980円~)</p> <p>スモールビジネス 月額 3,980円~ 年額 35,760円~ (月あたり2,980円~)</p> <p>ビジネス 月額 5,980円~ 年額 59,760円~ (月あたり4,980円~)</p>	<p>会計Plus お問合せ価格 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</p>

* 表示価格は税抜き。

*1 2023年12月より価格改定を予定。

個人事業主向けのwebプランの料金改定を公表

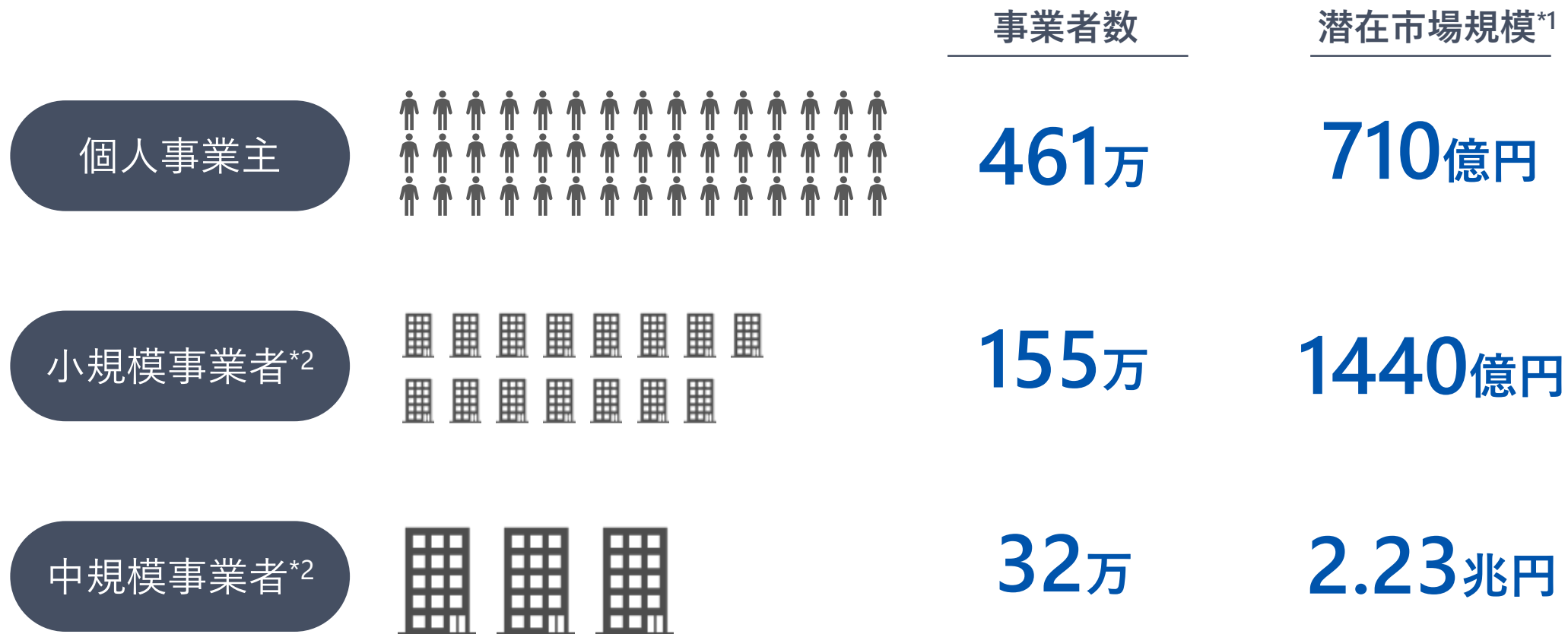
インボイス制度や改正電子帳簿保存法への対応を含めたプロダクトの提供価値の向上や、物価上昇に伴う開発費の増加を踏まえ、個人事業主向けの基本料金*1を2023年12月に改定予定。

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
パーソナルミニ	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）についてはアプ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。

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。

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1,500万人*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。

2,536 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8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。

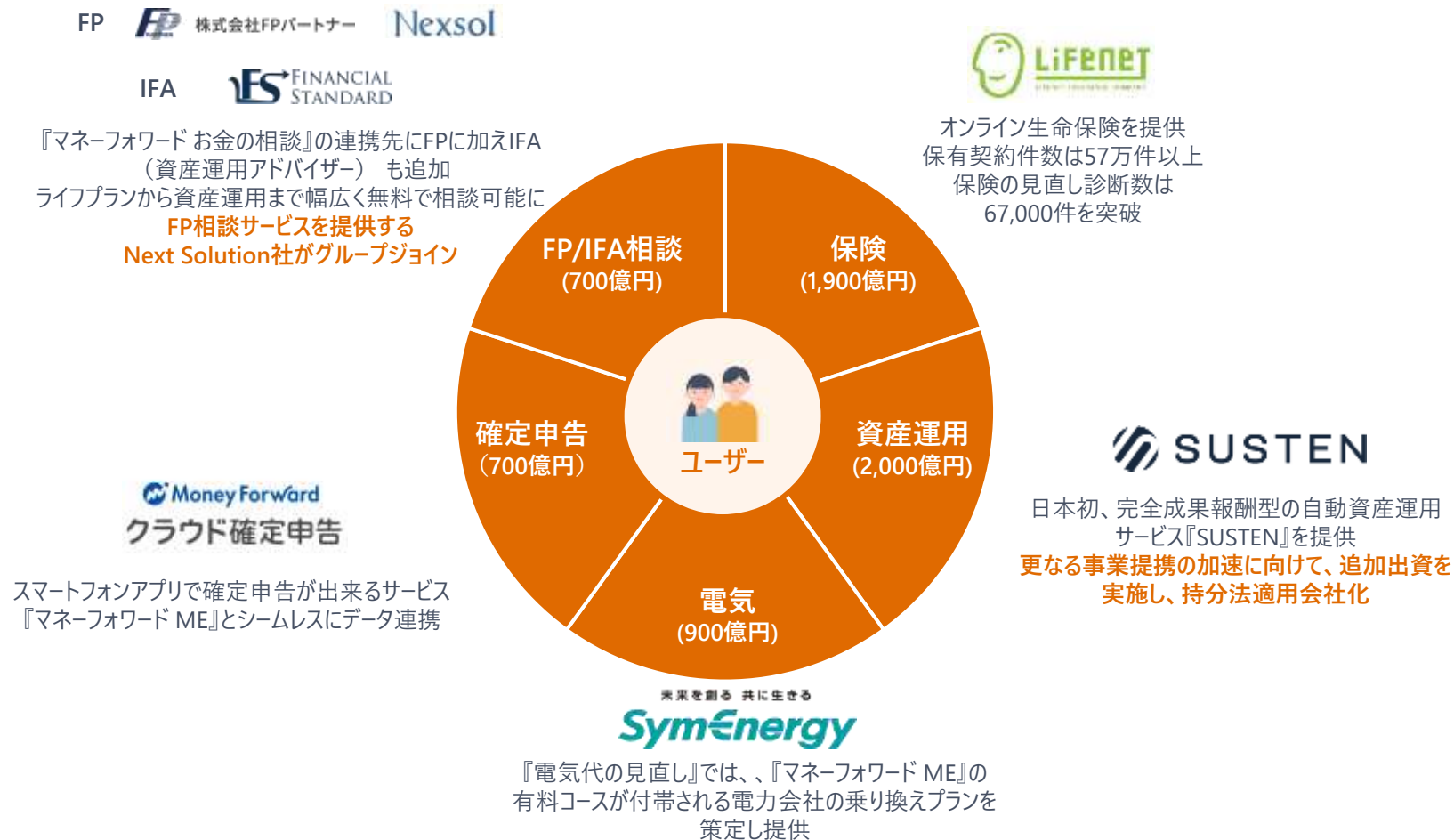
*2 調査委託先：マクロミル、回答者：20～60代の家計簿アプリ利用者 1,034名/20～60代の資産管理アプリ利用者 1,035名、調査期間：2023年9月11日～2023年9月12日、調査手法：インターネットリサーチ。

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8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、**8,600億円以上***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

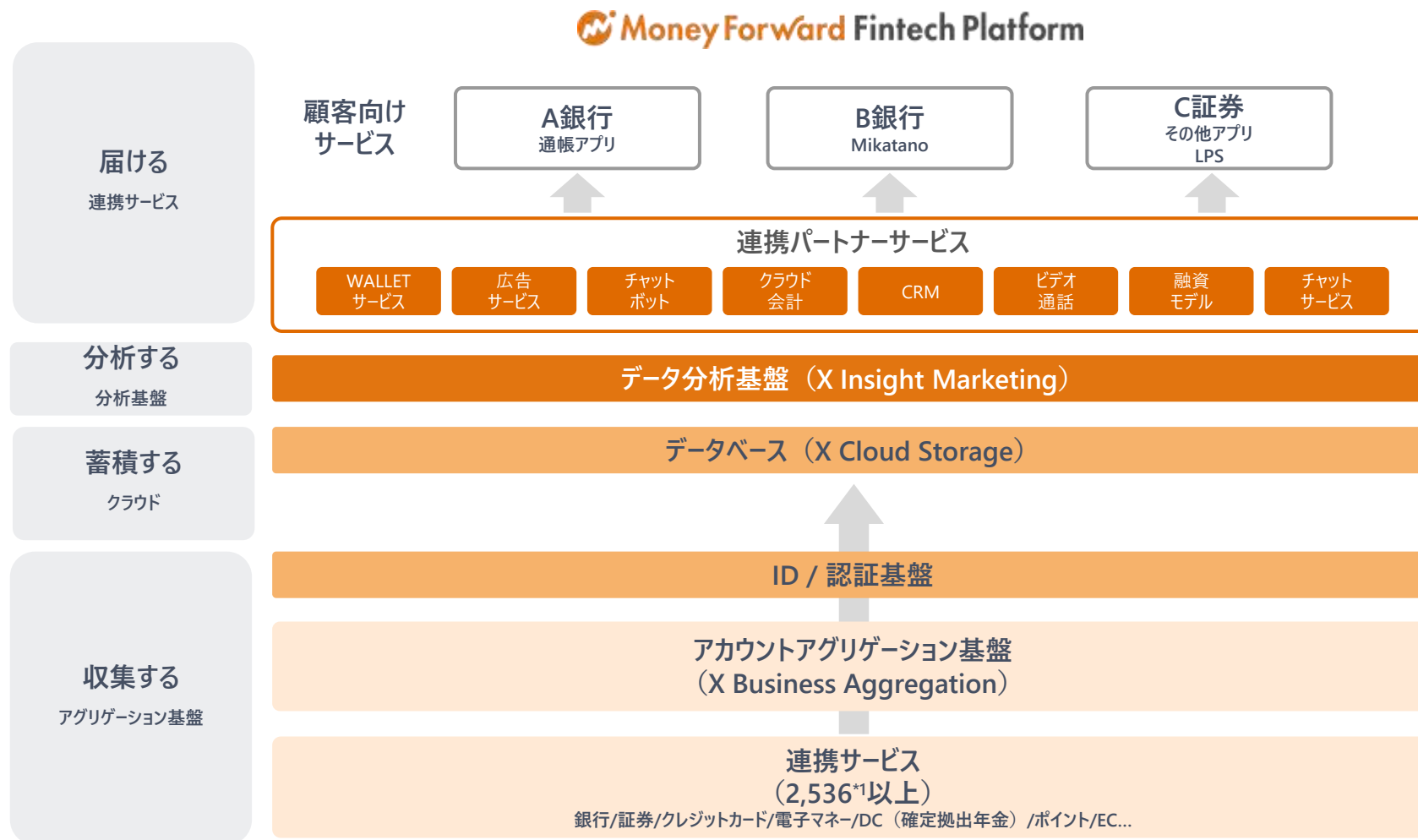
事業開発・事業提携により、個人の金融関連サービス約8,600億円のTAMへのアプローチを推進。

PFM	約5,100万人 ^{*1}	×	6,000円 ^{*2}	=	約3,100億円
資産運用	約20兆円 ^{*3}	×	1% ^{*4}	=	約2,000億円
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8,600億円

*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8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。



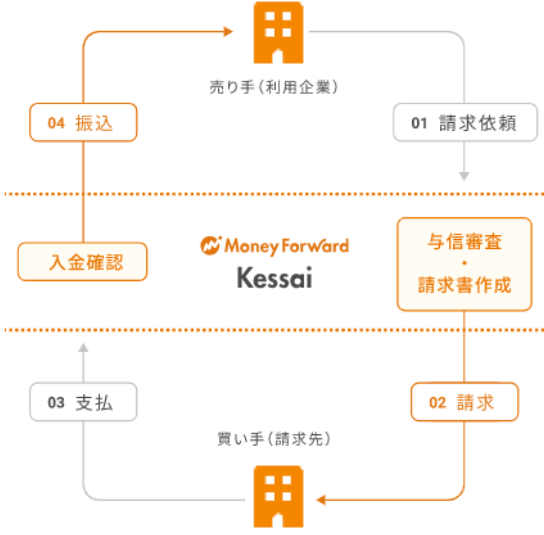
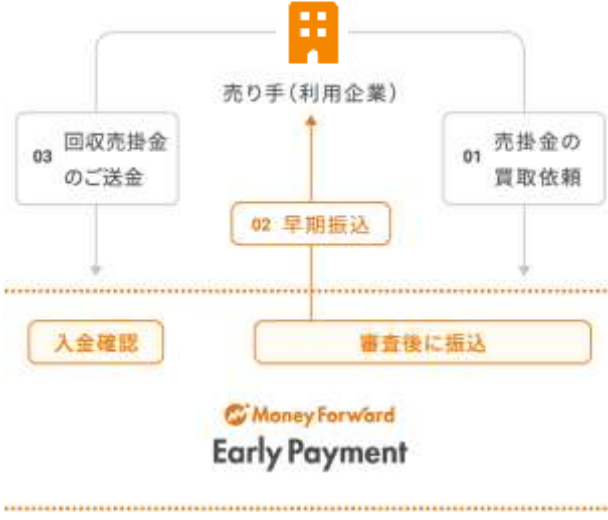


*1 連携できる金融関連サービス。自社調べ、2023年8月末現在。

『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銀行との合併会社である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。

		
スキーム		
サービス	企業間請求・決済代行サービス	売掛金早期資金化サービス
提供価値	与信/請求/回収業務の効率化・入金保証	早期現金化を実現
事業モデル	ストック型売上	フロー型売上

*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。



* ※2020年9月実施 株式会社クロス・マーケティング「SaaS比較メディアに関するイメージ調査」より。

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。

$$\frac{\text{SaaS潜在市場規模}^{*1}}{9.8 \text{兆円}} \times \frac{\text{売上対広告費率}^{*2}}{19.0\%} = 1.86 \text{兆円}$$

*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 通期決算発表は、
2024年1月12日 16時以降を予定しております。