

# マネーフォワード、上場後初の決算説明会 辻庸介CEOが語る、ビジネスモデルと今後の成長戦略

2017年10月13日に行われた、株式会社マネーフォワード2017年11月期第3四半期決算説明会の内容を書き起こしでお届けします。

## 2017年11月期第3四半期決算説明会

辻庸介氏：マネーフォワードの辻でございます。本日はお忙しい中、ご参集いただきまして誠にありがとうございます。私からは30～40分程度で第3四半期の決算説明をさせていただきます。どうぞよろしくお願いいたします。

## 業績ハイライト

### 業績ハイライト

1

- ・ 第3四半期累計売上高19.3億円、引き続き急速に増加。前年同期比+93.7%。
- ・ 前年同期比で、PFMサービス+81.7%、MFクラウドサービス+108.4%と、両サービス共に累計売上高が大きく成長。
- ・ 売上通期予想26.8億円の達成に向け着実に進捗。
- ・ 広告宣伝費を除いた営業損失額は前年同期比で大きく改善。

一番初めに、業績ハイライトでございます。第3四半期累計の売上高が19.3億円ということで、引き続き急速に増加しております。前年同期比プラス93.7パーセントという伸びになっております。

内訳ですけれども、我々には主に個人向けのPFMサービスと、個人事業主・法人向けのMFクラウドサービスの2つがございます。

個人向けPFMサービスが前年同期比プラス81.7パーセント。個人事業主・法人向けのMFクラウドサービスが前年同期比プラス108.4パーセントということで、両サービスともに売上高が大きく成長しております。

今回、売上通期予想を26.8億円で開示させていただいておりますけれども、この通期予想の達成に向けて着実に進捗していると認識しております。

また、広告宣伝費を除いた営業損失額も前年同期比で大きく改善していくということで、こちらは後ほど詳しくご説明させていただきます。

## トピックス

### トピックス

2

- ・自動家計簿・資産管理サービス『マネーフォワード』利用者数550万人突破。
- ・個人向け新サービス自動貯金アプリ『SiraTama(しらたま)』リリース。
- ・企業間後払い決済サービス『MF KESSAI』を提供開始。
- ・福井銀行、北洋銀行のお客様向けにカスタマイズした、『MFクラウド会計・確定申告』のリリースを決定。
- ・クラウドファンディング市場の拡大と、ユーザーへの新たな資産形成手段の提供を目指し、2社と資本業務提携を実施。

次に、第3四半期に行った主なトピックスをご紹介します。まず個人向けの自動家計簿・資産管理サービス「マネーフォワード」は利用者数550万人を突破しております。

また個人向けの自動貯金アプリ「SiraTama」という新サービス、「しらずにたまる」ということで「SiraTama(しらたま)」という名前なのですが、こちらを無事にリリースできました。

また企業間後払い決済サービス「MF KESSAI」を提供開始しております。

また、昨日・今日とリリースを出させていただきましたが、クラウド会計・確定申告において、当社では初めて、福井銀行、北洋銀行のお客さま向けにカスタマイズした「MFクラウド会計・確定申告」のリリースを決定いたしました。

また、クラウドファンディング市場の拡大と、ユーザーへの新たな資産形成手段の提供を目指し、2社と資本業務提携を実施させていただいたということが、第3四半

期から本日までの主なトピックスでございます。詳細は後ほどご説明させていただきます。

## 会社概要

### Mission/Vision/Value

4

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、より良い社会づく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、本質的な課題を把握し、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、イノベーションを加速し続けます。

##### 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。

続きまして、会社概要を簡単にご説明させていただきます。

我々は、5年半ほど前に、高田馬場のワンルームマンションからスタートした会社なのですが、Mission・Vision・Valueを非常に大事にしております。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、すべての人の「お金のプラットフォーム」になっていこうということで事業を展開しております。

とくに大事にしているValueが3つございまして、「User Focus」「Technology Driven」「Fairness」ということで、とにかくユーザーのためになるサービスを作ること第一義に置いて、ビジネスを展開させていただいております。

## 主要サービス

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：Personal Financial Managementの略称(以下同)

主なサービスは2本柱でございまして、自動家計簿・資産管理サービスの「マネーフォワード」と中小企業向け・個人事業主向けサービスの「MFクラウドシリーズ」を展開させていただいております。

PFMサービスの場合は、スマートフォンで「お金」というカテゴリで今、No.1を取らせていただいております。法人向けに関しても、パッケージソフトからクラウドへの移行が今まさに始まったばかりの黎明期でございまして、そこでNo.1を取っていかうということで展開しております。

### 自動家計簿・資産管理サービス「マネーフォワード」

## 自動家計簿・資産管理サービス『マネーフォワード』

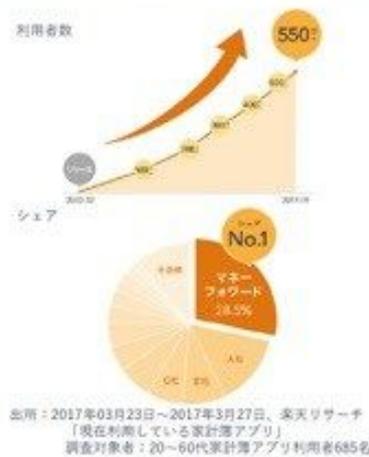
6

家計簿アプリシェアNo.1。利用者数は550万人を突破(2017年9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



利用者数およびシェア



個人向けの自動家計簿・資産管理サービス「マネーフォワード」は、利用者数550万人を突破して、家計簿アプリでシェアNo.1でございます。

## メディア・イベント

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』



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、お金について体系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。

メディア・イベントも力を入れておりまして、お金の正しい知識を世の中に広めていこうということで、「MONEY PLUS」というくらしの経済メディアやお金のEXPO・セミナーを運営させていただいております。

今月（2017年）10月22日にも、「お金のEXPO2017」を開催させていただく予定でして、大前研一さんや松本大さん、藤野英人さんなどに講師として出ていただきます。だいたい2,000名以上の集客を見込んでおります。

## Fintechサービスの提供

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	事業会社へのAPI提供
<p>『マネーフォワードfor〇〇』</p> <p>『かんたん通帳』</p>	<p>Yahoo!ファイナンス (提供者: ヤフー株式会社)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・『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元化</li> <li>・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</li> <li>・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</li> </ul> <p>はびeみる電 (提供者: 関西電力株式会社)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・『はび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</li> <li>・マネーフォワードAPIにより、様々なポイント(『はびeみる電』上で一括管理できるポイント通帳機能)を提供</li> <li>・2015年10月より提供開始</li> </ul> <p>トラノコ (提供者: TORANOTEC株式会社)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・『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</li> <li>・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</li> <li>・2017年6月より提供</li> </ul>

もう1つ、Fintechサービスの提供ということで、BtoBtoCサービスを展開しております。現在は12の金融機関利用者さま向け、例えば「マネーフォワードfor静岡銀行」ですとか、「マネーフォワードfor住信SBIネット銀行」といったものをご提供させていただいております。

このあたりは非常にニーズが強くて、紙ベースの通帳をアプリにしてほしいというご要望をいただきまして、群馬銀行さま向けに「かんたん通帳」をご提供させていただいております。以上が、個人向けサービスの内容です。

## MFクラウドシリーズ

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<sup>1)</sup>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にITの恩恵をもたらします。

個人事業主・法人向けサービスのMFクラウドシリーズですが、こちらは「SaaS（Software as a Service）型」と言われるサービスでございます。MFクラウド会計・確定申告から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まで、バックオフィスに関するたくさんのサービスをご提供しているかたちでございます。

## 会計事務所さまとの強固なパートナーシップ

## 会計事務所様との強固なパートナーシップ

10

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



我々がとくに力を入れているのが、会計事務所さまとの強固なパートナーシップで、現在2,400を超える会計事務所さまに会計ソフトをご利用いただいております。

実務経営サービスさまの調査では、会計事務所の顧問先の中小企業に導入済、または導入予定のクラウド会計ソフト（総社数）でアンケートを取ったところ、当社のMFクラウドが58.8パーセントでシェアNo.1になっているというかたちでございます。

## 事業会社さまとのアライアンス

## 事業会社様とのアライアンス

11

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。



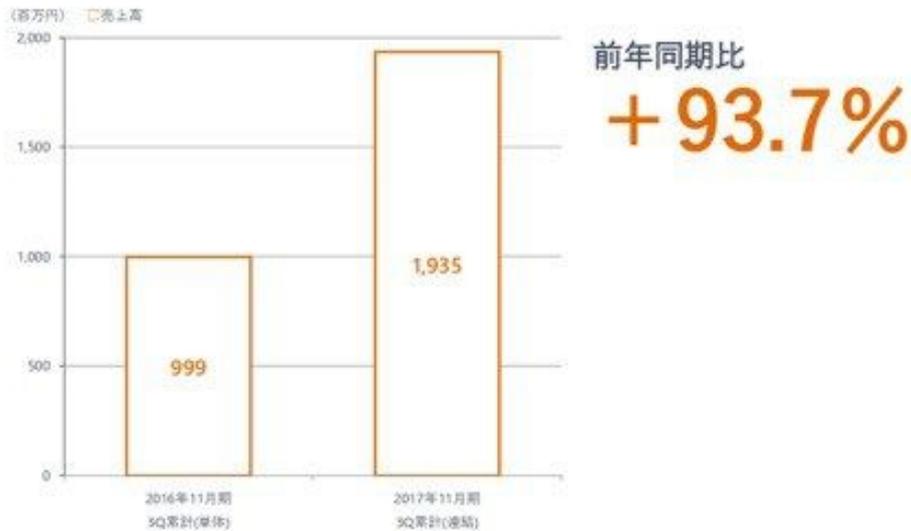
もう1つの重要なチャネルとして、事業会社さまとのアライアンスがございます。例えば、ヤマト運輸さまにビジネス向けのMFクラウド請求書をご提供したり、東急住宅リースさまのマンションオーナーの方に、我々のMFクラウド会計・確定申告をご提供させていただいたりというかたちで、様々な業種のリーディングカンパニーの方と提携させていただいて、我々がリーチできないユーザーの皆様へサービスを導入していくということをやっております。以上が会社概要でございます。

## 業績ハイライト 売上高

## 売上高

13

グループ売上累計19.3億円。前年比で大幅な成長を達成。



ここからは業績ハイライトをご説明させていただきます。まずは売上高でございます。グループ売上累計が19.3億円。前年同期比プラス93.7パーセントの成長でございます。

## 売上高

14

PFMサービス売上累計9.0億円、MFクラウドサービス売上累計10.2億円と、売上高は両サービス共に大きく成長。



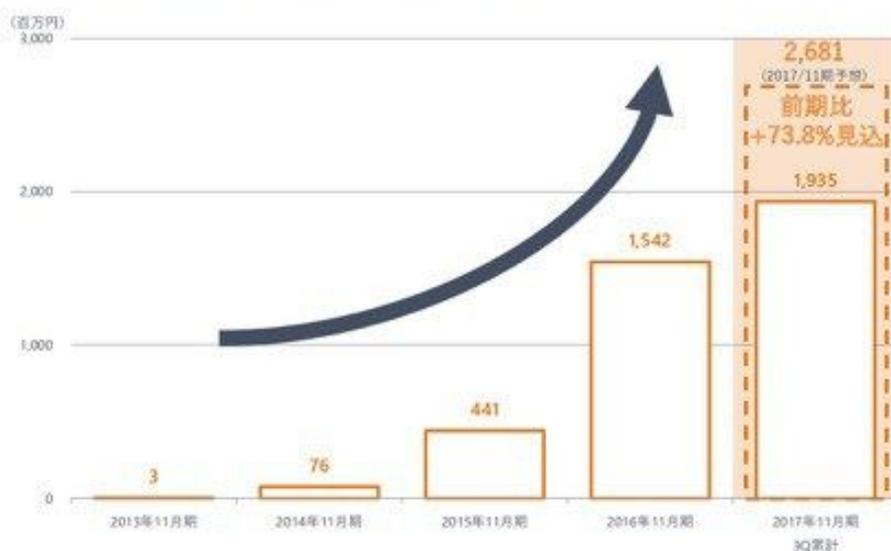
売上の内訳は、PFMサービスで9億円。MFクラウドサービスで10.2億円。それぞれ前年同期比プラス81.7パーセント、前年同期比プラス108.4パーセントと大きく成長しております。

## 売上高推移

### 売上高推移

15

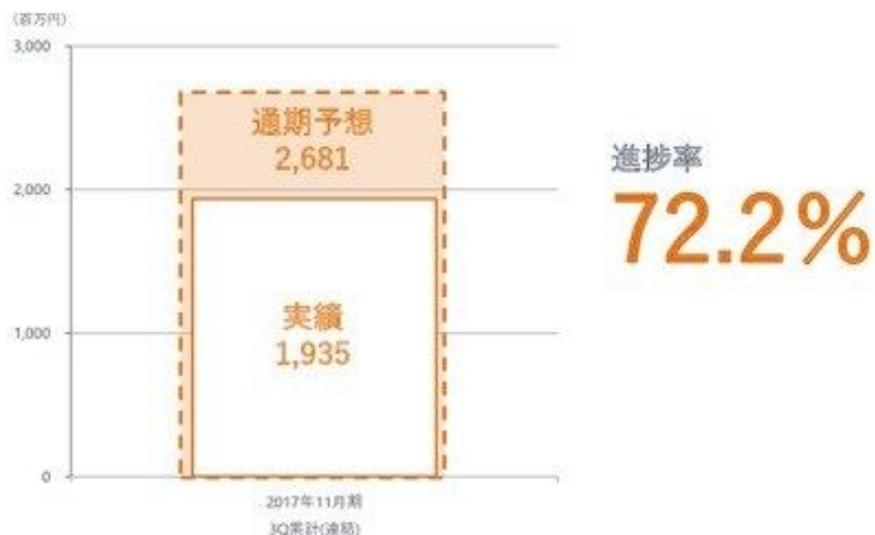
売上高は右肩上がりに急速に増加。  
2017年11月期は前期比73.8%の成長を見込む。



売上高は、2013年11月期の300万円から、2014年11月期の7,600万円、2015年11月期の4億4,100万円、2016年11月期の15億4,200万円と伸びてきており、今期2017年11月期の予想は26億8,100万円、前期比プラス73.8パーセントの成長を見込んで展開しております。

## 売上高進捗

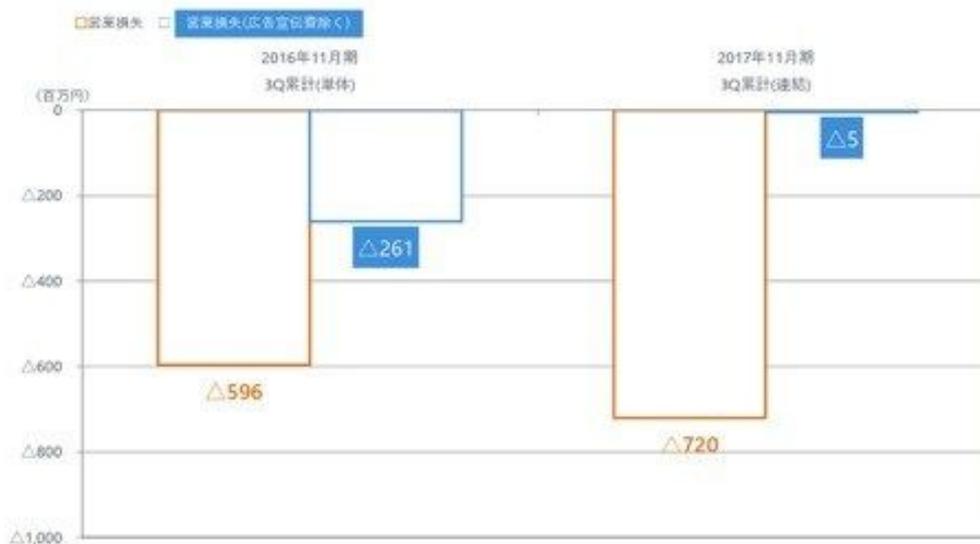
通期予想に対し、順調に進捗。第4四半期は大型イベントの開催を予定。



こちらは売上高の通期予想に対する進捗でございます。現在の通期予想26億8,100万円に対して、実績19億3,500万円で、進捗率は72.2パーセントとなっております。第4四半期は、法人・個人ともに大型イベントの開催を予定しておりますので、しっかりと通期予想を達成していきたいと考えております。

## 営業損益

WEBプロモーションによる先行投資を実施。  
 広告宣伝費を除いた営業損失額は着実に改善。



我々は赤字で上場させていただいておりました、営業損益についてもご説明させていただければと思うのですが、引き続きWEBプロモーション等による先行投資をしっかりと実施していこうと考えております。

広告宣伝費を除いた営業損失額は着実に改善しており、昨年2016年11月期の第3四半期累計の赤字が5億9,600万円、広告宣伝費を除くと2億6,100万円でございます。今期は7億2,000万円の営業損失、広告宣伝費を除くと500万円の赤字で、広告宣伝費を除いた営業損失額ではございますが、着実に収支が改善していることが見ていただけるのではないかなと思っております。

## 営業損益進捗

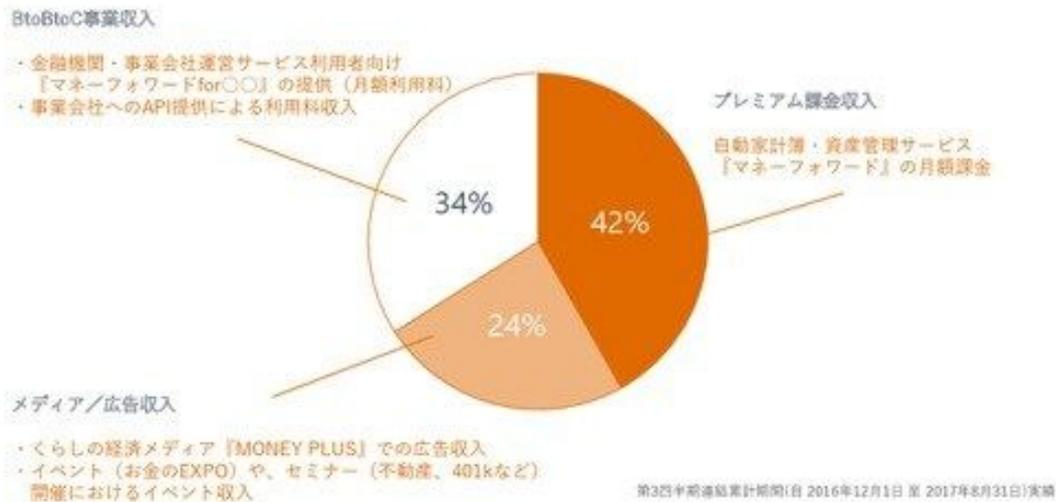
中長期の成長に向けて、WEBプロモーション等の広告費用、組織強化のための人財獲得のための投資を予定通り実行。



こちらは営業損益の進捗でございます。赤字の進捗を進捗というのは恐縮ですが、業績予想9億9,500万円の赤字に対して、現在の実績は7億2,000万円の赤字、業績予想比は72.4パーセントでございます。引き続き中長期の成長に向けて、しっかりと投資を行っていきたいと考えております。ここまでが全体の数字でございます。

## PFMサービスの収益構成

『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。



続きまして、各事業の詳細をご説明させていただきます。まずは個人向けのPFMサービスの収益構成をご説明させていただきます。

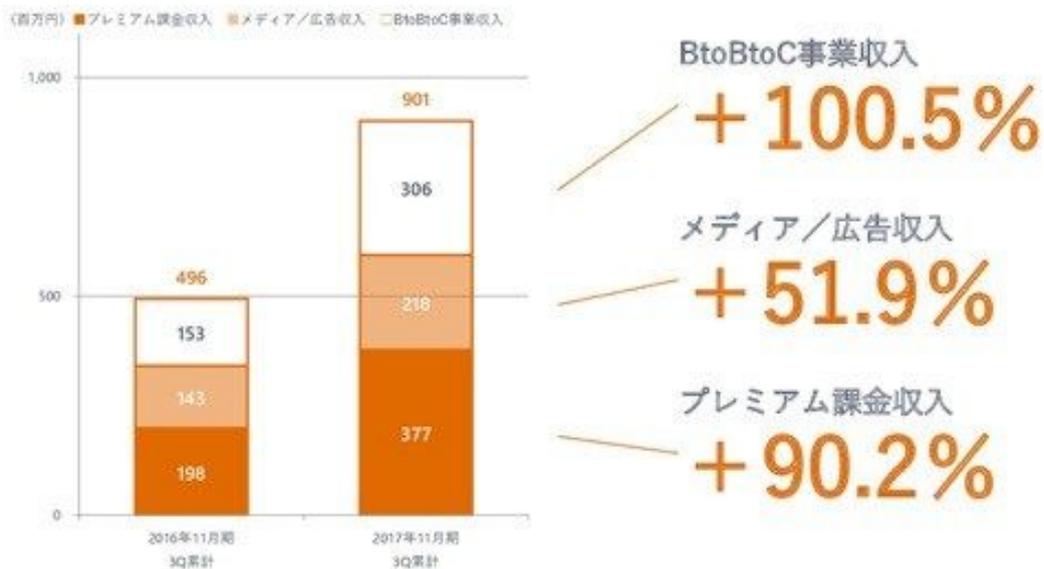
主に3つの収益構成がございます、42パーセントが月々およそ500円いただくプレミアム課金収入。24パーセントがメディア／広告収入でございます。

ある一定以上の機能を使っただけの場合には月々およそ500円、年間6,000円を頂戴しております。無料のユーザーさまにはメールを送らせていただいたり、広告を出ささせていただいたりすることでマネタイズをしており、そちらの部分が24パーセント（メディア／広告収入）の中の一部でございます。

もう一つ、主に金融機関・事業会社運営サービス利用者向けにサービスをご提供しているBtoBtoC事業収入が34パーセントでございます。

## PFMサービス売上高

プレミアム課金収入、BtoBtoC事業収入を中心に高い成長を達成。

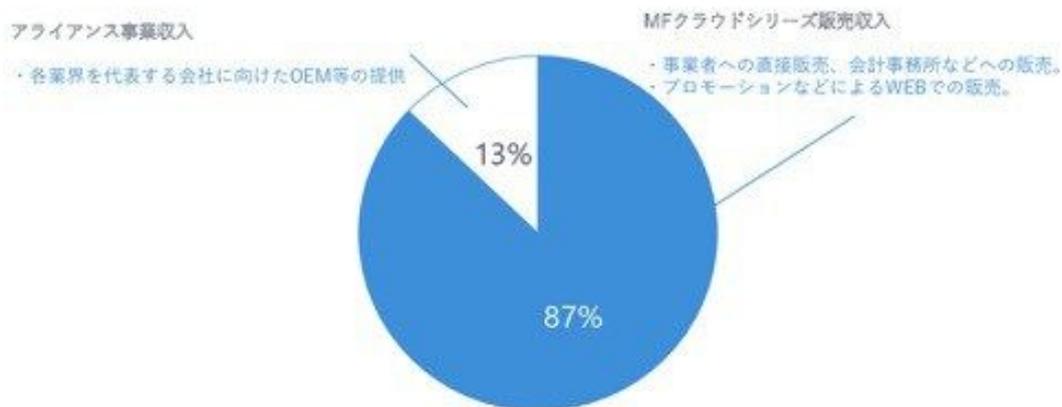


各セグメントの伸びなのですが、BtoBtoC事業収入はプラス100.5パーセントの伸びで、前年同期比で約2倍。

メディア/広告収入がプラス51.9パーセント。プレミアム課金収入がプラス90.2パーセントで、各セグメントとも非常に高い成長を達成しております。ここまでが個人向けのPFMサービスの詳細でございます。

## 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3四半期連結累計期間(自 2016年12月1日 至 2017年8月31日)実績

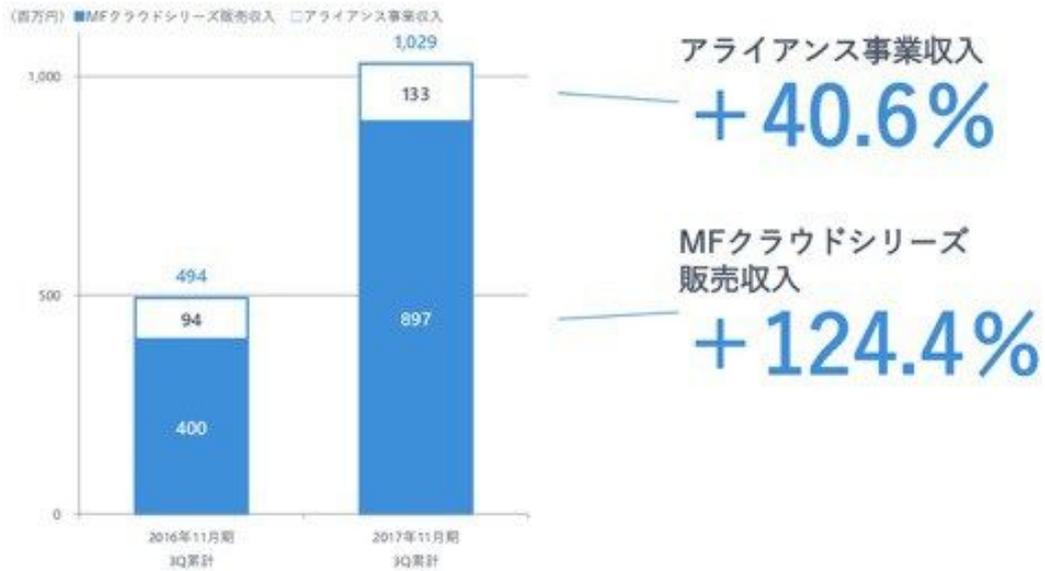
続きまして、個人事業主・法人向けのMFクラウドサービスの収益構成でございます。こちらは比較的シンプルで、87パーセントがMFクラウドシリーズ販売収入です。いわゆる月額課金、サブスクリプションモデルでございます。残りの13パーセントがアライアンス事業収入で、各業界を代表する会社さまにOEM等の提供をさせていただいております。

## MFクラウドサービス売上高

## MFクラウドサービス売上高

24

MFクラウドシリーズ販売収入が大きく成長。



各セグメントの伸びをご覧いただきたいのですが、アライアンス事業収入は、プラス40.6パーセントというかたちで伸びております。

MFクラウドシリーズ販売収入は前年比プラス124.4パーセントということで、2倍以上の伸びをしております。以上が売上等の詳細でございます。

## トピックスハイライト

## PFMサービス

- ・利用者数550万人突破
- ・『LINE Pay』とのAPI連携を開始
- ・『SiraTama(しらたま)』リリース
- ・三井不動産お客さま向け専有家計簿を近日リリース

## MFクラウドサービス

- ・『MF KESSAI』を提供開始
- ・福井銀行、北洋銀行のお客さま向け『MFクラウド会計・確定申告』のリリース決定

## その他

- ・クラウドファンディング企業2社との資本業務提携
- ・TSUBASA Fintech共通基盤との連携による、北洋銀行、千葉銀行との参照系API公式連携決定（2018年春開始予定）

トピックスハイライトとして、PFMサービス、MFクラウドサービス、その他と分けさせていただきました。

PFMサービスについては、先ほど申し上げた利用者数550万人突破。また「LINE Pay」とのAPI連携が開始されまして、こちらは当社にとって非常に大きな取り組みの開始かなと思っております。そして自動貯金アプリ「SiraTama(しらたま)」のリリース。また、三井不動産お客さま向けに専有家計簿の近日リリースを予定しております。

MFクラウドサービスについては、「MF KESSAI」の提供開始。福井銀行、北洋銀行のお客さま向け「MFクラウド会計・確定申告」のリリース決定というかたちでございます。

その他については、クラウドファンディング企業2社との資本業務提携。こちらは昨日（2017年10月12日）発表させていただいたのですが、TSUBASA Fintech共通基盤との連携が実現しまして、北洋銀行、千葉銀行との参照系API公式連携が決定いたしました。具体的には、来年（2018年）春の開始を予定しております。

## 人生を楽しむ貯金アプリ「しらたま」

「日々の生活をもっと楽しく、ちょっとだけ贅沢に」というコンセプトの（しら）ずにお金が（たま）る自動貯金アプリ。



人生を楽しむ貯金アプリ「SiraTama（しらたま）」ということで、（しら）ずにお金が（たま）る自動貯金アプリでございます。

人間ってなかなか貯金ができないと思うのですが、自動的に貯金ができて、買い物をするたびに逆にお金が貯まっていくというサービスでございます。

少し余談ですがけれども、私も今使っていて2万5,000円くらいは貯まってきたので、よろしければお使いいただければと思います。こちらは無料でお使いいただけます。

## 請求・回収等の管理業務代行サービス

「業務効率化」からさらに一步踏み込み、「資金繰り改善」のための新たな  
 決済領域でのソリューションを提供。

シンプルで安心。新・企業間後払い決済

**MF KESSAI**

複雑でリスクの高い振替（企業間後払い決済）をもっとシンプルに、あらしんぼ。  
 MF KESSAIの提供する新しい振替は、振込も振替もリスクも全部不要です。



もう1つ、これからBPOマーケットが伸びるのは間違いないと思っております。そういったこともあり、クラウドサービスは自動取り込み・自動仕訳・生産性向上を実現しているのですが、さらに中小企業の資金繰り改善をしていくために、決済領域でのソリューションを提供しております。

これは完全にグループ会社で分けて展開させておまして、30歳の社長と25歳の取締役を中心に新しい会社を立ち上げております。

こちらは例えば、A社からB社に100万円の請求書をお送りする場合、A社は請求書を作って送り、入金を確認して、入金消込をして、入金されなかった場合は督促をして、入金するまで連絡しないといけないというけっこう大変な作業になります。しかし、この「MF KESSAI」を使っていただくと、例えばA社は「MF KESSAI」に例えば「B社に100万円請求」と情報を入れていただいたら、あとはもう我々がすべてやらせていただくと。手数料は数パーセントいただくのですが、その手数料分を引いた金額を我々がA社に入金させていただいて、後の工程をすべて行うというサービスでございます。

## 金融機関のお客さま向け「MFクラウド会計・確定申告」

福井銀行様、北洋銀行様と業務提携。金融機関のお客様の利用に伴い、さらなるユーザー基盤の拡大を見込む。



次に、金融機関のお客さま向けサービスということで、福井銀行さま・北洋銀行さまとの業務提携でございます。

これは各行で中小企業さま・個人事業主さま向けに、クラウドの会計や確定申告、またはファイナンスといったサービスをご紹介いただくかたちを想定しております。

これによって各行のお客さまの生産性向上をしていくというところと、お客さまの同意が前提になりますが、訪問するほど規模が大きい会社さんと、クラウド上でリレーションシップを保つことができるようになるという取り組みでございます。

## 資本業務提携

Vision(すべての人の、「お金のプラットフォーム」になる。)の実現に向けて、国内におけるクラウドファンディング市場の拡大を推進。

マネーフォワード、CAMPFIRE、LIFULL Social Fundingと資本業務提携を実施



国内におけるクラウドファンディング市場の拡大を推進

我々は、CAMPFIREさまとLIFULL Social Fundingさま2社と資本業務提携をさせていただきました。

CAMPFIREさまはみなさんご存知の家入（一真）社長、LIFULL Social Fundingさまは佐藤大吾社長が経営する会社でございます。

我々は、クラウドファンディング市場にはやはり大きな可能性があるのではないか、お金の新しい流れを作ることができるのではないかと思っております、マネーフォワードのユーザーにこのような体験をご紹介したいということで、今後取り組みを進めていこうと思っております。

## 中長期戦略について

### 成長戦略

サブスクリプションモデルのため、中長期的なキャッシュフローの現在価値最大化を重視。

### 人財戦略

優秀な人財の採用および人財育成への継続的な投資。

### ブランド戦略

ブランド認知向上への投資、社会貢献とそれを支える企業文化の醸成。

### 様々な分野への貢献

Fintech領域や、テクノロジーの発展への貢献。

最後に、中長期戦略・今後の展望に簡単に触れさせていただきたいと思います。上場の際に、IRサイトで「株主の皆様へ」ということで、私からメッセージを書かせていただいたのですが、その抜粋でございます。

成長戦略に関しては、サブスクリプションモデルのため、中長期的なキャッシュフローの現在価値最大化を経営判断として重視しております。

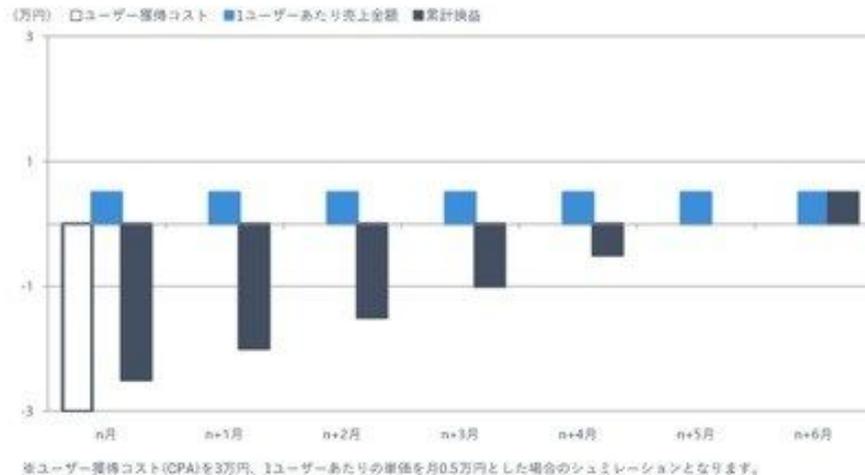
人財戦略に関しても、我々のビジネスは人がすべてですので、引き続き優秀な人財の採用および育成・投資をしていきます。

また、この時代において、会社とユーザーの関係は損得だけではなくて、この会社がどのようなものを目指していくのか、そのビジョンに共感していただけるかが非常に大事になってきていると思っております。なので、それを支える企業文化の醸成が非常に大事だということで、ブランド戦略をしっかりと進めていきます。

最後に、さまざまな分野での貢献ということで、私や取締役の瀧（俊雄）、あるいは最近ジョインした神田（潤一）などが、当社の利益にはならないかもしれませんが、広くFintechを進めていく上でお役に立てることがあれば、短期的な視野ではなく、Fintech全体の領域やテクノロジーの発展に貢献していこうと考えております。

## SaaSビジネスにおける広告宣伝費の回収モデル

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。



唐突で恐縮なのですが、SaaSビジネスにおける広告宣伝費の回収モデルについてこちらで簡単にご説明させていただきます。

SaaSモデルというのは、基本的に月額課金モデルですので、例えば我々の場合ですと、月額3,000円をいただいて、年間で36,000円をいただくと。

解約率が非常に低いサービスですので、月額の売上に比べてライフタイムバリューが非常に大きいサービスでございます。3,000円で年間36,000円、5年間だと180,000円という商品になるのですが、仮に広告宣伝費に20,000円かかったとして、月額3,000円ですので、20,000円だと6~7ヶ月で回収するというモデルでございます。

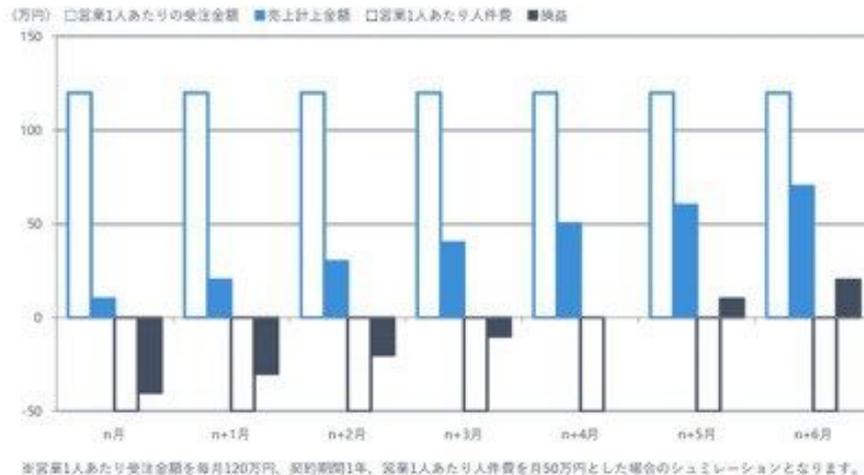
今、マーケットが非常に広がっているところですので、ある程度顧客獲得をするために、投資をすればするほど短期的には赤字が大きくなるようなビジネスモデルでございます。

アメリカだとSalesforce（セールスフォース）さんを始め、上場してずっと赤字を出しながらトップラインを上げている会社さんが最近非常に増えていますが、それと似たビジネスモデルでございます。こちらが広告宣伝費の回収モデルになります。

## SaaSビジネスにおける新規営業人員採用のPLインパクト

## SaaSビジネスにおける新規営業人員採用のPLインパクト 34

受注した金額が利用期間に応じて月次按分され、売上として計上。積みあがった月次売上金額が、月次人件費を上回った以降は継続的に利益が発生。



営業人員採用も同様でして、（スライド図）白抜き青色のグラフが営業1人あたりの受注金額でございます。

縦軸は仮の数字ですので、実際とは異なりますが、例えば毎月1,200,000円くらい、営業1人が受注をとってきてくれますと。ただ、仮に1年契約の場合は、1,200,000円を12ヶ月で按分するので、100,000円がPLインパクトというかたちになります。ただこれはサブスクリプションモデルですので、今月100,000円の方は、来月も解約がない限り100,000円というかたちになっていくので、座布団のように増えていくモデルです。

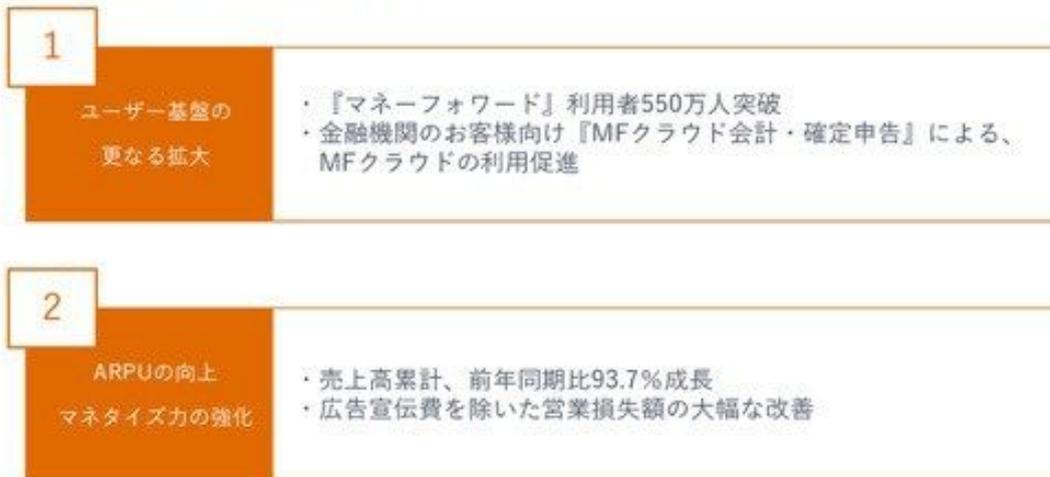
白抜きの黒のグラフが営業1人あたりの人件費ですので、PLだけ見ると黒塗りのグラフが損益でマイナスになるのですが、実はキャッシュフロー的に見ると、白の青（営業1人あたりの受注金額）と白の黒（営業1人あたりの人件費）を見ていただくとペイしていると。

PL上で見ていただいても、徐々に積み上がっていくと、単月の損益ではこの場合はN+5月で黒字になっていく、それ以降はずっと黒字になっていくというような継続的に利益が発生するモデルでございます。

この縦軸の数字は仮に置かせていただいていますけれども、我々の社内でしっかりこういった数字を管理しながら、きっちりと回収できる投資なのかということを継続的に見ながら経営を行っております。

## 成長戦略の進捗

個人、法人共に国内No.1シェアを確立すべく、ユーザー基盤を拡大。同時に、収益力の強化を図る。

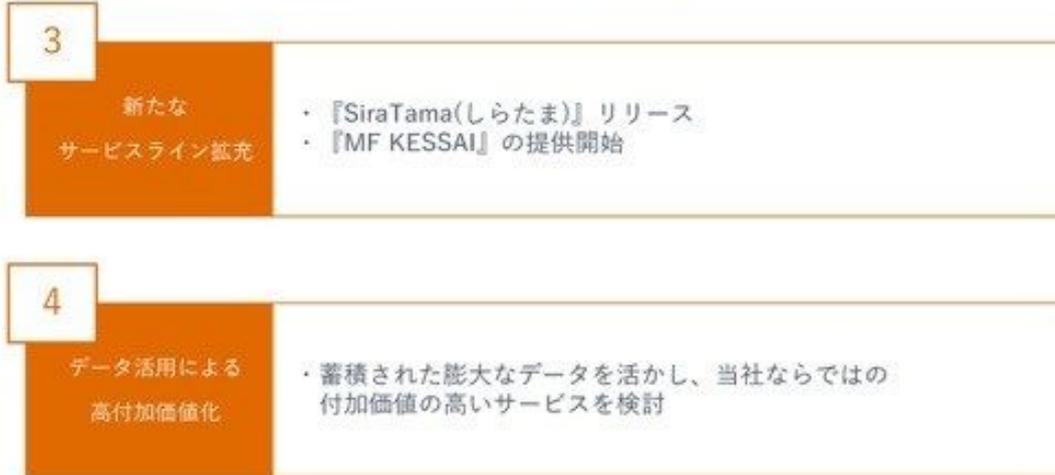


最後に成長戦略でございます。成長可能性に関する説明資料において、ユーザー基盤の更なる拡大、ARPUの向上／マネタイズ力の強化、新たなサービスライン拡充、データ活用による高付加価値化の4つを書かせていただきました。まだ上場日から十何日しか経っていないのですが、我々の進捗をご説明させていただきます。

1番目のユーザー基盤の更なる拡大というところでは、「マネーフォワード」利用者が550万人を突破いたしました。個人事業主・法人向けの「MFクラウド会計・確定申告」は、金融機関のお客さま向けに提供することにより、ユーザー基盤をさらに拡大していくと。こちらは非常に期待しております。

2番目のARPUの向上／マネタイズ力の強化は、売上が順調に伸びておりまして、前年同期比で93.7パーセント成長しているというかたちでございます。

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へ。

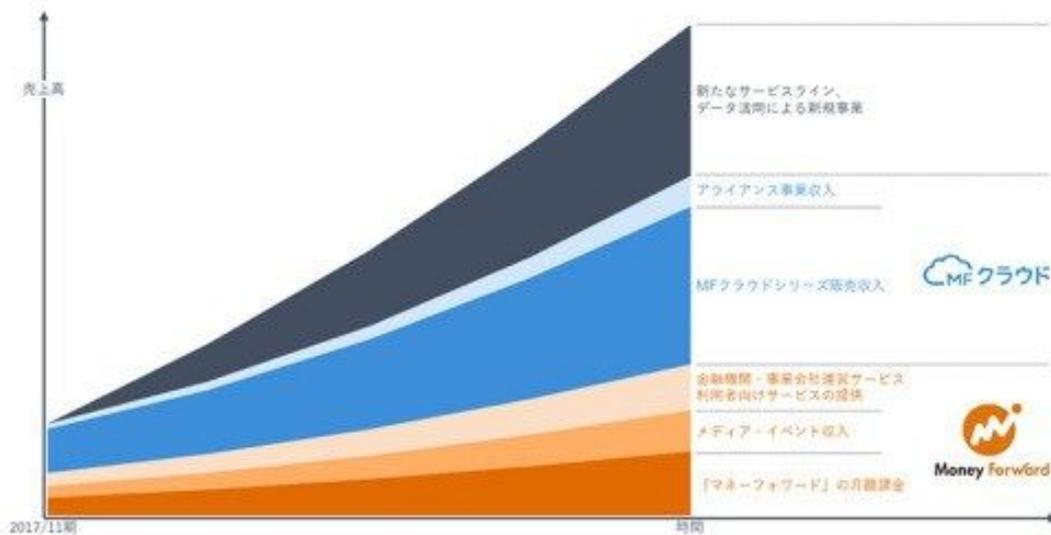


3番目の新たなサービスライン拡充は、個人向けサービス「SiraTama（しらたま）」をリリースすると同時に、企業さま向けのサービス「MF KESSAI」の提供を開始したということで、PFMサービスとMFクラウドサービスという第1・第2の柱をしっかり伸ばしていくと同時に、第3・第4の柱をつくっていきたいと思っております。ここにはしっかりと投資していこうと考えております。

最後は、データ活用による高付加価値化ということで、我々は個人も法人も膨大なデータがございますので、もちろんユーザーの同意が前提ですけれども、当社ならではの付加価値の高いサービスを検討していくということで、ユーザーに新しい付加価値を提供していこうということでやらせていただいております。

## 今後の成長戦略

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を目指す。



これはイメージで、とくに縮尺の幅に意味は持たせていないのですが、個人向けサービス、法人向けサービスをしっかりと伸ばして、更に新たなサービスモデルも伸ばして、中長期的に日本を代表するような会社をつかっていきたいと考えております。私からは以上でございます。ありがとうございました。