

マネーフォワード、通期連結売上高は大幅伸長 SaaS／ Fintech企業向け「マネーフォワードファンド」設立

2018年1月15日に行われた、株式会社マネーフォワード2017年11月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月期通期決算説明会

辻庸介氏：マネーフォワードの辻です。本日はお忙しい中お集まりいただきまして、誠にありがとうございます。厚く御礼申し上げます。本日は当社マネーフォワードの、初めての通期決算説明ということで、始めさせていただきます。それでは、お手持ちの資料とパワーポイントにしたがって、ご説明させていただきます。全体で1時間をいただいておりますので、説明は30分から40分程度に納めて、ぜひたくさんご質問をいただければと思っています。本日は、ハイライトをまとめてポイントを申し上げてから、会社概要・2017年11月期の業績発表・その他の戦略的取り組み・今後の成長戦略および今期2018年11月期の業績見通しについて、ご説明いたします。

通期業績ハイライト

通期業績ハイライト

3

- 通期連結売上高は**前期比+88%**の29.0億円と大きく成長。
業績見通し比+8%の上振れ。
- PFMサービスの売上高は**前期比+74%**。
業績見通し比+14%の上振れ。
- MFクラウドサービスの売上高は**前期比+105%**。
業績見通し比+3%の上振れ。
- 連結営業損失は△8.0億円と**業績見通し比で+2.0億円**、
前期比で0.8億円改善。
- 広告宣伝費を除いた営業損益は+0.4億円とプラスに転換。

まず、通期業績ハイライトです。

通期連結売上高は前期比88パーセント増加の29.0億円と、大きく成長しています。みなさま方に公表させていただいた業績見通し比に対しては、8パーセントの上振れになっております。

その内訳として、当社にはPFMサービスとMFクラウドサービスという、2つのメイン事業がございます。PFMが前期比で74パーセント増加、業績見通し比で14パーセントの上振れです。クラウドが前期比で105パーセント増加、業績見通し比で3パーセントの上振れです。

連結営業損失は8.0億円の赤字ということで、業績見通しでは10.0億円と発表させていただいており、2.0億円、業績見通しより改善しています。また、前期比では0.8億円改善しています。

最後に、広告宣伝費を除いた営業損益は0.4億円増加ということで、プラスに転換しています。

ここは従来申し上げている通り、我々はサブスクリプションSaaS型のモデルですので、基本的にはセールスフォースさまなどのようなモデルです。

このあたりは、経営の意思としては黒字を作れるかなと思っております。現状はIPOを含めて、財務基盤が安定していますので、引き続き投資をしっかりと、中長期の成長拡大を見込んでいくことを想定しています。

2017年11月期第4四半期以降の主なトピックス

2017年11月期第4四半期以降の主なトピックス

4

- 『マネーフォワード』利用者、**600万人突破**。
- クラウド記帳サービスを提供するクラビス社をグループ化。
- ブロックチェーンや仮想通貨を活用した送金・決済領域を研究する『**MFブロックチェーン・仮想通貨ラボ**』設立。
- “未来のおかね”を学べるお店『mirai talk』1号店を新宿にオープン。
- 国内外のSaaS/Fintech企業に出資を行う『**マネーフォワードファンド**』を立ち上げ。

続きまして、2017年11月期第4四半期以降の、主なトピックスをご紹介します。まず、個人向け「マネーフォワード」の利用者が、600万人を突破いたしました。次に、先日ご紹介させていただいた、クラビス社のM&Aによるグループ化です。

また、（2017年の）年末に発表しましたが、ブロックチェーンや仮想通貨を活用した送金・決済領域を研究する「MFブロックチェーン・仮想通貨ラボ」を設立しています。

そして、ネットとリアルの融合ということで、“未来のおかね”を学べるお店「mirai talk」の店舗の1号店を、新宿にオープンいたしました。こちらは、すでに発表済みの案件です。

最後に、国内外のSaaSおよびFintech企業に積極的に出資を行う「マネーフォワードファンド」を立ち上げることを、本日（2018年1月15日）発表させていただいております。これについては、後ほど詳しくご説明いたします。

2018年11月期見通しについて

2018年11月期見通しについて

5

- 連結売上高は**前期比+50~60%成長**の43.5億円~46.5億円を見込む。
- 営業損益は△5.0億円~△8.0億円、EBITDAは△3.7億円~△6.7億円を見込む。人財採用、新規事業開発等に対する投資を拡大。
- 2017年11月にグループ化したクラビス社のPL連結を開始。MF KESSAI、mirai talkからの収益貢献も開始見込み。

次のページで、2018年11月期の見通しについて、ご説明させていただいております。

「売上見通しについて、どの程度発表させていただこうか？」という議論を、取締役会を含めて行ったのですが、我々のような急成長企業が一本値で見込みを出すというのは、正直なかなか難しいなというのが、経営の実情です。

投資に関しても、フレキシブルに必要なときに動くという、経営の自由さを失うこと・中長期の成長を損なってしまうことが正直ございますので、どのような開示の仕方をするかを、いろいろ検討いたしました。

社内取締役会（で話したところ）では、投資家のみなさまにしっかり開示をして、その数字を守っていくことを前提におきまして、今回、連結売上高と営業損益に関しては、レンジで発表するかたちにさせていただければと思っております。

最も大事なものが、売上高の伸びだと思っております。連結売上高は、引き続き強い成長をしていくということで、前期比プラス50から60パーセント成長の、43.5億円から46.5億円を見込んでおります。

営業損益に関しては、引き続き投資を拡大していくということで、5.0億円から8.0億円の赤字を見込んでおります。

また今回、我々はクラビス社さまをM&Aいたしました。EBITDAというキャッシュ・フローの概念が大事なかなと思っております。そちらは、マイナス3.7億円からマイナス6.7億円を見込んでいます。

今期からグループ化したクラビス社および、MF KESSAIやmirai talkからの収益貢献も、開始見込みです。

以上が、ハイライトのご説明です。

Mission/Vision/Value

Mission/Vision/Value

7

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。



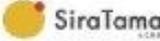
「お金」は、人生においてツールでしかありません。しかし「お金」とは、自身と家族の身を守るため、また夢を実現するために必要不可欠な存在でもあります。私たちは「お金と前向きに向き合い、可能性を広げることができる」サービスを提供することにより、ユーザーの人生を飛躍的に豊かにすることで、より良い社会創りに貢献していきます。

続きまして、ここから会社概要をご説明いたします。このあたりはご存じの方も多くいらっしゃると思いますので、駆け足でご説明いたします。

当社は「Mission」「Vision」「Value」というものを、なによりも大事にしています。（Missionの）「お金を前へ。人生をもっと前へ。」ということで、お金の課題をテクノロジーで解決することを、目指しています。

主要サービス

BtoC(個人向け)・BtoB(法人向け)の両領域でサービスラインナップを拡充。

PFMサービス	MFクラウドサービス	新規サービス
 <p>自動家計簿・資産管理サービス「マネーフォワード」</p>  <p>くらしの経済メディア「MONEY PLUS」</p>	 <p>事業者向けSaaS型サービスプラットフォーム「MFクラウド」</p> <div style="border: 1px solid gray; padding: 5px; text-align: center;"> <p>MFクラウド向け MFクラウド顧客向け MFクラウド連携</p> <p>MFクラウド決済 MFクラウド給与 MFクラウド請求</p> <p>MFクラウドマイナンバー MFクラウドファイナンス</p> </div>  <p>クラウド配帳サービス「STREAMED」</p>	 <p>企業間決済・決済サービス「MF KESSAI」</p>  <p>おつり貯金アプリ「しらたま」</p>  <p>「未来のおかね」を学べるお役「mirai talk」</p>

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

主要サービスに関しては、サービスラインナップが徐々に拡充してきております。PFMサービス、MFクラウドサービス、そして新規サービスとしてMF KESSAI・SiraTama・mirai talkというかたちで、広がっております。

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』

9

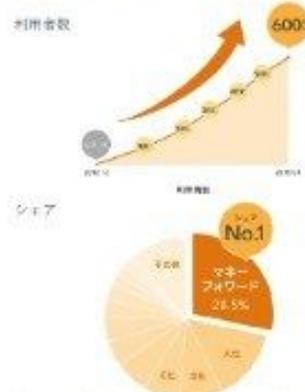
家計簿アプリシェアNo.1。利用者数は600万人を突破(2018年1月)し、家計簿アプリ利用者の約4人に1人は『マネーフォワード』を利用。

対応数No.1(※) 2,650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、2018年1月11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

先ほど申し上げた主力事業の「マネーフォワード」は、ユーザー数が600万人を突破しています。

くらしの経済メディア『MONEY PLUS』

くらしの経済メディア『MONEY PLUS』

10

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。お金を賢く使いこなすために、幅広い情報をお届け。



日々のくらし、人生を豊かにする「くらしの経済メディア」



また、くらしの経済メディアの「MONEY PLUS」を拡充しています。

SaaSプラットフォーム『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）



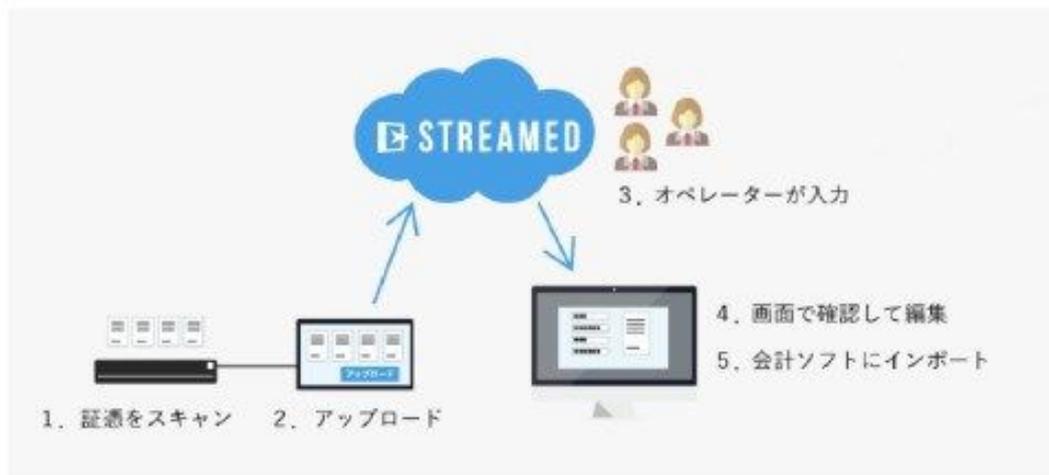
MFクラウド会計・確定申告 / MFクラウド請求書 / MFクラウド給与 / MFクラウドマイナンバー
MFクラウド決済 / MFクラウド経費 / MFクラウドファイナンス

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。

クラウドに関しては、企業向けSaaS型サービスプラットフォーム（「MFクラウドシリーズ」）を提供しています。

クラウド記帳サービス『STREAMED』

スキャナで領収書等の画像を取り込むだけで、オペレーターが正確かつ迅速にデータ入力するクラウド記帳サービス。2017年11月にグループ化したクラビス社が提供。



また、今回グループにジョインしていただきました（クラビス社の）「STREAMED」というクラウド記帳サービスは、アナログデータをデジタルデータで読み込んでいくというものを提供しています。

企業間後払い決済サービス『MF KESSAI』

企業の請求回収代行業務の完全なアウトソーシングと資金繰りの改善を実現するサービス。2017年6月リリース。

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業務（企業間後払い決済）をもっとシンプルに、安心して、MF KESSAIの提供する新しい販売は、知識も業務もリスクも全部不要です。



また、「MF KESSAI」というものを立ち上げております。これは、請求代行与信と請求代行BPOの受け皿となるかたちです。今後は、バックオフィスの人間を採用できない会社が増えてくるとお思いますので、その受け皿になっていこうと進めております。

“未来のおかね”を学べるお店『mirai talk』

“未来のおかね”を学べるお店『mirai talk』

14

『mirai talk』1号店を新宿にオープン。『マネーフォワード』のデータと、FPの知見を組み合わせ、「お金の体質改善」を目指してライフプランや家計改善アドバイスを提供。



また14ページは、先ほど申し上げた「mirai talk」です。著名なFPの横山（光昭）さまと一緒に、「お金の体質改善」を目指しています。

メディアの方に「お金のライザップ」と書いていただいたように、お金の体質改善を目指して、実店舗でライフプランや家計改善のアドバイスをやっていくことを考えております。

人生を楽しむ貯金アプリ『しらたま』

人生を楽しむ貯金アプリ『しらたま』

15

「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。



また、（しら）ずに（たま）るということで、「しらたま（SiraTama）」と名付けさせていただいた、貯金アプリを提供しております。

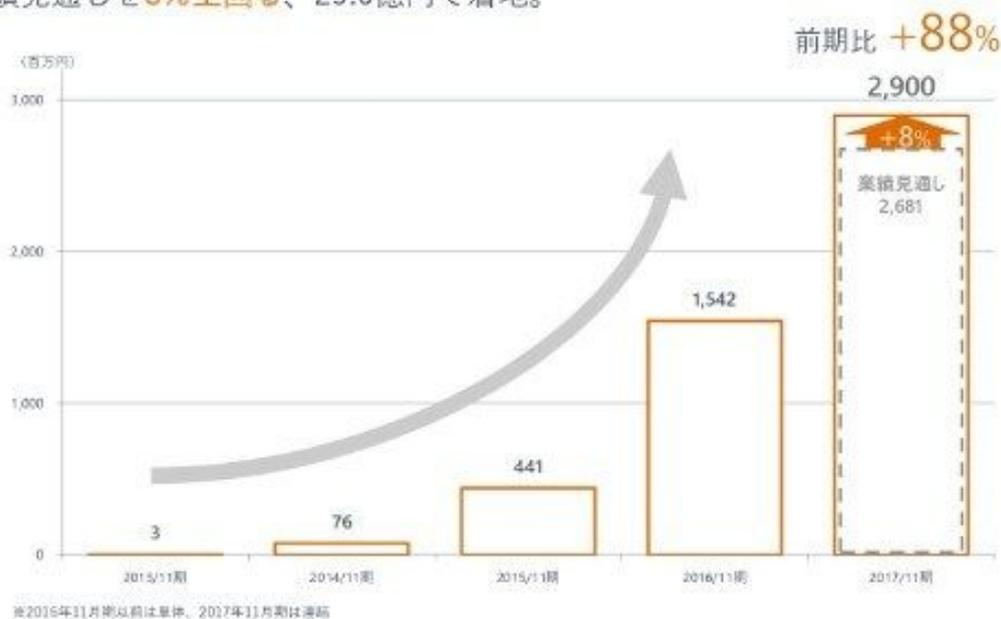
以上、駆け足ですけれども、このようなサービスを提供させていただいている会社です。

売上高推移

売上高推移

17

売上高は前年比で**+88%**の急速な成長を実現。
業績見通しを**8%上回る**、29.0億円で着地。



続きまして、2017年11月期業績です。

先ほど申し上げたように、（売上高は2013年11月期の）300万円から始まりまして、（2014年11月期で）7,600万円、（2015年11月期で）4億4,100万円、（2016年11月期で）15億円、（2017年11月期で）29億円ということで、順調・急速に成長しているという次第です。

売上高(主要サービス別、前期比)

売上高(主要サービス別、前期比)

18

売上高は前期比でPFMサービスは+74%、MFクラウドサービスは+105%と、両サービス共に大きく成長。



(売上高の) 29億円の内訳です。売上高を、主要サービスのPFMとMFクラウドで記載しております。

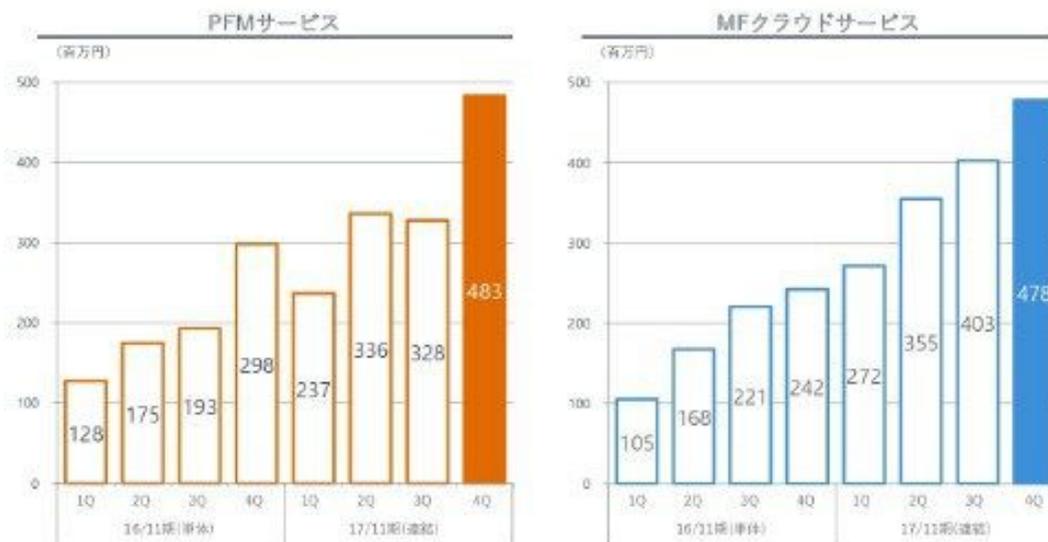
今回、PFMが13億8,400万円・MFクラウドが15億円ということで、売上高はMFクラウドがPFMを若干抜きましたが、両サービスともに大きく成長しているというかたちです。

売上高(主要サービス別、四半期推移)

売上高(主要サービス別、四半期推移)

19

2017年11月期第4四半期は、PFM・MFクラウドともに、過去最高の売上高を記録。



19ページでは、それ（主要サービス別の売上高）を四半期ごとに開示しています。両サービスとも順調に、右肩上がりに伸びています。

当社のサービスの特性上、月額課金モデルで解約が非常に低いサービスですので、基本的にはストック型で着実に、右肩上がりで伸びているビジネスモデルです。

売上高(業績見通し比較)

全てのカテゴリで業績見通しを超過して着地。特にBtoBtoC事業収入の好調によりPFMサービスが+14%と大きく上振れ。



20ページは、業績見通しの比較をさせていただいております。

今回、より大きく業績見通しが伸びたのは、PFMです。全体の14パーセント（の上振れ）なのですが、この内訳は、BtoBtoCの事業収入です。

金融機関さまや一般事業者さま向けのサービスが、業績見通しより29パーセント大きく伸びているところが特徴です。

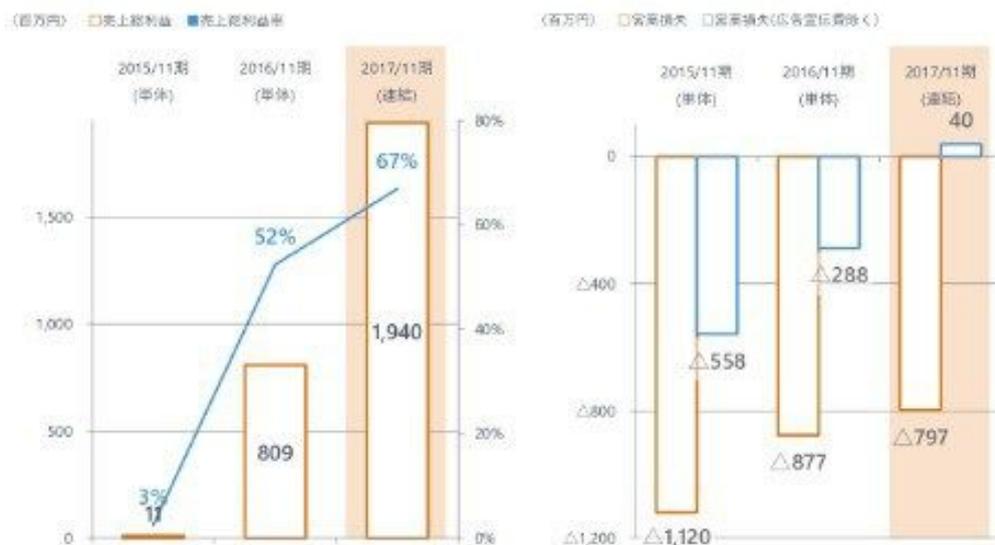
BtoBtoC事業は先方さまのニーズもございますので、なかなか業績見通しですべてを抜くことは難しく、どうしても保守的になる分、ちょっと上振れする可能性があるのかなと考えております。

売上総利益 / 営業損益推移

売上総利益 / 営業損益推移

21

売上総利益率は52%から67%に+15ポイント大きく向上。
広告宣伝費を除く営業損益は黒字化。



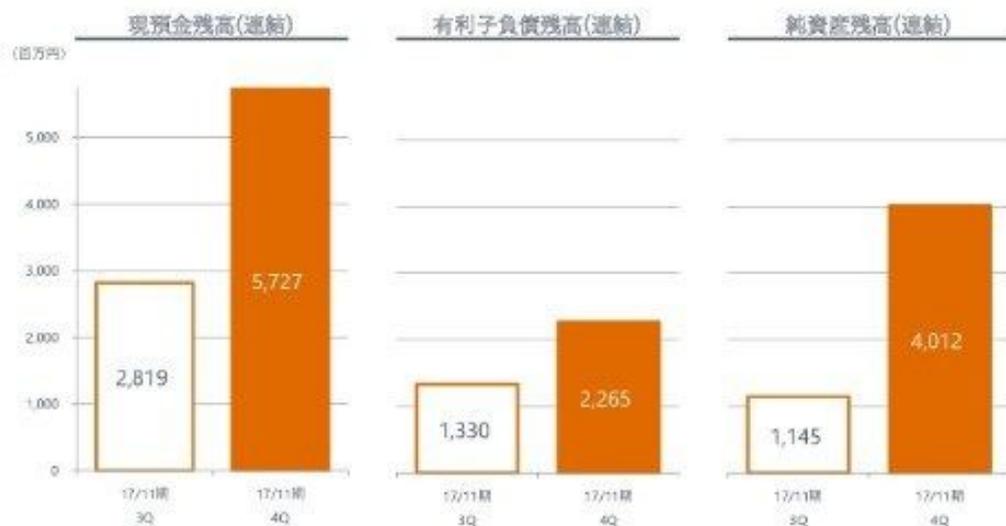
21ページは、売上総利益・営業損益の推移です。

売上総利益率は、（2016年11月期の）52パーセントから（2017年11月期は）67パーセントということで、大きく15パーセント向上しています。また、広告宣伝費を除く営業損益は黒字化しています。

ただし今期は、広告宣伝費を除くところも、営業損益にしっかり投資をしようと思っております、いったん赤字になるかなと見込んでおります。

財務基盤の強化

連結現預金残高は**57億円**に増加。
 IPOによる資本増強と銀行借入を実施し、**財務基盤を大きく強化**。

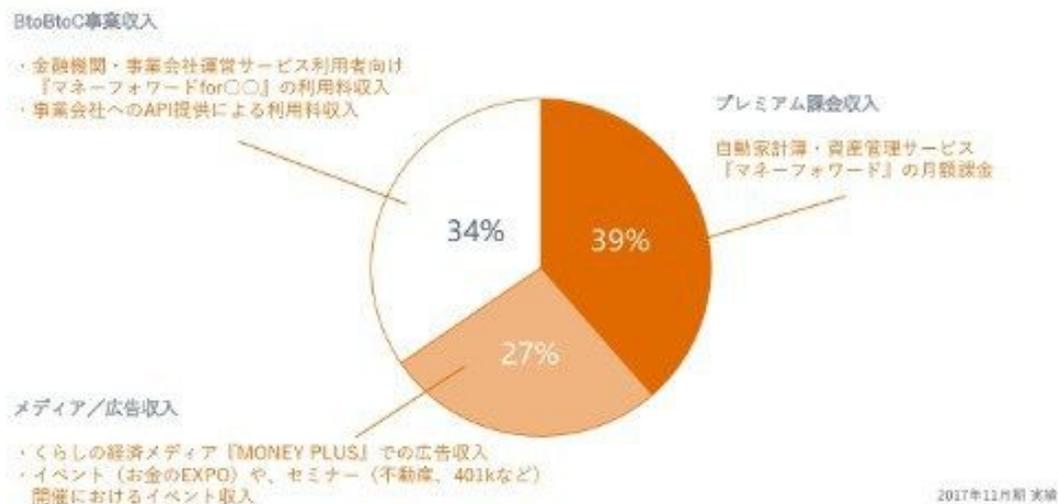


22ページは、財務基盤の強化のご説明です。連結現預金残高が、57億円に増加しています。IPOによる資本増強および銀行借入を実施しまして、財務基盤を大きく強化しているところです。なので、このあたりの財務基盤の強化という背景のもとに、しっかり投資を広げていくことと、中長期の成長をとっていくことを考えております。

以上が、2017年11月期業績のまとめです。

PFMサービスの収益構成

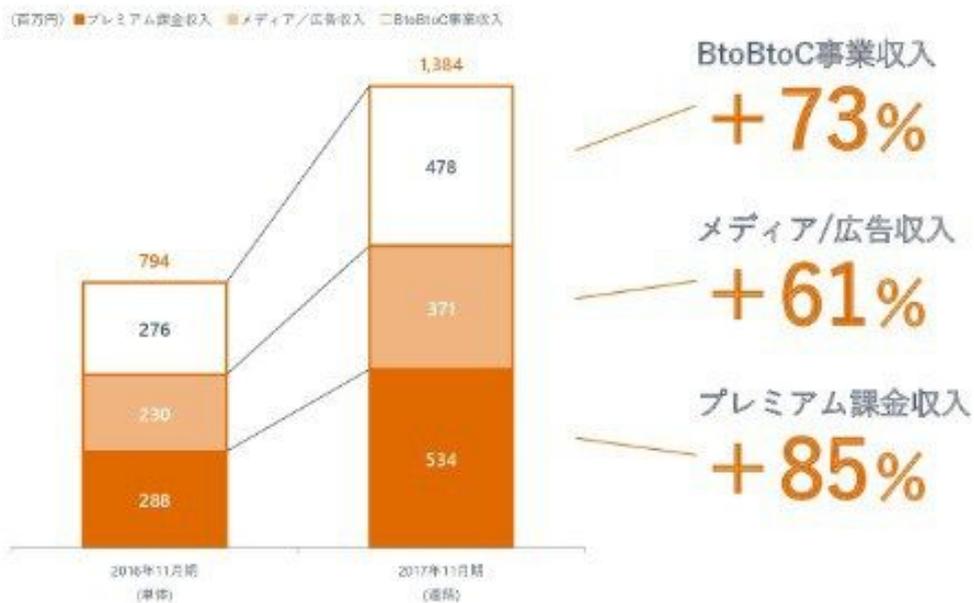
『マネーフォワード』の月額課金、メディア／広告収入、金融機関等利用者向けサービス提供、3種類にわたりバランスが取れた収益構成。



ここからは、各サービスのご説明をさせていただきます。
 まず、PFMサービスです。こちらは前回の資料にもございますが、3種類のバランスが取れた収益構成になっております。プレミアム課金収入・メディア／広告収入・BtoBtoC事業収入で、それぞれ、ほぼ3割から4割というかたちです。

PFMサービス売上高

全てのカテゴリで**前期比60%**を超える高い成長を達成。



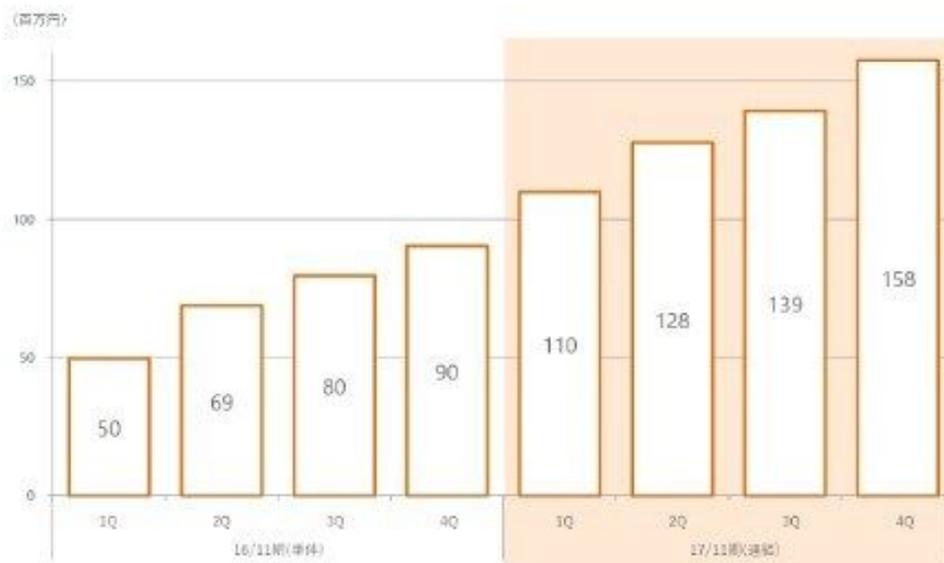
成長率に関しては、全カテゴリで（前期比）プラス60パーセントを超える、高い成長を達成しています。プレミアム課金収入が85パーセント、メディア／広告収入が61パーセント、BtoBtoC事業収入が73パーセントで、順調に伸びております。

プレミアム課金収入(売上高推移)

プレミアム課金収入(売上高推移)

26

課金ユーザー数は着実に増加し、12万人を突破。(2017年12月末時点)



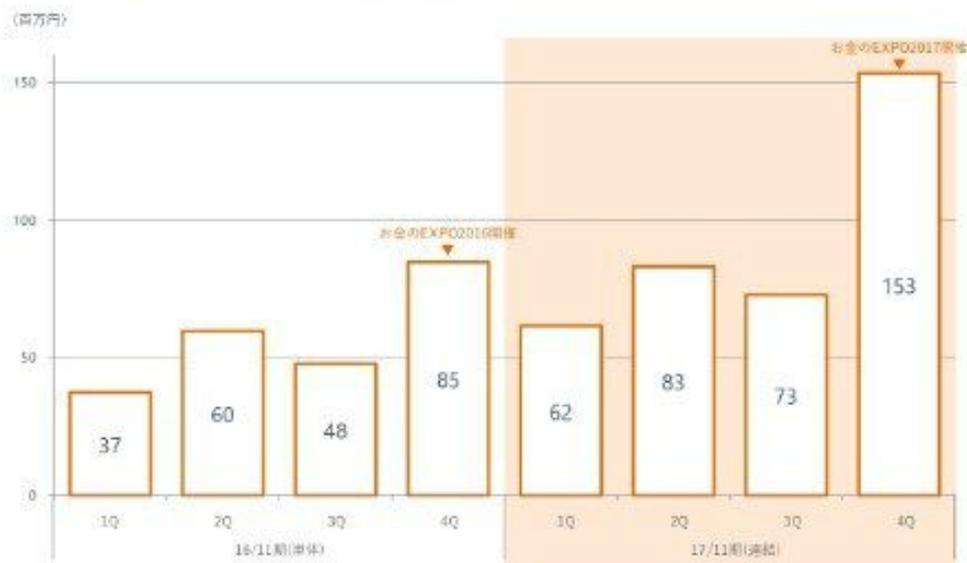
それぞれの売上高推移について、ご説明します。プレミアム（課金）ユーザーの推移は、（2017年12月末時点で）12万人を突破して、右肩上がり増加しております。

メディア/広告収入(売上高推移)

メディア/広告収入(売上高推移)

27

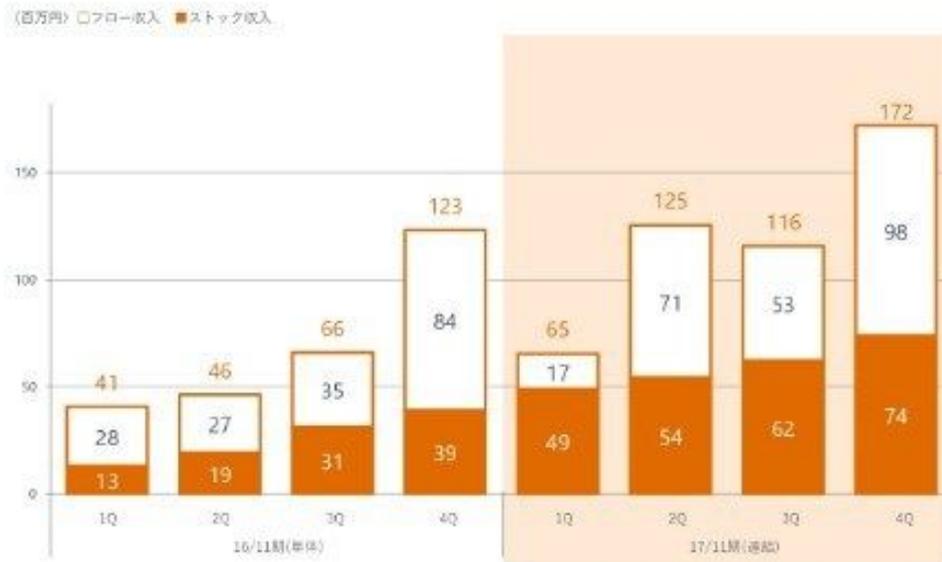
「お金のEXPO2017」の開催に伴う協賛収入が好調。
4Qにおいて過去最高の四半期売上高を達成。



次のページは、メディア/広告収入ですけれども、こちらは若干（四半期で）デコボコがございます。あと、「お金のEXPO」というイベント（協賛）収入が1年に1回、大きく入ってきています。（「お金のEXPO2017」の開催を受けて）第4四半期において（過去最高の四半期売上高の）1億5,300万円ということで、大きく伸びております。

BtoBtoC事業収入(売上高推移)

サービス提供先を順調に拡大し、4Qにおいて過去最高の四半期売上高を達成。



28ページは、BtoBtoC事業です。こちらは今回、初めて内訳を開示しているのですが、フロー収入とストック収入を分けております。

ストック収入に関しては、提供させていただいている会社さまから月額運用費を頂戴していきまして、ユーザーが伸びれば伸びるほど、月額運用費が少しずつ上がっていきます。あとは、提携先さまが増えていくと、運用費が上がっていくという仕組みです。

フロー収入は、案件次第でインシャルフィーを頂いていますので、案件があるごとに若干デコボコします。内訳はこちらの資料のようになっており、ストック収入に関しては、基本的に右肩上がり増加しております。

プレミアム課金(トピックス)

2017年8月には口座画面、2018年1月にはホーム画面のリニューアルを実施。ユーザビリティのさらなる改良で、ロイヤリティ・課金率向上を目指す。



29ページは、プレミアム課金のトピックスです。よく、「どうやってプレミアム課金者数を増やすのですか？」というご質問をいただいています。

今回、口座画面とホーム画面のリニューアルを実施して、ユーザビリティのさらなる改良ということで、課金率向上を目指しています。

今回（2018年1月に）ホーム画面の改良という大きなものを行い、比較的反応も良いので、これは課金率向上につながってくるのかなと考えております。

メディア/広告(トピックス)①

メディア/広告(トピックス)

30

4Qは「お金のEXPO2017」を開催。
資産運用やライフプランニングに関心の高い2,000名超が参加。



30ページは、先ほど申し上げたメディア／広告のトピックスです。第4四半期（2017年10月22日）に、「お金のEXPO2017」を開催いたしました。我々のビジョンである「お金に関して、正しい情報を発信していく」ということで、さわかみ投信の澤上（篤人）さまや、レオス・キャピタルワークスの藤野（英人）さまをはじめ、お金のプロフェッショナルの方々にご登壇いただきまして、2,000名以上の参加者にお越しいただきました。

メディア/広告(トピックス)②

メディア/広告(トピックス)

31

2017年12月より、『MONEY PLUS』を『LINE』アカウントを通じて配信開始。読者層の拡大を目指す。



また、「MONEY PLUS」という暮らしの経済メディアが、LINEさまのアカウントの記事に選ばれまして、LINEアカウントを通じて配信を開始しています。こちらでも、読者層の拡大を目指していきたいと考えております。

BtoBtoC事業(トピックス)

資産管理機能を他社サービス内に追加できる新機能『MFUnit』シリーズの第一弾として、2017年12月に『JALカードアプリ』に機能を提供。

『JALカードアプリ』に、資産管理機能「明細まとめて管理」を提供開始



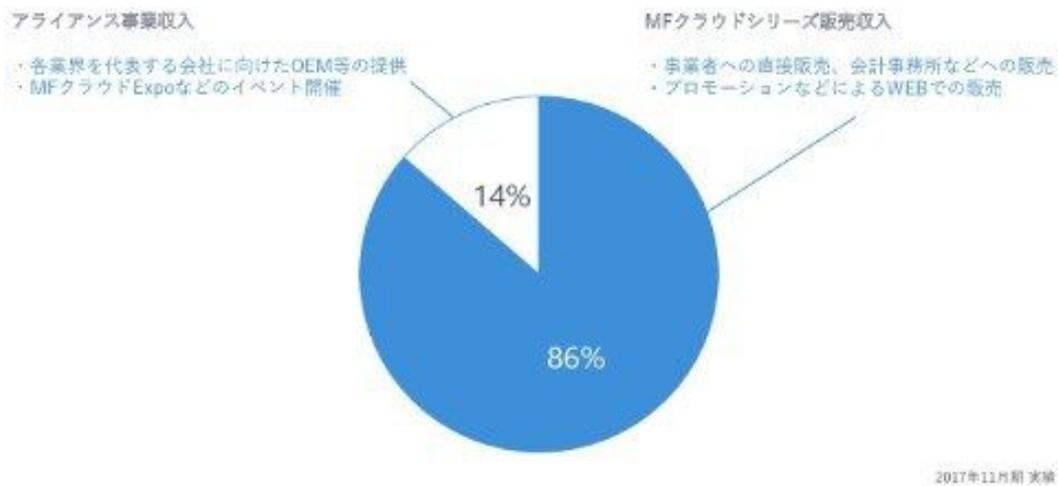
32ページは、BtoBtoC事業のトピックスです。「MFUnit」というサービスを提供しています。これは、我々の資産管理機能を他社さまにご提供するというサービスです。その第1弾として、株式会社ジャルカードさまにJALカードアプリの機能を提供することをしております。

これは、今後いろいろな会社さまに提供していこうと思っております、こちらもBtoBtoC事業の商品ラインナップを広げていくことを考えております。

以上が、PFMサービスのご説明です。

MFクラウドサービスの収益構成

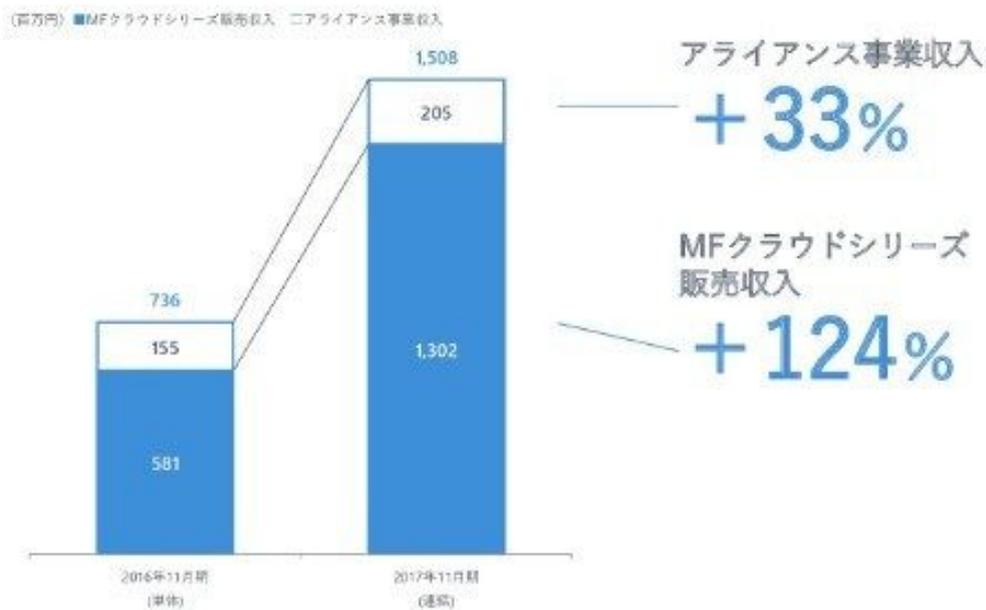
WEBサイトでの販売、会計事務所や事業者への販売収入が8割以上。



続きまして、MFクラウドサービスをご説明します。これは前回お見せした収益構成ですが、86パーセントがMFクラウドシリーズ販売収入です。

MFクラウドサービス売上高

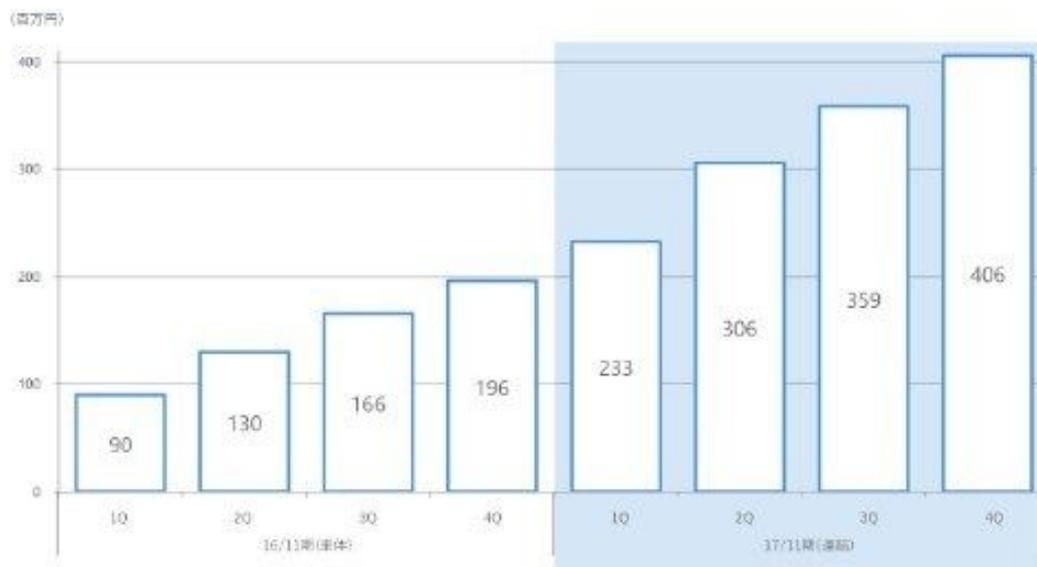
MFクラウドシリーズ販売収入が前期比+124%と大きく成長。



内訳は、MFクラウドシリーズ販売収入が大きく伸びまして、プラス124パーセントとなっております。アライアンス事業収入は、プラス33パーセントです。

MFクラウドシリーズ販売収入(売上高推移)

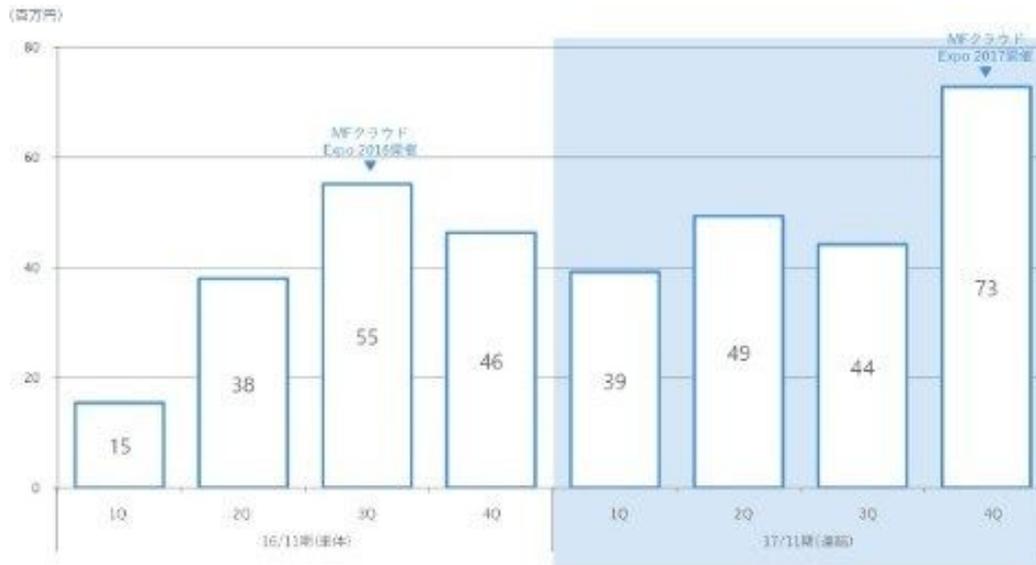
売上高は右肩上がりの着実な成長を継続。



36ページは、その内訳です。MFクラウドシリーズの売上が（2017年11月期）第4四半期で4億600万円ということで、2年前（2016年11月期）第1四半期の9,000万円から、着実に右肩上がりに増えています。これは月額課金の、サブスクリプションモデルという特徴です。

アライアンス事業収入(売上高推移)

4Qは「MFクラウド Expo」を開催し、過去最高の四半期売上高を記録。



一方、アライアンス事業は、どうしても（四半期で）デコボコがございます。今期は「MFクラウドExpo」を開催してイベント収入がありましたので、過去最高の売上高を記録していますが、このあたりは今後もデコボコがあるかなと思っております。

MFクラウドシリーズ(トピックス)①

7つの商工会議所と提携を開始。提携する自治体・商工会議所は17に拡大。



MFクラウドシリーズのトピックスとしては、全国の(7つの)商工会議所さまとの提携を開始しています。今、安倍政権の生産性向上の取り組みの中でも、商工会議所さまが非常に重要なポジションを占められています。そこともしっかり連携していくというかたちで、商工会議所に来られる中小企業の方々にMFクラウドシリーズをご紹介いただくという提携を、させていただいております。

MFクラウドシリーズ (トピックス)②

2017年12月よりNTTドコモを通じてサービス販売を開始。
全国の中小企業へリーチ拡大を目指す。

マネーフォワードの『MFクラウドシリーズ』、NTTドコモを通じた販売を開始
～全国の中小企業の生産性向上を目指し、新たな販売チャネルを拡大～



MFクラウドシリーズの新しいチャレンジといたしまして、販売代理店さまとの協業を開始しています。今回（2017年12月より）NTTドコモさまから「MFクラウドシリーズは良いね」ということでお話をいただきまして、販売チャネルを拡大しています。

アライアンス (トピックス)

「つながりがもたらす企業経営の未来」をテーマに、「MFクラウド Expo」を開催。各分野の最先端の知見を持つゲストが講演。



こちらは、年に1度やらせていただいている「MFクラウドExpo」と、BtoB向けのイベントもさせていただきます。オープンアンドコネクトというテーマで、いろいろなすばらしいクラウドサービスがございますので、そのような方々にご登壇いただいたというかたちです。

以上が、クラウドの説明になります。

『MFブロックチェーン・仮想通貨ラボ』の設立

ブロックチェーン技術や仮想通貨を活用した送金・決済領域の研究のためのラボを設立。新サービスの立ち上げの為、人財採用を積極化。仮想通貨交換業者登録についても検討。



左：執行役員CTO 中出匠哉（外国為替取引や外国為替証拠金取引システムの開発・運用に従事）
右：執行役員 渉外・事業開発担当 神田潤一（日本銀行や金融庁でFintech制度設計に従事）

続きまして、その他の戦略的な取り組みです。

今、世間で記事として取り上げられるのは、「仮想通貨」「ICO」の話が非常に多いです。もともと僕自身は、ブロックチェーンを、インターネットに並ぶような技術になる可能性を秘めているものと思っております。今も少し投機的な動きをしているのですが、実際の技術を使って、送金・決済領域の研究をしていこうということで、今回「MFブロックチェーン・仮想通貨ラボ」を立ち上げております。

CTOの中出（匠哉氏）は、もともとFXの会社のシステム開発や運用を担当していたベテランです。彼と、神田（潤一氏）という、日本銀行や金融庁さまでFintechの設計をしていた人間がタッグを組んで、責任者となっています。この2人で、今後のブロックチェーン技術や仮想通貨を新しく研究し、そしてサービス化していこうということで、（2017年）12月末に立ち上げております。

やはり、ここの関心が非常に高く、12月末に立ち上げたあとも、人財の応募をすごくいただいています。世の中で非常にホットな領域だなと実感している次第です。

BASE社への出資

Eコマースプラットフォーム『BASE』を提供するBASE社への出資を実行。両社のユーザー基盤を活用した取り組みを、2018年1月から開始予定。

マネーフォワード、BASEとの資本業務提携を実施



これは（2018年）1月初めに発表した、資本業務提携です。新しいEコマースプラットフォームのBASE社さまと一緒に、決済まわりや、BASEさまのプラットフォームに乗られている店舗の方々にクラウドサービスを提供する、包括的にいろいろな取り組みをしていこうということで、出資をいたしました。

海外SaaSプレイヤーとの協働を開始

インドネシアでクラウドサービスを提供するSleekr社グループに対する出資契約を締結。当社代表の辻が取締役に就任予定。

マネーフォワード、海外SaaS企業との協働を開始

Sleekr



インドネシアでクラウド型会計・HRサービスを展開するSLEEKRグループに出資

45ページは、当社初の海外案件です。インドネシアでクラウド型会計やHRサービスを提供する、Sleekrグループというすばらしい会社がございます。この会社に、今回出資をさせていただくかたちになりました。同時に、私が取締役に就任させていただいて、Sleekr社の経営に参画していくことを、本日（2018年1月15日）発表いたします。

やはり、インドネシアだけではなく東南アジア全体は、非常に大きな可能性を秘めているなと思っています。海外進出をしっかりとしていこうということで、（こちらを）足がかりにしていきたいと思っています。

『マネーフォワードファンド』の立ち上げ

国内外のSaaS/Fintech企業に対して、自己資金での出資・事業提携を行う『マネーフォワードファンド』を立ち上げ。サービス連携、ユーザー送客、営業・マーケティング、人財採用など幅広い事業協力を行う。

SaaS/Fintech領域に特化した「マネーフォワードファンド」を開始

出資先一覧



“すべての人のお金の課題解決”を目指し、国内外の企業との提携を加速

このようないろいろな取り組みや案件をご紹介させていただく中で、「マネーフォワードファンド」を立ち上げることを、本日（2018年1月15日）発表いたしました。国内外問わず、SaaSの分野とFintech企業に対して出資を行います。

我々の特徴としては、出資だけではなく、サービス連携、ユーザー送客、営業・マーケティング、経営などを行います。我々自身が、このSaaSやFintechの新しい企業なので、なかなか難しい点が多くありました。そのような経験やノウハウをシェアさせていただいて、お金だけではなく、実際に事業を伸ばすアドバイスを可能な限りさせていただこうということで、「マネーフォワードファンド」を立ち上げました。

これはすでに、ロボアドバイザーのお金のデザインさまや、クラウドファンディングのLIFULL Social Fundingさま、CAMPFIREさまに出資させていただいています。今回（新たに）BASEさま、Sleekrさまということで、今5社に出資させていただいているというかたちです。

今後も、この取り組みについては積極的に行っていきたいなと思っております、国内外のSaaS/Fintech企業を盛り上げていくことを考えています。

金融機関との連携強化（業務提携）

金融機関との連携強化（業務提携）

47

全国の金融機関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。



47ページは、金融機関との業務提携です。引き続き、金融機関さまと（業務提携を通じて）個人・法人ともに、金融機関利用者向けサービスを拡大しています。

金融機関との連携強化（API連携）

API接続先金融機関数は順調に増加。『未来投資戦略2017』においては2020年までに80行以上の銀行におけるAPI導入が目標。

金融機関名	開始時期
住信SBIネット銀行	2016年3月（個人・法人/参照系） 2017年3月（個人・法人/更新系）
静岡銀行	2016年4月（個人/参照系）
群馬銀行	2016年6月（個人/参照系）
みずほ銀行	2016年10月（法人/参照系） 2017年3月（法人/更新系）
セブン銀行	2017年1月（法人/参照系） 2017年11月（法人/更新系）
愛知銀行	2017年2月（個人・法人/参照系）
三井住友銀行	2017年3月（法人/参照系・更新系） 2017年7月（個人/参照系）
みなと銀行	2017年4月（法人/参照系）
ジャパンネット銀行	2017年8月（個人/参照系）
みちのく銀行	2017年12月（個人/参照系）
千葉銀行	2018年春予定（個人/参照系）
北洋銀行	2018年春予定（個人/参照系）

48ページは、API連携です。「（『未来投資戦略2017』においては）2020年までに80行以上の銀行におけるAPI導入が目標」とありますけれども、現状はここに記載させていただいている銀行さまと、API連携を始めているというところです。

金融機関との連携強化（PFMサービス）

『かんたん通帳』『MF Unit』など新しいサービスを次々にリリース。

『マネーフォワードfor〇〇』：
金融機関お客様向けマネーフォワードを開発



『かんたん通帳』：
金融機関お客様向け通帳アプリを開発



『MFUnit』シリーズ：
金融機関の既存アプリにPFMの各機能を提供



その他『通帳Unit』『記事配信Unit』『おつり貯金Unit』も提案中。

49ページは、金融機関さまとの連携強化です。もともと「マネーフォワードfor〇〇」、例えば「マネーフォワードfor静岡銀行」さまといったアプリをご提供しています。ここから、さらに「かんたん通帳」や、あと先ほど申し上げた「MF Unit」のほか、「通帳Unit」「記事配信Unit」「おつり貯金Unit」というものを、今後サービスラインを拡充していくようなかたちです。

金融機関との連携強化（MFクラウドサービス）

金融機関のお客様向けに「MFクラウド会計・確定申告」
「MFクラウドファイナンス」の提供を拡充。

『MFクラウドファイナンス』：MFクラウドのデータを活用し資金調達をスムーズに実現するサービス



上記の他、福井銀行のサービス取り扱いも開発中。

『MFクラウド会計・確定申告for BANK』：金融機関のお客様向け会計・確定申告を開発



上記の他、北洋銀行のお客様向けサービスも開発中。

また、今後大事になってくると思うのが、MFクラウドのデータを使ったビジネスです。MFクラウド会計や請求書にたまったデータをもとに、ファイナンス・融資のところに、なんとかイノベーションを起こせないかということで、チャレンジしているところです。今は、GMOさま・住信SBIネット銀行さま・福岡銀行さまというかたちで、実現しています。

今後は、福井銀行さまのサービス取り扱いを開発中です。この案件に関しては、明日（2018年1月16日）の『ガイアの夜明け』さまで取り上げていただく予定です。また、もう1つの取り組みとして、銀行さま向けにこのクラウド会計・確定申告を広げていこうということで、福井銀行さまにサービス提供を開始いたしました。また、北洋銀行さまのお客さま向けサービスも、今開発を続けているところです。以上が、現在の取り組みのご紹介です。

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、今後の成長戦略と2018年の今期の業績見通しの紹介について、ご説明いたします。こちらは、上場するときから同じスライドを使わせていただいていたしまして、その進捗をご説明しています。

成長戦略に関しては、座布団型に増えていくサブスクリプションモデルなので、中長期的なキャッシュフローの、現在価値最大化を重視しているところです。

また、人財戦略に関しても、引き続き投資をしていきます。

ブランド戦略では、ブランド認知向上や、社会貢献とそれを支える企業文化の醸成が、もっとも大事だと考えていたしまして、それをしっかりしていきましようということです。

あとは、Fintech領域やテクノロジーの発展へも貢献していきたいというかたちで、考えています。

成長戦略

- 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

こちらに（成長戦略として）4点、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を掲げています。

成長戦略の進捗①

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。
収益力の強化と同時に、将来の成長に向けた投資も加速。

1

ユーザー基盤の
更なる拡大

- ・『マネーフォワード』利用者600万人突破
- ・取引先会計事務所2,700突破
- ・サービスラインの拡充で、幅広いユーザー層にサービスを提供

2

ARPUの向上
マネタイズ力の強化

- ・2017年11月期売上高は、前期比88%成長
- ・広告宣伝費を除いた営業損失額は通期で黒字化（但し、2018年11月期は再度投資を加速させ赤字を見込む）

ユーザー基盤に関しては、「マネーフォワード」が（利用者）600万人を突破し、会計事務所さまにも非常に使っていただいているというところです。また、サービスラインも拡充していきまして、1つのサービスでは届かない幅広いユーザー層に、サービスを提供していくことを考えています。

また、ARPUに関しては、順調に伸びているのかなと思います。先ほど申し上げたように、広告宣伝費を除いた営業損失額は、通期で黒字化をしています。

成長戦略の進捗②

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

新たな
サービスライン拡充

- ・『MF Unit』リリース
- ・『MFクラウド会計・確定申告 for BANK』リリース
- ・『mirai talk』事業の開始
- ・仮想通貨・ブロックチェーン領域への取り組み開始

4

データ活用による
高付加価値化

- ・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検討
- ・データ基盤構築を加速。人財採用を強化

新たなサービスラインの拡充に関しては、先ほど申し上げたような取り組みをさせていただいています。また、データ基盤に関しても、融資やクラウドファイナンスといったものを続けていきます。

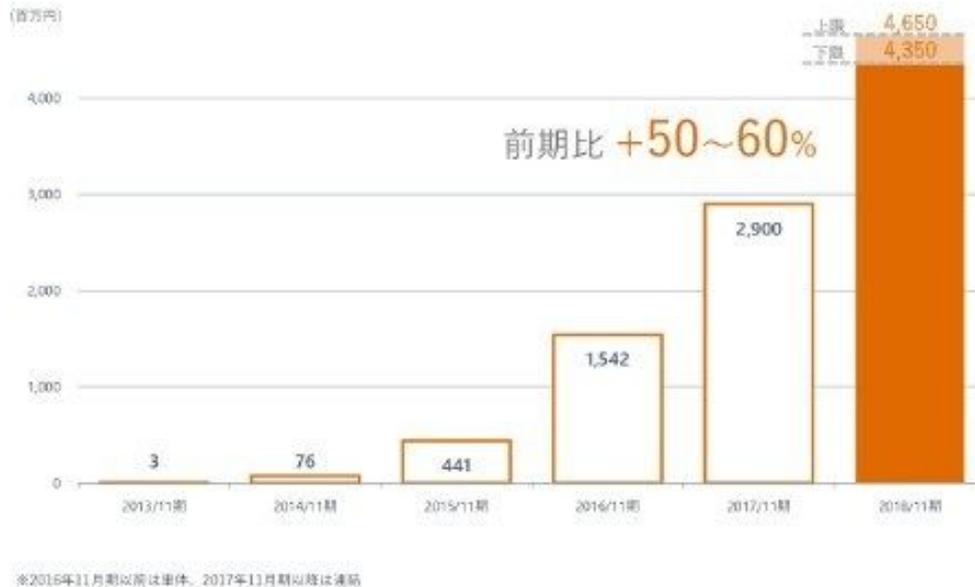
ここではデータ基盤の構築を加速していきまして、人財が非常に枯渇していますので、人財採用が、けっこうポイントになるのかなと思っています。

2018年11月期連結売上高見通し

2018年11月期連結売上高見通し

56

売上高は43.5億~46.5億円と、**前期比+50~60%の成長**を見込む。



56ページは、(2018年11月期) 連結売上高見通しです。先ほどの資料と同様、(2013年11月期の) 300万円から始まって、7,600万円、4億4,000万円、15億円、29億円ときています。今期(2018年11月期)は、下限で43億5,000万円・上限で46億5,000万円というかたちを見込んでいます。

売上高見通し (PFMサービス)

売上高見通し (PFMサービス)

57

全てのカテゴリで成長が継続。前期比26%以上の成長を目指す。

(百万円) ■プレミアム課金収入 ■メディア/広告収入 □BtoBtoC事業収入



※2018年11月期売上高見通し下期43.5億円の内訳。

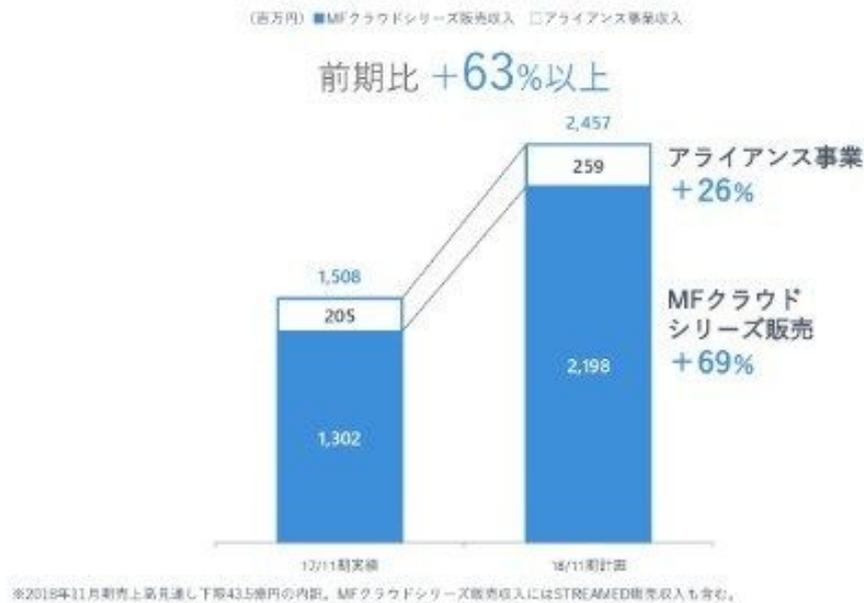
その内訳です。PFMサービスは、前期比26パーセント以上の成長を目指しています。先ほど申し上げたBtoBtoC事業が、どうしても保守的に見るかたちになっていますので、このようになっていますが、今後の見通し次第では、力を入れて伸ばしていきたいなと思っています。

売上高見通し (MFクラウド)

売上高見通し (MFクラウド)

58

顧客基盤の更なる拡大に注力。前期比63%以上の売上成長を目指す。



こちらはMFクラウドの見通しです。前期比プラス63パーセント以上に、しっかり伸ばしていくことを考えています。PFMとMFクラウドに続く第3、第4の柱を立てていこうということで、イメージ的にはどうしてもJカーブになりますので、PFMとクラウドが収益化に貢献していますけれども、それらが伸びている間に新規事業をしっかり作って、合計を上げていくことを考えています。

売上高見通し (新規事業その他)

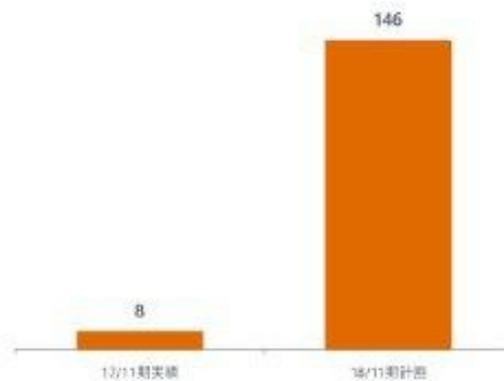
売上高見通し（新規事業その他）

59

PFM事業、クラウド事業に続く新事業の立ち上がりに向け、「MF KESSAI」「mirai talk」に継続投資。前期比+1.3億円以上の売上成長を目指す。

(百万円)

前期比 +1.3億円以上

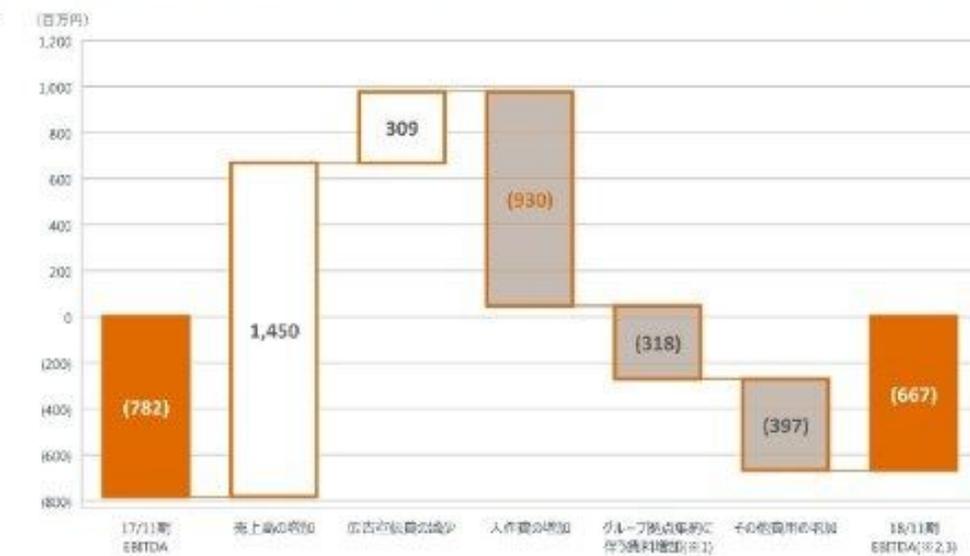


※2018年11月期売上高見通し下期43.5億円の内訳。

新規事業として、「MF KESSAI」「mirai talk」に継続投資をしていきます。今期は、（前期比プラス）1.3億円以上の売上を出していこうと考えており、今は順調に伸びているのかなと思っています。

EBITDAの変動要因

開発人財、営業人財を中心に陣容を大幅強化する他、将来の成長に向けた投資を加速。強い企業文化醸成を目指し、グループ集約のための移転を実施予定。



※1 一時的な移転費用94.7百万を含む
 ※2 EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却額
 ※3 2018年11月期売上見通し下限43.5億円の場合のEBITDA

60ページが、EBITDAの変動要因の詳細です。資料のいちばん左側が、2017年11月期のEBITDAで7億8,200万円となっており、赤字というかたちです。今期は、売上高を14億5,000万円伸ばします。また、前期はテレビCMがあり広告宣伝費が発生しましたが、今期はテレビCMの予定がないので、その分が若干減るということで、3億900万円の上積みがございます。

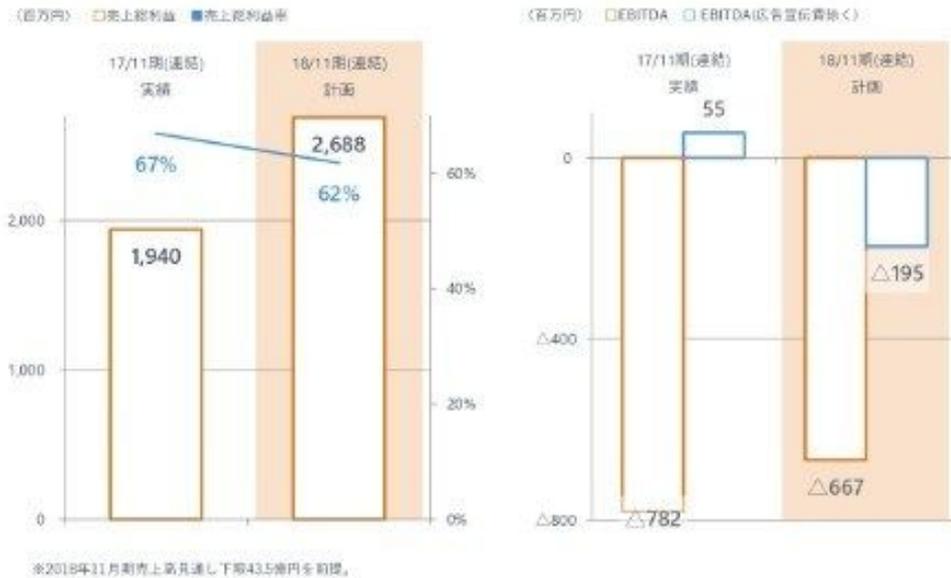
人がいちばん大事なビジネスですので、引き続き開発人財・営業人財の採用を強めていこうということ、9億3,000万円の人件費の増加を見込んでいます。前期は人件費がだいたい5億円くらい増えていますので、前期よりさらに人を増やして、心機一転でビジネスを強くしていくことを考えています。

その次の3億1,800万円が、グループ拠点集約にともなう賃料増加です。今、当社は何拠点かに分かれていますのですけれども、強い企業文化醸成を目指して、グループ集約をしようということ、移転の前倒しを予定しています。

その他の費用の増加が4億円弱ということで、最終的には6億6,700万円くらいの赤字に着地すればいいかなと考えています。こちらは、先ほど申し上げた売上の下限の43.5億円の場合のEBITDAですので、上振れしていた場合は、6億6,700万円から改善することを予定しています。

売上総利益 / EBITDA見通し

売上総利益は引き続き成長。新規事業立ち上げ・開発人件費の増加により、売上総利益率・広告宣伝費を除くEBITDAは一時的な低下を見込む。



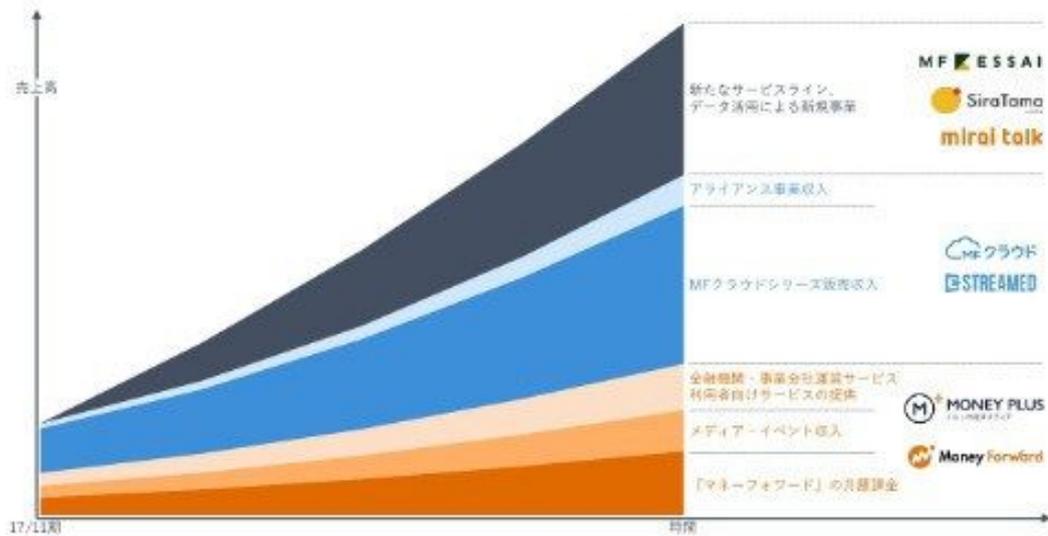
売上総利益は、（2017年11月期実績の）19億4,000万円から（2018年11月期計画が）26億8,800万円ということで、引き続き、成長を予定しています。ただ、新規事業などに人件費を使っていきますので、いったん売上総利益率は下がっていきます。62パーセントということで、5パーセントほど下がる見込みです。また、先ほど申し上げた広告宣伝費を除くEBITDAも若干、一時的な低下を見込んでいるというかたちです。

今後の成長戦略

今後の成長戦略

62

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、今後も更なる成長の実現を目指す。



右肩上がりの中長期の成長を続けていこうということで、ご覧いただいている資料の下側が個人向け・真ん中の青色が法人向け・上側が新規のビジネスということで、しっかり（事業の）3本の柱・4本の柱を伸ばしていきたいなと考えています。早口で恐縮ですが、私からは以上です。