



2018年11月期

第2四半期 決算説明資料

ハイライト	P.2
2018年11月期 第2四半期 業績	P.5
全社 業績・トピックス	P.6
PFMサービス 業績・トピックス	P.19
MFクラウドサービス 業績・トピックス	P.28
ナレッジラボ社のグループジョインについて	P.36
新規サービスその他 業績・トピックス	P.49
新規事業に関する戦略的取り組み	P.53
投資に関する戦略的取り組み	P.56
金融機関との取り組み	P.60
その他の戦略的取り組み	P.65
中長期戦略・今後の展望	P.68
Appendix	P.74


ハイライト

 Money Forward



- 第2四半期連結売上高は**前年同期比+66%**の20.0億円と、引き続き急速に成長。通期予想(年成長率50%~60%)の達成に向け、順調に進捗。
- サービス別売上高はPFMサービスで**+38%**、MFクラウドサービスで**+89%**と、ともに大きく成長。
- 連結EBITDAは△1.6億円と**大幅に改善**(前年同期比+5.1億円)。広告宣伝費除きの連結EBITDAは1億円(前年同期比+1.3億円)。
- 通期連結売上高・EBITDA見通しはそれぞれ43.5-46.5億円、△3.7-△6.7億円から変更なし。下期は更なる事業成長に向けた投資の加速を予定。

- PFMサービスの利用者数が**650万人**を突破。
- 経営分析クラウド『**Manageboard**』を提供する**ナレッジラボ社がグループジョイン**し、事業領域を更に拡大。
- ユーザー課題の解決に向け、仮想通貨・ブロックチェーンの新会社、並びに与信モデル開発の新会社を立ち上げ。
- サービス開発を加速するため、開発拠点を拡充(福岡、京都、ベトナム)。
- インドネシアSLEEKR社、インド『**ORO Wealth**』提供会社への出資など、成長著しい新興国への戦略的な投資を実行。
- IPO以前からの株主であるVCの所有割合が順調に減少。

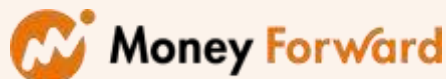


2018年11月期  
第2四半期 業績

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。

## BtoC領域

PFM<sup>\*1</sup>サービス



自動家計簿・資産管理サービス



くらしの経済メディア



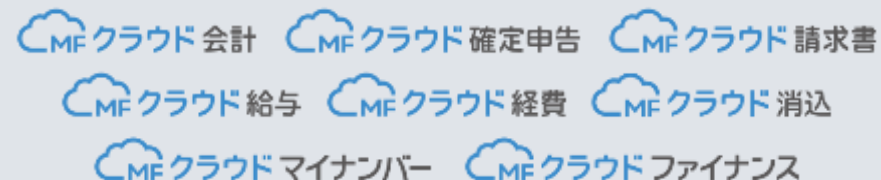
金融サービスの比較・申込みプラットフォーム

## BtoB領域

MFクラウドサービス



事業者向けSaaS<sup>\*2</sup>型サービスプラットフォーム

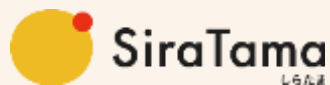


自動記帳ソフト



経営分析クラウド

新規サービス



自動貯金アプリ



お金の相談窓口



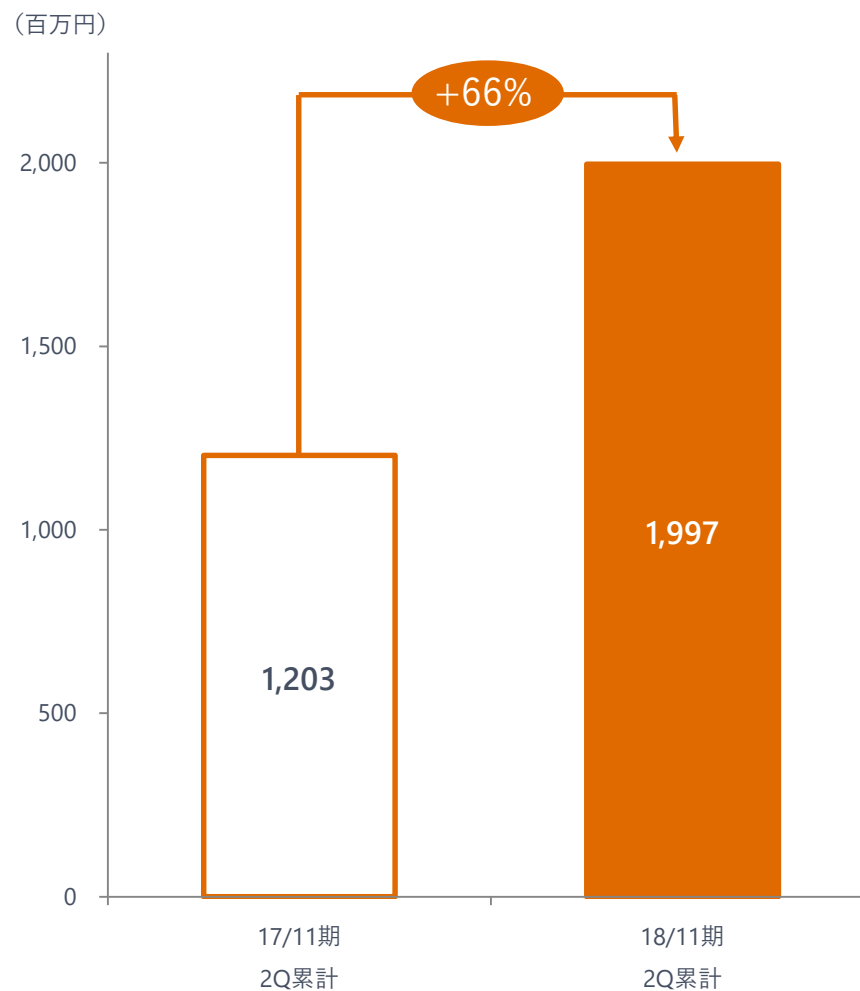
企業間後払い決済サービス

\*1 PFM : Personal Financial Managementの略称

\*2 SaaS : Software as a Serviceの略称

# 売上高(前年同期比)

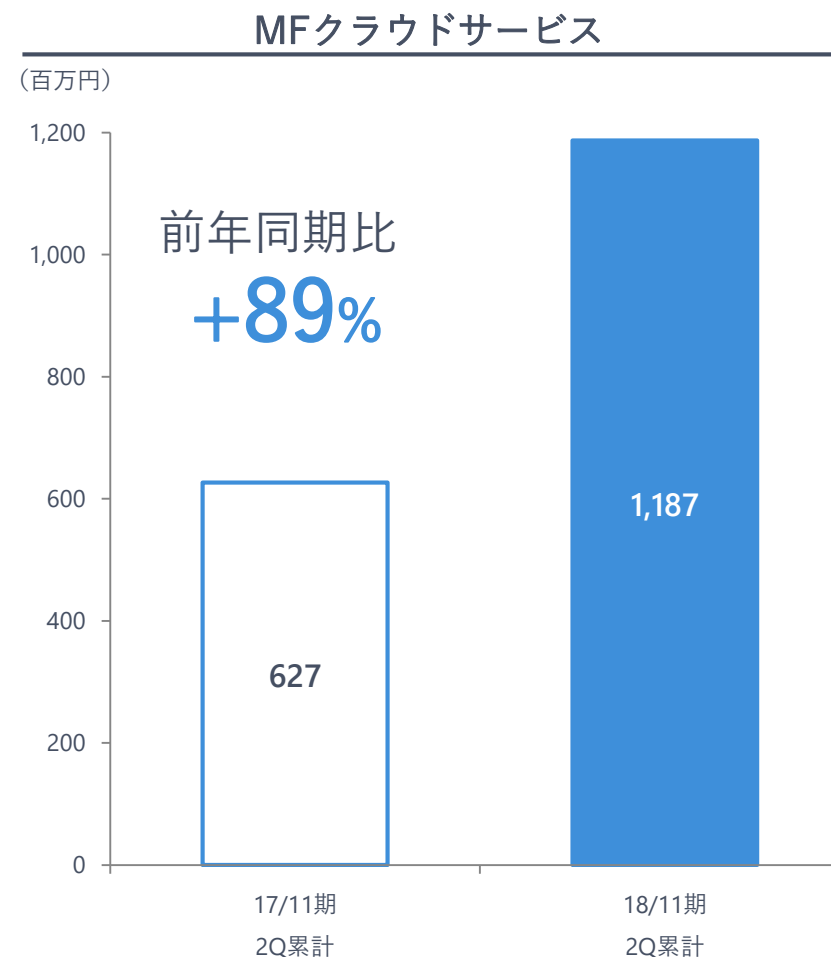
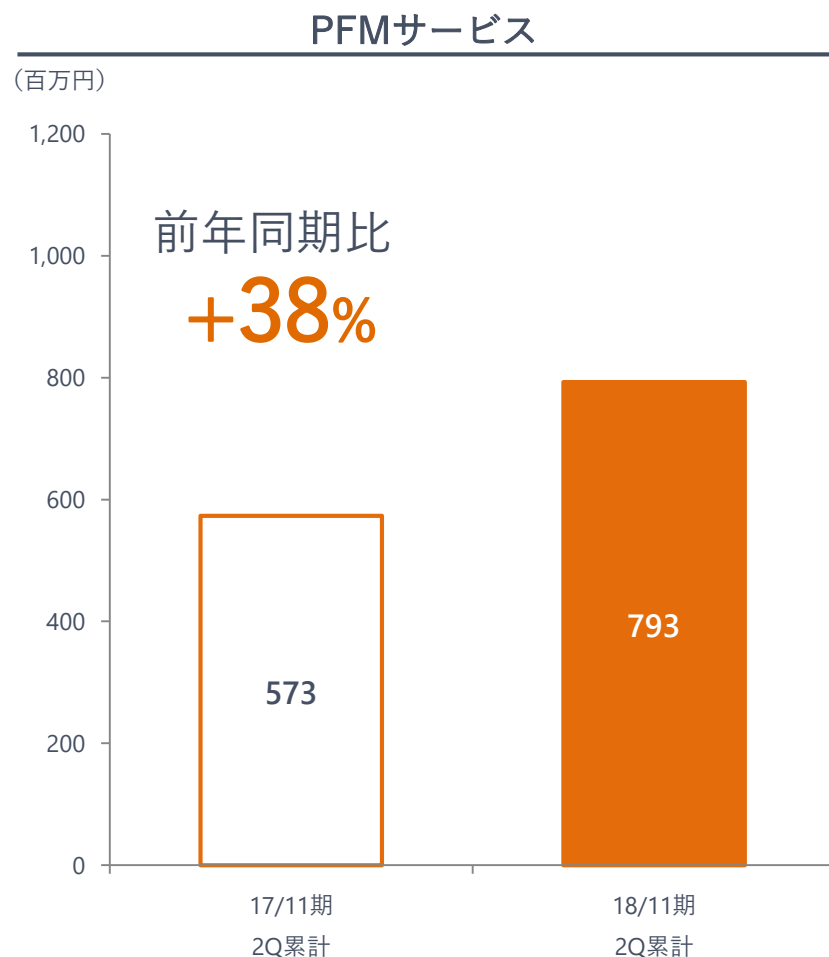
連結売上高は前年同期比で**+66%**と急速に成長。





# 売上高(主要サービス別、前年同期比)

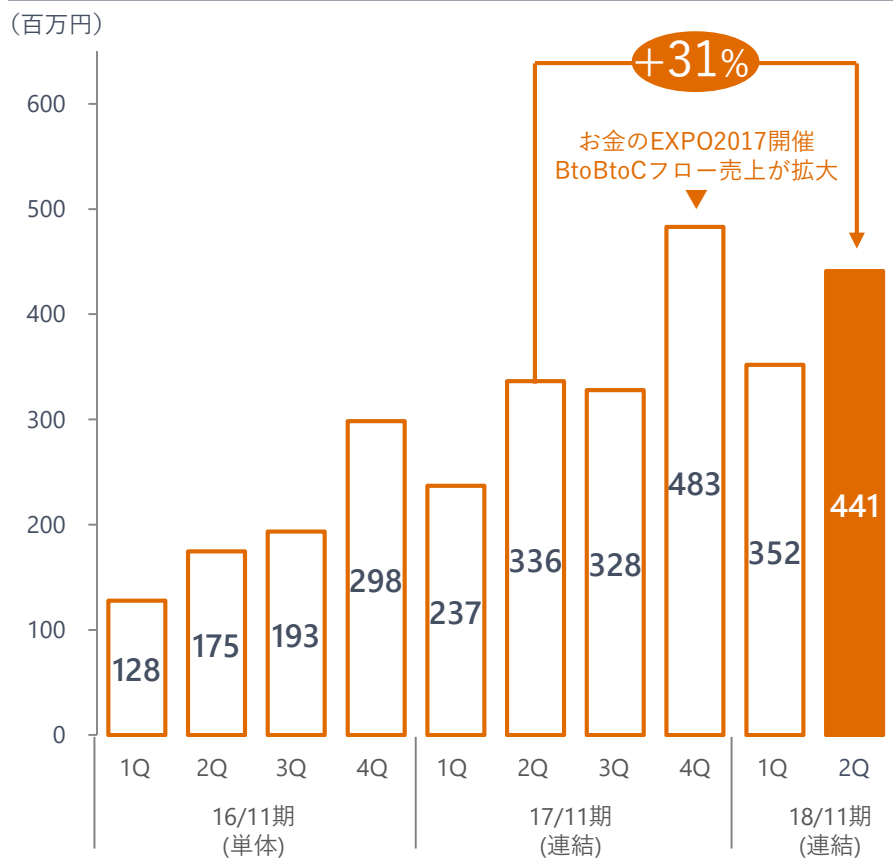
第2四半期累計のPFMサービス売上高は**+38%**、MFクラウドサービス売上高は**+89%**と、前年同期から共に大きく成長。



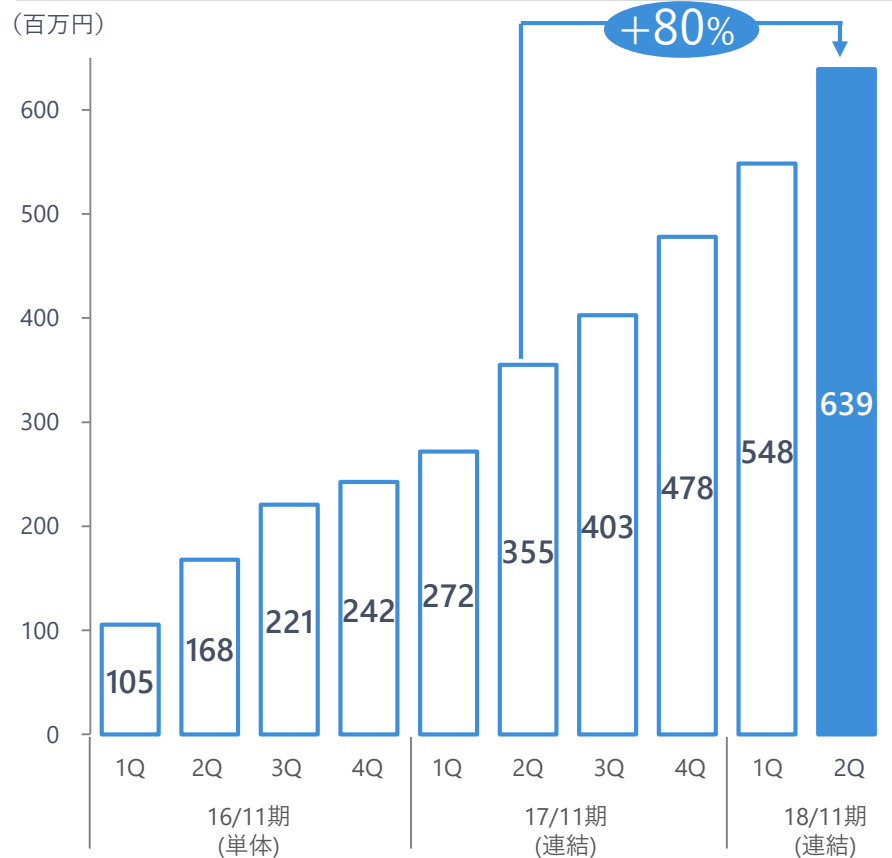
# 売上高(主要サービス別、四半期推移)

いずれのサービスも、前年同期比・直前四半期比で大きく売上高が増加。

### PFMサービス



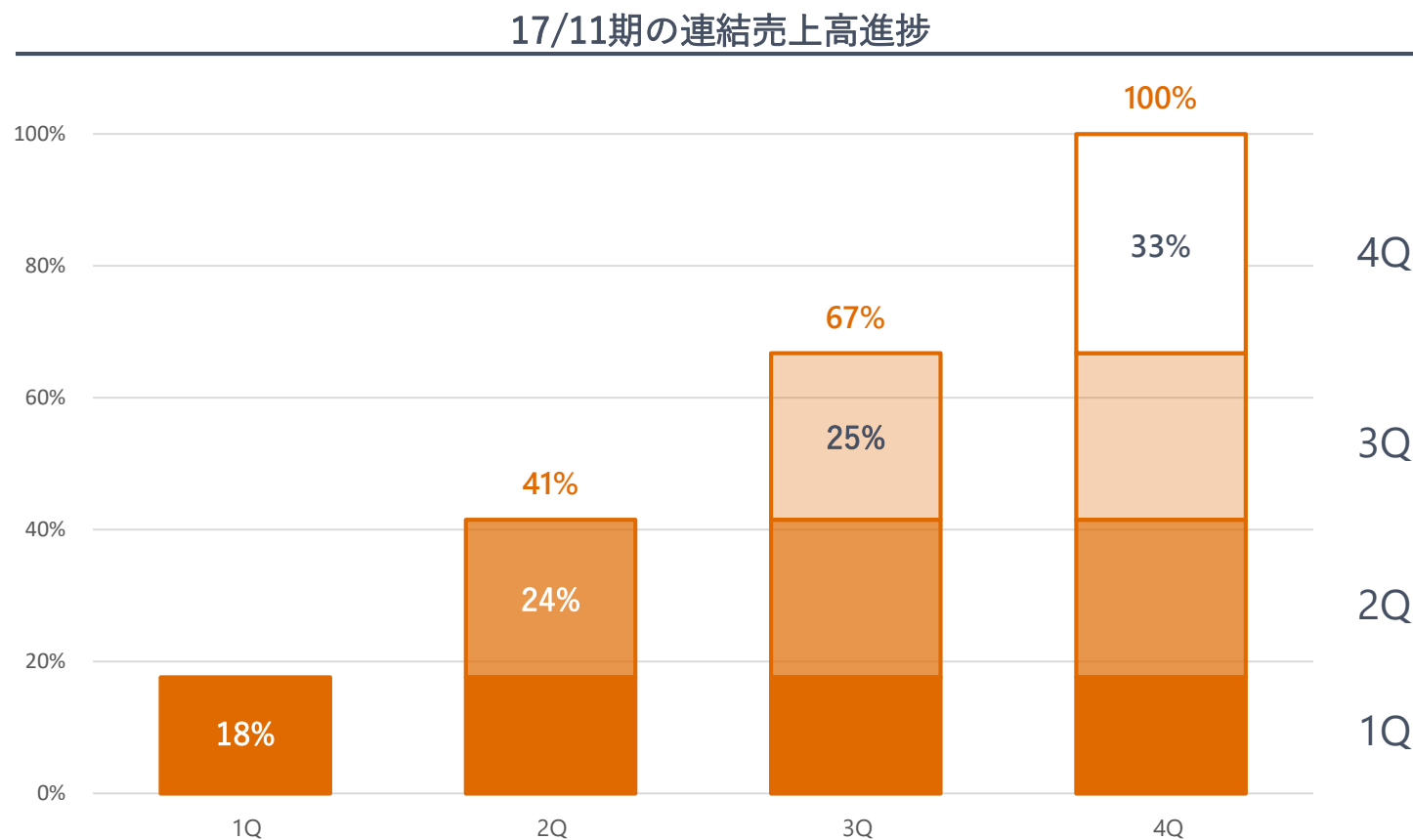
### MFクラウドサービス



# 当社(SaaS型事業モデル)の売上高逓増イメージ

10

売上高の大半がストック型の売上であること、第4四半期にイベント等のフロー売上が集中することから、年度後半に向け売上が逓増する傾向。上期累計の進捗率は43~46%\*と、前年同期(41%)に比べ高い進捗率で推移。

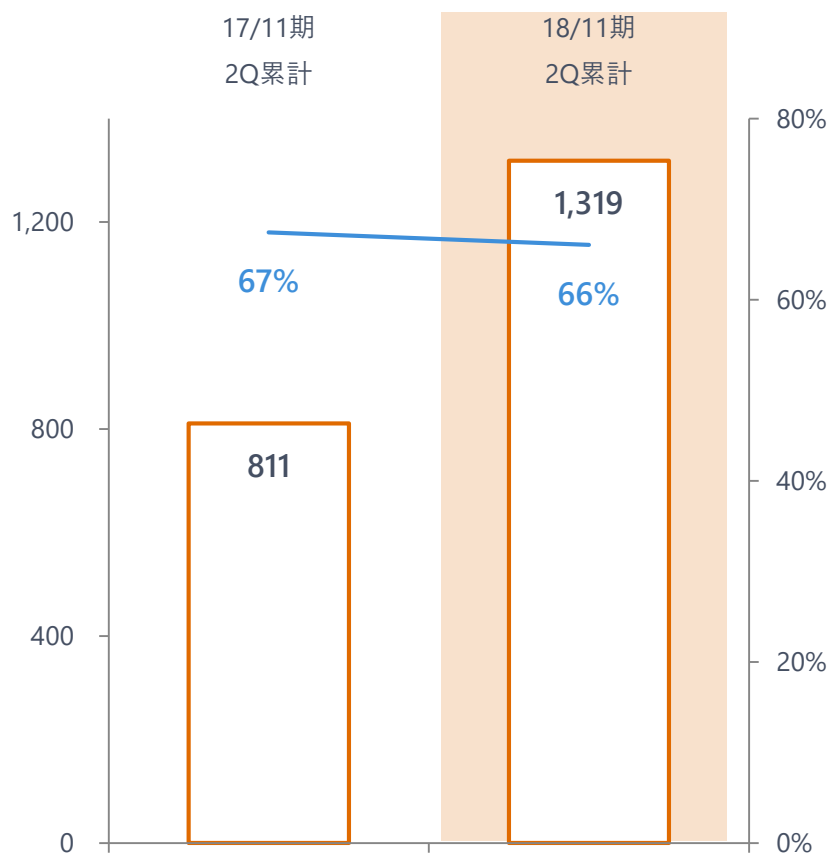


\*第2四半期累計における通期見通し進捗率は、下限（43.5億円）に対して46%、上限（46.5億円）に対して43%となっている。

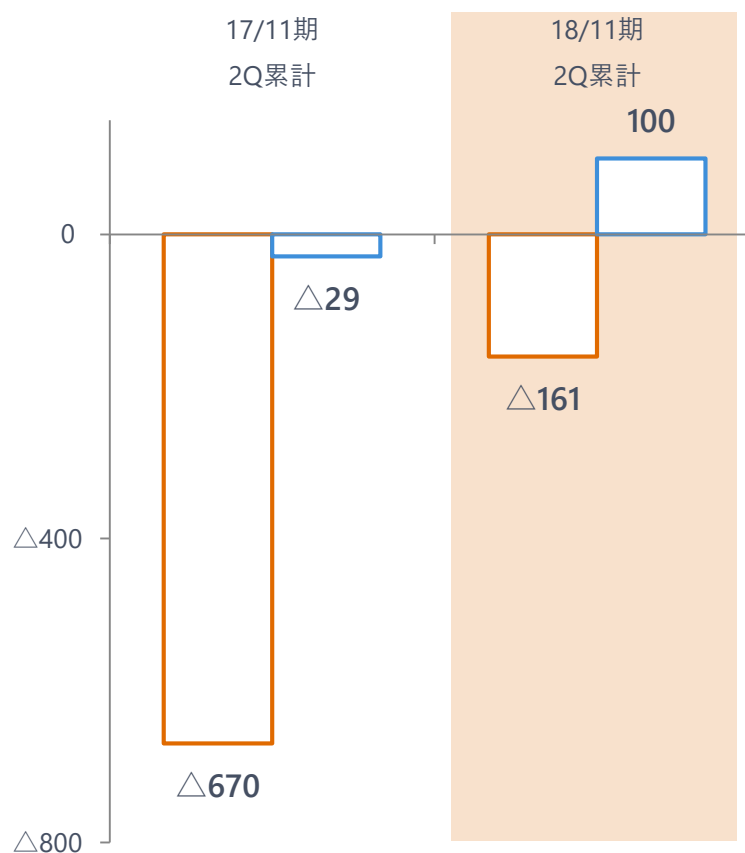
# 売上総利益 / EBITDA

売上総利益は前年同期比で63%増加。EBITDA、広告宣伝費を除くEBITDAはいずれも大幅に改善。

(百万円) □売上総利益 ■売上総利益率



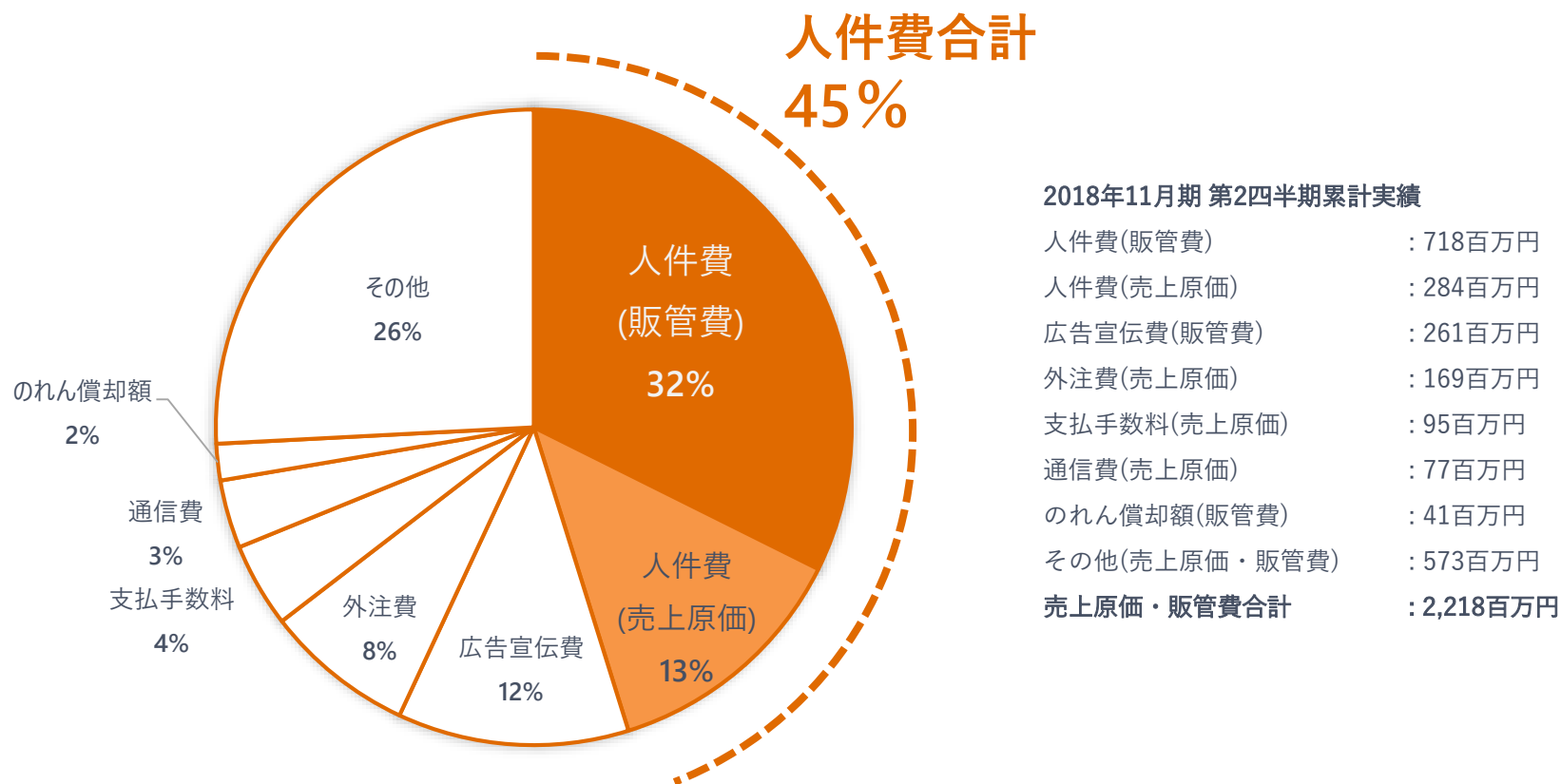
(百万円) □EBITDA □EBITDA(広告宣伝費除く)



\*EBITDA = 営業損益 + 減価償却費 + のれん償却額

# 費用内訳(売上原価・販売費及び一般管理費)

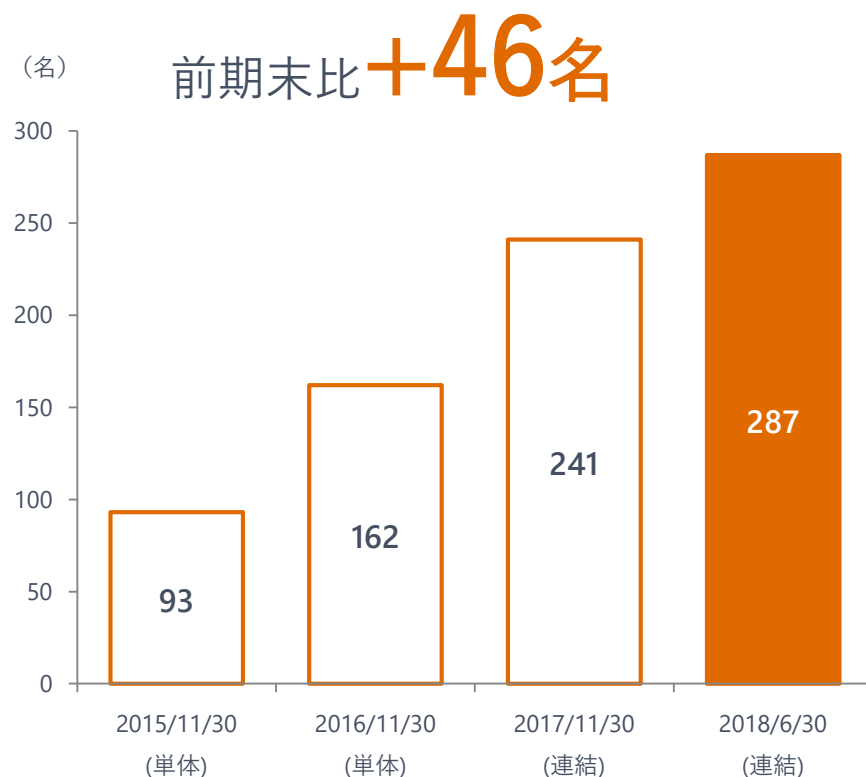
売上に直接的に連動する費用は限定的で、人件費が約5割を占める。



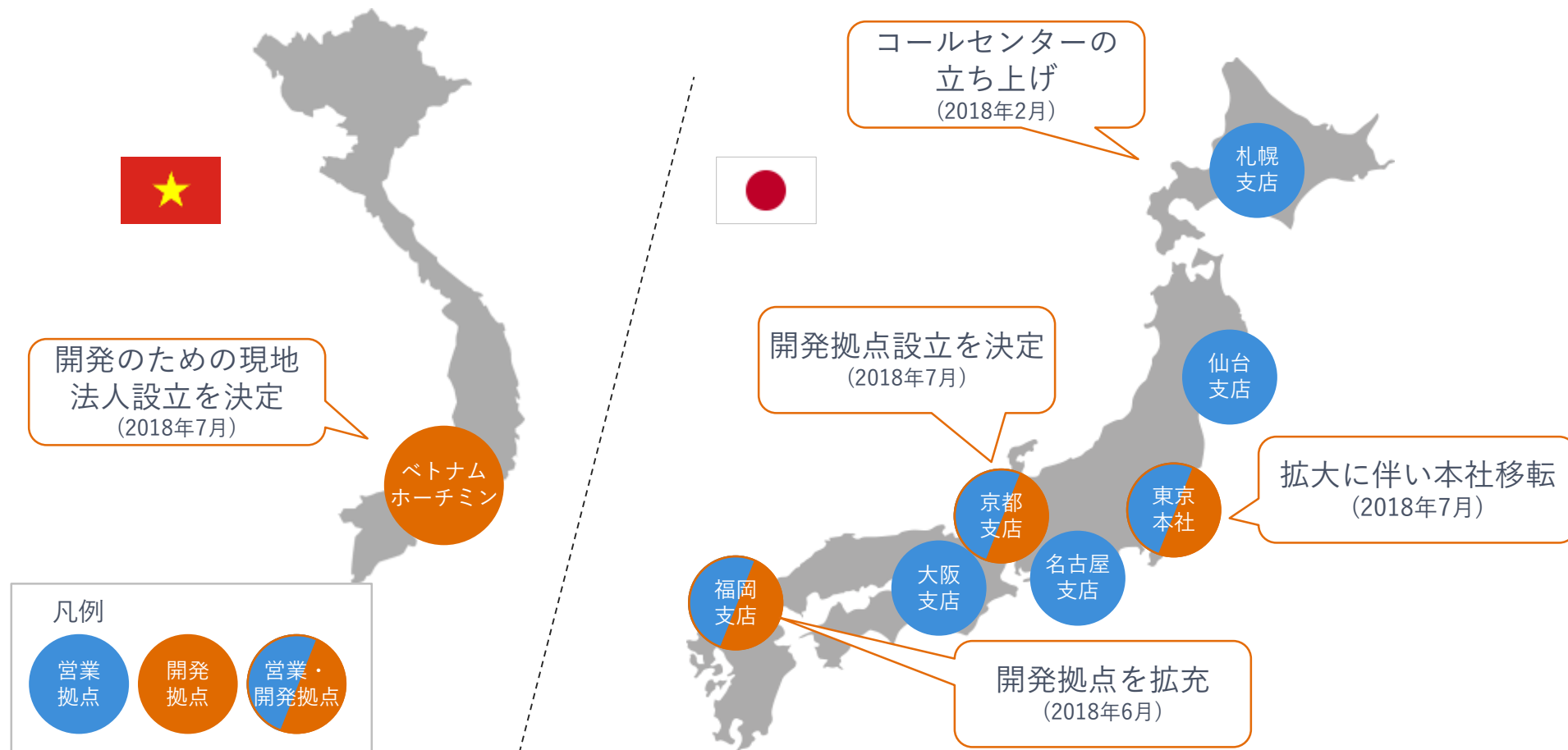
## 正社員数の推移(連結ベース)

13

5月で創業6周年を迎え、正社員数は2年半で約3倍に。将来の成長に向けて、当期も引き続き人材採用に注力。



期初予算通り、本社を移転。移転一時費用は第3四半期に発生する見通し。  
福岡・京都・ベトナムの開発拠点を拡充・新設し、開発力を強化。



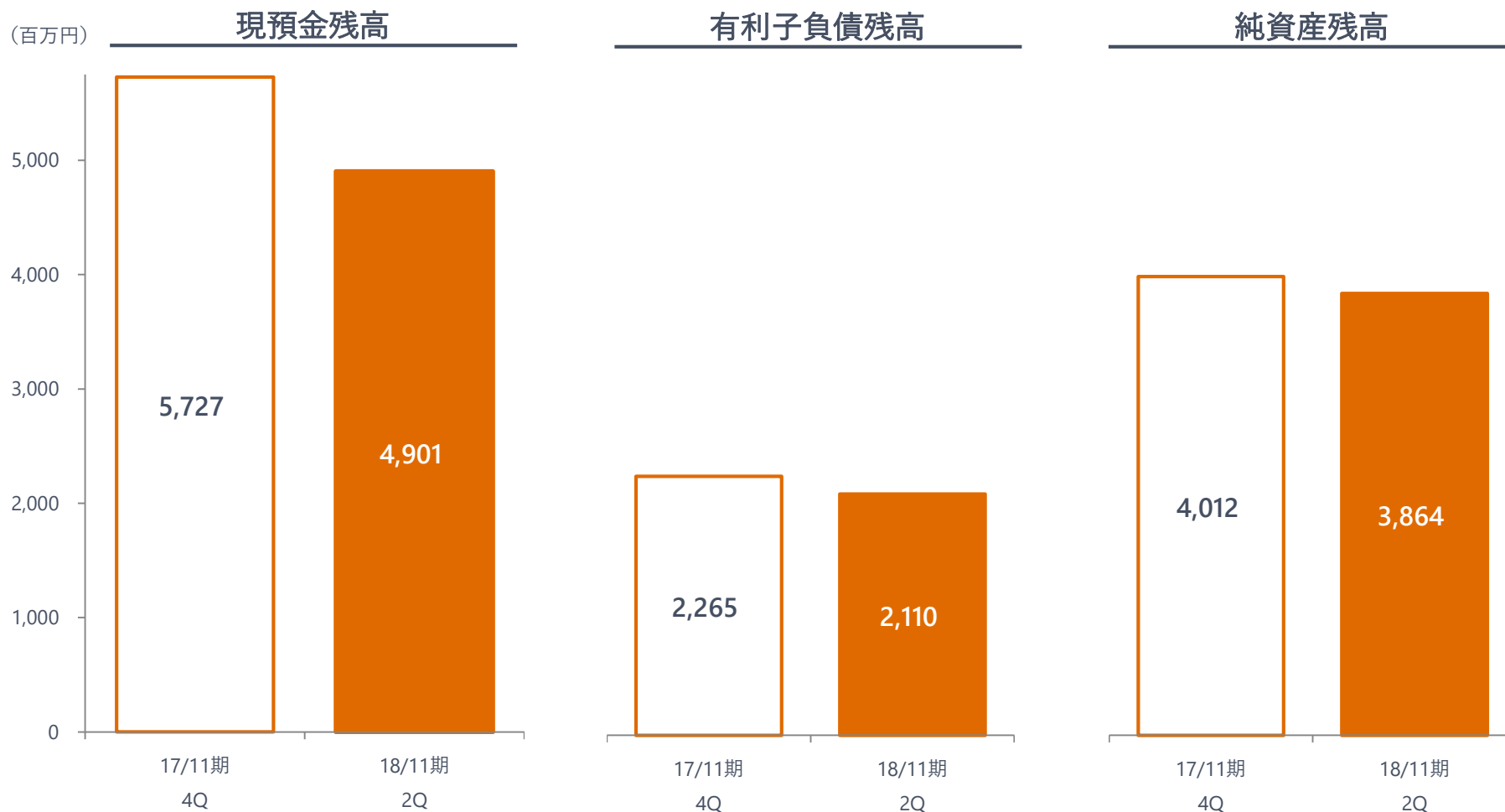
東京本社を移転し、オフィスを集約・拡大。優秀な人材の更なる採用とグループ間連携の強化を目指す。

移転コンセプト





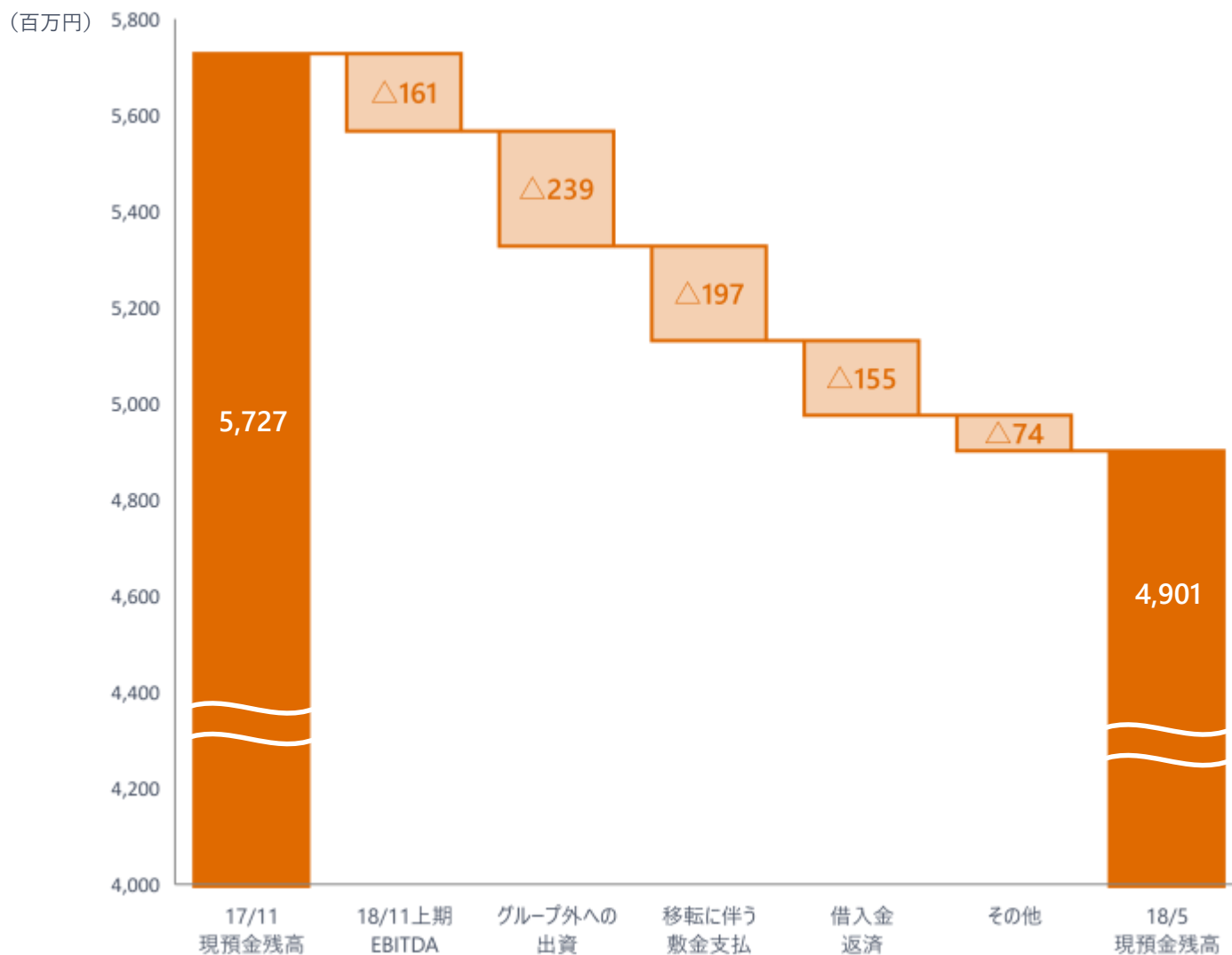
積極的な投資を継続するものの、財務基盤は安定。2018年6月にも追加的な長期銀行借入を実行し、流動性を強化。



# 上半期現預金残高の変動要因

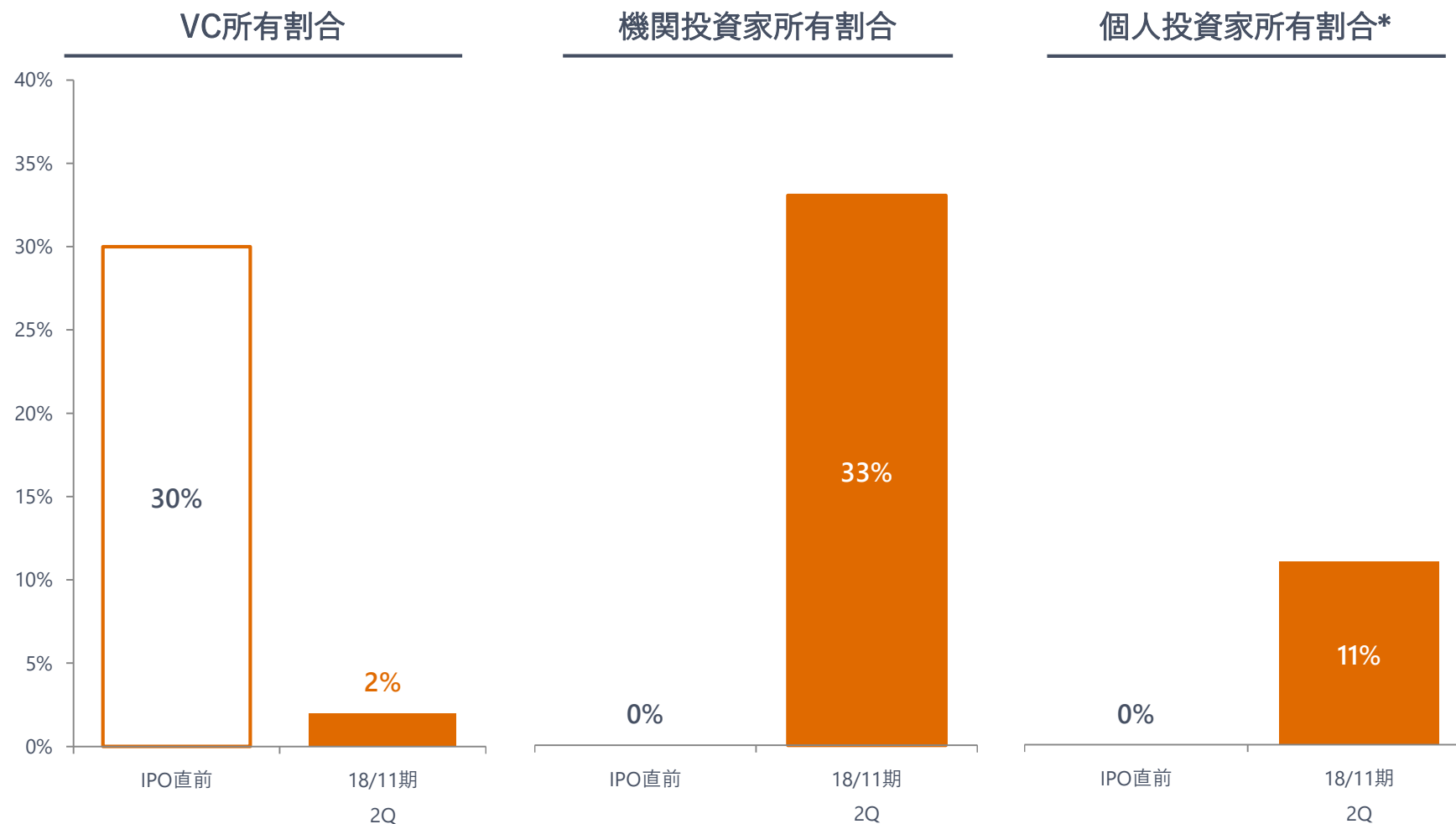
17

上半期は、IPOによる調達資金を有効活用し、今後の継続的な事業拡大に向けた戦略的な投資を実施。



# 株主構成の変化

IPOから8か月で、VC所有割合は大幅に低下し、機関投資家所有割合が大きく上昇。



\*上場以前からの株主である個人投資家を除く。

PFMサービス  
業績・トピックス



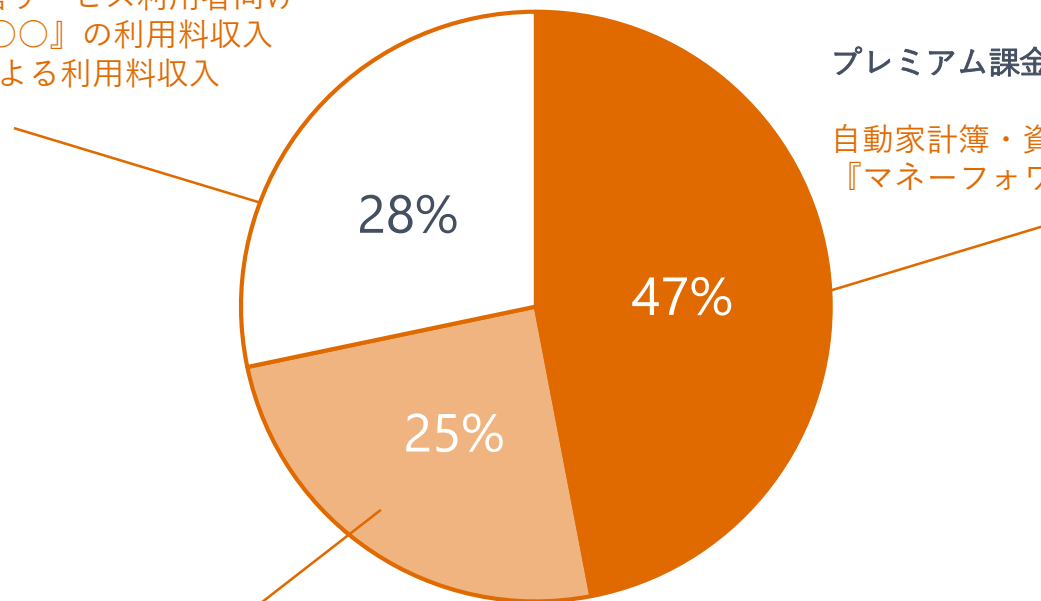
『マネーフォワード』の月額課金、メディア／広告収入、金融機関等利用者向けサービス提供と、3種類にわたりバランスが取れた収益構成。

## BtoBtoC事業収入

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

## プレミアム課金収入

自動家計簿・資産管理サービス『マネーフォワード』の月額課金



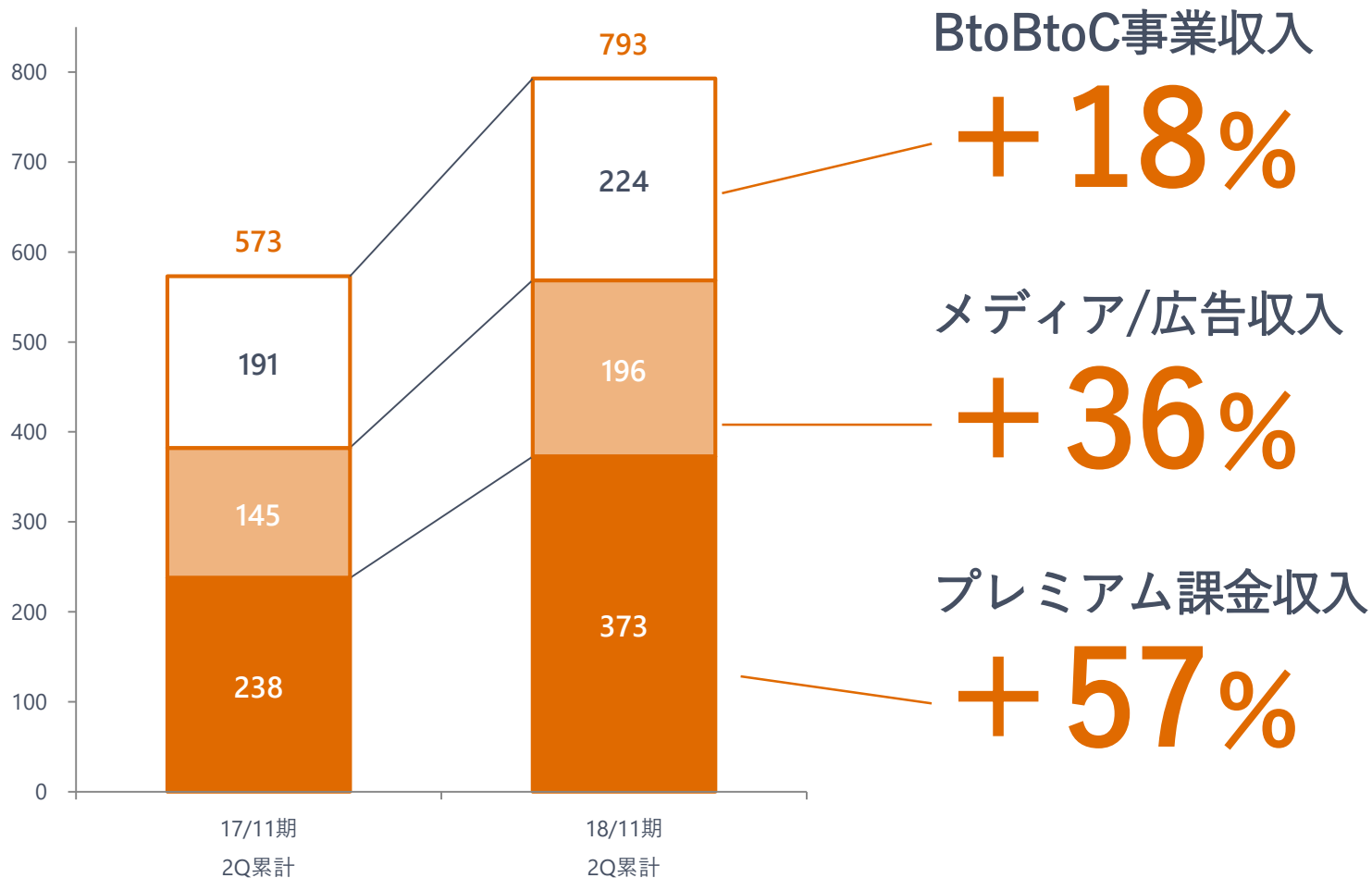
## メディア／広告収入

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

# PFMサービス売上高

全てのカテゴリで堅調な成長を継続。特に、ストック型の売上であるプレミアム課金収入が高い成長率を達成。

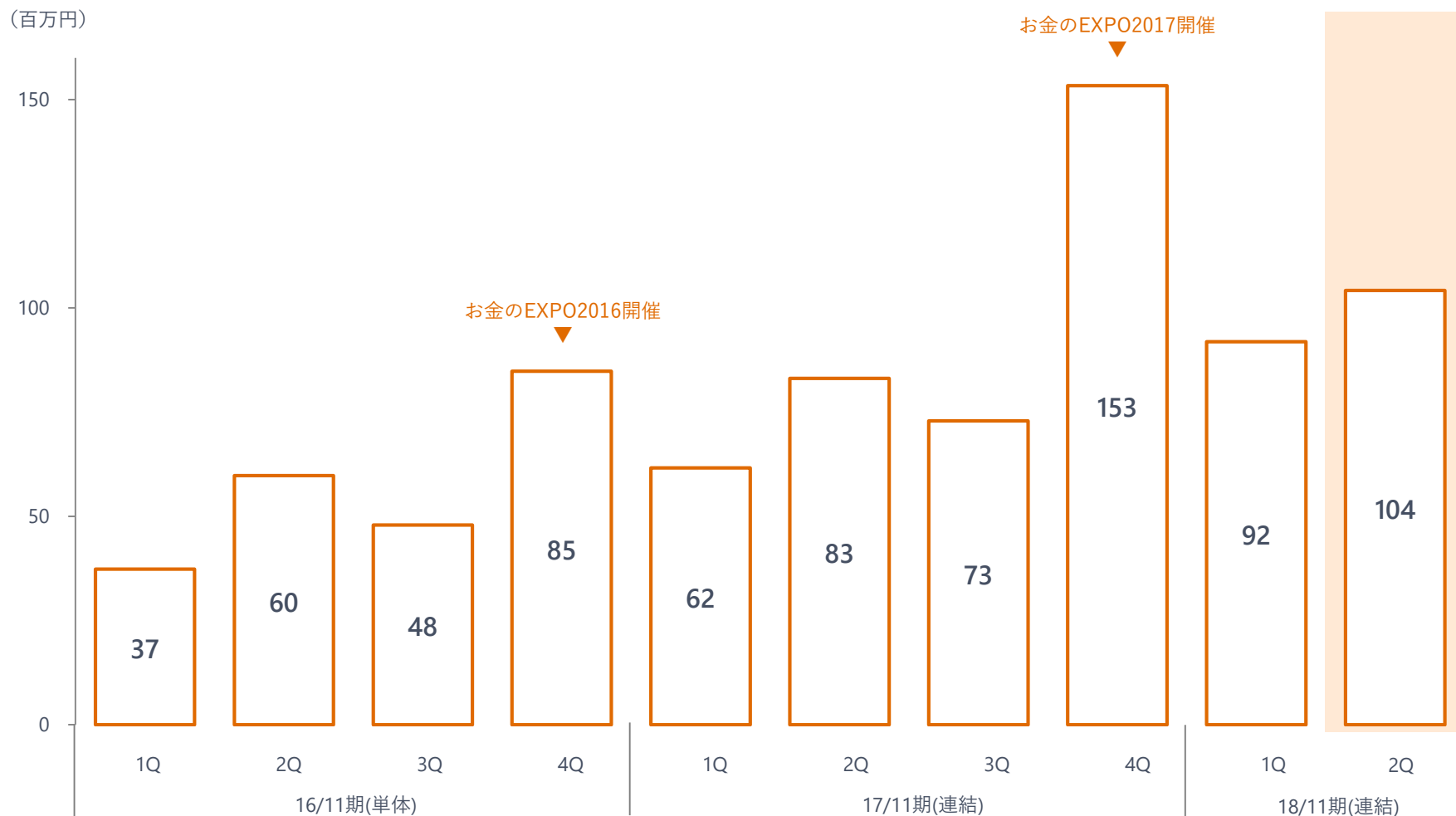
(百万円) ■プレミアム課金収入 ■メディア/広告収入 □BtoBtoC事業収入





# メディア／広告収入(売上高推移)

通常の広告収入に加え、5月に開催した不動産1DAYスクールの協賛金売上が好調。前年同期比・直前四半期比ともに増収。

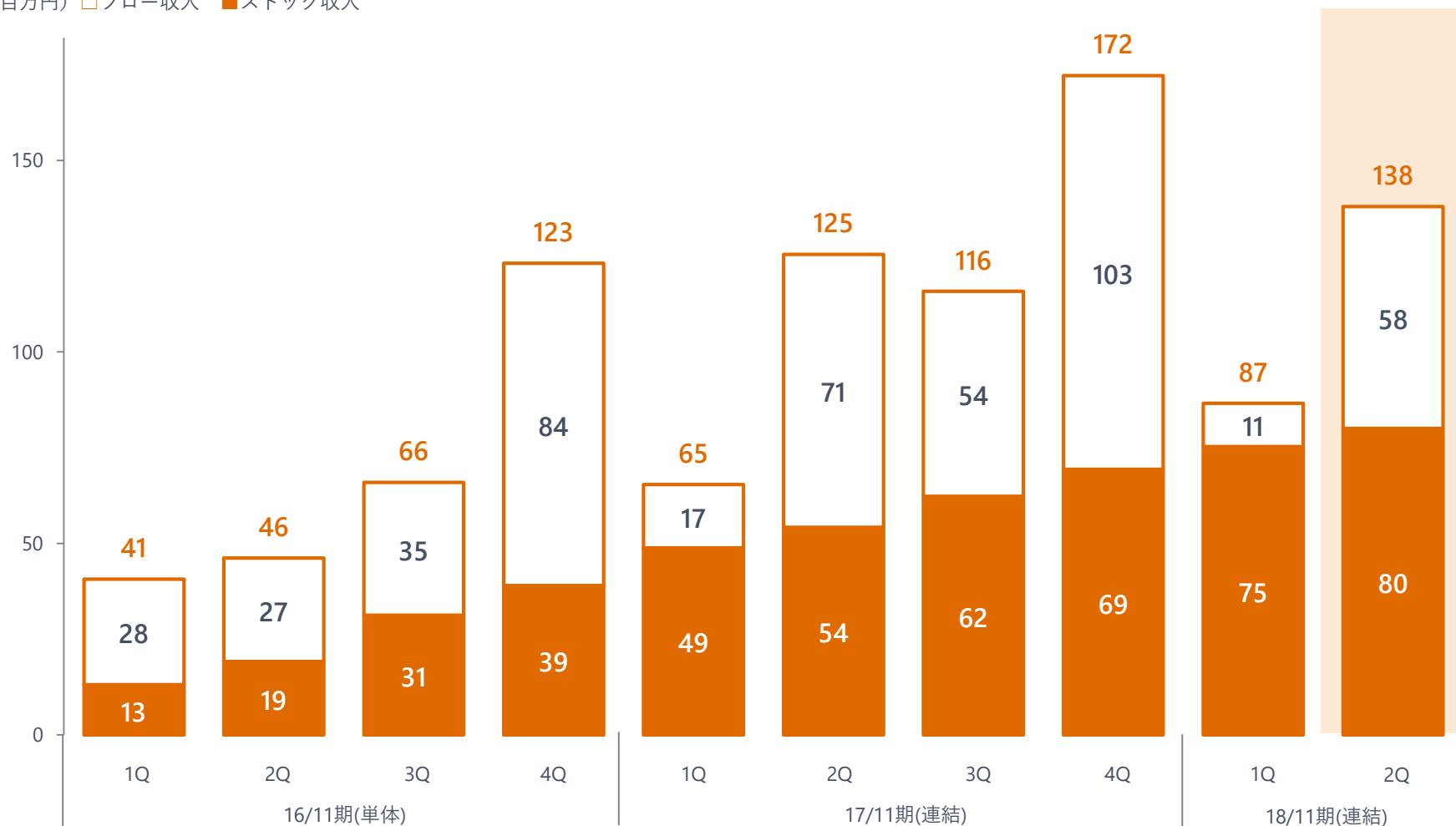




# BtoBtoC事業収入(売上高推移)

サービス提供先の増加によりストック収入が順調に増加したことに加え、フロー売上(初期開発売上等)も前四半期比で増加。

(百万円) □フロー収入 ■ストック収入

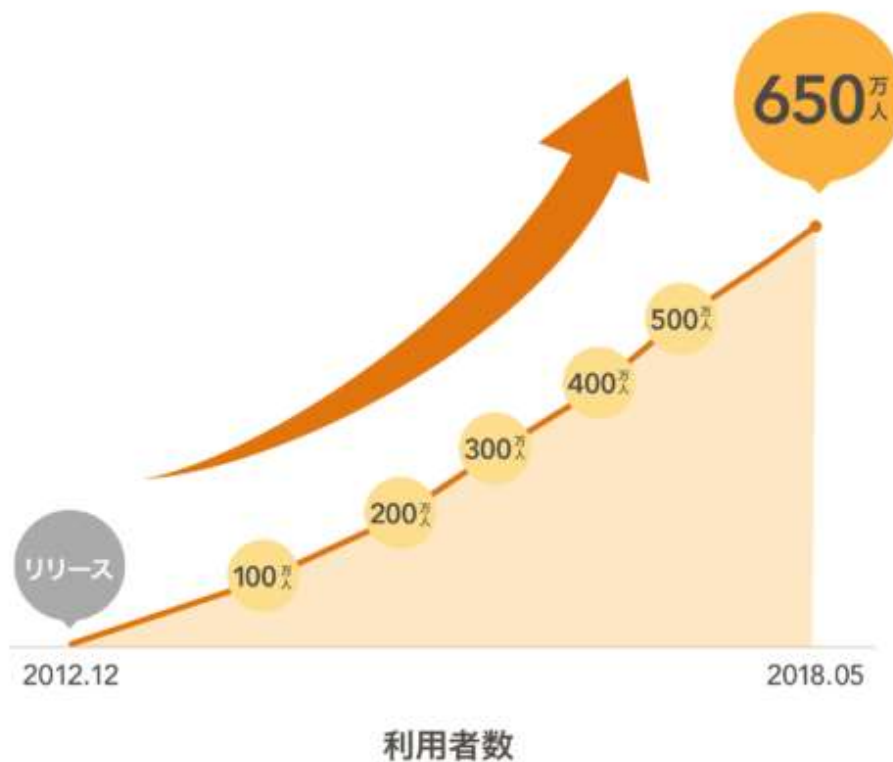


## プレミアム課金(利用者数650万人突破)

25

『マネーフォワード』の利用者数は650万人、プレミアム課金ユーザー数は15万人を突破。

### 利用者数650万人突破!!



# メディア／広告(Money Forward MALL 提供開始)

26

6月に『Money Forward MALL』β版をリリース。掲載数も順調に増加。

## 掲載先(同不順)



格安SIM

NTTコミュニケーションズ

イオンモバイル

ビッグローブ



仮想通貨

QUOINE

bitbank

BitTrade



証券口座

SMBC  
日興証券

マネックス  
証券

松井証券

楽天証券

岡三オンライン  
証券

ライブスター  
証券



クレジットカード

クレディ  
セゾン

東急カード

出光  
クレジット



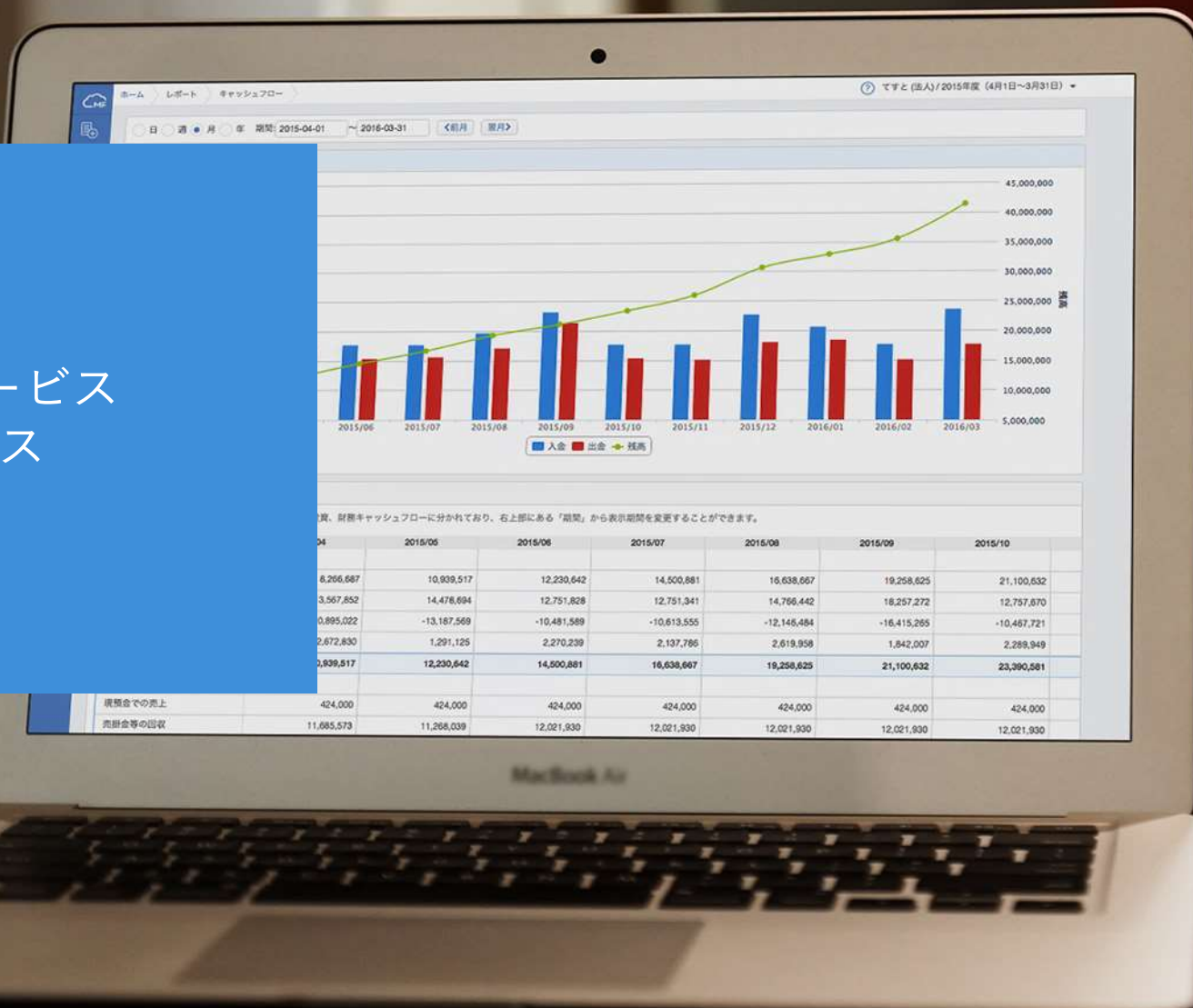
銀行口座

じぶん銀行

300名を超える金融機関関係者が来場。金融機関と更なる協働を進め、ユーザーにとってより良いFintechサービスの提供を目指す。



# MFクラウドサービス 業績・トピックス



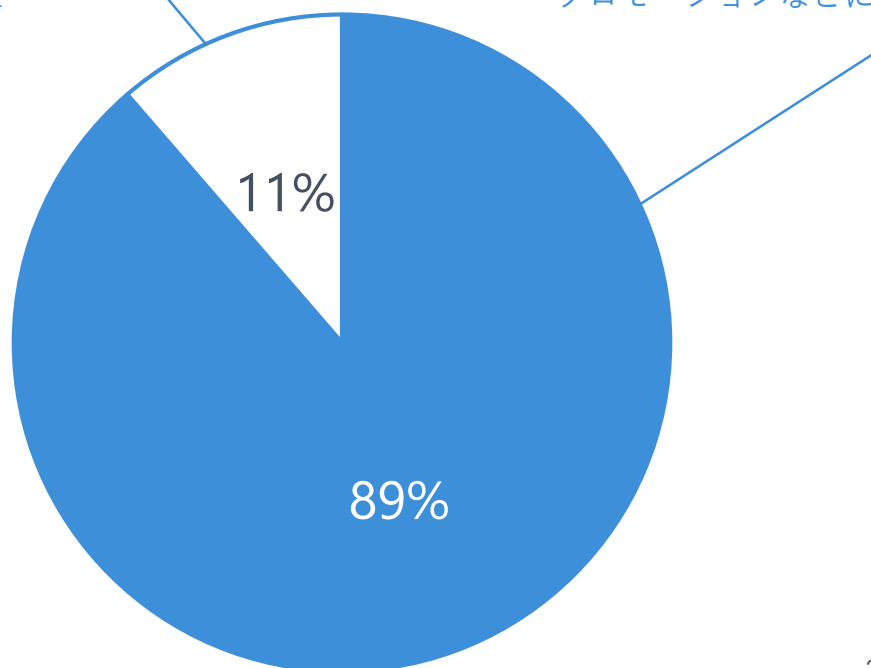
WEBサイトでの販売、会計事務所や事業者への販売収入が約9割。

## アライアンス事業収入

- ・ 各業界を代表する会社に向けたOEM等の提供
- ・ MFクラウドExpoなどのイベント開催

## MFクラウドシリーズ販売収入

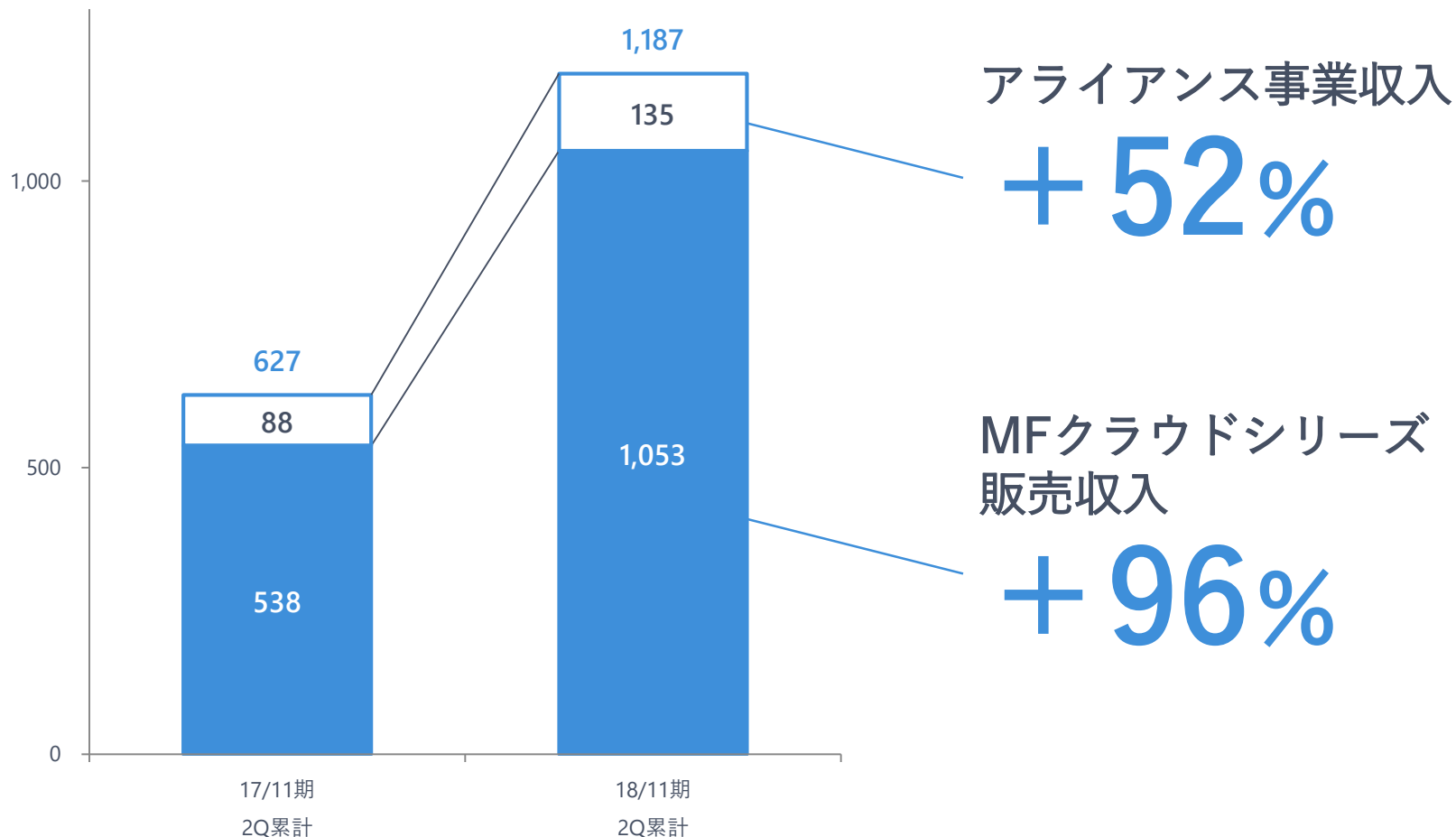
- ・ 事業者への直接販売、会計事務所などへの販売
- ・ プロモーションなどによるWEBでの販売



# 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年同期比+96%と大きく成長。

(百万円) ■MFクラウドシリーズ販売収入 □アライアンス事業収入

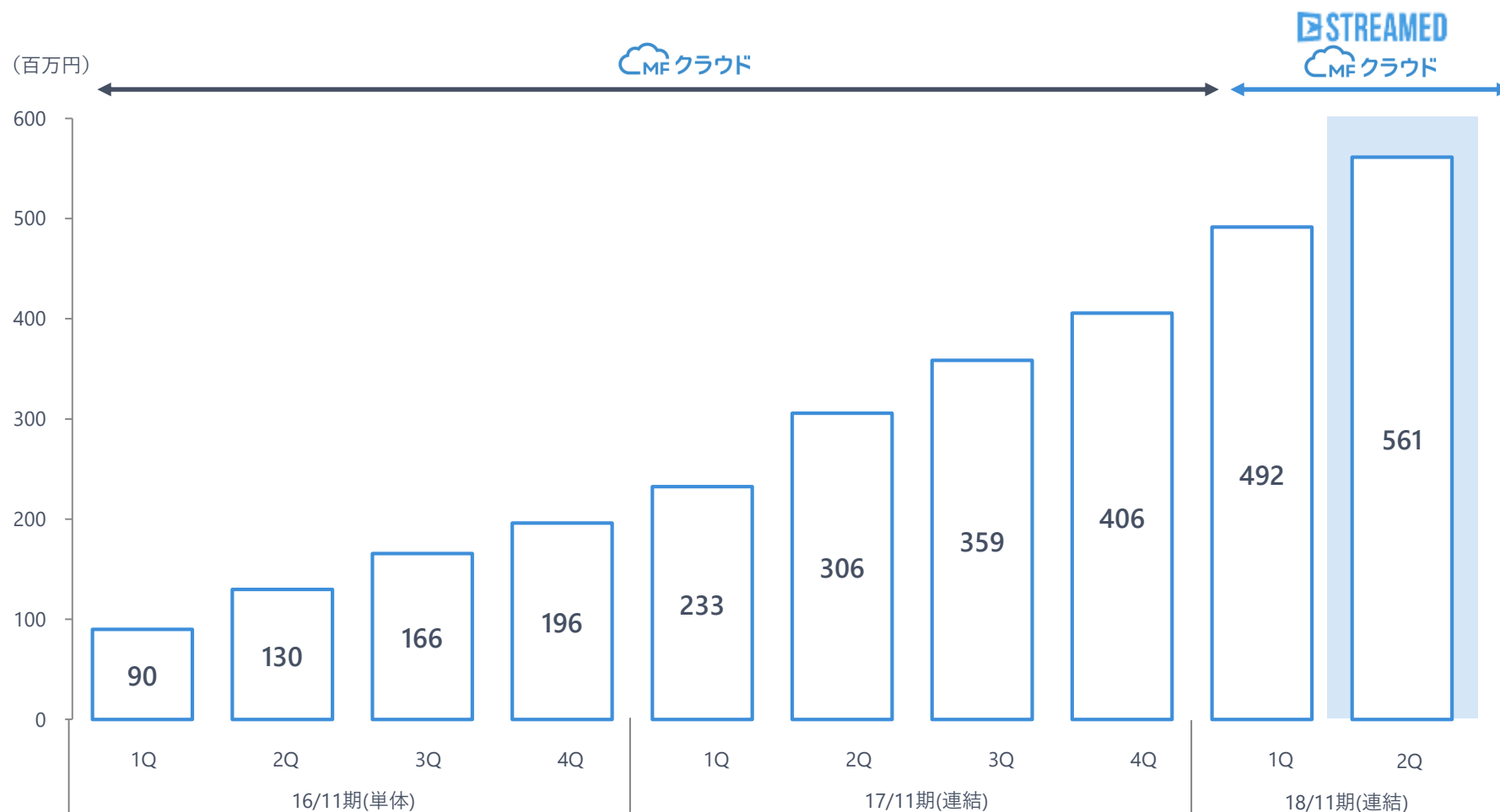


\*2017年11月にグループ化したクラビス社が提供する『STREAMED』を、当期よりMFクラウドシリーズ販売収入として計上開始。

# MFクラウドシリーズ販売収入(売上高推移)

31

確定申告需要に牽引され、『MFクラウドシリーズ』の伸びが加速。

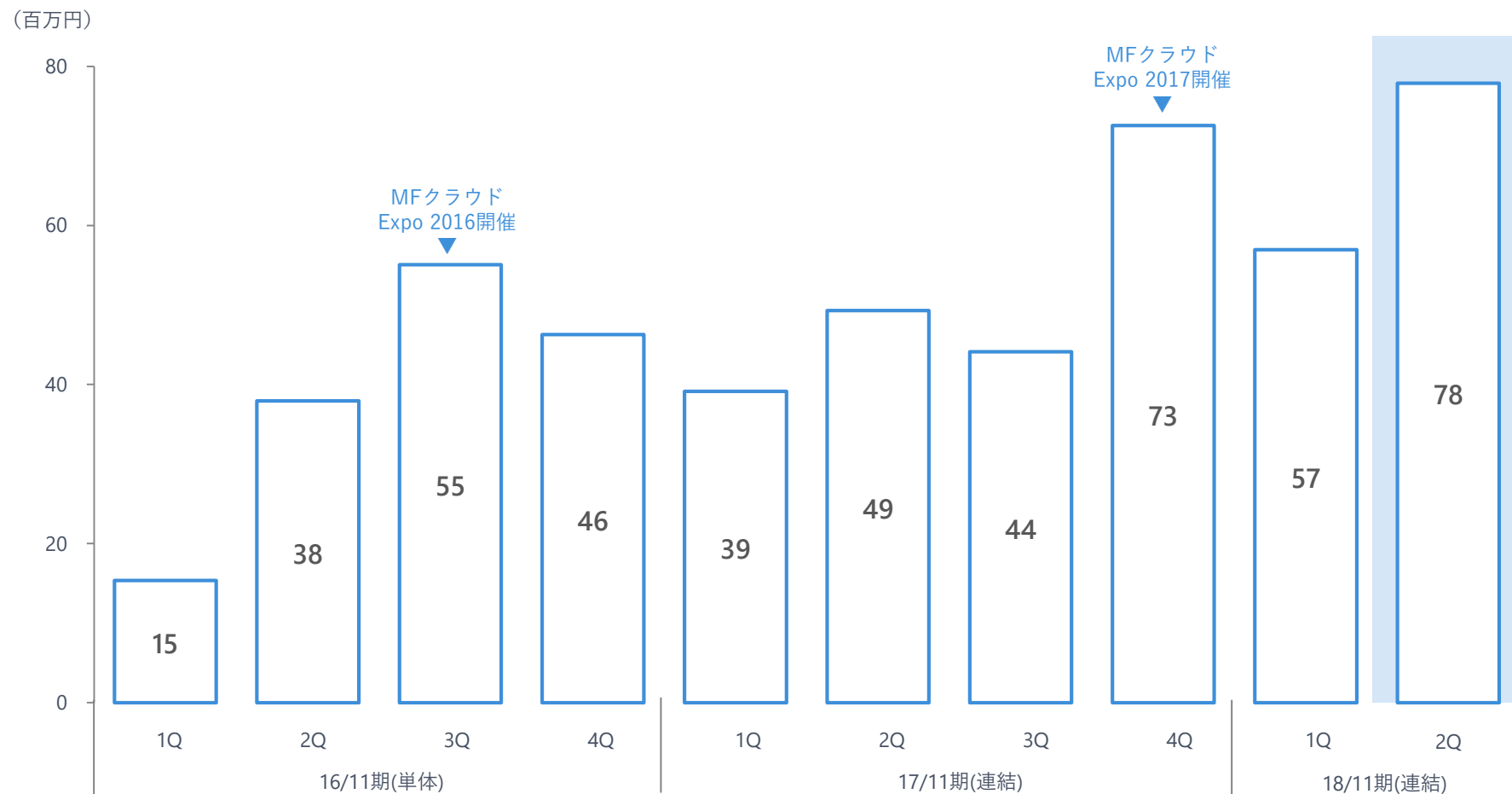


\*前期にグループ化したクラビス社が提供する『STREAMED』を、当期より計上開始。『STREAMED』はデータ化した証憑のデータ量に応じた売上変動部分が含まれる。



# アライアンス事業収入(売上高推移)

OEM案件の開発等により、前年同期比・直前四半期比ともに増収。



クラウド経営分析ソフト『Manageboard』を提供するナレッジラボ社をグループ化。詳細は後述。



## 経営を予測する経営分析クラウド

# M Manageboard

契約締結日： 2018年7月5日

企業結合日： 2018年7月25日（予定）

出資金額： 198百万円

取得持分： 51.4%

当期業績への影響： 軽微であると見込んでおります

『MFクラウド請求書』ユーザーが、請求データに基づき、売掛金を早期回収できるサービスを開始。グループ会社MF KESSAIのテクノロジーを活用。

## 「MFクラウド請求書」、請求書買取り機能を提供開始

売上の早期入金により、企業の資金繰りをサポート



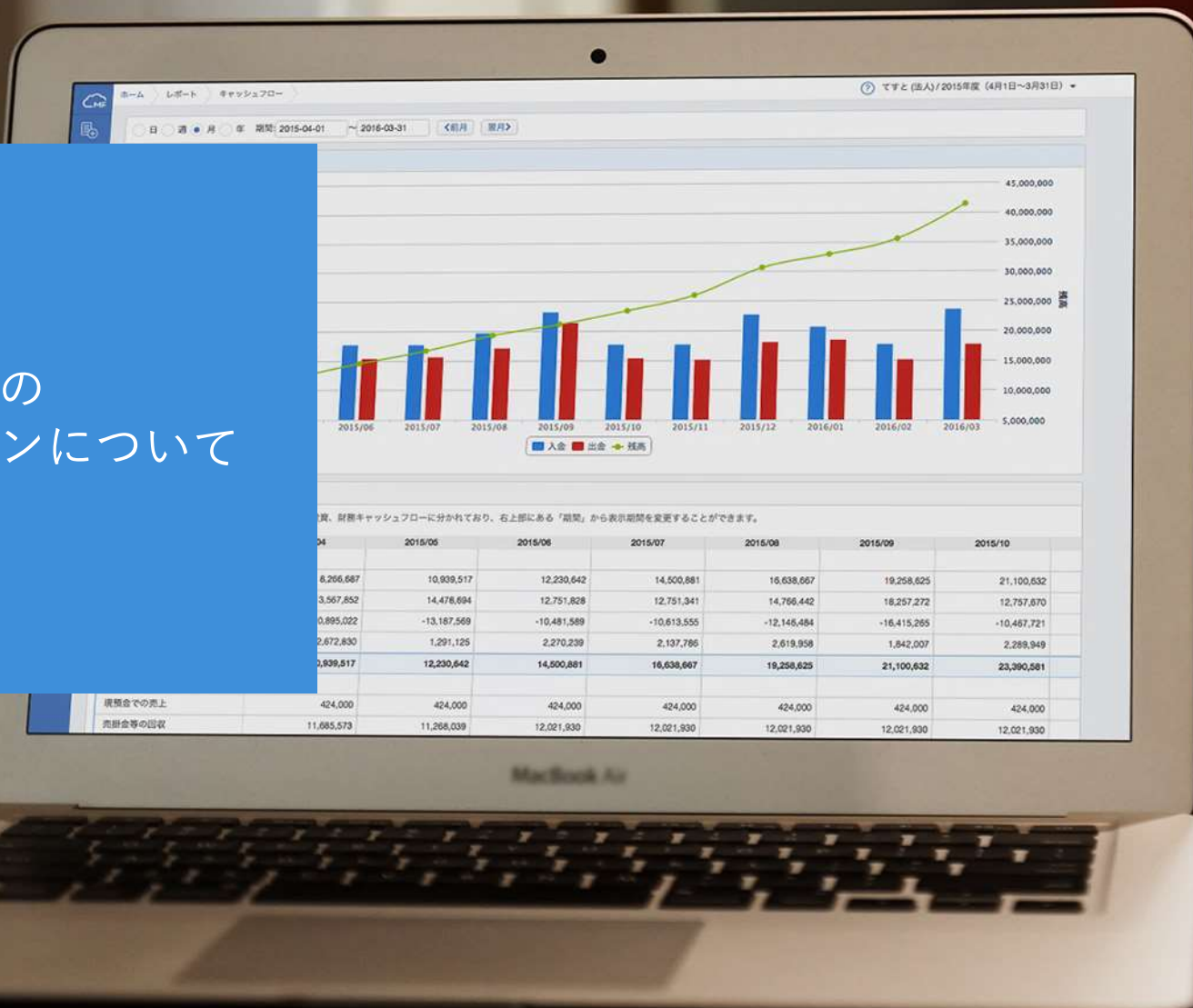
# アライアンス(MFクラウドExpo)

35

2015年から例年実施しているイベント、MFクラウドExpoの開催を発表。  
協賛予定企業、来場予定者数は順調に増加。



# ナレッジラボ社の グループジョインについて



## 会社概要

KnowledgeLabo

会社名 : 株式会社ナレッジラボ  
代表 : 国見 英嗣 (公認会計士)  
所在地 : 大阪市北区西天満  
売上高 : 72百万円(2017年11月期)  
従業員数 : 12人

## 提供サービス

### 1. 経営分析クラウド

経営を予測する経営分析クラウド

 Manageboard

### 2. CFOアウトソーシング

中小企業のお金の課題を解決する

『財務戦略顧問』

1 中小企業の収益向上実現を目的とした事業領域の拡大

2 会計事務所へのツールとノウハウの提供により、  
全国の中小企業の収益向上を実現

3 志を同じくするメンバーとともに、  
ビジョンの実現をさらに推進

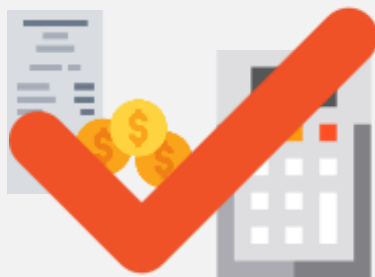
1 中小企業の収益向上実現を目的とした事業領域の拡大

2 会計事務所へのツールとノウハウの提供により、  
全国の中小企業の収益向上を実現

3 志を同じくするメンバーとともに、  
ビジョンの実現をさらに推進



『Manageboard』と『MFクラウドシリーズ』の組み合わせで、中小企業の収益向上を実現。



非効率的な会計業務



会計知識の不足



不十分な予実管理



- 金融機関との連携
- AIによる自動仕訳
- クラウドでのデータ共有



# それぞれのサービスの機能と役割

『Manageboard』は主に収益向上を目的とした機能を搭載。

業務効率化

入力作業

会計業務

収益向上

予実管理

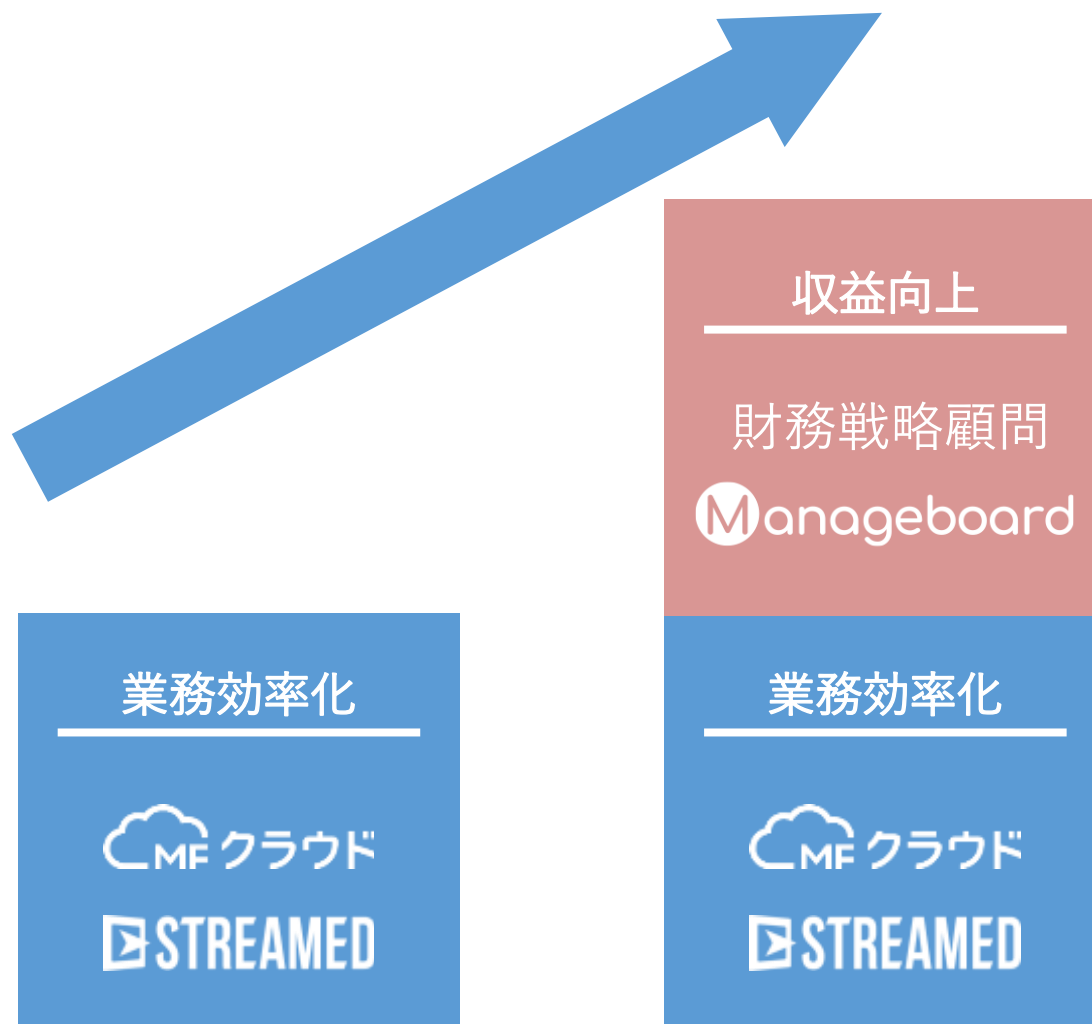
経営アクション

## Manageboard

- AI監査(仕訳チェック)
- データ入力の自動化
- AI自動仕訳
- 経営数値の見える化
- 予実分析
- 業績・決算予測
- キャッシュフロー予測
- 財務戦略顧問による予算策定・資金調達サポート

# 業務効率化から収益向上へ

ナレッジラボ社のサービスラインナップにより、収益向上による付加価値提供を加速。



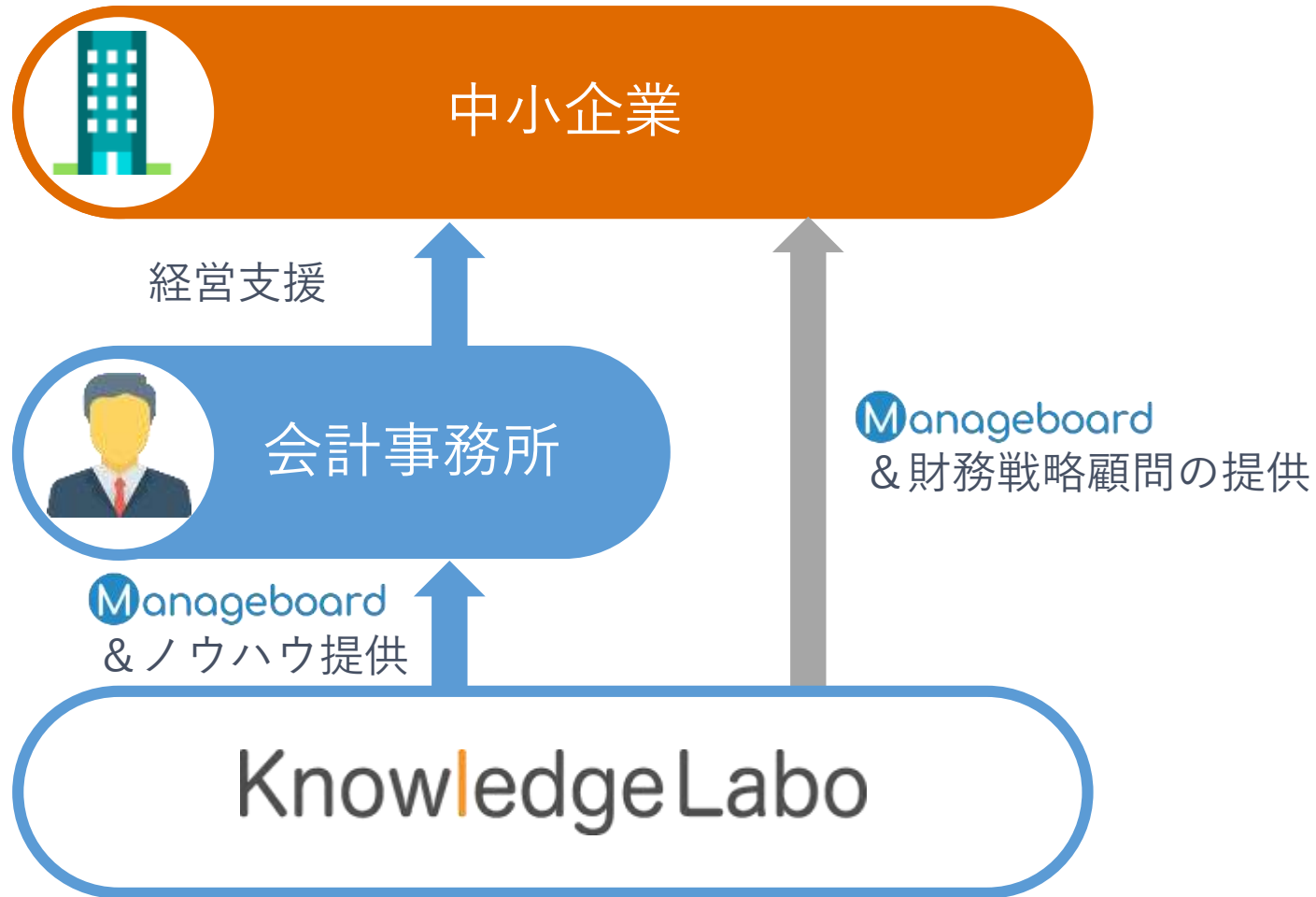
1 中小企業の収益向上実現を目的とした事業領域の拡大

2 会計事務所へのツールとノウハウの提供により、  
全国の中小企業の収益向上を実現

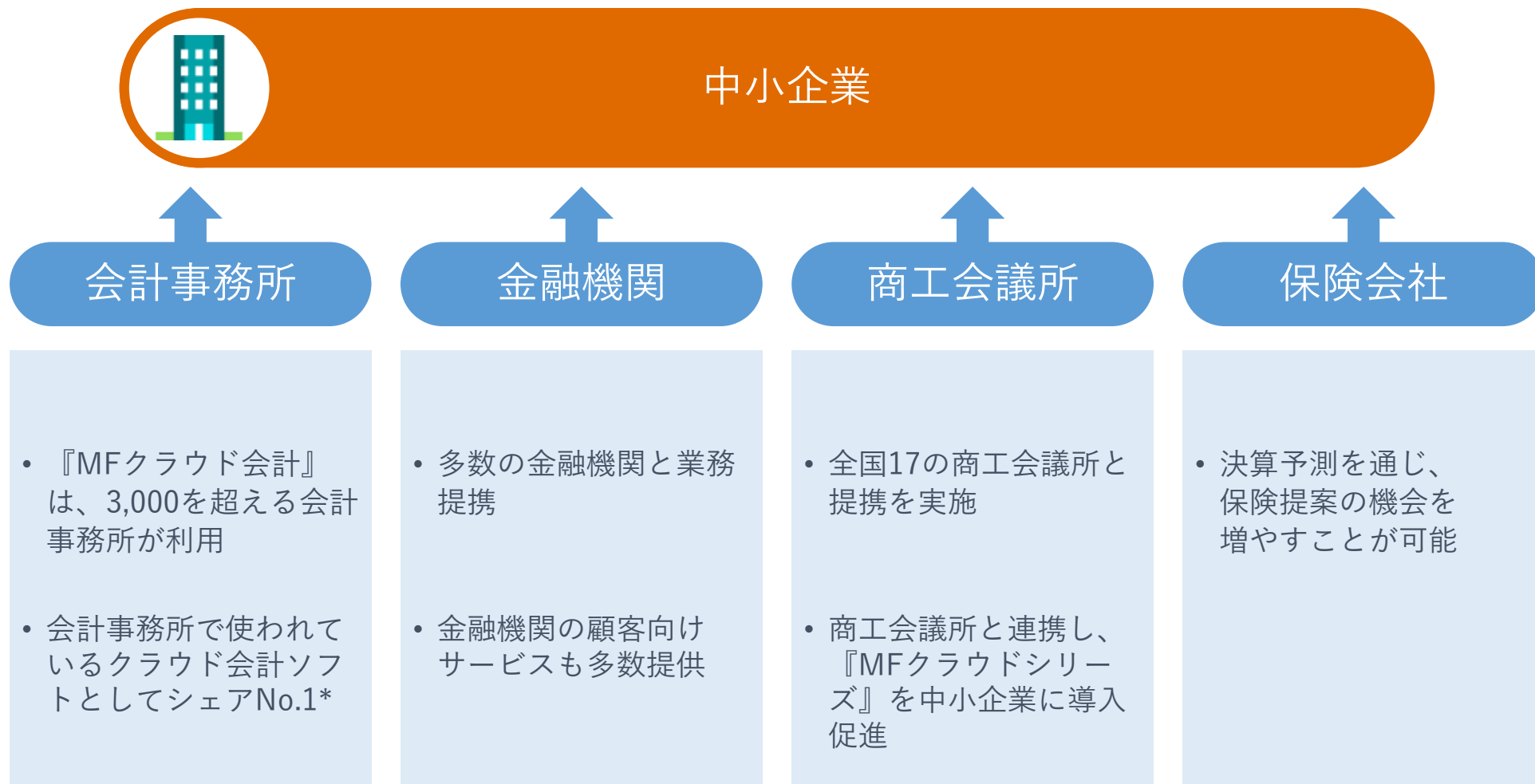
3 志を同じくするメンバーとともに、  
ビジョンの実現をさらに推進

# 会計事務所にツールとノウハウを提供

中小企業経営者が、最も悩みを相談する相手である会計事務所\*と共に、収益向上サービスを広めて行く。



\* 中小企業庁 2011年12月「中小企業の経営者の事業判断に関する実態調査」定期的な経営相談の相手 より



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

1

中小企業の収益向上実現を目的とした事業領域の拡大

2

会計事務所へのツールとノウハウの提供により、  
全国の中小企業の収益向上を実現

3

志を同じくするメンバーとともに、  
ビジョンの実現をさらに推進



## 国見 英嗣

代表取締役

経営戦略・開発R&D

- 公認会計士
- 学生時代からプログラミングを独学で習得。
- 監査法人トーマツでIT関連業務を経験した後、デロイトトーマツファイナンシャルアドバイザーでM&A、事業再生に従事。



## 山邊 泰匡

取締役

事業統括

- 公認会計士
- デロイトトーマツファイナンシャルアドバイザーでM&A・事業再生のアドバイザー業務を経験。



## 古田 浩太郎

執行役員 開発部部长

クラウドSaaS開発

- Manageboardの開発責任者
- Sierにて、大手化学メーカーの基幹業務システムなどのエンジニアとして経験を積んだのちにナレッジラボに参画。
- 中小企業診断士資格も持つ。





## 高木 健太郎

執行役員

マーケティング・営業

- 税理士
- 上場メーカー2社において、原価計算を中心とした管理会計、予算管理などの業績管理業務を経験。
- 会計事務所勤務経験あり。



## 大道 智之

執行役員

開発R&D

- 税理士、中小企業診断士
- デロイト トーマツ税理士法人で中堅・大企業の税務顧問、事業承継案件の実務を経験。
- 会計事務所勤務経験あり。



## 安藤 亮史

執行役員

財務戦略コンサル

- 公認会計士
- 新日本有限責任監査法人や大手都市銀行で再生・M&A等のコンサル業務を経験
- 事業再生を得意とする。

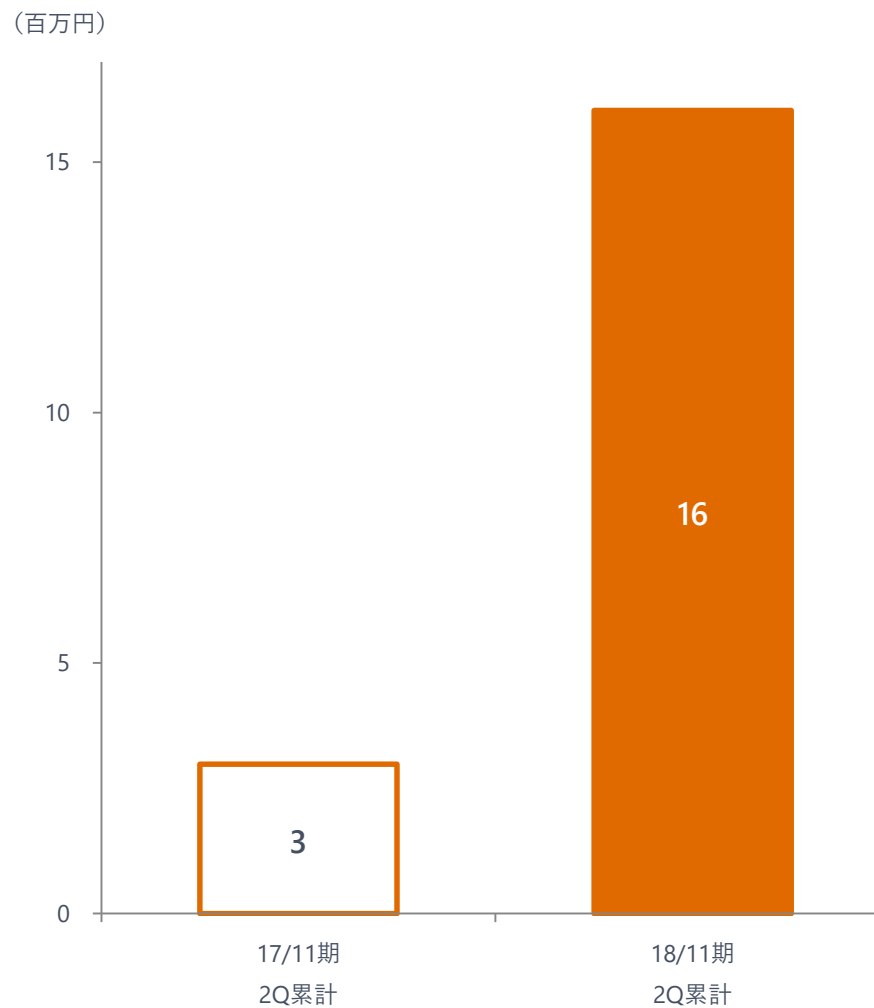


新規サービスその他  
業績・トピックス

# 新規事業その他売上高

50

『MF KESSAI』の取扱高・売上高が成長し、増収。



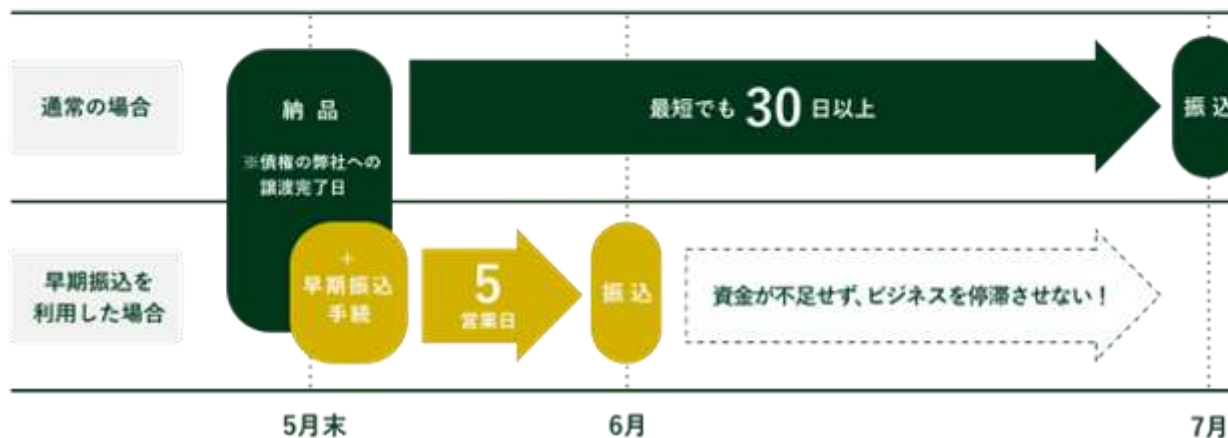
\*グループ会社であるMF KESSAI、mirai talkは9月期決算のため、2017年10月～2018年3月実績。なお、上記売上にはMF KESSAI、mirai talk以外の売上も含む。

# MF KESSAI(早期入金開始)

2018年5月より早期振込サービス(ファクタリング)を開始。

MF KESSAI、売掛金を早期に現金化できる  
「早期振込サービス」を提供開始

<振込までの期間短縮イメージ>



## mirai talk(サービスリニューアル)

52

2018年7月よりサービスをリニューアル。家計改善保証を付帯するなど、よりお客様がチャレンジしやすいコースを設計。

mirai talk

なぜか貯まらない  
赤字家計から、  
しっかり貯まる  
かしこい家計に!

本気で家計を変えたい人へ。

新・貯まる家計養成プログラム

12万円以上の  
家計改善を  
保証! ※

※ 改善保証はスタンダードコース、コンプリートコースが対象です。初回家計診断でお客様ごとの改善保証額を決定します。保証内容および保証条件についてはお問い合わせください。

新規事業に関する  
戦略的取り組み



ブロックチェーン・仮想通貨に関するサービスを提供予定の新会社を設立。  
既存サービスと合わせて、より包括的にユーザーのニーズに応じていく。



知る  
(メディア)

交換する  
(交換所)

利用する  
(送金・決済)

管理する  
(資産管理)


申告する  
(確定申告)

”AI融資審査モデル”の開発に着手。2019年春頃よりオンライン融資サービスを試験的に提供し、将来的な金融機関との協業を目指す。

会計・請求書データを活用した”AI融資審査モデル”を開発







投資に関する  
戦略的取り組み

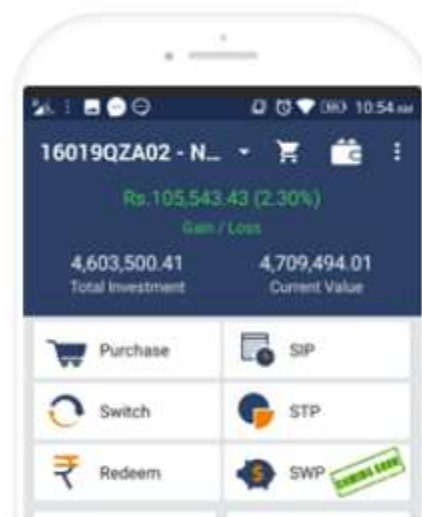
SLEEKR社が同業であるTalenta社をグループ化したことで、SLEEKRグループはインドネシアにおけるクラウドHR最大手に。当社は、成長資金とM&A資金を支援するため、追加出資を実施。



# インドのPFM企業への出資(マネーフォワードファンド) 58

インド国内にて、資産管理・投資情報プラットフォーム『ORO Wealth』を提供するFintech企業 Alpha Fintech Pvt. Ltd.に新たに出資。

マネーフォワード、インドのFintechサービス『ORO Wealth』を提供する企業に出資



インドのPFM企業との協業を開始

グローバルなFintech企業へのネットワーク構築に向け、GMO Global Fintech Fundに戦略的パートナーとして参画。



**Money Forward**

ファンドの管理・運営

ファンド投資先企業の  
発掘・事業連携

The image shows a modern, brightly lit interior space, likely a lounge or meeting area. The walls are covered in a large, colorful mural depicting a cityscape with various buildings, a hot air balloon, and stylized human figures in business attire. The floor is covered in a patterned carpet with geometric shapes in shades of orange, red, and grey. In the foreground, there are several tables and chairs. The tables are light-colored wood, and the chairs are white with a modern, curved design. A large potted plant is positioned in the middle ground. The ceiling is white with recessed lighting and several black track lights. An orange rectangular box is overlaid on the left side of the image, containing the text "金融機関との取り組み".

金融機関との取り組み

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
1	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)
2	静岡銀行	2016年4月(個人/参照系)
3	群馬銀行	2016年6月(個人/参照系) 2018年3月(法人/参照系)
4	みずほ銀行	2016年10月(法人/参照系) 2017年3月(法人/更新系)
5	セブン銀行	2017年1月(法人/参照系) 2017年11月(法人/更新系)
6	愛知銀行	2017年2月(個人・法人/参照系)
7	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)
8	みなと銀行	2017年4月(法人/参照系)
9	ジャパンネット銀行	2017年8月(個人・法人/参照系)
10	みちのく銀行	2017年12月(個人/参照系)
11	三菱UFJ銀行	2018年2月(個人・法人/参照系) 2018年4月(法人/更新系)
12	栃木銀行	2018年3月(個人/参照系)
13	千葉銀行	2018年4月(個人/参照系)
14	北洋銀行	2018年4月(個人/参照系)
15	大光銀行	2018年5月(個人/参照系)
16	京葉銀行	2018年6月(個人/参照系)

『マネーフォワード for ○○』 『かんたん通帳』 の利用先がさらに拡大。

『マネーフォワード for ○○』：  
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



新規公表案件（未リリース案件も含む。未リリース案件のロゴは実際とは異なる場合あり。）

筑波銀行のお客様向けの『かんたん通帳』について2018年6月のWBSにて放送。『かんたん通帳』はサービス開始から約1年で5行で導入が決定。



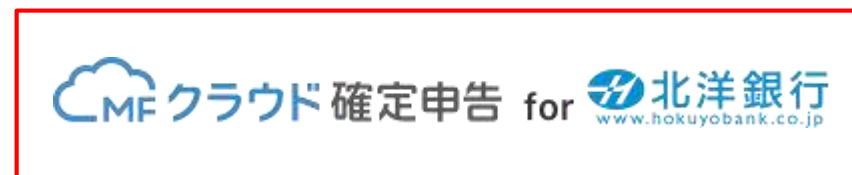


北洋銀行のお客様向け確定申告サービスを提供開始。

『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



『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・確定申告サービスを開発





その他の戦略的取り組み

Fintech・キャッシュレスに関する取り組み事例として、当社サービスが掲載される。政府は目指すべき社会として、IT化・キャッシュレス化を明示。

## 民間の取組・事例

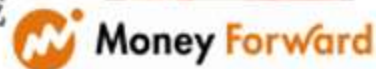


AI・データ分析などの先進技術や、スマホなどの新たなインターフェースを活用した取組が進展

### クラウド会計・家計簿

マネーフォワード

- ✓ 銀行口座やカード等と連携し自動で決済情報を取得、帳簿を自動作成



SIMと電子署名の仕組みを取り入れた仕組みを活用し、スマートフォンから金融取引がスムーズにできる実証実験を実施予定。

## 実験予定内容



中長期戦略・今後の展望



## 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。

## 人材戦略

優秀な人材の採用および人材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。

1 ユーザー基盤の更なる拡大

2 ARPUの向上/マネタイズ力の強化

3 新たなサービスライン拡充

4 データ活用による高付加価値化

個人、法人共に国内No.1シェアを確立すべく、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』の利用者が650万人、課金ユーザー数が15万人を突破
- ・確定申告需要により、個人事業主ユーザーの獲得が進展
- ・BtoB向けの新サービス拡充による新たな顧客層の開拓が進展

2

ARPU\*の向上  
マネタイズ力の強化

- ・連結売上高は、前年同期比66%と大きく成長
- ・BtoBtoCサービスの『かんたん通帳』が、サービス開始から約1年で5つの金融機関に導入
- ・『MFクラウドシリーズ』のユーザー基盤に、ナレッジラボ社の『Manageboard』『財務戦略顧問』のクロスセルを開始予定

\*ARPU：Average Revenue Per User（ユーザー当たり平均売上高）の略称



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クラウド請求書』ユーザー向け請求書買取サービスを開始
- ・『MF KESSAI』でのファクタリングサービス開始
- ・ナレッジラボ社のグループジョインにより、経営分析クラウドと財務コンサルティング領域に事業領域を拡大

4

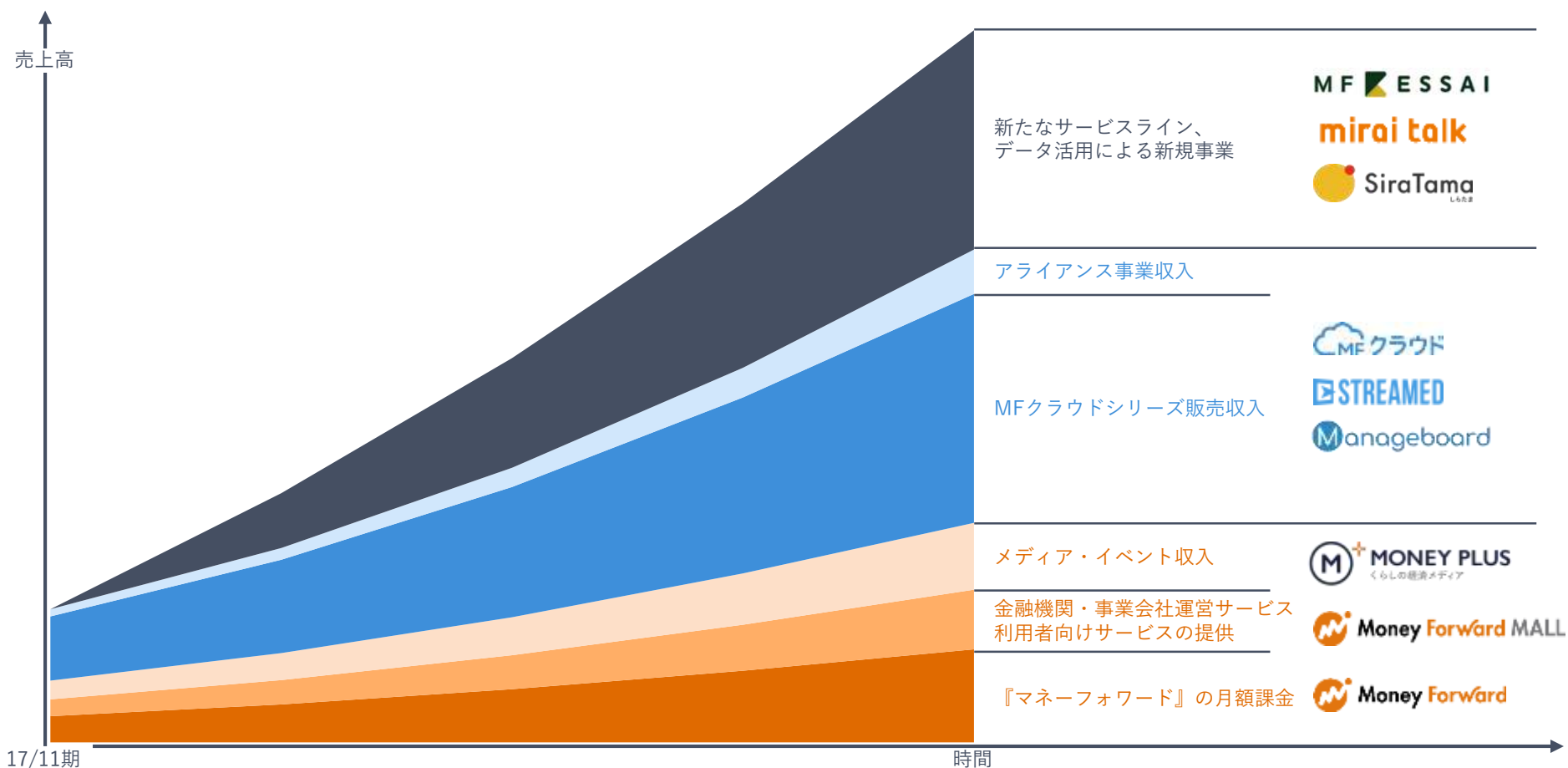
データ活用による  
高付加価値化

- ・『Manageboard』『財務戦略顧問』を通じ、『MFクラウド会計』のデータを活用した収益向上支援を決定
- ・新会社マネーフォワードファインにおいてクラウド会計・クラウド請求書データを活用した与信アルゴリズム開発に着手

# 今後の事業展開イメージ

73

急成長するFintech・SaaS市場において、No.1の地位を確立すると共に、サービス・事業基盤を拡大していく。



Appendix

A modern office interior featuring a large indoor garden with various green plants. In the foreground, there is a long, light-colored wooden table surrounded by several modern chairs in white, grey, and yellow. The ceiling is made of light-colored wood with a grid pattern and recessed lighting. The background shows a glass-walled office space with a wooden frame and a patterned carpet in shades of orange and red.

## 会社概要

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。

## Vision

すべての人の  
「お金のプラットフォーム」  
になる。

## Value

User Focus  
Technology Driven  
Fairness

「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。



## 辻 庸介(つじようすけ)

代表取締役社長 CEO

京都大学農学部を卒業後、ペンシルバニア大学ウォートン校MBA修了。ソニー株式会社、マネックス証券株式会社を経て、2012年に株式会社マネーフォワード設立。新経済連盟の幹事、経済産業省FinTech検討会合の委員も務める。

### 【受賞歴】

- 2014年1月 「日本起業家賞2014(The Entrepreneur Awards Japan = TEAJ)」で米国大使館賞受賞。
- 2014年2月 「ジャパンベンチャーアワード2014」にて、JVA審査委員長賞受賞。
- 2014年3月 「金融イノベーションビジネスカンファレンスFIBC2014」にて大賞受賞。
- 2016年11月 Forbes Japan「日本のベスト起業家ランキング」を2年連続受賞。
- 2016年12月 日経ビジネス「2017年日本に最も影響を与える100人」として選出。
- 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。

## 金融 x IT に深い知見ある経営陣。



### 瀧 俊雄

取締役執行役員  
マネーフォワードFintech研究所長

慶應義塾大学経済学部卒業後、野村證券株式会社入社。野村資本市場研究所にて、家計行動、年金制度、金融機関ビジネスモデル等の研究に従事。スタンフォード大学MBA修了。2012年に株式会社マネーフォワード取締役に就任。2016年4月金融庁「フィンテック・ベンチャーに関する有識者会議」にメンバーとして参加。



### 都築 貴之

取締役執行役員

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



### 市川 貴志

取締役執行役員 CISO

マネックスグループ株式会社にて証券取引システムの開発・運用、子会社合併等の各種プロジェクトマネジメントを担当。その後、大手金融システム開発会社にて、インフラ部門の責任者として為替証拠金取引サイトの新規構築に従事。2012年に株式会社マネーフォワード入社。2017年に取締役に就任。



### 金坂 直哉

取締役執行役員 CFO

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



### 中出 匠哉

取締役執行役員 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。



### 坂 裕和

取締役執行役員 管理本部長

2001年早稲田大学社会科学部卒業後、国際証券にて2年間営業職に従事。青山学院大学法科大学院を卒業し、2008年弁護士登録。2009年SBI証券入社。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。2012年SBIマネープラザ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。2018年に取締役に就任。

日本有数の知見を誇る社外取締役・顧問を招聘。



## 車谷 暢昭

社外取締役  
株式会社東芝 取締役、代表執行役会長CEO

株式会社三井銀行に入学。株式会社三井住友フィナンシャルグループ副社長執行役員、株式会社三井住友銀行代表取締役兼副頭取執行役員に就任。2017年にシーヴィーシー・アジア・パシフィック・ジャパン株式会社代表取締役兼共同代表に就任。2018年に株式会社東芝 取締役、代表執行役会長CEOに就任。



## 森川 亮

顧問 (前 社外取締役)  
C Channel株式会社 代表取締役社長

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



## 田中 正明

社外取締役  
PwC シニア グローバル アドバイザー

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



## 御立 尚資

顧問 (前 社外取締役)  
ボストンコンサルティンググループ  
シニア・アドバイザー

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



## 倉林 陽

社外取締役  
Draper Nexus Venture Partners Managing Director

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Draper Nexus Venture Partnersに参画しManaging Director就任。



## 春田 真

顧問  
株式会社ベータカタリスト 代表取締役CEO

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



	持株比率	主な事業内容
マネーフォワード		PFMサービス、MFクラウドサービスの企画・開発・運営
クラビス	100%	クラウド記帳サービス『STREAMED』の企画・開発・運営
MF KESSAI	100%	企業間後払い決済サービス『MF KESSAI』の企画・開発・運営
MF HOSHO	100%	『MF KESSAI』事業における債務保証・信用調査の実施
mirai talk	90%	お金のスクール、ライフプラン診断事業『mirai talk』の企画・運営
マネーフォワードファイン	100%	AI融資審査モデルの開発
マネーフォワードフィナンシャル	100%	ブロックチェーン・仮想通貨関連事業の企画・運営・開発
ナレッジラボ	51%	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

\*ナレッジラボは2018/11期 第3四半期より連結開始予定。その他はすべて連結子会社。



## サービス概要

家計簿アプリシェアNo.1。利用者数は650万人を突破し、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。

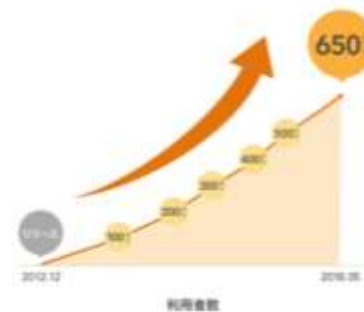
対応数No.1(\*) 2,650以上の金融関連サービスに対応。  
口座一括管理で自動で家計簿作成



\*自社調べ、2018年6月30日現在

## 利用者数およびシェア

利用者数



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

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」



# 金融サービスの比較・申込みプラットフォーム 『Money Forward MALL』

84

クレジットカードや証券口座など、あらゆるお金のサービスを比較・検討し、申し込みができるサービス



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。



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

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

# クラウド記帳サービス『STREAMED』

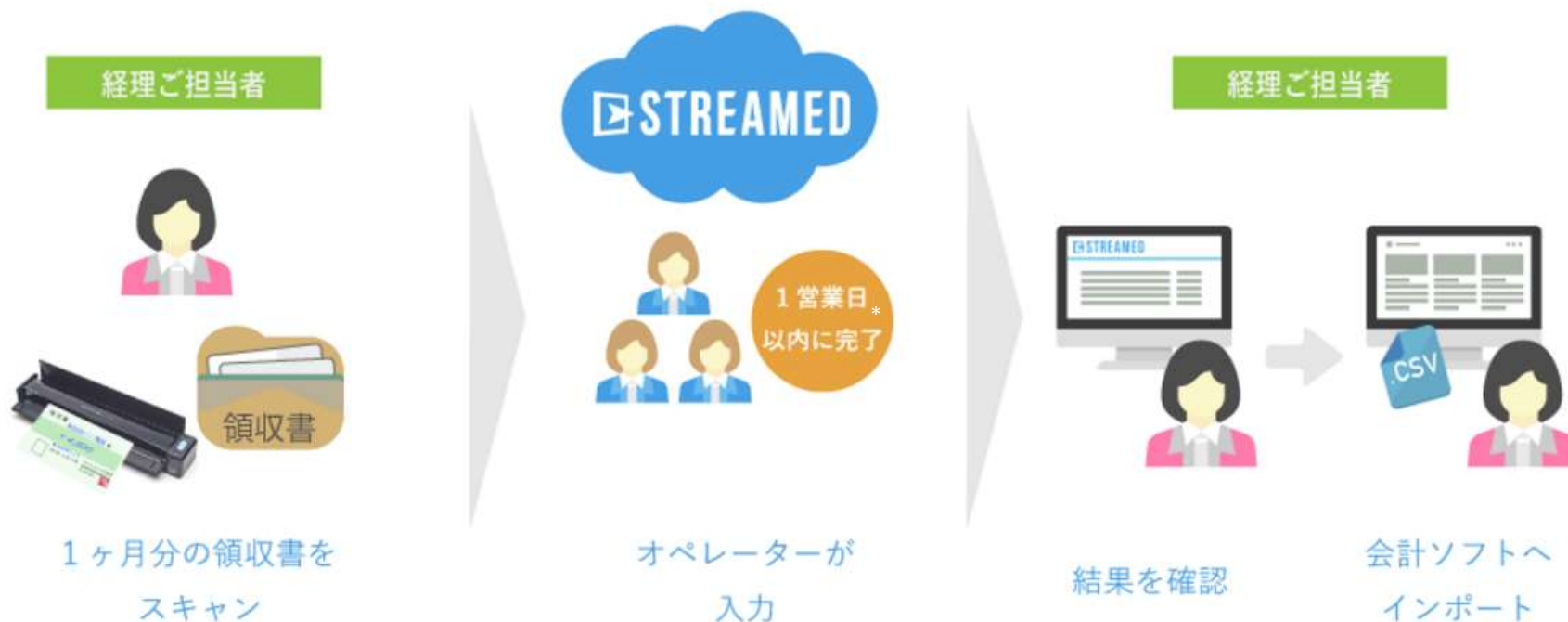
86

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。

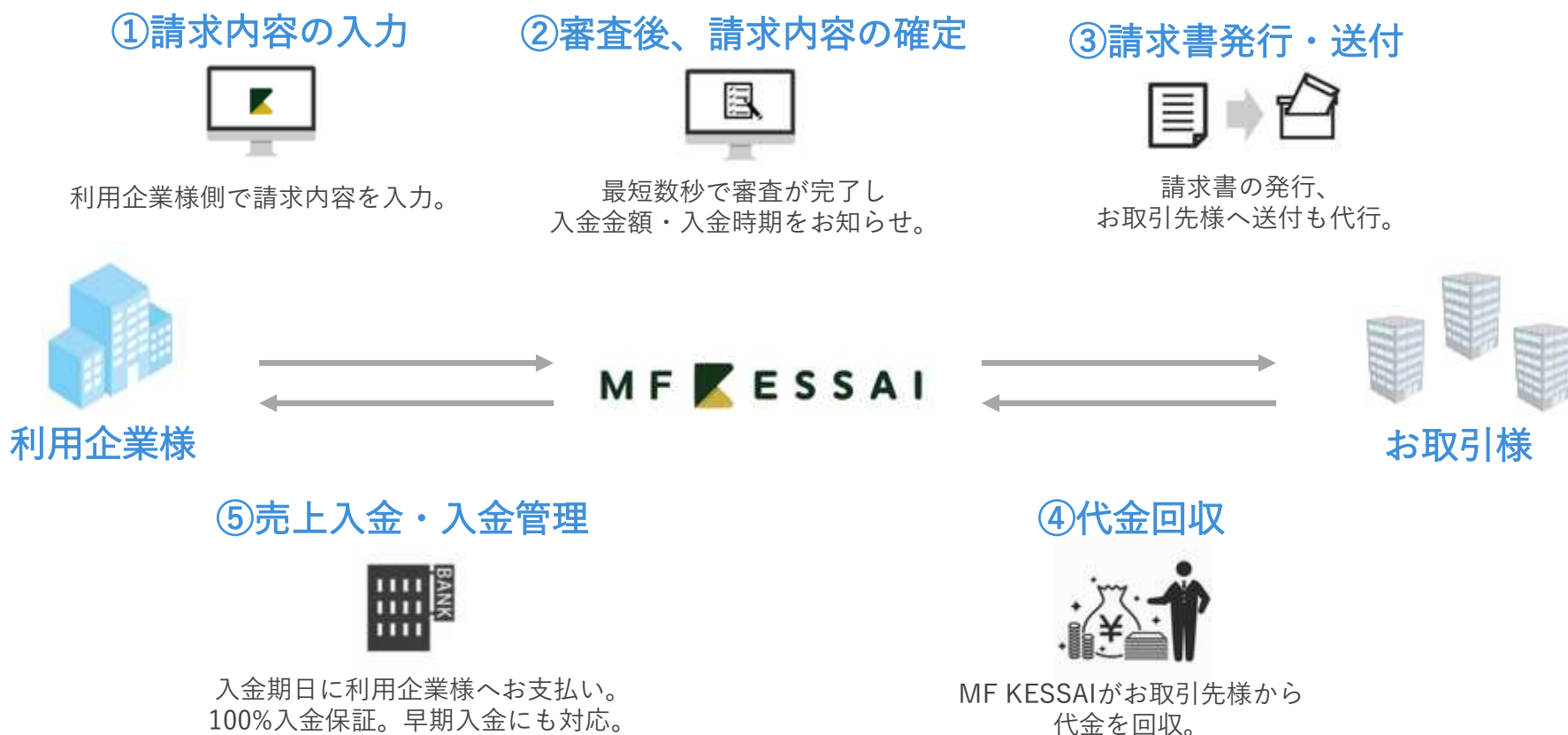
取引データの収集

会計ソフトへの入力



\*営業日の10時から19時依頼分が対象

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。





# “未来のおかね”を学べるお店『mirai talk』

88

『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。



**mirai talk**

なぜか貯まらない  
赤字家計から、  
しっかり貯まる  
かしこい家計に!

本気で家計を変えたい人へ。

**新・貯まる家計養成プログラム**

12万円以上の  
家計改善を  
保証! ※

※ 改善保証はスタンダードコース、コンプリートコースが対象です。初回家計診断でお客様ごとの改善保証額を決定します。保証内容および保証条件についてはお問い合わせください。

# 人生を楽しむ貯金アプリ『しらたま』

89

「日々の生活をもっと楽しく、ちょっとだけ贅沢に」（しら）ずにお金が（たま）る自動貯金アプリ。2018年5月にはAndroid版もリリース。



## 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。