

金坂 直哉

かねさか なおや

株式会社マネーフォワード 取締役 グループ執行役員CFO

HIRAC FUND 代表パートナー

Startup Debt Fund 共同創業者

2007年東京大学経済学部卒業。2014年までゴールドマン・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勤務。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、ゴールドマン・サックスが運営するファンドを通じた投資の実行および投資先企業の企業価値向上業務に携わる。2014年マネーフォワードに参画。

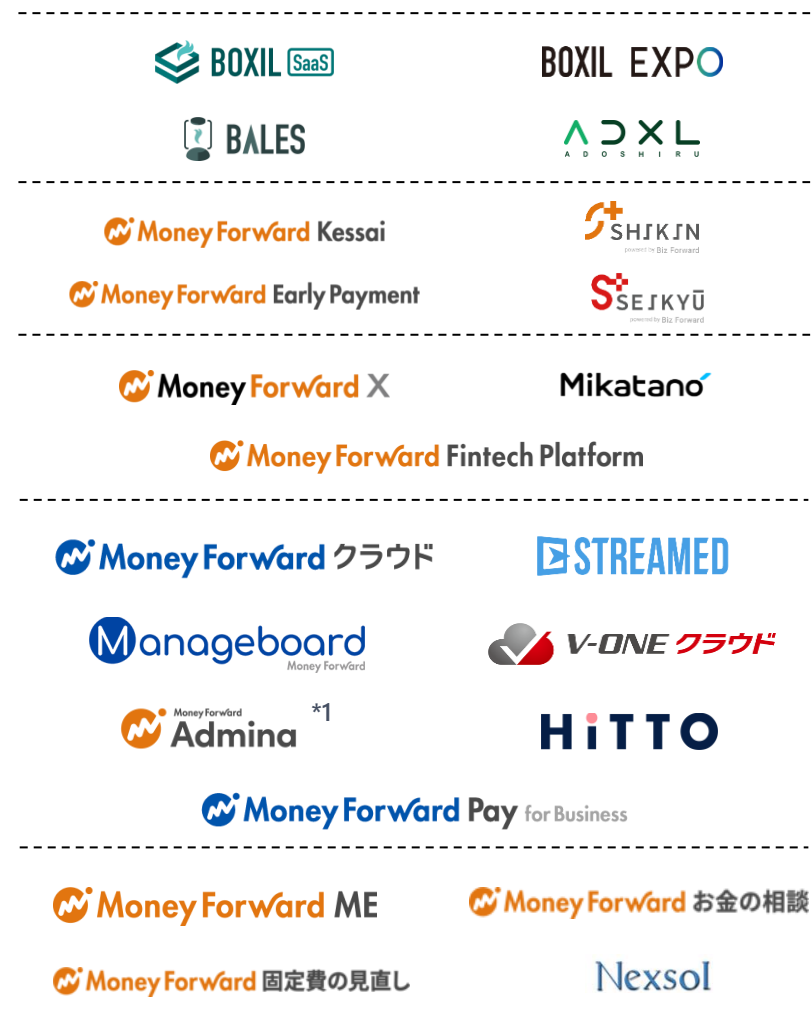
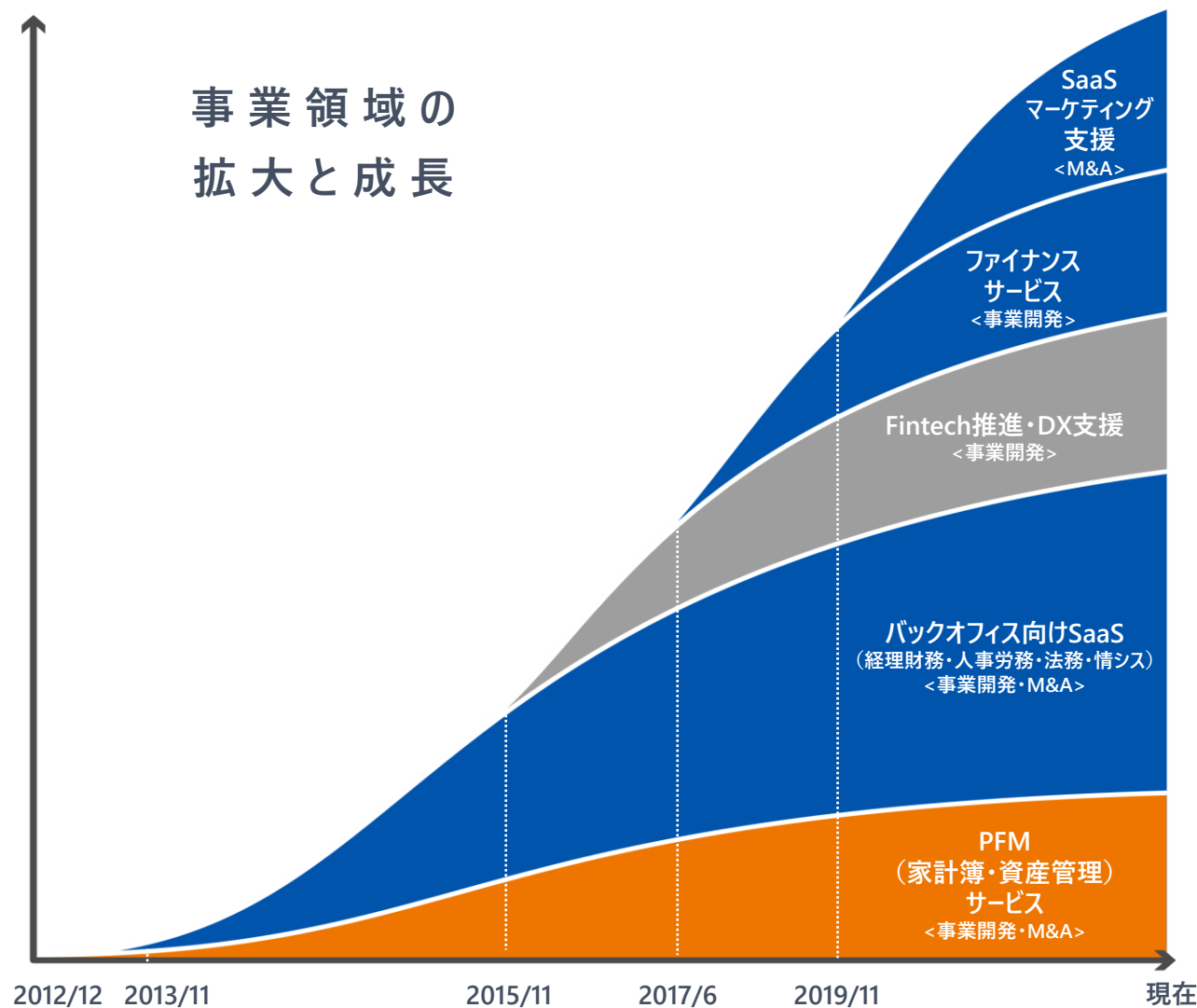
2017 年東証マザーズ上場、2018年海外公募増資を含む累計約600億円の資金調達や、金融機関・事業会社との業務提携、M&Aに加え、2021年には東証一部上場を推進。

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」の代表パートナーを務め、2022年7月にはNOT A HOTEL株式会社社外取締役に就任。

2021 年 6 月に米金融誌 Institutional Investor 社が公表した「The All-Japan Executive Team」で、「Best CFO1 位（金融・ノンバンク・その他領域）」に選出。



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

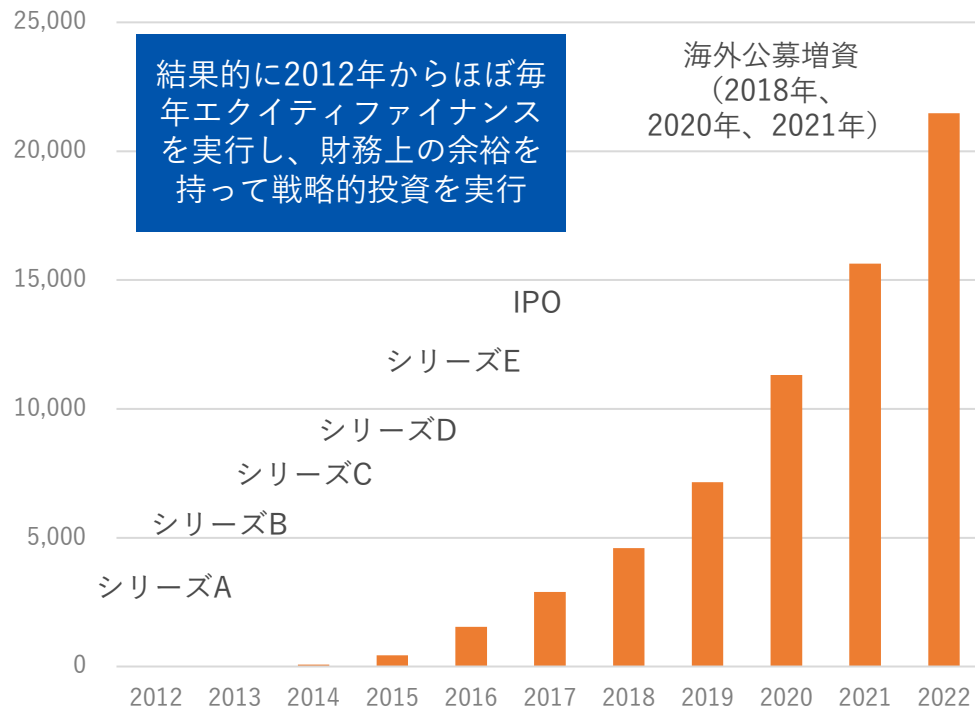


*1 SaaS管理プラットフォーム『マネーフォワード IT管理クラウド』が、『マネーフォワード Admina』にサービス名称を変更。

マネーフォワード：売上の推移と資金調達実施額

2012年の創業以来、上場前に累計約45億円、IPO以降（IPO時の公募増資含む）に累計約600億円を調達し、成長資金、M&A/投資資金に充当

マネーフォワードの売上推移



シリーズ	時期	金額	主要株主
A	2012年12月	0.2億	マネックス・ビジネス・インキュベーション (現マネックスベンチャーズ)
B	2013年10月	5億	ジャフコ
B	2014年1月	0.5億	TBSイノベーションパートナーズ、三菱UFJキャピタル
C	2014年12月	15億	ジャフコ、MFIVC、ソースネクスト、電通デジタル、 GMO VP、クレディセゾン、他4社
D	2015年9月	9.7億	SBIホールディングス、静岡銀行、ジャフコ
D	2015年10月	5.6億	三井物産、Fenox (現Pegasus)、山口FG、東邦銀行、三 菱UFJ信託銀行
E	2016年9月	8.2億	みずほFG、北洋銀行、群馬銀行、東邦銀行、福井銀行、 滋賀銀行、Fenox、三越伊勢丹イノベーションズ、他2社
累計：44.4億			
IPO	2017年9月	30億	旧臨報方式
	2018年12月	66億	海外公募増資
	2020年1月	47億	海外公募増資
	2021年8月	315億	海外公募増資
	2023年8月	120億	ユーロ円転換社債
累計：578億			

マネーフォワードのM&A戦略及びグループジョイン / 出資の実績

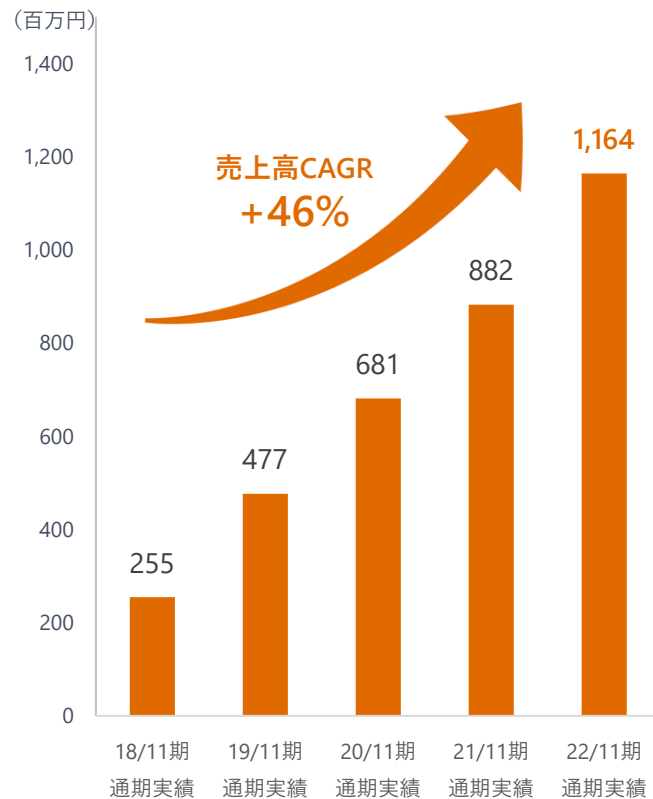
事業領域	戦略	実績
Business / バックオフィス向けSaaS + Home	① プロダクトラインナップの拡充 Business ARR拡大のための既存顧客（会計事務所及び法人）へのアップセル Business 最高水準のソリューションを拡大し、中堅企業・IPO準備企業/上場企業向けのラインナップを更に拡充 Home 金融関連サービスの拡充及び提供価値向上	 (2017年11月)  (2018年7月)  (2020年10月)  (2021年12月)  (2022年5月)  (2022年3月) * susten社は持分法適用会社
	② TAMの拡大 (地理的拡大) ● 東南アジアのバックオフィスSaaS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	 (2018年1月より 複数回投資を実行)  (2021年6月)  (2021年9月) * Mekari社、FlowAccount社、Bizzi社はいずれもマイノリティ出資
Business / SaaS マーケティング	③ TAMの拡大 (事業領域の拡大) ● 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	 (2020年2月)

M&A（グループジョイン）後もシナジーの創出により継続的な成長を実現

グループジョイン後の各社の売上高CAGRは**+30%以上**の成長率を誇る。

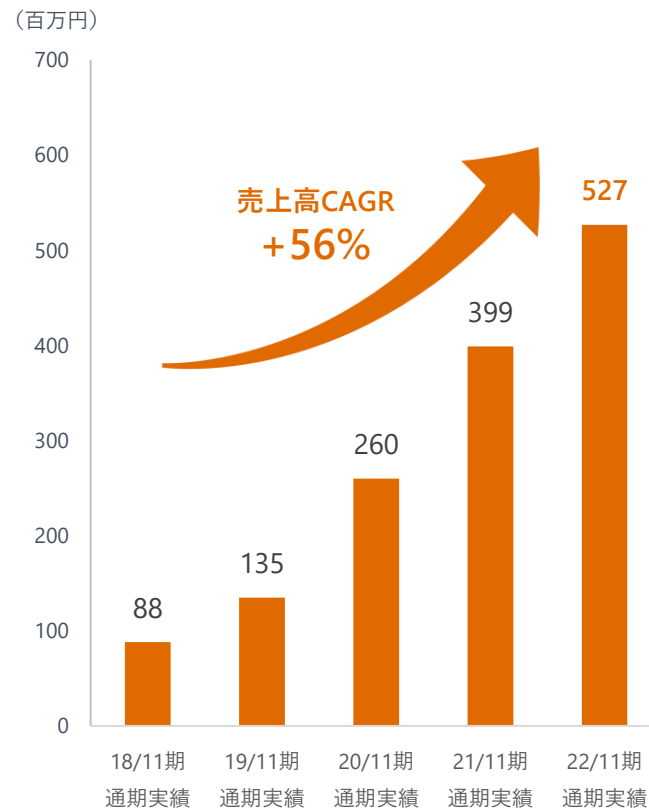
クラビス

土業事務所との強い関係を持つマネーフォワードのセールスチームとの連携によって新規顧客の獲得を推進



ナレッジラボ

土業事務所経由の販売を進めるほか、中堅企業向け双方でクロスセルを実施。



R&AC

債権管理領域における共同でのプロダクト開発・連携を推進。

