

# 「マネーフォワード」

## 1 課題 Problem

- 個人  
家計簿が続かない、お金の全体像が見えない。
- 法人  
経理・会計が複雑で人手不足。紙やエクセルでは効率化に限界。
- 金融機関  
顧客との関係性が希薄化し、デジタル対応が急務。

## 4 解決策 Solution

- 自動連携家計簿アプリ(銀行・カードと連携)
- クラウド会計ソフト(仕訳自動化、請求書・給与計算の効率化)
- API連携による金融機関との共同サービス

## 8 主要指標 Key Metrics

- 有料課金ユーザー数
- 継続率  
(解約率の低さが重要)
- MRR(月次経常収益)
- パートナー契約数

## 3 独自の価値提案 Unique Value Proposition

「お金の見える化で、人生とビジネスを前に進める」

個人には「自動化された家計簿」

法人には「クラウドによる効率化」

## 9 圧倒的優位性 Unfair Advantage

- 金融機関との広範な連携ネットワーク
- 個人・法人両方の顧客基盤
- 蓄積された膨大なデータによるサービス改善
- 日本国内でのブランド認知度と信頼性

## 5 チャンネル Channels

- スマホアプリストア(個人ユーザー獲得の入口)
- SEO・オウンドメディア(検索流入による認知獲得)
- 会計事務所とのパートナーシップ(法人獲得の入口)
- 金融機関との提携(信頼性の強化)

## 2 顧客セグメント Customer Segments

- 個人ユーザー  
家計簿をつけたいが、手入力は面倒。効率的にお金を管理したい人。
- 中小企業・個人事業主  
会計や経理業務に多大な時間を取られ、本業に集中できない層。
- 金融機関・パートナー  
ユーザーデータを活用したい、顧客接点を強化したい企業。

## 7 コスト構造 Cost Structure

- 開発・運営費(エンジニア人件費、インフラ)
- マーケティング費用(広告・キャンペーン)
- サポート体制(カスタマーサクセス)

## 6 収益の流れ Revenue Streams

- 個人:プレミアム課金(月額制)
- 法人:クラウド会計・バックオフィス支援(SaaSモデル)
- 金融機関との提携・API利用料