

**国内No.1のSaaSマーケティングプラットフォームを提供する
スマートキャンプ株式会社をグループ会社化**

株式会社マネーフォワード（本社：東京都港区、代表取締役社長CEO：辻庸介、以下「当社」）は、利用者数国内No.1^{※1}のSaaSマーケティングプラットフォームを提供するスマートキャンプ株式会社（本社：東京都港区、代表取締役：古橋智史、以下「スマートキャンプ」）の既存株主から1,998百万円で72.3%の株式を取得し（議決権所有割合ベース）、スマートキャンプをグループ会社化することを決定いたしました。

**国内No.1のSaaSマーケティングプラットフォームを提供する
スマートキャンプ株式会社をグループ会社化****【目的】**

- ① Money Forward Businessの事業領域拡大
- ② シナジー創出による両社事業の成長加速
- ③ 経営人材獲得による経営力強化

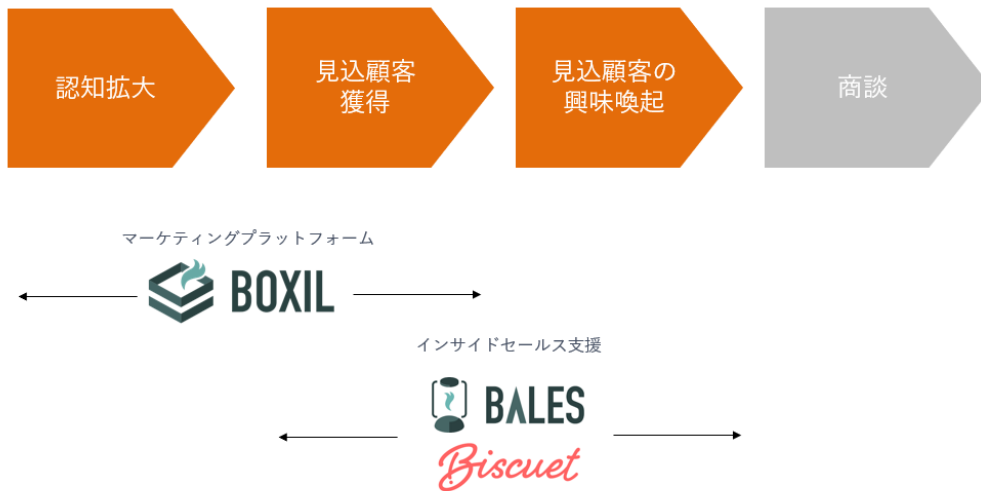
<詳細資料>

- ・ [スマートキャンプ株式会社の株式の取得（子会社化）に関するお知らせ](#)
- ・ [スマートキャンプ株式会社のグループジョインについて](#)

<本件に関するお問い合わせ先>

■スマートキャンプが提供するソリューション

スマートキャンプは、SaaS企業のマーケティングにおける「認知拡大」「見込顧客獲得」「見込顧客の興味喚起」を支援し、量・質ともに充実した見込顧客・商談機会を効率的に獲得するソリューションを提供しています。



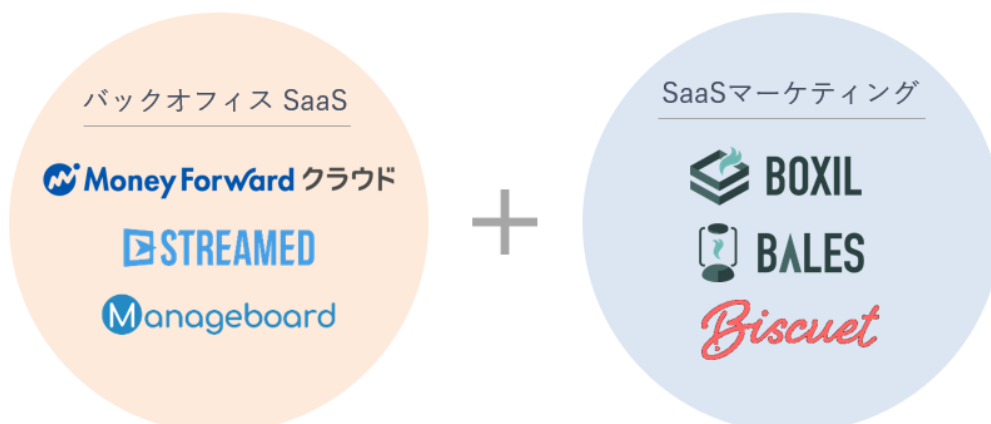
『BOXIL (ボクシル)』は、SaaSプロダクトを提供している企業が、効率的に見込顧客を獲得できるマーケティングプラットフォームです。掲載されているプロダクトは、現在1,000種類以上にのぼり、SaaS導入希望企業は、それぞれのプロダクトの評価を元に比較検討・資料請求することができます。さらに、『BALES (ベイルズ) /Biscuet (ビスケット)』は、インサイドセールス^{※2}の代行やコンサルティングに加え、インサイドセールスに特化した顧客管理SaaSの提供を通じて、見込顧客に対する営業の効率化を支援しています。

これらのサービス提供により、「見込顧客の不足」「インサイドセールス人員や営業ノウハウの不足」など、SaaS企業におけるマーケティングの課題にアプローチしています。

■グループジョインで実現すること

1. Money Forward Businessの事業領域拡大

- ・ Money Forward Business (BtoB事業) において、従来のバックオフィスSaaS領域に加え、SaaSマーケティング領域に事業領域を拡大
- ・ 当社グループの潜在市場が1兆円から1.9兆円へと約2倍に拡大^{※3}



<本件に関するお問い合わせ先>

2. シナジー創出による両社事業の成長加速

- ・『マネーフォワード クラウド』利用事業者に、スマートキャンプのサービス利用を促進
- ・『BOXIL』および『マネーフォワード クラウド』それぞれのデータを活用し、SaaSレコメンドエンジンを開発（予定）
- ・当社グループのネットワークを活用し、スマートキャンプのオフライン（展示会等）事業を加速
- ・スマートキャンプのメディア運営ノウハウを活用し『マネーフォワード クラウド』の新規顧客獲得を加速

3. 経営人材獲得による経営力強化

- ・これまで実施した3社のグループジョインと同様、スマートキャンプ経営陣も、今後当社グループの経営に参画し、さらに経営力を強化



(写真左：スマートキャンプ株式会社 代表取締役 古橋 智史、写真右：当社 代表取締役CEO 辻庸介)

※1 利用者数国内No.1の算出方法については、「[スマートキャンプ株式会社のグループジョインについて](#)」P.18参照。

※2 営業活動の効率化のため、見込顧客の獲得、商談化、契約獲得を顧客訪問でなく遠隔で行う営業手法。

※3 算出方法については、「[スマートキャンプ株式会社のグループジョインについて](#)」p.28-30参照。

■ 既存株主からのコメント

STRIVE 代表パートナー 堤 達生氏

スマートキャンプという名と裏腹に実に泥臭い経営をする古橋さんが、この度、辻さん率いるマネーフォワードグループの傘下に入るといふ実にスマートな意思決定をしたことに驚くと同時に非常に嬉しく思います。マネーフォワード社は設立7年、スマートキャンプ社は設立5年。設立7年の会社が設立5年の会社をグループ化するというものなかなかない事例であり、日本のスタートアップのM&Aにとってもエポックメイキングであると同時に、今後もこのようなケースが増えてくるのではないかと期待もあります。辻さんという卓越したリーダーシップの下、スマートキャンプ社が益々発展していくことを願ってやみません。

<本件に関するお問い合わせ先>

■スマートキャンプ株式会社について

名称 : スマートキャンプ株式会社
所在地 : 東京都港区三田3-13-16 三田43MTビル13階
代表者 : 代表取締役 古橋 智史
設立 : 2014年6月
URL : <https://smartcamp.co.jp/>

<提供サービス>

1. SaaSマーケティングプラットフォーム『BOXIL (ボクシル) 』

月間1,000万以上のPV*、12万人以上の登録会員（2019年10月末時点）を有する国内最大級のSaaSマーケティングプラットフォームです。掲載可能なSaaSの領域はマーケティング、営業、コラボレーション、人事、会計など多岐にわたります。SaaS企業は『BOXIL』にサービス情報を掲載するだけで、サービスに興味がある・導入を検討している見込み顧客（リード）を簡単に獲得できます。

URL : <https://boxil.jp/>

*2019年10月の月間PV数 : 1,130万

2. インサイドセールス支援『BALES(ベイルズ)/Biscuet (ビスケット) 』

(1) 『BALES』

営業活動の効率化に必要なインサイドセールスの支援サービスです。過去商談化できなかった休眠顧客、展示会やセミナーで接点を獲得した新規顧客、これまでに全く接点のない潜在顧客など、多様な顧客リストに対する電話アプローチをBALESのオペレーターが代行し、見込み顧客の獲得、育成、商談創出をサポートします。URL : <https://marketing.smartcamp.asia/bales>

(2) 『Biscuet』

ISM (Inside Sales Management System) と呼ばれるインサイドセールスの管理に特化したまったく新しいSaaSです。電話の発信、リードに紐づいた電話の履歴・録音データ・ステータス管理、インサイドセールスチームの行動データの蓄積・可視化などの機能を通じてインサイドセールスの最適化を実現します。

URL : <https://biscuet.jp/>

■株式会社マネーフォワードについて

名称 : 株式会社マネーフォワード
所在地 : 東京都港区芝浦 3-1-21 msb Tamachi 田町ステーションタワーS 21F
代表者 : 代表取締役社長CEO 辻庸介
設立 : 2012年5月
事業内容 : PFMサービスおよびクラウドサービスの開発・提供
URL : <https://corp.moneyforward.com/>

主要サービス :

お金の見える化サービス『マネーフォワード ME』 <https://moneyforward.com/>

ビジネス向けクラウドサービス『マネーフォワード クラウド』 <https://biz.moneyforward.com/>

<本件に関するお問い合わせ先>

株式会社マネーフォワード 広報担当 : 柏木、早川 E-mail : pr@moneyforward.co.jp