



C向けアプリのPM経験者から見た、  
B2B SaaSのプロダクトマネジメント

## 自己紹介

- 料理写真共有アプリ「miil」のプロダクトマネージャー
- 経費精算サービス「MFクラウド経費」のプロダクトオーナー





# プロダクトマネージャーカンファレンスの経費精算

PDF  
を添付

経費登録

領収書の写真を選択してください

プロダクトマネージャー・カンファレンス 2018 ～愛されるプロダクトを創る～ [2018/11/06(火)07(水)] Doorkeeper 2018/11/07 4:28

領収データ

お支払い日	2018年9月4日
宛名	Yoshihito Imai
金額 (税込)	6,500円
但	イベント参加費として
コミュニティ	プロダクトマネージャー・カンファレンス ～Product Manager Conference～
イベント	プロダクトマネージャー・カンファレンス 2018 ～愛されるプロダクトを創る～ [2018/11/06(火)07(水)]

株式会社メジャース  
〒106-6115 東京都港区 六本木6-10-1 六本木ヒルズ

基本項目

支払先・内容  
ST\*ビバ-チエプラスゴウドウガイシヤ

日付  
2018/09/04

金額  
6500

経費科目  
研修・セミナー (参加) 代

メモ  
プロダクトマネージャーカンファレンス

税区分  
経費科目に紐付く税区分

事前申請番号

テンプレート  
テンプレートを使用しない

詳細項目

登録する

クレカ  
自動入力

# サービス名称変更

年内に、『MFクラウド』サービスは『マネーフォワードクラウド』に、サービス名を変更予定。

MFクラウド



Money Forwardクラウド

『マネーフォワード』ブランド価値のさらなる向上を目指し、サービス名を『マネーフォワードクラウド』に変更します。

\* 一部サービスの名称やロゴが変更されますが、既存の登録内容やURLなどに関する変更はございません。利用されている皆様のお手続きはなく、引き続き、安心してサービスをご利用いただけます。

# 事業ドメイン



## Money Forward Home

Money Forward ME

Money Forward Mall

MONEY PLUS

SiraTama

mirai talk

## Money Forward Business

Money Forward クラウド

Money Forward クラウド会計

Money Forward クラウド確定申告

Money Forward クラウド請求書

Money Forward クラウド給与

Money Forward クラウド経費

Money Forward クラウドマイナンバー

STREAMED

Manageboard など

## Money Forward X

Money Forward for OO

デジタル通帳

MF Unit

## Money Forward Finance

MF ESSAI

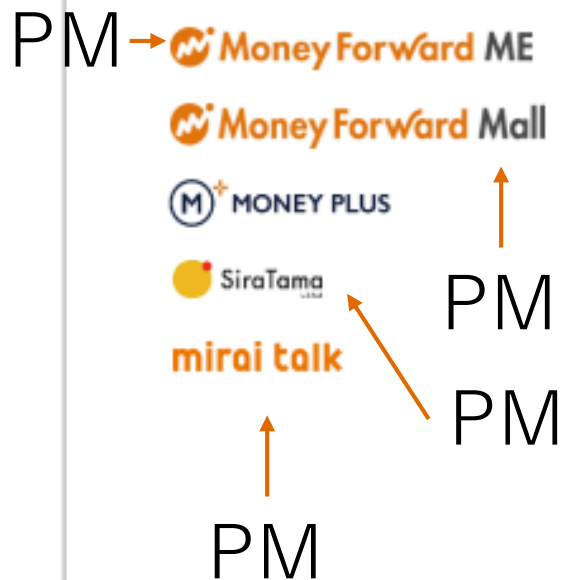
Money Forward Financial

Money Forward Fine

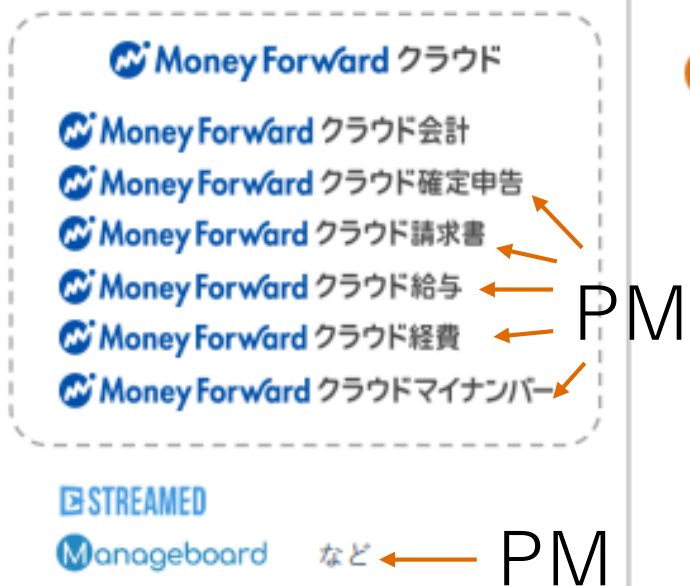
# 事業ドメイン



## Money Forward Home



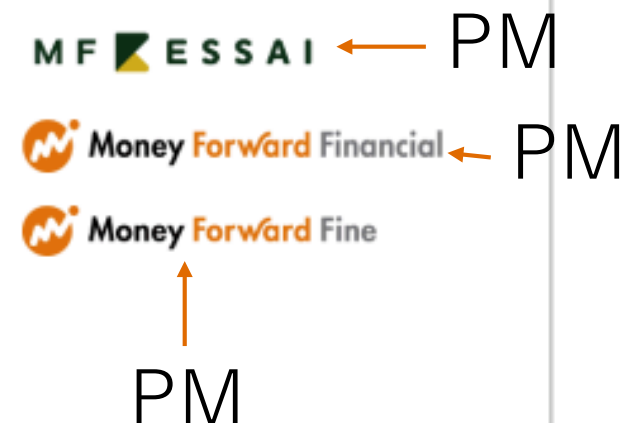
## Money Forward Business



## Money Forward X



## Money Forward Finance



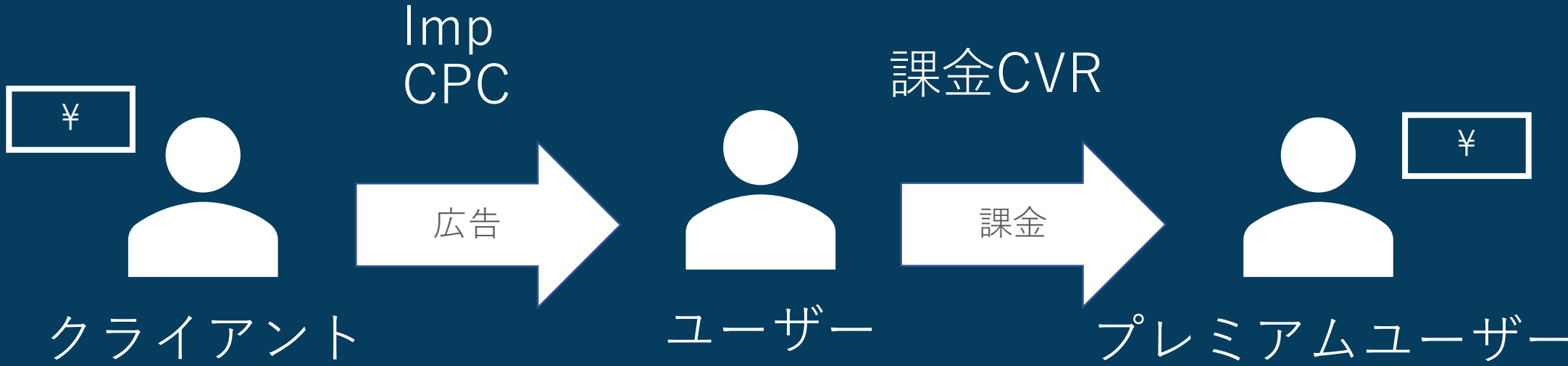
PM募集中

We are hiring!!



# B2CとSaaSのビジネスモデル

# B2C アプリ



DL  
Retention rate  
DAU

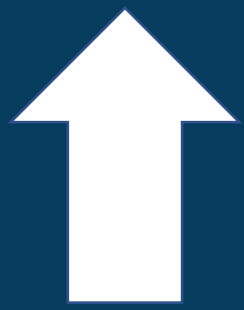


# B2C アプリ

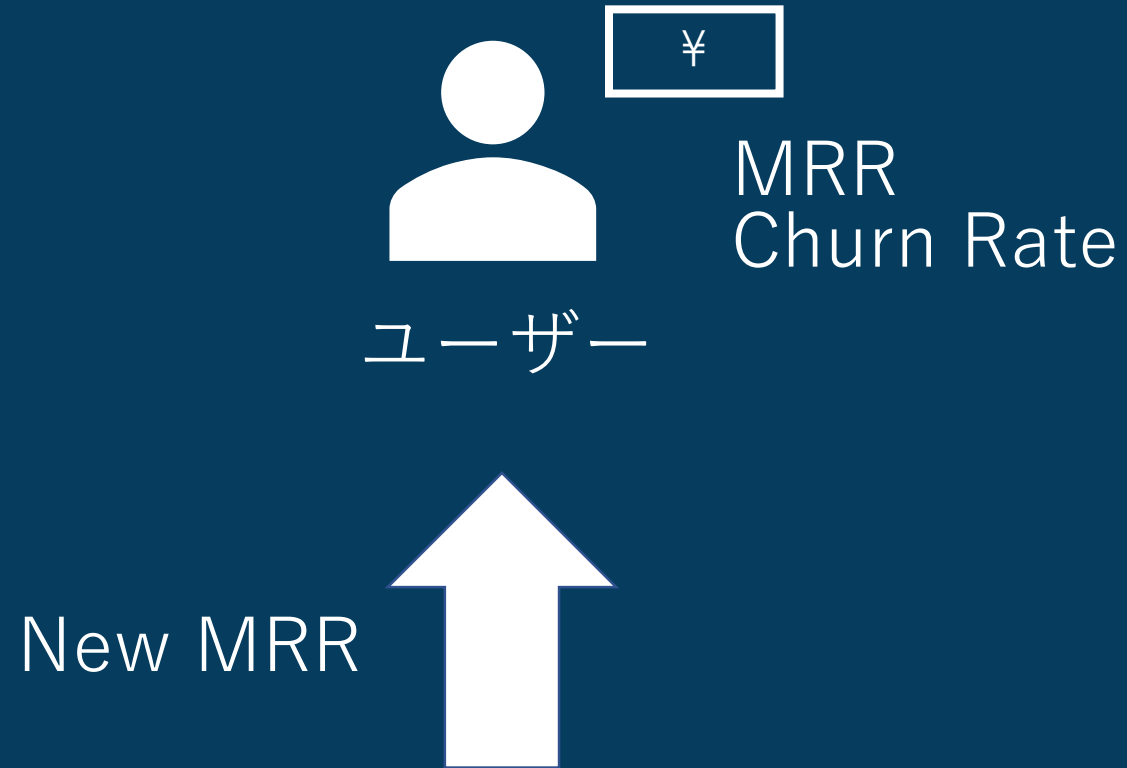
トレードオフ



DL  
Retention rate  
DAU



# SaaS



价值提供  $\div$  收益增

# AARRRモデルで比較

# B2C



マーケティング

プロダクト

サポート

# B2B



マーケティング

プロダクト

カスタマーサクセス

サポート

営業



必ずしもプロダクト改善が  
最適解ではない

(短期的には)

# 開発の意思決定

# ユーザーの理解

	B2C	B2B
ユーザーになれるか	誰でもなれる	なれない場合が多い
メンバーの意見	それぞれ一家言あり	課題が認識できない
ドメイン知識	求められない	必須
意思決定のアプローチ	合議的	独善的

# ユーザーになる ための活動

#55961 MFクラウド経費 / ポエム /

## 会社のお金を使おう

★ Star 8 

👁 Unwatch 4 

💬 Comments 4 

### 背景

開発メンバーは経費使うことが少ないので、経費精算をする機会も少ない。

やっぱユーザーとしてリアルなお金を使って経費精算することで、ペインがわかったり、改善点が見つかったりするはず。

と言うことで会社のお金を使うことを推奨（経費開発メンバーのみ）

タイトルは若干釣りである。

### 現状

ほぼ全員が経費精算してない

### あるべき状態

会社のお金を使って、ユーザー理解に務めるなり、自身のスキルを高めるなりする。

上記を積極的に行うので、毎月経費精算している。

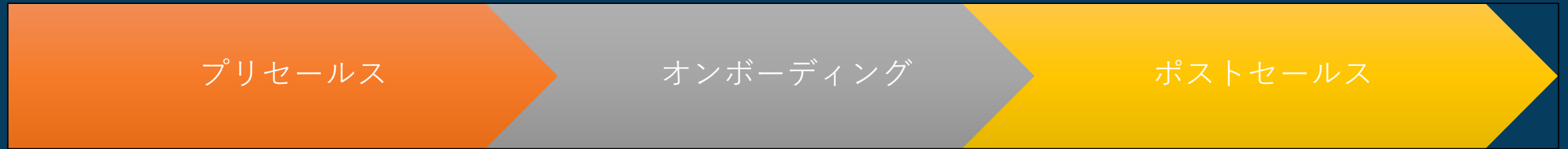
### こんなことに使う

- 本
- セミナー出席費用

# 課題解決

	B2C	B2B
課題の認識	データ ユーザーインタビュー	既知のユーザーペイン
課題の性質	仮説的	実在する
課題解決のインパクト	ホームラン的	ヒット的
求められる解決の度合い	良いUX	何らかの手段で実現できる

# 開発の決定



新機能A

利用開始時の負荷軽減A

既存機能Aの改善

新機能B

利用開始時の負荷軽減B

既存機能Bの改善

新機能C

利用開始時の負荷軽減C

既存機能Cの改善

新規受注  
アップセル

オンボーディング  
プロセスの負荷低減

Churn rate低下  
エクспанション  
NPS向上



プロダクト改善の効果は着実に出る

企業は合理的な購買をするか？



# 一見合理的そうなもの

	プロダクト A	プロダクト B
機能 1	○	○
機能 2	○	X
機能 3	X	○
=====		
機能 105	○	X
○の数	75	42
判定	勝ち	負け

# 意思決定者



CMで見たことあるから、これに決めよう

(私は使わないが)

引用:ゴッドファーザー PART1

# カスタマイズ要求



この機能を当社専用  
につけてくれたら  
xx万円払おう

引用:ゴッドファーザー PART1

ダメなプロダクトマネージャーは

後先考えず受注する

まともなプロダクトマネージャーは

断る

良いプロダクトマネージャーは

顧客の要求とプロダクトの落とし所  
を見つけ

なおかつ顧客を満足させる

愛されるプロダクトを創ろう

愛をお金に変えよう





プランとプライシング

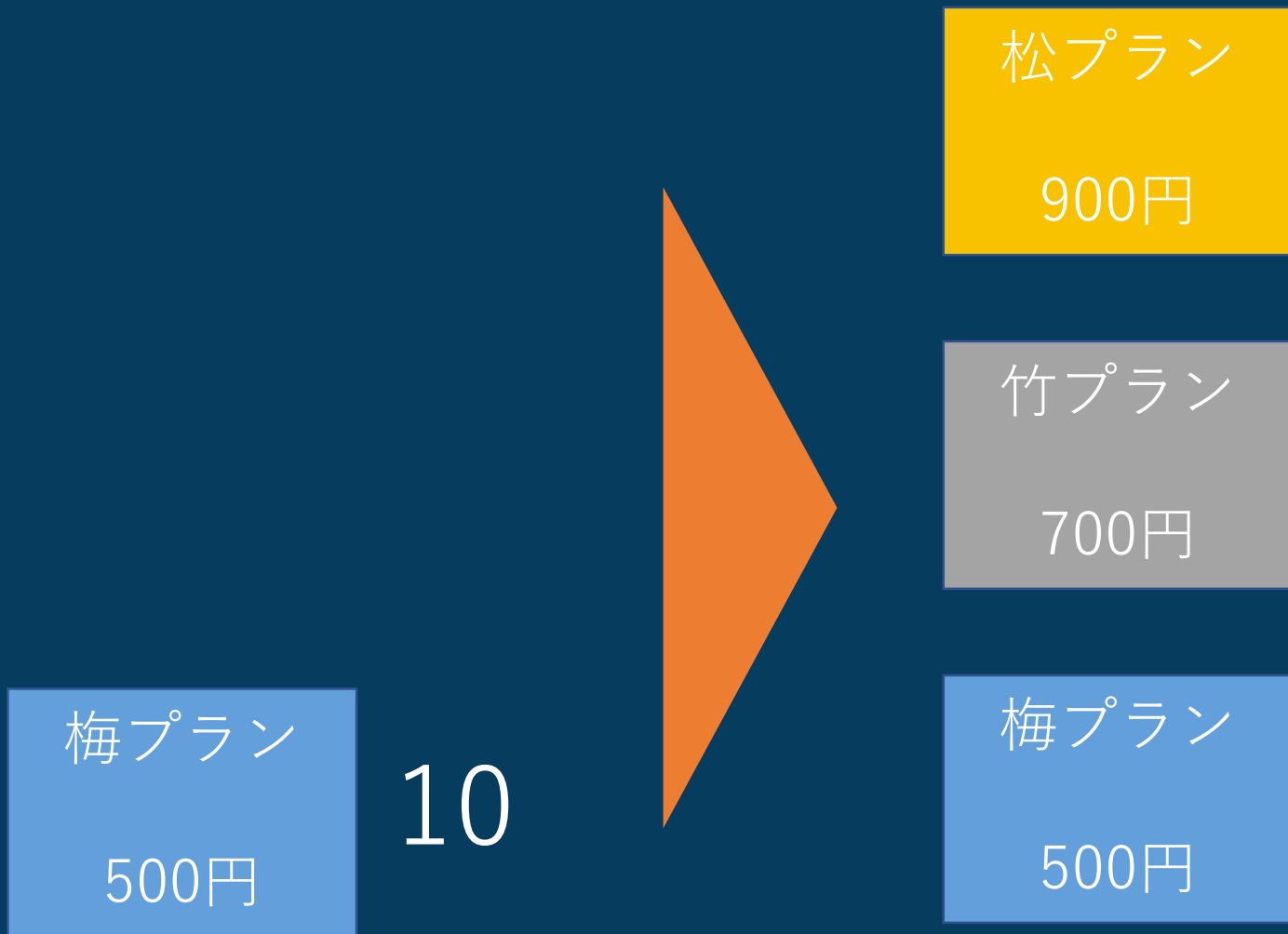
# プランの例

梅プラン

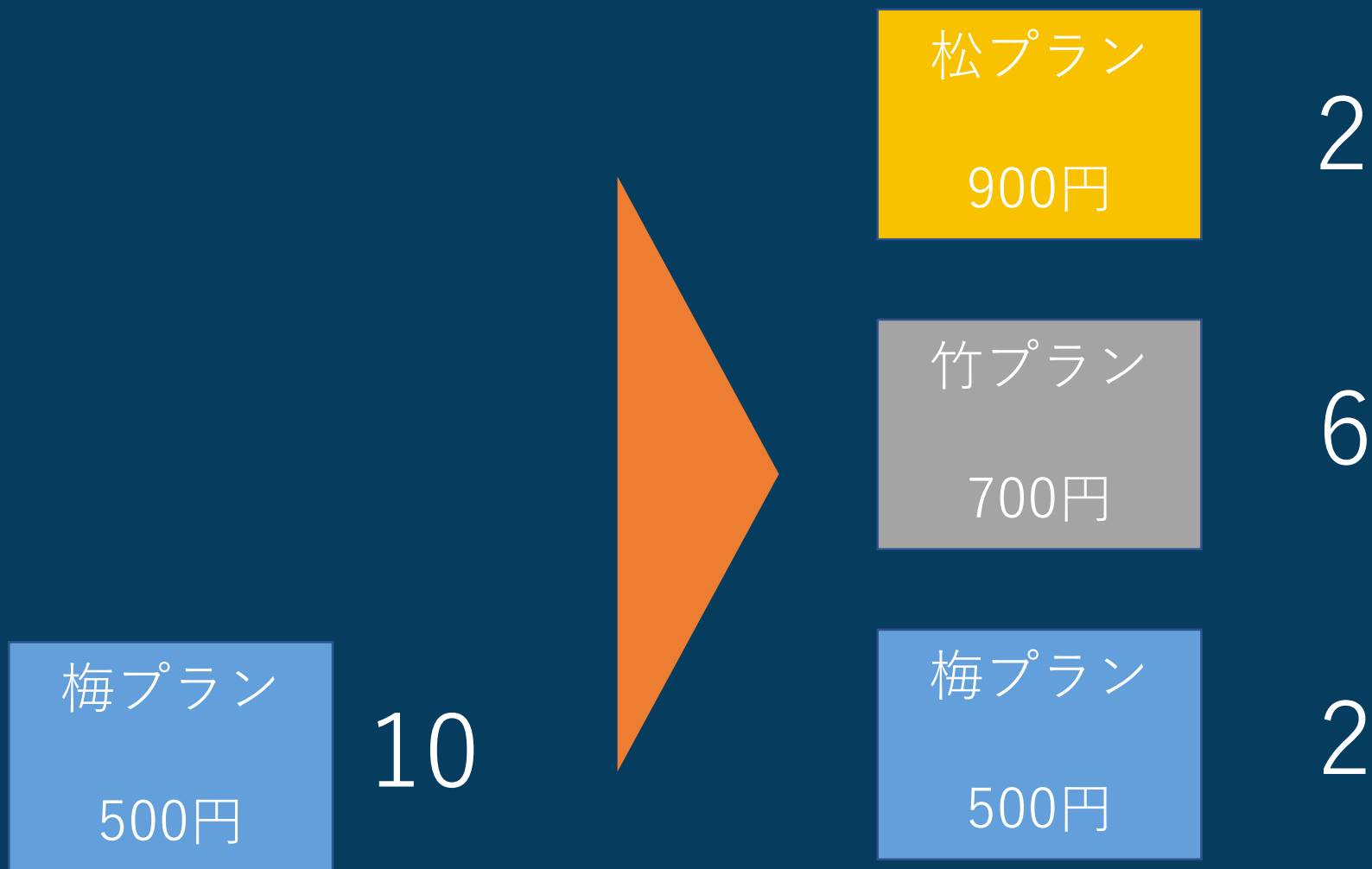
500円

10

# プランの例



# プランの例



愛を効率よくお金に変換する

SaaSでしかリーチできないユーザー





愛されるプロダクトを創ろう

日本中のすみずみから、  
愛されるプロダクトを創ろう