

3分でわかる

Admina Vendorプラン

SaaSコスト最適化に潜むボトルネック

コストが可視化されない



クラウドコストの支出金額
がわからない

優先順位が低い



ヘルプデスクなど優先度の
高い業務が積まれている

データがない



SaaSのコスト情報が
集約された場所がない

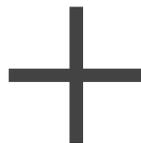
ノウハウがない



どのように最適化したら
いいのかわからない

SaaSの購買フローや契約内容を最適化するSaaSのコスト削減保証サービスです
専任のコンサルタントが伴走し、総合的なSaaS管理を実現します

プロダクト



購買・契約コンサルタント



Admina Vendorプランの3つの特徴

1



年間SaaS費用の
10%削減

1年の契約期間をかけて
コスト削減にコミット

2



返金保証モデルで
ROI 200%

削減額が基準に
満たない場合はご返金

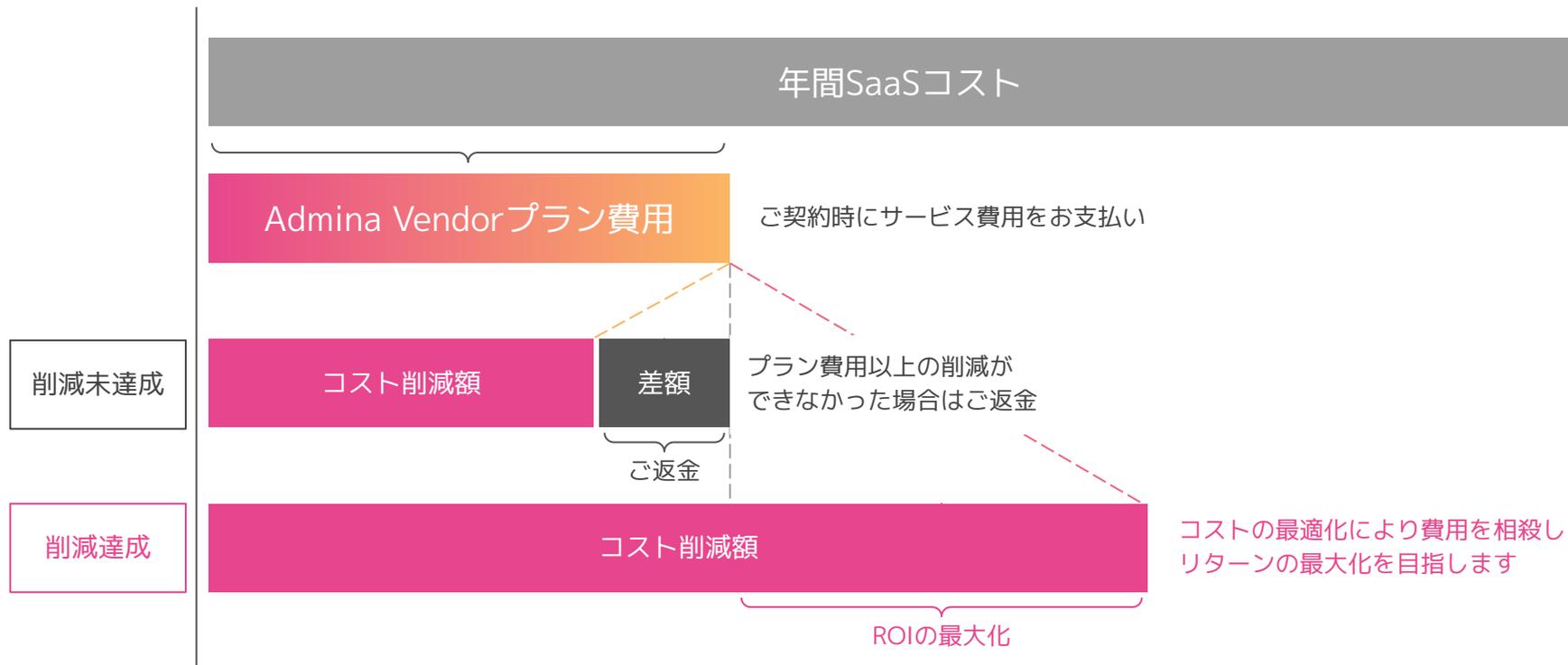
3



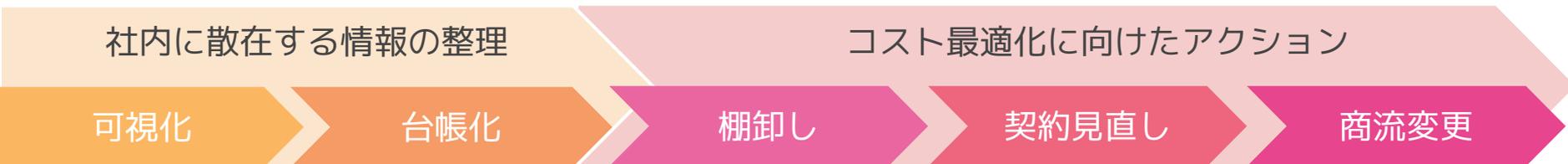
コンサルタントによる
削減ノウハウ

コスト削減を専門に行ってきた
コンサルタントがお客様に伴走支援

投資対効果200%を目指した返金保証付プラン



5つのステップで可視化から最適化までを伴走支援



AdminaでSaaS台帳を作成

- 会計データからSaaSの支払い状況を収集
- シャドーITで部門利用SaaSも検知
- 連携できるSaaSはAdminaと連携
- 契約期間などもAdminaに集約

利用状況に応じたアカウントの棚卸し

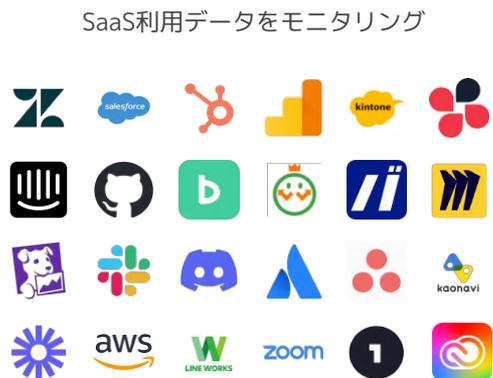
- 退職・未利用アカウントの削除
- 利用状況のモニタリング・精査
- 必要以上のプランの見直しや解約もご提案
- 購買先の紹介や価格交渉の代行

Adminaで社内のSaaSカタログを可視化
契約内容も一元管理し、漏れのない計画的な更新を実現

次回契約予定日	サービス	ワークスペース	名前	契約日	管理者	メモ
2025/03/25	 OpenAI Platform (Organization level)	test-demo	月契約サブスクリプション	2024/04/25		-
2025/06/01	 HubSpot	すべてのワークスペース	Marketing Hub Professional	2023/12/01		
2025/06/03	 Notion	すべてのワークスペース	Plusプラン年契約	2024/06/03		
2025/07/01	 Box	すべてのワークスペース	Business	2024/07/01		-
2025/09/13	 Miro	すべてのワークスペース	miro	2024/09/13		-

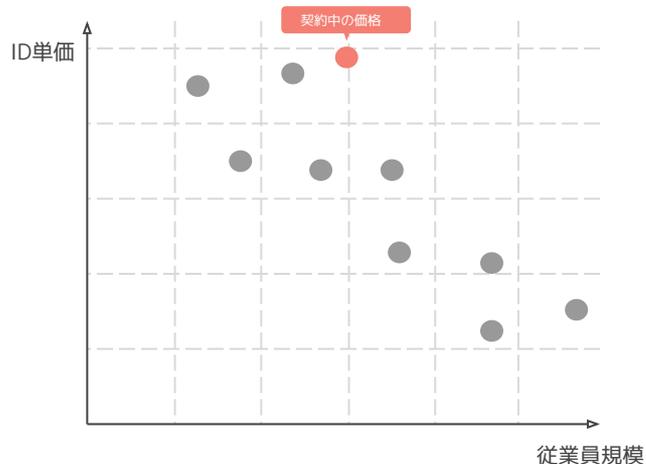
各SaaSの利用データを収集して棚卸しを実施

過剰ライセンスを防ぎ、SaaS自体の利用率が低い場合は解約の意思決定も含めてご支援



独自のSaaS価格DBで比較

300以上のSaaSを利用するマネーフォワード
で蓄積された**独自データベース**で比較



最適な商流の紹介

購買データやディスカウント情報
をもとに**最適な商流**をご紹介

Google Workspaceの契約更新で
より安くなる方法はないですか？

現プランの場合、代理店Aが安く提供される
可能性が高く、●●%の割引が見込めます。

Hubspotの導入を検討しています。
他社はどのくらい割引を受けていますか？

同じ規模の会社ですと、●●%程度の割引を
受けているので、それくらいは見込めます。

購買パートナーとして、導入時や契約更新時の価格交渉を代行

戦略策定

他社の購買データをベンチマークし、最適な交渉戦略を決定

交渉実施

SaaS管理者の手間を省き、
計画的に交渉を進めることで
成功率アップ

※方針や文面の共有、情報提供を行い、企業様に交渉していただく形式も可能です

コスト削減実績

Google Workspace



商流変更により
単価200円/月の削減

削減効果

年間**840,000円**

Microsoft365



未利用アカウントの
棚卸しにより

削減効果

年間**540,000円**

Salesforce



ユーザーライセンスの
見直しにより

削減効果

年間**8,100,000円**

Miro



未利用アカウントの
棚卸しにより

削減効果

年間**720,000円**

Dialpad



未利用アカウントの
棚卸しにより

削減効果

年間**624,000円**

Hubspot



契約金額の最適化

削減効果

年間**610,000円**

SendGrid



契約プランの見直し

削減効果

年間**1,332,000円**

Figma



未利用アカウントの
棚卸しにより

削減効果

年間**725,400円**



Human Resources Dept./Corporate IT
Div./Corporate IT Group
野嶋 康 様

何と言ってもこのプランの一番の魅力は、**コスト削減の実績**です。私たちが実際に体験したように、Google WorkspaceやM365の契約を見直すことで、**想像以上のコストダウンを実現できる**んです。特に、更新時により良い条件での割引を適用してもらえる点は、大きなメリットだと感じました。

- ① 年間契約への切り替えならびに**社内調整の難しさ**によるコスト最適化の困難性
- ② 月々のコストに対する注意が十分ではなく、**コスト削減の機会を見逃してしまう**
- ③ **契約の移行作業が大きな負担**となり、他の重要業務の優先順位を下げざるを得ない

- ▼
- ① 契約見直しにより、**年間130万円以上の大幅なコスト削減を達成**
 - ② 価格交渉や商流の変更がスムーズに進行し、**時間と労力の節約**につながる
 - ③ 組織にとって最適な契約内容を導出し、**コスト管理の精度を向上**

Admina Vendorチームより

Admina VendorプランはSaaSコスト最適化を通じて、**次の事業成長へのご支援**を行っております。

コスト削減はネガティブな文脈で捉えられることが多いですが、企業が成長している、事業部が成長しているからこそ起こることだと考えています。

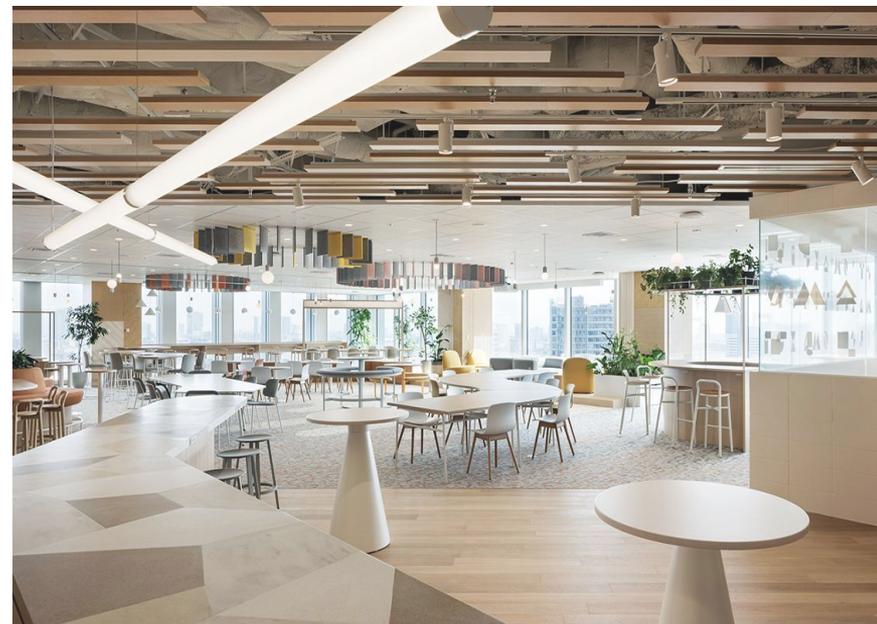
“拡大→整理→さらなる拡大への投資”という循環を作ることがコスト最適化の最大の目的です。SaaSを利用することで事業成長が実現されてきたことをまず全員で成果として認識をして、次の積極的な拡大への投資を作るために、整理というプロセスを踏むことを相互に認識して前に進むことが理想的です。

コストの見直しには一定の負荷が各部門にかかりますが、整理フェーズの先に何をしたいのかを話しながら同じ方向を向けるとより早く、インパクトのある最適化が進むと思います。

事業成長に対してより多くの時間を使えるよう、Vendorプランをご活用いただけますと幸いです。



会社名	マネーフォワード i 株式会社
代表	今井 義人
創立年月	2021年2月
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
株主	株式会社マネーフォワード(100%)
事業内容	情シス向けのSaaS/デバイス管理サービス マネーフォワードAdminaの開発・提供





CEO
今井 義人

2009年: Apple Japan
2012年: ミール株式会社(プロダクトマネージャー)
2015年: 株式会社マネーフォワード
マネーフォワードクラウド経費 本部長就任
2021年: マネーフォワード i の代表取締役就任



取締役/CPO
村上 勝俊

新卒からインフラ開発運用保守、PMを担当
社内開発プラットフォームの運用整備やクラウド導入
支援、クラウド利用ポリシーの整備を実施
2019年: 関西開発拠点長に就任し京都へ移住
2020年: 本事業を企画立案
2021年: 社内起業し、マネーフォワード i を創業



取締役
中出 匠哉

2001年: ジュビターショップチャンネル
注文管理・CRMシステムの開発・保守・運用を統括
2007年: シンプレクス株式会社
証券会社向け株式トレーディングシステムの開発・保
守・運用に注力。FXディーリングシステムのアーキテ
クト兼プロダクトマネージャーとして開発を統括
2015年: 株式会社マネーフォワード
Financialシステムの開発に従事。
2016年: CTOに就任

お問い合わせ



 Money Forward i



コスト削減額
を調べる



サイトを
詳しく見る



bizdev@i.moneyforward.com