

SaaSコスト最適化ガイド — 2025 版 —



SaaSの導入は、企業のデジタル化や業務効率の向上を大きく前進させました。

一方で、SaaSの導入が拡大するにつれ、契約や管理が煩雑化し、コストの最適化が求められる場面も増えてきました。

本ガイドでは、SaaSコスト最適化のプロセスを4つのSTEPに分け、具体的なアプローチを解説します。

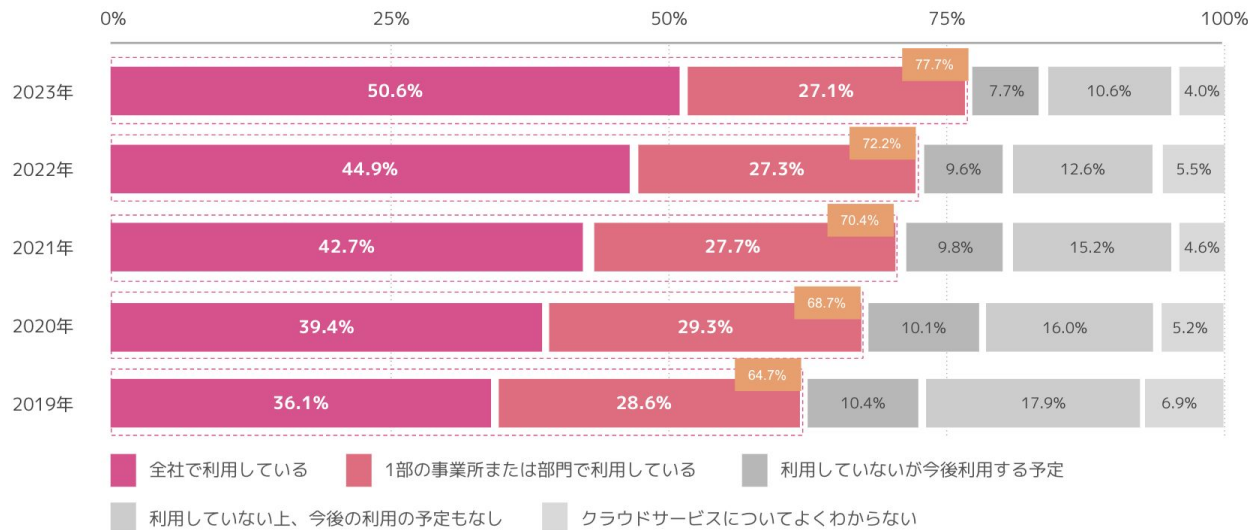
貴社のSaaSコスト最適化と、その先のさらなる事業成長につながる一助となれば幸いです。

- P2 SaaS利用拡大とコスト増大
- P6 SaaSコスト最適化の4つのSTEP
- P11 4つのSTEPをAdminaとVendorプランでもっと簡単に実現
- P22 会社概要
- P24 お問い合わせ

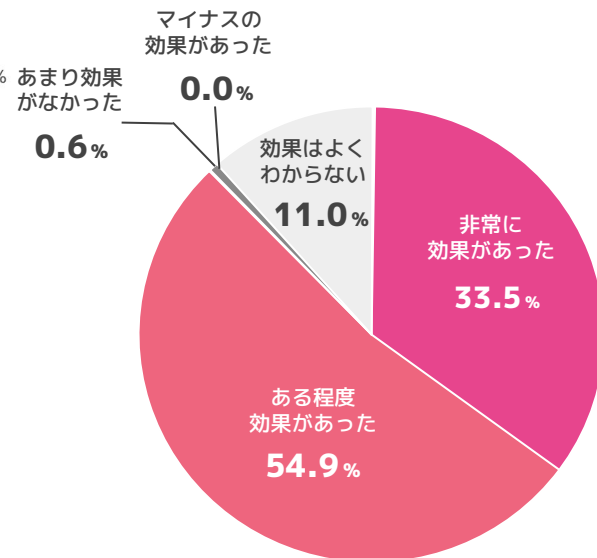
SaaSの利用拡大とコスト増大

クラウドサービスの利用は年々拡大
利用している企業の割合は8割弱、効果を実感している割合は9割弱にのぼる

企業におけるクラウドサービスの利用状況

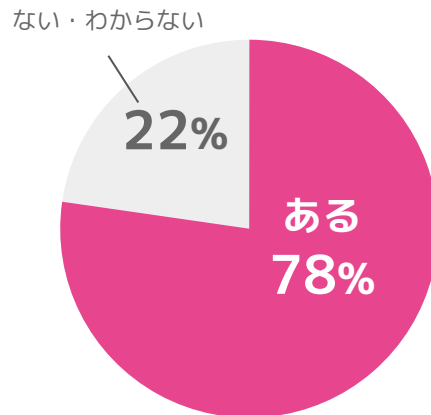


企業におけるクラウドサービスの利用の効果



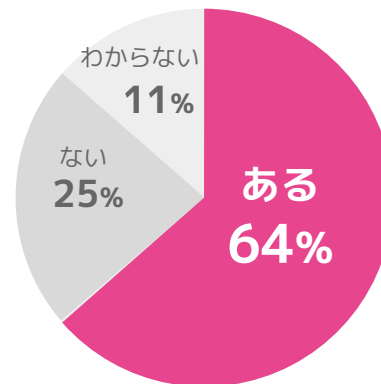
SaaS利用が拡大する一方で、把握できていないSaaSや未利用アカウントなどの要因で
SaaSコストの過剰支出が発生

ムダなアカウントの発生状況



78%の情報システム部門の担当者が
ムダ(未使用)なアカウントがあると回答

契約更新時のムダの発生状況



64%の情報システム部門の担当者が
SaaSの契約更新時にコストの無駄が発生
(SaaSを10種以上利用している企業)

参照元: マネーフォワードi, SaaS導入企業の1021名を対象に「SaaS管理に関するアンケート調査」を実施

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コスト最適化の4つのSTEP

【STEP 1】 SaaSデータを整理する

まずは、社内で利用しているSaaSをリストアップします

以下の観点でSaaSの情報を整理しましょう。

- 利用範囲：全社/各部門/各チーム/個人 で利用しているSaaS
- 必要情報：利用部署(チーム)、利用ユーザー、購入先、契約形態、金額、契約更新日

また、支払い実態を把握するために、会計データや経費データを確認しSaaSに関連するお金の流れを明確にします。

SaaSカタログ(コスト分析シート) ☆ ④ ⑤

ファイル 編集 表示 挿入 表示形式 データ ツール 拡張機能 ヘルプ 最終編集: 数秒前

100% 100% ¥ % .0 .00 123 arial 10 B I A 田 三 下 |p| ④ ⑤

L17 fx

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J
1							SaaSの状況			
2	No	所管部署	サービス名	領収書の特記事項	支払ページURL	契約書、領収書	支払サイクル	料金プラン	単価 IDベース	契約更新日
3	1									
4	2									
5	3									
6	4									
7	5									
8	6									
9	7									
10	8									
11	9									
12	10									
13	11									
14	12									
15	13									
16	14									

【STEP 2】 SaaSの管理者を決める

整理したデータをもとに、それぞれのSaaSの管理者を決定し管理します



管理者の特定方法

- ✓ アンケートや個別ヒアリングによる確認
- ✓ 社内コミュニケーションを通じた情報収集



管理者に任せる業務

- ✓ SaaSの適切な運用や管理を実施
- ✓ 以下の購買プロセスの連携
 - ・ベンダーとの連絡窓口
 - ・ライセンスの増減や解約の判断

【STEP 3】 SaaSの利用実態を把握する

SaaSの利用状況を明確にします

多くの企業で、利用されていないライセンスやSaaSが存在する可能性があります。
利用実態を把握するための方法としては、以下があります。

アンケートの実施

CASBやSMPツールの活用

利用ダッシュボードで確認
(例) マネーフォワードAdmina

私たちの経験では、無駄なライセンスやSaaSにかかるコストは、総ライセンス費用の10～20%に上ると考えられます。
これらを特定することで、コスト削減の余地を発見できます。

【STEP 4】 SaaSの最適化を実行する

最後に、契約更新のタイミングに合わせて最適化を実施します

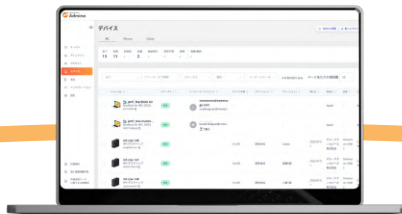
契約更新は基本的に「月契約」と「年契約」の2つのタイミングがあります。
契約更新までに以下を把握し、意思決定の指針としましょう。

- 年契約や複数年契約による値下げ率
- 非アクティブなSaaSを解約した場合の費用削減額
- ボリュームライセンスの適用有無（ユーザー数増加の場合）
- 商流変更による値下げ率
- 重複するSaaSの統合可能性とコスト削減額
- プラン変更による値下げ率
- オーバースペック（不要な機能）の有無



4つのSTEPを
AdminaとVendorプランで
もっと簡単に実現

従業員が利用するSaaS/デバイスを一元管理し
管理業務の効率化/セキュリティ強化/コスト削減を実現



管理業務の効率化

- ✓従業員/SaaS/デバイス台帳を統合
- ✓SaaS台帳の自動作成
- ✓SaaSアカウントの発行/削除

セキュリティの強化

- ✓退職アカウントを自動検知
- ✓シャドーIT検知
- ✓公開/外部共有ファイルを検知

コスト削減

- ✓未利用アカウントを自動検知
- ✓SaaSコストの可視化/自動レポート
- ✓契約台帳管理

コスト管理

SaaSコストを自動で可視化し、SaaSコストの最適化へ

毎月の支出金額を自動取得

連携しているSaaS別のコストをコストマスターと突合して可視化

連携した会計システムと、SaaSデータベースをマッチングし、自動的にSaaSと紐付けを行います。紐付かなかったデータや、誤ったデータのサービス名は、手動で変更することが可能です。



選べるデータソース

CSVにも対応しているため、オンプレの会計システムにも対応

 **Money Forward** クラウド会計Plus

 **Money Forward** クラウド経費

 **Money Forward Pay** for Business

 **Money Forward**
クラウド債務支払



など



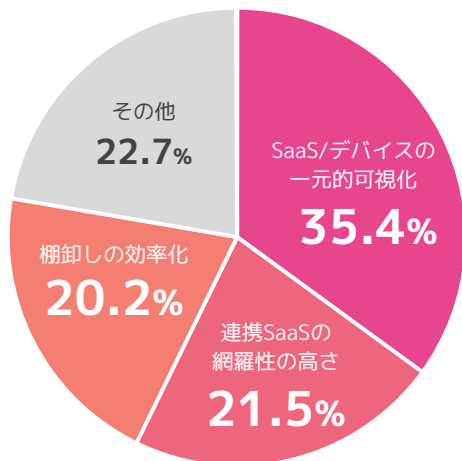
独自のSaaS DBと突合

SaaS DBとの突合で、会計データに含まれるSaaS情報を逃さずマッチング

国内外の新しくリリースされたSaaSも日々登録されているため、網羅性の高い検出が可能となっています。

おかげさまで多くのユーザー様にAdminaをご利用いただいております。
Adminaをみなさまが選ばれた理由を一部ご紹介

課題解決に最も役に立った
Adminaの特徴



お客様の声
一部ご紹介

情報システムの視点から見ると、Adminaのようなツールの導入が、アカウント管理の効率化や上場企業に求められるIT統制に対応する手段となります。また、費用対効果の透明性向上も期待できます。Adminaを利用することで、企業の運用がより効率的になり、管理面での向上が見込まれます。

Adminaは、一言でいうと本当に使いやすいです！一元的な管理と退職アカウント、公開ファイルの管理はリスクマネジメントに直結します。コストと製品価値を考慮すると、Adminaは圧倒的な価値を提供します。また、今後のポートフォリオ拡充にも対応できる製品です。

アワード
バッジ



SaaS管理で10期連続でLeader取得



Good Service 受賞



SaaS

UZABASE LayerX RevComm STORES IOX yappli MIXTEND
弁護士ドットコム smartround mi-b ABEJA ULURU SHANON トヨクモ

人材

dip ONE CAREER Wantedly
LAPRAS LabBase PIECE to PEACE

サービス

OPEN HOUSE GROUP POLA ORBIS HOLDINGS
令和トラベル 山家

Webサービス

Makuake モノタロウ favy FLN
レコチョク note SHIMAUMA PRINT

開発

Sun* TECHORUS Speee
SonicGarden Serverworks

専任コンサルタントがSaaSのコスト最適化をご支援する返金保証型サービス

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 100%

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

5つのステップで可視化から最適化までを伴走支援



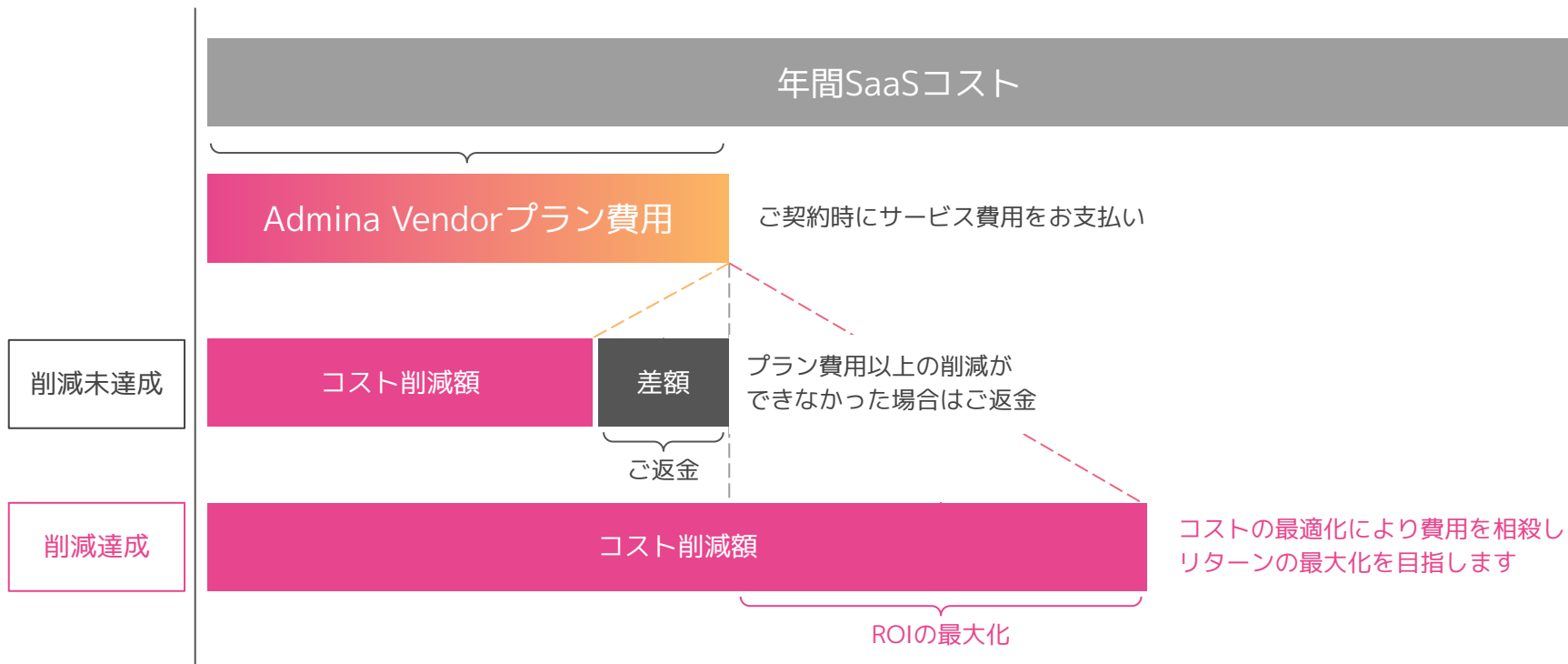
AdminaでSaaS台帳を作成

- 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

投資対効果200%を目指した返金保証付プラン



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**

Microsoft 365



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。



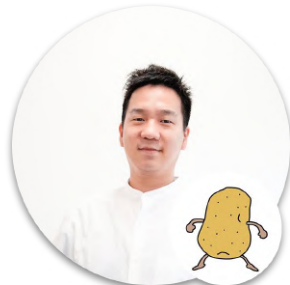
会社名	マネーフォワード i 株式会社
代表	今井 義人
創立年月	2021年2月
所在地	東京都港区芝浦3-1-21 msb Tamachi 田町ステーションタワーS 21F
株主	株式会社マネーフォワード(100%)
事業内容	情シス向けのSaaS/デバイス管理サービス マネーフォワードAdminaの開発・提供





CEO
今井 義人

2009年: Apple Japan
2012年: ミイル株式会社(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

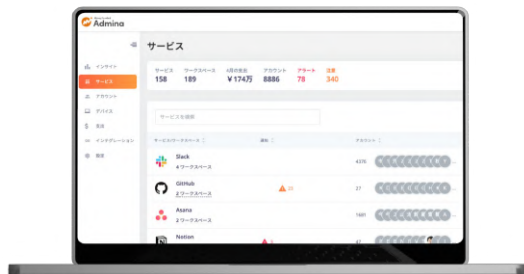
新卒からインフラ開発運用保守、PMを担当
社内開発プラットフォームの運用整備やクラウド導入
支援、クラウド利用ポリシーの整備を実施
2019年: 関西開発拠点長に就任し京都へ移住
2020年: 本事業を企画立案
2021年: 社内起業し、マネーフォワード i を創業



取締役
中出 匠哉

2001年: ジュピ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



サービス
規約



サービス
サイト



コミュニティ
うちの情シス



bizdev@i.moneyforward.com