



事業計画及び成長可能性に関する説明資料

2025年9月

フリー株式会社

D1

freeeについて

freee at a Glance

設立
2012年

従業員数⁽¹⁾
1,901人

サブスクリプション
売上高比率⁽²⁾
90%+

ARR⁽³⁾
343億円

有料課金ユーザー企業数⁽⁴⁾
60万+ / **23**万+
全体 法人

12ヶ月平均解約率⁽⁵⁾
1.1% / **0.5**%
全体 法人



1. 2025年6月末の連結従業員数

2. 2025年6月期連結会計年度。サブスクリプション売上高(顧客から解約意思を示されない限り継続する自動更新契約から毎月得られる収益)を全売上高で除した比率

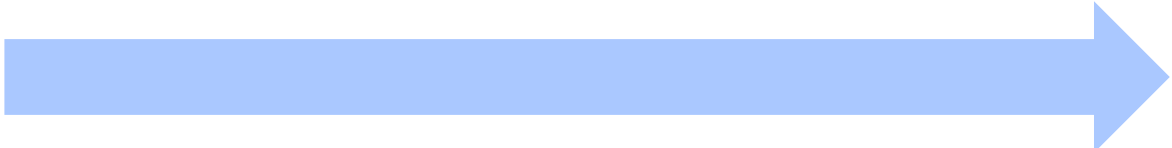
3. Annual Recurring Revenue。2025年6月末時点のMRR(Monthly Recurring Revenue)を12倍して算出。MRRは対象月の月末時点における継続課金ユーザー企業に係る月額料金の合計額(一時収益は含まない)

4. 2025年6月末時点。有料課金ユーザー企業数には個人事業主を含む

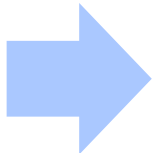
5. 2025年6月末時点。月次解約率(当該月に有料課金ユーザーでなくなったユーザーに関連するARR÷前月末ARR)の過去12ヶ月平均。当社の全顧客セグメントを集計対象としている

誰もが自由に経営できる統合型経営プラットフォーム

統合型経営プラットフォーム



販売パートナー



スモールビジネス 660万社⁽¹⁾



1. 個人事業主における潜在顧客数: 国税庁「令和2年申告所得税」に記載の個人事業主数に基づき当社作成。Small及びMidにおける潜在顧客数: 総務省統計局「2016年6月経済センサス活動調査」に記載の各セグメントの法人数に基づき当社作成

Mission

スモールビジネスを、 世界の主役に。

freeeは「スモールビジネスを、世界の主役に。」をミッションに掲げ、「アイデアやパッションやスキルがあればだれでも、ビジネスを強くスマートに育てられるプラットフォーム」の実現を目指してサービスの開発及び提供をしています。

大胆に、スピード感をもってアイデアを具現化することができるスモールビジネスは、様々なイノベーションを生むと同時に、大企業を刺激して世の中全体に新たなムーブメントを起こすことができる存在だと考えております。



Vision



だれもが自由に経営できる 統合型経営プラットフォーム。

だれもが自由に自然体で経営できる環境をつくるために、「統合型経営プラットフォーム」を開発・提供します。
バックオフィス業務を統合することで、自動化と業務全体の効率化。さらに経営全体を可視化することで、
これまでにないスマートかつ最適なアクションまで実行できるプラットフォームへと進化させていきます。
また外部サービスとも連携したオープンプラットフォームとして、多様なビジネスニーズに対応。
ユーザーネットワークの中における相互取引の活性化も強化していきます。
プラットフォームの提供のみならず、スモールビジネスに携わる人の環境そのものを
より良くしていく取り組みを行うことで、世の中の変化を促します。

freeeの成長を支えるユニークなカルチャー

マジ価値 2原則



社会の進化を担う責任感

社会全体を前に推し進めるべく、社会に信頼される存在であると同時に、本質的であればあえてリスクを取って挑戦していく。



ムーブメント型チーム

ミッションに共感し集まった仲間たちが自律的にアクションを起こす。その熱狂が伝播することで、より良い相乗効果を生み出していく集団である。

freeeの成長を支えるユニークなカルチャー

マジ価値指針



理想ドリブン

理想から考える。
現在のリソースやスキルにとらわれず
挑戦しつづける。



アウトプット→思考

まず、アウトプットする。
そして考え、改善する。

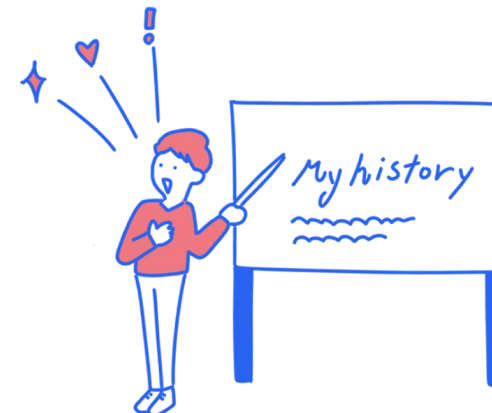
Hack Everything★

取り組んでいることやリソースの性質を
深く理解した上で、枠を超えて発想する。
多くのことは楽しいだけでインパクトが
大きくなる。



ジブンゴーストバスター

自分が今向き合いたいジブンゴーストを
言語化し、それに対するフィードバックを
貪欲に求め、立ち向かっていく。



あえて、共有する

人とチームを知る。
知られるように共有する。
オープンにフィードバックしあうことで
一緒に成長する。

02

freeeが目指す
統合型経営プラットフォーム

スモールビジネス向けに統合型クラウドERPを提供

統合型クラウド⁽¹⁾ 会計ソフト



2013年3月リリース

請求書 | 経費精算 | 決算書 | 予実管理 | ワークフロー | 内部統制

統合型クラウド人事労務ソフト



2014年10月リリース

勤怠管理 | 入退社管理 | 給与計算 | 年末調整 | マイナンバー管理

その他のプロダクト・サービス

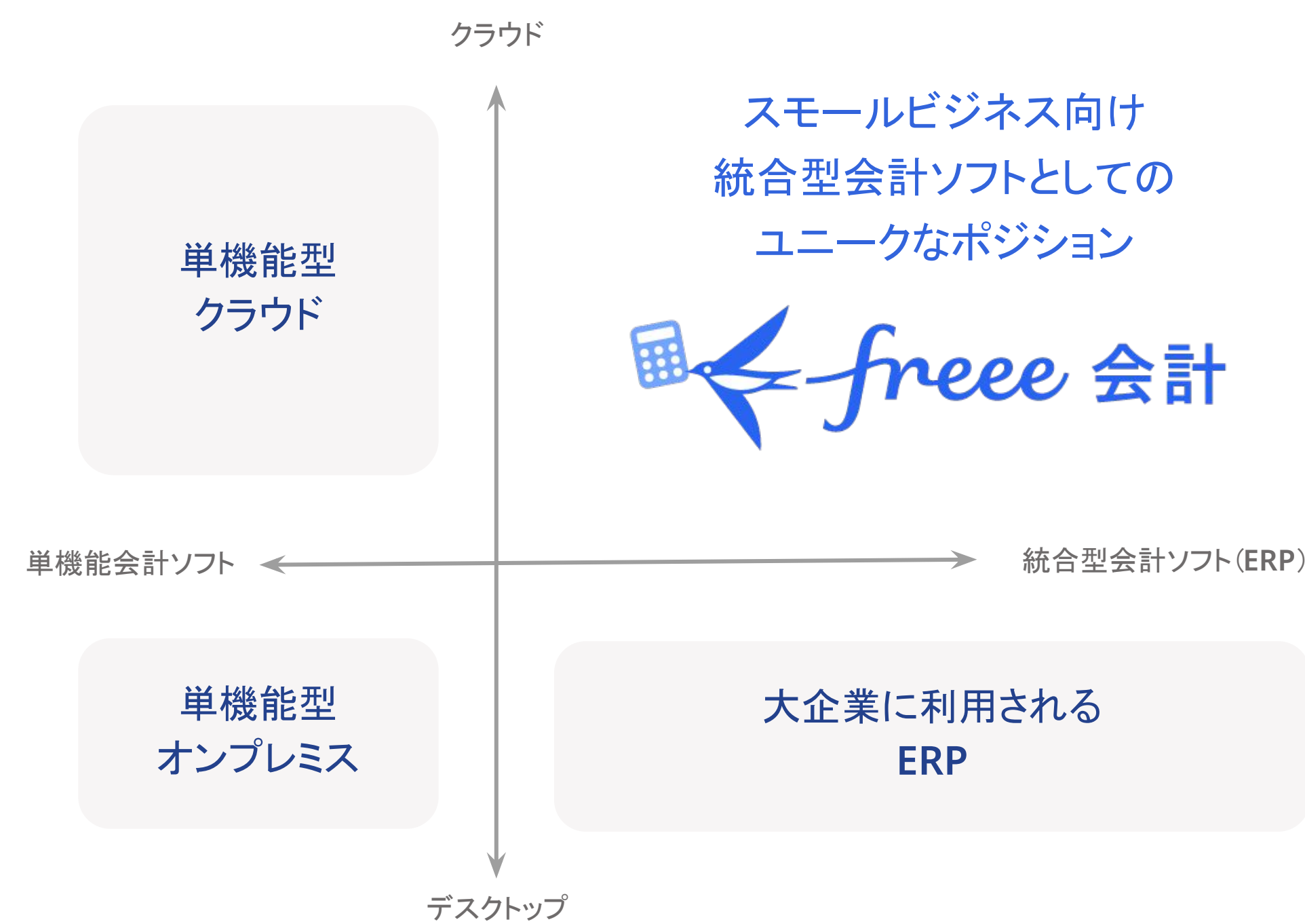


free カード Unlimited



1. クラウドサービス: ソフトウェアやハードウェアを所有することなく、ユーザーがインターネットを経由してITシステムにアクセスし利用できるサービスのこと

日本で唯一の「統合型経営プラットフォーム」



ユニークな提供価値

- カンタン、自動化
- バックオフィスオートメーション
- 経営者の意思決定をナビゲート
- 組織全体での利用による効率化と内部統制整備
- パブリックAPI⁽¹⁾による拡張性



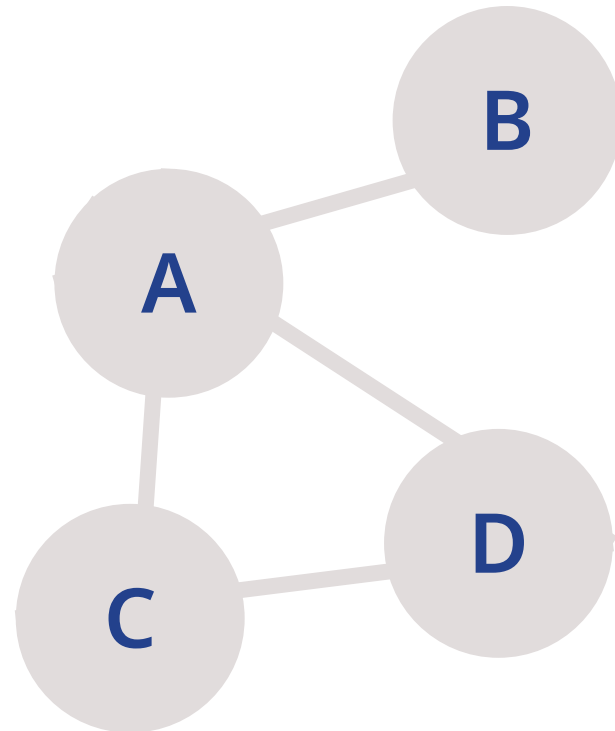
1. パブリックAPI: 組織内部のみでの利用を想定したAPIをプライベートAPIと呼び、他方で、組織外の主体にも利用を認めるものをオープンAPIと呼ぶ。オープンAPIの中でも、特定の提携企業のみでなく、幅広い外部企業が利用可能なものをパブリックAPIと呼ぶ

「統合」と「連携」によるユーザー体験の違い

統合型ERPにより経営のハードルを下げて、スモールビジネスが自由に経営ができるようにサポート

連携 (他社)

- モジュールごとにユーザーインターフェースが違うから慣れるのに 時間がかかる...
- AとBで数値が違うけど、どっちが正しいの？
うーん、不安だからもう一度確認しなきゃ...

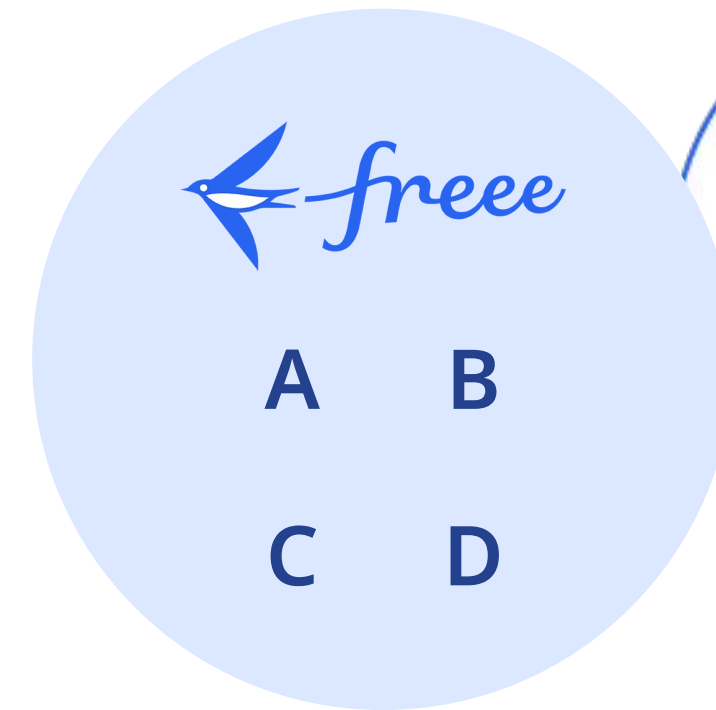


部分的な繋がり

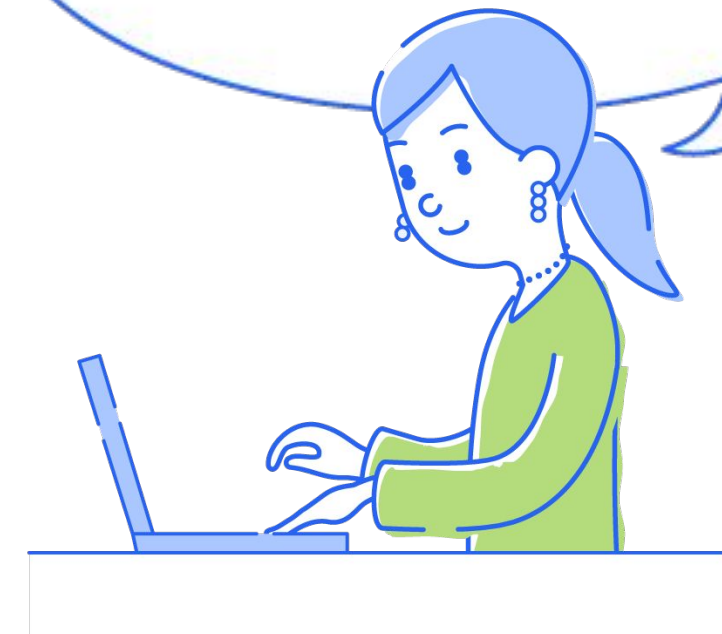
※A, B...: モジュール

統合 (free)

- 初期設定が簡単で、使い方にもすぐに慣れられる
- 他の機能にもリアルタイムでデータが反映されるから、数字を確認する負担がほとんどない
- 経営状況が簡単に分析できて、経営へのヒントがもらえる



1つとして再構成



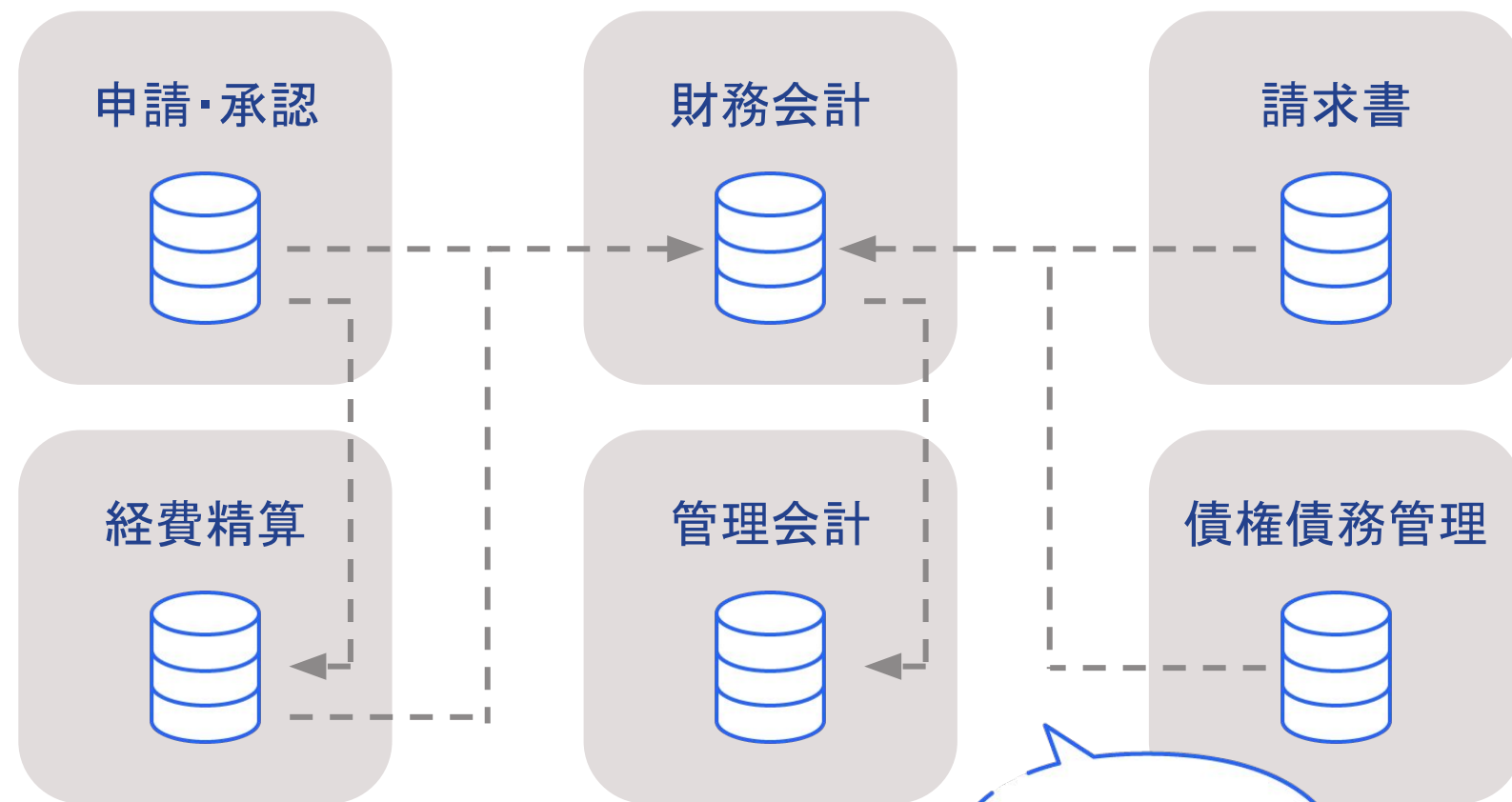
「統合型ERP」と「単機能/連携」のアーキテクチャの違い

freee会計は財務会計だけでなく、請求書、経費精算、ワークフロー機能等をカバーする「統合型クラウド会計ソフト

財務会計以外の業務をfreee会計で行うことで、自動で会計帳簿が作成される

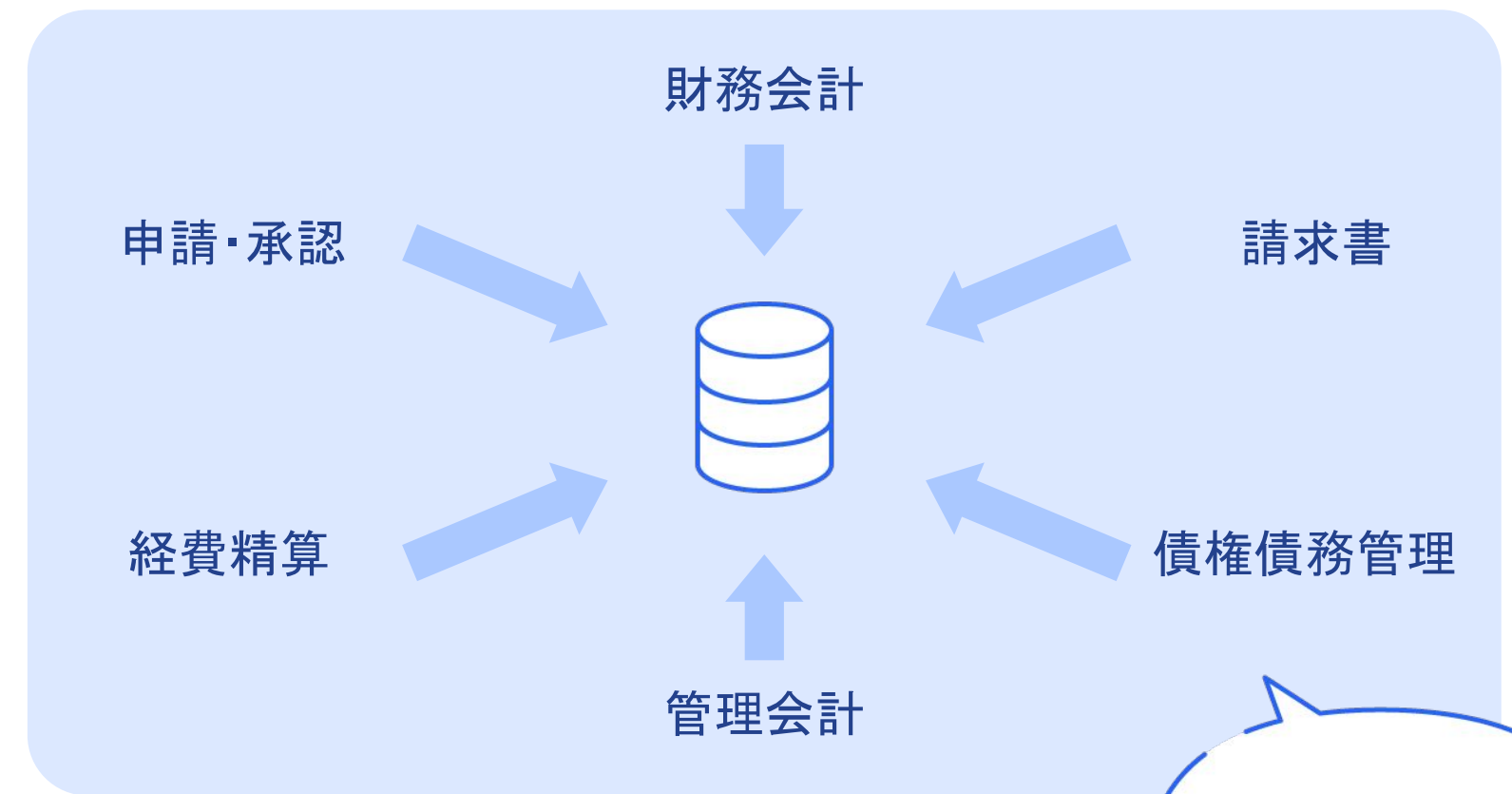
単なる仕訳データのみならず、各取引の取引先、承認履歴、証憑、決済状況等の取引データが同一データベース上で一元管理されるため
経営・バックオフィス業務の効率化や経営判断の迅速化に貢献

単機能型会計ソフト



仕訳データ

統合型会計ソフト

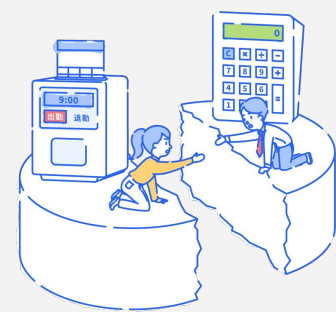


取引データ
取引先・承認履歴
証憑・決済状況等

R&D生産性を向上する技術的基盤としての ”統合flow”フレームワークの確立

統合flow: 分断を解決するプロダクト開発のスピード・インパクトを最大化

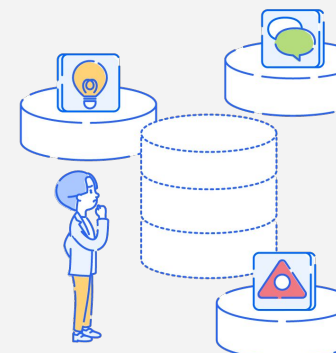
スモールビジネスが直面する分断



業務の分断

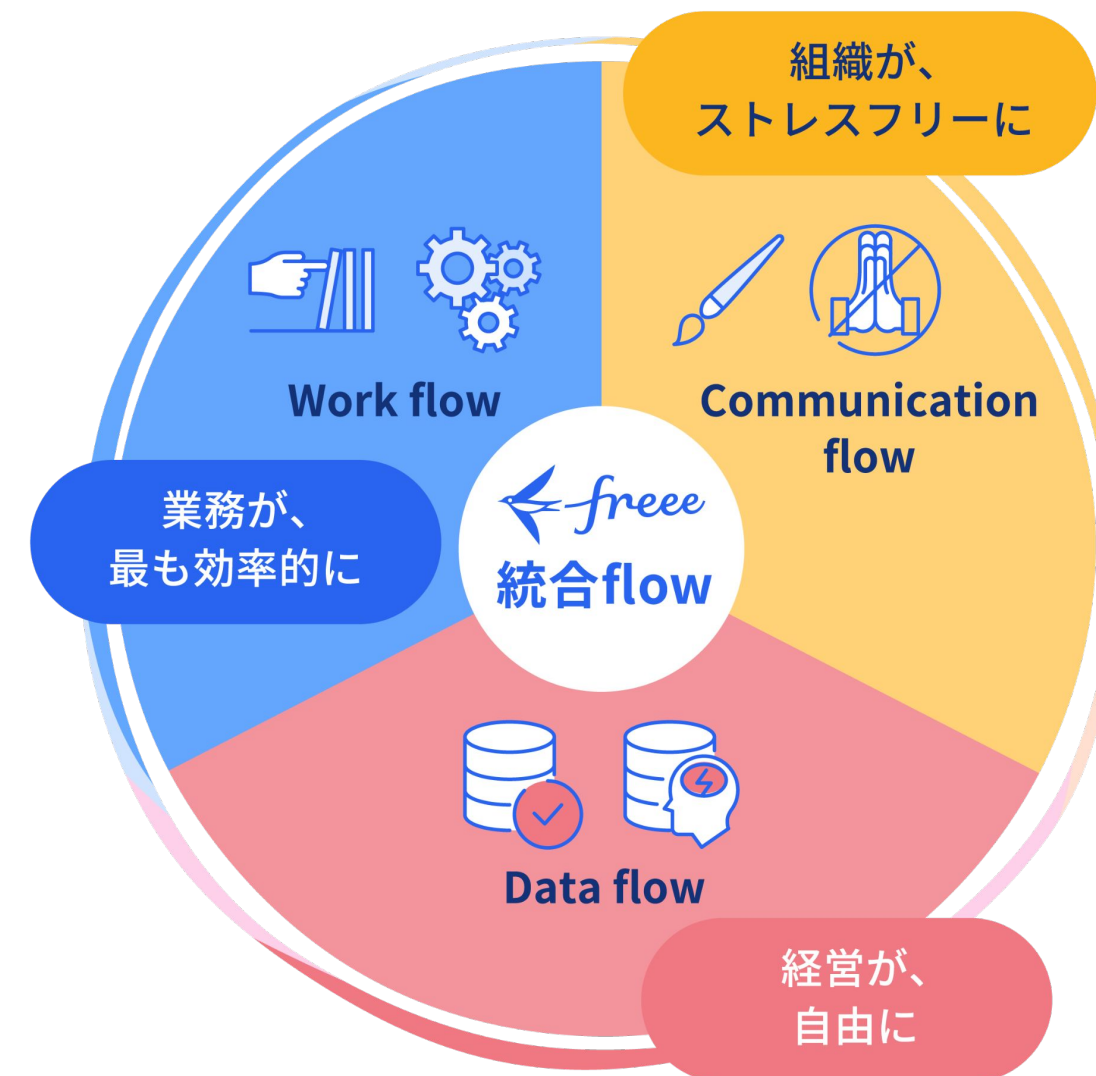


コミュニケーションの分断



データの分断

統合flowに基づくプロダクト開発



03

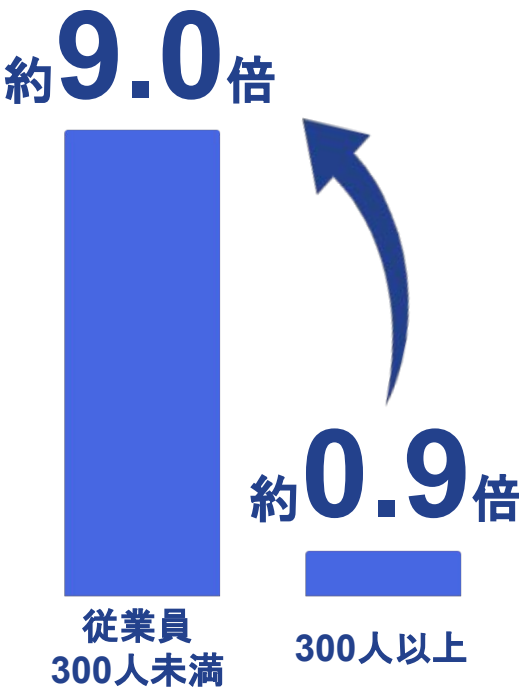
日本市場の概況

日本のスモールビジネスを取り巻く環境：今後もクラウド浸透は継続

人材不足によるニーズの高まり

- スモールビジネスの採用難は大企業の約10倍と深刻化。会計事務所も人材不足が進行
- 人材確保のための質上げが重要に
- 企業、士業双方で業務効率化、質上げ原資確保に貢献するクラウドソフト需要が拡大

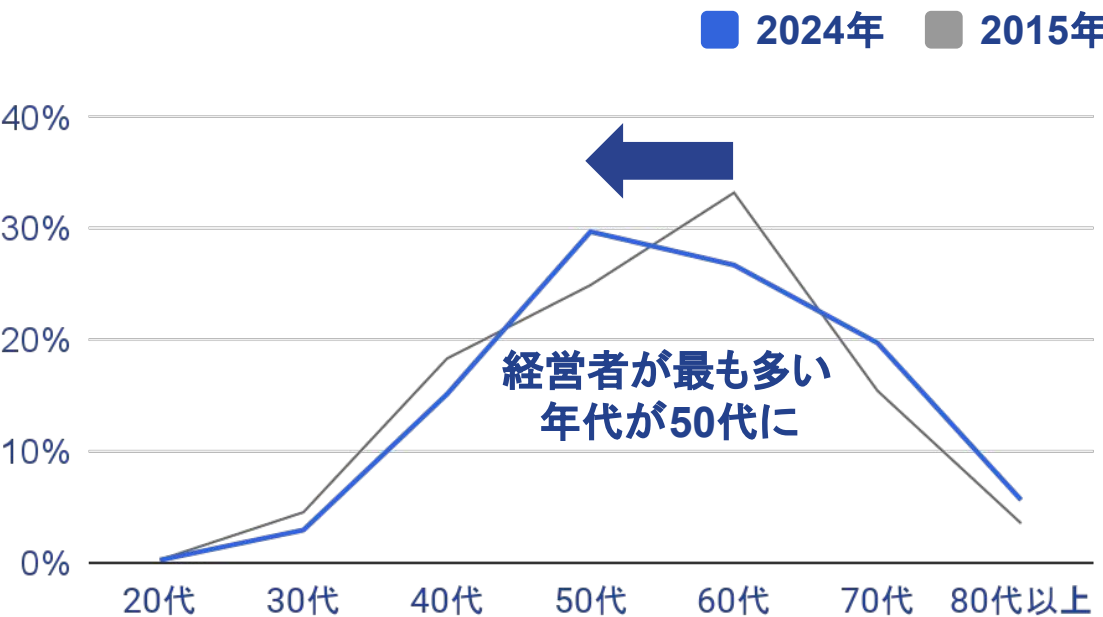
大卒求人倍率(2026年3月卒)⁽¹⁾



経営者の交代がクラウドシフトを促進

- 事業承継・世代交代が活性化
- クラウドソフトの利用に意欲的な 50代以下経営者割合が増加
- 引き継ぎに際し経営可視化ニーズが高まる

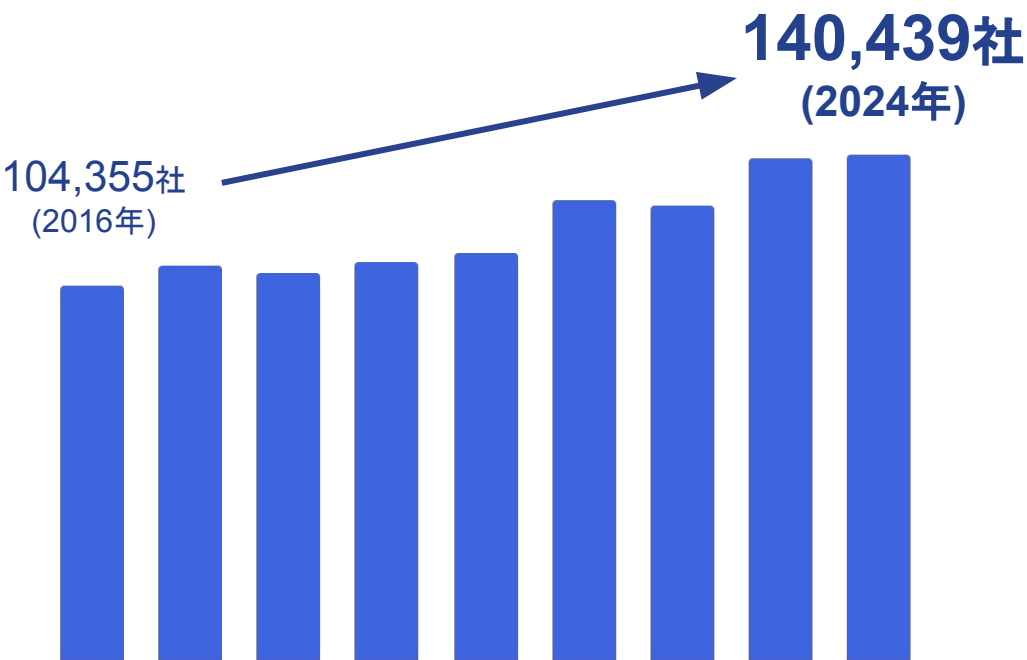
経営者の世代間分布 (%)⁽²⁾



法人設立数は増加傾向が継続

- 新設法人は、クラウドソフトを自然と第一の選択肢として検討
- 労働人口の減少に反して新設法人数は増加傾向が継続

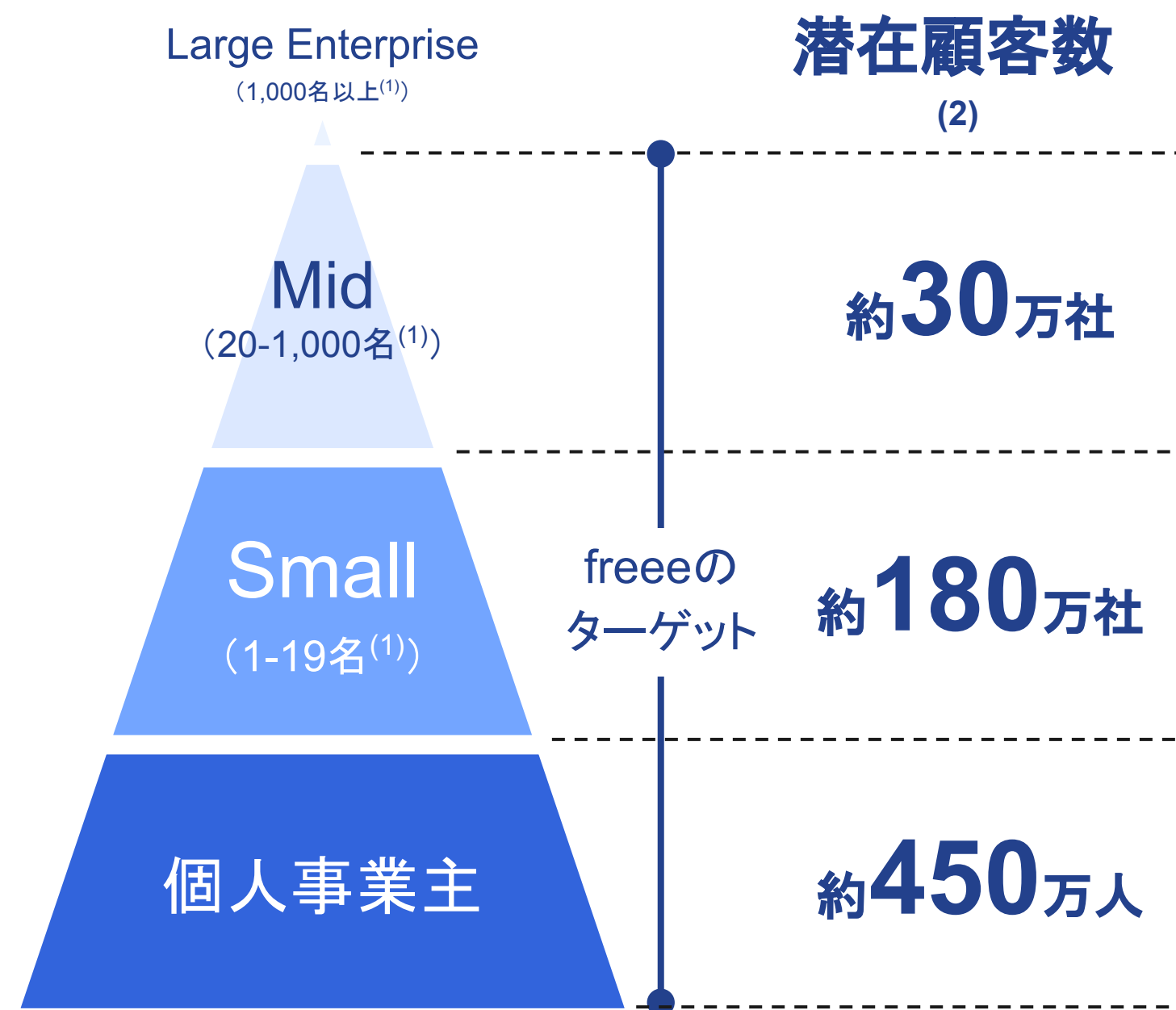
新設法人数の推移⁽³⁾



1. リクルートワークス研究所(2025)、「ワークス大卒求人倍率調査(2026年卒)」。従業員数300～999人は1.40倍、1,000～4,999人は1.05倍、5,000人以上は0.34倍
2. 中小企業庁(2025)「2025年版 中小企業白書」
3. 「国税庁法人番号公表サイト」より、各年に新たに法人番号が指定された法人数を抽出して作成

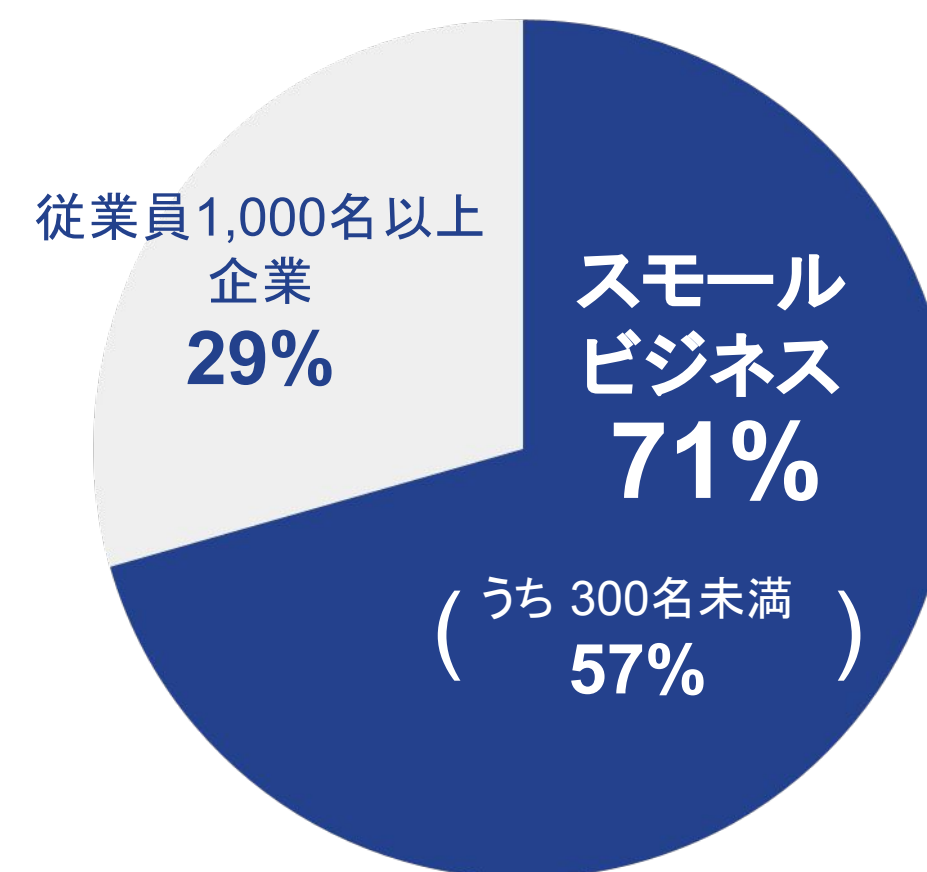
潜在顧客 660万・総従業員の 7割超にサービスを提供

freeeのターゲットセグメント



日本の総従業員数約 5,700万人の7割超を
スモールビジネスが占める

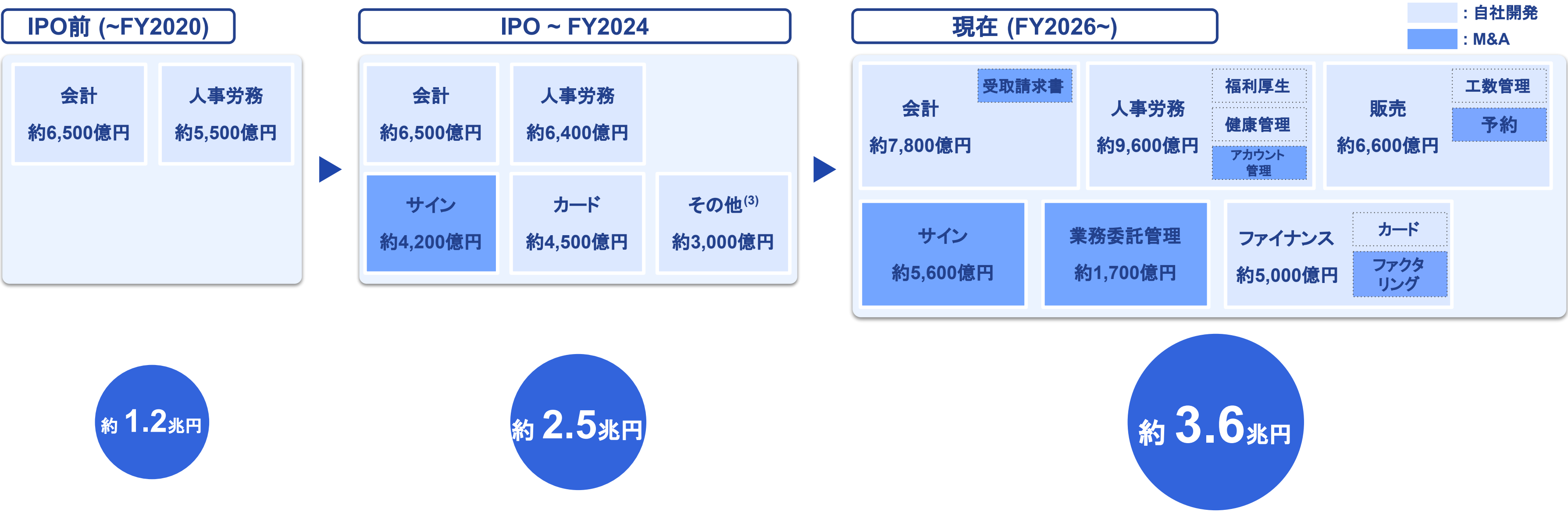
企業規模別で見た総従業員数割合⁽³⁾



1. 従業員数
2. 個人事業主における潜在顧客数及び総従業員数: 国税庁「令和4年申告所得税」に記載の個人事業主数に基づき当社作成、Small及びMidにおける潜在顧客数及び総従業員数: 総務省統計局「令和3年経済センサス 活動調査」に記載の各セグメントの法人数及びに基づき当社作成
3. 総務省統計局「令和3年経済センサス 活動調査」

プロダクトラインナップ充実に伴い TAMが拡大

TAM拡大の変遷⁽¹⁾⁽²⁾



1. TAM: Total Addressable Marketの略称。当社グループが想定する最大の市場規模を意味する用語であり、当社グループが本書提出日現在で営む事業に係る客観的な市場規模を示す目的で算出されたものではない。上記各プロダクトのTAMは、一定の前提の下、下記の外部統計資料をはじめ、プロダクトラインナップ拡充やプラン改定等の当社ビジネスの取り組み状況も踏まえ、国内における全潜在ユーザー企業において各プロダクトが導入された場合の年間支出総金額を当社グループが推計したものであり、その正確性にはかかる統計資料や推計に固有の限界があるため、実際の市場規模はかかる推計値と異なる可能性がある

2. 当社グループの全潜在ユーザー企業において各種プロダクト・サービスが導入された場合の全潜在ユーザー企業による年間支出総金額。全潜在ユーザー企業は、個人事業主と従業員1,000名未満の法人の合計。(各プロダクト及びサービスの全潜在ユーザー企業数(国税庁「令和5年申告所得税」、総務省統計局「令和3年経済センサス 活動調査」)×従業員規模別の各プロダクト及びサービスの想定年間課金額)

3. freee工数管理、freee福利厚生(借上げ社宅サービスのみ)を含む

04

2025年6月期の
ビジネスハイライト

2025年6月期のハイライト

対前期比 30%超の売上高成長を達成

- 2025年6月期の売上高は、前期比+30.8%の33,270百万円。業績予想の33,060百万円を上回って着地
- free人事労務を中心とするクロスセル、会計事務所を通じた新規獲得の増加、プラン改定等を背景に高成長を継続

調整後営業利益⁽¹⁾、調整後フリー・キャッシュ・フロー⁽²⁾の黒字化を達成

- 2025年6月期の調整後営業利益⁽¹⁾は1,885百万円となり、黒字化を達成。業績予想のレンジ内で着地
- 収益性の改善に伴い調整後フリー・キャッシュ・フロー⁽²⁾も黒字化を達成。中長期の成長に向けた投資の基盤を確立

2028年6月期までに Rule of 40⁽³⁾の達成を目指す

- 黒字化達成を踏まえて財務目標をアップデート。2026年6月期からの3年間において高成長の継続と収益性の向上を両立し、その結果として最終年度の2028年6月期に調整後フリー・キャッシュ・フローベースでRule of 40の達成を目指す

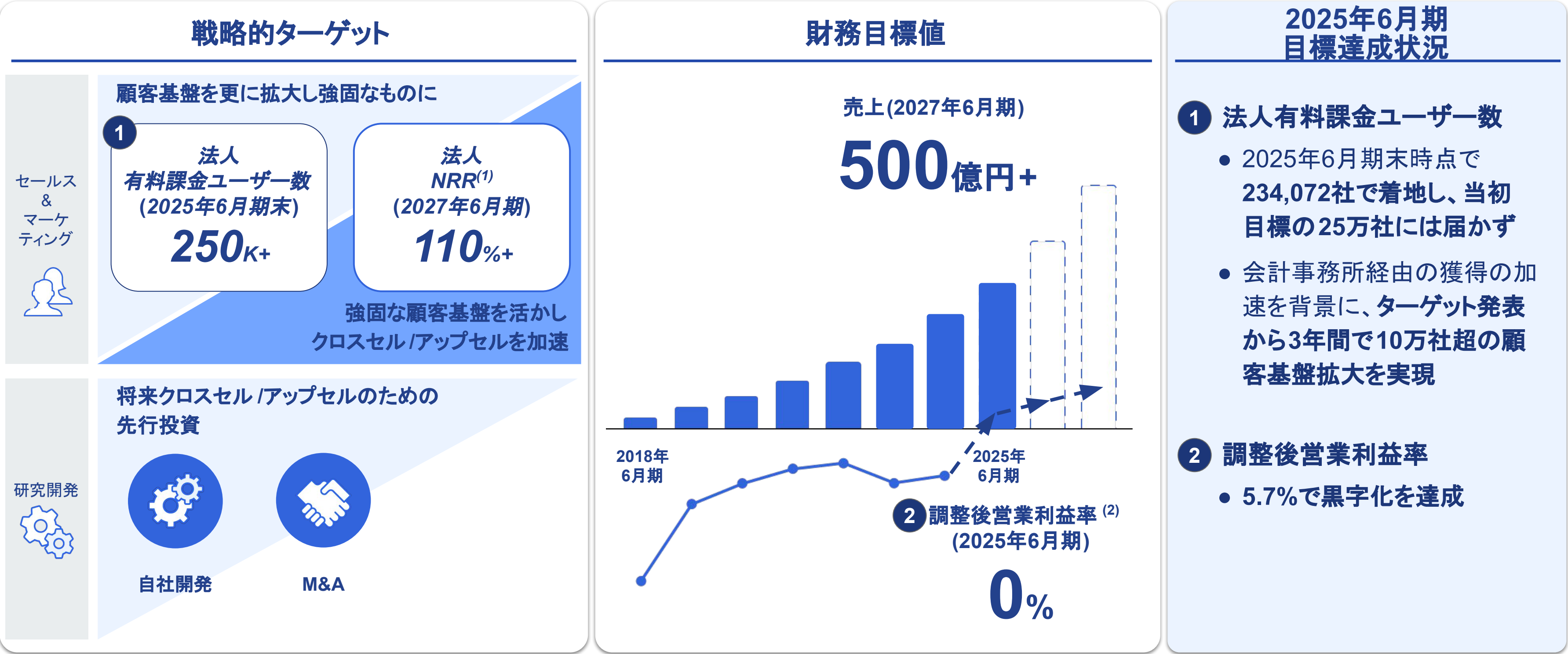


1. 調整後営業利益(=営業利益+株式報酬費用+M&Aにより生じた無形資産の償却費用+その他一時費用)
2. 一般的なフリー・キャッシュ・フロー(営業活動によるキャッシュ・フロー + 投資活動によるキャッシュ・フロー)に対して、クレジットカード事業で発生する立替金の増減が営業キャッシュ・フローに与える影響と、M&Aに伴う支出及び収入が投資キャッシュ・フローに与える影響を調整したもので、事業活動における実質的なキャッシュ・フローを示す
3. 成長と収益性のバランスをもとにSaaS企業のパフォーマンスを測る指標。ここでは、対前期比売上高成長率と調整後フリー・キャッシュ・フローマージン(調整後FCFの売上高に対する比率)の和と定義する

05

中長期成長戦略の進捗

中長期成長戦略における戦略的ターゲットと財務目標値達成状況



目指すのは『スモールビジネス経営のデファクトスタンダード』

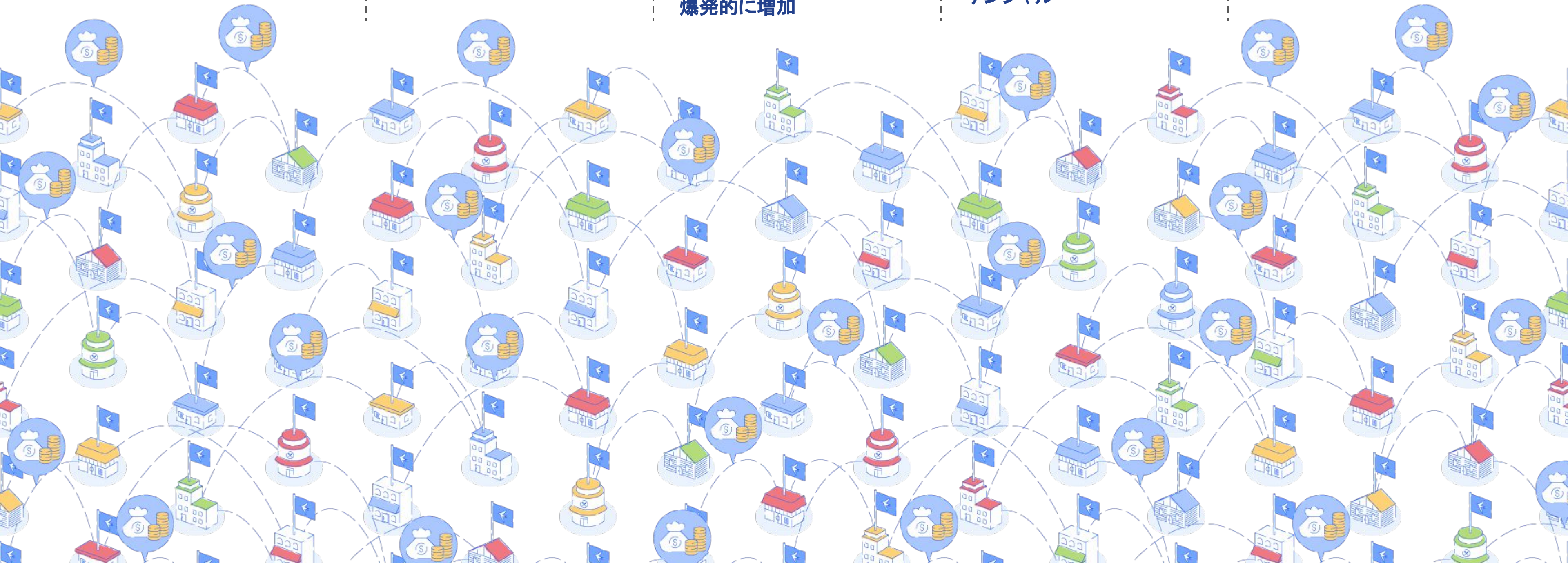
経営にインパクトのある
統合体験を提供

AIにより自動化の領域や
経営をサポートする価値が
さらに拡大

顧客の取引の増加により
ネットワーク効果が拡大
ユーザー間の取引も
爆発的に増加

金融サービスや
従業員向けサービスなど
SaaSに付随するサービスのポ
テンシャル

会計事務所等
強いエコシステムを形成



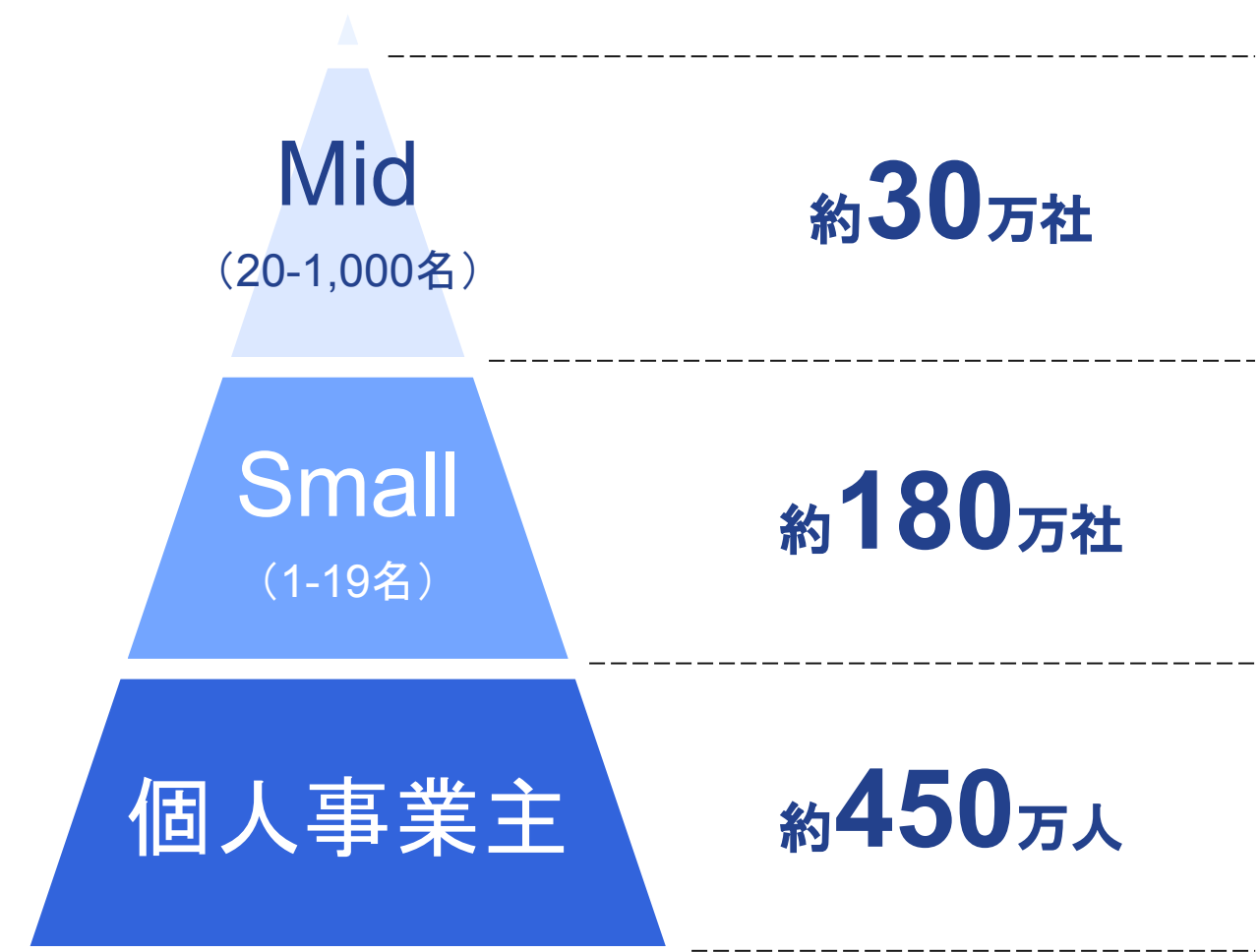
長期的にデファクトスタンダードとしてのポジションを確立

- 2025年6月期の調整後営業利益の黒字化達成等を踏まえて中長期の計画をアップデート。成長投資の成果として、中期的には法人セグメントにおける freee プロダクト浸透率30%の達成、より長期的にはスモールビジネスのデファクトスタンダードとしての地位の確立を見据える
- 浸透率の上昇に伴って発現するネットワーク効果を通じ、新規・既存ユーザーの獲得の更なる加速と継続的な収益性の向上を狙う

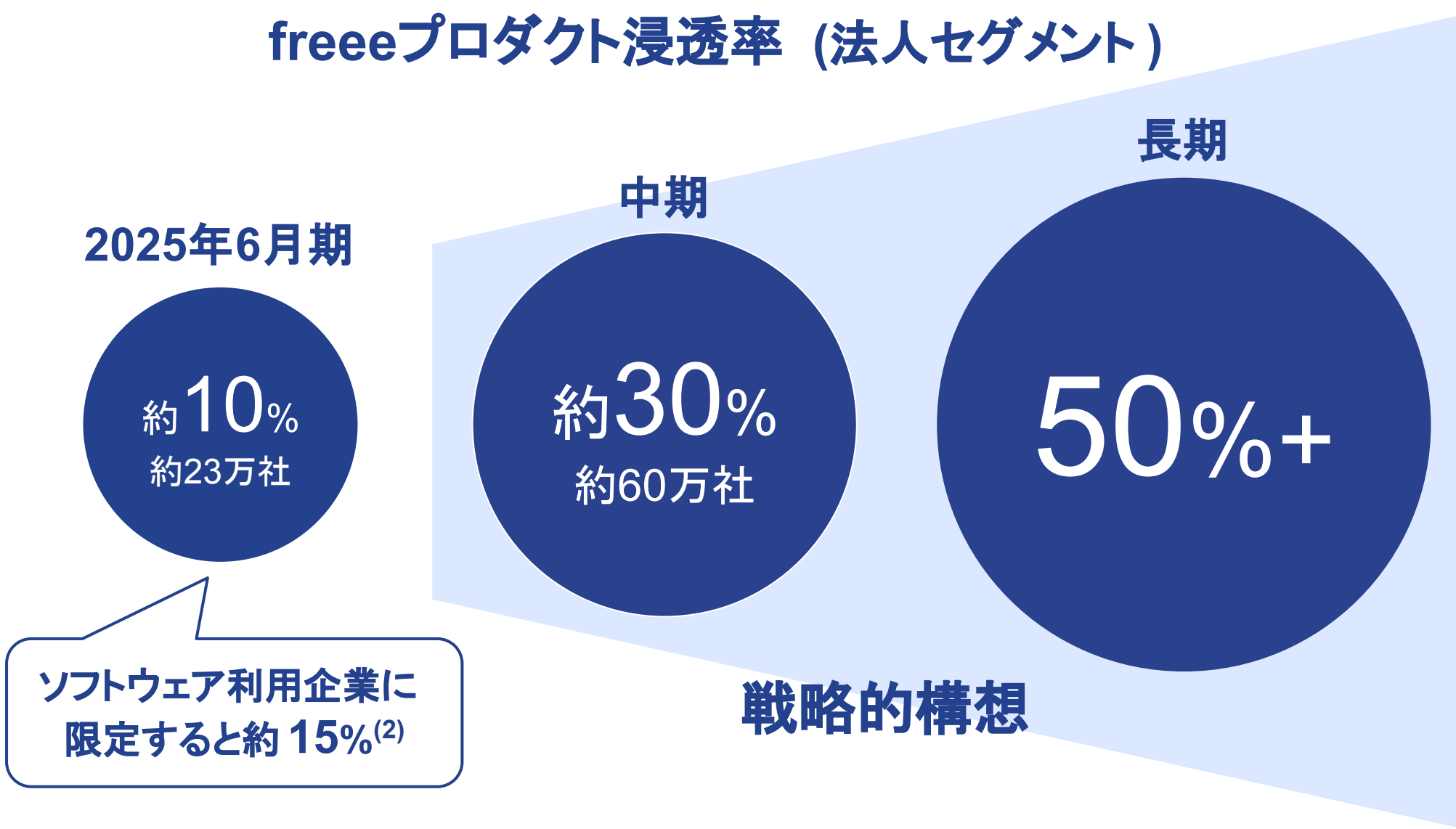
freeeのターゲット

(括弧内は従業員数)

潜在顧客数⁽¹⁾



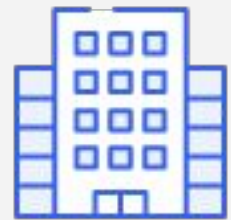
freeeプロダクト浸透率 (法人セグメント)



1. 個人事業主における潜在顧客数及び総従業者数: 国税庁「令和4年申告所得税」に記載の個人事業主数に基づき当社作成、Small及びMidにおける潜在顧客数及び総従業者数: 総務省統計局「令和3年経済センサス 活動調査」に記載の各セグメントの法人数及びに基づき当社作成
2. 2025年4月に従業員1,000名以下の企業を対象として弊社が実施した、財務会計及び人事労務業務に関するアンケート調査に基づく推計。同調査においてはソフトウェア利用率はおおよそ7~8割程度であり、この結果を用いて浸透率の算出時の母数をソフトウェア利用企業に限定すると約15%となる

スモールビジネス市場開拓の鍵は、業務横断の効率化ニーズへの対応と収益性の最大化

ERPソフト市場の特徴



エンタープライズ
市場

- 高単価
- モジュール型ニーズが大きい：業務が細分化され、業務の部分最適化の重要性が高い
- 複雑な要件



スモールビジネス
市場

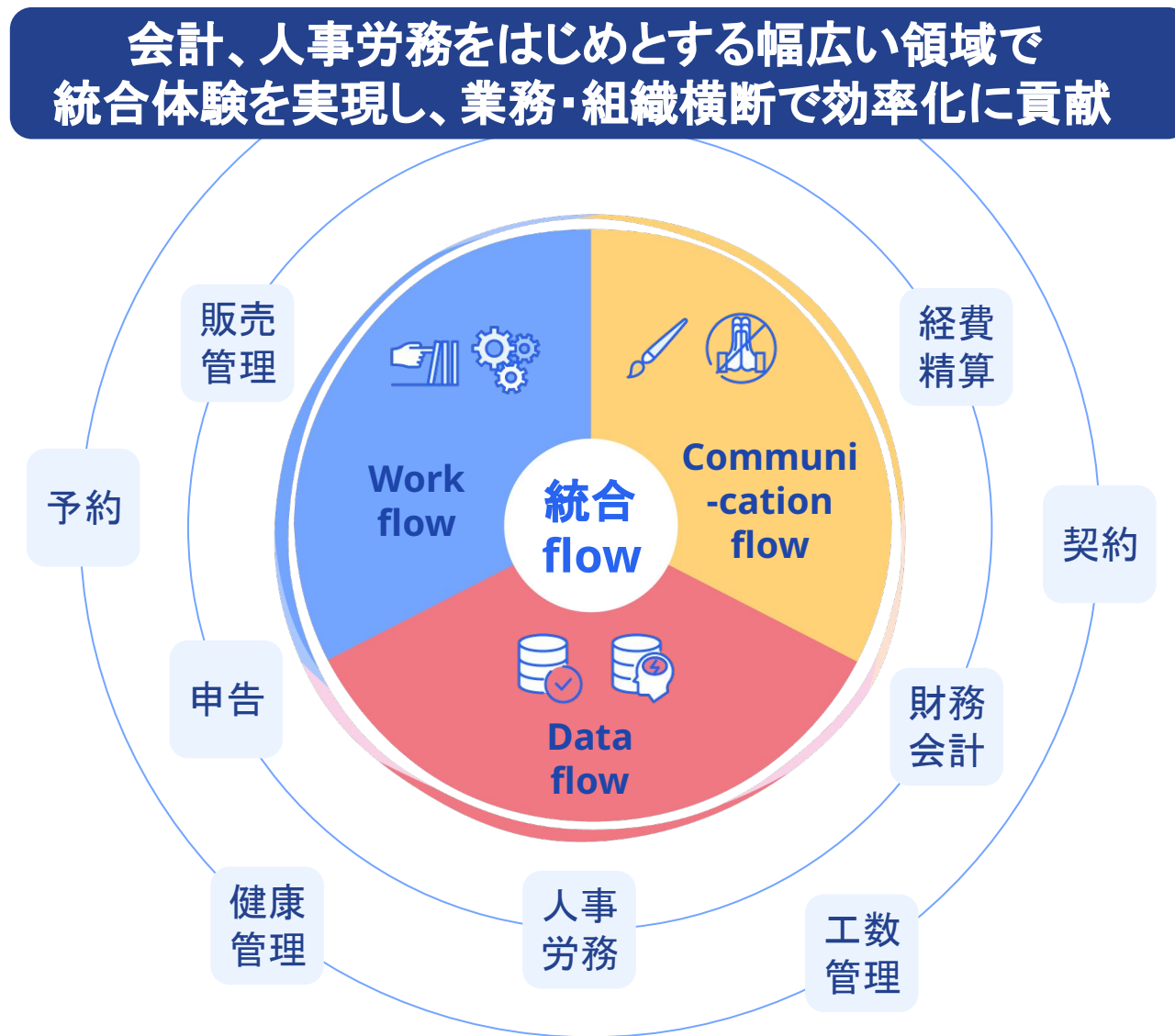
- 低単価
- 統合型ニーズが大きい：人員が限られる中で業務横断の効率化の重要性が高い
- 限られた習熟コスト

競争環境への示唆

- 短期的な利益を求め、モジュール型プロダクトでエンタープライズ市場に参入するベンダが増加
- スモールビジネス市場では統合型プロダクトでいかに採算性を確保できるかが重要に

統合価値訴求のクロスセル推進により顧客基盤拡大と生産性向上を両立

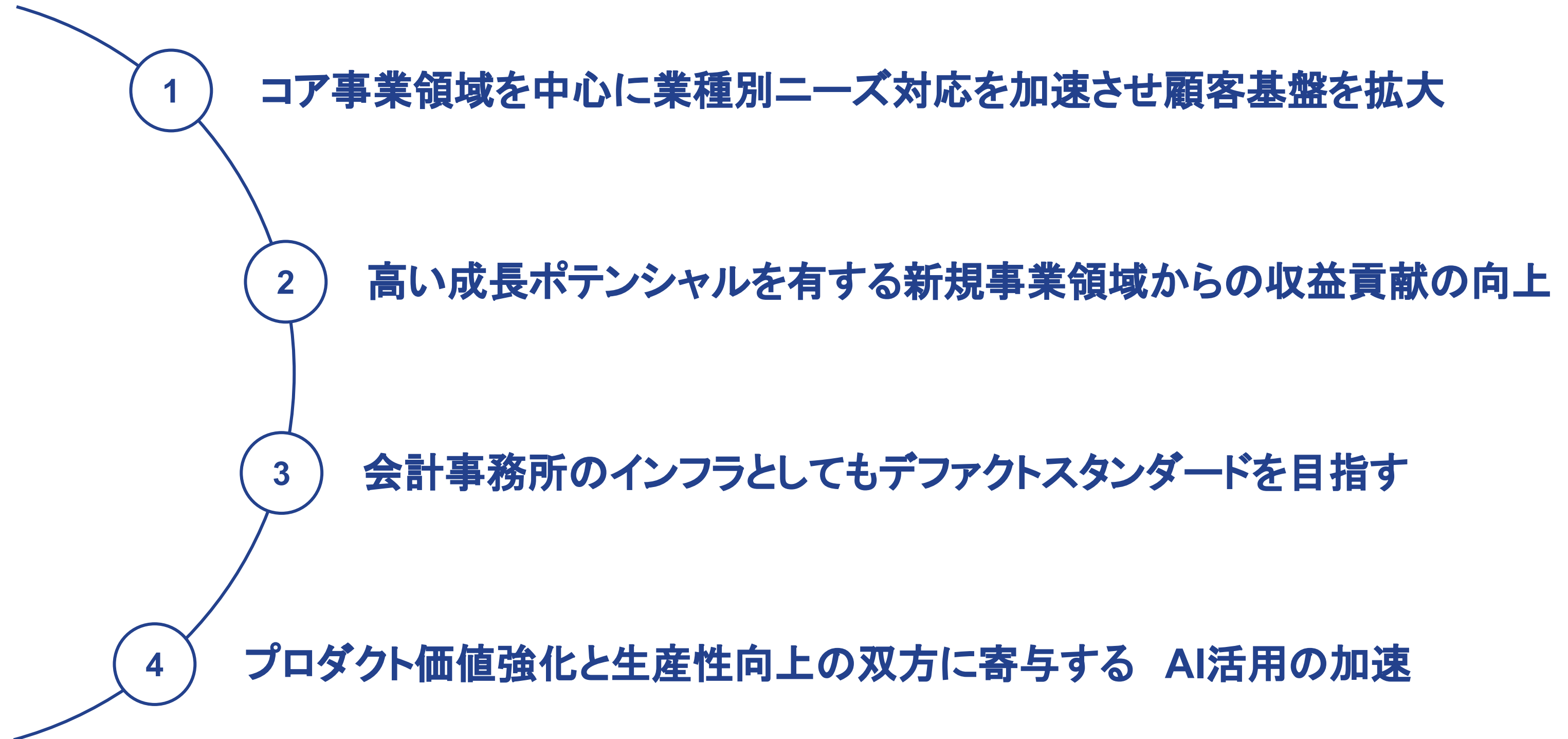
統合型経営プラットフォームとしての競争優位性



顧客基盤拡大と生産性向上を両立する “flywheel”



2028年6月期での Rule of 40達成に向けたドライバー



2028年6月期でのRule of 40達成に向けたドライバー:

①コア事業領域を中心に業種別ニーズ対応を加速させ顧客基盤を拡大

- freee会計・freee人事労務といったコア事業領域におけるプロダクトの業種別ニーズ対応を加速させPMF⁽¹⁾の幅を拡大。より多様な業種のスモールビジネスに統合価値を届けることで顧客基盤をさらに拡大

業種別ニーズ対応を加速させ PMF⁽¹⁾の幅を拡大

会計

- スマホで撮影した領収書からAIが現金出納帳を作成する「支出管理 小口現金」を昨年9月にリリース。店舗の取引データがfreee会計に同期され本社に連携可能
 - ▶ 小売 飲食 運輸
- 固定資産台帳の機能強化を予定、2026年3月末までに新リース会計基準にも対応
 - ▶ 製造 医療 建設

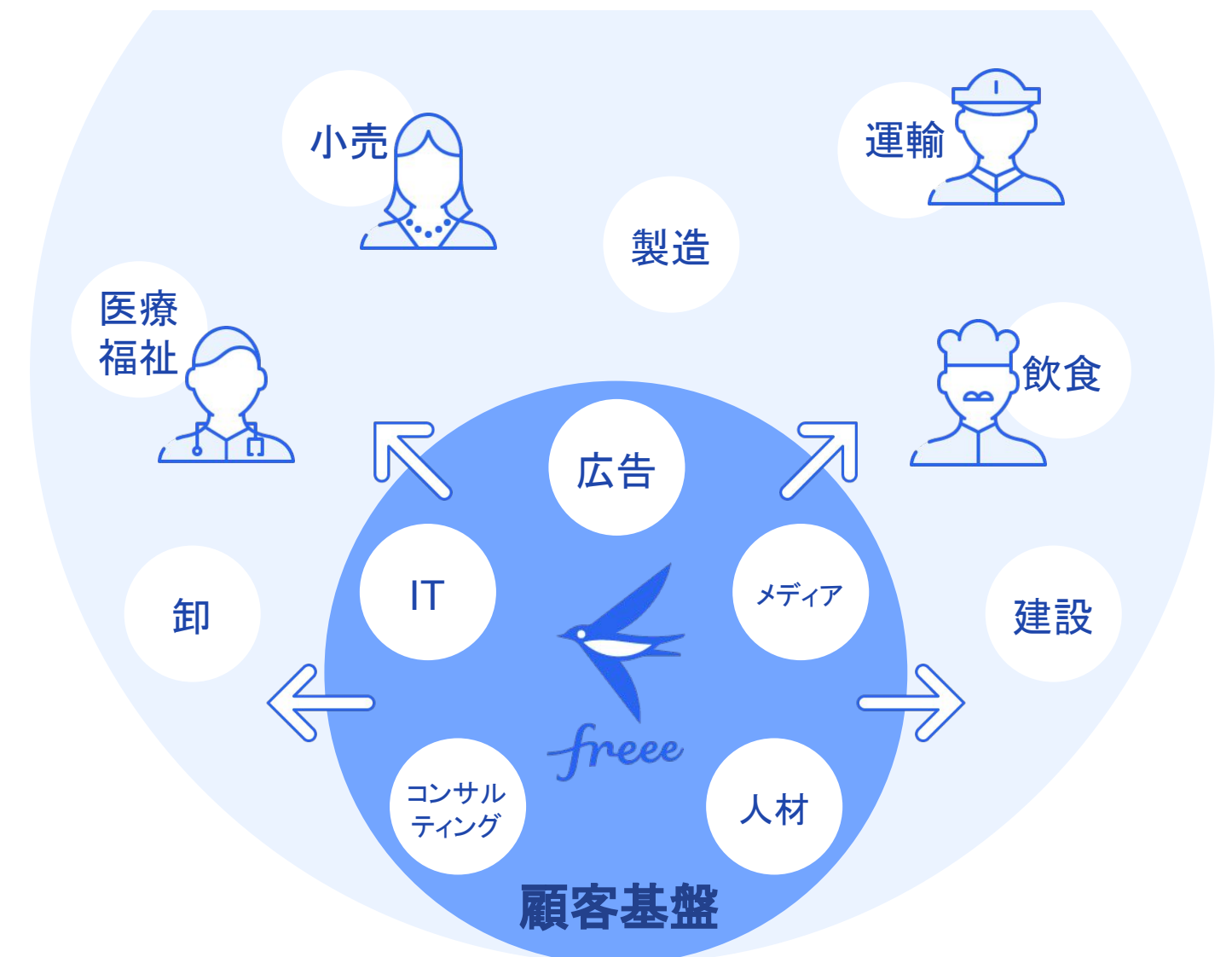


人事労務

- AIでシフト作成できる「freee人事労務 AIシフト管理」を昨年10月にリリース
- 2交代制にも対応した夜勤シフトの自動作成機能を昨年12月に追加



より多様な業種のスモールビジネスに 統合価値を届けることで顧客基盤をさらに拡大



1. Product Market Fitの略称。製品やサービスが市場ニーズを的確に満たし、顧客から受け入れられている状態を指す

2028年6月期での Rule of 40達成に向けたドライバー:

②高い成長ポテンシャルを有する新規事業領域による収益貢献の向上

- freee販売やクレジットカード事業等、急成長中の新規事業領域による収益貢献を高め、持続的な成長を可能とする収益基盤の強化を進める
- M&Aを活用しファイナンス領域のサービスラインナップを拡充。今後もスモールビジネスの課題解決に貢献するため、幅広い事業領域で戦略的M&Aの機会を追求

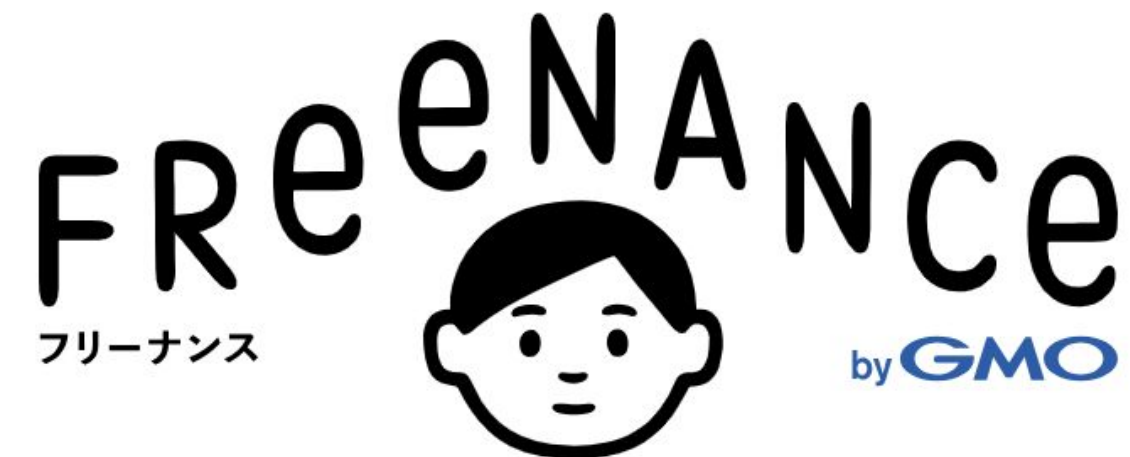
新規事業領域は高い成長率で急速に拡大

M&Aによりファイナンス領域のサービスラインナップを拡充

YoY 2倍以上⁽¹⁾のペースで急成長する
新規プロダクト・サービス



即日払いのファクタリングをはじめとする
金融支援サービス「FREENANCE」を提供する
GMOクリエイターズネットワーク社のグループジョインを発表



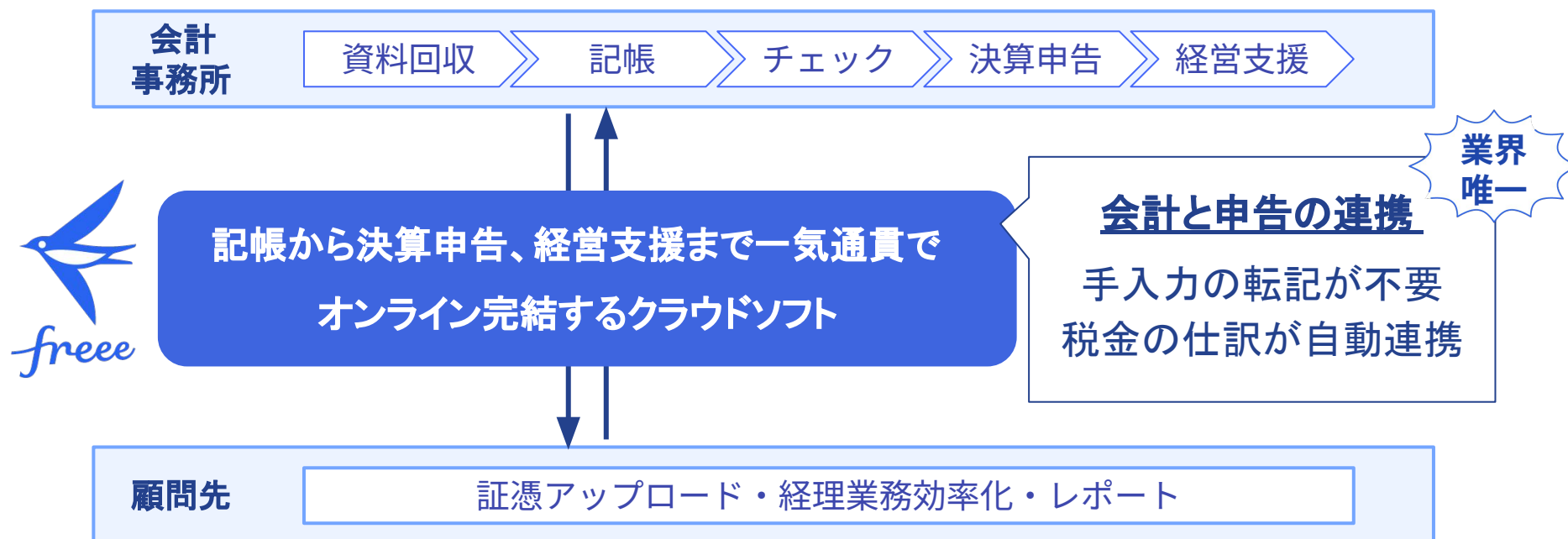
1. 2025年6月期末と2024年6月期末のARR・Transaction ARRの実績値を比較。「freeeカードUnlimited」はTransaction ARRにおいて、「freee販売」「freee福利厚生」「freee人事労務 雇用契約」「freee人事労務 健康管理」はARRにおいて、「アウトソース」はARR及びTransaction ARRの合計において、前年同期比2倍以上の成長を達成

2028年6月期でのRule of 40達成に向けたドライバー:

③会計事務所のインフラとしてもデファクトスタンダードを目指す

- 記帳から決算申告、経営支援まで一気通貫でオンライン完結する業界唯一⁽¹⁾のクラウドソフトの強みを生かし、会計事務所と顧問先にとって必要不可欠なインフラの提供を通してパートナーシップのさらなる拡大を推進

会計事務所と顧問先にとって必要不可欠なインフラを提供



業務効率化などの価値提供を通じてパートナーシップをさらに拡大

会計事務所への提供価値

伊藤会計事務所の事例

顧問先の月次決算の早期化等で
繁忙期の残業時間を

90%削減

荒井会計事務所の事例

freeeユーザーの拡大を背景に
3年間で売上成長が

1.5倍

パートナーシップの拡大

アドバイザー制度
加入事業所数

約5,000社
(2025年6月末時点)



業務の自動化・効率化

- スマホをかざすだけで証憑を自動撮影
- 仕訳の自動登録ルールの設定
- コメント機能によるタイムリーなコミュニケーション

経営のリアルタイム可視化・分析

- 取引と証憑の紐付けにより可能となるドリルダウン分析
- 任意の分析軸に合わせてデータ集計が可能なタグ機能
- AIが損益傾向を可視化・分析する「AIクイック解説」



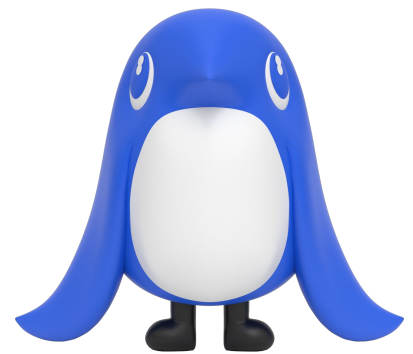
1. 会計事務所・税理士事務所向けに提供されるクラウドネイティブのソフトウェアとして。2025年8月13日時点(当社調べ)

2028年6月期でのRule of 40達成に向けたドライバー:

④製品価値強化と生産性向上の双方に寄与する AI活用の加速

- 製品の価値向上: 自動化できる業務の幅が広がるだけでなく、高精度な経営の示唆出しが可能となり、顧客の事業成長への貢献を目指す
- 社内業務の生産性向上: 全社的なAI活用を加速させ、継続的な生産性向上を実現

AI新機能の早期リリースにより革新的な顧客体験を実現



既発表のAI新機能の早期リリースを進め、革新的な顧客体験を実現する

AI
エージェント
「free AI (β)」

AI
年末調整

まほう
経費精算

AI勤怠
チェッカー

AIチャット
で請求

AI
クイック解説

AI工数
マネージャー

AI年末調整

- free人事労務ユーザーを対象に、今年度の年末調整からサービス提供
- さらに「AI年末調整」を活用したアウトソースサービスを先駆けて8月より販売開始。従業員1人当たり500円の価格設定で、スモールビジネスへの迅速なサービス浸透を狙う

社内業務でのAI活用により生産性向上を継続

COGS

- AIチャットの利用促進・精度向上により、カスタマーサポートをさらに効率化

S&M

- AIツールにより、商談前後の業務時間削減や、ノウハウ等の属人化解消を実現。Forbes JAPAN NEW SALES OF THE YEAR 2025で「AIトランスフォーメーション賞」を受賞
- セールス人員の早期ランプアップ支援

R&D

- AIコーディングの全社的な本格導入を進め、開発生産性の飛躍的な向上を目指す

G&A

- 社内問い合わせ対応をAI bot化



06

2026年6月期の 業績予想及び中期財務見通し

2026年6月期の業績予想

- 売上高は、新規顧客の獲得及び既存顧客からの売上双方の堅調な成長により、前期比+23.0~25.0%の成長を見込む
- 調整後営業利益⁽¹⁾率及び調整後フリー・キャッシュ・フロー⁽²⁾マージンは、2026年6月期も引き続き生産性向上に取り組む一方で、中長期の持続的成長を見据えた戦略的投資を実施するため、それぞれ前期と同水準あるいは改善となる6%、3~6%を見込む

百万円	2025年6月期	2026年6月期		
	実績	業績予想		前期比
売上高	33,270	40,930	~ 41,590	7,660 ~ 8,320
成長率	30.8%	23.0%	~ 25.0%	▲ 7.8pts ~ ▲ 5.8pts
調整後営業利益	1,885	2,460	~ 2,500	575 ~ 615
調整後営業利益率	5.7%	6.0%		0.3pts
調整後フリー・キャッシュ・フロー	1,381	1,230	~ 2,500	▲ 151 ~ 1,119
調整後フリー・キャッシュ・フローマージン	4.2%	3.0%	~ 6.0%	▲ 1.2pts ~ 1.8pts



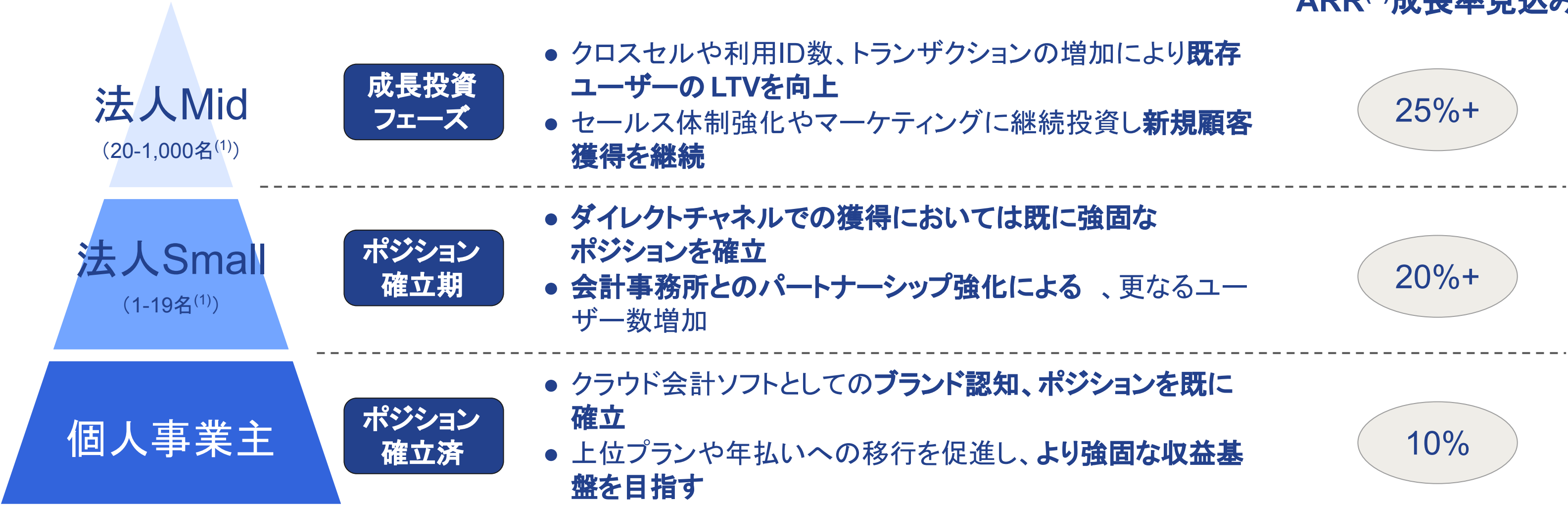
1. 調整後営業利益(=営業利益+株式報酬費用+M&Aにより生じた無形資産の償却費用+その他一時費用)。調整項目の内訳は後掲
2. 一般的なフリー・キャッシュ・フロー(営業活動によるキャッシュ・フロー + 投資活動によるキャッシュ・フロー)に対して、クレジットカード事業で発生する立替金の増減が営業キャッシュ・フローに与える影響と、M&Aに伴う支出及び収入が投資キャッシュ・フローに与える影響を調整したもので、事業活動における実質的なキャッシュ・フローを示す

法人Midセグメントでのクロスセルによる ARPU向上が売上成長のドライバー

- 売上のドライバーとなる法人セグメントにおいては成長投資を継続。個人事業主セグメントで確立したブランド認知もてこにしながら、Small、Midにおいても強固なポジションの確立と収益性確保を目指す

各事業セグメントのフェーズと ARR成長見込み

2026年6月期
ARR⁽²⁾成長率見込み



1. 従業員数
2. ARRにTransaction ARRを加味。Transaction ARRとは従量型・手数料型売上の各期末月の売上高を12倍してARRに換算した指標

継続的なコスト効率化と重点領域への成長投資を実行

- 2026年6月期は、AI活用によるコスト効率化を継続しつつ、R&D・S&Mの重点領域を中心に中長期成長に向けた戦略的投資を実施
- 従業員数は2,100名前後で着地する見通し

2026年6月期の各投資項目の対売上高比率見通し ⁽¹⁾

COGS	17-22%	AIチャットによるカスタマーサポートコストの効率化やITツールコストの最適化を進め、減価償却費の漸進的な増加影響を抑制
R&D	14-17%	業種別ニーズ対応等のプロダクト強化に向けた投資や、AIコーディング向けの新規ツールの導入を推進
S&M	48-51%	セールス体制強化やマーケティングに継続投資しつつ、AI活用でセールス人員の早期戦力化と生産性向上を推進
調整後 G&A	9-10%	AI活用により社内コミュニケーションの効率化を図ることで、人員増に伴う採用教育費及びオフィス増床等の影響を抑制

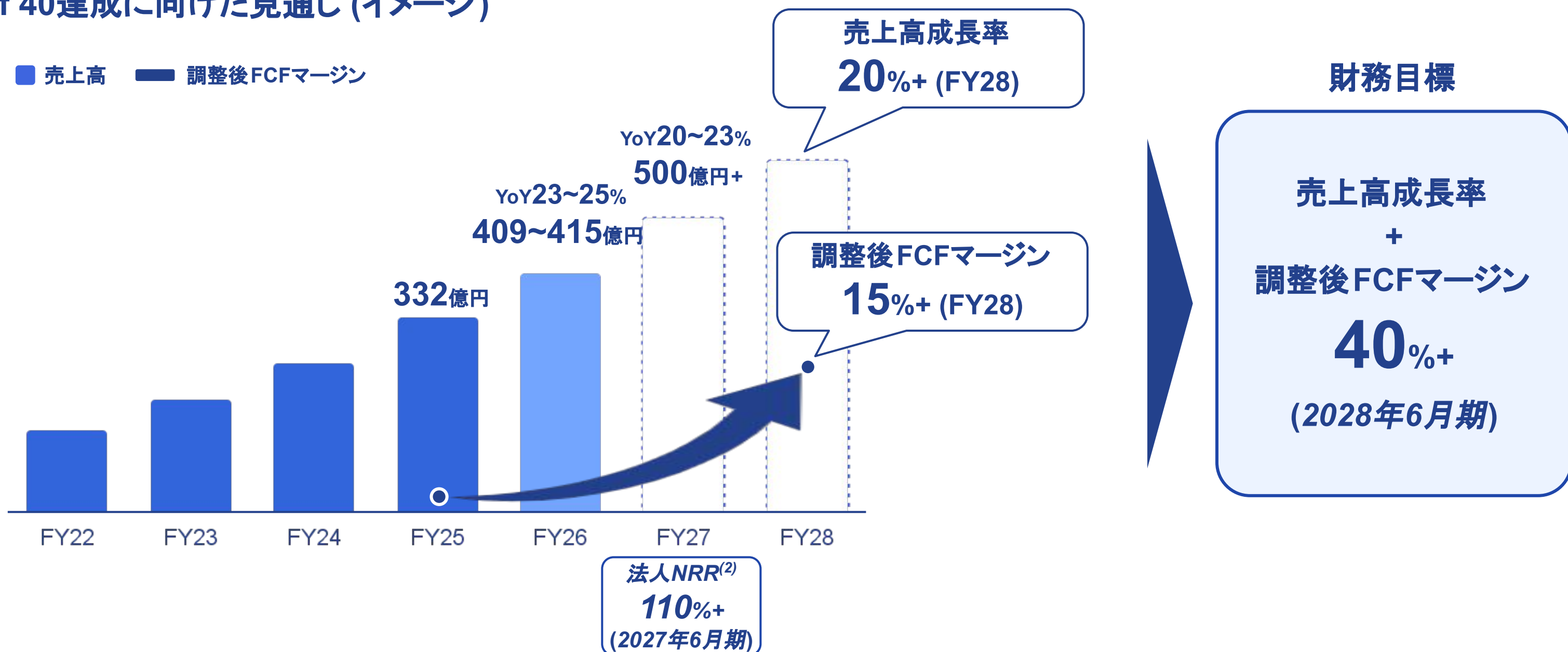


1. 各項目の対売上高比率のレンジは本書提出日現在における見通し。今後の売上高成長、投資の進捗、その他の様々なリスクや不確定要素に左右される可能性があり、実際の結果は上記の数値と異なりうる

高成長の継続とマージン改善を両立し、FY28でRule of 40の達成を目指す

- 2026年6月期からの3年間においては、戦略的な成長投資によってトップラインの高成長を継続しつつ、今後の投資の原資となる調整後フリー・キャッシュ・フロー⁽¹⁾の改善を図り、2028年6月期通期でRule of 40の達成を目指す

Rule of 40達成に向けた見通し (イメージ)



- 一般的なフリー・キャッシュ・フロー(営業活動によるキャッシュ・フロー + 投資活動によるキャッシュ・フロー)に対して、クレジットカード事業で発生する立替金の増減が営業キャッシュ・フローに与える影響と、M&Aに伴う支出及び収入が投資キャッシュ・フローに与える影響を調整したもので、事業活動における実質的なキャッシュ・フローを示す
- Net Revenue Retention Rateは、該当期間中に、前期の同期間において顧客であったユーザーの該当期間における売上を前期の同期間における売上を除いて算出。なお会計事務所の売上増分は顧問先の売上増加を含む

長期的には調整後営業利益率 40%超の実現が可能なビジネスモデル

中長期財務モデル

	FY19	FY20	FY21	FY22	FY23	FY24	FY25	FY30
売上総利益率	78.2%	77.4%	79.5%	80.7%	83.6%	82.5%	82.2%	75%-80%
調整後 R&D ⁽¹⁾⁽²⁾⁽³⁾ 対売上高比率	35.9%	28.4%	25.6%	25.8%	35.7%	32.8%	14.2%	8%-13%
調整後 S&M ⁽¹⁾⁽²⁾⁽⁴⁾ 対売上高比率	78.3%	66.8%	58.8%	53.9%	69.4%	66.7%	53.3%	30%-35%
調整後 G&A ⁽¹⁾⁽²⁾⁽⁵⁾ 対売上高比率	22.8%	19.7%	17.5%	17.7%	15.9%	12.8%	9.0%	5%-10%
調整後 営業利益率	-58.9%	-37.5%	-22.4%	-16.8%	-37.4%	-29.7%	5.7%	20-30%



1. 調整項目の内訳は後掲
2. 2022年6月期以降の各数値は2021年12月1日譲渡の「資格スクエア事業」を除くプラットフォーム事業のみの数値
3. Research and Developmentの略称。研究開発に係るエンジニアの人件費や関連する経費及び共通費等の合計
4. Sales and Marketingの略称。販売促進に係る広告宣伝費やセールス人員の人件費や関連する経費及び共通費等の合計
5. General and Administrativeの略称。コーポレート部門の人件費や関連する経費及び共通費等の合計

07

財務実績

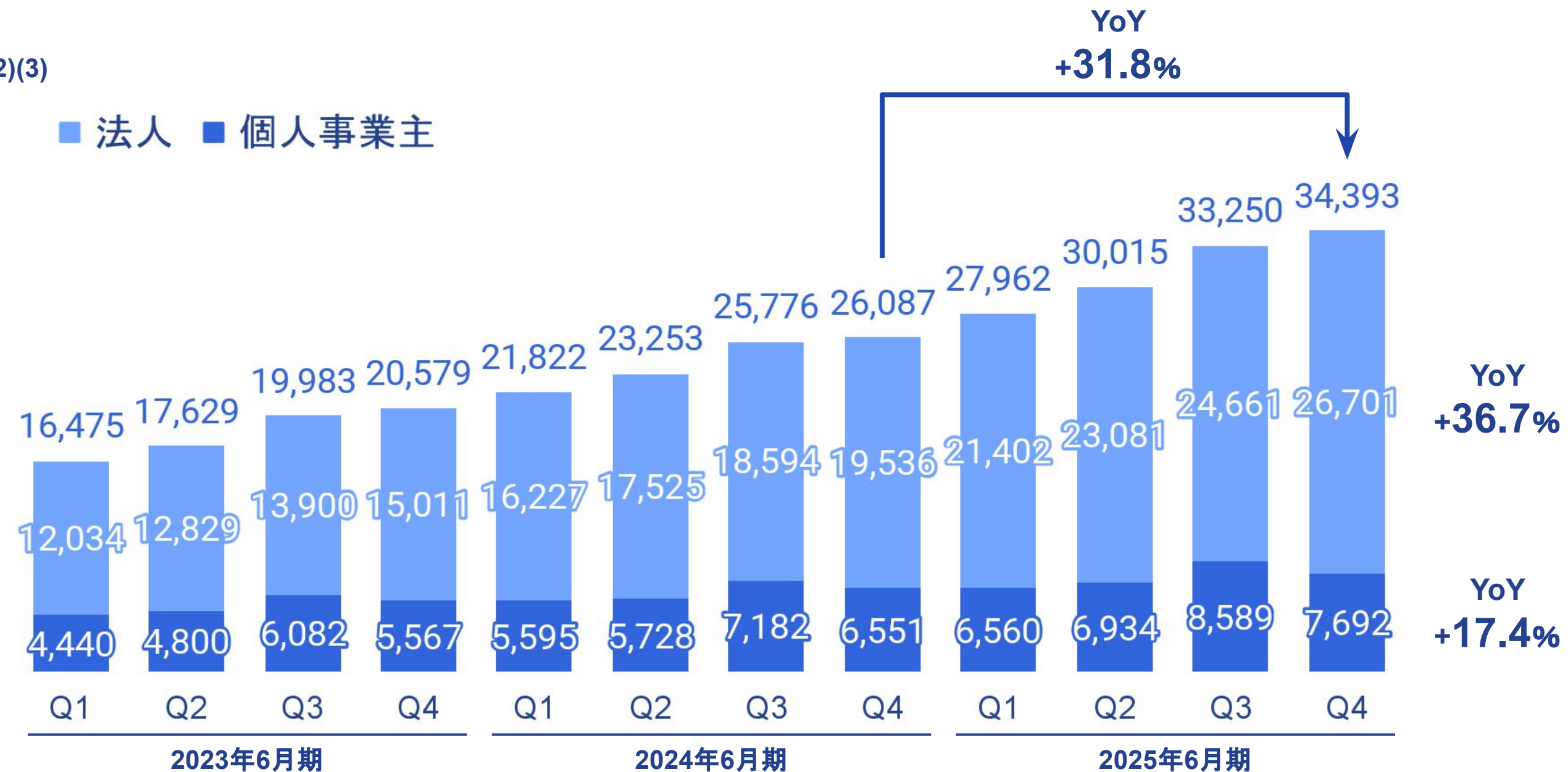
ARR

- ARRは、前年同期比+31.8%の34,393百万円で着地
 - 法人セグメントは、インボイス需要の反動減を受けた前年同期に対し+36.7%の高成長を達成。freee会計のプラン改定による押し上げ効果は、当初想定レンジ内の約17億円で着地。MidセグメントはYoY成長率+28.1%と前四半期より成長が加速
 - 個人事業主セグメントでは、確定申告期の季節性により前四半期比で純減したものの、前年同期比+17.4%と好調に推移

ARR(四半期末) (1)(2)(3)

百万円

■ 法人 ■ 個人事業主

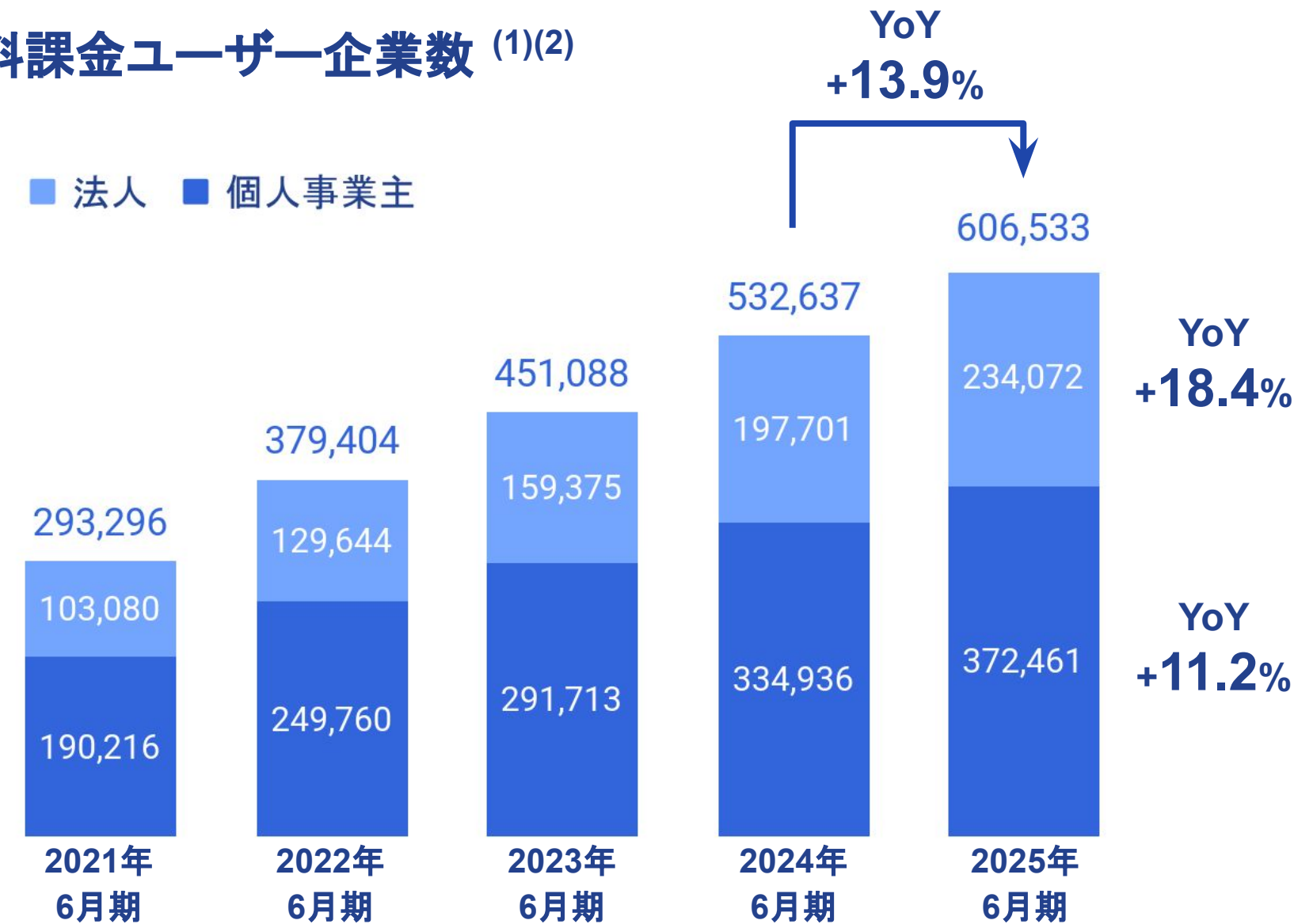


1. ARR: Annual Recurring Revenueの略称。各期末月のMRR(Monthly Recurring Revenue)を12倍して算出。MRR: Monthly Recurring Revenueの略称。対象月の月末時点における継続課金ユーザー企業に係る月額料金の合計額(一時収益は含まない)
2. 2023年6月期以降はMikatus株式会社、2023年6月期第3四半期以降はsweeep株式会社、2024年6月期第1四半期以降はWhy 株式会社、2024年6月期第2四半期以降はpasture、2025年6月期第2四半期以降はアポロ株式会社、2025年6月期第3四半期以降は株式会社YUIも連結対象
3. 法人: 個人事業主以外の有料課金ユーザー企業(法人セグメントには会計事務所等のパートナー企業も含む)

有料課金ユーザー企業数及び ARPU

- 有料課金ユーザー企業数は、法人セグメント・個人事業主セグメントいずれも堅調に推移し、前年同期比+13.9%の606,533件
- 法人セグメントのARPUは、freee会計のプラン改定による押し上げ効果に加え、Midセグメントでのクロスセルが順調に進捗し、前年同期比+15.4%の高成長により114,072円で着地。個人事業主セグメントのARPUは、freee会計の上位プランの比率上昇や月額プランの料金改定により、前年同期比+5.6%の20,652円で着地

有料課金ユーザー企業数 (1)(2)
件



ARPU (2)(3)
円

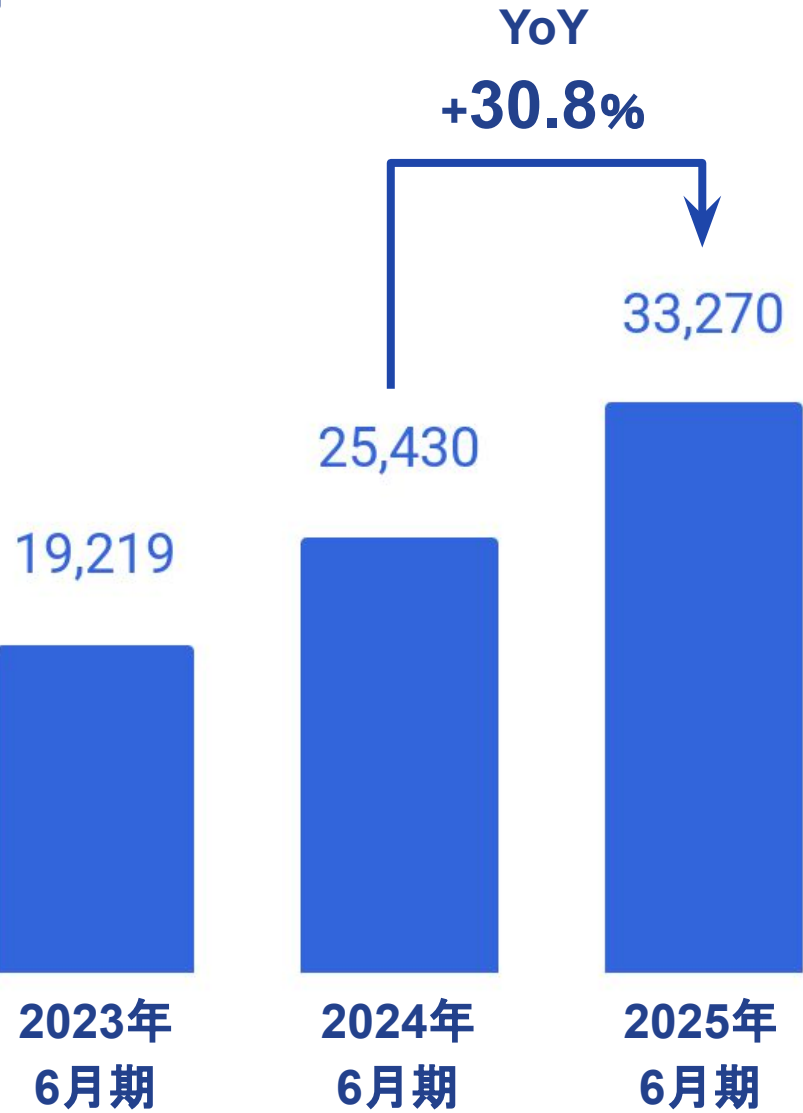


1. 有料課金ユーザー企業数: 当社グループのサービスを利用する個人事業主と法人の双方を指す
2. 2022年6月期以降はfreeeサイン及びtaxnote、2023年6月期以降はMikatus株式会社、2023年6月期第3四半期以降はsweeep株式会社、2024年6月期第1四半期以降はWhy 株式会社、2024年6月期第2四半期以降はpasture、2025年6月期第2四半期以降はアポロ株式会社、2025年6月期第3四半期以降は株式会社YUIも連結対象
3. ARPU: 1有料課金ユーザー企業当たりの平均単価。各四半期末時点における合計ARRを有料課金ユーザー企業数で除して算出

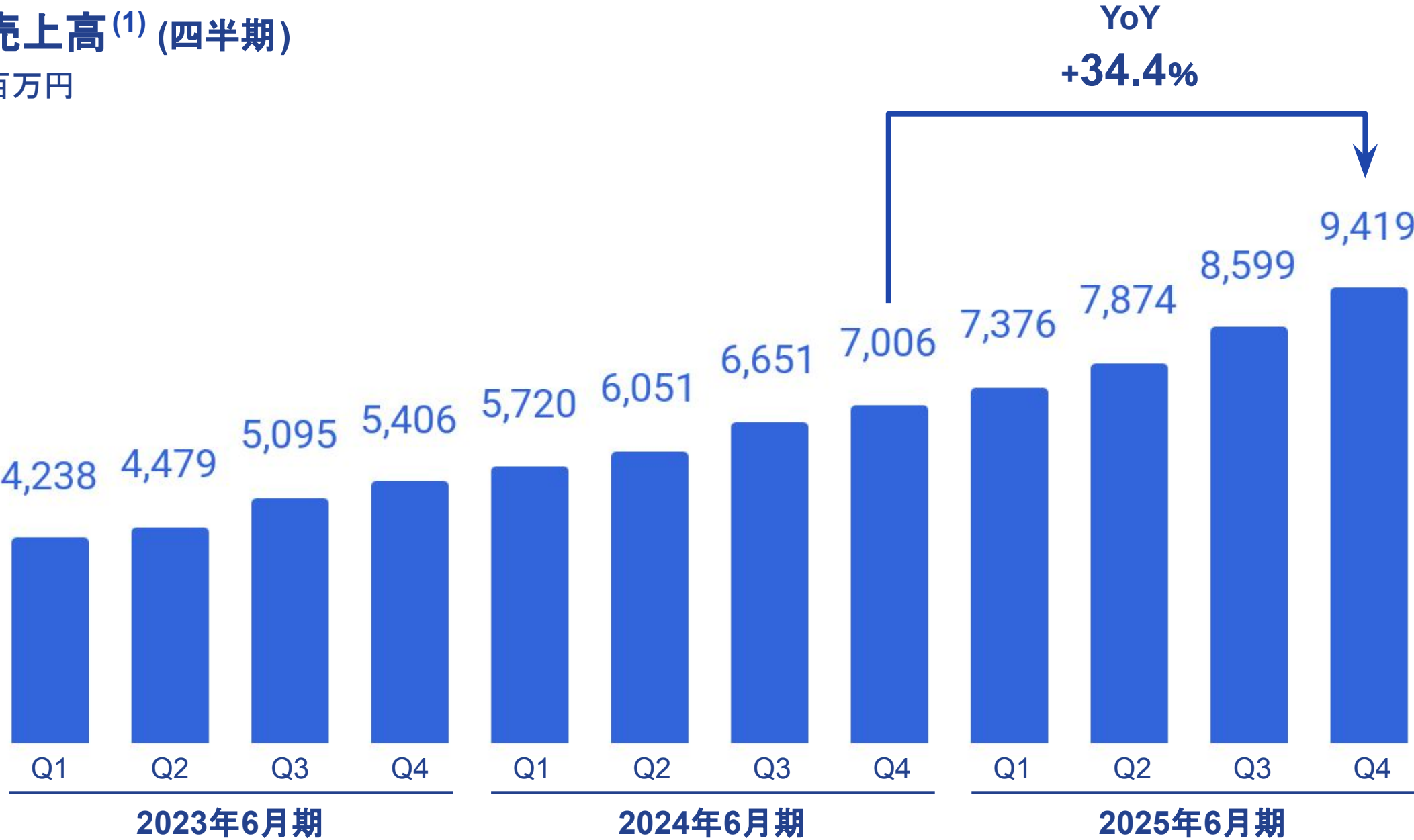
売上高

- 2025年6月期の売上高は前期比+30.8%の33,270百万円で着地し、業績予想の33,060百万円および成長率30%を達成

売上高⁽¹⁾ (年度)
百万円



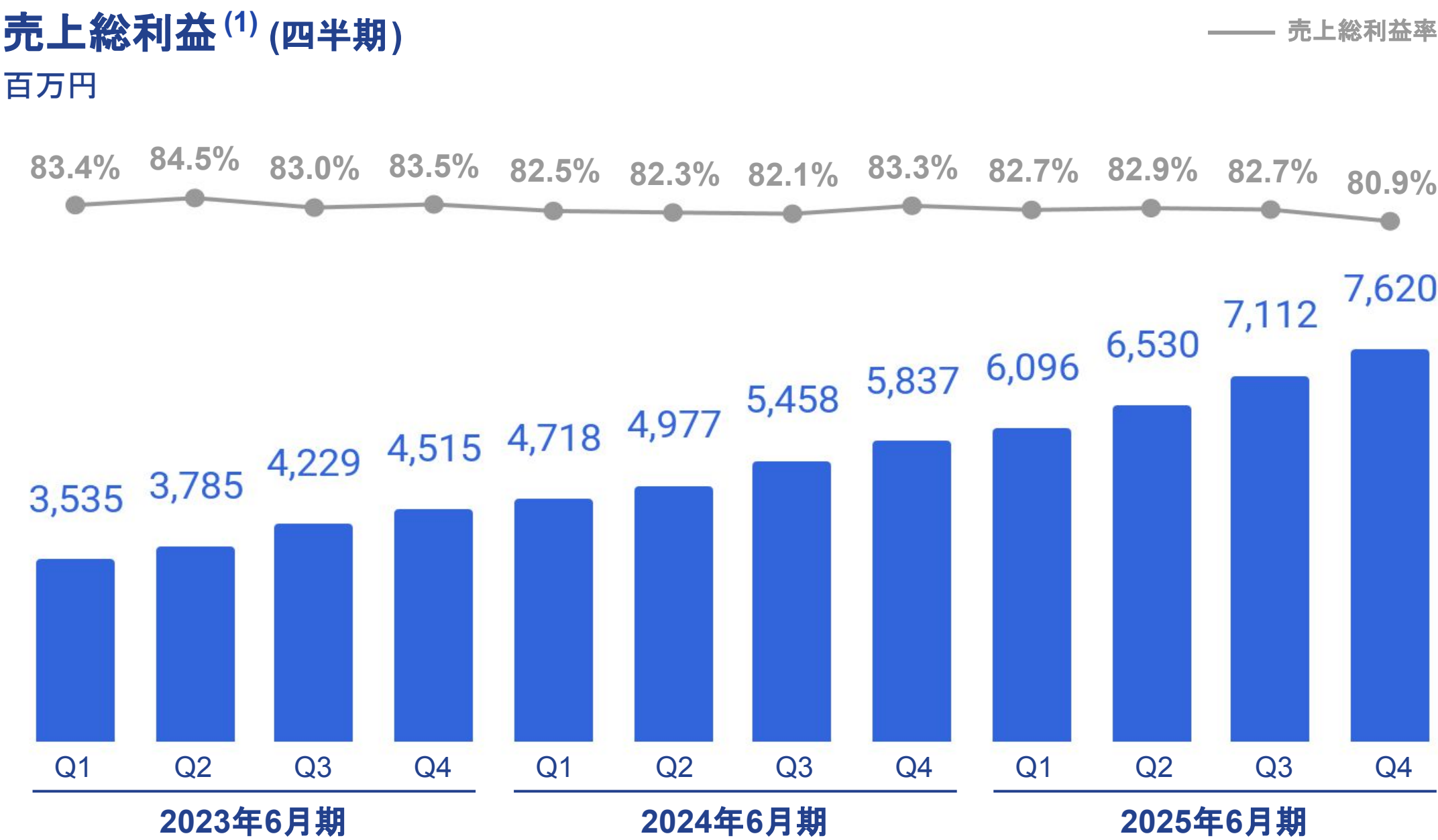
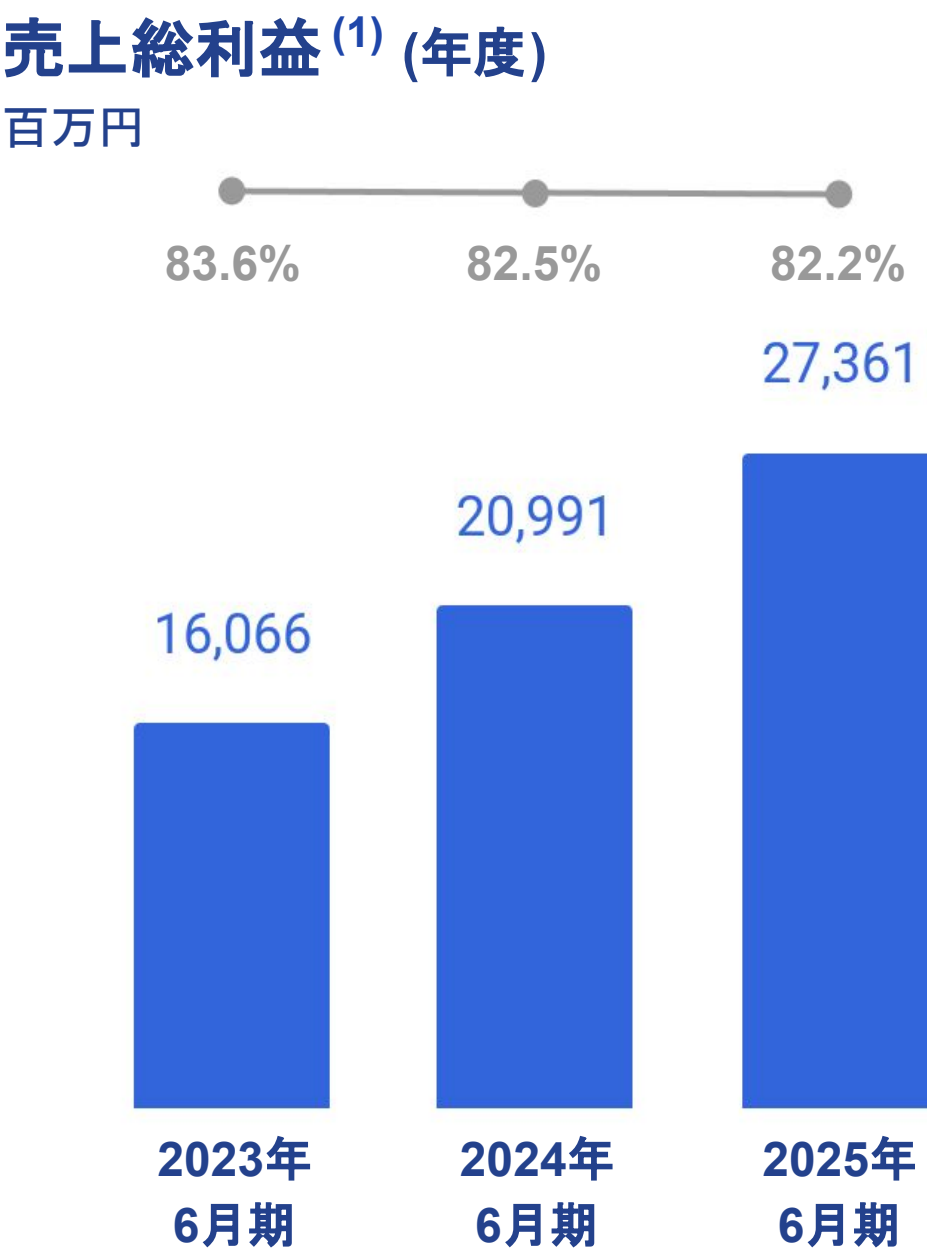
売上高⁽¹⁾ (四半期)
百万円



1. 2023年6月期以降はMikatus株式会社、2023年6月期第3四半期以降はsweeep株式会社、2024年6月期第1四半期以降はWhy 株式会社、2024年6月期第2四半期以降はpasture、2025年6月期第2四半期以降はアポロ株式会社、2025年6月期第3四半期以降は株式会社YUIも連結対象

売上総利益

- 2025年6月期の売上総利益は27,361百万円、売上総利益率は82.2%

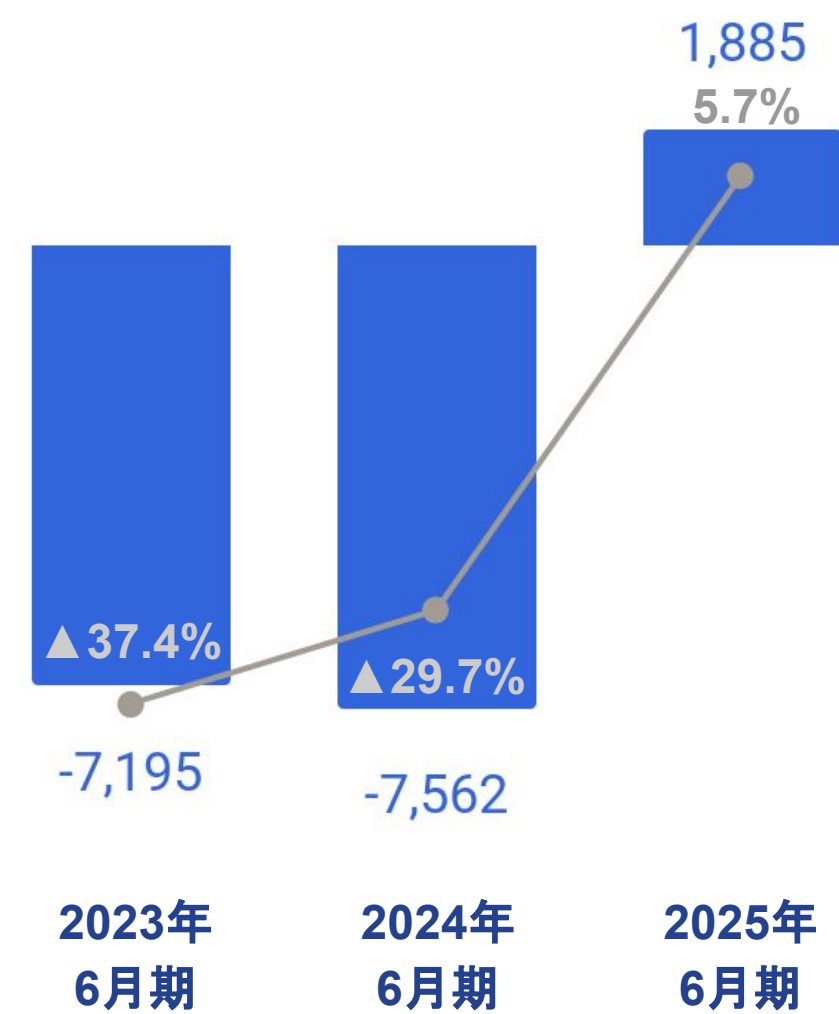


1. 2023年6月期以降はMikatus株式会社、2023年6月期第3四半期以降はsweeep株式会社、2024年6月期第1四半期以降はWhy 株式会社、2024年6月期第2四半期以降はpasture、2025年6月期第2四半期以降はアポロ株式会社、2025年6月期第3四半期以降は株式会社YUIも連結対象

調整後営業利益

- 2025年6月期の調整後営業利益は1,885百万円となり業績予想1,800～2,500百万円のレンジ内で着地
 - 第4四半期の調整後営業利益は、前四半期で未執行となった予算のずれ込みに加え、2026年6月期以降の成長に向けてS&Mを中心に投資を実行したため▲230百万円で着地

調整後営業利益⁽¹⁾⁽²⁾ (年度)
百万円



調整後営業利益⁽¹⁾⁽²⁾ (四半期)
百万円



1. 調整後営業利益(＝営業利益＋株式報酬費用＋M&Aにより生じた無形資産の償却費用＋その他一時費用)。調整項目の内訳は後掲
2. 2023年6月期以降はMikatus株式会社、2023年6月期第3四半期以降はsweeep株式会社、2024年6月期第1四半期以降はWhy 株式会社、2024年6月期第2四半期以降はpasture、2025年6月期第2四半期以降はアポロ株式会社、2025年6月期第3四半期以降は株式会社YUIも連結対象

主要なリスク

以下は、事業遂行において重要な影響を与える可能性があるとして認識している主要なリスクです。その他のリスク情報については、有価証券報告書「第一部【企業情報】第2【事業の状況】2【事業等のリスク】」をご参照ください。

クラウド関連市場について(発生可能性:低、影響度:大)

当社グループのプラットフォーム事業は、売上高の大部分をクラウドサービスのサブスクリプション売上高が占めています。国内のBtoB向けのクラウド関連市場は従来型の会計ソフト・人事労務ソフトと比べて発展途上段階にあり、当社グループは当該市場が今後も拡大していくことが事業展開の前提であると考えております。当社グループでは、今後もクラウド関連市場の順調な成長を見込んでおりますが、クラウドサービスに関連して、今後新たな法的規制の導入、技術革新の停滞などの要因により、クラウドサービスの導入が想定通りに進捗せず、クラウド関連市場の成長が阻害される場合には、当社グループの事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

技術革新、規制変更等への対応について(発生可能性:中、影響度:大)

当社グループのプラットフォーム事業においては、顧客であるスモールビジネスのニーズに対応したサービスの拡充・開発を適時かつ継続的に行うことが重要です。とりわけ、クラウドサービスを取り巻く技術革新のスピードは大変速く、先端的なニーズに合致するクラウドサービスを提供し続けるためには、常に先進的な技術ノウハウを獲得し、当社グループの開発プロセス・組織に取り入れていく必要があります。このため、当社グループは、エンジニアの採用・育成や創造的な職場環境・開発環境の整備を進めるとともに、技術的な知見・ノウハウの取得に注力しております。しかしながら、かかる知見やノウハウの獲得に困難が生じた場合、技術革新に対する当社グループの対応が遅れた場合又は競合他社がより優れたサービスを展開した場合には、当社グループの競争力が低下する可能性があります。更に、新技術への対応のために追加的なシステム投資、人件費などの支出が拡大する可能性があります。このように、当社グループが技術革新に対して、適時かつ適切に対応することができなかった場合には、当社グループの技術力低下、それに伴うサービスの質の低下、そして競争力や業界での地位の低下を招き、また、対応のための支出の増大により、当社グループの事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

また、会計、税務、人事労務その他の規制に関する変更により、当社グループのサービスについて重大な修正を要し、又は販売が延期若しくは中止となる場合には、当社グループの事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

先行投資から得られる効果が期待通りに実現しないリスクについて(発生可能性:中、影響度:大)

当社グループが運営する事業は、先行的に研究開発費及び広告宣伝費を投下し、サービス開発とユーザー獲得を進めることが必要なものであり、当社グループは、創業以来赤字を継続しておりましたが、2025年6月期に黒字化を達成いたしました。今後も、高水準な売上高成長を維持しつつ収益性の向上に努めながら先行的な投資を継続する方針であり、開発費用やユーザーの獲得費用等の対売上高比率を改善させ調整後営業利益率及び調整後フリー・キャッシュ・フローマージンの改善を見込んでおります。

当社グループは、海外の同業他社等を参考に、売上に対して適切な比率の額を研究開発費として先行投資し、将来的なサービスの競争力を維持・向上させることに努めておりますが、研究開発活動をより確実に成果に結びつけるため、新規のサービスを小規模に開始し、市場の反応を確認しながら改善していく方法を採用しております。また、顧客獲得活動についても先述のとおりLTV/CACを投資判断の重要指標として、Net Revenue Retention Rateを獲得した顧客からの収益増加の状態を示す重要指標として計測・把握し、日々活動の効率を向上させております。

しかしながら、経営環境の急激な変化、その他「事業等のリスク」に記載のリスクの顕在化等により、こうした確実性を担保する努力にも関わらず、これらの先行投資が想定どおりの成果に繋がらなかった場合、当社グループの事業及び業績に影響を与える可能性があります。

また、当社グループは、目標とする経営指標の見込みや財務方針等を掲げることがありますが、かかる経営指標の見込みや財務方針等は、経済状況の変化、経営環境、ユーザー企業のニーズの変化、他社との競合、技術革新の動向、法規制の変更及び為替変動等に係る多くの前提に基づいて作成されています。



Appendix

ARR、有料課金ユーザー企業数及び ARPU

		2023年 6月期				2024年 6月期				2025年 6月期			
		Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
ARR ⁽¹⁾	(百万円)	16,475	17,629	19,983	20,579	21,822	23,253	25,776	26,087	27,962	30,015	33,250	34,393
個人事業主		4,440	4,800	6,082	5,567	5,595	5,728	7,182	6,551	6,560	6,934	8,589	7,692
法人		12,034	12,829	13,900	15,011	16,227	17,525	18,594	19,536	21,402	23,081	24,661	26,701
有料課金ユーザー企業数 ⁽²⁾	(件)	386,655	399,420	464,157	451,088	458,196	472,375	543,370	532,637	547,145	564,828	624,538	606,533
個人事業主		250,632	257,139	313,978	291,713	291,243	296,083	357,834	334,936	339,307	348,471	400,948	372,461
法人		136,023	142,281	150,179	159,375	166,953	176,292	185,536	197,701	207,838	216,357	223,590	234,072
ARPU ⁽³⁾	(円)	42,611	44,138	43,052	45,622	47,626	49,226	47,437	48,977	51,105	53,140	53,239	56,704
個人事業主		17,719	18,668	19,371	19,085	19,211	19,346	20,071	19,559	19,334	19,898	21,422	20,652
法人		88,477	90,169	92,563	94,192	97,195	99,409	100,218	98,816	102,974	106,680	110,296	114,072



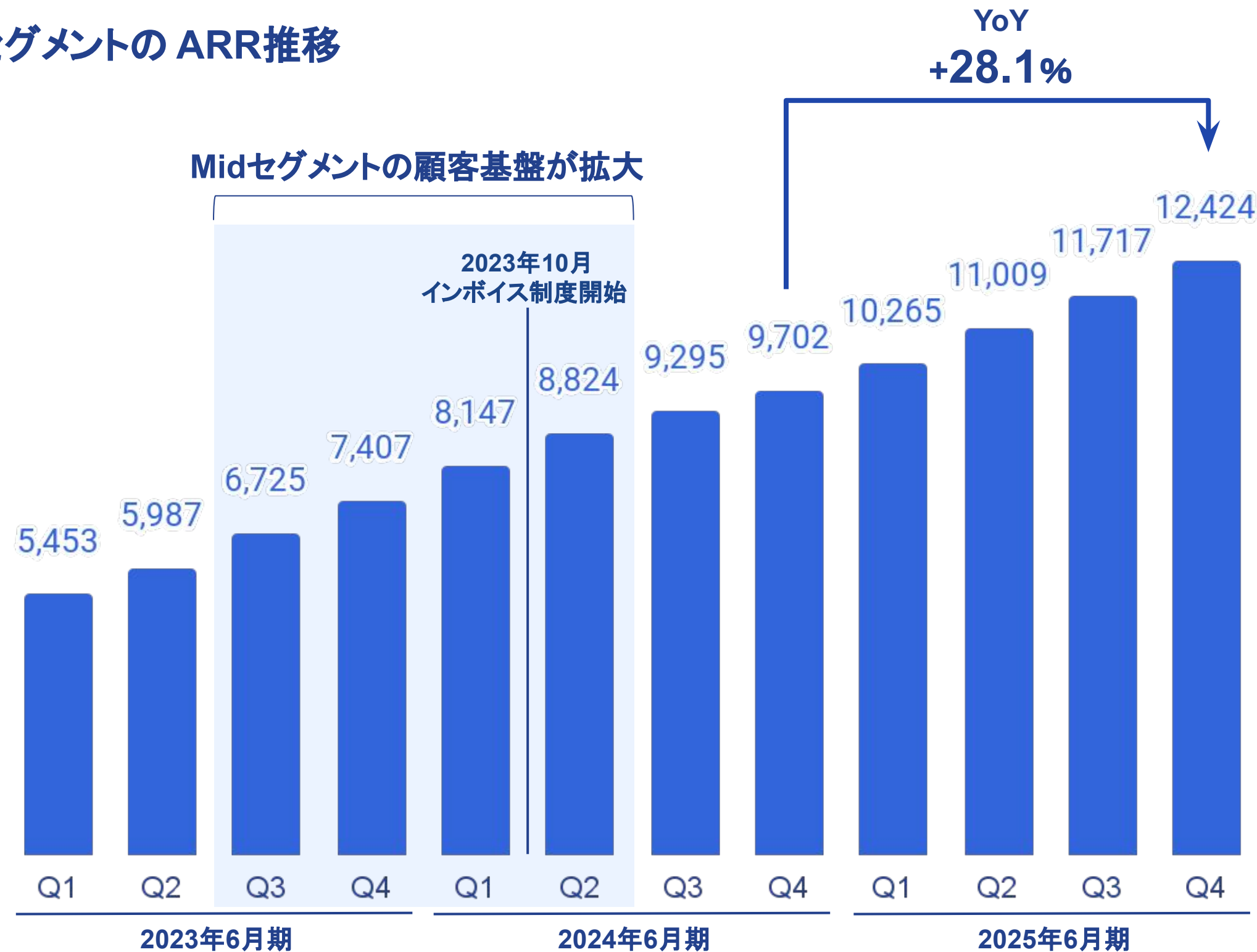
1. Annual Recurring Revenue。MRR(Monthly Recurring Revenue)を12倍して算出。MRRは対象月の月末時点における継続課金ユーザー企業に係る月額料金の合計額(一時収益は含まない)
2. 有料課金ユーザー企業数: 当社グループのサービスを利用する個人事業主と法人の双方を指す
3. ARPU: 各事業年度末又は各四半期末時点における合計ARRを有料課金ユーザー企業数で除して算出

インボイス制度需要後も Midセグメントは着実に成長

- MidセグメントのARRは、インボイス制度関連の需要が落ち着いた後も着実に成長。第4四半期では新規獲得及びクロスセルが順調に進捗し、YoY成長率は+28.1%と前四半期から成長が加速

MidセグメントのARR推移

百万円



プラットフォーム事業の連結損益計算書

百万円	プラットフォーム事業 ⁽¹⁾			
	2022年 6月期	2023年 6月期	2024年 6月期	2025年 6月期
売上高	13,987	19,219	25,430	33,270
成長率	36.4%	37.4%	32.3%	30.8%
売上原価	2,701	3,153	4,439	5,909
対売上高比率	19.3%	16.4%	17.5%	17.8%
売上総利益	11,285	16,066	20,991	27,361
売上総利益率	80.7%	83.6%	82.5%	82.2%
調整後販売費及び一般管理費	13,629	23,261	28,554	25,475
対売上高比率	97.4%	121.0%	112.3%	76.6%
調整後R&D ⁽²⁾	3,606	6,864	8,346	4,742
対売上高比率	25.8%	35.7%	32.8%	14.3%
調整後S&M ⁽³⁾	7,541	13,337	16,961	17,733
対売上高比率	53.9%	69.4%	66.7%	53.3%
調整後G&A ⁽⁴⁾	2,481	3,059	3,246	2,999
対売上高比率	17.7%	15.9%	12.8%	9.0%
調整後営業利益	-2,343	-7,195	-7,562	1,885
調整後営業利益率	-16.8%	-37.4%	-29.7%	5.7%



1. 当社グループの事業全体から、サイトビジットの提供する「資格スクエア」事業(2021年12月に売却)を除いたもの
2. Research and Developmentの略称。研究開発に係るエンジニアの人件費や関連する経費及び共通費等の合計
3. Sales and Marketingの略称。販売促進に係る広告宣伝費やセールス人員の人件費や関連する経費及び共通費等の合計
4. General and Administrativeの略称。コーポレート部門の人件費や関連する経費及び共通費等の合計

プラットフォーム事業の連結損益計算書(調整表)

R&D ⁽¹⁾ 百万円	2023年 6月期	2024年 6月期	2025年 6月期	2023年 6月期				2024年 6月期				2025年6月期			
				Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
R&D	6,864	8,346	4,742	1,599	1,632	1,729	1,903	1,994	2,083	2,050	2,218	1,004	1,069	1,175	1,491
-) 株式報酬費用	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
-) M&Aにより生じた無形資産の償却費用	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
-) その他一時費用	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
調整後R&D	6,864	8,346	4,742	1,599	1,632	1,729	1,903	1,994	2,083	2,050	2,218	1,004	1,069	1,175	1,491
対売上高比率	35.7%	32.8%	14.3%	37.7%	36.4%	33.9%	35.2%	34.9%	34.4%	30.8%	31.7%	13.6%	13.6%	13.7%	15.8%
対売上高比率(調整後)	35.7%	32.8%	14.3%	37.7%	36.4%	33.9%	35.2%	34.9%	34.4%	30.8%	31.7%	13.6%	13.6%	13.7%	15.8%

S&M ⁽²⁾ 百万円	2023年 6月期	2024年 6月期	2025年 6月期	2023年 6月期				2024年 6月期				2025年6月期			
				Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
S&M	13,337	16,961	17,733	2,160	2,742	3,618	4,816	3,804	4,529	4,544	4,083	3,854	3,802	4,553	5,523
-) 株式報酬費用	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
-) M&Aにより生じた無形資産の償却費用	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
-) その他一時費用	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
調整後S&M	13,337	16,961	17,733	2,160	2,742	3,618	4,816	3,804	4,529	4,544	4,083	3,854	3,802	4,553	5,523
対売上高比率	69.4%	66.7%	53.3%	51.0%	61.2%	71.0%	89.1%	66.5%	74.8%	68.3%	58.3%	52.3%	48.3%	52.9%	58.6%
対売上高比率(調整後)	69.4%	66.7%	53.3%	51.0%	61.2%	71.0%	89.1%	66.5%	74.8%	68.3%	58.3%	52.3%	48.3%	52.9%	58.6%



1. Research and Developmentの略称。研究開発に係るエンジニアの人件費や関連する経費及び共通費等の合計
2. Sales and Marketingの略称。販売促進に係る広告宣伝費やセールス人員の人件費や関連する経費及び共通費等の合計

プラットフォーム事業の連結損益計算書(調整表)

G&A ⁽¹⁾ 百万円	2023年 6月期	2024年 6月期	2025年 6月期	2023年 6月期				2024年 6月期				2025年6月期			
				Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
G&A	3,783	4,070	4,274	947	862	962	1,010	994	1,005	1,108	961	1,023	1,004	1,067	1,178
-) 株式報酬費用	670	736	972	123	165	194	187	156	181	221	176	237	236	233	264
-) M&Aにより生じた無形資産の償却費用	0	0	88	0	0	0	0	0	0	0	0	0	20	33	33
-) その他一時費用	53	87	213	6	4	3	38	2	37	54	-6	29	64	76	43
調整後G&A	3,059	3,246	2,999	817	692	764	784	835	786	833	790	756	682	724	836
対売上高比率	19.7%	16.0%	12.8%	22.3%	19.3%	18.9%	18.7%	17.4%	16.6%	16.7%	13.7%	13.9%	12.8%	12.4%	12.5%
対売上高比率(調整後)	15.9%	12.8%	9.0%	19.3%	15.5%	15.0%	14.5%	14.6%	13.0%	12.5%	11.3%	10.3%	8.7%	8.4%	8.9%

調整後営業利益 ⁽²⁾ 百万円	2023年 6月期	2024年 6月期	2025年 6月期	2023年 6月期				2024年 6月期				2025年6月期			
				Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
営業利益	-7,919	-8,386	610	-1,171	-1,451	-2,080	-3,215	-2,074	-2,640	-2,245	-1,425	213	654	315	-572
+) 株式報酬費用	670	736	972	123	165	194	187	156	181	221	176	237	236	233	264
+) M&Aにより生じた無形資産の償却費用	0	0	88	0	0	0	0	0	0	0	0	0	20	33	33
+) その他一時費用	53	87	213	6	4	3	38	2	37	54	-6	29	64	76	43
調整後営業利益	-7,195	-7,562	1,885	-1,041	-1,281	-1,882	-2,989	-1,915	-2,421	-1,969	-1,255	480	976	659	-230
営業利益率	-41.2%	-33.0%	1.8%	-27.6%	-32.4%	-40.8%	-59.5%	-36.3%	-43.6%	-33.8%	-20.3%	2.9%	8.3%	3.7%	-6.1%
調整後営業利益率	-37.4%	-29.7%	5.7%	-24.6%	-28.6%	-36.9%	-55.3%	-33.5%	-40.0%	-29.6%	-17.9%	6.5%	12.4%	7.7%	-2.5%



1. General and Administrativeの略称。コーポレート部門の人件費や関連する経費及び共通費等の合計
2. 調整後営業利益(＝営業利益＋株式報酬費用＋M&Aにより生じた無形資産の償却費用＋その他一時費用)

連結貸借対照表及び連結キャッシュ・フロー計算書

連結貸借対照表

百万円

	2023年 6月期	2024年 6月期	2025年 6月期
流動資産合計	41,210	38,431	45,874
現金及び預金	36,405	31,750	35,789
固定資産合計	1,576	1,521	6,720
流動負債合計	14,053	21,385	31,310
前受収益	8,940	11,356	14,665
固定負債合計	1,673	1,614	1,621
純資産合計	27,059	16,952	19,663

連結キャッシュ・フロー計算書

百万円

	2023年 6月期	2024年 6月期	2025年 6月期
営業活動による キャッシュ・フロー	-4,753	-6,767	3,661
投資活動による キャッシュ・フロー	-1,935	-1,088	-4,601
財務活動による キャッシュ・フロー	543	3,705	4,977
現金及び現金同等物 の増減額	-6,141	-4,154	4,038
現金及び現金同等物 の期首残高	42,046	35,905	31,750
現金及び現金同等物 の期末残高	35,905	31,750	35,789



免責事項

本資料は、フリー株式会社(以下「当社」といいます)の企業情報等の提供のために作成されたものであり、国内外を問わず、当社の発行する株式その他の有価証券の勧誘を構成するものではありません。

本資料には、当社に関連する見通し、計画、目標などの将来に関する記述がなされています。これらの記述には、「予想」、「予測」、「期待」、「意図」、「計画」、「可能性」やこれらの類義語が含まれることがありますが、これらに限られるものではありません。これらの将来に関する記述は、当社が現在入手している情報をもとに、本資料の作成時点における当社の判断に基づいて記載したものであり、また、一定の前提(仮定)の下になされています。そのため、これらの記述または前提(仮定)は、様々なリスクや不確定要素に左右され、実際の結果はこれと大幅に異なる可能性があります。したがって、これらの将来に関する記述に全面的に依拠することのないようご注意ください。

また、本資料に記載されている当社以外の企業等に関する情報は、公開情報または第三者が作成したデータ等から引用したものであり、かかる情報の正確性・適切性等について、当社は何らの検証も行っておらず、また、これを保証するものではありません。

次回の「事業計画及び成長可能性に関する事項」については2026年9月に開示する予定です。

