



# 2026年6月期 決算説明資料

フリー株式会社  
2026年8月13日

# 2026年6月期のハイライト

## 2026年6月期は前期比 +27.6%の高い売上成長を達成

- 個人事業主・法人セグメントいずれも好調に推移し、AI時代におけるSystem of Recordの価値を示す
- 法人MidセグメントはHR領域を中心にSaaS・AIアウトソース事業が高成長を継続し、四半期で過去最高の純増ARR12.5億円を記録

## 2027年6月期は売上高 522億円・調整後営業利益率 11%を目指す

- 2027年6月期は前期比+23.0%の堅調な売上成長を持続しつつ、生産性向上を加速させ調整後営業利益<sup>(1)</sup>を前期比2倍以上に拡大させる見通し
- 2028年6月期におけるRule of 40<sup>(2)</sup>の達成に引き続きコミットし、プラットフォームの価値強化と収益性の向上を追求

## AI時代のリーディングカンパニーの地位確立に向けて AIイニシアティブを加速

- 業務でのAI活用に関してSaaSで言及数 No.1<sup>(3)</sup>を獲得するなど、AI活用のソリューションとして高いプレゼンスを構築
- 中小企業のデファクトスタンダード化に向けた「Done for You」体験の実現を中核に据え、会計事務所エコシステムの拡大や、エンドユーザー向けの提供価値の強化を加速させる



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. 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。対前期比売上高成長率と調整後営業利益率(調整後営業利益の売上高に対する比率)の和と定義する

3. 当社調べ。Xの投稿23万件以上を抽出。自然言語解析を行い、業務、バックオフィス、経営、中小企業などのワードと共に言及されているツールを集計。期間は2026年3月1日～6月11日

# 主要KPI及び財務指標

プラットフォーム ARR<sup>(1)</sup>

**435億円** (YoY +21.8%)

うち法人347億円(YoY +24.0%)

プラットフォーム  
有料課金ユーザー企業数 <sup>(2)</sup>

**694k+** (YoY +14.0%)

うち法人274k+(YoY +16.8%)

プラットフォーム ARPU<sup>(3)</sup>

**62.7千円** (YoY +6.8%)

法人126.6千円(YoY +6.1%)

2026年6月期売上高

**424.4億円**

(YoY +27.6%)

2026年6月期調整後営業利益 <sup>(4)</sup>

**26.6億円**

(YoY +41.3%)



1. プラットフォームARR: 当社グループのプラットフォーム事業において継続的に得られる収益を1年間あたりの金額に換算した指標であり、ARRは、Annual Recurring Revenueの略称。プラットフォームARRはサブスクリプションARRとランザクションARRから構成され、一時収益は含まない
2. 2026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
3. 2026年6月末時点。合計ARRを有料課金ユーザー企業数で除して算出
4. 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)

# 財務実績

## -プラットフォーム事業-

# 2026年6月期の実績

- 2026年6月期のプラットフォーム事業の売上高は前期比27.6%増の42,441百万円、調整後営業利益<sup>(1)</sup>は2,663百万円、調整後フリー・キャッシュ・フロー<sup>(2)</sup>は▲351百万円
  - 売上高は、ダイレクトチャネル及び会計事務所とのパートナーシップを通じた獲得が堅調に推移し、業績予想を上回って着地
  - 調整後営業利益は、AI活用による生産性向上やコストコントロールにより、業績予想を上回りインラインで着地
  - 調整後フリー・キャッシュ・フローは、未払金、前受収益等の計上額が当初想定を下回り業績予想に対して未達で着地

| 百万円                  | 2025年6月期 | 2026年6月期 |        |         |
|----------------------|----------|----------|--------|---------|
|                      | 実績       | 実績       | 業績予想   |         |
| 売上高                  | 33,270   | 42,441   | 41,930 |         |
| 成長率                  | 30.8%    | 27.6%    | 26.0%  |         |
| 調整後営業利益              | 1,885    | 2,663    | 2,520  |         |
| 調整後営業利益率             | 5.7%     | 6.3%     | 6.0%   |         |
| 調整後フリー・キャッシュ・フロー     | 1,381    | ▲351     | 1,260  | ~ 2,520 |
| 調整後フリー・キャッシュ・フローマージン | 4.2%     | ▲0.8%    | 3.0%   | ~ 6.0%  |



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、ファクタリング事業で発生する買取債権の増減及び、ESOP権利確定時の従業員向け金銭給付が営業キャッシュ・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



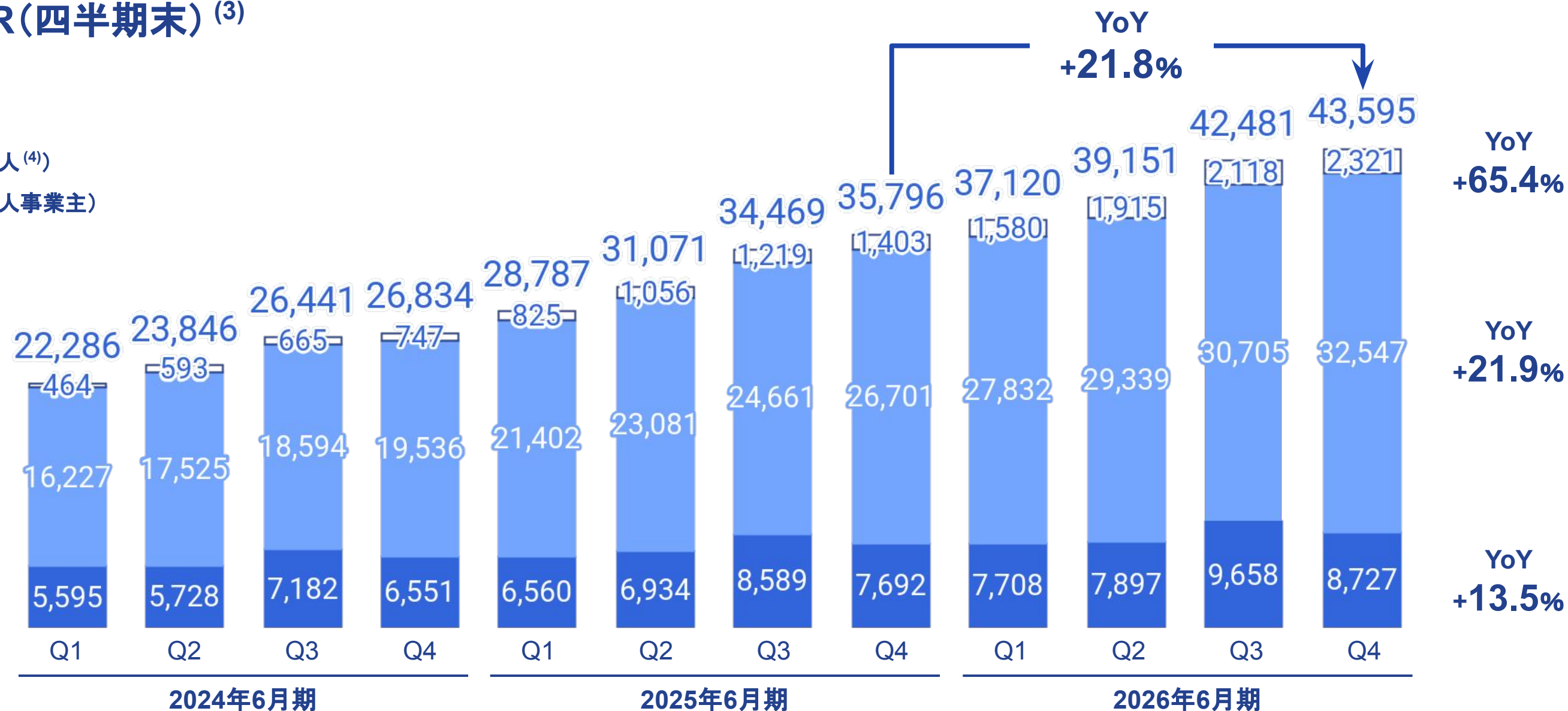
# プラットフォーム ARR

- プラットフォームARRは、前年同期比+21.8%の43,595百万円に拡大
  - サブスクリプションARR<sup>(1)</sup>は、法人セグメントで新規獲得が好調に推移し前年同期比+21.9%で成長。個人事業主セグメントは、確定申告後の解約抑制により前年同期比+13.5%で前四半期より成長加速
  - トランザクションARR<sup>(2)</sup>は、法人向けクレジットカード事業の拡大に伴い、前年同期比+65.4%の高成長を継続

## プラットフォーム ARR(四半期末)<sup>(3)</sup>

百万円

- トランザクション ARR
- サブスクリプション ARR(法人<sup>(4)</sup>)
- サブスクリプション ARR(個人事業主)



- サブスクリプションARR: 各期末月のMRR(Monthly Recurring Revenue)を12倍して算出した指標。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)
- トランザクションARR: 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
- 2024年6月期Q1以降はWhy株式会社、2024年6月期Q2以降はpasture、2025年6月期Q2以降はアポロ株式会社、2025年6月期Q3以降は株式会社YUI、2026年6月期Q1以降はGMOクリエイターズネットワーク株式会社とkansapo、2026年6月期Q4以降は株式会社ロジクラも集計対象(企業名及び事業名はグループジョイン当時のもの)
- 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)



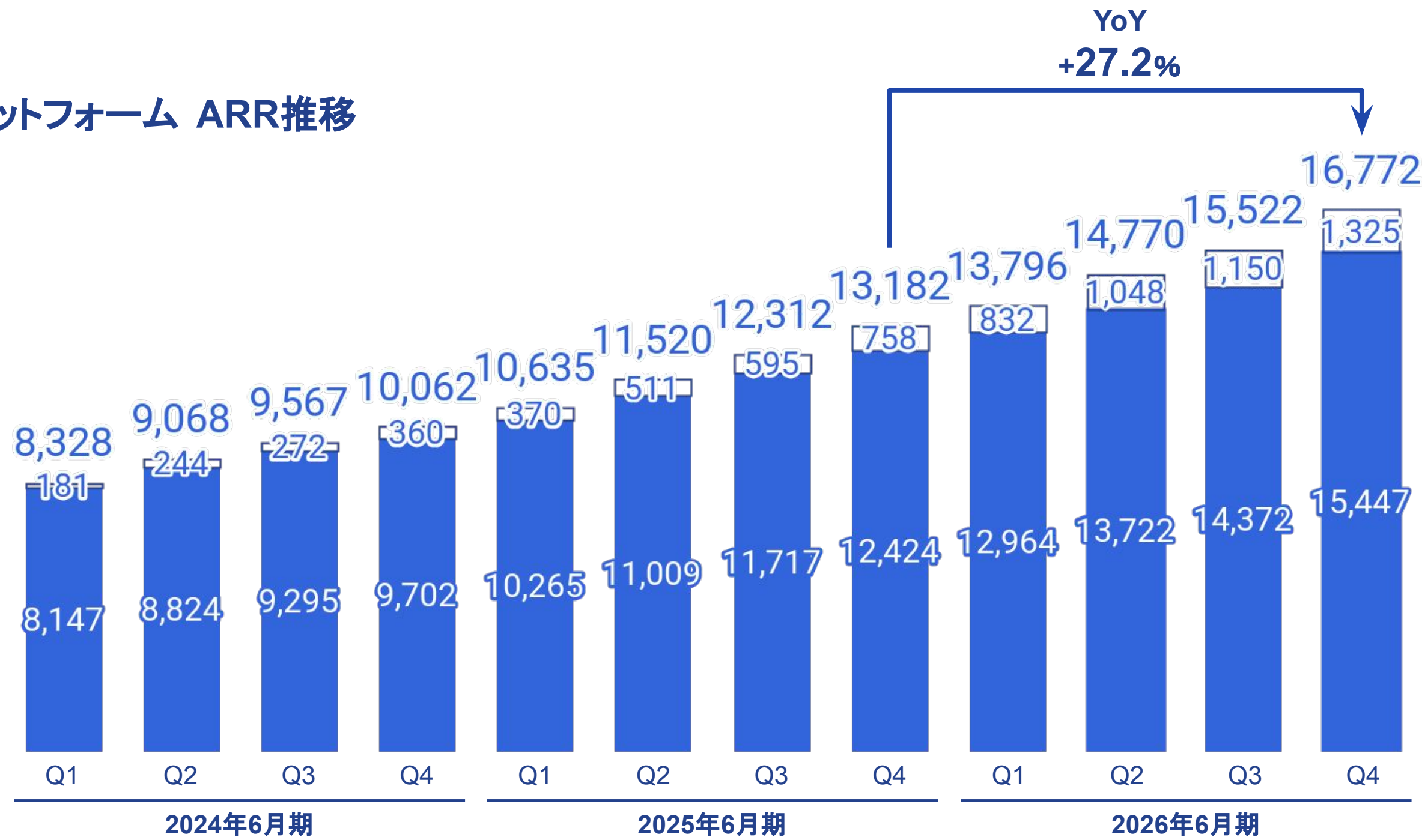
# Midセグメント プラットフォーム ARR

- クレジットカードや人事労務領域の事業が高成長を継続。また、業種別ニーズ対応を進めるなか、医療福祉や建設等の業種を中心に顧客獲得が進捗。四半期で過去最高となる純増ARR12.5億円を記録し、前年同期比+27.2%の16,772百万円に拡大

## Midセグメントのプラットフォーム ARR推移

百万円

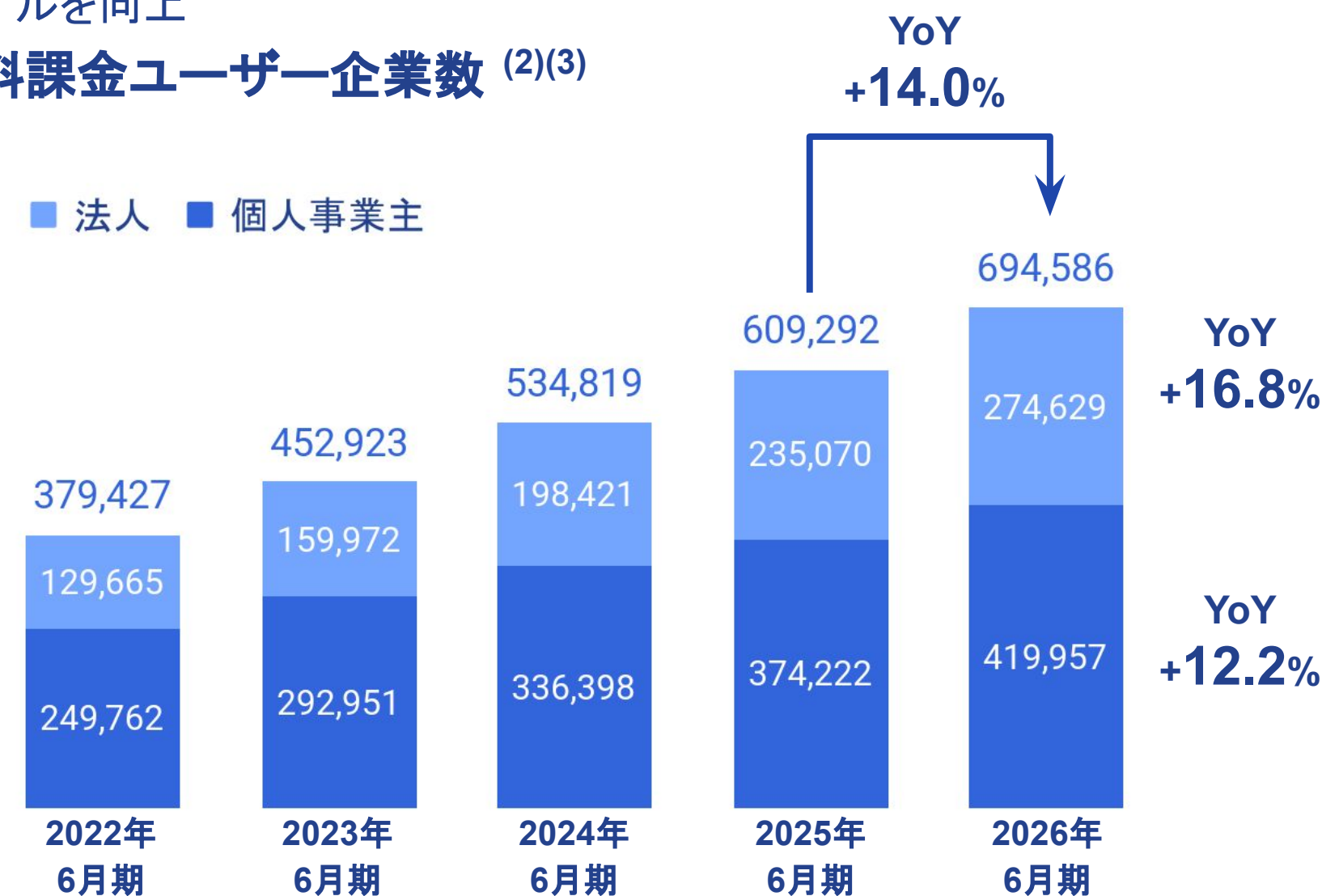
□ トランザクション ARR  
■ サブスクリプション ARR



# 有料課金ユーザー企業数及び ARPU(プラットフォーム)

- 有料課金ユーザー企業数は、個人事業主セグメントが前年同期比+12.2%の419,957件と堅調に推移。法人セグメントは、ダイレクトチャネル及び会計事務所経由の新規獲得が進み、前年同期比+16.8%の274,629件に拡大
  - なお、法人セグメントでは、A-SaaS<sup>(1)</sup>サービス終了に伴う解約の影響により、2027年6月期第1四半期の純増ユーザー数が一時的に減少する見通し
- 法人セグメントのARPUは前年同期比+6.1%の126,655円で着地。2026年6月期を通じて顧客基盤を拡大させ、中長期的なARPU上昇のポテンシャルを向上

有料課金ユーザー企業数 <sup>(2)(3)</sup>  
件



ARPU<sup>(3)(4)</sup>  
円



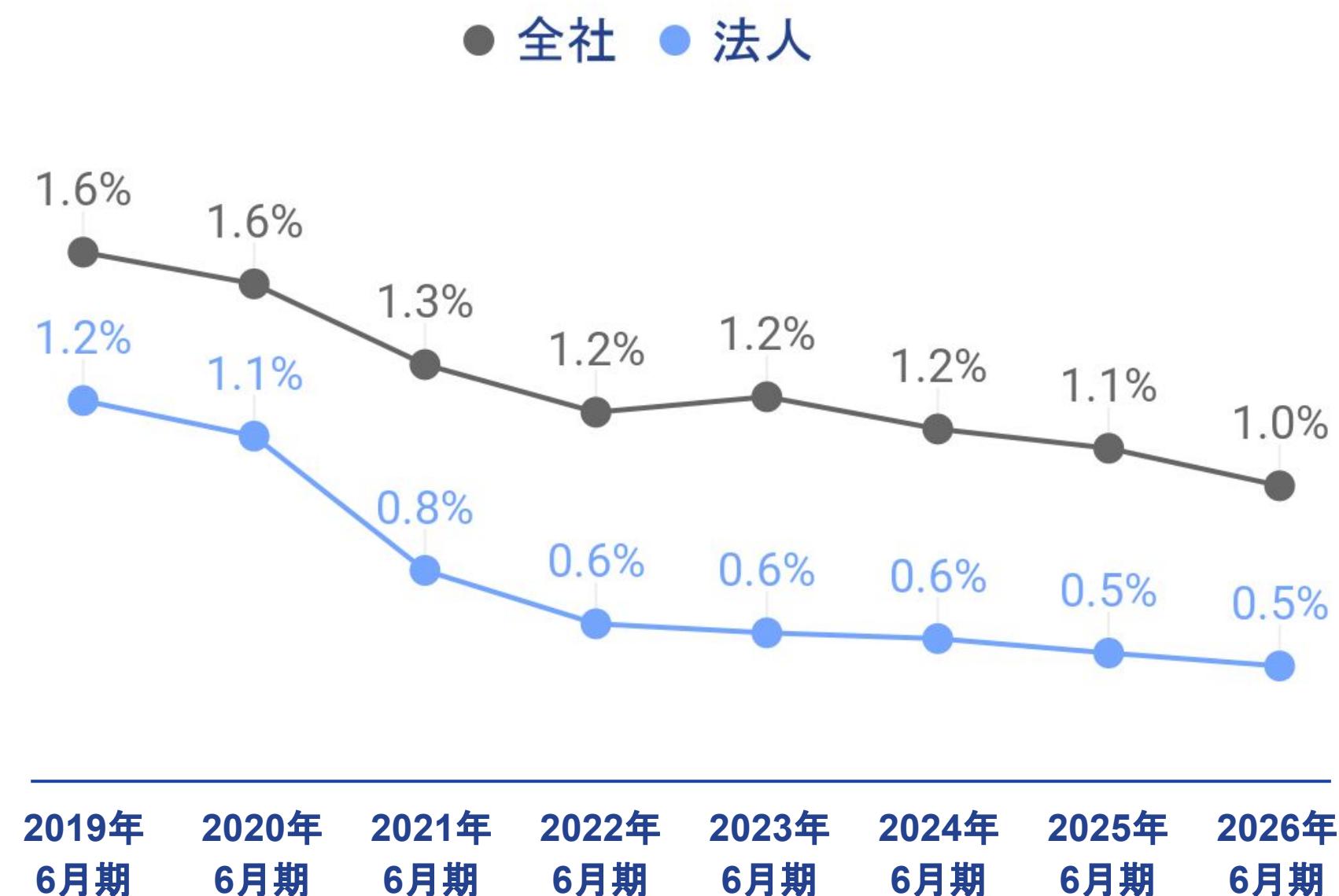
1. A-SaaS: 2022年6月にグループジョインしたMikatus株式会社が提供する、税理士・会計事務所向けクラウド税務・会計・給与システム  
2. 有料課金ユーザー企業数: 当社グループのサービスを利用する個人事業主と法人の双方を指す  
3. 2024年6月期Q1以降はWhy株式会社、2024年6月期Q2以降はpasture、2025年6月期Q2以降はアポロ株式会社、2025年6月期Q3以降は株式会社YUI、2026年6月期Q1以降はGMOクリエイターズネットワーク株式会社とkansapo、2026年6月期Q4以降は株式会社ロジクラも集計対象(企業名及び事業名はグループジョイン当時のもの)  
4. ARPU: 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プラットフォームARRを有料課金ユーザー企業数で除して算出



# 解約率

- 2026年6月期の12ヶ月平均月次解約率は改善傾向を継続し1.0%で着地。AI時代におけるSystem of Recordの価値を発揮し、高い顧客スティッキネスを実現

## 12ヶ月平均解約率<sup>(1)</sup>



## 解約率低減のドライバー

### 個人事業主セグメント

プロダクト強化やプライシング最適化により

**年契約** 比率を **約70%に上昇**

### 法人セグメント

アドバイザー制度加入会計事務所  
とともにfreeeを利用する

法人顧客の解約率は **約40%低減**

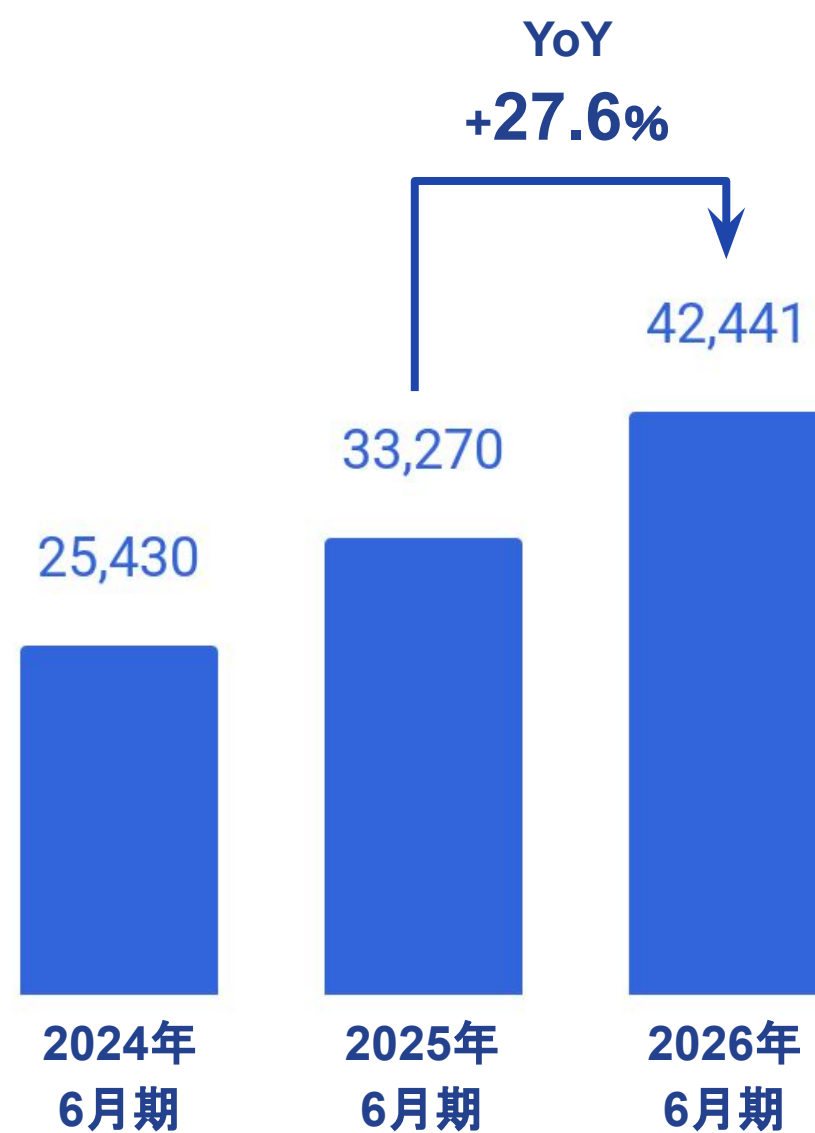


1. 月次解約率(当該月に有料課金ユーザーでなくなったユーザーに関連するARR÷前月末ARR)の過去12ヶ月平均。当社の全顧客セグメントを集計対象としている

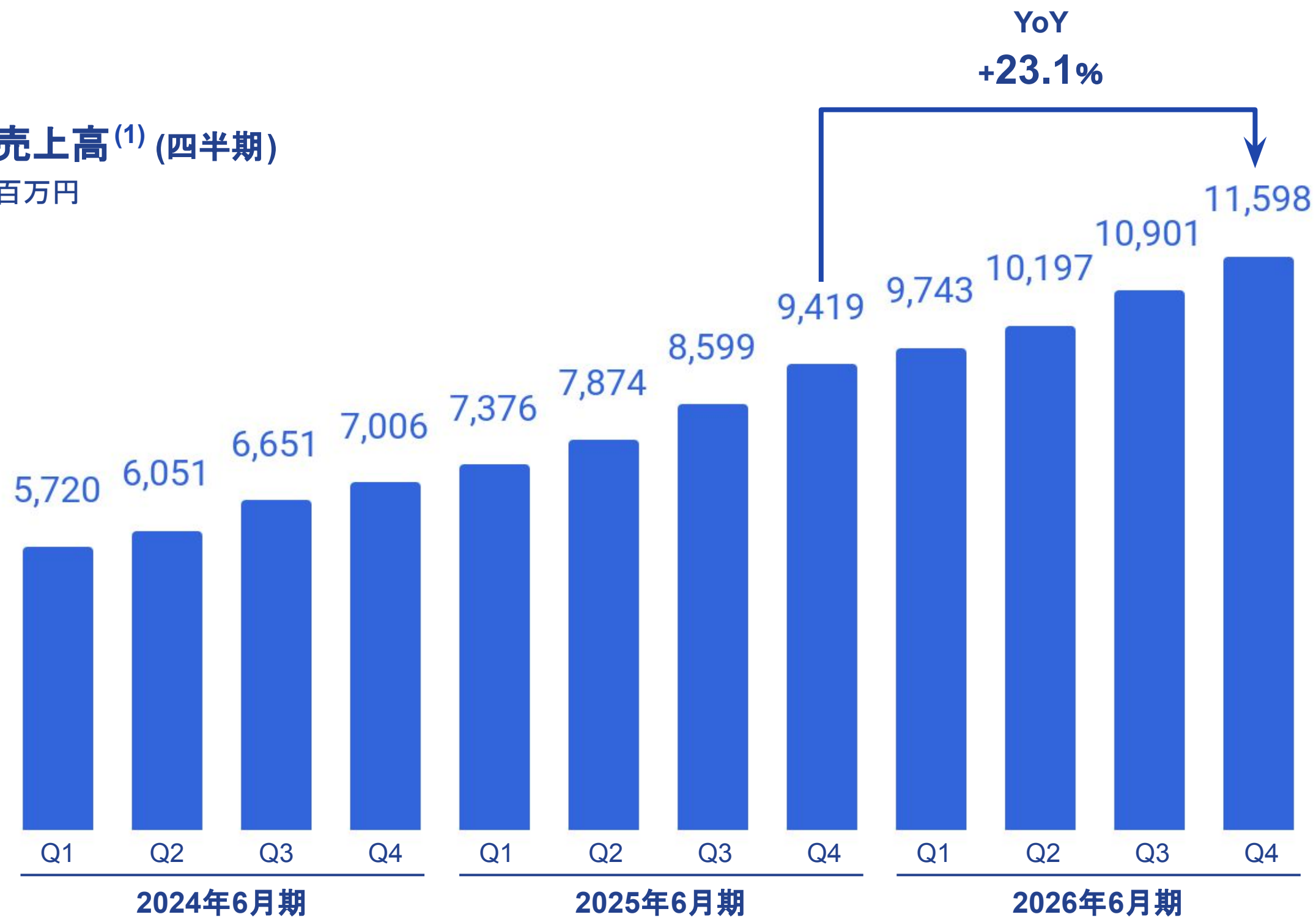
# 売上高

- 2026年6月期の売上高は前期比+27.6%の高成長を達成し、業績予想を上回る42,441百万円で着地

売上高<sup>(1)</sup> (年度)  
百万円



売上高<sup>(1)</sup> (四半期)  
百万円



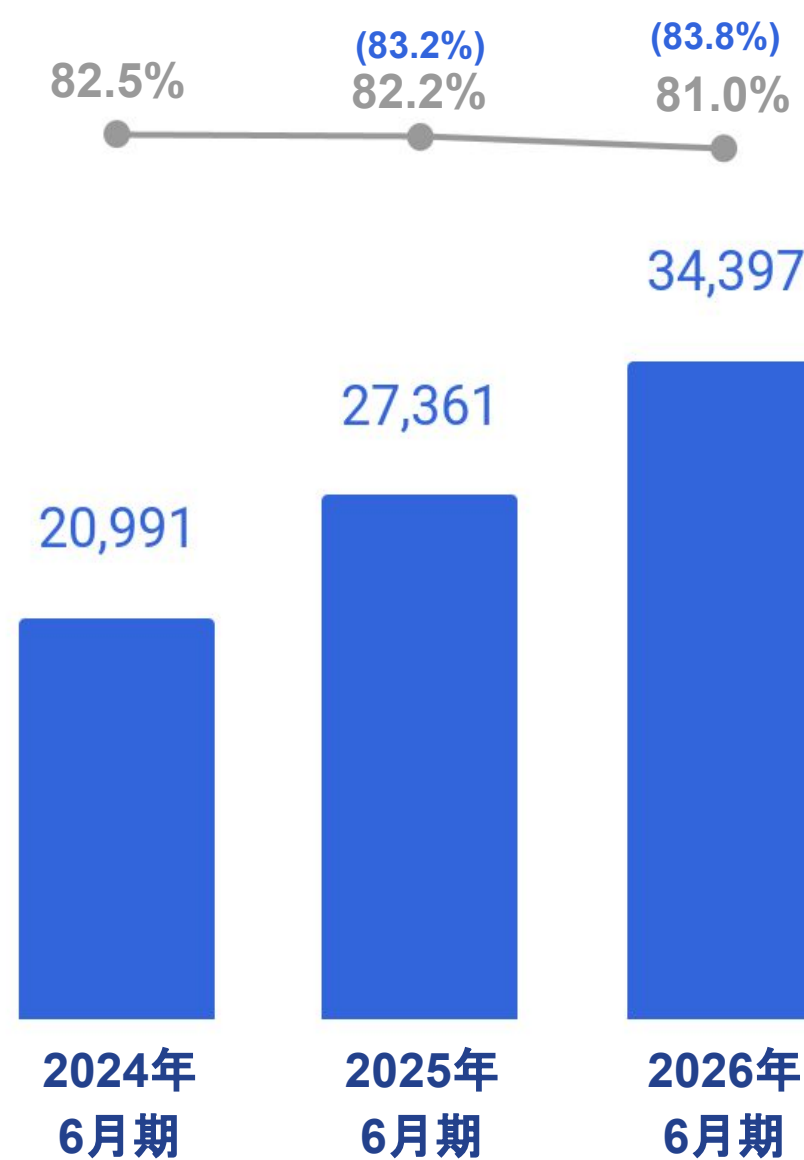
1. 2024年6月期Q1以降はWhy株式会社、2024年6月期Q2以降はpasture、2025年6月期Q2以降はアポロ株式会社、2025年6月期Q3以降は株式会社YUI、2026年6月期Q1以降はGMOクリエイターズネットワーク株式会社とkansapo、2026年6月期Q4以降は株式会社ロジクラも集計対象(企業名及び事業名はグループジョイン当時のもの)

# 売上総利益

- 2026年6月期の売上総利益は34,397百万円、売上総利益率は81.0%で着地。ソフトウェア償却費を除いた売上総利益率は83.8%に上昇

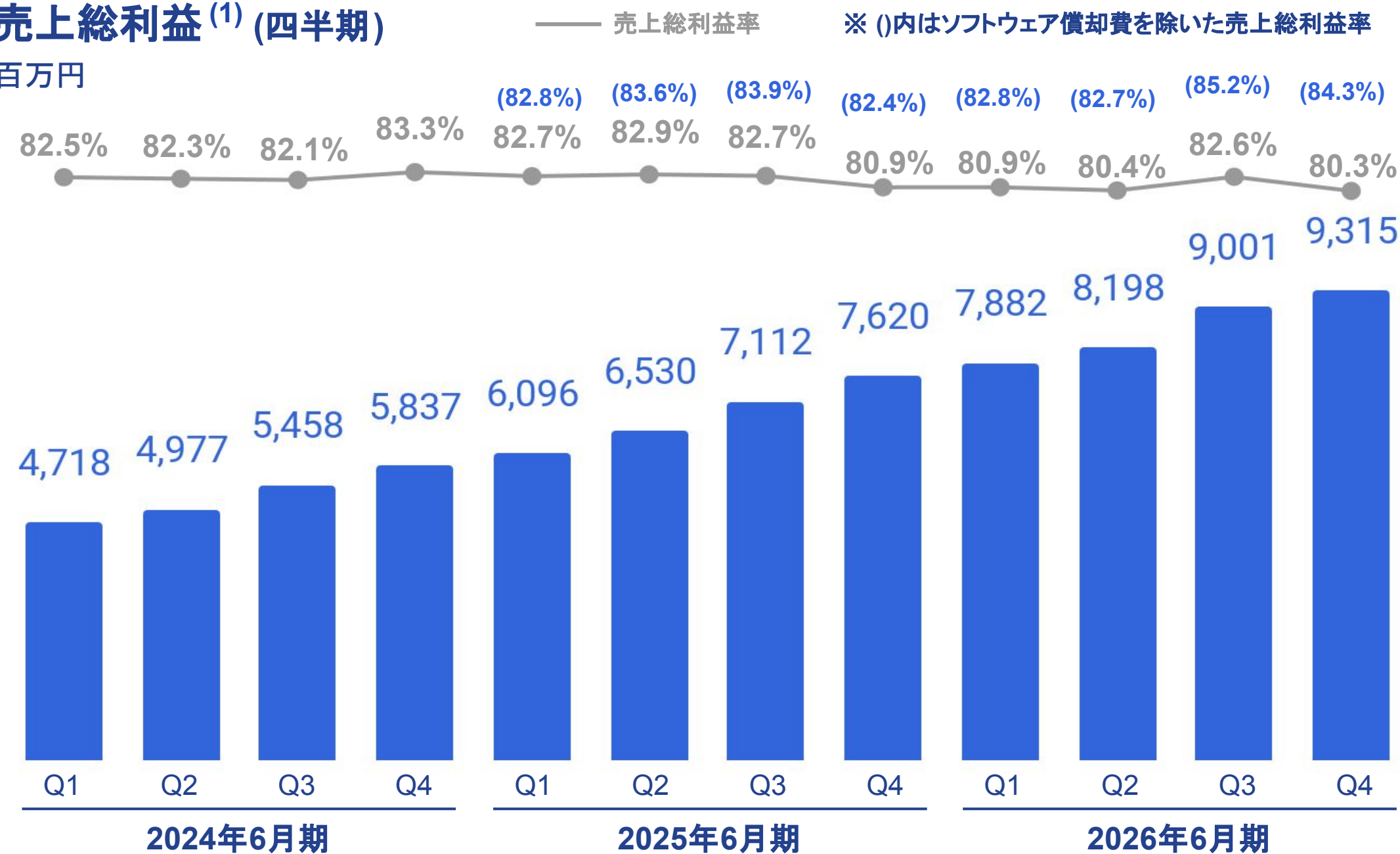
## 売上総利益<sup>(1)</sup> (年度)

百万円



## 売上総利益<sup>(1)</sup> (四半期)

百万円

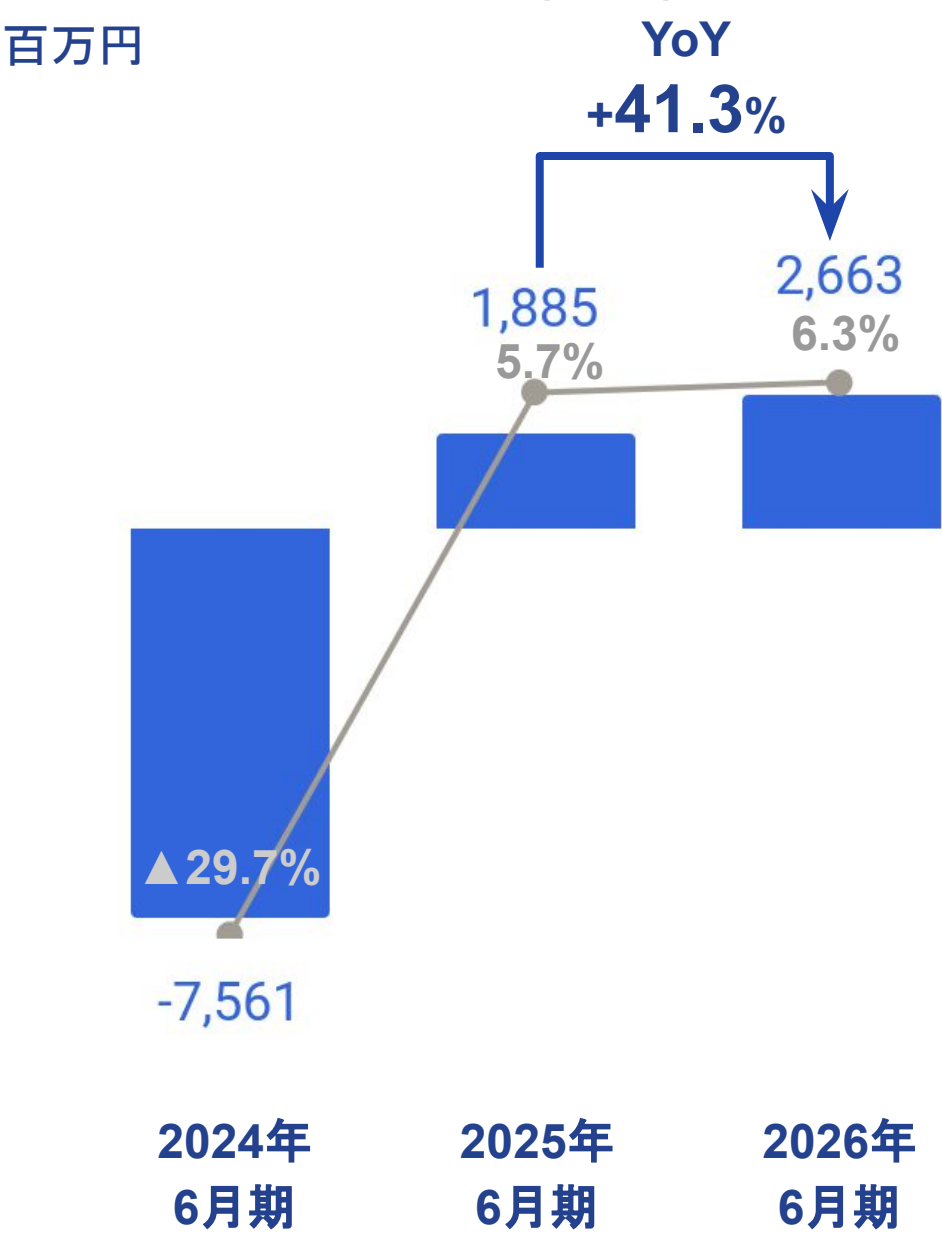


1. 2024年6月期Q1以降はWhy株式会社、2024年6月期Q2以降はpasture、2025年6月期Q2以降はアポロ株式会社、2025年6月期Q3以降は株式会社YUI、2026年6月期Q1以降はGMOクリエイターズネットワーク株式会社とkansapo、2026年6月期Q4以降は株式会社ロジクラも集計対象(企業名及び事業名はグループジョイン当時のもの)

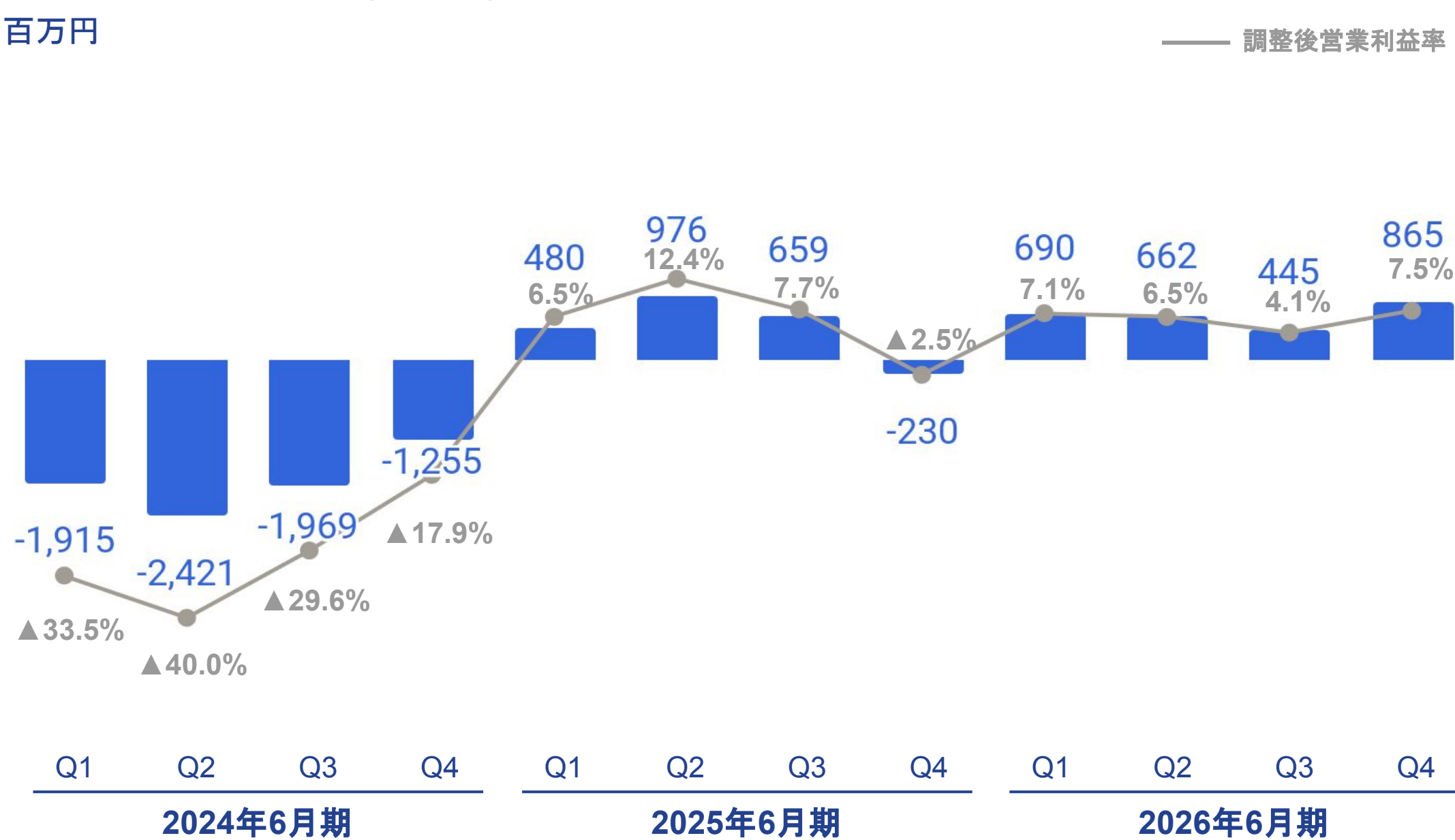
# 調整後営業利益

- 2026年6月期の調整後営業利益は業績予想を上回り、前年同期比+41.3%の2,663百万円で着地

調整後営業利益<sup>(1)</sup> (年度)



調整後営業利益<sup>(1)</sup> (四半期)



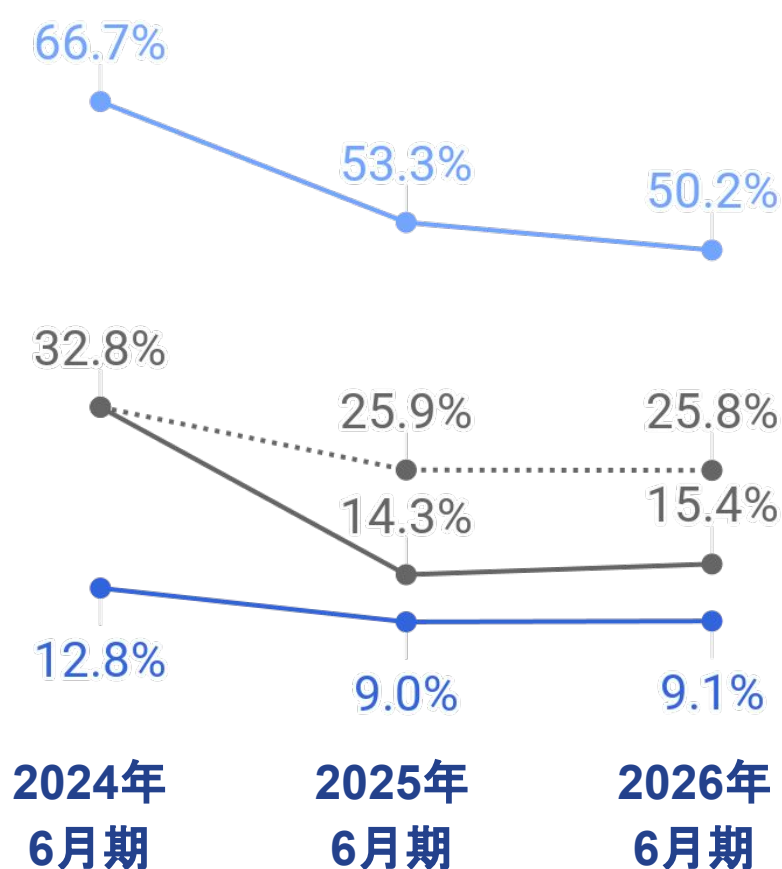
1. 調整後営業利益(=営業利益+株式報酬費用+M&Aにより生じた無形資産の償却費用+その他一時費用)。調整項目の内訳は後掲  
2. 2024年6月期Q1以降はWhy株式会社、2024年6月期Q2以降はpasture、2025年6月期Q2以降はアポロ株式会社、2025年6月期Q3以降は株式会社YUI、2026年6月期Q1以降はGMOクリエイターズネットワーク株式会社とkansapo、2026年6月期Q4以降は株式会社ロジクラも集計対象(企業名及び事業名はグループジョイン当時のもの)



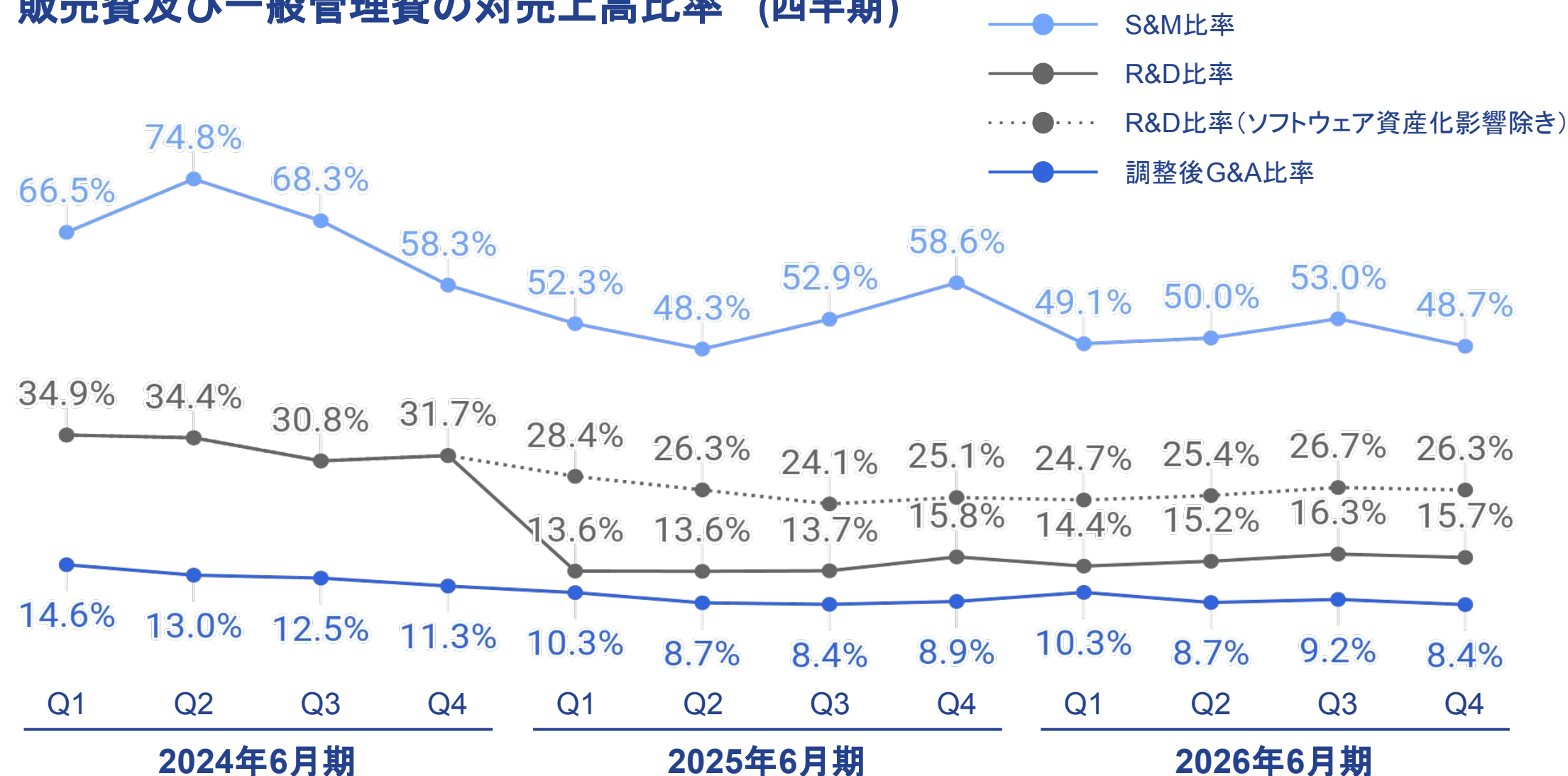
# 販売費及び一般管理費の対売上高比率

- **S&M<sup>(1)</sup>比率**は前年比で低下: AI活用効果も含むセールス生産性向上による人件費対売上高比率の抑制に加え、マーケティング効率向上に伴い広告宣伝費の対売上高比率も低下
- **R&D<sup>(2)</sup>比率** (ソフトウェア資産化影響除き)は前年比横ばい: AI駆動開発の導入に伴いAIツール利用料が上昇する一方、外部委託費や人員増ペースの抑制によりこれをオフセット
- **調整後G&A<sup>(3)</sup>比率**は前年比横ばい: 人員拡大に伴う採用教育費の増加を、業務効率化によるコーポレート部門の人員増抑制でオフセット

販売費及び一般管理費の対売上高比率 (年度)



販売費及び一般管理費の対売上高比率 (四半期)



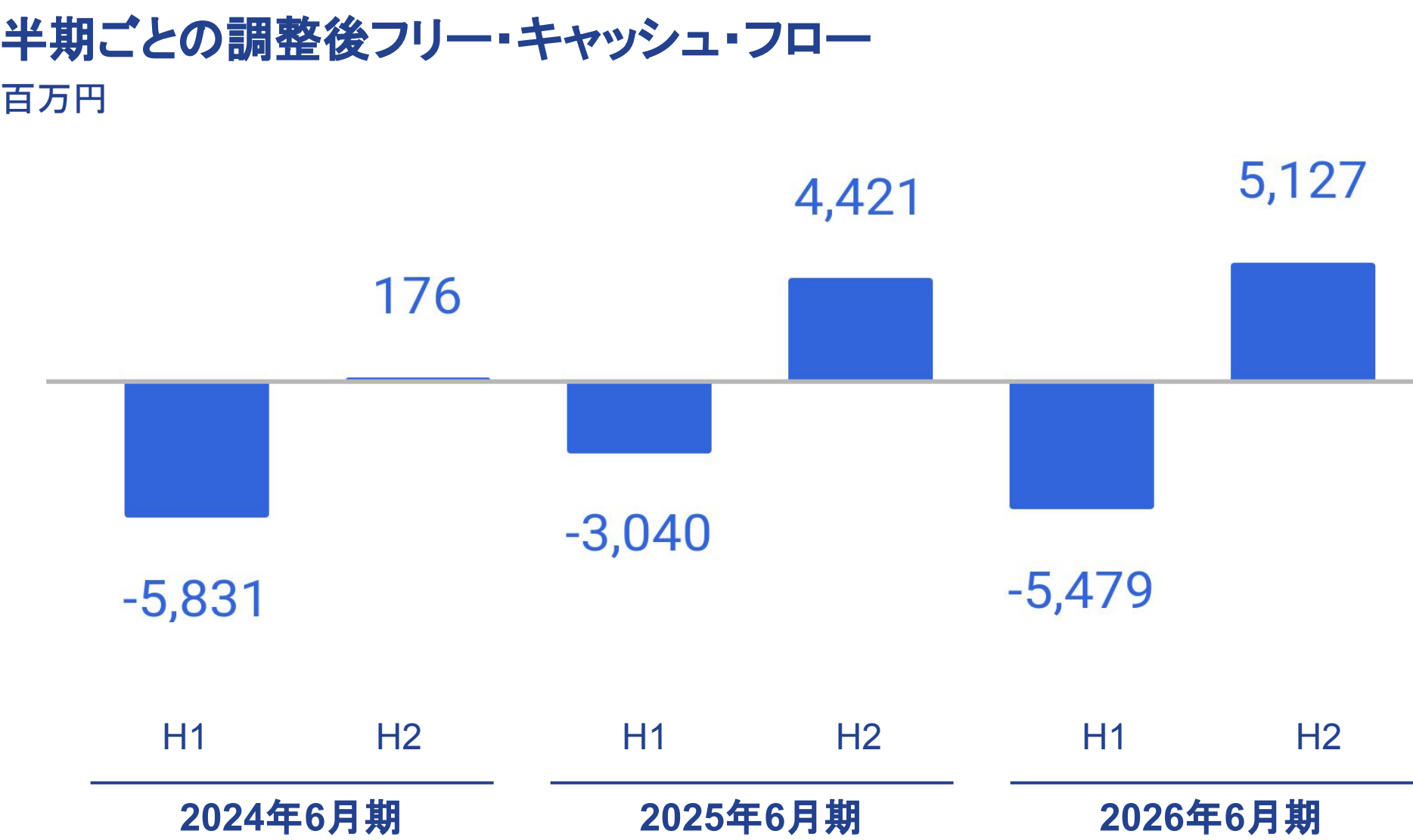
1. Sales and Marketingの略称。販売促進に係る広告宣伝費やセールス人員の人件費や関連する経費及び共通費等の合計  
 2. Research and Developmentの略称。研究開発に係るエンジニアの人件費や関連する経費及び共通費等の合計  
 3. General and Administrativeの略称。コーポレート部門の人件費や関連する経費及び共通費等の合計



# 調整後フリー・キャッシュ・フロー

- 2026年6月期の調整後フリー・キャッシュ・フロー<sup>(1)</sup>は、オフィス増床や前期黒字化に伴う消費税支払いの増加、昨年末に積み増した未払金のキャッシュ・アウト発生等の要因により対前期比▲1,732百万円の▲351百万円で着地

| 調整後FCFの変動要因 |    |                                       |
|-------------|----|---------------------------------------|
| 季節性<br>要因   | 上期 | ITツール関連の前払費用のキャッシュアウトにより、調整後FCFは減少    |
|             | 下期 | 前受収益の積み上がりに伴うキャッシュインにより、調整後FCFは増加     |
| その他の要因      |    | 2025年6月期からソフトウェア資産化を再開し、投資キャッシュアウトが増加 |



1. 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、ファクタリング事業で発生する買取債権の増減及び、ESOP権利確定時の従業員向け金銭給付が営業キャッシュ・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

# 2027年6月期の業績予想及び 中長期財務見通し

# 2027年6月期は売上高 522億円・調整後営業利益率 11%を目指す

- 2027年6月期の売上高は、新規顧客の獲得及び既存顧客へのクロスセルの推進により、前期比+23.0%の成長を見込む
- 利益項目については、AI活用を通じた全社的な生産性向上及びコスト効率化を継続し、調整後営業利益<sup>(1)</sup>は前期比+115.9%の5,750百万円・同利益率11.0%を目指す。なお、調整後フリー・キャッシュ・フローマージン<sup>(2)</sup>は5～10%を見込む

| 百万円      | 2026年6月期 | 2027年6月期 |                  |
|----------|----------|----------|------------------|
|          | 実績       | 業績予想     | 前期比              |
| 売上高      | 42,441   | 52,210   | +9,769           |
| 成長率      | 27.6%    | 23.0%    | ▲ 4.6pts         |
| 調整後営業利益  | 2,663    | 5,750    | +3,087 (+115.9%) |
| 調整後営業利益率 | 6.3%     | 11.0%    | +4.7pts          |



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

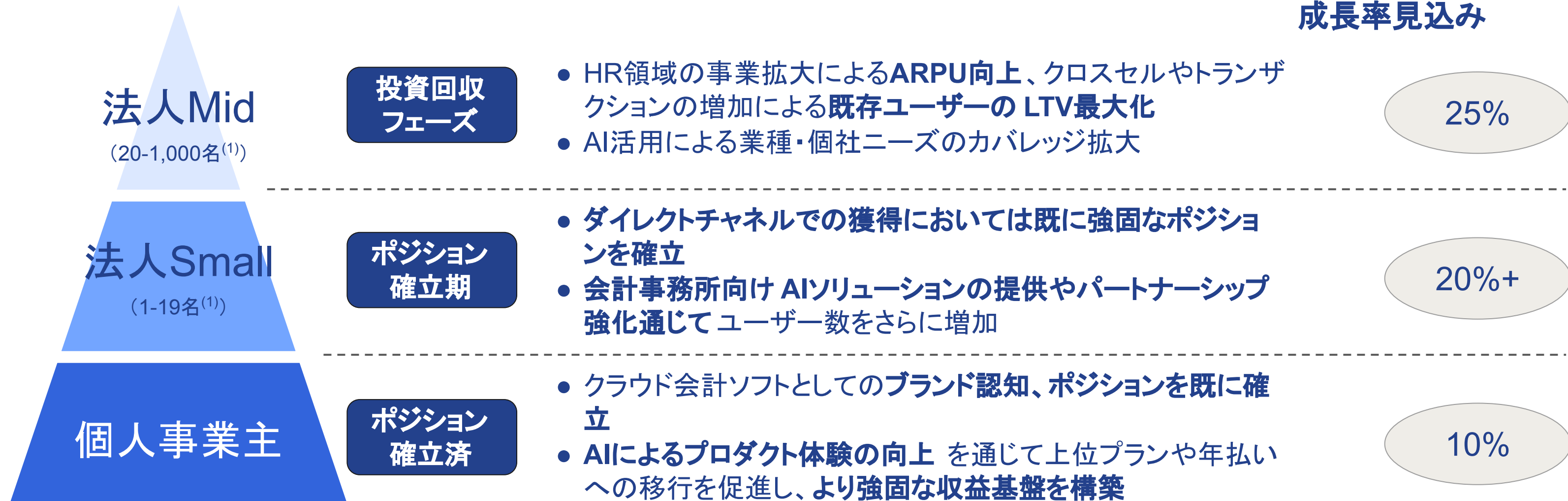
2. 売上高に対する調整後フリー・キャッシュ・フローの比率。一般的なフリー・キャッシュ・フロー(営業活動によるキャッシュ・フロー + 投資活動によるキャッシュ・フロー)に対して、クレジットカード事業で発生する立替金の増減、ファクタリング事業で発生する買取債権の増減及び、ESOP権利確定時の従業員向け金銭給付が営業キャッシュ・フローに与える影響と、M&Aに伴う支出及び収入が投資キャッシュ・フローに与える影響を調整したもので、事業活動における実質的なキャッシュ・フローを示す

# 法人セグメントのポジショニング強化に向けた成長戦略を推進

- 新規顧客獲得の生産性向上と、クロスセルやランザクション増加によるLTV向上を通じ、法人セグメントの持続的な成長を実現。個人事業主および法人Smallセグメントでの高いブランド認知をてこに、AI導入によるプラットフォーム価値の向上を通じて、さらに強固なポジション確立を目指す

## 各事業セグメントのフェーズと ARR成長見込み

2027年6月期  
プラットフォーム ARR<sup>(2)</sup>  
成長率見込み



1. 従業員数

2. プラットフォームARR: 当社グループのプラットフォーム事業において継続的に得られる収益を1年間あたりの金額に換算した指標であり、ARRは、Annual Recurring Revenueの略称。プラットフォームARRはサブスクリプションARRとランザクションARRから構成され、一時収益は含まない

# 売上増に伴うオペレーティングレバレッジに加え AI活用による生産性向上を加速

- AIイニシアティブの加速を通じて、開発・セールス・マーケティング・カスタマーサクセスを含む全社的な生産性を向上。売上高成長に対する費用増加ペースを抑制し、持続的な利益拡大を実現

## 各投資項目の対売上高比率見通し <sup>(1)</sup>

| 2026年6月期 実績   |       |        | 2027年6月期 重点取り組み領域と見通し                                                    |
|---------------|-------|--------|--------------------------------------------------------------------------|
| COGS          | 19.0% | 19-22% | ● AIを活用したサポート業務の生産性向上やITツールコストの効率化を推進し、クレジットカード・アウトソース事業の拡大に伴う原価率上昇影響を抑制 |
| ソフトウェア償却費除き   | 16.2% | 15-18% |                                                                          |
| R&D           | 15.4% | 12-15% | ● AI駆動開発の本格導入に伴い開發生産性を向上。プロダクト強化・AIサービスの拡充を加速                            |
| ソフトウェア資産化影響除き | 25.8% | 22-25% |                                                                          |
| S&M           | 50.2% | 45-48% | ● 2026年6月期に増強したセールス人員の生産性向上やAI活用により、業務委託を含む人件費の効率化を加速。広告宣伝投資の最適化を推進      |
| 調整後 G&A       | 9.1%  | 7-8%   | ● AI活用による業務効率化で、コーポレート部門を含む全社的な増員抑制                                      |



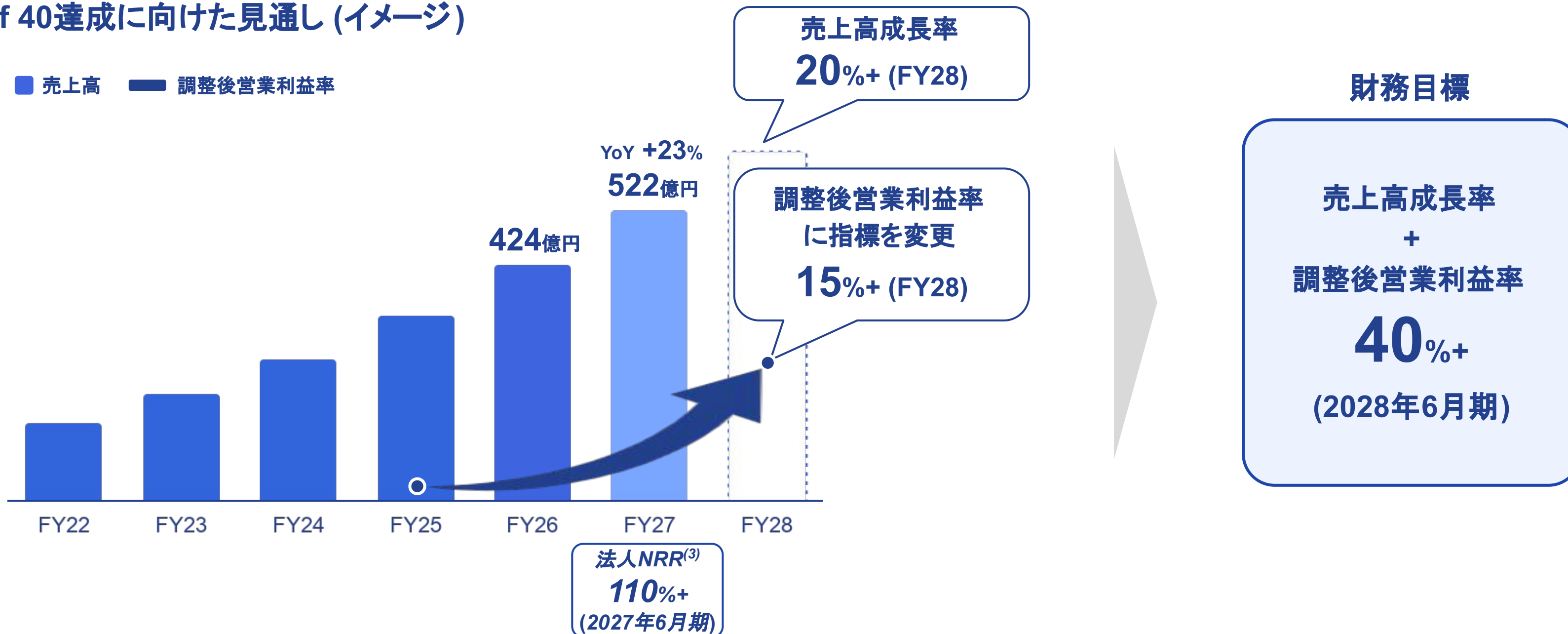
1. 各項目の対売上高比率のレンジは本書提出日現在における見通し。今後の売上高成長、投資の進捗、その他の様々なリスクや不確定要素に左右される可能性があり、実際の結果は上記の数値と異なりうる



# 売上成長と収益性向上を両立し、FY28でRule of 40の達成に引き続きコミット

- 2026年6月期からの3カ年においては、戦略的な成長投資によりトップラインの高成長を継続するとともに、収益性の向上を図る。これにより、2028年6月期において、調整後営業利益<sup>(1)</sup>でのRule of 40の達成を目指す。なお、調整後フリー・キャッシュ・フロー<sup>(2)</sup>についても、調整後営業利益と同水準を見込む

## Rule of 40達成に向けた見通し (イメージ)



- 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)
- 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、ファクタリング事業で発生する買取債権の増減及び、ESOP権利確定時の従業員向け金銭給付が営業キャッシュ・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で除して算出。なお会計事務所の売上増分は顧問先の売上増加を含む

# 2026年上半期の市場動向を踏まえ自己株式取得を決定

- AIを追い風とした持続的な事業成長を見込む一方、2026年初からの半年間の当社株価は、本来の企業価値を十分に反映していない著しく割安な水準で推移したと判断。これを受け、取得総額50億円を上限とする自己株式取得と、従業員向けインセンティブプラン「株式給付信託（J-ESOP）」向け追加拠出分の市場買付による調達を決定

| 自己株式取得の概要  |                           | 「株式給付信託（J-ESOP）」向け追加拠出分の調達 |                           |
|------------|---------------------------|----------------------------|---------------------------|
| 取得する株式の種類  | 普通株式                      | 取得する株式の種類                  | 普通株式                      |
| 取得し得る株式の総数 | 上限 240万株 <sup>(1)</sup>   | 取得株式数                      | 上限 100万株                  |
| 株式の取得価額の総額 | 上限 50億円 <sup>(1)</sup>    | 追加信託金額                     | 約18億円                     |
| 取得期間       | 2026年8月14日～2027年2月12日（予定） | 取得期間                       | 2026年8月27日～2026年9月14日（予定） |
| 取得方法       | 東京証券取引所における取引一任契約に基づく市場買付 | 取得方法                       | 取引所市場より取得                 |



1. 市場環境等により、一部または全部の取得が行われない可能性がある

# 中長期成長戦略の取り組み



# 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』

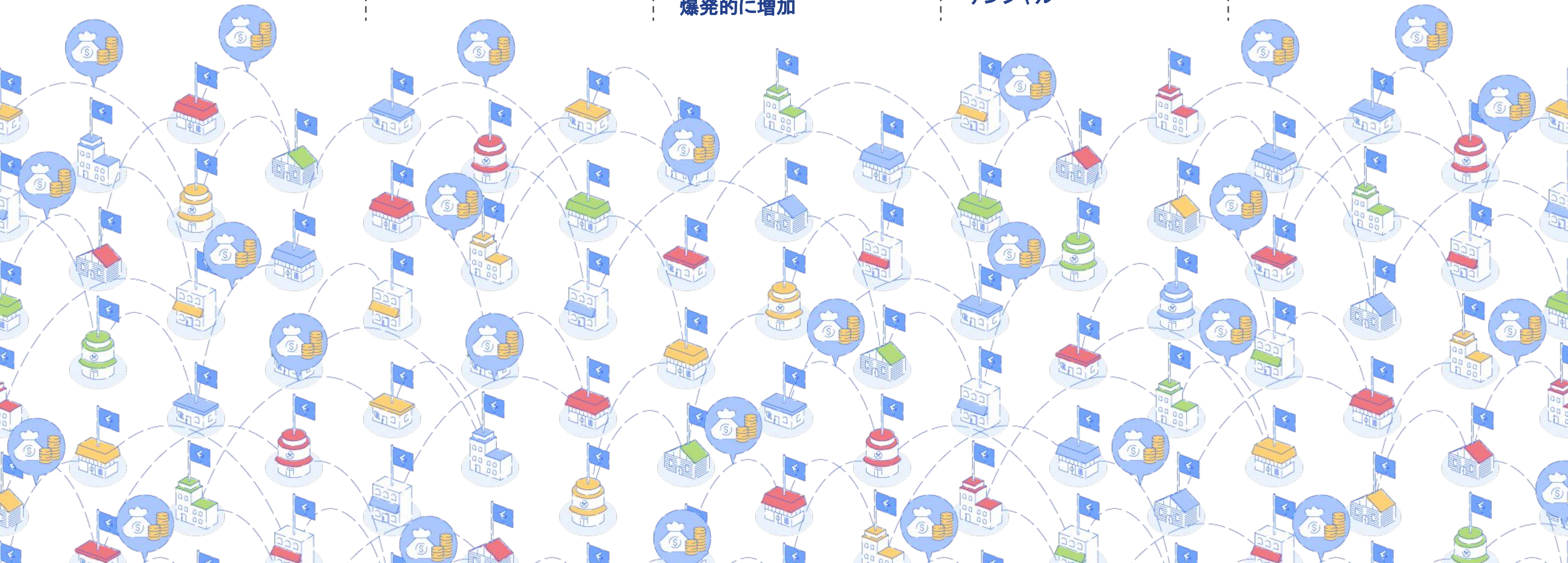
経営にインパクトのある  
統合体験を提供

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





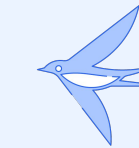
# AIにより提供価値を飛躍的に高めスモールビジネスの DXをリード

約**70万** 事業所に選ばれる  
スモールビジネス向け経営プラットフォーム



× **AI** =

飛躍的に高められる提供価値



導入・利用がさらに簡単に



コンテキストを踏まえた自動化

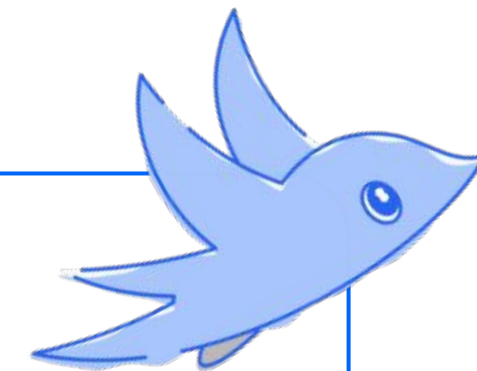


経営へのインサイト



与信・資金繰りソリューション

「free × AI」でデジタル化の余地が大きい  
日本のスモールビジネスの DXをリード





# スモールビジネス経営のデファクトスタンダード化に向けたドライバー



## Done for You体験の提供

- 人が責任を取れる、安心安全なAIエージェント
- 業務の起点から終点まで任せきれる体験
- 高いトークン効率で高品質なアウトプット

01

### 会計事務所のデファクトスタンダードへ

専門家とユーザーを繋ぐ強固なエコシステムを構築し、効率的な顧客獲得とLTV最大化を図る

02

### 法人向けニーズカバレッジ拡大

業種別・個社ニーズに応じた複数ソリューションを迅速に開発・提供し、顧客獲得を拡大

03

### HR・ファイナンス領域の強化

業務効率化に加え、経営課題（人材確保・資金繰り）の解決を支援する新規プロダクト・サービスの拡充



# AIに選ばれる SaaSとしてのポジション確立へ

- 2026年3月の「freee-mcp」のリリース以降、AIを活用したソリューションとしての認知がSNS上で拡大
- Anthropic社主催のCode with Claude及びAWS社主催のAWS SUMMIT JAPANの基調講演にCAIO・横路が登壇。380本以上の豊富なPublic APIとfreee-mcpを活用したユースケース創出などの取り組みが認知され、「AIから最も使いやすいSaaS」としてのプレゼンスを強化

freee-mcpをリリースした 2026年3月以降

## 日本での業務における AI活用、 SaaSで言及数 No.1<sup>(1)</sup>

Claude、Chat GPT、Geminiの次にfreee

グローバル展開する主要LLMプレイヤーと並び、AI  
を活用したソリューションとして高いプレゼンスを構築



日本のSaaSで唯一の登壇



SaaSで唯一の基調講演



1. 当社調べ。Xの投稿23万件以上を抽出。自然言語解析を行い、業務、バックオフィス、経営、中小企業などのワードと共に言及されているツールを集計。期間は2026年3月1日～6月11日

# AIエコシステムを通じてイノベーター層なユースケースを創出 スモールビジネスへの Done for You体験の提供に繋げる

- 380本を超えるPublic APIのアセットとMCP<sup>(1)</sup>サーバーにより、AIエコシステムにおける圧倒的なアクセシビリティを確立
- イノベーター層での「AI × freee」のユースケース創出を起点に、スモールビジネス市場全体へのDone for You体験の提供に繋げ、AIエージェントを活用したプロダクト・サービスの市場浸透を図る

Public APIの圧倒的な  
ドメインカバレッジ

イノベーター層を中心に  
MCPサーバーの利用が拡大

イノベーター層によるユースケース創出  
「AI × freee」の需要喚起



より多くのスモールビジネス向けに  
Done for You体験を提供

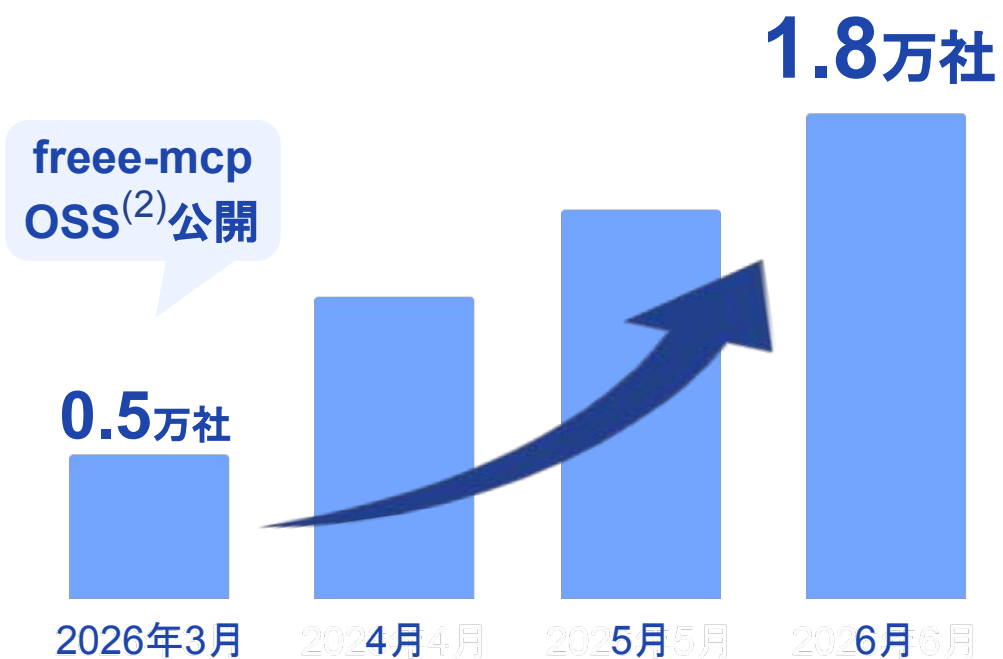
- 任せきれる安心感: 高セキュリティ、ブランド力、プロフェッショナルネットワーク
- リーズナブルなプライシング
- 日本の法規制への対応



AIエージェントを活用したプロダクト・  
サービスのスピーディな市場浸透



「freee-mcp」の利用実績のある事業所数 (累計)



1. Model Context Protocolの略称。LLM等のAIモデルと外部のツールやデータソースを連携させるために標準化された通信規格  
2. オープンソースソフトウェアの略称。プログラムの設計図であるソースコードが一般に公開され、利用者が自由に改変や再配布できるソフトウェアのこと

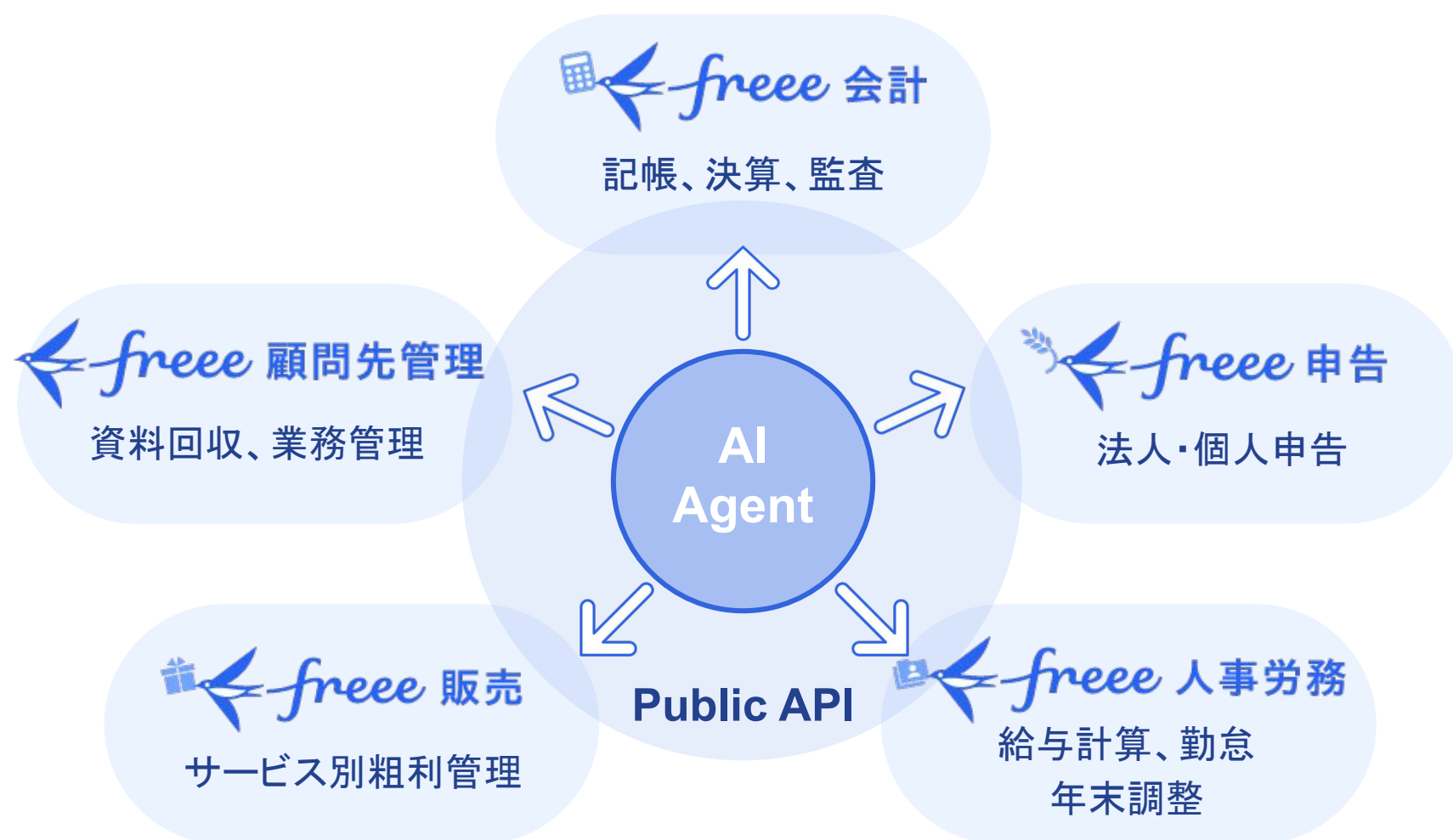


# 会計事務所向けの Done for You体験の実現に向けて AIエージェントが業務を遂行するプラットフォームに進化

- 会計・決算申告のみならず人事労務なども含むあらゆる領域において、AIエージェントが業務遂行しDone for You体験を提供するプラットフォームへの進化を目指す。先行して記帳業務向けに提供開始した、AIエージェントを活用した機能・サービスは着実に利用が浸透

あらゆる業務を AIエージェントが遂行するプラットフォームへ

## 会計事務所向け統合型経営プラットフォーム



AIエージェントを活用した機能・サービスの着実な利用浸透

AIファイル自動記帳機能：証憑から仕訳を自動作成

処理件数

**15秒に1回<sup>(1)</sup>** 処理を実行

AIデータ化サービス：通帳明細から仕訳を自動作成

1ヵ月当たり  
処理口座数

リリースから半年で **3倍+**

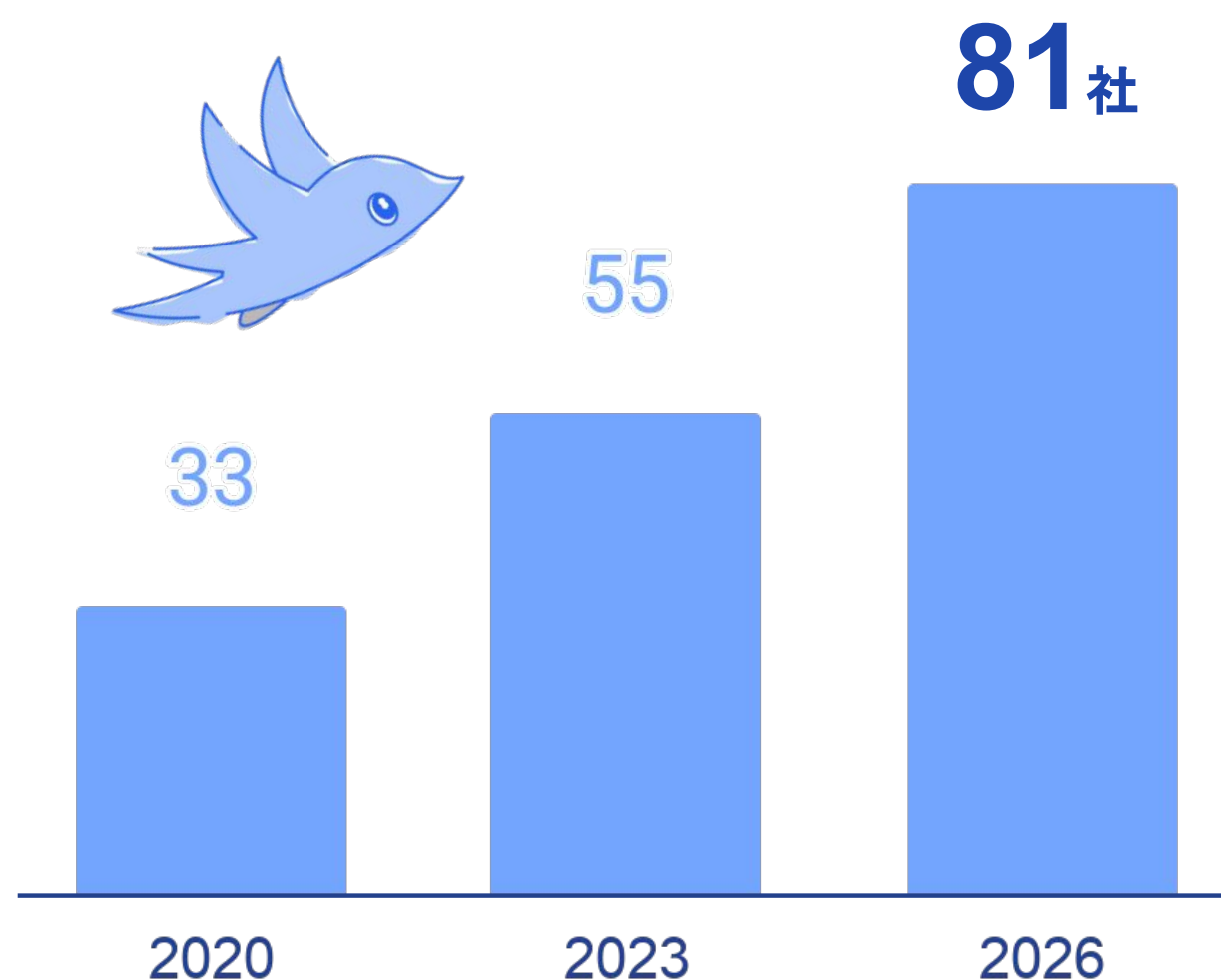


1. 2026年1月～6月における累計処理件数から概算

# 会計事務所のデファクトスタンダードを目指しパートナーシップを拡大

- 業界全体でAI活用ニーズが高まる中「AI × freee」の認知拡大及び需要喚起が進み、パートナーシップ拡大の momentum を継続
- AIを活用したアウトソースサービスを提供するAIネイティブ会計事務所との提携も推進し、業界の最先端をリードするポジションへ

国内大手TOP100の会計事務所における  
freeeシェア<sup>(1)</sup>



アドバイザー制度 加入事業所数  
(2026年6月末時点)

5,500+ 社



AI-BPO領域での  
パートナーシップ強化

業界の最先端をリードする  
AIネイティブ会計事務所と提携



- シリーズAで2.8億円の資金調達を実施
- SoVaのAI-BPOはfreeeプロダクトに特化



1. 株式会社アックスコンサルティング『2025年士業業界ランキング500』に掲載された従業員数上位100事務所における、当社アドバイザー制度への加入事業所数



# 「free AIアシスタント」を法人顧客向けにリリース 業種・企業固有のニーズにこたえる AIソリューションを提供

- 法人顧客向けに「free AIアシスタント」のベータ版を2026年6月にリリース。統合型経営プラットフォームを基盤に、企業独自のルールや業務フローに最適化したAIエージェントが業務を遂行。高いセキュリティとトークン効率を備えたAIソリューションとして提供





portal.free.co.jp/ai-assistant

free 従業員ポータル

あなた

売上を昨対比でグラフで見えるようにしてください。

分析エージェント

- free会計から売上データを取得 (24ヶ月分)
- 四半期ごとに昨対比で集計
- グラフを生成

free会計から売上データを取得し、グラフにしました！ダウンロードできます。

sales\_yoy

HTML ビジュアル

メッセージを入力... 送信

売上 昨対比レポート

2026年度 四半期別 / 単位: 万円 / 出典: free会計

■ 昨年 ■ 今年

| 四半期 | 昨年    | 今年    | 前年比    |
|-----|-------|-------|--------|
| 1Q  | 820   | 980   | +19.5% |
| 2Q  | 910   | 1,120 | +23.1% |
| 3Q  | 760   | 1,010 | +32.9% |
| 4Q  | 1,040 | 1,280 | +23.1% |

売上昨対比.xlsx

Excel 0.4MB

順次アップデート予定

他社システムと連携し  
必要な情報を自動収集

指定した時間に  
タスクを自動実行

トリガーに応じて  
処理を自動実行

## AIに業務を任せられる環境を提供



高いトークン効率



企業の業務に最適化



安心安全なセキュリティ

### ベータ版ユーザーの声

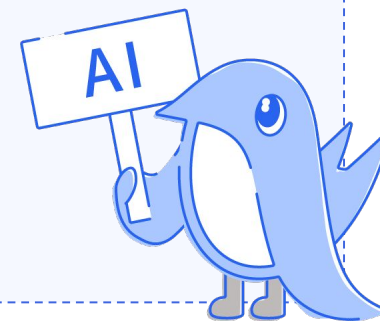
ヤマヤ株式会社様(製造卸・小売業、従業員約30名)

“受注データには無い複雑な料率計算や商品ごとの計上部門の判別、納品書の作成から仕訳まで、**元データを渡すだけで free AIアシスタントがやってくれました**。経理チームが新しくなったばかりなので、**誰がやっても free AIアシスタントと一緒に業務ができる**というのが一番の魅力だと思います。”

株式会社エイワット様(建設業、従業員約30名)

“建設事業関連の大型案件の受注が多く、金融機関から資金調達するためには正確な資金繰りを説明する必要があります。これまで手作業で資金繰り表を作成していたのですが、**free AIアシスタントが将来の収支見込から資金繰り表の作成まで やってくれました**。また、**自社独自のフォーマットに合わせたものが自動で作成**される精度にも、想像以上の驚きがありました。”

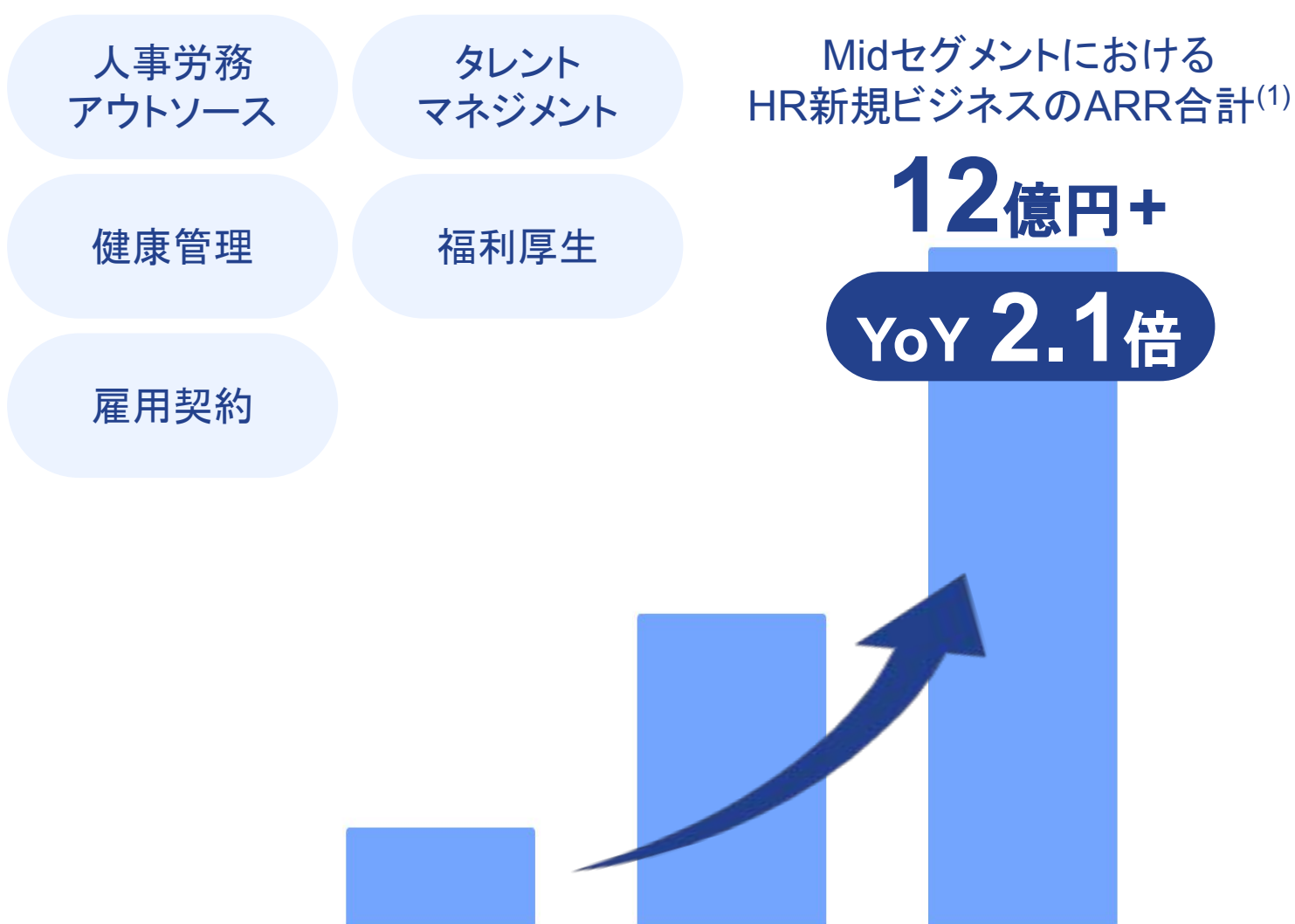
業種別の業務フローや企業固有のルールに柔軟に対応し、各社の業務に最適化した AIエージェントの作成が可能



# 人手不足のソリューションとして HR領域が高成長を続け収益貢献を拡大

- 中小企業の重要課題である人材確保に向けてタレントマネジメントシリーズの提供を開始。さらに、人事労務担当のリソース不足に対応するアウトソースサービスも伸長。幅広い業種でHR領域が拡大し、Midセグメント全体の成長を牽引

## HR領域の新規ビジネス



### ユーザーの声

#### タレントマネジメントシリーズで人事制度を再構築

株式会社ダイナモアミューズメント様（業務用機械製造業、従業員約25名）

“**役職定義が現場に浸透せず、評価基準や昇給ルールも不透明** だった点が課題でした。free人事労務上の役職定義等に直結した研修を組めるほか報酬設計サポートもあり**評価・教育・報酬が連動した人事制度を構築**できると思い導入。現場での定着まで伴走いただき、安心して進められました。**中小企業向けに必要な十分なサービスがパッケージ化** されシステム集約できる点や、**リーズナブルな価格で手軽に導入**できる 点も選定の理由です。”

#### 人事労務のアウトソースにより付加価値の高いコア業務に集中

株式会社朝日トータルマネジメント様（建設・不動産業、従業員約25名）

“人手不足のなか頑張っている従業員に還元したい思いはありましたが、材料費の高騰等で難しかった。人事労務の業務をアウトソースすることで、**採用教育費を含む 人件費を削減**でき、**代わりに従業員への福利厚生を拡充**。さらに、自社でしかできない**付加価値の高いコア業務に従業員が集中できる環境を提供**できるようになりました。専任担当者の離職による**会社機能停止**のリスクやプレッシャーから**解放**されました。”



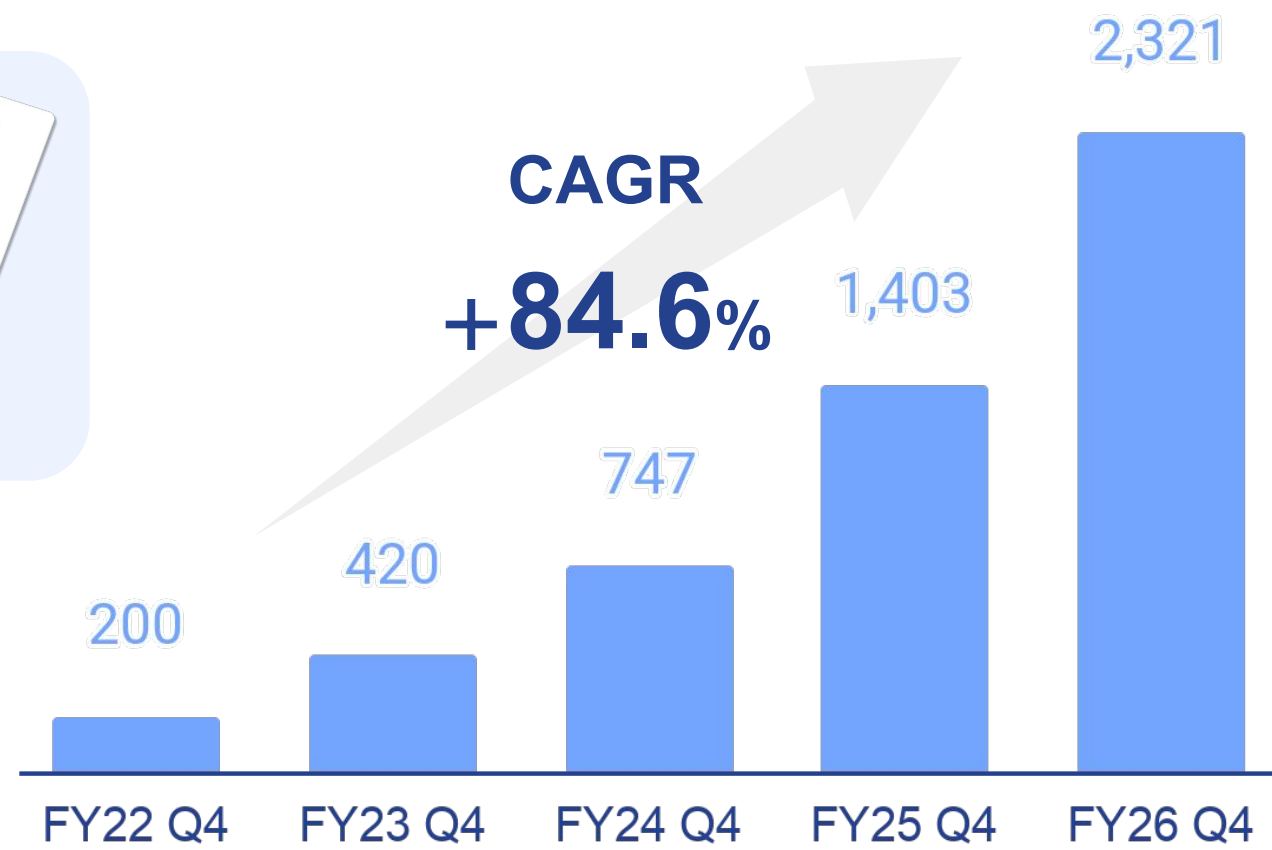
1. 2026年6月期末時点。HR領域の新規ビジネスとして、人事労務アウトソース、タレントマネジメント、健康管理、福利厚生、雇用契約などを対象とし、給与計算及び勤怠管理は含まない

# ファイナンス領域の提供価値をさらに高め事業成長を加速

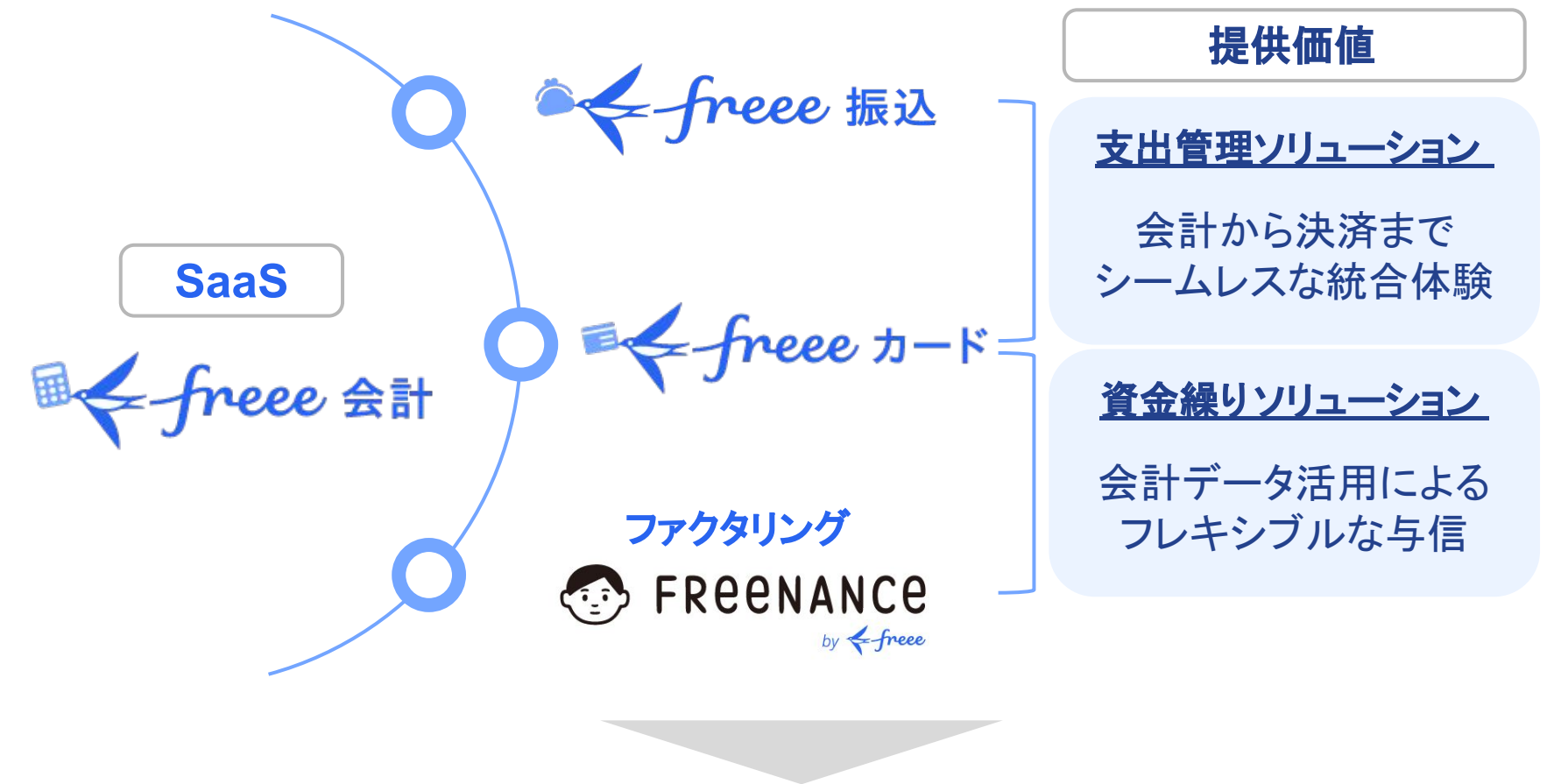
- 法人カードが牽引しトランザクションARRは高成長を継続
- 統合型経営プラットフォームとして会計SaaSと決済・金融機能が深く結びついたEmbedded Financeを提供し、支出管理領域の統合体験や柔軟な与信といった価値を実現。ARPU上昇と顧客スティッキネスの向上によりLTVの最大化を図る

## クロスセルによりクレジットカード事業が高成長を継続

トランザクション ARR  
百万円



## 会計SaaSとの連携を強みに Embedded Financeの領域を強化



ARPU上昇と顧客スティッキネスの向上により LTVを最大化



# FAQ



## Q. 2027年6月期の業績予想において、AIによるマネタイズは織り込んでいるのか？

A. 当社は現在、統合型経営プラットフォーム全体へのAI導入を加速させており、**2027年6月期以降の成長を底上げするエンジン**としてAIイニシアティブを事業計画に反映しています。具体的には、「AIから最も使いやすいSaaS」の認知拡大や、イノベーター層を中心としたAI活用のユースケース創出、幅広いスモールビジネス向けの「Done for You」体験実現の取り組みを通じて「freee × AI」に対する期待感が大きく高まっています。こうした期待感の高まりは、**2026年6月期から既に事業成長全般の追い風となっており、2027年6月期以降も継続**する見通しです。なかでも、高付加価値業務へのリソースシフトが喫緊の課題である**会計士・税理士業界から非常に強い引き合いを得ており、会計事務所エコシステムのさらなる拡大並びに顧問先の新規獲得を牽引**するものと捉えています。

当社は、**AIエージェントを搭載したプラットフォームを業界に先駆けて早期リリース**しています。なかでも、会計事務所の顧問先業務に最適化した「freee Agent Hub」は、オープンβ版におけるユーザーフィードバックをもとにプロダクトの磨き込みや顧客特性に適した課金体系の構築を進め、本年8月28日より正式版として提供開始します。また、AIを活用したアウトソースサービスも今後強化していく予定であり、**これらの取り組みによる収益貢献は、事業計画の売上高のアップサイド**として位置づけています。

## Q. 2026年6月期の調整後フリー・キャッシュ・フロー<sup>(1)</sup>が前期より減少した理由は？今後の見通しは？

- A. 2026年6月期の調整後FCFの減少(対前期比▲1,732百万円)は、オフィス増床や前期黒字化に伴う消費税支払いの増加、昨年末に積み増した未払金のキャッシュ・アウト発生等の要因によるものです。これらの要因は解明されており、来期以降にリカバリーできる見込みです。

2027年6月期に向けては、法人セグメントを中心とするプラットフォーム ARRが20%以上の堅調な成長モメンタムを維持する見通しであり、この持続的なARR成長が最大のキャッシュ創出ドライバーとして調整後 FCFの拡大を牽引していきます。また、2027年6月期では、継続的な生産性向上を通じて調整後営業利益<sup>(2)</sup>を前期比+30.8億円(+115.9%)拡大させる計画です。この利益増額分が調整後FCFの改善に直結することに加え、前期の一過性要因(オフィス増床、未払金減少)による押し下げ影響約11億円の反動により、利益増以上の調整後FCFの増加を見込んでいます。2028年度においては、ソフトウェア資産化額と減価償却費の差異縮小に伴い、調整後FCFは調整後営業利益と同水準となる見通しです。



1. 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、ファクタリング事業で発生する買取債権の増減及び、ESOP権利確定時の従業員向け金銭給付が営業キャッシュ・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
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)

## Q. 2028年6月期のRule of 40達成を、従前の調整後フリー・キャッシュ・フローマージンではなく、調整後営業利益率でのコミットに変更したのはなぜか？

A. 当社は、意思決定の迅速化及び契約形態の柔軟化による成長加速、業績予想の確実性向上、並びに中長期的な実質収益性の反映、の3点の理由により、2028年6月期のRule of 40達成に向けた最重要財務管理指標を、従来の調整後FCF<sup>(1)</sup>マージンから調整後営業利益<sup>(2)</sup>率へと変更いたしました。

2026年6月期の事業運営を通じて、1～2年の短期的な時間軸で収益性とキャッシュ・フローの双方を同時に追求することは、プライシング等の事業企画及び意思決定のスピード感を損なう要因となり得ることが分かりました。キャッシュ創出力の源泉である収益性を最重要指標に据え、迅速な意思決定のもとで成長投資と生産性向上を推進し顧客基盤を拡大することが、「スモールビジネス経営のデファクトスタンダード化」という中長期目標を最速で達成するための最適な経営方針であると判断しました。デファクトスタンダードとしてのポジションを確立した段階においては、あらゆるデータ・取引が集積するプラットフォームとして強固なキャッシュ創出基盤を実現します。また、顧客基盤の拡大フェーズにおいては、回収サイトをはじめとする契約形態へのニーズが多様化しています。キャッシュの早期コンバージョンよりも顧客ニーズを優先した柔軟な契約体系の提供は導入障壁を低下させ、顧客基盤のさらなる拡大並びにクロスセル・アップセルを通じた成長加速のドライバーとなります。

また、資本市場との建設的な対話を推進する上でも、調整後営業利益率を最重要指標とすることが最適であると考えています。調整後FCFは、ベンダー等への費用支払いのタイミングや前受収益計上額の変動等によりボラティリティが生じやすく、事業の実質的な収益力を直接的に反映しにくい側面があります。経営のコントローラビリティが高い調整後営業利益を最重要指標と位置づけることで、業績予想の精度を高め、投資家の皆様に対してより確実性の高いコミットメントを提供できると考えています。加えて、ソフトウェア資産化額と減価償却費のバランスが定常化することで、調整後フリー・キャッシュ・フローは調整後営業利益と同水準となり、調整後営業利益が実質的な事業収益性およびキャッシュ・フロー創出力を十分に表現できるようになると考えています。

なお、調整後フリー・キャッシュ・フローにつきましても経営上の重要指標として引き続きモニタリングを行い、管理体制の強化と予測精度向上を図ります。



1. 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、ファクタリング事業で発生する買取債権の増減及び、ESOP権利確定時の従業員向け金銭給付が営業キャッシュ・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
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)

## Q. なぜこのタイミングで自己株式取得を実施するのか？今後も継続的に自己株式取得や ESOPの市場調達を実施するのか？

A. 当社は、生成AIの進展を大きな事業機会と捉え、AIエージェントがあらゆる業務を遂行する「Done for You」体験の実現に向けて統合型経営プラットフォームの更なる強化に取り組んでいます。**AIを追い風とした持続的な事業成長を見込む一方、2026年初からの半年間の当社株価は、本来の企業価値を十分に反映していない著しく割安な水準で推移** したと考えています。これを受け、取得総額50億円を上限とする自己株式取得と、従業員向けインセンティブプラン「株式給付信託(J-ESOP)」向け追加拠出分の市場買付による調達を決定いたしました。

当社は、株主への利益還元を経営上の重要課題のひとつとして位置づけています。しかし現段階では、**成長投資を通じた企業価値の向上が最大の株主還元につながる**と考えており、**収益性の向上を図りながら事業拡大に向けた投資を優先する方針** です。この方針を基本としつつも、資本市場の動向に応じた機動的な資本政策の実施については、戦略的選択肢として常に検討していきます。

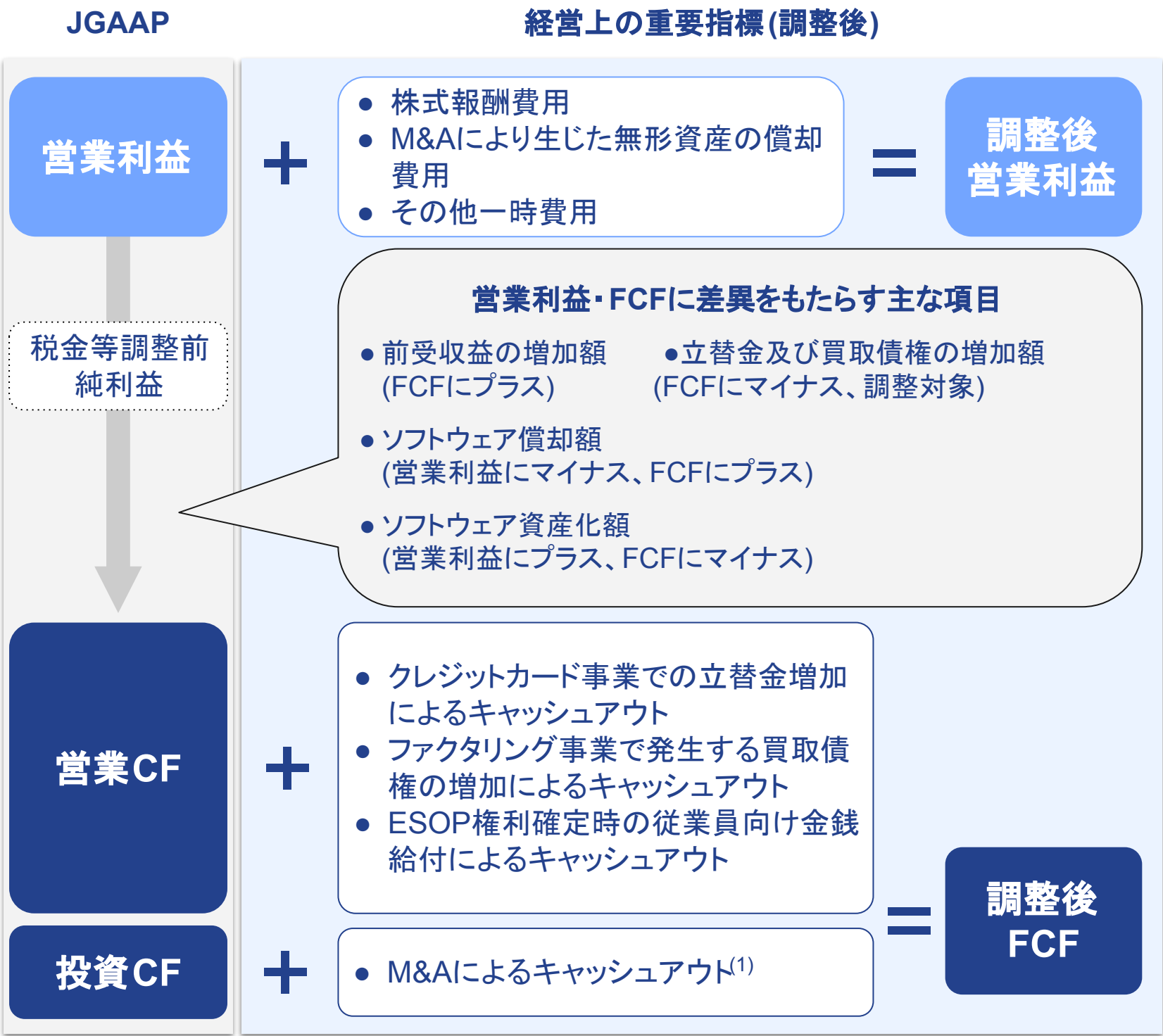


# Appendix 1

## -中長期成長戦略-

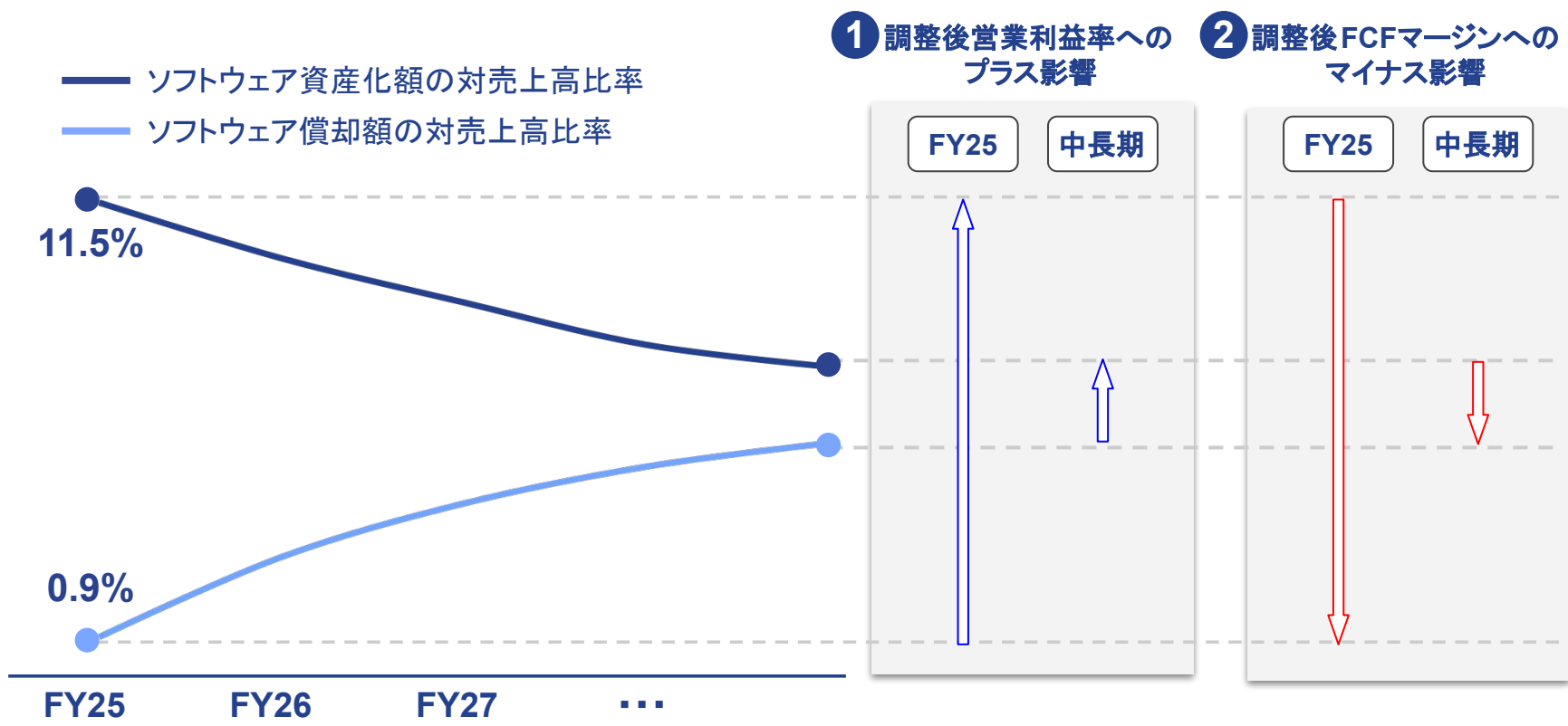
# 補足)調整後営業利益率と調整後 FCFマージンの関係性

## 調整後営業利益と調整後 FCFの調整項目



## 調整後営業利益と調整後 FCFに対するソフトウェア資産化の影響

ソフトウェア資産化額及び償却額の対売上高比率とマージンへの影響 (イメージ図)



- 1 調整後営業利益率へのプラス影響 = 資産化額の対売上高比率 - 償却額の対売上高比率  
R&D生産性の向上により、R&Dコストから控除される資産化額の比率は低下する一方、売上原価に計上される償却費の比率は上昇し、調整後営業利益率へのプラス影響は逡減
- 2 調整後FCFマージンへのマイナス影響 = 償却額の対売上高比率 - 資産化額の対売上高比率  
R&D生産性の向上により、投資CFに計上される資産化額の比率は低下する一方、営業CFで足し戻される償却費の比率は上昇し、調整後FCFマージンへのマイナス影響は逡減



1. 子会社売却等によりキャッシュインが生じた場合は、投資CFへのキャッシュイン影響を控除する調整を行う

# 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<br>R&D <sup>(1)(2)(3)</sup><br>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<br>S&M <sup>(1)(2)(4)</sup><br>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<br>G&A <sup>(1)(2)(5)</sup><br>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<br>営業利益率                              | -58.9% | -37.5% | -22.4% | -16.8% | -37.4% | -29.7% | 5.7%  | 20-30%  |

長期

調整後  
営業利益率  
40%+



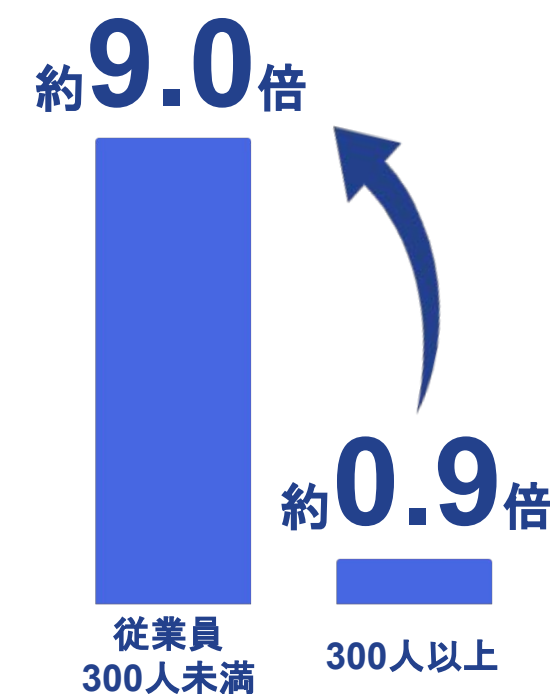
1. 調整項目の内訳は後掲  
2. 2022年6月期以降の各数値は2021年12月1日譲渡の「資格スクエア事業」を除くプラットフォーム事業のみの数値  
3. Research and Developmentの略称。研究開発に係るエンジニアの人件費や関連する経費及び共通費等の合計  
4. Sales and Marketingの略称。販売促進に係る広告宣伝費やセールス人員の人件費や関連する経費及び共通費等の合計  
5. General and Administrativeの略称。コーポレート部門の人件費や関連する経費及び共通費等の合計

# 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

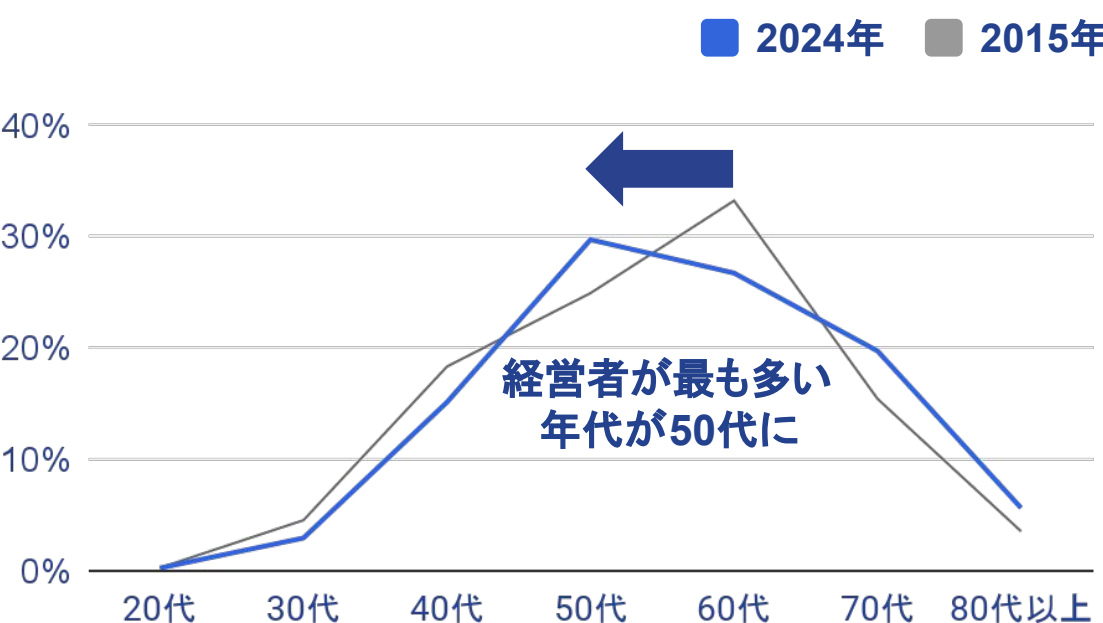
大卒求人倍率(2026年3月卒)<sup>(1)</sup>



## 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

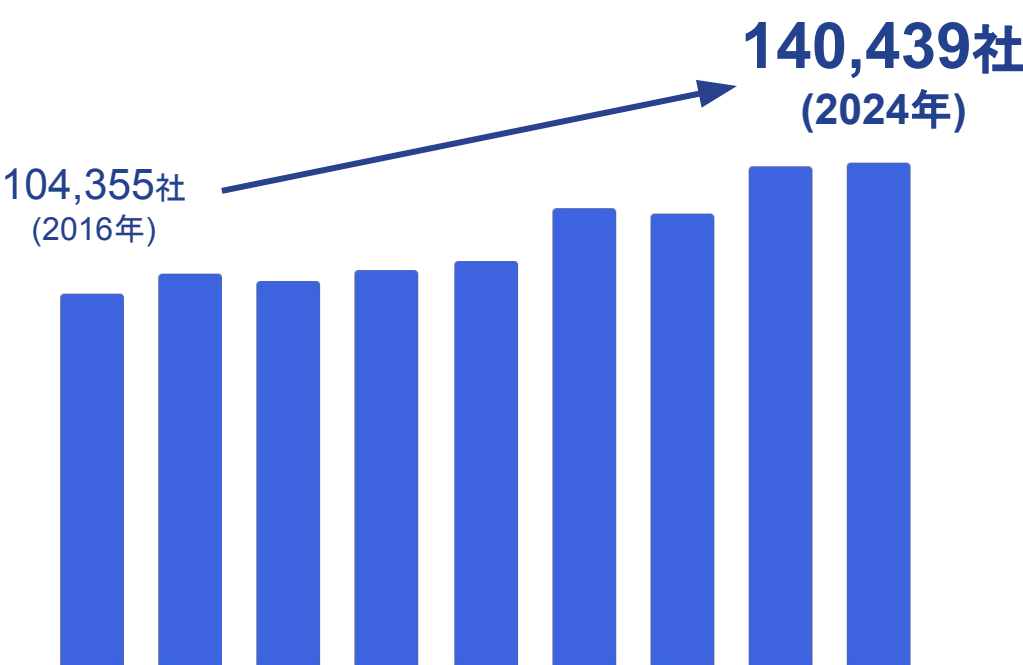
経営者の世代間分布 (%)<sup>(2)</sup>



## 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<sup>(3)</sup>

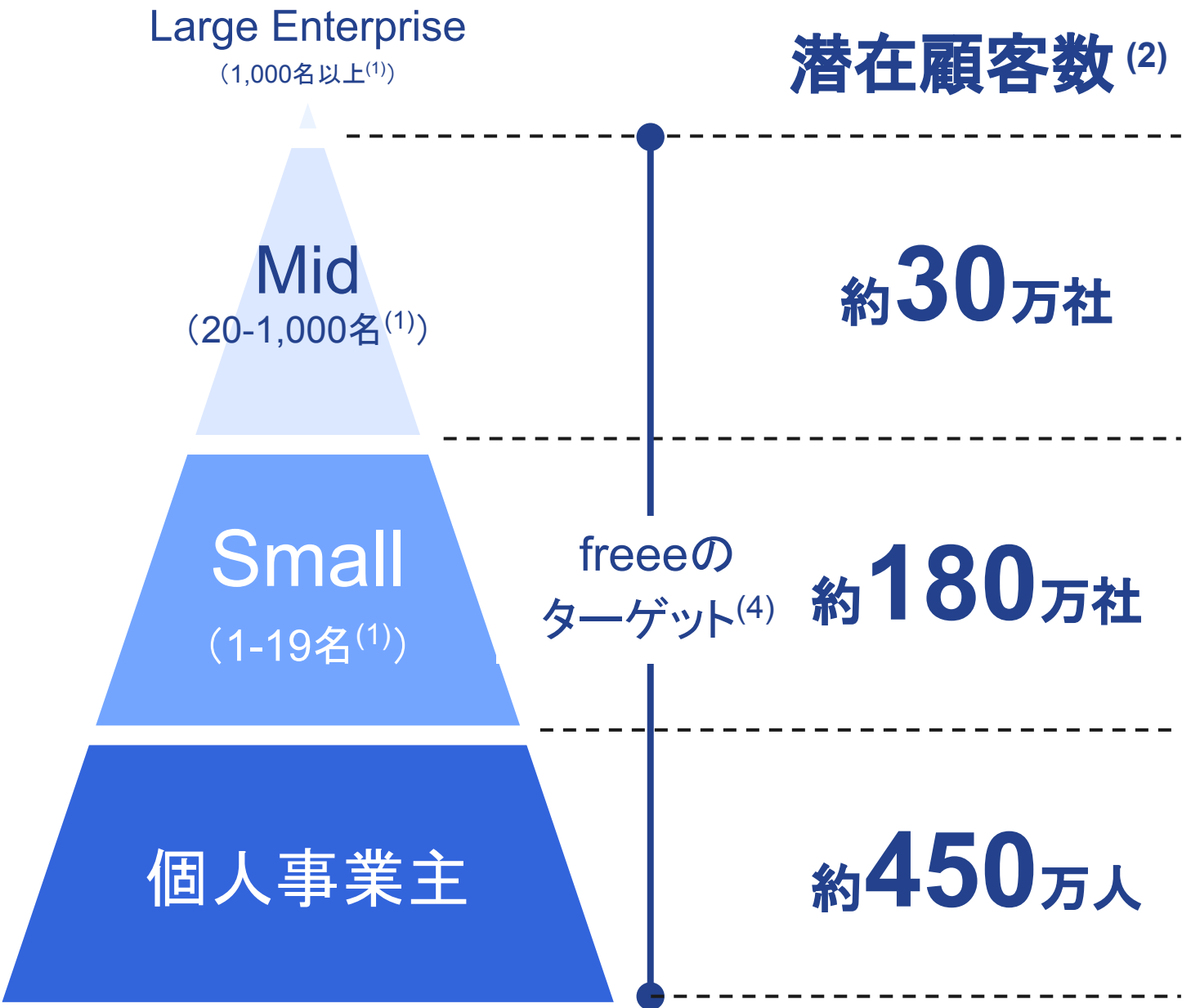


1. リクルートワークス研究所(2025)、「ワークス大卒求人倍率調査(2026年卒)」。従業員数300～999人は1.40倍、1,000～4,999人は1.05倍、5,000人以上は0.34倍  
2. 中小企業庁(2025)「2025年版 中小企業白書」  
3. 「国税庁法人番号公表サイト」より、各年に新たに法人番号が指定された法人数を抽出して作成



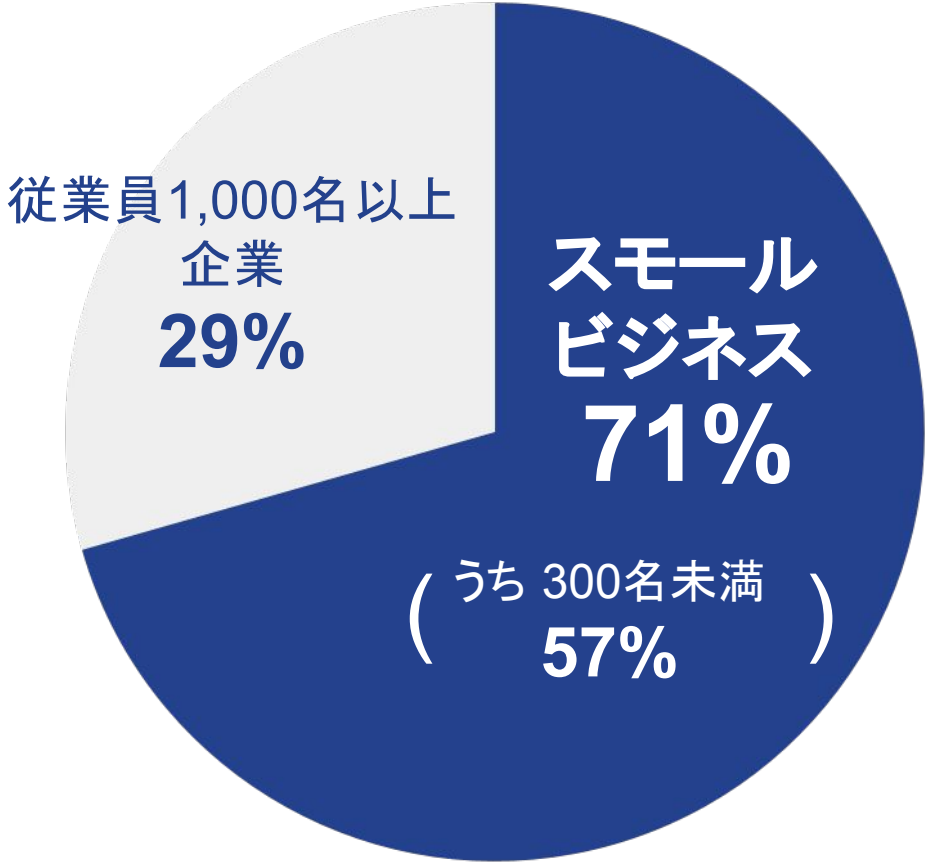
# 潜在顧客 660万・総従業者の 7割超であるスモールビジネスにサービスを提供

## 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<sup>(3)</sup>



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」  
4. 個人事業主セグメント、法人のMid及びSmallセグメントを「スモールビジネス」と定義し、ターゲットセグメントに設定

# 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』

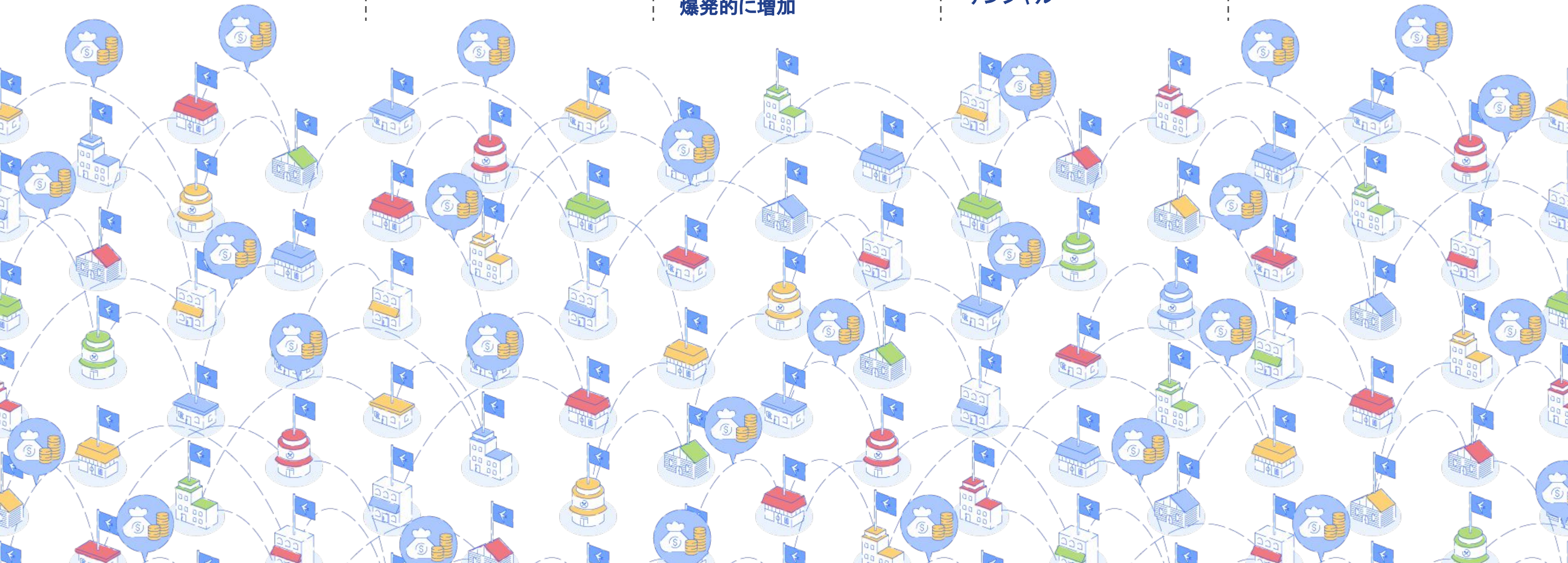
経営にインパクトのある  
統合体験を提供

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

- 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<sup>(1)</sup>



## 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

# 人材不足が顕著なスモールビジネスのバックオフィス人件費及び BtoB決済領域の広大なマーケットを見据え持続的成長を牽引

- AI活用の加速により、SaaS及びファイナンス領域に加えてアウトソースビジネスの事業拡大を推進。人材確保が難しいスモールビジネスのバックオフィス人件費を対象とした33.5兆円の広大なマーケットを開拓
- 369兆円に上る中小企業間のBtoB決済市場を見据え、支出管理プラットフォームの事業拡大を図り中長期的な成長を牽引

人材不足が顕著なスモールビジネスの  
バックオフィス人件費のマーケット <sup>(1)</sup>

現行のラインナップで  
アプローチ可能な TAM<sup>(3)</sup>

約3.7兆円

約33.5兆円

約369兆円

スモールビジネスにおける  
BtoB取引の決済マーケット  
(決済総額<sup>(2)</sup>, 給与振込を除く)



1. バックオフィス人件費のマーケット = 常用雇用者数 × バックオフィス人員比率 × 平均人件費。常用雇用者数は、総務省統計局「令和3年 経済センサス 活動調査」の中小企業の常用雇用者数を参照。バックオフィス人員比率は、総務省統計局「令和4年 就業構造基本調査」をもとに中小企業の事務従事者の割合を推計。平均人件費は、国税庁「令和6年 民間給与実態統計調査」の中小企業の平均給与をもとに推計。いずれのデータも、従業者数999名以下の企業を対象とする
2. 総務省統計局「中小企業実態基本調査(令和6年確報)」の「3. 売上高及び営業費用(1) 産業別・従業者規模別表」における「商品仕入原価・材料費」「外注費」「運賃荷造費」「広告宣伝費」「交際費」の合計
3. TAM: Total Addressable Marketの略称。当社グループの全潜在ユーザー企業において当社プロダクト・サービスが導入された場合の年間総収益を示す。全潜在ユーザー企業は個人事業主及び従業員1,000名未満の法人を対象として<sup>44</sup>おり、個人事業主数は国税庁「令和5年申告所得税」を、法人数は総務省統計局「令和3年経済センサス 活動調査」を参照



# AIエージェント時代におけるスモールビジネス市場の位置づけと戦略的優位性

## AIエージェント時代における市場の特徴



Enterprise Market

- 豊富な経営リソースによりAIの独自活用が可能
- 細分化された業務領域の部分最適化ニーズが大きい



Small Business Market

- 人材確保の課題が顕著
- AIツールの内製化が可能な顧客は限定的
- 相次ぐ法改正に伴うバックオフィス業務の負担増大
- 領域横断での業務効率化や、人手不足を補う業務代行ニーズが大きい



## スモールビジネス向け統合型経営プラットフォームの戦略的優位性

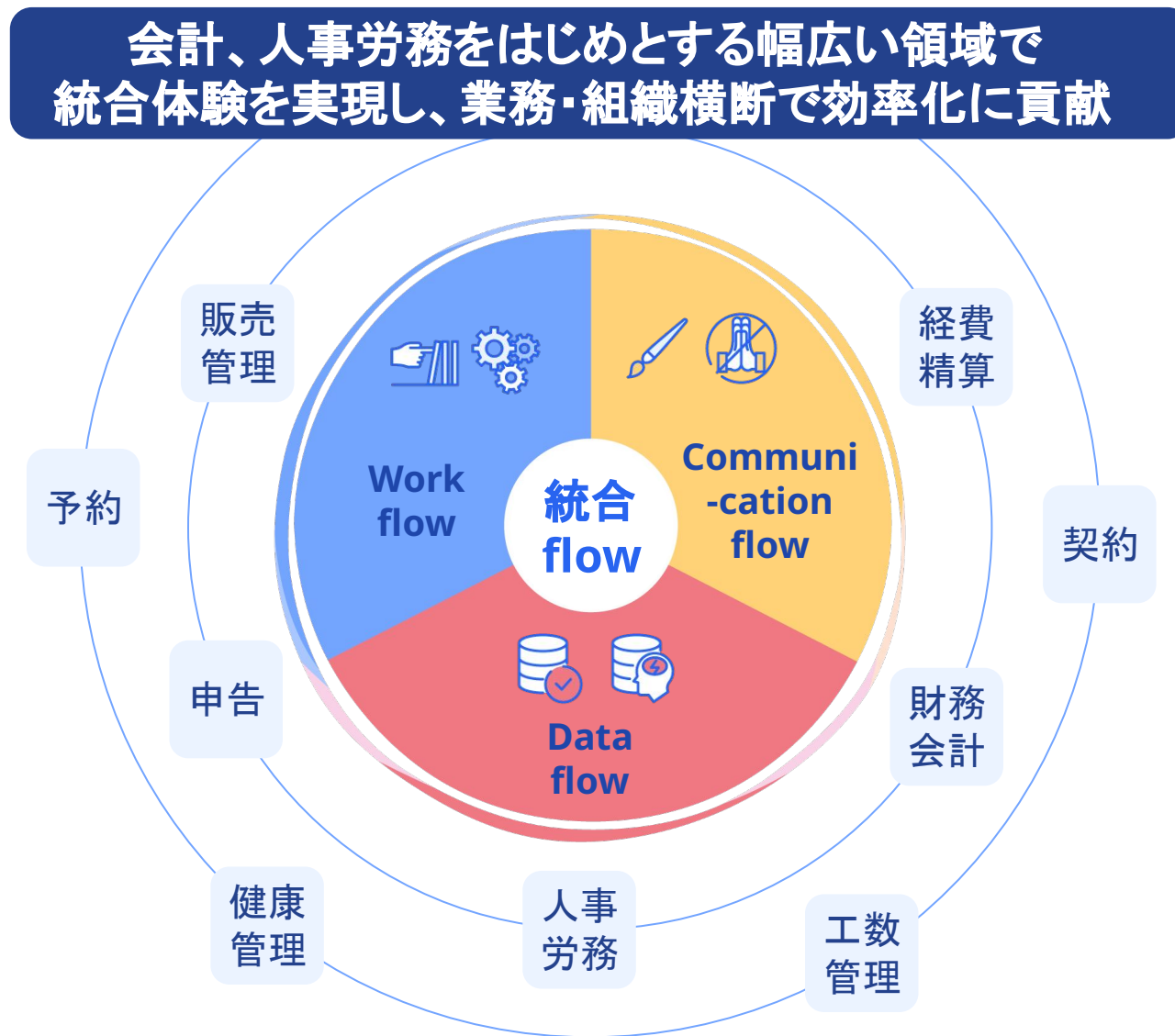
- クラウド会計・人事労務ソフトとしての強固なブランドをはじめ、頻繁な法改正への対応実績に基づく信頼感や、5,500社超の会計事務所が参画するプロフェッショナルネットワークにより、スモールビジネスがAIでfreeeをリプレイスするコストは高い
- 専門スキルやリソースの制約からクラウド化が遅滞していたスモールビジネスに対し、AI活用により導入ハードルを低減させDXを加速できる
- AIエージェントによる領域横断でのジョブ完遂や、AIとアウトソースを組み合わせた高品質かつ廉価な業務代行サービスの提供が可能に
- 従来のIT予算の市場に留まらず、30兆円を超えるバックオフィス人件費マーケットへのアプローチが可能に

freeeだけがスモールビジネスにとっての AIネイティブ統合型プラットフォームに進化できる



# 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”



# 顧客価値のシフト: “Done by You” から “Done for You”の時代に変わる

**従来の SaaS**

経費項目の入力がしやすく  
間違いにくい UI/UX

簿記の知識を問わず  
素早く入力できる

勤怠や身上変更情報が集まれば、  
自動で給与計算まで完結できる

**Done by You**

経理体験の  
期待は？

記帳体験の  
期待は？

労務体験の  
期待は？

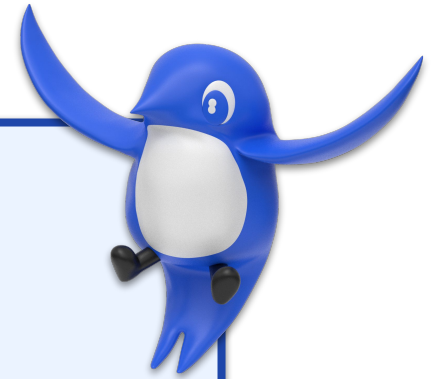
**AI時代の SaaS**

領収書、決済明細、経費規程、税法  
等に基づき自動で申請してくれる

証憑を集めたら  
試算表を提供してくれる

情報が簡単に集まり、給与計算から  
チェックまで自動で完結できる

**Done for You**



# AIエージェント時代における SaaSの提供価値の再定義

| 重みを増す提供価値                                  | AI時代に淘汰されやすい SaaS                                                                                                                      | AI時代に強くなる SaaS                                                                                                                                            |
|--------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>1</b> 「正本」としての完全性<br>(System of Record) | <ul style="list-style-type: none"><li>● 業務データの完全性が求められない領域の SaaS</li><li>● 情報入力や閲覧の簡便さをUIとして追求する一方、業務データの正式な「台帳」を持たず、任意入力を許容</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>● 監査対応・説明責任が求められる領域の SaaS</li><li>● 正確・強制的に蓄積された業務データ台帳を保持</li><li>● 正本に至る全コンテキスト（証憑・訂正・取消等）を網羅し、監査妥当性を担保</li></ul> |
| <b>2</b> AIがジョブを完遂するための実行基盤                | <ul style="list-style-type: none"><li>● Point Solution 型（業務が分断されており、ジョブの完遂には別のタスク執行、手入力を必要とする）</li></ul>                               | <ul style="list-style-type: none"><li>● End-to-End 型（業務の始点から終点までカバーするワークフローとルールが存在）</li><li>● AIが再現性を持ってデータ入力、検証、確定、反映の一連のプロセスを完遂可能</li></ul>             |
| <b>3</b> 人が説明責任を果たすための証跡基盤                 | <ul style="list-style-type: none"><li>● 誰が何を根拠にどのような処理を行ったのか追跡できず、第三者に説明できない</li></ul>                                                 | <ul style="list-style-type: none"><li>● AIの業務実行に対して明確な権限スコープとポリシーを適用し、安全な運用環境を構築する</li><li>● AIが遂行した業務のトレーサビリティを確保する</li></ul>                            |
| <b>4</b> AIエコシステムにおけるアクセシビリティ              | <ul style="list-style-type: none"><li>● APIが限定的で、AIによる操作が画面スクレイピングに依存</li></ul>                                                        | <ul style="list-style-type: none"><li>● 豊富なAPI提供によりAIはほとんどAPIで操作可能</li><li>● 操作範囲やエラー時のツール定義が明確で、AIの操作に規律性を担保</li></ul>                                   |



# freeeは、“AI時代に強くなる SaaS”としての競争優位性を既に構築

| 重みを増す提供価値                           | AI時代における freeeの競争優位性                                                                                                                                                                                                                                     |
|-------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 「正本」としての完全性<br>(System of Record) | <ul style="list-style-type: none"><li>● 会計申告や人事労務など「正本」を必須とする領域の System of Recordそのもの</li><li>● 取引や給与にまつわる証憑、および仕訳の確定履歴が一つのプラットフォーム上に蓄積</li></ul>                                                                                                        |
| 2 AIがジョブを完遂する<br>ための実行基盤            | <ul style="list-style-type: none"><li>● 証憑回収から財務諸表作成・決算申告までのジョブ完遂をサポートする統合型プラットフォーム</li><li>● ローカルな最新法規制や日本固有の商習慣対応、銀行との API連携等、実績ある業務ロジックを構築</li><li>● 任意の業務イベントをトリガーに次の業務が自動で実行されるワークフローエンジンを搭載</li></ul>                                              |
| 3 人が説明責任を果たす<br>ための証跡基盤             | <ul style="list-style-type: none"><li>● 柔軟な権限設定と監査ログによりAIの不適切な挙動を制限するとともに、AIの操作履歴のトレーサビリティを保証する基盤を構築</li><li>● 約5,000社の会計事務所が参画する認定アドバイザー制度等のプロフェッショナルネットワークや、幅広いAI BPOパートナーとの連携が可能なビジネス基盤を確立</li></ul>                                                  |
| 4 AIエコシステムにおける<br>アクセシビリティ          | <ul style="list-style-type: none"><li>● 2013年に業界初<sup>(1)</sup>のパブリックAPIを公開以後、基幹となるほとんどのプロダクトでパブリック APIを提供し、オープン・API・エコシステムを推進。freeeアプリストアでのアプリ掲載数は200を超える</li><li>● Anthropic社の「MCP<sup>(2)</sup>」と「Skills<sup>(3)</sup>」によりClaudeからも効率的に操作可能</li></ul> |



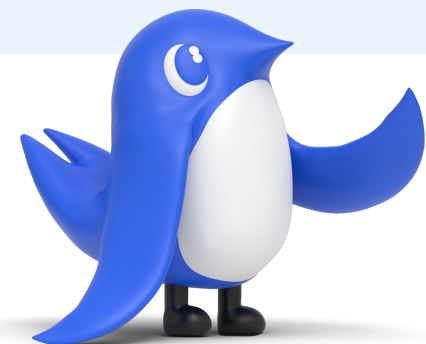
1. 会計ソフトウェア業界として。当社調べ  
2. Model Context Protocol。AIとデータをつなぐための新しい共通規格  
3. Claudeに特定の専門タスクを実行させるために必要な知識・ツールをパッケージ化した機能

# AI時代にfreeeが提供する価値 “Done for you” の2つのコンセプト

for スモールビジネスオーナー

任せきれる、かつてない自動化へ。  
AIネイティブ・バックオフィスシリーズ

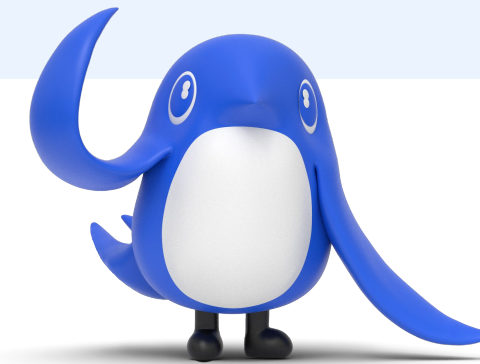
## freeeオートパイロット



for バックオフィス業務のプロ

専門家の正確性とアカウントビリティを実現する  
AI経営基幹プラットフォーム

## freeeコックピット



# 専門家の正確性とアカウントビリティを実現する “freeeコックピット”

## 専門家の正確性とアカウントビリティの実現に必要なこと

### 1 統制

法規制や社内規定等に基づき業務プロセスを標準化する。標準プロセスの例外業務を簡単に検知でき、人的判断による的確な意思決定が可能

### 2 実行精度

AIエージェントが定義された業務ルールを厳格に遵守し、正確な実務執行を実現する。最新の法規制や、業種固有の商習慣にも対応し、適正なオペレーションを担保する

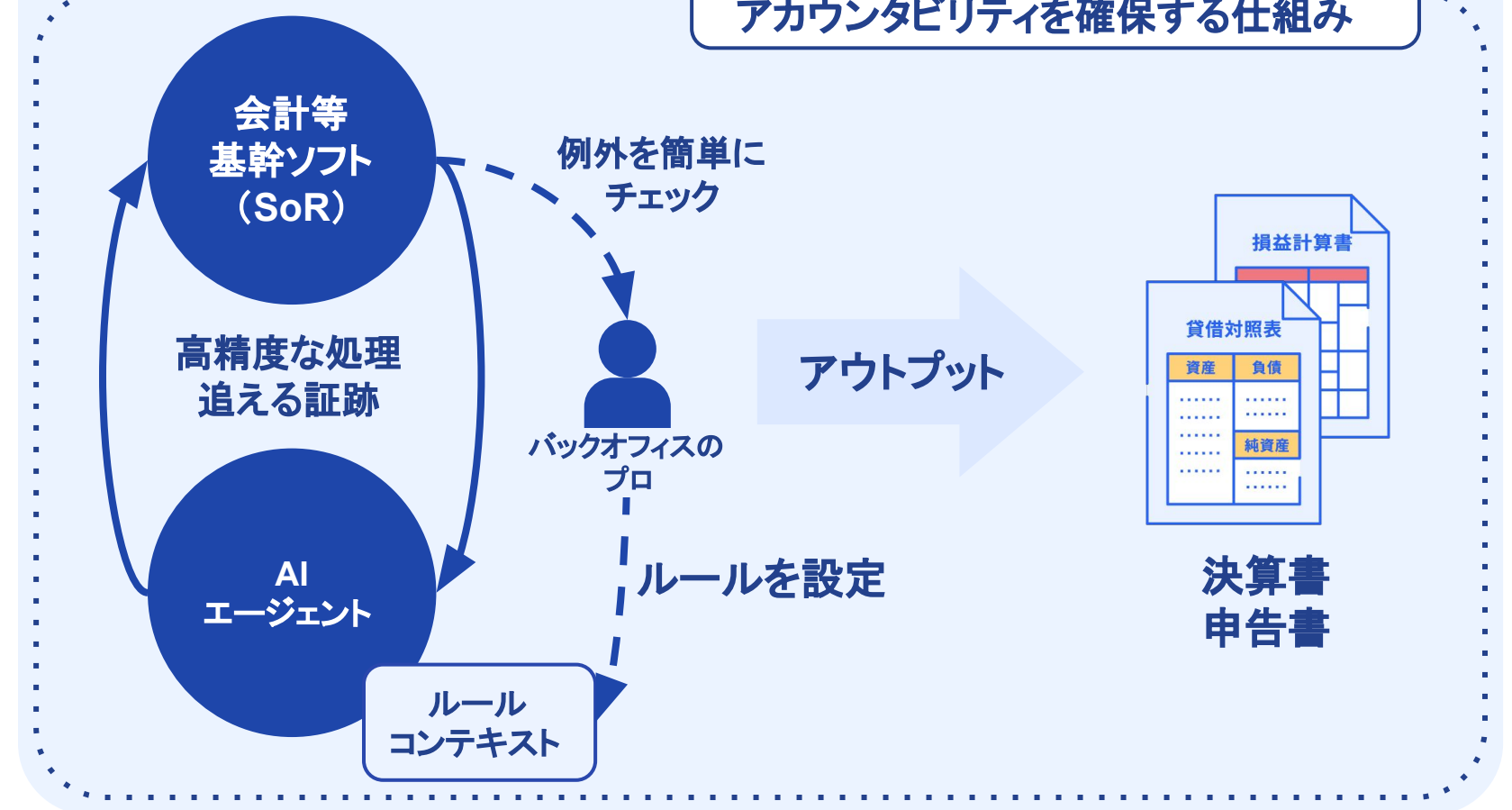
### 3 証跡ログ

AIエージェントの業務執行プロセスは全てログとして記録され、事後的なトレーサビリティを確保

## 専門家の正確性とアカウントビリティを実現する AI経営基幹プラットフォーム

# freeeコックピット

証跡・ルールが明確で  
アカウントビリティを確保する仕組み



# 業務をまるごと任せるためのエコシステム “freeeオートパイロット”

業務をまるごと任せるために必要なこと

## 1 業務の上流行程から AI x プロに頼れる

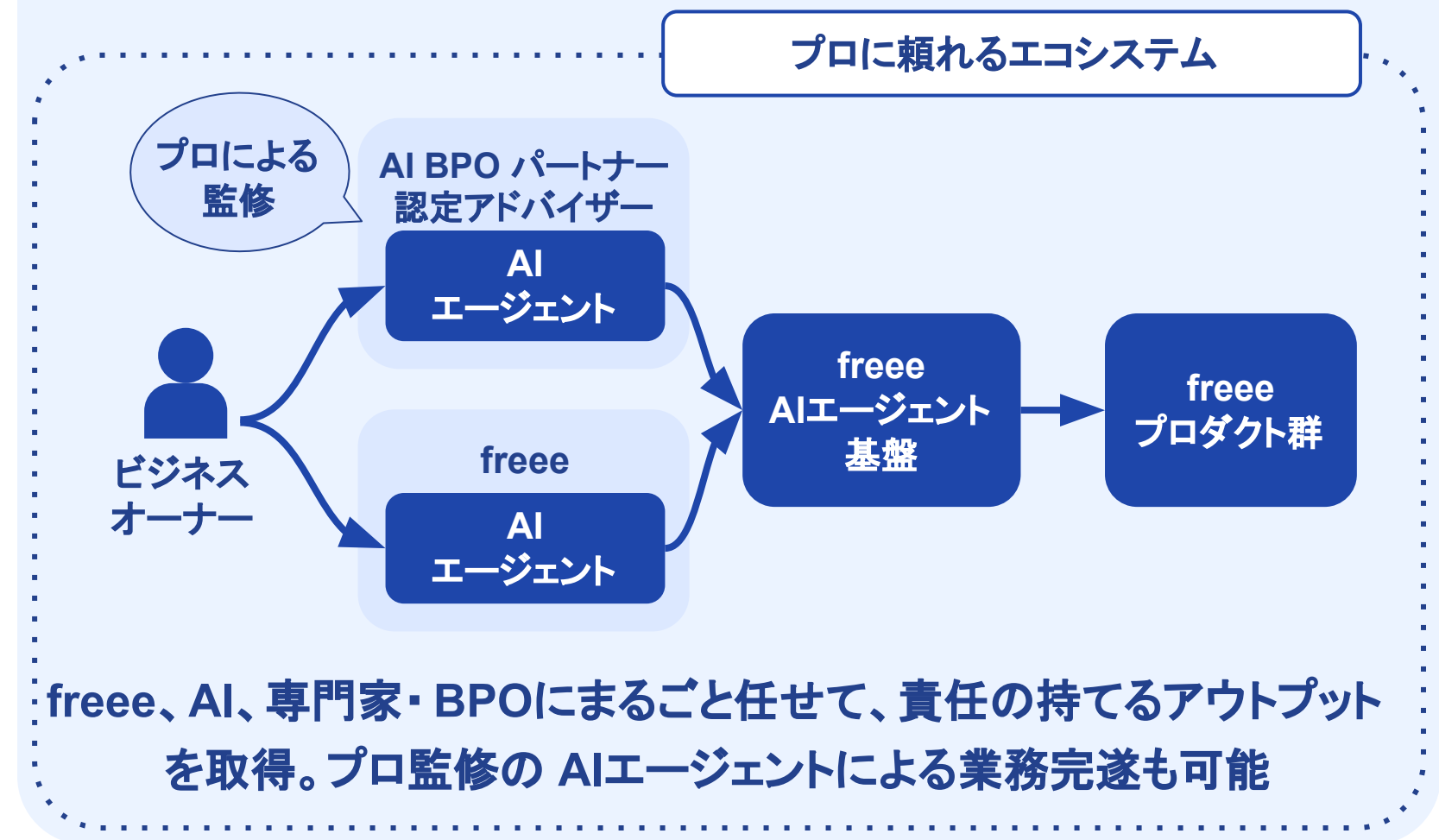
ユーザーの事業特性や意向に応じて、初期設定の段階からAI x プロが代行・監修する

## 2 全ての証憑を簡単に収集できる

AIを駆使してあらゆる証憑を効率的に回収し一元管理することで、AIエージェントによる正確な業務完遂を実現する

任せきれる、かつてない自動化へ。  
AIネイティブ・バックオフィスシリーズ

## freeeオートパイロット





# Appendix 2

## -財務データ-

# ARR、有料課金ユーザー企業数及び ARPU

| プラットフォーム ARR <sup>(1)</sup> |       | 2024年 6月期 |         |         |         | 2025年 6月期 |         |         |         | 2026年 6月期 |         |         |         |
|-----------------------------|-------|-----------|---------|---------|---------|-----------|---------|---------|---------|-----------|---------|---------|---------|
|                             |       | Q1        | Q2      | Q3      | Q4      | Q1        | Q2      | Q3      | Q4      | Q1        | Q2      | Q3      | Q4      |
| Platform ARR                | (百万円) | 22,286    | 23,846  | 26,441  | 26,834  | 28,787    | 31,071  | 34,469  | 35,796  | 37,120    | 39,151  | 42,481  | 43,595  |
| 個人事業主                       |       | 5,636     | 5,773   | 7,231   | 6,594   | 6,604     | 6,988   | 8,656   | 7,745   | 7,765     | 7,970   | 9,741   | 8,816   |
| 法人                          |       | 16,650    | 18,073  | 19,210  | 20,240  | 22,183    | 24,083  | 25,813  | 28,051  | 29,355    | 31,181  | 32,740  | 34,779  |
| 有料課金ユーザー企業数 <sup>(2)</sup>  | (件)   | 460,160   | 474,442 | 545,397 | 534,819 | 549,448   | 567,355 | 627,140 | 609,292 | 624,916   | 643,027 | 712,265 | 694,586 |
| 個人事業主                       |       | 292,590   | 297,505 | 359,158 | 336,398 | 340,824   | 350,157 | 402,639 | 374,222 | 378,448   | 386,692 | 448,155 | 419,957 |
| 法人                          |       | 167,570   | 176,937 | 186,239 | 198,421 | 208,624   | 217,198 | 224,501 | 235,070 | 246,468   | 256,335 | 264,110 | 274,629 |
| ARPU <sup>(3)</sup>         | (円)   | 48,431    | 50,261  | 48,480  | 50,174  | 52,393    | 54,765  | 54,962  | 58,750  | 59,407    | 60,892  | 59,647  | 62,772  |
| 個人事業主                       |       | 19,262    | 19,405  | 20,133  | 19,602  | 19,377    | 19,957  | 21,498  | 20,696  | 20,521    | 20,611  | 21,736  | 20,995  |
| 法人                          |       | 99,361    | 102,144 | 103,147 | 102,005 | 106,330   | 110,880 | 114,979 | 119,330 | 119,115   | 121,656 | 123,976 | 126,655 |

| サブスクリプション ARR <sup>(4)</sup> |       | 2024年 6月期 |         |         |         | 2025年 6月期 |         |         |         | 2026年 6月期 |         |         |         |
|------------------------------|-------|-----------|---------|---------|---------|-----------|---------|---------|---------|-----------|---------|---------|---------|
|                              |       | Q1        | Q2      | Q3      | Q4      | Q1        | Q2      | Q3      | Q4      | Q1        | Q2      | Q3      | Q4      |
| サブスクリプション ARR                | (百万円) | 21,822    | 23,253  | 25,776  | 26,087  | 27,962    | 30,015  | 33,250  | 34,393  | 35,540    | 37,236  | 40,363  | 41,274  |
| 個人事業主                        |       | 5,595     | 5,728   | 7,182   | 6,551   | 6,560     | 6,934   | 8,589   | 7,692   | 7,708     | 7,897   | 9,658   | 8,727   |
| 法人                           |       | 16,227    | 17,525  | 18,594  | 19,536  | 21,402    | 23,081  | 24,661  | 26,701  | 27,832    | 29,339  | 30,705  | 32,547  |
| 有料課金ユーザー企業数                  | (件)   | 458,196   | 472,375 | 543,370 | 532,637 | 547,145   | 564,828 | 624,538 | 606,533 | 621,963   | 639,960 | 709,181 | 691,225 |
| 個人事業主                        |       | 291,243   | 296,083 | 357,834 | 334,936 | 339,307   | 348,471 | 400,948 | 372,461 | 376,555   | 384,791 | 446,281 | 417,969 |
| 法人                           |       | 166,953   | 176,292 | 185,536 | 197,701 | 207,838   | 216,357 | 223,590 | 234,072 | 245,408   | 255,169 | 262,900 | 273,256 |
| ARPU                         | (円)   | 47,626    | 49,226  | 47,437  | 48,977  | 51,105    | 53,140  | 53,239  | 56,704  | 57,144    | 58,187  | 56,917  | 59,715  |
| 個人事業主                        |       | 19,211    | 19,346  | 20,071  | 19,559  | 19,334    | 19,898  | 21,422  | 20,652  | 20,471    | 20,523  | 21,641  | 20,881  |
| 法人                           |       | 97,195    | 99,409  | 100,218 | 98,816  | 102,974   | 106,680 | 110,296 | 114,072 | 113,416   | 114,984 | 116,800 | 119,116 |



1. プラットフォームARR: 当社グループのプラットフォーム事業において継続的に得られる収益を1年間あたりの金額に換算した指標であり、ARRは、Annual Recurring Revenueの略称。プラットフォームARRはサブスクリプションARRとトランザクションARRから構成され、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

4. サブスクリプションARR: 各期末月のMRR(Monthly Recurring Revenue)を12倍して算出した指標。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で、一時収益は含まない

# 連結損益計算書

|                       |  | プラットフォーム事業   |              |              |              |              |
|-----------------------|--|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| 百万円                   |  | 2022年<br>6月期 | 2023年<br>6月期 | 2024年<br>6月期 | 2025年<br>6月期 | 2026年<br>6月期 |
| 売上高                   |  | 13,987       | 19,219       | 25,430       | 33,270       | 42,441       |
| 成長率                   |  | 36.4%        | 37.4%        | 32.3%        | 30.8%        | 27.6%        |
| 売上原価                  |  | 2,701        | 3,153        | 4,439        | 5,909        | 8,043        |
| 対売上高比率                |  | 19.3%        | 16.4%        | 17.5%        | 17.8%        | 19.0%        |
| 売上総利益                 |  | 11,285       | 16,066       | 20,991       | 27,361       | 34,397       |
| 売上総利益率                |  | 80.7%        | 83.6%        | 82.5%        | 82.2%        | 81.0%        |
| 調整後販売費及び一般管理費         |  | 13,629       | 23,261       | 28,553       | 25,475       | 31,734       |
| 対売上高比率                |  | 97.4%        | 121.0%       | 112.3%       | 76.6%        | 74.8%        |
| 調整後R&D <sup>(2)</sup> |  | 3,606        | 6,864        | 8,346        | 4,742        | 6,549        |
| 対売上高比率                |  | 25.8%        | 35.7%        | 32.8%        | 14.3%        | 15.4%        |
| 調整後S&M <sup>(3)</sup> |  | 7,541        | 13,337       | 16,961       | 17,733       | 21,318       |
| 対売上高比率                |  | 53.9%        | 69.4%        | 66.7%        | 53.3%        | 50.2%        |
| 調整後G&A <sup>(4)</sup> |  | 2,481        | 3,059        | 3,245        | 2,999        | 3,866        |
| 対売上高比率                |  | 17.7%        | 15.9%        | 12.8%        | 9.0%         | 9.1%         |
| 調整後営業利益               |  | -2,343       | -7,195       | -7,561       | 1,885        | 2,663        |
| 調整後営業利益率              |  | -16.8%       | -37.4%       | -29.7%       | 5.7%         | 6.3%         |



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  
3. 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

# 連結損益計算書(調整表)

| R&D <sup>(1)</sup><br>百万円 | 2024年 | 2025年 | 2026年 | 2024年 6月期 |       |       |       | 2025年6月期 |       |       |       | 2026年6月期 |       |       |       |
|---------------------------|-------|-------|-------|-----------|-------|-------|-------|----------|-------|-------|-------|----------|-------|-------|-------|
|                           | 6月期   | 6月期   | 6月期   | Q1        | Q2    | Q3    | Q4    | Q1       | Q2    | Q3    | Q4    | Q1       | Q2    | Q3    | Q4    |
| R&D                       | 8,346 | 4,742 | 6,549 | 1,994     | 2,083 | 2,050 | 2,218 | 1,004    | 1,069 | 1,175 | 1,491 | 1,402    | 1,545 | 1,774 | 1,826 |
| - ) 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                    | 8,346 | 4,742 | 6,549 | 1,994     | 2,083 | 2,050 | 2,218 | 1,004    | 1,069 | 1,175 | 1,491 | 1,402    | 1,545 | 1,774 | 1,826 |
| 対売上高比率                    | 32.8% | 14.3% | 15.4% | 34.9%     | 34.4% | 30.8% | 31.7% | 13.6%    | 13.6% | 13.7% | 15.8% | 14.4%    | 15.2% | 16.3% | 15.7% |
| 対売上高比率(調整後)               | 32.8% | 14.3% | 15.4% | 34.9%     | 34.4% | 30.8% | 31.7% | 13.6%    | 13.6% | 13.7% | 15.8% | 14.4%    | 15.2% | 16.3% | 15.7% |

| S&M <sup>(2)</sup><br>百万円 | 2024年  | 2025年  | 2026年  | 2024年 6月期 |       |       |       | 2025年6月期 |       |       |       | 2026年6月期 |       |       |       |
|---------------------------|--------|--------|--------|-----------|-------|-------|-------|----------|-------|-------|-------|----------|-------|-------|-------|
|                           | 6月期    | 6月期    | 6月期    | Q1        | Q2    | Q3    | Q4    | Q1       | Q2    | Q3    | Q4    | Q1       | Q2    | Q3    | Q4    |
| S&M                       | 16,961 | 17,733 | 21,318 | 3,804     | 4,529 | 4,544 | 4,083 | 3,854    | 3,802 | 4,553 | 5,523 | 4,786    | 5,100 | 5,779 | 5,651 |
| - ) 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                    | 16,961 | 17,733 | 21,318 | 3,804     | 4,529 | 4,544 | 4,083 | 3,854    | 3,802 | 4,553 | 5,523 | 4,786    | 5,100 | 5,779 | 5,651 |
| 対売上高比率                    | 66.7%  | 53.3%  | 50.2%  | 66.5%     | 74.8% | 68.3% | 58.3% | 52.3%    | 48.3% | 52.9% | 58.6% | 49.1%    | 50.0% | 53.0% | 48.7% |
| 対売上高比率(調整後)               | 66.7%  | 53.3%  | 50.2%  | 66.5%     | 74.8% | 68.3% | 58.3% | 52.3%    | 48.3% | 52.9% | 58.6% | 49.1%    | 50.0% | 53.0% | 48.7% |



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



# 連結損益計算書(調整表)

| G&A <sup>(1)</sup><br>百万円 | 2024年 | 2025年 | 2026年 | 2024年 6月期 |       |       |       | 2025年6月期 |       |       |       | 2026年6月期 |       |       |       |
|---------------------------|-------|-------|-------|-----------|-------|-------|-------|----------|-------|-------|-------|----------|-------|-------|-------|
|                           | 6月期   | 6月期   | 6月期   | Q1        | Q2    | Q3    | Q4    | Q1       | Q2    | Q3    | Q4    | Q1       | Q2    | Q3    | Q4    |
| G&A                       | 4,069 | 4,274 | 5,438 | 994       | 1,004 | 1,108 | 961   | 1,023    | 1,004 | 1,067 | 1,178 | 1,421    | 1,291 | 1,355 | 1,369 |
| - ) 株式報酬費用                | 736   | 972   | 1,284 | 156       | 181   | 221   | 176   | 237      | 236   | 233   | 264   | 347      | 336   | 311   | 288   |
| - ) M&Aにより生じた無形資産の償却費用    | 0     | 88    | 165   | 0         | 0     | 0     | 0     | 0        | 20    | 33    | 33    | 35       | 35    | 35    | 60    |
| - ) その他一時費用               | 87    | 213   | 121   | 2         | 37    | 54    | -6    | 29       | 64    | 76    | 43    | 35       | 31    | 6     | 48    |
| 調整後G&A                    | 3,245 | 2,999 | 3,866 | 835       | 785   | 833   | 790   | 756      | 682   | 724   | 836   | 1,003    | 889   | 1,001 | 972   |
| 対売上高比率                    | 16.0% | 12.8% | 12.8% | 17.4%     | 16.6% | 16.7% | 13.7% | 13.9%    | 12.8% | 12.4% | 12.5% | 14.6%    | 12.7% | 12.4% | 11.8% |
| 対売上高比率(調整後)               | 12.8% | 9.0%  | 9.1%  | 14.6%     | 13.0% | 12.5% | 11.3% | 10.3%    | 8.7%  | 8.4%  | 8.9%  | 10.3%    | 8.7%  | 9.2%  | 8.4%  |

| 調整後営業利益 <sup>(2)</sup><br>百万円 | 2024年  | 2025年 | 2026年 | 2024年 6月期 |        |        |        | 2025年6月期 |       |      |       | 2026年6月期 |      |      |      |
|-------------------------------|--------|-------|-------|-----------|--------|--------|--------|----------|-------|------|-------|----------|------|------|------|
|                               | 6月期    | 6月期   | 6月期   | Q1        | Q2     | Q3     | Q4     | Q1       | Q2    | Q3   | Q4    | Q1       | Q2   | Q3   | Q4   |
| 営業利益                          | -8,385 | 610   | 1,091 | -2,074    | -2,640 | -2,245 | -1,425 | 213      | 654   | 315  | -572  | 271      | 259  | 91   | 468  |
| + ) 株式報酬費用                    | 736    | 972   | 1,284 | 156       | 181    | 221    | 176    | 237      | 236   | 233  | 264   | 347      | 336  | 311  | 288  |
| + ) M&Aにより生じた無形資産の償却費用        | 0      | 88    | 165   | 0         | 0      | 0      | 0      | 0        | 20    | 33   | 33    | 35       | 35   | 35   | 60   |
| + ) その他一時費用                   | 87     | 213   | 121   | 2         | 37     | 54     | -6     | 29       | 64    | 76   | 43    | 35       | 31   | 6    | 48   |
| 調整後営業利益                       | -7,561 | 1,885 | 2,663 | -1,915    | -2,421 | -1,969 | -1,255 | 480      | 976   | 659  | -230  | 690      | 662  | 445  | 865  |
| 営業利益率                         | -33.0% | 1.8%  | 2.6%  | -36.3%    | -43.6% | -33.8% | -20.3% | 2.9%     | 8.3%  | 3.7% | -6.1% | 2.8%     | 2.5% | 0.8% | 4.0% |
| 調整後営業利益率                      | -29.7% | 5.7%  | 6.3%  | -33.5%    | -40.0% | -29.6% | -17.9% | 6.5%     | 12.4% | 7.7% | -2.5% | 7.1%     | 6.5% | 4.1% | 7.5% |



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)

# 連結損益計算書(売上原価及び R&Dの内訳)

| 売上原価<br>百万円         | 2024年<br>6月期 | 2025年<br>6月期 | 2026年<br>6月期 | 2024年 6月期 |       |       |       | 2025年6月期 |       |       |       | 2026年6月期 |       |       |       |
|---------------------|--------------|--------------|--------------|-----------|-------|-------|-------|----------|-------|-------|-------|----------|-------|-------|-------|
|                     |              |              |              | Q1        | Q2    | Q3    | Q4    | Q1       | Q2    | Q3    | Q4    | Q1       | Q2    | Q3    | Q4    |
| 売上原価                | 4,439        | 5,909        | 8,043        | 1,001     | 1,074 | 1,193 | 1,169 | 1,279    | 1,343 | 1,486 | 1,799 | 1,860    | 1,999 | 1,900 | 2,283 |
| 内、ソフトウェア償却費         | 0            | 310          | 1,163        | 0         | 0     | 0     | 0     | 10       | 52    | 104   | 142   | 182      | 232   | 282   | 467   |
| 売上原価(ソフトウェア償却費除き)   | 4,439        | 5,599        | 6,880        | 1,001     | 1,074 | 1,193 | 1,169 | 1,269    | 1,290 | 1,382 | 1,657 | 1,678    | 1,766 | 1,618 | 1,815 |
| 対売上高比率              | 17.5%        | 17.8%        | 19.0%        | 17.5%     | 17.7% | 17.9% | 16.7% | 17.3%    | 17.1% | 17.3% | 19.1% | 19.1%    | 19.6% | 17.4% | 19.7% |
| 対売上高比率(ソフトウェア償却費除き) | 17.5%        | 16.8%        | 16.2%        | 17.5%     | 17.7% | 17.9% | 16.7% | 17.2%    | 16.4% | 16.1% | 17.6% | 17.2%    | 17.3% | 14.8% | 15.7% |

| R&D<br>百万円            | 2024年<br>6月期 | 2025年<br>6月期 | 2026年<br>6月期 | 2024年 6月期 |       |       |       | 2025年6月期 |       |       |       | 2026年6月期 |       |       |       |
|-----------------------|--------------|--------------|--------------|-----------|-------|-------|-------|----------|-------|-------|-------|----------|-------|-------|-------|
|                       |              |              |              | Q1        | Q2    | Q3    | Q4    | Q1       | Q2    | Q3    | Q4    | Q1       | Q2    | Q3    | Q4    |
| R&D                   | 8,346        | 4,742        | 6,549        | 1,994     | 2,083 | 2,050 | 2,218 | 1,004    | 1,069 | 1,175 | 1,491 | 1,402    | 1,545 | 1,774 | 1,826 |
| + ) ソフトウェア資産化         | 0            | 3,862        | 4,406        | 0         | 0     | 0     | 0     | 1,090    | 1,000 | 896   | 873   | 1,005    | 1,045 | 1,132 | 1,221 |
| R&D(ソフトウェア資産化影響除き)    | 8,346        | 8,604        | 10,956       | 1,994     | 2,083 | 2,050 | 2,218 | 2,095    | 2,070 | 2,072 | 2,365 | 2,408    | 2,591 | 2,907 | 3,048 |
| 対売上高比率                | 32.8%        | 14.3%        | 15.4%        | 34.9%     | 34.4% | 30.8% | 31.7% | 13.6%    | 13.6% | 13.7% | 15.8% | 14.4%    | 15.2% | 16.3% | 15.7% |
| 対売上高比率(ソフトウェア資産化影響除き) | 32.8%        | 25.9%        | 25.8%        | 34.9%     | 34.4% | 30.8% | 31.7% | 28.4%    | 26.3% | 24.1% | 25.1% | 24.7%    | 25.4% | 26.7% | 26.3% |



# 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    | 2024年<br>6月期 | 2025年<br>6月期 | 2026年<br>6月期 |
|--------|--------------|--------------|--------------|
| 流動資産合計 | 38,431       | 45,874       | 50,357       |
| 現金及び預金 | 31,750       | 35,789       | 36,187       |
| 固定資産合計 | 1,521        | 6,720        | 11,563       |
| 流動負債合計 | 21,385       | 31,310       | 38,586       |
| 前受収益   | 11,356       | 14,665       | 17,336       |
| 固定負債合計 | 1,614        | 1,621        | 2,148        |
| 純資産合計  | 16,952       | 19,663       | 21,186       |

## 連結キャッシュ・フロー計算書

| 百万円                  | 2024年<br>6月期 | 2025年<br>6月期 | 2026年<br>6月期 |
|----------------------|--------------|--------------|--------------|
| 営業活動による<br>キャッシュ・フロー | -6,767       | 3,661        | 1,519        |
| 投資活動による<br>キャッシュ・フロー | -1,088       | -4,601       | -5,898       |
| 財務活動による<br>キャッシュ・フロー | 3,705        | 4,977        | 4,765        |
| 現金及び現金同等物<br>の増減額    | -4,154       | 4,038        | 389          |
| 現金及び現金同等物<br>の期首残高   | 35,905       | 31,750       | 35,789       |
| 現金及び現金同等物<br>の期末残高   | 31,750       | 35,789       | 36,179       |



# 連結キャッシュ・フロー計算書(調整表)

| 調整後フリー・キャッシュ・フロー<br>百万円          | 2024年<br>6月期 | 2025年<br>6月期 | 2026年<br>6月期 | 2024年6月期 |      | 2025年6月期 |        | 2026年6月期 |        |
|----------------------------------|--------------|--------------|--------------|----------|------|----------|--------|----------|--------|
|                                  |              |              |              | H1       | H2   | H1       | H2     | H1       | H2     |
| 営業キャッシュ・フロー                      | -6,767       | 3,661        | 1,519        | -6,420   | -347 | -1,926   | 5,588  | -4,622   | 6,141  |
| + ) 立替金の増加額                      | 1,275        | 1,691        | 3,175        | 489      | 785  | 985      | 706    | 1,573    | 1,602  |
| + ) 買取債権の増加額                     | 0            | 0            | 47           | 0        | 0    | 0        | 0      | 48       | 0      |
| + ) ESOP金銭給付の増加額                 | 0            | 0            | 65           | 0        | 0    | 0        | 0      | 0        | 65     |
| 投資キャッシュ・フロー <sup>(1)</sup>       | -1,088       | -4,601       | -5,898       | -826     | -261 | -2,479   | -2,121 | -2,829   | -3,068 |
| + ) 事業譲受による支出                    | 0            | 0            | 24           | 0        | 0    | 0        | 0      | 21       | 2      |
| + ) 吸収分割による支出                    | 794          | 0            | 0            | 794      | 0    | 0        | 0      | 0        | 0      |
| + ) 連結の範囲の変更を伴う<br>子会社株式の取得による支出 | 130          | 628          | 713          | 130      | 0    | 380      | 248    | 328      | 384    |
| 調整後フリー・キャッシュ・フロー( FCF)           | -5,654       | 1,381        | -351         | -5,831   | 176  | -3,040   | 4,421  | -5,479   | 5,127  |
| 調整後FCFマージン                       | -22.2%       | 4.2%         | -0.8%        | -49.5%   | 1.3% | -19.9%   | 24.5%  | -27.5%   | 16.6%  |

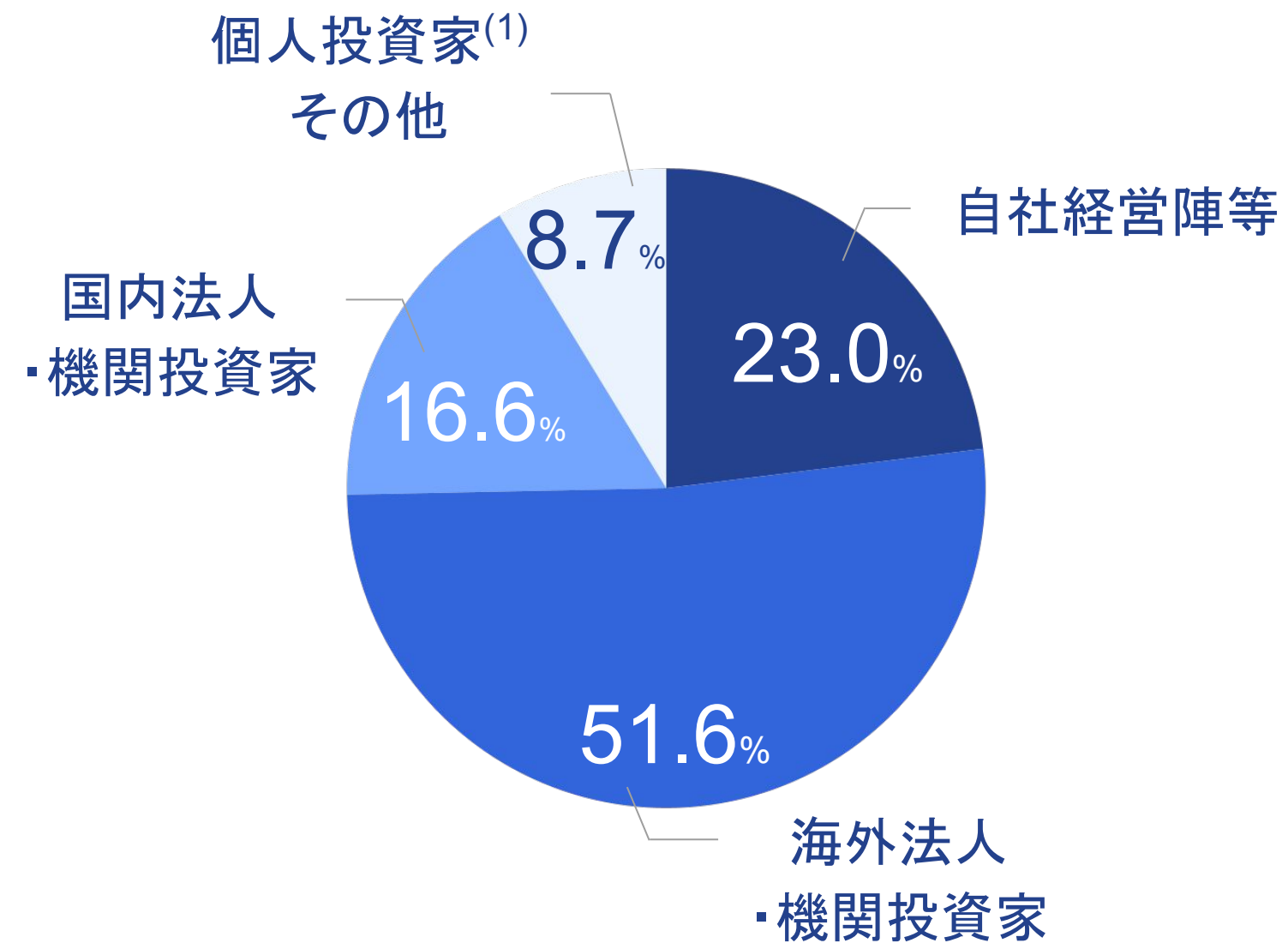


1. 子会社売却等によりキャッシュインが生じた場合は、投資CFへのキャッシュイン影響を控除する調整を行う

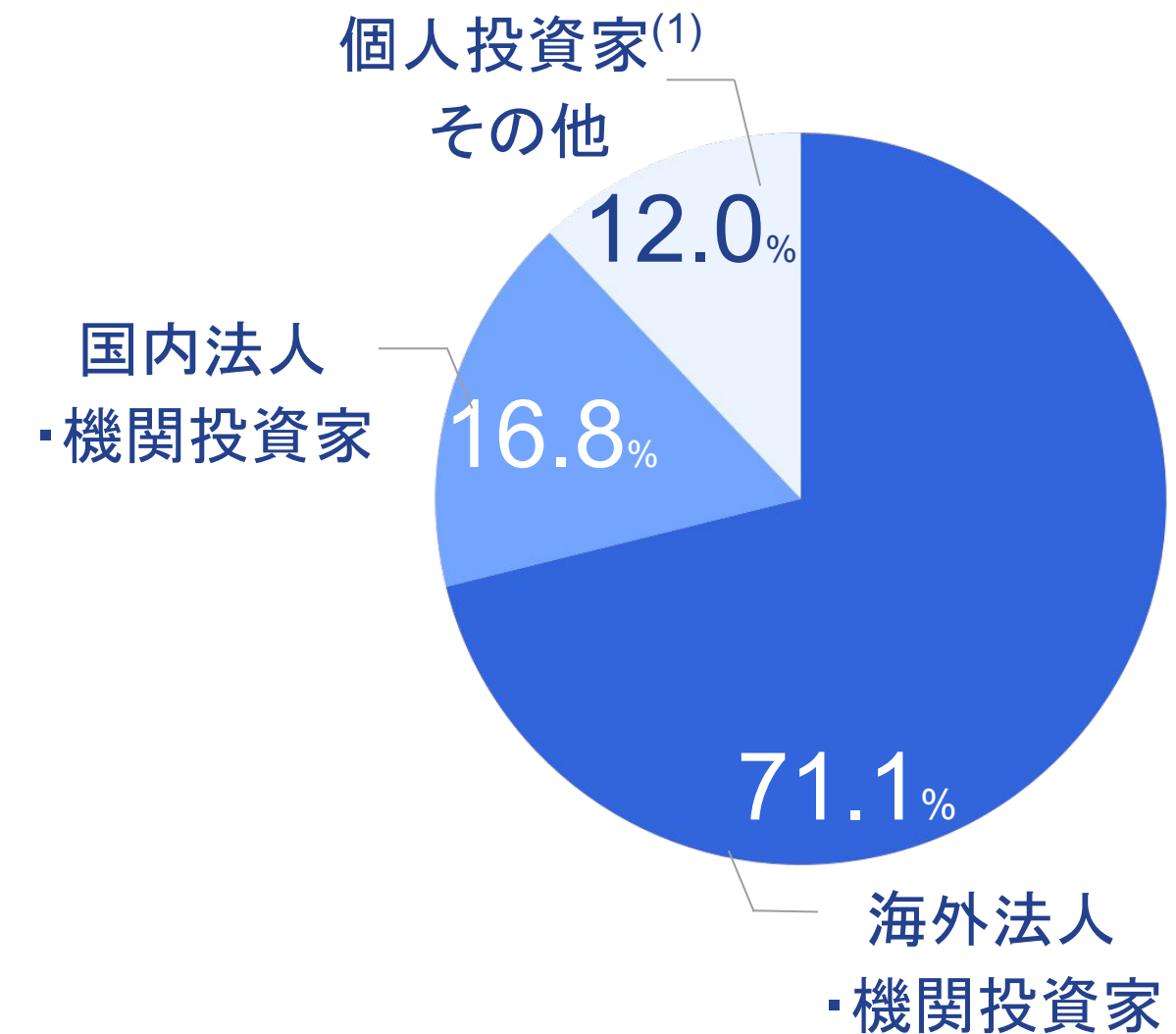


# 株主構成 (2026年6月末時点)

発行済株式総数ベース



自社経営陣等及び  
上場前から保有する VC/事業パートナーの保有分除く



# Appendix 3

## -プロダクトプラン -

# freee会計のプラン

| プラン <sup>(1)</sup> | 料金 <sup>(1)</sup>                                                          |                                                                             | 機能 <sup>(1)</sup> |      |      |            |      |                        |
|--------------------|----------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------|-------------------|------|------|------------|------|------------------------|
|                    | 月額払い                                                                       | 年額払い                                                                        | 決算書               | 経費精算 | 管理会計 | ワーク<br>フロー | 内部統制 | サポート                   |
| エンタープライズ           | ※お問い合わせ価格                                                                  | ※お問い合わせ価格                                                                   | ○                 | ○    | ○    | ○          | ○    | チャット<br>メール<br>専任電話担当者 |
| アドバンス              | ● 基本料金: 51,980円<br>● ID料金 <sup>(2)</sup> : 1,300円<br>● 従量課金 <sup>(3)</sup> | ● 基本料金: 477,360円<br>● ID料金 <sup>(2)</sup> : 1,000円<br>● 従量課金 <sup>(3)</sup> | ○                 | ○    | ○    | ○          | ×    | チャット<br>メール<br>電話      |
| スタンダード             | ● 基本料金: 11,980円<br>● ID料金 <sup>(2)</sup> : 400円<br>● 従量課金 <sup>(3)</sup>   | ● 基本料金: 107,760円<br>● ID料金 <sup>(2)</sup> : 300円<br>● 従量課金 <sup>(3)</sup>   | ○                 | ○    | ○    | ×          | ×    | チャット<br>メール<br>電話      |
| スターター              | ● 基本料金: 7,280円<br>● ID料金 <sup>(2)</sup> : 400円<br>● 従量課金 <sup>(3)</sup>    | ● 基本料金: 65,760円<br>● ID料金 <sup>(2)</sup> : 300円<br>● 従量課金 <sup>(3)</sup>    | ○                 | ○    | ×    | ×          | ×    | チャット<br>メール<br>電話      |
| ひとり法人              | ● 基本料金: 3,980円<br>● ID料金 <sup>(2)</sup> : 1,300円                           | ● 基本料金: 35,760円<br>● ID料金 <sup>(2)</sup> : 1,000円                           | ○                 | ×    | ×    | ×          | ×    | チャット<br>メール            |



1. 2024年7月1日から適用開始。表示料金は税抜。全プランに給与計算時のIDが自動で付与。料金・機能の詳細は弊社Webサイト参照 ([https://www.freee.co.jp/accounting/revised\\_plan\\_2024/](https://www.freee.co.jp/accounting/revised_plan_2024/))  
2. ひとり法人は1ID、スターター/スタンダードは3ID、アドバンスは5IDが追加料金なしで付帯  
3. スターター/スタンダードの従量課金には経費精算1人あたり300円/月、請求書等の受発注書類送付1件あたり95円を含む。アドバンス/エンタープライズの従量課金には経費/各種申請1人あたり650円/月、請求書等の受発注書類送付1件あたり95円を含む

# freee会計のプラン (個人事業主向け)

| プラン <sup>(1)</sup> | 料金 <sup>(1)</sup>                                                                              |                                                                                                   | 機能 <sup>(1)</sup> |      |              |      |                                       |
|--------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|------|--------------|------|---------------------------------------|
|                    | 月額払い                                                                                           | 年額払い                                                                                              | 記帳                | 確定申告 | 資金繰り<br>レポート | 経費精算 | サポート                                  |
| プレミアム              | ※年額払いのみ                                                                                        | <ul style="list-style-type: none"><li>基本料金: 39,800円</li><li>ID料金: 3,600円<br/>(3人までID無料)</li></ul> | ○                 | ○    | ○            | ○    | チャット<br>(優先対応)<br>メール<br>(優先対応)<br>電話 |
| スタンダード             | <ul style="list-style-type: none"><li>基本料金: 2,980円</li><li>ID料金: 400円<br/>(3人までID無料)</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>基本料金: 23,760円</li><li>ID料金: 3,600円<br/>(3人までID無料)</li></ul> | ○                 | ○    | ○            | ×    | チャット<br>(優先対応)<br>メール<br>(優先対応)       |
| スターター              | <ul style="list-style-type: none"><li>基本料金: 1,780円</li><li>ID料金: —<sup>(2)</sup></li></ul>     | <ul style="list-style-type: none"><li>基本料金: 11,760円</li><li>ID料金: —<sup>(2)</sup></li></ul>       | ○                 | ○    | ×            | ×    | チャット<br>メール                           |



1. 本書提出日現在。表示料金は税抜。料金・機能の詳細は弊社Webサイト参照 (<https://www.freee.co.jp/accounting/individual/pricing/>)  
2. freee認定アドバイザー以外はメンバー追加不可

# freee人事労務のプラン

| プラン <sup>(1)</sup> | 料金 <sup>(1)</sup><br>1ヵ月当たり | 機能 <sup>(1)</sup> |       |      |                           |                   |
|--------------------|-----------------------------|-------------------|-------|------|---------------------------|-------------------|
|                    |                             | 給与計算              | 労務手続き | 勤怠管理 | より高度な従業員管理 <sup>(2)</sup> | サポート              |
| アドバンス              | ● 従業員1人当たりの料金: 1,100円       | ○                 | ○     | ○    | ○                         | チャット<br>メール<br>電話 |
| スタンダード             | ● 従業員1人当たりの料金: 800円         | ○                 | ○     | ○    | ×                         | チャット<br>メール       |
| スターター              | ● 従業員1人当たりの料金: 600円         | ○                 | ○     | ×    | ×                         | チャット<br>メール       |
| ミニマム               | ● 従業員1人当たりの料金: 400円         | ○                 | ×     | ×    | ×                         | チャット<br>メール       |



1. 本書提出日現在。表示料金は税抜。料金・機能の詳細は弊社Webサイト参照 (<https://www.freee.co.jp/hr/pricing/>)  
2. 住所変更や通勤申請等の従業員が身上変更申請を行う際の、管理者が承認を行うワークフロー機能等が含まれる



# freeeサインの料金プラン

| プラン <sup>(1)</sup> | 料金 <sup>(1)</sup>            |                            |          | 機能 <sup>(1)</sup> |        |        |       |        |
|--------------------|------------------------------|----------------------------|----------|-------------------|--------|--------|-------|--------|
|                    | 年額払い <sup>(2)</sup>          | 電子サイン                      | 電子署名     | テンプレート登録数         | 契約書送信数 | ワークフロー | API連携 | 契約チェック |
| エンタープライズ           | ※お問い合わせ価格                    | ● 100円/通<br>(5,000通/月まで無料) | ● 200円/通 | 無制限               | 無制限    | ○      | ○     | ○      |
| アドバンス              | ※お問い合わせ価格                    | ● 100円/通<br>(1,000通/月まで無料) | ● 200円/通 | 無制限               | 無制限    | ○      | ○     | ○      |
| スタンダード             | ● 基本料金: 357,600円<br>● ID数無制限 | ● 100円/通<br>(100通/月まで無料)   | ● 200円/通 | 無制限               | 無制限    | ×      | ○     | ○      |
| スターター              | ● 基本料金: 71,760円<br>● ID数無制限  | ● 100円/通<br>(50通/月まで無料)    | ● 200円/通 | 無制限               | 無制限    | ×      | ○     | ×      |



1. 本書提出日現在。表示料金は税抜。料金・機能の詳細や個人事業主向けプランについてはfreeeサインWebサイト参照  
法人向けプラン: <https://www.freee.co.jp/sign/pricing/> 個人事業主向けプラン: <https://www.freee.co.jp/sign/individual/pricing/>  
2. 月額払いでも利用可能

# その他主要サービスの料金プラン

## freee経理<sup>(1)</sup>

|      |                  |
|------|------------------|
| 月額払い | 基本料金: 357,600円/年 |
|------|------------------|

## freee経費精算 Plus<sup>(1)</sup>

|      |                                   |
|------|-----------------------------------|
| 月額払い | 基本料金: 10,000円/月<br>(ID料金: 650円/月) |
|------|-----------------------------------|

## freee勤怠管理 Plus<sup>(1)</sup>

|      |              |
|------|--------------|
| 月額払い | ID料金: 300円/月 |
|------|--------------|

## freee販売<sup>(1)(2)</sup>

|      |                                              |
|------|----------------------------------------------|
| 月額払い | 基本料金: 3,580円/月<br>ID料金: 600円/月<br>(1人までID無料) |
|------|----------------------------------------------|

|      |                                              |
|------|----------------------------------------------|
| 月額払い | 基本料金: 2,980円/月<br>ID料金: 500円/月<br>(1人までID無料) |
|------|----------------------------------------------|

## freee業務委託管理<sup>(1)</sup>

|      |                 |
|------|-----------------|
| 月額払い | 基本料金: 32,000円/月 |
|------|-----------------|



1. 本書提出日現在。表示料金は税抜。料金・機能の詳細は弊社Webサイト参照  
2. freee販売は2プランあり、本書にはスタータープランを掲載。スタンダードプランはお問い合わせ価格

# 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。

なお、本資料における記述は本資料の日付(またはそこに別途明記された日付)時点のものであり、当社は、それらの情報を最新のものに随時更新するという義務も方針も有しておりません。

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。

