



2019年12月17日

各位

会社名 フリー株式会社  
 代表者名 代表取締役 CEO 佐々木 大輔  
 (コード番号:4478 東証マザーズ)  
 問合せ先 取締役 CFO 東後 澄人  
 (TEL. 03-6630-3231)

**東京証券取引所マザーズへの上場に伴う当社決算情報等のお知らせ**

当社は、本日、2019年12月17日に東京証券取引所マザーズに上場いたしました。今後とも、なお一層のご指導ご鞭撻を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

なお、2020年6月期(2019年7月1日から2020年6月30日)における当社グループの連結業績予想は、次のとおりであり、また、最近の決算情報等につきましては、別添のとおりであります

【連結】

(単位:百万円、%)

	2020年6月期 (予想)		2020年6月期 第1四半期累計期間 (実績)		2019年6月期 (実績)	
	対売上 高比率	対前期 増減率	対売上 高比率	対売上 高比率	対売上 高比率	
売上高	6,941	100.0	1,491	100.0	4,516	100.0
営業損失(△)	△2,876	-	△486	-	△2,830	-
経常損失(△)	△3,127	-	△488	-	△2,850	-
親会社株主に 帰属する当期 (四半期)純損失(△)	△3,135	-	△490	-	△2,778	-
1株当たり当期 (四半期)純損失(△)	△76円10銭		△11円91銭		△68円27銭	
1株当たり配当金	0円00銭		-		0円00銭	

(注) 1. 2019年6月期(実績)及び2020年6月期第1四半期累計期間(実績)の1株当たり当期(四半期)純損失及び1株当たり配当金は、期中平均発行済株式数により算出しています。

2. 2020年6月期(予想)の1株当たり当期純損失及び1株当たり配当金は、予定期中平均発行済株式数により算出しています。

3. 当社は、2019年8月26日開催の取締役会決議により、2019年9月25日付で普通株式1株につき3株の割合で株式分割を行いました。2019年6月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、1株当たり当期(四半期)純損失及び1株当たり配当金を算出しています。

## 【2020年6月期業績予想の前提条件】

### 1. 当社グループ全体の見直し

当社グループは当社及び連結子会社1社により構成されております。

当社グループは「スモールビジネスを、世界の主役に。」(注1)というミッションを掲げ、「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」というコンセプトの実現を目指してサービスの開発及び提供をしております。その主たる事業として、スモールビジネスにクラウド ERP サービス(注2、3)を提供しており、バックオフィス業務の大幅な効率化、リアルタイムな経営状況の可視化による経営改善に寄与しております。

当社グループでは、スモールビジネスのバックオフィスの生産性向上に寄与する SaaS(注4) サービスを開発・提供してまいりました。具体的には、2013年3月に「クラウド会計ソフト freee」を、2014年10月に「クラウド給与計算ソフト freee」をリリースしました。その後も、2015年6月に「会社設立 freee」を、2016年10月に「開業 freee」及び「申告 freee」をリリースし、サービスの拡充に努めてまいりました。なお、「クラウド給与計算ソフト freee」は2017年8月に「人事労務 freee」にリブランドしております。

また、当社は、金融サービスの展開に向けて、2018年10月にフリーファイナンスラボ株式会社を設立し、2019年6月には「資金繰り改善ナビ」をリリースしております。

(注) 1. スモールビジネス: 個人事業主と従業員が1,000名以下の法人を指す。

2. 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を行えるサービス。

3. ERP: Enterprise Resources Planning の略称。日本語では、企業経営において点在するあらゆる情報を一箇所に集め、一元管理を行うシステムを指して一般的に「ERP」「ERP パッケージ」と呼ばれる。

4. SaaS: Software as a Service の略称。ユーザー側のコンピューターにソフトウェアをインストールするのではなく、ネットワーク経由でソフトウェアを利用する形態のサービス。

国内企業の 99.7%を占める中小企業(注1)は、大企業と比べて生産性が低く、テクノロジー活用には大きな成長ポテンシャルが存在しております。当社グループでは顧客ターゲットであるスモールビジネスを従業員規模別に区分した個人事業主、Small 及び Mid の3セグメントに対して、それぞれのニーズに即したソリューションを提供しております(注2)。

当社グループは、ビジネス向けの会計ソフトと人事労務ソフトの TAM(注3)について、合計で約 1.1 兆円と推計(注4)しております。また、従業員 300 人以下の中小企業等における会計ソフトの中でのクラウド会計ソフトの普及率は 14.5%(注5)に留まり、そもそも会計業務にソフトウェアを活用している層が 54.1%(注5)と少ないため、同市場における普及率の上昇余地は大きく残されていると認識しております。なお、現状の我が国における会計ソフト及び人事労務ソフトにおけるクラウド普及率は、下表のとおり、海外主要国と比較して低い水準にあり、我が国における普及余地が多分に存在するものと考えております。株式会社 MM 総研の調査では、設立1年未満の法人の 53.1%が、既に会計ソフトとしてクラウドを選択するようになっており(注6)、今後の普及傾向の加速を示唆するものと考えております。

会計ソフト及び人事労務ソフトにおけるクラウド普及率の比較(注7)

	日本	アメリカ	イギリス	オーストラリア	ニュージーランド
会計ソフト	14.3%	52.5%	34.8%	61.2%	68.0%
人事労務ソフト	19.0%	81.2%	55.1%	51.9%	59.1%

当社グループの提供するサービスは、単に従来型の会計ソフト・人事労務ソフトをクラウド化したものとは異なる統合型のクラウド会計ソフト・人事労務ソフトであり、経費精算や請求書発行といった記帳業務の上流工程まで含めた一体的な設計により、経理業務の枠を超えたバックオフィス全体の効率化、及び経営者の意思決定のナビゲーションにも寄与するものです。

こうしたユニークなサービス設計・顧客価値により、成長性の高いクラウド会計・人事労務ソフト市場において、当社グループのユーザー規模は創業以来順調に拡大しており、「クラウド会計ソフト freee」及び「人事労務 freee」はともに我が国における市場シェア1位を獲得(注8、9、10)するなど、マーケットリーダーとしてクラウド会計・クラウド人事労務業界を牽引しており、とりわけ「クラウド会計ソフト freee」については新設法人、並びに「クラウド会計ソフト freee」及び「人事労務 freee」の両者については IPO 準備企業群にて多く使われております。後者につきましては、当社調べによると、有力スタートアップ(注11)のうち、42%が当社グループの提供するサービスを導入しております。

(注) 1. 中小企業庁「中小企業白書(2019年版)」

2. 個人事業主、Small 及び Mid における潜在企業数及びその出所は下表のとおり

	潜在企業数	出所
個人事業主	4,522,381	国税庁 2017 年調査
Small(従業員が 19 名以下の法人)	1,549,342	総務省 2016 年6月
Mid(従業員が 20 名以上 1,000 名未満の法人)	319,800	経済センサス活動調査

3. 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ありません。スモールビジネス向けの会計ソフトと人事労務ソフトの TAM は、一定の前提の下、外部の統計資料や公表資料を基礎として、下記4.に記載の計算方法により、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ります。
4. 国内における当社グループの全潜在ユーザー企業において「クラウド会計ソフト freee」及び「人事労務 freee」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が 1,000 名未満の法人の合計。「クラウド会計ソフト freee」及び「人事労務 freee」の全潜在ユーザー企業数の従業員規模別法人数(国税庁 2017 年調査、総務省 2016 年6月経済センサス活動調査) × 従業員規模別の「クラウド会計ソフト freee」及び「人事労務 freee」の年間課金額) + (従業員規模別の想定平均従業員数(総務省 2017 年労働力調査) × 1ID 当たりの年間課金額)
5. 株式会社 MM 総研「クラウド会計ソフトの法人導入実態調査(2017 年8月実施)」
6. 株式会社 MM 総研「クラウド会計ソフトの法人導入実態調査(2016 年9月実施)」
7. International Data Corporation (IDC)「Semiannual Software Tracker Forecast 2014-2023 2018H2」及び「Semiannual Cloud Services Tracker Forecast 2014-2023 2018H2」からクラウド化率の比較的高い国を抜粋。当該国には、ニュージーランドの同業プレーヤーである Xero が進出しております。
8. クラウド会計ソフトの市場シェア: 株式会社 BCN「クラウド会計ソフトを導入している従業員数 300 名未満の企業又は個人事業主への Web 調査(2017 年9月実施)」
9. クラウド会計サービス主要3社におけるユニークユーザー数 No.1 (55%) : 株式会社ローカルフォリオ「クラウド会計主要3社のユーザ数推計」(2019 年 10 月実施)。ユニークユーザー(UU)数とは、ログイン後トップページにアクセスしたユニークユーザー数をいう。UU 数比較は、クラウド会計サービス各社におけるログイン後トップページのページビュー(PV)数とログイン後トップページの UU 数の比率が一致するとの仮定に基づき、かつ各社のログイン後トップページの PV 数を基礎とした推定(ローカルフォリオ(2019 年 10 月)。調査期間は 2018 年 6 月-2019 年5月)
10. クラウド給与計算ソフトの市場シェア: 株式会社 MM 総研「日本におけるクラウド給与計算ソフトの利用状況調査に関する Web 調査(2016 年3月実施)」
11. ベンチャーキャピタルからの累計資金調達額上位 500 社(株式会社ジャパンベンチャーリサーチ「entrepedia」)のうち、2017 年 10 月以降 2019 年9月までの期間に資金調達実績のある企業

このような状況の下、2020 年6月期連結業績につきましては、当社グループの連結売上高 6,941 百万円(前期比 153.7%)、連結営業損失 2,876 百万円(前期は連結営業損失 2,830 百万円)、連結経常損失 3,127 百万円(前期は連結経常損失 2,850 百万円)、親会社株主に帰属する当期純損失 3,135 百万円(前期は親会社株主に帰属する当期純損失 2,778 百万円)をそれぞれ見込んでおります。なお、当該予測数値は、2019 年7月から 2019 年9月までの実績値及び 2019 年 10 月以降の予想値に基づいて算出しております。

## 2. 項目別の見通し

### (1) 売上高

売上高は、「SaaS サービス」、「金融サービス」、「その他」により構成されており、SaaS サービスがその殆どを占めております。

#### <SaaS サービス>

顧客に対し、契約期間に応じたサービス料を課金するサブスクリプション型のサービス収益である「サブスクリプション売上高」と、導入支援時のコンサルティング収益が主な内容となる「その他売上高」により構成されています。

- SaaS サービスのサブスクリプション売上高は、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であり、継続して利用されることで収益が積み上がっていく、ストック型の収益モデルです。

- 当社は事業計画の策定にあたって、月毎の算出が可能で、サブスクリプション型のビジネスにおいて重要な KPI と考えられている ARR(注1)という指標を用いております。
- ある期末の ARR は、その時点での継続的な収益の創出力を示す指標であり、期初の ARR と期中に増加する ARR の合計として算出されます。ある月のサブスクリプション売上高は、当該月の ARR を 12 分の1することで予測しております。
- 期中に増加する ARR は、新たに獲得される継続契約金額と解約金額によって算出され、新たに獲得される継続契約金額は、新規顧客からの契約の他、既存顧客からのアップセル(注2)やクロスセル(注3)に伴う契約金額の増加によって構成されます。
- 新たに獲得される継続契約金額は、新規顧客・既存顧客からのアップセルやクロスセルの獲得件数及びそれらの獲得単価により、算出されます。当該獲得件数及び獲得単価は、過年度の獲得件数及び獲得単価に関する前年対比での成長率や、継続契約金額を獲得するために要した営業人員の件数及び広告宣伝費を参考に、計画値を算出しております。なお、今期新たに獲得される継続契約金額は、前期に比して増加を見込んでおりますが、比較的高単価な中堅企業セグメントにおける顧客獲得数が増加することを見込んでいます。
- 解約率についても、過年度の実績値の推移を参考に、今期の解約率を設定し、算出しています。なお、今期の解約率は前期に比して低下を見込んでおりますが、顧客基盤の累積により当社ソフトウェアに習熟した顧客の比率が高まることや、サービスの継続的な改善による既存顧客の契約継続を見込んでいることが主な要因となります。
- その他売上高は、導入支援時のコンサルティング収益であり、導入コンサルティングの予測件数に、過去の単価を踏まえ、算出しています。
- ビジネスモデルの特徴から、個人事業主や法人、会計事務所等の顧客セグメント毎に予算を策定しています。

足許の 2020 年6月期第1四半期においては、新規獲得顧客が計画対比で増加したこと、また、解約率が計画通りに着地したことにより、連結売上高は 1,436 百万円となり、計画同期間対比 100.2%と増加しております。また、同四半期末時点における有料課金ユーザー企業数は 161,904(前年同期比 36.2%増加)、年間平均継続契約金額(注5)は 35,669 円(前年同期比 21.0%増加)、ARR は 5,774 百万円(前年同期比 64.8%増加)となっております。当期第2四半期以降は市場環境など外部要因に特段の懸念要素もないため、順調に推移することを見込んでおります。

- (注) 1. ARR: Annual Recurring Revenue の略称。対象月の 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)。ユーザー企業は、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します。
2. アップセル: 当社有料プランのメンバー追加に伴い、当社が収受するサービス料金。また、既に当社有料プランを利用しているユーザーによる当社の別の有料プランへの切替に伴い、当社が収受するサービス料金(既存契約と切替後の料金の差分)。
  3. クロスセル: 既に当社有料サービスを利用しているユーザーが、当社の別の有料サービスを利用開始することに伴い、当社が収受するサービス料金。
  4. 各事業部は、顧客属性ごとにマーケティング業務、販売業務、カスタマーサクセス業務等を担当。
  5. 各事業年度末時点における ARR を有料課金ユーザー企業数で除して算出。

#### <金融サービス>

カード(free カードの提供)、オファー型融資、請求書ファイナンス、保険、OEM(金融機関向けのホワイトレーベル提供)により構成されています。カードの収益が安定して見込まれる他、2020 年6月期に開始するオファー型融資、請求書ファイナンス、保険の収益が加わる見込みです。

- カードについては、提携クレジットカード会社との協業によるカード発行手数料、カード利用料を見込んでおり、過去のトレンドに鑑み、カード発行数、カード累計数等を設定し、売上予算を算出しております。
- オファー型融資については、資金調達ニーズのある当社ユーザーに対して、当社が提携する金融機関を紹介し、調達に至った場合、当社が金融機関より仲介手数料を収受する計画となっております。想定される紹介件数、1件あたりの平均貸出額や、融資期間、手数料率に基づき、売上予算を算出しております。
- 請求書ファイナンスについては、債権売却(ファクタリング)による資金調達ニーズがある当社ユーザーに対して、債権買取業務を行う当社提携先を紹介し、契約に至った場合、当社が当該提携先より仲介手数料を収受する計画となっております。想定される契約件数、1件あたりの平均買取額・手数料率や、当社が収受する当該提携先とのレベニューシェア割合に基づき、売上予算を算出しております。
- 保険については、新規保険契約のニーズがある当社ユーザー及び非ユーザーを、当社が提携する保険会社

に紹介した場合、保険加入見込者の取次手数料として収益計上する計画となっております。想定される当社ユーザー及び非ユーザーの月間紹介件数と契約見込件数、契約金額、手数料率から売上予算を算出しております。

- ▶ OEM は、金融機関からの当社サービスの OEM 受注に伴い発生する収益を計上しております。新規での OEM 受注は見込まず、既存の OEM 受注契約分について、過去のトレンドに鑑みた解約率を設定し、売上予算を算出しております。

2020 年6月期第1四半期においては、金融機関向けのホワイトレーベル提供に伴う収益計上により、連結売上高は 55 百万円となりました。当期第2四半期以降は、市場環境など外部要因に特段の懸念要素や季節変動等の影響もないため、順調に推移すると見込んでおります。

#### <その他>

当社が企画するユーザー向けイベントに係るスポンサー収入を得ることを想定しており、2020 年6月期第4四半期において売上計上を見込んでおります。スポンサー収入については、昨年度に開催したイベントにおいて収受したスポンサー収入実績を考慮の上、売上予算を算出しております。

2020 年6月期第1四半期においては、当該事業における売上計上はございません。

以上の結果、2020 年6月期の連結売上高は 6,941 百万円(前期比 153.7%)を見込んでおります。

#### (2) 売上原価

売上原価は、主に SaaS サービスに係る労務費及び通信費より構成されています。

労務費はサーバーメンテナンスに係るエンジニア及びカスタマーサポートに係るもの、通信費は主にはサービス提供に係るサーバーの利用料金(従量課金制)等であり、それぞれ予測カスタマー数や売上計画等に鑑み算出しております。2020 年6月期第1四半期は、当社ヘルプページの改良等の問い合わせ数削減施策の効果もあり、ユーザーからの問い合わせ件数が計画対比で下振れたことにより、連結売上原価は 300 百万円となり、計画対比で下回る結果となりました。

以上の結果、2020 年6月期の連結売上原価は 1,601 百万円(前期比 162.4%)、連結売上総利益は 5,339 百万円(前期比 151.2%)を見込んでおります。

#### (3) 販売費及び一般管理費、営業利益

販売費及び一般管理費は、主に研究開発費、広告宣伝費、人件費等より構成されており、2020 年6月期第1四半期における販売費及び一般管理費は 1,678 百万円となっております。

- ▶ 研究開発費は、エンジニアの人件費であり、開発人員計画に基づき算定しております。2020 年6月期第1四半期における当該費用は、471 百万円となっております。エンジニアの採用に継続的に注力することにより、年間では計画予算通りの着地を見込んでおります。
- ▶ 広告宣伝費は広告宣伝活動計画に基づき、事業部毎に策定しております。オンライン広告、イベント出展費用・タイアップ記事の作成等が主な内容です。予算については、獲得継続契約金額に必要な広告宣伝費について、過去実績値を参考に予算金額を算出しております。2020 年6月期第1四半期における当該費用は、281 百万円となっております。第2四半期以降においても積極的な広告投資を継続する予定であり、年間では計画予算通りの着地を見込んでおります。
- ▶ 人件費は営業部門及び管理部門の人員計画に基づき、各人員数に給与単価を乗じ、算定しております。営業人件費の予算については、営業担当者1名あたりの獲得継続契約金額の過去実績値を参考に設定しております。2020 年6月期第1四半期における当該費用は、665 百万円となっております。営業人員の採用に引き続き注力することにより、年間では計画予算通りの着地を見込んでおります。

また、2020 年6月期においては、上記の他、外形標準課税の適用による租税公課の増加 130 百万円の計上を見込んでおります。

以上の結果、2020 年6月期の販売費及び一般管理費は 8,215 百万円(前期比 129.1%)、連結営業損失は 2,876 百万円(前期は連結営業損失 2,830 百万円)を見込んでおります。

#### (4) 営業外損益、経常利益

営業外損益の予想値については、業績予想作成時点で個別に見積もれるものを見込んでおります。

2020 年6月期においては、営業外収益は見込まず、営業外費用については、上場関連費用 251 百万円の計上を見込んでおります。

以上の結果、連結経常損失は 3,127 百万円(前期は連結経常損失 2,850 百万円)を見込んでおります。

(5) 特別損益、親会社株主に帰属する当期純利益

特別損益の予想値については、業績予想作成時点で個別に見積もれるものを見込んでおります。

2020年6月期においては、特別利益及び特別損失は見込んでおりません。

以上の結果、親会社株主に帰属する当期純損失は3,135百万円(前期は親会社株主に帰属する当期純損失2,778百万円)を見込んでおります。

**【業績予想に関するご留意事項】**

本資料に記載されている業績予想等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績は様々な要因によって異なる場合があります。

以上



## 2020年6月期 第1四半期決算短信〔日本基準〕(連結)

2019年12月17日

上場会社名 フリー株式会社 上場取引所 東  
 コード番号 4478 URL http://www.freee.co.jp  
 代表者 (役職名)代表取締役CEO (氏名)佐々木 大輔  
 問合せ先責任者 (役職名)取締役CFO (氏名)東後 澄人 (TEL) 03 (6630)3231  
 四半期報告書提出予定日 — 配当支払開始予定日 —  
 四半期決算補足説明資料作成の有無 : 無  
 四半期決算説明会開催の有無 : 無

(百万円未満切捨て)

## 1. 2020年6月期第1四半期の連結業績(2019年7月1日~2019年9月30日)

(1) 連結経営成績(累計) (%表示は、対前年同四半期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		親会社株主に帰属する四半期純利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
2020年6月期第1四半期	1,491	—	△486	—	△488	—	△490	—
2019年6月期第1四半期	—	—	—	—	—	—	—	—

(注) 包括利益 2020年6月期第1四半期 △490百万円(—%) 2019年6月期第1四半期 —百万円(—%)

	1株当たり 四半期純利益	潜在株式調整後 1株当たり 四半期純利益
	円 銭	円 銭
2020年6月期第1四半期	△11.91	—
2019年6月期第1四半期	—	—

- (注) 1. 当社は2019年6月期第1四半期については連結財務諸表を作成していないため、2019年6月期第1四半期の数値及び2020年6月期第1四半期の対前年同四半期増減率については記載しておりません。  
 2. 当社は2019年9月25日付で普通株式1株につき3株の割合で株式分割を行っております。前連結会計年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、1株当たり四半期純利益を算定しております。  
 3. 潜在株式調整後1株当たり四半期純利益については、潜在株式は存在するものの、当社株式は非上場であり期中平均株価が把握できないため、また、1株当たり四半期純損失であるため記載しておりません。

## (2) 連結財政状態

	総資産	純資産	自己資本比率
	百万円	百万円	%
2020年6月期第1四半期	6,811	4,111	54.3
2019年6月期	7,380	4,510	56.8

(参考) 自己資本 2020年6月期第1四半期 3,699百万円 2019年6月期 4,189百万円

## 2. 配当の状況

	年間配当金				
	第1四半期末	第2四半期末	第3四半期末	期末	合計
	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭
2019年6月期	—	0.00	—	0.00	0.00
2020年6月期	—	—	—	—	—
2020年6月期(予想)	—	0.00	—	0.00	0.00

(注) 直近に公表されている配当予想からの修正の有無 : 無

### 3. 2020年6月期の連結業績予想（2019年7月1日～2020年6月30日）

（％表示は、対前期増減率）

	売上高		営業利益		経常利益		親会社株主に帰属する当期純利益		1株当たり 当期純利益
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%	円 銭
通期	6,941	53.7	△2,876	—	△3,127	—	△3,135	—	△76.10

（注）直近に公表されている業績予想からの修正の有無：無

#### ※ 注記事項

（1）当四半期連結累計期間における重要な子会社の異動：無

（連結範囲の変更を伴う特定子会社の異動）

新規 一社（社名）、除外 一社（社名）

（2）四半期連結財務諸表の作成に特有の会計処理の適用：無

（3）会計方針の変更・会計上の見積りの変更・修正再表示

① 会計基準等の改正に伴う会計方針の変更：無

② ①以外の会計方針の変更：無

③ 会計上の見積りの変更：無

④ 修正再表示：無

（4）発行済株式数（普通株式）

① 期末発行済株式数（自己株式を含む）

2020年6月期1Q	41,204,691株	2019年6月期	41,204,691株
2020年6月期1Q	—株	2019年6月期	—株
2020年6月期1Q	41,204,691株	2019年6月期1Q	39,183,711株

② 期末自己株式数

③ 期中平均株式数（四半期累計）

（注）当社は2019年9月25日付で普通株式1株につき3株の割合で株式分割を行っております。前連結会計年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、「期末発行済株式数」、「期末自己株式数」及び「期中平均株式数」を算定しております。

※ 四半期決算短信は公認会計士又は監査法人の四半期レビューの対象外です

※ 業績予想の適切な利用に関する説明、その他特記事項

（将来に関する記述等についてのご注意）

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。また、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。業績予想の前提となる条件及び業績予想のご利用にあたっての注意事項等については、添付資料P.2「1. 当四半期決算に関する定性的情報（3）連結業績予想などの将来予測情報に関する説明」をご覧ください。



## ○添付資料の目次

1. 当四半期決算に関する定性的情報 .....	2
(1) 経営成績に関する説明 .....	2
(2) 財政状態に関する説明 .....	2
(3) 連結業績予想などの将来予測情報に関する説明 .....	2
2. 四半期連結財務諸表及び主な注記 .....	3
(1) 四半期連結貸借対照表 .....	3
(2) 四半期連結損益計算書及び四半期連結包括利益計算書 .....	4
(3) 四半期連結財務諸表に関する注記事項 .....	6
(継続企業の前提に関する注記) .....	6
(セグメント情報等) .....	6
(株主資本の金額に著しい変動があった場合の注記) .....	6
(重要な後発事象) .....	7

## 1. 当四半期決算に関する定性的情報

### (1) 経営成績に関する説明

当社グループは「スモールビジネスを、世界の主役に。」(注)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おります。

当第1四半期連結累計期間においては、当社グループは、ミッションの実現に向けて、主要サービスである「クラウド会計ソフトfreee」及び「人事労務freee」の機能改善に向けた開発投資を実施すると共に、ユーザー基盤の更なる拡大のために金融機関との連携を強化しました。具体的には、2019年8月には中国銀行と、同年9月にはきらぼし銀行と、中小企業の生産性向上に向けた業務提携を実施しました。

以上の結果、当第1四半期連結累計期間における売上高は1,491百万円、営業損失は486百万円、経常損失は488百万円、親会社株主に帰属する四半期純損失は490百万円となりました。

(注) 「スモールビジネス」とは、個人事業主と従業員が1,000名以下の法人を指す

### (2) 財政状態に関する説明

#### (資産)

当第1四半期連結累計期間末における資産合計は、前連結会計年度末比569百万円減少の6,811百万円となりました。これは主に現金及び預金が767百万円減少したことによるものであります。

#### (負債)

当第1四半期連結累計期間末における負債合計は、前連結会計年度末比171百万円減少の2,699百万円となりました。これは主に未払金が91百万円減少したことによるものであります。

#### (純資産)

当第1四半期連結累計期間末における純資産合計は、前連結会計年度末比398百万円減少の4,111百万円となりました。これは親会社株主に帰属する四半期純損失の計上により利益剰余金が490百万円減少したことによるものであります。

### (3) 連結業績予想などの将来予測情報に関する説明

本日開示いたしました「東京証券取引所マザーズへの上場に伴う当社決算情報等のお知らせ」をご参照ください。なお、当該業績予想につきましては、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、当社として、その達成を約束するものではありません。当該予想と実際の業績の間には、経済状況の変化や顧客ニーズ及びユーザーの嗜好の変化、他社との競合、法規制の変化等、今後のさまざまな要因によって、大きく差異が発生する可能性があります。

## 2. 四半期連結財務諸表及び主な注記

## (1) 四半期連結貸借対照表

(単位：千円)

	前連結会計年度 (2019年6月30日)	当第1四半期連結会計期間 (2019年9月30日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	5,852,912	5,085,154
売掛金	638,027	542,414
その他	144,349	240,163
貸倒引当金	△19,135	△15,874
流動資産合計	6,616,153	5,851,858
固定資産		
有形固定資産	140,352	217,876
無形固定資産		
ソフトウェア	316,243	369,518
ソフトウェア仮勘定	61,108	104,062
無形固定資産合計	377,351	473,581
投資その他の資産	247,100	268,360
固定資産合計	764,804	959,818
資産合計	7,380,958	6,811,677
負債の部		
流動負債		
未払金	463,867	372,348
未払費用	487,835	427,743
未払法人税等	8,527	2,098
前受収益	1,726,254	1,810,949
その他	184,417	86,701
流動負債合計	2,870,902	2,699,840
負債合計	2,870,902	2,699,840
純資産の部		
株主資本		
資本金	100,000	100,000
資本剰余金	16,006,038	16,006,038
利益剰余金	△11,916,199	△12,406,883
株主資本合計	4,189,838	3,699,154
新株予約権	320,217	412,682
純資産合計	4,510,056	4,111,837
負債純資産合計	7,380,958	6,811,677

## (2) 四半期連結損益計算書及び四半期連結包括利益計算書

## 四半期連結損益計算書

## 第1四半期連結累計期間

(単位：千円)

	当第1四半期連結累計期間 (自 2019年7月1日 至 2019年9月30日)
売上高	1,491,436
売上原価	300,093
売上総利益	1,191,343
販売費及び一般管理費	1,678,310
営業損失(△)	△486,967
営業外収益	
講演料等収入	324
その他	298
営業外収益合計	623
営業外費用	
株式公開費用	2,000
その他	237
営業外費用合計	2,237
経常損失(△)	△488,582
税金等調整前四半期純損失(△)	△488,582
法人税、住民税及び事業税	2,102
法人税等合計	2,102
四半期純損失(△)	△490,684
親会社株主に帰属する四半期純損失(△)	△490,684

四半期連結包括利益計算書  
第1四半期連結累計期間

(単位：千円)

	当第1四半期連結累計期間 (自 2019年7月1日 至 2019年9月30日)
四半期純損失(△)	△490,684
四半期包括利益	△490,684
(内訳)	
親会社株主に係る四半期包括利益	△490,684
非支配株主に係る四半期包括利益	—

(3) 四半期連結財務諸表に関する注記事項

(継続企業の前提に関する注記)

該当事項はありません。

(セグメント情報等)

当社グループの事業セグメントは、プラットフォーム事業のみの単一セグメントであるため、セグメント情報の記載を省略しております。

(株主資本の金額に著しい変動があった場合の注記)

該当事項はありません。

## (重要な後発事象)

## 新株式の発行及び株式売出し

当社は、2019年11月7日及び2019年12月2日開催の取締役会において、以下のとおり新株式の発行及び株式売出しについて決議いたしました。また、2019年12月9日に発行価格及び売出価格を以下のとおり決定しております。なお、公募による新株式の発行については、2019年12月16日に払込を受けており、発行済株式数、資本金及び資本準備金が増加しております。

## (1) 公募による新株式の発行（ブックビルディング方式による募集）

①募集株式の種類及び数	普通株式 5,435,200株
②発行価格	1株につき2,000円
③引受価額	1株につき1,870.14円
④発行価格の総額	10,870百万円
⑤引受価額の総額	10,164百万円
⑥増加した資本金及び資本準備金の額	増加した資本金の額 5,082百万円 増加した資本準備金の額 5,082百万円
⑦払込期日	2019年12月16日
⑧資金の用途	新規顧客獲得のためのセールス・マーケティング活動に係る広告宣伝費・販売促進費及び人件費、製品開発に係るエンジニアの人件費等の研究開発費、サーバーメンテナンス及びカスタマーサポートに係る人件費に充当する予定です。

## (2) 当社株式の売出し（引受人の買受引受による売出し）

①売出株式の種類及び数	普通株式 12,041,100株
②売出価格	1株につき2,000円
③引受価額	1株につき1,870.14円
④売出価額の総額	24,082百万円
⑤引受価額の総額	22,518百万円
⑥株式受渡期日	2019年12月17日

## (3) 第三者割当による新株式の発行（オーバーアロットメントによる売出しに伴う第三者割当）

①発行する株式の種類及び数	普通株式 (上限) 1,089,700株
②割当価額	1株につき1,870.14円
③割当価額の総額	(上限) 2,037百万円
④増加する資本金及び資本準備金の額	増加する資本金の額 (上限) 1,018百万円 増加する資本準備金の額 (上限) 1,018百万円
⑤割当先及び割当株式数	三菱UFJモルガン・スタンレー証券株式会社 (上限) 1,089,700株
⑥払込期日	2020年1月15日
⑦資金の用途	上記「(1) 公募による新株式の発行（ブックビルディング方式による募集） ⑧資金の用途」と同様であります。