



成長可能性に関する説明資料

free株式会社

2019年12月

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おります。

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。



freeの概要



設立

2012年

従業員数⁽¹⁾

400+

エンジニア比率⁽¹⁾

30%+

ARR⁽²⁾

57億円

売上高 CAGR⁽⁴⁾

94%+

サブスクリプション
売上高比率⁽³⁾

90%+

有料課金ユーザー企業数⁽⁵⁾

160,000+

注:
1.2019年9月末時点
2.Annual Recurring Revenue。2019年9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)

3.19/6期。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
4.17/6期から19/6期の年平均成長率
5.2019年9月末時点。有料課金ユーザーには個人事業主を含む

サービス概要



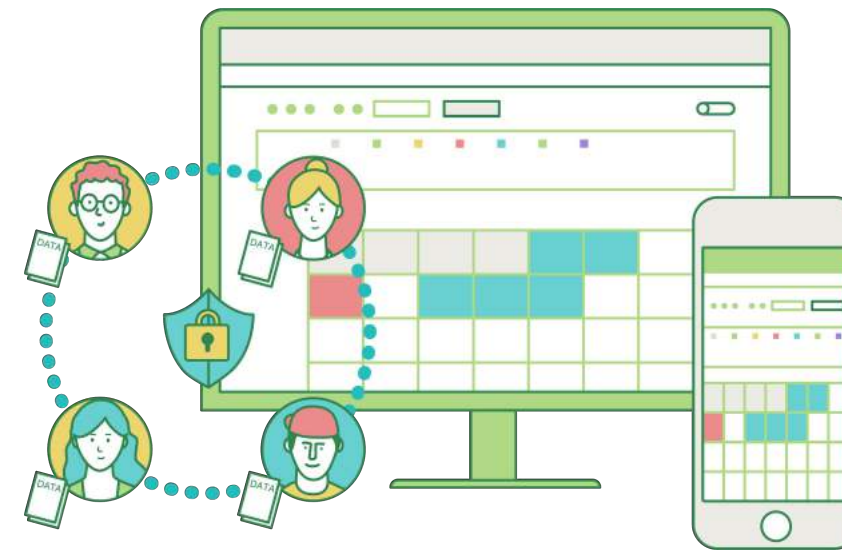
統合型クラウド⁽¹⁾会計ソフト



2013年3月～
日本のクラウド市場
シェアNo.1⁽²⁾

請求書 | 経費精算 | 決算書 | 予実管理 | 内部統制

統合型クラウド人事労務ソフト



2014年10月～
日本のクラウド市場
シェアNo.1⁽³⁾

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

その他サービス



会社設立



開業



税務申告



マイナンバー管理



クレジットカード

注:

- 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を行えるサービス
- 2.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、2017年10月公表)」(N=418)
- 3.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)」(N=4,168)

Vision

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



Phase 1 ○ **クラウドERP⁽¹⁾**

Phase 2 ○ **取引PF**

Phase 3 ○ **金融サービス**

注:

1.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

カンパニー・ハイライト



- ① 国内唯一の「クラウドERP」としてのユニークなポジション
- ② 革新的なテクノロジーに支えられた強固なValue Proposition
- ③ 巨大な未開拓市場を狙う成長戦略
- ④ B2B／金融プラットフォーム構築による更なる成長ポテンシャル
- ⑤ 高い売上高成長がもたらす魅力的な財務モデル

提供サービス概要



潜在顧客数⁽²⁾

想定料金プラン

セールスポイント



注:

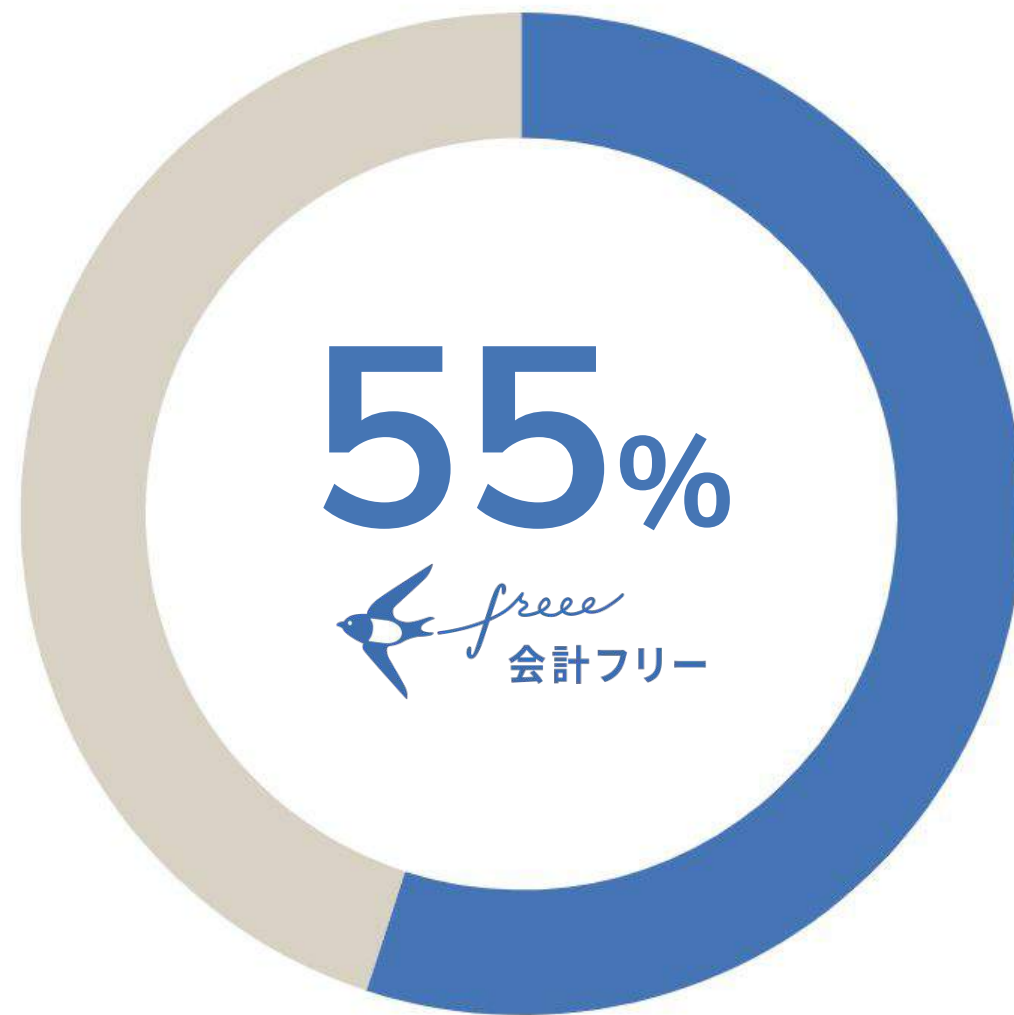
1.従業員数

2.個人事業主における潜在顧客数: 国税庁「平成29年度統計年報」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

クラウド会計業界を牽引するマーケットリーダー



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⁽¹⁾



有カスタートアップ企業⁽²⁾における
高い利用率

42%

RakSul WANTEDLY :Atrae

MEDLEY

JTOWER

airCloset

SmartNews

Studyplus

*
Pixie Dust Technologies, Inc.

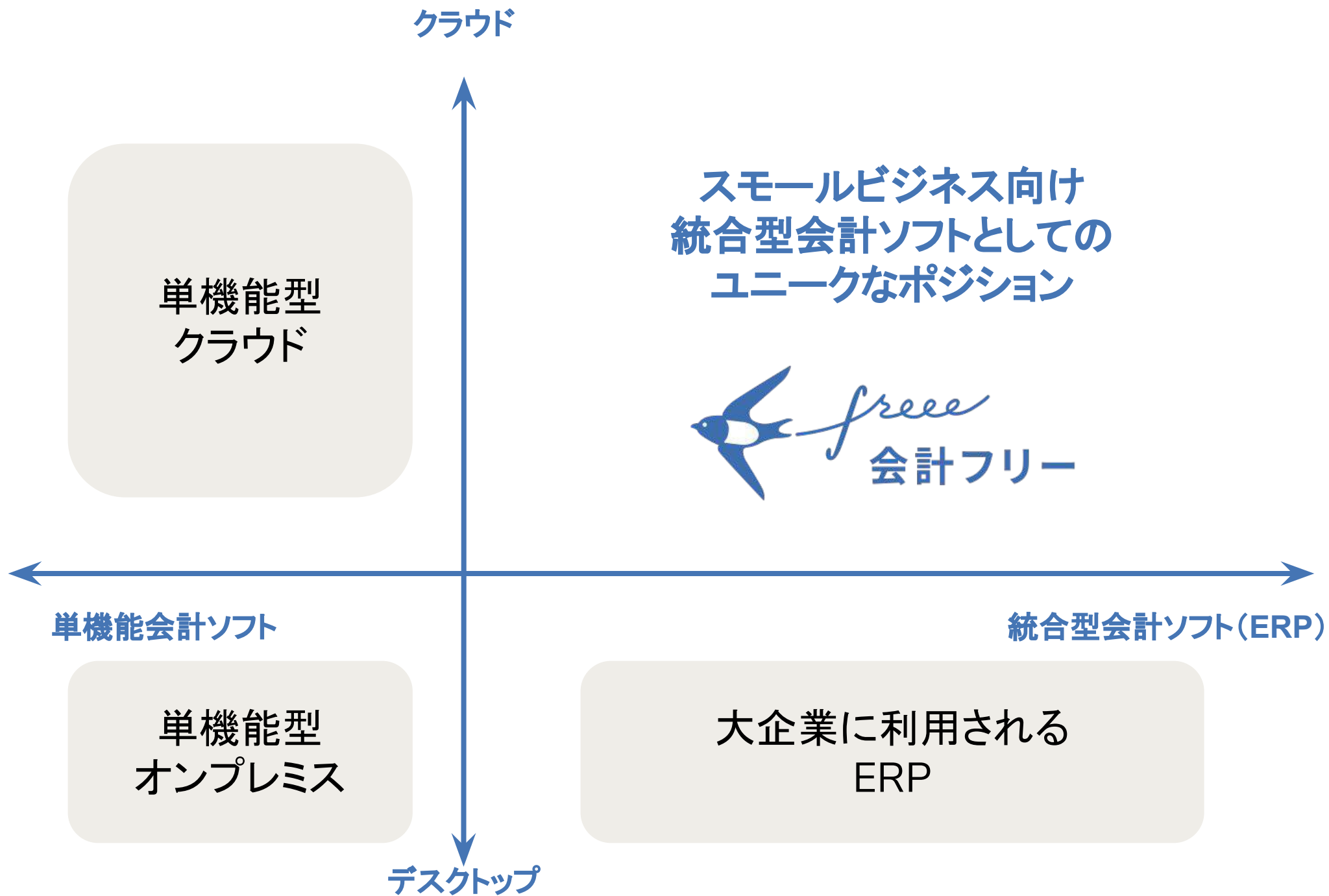
ABEJA

注:

1.シミラーウェブ、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。調査期間は2018年6月-2019年5月)

2.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

統合型×クラウドによるユニークなポジション



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

注:

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

統合型クラウドERPとしてのユニークな提供価値



カンタン・自動化



会計知識不要 / モバイル対応 /
AIによる自動仕訳

バックオフィス自動化



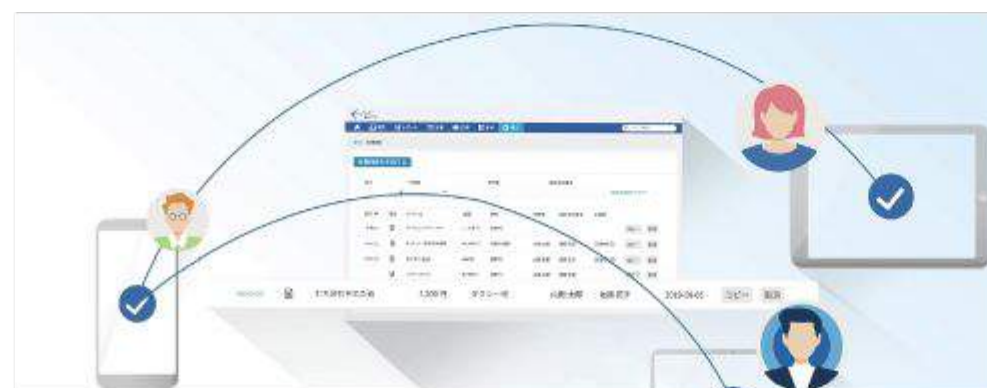
ERP上で業務を行うことで会計帳簿や
人事労務に係る書類を自動作成

経営ナビゲーション



財務データの可視化 /
リアルタイムでの意思決定サポート

コラボレーション



更なる自動化の促進 /
内部統制報告制度への対応

拡張可能性



API連携 /
日本で最初のパブリックAPI⁽¹⁾

注:
1.日本の会計ソフトウェアの中で最初のパブリックAPI

“マジ価値⁽¹⁾”を追求するコーポレートカルチャー



マジ価値二原則

リクルーティング
アワード受賞歴



社会の進化
を担う責任感



ムーブメント型
チーム

マジ価値指針

WANTEDLY VISIT
AWARDS

BIZREACH
Direct Recruiting Award



理想ドリブン



アウトプット
→思考



Hack Everything★



ジブンゴースト
バスター

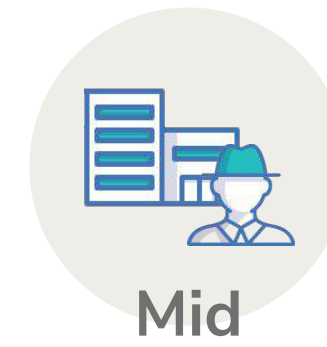
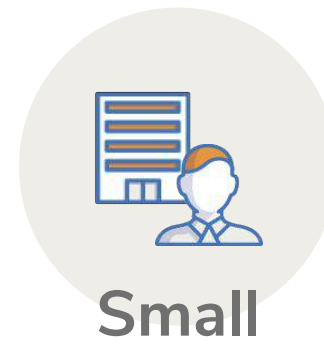


あえて共有



注:
1. マジ価値: 「ユーザーにとって本質的な価値があると自信をもって言えることをする」という意味

会計・人事労務freeeが見据える広大なTAM⁽¹⁾



$$\begin{array}{c} \text{日本の} \\ \text{従業員規模別} \\ \text{全潜在ユーザー} \\ \text{企業数}^{(2)} \end{array} \times \begin{array}{c} \text{freeeの} \\ \text{課金体系} \end{array} = \text{約 } \mathbf{1.1} \text{兆円}^{(3)}$$

会計 約6,300億円 + 人事労務 約5,500億円

注:

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2019年12月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TAMI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3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。

2. 個人事業主における潜在顧客数: 国税庁「平成29年度統計年報」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

3. 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)

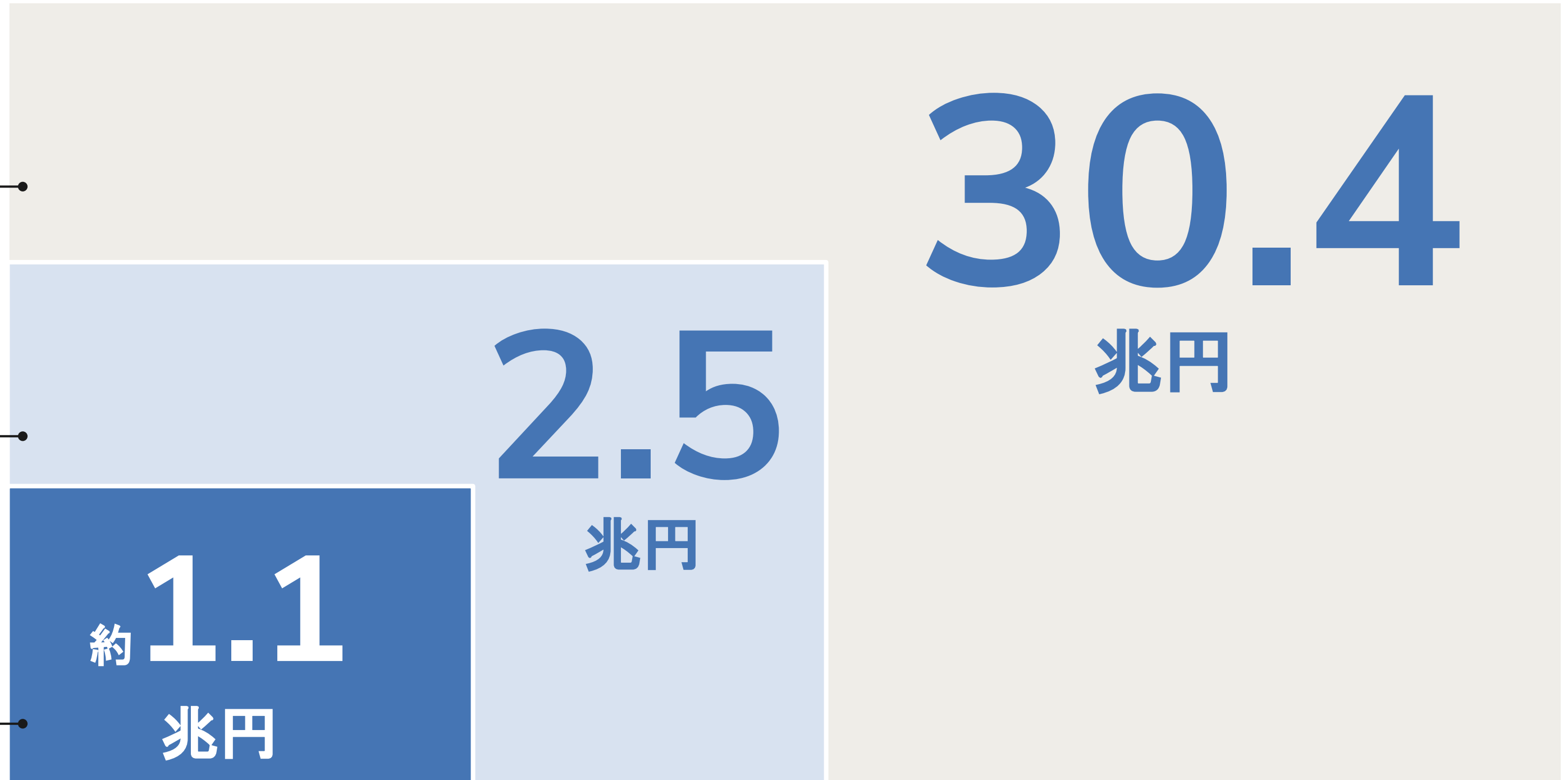
更なるTAM拡大の可能性



国内中小企業
バックオフィス市場⁽¹⁾

国内中小企業のIT支出
(ハードウェア除く)⁽²⁾

会計フリー +
人事労務フリーの
潜在的市場規模⁽³⁾



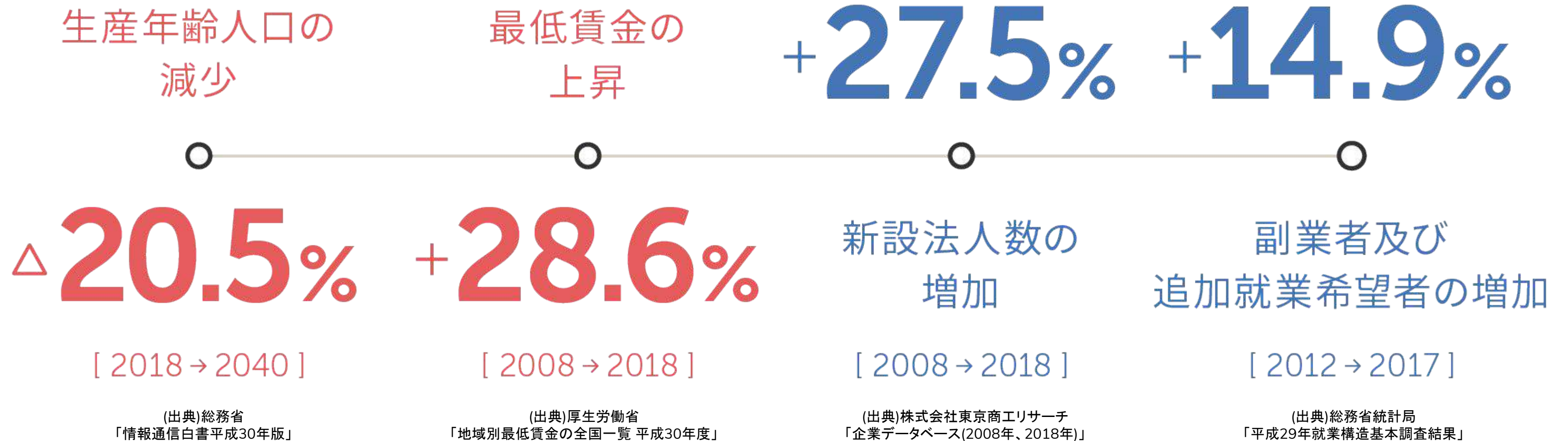
注:

1.2018年。従業員数999人以下の中小企業におけるバックオフィス業務従事者数(2018年労働力調査)×バックオフィス業務従事者の平均年収(2018年人事院資料)

2.2018年。国内中小企業売上高(経済産業省 2018年企業活動基本調査)×中小企業のIT支出割合(経済産業省 2017年情報処理実態調査)

3.前頁「会計・人事労務freeが見据える広大なTAM」に記載の注1-3を参照

国内マクロ環境変化による追い風



税制改正も更なる追い風へ



適格請求書等保存方式の導入に伴い新たに対応を求められる業務をサポート

改正前

請求書	
ABC社御中	
項目	金額
食料品	10,800円
日用品	5,400円
合計	16,200円



改正後⁽¹⁾

適格請求書		請求書	
ABC社御中			
項目		金額	
食料品		10,000円	
日用品		5,000円	
合計		15,000円	
消費税		1,300円	
10%対象5,000円		500円	
8%対象10,000円		800円	
登録番号	xxx-xxxxx		



新たに対応が求められる事項

出所: 国税庁

注:

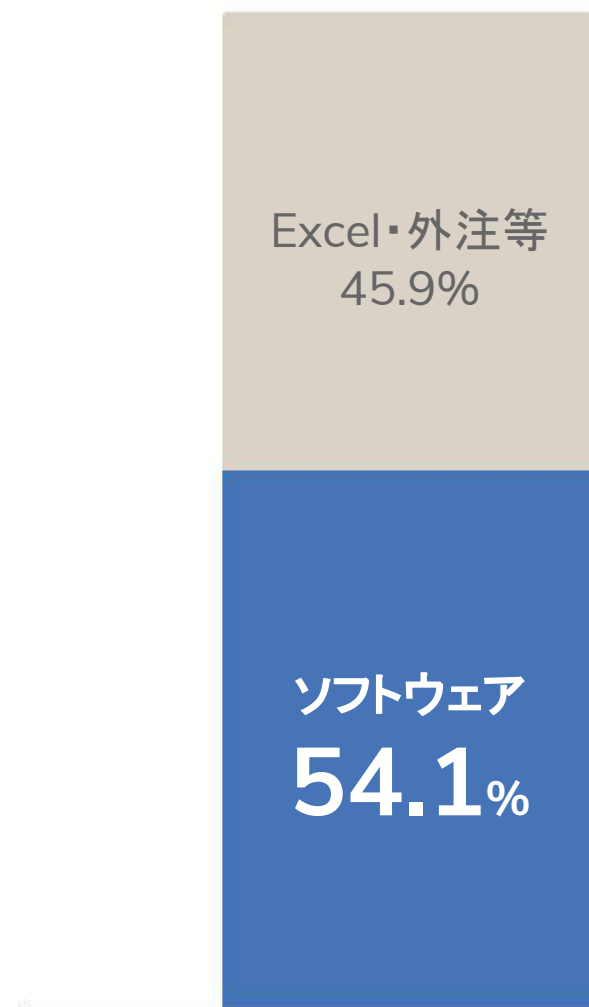
1.2023年より全面的な対応が求められる想定

クラウド会計ソフトウェア市場の大きな開拓余地

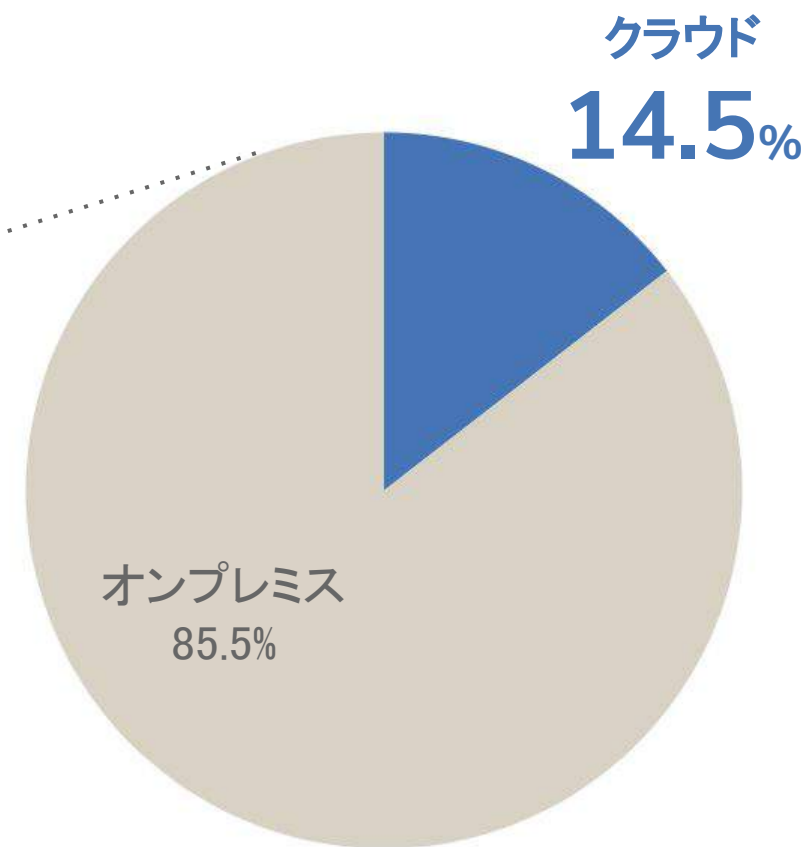


中小企業における会計ソフト 普及率⁽¹⁾

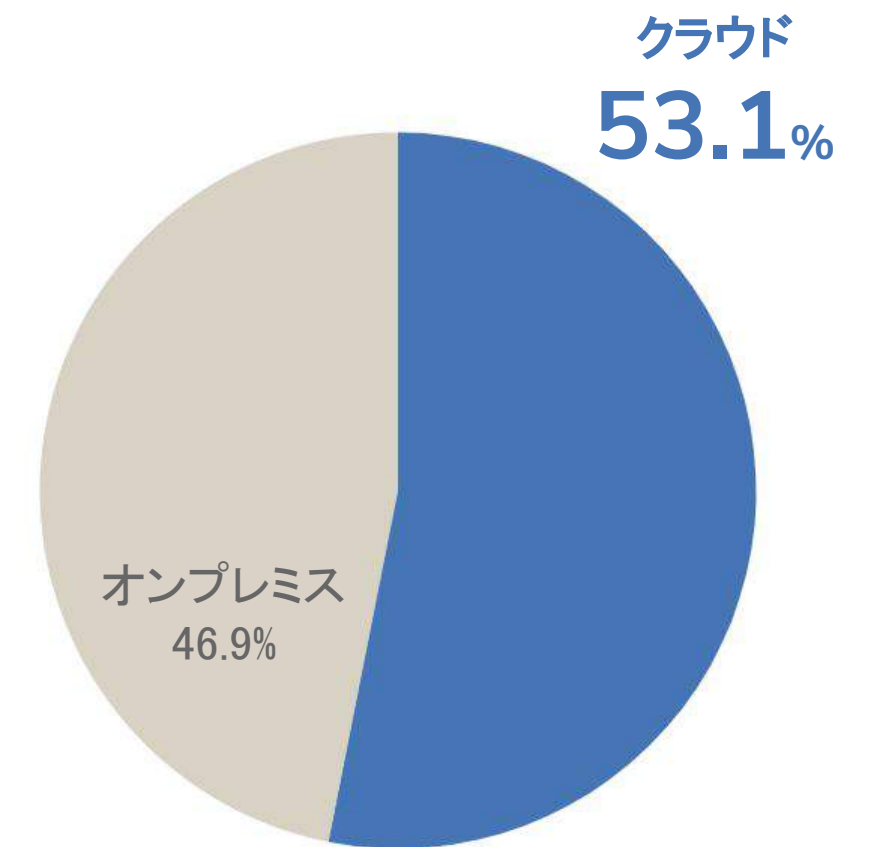
ソフトウェア vs Excel・外注等⁽¹⁾



クラウド vs オンプレミス⁽¹⁾



設立1年以内の企業における 高いクラウド会計ソフト利用率⁽²⁾

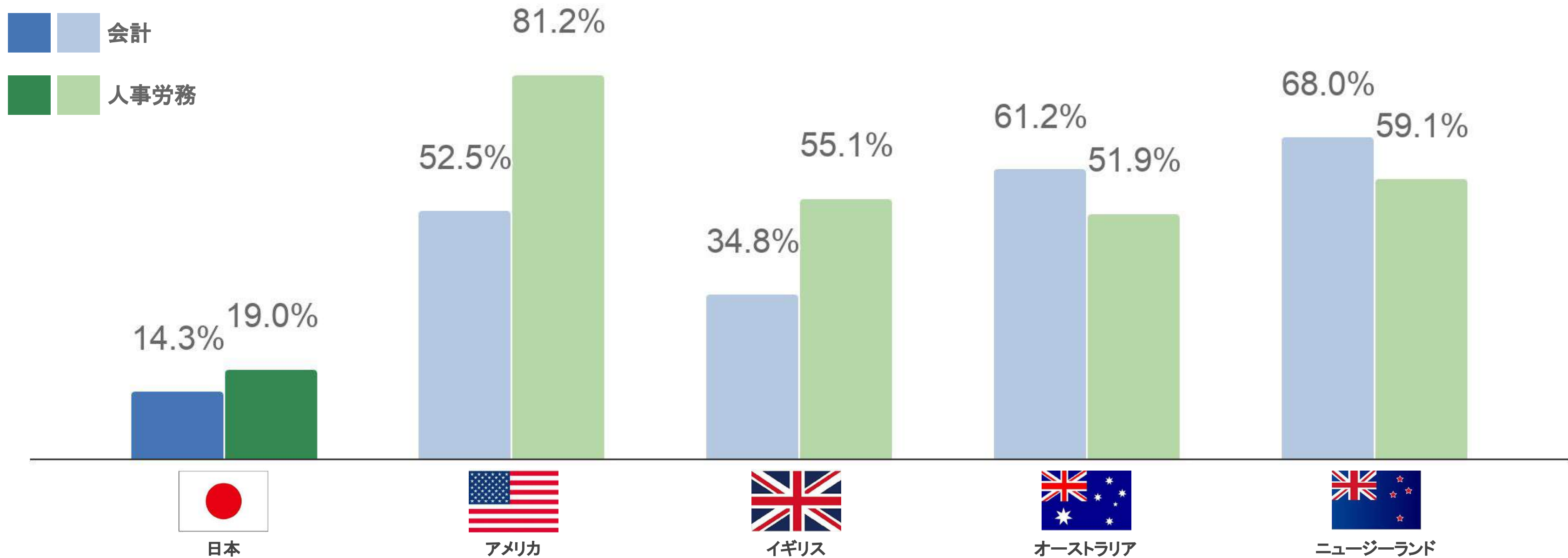


注:
1.株式会社MM総研「クラウド会計ソフトの法人導入実態調査(2017年8月実施)」
2.株式会社MM総研「クラウド会計ソフトの法人導入実態調査(2016年9月実施)」

ソフトウェア市場のクラウド化進展による成長余地



各国の会計・人事労務ソフトに占めるクラウド浸透率⁽¹⁾



出所: IDC. "Semiannual Software Tracker Forecast 2014-2023 2018H2" and "Semiannual Cloud Services Tracker Forecast 2014-2023 2018H2"

注:

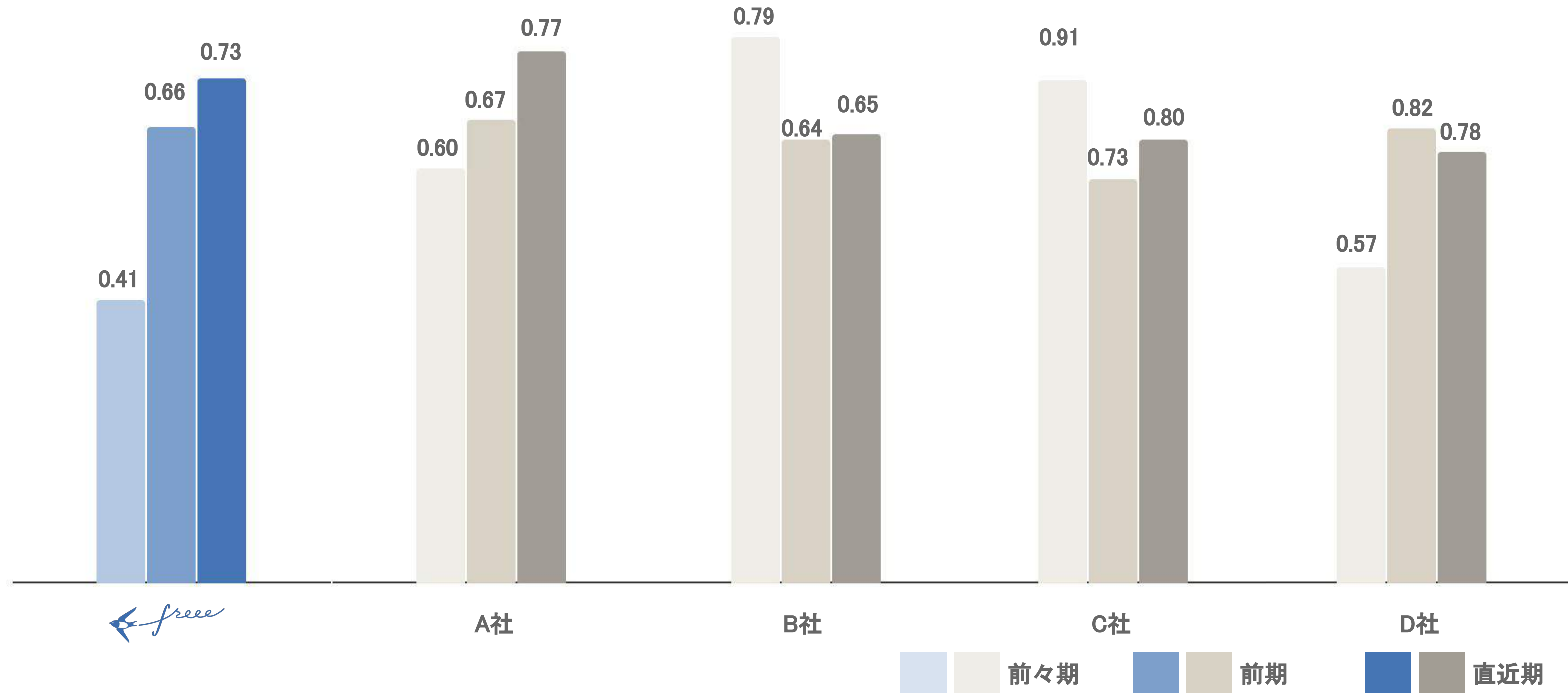
1.2018年時点。クラウド会計ソフトウェアの浸透率はクラウド会計ソフトウェア市場規模を会計ソフトウェア市場規模で除して算出。クラウド人事労務ソフトウェアの浸透率はクラウド人事労務ソフトウェア市場規模を人事労務ソフトウェア市場規模で除して算出。人事労務ソフトウェア市場はHuman capital management市場とPayroll accounting市場の合算により算出

スモールビジネスをカバーする体制



	ダイレクトチャネル			インダイレクト チャネル
	個人事業主	Small	Mid	
マーケティング	 インバウンドマーケティング		 フィールド マーケティング	 会計事務所  金融機関  プロダクト パートナー
セールス	—	 インサイド セールス	 フィールド セールス	
カスタマー サクセス	—	 オンライン カスタマーサクセス	 オンサイト カスタマーサクセス	

海外SMB向けSaaS企業に比肩するセールス効率性⁽¹⁾⁽²⁾⁽³⁾



注:

1.各社開示資料を基に弊社作成

2.当期増加売上高 ÷ 前期Sales & Marketing費用。上記数値は各社異なる会計基準に基づき算出されており、会計基準の差異により直接的に比較できない可能性がある

3.Sales & Marketing費用:販売促進に係る広告宣伝費やセールス人員の人的費用や関連する経費及び共通費等の合計

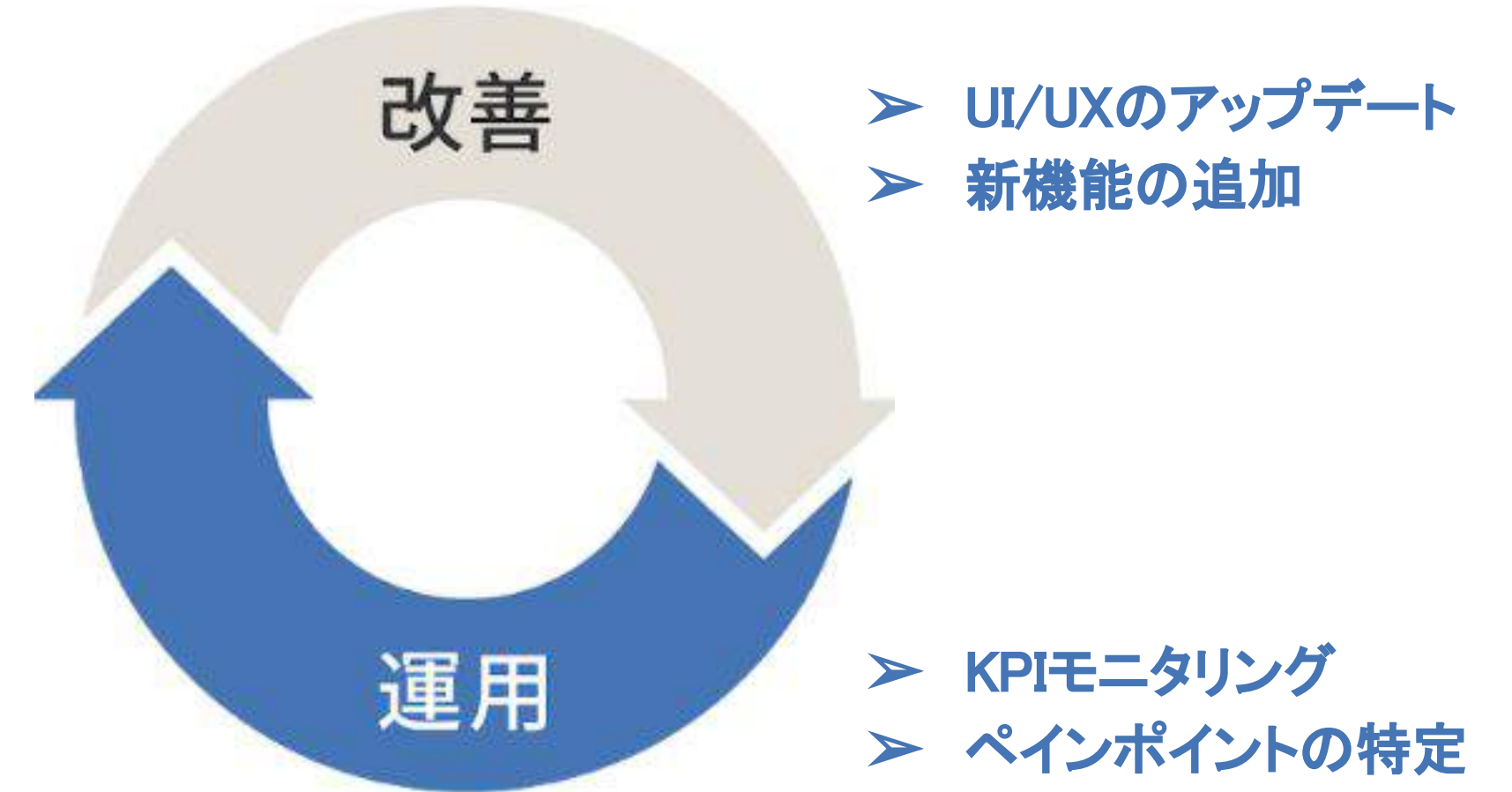
継続的な“マジ価値KPI”の改善



手作業KPI⁽¹⁾の月次推移

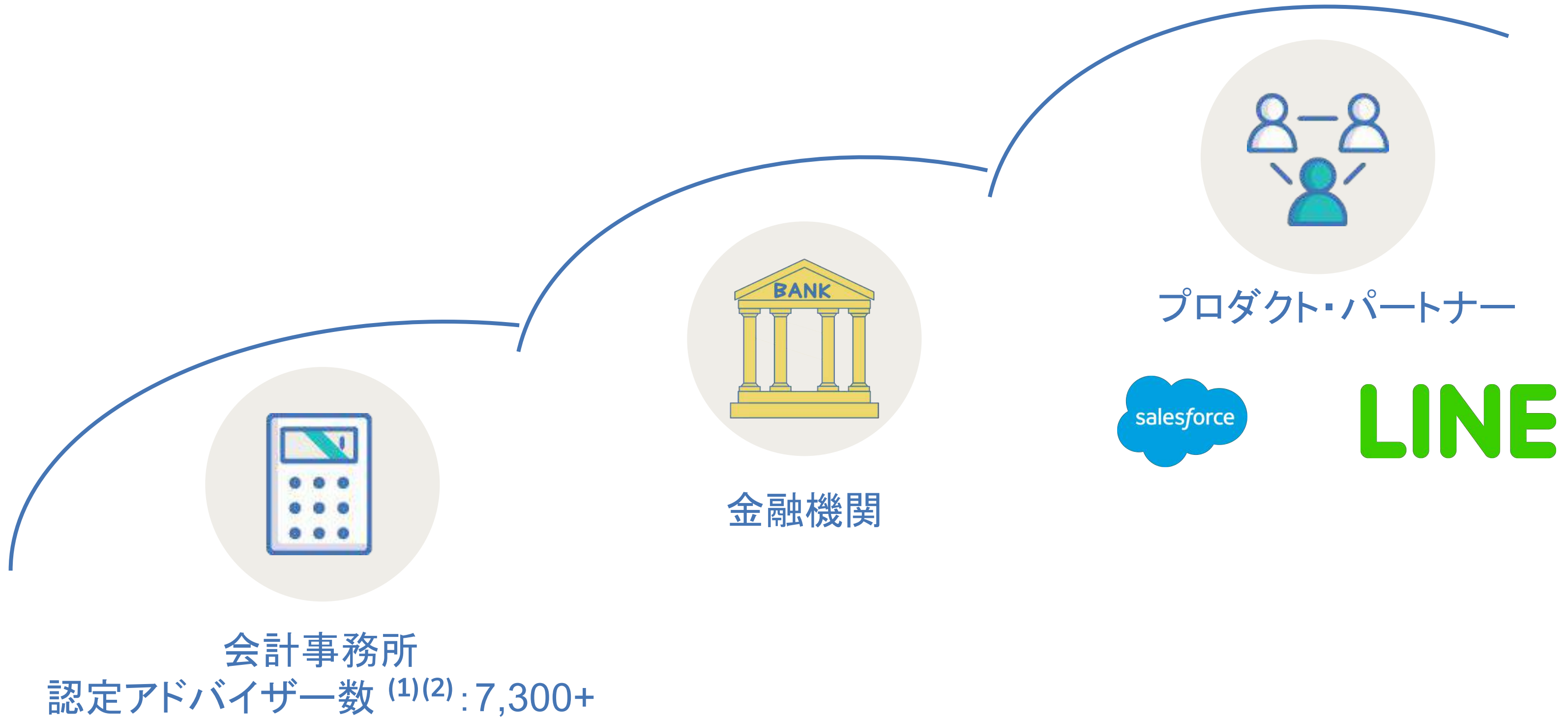


継続的な改善サイクル



注:
1. 手作業KPI: マジ価値KPIの1つ。「クラウド会計ソフトfreee」のユーザーにおける(取引手入力数+取引修正数)÷(全取引登録数)

ユーザー基盤拡大を支えるパートナーエコシステム

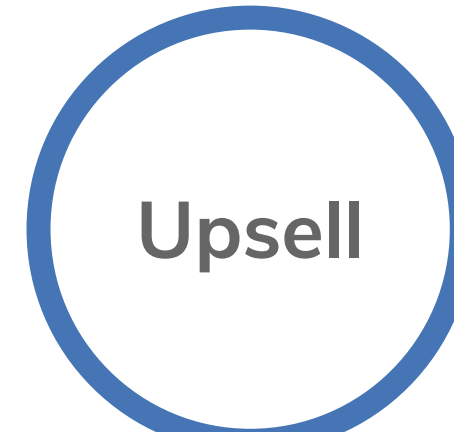
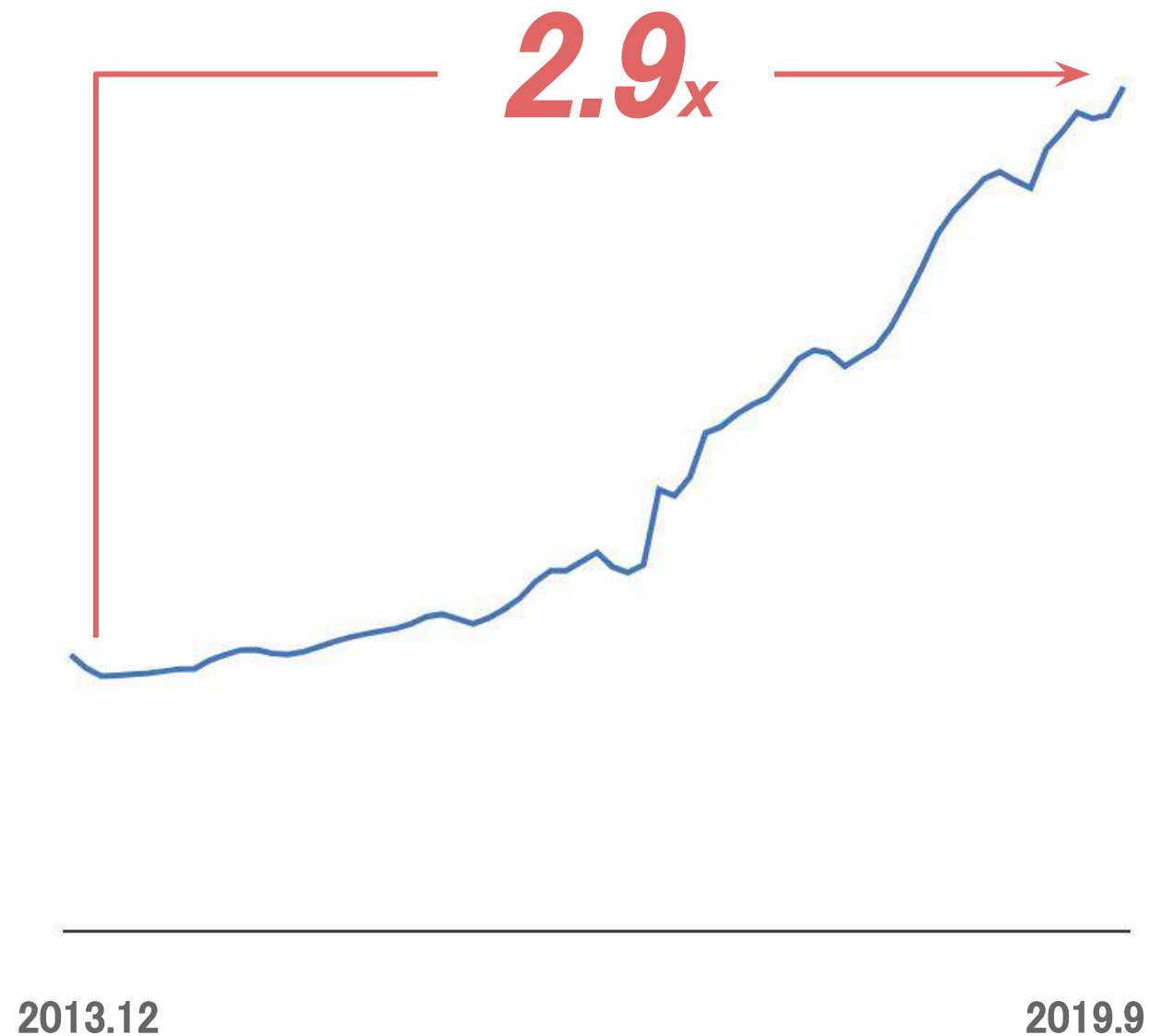


注:
1.2019年9月時点
2.free認定アドバイザープログラムに登録している税理士・会計事務所数

継続的なARPU⁽¹⁾向上実績と更なる向上のための施策



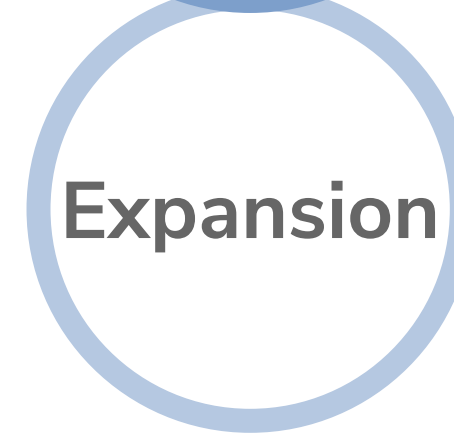
ARPU推移



➤ 上位プランのリリース



➤ アタッチレート⁽²⁾の上昇



➤ 従業員数の多い
Midセグメント企業の獲得

注:

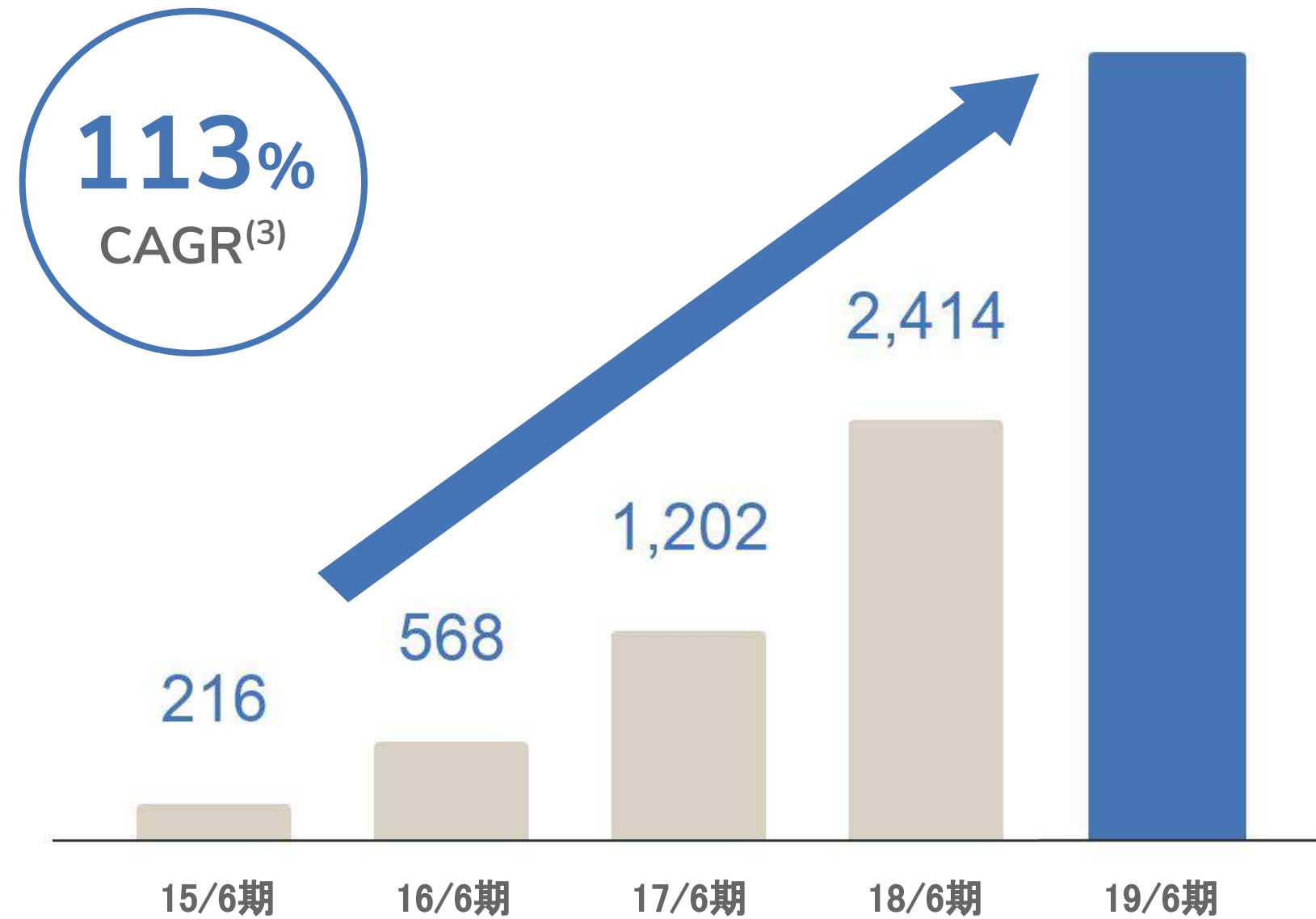
1. Average Revenue Per User。1有料課金ユーザー企業当たりの平均単価。各事業年度末時点における合計ARRを有料課金ユーザー企業数で除して算出。Annual Recurring Revenueは特定月におけるMRR (Monthly Recurring Revenue)を12倍して算出。MRRは対象月の月末時点における継続課金ユーザー企業に係る月額料金の合計額(一時収益は含まない)

2. 会計freeeの有料課金ユーザー企業のうち、人事労務freeeも使用する有料課金ユーザー企業の比率

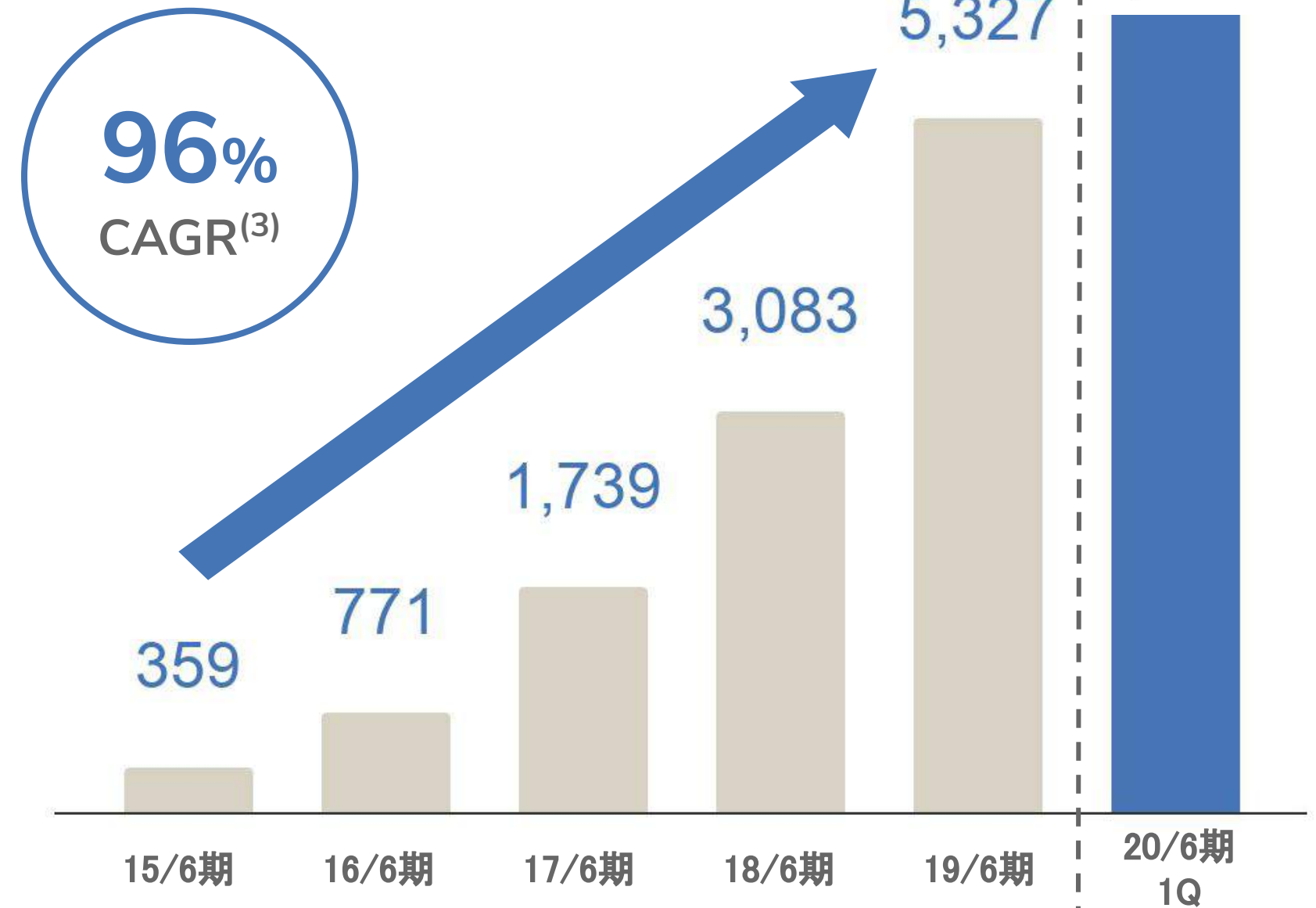
高い売上高成長を実現⁽¹⁾



売上高(百万円)



ARR⁽²⁾(百万円)



注:

1.19/6期及び20/6期 1Qは連結ベース。それ以前は単体ベース

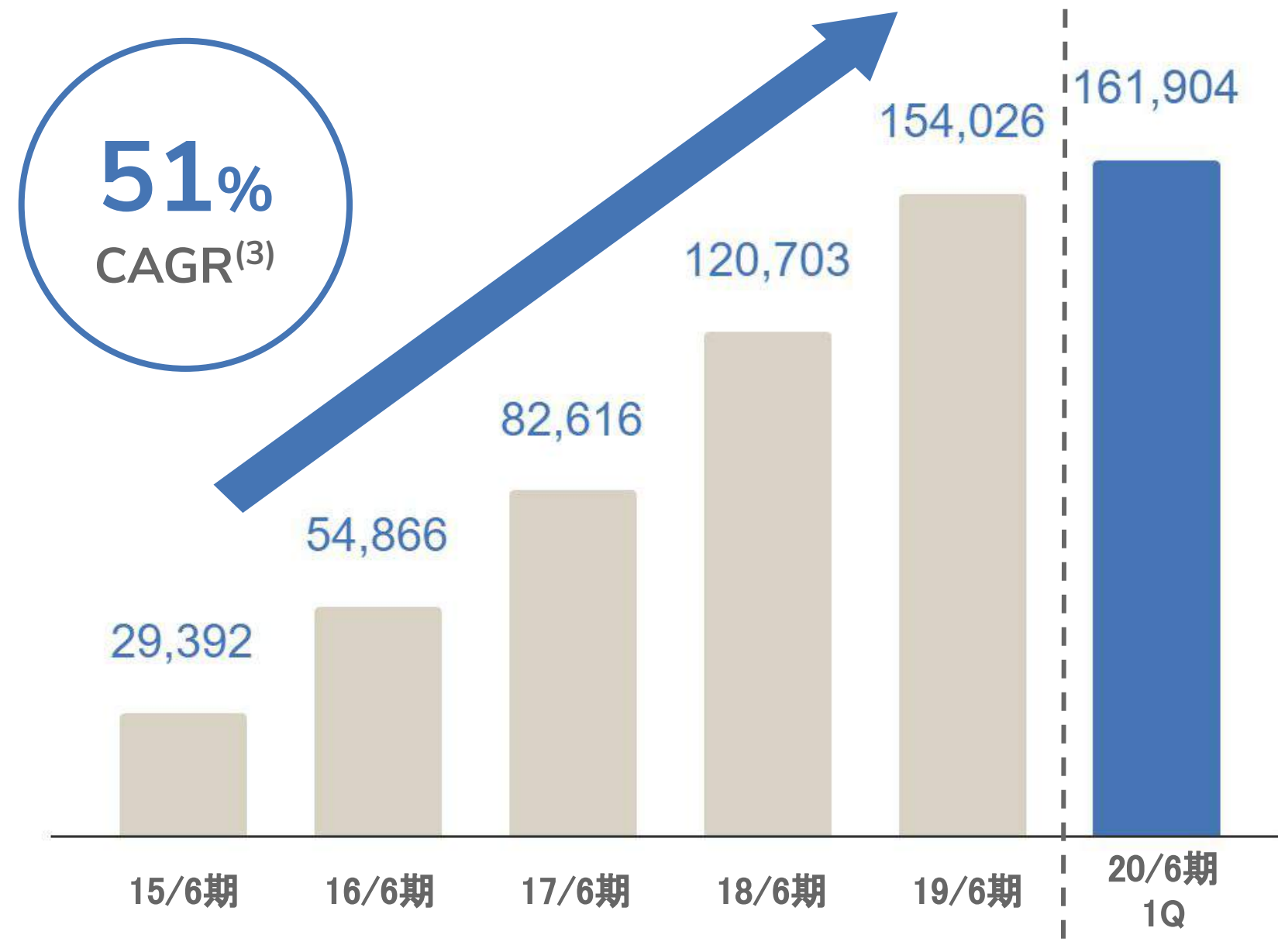
2.Annual Recurring Revenue。2019年9月のMRR(Monthly Recurring Revenue)を12倍して算出。MRRは対象月の月末時点における継続課金ユーザー企業に係る月額料金の合計額(一時収益は含まない)

3.15/6期から19/6期までの年平均成長率

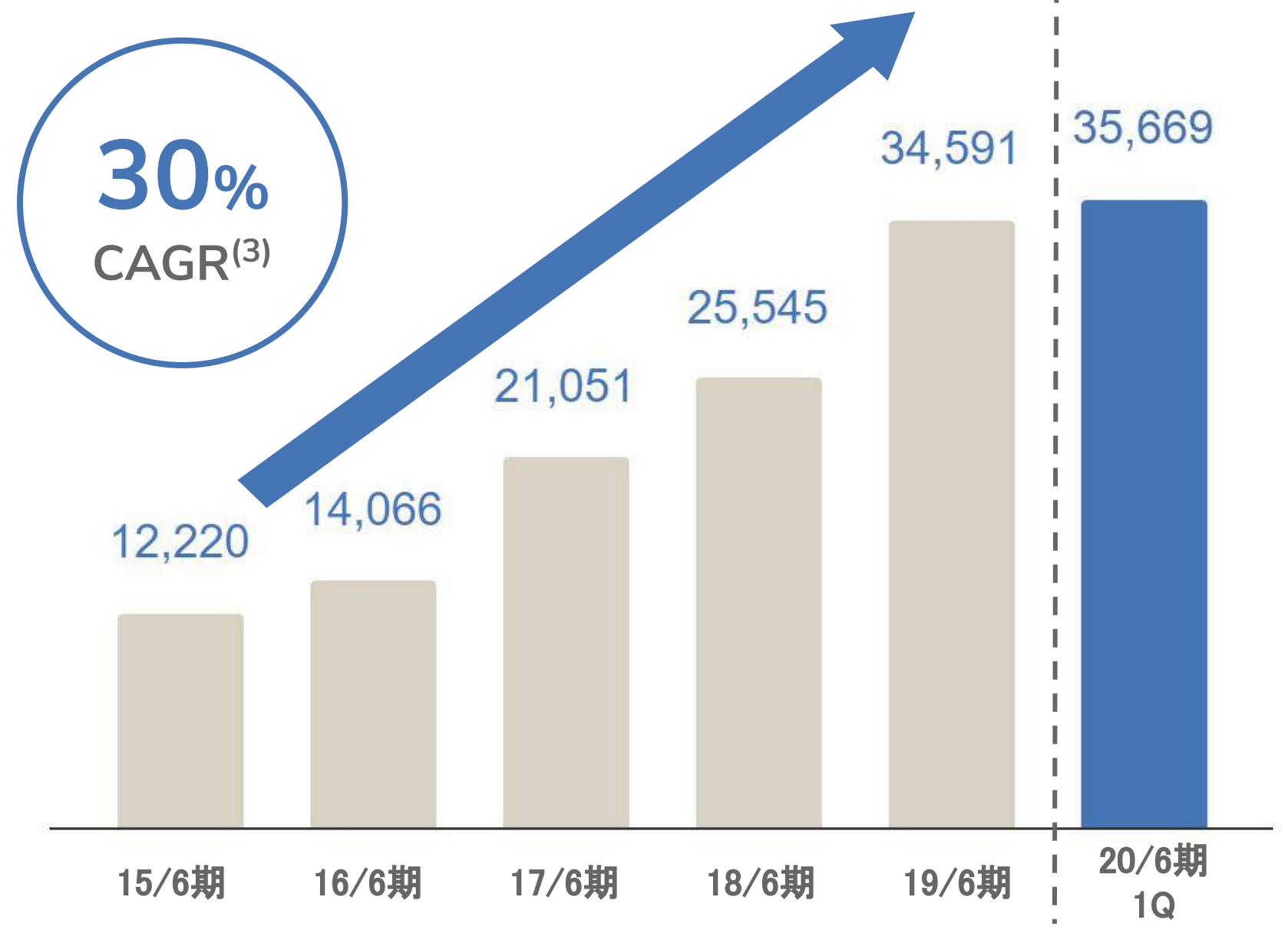
有料課金ユーザー企業数及びARPUの拡大



有料課金ユーザー企業数⁽¹⁾



ARPU⁽²⁾ (円)

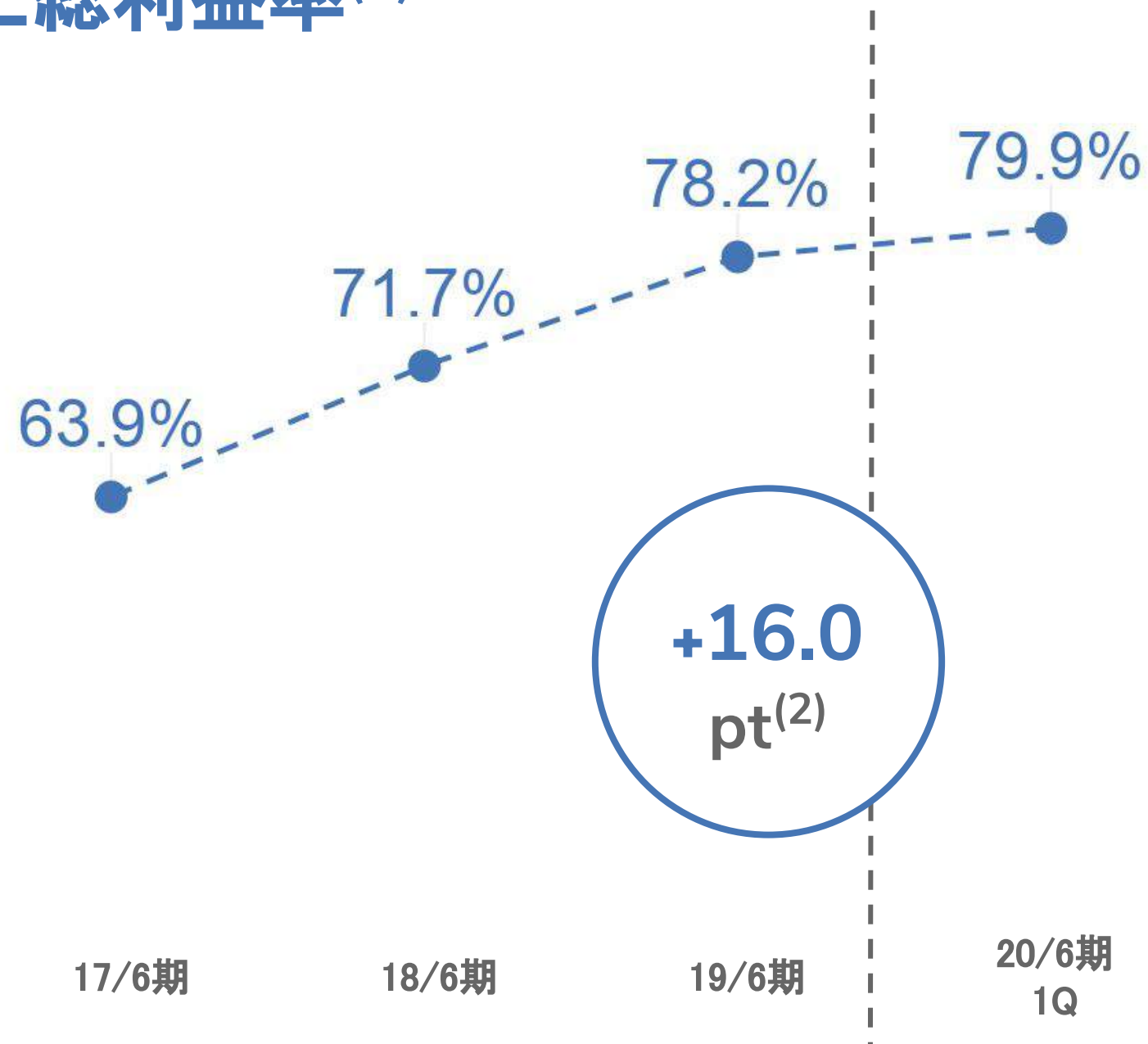


注:
1.ユーザー企業数:当社グループのサービスを利用する個人事業主と法人の双方を指す
2.ARPU:各事業年度末時点における合計ARRを有料課金ユーザー企業数で除して算出
3.15/6期から19/6期までの年平均成長率

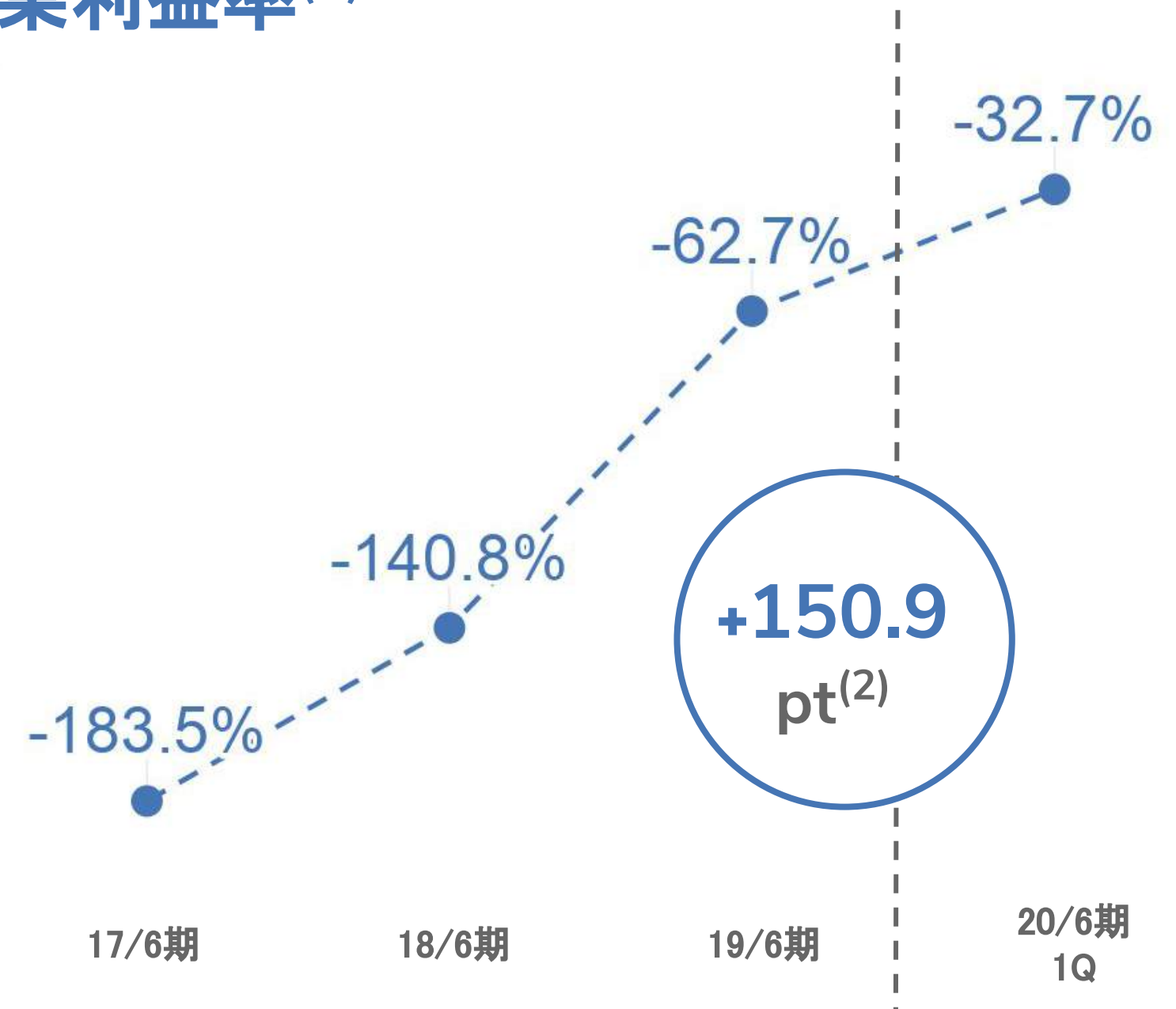
オペレーティングレバレッジによる 継続的なマージン改善



売上総利益率⁽¹⁾



営業利益率⁽¹⁾

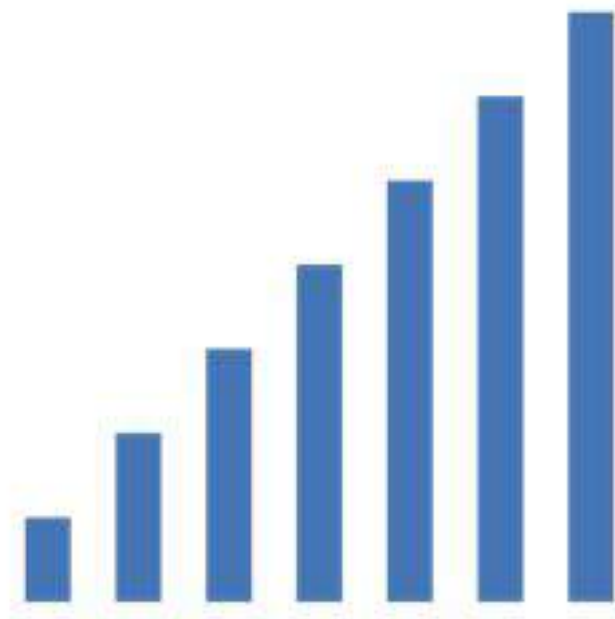


注:
1.19/6期及び20/6期 1Qは連結ベース。それ以前は単体ベース
2.17/6期から20/6期 1Q

魅力的なサブスクリプションモデル



月次平均解約率
<2% (1)



強固なユーザー基盤

ネットレベニューリテンションレート
100%+ (2)



各コホートにおける
収益の拡大

注:

1.19/6期における月次平均解約率。法人と会計事務所向けの解約率。当月解約有料課金ユーザー企業数÷前月末有料課金ユーザー企業数で算出

2.19/6期。前事業年度末における既存有料課金ユーザー企業に係る売上高(個人事業主を除く。以下本注記において同様。)の当事業年度における年間継続率。(前事業年度末におけるARR+当該事業年度における既存有料課金ユーザー企業からのARRの拡大-当該事業年度において解約した有料課金ユーザー企業から獲得していたARR)÷前事業年度末におけるARRによって算出



Appendix

財務諸表



損益計算書 (百万円)

	18/6期	19/6期	19/6期 1Q	20/6期 1Q
売上高	2,414	4,516	874	1,491
年率成長率	100.9%	87.0%	-	70.6%
売上総利益	1,730	3,530	714	1,191
売上総利益率	71.7%	78.2%	81.7%	79.9%
営業損失	-3,401	-2,830	-640	-486
営業利益率	-140.8%	-62.7%	-73.3%	-32.7%
当期純損失	-3,405	-2,778	-662	-490
当期純利益率	-141.0%	-61.5%	-75.8%	-32.9%

貸借対照表 (百万円)

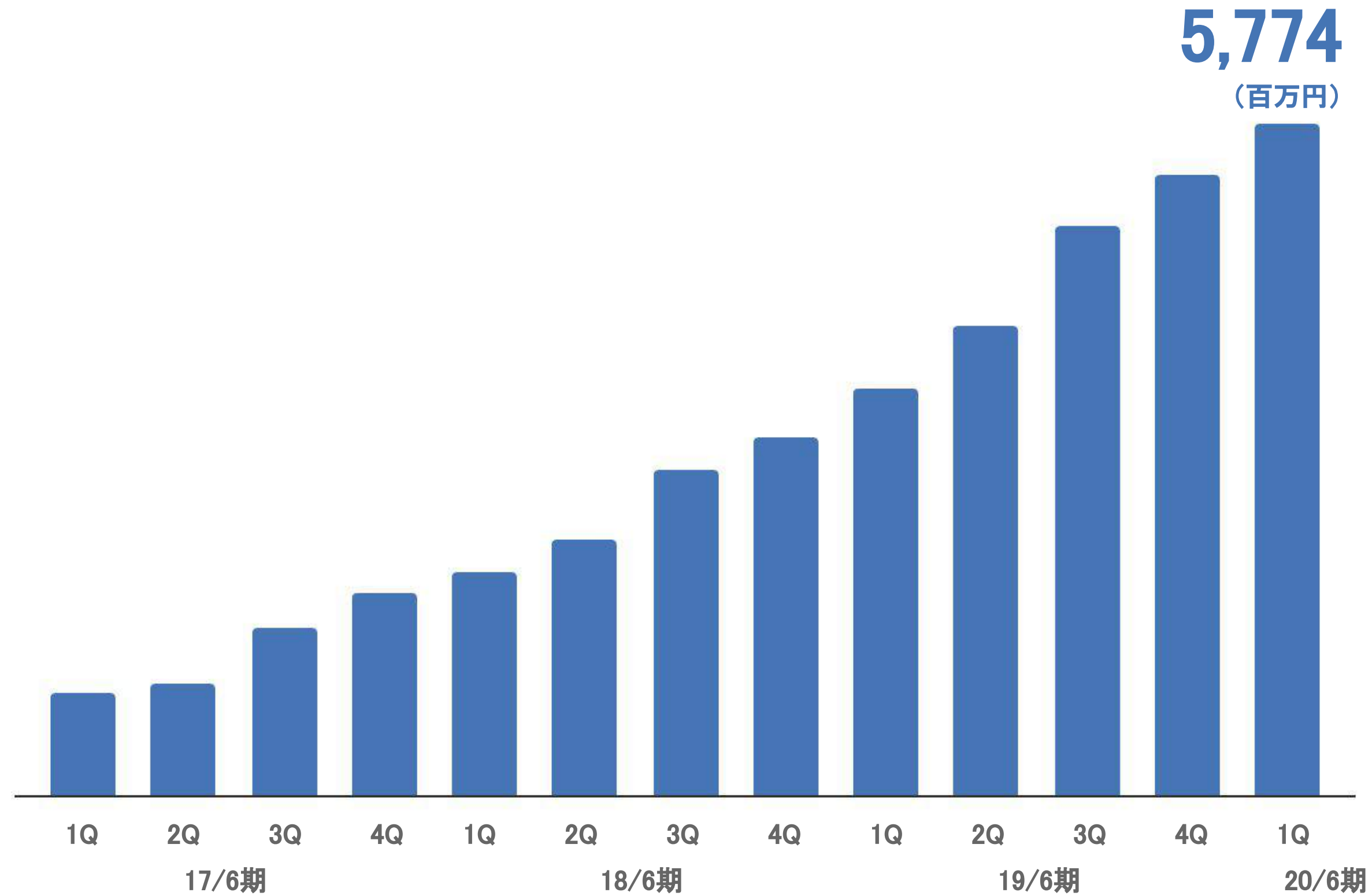
	18/6期	19/6期	19/6期 1Q
現金及び現金同等物	1,634	5,852	5,085
流動資産合計	2,173	6,616	5,851
固定資産合計	242	764	959
前受収益	1,078	1,726	1,810
流動負債合計	1,723	2,870	2,699
純資産合計	692	4,510	4,111

キャッシュ・フロー計算書 (百万円)

	18/6期	19/6期
営業活動による キャッシュ・フロー	-2,942	-1,726
投資活動による キャッシュ・フロー	-223	-539
財務活動による キャッシュ・フロー	-	6,484
現金及び現金同等物の増減額	-3,166	4,218
現金及び現金同等物の期首残高	4,800	1,634
現金及び現金同等物の期末残高	1,634	5,852

注:
当社の19/6期及び20/6期 1Qは連結ベース。それ以前は単体ベース

ARR⁽¹⁾の成長推移



注:

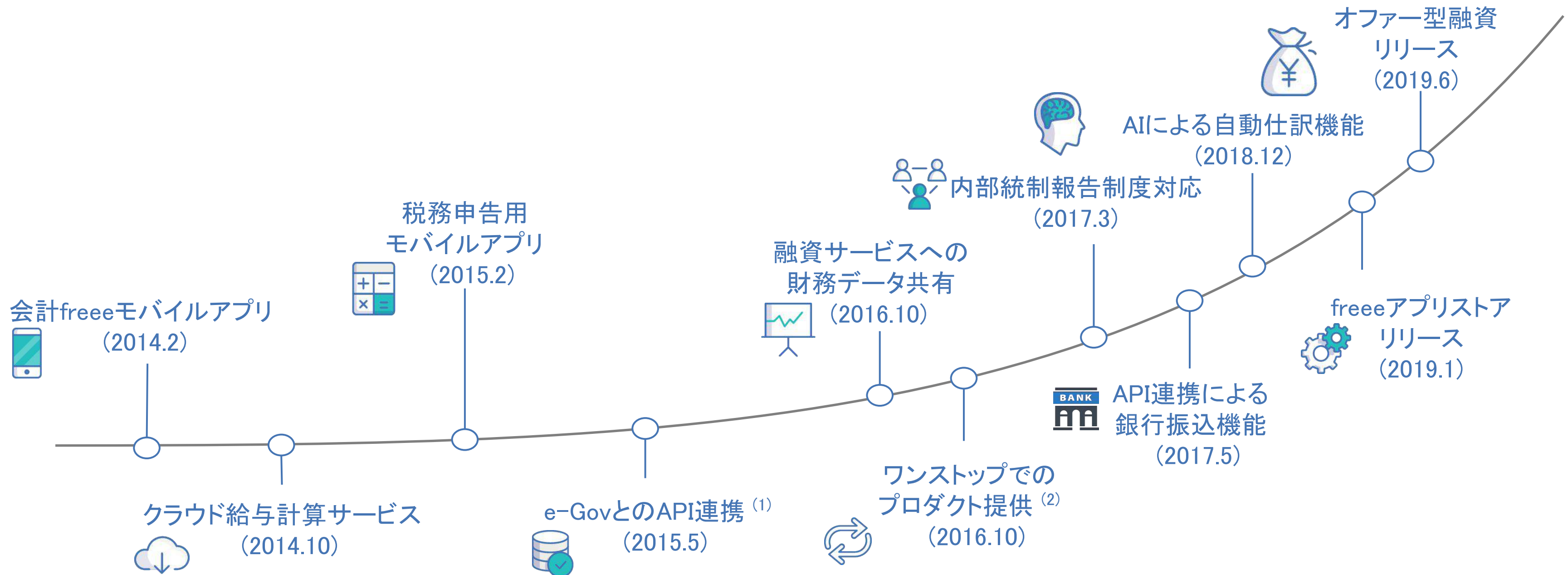
1. Annual Recurring Revenue。2019年9月のMRR (Monthly Recurring Revenue) を12倍して算出。MRRは対象月の月末時点における継続課金ユーザー企業に係る月額料金の合計額(一時収益は含まない)

国内におけるスモールビジネス数と従業員数



ユーザーセグメント	従業員数区分	個人事業主/法人数	バックオフィス 業務従事者数	総従業員数
個人事業主	-	4,522,381	-	-
Small	1 – 19	1,549,342	1,459,100	18,448,500
	20 – 99	261,582	949,300	9,409,900
	100 – 299	43,993	711,200	5,975,900
Mid	300 – 999	14,225	823,900	5,824,100
	合計	6,391,523	3,943,500	39,658,400

革新的プロダクト・サービスをリリースしてきた実績



注:

1.e-Government (電子政府の総合窓口)

2.会計から税務申告書類作成までを一貫してサポートするプロダクトを提供



カスタマーストーリー

フォトグラファー
岩井 清臣様



課題

- データ入力作業が苦手

ソリューション

- 自動仕訳機能
- 使いやすいUI/UXのモバイルアプリ

インパクト

- 全ての作業をスマホで完結させることが可能に

ユーザーの声

“データ入力作業はあまり得意ではないので、使いこなせるかどうか不安はありましたが、freeeは全ての作業がスマホで完結し、簡単で使いやすいと感じています。確定申告をするために特別な準備をする必要もありませんし、手間も時間も初年度から激減しました。直近年で確定申告にかかった時間は、5分もかかってないですよ”

注：
カスタマーストーリーは、特定のユーザーの意見を一例として取り上げたものであり、当該ユーザーにとってのfreeeのサービスのメリットを例として示したものにすぎず、必ずしもfreeeのサービスから得られるメリットを客観的に示すものではない

株式会社陣屋

代表取締役女将 宮崎知子様



課題

- 日々の会計業務による生産性の低下

ソリューション

- 自動データ収集
- 自動仕訳機能

インパクト

- パート1人のみによる週3日、1日当たり4時間の作業により会計業務をまかなうことが可能に

ユーザーの声

“女将含め4人で担当していた経理業務を改善するため、会計freeを導入し、定型業務を効率化しました。今では経理はアルバイトが1人、週3日1日あたり4時間でまかえています。会計freeの導入によりP/L、B/Sなどの見える化も実現しました。freeを使えばクラウドで数値が見え、出張中でも経営数値の確認が可能になりました”

注:

カスタマーストーリーは、特定のユーザーの意見を一例として取り上げたものであり、当該ユーザーにとってのfreeのサービスのメリットを例として示したものにすぎず、必ずしもfreeのサービスから得られるメリットを客観的に示すものではない

課題

- 会社の規模拡大にともなう管理業務の難しさに直面

ソリューション

- 一元管理のため統合型クラウドERPとして会計freee及び人事労務freeeを導入

インパクト

- 請求書発行と発送業務に係る2-3時間を毎月削減
- 毎月残業をしていた債権消込を半日かからず完了

ユーザーの声

“freee導入前は、請求、納品などの元データをエクセルで管理し、会計システムに入力しており、担当者が毎月残業していました。freee導入により、今までバラバラだった情報が集約され、上流工程と会計データの紐づけが楽になりました。その結果、空いた時間で、分析作業が可能となり、経営の可視化が早くなりました。年末調整はアナログな方法でしたが、人事労務freeeの導入により作業時間を6～7割ほど作業時間を削減できた印象です”

注:

カスタマーストーリーは、特定のユーザーの意見を一例として取り上げたものであり、当該ユーザーにとってのfreeeのサービスのメリットを例として示したものにすぎず、必ずしもfreeeのサービスから得られるメリットを客観的に示すものではない



株式会社アトラエ
田宮 圭一郎様

課題

- 効率的な業務運営を志向
ー他の会計ソフト・人事労務ソフトからの乗り換え

ソリューション

- 会計、人事労務、マイナンバー管理、税務申告の一括導入によるオペレーション全体の効率化

インパクト

- 年末調整の転記作業がゼロになるなどの業務効率の改善を実現

ユーザーの声

“法人の顧問先が月5件程度ずつ増えていますので、freee導入前と比べて業務量自体は増えているんですね。それでも少人数のスタッフで業務を回せて、なおかつ勤務時間も変わらずにできる理由は、会計も人事労務も申告もすべてfreeeで統一しているからだと思います。freeeはどれも設定・設計が重要なので初年度は少し時間はかかりますが、次年度以降は業務効率が格段によくなるので、感覚的には業務効率が2倍に上がったというところでしょうか”

注：
カスタマーストーリーは、特定のユーザーの意見を一例として取り上げたものであり、当該ユーザーにとってのfreeeのサービスのメリットを例として示したものにすぎず、必ずしもfreeeのサービスから得られるメリットを客観的に示すものではない

エンジョイント税理士法人
智原 翔悟様

