



2020年6月期 第2四半期 決算説明資料

free株式会社

2020年2月14日

ハイライト



売上高⁽¹⁾
(第2四半期累計期間)

30.7 億円

ARR⁽²⁾

62.2 億円

サブスクリプション
売上高比率⁽³⁾

90%+

ARPU⁽⁴⁾

36 千円

有料課金ユーザー企業数⁽⁵⁾

170 K+

注:
1.2020年6月期第2四半期累計期間
2.Annual Recurring Revenue。2019年12月末時点のMRR(Monthly Recurring Revenue) を12倍して算出。
MRRは対象月の月末時点における継続課金ユーザー企業に係る月額料金の合計額(一時収益は含まない)

3.2020年6月期第2四半期累計期間。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
4.2019年12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
5.2019年12月末時点。有料課金ユーザーには個人事業主を含む

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。



スモールビジネス向けに統合型クラウドERPを提供



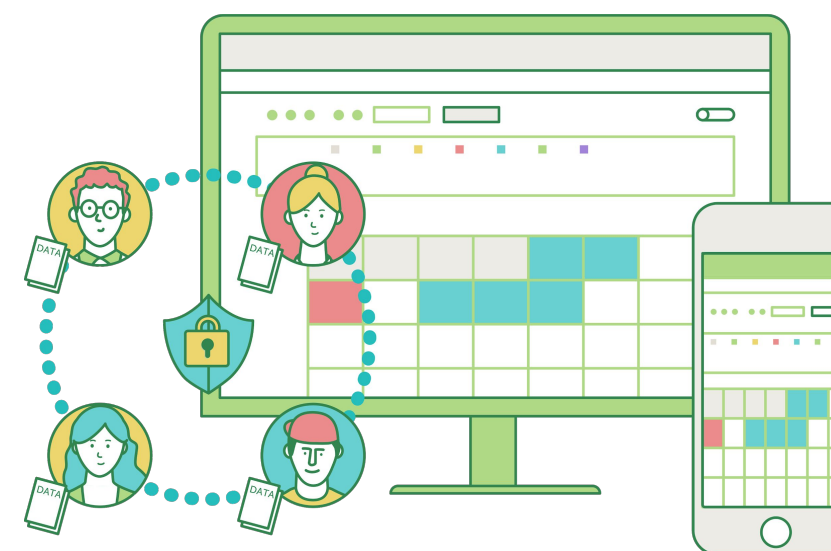
統合型クラウド⁽¹⁾会計ソフト



2013年3月～
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**



Phase1 ○ クラウドERP⁽¹⁾

Phase2 ○ 取引プラットフォーム

Phase3 ○ 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

600万超の潜在顧客向けにサービスを提供



潜在顧客数⁽²⁾

想定料金プラン

セールスポイント

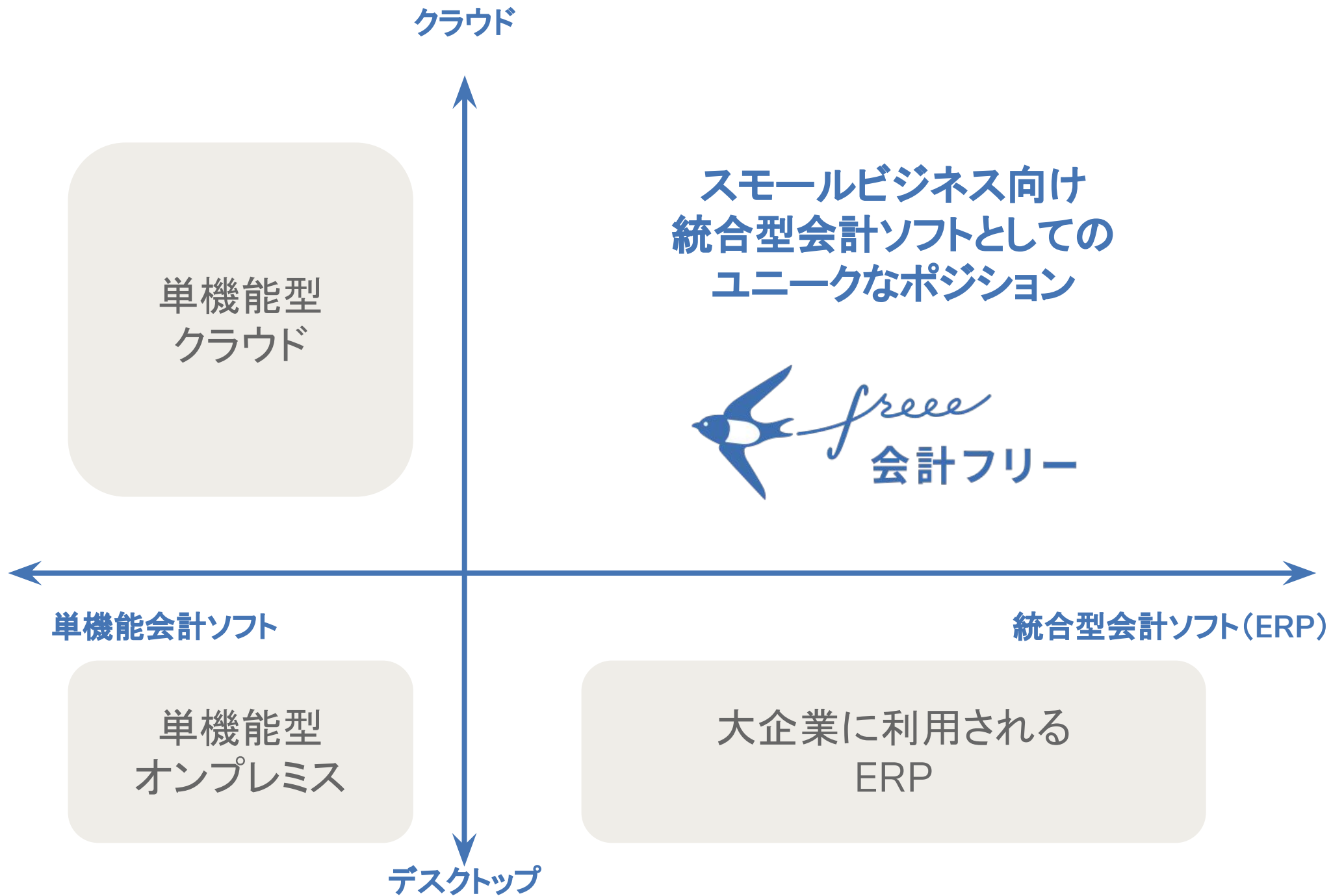


注:

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

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

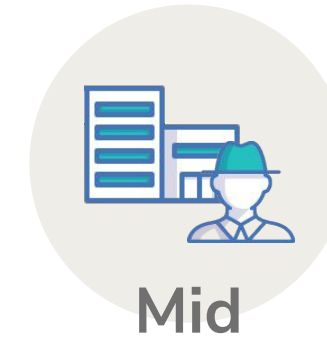
拡張可能性



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

会計・人事労務freeeが見据える広大なTAM⁽¹⁾



日本の
従業員規模別
全潜在ユーザー
企業数⁽²⁾ × freeeの
課金体系 = 約 **1.1**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。

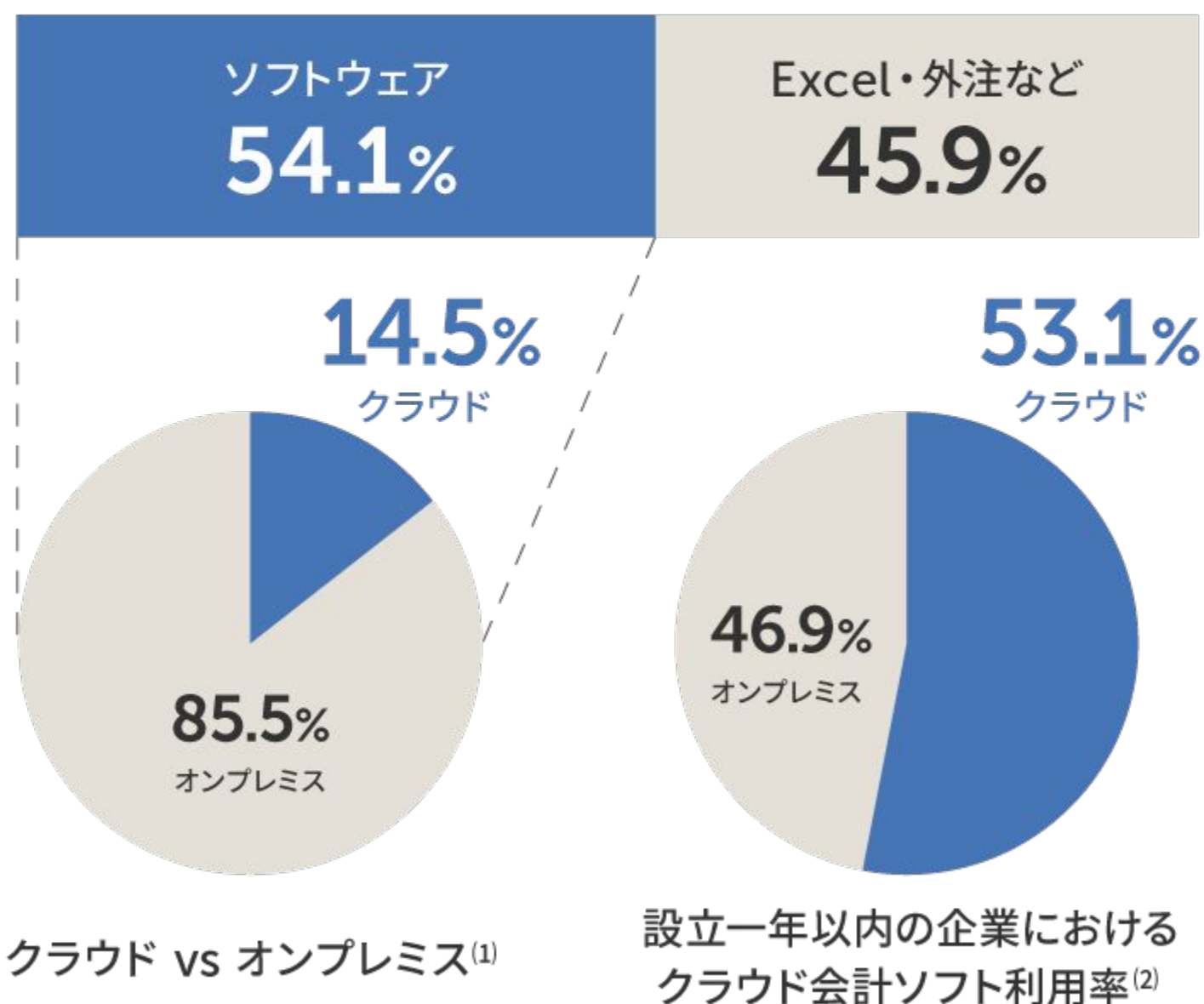
2.個人事業主における潜在顧客数:国税庁「平成29年度統計年報」に記載の個人事業主数に基づき当社作成。Small及びMidにおける潜在顧客数:総務省統計局「2016年6月経済センサス活動調査」に記載の各セグメントの法人数に基づき当社作成

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)

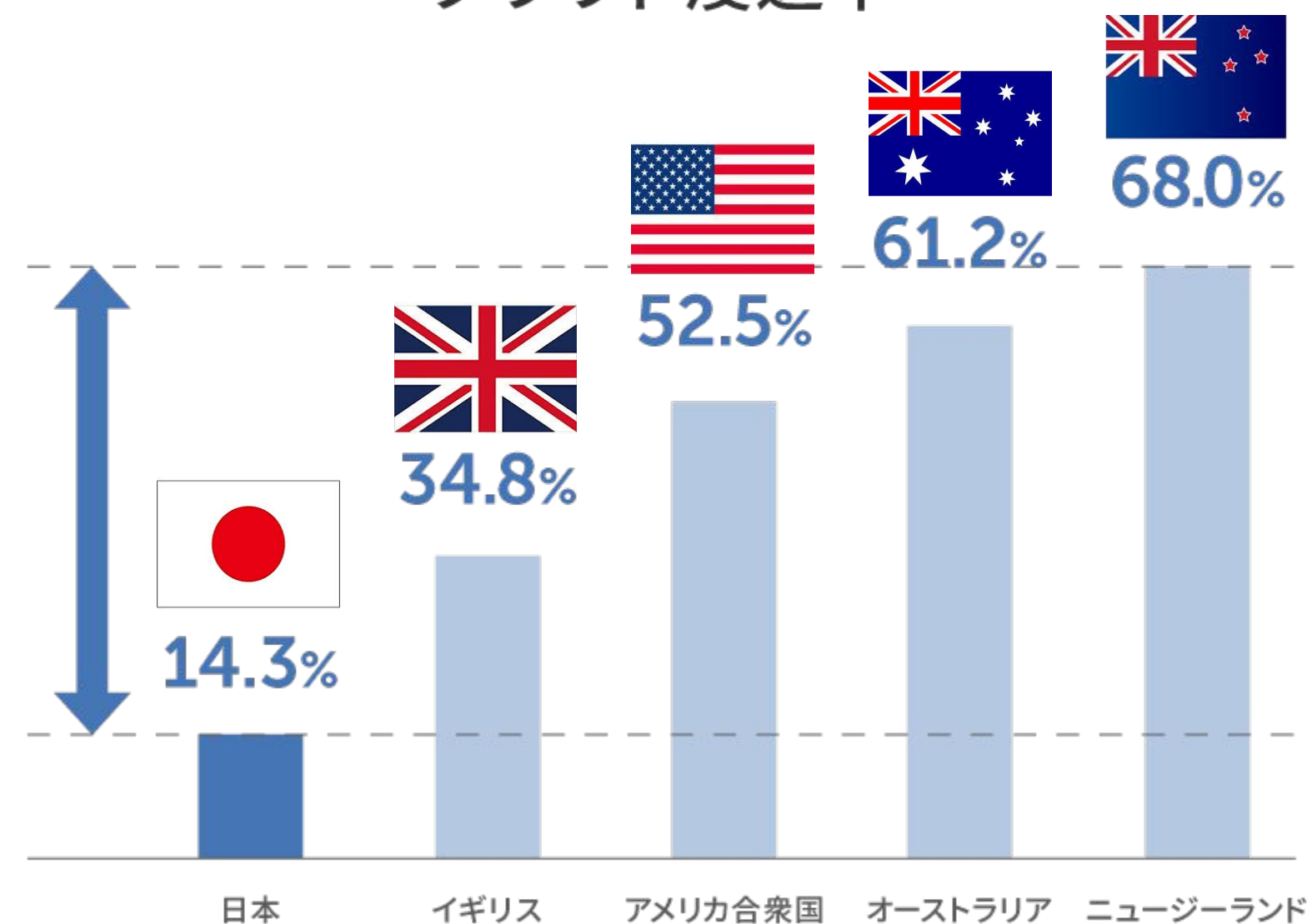
クラウド会計ソフトウェア市場の大きな開拓余地



中小企業における会計ソフト普及率⁽¹⁾



各国の会計ソフトに占めるクラウド浸透率⁽³⁾



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)」

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

ユーザー基盤拡大に向けた取り組み



Biz Tech Frontier 2020

”freeオープンプラットフォームと共に、
未来を変えよう。”

API開発者向けイベント
2020年2月5日



砂金 信一郎氏
LINE株式会社
プラットフォーム
エバンジェリスト



及川 卓也氏
Tably株式会社
代表取締役
Technology Enabler



岡村 純一氏
Shopify Japan株式会社
テクニカルパートナー
マネージャー

FUN! SHARE! UCHIAGE! 確定申告FES KAKUFES

”確定申告を、
みんなでお祭りにしよう。”

個人事業主向けイベント
2020年2月22日-23日



FUJIWARA



かまいたち

free Growth.Vision 2020

”経営革新と成長はここから始まる。”

経営者・コーポレートスタッフ向けイベント
2020年2月27日



楠木 建氏
一橋ビジネススクール
教授



朝倉 祐介氏
シニフィアン株式会社
共同代表



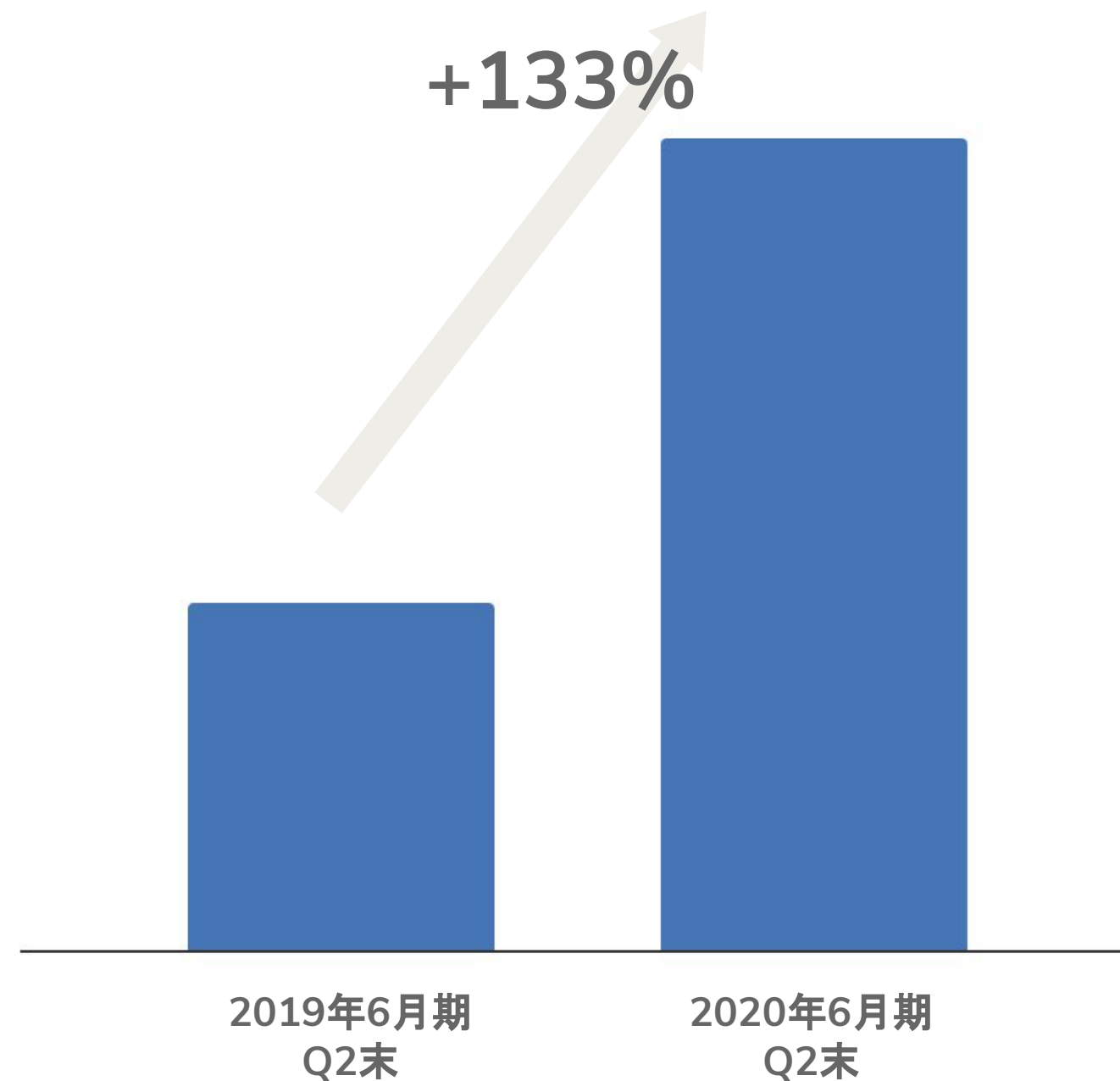
松本 恭攝氏
ラクスル株式会社
代表取締役社長CEO

注:
上記登壇者については変更になる可能性があります。

顧客価値向上に向けた取り組み

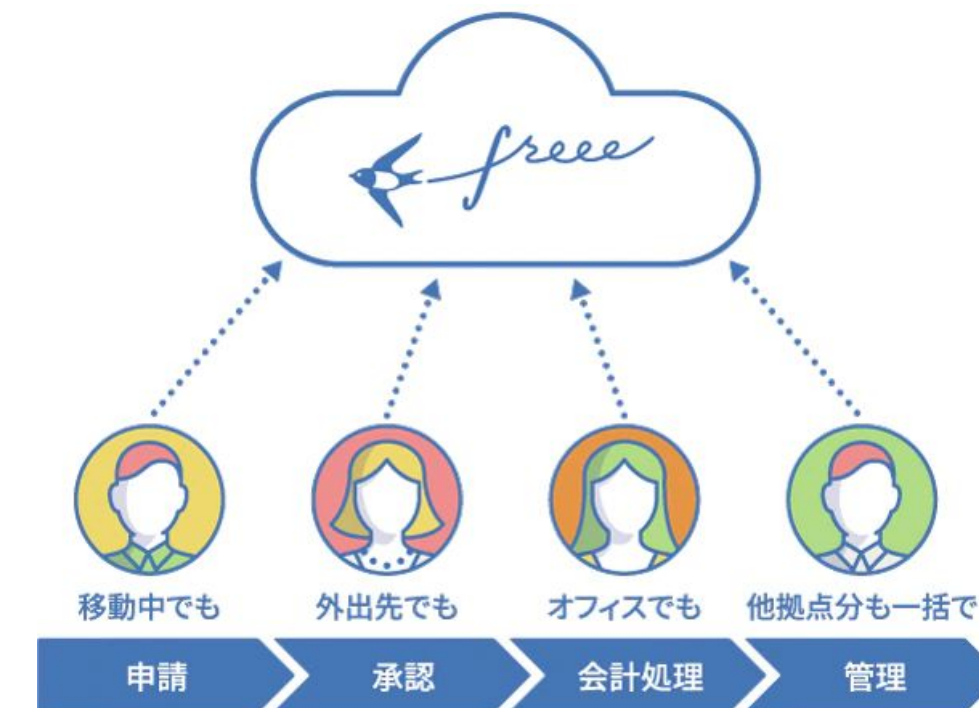


ワークフロー機能⁽¹⁾の利用事業所



ワークフロー機能の主なアップデート

- 会計freeにおける機能追加17件(2019年7月~2019年12月)
- 人事労務freeにおけるワークフロー機能を強化
- 会計freeと人事労務freeの連携強化



注:
1.経費精算、支払依頼、各種稟議など、各種業務フローに係る申請・承認を行う機能

ARR及び売上高



- ARR⁽¹⁾は前年同期比+54.3%の6,223百万円、売上高は同+56.1%の1,580百万円

ARR(四半期末)

百万円

YoY
+54.3%



売上高(四半期)

百万円

YoY
+56.1%



注:

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

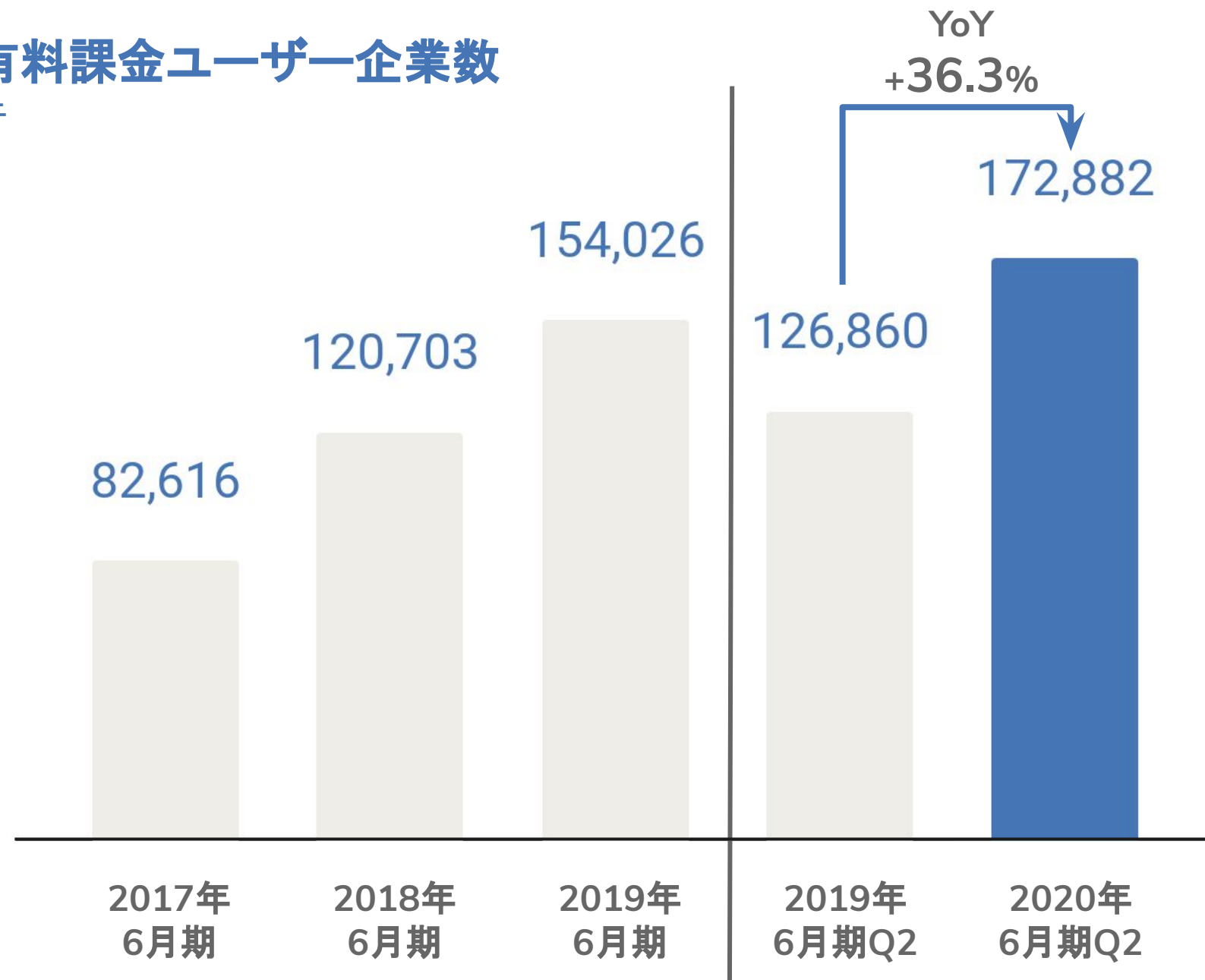
2. 2019年6月期Q1までは単体、2019年6月期Q2以降は連結

有料課金ユーザー企業数及びARPU

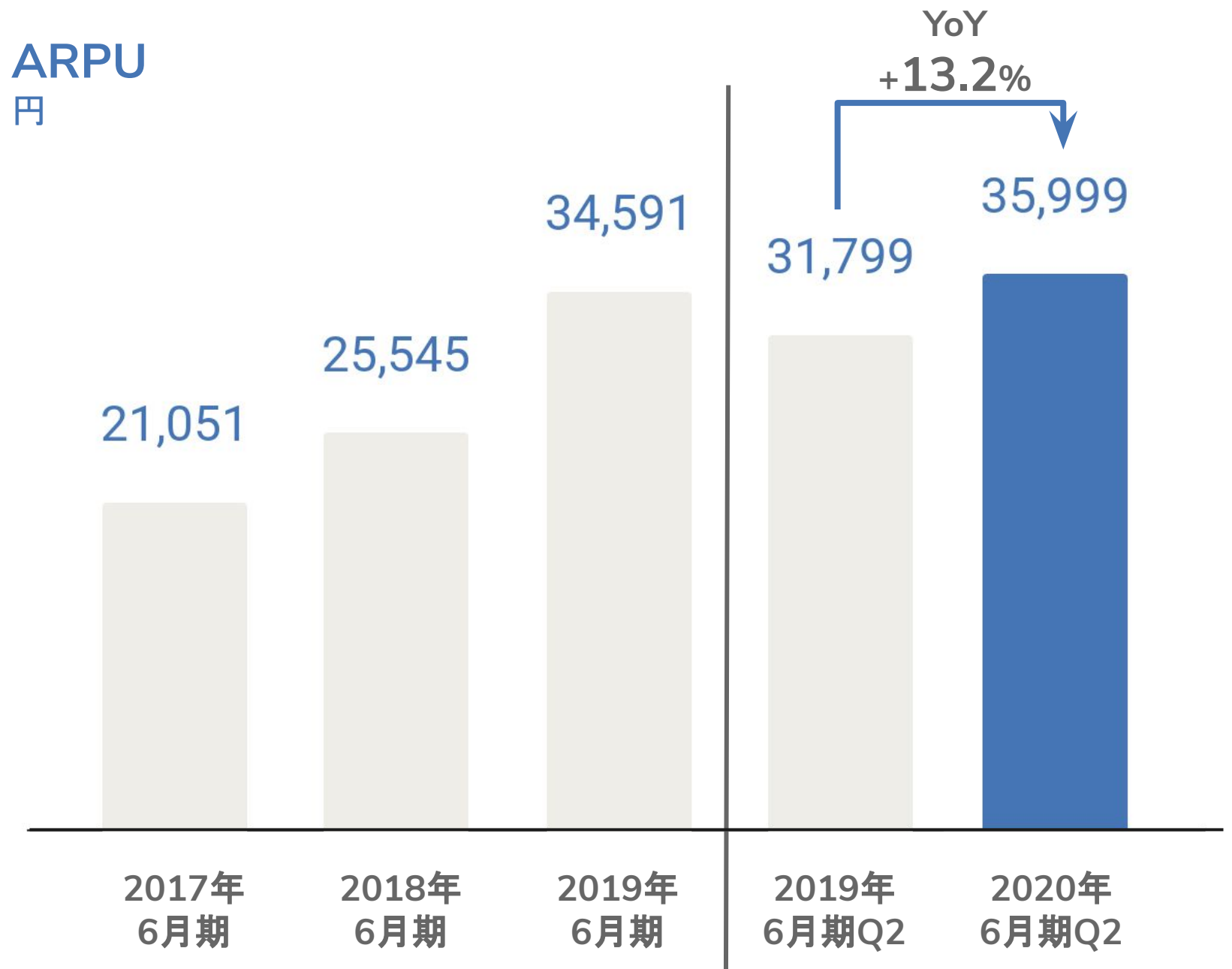


- 有料課金ユーザー企業数⁽¹⁾は、個人及びSmallセグメントを中心に堅調に増加し、前年同期比+36.3%の172,882件
- ARPU⁽²⁾は、Midセグメントの伸長等より、同+13.2%の35,999円

有料課金ユーザー企業数
件



ARPU
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

売上総利益



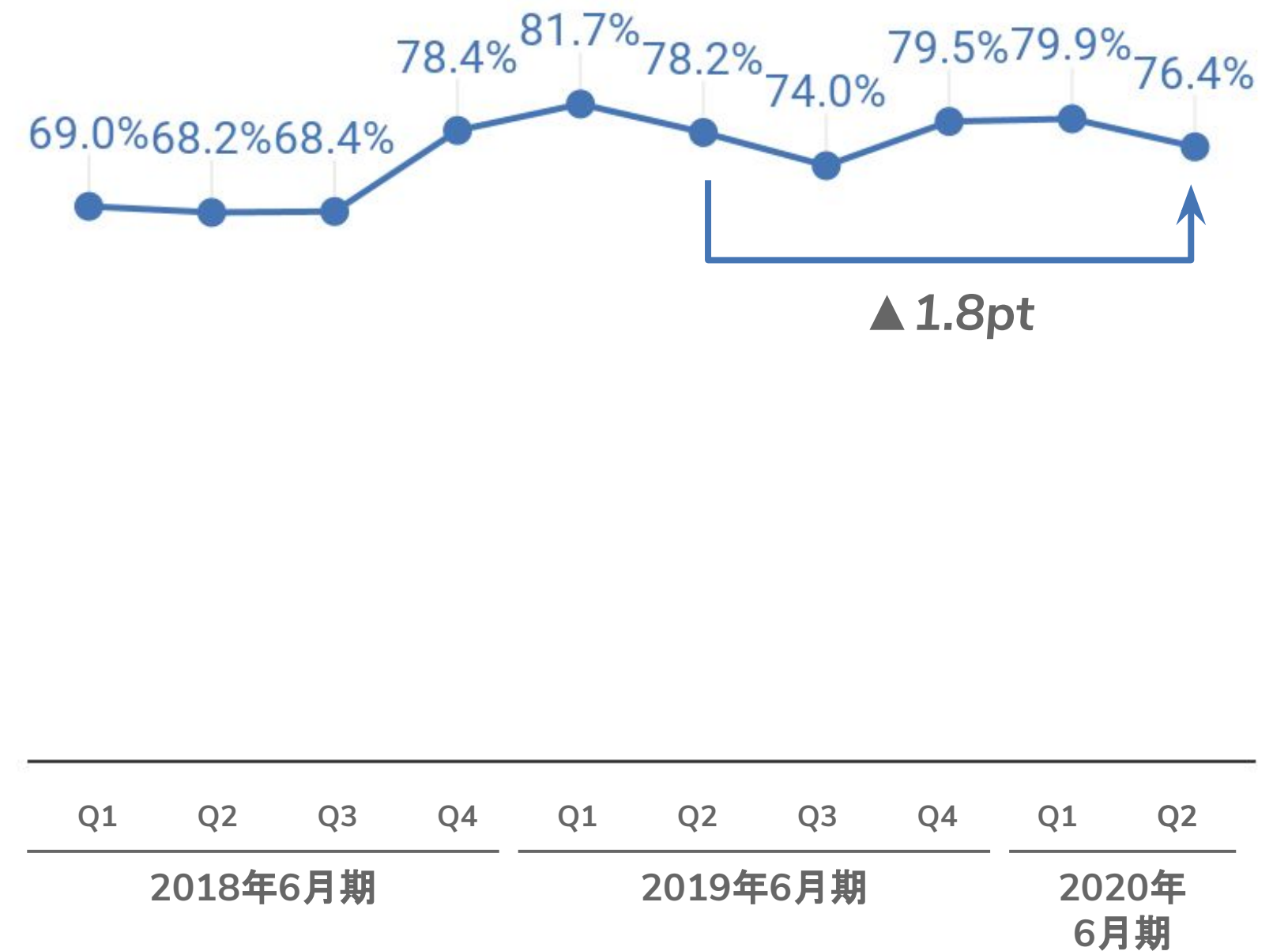
- 売上総利益は前年同期比+52.6%の1,207百万円、売上総利益率は前年同期比▲1.8ptの76.4%
 - 今期はソフトウェア資産の減価償却増加、サポート拠点の立ち上げ等を背景に、売上総利益率の前期比低下を期初より想定
 - 当四半期における売上総利益率は想定通りの着地

売上総利益(四半期)

百万円



売上総利益率(四半期)



注:
1.2019年6月期Q1までは単体、2019年6月期Q2以降は連結

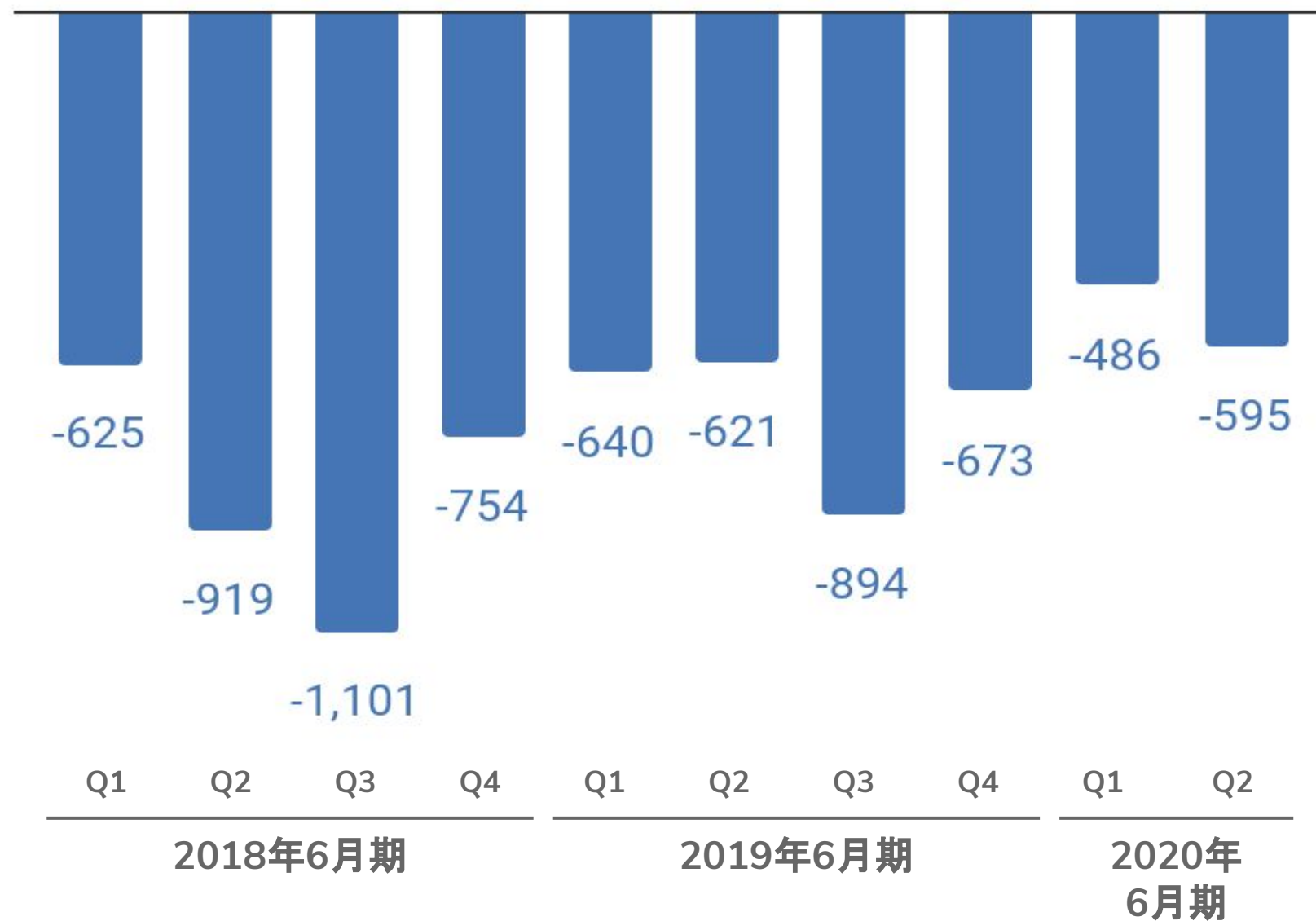
営業利益



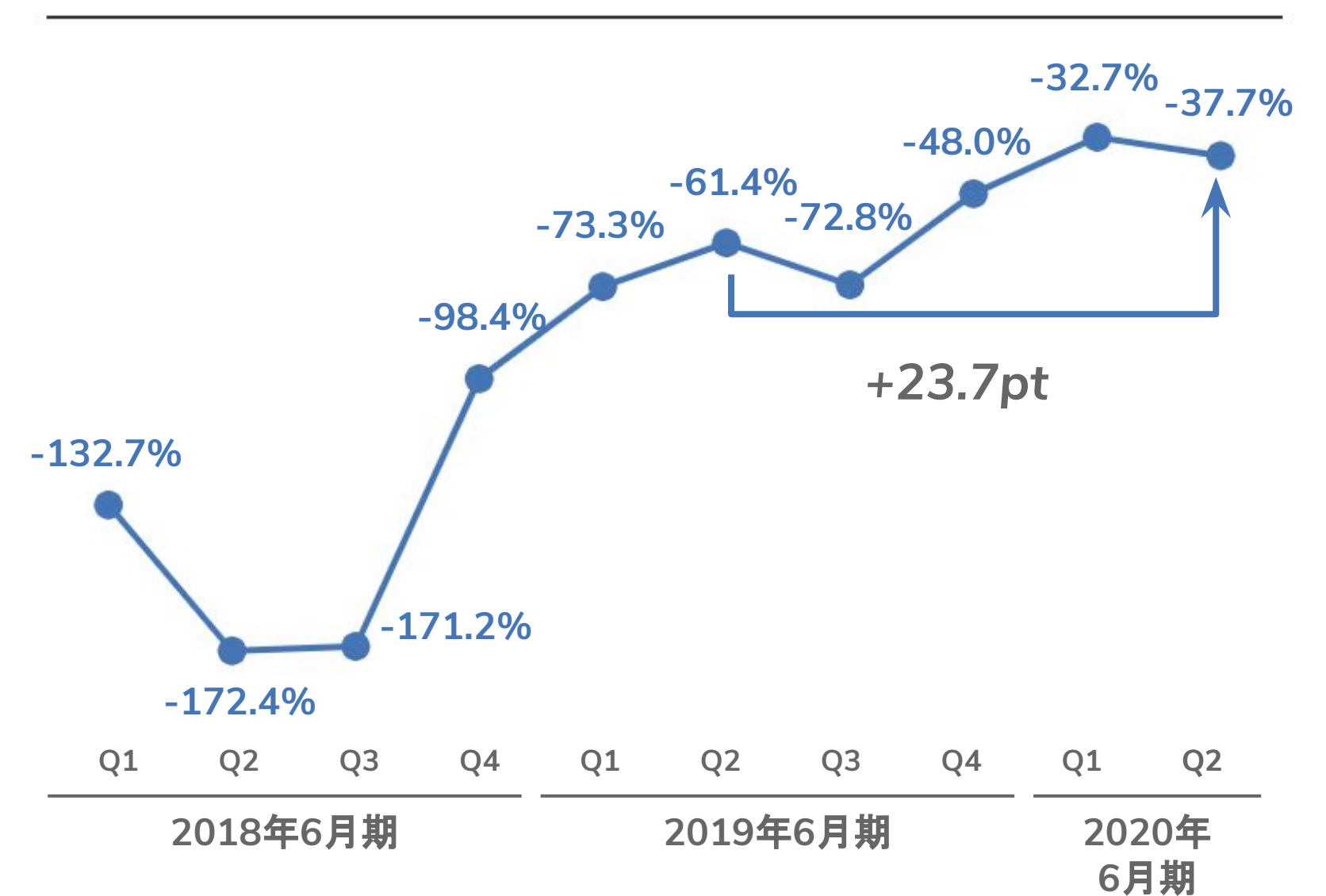
- 営業利益は▲595百万円、営業利益率は前年同期比+23.7ptの▲37.7%
 - 今期はサブスクリプション売上高の積み上がりを背景に、通年における営業利益率は改善を見込む
 - 当四半期における営業利益率は想定通りの着地

営業利益推移(四半期)

百万円



営業利益率推移(四半期)

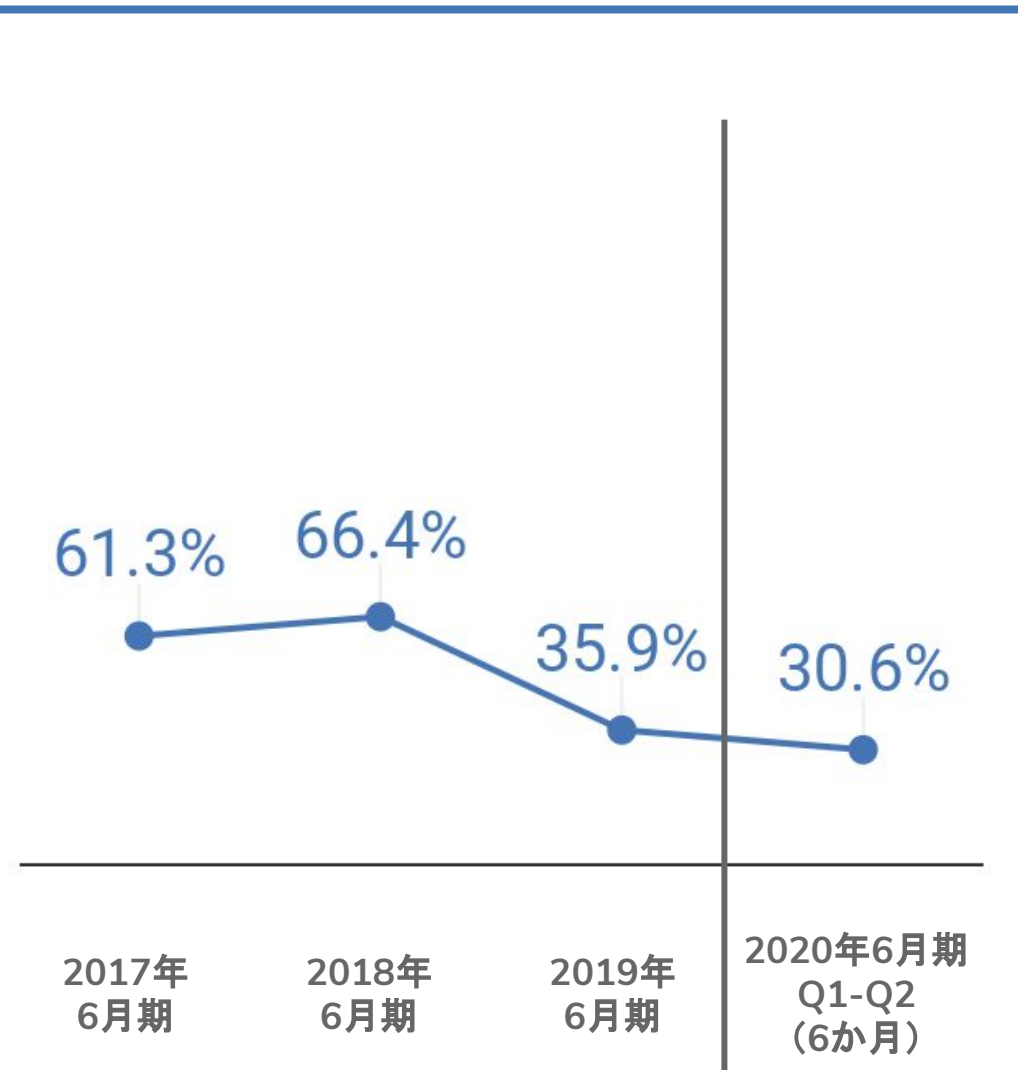


注:
1.2019年6月期Q1までは単体、2019年6月期Q2以降は連結

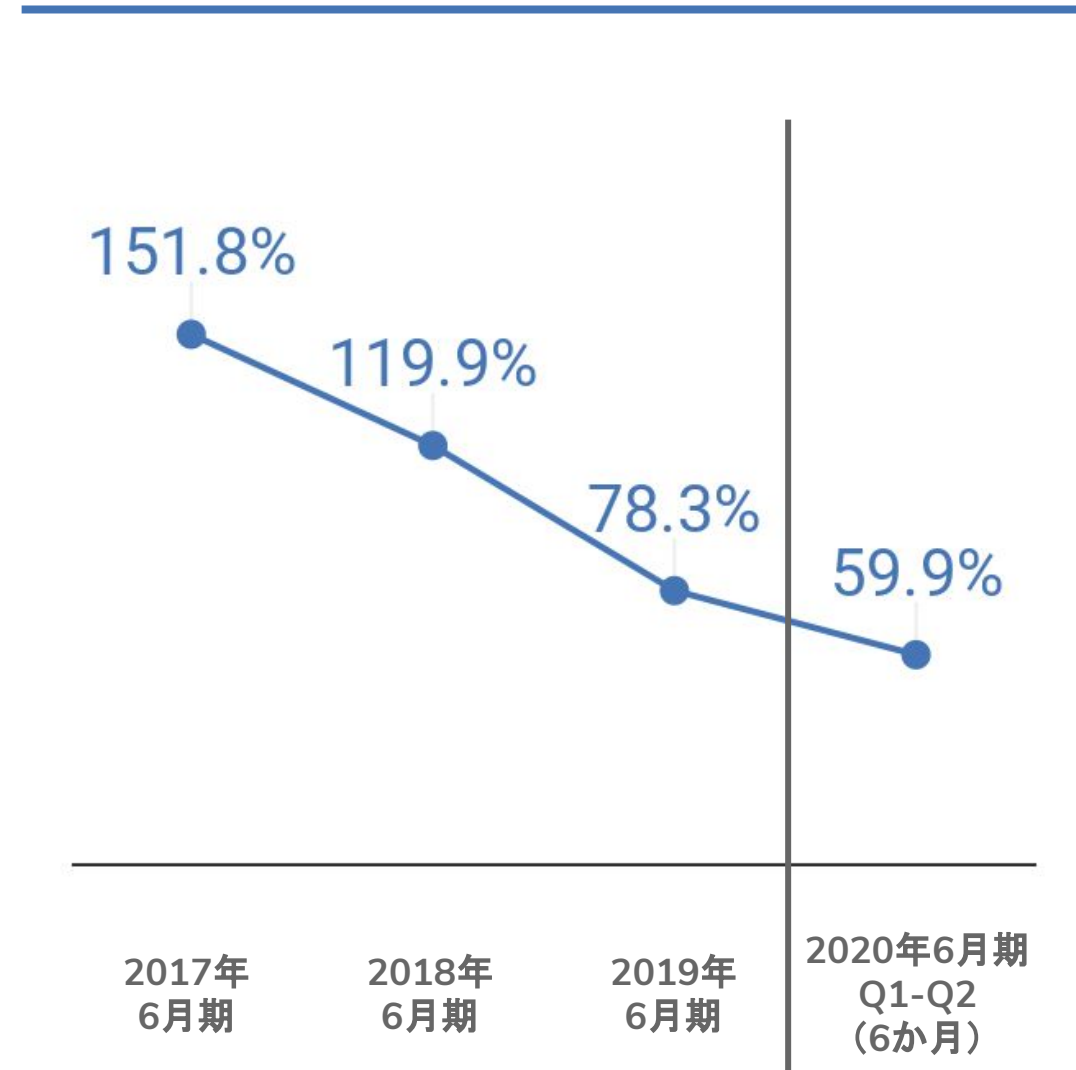
販売費及び一般管理費の内訳(対売上高比率)



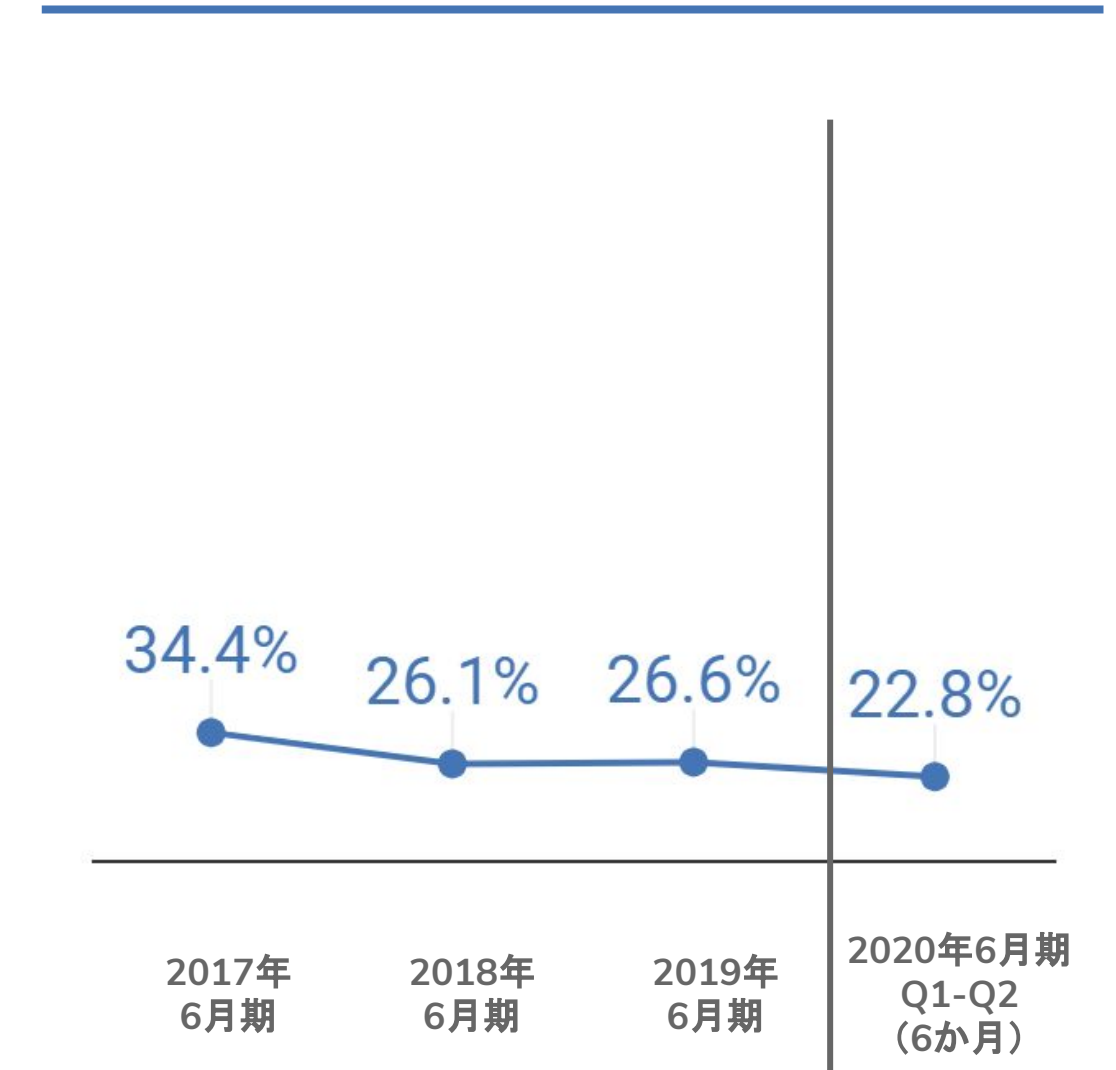
R&D⁽¹⁾比率



S&M⁽²⁾比率



G&A⁽³⁾比率



注:
1. Research and Developmentの略称。研究開発に係るエンジニアの人的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的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的費や関連する経費及び共通費等の合計

2020年6月期の業績予想



- 業績は想定通りに進捗しており、2019年12月17日に開示した当期業績予想に変更はない

百万円	2019年 6月期 (実績)	2020年 6月期 (業績予想)
売上高	4,516	6,941
成長率	87.0%	53.7%
営業利益	-2,830	-2,876
営業利益率	-62.7%	-41.4%
経常利益	-2,850	-3,127
経常利益率	-63.1%	-45.1%
当期純利益	-2,778	-3,135
当期純利益率	-61.5%	-45.2%



Appendix

損益計算書



百万円

	2017年 6月期	2018年 6月期	2019年 6月期	2019年6月期 Q1-Q2(6か月)	2020年6月期 Q1-Q2(6か月)
売上高	1,202	2,414	4,516	1,886	3,072
成長率	111.3%	100.9%	87.0%	87.8%	62.8%
売上原価	433	684	986	380	673
対売上高比率	36.1%	28.3%	21.8%	20.2%	21.9%
売上総利益	768	1,730	3,530	1,506	2,398
売上総利益率	63.9%	71.7%	78.2%	79.8%	78.1%
販売費及び一般管理費	2,974	5,131	6,361	2,768	3,481
対売上高比率	247.5%	212.5%	140.8%	146.7%	113.3%
R&D ⁽²⁾	736	1,604	1,623	739	941
対売上高比率	61.3%	66.4%	35.9%	39.2%	30.6%
S&M ⁽³⁾	1,825	2,896	3,536	1,455	1,840
対売上高比率	151.8%	119.9%	78.3%	77.2%	59.9%
G&A ⁽⁴⁾	413	631	1,200	573	699
対売上高比率	34.4%	26.1%	26.6%	30.4%	22.8%
営業利益	-2,206	-3,401	-2,830	-1,262	-1,082
営業利益率	-183.5%	-140.8%	-62.7%	-66.9%	-35.2%

注:

1. 2017年6月期、2018年6月期は単体、それ以降は連結
2. Research and Developmentの略称。研究開発に係るエンジニアの件数や関連する経費及び共通費等の合計

3. Sales and Marketingの略称。販売促進に係る広告宣伝費やセールス人員の件数や関連する経費及び共通費等の合計
4. General and Administrativeの略称。コーポレート部門の件数や関連する経費及び共通費等の合計

貸借対照表及びキャッシュ・フロー計算書



貸借対照表

百万円

	2017年 6月期	2018年 6月期	2019年 6月期	2020年6月期 Q2
流動資産合計	4,934	2,173	6,616	15,375
現金及び現金同等物	4,800	1,634	5,852	14,653
固定資産合計	79	242	764	1,101
流動負債合計	972	1,723	2,870	3,028
前受収益	579	1,078	1,726	1,788
純資産合計	4,041	692	4,510	13,447

キャッシュ・フロー計算書

百万円

	2017年 6月期	2018年 6月期	2019年 6月期	2020年6月期 Q1-Q2 (6か月)
営業活動による キャッシュ・フロー	-1,512	-2,942	-1,726	-823
投資活動による キャッシュ・フロー	-31	-223	-539	-429
財務活動による キャッシュ・フロー	3,338	-	6,484	10,053
現金及び現金同等物 の増減額	1,794	-3,166	4,218	8,800
現金及び現金同等物 の期首残高	3,006	4,800	1,634	5,852
現金及び現金同等物 の期末残高	4,800	1,634	5,852	14,653

注:
2017年6月期、2018年6月期は単体、それ以降は連結

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。