



事業計画及び成長可能性に関する説明資料

2023年9月

freee株式会社

01

freeeについて

free at a Glance

設立
2012年

従業員数⁽¹⁾
1,299人

サブスクリプション
売上高比率⁽²⁾
90%+

ARR⁽³⁾
205億円

有料課金ユーザー企業数⁽⁴⁾
451 k+ / **159** k+
全体 法人

12ヶ月平均解約率⁽⁵⁾
1.2% / **0.6%**
全体 法人



1. 2023年6月末の連結従業員数
2. 2023年6月期連結会計年度。サブスクリプション売上高(顧客から解約意思を示されない限り継続する自動更新契約から毎月得られる収益)を全売上高で除した比率
3. Annual Recurring Revenue。2023年6月末時点のMRR(Monthly Recurring Revenue)を12倍して算出。MRRは対象月の月末時点における継続課金ユーザー企業に係る月額料金の合計額(一時収益は含まない)
4. 2023年6月末時点。有料課金ユーザー企業数には個人事業主を含む
5. 2023年6月末時点。月次解約率(当該月に有料課金ユーザーでなくなったユーザーに関連するARR÷前月末ARR)の過去12ヶ月平均。当社の全顧客セグメントを集計対象としている

誰もが自由に経営できる統合型経営プラットフォーム

統合型経営プラットフォーム



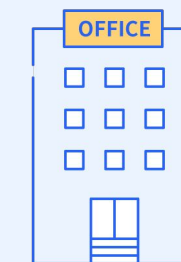
販売パートナー



スモールビジネス660万社⁽¹⁾



個人事業主
約**470**万人



Small
(従業員19名以下)
約**150**万社



Mid
(従業員1,000名以下)
約**30**万社



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

Mission

スモールビジネスを、 世界の主役に。

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

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。



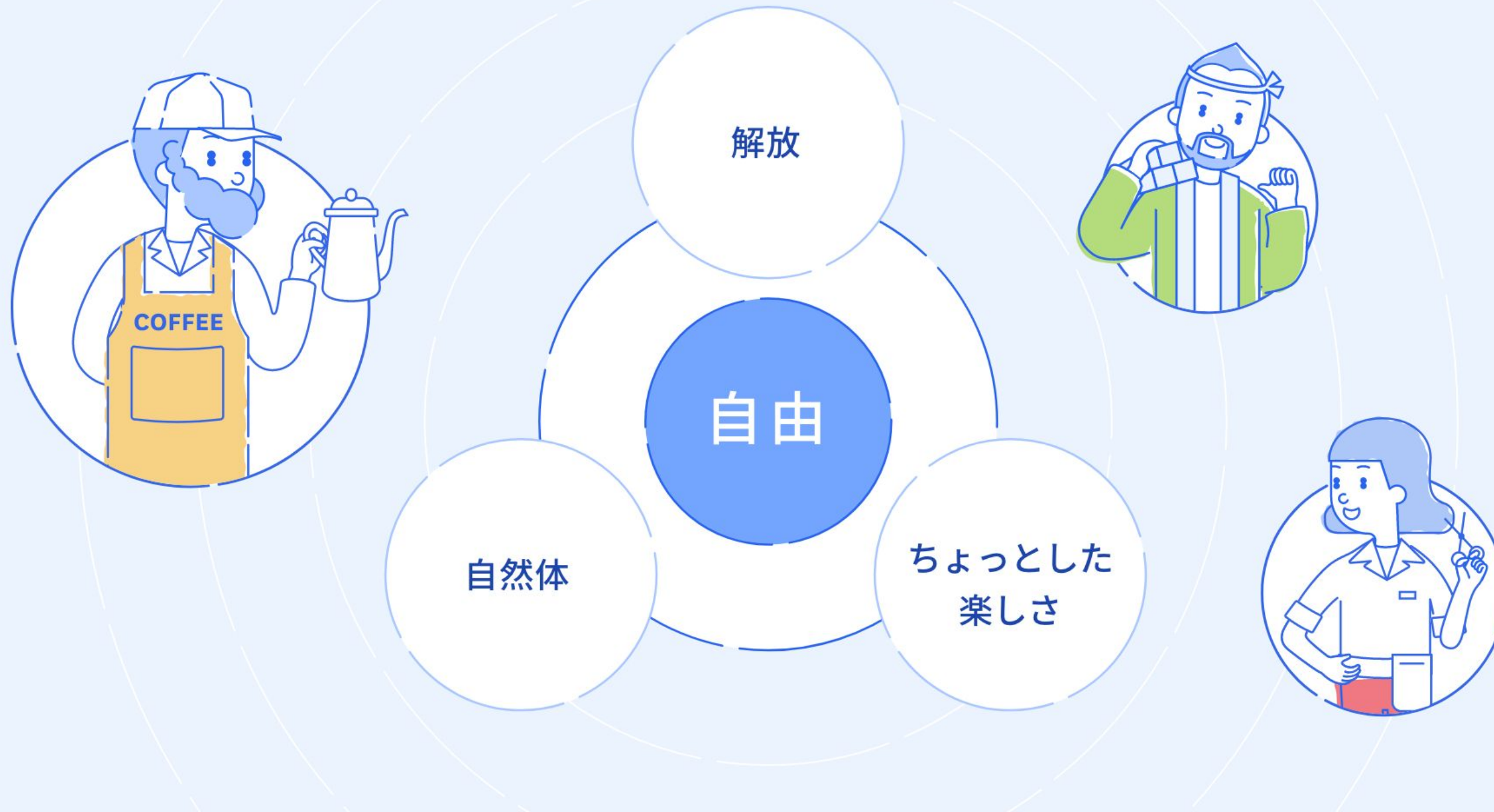
Vision

だれもが自由に経営できる 統合型経営プラットフォーム。



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

freeeの目指すユーザー体験:「ブランドコア」



freeeの成長を支えるユニークなカルチャー

マジ価値2原則



社会の進化を担う責任感

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



ムーブメント型チーム

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

freeeの成長を支えるユニークなカルチャー

マジ価値指針



理想ドリブン

理想から考える。
現在のリソースやスキルにとらわれず
挑戦しつづける。



ジブンゴーストバスター

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



アウトプット→思考

まず、アウトプットする。
そして考え、改善する。



あえて、共有する

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



Hack Everything★

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

02

freeeが目指す
統合型経営プラットフォーム

だれもが自由に経営できる 統合型経営プラットフォーム

1

統合型クラウドERP⁽¹⁾

スマートで適切なアクションを実現



2

オーブンプラットフォーム

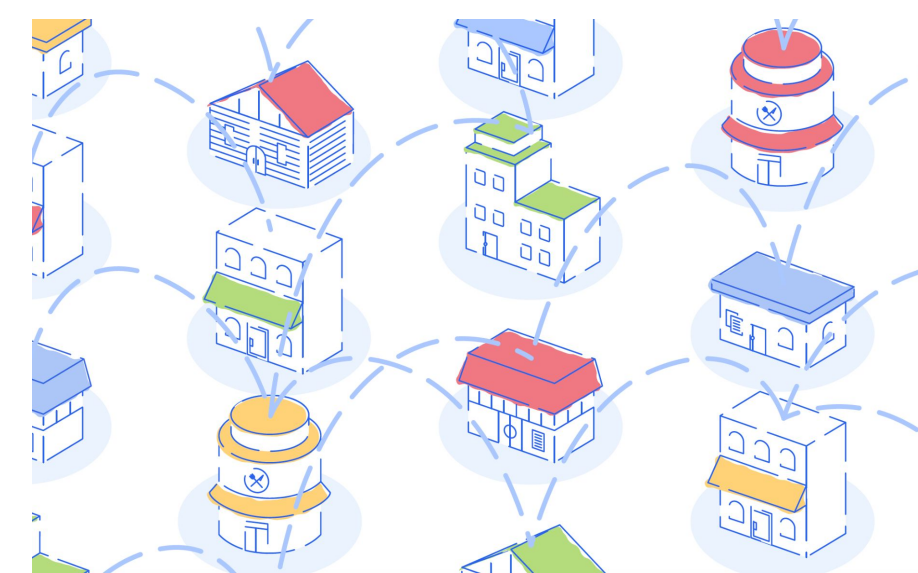
多様なビジネス・経営ニーズに対応



3

ユーザーネットワーク

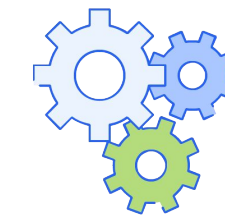
取引の効率化・活性化を実現



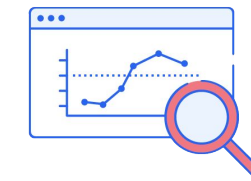
1. ERP: Enterprise Resources Planningの略称。日本語では、企業経営において点在するあらゆる情報を一箇所に集め、一元管理を行うシステムを指して一般的に「ERP」「ERPパッケージ」と呼ばれる

統合型経営プラットフォームが可能にするスマートで適切な経営アクション

- カバーする業務及びデータの拡充により、「自動化」及び「可視化」の範囲が経営全体に広がり、スマートかつ適切な経営アクションが可能に



1. 自動化



2. 可視化



3. スマートで
適切なアクション



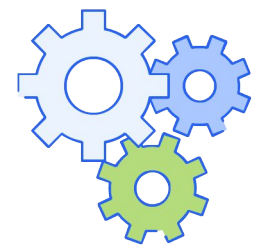
1. 2022年3月末時点
2. 提携金融機関: API契約締結済みの金融機関。2022年6月末時点

「統合型経営プラットフォーム」が可能にする顧客体験

- 「だれもが自由に経営」できるよう、「統合型経営プラットフォーム」を通じて顧客体験を高めて行く

統合型経営プラットフォームがもたらすメリット

ブランドコア ユーザーに届けたい価値



1. 自動化

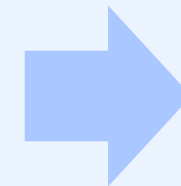


解放

考えたくないことを、考えなくていい



2. 可視化



自然体

自信を持って、データをつかったスピーディな経営ができる



3. スマートで適切なアクション



ちょっとした楽しさ

考えたいことを考えられ、アイデアやビジネスを磨いていける

自由

日本で唯一の「統合型経営プラットフォーム」



ユニークな提供価値

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



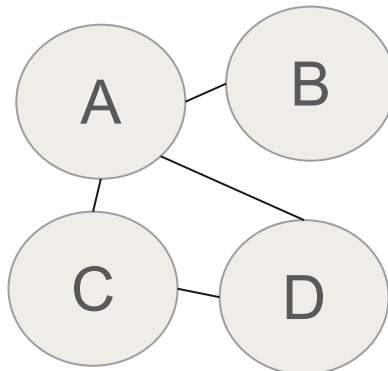
1. パブリックAPI: 組織内部のみでの利用を想定したAPIをプライベートAPIと呼び、他方で、組織外の主体にも利用を認めるものをオープンAPIと呼ぶ。オープンAPIの中でも、特定の提携企業のみでなく、幅広い外部企業が利用可能なものをパブリックAPIと呼ぶ

「統合」と「連携」によるユーザー体験の違い

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

連携

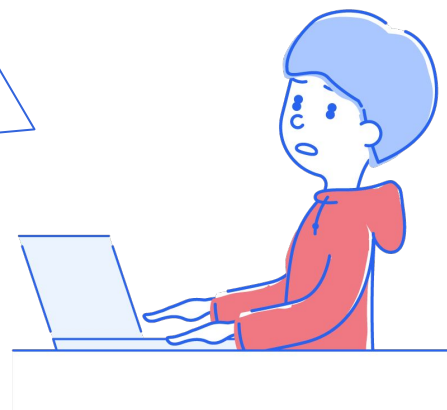
(他社)



部分的な繋がり

A, B...:モジュール

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



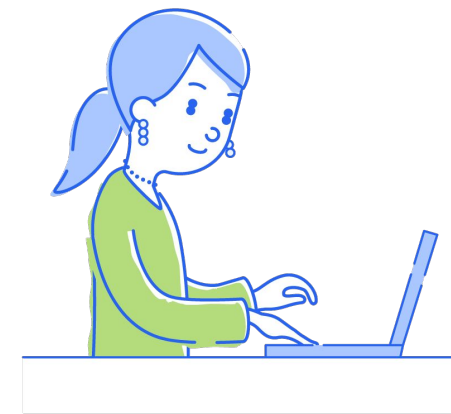
統合

(free)



1つとして再構成

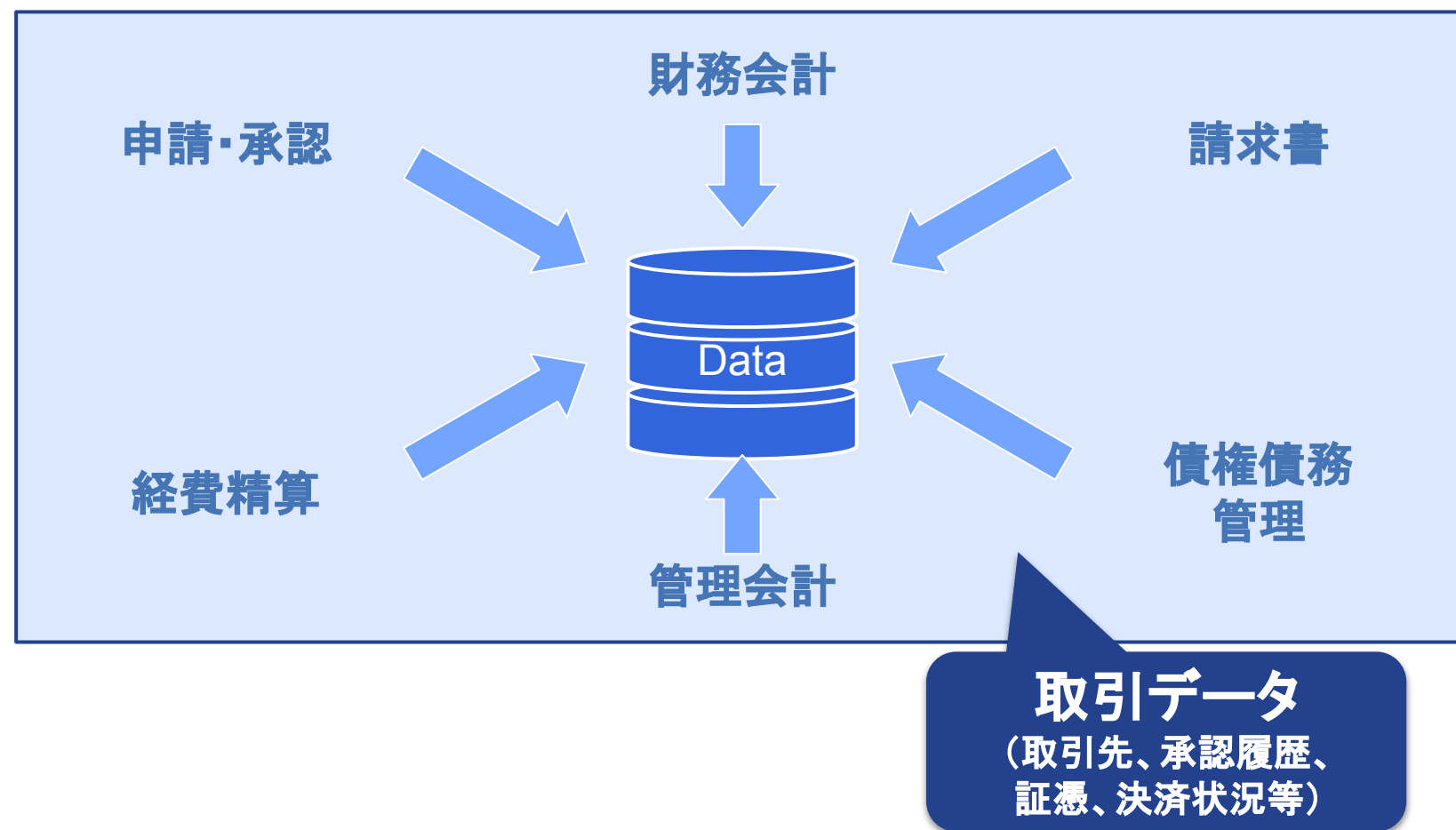
- 初期設定が簡単で、使い方にもすぐに慣れられる
- 他の機能にもリアルタイムでデータが反映されるから、数字を確認する負担がほとんどない
- 経営状況が簡単に分析できて、経営へのヒントがもらえる



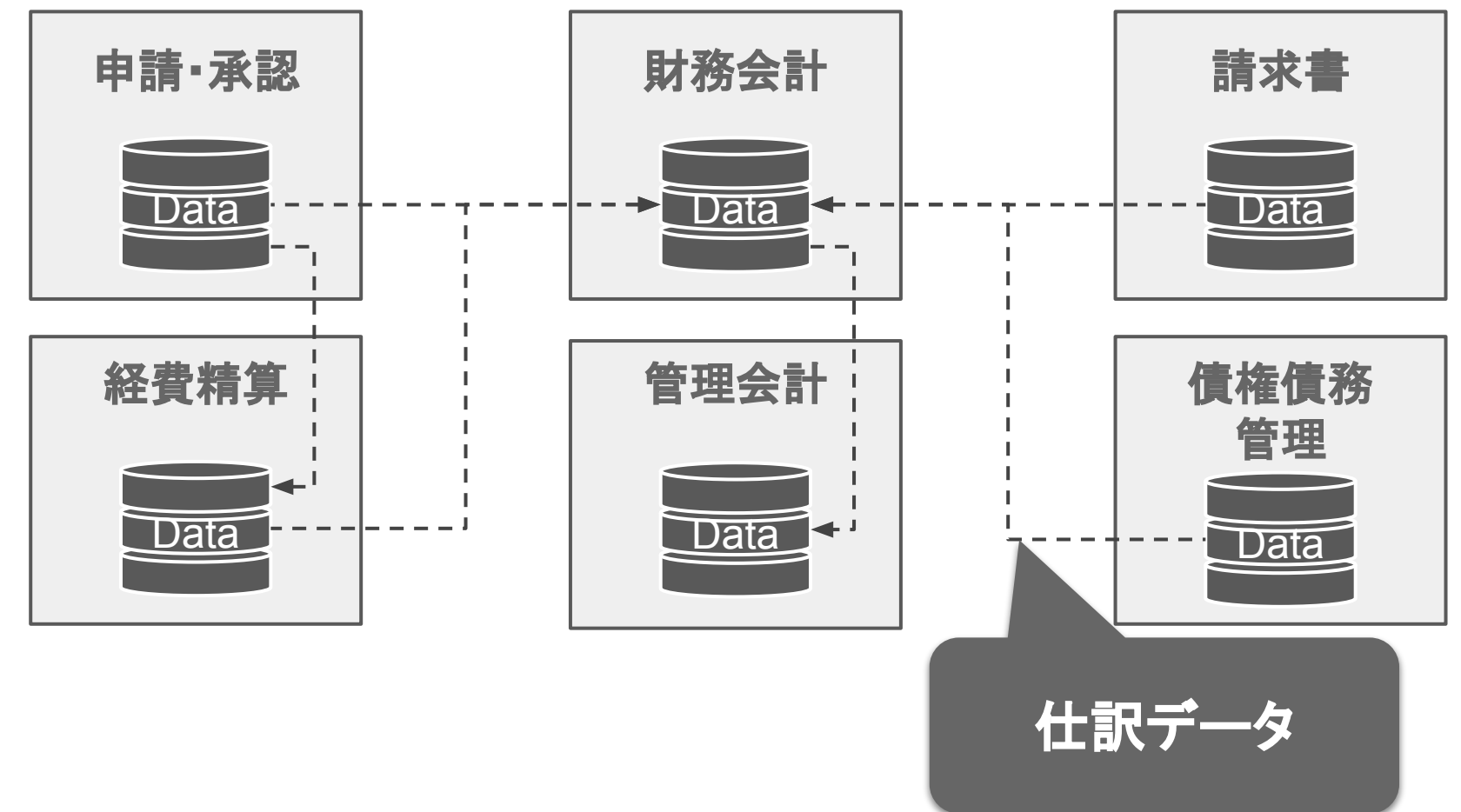
「統合型ERP」と「単機能/連携」のアーキテクチャーの違い

- free会計は、財務会計だけでなく、請求書、経費精算、ワークフロー機能等をカバーする「統合型クラウド会計ソフト」。財務会計以外の業務をfree会計で行うことで、自動で会計帳簿が作成される
 - 単なる仕訳データのみならず、各取引の取引先、承認履歴、証憑、決済状況等の取引データが同一データベース上で一元管理されるため、経営・バックオフィス業務の効率化や、経営判断の迅速化に貢献

統合型会計ソフト



単機能型会計ソフト



成長企業セグメントにおける強固なポジショニング(上場企業)

東証
プライム・
スタンダード



グロース
TOKYO PRO
Market



freeeを利用し
IPO実施



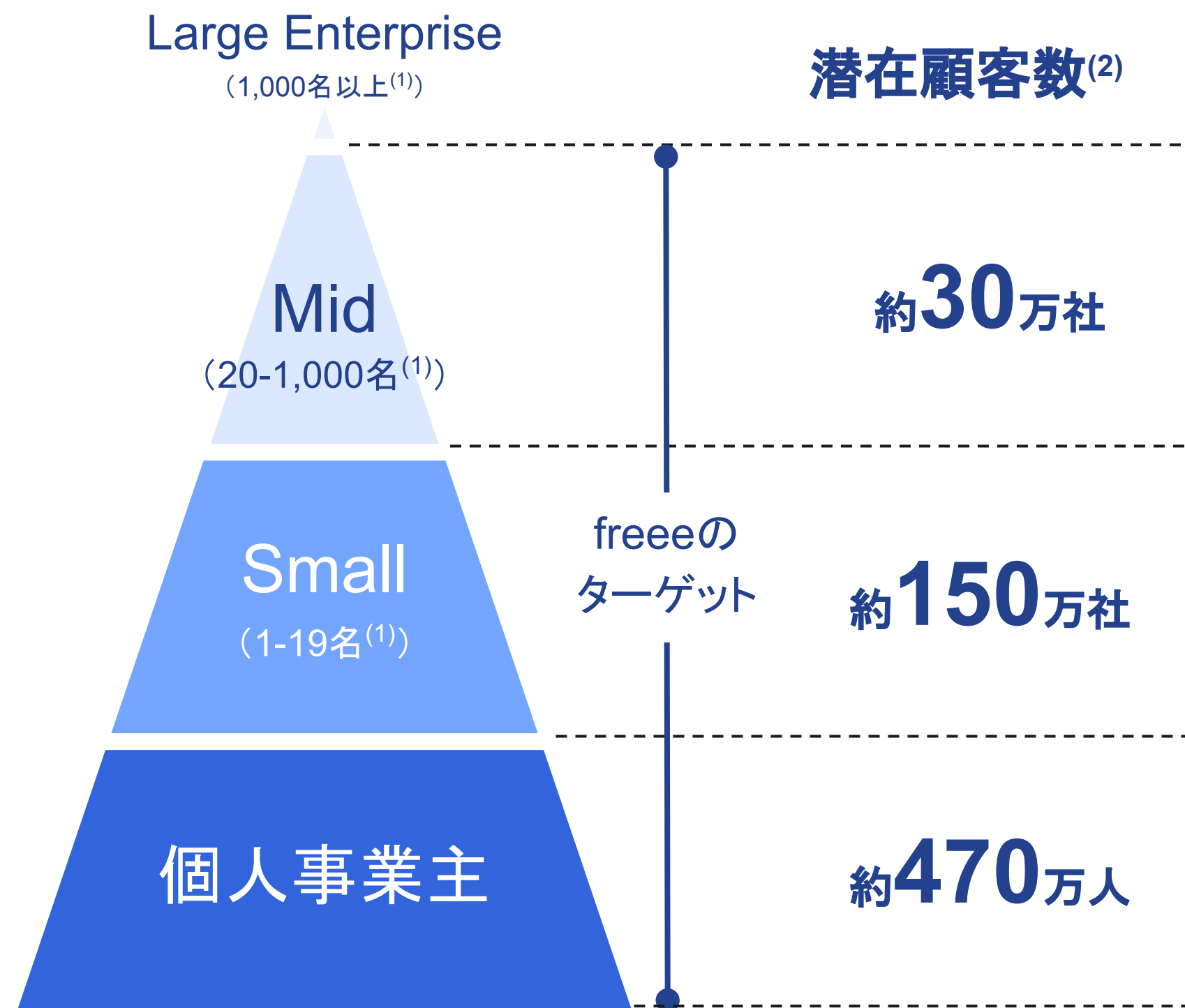
03

日本市場の概況

660万超の潜在顧客向けにサービスを提供

潜在顧客数⁽²⁾

日本のマーケットの特徴

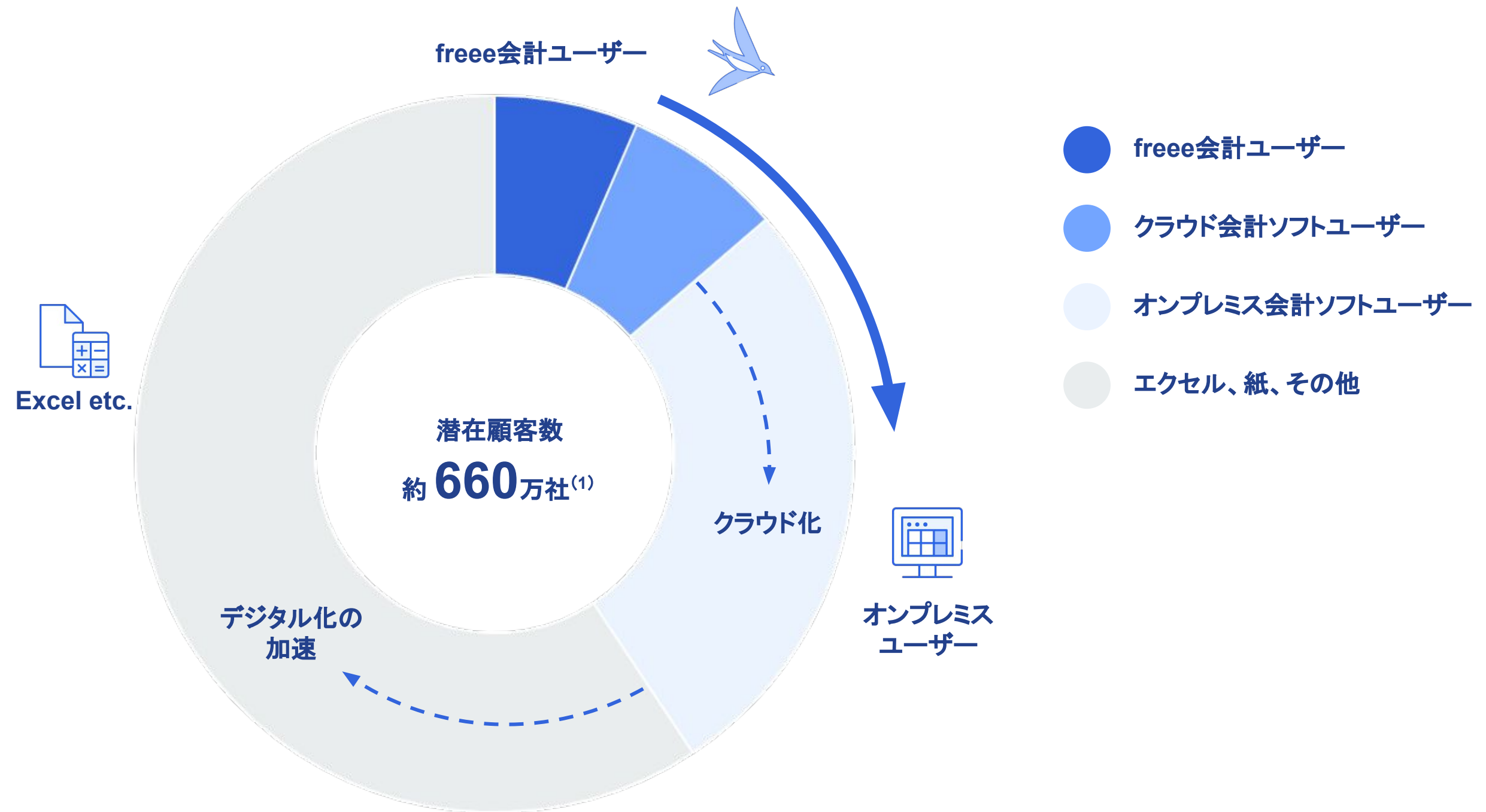


- 1 海外対比で低いクラウド浸透率
- 2 日本はMidセグメントも魅力的な市場
- 3 政府によるデジタル化の後押し



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

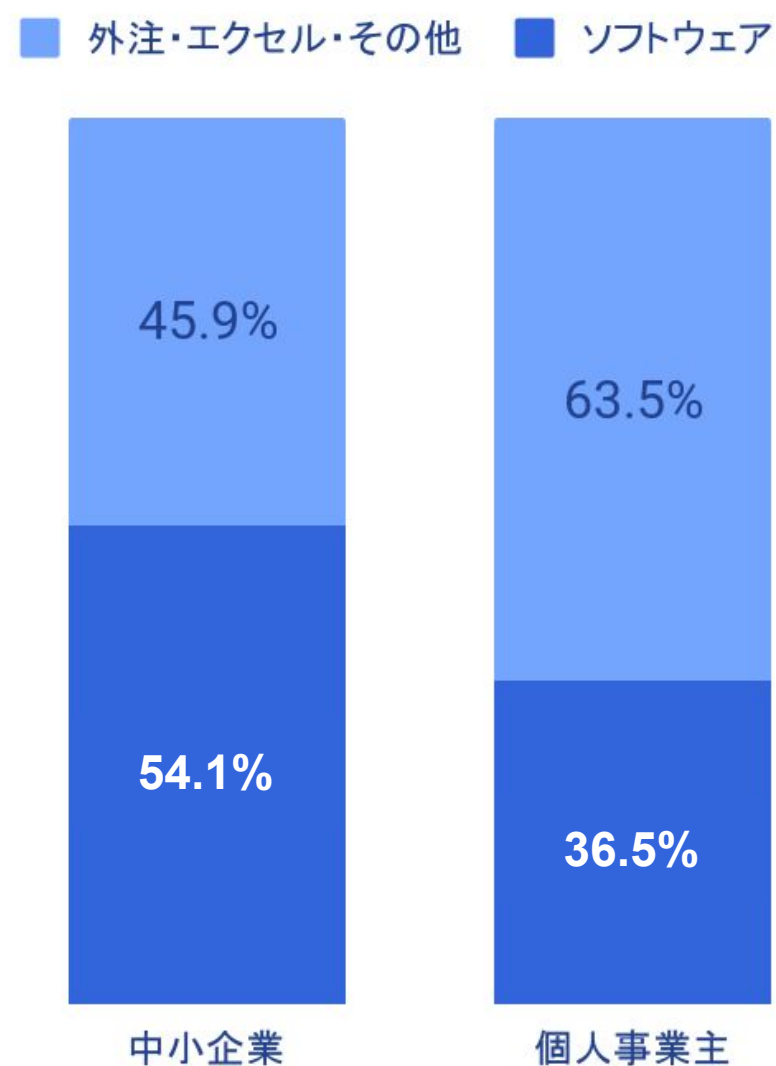
日本のクラウド会計の浸透率は低く、未だに発展途上



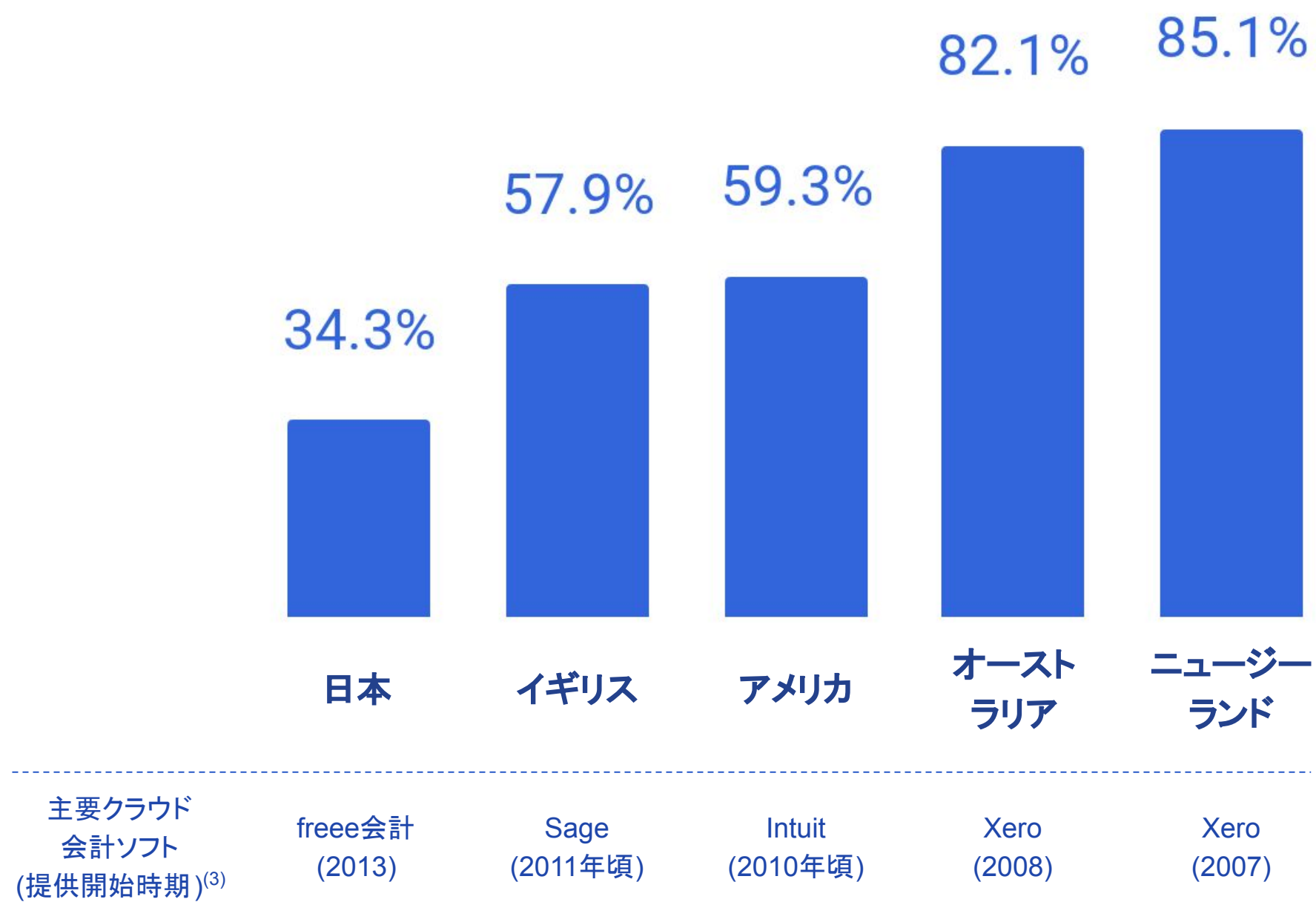
1. 株式会社MM総研「クラウド会計ソフトの法人導入実態調査(2017年8月実施)」、「クラウド会計ソフトの利用率状況調査(2022年4月末)」、International Data Corporation(IDC)「Worldwide Public Cloud Services Spending Guide Software Add On: V2 2023」から弊社推定。

スモールビジネス向けクラウド会計ソフトウェア市場の大きな開拓余地

会計ソフトウェア利用率⁽¹⁾



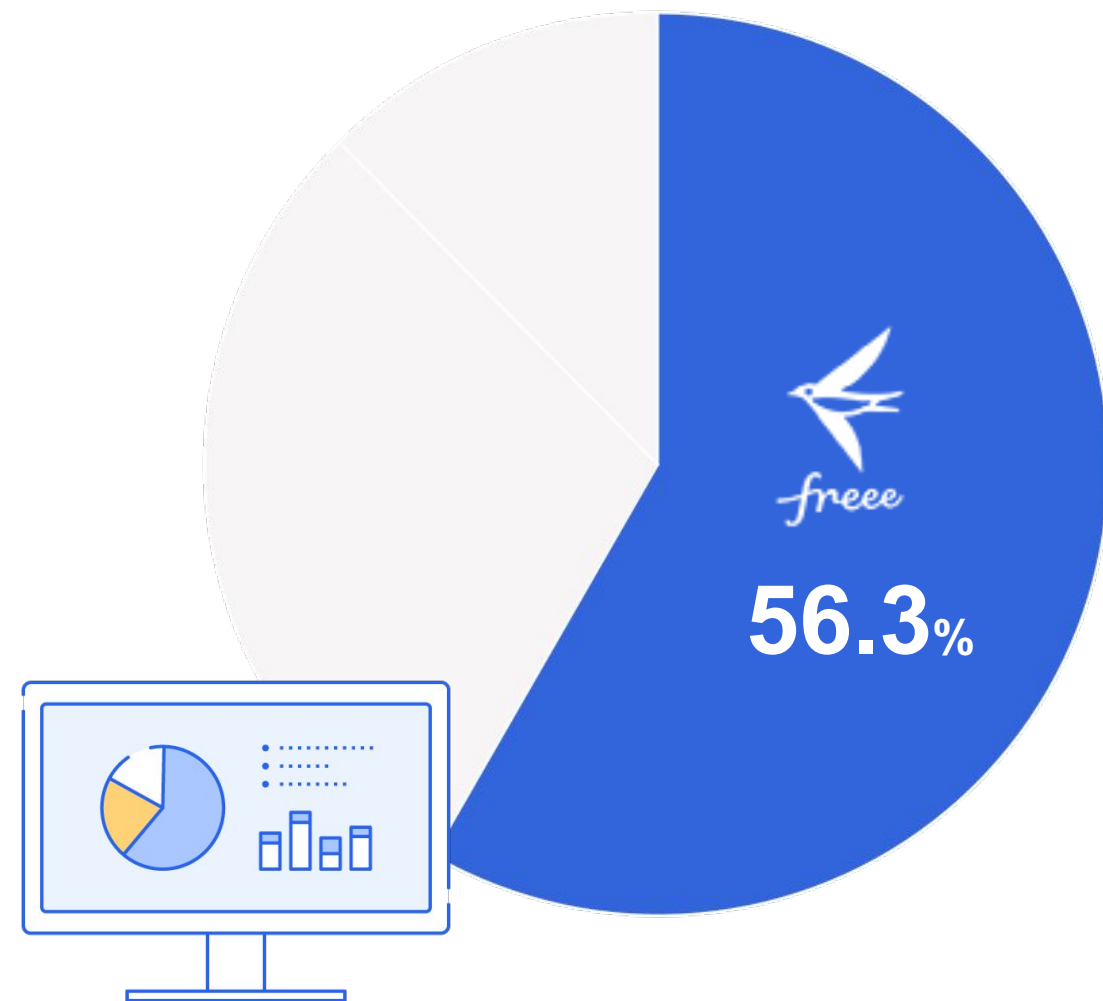
会計ソフトに占めるクラウド浸透率⁽²⁾



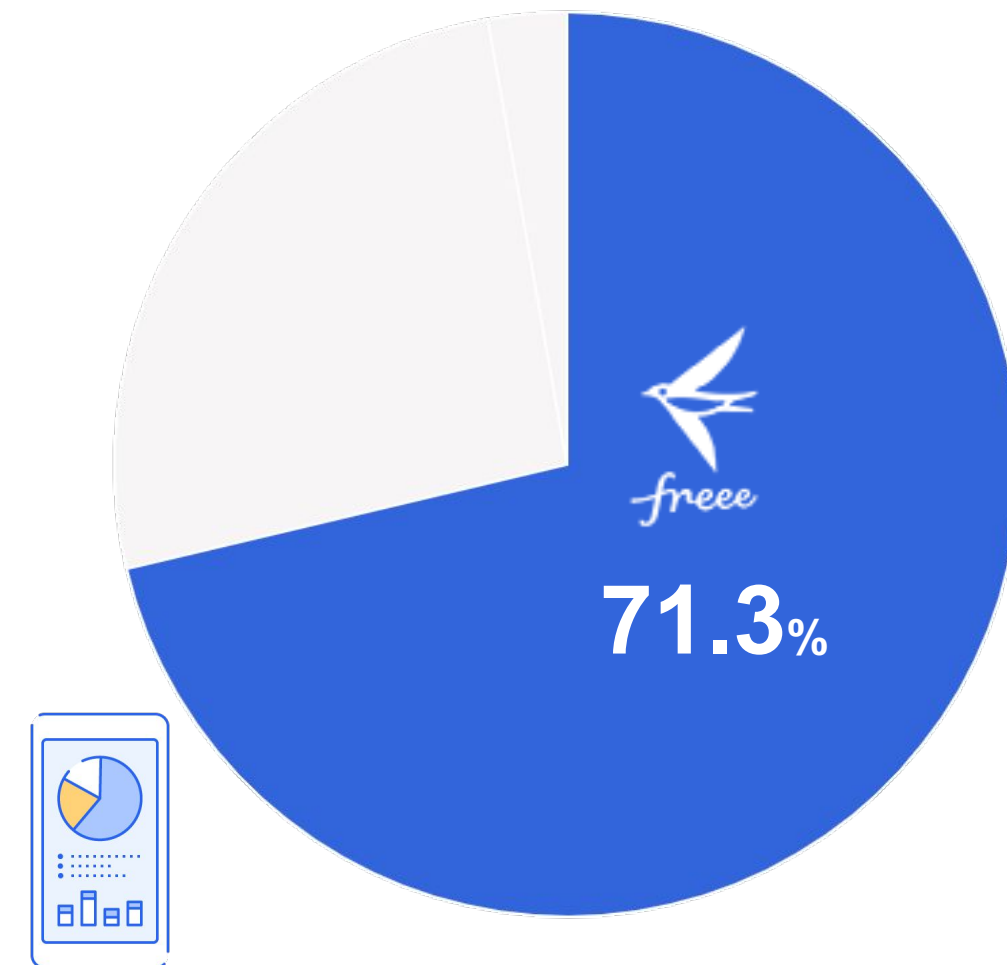
1. 日本における会計ソフトの利用率。株式会社MM総研「クラウド会計ソフトの法人導入実態調査(2017年8月実施)」、「クラウド会計ソフトの利用状況調査(2022年4月末)」。中小企業については、従業員300人以下の企業における会計ソフトウェア利用率
 2. International Data Corporation(IDC)「Worldwide Public Cloud Services Spending Guide Software Add On: V2 2023」。従業員1,000人未満の法人又は個人事業主におけるクラウド会計ソフトウェアの浸透率として、クラウド会計ソフトウェア市場規模を会計ソフトウェア市場規模で除して算出
 3. 弊社調べ

クラウド会計ソフト シェア No.1

クラウド会計ソフトシェア⁽¹⁾



モバイルアプリシェア⁽¹⁾



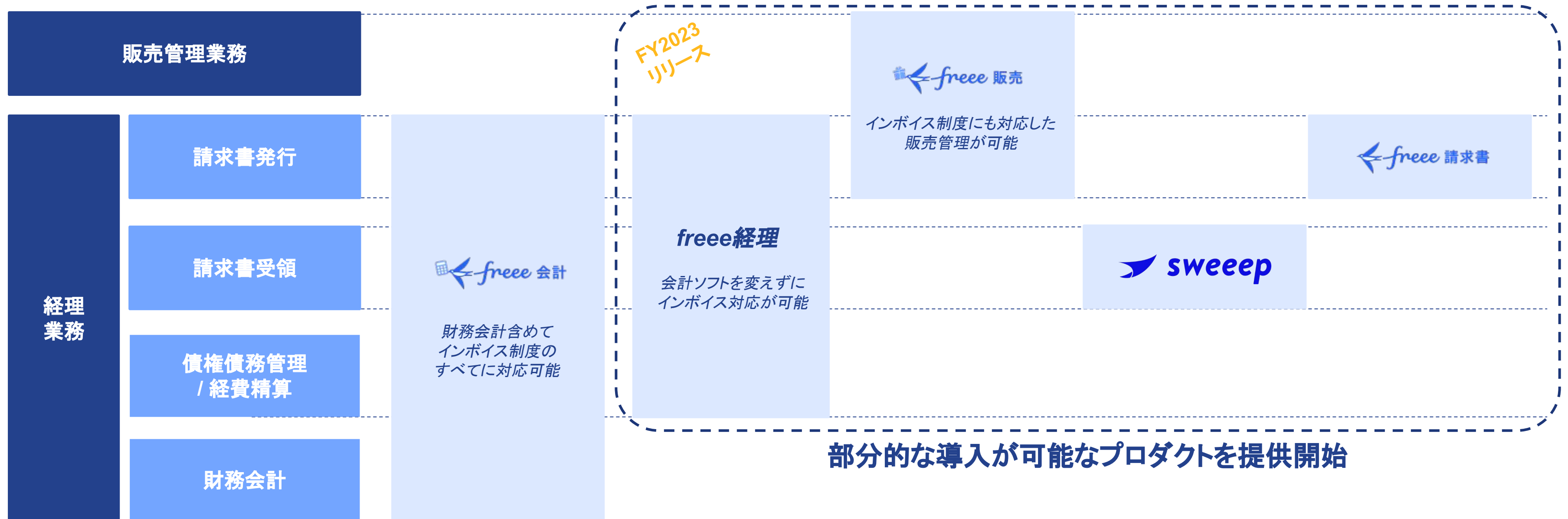
1. リードプラス「キーワードから紐解く業界分析シリーズ:クラウド会計ソフト編」(2022年8月)

04

2023年6月期の
ビジネスハイライト

インボイス制度に対応した入口プロダクトを販売開始

- インボイス制度に対応した請求書処理、債権債務管理/経費精算、財務会計の全てをカバーするfree会計に加え、各ユーザーのニーズに合わせて特定の業務への部分的な導入が可能なプロダクトを提供開始

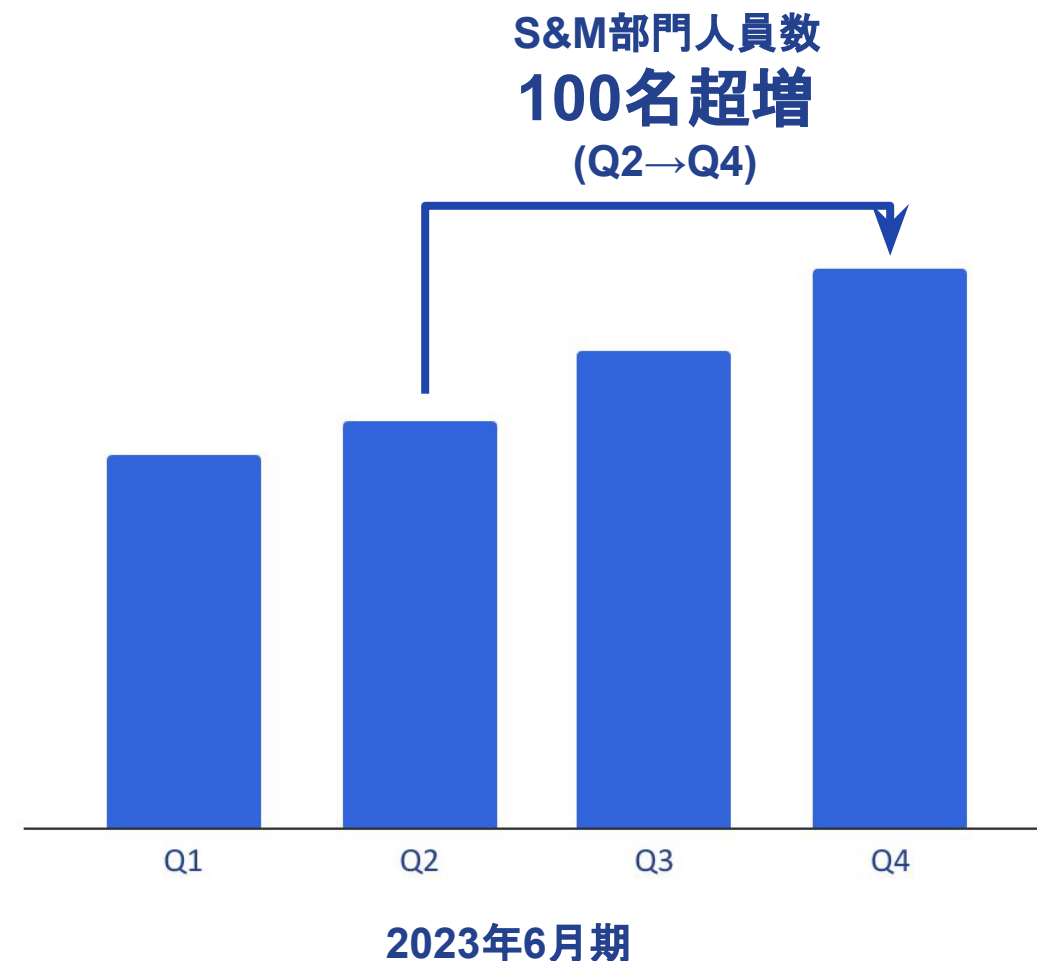


セールスおよびマーケティングの強化により、幅広い顧客へのリーチが可能に

- 期初からの採用強化により、インボイス制度をはじめとする需要の高まりに対応可能な組織体制を構築
- 従来のオンラインマーケティングに加え、展示会等のオフラインでの多様なマーケティングを展開し、顧客獲得に寄与

さらなる成長に向けた組織体制の強化

- 2024年6月期以降の顧客獲得のさらなる加速を目指し、特に2023年6月期第3四半期以降でセールス人員を増強



オフラインマーケティングの強化

- 国内最大級のバックオフィスの祭典「バックオフィスの日2023」を開催するとともに、他の展示会にも積極的に出展

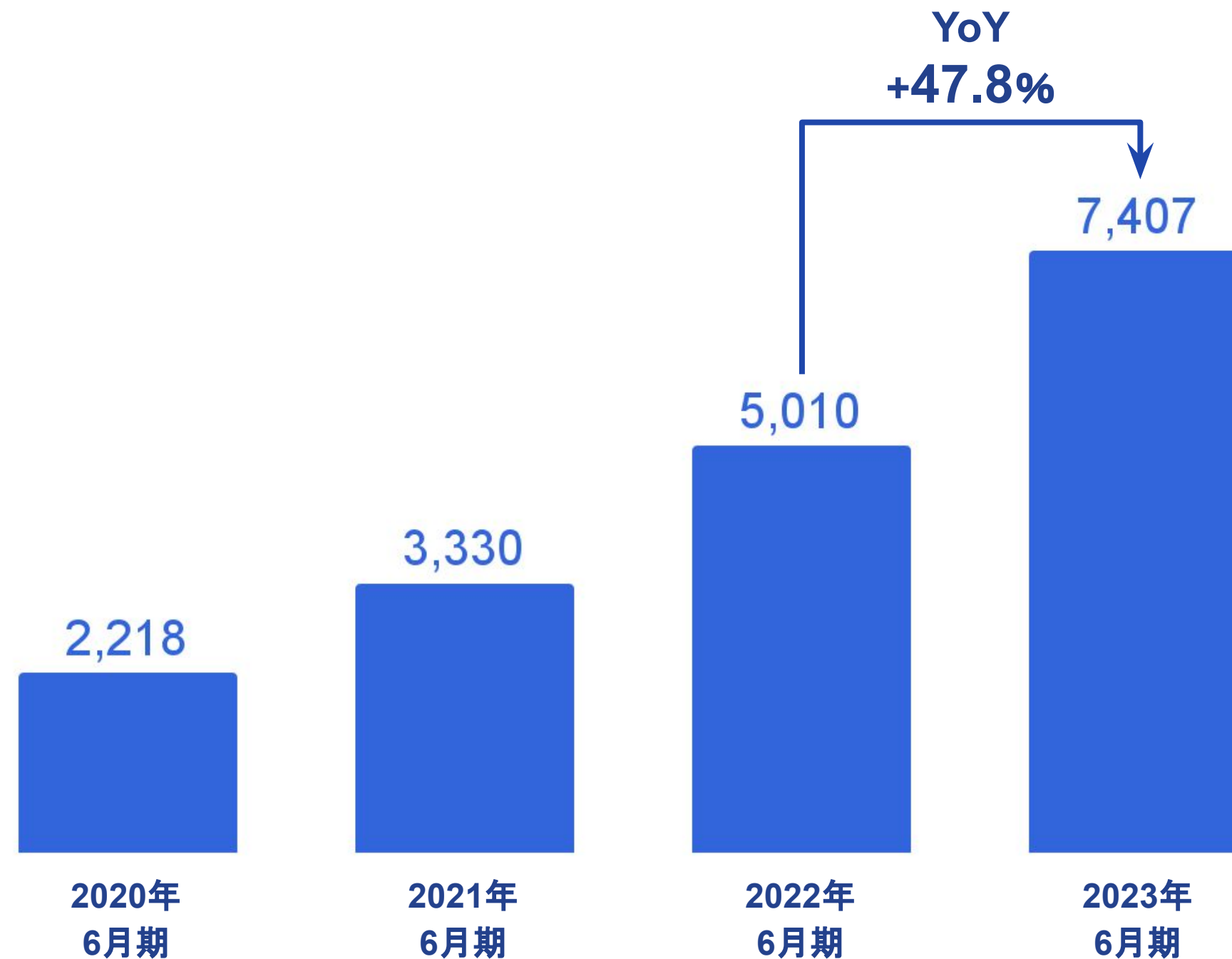


高成長を継続するMidセグメント

- Midセグメント⁽¹⁾のARRは、インボイス制度対応に伴う需要の高まりやfree人事労務の好調な伸びにより、前年同期比+47.8%と高水準での成長を継続

MidセグメントのARR推移

百万円



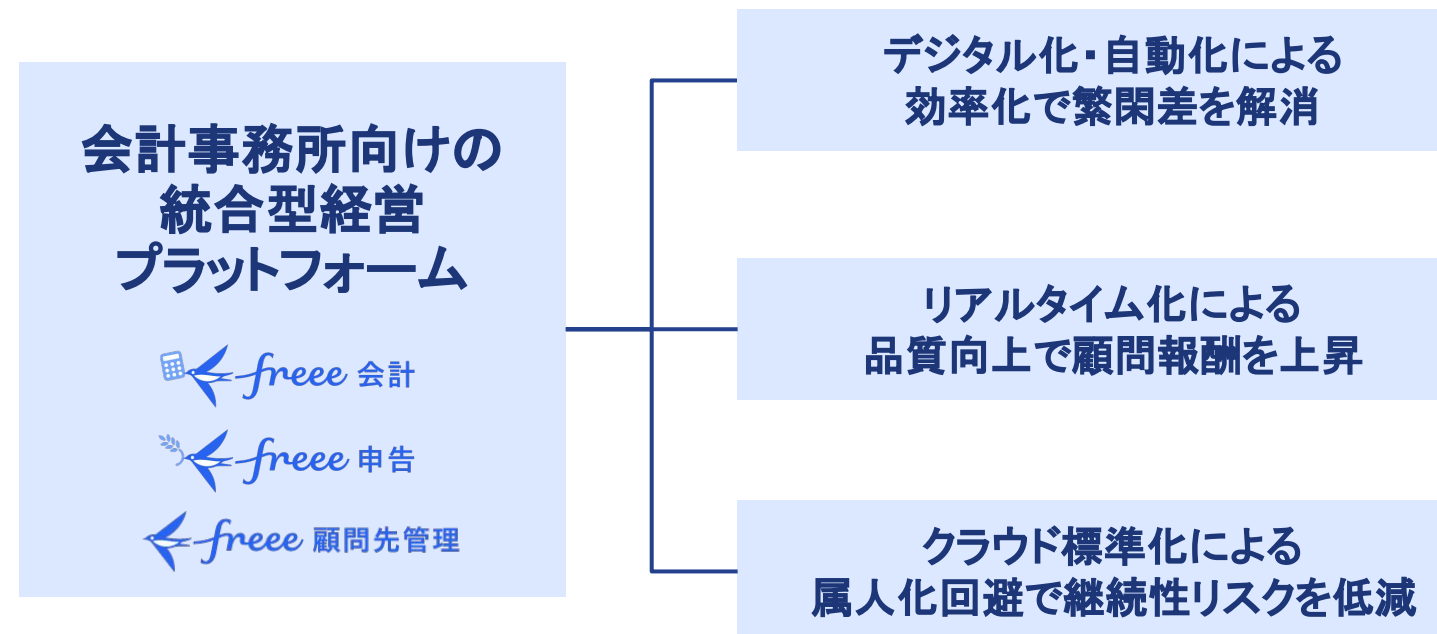
1. 従業員が20名以上1,000名未満の法人

会計事務所パートナーシップ強化に向けた取り組み

- 会計事務所にとっての統合型経営プラットフォームになることを目指し、会計事務所向けインフラとしてプロダクトを強化
- 会計士、税理士とのネットワーク拡大・連携強化のためにオンライン・3拠点での「free Advisor Day 2023」を開催

会計事務所向けのインフラとしての価値向上

- 会計領域だけでなく、申告や業務管理等、会計事務所内のあらゆる業務を省力化/品質向上する会計事務所インフラを目指す



free Advisor Day 2023を3都市で開催

- 日本最大級の会計事務所向けのイベントである「free Advisor Day 2023」を東京・大阪・福岡の3都市で開催



05

中長期成長戦略の進捗

free flywheel: プロダクトドリブンの成長

日本で唯一のsmallビジネス向け「統合型経営プラットフォーム」



クロスセルを通じた 更なる統合体験の拡大

- 顧客基盤を活かして、将来的にクロスセルを行うことが可能
- 複数のサービスを利用頂くことで統合体験は拡大

顧客基盤の強化

- 一度freeのサービスを使用し統合型のメリットを顧客に理解頂くことでより長くサービスを使って頂けるように
- 顧客基盤を拡大し、ユーザーネットワークを強化することで統合型としての価値は更に向上

「統合型経営プラットフォーム」の強化

- freeは日本のsmallビジネスに統合型ERPを提供する唯一のプレイヤー
- 既存製品の品質向上
- 新規製品の開発
- 一気通貫の統合体験を追求

あらゆる顧客のニーズに対応

- freeは統合型クラウドERPを提供しているため、統合ソリューションと顧客のニーズに合わせた一部ソリューションの両方の提供が可能に

(導入例)

統合型ソリューション:free会計

一部ソリューション:free経理



中長期成長戦略における戦略的ターゲットと財務目標値

戦略的ターゲット

顧客基盤を更に拡大し強固なものに

有料課金ユーザー数
(2025年6月期末)

700K+ / 250K+

合計

法人

法人

Net Revenue Retention Rate⁽¹⁾
(2027年6月期)

110%+

強固な顧客基盤を活かし
クロスセル/アップセルを加速

セールス
&
マーケティング



将来クロスセル/アップセルのための先行投資

研究開発



自社開発

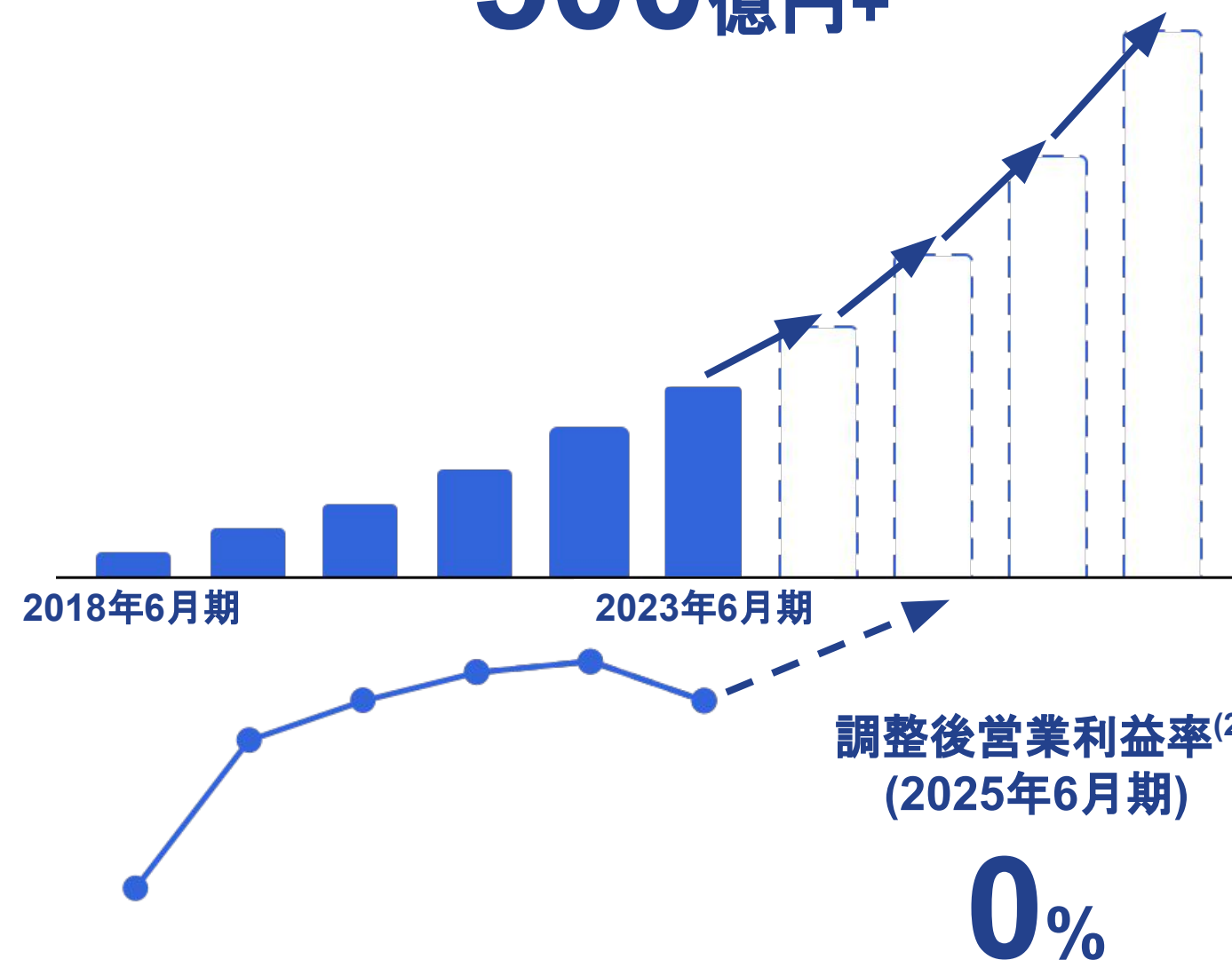


M&A

財務目標値

売上(2027年6月期)

500億円+



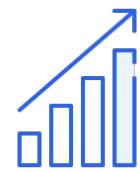
調整後営業利益率⁽²⁾
(2025年6月期)

0%



1. 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
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)。調整項目の内訳は後掲
3. 上記戦略的ターゲット及び財務目標値の前提には、現時点で想定している具体的なM&Aは含まれておりません

中長期成長戦略における2023年6月期・2024年6月期の投資加速の背景



電帳法改正・インボイス制度の開始が日本のクラウド化を後押し

- 改正電子帳簿保存法:2022年1月施行。電子取引データの電子保存義務化は2024年1月から
- インボイス制度:2023年10月施行



クラウド会計No.1のシェアの認知度を活かした顧客獲得が可能

- クラウド会計ソフトシェア:56.3%(2021年8月-2022年7月)⁽¹⁾



強固な顧客基盤を活かしたクロスセル・アップセルのためのプロダクト強化が必要



1. リードプラス「キーワードから紐解く業界分析シリーズ:クラウド会計ソフト編」(2022年8月)

戦略的ターゲット達成に向けた3年間の注力領域

1

統合型経営プラットフォーム強化のための投資を加速

2

多様なカスタマージャーニーを提供するための入口プロダクトの拡大

3

クラウド会計No.1シェアを活かして顧客層を拡大

4

プロダクト開発・販売力強化のための組織拡充



free販売のリリリースで統合ERPとして主要オペレーションを全てカバー

- いまだ表計算ソフトや手作業で管理することが多い販売管理領域に参入し、無形ビジネスにおける全てのオペレーションがfreeで完結へ
- 今後、「会計」「人事労務」「販売」の3つのプロダクトを中心とした統合体験をさらに強化し、クラウド統合ERPの完成度を高める

データの自動連携で経理や営業管理の負担を軽減

- free販売に入力された売上や仕入データを自動でfree会計に連携
- free会計上での取引の登録作業が不要に

従業員マスタ連携で見積書等の承認申請時の経路の設定を自動化

- free人事労務との従業員マスタ連携により、見積や発注の際の承認フローを自動で設定
- 申請毎の経路の手入力が不要に

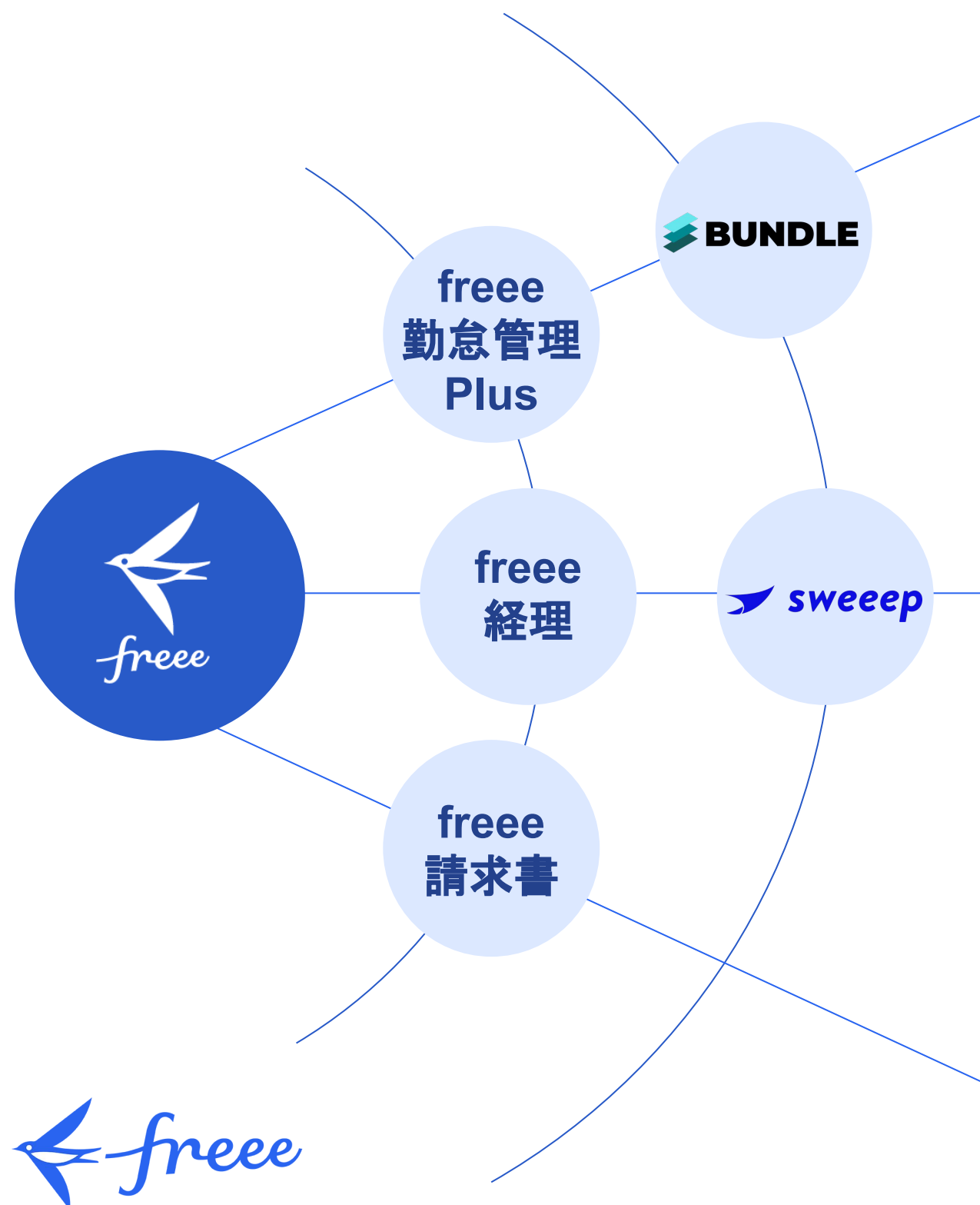


共通従業員マスタにより、従業員への支払、申請承認経路の設定を自動化

- free人事労務の給与明細確定時に、給与支払の情報をfree会計に自動で連携して登録
- 承認申請時、従業員マスタを参照し所属部門を基に承認経路を自動で設定

充実した入口プロダクトがユーザー獲得・ARR成長への貢献を開始

- 充実した入口プロダクトが、Midセグメントにおけるユーザー獲得の加速や新たなユーザー層の開拓、Small・個人セグメントにおける裾野拡大への貢献を開始



freee人事労務のMidセグメントにおけるユーザー獲得・ARR成長を加速

- Midセグメントのより複雑な労務管理ニーズに応えるfreee勤怠管理Plusを2021年11月にリリース
- 2023年6月期は、freee勤怠管理Plus単体、freee人事労務とのセットでの導入が本格的に進み、Midセグメントにおける顧客獲得、ARR成長に大きく貢献

freee会計への入口としてMidセグメントの新たなユーザー層を開拓

- 財務会計ソフトを変えずに導入可能なfreee経理を2023年8月にリリース
- 請求書受領業務に特化した優れたUI/UXを備えるsweepが2023年1月にグループジョイン
- これまでfreee会計の導入には至らなかったユーザー層の獲得をMidセグメントで推進

個人・Smallセグメントを中心にリードを拡大

- 無料で簡単にインボイス制度に対応した請求書を発行可能なfreee請求書を2022年12月にリリース
- freeeプロダクトの優れたUI/UXを手軽に体験できる機会を提供することでユーザーの裾野を拡大

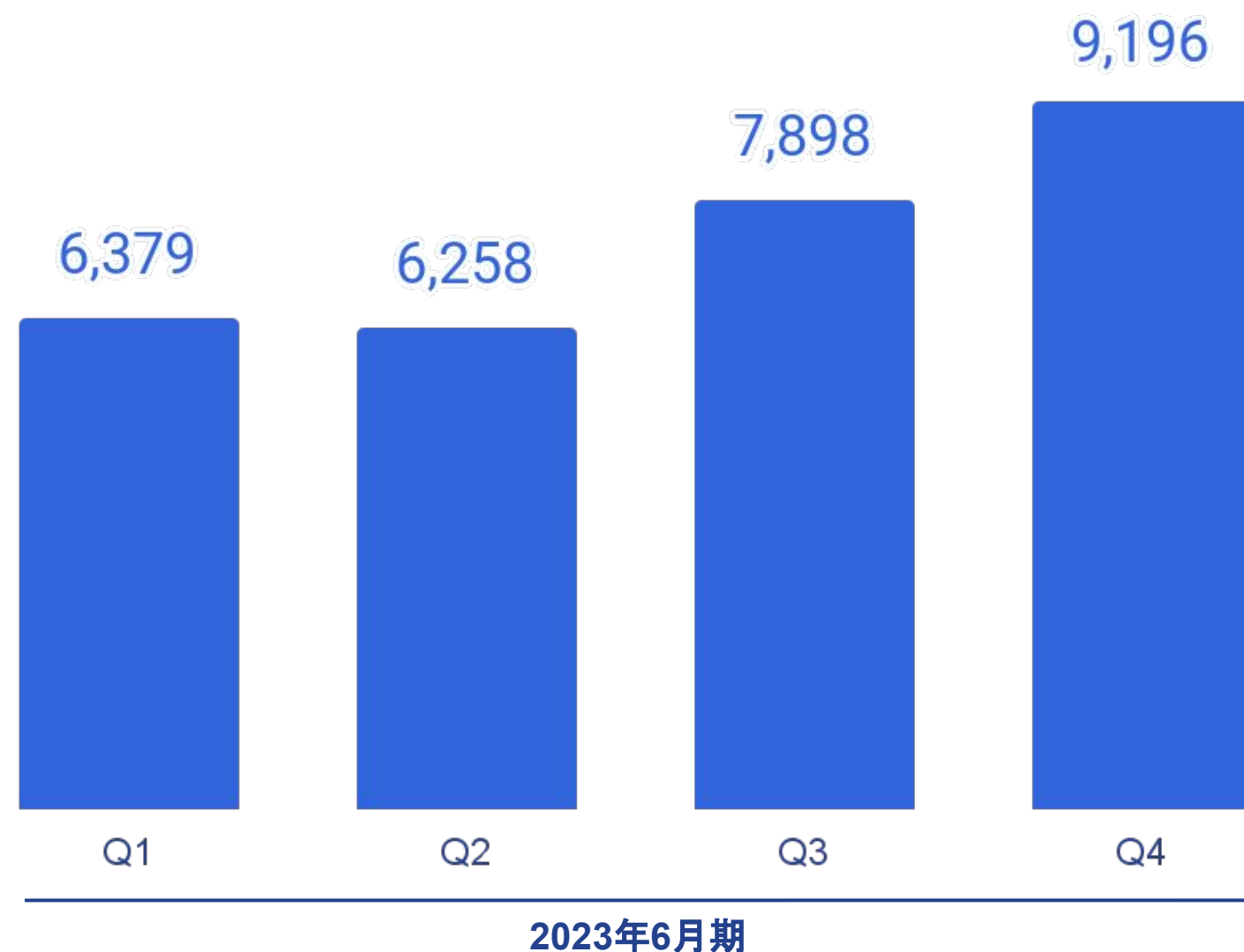


法人ユーザーの獲得が加速

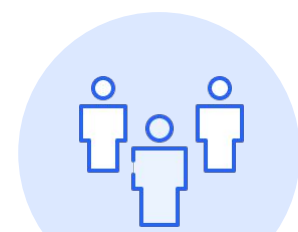
- 2023年6月期を通じて四半期当たりの法人有料課金ユーザー企業数の純増は加速し、同第4四半期においては9,196社を達成
- 需要の高まり、セールス体制強化、プロダクトラインナップの充実等により、特に第3四半期以降、Midセグメントもユーザー企業数純増に貢献

有料課金ユーザー企業数(法人)の純増数の推移⁽¹⁾

件



制度変更に伴う
需要の高まり



マーケティング投資・
セールス体制強化



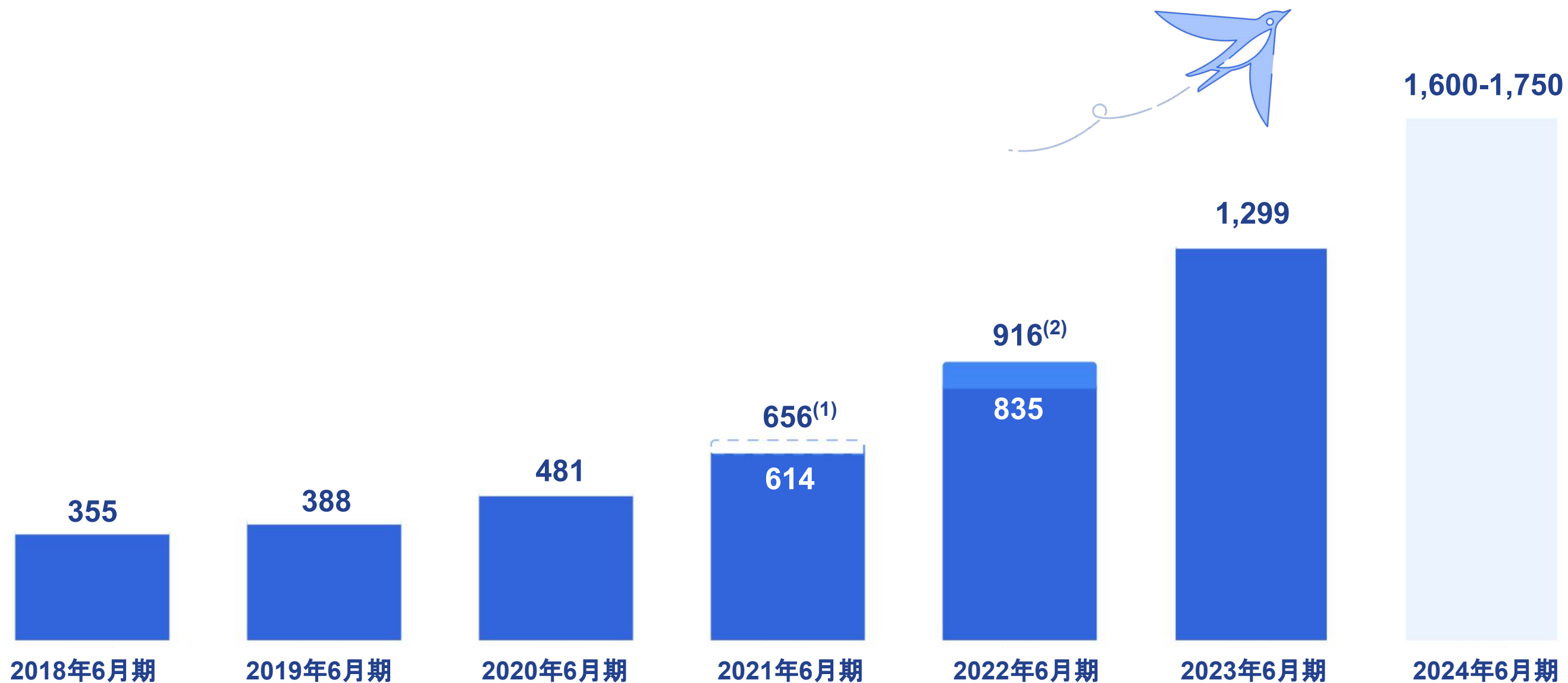
導入プロダクトの
拡大

- Midセグメントにおけるリード数や顧客獲得に表れる、インボイス制度や電子帳簿保存法きっかけとした需要の高まり
- マーケティングの投資加速・手法の多様化に加え、セールス組織の順調な拡充により、より多くの顧客を獲得できる体制に
- free会計、free人事労務等の既存プロダクトに加え、free経理等の導入プロダクトが主にMidセグメントの獲得に貢献

将来の成長に向けた従業員採用は順調に進捗

- 組織拡充は順調に進み、2023年6月期初に掲げた従業員数目標 (2023年6月期末時点で1,200~1,300名)に対して1,299名で着地
- 2024年6月期は成長のための組織拡充は継続しながらも、並行して開発及びセールスの効率性向上などに取り組み、2025年6月期の従業員数増加ペースは緩やかになる見込み

従業員数(年度末)



1. 2021年12月に事業譲渡した資格スクエアの従業員を含む数値
2. 2022年6月末でみなし連結したMikatus社の従業員数を含む数値

06

2024年6月期の 業績予想

2024年6月期の業績予想

- 売上高は、2024年6月期も堅調な顧客獲得を背景とした高成長が持続し、前年比+32.2%の成長を見込む
- 2024年6月期は中長期の持続的成長に向けた積極投資を継続するため総投資額は拡大するものの、売上高拡大により、調整後営業利益⁽¹⁾率は改善を見込む

百万円	2023年6月期	2024年6月期					
	(実績)	(業績予想)		(前期比)			
売上高	19,219	25,400		6,180			
成長率	37.4%	32.2%		▲ 5.2pt			
調整後営業利益	-7,195	-8,650	~	-7,800	-1,454	~	-604
調整後営業利益率	▲ 37.4%	▲ 34.1%	~	▲ 30.7%	3.3pt	~	6.7pt



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)

2025年6月期黒字化へ向けた主なドライバー

- 2025年6月期の調整後営業利益⁽¹⁾の黒字化に向け、高い売上高成長率を継続するとともに、投資効率の向上やオペレーション改善を行う

2027年6月期目標売上高 500億円へ向け 売上高を堅調に拡大



投資効率の大幅な改善と 継続的なオペレーション改善

- 日本の未開拓なクラウド会計ソフト市場における持続的な成長
- インボイス制度による需要の高まりに伴うクラウドERPソリューションへの需要増を捉えることができる、マーケットでのfreeeの強いポジショニング
- より多様なプロダクトポートフォリオからの更なる売上貢献
- 新規顧客獲得の継続と並行して、拡大する既存顧客基盤がより売上増に貢献

- 2024年6月期までの先行採用の後、2025年6月期の人員増は緩やかに
- 2023年6月期から2024年6月期にかけて先行採用した営業人員がよりランプアップし、営業チームの生産性が向上
- 2023年6月期から2024年6月期にかけて蓄積したリードを、2025年6月期以降も活用
- R&D、S&M、G&Aの全領域において、業務生産性を継続的に改善



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)による黒字化。調整項目の内訳は後掲

持続的な成長と収益性の実現に向けた投資戦略

2023年6月期 実績

2024年6月期 対売上高比率の見通し

2025年6月期 対売上高比率の見通し

<p>COGS</p> <p>売上高対比 16.4%</p>	<p>→</p> <ul style="list-style-type: none"> 長期財務モデルの15-20%に沿う推移 <ul style="list-style-type: none"> 概ね売上高に連動 	<p>→</p> <ul style="list-style-type: none"> 長期財務モデルの15-20%に沿う推移 <ul style="list-style-type: none"> 概ね売上高に連動 黒字化に伴い、ソフトウェア資産の資産化が再開見込み
<p>調整後 R&D</p> <p>売上高対比 35.7%</p>	<p>→</p> <ul style="list-style-type: none"> 若干改善 <ul style="list-style-type: none"> 開発キャパシティを引き続き前倒しで拡充 	<p>↘</p> <ul style="list-style-type: none"> 大きく改善 <ul style="list-style-type: none"> 2024年6月期より緩やかな人員数増加 黒字化に伴う、ソフトウェア資産の資産化再開 (R&D対売上高比率にポジティブ影響)
<p>調整後 S&M</p> <p>売上高対比 69.4%</p>	<p>→</p> <ul style="list-style-type: none"> フラットもしくは若干改善 <ul style="list-style-type: none"> インボイス制度による潜在的な需要などを捉えるための投資を継続 <ul style="list-style-type: none"> セールスキャパシティの前倒し増強 マーケティングへの投資 	<p>↘</p> <ul style="list-style-type: none"> 大きく改善 <ul style="list-style-type: none"> 2024年6月期までに前倒し採用したセールス人員の習熟 インボイス制度対応需要後における適度なマーケティング投資
<p>調整後 G&A</p> <p>売上高対比 15.9%</p>	<p>→</p> <ul style="list-style-type: none"> フラットもしくは若干改善 <ul style="list-style-type: none"> 2025年6月期以降に向けた、積極的な前倒し採用活動 	<p>↘</p> <ul style="list-style-type: none"> 大きく改善 <ul style="list-style-type: none"> 2024年6月期までの全社的な組織拡大が一巡



長期財務モデル

	FY19	FY20	FY21	FY22	FY23	長期
売上総利益率	78.2%	77.4%	79.5%	80.7%	83.6%	80%-85%
調整後R&D ⁽¹⁾⁽²⁾⁽³⁾ 対売上高比率	35.9%	28.4%	25.6%	25.8%	35.7%	17%-20%
調整後S&M ⁽¹⁾⁽²⁾⁽⁴⁾ 対売上高比率	78.3%	66.8%	58.8%	53.9%	69.4%	30%-35%
調整後G&A ⁽¹⁾⁽²⁾⁽⁵⁾ 対売上高比率	22.8%	19.7%	17.5%	17.7%	15.9%	8-10%
調整後 営業利益率	-58.9%	-37.5%	-22.4%	-16.8%	-37.4%	20%-30%



1. 調整項目の内訳は後掲
2. 2022年6月期の各数値は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 person 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 person 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 person 費や関連する経費及び共通費等の合計

07

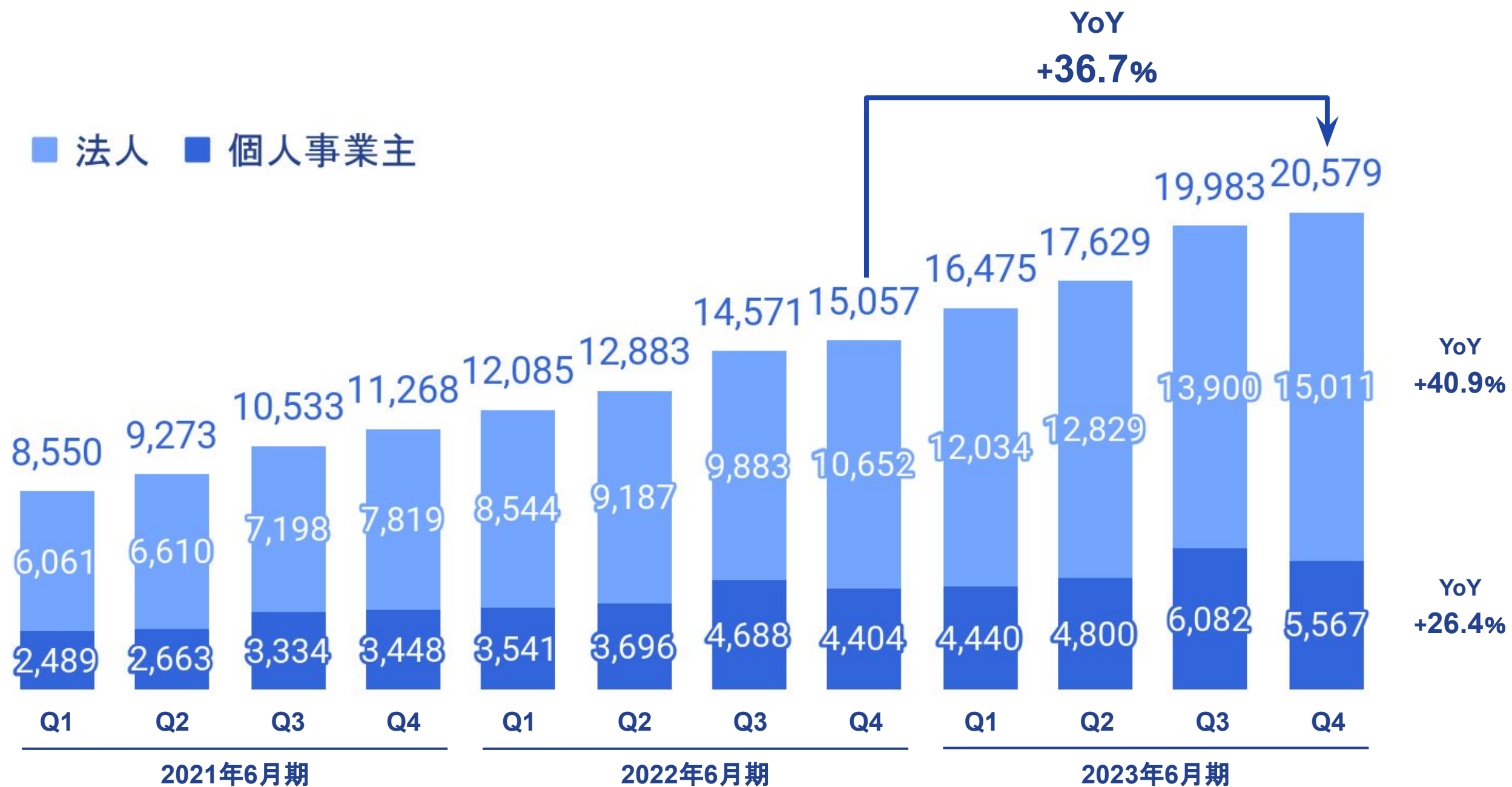
財務実績

ARR

- ARRは20,579百万円、前年同期比+36.7%と引き続き高成長を実現
 - 法人セグメントは、Midセグメントを中心とした高い成長率などを背景に、前年同期比+40.9%と好調に推移
 - 個人セグメントは、確定申告期の季節性により第4四半期のARRはQoQで純減したものの、前年同期比+26.4%と堅調に推移

ARR(四半期末)⁽¹⁾⁽²⁾⁽³⁾

百万円



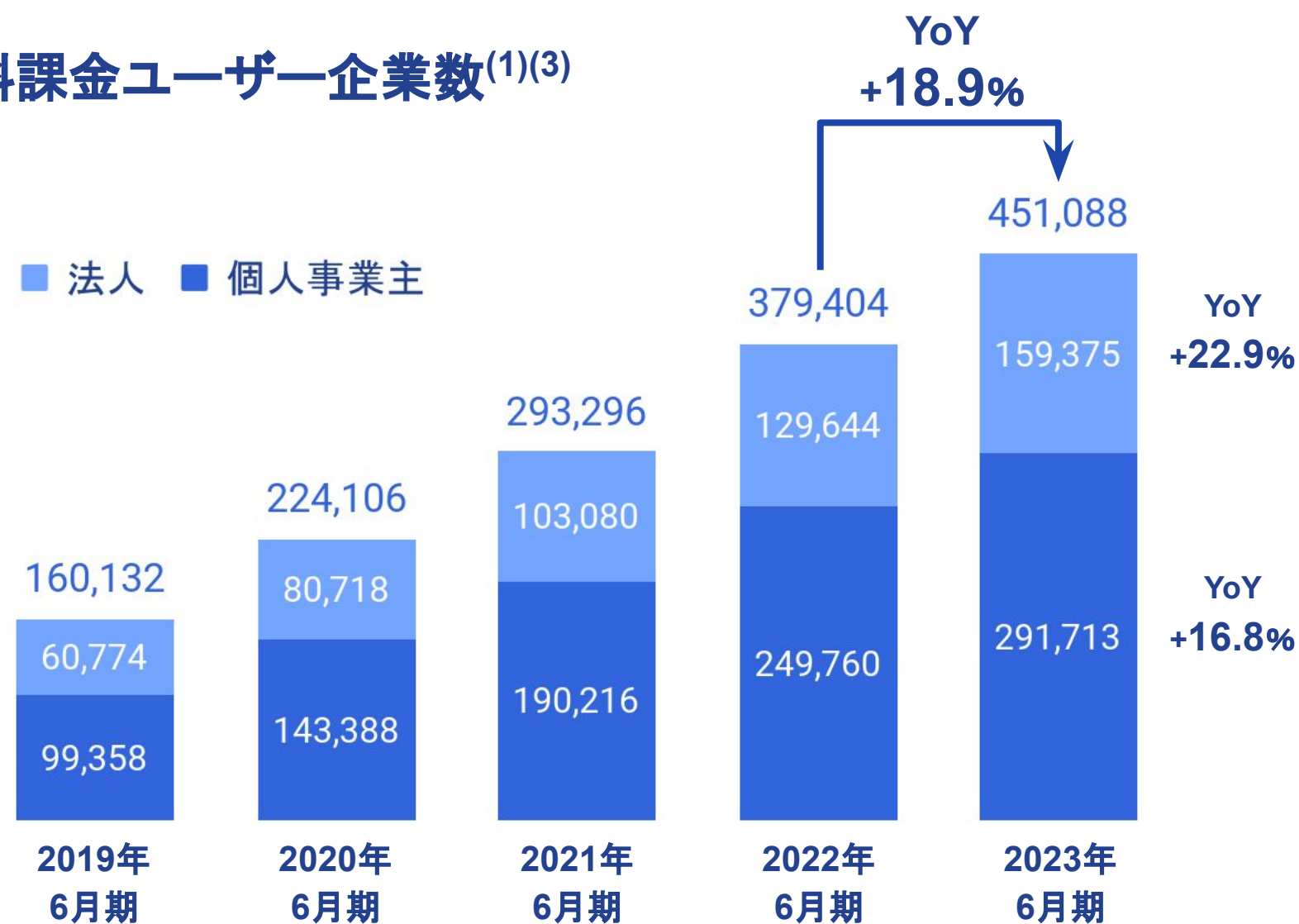
1. ARR: Annual Recurring Revenueの略称。各期末月のMRR(Monthly Recurring Revenue)を12倍して算出。MRR: Monthly Recurring Revenueの略称。対象月の月末時点における継続課金ユーザー企業に係る月額料金の合計額(一時収益は含まない)
 2. 2022年6月期以降はfreeeサイン及びtaxnote、2023年6月期以降はMikatus、2023年6月期第3四半期以降はsweepも連結対象。Whyは、2024年6月期第1四半期より連結予定
 3. 法人: 個人事業主以外の有料課金ユーザー企業(会計事務所等のパートナー企業も含む)

有料課金ユーザー企業数及びARPU

- インボイス制度関連の需要の高まり等を背景に、Midセグメントを中心に法人セグメントの獲得が堅調に推移し、有料課金ユーザー企業数は前年同期比+18.9%の451,088件
- Midセグメントの堅調な成長及びMikatus連結開始の影響を主な要因として、ARPUは同+15.0%の45,622円
 - 個人事業主セグメントにおいては、第2四半期に実施した料金改定の影響により、同+8.2%の19,085円

有料課金ユーザー企業数⁽¹⁾⁽³⁾

件



ARPU⁽²⁾⁽³⁾

円



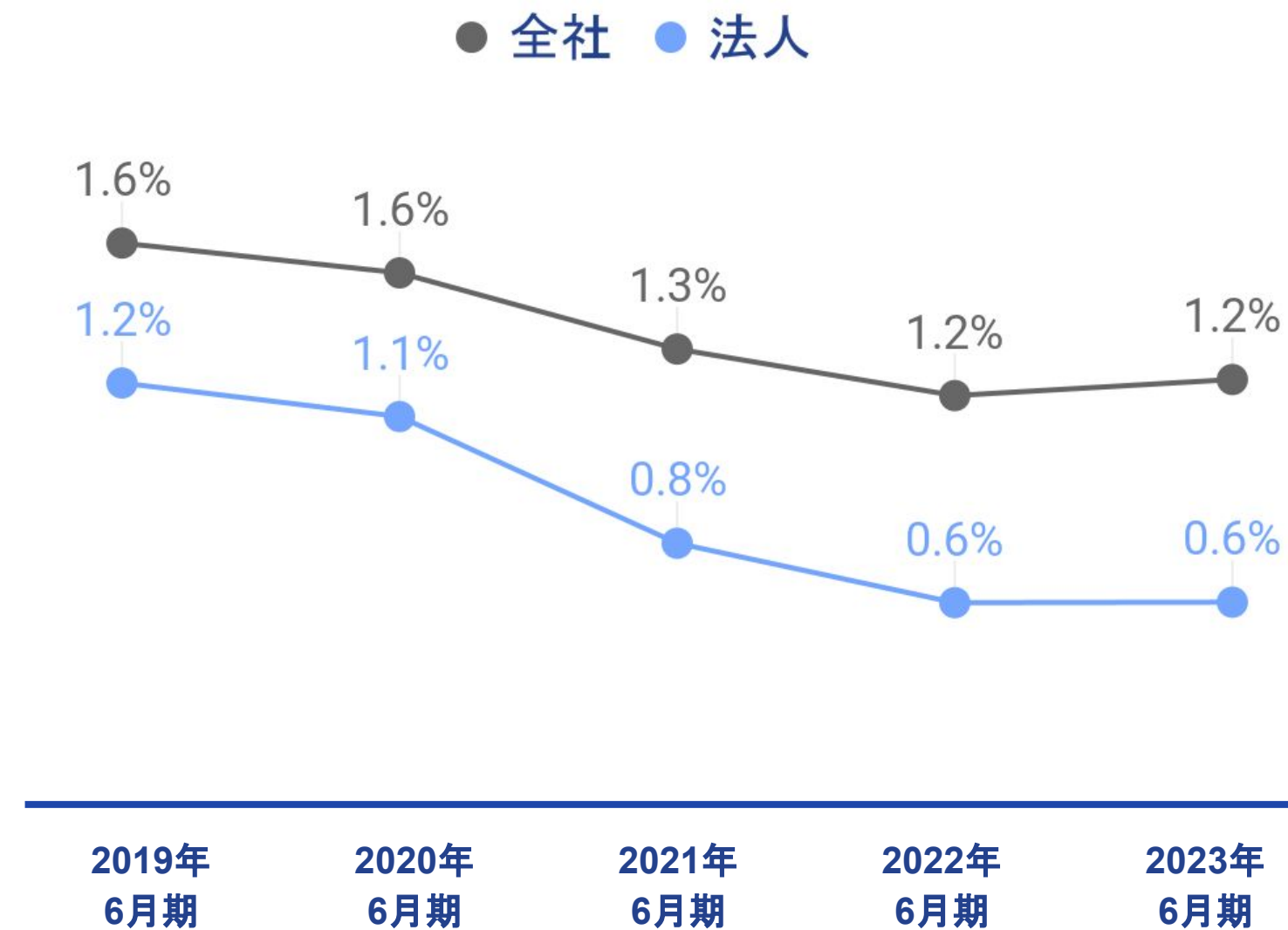
1. 有料課金ユーザー企業数: 当社グループのサービスを利用する個人事業主と法人の双方を指す
 2. ARPU: 1有料課金ユーザー企業当たりの平均単価。各四半期末時点における合計ARRを有料課金ユーザー企業数で除して算出
 3. 2022年6月期以降はfreeeサイン及びtaxnote、2023年6月期以降はMikatus、2023年6月期第3四半期以降はsweepも連結対象。Whyは、2024年6月期第1四半期より連結予定

解約率

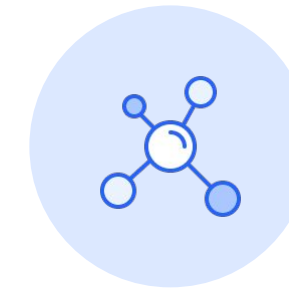
- 2023年6月期の12ヶ月平均解約率は1.2%
 - 法人の解約率はSMB向けSaaSでありながら、エンタープライズ向けSaaSの解約率と比肩するレベルである0.6%と良好な水準で推移
 - 個人の解約率の影響により、全社の解約率は2022年6月期比でわずかに上昇

12ヶ月平均解約率⁽¹⁾

解約率改善に向けた取り組み



カスタマーサクセスの強化



統合型ERPとしての利用の拡大



既存機能の強化



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

主要なリスク

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

クラウド関連市場について

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

技術革新、規制変更等への対応について

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

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

先行投資から得られる効果が期待通りに実現しないリスクについて

当社グループが運営する事業は、先行的に研究開発費及び広告宣伝費を投下し、サービス開発とユーザー獲得を進めることが必要なものであり、当社グループは、創業以来赤字を継続しております。当社グループは、今後も、収益性の向上に努めながらも、先行的な投資を継続する方針です。

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

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

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



Appendix

ARR、有料課金ユーザー企業数及びARPU

	2021年 6月期				2022年 6月期				2023年 6月期			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
ARR⁽¹⁾	(百万円)											
	8,550	9,273	10,533	11,268	12,085	12,883	14,571	15,057	16,475	17,629	19,983	20,579
個人事業主	2,489	2,663	3,334	3,448	3,541	3,696	4,688	4,404	4,440	4,800	6,082	5,567
法人	6,061	6,610	7,198	7,819	8,544	9,187	9,883	10,652	12,034	12,829	13,900	15,011
有料課金ユーザー企業数⁽²⁾	(件)											
	233,341	245,003	281,822	293,296	313,206	327,034	384,871	379,404	386,655	399,420	464,157	451,088
個人事業主	146,966	153,934	184,945	190,216	203,963	211,607	263,270	249,760	250,632	257,139	313,978	291,713
法人	86,375	91,069	96,877	103,080	109,243	115,427	121,601	129,644	136,023	142,281	150,179	159,375
ARPU⁽³⁾	(円)											
	36,645	37,849	37,376	38,419	38,586	39,395	37,861	39,686	42,611	44,138	43,052	45,622
個人事業主	16,936	17,300	18,030	18,132	17,361	17,468	17,808	17,633	17,719	18,668	19,371	19,085
法人	70,180	72,583	74,309	75,855	78,214	79,593	81,275	82,171	88,477	90,169	92,563	94,192



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

2. 有料課金ユーザー企業数: 当社グループのサービスを利用する個人事業主と法人の双方を指す

3. ARPU: 各事業年度末又は各四半期末時点における合計ARRを有料課金ユーザー企業数で除して算出

プラットフォーム事業の連結損益計算書

百万円	プラットフォーム事業 ⁽¹⁾			
	2020年 6月期	2021年 6月期	2022年 6月期	2023年 6月期
売上高	6,895	10,258	13,987	19,219
成長率	52.7%	48.8%	36.4%	37.4%
売上原価	1,557	2,100	2,701	3,153
対売上高比率	22.6%	20.5%	19.3%	16.4%
売上総利益	5,337	8,158	11,285	16,066
売上総利益率	77.4%	79.5%	80.7%	83.6%
調整後販売費及び一般管理費	7,925	10,459	13,629	23,261
対売上高比率	114.9%	102.0%	97.4%	121.0%
調整後R&D ⁽²⁾	1,958	2,630	3,606	6,864
対売上高比率	28.4%	25.6%	25.8%	35.7%
調整後S&M ⁽³⁾	4,607	6,031	7,541	13,337
対売上高比率	66.8%	58.8%	53.9%	69.4%
調整後G&A ⁽⁴⁾	1,359	1,798	2,481	3,059
対売上高比率	19.7%	17.5%	17.7%	15.9%
調整後営業利益	-2,587	-2,301	-2,343	-7,195
調整後営業利益率	-37.5%	-22.4%	-16.8%	-37.4%



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

プラットフォーム事業の連結損益計算書(調整表)

R&D ⁽¹⁾ 百万円	2021年	2022年	2023年	2021年 6月期				2022年 6月期				2023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	2,630	3,606	6,864	563	632	680	753	828	851	927	999	1,599	1,632	1,729	1,903
-) 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	2,630	3,606	6,864	563	632	680	753	828	851	927	999	1,599	1,632	1,729	1,903
対売上高比率	25.6%	25.8%	35.7%	25.3%	26.5%	25.3%	25.5%	26.3%	25.7%	25.4%	25.8%	37.7%	36.4%	33.9%	35.2%
対売上高比率(調整後)	25.6%	25.8%	35.7%	25.3%	26.5%	25.3%	25.5%	26.3%	25.7%	25.4%	25.8%	37.7%	36.4%	33.9%	35.2%

S&M ⁽²⁾ 百万円	2021年	2022年	2023年	2021年 6月期				2022年 6月期				2023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	6,031	7,541	13,337	1,179	1,330	1,642	1,879	1,566	1,804	2,090	2,080	2,160	2,742	3,618	4,816
-) 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	6,031	7,541	13,337	1,179	1,330	1,642	1,879	1,566	1,804	2,090	2,080	2,160	2,742	3,618	4,816
対売上高比率	58.8%	53.9%	69.4%	53.0%	55.6%	61.0%	63.7%	49.7%	54.5%	57.3%	53.7%	51.0%	61.2%	71.0%	89.1%
対売上高比率(調整後)	58.8%	53.9%	69.4%	53.0%	55.6%	61.0%	63.7%	49.7%	54.5%	57.3%	53.7%	51.0%	61.2%	71.0%	89.1%



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

プラットフォーム事業の連結損益計算書(調整表)

G&A ⁽¹⁾ 百万円	2021年	2022年	2023年	2021年 6月期				2022年 6月期				2023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	1,938	3,198	3,783	332	379	490	735	683	647	805	1,062	947	862	962	1,010
-) 株式報酬費用	91	405	670	2	22	33	33	41	84	133	146	123	165	194	187
-) M&Aにより生じた無形 資産の償却費用	1	231	0	0	0	0	0	95	17	59	59	0	0	0	0
-) その他一時費用	47	79	53	0	0	36	10	28	12	6	32	6	4	3	38
調整後 G&A	1,798	2,481	3,059	330	357	420	690	517	534	605	824	817	692	764	784
対売上高比率	18.9%	22.9%	19.7%	15.0%	15.9%	18.2%	24.9%	21.7%	19.6%	22.1%	27.4%	22.3%	19.3%	18.9%	18.7%
対売上高比率(調整後)	17.5%	17.7%	15.9%	14.8%	14.9%	15.6%	23.4%	16.4%	16.1%	16.6%	21.3%	19.3%	15.5%	15.0%	14.5%
調整後営業利益⁽²⁾ 百万円				2021年 6月期				2022年 6月期				2023年 6月期			
	2021年	2022年	2023年	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
営業利益	-2,441	-3,060	-7,919	-272	-448	-716	-1,004	-563	-658	-876	-961	-1,171	-1,451	-2,080	-3,215
+) 株式報酬費用	91	405	670	2	22	33	33	41	84	133	146	123	165	194	187
+) M&Aにより生じた無形 資産の償却費用	1	231	0	0	0	0	0	95	17	59	59	0	0	0	0
+) その他一時費用	47	79	53	0	0	36	10	28	12	6	32	6	4	3	38
調整後営業利益	-2,301	-2,343	-7,195	-269	-425	-646	-960	-398	-544	-676	-724	-1,041	-1,281	-1,882	-2,989
営業利益率	-23.8%	-21.9%	-41.2%	-12.2%	-18.7%	-26.6%	-34.0%	-17.9%	-19.9%	-24.0%	-24.8%	-27.6%	-32.4%	-40.8%	-59.5%
調整後営業利益率	-22.4%	-16.8%	-37.4%	-12.1%	-17.8%	-24.0%	-32.5%	-12.6%	-16.4%	-18.5%	-18.7%	-24.6%	-28.6%	-36.9%	-55.3%



1. 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
2. 調整後営業利益(=営業利益+株式報酬費用+M&Aにより生じた無形資産の償却費用+その他一時費用)

連結貸借対照表及び連結キャッシュ・フロー計算書

連結貸借対照表

百万円

	2021年 6月期	2022年 6月期	2023年 6月期
流動資産合計	49,388	45,718	41,210
現金及び預金	47,643	42,546	36,405
固定資産合計	5,898	1,694	1,576
流動負債合計	7,705	10,766	14,053
前受収益	4,899	6,296	8,940
固定負債合計	709	217	1,673
純資産合計	46,871	36,428	27,059

連結キャッシュ・フロー計算書

百万円

	2021年 6月期	2022年 6月期	2023年 6月期
営業活動による キャッシュ・フロー	-192	-1,069	-4,753
投資活動による キャッシュ・フロー	-3,180	-4,483	-1,935
財務活動による キャッシュ・フロー	35,380	451	543
現金及び現金同等物 の増減額	32,006	-5,096	-6,141
現金及び現金同等物 の期首残高	15,136	47,143	42,046
現金及び現金同等物 の期末残高	47,143	42,046	35,905



海外公募増資に係る資金使途の充当状況

- 2021年4月に実施した海外公募増資に係る資金使途の充当状況は以下のとおりです

資金使途	2021年6月期 充当額	2022年6月期 充当額	2023年6月期 充当額	2024年6月期 充当想定額
統合型経営プラットフォームにおける新サービス及び機能の強化、あるいは顧客獲得を企図した買収、出資、事業立ち上げ等の投資に係る資金 ⁽¹⁾	3,300百万円	4,500百万円	10,000百万円	6,191百万円
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	1,800百万円	3,000百万円	3,200百万円	-
サーバー関連費用及びカスタマーサポートに係る人件費	300百万円	1,200百万円	1,500百万円	-



1. 2021年3月25日「海外募集による新株式発行及び株式の海外売出しに係る発行価格及び売出価格等の決定に関するお知らせ」に記載の通り、2024年6月期以降は自社開発を通じた新サービス及び機能の強化を実現するための運転資金及びエンジニアの採用・育成を含む研究開発活動に充当します。

免責事項

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

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

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

次回の「事業計画及び成長可能性に関する事項」については2024年9月に開示する予定です。

