



ファクトブック

free株式会社
2022年11月

Contents

1. freeeについて
2. 統合型経営プラットフォーム
3. 日本市場の概況
4. 市場開拓戦略
5. Key Metrics
6. ESG
7. その他(プロダクト詳細)



freeeについて

free at a Glance

設立
2012年

従業員数⁽¹⁾
916人

サブスクリプション
売上高比率⁽²⁾
90%+

ARR⁽³⁾
150億円

有料課金ユーザー企業数⁽⁴⁾
379k+ / **129**k+
全体 法人

12ヶ月平均解約率⁽⁵⁾
1.2% / **0.6%**
全体 法人

注:

- 従業員数は、2022年6月末の連結会社の総数
- 2022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
- Annual Recurring Revenue。2022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)
- 2022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
- 2022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





佐々木 大輔

CEO

1980年東京生まれ、美容院を営む家庭で育つ。一橋大学商学部卒業。

GoogleでAPACにおけるスモールビジネス向けのマーケティング統括を担当。FAXやチラシ広告が主流だった日本のスモールビジネスへインターネット広告の活用を推進。また、ベンチャー企業でCFOを経験し、経理の煩雑さを目の当たりにする。

これらの経験から、日本のスモールビジネスの生産性の低さやテクノロジー活用の遅れを改善すべく、freee株式会社を設立。

決算書作成や確定申告も、簡単に行え使えるクラウド会計ソフト「freee会計」等のソフトウェアを展開。

一橋大学経営協議会委員兼任。2児の父。好きな言葉は「マジ価値」。

<経歴>

2004年3月 一橋大学卒業

2004年4月～2006年6月 博報堂

2006年6月～2007年4月 投資ファンド（CLSAキャピタルパートナーズ）

2007年5月～2008年5月 ALBERT

2008年5月～2012年7月 Google

2012年7月 freee 創業



東後 澄人
取締役 CPO

子午線の街、兵庫県明石市出身。東京大学工学部卒。同大学院ではJAXAの研究室に所属。McKinsey、Googleでの経験を経て、2013年からfreeeに参画。趣味は卓球・ドライブ・ドラクエⅢ。



横路 隆
取締役 CTO

Ruby City 松江育ち。慶應義塾大学大学院修了。学生時代よりビジネス向けシステム開発に携わる。ソニーを経て、freee株式会社を共同創業。テクノロジーでスモールビジネスのありかたを再定義します。



内藤 陽子 社外取締役(監査等委員)

証券会社、EY新日本監査法人を経て、2018年9月にfreeeの常勤監査役に就任



川合 純一 社外取締役(監査等委員)

リクルート、McKinsey等を経てGoogleに入社。2017年11月よりGoogleにて上級執行役員を務める



浅田 慎二 社外取締役(監査等委員)

伊藤忠商事、セールスフォースドットコムを経て、2020年4月にOne Capital株式会社を創業



ユミ ホサカ クラーク 社外取締役

Adobe、PayPal、eBay、Intuit等を経て、Capital OneやVisaにて本部長職等を歴任。2021年3月よりQuicken Incorporatedに統合金融サービス本部長として入社

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



スモールビジネス660万社⁽¹⁾



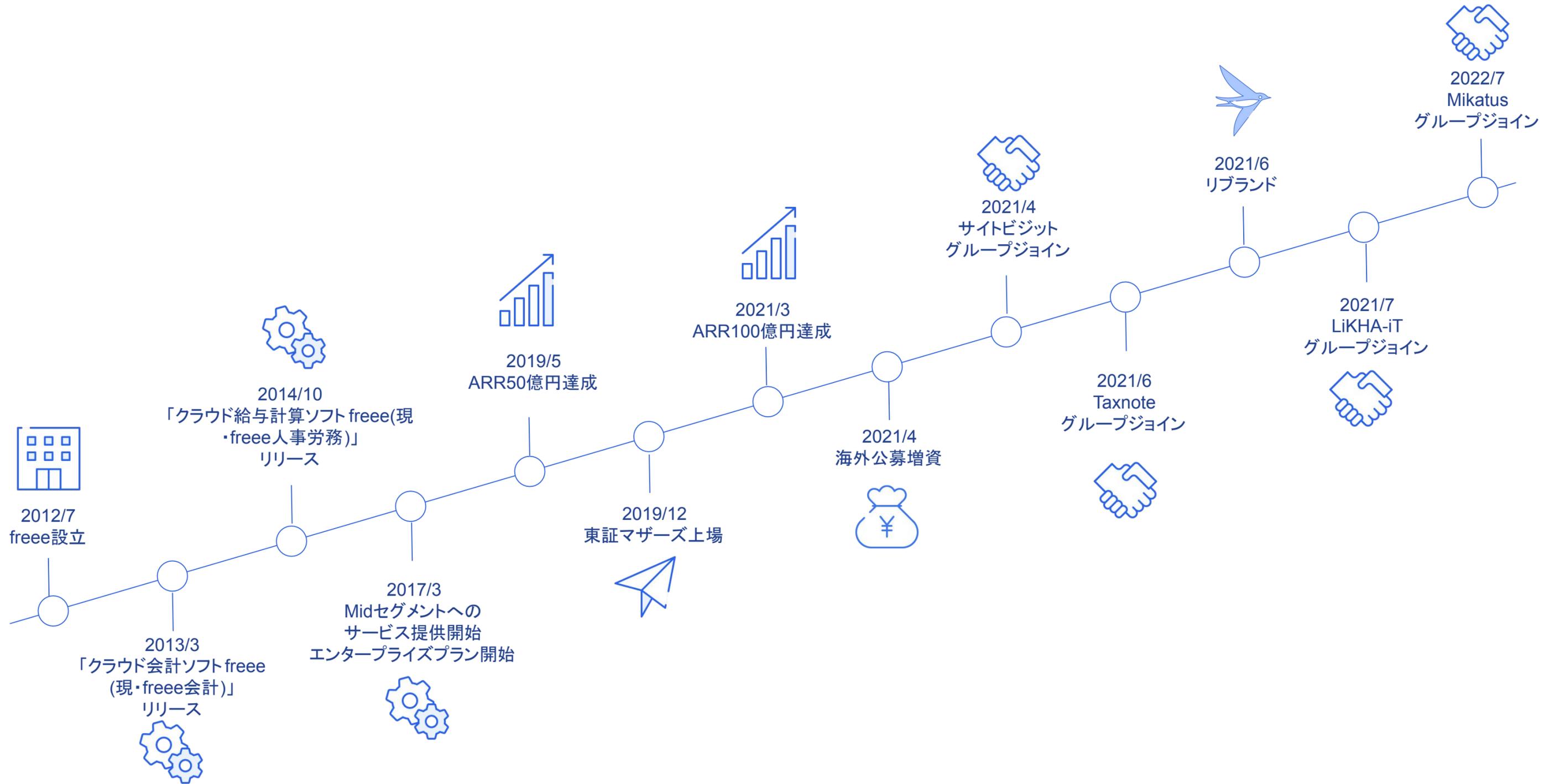
販売パートナー



注:

- 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
- 2022年6月末時点
- 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

freeeの沿革



Mission

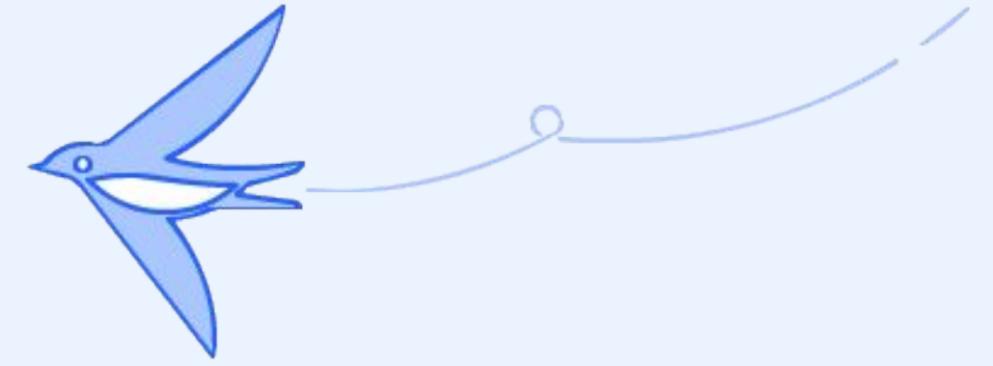
スモールビジネスを、 世界の主役に。

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。



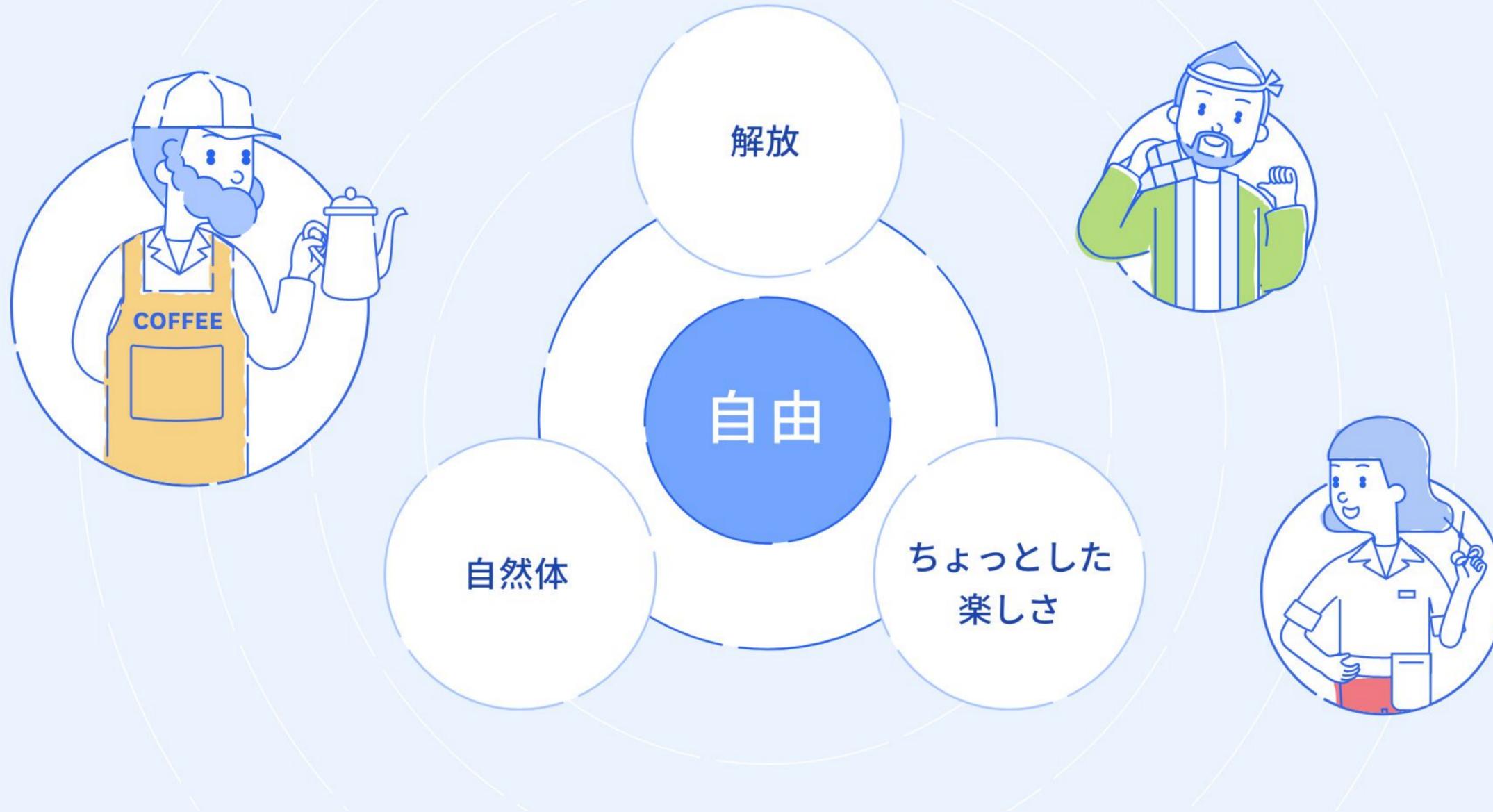
Vision



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。

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



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

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



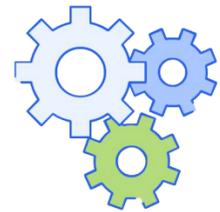
注:
1. 2022年6月末時点
2. 提携金融機関: API契約締結済みの金融機関。2022年6月末時点

「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



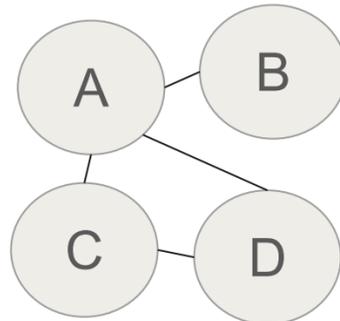
注:
 1. パブリックAPI: 組織内部のみでの利用を想定したAPIをプライベートAPIと呼び、他方で、組織外の主体にも利用を認めるものをオープンAPIと呼ぶ。オープンAPIの中でも、特定の提携企業のみでなく、幅広い外部企業が利用可能なものをパブリックAPIと呼ぶ

「統合」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

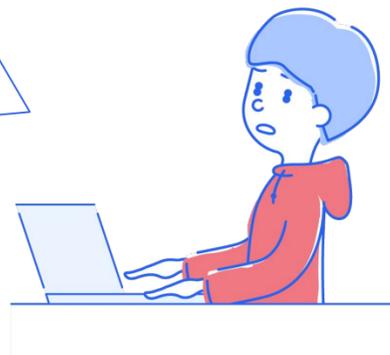
(他社)



部分的な繋がり

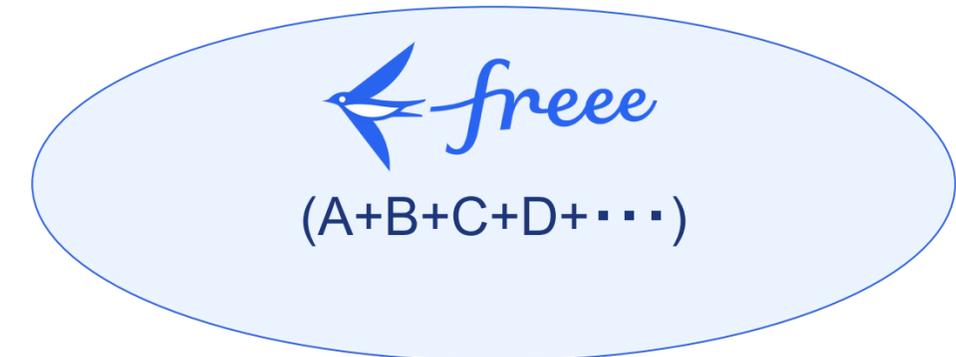
A, B...:モジュール

- 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

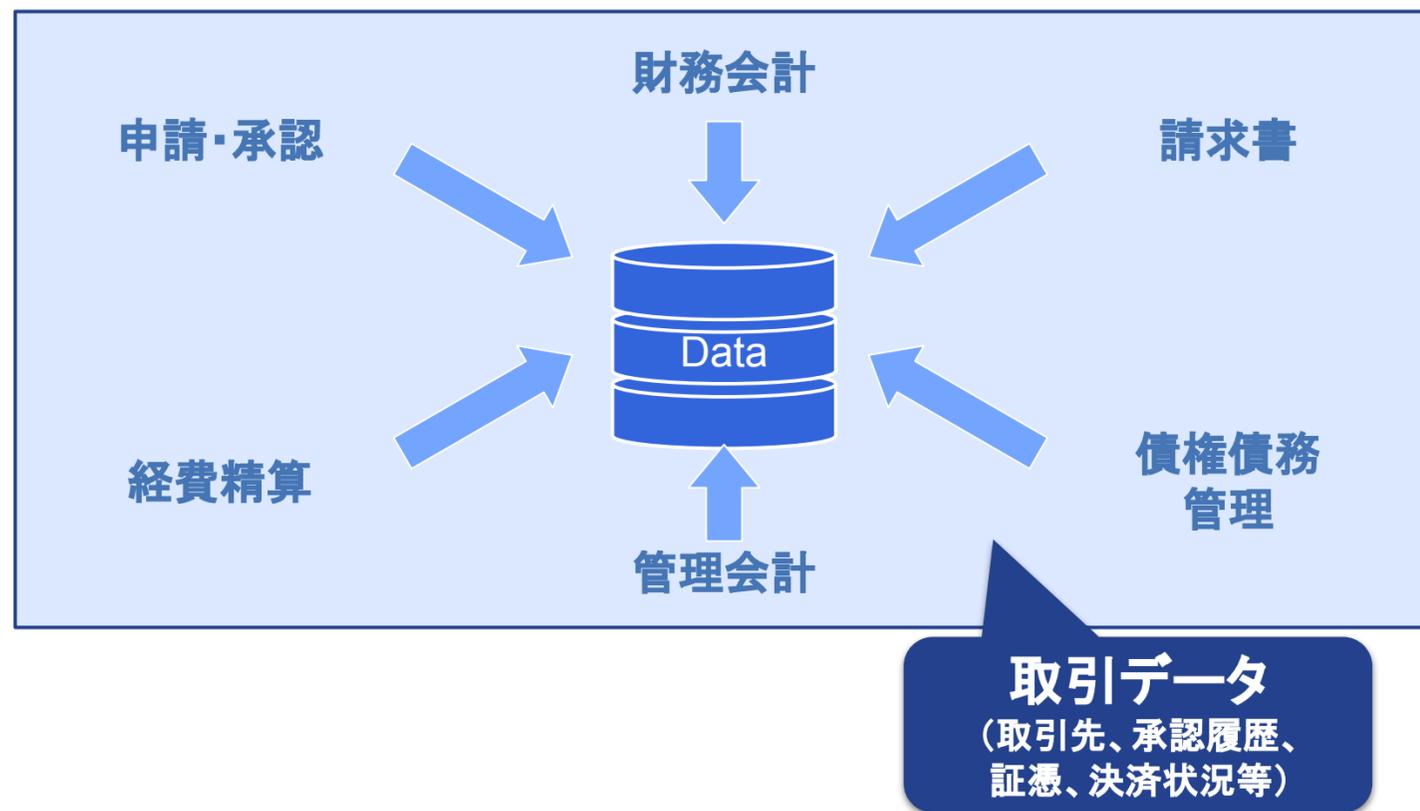
- 今の状況を簡単にチェックできる
- お金にまつわる余計なことを考えなくて大丈夫
- 本来の業務に集中できる



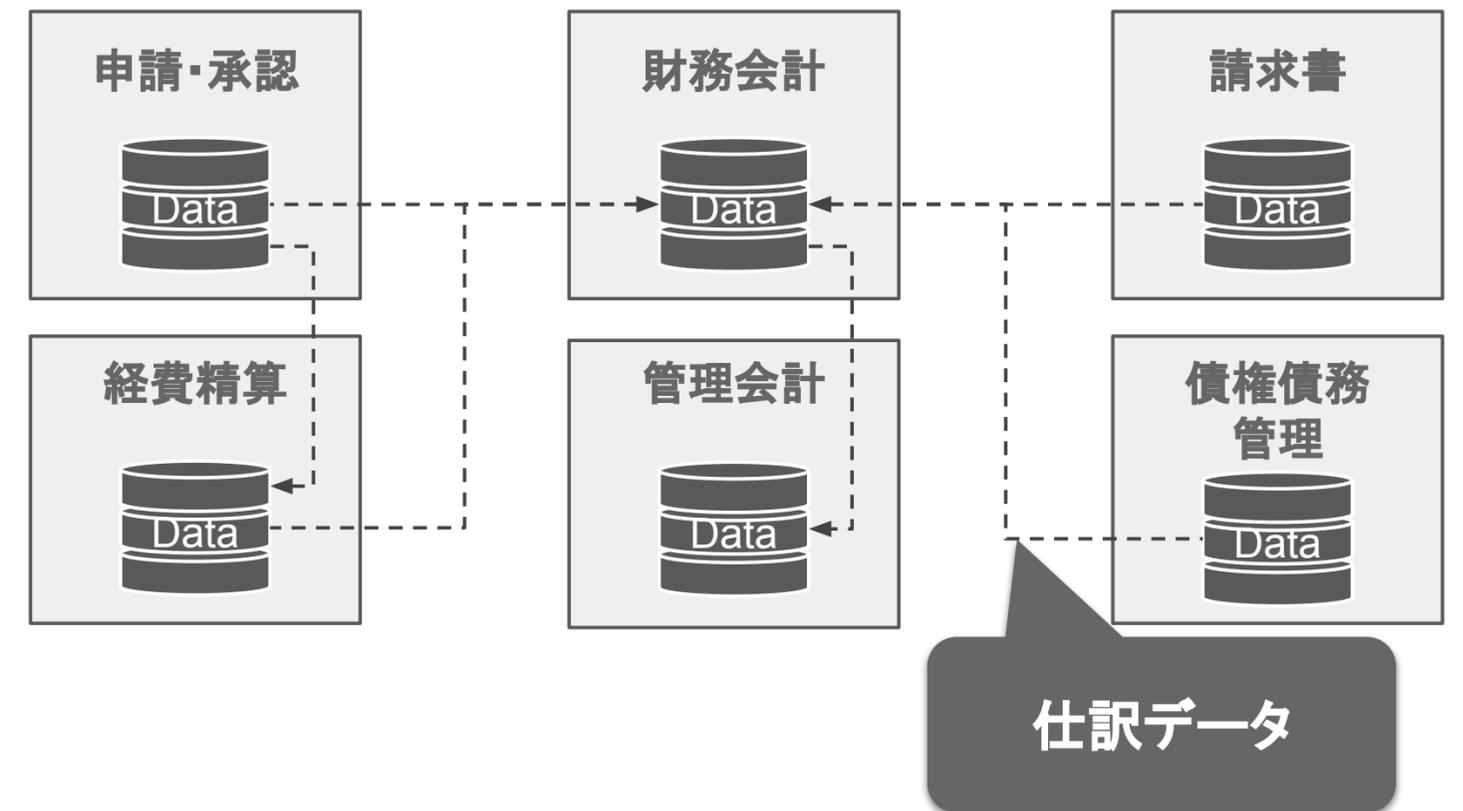
「統合型ERP」と「単機能/連携」のアーキテクチャーの違い

- 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



free会計導入事例:個人事業主



本業に集中するため経理作業を自動化。生み出した時間はお客様とのコミュニケーションに充てる

オーナー 田中圭允 氏

- 私は経理作業をしている時間より、お客様とお話ししたりシフォンケーキを焼いている時間の方が、圧倒的に幸せだし楽しい。
- だから、会計は片手間で終わらせたいんです。片手間で終わらせようと思ったら、自動化できる部分はシステムを活用して自動化した方がいいし、free確定申告を使って申告期間初日には確定申告を終わらせてしまった方がいい。手間を掛けずに経理作業を行いたいから、楽をするために頭を使っていますね。
- free会計を使うと決めた段階で、他のシステムも「free会計と連携できるもの」で固めようと思いました。なぜなら、その方が間違いなく業務が楽になるから。こうして、free会計を中心に業務フローやシステムを組んでいきました。

わからないことだらけだった開業届や確定申告も、freeを使って思い立ったその日のうちに済ませる

森の虹 玉置芽瑠 様

- 個人事業主になる際は、経費の管理にいちばん不安がありました。何にいくら使ったかのかの把握と、どこからどこまでが経理になるかなど。経費の判断をして、さらに帳簿をつけてなければいけないので...
- 実際、仕事としてやるとなると収入は分かりやすいと思うんです。自分が知りたいから。でも経費は知らない間に積み重なってたりするので、本当は赤字なのに黒字のように感じてしまわないように、自分できちんと把握した方がいいと思っていました。
- 細々した経費って結構あるから、free会計を使うことで毎月どれくらいの経費がかかったのか分かりやすい点が良いです。



free会計導入事例:法人



クラウド会計によって業務効率化とリアルタイムでの経営の見える化を実現

株式会社陣屋 代表取締役女将 宮崎知子 様

- 夫と共に旅館を継いだ2009年当時、陣屋は売上2億9千万円に対し10億円超もの借入金を抱え異常な経営状態でした。負のサイクルから脱却するため行ったのは、売上を上げて経費を下げる単純な取り組みと、経営の見える化です。
- freeの導入により、経理の定型業務の効率化を行いました。それまで大女将含め4人で担当していた経理業務が、今では週3日勤務のアルバイト1人、1日当たり4時間でまかなえています。
- P/L、B/Sなどの早期見える化も実現しました。私は、休館日には地方へ講演に行ったり、他業種や他の旅館の方との意見交換へ出向いています。 freeを使えば、出張中でもいつでもクラウド上で経営数値の確認が可能になっています。

一元管理で業務を大幅効率化

株式会社アトラエ 様

- もともと弊社の会計は、見積・請求・納品情報、発注情報、証憑、勤怠、給与計算などの元データをエクセルで管理し、それを基に会計システムに入力していたため、両者が直接的には紐付いていませんでした。非常に複雑な情報管理体制になってしまっており、情報を集約して一元管理したいと考えていたので、クラウドERPの思想で設計されたfreeに魅力を感じました。
- free人事労務に加えfree会計を導入した結果、今までバラバラだった情報が集約され、意識せずとも情報集約が可能になりました。



freee会計導入事例:法人



子会社との連携がスムーズに

KDDI株式会社 様

- 子会社側にもfreeeのIDを提供しています。かつては決算を締めた後に、わざわざExcelでレポートを作って各社に見せていたのですが、freeeでは、シェアード側から「締めりましたよ」と連絡さえすれば、各社で同じ画面が見られます。リアルタイムで見られるスピード感と、それぞれ気になったところを詳しく見られるのが便利です。
- これまでグループ11社に導入しています。最近導入した会社で使用感を尋ねると、「社員から操作面の問い合わせがほとんどない」と。ボタンの位置などUIがよく考えられているのではないかと思います。スムーズに操作できるのは、現場にとってものすごく重要です。

グループ全体の経理業務の刷新を目指す

野村証券株式会社 様、株式会社N-Village 様

- 株式会社 N-Villageにfreeeを導入して感じたのは、その使い勝手の良さ。freeeは操作性が高く教育コストも低いため、社員が容易に使えることに加え、外部委託先にも導入しやすいと感じています。
- CSOという立ち場でfreeeを実際に使ってみたのですが、他社会計ソフトに比べて圧倒的にUIが優れています。
- 市販会計ソフトと比較して、freeeの機能である銀行口座との自動連携、消し込みマッチングの自動化など、とても効率的な仕組みが充実していることが分かります。



free会計導入事例:法人



次の70年にむけて資金繰りなど経営数字の早期可視化を実現

千代田ゴム株式会社 代表取締役専務 高遠典昭 様、 総務部 保坂脩斗 様

- free導入前は、2~3週間かけて会計ソフトのデータをまとめたあとにエクスポートして会計士の方に渡し、さらに2~3週間後に試算表を受け取っていました。データを見られるのに1~1.5カ月ほどのタイムラグが生じてしまっていたんです。それがfreeを導入したことで、リアルタイムで試算表を確認し、対応できるように。
- freeと銀行口座を連携させれば、登録残高と銀行口座の残高がリアルタイムで見れるようになりますし、各銀行のネットバンキングにログインしなくても、一覧で見られます。また、キャッシュフローを予測してファイナンス戦略を立てられるようになるので、今後生かせると考えています。



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



東証
グロース
TPM



freeeを利用し
IPO実施



成長企業セグメントにおける強固なポジショニング(未上場企業/IPO準備企業)

未上場企業 /
IPO準備企業



パブリックAPIによる拡張性/freeアプリストア

アプリストア
掲載数⁽¹⁾

145件

<p>BASE</p>  <p>EC</p>	<p>Google</p> <p>Google Workspace</p> <p>グループウェア</p>	<p>マネーフォワード i</p>  <p>IT管理クラウド</p> <p>IT/SaaS管理</p>	<p>PayPal</p>  <p>決済</p>
<p>ラクスル</p>  <p>IT/SaaS管理</p>	<p>ラクス</p>  <p>販売管理</p>	<p>リクルート</p>  <p>PoSレジ</p>	<p>Salesforce</p>  <p>販売管理</p>
<p>Slack</p>  <p>チャットツール</p>	<p>SmartHR</p>  <p>人事マスタ連携</p>	<p>Square</p>  <p>POSレジ</p>	<p>Stripe</p>  <p>決済</p>



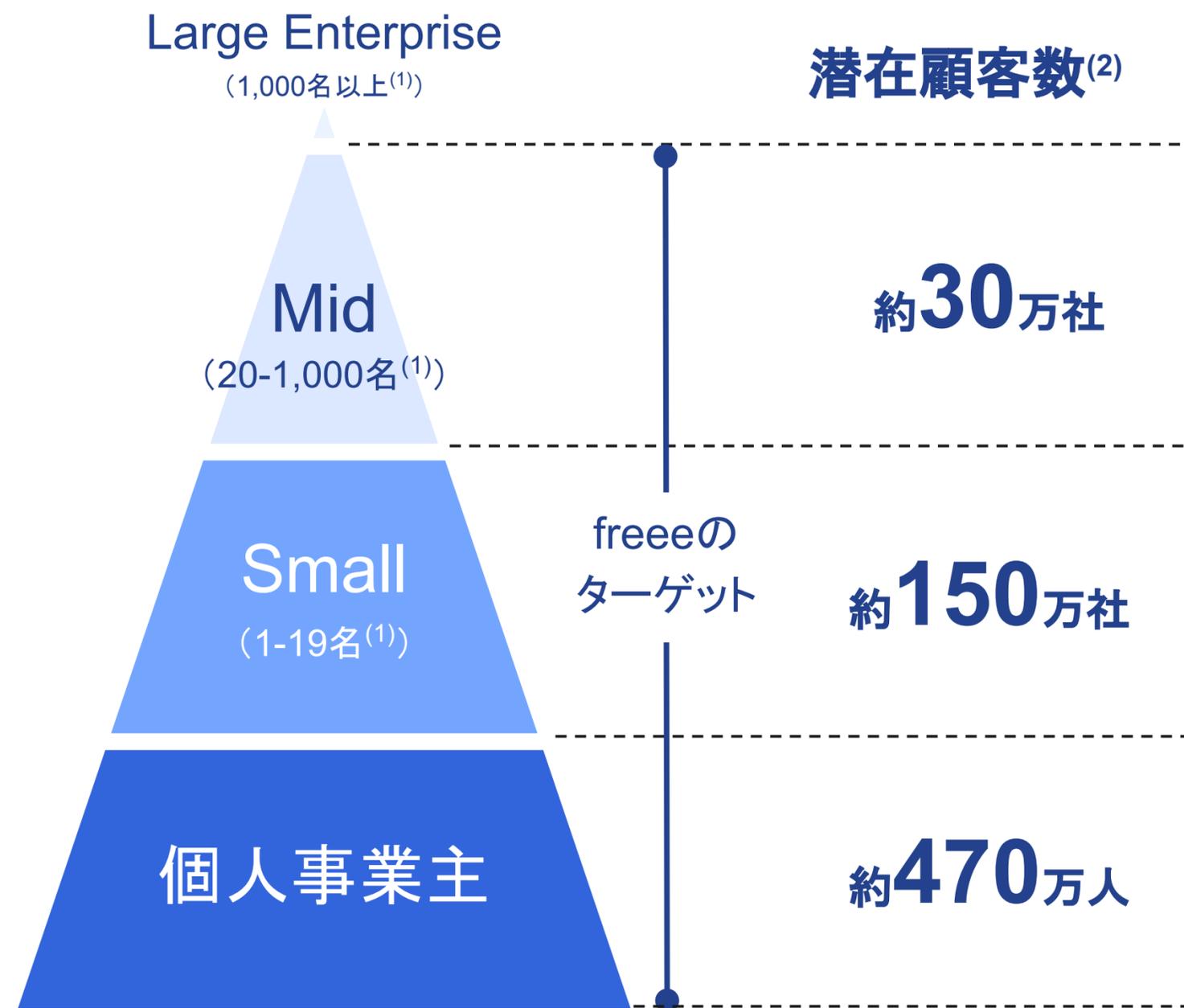
注:
1. 2022年6月末時点

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

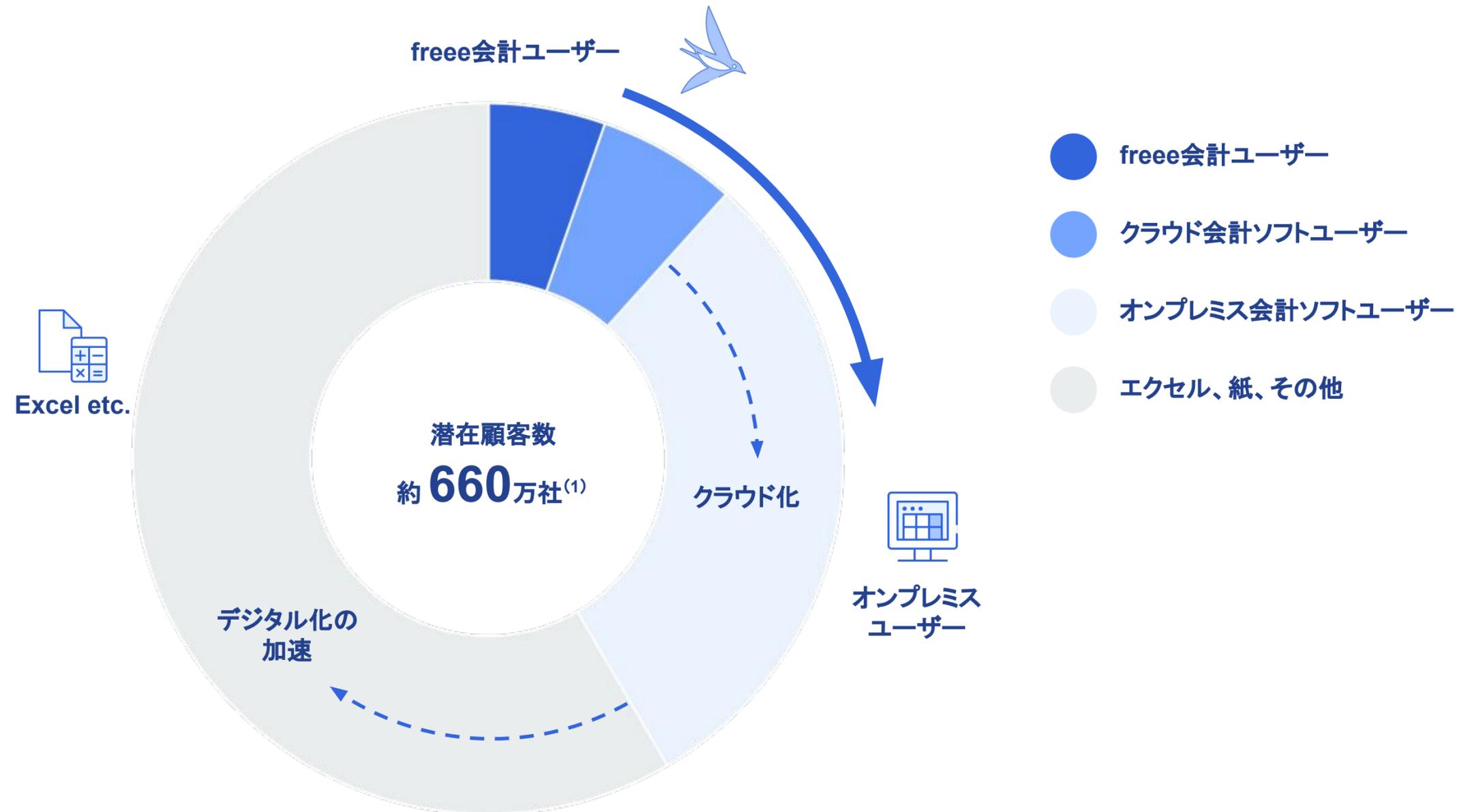


注:

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

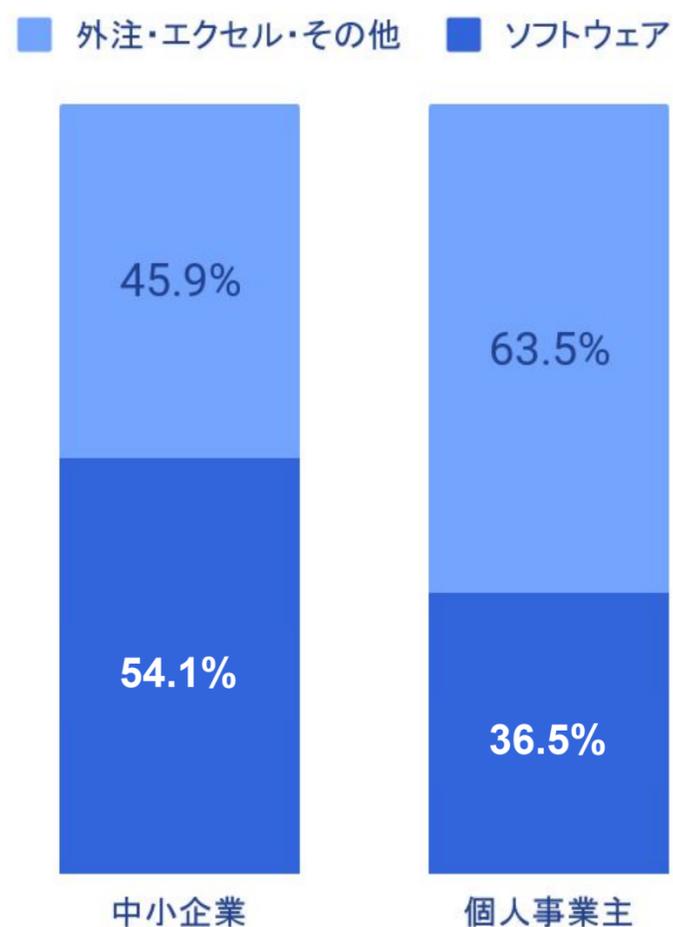


注:

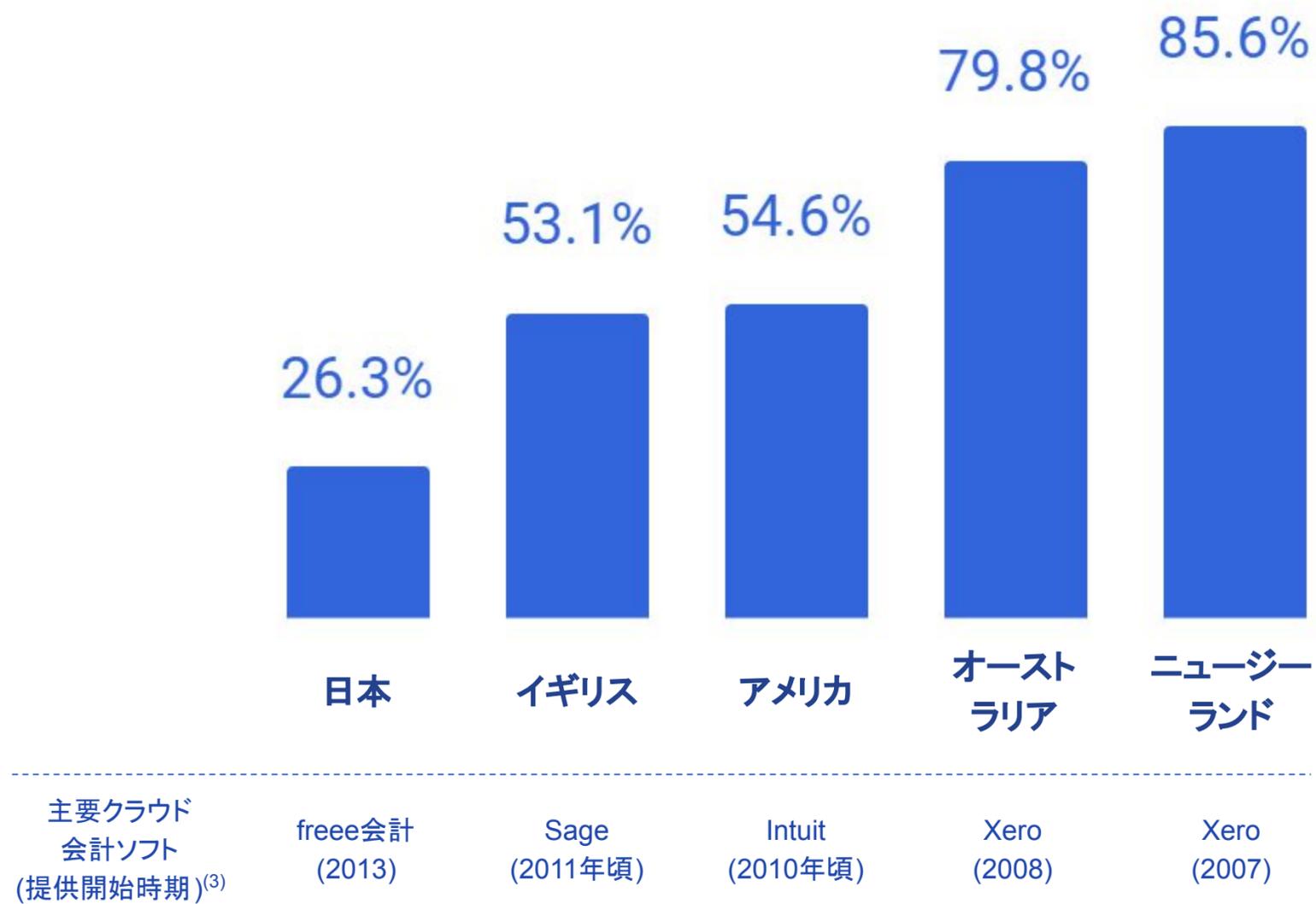
1. 株式会社MM総研「クラウド会計ソフトの法人導入実態調査(2017年8月実施)」、「クラウド会計ソフトの利用率状況調査(2022年4月末)」、International Data Corporation(IDC)「Worldwide Public Cloud Services Spending Guide Software Add On: V2 2022」から弊社推定。

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⁾



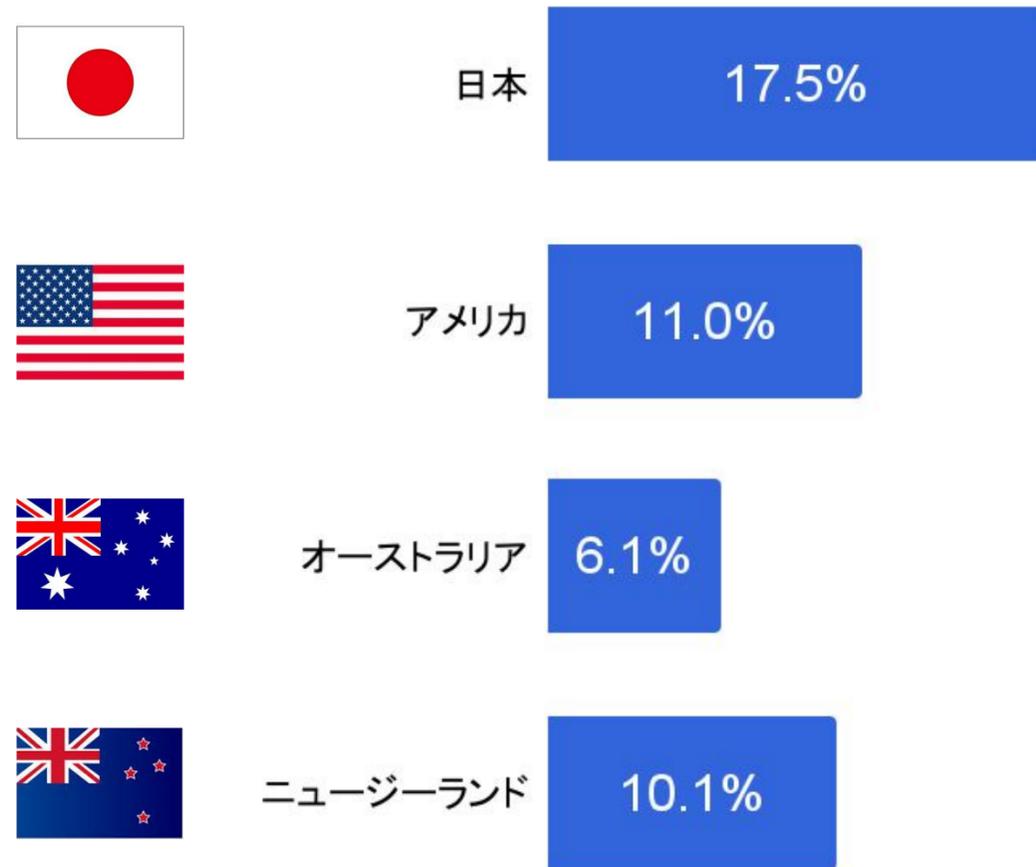
注:

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 2022」。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

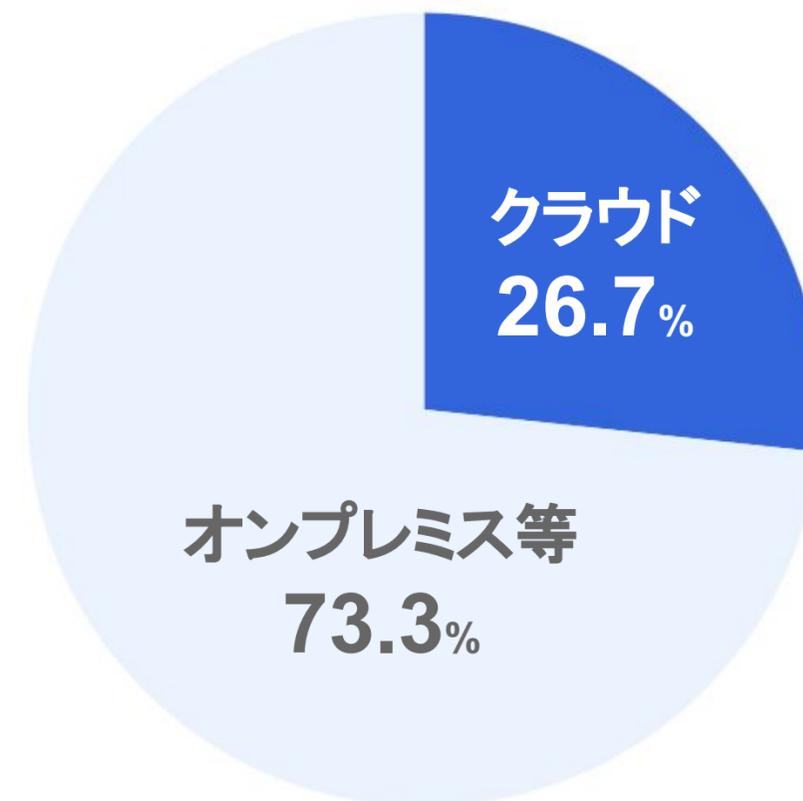


日本はMidセグメントも魅力的な市場

各国の全企業に占めるMid以上の割合⁽¹⁾



Midセグメントにおける 会計ソフトのクラウド浸透率⁽²⁾



注:

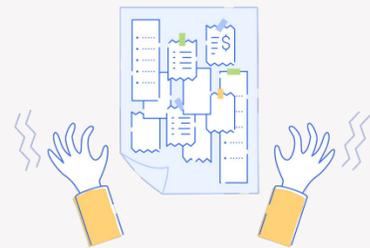
1. 従業員数20名以上の法人が全体に占める割合。出所は総務省統計局(2016年6月経済センサス活動調査)、United States Census Bureau(2022.2)、Australian Bureau of Statistics(2021.12)、Statistics New Zealand(2021)
2. International Data Corporation(IDC)「Worldwide Public Cloud Services Spending Guide Software Add On: V2 2022」から弊社推定。

電帳法改正・インボイス制度によりデジタル化/クラウド化は加速

制度改正による企業の負担

free会計によるサポート

2023年10月1日～



インボイス制度



発行する適格請求書の控えを
全て保存

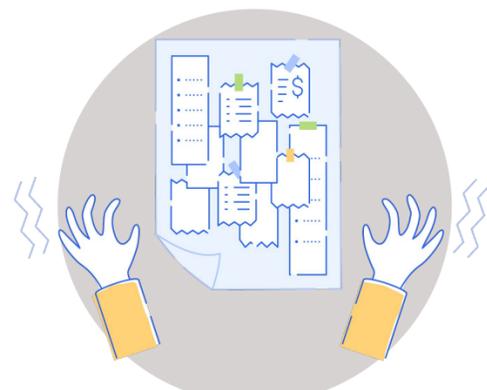


請求業務の電子化

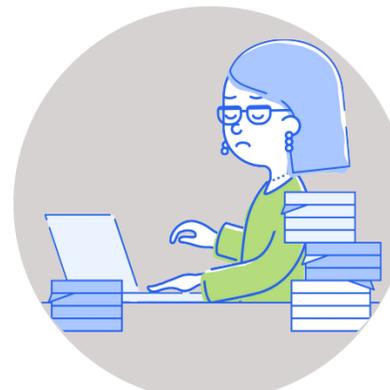
2024年1月1日～



電子取引データ
電子保存義務化



一部例外を除き受領した
請求書も領収書も
全て保存



日付、金額、科目だけじゃない
取引先、取引内容、適した税区分も..
記帳負担増大



社内手続きの
ペーパーレス化

日付 : 2023年10月10日
金額 : 1,430円
勘定科目 旅費交通費
発行元 freeタクシー
税区分 軽減税率8%



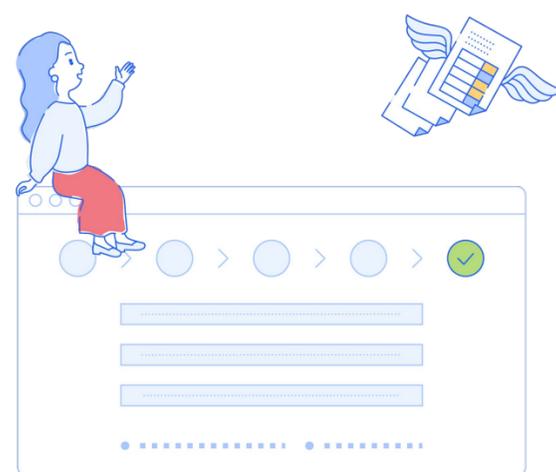
記帳業務に
AI-OCR活用

クラウド会計ソフト利用をサポートする外部環境 ①電子帳簿保存法

- 2022年1月の電子帳簿保存法の改正において、電子帳簿保存やスキャナ保存の要件が大幅に緩和
- 特にスキャナ保存の要件緩和によりクラウド⁽¹⁾に保存した証憑類は即座に破棄可能に

電子帳簿保存

- 帳簿、決算書類の電子保存の要件が大幅に緩和



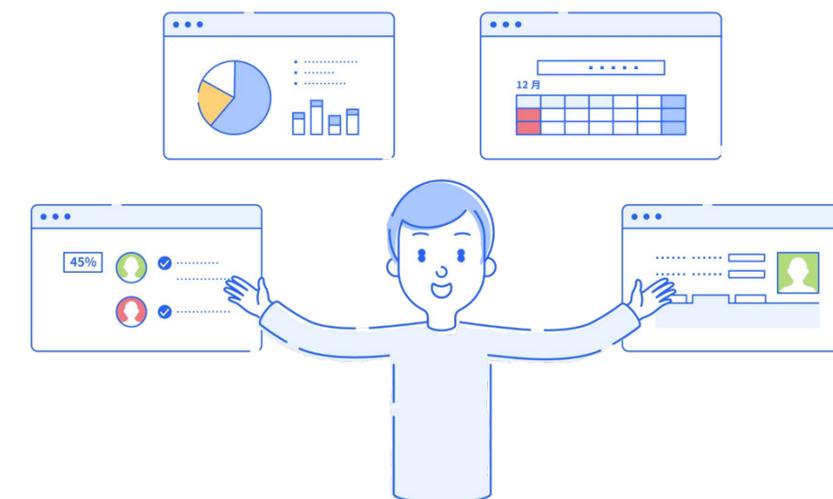
スキャナ保存

- 紙で受領した請求書・領収書のクラウドでのデータ管理の要件が大幅に緩和
- クラウドに保存した証憑類は即座に破棄可能に



電子取引に係るデータ保存

- 銀行やクレジットカードの電子明細データ等は原則電子保存に
- 2024年1月以降は紙での保存が禁止に

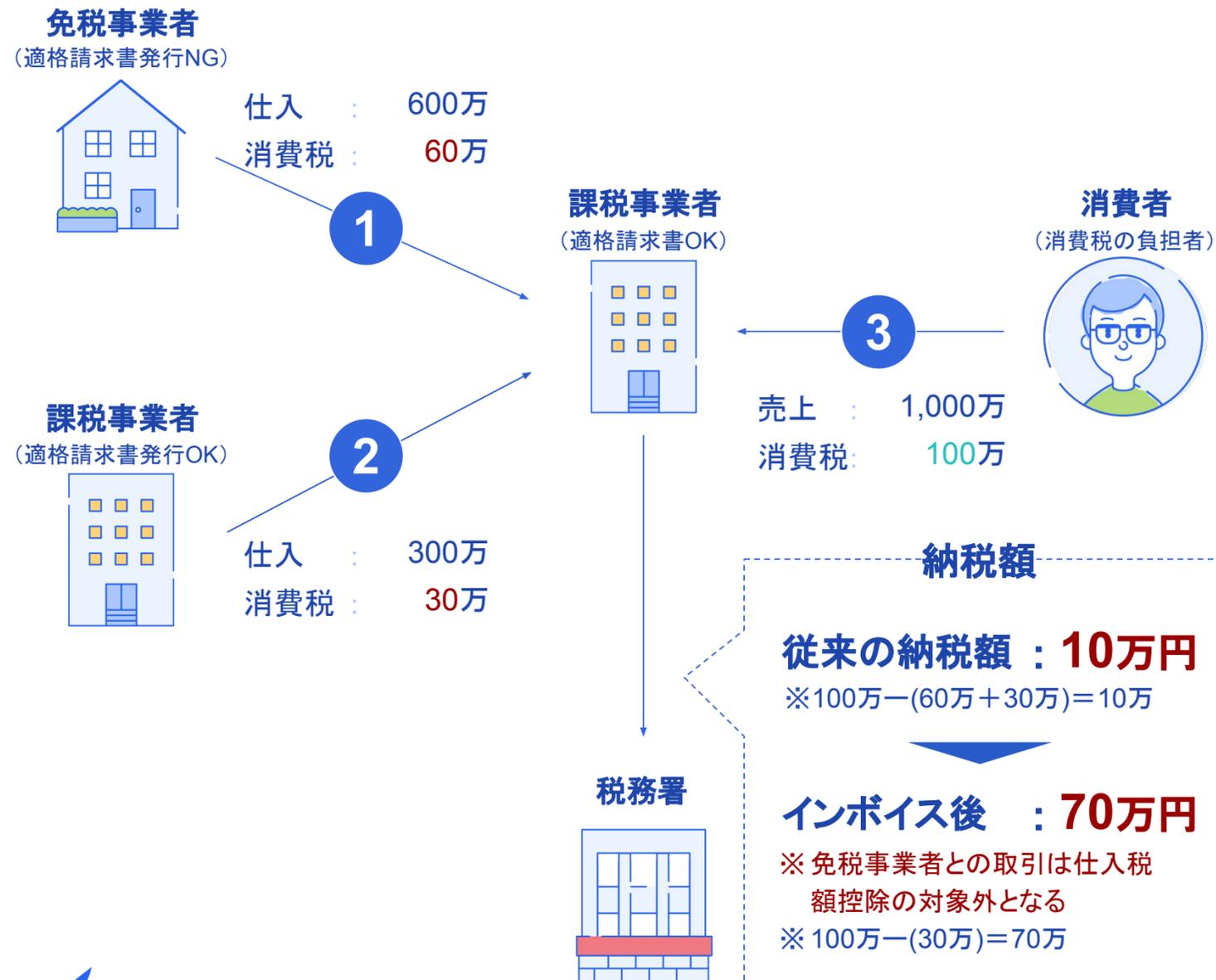


注:
1. 要件を満たすためには、検索が可能であり、訂正削除履歴の残るクラウドシステムを使用することが必要

クラウド会計ソフト利用をサポートする外部環境 ②インボイス制度

インボイス制度の仕組み

仕入税額控除の対象は適格請求書(インボイス)のみとする制度⁽¹⁾



課税事業者に新たに発生する負荷

1 免税事業者取引の分類・記帳

- 免税事業者の取引(仕入税額控除対象外)と課税事業者(適格請求書)との取引を分類
- 免税事業者取引の経過措置を考慮した帳簿記帳⁽²⁾

2 受領適格請求書の保存・検証

- 一部例外を除き⁽³⁾、全ての受領適格請求書を保存
※2023/12末に電子帳簿保存法 電子取引の紙面保存猶予措置終了
- 受領した適格請求書が課税事業者が発行したものか否かの検証(国税庁のサイトにアクセスし確認)

3 発行適格請求書の作成・保存

- 全ての発行適格請求書の控えを保存
※2023/12末に電子帳簿保存法 電子取引の紙面保存猶予措置終了
- 適格請求書に適した請求書フォーマット改修
- 電子インボイス対応のシステム導入

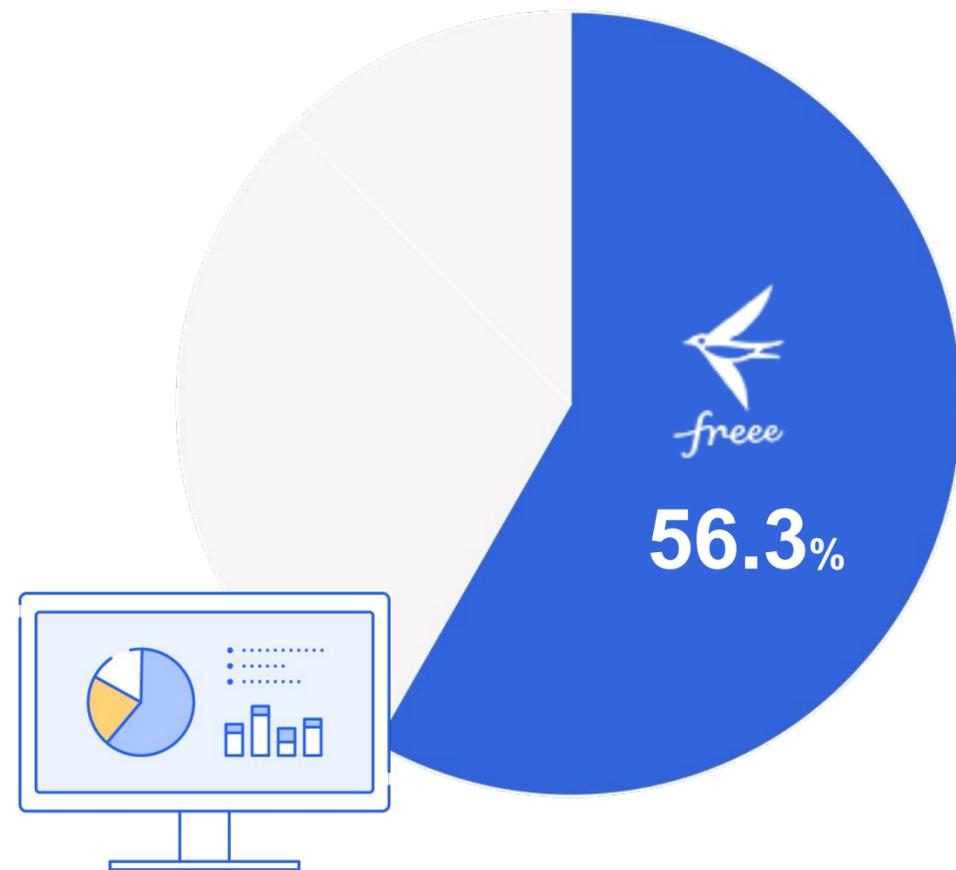


注:

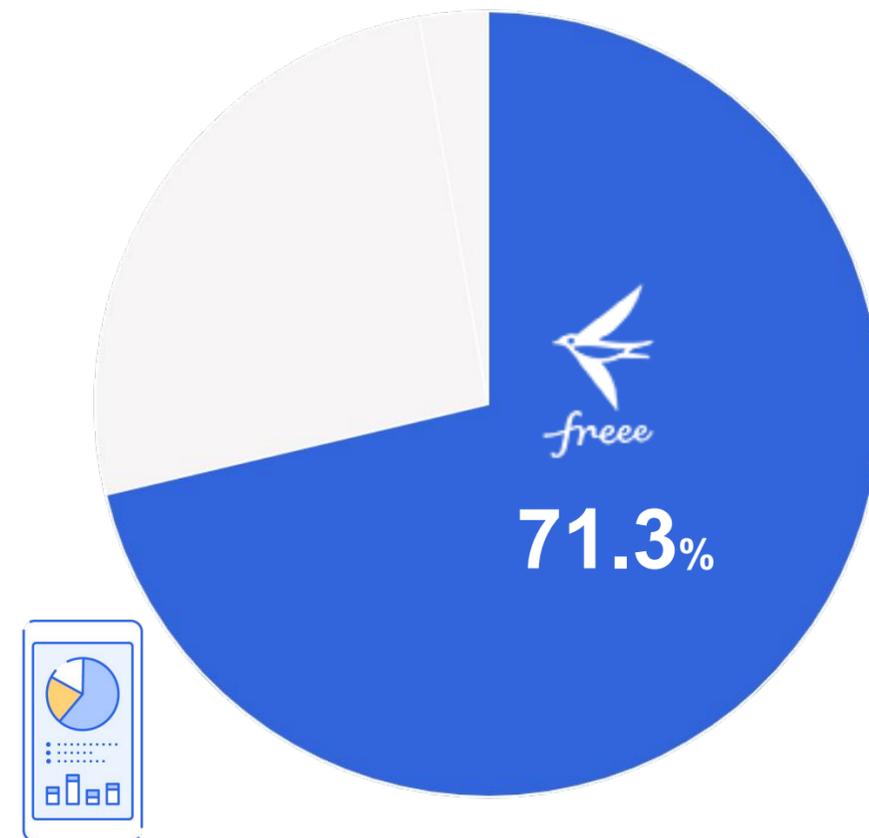
- 免税事業者は適格請求書の発行は認められておらず、適格請求書を交付することができるのは税務署長の登録を受けた適格請求書発行事業者に限られます
- 制度開始から6年間、免税事業者の取引において仕入税額相当額の一定割合を仕入税額として控除できる経過措置が設けられています
- 電車運賃や自動販売機、郵便切手などの適格請求書を交付することが困難な一部取引等は交付義務が免除されます。また、課税売上5,000万円以下の場合には簡易課税選択ができます

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⁾



注:
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)

市場開拓戰略

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
- 既存プロダクトの品質向上
- 新規プロダクトの開発
- 一気通貫の統合体験を追及

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



顧客獲得チャンネル



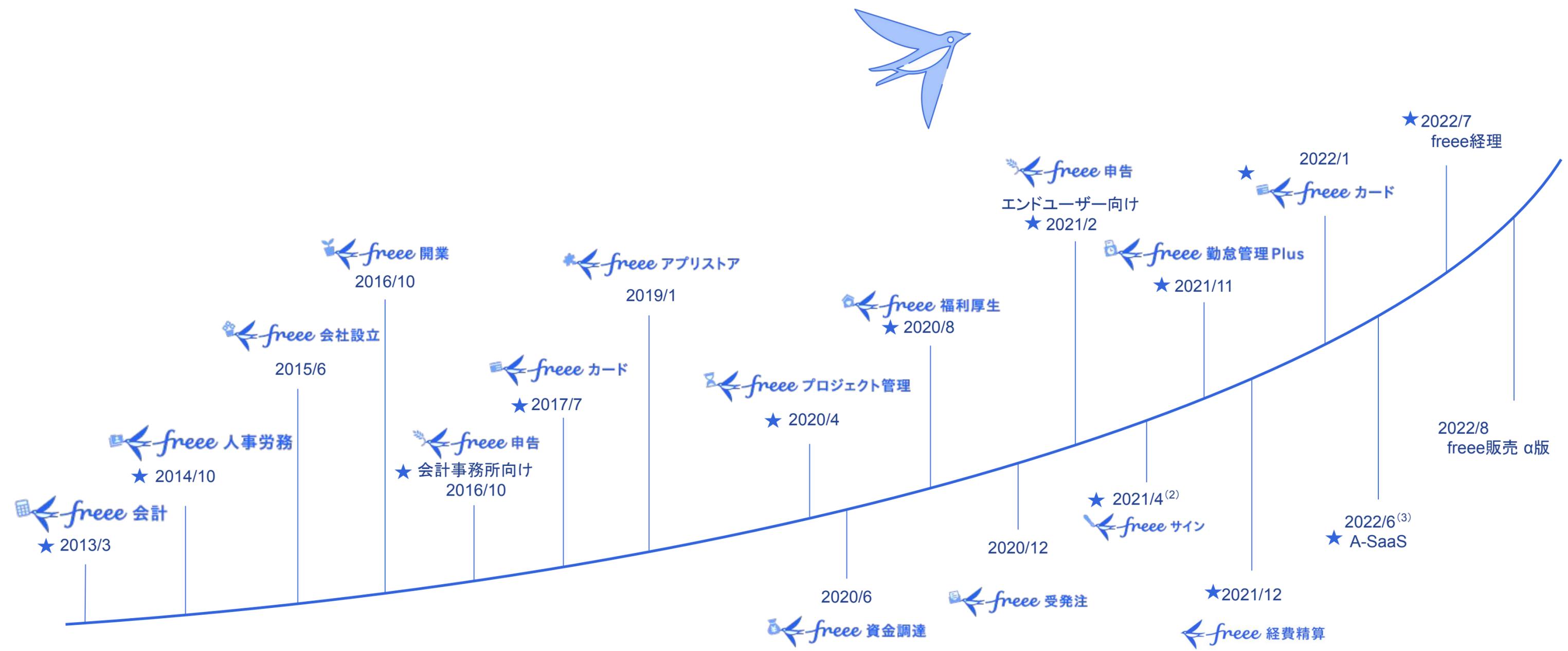
注:

- 従業員数
- 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

スモールビジネス向けに統合型経営プラットフォームを提供



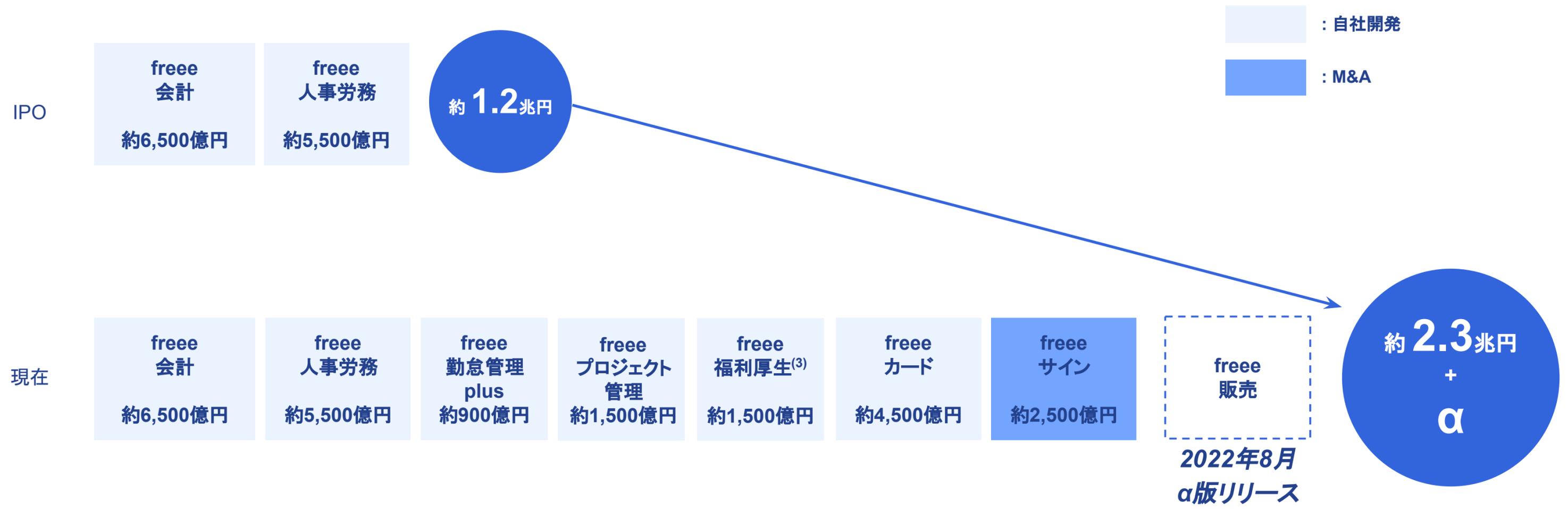
プロダクトリリースの歴史



注:
 1. ★は有料プロダクト
 2. サイトビジット提供のfreeサインは、2021年4月にグループジョイン
 3. Mikatus提供のA-SaaSは、2022年6月にグループジョイン

新規プロダクト開発による更なるTAMの拡大

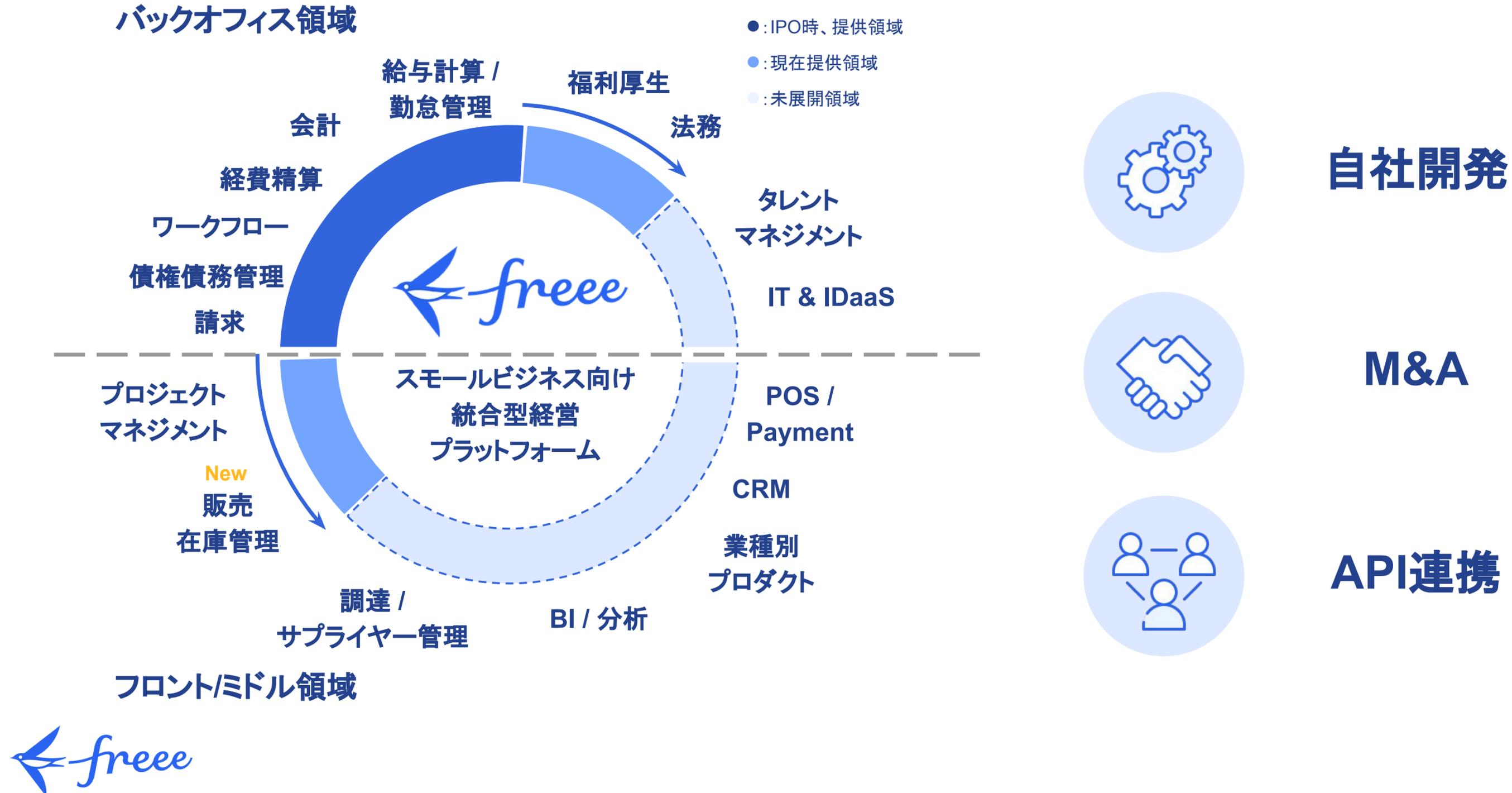
TAM⁽¹⁾⁽²⁾



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、当社グループが本資料開示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。上記各プロダクトのTAMは、一定の前提の下、主に下記の外部の統計資料や公表資料を基礎として、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各プロダクト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を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. 国税庁「令和2年申告所得税」、総務省統計局「2016年6月経済センサス活動調査」及び政府統計の総合窓口(e-Stat)より当社推計。
3. free福利厚生は現在、借上げ社宅サービスのみを展開しており、TAMについても借上げ社宅サービスのみを記載

統合型クラウドERPの領域拡大に向けた可能性



あらゆるMidセグメントの顧客ニーズをカバー

業務改善重視



- 基幹システムをクラウドにして業務効率を上げたい



まずは規制対応



- まずは電帳法改正・インボイス制度に対応



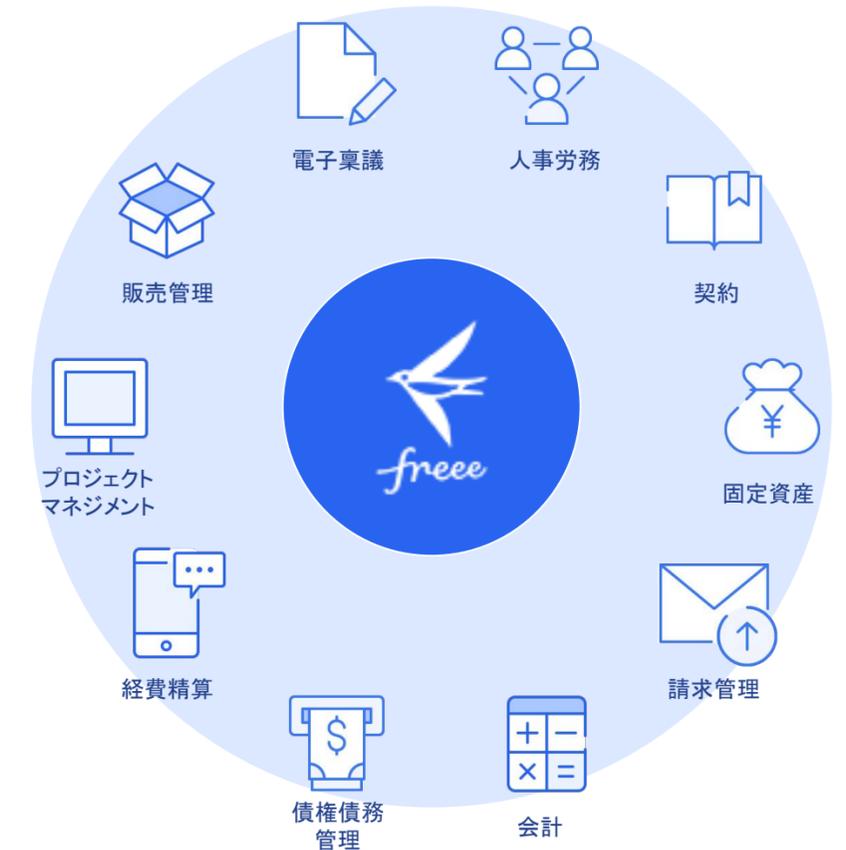
会計以外のプロダクト



- 今は基幹システムを替えるタイミングではない
- でも業務の効率化には興味がある



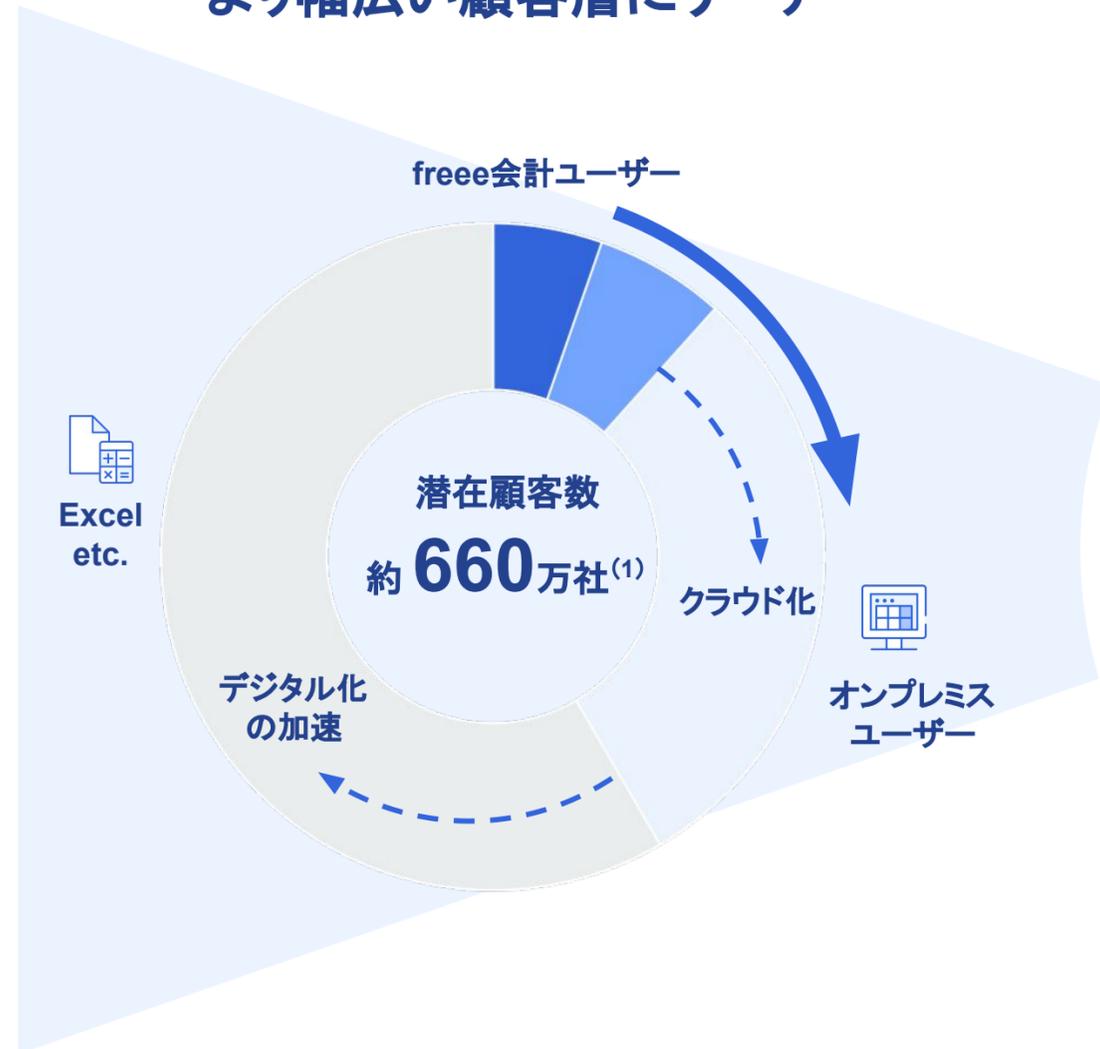
統合型経営プラットフォーム



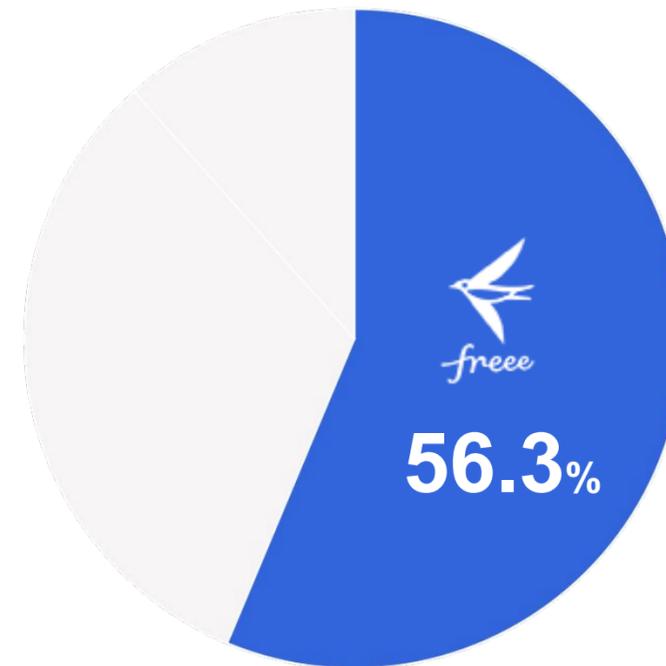
No.1シェアを活かしてより顧客層を拡大

- free会計はスモールビジネスに最も使用されているクラウド会計ソフト
- より認知度を上げて多くのユーザーにご利用頂けるよう、ダイレクト及びインダイレクトチャネル共に強化

より幅広い顧客層にリーチ



クラウド会計 No.1シェア⁽²⁾



インダイレクトチャネルを強化



注:

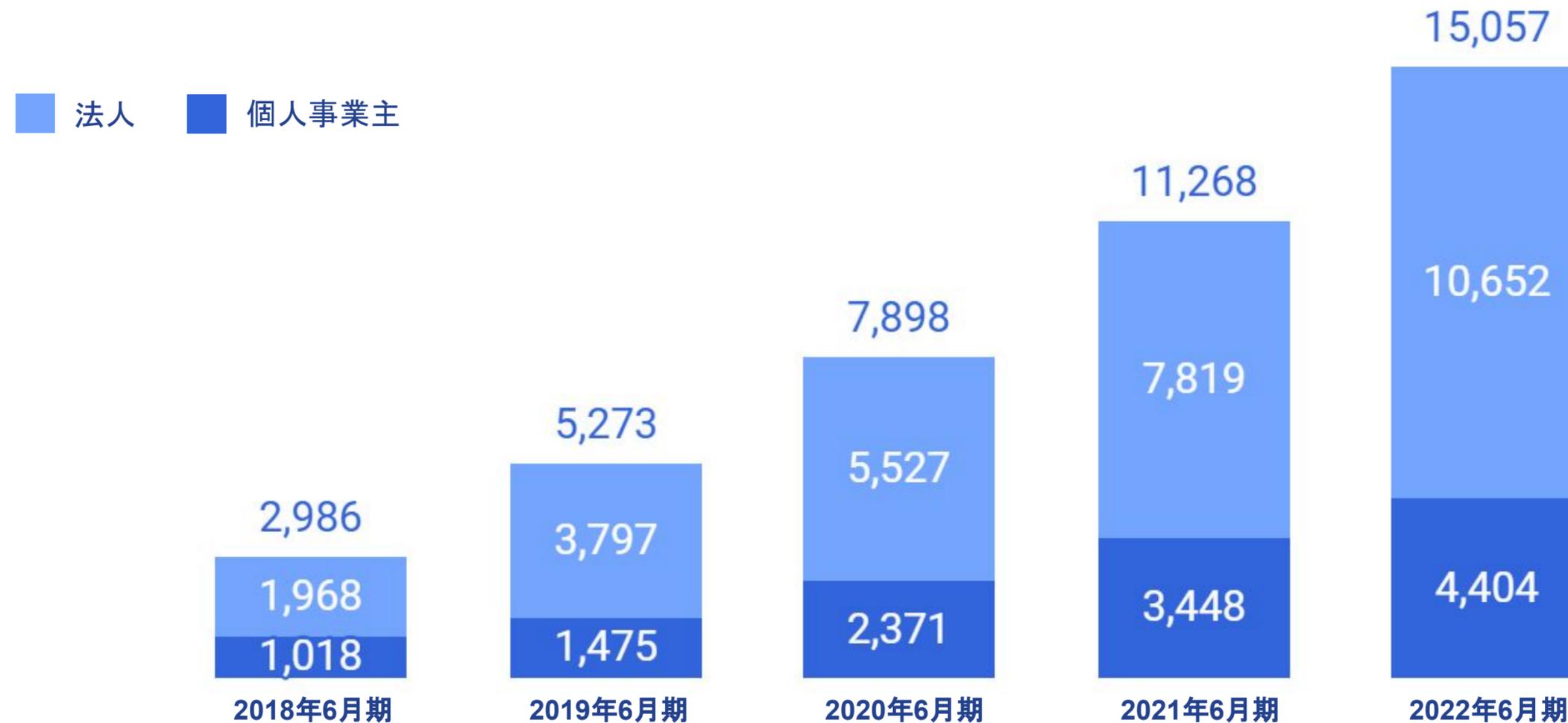
1. 株式会社MM総研「クラウド会計ソフトの法人導入実態調査(2017年8月実施)」、「クラウド会計ソフトの利用率状況調査(2022年4月末)」、International Data Corporation(IDC)「Worldwide Public Cloud Services Spending Guide Software Add On: V2 2021」から弊社推定。
2. リードプラス「キーワードから紐解く業界分析シリーズ:クラウド会計ソフト編」(2022年8月)
3. 2022年6月末時点

Key Metrics

ARRの推移

ARR(年度末)⁽¹⁾⁽²⁾

百万円



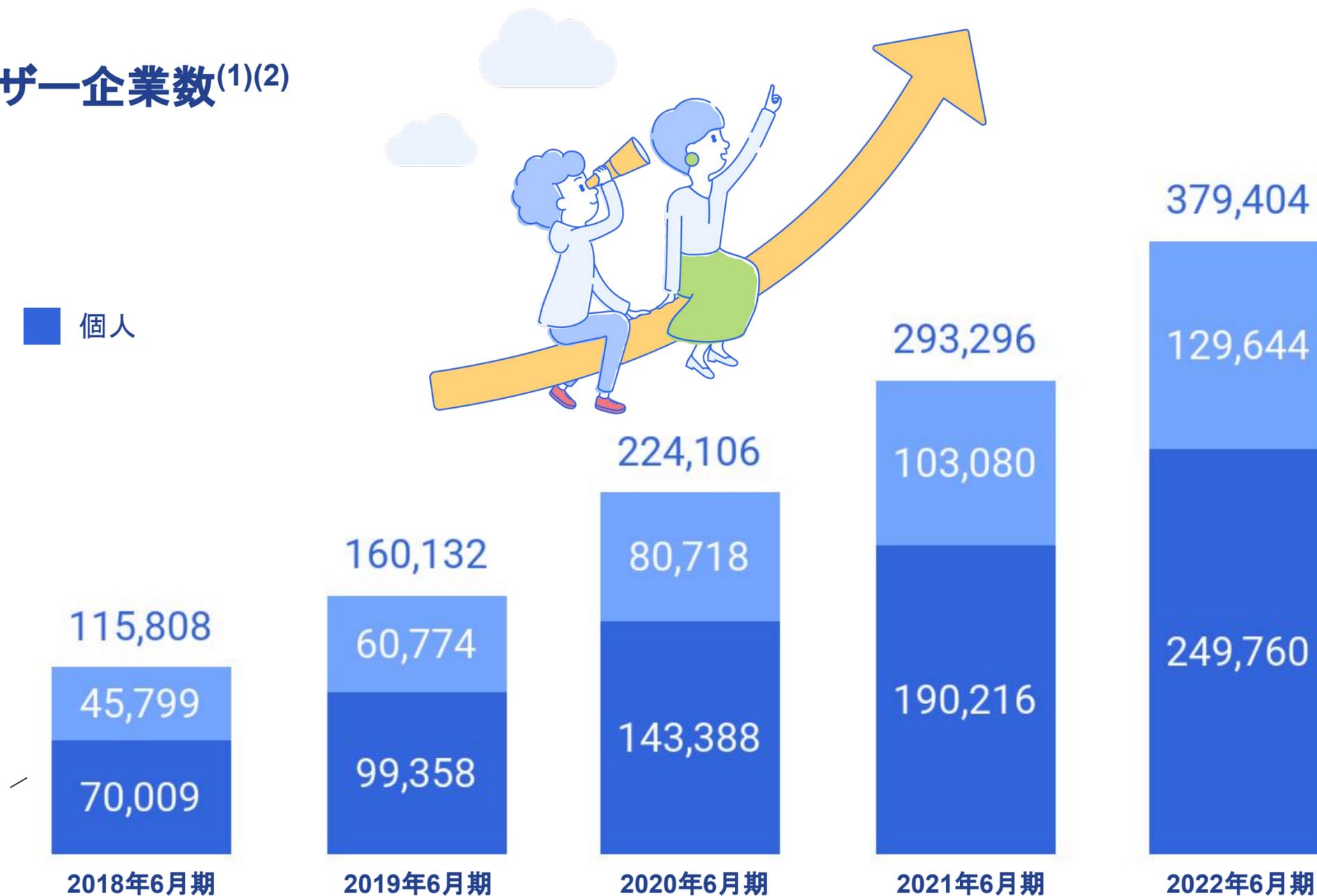
注:

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. 2021年6月期末におけるfreeサイン(154百万円)及びTaxnote(42百万円)を含めたARRは11,465百万円、2022年6月期以降はfreeサイン及びTaxnoteも連結対象

ユーザー数の推移

有料課金ユーザー企業数⁽¹⁾⁽²⁾ 件

■ 法人 ■ 個人



注:

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. 2022年6月期以降はfreeサイン及びTaxnoteも連結対象

統合型ERPへの理解の広がりにもない解約率は低下

既存プロダクトの及びオペレーションの強化



➤ UI/UXの改善

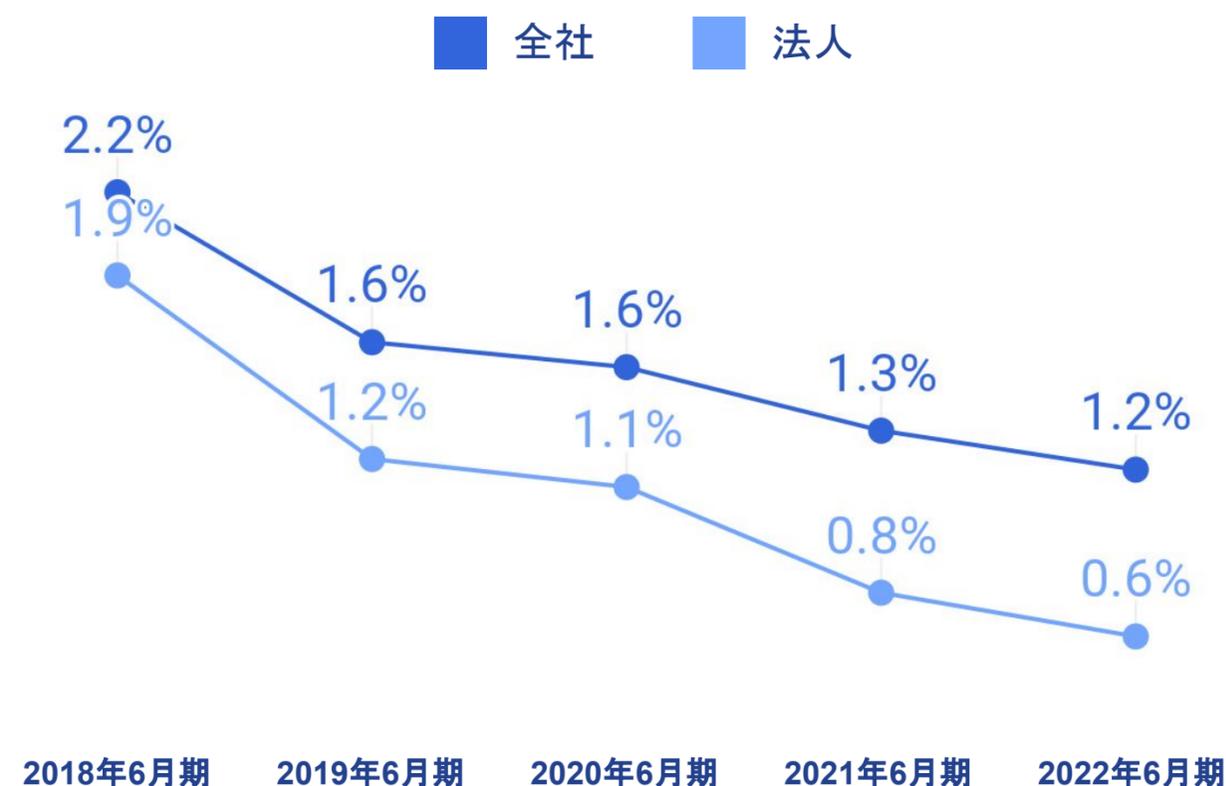


➤ 既存機能の強化



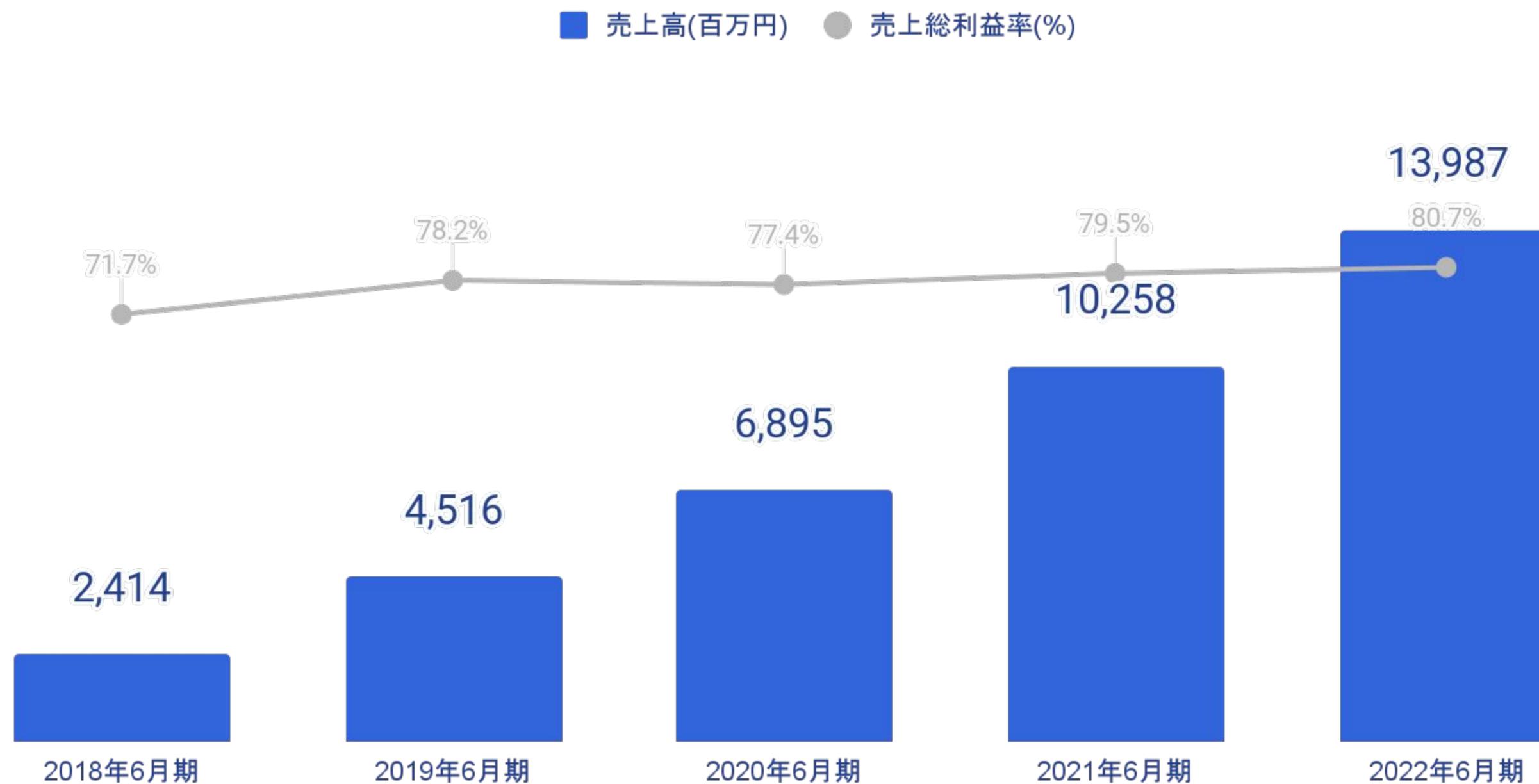
➤ カスタマーサクセスの強化

12ヶ月平均解約率⁽¹⁾



注:
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。

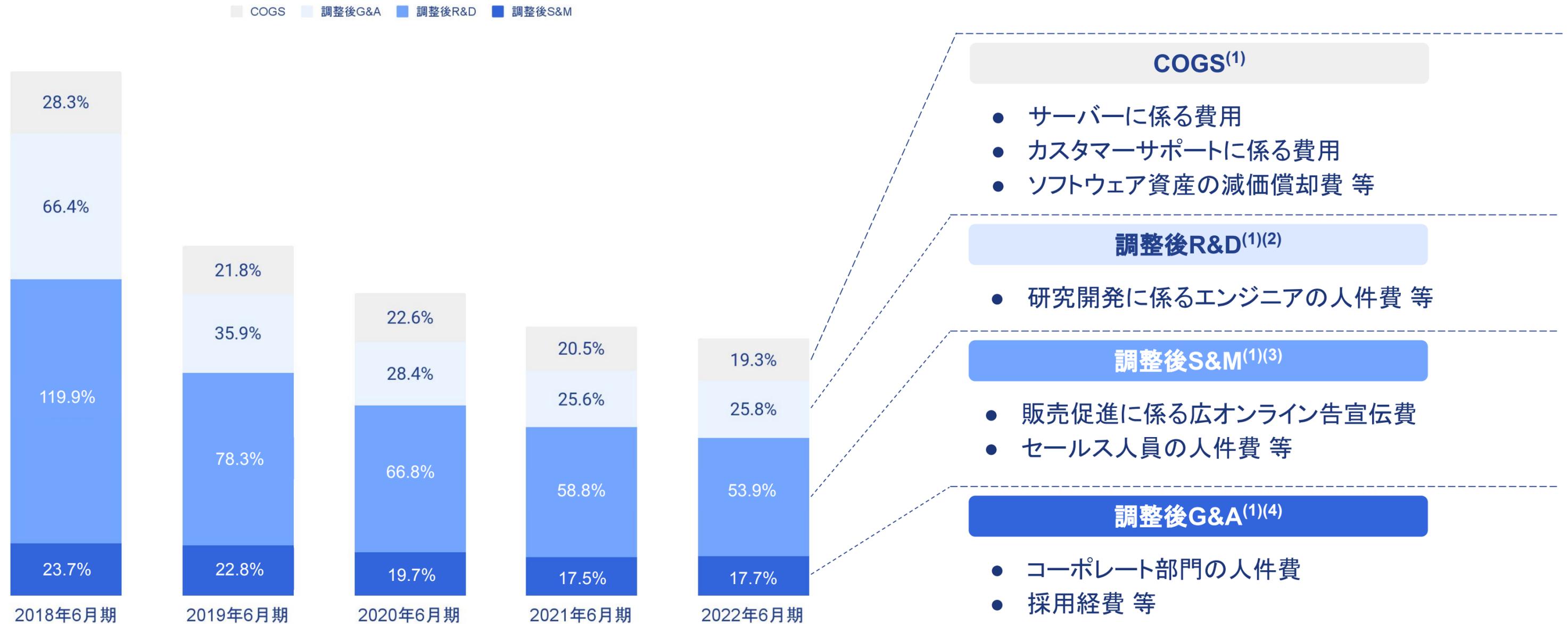
売上高、売上総利益率の推移⁽¹⁾⁽²⁾



注:

1. 2022年6月期の売上及び売上総利益率は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
2. 2022年6月期以降はfreeサイン及びtaxnoteも連結対象

コスト構造(対売上高比率)の推移



注:

1. 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
2. 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
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や関連する経費及び共通費等の合計

長期財務モデル

	2018年6月期	2019年6月期	2020年6月期	2021年6月期	2022年6月期	長期
売上総利益率	71.7%	78.2%	77.4%	79.5%	80.7%	80%-85%
調整後R&D ⁽¹⁾⁽²⁾ 対売上高比率	66.4%	35.9%	28.4%	25.6%	25.8%	17%-20%
調整後S&M ⁽¹⁾⁽³⁾ 対売上高比率	119.9%	78.3%	66.8%	58.8%	53.9%	30%-35%
調整後G&A ⁽¹⁾⁽⁴⁾ 対売上高比率	23.7%	22.8%	19.7%	17.5%	17.7%	8-10%
調整後 営業利益率	-138.4%	-58.9%	-37.5%	-22.4%	-16.8%	20%-30%



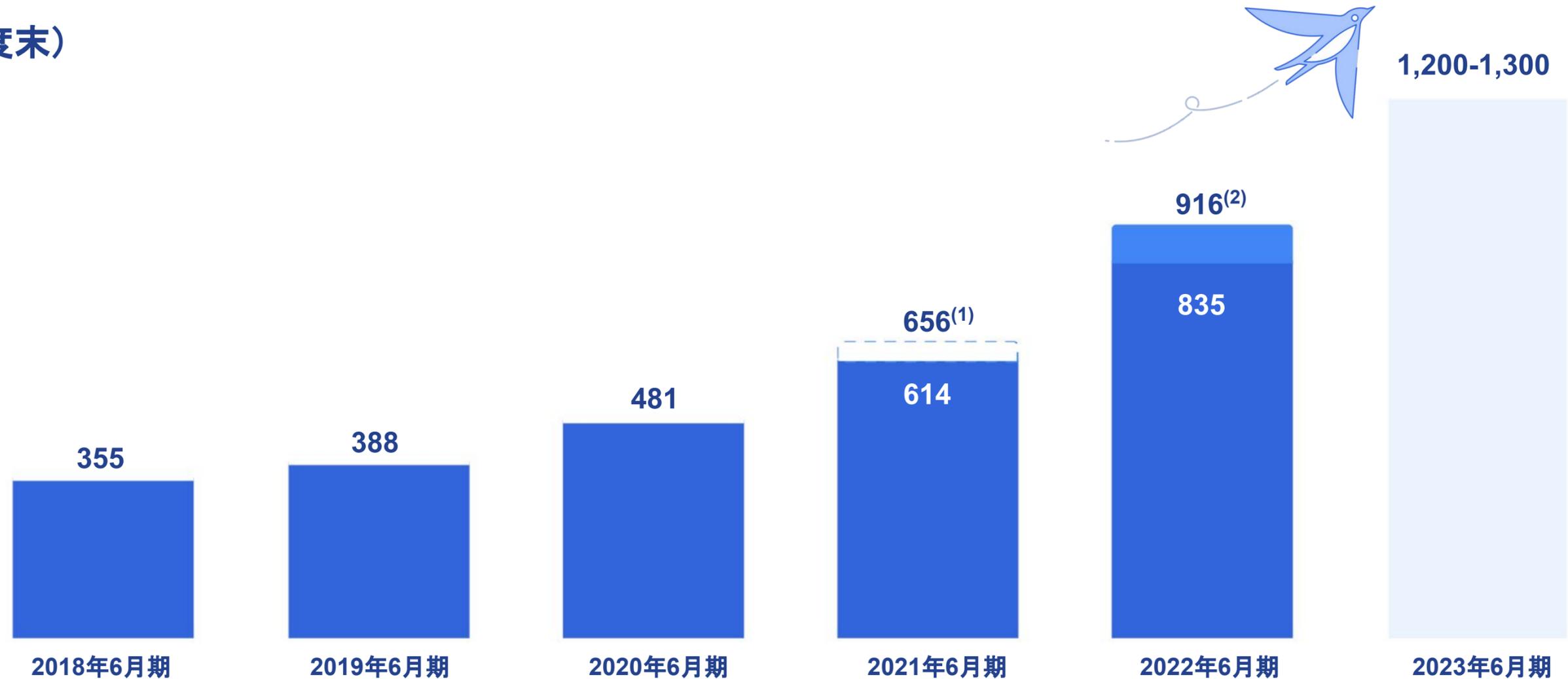
注:

1. プラットフォーム事業のみ: 当社グループの事業全体から、サイトビジットの提供する「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や関連する経費及び共通費等の合計

将来成長にむけて従業員採用も加速

- エンジニア及びMidセグメント向けのセールスの人員拡大を想定

従業員数(年度末)



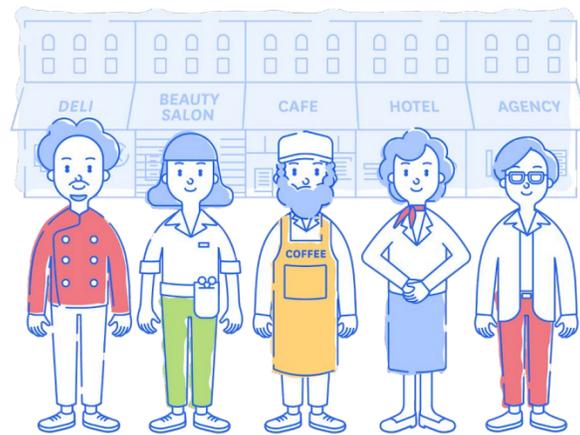
注:

- 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
- 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

ESG

ESGに関する取り組み

スモールビジネス の環境負荷低減に貢献



- 「free会計」、「free人事労務」をはじめとする各種オンラインサービスの提供により、スモールビジネスのペーパーレス推進や不要な移動の削減

持続可能な組織づくり



- 多様な人が働きやすく、全力のパフォーマンスが出せるようDEI⁽¹⁾を重視した環境作りを推進
- Great Place to Work(R) Institute Japanが発表する「働きがいのある会社」のベストカンパニーのトップ10に8年連続ランクイン

サステナビリティサイトをオープン



- freeのサステナビリティに関する取組や、データをまとめた「サステナビリティサイト」をオープン
- 今後もミッションである「スモールビジネスを、世界の主役に。」を合言葉に、持続可能な社会の実現に向けて、ESGに係る取り組みを推進



注:
1. Diversity、Equity及びInclusion

その他(プロダクト詳細)

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

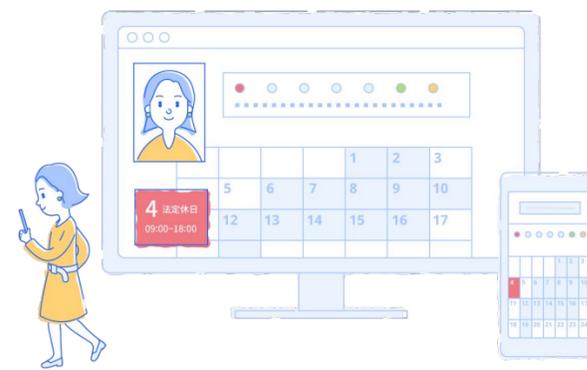


2013年3月～

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
ワークフロー | 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



経費精算

勤怠管理
(中堅企業向け)

プロジェクト管理

会社設立

開業

税務申告

受発注

クレジット
カード

福利厚生

電子契約



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介してITシステムにアクセスを行えるサービス
2. 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)
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)

freee会計

財務会計に加え、債権債務、請求書、経費精算、ワークフロー機能等をカバーするサービス
上記機能により、個人事業主/法人共に経理に必要な情報の収集、可視化を実現

1 効率化された自動入力

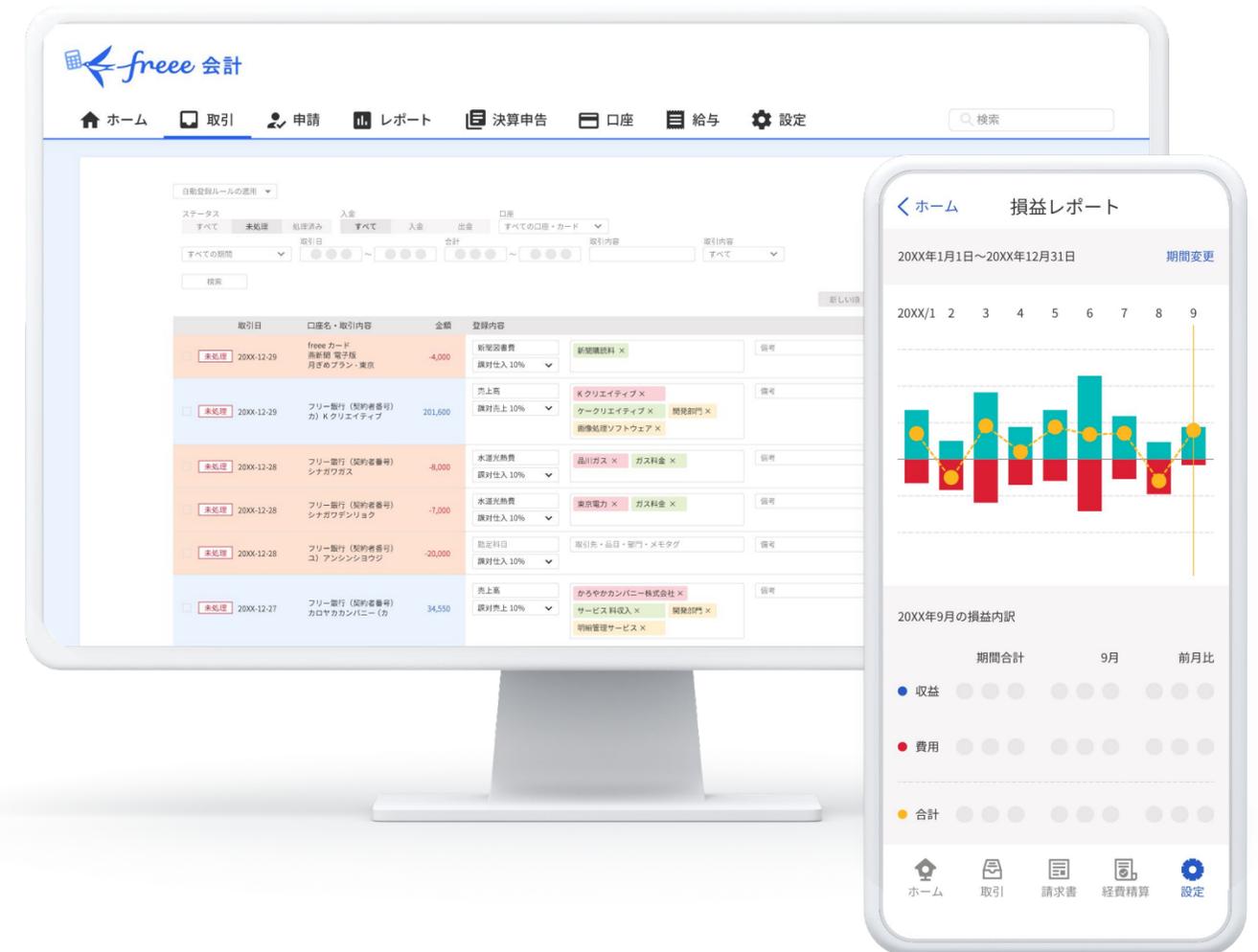
膨大な書類はOCRによりすべて電子化が可能、金融機関等からデータを自動取込し、仕訳を自動生成

2 統合型クラウド会計ソフト

会計、請求、債権債務、ワークフロー、固定資産、各種経営レポートが1つのマスタ、1つのプロダクト上で完結

3 スマートな経営につなげる分析

迅速な経営判断を行うための、さまざまな軸の分析結果や予実の進捗情報をいつでもどこでも閲覧可能



freee人事労務

定型業務の多い、勤怠管理、給与計算、労務手続き等の効率化・自動化を可能にするサービス
人事マスタを一元的に管理することで、労務と従業員双方で発生する入力/確認作業の負担を大幅削減

1 つながるHRの定型業務

従業員情報の取得から給与明細の発行まで、
毎月発生する日常的な業務をfreeeだけで完結

2 組織・人材の最新情報を常に保持

入退社手続きや身上変更、組織構造の変更に対応し、
常に最新の従業員情報がfreeeに集約

3 電子連携によるペーパーレスHR

freeeプロダクトとの連携はもちろん、e-TaxやeLTAX等の
行政システムと連携することで、ペーパーレス業務を実現



freee申告

freee会計やfreee人事労務のデータと連携することにより、効率的な税務申告が可能となるサービス
法人税や年末調整といった事業者の年次業務を楽しみ、必要な処理や手続きの負担を軽減

1 自動でつながるプロダクト連携

freee会計やfreee人事労務の情報を自動連携して申告書類作成
計算結果も自動反映し、業界初の会計・申告相互連携が実現

2 幅広く申告業務に対応

法人税/所得税/年末調整/償却資産に対応
会計事務所はもちろん、中小企業にも使いやすい設計

3 電子申告を身近なものに

Windows/Macどちらにも対応
書面出力なくfreee申告上からそのまま申告作業が完結



freeプロジェクト管理

案件管理、工数管理、レポートの可視化をプロダクト上で一元管理し、プロジェクト毎の収支管理を可能とするサービス
工数入力作業を削減し、収支管理・利益率の可視化を実現することで見積もり改善・赤字プロジェクトの削減が可能に

1 実予定と紐付いた工数入力

free人事労務、free勤怠管理plus、カレンダーや他システムと連携し、勘に頼らない工数入力を実現

2 リアルタイムなアサイン調整

アサイン予定をクラウド上で集計し、リアルタイム管理が可能
稼働予定を可視化することで、適正な稼働率を実現

3 精緻な収支分析が可能

各案件毎、及び案件横断で収支進捗をリアルタイムに確認し、プロジェクトの改善につなげることが可能



freee福利厚生

会社が従業員に住居を貸与する社宅制度の導入から導入後の運営までを支援するサービス
導入ハードルとなる規定作成や社内オペレーション設計、契約事務の負担を軽減し導入/運営コストの大幅削減が可能

1 中小企業にも社宅制度を

導入から運用まで社宅管理業務全体をカバー
最低限の工数で福利厚生の提供をサポート

2 複雑な制度をシンプル運用

契約の申請承認や進捗確認をオンライン化
社宅制度の必要業務および管理をわかりやすく

3 スマートな周辺業務連携

freee会計やfreee人事労務との連動で、
バックオフィス業務を圧迫しない継続的な運用を実現

The screenshot displays the 'freee 福利厚生' (freee Welfare) web application. The main interface shows a '社宅利用状況一覧' (Housing Utilization Status Overview) table with columns for Name, Branch, Department, Rent, Company Subsidy, Category, Status, and Days. The table lists several employees and their housing details, such as '北まみ子' (North Mami) at '名古屋支社' (Nagoya Branch) and '千代田 祐' (Chiyoda Yu) at '福岡支社' (Fukuoka Branch).

On the right, a mobile device displays a detailed view of a property, including the title 'freeeの社宅サービス' (freee Housing Service), a notification 'お申し込み物件の契約手続きが開始しました' (Contract process for the application property has started), and a list of documents like '重要事項説明書.pdf' (Important matters explanation) and '賃貸借契約書.pdf' (Lease agreement). It also shows property information: '西五反田マンション (302)' (Nishi-Gojohfuta-mansion (302)) and '住所' (Address) '東京都品川区西五反田〇丁目〇〇' (Tokyo, Shinagawa-ku, Nishi-Gojohfuta, 0-chome, 00).



freee受発注

発注者と受注者が同じサービスを利用することで、双方が効率化する取引プラットフォーム
受発注業務で発生する書類作成・回収、取引先とのやり取り、進捗管理まで完結可能

1 受発注コミュニケーションを効率化

受注者と発注者がそれぞれ送信と承認を繰り返すだけで
受発注のやり取りや書類の受け渡しが完了

2 契約から請求まで一元管理

受発注ステータスをまとめて管理し、更新や回収漏れを予防
freeeサインとの連携も可能で、契約締結まで一気通貫に

3 各種法制度に対応

freee受発注で行った取引は電子帳簿保存法に
自動作成された書類は下請法にそれぞれ対応



freeサイン

面倒な契約業務を直感的な操作でオンライン完結できるサービス
今まで30分以上掛かっていた契約業務を最短5分に短縮することが可能

1 ワンストップで契約作成～管理

契約書の編集から作成・締結・管理まで、
契約業務を1つのプロダクトで完結

2 契約と周辺業務がシームレスに

free会計やfree受発注と連携
契約関連業務で紙と工数が削減

3 短期間でスムーズな導入

操作マニュアル不要な迷わない画面設計
法人向け全プランで自社 & 契約相手への電話サポートを提供



過去のプラン改定の推移 - free会計⁽¹⁾



個人事業主向け

サービス提供開始

標準プラン
980円/月
9,800円/年
*税込

2013.8

サービス提供開始

標準プラン
1,980円/月
19,800円/年
*税込

プラン改定

スターター
980円/月
9,800円/年
スタンダード
1,980円/月
19,800円/年
プレミアム
3,980円/月
39,800円/年
*税抜

2016.5

プラン改定

標準プラン
1,980円/月
19,800円/年
ビジネス
3,980円/月
39,800円/年
*標準プランは税込
その他は税抜

2017.3

プラン拡充

ライト
1,980円/月
19,800円/年
ビジネス
3,980円/月
39,800円/年
エンタープライズ
お問合せ価格
*税抜

2018.7

プラン改定

ミニマム
2,380円/月
23,760円/年
ベーシック
4,780円/月
47,760円/年
プロフェッショナル
47,760円/月
477,600円/年
エンタープライズ
お問合せ価格
*税抜

プラン改定

スターター
1,180円/月
11,760円/年
スタンダード
2,380円/月
23,760円/年
プレミアム
39,800円/年
*税抜

2020.5

法人向け

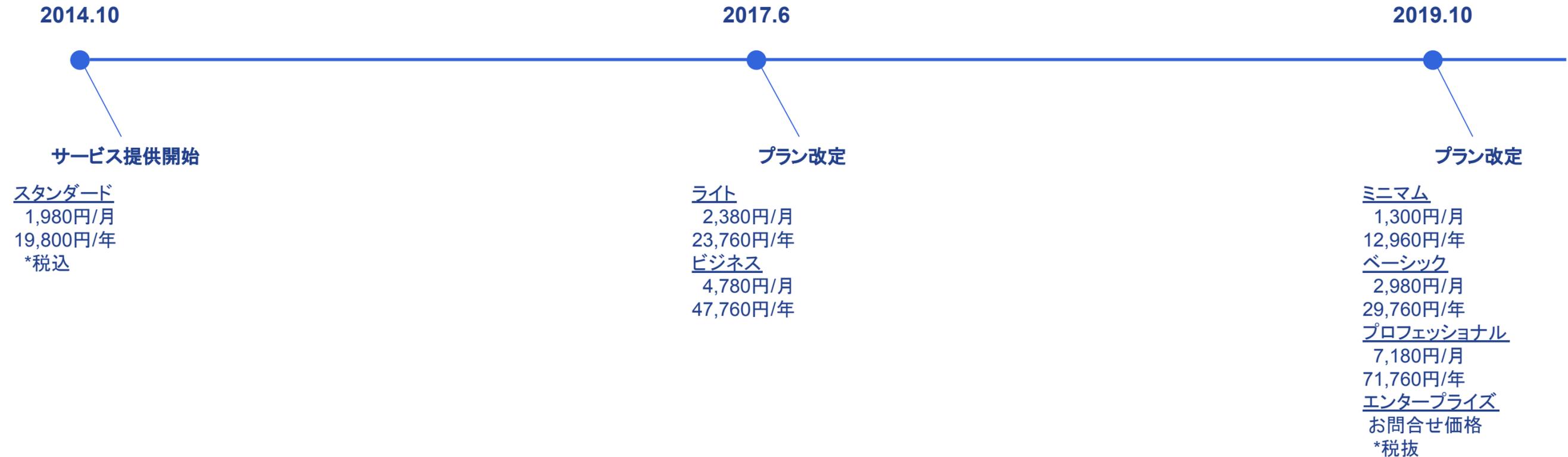


注:
1. 基本料金のみ、ID追加による料金は含まない

過去のプラン改定の推移 - free人事労務⁽¹⁾



法人向け



注:
1. 基本料金のみ、ID追加による料金は含まない

freee会計のプラン(法人向け)

プラン ⁽¹⁾	料金(税抜) ⁽¹⁾		機能 ⁽¹⁾					
	月額払い	年額払い	決算書	経費精算	管理会計	ワークフロー	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 メール 専任電話担当者
プロフェッショナル	<ul style="list-style-type: none"> ● 基本料金:47,760円 ● ID料金:600円 (10人までID無料) 	<ul style="list-style-type: none"> ● 基本料金:477,600円 ● ID料金:6,000円 (10人までID無料) 	○	○	○	○	×	チャット メール 電話
ベーシック	<ul style="list-style-type: none"> ● 基本料金:4,780円 ● ID料金:360円 (3人までID無料) 	<ul style="list-style-type: none"> ● 基本料金:47,760円 ● ID料金:3,600円 (3人までID無料) 	○	○	×	×	×	チャット メール 電話
ミニマム	<ul style="list-style-type: none"> ● 基本料金:2,380円 ● ID料金:— (3人までID無料⁽²⁾) 	<ul style="list-style-type: none"> ● 基本料金:23,760円 ● ID料金:— (3人までID無料⁽²⁾) 	○	×	×	×	×	チャット メール



注:
 1. 本書提出日現在。料金・機能の詳細は弊社Webサイト参照
 2. 4人目以降のID追加不可

freee会計のプラン(個人事業主向け)

プラン ⁽¹⁾	料金(税抜) ⁽¹⁾		機能 ⁽¹⁾				
	月額払い	年額払い	記帳	確定申告	資金繰りレポート	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"> ● 基本料金: 39,800円 ● ID料金: 3,600円 (3人までID無料) 	○	○	○	○	チャット (優先対応) メール (優先対応) 電話
スタンダード	<ul style="list-style-type: none"> ● 基本料金: 2,380円 ● ID料金: 360円 (3人までID無料) 	<ul style="list-style-type: none"> ● 基本料金: 23,760円 ● ID料金: 3,600円 (3人までID無料) 	○	○	○	×	チャット (優先対応) メール (優先対応)
スターター	<ul style="list-style-type: none"> ● 基本料金: 1,180円 ● ID料金: —⁽²⁾ 	<ul style="list-style-type: none"> ● 基本料金: 11,760円 ● ID料金: —⁽²⁾ 	○	○	×	×	チャット メール



注:
 1. 本書提出日現在。料金・機能の詳細は弊社Webサイト参照
 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 ⁽¹⁾	料金(税抜) ⁽¹⁾		機能 ⁽¹⁾					サポート
	月額払い	年額払い	給与計算	人事マスタ	労務手続き	勤怠管理	人事マスタのカスタマイズ	
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 メール 電話
プロフェッショナル	<ul style="list-style-type: none"> ● 基本料金: 7,180円 ● ID料金: 700円⁽²⁾ 	<ul style="list-style-type: none"> ● 基本料金: 71,760円 ● ID料金: 8,400円⁽²⁾ 	○	○	○	○	×	チャット メール 電話
ベーシック	<ul style="list-style-type: none"> ● 基本料金: 2,980円 ● ID料金: 500円⁽²⁾ 	<ul style="list-style-type: none"> ● 基本料金: 29,760円 ● ID料金: 6,000円⁽²⁾ 	○	○	○	×	×	チャット メール
ミニマム	<ul style="list-style-type: none"> ● 基本料金: 1,300円 ● ID料金: 300円⁽²⁾ 	<ul style="list-style-type: none"> ● 基本料金: 12,960円 ● ID料金: 3,600円⁽²⁾ 	○	○	×	×	×	チャット メール



注:
 1. 本書提出日現在。料金・機能の詳細は弊社Webサイト参照
 2. 最低3IDより利用可

freeeサインの料金プラン

プラン ⁽¹⁾	料金(税抜) ⁽¹⁾		機能 ⁽¹⁾				
	利用料金(月額) ⁽²⁾	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	サポート
Pro Plus	<ul style="list-style-type: none"> 基本料金: 120,000円 ID料金: 300円 (100人までID無料) 	<ul style="list-style-type: none"> 200円/通 	無制限	無制限	○	○	チャット メール 電話
Pro	<ul style="list-style-type: none"> 基本料金: 50,000円 ID料金: 500円 (20人までID無料) 	<ul style="list-style-type: none"> 200円/通 	無制限	無制限	○	△ ⁽³⁾	チャット メール 電話
Light Plus	<ul style="list-style-type: none"> 基本料金: 19,800円 ID料金: 1,000円 (6人までID無料) 	<ul style="list-style-type: none"> 200円/通 	無制限	無制限	×	×	チャット メール 電話
Light	<ul style="list-style-type: none"> 基本料金: 4,980円 ID料金: ー (1人までID無料⁽²⁾) 	<ul style="list-style-type: none"> 200円/通 	無制限	50通/月	×	×	チャット メール 電話
スターター (個人事業主向け)	<ul style="list-style-type: none"> 基本料金: 980円 ID料金: ー (1人までID無料⁽²⁾) 	<ul style="list-style-type: none"> 0円/通 	10個	10通/月	×	×	チャット メール



注:

1. 本書提出日現在。料金・機能の詳細はサイトビジットWebサイト参照
2. 年額払いでも利用可能。年額払いは、契約初年度の申込月のみ無料(スタータープランは対象外)
3. ProプランはAPI連携は標準装備ではなく、オプション(20,000円/月)として利用可能

その他サービスの料金プラン

freeプロジェクト管理⁽¹⁾

月額払い

ID料金: 1,800円/月(税抜)

年額払い

ID料金: 1,500円/月(税抜)

free経費精算⁽¹⁾

月額払い

ID料金: 500円/月(税抜)

free勤怠管理Plus⁽¹⁾

月額払い

ID料金: 300円/月(税抜)

free申告 (法人ユーザー向け)⁽¹⁾

年額払い

基本料金: 24,800円/年(税抜)⁽²⁾

free福利厚生⁽¹⁾

月額払い

基本料金: 4,980円/月(税抜)

ID料金: 2,300円/月(税抜)

(1人までID無料)



注:

1. 本書提出日現在。料金・機能の詳細は弊社Webサイト参照
2. 年額払いのみ

その他サービスの料金プラン

Taxnote⁽¹⁾

Taxnote
プラス

基本料金: 3,500円/年(税抜)

Taxnote
クラウド

基本料金: 600円/月(税抜)

freee経理⁽¹⁾

月額払い

基本料金: 25,000円/月(税抜)

ID料金: 500円/月(税抜)
(20人までID無料)

freee販売⁽¹⁾

月額払い

基本料金: 1,300円/月(税抜)

ID料金: 260円/月(税抜)
(1人までID無料)

年額払い

基本料金: 980円/月(税抜)

ID料金: 200円/月(税抜)
(1人までID無料)



注:
1. 本書提出日現在。料金・機能の詳細は弊社Webサイト参照

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。