

## ファクトブック

フリー株式会社 2024年9月

## Contents



- 1. freeeについて
- 2. freeeの組織体制
- 3. 中長期成長戦略
- 4. 市場のポテンシャルと開拓戦略
- 5. プロダクト
- 6. 2023年及び2024年施行開始のスモールビジネスを取り巻く法令改正について
- 7. Key Metrics
- 8. ESG
- 9. 導入事例
- 10. その他(プロダクト詳細)

## freeelこついて



#### freee at a Glance

設立

2012年

従業員数(1)

1,722人

サブスクリプション 売上高比率(2)

90%+

 $ARR^{(3)}$ 

260億円

有料課金ユーザー企業数 (4)

53万+/19万+

全体

法人

12ヶ月平均解約率 (5)

1.2%/0.6% 全体 法人



- 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 24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) −ザー企業数には個人事業主を含む 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

#### **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。

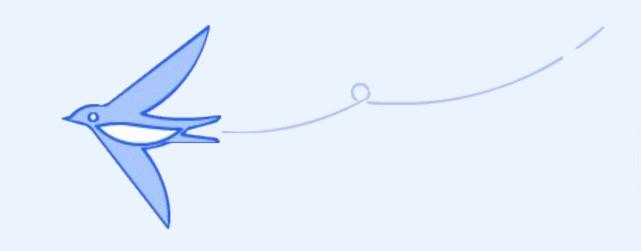
大胆に、スピード感をもってアイデアを具現化することができる スモールビジネスは、様々なイノベーションを生むと同時に、 大企業を刺激して世の中全体に 新たなムーブメントを起こすことができる存在だと考えております。



#### **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。



## 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月リリース 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月リリース 日本のクラウド市場 シェアNo.1<sup>(3)</sup>

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

#### その他のプロダクト・サービス

















freee カード Unlimited

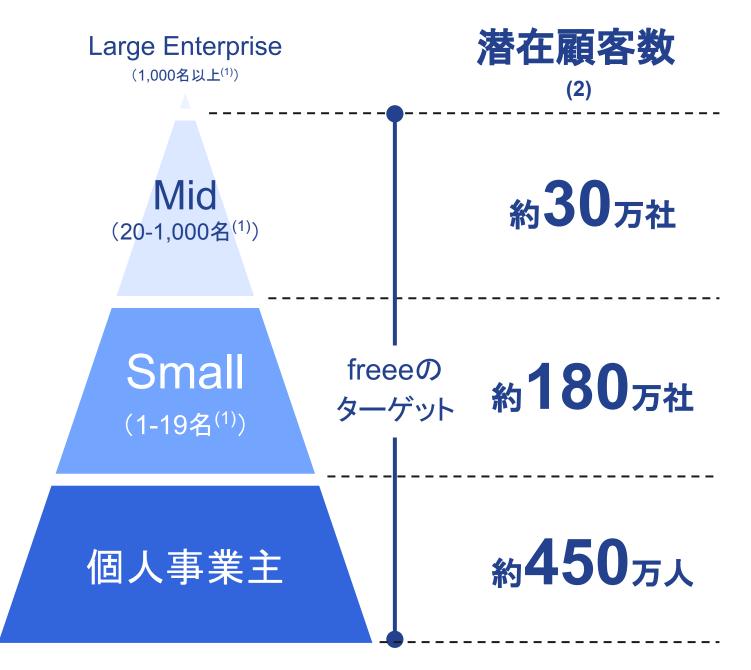


- クラウドサービス:ソフトウェアやハードウェアを所有することなく、ユーザーがインターネットを経由してITシステムにアクセスし利用できるサービスのこと リードプラス株式会社「検索キーワードから紐解く業界分析:クラウド会計ソフト編」(2022年8月公開、2023年6月更新) クラウド給与計算ソフトの市場シェア:株式会社MM総研「日本におけるクラウド給与計算ソフトの利用状況調査に関するWeb調査(2016年3月実施)」(N=4,168)

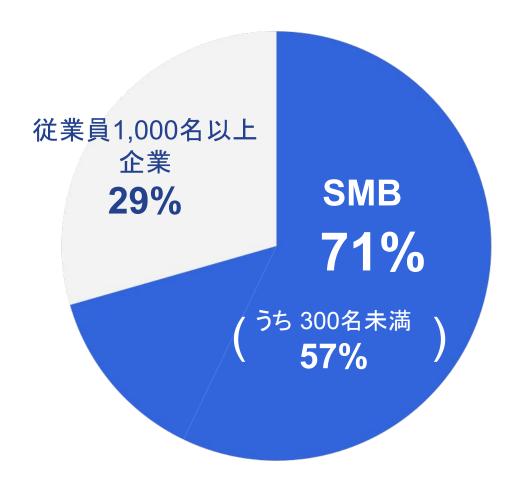
## 潜在顧客660万・総従業者の7割超にサービスを提供

#### freeeのターゲットセグメント

## 日本の総従業員数約 5,700万人の7割超をスモールビジネスが占める



#### 企業規模別で見た総従業員数割合 (3)





- 1. 従業員数
- 2. 個人事業主における潜在顧客数及び総従業者数:国税庁「令和4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及び総従業者数:総務省統計局「令和3年経済センサス 活動調査」に記載の各セグメントの法人数及びに基づき当社作成
  - | 公敦少妹計臣「今和9年奴汝より井7 活動調本」

## プロダクトラインナップ充実に伴い TAMが拡大

#### **TAM拡大の変遷** (1)(2)

freee

人事労務

約5,500億円

IPO前 (~FY2020)

freee 会計

約6,500億円

IPO~中長期成長戦略前半 (~FY2024)

freee 会計

約6,500億円

freee サイン

約4,200億円

freee 人事労務 約6,400億円

> freee その他(3) カード

約3,000億円 約4,500億円

中長期成長戦略後半 (FY2025~)

受取請求書

会計

freee

約7,800億円

福利厚生 freee

約8,500億円

人事労務

健康管理

アカウント

freee 販売

: 自社開発

工数管理

: M&A

約6,000億円

freee サイン

約5,600億円

カード

freee

約4,500億円

freee 業務委託管理

約1,700億円

約 1.2 兆円

約 2.5兆円

約3.4%円



- 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、当社グループが本書提出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ない。上記各プロダク トのTAMは、一定の前提の下、下記の外部統計資料をはじめ、プロダクトラインナップ拡充やプラン改定等の当社ビジネスの取り組み状況も踏まえ、国内における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る
- 2. 国税庁「令和4年申告所得税」、総務省統計局「令和3年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. freee工数管理、freee福利厚生を含む。freee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

## スモールビジネス市場開拓の鍵は、業務横断の効率化二一ズ対応と収益性の最大化

#### ERPソフト市場の特徴



市場

- 高単価
- モジュール型ニーズが大きい:業 務が細分化され、業務の部分最適 化の重要性が高い
- 複雑な要件





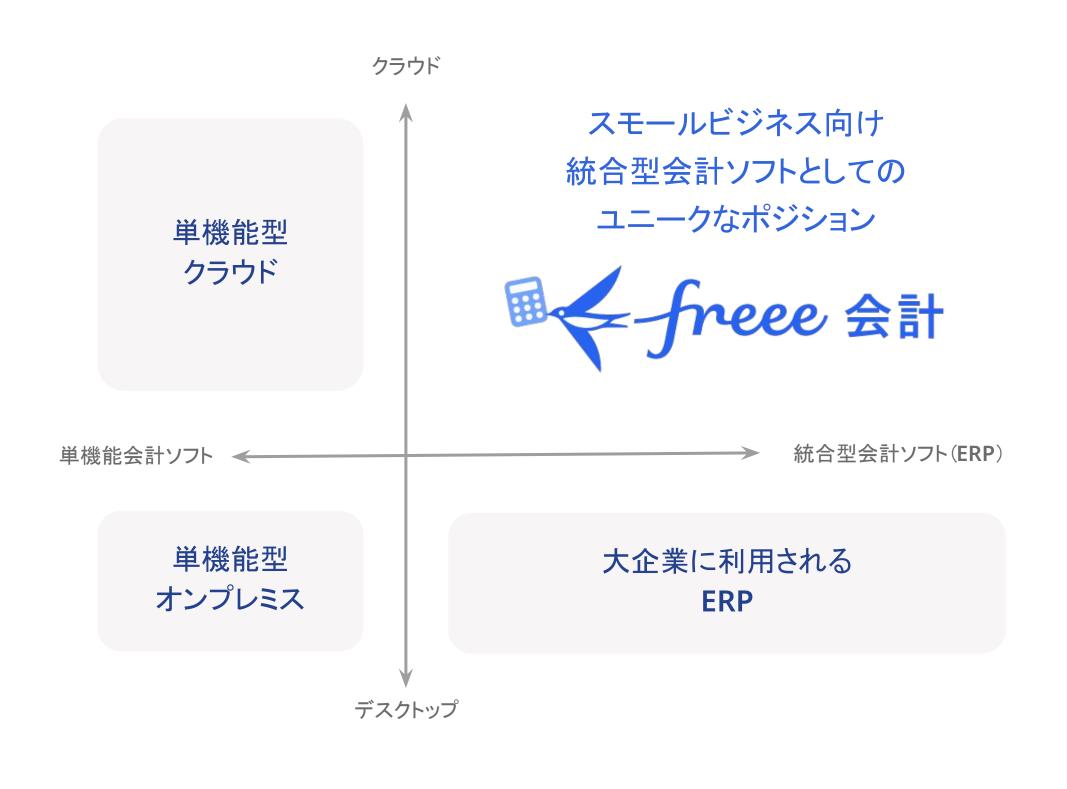
- 低単価
- 統合型ニーズが大きい:人員が限 られる中で業務横断の効率化の重 要性が高い
- 限られた習熟コスト

#### 競争環境への示唆

- 短期的な利益を求め、モジュール型プ ロダクトでエンタープライズ市場に参入 するベンダが増加
- スモールビジネス市場では統合型プ ロダクトでいかに採算性を確保できる かが重要に



### 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<sup>(1)</sup>による拡張性



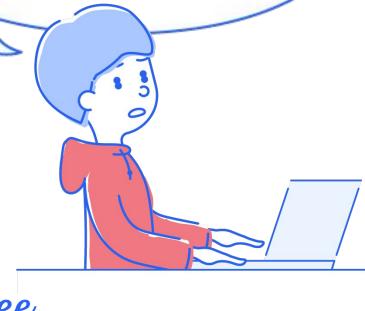
1. パブリックAPI:組織内部のみでの利用を想定したAPIをプライベートAPIと呼び、他方で、組織外の主体にも利用を認めるものをオープンAPIと呼ぶ。オープンAPIの中でも、特定の提携企業のみでなく、幅広い外部企業が利用可能なものをパブリックAPIと呼ぶ。

## 「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)

- モジュールごとにユーザーインタ 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...



A D

部分的な繋がり

**※A. B...:** モジュール

#### 統合 (freee)



A B

C D

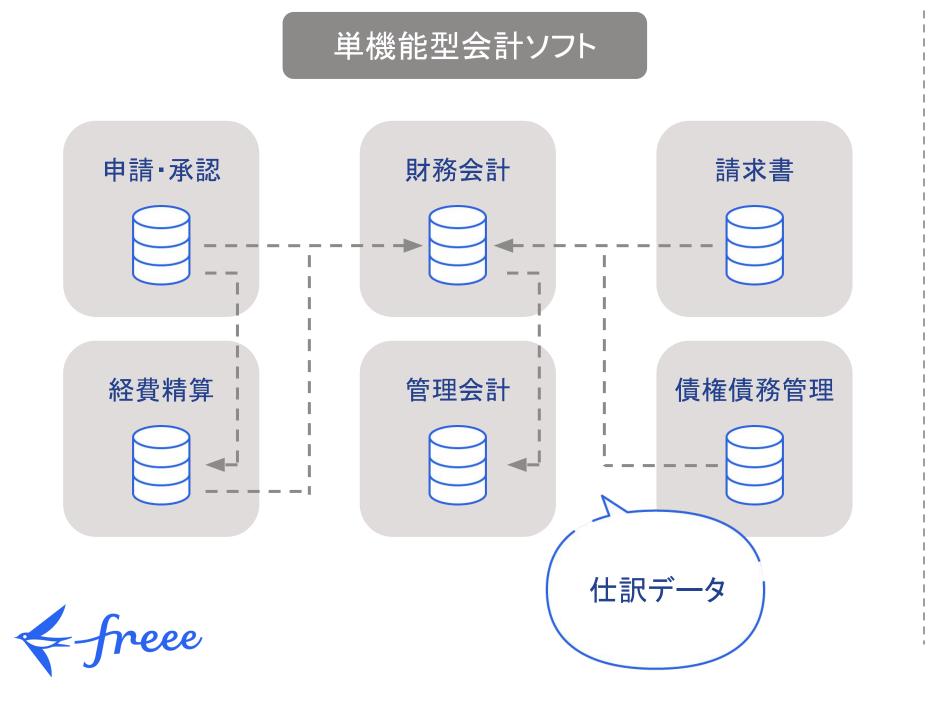
1つとして再構成

- 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

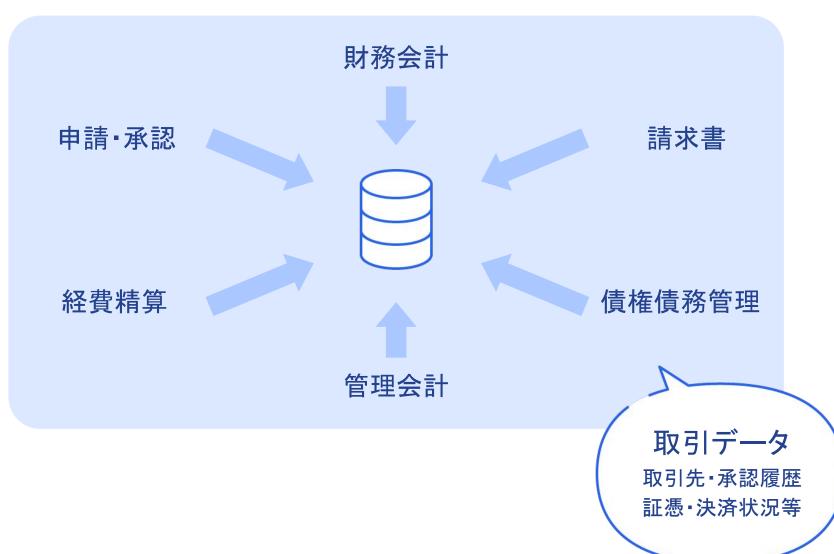


### 「統合型ERP」と「単機能/連携」のアーキテクチャーの違い

freee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freee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



## freeeの組織体制





佐々木 大輔 代表取締役 CEO



横路隆 取締役 CTO

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」。

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



平野 正雄 社外取締役(監査等委員) McKinsey、Carlyleを経て、2012年4月に早稲田大 学ビジネススクールの教授に就任



**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

## freeeの沿革



## 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

社会全体を前に推し進めるべく、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。



## 中長期成長戦略



## 成長戦略の変化: FY24までに確立した高成長モデルをスケールさせるフェーズへ

IPO前 (~FY2020)

#### シングルプロダクトでの顧客基盤コア形成期

- 単一プロダクトでの新規顧客獲得に依存
- Midセグメント<sup>(1)</sup>進出

freee会計 法人ユーザー

約6万社

(FY20末時点)

ARRに占める Midセグメントの割合

**3**‰→**28**%

(FY15→FY20末時点)

IPO~中長期成長戦略前半 (~FY2024)

#### 高成長モデルの確立期

- 入口プロダクトの拡大によって新規顧客獲得 を加速 (freee人事労務など)
- 複数プロダクトでの統合体験強化:ARPU向 上ポテンシャル上昇
- 新規顧客獲得効率向上: アカウントベースド マーケティング体制への転換等

プロダクト数

3→21

(FY20→FY24末時点)

長期利用ユーザーに おけるfreee人事労務の 付帯率(3)

約50%

(FY24末時点)

期待最大ARPU<sup>(2)</sup>

約6倍

蓄積リード数が Midセグメント全体の 企業数に占める割合(4)

約45%

(FY24末時点)

中長期成長戦略後半 (FY2025~)

#### 高成長モデルのスケール期

- クロスセル推進:複数プロダクト導入による統 合価値を訴求
- 自動的ARPU向上:利用ID数やトランザクショ ンの増加を図る
- **効率的に新規獲得強化**: 既存顧客からの収 益を原資に投資

**Net Revenue Retention Rate** 

110%

(FY27末時点目標)

売上高CAGR

+25-30%

(FY26-27)

調整後営業利益

黒字を継続

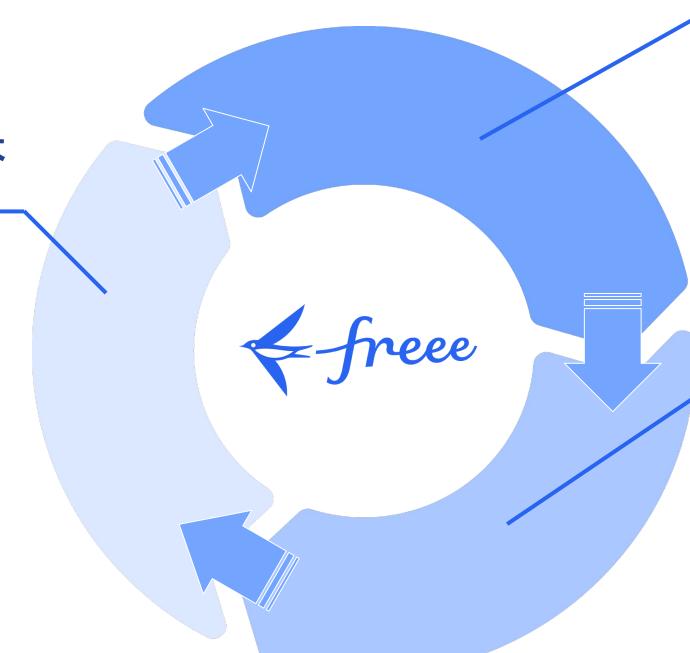


- D導入を想定したプラン、ID数、従量課金の利用量に基づいた試算においてfreee会計利用時のARPUを1とした場合の倍率。実際のARPUは各ユーザーの利用状況に応じて異なる したMidセグメントfreee会計ユーザーのコホートにおけるfreee人事労務の導入率
- メントの約30万社のうち、マーケティング活動によって獲得した見込み顧客が占める割合

## freeeの統合型プロダクト: 既存顧客の高い収益性がスモールビジネス市場での継続的な積極投資と顧客基盤拡大を実現

## ③成長性の高い盤石な顧客基盤が拡大し続ける

- 単体でも導入可能なプロダクト増加
- 直接・間接双方の獲得が最適化され、 顧客基盤は自然と拡大



## ①既存顧客が統合体験の価値を実感し利用プロダクト/利用量が増える

- 顧客は"統合flow"により生み出される 統合体験の価値を自然と実感
- 複数プロダクト利用でARPUが向上、 解約率が低下

## ②高い収益性に支えられたスモール ビジネス市場への継続的な積極投資

- "統合flow"により効率的に統合型 ERP、単体プロダクト双方が充実
- ABM活動の強化、会計事務所との パートナーシップ強化等、直接・間接双 方のチャネル生産性を向上



freeeだけが日本のスモールビジネスのプラットフォームになれる

## 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

#### まちせかとましたより36円かよるに

セールス & マーケティ ング



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) 700<sub>K+</sub> / 250<sub>K+</sub> 合計 法人

法人
Net Revenue Retention Rate<sup>(1)</sup>
(2027年6月期)
110<sub>%+</sub>

強固な顧客基盤を活かし クロスセル/アップセルを加速

#### 将来クロスセル /アップセルのための先行投資

研究開発

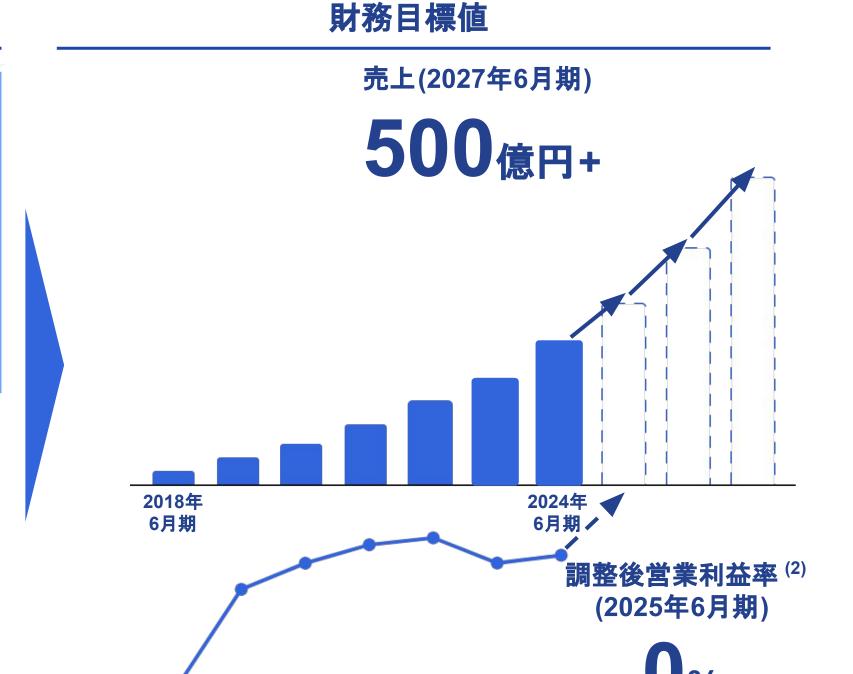








M&A





- 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
- . 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

## 戦略的ターゲット達成に向けた 3年間の注力領域 (FY23-25)

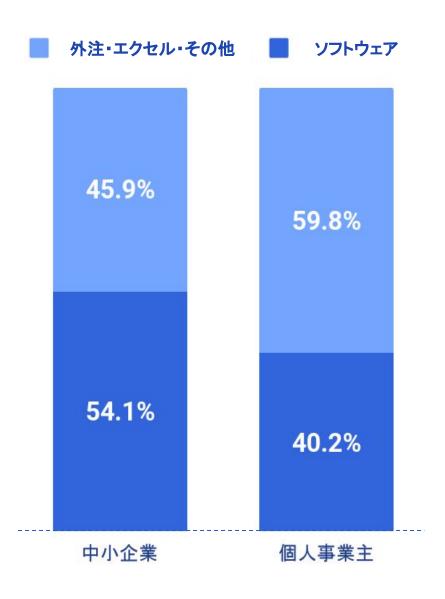
統合型経営プラットフォーム強化のための投資を加速 多様なカスタマージャーニーを提供するための入口プロダクトの拡大 クラウド会計 No.1シェアを活かして顧客層を拡大 プロダクト開発・販売力強化のための組織拡充

## 市場のポテンシャルと開拓戦略

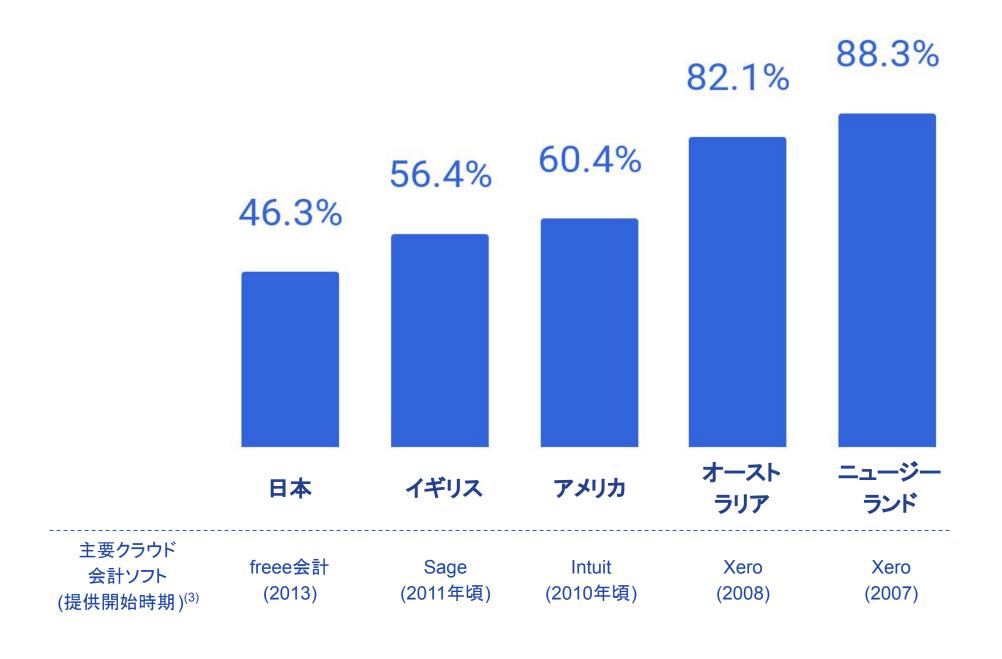


### スモールビジネス向けクラウドソフトウェア市場の大きな拡大余地

#### 会計ソフトウェア利用率(1)



### 財務関連ソフトウェア市場における クラウドソリューションへの支出額比率 (2)





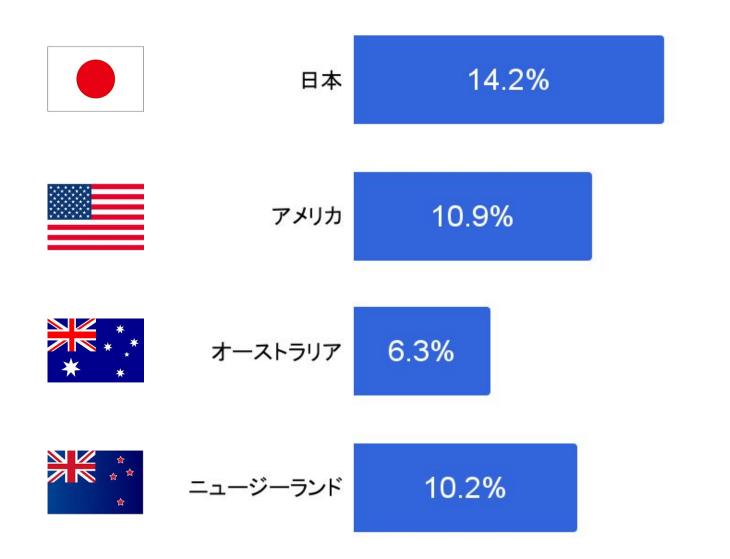
フトの利用率。株式会社MM総研「クラウド会計ソフトの法人導入実態調査(2017年8月実施)」、「クラウド会計ソフトの利用状況調査(2024年4月末)」。中小企業については、従業員300人以下の企業における会計ソ

<sup>2.</sup> International Data Corporation(IDC)「Worldwide Software and Public Cloud Services Spending Guide\_2024V2」。財務関連ソフトウェアを利用する従業員1,000人未満の中小企業及び個人事業主におけるクラウドソリューションへ 26 の支出額比率として、クラウドソリューションへの支出額をオンプレミスを含む財務関連ソフトウェア市場規模で除して算出

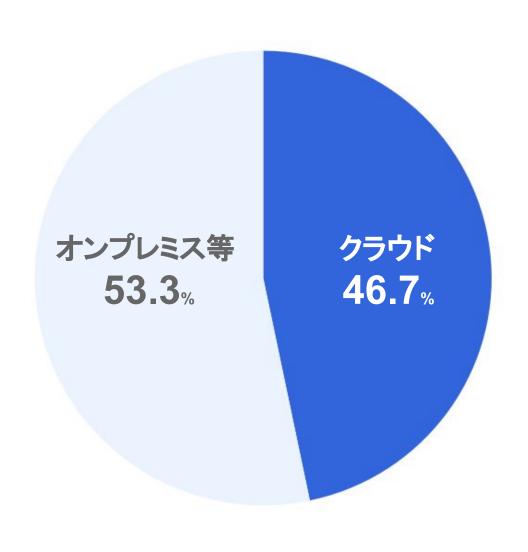
<sup>3.</sup> 弊社調べ

## 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)



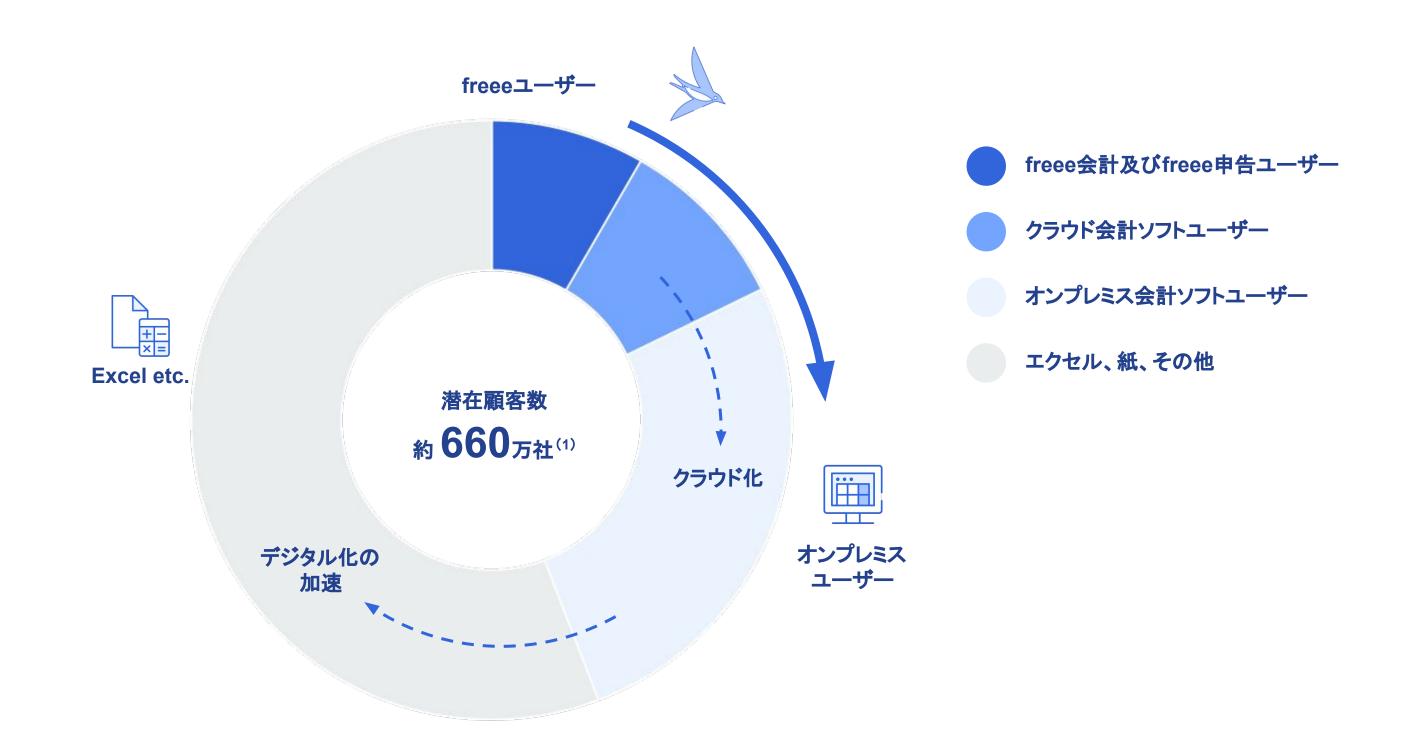
## Midセグメントにおける 財務関連クラウドソフトへの支出額比率(2)





<sup>1.</sup> 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(令和3年経済センサス 活動調査)、United States Census Bureau(2023.2)、Australian Bureau of Statistics(2022.12)、Statistics New Zealand(2022) 2. International Data Corporation(IDC)「Worldwide Software and Public Cloud Services Spending Guide\_2024V2」から弊社推定

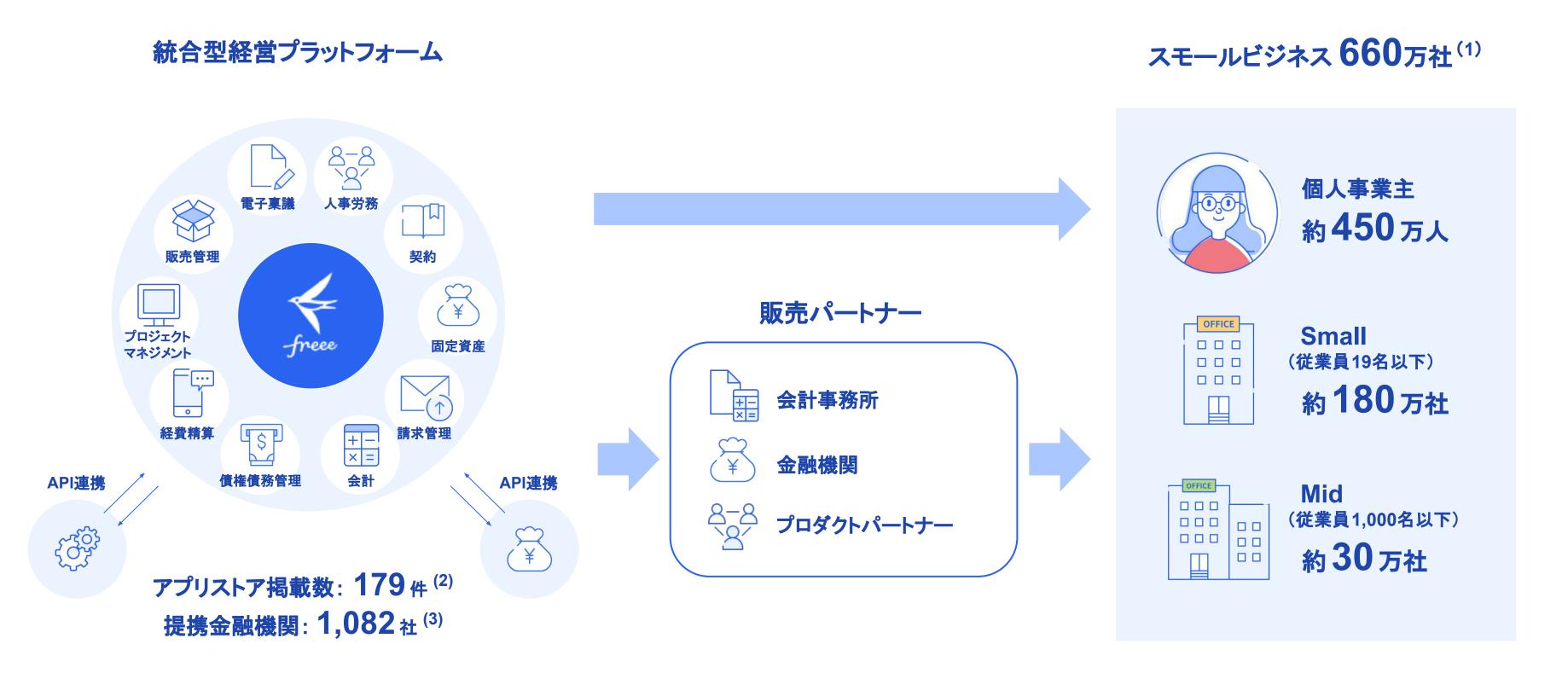
## 日本のクラウド会計の浸透率は低く、未だに発展途上





<sup>1.</sup> 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)」及び「クラウド会計ソフトの利用状況調査(2024年3月末)」、International Data Corporation(IDC)「Worldwide Software and Public Cloud Services Spending Guide\_2024V2」から弊社推定。

## 直接販売及び間接販売チャネル双方による効率的な顧客獲得



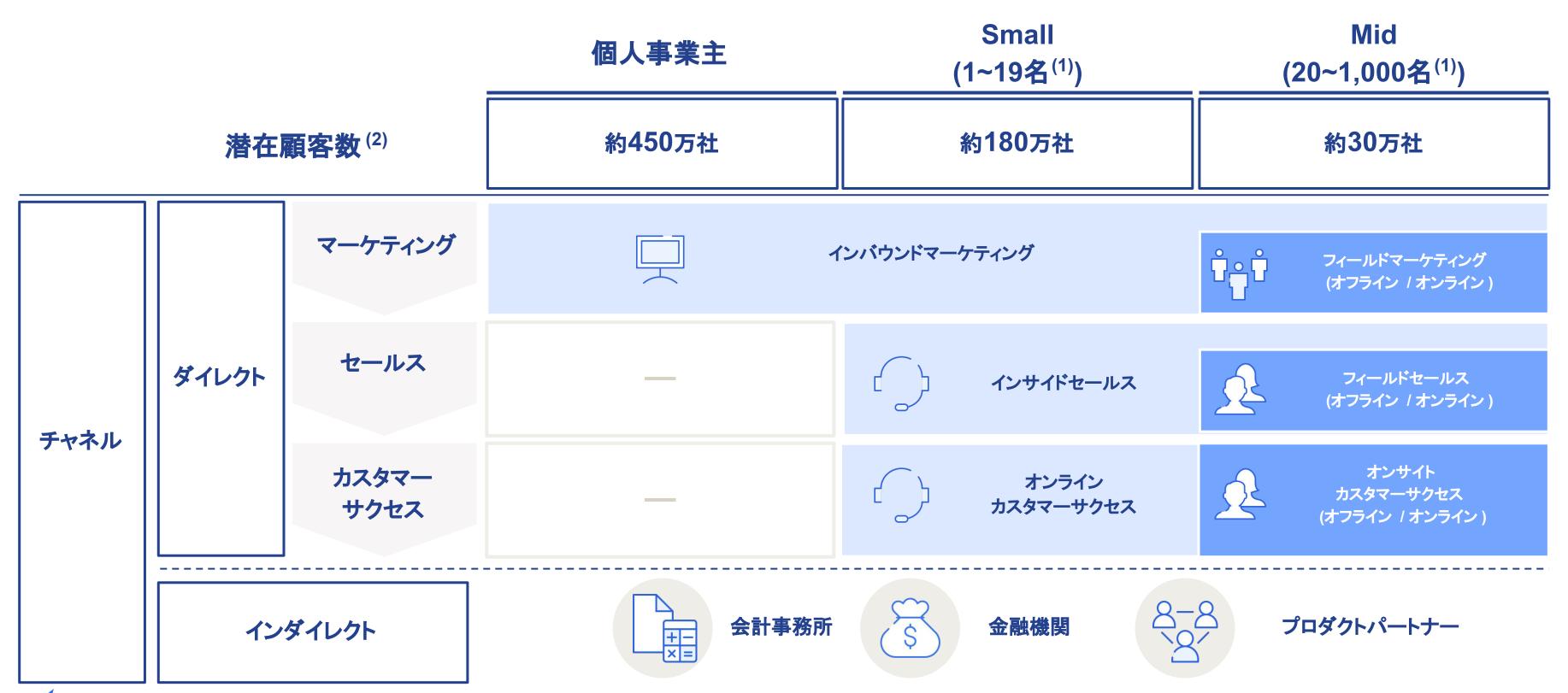


<sup>1.</sup> 個人事業主における潜在顧客数:国税庁「令和4年申告所得税」に記載の個人事業主数に基づき当社作成。Small及びMidにおける潜在顧客数:総務省統計局「令和3年経済センサス 活動調査」に記載の各セグメントの法人数に基づき当社作成

<sup>2 2024</sup>年8日末時占

<sup>3.</sup> 提携金融機関: API契約締結済みの金融機関。2024年8月末時点

## 各セグメントに最適化された顧客獲得アプローチ



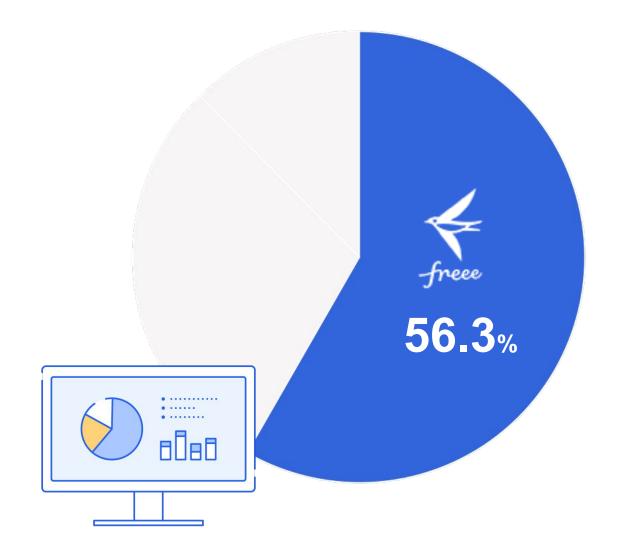
freee

<sup>1.</sup> 従業員数

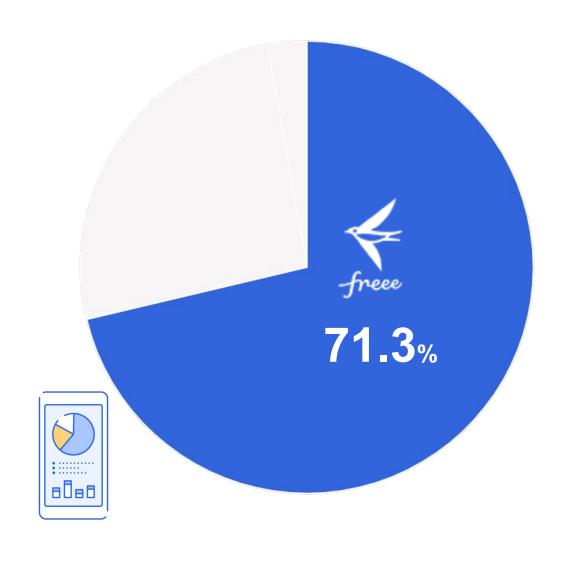
<sup>2.</sup> 個人事業主における潜在顧客数:国税庁「令和4年申告所得税」に記載の個人事業主数に基づき当社作成。Small及びMidにおける潜在顧客数:総務省統計局「令和3年経済センサス 活動調査」に記載の各セグメントの法人数に基づ き当社作成

## 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)





## プロダクト

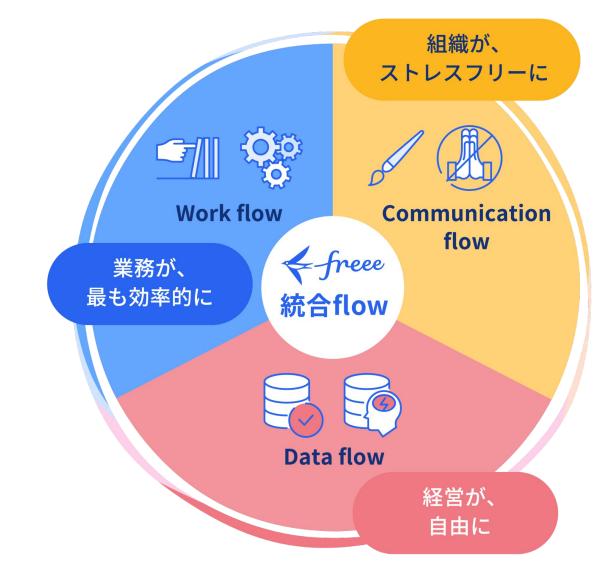


## R&D生産性を向上する技術的基盤としての "統合flow"フレームワークの確立

統合flow:分断を解決するプロダクト開発のスピード・インパクトを最大化









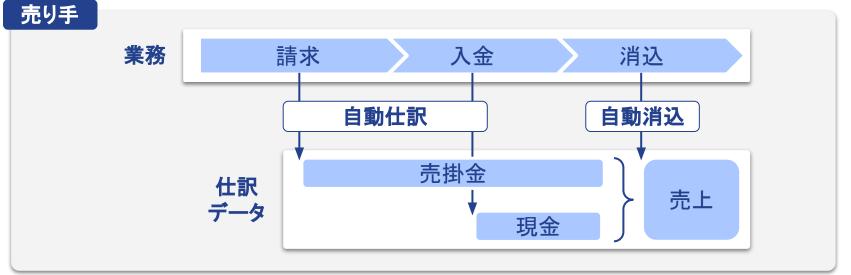
## 業務横断でつながるデータをドリルダウン、確認・分析を効率化

#### Work flow

#### 取引モデル

- 取引プロセスに紐づく仕訳データを自動で生成・蓄積。申請の承認履歴や証憑データは自由にドリルダウン可能
- 蓄積したデータが業務効率化を実現するプロダクト開発の基礎に

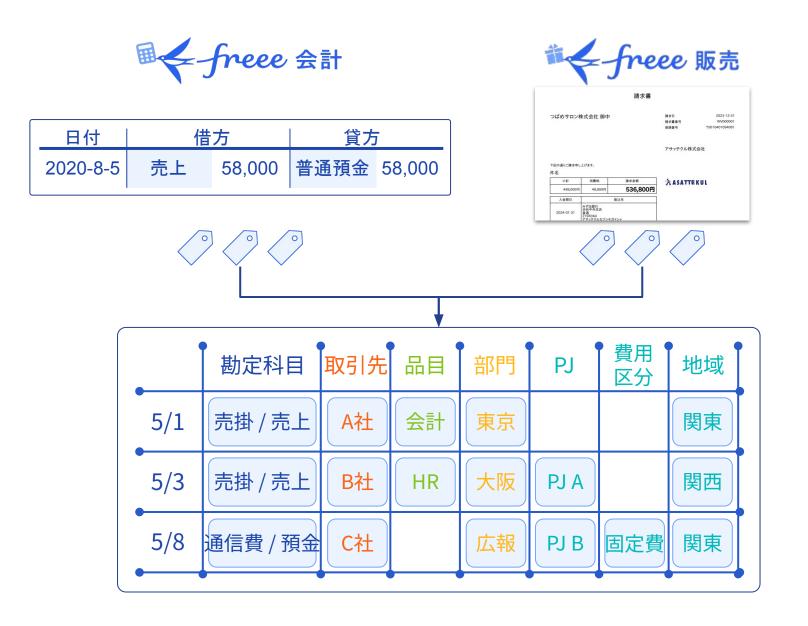




#### **Data flow**

#### 詳細な会計レポート

- 各プロダクトの利用時に取引に紐づくタグ(メタデータ)を設定
- タグの柔軟な設定とプロダクト間のデータ連携が、高付加価値なデータの可視化・分析を提供するプロダクト開発の基盤に



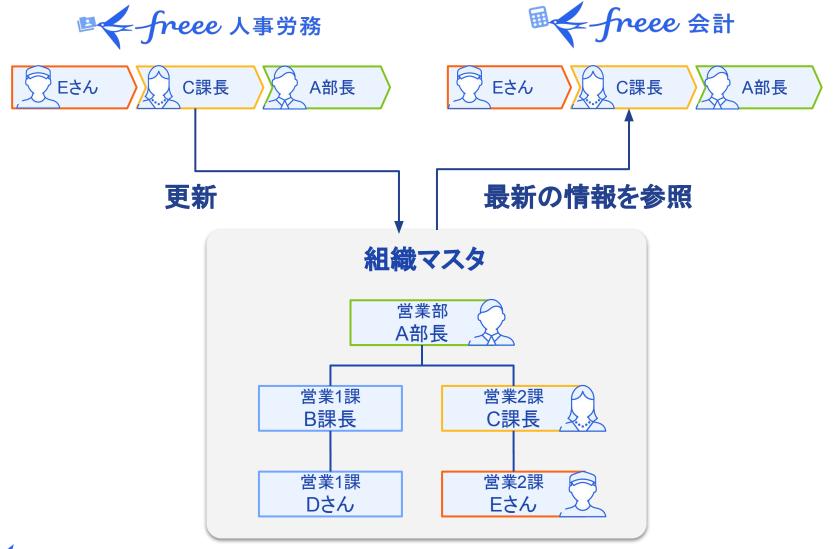


## 組織マスタがプロダクト横断の円滑なコミュニケーションを可能に

#### **Data flow**

#### 組織マスタ(部門・承認経路)

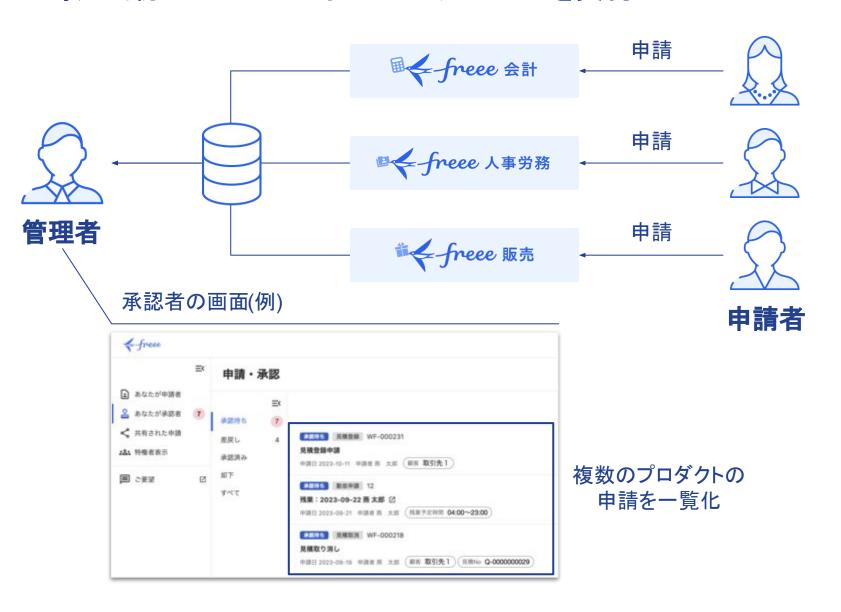
- プロダクト共通の組織マスタから、購買、勤怠締め等の申請時の 承認経路を自動で設定
- どのプロダクトからでも常に最新の組織データにアクセス可能



#### **Communication flow**

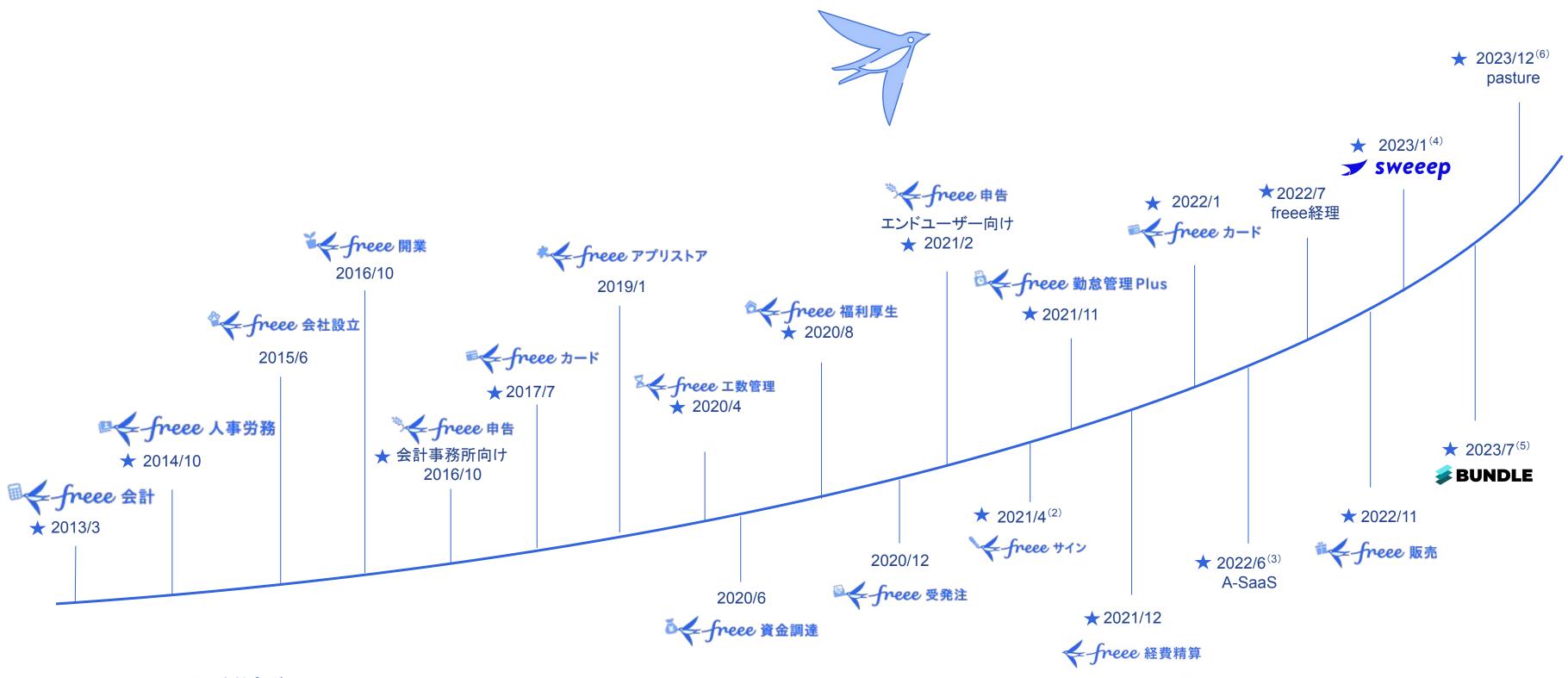
#### 横断承認(WF基盤)

- 複数プロダクトの申請・承認を同一の画面に一覧表示することで、承 認漏れやリマインドの負荷が減少
- 新規導入プロダクトも使い慣れた画面で申請・承認状況を確認でき、 導入当初からスムーズなコミュニケーションを実現





## プロダクトリリースの歴史

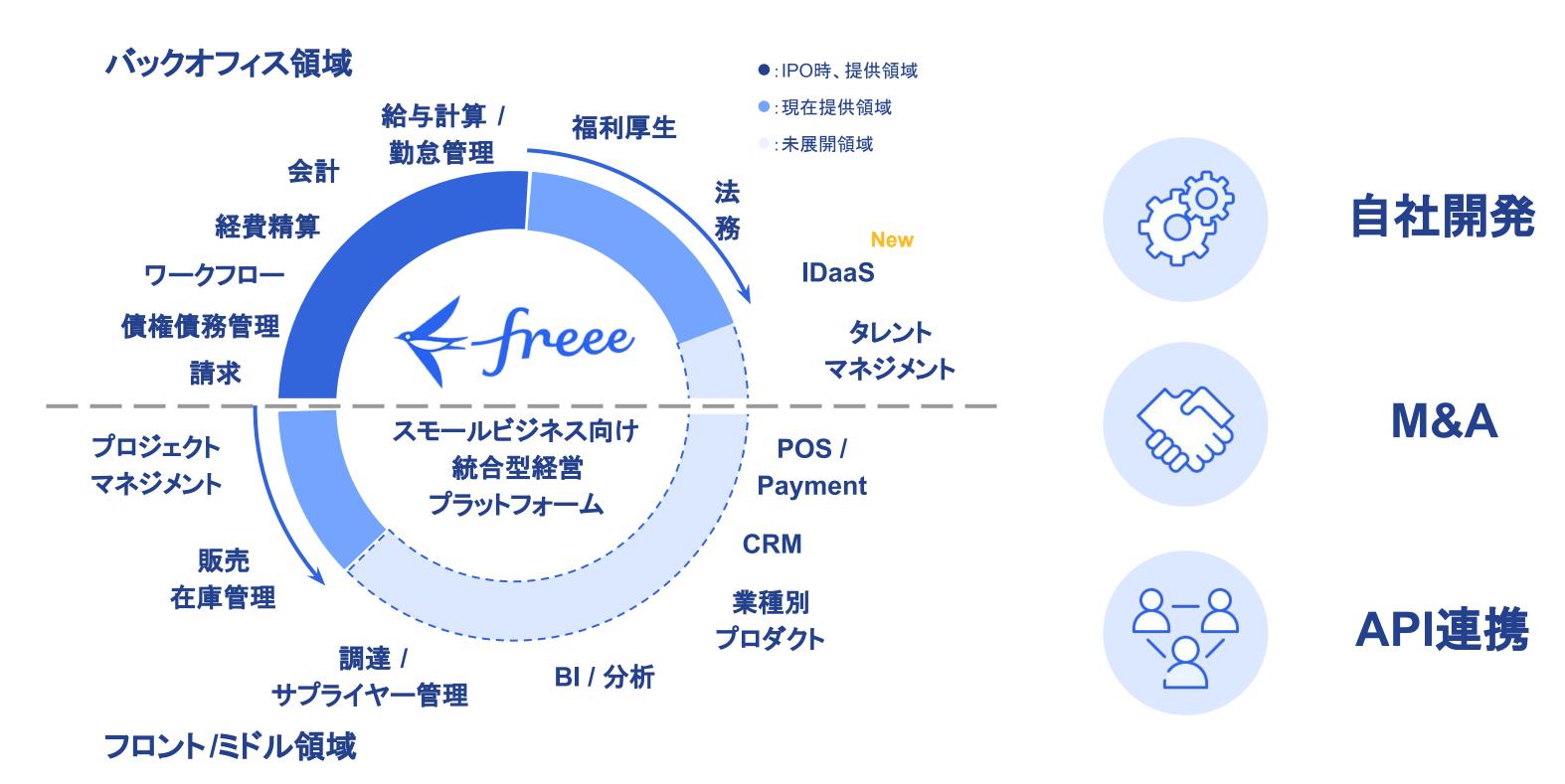




- 2. サイトビジット(現freeeサイン)提供のfreeeサインは、2021年4月にグループジョイン
  3. Mikatus提供のA-SaaSは、2022年6月にグループジョイン
  4. sweeep提供のsweeepは、2023年1月にグループジョイン

- 5. Why提供のBundleは2023年7月にグループジョイン
- 6. エン・ジャパン社から事業継承したpastureは2023年12月にグループジョイン

## 統合型クラウド ERPの領域拡大に向けた可能性





## スモールビジネスを 取り巻く環境



### 今後も日本のスモールビジネスにおけるクラウド浸透は継続

#### クラウドシフトを促す人口・法人のトレンド

#### 人手不足によるニーズの高まり

- ピーク時の1995年に8,700万人であった日本の生産年齢人口は2020年には7,500万人に。今後も減少の加速が見込まれ、人手不足は深刻化(1)
- 企業のみならず、企業の業務をサポートする
   会計事務所においても人手不足が進行し、
   企業、士業双方の業務課題の本質的な解
   決に貢献するクラウドソフトの需要が高まる

#### 経営者の交代がクラウドシフトを促す

- 2020年以降、クラウドソフト導入のきっかけとなる経営者の事業承継・世代交代が盛んに。中小企業の経営者の世代交代が進み、経営者が最も多い年代が70歳台から50歳台に<sup>(2)</sup>
- 経営者のボリュームゾーンがクラウドソフト を意欲的に利用する世代にシフト

#### 新規法人設立数は過去最多

- 2024年の1年間で新たに設立された法人は 15万3,789社となり過去最多に(3)
- 「クラウドネイティブ」の新設法人層は、**クラ**ウドソフトを自然と第一の選択肢として検討

#### 日本政府もデジタル化、クラウド化を強力に推進

- デジタル庁の「デジタル社会の実現に向けた重点計画」、税理士法の改正において、政府を挙げて企業や税理士の業務のデジタル化、クラウド化を推進 する方針が明確に
- ひとつのID・パスワードで複数の行政サービスにログインでき、電子届出やIT導入補助金等の申請に使用できる「GビズID」を取得した法人数は 60万社 超となり、法人数全体の 20%を突破(4)。IT導入補助金利用の活性化で更なるデジタル化、クラウド化が期待される



- 1. 内閣府(2022)「令和4年版高齢社会白書」。生産年齢人口は15歳から64歳までの人口を指す
- 2 由小企業庁(2025)[2025年版 由小企業白書]
- 3. 株式会社帝国データバンク(2025)「2024年「新設法人」動向調査」
- 4. デジタル庁、「GビズIDの利用状況に関するダッシュボード」(2025年4月30日時点)

### 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

#### freee会計によるサポート





インボイス制度

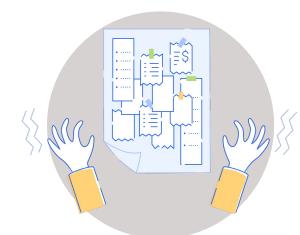
2024年1月1日~



電子取引データ 電子保存義務化



発行する適格請求書の控えを **全て保存** 



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..





請求業務の電子化



社内手続きの ペーパーレス化



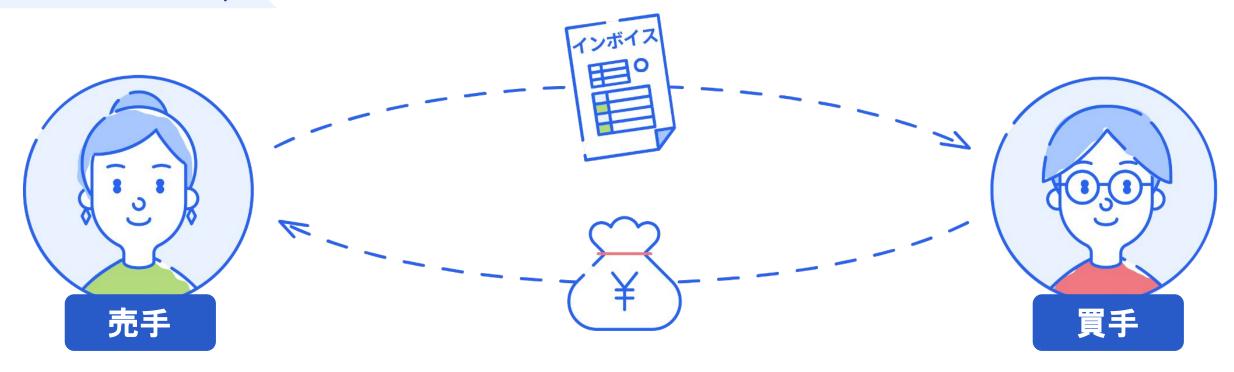
記帳業務に AI-OCR活用



### クラウド会計ソフト利用を加速する法制度(①インボイス制度

- インボイス制度は、2023年10月1日に開始される消費税の仕入税額控除の新方式
- 制度に対応しない場合、商品・サービスの売手・買手の双方に経営上のデメリットが発生

#### 経営上のデメリット(制度に対応しない場合)



インボイスの発行を求める買手との 取引機会を失う可能性がある

対応が必要な事業者:最大約 690万者

本則課税事業者 約204万者(1) 簡易課税事業者 約114万者(1) 約372万者(2) 免税事業者

仕入税額控除が受けられず 納税額が増える

対応が必要な事業者:最大約 204万者

本則課税事業者数 約204万者(1)



- 協等に出荷する農林水産業、非課税売上げが主たる事業の事業者を除く)。免税事業者は課税売上高1,000万円以下で消費税の納税義務が免除された事 41

#### クラウド会計ソフト利用を加速する法制度 ②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

和



#### スキャナ保存

- 帳簿、決算書類の電子保存の要件が大幅に緩┊●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

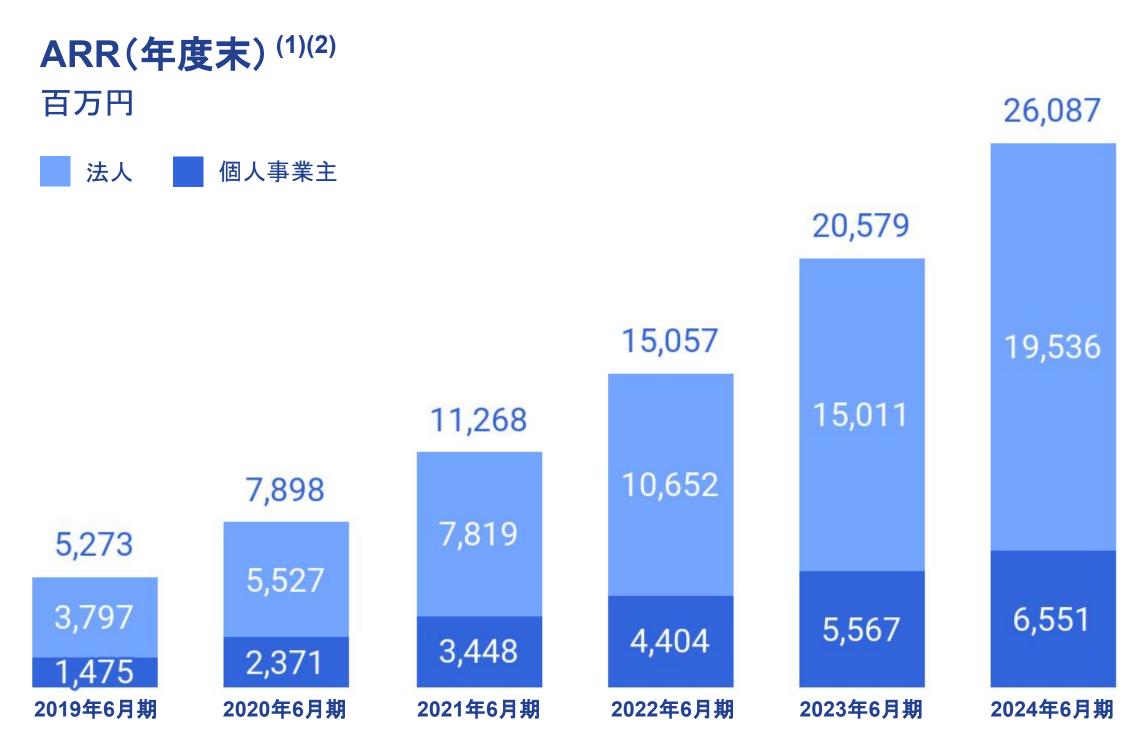




## **Key Metrics**



#### ARRの推移

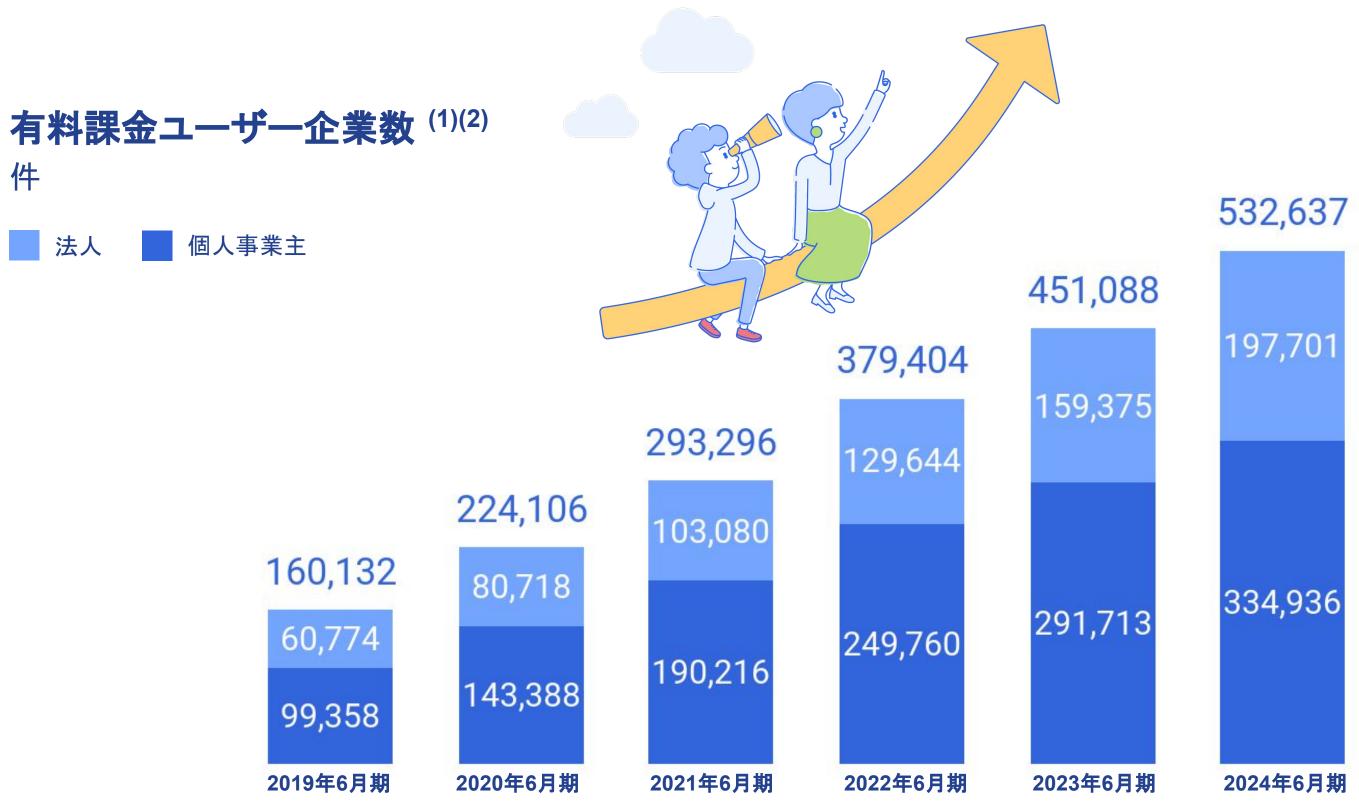




<sup>1.</sup> ARR: Annual Recurring Revenueの略称。各期末月のMRR(Monthly Recurring Revenue)を12倍して算出。MRR: Monthly Recurring Revenueの略称。対象月の月末時点における継続課金ユーザー企業に係る月額料金の合計額 (一時収益は含まない)

<sup>. 2022</sup>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sweeep、2024年6月期第1四半期以降はWhy、2024年6月期第2四半期以降はpastureも連結対象

## ユーザー数の推移





レ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 びtaxnote、2023年6月期以降はMikatus、2023年6月期第3四半期以降はsweeep、2024年6月期第1四半期以降はWhy、2024年6月期第2四半期以降はpastureも連結対象

#### Churn抑制により安定的な収益拡大を実現

#### 12ヶ月平均解約率(1)

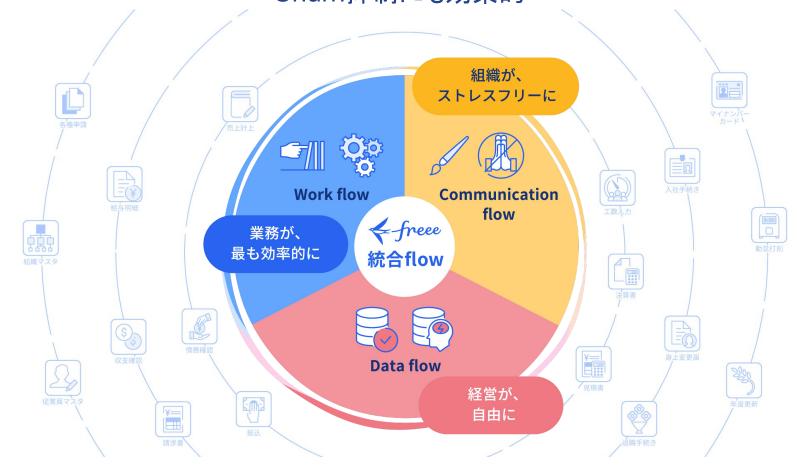




#### クロスセルによる Churn抑制効果

1/ クロスセルが解約率を 約 / 4 に低減<sup>(2)</sup>することを過去実績から確認

利用プロダクト数増加に伴う統合体験の更なる向上は Churn抑制にも効果的

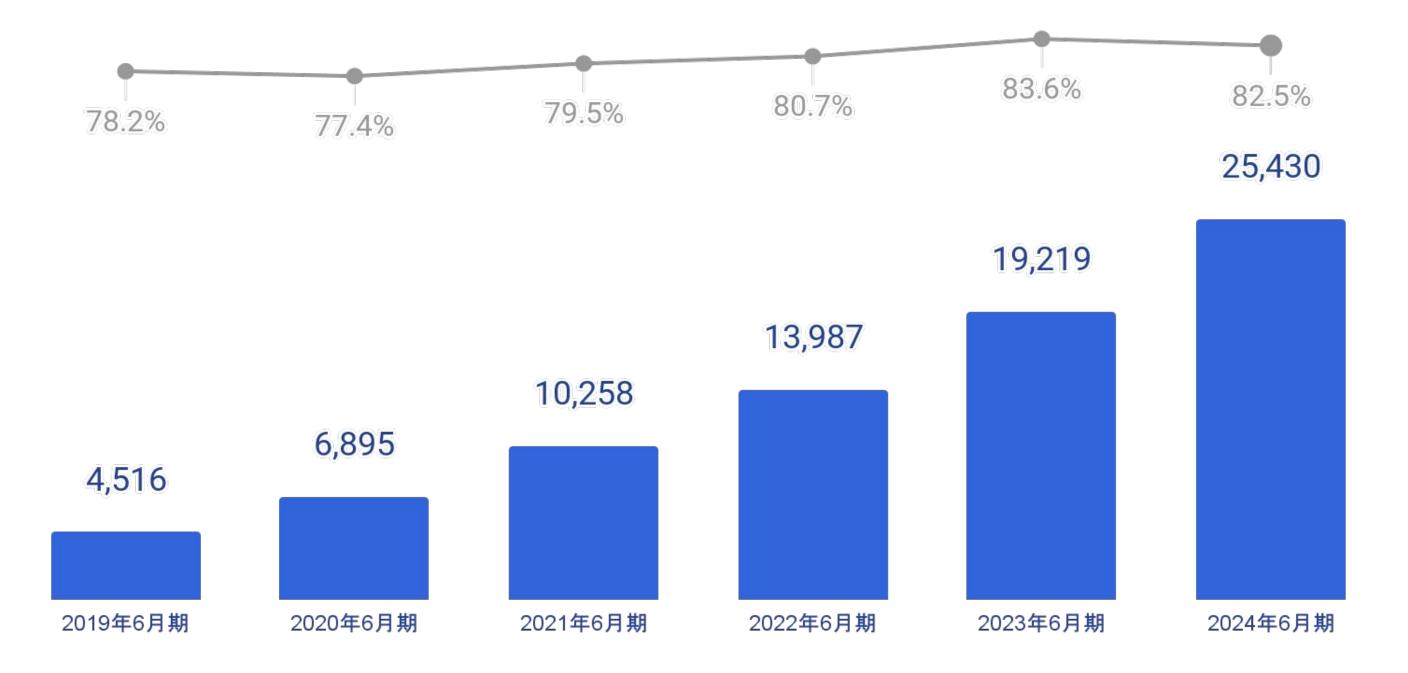




- 1. 月次解約率(当該月に有料課金ユーザーでなくなったユーザーに関連するARR÷前月末ARR)の過去12ヶ月平均。当社の全顧客セグメントを集計対象としている
- 複数プロダクトおよび/または上位プラン(単体購入可能な複数のモジュールがパッケージされたプラン)の利用実績のある法人顧客層における低減効果

### 売上高、売上総利益率の推移(1)(2)

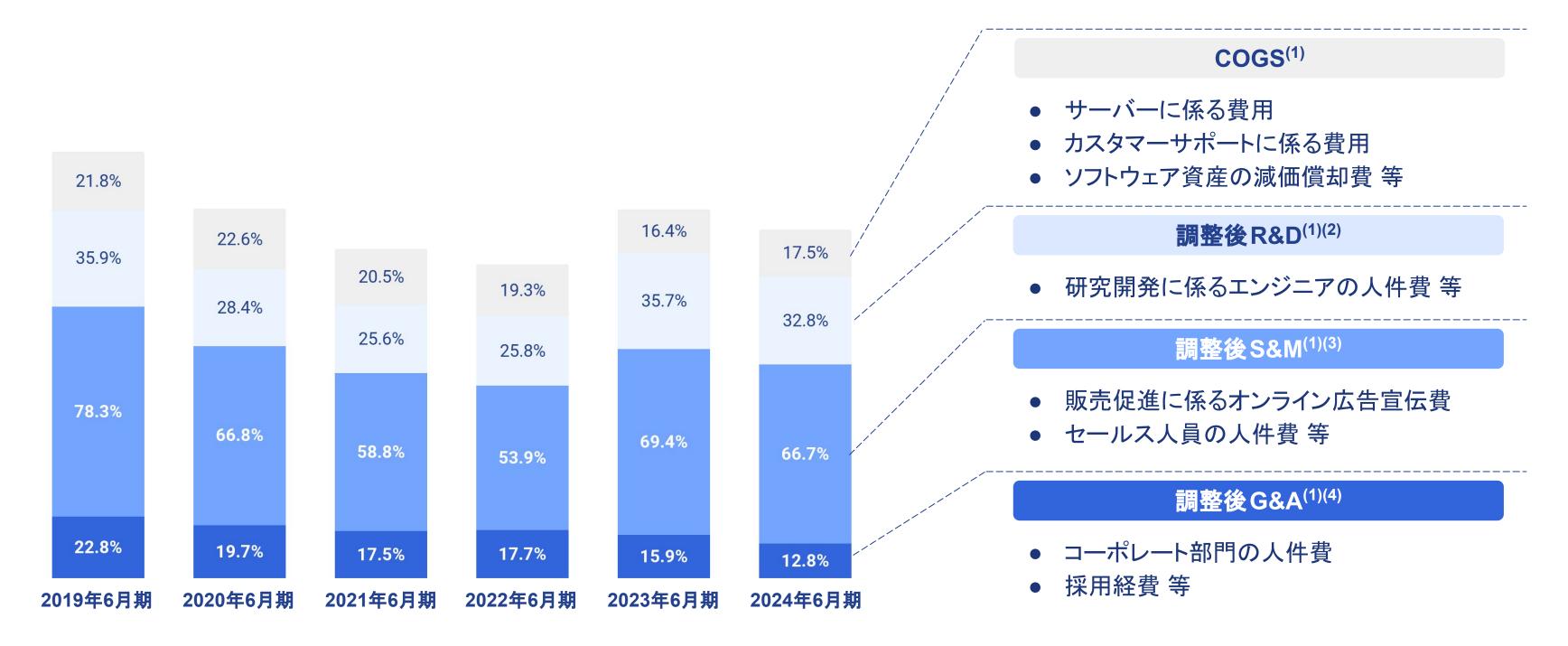
売上高(百万円) ● 売上総利益率(%)





- |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 |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sweeep、2024年6月期第1四半期以降はWhy、2024年6月期第2四半期以降はpastureも連結対象

## コスト構造 (対売上高比率)の推移





- 1 2022年6日期の冬粉値は2021年12日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粉値
- 2. Research and Developmentの略称。研究開発に係るエンジニアの人件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大員の大供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件費や関連する経費及び共通費等の合計

## 長期財務モデル

Y19	FY20	FY21	FY22	FY23	FY24	長期
3.2%	77.4%	79.5%	80.7%	83.6%	82.5%	80%-85%
5.9%	28.4%	25.6%	25.8%	35.7%	32.8%	17%-20%
3.3%	66.8%	58.8%	53.9%	69.4%	66.7%	30%-35%
2.8%	19.7%	17.5%	17.7%	15.9%	12.8%	8-10%
8.9% -	37.5% -	22.4% -	-16.8%	-37.4%	-29.7%	20%-30%
	3.2% 5.9% 2.8%	3.2% 77.4% 5.9% 28.4% 3.3% 66.8% 2.8% 19.7%	3.2%       77.4%       79.5%         5.9%       28.4%       25.6%         3.3%       66.8%       58.8%         2.8%       19.7%       17.5%	3.2%       77.4%       79.5%       80.7%         5.9%       28.4%       25.6%       25.8%         3.3%       66.8%       58.8%       53.9%         2.8%       19.7%       17.5%       17.7%	3.2%       77.4%       79.5%       80.7%       83.6%         5.9%       28.4%       25.6%       25.8%       35.7%         3.3%       66.8%       58.8%       53.9%       69.4%         2.8%       19.7%       17.5%       17.7%       15.9%	3.2%       77.4%       79.5%       80.7%       83.6%       82.5%         5.9%       28.4%       25.6%       25.8%       35.7%       32.8%         3.3%       66.8%       58.8%       53.9%       69.4%       66.7%         2.8%       19.7%       17.5%       17.7%       15.9%       12.8%

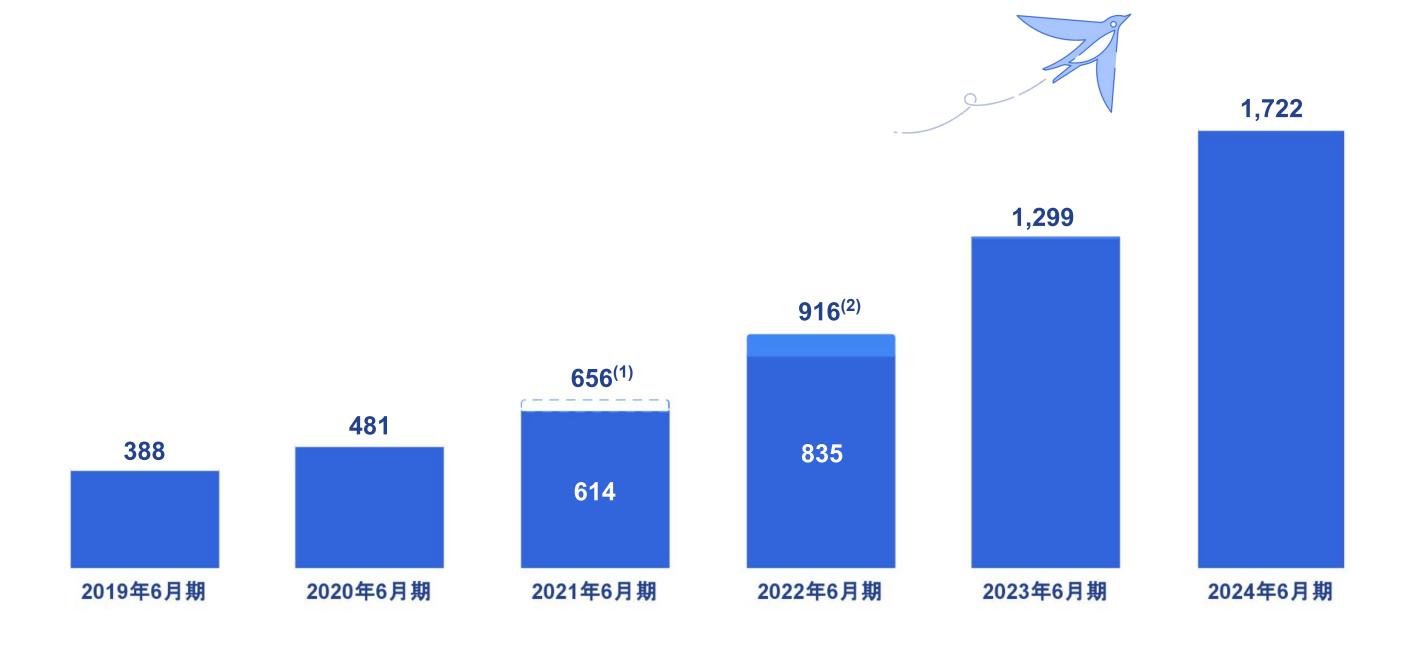




<sup>2.</sup> Research and Developmentの略称。研究開発に係るエンジニアの人件費や関連する経費及び共通費等の合計
3. Sales and Marketingの略称。販売促進に係る広告宣伝費やセールス人員の人件費や関連する経費及び共通費等の合計
4. General and Administrativeの略称。コーポレート部門の人件費や関連する経費及び共通費等の合計

## 将来の成長に向けた従業員採用は順調に進捗

#### 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

## **ESG**



#### ESG評価機関 MSCIより評価「AA」を取得

Environment(環境)、Social(社会)、Governance(ガバナンス)に対する取り組みに対し、ESG評価機関MSCI<sup>(1)</sup>よりAA評価を取得<sup>(2)(3)</sup>





<sup>1.</sup> THE USE BY freee K.K. OFANY MSCI ESG RESEARCH LLC OR ITS AFFILIATES ("MSCI") DATA, AND THE USE OF MSCI LOGOS, TRADEMARKS, SERVICE MARKS OR INDEX NAMES HEREIN, DO NOT CONSTITUTE A SPONSORSHIP, ENDORSEMENT, RECOMMENDATION, OR PROMOTION OF freee K.K. BY MSCI. MSCI SERVICES AND DATA ARE THE PROPERTY OF MSCI OR ITS INFORMATION ROVIDED 'AS-IS' AND WITHOUT WARRANTY. MSCI NAMES AND LOGOS ARE TRADEMARKS OR SERVICE MARKS OF MSCI

<sup>2.</sup> In 2024, freee K.K. received a rating of AA (on a scale of AAA-CCC) in the MSCI ESG Ratings assessment.
3. 弊社のサステナビリティに関する取り組みはWebサイト参照 https://corp.freee.co.jp/sustainability/

#### 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



「freee会計」、「freee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<sup>(1)</sup>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(中規模部門)のトップ10に8年連続 ランクイン(2015年~2022年)

### サステナビリティサイト <sup>(2)</sup>で 当社取り組みを紹介



- freeeのサステナビリティに関する取組や データを「サステナビリティサイト」で開示
- 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



- . Diversity、Equity及びInclusion
- 2. https://corp.freee.co.jp/sustainability/

## 導入事例



### freee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。生み出せた時間はお客様とのコミュニケーションに充てる

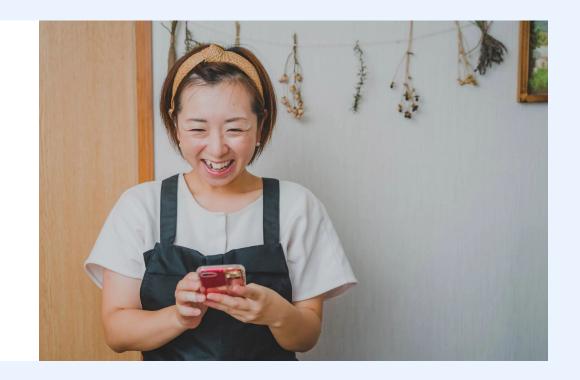
オーナー 田中圭允 氏

- 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、freee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。
- <u>freee会計を使うと決めた段階で、他のシステムも「freee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。</u> こうして、freee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、 freeeを使って思いたったその日のうちに済ませる

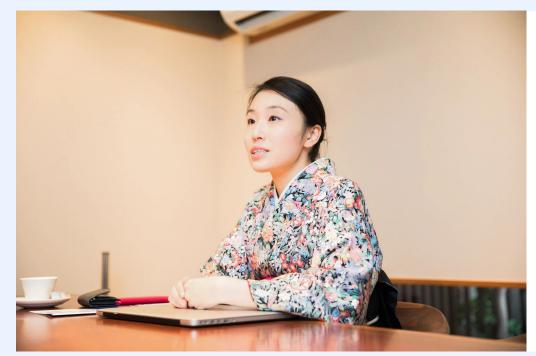
#### 森の虹 玉置芽瑠 様

- <u>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。</u>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いたりするので、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。
- <u>細々した経費って結構あるから、freee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</u>です。





#### freee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。
- freee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。 freee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freeeに魅力を感じました。
- freee人事労務に加えfreee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「締まりましたよ」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。最近導入した会社に使用感を尋ねると、「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**のではないかと思うのですが、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

野村證券株式会社 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、<u>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</u> **的な仕組みが充実している** ことが分かります。





#### freee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

- freee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freee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。
- freee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、<u>キャッシュフローを予測してファイナンス戦略が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。</u>







## 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





















**TOKYO PRO** Market













































freeeを利用し IPO実施



































### パブリック APIによる拡張性 /freeeアプリストア

アプリストア 掲載数<sup>(1)</sup>

**179**件





1. 2024年8月末時点

## その他(プロダクト詳細)





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

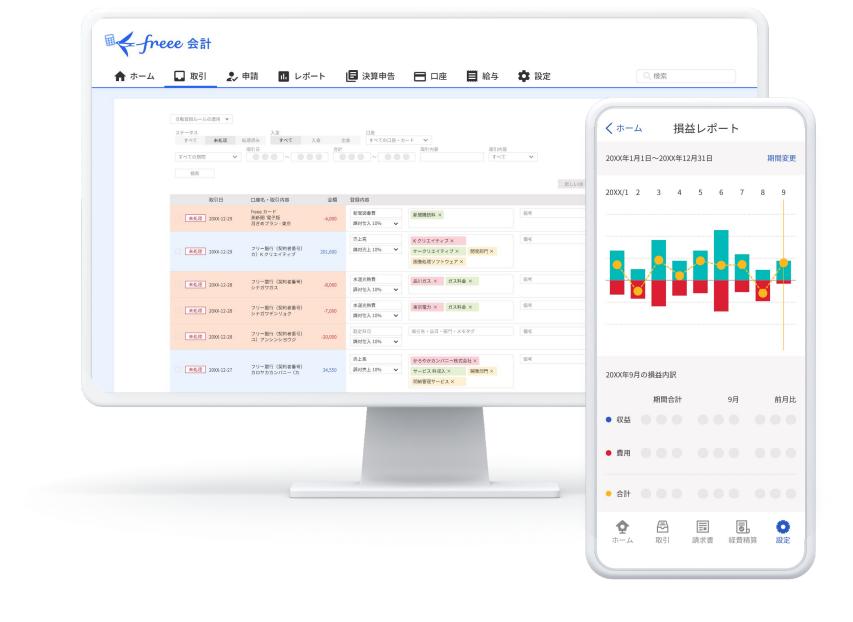
膨大な書類はOCRによりすべて電子化が可能、金融機関等からデータを自動取込し、仕訳を自動生成

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





# 一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







請負型ビジネスにおける商談の開始からサービスの受注・発注後の納品の管理まで 一連の販売管理業務の全てを案件単位で管理できるサービス

#### 1 販売管理業務をまとめて効率化

商談、受注・発注、外注、納品、請求・支払い等の全てのオペレーションをfreee 販売で一元管理

上流から下流までデータをトラッキングできる構造で、見たいデータにいつでもア クセス可能

2 案件ごとにフェーズを管理、タスクの抜け漏れがゼロに

多数の案件を抱えていても、請求書の発行漏れ等を防ぐことができるように

3 案件ごとの売上・利益のレポートを簡単に把握

会計情報として確定する前の売上や利益の予測情報をレポートで表示。案件に関連する顧客情報や受注の確度を経営層や営業チーム全体で把握できるように





# 

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

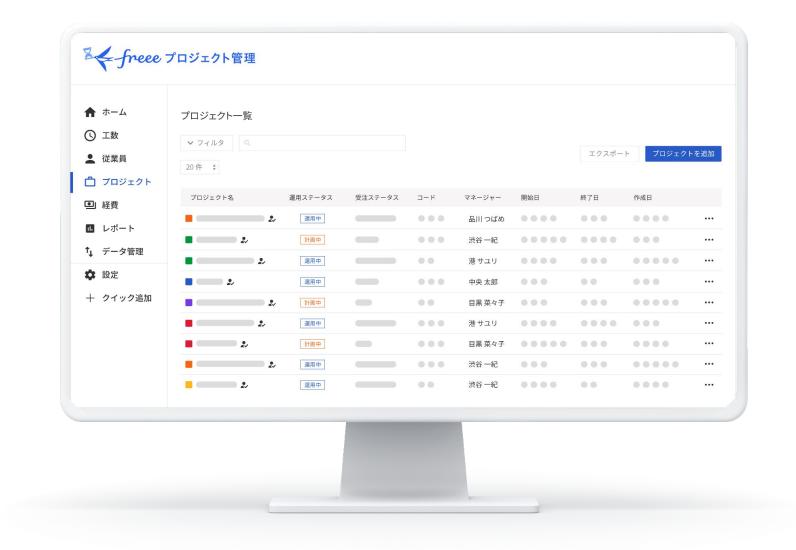
freee人事労務、freee勤怠管理plus、カレンダーや他システムと連携し、勘に頼らない工数入力を実現

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にし、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







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

freee会計やfreee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







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





## freee 人事労務 健康管理

freee人事労務のマスタと連携し、健康診断やストレスチェックの管理が行えるサービス対象者の抽出から電子申請まで一気通貫で対応できるため、担当者の負担軽減に貢献

1 自動化機能による負担軽減

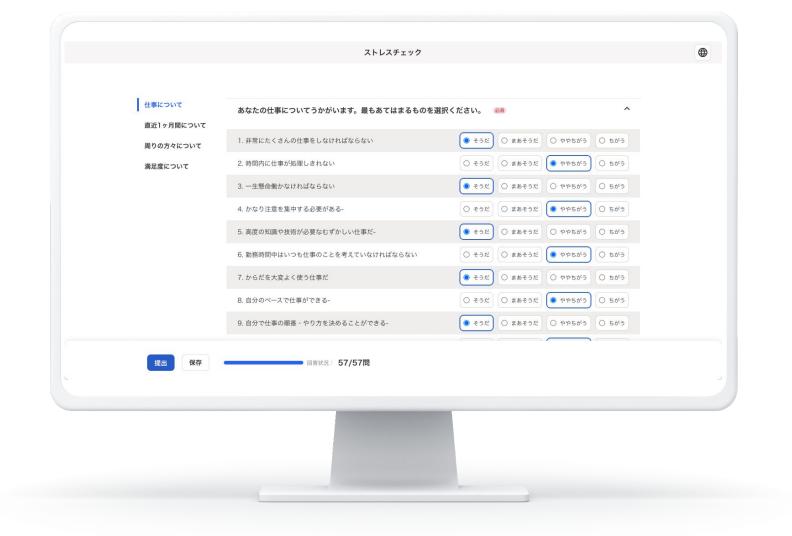
受診対象者の抽出や健診案内メールの送信、リマインド、結果の確認など、健診前後に必要なあらゆる作業を自動化し、担当者の工数を大きく削減

2 データ活用を可能とし健康経営をサポート

健診結果の連携やデータの蓄積はもちろん、休職リスクの高い従業員の約50%を発見できる「体調"ワカル"アンケート」機能により、事前に離職や休職の対策を講じることが可能

3 産業医への結果提出や電子申請にも対応

健診・ストレスチェックの結果はもちろん、産業医面談記録も1つのUIで確認可能 今後義務化される電子申請にも対応







従業員が利用中のSaaSアカウントの見える化、棚卸を自動化するサービス 入退社・異動・組織再編時の負荷を軽減し、SaaSアカウント<sup>(1)</sup>管理の工数削減、セキュリティ向上、コスト最適化に貢献

1 従業員・アカウント情報を統合して利用状況を可視化

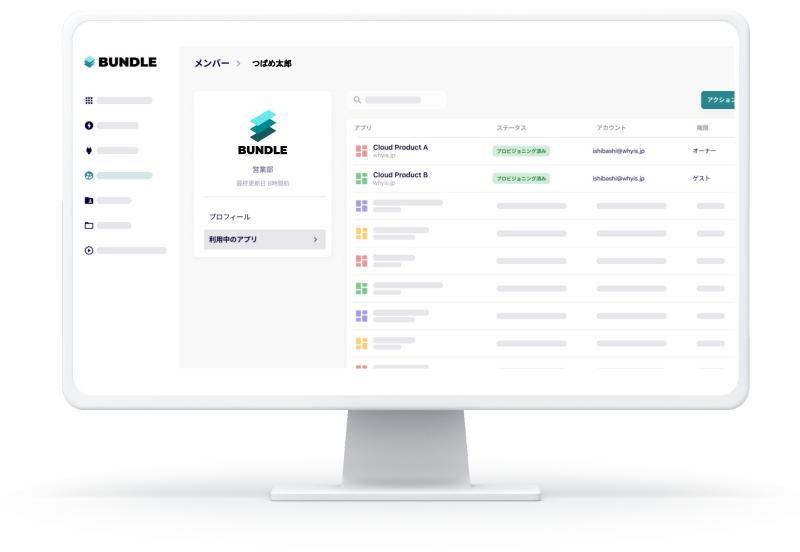
freee人事労務をはじめとする人事労務ソフトから従業員データを取り込み、SaaSのアカウント情報と紐づけることで、アカウント利用状況と不要なアカウントを可視化

2 入退社・異動・組織再編時の業務負荷を自動化で軽減

統合した従業員データベースの情報をもとに、入退社・異動・組織再編等のイベントに伴う所属部署や職務の変化に応じたSaaSアカウントの付与・削除業務を自動化

3 freeeの人事労務領域の統合体験を強化

人事労務領域のあらゆる側面で業務を統合することで従業員 データを充実させ、統合体験の価値の更なる向上を目指す





# ←freee 業務委託管理

フリーランスとの契約・発注・請求・支払を一元管理できるサービス 下請法やフリーランス新法に対応し、発注・請求管理業務の煩雑化といった課題の解決に貢献

1 多様な発注・請求管理を 1つのプラットフォームで完結

契約締結から発注書の発行、請求書の回収、支払いに必要なデータ抽出まで一つのプラットフォームで完結

2 法令に対応した安全な取引を実現

下請法をはじめ、フリーランス新法、インボイス制度、電子帳簿保存法に対応した書類の発行・保存が可能

3 各種ツールとの連携で理想の運用を実現

LINE・Slack・Chatwork・freee・CloudSign・Salesforceなど各種 ツールとの連携が可能





#### freee カード Unlimited

法人を対象とした企業成長を支援するための統合型コーポレートカード 単なる決済手段にとどまらず、会計・支出管理業務を最適化

1 独自審査で最大 1億円の限度額を実現

freee会計のデータを活用した独自審査により最大1億円の限度額を実現

2 最短当日に利用明細を同期

最短でカード利用日にfreee会計上で利用明細を確認することができ、迅速な会計処理を可能に

3 カードごとに統制機能の設定が可能

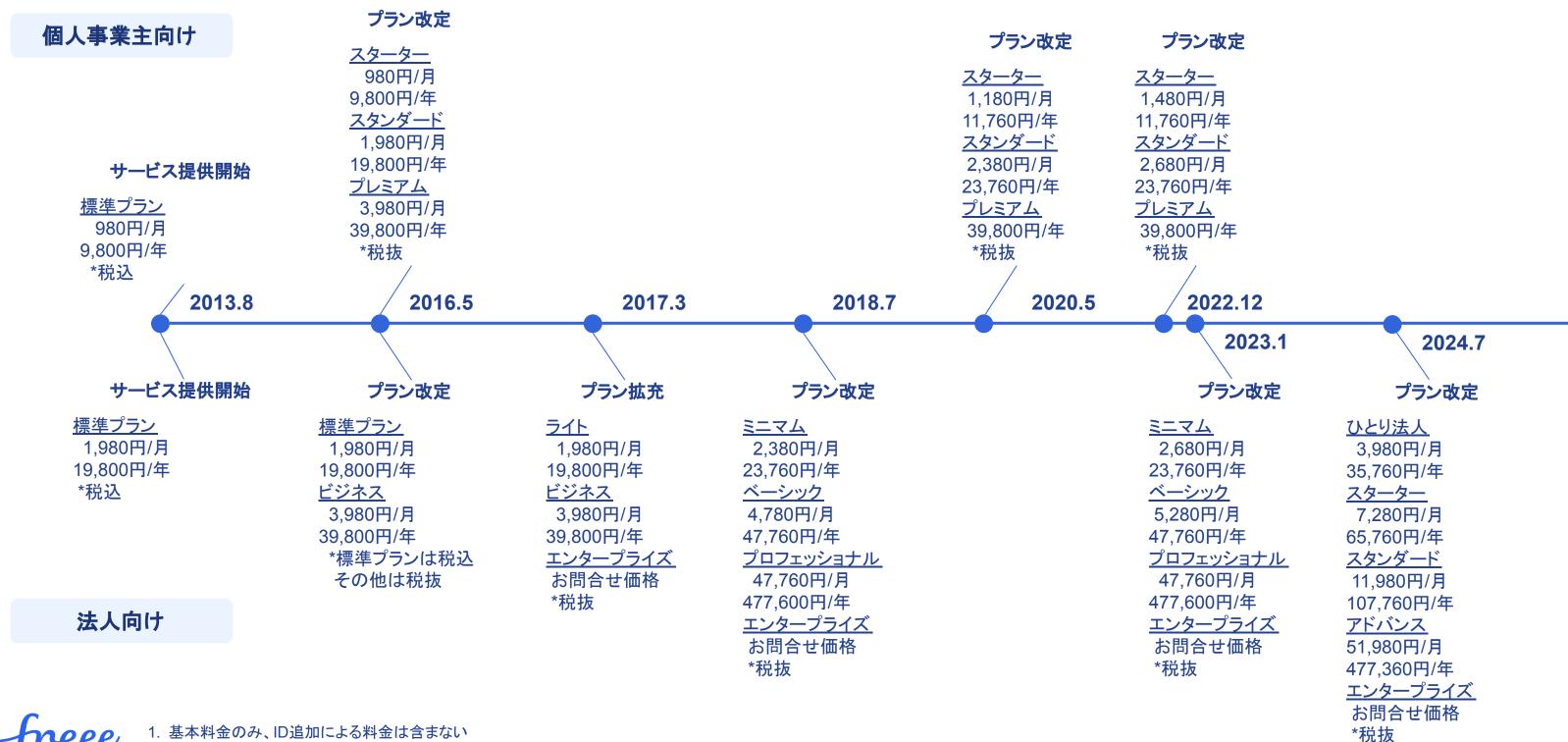
WEB上でカードごとの利用上限額設定や利用停止が可能なので、不正利用のリスクを抑えながら従業員へのカード配布や管理を実現





### 過去のプラン改定の推移 - freee会計(1)





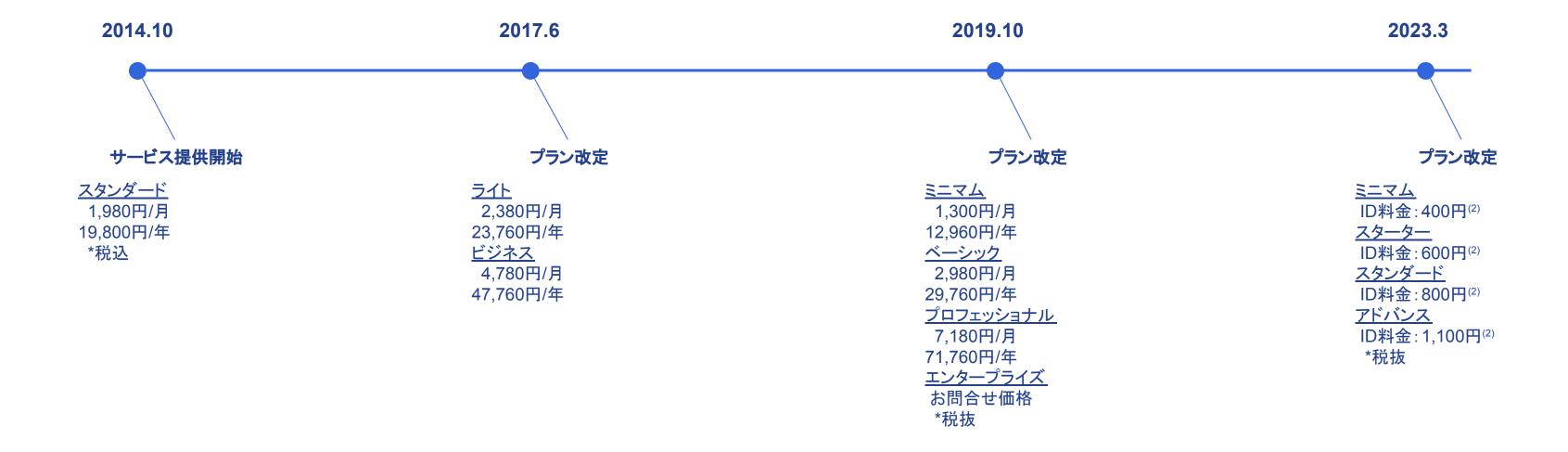


1. 基本料金のみ、ID追加による料金は含まない

### 過去のプラン改定の推移 - freee人事労務(1)

## ● freee 人事労務

#### 法人向け





- 1. 2023年3月のプラン改定にて基本料金を廃止し、ID毎のプランへ変動
- 2. 最低5IDより利用可能。なお、月額払いの場合、当初5ID分のみ上記料金の1.3倍の料金となる

## freee会計のプラン

プラン(1)	料金(1)		<b>機能<sup>(1)</sup></b>					
	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	O	O	O	0	O	チャット メール 専任電話担当者 
アドバンス	<ul> <li>基本料金:51,980円</li> <li>ID料金<sup>(2)</sup>:1,300円</li> <li>従量課金<sup>(3)</sup></li> </ul>	<ul> <li>基本料金:477,360円</li> <li>ID料金<sup>(2)</sup>:1,000円</li> <li>従量課金<sup>(3)</sup></li> </ul>	O	O	0	0	X	チャット メール 電話
スタンダード	<ul> <li>基本料金:11,980円</li> <li>ID料金<sup>(2)</sup>:400円</li> <li>従量課金<sup>(3)</sup></li> </ul>	<ul> <li>基本料金:107,760円</li> <li>ID料金<sup>(2)</sup>:300円</li> <li>従量課金<sup>(3)</sup></li> </ul>	0	0	0	X	X	チャット メール 電話
 スターター	<ul> <li>基本料金:7,280円</li> <li>ID料金<sup>(2)</sup>:400円</li> <li>従量課金<sup>(3)</sup></li> </ul>	<ul> <li>基本料金:65,760円</li> <li>ID料金<sup>(2)</sup>:300円</li> <li>従量課金<sup>(3)</sup></li> </ul>	O	O	X	X	X	チャット メール 電話
ひとり法人	<ul> <li>基本料金:3,980円</li> <li>ID料金<sup>(2)</sup>:1,300円</li> </ul>	<ul> <li>基本料金:35,760円</li> <li>ID料金<sup>(2)</sup>:1,000円</li> </ul>	0	X	X	X	X	チャット メール

freee

<sup>1.2024</sup>年7月1日から適用開始。表示料金は税抜。全プランに給与計算時のIDが自動で付与。料金・機能の詳細は弊社Webサイト参照(https://www.freee.co.jp/accounting/revised\_plan\_2024/)

<sup>2.</sup> ひとり法人は1ID、スターター/スタンダードは3ID、アドバンスは5IDが追加料金なしで付帯

<sup>3.</sup> スターター/スタンダードの従量課金には経費精算1人あたり300円/月、請求書等の受発注書類送付1件あたり95円を含む。アドバンス/エンタープライズの従量課金には経費/各種申請1人あたり650円/月、請求書等の受発

## freee会計のプラン (個人事業主向け)

プラン(1)	料金(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><li>基本料金:39,800円</li><li>ID料金:3,600円</li><li>(3人までID無料)</li></ul>	0	0	0	0	チャット (優先対応) メール (優先対応) 電話	
スタンダード	<ul><li>基本料金:2,680円</li><li>ID料金:400円</li><li>(3人までID無料)</li></ul>	<ul><li>基本料金:23,760円</li><li>ID料金:3,600円</li><li>(3人までID無料)</li></ul>	O	O	O		チャット (優先対応) メール (優先対応)	
スターター	<ul> <li>基本料金:1,480円</li> <li>ID料金: -(2)</li> </ul>	<ul> <li>基本料金: 11,760円</li> <li>ID料金: 一<sup>(2)</sup></li> </ul>	0	0	X	X	チャット メール	



<sup>1.</sup> 本書提出日現在。表示料金は税抜。料金・機能の詳細は弊社Webサイト参照

<sup>2.</sup> 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(1)		機能 <sup>(1)</sup>					
	1ヵ月当たり	 給与計算 	労務手続き	勤怠管理	より高度な 従業員管理 <sup>(3)</sup>	サポート		
アドバンス	● ID料金:1,100円 <sup>(2)</sup>	O	O	0	0	チャット メール 電話		
スタンダード	● ID料金:800円 <sup>(2)</sup>	0	0	0	X	チャット メール		
スターター	● ID料金:600円 <sup>(2)</sup>	0	0	X	X	チャットメール		
ミニマム	● ID料金:400円 <sup>(2)</sup>	0	X	X	X	チャット メール		



- 1. 本書提出日現在。表示料金は税抜。料金・機能の詳細は弊社Webサイト参照
- 2 最低5IDより利用可能。なお、月額払いの場合、当初5ID分のみ上記料金の13倍の料金となる
- 3 住所変更や通勤申請等の従業員が身上変更申請を行う際の、管理者が承認を行うワークフロー機能等が含まれる。

## freeeサインの料金プラン

プラン(1)	料金(1)			機能(1)			
	年額払い <sup>(2)</sup>	電子サイン	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
Enterprise	※お問い合わせ価格	<ul><li>100円/通 (1,000通/月まで無料)</li></ul>	● 200円/通	無制限	無制限	O	O
Advance	※お問い合わせ価格	<ul><li>● 100円/通 (300通/月まで無料)</li></ul>	● 200円/通	無制限	無制限	0	O
Standard	<ul><li>基本料金:357,600円</li><li>ID料金:1,000円/月 (10人までID無料)</li></ul>	<ul><li>■ 100円/通 (100通/月まで無料)</li></ul>	● 200円/通	無制限	無制限	X	O
Starter	<ul><li>基本料金:71,760円</li><li>ID料金:3,000円/月 (1人までID無料)</li></ul>	<ul><li>● 100円/通 (50通/月まで無料)</li></ul>	● 200円/通	無制限	無制限	X	O



<sup>1.</sup> 本書提出日現在。表示料金は税抜。料金・機能の詳細や個人事業主向けプランについてはfreeeサインWebサイト参照 法人向けプラン: https://www.freee.co.jp/sign/pricing/ 個人事業主向けプラン: https://www.freee.co.jp/sign/individual/pricing/ 2. 月額払いでも利用可能

#### その他主要サービスの料金プラン

#### freee経理<sup>(1)</sup>

年額払い

基本料金:357,600円/年

#### freee経費精算Plus<sup>(1)</sup>

月額払い

基本料金: 10,000円/月

(ID料金:650円/月)

#### freee勤怠管理Plus<sup>(1)</sup>

月額払い

ID料金: 300円/月

#### freee販売<sup>(1)(2)</sup>

月額払い

基本料金:3,580円/月

ID料金:600円/月

(1人までID無料)

年額払い

基本料金:2,980円/月

ID料金: 500円/月

(1人までID無料)

#### freee業務委託管理<sup>(1)</sup>

月額払い

基本料金: 32,000円/月

### その他サービスの料金プラン

#### freee工数管理<sup>(1)(2)</sup>

月額払い

ID料金: 1,800円/月

年額払い

ID料金: 1,500円/月

#### freee 申告(法人ユーザー向け)<sup>(1)</sup>

年額払い

基本料金:24,800円/年(3)

#### freee福利厚生<sup>(1)</sup>

月額払い

基本料金:4,980円/月

ID料金: 2,300円/月 (1人までID無料)

#### freee人事労務 | 健康管理(1)

月額払い

ID料金:300円/月



- 本書提出日現在。表示料金は税抜。料金・機能の詳細は弊社Webサイト参照
- 2. freeeプロジェクト管理は2023/4よりfreee工数管理に名称変更
- 3. 年額払いのみ

### 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。

