



# 事業計画及び成長可能性に関する説明資料

2022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<sup>(1)</sup>  
**916**人

サブスクリプション  
売上高比率<sup>(2)</sup>  
**90%+**

ARR<sup>(3)</sup>  
**150**億円

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

12ヶ月平均解約率<sup>(5)</sup>  
**1.2%** / **0.6%**  
全体 法人

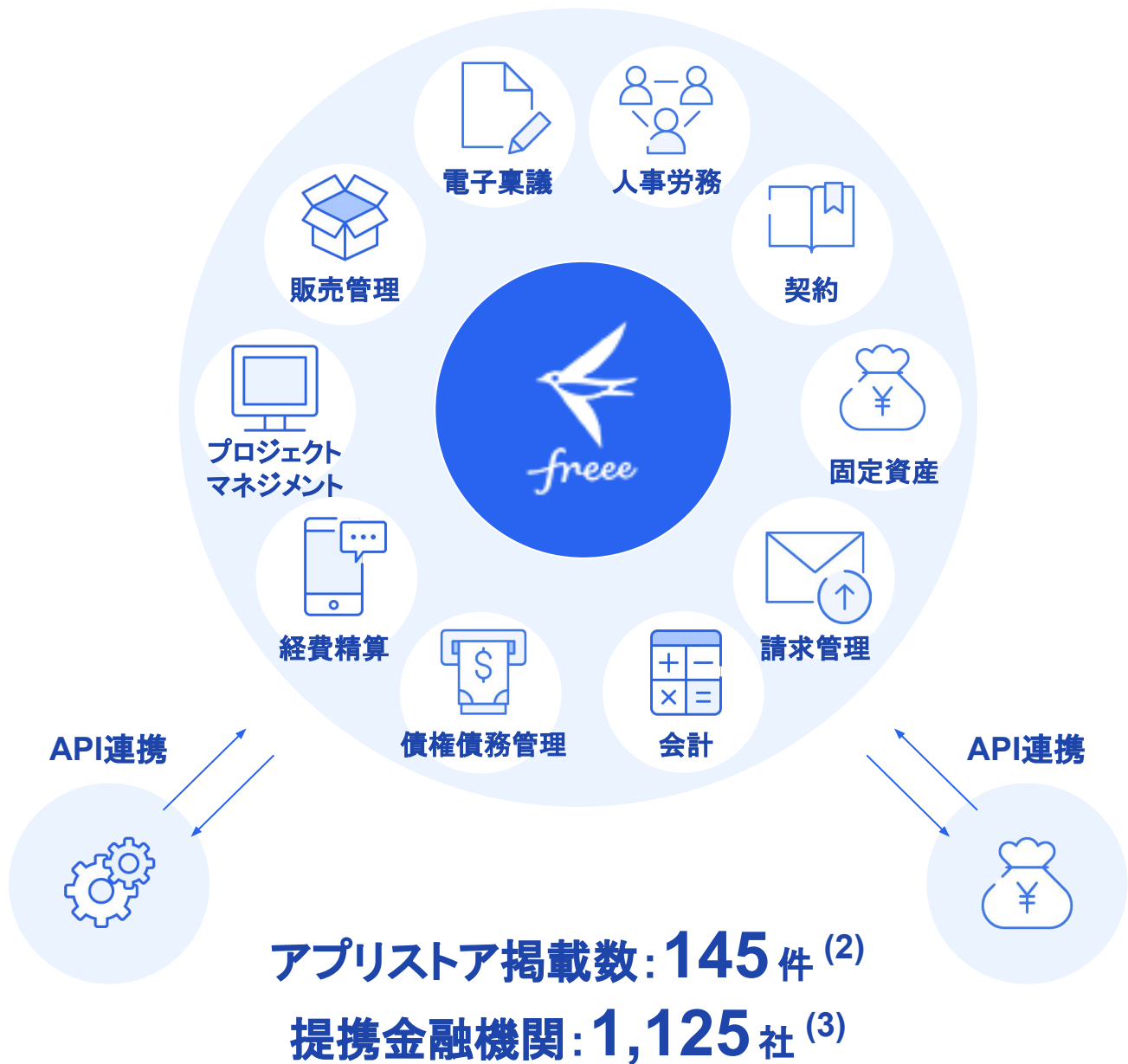
注:

1. 従業員数は、2022年6月末の連結会社の総数
2. 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
3. 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)
4. 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
5. 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



# 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<sup>(1)</sup>



注:

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
2. 2022年6月末時点
3. 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

## 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。



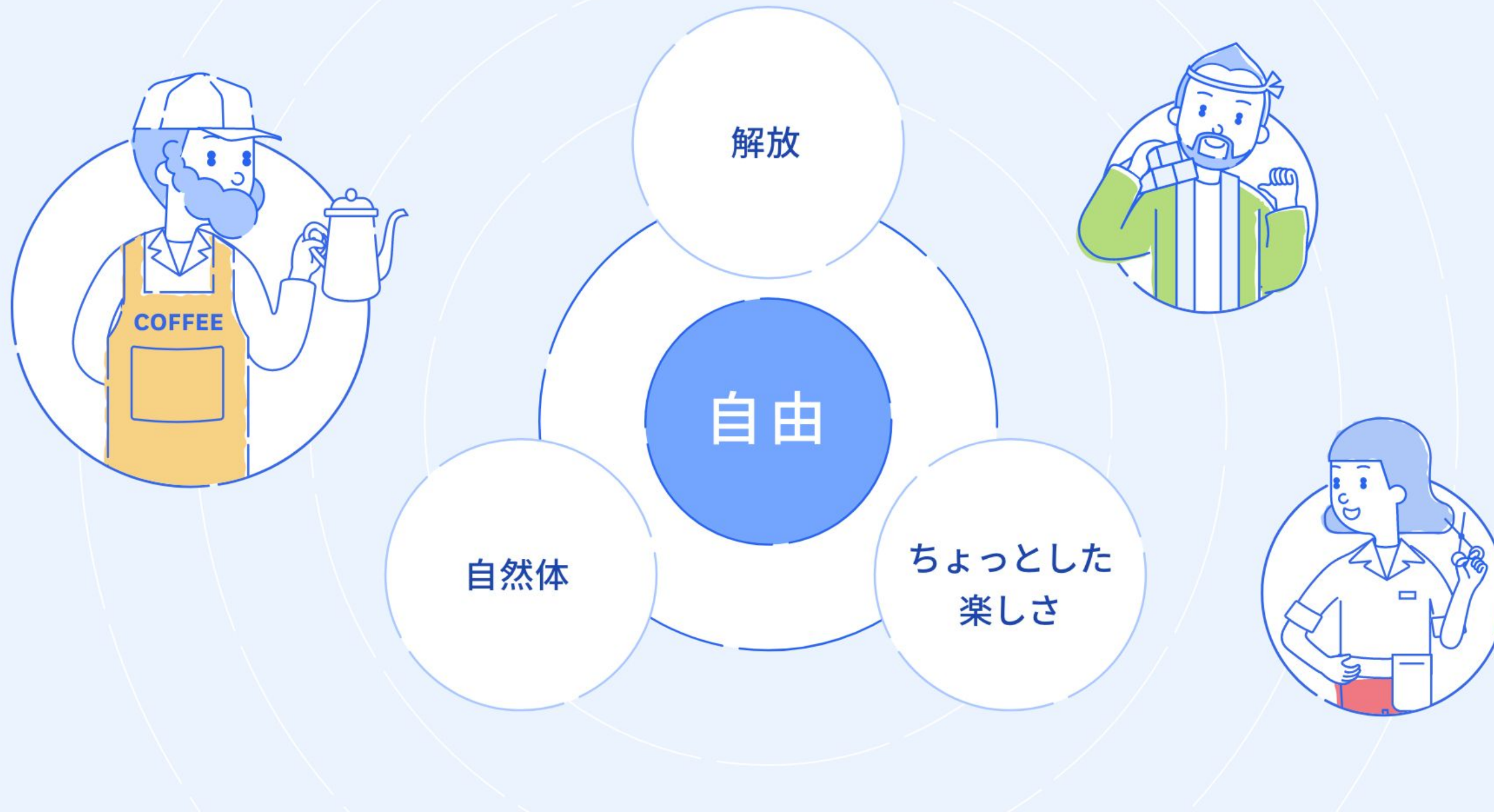
## Vision

# 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。



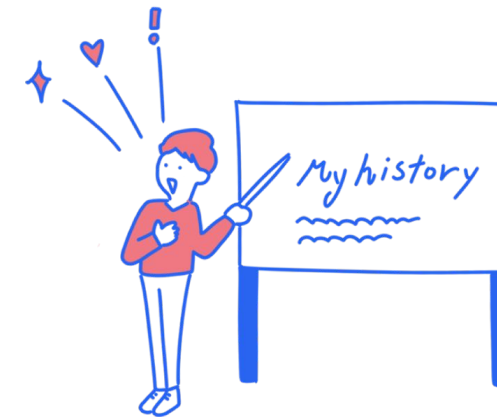
### ジブンゴーストバスター

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

# 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

### 1

#### 統合型クラウドERP<sup>(1)</sup>

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

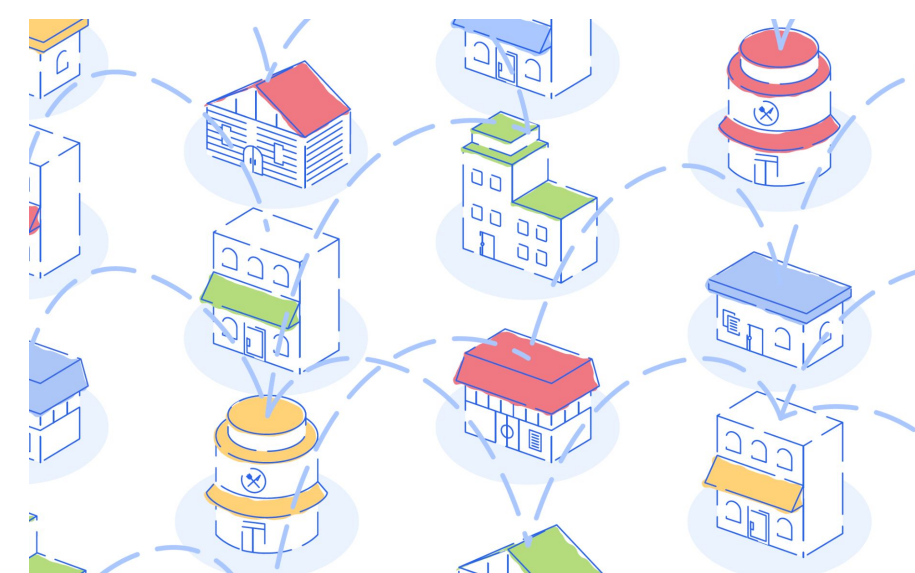
多様なビジネス・経営ニーズに対応



### 3

#### ユーザーネットワーク

取引の効率化・活性化を実現

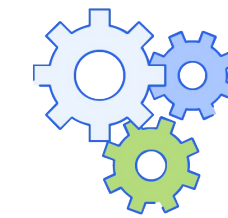


注:

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



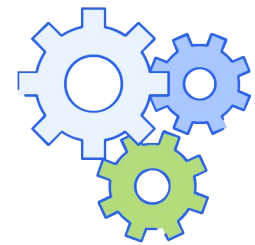
注:  
1. 2022年6月末時点  
2. 提携金融機関: API契約締結済みの金融機関。2022年6月末時点

# 「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

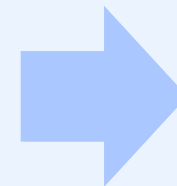


### 自然体

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

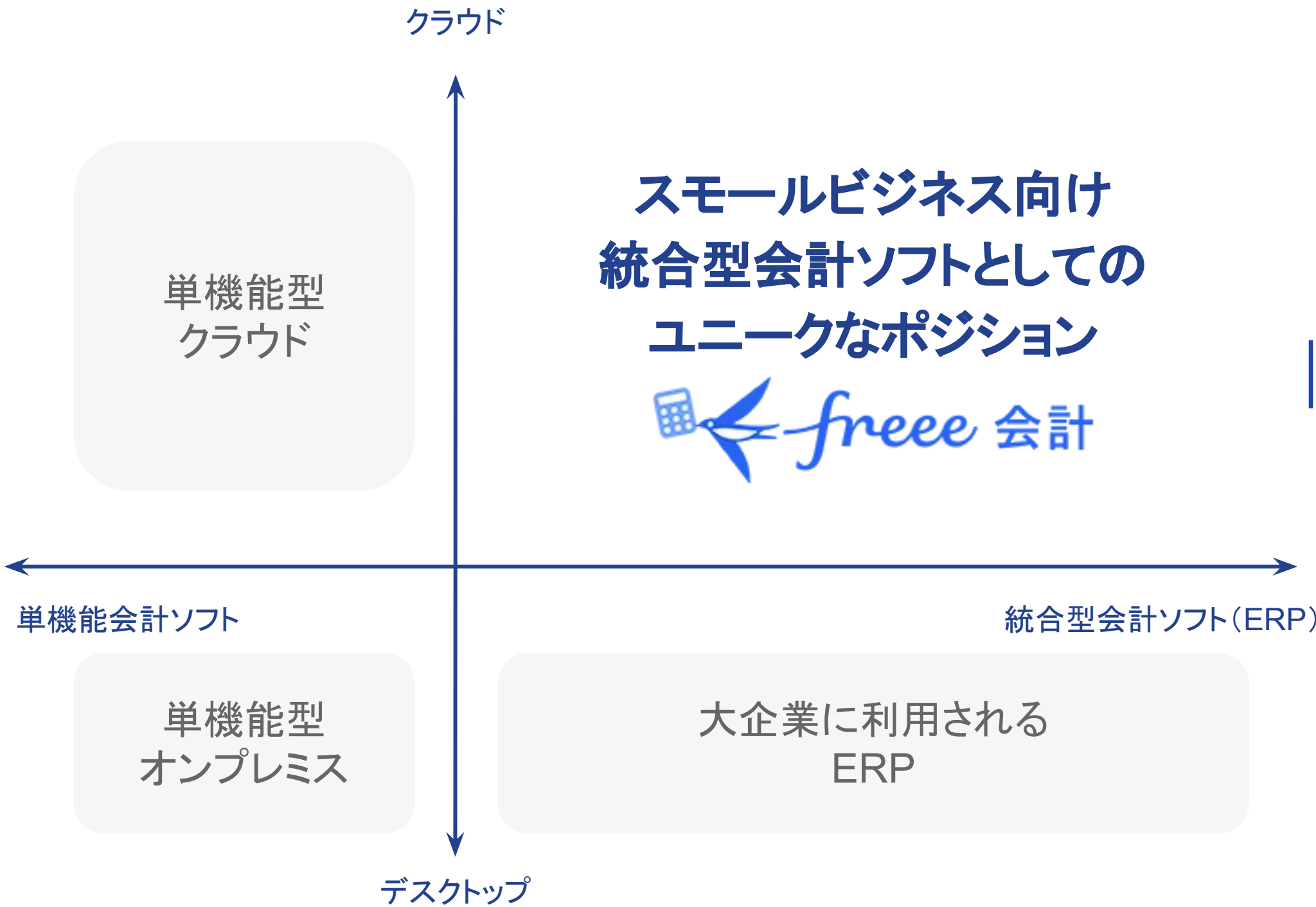


### ちょっとした楽しさ

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<sup>(1)</sup>による拡張性



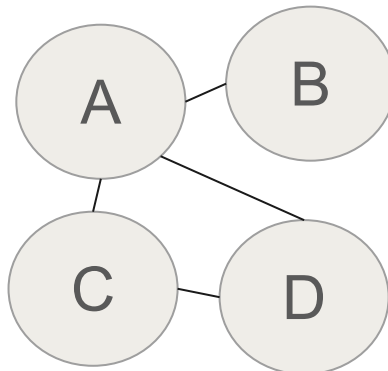
注:  
1. パブリックAPI: 組織内部のみでの利用を想定したAPIをプライベートAPIと呼び、他方で、組織外の主体にも利用を認めるものをオープンAPIと呼ぶ。オープンAPIの中でも、特定の提携企業のみでなく、幅広い外部企業が利用可能なものをパブリックAPIと呼ぶ

# 「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

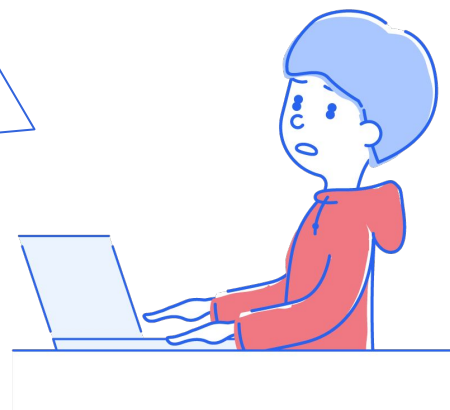
(他社)



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...



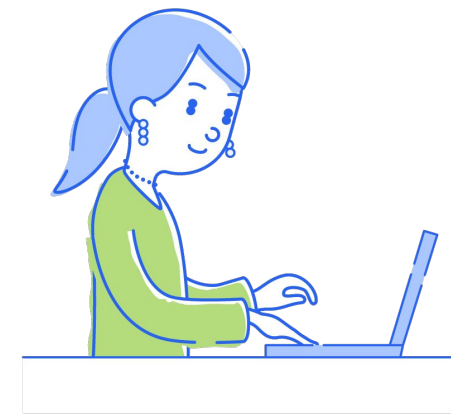
## 統合

(free)



1つとして再構成

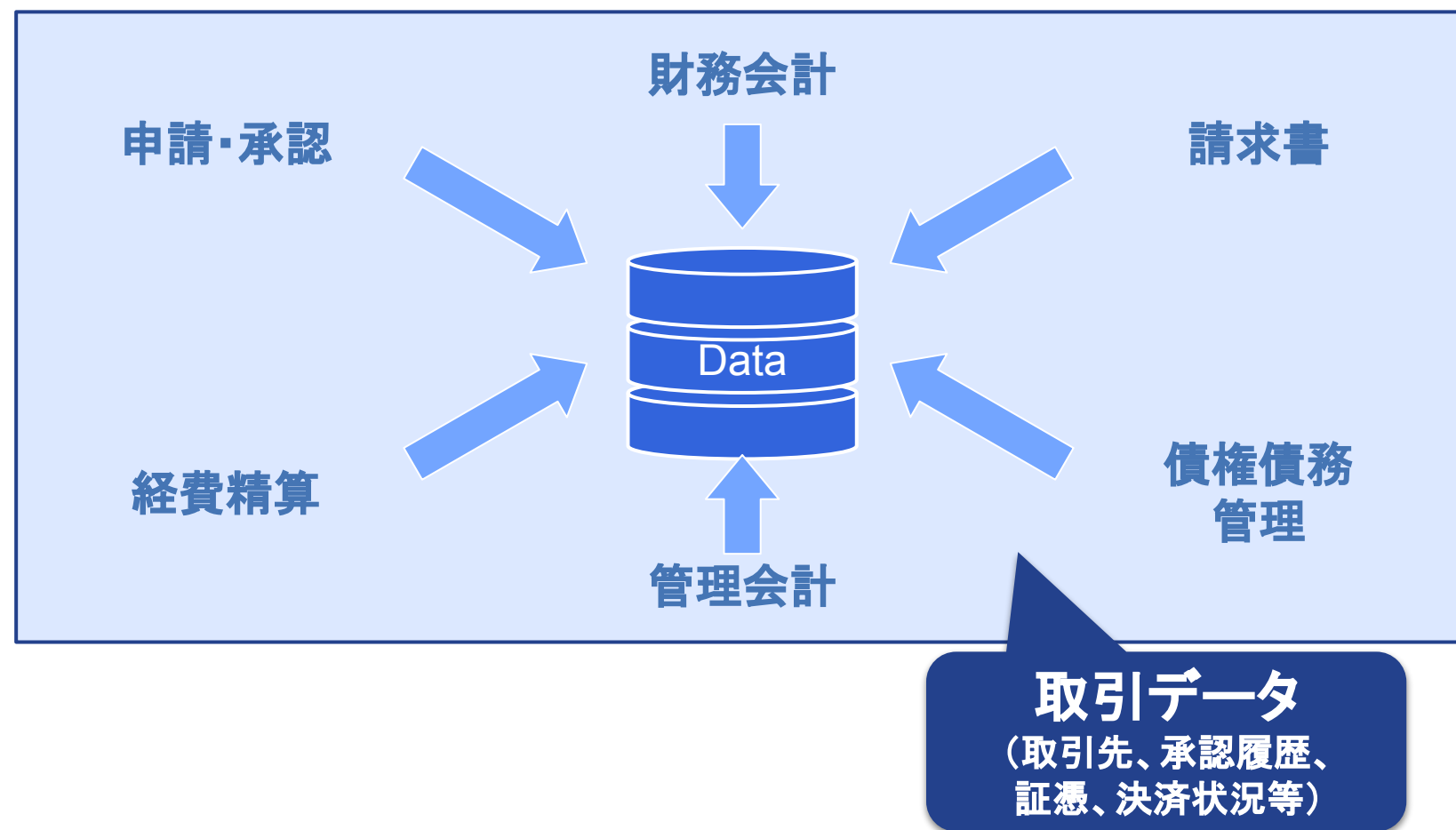
- 今の状況を簡単にチェックできる
- お金にまつわることを余計なことを考えなくて大丈夫
- 本来の業務に集中できる



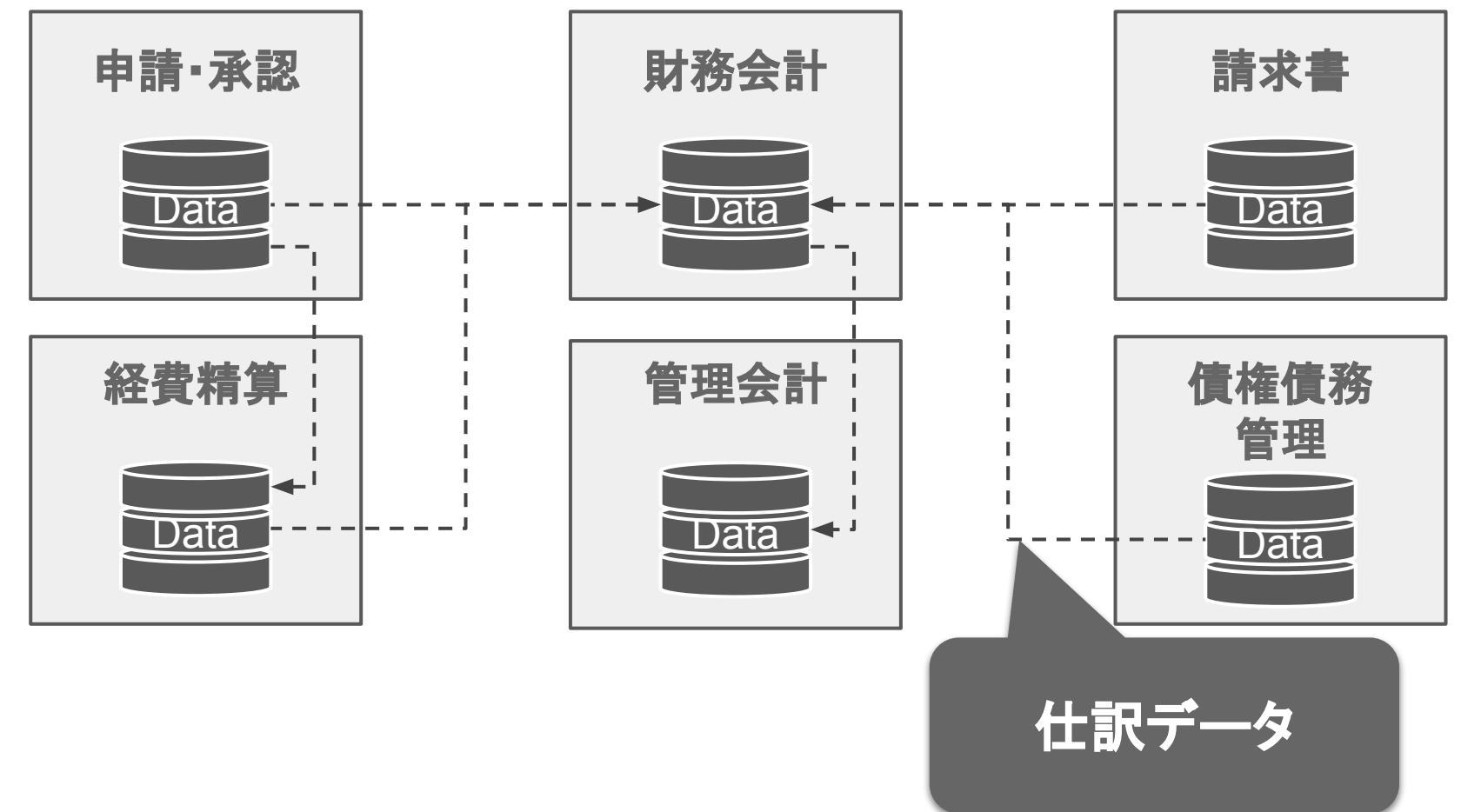
# 「統合型ERP」と「単機能/連携」のアーキテクチャーの違い

- 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





# 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<sup>(1)</sup>

145件

BASE  
  
EC

Google  
Google Workspace  
グループウェア

マネーフォワード i  
  
IT管理クラウド  
IT/SaaS管理

PayPal  
  
決済

ラクスル  
  
IT/SaaS管理


ラクス  
  
販売管理

リクルート  
  
PoSレジ

Salesforce  
  
販売管理

Slack  
  
チャットツール

SmartHR  
  
人事マスタ連携

Square  
  
POSレジ

Stripe  
  
決済



注:  
1. 2022年6月末時点

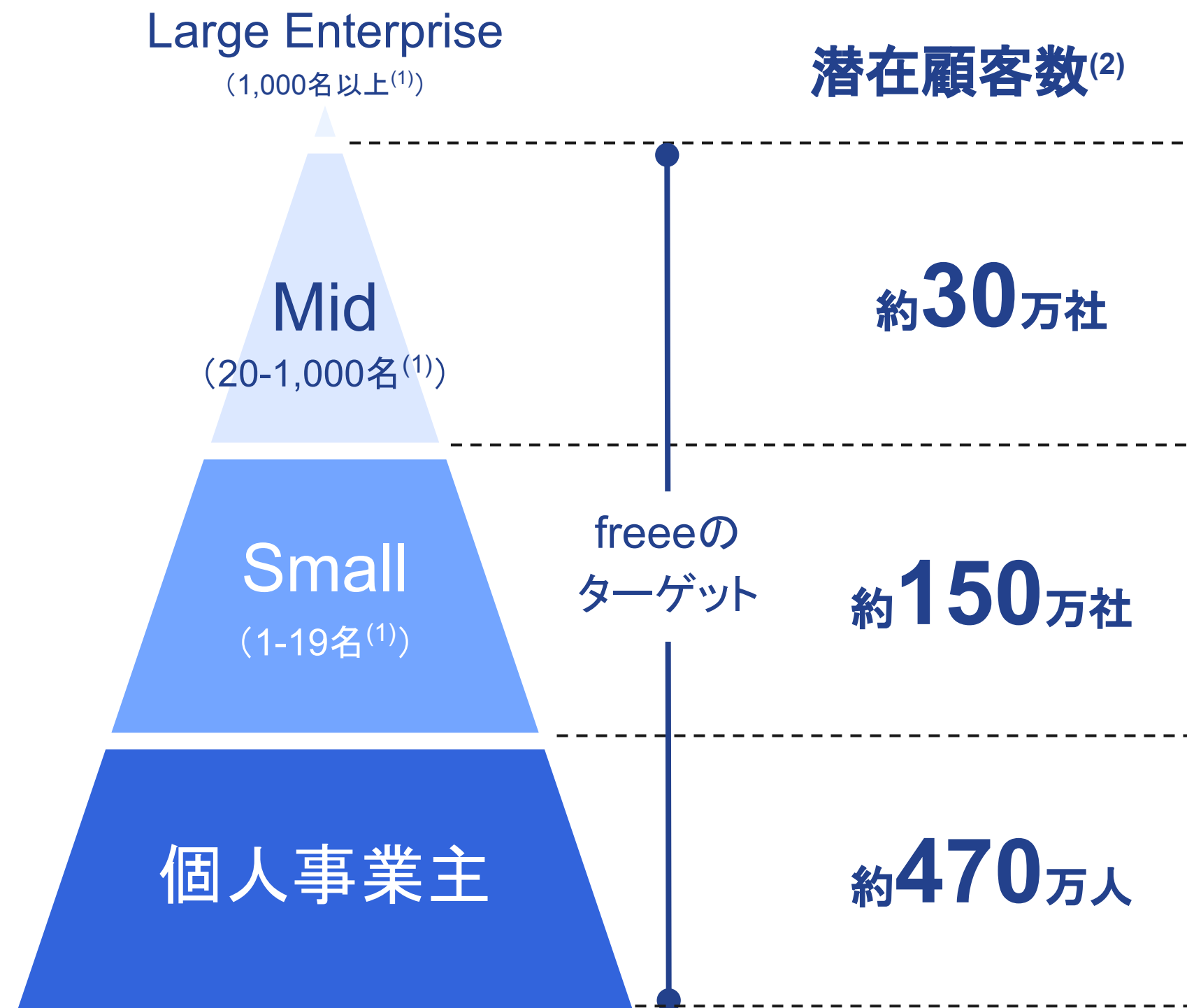
03

## 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<sup>(2)</sup>

## 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

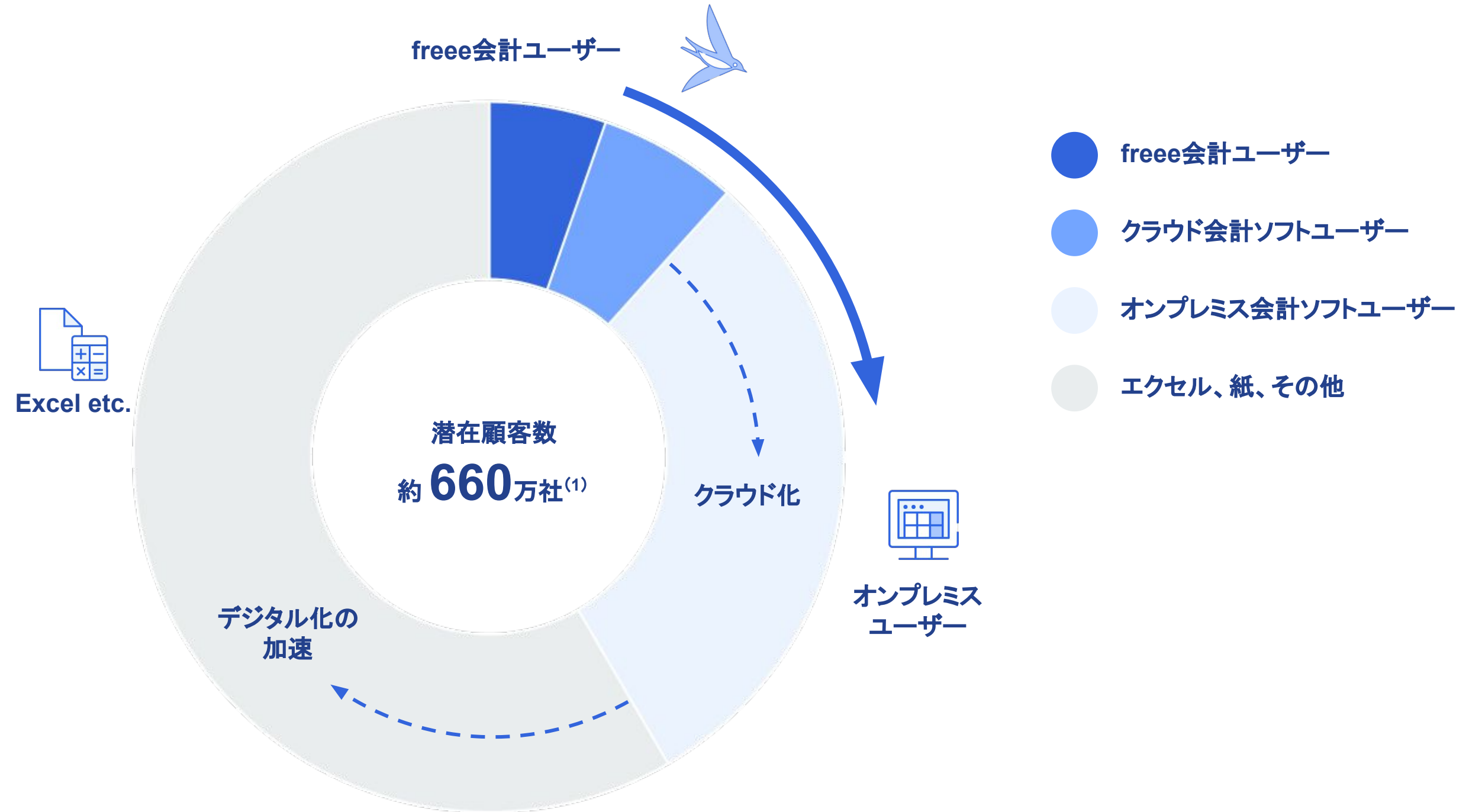


注:

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

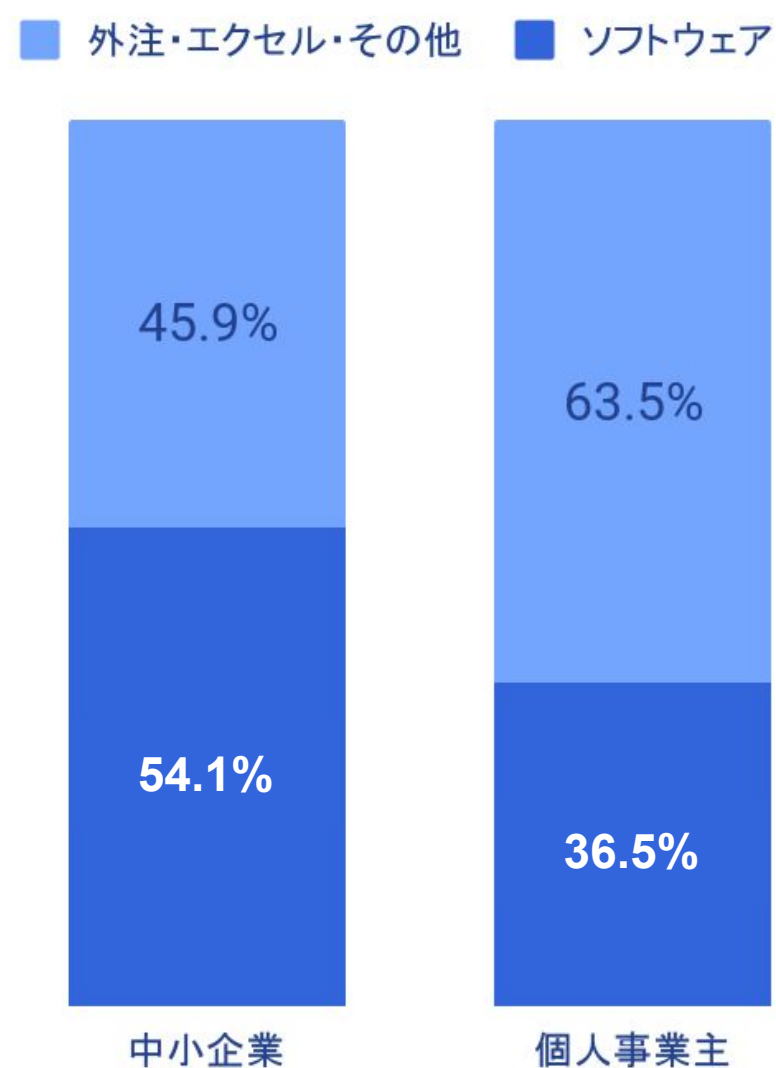


注:

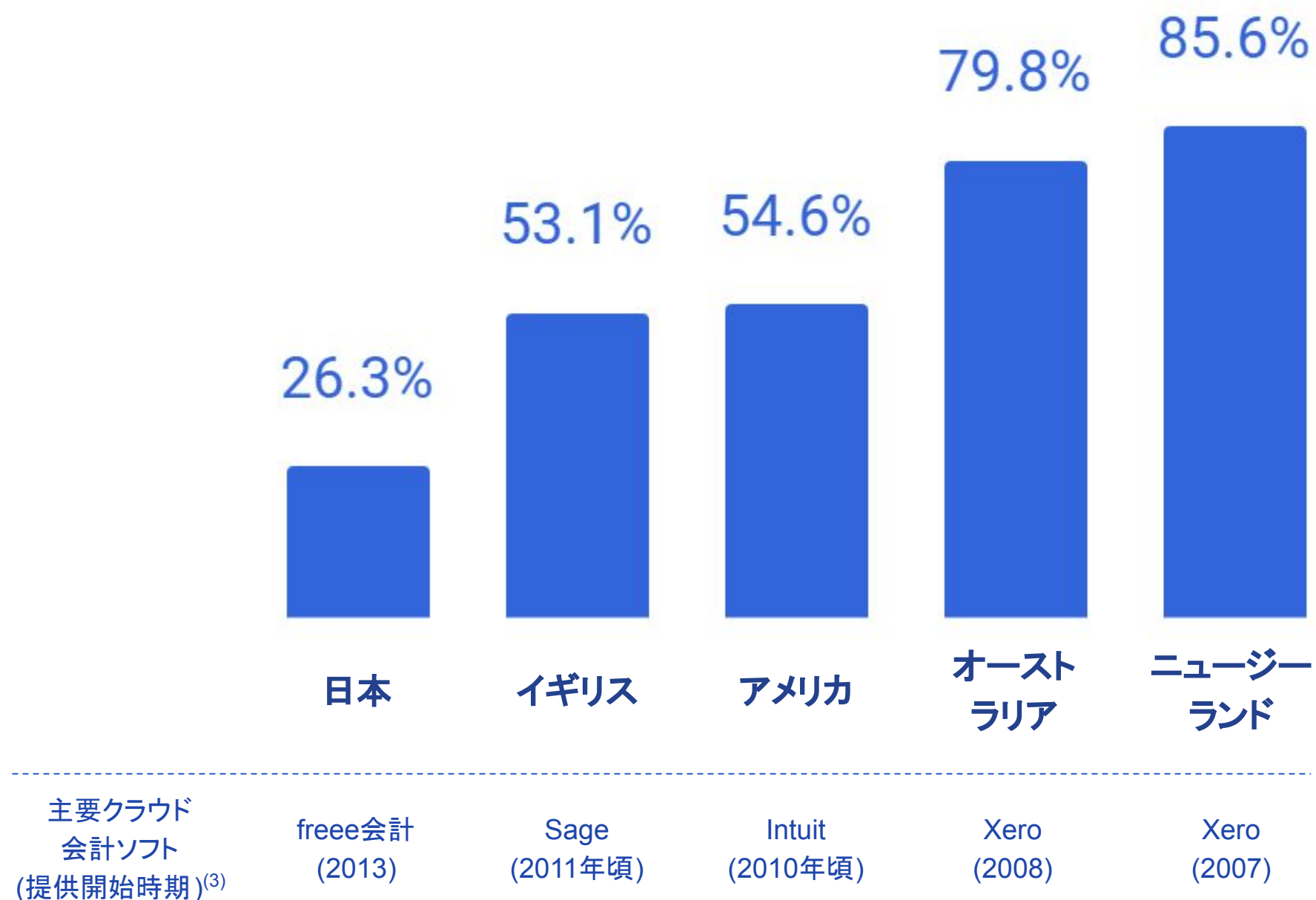
1. 株式会社MM総研「クラウド会計ソフトの法人導入実態調査(2017年8月実施)」、「クラウド会計ソフトの利用率状況調査(2022年4月末)」、International Data Corporation(IDC)「Worldwide Public Cloud Services Spending Guide Software Add On: V2 2022」から弊社推定。

# 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<sup>(1)</sup>



## 会計ソフトに占めるクラウド浸透率<sup>(2)</sup>



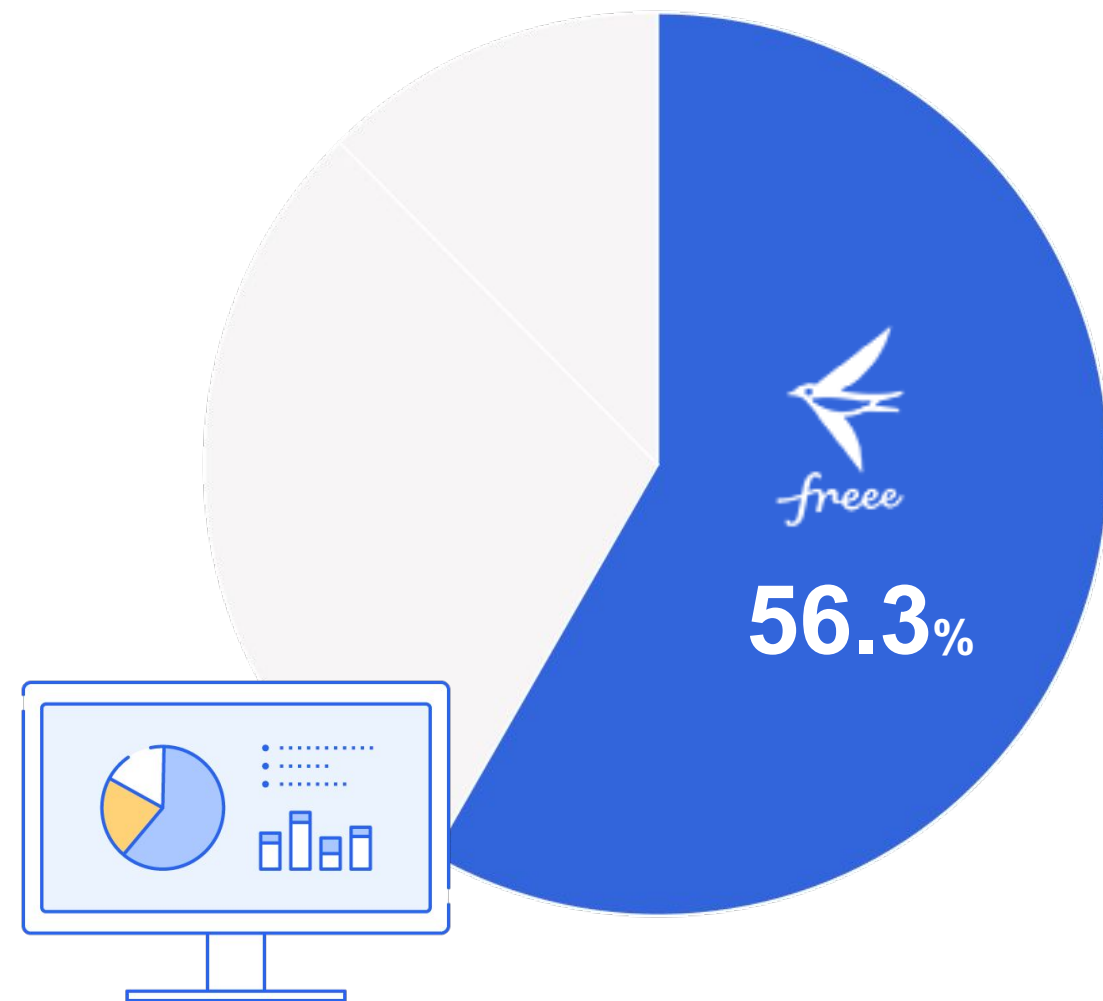
注:

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

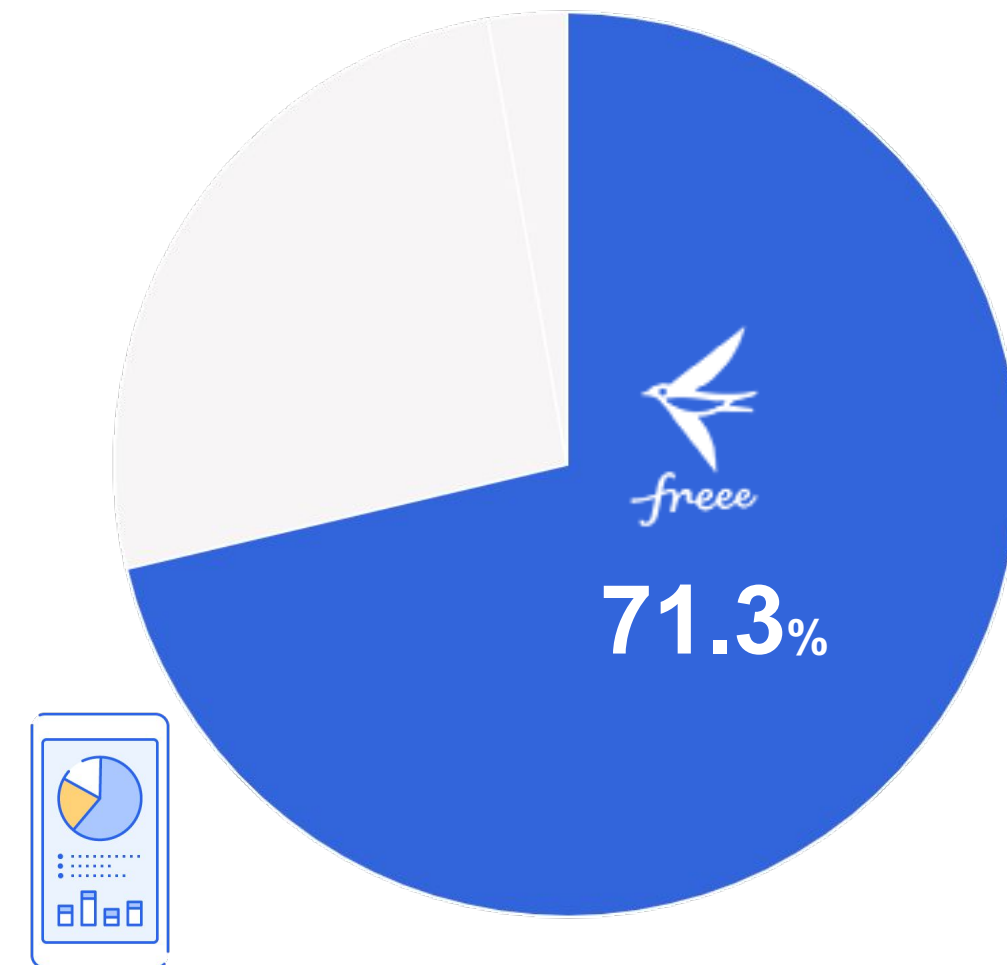


# クラウド会計ソフト シェア No.1

## クラウド会計ソフトシェア<sup>(1)</sup>



## モバイルアプリシェア<sup>(1)</sup>



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)



04

2022年6月期の  
ビジネスハイライト

# 会計事務所ネットワークの更なる強化に向けた取り組み

- 会計事務所は多くのスモールビジネスと接点を有する特別な存在であり、「スモールビジネスを、世界の主役に。」というミッション実現のために重要なパートナー
- 会計士、税理士の方々と、会計業界の今後の未来について共に考えるために「free Advisor Day 2022」を開催したほか、税務申告プロダクト強化や会計事務所ネットワーク強化を企図しMikatus社のグループ化を実施

## free Advisor Day 2022

- 日本最大級の会計事務所向けのイベントである「free Advisor Day 2022」を開催



## Mikatus社、freeグループにジョイン

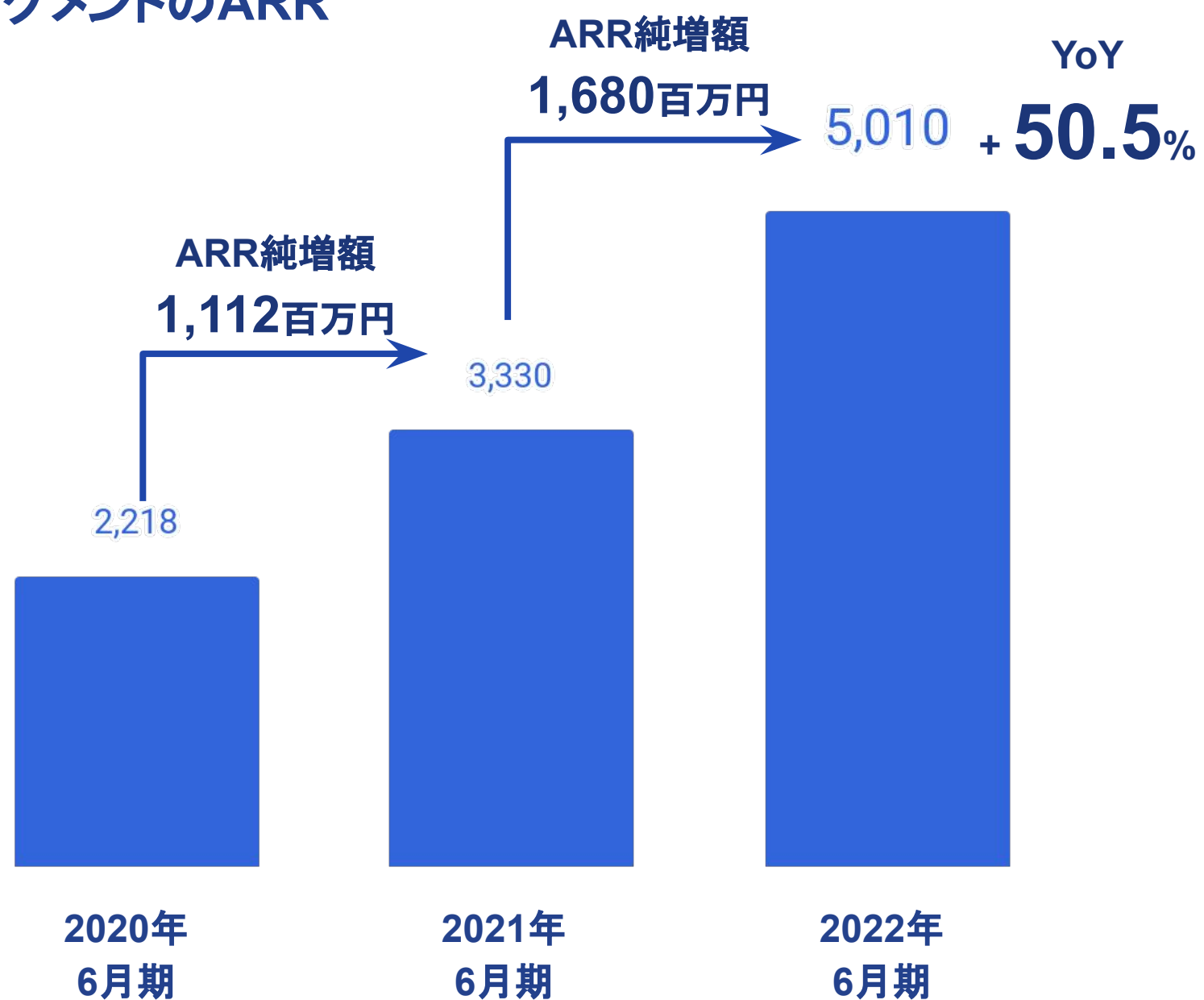
- クラウド税務・会計・給与システム「A-SaaS」を提供するMikatusがfreeグループにジョイン
- freeが提供してきた統合型クラウドERPサービスに、Mikatusが提供する会計事務所向けのサービス「A-SaaS」及びその開発ノウハウが加わることで、会計事務所とその顧問先であるスモールビジネスのクラウド化を推進



# 加速するMidセグメントの成長

- Midセグメント<sup>(1)</sup>のARRは前年同期比+50.5%の5,010百万円。また、ARR純増額は前年同期比+51.1%の1,680百万円と成長が加速

## MidセグメントのARR 百万円



- free会計における固定資産管理機能やAI OCRの強化



- 2022年6月期初に人事労務プロダクトのセールス組織の立ち上げ



注:  
1. 従業員が20名以上1,000名未満の法人

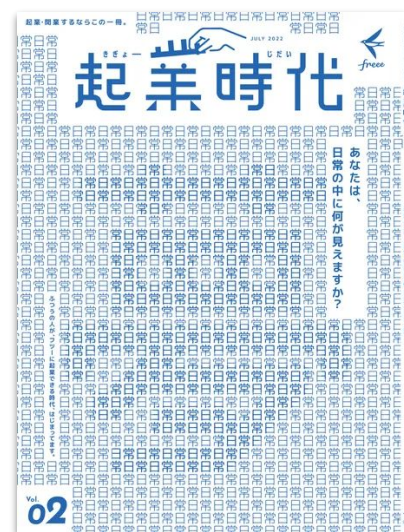
# スモールビジネスが自由に経営できる環境作り

## 起業情報メディア「起業時代」開始

- 「ふつうの人がフツーに起業できる時代、はじまる」をテーマに、起業・開業に必要な情報に特化した雑誌「起業時代」を創刊
- 起業・開業する際に必要な段取りや進捗管理が可能なモバイルアプリもリリース



雑誌



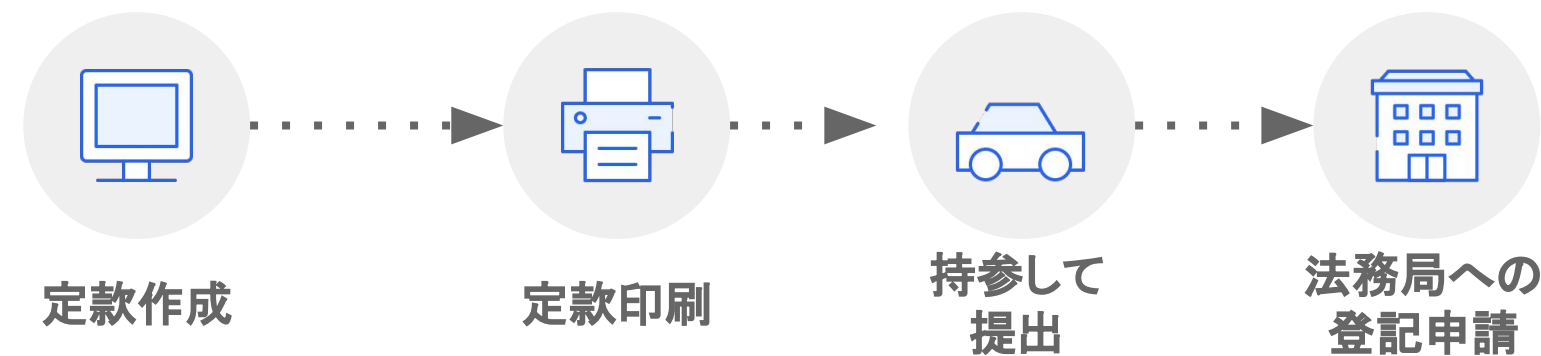
モバイルアプリ



## free会社設立 すべての登記が電子申請可能に

- 「free会社設立」において、合同会社設立時に提出する登記書類が電子申請可能に
- 印刷/郵送が一切不要となり、すべての書類の申請が電子完結

### 通常の流れ



### free会社設立



# プロダクト強化により幅広いMidセグメントの顧客に対してリーチ可能に



## 業種特有のニーズへの対応

- free会計の固定資産管理機能を強化
  - 製造業等の固定資産の多いユーザーや、上場企業及び上場準備企業において固定資産管理の利便性が向上
- 「free勤怠管理Plus」をリリース
  - 店舗数や拠点数が多いユーザーや、組織階層が複雑なMidセグメントのユーザーにおけるニーズに対応

## 更なる自動化の促進

- free会計のAI OCRの強化
  - 請求書の詳細情報(取引先・振込期日・振込先・源泉税の有無等)の推測が可能となり、入力作業の大幅削減に貢献
- クラウド連結会計ソフト「結/YUI」とAPI連携開始
  - 連結財務諸表作成の自動化により、連結会計における業務効率化を実現

## 企業の資金繰りをサポート

- free独自の審査方法により、成長企業が必要とする最大5,000万円の高額与信を提供。
- 「freeカード Unlimited」の利用明細をfree会計にスピーディーに同期し、支出状況のリアルタイムな把握が可能に



05

## 中長期成長戦略

# 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



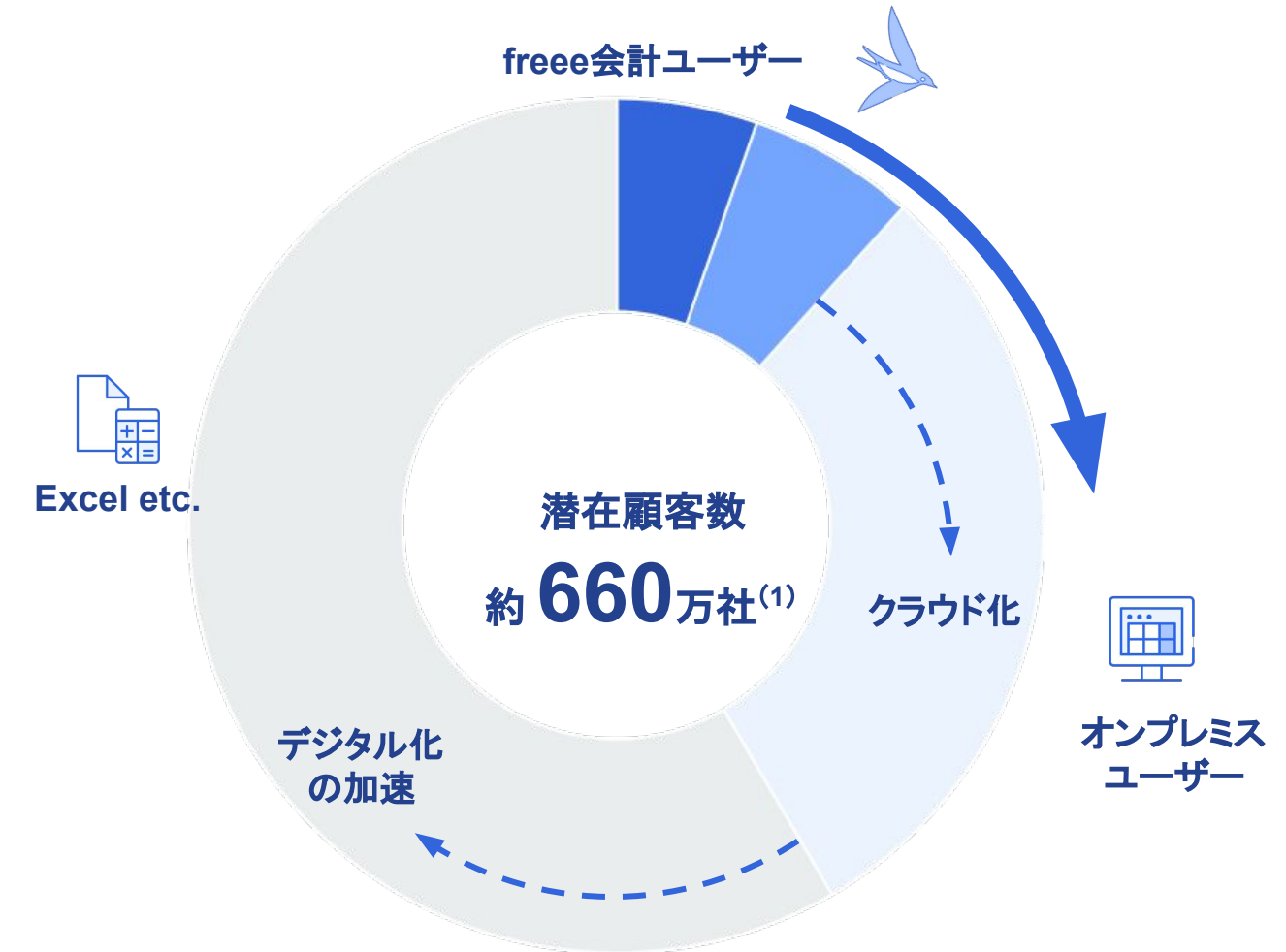
# 持続的成長を継続するために今、プロダクト開発及び顧客獲得への投資が必要

- 統合型経営プラットフォームを強化するためには、各プロダクトの品質向上及び新プロダクト開発に加えて、ユーザーネットワーク構築のための早期のシェア拡大が重要であり、双方への投資を加速していく

## 統合型経営プラットフォームを更に進化



## ユーザーネットワーク構築のためシェア拡大



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。



# 中長期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

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)

**700K+ / 250K+**


合計          法人

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

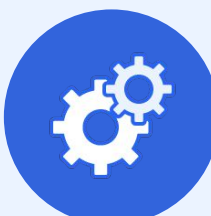
**110%+**

強固な顧客基盤を活かし  
クロスセル/アップセルを加速


研究開発



将来クロスセル/アップセルのための先行投資

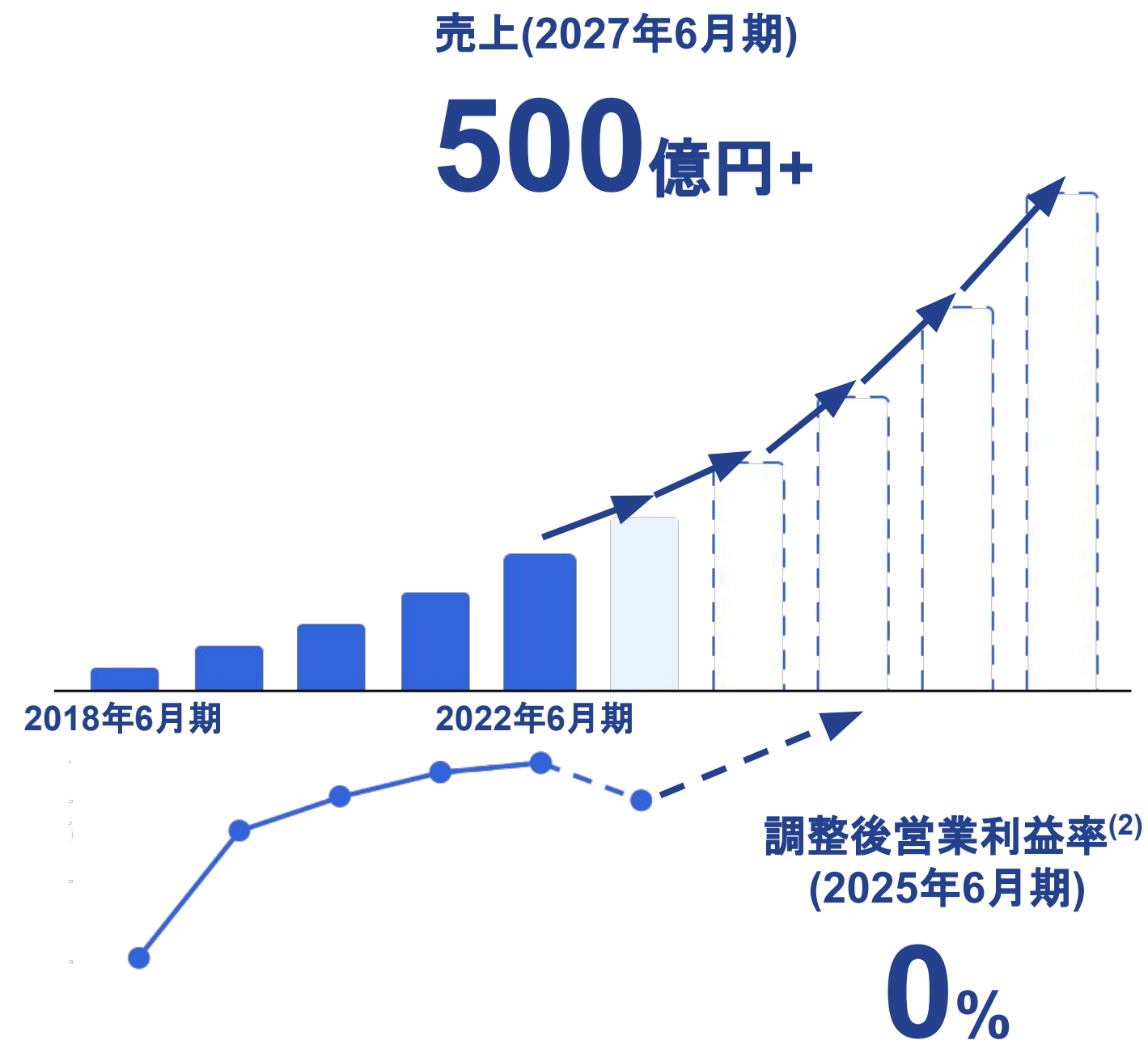


自社開発



M&A

## 財務目標値



注:

1. Net Revenue Retention Rateは、該当期間において、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を除いて算出。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

# 顧客獲得に注力する背景



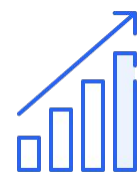
## 電帳法改正・インボイス制度の開始が日本のクラウド化を後押し

- 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

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



## 強固な顧客基盤を活かした次の事業展開が可能に



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)

# 強固な顧客基盤を活かし、クロスセルを行い長期的な成長の実現を目指す



注:

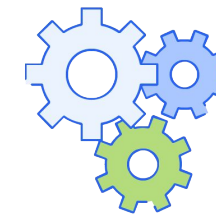
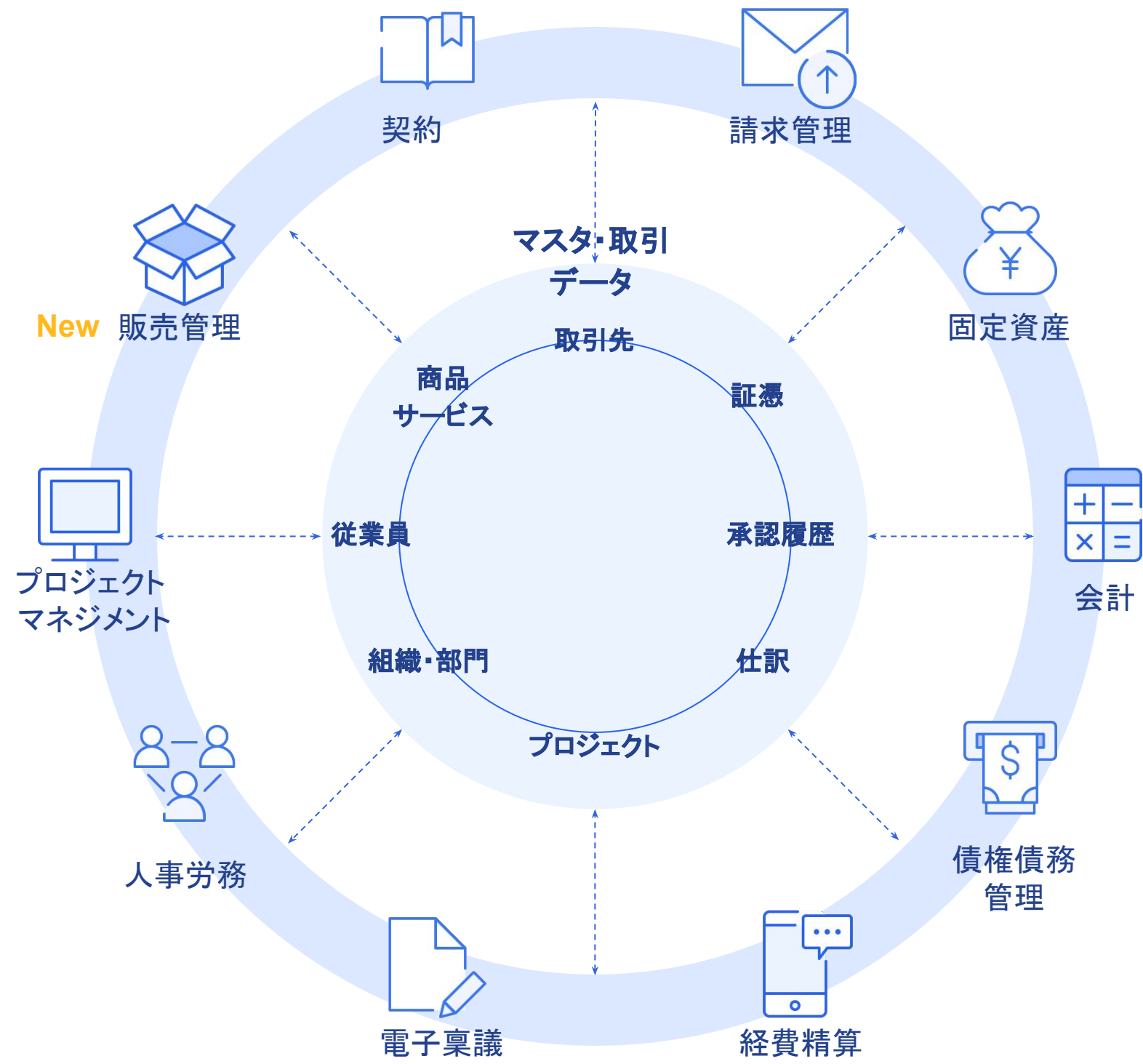
1. Net Revenue Retention Rateは、該当期間において、前期の同期間において顧客であったユーザーの該当期間における売上を前期の同期間における売上を除いて算出。なお会計事務所の売上の増分は顧問先の売上増加を含む。

# 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



# 統合型経営プラットフォーム進化のための統合体験強化



1. 自動化



2. 可視化



3. スマートで適切なアクション

# 統合型経営プラットフォームのメリットの例

## 単機能型プロダクト (異なるモジュール間の連携)



マスタ・取引情報の統合

- それぞれのプロダクトに別のマスタが存在
  - 各プロダクトのマスタの突合が必要
  - 情報の修正は全てのマスタにおいて必要
  - 新規取引先等を追加した際は、都度マッチングが必要

- すべてのプロダクトのマスタが共通
  - 各マスタの突合が不要
  - 情報更新や新規追加も、一つのマスタを更新するだけ

業務の自動化  
(仕訳等)

- 仕訳を連携するための事前設定作業が大変
- 仕訳の修正がモジュール間で連動されない
- 会計/販売管理、それぞれで売掛金の消込が必要

- 仕訳を連携するための事前設定は不要
- 仕訳の修正もモジュール間でリアルタイムに連動
- 会計データから詳細情報へのアクセスが可能
- 会計/販売管理間で売掛金の消込ステータスを自動連携
- 組織情報を利用して自動で承認経路が設定

詳細情報へのアクセス

- 連携される情報は仕訳データのみ。詳細の確認にはそれぞれのモジュールを開くことが必要

- 会計データから請求や稟議等の詳細情報へのアクセスが可能

統一されたUI

- 各プロダクト導入時に毎回使い方を覚える必要あり
- 各プロダクトで異なるUIのため作業効率低下

- 統一されたUIによりラーニングコスト低下
- ストレスなく直感的に作業可能



# 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



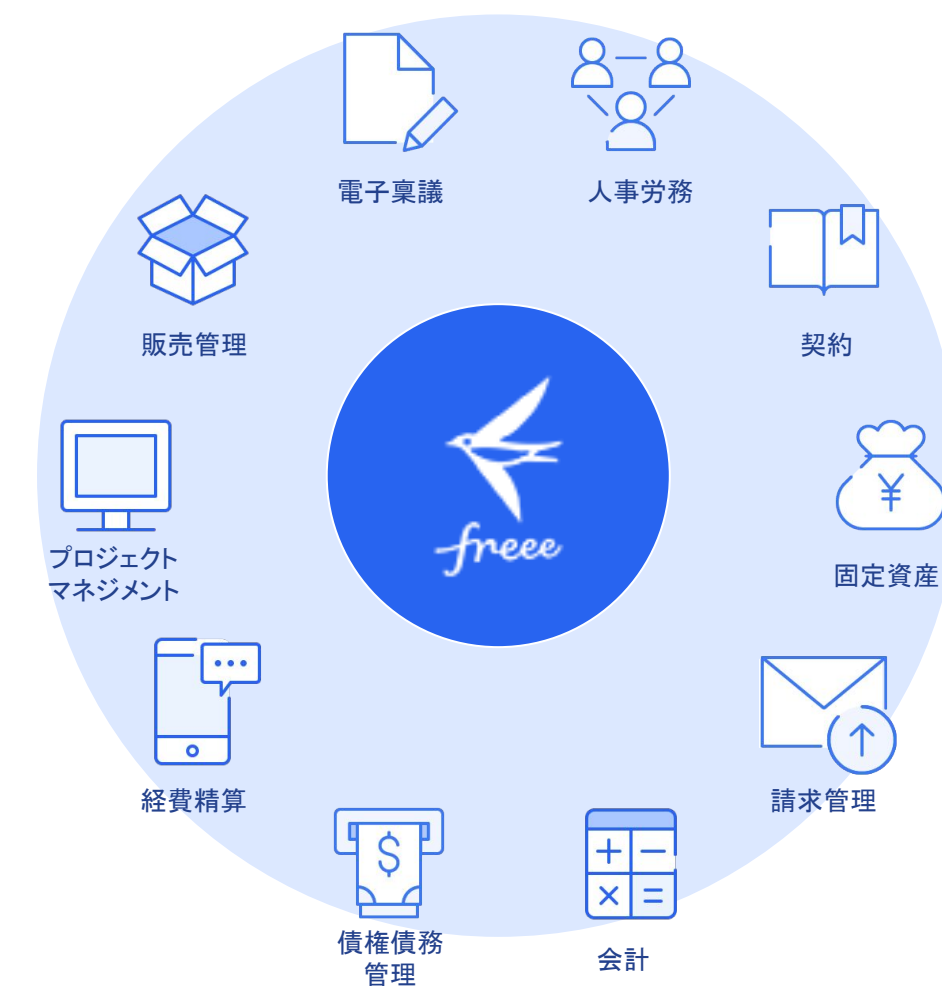
## 会計以外のプロダクト



- 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



# 統合体験はそのまま電帳法改正・インボイス制度に対応したプランを展開

- free会計より、新しいプラン「free経理」をリリース
- ユーザーは会計ソフトを入れ替えることなく、統合体験を得られる「free経理」を利用することで、電帳法・インボイス制度に対応できるように



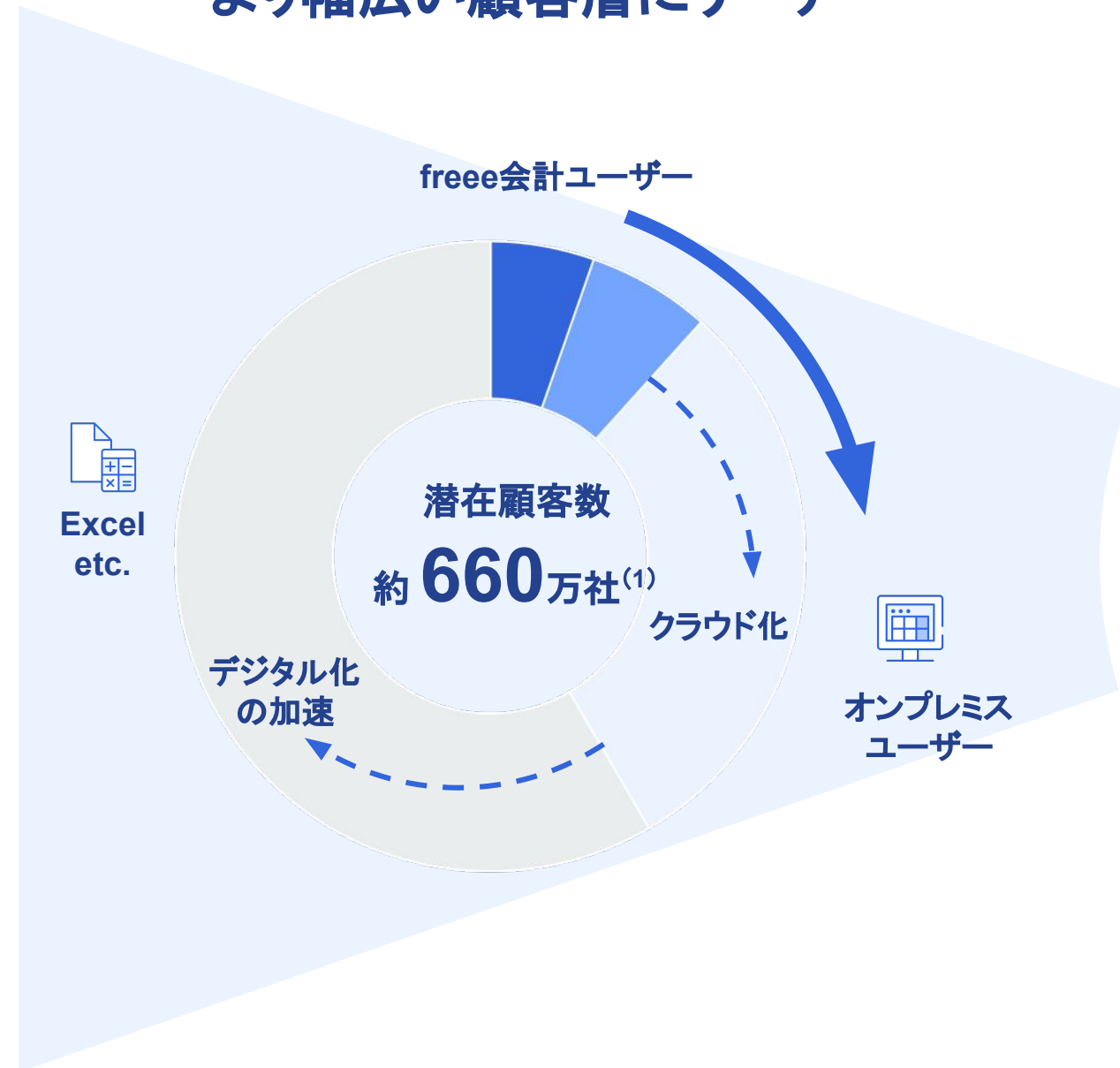
注:  
1. free会計はプロフェッショナルプランのカバー範囲を記載



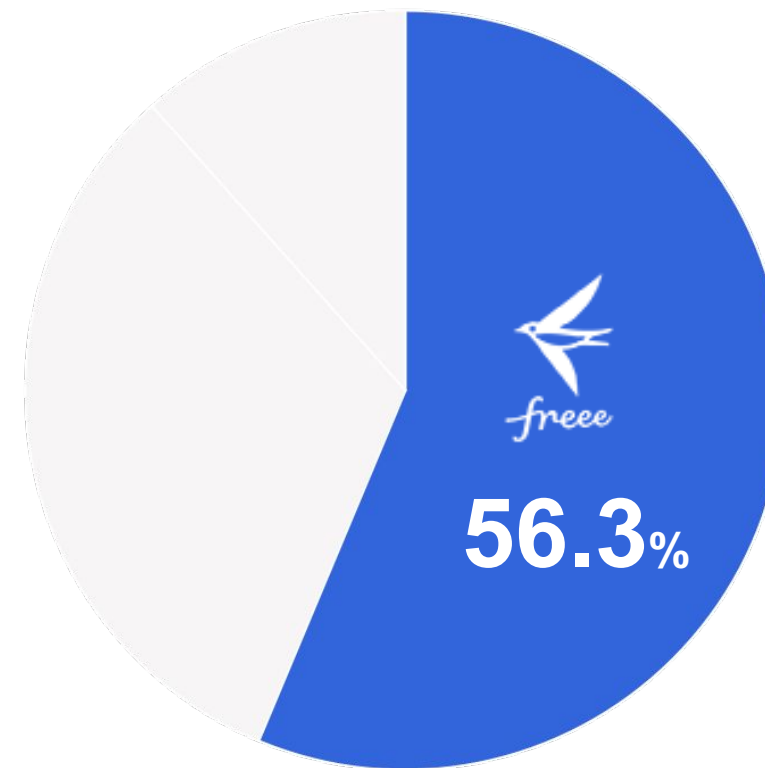
# No.1シェアを活かしてより顧客層を拡大

- 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<sup>(2)</sup>



## インダイレクトチャネルを強化



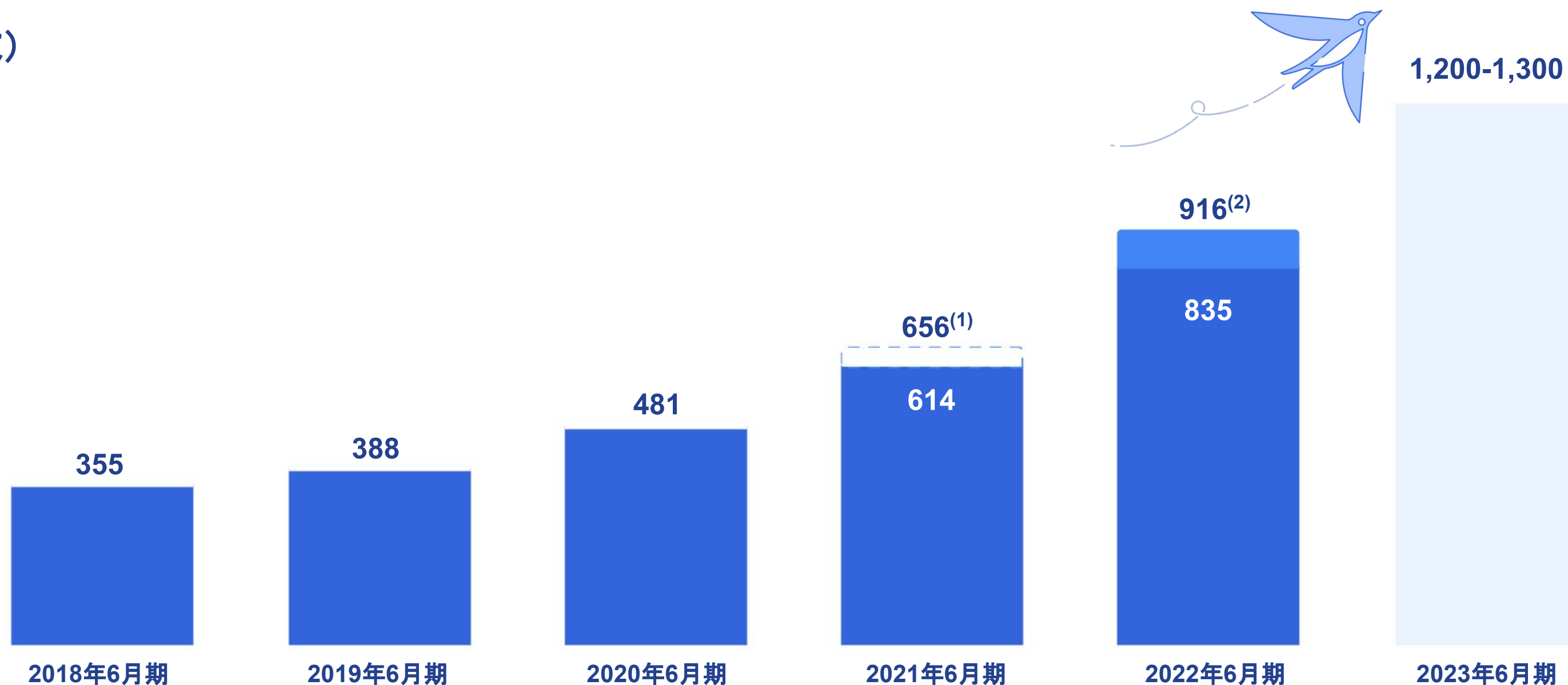
注:

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

## 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

06

# 2023年6月期の 業績予想

# 2023年6月期の業績予想

- 2023年6月期は、SaaSビジネスにおけるユーザー基盤の拡大、顧客価値の向上等を背景に、売上高は18,821百万円(2022年6月期プラットフォーム事業<sup>(1)</sup>売上比34.6%増)、一方で中長期成長のための投資に伴い調整後営業利益<sup>(2)</sup>は7,452~6,802百万円の損失を見込む

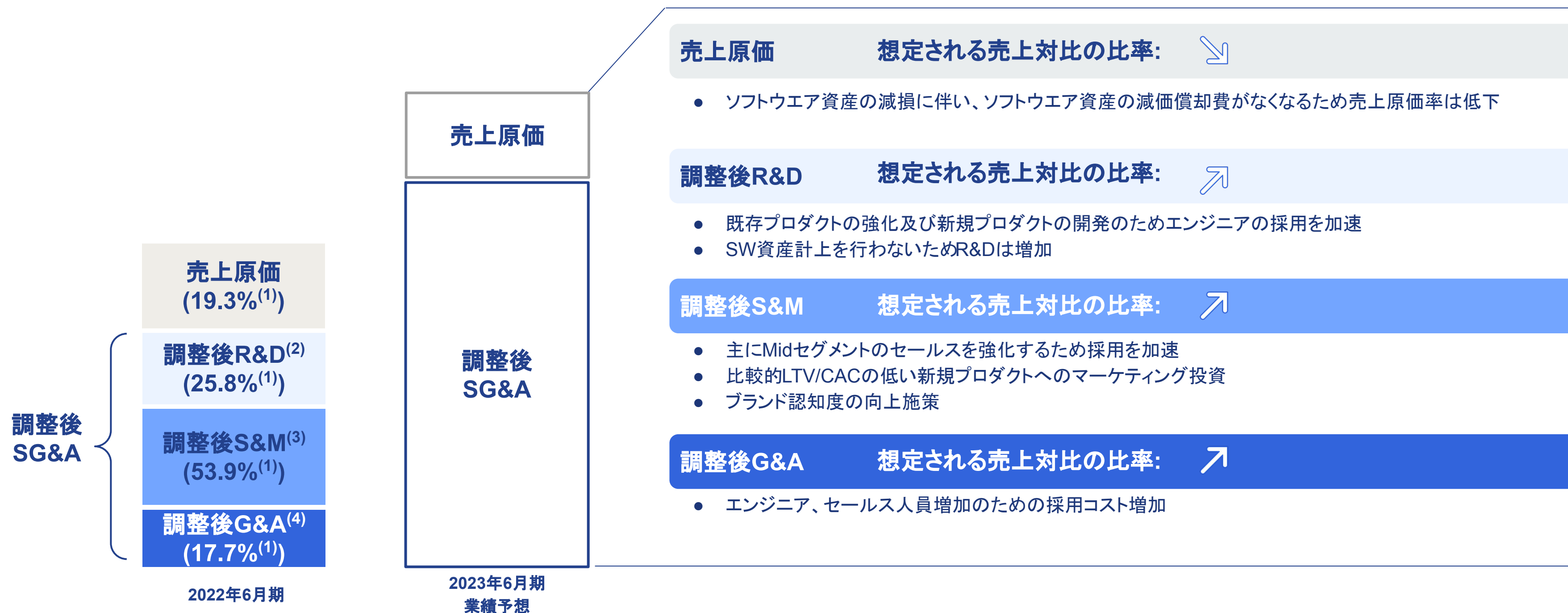
百万円	2022年6月期 <sup>(3)</sup>	2023年6月期	
	(プラットフォーム事業実績)	(業績予想)	
			(前期比)
売上高	13,987	18,821	4,833
成長率	36.4%	34.6%	▲1.8pt
調整後営業利益	-2,343	-7,452 ~ -6,802	-5,108 ~ -4,458
調整後営業利益率	▲16.8%	▲39.6% ~ ▲36.1%	▲22.8pt ~ ▲19.4pt



注:  
 1. スモールビジネス向けに展開するクラウドERPの提供や金融サービス等から構成される事業  
 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)  
 3. 2022年6月期は「資格スクエア」事業(2021年12月に売却)を除くプラットフォーム事業のみの実績

# コスト増加の内訳

- 中長期戦略における戦略的ターゲットと財務目標値を目指し、2023年6月期はR&D、S&M及びG&Aすべてに投資額の増加を想定



注:

- 対売上高比率
- 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
- 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
- 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の成長推移

- 投資効率に一定の規律を保ちつつ、継続的なARR成長を実現

ARR(四半期末)<sup>(1)(2)(3)</sup>  
百万円



注:

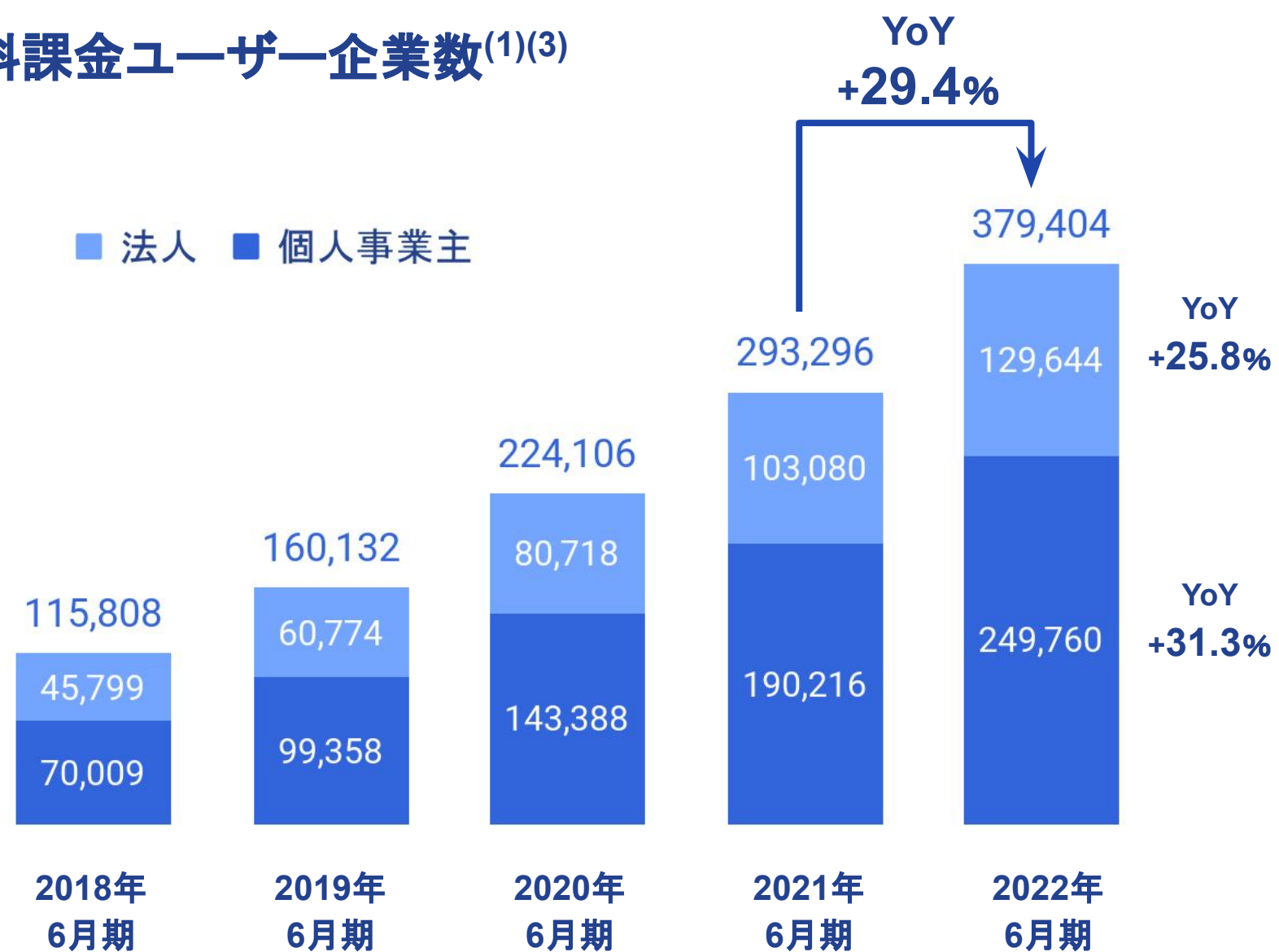
- Mikatus社のみなし取得日は2022年6月30日であり、損益計算書、ARR、有料課金ユーザー企業数及びARPUは2022年7月から連結開始。M&A実施直後であるため、ARRは速報ベースの参考値であり、今後変動する可能性があります
- ARR: Annual Recurring Revenueの略称。各期末月のMRR(Monthly Recurring Revenue)を12倍して算出。MRR: Monthly Recurring Revenueの略称。対象月の月末時点における継続課金ユーザー企業に係る月額料金の合計額(一時収益は含まない)
- 2022年6月期以降はfreeeサイン及びTaxnoteも連結対象
- 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の拡大

## 有料課金ユーザー企業数<sup>(1)(3)</sup>

件



## ARPU<sup>(2)(3)</sup>

円



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. 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う解約率の低下

## 解約率改善の施策



➤ UI/UXの改善

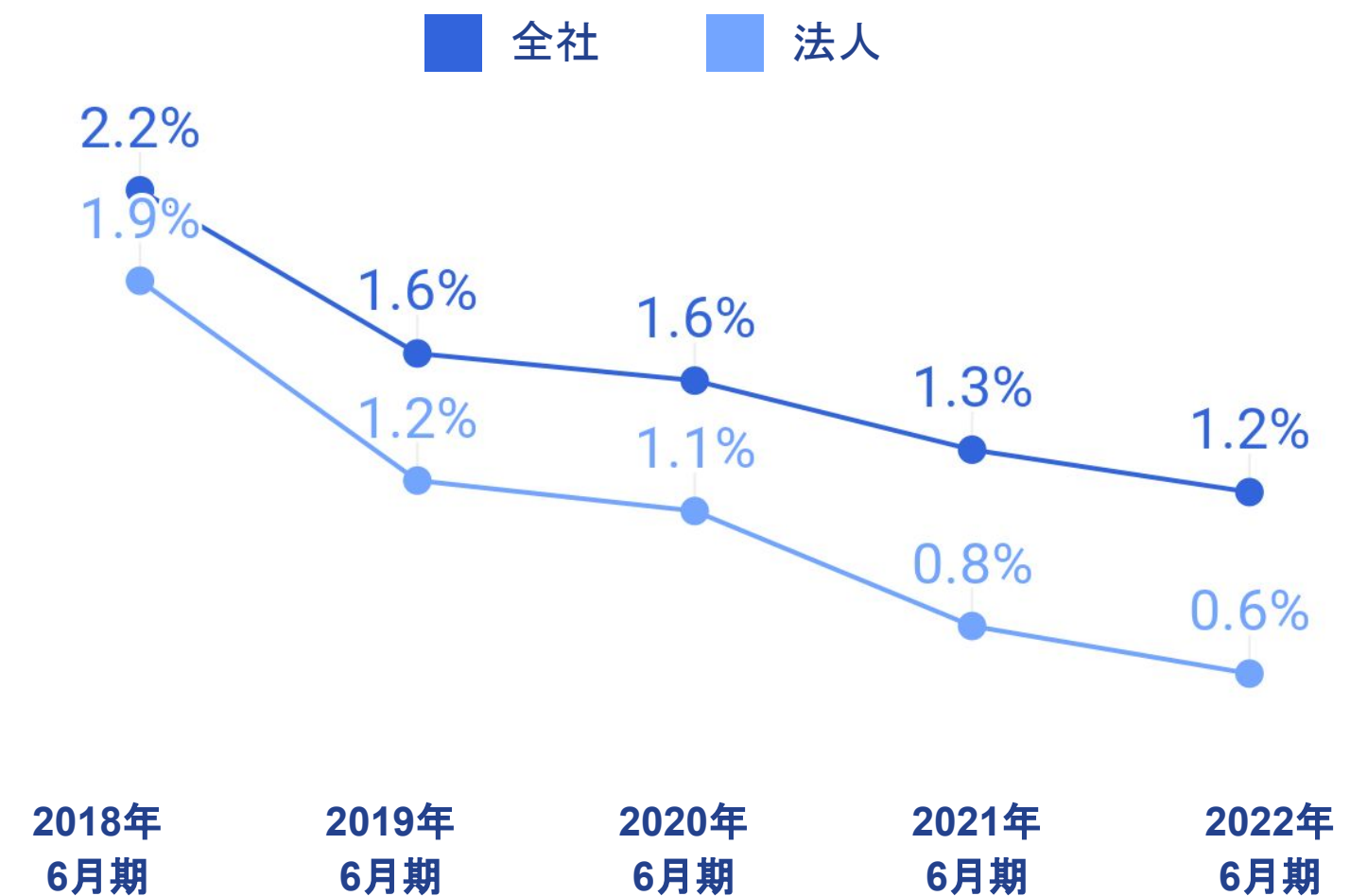


➤ 既存機能の強化



➤ カスタマーサクセスの強化

## 12ヶ月平均解約率<sup>(1)</sup>



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。

# 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。



# Appendix

# ARR、有料課金ユーザー企業数及びARPU

		2020年 6月期				2021年 6月期				2022年 6月期			
		Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
<b>ARR<sup>(1)</sup></b>	<b>(百万円)</b>	<b>5,737</b>	<b>6,188</b>	<b>7,025</b>	<b>7,898</b>	<b>8,550</b>	<b>9,273</b>	<b>10,533</b>	<b>11,268</b>	<b>12,085</b>	<b>12,883</b>	<b>14,571</b>	<b>15,057</b>
個人事業主		1,525	1,618	2,042	2,371	2,489	2,663	3,334	3,448	3,541	3,696	4,688	4,404
法人		4,212	4,569	4,983	5,527	6,061	6,610	7,198	7,819	8,544	9,187	9,883	10,652
<b>有料課金ユーザー企業数<sup>(2)</sup></b>	<b>(件)</b>	<b>167,922</b>	<b>179,055</b>	<b>209,958</b>	<b>224,106</b>	<b>233,341</b>	<b>245,003</b>	<b>281,822</b>	<b>293,296</b>	<b>313,206</b>	<b>327,034</b>	<b>384,871</b>	<b>379,404</b>
個人事業主		102,691	108,757	135,263	143,388	146,966	153,934	184,945	190,216	203,963	211,607	263,270	249,760
法人		65,231	70,298	74,695	80,718	86,375	91,069	96,877	103,080	109,243	115,427	121,601	129,644
<b>ARPU<sup>(3)</sup></b>	<b>(円)</b>	<b>34,170</b>	<b>34,560</b>	<b>33,461</b>	<b>35,246</b>	<b>36,645</b>	<b>37,849</b>	<b>37,376</b>	<b>38,419</b>	<b>38,586</b>	<b>39,395</b>	<b>37,861</b>	<b>39,686</b>
個人事業主		14,857	14,880	15,099	16,541	16,936	17,300	18,030	18,132	17,361	17,468	17,808	17,633
法人		64,574	65,006	66,711	68,474	70,180	72,583	74,309	75,855	78,214	79,593	81,275	82,171



注:

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

# 損益計算書

百万円	プラットフォーム事業 <sup>(1)</sup>			その他	連結合計
	2020年 6月期	2021年 6月期	2022年 6月期	2022年6月期 Q1-Q2(5ヶ月)	2022年 6月期
<b>売上高</b>	<b>6,895</b>	<b>10,258</b>	<b>13,987</b>	<b>393</b>	<b>14,380</b>
成長率	52.7%	48.8%	36.4%	-	40.2%
<b>売上原価</b>	<b>1,557</b>	<b>2,100</b>	<b>2,701</b>	<b>139</b>	<b>2,840</b>
対売上高比率	22.6%	20.5%	19.3%	35.4%	19.8%
<b>売上総利益</b>	<b>5,337</b>	<b>8,158</b>	<b>11,285</b>	<b>253</b>	<b>11,539</b>
売上総利益率	77.4%	79.5%	80.7%	64.6%	80.2%
<b>調整後販売費及び一般管理費</b>	<b>7,925</b>	<b>10,459</b>	<b>13,629</b>	<b>161</b>	<b>13,790</b>
対売上高比率	114.9%	102.0%	97.4%	41.0%	95.9%
調整後R&D <sup>(2)</sup>	1,958	2,630	3,606	-	-
対売上高比率	28.4%	25.6%	25.8%	-	-
調整後S&M <sup>(3)</sup>	4,607	6,031	7,541	-	-
対売上高比率	66.8%	58.8%	53.9%	-	-
調整後G&A <sup>(4)</sup>	1,359	1,798	2,481	-	-
対売上高比率	19.7%	17.5%	17.7%	-	-
<b>調整後営業利益</b>	<b>-2,587</b>	<b>-2,301</b>	<b>-2,343</b>	<b>92</b>	<b>-2,250</b>
調整後営業利益率	-37.5%	-22.4%	-16.8%	23.6%	-15.7%



注:

1. 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。その他は「資格スクエア」事業の業績であり、75百万円の調整コストが発生
2. 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
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 person 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 person 費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損益計算書(調整表)

R&D <sup>(1)</sup> 百万円	2020年	2021年	2022年	2020年 6月期				2021年 6月期				2022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	1,958	2,630	3,606	462	478	481	535	563	632	680	753	828	851	927	999
-) 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
<b>調整後R&amp;D</b>	<b>1,958</b>	<b>2,630</b>	<b>3,606</b>	<b>462</b>	<b>478</b>	<b>481</b>	<b>535</b>	<b>563</b>	<b>632</b>	<b>680</b>	<b>753</b>	<b>828</b>	<b>851</b>	<b>927</b>	<b>999</b>
対売上高比率	28.4%	25.6%	25.8%	31.0%	30.3%	26.5%	26.7%	25.3%	26.5%	25.3%	25.5%	26.3%	25.7%	25.4%	25.8%
対売上高比率(調整後)	28.4%	25.6%	25.8%	31.0%	30.3%	26.5%	26.7%	25.3%	26.5%	25.3%	25.5%	26.3%	25.7%	25.4%	25.8%

S&M <sup>(2)</sup> 百万円	2020年	2021年	2022年	2020年 6月期				2021年 6月期				2022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	4,607	6,031	7,541	856	984	1,417	1,348	1,179	1,330	1,642	1,879	1,566	1,804	2,090	2,080
-) 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
<b>調整後S&amp;M</b>	<b>4,607</b>	<b>6,031</b>	<b>7,541</b>	<b>856</b>	<b>984</b>	<b>1,417</b>	<b>1,348</b>	<b>1,179</b>	<b>1,330</b>	<b>1,642</b>	<b>1,879</b>	<b>1,566</b>	<b>1,804</b>	<b>2,090</b>	<b>2,080</b>
対売上高比率	66.8%	58.8%	53.9%	57.4%	62.3%	78.1%	67.2%	53.0%	55.6%	61.0%	63.7%	49.7%	54.5%	57.3%	53.7%
対売上高比率(調整後)	66.8%	58.8%	53.9%	57.4%	62.3%	78.1%	67.2%	53.0%	55.6%	61.0%	63.7%	49.7%	54.5%	57.3%	53.7%



注:

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損益計算書(調整表)

G&A <sup>(1)</sup> 百万円	2020年	2021年	2022年	2020年 6月期				2021年 6月期				2022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
<b>G&amp;A</b>	<b>1,452</b>	<b>1,938</b>	<b>3,198</b>	<b>359</b>	<b>340</b>	<b>349</b>	<b>403</b>	<b>332</b>	<b>379</b>	<b>490</b>	<b>735</b>	<b>683</b>	<b>647</b>	<b>805</b>	<b>1,062</b>
-) 株式報酬費用	91	91	405	91	0	0	0	2	22	33	33	41	84	133	146
-) M&Aにより生じた無形 資産の償却費用	0	1	231	0	0	0	0	0	0	0	0	95	17	59	59
-) その他一時費用	1	47	79	0	0	0	1	0	0	36	10	28	12	6	32
<b>調整後 G&amp;A</b>	<b>1,359</b>	<b>1,798</b>	<b>2,481</b>	<b>267</b>	<b>340</b>	<b>349</b>	<b>401</b>	<b>330</b>	<b>357</b>	<b>420</b>	<b>690</b>	<b>517</b>	<b>534</b>	<b>605</b>	<b>824</b>
対売上高比率	21.1%	18.9%	22.9%	24.1%	21.5%	19.3%	20.1%	15.0%	15.9%	18.2%	24.9%	21.7%	19.6%	22.1%	27.4%
対売上高比率(調整後)	19.7%	17.5%	17.7%	18.0%	21.5%	19.3%	20.0%	14.8%	14.9%	15.6%	23.4%	16.4%	16.1%	16.6%	21.3%
<b>調整後営業利益<sup>(2)</sup></b> 百万円				2020年 6月期				2021年 6月期				2022年 6月期			
	2020年	2021年	2022年	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
<b>営業利益</b>	<b>-2,681</b>	<b>-2,441</b>	<b>-3,060</b>	<b>-486</b>	<b>-595</b>	<b>-891</b>	<b>-706</b>	<b>-272</b>	<b>-448</b>	<b>-716</b>	<b>-1,004</b>	<b>-563</b>	<b>-658</b>	<b>-876</b>	<b>-961</b>
+ ) 株式報酬費用	91	91	405	91	0	0	0	2	22	33	33	41	84	133	146
+ ) M&Aにより生じた無形 資産の償却費用	0	1	231	0	0	0	0	0	0	0	0	95	17	59	59
+ ) その他一時費用	1	47	79	0	0	0	1	0	0	36	10	28	12	6	32
<b>調整後営業利益</b>	<b>-2,587</b>	<b>-2,301</b>	<b>-2,343</b>	<b>-395</b>	<b>-595</b>	<b>-891</b>	<b>-704</b>	<b>-269</b>	<b>-425</b>	<b>-646</b>	<b>-960</b>	<b>-398</b>	<b>-544</b>	<b>-676</b>	<b>-724</b>
営業利益率	-38.9%	-23.8%	-21.9%	-32.7%	-37.7%	-49.1%	-35.2%	-12.2%	-18.7%	-26.6%	-34.0%	-17.9%	-19.9%	-24.0%	-24.8%
調整後営業利益率	-37.5%	-22.4%	-16.8%	-26.5%	-37.7%	-49.1%	-35.1%	-12.1%	-17.8%	-24.0%	-32.5%	-12.6%	-16.4%	-18.5%	-18.7%



注:

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)

# 長期財務モデル

	FY18	FY19	FY20	FY21	FY22	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 <sup>(1)(2)(3)</sup> 対売上高比率	66.4%	35.9%	28.4%	25.6%	25.8%	17%-20%
調整後S&M <sup>(1)(2)(4)</sup> 対売上高比率	119.9%	78.3%	66.8%	58.8%	53.9%	30%-35%
調整後G&A <sup>(1)(2)(5)</sup> 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. 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



# 貸借対照表及びキャッシュ・フロー計算書

## 貸借対照表

百万円

	2020年 6月期	2021年 6月期	2022年 6月期
<b>流動資産合計</b>	<b>16,587</b>	<b>49,388</b>	<b>45,718</b>
現金及び預金	15,636	47,643	42,546
<b>固定資産合計</b>	<b>1,310</b>	<b>5,898</b>	<b>1,694</b>
<b>流動負債合計</b>	<b>4,043</b>	<b>7,705</b>	<b>10,766</b>
前受収益	2,584	4,899	6,296
<b>固定負債合計</b>	<b>-</b>	<b>709</b>	<b>217</b>
<b>純資産合計</b>	<b>13,854</b>	<b>46,871</b>	<b>36,428</b>

## キャッシュ・フロー計算書

百万円

	2020年 6月期	2021年 6月期	2022年 6月期
<b>営業活動による キャッシュ・フロー</b>	<b>-1,380</b>	<b>-192</b>	<b>-1,069</b>
<b>投資活動による キャッシュ・フロー</b>	<b>-1,306</b>	<b>-3,180</b>	<b>-4,483</b>
<b>財務活動による キャッシュ・フロー</b>	<b>11,970</b>	<b>35,380</b>	<b>451</b>
現金及び現金同等物 の増減額	9,283	32,006	-5,096
<b>現金及び現金同等物 の期首残高</b>	<b>5,852</b>	<b>15,136</b>	<b>47,143</b>
<b>現金及び現金同等物 の期末残高</b>	<b>15,136</b>	<b>47,143</b>	<b>42,046</b>



## 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	3,300百万円	4,500百万円	16,191百万円
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



注:  
1. 本資料開示日時点において、資金使途の内容・金額に変更はありません。

## 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2023年9月に開示する予定です。

