2027年6月期 第1四半期
決算説明資料

フリー株式会社
2026年11月11日

2027年6月期第1四半期のハイライト

売上成長率は +23.5%・調整後営業利益率は 12.4%、業績予想達成に向けてオントラック

- 堅調な売上成長と収益性の向上を実現。通期業績予想の売上成長率+23.0%・調整後営業利益率11.0%の達成に向けて順調なスタート

法人Midセグメントの ARRは前年同期比 +29.3%の高成長を継続

- MidセグメントのプラットフォームARRは前四半期比+1,127百万円の純増を記録。プロダクトラインナップ拡充や業種アプローチ強化等により獲得が好調に推移。人事労務プロダクトやクレジットカードのクロスセルも成長を牽引
- 2026年10月に「freee会計 社会福祉法人」や「freee請求書 債権管理」を新たにリリースするなど、業種別ニーズ対応の取り組みをさらに強化

会計事務所向け AIエージェントの有償提供を開始、順調に利用が拡大

- 「freee顧問先管理 AIエージェント」と「freee Agent Hub」を2026年9月に正式リリース。リリースから2カ月で計550社超の導入実績を記録し順調な立ち上がり

2026年10月よりTOPIXの構成銘柄として新たに採用

- 指数連動のインデックスファンド等の流入を通じた流動性向上、ならびに投資家層のさらなる拡大を見込む

主要KPI及び財務指標

プラットフォーム ARR(1)

452億円 (YoY +21.9%)

うち法人364億円(YoY +24.1%)

プラットフォーム 有料課金ユーザー企業数 (2)

694K+ (YoY +11.2%)

うち法人275K+(YoY +11.8%)

プラットフォーム ARPU(3)

65.1千円 (YoY +9.7%)

法人132.2千円(YoY +11.0%)

第1四半期売上高

120.3億円

(YoY +23.5%)

第1四半期調整後営業利益 (4)

14.8億円

(YoY +115.5%)

1. プラットフォームARR：当社グループのプラットフォーム事業において継続的に得られる収益を1年間あたりの金額に換算した指標であり、ARRは、Annual Recurring Revenueの略称。プラットフォームARRはサブスクリプションARRとトランザクションARRから構成され、一時収益は含まない
2. 2026年9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
3. 2026年9月末時点。合計ARRを有料課金ユーザー企業数で除して算出
4. 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）

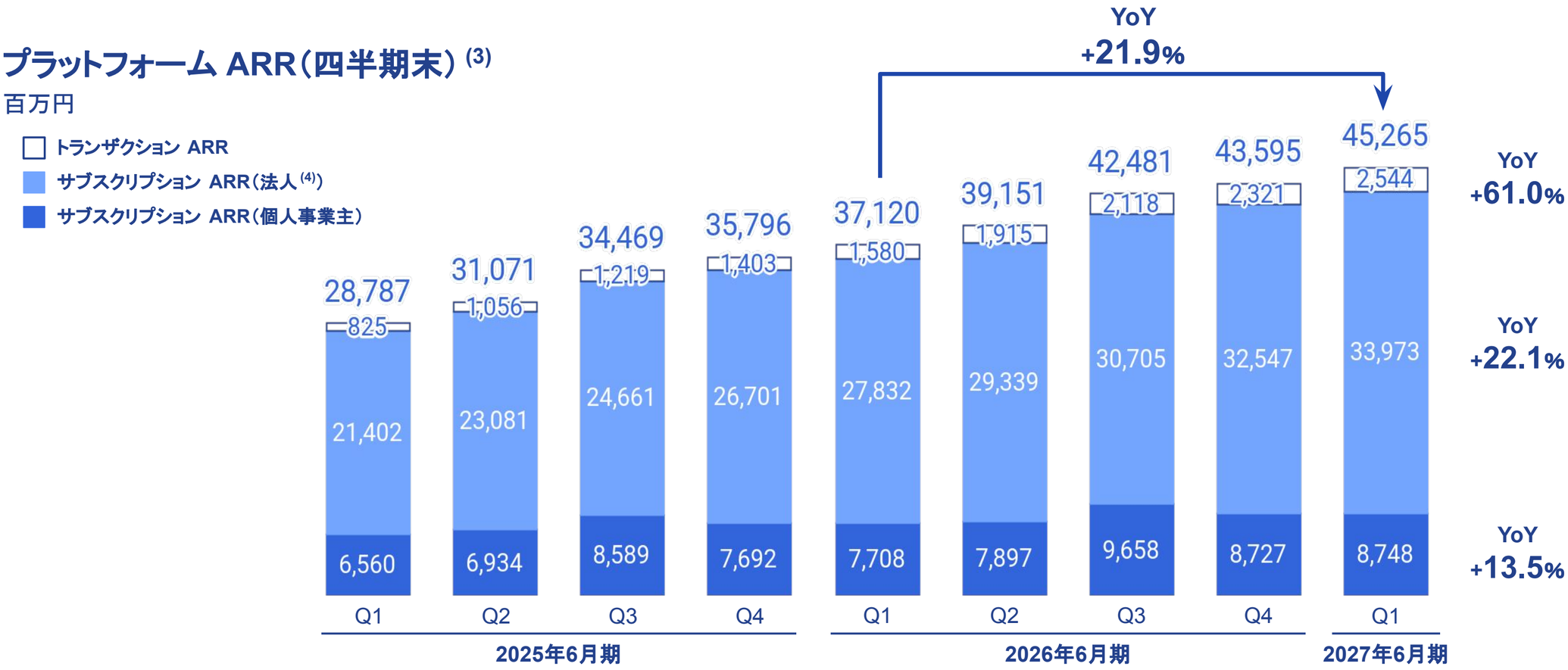
財務実績
-プラットフォーム事業-

プラットフォーム ARR

- プラットフォームARRは、前年同期比+21.9%の45,265百万円に拡大
  - サブスクリプションARR(1)は、法人Midセグメントが牽引し、法人セグメントで前年同期比+22.1%と成長加速
  - トランザクションARRは(2)、法人向けクレジットカード事業の継続的な拡大により、前年同期比+61.0%の高成長を継続

プラットフォーム ARR（四半期末）(3)

百万円



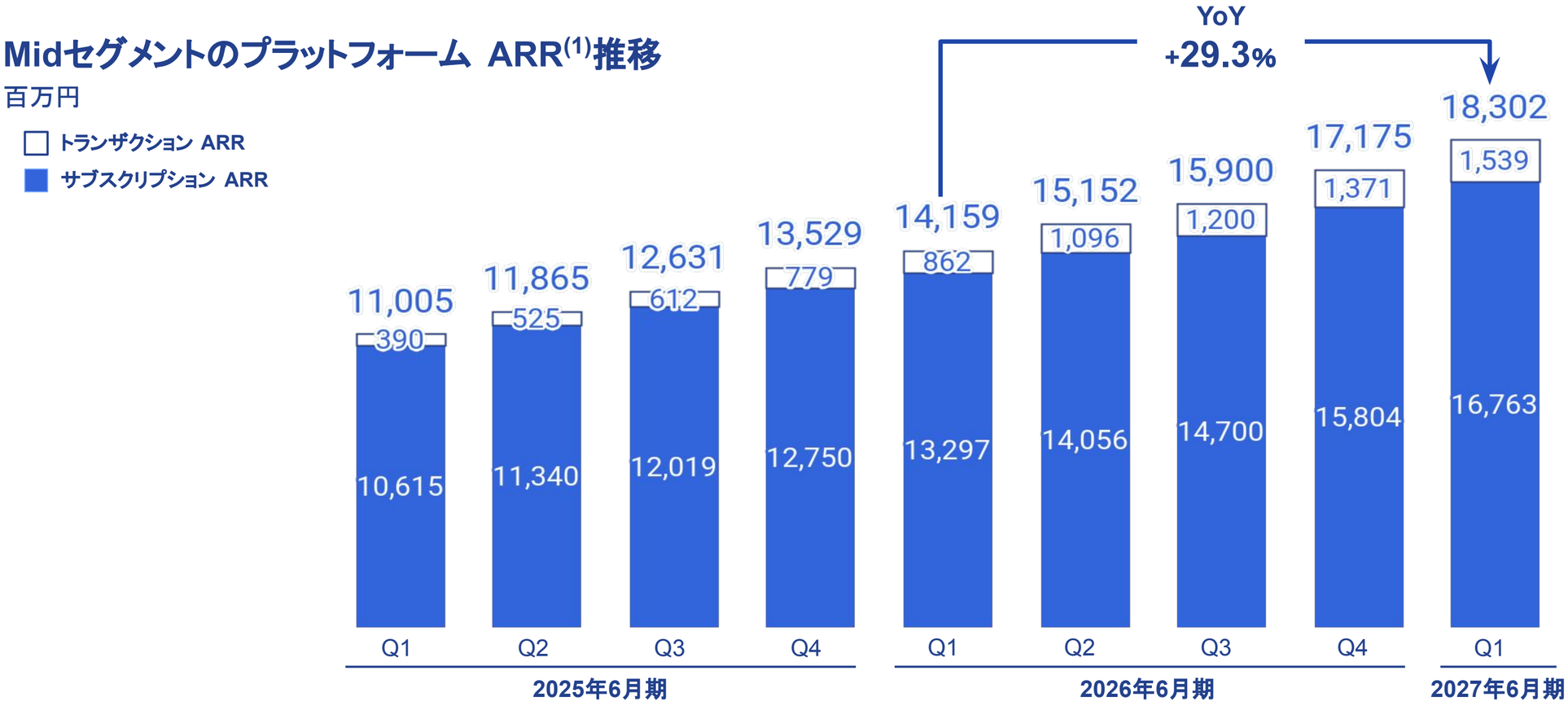
1. サブスクリプションARR：各期末月のMRR(Monthly Recurring Revenue)を12倍して算出した指標。MRRは、対象月の月末時点における継続課金ユーザー企業に係る月額料金の合計額(一時収益は含まない)
2. トランザクションARR：従量型・手数料型売上の各期末月の売上高を12倍してARRに換算した指標
3. 2024年6月期Q1以降はWhy株式会社、2024年6月期Q2以降はpasture、2025年6月期Q2以降はアポロ株式会社、2025年6月期Q3以降は株式会社YUI、2026年6月期Q1以降はGMOクリエイターズネットワーク株式会社とkansapo、2026年6月期Q4以降は株式会社ロジクラ、2027年6月期Q1以降は株式会社ノーコード総合研究所とDeepApex株式会社も集計対象（企業名及び事業名はグループジョイン当時のもの）
4. 法人：個人事業主以外の有料課金ユーザー企業(法人セグメントには会計事務所等のパートナー企業も含む)

Midセグメント プラットフォーム ARR

- 前年同期比+29.3%の高成長により18,302百万円に拡大
  - 人事労務領域プロダクトやクレジットカードのクロスセルが継続的な高成長を牽引。さらに、2026年6月期第4四半期にグループジョインしたロジクラ社の「freee 在庫管理」も堅調に推移するなど、業種別ニーズ対応の取り組みが着実に進展

Midセグメントのプラットフォーム ARR[1]推移

百万円



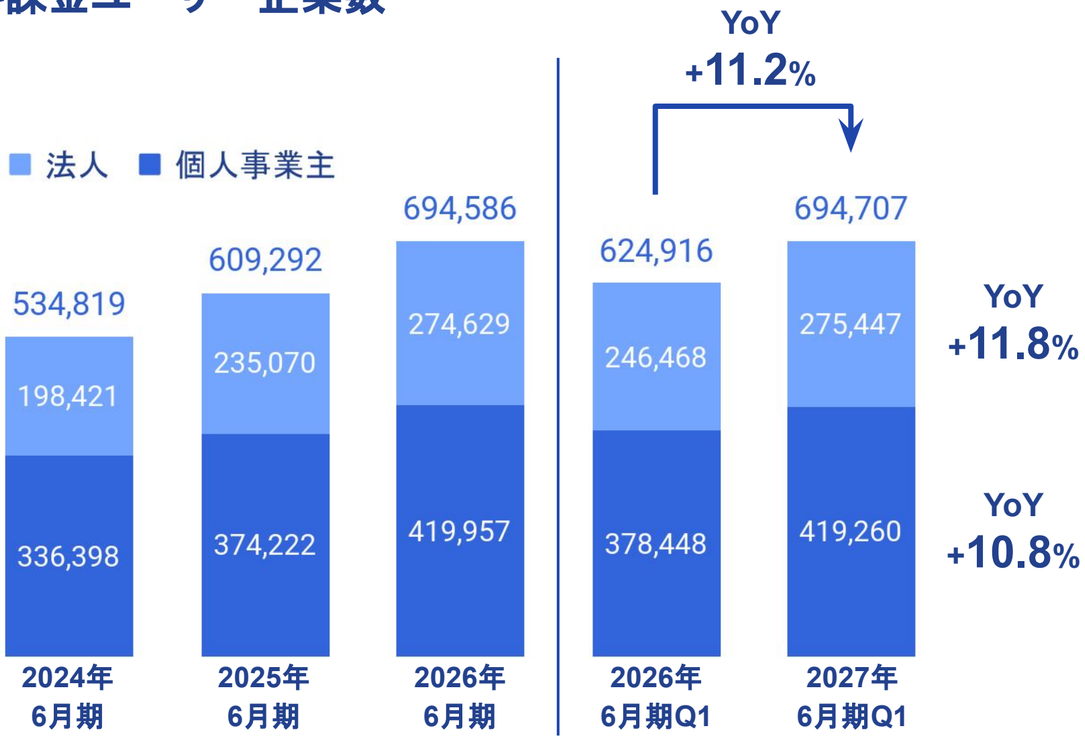
1. ユーソナー株式会社の「プランソナー」導入に伴う法人企業データの精緻化を反映し、Midセグメントのプラットフォーム ARRにおける過去実績値を遡及修正

有料課金ユーザー企業数及び ARPU（プラットフォーム）

- 有料課金ユーザー企業数は前年同期比+11.2%の694,707件
  - 法人セグメントでは、A-SaaS[1]サービス終了に伴う解約影響により前年同期比+11.8%の275,447件で着地
- 法人セグメントのARPUは、Midセグメントを中心にクロスセルが進展したほか、A-SaaSの記帳代行ユーザー解約に伴うミックス改善により前年同期比+11.0%で推移

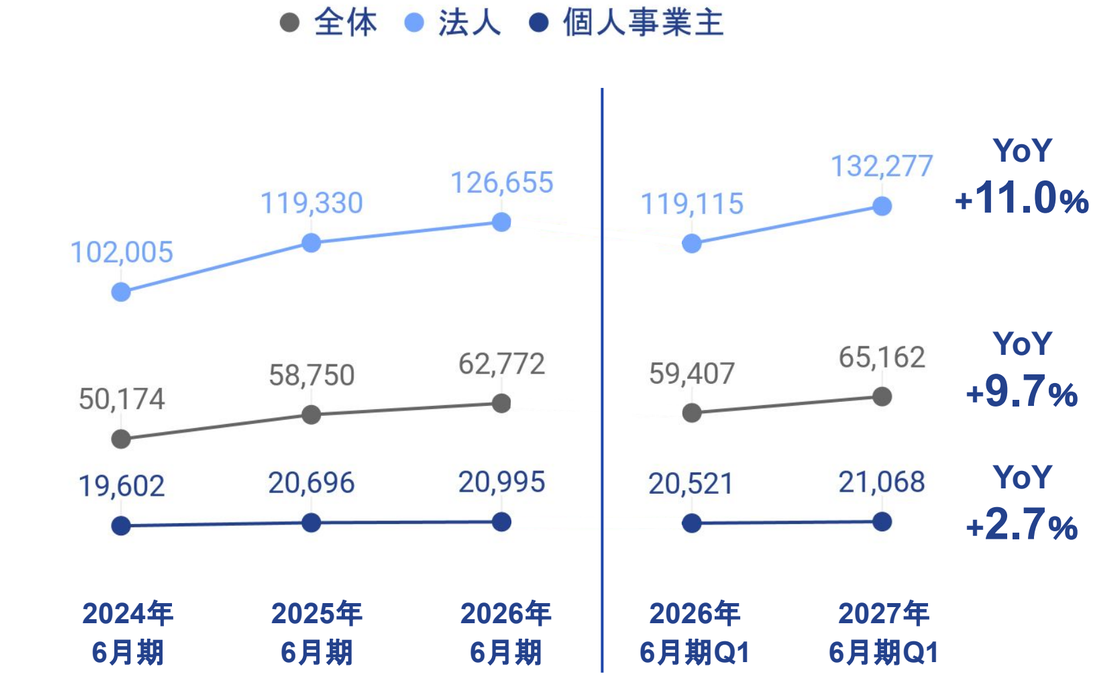
有料課金ユーザー企業数 [2][3]

件



ARPU[3][4]

円



1. A-SaaS：2022年6月にグループジョインしたMikatus株式会社が提供する、税理士および会計事務所向けのクラウド税務・会計・給与システム
2. 有料課金ユーザー企業数：当社グループのサブスクリプションサービスを利用する個人事業主と法人の双方を指す
3. 2024年6月期Q1以降はWhy株式会社、2024年6月期Q2以降はpasture、2025年6月期Q2以降はアポロ株式会社、2025年6月期Q3以降は株式会社YUI、2026年6月期Q1以降はGMOクリエイターズネットワーク株式会社とkansapo、2026年6月期Q4以降は株式会社ロジクラ、2027年6月期Q1以降は株式会社ノーコード総合研究所とDeepApex株式会社も集計対象（企業名及び事業名はグループジョイン当時のもの）
4. ARPU：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サブスクリプションARRを有料課金ユーザー企業数で除して算出

売上高

- 売上高は前年同期比+23.5%の12,031百万円で着地し、通期業績予想の+23.0%成長に向けてオントラックで推移

売上高[1]（四半期）
百万円



1. 2024年6月期Q1以降はWhy株式会社、2024年6月期Q2以降はpasture、2025年6月期Q2以降はアポロ株式会社、2025年6月期Q3以降は株式会社YUI、2026年6月期Q1以降はGMOクリエイターズネットワーク株式会社とkansapo、2026年6月期Q4以降は株式会社ロジクラ、2027年6月期Q1以降は株式会社ノーコード総合研究所とDeepApex株式会社も集計対象（企業名及び事業名はグループジョイン当時のもの）

売上総利益

- 売上総利益は9,719百万円、売上総利益率は80.8%、ソフトウェア償却費を除いた売上総利益率は84.2%で着地

売上総利益[1]（四半期）

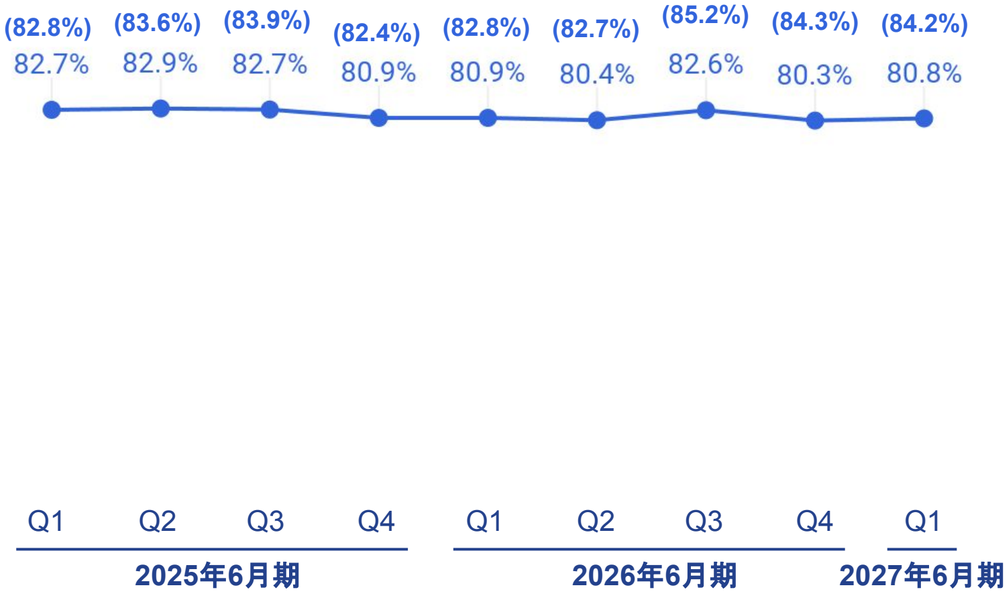
百万円



売上総利益率[1]（四半期）

%

※ ()内はソフトウェア償却費を除いた売上総利益率



1. 2024年6月期Q1以降はWhy株式会社、2024年6月期Q2以降はpasture、2025年6月期Q2以降はアポロ株式会社、2025年6月期Q3以降は株式会社YUI、2026年6月期Q1以降はGMOクリエイターズネットワーク株式会社とkansapo、2026年6月期Q4以降は株式会社ロジクラ、2027年6月期Q1以降は株式会社ノーコード総合研究所とDeepApex株式会社も集計対象（企業名及び事業名はグループジョイン当時のもの）

調整後営業利益

- 調整後営業利益は1,487百万円、同利益率は12.4%で着地。通期業績予想の達成に引き続きコミット

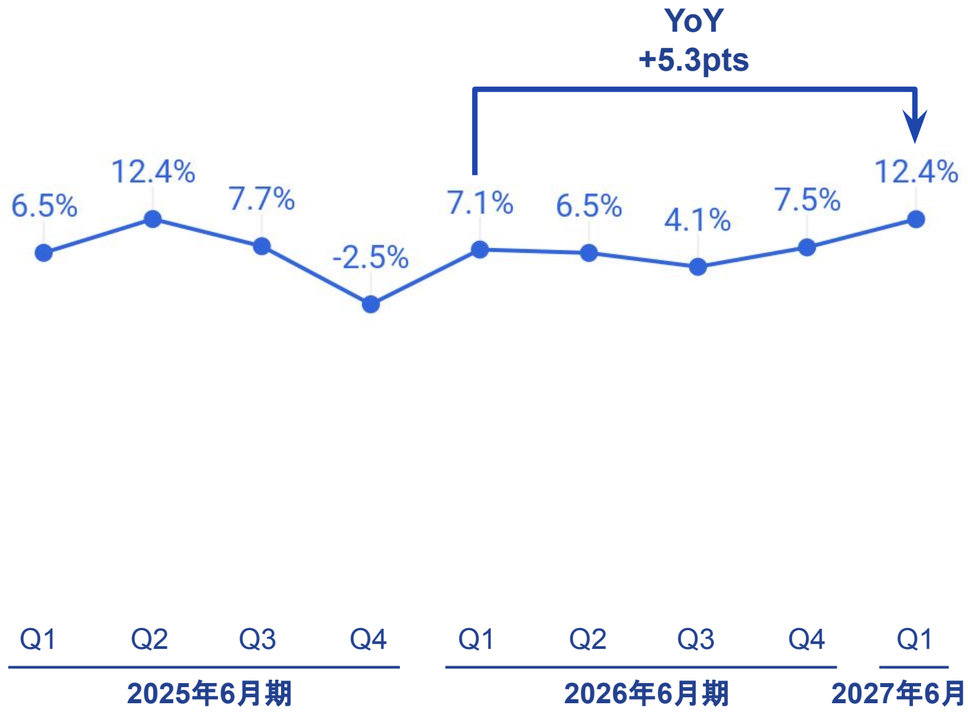
調整後営業利益 (1)(2)(四半期)

百万円



調整後営業利益率 (1)(2)(四半期)

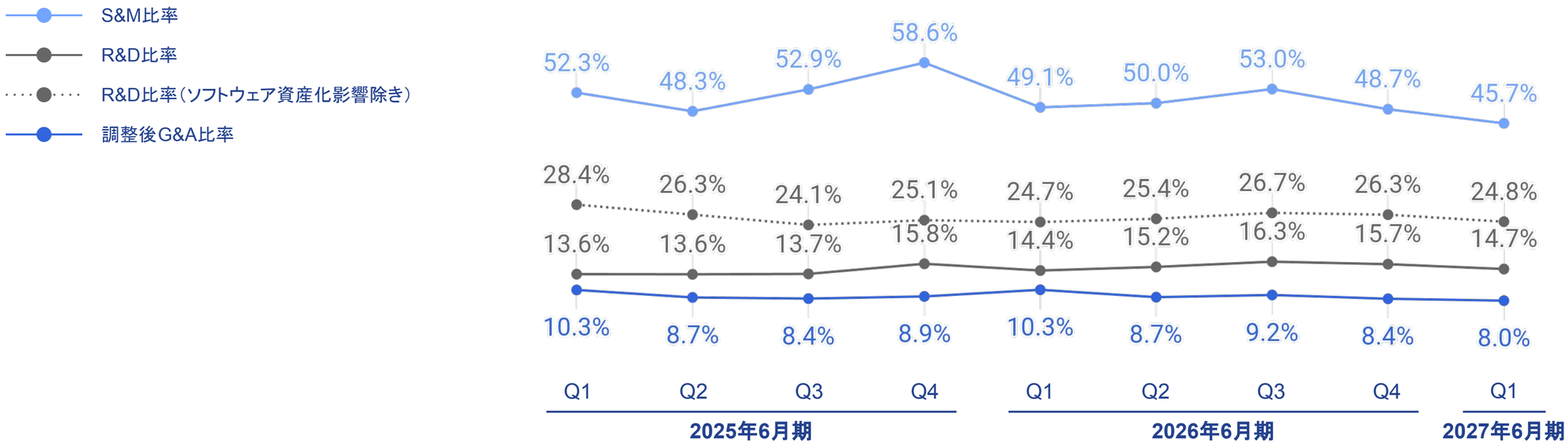
%



1. 調整後営業利益（＝営業利益＋株式報酬費用＋M&Aにより生じた無形資産の償却費用＋その他一時費用）
2. 2024年6月期Q1以降はWhy株式会社、2024年6月期Q2以降はpasture、2025年6月期Q2以降はアポロ株式会社、2025年6月期Q3以降は株式会社YUI、2026年6月期Q1以降はGMOクリエイターズネットワーク株式会社とkansapo、2026年6月期Q4以降は株式会社ロジクラ、2027年6月期Q1以降は株式会社ノーコード総合研究所とDeepApex株式会社も集計対象（企業名及び事業名はグループジョイン当時のもの）

販売費及び一般管理費の対売上高比率

- **S&M[1]比率**は前年同期比で低下：プロダクトラインナップ拡充や業種アプローチ強化に伴いMidセグメントを中心にARRの獲得効率が向上。マーケティング効率化や広告宣伝投資の執行時期ずれもあり、S&M比率は低下
- **R&D[2]比率**（ソフトウェア資産化影響除き）は前年同期比で横ばい：AI駆動開発による生産性向上を通じて人員増加ペースを抑えながら、業種別ニーズへの対応やAIサービスの開発、金融サービスの強化などの戦略的開発投資を推進し、プラットフォーム価値を向上
- **調整後G&A[3]比率**は前年同期比で低下：人員増のペース抑制により、採用教育費が大幅に減少

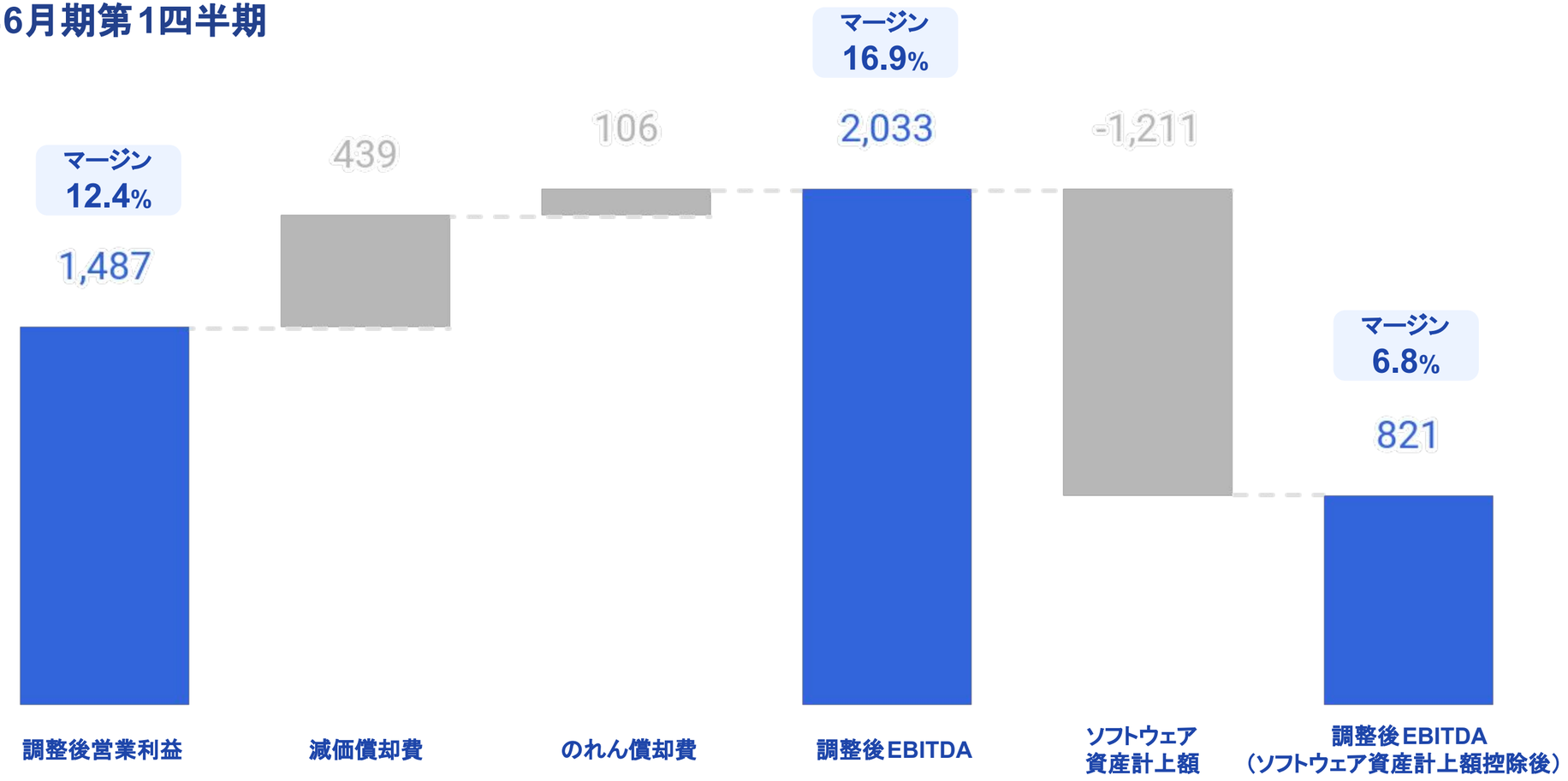


1. Research and Developmentの略称。研究開発に係るエンジニアの人件費や関連する経費及び共通費等の合計
2. Sales and Marketingの略称。販売促進に係る広告宣伝費やセールス人員の人件費や関連する経費及び共通費等の合計
3. General and Administrativeの略称。コーポレート部門の人件費や関連する経費及び共通費等の合計

(参考) ソフトウェア資産計上額を控除した調整後　EBITDA

2027年6月期第1四半期

百万円



TOPIXの構成銘柄として新たに採用

- TOPIXの見直しに伴い、当社株式が2026年10月30日より構成銘柄として新たに採用。TOPIX連動の運用資産は約160兆円[1]と推計されており、グロース市場での上場を維持しつつインデックス連動資金の流入を見込む

JPX GROWTH TOKYO TOPIX

TOPIX連動の運用資産
（2026年6月末時点での推計値）

約160兆円

指数連動のインデックスファンドや年金資金等の流入を通じた流動性向上、ならびに国内外の投資家層のさらなる拡大を期待

1. 2026年6月末時点。株式会社JPX総研「10月に迫る改革、TOPIXの基本　50年超の歴史、3つの役割、連動資産160兆円」

2027年6月期の見通し

(再掲) 2027年6月期は売上高 522億円・調整後営業利益率 11%を目指す

- 2027年6月期の売上高は、新規顧客の獲得及び既存顧客へのクロスセルの推進により、前期比+23.0%の成長を見込む
- 利益項目については、AI活用を通じた全社的な生産性向上及びコスト効率化を継続し、調整後営業利益(1)は前期比+115.9%の5,750百万円・同利益率11.0%を目指す。なお、調整後フリー・キャッシュ・フローマージン(2)は5～10%を見込む

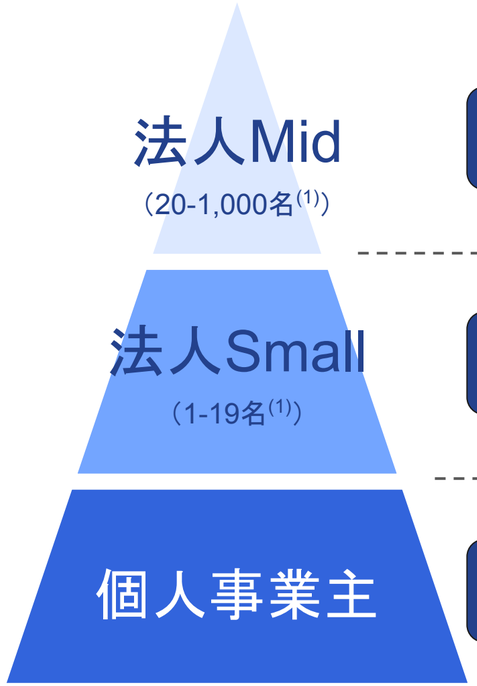
百万円	2026年6月期	2027年6月期	
	実績	業績予想	前期比
売上高	**42,441**	**52,210**	**+9,769**
成長率	*27.6%*	*23.0%*	*▲4.6pts*
調整後営業利益	**2,663**	**5,750**	**+3,087 (+115.9%)**
調整後営業利益率	*6.3%*	*11.0%*	*+4.7pts*

1. 調整後営業利益(＝営業利益＋株式報酬費用＋M&Aにより生じた無形資産の償却費用＋その他一時費用)。調整項目の内訳は後掲
2. 売上高に対する調整後フリー・キャッシュ・フローの比率。一般的なフリー・キャッシュ・フロー（営業活動によるキャッシュ・フロー ＋ 投資活動によるキャッシュ・フロー）に対して、クレジットカード事業で発生する立替金の増減、ファクタリング事業で発生する買取債権の増減及び、ESOP権利確定時の従業員向け金銭給付が営業キャッシュ・フローに与える影響と、M&Aに伴う支出及び収入が投資キャッシュ・フローに与える影響を調整したもので、事業活動における実質的なキャッシュ・フローを示す

(再掲) 法人セグメントのポジショニング強化に向けた成長戦略を推進

- 新規顧客獲得の生産性向上と、クロスセルやトランザクション増加によるLTV向上を通じ、法人セグメントの持続的な成長を実現。個人事業主および法人Smallセグメントでの高いブランド認知をてこに、AI導入によるプラットフォーム価値の向上を通じて、さらに強固なボジション確立を目指す

各事業セグメントのフェーズと ARR成長見込み



		2027年6月期 プラットフォーム ARR(2) 成長率見込み
法人Mid (20-1,000名(1))	**投資回収フェーズ**	● HR領域の事業拡大による**ARPU向上**、クロスセルやトランザクションの増加による**既存ユーザーの LTV最大化** ● AI活用による業種・個社ニーズのカバレッジ拡大	25%
法人Small (1-19名(1))	**ポジション確立期**	● **ダイレクトチャネルでの獲得においては既に強固なポジションを確立** ● **会計事務所向け AIソリューションの提供やパートナーシップ強化通じて** ユーザー数をさらに増加	20%+
個人事業主	**ポジション確立済**	● クラウド会計ソフトとしての**ブランド認知、ポジションを既に確立** ● **AIによるプロダクト体験の向上** を通じて上位プランや年払いへの移行を促進し、**より強固な収益基盤を構築**	10%

1. 従業員数
2. プラットフォームARR：当社グループのプラットフォーム事業において継続的に得られる収益を1年間あたりの金額に換算した指標であり、ARRは、Annual Recurring Revenueの略称。プラットフォームARRはサブスク リプションARRとトランザクションARRから構成され、一時収益は含まない

(再掲) 売上増に伴うオペレーティングレバレッジに加え　AI活用による生産性向上を加速

- AIイニシアティブの加速を通じて、開発・セールス・マーケティング・カスタマーサクセスを含む全社的な生産性を向上。売上高成長に対する費用増加ペースを抑制し、持続的な利益拡大を実現

各投資項目の対売上高比率見通し (1)

		2026年6月期 実績	2027年6月期 重点取り組み領域と見通し	
COGS		**19.0%**	**19-22%**	● AIを活用したサポート業務の生産性向上やITツールコストの効率化を推進し、クレジットカード・アウトソース事業の拡大に伴う原価率上昇影響を抑制
	ソフトウェア償却費除き	16.2%	15-18%	
R&D		**15.4%**	**12-15%**	● AI駆動開発の本格導入に伴い開発生産性を向上。プロダクト強化・AIサービスの拡充を加速
	ソフトウェア資産化影響除き	25.8%	22-25%	
S&M		**50.2%**	**45-48%**	● 2026年6月期に増強したセールス人員の生産性向上やAI活用により、業務委託を含む人件費の効率化を加速。広告宣伝投資の最適化を推進
調整後G&A		**9.1%**	**7-8%**	● AI活用による業務効率化で、コーポレート部門を含む全社的な増員抑制

1. 各項目の対売上高比率のレンジは本書提出日現在における見通し。今後の売上高成長、投資の進捗、その他の様々なリスクや不確定要素に左右される可能性があり、実際の結果は上記の数値と異なりうる

中長期成長戦略の取り組み

スモールビジネス経営のデファクトスタンダード化に向けたドライバー

freee × AI

Done for You体験の提供

- 人が責任を取れる、安心安全なAIエージェント
- 業務の起点から終点まで任せきれる体験
- 高いトークン効率で高品質なアウトプット

01 会計事務所のデファクトスタンダードへ

専門家とユーザーを繋ぐ強固なエコシステムを構築し、効率的な顧客獲得とLTV最大化を図る

02 法人向けニーズカバレッジ拡大

業種別・個社ニーズに応じた複数ソリューションを迅速に開発・提供し、顧客獲得を拡大

03 HR・ファイナンス領域の強化

業務効率化に加え、経営課題（人材確保・資金繰り）の解決を支援する新規プロダクト・サービスの拡充

freee

「freee × AI」の認知拡大に伴い会計事務所からの需要が旺盛に

- 業界最大級の会計事務所向けイベント「freee Advisor Day 2026」を東京・大阪・福岡で開催。AIエージェントの実践的なハンズオンセミナーを通じて、Done for You体験の提供価値を訴求

会計事務所向けイベント「 freee Advisor Day 2026」を開催







- AIへの関心の高まりを背景に参加者数は**前年比1.5倍**に増加
- 顧問先業務に特化したAIエージェント等のハンズオンセミナーを開催

会計事務所向けAIエージェントの有償提供を開始、順調に利用が拡大

- 業界に先駆けて、会計事務所の顧問先業務に特化したAIエージェントの有償提供を2026年9月より開始
- プリセットエージェントが定型業務を実行する「freee顧問先管理 AIエージェント」と、カスタマイズしたAIエージェントを構築できる「freee Agent Hub」で顧問先業務のあらゆるニーズに対応。導入実績はすでに550社を超え、順調な立ち上がり

会計事務所の顧問先業務に特化した AIエージェント



2026年9月15日より**有償提供**を開始

リリースから約2カ月で

計**550社 以上**の会計事務所へ導入

導入事務所[1]の例

辻・本郷 税理士法人 HONGO TSUJI TAX & CONSULTING

AG

KODATO

ハートランド税理士法人 HEARTLAND TAX Co.

SoVa

1. 「freee Agent Hub」および「freee顧問先管理 AIエージェント」のいずれか、または双方の導入を決定した会計事務所

業種特有の会計基準や商習慣への対応を強化しアプローチ可能な市場を拡大

- 「freee会計 社会福祉法人」を2026年10月にリリース。社会福祉法人会計基準に準拠し、厚労省に提出する計算書類作成まで対応
- 「freee請求書 債権管理」を2026年10月にリリース。入金と請求の自動突合及び一括消込が可能で、製造業や卸売業での債権管理業務のペイン解消に貢献

freee 会計 | 社会福祉法人

社会福祉法人会計基準の特徴

事業・拠点・サービス別の階層区分に基づく計算書類の作成と、厚労省への提出が求められる



社会福祉法人会計基準に対応



- タグ機能により、サービス区分を含む階層まで仕訳登録が可能
- 自動仕訳機能により記帳業務の工数を削減
- 資金収支計算書・事業活動計算書の作成まで対応

freee 請求書 | 債権管理

製造業・卸売業での債権管理業務のペイン

- 得意先ごとに入金ルールが異なり、請求と入金の突合作業を目視で実施
- 請求・債権管理・会計のシステムが分断され、転記の手間や数値の不整合が発生



請求から債権管理、記帳まで freeeで完結

freee 請求書 → freee 請求書 | 債権管理 → freee 会計

請求書の発行、請求データの自動連携

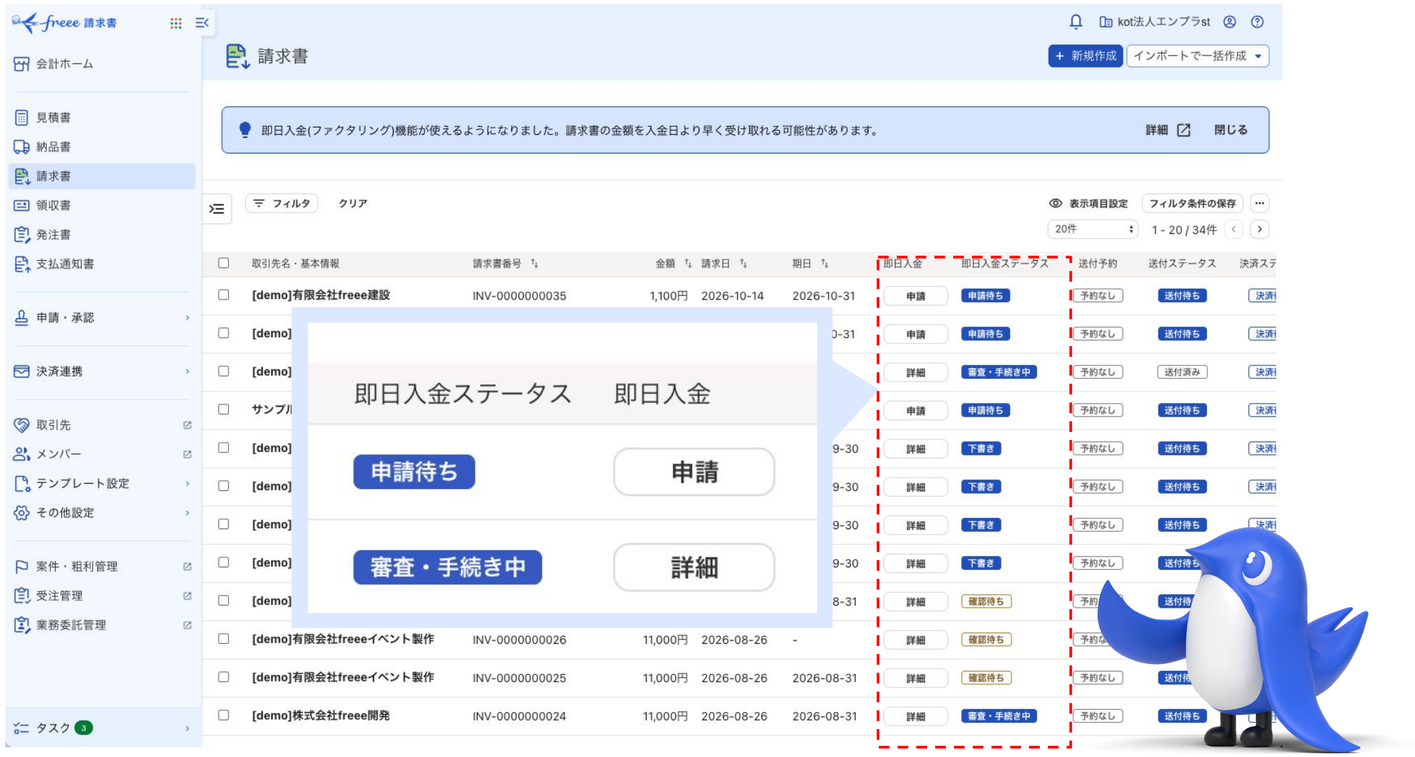
- オンラインバンキングより入金明細を自動取得
- 設定したルールに基づき自動で突合・一括消込

消込により仕訳を自動生成

freee請求書にファクタリング機能を実装
資金繰りソリューションへのスムーズなアクセスを提供

- 「freee請求書 即日入金」を2026年9月にリリース。請求書発行・債権管理が可能な「freee請求書」からワンクリックでファクタリングを利用できるEmbedded Financeソリューションとして、顧客の資金繰り課題の解決を支援

SaaSと金融サービスの融合により
統合型経営プラットフォームとしての提供価値を強化



freee 請求書 | 即日入金

個人事業主から法人へ、ファクタリングサービスの提供対象を拡大

運転資金の確保を通じて事業成長をサポート

「freee請求書」上でワンクリック申込

債権管理から資金調達までシームレスな体験を実現

モバイルアプリの進化により、個人事業主向けの　Done for You体験を強化

- 確定申告用モバイルアプリで、AIによる入力・仕訳の自動化機能を強化し、申告に関する疑問や不安は専門家がサポート。入力から申告書提出までの作業負担を軽減し、安心して任せられる体験を提供
- 「freee会計」は、2027年以降の最大75万円の青色申告特別控除に対応しており、税務メリットの最大化と業務効率化を両立



スマホで入力から申告提出まで任せられる体験へ

仕訳はAIにおまかせ

- 銀行口座やカード明細をワンタップで自動仕訳
- レシートは撮影するだけで、仕訳までAIが自動で完了

頼れる専門家サポート

- 税理士などの専門家ネットワークで、税務の疑問や申告ミスへの不安を解消

安心して提出

各機能は順次提供予定

青色申告特別控除　最大75万円に対応
税務メリットの最大化と業務効率化を両立

- 「優良電子帳簿」の要件を満たし、System of Recordとしての価値を提供
- 銀行API連携で取引明細の自動取込と「デジタルシームレス」保存を実現

FAQ

Q. 2027年6月期第1四半期の調整後営業利益率は 12.4%で着地し、通期業績予想の同 11%を上回る実績となったが、想定通りの進捗か？通期業績予想を修正する可能性はあるか？

A.　当四半期は、プロダクトラインナップ拡充や業種アプローチ強化によりMidセグメントを中心に獲得効率が向上し、堅調なARR成長とS&M費用の効率化を実現した結果、調整後営業利益は社内想定をやや上回る水準で着地しました。売上成長と収益性向上を両立させ、期初として順調な進捗を示してます。一方、下期では、法人顧客基盤の更なる拡大に向けた戦略的マーケティング投資や、個人事業主の確定申告期での獲得施策を計画しています。第1四半期に創出した利益余力はこれらの投資に充当する方針であり、現時点での通期業績予想は売上高・利益ともに据え置いています。

Q. 法人セグメントの有料課金ユーザー企業数の純増が　+818社に留まった要因は？

A.　2026年6月のA-SaaS(1)サービス終了に伴い、同サービスを利用していた記帳代行ユーザーの解約が当四半期に集中したことが主要因です。一過性の解約影響を除いた顧客獲得は引き続き堅調なペースを継続しています。

現在当社は、会計事務所とのパートナーシップ強化を通じて法人顧客基盤を拡大するとともに、会計事務所及び顧問先企業のARPU成長を図り、パートナーエコシステムにおける顧客LTVの最大化に注力しています。当四半期においては、「freee×AI」の認知拡大を背景に会計事務所からの引き合いが旺盛になるなか、当社パートナー制度への新規加入事務所数は順調に増加しました。これに伴うパートナー会費収入の拡大に加え、顧問先企業に対する記帳代行プランからエンドユーザープランへのアップセル及び、人事労務ソリューション等のクロスセルが進展しました。その結果、A-SaaSの解約影響を除いたSmall法人セグメントの実質的なARR純増ペースは再び加速へ転じる等、一連の戦略的取り組みは順調に進捗しています。第2四半期以降においても、新規パートナー事務所の開拓や顧問先企業の顧客転換、アップセル・クロスセルの取り組みを推進し、パートナーエコシステムのさらなる強化と収益拡大に注力していきます。

1. A-SaaS：2022年6月にグループジョインしたMikatus株式会社が提供する、税理士および会計事務所向けのクラウド税務・会計・給与システム。

Q. 同業他社の値上げ発表を受け、 freeeの値上げ方針に変更はあるか？

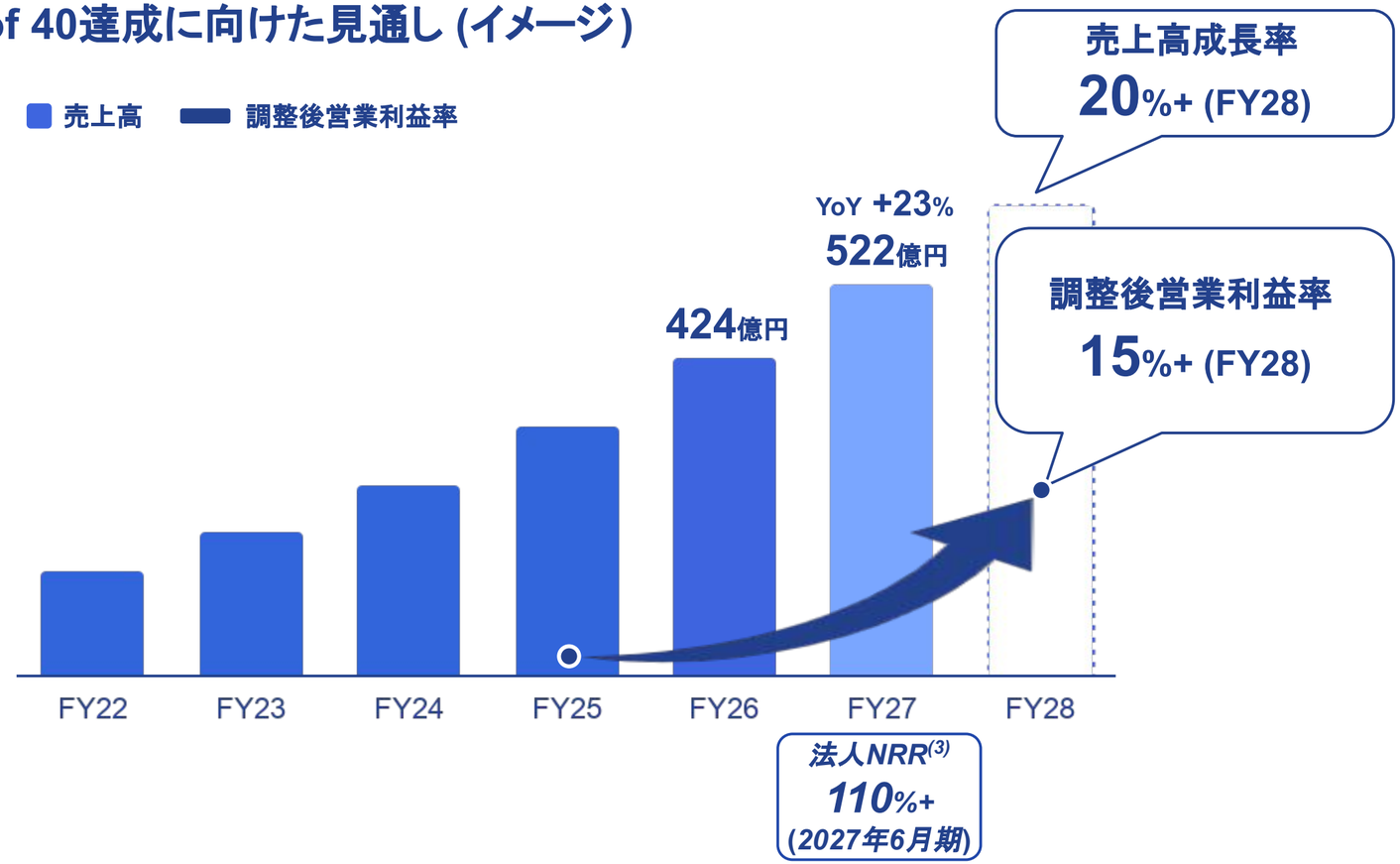
A. 当社は、継続的なモジュール拡充やAI機能の実装等を通じて統合型経営プラットフォームの提供価値を高め、その価値に応じてプライシングを最適化することを基本方針としており、現時点でこの方針に変更はありません。同方針に基づき、提供価値の向上度合いや市場環境、浸透状況を見極めながら適切な価格改定の実施を検討していきます。

Appendix 1
-中長期成長戦略 -

(再掲) 売上成長と収益性向上を両立し、 FY28でRule of 40の達成に引き続きコミット

- 2026年6月期からの3ヵ年においては、戦略的な成長投資によりトップラインの高成長を継続するとともに、収益性の向上を図る。これにより、2028年6月期において、調整後営業利益(1)でのRule of 40の達成を目指す。なお、調整後フリー・キャッシュ・フロー(2)についても、調整後営業利益と同水準を見込む

Rule of 40達成に向けた見通し (イメージ)



財務目標

売上高成長率
+
調整後営業利益率
40%+
(2028年6月期)

1. 調整後営業利益(＝営業利益＋株式報酬費用＋M&Aにより生じた無形資産の償却費用＋その他一時費用)
2. 一般的なフリー・キャッシュ・フロー(営業活動によるキャッシュ・フロー ＋ 投資活動によるキャッシュ・フロー)に対して、クレジットカード事業で発生する立替金の増減、ファクタリング事業で発生する買取債権の増減及び、ESOP権利確定時の従業員向け金銭給付が営業キャッシュ・フローに与える影響と、M&Aに伴う支出及び収入が投資キャッシュ・フローに与える影響を調整したもので、事業活動における実質的なキャッシュ・フローを示す
3. 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

補足）調整後営業利益率と調整後 FCFマージンの関係性

調整後営業利益と調整後 FCFの調整項目

JGAAP　　経営上の重要指標(調整後)

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

＝ **調整後営業利益**

税金等調整前純利益

営業利益・FCFに差異をもたらす主な項目

- 前受収益の増加額 (FCFにプラス)
- 立替金及び買取債権の増加額 (FCFにマイナス、調整対象)
- ソフトウェア償却額 (営業利益にマイナス、FCFにプラス)
- ソフトウェア資産化額 (営業利益にプラス、FCFにマイナス)

営業CF

＋

- クレジットカード事業での立替金増加によるキャッシュアウト
- ファクタリング事業で発生する買取債権の増加によるキャッシュアウト
- ESOP権利確定時の従業員向け金銭給付によるキャッシュアウト

投資CF

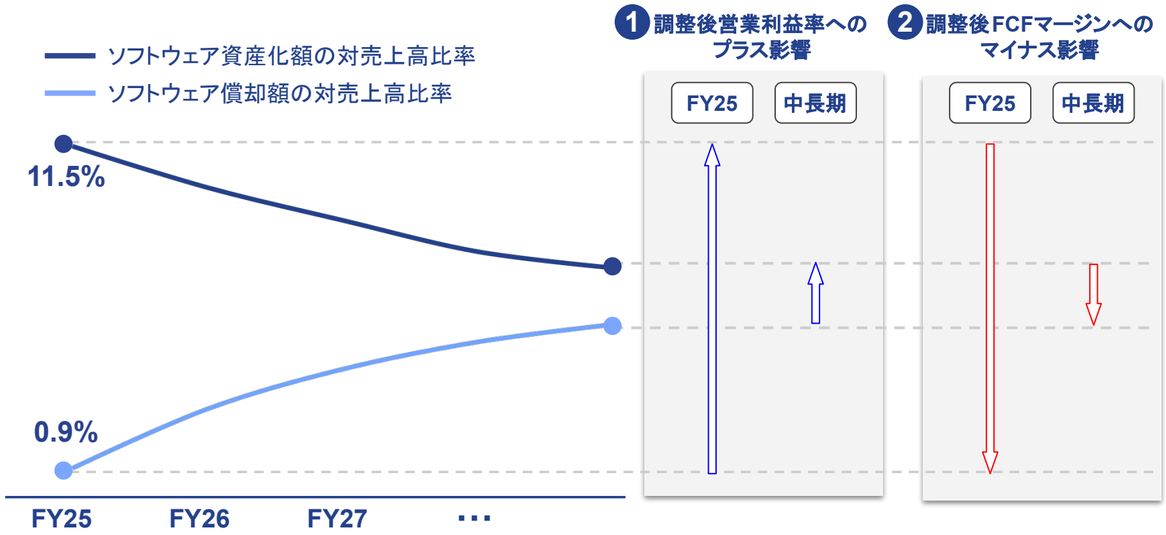
＋

- M&Aによるキャッシュアウト(1)

＝ **調整後FCF**

調整後営業利益と調整後 FCFに対するソフトウェア資産化の影響

ソフトウェア資産化額及び償却額の対売上高比率とマージンへの影響（イメージ図）



1 調整後営業利益率へのプラス影響　= 資産化額の対売上高比率 ― 償却額の対売上高比率
R&D生産性の向上により、R&Dコストから控除される資産化額の比率は低下する一方、売上原価に計上される償却費の比率は上昇し、調整後営業利益率へのプラス影響は逓減

2 調整後FCFマージンへのマイナス影響　= 償却額の対売上高比率 ― 資産化額の対売上高比率
R&D生産性の向上により、投資CFに計上される資産化額の比率は低下する一方、営業CFで足し戻される償却費の比率は上昇し、調整後FCFマージンへのマイナス影響は逓減

1. 子会社売却等によりキャッシュインが生じた場合は、投資CFへのキャッシュイン影響を控除する調整を行う

長期的には調整後営業利益率 40%超の実現が可能なビジネスモデル

中長期財務モデル

	FY21	FY22	FY23	FY24	FY25	FY26	FY27	FY30
売上総利益率	79.5%	80.7%	83.6%	82.5%	82.2%	81.0%	78%-81%	75%-80%
調整後 R&D[1][2][3] 対売上高比率	25.6%	25.8%	35.7%	32.8%	14.3%	15.4%	12%-15%	8%-13%
調整後 S&M[1][2][4] 対売上高比率	58.8%	53.9%	69.4%	66.7%	53.3%	50.2%	45%-48%	30%-35%
調整後 G&A[1][2][5] 対売上高比率	17.5%	17.7%	15.9%	12.8%	9.0%	9.1%	7%-8%	5%-10%
調整後 営業利益率	-22.4%	-16.8%	-37.4%	-29.7%	5.7%	6.3%	11%	20-30%

長期

調整後
営業利益率
40%+

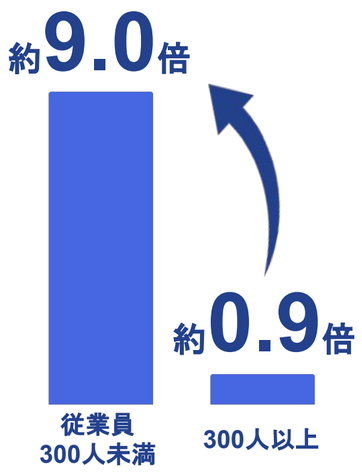
1. 調整項目の内訳は後掲
2. 2022年6月期以降の各数値は2021年12月1日譲渡の「資格スクエア事業」を除くプラットフォーム事業のみの数値
3. Research and Developmentの略称。研究開発に係るエンジニアの人件費や関連する経費及び共通費等の合計
4. Sales and Marketingの略称。販売促進に係る広告宣伝費やセールス人員の人件費や関連する経費及び共通費等の合計
5. General and Administrativeの略称。コーポレート部門の人件費や関連する経費及び共通費等の合計

日本のスモールビジネスを取り巻く環境 ：今後もクラウド浸透は継続

人材不足によるニーズの高まり

- スモールビジネスの採用難は**大企業の約 10 倍と深刻化。会計事務所も人材不足が進行**
- **人材確保のための賃上げが重要に**
- **企業、士業双方で業務効率化、賃上げ原資確保に貢献するクラウドソフト需要が拡大**

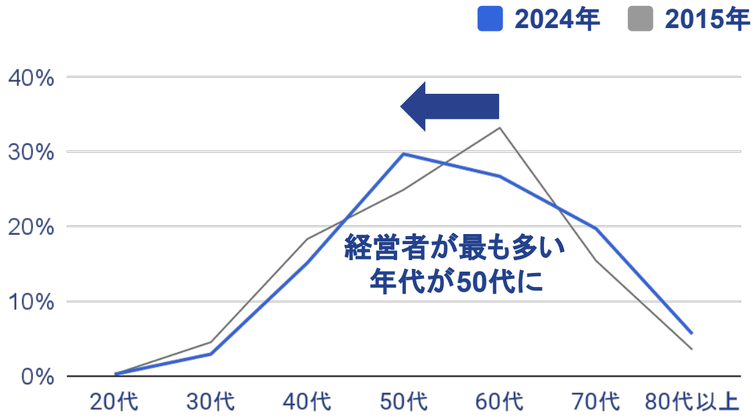
大卒求人倍 率(2026年3月卒)(1)



経営者の交代がクラウドシフトを促進

- **事業承継・世代交代が活性化**
- **クラウドソフトの利用に意欲的な 50代以下経営者割合が増加**
- 引き継ぎに際し**経営可視化ニーズが高まる**

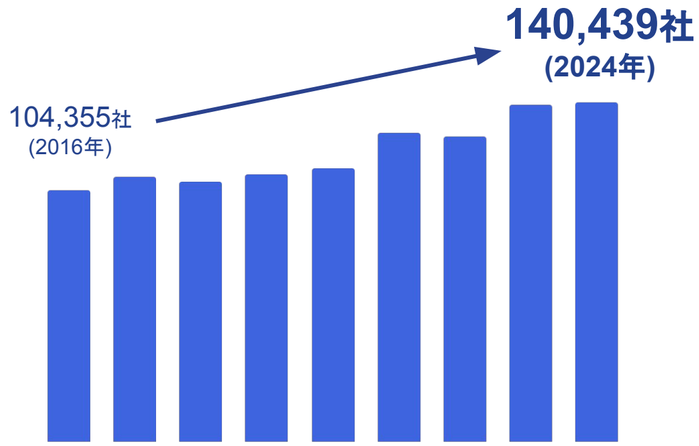
経営者の世代間分布 (%)(2)



法人設立数は増加傾向が継続

- 新設法人は、**クラウドソフトを自然と第一の選択肢として検討**
- 労働人口の減少に反して新設法人数は**増加傾向が継続**

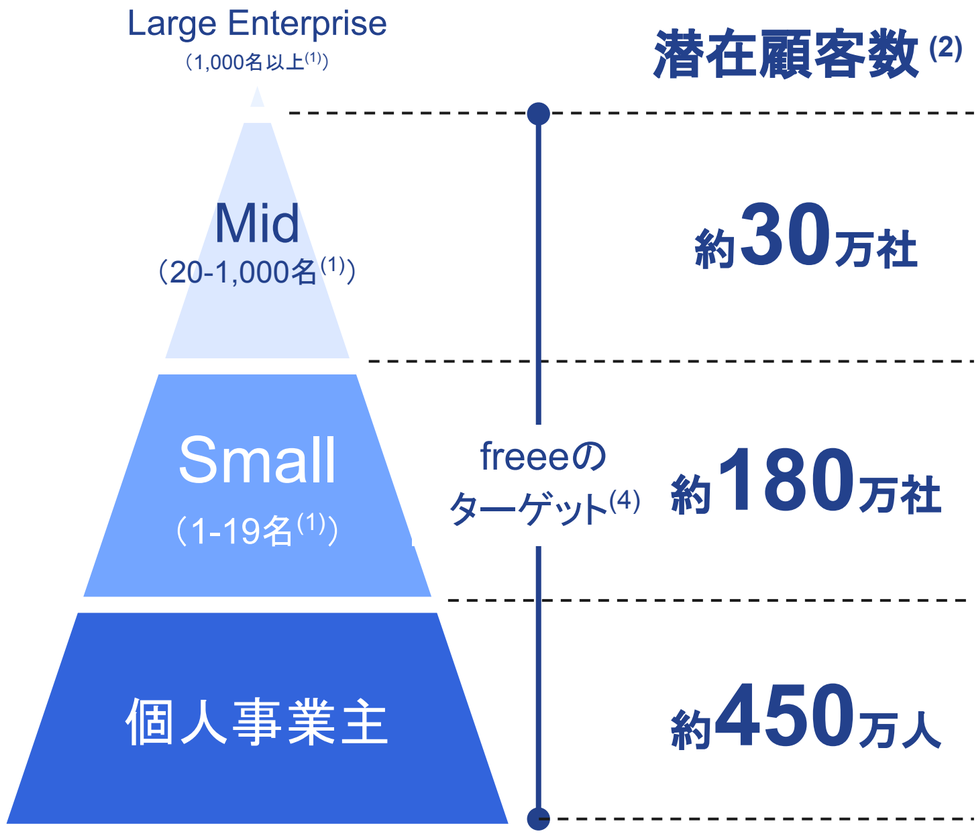
新設法人数の推移 (3)



1. リクルートワークス研究所(2025)、「ワークス大卒求人倍率調査（2026年卒）」。従業員数300～999人は1.40倍、1,000~4,999人は1.05倍、5,000人以上は0.34倍
2. 中小企業庁(2025)「2025年版 中小企業白書」
3. 「国税庁法人番号公表サイト」より、各年に新たに法人番号が指定された法人数を抽出して作成

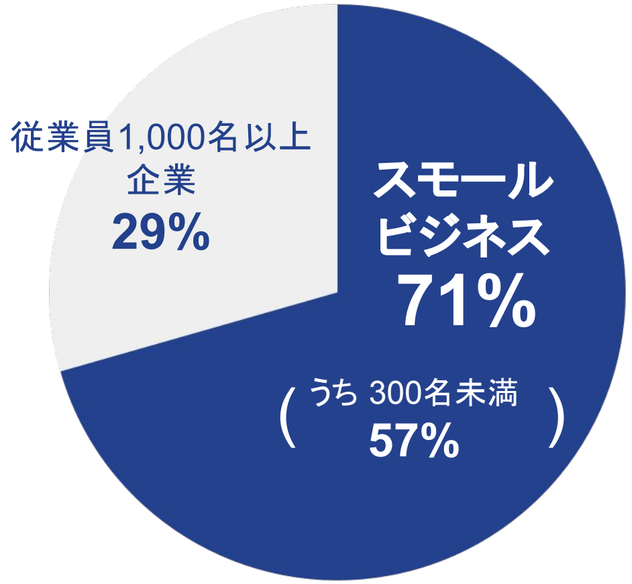
潜在顧客660万・総従業者の7割超であるスモールビジネスにサービスを提供

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に基づき当社作成
3. 総務省統計局「令和3年経済センサス 活動調査」
4. 個人事業主セグメント、法人のMid及びSmallセグメントを「スモールビジネス」と定義し、ターゲットセグメントに設定

目指すのは『スモールビジネス経営のデファクトスタンダード』

経営にインパクトのある
統合体験を提供

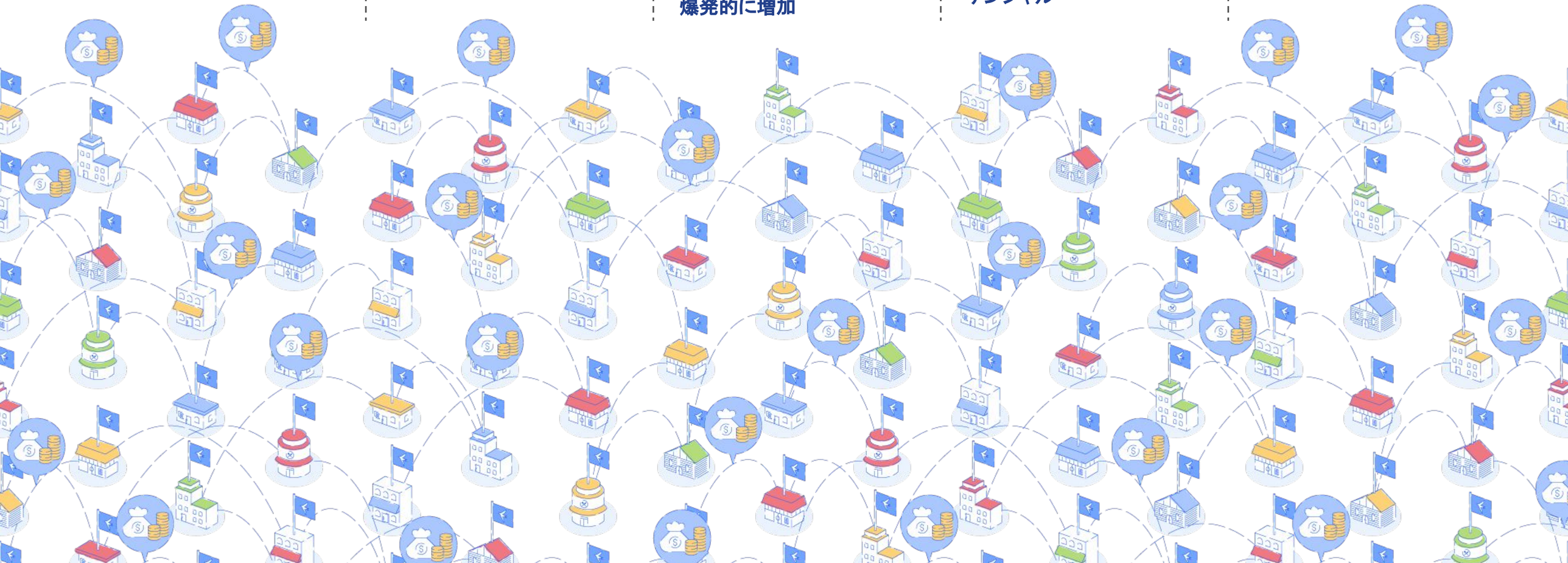
AIにより自動化の領域や
経営をサポートする価値が
さらに拡大

顧客の取引の増加により
ネットワーク効果が拡大

ユーザー間の取引も
爆発的に増加

金融サービスや
従業員向けサービスなど
SaaSに付随するサービスのポテンシャル

会計事務所等
強いエコシステムを形成

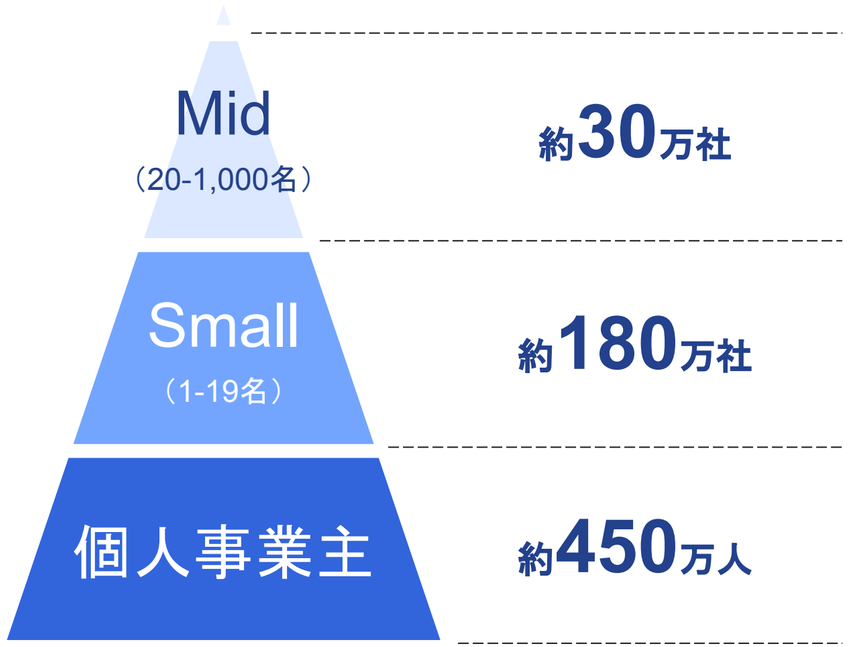


長期的にデファクトスタンダードとしてのポジションを確立

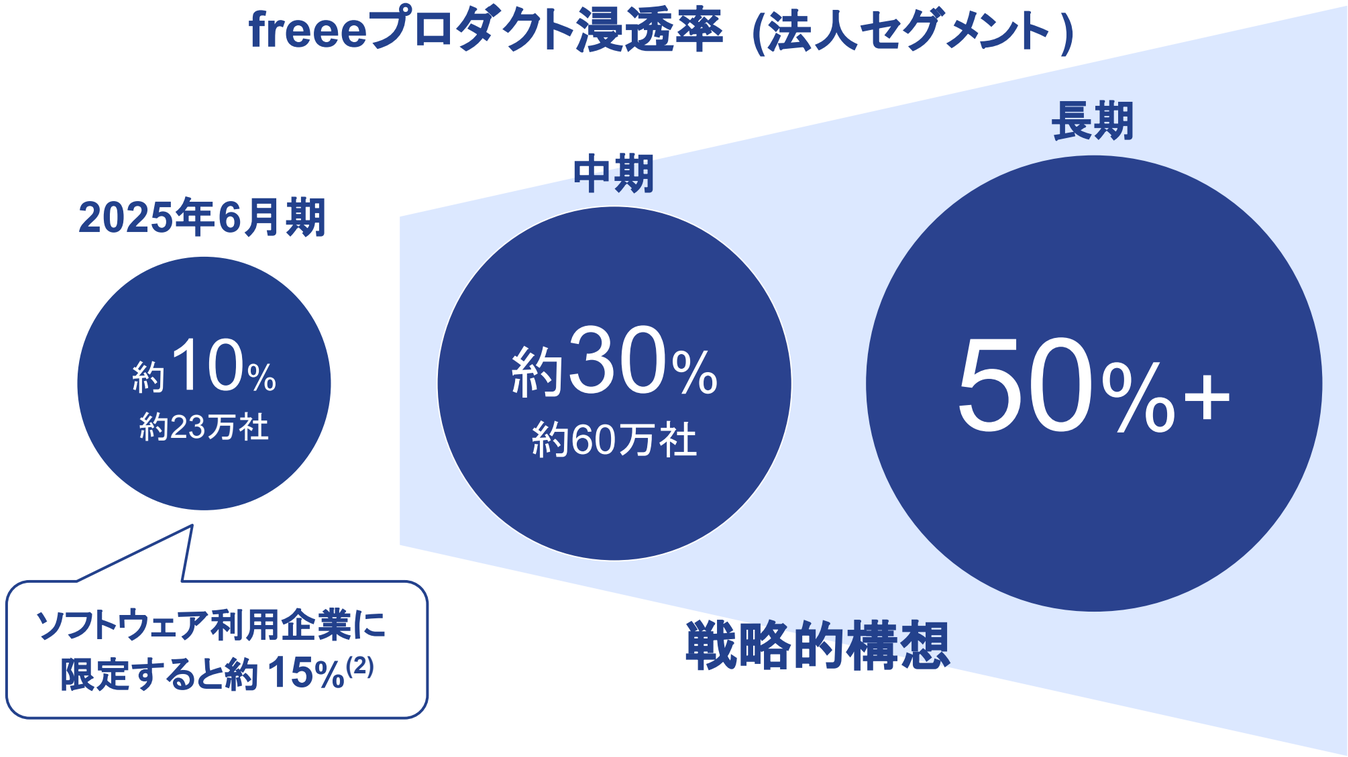
- 成長投資の成果として、中期的には法人セグメントにおけるfreeeプロダクト浸透率30%の達成、より長期的にはスモールビジネスのデファクトスタンダードとしての地位の確立を見据える
- 浸透率の上昇に伴って発現するネットワーク効果を通じ、新規・既存ユーザーの獲得の更なる加速と継続的な収益性の向上を狙う

freeeのターゲット　潜在顧客数(1)

(括弧内は従業員数)



freeeプロダクト浸透率（法人セグメント）



1. 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に基づき当社作成
2. 2025年4月に従業員1,000名以下の企業を対象として弊社が実施した、財務会計及び人事労務業務に関するアンケート調査に基づく推計。同調査においてはソフトウェア利用率はおおよそ7~8割程度であり、この結果を用いて浸透率の算出時の母数をソフトウェア利用企業に限定すると約15%となる

人材不足が顕著なスモールビジネスのバックオフィス人件費及び　BtoB決済領域の広大なマーケットを見据え持続的成長を牽引

- AI活用の加速により、SaaS及びファイナンス領域に加えてアウトソースビジネスの事業拡大を推進。人材確保が難しいスモールビジネスのバックオフィス人件費を対象とした33.5兆円の広大なマーケットを開拓
- 369兆円に上る中小企業間のBtoB決済市場を見据え、支出管理プラットフォームの事業拡大を図り中長期的な成長を牽引

人材不足が顕著なスモールビジネスの
バックオフィス人件費のマーケット (1)



スモールビジネスにおける
BtoB取引の決済マーケット
（決済総額 (2)，給与振込を除く）

約 369兆円

1. バックオフィス人件費のマーケット = 常用雇用者数 × バックオフィス人員比率 × 平均人件費。常用雇用者数は、総務省統計局「令和3年 経済センサス 活動調査」の中小企業の常用雇用者数を参照。バックオフィス人員比率は、総務省統計局「令和4年 就業構造基本調査」をもとに中小企業の事務従事者の割合を推計。平均人件費は、国税庁「令和6年 民間給与実態統計調査」の中小企業の平均給与をもとに推計。いづれのデータも、従業者数999名以下の企業を対象とする
2. 総務省統計局「中小企業実態基本調査（令和6年確報）」の「3. 売上高及び営業費用 (1) 産業別・従業者規模別表」における「商品仕入原価・材料費」「外注費」「運賃荷造費」「広告宣伝費」「交際費」の合計
3. TAM：Total Addressable Marketの略称。当社グループの全潜在ユーザー企業において当社プロダクト・サービスが導入された場合の年間総収益を示す。全潜在ユーザー企業は個人事業主及び従業員1,000名未満の法人を対象としており、個人事業主数は国税庁「令和5年申告所得税」を、法人数は総務省統計局「令和3年経済センサス 活動調査」を参照

AIエージェント時代におけるスモールビジネス市場の位置づけと戦略的優位性

AIエージェント時代におけるマーケットの特徴

Enterprise Market

- 豊富な経営リソースによりAIの独自活用が可能
- 細分化された業務領域の部分最適化ニーズが大きい

Small Business Market

- 人材確保の課題が顕著
- AIツールの内製化が可能な顧客は限定的
- 相次ぐ法改正に伴うバックオフィス業務の負担増大
- 領域横断での業務効率化や、人手不足を補う業務代行ニーズが大きい

スモールビジネス向け統合型経営プラットフォームの戦略的優位性

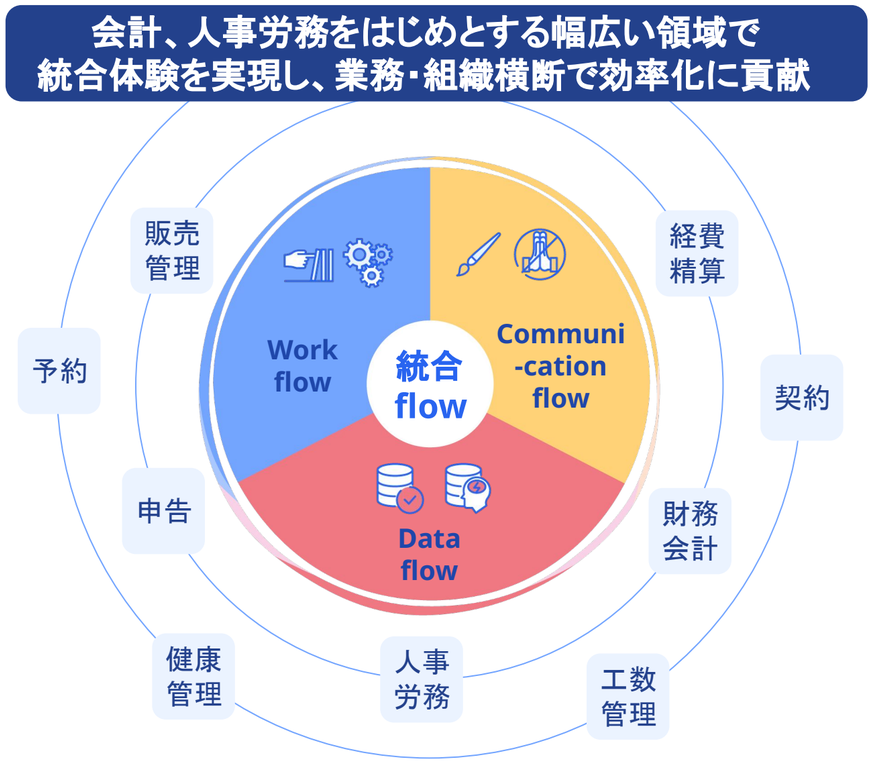
- クラウド会計・人事労務ソフトとしての強固なブランドをはじめ、頻繁な法改正への対応実績に基づく信頼感や、5,500社超の会計事務所が参画するプロフェッショナルネットワークにより、スモールビジネスがAIでfreeeをリプレイスするコストは高い
- 専門スキルやリソースの制約からクラウド化が遅滞していたスモールビジネスに対し、AI活用により導入ハードルを低減させDXを加速できる
- AIエージェントによる領域横断でのジョブ完遂や、AIとアウトソースを組み合わせた高品質かつ廉価な業務代行サービスの提供が可能に
- 従来のIT予算の市場に留まらず、30兆円を超えるバックオフィス人件費マーケットへのアプローチが可能に



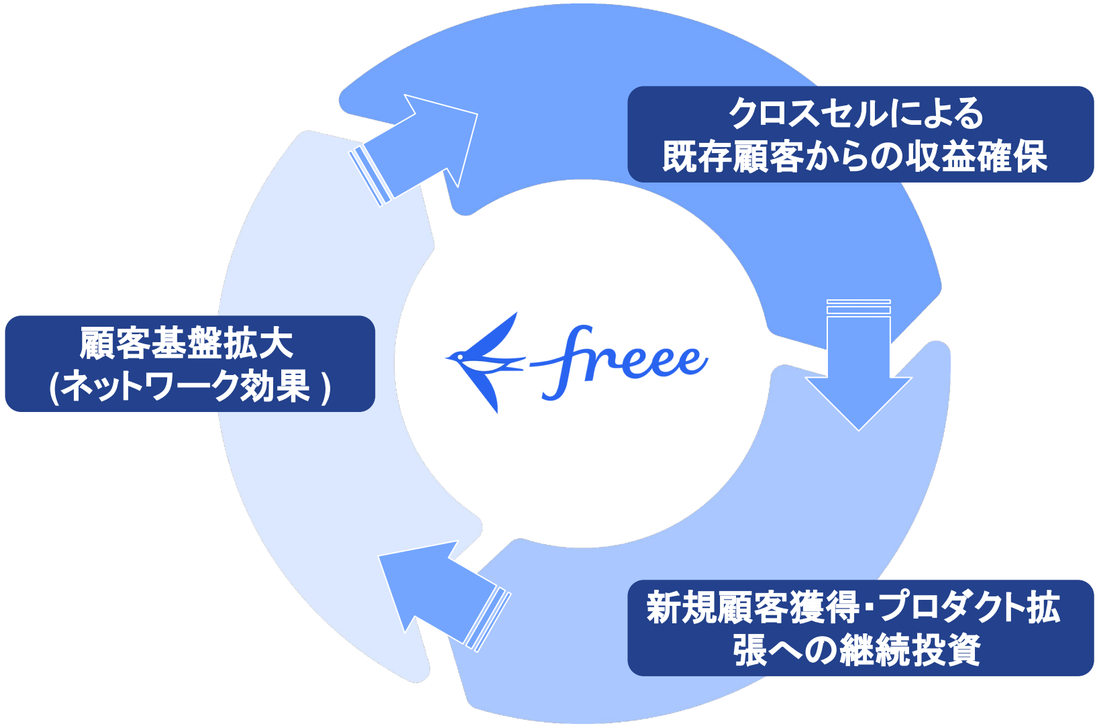
freeeだけがスモールビジネスにとっての AIネイティブ統合型プラットフォームに進化できる

統合価値訴求のクロスセル推進により顧客基盤拡大と生産性向上を両立

統合型経営プラットフォームとしての競争優位性



顧客基盤拡大と生産性向上を両立する “flywheel”



顧客価値のシフト: “Done by You” から “Done for You”の時代に変わる

従来のSaaS

経費項目の入力がしやすく
間違いにくい UI/UX

簿記の知識を問わず
素早く入力できる

勤怠や身上変更情報が集まれば、
自動で給与計算まで完結できる

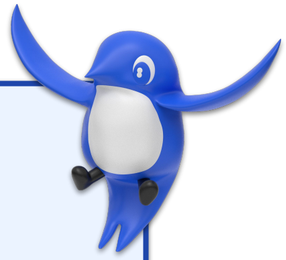
Done by You

経理体験の
期待は？

記帳体験の
期待は？

労務体験の
期待は？

AI時代のSaaS



領収書、決済明細、経費規程、税法
等に基づき自動で申請してくれる

証憑を集めたら
試算表を提供してくれる

情報が簡単に集まり、給与計算から
チェックまで自動で完結できる

Done for You

Appendix 2
-財務データ-

ARR、有料課金ユーザー企業数及び ARPU

プラットフォーム ARR[1]

		2025年 6月期				2026年 6月期				2027年 6月期
		Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1
Platform ARR	**（百万円）**	**28,787**	**31,071**	**34,469**	**35,796**	**37,120**	**39,151**	**42,481**	**43,595**	**45,265**
個人事業主		6,604	6,988	8,656	7,745	7,765	7,970	9,741	8,816	8,832
法人		22,183	24,083	25,813	28,051	29,355	31,181	32,740	34,779	36,433
有料課金ユーザー企業数[2]	**（件）**	**549,448**	**567,355**	**627,140**	**609,292**	**624,916**	**643,027**	**712,265**	**694,586**	**694,707**
個人事業主		340,824	350,157	402,639	374,222	378,448	386,692	448,155	419,957	419,260
法人		208,624	217,198	224,501	235,070	246,468	256,335	264,110	274,629	275,447
ARPU[3]	**（円）**	**52,393**	**54,765**	**54,962**	**58,750**	**59,407**	**60,892**	**59,647**	**62,772**	**65,162**
個人事業主		19,377	19,957	21,498	20,696	20,521	20,611	21,736	20,995	21,068
法人		106,330	110,880	114,979	119,330	119,115	121,656	123,976	126,655	132,277

サブスクリプション ARR[4]

		2025年 6月期				2026年 6月期				2027年 6月期
		Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1
サブスクリプション ARR	**（百万円）**	**27,962**	**30,015**	**33,250**	**34,393**	**35,540**	**37,236**	**40,363**	**41,274**	**42,721**
個人事業主		6,560	6,934	8,589	7,692	7,708	7,897	9,658	8,727	8,748
法人		21,402	23,081	24,661	26,701	27,832	29,339	30,705	32,547	33,973
有料課金ユーザー企業数[2]	**（件）**	**547,145**	**564,828**	**624,538**	**606,533**	**621,963**	**639,960**	**709,181**	**691,225**	**691,371**
個人事業主		339,307	348,471	400,948	372,461	376,555	384,791	446,281	417,969	417,352
法人		207,838	216,357	223,590	234,072	245,408	255,169	262,900	273,256	274,019
ARPU[3]	**（円）**	**51,105**	**53,140**	**53,239**	**56,704**	**57,144**	**58,187**	**56,917**	**59,715**	**61,794**
個人事業主		19,334	19,898	21,422	20,652	20,471	20,523	21,641	20,881	20,961
法人		102,974	106,680	110,296	114,072	113,416	114,984	116,800	119,116	123,985

1. プラットフォームARR：当社グループのプラットフォーム事業において継続的に得られる収益を1年間あたりの金額に換算した指標であり、ARRは、Annual Recurring Revenueの略称。プラットフォームARRはサブスク リプションARRとトランザクションARRから構成され、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
4. サブスクリプションARR：各期末月のMRR(Monthly Recurring Revenue)を12倍して算出した指標。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で、一時収益は含まない

連結損益計算書

百万円	プラットフォーム事業						
	2022年6月期	2023年6月期	2024年6月期	2025年6月期	2026年6月期	2026年6月期 Q1(3ヵ月)	2027年6月期 Q1(3ヵ月)
売上高	**13,987**	**19,219**	**25,430**	**33,270**	**42,441**	**9,743**	**12,031**
成長率	*36.4%*	*37.4%*	*32.3%*	*30.8%*	*27.6%*	*32.1%*	*23.5%*
売上原価	**2,701**	**3,153**	**4,439**	**5,909**	**8,043**	**1,860**	**2,311**
対売上高比率	*19.3%*	*16.4%*	*17.5%*	*17.8%*	*19.0%*	*19.1%*	*19.2%*
売上総利益	**11,285**	**16,066**	**20,991**	**27,361**	**34,397**	**7,882**	**9,719**
売上総利益率	*80.7%*	*83.6%*	*82.5%*	*82.2%*	*81.0%*	*80.9%*	*80.8%*
調整後販売費及び一般管理費	**13,629**	**23,261**	**28,554**	**25,475**	**31,734**	**7,192**	**8,232**
対売上高比率	*97.4%*	*121.0%*	*112.3%*	*76.6%*	*74.8%*	*73.8%*	*68.4%*
調整後R&D[1]	3,606	6,864	8,346	4,742	6,549	1,402	1,770
対売上高比率	*25.8%*	*35.7%*	*32.8%*	*14.3%*	*15.4%*	*14.4%*	*14.7%*
調整後S&M[2]	7,541	13,337	16,961	17,733	21,318	4,786	5,501
対売上高比率	*53.9%*	*69.4%*	*66.7%*	*53.3%*	*50.2%*	*49.1%*	*45.7%*
調整後G&A[3]	2,481	3,059	3,246	2,999	3,866	1,003	960
対売上高比率	*17.7%*	*15.9%*	*12.8%*	*9.0%*	*9.1%*	*10.3%*	*8.0%*
調整後営業利益	**-2,343**	**-7,195**	**-7,562**	**1,885**	**2,663**	**690**	**1,487**
調整後営業利益率	*-16.8%*	*-37.4%*	*-29.7%*	*5.7%*	*6.3%*	*7.1%*	*12.4%*

1. 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
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件費や関連する経費及び共通費等の合計
3. General and Administrativeの略称。コーポレート部門の人件費や関連する経費及び共通費等の合計

連結損益計算書（調整表）

R&D[1]

百万円	2025年6月期	2026年6月期	2025年6月期 Q1	2025年6月期 Q2	2025年6月期 Q3	2025年6月期 Q4	2026年6月期 Q1	2026年6月期 Q2	2026年6月期 Q3	2026年6月期 Q4	2027年6月期 Q1
R&D	**4,742**	**6,549**	**1,004**	**1,069**	**1,175**	**1,491**	**1,402**	**1,545**	**1,774**	**1,826**	**1,770**
-) 株式報酬費用	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
-) その他一時費用	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
調整後R&D	**4,742**	**6,549**	**1,004**	**1,069**	**1,175**	**1,491**	**1,402**	**1,545**	**1,774**	**1,826**	**1,770**
対売上高比率	*14.3%*	*15.4%*	*13.6%*	*13.6%*	*13.7%*	*15.8%*	*14.4%*	*15.2%*	*16.3%*	*15.7%*	*14.7%*
対売上高比率（調整後）	*14.3%*	*15.4%*	*13.6%*	*13.6%*	*13.7%*	*15.8%*	*14.4%*	*15.2%*	*16.3%*	*15.7%*	*14.7%*

S&M[2]

百万円	2025年6月期	2026年6月期	2025年6月期 Q1	2025年6月期 Q2	2025年6月期 Q3	2025年6月期 Q4	2026年6月期 Q1	2026年6月期 Q2	2026年6月期 Q3	2026年6月期 Q4	2027年6月期 Q1
S&M	**17,733**	**21,318**	**3,854**	**3,802**	**4,553**	**5,523**	**4,786**	**5,100**	**5,779**	**5,651**	**5,501**
-) 株式報酬費用	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
-) その他一時費用	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
調整後S&M	**17,733**	**21,318**	**3,854**	**3,802**	**4,553**	**5,523**	**4,786**	**5,100**	**5,779**	**5,651**	**5,501**
対売上高比率	*53.3%*	*50.2%*	*52.3%*	*48.3%*	*52.9%*	*58.6%*	*49.1%*	*50.0%*	*53.0%*	*48.7%*	*45.7%*
対売上高比率（調整後）	*53.3%*	*50.2%*	*52.3%*	*48.3%*	*52.9%*	*58.6%*	*49.1%*	*50.0%*	*53.0%*	*48.7%*	*45.7%*

1. 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
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件費や関連する経費及び共通費等の合計

連結損益計算書（調整表）

G&A[1]

百万円	2025年6月期	2026年6月期	2025年6月期 Q1	2025年6月期 Q2	2025年6月期 Q3	2025年6月期 Q4	2026年6月期 Q1	2026年6月期 Q2	2026年6月期 Q3	2026年6月期 Q4	2027年6月期 Q1
G&A	**4,274**	**5,438**	**1,023**	**1,004**	**1,067**	**1,178**	**1,421**	**1,291**	**1,355**	**1,369**	**1,685**
-) 株式報酬費用	972	1,284	237	236	233	264	347	336	311	288	392
-) M&Aにより生じた無形資産の償却費用	88	165	0	20	33	33	35	35	35	60	106
-) その他一時費用	213	121	29	64	76	43	35	31	6	48	225
調整後G&A	**2,999**	**3,866**	**756**	**682**	**724**	**836**	**1,003**	**889**	**1,001**	**972**	**960**
対売上高比率	*12.8%*	*12.8%*	*13.9%*	*12.8%*	*12.4%*	*12.5%*	*14.6%*	*12.7%*	*12.4%*	*11.8%*	*14.0%*
対売上高比率（調整後）	*9.0%*	*9.1%*	*10.3%*	*8.7%*	*8.4%*	*8.9%*	*10.3%*	*8.7%*	*9.2%*	*8.4%*	*8.0%*

調整後営業利益[2]

百万円	2025年6月期	2026年6月期	2025年6月期 Q1	2025年6月期 Q2	2025年6月期 Q3	2025年6月期 Q4	2026年6月期 Q1	2026年6月期 Q2	2026年6月期 Q3	2026年6月期 Q4	2027年6月期 Q1
営業利益	**610**	**1,091**	**213**	**654**	**315**	**-572**	**271**	**259**	**91**	**468**	**762**
+) 株式報酬費用	972	1,284	237	236	233	264	347	336	311	288	392
+) M&Aにより生じた無形資産の償却費用	88	165	0	20	33	33	35	35	35	60	106
+) その他一時費用	213	121	29	64	76	43	35	31	6	48	225
調整後営業利益	**1,885**	**2,663**	**480**	**976**	**659**	**-230**	**690**	**662**	**445**	**865**	**1,487**
営業利益率	*1.8%*	*2.6%*	*2.9%*	*8.3%*	*3.7%*	*-6.1%*	*2.8%*	*2.5%*	*0.8%*	*4.0%*	*6.3%*
調整後営業利益率	*5.7%*	*6.3%*	*6.5%*	*12.4%*	*7.7%*	*-2.5%*	*7.1%*	*6.5%*	*4.1%*	*7.5%*	*12.4%*

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

連結損益計算書（売上原価及び R&Dの内訳）

売上原価

百万円	2025年6月期	2026年6月期	2025年6月期 Q1	2025年6月期 Q2	2025年6月期 Q3	2025年6月期 Q4	2026年6月期 Q1	2026年6月期 Q2	2026年6月期 Q3	2026年6月期 Q4	2027年6月期 Q1
売上原価	**5,909**	**8,043**	**1,279**	**1,343**	**1,486**	**1,799**	**1,860**	**1,999**	**1,900**	**2,283**	**2,311**
内、ソフトウェア償却費	310	1,163	10	52	104	142	182	232	282	467	409
売上原価（ソフトウェア償却費除き）	**5,599**	**6,880**	**1,269**	**1,290**	**1,382**	**1,657**	**1,678**	**1,766**	**1,618**	**1,815**	**1,902**
対売上高比率	*17.8%*	*19.0%*	*17.3%*	*17.1%*	*17.3%*	*19.1%*	*19.1%*	*19.6%*	*17.4%*	*19.7%*	*19.2%*
対売上高比率（ソフトウェア償却費除き）	*16.8%*	*16.2%*	*17.2%*	*16.4%*	*16.1%*	*17.6%*	*17.2%*	*17.3%*	*14.8%*	*15.7%*	*15.8%*

R&D

百万円	2025年6月期	2026年6月期	2025年6月期 Q1	2025年6月期 Q2	2025年6月期 Q3	2025年6月期 Q4	2026年6月期 Q1	2026年6月期 Q2	2026年6月期 Q3	2026年6月期 Q4	2027年6月期 Q1
R&D	**4,742**	**6,549**	**1,004**	**1,069**	**1,175**	**1,491**	**1,402**	**1,545**	**1,774**	**1,826**	**1,770**
+) ソフトウェア資産化	3,862	4,406	1,090	1,000	896	873	1,005	1,045	1,132	1,221	1,211
R&D（ソフトウェア資産化影響除き）	**8,604**	**10,956**	**2,095**	**2,070**	**2,072**	**2,365**	**2,408**	**2,591**	**2,907**	**3,048**	**2,982**
対売上高比率	*14.3%*	*15.4%*	*13.6%*	*13.6%*	*13.7%*	*15.8%*	*14.4%*	*15.2%*	*16.3%*	*15.7%*	*14.7%*
対売上高比率（ソフトウェア資産化影響除き）	*25.9%*	*25.8%*	*28.4%*	*26.3%*	*24.1%*	*25.1%*	*24.7%*	*25.4%*	*26.7%*	*26.3%*	*24.8%*

連結貸借対照表及び連結キャッシュ・フロー計算書

連結貸借対照表

百万円

	2024年6月期	2025年6月期	2026年6月期	2027年6月期Q1
流動資産合計	**38,431**	**45,874**	**50,357**	**49,645**
現金及び預金	31,750	35,789	36,187	30,626
固定資産合計	**1,521**	**6,720**	**11,563**	**13,203**
流動負債合計	**21,385**	**31,310**	**38,586**	**40,776**
前受収益	11,356	14,665	17,336	17,224
固定負債合計	**1,614**	**1,621**	**2,148**	**2,260**
純資産合計	**16,952**	**19,663**	**21,186**	**19,811**

連結キャッシュ・フロー計算書

百万円

	2024年6月期	2025年6月期	2026年6月期	2027年6月期Q1
営業活動によるキャッシュ・フロー	**-6,767**	**3,661**	**1,519**	**-3,864**
投資活動によるキャッシュ・フロー	**-1,088**	**-4,601**	**-5,898**	**-2,241**
財務活動によるキャッシュ・フロー	**3,705**	**4,977**	**4,765**	**531**
現金及び現金同等物の増減額	-4,154	4,038	389	-5,568
現金及び現金同等物の期首残高	**35,905**	**31,750**	**35,789**	**36,179**
現金及び現金同等物の期末残高	**31,750**	**35,789**	**36,179**	**30,610**

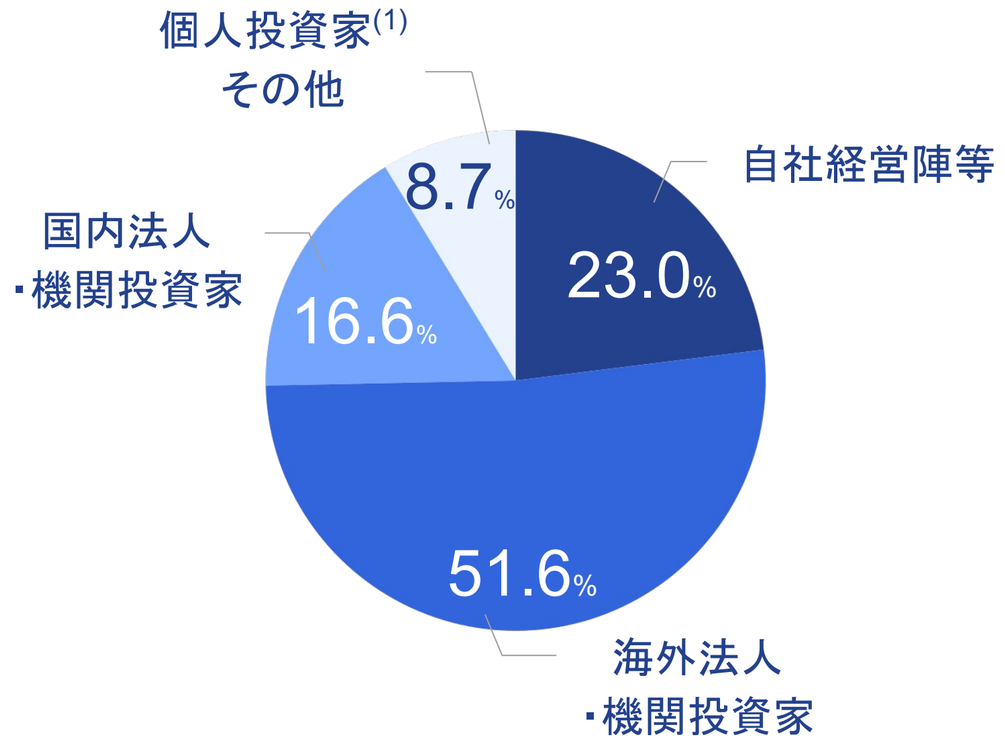
連結キャッシュ・フロー計算書（調整表）

調整後フリー・キャッシュ・フロー 百万円	2024年 6月期	2025年 6月期	2026年 6月期	2024年6月期		2025年6月期		2026年6月期	
				H1	H2	H1	H2	H1	H2
営業キャッシュ・フロー	**-6,767**	**3,661**	**1,519**	**-6,420**	**-347**	**-1,926**	**5,588**	**-4,622**	**6,141**
＋）立替金の増加額	1,275	1,691	3,175	489	785	985	706	1,573	1,602
＋）買取債権の増加額	0	0	47	0	0	0	0	48	0
＋）ESOP金銭給付の増加額	0	0	65	0	0	0	0	0	65
投資キャッシュ・フロー[1]	**-1,088**	**-4,601**	**-5,898**	**-826**	**-261**	**-2,479**	**-2,121**	**-2,829**	**-3,068**
＋）事業譲受による支出	0	0	24	0	0	0	0	21	2
＋）吸収分割による支出	794	0	0	794	0	0	0	0	0
＋）連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出	130	628	713	130	0	380	248	328	384
調整後フリー・キャッシュ・フロー（ FCF）	**-5,654**	**1,381**	**-351**	**-5,831**	**176**	**-3,040**	**4,421**	**-5,479**	**5,127**
調整後FCFマージン	*-22.2%*	*4.2%*	*-0.8%*	*-49.5%*	*1.3%*	*-19.9%*	*24.5%*	*-27.5%*	*16.6%*

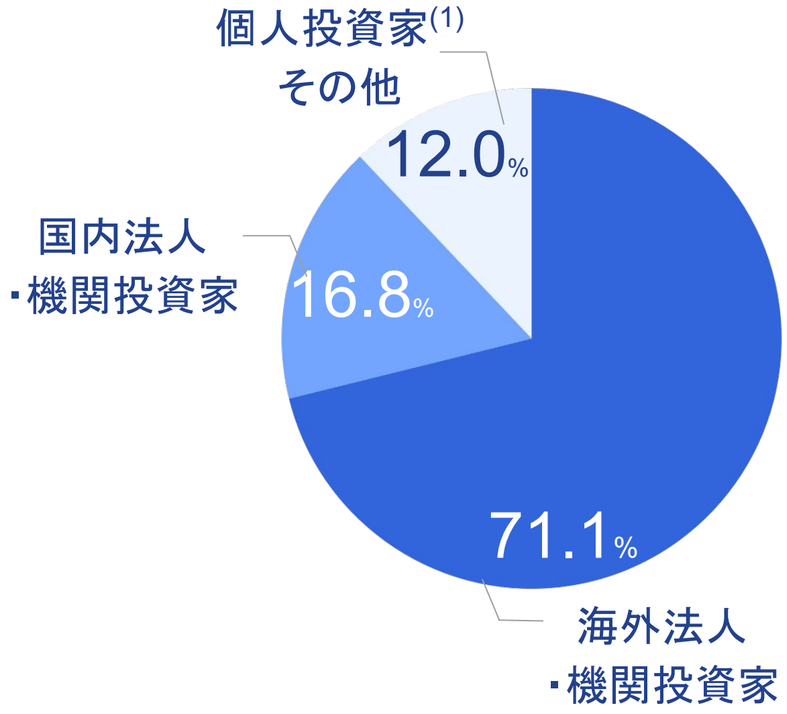
1. 子会社売却等によりキャッシュインが生じた場合は、投資CFへのキャッシュイン影響を控除する調整を行う

株主構成(2026年6月末時点)

発行済株式総数ベース



自社経営陣等及び
上場前から保有するVC/事業パートナーの保有分除く



1. 自社経営陣等除く

Appendix 3
-プロダクトプラン -

freee会計のプラン

プラン[1]	料金[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
アドバンス	・基本料金：51,980円 ・ID料金[2]：1,300円 ・従量課金[3]	・基本料金：477,360円 ・ID料金[2]：1,000円 ・従量課金[3]	○	○	○	○	×	チャット メール 電話
スタンダード	・基本料金：11,980円 ・ID料金[2]：400円 ・従量課金[3]	・基本料金：107,760円 ・ID料金[2]：300円 ・従量課金[3]	○	○	○	×	×	チャット メール 電話
スターター	・基本料金：7,280円 ・ID料金[2]：400円 ・従量課金[3]	・基本料金：65,760円 ・ID料金[2]：300円 ・従量課金[3]	○	○	×	×	×	チャット メール 電話
ひとり法人	・基本料金：3,980円 ・ID料金[2]：1,300円	・基本料金：35,760円 ・ID料金[2]：1,000円	○	×	×	×	×	チャット メール

1 .2024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/）
2. 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
3. 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、請求書等の受発注書類送付1件あたり95円を含む

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	• 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	• 基本料金:2,980円 • ID料金:400円 (3人までID無料)	• 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	• 基本料金:1,780円 • ID料金:—[2]	• 基本料金:11,760円 • ID料金:—[2]	○	○	×	×	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（https://www.freee.co.jp/accounting/individual/pricing/）
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(1)	機能(1)				
	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(2)	サポート
アドバンス	• 従業員1人当たりの料金：1,100円	○	○	○	○	チャット メール 電話
スタンダード	• 従業員1人当たりの料金：800円	○	○	○	×	チャット メール
スターター	• 従業員1人当たりの料金：600円	○	○	×	×	チャット メール
ミニマム	• 従業員1人当たりの料金：400円	○	×	×	×	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（https://www.freee.co.jp/hr/pricing/）
2. 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(2)	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	契約チェック
エンタープライズ	※お問い合わせ価格	• 100円/通 (5,000通/月まで無料)	• 200円/通	無制限	無制限	○	○	○
アドバンス	※お問い合わせ価格	• 100円/通 (1,000通/月まで無料)	• 200円/通	無制限	無制限	○	○	○
スタンダード	• 基本料金：357,600円 • ID数無制限	• 100円/通 (100通/月まで無料)	• 200円/通	無制限	無制限	×	○	○
スターター	• 基本料金：71,760円 • ID数無制限	• 100円/通 (50通/月まで無料)	• 200円/通	無制限	無制限	×	○	×

1. 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[1]

年額払い	基本料金：357,600円/年

freee経費精算Plus[1]

月額払い	基本料金：10,000円/月 (ID料金：650円/月)

freee勤怠管理Plus[1]

月額払い	ID料金： 300円/月

freee販売[1][2]

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[1]

月額払い	基本料金： 32,000円/月

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. freee販売は2プランあり、本書にはスタータープランを掲載。スタンダードプランはお問い合わせ価格

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。