



2026年6月期 第1四半期 決算説明資料

フリー株式会社
2025年11月13日

2026年6月期第1四半期のハイライト

● Q1の売上高のYoY成長率は30%超、通期業績予想達成に向けてオントラック

- 第1四半期はFY25に実施したプラン改定による押し上げ効果の貢献により、売上高のYoY成長率は+32.1%で着地。通期の+23~25%の達成に向けて想定通りに進捗

● クレジットカード事業等の継続的收入を表す「トランザクション ARR」が15億円超に成長

- クレジットカードや従量課金からの売上高を年間の収入に換算した「トランザクションARR」⁽¹⁾は、第1四半期末時点で15.8億円。YoY+91.5%の高い伸びで成長をけん引



1. トランザクションARRとは手数料型・従量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

主要KPI及び財務指標

サブスクリプション ARR⁽¹⁾

355億円 (YoY +27.1%)

うち法人278億円(YoY +30.0%)

有料課金ユーザー企業数⁽²⁾

621k+ (YoY +13.7%)

うち法人245k+(YoY +18.1%)

ARPU⁽³⁾

57.1千円 (YoY +11.8%)

法人113.4千円(YoY +10.1%)

第1四半期売上高

97.4億円 (YoY +32.1%)

第1四半期調整後営業利益⁽⁴⁾

6.90億円

サブスクリプション売上高比率⁽⁵⁾

90%+



1. サブスクリプションAnnual Recurring Revenue。2025年9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)
2. 2025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. 2025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)
5. 2026年6月期第1四半期累計期間。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

財務実績

-プラットフォーム事業-

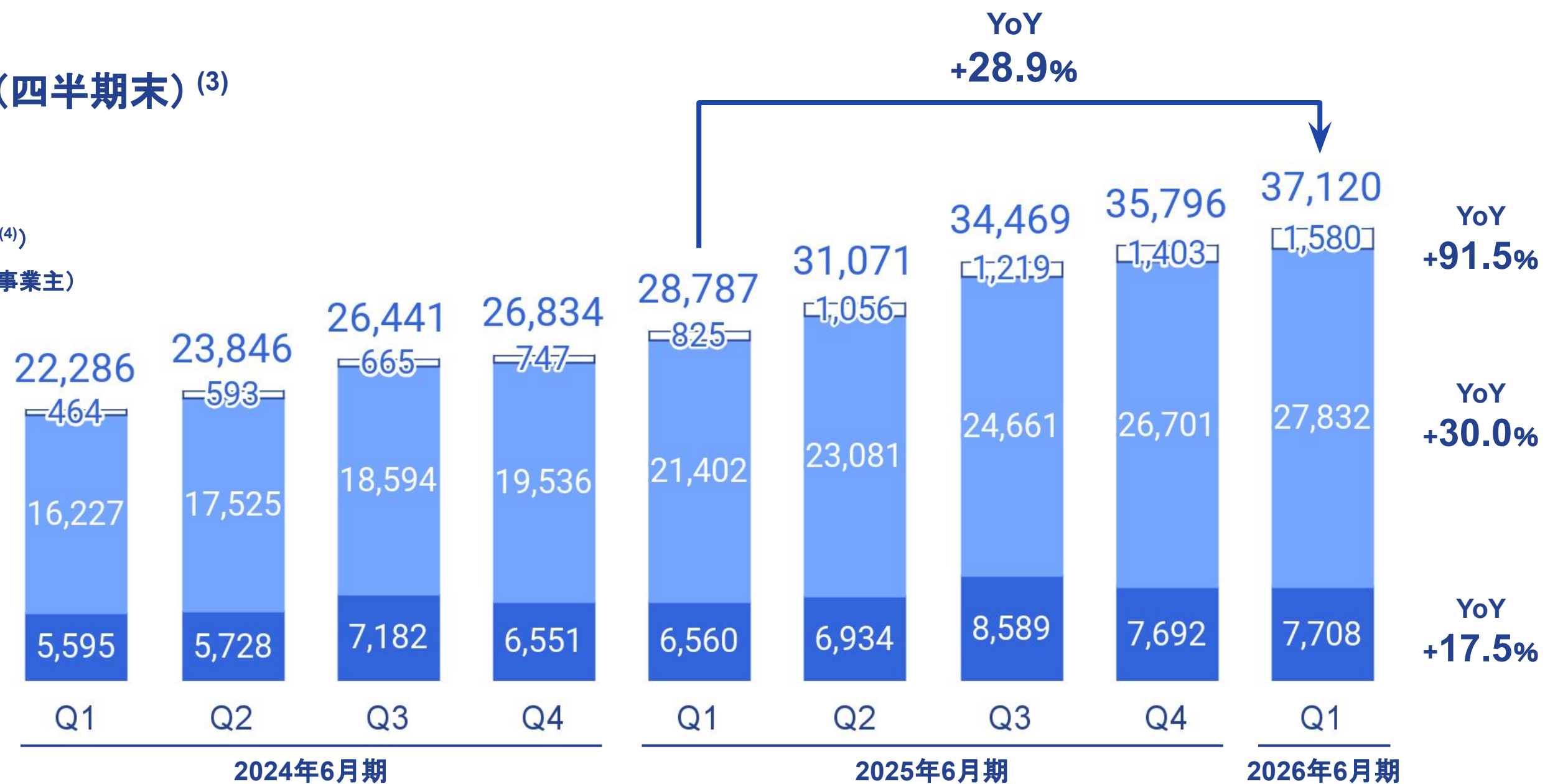
プラットフォーム ARR

- 従来開示していたサブスクリプションARR⁽¹⁾にトランザクションARR⁽²⁾を加えたプラットフォームARRの開示を開始
 - トランザクションARRは、freee会計との連携を強みとするクレジットカード事業の拡大により、前年同期比+91.5%と高成長
 - サブスクリプションARRは、freee会計のプラン改定後も安定成長を続けるSmallセグメントがけん引し、法人セグメントで前年同期比+30.0%と好調に推移

プラットフォーム ARR(四半期末)⁽³⁾

百万円

- トランザクション ARR
- サブスクリプション ARR(法人⁽⁴⁾)
- サブスクリプション ARR(個人事業主)



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

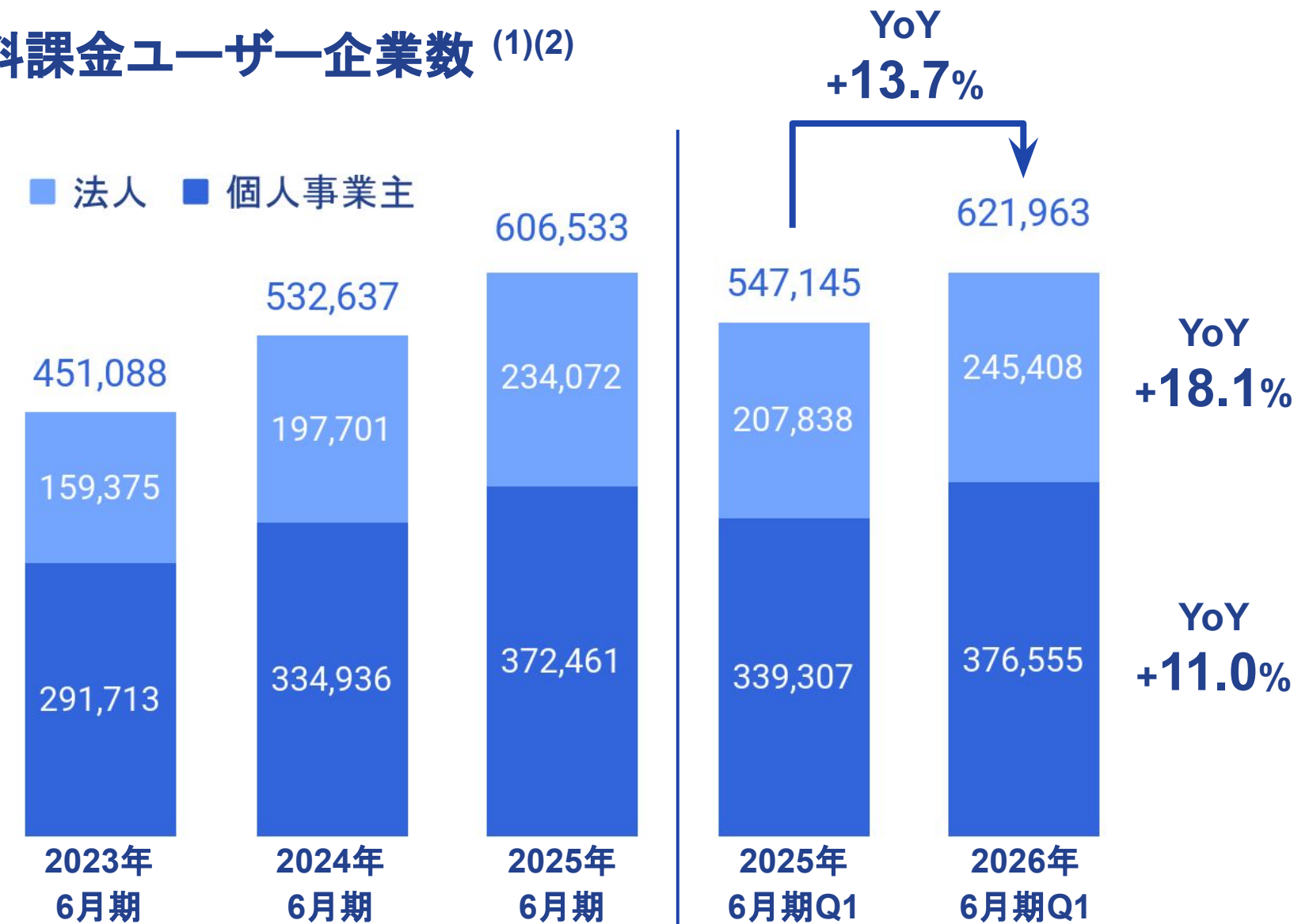
3. 2024年6月期Q1以降はWhy株式会社、2024年6月期Q2以降はpasture、2025年6月期Q2以降はアポロ株式会社、2025年6月期Q3以降は株式会社YUI、2026年6月期Q1以降はGMOクリエイターズネットワーク株式会社も集計対象(企業名及び事業名はグループジョイン当時のもの)

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)

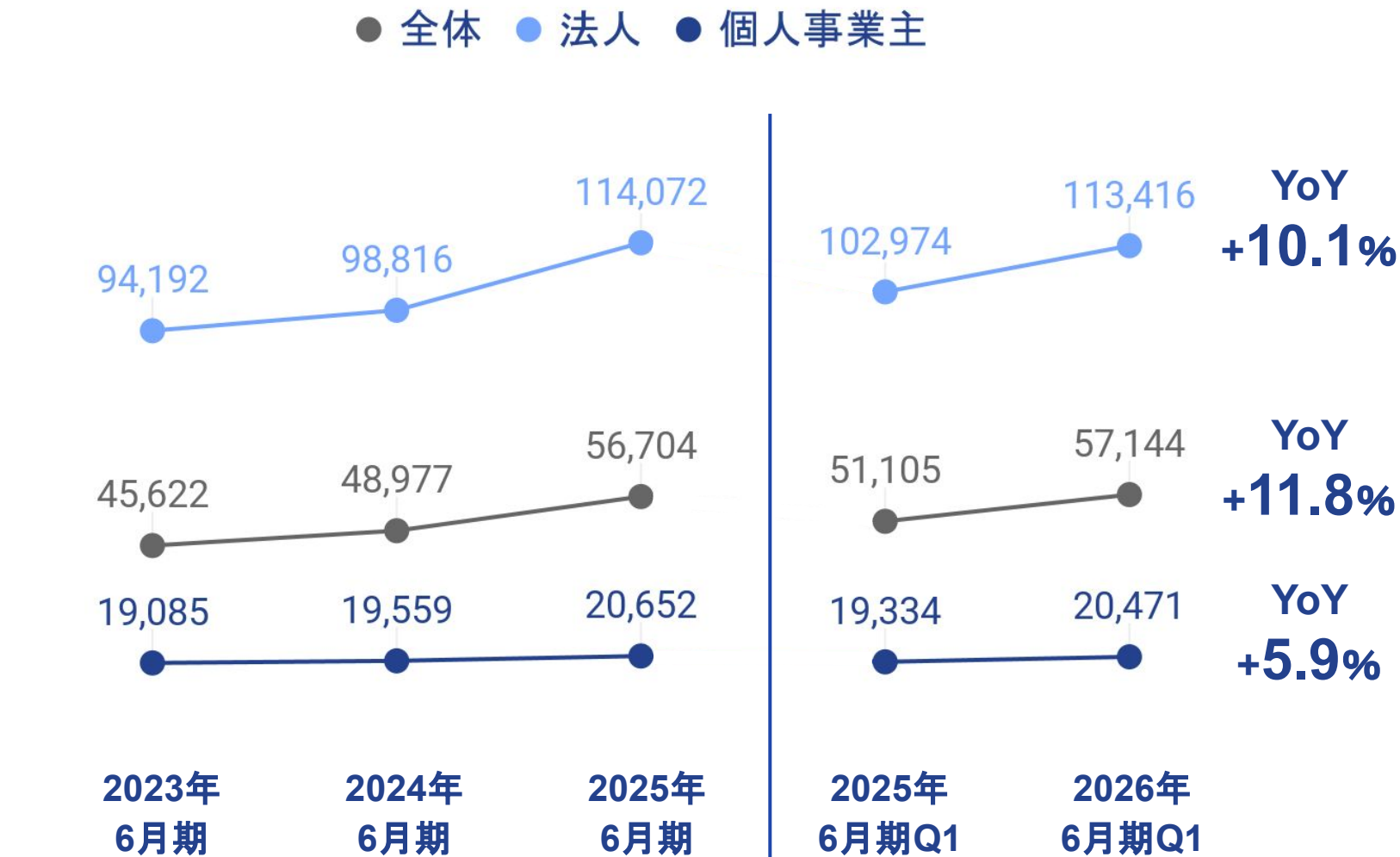
有料課金ユーザー企業数及び ARPU(サブスクリプション)

- 有料課金ユーザー企業数は、法人セグメントで当四半期1万社超の増加を達成。全社では前年同期比+13.7%の621,963件と顧客基盤を着実に拡大
- 法人セグメントのARPUは、クロスセルの進捗等により前年同期比+10.1%で伸長し113,416円で着地。個人事業主セグメントは、freee会計の月額プラン改定による押し上げ効果により前年同期比+5.9%で拡大し20,471円で着地

有料課金ユーザー企業数 (1)(2)
件



ARPU(2)(3)
円



1. 有料課金ユーザー企業数: 当社グループのサ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
2. 2023年6月期以降はMikatus株式会社、2023年6月期Q3以降はsweeep株式会社、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)
3. 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+32.1%の9,743百万円で着地
 - 売上高成長率は、free会計のプラン改定効果が期の進行とともに逡減することにより、通期では業績予想23.0~25.0%のレンジ内で着地する見通し

売上高⁽¹⁾(四半期)

百万円



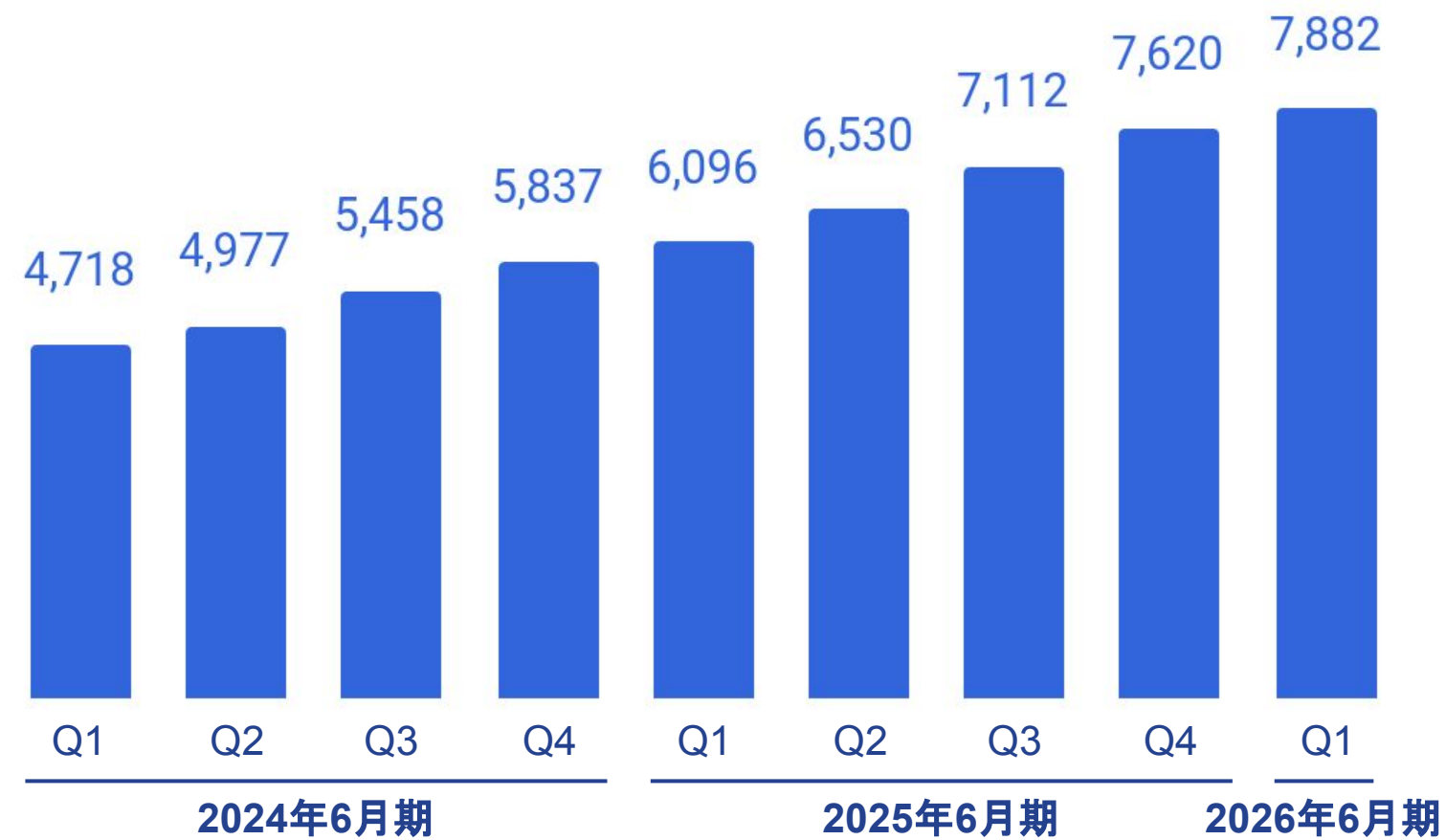
1. 2024年6月期Q1以降はWhy株式会社、2024年6月期Q2以降はpasture、2025年6月期Q2以降はアポロ株式会社、2025年6月期Q3以降は株式会社YUI、2026年6月期Q1以降はGMOクリエイターズネットワーク株式会社も集計対象（企業名及び事業名はグループジョイン当時のもの）

売上総利益

- 売上総利益は7,882百万円、売上総利益率は80.9%で着地

売上総利益⁽¹⁾(四半期)

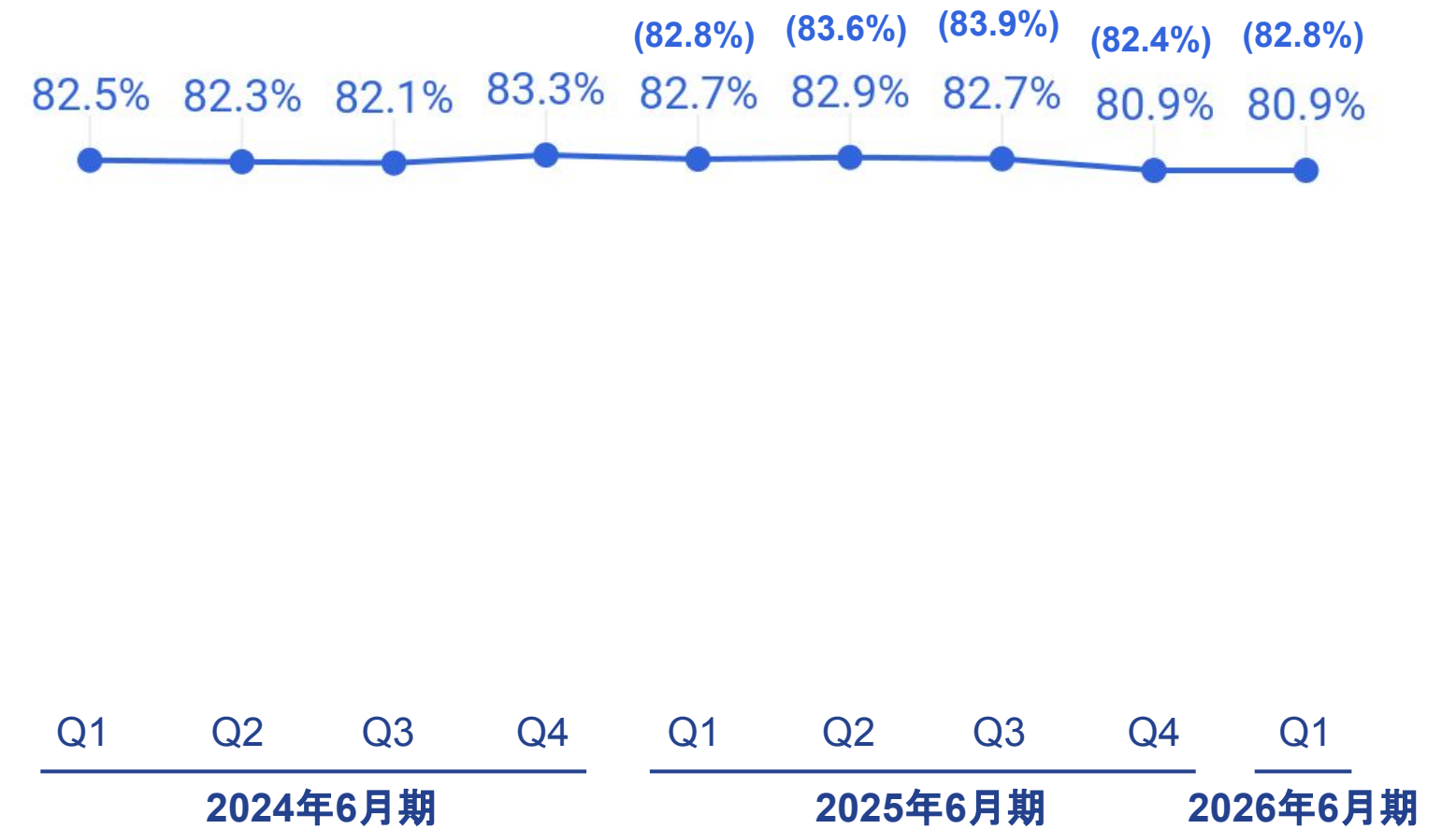
百万円



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690百万円、同利益率は7.1%で着地

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)

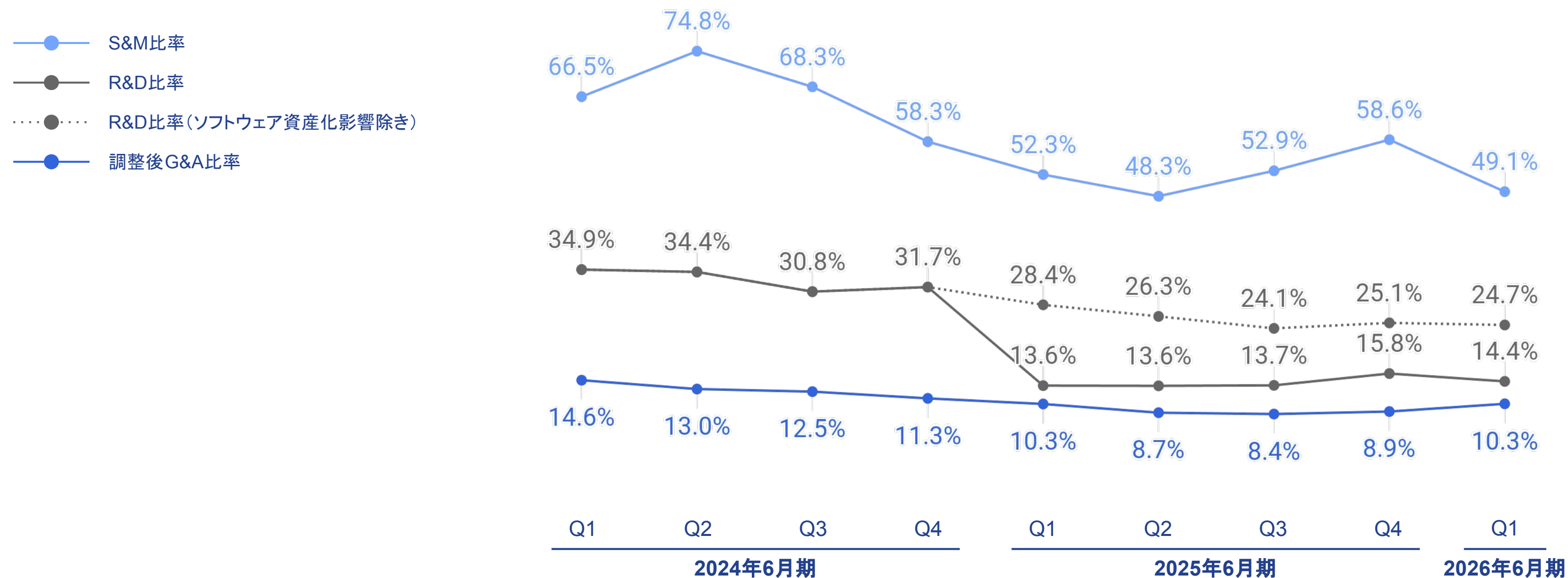
%



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)。調整項目の内訳は後掲
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比率は、セールス人員の増強を進めるなかでも継続的な生産性向上を図り改善
- R&D比率は、業種別ニーズ対応等のプロダクト強化に向けた人員増を推進。ソフトウェア資産化影響を除いた指標では横ばいで推移
- 調整後G&A比率は、R&D及びS&M領域での人員増強に伴う採用教育費の増加により上昇



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
4. 調整項目の内訳は後掲

2026年6月期の見通し

(再掲) 2026年6月期の業績予想

- 売上高は、新規顧客の獲得及び既存顧客からの売上双方の堅調な成長により、前期比+23.0~25.0%の成長を見込む
- 調整後営業利益⁽¹⁾率及び調整後フリー・キャッシュ・フロー⁽²⁾マージンは、2026年6月期も引き続き生産性向上に取り組む一方で、中長期の持続的成長を見据えた戦略的投資を実施するため、それぞれ前期と同水準あるいは改善となる6%、3~6%を見込む

百万円	2025年6月期	2026年6月期		
	実績	業績予想		前期比
売上高	33,270	40,930	~ 41,590	7,660 ~ 8,320
成長率	30.8%	23.0%	~ 25.0%	▲ 7.8pts ~ ▲ 5.8pts
調整後営業利益	1,885	2,460	~ 2,500	575 ~ 615
調整後営業利益率	5.7%	6.0%		0.3pts
調整後フリー・キャッシュ・フロー	1,381	1,230	~ 2,500	▲ 151 ~ 1,119
調整後フリー・キャッシュ・フローマージン	4.2%	3.0%	~ 6.0%	▲ 1.2pts ~ 1.8pts



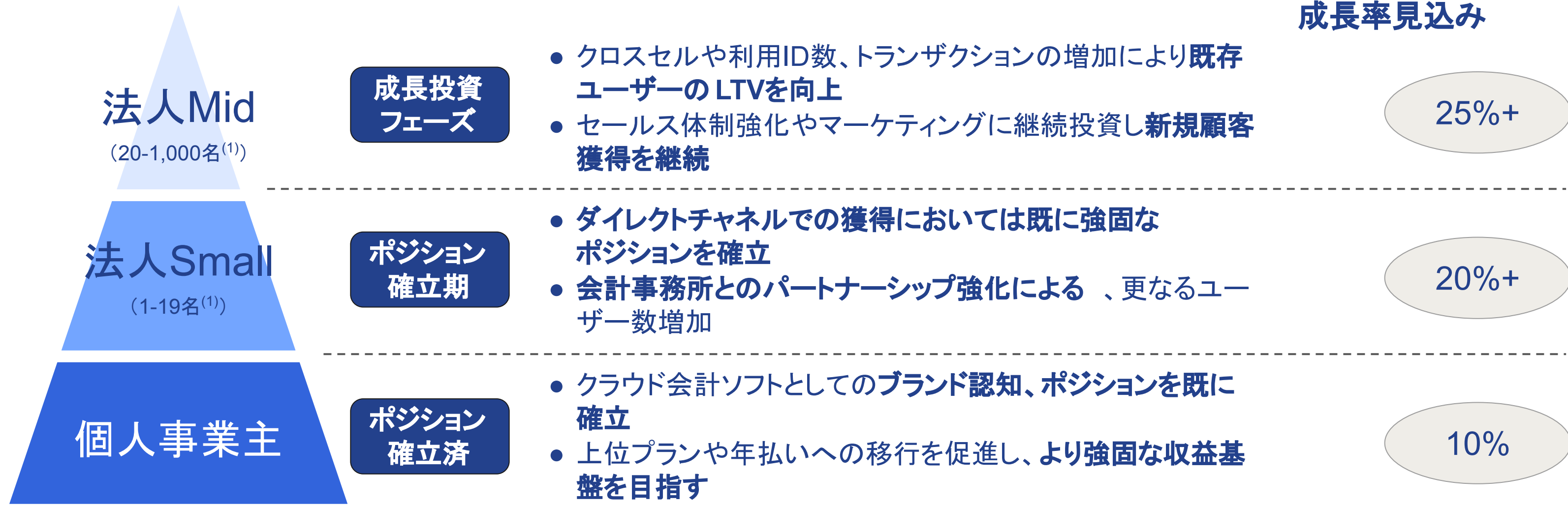
1. 調整後営業利益(=営業利益+株式報酬費用+M&Aにより生じた無形資産の償却費用+その他一時費用)。調整項目の内訳は後掲
2. 一般的なフリー・キャッシュ・フロー(営業活動によるキャッシュ・フロー + 投資活動によるキャッシュ・フロー)に対して、クレジットカード事業で発生する立替金の増減が営業キャッシュ・フローに与える影響と、M&Aに伴う支出及び収入が投資キャッシュ・フローに与える影響を調整したもので、事業活動における実質的なキャッシュ・フローを示す

(再掲) 法人セグメントのポジショニング強化に向けて投資を継続

- トップライン成長のドライバーとなる法人セグメントにおいては成長投資を継続。個人事業主セグメントで確立したブランド認知もてこにしながら、Small、Midにおいても強固なポジションの確立と収益性確保を目指す

各事業セグメントのフェーズと ARR成長見込み

2026年6月期
プラットフォーム ARR⁽²⁾
成長率見込み



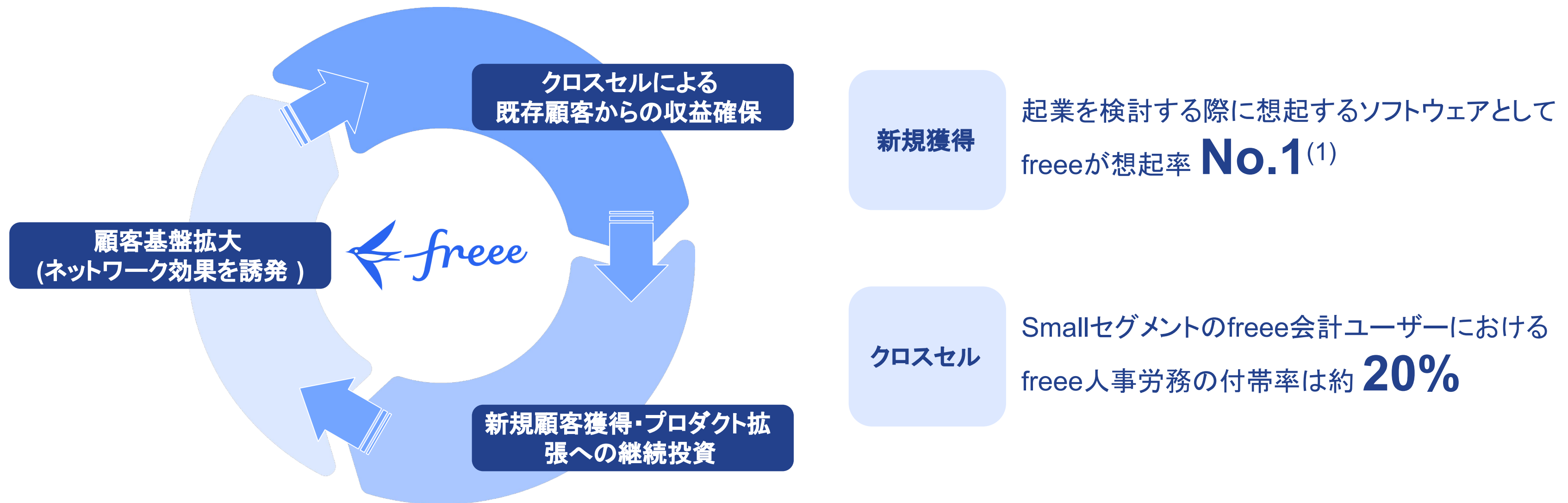
1. 従業員数

2. ARRにTransactionARRを加味。Transaction ARRとは従量型・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

Smallセグメントの強固なポジショニングがもたらす顧客基盤拡大と生産性向上

- 2025年6月期末までで新プランの適用が完了した後もSmallセグメントの獲得は堅調に推移
- ダイレクトチャネルにおいては、「起業といえばfreee」という強固なブランド認知によって、高い生産性での獲得を継続。加えてfreee人事労務を中心に、freee会計との同時導入やクロスセルが進み、収益確保に貢献

Smallセグメントにおける“flywheel”推進のドライバー



1. 出典：2025年8月実施の弊社調査。「【起業する際に、相談する相手、または利用するサービス】と聞いて、あなたが思い浮かべるものを、思い浮かんだ順に最大3つまでお書きください」という設問に対してfreeeと記入した回答者の割合

継続的なコスト効率化と重点領域への成長投資を実行

- 2026年6月期は、AI活用によるコスト効率化を継続しつつ、R&D・S&Mの重点領域を中心に中長期成長に向けた戦略的投資を実施
- 2026年6月期の従業員数は2,100名前後で着地する見通し

各投資項目の対売上高比率見通し ⁽¹⁾

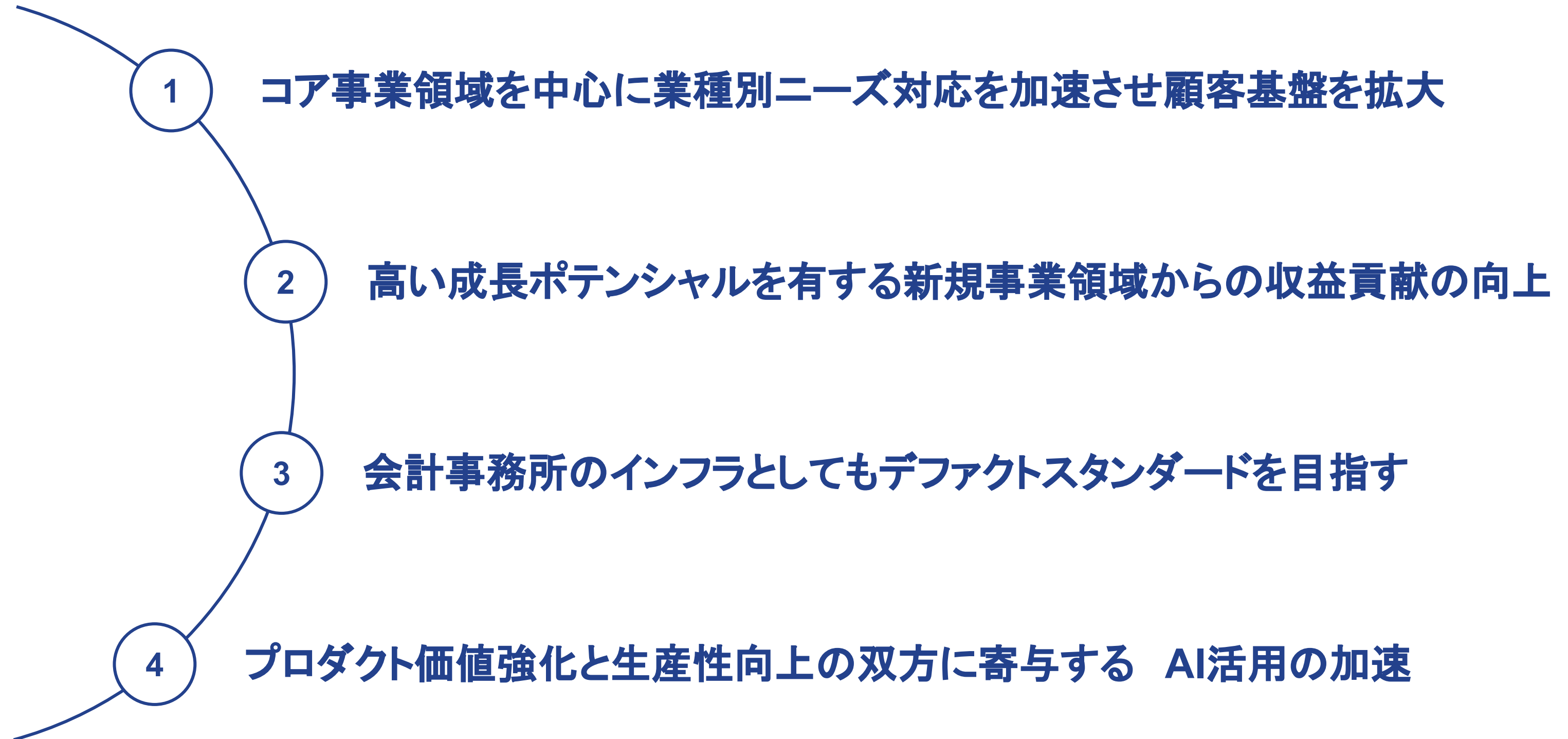
2025年6月期 実績			2026年6月期 重点投資領域と見通し
COGS	17.8%	18-21%	● カスタマーサポートやITツールコストの効率化を推進する一方、法人向け導入支援やクレジットカード事業の売上拡大に伴う原価率上昇を見込む ● 漸進的に増加するソフトウェア償却費の影響を除いたCOGSは前期並みで推移する見通し
ソフトウェア償却費除き	16.8%	15-18%	
R&D	14.3%	14-17%	● AIコーディングの本格展開により開発生産性の向上を図りつつ、業種別ニーズ対応等のプロダクト強化に投資 ● ソフトウェア資産化影響を除いたR&Dは前期並みで推移する見通し
ソフトウェア資産化影響除き	25.9%	24-27%	
S&M	53.3%	48-51%	● AI活用でセールス人員の早期戦力化と生産性向上を推進しつつ、アドバイザーパートナーシップ強化のためのセールス体制拡充に投資
調整後 G&A	9.0%	9-10%	● AI活用により社内コミュニケーションの効率化を図ることで、人員増に伴う採用教育費及びオフィス増床等の影響を抑制



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

2028年6月期での Rule of 40達成に向けたドライバー

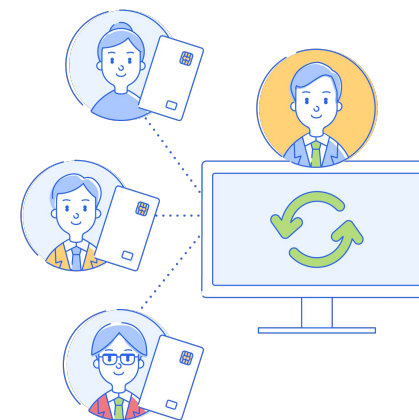
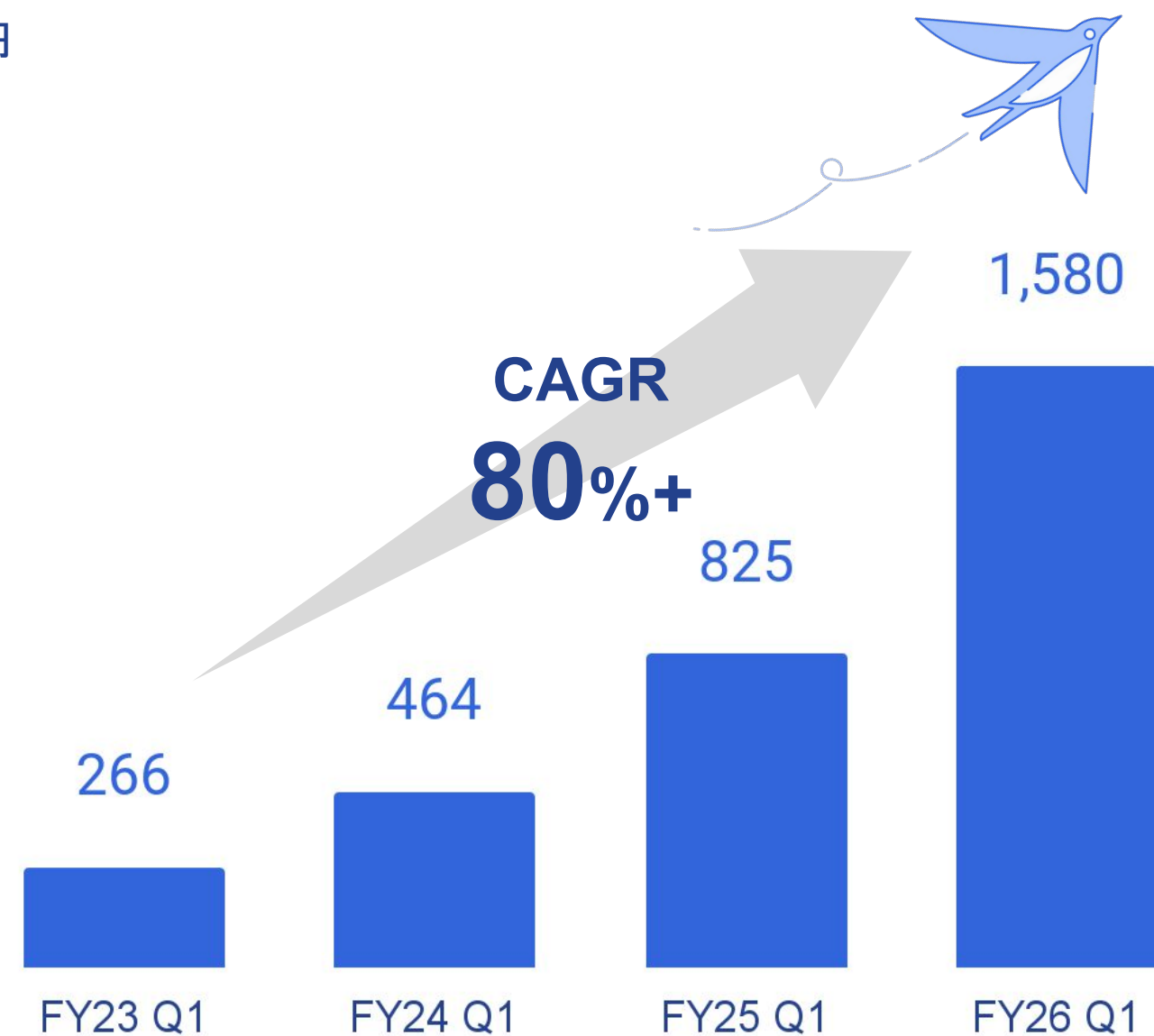


freee会計との連携により統合価値を提供するカードビジネスが高成長

- 手数料型・従量型売上をARRに換算したトランザクションARRはCAGR約80%のペースで高成長を継続
 - freee会計との連携により支出管理を効率化するクレジットカード事業が成長を牽引。業種別ニーズ対応等により更なるユーザー獲得を推進し収益貢献の拡大を図る

トランザクション ARR⁽¹⁾

百万円



- 最短数秒での明細同期やワークフローに基づく利用統制
- 会計データを用いた柔軟な与信
- freee会計との連携により支出管理を効率化

店舗・拠点ごとに発行できる「共有リアルカード」を10月より提供開始。小売・飲食等の多拠点ビジネスで小口現金や立替経費の精算を不要に。また、従業員の異動・退職時でもカードの継続利用が可能

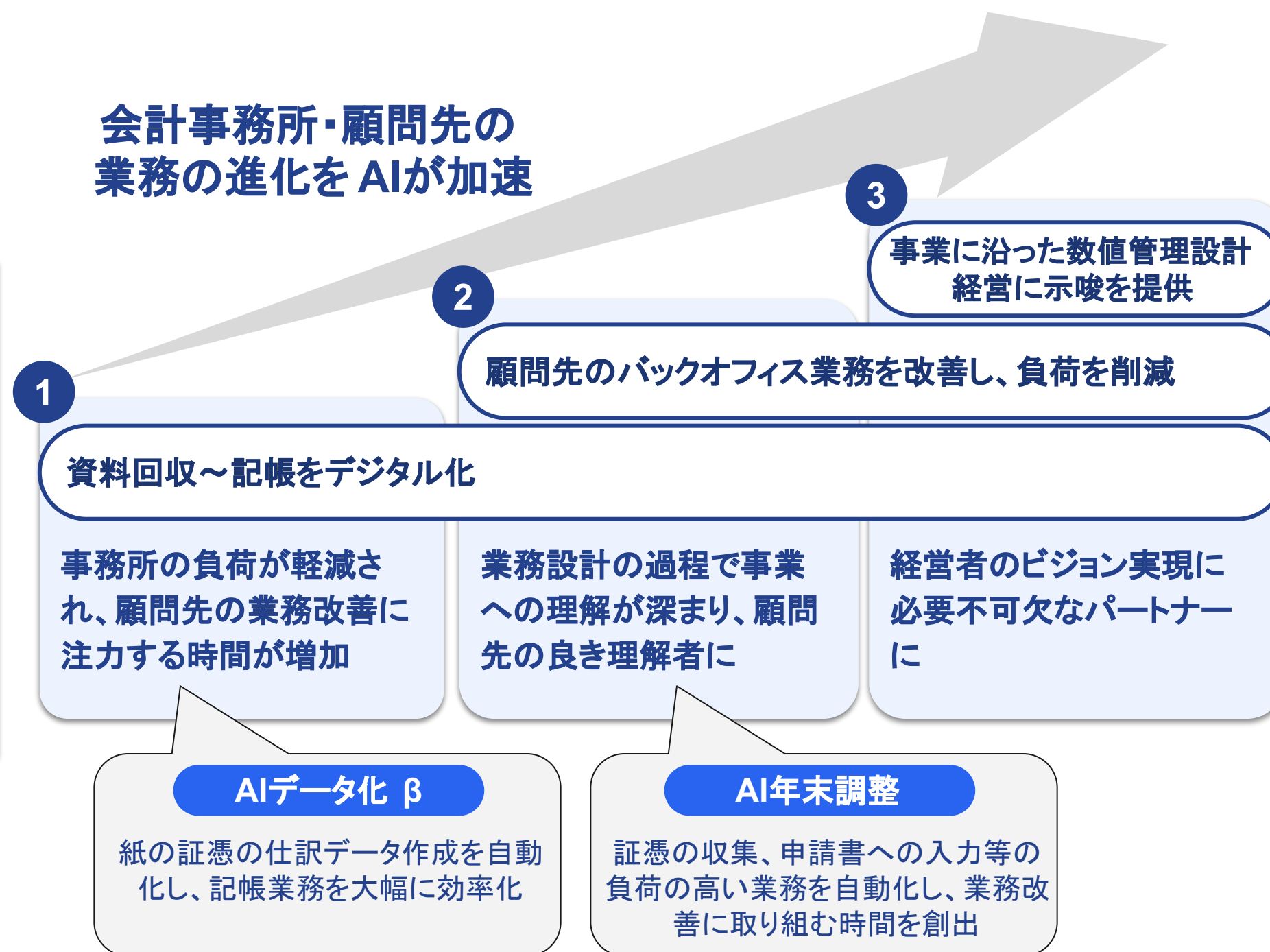


1. 手数料型・従量型売上の各期末月の売上高を12倍してARRに換算した指標

会計事務所のインフラ、AI活用への期待の高まり

- 会計事務所向けのイベント、freee Advisor Dayを開催。5年目となる2025年も東京・大阪・福岡の3会場で開催し、業界最大級のイベントに発展
- 期待が大きく高まるAI活用をプラットフォームを通じて加速し、会計事務所の「経営のパートナー」への進化を強力に支援

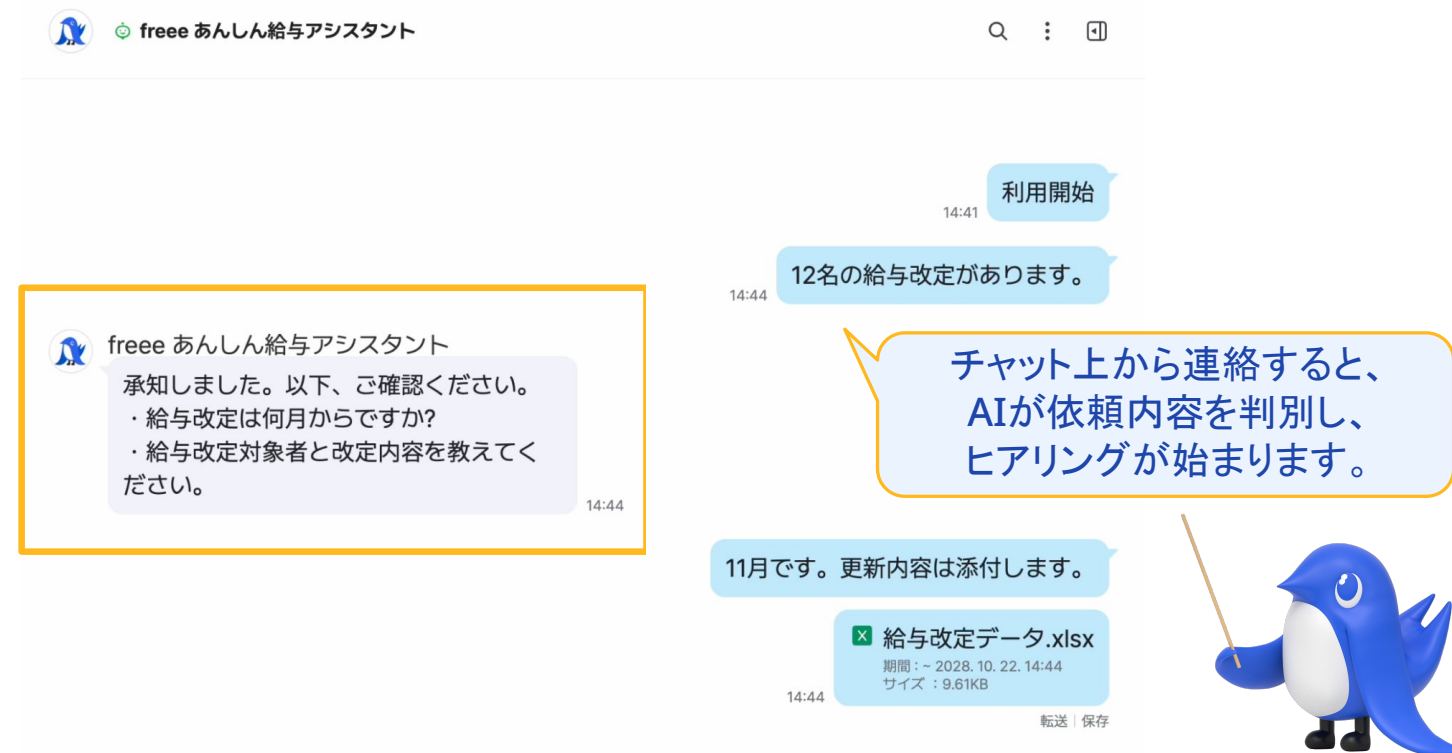
AI活用で会計事務所を強力に支援



人事労務領域での提供価値の向上に向けて AI活用を推進

- 人事労務領域での提供価値の向上に向けて、AIを活用した給与計算のアウトソースサービスやタレントマネジメント領域における新プロダクトのリリースを10月に発表

AIを活用した給与計算のアウトソースサービス 「freeeあんしん給与計算代行」(10月よりβ版利用の受付開始)



- 労務担当者は、AIによるチャット形式のヒアリングに回答することでオペレーターに必要情報の連絡が可能
- AIが情報の不備を検知し対応方針を提案
- 顧客は従来よりも廉価に初期設定から運用まで給与計算業務のアウトソースが可能

AIを活用したタレントマネジメント領域の新プロダクト 「freeeサーベイ」(2025年内にリリース予定)



- 大企業向け高価格製品が主流のタレントマネジメント市場において、スモールビジネスも導入しやすい新製品をリリース予定
- サーベイの回答内容と行動データからAIが従業員の状態をスコア化し退職リスクを検知
- キャリア開発研究の第一人者である法政大学教授 田中研之輔氏と共同開発した独自のサーベイテンプレートを採用

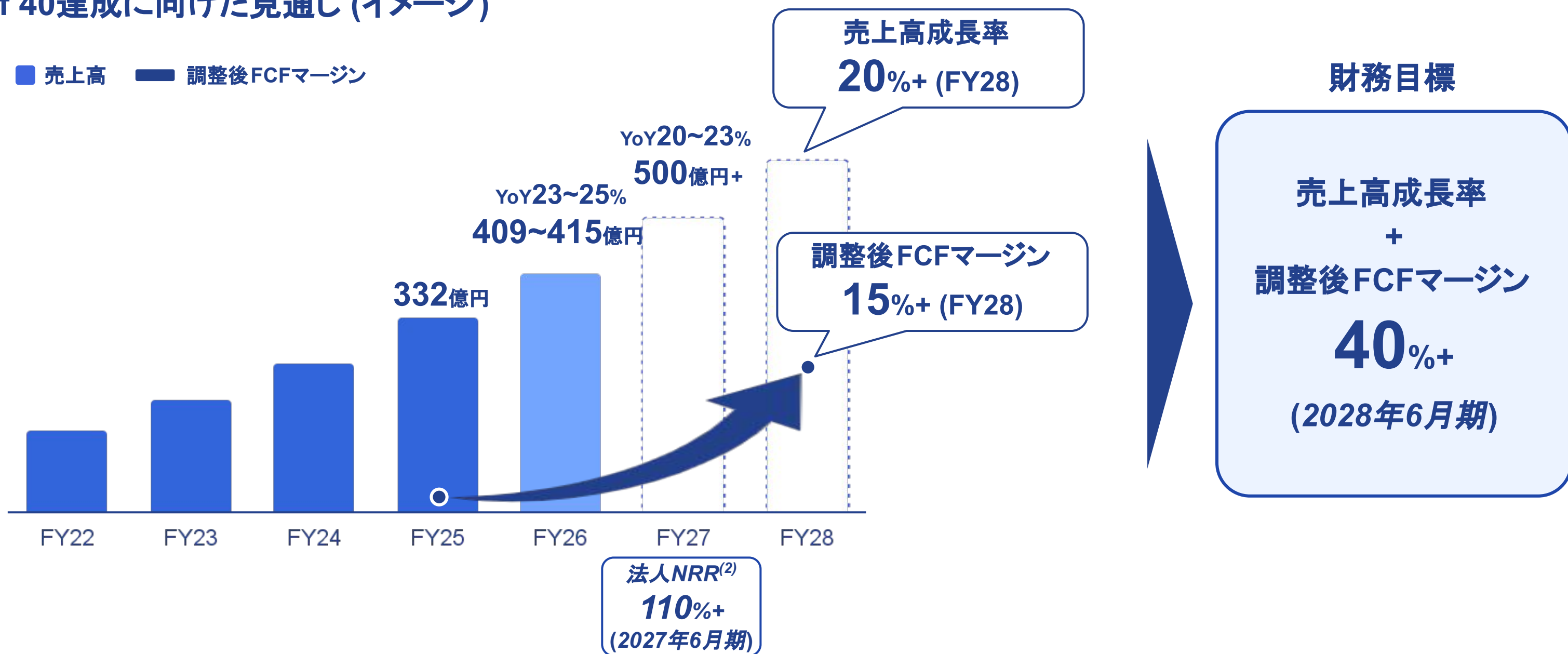
Appendix 1

-中長期成長戦略-

高成長の継続とマージン改善を両立し、FY28でRule of 40の達成を目指す

- 2026年6月期からの3年間は、戦略的な成長投資によってトップラインの高成長を継続しつつ、今後の投資の原資となる調整後フリー・キャッシュ・フロー⁽¹⁾の改善を図り、2028年6月期通期でRule of 40の達成を目指す

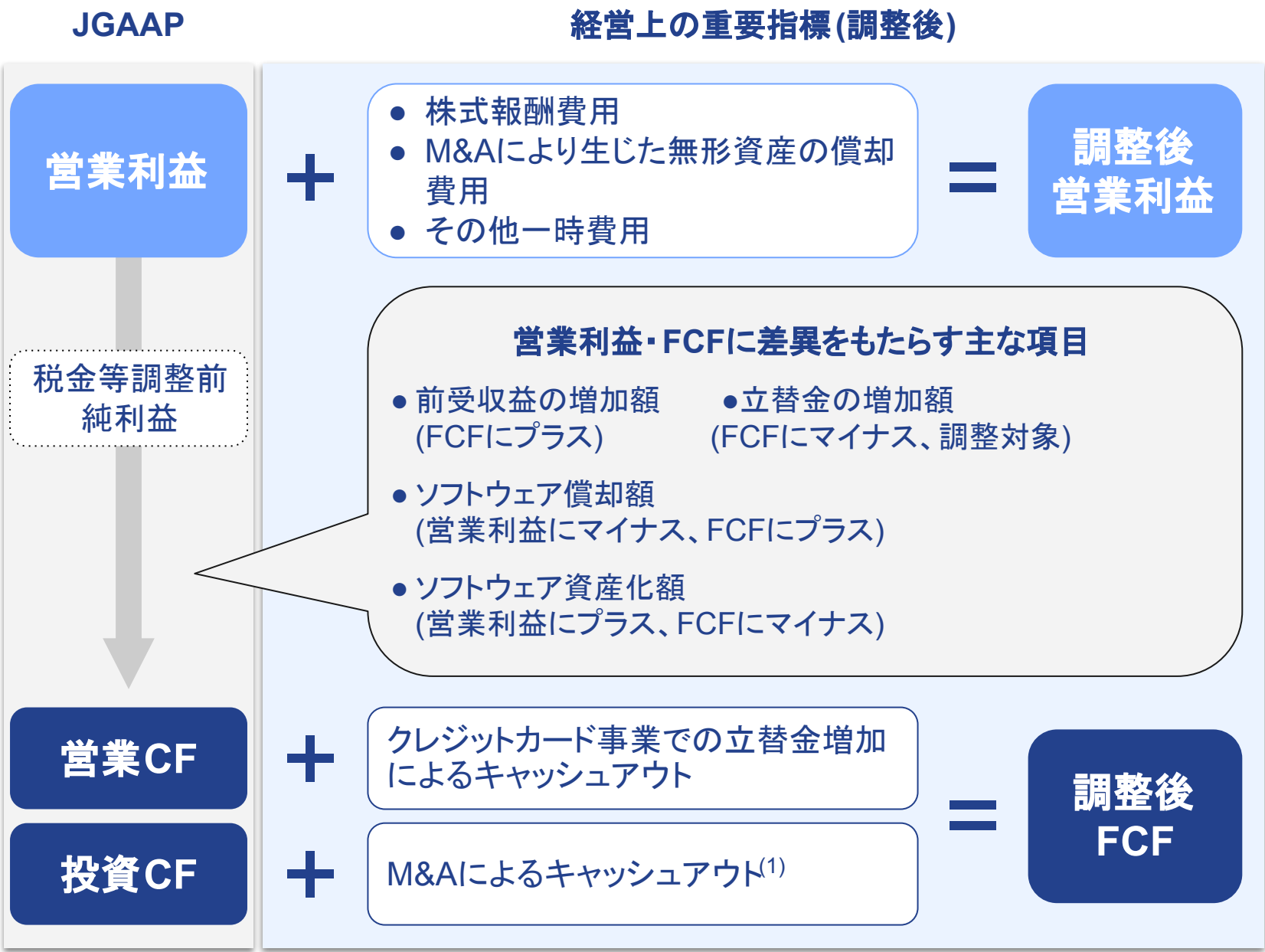
Rule of 40達成に向けた見通し (イメージ)



1. 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
2. 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を除して算出。なお会計事務所の売上増分は顧問先の売上増加を含む

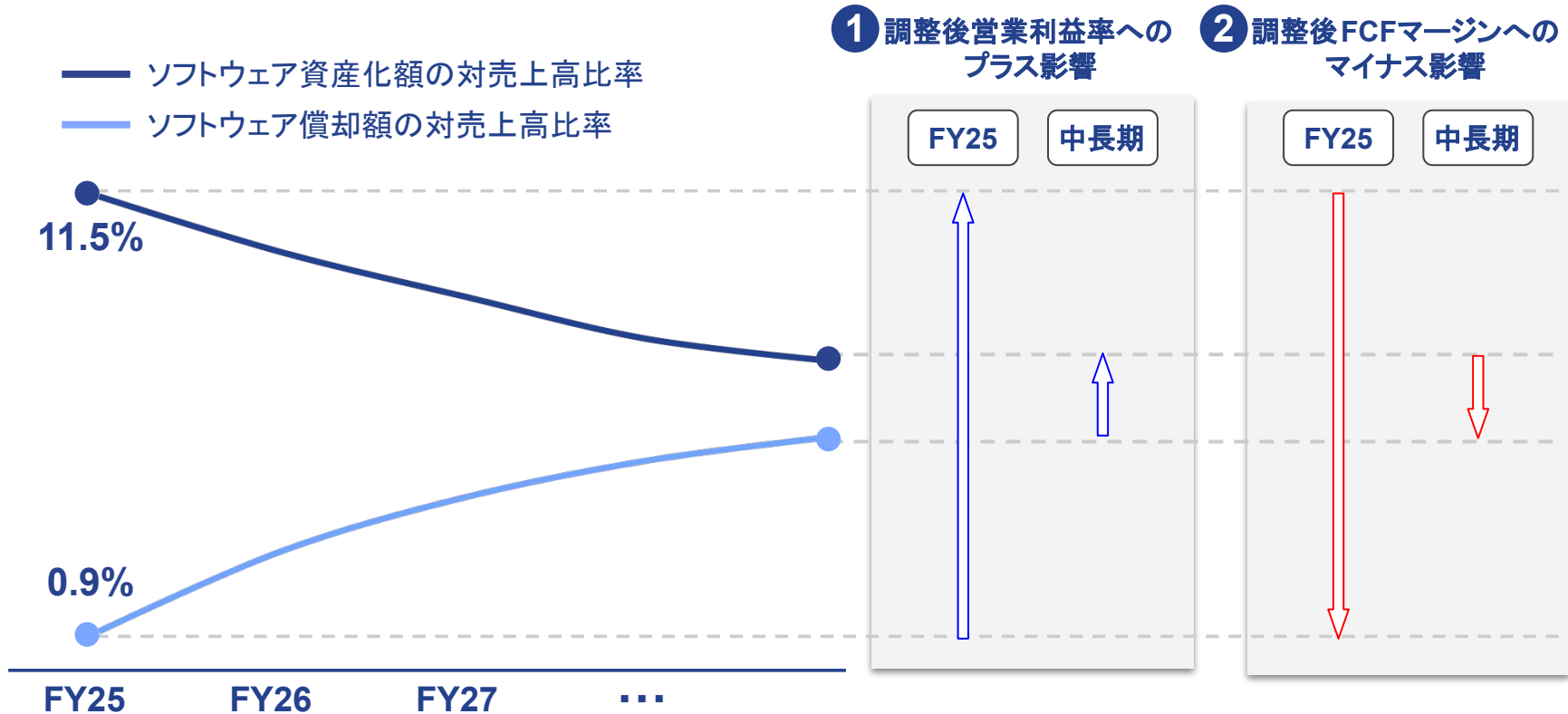
補足)調整後営業利益率と調整後 FCFマージンの関係性

調整後営業利益と調整後 FCFの調整項目



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逕減
- 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逕減

前受収益の増加に伴うキャッシュイン影響の拡大やソフトウェア資産化によるキャッシュアウト影響の逕減等により
中長期的には調整後 FCFマージンの改善ペースは加速していく見通し



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

	FY19	FY20	FY21	FY22	FY23	FY24	FY25	FY30
売上総利益率	78.2%	77.4%	79.5%	80.7%	83.6%	82.5%	82.2%	75%-80%
調整後 R&D ⁽¹⁾⁽²⁾⁽³⁾ 対売上高比率	35.9%	28.4%	25.6%	25.8%	35.7%	32.8%	14.2%	8%-13%
調整後 S&M ⁽¹⁾⁽²⁾⁽⁴⁾ 対売上高比率	78.3%	66.8%	58.8%	53.9%	69.4%	66.7%	53.3%	30%-35%
調整後 G&A ⁽¹⁾⁽²⁾⁽⁵⁾ 対売上高比率	22.8%	19.7%	17.5%	17.7%	15.9%	12.8%	9.0%	5%-10%
調整後 営業利益率	-58.9%	-37.5%	-22.4%	-16.8%	-37.4%	-29.7%	5.7%	20-30%



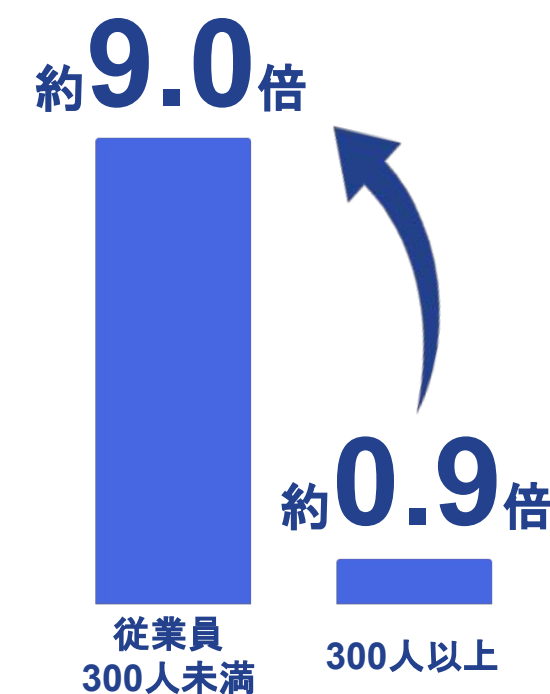
1. 調整項目の内訳は後掲
2. 2022年6月期以降の各数値は2021年12月1日譲渡の「資格スクエア事業」を除くプラットフォーム事業のみの数値
3. Research and Developmentの略称。研究開発に係るエンジニアの人件費や関連する経費及び共通費等の合計
4. Sales and Marketingの略称。販売促進に係る広告宣伝費やセールス人員の人件費や関連する経費及び共通費等の合計
5. General and Administrativeの略称。コーポレート部門の人件費や関連する経費及び共通費等の合計

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
- 人材確保のための質上げが重要に
- 企業、士業双方で業務効率化、質上げ原資確保に貢献するクラウドソフト需要が拡大

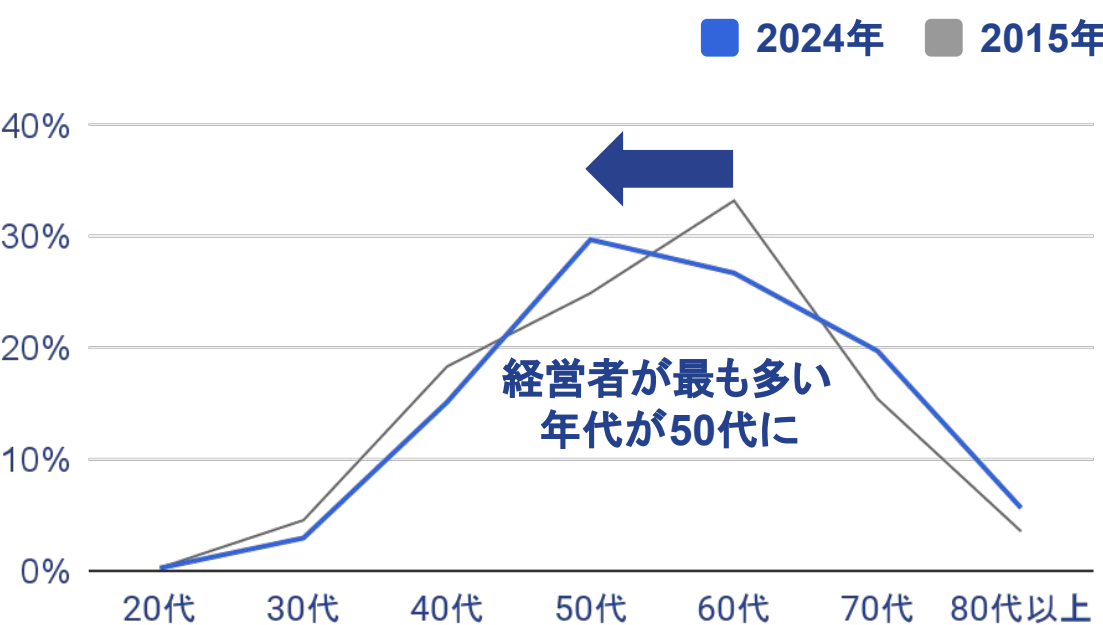
大卒求人倍率(2026年3月卒)⁽¹⁾



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

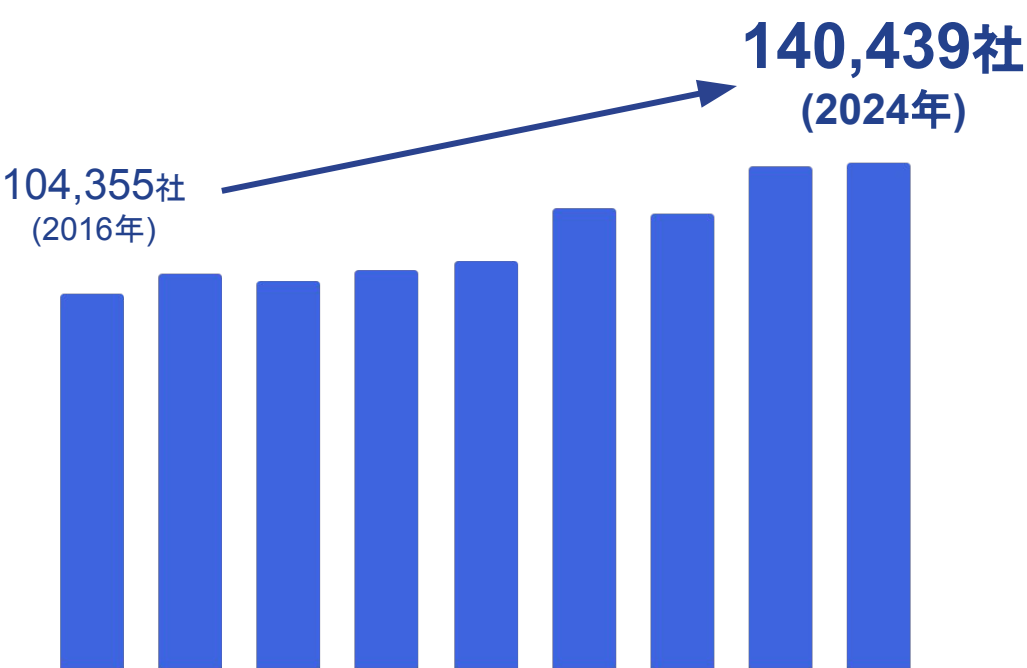
経営者の世代間分布 (%)⁽²⁾



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

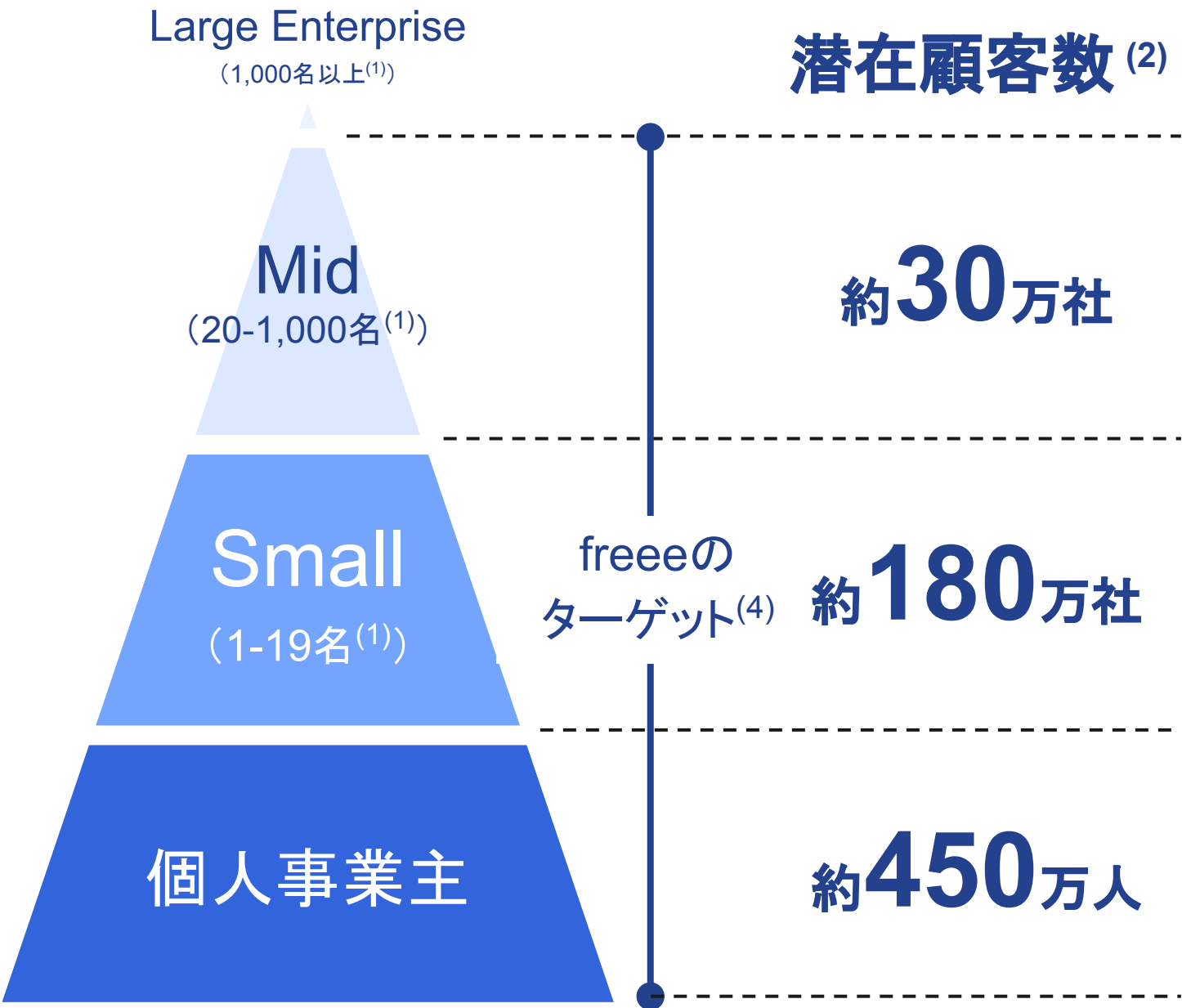
新設法人数の推移⁽³⁾



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

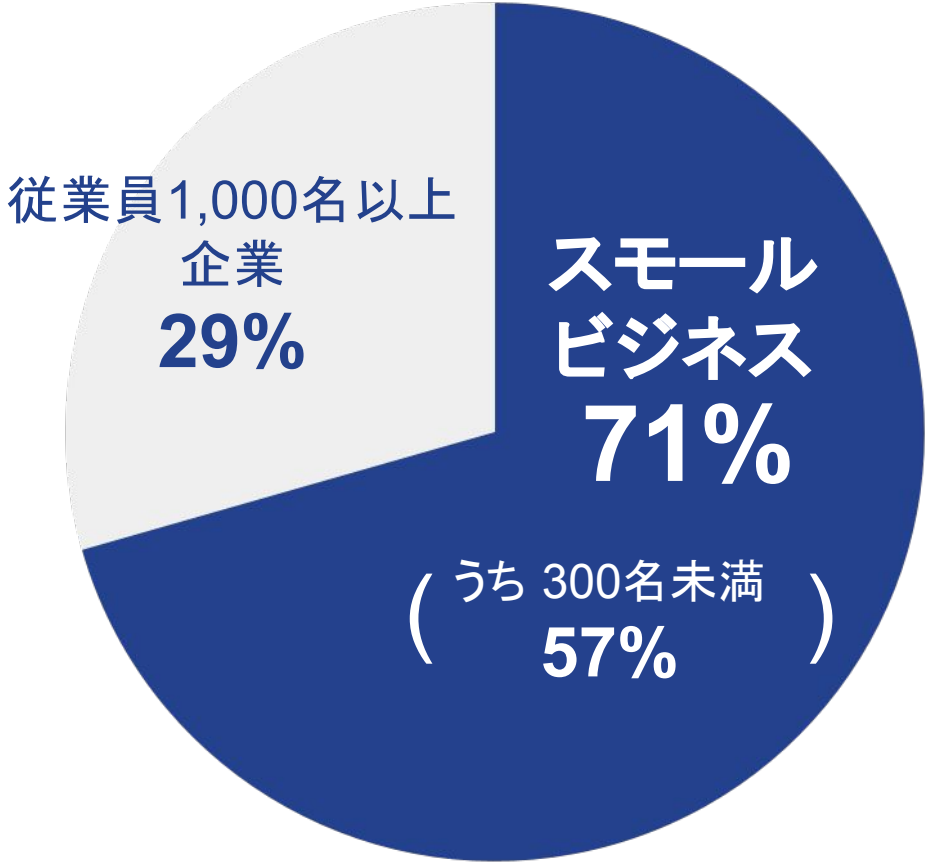
潜在顧客 660万・総従業者の 7割超であるスモールビジネスにサービスを提供

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及びに基づき当社作成
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』

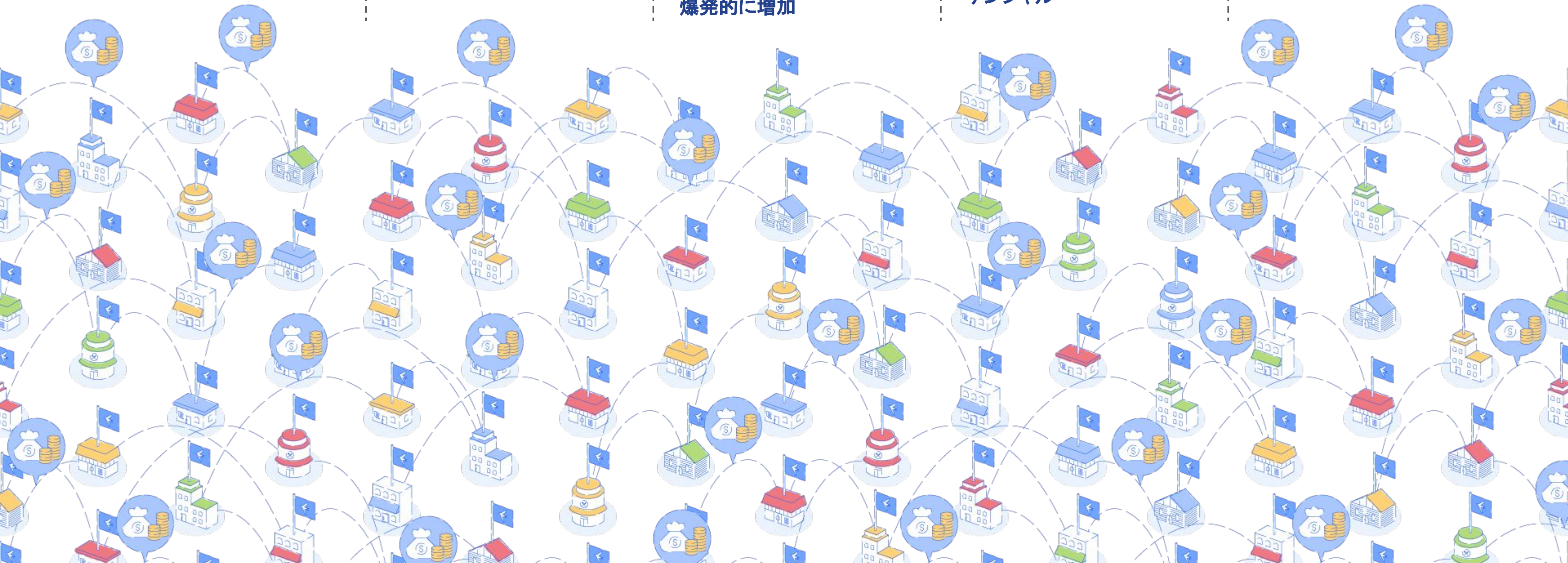
経営にインパクトのある
統合体験を提供

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

(括弧内は従業員数)

潜在顧客数⁽¹⁾

freeeプロダクト浸透率 (法人セグメント)



約**30**万社

約**180**万社

約**450**万人

2025年6月期

約**10%**
約23万社

ソフトウェア利用企業に
限定すると約**15%**⁽²⁾

中期

約**30%**
約60万社

長期

50%+

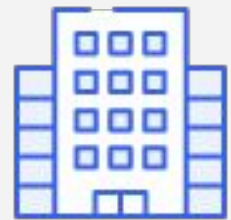
戦略的構想



- 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
- 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

スモールビジネス市場開拓の鍵は、業務横断の効率化ニーズへの対応と収益性の最大化

ERPソフト市場の特徴



エンタープライズ
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



スモールビジネス
市場

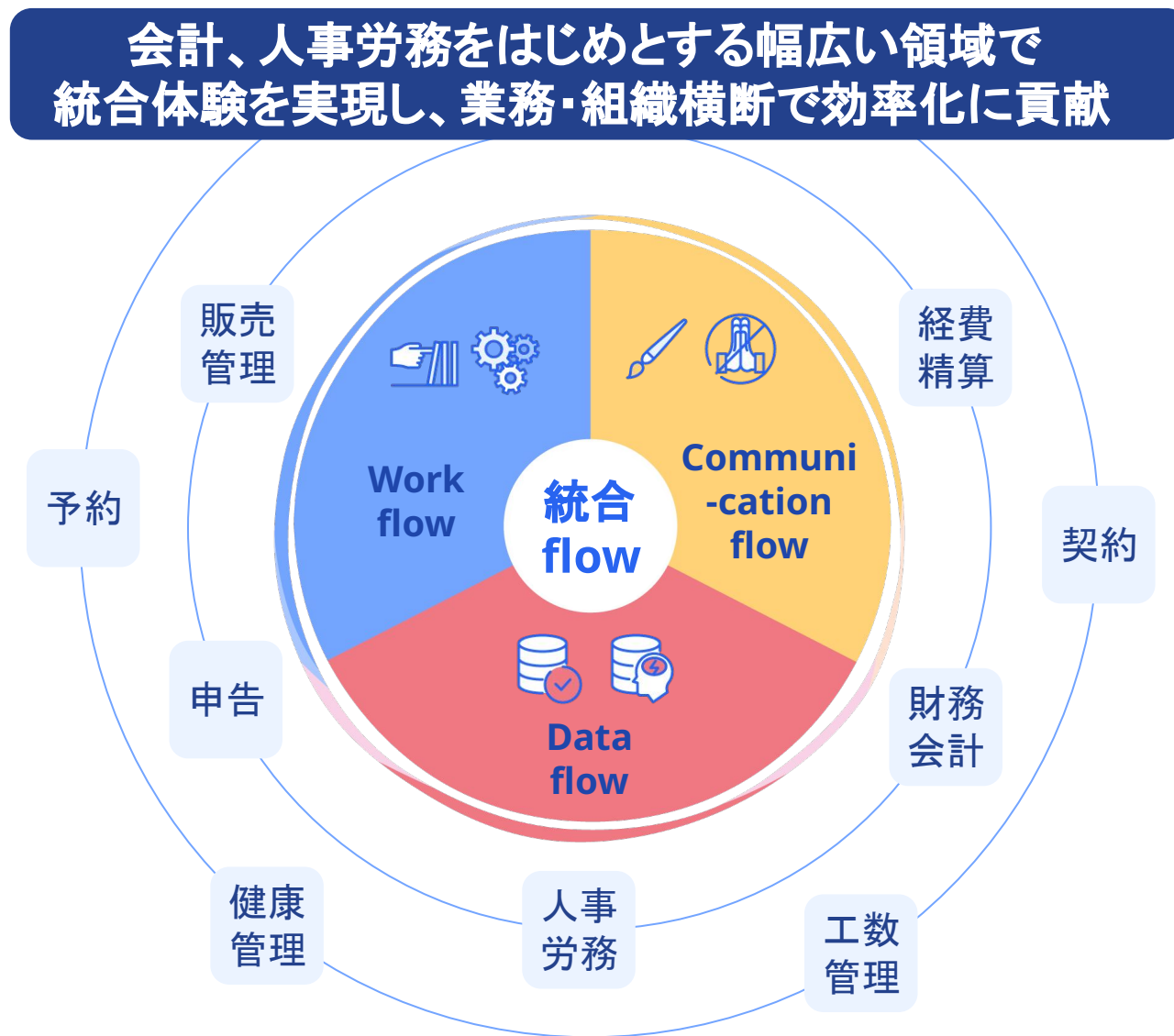
- 低単価
- 統合型ニーズが大きい：人員が限られる中で業務横断の効率化の重要性が高い
- 限られた習熟コスト

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

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

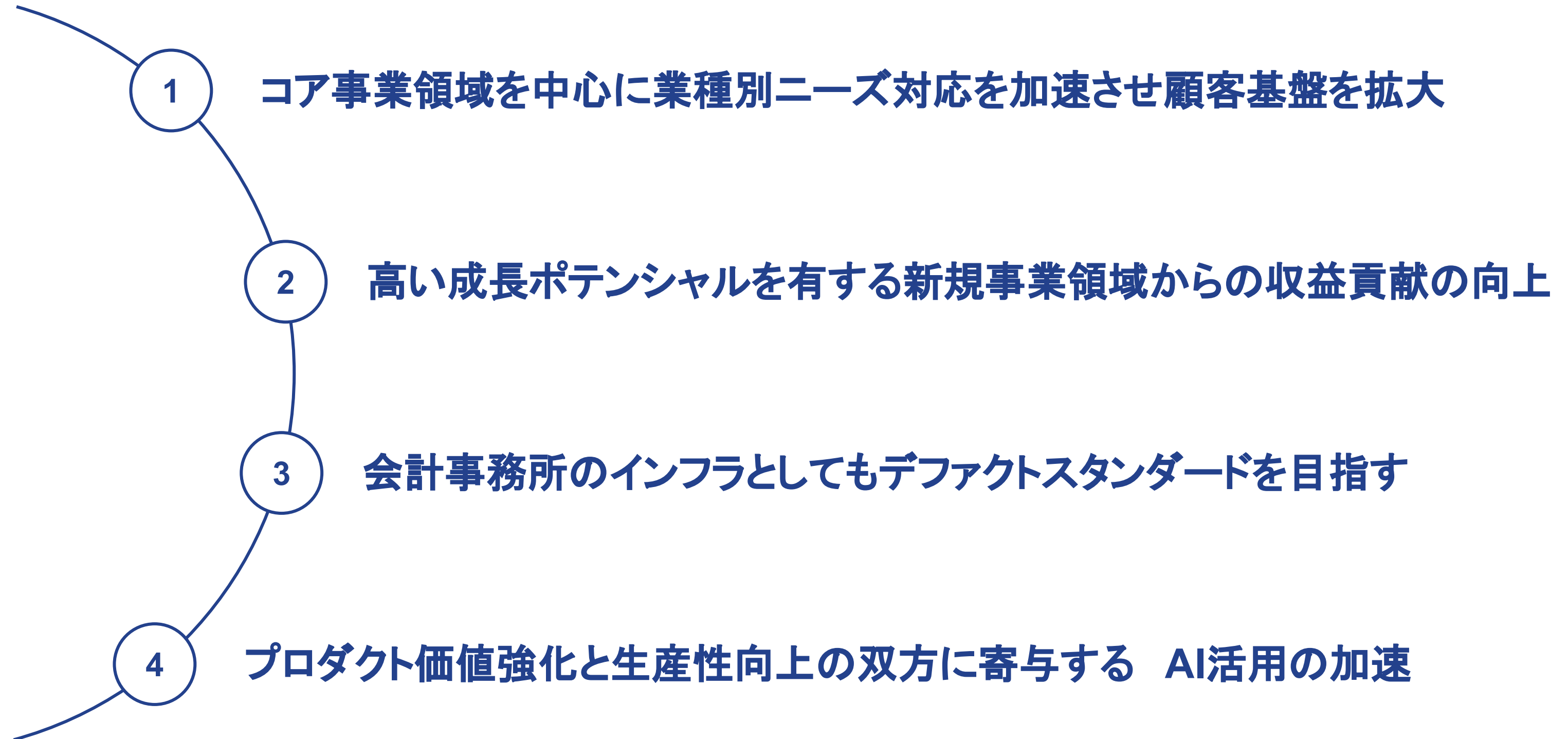
統合型経営プラットフォームとしての競争優位性



顧客基盤拡大と生産性向上を両立する “flywheel”



2028年6月期での Rule of 40達成に向けたドライバー



2028年6月期でのRule of 40達成に向けたドライバー:

①コア事業領域を中心に業種別ニーズ対応を加速させ顧客基盤を拡大

- freee会計・freee人事労務といったコア事業領域におけるプロダクトの業種別ニーズ対応を加速させPMF⁽¹⁾の幅を拡大。より多様な業種のスモールビジネスに統合価値を届けることで顧客基盤をさらに拡大

業種別ニーズ対応を加速させ PMF⁽¹⁾の幅を拡大

会計

- スマホで撮影した領収書からAIが現金出納帳を作成する「支出管理 小口現金」を昨年9月にリリース。店舗の取引データがfreee会計に同期され本社に連携可能
 - ▶ 小売 飲食 運輸
- 固定資産台帳の機能強化を予定、2026年3月末までに新リース会計基準にも対応
 - ▶ 製造 医療 建設

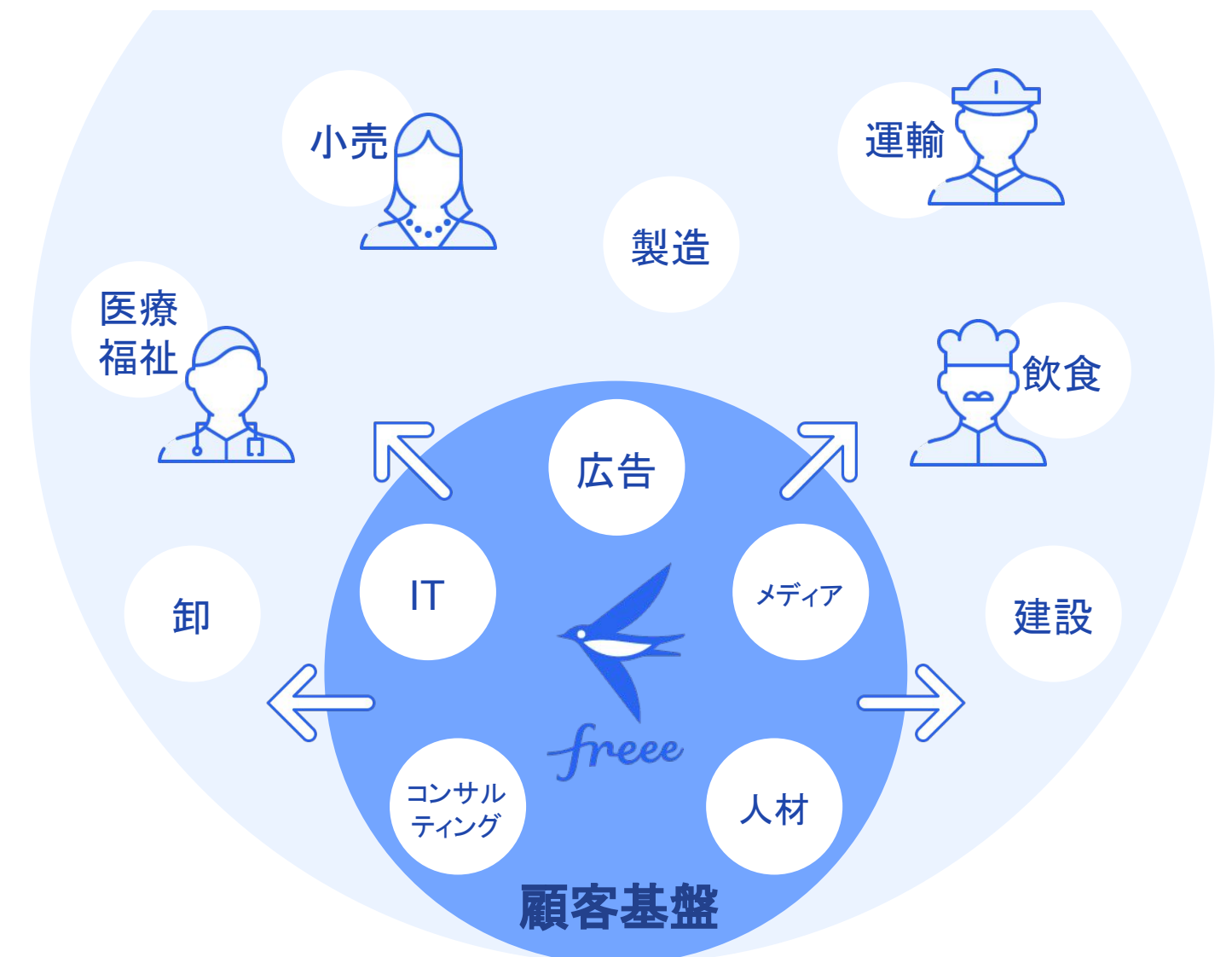


人事労務

- AIでシフト作成できる「freee人事労務 AIシフト管理」を昨年10月にリリース
- 2交代制にも対応した夜勤シフトの自動作成機能を昨年12月に追加



より多様な業種のスモールビジネスに 統合価値を届けることで顧客基盤をさらに拡大



1. Product Market Fitの略称。製品やサービスが市場ニーズを的確に満たし、顧客から受け入れられている状態を指す

2028年6月期での Rule of 40達成に向けたドライバー:

②高い成長ポテンシャルを有する新規事業領域による収益貢献の向上

- freee販売やクレジットカード事業等、急成長中の新規事業領域による収益貢献を高め、持続的な成長を可能とする収益基盤の強化を進める
- M&Aを活用しファイナンス領域のサービスラインナップを拡充。今後もスモールビジネスの課題解決に貢献するため、幅広い事業領域で戦略的M&Aの機会を追求

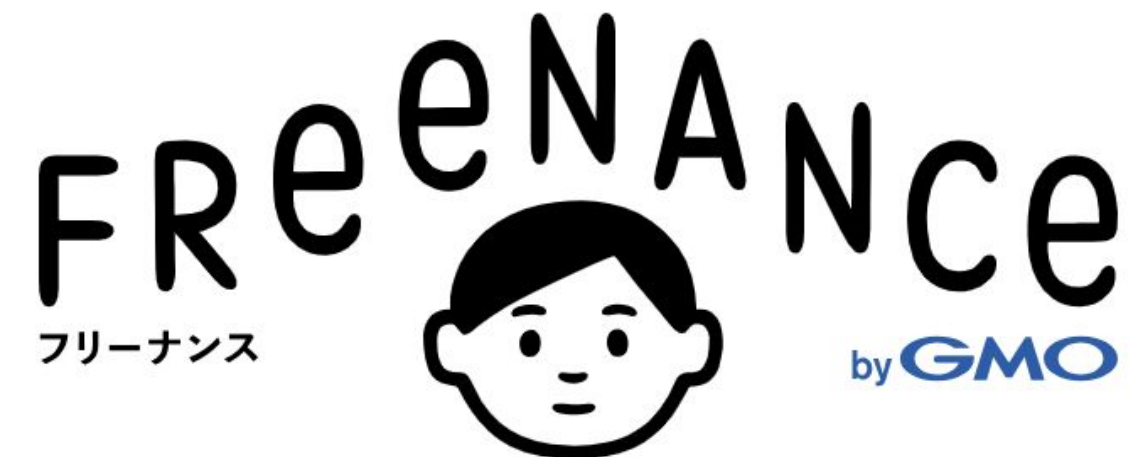
新規事業領域は高い成長率で急速に拡大

M&Aによりファイナンス領域のサービスラインナップを拡充

YoY 2倍以上⁽¹⁾のペースで急成長する
新規プロダクト・サービス



即日払いのファクタリングをはじめとする
金融支援サービス「FREENANCE」を提供する
GMOクリエイターズネットワーク社のグループジョインを発表



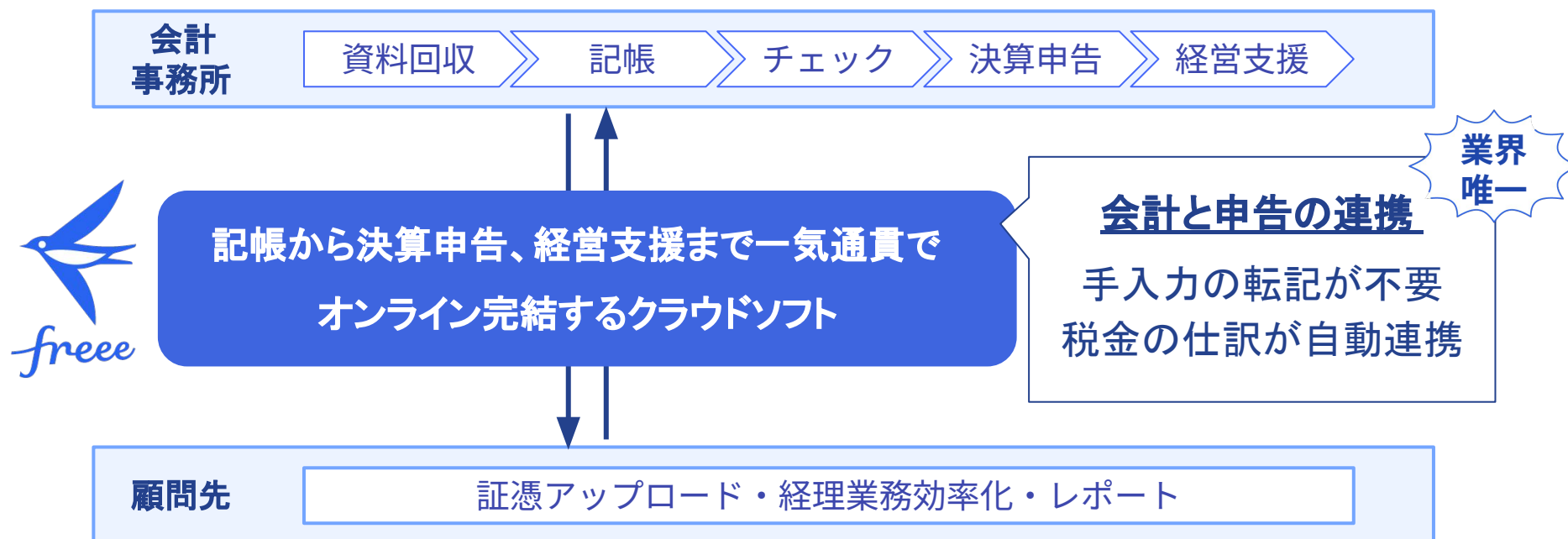
1. 2025年6月期末と2024年6月期末のARR・Transaction ARRの実績値を比較。「freeeカードUnlimited」はTransaction ARRにおいて、「freee販売」「freee福利厚生」「freee人事労務 雇用契約」「freee人事労務 健康管理」はARRにおいて、「アウトソース」はARR及びTransaction ARRの合計において、前年同期比2倍以上の成長を達成

2028年6月期での Rule of 40達成に向けたドライバー:

③会計事務所のインフラとしてもデファクトスタンダードを目指す

- 記帳から決算申告、経営支援まで一気通貫でオンライン完結する業界唯一⁽¹⁾のクラウドソフトの強みを生かし、会計事務所と顧問先にとって必要不可欠なインフラの提供を通してパートナーシップのさらなる拡大を推進

会計事務所と顧問先にとって必要不可欠なインフラを提供



業務効率化などの価値提供を通じてパートナーシップをさらに拡大

会計事務所への提供価値

伊藤会計事務所の事例

顧問先の月次決算の早期化等で
繁忙期の残業時間を

90%削減

荒井会計事務所の事例

freeeユーザーの拡大を背景に
3年間で売上成長が

1.5倍

パートナーシップの拡大

アドバイザー制度
加入事業所数

約5,000社
(2025年6月末時点)



業務の自動化・効率化

- スマホをかざすだけで証憑を自動撮影
- 仕訳の自動登録ルールの設定
- コメント機能によるタイムリーなコミュニケーション

経営のリアルタイム可視化・分析

- 取引と証憑の紐付けにより可能となるドリルダウン分析
- 任意の分析軸に合わせてデータ集計が可能なタグ機能
- AIが損益傾向を可視化・分析する「AIクイック解説」



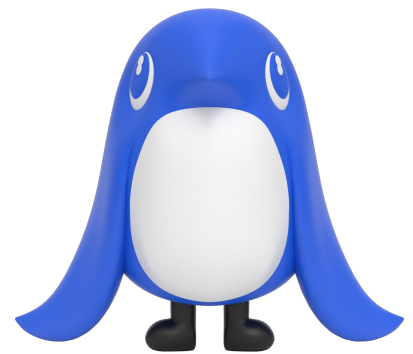
1. 会計事務所・税理士事務所向けに提供されるクラウドネイティブのソフトウェアとして。2025年8月13日時点(当社調べ)

2028年6月期でのRule of 40達成に向けたドライバー:

④製品価値強化と生産性向上の双方に寄与する AI活用の加速

- 製品の価値向上: 自動化できる業務の幅が広がるだけでなく、高精度な経営の示唆出しが可能となり、顧客の事業成長への貢献を目指す
- 社内業務の生産性向上: 全社的なAI活用を加速させ、継続的な生産性向上を実現

AI新機能の早期リリースにより革新的な顧客体験を実現



既発表のAI新機能の早期リリースを進め、革新的な顧客体験を実現する

AI
エージェント
「free AI (β)」

AI
年末調整

まほう
経費精算

AI勤怠
チェッカー

AIチャット
で請求

AI
クイック解説

AI工数
マネージャー

AI年末調整

- free人事労務ユーザーを対象に、今年度の年末調整からサービス提供
- さらに「AI年末調整」を活用したアウトソースサービスを先駆けて8月より販売開始。従業員1人当たり500円の価格設定で、スモールビジネスへの迅速なサービス浸透を狙う

社内業務でのAI活用により生産性向上を継続

COGS

- AIチャットの利用促進・精度向上により、カスタマーサポートをさらに効率化

S&M

- AIツールにより、商談前後の業務時間削減や、ノウハウ等の属人化解消を実現。Forbes JAPAN NEW SALES OF THE YEAR 2025で「AIトランスフォーメーション賞」を受賞
- セールス人員の早期ランプアップ支援

R&D

- AIコーディングの全社的な本格導入を進め、開発生産性の飛躍的な向上を目指す

G&A

- 社内問い合わせ対応をAI bot化



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⁾		2024年 6月期				2025年 6月期				2026年 6月期
		Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1
プラットフォーム ARR	(百万円)	22,286	23,846	26,441	26,834	28,787	31,071	34,469	35,796	37,120
個人事業主		5,636	5,773	7,231	6,594	6,604	6,988	8,656	7,745	7,765
法人		16,650	18,073	19,210	20,240	22,183	24,083	25,813	28,051	29,355
有料課金ユーザー企業数 ⁽²⁾	(件)	460,160	474,442	545,397	534,819	549,448	567,355	627,140	609,292	624,916
個人事業主		292,590	297,505	359,158	336,398	340,824	350,157	402,639	374,222	378,448
法人		167,570	176,937	186,239	198,421	208,624	217,198	224,501	235,070	246,468
ARPU ⁽³⁾	(円)	48,431	50,261	48,480	50,174	52,393	54,765	54,962	58,750	59,407
個人事業主		19,262	19,405	20,133	19,602	19,377	19,957	21,498	20,696	20,521
法人		99,361	102,144	103,147	102,005	106,330	110,880	114,979	119,330	119,115

サブスクリプション ARR ⁽⁴⁾		2024年 6月期				2025年 6月期				2026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)	21,822	23,253	25,776	26,087	27,962	30,015	33,250	34,393	35,540
個人事業主		5,595	5,728	7,182	6,551	6,560	6,934	8,589	7,692	7,708
法人		16,227	17,525	18,594	19,536	21,402	23,081	24,661	26,701	27,832
有料課金ユーザー企業数	(件)	458,196	472,375	543,370	532,637	547,145	564,828	624,538	606,533	621,963
個人事業主		291,243	296,083	357,834	334,936	339,307	348,471	400,948	372,461	376,555
法人		166,953	176,292	185,536	197,701	207,838	216,357	223,590	234,072	245,408
ARPU	(円)	47,626	49,226	47,437	48,977	51,105	53,140	53,239	56,704	57,144
個人事業主		19,211	19,346	20,071	19,559	19,334	19,898	21,422	20,652	20,471
法人		97,195	99,409	100,218	98,816	102,974	106,680	110,296	114,072	113,416



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

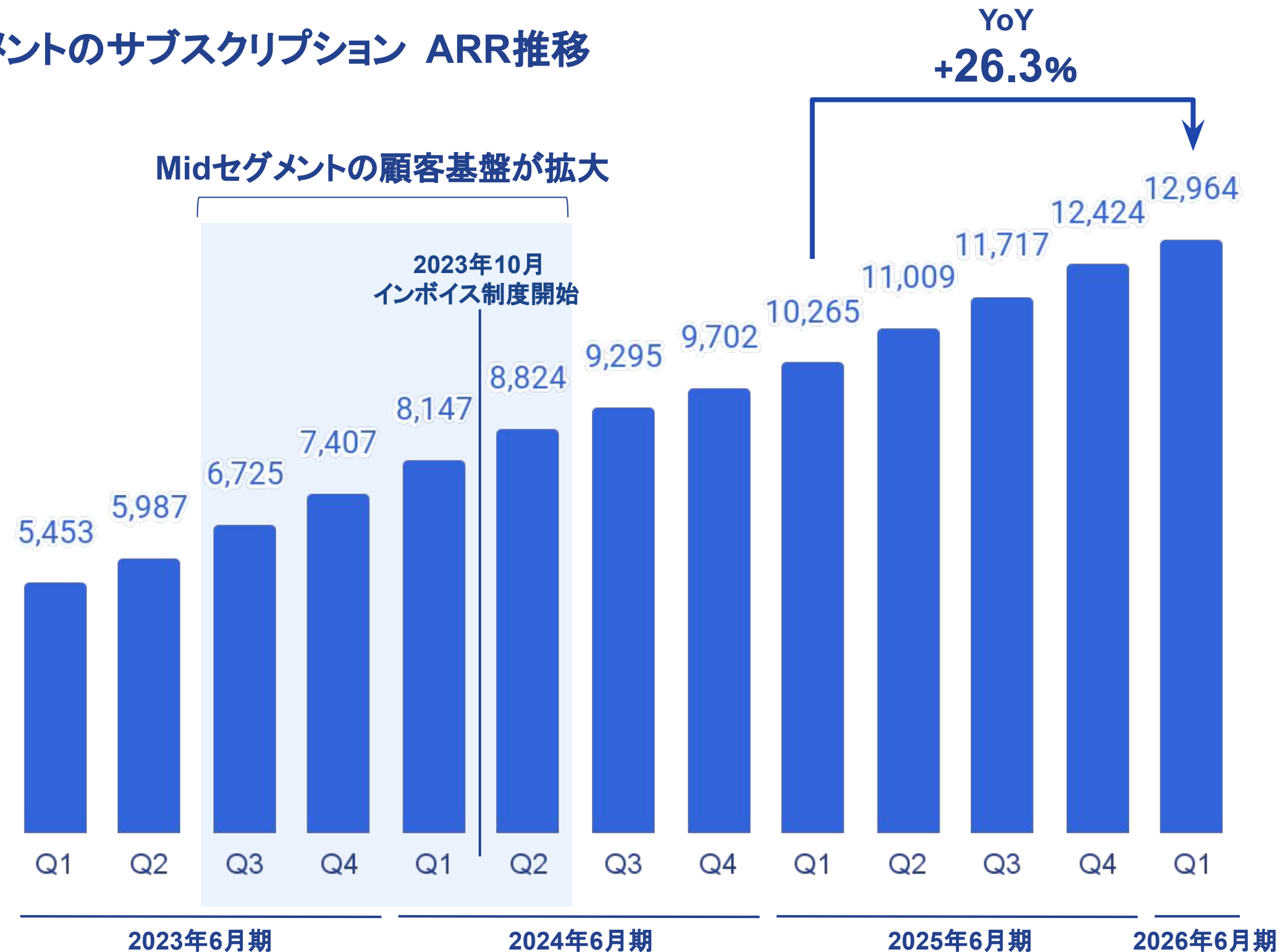
4. サブスクリプションARR: 各期末月のMRR(Monthly Recurring Revenue)を12倍して算出した指標。MRRは、対象月の月末時点における継続課金ユーザー企業に係る月額料金の合計額で、一時収益は含まない

インボイス制度需要後も Midセグメントは着実に成長

- MidセグメントのサブスクリプションARRは、インボイス制度関連の需要が落ち着いた後も着実に成長。第1四半期ではYoY+26.3%で拡大し12,964百万円で着地

Midセグメントのサブスクリプション ARR推移

百万円



連結損益計算書

百万円	プラットフォーム事業 ⁽¹⁾						
	2021年 6月期	2022年 6月期	2023年 6月期	2024年 6月期	2025年 6月期	2025年6月期 Q1(3ヵ月)	2026年6月期 Q1(3ヵ月)
売上高	10,258	13,987	19,219	25,430	33,270	7,376	9,743
成長率	48.8%	36.4%	37.4%	32.3%	30.8%	29.0%	32.1%
売上原価	2,100	2,701	3,153	4,439	5,909	1,279	1,860
対売上高比率	20.5%	19.3%	16.4%	17.5%	17.8%	17.3%	19.1%
売上総利益	8,158	11,285	16,066	20,991	27,361	6,096	7,882
売上総利益率	79.5%	80.7%	83.6%	82.5%	82.2%	82.7%	80.9%
調整後販売費及び一般管理費	10,459	13,629	23,261	28,554	25,475	5,616	7,192
対売上高比率	102.0%	97.4%	121.0%	112.3%	76.6%	76.1%	73.8%
調整後R&D(2)	2,630	3,606	6,864	8,346	4,742	1,004	1,402
対売上高比率	25.6%	25.8%	35.7%	32.8%	14.3%	13.6%	14.4%
調整後S&M(3)	6,031	7,541	13,337	16,961	17,733	3,854	4,786
対売上高比率	58.8%	53.9%	69.4%	66.7%	53.3%	52.3%	49.1%
調整後G&A(4)	1,798	2,481	3,059	3,246	2,999	756	1,003
対売上高比率	17.5%	17.7%	15.9%	12.8%	9.0%	10.3%	10.3%
調整後営業利益	-2,301	-2,343	-7,195	-7,562	1,885	480	690
調整後営業利益率	-22.4%	-16.8%	-37.4%	-29.7%	5.7%	6.5%	7.1%



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
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

連結損益計算書(調整表)

R&D ⁽¹⁾ 百万円	2024年 6月期	2025年 6月期	2024年 6月期				2025年6月期				2026年6月期
			Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1
R&D	8,346	4,742	1,994	2,083	2,050	2,218	1,004	1,069	1,175	1,491	1,402
-) 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	8,346	4,742	1,994	2,083	2,050	2,218	1,004	1,069	1,175	1,491	1,402
対売上高比率	32.8%	14.3%	34.9%	34.4%	30.8%	31.7%	13.6%	13.6%	13.7%	15.8%	14.4%
対売上高比率(調整後)	32.8%	14.3%	34.9%	34.4%	30.8%	31.7%	13.6%	13.6%	13.7%	15.8%	14.4%

S&M ⁽²⁾ 百万円	2024年 6月期	2025年 6月期	2024年 6月期				2025年6月期				2026年6月期
			Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1
S&M	16,961	17,733	3,804	4,529	4,544	4,083	3,854	3,802	4,553	5,523	4,786
-) 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	16,961	17,733	3,804	4,529	4,544	4,083	3,854	3,802	4,553	5,523	4,786
対売上高比率	66.7%	53.3%	66.5%	74.8%	68.3%	58.3%	52.3%	48.3%	52.9%	58.6%	49.1%
対売上高比率(調整後)	66.7%	53.3%	66.5%	74.8%	68.3%	58.3%	52.3%	48.3%	52.9%	58.6%	49.1%



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	2024年 6月期	2025年 6月期	2024年 6月期				2025年6月期				2026年6月期
			Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1
G&A	4,070	4,274	994	1,005	1,108	961	1,023	1,004	1,067	1,178	1,421
-) 株式報酬費用	736	972	156	181	221	176	237	236	233	264	267
-) M&Aにより生じた無形資産の償却費用	0	88	0	0	0	0	0	20	33	33	35
-) その他一時費用	87	213	2	37	54	-6	29	64	76	43	115
調整後G&A	3,246	2,999	835	786	833	790	756	682	724	836	1,003
対売上高比率	16.0%	12.8%	17.4%	16.6%	16.7%	13.7%	13.9%	12.8%	12.4%	12.5%	14.6%
対売上高比率(調整後)	12.8%	9.0%	14.6%	13.0%	12.5%	11.3%	10.3%	8.7%	8.4%	8.9%	10.3%

調整後営業利益 ⁽²⁾ 百万円	2024年 6月期	2025年 6月期	2024年 6月期				2025年6月期				2026年6月期
			Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1
営業利益	-8,386	610	-2,074	-2,640	-2,245	-1,425	213	654	315	-572	271
+) 株式報酬費用	736	972	156	181	221	176	237	236	233	264	267
+) M&Aにより生じた無形資産の償却費用	0	88	0	0	0	0	0	20	33	33	35
+) その他一時費用	87	213	2	37	54	-6	29	64	76	43	115
調整後営業利益	-7,562	1,885	-1,915	-2,421	-1,969	-1,255	480	976	659	-230	690
営業利益率	-33.0%	1.8%	-36.3%	-43.6%	-33.8%	-20.3%	2.9%	8.3%	3.7%	-6.1%	2.8%
調整後営業利益率	-29.7%	5.7%	-33.5%	-40.0%	-29.6%	-17.9%	6.5%	12.4%	7.7%	-2.5%	7.1%



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	2024年 6月期	2025年 6月期	2024年 6月期				2025年6月期				2026年6月期
			Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1
売上原価	4,439	5,909	1,001	1,074	1,193	1,169	1,279	1,343	1,486	1,799	1,860
-) ソフトウェア償却費	0	310	0	0	0	0	10	52	104	142	182
売上原価(ソフトウェア償却費除き)	4,439	5,599	1,001	1,074	1,193	1,169	1,269	1,290	1,382	1,657	1,678
対売上高比率	17.5%	17.8%	17.5%	17.7%	17.9%	16.7%	17.3%	17.1%	17.3%	19.1%	19.1%
対売上高比率(ソフトウェア償却費除き)	17.5%	16.8%	17.5%	17.7%	17.9%	16.7%	17.2%	16.4%	16.1%	17.6%	17.2%

R&D 百万円	2024年 6月期	2025年 6月期	2024年 6月期				2025年6月期				2026年6月期
			Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1
R&D	8,346	4,742	1,994	2,083	2,050	2,218	1,004	1,069	1,175	1,491	1,402
+) ソフトウェア資産化	0	3,862	0	0	0	0	1,090	1,000	896	873	1,005
R&D(ソフトウェア資産化影響除き)	8,346	8,604	1,994	2,083	2,050	2,218	2,095	2,070	2,072	2,365	2,408
対売上高比率	32.8%	14.3%	34.9%	34.4%	30.8%	31.7%	13.6%	13.6%	13.7%	15.8%	14.4%
対売上高比率(ソフトウェア資産化影響除き)	32.8%	25.9%	34.9%	34.4%	30.8%	31.7%	28.4%	26.3%	24.1%	25.1%	24.7%



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

	2023年 6月期	2024年 6月期	2025年 6月期	2026年 6月期Q1
流動資産合計	41,210	38,431	45,874	43,097
現金及び預金	36,405	31,750	35,789	31,665
固定資産合計	1,576	1,521	6,720	7,672
流動負債合計	14,053	21,385	31,310	29,228
前受収益	8,940	11,356	14,665	14,386
固定負債合計	1,673	1,614	1,621	1,604
純資産合計	27,059	16,952	19,663	19,937

連結キャッシュ・フロー計算書

百万円

	2023年 6月期	2024年 6月期	2025年 6月期	2026年 6月期Q1
営業活動による キャッシュ・フロー	-4,753	-6,767	3,661	-2,132
投資活動による キャッシュ・フロー	-1,935	-1,088	-4,601	-1,598
財務活動による キャッシュ・フロー	543	3,705	4,977	-394
現金及び現金同等物 の増減額	-6,141	-4,154	4,038	-4,123
現金及び現金同等物 の期首残高	42,046	35,905	31,750	35,789
現金及び現金同等物 の期末残高	35,905	31,750	35,789	31,665



連結キャッシュ・フロー計算書(調整表)

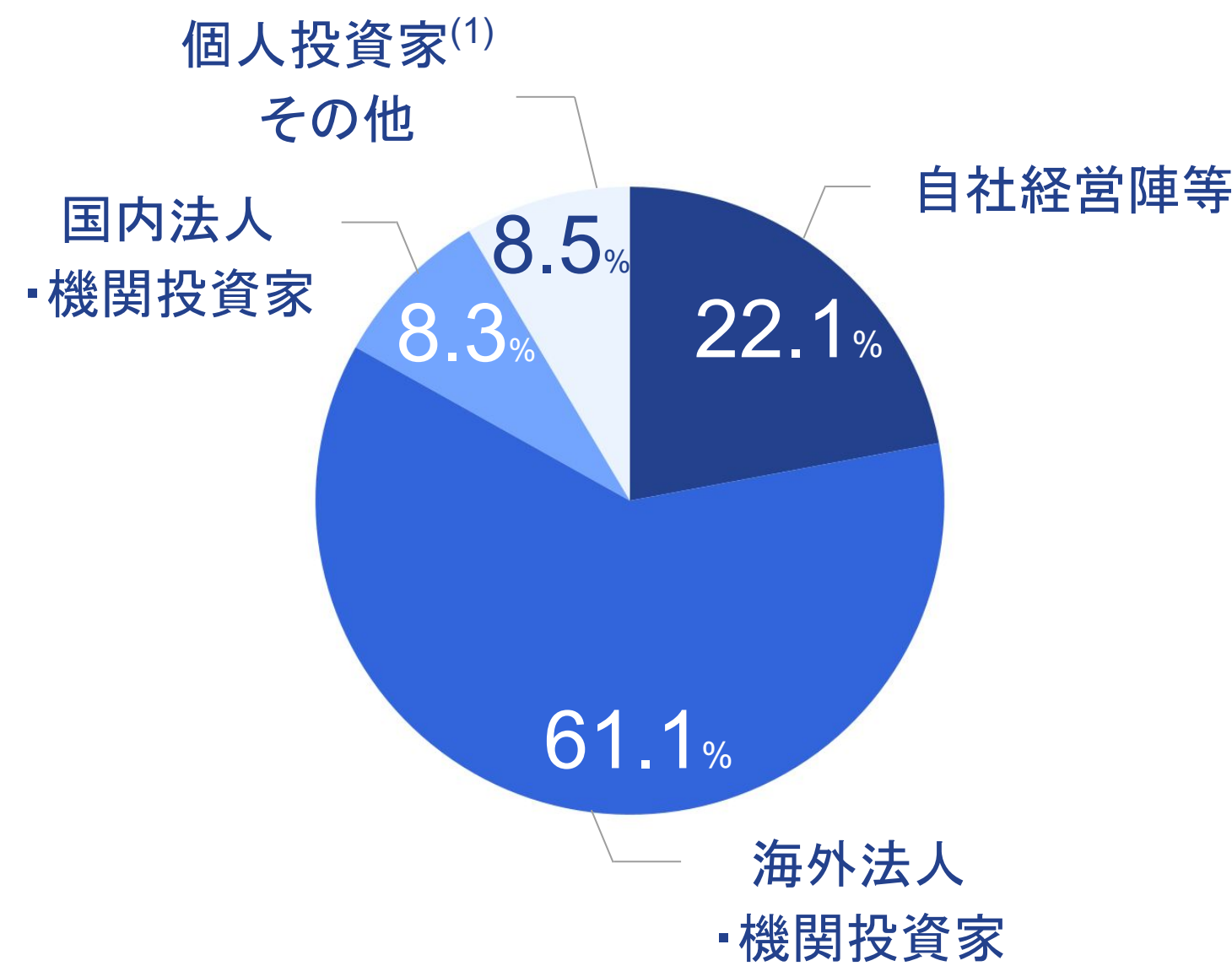
調整後フリー・キャッシュ・フロー 百万円	2023年 6月期	2024年 6月期	2025年 6月期	2023年6月期		2024年6月期		2025年6月期	
				H1	H2	H1	H2	H1	H2
営業キャッシュ・フロー	-4,753	-6,767	3,661	-2,489	-2,264	-6,420	-347	-1,926	5,588
+) 立替金の増加額	771	1,275	1,691	0	771	489	785	985	706
投資キャッシュ・フロー ⁽¹⁾	-1,935	-1,088	-4,601	-1,048	-886	-826	-261	-2,479	-2,121
+) 事業譲受による支出	20	0	0	20	0	0	0	0	0
+) 吸収分割による支出	0	794	0	0	0	794	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	1,171	130	628	537	634	130	0	380	248
調整後フリー・キャッシュ・フロー(FCF)	-4,726	-5,654	1,381	-2,981	-1,745	-5,831	176	-3,040	4,421
調整後FCFマージン	-24.6%	-22.2%	4.2%	-34.2%	-16.6%	-49.5%	1.3%	-19.9%	24.5%



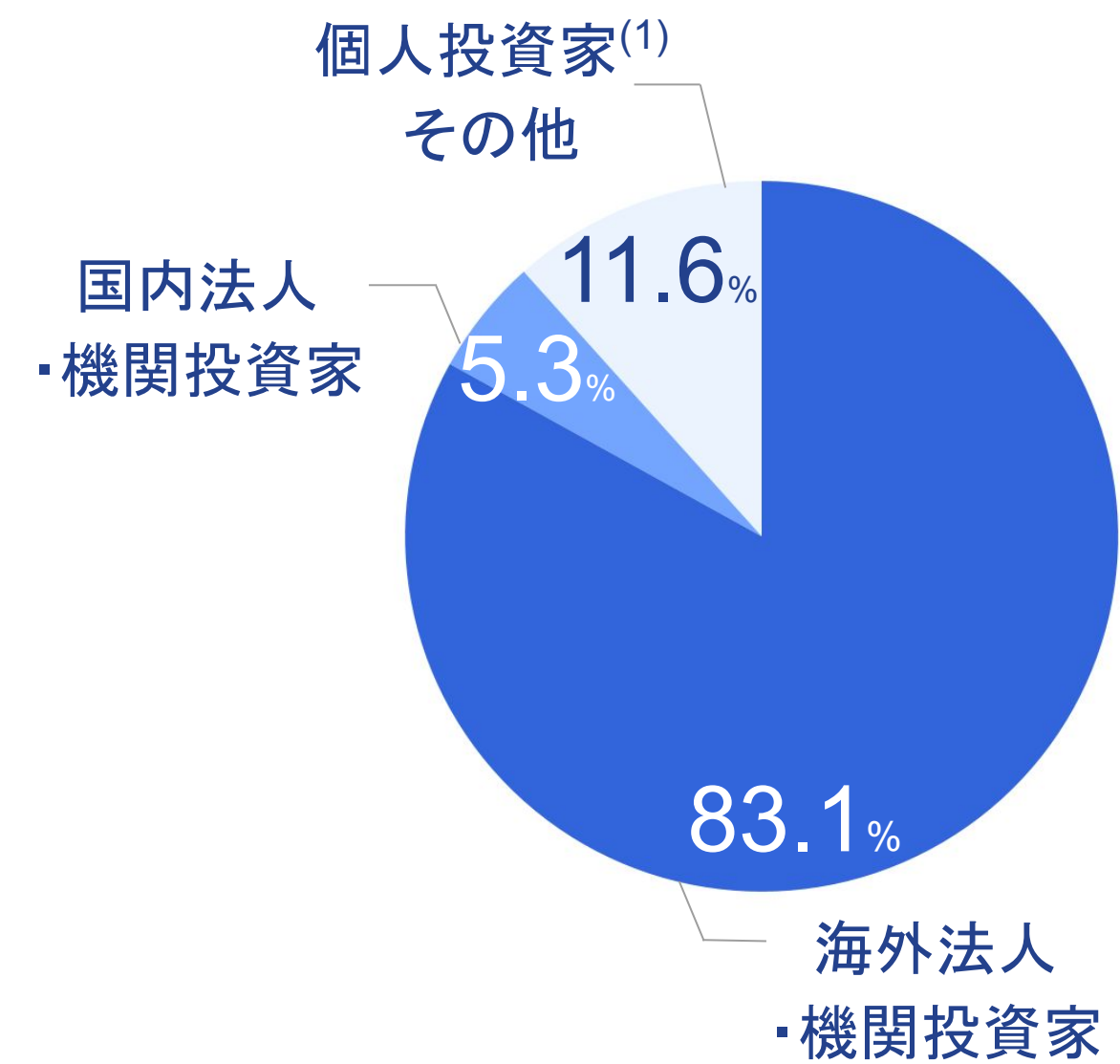
1. 子会社売却等によりキャッシュインが生じた場合は、投資CFへのキャッシュイン影響を控除する調整を行う

株主構成 (2025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⁾ 1ヵ月当たり	機能 ⁽¹⁾				
		給与計算	労務手続き	勤怠管理	より高度な従業員管理 ⁽³⁾	サポート
アドバンス	● ID料金: 1,100円 ⁽²⁾	○	○	○	○	チャット メール 電話
スタンダード	● ID料金: 800円 ⁽²⁾	○	○	○	×	チャット メール
スターター	● ID料金: 600円 ⁽²⁾	○	○	×	×	チャット メール
ミニマム	● ID料金: 400円 ⁽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/hr/pricing/>)
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
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 ⁽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
エンタープライズ	※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	○	○
アドバンス	※お問い合わせ価格	● 100円/通 (300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料金: 1,000円/月 (10人までID無料)	● 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料金: 3,000円/月 (1人までID無料)	● 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。