



2026年6月期 第2四半期 決算説明資料

フリー株式会社
2026年2月12日

2026年6月期第2四半期のハイライト

Q2の売上高は+29.5%成長、通期売上高予想を前期比 +26.0%の41,930百万円に上方修正

- 2026年6月期第2四半期の売上高は、前年同期比+29.5%の10,197百万円で着地。好調な上期実績を反映し、通期の売上高予想を前期比+26.0%の41,930百万円に上方修正

法人MidセグメントのARRの純増ペースが加速に転じる

- 法人Midセグメント(従業員20~1,000名)のプラットフォームARR⁽¹⁾は、新規顧客獲得が堅調に推移した結果、前四半期比+974百万円で純増ペースが加速。前年同期比では+28.2%の高成長を継続し14,770百万円に拡大

法人ユーザー数は上期 2万社超の純増により 25万社を突破

- 法人セグメントの有料課金ユーザー企業数は、会計事務所経由の獲得がドライバーとなり、2026年6月期上期において+21,265件の純増を記録。堅調な獲得モメンタムにより累積25万社を突破

AIイニシアティブのさらなる加速に向けて Chief AI Officer(CAIO)に共同創業者 CTOの横路が就任



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とランザクションARRから構成され、一時収益は含まない

主要KPI及び財務指標

プラットフォーム ARR⁽¹⁾

391億円 (YoY +26.0%)

うち法人311億円(YoY +29.5%)

プラットフォーム
有料課金ユーザー企業数⁽²⁾

643k+ (YoY +13.3%)

うち法人256k+(YoY +18.0%)

プラットフォーム ARPU⁽³⁾

60.8千円 (YoY +11.2%)

法人121.6千円(YoY +9.7%)

第2四半期売上高

101.9億円

(YoY +29.5%)

第2四半期調整後営業利益⁽⁴⁾

6.62億円



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. 2025年12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12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+26.0%の39,151百万円で着地
 - サブスクリプションARR⁽¹⁾は、Midセグメントでの新規顧客獲得の加速により、法人セグメントが前年同期比+27.1%で拡大。個人事業主セグメントも同+13.9%の安定成長を継続
 - トランザクションARR⁽²⁾は、法人向けクレジットカード事業の拡大に伴い、前年同期比+81.3%の高成長を継続

プラットフォーム ARR(四半期末)⁽³⁾

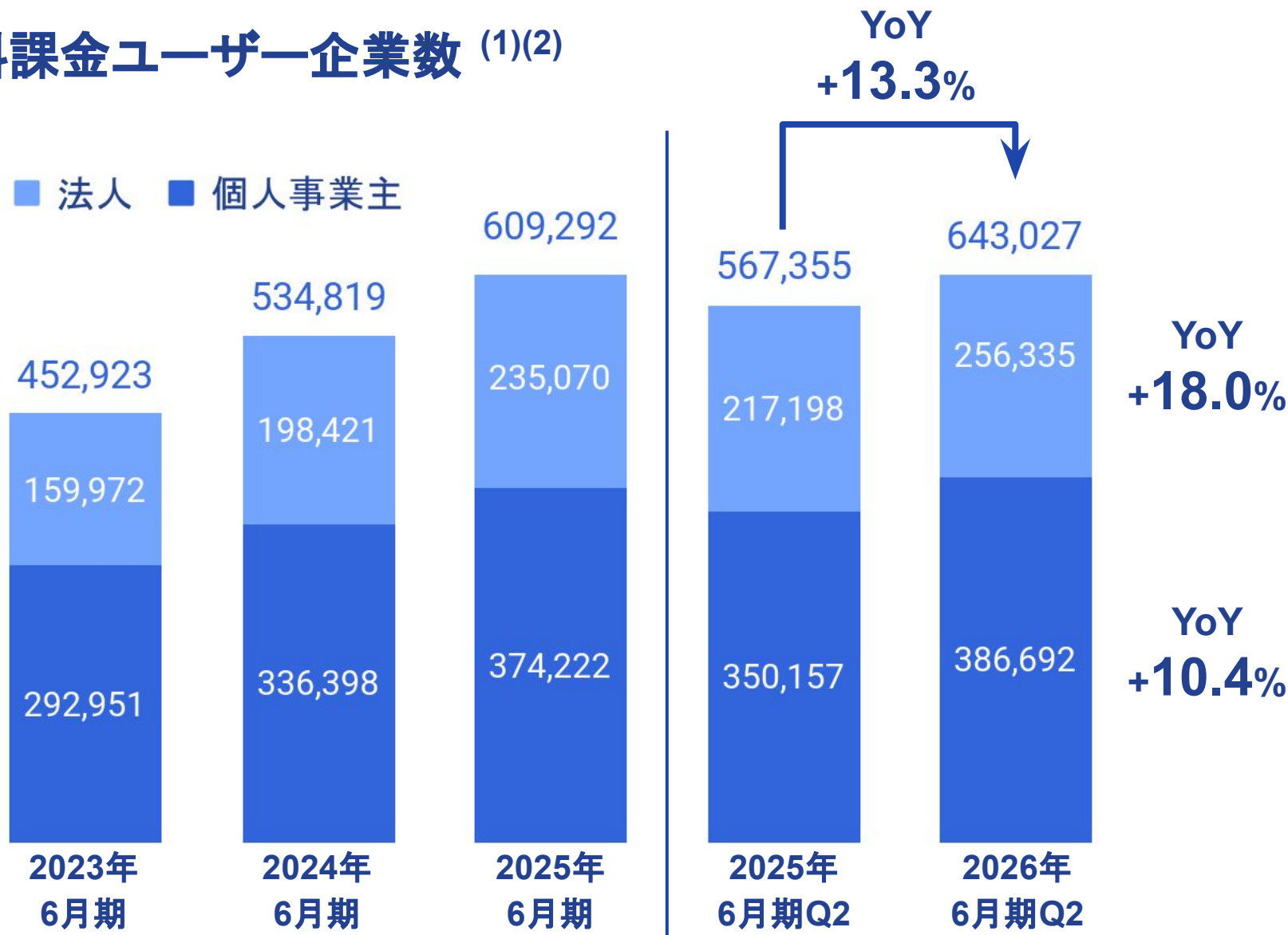


- サブスクリプションARR: 各期末月のMRR(Monthly Recurring Revenue)を12倍して算出した指標。MRRは、対象月の月末時点における継続課金ユーザー企業に係る月額料金の合計額(一時収益は含まない)
- トランザクションARR: 従量型・手数料型売上の各期末月の売上高を12倍してARRに換算した指標
- 2024年6月期Q1以降はWhy株式会社、2024年6月期Q2以降はpasture、2025年6月期Q2以降はアポロ株式会社、2025年6月期Q3以降は株式会社YUI、2026年6月期Q1以降はGMOクリエイターズネットワーク株式会社とkansapoも集計対象(企業名及び事業名はグループジョイン当時のもの)
- 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)

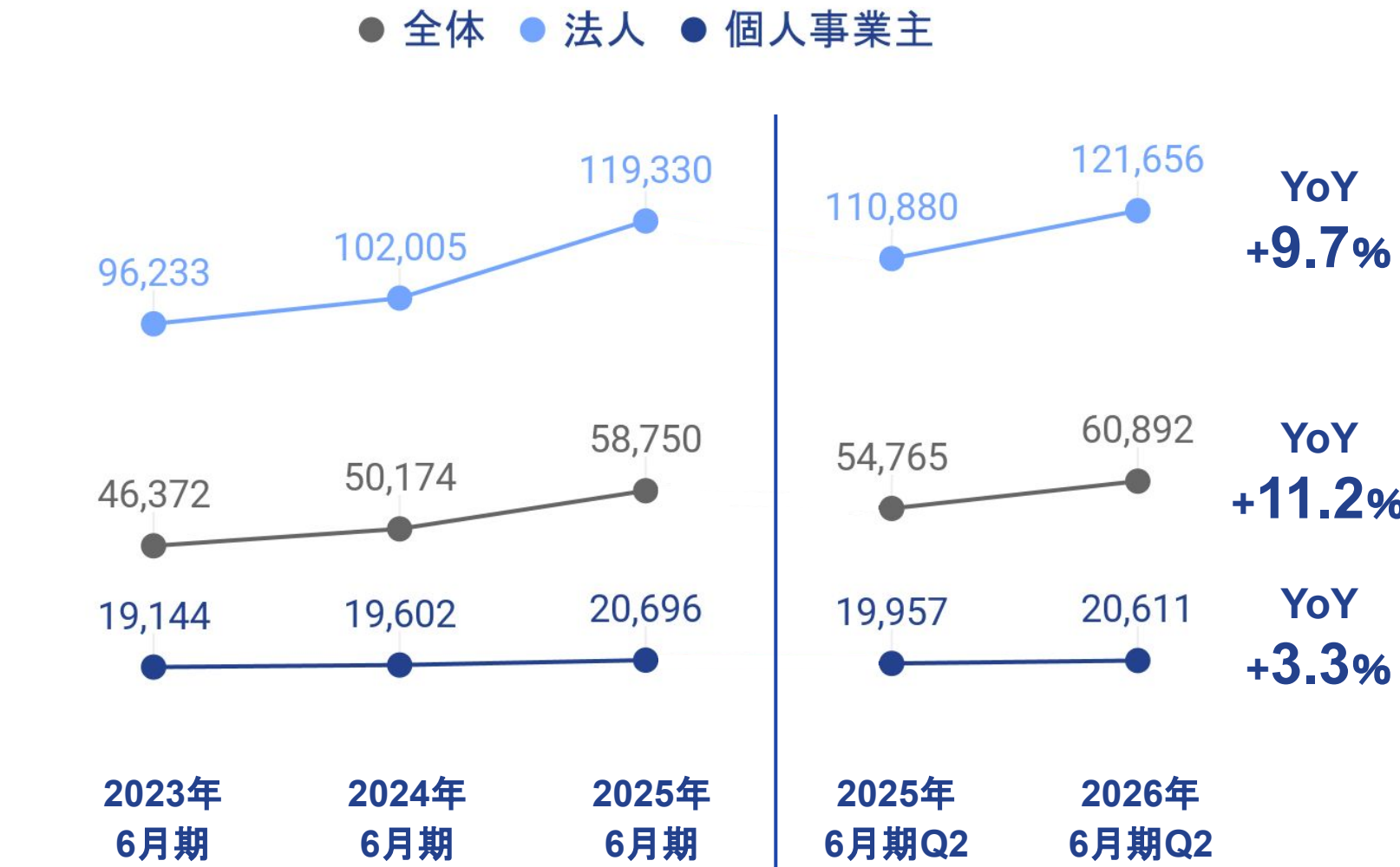
有料課金ユーザー企業数及び ARPU(プラットフォーム)

- 法人セグメントの有料課金ユーザー企業数は、2026年6月期上期において+21,265件の純増を記録し累計25万件を突破。ダイレクトチャネルに加え会計事務所とのパートナーシップを通じた新規獲得が堅調に推移し、顧客基盤のさらなる拡大を牽引
- 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+9.7%の121,656円で着地

有料課金ユーザー企業数 (1)(2)
件



ARPU(2)(3)
円



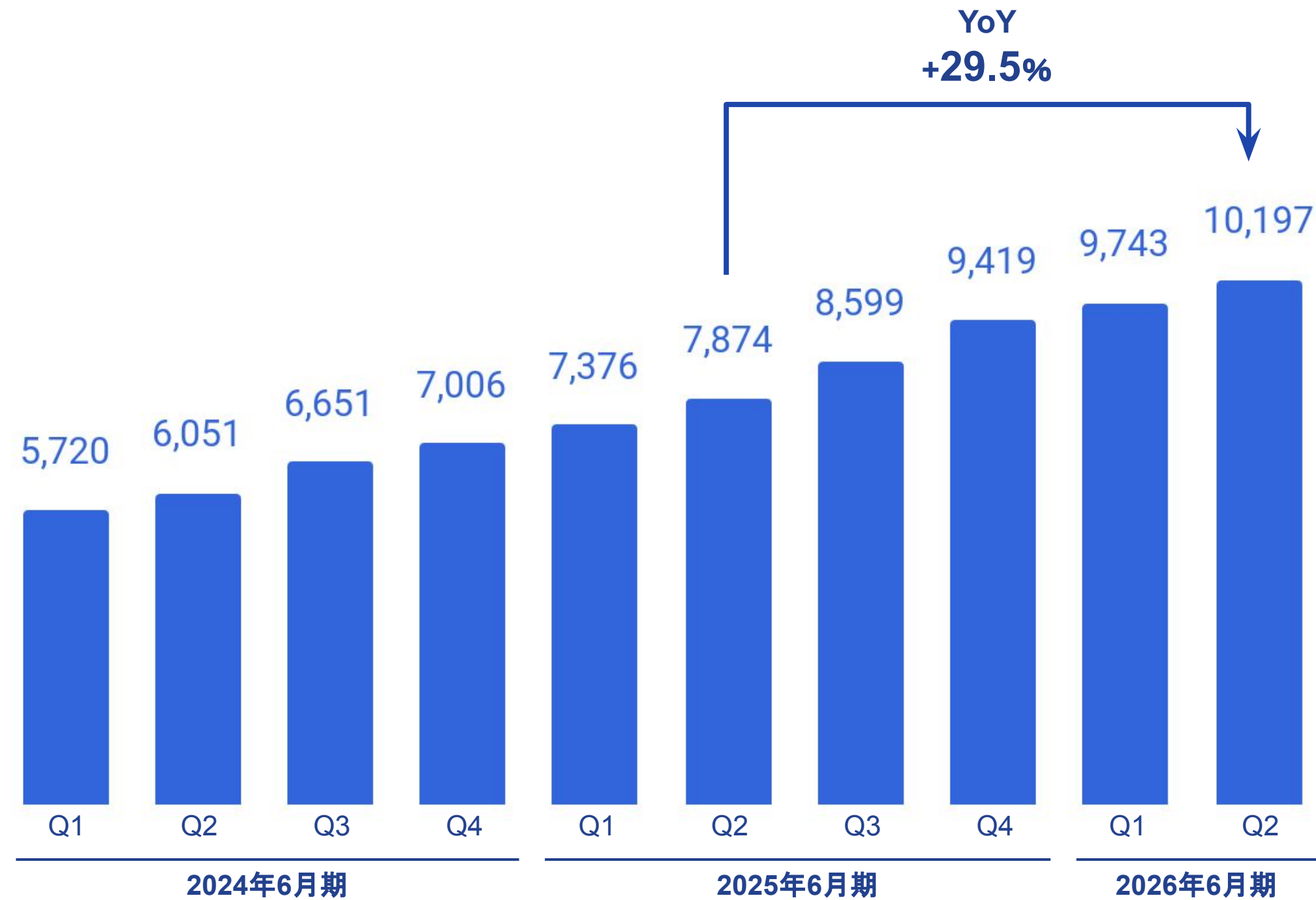
1. 有料課金ユーザー企業数: 当社グループのサービスを利用する個人事業主と法人の双方を指す
2. 2023年6月期以降はMikatus株式会社、2023年6月期Q3以降はsweeep株式会社、2024年6月期Q1以降はWhy株式会社、2024年6月期Q2以降はpasture、2025年6月期Q2以降はアポロ株式会社、2025年6月期Q3以降は株式会社YUI、2026年6月期Q1以降はGMOクリエイターズネットワーク株式会社とkansapoも集計対象(企業名及び事業名はグループジョイン当時のもの)
3. ARPU: 有料課金ユーザー企業当たりの平均単価。各四半期末時点におけるプラットフォームARR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+29.5%の10,197百万円となり、四半期ベースで100億円を突破

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8,198百万円、売上総利益率は80.4%で着地
 - ソフトウェア償却費を除いた売上総利益率は82.7%となり、前四半期から概ね同水準で推移

売上総利益⁽¹⁾(四半期)

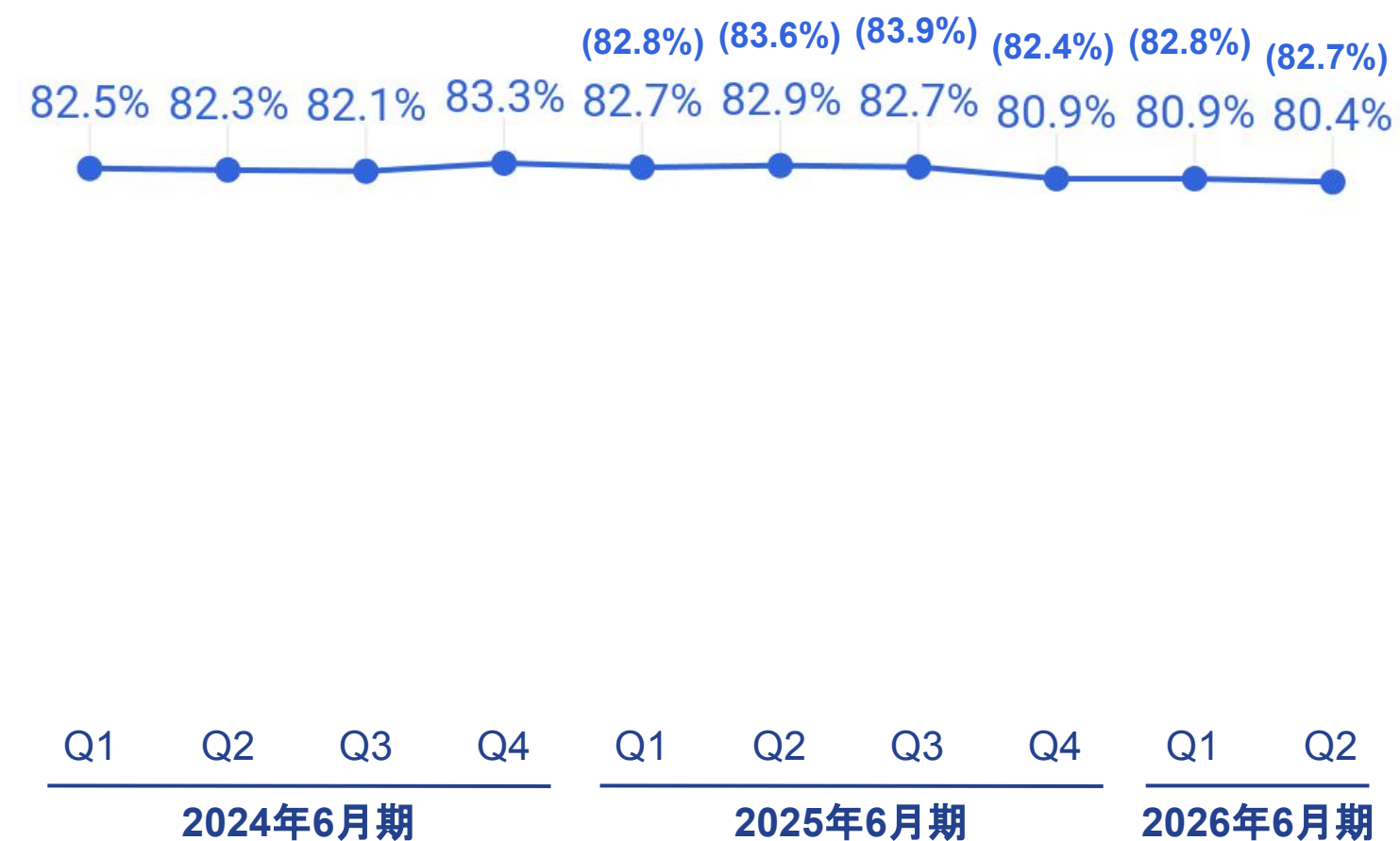
百万円



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662百万円、同利益率は6.5%で着地
 - 継続的な生産性向上と、会計事務所とのパートナーシップ強化やAI等の重点領域への戦略投資を両立しつつ、精緻なコストコントロールにより安定的に利益を創出

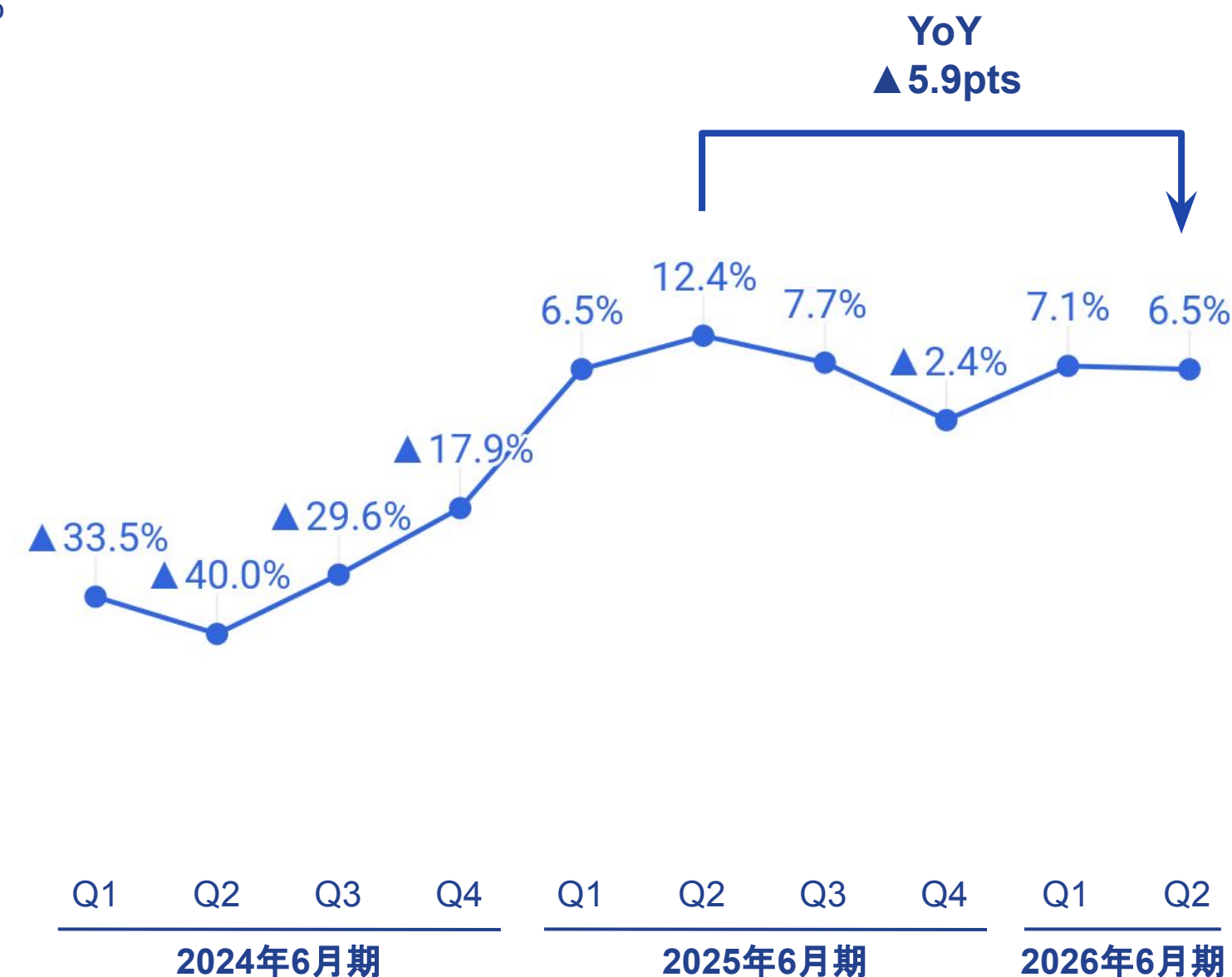
調整後営業利益⁽¹⁾⁽²⁾(四半期)

百万円



調整後営業利益率⁽¹⁾⁽²⁾(四半期)

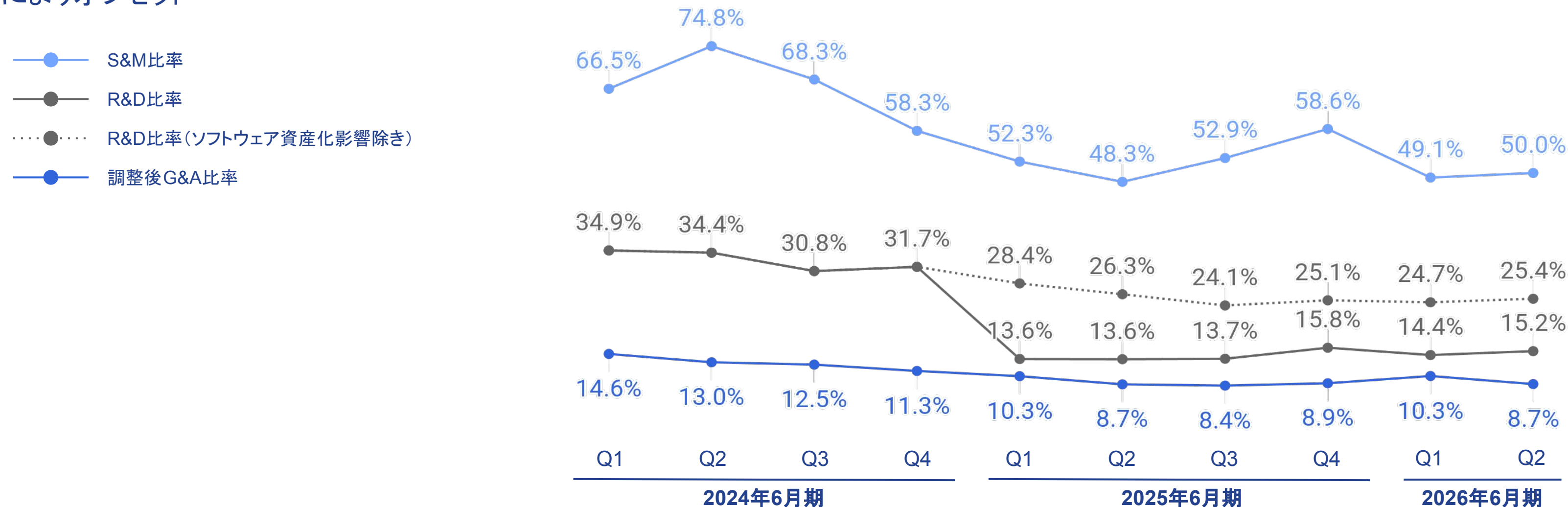
%



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とkansapo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**は前年同期比で上昇：継続的な営業生産性の向上により人件費の対売上高比率は低下した一方、ウェブ広告によるブランド認知拡大やユーザーイベント等のマーケティング施策への戦略投資を実施
- **R&D⁽²⁾比率**（ソフトウェア資産化影響除き）は前年同期比で低下：人件費の増加を抑制した一方、AI関連ツールコストやサーバーコストの割合が高まり構成比が徐々に変化。R&D比率全体の上昇を抑えながら、業種別ニーズ対応開発やAI関連開発に投資
- **調整後G&A⁽³⁾⁽⁴⁾比率**は前年同期比横ばい：人員拡大に伴う採用教育費の増加を、コーポレート部門の人件費抑制及びオペレーション効率化によりオフセット

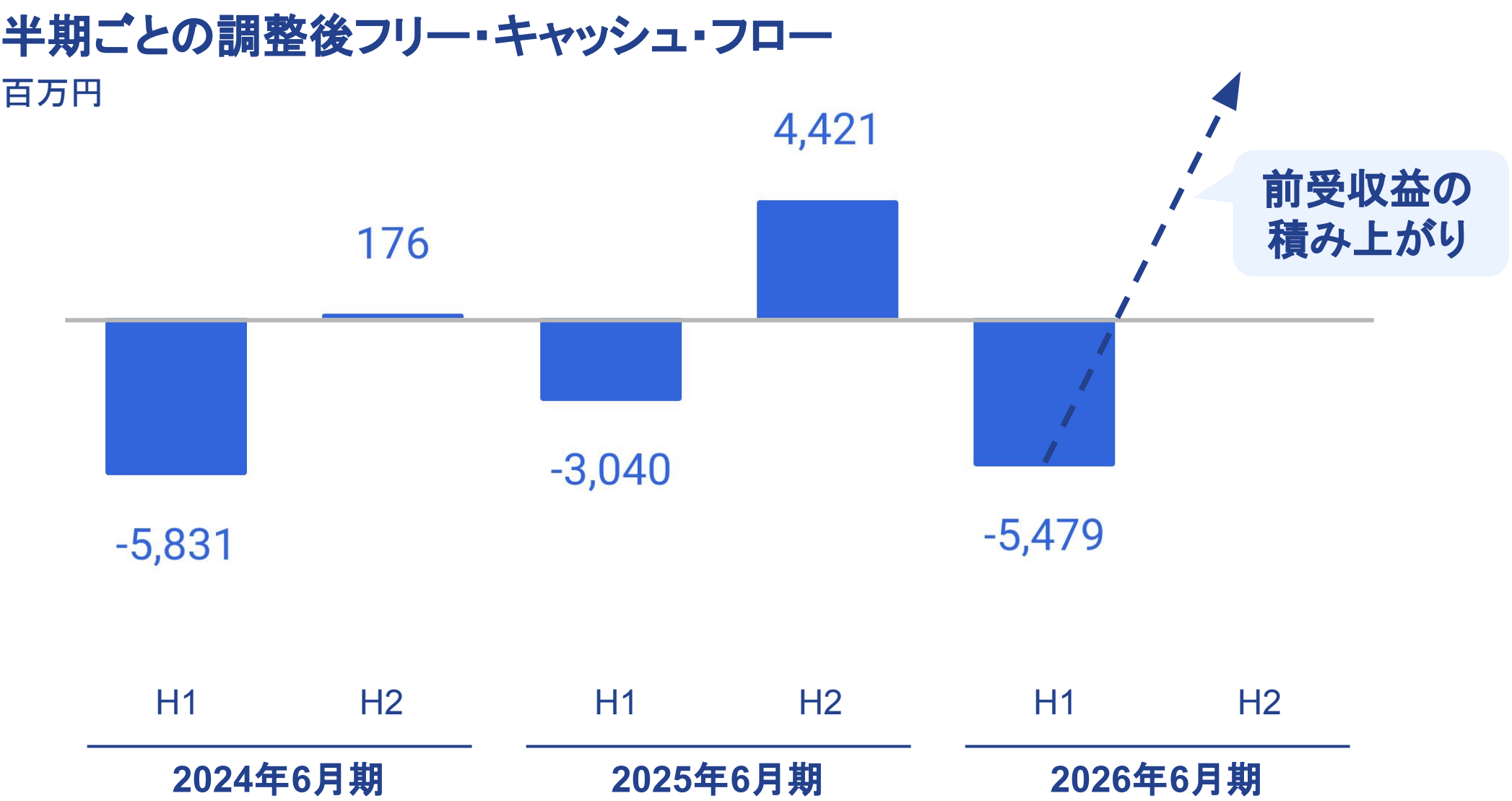


1. Sales and Marketingの略称。販売促進に係る広告宣伝費やセールス人員の人件費や関連する経費及び共通費等の合計
 2. Research and Developmentの略称。研究開発に係るエンジニアの人件費や関連する経費及び共通費等の合計
 3. General and Administrativeの略称。コーポレート部門の人件費や関連する経費及び共通費等の合計
 4. 調整項目の内訳は後掲

調整後フリー・キャッシュ・フロー

- 2026年6月期上期の調整後フリー・キャッシュ・フロー⁽¹⁾は、AI関連ツールの前払費用のキャッシュアウトといった季節性要因により▲5,479百万円で着地。下期にかけて前受収益の積み上がりを見込む

調整後FCFの変動要因		
季節性 要因	上期	ITツール関連の前払費用のキャッシュアウトにより、調整後FCFは減少
	下期	前受収益の積み上がりに伴うキャッシュインにより、調整後FCFは増加
その他の要因		2025年6月期からソフトウェア資産化を再開し、投資キャッシュアウトが増加



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及び、ファクタリング事業で発生する買取債権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

2026年6月期の見通し

通期売上高予想を前期比 +26.0%の41,930百万円に上方修正

- 2026年6月期の売上高の予想値は、上期での堅調な新規顧客獲得等の実績を踏まえ、前期比+26.0%の41,930百万円に上方修正
- 利益項目の予想値については、継続的な生産性向上と重点領域への戦略投資を両立するなか、売上高予想の上方修正を反映させ、調整後営業利益⁽¹⁾は2,520百万円(前期比+33.7%)に、調整後フリー・キャッシュ・フロー⁽²⁾は1,260～2,520百万円(前期比▲8.8%～+82.5%)に更新

	2025年6月期	2026年6月期		
	実績	前回予想 2025年8月13日公表	今回予想 2026年2月12日公表	対 前回予想
百万円				
売上高	33,270	40,930 ~ 41,590	41,930	+340 ~ +1,000
前期比	30.8%	+23.0% ~ +25.0%	+26.0%	+1.0pts ~ 3.0pts
調整後営業利益	1,885	2,460 ~ 2,500	2,520	+20 ~ +60
調整後営業利益率	5.7%	6.0%	6.0%	—
前期比	—	+30.5% ~ +32.6%	+33.7%	+1.1pts ~ +3.2pts
調整後フリー・キャッシュ・フロー	1,381	1,230 ~ 2,500	1,260 ~ 2,520	+20 ~ +30
調整後FCFマージン	4.2%	3.0% ~ 6.0%	3.0% ~ 6.0%	—
前期比	—	▲10.9% ~ +81.0%	▲8.8% ~ +82.5%	+1.4pts ~ +2.2pts



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及び、ファクタリング事業で発生する買取債権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

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による全社的な効率化を継続しつつ、S&M・R&Dの重点領域を中心に中長期成長に向けた戦略投資を実施
- 上期での採用活動は順調に進捗。下期では、顧客獲得生産性の持続的な向上に寄与する会計事務所パートナーシップの拡大に向けたセールス・サクセス体制の拡充などを推進

各投資項目の対売上高比率見通し ⁽¹⁾: 前回予想から変更無し

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%	<ul style="list-style-type: none">● 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%	<ul style="list-style-type: none">● AIコーディングによる開発体制の強化に投資しつつ生産性向上を加速● 業種別ニーズ対応等のプロダクト強化への投資を継続● 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				<ul style="list-style-type: none">● 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、会計事務所とのパートナーシップ強化に向けたセールス・サクセス体制拡充に投資
調整後 G&A				<ul style="list-style-type: none">● 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



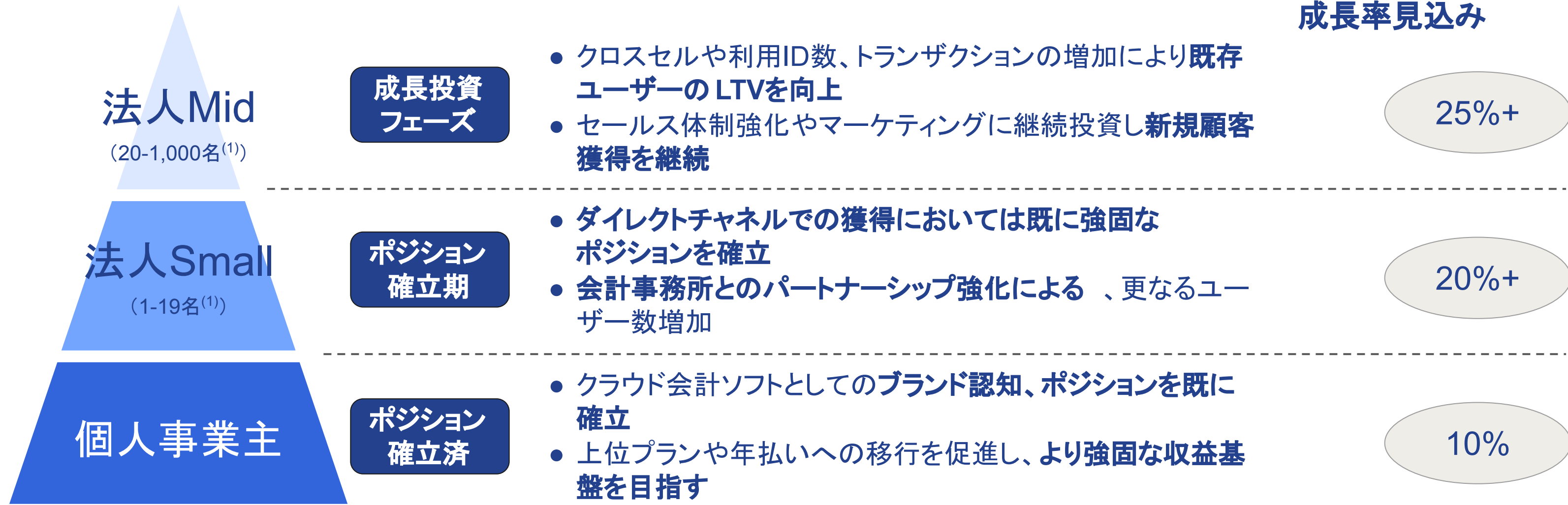
1. 各項目の対売上高比率のレンジは本書提出日現在における見通し。今後の売上高成長、投資の進捗、その他の様々なリスクや不確定要素に左右される可能性があり、実際の結果は上記の数値と異なりうる

(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Transaction ARR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

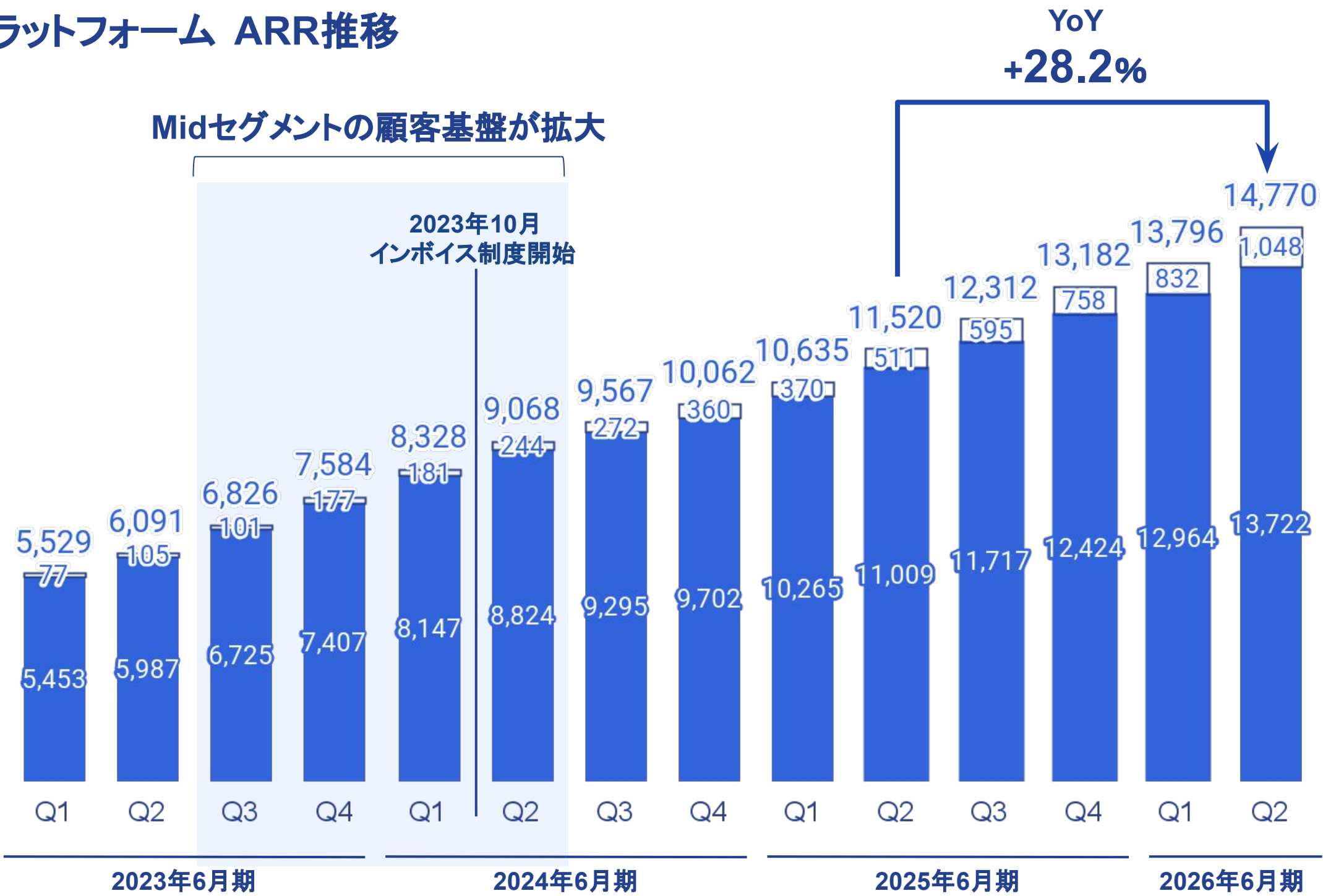
新規顧客獲得の加速により Midセグメントの ARRは着実に成長

- MidセグメントのプラットフォームARRは前年同期比+28.2%の14,770百万円で着地
 - サブスクリプションARRは前四半期比+758百万円で純増ペースが加速に転じ、累積では13,722百万円に拡大。新規顧客獲得の加速に加えてクロスセルも堅調に推移し、持続的な成長を実現

Midセグメントのプラットフォーム ARR推移

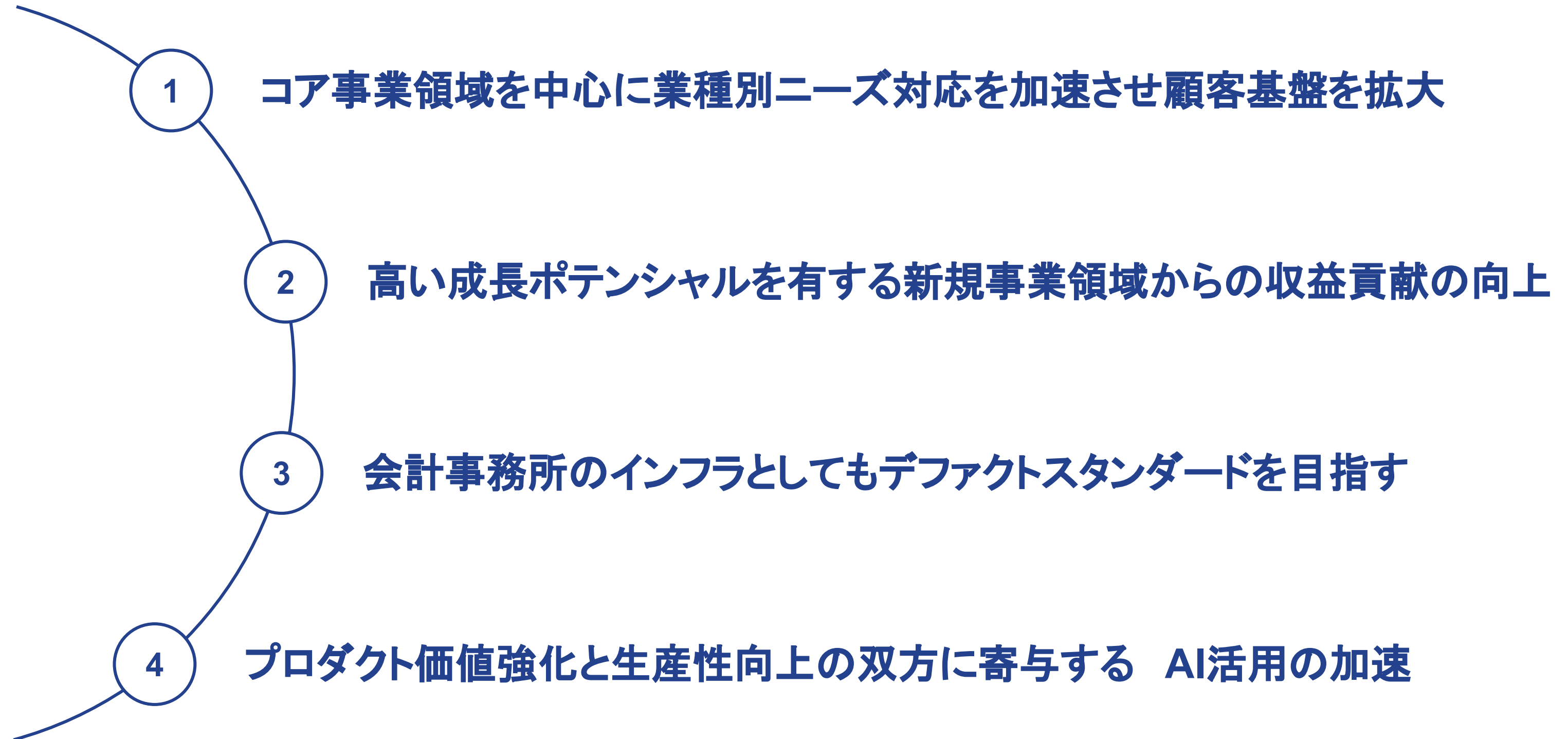
百万円

□ トランザクション ARR
■ サブスクリプション ARR



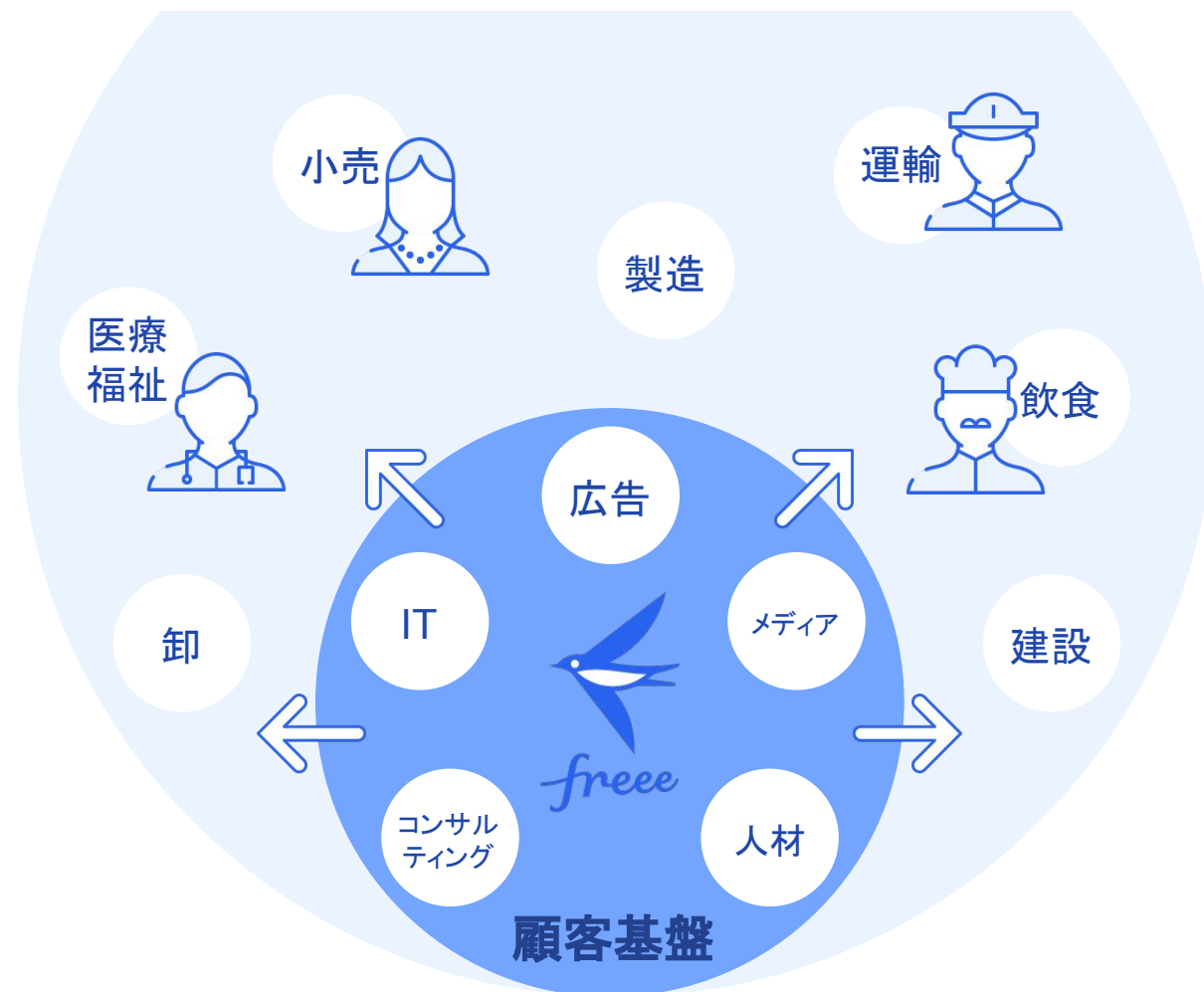
中長期成長戦略の取り組み

2028年6月期での Rule of 40達成に向けたドライバー



顧客基盤のさらなる拡大に向けて業種別ニーズ対応の Produkt強化を推進

- freee会計をはじめコア事業領域における Produktの業種別ニーズ対応を加速。PMF⁽¹⁾の幅を拡大させ、より多様な業種の Smallビジネスに統合価値を提供



2026年春予定の業種向け機能強化

医療福祉業界向け会計機能

- 施設別P/L及び部門別B/Sの作成、特殊勘定科目への対応、医療法人決算書の作成及び行政届出様式の出力

建設業界向け工事台帳機能

- freee会計のAPI連携アプリ「えんのしたのCoji2.0」の機能拡充。工事別での予実・粗利管理機能や、前受金・取崩仕訳機能の利便性を向上

固定資産台帳機能

- 稟議から台帳登録、棚卸、申告、連結決算までシームレスに繋がり、新リース会計基準にも対応
- 製造業、建設業、医療、運輸など多額の設備投資を要する業種で需要が高い



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

支出管理プラットフォームとして決済市場 TAMへのアプローチを強化

- freeのプラットフォーム上で銀行振込まで完結できる新サービス「free振込」を2026年1月より提供開始。既存のクレジットカード事業と併せてスモールビジネスの支出管理業務の効率化に貢献し、決済市場TAMへのアプローチを一層強化

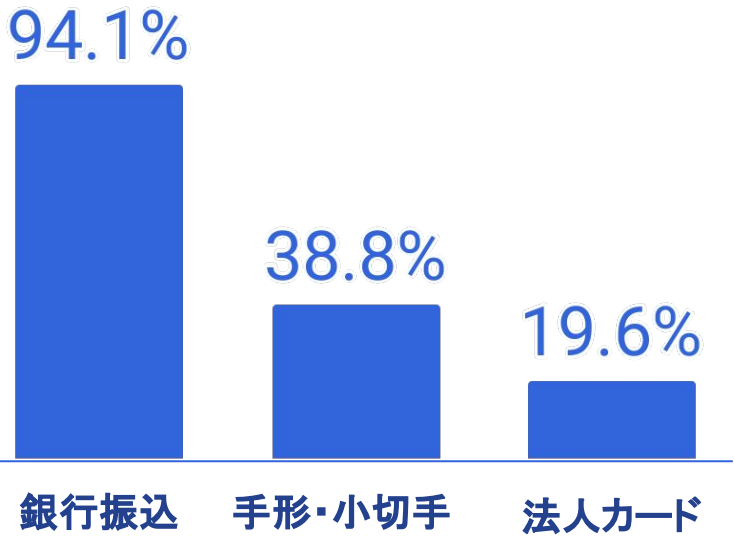
新サービス「free振込」により 会計から振込までシームレスな統合体験を実現



クレジットカード決済と銀行振込に対応する 支出管理プラットフォームとして決済市場 TAMへのアプローチを強化



中小企業の各種決済方法の利用率 (1)



- 中小企業の銀行振込利用率は9割超
- 法人市場全体でのカード取扱額はCAGR 約20%⁽²⁾で拡大。中小企業での普及率は低く市場開拓の余地が大きい
- 2027年3月末までに紙の手形・小切手が廃止。ネットバンキングでの振込やカード決済の需要増を見込む



1. 出典：アメリカン・エクスプレス・インターナショナル, Inc.「2022年度 中小企業の企業間決済に関する調査」に関するプレスリリース。2022年6月3日～6月5日の期間において、年間の売上規模が約1億円以上250億円未満の企業の経営者および従業員 計600人を対象に実施したオンラインアンケート調査の結果に基づく

2. 一般社団法人キャッシュレス推進協議会「法人カード利用動向調査(2025年5月12日公表)」で公表された法人カード取扱額(2021～2024年度)をもとに弊社にて年平均成長率を算出

AIによりプラットフォームの価値向上を加速させ顧客満足度を最大化

- AIで経費精算を自動化するモバイルアプリ機能「まほう経費精算」は、クローズドβ版を経て実用化に向けた磨きこみが進捗し、2026年2月より正式提供を開始。経費精算機能への標準搭載により顧客満足度を高め、LTV最大化を図る

まほう経費精算



1

領収書を
パシャリ /
撮影

2

魔法のように
自動作成 /
AIが自動入力

3

最終確認だけ
でOK /
チェック

AIが申請者ごとの申請傾向や企業の申請ルールを学習。日付や金額のみならず、経費科目やタグ、申請経路、申請タイトルを高精度に推測



クローズドβ版ユーザーの声

申請時間を15分の1へ。経理部と現場双方のニーズを叶える

医療法人社団 焔 様 (医療・介護事業、従業員約500名)

“経理部門は正確さと法令遵守を求めますが、現場社員にとっては「作業を楽に済ませたい」のが本音。「まほう経費精算」の導入後、これまで1人あたり毎月30分ほどかかっていた経費精算の作業は2分ほどで終わるようになりました。経理も、推測精度の高さとシステムへの信頼感から、疑心暗鬼でのチェック業務から解放されました。”

煩雑なアナログ処理からの脱却

黒部工業株式会社 様 (建築物の外装改修工事等の事業、従業員約35名)

“建築業界は紙文化が根強く、1人あたり月100枚にも達する領収書の処理を全て手入力で行っていました。現場は申請に数時間を費やし、経理も不備修正などの作業に追われていました。導入後、30枚程度の領収書なら3分で処理が終わるなど、効果は劇的です。他の業務へのAI活用に前向きになるなど、意識の変化も見られました”

SaaS及びアウトソースサービスへの AI導入によりマーケットへの浸透を加速

- 昨年リリースした「AI年末調整機能」は幅広いユーザーに利用され、AIによる不備チェック機能等で労務部門の業務負担を軽減
- 年末調整のアウトソースサービスにおいても「AI年末調整機能」を活用し、自社オペレーションを大幅に効率化。高付加価値なサービスを競争力のある価格で提供し利用拡大を図る

AI年末調整



freee人事労務 AI年末調整機能

利用者数⁽¹⁾

約**18.5万人**

freee人事労務アウトソース 年末調整

対象従業員数⁽²⁾: 約**2.8倍**

不備率⁽³⁾: 約**95%減**

9割の記入不備を1割に、プレッシャーからの解放

株式会社錦水館 様(観光宿泊・飲食業、従業員175名程度)

“紙の資料を回収していた頃は9割の従業員に記入不備がありましたが、1割程度まで減少しました。自動計算もしてくれるので、「金額を間違っではいけない」というプレッシャーがなくなりました。”

AIでチェック工数を大幅削減

株式会社おのぎき 様(海産物の小売事業、従業員100名程度)

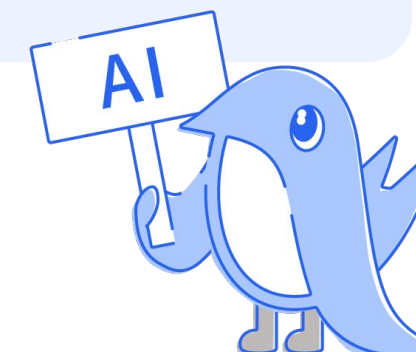
“紙での回収に比べ格段にスピーディーで、AIのサポートもありチェック工数も大幅に削減できて驚くほど楽でした。”

AI年末調整機能
ユーザーの声

- アップロードした書類をAI-OCRが読み取り自動入力。AIによる不備チェックも可能
- 年末調整のアウトソースサービスは、AI年末調整機能の活用によりオペレーションを効率化させ、業界平均の凡そ5分の1の価格となる500円/IDでの提供を実現



1. 2025年の年末調整でfreee人事労務の「AI年末調整機能」を利用した従業員の総数。年末調整とは、毎月の給与や賞与から差し引かれた源泉徴収税額と、本来納めるべき年間所得税額の差分を年末に精算する手続きのこと
2. freee人事労務アウトソースを利用する企業における年末調整対象の従業員数
3. freee人事労務アウトソースを利用する企業の従業員からの申告件数に対し、オペレーターによる申告内容の照会及び資料の差し戻しが発生した件数の割合



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⁾

現行のラインナップで
アプローチ可能な TAM⁽³⁾

約3.7兆円

約33.5兆円

約369兆円

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)



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。いずれのデータも、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²³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ネイティブの統合型経営プラットフォームへの進化を牽引



横路隆

freee共同創業者
取締役 CAIO

慶應義塾大学大学院修了。ソニー株式会社を経て、代表取締役CEO
佐々木とともにfreeeを共同創業
2015年にCTO就任、2021年より日本CTO協会の理事を歴任。2026年1
月より、今般新設したChief AI Officer(CAIO)に役割を変更。freee会計
の根源思想となる、銀行の取引明細をもとに手入力を不要とする「自動で
経理」を自ら製品化するなど、これまでfreeeの技術変革を牽引。AIを経営
の根幹と位置付け、プロダクトと技術を最も理解する創業者が陣頭指揮を
執ることで、意思決定と実装スピードを最大化させる



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？

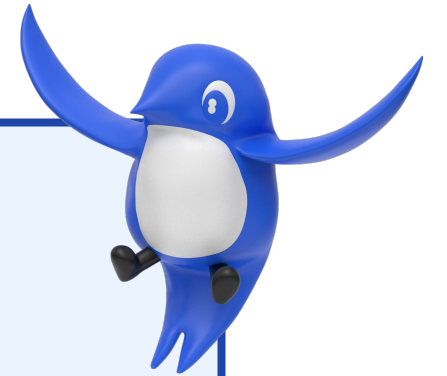
AI時代の SaaS

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



AIエージェント時代における SaaSの提供価値の再定義

重みを増す提供価値	AI時代に淘汰されやすい SaaS	AI時代に強くなる SaaS
1 「正本」としての完全性 (System of Record)	<ul style="list-style-type: none">● 業務データの完全性が求められない領域の SaaS● 情報入力や閲覧の簡便さをUIとして追求する一方、業務データの正式な「台帳」を持たず、任意入力を許容	<ul style="list-style-type: none">● 監査対応・説明責任が求められる領域の SaaS● 正確・強制的に蓄積された業務データ台帳を保持● 正本に至る全コンテキスト（証憑・訂正・取消等）を網羅し、監査妥当性を担保
2 AIがジョブを完遂するための実行基盤	<ul style="list-style-type: none">● Point Solution 型（業務が分断されており、ジョブの完遂には別のタスク執行、手入力を必要とする）	<ul style="list-style-type: none">● End-to-End 型（業務の始点から終点までカバーするワークフローとルールが存在）● AIが再現性を持ってデータ入力、検証、確定、反映の一連のプロセスを完遂可能
3 人が説明責任を果たすための証跡基盤	<ul style="list-style-type: none">● 誰が何を根拠にどのような処理を行ったのか追跡できず、第三者に説明できない	<ul style="list-style-type: none">● AIの業務実行に対して明確な権限スコープとポリシーを適用し、安全な運用環境を構築する● AIが遂行した業務のトレーサビリティを確保する
4 AIエコシステムにおけるアクセシビリティ	<ul style="list-style-type: none">● APIが限定的で、AIによる操作が画面スクレイピングに依存	<ul style="list-style-type: none">● 豊富なAPI提供によりAIはほとんどAPIで操作可能● 操作範囲やエラー時のツール定義が明確で、AIの操作に規律性を担保

freeeは、“AI時代に強くなる SaaS”としての競争優位性を既に構築

重みを増す提供価値	AI時代における freeeの競争優位性
1 「正本」としての完全性 (System of Record)	<ul style="list-style-type: none">● 会計申告や人事労務など「正本」を必須とする領域の System of Recordそのもの● 取引や給与にまつわる証憑、および仕訳の確定履歴が一つのプラットフォーム上に蓄積
2 AIがジョブを完遂する ための実行基盤	<ul style="list-style-type: none">● 証憑回収から財務諸表作成・決算申告までのジョブ完遂をサポートする統合型プラットフォーム● ローカルな最新法規制や日本固有の商習慣対応、銀行との API連携等、実績ある業務ロジックを構築● 任意の業務イベントをトリガーに次の業務が自動で実行されるワークフローエンジンを搭載
3 人が説明責任を果たす ための証跡基盤	<ul style="list-style-type: none">● 柔軟な権限設定と監査ログによりAIの不適切な挙動を制限するとともに、AIの操作履歴のトレーサビリティを保証する基盤を構築● 約5,000社の会計事務所が参画する認定アドバイザー制度等のプロフェッショナルネットワークや、幅広いAI BPOパートナーとの連携が可能なビジネス基盤を確立
4 AIエコシステムにおける アクセシビリティ	<ul style="list-style-type: none">● 2013年に業界初⁽¹⁾のパブリックAPIを公開以後、基幹となるほとんどのプロダクトでパブリック APIを提供し、オープン・API・エコシステムを推進。freeeアプリストアでのアプリ掲載数は200を超える● Anthropic社の「MCP⁽²⁾」と「Skills⁽³⁾」によりClaudeからも効率的に操作可能



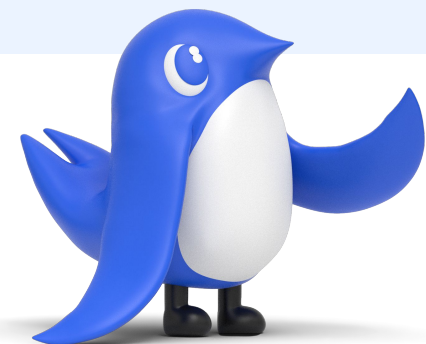
1. 会計ソフトウェア業界として。当社調べ
2. Model Context Protocol。AIとデータをつなぐための新しい共通規格
3. Claudeに特定の専門タスクを実行させるために必要な知識・ツールをパッケージ化した機能

AI時代にfreeeが提供する価値 “Done for you” の2つのコンセプト

for スモールビジネスオーナー

任せきれる、かつてない自動化へ。
AIネイティブ・バックオフィスシリーズ

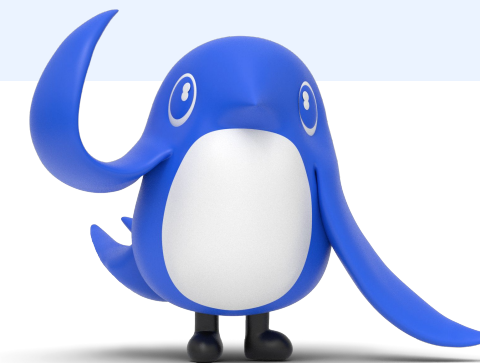
freeeオートパイロット



for バックオフィス業務のプロ

専門家の正確性とアカウントビリティを実現する
AI経営基幹プラットフォーム

freeeコックピット



専門家の正確性とアカウントビリティを実現する “freeeコックピット”

専門家の正確性とアカウントビリティの実現に必要なこと

1 統制

法規制や社内規定等に基づき業務プロセスを標準化する。標準プロセスの例外業務を簡単に検知でき、人的判断による的確な意思決定が可能

2 実行精度

AIエージェントが定義された業務ルールを厳格に遵守し、正確な実務執行を実現する。最新の法規制や、業種固有の商習慣にも対応し、適正なオペレーションを担保する

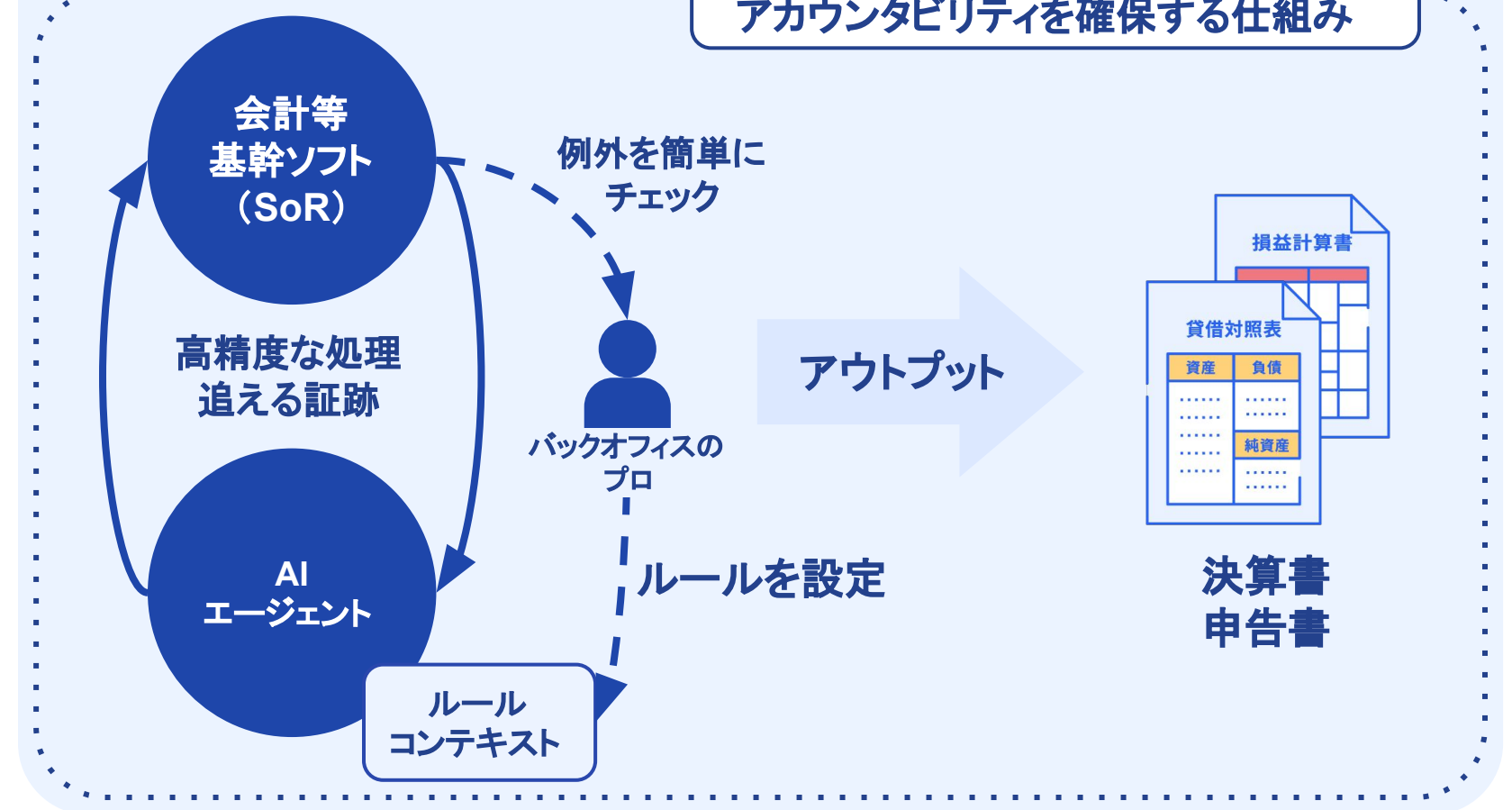
3 証跡ログ

AIエージェントの業務執行プロセスは全てログとして記録され、事後的なトレーサビリティを確保

専門家の正確性とアカウントビリティを実現する AI経営基幹プラットフォーム

freeeコックピット

証跡・ルールが明確で
アカウントビリティを確保する仕組み



業務をまるごと任せるためのエコシステム “freeeオートパイロット”

業務をまるごと任せるために必要なこと

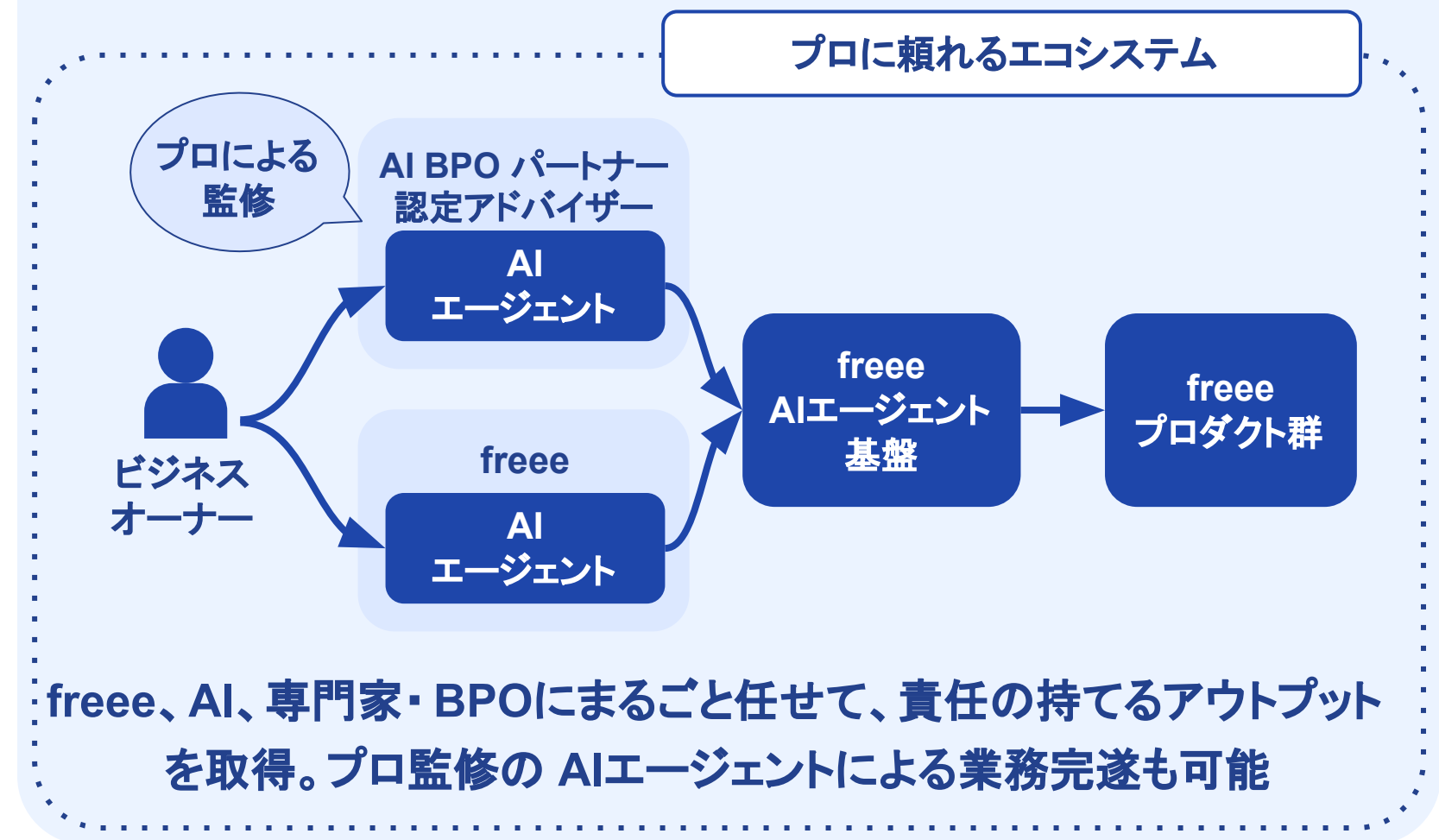
1 業務の上流行程から AI x プロに頼れる

ユーザーの事業特性や意向に応じて、初期設定の段階からAI x プロが代行・監修する

2 全ての証憑を簡単に収集できる

AIを駆使してあらゆる証憑を効率的に回収し一元管理することで、AIエージェントによる正確な業務完遂を実現する

任せきれる、かつてない自動化へ。 AIネイティブ・バックオフィスシリーズ **freeeオートパイロット**



FAQ

Q. 2026年6月期の売上高予想を YoY+26.0%に上方修正した理由は？

- A. 2026年6月期上期では法人セグメントを中心に新規顧客獲得が堅調に推移し、プラットフォーム事業のARR及び導入支援等の一時収益が拡大した結果、売上高は前年同期比+30.8%の19,941百万円となりました。上期での好調な売上成長を鑑み、通期売上高予想を前期比+26.0%の41,930百万円に上方修正しました。

Q. 通期の売上高予想を上方修正した一方で、調整後営業利益率の見通しは 6.0%を維持した理由は？

- A. 売上高の上方修正に伴う増収分は、2027年6月期以降の中長期成長に向けた戦略投資に充当する方針のため、調整後営業利益率は期初予想の6.0%を維持しています。利益額としては、2,520百万円(対前期比+33.7%、対期初予想+20～+60百万円)に上方修正しています。

AI活用による全社的な生産性向上を継続しつつ、重点領域への積極的な成長投資を進めていきます。具体的には、獲得生産性の持続的な向上に寄与する会計事務所パートナーシップの拡大及び、事業所内シェア向上に向けたセールス・サクセス体制拡充等に投資していきます。また、AIによる開発効率化を加速させつつ、業種別ニーズ対応等のプロダクト強化やAIを活用したアウトソースサービスの拡充など中長期成長のドライバーに投資していきます。

Q. freee会計のユーザー・インターフェースは会計事務所向きではないという声を聞くが、本当か？

- A. freee会計は、簿記の知識を問わず直感的に操作できるUIが特長である一方、複式簿記形式での入力にも完全対応し、様々な角度からリアルタイムで経営状況を可視化できる本格的な会計システムです。個人事業主から企業経営者、会計のプロフェッショナルなど幅広い層から支持されています。また、ここ数年での進化により、会計ソフトと税務申告ソフトが密に連携する業界唯一のクラウドプラットフォームとして、会計事務所と顧問先の双方にとって必要不可欠なインフラを構築しています。具体的には、スマホアプリによる顧問先からの資料回収の効率化を起点とし、記帳から決算申告、経営支援に至るまで一気通貫での対応を実現しています。こうしたプロダクトの強みを背景に、会計事務所とのパートナーシップは5年間で5,000社超に拡大しており、法人セグメントの持続的な成長を牽引しています。

Q. 東証グロース市場からプライム市場に移行する予定は？

- A. 現時点では、プライム市場移行の予定はありません。
- 当社は、2026年1月時点において次期TOPIXの追加基準をクリアしており、2026年10月から同指数の構成銘柄として新規採用される可能性が高いと考えています。TOPIX構成銘柄に組み入れられれば、グロース市場での上場を継続しながらもインデックス連動型資金の流入を促し、時価総額及び流動性の向上に寄与することが期待されます。



Q. 株主還元(自己株式取得・配当)の予定は？

- A. 中長期的な企業価値の最大化が株主還元の本質であるとの認識のもと、プラットフォームの価値向上や収益基盤の拡大に向けた成長投資と戦略的M&A、及び安定的な利益創出による財務基盤強化を優先していきます。当面は、スモールビジネス市場での更なる浸透率向上を進めるとともに、継続的な収益性向上を通じて利益剰余金のマイナス▲7,828百万円の解消に注力し、将来的な株主還元に向けた原資の蓄積を図ります。

Q. AIは、freeeにとって脅威か？

- A. いいえ、AIは脅威ではなく、当社の優位性をさらに高める機会であると捉えています。
- 当社の強みは、会計申告や人事労務など企業のコンプライアンスと密に関連する領域をカバーする統合型データ構造として構築した「System of Record」にあります。ここに60万社超のユーザーの実務データが蓄積されることで、AIが実行した業務の正確な証跡を担保します。特に複雑な法制度への対応とデータの信頼性が求められる領域において、当社のプラットフォームは高い参入障壁を維持できます。
- また、当社の提供価値を従来のソフトウェア提供から「業務の完遂(AIによる代行)」へと拡大していきます。人手不足に悩むスモールビジネスに対し、AIエージェントによる業務代行という高付加価値なサービスを競争力のある価格で提供し、収益モデルの多角化を図ります。
- さらに、AIとユーザー、専門家(アドバイザー)が共生するエコシステムの構築に注力していきます。AIによる自動化とユーザーによる確認及び意思決定、専門家による承認を組み合わせることで、AI時代に不可欠な「説明責任」を果たせる、信頼性の高い事業インフラを確立していきます。



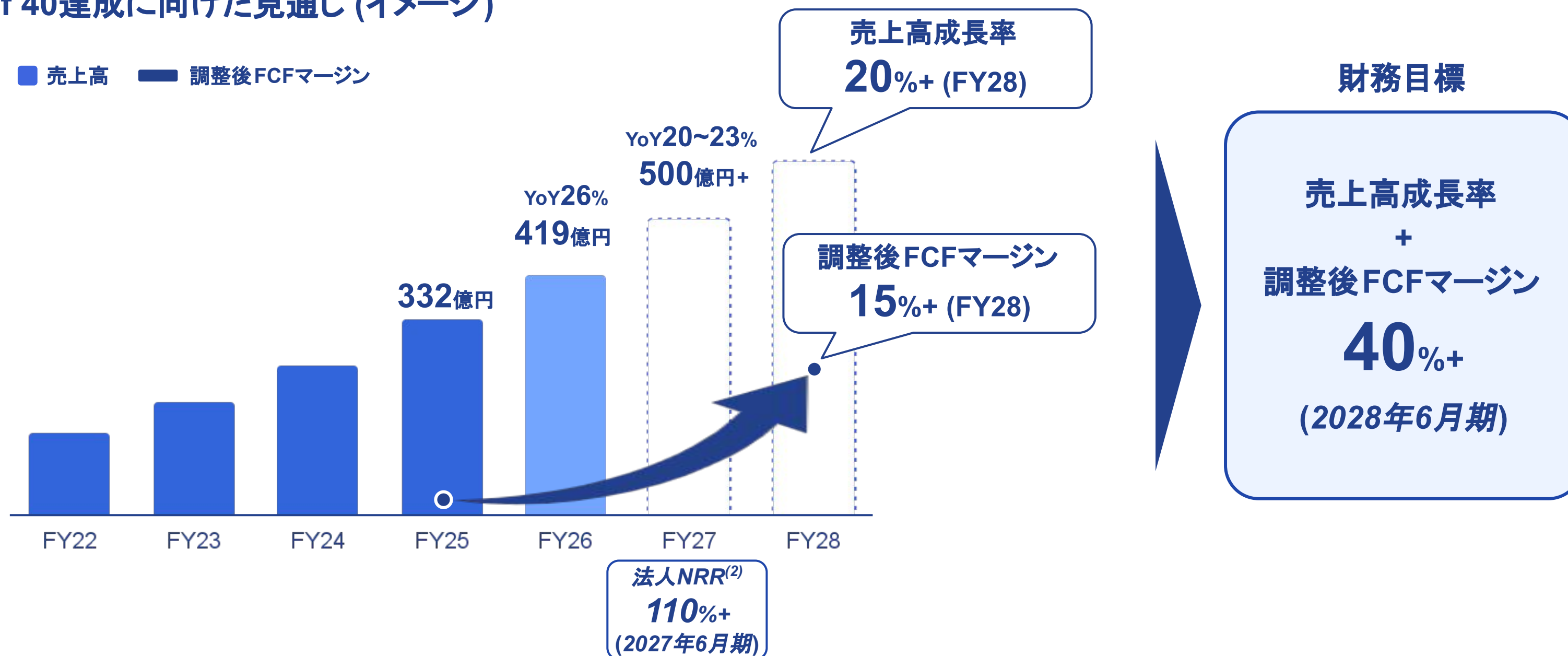
Appendix 1

-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

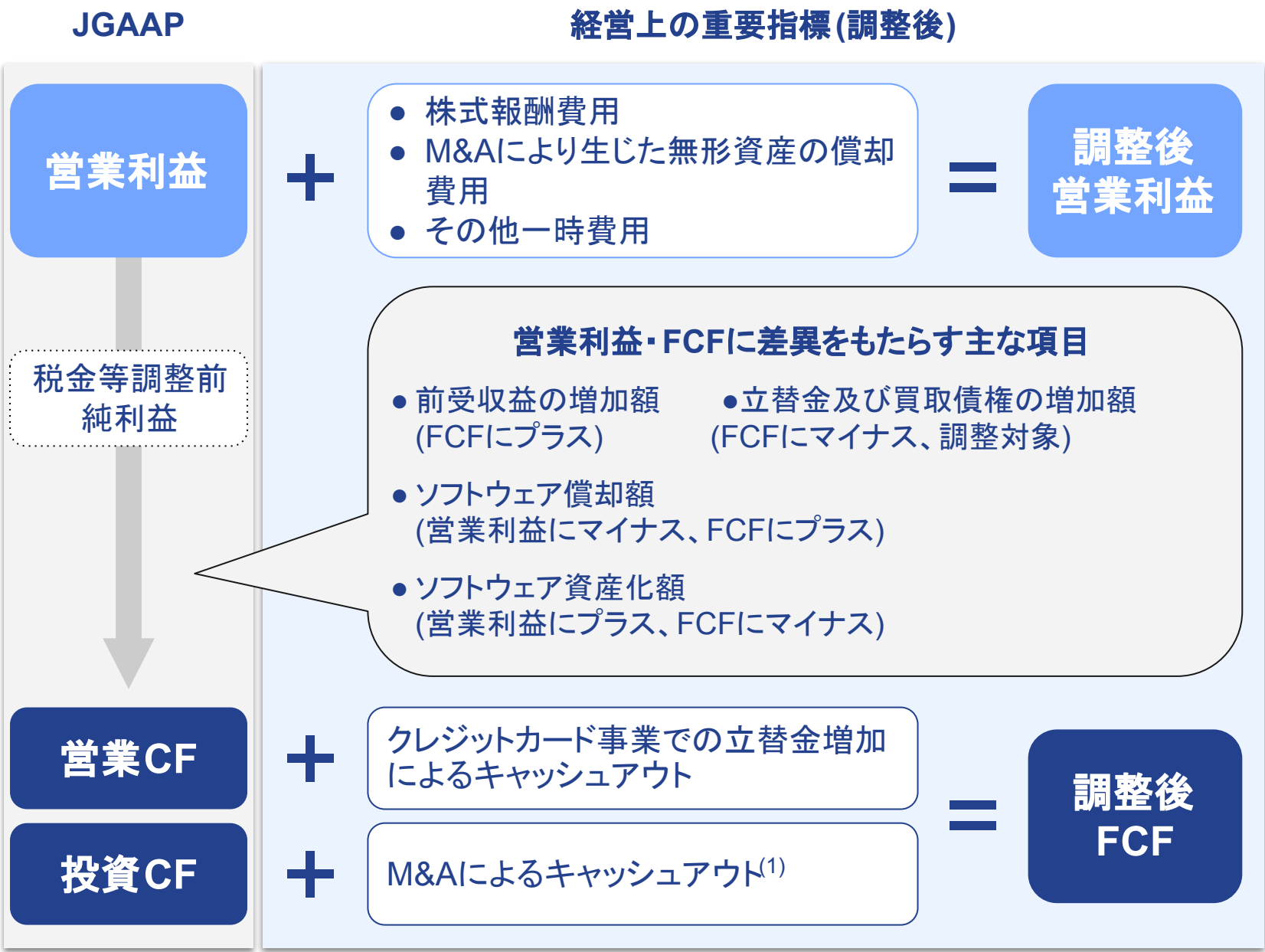
Rule of 40達成に向けた見通し (イメージ)



- 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及び、ファクタリング事業で発生する買取債権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
- 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

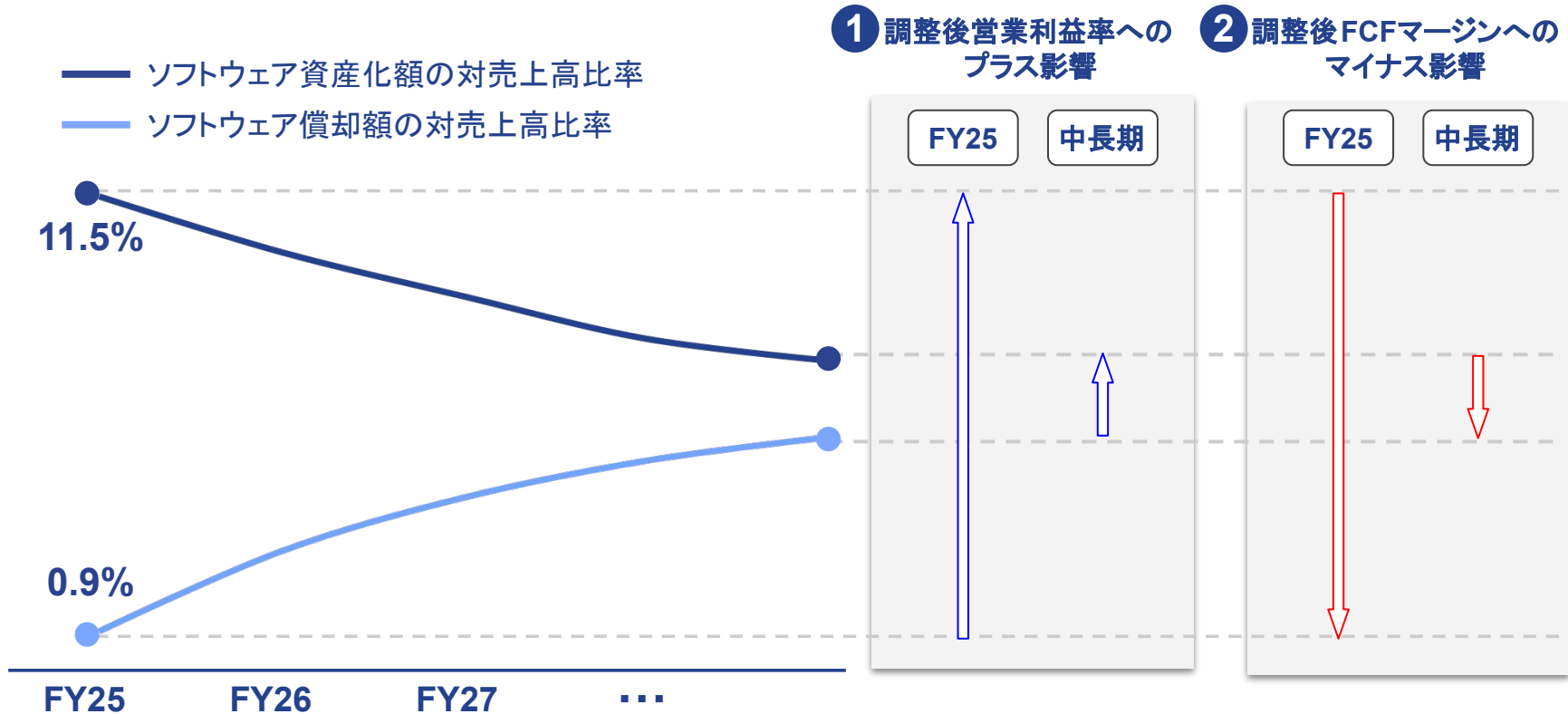
補足)調整後営業利益率と調整後 FCFマージンの関係性

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逡減
- 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逡減

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逡減等により
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%



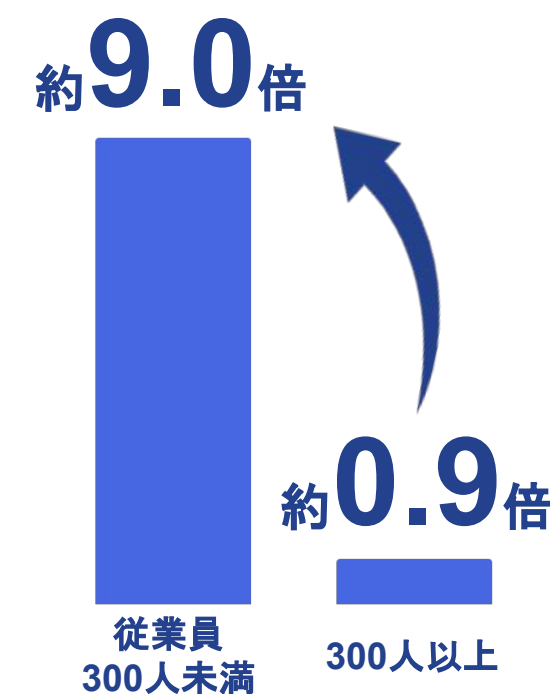
1. 調整項目の内訳は後掲
2. 2022年6月期以降の各数値は2021年12月1日譲渡の「資格スクエア事業」を除くプラットフォーム事業のみの数値
3. Research and Developmentの略称。研究開発に係るエンジニアの人件費や関連する経費及び共通費等の合計
4. Sales and Marketingの略称。販売促進に係る広告宣伝費やセールス人員の人件費や関連する経費及び共通費等の合計
5. General and Administrativeの略称。コーポレート部門の人件費や関連する経費及び共通費等の合計

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

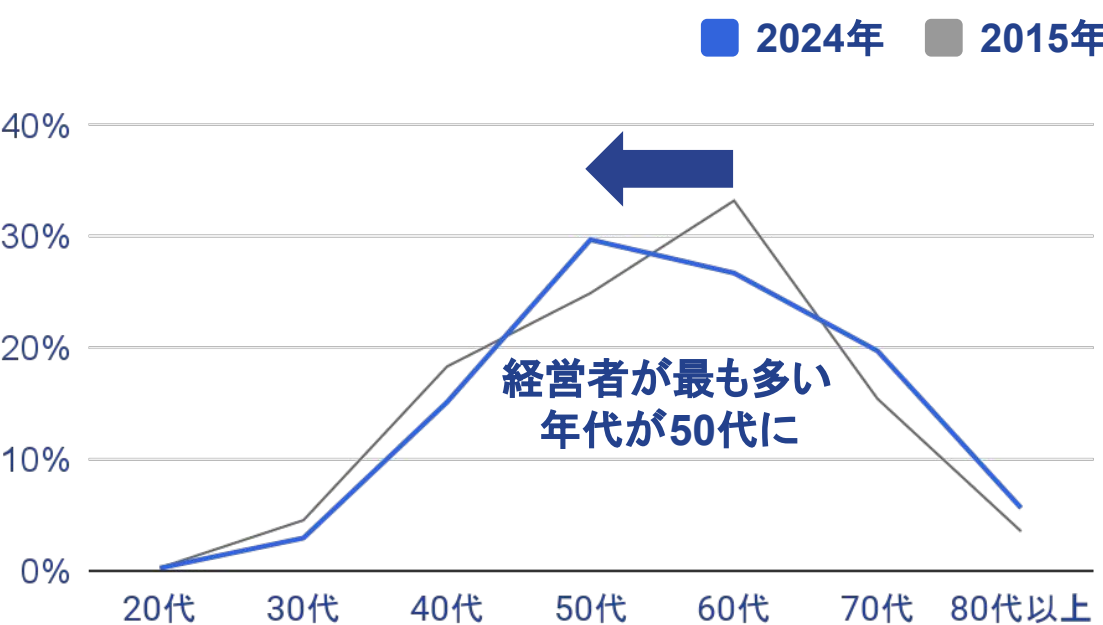
大卒求人倍率(2026年3月卒)⁽¹⁾



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

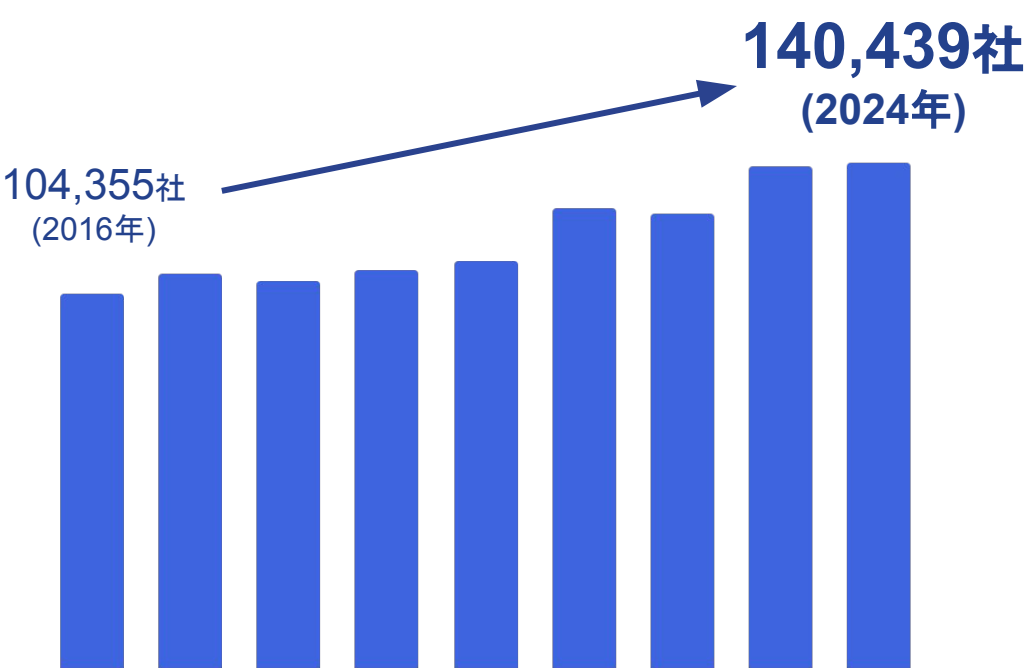
経営者の世代間分布 (%)⁽²⁾



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

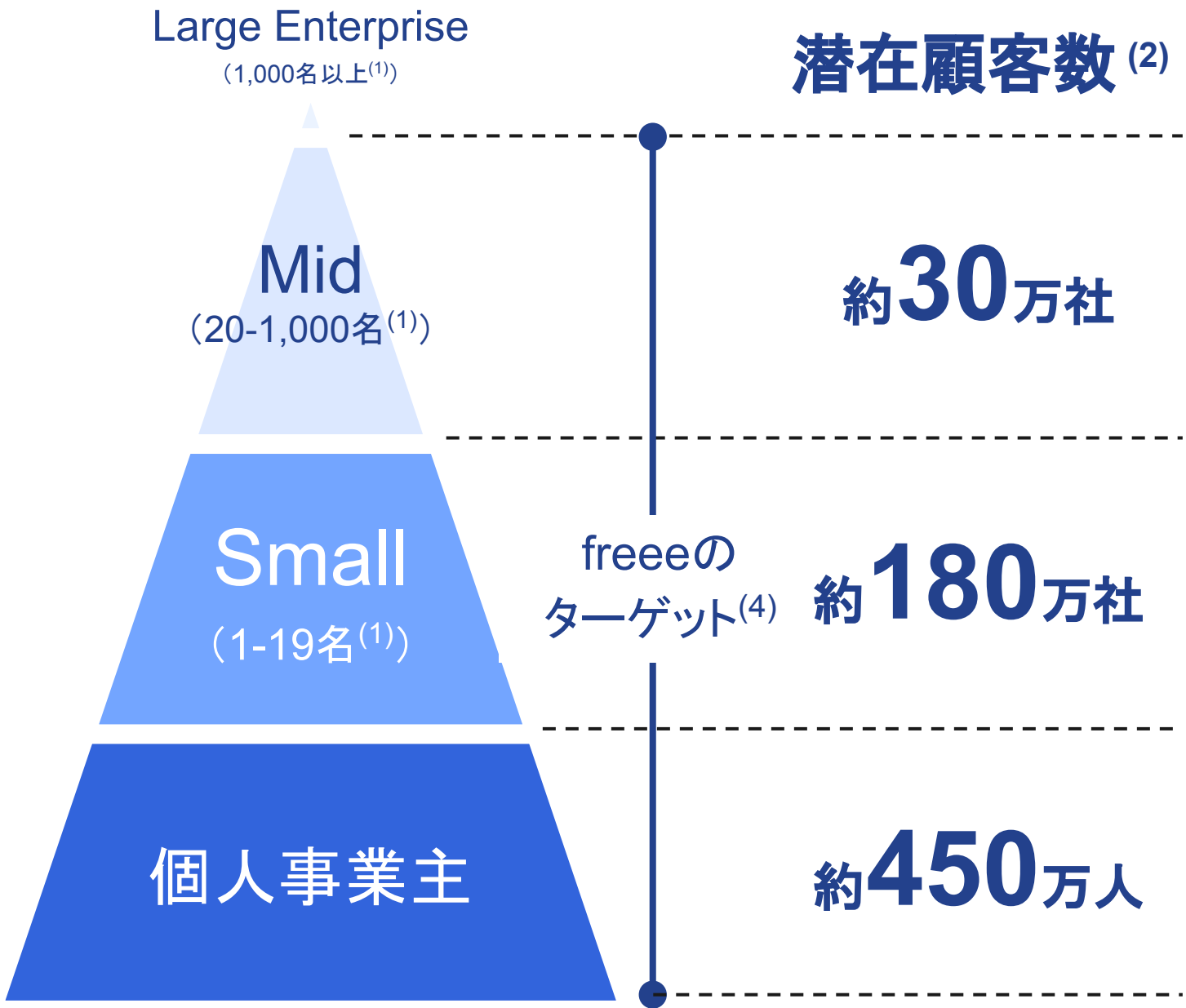
新設法人数の推移⁽³⁾



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

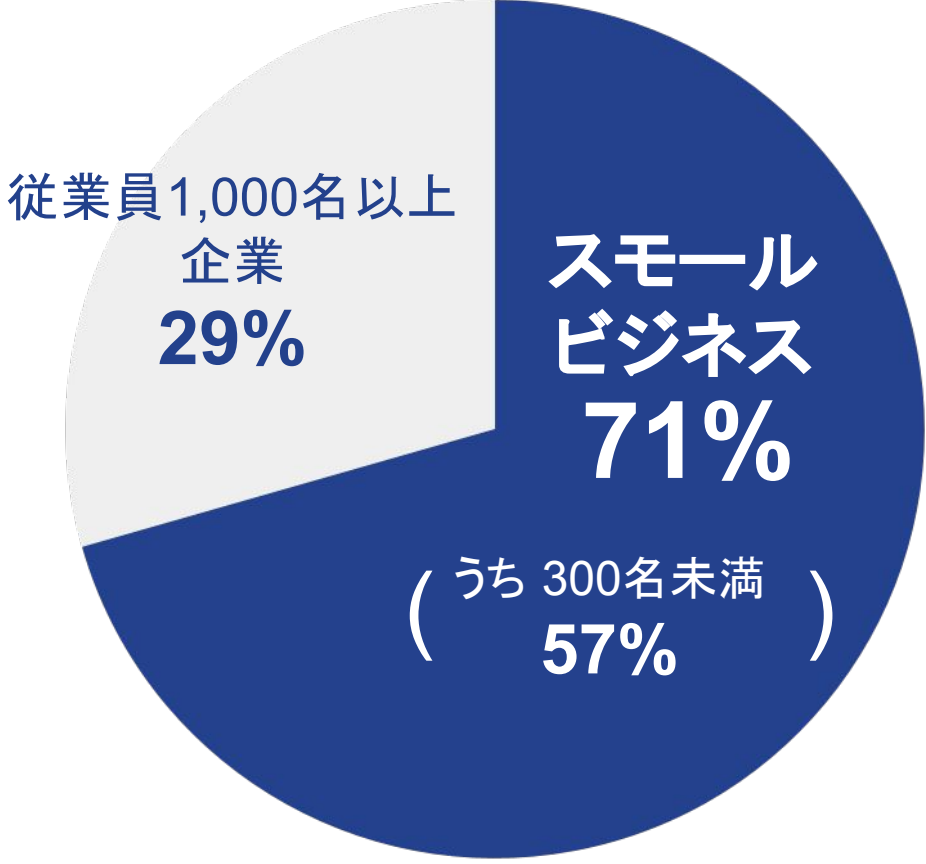
潜在顧客 660万・総従業者の 7割超であるスモールビジネスにサービスを提供

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』

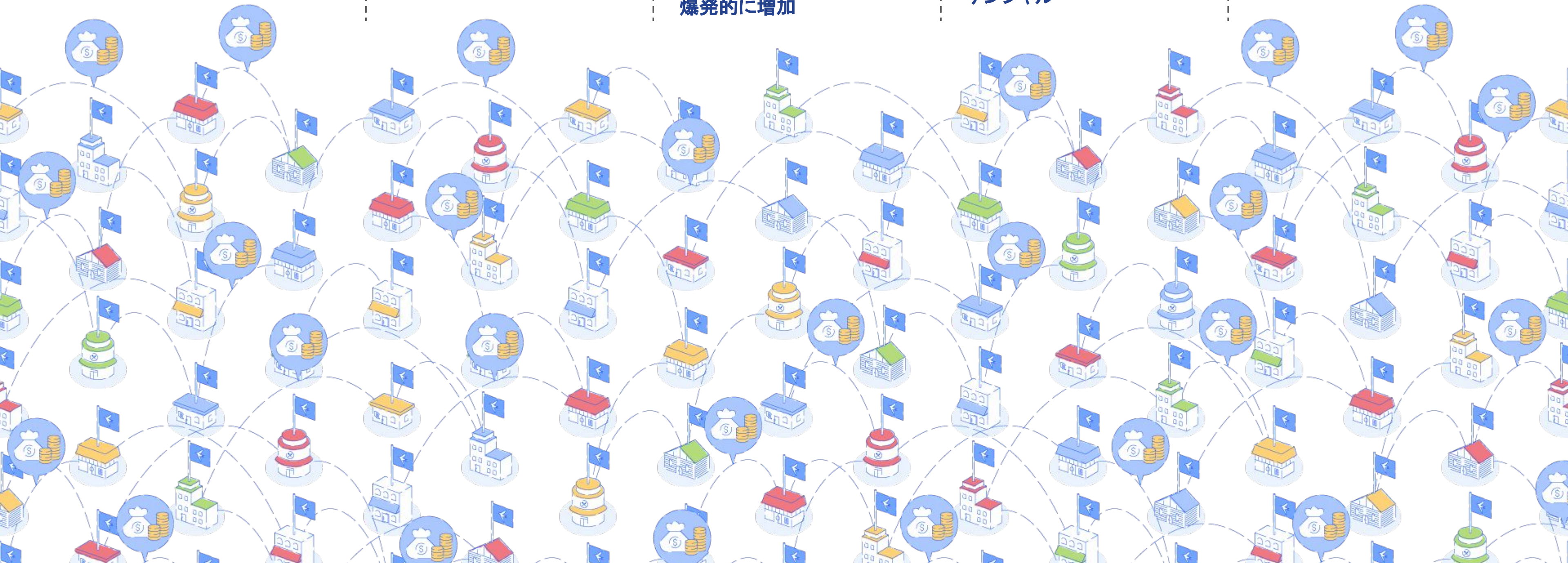
経営にインパクトのある
統合体験を提供

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

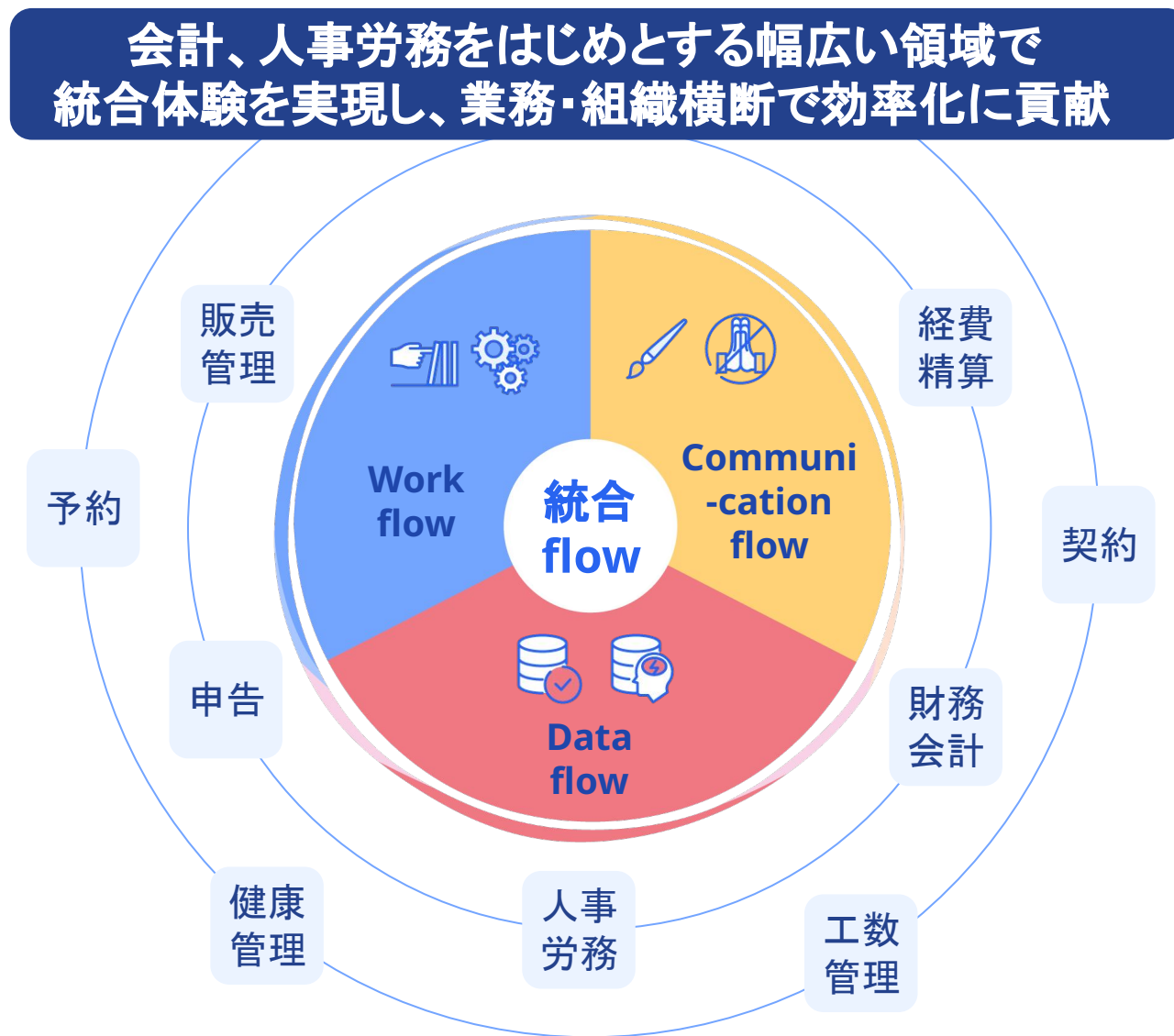
- 低単価
- 統合型ニーズが大きい：人員が限られる中で業務横断の効率化の重要性が高い
- 限られた習熟コスト

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

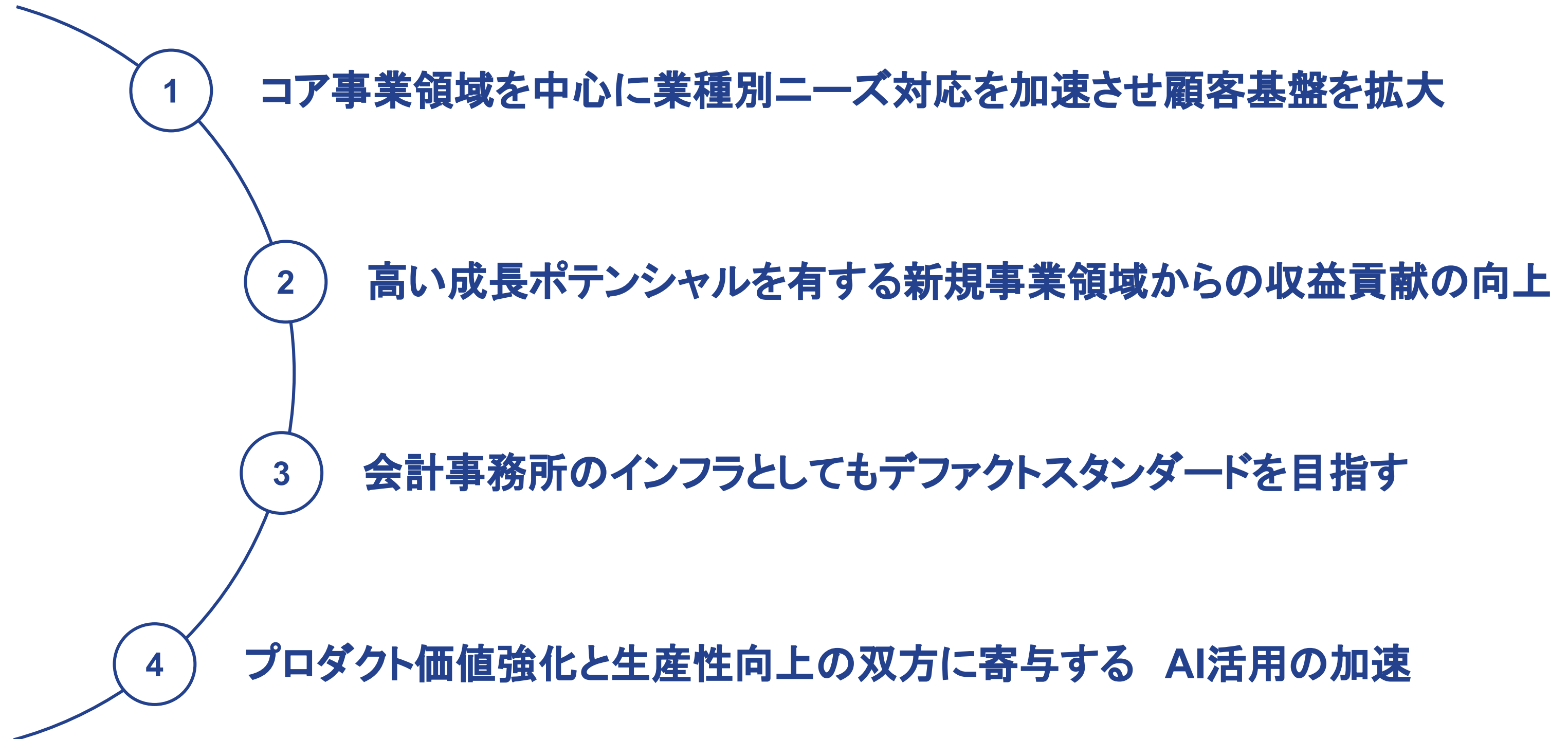
統合型経営プラットフォームとしての競争優位性



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



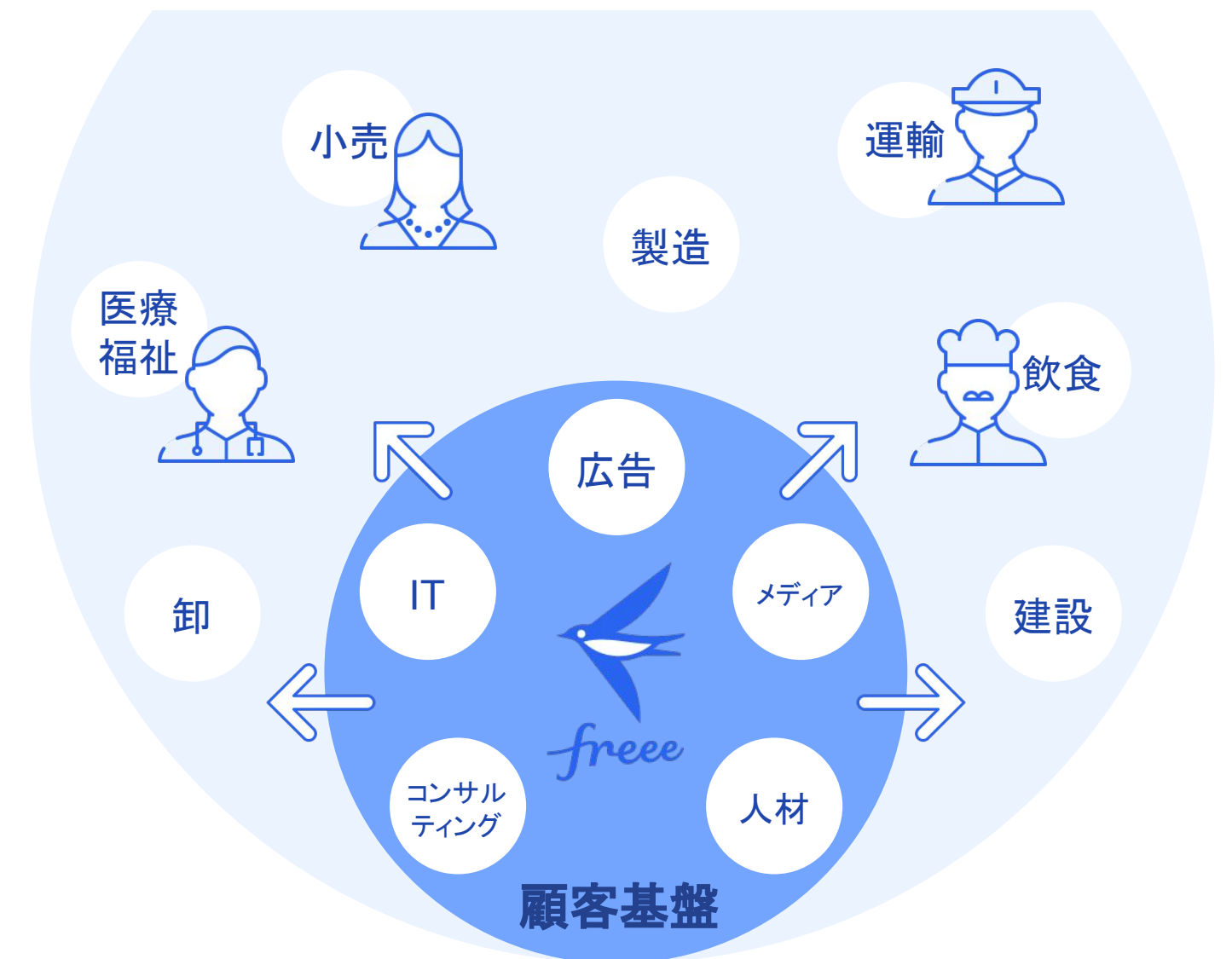
人事労務

- 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

▶ 医療 福祉 飲食 製造



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

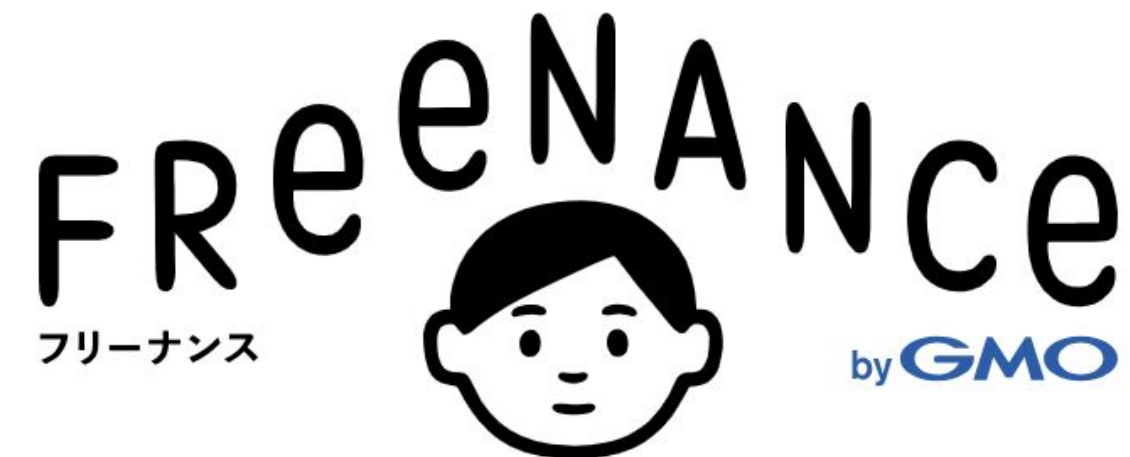
新規事業領域は高い成長率で急速に拡大

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



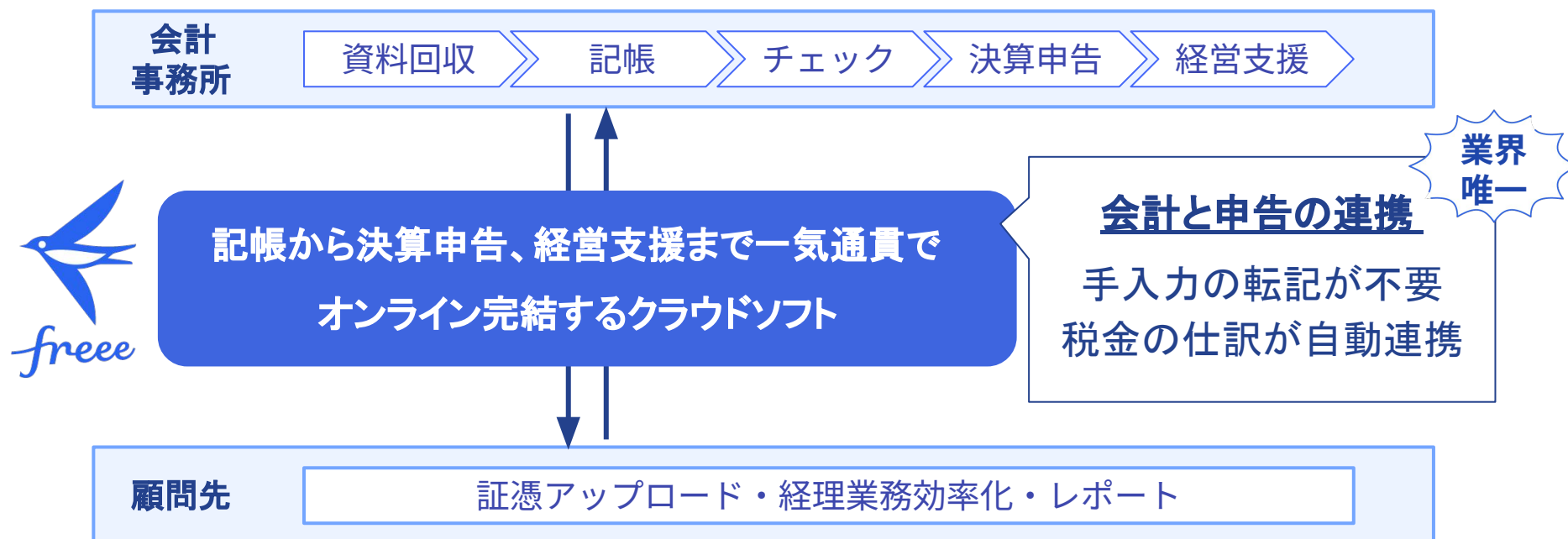
1. 2025年6月期末と2024年6月期末のARR・Transaction ARRの実績値を比較。「freeeカードUnlimited」はTransaction ARRにおいて、「freee販売」「freee福利厚生」「freee人事労務 雇用契約」「freee人事労務 健康管理」はARRにおいて、「アウトソース」はARR及びTransaction ARRの合計において、前年同期比2倍以上の成長を達成

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」



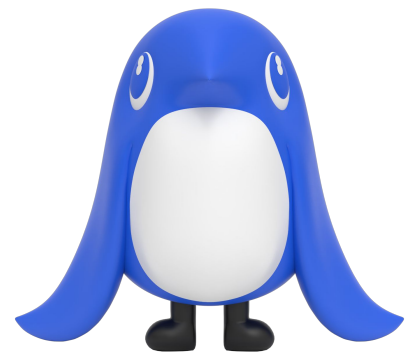
1. 会計事務所・税理士事務所向けに提供されるクラウドネイティブのソフトウェアとして。2025年8月13日時点(当社調べ)

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	Q2
Platform ARR	(百万円)	22,286	23,846	26,441	26,834	28,787	31,071	34,469	35,796	37,120	39,151
個人事業主		5,636	5,773	7,231	6,594	6,604	6,988	8,656	7,745	7,765	7,970
法人		16,650	18,073	19,210	20,240	22,183	24,083	25,813	28,051	29,355	31,181
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	643,027
個人事業主		292,590	297,505	359,158	336,398	340,824	350,157	402,639	374,222	378,448	386,692
法人		167,570	176,937	186,239	198,421	208,624	217,198	224,501	235,070	246,468	256,335
ARPU ⁽³⁾	(円)	48,431	50,261	48,480	50,174	52,393	54,765	54,962	58,750	59,407	60,892
個人事業主		19,262	19,405	20,133	19,602	19,377	19,957	21,498	20,696	20,521	20,611
法人		99,361	102,144	103,147	102,005	106,330	110,880	114,979	119,330	119,115	121,656

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	Q2
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	37,236
個人事業主		5,595	5,728	7,182	6,551	6,560	6,934	8,589	7,692	7,708	7,897
法人		16,227	17,525	18,594	19,536	21,402	23,081	24,661	26,701	27,832	29,339
有料課金ユーザー企業数 ⁽²⁾	(件)	458,196	472,375	543,370	532,637	547,145	564,828	624,538	606,533	621,963	639,960
個人事業主		291,243	296,083	357,834	334,936	339,307	348,471	400,948	372,461	376,555	384,791
法人		166,953	176,292	185,536	197,701	207,838	216,357	223,590	234,072	245,408	255,169
ARPU ⁽³⁾	(円)	47,626	49,226	47,437	48,977	51,105	53,140	53,239	56,704	57,144	58,187
個人事業主		19,211	19,346	20,071	19,559	19,334	19,898	21,422	20,652	20,471	20,523
法人		97,195	99,409	100,218	98,816	102,974	106,680	110,296	114,072	113,416	114,984



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 ⁽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 Q1-2(6ヵ月)	2026年6月期 Q1-2(6ヵ月)
売上高	10,258	13,987	19,219	25,430	33,270	15,250	19,941
成長率	48.8%	36.4%	37.4%	32.3%	30.8%	29.6%	30.8%
売上原価	2,100	2,701	3,153	4,439	5,909	2,622	3,860
対売上高比率	20.5%	19.3%	16.4%	17.5%	17.8%	17.2%	19.4%
売上総利益	8,158	11,285	16,066	20,991	27,361	12,627	16,081
売上総利益率	79.5%	80.7%	83.6%	82.5%	82.2%	82.8%	80.6%
調整後販売費及び一般管理費	10,459	13,629	23,261	28,553	25,475	11,171	14,728
対売上高比率	102.0%	97.4%	121.0%	112.3%	76.6%	73.3%	73.9%
調整後R&D ⁽²⁾	2,630	3,606	6,864	8,346	4,742	2,074	2,948
対売上高比率	25.6%	25.8%	35.7%	32.8%	14.3%	13.6%	14.8%
調整後S&M ⁽³⁾	6,031	7,541	13,337	16,961	17,733	7,657	9,887
対売上高比率	58.8%	53.9%	69.4%	66.7%	53.3%	50.2%	49.6%
調整後G&A ⁽⁴⁾	1,798	2,481	3,059	3,245	2,999	1,439	1,892
対売上高比率	17.5%	17.7%	15.9%	12.8%	9.0%	9.4%	9.5%
調整後営業利益	-2,301	-2,343	-7,195	-7,561	1,885	1,456	1,352
調整後営業利益率	-22.4%	-16.8%	-37.4%	-29.7%	5.7%	9.6%	6.8%



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	Q2
R&D	8,346	4,742	1,994	2,083	2,050	2,218	1,004	1,069	1,175	1,491	1,402	1,545
-) 株式報酬費用	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
-) その他一時費用	0	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	1,545
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%	15.2%
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%	15.2%

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	Q2
S&M	16,961	17,733	3,804	4,529	4,544	4,083	3,854	3,802	4,553	5,523	4,786	5,100
-) 株式報酬費用	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
-) その他一時費用	0	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	5,100
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%	50.0%
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%	50.0%



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	Q2
G&A	4,070	4,274	994	1,005	1,108	961	1,023	1,004	1,067	1,178	1,421	1,291
-) 株式報酬費用	736	972	156	181	221	176	237	236	233	264	347	336
-) 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	35
-) その他一時費用	87	213	2	37	54	-6	29	64	76	43	355	31
調整後G&A	3,246	2,999	835	786	833	790	756	682	724	836	1,003	889
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%	12.7%
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%	8.7%

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	Q2
営業利益	-8,386	610	-2,074	-2,640	-2,245	-1,425	213	654	315	-572	271	259
+) 株式報酬費用	736	972	156	181	221	176	237	236	233	264	347	336
+) 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	35
+) その他一時費用	87	213	2	37	54	-6	29	64	76	43	35	31
調整後営業利益	-7,562	1,885	-1,915	-2,421	-1,969	-1,255	480	976	659	-230	690	662
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%	2.5%
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%	6.5%



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	Q2
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	1,999
-) ソフトウェア償却費	0	310	0	0	0	0	10	52	104	142	182	232
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	1,766
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%	19.6%
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%	17.3%

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	Q2
R&D	8,346	4,742	1,994	2,083	2,050	2,218	1,004	1,069	1,175	1,491	1,402	1,545
+) ソフトウェア資産化	0	3,862	0	0	0	0	1,090	1,000	896	873	1,005	1,045
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	2,591
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%	15.2%
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%	25.4%



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Q2
流動資産合計	41,210	38,431	45,874	44,554
現金及び預金	36,405	31,750	35,789	29,844
固定資産合計	1,576	1,521	6,720	8,816
流動負債合計	14,053	21,385	31,310	31,376
前受収益	8,940	11,356	14,665	14,200
固定負債合計	1,673	1,614	1,621	1,841
純資産合計	27,059	16,952	19,663	20,152

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 Q1-2(6ヵ月)
営業活動による キャッシュ・フロー	-4,753	-6,767	3,661	-4,622
投資活動による キャッシュ・フロー	-1,935	-1,088	-4,601	-2,829
財務活動による キャッシュ・フロー	543	3,705	4,977	1,504
現金及び現金同等物 の増減額	-6,141	-4,154	4,038	-5,944
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	29,844



連結キャッシュ・フロー計算書(調整表)

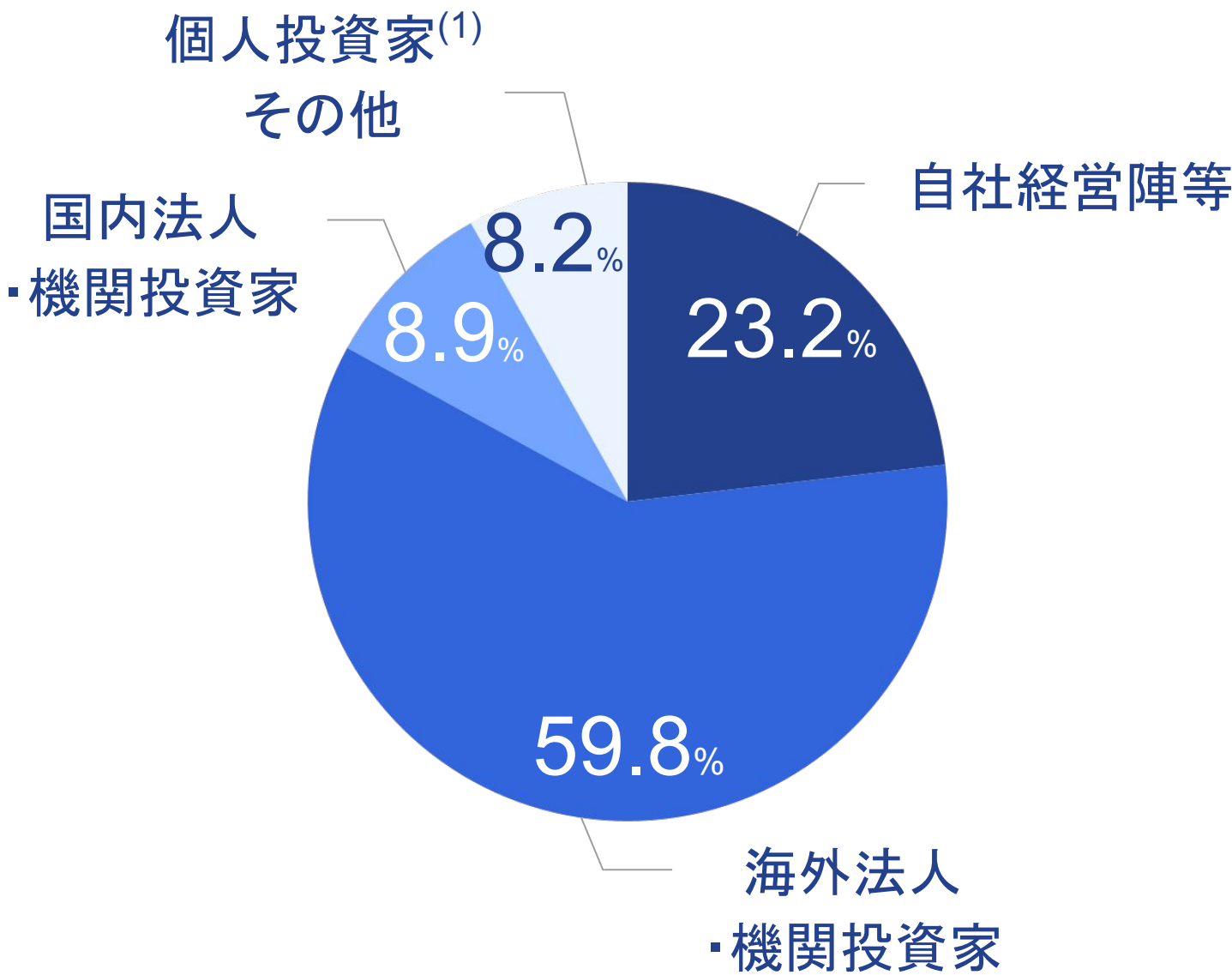
調整後フリー・キャッシュ・フロー 百万円	2024年 6月期	2025年 6月期	2024年6月期		2025年6月期		2026年6月期
			H1	H2	H1	H2	H1
営業キャッシュ・フロー	-6,767	3,661	-6,420	-347	-1,926	5,588	-4,622
+) 立替金の増加額	1,275	1,691	489	785	985	706	1,573
+) 買取債権の増加額	0	0	0	0	0	0	48
投資キャッシュ・フロー ⁽¹⁾	-1,088	-4,601	-826	-261	-2,479	-2,121	-2,829
+) 事業譲受による支出	0	0	0	0	0	0	21
+) 吸収分割による支出	794	0	794	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	130	0	380	248	328
調整後フリー・キャッシュ・フロー(FCF)	-5,654	1,381	-5,831	176	-3,040	4,421	-5,479
調整後FCFマージン	-22.2%	4.2%	-49.5%	1.3%	-19.9%	24.5%	-27.7%



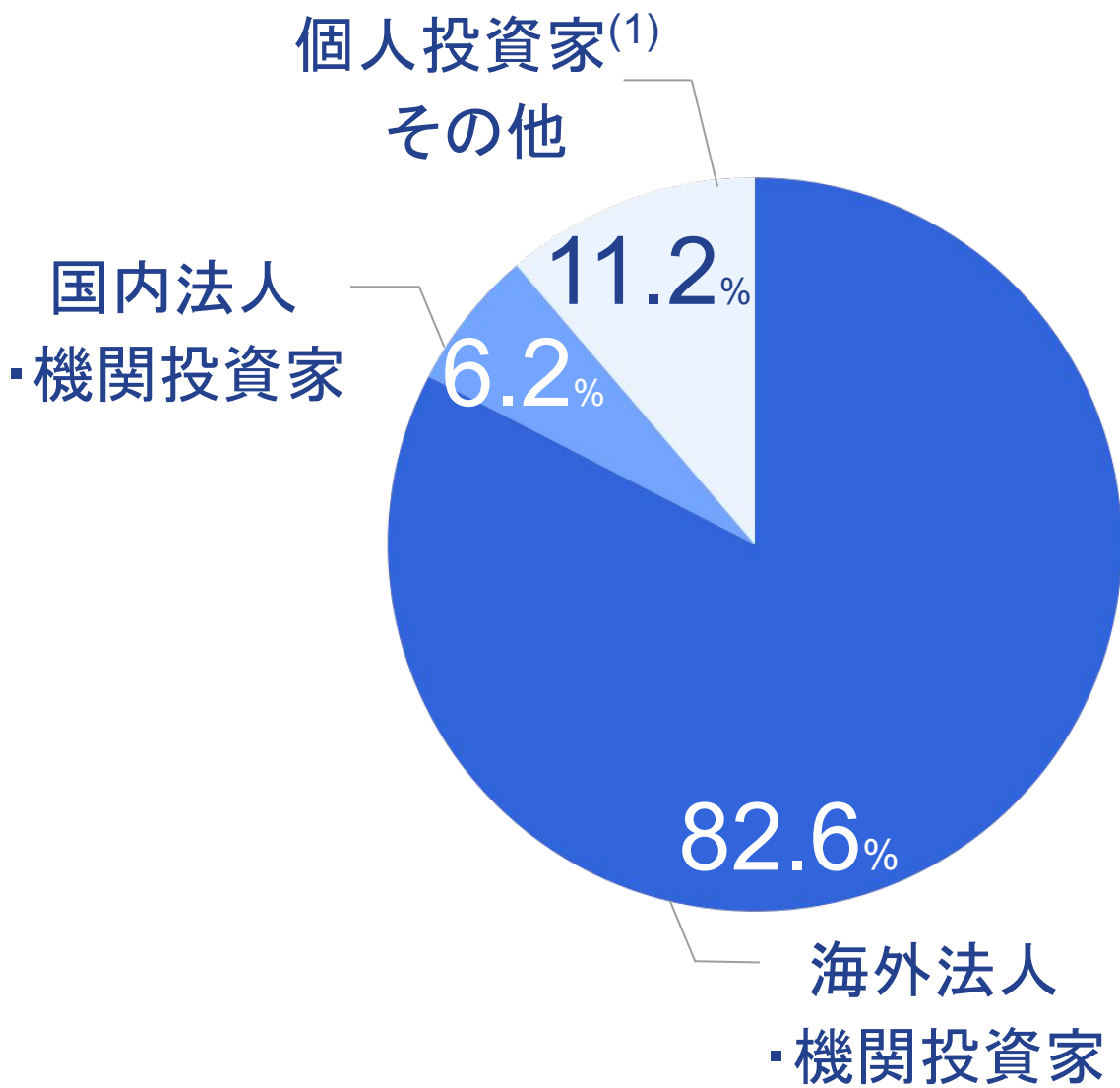
1. 子会社売却等によりキャッシュインが生じた場合は、投資CFへのキャッシュイン影響を控除する調整を行う

株主構成 (2025年12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	<ul style="list-style-type: none">基本料金: 39,800円ID料金: 3,600円 (3人までID無料)	○	○	○	○	チャット (優先対応) メール (優先対応) 電話
スタンダード	<ul style="list-style-type: none">基本料金: 2,980円ID料金: 400円 (3人までID無料)	<ul style="list-style-type: none">基本料金: 23,760円ID料金: 3,600円 (3人までID無料)	○	○	○	×	チャット (優先対応) メール (優先対応)
スターター	<ul style="list-style-type: none">基本料金: 1,780円ID料金: —⁽²⁾	<ul style="list-style-type: none">基本料金: 11,760円ID料金: —⁽²⁾	○	○	×	×	チャット メール



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	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。

