



2026年6月期 第3四半期
決算説明資料

フリー株式会社
2026年5月13日

2026年6月期第3四半期のハイライト

会計事務所向け統合型 AIエージェント「free Agent Hub」のリリースを発表

- 専門家の正確性とアカウントビリティを実現するAIコンセプト「freeコックピット」を具現化した新プロダクト
- プロフェッショナルが求める高度なセキュリティを構築するとともに、顧問先業務に最適化した複数のAIエージェントのオーケストレーションを実現

個人事業主セグメントは、確定申告期での堅調な獲得により過去最高の純増 ARR17.6億円を達成

- AI代替懸念を払拭し、過去最高の純増ARRを達成。AIを事業成長の追い風として、さらに強固なブランドを構築するとともに、持続的な事業成長を目指す

自社開発及び M&Aの双方を通じてプロダクトラインナップを拡充し業種別ニーズ対応を加速

- 医療法人の会計基準に対応したパッケージプラン「free for 医療」を本年3月より提供開始。医療法人に特有なニーズに対応するとともに、頻繁な法令改正に合わせた迅速なアップデートを実現
- 本年4月にグループジョインした株式会社ロジクラのサービスを「free在庫管理」にリブランド。在庫管理から会計までシームレスに完結する統合体験の提供により、小売・流通業の業務効率化に貢献



主要KPI及び財務指標

プラットフォーム ARR⁽¹⁾

424億円 (YoY +23.2%)

うち法人327億円(YoY +26.8%)

プラットフォーム
有料課金ユーザー企業数⁽²⁾

712k+ (YoY +13.6%)

うち法人264k+(YoY +17.6%)

プラットフォーム ARPU⁽³⁾

59.6千円 (YoY +8.5%)

法人123.9千円(YoY +7.8%)

第3四半期売上高

109.0億円

(YoY +26.8%)

第3四半期調整後営業利益⁽⁴⁾

4.45億円



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とランザクシオンARRから構成され、一時収益は含まない
2. 2026年3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3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-

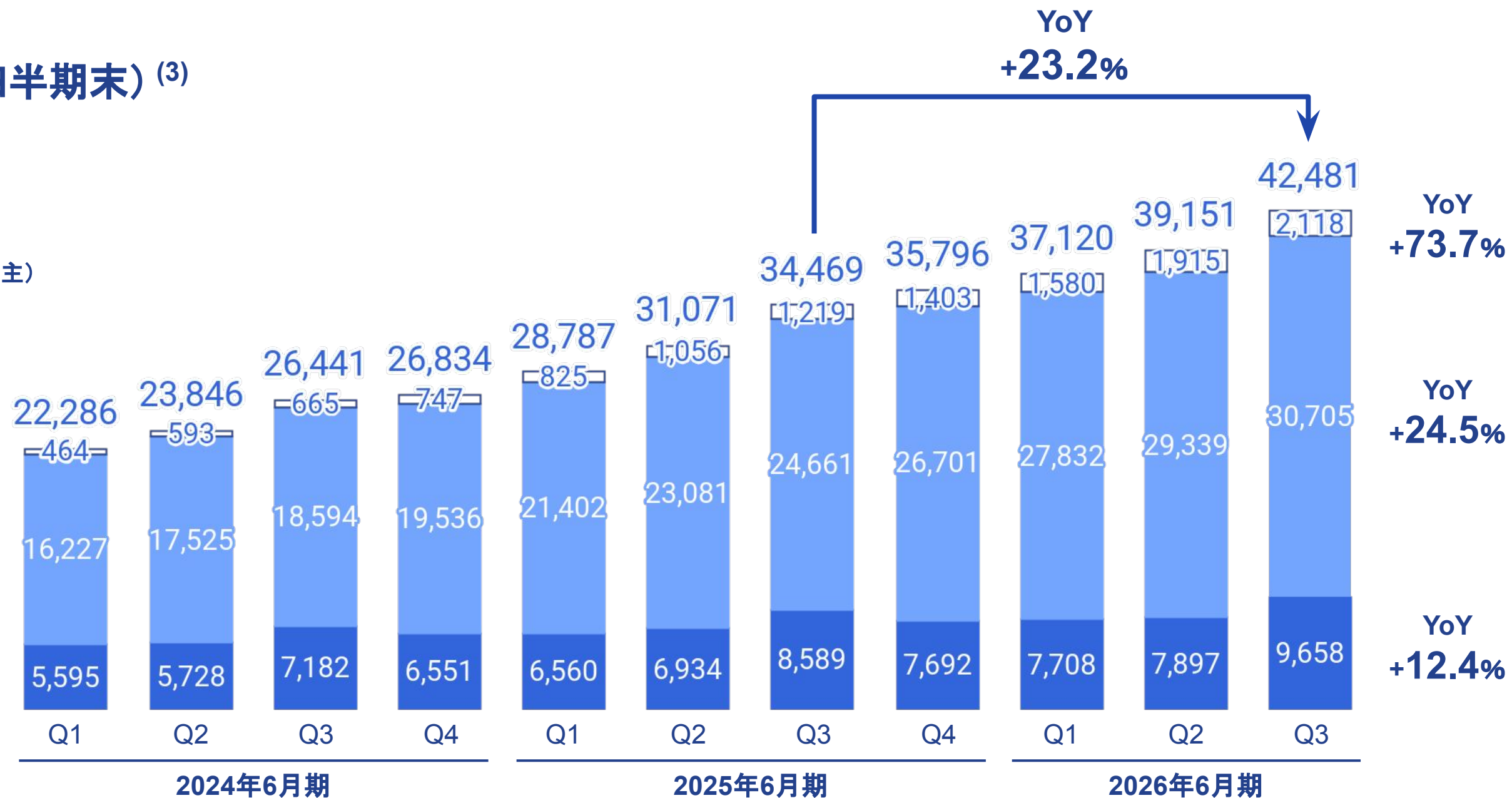
プラットフォーム ARR

- プラットフォームARRは、前年同期比+23.2%の42,481百万円に拡大
 - サブスクリプションARR⁽¹⁾は、個人事業主セグメントが確定申告期での堅調な獲得により前年同期比+12.4%で拡大。法人セグメントは、新規顧客獲得が進み前年同期比+24.5%で成長
 - 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が牽引し、前年同期比+73.7%の高成長を継続し20億円を突破

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)



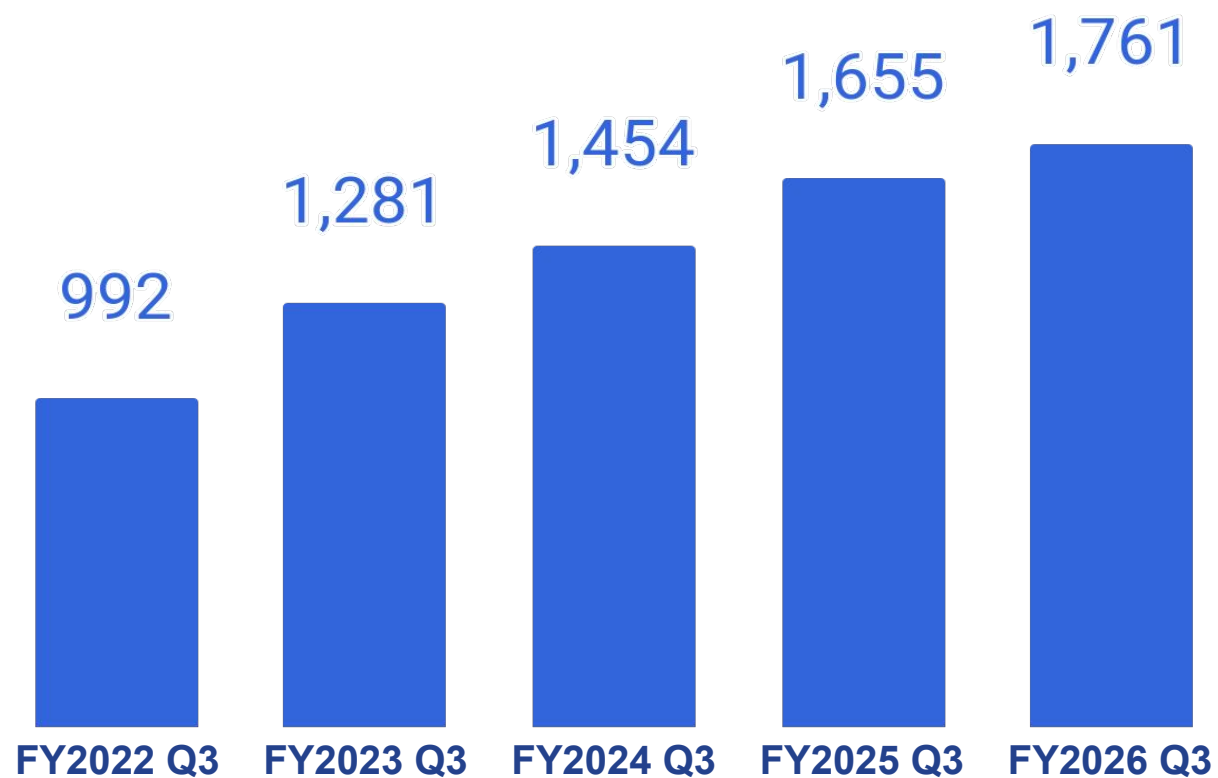
1. サブスクリプションARR: 各期末月のMRR(Monthly Recurring Revenue)を12倍して算出した指標。MRRは、対象月の月末時点における継続課金ユーザー企業に係る月額料金の合計額(一時収益は含まない)
 2. トランザクションARR: 従量型・手数料型売上の各期末月の売上高を12倍してARRに換算した指標
 3. 2024年6月期Q1以降はWhy株式会社、2024年6月期Q2以降はpasture、2025年6月期Q2以降はアポロ株式会社、2025年6月期Q3以降は株式会社YUI、2026年6月期Q1以降はGMOクリエイターズネットワーク株式会社とkansapoも集計対象(企業名及び事業名はグループジョイン当時のもの)
 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)

個人事業主セグメントは確定申告期の獲得が堅調で過去最高の純増 ARRを達成

- マーケティング生産性を前年比2倍に向上させつつ、過去最高の純増ARRを達成。AI活用による提供価値のさらなる強化を図り、持続的な事業成長を目指す

マーケティング生産性を高めながら事業成長のモメンタムを加速

個人事業主セグメントにおける
サブスクリプション ARRのQoQ 純増推移
百万円



過去最高
のQoQ純増

マーケティング
生産性⁽¹⁾
YoY 約**2倍**

AIは脅威ではなく競争優位性を深化させるドライバー

AIチャット サポート

- AIチャットによるカスタマーサポートの完遂率は 90% 以上に上昇し、有人対応コストの抑制を実現

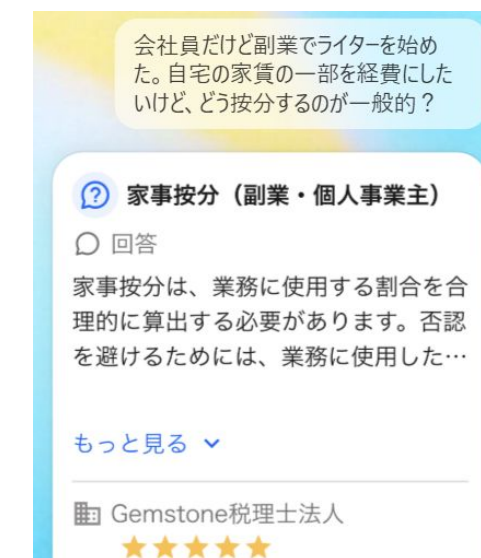
入力おまかせ プラン

- AIとオペレーターにより入力・仕訳作業を代行
- スモールスタートでの市場投入に対し、当初想定を上回る受注を獲得

確定申告 AI-OCR

- 源泉徴収票や控除書類をアップロードするだけでAIが自動計算し入力
- 2026年の確定申告では約9.5万ユーザーが利用

ChatGPT 向けアプリ



- 税理士1万件以上の相談例から最適なアドバイスを提示
- リリースから2週間で約2万件の利用実績を記録
- freeウェブサイトへの流入を通じて有料課金ユーザーへのバージョンも発生



1. 個人事業主セグメントにおける新規獲得ARR／広告宣伝費の倍率が前年同期比で約2倍に向上

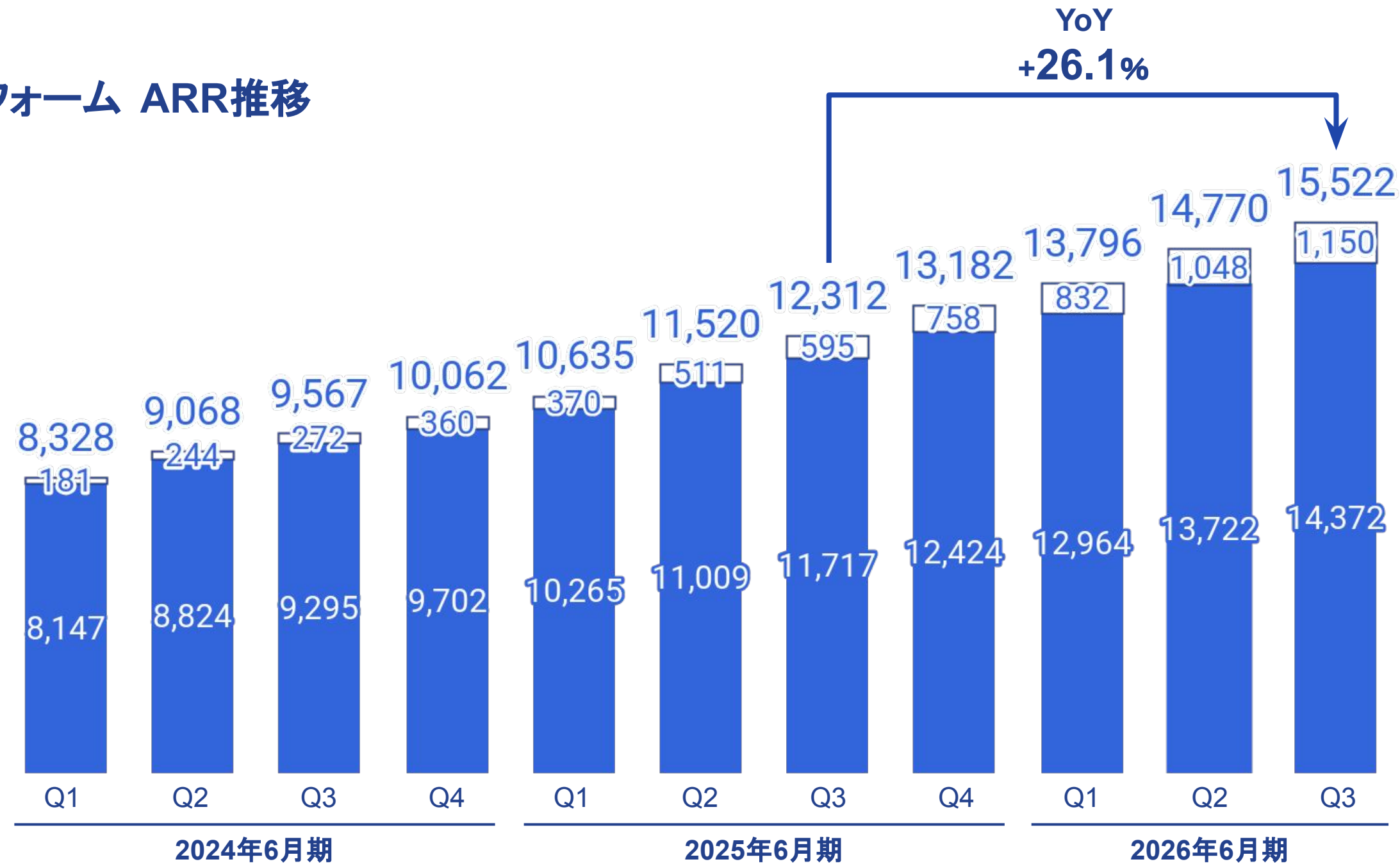
Midセグメント プラットフォーム ARR

- MidセグメントのプラットフォームARRは、新規顧客獲得の加速及びクレジットカード事業の拡大により、前年同期比+26.1%の15,522百万円に拡大

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



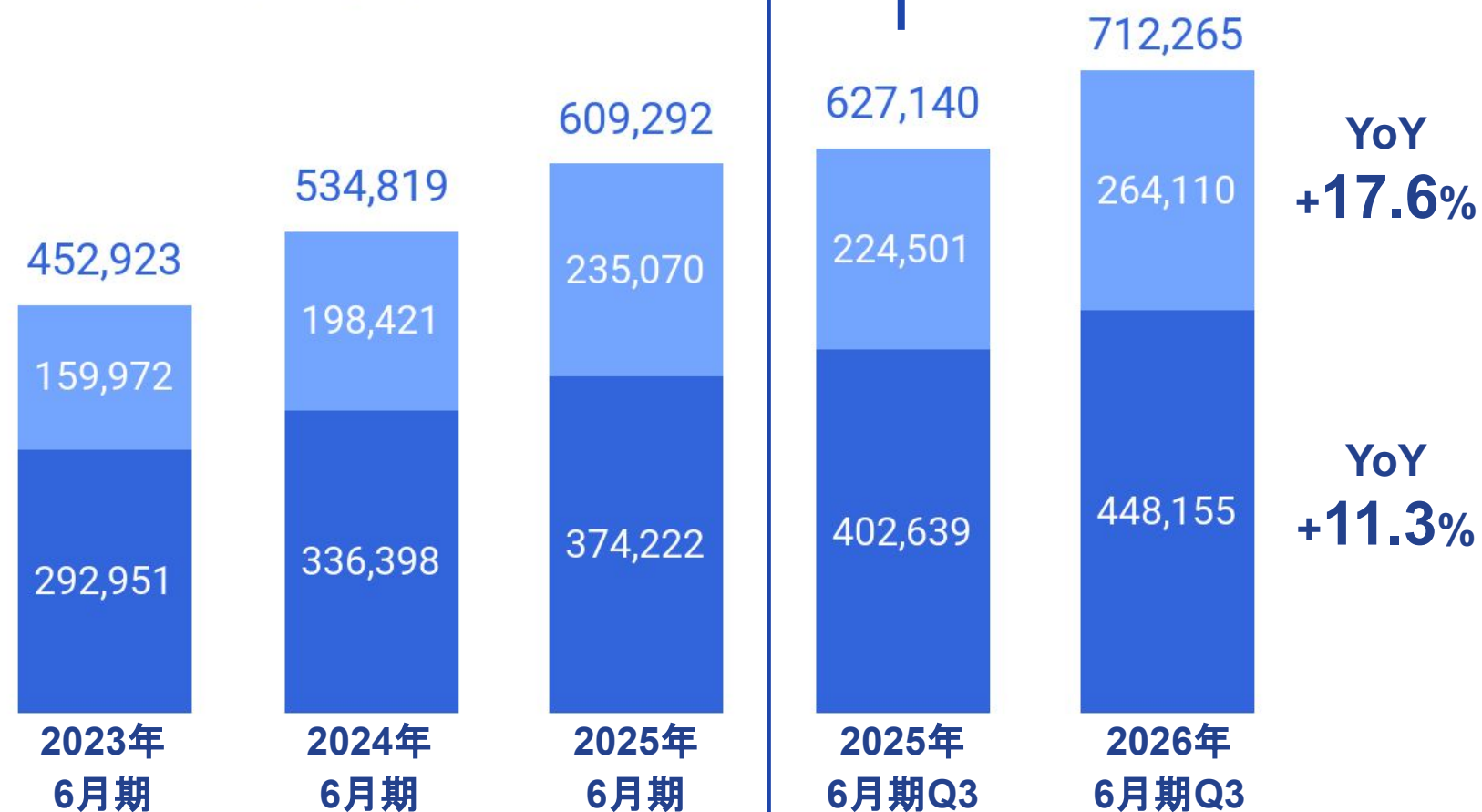
有料課金ユーザー企業数及び ARPU(プラットフォーム)

- 有料課金ユーザー企業数は、確定申告期での堅調な獲得により個人事業主セグメントが前年同期比+11.3%で推移。法人セグメントは、ダイレクトチャンネルでの獲得がドライバーとなり前年同期比+17.6%で拡大
- 個人事業主セグメントのARPUは、前年に実施した月額プラン改定の影響が一巡するなかでも、上位プラン比率の上昇などにより前年同期比+1.1%で推移。法人セグメントのARPUは、クロスセルが進捗し前年同期比+7.8%で上昇

有料課金ユーザー企業数 (1)(2)

件

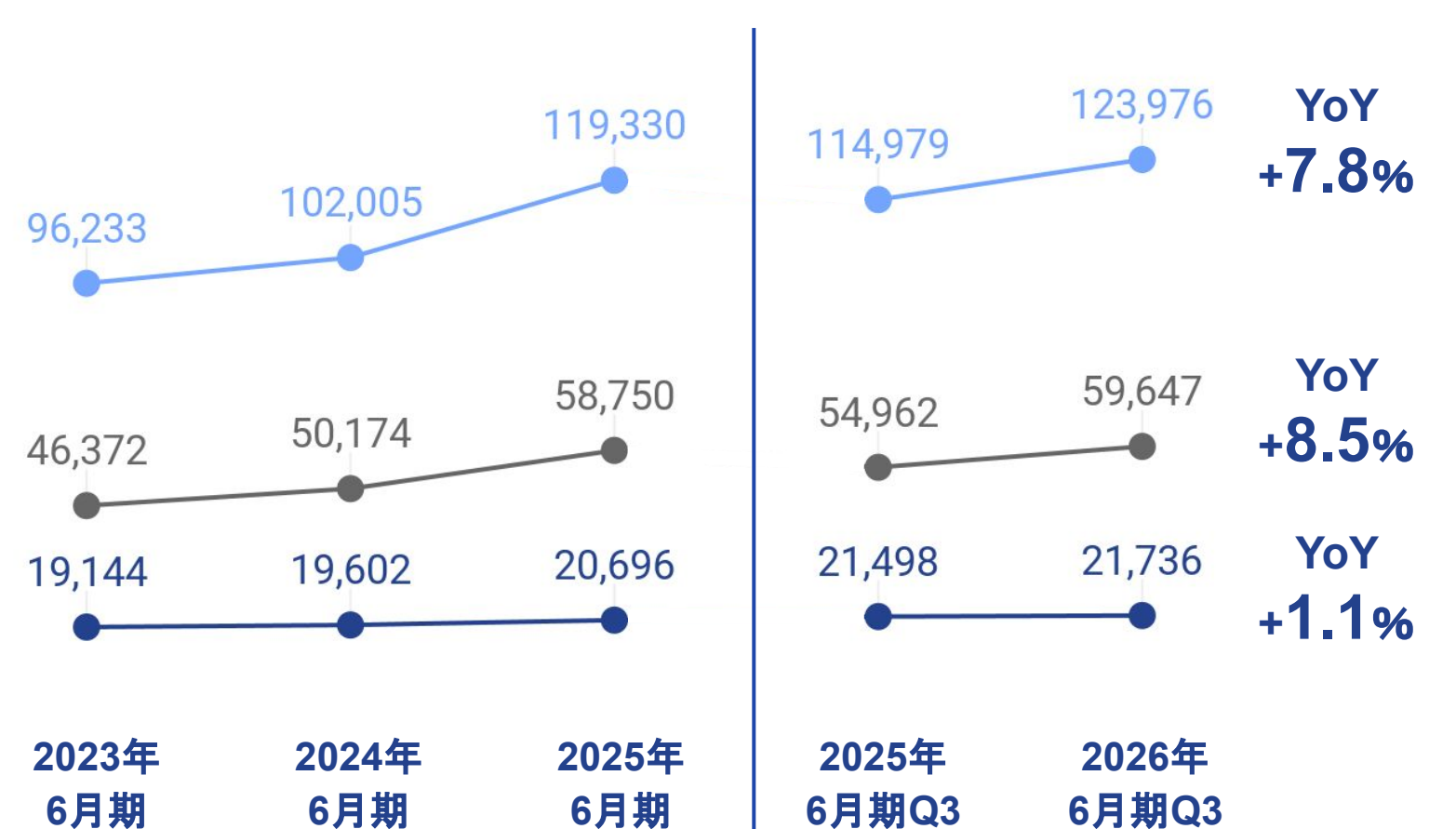
■ 法人 ■ 個人事業主



ARPU(2)(3)

円

● 全体 ● 法人 ● 個人事業主



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sweep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+26.8%の10,901百万円で堅調に推移し、通期業績予想の+26.0%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9,001百万円、売上総利益率は82.6%で推移。ソフトウェア償却費を除いた売上総利益率は85.2%に上昇
- AI活用を通じたカスタマーサポートの効率化が進捗。また、事業運営の実態をより適切に反映させるため費用計上区分の見直しを行い、売上原価として計上していた一部費用を販売費及び一般管理費へ変更
 - 研究開発目的のAIサービス利用料等のうち、売上原価に含まれていた一部費用をR&Dコストに振替：Q3影響額 約150百万円
 - プロダクト導入後の利活用支援に係る人件費のうち、売上原価に含まれていた一部費用をS&Mコストに振替：Q3影響額 約80百万円

売上総利益⁽¹⁾(四半期)

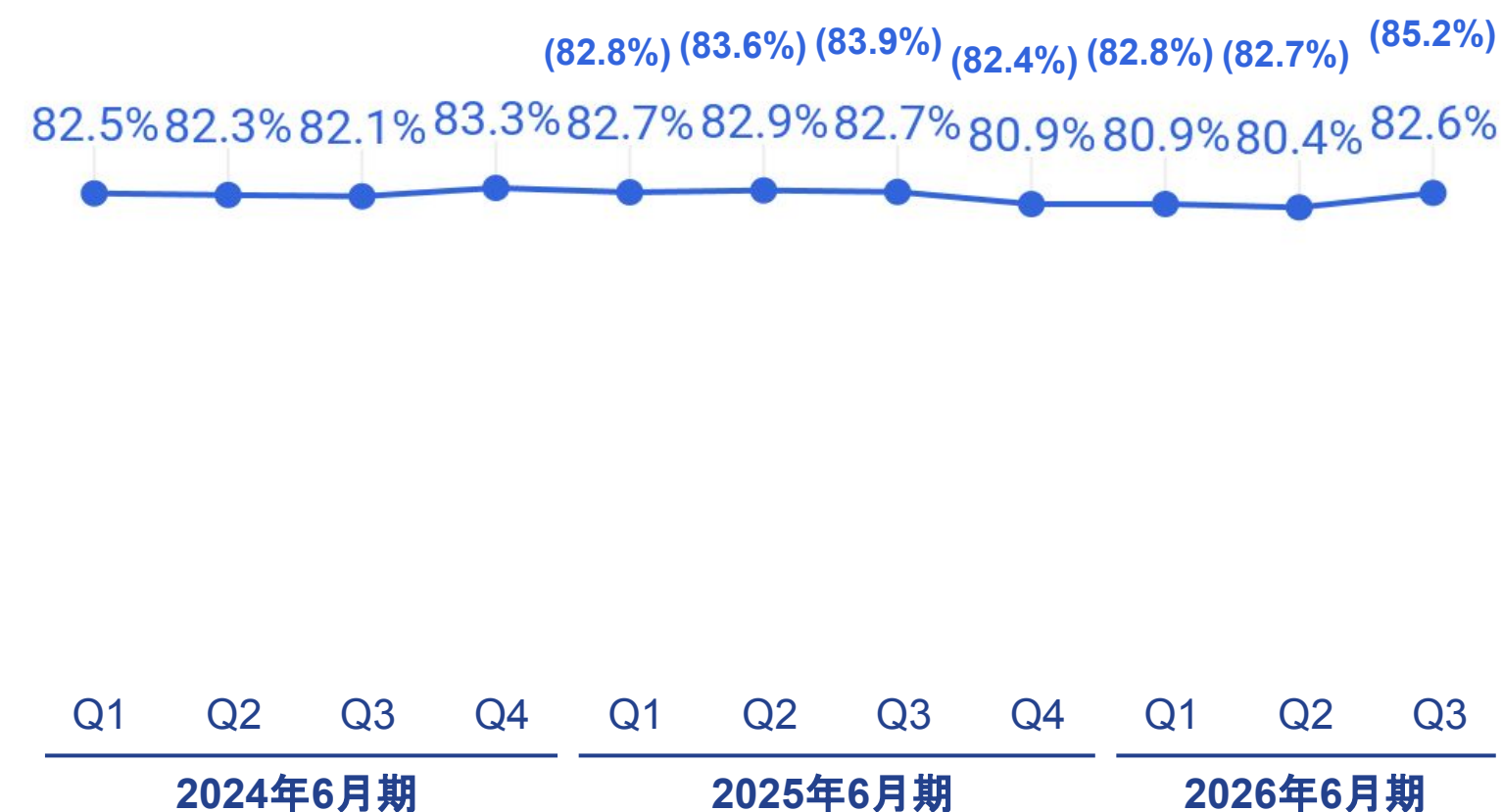
百万円



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445百万円、同利益率は4.1%で推移

調整後営業利益⁽¹⁾⁽²⁾(四半期)
百万円



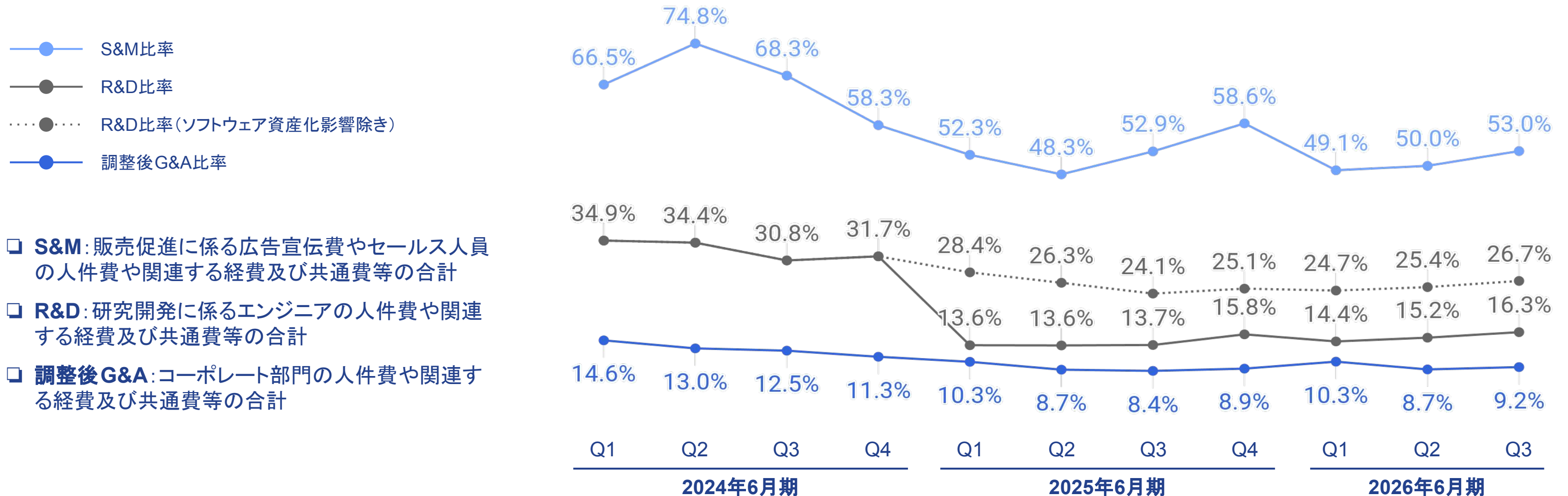
調整後営業利益率⁽¹⁾⁽²⁾(四半期)
%



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比率**は前年同期比で横ばい: 個人事業主セグメントでのマーケティング生産性の向上により、広告宣伝費の対売上高比率は低下。一方、継続的なセールス人員増強に加え、売上原価からの費用振替⁽¹⁾により、人件費の対売上高比率は上昇
- **R&D比率**(ソフトウェア資産化影響除き)は前年同期比で上昇: 業種向け開発やAIプロダクト拡充を加速させるため、AI駆動開発への戦略投資を実施。これに伴うツールコスト増加や売上原価からの費用振替⁽²⁾により通信費の対売上高比率は上昇したが、概ね想定の範囲内で推移。一方、開発生産性を約1.5倍⁽³⁾に向上させるなど投資リターンは顕在化しつつあり、人件費を抑制しながらプロダクトの拡充及びプラットフォームの付加価値向上を実現
- **調整後G&A比率**は前年同期比で上昇: 人件費抑制及びオペレーション効率化を継続した一方、セールス人員増強に伴う採用教育費が拡大



1. プロダクト導入後の利活用支援に係る人件費のうち、売上原価に含まれていた一部費用をS&Mコストに振替: Q3影響額 約80百万円
 2. 研究開発目的のAIサービス利用料等のうち、売上原価に含まれていた一部費用をR&Dコストに振替: Q3影響額 約150百万円
 3. R&D活動の生産性指標として定めている「エンジニア一人当たりのプルリクエスト数」が前年同期比で約1.5倍に向上

(再掲) 調整後フリー・キャッシュ・フロー

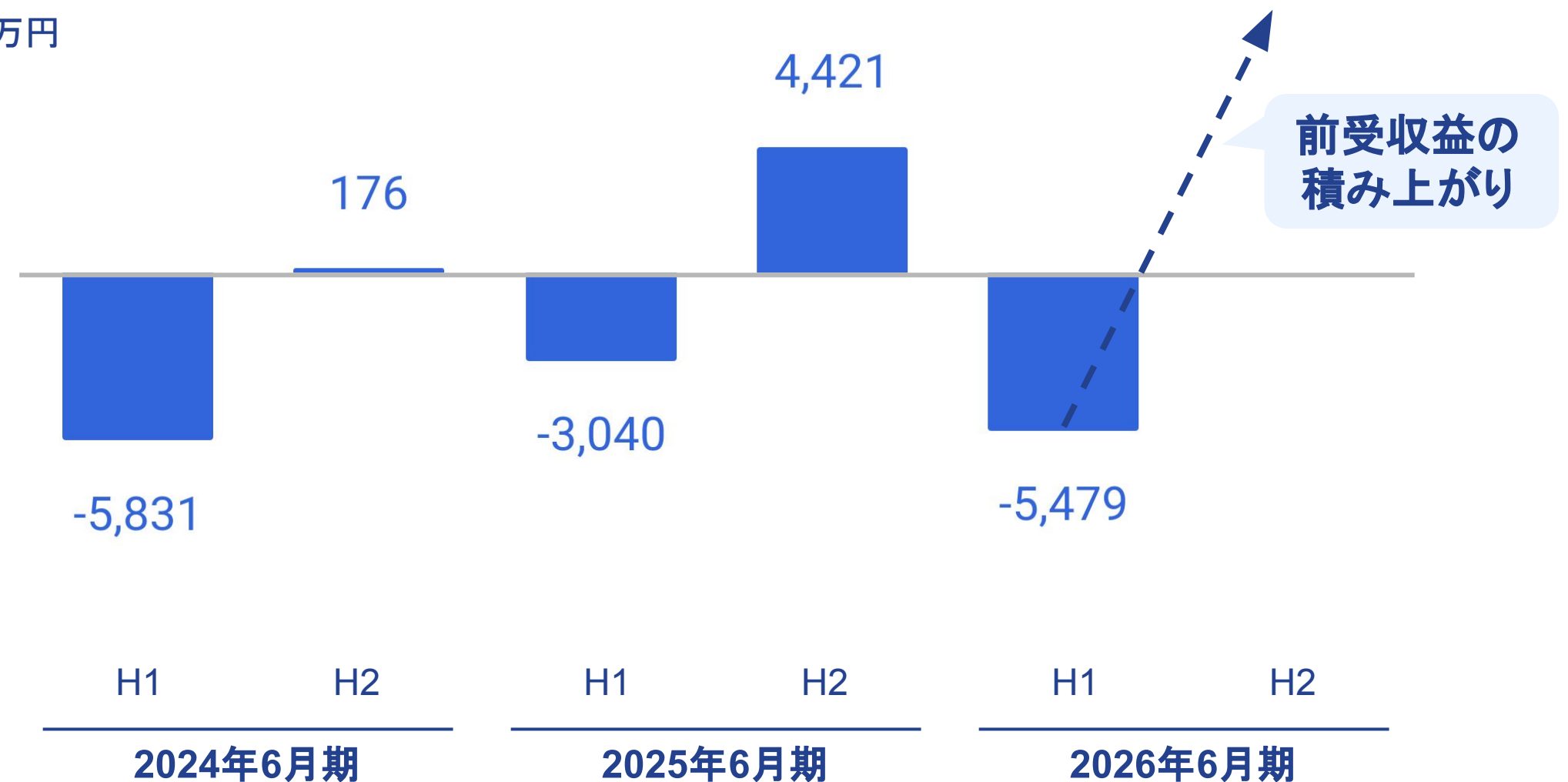
- 2026年6月期上期の調整後フリー・キャッシュ・フロー⁽¹⁾は、サーバーコストやAI関連ツールの前払費用といった季節性要因により▲5,479百万円で着地。下期にかけて前受収益の積み上がりを見込む

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

半期ごとの調整後フリー・キャッシュ・フロー

百万円



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

通期売上高予想は前期比 +26.0%の41,930百万円

- 2026年6月期の売上高の予想値は、前期比+26.0%の41,930百万円。利益項目については、継続的な生産性向上と重点領域への戦略投資を推進し、調整後営業利益⁽¹⁾は2,520百万円(前期比+33.7%)、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%)で着地する見通し。2月に上方修正した通期業績予想の達成に向けて概ね計画通りに進捗

	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

(再掲) 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月期では、カスタマーサポートやプロダクト開発、セールス活動におけるAI活用を通じて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%
ソフトウェア償却費除き	16.8%	15-18%
R&D	14.3%	14-17%
ソフトウェア資産化影響除き	25.9%	24-27%
S&M	53.3%	48-51%
調整後 G&A	9.0%	9-10%

- 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
- 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
- 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
- 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



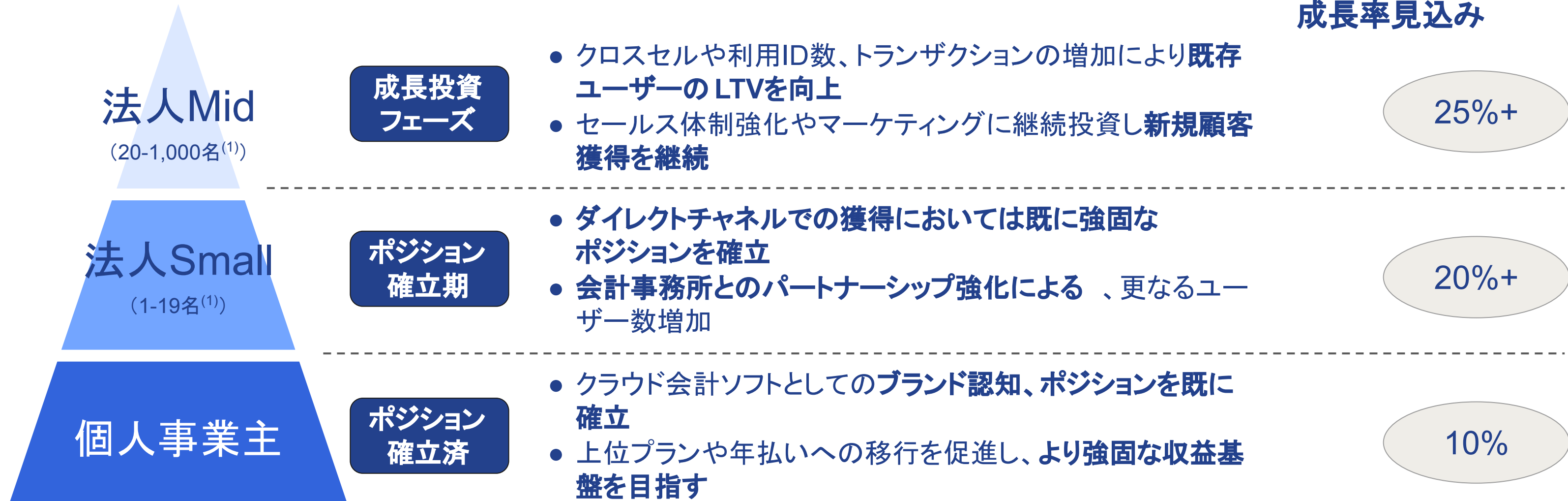
1. 各項目の対売上高比率のレンジは本書提出日現在における見通し。今後の売上高成長、投資の進捗、その他の様々なリスクや不確定要素に左右される可能性があり、実際の結果は上記の数値と異なりうる

(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

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

- 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
- 2 高い成長ポテンシャルを有する新規事業領域からの収益貢献の向上
- 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
- 4 プロダクト価値強化と生産性向上の双方に寄与する AI活用の加速

「free for 医療」と「free在庫管理」をリリース 業種別ニーズ対応を加速させ、統合型プラットフォームの提供価値を強化

- 医療法人の会計基準に対応したパッケージプラン「free for 医療」を本年3月より提供開始。部門別B/Sの作成等、医療法人に特有なニーズに対応することでPMF⁽¹⁾を図りペネトレーションを加速させる
- 本年4月にグループジョインした株式会社ロジクラのサービスを「free在庫管理」としてリリース。free会計との連携によりシームレスなデータ管理を実現し、EC事業を展開する小売業者などに対して統合体験を提供していく

サービス業を中心に
築いた顧客基盤

医療福祉・流通業への対応を強化しプラットフォーム提供価値を拡大

業種別ニーズ対応の継続強化

会計・人事労務を軸に、サービス業を中心にカバー

free 会計
free 人事労務



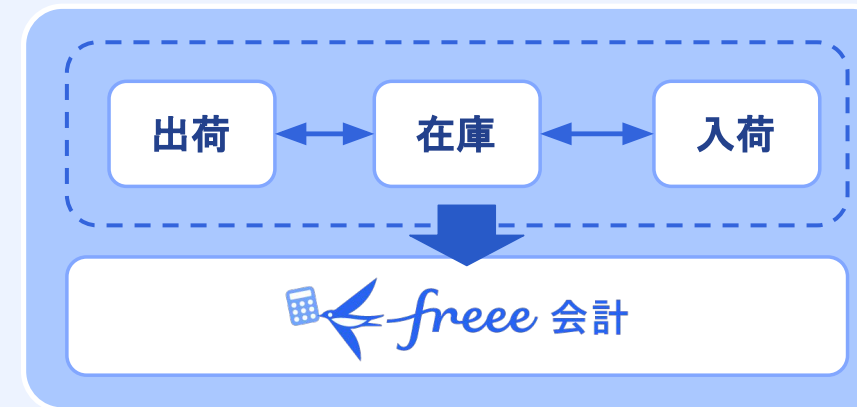
コンサルティング メディア
人材 広告 ITサービス

free for 医療



- 施設・部門別BS/PLと特有帳票の自動作成
- 最新法令・医療会計基準への準拠
- 多拠点データの一元管理と経営可視化

free 在庫管理



- EC/店舗など複数拠点の在庫を一元管理
- スマホアプリで簡単・正確な検品が可能
- 在庫データを会計へスムーズに連携



多業種への統合価値提供
による顧客基盤の拡大



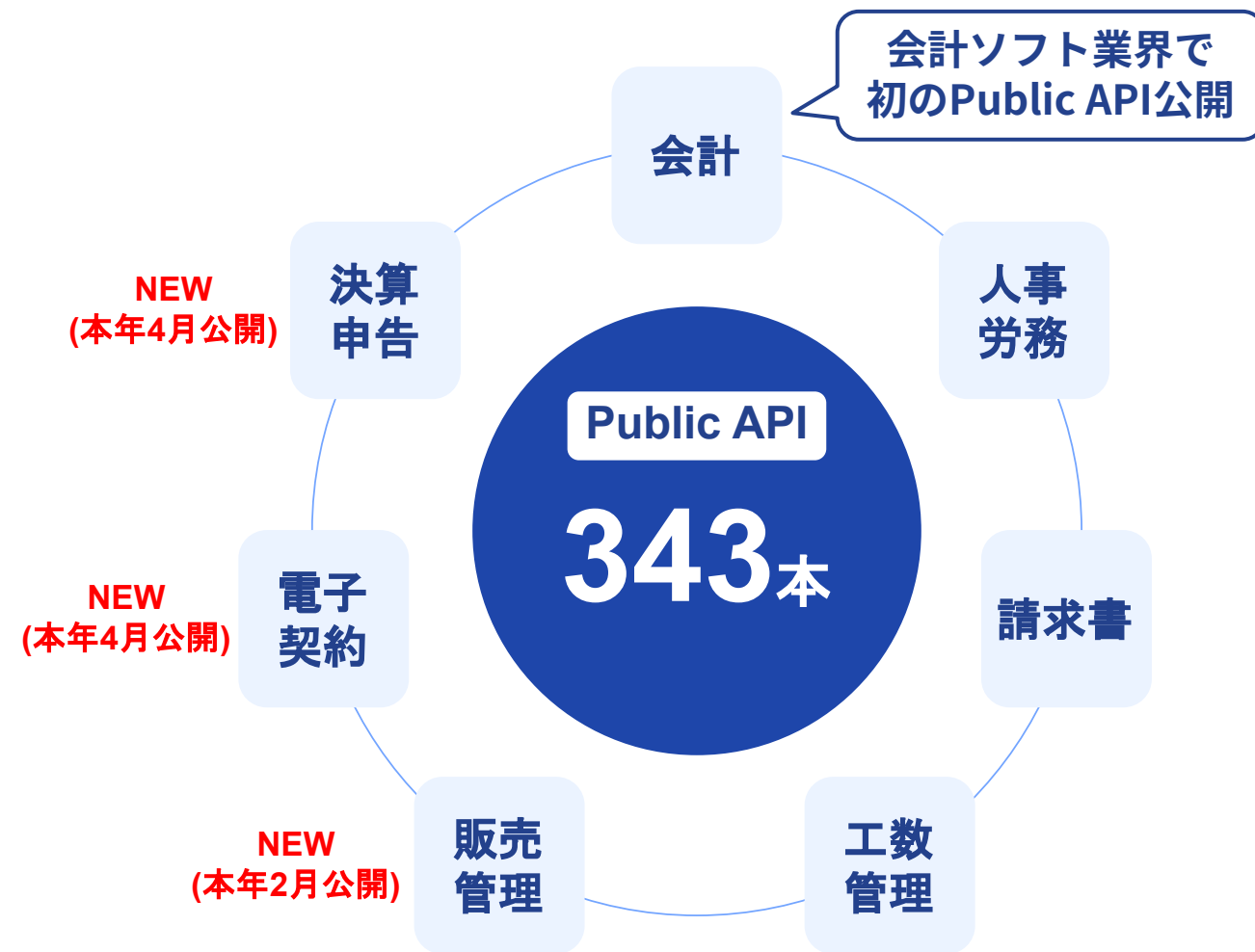
1. Product Market Fitの略称。製品やサービスが市場ニーズを的確に満たし、顧客から受け入れられている状態を指す



豊富なPublic APIのアセットとMCPサーバーの提供により AIエコシステムにおける優れたアクセシビリティを実現

- 2013年に業界初⁽¹⁾のPublic APIを公開以後、会計・人事労務・販売管理等の幅広い領域で豊富なPublic APIのアセットを蓄積
- MCP⁽²⁾サーバー「freee-mcp」をOSS⁽³⁾として本年3月に公開し、AIエコシステムにおける優れたアクセシビリティを実現。
先進的な会計事務所を中心に業務効率化のユースケースが創出され、大きな反響を集めている

7領域における豊富な Public APIのアセットが
AIエージェントによる業務自動化の可能性を最大化



先進的な会計事務所を中心に業務効率化のユースケースが創出される

畠山 謙人 氏(公認会計士・税理士)

- 「freee-mcp」とAIエージェントの組み合わせにより圧倒的な業務効率化を実現
- 「スタッフ0人で60社の顧問先を管理する手法」を紹介する投稿がSNS上で340万インプレッションを記録

畠山氏によるSNSでの投稿

▼事業会社：会計ソフトをfreeeに変える

これが最短だ。freeeはAPI・自動仕訳・請求書OCRが一番進んでいて、AIとの相性が圧倒的にいい。

▼税理士：freeeに寄せて業務を再設計する

税理士側の打ち手も基本は同じで、freeeに寄せて業務を組み直すこと。freee前提で型を作れば記帳・月次・証憑の負担はかなり軽くなるし、浮いた時間を顧問先の経営相談に回せるようになる。そこが税理士の価値が一番出る場所だと思う。

スタッフ0人の税理士が、Claude Codeで顧問先60社を1人で回している全手法

104 1.1K 5.8K 3.4M



1. 日本国内の会計ソフトウェア業界で初めてPublic APIを公開
 2. Model Context Protocolの略称。LLM等のAIモデルと外部のツールやデータソースを連携させるために標準化された通信規格
 3. オープンソースソフトウェアの略称。プログラムの設計図であるソースコードが一般に公開され、利用者が自由に改変や再配布できるソフトウェアのこと

統合型AIエージェント「free Agent Hub」のリリースを発表 幅広い会計事務所に向けて業務自動化のソリューションを提供

- 専門家の正確性とアカウントビリティを実現するAIコンセプト「freeコックピット」に基づく新プロダクトとして、会計事務所向け統合型AIエージェント「free Agent Hub」のオープンβ版を5月中にリリース予定。プロフェッショナルが求める高度なセキュリティを構築するとともに、顧問先業務に最適化した複数のAIエージェントのオーケストレーションを実現

free Agent Hub

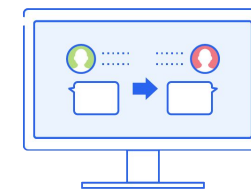
安全な環境でAIエージェントのオーケストレーションを実現

顧問先ごとにワークスペースの切替が可能

チャットの指示だけでAIエージェントがジョブ遂行

キャンバス上でAIエージェントの実行結果をレビュー

デスクトップアプリ



- デスクトップ環境で動作することで、AIエージェントによる長時間の処理も安定的に実行

freeに最適化



- freeの業務フローに最適化し圧倒的なトークン効率を実現するAIエージェントをプリセット
- 複雑なセットアップは不要で、豊富なAPIアセットを活用した業務自動化を実現

高いセキュリティ



- 顧問先ごとに独立したワークスペースを提供し、認証情報やコンテキスト等のデータも厳格に分離
- AIエージェントによる自動仕訳の検証・修正が可能でガードレールを設置



会計事務所において「free Agent Hub」による業務自動化への期待が高まる

- 異常値の自動検出や仕訳の自動生成など「free Agent Hub」によるジョブ遂行が会計実務の効率化に貢献
- 「free Agent Hub」のリリース発表直後より会計事務所から多大な反響を集めており、プロフェッショナルニーズにこたえる革新的なソリューションとして期待が高まる

「free Agent Hub」によるジョブ遂行の例

異常値の自動検出:

AIエージェントが取引データを分析し、通常と異なる取引パターンや金額の異常値を自動で検出

記帳エージェントによる自動仕訳:

コントロール可能な記帳ルールに基づき、AIエージェントが仕訳を自動生成。人による最終確認のフローを組み込むことで、効率化と正確性を両立

外部ファイル連携による自動処理:

顧問先のドキュメント等にある業務メモにアクセスし、記帳ルールの更新などを自動で実行

革新的なソリューションとして会計事務所からの期待が高まる

株式会社 SoVa 様

“「free Agent Hub」は、会計事務所の業務を劇的に変える可能性があると考えています。これまでAI活用は例外処理の多さやセキュリティ面の課題で実用化が進みませんでした。顧問先別ワークスペースにより安全性を担保しつつ、異常検知や仕訳自動生成で実務に落とし込める点に大きな期待を寄せています。”

エンジョイント税理士法人 様

“顧問先ごとにワークスペースを切り替えられる設計は、機微なデータを扱う私たちにとって大きな安心感があります。システムだけでは難しかった業務もエージェント化できれば、高付加価値な業務に集中できる。顧問業務の進化に期待しています。”

sankyodo税理士法人 様

“AIエージェントが実務を完結させ、人間がレビューアールとして付加価値を生む時代が到来しました。「free Agent Hub」は、業界のオペレーションを一変させる強力な武器になると確信しています。実務家としては、単なる効率化を超え、人間が本来取り組むべき業務へシフトする好機です。”



FAQ

Q. AIエージェントによるバックオフィス業務の代替が進むことで、シート課金モデルによる収益が毀損するリスクはあるか？

A. AIエージェントの普及に伴うシート課金モデルの収益毀損リスクは、当社の収益構造および国内労働市場の特性に鑑み、極めて限定的であると考えています。

第1に、当社の収益構造の観点です。全社ARRの約7割を占める会計プロダクトは、主に事業所単位の基本料金を主軸とした課金モデルを採用しています。一方、利用シート数に連動する課金は全社ARRの3%程度に留まっており、懸念されている収益毀損のリスクは極めて低いです。

第2に、国内労働市場の観点です。人事労務プロダクトは従業員数に基づく課金モデルですが、当社のターゲットであるスモールビジネスでは構造的な人手不足が常態化しており、なかでも医療福祉や建設業等の業種では人材確保が急務となっています。深刻な労働力不足と厳格な解雇規制といった国内特有の環境下では、AIエージェントの普及が顧客企業の人員削減に直結する可能性は低く、従業員数に基づく課金モデルのレジリエンスは高いと分析しています。

一般にAIエージェントによる代替リスクが懸念されるのは、カスタマーサポートやデザイナーといった、AIによるアウトプットの生成そのものが価値となる特定職種向けのシート課金モデルと認識しています。これに対し、当社が提供する会計・人事労務領域のソフトウェアは、企業の経営実態を正確に記録する「System of Record」としての性質を有しており、AIエージェントはそのデータ基盤を活用して業務を遂行するものです。AI活用によりプラットフォームの提供価値を飛躍的に高めることで、顧客企業の生産性向上や事業拡大に貢献するとともに、収益基盤のさらなる強化を図っていきます。

Q. 個人事業主向けの SaaSは、法人向けと比べて相対的に AI代替リスクが高いと言われているが、この点についてどう考えているか？

A. 2026年第3四半期の個人事業主セグメントは、四半期として過去最高となる17.6億円のARR純増を記録しました。懸念されるAI代替リスクは顕在化しておらず、強固なブランド力やプロダクトの優位性を強みに収益拡大を継続しています。

同セグメントの持続的な成長は、青色申告層が9割を占める顧客基盤によって支えられています。青色申告を利用する個人事業主には「正規の簿記⁽¹⁾」での記帳が原則とされており、「System of Record (SoR)」としての当社ソフトウェアの価値は不変であると考えています。むしろ、デジタル化推進に向けた制度改正を背景に、SoRとしての価値は今後一層高まっていくと予想しています。具体的には、2027年以降の確定申告より青色申告の控除額が最大75万円に引き上げられ、その適用には、記録事項の訂正・削除履歴を確認できる「優良な電子帳簿」での保存や、銀行API連携による入出金明細の自動取得といった「デジタルシームレス」への対応が要件化されています。これらの要件を充足するfreee会計は、税務メリットの最大化と業務効率化を両立する最適なソリューションとして、引き続き個人事業主から強い支持を得られると確信しています。さらに、バックオフィス領域での業務効率化に留まらず、収益拡大に寄与するフロント領域までカバーしたプロダクトラインナップや、創業から法人化まで一気通貫で支援するサービスの提供により、統合型プラットフォームとして顧客の事業成長に伴走する独自のポジショニングを確立していることも強みです。

今後は、プラットフォームの更なる価値向上に向けて、AI活用の加速により「Done for you 体験」の実現を目指していきます。今期の確定申告で投入した「入力おまかせプラン⁽²⁾」が想定以上の受注を獲得したことは、より高次元の自動化や業務の完全なアウトソーシングを目指す「Done for you 体験」に対する市場の期待を示すものであると評価しています。当社の個人事業主セグメントにおいて、AIは新たな顧客体験の創出を通じて成長機会を最大化し、持続的な収益拡大を可能とするドライバーであると捉えています。



1. 損益計算書と貸借対照表を導き出せる組織的な簿記の方式をいい、一般的には複式簿記を指す
2. AIとオペレーターにより確定申告の入力・仕訳作業を代行する個人事業主向けプラン

Q. 今般発表した統合型 AIエージェント「free Agent Hub」はClaude Coworkと何が違うのか？

A. 最大の違いは、会計事務所の顧問先業務に特化した統合型AIエージェントとして、プロフェッショナルが求める高度なセキュリティを構築している点です。顧問先ごとに独立したワークスペースを提供し、認証情報やコンテキスト、ブラウザセッション、ファイルのすべてを厳格に分離しています。これにより、顧問先ごとの情報のコンタミネーションを防止し、AIエージェントのジョブ遂行に対しアカウントビリティを確保できる実行基盤を実現しています。

さらに「free Agent Hub」は、freeの業務フローに最適化し圧倒的なトークン効率を実現する高性能なAIエージェントを標準搭載しています。例えば、仕訳を自動生成する「記帳エージェント」は、予め定義したルールに基づき、高い正確性と品質で定常的な記帳業務を遂行します。高性能なAIエージェントのオーケストレーションにより、複雑なセットアップを要さず定常業務の効率化を可能とし、より付加価値の高いアドバイザー業務へのリソースシフトを強かに支援します。

Q. AIによるマネタイズ戦略について教えてほしい

「まほう経費精算」や「AI年末調整」等のAIエージェントをSaaSプラットフォームに標準搭載し、顧客体験を飛躍的に進化させることでステイックキネスを高めLTVの最大化を図ります。同時に、AIを活用した業務代行サービスを拡充し「業務のまるごとお任せニーズ」にこたえることで、顧客のIT予算のみならず、バックオフィスにおける人件費予算へのアプローチも強化します。これにより、人材確保が課題となっているスモールビジネス市場において30兆円超の人件費マーケットをTAMとして捉え、さらなる市場浸透を進めていきます。

今後、AIイニシアティブを強力な成長ドライバーとすべく、AIを活用した機能・サービスの開発を加速させていきます。あわせて、スモールビジネス市場の顧客特性に適した課金体系を構築し、提供価値の向上を収益へ繋げることで財務インパクトの最大化を図ります。



Q. 減資に向けた臨時株主総会開催に関する適時開示が 4月23日に出ているが、今回の減資の目的は何か？

- A. 2026年初頭からの株式市場の環境変化を踏まえ、自己株式取得等の機動的な資本政策を可能とする財務基盤の整備が必要であると判断し、減資の意思決定に至りました。具体的には、2025年6月期末時点における約80億円の剰余金の欠損に対し、資本金を150億円減少させてその他剰余金に振り替えることで、会社法上の分配可能額を確保します。これにより、市場環境に応じて機動的にコーポレート・アクションを実施できる体制を構築します。なお、中長期的な企業価値向上を図る経営方針に変更はなく、引き続き成長投資と戦略的M&Aを優先し、さらなる事業拡大とミッションの実現を目指していきます。

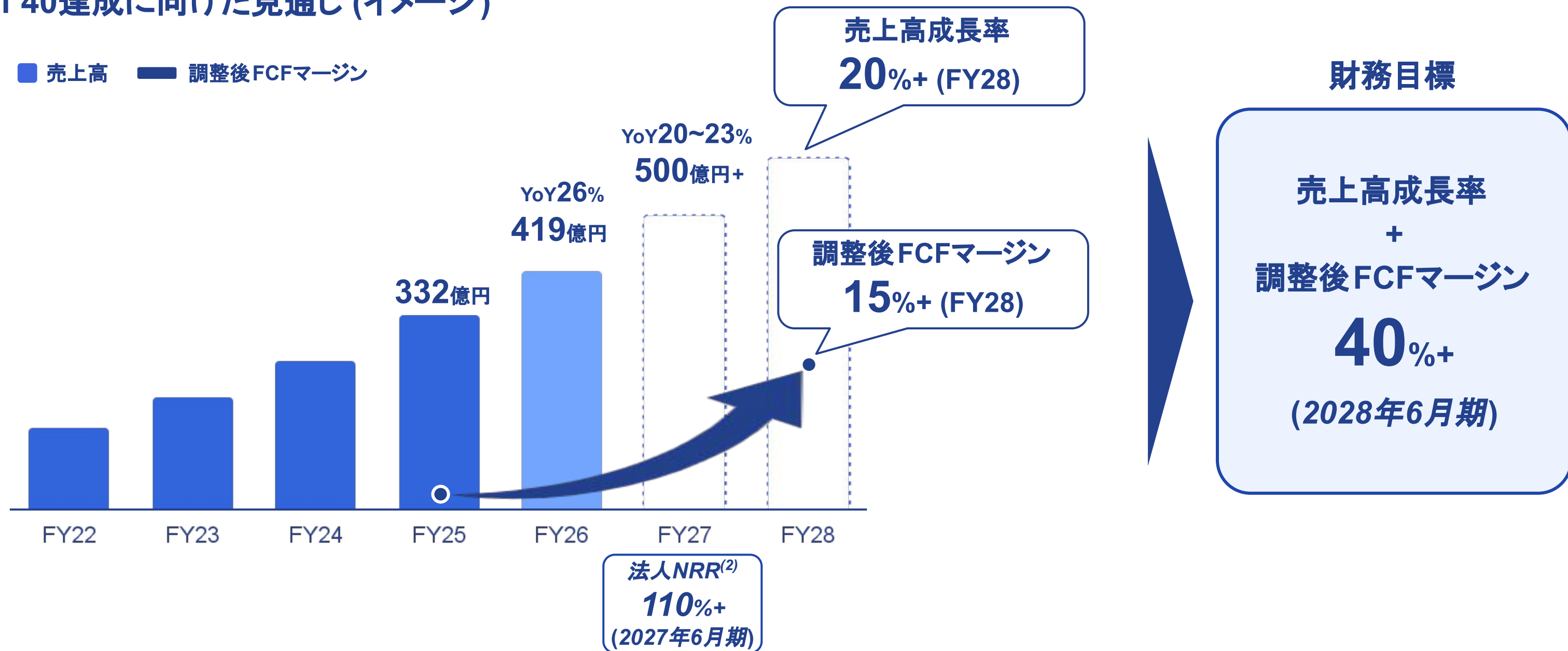
Appendix 1

-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年間においては、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

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から除して算出。なお会計事務所の売上増分は顧問先の売上増加を含む

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%

長期
調整後
営業利益率
40%+



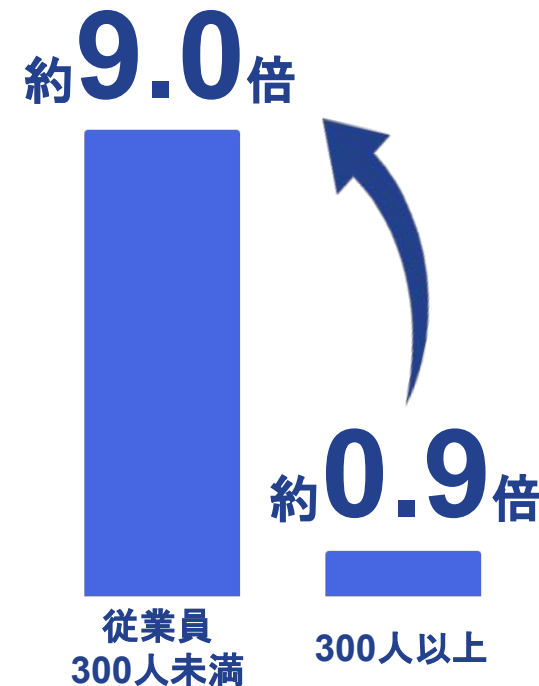
1. 調整項目の内訳は後掲
2. 2022年6月期以降の各数値は2021年12月1日譲渡の「資格スクエア事業」を除くプラットフォーム事業のみの数値
3. Research and Developmentの略称。研究開発に係るエンジニアの人的費用や関連する経費及び共通費等の合計
4. Sales and Marketingの略称。販売促進に係る広告宣伝費やセールス人員の人的費用や関連する経費及び共通費等の合計
5. General and Administrativeの略称。コーポレート部門の人的費用や関連する経費及び共通費等の合計

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

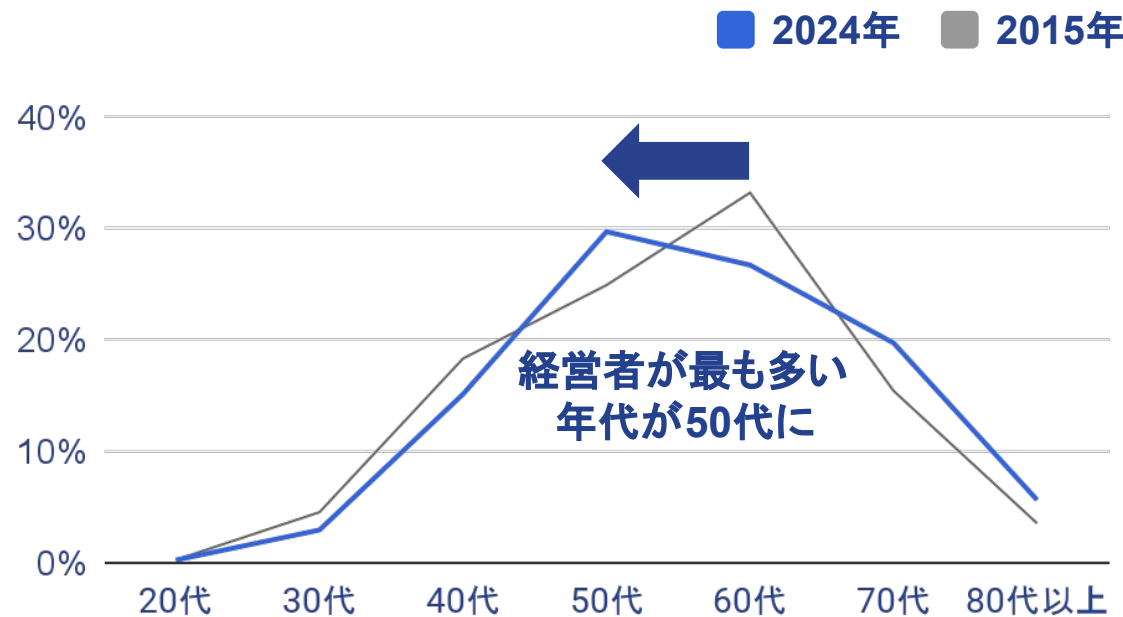
大卒求人倍率(2026年3月卒)⁽¹⁾



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

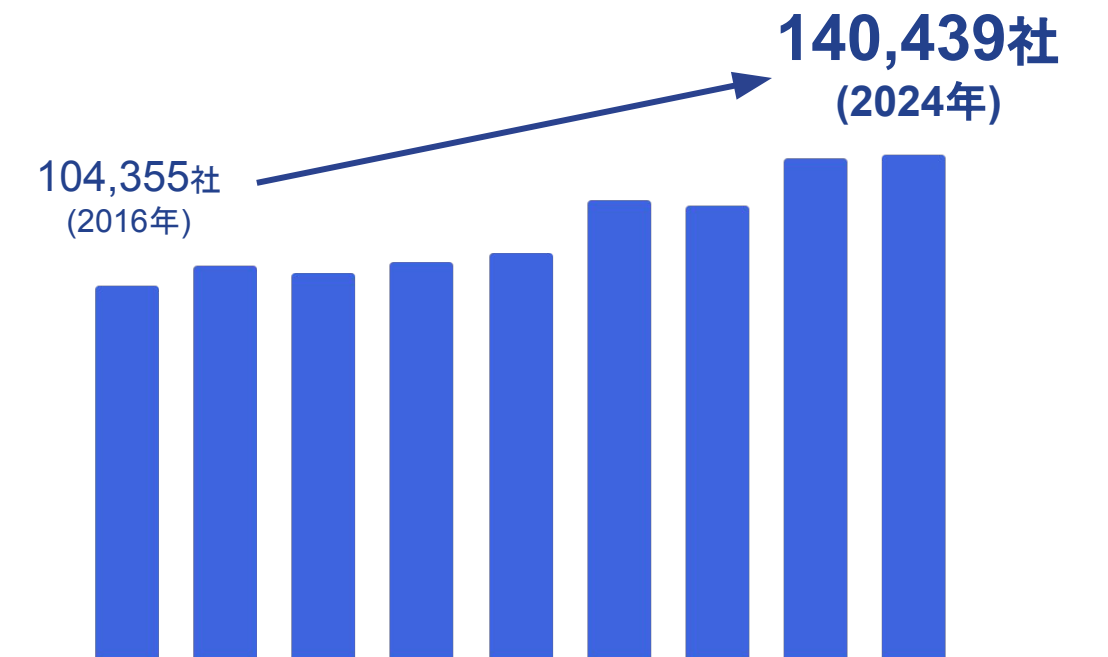
経営者の世代間分布 (%)⁽²⁾



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

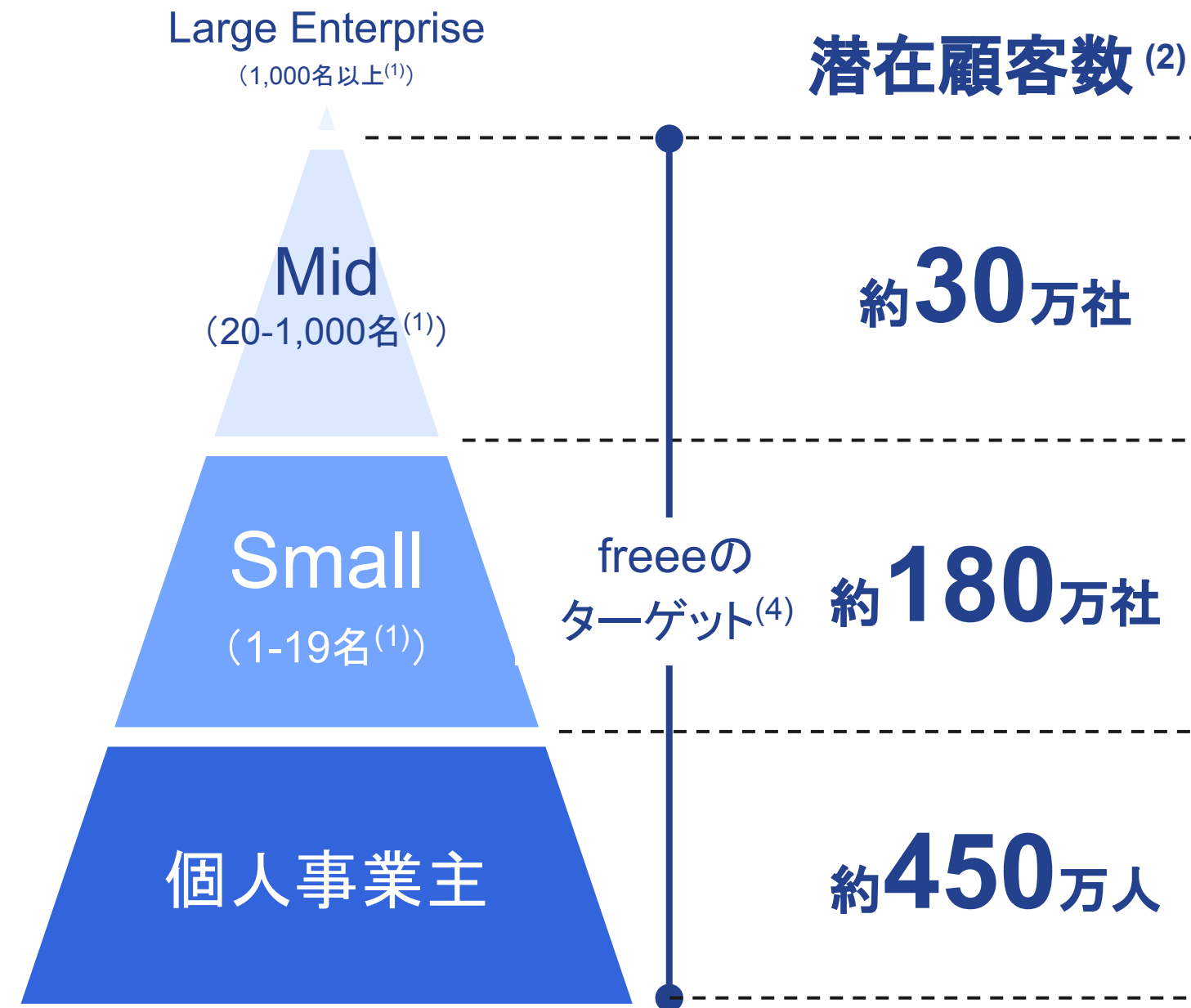
新設法人数の推移⁽³⁾



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

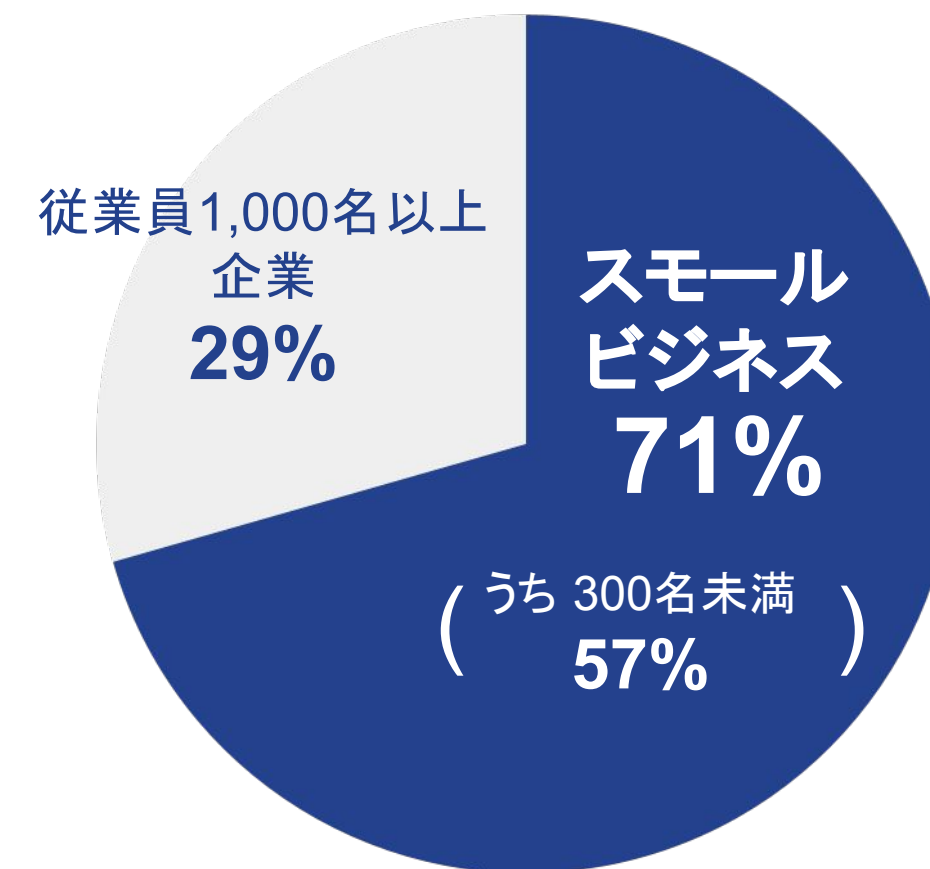
潜在顧客 660万・総従業者の 7割超であるスモールビジネスにサービスを提供

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

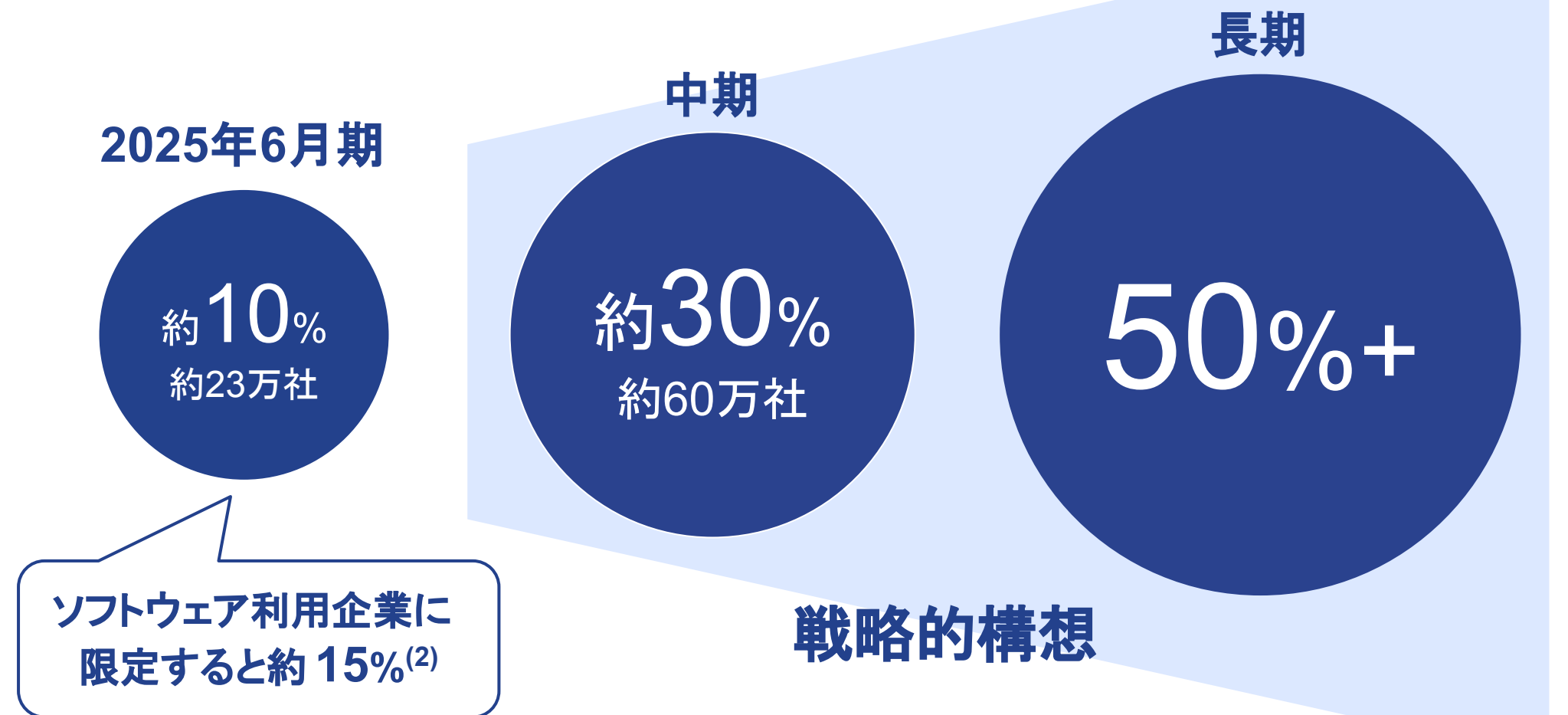
- 成長投資の成果として、中期的には法人セグメントにおけるfreeプロダクト浸透率30%の達成、より長期的にはスモールビジネスのデファクトスタンダードとしての地位の確立を見据える
- 浸透率の上昇に伴って発現するネットワーク効果を通じ、新規・既存ユーザーの獲得の更なる加速と継続的な収益性の向上を狙う

freeのターゲット

(括弧内は従業員数)



free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⁾

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³⁷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市場の特徴



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

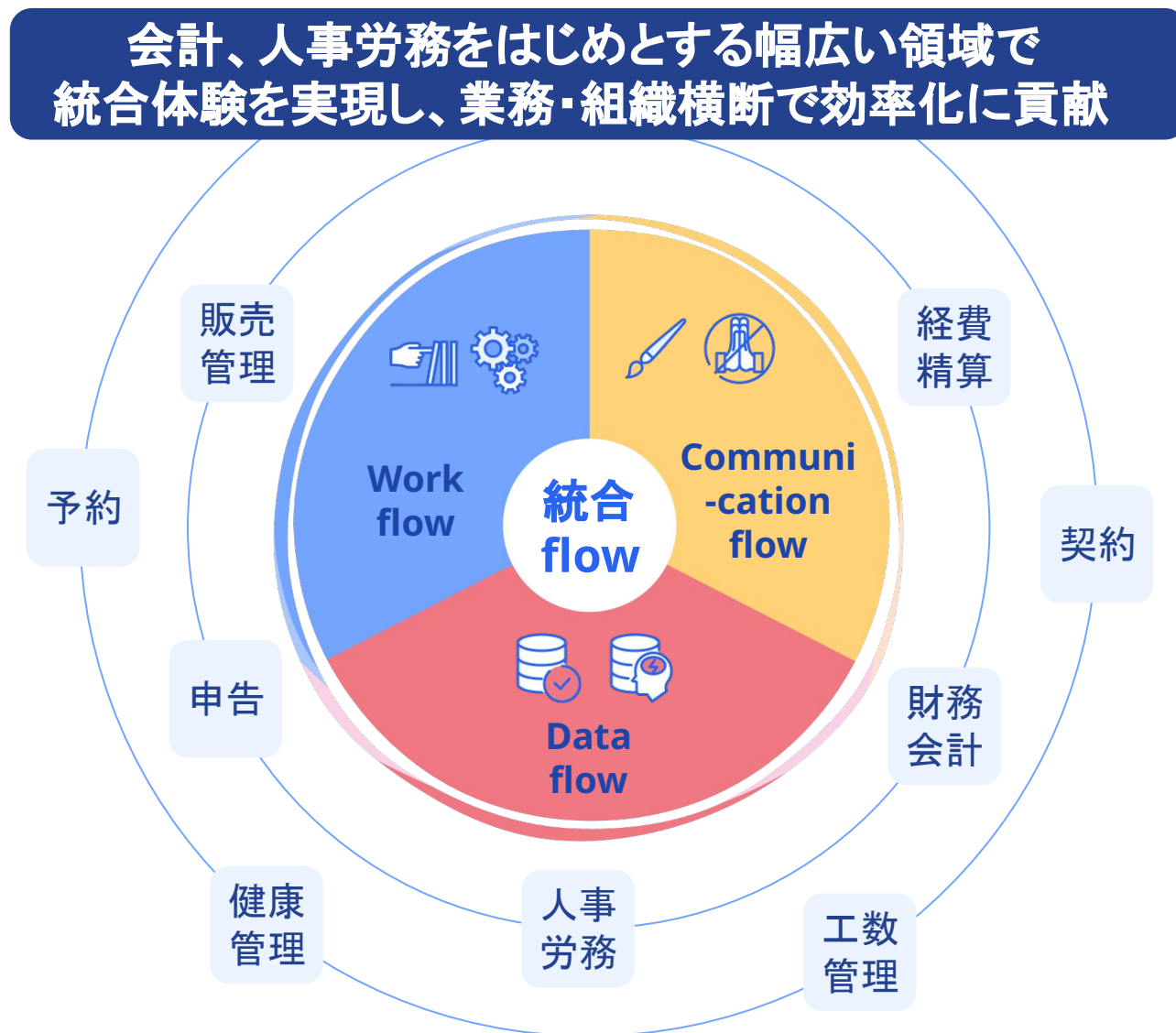
- クラウド会計・人事労務ソフトとしての強固なブランドをはじめ、頻繁な法改正への対応実績に基づく信頼感や、5,000社超の会計事務所が参画するプロフェッショナルネットワークにより、スモールビジネスがAIでfreeeをリプレイスするコストは高い
- 専門スキルやリソースの制約からクラウド化が遅滞していたスモールビジネスに対し、AI活用により導入ハードルを低減させDXを加速できる
- AIエージェントによる領域横断でのジョブ完遂や、AIとアウトソースを組み合わせた高品質かつ廉価な業務代行サービスの提供が可能に
- 従来のIT予算の市場に留まらず、30兆円を超えるバックオフィス人件費市場へのアプローチが可能に



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”



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
- 2 高い成長ポテンシャルを有する新規事業領域からの収益貢献の向上
- 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
- 4 プロダクト価値強化と生産性向上の双方に寄与する AI活用の加速



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

- free会計・free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free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



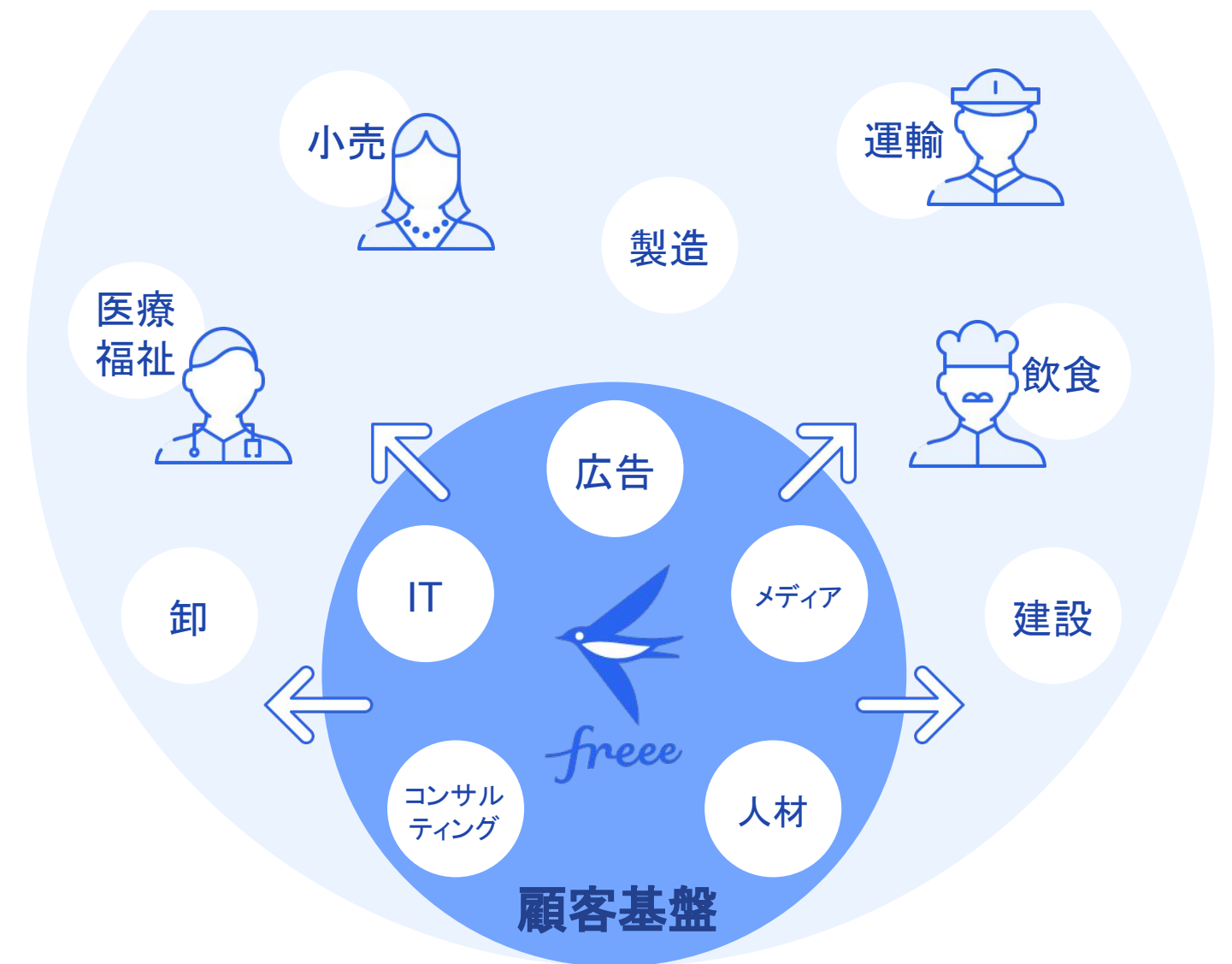
人事労務

- AIでシフト作成できる「free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

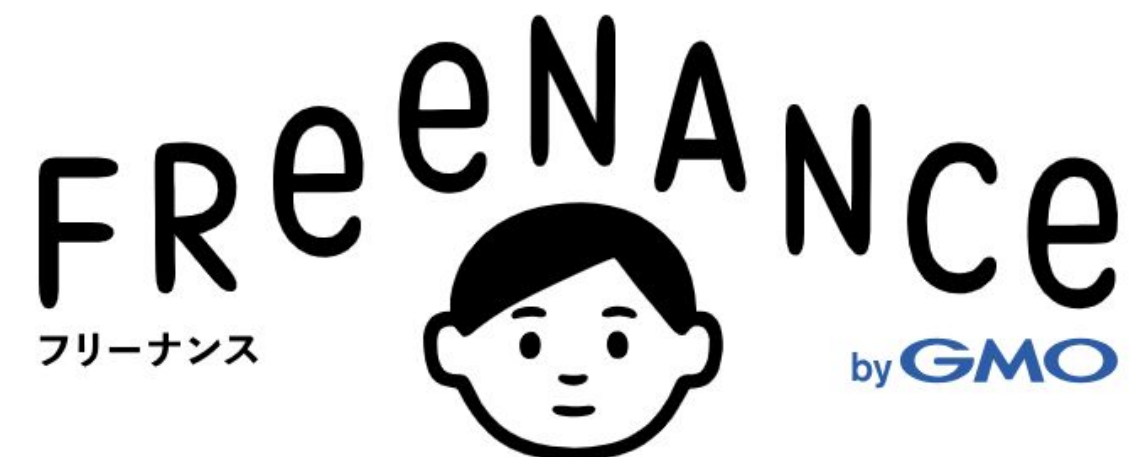
- freee販売やクレジットカード事業等、急成長中の新規事業領域による収益貢献を高め、持続的な成長を可能とする収益基盤の強化を進める
- M&Aを活用しファイナンス領域のサービスラインナップを拡充。今後もスモールビジネスの課題解決に貢献するため、幅広い事業領域で戦略的M&Aの機会を追求

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



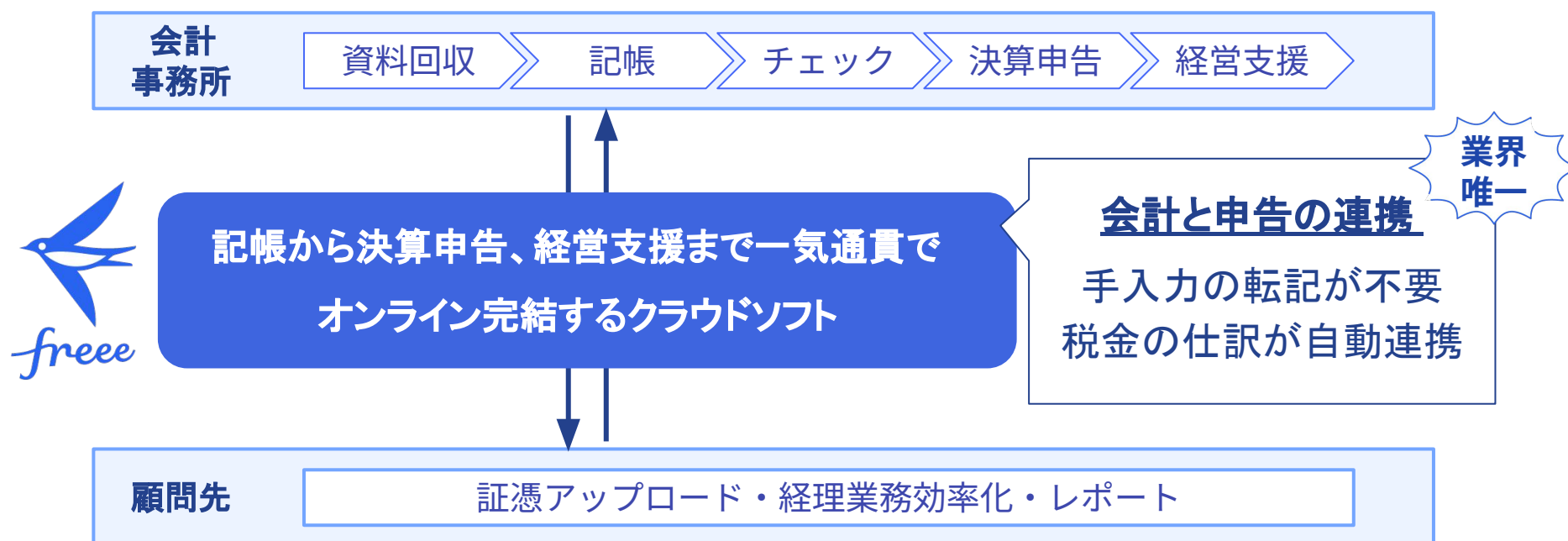
1. 2025年6月期末と2024年6月期末のARR・Transaction ARRの実績値を比較。「freeeカードUnlimited」はTransaction ARRにおいて、「freee販売」「freee福利厚生」「freee人事労務 雇用契約」「freee人事労務 健康管理」はARRにおいて、「アウトソース」はARR及びTransaction ARRの合計において、前年同期比2倍以上の成長を達成

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」

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

free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)



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)

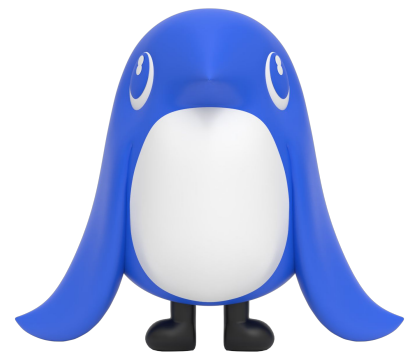


2028年6月期での Rule of 40達成に向けたドライバー:

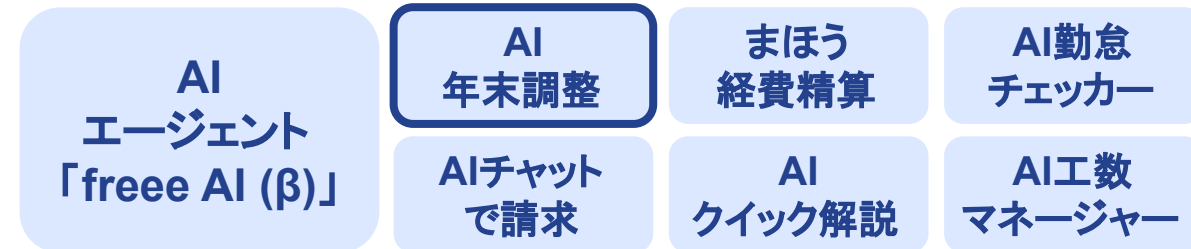
④プロダクト価値強化と生産性向上の双方に寄与する AI活用の加速

- プロダクトの価値向上: 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



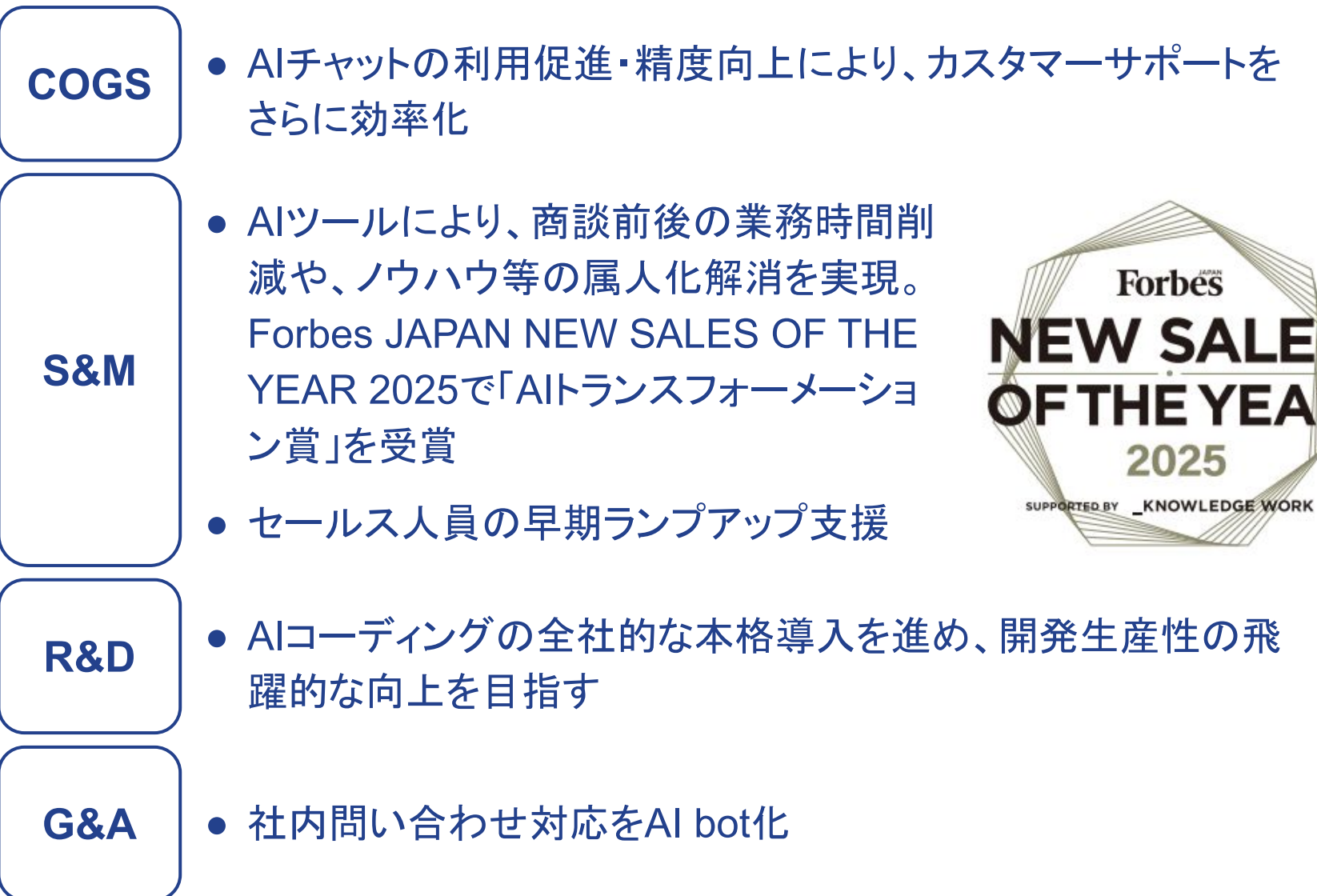
既発表のAI新機能の早期リリースを進め、革新的な顧客体験を実現する



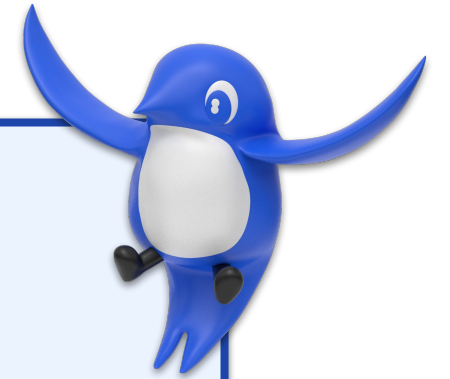
AI年末調整

- 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



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



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

1 「正本」としての完全性
(System of Record)

2 AIがジョブを完遂する
ための実行基盤

3 人が説明責任を果たす
ための証跡基盤

4 AIエコシステムにおける
アクセシビリティ

AI時代に淘汰されやすい SaaS

- 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

- **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)

- 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

- 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

AI時代に強くなる SaaS

- 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

- **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

- 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

- **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 |



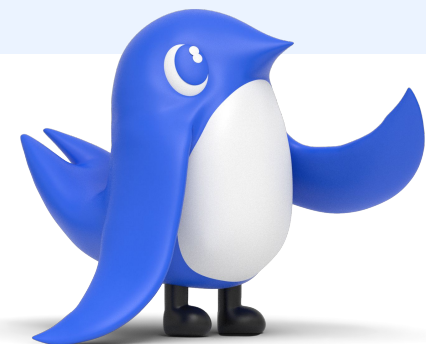
1. 会計ソフトウェア業界として。当社調べ
2. Model Context Protocol。AIとデータをつなぐための新しい共通規格
3. Claudeに特定の専門タスクを実行させるために必要な知識・ツールをパッケージ化した機能

AI時代にfree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、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

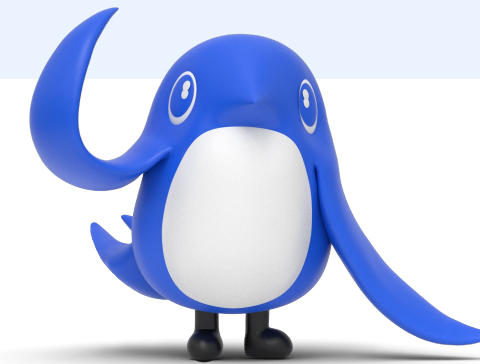
freeオートパイロット



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

free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 cockpit”

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



業務をまるごと任せるためのエコシステム “free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

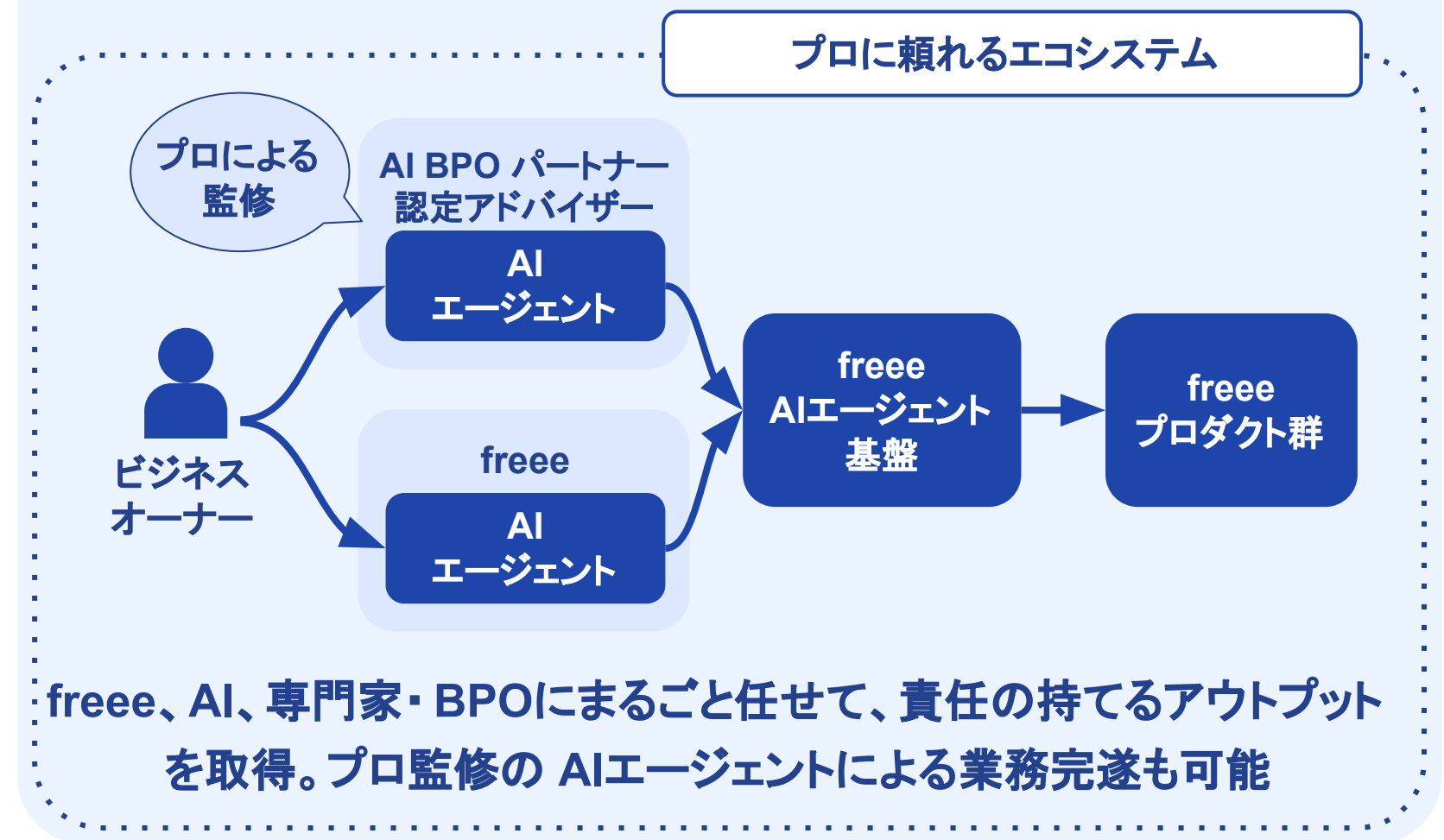
1 業務の上流行程から AI x プロに頼れる

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、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 **freeオートパイロット**



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	Q3
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	42,481
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	9,741
法人	16,650	18,073	19,210	20,240	22,183	24,083	25,813	28,051	29,355	31,181	32,740
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	712,265
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	448,155
法人	167,570	176,937	186,239	198,421	208,624	217,198	224,501	235,070	246,468	256,335	264,110
ARPU⁽³⁾ (円)	48,431	50,261	48,480	50,174	52,393	54,765	54,962	58,750	59,407	60,892	59,647
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	21,736
法人	99,361	102,144	103,147	102,005	106,330	110,880	114,979	119,330	119,115	121,656	123,976

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	Q3
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	40,363
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	9,658
法人	16,227	17,525	18,594	19,536	21,402	23,081	24,661	26,701	27,832	29,339	30,705
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	709,181
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	446,281
法人	166,953	176,292	185,536	197,701	207,838	216,357	223,590	234,072	245,408	255,169	262,900
ARPU⁽³⁾ (円)	47,626	49,226	47,437	48,977	51,105	53,140	53,239	56,704	57,144	58,187	56,917
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	21,641
法人	97,195	99,409	100,218	98,816	102,974	106,680	110,296	114,072	113,416	114,984	116,800



- 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
- 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
- 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
- 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

プラットフォーム事業⁽¹⁾

百万円	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(9ヵ月)	2026年6月期 Q1-3(9ヵ月)
売上高	10,258	13,987	19,219	25,430	33,270	23,850	30,843
成長率	48.8%	36.4%	37.4%	32.3%	30.8%	29.5%	29.3%
売上原価	2,100	2,701	3,153	4,439	5,909	4,109	5,760
対売上高比率	20.5%	19.3%	16.4%	17.5%	17.8%	17.2%	18.7%
売上総利益	8,158	11,285	16,066	20,991	27,361	19,740	25,082
売上総利益率	79.5%	80.7%	83.6%	82.5%	82.2%	82.8%	81.3%
調整後販売費及び一般管理費	10,459	13,629	23,261	28,553	25,475	17,624	23,284
対売上高比率	102.0%	97.4%	121.0%	112.3%	76.6%	73.9%	75.5%
調整後R&D ⁽²⁾	2,630	3,606	6,864	8,346	4,742	3,250	4,723
対売上高比率	25.6%	25.8%	35.7%	32.8%	14.3%	13.6%	15.3%
調整後S&M ⁽³⁾	6,031	7,541	13,337	16,961	17,733	12,210	15,666
対売上高比率	58.8%	53.9%	69.4%	66.7%	53.3%	51.2%	50.8%
調整後G&A ⁽⁴⁾	1,798	2,481	3,059	3,245	2,999	2,163	2,894
対売上高比率	17.5%	17.7%	15.9%	12.8%	9.0%	9.1%	9.4%
調整後営業利益	-2,301	-2,343	-7,195	-7,561	1,885	2,116	1,797
調整後営業利益率	-22.4%	-16.8%	-37.4%	-29.7%	5.7%	8.9%	5.8%



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 person 費や関連する経費及び共通費等の合計
3. Sales and Marketingの略称。販売促進に係る広告宣伝費やセールス人員の person 費や関連する経費及び共通費等の合計
4. General and Administrativeの略称。コーポレート部門の person 費や関連する経費及び共通費等の合計

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	Q3
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	1,774
-) 株式報酬費用	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
-) M&Aにより生じた無形 資産の償却費用	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
-) その他一時費用	0	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	1,774
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%	16.3%
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%	16.3%

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	Q3
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	5,779
-) 株式報酬費用	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
-) M&Aにより生じた無形 資産の償却費用	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
-) その他一時費用	0	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	5,779
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%	53.0%
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%	53.0%



1. Research and Developmentの略称。研究開発に係るエンジニアの人的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的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	Q3
G&A	4,070	4,274	994	1,005	1,108	961	1,023	1,004	1,067	1,178	1,421	1,291	1,355
-) 株式報酬費用	736	972	156	181	221	176	237	236	233	264	347	336	311
-) 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	35
-) その他一時費用	87	213	2	37	54	-6	29	64	76	43	35	31	6
調整後G&A	3,246	2,999	835	786	833	790	756	682	724	836	1,003	889	1,001
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%	12.4%
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%	9.2%
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	Q3
営業利益	-8,386	610	-2,074	-2,640	-2,245	-1,425	213	654	315	-572	271	259	91
+) 株式報酬費用	736	972	156	181	221	176	237	236	233	264	347	336	311
+) 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	35
+) その他一時費用	87	213	2	37	54	-6	29	64	76	43	35	31	6
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	445
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%	0.8%
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%	6.5%	4.1%



1. General and Administrativeの略称。コーポレート部門の人的費や関連する経費及び共通費等の合計
2. 調整後営業利益(=営業利益+株式報酬費用+M&Aにより生じた無形資産の償却費用+その他一時費用)

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	Q3
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	1900
-) ソフトウェア償却費	0	310	0	0	0	0	10	52	104	142	182	232	282
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	1618
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%	17.4%
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%	14.8%

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	Q3
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	1,774
+) 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	1,132
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	2,907
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%	16.3%
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%	26.7%



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Q3
流動資産合計	41,210	38,431	45,874	48,011
現金及び預金	36,405	31,750	35,789	32,639
固定資産合計	1,576	1,521	6,720	9,765
流動負債合計	14,053	21,385	31,310	35,657
前受収益	8,940	11,356	14,665	16,611
固定負債合計	1,673	1,614	1,621	1,761
純資産合計	27,059	16,952	19,663	20,358

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 Q1-3(9ヵ月)
営業活動による キャッシュ・フロー	-4,753	-6,767	3,661	-2,286
投資活動による キャッシュ・フロー	-1,935	-1,088	-4,601	-4,305
財務活動による キャッシュ・フロー	543	3,705	4,977	3,438
現金及び現金同等物 の増減額	-6,141	-4,154	4,038	-3,150
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	32,639



連結キャッシュ・フロー計算書(調整表)

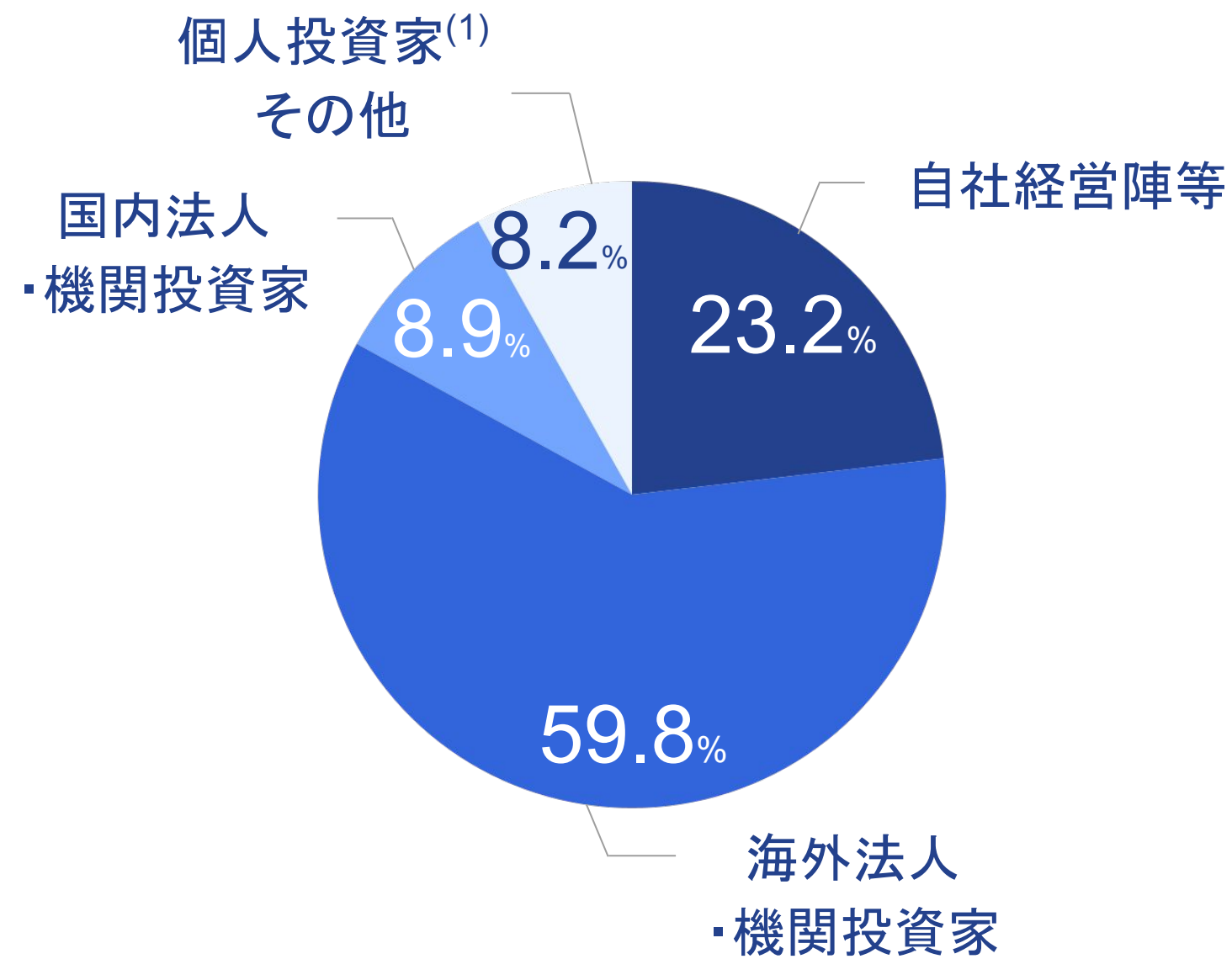
調整後フリー・キャッシュ・フロー 百万円	2024年	2025年	2024年6月期		2025年6月期		2026年6月期
	6月期	6月期	H1	H2	H1	H2	H1
営業キャッシュ・フロー	-6,767	3,661	-6,420	-347	-1,926	5,588	-4,622
+) 立替金の増加額	1,275	1,691	489	785	985	706	1,573
+) 買取債権の増加額	0	0	0	0	0	0	48
投資キャッシュ・フロー ⁽¹⁾	-1,088	-4,601	-826	-261	-2,479	-2,121	-2,829
+) 事業譲受による支出	0	0	0	0	0	0	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%



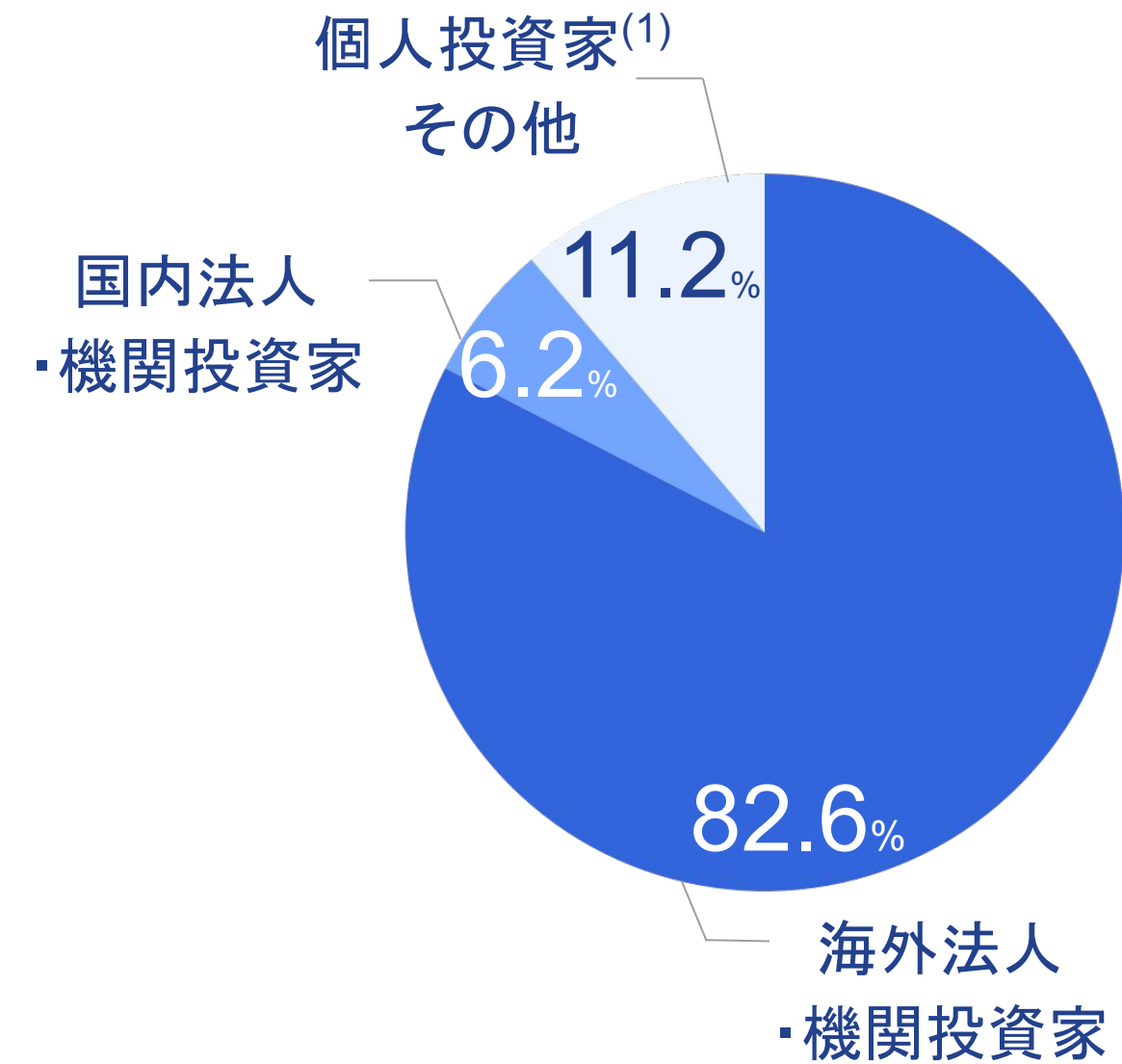
1. 子会社売却等によりキャッシュインが生じた場合は、投資CFへのキャッシュイン影響を控除する調整を行う

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	<ul style="list-style-type: none"> ● 基本料金: 51,980円 ● ID料金⁽²⁾: 1,300円 ● 従量課金⁽³⁾ 	<ul style="list-style-type: none"> ● 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	<ul style="list-style-type: none"> ● 基本料金: 11,980円 ● ID料金⁽²⁾: 400円 ● 従量課金⁽³⁾ 	<ul style="list-style-type: none"> ● 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	<ul style="list-style-type: none"> ● 基本料金: 7,280円 ● ID料金⁽²⁾: 400円 ● 従量課金⁽³⁾ 	<ul style="list-style-type: none"> ● 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	<ul style="list-style-type: none"> ● 基本料金: 3,980円 ● ID料金⁽²⁾: 1,300円 	<ul style="list-style-type: none"> ● 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か月当たり	機能 ⁽¹⁾				サポート
		給与計算	労務手続き	勤怠管理	より高度な従業員管理 ⁽²⁾	
アドバンス	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 従業員1人当たりの料金: 600円 	○	○	×	×	チャット メール
ミニマム	<ul style="list-style-type: none"> 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

free経理⁽¹⁾

年額払い	基本料金: 357,600円/年
------	------------------

free経費精算 Plus⁽¹⁾

月額払い	基本料金: 10,000円/月 (ID料金: 650円/月)
------	-----------------------------------

free勤怠管理 Plus⁽¹⁾

月額払い	ID料金: 300円/月
------	--------------

free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)
------	--

free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. free販売は2プランあり、本書にはスタープランを掲載。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。

