



事業計画及び成長可能性に関する説明資料

2021年12月

freee株式会社

Mission

スモールビジネスを、 世界の主役に。

freeeは「スモールビジネスを、世界の主役に。」をミッションに掲げ、「アイデアやパッションやスキルがあればだれでも、ビジネスを強くスマートに育てられるプラットフォーム」の実現を目指してサービスの開発及び提供をしております。

大胆に、スピード感をもってアイデアを具現化することができるスモールビジネスは、様々なイノベーションを生むと同時に、大企業を刺激して世の中全体に新たなムーブメントを起こすことができる存在だと考えております。



freeeの概要

設立

2012年

ARR⁽¹⁾

120億円

サブスクリプション
売上高比率⁽²⁾

90%+

従業員数⁽³⁾

650+

有料課金ユーザー企業数⁽⁴⁾

313k+

ARPU⁽⁵⁾

38.5千円



注:

1. Annual Recurring Revenue。2021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. 2022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
3. 2021年6月末時点。連結ベース
4. 2021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
5. 2021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

スモールビジネス向けに統合型クラウド⁽¹⁾ERPを提供

統合型クラウド会計ソフト

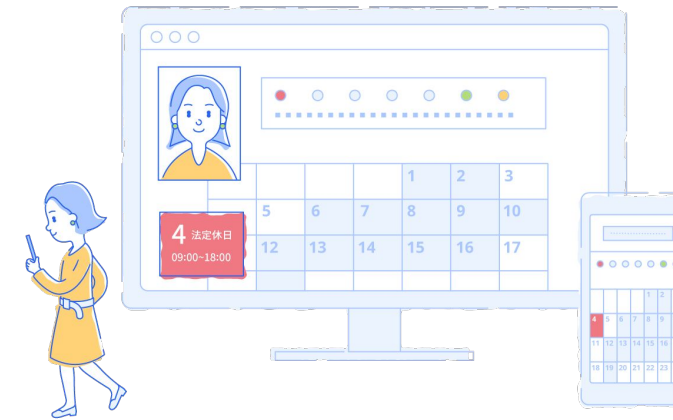


2013年3月～

日本のクラウド市場
シェアNo.1⁽²⁾

請求書 | 経費精算 | 決算書 | 予実管理
ワークフロー | 内部統制

統合型クラウド人事労務ソフト



2014年10月～

日本のクラウド市場
シェアNo.1⁽³⁾

勤怠管理 | 入退社管理 | 給与計算 | 年末調整
マイナンバー管理

その他サービス



プロジェクト管理



会社設立



開業



税務申告



スマート受発注



クレジットカード



電子契約



注:

1. クラウドサービス: ソフトウェアやハードウェアを所有することなく、ユーザーがインターネットを経由してITシステムにアクセスを行えるサービス
2. シミラーウェブ、株式会社ローカルフォリオ「クラウド会計主要3社のユーザ数推計」(2019年10月実施)
3. クラウド給与計算ソフトの市場シェア: 株式会社MM総研「日本におけるクラウド給与計算ソフトの利用状況調査に関するWeb調査(2016年3月実施)」(N=4,168)

Vision

だれもが自由に経営できる 統合型経営プラットフォーム

1

統合型クラウドERP⁽¹⁾

スマートで適切なアクションを実現



2

オープンプラットフォーム

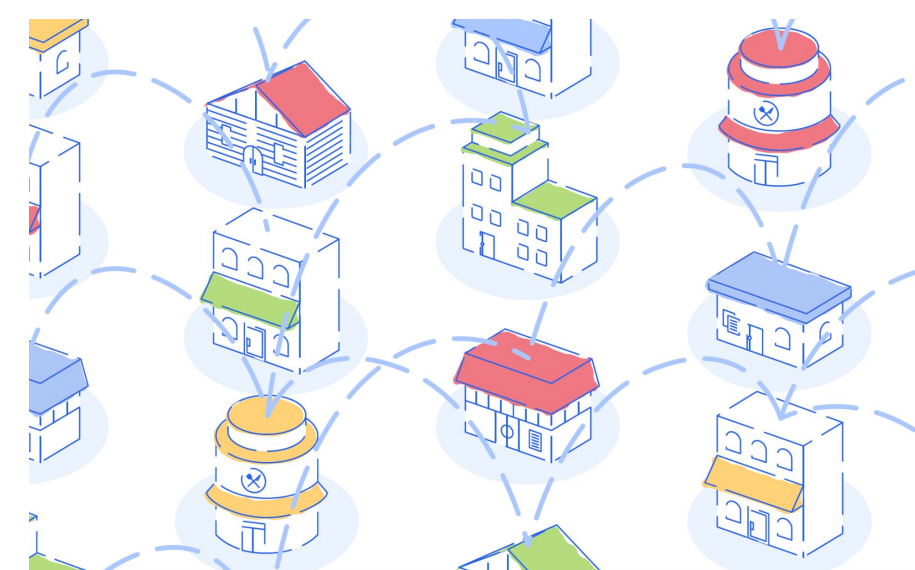
多様なビジネス・経営ニーズに対応



3

ユーザーネットワーク

取引の効率化・活性化を実現



注:

1. ERP: Enterprise Resources Planningの略称。日本語では、企業経営において点在するあらゆる情報を一箇所に集め、一元管理を行うシステムを指して一般的に「ERP」「ERPパッケージ」と呼ばれる

600万超の潜在顧客向けにサービスを提供

潜在顧客数⁽²⁾

想定料金プラン

セールスポイント



注:

1. 従業員数

2. 個人事業主における潜在顧客数: 国税庁「平成29年度統計年報」に記載の個人事業主数に基づき当社作成。Small及びMidにおける潜在顧客数: 総務省統計局「2016年6月経済センサス活動調査」に記載の各セグメントの法人数に基づき当社作成

顧客獲得チャンネル

ダイレクトチャンネル

インダイレクト チャンネル

	個人事業主	Small	Mid	
マーケティング	 インバウンドマーケティング		 フィールド マーケティング (オフライン/オンライン)	 会計事務所
セールス	—	 インサイド セールス	 フィールド セールス (オフライン/オンライン)	 金融機関
カスタマー サクセス	—	 オンライン カスタマーサクセス	 オンサイト カスタマーサクセス (オフライン/オンライン)	 プロダクト パートナー



統合型×クラウドによるユニークなポジション



ユニークな提供価値

- カンタン、自動化
- バックオフィスオートメーション
- 経営者の意思決定をナビゲート
- 組織全体での利用による効率化と内部統制整備
- パブリックAPI⁽¹⁾による拡張性



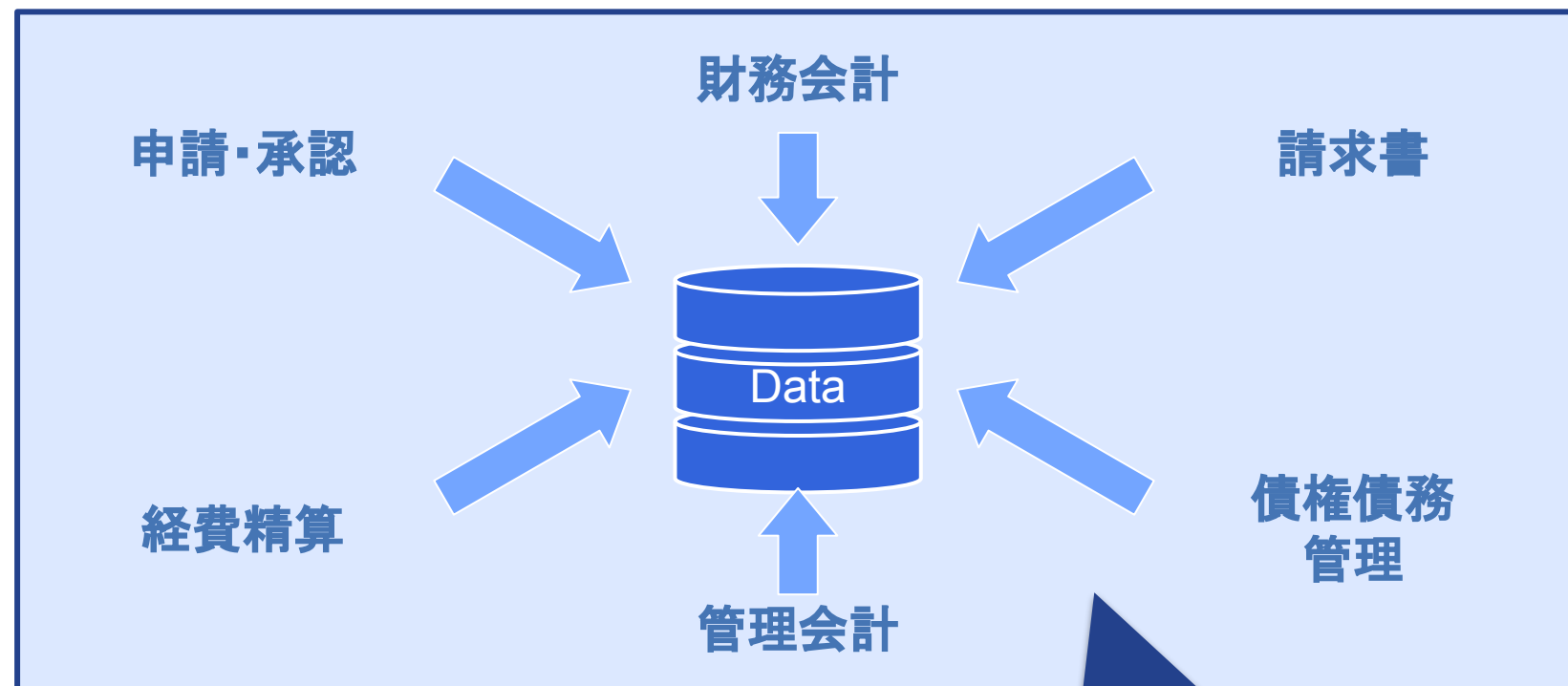
注:

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

日本で唯一のsmallビジネス向け「統合型クラウド会計ソフト」

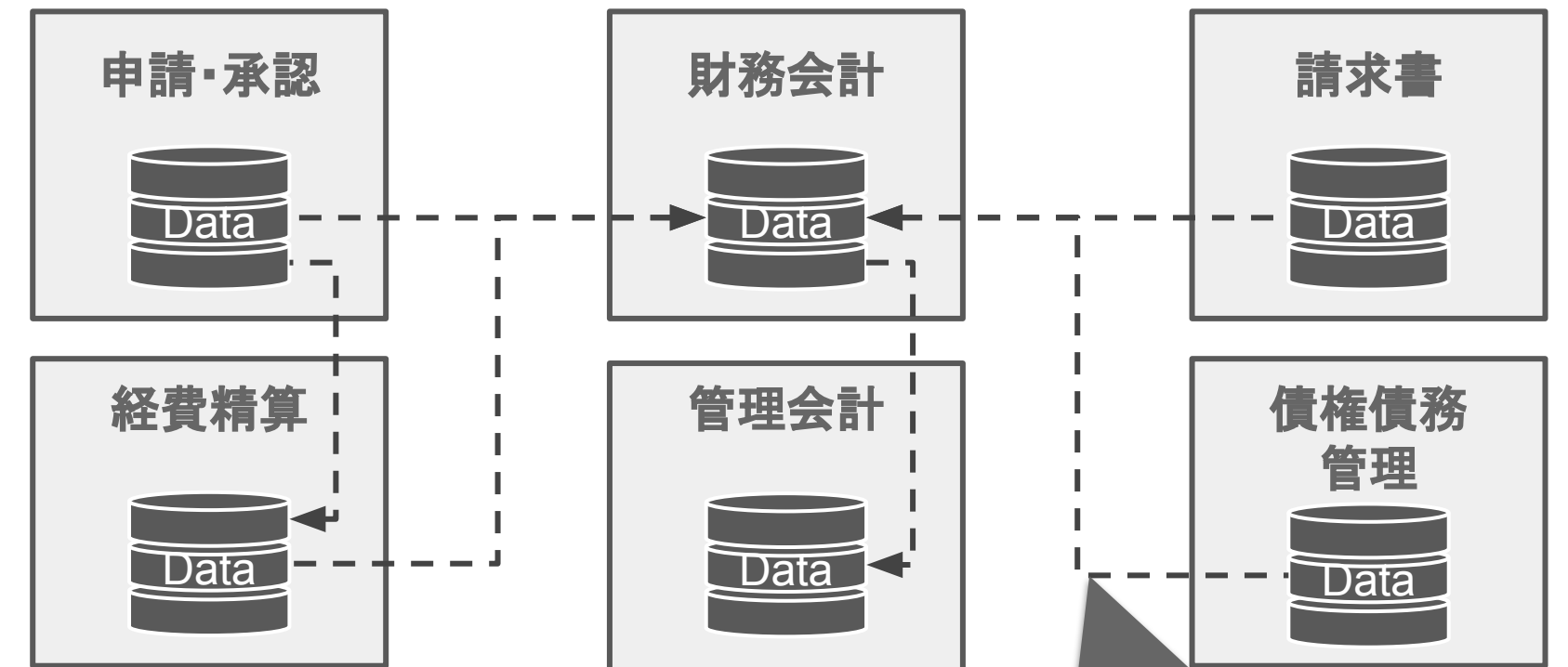
- free会計は、財務会計だけでなく、請求書、経費精算、ワークフロー機能等をカバーする「統合型クラウド会計ソフト」。財務会計以外の業務をfree会計で行うことで、自動で会計帳簿が作成される
- 単なる仕訳データのみならず、各取引の取引先、承認履歴、証憑、決済状況等の取引データが同一データベース上で一元管理されるため、経営・バックオフィス業務の効率化や、経営判断の迅速化に貢献

統合型会計ソフト



取引データ
(取引先、承認履歴、
証憑、決済状況等)

単機能型会計ソフト



仕訳データ

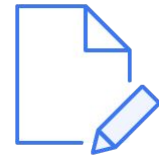


統合型クラウドERPとしてのユニークな提供価値



簡単・自動

会計知識不要/モバイル対応/
AIによる自動仕訳



バックオフィス自動化

ERP上で業務を行うことで会計帳簿や人事労務に係る書類を自動作成



経営ナビゲーション

財務データの可視化/
リアルタイムで意思決定サポート



コラボレーション

さらなる自動化の促進/
内部統制報告制度への対応



拡張可能性

API連携/
日本で最初のパブリックAPI⁽¹⁾



注:
1. 日本の会計ソフトウェアの中で最初のパブリックAPI

Vision

だれもが自由に経営できる 統合型経営プラットフォーム

1

統合型クラウドERP⁽¹⁾

スマートで適切なアクションを実現



2

オープンプラットフォーム

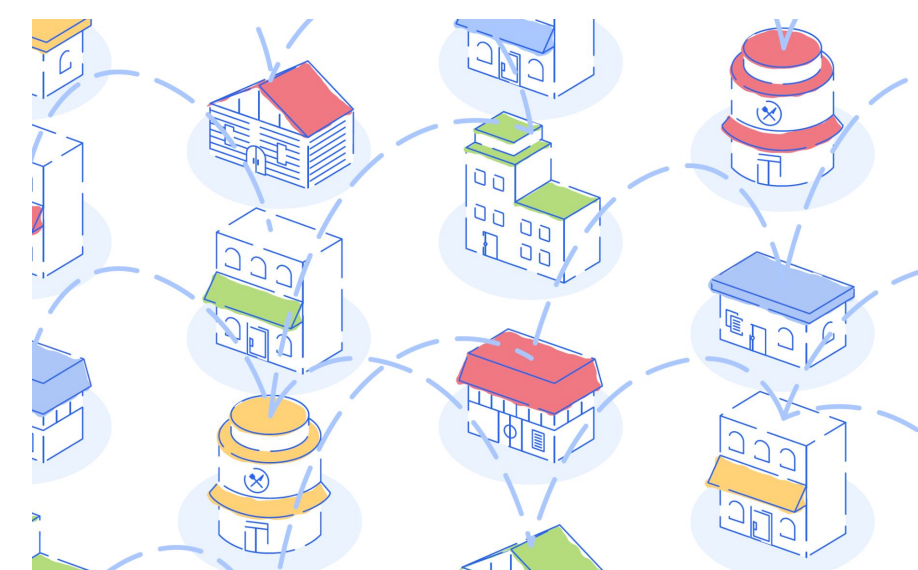
多様なビジネス・経営ニーズに対応



3

ユーザーネットワーク

取引の効率化・活性化を実現



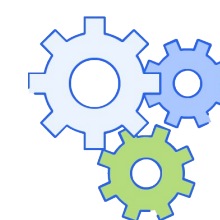
注:

1. ERP: Enterprise Resources Planningの略称。日本語では、企業経営において点在するあらゆる情報を一箇所に集め、一元管理を行うシステムを指して一般的に「ERP」「ERPパッケージ」と呼ばれる

① 統合型クラウドERP

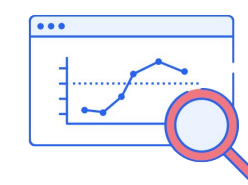
スマートで適切な経営アクションを可能にする統合型クラウドERP

- カバーする業務及びデータの拡充により、「自動化」及び「可視化」の範囲が経営全体に広がり、スマートかつ適切な経営アクションが可能に



Action 1

自動化



Action 2

可視化



Action 3

スマートで
適切なアクション

① 統合型クラウドERP

既存領域の強化に加えて、新規領域を拡大

free勤怠管理Plusの提供による カバー領域の拡大

- 2021年11月に幅広いニーズに適した勤怠管理プラットフォーム「free勤怠管理Plus」をリリース
- 勤務形態が複雑な法人ユーザーに対応可能に



契約領域に進出

- サイトビジット社の子会社化により契約領域に進出
- スモールビジネスの契約業務を更に支援していくためにサービス名称を「NINJA SIGN by free」に変更



固定資産管理を強化

- 減価償却資産の申告対応等、固定資産管理を強化



① 統合型クラウドERP

統合型クラウドERPの領域拡大に向けた可能性

バックオフィス領域



フロント/ミドル領域



自社開発



M&A



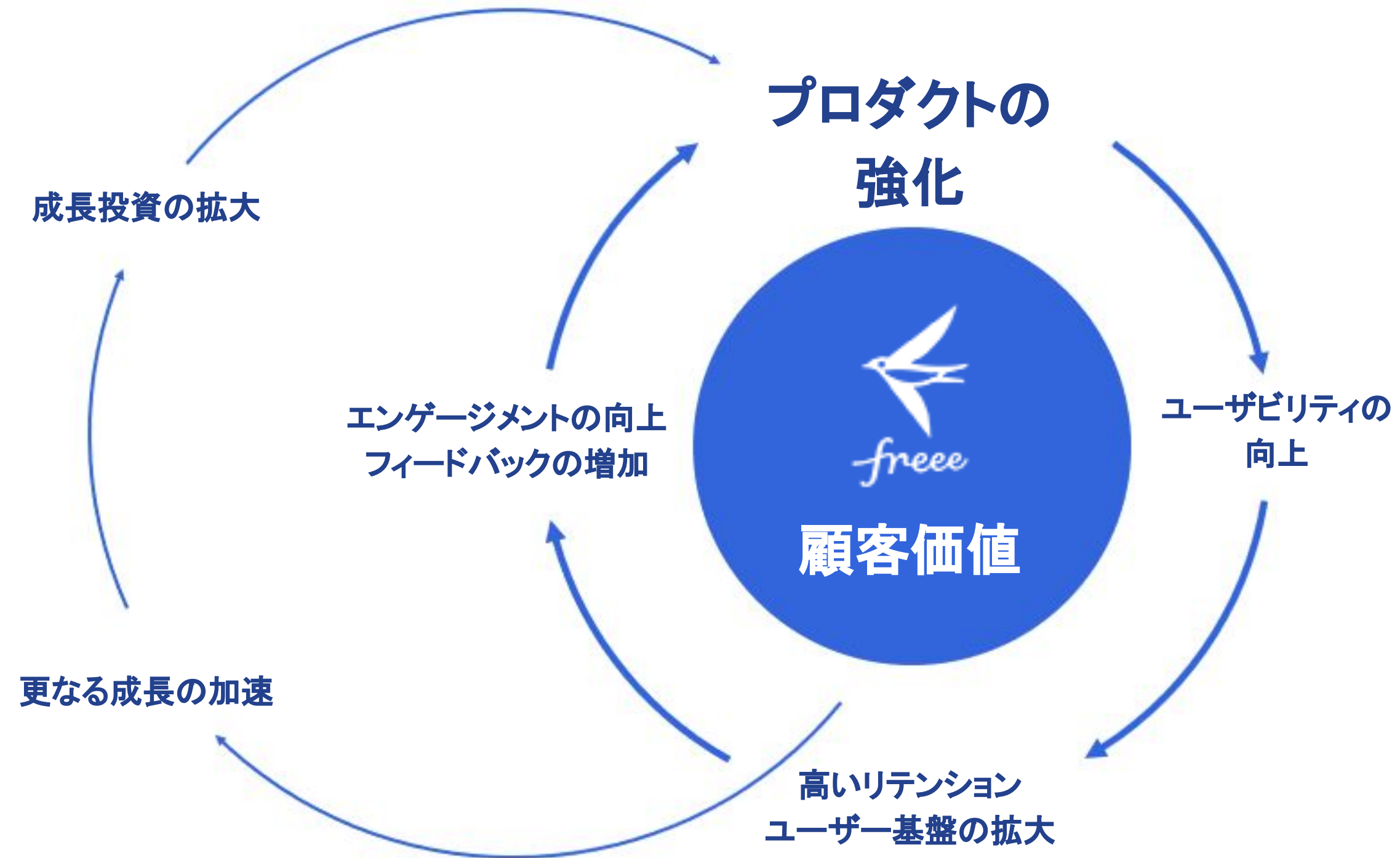
API連携



- 提供中領域
- 未展開領域

① 統合型クラウドERP

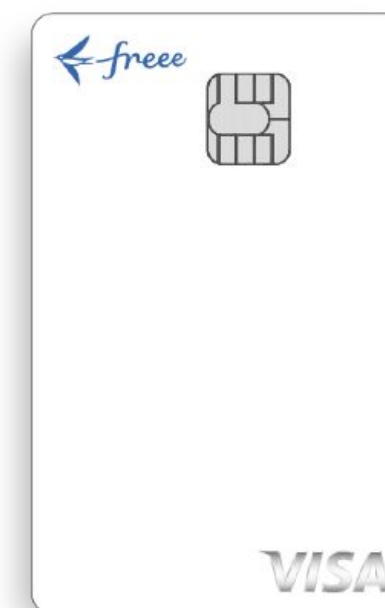
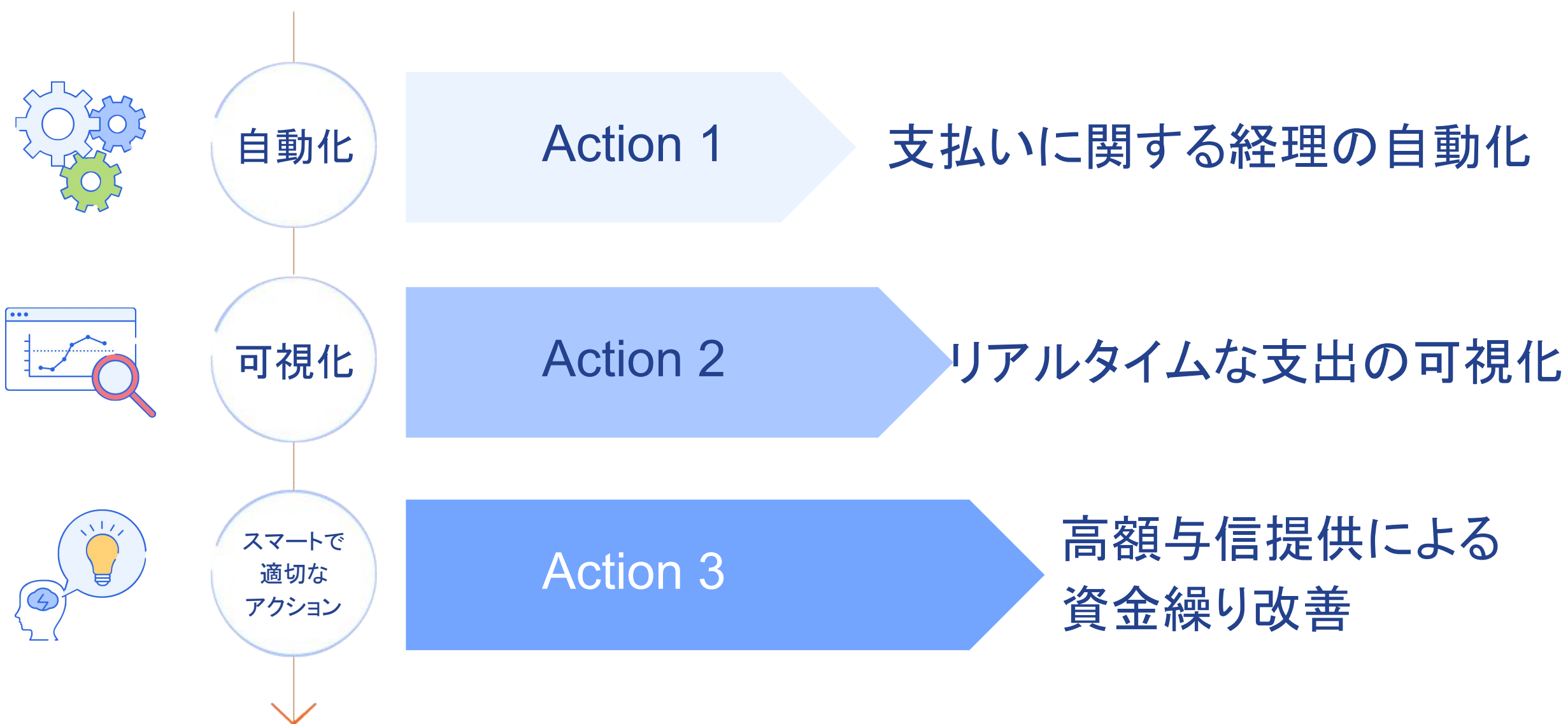
プロダクト強化を軸とした継続的な成長モデル



1 統合型クラウドERP

経営を強くする法人カード「freeeカード Unlimited」をリリース

- 支払いに関する経理を自動化し、スピーディーに明細が取り込まれることで、支出状況のリアルタイムな把握が可能に
- 同期銀行口座のデータによる独自の審査方法により、成長企業が必要とする高額与信を提供し、資金繰り改善に寄与

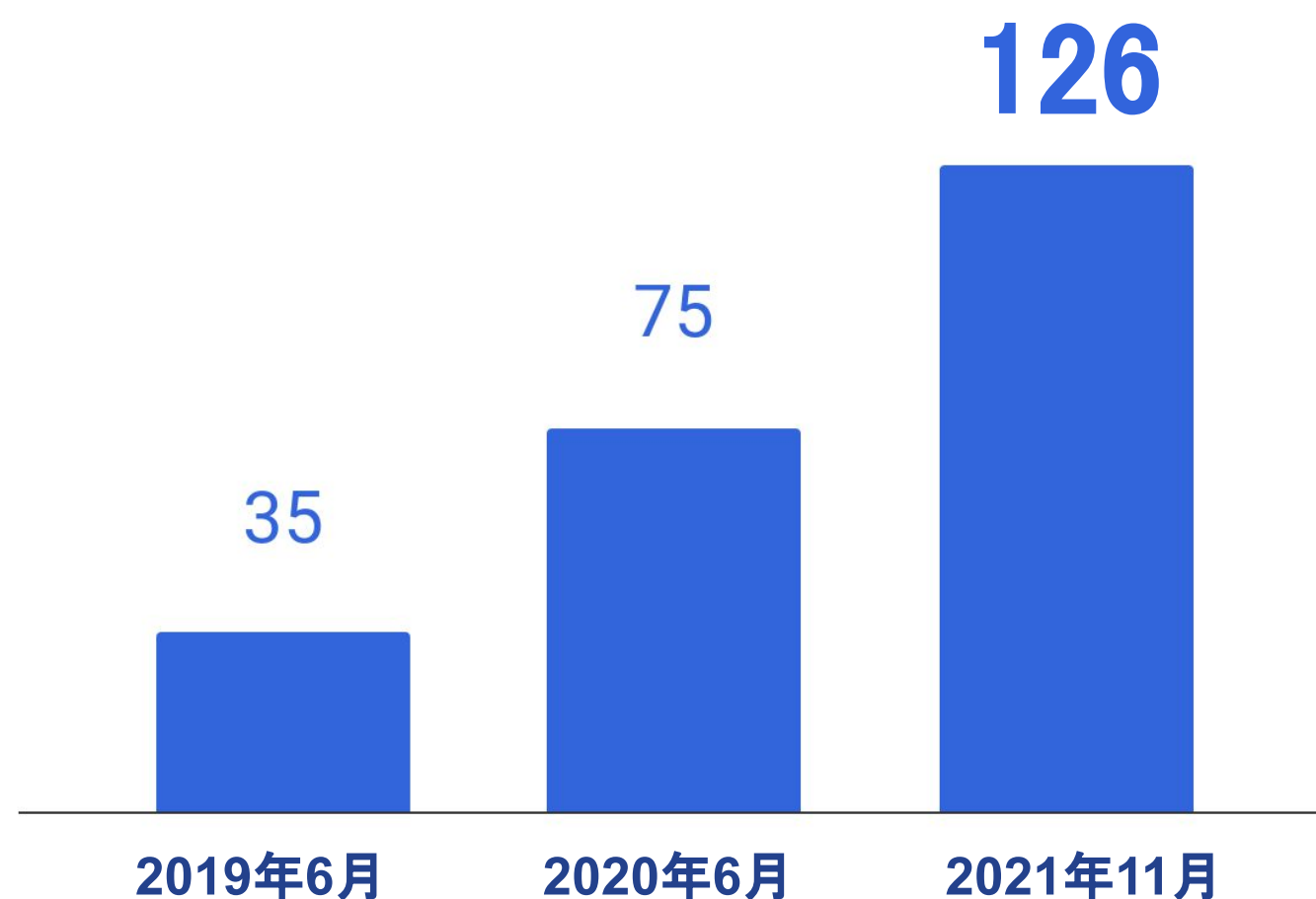


2 オープンプラットフォーム

APIを通じてスモールビジネスの多様なニーズに対応

- パブリックAPI⁽¹⁾の拡張可能性を活かし、様々なサービスと繋がることで新たな価値創造を推進
- 様々なクラウドサービスとのAPI連携により、freeeが提供する機能を超えて多様なユーザーのニーズに応える

freeeアプリストア 掲載アプリ数推移



freeeアプリストア決済機能をリリース

- アプリ開発者向けのアプリストア決済機能の提供を開始
- アプリ開発者における決済機能の開発工数の削減と、インセンティブを受け取る機会を拡大



注:

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

3 ユーザーネットワーク

スモールビジネスの取引の効率化を実現

「freeスマート受発注」をリリース

- スモールビジネス間の受発注業務を効率化する「freeスマート受発注」を2020年12月にリリース
- 発注者と受注者が、クラウド上で発注時のやり取りを直接行うことで、転記や確認の手間を削減



「freeスマート受発注」と「NINJA SIGN by free」の連携がスタート

- 2021年11月29日より、「freeスマート受発注」と「NINJA SIGN by free」の連携がスタート
- 受発注業務と契約業務を連携させることにより、更なる業務効率化が可能に



freee会計・人事労務が見据える広大なTAM⁽¹⁾



日本の従業員規模別全潜在ユーザー企業数⁽²⁾ × freeeの課金体系 = 約 **1.2兆円⁽³⁾**

会計 約6,500億円 + 人事労務 約5,500億円

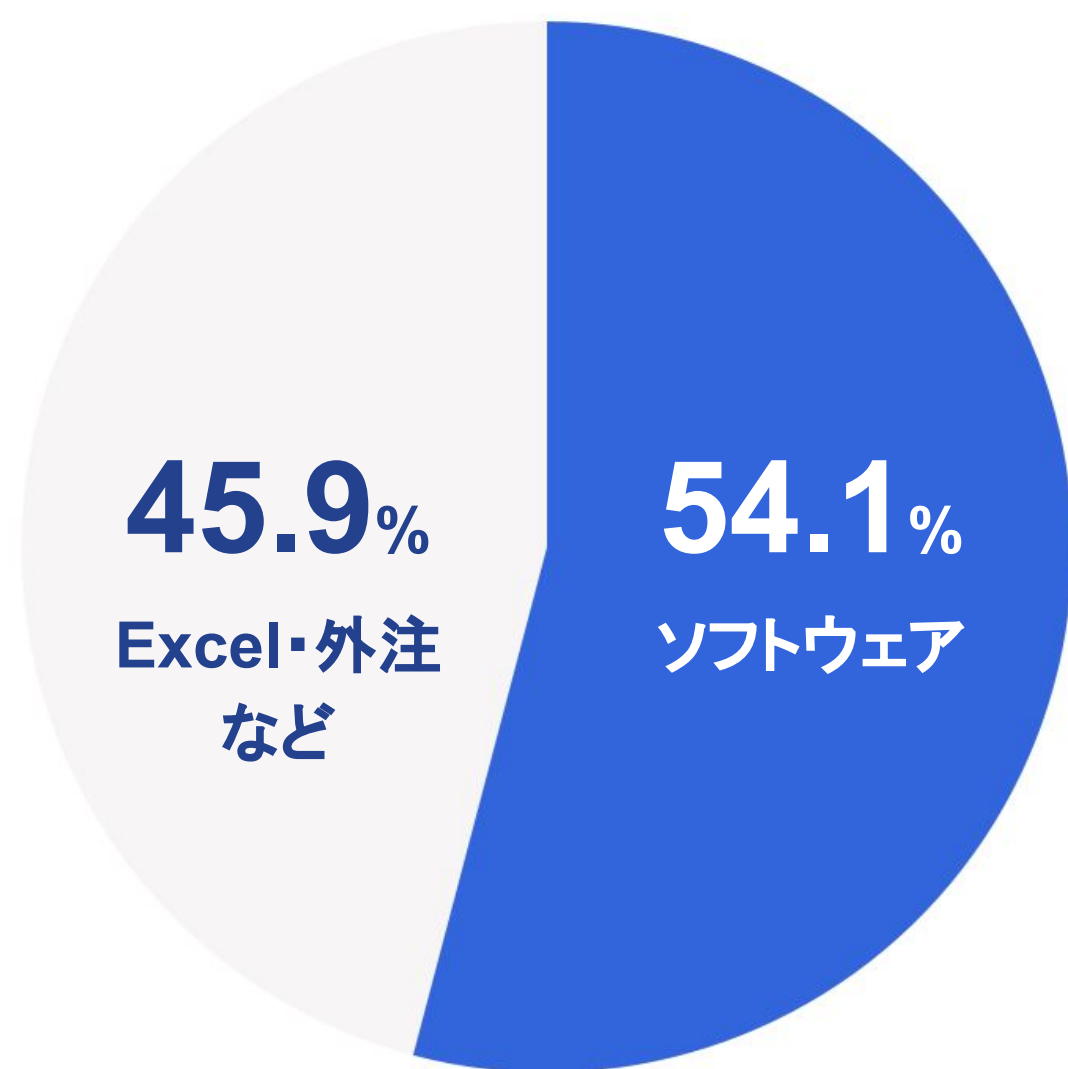
注:

1. TAM: Total Addressable Marketの略称。当社グループが想定する最大の市場規模を意味する用語であり、当社グループが本資料開示日現在で営む事業に係る客観的な市場規模を示す目的で算出されたものではありません。スモールビジネス向けの会計ソフトと人事労務ソフトのTAMは、一定の前提の下、外部の統計資料や公表資料を基礎として、下記3に記載の計算方法により、当社グループが推計したものであり、その正確性にはかかる統計資料や推計に固有の限界があるため、実際の市場規模はかかる推計値と異なる可能性があります
2. 個人事業主における潜在顧客数: 国税庁「平成29年度統計年報」に記載の個人事業主数に基づき当社作成。Small及びMidにおける潜在顧客数: 総務省統計局「2016年6月経済センサス活動調査」に記載の各セグメントの法人数に基づき当社作成
3. 国内における当社グループの全潜在ユーザー企業において「freee会計」及び「freee人事労務」が導入された場合の全潜在ユーザー企業による年間支出総金額。全潜在ユーザー企業は、個人事業主と従業員が1,000名未満の法人の合計。「freee会計」及び「freee人事労務」の全潜在ユーザー企業数の従業員規模別法人数(国税庁2017年調査、総務省2016年6月経済センサス活動調査) × 従業員規模別の「freee会計」及び「freee人事労務」の年間課金額 + (従業員規模別の想定平均従業員数(総務省 2017年労働力調査) × 1ID当たりの年間課金額)

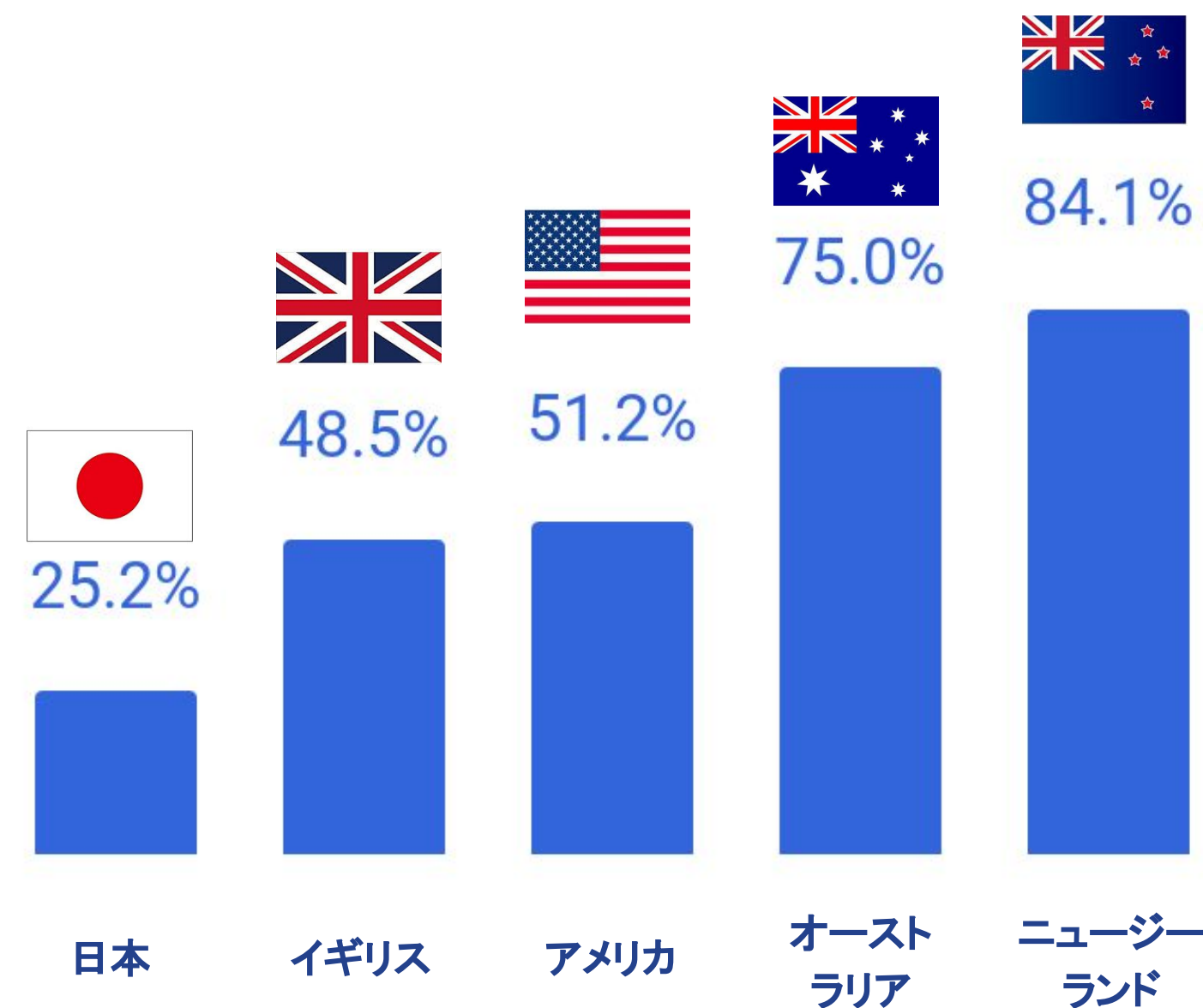


クラウド会計ソフトウェア市場の大きな開拓余地

日本のスモールビジネスにおける 会計ソフトウェア利用率⁽¹⁾



スモールビジネスが利用する 会計ソフトに占めるクラウド浸透率⁽²⁾

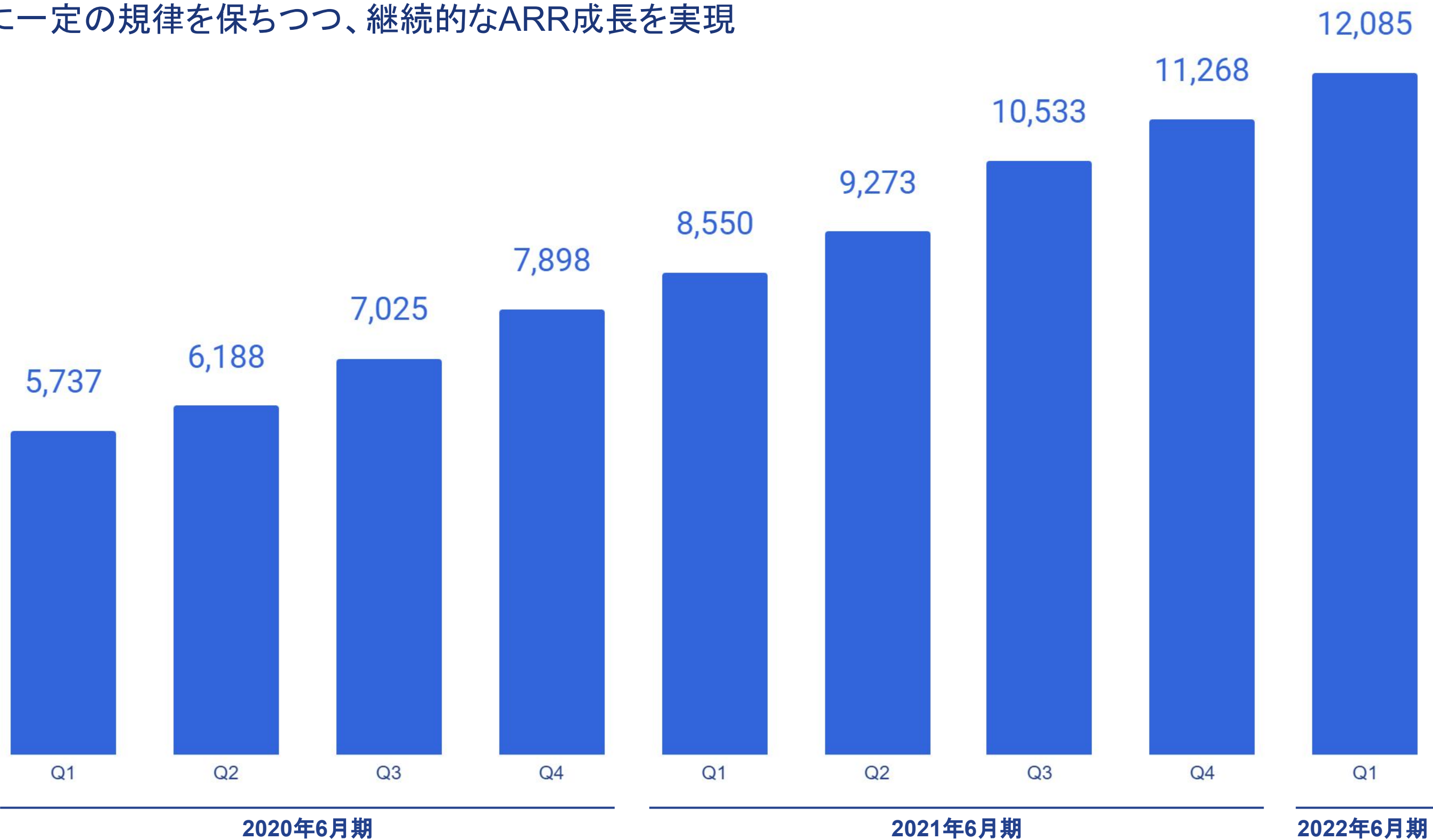


注:

1. 株式会社MM総研「クラウド会計ソフトの法人導入実態調査(2017年8月実施)」。従業員300人以下の中小企業における会計ソフトウェア利用率
2. International Data Corporation (IDC)「Worldwide Public Cloud Services Spending Guide Software Add On: V2 2021」。従業員1000人未満の法人又は個人事業主におけるクラウド会計ソフトウェアの浸透率として、クラウド会計ソフトウェア市場規模を会計ソフトウェア市場規模で除して算出

ARR⁽¹⁾⁽²⁾の成長推移

- 投資効率に一定の規律を保ちつつ、継続的なARR成長を実現



注:

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

2. 2022年6月期以降はNINJA SIGN by free及びTaxnoteも連結対象

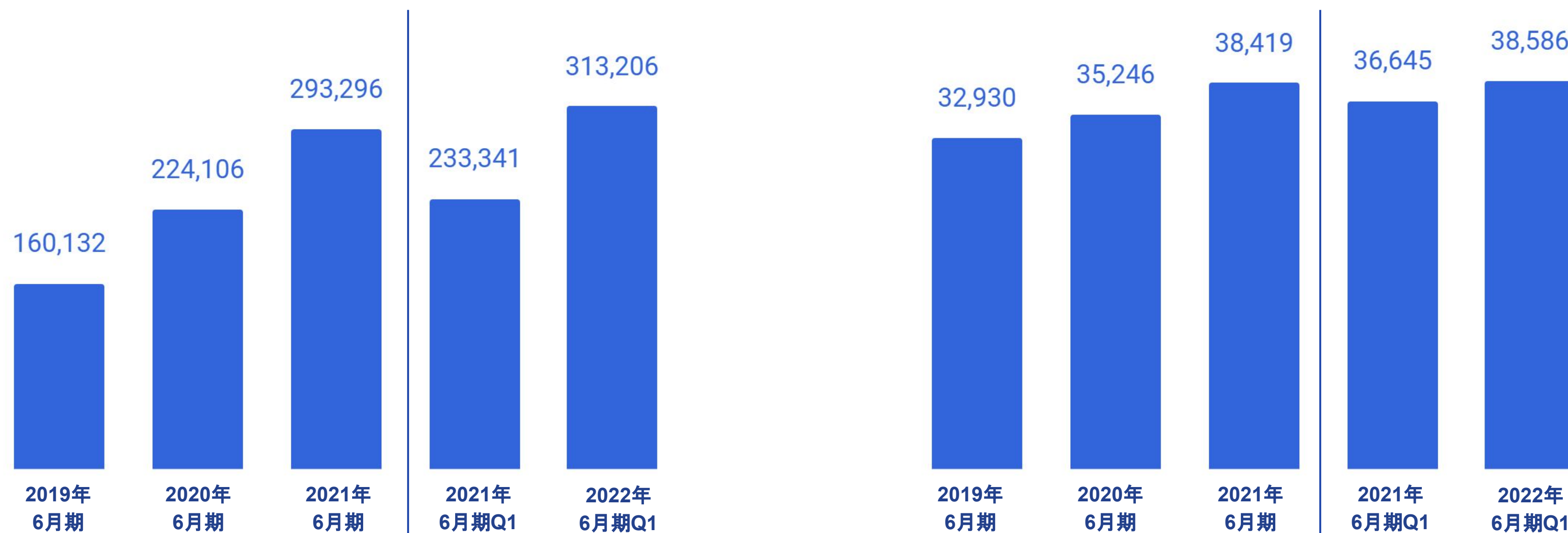
有料課金ユーザー企業数及びARPUの拡大

有料課金ユーザー企業数⁽¹⁾⁽³⁾

件

ARPU⁽²⁾⁽³⁾

円

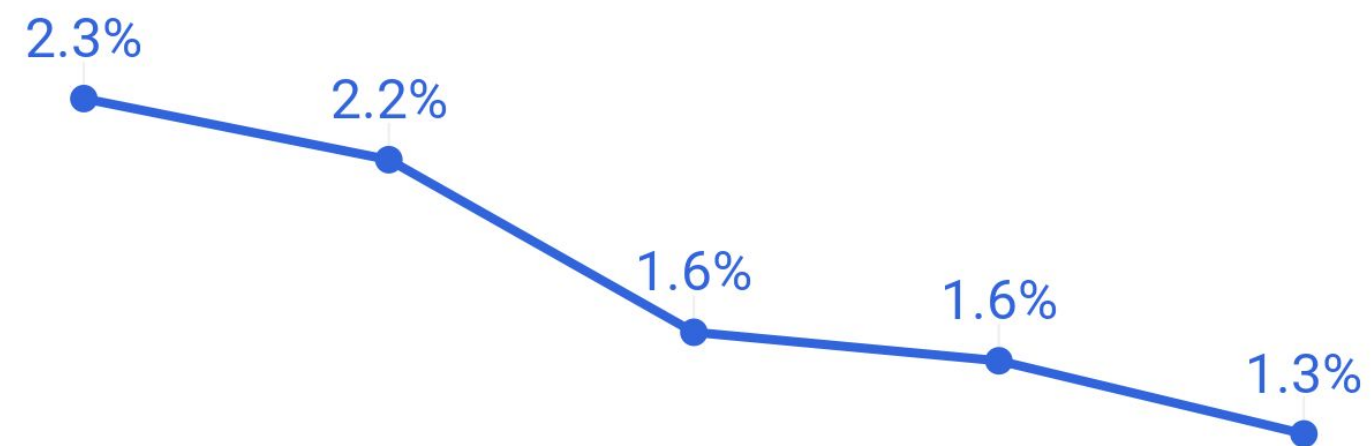


注:

1. 有料課金ユーザー企業数: 当社グループのサービスを利用する個人事業主と法人の双方を指す
2. ARPU: 1有料課金ユーザー企業当たりの平均単価。各四半期末時点における合計ARRを有料課金ユーザー企業数で除して算出
3. 2022年6月期以降はNINJA SIGN by freee及びTaxnoteも連結対象

解約率の継続的な改善

12ヶ月平均解約率⁽¹⁾



2017年
6月期

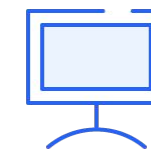
2018年
6月期

2019年
6月期

2020年
6月期

2021年
6月期

解約率改善の施策



➤ UI/UXの改善



➤ 既存機能の強化



➤ カスタマーサクセスの強化



注:

1. 月次解約率(当該月に有料課金ユーザーでなくなったユーザーに関連するARR÷前月末ARR)の過去12ヶ月平均。当社の全顧客セグメントを集計対象としている

主要なリスク

以下は、事業遂行において重要な影響を与える可能性があるとして認識している主要なリスクです。その他のリスク情報については、有価証券報告書「第一部【企業情報】第2【事業の状況】2【事業等のリスク】」をご参照ください。

クラウド関連市場について

当社グループのプラットフォーム事業は、売上高の大部分をクラウドサービスのサブスクリプション売上高が占めています。国内のBtoB向けのクラウド関連市場は従来型の会計ソフト・人事労務ソフトと比べて発展途上段階にあり、当社グループは当該市場が今後も拡大していくことが事業展開の前提であると考えております。当社グループでは、今後もクラウド関連市場の順調な成長を見込んでおりますが、クラウドサービスに関連して、今後新たな法的規制の導入、技術革新の停滞などの要因により、クラウドサービスの導入が想定通りに進捗せず、クラウド関連市場の成長が阻害される場合には、当社グループの事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

技術革新、規制変更等への対応について

当社グループのプラットフォーム事業においては、顧客であるスモールビジネスのニーズに対応したサービスの拡充・開発を適時かつ継続的に行うことが重要です。

とりわけ、クラウドサービスを取り巻く技術革新のスピードは大変速く、先端的なニーズに合致するクラウドサービスを提供し続けるためには、常に先進的な技術ノウハウを獲得し、当社グループの開発プロセス・組織に取り入れていく必要があります。このため、当社グループは、エンジニアの採用・育成や創造的な職場環境・開発環境の整備を進めるとともに、技術的な知見・ノウハウの取得に注力しております。しかしながら、かかる知見やノウハウの獲得に困難が生じた場合、技術革新に対する当社グループの対応が遅れた場合又は競合他社がより優れたサービスを展開した場合には、当社グループの競争力が低下する可能性があります。更に、新技術への対応のために追加的なシステム投資、人件費などの支出が拡大する可能性があります。このように、当社グループが技術革新に対して、適時かつ適切に対応することができなかった場合には、当社グループの技術力低下、それに伴うサービスの質の低下、そして競争力や業界での地位の低下を招き、また、対応のための支出の増大により、当社グループの事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

また、会計、税務、人事労務その他の規制に関する変更により、当社グループのサービスについて重大な修正を要し、又は販売が延期若しくは中止となる場合には、当社グループの事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。



Appendix

ARR、有料課金ユーザー企業数及びARPU

		2020年 6月期				2021年 6月期				2022年 6月期
		Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1
ARR ⁽¹⁾	(百万円)	5,737	6,188	7,025	7,898	8,550	9,273	10,533	11,268	12,085
有料課金ユーザー企業数 ⁽²⁾	(件)	167,922	179,055	209,958	224,106	233,341	245,003	281,822	293,296	313,206
ARPU ⁽³⁾	(円)	34,170	34,560	33,461	35,246	36,645	37,849	37,376	38,419	38,586



注:

1. Annual Recurring Revenue。MRR (Monthly Recurring Revenue) を12倍して算出。MRRは対象月の月末時点における継続課金ユーザー企業に係る月額料金の合計額(一時収益は含まない)
2. 有料課金ユーザー企業数: 当社グループのサービスを利用する個人事業主と法人の双方を指す
3. ARPU: 各事業年度末又は各四半期末時点における合計ARRを有料課金ユーザー企業数で除して算出

損益計算書

百万円	プラットフォーム事業 ⁽¹⁾			連結合計		
	2019年 6月期	2020年 6月期	2021年 6月期	2021年 6月期 Q1	2022年 6月期 Q1	2022年 6月期 Q1
売上高	4,516	6,895	10,258	2,225	3,151	3,392
成長率	87.0%	52.7%	48.8%	49.2%	41.7%	52.5%
売上原価	986	1,557	2,100	421	637	719
対売上高比率	21.8%	22.6%	20.5%	18.9%	20.2%	21.2%
売上総利益	3,530	5,337	8,158	1,803	2,514	2,672
売上総利益率	78.2%	77.4%	79.5%	81.1%	79.8%	78.8%
調整後販売費及び一般管理費	6,191	7,925	10,459	2,072	2,912	3,002
対売上高比率	137.1%	114.9%	102.0%	93.2%	92.4%	88.5%
調整後R&D ⁽²⁾	1,623	1,958	2,630	563	828	-
対売上高比率	35.9%	28.4%	25.6%	25.3%	26.3%	-
調整後S&M ⁽³⁾	3,536	4,607	6,031	1,179	1,566	-
対売上高比率	78.3%	66.8%	58.8%	53.0%	49.7%	-
調整後G&A ⁽⁴⁾	1,030	1,359	1,798	330	517	-
対売上高比率	22.8%	19.7%	17.5%	14.8%	16.4%	-
調整後営業利益	-2,660	-2,587	-2,301	-269	-398	-329
調整後営業利益率	-58.9%	-37.5%	-22.4%	-12.1%	-12.6%	-9.7%



注:

1. 当社グループの事業全体から、サイトビジットの提供する「資格スクエア」事業(2021年12月に売却)を除いたもの
2. 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
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的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的費や関連する経費及び共通費等の合計

プラットフォーム事業の損益計算書(調整表)

R&D ⁽¹⁾ 百万円	2020年 6月期	2021年 6月期	2020年 6月期				2021年 6月期				2022年6月期
			Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1
R&D	1,958	2,630	462	478	481	535	563	632	680	753	828
-) 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	1,958	2,630	462	478	481	535	563	632	680	753	828
対売上高比率	28.4%	25.6%	31.0%	30.3%	26.5%	26.7%	25.3%	26.5%	25.3%	25.5%	26.3%
対売上高比率(調整後)	28.4%	25.6%	31.0%	30.3%	26.5%	26.7%	25.3%	26.5%	25.3%	25.5%	26.3%

S&M ⁽²⁾ 百万円	2020年 6月期	2021年 6月期	2020年 6月期				2021年 6月期				2022年6月期
			Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1
S&M	4,607	6,031	856	984	1,417	1,348	1,179	1,330	1,642	1,879	1,566
-) 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	4,607	6,031	856	984	1,417	1,348	1,179	1,330	1,642	1,879	1,566
対売上高比率	66.8%	58.8%	57.4%	62.3%	78.1%	67.2%	53.0%	55.6%	61.0%	63.7%	49.7%
対売上高比率(調整後)	66.8%	58.8%	57.4%	62.3%	78.1%	67.2%	53.0%	55.6%	61.0%	63.7%	49.7%



注:

1. Research and Developmentの略称。研究開発に係るエンジニアの人的費用や関連する経費及び共通費等の合計
2. Sales and Marketingの略称。販売促進に係る広告宣伝費やセールス人員の人的費用や関連する経費及び共通費等の合計

プラットフォーム事業の損益計算書(調整表)

G&A ⁽¹⁾ 百万円	2020年 6月期	2021年 6月期	2020年 6月期				2021年 6月期				2022年6月期
			Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1
G&A	1,452	1,938	359	340	349	403	332	379	490	735	683
-) 株式報酬費用	91	91	91	0	0	0	2	22	33	33	41
-) M&Aにより生じた無形資産の償却費用	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	95
-) その他一時費用	1	47	0	0	0	1	0	0	36	10	28
調整後 G&A	1,359	1,798	267	340	349	401	330	357	420	690	517
対売上高比率	21.1%	18.9%	24.1%	21.5%	19.3%	20.1%	15.0%	15.9%	18.2%	24.9%	21.7%
対売上高比率(調整後)	19.7%	17.5%	18.0%	21.5%	19.3%	20.0%	14.8%	14.9%	15.6%	23.4%	16.4%

調整後営業利益 ⁽²⁾ 百万円	2020年 6月期	2021年 6月期	2020年 6月期				2021年 6月期				2022年6月期
			Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1
営業利益	-2,681	-2,441	-486	-595	-891	-706	-272	-448	-716	-1,004	-563
+) 株式報酬費用	91	91	91	0	0	0	2	22	33	33	41
+) M&Aにより生じた無形資産の償却費用	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	95
+) その他一時費用	1	47	0	0	0	1	0	0	36	10	28
調整後営業利益	-2,587	-2,301	-395	-595	-891	-704	-269	-425	-646	-960	-398
営業利益率	-38.9%	-23.8%	-32.7%	-37.7%	-49.1%	-35.2%	-12.2%	-18.7%	-26.6%	-34.0%	-17.9%
調整後営業利益率	-37.5%	-22.4%	-26.5%	-37.7%	-49.1%	-35.1%	-12.1%	-17.8%	-24.0%	-32.5%	-12.6%



注:

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)

貸借対照表及びキャッシュ・フロー計算書

貸借対照表

百万円

	2019年 6月期	2020年 6月期	2021年 6月期	2022年 6月期 Q1
流動資産合計	6,616	16,587	49,388	48,234
現金及び預金	5,852	15,636	47,643	46,403
固定資産合計	764	1,310	5,898	6,036
流動負債合計	2,870	4,043	7,705	7,011
前受収益	1,726	2,584	4,899	4,958
固定負債合計	-	-	709	693
純資産合計	4,510	13,854	46,871	46,565

キャッシュ・フロー計算書

百万円

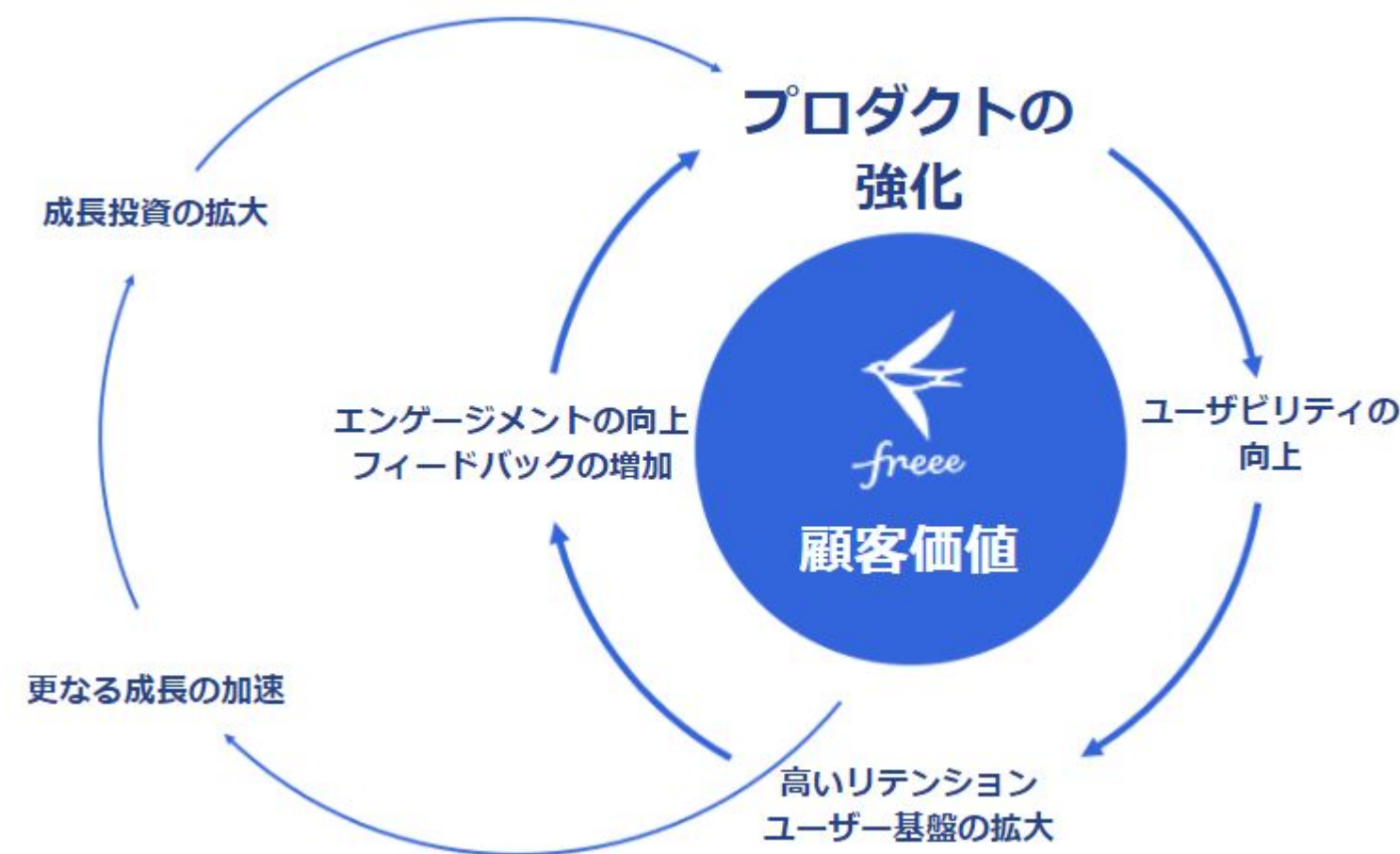
	2019年 6月期	2020年 6月期	2021年 6月期	2022年 6月期 Q1
営業活動による キャッシュ・フロー	-1,726	-1,380	-192	-1,034
投資活動による キャッシュ・フロー	-539	-1,306	-3,180	-352
財務活動による キャッシュ・フロー	6,484	11,970	35,380	147
現金及び現金同等物 の増減額	4,218	9,283	32,006	-1,239
現金及び現金同等物 の期首残高	1,634	5,852	15,136	47,143
現金及び現金同等物 の期末残高	5,852	15,136	47,143	45,903



統合型クラウドERPの進化に向けて、海外公募増資を実施

- 統合型クラウドERPの進化に向けた成長資金の確保を目的とし、2021年4月に海外公募増資を実施

発行形態	海外募集(Rule 144A / Regulation S)
発行新株式数	4,600,000株(OA ⁽¹⁾ 600,000株含む)
調達金額	352億円(OA ⁽¹⁾ 含む)
主な目的	更なる中長期的な成長に向けた、 スモールビジネス向けプラットフォームのサービス 及び機能の拡充のための投資強化



注:
1. オーバー・アロットメント

freee会計のプラン(法人向け)

プラン ⁽¹⁾	料金(税抜) ⁽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
プロフェッショナル	<ul style="list-style-type: none"> ● 基本料金:47,760円 ● ID料金:600円 (10人までID無料) 	<ul style="list-style-type: none"> ● 基本料金:477,600円 ● ID料金:6,000円 (10人までID無料) 	○	○	○	○	×	チャット メール 電話
ベーシック	<ul style="list-style-type: none"> ● 基本料金:4,780円 ● ID料金:360円 (3人までID無料) 	<ul style="list-style-type: none"> ● 基本料金:47,760円 ● ID料金:3,600円 (3人までID無料) 	○	○	×	×	×	チャット メール 電話
ミニマム	<ul style="list-style-type: none"> ● 基本料金:2,380円 ● ID料金:— (3人までID無料⁽²⁾) 	<ul style="list-style-type: none"> ● 基本料金:23,760円 ● ID料金:— (3人までID無料⁽²⁾) 	○	×	×	×	×	チャット メール



注:
1. 本書提出日現在。料金・機能の詳細は弊社Webサイト参照
2. 4人目以降のID追加不可

freee会計のプラン(個人事業主向け)

プラン ⁽¹⁾	料金(税抜) ⁽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: 2,380円 ● ID料金: 360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: 1,180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



注:

1. 本書提出日現在。料金・機能の詳細は弊社Webサイト参照
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(税抜) ⁽¹⁾		機能 ⁽¹⁾				
	月額払い	年額払い	給与計算	労務手続き	勤怠管理	人事マスタ	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 電話
プロフェッショナル	<ul style="list-style-type: none"> ● 基本料金: 7,180円 ● ID料金: 700円⁽²⁾ 	<ul style="list-style-type: none"> ● 基本料金: 71,760円 ● ID料金: 8,400円⁽²⁾ 	○	○	○	×	チャット メール 電話
ベーシック	<ul style="list-style-type: none"> ● 基本料金: 2,980円 ● ID料金: 500円⁽²⁾ 	<ul style="list-style-type: none"> ● 基本料金: 29,760円 ● ID料金: 6,000円⁽²⁾ 	○	○	×	×	チャット メール
ミニマム	<ul style="list-style-type: none"> ● 基本料金: 1,300円 ● ID料金: 300円⁽²⁾ 	<ul style="list-style-type: none"> ● 基本料金: 12,960円 ● ID料金: 3,600円⁽²⁾ 	○	×	×	×	チャット メール



注:
 1. 本書提出日現在。料金・機能の詳細は弊社Webサイト参照
 2. 最低3IDより利用可

NINJA SIGN by freeeの料金プラン

プラン ⁽¹⁾	料金(税抜) ⁽¹⁾		機能 ⁽¹⁾				
	利用料金(月額) ⁽²⁾	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	サポート
Pro Plus	<ul style="list-style-type: none"> 基本料金: 120,000円 ID料金: 300円 (100人までID無料) 	<ul style="list-style-type: none"> 200円/通 	無制限	無制限	○	○	チャット メール 電話
Pro	<ul style="list-style-type: none"> 基本料金: 50,000円 ID料金: 500円 (20人までID無料) 	<ul style="list-style-type: none"> 200円/通 	無制限	無制限	○	△ ⁽⁴⁾	チャット メール 電話
Light Plus	<ul style="list-style-type: none"> 基本料金: 19,800円 ID料金: 1,000円 (6人までID無料) 	<ul style="list-style-type: none"> 200円/通 	無制限	無制限	×	×	チャット メール 電話
Light	<ul style="list-style-type: none"> 基本料金: 4,980円 ID料金: ー (1人までID無料)⁽²⁾ 	<ul style="list-style-type: none"> 200円/通 	無制限	50通/月	×	×	チャット メール 電話
Free	<ul style="list-style-type: none"> 基本料金: 0円 ID料金: ー (1人までID無料)⁽²⁾ 	(電子サインのみ) ⁽³⁾	3個	5通/月	×	×	ー



注:

1. 本書提出日現在。料金・機能の詳細はサイトビジットWebサイト参照
2. 年額払いでも利用可能。年額払いは、新規契約(初年度)の場合のみ1か月分無料
3. タイムスタンプとメール認証を用いて電子契約の有効性を担保する、電子署名よりも簡便な方式
4. ProプランはAPI連携は標準装備ではなく、オプション(20,000円/月)として利用可能

その他サービスの料金プラン

freeプロジェクト管理⁽¹⁾

月額払い

ID料金
1,800円/月(税抜)

年額払い

ID料金
1,500円/月(税抜)

free申告 (法人ユーザー向け)⁽¹⁾

基本料金
24,800円/年(税抜)⁽²⁾

Taxnote⁽¹⁾

Taxnote
プラス

基本料金
3,500円/年(税抜)

Taxnote
クラウド

基本料金
600円/月(税抜)

- free会計、free人事労務アカウントを契約していないユーザーも利用可能

- Taxnoteプラスでは、仕訳入力が無制限に
- Taxnoteクラウドでは、仕訳入力に加え、帳簿の作成やグラフ表記が可能に



注:

1. 本書提出日現在。料金・機能の詳細はTaxnoteまたは弊社Webサイト参照。
2. 年額払いのみ

免責事項

本資料は、フリー株式会社(以下「当社」といいます)の企業情報等の提供のために作成されたものであり、国内外を問わず、当社の発行する株式その他の有価証券の勧誘を構成するものではありません。

本資料には、当社に関連する見通し、計画、目標などの将来に関する記述がなされています。これらの記述には、「予想」、「予測」、「期待」、「意図」、「計画」、「可能性」やこれらの類義語が含まれることがありますが、これらに限られるものではありません。これらの将来に関する記述は、当社が現在入手している情報をもとに、本資料の作成時点における当社の判断に基づいて記載したものであり、また、一定の前提(仮定)の下になされています。そのため、これらの記述または前提(仮定)は、様々なリスクや不確定要素に左右され、実際の結果はこれと大幅に異なる可能性があります。したがって、これらの将来に関する記述に全面的に依拠することのないようご注意ください。

また、本資料に記載されている当社以外の企業等に関する情報は、公開情報または第三者が作成したデータ等から引用したものであり、かかる情報の正確性・適切性等について、当社は何らの検証も行っておらず、また、これを保証するものではありません。

次回の「事業計画及び成長可能性に関する事項」については2022年9月に開示する予定です。

