ファクトブック

フリー株式会社

2025年10月

Contents



1. freeeについて
2. freeeの組織体制
3. 中長期成長戦略
4. プロダクト
5. Key Metrics
6. ESG
7. 導入事例
8. その他（プロダクト詳細）

freeeについて

freee at a Glance

設立

2012年

従業員数(1)

1,901人

サブスクリプション売上高比率(2)

90%+

ARR(3)

343億円

有料課金ユーザー企業数(4)

60万+ / 23万+

全体　法人

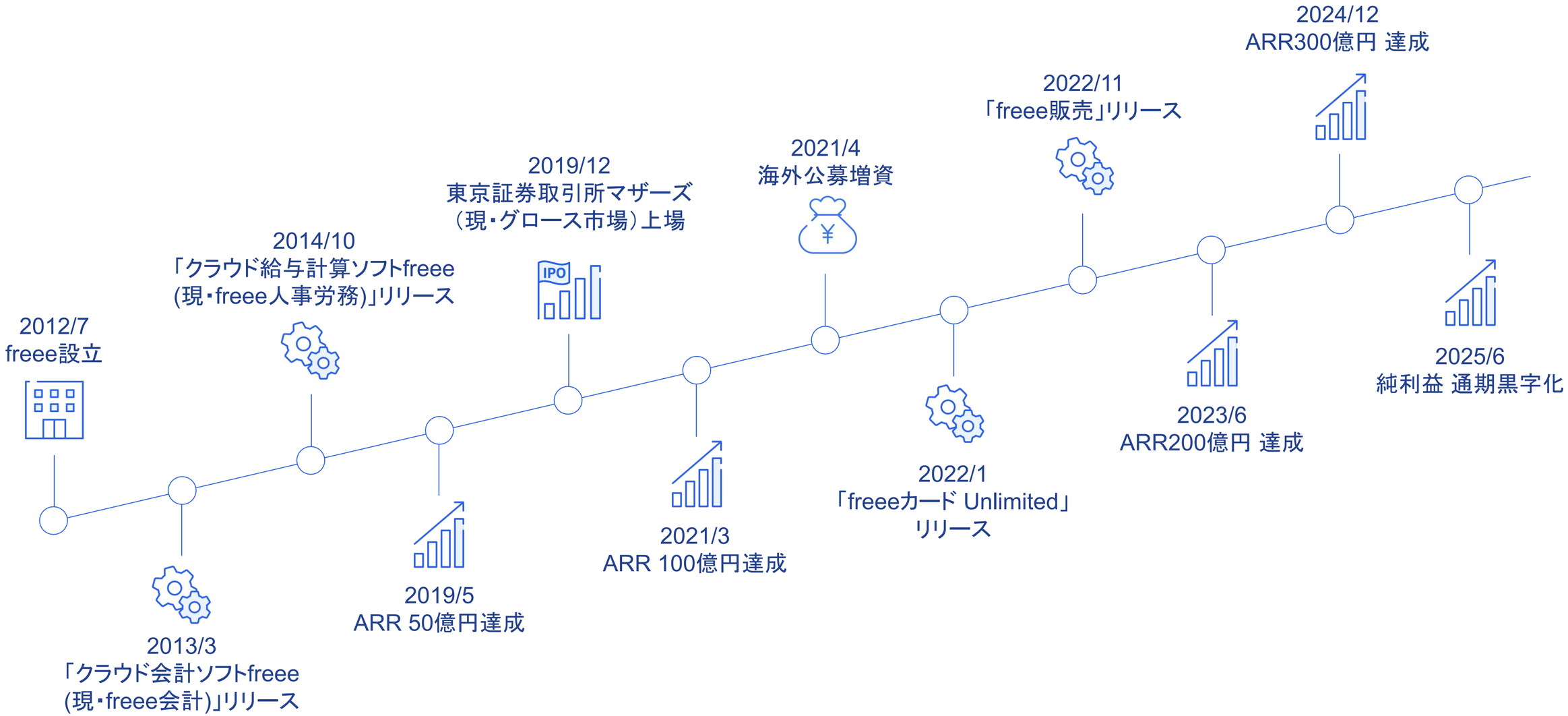
12ヶ月平均解約率(5)

1.1% / 0.5%

全体　法人

1. 2025年6月末の連結従業員数
2. 2025年6月期連結会計年度。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. Annual Recurring Revenue。2025年6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)
4. 2025年6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. 2025年6月末時点。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

freeeの沿革


2012/7
freee設立
2013/3
「クラウド会計ソフトfreee
(現・freee会計)」リリース
2014/10
「クラウド給与計算ソフトfreee
(現・freee人事労務)」リリース
2019/5
ARR 50億円達成
2019/12
東京証券取引所マザーズ
(現・グロース市場)上場
IPO
2021/3
ARR 100億円達成
2021/4
海外公募増資
¥
2022/1
「freeeカード Unlimited」
リリース
2022/11
「freee販売」リリース
2023/6
ARR200億円 達成
2024/12
ARR300億円 達成
2025/6
純利益 通期黒字化

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。



Vision

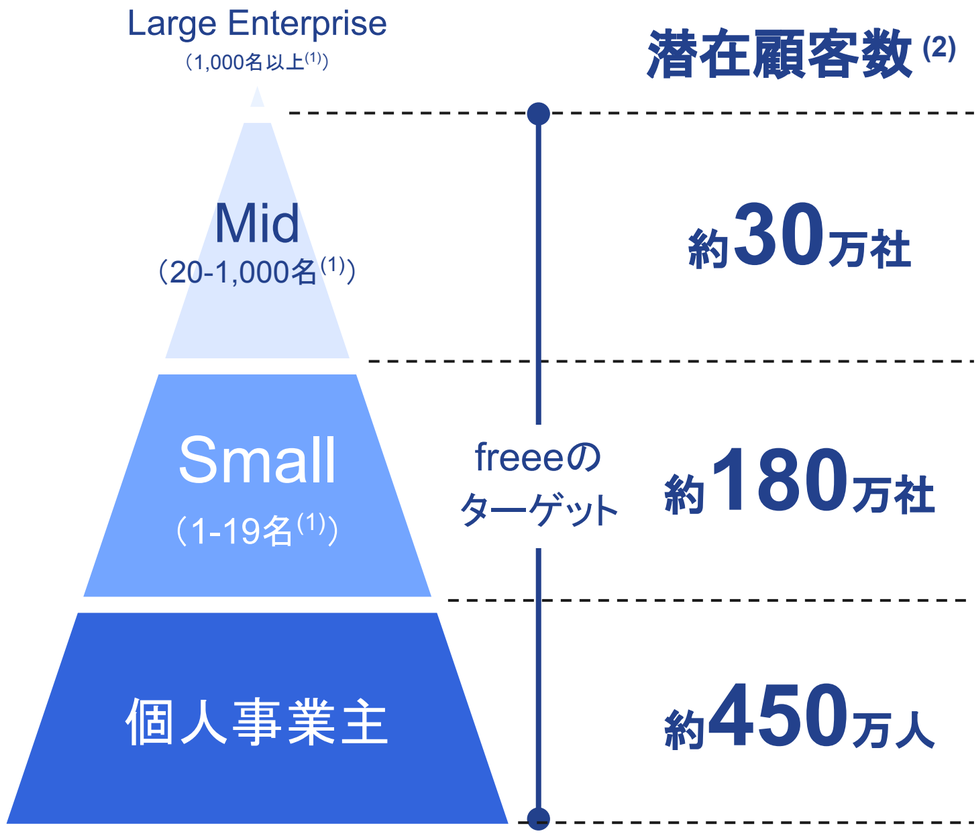
だれもが自由に経営できる
統合型経営プラットフォーム。



だれもが自由に自然体で経営できる環境をつくるために、「統合型経営プラットフォーム」を開発・提供します。
バックオフィス業務を統合することで、自動化と業務全体の効率化。さらに経営全体を可視化することで、
これまでにないスマートかつ最適なアクションまで実行できるプラットフォームへと進化させていきます。
また外部サービスとも連携したオープンプラットフォームとして、多様なビジネスニーズに対応。
ユーザーネットワークの中における相互取引の活性化も強化していきます。
プラットフォームの提供のみならず、スモールビジネスに携わる人の環境そのものを
より良くしていく取り組みを行うことで、世の中の変化を促します。

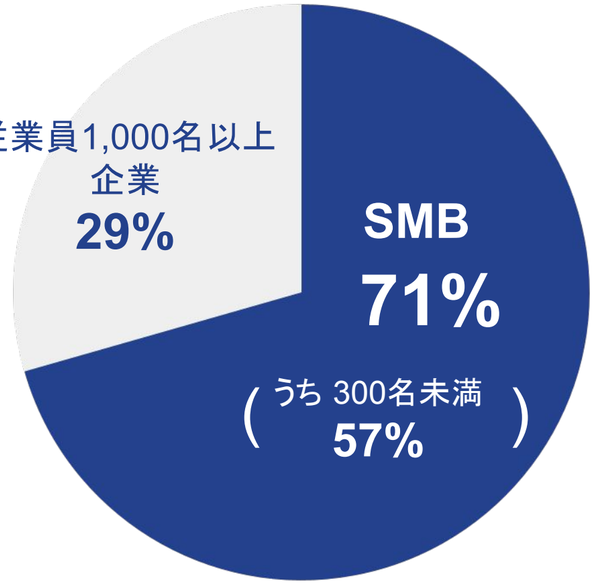
潜在顧客660万・総従業者の7割超にサービスを提供

ターゲットは個人事業主と従業員 1,000名までの法人



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5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」

スモールビジネス向けに統合型クラウドERPを提供

統合型クラウド(1) 会計ソフト



freee 会計

2013年3月リリース

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



freee 人事労務

2014年10月リリース

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

その他のプロダクト・サービス

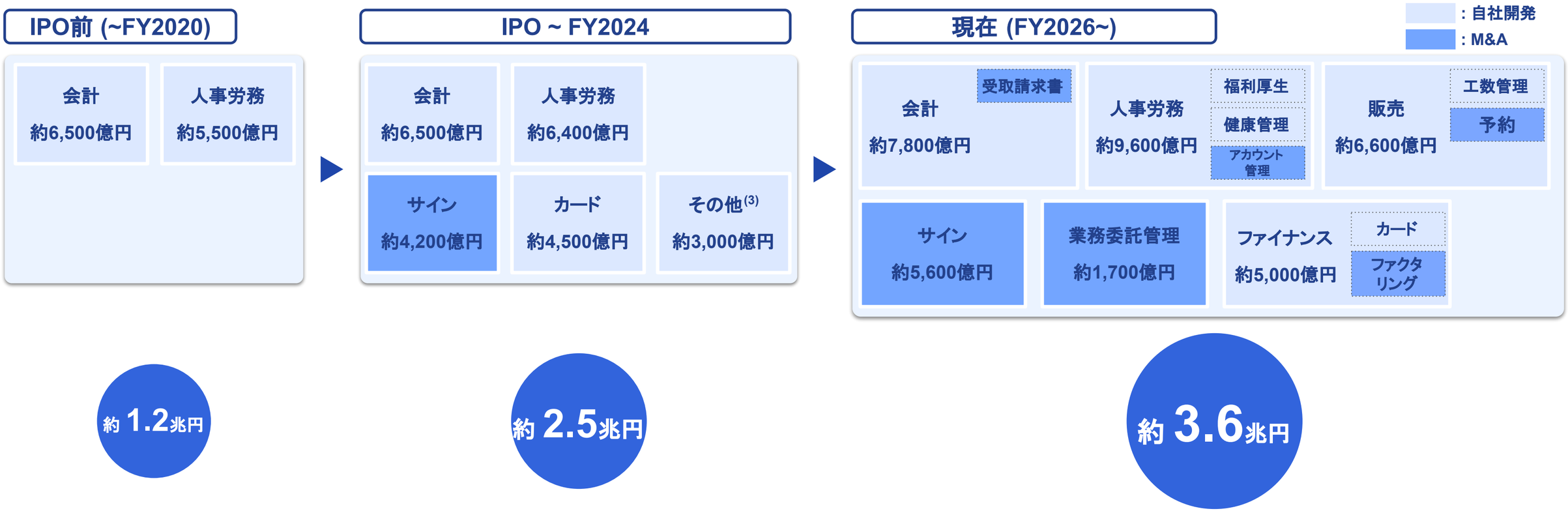
freee 販売　freee 工数管理　freee 申告　freee サイン　freee 支出管理　freee カード Unlimited

freee 福利厚生　freee 人事労務 | 健康管理　BUNDLE by freee　freee 業務委託管理　freee 予約

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し利用できるサービスのこと

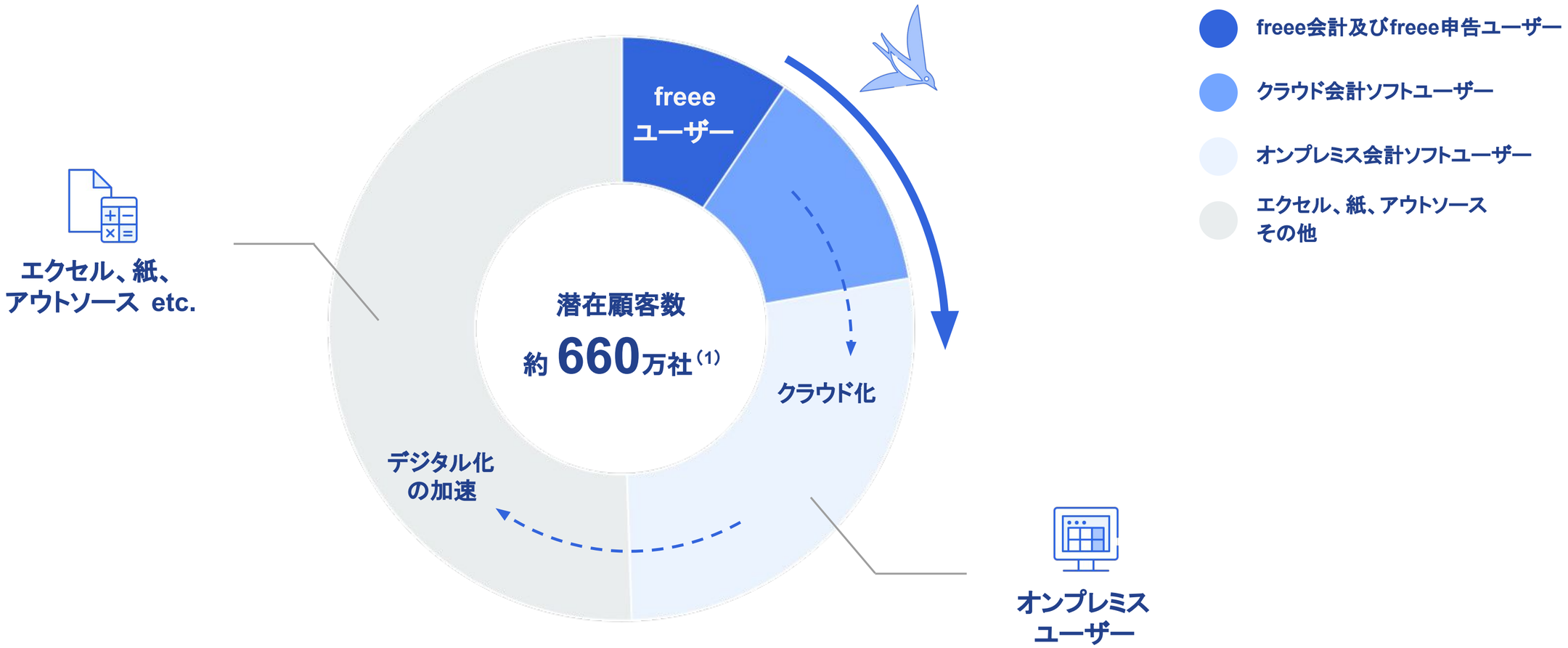
プロダクトラインナップ充実に伴い TAMが拡大

TAM拡大の変遷 (1)(2)



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、当社グループが本書提出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ない。上記各プロダクトのTAMは、一定の前提の下、下記の外部統計資料をはじめ、プロダクトラインナップ拡充やプラン改定等の当社ビジネスの取り組み状況も踏まえ、国内における全潜在ユーザー企業において各プロダクトが導入された場合の年間支出総金額を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る
2. 当社グループの全潜在ユーザー企業において各種プロダクト・サービス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1,000名未満の法人の合計。（各プロダクト及びサービスの全潜在ユーザー企業数（国税庁「令和5年申告所得税」、総務省統計局「令和3年経済センサス 活動調査」）×従業員規模別の各プロダクト及びサービスの想定年間課金額）
3. freee工数管理、freee福利厚生（借上げ社宅サービスのみ）を含む

日本のクラウド会計の浸透率は低く、未だに発展途上



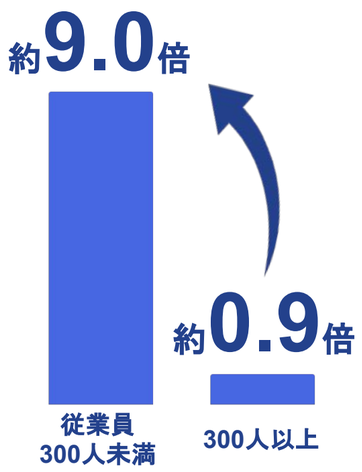
1. ソフトウェアを利用する企業及び個人事業主の比率は、2025年4月に従業員1,000名以下の企業を対象として弊社が実施したアンケート調査と、株式会社MM総研「クラウド会計ソフトの利用状況調査(2024年3月末)」から弊社推定。ソフトウェア利用ユーザーにおけるクラウド比率は、International Data Corporation(IDC)「Worldwide Software and Public Cloud Services Spending Guide_2025V2」から弊社推定

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**

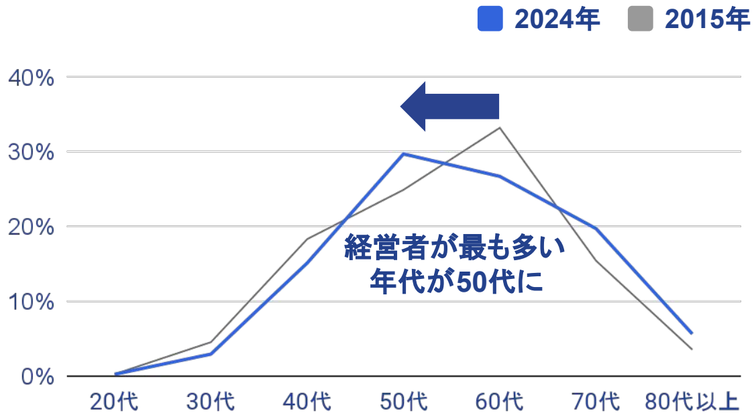
大卒求人倍 率(2026年3月卒)(1)



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**

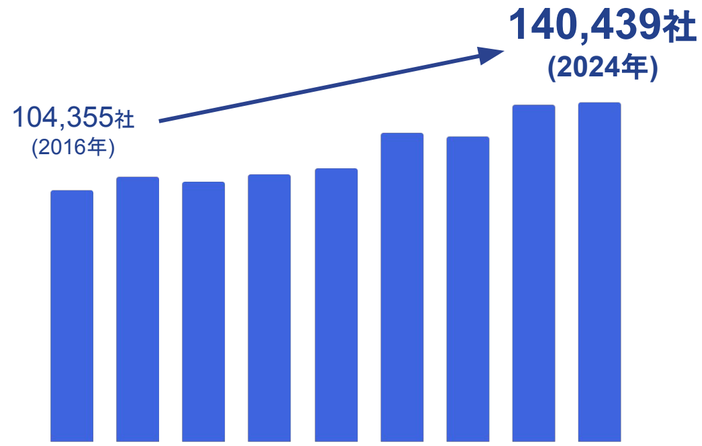
経営者の世代間分布 (%)(2)



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

直接販売及び間接販売チャネル双方による効率的な顧客獲得

統合型経営プラットフォーム



アプリストア掲載数：203件 (2)

提携金融機関：1,070社 (3)

直接販売

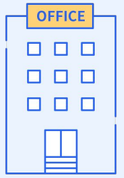
販売パートナー

- 会計事務所
- 金融機関
- 販売代理店

スモールビジネス660万社 (1)



個人事業主
約450万人



Small
（従業員19名以下）
約180万社



Mid
（従業員1,000名以下）
約30万社

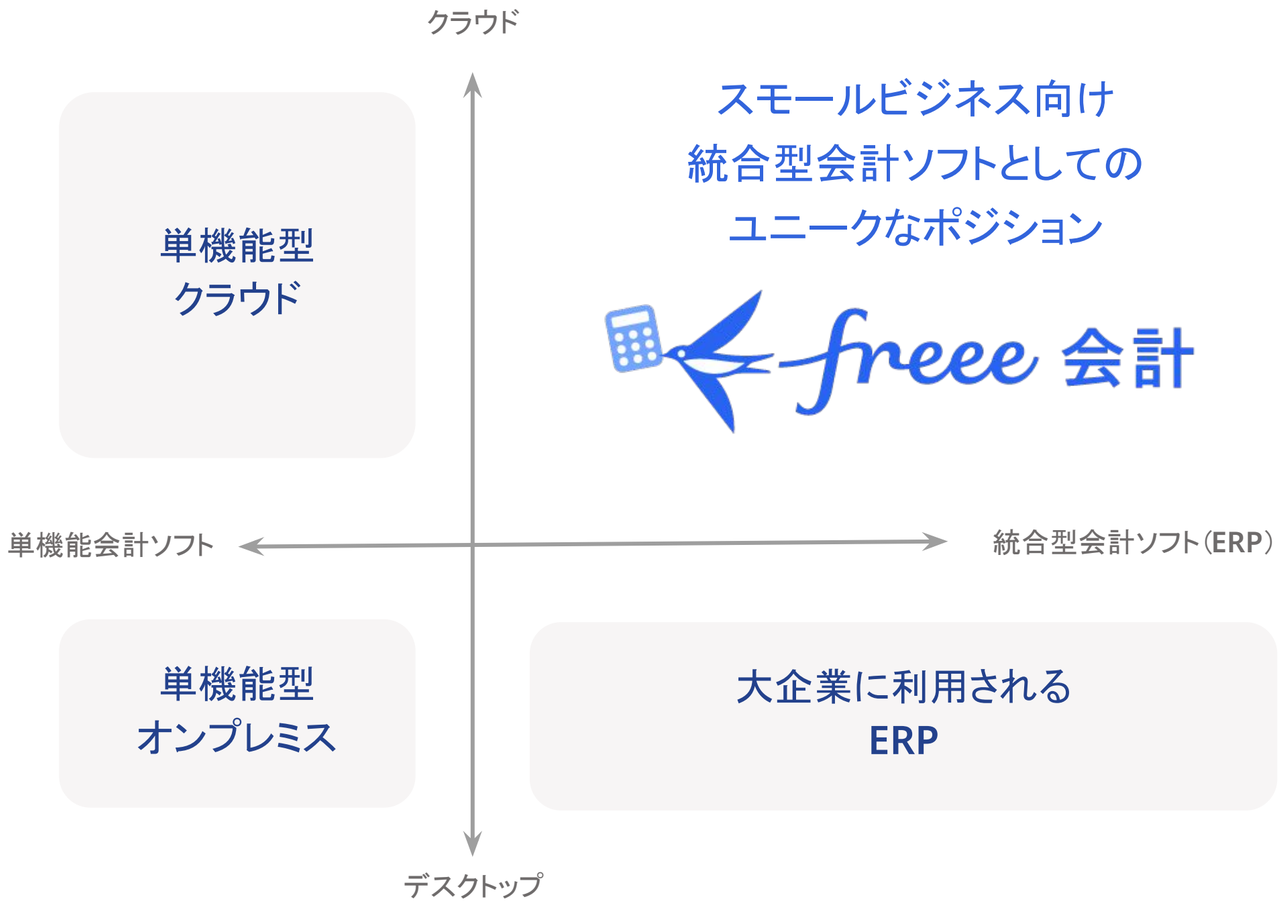
1. 個人事業主における潜在顧客数：国税庁「令和5年申告所得税」に記載の個人事業主数に基づき当社作成。Small及びMidにおける潜在顧客数：総務省統計局「令和3年経済センサス 活動調査」に記載の各セグメントの法人数に基づき当社作成
2. 2025年10月時点
3. 提携金融機関：API契約締結済みの金融機関。2025年10月時点

各セグメントに最適化された顧客獲得アプローチ

			個人事業主	Small (1~19名[1])	Mid (20~1,000名[1])
		潜在顧客数[2]	約450万社	約180万社	約30万社
チャネル	ダイレクト	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)
		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)
		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)
	インダイレクト		会計事務所	金融機関	販売代理店

1. 従業員数
2. 個人事業主における潜在顧客数：国税庁「令和5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：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

日本で唯一の「統合型経営プラットフォーム」



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

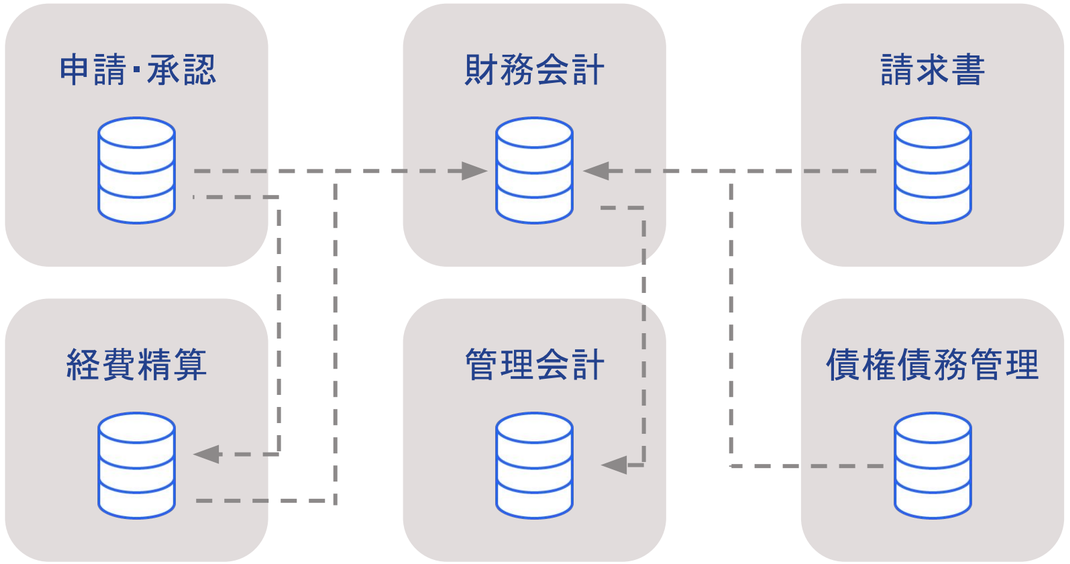
1. パブリックAPI：組織内部のみでの利用を想定したAPIをプライベートAPIと呼び、他方で、組織外の主体にも利用を認めるものをオープンAPIと呼ぶ。オープンAPIの中でも、特定の提携企業のみでなく、幅広い外部企業が利用可能なものをパブリックAPIと呼ぶ

「統合型ERP」と「単機能/連携」のアーキテクチャーの違い

- freee会計は、財務会計だけでなく、請求書・経費精算・債権債務管理・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」
  - 単なる仕訳データのみならず、取引先・請求書・証憑・承認履歴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、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

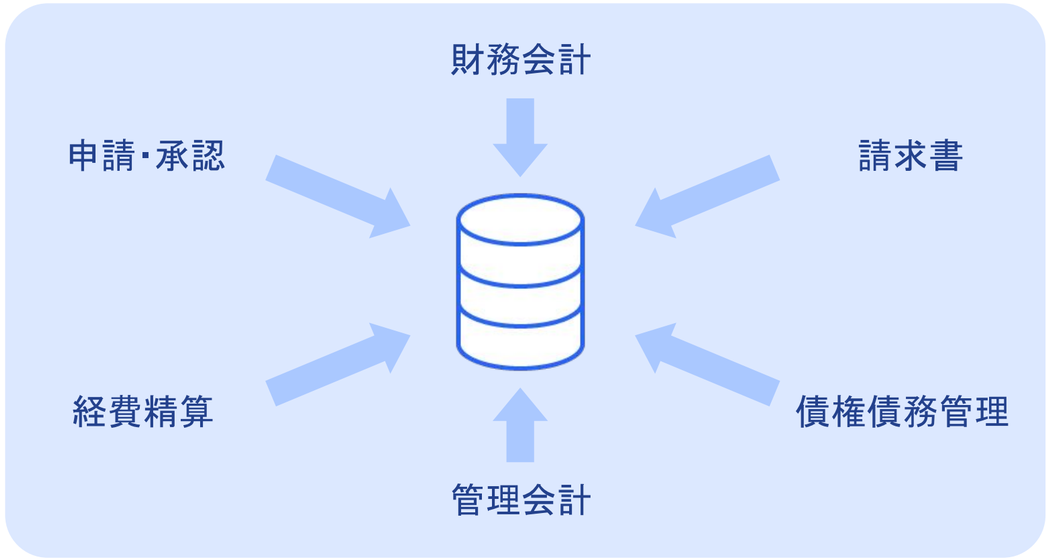
単機能型会計ソフト

機能ごとにデータが散逸



統合型会計ソフト

各機能共通のマスタデータを構築



freee会計とfreee人事労務の連携により実現する統合体験

統合データが可能にする自動化・可視化

1 共通の従業員マスタデータ

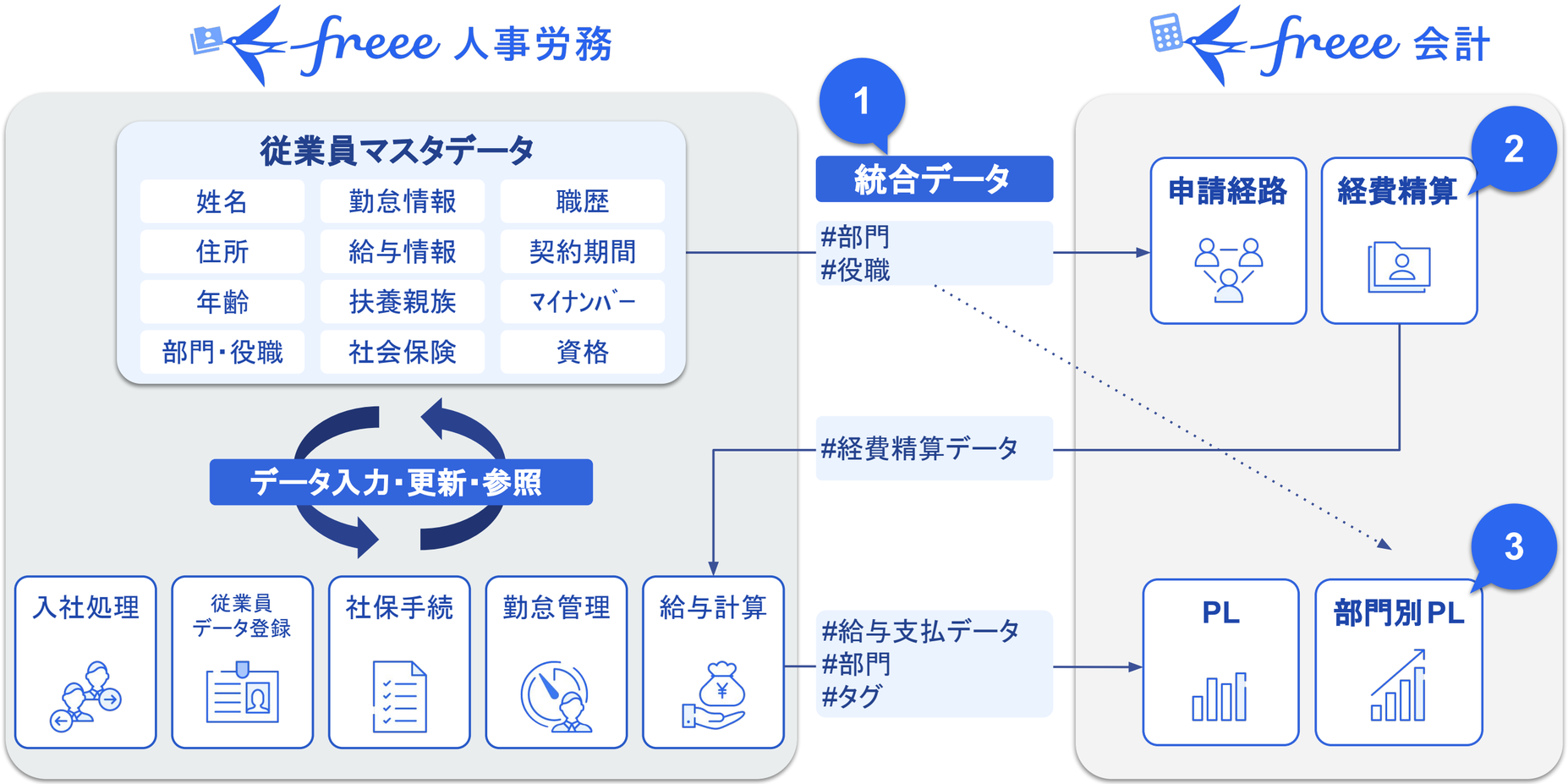
組織変更の反映がワンクリックで完了。申請経路は常に最新

2 経費精算情報の給与明細への連携

経費精算情報が給与明細に自動で反映

3 従業員の部門や給与支払に関するデータの自動連携

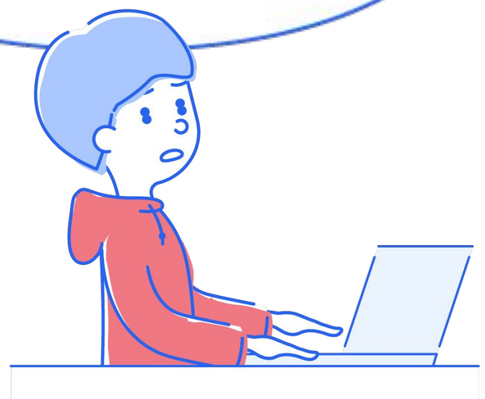
API連携では難しい人件費を含む高度なPL分析が可能

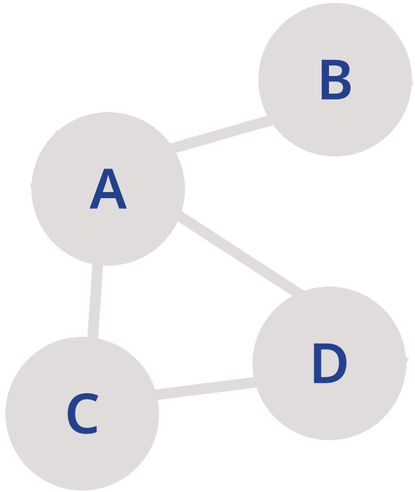


「統合」と「連携」によるユーザー体験の違い

連携 (他社)

- モジュールごとにユーザーインターフェースが違うから慣れるのに時間がかかる…
- データ連携に追加作業が発生する
- AとBで数値が違うけど、どっちが正しいの？





部分的な繋がり

※A, B…：モジュール

統合 (freee)

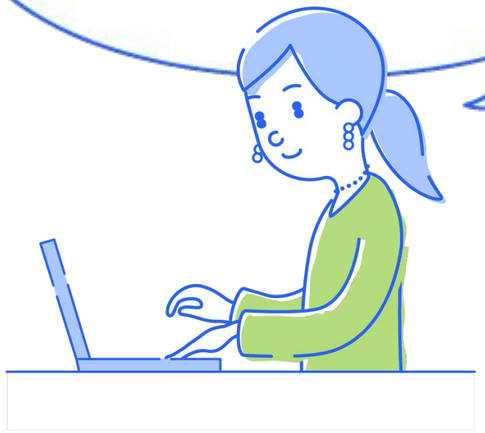
freee

A　B

C　D

1つの
プラットフォームとして構成

- 初期設定が簡単で、ユーザーインターフェースも共通だからすぐに慣れる
- リアルタイムでデータが反映されるから、数字を確認する負担が小さい
- 経営状況が簡単に分析できて、経営へのヒントがもらえる



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**

統合型ERPを提供するfreeeだけが
スモールビジネスのデファクトスタンダードになれる

freeeの組織体制



佐々木 大輔
代表取締役 CEO

1980年東京生まれ、美容院を営む家庭で育つ。一橋大学商学部卒業。

GoogleでAPACにおけるスモールビジネス向けのマーケティング統括を担当。FAXやチラシ広告が主流だった日本のスモールビジネスへインターネット広告の活用を推進。また、ベンチャー企業でCFOを経験し、経理の煩雑さを目の当たりにする。

これらの経験から、日本のスモールビジネスの生産性の低さやテクノロジー活用の遅れを改善すべくfreeeを設立。

決算書作成や確定申告も、簡単に行え使えるクラウド会計ソフト「freee会計」等のソフトウェアを展開。

一橋大学経営協議会委員兼任。2児の父。好きな言葉は「マジ価値」。



横路 隆
取締役 CAIO

Ruby City 松江育ち。慶應義塾大学大学院修了。学生時代よりビジネス向けシステム開発に携わる。ソニーを経て、freeeを共同創業。テクノロジーでスモールビジネスのありかたを再定義する。



東後 澄人　取締役（監査等委員）

McKinsey、Googleを経て、2013年にfreeeに参画。当社COO・CFO・CPOを歴任した後、AstroX株式会社・CSOに就任。2025年に取締役として再びfreeeに参画



平野 正雄　社外取締役（監査等委員）

McKinsey、Carlyleを経て、2012年4月に早稲田大学ビジネススクールの教授に就任。2023年に社外取締役としてfreeeに参画



天児 友美　社外取締役（常勤監査等委員）

公認会計士。有限責任監査法人トーマツ、PwCアドバイザリー合同会社を経て、株式会社AViCに入社し常勤監査等委員としてIPOを経験。2025年に社外取締役としてfreeeに参画



ユミ ホサカ クラーク　社外取締役

Adobe、PayPal、eBay、Intuit等を経て、Capital OneやVisaにて本部長職等を歴任。2021年3月よりQuicken Incorporatedに統合金融サービス本部長として入社。2021年に社外取締役としてfreeeに参画

freeeの成長を支えるユニークなカルチャー

マジ価値2原則



社会の進化を担う責任感

社会全体を前に推し進めるべく、社会に信頼
される存在であると同時に、本質的であれば
あえてリスクを取って挑戦していく。



ムーブメント型チーム

ミッションに共感し集まった仲間たちが自律的にア
クションを起こす。その熱狂が伝播する
ことで、より良い相乗効果を生み出していく
集団である。

freeeの成長を支えるユニークなカルチャー
マジ価値指針



理想ドリブン

理想から考える。
現在のリソースやスキルにとらわれず
挑戦しつづける。



アウトプット→思考

まず、アウトプットする。
そして考え、改善する。



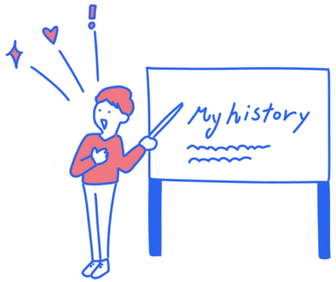
Hack Everything★

取り組んでいることやリソースの性質を
深く理解した上で、枠を超えて発想する。
多くのことは楽しいだけでインパクトが
大きくなる。



ジブンゴーストバスター

自分が今向き合いたいジブンゴーストを
言語化し、それに対するフィードバックを
貪欲に求め、立ち向かっていく。



あえて、共有する

人とチームを知る。
知られるように共有する。
オープンにフィードバックしあうことで
一緒に成長する。

グループジョインによる事業強化

時期	グループジョイン 当時の企業・事業の名称	当時の事業内容	現在のプロダクト・サービス
2021/4	株式会社サイトビジット	電子契約サービス「NINJA SIGN」	freeeサイン
2021/6	合同会社ノンモ	記帳アプリ「Taxnote」	Taxnote
2021/7	Likha-iT Inc.（フィリピン）	システム開発	―
2022/6	Mikatus株式会社	税理士向け税務・会計・給与システム「A-SaaS」	A-SaaS
2023/1	sweeep株式会社	請求書の受取等を自動化するサービス「sweeep」	freee支出管理 受取請求書
2023/6	Why株式会社	情報システム部門向けアカウント管理ツール「Bundle」	Bundle by freee
2023/12	pasture事業 （エン・ジャパン株式会社傘下）	フリーランス管理ツール	freee業務委託管理
2024/10	アポロ株式会社	個人事業主・小規模事業者向けネット予約サービス「tol」	freee予約
2025/1	株式会社YUI	クラウド連結会計ソフト「結/YUI」	結/YUI
2025/9	GMOクリエイターズ ネットワーク株式会社	ファクタリング等の金融支援サービス「FREENANCE」	FREENANCE

中長期成長戦略

目指すのは『スモールビジネス経営のデファクトスタンダード』

経営にインパクトのある
統合体験を提供

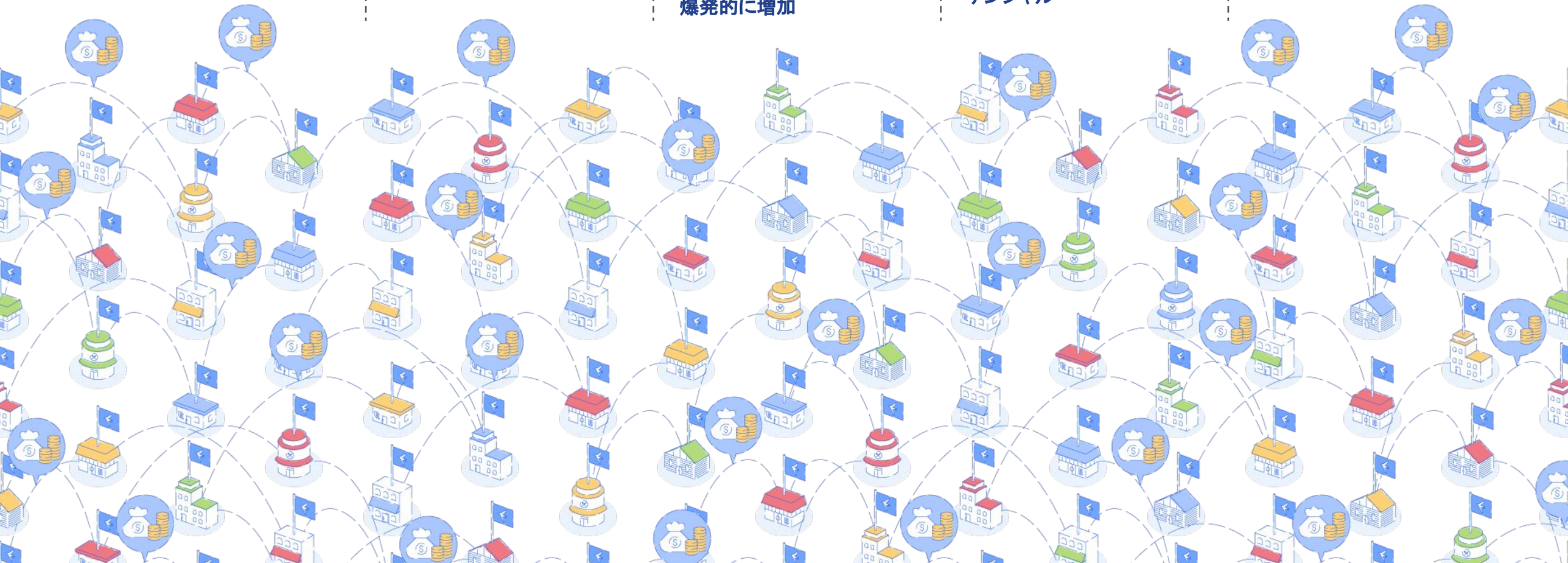
AIにより自動化の領域や
経営をサポートする価値が
さらに拡大

顧客の取引の増加により
ネットワーク効果が拡大

ユーザー間の取引も
爆発的に増加

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

会計事務所等
強いエコシステムを形成

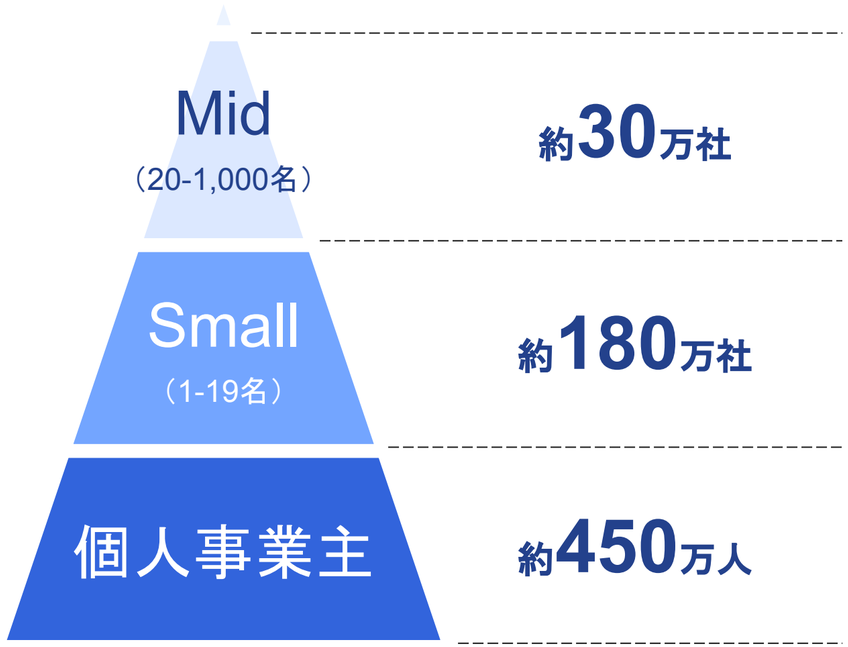


長期的にデファクトスタンダードとしてのポジションを確立

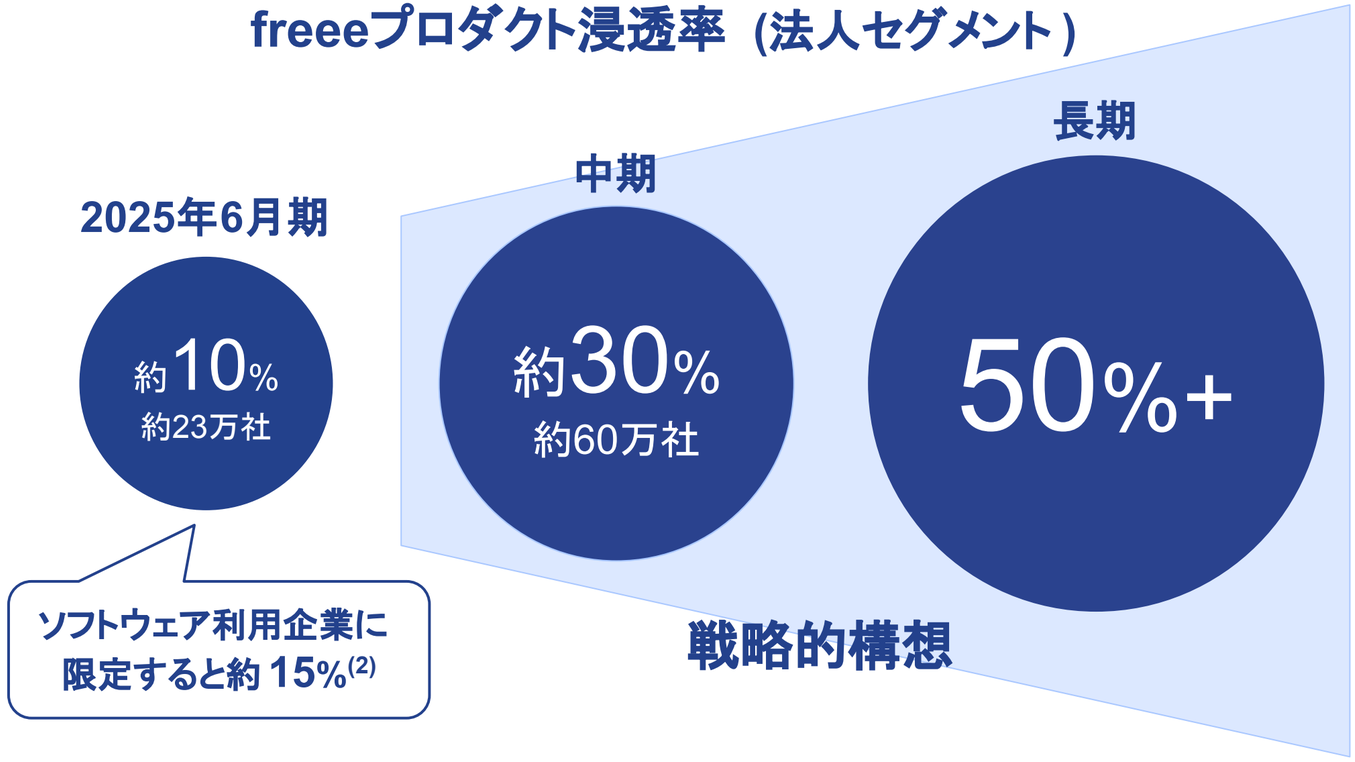
- 成長投資の成果として、中期的には法人セグメントにおけるfreeeプロダクト浸透率30%の達成、より長期的にはスモールビジネスのデファクトスタンダードとしての地位の確立を見据える
- 浸透率の上昇に伴って発現するネットワーク効果を通じ、新規・既存ユーザーの獲得の更なる加速と継続的な収益性の向上を狙う

freeeのターゲット　潜在顧客数(1)

(括弧内は従業員数)



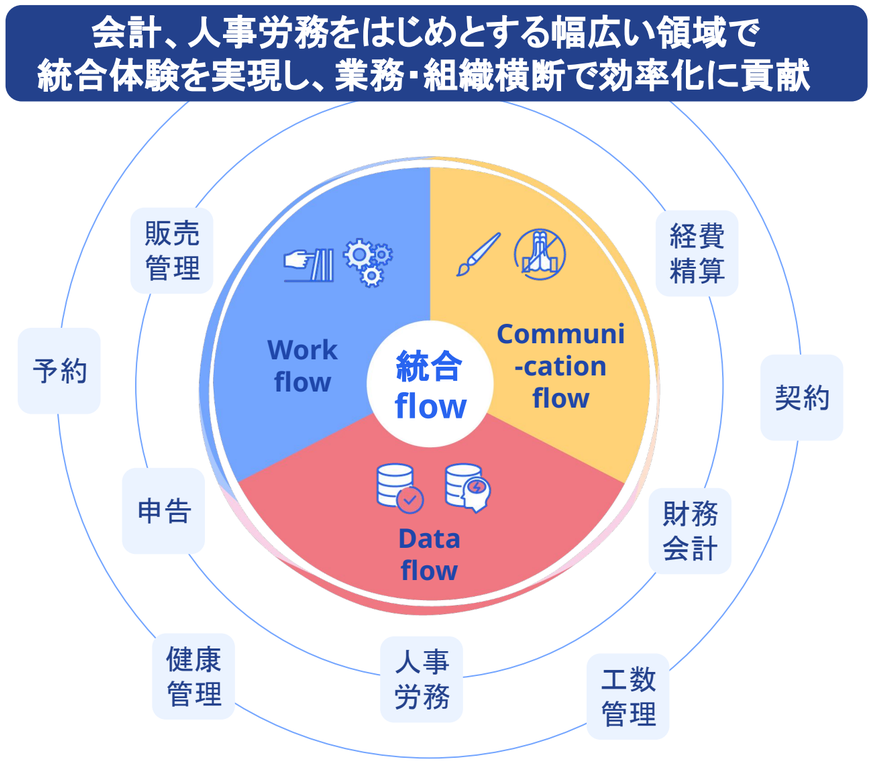
freeeプロダクト浸透率（法人セグメント）



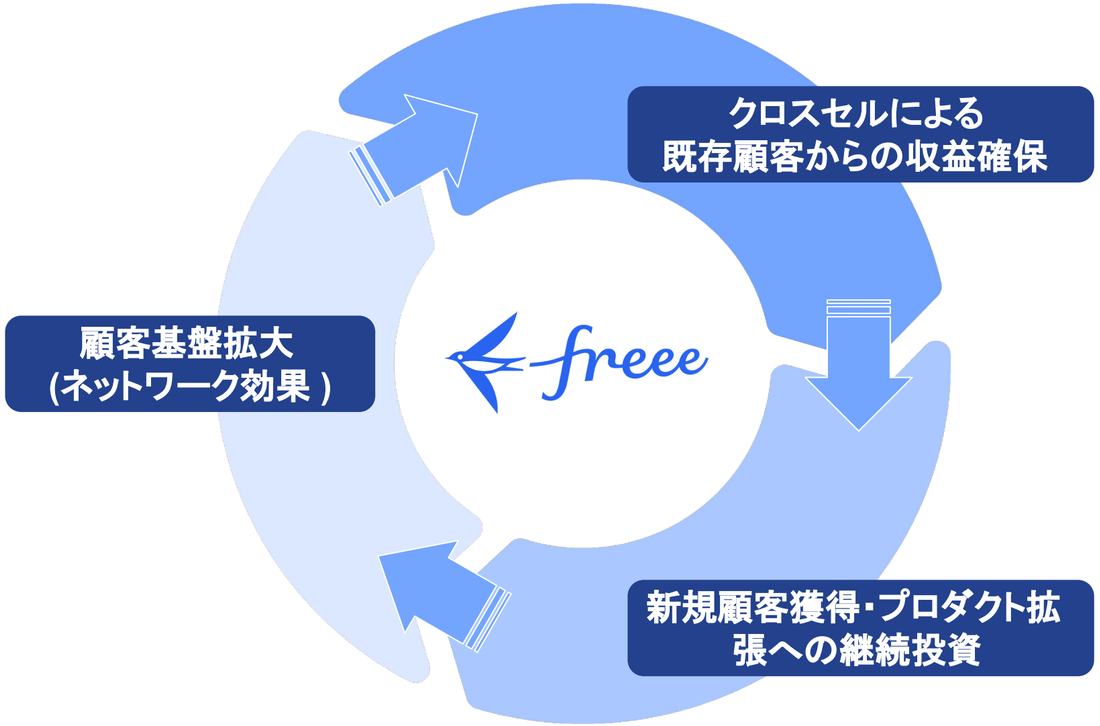
1. 個人事業主における潜在顧客数及び総従業者数：国税庁「令和4年申告所得税」に記載の個人事業主数に基づき当社作成、Small及びMidにおける潜在顧客数及び総従業者数：総務省統計局「令和3年経済センサス 活動調査」に記載の各セグメントの法人数に基づき当社作成
2. 2025年4月に従業員1,000名以下の企業を対象として弊社が実施した、財務会計及び人事労務業務に関するアンケート調査に基づく推計。同調査においてはソフトウェア利用率はおおよそ7~8割程度であり、この結果を用いて浸透率の算出時の母数をソフトウェア利用企業に限定すると約15%となる

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



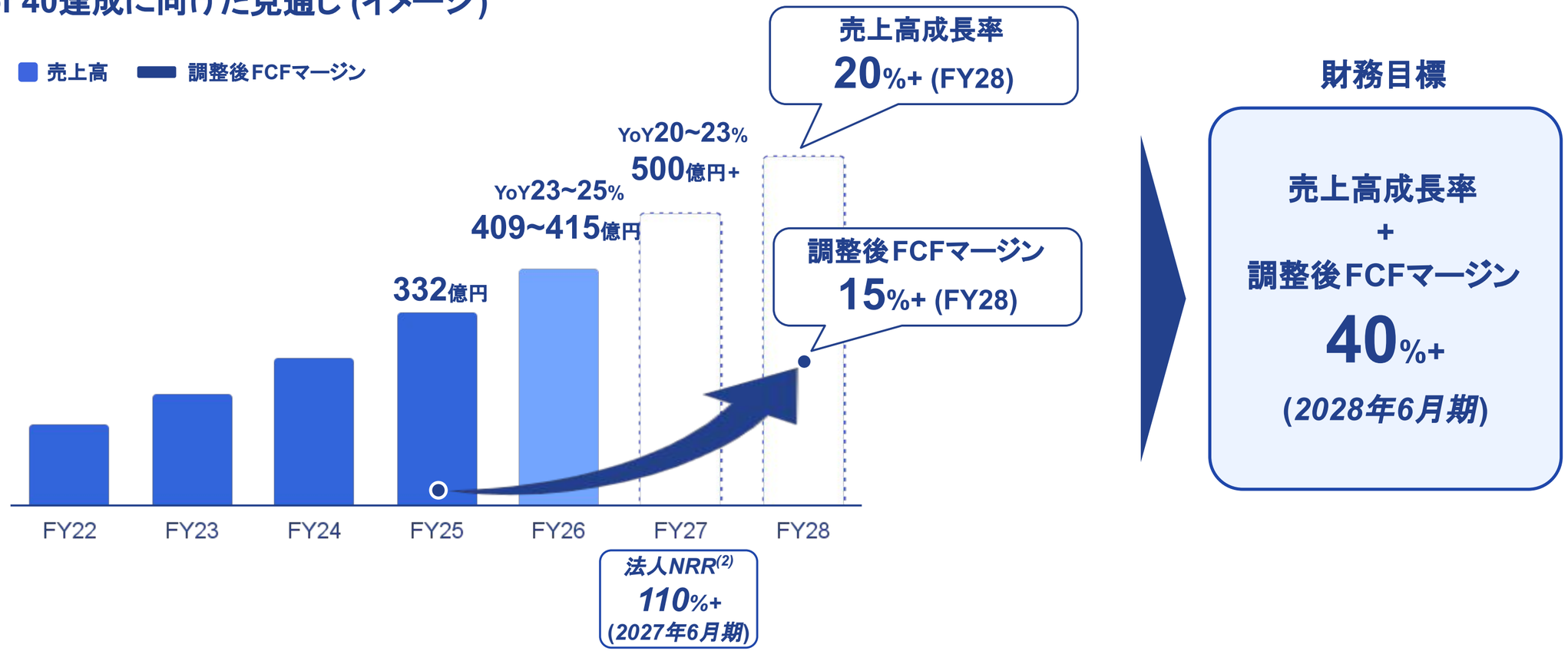
顧客基盤拡大と生産性向上を両立する “flywheel”



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)



財務目標

売上高成長率
+
調整後FCFマージン
40%+
(2028年6月期)

1. 一般的なフリー・キャッシュ・フロー（営業活動によるキャッシュ・フロー ＋ 投資活動によるキャッシュ・フロー）に対して、クレジットカード事業で発生する立替金の増減が営業キャッシュ・フローに与える影響と、M&Aに伴う支出及び収入が投資キャッシュ・フローに与える影響を調整したもので、事業活動における実質的なキャッシュ・フローを示す
2. Net Revenue Retention Rateは、該当期間中に、前期の同期間において顧客であったユーザーの該当期間における売上を前期の同期間における売上で除して算出。なお会計事務所の売上増分は顧問先の売上増加を含む

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

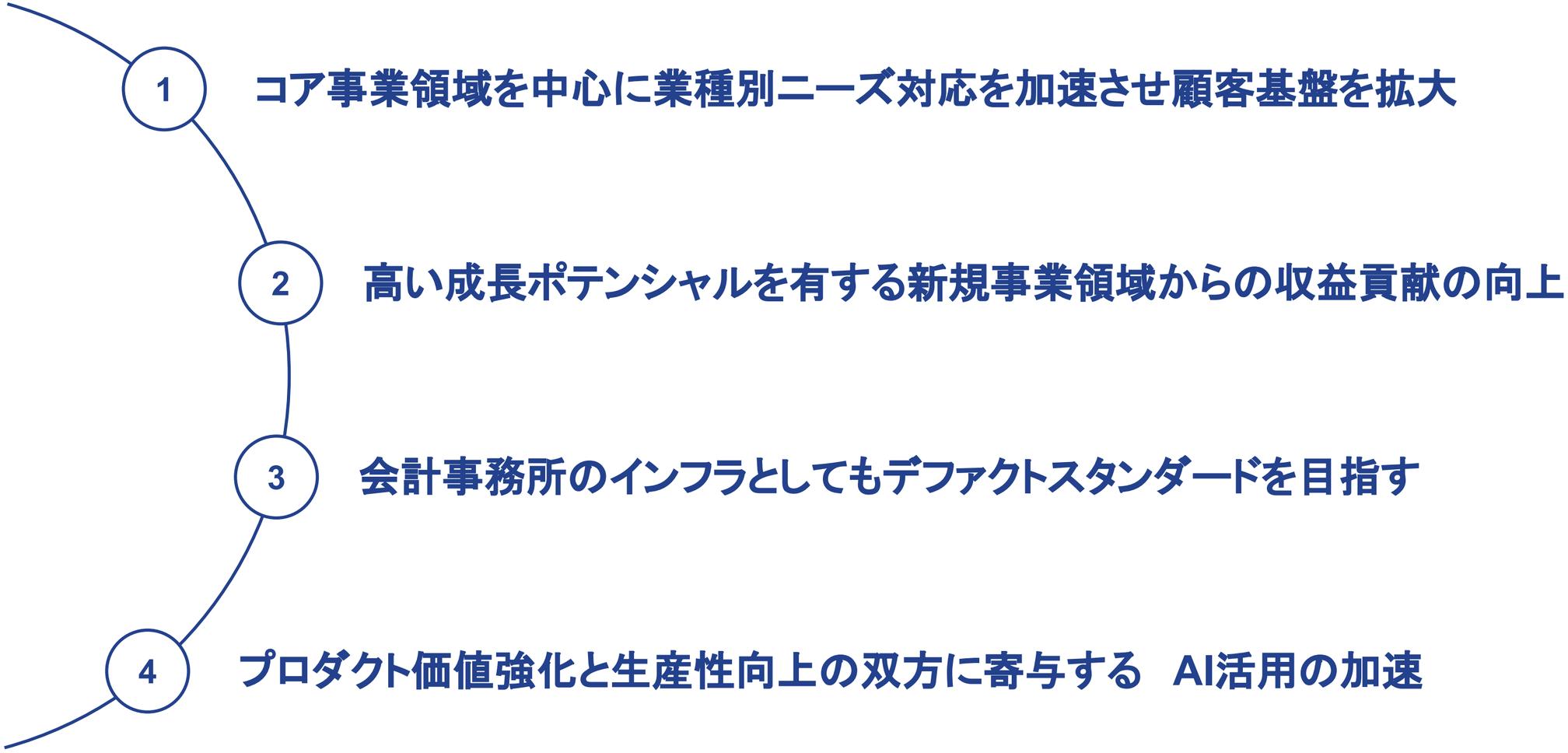
	FY19	FY20	FY21	FY22	FY23	FY24	FY25	FY30
売上総利益率	78.2%	77.4%	79.5%	80.7%	83.6%	82.5%	82.2%	75%-80%
調整後 R&D[(1)(2)(3)] 対売上高比率	35.9%	28.4%	25.6%	25.8%	35.7%	32.8%	14.2%	8%-13%
調整後 S&M[(1)(2)(4)] 対売上高比率	78.3%	66.8%	58.8%	53.9%	69.4%	66.7%	53.3%	30%-35%
調整後 G&A[(1)(2)(5)] 対売上高比率	22.8%	19.7%	17.5%	17.7%	15.9%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

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

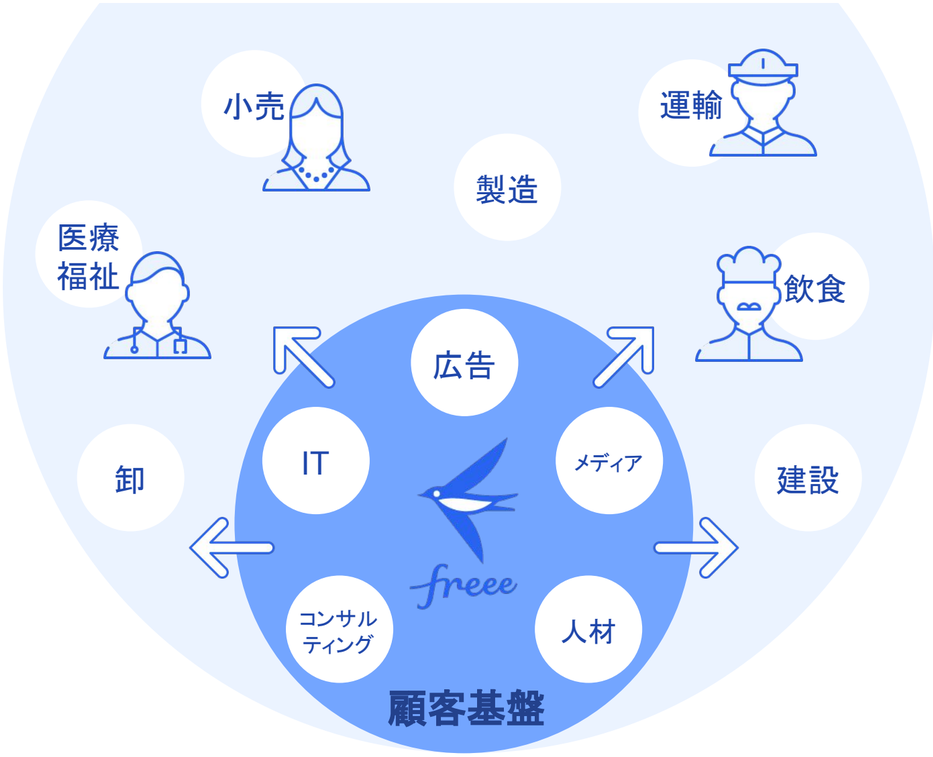


人事労務

- 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

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

freeeカード Unlimited	freee販売	アウトソース (人事労務・会計領域)
freee福利厚生	freee人事労務 雇用契約	freee人事労務 健康管理

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

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

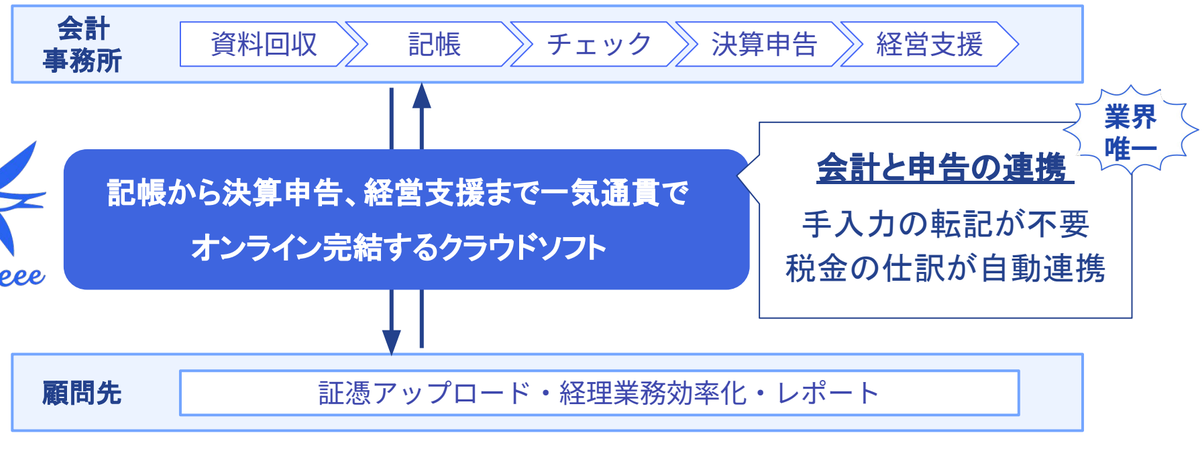
FREENANCE フリーナンス by GMO

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繋忙期の残業時間を

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)

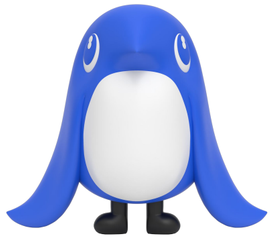
辻・本郷 税理士法人 HONGO TSUJI TAX & CONSULTING / AG / KODATO / SANKYODO / DIG 税理士法人 / はじめる勇気の、いちばん近くに。Start Up

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10月時点（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 エージェント「freee 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

- freee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

プロダクト

R&D生産性を向上する技術的基盤としての ”統合flow”フレームワークの確立

統合flow：分断を解決するプロダクト開発のスピード・インパクトを最大化

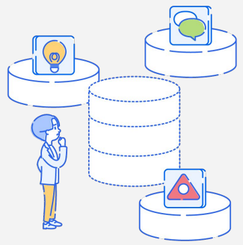
スモールビジネスが直面する分断



業務の分断

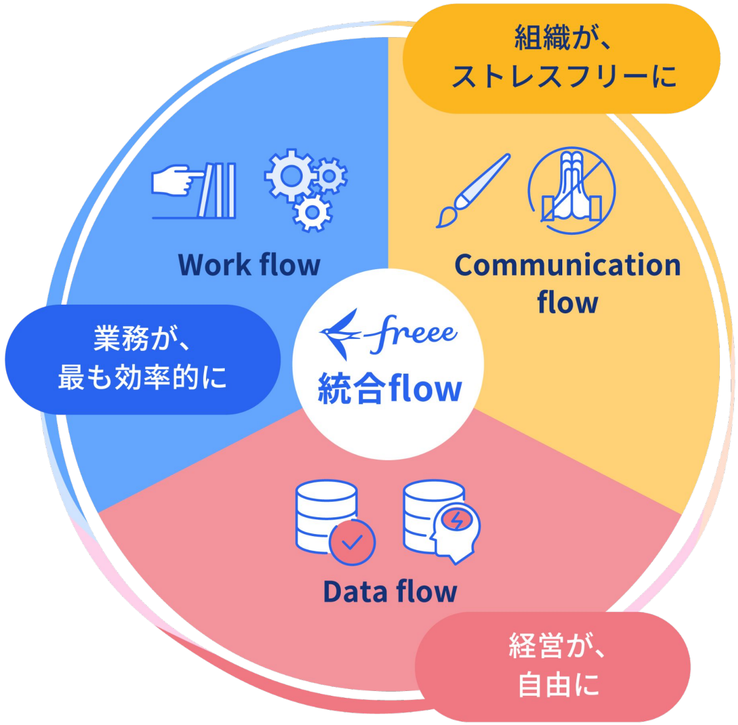


コミュニケーションの分断



データの分断

統合flowに基づくプロダクト開発

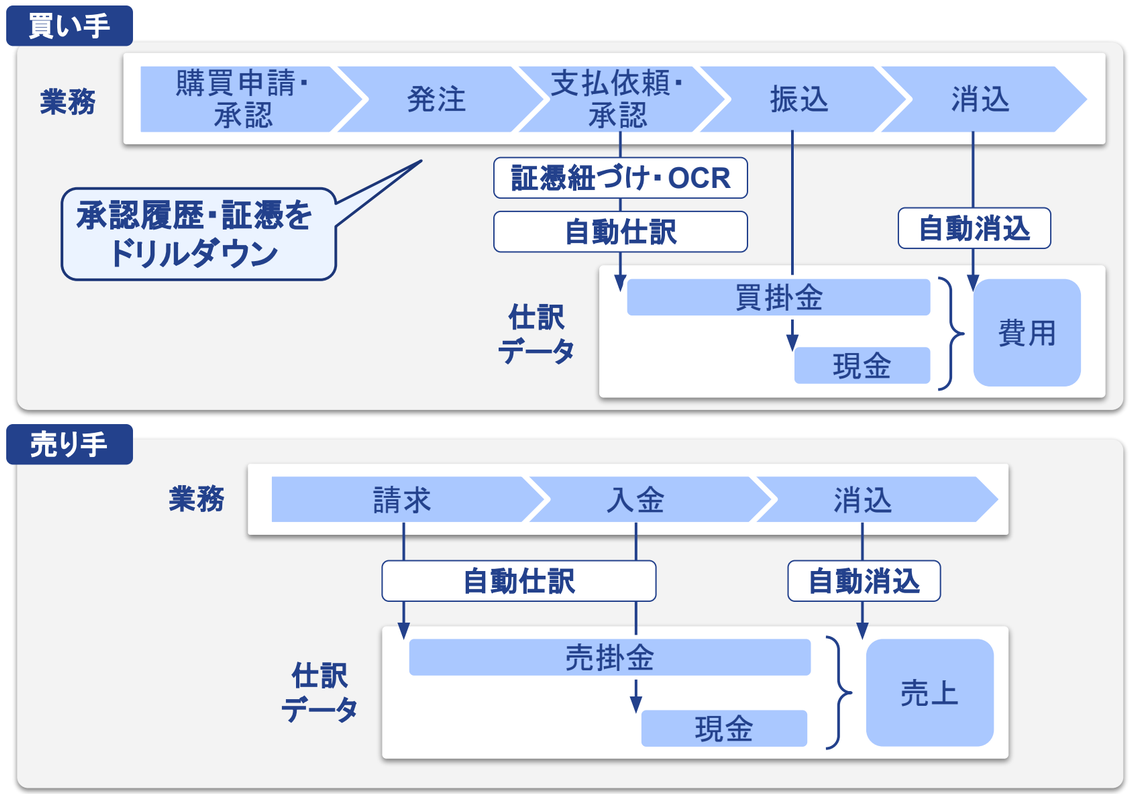


業務横断でつながるデータをドリルダウン、確認・分析を効率化

Work flow

取引モデル

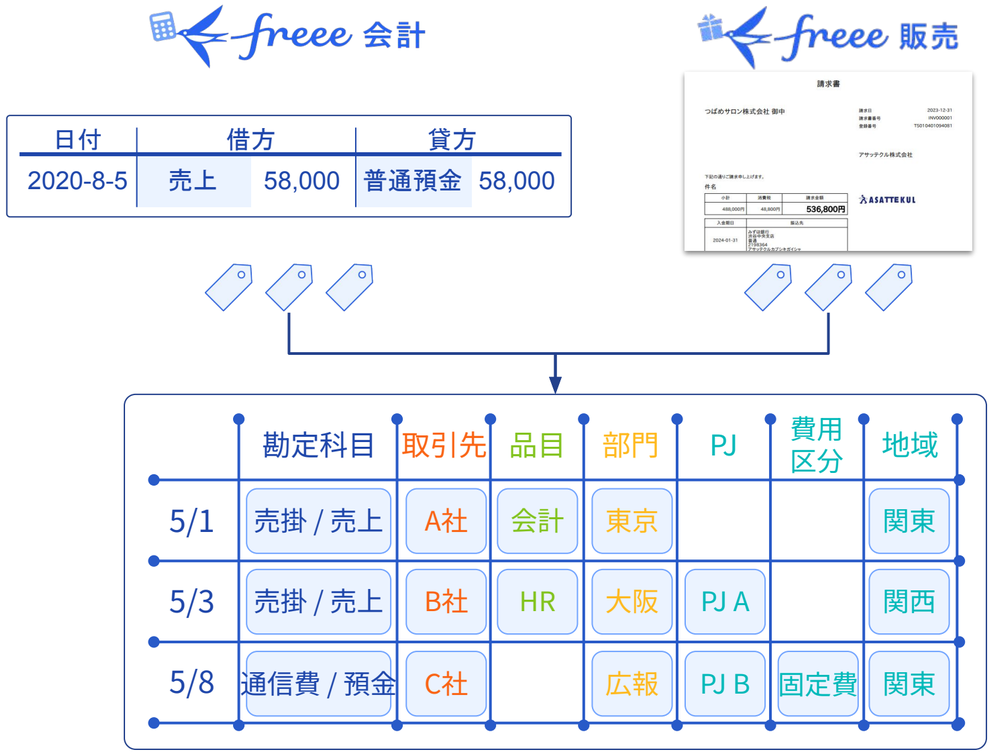
- 取引プロセスに紐づく仕訳データを自動で生成・蓄積。申請の承認履歴や証憑データは自由にドリルダウン可能
- 蓄積したデータが業務効率化を実現するプロダクト開発の基礎に



Data flow

詳細な会計レポート

- 各プロダクトの利用時に取引に紐づくタグ(メタデータ)を設定
- タグの柔軟な設定とプロダクト間のデータ連携が、高付加価値なデータの可視化・分析を提供するプロダクト開発の基盤に

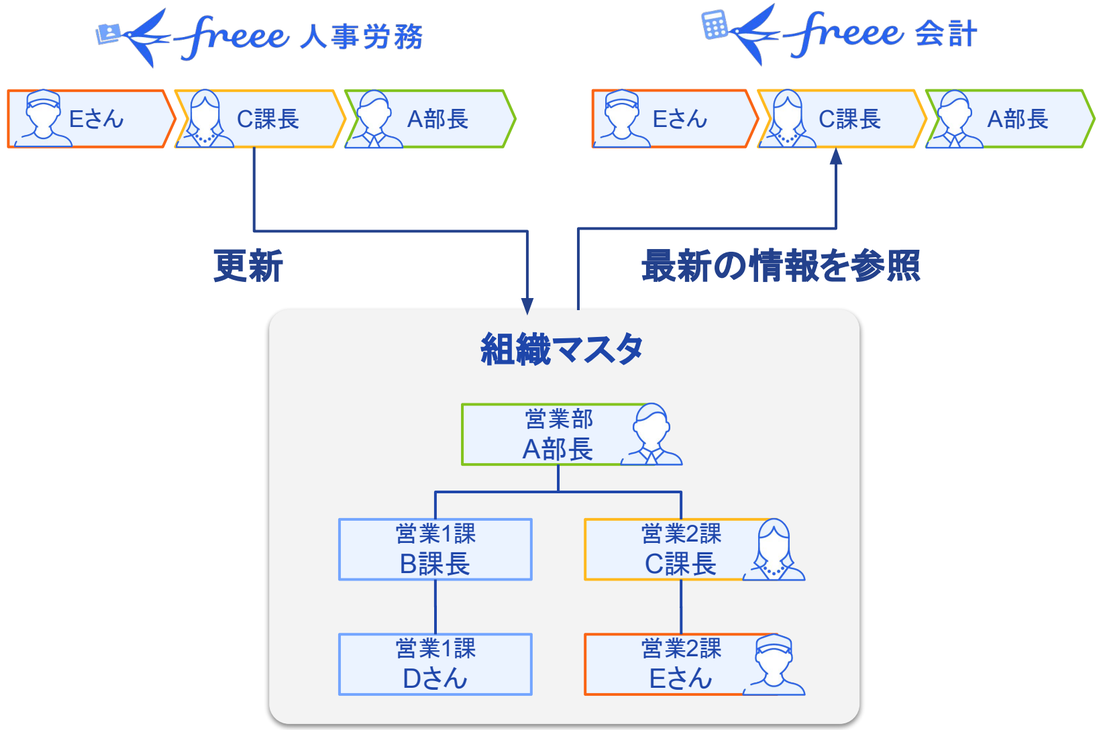


組織マスタがプロダクト横断の円滑なコミュニケーションを可能に

Data flow

組織マスタ(部門・承認経路)

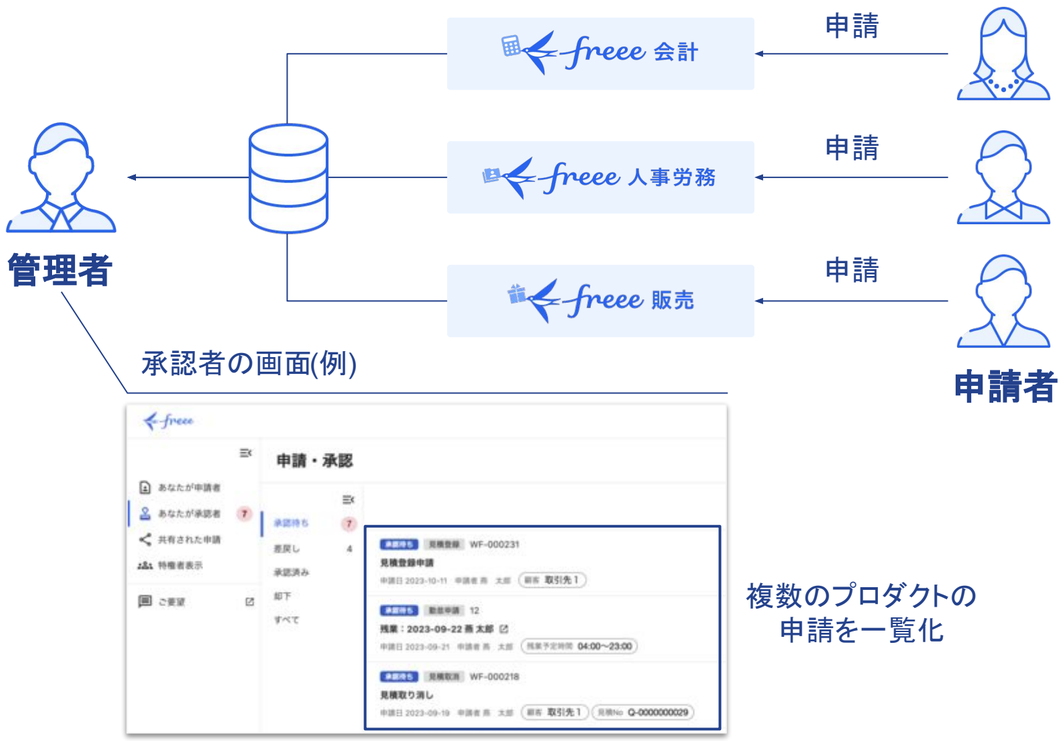
- プロダクト共通の組織マスタから、購買、勤怠締め等の申請時の承認経路を自動で設定
- どのプロダクトからでも常に最新の組織データにアクセス可能



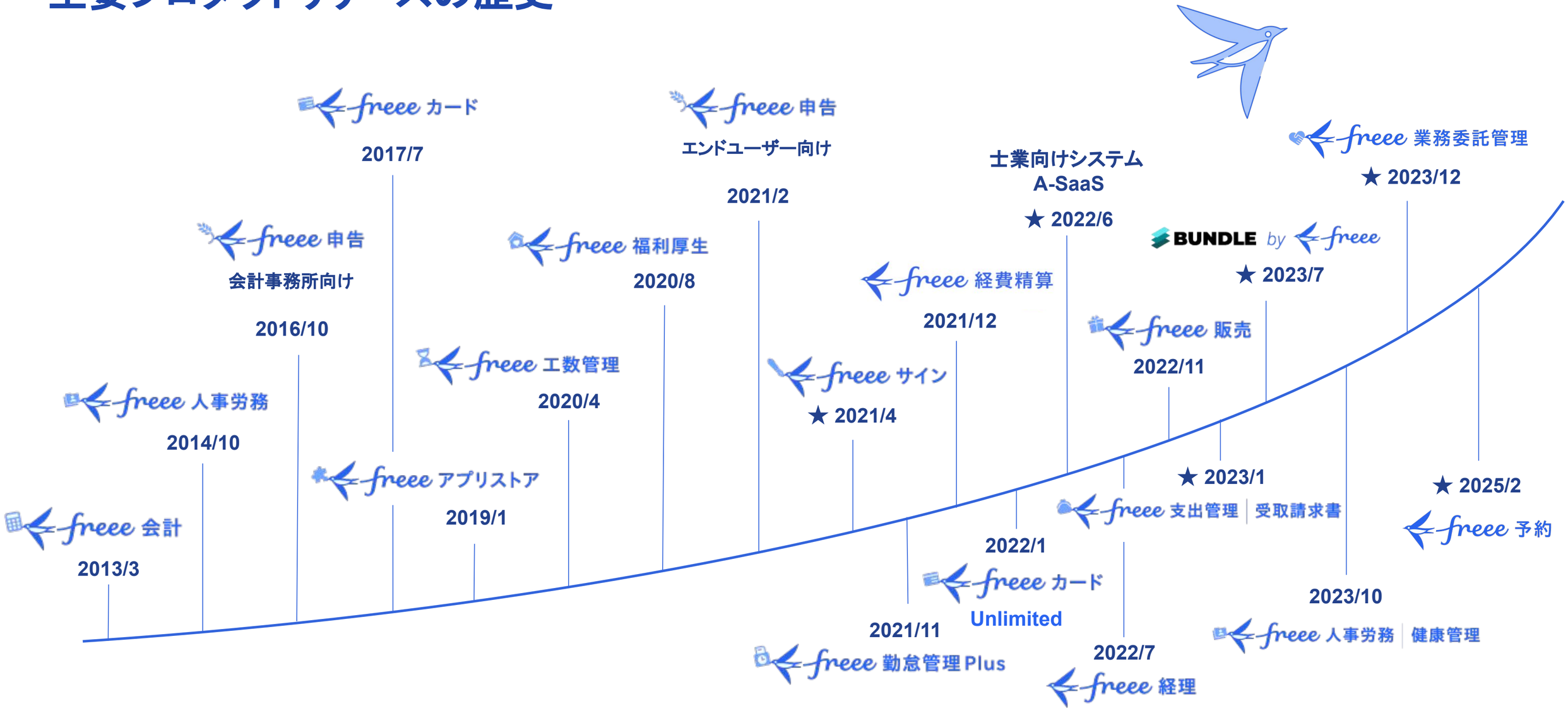
Communication flow

横断承認(WF基盤)

- 複数プロダクトの申請・承認を同一の画面に一覧表示することで、承認漏れやリマインドの負荷が減少
- 新規導入プロダクトも使い慣れた画面で申請・承認状況を確認でき、導入当初からスムーズなコミュニケーションを実現



主要プロダクトリリースの歴史



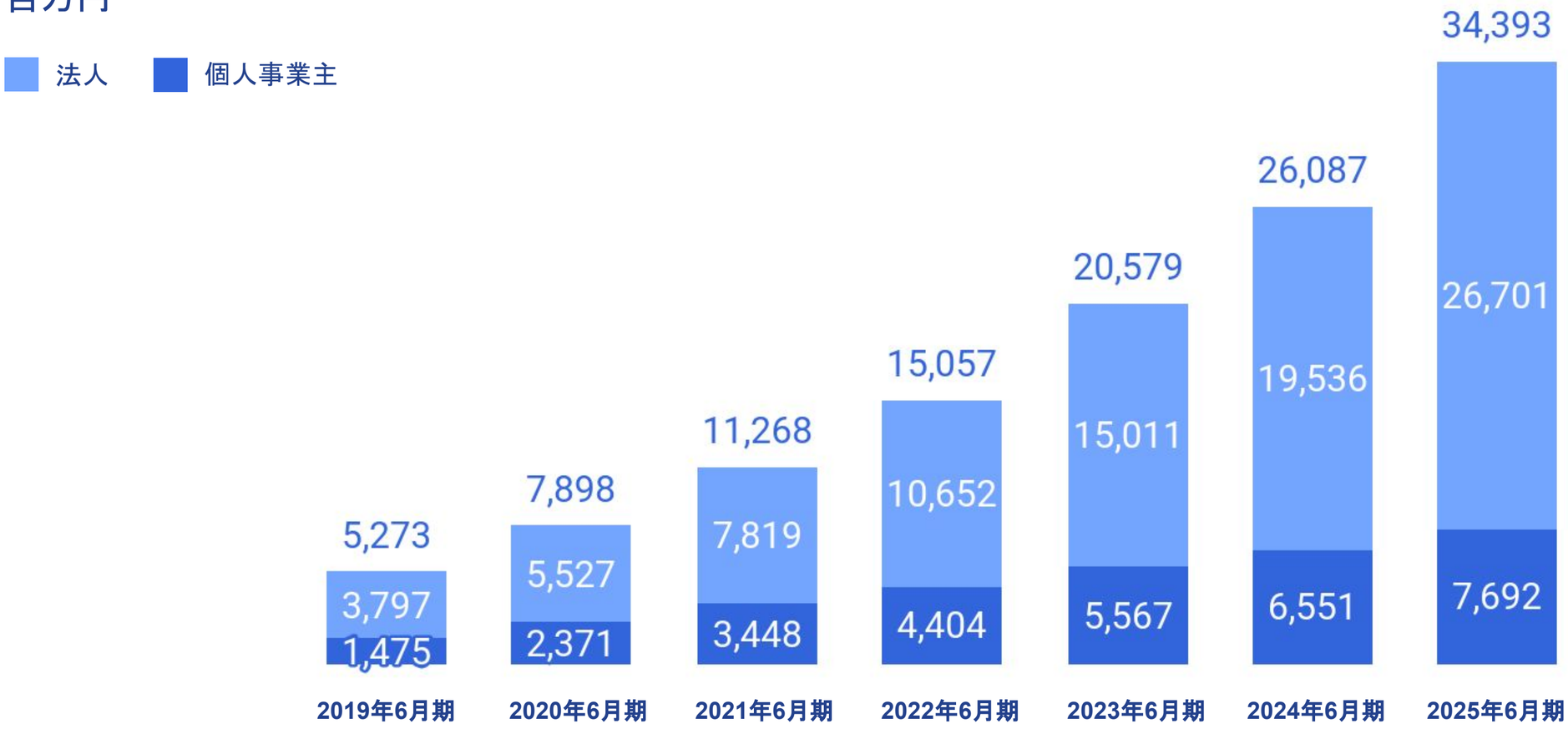
1. ★はM&Aにより獲得したプロダクト

Key Metrics

ARRの推移

ARR（年度末）(1)(2)

百万円



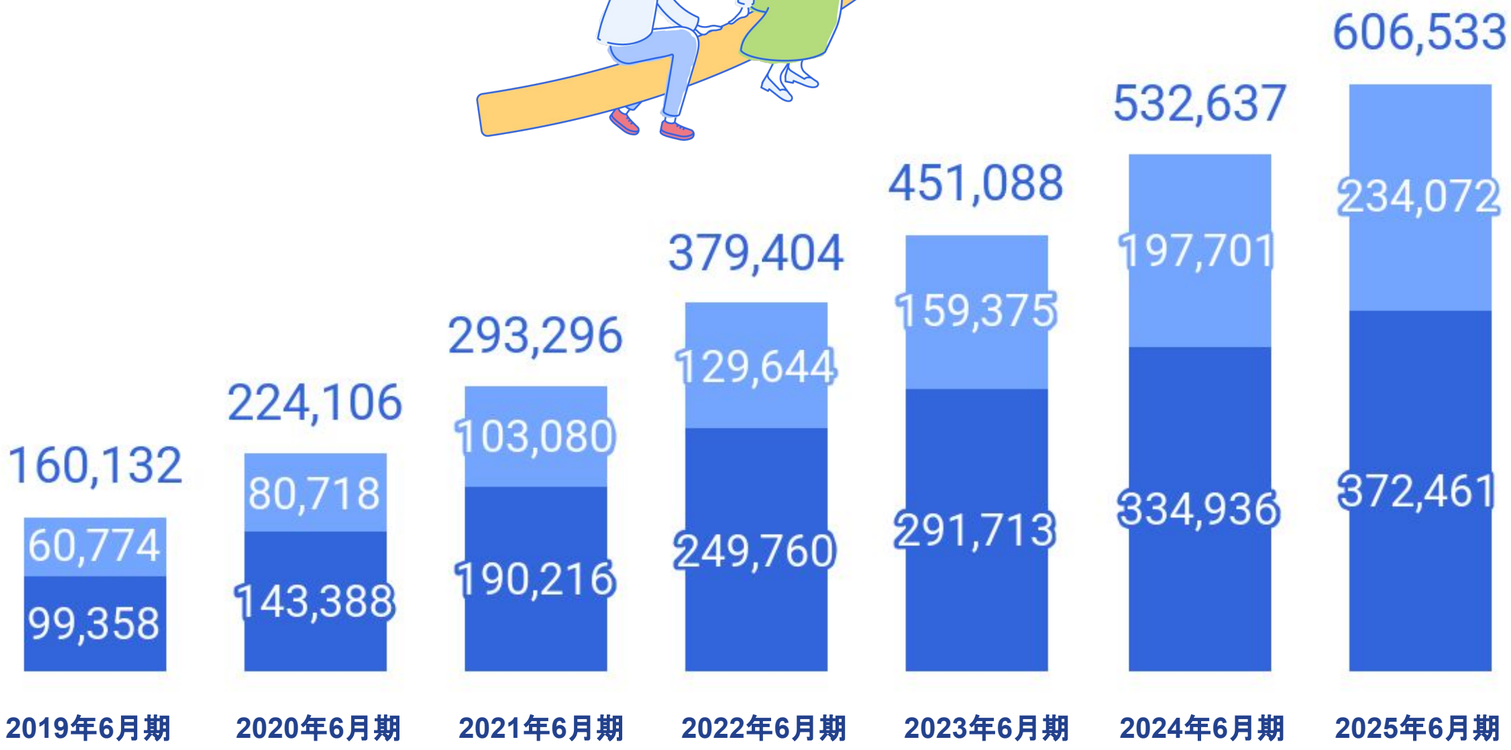
1. ARR：Annual Recurring Revenueの略称。各期末月のMRR(Monthly Recurring Revenue)を12倍して算出。MRR：Monthly Recurring Revenueの略称。対象月の月末時点における継続課金ユーザー企業に係る月額料金の合計額(一時収益は含まない)
2. 2022年6月期以降はfreeeサイン及びtaxnote、2023年6月期以降はMikatus、2023年6月期第3四半期以降はsweeep、2024年6月期第1四半期以降はWhy、2024年6月期第2四半期以降はpasture、2025年6月期第2四半期以降はアポロ株式会社、2025年6月期第3四半期以降は株式会社YUIも連結対象も連結対象

ユーザー数の推移

有料課金ユーザー企業数 (1)(2)

件

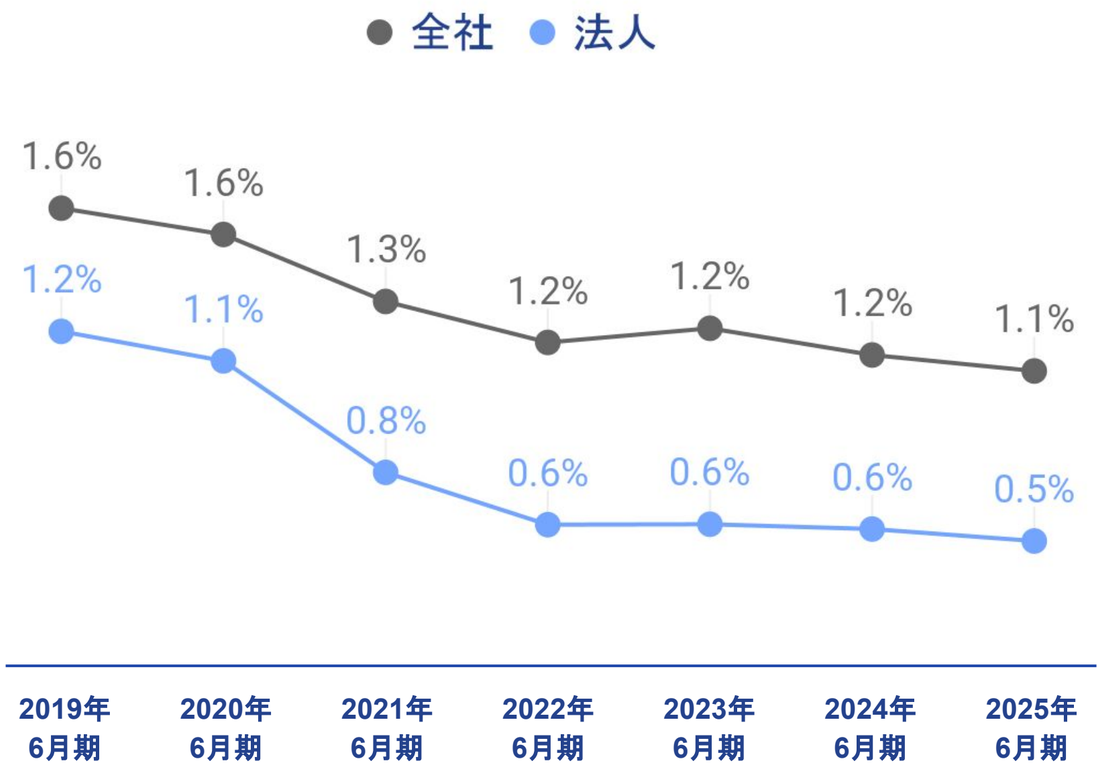




1. 有料課金ユーザー企業数：当社グループのサービスを利用する個人事業主と法人の双方を指す
2. 2022年6月期以降はfreeeサイン及びtaxnote、2023年6月期以降はMikatus、2023年6月期第3四半期以降はsweeep、2024年6月期第1四半期以降はWhy、2024年6月期第2四半期以降はpasture、2025年6月期第2四半期以降はアポロ株式会社、2025年6月期第3四半期以降は株式会社YUIも連結対象も連結対象

Churn抑制により安定的な収益拡大を実現

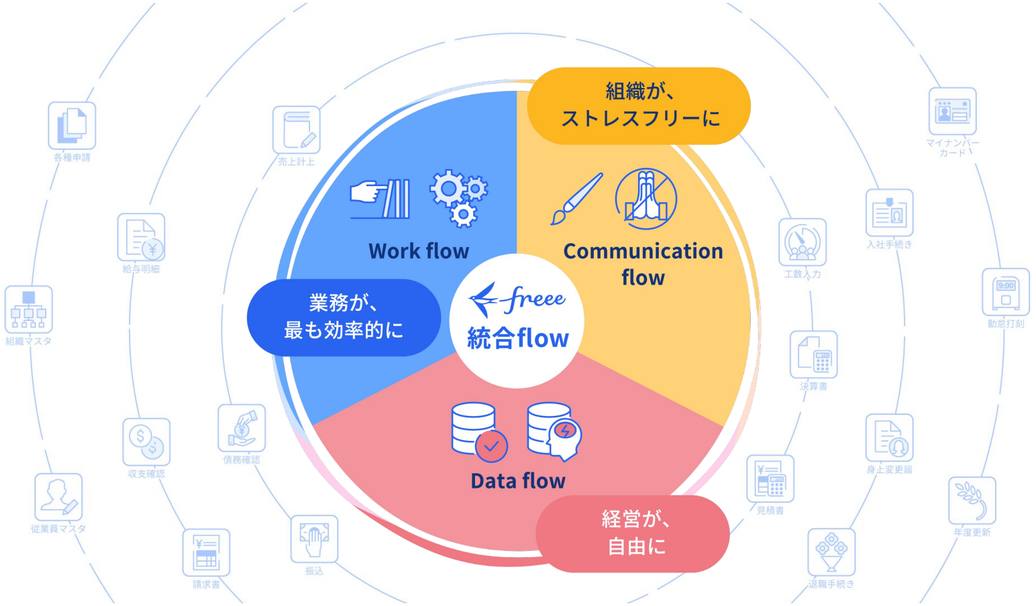
12ヶ月平均解約率 (1)



クロスセルによる Churn抑制効果

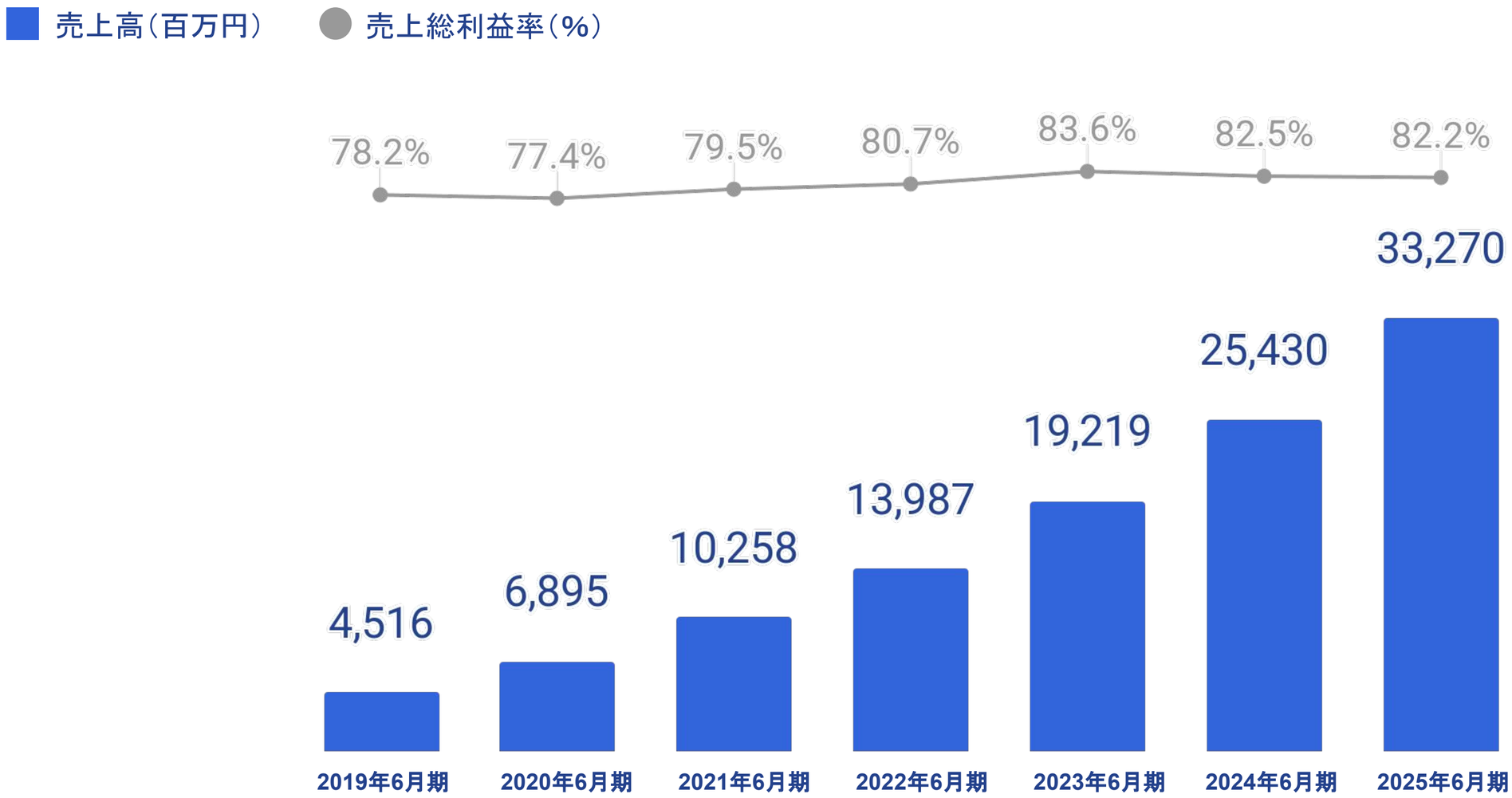
クロスセルが解約率を **約 1/4** に低減(2)することを過去実績から確認

▶ 利用プロダクト数増加に伴う統合体験の更なる向上は Churn抑制にも効果的



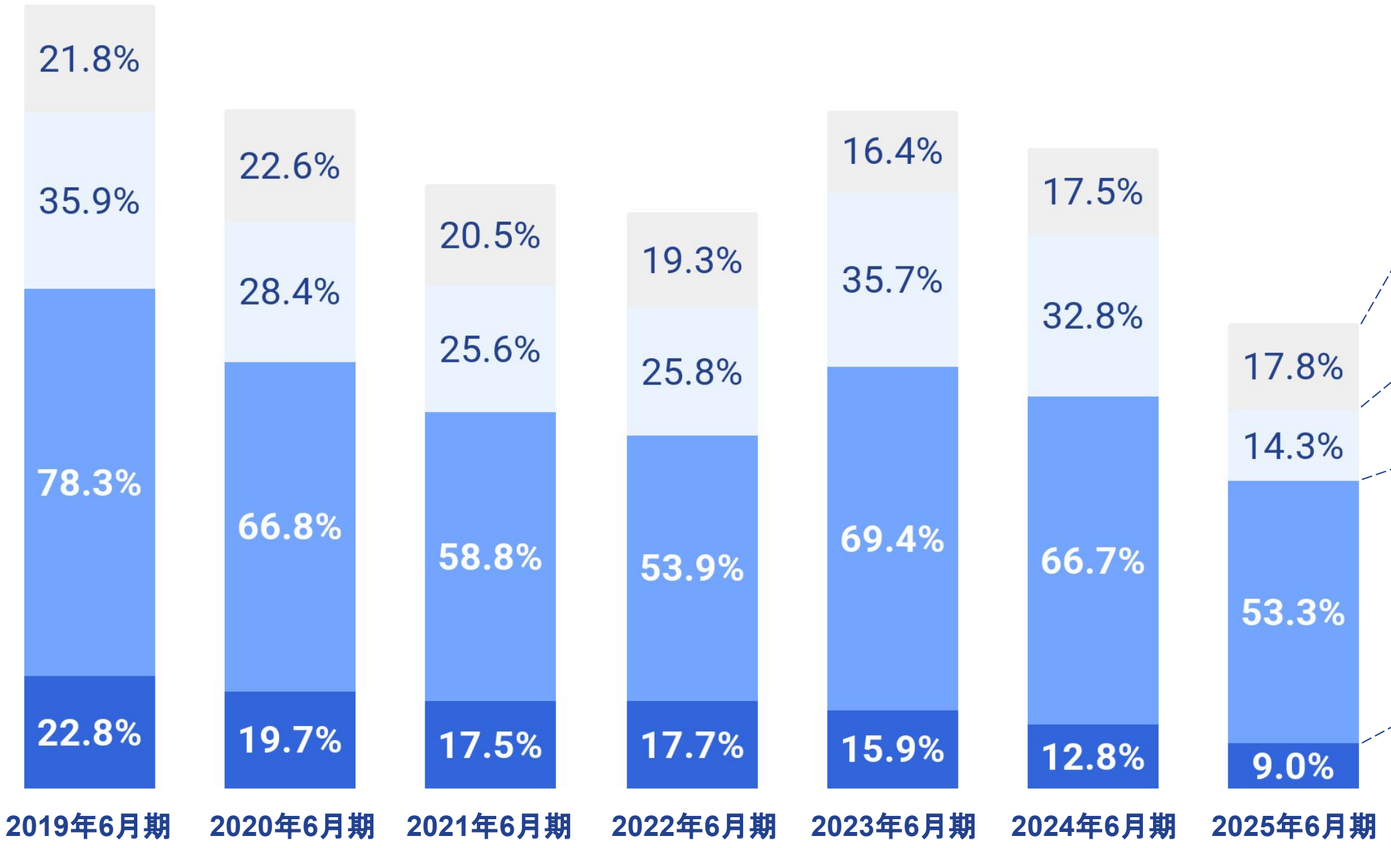
1. 月次解約率(当該月に有料課金ユーザーでなくなったユーザーに関連するARR÷前月末ARR)の過去12ヶ月平均。当社の全顧客セグメントを集計対象としている
2. 複数プロダクトおよび/または上位プラン(単体購入可能な複数のモジュールがパッケージされたプラン)の利用実績のある法人顧客層における低減効果

売上高、売上総利益率の推移 (1)(2)



1. 2022年6月期の売上及び売上総利益率は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
2. 2022年6月期以降はfreeeサイン及びtaxnote、2023年6月期以降はMikatus、2023年6月期第3四半期以降はsweeep、2024年6月期第1四半期以降はWhy、2024年6月期第2四半期以降はpasture、2025年6月期第2四半期以降はアポロ株式会社、2025年6月期第3四半期以降は株式会社YUIも連結対象も連結対象

コスト構造 (対売上高比率)の推移



COGS(1)

- サーバーに係る費用
- カスタマーサポートに係る費用
- ソフトウェア資産の減価償却費 等

調整後R&D(1)(2)

- 研究開発に係るエンジニアの人件費 等

調整後S&M(1)(3)

- 販売促進に係る広告宣伝費
- セールス及びマーケティングの人件費 等

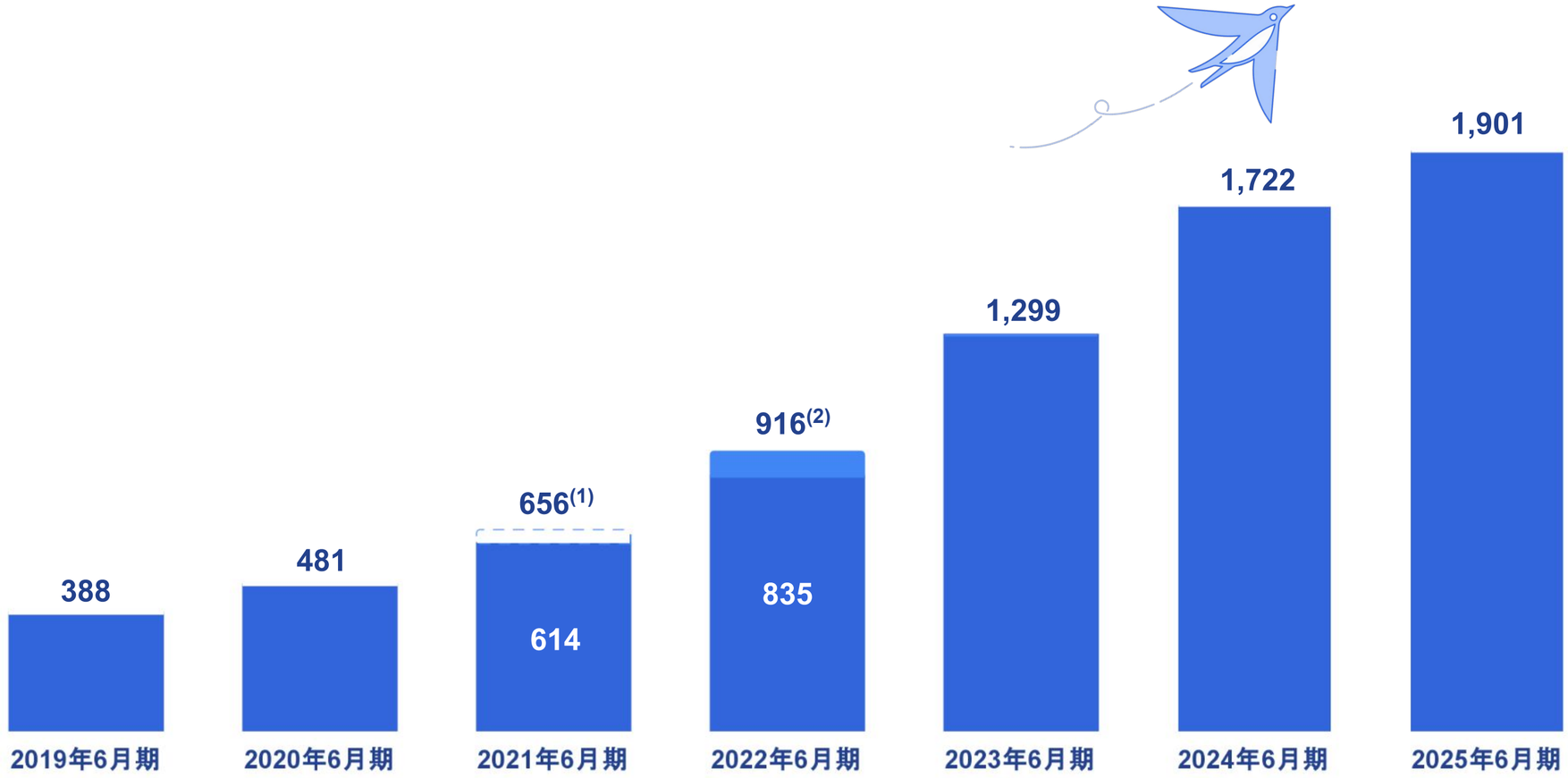
調整後G&A(1)(4)

- コーポレート部門の人件費
- 採用経費 等

1. 2022年6月期の各数値は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
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

将来の成長に向けた従業員採用は順調に進捗

従業員数（年度末）



1. 2021年12月に事業譲渡した資格スクエアの従業員を含む数値
2. 2022年6月末でみなし連結したMikatus社の従業員数を含む数値

ESG

ESG評価機関MSCIより評価「AA」を取得

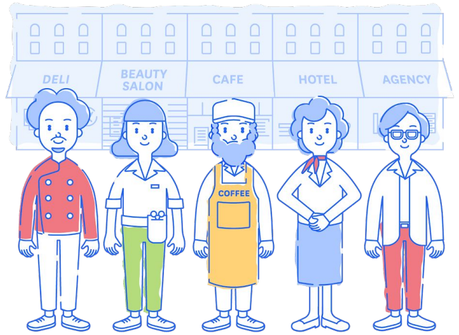
- Environment(環境)、Social(社会)、Governance(ガバナンス)に対する取り組みに対し、ESG評価機関MSCI[1]よりAA評価を取得[2][3]



1. THE USE BY freee K.K. OFANY MSCI ESG RESEARCH LLC OR ITS AFFILIATES (“MSCI”) DATA, AND THE USE OF MSCI LOGOS, TRADEMARKS, SERVICE MARKS OR INDEX NAMES HEREIN, DO NOT CONSTITUTE A SPONSORSHIP, ENDORSEMENT, RECOMMENDATION, OR PROMOTION OF freee K.K. BY MSCI. MSCI SERVICES AND DATA ARE THE PROPERTY OF MSCI OR ITS INFORMATION PROVIDERS, AND ARE PROVIDED ‘AS-IS’ AND WITHOUT WARRANTY. MSCI NAMES AND LOGOS ARE TRADEMARKS OR SERVICE MARKS OF MSCI.
2. In 2024, freee K.K. received a rating of AA (on a scale of AAA-CCC) in the MSCI ESG Ratings assessment.
3. 弊社のサステナビリティに関する取り組みはWebサイト参照 https://corp.freee.co.jp/sustainability/

ESGに関する取り組み

スモールビジネス の環境負荷低減に貢献



- 「freee会計」、「freee人事労務」をはじめとする各種オンラインサービスの提供により、スモールビジネスのペーパーレス推進や不要な移動の削減

持続可能な組織づくり



- 多様な人が働きやすく、全力のパフォーマンスが出せるようDEI(1)を重視した環境作りを推進
- Great Place to Work(R) Institute Japanが発表する「働きがいのある会社」のベストカンパニー(中規模部門)のトップ10に8年連続ランクイン(2015年～2022年)

サステナビリティサイト(2)で 当社取り組みを紹介



- freeeのサステナビリティに関する取組やデータを「サステナビリティサイト」で開示
- 今後もミッションである「スモールビジネスを、世界の主役に。」を合言葉に、持続可能な社会の実現に向けて、ESGに係る取り組みを推進
- freee Movement Deckにて人的資本の取り組みを紹介

1. Diversity、Equity及びInclusion
2. https://corp.freee.co.jp/sustainability/

導入事例

freeeユーザー紹介



経理作業のペーパーレス化で
月35時間の時間短縮に

株式会社ハウテレビジョン



上場後、これまで使っていたシステムでは限界を感じており、freeeの導入を決めました。上場会社や同業者の導入実績が豊富にあり、特にSOC1レポートを提供してくれる点が導入の決め手となりました。導入後はAPI連携でクレジットカード・銀行口座の履歴を自動取得・自動仕訳を実現し、紙ベースの証憑をなくすことで経理業務を完全にペーパーレス化し、経理業務は圧倒的に変化しました。
申請と証憑が紐づいたことで、以前は月2日程度かかった確認が、今は1時間程度で済んでいます。他の業務も含めると月35時間程度は業務時間を短縮できているのではないかと思います。

freeeユーザー紹介



プロダクト同士の連携が簡単
統一されたUIで学習コストも低い



WHITE CROSS株式会社

freee同士の連携が簡単で便利なことが最大のメリットだと思います。特に、freee会計とfreee人事労務の連携が大きかったです。毎月、経費申請や購買申請などを合わせると、月間500件近い申請が各社員から上がってくるのですが、組織変更した時にも、人事労務の登録情報を改変するだけで、会計とうまく連携することができました。

また、freeeでプロダクトを揃えることはメンバーにとってもメリットがあります。管理画面や登録・申請画面のがUIが同じなので、メンバーたちの学習コストを抑えられるからです。申請などでfreeeに関わるメンバーたちも、ストレスなく使えています。

その他（プロダクト詳細）

freee 会計

財務会計に加え、債権債務、請求書、経費精算、ワークフロー機能等をカバーするサービス
上記機能により、個人事業主/法人共に経理に必要な情報の収集、可視化を実現

1 効率化された自動入力

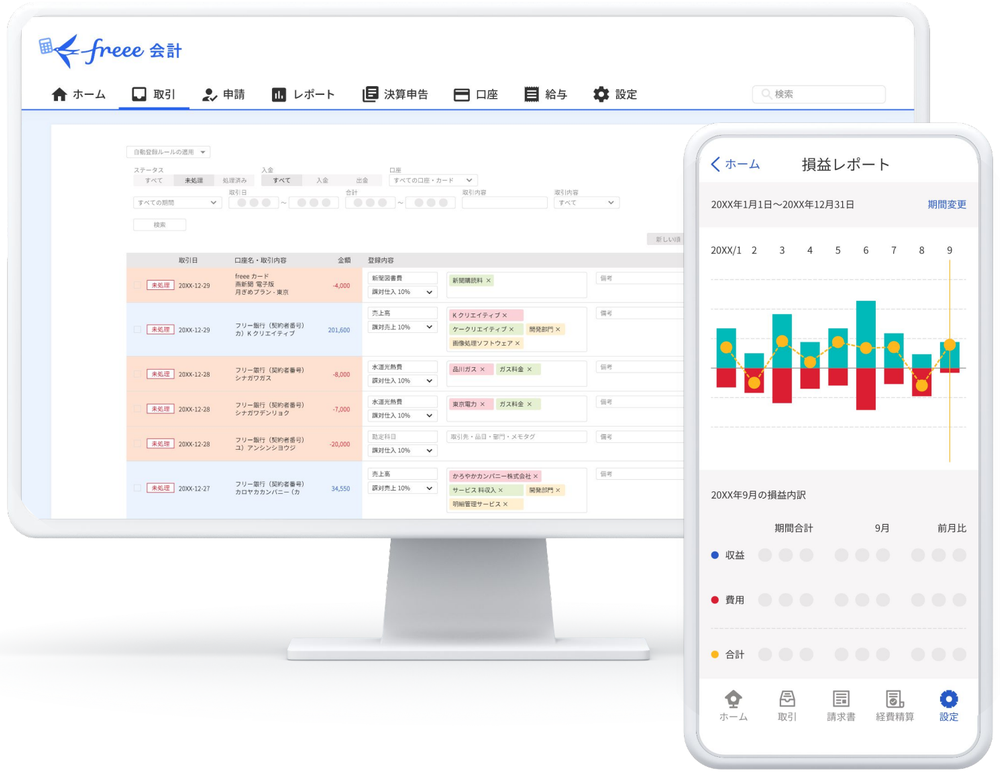
膨大な書類はOCRによりすべて電子化が可能、金融機関等からデータを自動取込し、仕訳を自動生成

2 統合型クラウド会計ソフト

会計、請求、債権債務、ワークフロー、固定資産、各種経営レポートが1つのマスタ、1つのプロダクト上で完結

3 スマートな経営につなげる分析

迅速な経営判断を行うための、さまざまな軸の分析結果や予実の進捗情報をいつでもどこでも閲覧可能



freee 人事労務

定型業務の多い、勤怠管理、給与計算、労務手続き等の効率化・自動化を可能にするサービス
人事マスタを一元的に管理することで、労務と従業員双方で発生する入力/確認作業の負担を大幅削減

1 つながるHRの定型業務

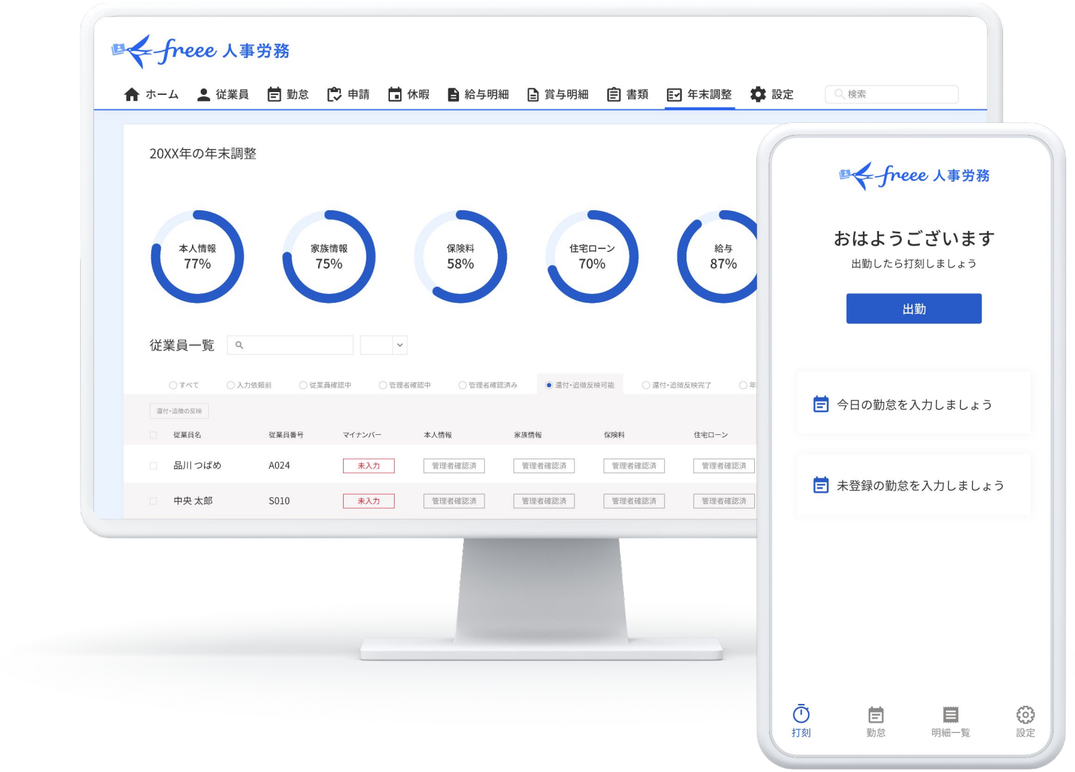
従業員情報の取得から給与明細の発行まで、
毎月発生する日常的な業務をfreeeだけで完結

2 組織・人材の最新情報を常に保持

入退社手続きや身上変更、組織構造の変更に対応し、
常に最新の従業員情報がfreeeに集約

3 電子連携によるペーパーレス HR

freeeプロダクトとの連携はもちろん、e-TaxやeLTAX等の
行政システムと連携することで、ペーパーレス業務を実現



freee 販売

請負型ビジネスにおける商談の開始からサービスの受注・発注後の納品の管理まで
一連の販売管理業務の全てを案件単位で管理できるサービス

1 販売管理業務をまとめて効率化

商談、受注・発注、外注、納品、請求・支払い等の全てのオペレーションをfreee販売で一元管理
上流から下流までデータをトラッキングできる構造で、見たいデータにいつでもアクセス可能

2 案件ごとにフェーズを管理、タスクの抜け漏れがゼロに

多数の案件を抱えていても、請求書の発行漏れ等を防ぐことができるように

3 案件ごとの売上・利益のレポートを簡単に把握

会計情報として確定する前の売上や利益の予測情報をレポートで表示。案件に関連する顧客情報や受注の確度を経営層や営業チーム全体で把握できるように



freee 工数管理

案件管理、工数管理、レポートの可視化をプロダクト上で一元管理し、プロジェクト毎の収支管理を可能とするサービス
工数入力作業を削減し、収支管理・利益率の可視化を実現することで見積もり改善・赤字プロジェクトの削減が可能に

1 実予定と紐付いた工数入力

freee人事労務、freee勤怠管理plus、カレンダーや他システムと
連携し、勘に頼らない工数入力を実現

2 リアルタイムなアサイン調整

アサイン予定をクラウド上で集計し、リアルタイム管理が可能
稼働予定を可視化することで、適正な稼働率を実現

3 精緻な収支分析が可能

各案件毎、及び案件横断で収支進捗をリアルタイムに確認し、プ
ロジェクトの改善につなげることが可能



freee 申告

freee会計やfreee人事労務のデータと連携することにより、効率的な税務申告が可能となるサービス
法人税や年末調整といった事業者の年次業務を楽にし、必要な処理や手続きの負担を軽減

1 自動でつながるプロダクト連携

freee会計やfreee人事労務の情報を自動連携して申告書類作成
計算結果も自動反映し、業界初の会計・申告相互連携が実現

2 幅広く申告業務に対応

法人税/所得税/年末調整/償却資産に対応
会計事務所はもちろん、中小企業にも使いやすい設計

3 電子申告を身近なものに

Windows/Macどちらにも対応
書面出力なくfreee申告上からそのまま申告作業が完結



freee サイン

面倒な契約業務を直感的な操作でオンライン完結できるサービス
今まで30分以上掛かっていた契約業務を最短5分に短縮することが可能

1 ワンストップで契約作成～管理

契約書の編集から作成・締結・管理まで、
契約業務を1つのプロダクトで完結

2 契約と周辺業務がシームレスに

freee会計やfreee受発注と連携
契約関連業務で紙と工数が削減

3 短期間でスムーズな導入

操作マニュアル不要な迷わない画面設計
法人向け全プランで自社＆契約相手への電話サポートを提供



freee 福利厚生

会社が従業員に住居を貸与する社宅制度の導入から導入後の運営までを支援するサービス
導入ハードルとなる規定作成や社内オペレーション設計、契約事務の負担を軽減し導入/運営コストの大幅削減が可能

1 中小企業にも社宅制度を

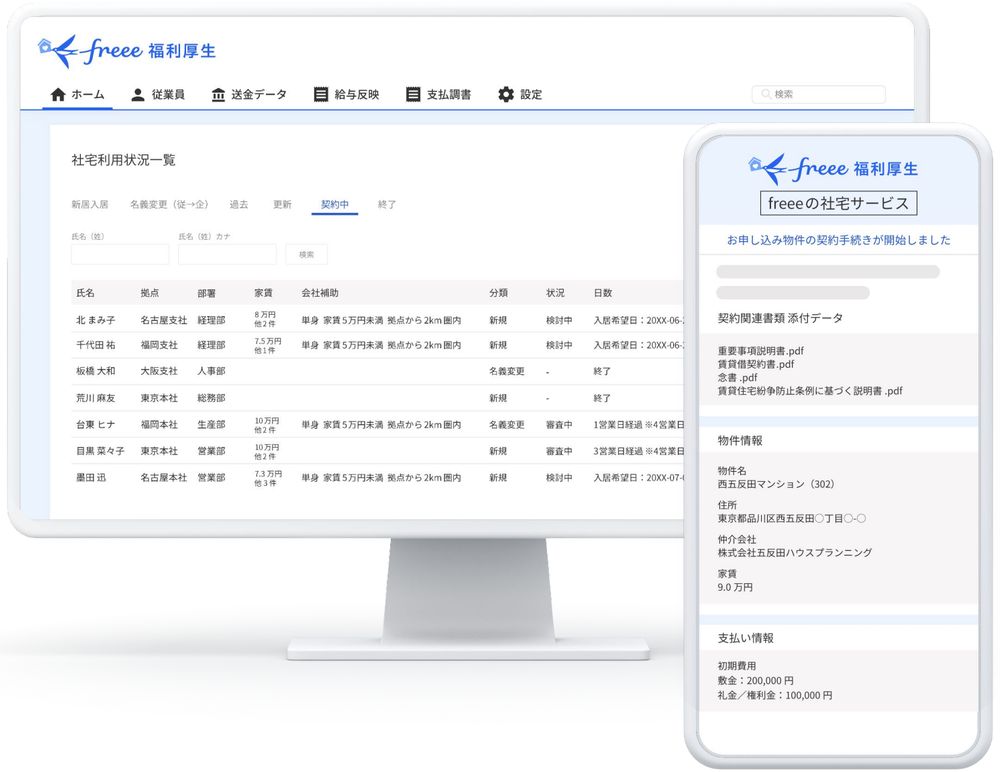
導入から運用まで社宅管理業務全体をカバー
最低限の工数で福利厚生の提供をサポート

2 複雑な制度をシンプル運用

契約の申請承認や進捗確認をオンライン化
社宅制度の必要業務および管理をわかりやすく

3 スマートな周辺業務連携

freee会計やfreee人事労務との連動で、
バックオフィス業務を圧迫しない継続的な運用を実現



freee 人事労務 | 健康管理

freee人事労務のマスタと連携し、健康診断やストレスチェックの管理が行えるサービス
対象者の抽出から電子申請まで一気通貫で対応できるため、担当者の負担軽減に貢献

1 自動化機能による負担軽減

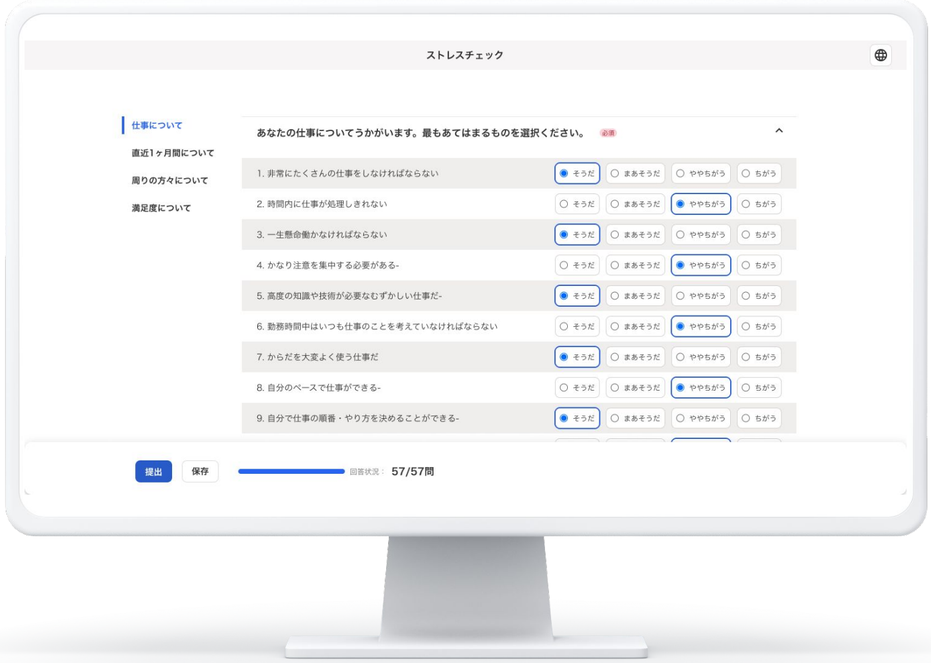
受診対象者の抽出や健診案内メールの送信、リマインド、結果の確認など、健診前後に必要なあらゆる作業を自動化し、担当者の工数を大きく削減

2 データ活用を可能とし健康経営をサポート

健診結果の連携やデータの蓄積はもちろん、休職リスクの高い従業員の約50%を発見できる「体調“ワカル”アンケート」機能により、事前に離職や休職の対策を講じることが可能

3 産業医への結果提出や電子申請にも対応

健診・ストレスチェックの結果はもちろん、産業医面談記録も1つのUIで確認可能
今後義務化される電子申請にも対応



BUNDLE by freee

従業員が利用中のSaaSアカウントの見える化、棚卸を自動化するサービス
入退社・異動・組織再編時の負荷を軽減し、SaaSアカウント(1)管理の工数削減、セキュリティ向上、コスト最適化に貢献

1 従業員・アカウント情報を統合して利用状況を可視化

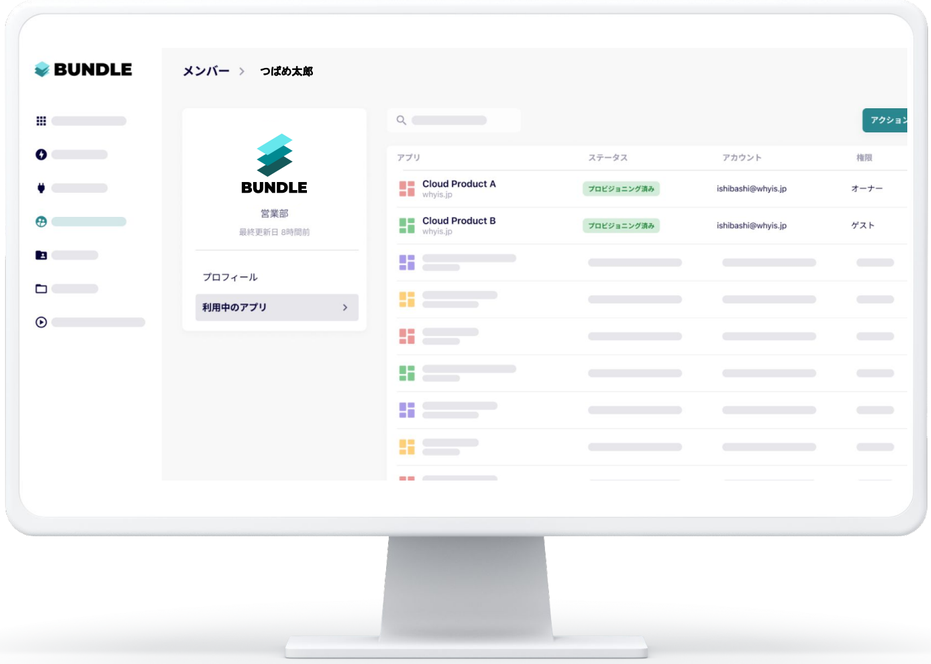
freee人事労務をはじめとする人事労務ソフトから従業員データを取り込み、SaaSのアカウント情報と紐づけることで、アカウント利用状況と不要なアカウントを可視化

2 入退社・異動・組織再編時の業務負荷を自動化で軽減

統合した従業員データベースの情報をもとに、入退社・異動・組織再編等のイベントに伴う所属部署や職務の変化に応じたSaaSアカウントの付与・削除業務を自動化

3 freeeの人事労務領域の統合体験を強化

人事労務領域のあらゆる側面で業務を統合することで従業員データを充実させ、統合体験の価値の更なる向上を目指す



1. 130以上のSaaSと連携 (2023年4月現在)

freee 業務委託管理

フリーランスとの契約・発注・請求・支払を一元管理できるサービス
下請法やフリーランス新法に対応し、発注・請求管理業務の煩雑化といった課題の解決に貢献

1 多様な発注・請求管理を 1つのプラットフォームで完結

契約締結から発注書の発行、請求書の回収、支払いに必要な
データ抽出まで一つのプラットフォームで完結

2 法令に対応した安全な取引を実現

下請法をはじめ、フリーランス新法、インボイス制度、電子帳簿保
存法に対応した書類の発行・保存が可能

3 各種ツールとの連携で理想の運用を実現

LINE・Slack・Chatwork・freee・CloudSign・Salesforceなど各種
ツールとの連携が可能



freee カード Unlimited

法人を対象とした企業成長を支援するための統合型コーポレートカード
単なる決済手段にとどまらず、会計・支出管理業務を最適化

1 独自審査で最大5億円の限度額を実現

freee会計のデータを活用した独自審査により最大5億円の限度額を実現

2 最短当日に利用明細を同期

最短でカード利用日にfreee会計上で利用明細を確認することができ、迅速な会計処理を可能に

3 カードごとに統制機能の設定が可能

WEB上でカードごとの利用上限額設定や利用停止が可能なので、不正利用のリスクを抑えながら従業員へのカード配布や管理を実現



freee 予約

電話予約・ネット予約・来店時の次回予約など店舗におけるすべての予約をクラウドで一元管理できる、
個人事業主・小規模事業者向け予約システム

1 スマホやタブレットから運用が可能

freee予約はアプリなのでスマホやタブレットから予約システムの運用が可能。外出の多い方や、忙しい施術やレッスンの合間でも予約管理が行える

2 充実の機能性でビジネスを効率化

予約受付メール・リマインドメール・承認制の予約設定など充実の機能でビジネスをサポート

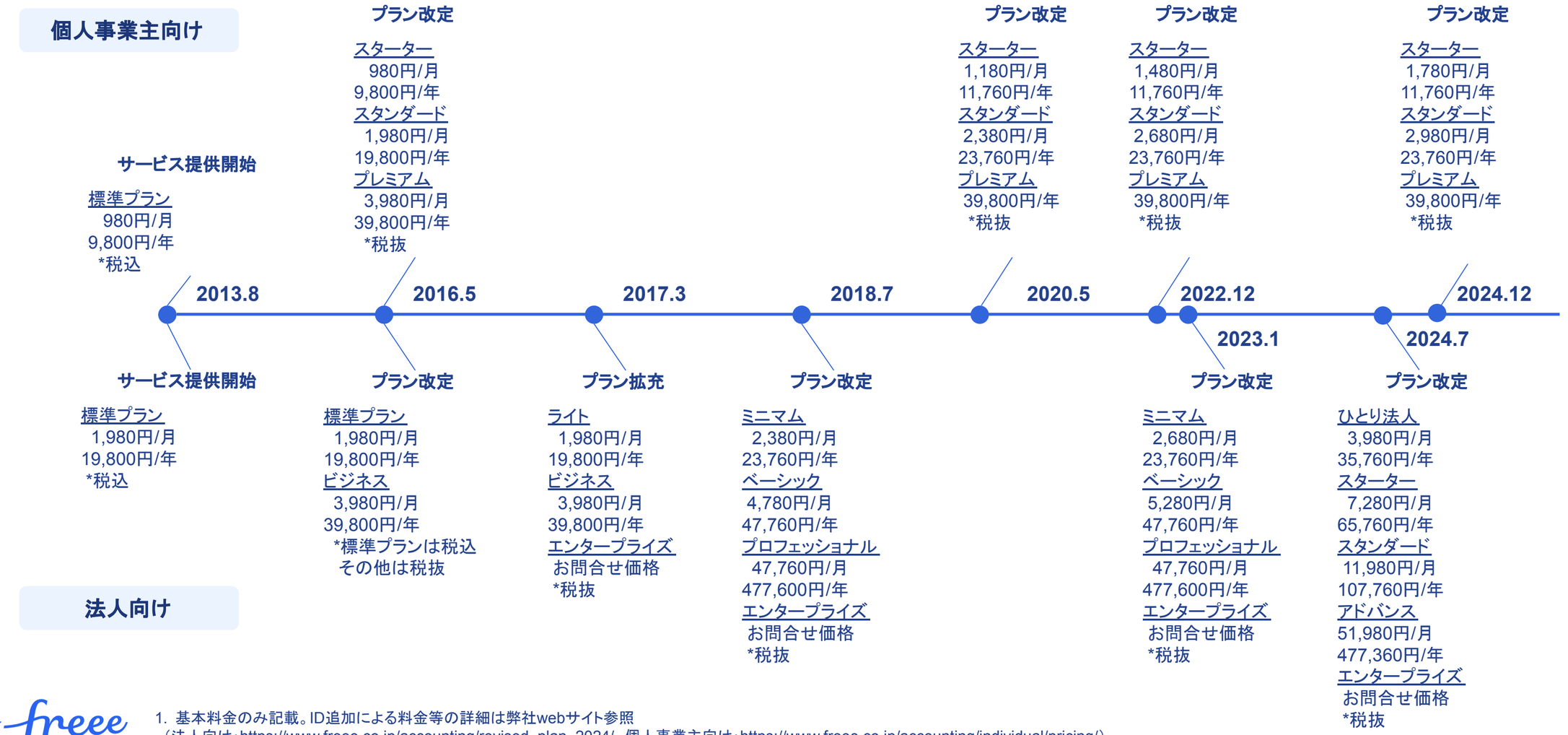
3 顧客管理機能でお客様情報を自動蓄積

顧客台帳に自動的にデータを蓄積する機能を搭載。予約を受け付けた顧客の情報をもとに自動で分類・整理したうえで顧客データを蓄積



過去のプラン改定の推移 - freee会計[1]

freee 会計

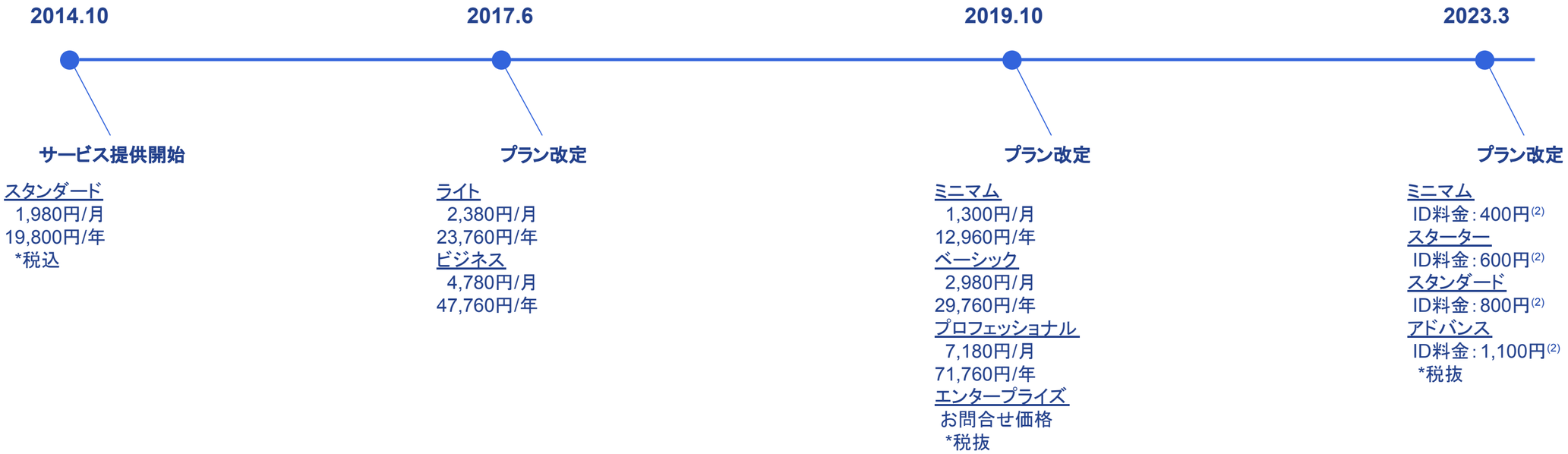


1. 基本料金のみ記載。ID追加による料金等の詳細は弊社webサイト参照
（法人向け：https://www.freee.co.jp/accounting/revised_plan_2024/、個人事業主向け：https://www.freee.co.jp/accounting/individual/pricing/）

過去のプラン改定の推移　- freee人事労務[1]

freee 人事労務

法人向け



1. 2023年3月のプラン改定にて基本料金を廃止し、ID毎のプランへ変更
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

freee会計のプラン

プラン(1)	料金(1)		機能(1)					
	月額払い	年額払い	決算書	経費精算	管理会計	ワークフロー	内部統制	サポート
エンタープライズ	※お問い合わせ価格	※お問い合わせ価格	○	○	○	○	○	チャット メール 専任電話担当者
アドバンス	・基本料金:51,980円 ・ID料金(2):1,300円 ・従量課金(3)	・基本料金:477,360円 ・ID料金(2):1,000円 ・従量課金(3)	○	○	○	○	×	チャット メール 電話
スタンダード	・基本料金:11,980円 ・ID料金(2):400円 ・従量課金(3)	・基本料金:107,760円 ・ID料金(2):300円 ・従量課金(3)	○	○	○	×	×	チャット メール 電話
スターター	・基本料金:7,280円 ・ID料金(2):400円 ・従量課金(3)	・基本料金:65,760円 ・ID料金(2):300円 ・従量課金(3)	○	○	×	×	×	チャット メール 電話
ひとり法人	・基本料金:3,980円 ・ID料金(2):1,300円	・基本料金:35,760円 ・ID料金(2):1,000円	○	×	×	×	×	チャット メール

1 .2024年7月1日から適用開始。表示料金は税抜。全プランに給与計算時のIDが自動で付与。料金・機能の詳細は弊社Webサイト参照（https://www.freee.co.jp/accounting/revised_plan_2024/）
2. ひとり法人は1ID、スターター/スタンダードは3ID、アドバンスは5IDが追加料金なしで付帯
3. スターター/スタンダードの従量課金には経費精算1人あたり300円/月、請求書等の受発注書類送付1件あたり95円を含む。アドバンス/エンタープライズの従量課金には経費/各種申請1人あたり650円/月、請求書等の受発注書類送付1件あたり95円を含む

freee会計のプラン (個人事業主向け)

プラン[1]	料金[1]		機能[1]				
	月額払い	年額払い	記帳	確定申告	資金繰りレポート	経費精算	サポート
プレミアム	※年額払いのみ	• 基本料金:39,800円 • ID料金:3,600円 (3人までID無料)	○	○	○	○	チャット (優先対応) メール (優先対応) 電話
スタンダード	• 基本料金:2,980円 • ID料金:400円 (3人までID無料)	• 基本料金:23,760円 • ID料金:3,600円 (3人までID無料)	○	○	○	×	チャット (優先対応) メール (優先対応)
スターター	• 基本料金:1,780円 • ID料金:—[2]	• 基本料金:11,760円 • ID料金:—[2]	○	○	×	×	チャット メール

1. 本書提出日現在。表示料金は税抜。料金・機能の詳細は弊社Webサイト参照
2. freee認定アドバイザー以外はメンバー追加不可

freee人事労務のプラン

プラン[1]	料金[1]	機能[1]				
	1ヵ月当たり	給与計算	労務手続き	勤怠管理	より高度な従業員管理[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
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
Enterprise	※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	○	○
Advance	※お問い合わせ価格	• 100円/通 (300通/月まで無料)	• 200円/通	無制限	無制限	○	○
Standard	• 基本料金:357,600円 • ID料金:1,000円/月 (10人までID無料)	• 100円/通 (100通/月まで無料)	• 200円/通	無制限	無制限	×	○
Starter	• 基本料金:71,760円 • ID料金:3,000円/月 (1人までID無料)	• 100円/通 (50通/月まで無料)	• 200円/通	無制限	無制限	×	○

1. 本書提出日現在。表示料金は税抜。料金・機能の詳細や個人事業主向けプランについてはfreeeサインWebサイト参照
   法人向けプラン:https://www.freee.co.jp/sign/pricing/　個人事業主向けプラン:https://www.freee.co.jp/sign/individual/pricing/
2. 月額払いでも利用可能

その他主要サービスの料金プラン

freee経理[1]

年額払い	基本料金：357,600円/年

freee経費精算Plus[1]

月額払い	基本料金：10,000円/月 (ID料金：650円/月)

freee勤怠管理Plus[1]

月額払い	ID料金： 300円/月

freee販売[1][2]

月額払い	基本料金：3,580円/月 ID料金 ： 600円/月 (1人までID無料)
年額払い	基本料金：2,980円/月 ID料金： 500円/月 (1人までID無料)

freee業務委託管理[1]

月額払い	基本料金： 32,000円/月

1. 本書提出日現在。表示料金は税抜。料金・機能の詳細は弊社Webサイト参照
2. freee販売は2プランあり、本書にはスタータープランを掲載。スタンダードプランはお問い合わせ価格

その他サービスの料金プラン

freee工数管理[1][2]

月額払い	ID料金：1,800円/月
年額払い	ID料金：1,500円/月

freee福利厚生[1]

月額払い	基本料金：4,980円/月 ID料金：2,300円/月 (1人までID無料)

freee申告(法人ユーザー向け)[1]

年額払い	基本料金：24,800円/年[3]

freee人事労務 | 健康管理[1]

月額払い	ID料金：300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プロジェクト管理は2023/4よりfreee工数管理に名称変更
3. 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。

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。