



事業計画及び成長可能性に関する説明資料

2026年9月

フリー株式会社

D1

freeeについて

freee at a Glance

設立

2012年

従業員数⁽¹⁾

2,327名

プラットフォーム ARR⁽²⁾

435億円+

有料課金ユーザー企業数⁽³⁾

69万+ / 27万+

全体

法人

財務実績

424億円+ / 26億円+

売上高

調整後営業利益⁽⁴⁾

12ヶ月平均解約率⁽⁵⁾

1.0% / 0.5%

全体

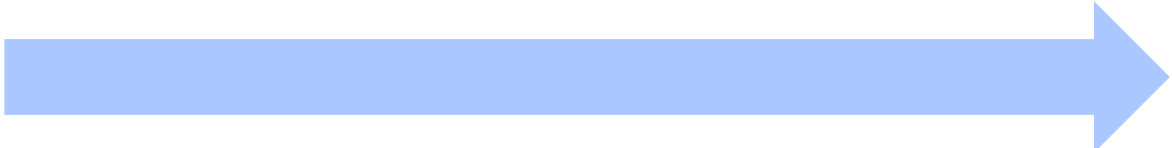
法人



1. 2026年6月末の連結従業員数
2. プラットフォームARR: 当社グループのプラットフォーム事業において継続的に得られる収益を1年間あたりの金額に換算した指標であり、ARRは、Annual Recurring Revenueの略称。プラットフォームARRはサブスクリプションARRとランザクションARRから構成され、一時収益は含まない
3. 2026年6月末時点。全体の有料課金ユーザー企業数には個人事業主を含む
4. 調整後営業利益(=営業利益+株式報酬費用+M&Aにより生じた無形資産の償却費用+その他一時費用)
5. 2026年6月末時点。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

誰もが自由に経営できる統合型経営プラットフォーム

統合型経営プラットフォーム



販売パートナー



スモールビジネス 660万社⁽¹⁾



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

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います。

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。

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。

02

freeeが目指す
統合型経営プラットフォーム

スモールビジネス向けに統合型クラウドERPを提供

統合型クラウド会計ソフト



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



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



タレントマネジメント

法人カード

BPaaS

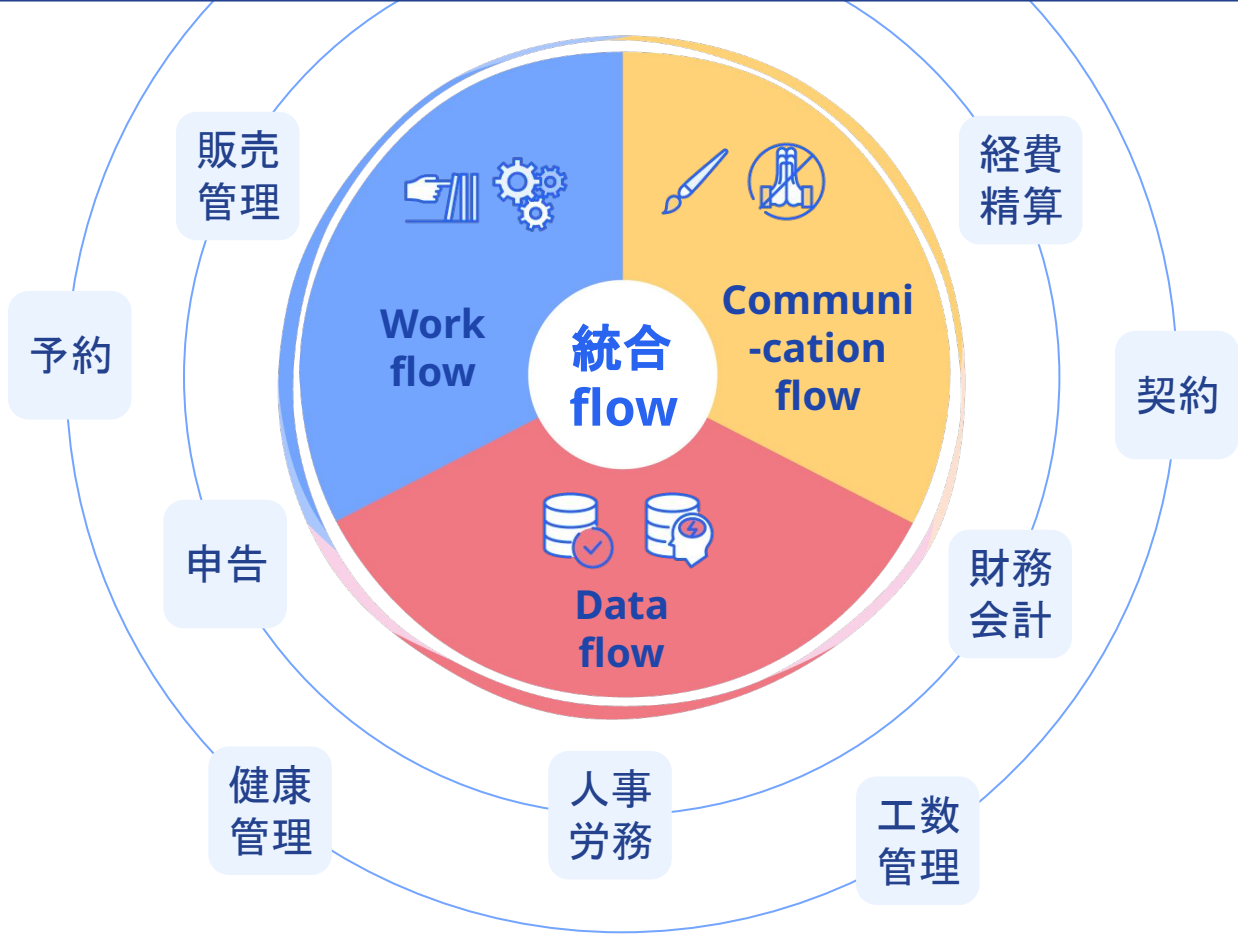


日本で唯一の「統合型経営プラットフォーム」



統合型経営プラットフォームとしての競争優位性

会計、人事労務をはじめとする幅広い領域で
統合体験を実現し、業務・組織横断で効率化に貢献

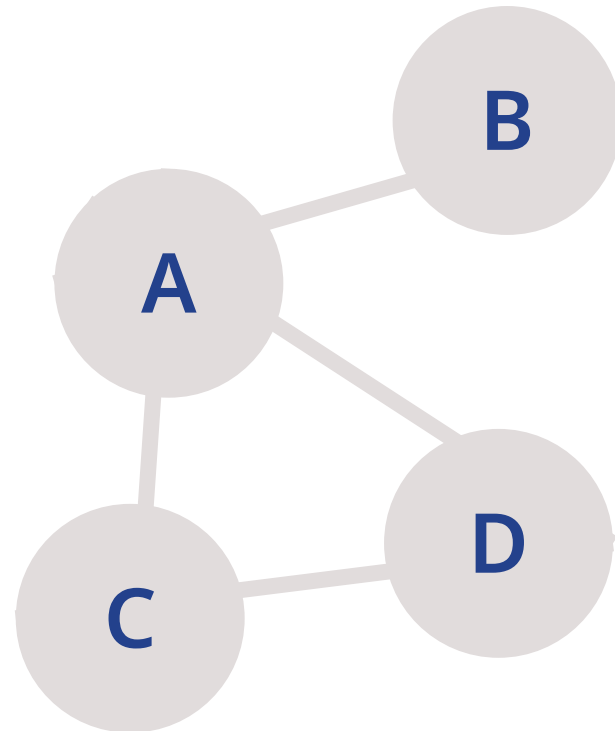


「統合」と「連携」によるユーザー体験の違い

統合型ERPにより経営のハードルを下げて、スモールビジネスが自由に経営ができるようにサポート

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...
- AとBで数値が違うけど、どっちが正しいの？
うーん、不安だからもう一度確認しなきゃ...

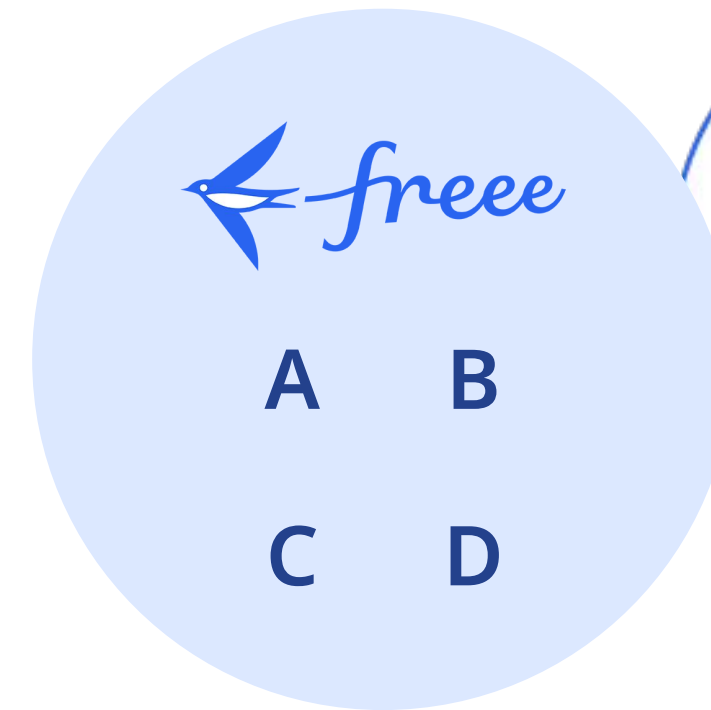


部分的な繋がり

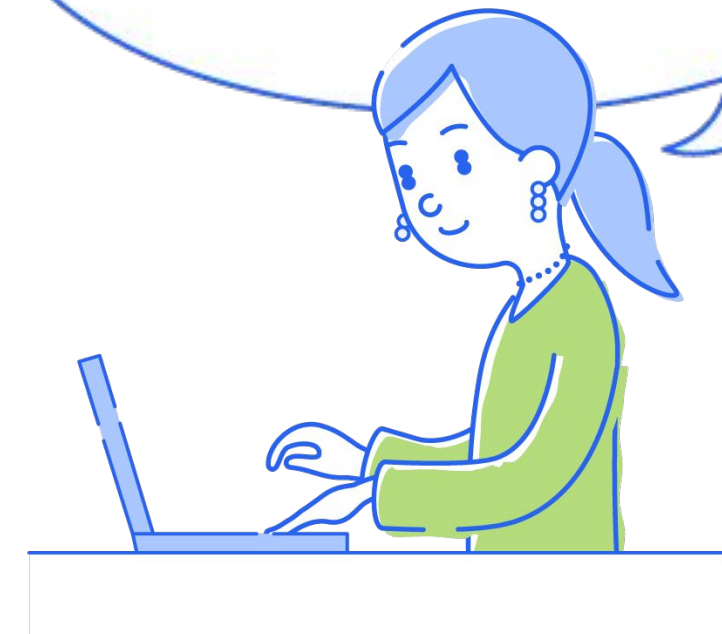
※A, B...: モジュール

統合 (free)

- 初期設定が簡単で、使い方にもすぐに慣れられる
- 他の機能にも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ほとんどない
- 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



1つとして再構成



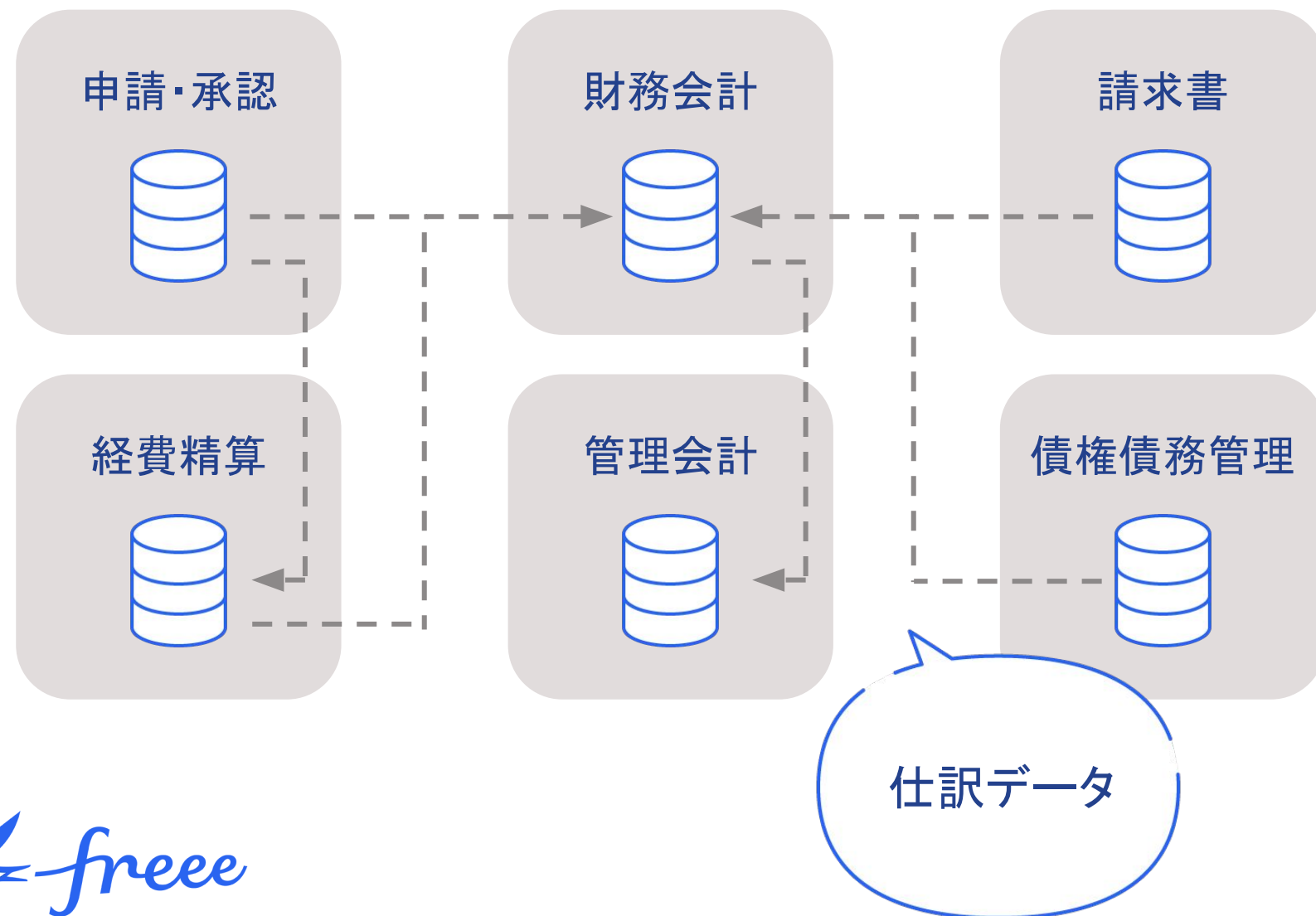
「統合型ERP」と「単機能/連携」のアーキテクチャの違い

freee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

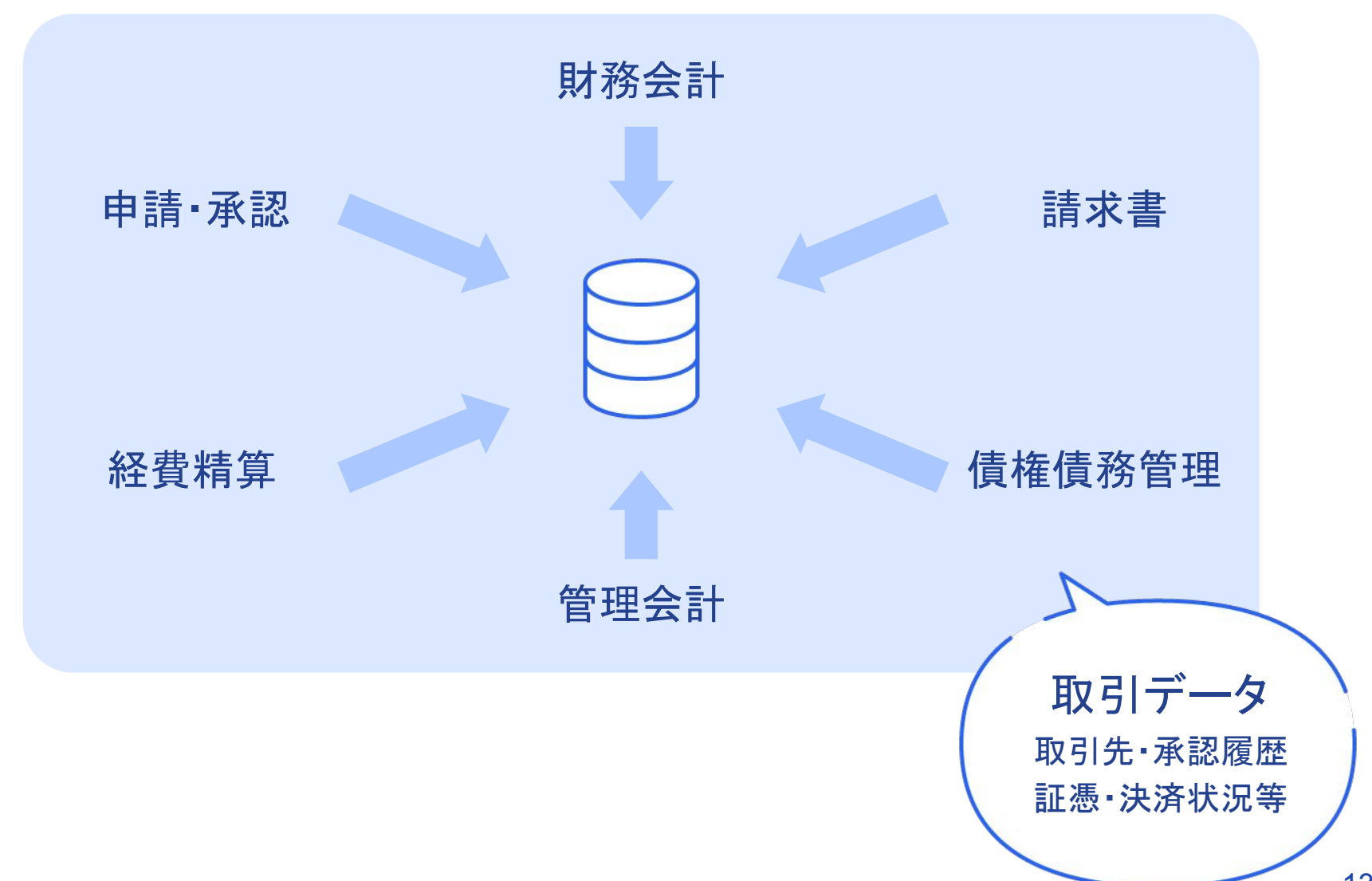
財務会計以外の業務をfreee会計で行うことで、自動で会計帳簿が作成される

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

単機能型会計ソフト



統合型会計ソフト

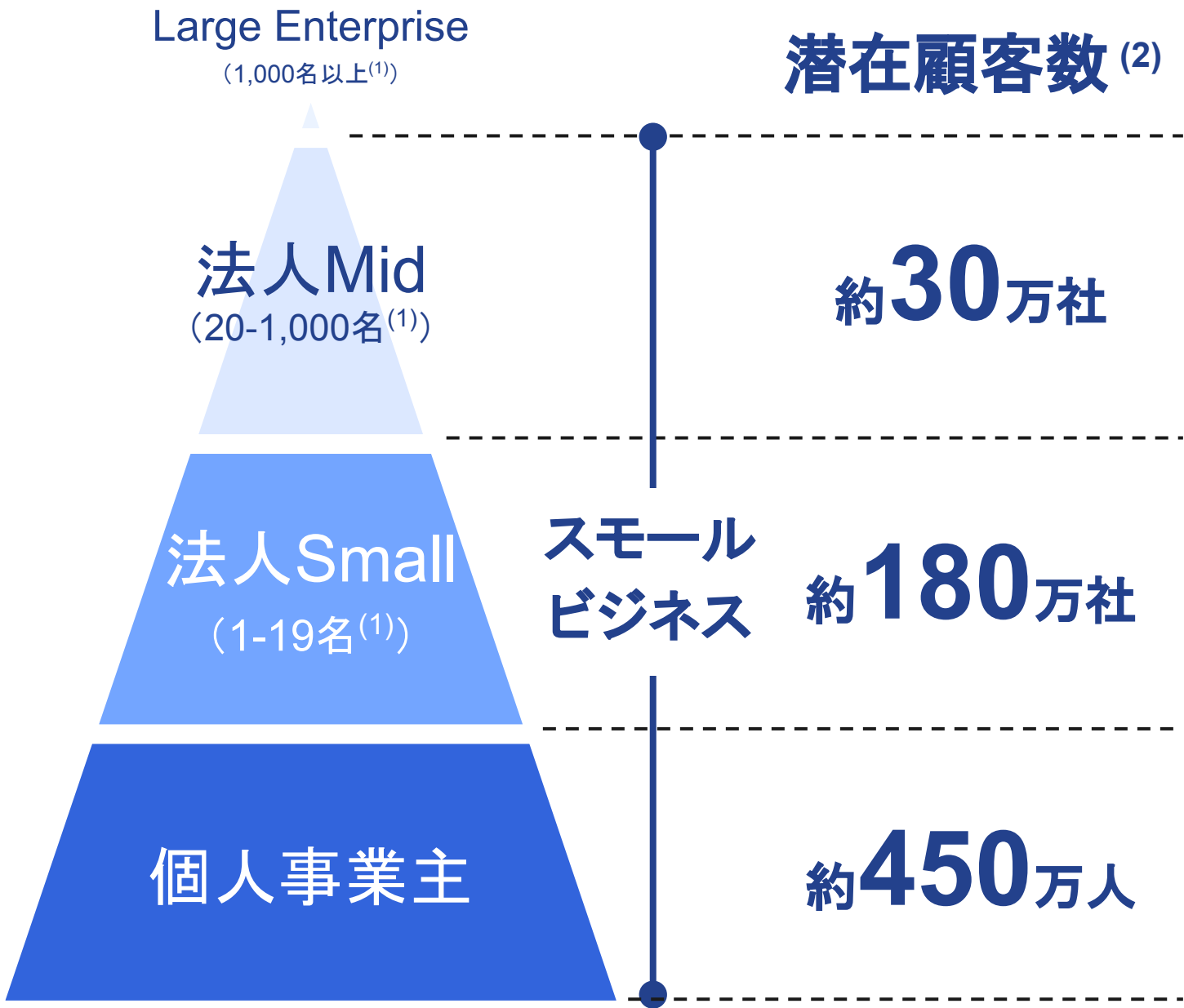


03

日本市場の概況

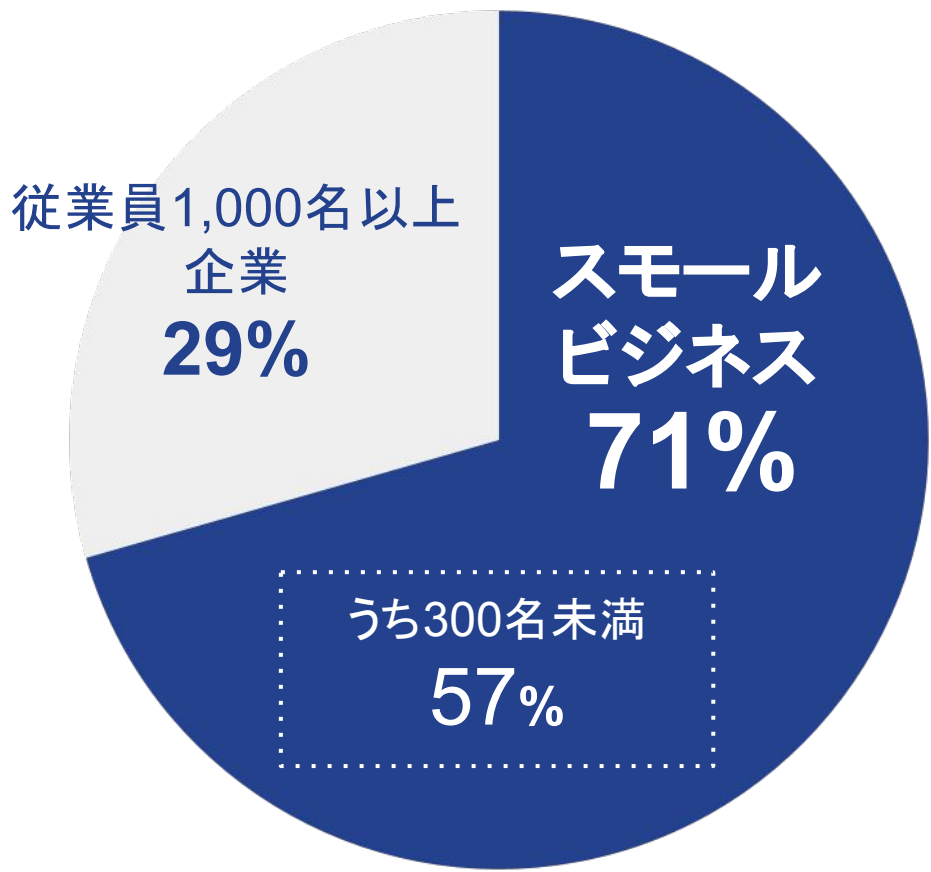
潜在顧客 660万・総従業者 7割超のsmallビジネスにサービスを提供

free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
smallビジネスが占める

企業規模別で見た総従業員数割合⁽³⁾



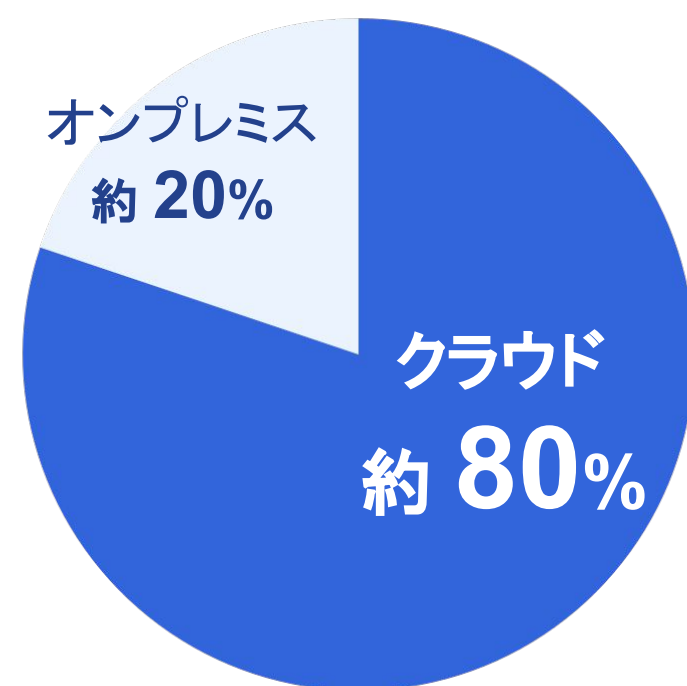
1. 従業員数
2. 個人事業主における潜在顧客数及び総従業者数: 国税庁「令和5年申告所得税」に記載の個人事業主数に基づき当社作成、Small及びMidにおける潜在顧客数及び総従業者数: 総務省統計局「令和3年経済センサス 活動調査」に記載の各セグメントの法人数及びに基づき当社作成
3. 総務省統計局「令和3年経済センサス 活動調査」

企業の世代交代によるクラウド浸透の加速

- 新興企業においては、業務効率化及び生産性向上に寄与するクラウドソリューションの導入率が高い
- クラウド活用を前提とする新興企業の増加が市場全体のクラウド普及を後押し
- 中小企業における世代交代は、基幹システムの刷新とクラウド移行を加速させるカタリスト

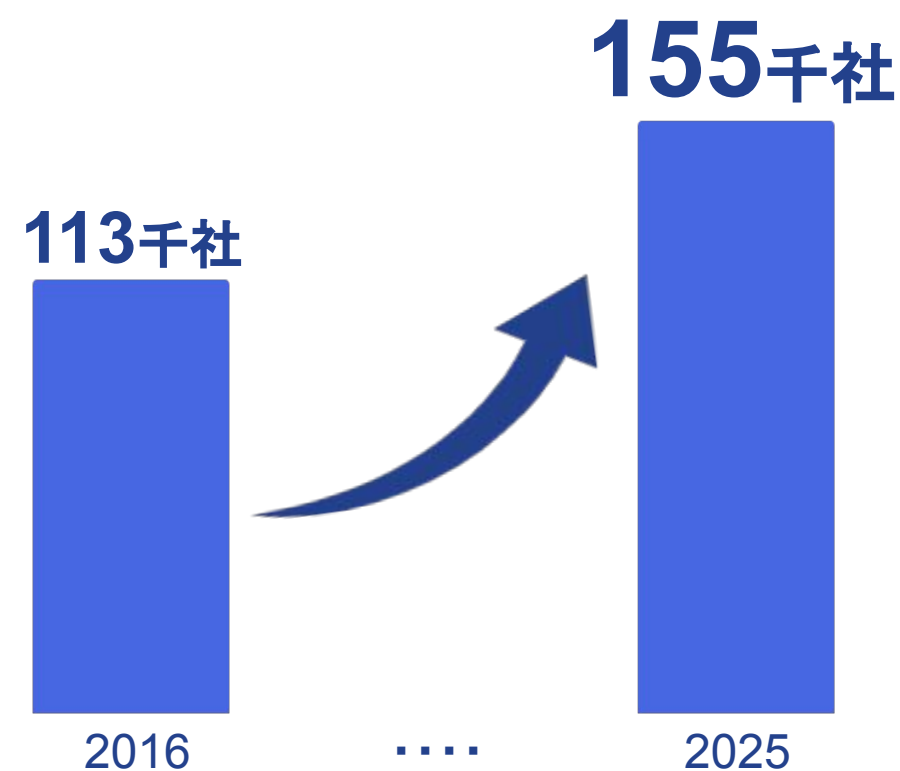
新興企業における高いクラウド浸透

設立10年未満の企業における
クラウド導入率⁽¹⁾



法人設立数は増加傾向が継続

年間法人設立数⁽²⁾



事業承継に伴うクラウドシフトの加速

事業承継・引継ぎ支援センターにおける
中小企業の事業承継の傾向⁽³⁾



1. 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より推計
2. 「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
3. 中小企業庁(2026)「2026年版 中小企業白書」

スモールビジネスでは人材確保が深刻な経営課題

- 大企業と比較して、中小企業では人材採用の難化や離職率の高止まりといった課題が一段と深刻化
- 中小企業では、従業員の定着率向上に向けた主要施策として賃上げを加速



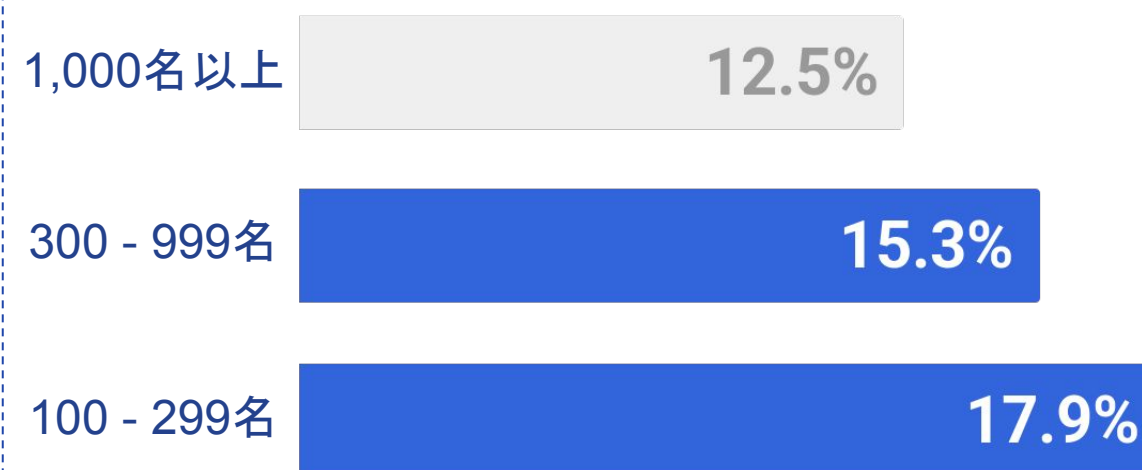
中小企業での深刻な採用難： 求人倍率は大企業の 10倍

求人倍率(新卒)の比較⁽¹⁾



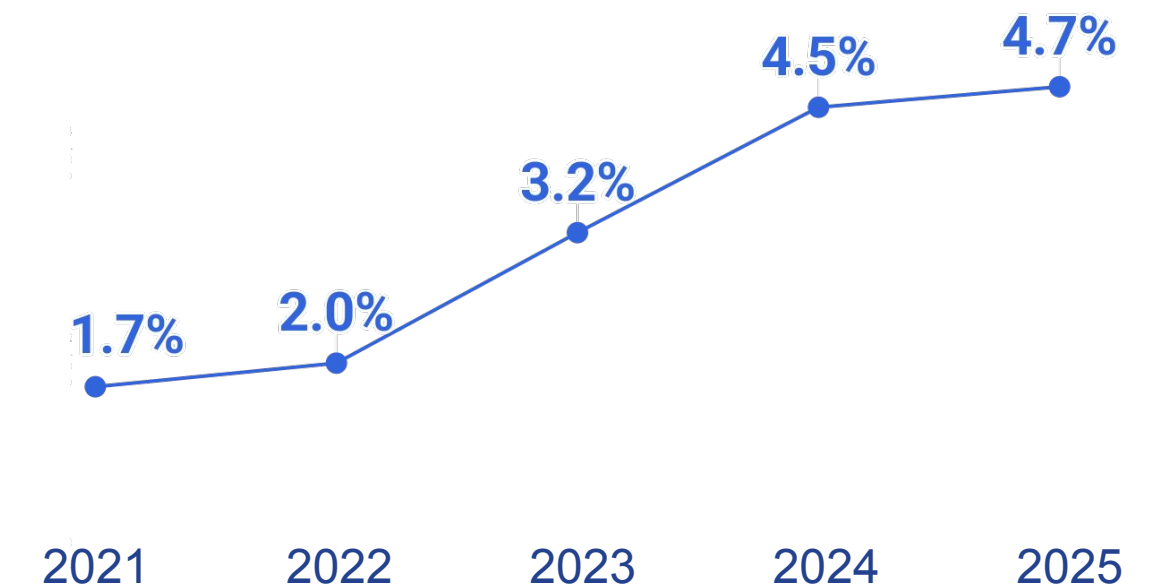
中小企業では人材定着が重要な経営課題

企業規模別 離職率⁽²⁾



人材定着に向けた賃上げの加速

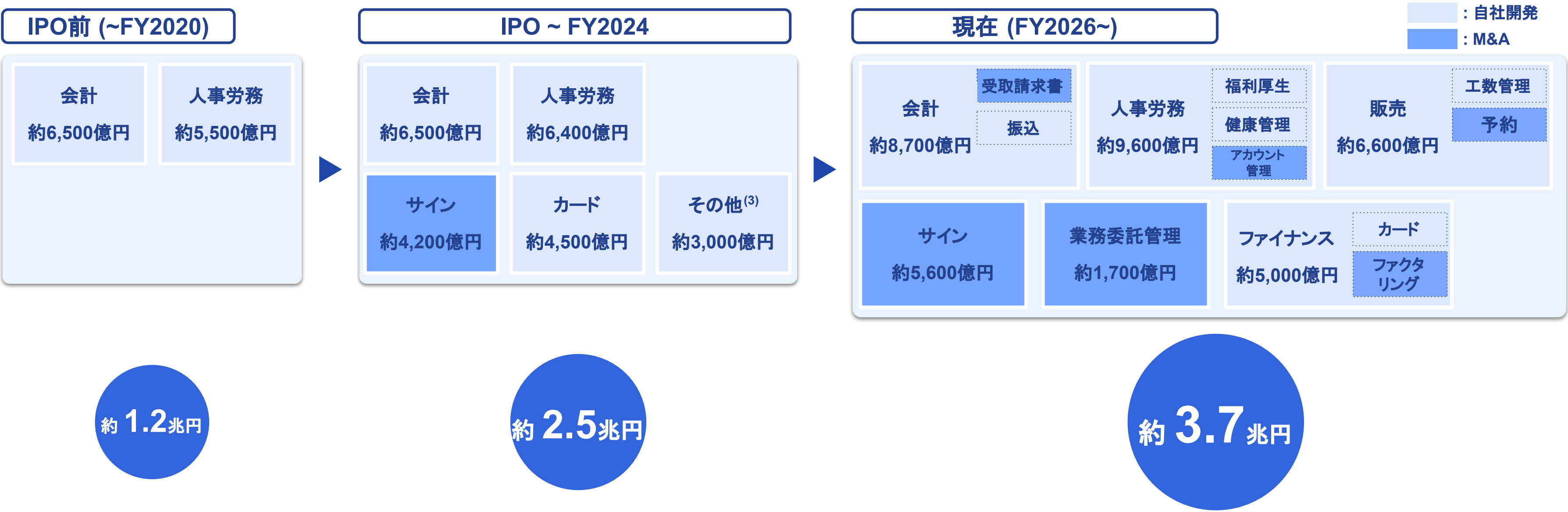
中小企業における賃上げ率の推移
(従業員 300名未満)⁽³⁾



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)」。
2. 厚生労働省「2025年 雇用動向調査」
3. 中小企業庁(2026)「2026年版 中小企業白書」

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

04

2026年6月期の
ビジネスハイライト

2026年6月期のハイライト

2026年6月期は前期比 +27.6%の高い売上成長を達成

- 個人事業主・法人セグメントいずれも好調に推移し、AI時代におけるSystem of Recordの価値を示す
- 法人MidセグメントはHR領域を中心にSaaS・AIアウトソース事業が高成長を継続し、四半期で過去最高の純増ARR12.5億円を記録

2027年6月期は売上高 522億円・調整後営業利益率 11%を目指す

- 2027年6月期は前期比+23.0%の堅調な売上成長を持続しつつ、生産性向上を加速させ調整後営業利益⁽¹⁾を前期比2倍以上に拡大させる見通し
- 2028年6月期におけるRule of 40⁽²⁾の達成に引き続きコミットし、プラットフォームの価値強化と収益性の向上を追求

AI時代のリーディングカンパニーの地位確立に向けて AIイニシアティブを加速

- 業務でのAI活用に関してSaaSで言及数 No.1⁽³⁾を獲得するなど、AI活用のソリューションとして高いプレゼンスを構築
- 中小企業のデファクトスタンダード化に向けた「Done for You」体験の実現を中核に据え、会計事務所エコシステムの拡大や、エンドユーザー向けの提供価値の強化を加速させる



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)

2. 成長と収益性のバランスをもとにSaaS企業のパフォーマンスを測る指標。対前期比売上高成長率と調整後営業利益率(調整後営業利益の売上高に対する比率)の和と定義する

3. 当社調べ。Xの投稿23万件以上を抽出。自然言語解析を行い、業務、バックオフィス、経営、中小企業などのワードと共に言及されているツールを集計。期間は2026年3月1日~6月11日

05

中長期成長戦略の進捗

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』

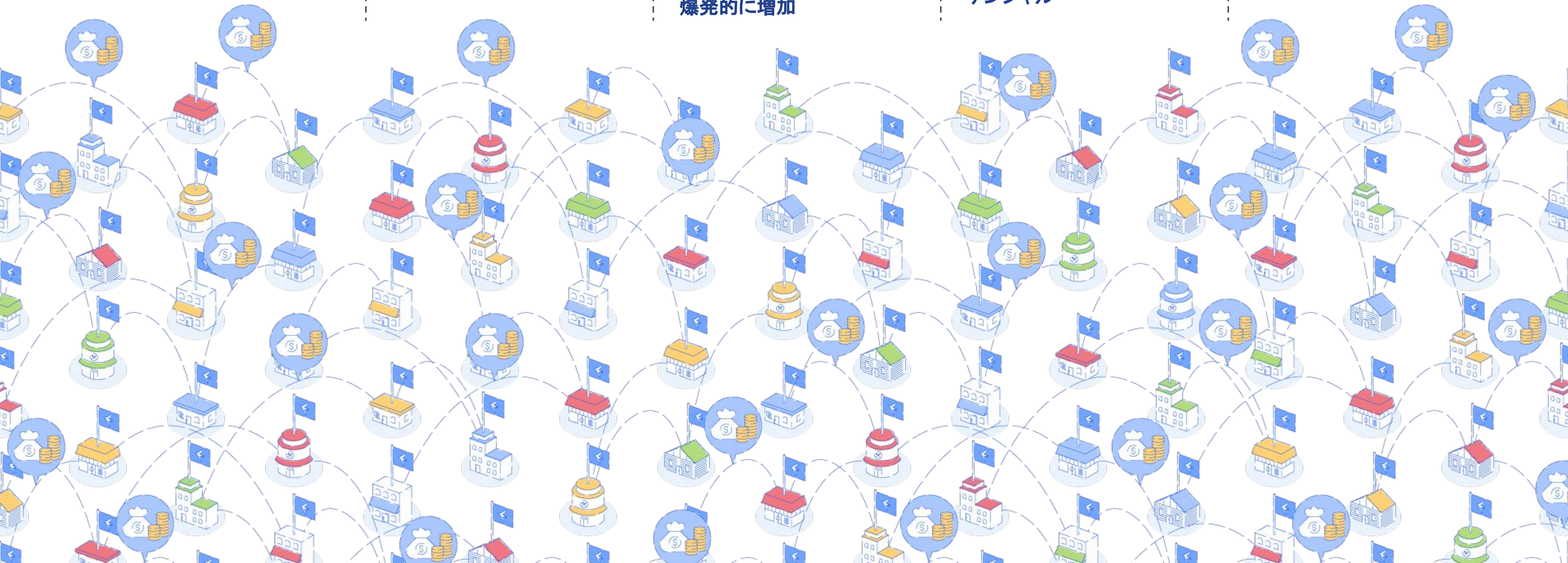
経営にインパクトのある
統合体験を提供

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



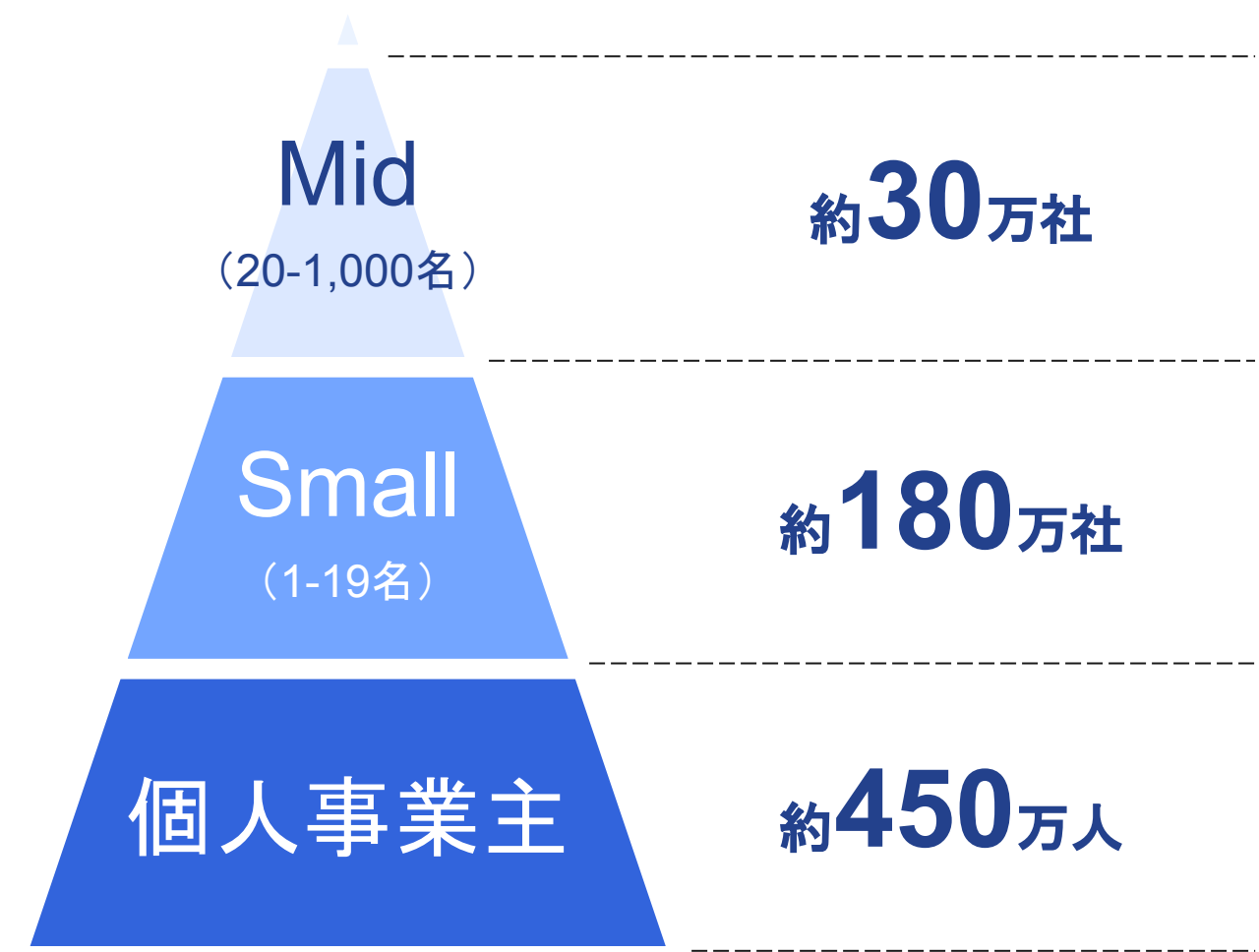
長期的にデファクトスタンダードとしてのポジションを確立

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

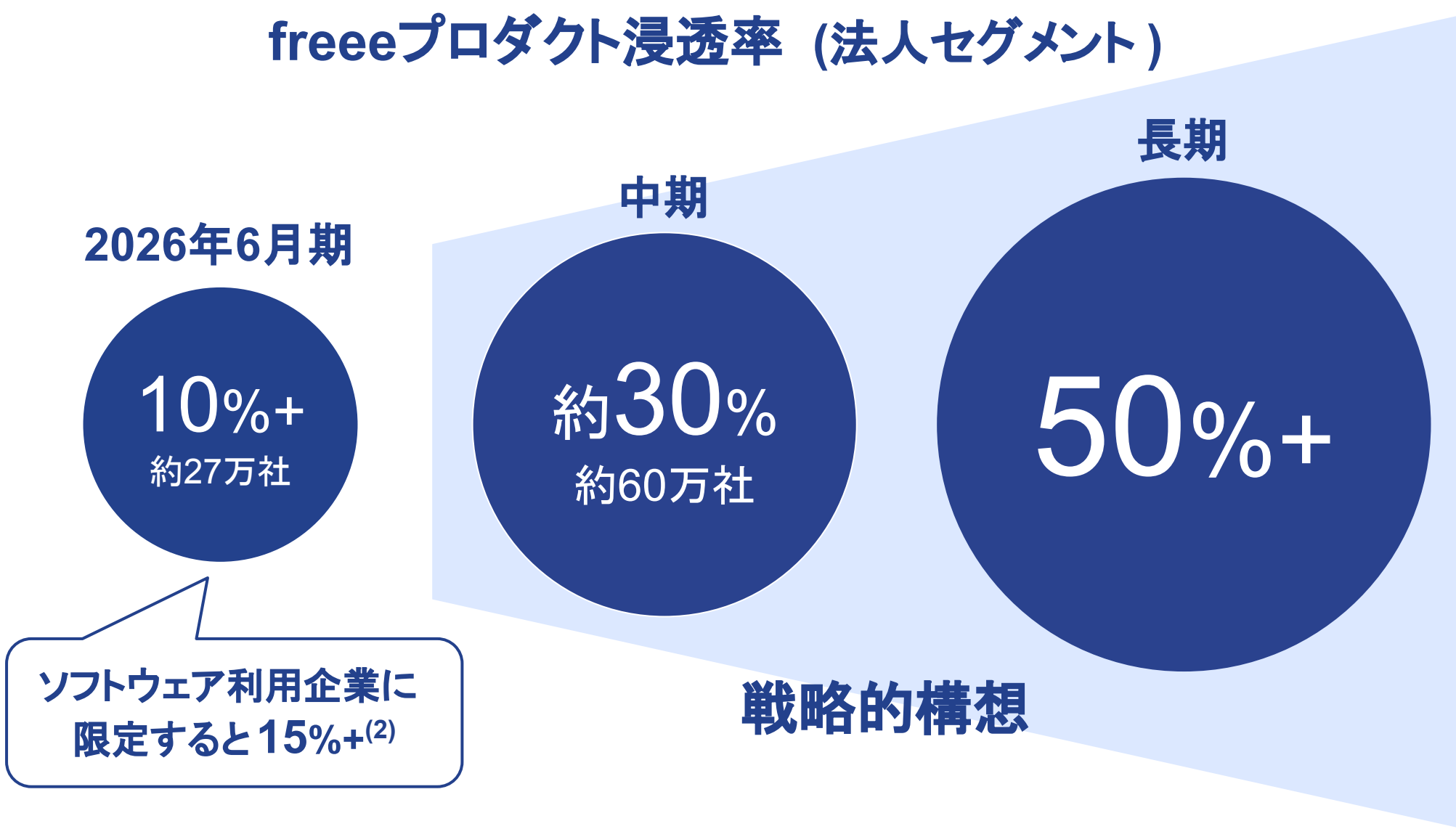
freeeのターゲット

(括弧内は従業員数)

潜在顧客数⁽¹⁾



freeeプロダクト浸透率 (法人セグメント)



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及びに基づき当社作成

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15%以上となる

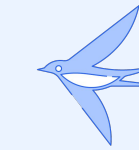
AIにより提供価値を飛躍的に高めスモールビジネスの DXをリード

約**70万** 事業所に選ばれる
スモールビジネス向け経営プラットフォーム



× **AI** =

飛躍的に高められる提供価値



導入・利用がさらに簡単に



コンテキストを踏まえた自動化

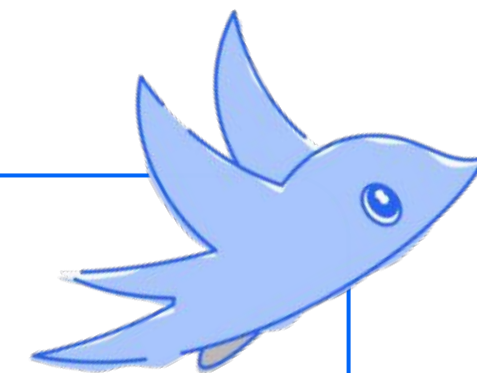


経営へのインサイト



与信・資金繰りソリューション

「free × AI」でデジタル化の余地が大きい
日本のスモールビジネスの DXをリード



スモールビジネス経営のデファクトスタンダード化に向けたドライバー



Done for You体験の提供

- 人が責任を取れる、安心安全なAIエージェント
- 業務の起点から終点まで任せられる体験
- 高いトークン効率で高品質なアウトプット

01

会計事務所のデファクトスタンダードへ

専門家とユーザーを繋ぐ強固なエコシステムを構築し、効率的な顧客獲得とLTV最大化を図る

02

法人向けニーズカバレッジ拡大

業種別・個社ニーズに応じた複数ソリューションを迅速に開発・提供し、顧客獲得を拡大

03

HR・ファイナンス領域の強化

業務効率化に加え、経営課題（人材確保・資金繰り）の解決を支援する新規プロダクト・サービスの拡充



AIに選ばれる SaaSとしてのポジション確立へ

- 2026年3月の「freee-mcp」のリリース以降、AIを活用したソリューションとしての認知がSNS上で拡大
- Anthropic社主催のCode with Claude及びAWS社主催のAWS SUMMIT JAPANの基調講演にCAIO・横路が登壇。380本以上の豊富なPublic APIとfreee-mcpを活用したユースケース創出などの取り組みが認知され、「AIから最も使いやすいSaaS」としてのプレゼンスを強化

freee-mcpをリリースした 2026年3月以降

日本での業務における AI活用、 SaaSで言及数 No.1⁽¹⁾

Claude、Chat GPT、Geminiの次にfreee

グローバル展開する主要LLMプレイヤーと並び、AI
を活用したソリューションとして高いプレゼンスを構築



日本のSaaSで唯一の登壇



SaaSで唯一の基調講演



1. 当社調べ。Xの投稿23万件以上を抽出。自然言語解析を行い、業務、バックオフィス、経営、中小企業などのワードと共に言及されているツールを集計。期間は2026年3月1日～6月11日

AIエコシステムを通じてイノベーター層なユースケースを創出 スモールビジネスへの Done for You体験の提供に繋げる

- 380本を超えるPublic APIのアセットとMCP⁽¹⁾サーバーにより、AIエコシステムにおける圧倒的なアクセシビリティを確立
- イノベーター層での「AI × freee」のユースケース創出を起点に、スモールビジネス市場全体へのDone for You体験の提供に繋げ、AIエージェントを活用したプロダクト・サービスの市場浸透を図る

Public APIの圧倒的な
ドメインカバレッジ

イノベーター層を中心に
MCPサーバーの利用が拡大

イノベーター層によるユースケース創出
「AI × freee」の需要喚起



より多くのスモールビジネス向けに
Done for You体験を提供

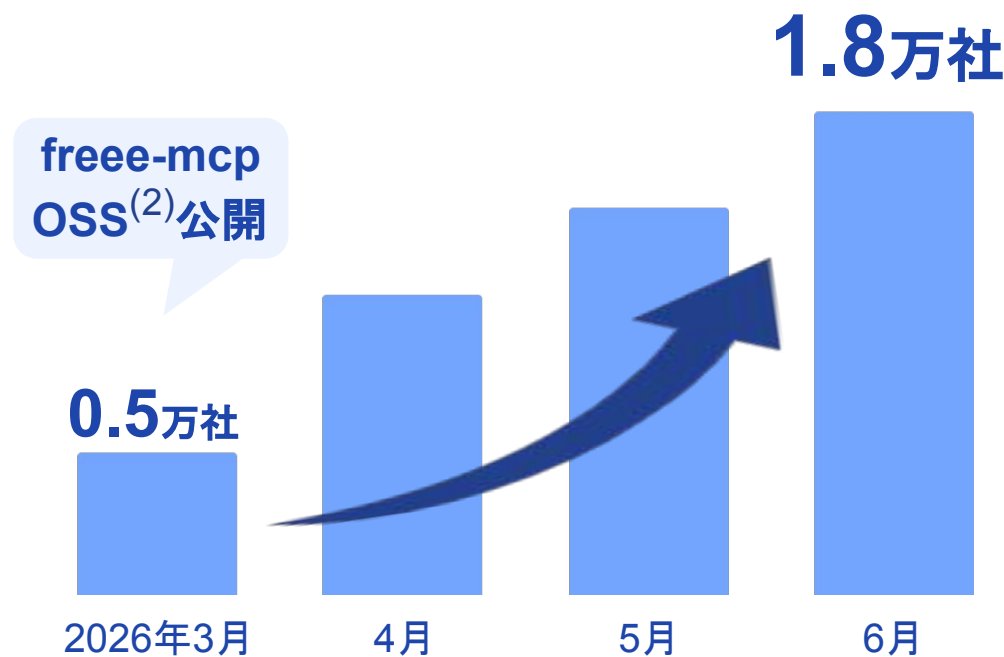
- 任せきれる安心感: 高セキュリティ、ブランド力、プロフェッショナルネットワーク
- リーズナブルなプライシング
- 日本の法規制への対応



AIエージェントを活用したプロダクト・
サービスのスピーディな市場浸透



「freee-mcp」の利用実績のある事業所数 (累計)



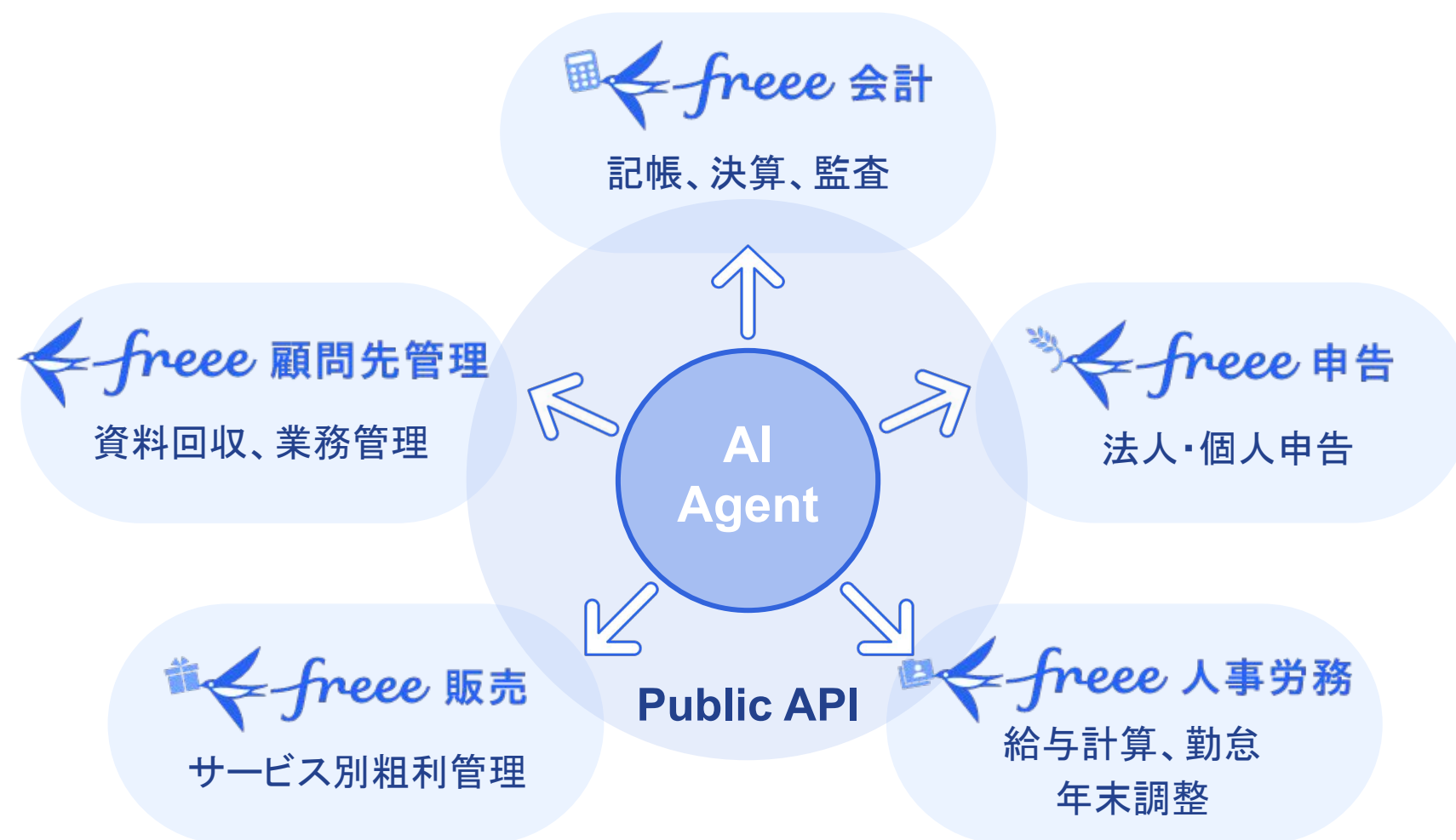
1. Model Context Protocolの略称。LLM等のAIモデルと外部のツールやデータソースを連携させるために標準化された通信規格
2. オープンソースソフトウェアの略称。プログラムの設計図であるソースコードが一般に公開され、利用者が自由に改変や再配布できるソフトウェアのこと

会計事務所向けの Done for You体験の実現に向けて AIエージェントが業務を遂行するプラットフォームに進化

- 会計・決算申告のみならず人事労務なども含むあらゆる領域において、AIエージェントが業務遂行しDone for You体験を提供するプラットフォームへの進化を目指す。先行して記帳業務向けに提供開始した、AIエージェントを活用した機能・サービスは着実に利用が浸透

あらゆる業務を AIエージェントが遂行するプラットフォームへ

会計事務所向け統合型経営プラットフォーム



AIエージェントを活用した機能・サービスの着実な利用浸透

AIファイル自動記帳機能：証憑から仕訳を自動作成

処理件数

15秒に1回⁽¹⁾ 処理を実行

AIデータ化サービス：通帳明細から仕訳を自動作成

1ヵ月当たり
処理口座数

リリースから半年で **3倍+**



1. 2026年1月～6月における累計処理件数から概算

統合型AIエージェント「freee 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「freee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「freee Agent Hub」を2026年8月にリリース。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

freee 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

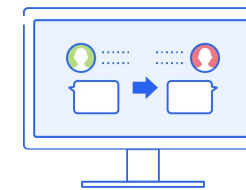


顧問先ごとにワークスペースの切替が可能

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

freeeに最適化



- freee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



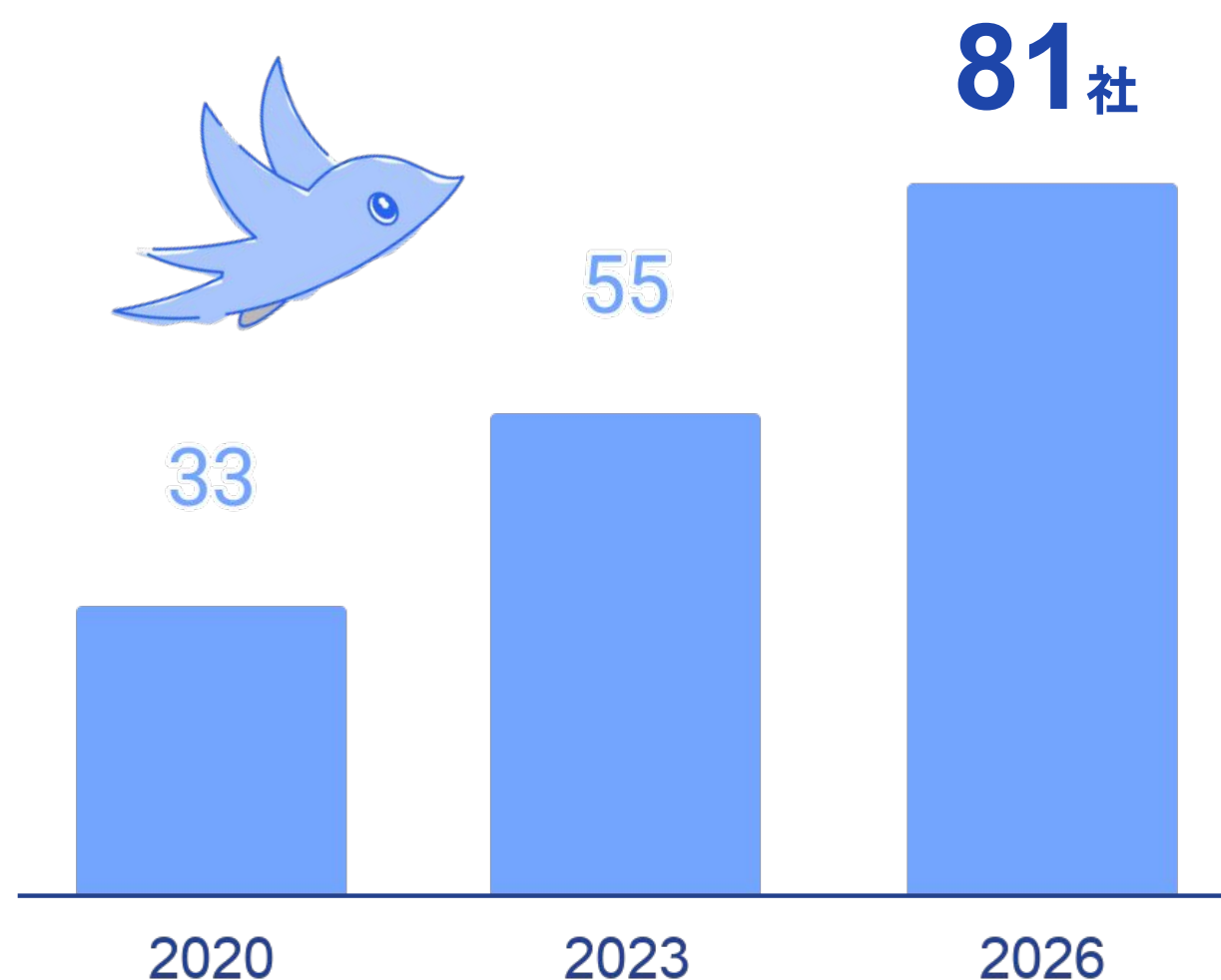
- 顧問先ごとに独立したワークスペースを提供し、認証情報やコンテキスト等のデータも厳格に分離
- AIエージェントによる自動仕訳の検証・修正が可能なガードレールを設置



会計事務所のデファクトスタンダードを目指しパートナーシップを拡大

- 業界全体でAI活用ニーズが高まる中「AI × freee」の認知拡大及び需要喚起が進み、パートナーシップ拡大の momentum を継続
- AIを活用したアウトソースサービスを提供するAIネイティブ会計事務所との提携も推進し、業界の最先端をリードするポジションへ

国内大手TOP100の会計事務所における
freeeシェア⁽¹⁾



アドバイザー制度 加入事業所数
(2026年6月末時点)

5,500+ 社



AI-BPO領域での
パートナーシップ強化

業界の最先端をリードする
AIネイティブ会計事務所と提携



- シリーズAで2.8億円の資金調達を実施
- SoVaのAI-BPOはfreeeプロダクトに特化



1. 株式会社アックスコンサルティング『2025年士業業界ランキング500』に掲載された従業員数上位100事務所における、当社アドバイザー制度への加入事業所数

「free AIアシスタント」を法人顧客向けにリリース 業種・企業固有のニーズにこたえる AIソリューションを提供

- 法人顧客向けに「free AIアシスタント」のベータ版を2026年6月にリリース。統合型経営プラットフォームを基盤に、企業独自のルールや業務フローに最適化したAIエージェントが業務を遂行。高いセキュリティとトークン効率を備えたAIソリューションとして提供





portal.free.co.jp/ai-assistant

free 従業員ポータル

あなた

売上を昨対比でグラフで見えるようにしてください。

分析エージェント

- free会計から売上データを取得 (24ヶ月分)
- 四半期ごとに昨対比で集計
- グラフを生成

free会計から売上データを取得し、グラフにしました！ダウンロードできます。

sales_yoy

HTML ビジュアル

メッセージを入力... 送信

売上 昨対比レポート

2026年度 四半期別 / 単位: 万円 / 出典: free会計

■ 昨年 ■ 今年

四半期	昨年	今年	前年比
1Q	820	980	+19.5%
2Q	910	1,120	+23.1%
3Q	760	1,010	+32.9%
4Q	1,040	1,280	+23.1%

売上昨対比.xlsx

Excel 0.4MB

順次アップデート予定

他社システムと連携し
必要な情報を自動収集

指定した時間に
タスクを自動実行

トリガーに応じて
処理を自動実行

AIに業務を任せられる環境を提供



高いトークン効率



企業の業務に最適化



安心安全なセキュリティ

ベータ版ユーザーの声

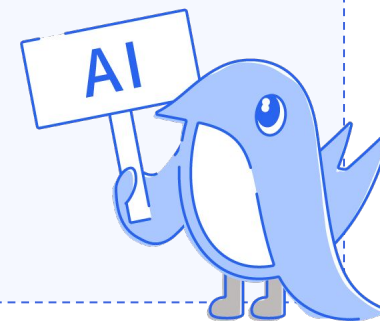
ヤマヤ株式会社様(製造卸・小売業、従業員約30名)

“受注データには無い複雑な料率計算や商品ごとの計上部門の判別、納品書の作成から仕訳まで、**元データを渡すだけで free AIアシスタントがやってくれました**。経理チームが新しくなったばかりなので、**誰がやっても free AIアシスタントと一緒に業務ができる**というのが一番の魅力だと思います。”

株式会社エイワット様(建設業、従業員約30名)

“建設事業関連の大型案件の受注が多く、金融機関から資金調達するためには正確な資金繰りを説明する必要があります。これまで手作業で資金繰り表を作成していたのですが、**free AIアシスタントが将来の収支見込から資金繰り表の作成まで やってくれました**。また、**自社独自のフォーマットに合わせたものが自動で作成**される精度にも、想像以上の驚きがありました。”

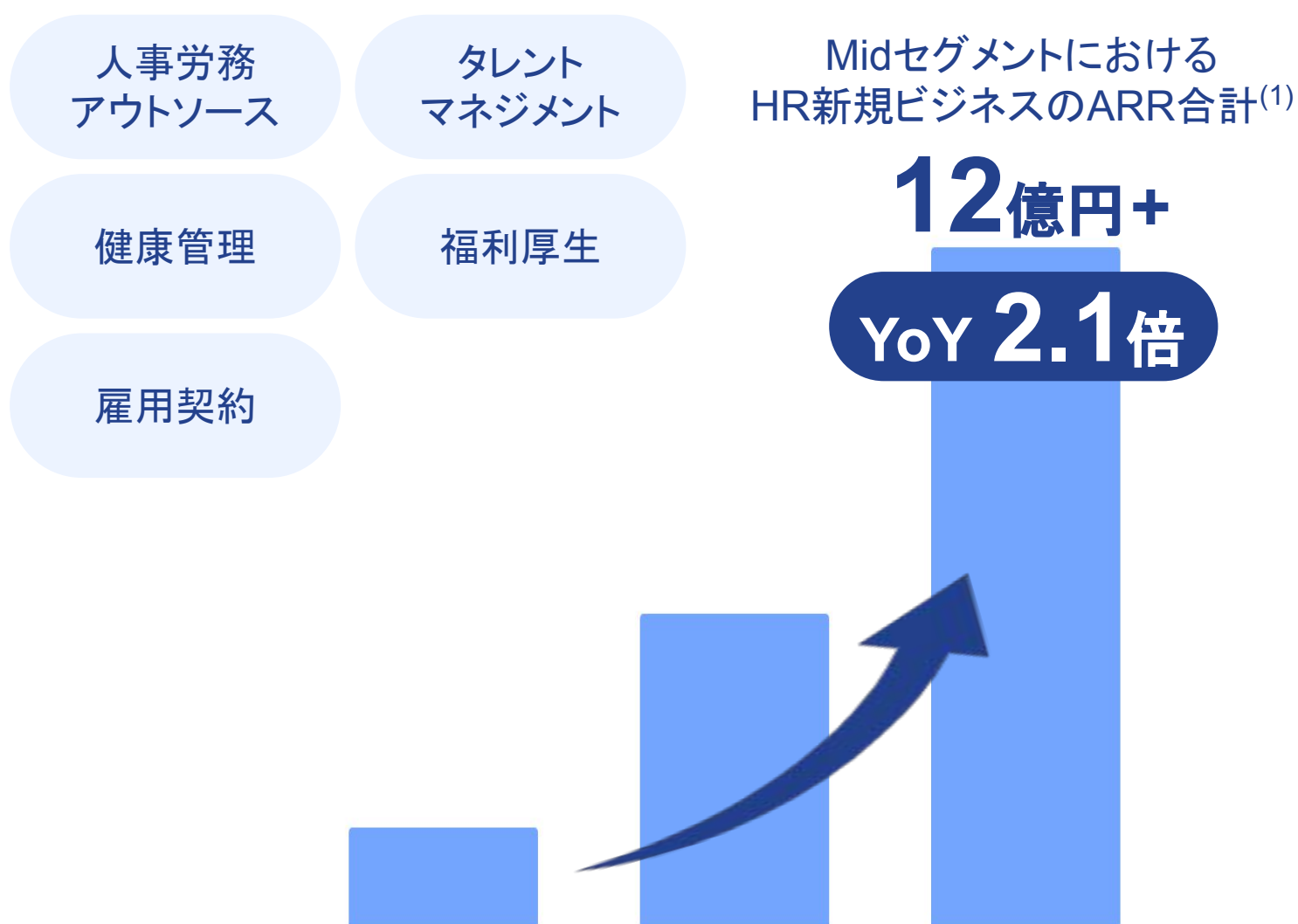
業種別の業務フローや企業固有のルールに柔軟に対応し、各社の業務に最適化した AIエージェントの作成が可能



人手不足のソリューションとして HR領域が高成長を続け収益貢献を拡大

- 中小企業の重要課題である人材確保に向けてタレントマネジメントシリーズの提供を開始。さらに、人事労務担当のリソース不足に対応するアウトソースサービスも伸長。幅広い業種でHR領域が拡大し、Midセグメント全体の成長を牽引

HR領域の新規ビジネス



ユーザーの声

タレントマネジメントシリーズで人事制度を再構築

株式会社ダイナモアミューズメント様（業務用機械製造業、従業員約25名）

“役職定義が現場に浸透せず、評価基準や昇給ルールも不透明 だった点が課題でした。free人事労務上の役職定義等に直結した研修を組めるほか報酬設計サポートもあり **評価・教育・報酬が連動した人事制度を構築できる** と思い導入。現場での定着まで伴走いただき、安心して進められました。中小企業向けに必要な十分なサービスがパッケージ化 されシステム集約できる点や、リーズナブルな価格で手軽に導入できる 点も選定の理由です。”

人事労務のアウトソースにより付加価値の高いコア業務に集中

株式会社朝日トータルマネジメント様（建設・不動産業、従業員約25名）

“人手不足のなか頑張っている従業員に還元したい思いはありましたが、材料費の高騰等で難しかった。人事労務の業務をアウトソースすることで、**採用教育費を含む 人件費を削減でき、代わりに従業員への福利厚生を拡充**。さらに、自社でしかできない **付加価値の高いコア業務に従業員が集中できる環境を提供** できるようになりました。専任担当者の離職による **会社機能停止のリスクやプレッシャーから解放** されました。”



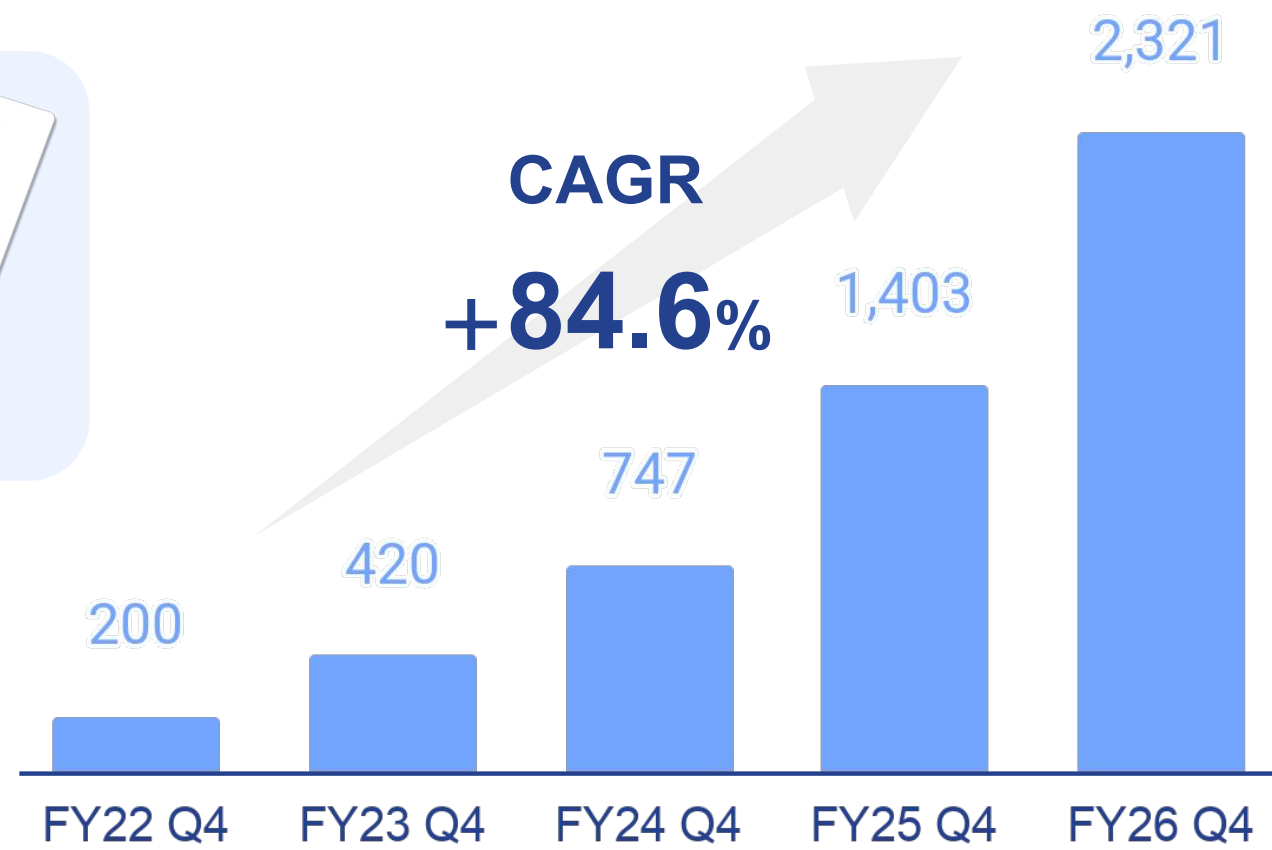
1. 2026年6月期末時点。HR領域の新規ビジネスとして、人事労務アウトソース、タレントマネジメント、健康管理、福利厚生、雇用契約などを対象とし、給与計算及び勤怠管理は含まない

ファイナンス領域の提供価値をさらに高め事業成長を加速

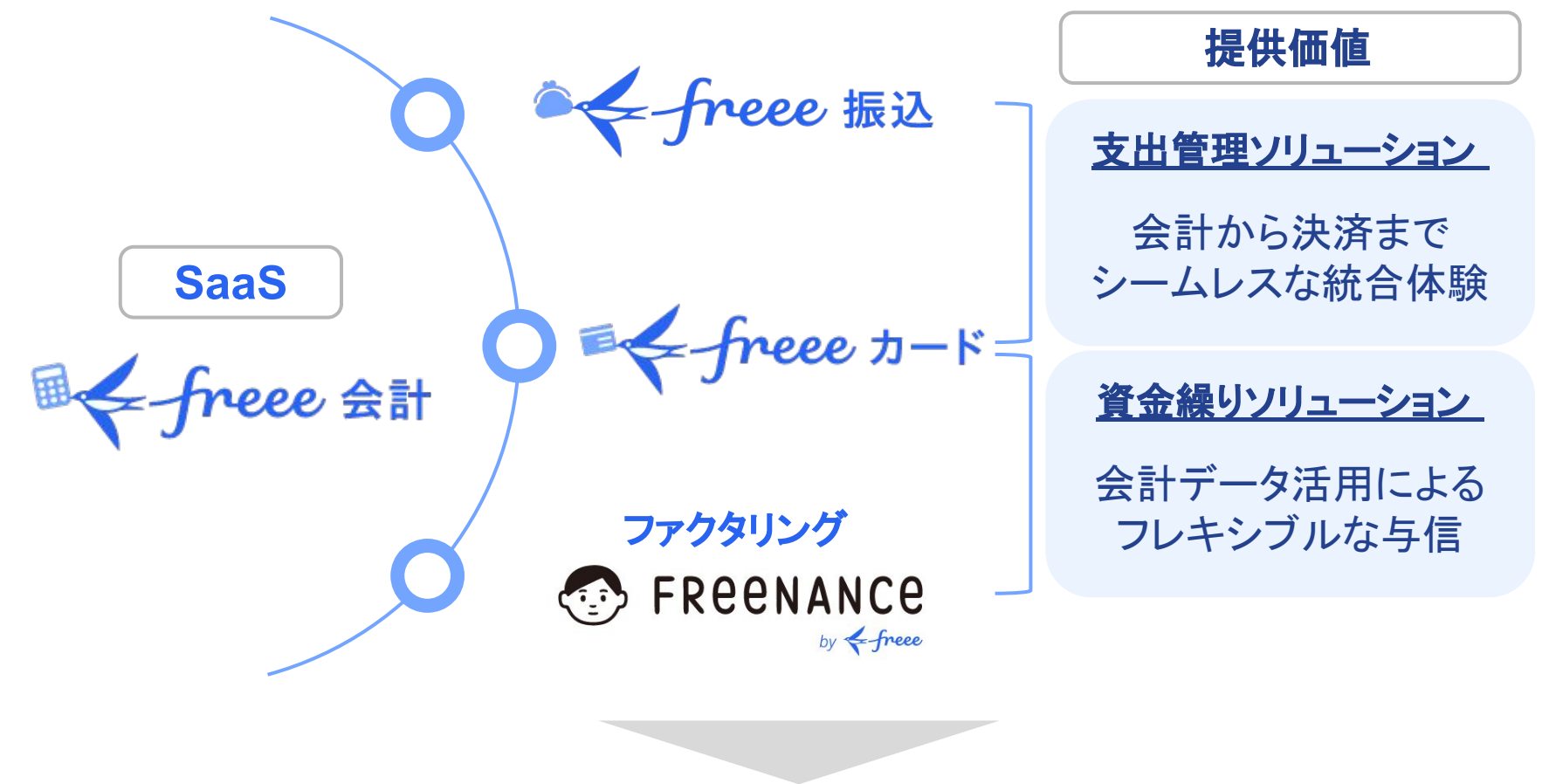
- 法人カードが牽引しトランザクションARRは高成長を継続
- 統合型経営プラットフォームとして会計SaaSと決済・金融機能が深く結びついたEmbedded Financeを提供し、支出管理領域の統合体験や柔軟な与信といった価値を実現。ARPU上昇と顧客スティッキネスの向上によりLTVの最大化を図る

クロスセルによりクレジットカード事業が高成長を継続

トランザクション ARR
百万円



会計SaaSとの連携を強みに Embedded Financeの領域を強化



ARPU上昇と顧客スティッキネスの向上により LTVを最大化



06

2027年6月期の業績予想 及び中期財務見通し

2027年6月期は売上高 522億円・調整後営業利益率 11%を目指す

- 2027年6月期の売上高は、新規顧客の獲得及び既存顧客へのクロスセルの推進により、前期比+23.0%の成長を見込む
- 利益項目については、AI活用を通じた全社的な生産性向上及びコスト効率化を継続し、調整後営業利益⁽¹⁾は前期比+115.9%の5,750百万円・同利益率11.0%を目指す。なお、調整後フリー・キャッシュ・フローマージン⁽²⁾は5～10%を見込む

百万円	2026年6月期	2027年6月期	
	実績	業績予想	前期比
売上高	42,441	52,210	+9,769
成長率	27.6%	23.0%	▲ 4.6pts
調整後営業利益	2,663	5,750	+3,087 (+115.9%)
調整後営業利益率	6.3%	11.0%	+4.7pts



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

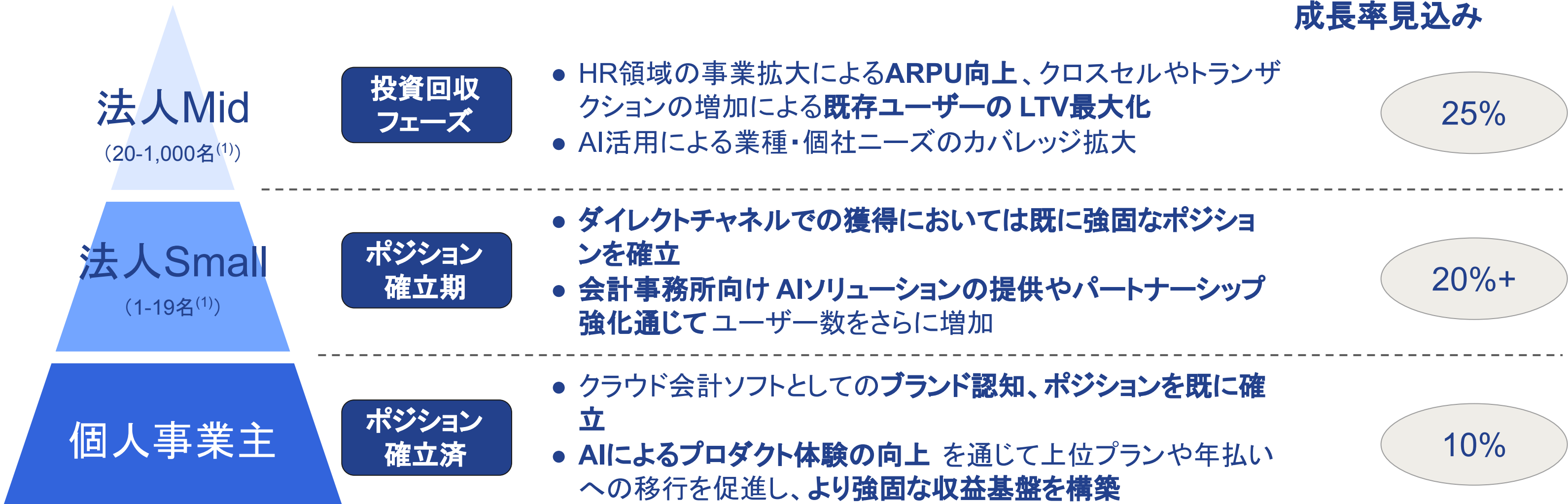
2. 売上高に対する調整後フリー・キャッシュ・フローの比率。一般的なフリー・キャッシュ・フロー(営業活動によるキャッシュ・フロー + 投資活動によるキャッシュ・フロー)に対して、クレジットカード事業で発生する立替金の増減、ファクタリング事業で発生する買取債権の増減及び、ESOP権利確定時の従業員向け金銭給付が営業キャッシュ・フローに与える影響と、M&Aに伴う支出及び収入が投資キャッシュ・フローに与える影響を調整したもので、事業活動における実質的なキャッシュ・フローを示す

法人セグメントのポジショニング強化に向けた成長戦略を推進

- 新規顧客獲得の生産性向上と、クロスセルやランザクション増加によるLTV向上を通じ、法人セグメントの持続的な成長を実現。個人事業主および法人Smallセグメントでの高いブランド認知をてこに、AI導入によるプラットフォーム価値の向上を通じて、さらに強固なポジション確立を目指す

各事業セグメントのフェーズと ARR成長見込み

2027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. プラットフォームARR: 当社グループのプラットフォーム事業において継続的に得られる収益を1年間あたりの金額に換算した指標であり、ARRは、Annual Recurring Revenueの略称。プラットフォームARRはサブスクリプションARRとランザクションARRから構成され、一時収益は含まない

売上増に伴うオペレーティングレバレッジに加え AI活用による生産性向上を加速

- AIイニシアティブの加速を通じて、開発・セールス・マーケティング・カスタマーサクセスを含む全社的な生産性を向上。売上高成長に対する費用増加ペースを抑制し、持続的な利益拡大を実現

各投資項目の対売上高比率見通し ⁽¹⁾

2026年6月期 実績			2027年6月期 重点取り組み領域と見通し
COGS	19.0%	19-22%	● AIを活用したサポート業務の生産性向上やITツールコストの効率化を推進し、クレジットカード・アウトソース事業の拡大に伴う原価率上昇影響を抑制
	ソフトウェア償却費除き 16.2%	15-18%	
R&D	15.4%	12-15%	● AI駆動開発の本格導入に伴い開發生産性を向上。プロダクト強化・AIサービスの拡充を加速
	ソフトウェア資産化影響除き 25.8%	22-25%	
S&M	50.2%	45-48%	● 2026年6月期に増強したセールス人員の生産性向上やAI活用により、業務委託を含む人件費の効率化を加速。広告宣伝投資の最適化を推進
調整後 G&A	9.1%	7-8%	● AI活用による業務効率化で、コーポレート部門を含む全社的な増員抑制

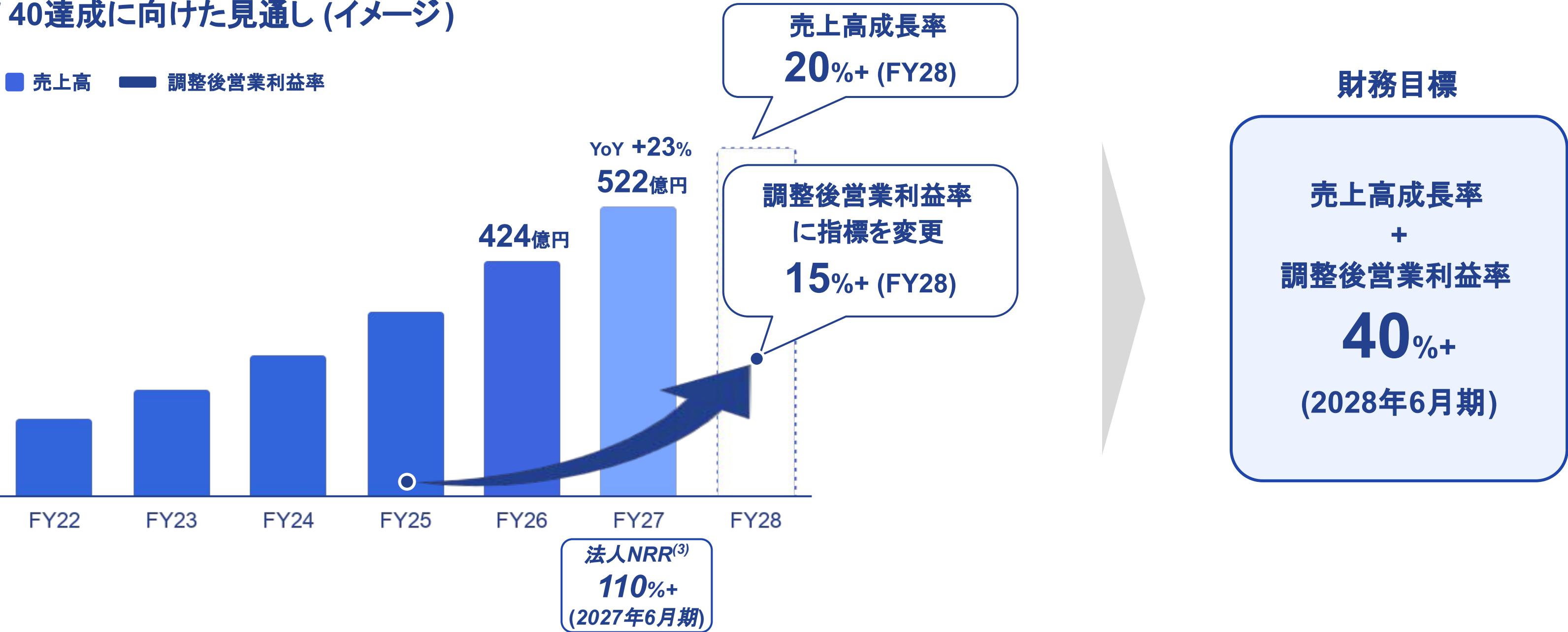


1. 各項目の対売上高比率のレンジは本書提出日現在における見通し。今後の売上高成長、投資の進捗、その他の様々なリスクや不確定要素に左右される可能性があり、実際の結果は上記の数値と異なりうる

売上成長と収益性向上を両立し、FY28でRule of 40の達成に引き続きコミット

- 2026年6月期からの3カ年においては、戦略的な成長投資によりトップラインの高成長を継続するとともに、収益性の向上を図る。これにより、2028年6月期において、調整後営業利益⁽¹⁾でのRule of 40の達成を目指す。なお、調整後フリー・キャッシュ・フロー⁽²⁾についても、調整後営業利益と同水準を見込む

Rule of 40達成に向けた見通し (イメージ)



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)
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、ファクタリング事業で発生する買取債権の増減及び、ESOP権利確定時の従業員向け金銭給付が営業キャッシュ・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
3. 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

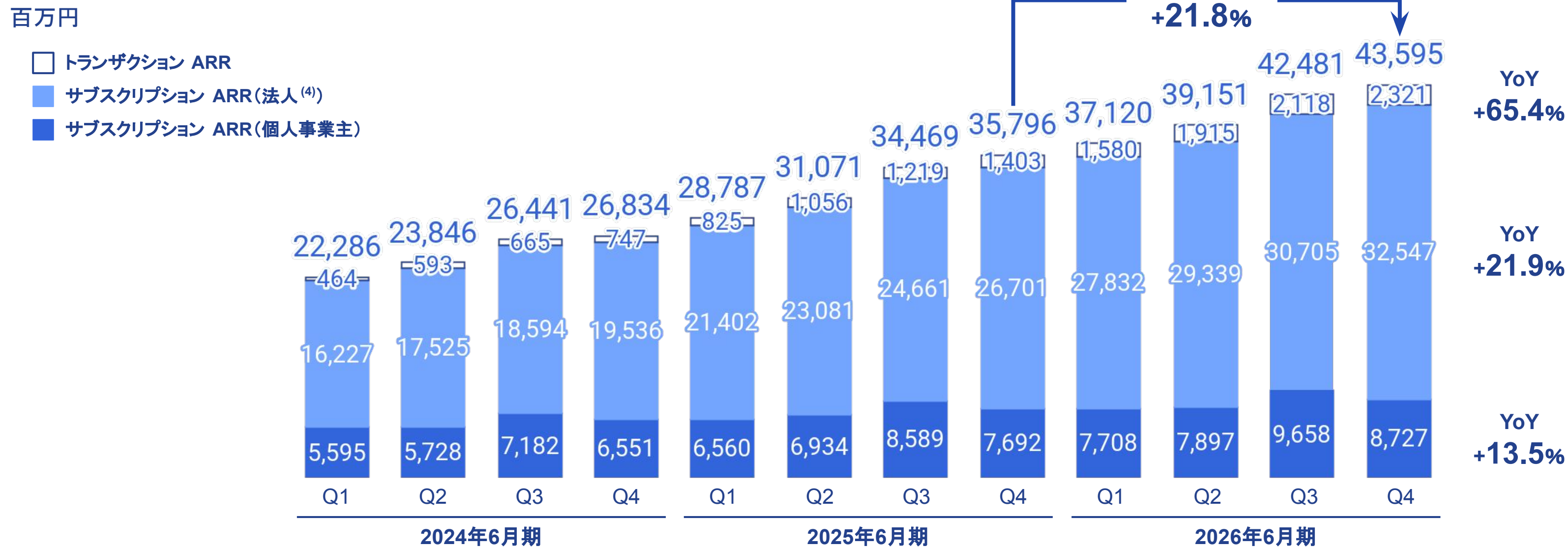
07

2026年6月期の財務実績

プラットフォーム ARR

- プラットフォームARRは、前年同期比+21.8%の43,595百万円に拡大
 - サブスクリプションARR⁽¹⁾は、法人セグメントで新規獲得が好調に推移し前年同期比+21.9%で成長。個人事業主セグメントは、確定申告後の解約抑制により前年同期比+13.5%で前四半期より成長加速
 - トランザクションARR⁽²⁾は、法人向けクレジットカード事業の拡大に伴い、前年同期比+65.4%の高成長を継続

プラットフォーム ARR(四半期末)⁽³⁾



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、2026年6月期Q4以降は株式会社ロジクラも集計対象(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)

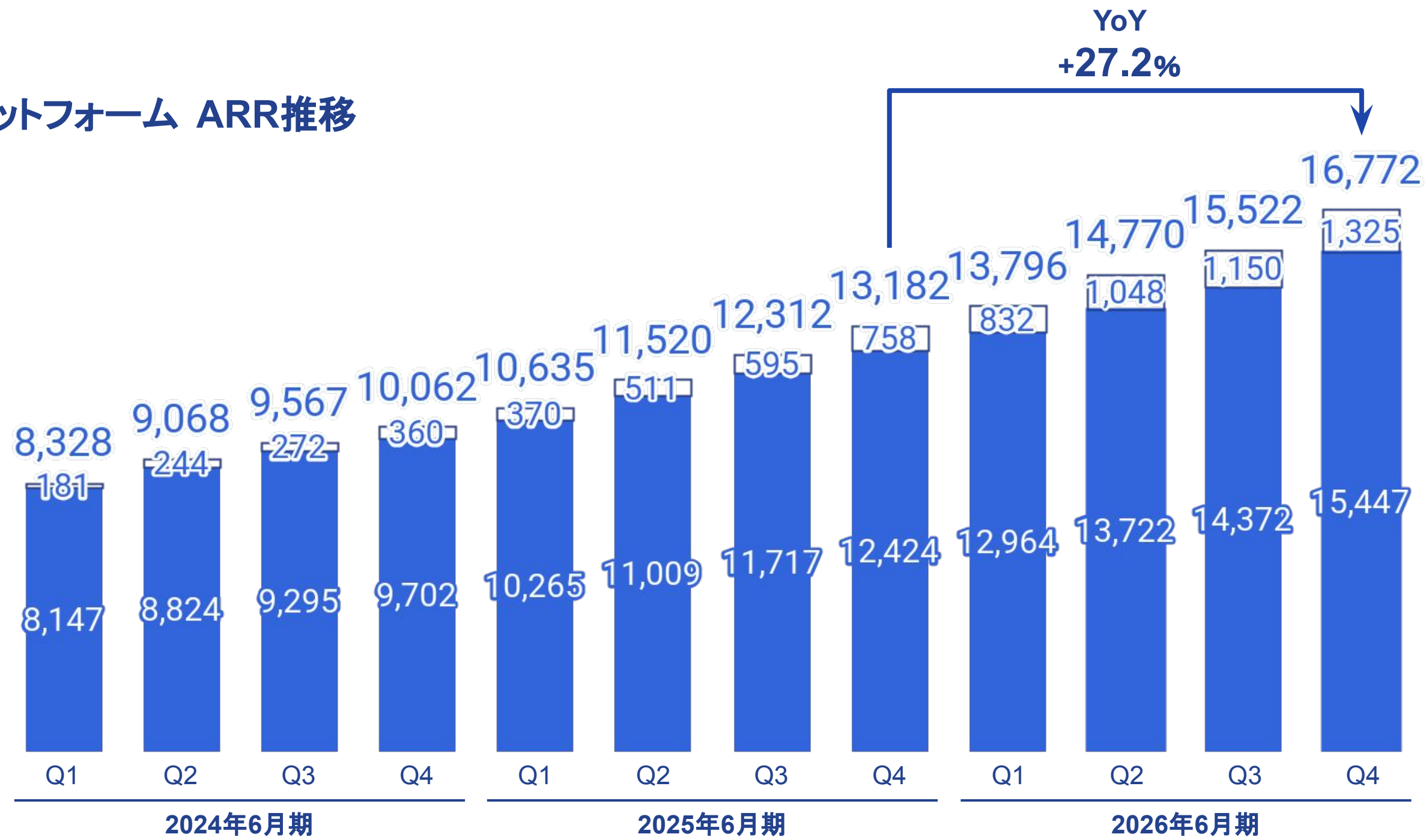
Midセグメント プラットフォーム ARR

- クレジットカードや人事労務領域の事業が高成長を継続。また、業種別ニーズ対応を進めるなか、医療福祉や建設等の業種を中心に顧客獲得が進捗。四半期で過去最高となる純増ARR12.5億円を記録し、前年同期比+27.2%の16,772百万円に拡大

Midセグメントのプラットフォーム ARR推移

百万円

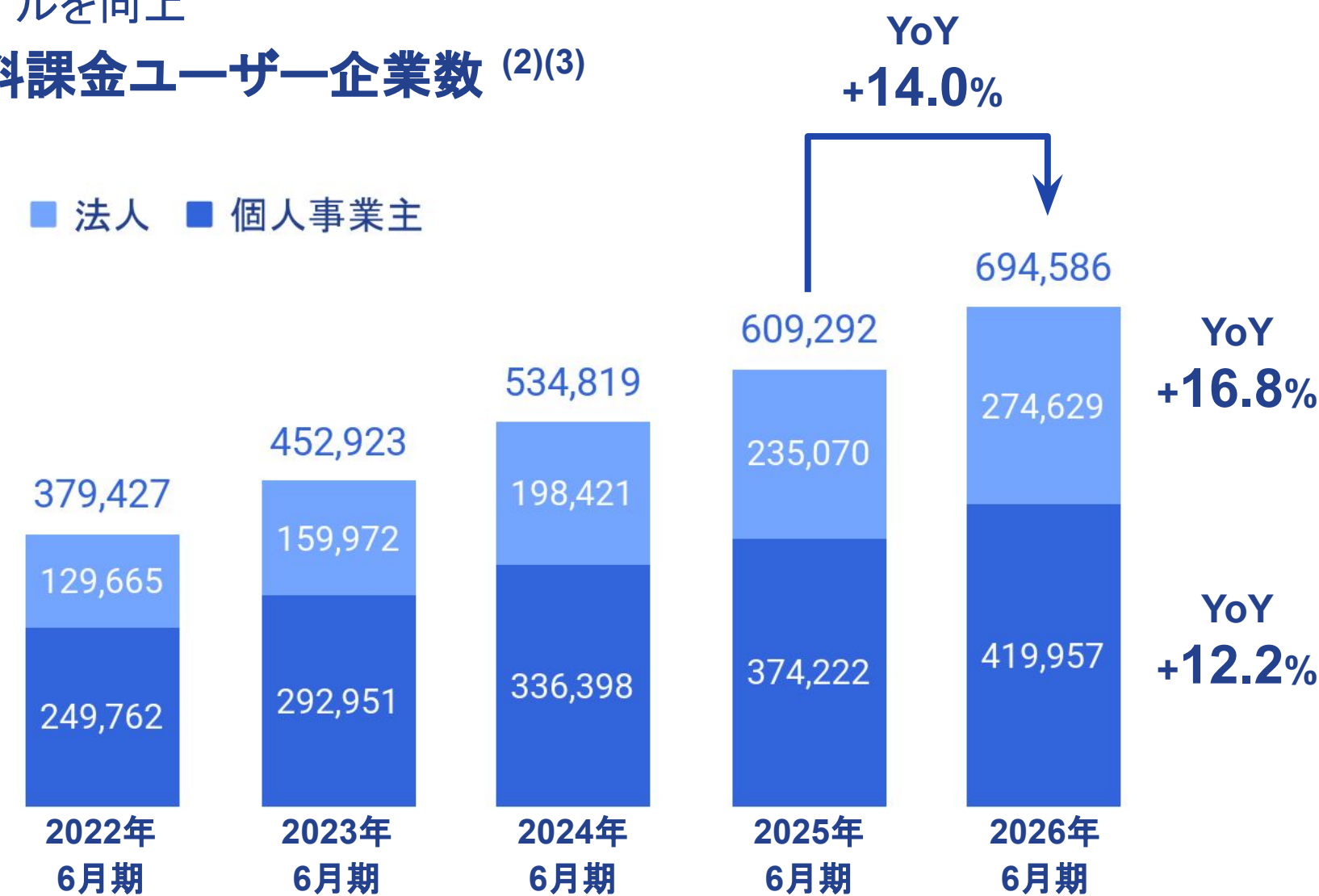
- トランザクション ARR
- サブスクリプション ARR



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、個人事業主セグメントが前年同期比+12.2%の419,957件と堅調に推移。法人セグメントは、ダイレクトチャネル及び会計事務所経由の新規獲得が進み、前年同期比+16.8%の274,629件に拡大
 - なお、法人セグメントでは、A-SaaS⁽¹⁾サービス終了に伴う解約の影響により、2027年6月期第1四半期の純増ユーザー数が一時的に減少する見通し
- 法人セグメントのARPUは前年同期比+6.1%の126,655円で着地。2026年6月期を通じて顧客基盤を拡大させ、中長期的なARPU上昇のポテンシャルを向上

有料課金ユーザー企業数 ⁽²⁾⁽³⁾
件



ARPU⁽³⁾⁽⁴⁾
円

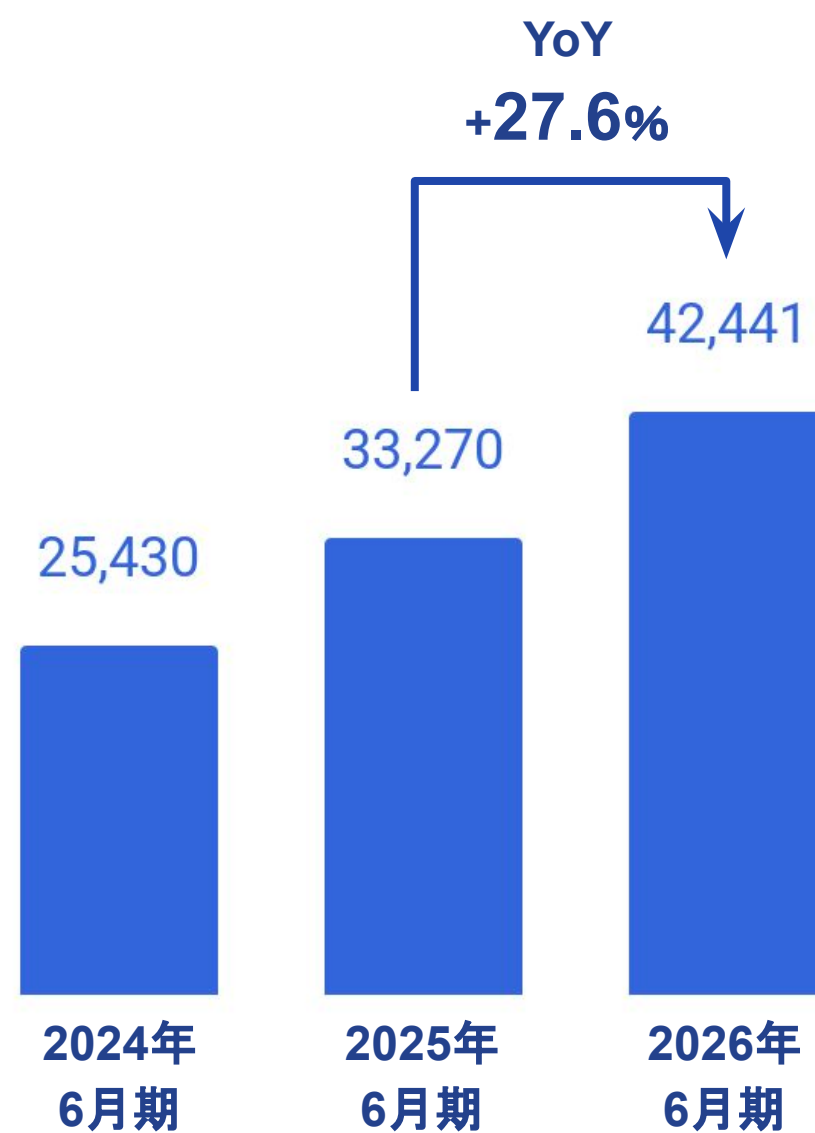


1. A-SaaS: 2022年6月にグループジョインしたMikatus株式会社が提供する、税理士・会計事務所向けクラウド税務・会計・給与システム
2. 有料課金ユーザー企業数: 当社グループのサービスを利用する個人事業主と法人の双方を指す
3. 2024年6月期Q1以降はWhy株式会社、2024年6月期Q2以降はpasture、2025年6月期Q2以降はアポロ株式会社、2025年6月期Q3以降は株式会社YUI、2026年6月期Q1以降はGMOクリエイターズネットワーク株式会社とkansapo、2026年6月期Q4以降は株式会社ロジクラも集計対象(企業名及び事業名はグループジョイン当時のもの)
4. 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

- 2026年6月期の売上高は前期比+27.6%の高成長を達成し、業績予想を上回る42,441百万円で着地

売上高⁽¹⁾ (年度)
百万円



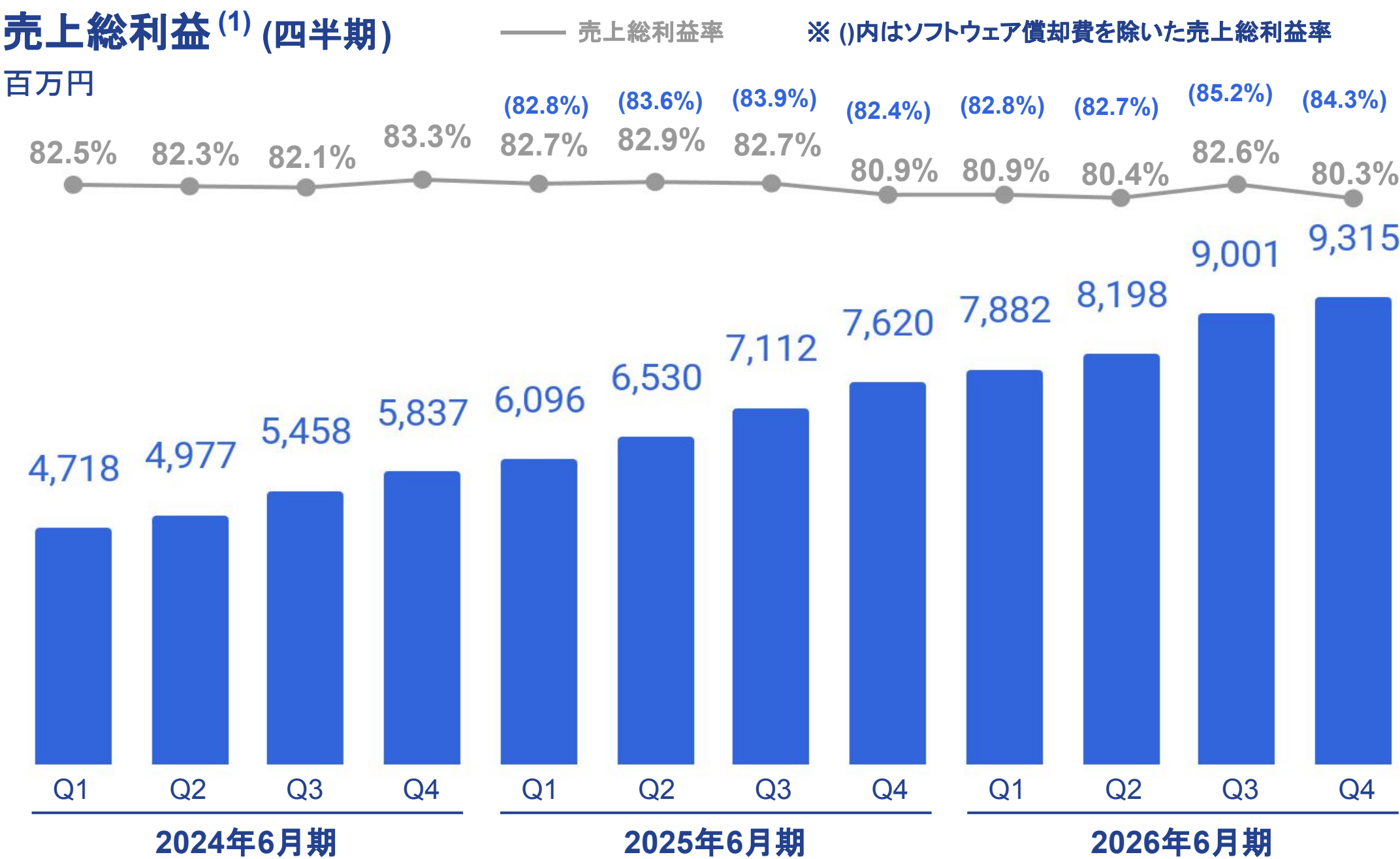
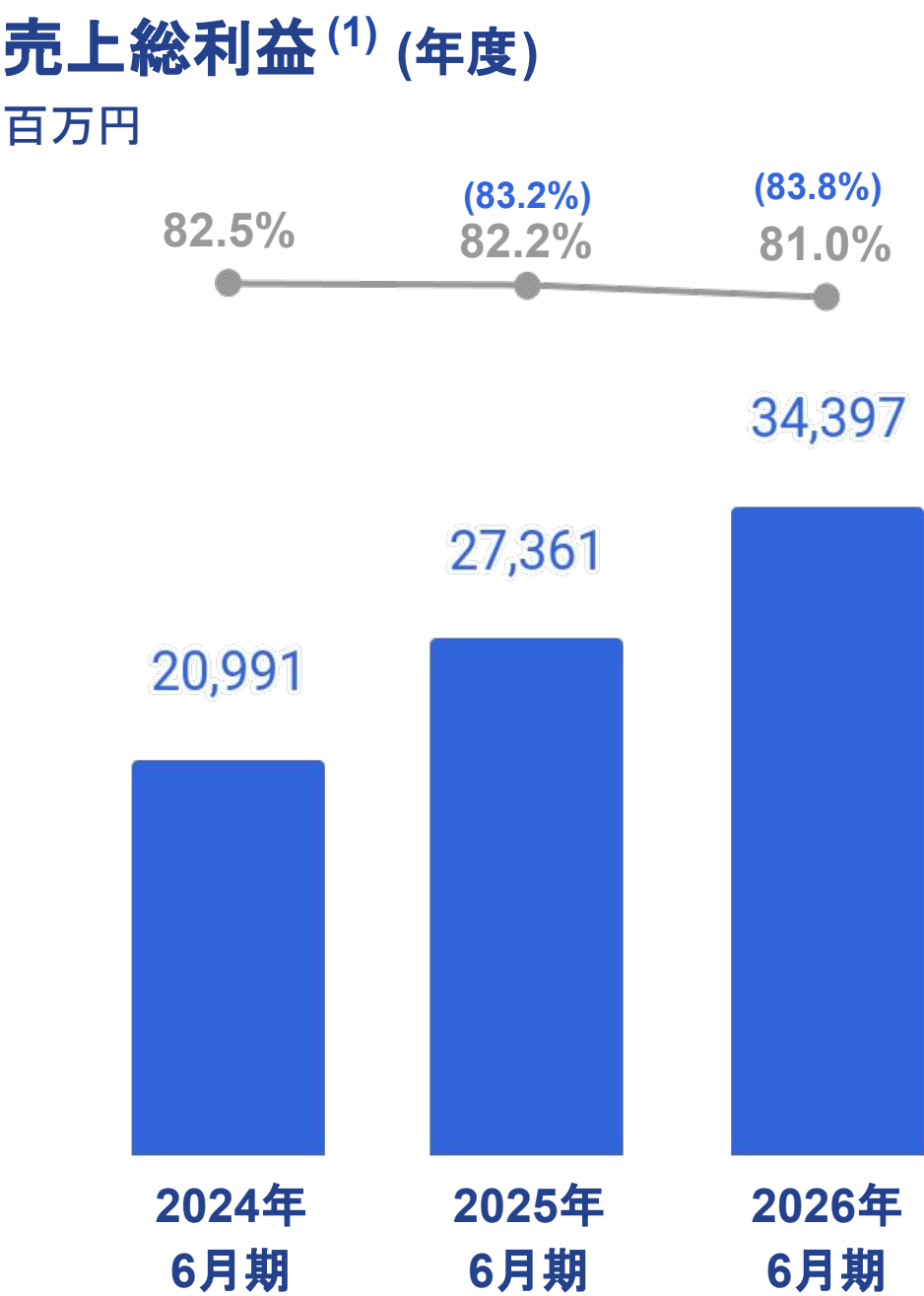
売上高⁽¹⁾ (四半期)
百万円



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、2026年6月期Q4以降は株式会社ロジクラも集計対象(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

- 2026年6月期の売上総利益は34,397百万円、売上総利益率は81.0%で着地。ソフトウェア償却費を除いた売上総利益率は83.8%に上昇



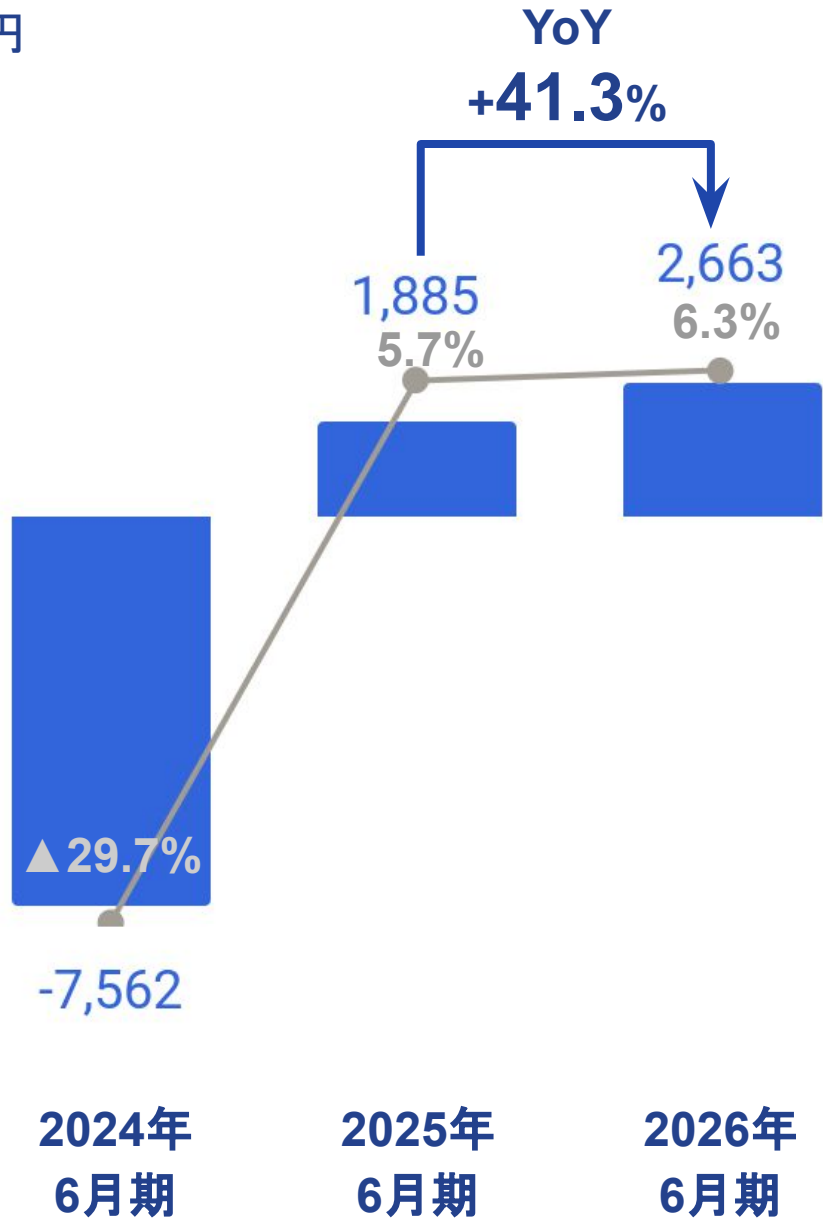
1. 2024年6月期Q1以降はWhy株式会社、2024年6月期Q2以降はpasture、2025年6月期Q2以降はアポロ株式会社、2025年6月期Q3以降は株式会社YUI、2026年6月期Q1以降はGMOクリエイターズネットワーク株式会社とkansapo、2026年6月期Q4以降は株式会社ロジクラも集計対象(企業名及び事業名はグループジョイン当時のもの)

調整後営業利益

- 2026年6月期の調整後営業利益は業績予想を上回り、前年同期比+41.3%の2,663百万円で着地

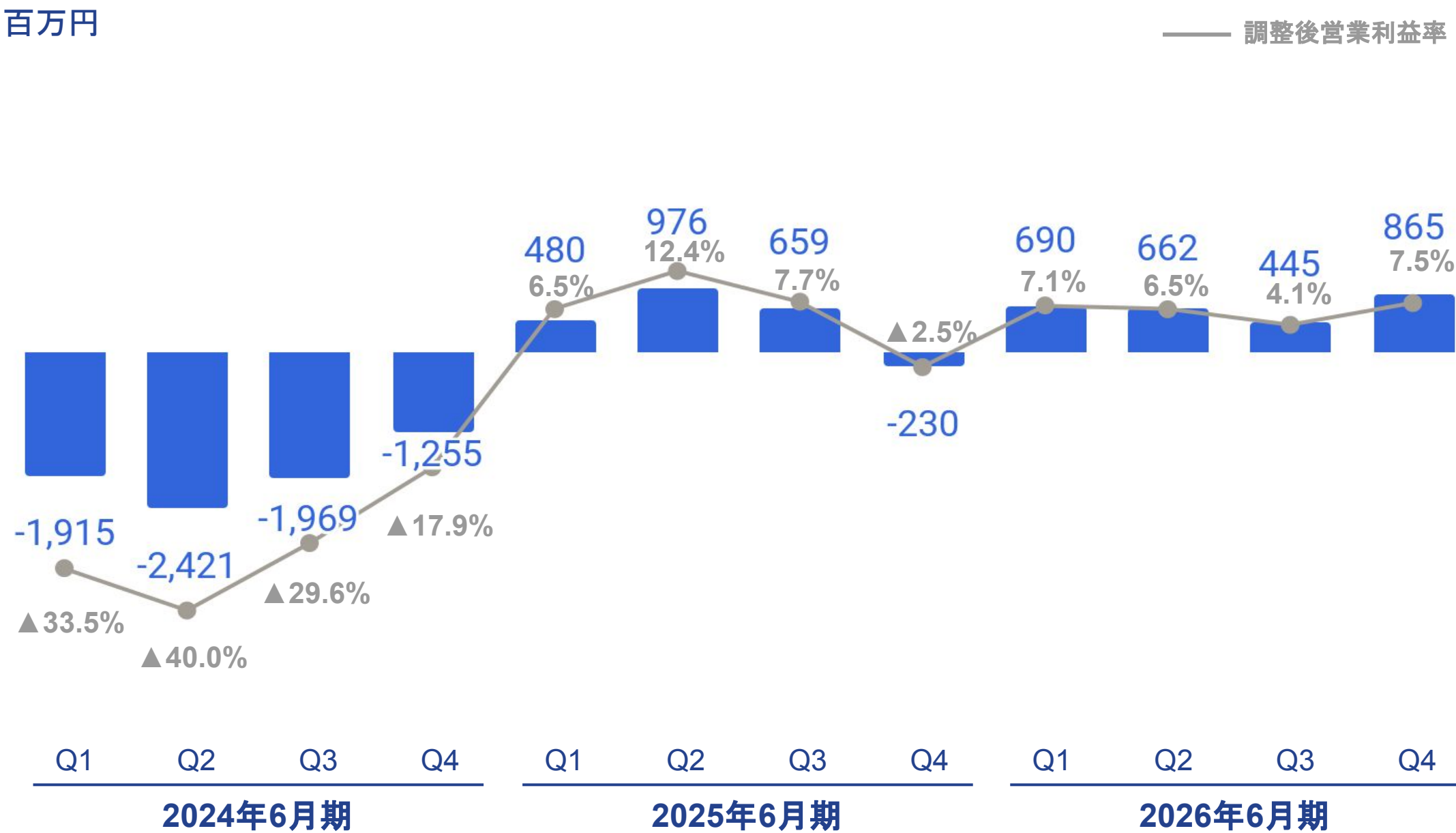
調整後営業利益⁽¹⁾ (年度)

百万円



調整後営業利益⁽¹⁾ (四半期)

百万円



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、2026年6月期Q4以降は株式会社ロジクラも集計対象(企業名及び事業名はグループジョイン当時のもの)

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(発生可能性:低、影響度:大)

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(発生可能性:中、影響度:大)

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。

先行投資から得られる効果が期待通りに実現しないリスクについて(発生可能性:中、影響度:大)

当社グループが運営する事業は、先行的に研究開発費及び広告宣伝費を投下し、サービス開発とユーザー獲得を進めることが必要なものであり、当社グループは、創業以来赤字を継続しておりましたが、2025年6月期に黒字化を達成いたしました。今後も、高水準な売上高成長を維持しつつ収益性の向上に努めながら先行的な投資を継続する方針であり、開発費用やユーザーの獲得費用等の対売上高比率を改善させ調整後営業利益率及び調整後フリー・キャッシュ・フローマージンの改善を見込んでおります。

当社グループは、海外の同業他社等を参考に、売上に対して適切な比率の額を研究開発費として先行投資し、将来的なサービスの競争力を維持・向上させることに努めておりますが、研究開発活動をより確実に成果に結びつけるため、新規のサービスを小規模に開始し、市場の反応を確認しながら改善していく方法を採用しております。また、顧客獲得活動についても先述のとおりLTV/CACを投資判断の重要指標として、Net Revenue Retention Rateを獲得した顧客からの収益増加の状態を示す重要指標として計測・把握し、日々活動の効率を向上させております。

しかしながら、経営環境の急激な変化、その他「事業等のリスク」に記載のリスクの顕在化等により、こうした確実性を担保する努力にも関わらず、これらの先行投資が想定どおりの成果に繋がらなかった場合、当社グループの事業及び業績に影響を与える可能性があります。

また、当社グループは、目標とする経営指標の見込みや財務方針等を掲げることがありますが、かかる経営指標の見込みや財務方針等は、経済状況の変化、経営環境、ユーザー企業のニーズの変化、他社との競合、技術革新の動向、法規制の変更及び為替変動等に係る多くの前提に基づいて作成されています。



Appendix

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	Q4
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	43,595
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	8,816
法人		16,650	18,073	19,210	20,240	22,183	24,083	25,813	28,051	29,355	31,181	32,740	34,779
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	694,586
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	419,957
法人		167,570	176,937	186,239	198,421	208,624	217,198	224,501	235,070	246,468	256,335	264,110	274,629
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	62,772
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	20,995
法人		99,361	102,144	103,147	102,005	106,330	110,880	114,979	119,330	119,115	121,656	123,976	126,655

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	Q4
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	41,274
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	8,727
法人		16,227	17,525	18,594	19,536	21,402	23,081	24,661	26,701	27,832	29,339	30,705	32,547
有料課金ユーザー企業数	(件)	458,196	472,375	543,370	532,637	547,145	564,828	624,538	606,533	621,963	639,960	709,181	691,225
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	417,969
法人		166,953	176,292	185,536	197,701	207,838	216,357	223,590	234,072	245,408	255,169	262,900	273,256
ARPU	(円)	47,626	49,226	47,437	48,977	51,105	53,140	53,239	56,704	57,144	58,187	56,917	59,715
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	20,881
法人		97,195	99,409	100,218	98,816	102,974	106,680	110,296	114,072	113,416	114,984	116,800	119,116



1. プラットフォームARR: 当社グループのプラットフォーム事業において継続的に得られる収益を1年間あたりの金額に換算した指標であり、ARRは、Annual Recurring Revenueの略称。プラットフォームARRはサブスクリプションARRとトランザクションARRから構成され、一時収益は含まない

2. 有料課金ユーザー企業数: 当社グループのサービスを利用する個人事業主と法人の双方を指す

3. ARPU: 各事業年度末又は各四半期末時点における合計ARRを有料課金ユーザー企業数で除して算出

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

連結損益計算書

		プラットフォーム事業				
百万円		2022年 6月期	2023年 6月期	2024年 6月期	2025年 6月期	2026年 6月期
売上高		13,987	19,219	25,430	33,270	42,441
成長率		36.4%	37.4%	32.3%	30.8%	27.6%
売上原価		2,701	3,153	4,439	5,909	8,043
対売上高比率		19.3%	16.4%	17.5%	17.8%	19.0%
売上総利益		11,285	16,066	20,991	27,361	34,397
売上総利益率		80.7%	83.6%	82.5%	82.2%	81.0%
調整後販売費及び一般管理費		13,629	23,261	28,553	25,475	31,734
対売上高比率		97.4%	121.0%	112.3%	76.6%	74.8%
調整後R&D ⁽²⁾		3,606	6,864	8,346	4,742	6,549
対売上高比率		25.8%	35.7%	32.8%	14.3%	15.4%
調整後S&M ⁽³⁾		7,541	13,337	16,961	17,733	21,318
対売上高比率		53.9%	69.4%	66.7%	53.3%	50.2%
調整後G&A ⁽⁴⁾		2,481	3,059	3,245	2,999	3,866
対売上高比率		17.7%	15.9%	12.8%	9.0%	9.1%
調整後営業利益		-2,343	-7,195	-7,561	1,885	2,663
調整後営業利益率		-16.8%	-37.4%	-29.7%	5.7%	6.3%



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

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	2026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	Q4
R&D	8,346	4,742	6,549	1,994	2,083	2,050	2,218	1,004	1,069	1,175	1,491	1,402	1,545	1,774	1,826
-) 株式報酬費用	0	0	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	0	0
-) その他一時費用	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
調整後R&D	8,346	4,742	6,549	1,994	2,083	2,050	2,218	1,004	1,069	1,175	1,491	1,402	1,545	1,774	1,826
対売上高比率	32.8%	14.3%	15.4%	34.9%	34.4%	30.8%	31.7%	13.6%	13.6%	13.7%	15.8%	14.4%	15.2%	16.3%	15.7%
対売上高比率(調整後)	32.8%	14.3%	15.4%	34.9%	34.4%	30.8%	31.7%	13.6%	13.6%	13.7%	15.8%	14.4%	15.2%	16.3%	15.7%

S&M ⁽²⁾ 百万円	2024年 6月期	2025年 6月期	2026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	Q4
S&M	16,961	17,733	21,318	3,804	4,529	4,544	4,083	3,854	3,802	4,553	5,523	4,786	5,100	5,779	5,651
-) 株式報酬費用	0	0	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	0	0
-) その他一時費用	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
調整後S&M	16,961	17,733	21,318	3,804	4,529	4,544	4,083	3,854	3,802	4,553	5,523	4,786	5,100	5,779	5,651
対売上高比率	66.7%	53.3%	50.2%	66.5%	74.8%	68.3%	58.3%	52.3%	48.3%	52.9%	58.6%	49.1%	50.0%	53.0%	48.7%
対売上高比率(調整後)	66.7%	53.3%	50.2%	66.5%	74.8%	68.3%	58.3%	52.3%	48.3%	52.9%	58.6%	49.1%	50.0%	53.0%	48.7%



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

連結損益計算書(調整表)

G&A ⁽¹⁾ 百万円	2024年	2025年	2026年	2024年 6月期				2025年6月期				2026年6月期			
	6月期	6月期	6月期	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
G&A	4,070	4,274	5,438	994	1,004	1,108	962	1,023	1,004	1,067	1,178	1,421	1,291	1,355	1,369
-) 株式報酬費用	736	972	1,284	156	181	221	176	237	236	233	264	347	336	311	288
-) M&Aにより生じた無形資産の償却費用	0	88	165	0	0	0	0	0	20	33	33	35	35	35	60
-) その他一時費用	87	213	121	2	37	54	-6	29	64	76	43	35	31	6	48
調整後G&A	3,246	2,999	3,866	835	785	833	791	756	682	724	836	1,003	889	1,001	972
対売上高比率	16.0%	12.8%	12.8%	17.4%	16.6%	16.7%	13.7%	13.9%	12.8%	12.4%	12.5%	14.6%	12.7%	12.4%	11.8%
対売上高比率(調整後)	12.8%	9.0%	9.1%	14.6%	13.0%	12.5%	11.3%	10.3%	8.7%	8.4%	8.9%	10.3%	8.7%	9.2%	8.4%

調整後営業利益 ⁽²⁾ 百万円	2024年	2025年	2026年	2024年 6月期				2025年6月期				2026年6月期			
	6月期	6月期	6月期	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
営業利益	-8,386	610	1,091	-2,074	-2,640	-2,245	-1,426	213	654	315	-572	271	259	91	468
+) 株式報酬費用	736	972	1,284	156	181	221	176	237	236	233	264	347	336	311	288
+) M&Aにより生じた無形資産の償却費用	0	88	165	0	0	0	0	0	20	33	33	35	35	35	60
+) その他一時費用	87	213	121	2	37	54	-6	29	64	76	43	35	31	6	48
調整後営業利益	-7,562	1,885	2,663	-1,915	-2,421	-1,969	-1,255	480	976	659	-230	690	662	445	865
営業利益率	-33.0%	1.8%	2.6%	-36.3%	-43.6%	-33.8%	-20.4%	2.9%	8.3%	3.7%	-6.1%	2.8%	2.5%	0.8%	4.0%
調整後営業利益率	-29.7%	5.7%	6.3%	-33.5%	-40.0%	-29.6%	-17.9%	6.5%	12.4%	7.7%	-2.5%	7.1%	6.5%	4.1%	7.5%



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

連結損益計算書(売上原価及び R&Dの内訳)

売上原価 百万円	2024年	2025年	2026年	2024年 6月期				2025年6月期				2026年6月期			
	6月期	6月期	6月期	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
売上原価	4,439	5,909	8,043	1,001	1,074	1,193	1,169	1,279	1,343	1,486	1,799	1,860	1,999	1,900	2,283
内、ソフトウェア償却費	0	310	1,163	0	0	0	0	10	52	104	142	182	232	282	467
売上原価(ソフトウェア償却費除き)	4,439	5,599	6,880	1,001	1,074	1,193	1,169	1,269	1,290	1,382	1,657	1,678	1,766	1,618	1,815
対売上高比率	17.5%	17.8%	19.0%	17.5%	17.7%	17.9%	16.7%	17.3%	17.1%	17.3%	19.1%	19.1%	19.6%	17.4%	19.7%
対売上高比率(ソフトウェア償却費除き)	17.5%	16.8%	16.2%	17.5%	17.7%	17.9%	16.7%	17.2%	16.4%	16.1%	17.6%	17.2%	17.3%	14.8%	15.7%

R&D 百万円	2024年	2025年	2026年	2024年 6月期				2025年6月期				2026年6月期			
	6月期	6月期	6月期	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
R&D	8,346	4,742	6,549	1,994	2,083	2,050	2,218	1,004	1,069	1,175	1,491	1,402	1,545	1,774	1,826
+) ソフトウェア資産化	0	3,862	4,406	0	0	0	0	1,090	1,000	896	873	1,005	1,045	1,132	1,221
R&D(ソフトウェア資産化影響除き)	8,346	8,604	10,956	1,994	2,083	2,050	2,218	2,095	2,070	2,072	2,365	2,408	2,591	2,907	3,048
対売上高比率	32.8%	14.3%	15.4%	34.9%	34.4%	30.8%	31.7%	13.6%	13.6%	13.7%	15.8%	14.4%	15.2%	16.3%	15.7%
対売上高比率(ソフトウェア資産化影響除き)	32.8%	25.9%	25.8%	34.9%	34.4%	30.8%	31.7%	28.4%	26.3%	24.1%	25.1%	24.7%	25.4%	26.7%	26.3%



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	2024年 6月期	2025年 6月期	2026年 6月期
流動資産合計	38,431	45,874	50,357
現金及び預金	31,750	35,789	36,187
固定資産合計	1,521	6,720	11,563
流動負債合計	21,385	31,310	38,586
前受収益	11,356	14,665	17,336
固定負債合計	1,614	1,621	2,148
純資産合計	16,952	19,663	21,186

連結キャッシュ・フロー計算書

百万円	2024年 6月期	2025年 6月期	2026年 6月期
営業活動による キャッシュ・フロー	-6,767	3,661	1,519
投資活動による キャッシュ・フロー	-1,088	-4,601	-5,898
財務活動による キャッシュ・フロー	3,705	4,977	4,765
現金及び現金同等物 の増減額	-4,154	4,038	389
現金及び現金同等物 の期首残高	35,905	31,750	35,789
現金及び現金同等物 の期末残高	31,750	35,789	36,179



連結キャッシュ・フロー計算書(調整表)

調整後フリー・キャッシュ・フロー 百万円	2024年 6月期	2025年 6月期	2026年 6月期	2024年6月期		2025年6月期		2026年6月期	
				H1	H2	H1	H2	H1	H2
営業キャッシュ・フロー	-6,767	3,661	1,519	-6,420	-347	-1,926	5,588	-4,622	6,141
+) 立替金の増加額	1,275	1,691	3,175	489	785	985	706	1,573	1,602
+) 買取債権の増加額	0	0	47	0	0	0	0	48	0
+) ESOP金銭給付の増加額	0	0	65	0	0	0	0	0	65
投資キャッシュ・フロー ⁽¹⁾	-1,088	-4,601	-5,898	-826	-261	-2,479	-2,121	-2,829	-3,068
+) 事業譲受による支出	0	0	24	0	0	0	0	21	2
+) 吸収分割による支出	794	0	0	794	0	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	713	130	0	380	248	328	384
調整後フリー・キャッシュ・フロー(FCF)	-5,654	1,381	-351	-5,831	176	-3,040	4,421	-5,479	5,127
調整後FCFマージン	-22.2%	4.2%	-0.8%	-49.5%	1.3%	-19.9%	24.5%	-27.5%	16.6%



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

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2026年9月に開示する予定です。

