



フリー株式会社

令和元年12月17日(火)

東京証券取引所に新規上場予定

フリー株式会社の東京証券取引所新規上場に伴う株式の募集・売出しが行われます。

購入をご希望の国内の投資家の皆様は、目論見書をご覧の上、ブックビルディング期間中に購入希望のお申出(需要申告)を行ってください。

日程



募集・売出しの概要

株式の種類	フリー株式会社 普通株式
国内募集株式数	2,952,000株 ⁽¹⁾
引受人の買取引受による国内売出株式数	4,313,000株 ⁽²⁾
オーバーアロットメントによる売出株式数	1,089,700株 ⁽³⁾
仮条件	未定(令和元年12月2日(月)決定予定)
募集・売出価格	未定(令和元年12月9日(月)決定予定)
申込単位	100株以上100株単位
申込期間	令和元年12月10日(火)～令和元年12月13日(金)
上場予定日	令和元年12月17日(火) 東京証券取引所マザーズに上場予定
ジョイント・グローバル・コーディネーター	Morgan Stanley & Co. International plc 大和証券株式会社
国内募集・売出しの共同主幹事会社 ⁽⁴⁾	三菱UFJモルガン・スタンレー証券株式会社 大和証券株式会社

(1) 今回国内外合計で同社普通株式5,435,200株が募集される予定ですが、左記の募集株式数2,952,000株は日本国内における募集に係るものであります。国内募集と同時に、海外市場(但し、米国においては1933年米国証券法に基づくルール144Aに従った適格機関投資家に対する販売のみとします。)において、同社普通株式2,483,200株の募集が行われる予定です。国内募集及び海外募集の最終的な内訳は募集株式総数の範囲内で、需要状況等を勘案の上、募集・売出価格決定日に決定される予定であります。

(2) 今回国内外合計で同社普通株式12,041,100株が売出される予定ですが、左記の売出株式数4,313,000株は日本国内における売出しに係るものであります。引受人の買取引受による国内売出しと同時に、海外市場(但し、米国においては1933年米国証券法に基づくルール144Aに従った適格機関投資家に対する販売のみとします。)において、同社普通株式7,728,100株の売出しが行われる予定です。引受人の買取引受による国内売出し及び海外売出しの最終的な内訳は売出株式総数の範囲内で、需要状況等を勘案の上、募集・売出価格決定日に決定される予定であります。

(3) オーバーアロットメントによる売出しは、国内募集及び引受人の買取引受による国内売出しにあたり、その需要状況を勘案した上で、三菱UFJモルガン・スタンレー証券株式会社が行う日本国内における売出しであります。オーバーアロットメントによる売出しに係る売出株式数は、上限株式数を示したものであり、需要状況により減少し、又は全く行わない場合があります。

(4) 機関投資家に対する需要状況等の把握及び配分に関しては、三菱UFJモルガン・スタンレー証券株式会社、大和証券株式会社及びメリルリンチ日本証券株式会社が共同で行います。

投資にあたって

●株式は、株価の下落により損失が生じることがあります。また、発行会社の財務状態の悪化、外部評価の変化等により株価が変動し、損失が生じることがあります。●株式を募集・売出しにより取得する場合には、購入対価のみお支払いいただくことになります。●募集・売出価格が需要申告の際にご提示いただいた条件と見合わなかった場合、あるいは購入希望株数の合計が募集・売出株式数を上回った場合には、ご希望の株数の一部もしくは全部を購入いただけないことがあります。●投資に関する最終決定は、お客さまご自身の判断でなされるようお願い申し上げます。●同社普通株式及び発行会社に関する詳細な情報は目論見書に記載されています。お申込みをご検討の際は、発行会社が作成する目論見書を取扱証券会社より、お渡しいたしますので、必ずご覧ください。目論見書のご請求、お問い合わせは取扱証券会社まで。

東海東京証券株式会社

金融商品取引業者 東海財務局長(金商)第140号
加入協会: 日本証券業協会・一般社団法人金融先物取引業協会・一般社団法人第二種金融商品取引業協会

詳細は目論見書及び
右記Webサイトを
ご参照ください。



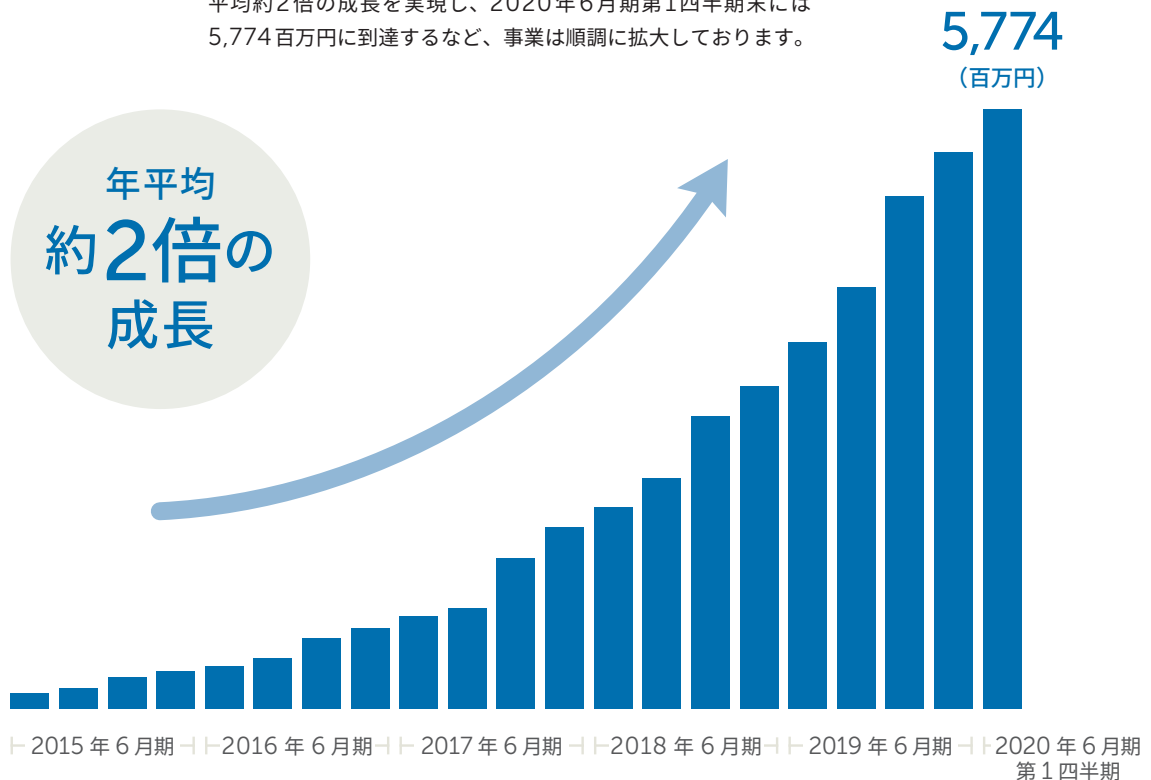


スモールビジネスを、世界の主役に。

当社グループは「スモールビジネスを、世界の主役に。」⁽¹⁾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。

ARR⁽²⁾

当社のARRは2015年6月期から2019年6月期にかけて、年平均約2倍の成長を実現し、2020年6月期第1四半期末には5,774百万円に到達するなど、事業は順調に拡大しております。



(1)「スモールビジネス」とは、個人事業主と従業員が1,000名以下の法人を指す

(2)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

Service

主要サービス

2013年3月に「クラウド会計ソフトfreee」を、2014年10月に「クラウド給与計算ソフトfreee」（2017年8月に「人事労務freee」にリブランド）をリリースしました。

その後も、2015年6月に「会社設立freee」、2016年10月に「開業freee」及び「申告freee」をリリースし、サービスの拡充に努めてまいりました。



2013.3~



2014.10~

CLOUD

いつでもどこでも
ログイン可能

ERP⁽¹⁾

業務を行うと
記帳が完了

AI

入出金のデータは
自動で読み込み

(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。

User's voices⁽²⁾

導入事例



“

全ての作業がスマホで完結し、
簡単に使いやすいし、
会計freeeでの確定申告は断然楽です

アイバンク フォトスタジオ 代表
フォトグラファー 岩井清臣 氏



“

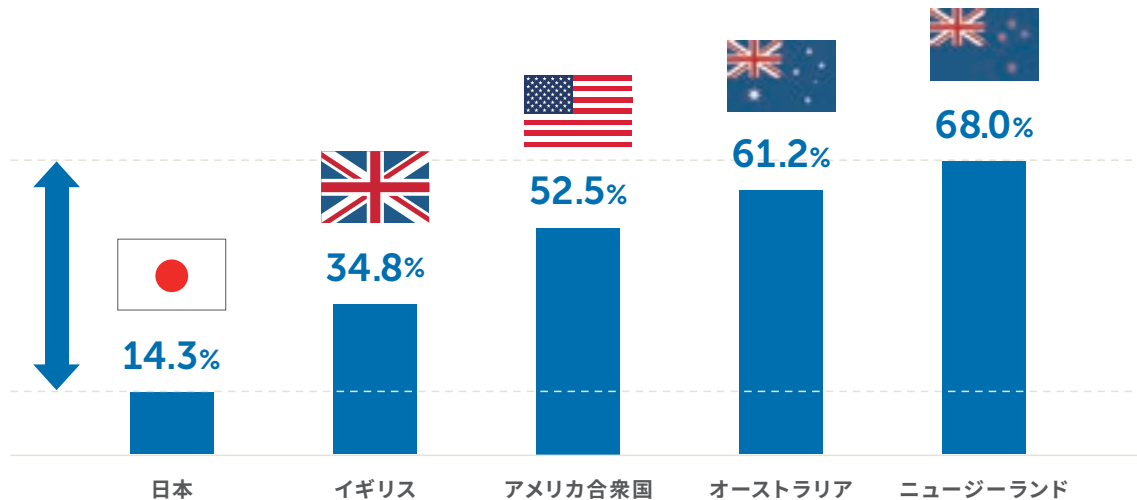
大女将含め
4人で担当していた業務が
アルバイト1人でまかなえるようになった

株式会社陣屋
代表取締役女将 宮崎知子氏

(2) 上記は、特定のユーザーの意見を一例として取り上げたものであり、当該ユーザー個人の主観としての当社グループのサービスのメリットを例として示したものにすぎず、必ずしも当社グループのサービスから得られるメリットを客観的に示すものではありません。

クラウド化進展による成長余地

我が国における会計ソフトのクラウド普及率は、海外主要国と比較して低い水準にあり、普及余地が多分に存在するものと考えております。

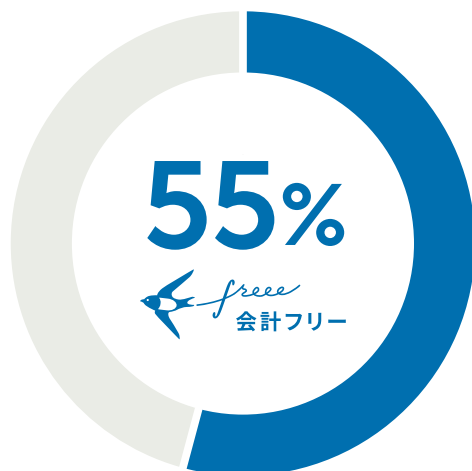


(出典) International Data Corporation (IDC) 「Semiannual Software Tracker Forecast 2014-2023 2018H2」及び「Semiannual Cloud Services Tracker Forecast 2014-2023 2018H2」

クラウド会計業界を牽引するマーケットリーダー

クラウド会計サービス主要3社における
ユニークユーザー数 No.1⁽¹⁾

有力スタートアップ企業⁽²⁾における
高い利用率



42%

RakSul WANTEDLY Atræ

airCloset SmartNews

Studyplus ABEJA

Pixel Dust Technologies, Inc.

(1) クラウド会計サービス主要3社におけるユニークユーザー数No.1 (55%)：株式会社ローカルフォリオ（「クラウド会計主要3社のユーザー数推計」2019年10月実施）。ユニークユーザー（UU）数とは、ログイン後トップページにアクセスしたユニークユーザー数をいう。UU数比較は、クラウド会計サービス各社におけるログイン後トップページのページビュー（PV）数とログイン後トップページのUU数の比率が一致するとの仮定に基づき、かつ各社のログイン後トップページのPV数を基礎とした推定（ローカルフォリオ（2019年10月）。調査期間は2018年6月～2019年5月）

(2) ベンチャーキャピタルからの累計資金調達額上位500社（株式会社ジャパンベンチャーリサーチ「Entrepedia」）のうち、2017年10月以降2019年9月までの期間に資金調達実績のある企業

CEOからのメッセージ

私は、スタートアップでの CFO や Google での中小企業向けのマーケティングの経験、そして祖父の代から美容院を営む実家での経験を通じて、日本のスモールビジネスにおいて、テクノロジーが活用されていない、そして経理や給与計算を中心とするバックオフィス業務は難しく大変で本業を逼迫している、といった課題に直面してきました。

この課題を解決すべく、2012年に freee を創業、「クラウド会計ソフト freee」をリリースしたのが、私たち、そして私たちのミッションである「スモールビジネスを、世界の主役に。」の原点です。

業務全体の自動化を狙い、freee がスモールビジネス向けのクラウド ERP（統合業務システム）を志向した会計ソフト、人事労務ソフトのサービス提供を開始したことは、市場の中で非常に斬新な取り組みでありましたが、コンセプトにご賛同いただいたイノベーターの方々に支えられ改良を続けた結果、15万社以上（個人事業主を含む）に利用いただく、独自性の高いプラットフォームとして成長することができました。

freee は、スモールビジネスこそ、クラウドやデータや AI といったテクノロジーを活用することで圧倒的に強くスマートになることができると考え、上記のミッションの下、「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をつくる」というビジョンの実現に向け、革新的なサービスを提供し続けてまいります。

freee の事業を成長させ、さらに大きな価値を世の中に提供していく上で、私たちは、これまでも、これからも、以下の3つを特に重視して経営をしてまいります。

ミッション・ビジョン

freee は、自分たちのミッションおよびビジョンを非常に大切にしています。あらゆるビジネスのテクノロジー活用を促進し、スモールビジネスを大企業よりも強くスマートな存在にすることは、あらゆるビジネスにおいて必要とされる存在である会計ソフトをコアな事業とするからこそなし得るものです。

引き続き freee は、「自動で、経営を軽くする」を合言葉に、会計それから人事労務だけでなく、さらに関連モジュールを拡充していくことで、スモールビジネスの業務効率化と経営の可視化を実現してまいります。その上で、プラットフォーム上の顧客企業の経営を AI を通じて支援するサービスを展開し、誰でもかんたんにビジネスを強くスマートに育てることのできる環境を実現していくことを私たちは目指しています。

そのため、短期的な利益よりも、ミッションへの適合性やビジョンの実現により近づくかどうかを優先させ、その結果として中長期的な成長と収益性を最大化させることを重視した意思決定をしております。

本質的な価値を届ける

「ユーザーに本質的な価値を届けきる」ことは、freee の世の中に対するコミットメントです。そして、freee は、「本質的な価値」およびその実現に向けてアクションをとることを「マジ価値」という合言葉として、全社が結束する強いカルチャーを有しています。

本質的な価値を届けていくに際しては、その時点での常識にとらわれることなく、本質的な課題を特定すること、それを技術を含めた広い視野から最良の手法で解決するサービス開発を行うことが最も重要です。

free ではこれまで、経理業務全体の自動化を狙った会計ソフト、会計のスマホアプリへの積極投資、チャットによるカスタマーサポート、パブリック API の開放、従業員自らが、従業員情報や年末調整にかかる情報を入力することにより、会社側の業務をすべて自動化する給与計算ソフトなど、創業当初ニーズが顕在化しておらず従来業界になかった先進的なサービスを打ち出してまいりました。これらの中には、短期的にビジネス成果を出すことが難しいものもありましたが、地道な活動を通じてユーザーに価値を理解いただくとともに、顧客の手作業時間の削減量等、実際に free がどれほどの価値を顧客に提供できているか測定しながら改良を繰り返すことで、着実に支持を得てまいりました。

今後も、ユーザー企業の本質的な課題への洞察、および、本質的な課題解決を可能にする技術への投資を継続し、中長期的な顧客への価値の創出を重視していきます。

組織・人・人の成長

free は創業以来、一人ひとりが自律的に動きながらも強い一体感を持った、独自性の高い組織であり続けてきました。事業に合わせて、組織が急成長する中でも、ボトムアップの強さを活かした、オープン・フラットな組織運営を継続することで、世の中に対して大きなインパクトを残していくと同時に、「働きがいのある会社ランキング (Great Place to Work)」に 5 年連続トップ 10 入り (2015 年は小規模部門、2016 年から 2019 年は中規模部門) するなど、求心力の高い組織を実現しています。

また、強い組織である上で、特にメンバーひとりひとりの潜在的な力、伸びしろや可能性を非常に大切にしており、挑戦を続けお互いに学び高めあうことができる組織であり続けることを目指した組織運営をしております。

引き続きさらに組織が拡大する中においても、free は、組織、人、そして人の成長を大切にしていきます。

free は、SaaS (Software as a Service) というこれまで日本に育っていなかった新たなソフトウェア産業の草分けとして、技術やサービス開発のみならず、営業・マーケティング、管理体制や財務戦略などあらゆる側面で、先進的な取り組みに挑戦することで壁を乗り越え、日本において新たなモデルを示すこと、そして新たな産業をつくる土壌を整えることに貢献してきました。

あらゆるスモールビジネスが最新のテクノロジーを活用し、強くスマートにビジネスを育てられる社会の実現に向けて、free は、日本のソフトウェア産業をけん引する存在としての責任と自覚を持ち、革新的なサービスの投入と地道な改善を全力で続け、世の中に意味のある大きな価値を産んでまいります。皆さまのご支援のほどよろしくお願いたします。

free 株式会社
CEO&Co-founder

佐々木大輔

投資を行う際は、必ず当社が作成する新株式発行並びに株式売出届出目論見書 (及び訂正事項分) をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断でなさるようお願いいたします。目論見書のご請求・お問合わせは、下記の取扱金融商品取引業者までお願いいたします。

三菱 UFJ モルガン・スタンレー証券株式会社、大和証券株式会社、メリルリンチ日本証券株式会社、株式会社 SBI 証券、野村証券株式会社、みずほ証券株式会社、岩井コスモ証券株式会社、東洋証券株式会社、楽天証券株式会社、いちよし証券株式会社、エース証券株式会社、ちばぎん証券株式会社、東海東京証券株式会社、松井証券株式会社、丸三証券株式会社、水戸証券株式会社

