

設立1年目って
ぶっちゃけどうなの？

freeeユーザー280社の



リアル経営データ



大公開



売上
拡大

給料

っていくら？

利益

営業利益

いくら？

資金調達

コスト削減

はじめに

設立1年目の会社経営、 こんな不安はありませんか？

うちの売上や利益って
他の会社と比べてどうなのかな…

税理士ってみんな契約する？
契約するとコストが
負担にならない？

社長の報酬や従業員給与、
妥当な額がよくわからない



こうした悩みを持つ経営者の方に向けて、
freeでは設立1年目法人ユーザー約280社から経営に関する情報をお聞きしました。
リアルなアンケート結果を参考に、
あなたの会社の状況を客観的に見つめ直すためのヒントをお届けします！

※本調査は、free会計ユーザーのうち設立1年目において従業員が10名以下である法人に対して、2025年3月にオンラインのアンケートを実施し、任意にご回答いただいた情報を集計しております。全ての新設法人の状況を網羅的に調査したものではありませんのでご了承ください。

目次

アンケートに回答いただいた設立1年目法人の全体像	p3
売上・利益のリアルと傾向分析	p4
役員報酬・給与のリアルデータ	p5
税理士契約について	p6
設立1年目法人が直面する経営課題	p7
freeeのサービスご紹介（お役立ち情報）	p8

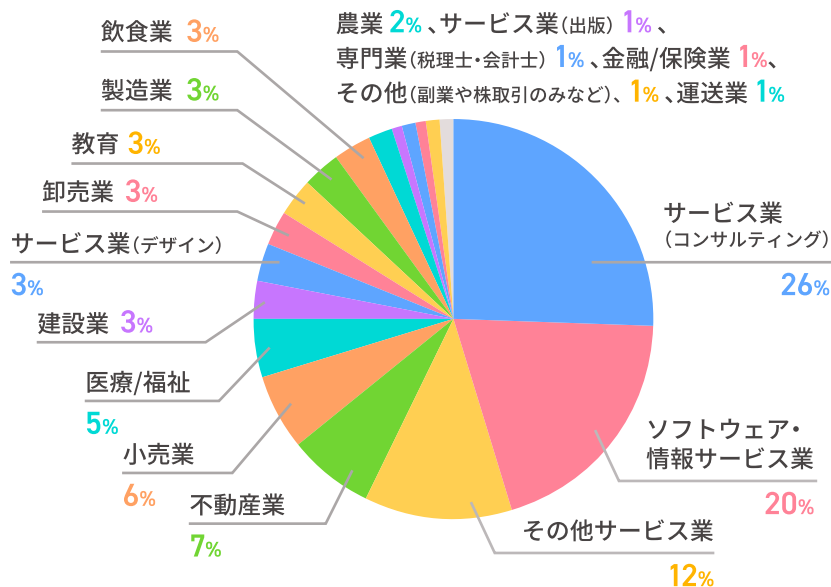


アンケートに回答いただいた 設立1年目法人の全体像

設立1年目法人のリアルをデータで見よう！

回答企業の業種分布

(n=279)

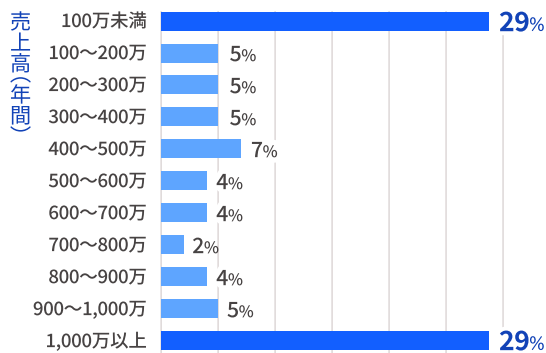


- 最も多い業種はサービス業 (コンサルティング) 26%、次にソフトウェア・情報サービス業で20%
- その他にも不動産、小売業など多様な業種の設立1年目法人が参加



売上高の分布は？

(n=279)



売上
100万円未満

29%

売上
1,000万円以上

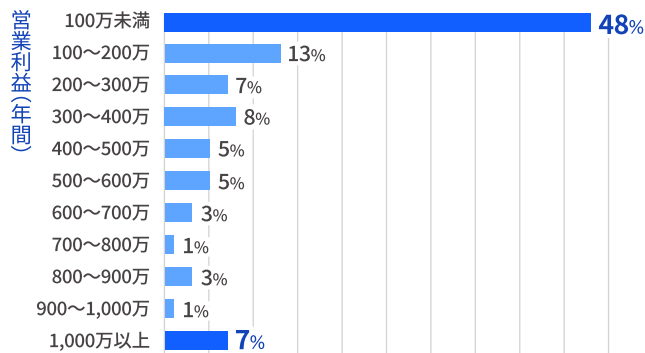
29%

年間売上は設立1年目法人でも1,000万円を超える会社が意外と多いことが判ります



営業利益の分布は？

(n=279)



利益
100万円未満

48%

利益
1,000万円以上

7%

設立1年目で高利益を出す企業も限定的に存在していますが、半数近くが営業利益100万円未満の状況でした。

売上・利益 のリアルと傾向分析

売上と利益、あなたの会社はどの位置？

売上別 営業利益状況

(n=277) ※ 各行の合計は100%になります。

売上高(年間)	営業利益(年間)					
	200万未満	200万~400万	400万~600万	600万~800万	800万~1,000万	1,000万以上
200万未満	100%	0%	0%	0%	0%	0%
200万~400万	79%	21%	0%	0%	0%	0%
400万~600万	71%	16%	13%	0%	0%	0%
600万~800万	50%	44%	6%	0%	0%	0%
800万~1,000万	20%	24%	28%	16%	12%	0%
1,000万以上	23%	20%	17%	9%	9%	23%

売上200万円未満 / 年

- 利益確保は難しく、事業基盤づくりの段階

売上年200万~400万円 / 年

- 利益200万円未満79%とまだ利益が出にくい
- 利益200万円以上が21%と一部企業では利益確保が始まる

売上年400万~600万円 / 年

- 利益200万円未満71%、200万円以上29%
- 徐々に利益幅が拡大していきます

売上年600万~800万円 / 年

- 約50%が利益200万円以上
- 200万~400万円が44%、400万~600万円が6%

売上年800万~1,000万円 / 年

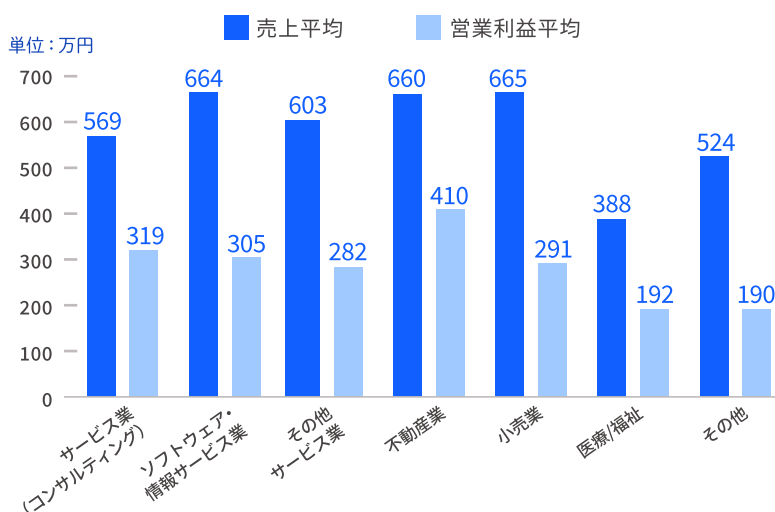
- 80%が利益200万円以上
- 利益400万円以上も半数以上(56%)

売上1,000万円以上 / 年

- 約77%が利益200万円以上、利益1,000万円以上も約23%存在
- 高利益体質となる法人も現れる

業種ごとの売上・利益平均

(n=279)



※その他は、建設業、サービス業(デザイン)、卸売業、教育、製造業、飲食業、農業、サービス業(出版)、専門業(税理士・会計士)、金融/保険業、人材、その他専門業など
※数値は回答レンジの中央値を代表値として採用し近似計算しています。

平均売上トップ

小売業 (665万)

次いで『ソフトウェア・情報サービス』(664万)

平均営業利益トップ

不動産業 (410万)

次いで『コンサルティング業』(319万)

業種により売上・利益のばらつきが大きく、
自社業界のデータと比較すると、
よりリアルな経営計画が可能になります。

※括弧内の売上や営業利益の平均値は、100万円刻みの階級に分けた度数分布表を作成し、各階級の中心である階級値を用いて計算しております。

役員報酬・給与のリアルデータ

設立1年目の役員報酬や従業員給与はいくら？



役員報酬の有無

あり

71%

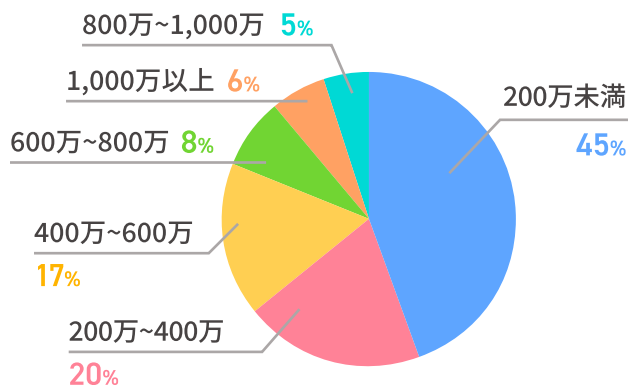
なし

29%

役員報酬ゼロが約3割で、利益を事業に再投資して力をためる法人も一定数います。

役員報酬ありの内訳

(n=197)



売上別役員報酬

売上高

役員報酬金額	(n=279)						
	なし	200万円未満	200万円~400万円	400万円~600万円	600万円~800万円	800万円~1,000万円	1,000万円以上
200万円未満	48%	41%	7%	2%	1%	0%	0%
200万円~400万円	32%	54%	14%	0%	0%	0%	0%
400万円~600万円	26%	48%	19%	6%	0%	0%	0%
600万円~800万円	17%	44%	33%	6%	0%	0%	0%
800万円~1,000万円	16%	20%	32%	24%	8%	0%	0%
1,000万円以上	15%	9%	11%	27%	15%	11%	13%

※ 各行の合計は100%になります。

- 役員報酬ありの場合、最も多い設定額は「200万円未満」(45%)
- 売上が増えるにつれて役員報酬を高め設定する傾向が強い
- 売上1,000万円以上になると、600万円以上の報酬設定も珍しくない

役員報酬は売上額によって大きく変動します。自社の売上予測をもとに参考にしてみましょう。



従業員給与状況

あり

58%

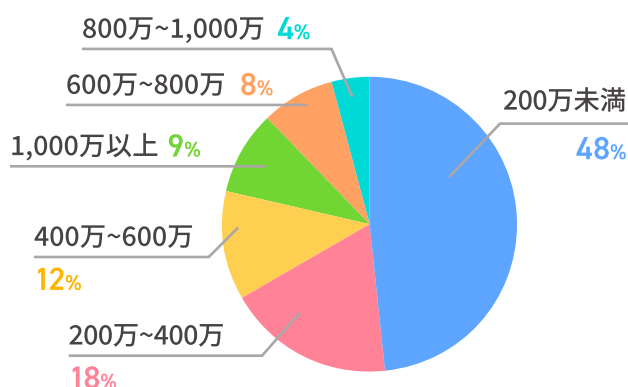
なし

42%

最多層は「200万円未満」

従業員給与ありの内訳

(n=161)



売上別従業員給与

売上高

従業員給与	(n=161)					
	200万円未満	200万円~400万円	400万円~600万円	600万円~800万円	800万円~1,000万円	1,000万円以上
200万円未満	79%	15%	2%	4%	0%	0%
200万円~400万円	86%	14%	0%	0%	0%	0%
400万円~600万円	55%	40%	5%	0%	0%	0%
600万円~800万円	71%	14%	14%	0%	0%	0%
800万円~1,000万円	33%	33%	13%	13%	0%	7%
1,000万円以上	12%	11%	25%	16%	12%	25%

※ 各行の合計は100%になります。

- 売上1000万円以上になると「400万円以上」など高めの給与レンジ法人が多い傾向

従業員数や会社のフェーズ(売上状況)に応じて給与額を柔軟に見直しましょう。

税理士契約について

税理士と契約する設立1年目法人はどのくらい？費用帯は？



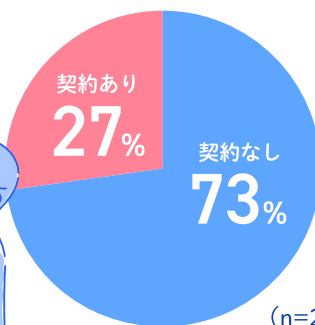
税理士と契約する法人割合

契約あり

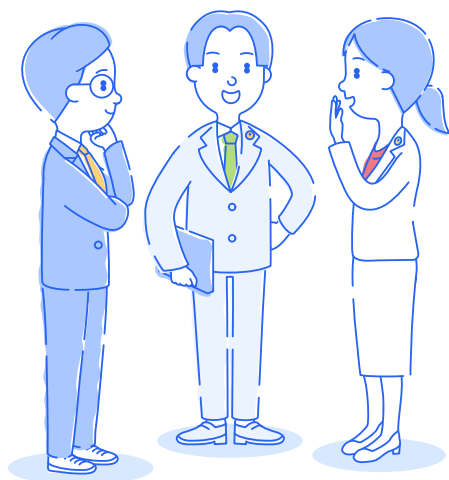
27% 73%

設立1年目でも3人に1人が税理士と契約

契約なし



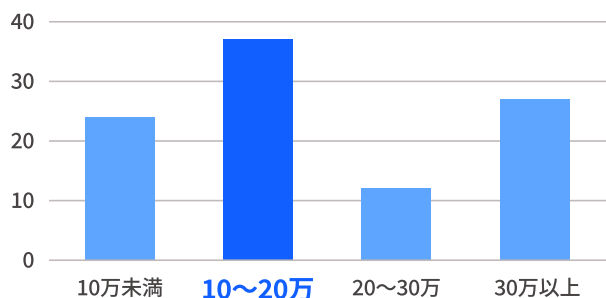
(n=279)



税理士契約の費用感

(n=75)

単位：社



- 一番多いボリュームゾーンは『10~20万円(37%)』
- 『10万円未満(24%)』『30万円以上(27%)』など、費用帯にばらつきあり

売上別の契約率

(n=279) ※ 各行の合計は100%になります。

売上高(年間)	税理士/会計士費用総額(年間)				
	契約無し	10万未満	10~20万	20~30万	30万以上
200万未満	76%	9%	9%	3%	2%
200万~400万	82%	7%	7%	0%	4%
400万~600万	87%	3%	10%	0%	0%
600万~800万	61%	6%	22%	6%	6%
800万~1,000万	76%	4%	8%	4%	8%
1,000万以上	63%	5%	10%	5%	17%

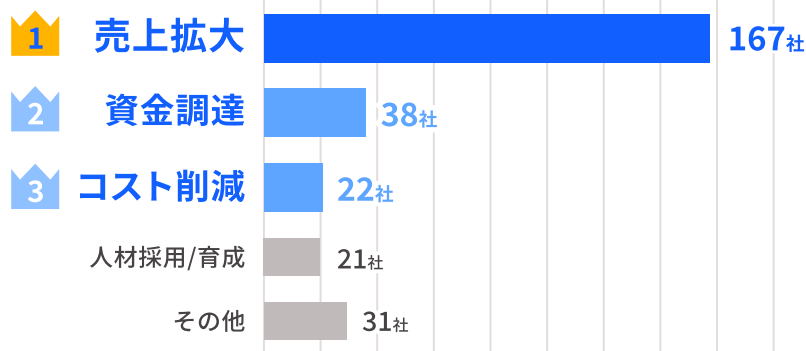
- 売上規模1,000万円以上では、税理士契約の比率も高く(約40%)年間30万円以上など税理士費用も上がる傾向あり

設立1年目法人が直面する 経営課題

みんな、経営のどこで困っている？



設立1年目法人 経営課題 TOP3 (n=279)



売上別 経営課題の傾向

(n=279) ※ 各行の合計は100%になります。

売上高(年間)	経営課題				
	売上拡大	資金調達	コスト削減	人材採用/育成	その他
100万未満	60%	18%	5%	5%	13%
100～400万	72%	9%	12%	5%	2%
400～700万	63%	12%	7%	9%	9%
700～1000万	58%	10%	6%	3%	23%
1,000万以上	52%	15%	10%	12%	11%

多くの設立1年目法人の共通課題はやはり

「売上拡大」

売上規模毎に見ると、企業が経営の成長段階に応じて抱える課題が変化する傾向にあります。

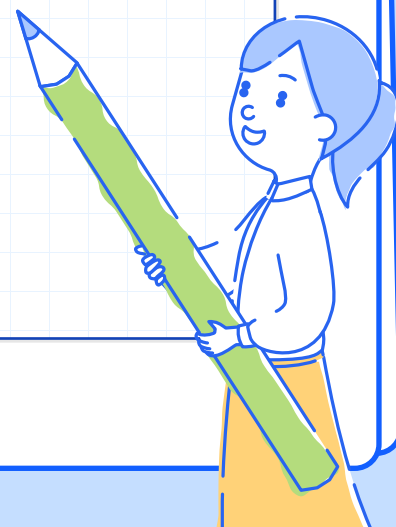
売上100万円未満

- ▶ 「売上拡大」が60%
- ▶ 「資金調達」で悩む企業も多い(18%)

売上100万円以上

- ▶ 人材採用・コスト削減の課題が浮上

売上規模に応じた課題の変化を捉え、自社戦略を立てることが重要です



free のサービスご紹介



\ 今年の決算どうする? /

初めての**決算**をfreeで乗り越えよう!

売上750万未満の方の
3人に1人が利用中

売上**750万未満**のあなたは…

コストを抑えながら、申告書作成が
できる**free申告**がオススメ!



[くわしくはこちら >](#)

売上750万以上の方の
2人に1人が利用中

売上**750万以上**のあなたは…

専門家のサポートが受けられる
free税理士紹介がオススメ!



[くわしくはこちら >](#)

従業員雇用が発生する / しているあなたには!

 **free 人事労務**

設立1年目の会社も安心!
複雑な労務手続きを**自動化**して
浮いた時間で本業に集中できます!

[くわしくはこちら >](#)

