

2023年8月期通期

決算説明資料

(事業計画及び成長可能性に関する事項のアップデート)

株式会社チームスピリット

2023年10月12日

東証GRT: 4397

2023年8月期通期 決算説明資料 目次

01. 2023年8月期 通期実績
02. 中期事業戦略及び2024年8月期 事業計画

Appendix

01. 会社・事業概要(過去資料再掲、一部更新)
02. 当社の強み(過去資料再掲、一部更新)
03. 市場環境(過去資料再掲、一部更新)
04. 成長戦略(過去資料再掲、一部更新)
05. リスク情報(過去資料再掲、一部更新)
06. その他資料

01

— 2023年8月期 通期実績

2023年8月期 通期 At a Glance

ARR*¹

3,356百万円

YoY +15.7% QoQ +4.3%

ライセンス数

456,716

YoY +19.5% QoQ +7.6%

月次解約率 (ライセンス数ベース)*²

0.52%

YoY +0.06pt QoQ +0.04pt

リカーリングレベニュー比率*³

90.5%

YoY -1.5pt QoQ +1.2pt

契約社数

1,800社

YoY +156社 QoQ +32社

従業員数

196名

YoY +34名 QoQ +5名

*1 Annual Recurring Revenueの略で当該決算月末時点のライセンス契約金額の合計(Monthly Recurring Revenue)を12倍して算出

*2 当該決算月の直近12カ月の期間における解約・削減となったライセンス数÷同期間の開始時点のライセンス数で算出(年間解約率を月次平均に換算して表記)

*3 リカーリングレベニュー(ライセンス売上高+プレミアサポート売上高)÷売上高で算出

2023年8月期通期 エグゼクティブサマリー

▶ ARRは、前年度比+15.7%の3,356百万円で着地

- ARR純増は、+456百万円となり、開示計画(+450百万円以上)を達成
- ライセンス純増数は、+74,670ライセンス(前年度比+19.5%)となり、エンタープライズセグメントがライセンス増加を牽引
- 月次解約率(ライセンス数ベース)は、0.52%(QoQ +0.05pt)となり、低解約率を維持

▶ 売上高は、前年度比+16.8%の3,809百万円で着地、営業利益は、▲219百万円で着地

- 売上高は、プロフェッショナルサービス売上高が好調に推移し、開示計画レンジ(3,750~3,800百万円)を超過して着地
- 営業利益は、計画通り成長投資を実行し、計画レンジ(▲250~▲200百万円)の範囲内で着地

▶ 重点戦略の取組状況

- 「エンタープライズ市場開拓」を着実に推進
 - ▶ 大手製薬会社をはじめとするエンタープライズ企業の新規受注社数が過去最高を更新
 - ▶ プロダクト開発、セールス部門の採用を中心に、体制強化を順調に実行
- より柔軟で生産性の高い働き方を実現するために本社移転を決定

2023年8月期 通期実績

- 売上高は、プロフェッショナルサービス売上高が好調に推移し、計画レンジを超える3,809百万円で着地
- 営業利益は、成長投資を計画通り実行し、計画レンジ範囲内の▲219百万円で着地

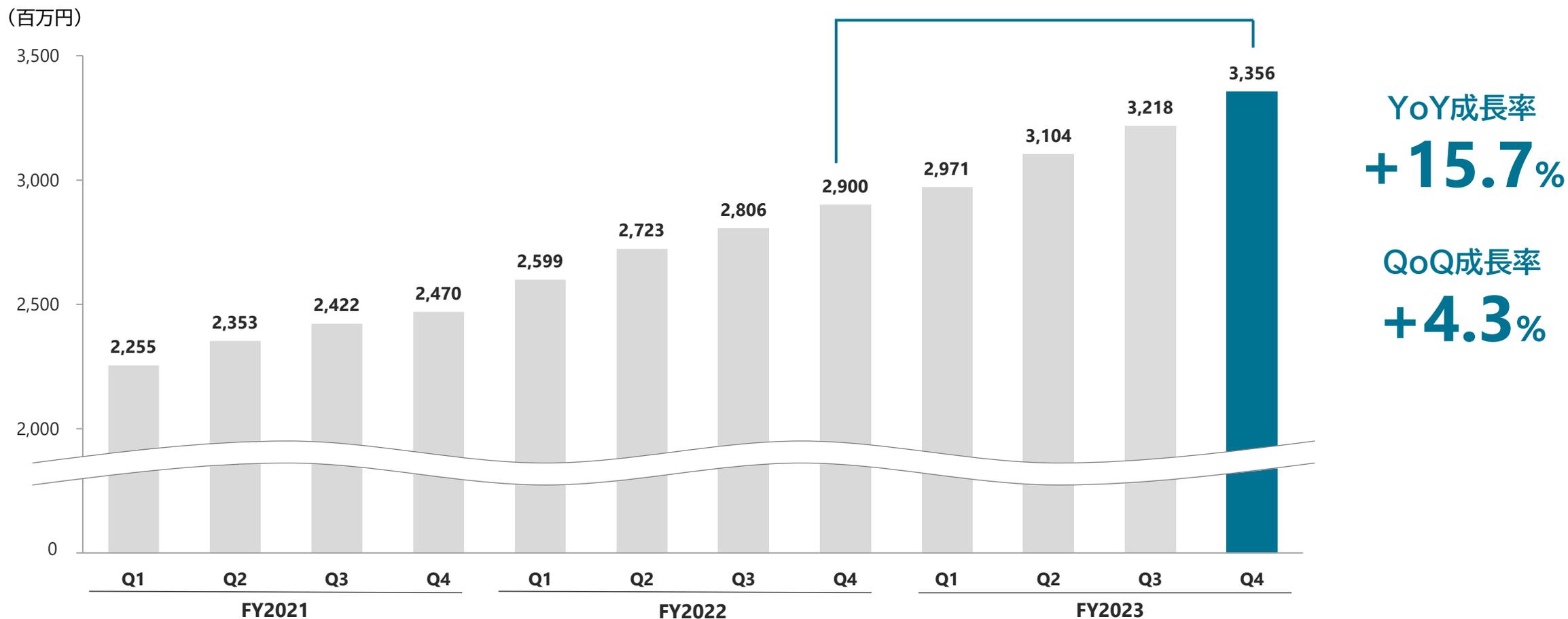
| (百万円) | FY2023 | | | FY2022 |
|-----------------|-------------|--------------|----------------|--------|
| | 計画 | 実績 | YoY | 実績 |
| 売上高 | 3,750~3,800 | 3,809 | + 16.8% | 3,261 |
| ライセンス | 3,100~3,150 | 3,109 | + 14.9% | 2,706 |
| プロフェッショナルサービス*1 | 650 | 699 | + 26.1% | 555 |
| 営業利益 | ▲ 250~▲ 200 | ▲ 219 | — | ▲ 118 |
| 経常利益 | ▲ 250~▲ 200 | ▲ 226 | — | ▲ 126 |
| 当期純利益*2 | ▲ 200~▲ 170 | ▲ 189 | — | ▲ 90 |

*1 スポットサポート売上(新規導入支援等のスポット支援)、プレミアサポート売上(年間契約の有償サポート)、その他売上(初期導入費用等)から構成

*2 2023年7月12日「特別損失の計上及び通期業績予想の修正に関するお知らせ」に開示した業績予想の数値

ARR

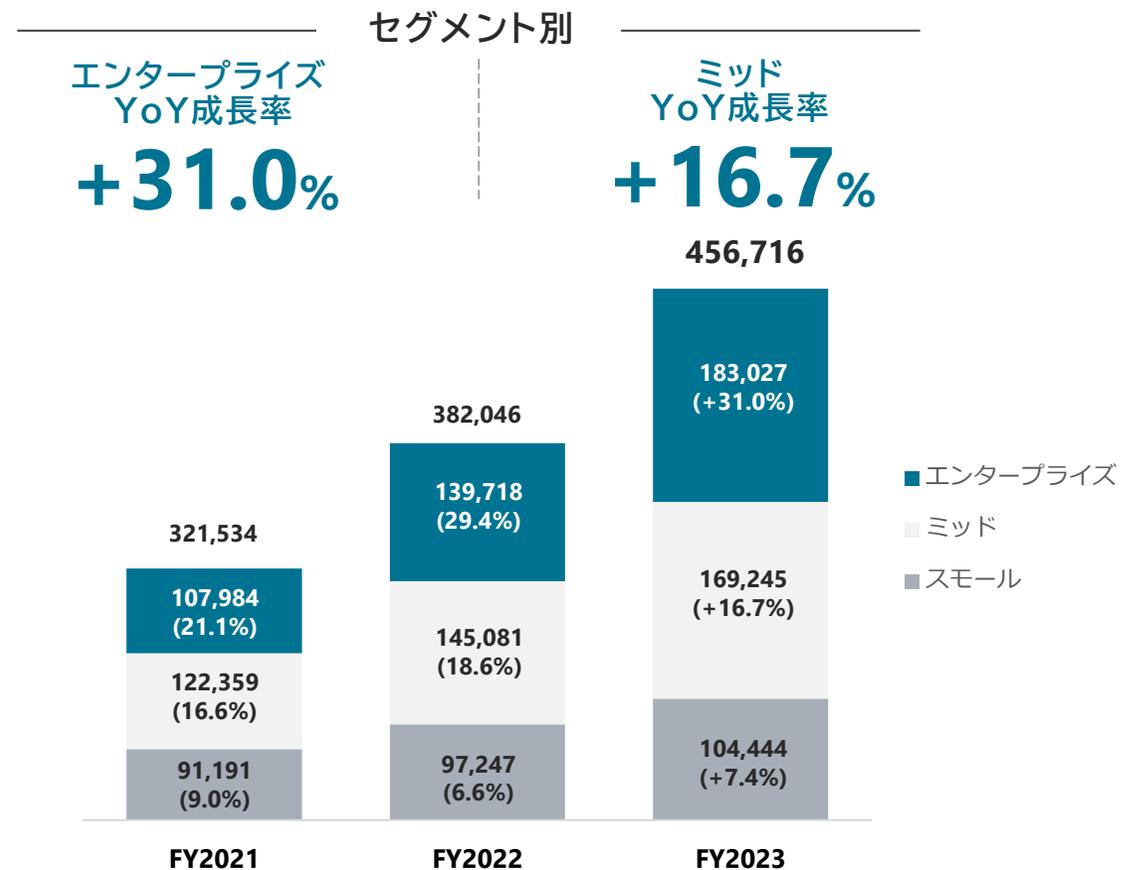
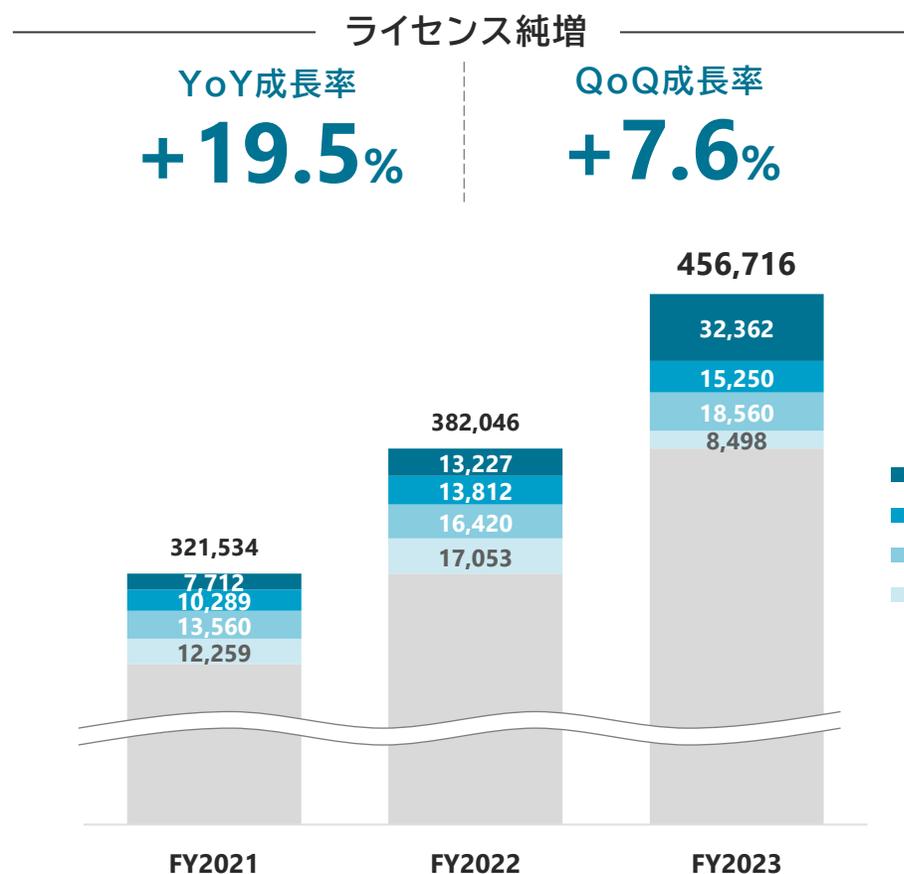
- 大手製薬会社をはじめとするエンタープライズ*1企業の新規受注数が過去最高を更新、前年度比+15.7%と安定成長を継続



*1 当社独自のセグメント分類。エンタープライズ：契約ライセンス数が1,000ライセンス以上の企業から構成されるセグメント、ミッド：契約ライセンス数が200～999ライセンスの企業から構成されるセグメント、スモール：契約ライセンス数が199ライセンス以下の企業から構成されるセグメント

ライセンス数

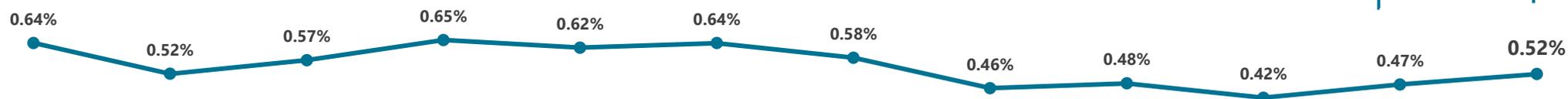
- Q4は、大手製薬会社など複数のエンタープライズ企業から受注を獲得し、過去最高の四半期ライセンス純増を達成
- FY2023の年間のライセンス純増数は74,670ライセンスで着地
- セグメント別では、エンタープライズセグメントが前年度比+31.0%と高成長を継続



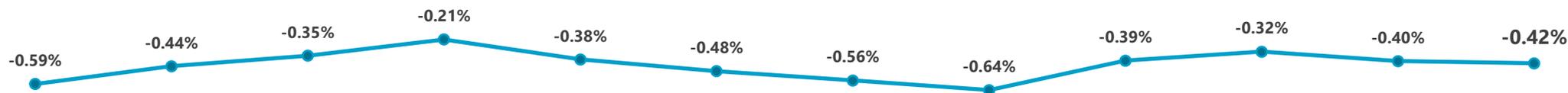
解約率

- Gross月次解約率*1は、0.52%(年換算約6.2%)と低水準を維持
- Net月次解約率*2は、-0.42%とネガティブチャーン*3を継続

Gross月次解約率(ライセンス数ベース)*1



Net月次解約率(ライセンス MRRベース)*2



2020/11

2021/2

2021/5

2021/8

2021/11

2022/2

2022/5

2022/8

2022/11

2023/2

2023/5

2023/8

FY2021

FY2022

FY2023

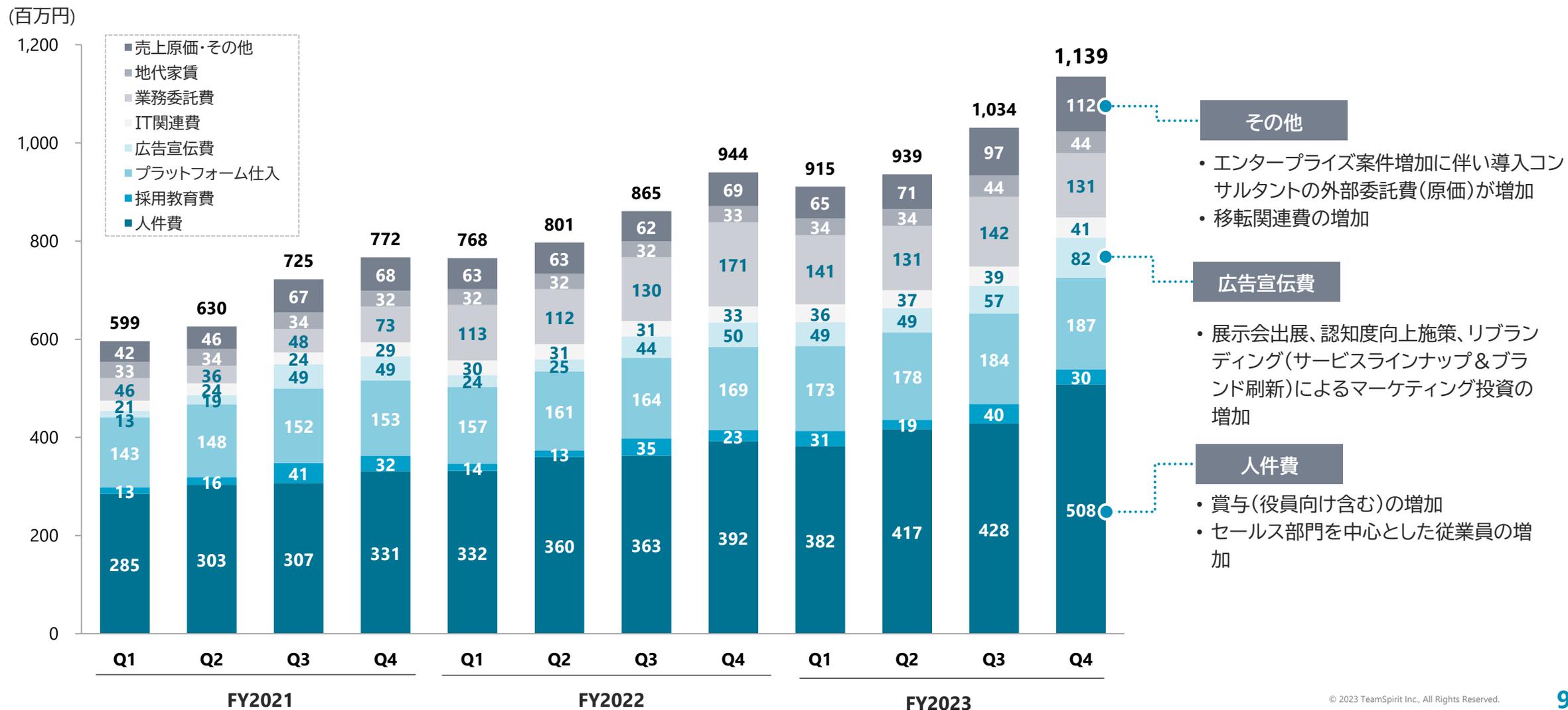
*1 対象月の直近12カ月の期間中に解約・削減となったライセンス数÷同期間の開始時点のライセンス数。年間解約率を月次平均に換算して表記

*2 対象月の直近12カ月の期間中に追加・解約・削減により増減したライセンスMRRの合計÷同期間の開始時点のライセンスARR。年間解約率を月次平均に換算して表記

*3 既存顧客から解約・削減を上回る追加契約を獲得出来ている状態

コスト構造(四半期推移)

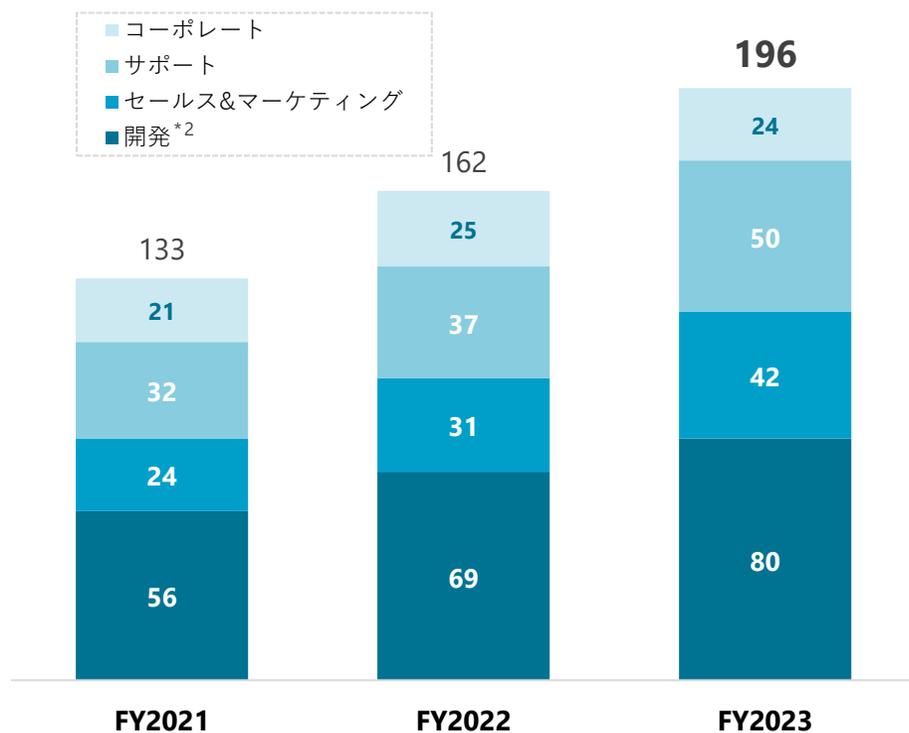
- 前四半期比で人件費、広告宣伝費、その他費用が増加



従業員数と人件費の推移

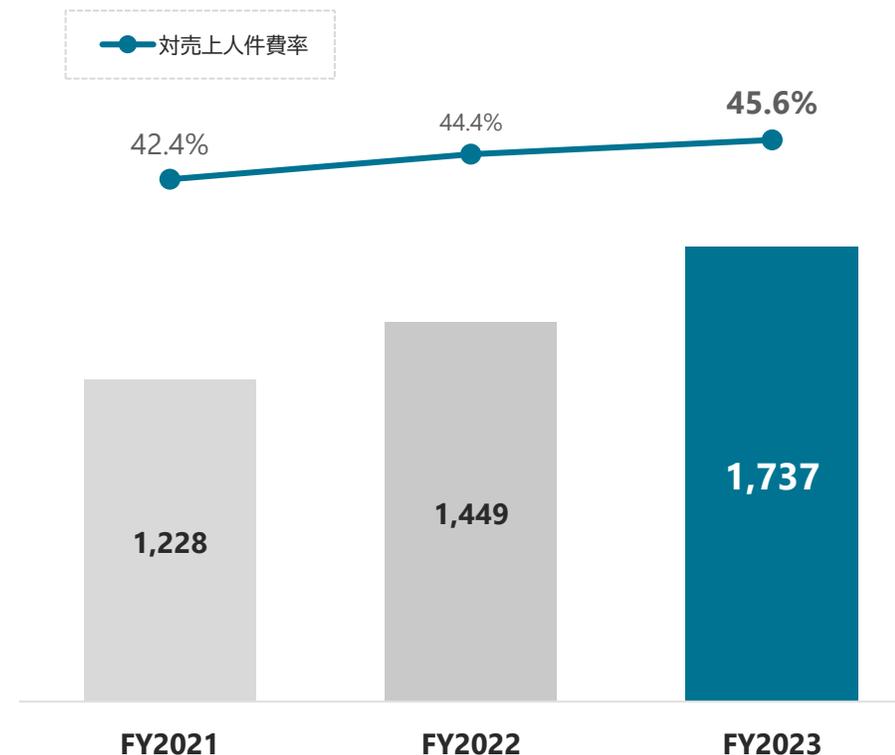
- 従業員は前年度比+34名となり、エンタープライズ市場開拓を加速させるため各部門バランスよく採用を実施

従業員数*1の推移



人件費の推移

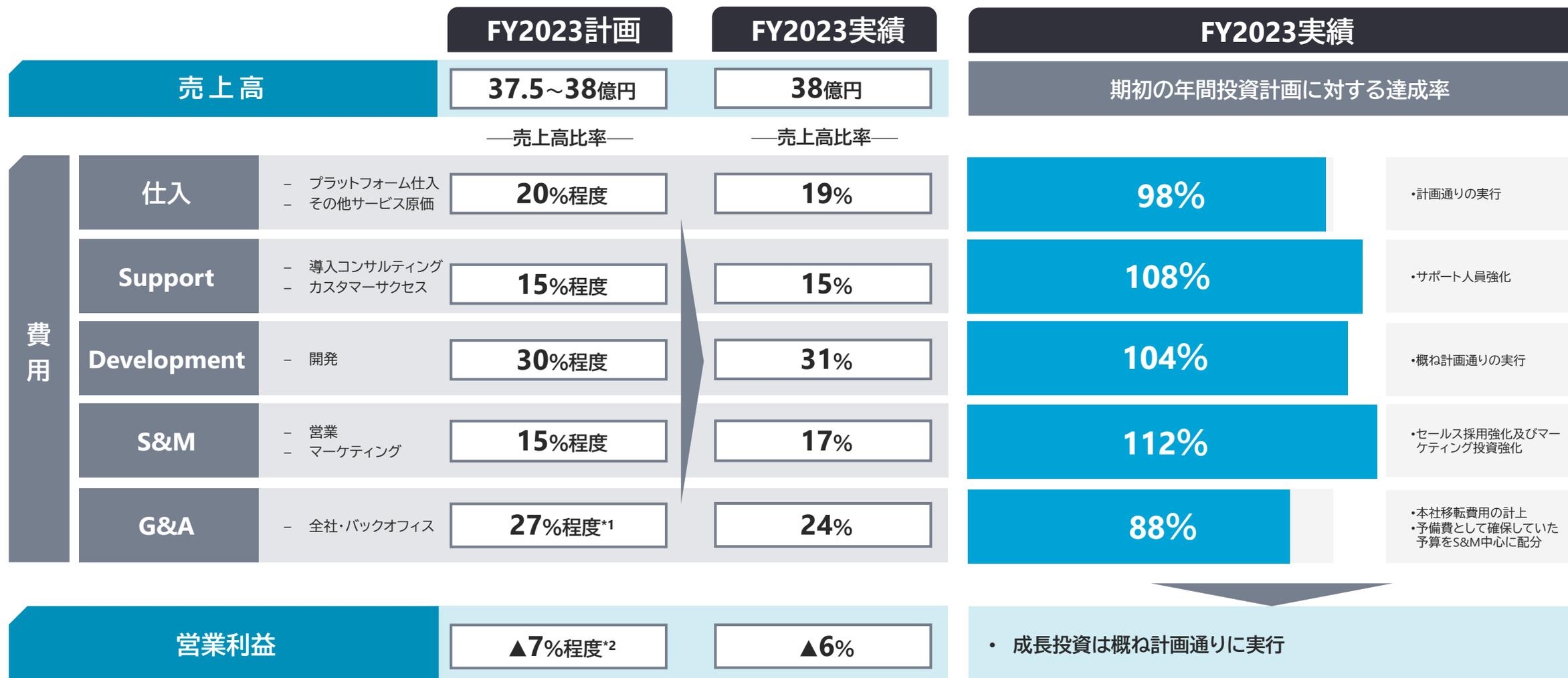
(百万円)



*1 契約社員、執行役員を含む(アルバイトを除く) なお、過去分の集計は契約社員、アルバイトを含む(執行役員を除く)もので記載していたため、過去分の内訳を修正
*2 シンガポール拠点の従業員数を含む

投資計画の振り返り

- 成長投資は概ね計画通りに実行

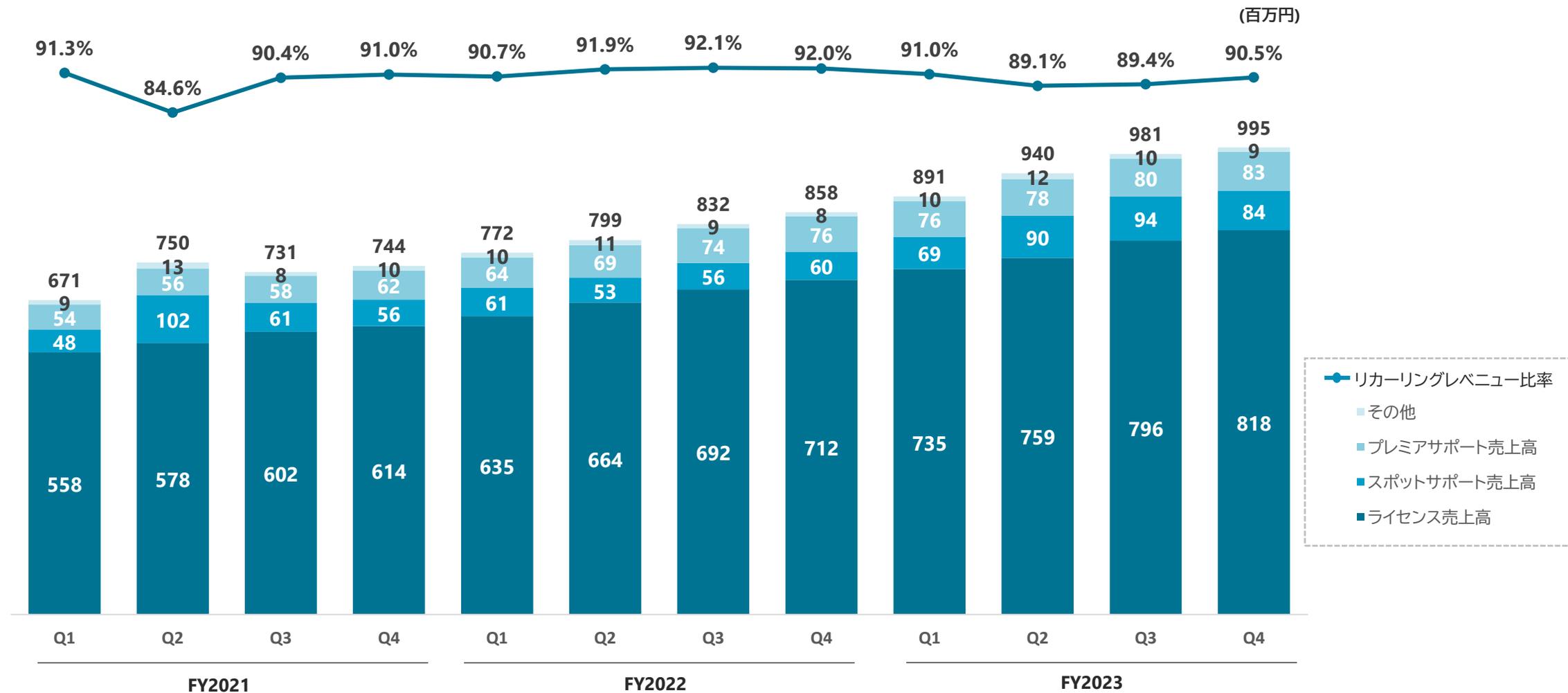


*1 FY2023のG&A計画の中には、検討中のM&Aに関連する予算やその他予備費も含まれる

*2 FY2023営業利益見通しのレンジ下限値▲250百万円で算出

売上高／リカーリングレベニュー比率

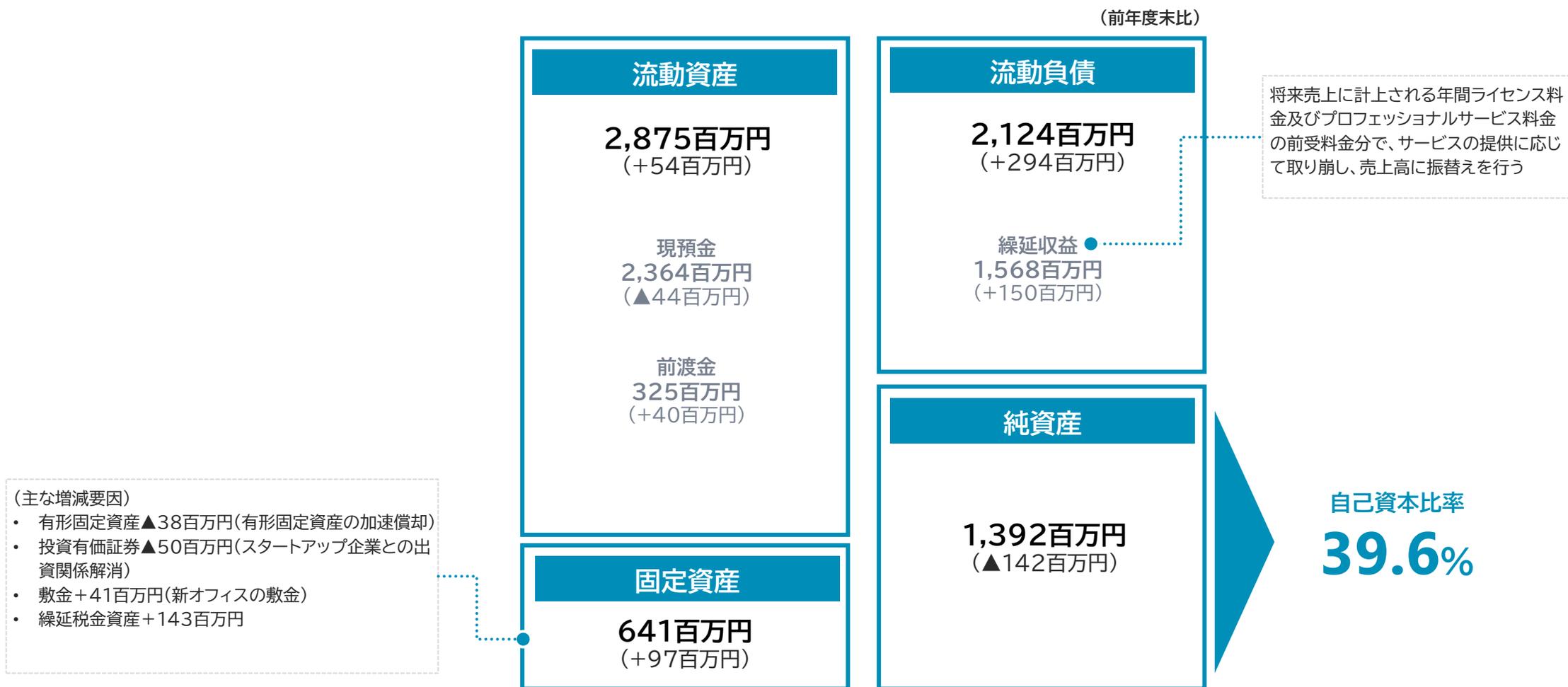
- 売上高は順調に成長、リカーリングレベニュー*1比率*2も継続して約9割と安定した事業基盤を堅持



*1 リカーリングレベニュー:解約の申し出がない限り毎年継続される売上(ライセンス売上高+プレミアムサポート売上高)
 *2 リカーリングレベニュー比率:リカーリングレベニュー÷売上高

B/Sの状況

- 手元現預金約23億円、自己資本比率39.6%と財務基盤は安定

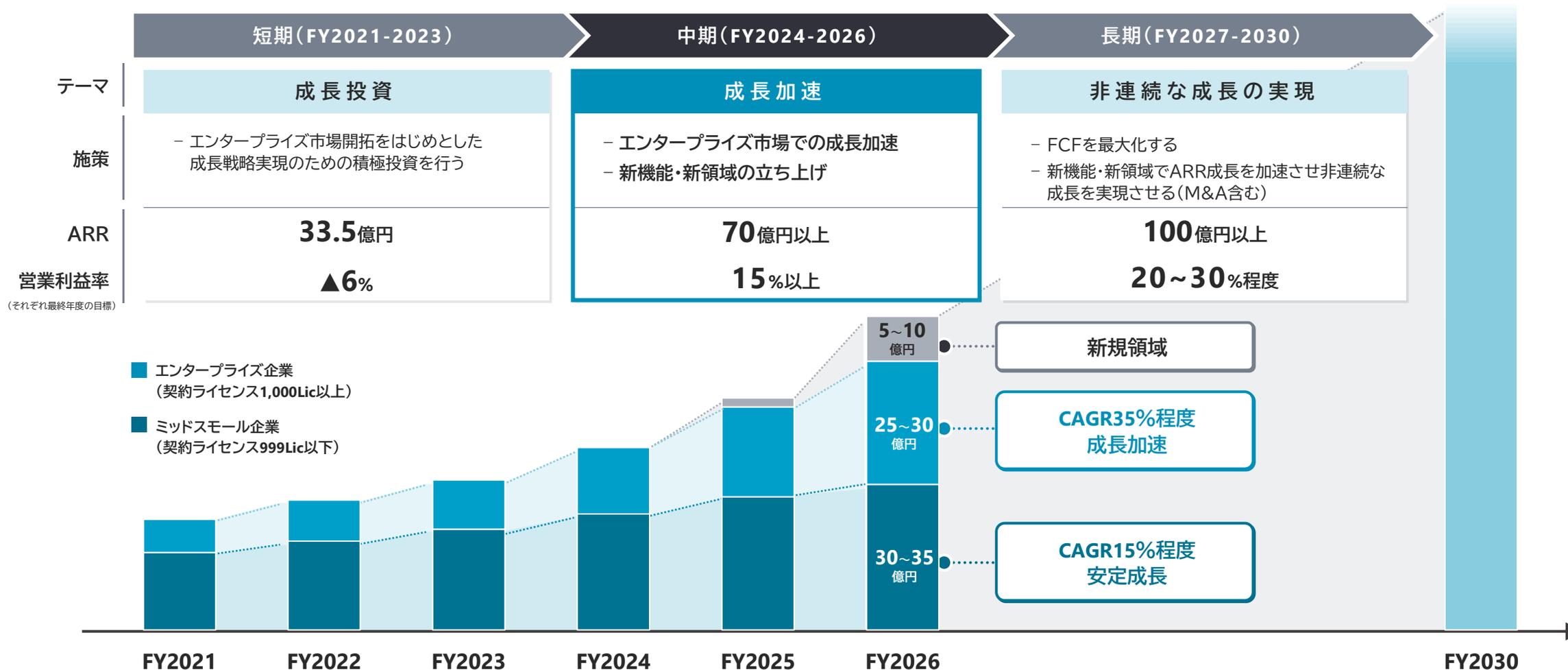


02

— 中期事業戦略 及び2024年8月期 事業計画

中長期経営方針

- FY2024より「成長加速」フェーズがスタート
- ARRの着実な成長と収益性の改善にコミット



成長投資フェーズ(FY2021~FY2023)の振り返り

ARR

FY2020 Q4

2,170 百万円

FY2023 Q4

3,356 百万円

(CAGR + 15.6%)

ライセンス数

FY2020 Q4

277,714

FY2023 Q4

456,716

(CAGR + 18.0%)

成長戦略 ①

エンタープライズ市場開拓

FY2020 Q4

ライセンス数

89,154 ▶ 183,027

FY2023 Q4

契約社数

35社 ▶ 59社

成長戦略 ②

フロントウェア事業の総合力強化

FY2021~2023
における連携サービス

約20

SmartHR

Jira Software

slack

CLOVA OCR

CLOUDSIGN

成長戦略 ③

新市場・新事業領域の開拓

- ▶ アサイン管理最適化システム「PSA」をローンチ
- ▶ FY2023より新規事業推進室を立上げ、M&Aや新規サービス、海外事業展開の検討を加速
- ▶ 新規事業検討のため2022年8月にスタートアップ企業へ出資を行うも成果実現には至らず1年で出資解消(FY2023で特損50百万円を計上)

FY2024の投資方針

- エンタープライズ市場開拓の推進によるARRの成長加速を目指す
- 現実的で将来の成長を見据えた規律のある成長投資判断を行う

01

エンタープライズ市場開拓の加速のため、営業、マーケティング、プロダクトに最適なバランスで投資

02

FY2026の利益目標を達成し、FY27以降の事業の柱となる新プロダクト開発とM&A等の新規領域を確実に立ち上げる

03

事業基盤を安定化させるため、ミッド・スモール市場においても適切な投資を実施

2024年8月期 業績予想

- H1(上半期)は、エンタープライズセグメントのARR成長加速に向けて、マーケティング投資の拡大及び導入コンサルタントやカスタマーサポートメンバー増強等の成長投資を継続するため、営業赤字を見込む
- 通期の利益見通しについては、H1終了時点における通期ARR成長率の見通しに依りて、H2(下半期)の成長投資方針を判断

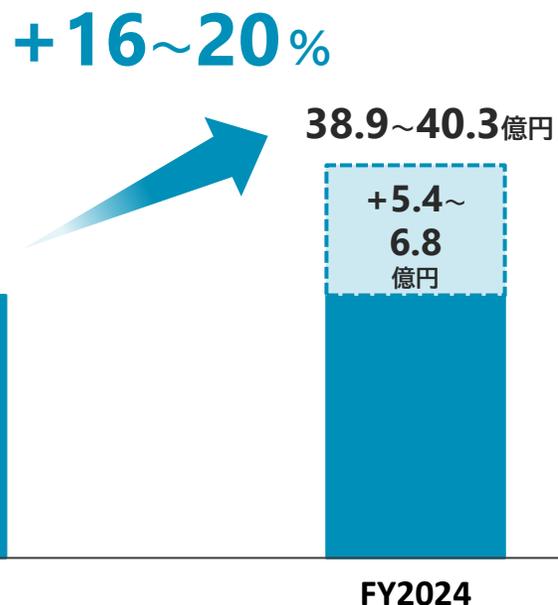
| (百万円) | FY2024 | | | FY2023 |
|------------|--------|-------|-------------------------|--------|
| | H1計画 | 前年同期比 | 通期見通し | H1実績 |
| 売上高 | 2,120 | +15% | 4,400~4,500 | 1,831 |
| 内 ライセンス売上高 | 1,720 | +15% | 3,600~3,700 | 1,494 |
| 営業利益 | ▲200 | — | H1の状況を踏まえて 成長投資方針を判断 | ▲22 |
| 当期純利益*1 | ▲128 | — | 同上 | ▲10 |

*1当期純利益の算定にあたって、法人税等は税務上の調整項目を加減算した課税所得に各税目の見積税率を乗じて見積計上しております。法人税等には税効果会計の影響を加味して算定しておりますが、実績の業績動向に基づく繰延税金資産の回収可能性の見直しによって、実際に計上される金額と予想数値と異なる場合があります。これにより、当期純利益の実績金額が変動する可能性があります

FY2024 ARR成長率目標

- FY2024のARR成長率は+16~20%を目指す

ARR成長率目標



補足事項

- 1 契約ライセンス数は90,000~110,000ライセンス程度を見込む
- 2 月次解約率*1はFY2023と同水準の0.5%程度を見込む
- 3 ARPU(ライセンス単価)は、FY2023同程度を見込む

Sales & Marketing 戦略と推進状況

- FY2024期初時点のARRベースのパイプラインは前年比で約2.1倍 (うち、エンタープライズセグメントは2.6倍)
- FY2024期初時点のセールス人数は前年比約1.5倍の19名でスタート(うち、エンタープライズセグメント担当は約10名、同比約2倍)
- 2023年10月中旬に関西支社を開設、西日本エリアの開拓にも注力
- 大手ERPベンダーやコンサルファームとの連携を強化
- 顧客層拡大のためサービスラインナップを刷新(詳細は次ページ)
- オフライン・オンラインイベントへの出展強化
- SDR/BDRリソースを増強しパイプライン創出及びナーチャリングを加速

*1 直近12カ月の期間中に解約・削減となったライセンス数÷同期間の開始時点のライセンス数。年間解約率を月次平均に換算

サービスラインナップを刷新

- 2023年9月1日よりサービスラインナップを刷新、単機能プランを新設し顧客層の拡大を目指す
- エンタープライズ市場開拓の加速及び、アップセル、クロスセルによるARPU向上を目指す

| | パッケージ | パッケージ*1 | | 単機能*1 | | |
|-------------------|------------|--------------------|-----------|---------|---------|---------|
| サービス名 | TeamSpirit | チムスピ Mix | チムスピ Mix+ | チムスピ 勤怠 | チムスピ 工数 | チムスピ 経費 |
| 価格 (1ライセンスあたり) | 600円 | 600円*2 | 800円*2 | 400円*3 | 300円*3 | 300円*3 |
| 利用可能 機能*4 | 勤怠、工数、経費 | 勤怠、工数、経費 のうち2機能 | 勤怠、工数、経費 | 勤怠のみ | 工数のみ | 経費のみ |

*1 パッケージプランは初回契約時のみ選択可能、単機能プランは契約期間中の機能追加も可能

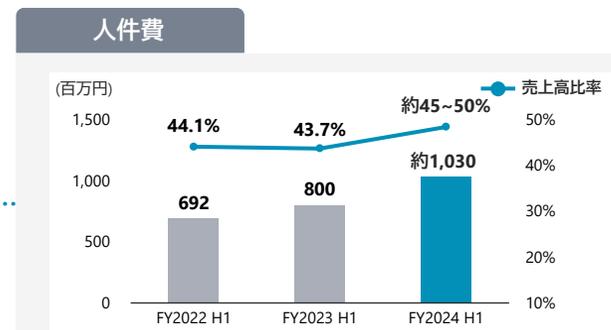
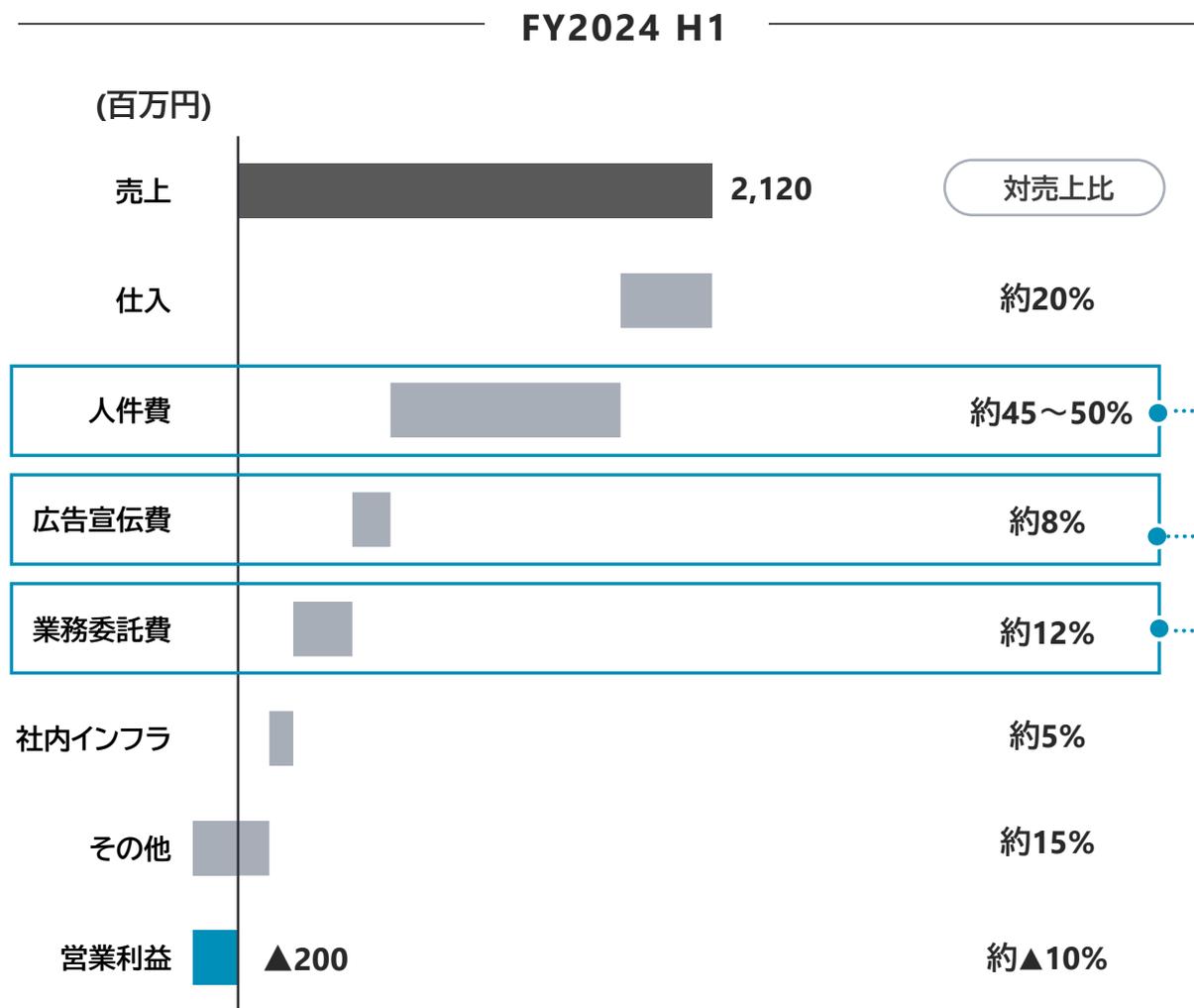
*2 パッケージプランのライセンス料金はベーシックサポート費を含む

*3 単機能プランは、ライセンス料金に加え別途ベーシックサポート費(ライセンス料×20%)が発生

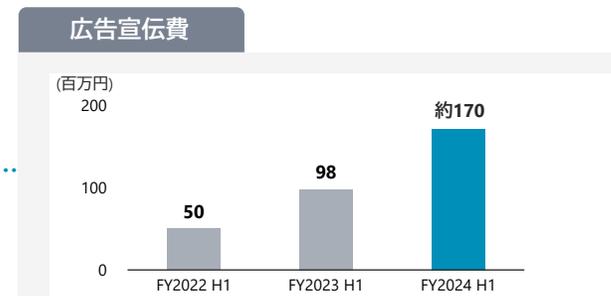
*4 電子票據、SNS、カレンダー、レポート、ダッシュボード機能は全てのプランで利用可能

FY2024H1投資計画

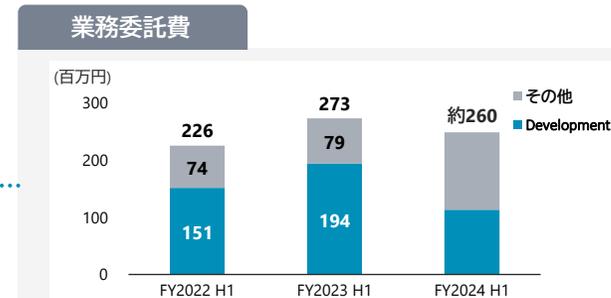
- サポート部門を中心とした採用強化、イベント出展数増加等の投資を継続



- ▶ FY2023H2の人員増加(+24名)影響で、人件費増加
- ▶ サポート部門を中心に採用強化



- ▶ オフライン・オンラインイベントの出展加速



- ▶ インサイドセールス強化、及び新規事業関連費用が増加
- ▶ 開発に関する業務委託費は計画通り圧縮

中期事業計画における営業利益目標の達成イメージ(勘定科目別)

- 人件費を中心に計画的に費用のコントロールを行い、中期事業計画における営業利益目標の達成を目指す

| | | FY2023実績 | FY2024H1 計画 | FY2026目標 |
|-----------|-------|----------|-------------|-------------------|
| 売上高 | | 38億円 | 約21億円 | CAGR 15%以上 |
| ——売上高比率—— | | | | ——売上高比率—— |
| 費用 | 仕入 | 19% | 約20% | 約20% |
| | 人件費 | 45% | 約45～50% | 約40% |
| | 広告宣伝費 | 7% | 約8% | 約5% |
| | 業務委託費 | 14% | 約12% | 約5% |
| | その他 | 20% | 約20% | 約15% |
| 営業利益 | | ▲6% | 約▲10% | 15%以上 (10億円以上) |

中期事業計画における営業利益目標の達成イメージ(部門別)

- Development、G&A費用を段階的に圧縮していく

| | | FY2023実績 | FY2024H1 計画 | FY2026目標 |
|---------|-------------|----------|-------------|-------------------|
| 売上高 | | 38億円 | 約21億円 | CAGR 15%以上 |
| —売上高比率— | | —売上高比率— | —売上高比率— | —売上高比率— |
| 費用 | 仕入 | 19% | 約20% | 約20% |
| | Support | 15% | 約20% | 約10～15% |
| | Development | 31% | 約25% | 約20～25% |
| | S&M | 17% | 約20% | 約15% |
| | G&A | 24% | 約25% | 約15% |
| 営業利益 | | ▲6% | 約▲10% | 15%以上 (10億円以上) |

Appendix 01 会社・事業概要

ミッション

すべての人を、 創造する人に。

日本は少子高齢化による労働力人口の減少という社会課題に直面しており、多くの日本企業にとって生産性の改善や多様な人材が活躍できる労働環境の整備が重要な経営課題となっています。とりわけ、日本はOECD加盟国の中で労働生産性が最も低いとされています。

生産性を改善するために、AIやロボットといったテクノロジーの進化は不可欠ですが、私たちは、それを使いこなす人の役割がより重要になると考えています。

私たちは、「チームスピリット」を通じて、QOW(Quality of Work=「働くコト」の質)の向上を実現することで、すべての人を創造する人に変えていき、生産性の改善という大きな社会課題の解決に貢献していきます。

一人ひとりが創造的に働き、人が中心となってテクノロジーを使いこなすことで世の中を変えていく、それが私たちのミッションに込められた思いです。



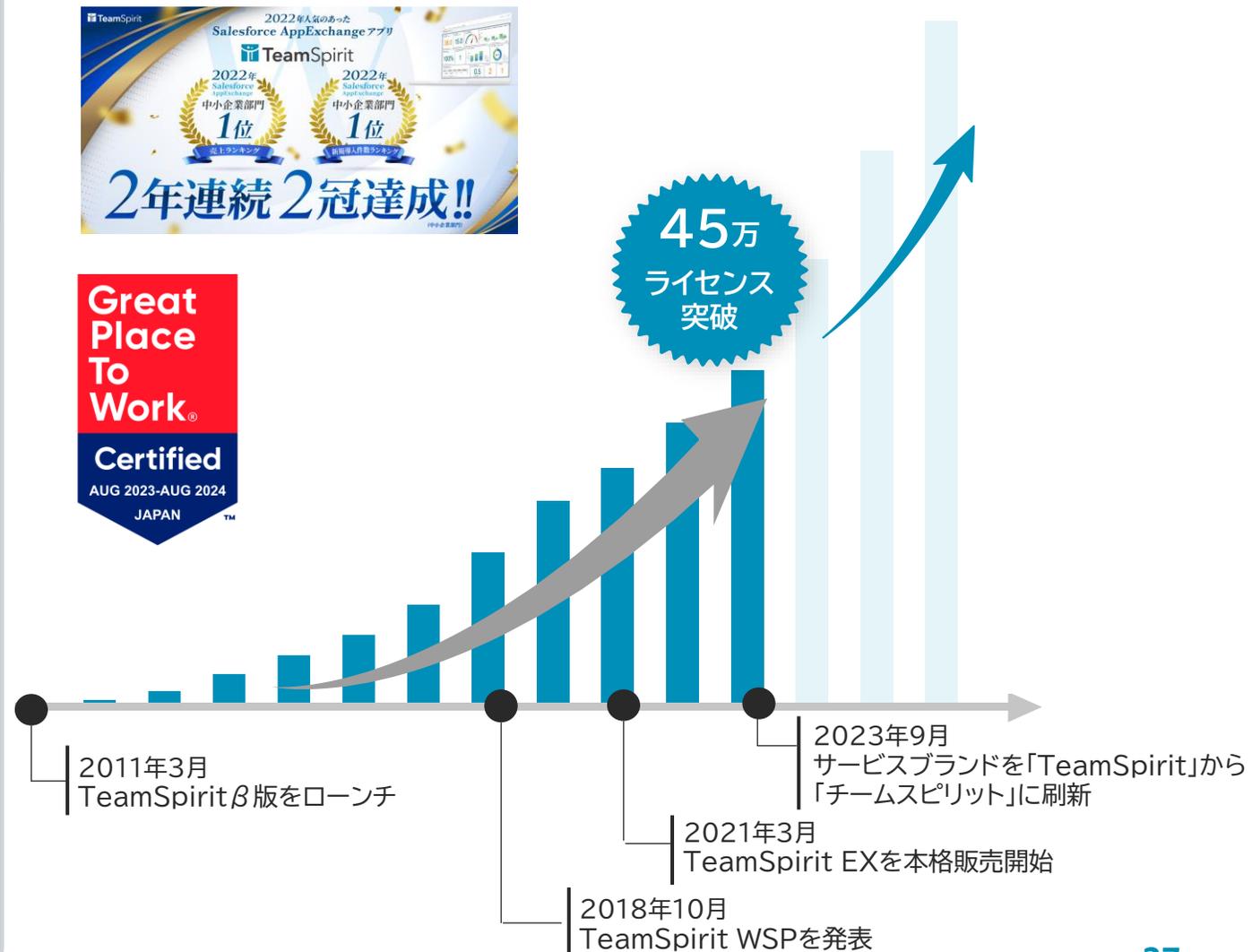
会社概要

| | |
|-------|---|
| 会社名 | 株式会社チームスピリット（英語表記 TeamSpirit, Inc.） |
| 設立 | 1996年11月13日 |
| 本社所在地 | 東京都千代田区内幸町2-1-6 日比谷パークフロント19F |
| 代表者 | 代表取締役 CEO 荻島 浩司 |
| 従業員数 | 196人（2023年8月末時点） |
| 資本金 | 833,320千円（2023年8月末時点） |
| 事業内容 | 「勤怠管理」「工数管理」「経費精算」といった従業員が日常的に利用する社内業務システムを一元化したクラウドサービス「チームスピリット」の提供 |
| 子会社 | TeamSpirit Singapore Pte. Ltd. |

チームスピリットの歩み

沿革

| | |
|------------------|---|
| 1996年11月 | 有限会社デジタルコストを設立 |
| 2008年4月 | デジタルコスト株式会社へ組織変更 |
| SaaS事業に転換 | |
| 2010年6月 | 株式会社セールスフォース・ドットコムとAppExchangeパートナー契約を締結 |
| 2010年11月 | 株式会社セールスフォース・ドットコムとOEMパートナー契約を締結 |
| 2011年3月 | 「TeamSpirit」β版をローンチ |
| 2011年10月 | 株式会社セールスフォース・ドットコムと資本提携 |
| 2012年4月 | 「TeamSpirit」の本格的なサービス提供を開始 |
| 2012年9月 | 商号を株式会社チームスピリットへ変更 |
| 2014年10月 | 本店所在地を東京都中央区へ移転 |
| 2017年11月 | シンガポール子会社TeamSpirit Singapore Pte. Ltd.を設立 |
| 2018年8月 | 東京証券取引所マザーズ市場に上場 |
| 2019年6月 | 「TeamSpirit WSP」を発表 |
| 2021年3月 | 「TeamSpirit WSP」を「TeamSpirit EX」に名称変更し本格販売を開始 |
| 2023年9月 | サービスブランドを「TeamSpirit」から「チームスピリット」に刷新 |
| 2023年12月 (予定) | 本店所在地を東京都千代田区へ移転 |



事業概要

- 「すべての人を、創造する人に。」変えていく、ERPのフロントウェア「チームスピリット」を提供

チームスピリット



* すべての従業員が日常的に利用する業務システムで、基幹システム(ERP)のフロント部分(従業員側)でデータエントリー機能を担うソフトウェアを指す当社が定義した造語。具体的には「勤怠管理システム」「工数管理システム」「経費精算システム」等を指す

チームスピリットが解決する社会課題と目指す姿

- QOW(Quality of Work=「働くコト」の質)の向上を通じ、多くの日本企業が直面する「働くコト」を巡る経営課題を解決する

「働くコト」を巡る日本の社会課題

- 少子高齢化による労働力人口の減少
- OECD加盟国の中で最も低いとされる労働生産性の改善

「働くコト」を巡る日本企業が抱える経営課題

1 生産性の改善

- ▶ 間接業務の効率化とコア業務に投下する質と量の改善
- ▶ DXの加速(デジタル化、レガシーシステムの刷新)
- ▶ DXの担い手となるIT人材不足への対応(2025年の崖^{*1})

2 多様な人材が活躍できる労働環境の整備

- ▶ ポストコロナ時代に対応した新しい働き方へのシフト
- ▶ 年齢・性別・ライフスタイルに合わせた柔軟な働き方の導入
- ▶ ジョブ型雇用や副業解禁など、雇用に対する価値観の変化への対応

3 コーポレートガバナンスの強化

- ▶ コンプライアンス順守(厳格な労務管理や適切な原価管理)
- ▶ DXを通じた内部統制の強化(不正経費使用の未然防止、ワークフローの透明化・電子化)

「チームスピリット」が解決すること

日々の間接業務の削減とアウトプットの最大化で生産的な働き方を実現



- 優れたUIと、作業場所を選ばないクラウドサービスで、日々の間接業務の負担を軽減
- 自分自身の働き方を可視化し、インサイトを得ることで、より効率的で生産性の高い働き方を実現

ワークログでチームの働き方を可視化しパフォーマンスを最大化



- チームの働き方を可視化することで、適切な労務管理を実現
- ワークログ(業務に関する活動ログ)を収集・分析することで、定量的な活動データに基づく適切なコーチング・ティーチングでチームをエンパワメント

高度な内部統制を実現しDXを加速



- 適切な労務管理、各種業務のデジタル化、適切な経費利用等、高度な内部統制を実現
- フロントウェア領域のDXを加速

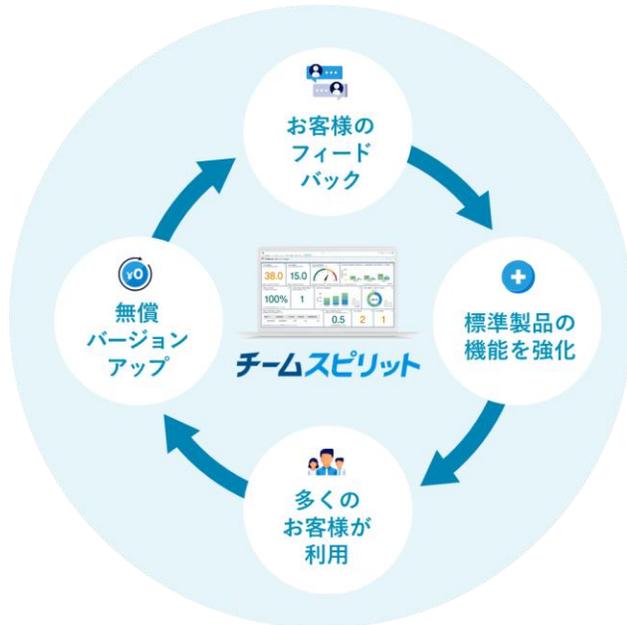
個人、チーム(企業)それぞれの視点で、QOWの向上を実現

^{*1} 経済産業省が2018年5月に発表した「DXレポート～ITシステム『2025年の崖』克服とDXの本格的な展開～」にて、DXの推進を阻む要因として、既存のITシステムが技術面の老朽化・システムの肥大化・複雑化・ブラックボックス化等の問題を上げており、その結果として経営・事業戦略上の足かせ、高コスト構造の原因となっている「レガシーシステム」問題を提起。2025年には稼働後21年以上を迎える基幹系システムが6割となり、同年にSAPの現行ERPのサポート期間が終了すること(現在は2年延長)を「2025年の崖」と表現したものの

ビジネスモデル

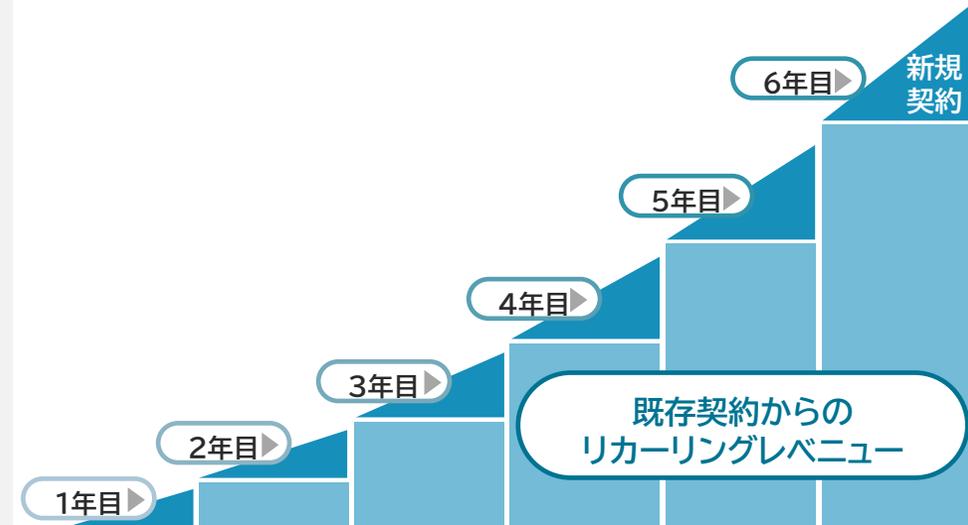
- SaaSによるサブスクリプション型ビジネスモデルで安定した事業基盤を構築

シングルソース・マルチテナント



1つのアプリケーションをすべてのお客様が利用することで、経営資源を効果的に機能改善に集中させることが可能となり、顧客満足度が上昇

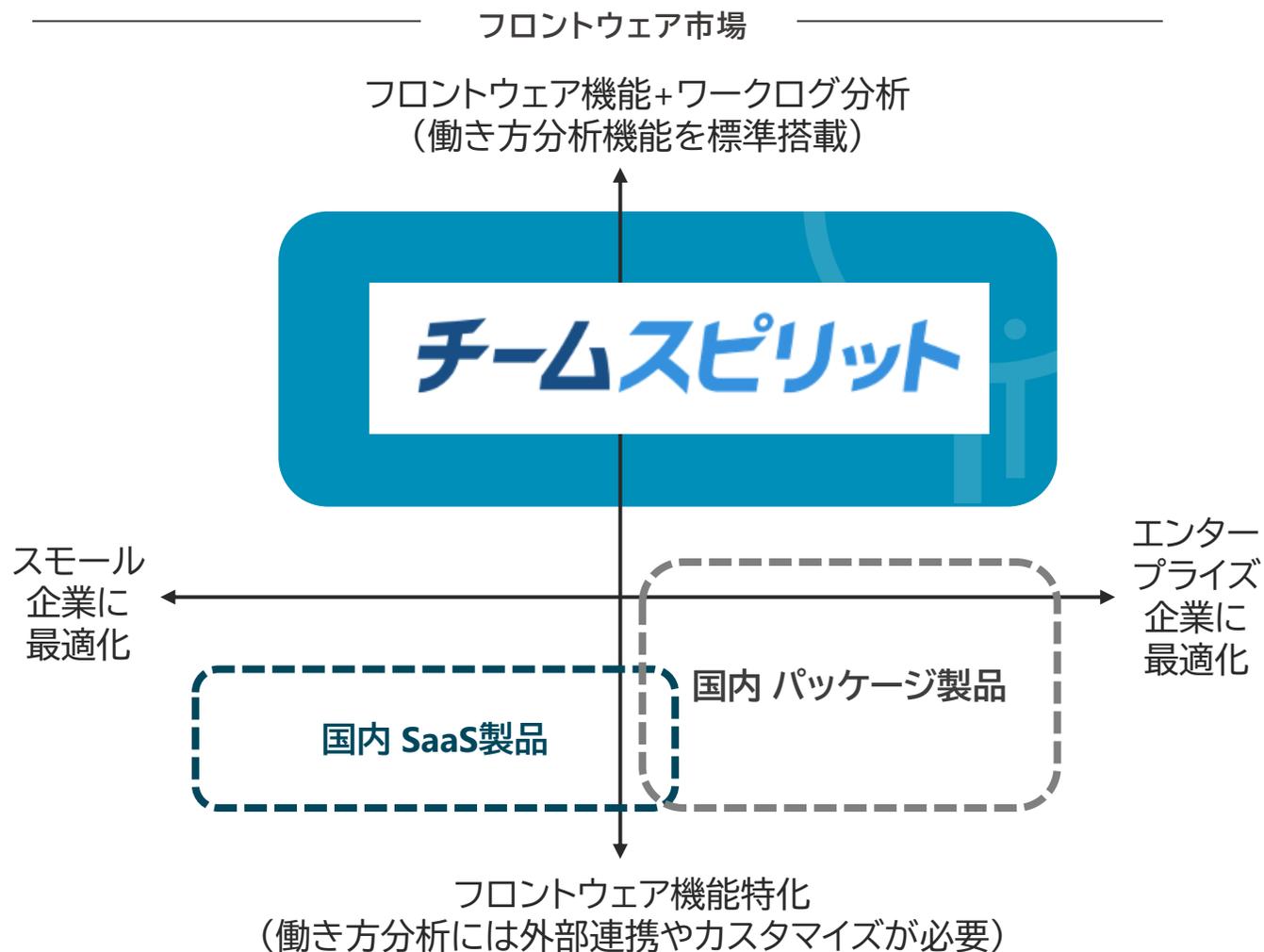
サブスクリプション・ビジネス



顧客満足度が上昇することで解約率が低減し、リカーリングレバニューが安定的に蓄積され安定した事業基盤を構築

Appendix 02 当社の強み

フロントウェア領域における独自のポジショニング



「チームスピリット」の特徴

エンター
プライズ
企業対応

エンタープライズ企業に採用される高品質なSaaSフロントウェア

- 高度なクラウドインフラ基盤と豊富な機能、圧倒的に使いやすいインターフェースを搭載



働き方
分析

ワークログを活用し複合的な視点で働き方見える化

- 勤怠、工数、経費などのワークログを複合的な視点で可視化・分析することで質の高いインサイトを提供

チームスピリットのワークログ

ワークログ
とは

- ・ ワークログとは、従業員の業務に関する活動ログ(データ)
- ・ 「チームスピリット」を活用することで従業員の働き方を可視化・分析することが可能

チームスピリット

チームスピリット **勤怠**

就業実績

有給取得状況

チームスピリット **工数**

従業員毎の業務内容

プロジェクト毎の稼働時間

チームスピリット **経費**

経費利用状況

費用の拡大傾向



外部データ

売上実績

エンゲージメントスコア

ワークログ

長時間労働が
発生している原因は
どこにあるのか

パフォーマンスの高い
部署・人はどのような
働き方をしているのか

生産的な業務に
時間を使うことが
できているのか



個人と組織の働き方をリアルタイムに可視化し、
戦略的な働き方の策定や実態を伴ったマネジメント業務の実現に寄与

多くの上場企業や未上場の成長企業を中心に、強固な顧客基盤を構築

チムスピシリーズ導入企業*

上場企業
(含むグループ企業)

プライム/
スタンダード



グロース

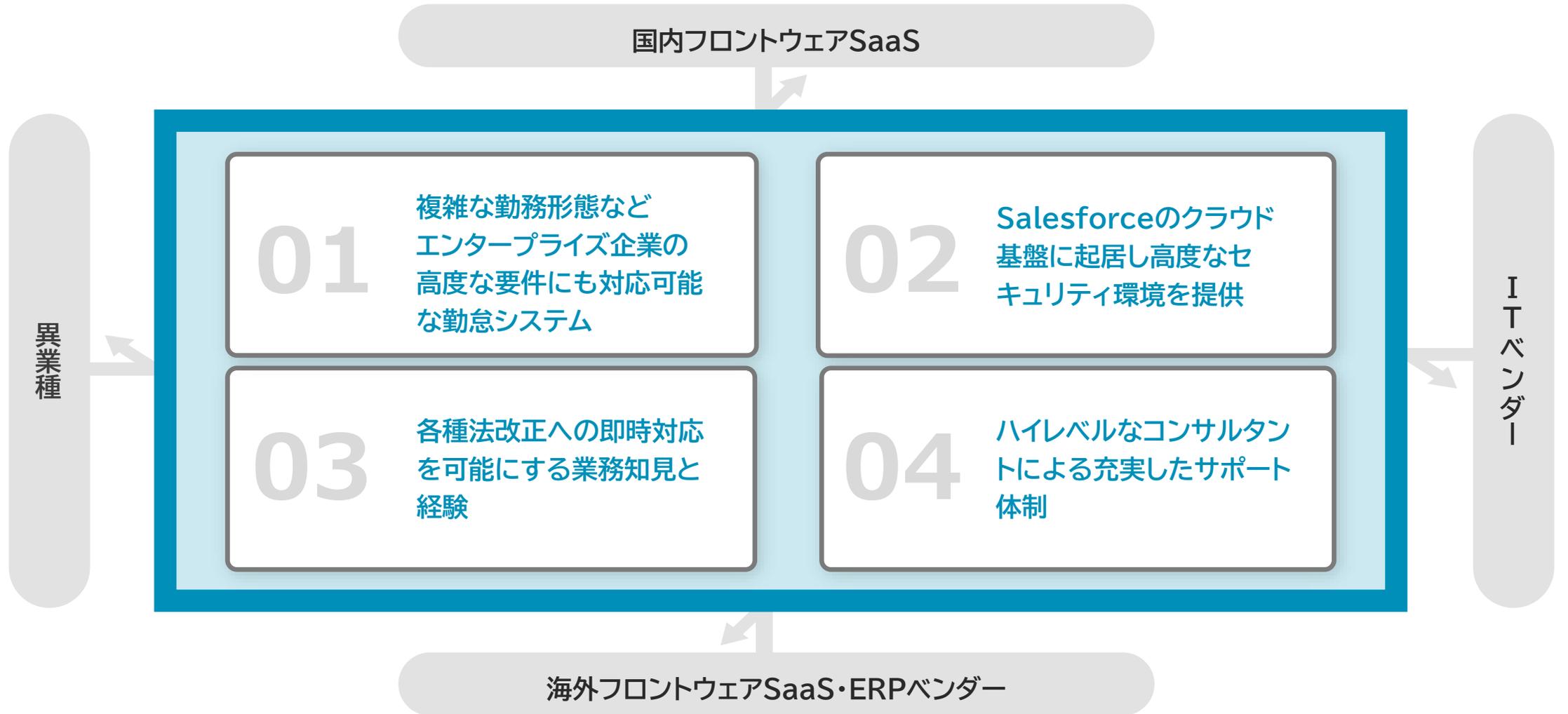


未上場企業



* ロゴの掲載許可をいただいている一部の企業を抜粋して掲載

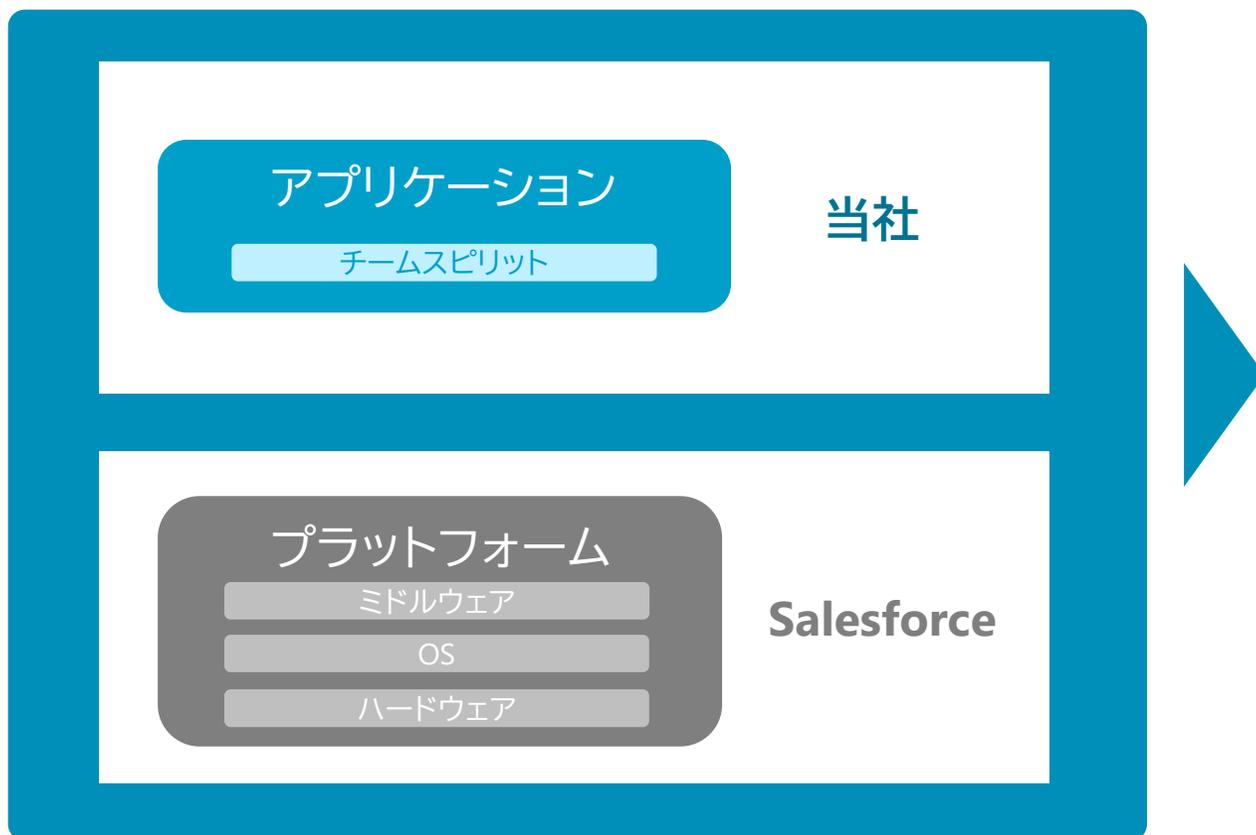
エンタープライズ企業に選ばれる高い機能性とサポート体制



Salesforceのクラウド基盤に起居し高度なセキュリティ環境を提供

当社が提供するSaaS

Salesforce PaaS*1を基盤にアプリケーションを開発・提供



Salesforce PaaSの活用による当社のメリット

グローバル水準のセキュリティ環境を提供

- 1 セキュリティ開発・維持に掛かるコストや負担が大幅に削減され当社はアプリケーション開発に専念可能
- 2 エンタープライズ企業が求める高度なセキュリティ要件にも対応可能
- 3 Salesforceが提供するCRMやAppExchange上のアプリケーションと当社のチームスピリットを連携させることでさらに高度な管理・分析が可能

*1 Platform as a Serviceの略称。アプリケーションソフトが稼動するためのハードウェアやOSなどのプラットフォーム一式をインターネット上のサービスとして提供する形態のことを指し、開発者はそのプラットフォーム上にアプリケーションを開発し自分の顧客にサービスとして提供することが可能となる

安定性と成長性を兼ね備えたビジネスモデル

01

売上の約9割をストック型収入のリカーリングレベニューで構成

02

すべての従業員が日常的に利用する顧客エンゲージメントの高いシステムで解約率は低位で推移

03

一括前払いによる年間契約のため期中の解約リスクや回収懸念がなくキャッシュフローが安定

Appendix 03 市場環境

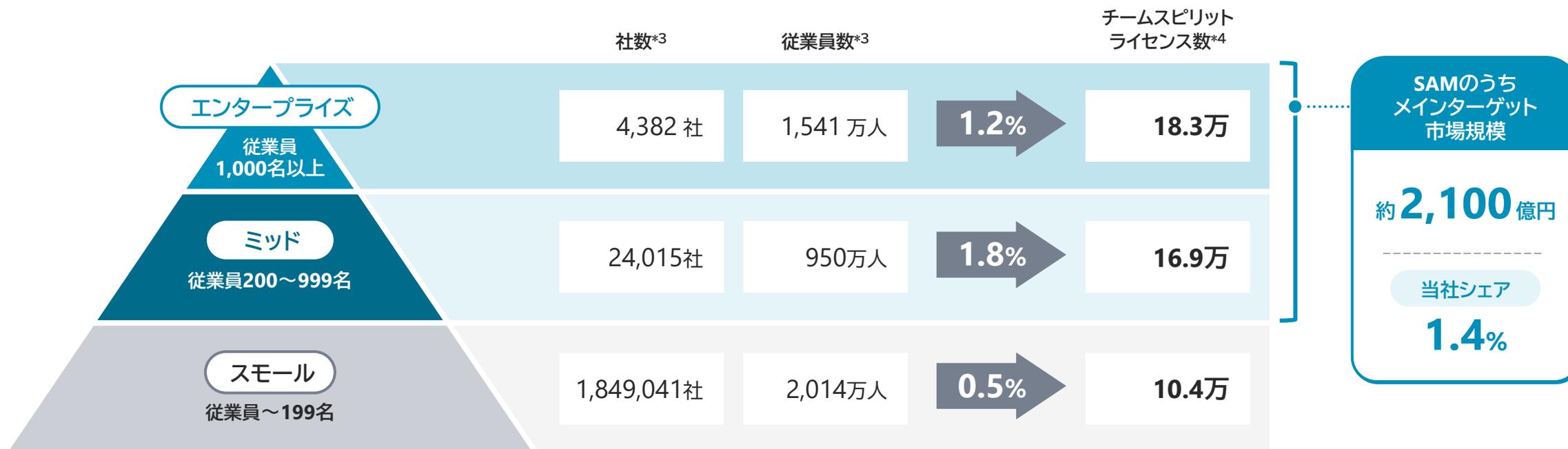
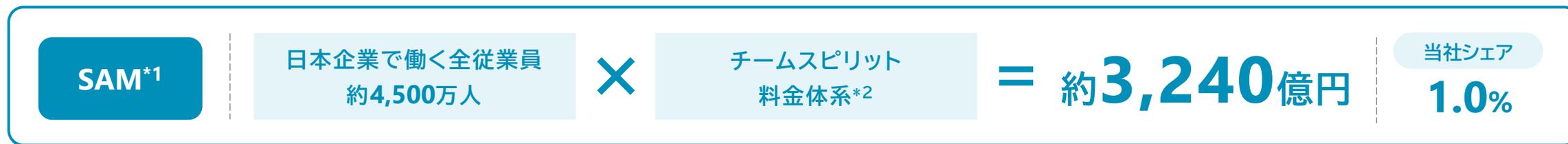
市場環境

- SaaSの競合プレイヤーが少なく当社の強みが活きるエンタープライズとミッドをメインターゲットに設定

| 市場 | 主な競合 | 市場環境 |
|----------|--|---|
| エンタープライズ | <div style="background-color: #00838f; color: white; padding: 10px; text-align: center; margin-bottom: 10px;">スクラッチ</div> <div style="background-color: #00838f; color: white; padding: 10px; text-align: center;">パッケージ</div> | <ul style="list-style-type: none"> • 手組みのスクラッチシステムや独自仕様にカスタマイズされた国内外のパッケージシステム等、多くのレガシーシステムが残存 • 多くの大企業にとってDXの加速は経営課題 • SaaSの競合プレイヤーが少ない魅力的な市場 |
| ミッド・スモール | <div style="background-color: #add8e6; padding: 10px; text-align: center; margin-bottom: 10px;">SaaS</div> | <ul style="list-style-type: none"> • ミッド市場は特に従業員数が多い企業は高度な機能性を求める傾向にあり、当社のプロダクト優位性や、プラットフォーム優位性が活きる領域 • スモール市場は多くのSaaSプレイヤーが存在するレッドオーシャン市場、かつクラウドERPの存在感が強い |

ターゲット市場規模と当社シェア

- ターゲット市場における当社ライセンスシェアは約1.4%であり、広大な開拓余地が存在



*1 Serviceable Available Marketの略で、現在のサービスが獲得しうる市場規模

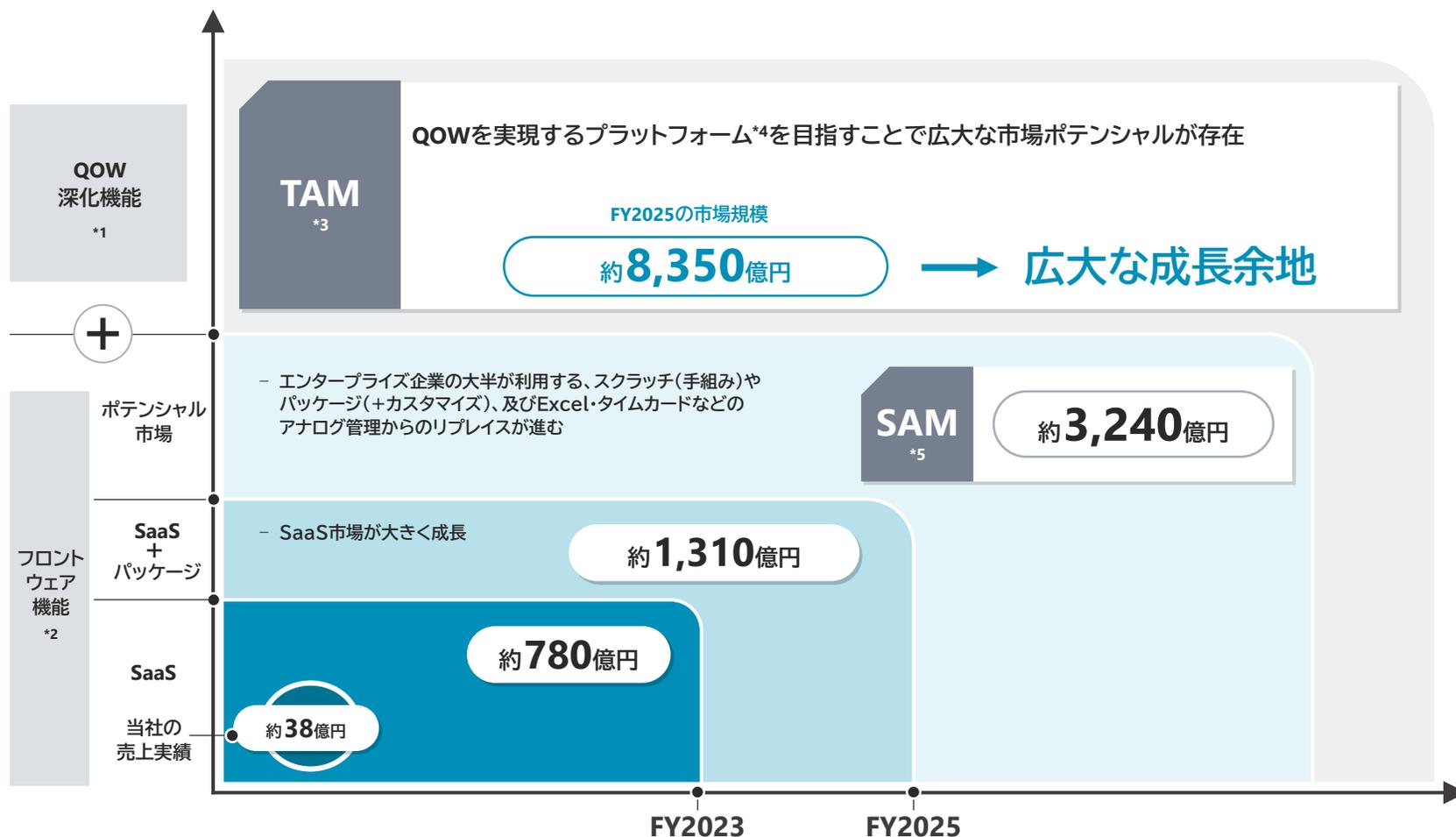
*2 2023年8月末までのチームスピリットの基本料金月額600円をもとに試算

*3 平成28年経済センサス - 活動調査(総務省統計局)をもとに当社作成

*4 2023年8月末時点での契約ライセンス数を掲載

ターゲット市場規模の広がり

- 中長期的にQOW(Quality of Work)向上を実現するプラットフォームを目指すことで広大なTAMが獲得可能



Point

- 現行のフロントウェア機能ベースのSAMは約3,240億円
- QOW向上を実現するプラットフォームを目指すことでTAMIは大きく拡大 (FY2025時点で約1,310億円→約8,350億円と約6倍の市場規模)
- FY2023ベースでのフロントウェアSaaS市場規模に対する当社シェアは5%程度

出所:富士キメラ総研「ソフトウェアビジネス新市場2023年版」をもとに当社作成(それぞれの年度は4月~3月)

*1 タレントマネジメント、データ分析ツール、E-ラーニング管理、グループウェア(コミュニケーションツール含む)電子契約ツールといった従業員が日常的に利用したり、マネジメントの向上に寄与する機能

*2 従業員がERPフロント領域で日常のデータのエントリーに利用する機能で、勤怠管理、経費精算、プロジェクト管理、ワークフローを指す(現在の当社事業ドメイン)

*3 Total Addressable Marketの略で、獲得できる可能性のある最大の市場規模

*4 富士キメラ総研「ソフトウェアビジネス新市場2023年版」より、勤怠管理、経費精算、プロジェクト管理、ワークフロー、人材管理、学習管理、BIツール(データ可視化)、グループウェア、労務管理、電子契約ツール、ビジネスチャット、Web会議の市場を合計して算出

*5 Serviceable Available Marketの略で、現在のサービスが獲得しうる市場規模

Appendix 04 成長戦略

今後の成長戦略

1

エンタープライズ市場開拓

エンタープライズ市場を開拓し
パイオニアになる

現在エンタープライズ市場のフロントウェアで主流となっているスクラッチシステムやパッケージサービスをリプレイスして、エンタープライズ市場におけるフロントウェアSaaSのパイオニアになる

2

フロントウェア事業の総合力強化

QOW向上を実現する
プラットフォームを目指す

ミッド・スモール企業向けサービスを中心に競争環境が激化するフロントウェア市場において、機能強化や他社システムとの連携を通じて、QOW向上を実現するプラットフォームとしてのポジションを確立する

3

新市場・新事業領域の開拓

機能・領域を拡大させ
ARRの非連続的な成長を目指す

中長期的にはM&Aや海外展開等も視野に、新機能の開発や新領域への進出によりARPUの向上を図り、ARRの非連続的な成長を目指す

エンタープライズ市場開拓 ～市場環境～

Politics

政治的要因

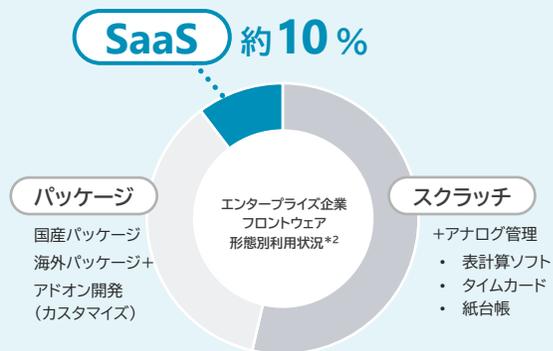
- 働き方改革関連法の施行に伴い長時間労働是正への動きが本格化
- デジタル庁の新設等、DXに向けた動きが加速
- DX2025年の崖(IT人材の不足がDXを妨げるといふ、経産省による警鐘)

Technology

技術的要因

- クラウドサービスの本格普及に伴うSaaSの拡大
- クラウドセキュリティレベルの向上
- マイクロサービスアーキテクチャー*1の台頭(アプリケーションレベルでの最適化)

— エンタープライズ企業のフロントウェア市場シェア —



自社仕様に複雑にカスタマイズされたシステムがDX推進を阻害

スクラッチ&パッケージ市場シェアをリプレイス

チームスピリット

- 1 サーバー管理から解放され、優れたスケーラビリティを享受可能
- 2 短期間・安価での導入が可能
- 3 法改正等に合わせた追加投資が不要で常に最新のサービスを利用可能

DXの追い風でSaaSへの変革は待ったなし

Economy

経済的要因

- 大手ERPの標準サポート期限到来(2027年)に伴う基幹システム刷新
- 法改正への対応やサーバー管理等、システム運用保守費用が増大
- 経営資源の選択と集中

Society

社会的要因

- テレワークやダブルワーク、ジョブ型雇用といったポストコロナ時代の新しい働き方への対応
- 少子高齢化に伴う労働力人口の減少とIT人材の不足への対応(DXの推進が急務)
- ESGへの関心の高まり

*1 アプリケーションが持つ機能を細かい「サービス」に分割し、それぞれのサービスを連携させてシステムを動かすという考え方
*2 統計レポートや調査会社レポートをもとに当社が独自に算出、社数ベース

エンタープライズ市場開拓 ～成長戦略～

キャズムを超えるための戦略

Horizontal × Focus × Expansion

自社の強み

- ▶ 世界中で利用されているセールスフォースのクラウドプラットフォーム基盤に起居し、10年以上フロントウェアSaaSアプリケーションを開発・販売してきた実績と経験
- ▶ 1,800社/45万ユーザー超へのサービス提供を通じて蓄積されたカスタマーベネフィットの知見



Expansion

勝ちパターンの横展開で
メインストリーム化

- 勝ちパターンをレバレッジさせてドメイン拡大→メインストリーム化
- パートナー活用によるチャネル戦略の拡大
- 再現性の高い導入・保守運用サポート体制の構築

Focus

勝ちパターンの醸成と
差別化機能の強化

- 市場の魅力やパイプラインをもとにターゲットのプライオリティを設定し、集中的に経営資源を投下しセグメント毎の勝ちパターンを作る
- 業種や属性(導入ERP)、トレンドを先読みしたキラーコンテンツの実装

Horizontal

プロダクトの機能拡張

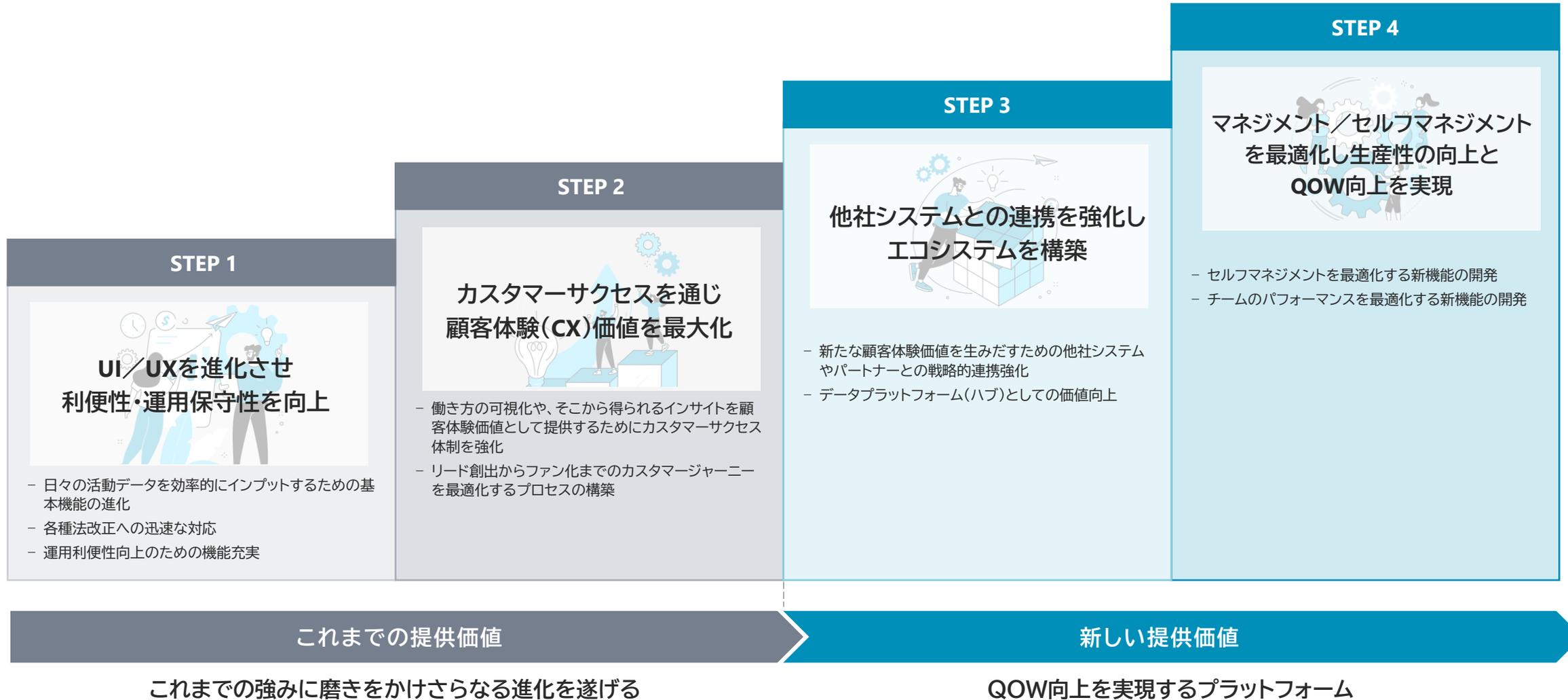
- エンタープライズ向け製品として求められる業務機能の拡張
- エンタープライズシステムとしての強固なシステムインフラ設計

アーリーアダプターの獲得

キャズムを超える

メインストリーム化

フロントウェア事業の総合力強化



新市場・新事業領域の開拓

- 中長期的にはM&Aや海外展開等も視野に、新機能開発や新領域進出によりARRの非連続的な成長を目指す



Appendix 05 リスク情報

リスク情報

| 項目 | 主要なリスク | 発生可能性 | 発生時の影響度 | リスク対応策 |
|---------------------------|---|-------|---------|---|
| 経営環境やクラウド市場の変化に関するリスク | 顧客企業のIT投資マインドが減退するような場合は、新規契約数が鈍化する可能性があります。また、新型コロナウイルスの影響が深刻化した場合や予期せぬ事態でクラウド市場の成長が鈍化した場合は、業績及び中期的な成長性に影響を及ぼす可能性があります。 | 中 | 中 | チームスピリズは勤怠管理など顧客企業の従業員が毎日必ず使用する機能を提供しており、国内外の経済情勢や景気の変動等を理由として直ちに契約が解約される性質のサービスではありませんが、景気変動や市場環境の変化に柔軟に対応できるよう強固な経営基盤を構築してまいります。 |
| 株式会社セールスフォース・ドットコムに関するリスク | 当社が顧客に提供しているアプリケーションは、株式会社セールスフォース・ドットコムが提供するクラウドプラットフォーム(Lightning Platform)上に構築されており、同社の経営戦略の変更により日本での提供が停止となった場合や、同社とのOEMパートナー契約の解除事由に抵触し契約を解除された場合等には、当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。 | 低 | 大 | 現状、同社との契約における解除条項には抵触しておりません。また、株式会社セールスフォース・ドットコムと当社は良好な関係を継続しており、今後も関係性の維持・向上に努めてまいります。 |
| 競合環境の変化並びに想定を上回る解約に関するリスク | 顧客企業の利用状況や経営環境、競合企業の技術力の向上や予期しないサービスの登場などにより競争が激化する場合には、新規契約数が鈍化する可能性があります。また、既存契約先の解約数が増加する等で想定を超える解約が発生した場合、当社の経営成績に影響を与える可能性があります。 | 中 | 中 | 継続的な機能強化や差別化戦略を通じて、継続的に顧客満足度を高めることで市場優位性を維持してまいります。 |
| 人材の確保に関するリスク | 従業員の採用及び教育が計画通りに進まないような場合や人材流出が進むような場合には、サービスの円滑な提供及び積極的な受注活動が阻害され、当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。 | 中 | 中 | 積極的な採用活動を継続するとともに、適切な人事評価や社員教育にも注力し、優秀な人材の確保とエンゲージメントの強化に取り組んでまいります。 |
| 情報管理体制について | 当社では業務に関連して多数の顧客企業の情報資産を取り扱っております。しかしながら、何らかの理由により重要な情報資産が外部に漏洩するような場合には、当社の社会的信用の失墜、損害賠償責任の発生等により、当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。 | 低 | 大 | 情報セキュリティ基本方針を策定し、役員及び従業員に対して情報セキュリティに関する教育研修を実施する等、継続的に情報管理体制の強化に努めております。国際的に認められた情報セキュリティの認証(ISMS(JIS Q 27001(ISO/IEC 27001)))を取得しており、日本国のプライバシーマーク認証も取得しています。 |

投資者の判断にとって特に重要であると当社が考える事項について、積極的な情報開示の観点から記載しているものです。本項の記載内容は当社株式の投資に関する全てのリスクを網羅しているものではありません。本資料に記載以外のリスクにつきましては、当社の2022年8月期有価証券報告書の「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。当社は、これらのリスクの発生可能性を認識したうえで、発生回避及び発生した場合の迅速な対応に努める方針です。

Appendix 06 その他資料

ライセンス関連KPI

| | | FY2021 | | | | FY2022 | | | | FY2023 | | | |
|------------|-----|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| | | Q1 | Q2 | Q3 | Q4 | Q1 | Q2 | Q3 | Q4 | Q1 | Q2 | Q3 | Q4 |
| ARR | 百万円 | 2,255 | 2,353 | 2,422 | 2,470 | 2,599 | 2,723 | 2,806 | 2,900 | 2,971 | 3,104 | 3,218 | 3,356 |
| QoQ成長率 | % | (+4.0%) | (+4.3%) | (+2.9%) | (+2.0%) | (+5.2%) | (+4.8%) | (+3.1%) | (+3.3%) | (+2.4%) | (+4.5%) | (+3.7%) | (+4.3%) |
| ライセンス | Lic | 289,973 | 303,533 | 313,822 | 321,534 | 338,587 | 355,007 | 368,819 | 382,046 | 390,544 | 409,104 | 424,354 | 456,716 |
| エンタープライズ | Lic | 96,588 | 102,628 | 106,037 | 107,984 | 116,584 | 125,475 | 133,463 | 139,718 | 140,092 | 149,660 | 156,110 | 183,027 |
| (比率) | % | (33.3%) | (33.8%) | (33.8%) | (33.6%) | (34.4%) | (35.3%) | (36.2%) | (36.6%) | (35.9%) | (36.6%) | (36.8%) | (40.1%) |
| ミッド | Lic | 108,139 | 112,330 | 119,500 | 122,359 | 129,609 | 135,409 | 139,016 | 145,081 | 151,805 | 157,950 | 164,351 | 169,245 |
| (比率) | % | (37.3%) | (37.0%) | (38.1%) | (38.1%) | (38.3%) | (38.1%) | (37.7%) | (38.0%) | (38.9%) | (38.6%) | (38.7%) | (37.1%) |
| スモール | Lic | 85,246 | 88,575 | 88,285 | 91,191 | 92,394 | 94,123 | 96,340 | 97,247 | 98,647 | 101,494 | 103,893 | 104,444 |
| (比率) | % | (29.4%) | (29.2%) | (28.1%) | (28.4%) | (27.3%) | (26.5%) | (26.1%) | (25.5%) | (25.3%) | (24.8%) | (24.5%) | (22.8%) |
| ARPU | 円 | 648 | 646 | 643 | 640 | 640 | 639 | 634 | 633 | 634 | 632 | 632 | 612 |
| Gross月次解約率 | % | 0.64% | 0.52% | 0.57% | 0.65% | 0.62% | 0.64% | 0.58% | 0.46% | 0.48% | 0.42% | 0.47% | 0.52% |
| Net月次解約率 | % | -0.59% | -0.44% | -0.35% | -0.21% | -0.38% | -0.48% | -0.56% | -0.64% | -0.39% | -0.32% | -0.40% | -0.42% |
| 契約社数 | 社 | 1,428 | 1,479 | 1,491 | 1,531 | 1,555 | 1,594 | 1,617 | 1,644 | 1,682 | 1,728 | 1,768 | 1,800 |
| ARPA* | 円 | 131,652 | 132,587 | 135,390 | 134,467 | 139,311 | 142,371 | 144,657 | 147,031 | 147,208 | 149,734 | 151,696 | 155,408 |

* Average Revenue per Accountの略。MRR(ARR÷12)÷契約社数で算出

連結貸借対照表

| (百万円) | (Million Yen) | FY2021 | | | | FY2022 | | | | FY2023 | | | |
|---------|---|--------|-------|-------|-------|--------|-------|-------|-------|--------|-------|-------|-------|
| | | Q1 | Q2 | Q3 | Q4 | Q1 | Q2 | Q3 | Q4 | Q1 | Q2 | Q3 | Q4 |
| 流動資産 | Current Assets | 2,706 | 2,790 | 2,747 | 2,753 | 2,910 | 2,887 | 2,841 | 2,820 | 2,974 | 2,978 | 2,902 | 2,875 |
| 現金及び預金 | Cash and deposits | 2,437 | 2,481 | 2,443 | 2,447 | 2,600 | 2,513 | 2,462 | 2,409 | 2,541 | 2,458 | 2,425 | 2,364 |
| 前渡金 | Advance payments | 204 | 199 | 212 | 225 | 231 | 234 | 255 | 285 | 303 | 299 | 296 | 325 |
| その他 | Other | 64 | 109 | 90 | 80 | 79 | 140 | 123 | 125 | 129 | 220 | 180 | 184 |
| 固定資産 | Non-current Assets | 360 | 362 | 402 | 418 | 419 | 447 | 463 | 544 | 563 | 590 | 621 | 641 |
| 資産合計 | Total Assets | 3,067 | 3,153 | 3,149 | 3,171 | 3,330 | 3,335 | 3,304 | 3,364 | 3,537 | 3,568 | 3,524 | 3,516 |
| 流動負債 | Current Liabilities | 1,576 | 1,596 | 1,550 | 1,594 | 1,746 | 1,742 | 1,743 | 1,829 | 2,014 | 2,003 | 2,037 | 2,124 |
| 繰延収益 | Deferred revenue | 1,319 | 1,199 | 1,213 | 1,193 | 1,422 | 1,369 | 1,410 | 1,418 | 1,656 | 1,578 | 1,591 | 1,568 |
| その他 | Other | 257 | 397 | 336 | 400 | 323 | 373 | 332 | 411 | 358 | 424 | 446 | 555 |
| 負債合計 | Total Liabilities | 1,576 | 1,596 | 1,550 | 1,594 | 1,746 | 1,742 | 1,743 | 1,829 | 2,014 | 2,003 | 2,037 | 2,124 |
| 純資産 | Net Assets | 1,490 | 1,556 | 1,599 | 1,577 | 1,584 | 1,592 | 1,561 | 1,534 | 1,523 | 1,565 | 1,486 | 1,392 |
| 負債純資産合計 | Total Liabilities and Net Assets | 3,067 | 3,153 | 3,149 | 3,171 | 3,330 | 3,335 | 3,304 | 3,364 | 3,537 | 3,568 | 3,524 | 3,516 |

連結損益計算書／キャッシュ・フロー計算書

| (百万円) | (Million Yen) | FY2021 | | | | FY2022 | | | | FY2023 | | | |
|----------------------|------------------------------|--------|-----|-----|-----|--------|-----|-----|------|--------|-----|-----|------|
| | | Q1 | Q2 | Q3 | Q4 | Q1 | Q2 | Q3 | Q4 | Q1 | Q2 | Q3 | Q4 |
| 売上高 | Net sales | 671 | 750 | 731 | 744 | 772 | 799 | 832 | 858 | 891 | 940 | 981 | 995 |
| ライセンス(①) | License | 558 | 578 | 602 | 614 | 635 | 664 | 692 | 712 | 735 | 759 | 796 | 818 |
| プロフェッショナルサービス | Professional service | 112 | 171 | 128 | 129 | 136 | 134 | 139 | 145 | 156 | 181 | 184 | 177 |
| スポットサポート | Spot support | 48 | 102 | 61 | 56 | 61 | 53 | 56 | 60 | 69 | 90 | 94 | 84 |
| プレミアムサポート(②) | Premium support | 54 | 56 | 58 | 62 | 64 | 69 | 74 | 76 | 76 | 78 | 80 | 83 |
| リカーリングレバニユー (①+②) | Recurring Revenue | 612 | 634 | 661 | 677 | 700 | 733 | 766 | 789 | 811 | 837 | 877 | 901 |
| その他 | Others | 9 | 13 | 8 | 10 | 10 | 11 | 9 | 8 | 10 | 12 | 10 | 9 |
| 営業利益 | Operating Profit | 71 | 120 | 5 | -28 | 3 | -2 | -33 | -85 | -23 | 1 | -53 | -143 |
| 経常利益 | Ordinary Profit | 74 | 121 | 7 | -27 | 2 | -4 | -36 | -88 | -24 | -0 | -54 | -146 |
| 当期利益 | Profit | 36 | 65 | 41 | -21 | -15 | -9 | -35 | -30 | -12 | 2 | -80 | -98 |
| 営業CF | CF from operating activities | 256 | 43 | -39 | 5 | 138 | -78 | -8 | -55 | 129 | -83 | 14 | -67 |
| 投資CF | CF from investing activities | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | -2 | 0 | -53 | 0 | -1 | -47 | -1 |
| フリーCF | Free Cash Flow | 256 | 43 | -39 | 4 | 138 | -80 | -8 | -109 | 130 | -84 | -32 | -69 |
| 財務CF | CF from financing activities | 7 | 0 | 0 | -0 | 6 | 0 | 0 | 0 | 0 | -0 | 0 | 0 |

本資料における経営指標、用語の定義

| | | |
|------|-------------------------|--|
| 経営指標 | MRR | MRR=Monthly Recurring Revenue。各月末時点のライセンス契約金額の合計 |
| | ARR | ARR=Annual Recurring Revenue。MRR×12で算出 |
| | リカーリングレベニュー | 解約の申し出がない限り毎年継続される売上高。ライセンス売上+プレミアサポート売上で算出 |
| | リカーリングレベニュー比率 | 売上高に占めるリカーリングレベニューの割合。リカーリングレベニュー÷売上高で算出 |
| | Gross解約率 (ライセンス数ベース) | 対象月の直近12カ月の期間中における解約・削減となったライセンス数÷同期間の開始時点のライセンス数 (年間解約率を月次平均に換算して表記) |
| | Net解約率 (ライセンスMRRベース) | 対象月の直近12カ月の期間中に追加・解約・削減により増減したライセンスMRRの合計÷同期間の開始時点のライセンスARR (年間解約率を月次平均に換算して表記) |
| | ネガティブチャーン | 解約・削減を上回る追加契約を獲得出来ている状態 |
| 用語 | 会計期間について | FY20XX:20XX年8月期(例:2023年8月期(2022年9月1日~2023年8月31日)をFY2023と記載) Q1~Q4:四半期会計期間、H1:上半期、H2:下半期 |
| | セグメントについて | エンタープライズ:1社あたりの契約ライセンス数が1,000ライセンス以上の企業から構成されるセグメント ミッド:1社あたりの契約ライセンス数が200~999ライセンスの企業から構成されるセグメント スモール:1社あたりの契約ライセンス数が199ライセンス以下の企業から構成されるセグメント |
| | 企業/市場について | エンタープライズ企業(市場):従業員が1,000名以上の企業(それを対象とした市場) ミッド企業(市場):従業員が200~999名の企業(それを対象とした市場) スモール企業(市場):従業員が199名以下の企業(それを対象とした市場) |

免責事項

- 本資料の掲載内容のうち、過去または現在の事実に関するもの以外は、将来の見通しに関する記述に該当します。将来の見通しに関する記述は、現在入手可能な情報に基づく当社または当社の経営陣の仮定及び判断に基づくものであり、既知または未知のリスク及び不確実性が内在しています。また、今後の当社または当社の事業を取り巻く経営環境の変化、市場の動向、その他様々な要因により、これらの記述または仮定は、将来実現しない可能性があります。
- 本資料は、いかなる有価証券の取得の申込みの勧誘、売付けの申込みまたは買付けの申込みの勧誘(以下「勧誘行為」という。)を行うためのものでもなく、いかなる契約、義務の根拠となり得るものでもありません。
- 別段の記載がない限り、本書に記載されている財務データは日本において一般に認められている会計原則に従って表示されています。
- 本資料に掲載する情報につきましては、細心の注意を払って記載をしておりますが、当社以外の事項に関する情報は、一般に公開されている情報に基づいており、当社はそのような一般に公開されている情報の正確性や適切性を検証しておらず、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、2024年4月に開示する予定です。

すべての人を、創造する人に。

