

成長可能性に関する説明資料

株式会社チームスピリット

(東証マザーズ : 4397)

2018年8月

目次

- 会社紹介
- 事業の特徴と強み
- 成長戦略



会社紹介

会社概要

名称	株式会社チームスピリット TeamSpirit Inc.
証券コード	4397
代表取締役社長	荻島 浩司
決算	8月末
設立	1996年11月13日
従業員数	79名(役員9名、正社員65名、アルバイト5名)
本社	東京都中央区京橋二丁目5番18号 京橋創生館4階
事業内容	SaaS事業（働き方改革プラットフォーム「TeamSpirit」の提供）



沿革



- **1996年11月** 有限会社デジタルコースト（資本金3,000千円）を設立
- **2008年4月** デジタルコースト株式会社へ組織変更
- **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10月** salesforce.com, inc.と資本提携
- **2012年4月** 働き方改革プラットフォーム「TeamSpirit」の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
- **2013年12月** プロジェクト原価管理システム「TeamSpirit Leaders」のサービス提供を開始
- **2016年5月** salesforce.com, inc.より「Salesforce Gold ISV Partner」に認定
- **2017年11月** シンガポール子会社、TeamSpirit Singapore Pte. Ltd.を設立
- **2018年3月** salesforce.com, inc.より日本で唯一「AppExchange Premier Partner」に認定
- **2018年7月** CIを変更

経営チーム



代表取締役社長 荻島 浩司

1996年、当社設立。インディペンデント・コントラクターとして株式会社東芝および東芝ソリューション株式会社において金融機関向けパッケージ開発や、オペレーショナル・リスクコンサルティングに従事、2011年働き方改革プラットフォーム「TeamSpirit」を企画・開発してSaaSビジネスに参入。



取締役副社長 増山 秀信

1993年アンダーセンコンサルティング（現アクセンチュア株式会社）入社。日本アーンスト&ヤング株式会社、株式会社サンブリッジを経て、2011年9月当社取締役（非常勤）に就任。2012年9月より常勤。



**取締役
サービス ディベロップメント担当
有本 陽助**

1987年東京工業大学 情報工学部卒業後、エイケア・システムズ株式会社等を経て現在。日本語形態素解析エンジン、メール配信ASP用メール送信エンジン等開発多数。



**取締役
セールス&サービス担当 宮原 一成**

1998年マイクロソフト株式会社（現 日本マイクロソフト株式会社）入社、大手法人営業ならびにソリューション営業のマネジメントを担当。2016年2月より当社に参画、2017年11月より取締役に就任。



取締役（社外） 都 賢治

1983年アーサーアンダーセン公認会計士共同事務所入所。1989年、都会計事務所開設、所長就任。株式会社グロービス監査役、株式会社アイスタイル監査役、トレンダーズ株式会社監査役、株式会社アルタス代表取締役も兼任する。税理士。



取締役（社外） 倉林 陽

富士通株式会社及び三井物産株式会社にて日米でのベンチャーキャピタル業務を担当後、Globespan Capital Partners及びsalesforce.comの日本投資責任者を歴任。2015年3月よりDraper Nexus Venture Partnersに参画しManaging Director就任。



常勤監査役（社外） 高安 雄治

1993年、井上齊藤英和監査法人（現 あずさ監査法人）入所。2004年、高安公認会計士事務所開設、所長就任。公認会計士、税理士。



監査役（社外） 伊藤 雅浩

1996年アンダーセンコンサルティング（現アクセンチュア株式会社）入社。スカイライトコンサルティング株式会社を経て、2004年一橋大学法科大学院入学。2008年弁護士登録。2013年1月より内田・鮫島法律事務所パートナー。2017年12月よりシティライツ法律事務所。



監査役（社外） 中森 真紀子

1987年、日本電信電話株式会社入社。井上齊藤英和監査法人（現 あずさ監査法人）を経て、1997年、中森公認会計士事務所開設、所長就任。公認会計士、税理士。

Mission / Vision / Core Value

Mission

すべての人を、創造する人に。

すべての人が創造性を発揮し、人の数だけ世界を変えていく。
チームスピリットは、変化を巻き起こす機会を創る会社であり続けます。

Vision

個を強く。チームを強く。

一人ひとりの挑戦するチカラに加速力をもたらし、一人ひとりが主人公となって動く。
強い「個の集団」が生まれ、あらゆる壁を超えていく世の中を実現します。

Core Value

Customer-Success

- お客様の成功を唯一の判断基準にする。

Progress

- 光速で失敗し、光速で進化する。

Innovation

- スケールを超えた発想で、無から有を生む。

Creation

- 意図的に昨日を壊し、意志を込めて明日を創る。

事業の内容（サマリー）

- 働き方改革を実現するB2B SaaSの単一事業
- サブスクリプション型（リカーリングレベニュー）ビジネス

ユーザー数

約 **13万** 人

導入社数

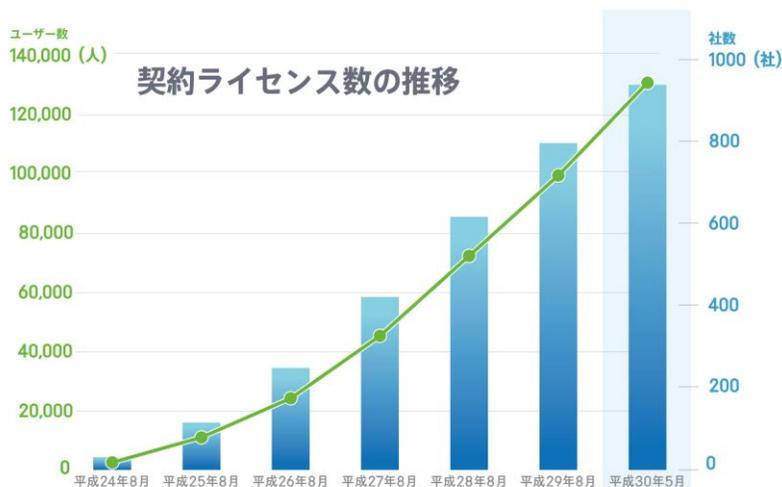
930 社以上

ユーザー数のうち
従業員100人以上企業の
利用率

High

ライセンス売上
（リカーリングレベニュー）

76% 以上⁽¹⁾



国内唯一
salesforce.comの新パートナー制度
「AppExchange Premier Partner」に認定

#1



Deloitte Technology
Fast50 2017

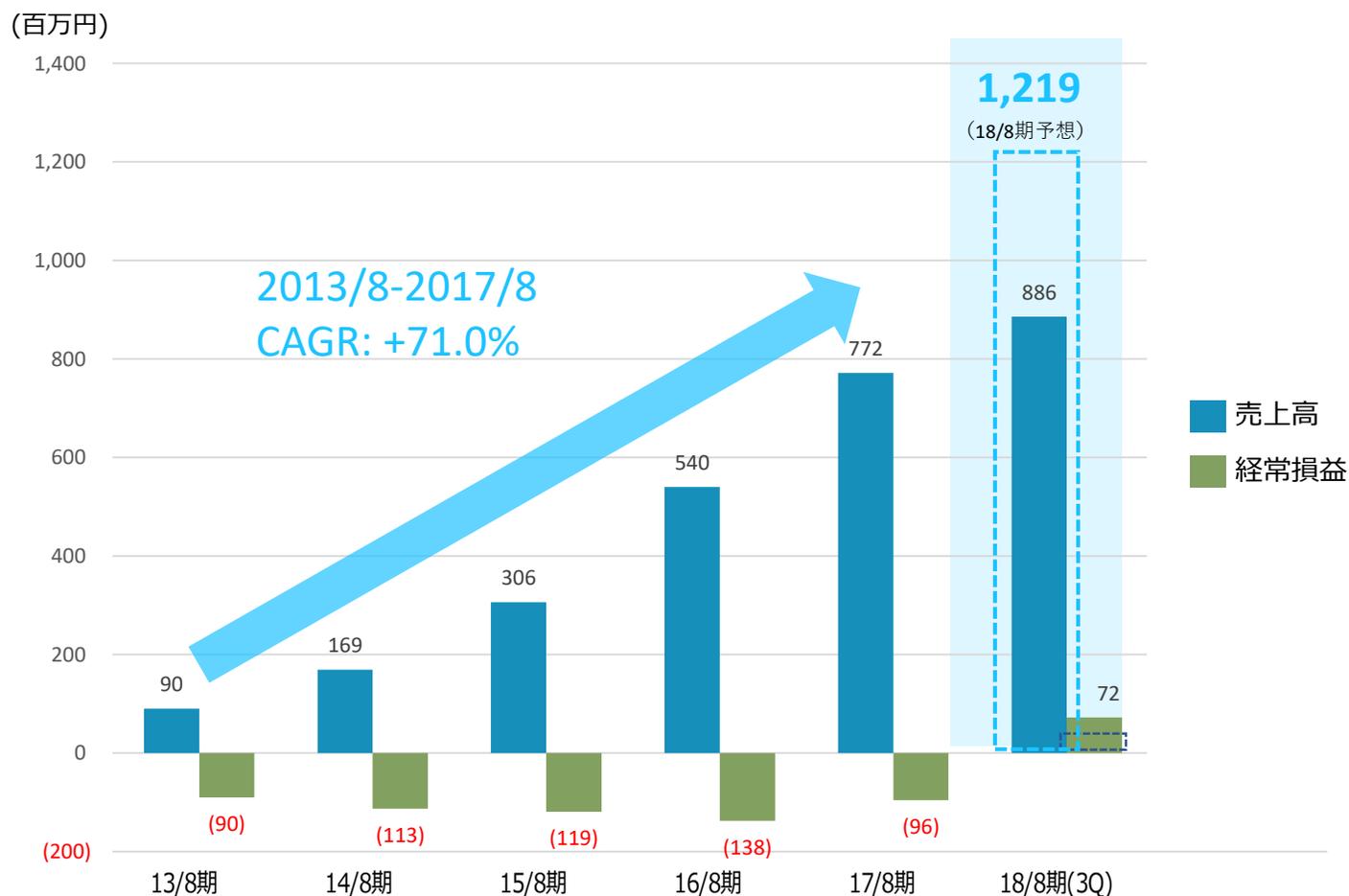
#8

2018年5月末時点。解約削減を反映した有効なTeamSpirit 利用者

注: 1.2018年8月期第3四半期累計実績

売上高・経常利益の推移

- 直近4期のCAGR+71.0%(2013-2017年)
- 2018年8月期は対前期比売上高+58%の成長を見込む
- 積極的な開発投資を実施しながら損益分岐点を突破（2018年3Q実績）



財務ハイライト

貸借対照表

(単位：百万円)

項目	2016/8	2017/8	2018/8(3Q)
流動資産			
(現金及び預金)	409	766	886
(前渡金)	48	64	85
(その他)	26	25	33
流動資産合計	484	856	1,005
固定資産	45	70	92
資産合計	529	927	1,098
流動負債			
(繰延収益)	277	440	561
(その他)	87	141	154
流動負債合計	365	581	716
固定負債合計	132	140	110
負債合計	497	722	826
純資産合計	31	204	272
負債純資産合計	529	927	1,098

キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

項目	2016/8	2017/8
営業活動によるキャッシュ・フロー	△42	75
投資活動によるキャッシュ・フロー	△2	△16
財務活動によるキャッシュ・フロー	△24	301
現金及び現金同等物の増減	△69	360
現金及び現金同等物の期首残高	475	406
現金及び現金同等物の期末残高	406	766

財務ハイライト

損益計算書

(単位：百万円)

項目	2016/8	2017/8	2018/8(3Q)
売上高	540	772	886
売上原価	216	294	346
売上総利益	323	478	539
販売費及び一般管理費	461	580	467
営業利益又は営業損失(△)	△137	△102	72
経常利益又は経常損失(△)	△138	△96	72
当期純損失(△)又は四半期純利益	△138	△97	49



事業の特徴と強み

事業の特徴と強み

1 「働き方改革プラットフォーム」という新しい価値を提供

- ERPのフロント機能を分離独立して一体化
- 働く人の活動に関する基礎情報（ビッグデータ）で生産性を向上

2 安定性と成長性を両立するサブスクリプション型ビジネス

- グローバルで評価の高いB2B SaaSのサブスクリプションビジネス
- 安定性がありながら対前期比売上高+58%の成長を見込む

3 高い顧客価値と低コストを両立するシングルソース方式

- お客様のフィードバックの反映で継続的に顧客価値が向上
- すべてのお客様に満足いただく高度な設計を実現

4 中規模以上の企業に最適化したポジショニング

- 有償サポートサービスをリカーリングレベニューで提供
- 安全性に優れるクラウド環境を提供

TeamSpirit とは

- ・働く人の「パフォーマンスを向上」させる働き方改革プラットフォーム
- ・7つの機能を一体化して働く人の活動情報を無理なく収集
- ・月額3万円（1ライセンス600円）から手軽に導入

カレンダー

工数管理

働き方を可視化

SNS (コーチング)

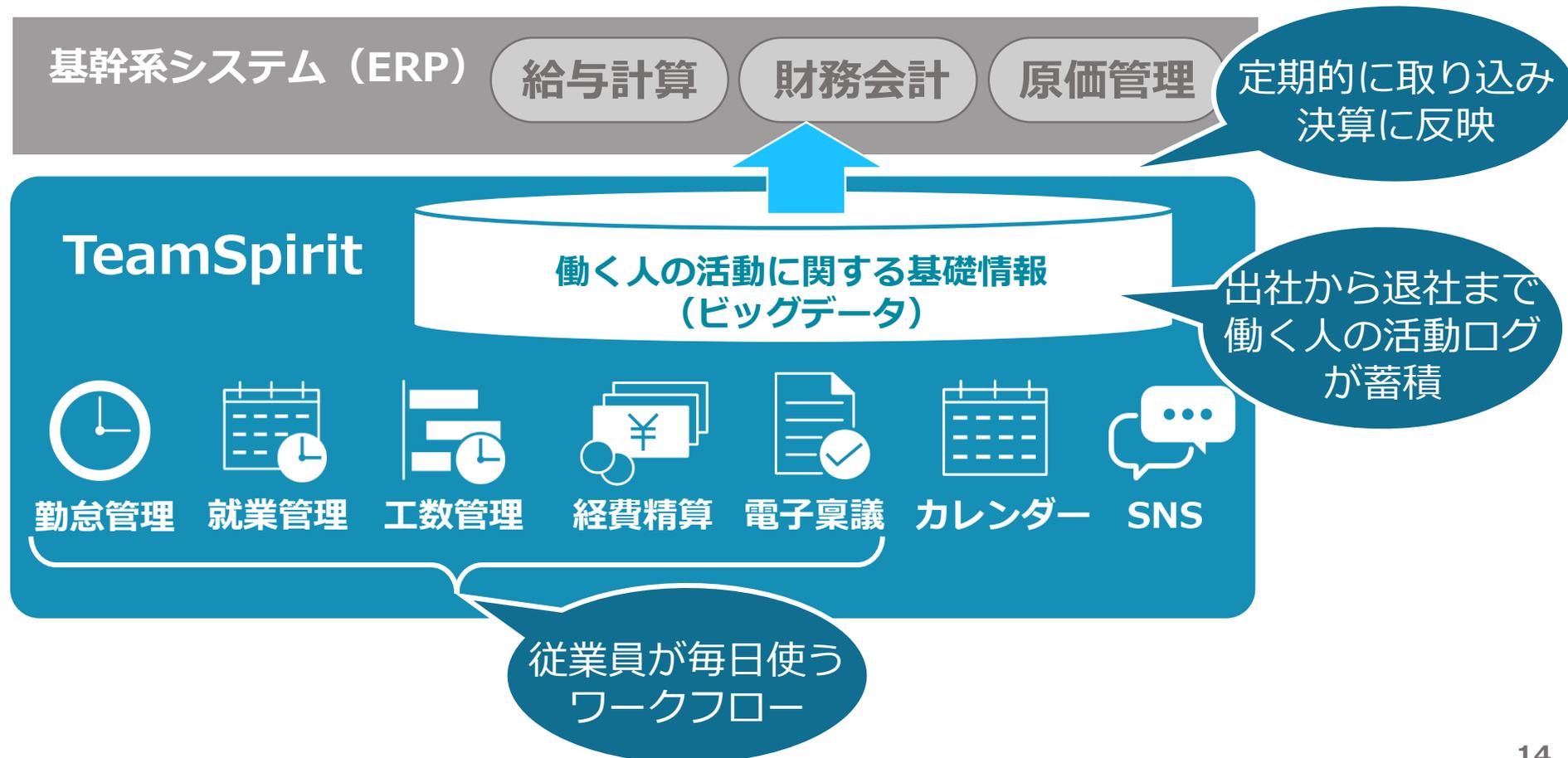
経費精算

**勤怠管理
就業管理**

※モバイルにも対応

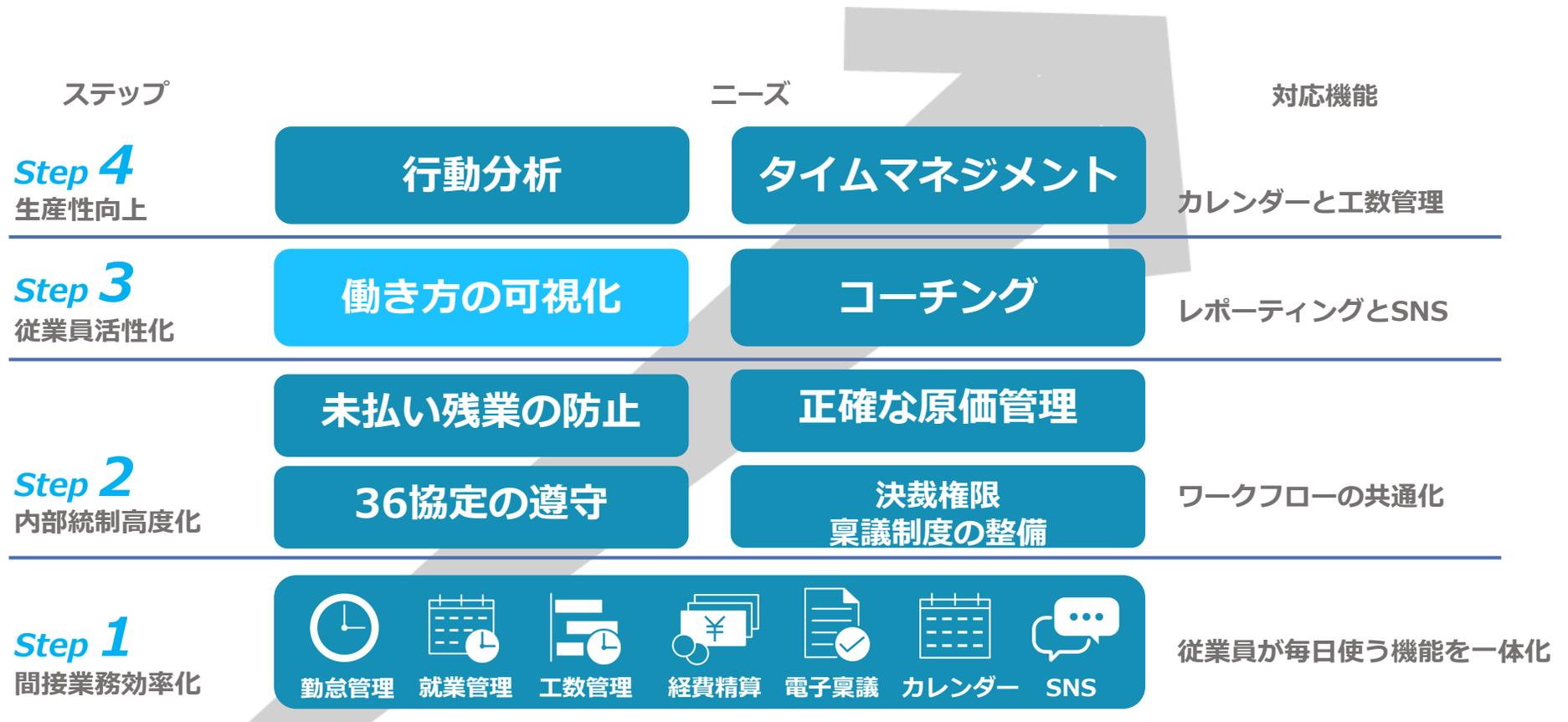
「働き方改革プラットフォーム」という新しい価値を提供①

- ERPから従業員が毎日使うワークフローを分離独立
- リアルタイムに働く人の基礎情報（ビッグデータ）を収集
- 全メーカーのERPと接続可能



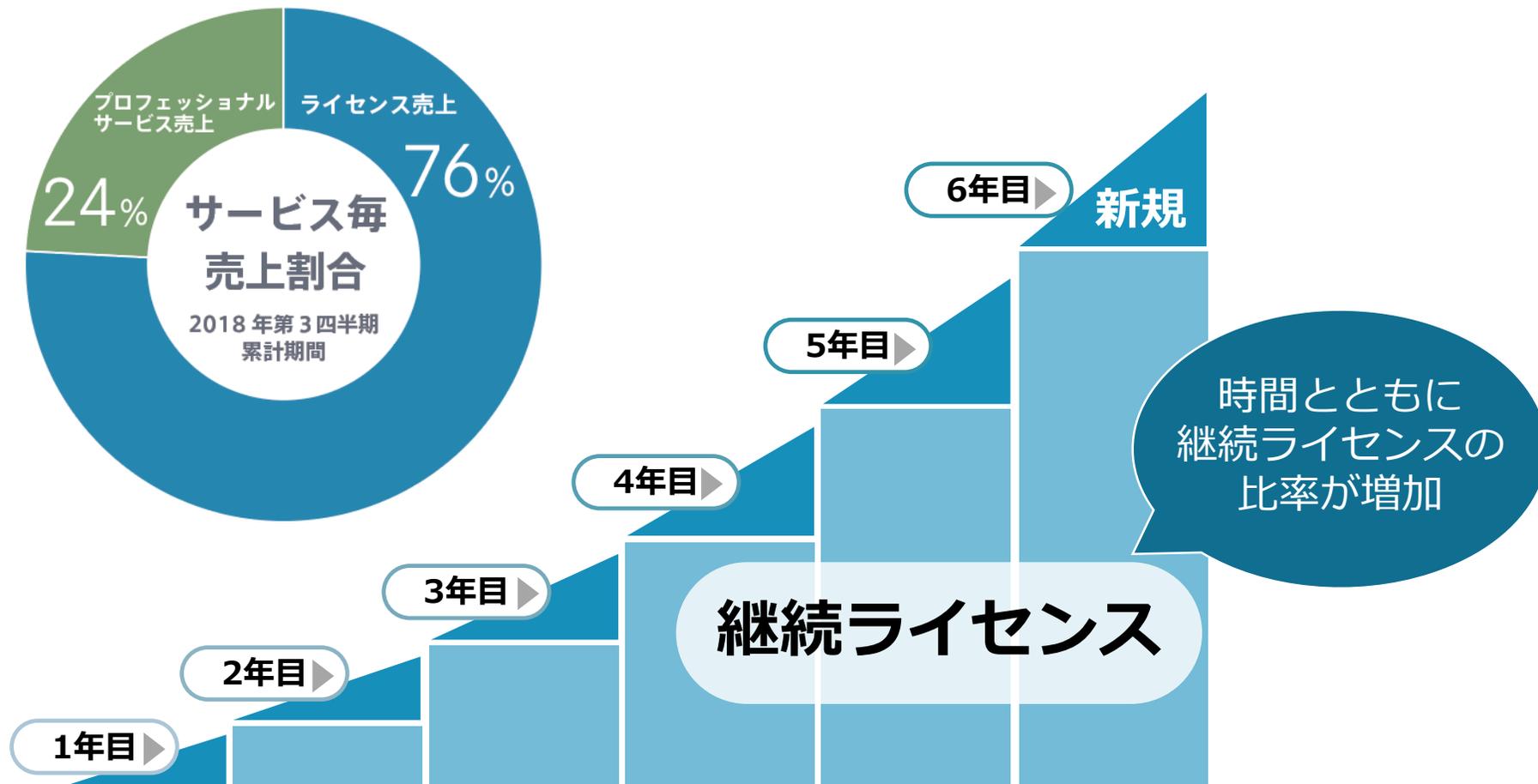
「働き方改革プラットフォーム」という新しい価値を提供②

- ・ 7つの機能をまとめることで無駄な事務作業を劇的に削減
- ・ システムとデータが連携して企業の内部統制を高度化
- ・ 働き方を可視化することで働く人の生産性を向上



安定性と成長性を両立するサブスクリプション型ビジネス①

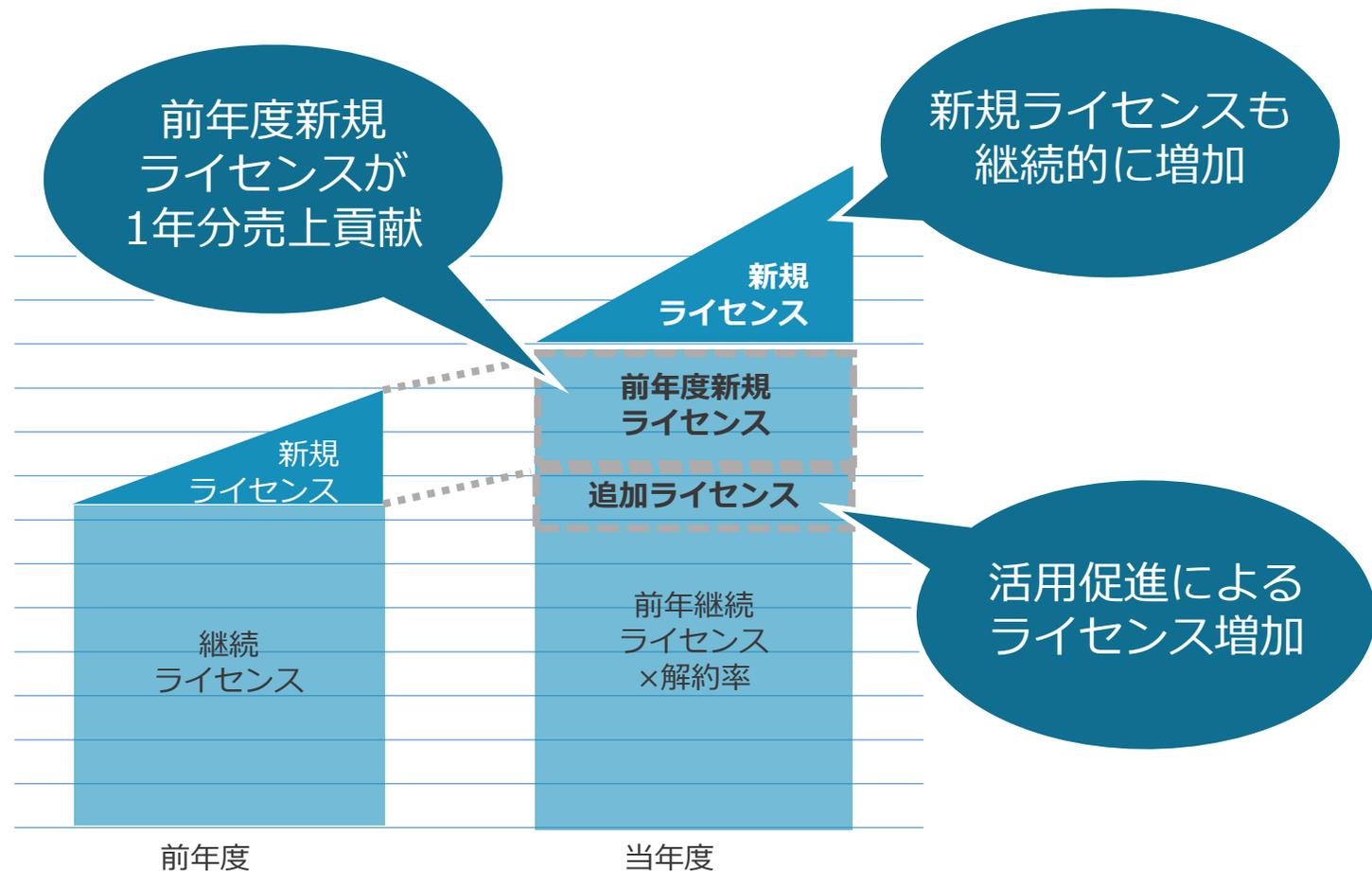
- ・ 継続ライセンスの蓄積で時間とともにビジネスが安定
- ・ 売上の76%(1) がライセンス売上（リカーリングレベニュー）



注:1.2018年8月期第3四半期累計実績

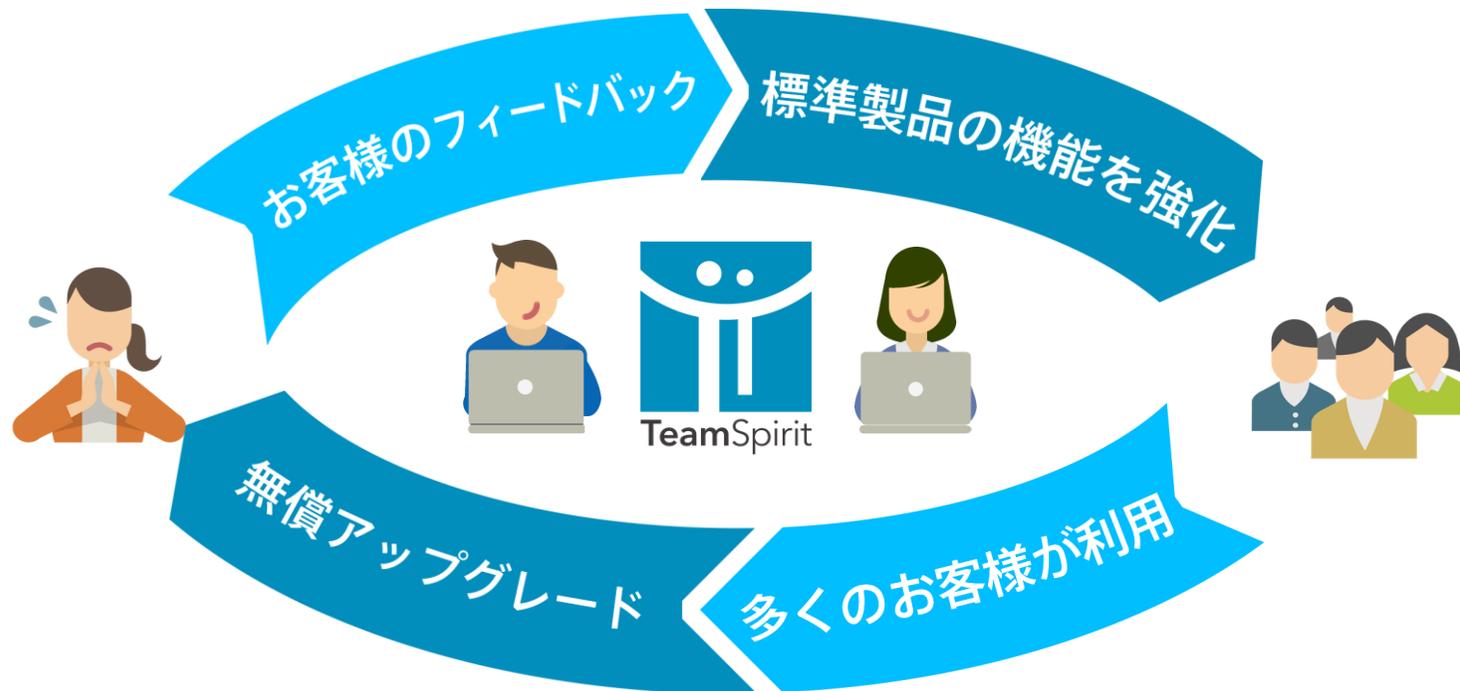
安定性と成長性を両立するサブスクリプション型ビジネス②

- ・ 前年新規契約が1年分売上貢献することで売上が自動的に増加
- ・ 既存顧客の活用促進で解約を上回る売上増を見込む
- ・ 大手企業のグループ展開で新規ライセンスも継続的な増加を目指す



高い顧客価値と低コストを両立するシングルソース方式

- お客様のフィードバックへの対応で時間とともに機能が高度化
- 一つのシステムをメンテナンスすれば良いので開発コストが平準化
- 機能の蓄積と売上の蓄積の両輪で競合の参入を防止する

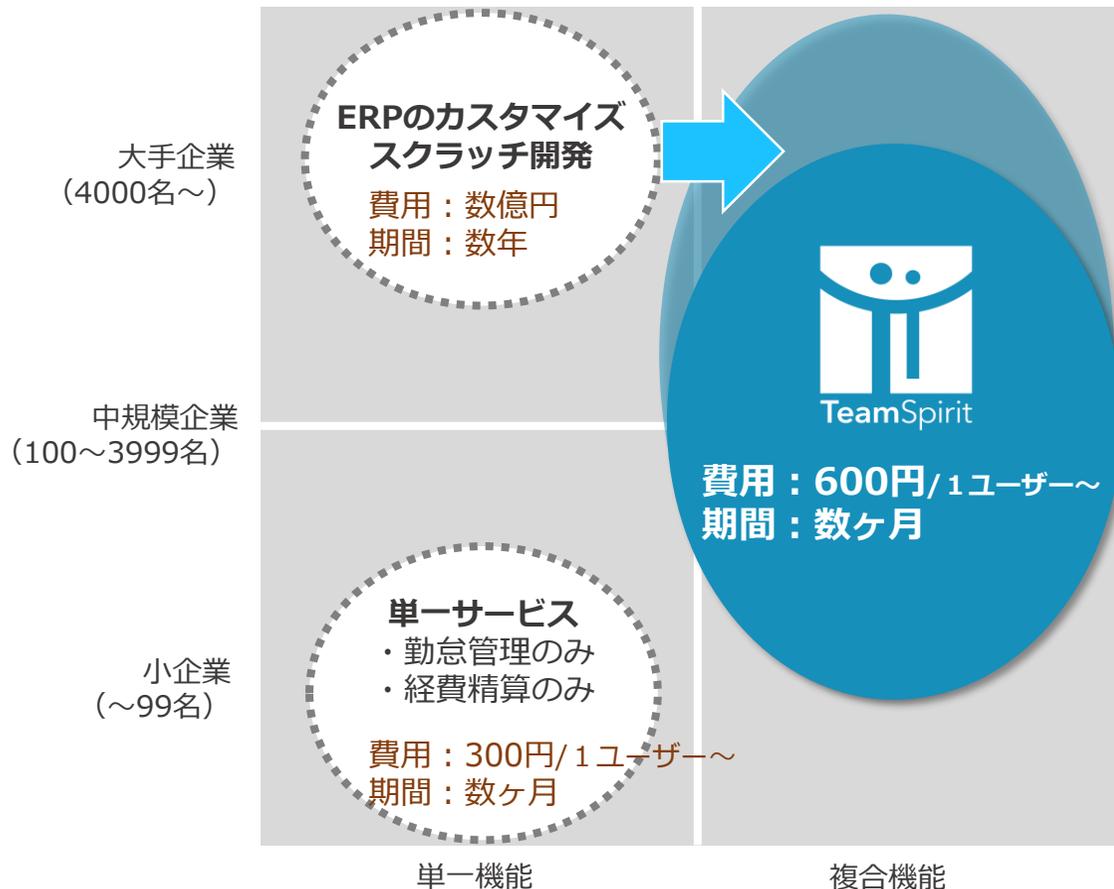


シングルソース・マルチテナント

中規模以上の企業に最適化したポジショニング①

- ・ 中規模企業に最適化した複合機能サービスを投入し大手企業に展開中
- ・ ユーザー部門が求める対面のサポート体制も充実

ポジショニング

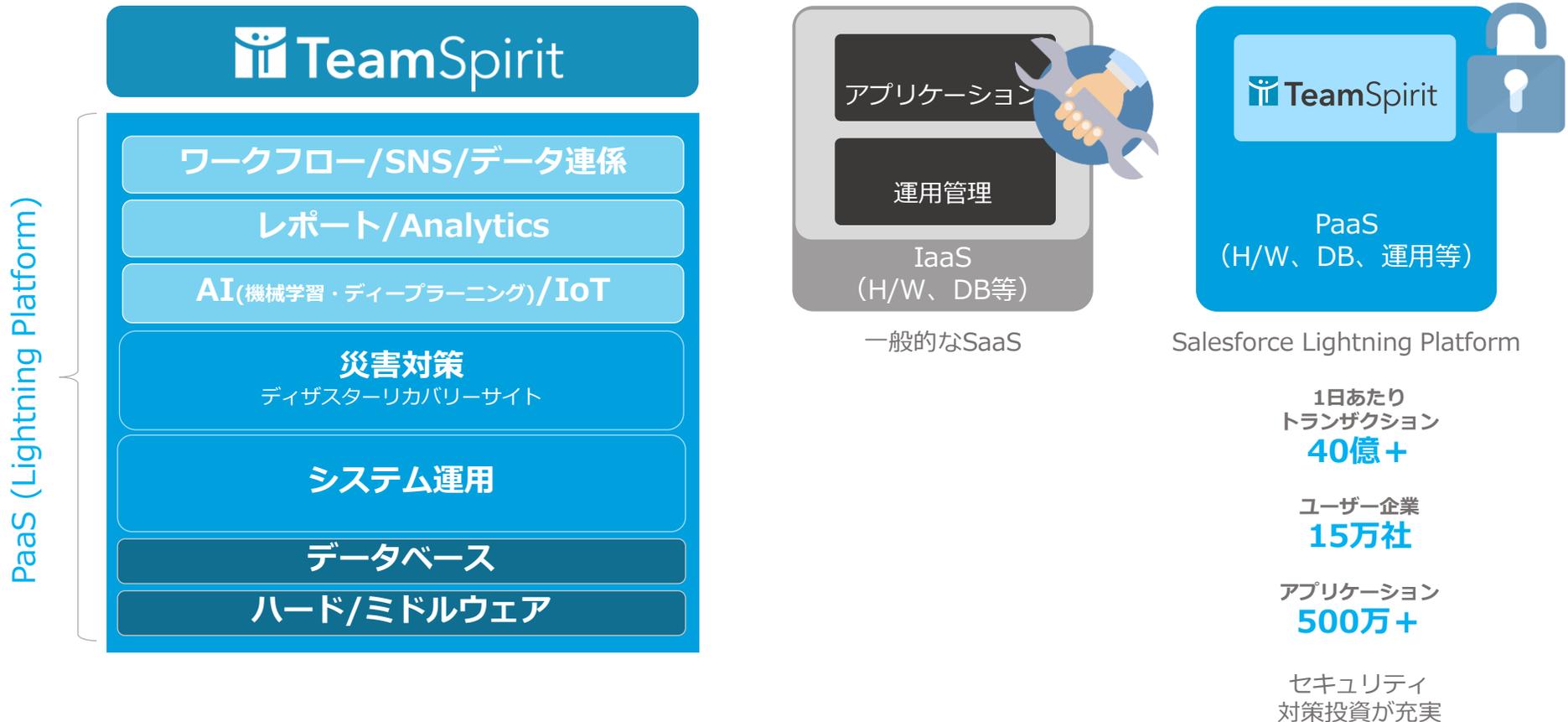


プロフェッショナルサービス



中規模以上の企業に最適化したポジショニング②

- ・ システム基盤に大手企業が選択するセールスフォースのPaaSを採用
- ・ システム運用と情報セキュリティ対策をsalesforce.com,inc.が実施
- ・ 金融機関を含む大規模なお客様も利用可能





成長戦略

働き方改革法案の影響

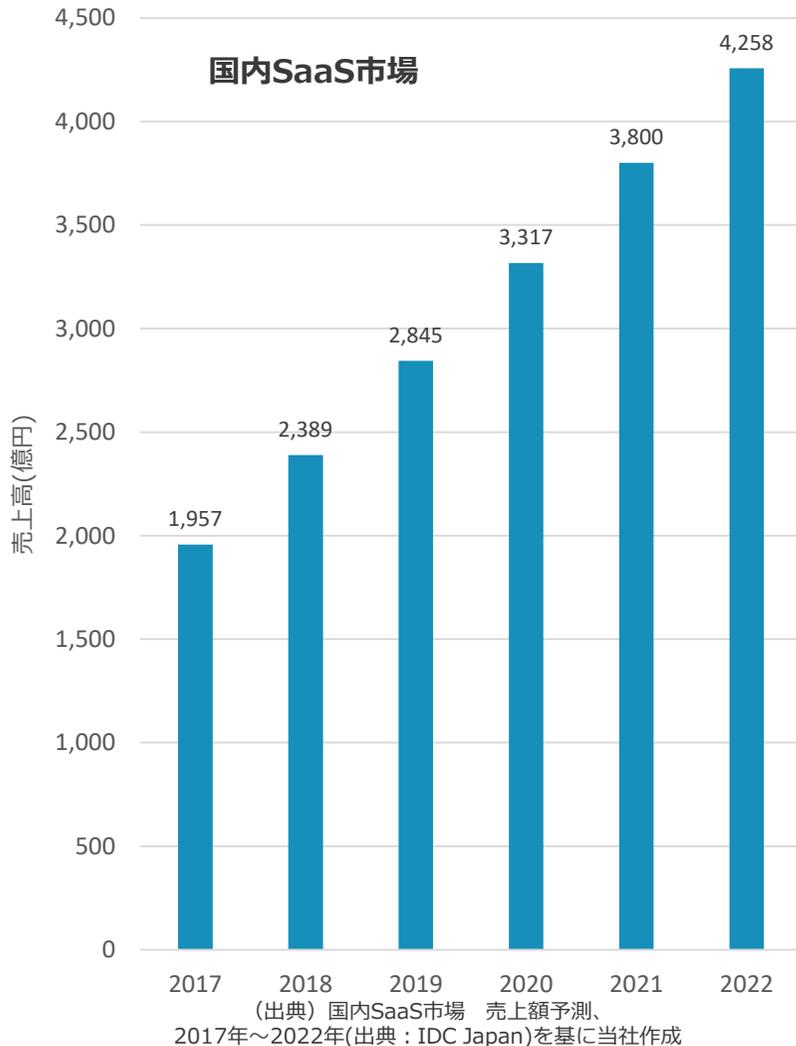
- ・ 2018年6月29日成立、2019年4月1日施行の短期間
- ・ 法改正に対応するためシステム導入が加速すると予想

項目	内容	施行時期	TeamSpiritで今後対応検討中 ⁽¹⁾ の仕様
残業時間の 上限規制	時間外労働の上限を年720時間、月100時間(休日労働含む)、2~6カ月の平均80時間(同)に設定。労働時間の状況の把握の実効性確保が必要	大企業 2019年4月	<ul style="list-style-type: none"> ・ 入退室記録とのダブルチェック ・ 勤務可能時間(現在値、月末見込み)を計算、勤務表表示 ・ 時間外労働の当月合計、複数月平均、年度合計を集計 ・ 時間外労働が超過しそうな社員を一覧表示とアラート
		中小企業 2020年4月	
有休取得の 義務化	有給休暇が年10日以上ある労働者について、うち5日の取得を企業に義務づける	2019年4月	<ul style="list-style-type: none"> ・ 年度単位で既消費日数+取得申請済みの有休日数をレポート ・ 部下の年次有給休暇の取得状況(部署ごと、日ごと)を参照
勤務間インターバル 制度	就業と始業の間に一定の休息時間を確保する勤務間インターバル制度の普及促進に努める	2019年4月	<ul style="list-style-type: none"> ・ 勤務体系に合わせたインターバル時間の計算 ・ インターバル不足のレポート
産業医の機能 強化	従業員の健康管理に必要な情報の提供を企業に義務づける	2019年4月	<ul style="list-style-type: none"> ・ 産業医にライセンス付与し直接従業員の勤務状況を確認
高度プロ フェッショナル 制度の 創設	高収入(1075万円以上を想定)で専門知識を持った労働者について、本人の同意などを条件として労働時間規制から外す。勤務時間に縛られず働くことができ、残業代や深夜・休日手当が支払われない	2019年4月	<ul style="list-style-type: none"> ・ 勤務体系で「高度プロフェッショナル」を選択 ・ 4週間に4日以上になることをチェック ・ 1年に104日以上の日が確保されていることをチェック ・ 月度ごとの深夜労働回数を出力するレポート ・ 健康管理時間を出力するレポート
フレックス タイム制の 見直し	フレックスタイム制の「清算期間」の上限を1か月から3か月に延長する。	2019年4月	<ul style="list-style-type: none"> ・ 清算期間を1か月、2か月、3か月から選択 ・ 過不足時間の繰越対応 ・ 清算期間の最終月以外でも上限超過の時間外労働は残業計上

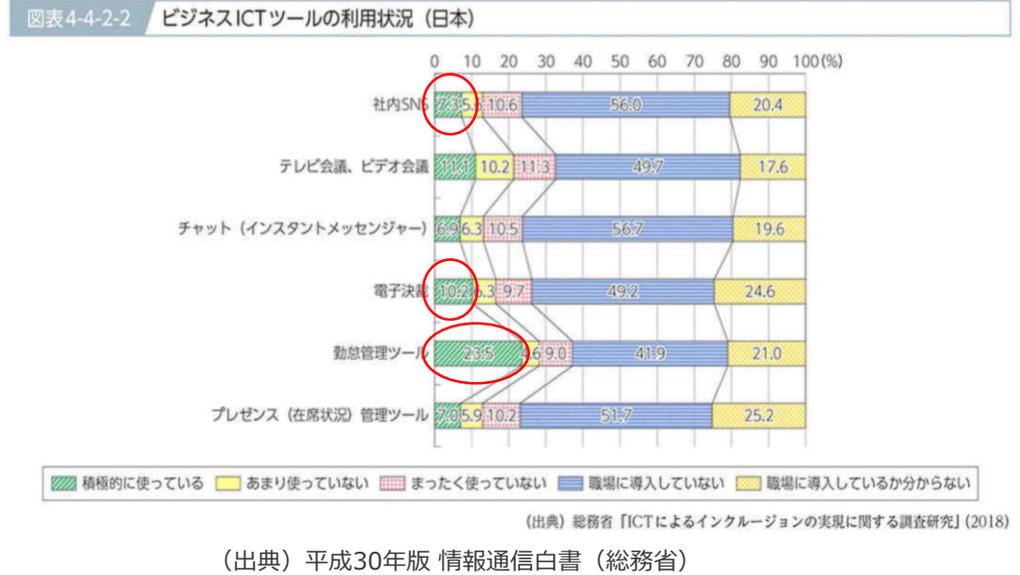
注:
1.正式な対応内容及び対応時期は未定

B2B SaaSの市場背景

- 国内SaaS市場は持続的に成長



- 国内ビジネスITツールは拡大余地が大きい



- 中規模企業以上の従業員数は2,922万人

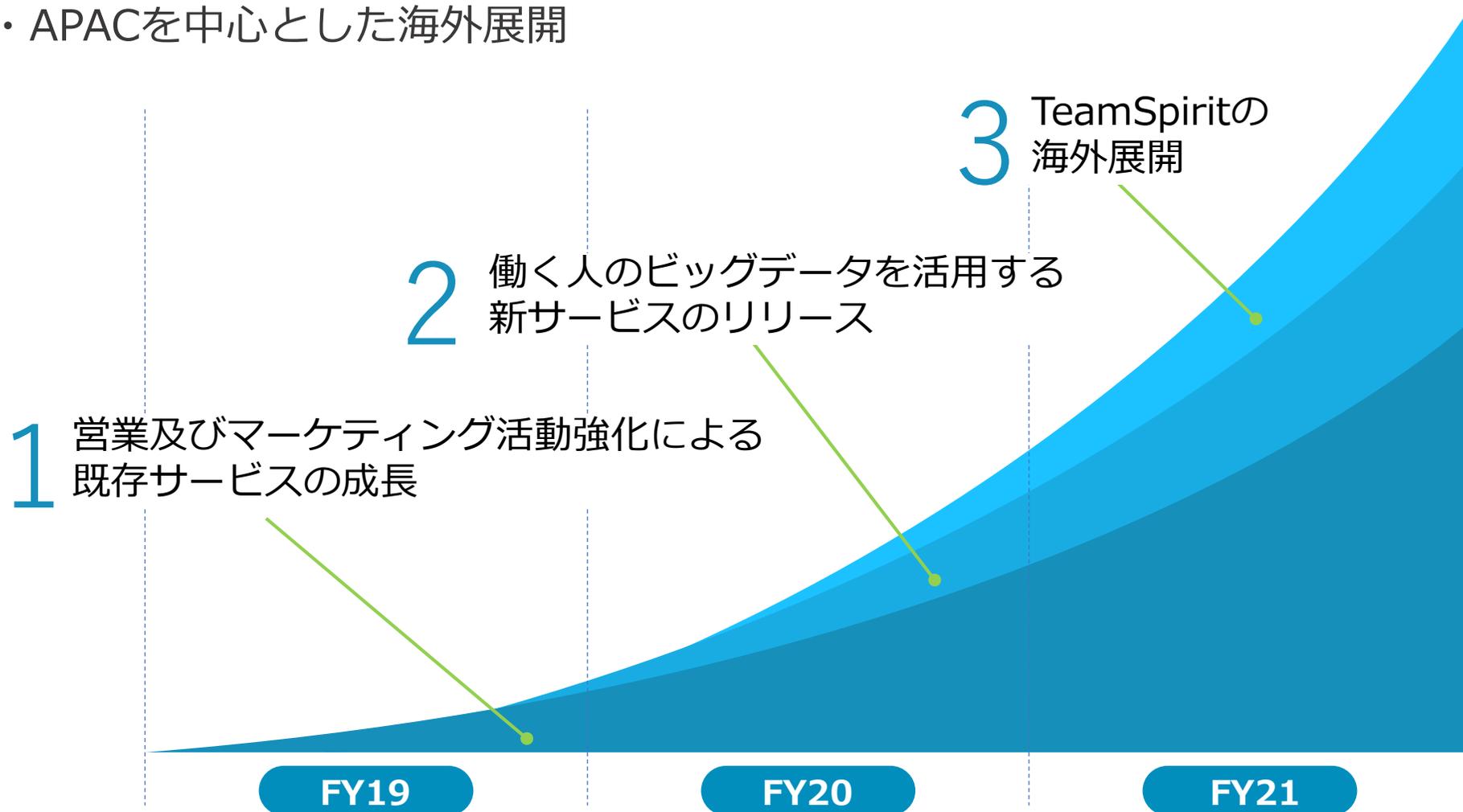
規模	企業数	従業員数
大企業	4,382社	1,541万人
中規模企業	5万5,043社	1,381万人
小規模企業	181万8,013社	1,584万人

大企業：従業員1,000名以上 中規模企業：従業員100人～999人 小規模企業：従業員100人未満として区分

(出典) 平成28年経済センサス-基礎調査 (総務省統計局)を基に当社作成

成長のイメージ

- ・ 働き方改革の特需をキャッチするため営業及びマーケティング活動強化
- ・ 大手企業のニーズに応え働く人のビッグデータを活用する新サービスの提供
- ・ APACを中心とした海外展開



本資料の取り扱いについて

- 本書には、当社に関連する見通し、将来に関する計画、経営目標などが記載されています。これらの将来の見通しに関する記述は、将来の事象や動向に関する現時点での仮定に基づくものであり、当該仮定が必ずしも正確であるという保証はありません。様々な要因により、実際の業績が本書の記載と著しく異なる可能性があります。
- 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。
- 当社は、将来の事象などの発生にかかわらず、既に行っております今後の見通しに関する発表等につき、開示規則により求められる場合を除き、必ずしも修正するとは限りません。
- 当社以外の会社に関する情報は、一般に公知の情報に依拠しています。
- 本書は、いかなる有価証券の取得の申込みの勧誘、売付けの申込み又は買付けの申込みの勧誘(以下「勧誘行為」という。)を構成するものでも、勧誘行為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。

