

決算説明資料

2020年8月期第3四半期

株式会社チームスピリット

(東証マザーズ : 4397)

2020年7月14日



1. 事業内容
2. 2020年8月期 第3四半期実績
3. 新型コロナウイルスの影響と
2020年8月期 通期業績予想の修正について
4. 中期成長シナリオの見直しについて
5. Topics
6. Appendix

免責事項およびご注意

- 本資料に掲載する情報は、当社の財務情報、経営方針、経営指標等の提供を目的とし、細心の注意を払って掲載しておりますが、掲載情報の完全性・正確性・安全性・その他についていかなる表明並びに保証を行うものではありません。
- 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。
- 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。
- 2017年8月期四半期会計期間の財務数値については監査法人による監査を受けておりません。
- 2020年8月期を「FY20」と記載し、他も同様に20XX年8月期を「FYXX」と記載しております。四半期会計期間については「Q1～Q4」と記載しております。上半期を「H1」、下半期を「H2」と記載しております。

- 
1. 事業内容
 2. 2020年8月期 第3四半期実績
 3. 新型コロナウイルスの影響と
2020年8月期 通期業績予想の修正について
 4. 中期成長シナリオの見直しについて
 5. Topics
 6. Appendix

私たちのミッション・ビジョン

ミッション

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。

ビジョン

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。

私たちのビジネス

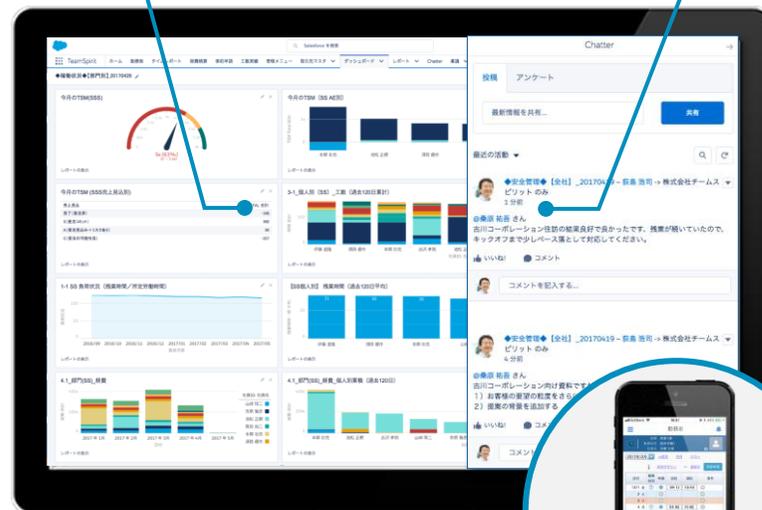
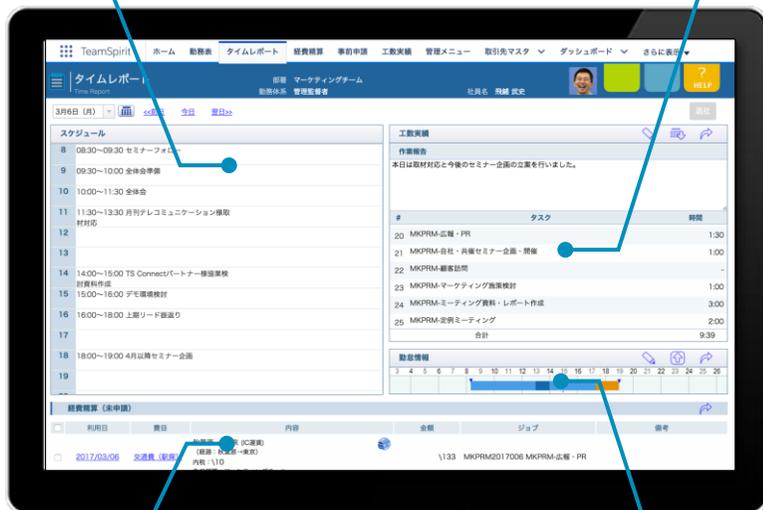
働き方改革プラットフォームTeamSpiritの提供

日々の行動を計画する
カレンダー

日々の活動や報告を
記録する工数管理

働き方を可視化する
ダッシュボード

コーチングやコミュニケーションを実現するSNS



プロジェクト損益と
連携する経費精算

労働時間や休暇を管理する
勤怠管理・就業管理

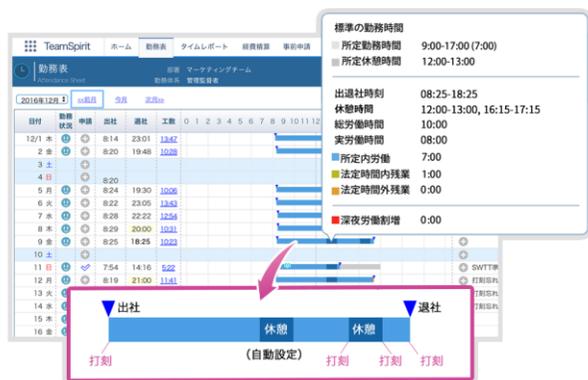
※モバイルにも対応

働く人が毎日使うERPのフロント機能（業務フロー機能）をひとつにまとめたサービスです。クラウド・モバイルの活用で働き方を可視化し、生産性の高い多様な働き方を実現します。

テレワークを支えるTeamSpiritの機能

■ テレワークに最適な「勤怠管理」

不規則になりがちな勤務状況に合わせ、フレックスタイムや変形労働に手軽に変更でき、それぞれに対応した残業計算を実現



■ テレワークでも「働き方見える化」

労働時間と合わせて作業内容も見える化することで、顔が見なくても適切な仕事配分と、生産性に見合う公正な評価を実現



■ 「電子稟議」や「経費精算」のシステム化

オフィスにいなくても各種稟議や経費精算の承認をワークフローでスピーディーに実行し、高度な内部統制を実現



■ 「遠隔コミュニケーション」を活性化

勤怠管理と連動する社内SNSを標準で装備、離れた場所で働いていても社内と同じ一体感を醸成



事業の特徴と強み

1 デジタルトランスフォーメーション⁽¹⁾時代の働き方改革を実現

- ERP⁽²⁾から従業員との接点となる情報収集機能を分離（SOE⁽³⁾とSOR⁽⁴⁾の分離）
- 無理なく毎日の活動内容がリアルタイムに集まる（業務フロー機能が一体化）
- データを活用して働き方を可視化（内部統制・生産性向上の実現）

2 B2B SaaS⁽⁵⁾による「サブスクリプション⁽⁶⁾ビジネス」

- シングルソース・マルチテナントで継続的に機能が進化（Win-Win）
- 高機能・高品質な製品を月額課金で利用可能（ITの民主化）
- リカーリングレベニューの蓄積で事業が安定（安心の提供）

3 エンタープライズ企業にも対応するERPのフロントウェア

- ERPリプレイス時の共通プラットフォームを実現（ERPのフロントウェア）
- マルチデバイス対応で、安全で多様な働き方に貢献（テレワーク浸透に貢献）
- 情報セキュリティ・運用安全性を実現（Salesforce PaaS⁽⁷⁾利用）

(1) デジタルトランスフォーメーション（DX）： データやデジタル技術を活用して新しい製品・サービスの提供やビジネスのあり方を変革することによって、競争上の優位性を確立すること

(2) ERP： Enterprise Resources Planning の略、月次決算のために企業会計、給与計算、原価管理、在庫管理など企業経営に必要な基幹情報を処理するシステム

(3) SOE： System of Engagementの略、企業とユーザーとのつながり・絆を強化する視点で設計・開発されたシステム

(4) SOR： System of Recordsの略、従来型の基幹システム等に代表される、社内情報を安全に管理しそれを適切にアウトプットする点を重視し設計・開発されたシステム

(5) SaaS： Software as a Service の略、提供者側で稼働しているソフトウェアをインターネット経由で利用者がサービスとして利用する方式

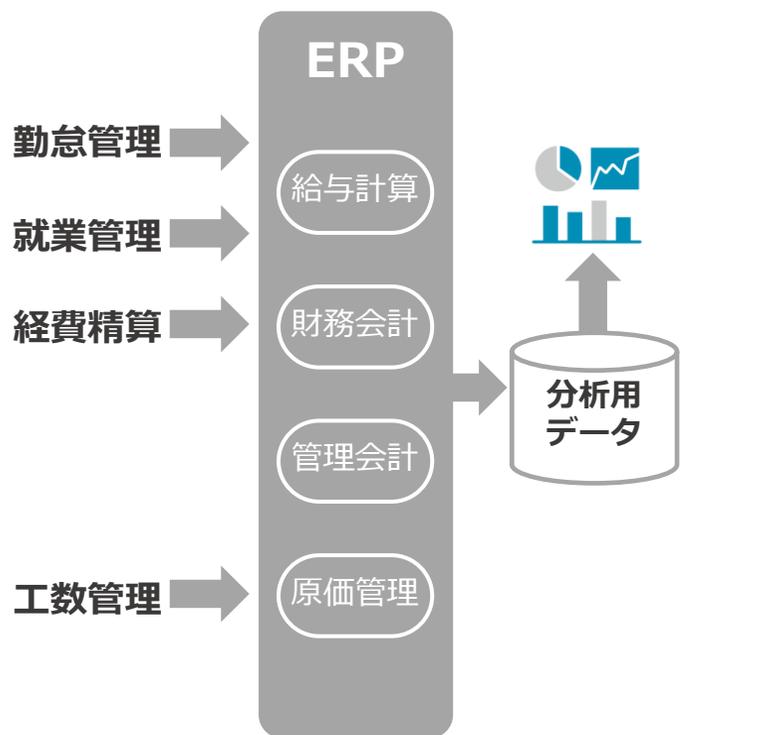
(6) サブスクリプション： 使用した期間に応じて料金を支払う継続課金方式

(7) PaaS： ソフトウェアを稼働させるための土台となるプラットフォームを、インターネット経由のサービスとして提供すること

1. デジタルトランスフォーメーション時代の働き方改革を実現

- ERP から従業員との接点となる情報収集機能を分離（SOEとSORの分離）
- 無理なく毎日の活動内容がリアルタイムに集まる（業務フロー機能が一体化）
- データを活用して働き方を可視化（内部統制・生産性向上の実現）

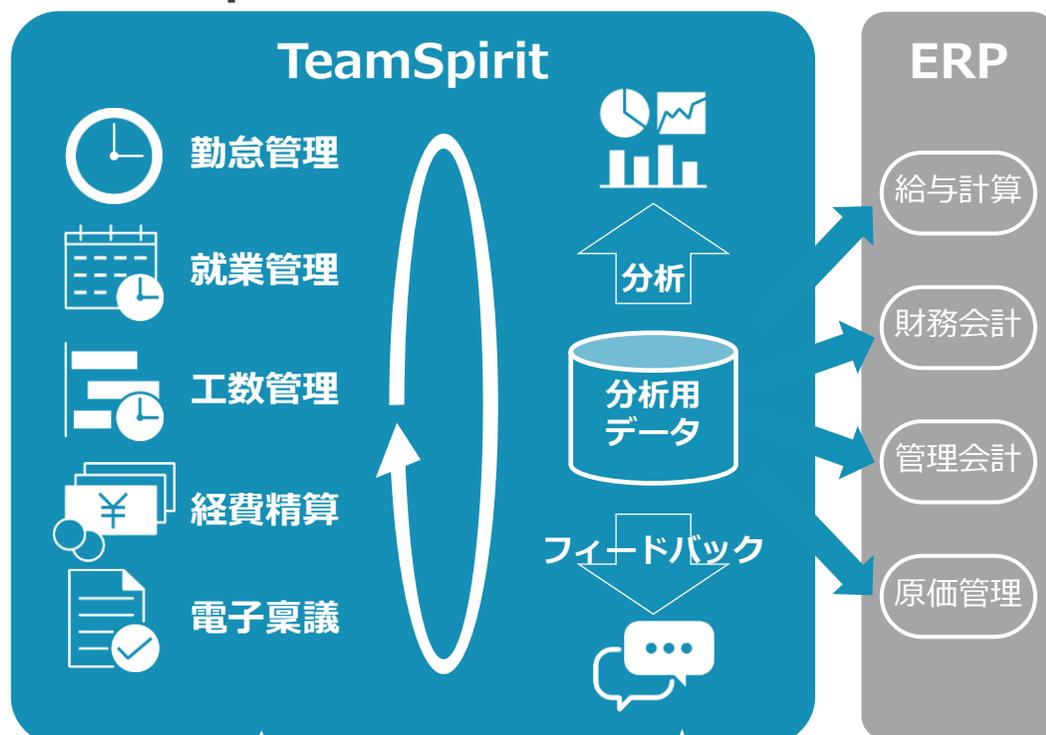
《今までは》



業務フロー機能が
バラバラ

月次、締め後にし
か分析できない

《TeamSpirit なら》



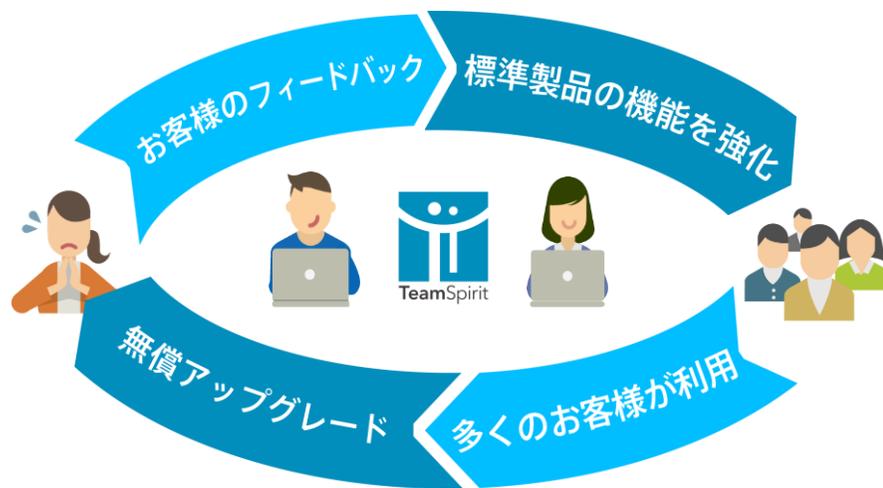
業務フロー機能が
一体化

リアルタイムに
分析できる

2.B2B SaaSによる「サブスクリプションビジネス」

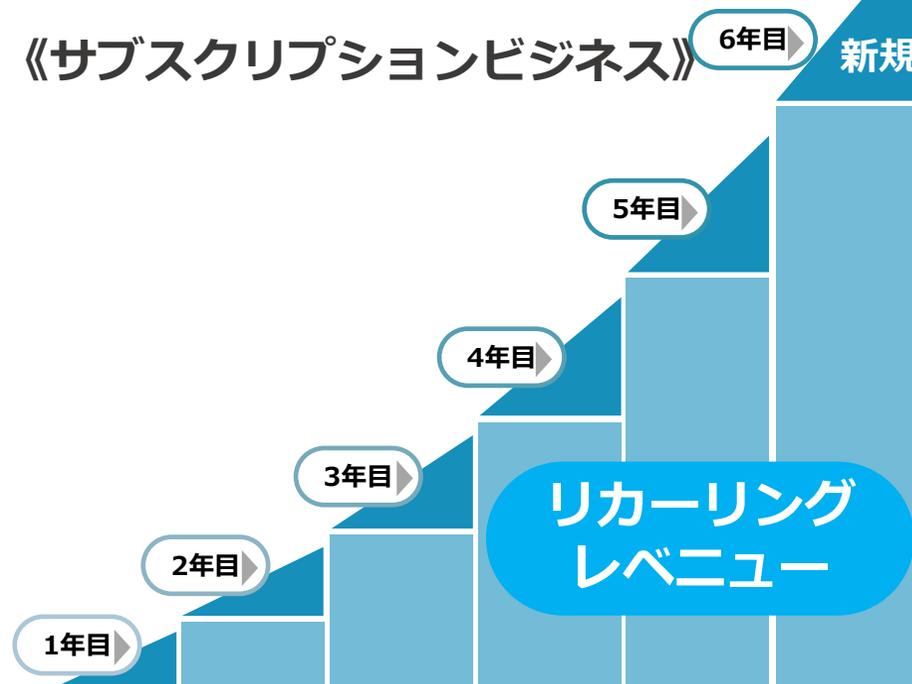
- シングルソース・マルチテナントで継続的に機能が進化（Win-Win）
- 高機能・高品質な製品を月額課金で利用可能（ITの民主化）
- リカーリングレベニューの蓄積で事業が安定（安心の提供）

《シングルソース・マルチテナント》



一つのアプリをすべてのお客様が使う事で、時間の経過とともに顧客満足も向上

《サブスクリプションビジネス》

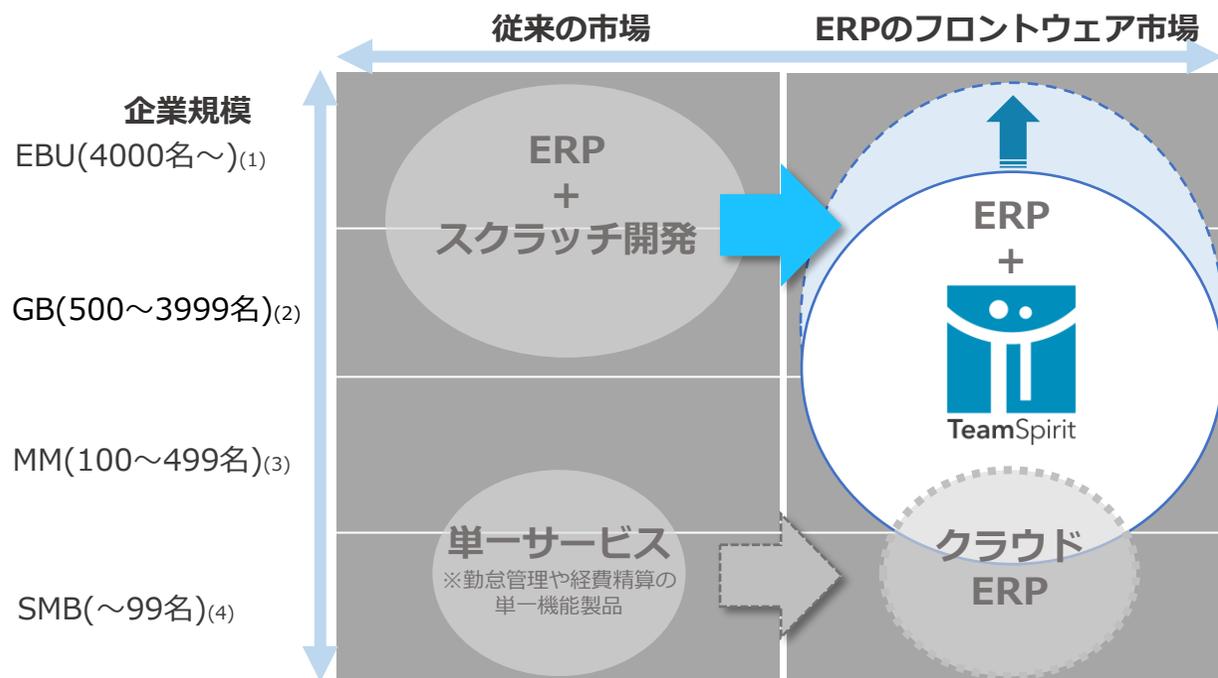


顧客満足の向上により、解約率が減少しリカーリングレベニューの比率が上昇

3.エンタープライズ企業にも対応するERPのフロントウェア

- ERPリプレイス時の共通プラットフォームを実現（ERPのフロントウェア）
- マルチデバイス対応で、安全で多様な働き方に貢献（テレワーク浸透に貢献）
- 情報セキュリティ・運用安全性を実現（Salesforce PaaS利用）

《 ポジショニング 》



- (1) EBU : Enterprise Business Unit の略称、契約ライセンス数4,000名以上の企業を表す
- (2) GB : General Business の略称、契約ライセンス数500~3,999名の企業を表す
- (3) MM : Mid Market の略称、契約ライセンス数100~499名の企業を表す
- (4) SMB : Small Business の略称、契約ライセンス数99名以下の企業を表す
- (5) salesforce.com inc.公表の「2018 ANNUAL REPORT」より

《情報セキュリティ・運用安定性》



Salesforce Lightning Platform

15万社を超えるユーザー企業⁽⁵⁾、アプリケーションが利用し、セキュリティ対策投資が充実

- 
1. 事業内容
 2. 2020年8月期 第3四半期実績
 3. 新型コロナウイルスの影響と
2020年8月期 通期業績予想の修正について
 4. 中期成長シナリオの見直しについて
 5. Topics
 6. Appendix

FY20Q3 決算アウトライン

■ Q3単独の業績

- 総じて新型コロナウイルスの影響が顕在化した四半期となった
- Q3純増ライセンス数 (+1.4万増)、プロフェッショナルサービス売上 (前年同期比 +31.3%) がともに低調
- 企業規模のセグメント別ではSMB・MM企業の伸びが鈍化

■ Q3累計の業績

- ライセンス売上はGB/EBU企業が牽引し概ね堅調に推移するも、プロフェッショナルサービス売上 (特にスポットサポート売上) が低調で期初計画には未達
 - ライセンス売上 1,432百万円 (前年同期比+43.9%)
 - プロフェッショナルサービス売上 358百万円 (前年同期比+18.1%)

■ 通期の業績予想

- Q4も新型コロナウイルスの影響が継続しており、売上高の下方修正、営業利益・経常利益の上方修正を発表

■ 中期成長シナリオ

- 新型コロナウイルスの影響による経済環境の不確実性の高まり、及び次世代プロダクト (WSP) の本格的な市場投入の遅れにより、従来の「成長イメージ」を見直し

事業サマリー

契約ライセンス数⁽¹⁾

26.9万

(QoQ: +1.4万)

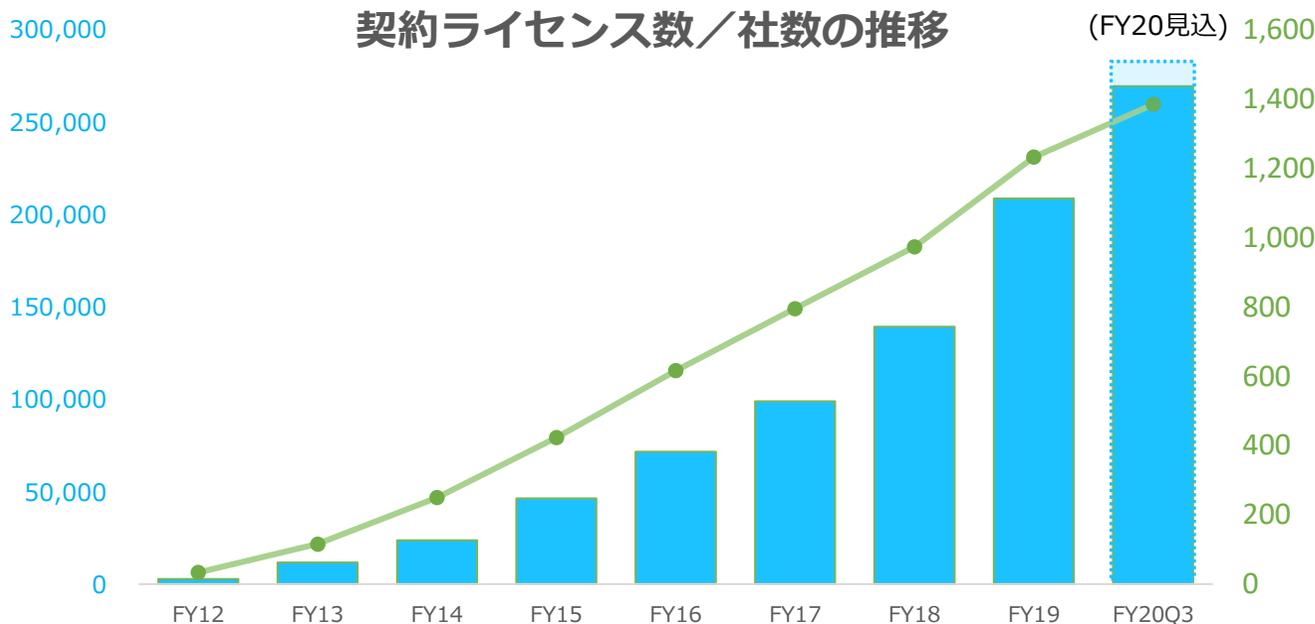
契約社数

1,384社

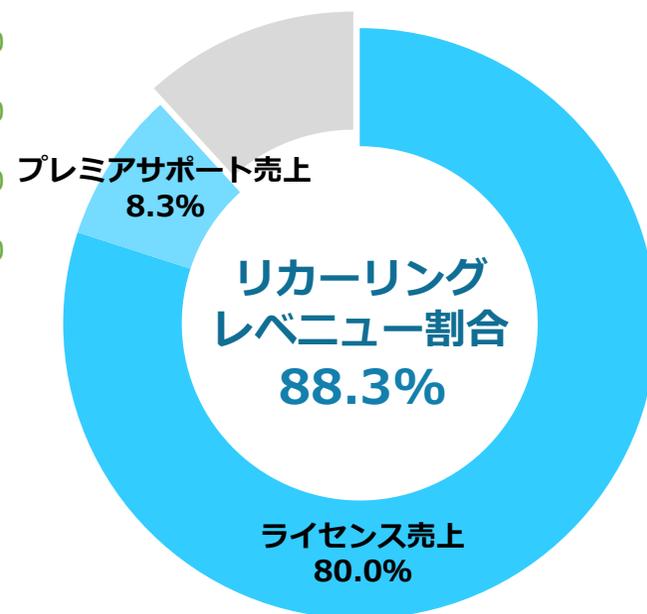
(QoQ: +33社)

リカーリングレベニュー⁽²⁾割合

88.3%⁽³⁾



FY20Q3末時点。解約削減を反映した有効なTeamSpirit 利用者

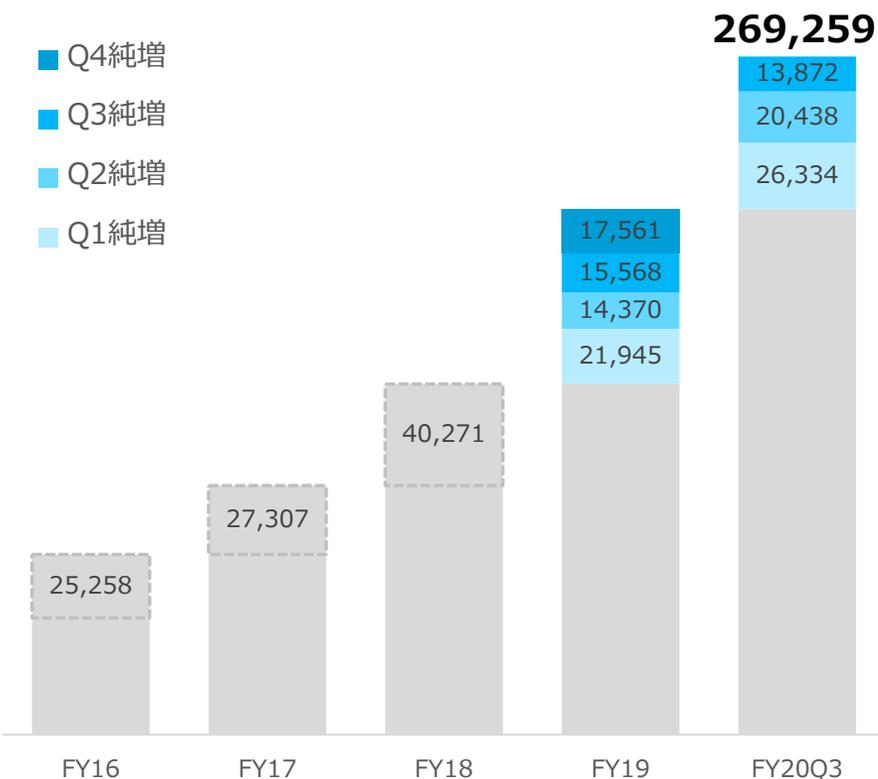


(1) 契約ライセンス数：TeamSpiritの契約ライセンスはすべて有償契約です
 (2) リカーリングレベニュー：解約の申し出がない限り毎年継続される売上(ライセンス売上+プレミアムサポート売上)
 (3) (FY20Q3ライセンス売上高累計 + FY20Q3プレミアムサポート売上高累計) ÷ FY20Q3売上高累計にて算定

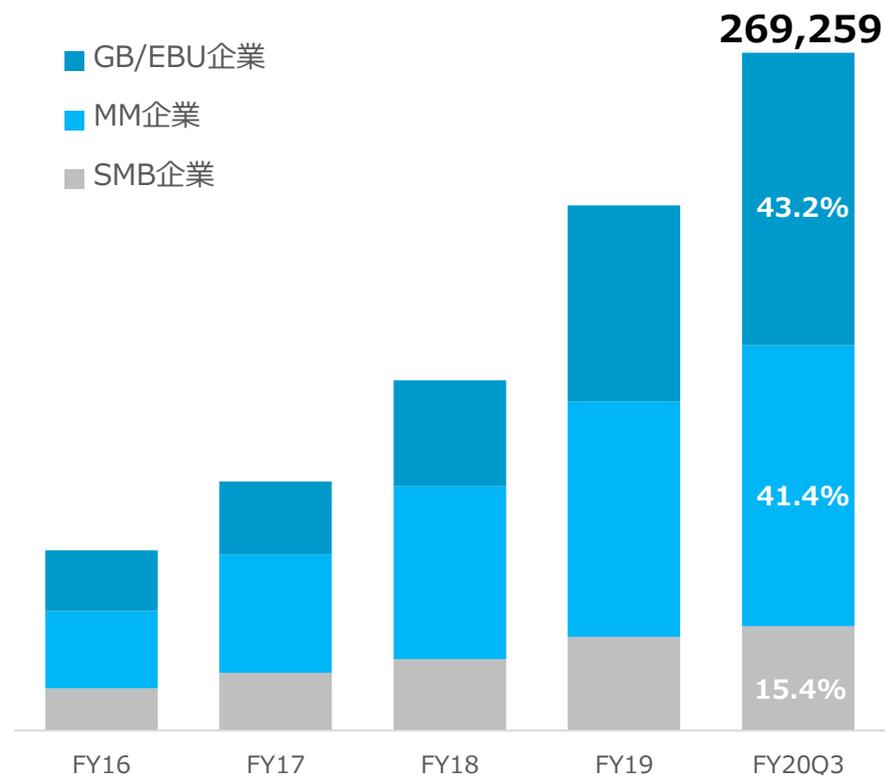
契約ライセンス数/セグメント別割合

- Q3純増ライセンス数は+1.4万ライセンスとなり、SMB・MM企業⁽¹⁾の鈍化でFY19以降最も少ない四半期となった
- GB/EBU⁽¹⁾企業は堅調に推移（契約ライセンスに占める比率は43.2%）

契約ライセンス数



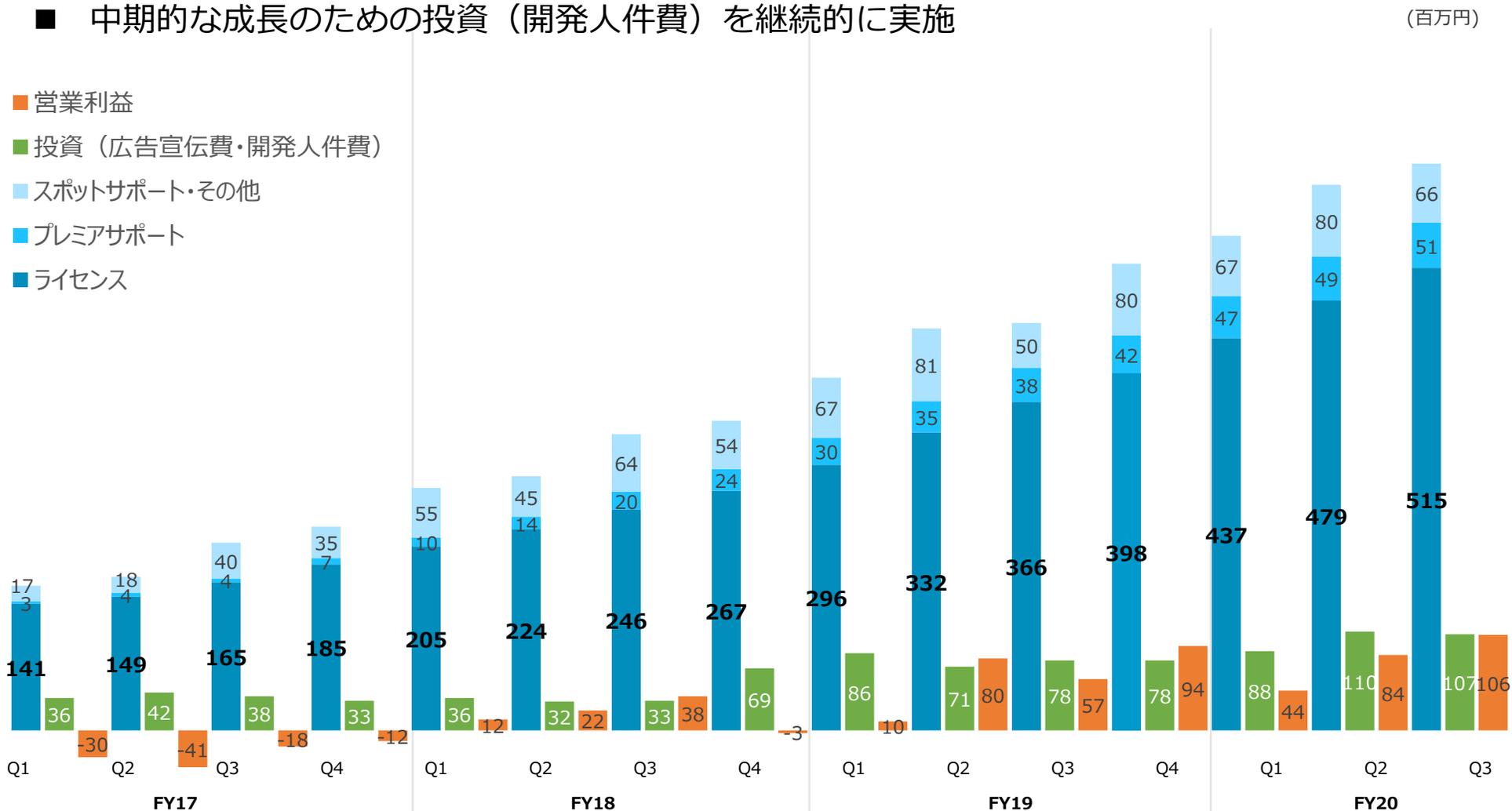
セグメント別割合推移



(1) GB/EBU：契約ライセンス数が500名以上の企業 MM：契約ライセンス数が100名～499名の企業 SMB：契約ライセンス数が99名以下の企業

売上高・営業利益の四半期別推移

- GB/EBU⁽¹⁾企業の受注好調により、ライセンス売上高は堅調に推移
- 中期的な成長のための投資（開発人件費）を継続的に実施



(1) GB/EBU：契約ライセンス数が500名以上の企業

連結業績サマリー

■ Q3累計売上高は 1,790百万円 (前年同期比 約1.4倍)

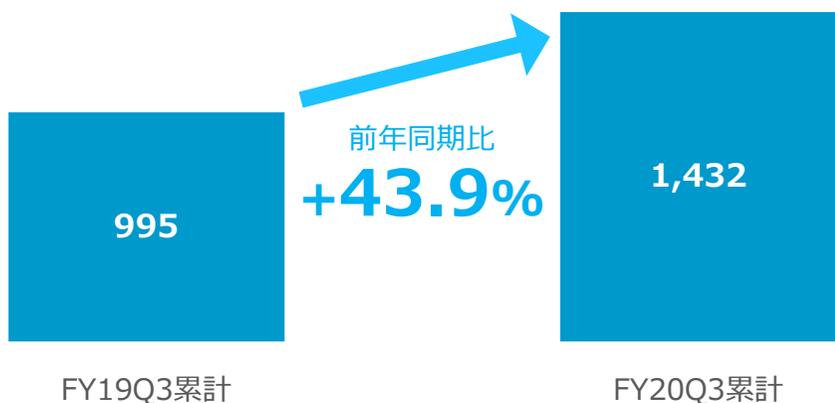
(百万円)	FY19 (個別)	FY20 (連結)		FY19 (個別)	FY20 (連結)	
	Q3実績	Q3実績	前年同期比	Q3累計実績	Q3累計実績	前年同期比
売上高	455	631	+38.8%	1,299	1,790	+37.9%
ライセンス	366	515	+40.6%	995	1,432	+43.9%
プロフェッショナルサービス	88	116	+31.3%	303	358	+18.1%
売上総利益	278	388	+39.5%	801	1,102	+37.6%
営業利益	57	106	+85.8%	148	235	+58.7%
経常利益	58	111	+91.1%	148	239	+60.9%
四半期純利益	48	55	+14.4%	116	112	▲2.8%
累計ライセンス数	191,054	269,259	+40.9%			
ARR ⁽¹⁾	1,672	2,292	+37.1%			

(1) Annual Recurring Revenue : 当該四半期最終月の月末時点のMonthly Recurring Revenue (ライセンス契約金額+プレミアサポート契約金額) を12倍して算出、未監査

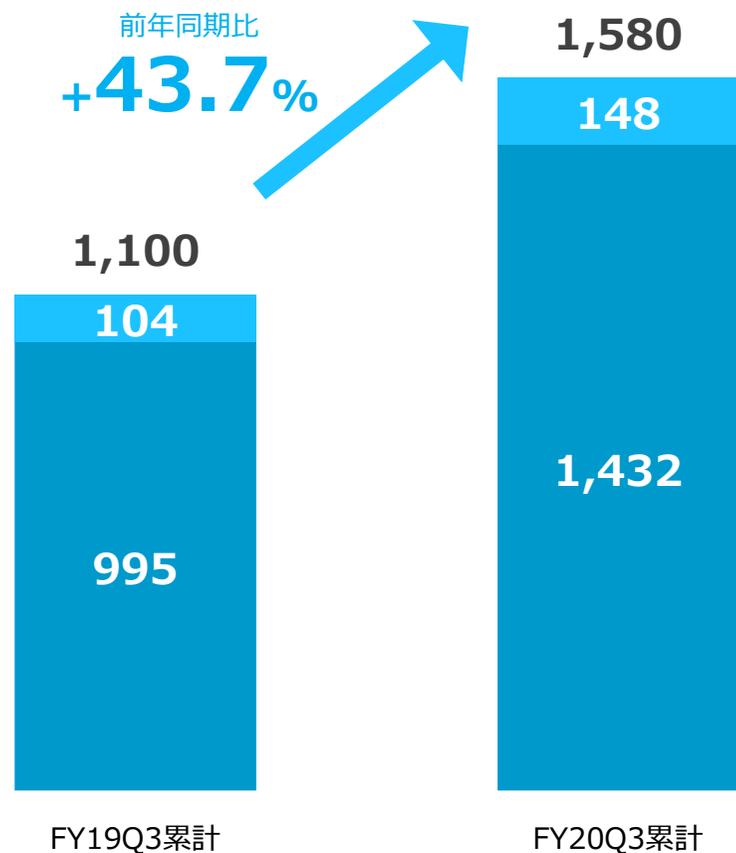
売上区分別内訳

- ライセンス売上は1,432 百万円 (前年同期比 約1.4倍)
- リカーリングレベニュー⁽¹⁾は1,580百万円 (前年同期比 約1.4倍)
- プロフェッショナルサービス売上はスポットサポートが低調で期初計画比未達

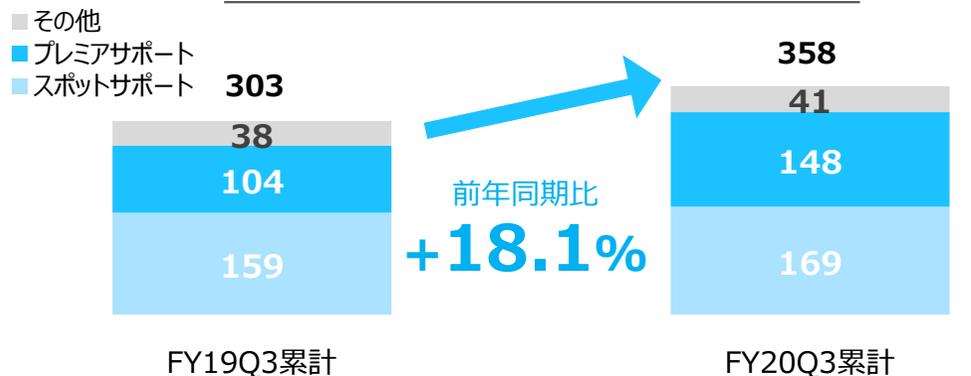
ライセンス売上 (百万円)



リカーリングレベニュー (百万円)



プロフェッショナルサービス売上 (百万円)

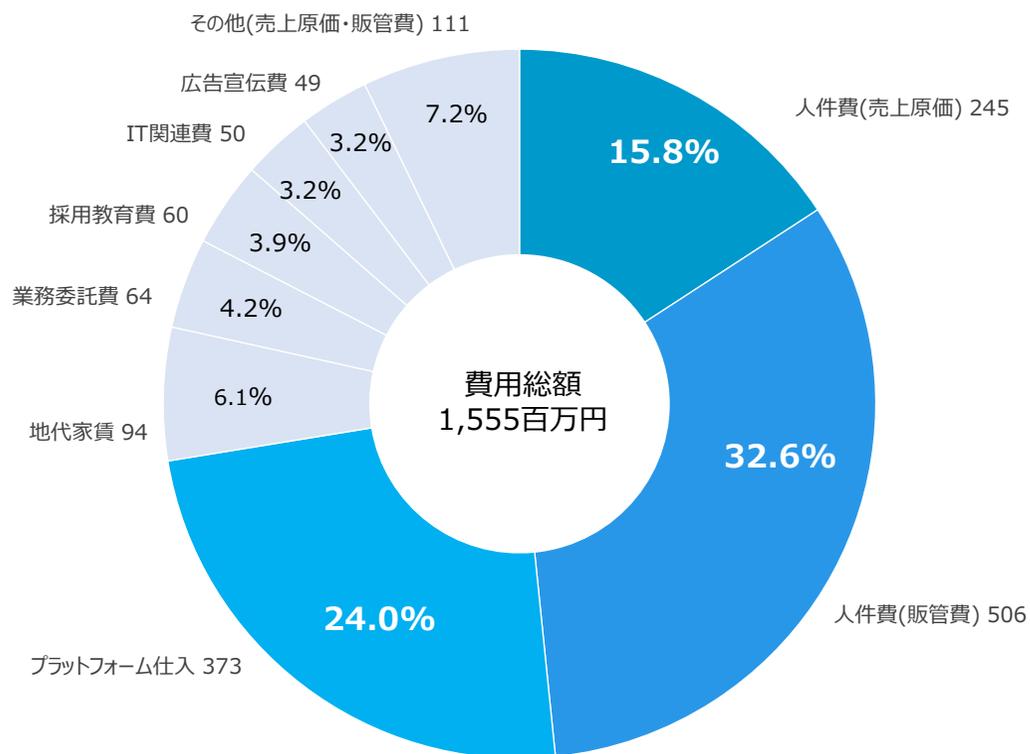


(1) リカーリングレベニュー：解約の申し出がない限り毎年継続される売上(ライセンス売上+プレミアムサポート売上)

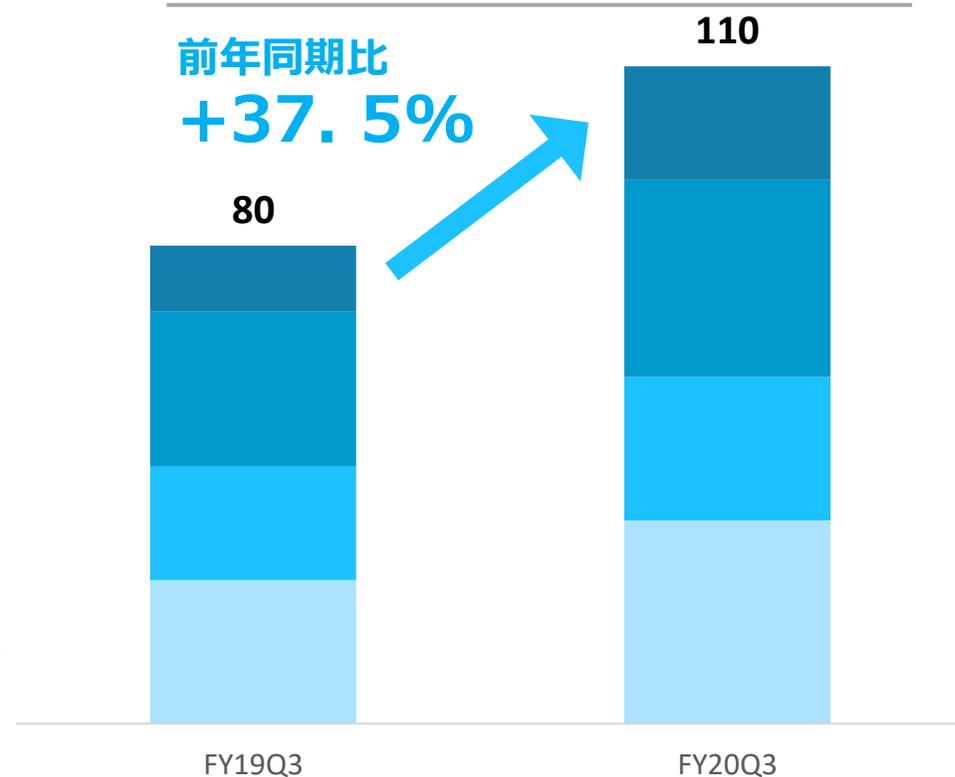
コスト構造、従業員数の状況

- 中長期的な成長を担うマネージャー層、次世代リーダー層の採用を加速させた結果、従業員数は110人（**前年同期比 約1.4倍**）に増加（FY20Q2末対比：+6人）

FY20Q3累計コスト構造 (百万円)



従業員数⁽¹⁾



■ Sales&Marketing,Corporate ■ Support ■ Development ■ Singapore⁽²⁾

(1) 正社員・契約社員・パートアルバイトの当四半期会計期間末の合計

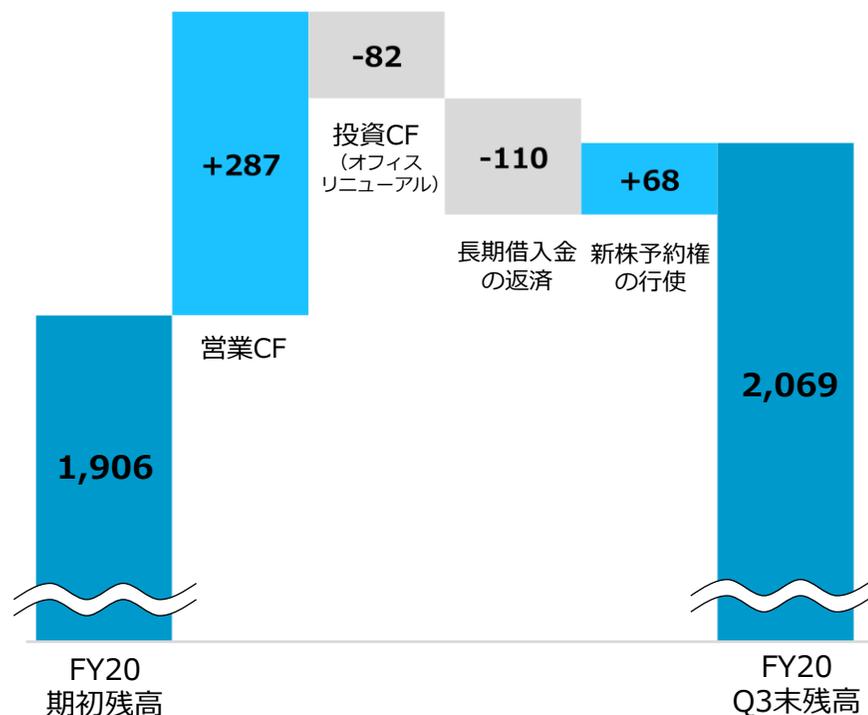
(2) Singaporeの従業員数は連結子会社「TeamSpirit Singapore Pte.Ltd.」の当四半期連結会計年度末の合計

現預金とキャッシュ・フローの状況

- FY20Q3末時点での現金及び預金残高は2,069百万円（FY20期初対比：+163百万円）
- FY20Q3累計FCF⁽¹⁾は205百万円（FY20Q2累計FCF対比：+149百万円）

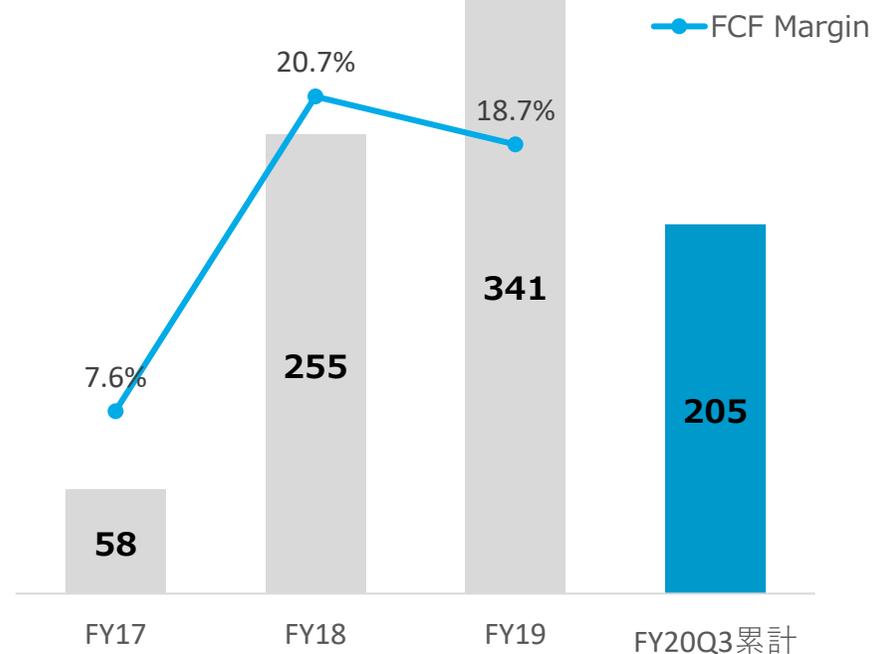
現金及び預金の状況

(百万円)



Free Cash Flow⁽¹⁾/FCF Margin⁽²⁾

(百万円)



(1) Free Cash Flow : 営業活動によるキャッシュ・フローから投資活動によるキャッシュ・フローを控除して算定、FY20Q3の各CFに関する数値は監査法人による監査を受けておりません

(2) FCF Margin : Free Cash Flow÷売上高にて算定

貸借対照表/損益計算書

貸借対照表

(百万円)

項目	FY19 (個別)	FY20Q3 (連結)
流動資産		
(現金及び預金)	1,889	2,069
(前渡金)	144	197
(その他)	45	78
流動資産合計	2,079	2,344
固定資産	257	266
資産合計	2,337	2,611
流動負債		
(繰延収益)	866	1,040
(その他)	239	268
流動負債合計	1,105	1,308
固定負債	110	-
負債合計	1,215	1,308
純資産	1,121	1,302
負債純資産合計	2,337	2,611

損益計算書

(百万円)

項目	FY19Q3累計 (個別)	FY20Q3累計 (連結)
売上高	1,299	1,790
売上原価	497	687
売上総利益	801	1,102
販売費及び 一般管理費	653	867
営業利益	148	235
経常利益	148	239
四半期純利益	116	112

- 
1. 事業内容
 2. 2020年8月期 第3四半期実績
 3. **新型コロナウイルスの影響と
2020年8月期 通期業績予想の修正について**
 4. 中期成長シナリオの見直しについて
 5. Topics
 6. Appendix

新型コロナウイルスの影響と対策

- 新型コロナウイルスの拡大防止及び、ステークホルダーの皆様の安全確保を目的に原則テレワークを1月30日より実施（8月末まで継続予定）
- テレワーク環境下においてもサステナブルな業務運営を実現
- Q3の事業環境は、リードの減少、商談の長期化、お客様のIT投資マインドの低下といった影響が顕在化（足下では緩やかな回復が見られるが、見通しは依然として不透明）

	現時点（7/14）での影響	対策
リード獲得・商談	<ul style="list-style-type: none"> • 販促イベントの中止や緊急事態対応に伴うお客様業務多忙等により、リードの流入及び商談への転換数が低調に推移 • 同様に意思決定プロセス、契約実務の遅延により、商談リードタイムが長期化 	<ul style="list-style-type: none"> • オンラインセミナーの推進（テレワーク等） • デジタルマーケティングの強化 • リード育成、掘り起こし策の強化 • Web面談、電子署名等を活用した商談プロセスのデジタル化を加速
導入作業	<ul style="list-style-type: none"> • テレワークや緊急事態対応に伴うお客様業務多忙等に伴う導入作業の遅延や長期化が発生 	<ul style="list-style-type: none"> • Web面談を活用した導入プロセスのデジタル化を加速
お客様のIT投資マインド	<ul style="list-style-type: none"> • 不透明な経済環境に備える企業が多く、投資マインドは全般的に低下傾向 • 緊急事態宣言以降、お客様の優先度が劣後し導入延期となった商談も一部で発生 	<ul style="list-style-type: none"> • IT導入支援事業者への選定を受け、IT導入補助金を活用した導入支援を加速

通期業績予想の修正

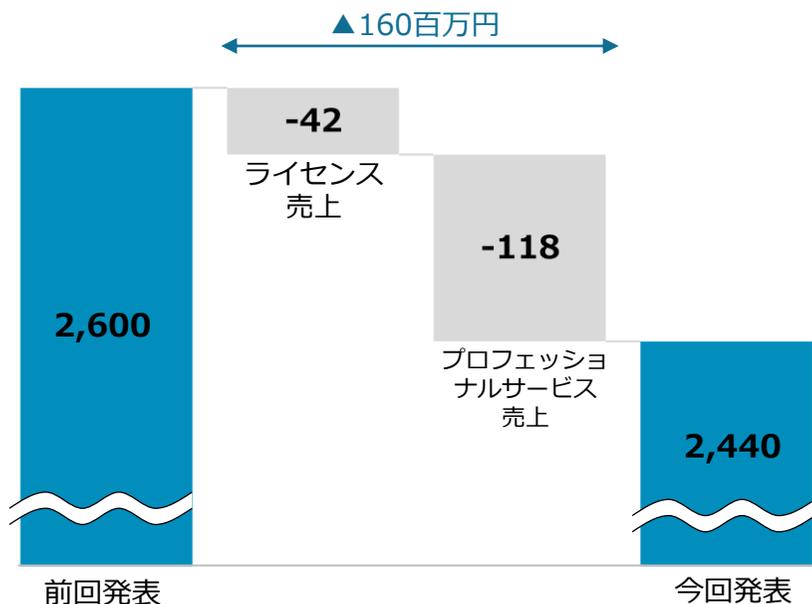
- Q4も新型コロナウイルスの影響が継続しており通期業績予想を修正
 - 売上予想を2,440百万円（▲160百万円）に下方修正、前期比では+34.0%の増収
 - 営業利益を260百万円（+10百万円）に上方修正、前期比では+6.8%の増益
 - 経常利益を263百万円（+18百万円）に上方修正、前期比では+7.7%の増益

(百万円)	FY19 (個別)	FY20 (連結)			
	実績	前回発表	今回発表	増減額	前期比
売上高	1,820	2,600	2,440	▲160	+34.0%
営業利益	243	250	260	+10	+6.8%
経常利益	244	245	263	+18	+7.7%
当期純利益	223	115	115	-	▲48.7%

通期業績予想の修正要因

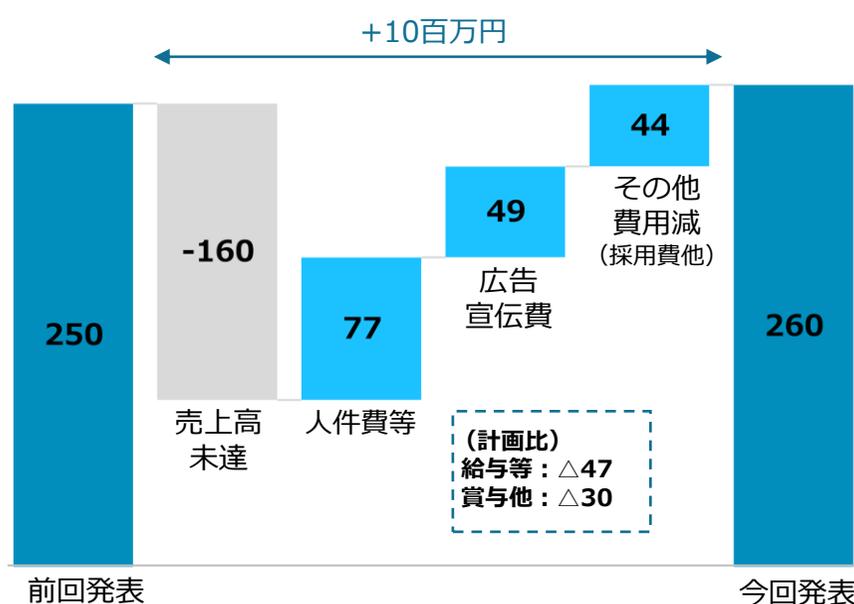
売上高の下方修正要因

(百万円)



営業利益の上方修正要因

(百万円)



■ SMB・MM企業のプロフェッショナルサービス売上（特にスポットサポート売上）、ライセンス売上が期初計画を下回る見込み

- GB/EBU企業は概ね計画通りに推移するも、SMB・MM企業の新規導入社数が期初計画比未達
- 新型コロナウイルスの影響でQ4の挽回が困難と判断

■ 人件費、広告宣伝費等のコスト未消化分が利益を押し上げる

- 採用は継続しているものの期初計画を若干下回り、人件費及び採用費等が減少
- 売上高未達に伴いインセンティブ（賞与）が減少
- 新型コロナウイルスの影響で、リアルイベント・セミナーの中止が発生し広告宣伝費が期初計画を下回る見込み

当社ビジネスモデルの強み

1 売上の約9割をリカーリングレベニューで構成

- 解約の申し出がない限り毎年継続されるストック型収入が売上の大半を占める

2 一括前払いによる年間契約取引

- 契約期間中の解約リスクがなく、回収懸念も少ない為、営業CFが安定

3 顧客エンゲージメントの強いソリューション

- 当社が得意とする労務管理・業務フロー統制の領域は多くの従業員が日常的に利用するシステムであり、一度導入いただければ中長期に渡り利用される傾向が強い

- 
1. 事業内容
 2. 2020年8月期 第3四半期実績
 3. 新型コロナウイルスの影響と
2020年8月期 通期業績予想の修正について
 4. 中期成長シナリオの見直しについて
 5. Topics
 6. Appendix

私たちのビジネスを取り巻く環境

- 短期的には、新型コロナウイルスの影響による業績下振れリスクが顕在化。また経済活動停滞の長期化による市場環境の不透明感が強い（脅威）
- 中長期的には、DXの加速に伴い、ERPに連携するフロントウェア領域のニーズはより一層高まるものと予想（機会）

脅威（ネガティブ）

機会（ポジティブ）

マクロ経済環境

《新型コロナウイルスの一次的な影響》

- ・ 導入担当者、決済権限者繁忙による商談及び導入作業の遅れ

《新型コロナウイルスの二次的な影響》

- ・ 足下業績の不透明感から、社内IT投資の抑制による商談の延期、人材採用抑制によるライセンス数増加ペースの鈍化

《経済活動の停滞が長期化することによる影響》

- ・ 企業倒産等による既存サブスクリプション毀損の可能性

《テレワークの常態化及び働き方改革ニーズの加速》

- ・ 労務管理（労働時間の把握）の高度化
- ・ 稟議、経費精算など業務フローのデジタル化
- ・ 成果、業務プロセスの見える化など生産性把握

《少子化による労働生産性向上のニーズ顕在化》

- ・ JOB型雇用への変化に伴う生産性管理の高度化
- ・ 脱時間管理下での人事評価の確立

当社市場環境

《競争環境の変化》

- ・ クラウドERP・単一パッケージ製品との競合（主にSMB企業）
- ・ ERPのフロントウェア市場に競合企業参入の可能性

《SAPの現行ERPのサポート期限が2027年に2年延伸》

- ・ 技術者不足によりGB/EBU企業のERP刷新のペースが穏やかになる可能性

《DXに伴うERPフロントウェア導入の加速》

- ・ 「2025年の崖⁽¹⁾」に向けたERP刷新に伴うフロントウェアの入れ替え（主にEBU企業）

《産業のDX化・サービス化に伴う人材活性化のニーズ顕在化》

- ・ スケジュールとタスク管理連動させた業務プロセス最適化
- ・ プロジェクト型ビジネスにおける人材アサイン最適化

《日系企業におけるグローバル化がさらに加速》

- ・ グローバルシステム共通化ニーズの増加

(1) 2025年の崖：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、2025年にIT人材不足が約43万人まで拡大する可能性及び、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

成長イメージの見直しに関して

- コロナ禍における足下の事業環境を踏まえ、ニューノーマルに向けたより実行性の高い成長イメージの策定に着手（新たな成長イメージについては今後アップデートを行う予定）
- 基本方針に変更はないものの、従来の成長イメージ「FY23での100万ライセンス、売上100億円」の達成時期はFY23～25と若干後倒しとなる見込み

《従来発表の成長イメージに対する評価》

Customer Successの活動を通じてお客様の働き方改革を実現	主力製品TeamSpiritは市場から高い評価をいただき、堅調に契約ライセンス数は増加しているものの、FY20期末の時点で想定していた契約ライセンス数の積上げ達成は困難な見通し
GB/EBU のニーズに応える次世代プロダクトの売上貢献	次世代プロダクト（WSP）は現ユーザー企業の要望対応を先行しており、当初想定していた本格的な市場投入スケジュールを後倒し
TeamSpiritの海外展開	次世代プロダクト（WSP）の本格的な市場投入と合わせて戦略を再検討するためビジネス貢献にはまだ時間がかかる見通し

- 
1. 事業内容
 2. 2020年8月期 第3四半期実績
 3. 新型コロナウイルスの影響と
2020年8月期 通期業績予想の修正について
 4. 中期成長シナリオの見直しについて
 5. Topics
 6. Appendix

導入事例の紹介①

株式会社資生堂様

グローバルビューティーカンパニー 株式会社資生堂が「TeamSpirit」の採用を決定



働き方改革プラットフォーム「TeamSpirit」を開発・提供する株式会社チームスピリット(代表取締役社長:荻島 浩司、以下 チームスピリット)は、株式会社資生堂(代表取締役 社長兼CEO:魚谷 雅彦、以下資生堂)が「TeamSpirit」の国内での採用を決定した事を発表しました。

資生堂は多様な職種および多くの連結子会社を国内に有しており、それぞれに応じた就労管理システムを現在利用していますが、労務リスクの削減、働き方改革の推進ならびに業務効率の向上を実現出来る統一システムとして以下の点を重視し、「TeamSpirit」の採用を決定しました。

- ・効率的な労働時間マネジメント
- ・多様なワークスタイルへの対応
- ・社会変化対応
- ・ダイバーシティへの対応
- ・健康リスクの低減

今後資生堂では、2020年度の国内工場を皮切りに翌2021年度に国内グループ 会社に拡大し、社員1万人以上に順次「TeamSpirit」を展開する計画です。

【TeamSpiritとは】

「TeamSpirit」は勤怠管理、就業管理、工数管理、経費精算、電子稟議、社内SNS、カレンダーなど、社員が毎日使う社内業務を一元化したクラウドサービスです。複数の機能が連携して動くことで会社から退社までの働く人に関する活動情報が自然に集まる仕組みとなっており、収集したデータの分析により働き方の可視化をすることで、社員が取り組むべき重要な活動を洗い出し、生産性の向上につながる効果的なタイムマネジメントが可能になります。

<https://www.teamspirit.com/ja-jp/news/release/post-20200512.html>

株式会社ADK様

株式会社ADKホールディングスが「TeamSpirit」を活用し、新しい働き方を実現



働き方改革プラットフォーム「TeamSpirit」を開発・提供する株式会社チームスピリット(代表取締役社長:荻島 浩司、以下 チームスピリット)は、株式会社ADKホールディングス(代表取締役社長:植野 伸一、以下ADKホールディングス)が2017年に先行導入した「TeamSpirit」の工数管理機能に加え、勤怠管理機能を追加導入したことを発表しました。

ADKホールディングスでは、以前より、作業の効率化と勤務時間や作業工数の管理が課題となっており、最適な形で一括管理できるシステムが必要でした。そこで、外出先でもアクセスできるなど多様な働き方に柔軟に対応していることとユーザビリティに優れていることが決め手となり「TeamSpirit」勤怠管理機能の追加採用に至りました。

<https://www.teamspirit.com/ja-jp/news/release/post-2020709.html>

導入事例の紹介②

株式会社電通デジタル様

株式会社電通デジタル

すぐに使えて、将来の要望にも応えられる柔軟さが決め手

情報システム部グループマネージャー
山之内 淳史氏
情報システム部 加藤 泰三氏



×



PDF

TOP / 導入事例 / 株式会社電通デジタル



導入前の課題

電通デジタルは、2016年にデジタル領域における成長戦略を加速させるため、当時電通グループ内のデジタル領域のグループ会社2社と電通本社のデジタルマーケティング専門部署が統合して誕生した。会社設立の準備を進めるなかで、経費精算や労務管理など管理業務の分野については、外部のソリューションの活用を想定していた。要望は、「設定等は最小限でとにかくすぐに運用開始でき、中長期的にはカスタマイズも柔軟にできるシステムを最短時間で導入すること」だった。

導入効果とTeamSpiritへの評価

約3ヶ月で導入・運用開始ができただけでなく、レポート機能で社員の労務管理の徹底を可能にした。また、最近ではコミュニケーションツールの一元化を目指し、TeamSpiritとSlackの連携も行っている。現在は、管理部門もデジタルシフトをさらに推進するべく、社内業務の洗い出しを行っているとのことだ。

グループ内でデジタル領域をリードすべく設立された電通デジタルが選んだソリューション

急激なデジタルテクノロジーの進化は、私たちの生活様式や消費行動のみならず、企業側のマーケティング戦略や施策をも大きく変えているのは周知の通りだ。例えば、日本の広告費では、ついにインターネット広告費がテレビメディア広告費を超えた。「(2019年 日本の広告費 インターネット広告媒体費 詳細分析)より」

<https://www.teamspirit.com/ja-jp/case/DentsuDigital.html>

株式会社モバイルファクトリー様

株式会社モバイルファクトリー

優秀な人材に選ばれる「ベストプラクティス企業」が行なったIT投資
～離職率は大幅低下、営業利益7倍に成長したモバイルファクトリーの「働き方改革」～

ヒューマンリレーションズ部 部長
小出 浩子氏
ヒューマンリレーションズ部
天野 徹氏



×



PDF

TOP / 導入事例 / 株式会社モバイルファクトリー



導入前の課題

経験上、「エンジニアやディレクターが、ベストなコンディションで働くことができずに不満を抱えた状態では生産性が低下する」ことを理解していた代表。自社の状況を冷静に判断し、2012年から取り組み始めたのが「働き方改革」だった。そのアクションのひとつとして、より正確な工数管理や勤怠管理を行ない、かつ、上場企業がガバナンスを保つ上でふさわしい環境づくりをするべく、IT投資を検討することになった。

導入効果とTeamSpiritへの評価

勤怠管理と工数管理が同時にできる、という利点から「TeamSpirit」の採用を決定。いまでは、打刻情報などをレポート化し、原簿計算に生かすことで経営会議でも活用するようになっている。また、「誰が打刻していて、誰がしていないか」を管理職がリアルタイムに把握できるようになったことから、日次承認がスムーズになり、全社での締め作業の時間短縮にも役立っている、とのこと。

昨今、中小企業では「採用難」が続いている。この背景に、生産年齢人口の減少が挙げられるのは周知の通りだ。さらに、就業者と完全失業者を足合わせた労働力人口の年齢構成において、44歳以下が占める割合が縮じて減少傾向にある、との指摘もある。(参考: 深刻化する人手不足と中小企業の生産性革命 - 中小企業庁)

技術が日々変化し、それを受け入れて新たにしていくことで進化し続けているIT業界において、このことが及ぼす影響は小さくないだろう。経済産業省が平成28年に発表した「IT人材の最新動向と将来推計に関する調査」でも示されている通り、IT需要が今後も拡大の一途を辿ると見通される一方で、IT人材の需要と供給のギャップは2030年には、最大で約79万人に拡大するとの試算もあるほどだ。業界ではすでに、「エンジニア争奪戦」が起こっている、とも聞かれる。

<https://www.teamspirit.com/ja-jp/case/mobilefactory.html>

最近のプレスリリース①

DocuSign eSignatureの導入

<https://www.teamspirit.com/ja-jp/news/release/2020-0514-%20DocuSign.html>

チームスピリット、テレワーク強化のためドキュサインが提供する電子署名を社内へ導入



～働き方改革プラットフォーム「TeamSpirit」との連携により、稟議における申請から押印までの全てのプロセスを電子化し、社内業務のフルテレワーク化を実現～

働き方改革プラットフォーム「TeamSpirit」を開発・提供する株式会社チームスピリット(本社:東京都中央区、代表取締役社長:荻島 浩司、以下チームスピリット)は、ドキュサイン・ジャパン株式会社(本社:東京都港区、以下ドキュサイン)が提供する企業のビジネス書類をデジタル化し、クラウド上で作成、承認、署名、管理ができる「DocuSign eSignature for Salesforce」と「TeamSpirit」の電子稟議機能連携し、2020年4月より本格稼働を開始しました。

【連携概要】

ドキュサインが提供する世界で一番使用されている電子署名「DocuSign eSignature」のセールスフォース連携版「DocuSign eSignature for Salesforce」と自社サービス「TeamSpirit」を連携させることにより、チームスピリット社内において以下の点が可能となりました。



IT補助金2020対象ツールに認定

<https://www.teamspirit.com/ja-jp/news/release/it-hojokin-2020.html>

TeamSpiritが経済産業省「IT導入補助金2020」の対象ツールに認定されました



TeamSpiritが「IT導入補助金2020」の対象になりました。
 導入費用最大 **450万円** まで補助

30日間無料トライアル受付中

株式会社チームスピリット(代表取締役社長:荻島 浩司、以下チームスピリット)は、自社が開発・提供する働き方改革プラットフォーム「TeamSpirit」が経済産業省が推進する「サービス等生産性向上IT導入支援事業(以下、IT導入補助金2020)」の認定ITツールとして採択されたことをお知らせいたします。

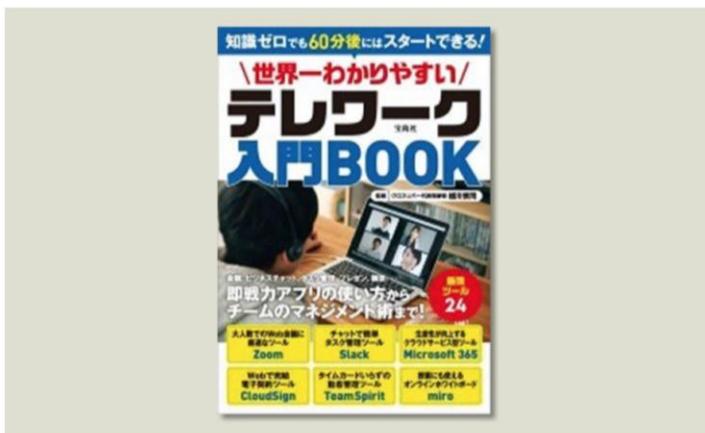
TeamSpiritはA型またはC型-2型として申請が可能であり、補助対象となる中小企業・小規模事業者様は年額費用の最大3/4の補助金を受けることができます。

最近のプレスリリース②

テレワーク関連書籍への掲載①

<https://www.teamspirit.com/ja-jp/news/media/telework-book-teamspirit.html>

6月16日発売の「世界一わかりやすいテレワーク入門BOOK(宝島社)」に、TeamSpiritが紹介されました。



6月16日に宝島社より発行された「世界一わかりやすいテレワーク入門BOOK」の表紙に、タイムカードいらずの勤怠管理ツールとして「TeamSpirit」を掲載して頂きました!

同書の下記特集ページにてTeamSpiritが紹介されました。

- ・神ソフト&グッズ20選 (P12)
- ・勤怠管理ツール7選 (P42)

また、「テレワーカーの一日」特集 (P106-107) では、弊社の取締役である宮原を取り上げて頂きました。

テレワーク関連書籍への掲載②

<https://www.teamspirit.com/ja-jp/news/media/syukanpost-ts.html>

6月30日発売の週刊ポスト増刊「ゼロから始めるテレワーク最強攻略ガイド」にて、TeamSpiritが紹介されました。



6月30日発売の週刊ポスト8月1日号増刊「ゼロから始めるテレワーク最強攻略ガイド」にて、TeamSpiritが紹介されました。

■ 第2章 テレワークするために必要なもの

在宅勤務は思ったより簡単!自由だけど仕事も充実
マンガで早分かり!「テレワーカー」の1日 (P.20-P.23)

- 
1. 事業内容
 2. 2020年8月期 第3四半期実績
 3. 新型コロナウイルスの影響と
2020年8月期 通期業績予想の修正について
 4. 中期成長シナリオの見直しについて
 5. Topics
 6. Appendix

GB/EBU企業の契約状況・業種別分類

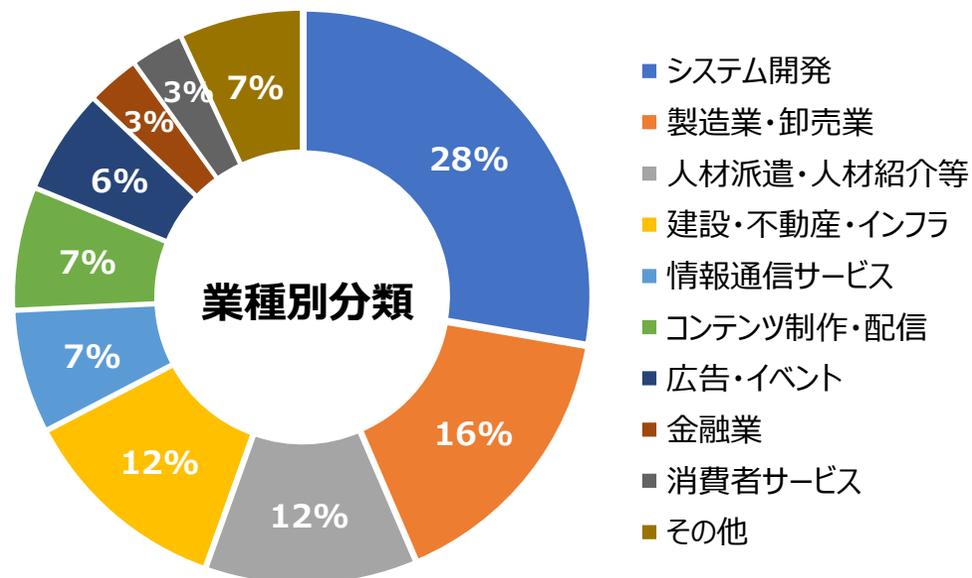
■ GB/EBU₍₁₎の契約ライセンス数は 前年同期比 約1.7倍、契約社数は 約1.3倍

■ 利用業種は多岐にわたる

GB/EBU₍₂₎企業



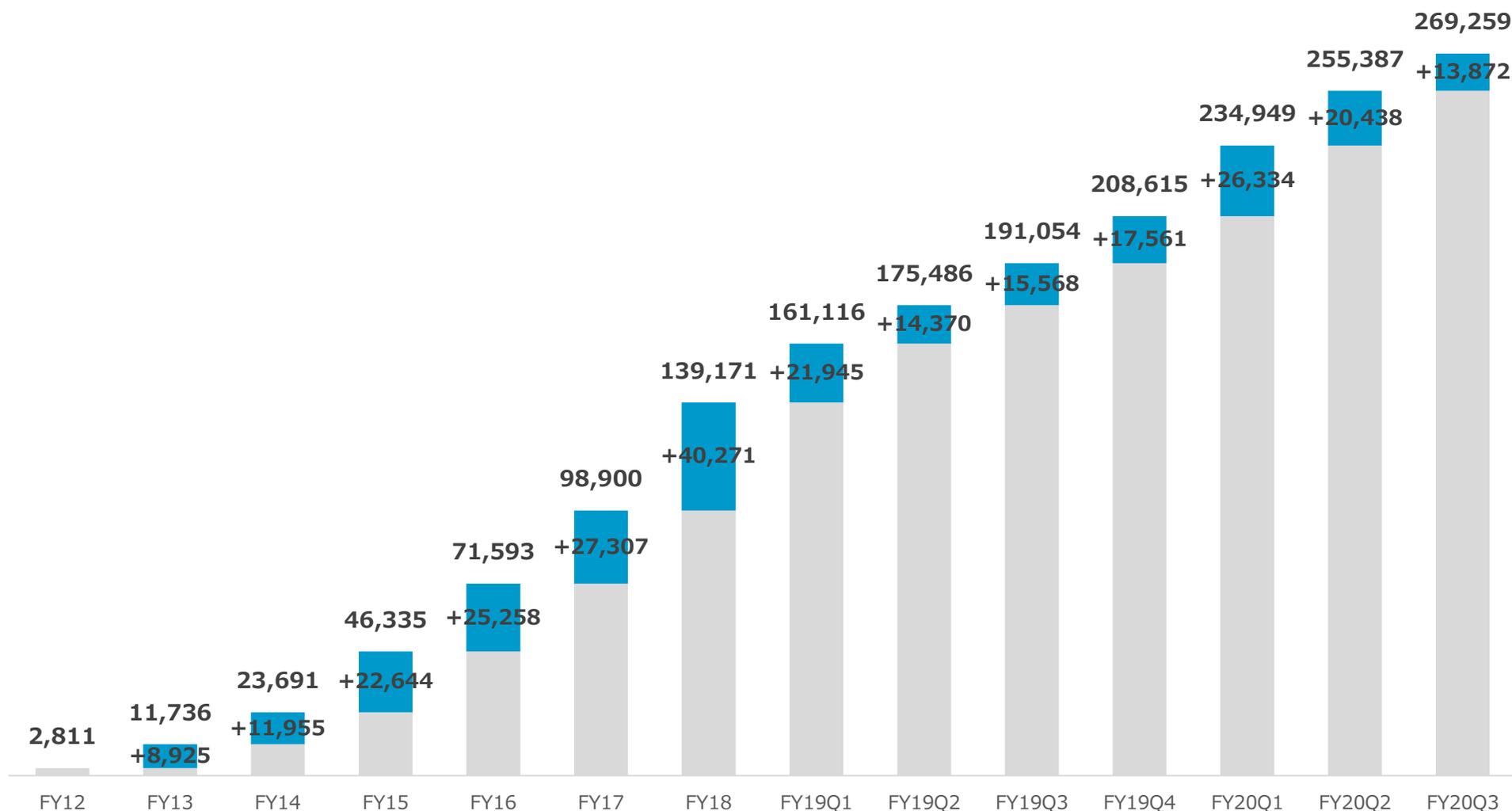
業種別分類



(1) GB/EBU : 契約ライセンス数が500名以上の企業 (2) GB/EBU企業のうち、ロゴ掲載許可の企業を抜粋

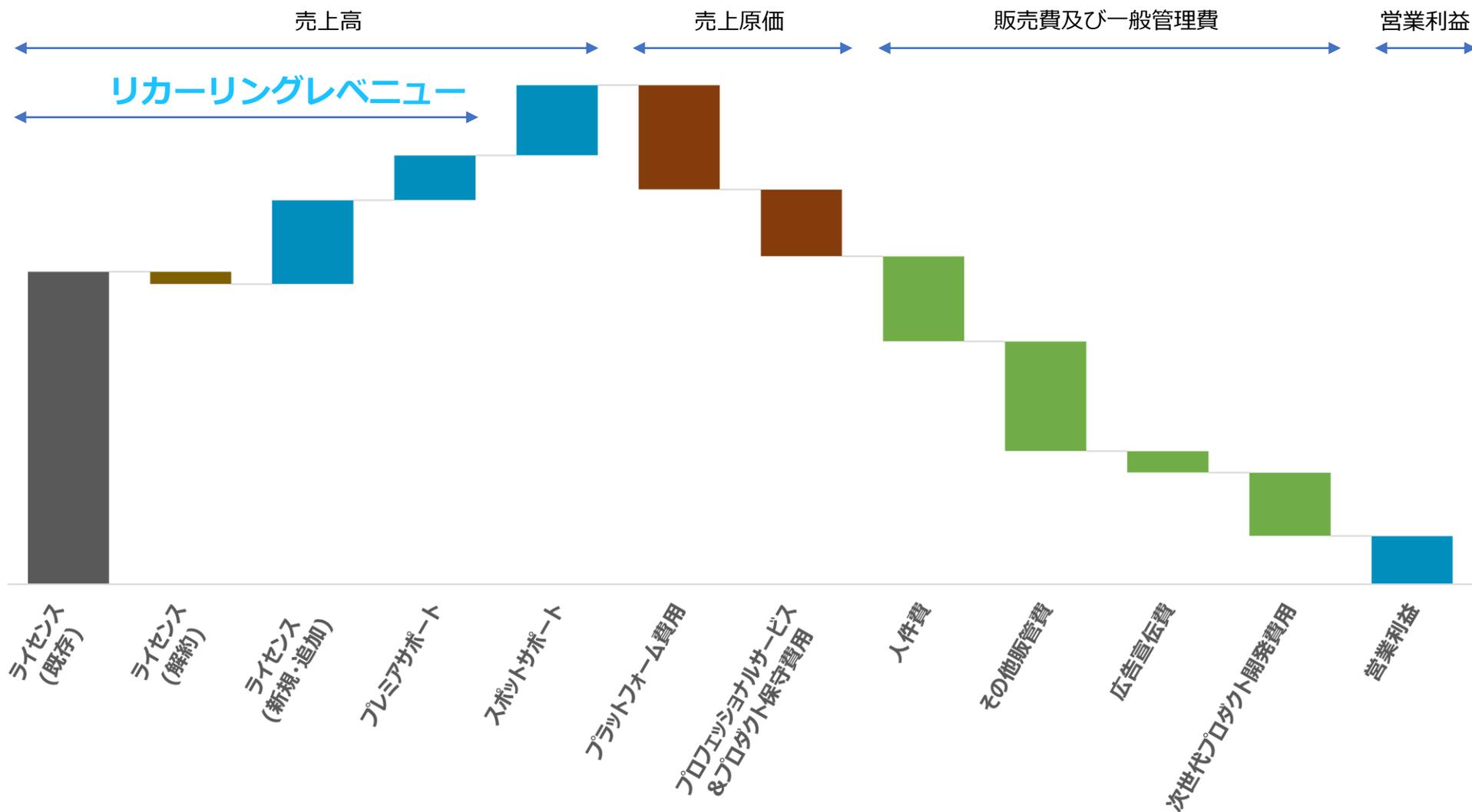
契約ライセンス数の推移

- FY12の製品リリース以降、契約ライセンス数は堅調に推移



FY20営業利益構造イメージ（今回発表ベース）

■ 営業利益構造イメージ



サブスクリプションビジネスに関する書籍を上梓

- 代表の荻島がサブスクリプションビジネスに関する書籍を上梓しました
- 弊社ビジネスモデル理解の参考となれば幸いです



