

決算説明会資料

2018年8月期

株式会社チームスピリット

(東証マザーズ : 4397)

2018年10月15日

目次

- はじめに
- 事業ハイライト
- 当初計画と実績との差異について
- 業績ハイライト
- FY19業績予想
- 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。
- 2015年8月期以前、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。
- 2018年8月期を「FY18」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。

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

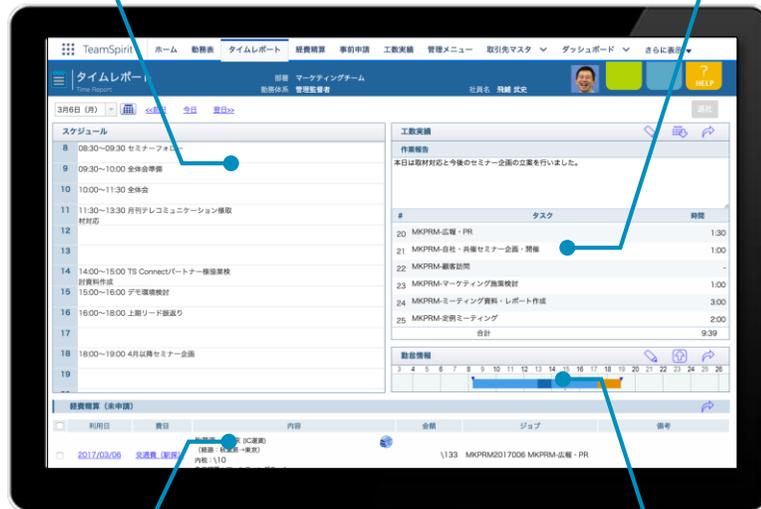
働き方改革プラットフォームTeamSpiritの提供

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

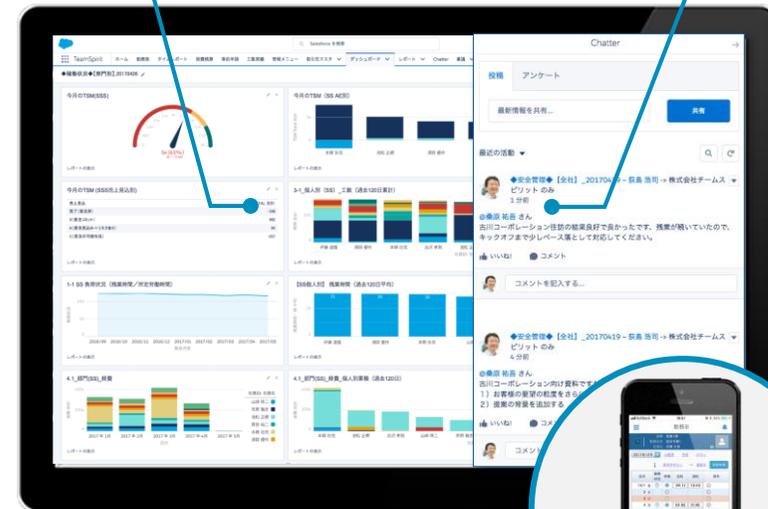
働き方を可視化する
ダッシュボード

コーチングやコミュニケーションを実現するSNS



活動とも連動する
経費精算

労働時間や休暇を管理する
勤怠管理・就業管理

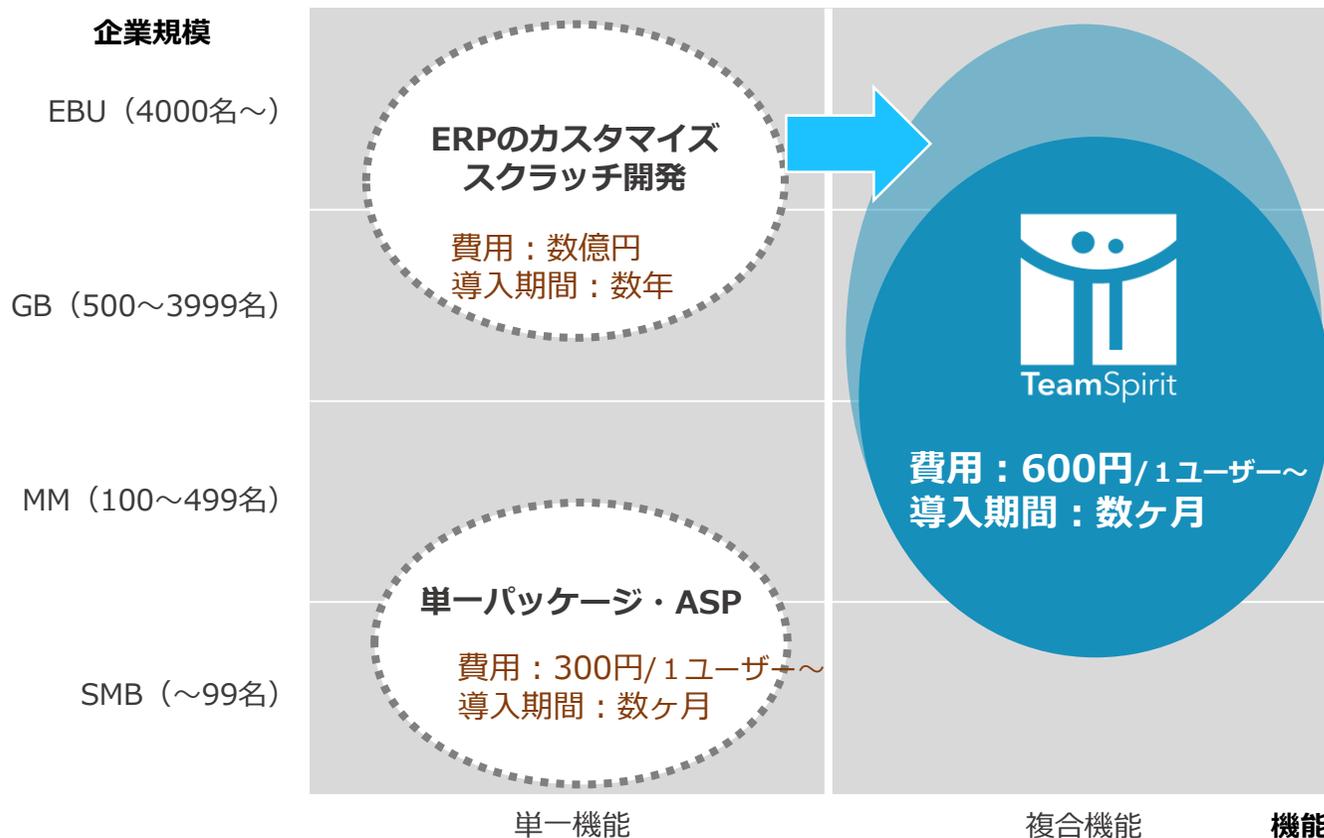


※モバイルにも対応

働く人が毎日使うERPのフロント機能（登録機能）をひとつにまとめたサービスです。自然と集まる働く人の活動情報（ビッグデータ）の分析でホワイトカラーの生産性を向上します。

ポジショニング

- MM以上の企業に求められる高機能なERPのフロント機能を提供
- 生産性の向上や多様な働き方に対応するためGB/EBU企業の利用が増加



EBU : Enterprise Business Unit の略称、従業員数4,000人以上の企業を表す
GB : General Business の略称、従業員数500~3,999人の企業を表す
MM : Mid Market の略称、従業員数100~499人の企業を表す
SMB : Small Business の略称、従業員数99人以下の企業を表す



事業ハイライト

FY18事業ハイライト（サマリー）

サブスクリプション型⁽¹⁾ B2B SaaS⁽²⁾ の単一事業で
 契約ライセンス数⁽³⁾ 約14万、契約社数970社以上を実現

契約ライセンス数

13.9万

契約社数

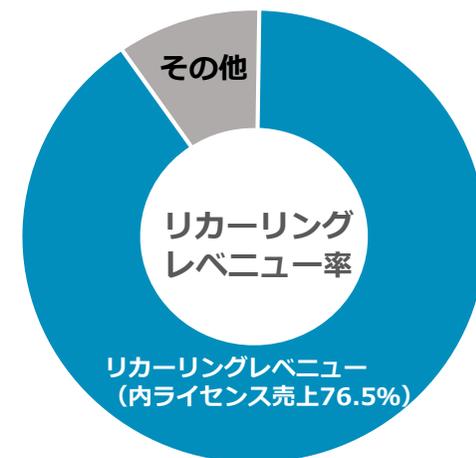
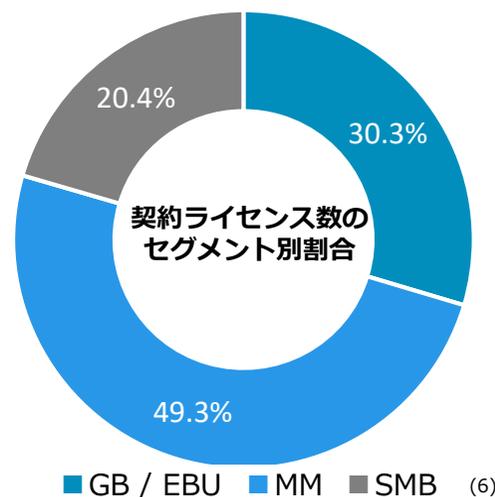
973社

MM以上の利用率

79.6%

リカーリングレベニュー⁽⁴⁾

82.1%⁽⁵⁾



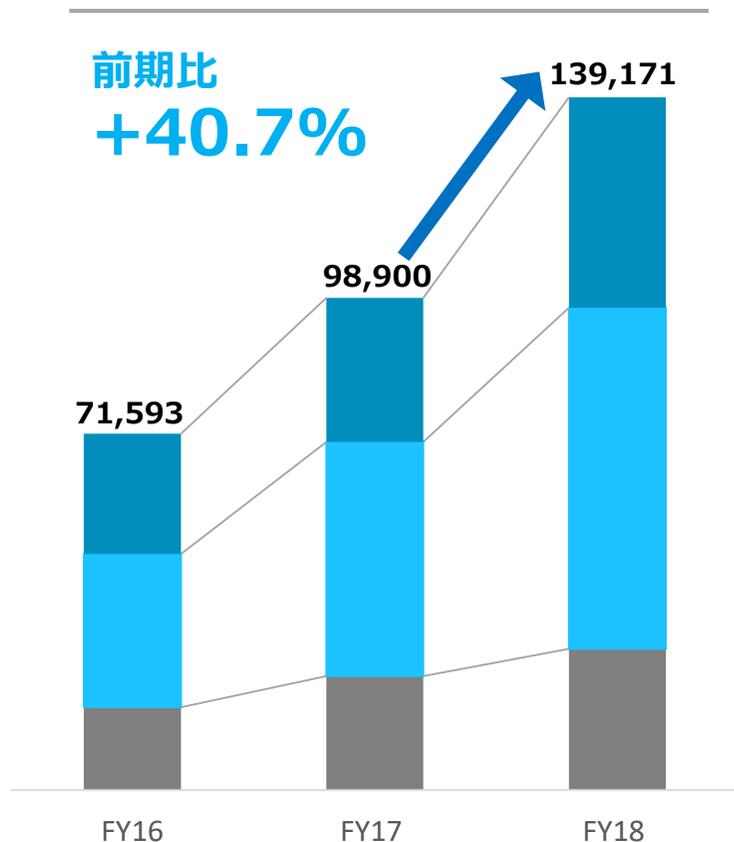
FY18末時点。解約削減を反映した有効なTeamSpirit 利用者

(1)サブスクリプション型：使用した期間に応じて料金を支払う継続課金方式
 (2) SaaS：Software as a Service の略、ソフトウェアを利用者側に導入するのではなく、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
 (3) 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
 (4)リカーリングレベニュー：毎年継続して売上が上がる方式
 (5)(FY18ライセンス売上+FY18プレミアムサポート売上)÷FY18売上高にて算定
 (6) 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

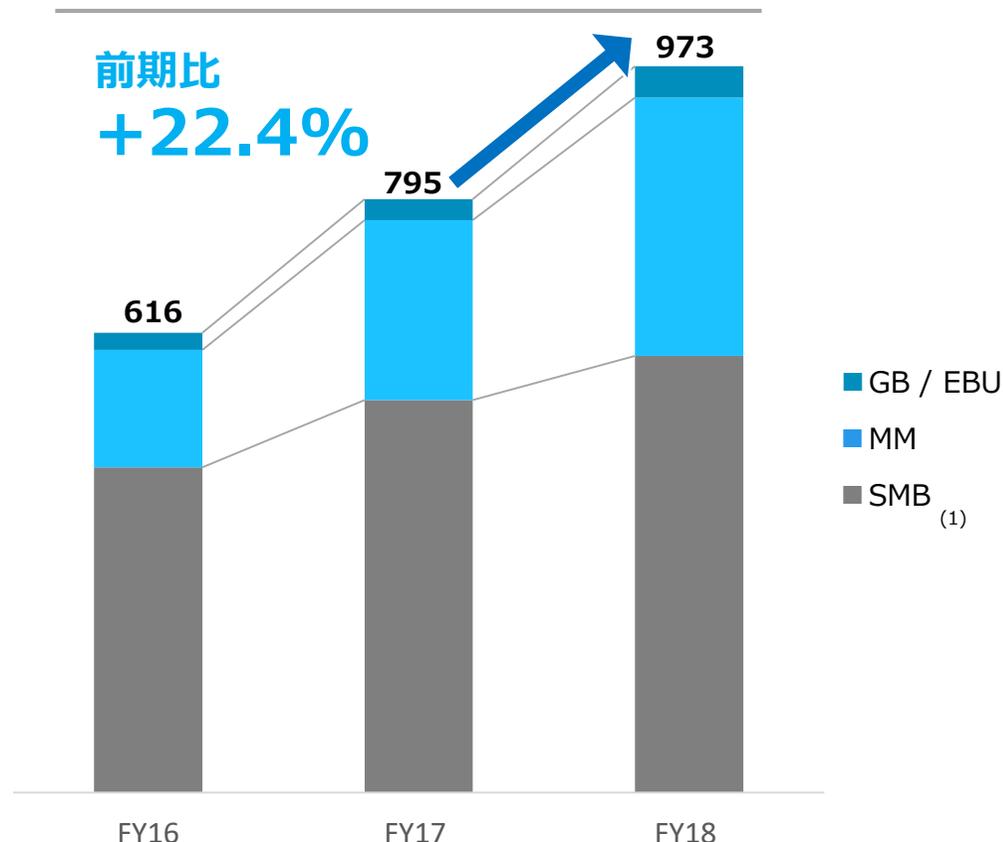
契約ライセンス数/契約社数

- 契約ライセンス数は**前期比+40.7%**、契約社数は**+22.4%**
- うち、GB/EBU⁽¹⁾の契約ライセンス数は**前期比+45.9%**、契約社数は**+50.0%**

契約ライセンス数



契約社数



(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



当初計画と実績との差異について

FY18 当初計画と実績との差異について

- 以下の理由により営業利益・経常利益が当初計画を上回る
 - ・ プロフェッショナルサービスの受注が当初計画よりも好調に推移
 - ・ コストコントロールにより販管費が当初計画内で進捗

- 以下の理由により当期純利益が当初計画を上回る

今後の業績を勘案し、繰延税金資産の回収可能性の検討を行った結果、回収可能性が見込まれる部分について繰延税金資産を計上したことによる

(百万円)	FY18実績			
	金額	対FY18当初計画		
		金額	増減額	対当初計画比
売上高	1,232	1,219	12	+1.0%
売上総利益	749	-	-	-
営業利益	69	56	13	+23.8%
経常利益	54	35	18	+53.5%
当期純利益	91	14	76	+531.2%



業績ハイライト

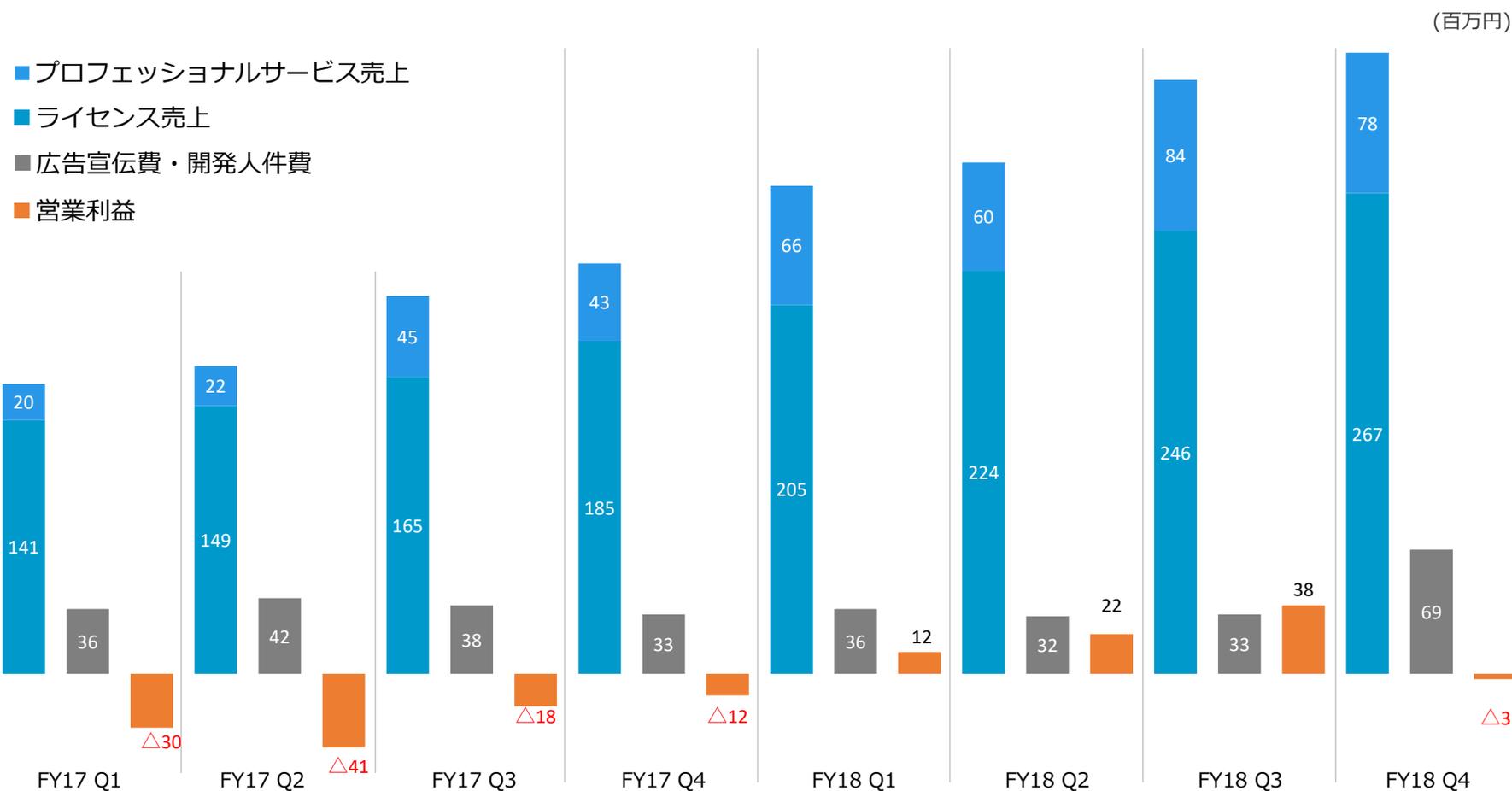
FY18 業績サマリー

- 受注が堅調に推移し売上高は**約12.3億円、前期比+59.4%**と当初計画を達成
- 将来への投資を行いながら損益分岐点を突破し、利益も当初計画を達成

(百万円)	FY18実績				
	金額	対FY17実績		対FY18当初計画	
		金額	対前期比	金額	対計画比
売上高	1,232	772	+59.4%	1,219	+1.0%
売上総利益	749	478	+56.7%	-	-
営業利益	69	△102	-	56	+23.8%
経常利益	54	△96	-	35	+53.5%
当期純利益	91	△97	-	14	+531.2%

売上高・営業利益の四半期別推移

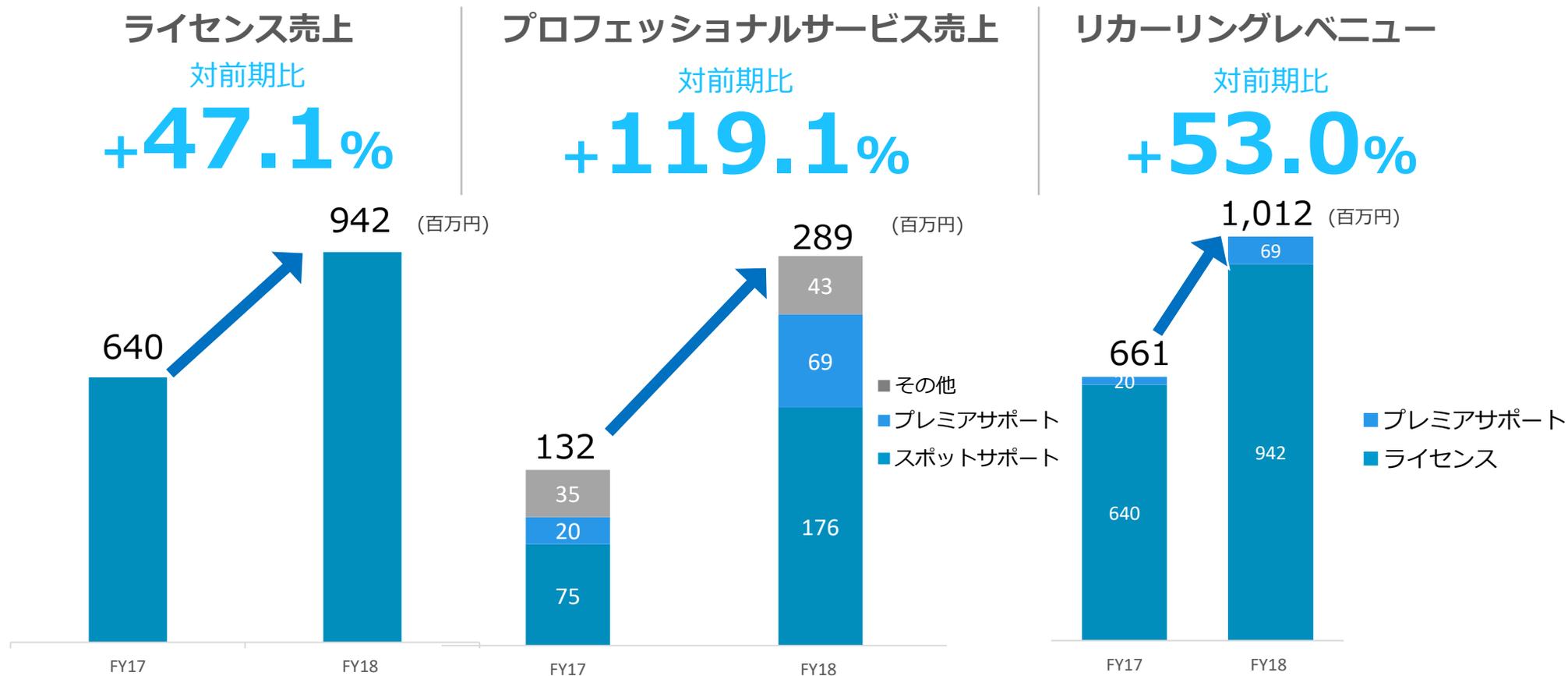
- GB/EBU₍₁₎企業の働き方改革の需要により売上・利益ともに順調に増加
- FY18Q4は広告宣伝費・開発投資の積極投下により営業赤字



(1)GB/EBU：契約ライセンス数が500名以上の企業

売上区分別内訳

- ライセンス売上、プロフェッショナルサービス売上とも**大幅に増加**
- リカーリングレベニュー⁽¹⁾（ライセンス+プレミアムサポート）**前期比+53.0%**と急成長

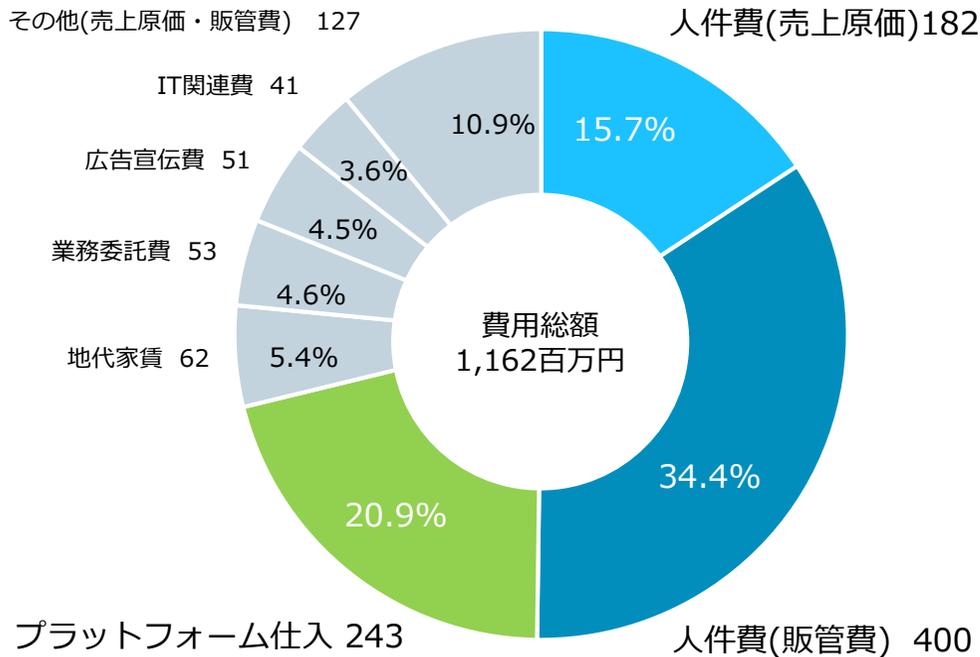


(1)リカーリングレベニュー：毎年継続して売上が上がる方式

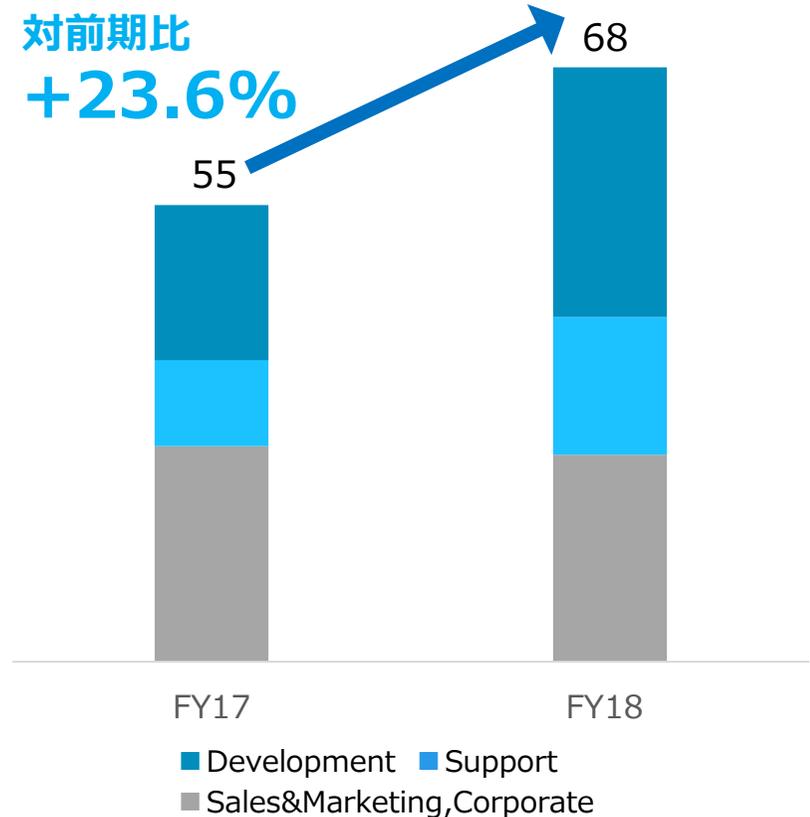
コスト構造

- 売上に直接連動する費用はプラットフォーム仕入のみで限定的
- プロダクト開発・サポートの従業員の積極採用により前期比+23.6%の68名

FY18 通期実績 (百万円)



従業員数⁽¹⁾

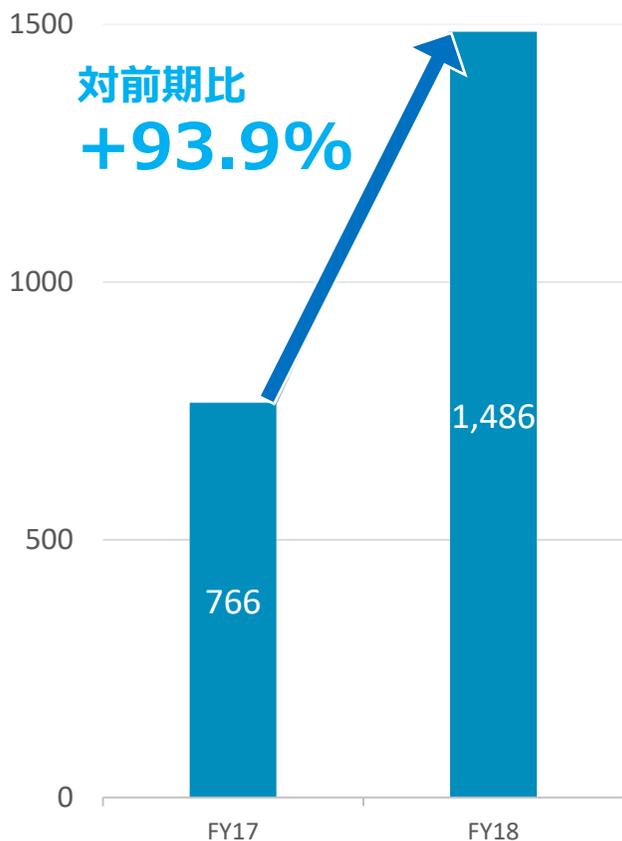


(1)正社員・パートアルバイトの合計。正社員は期末人員、パートアルバイトは年間の平均人員

財務基盤の強化

- フリーキャッシュフローの増加と、IPOによる資金調達で現預金・純資産が大幅に増加し、財務基盤が強化

現預金残高 (百万円)



有利子負債残高 (百万円)



純資産残高 (百万円)

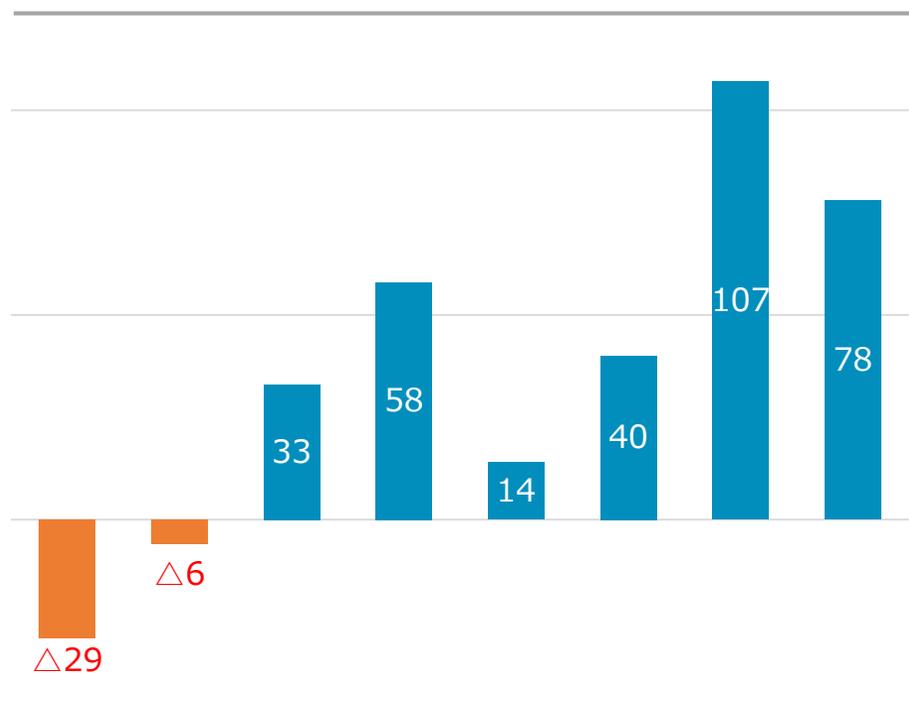


キャッシュ・フローの推移

- 経常収支はFY17Q3より黒字基調で推移
- Free Cash Flowは前期から大幅増加し、FCF Marginも上昇

経常収支推移

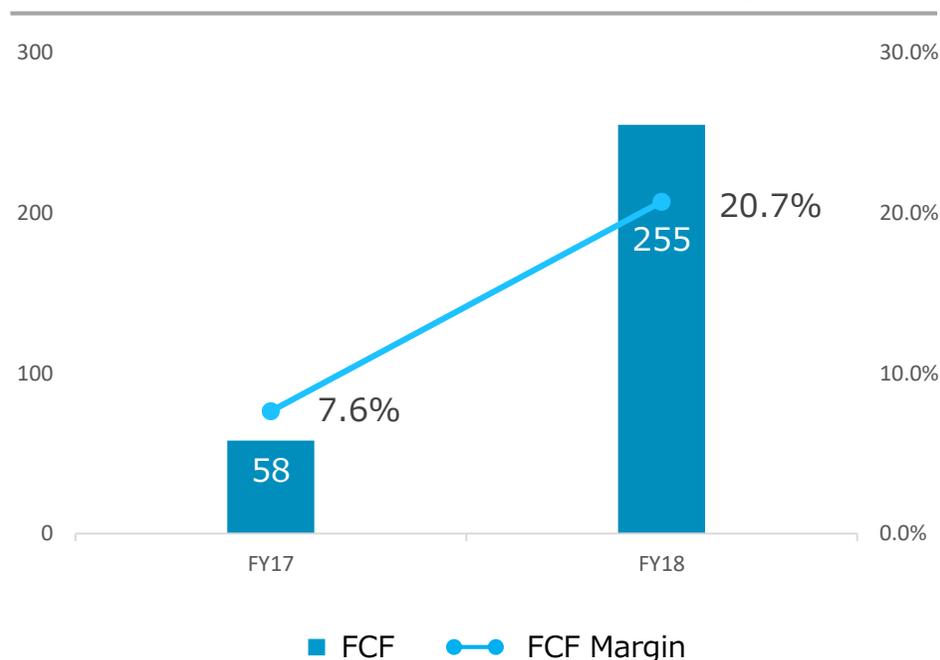
(百万円)



FY17 Q1 FY17 Q2 FY17 Q3 FY17 Q4 FY18 Q1 FY18 Q2 FY18 Q3 FY18 Q4

- (1) 経常収支は、四半期会計期間の現金預金の増減額から財務収支を控除して算定
- (2) 第1四半期会計期間については法人税等の支払いにより一時的に経常収支が小さくなる傾向
- (3) 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
- (4) FCF Margin : Free Cash Flow ÷ 売上高にて算定

Free Cash Flow/FCF Margin (百万円)





FY19 業績予想

FY19事業計画骨子

- 1 CAGR50%以上の売上成長率の実現**
- 2 中期的な成長を加速するため、次世代プロダクト開発投資を継続**
- 3 プロダクト開発投資を増加しながら営業利益約2.5億円を確保**

FY19 業績予想

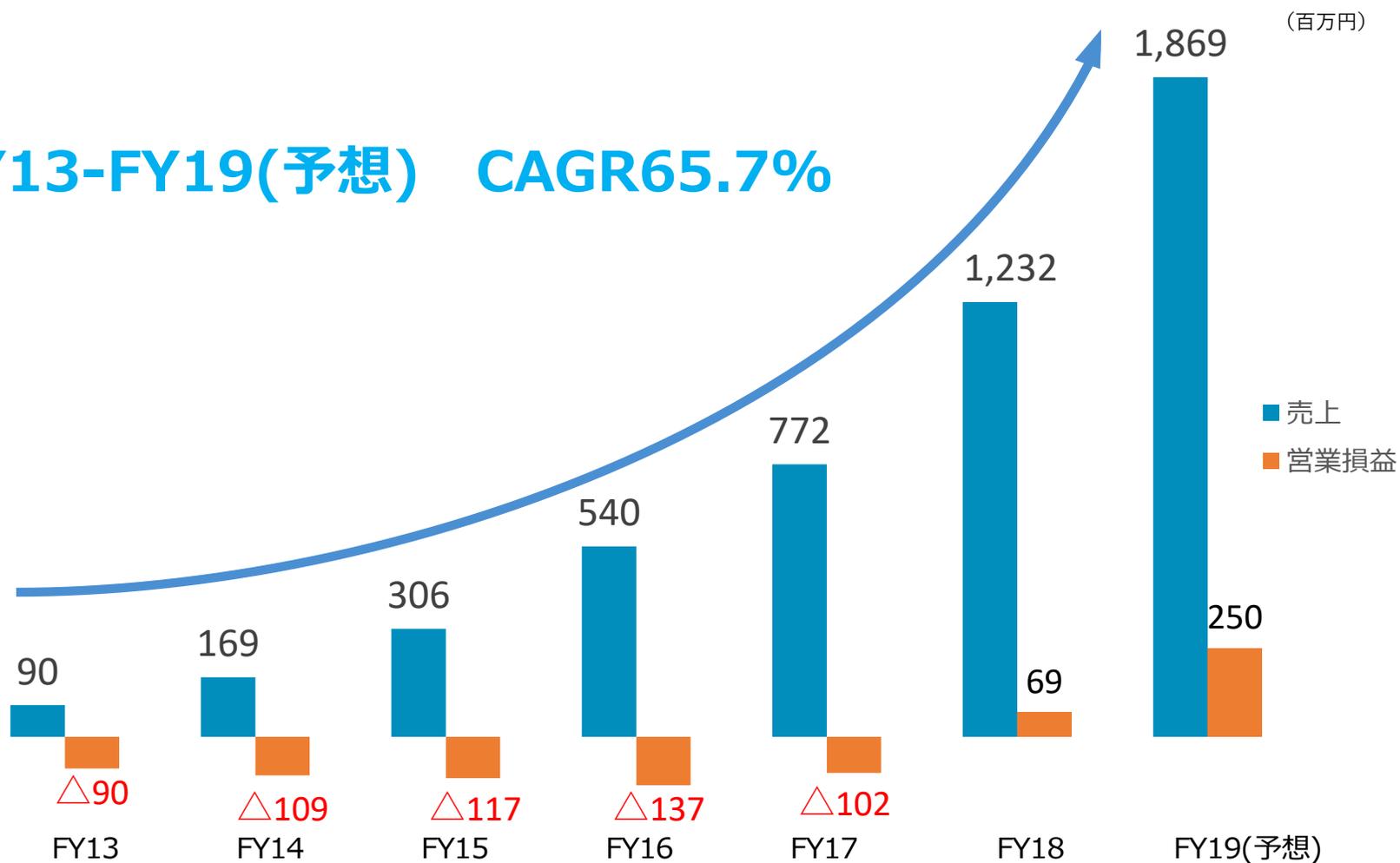
(百万円)	FY19計画			
	金額	対FY18実績		
		金額	増減額	対前期比
売上高	1,869	1,232	+637	+51.7%
営業利益	250	69	+181	+259.7%
経常利益	250	54	+196	+361.5%
当期純利益	231	91	+139	+152.7%

(注)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味した課税所得に法定実効税率を乗じて見積計上をしております。
 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。

CAGR50%以上の売上成長率の実現

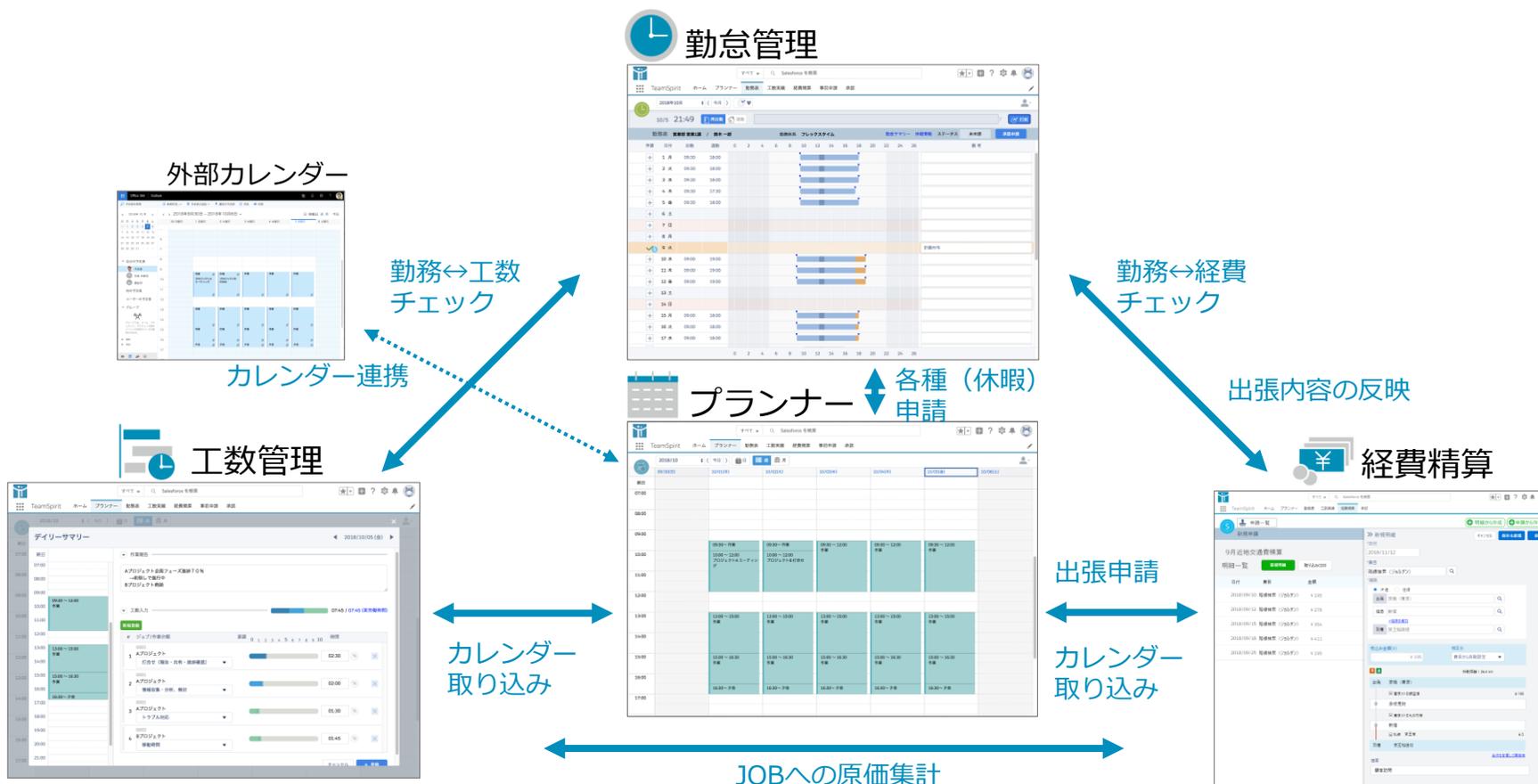
- CAGR50%以上の成長を見込む
- 将来の成長への投資を行いながら一定の利益を確保

FY13-FY19(予想) CAGR65.7%



中期的な成長を加速するため、次世代プロダクト開発投資を継続

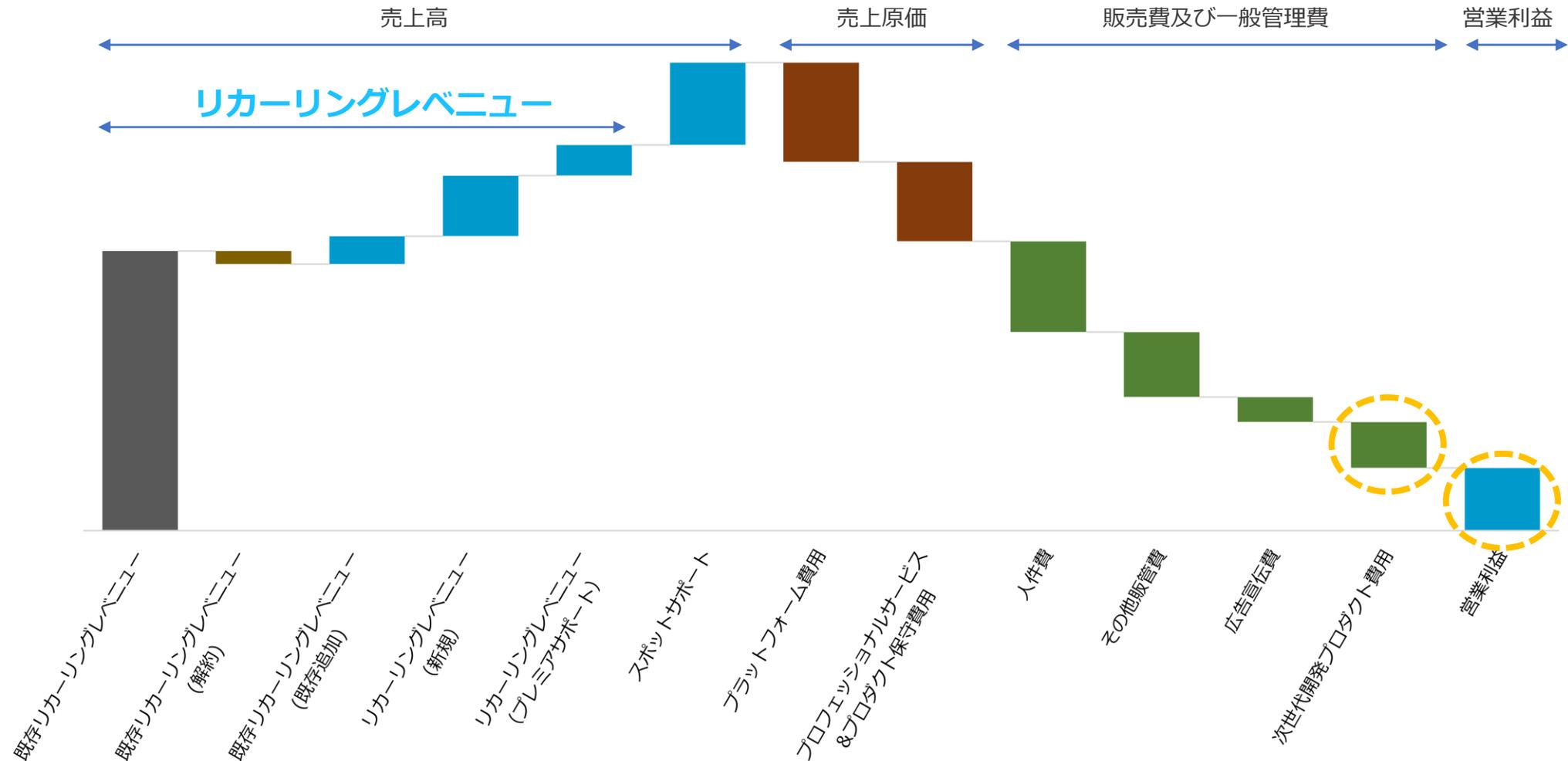
- 次世代プロダクトTeamSpirit WSPを来春より実戦配備
 - ・ グローバル対応などGB/EBU⁽¹⁾向け機能を充実
 - ・ データを活用した働き方改革の実現



(1)GB/EBU : 契約ライセンス数が500以上の企業

プロダクト開発投資を増加しながら 営業利益約2.5億円を確保

■ 営業利益(構造)イメージ



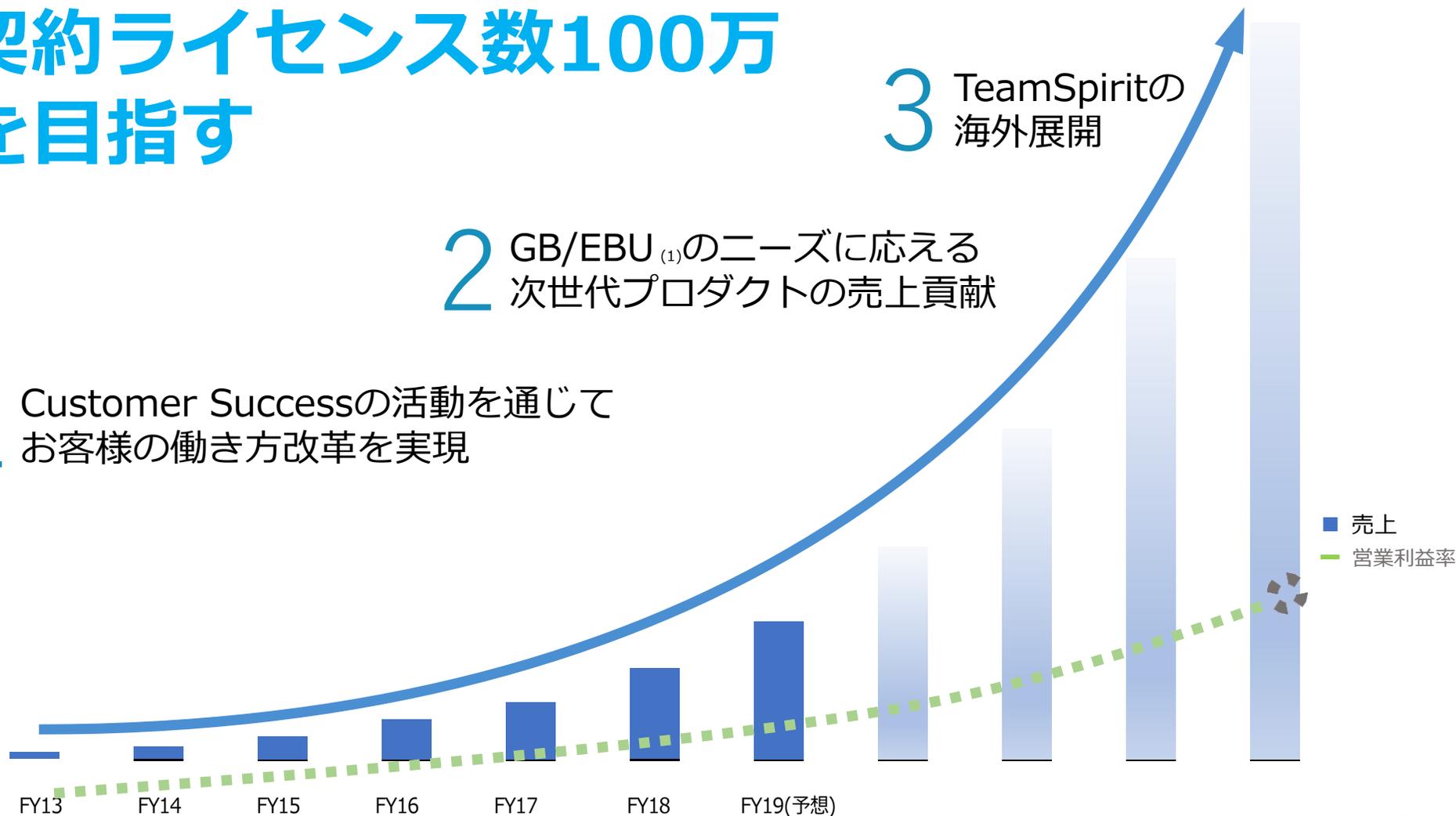
今後の成長イメージ

**5年後 売上100億円
契約ライセンス数100万
を目指す**

3 TeamSpiritの
海外展開

2 GB/EBU⁽¹⁾のニーズに応える
次世代プロダクトの売上貢献

1 Customer Successの活動を通じて
お客様の働き方改革を実現



(1)GB/EBU：契約ライセンス数が500以上の企業



Appendix

損益計算書

損益計算書

(百万円)

項目	FY17	FY18
売上高	772	1,232
売上原価	294	482
売上総利益	478	749
販売費及び一般管理費	580	679
営業利益又は営業損失(△)	△102	69
経常利益又は経常損失(△)	△96	54
当期純損失(△)又は当期純利益	△97	91

貸借対照表、キャッシュ・フロー計算書

貸借対照表

(百万円)

項目	FY17	FY18
流動資産		
(現金及び預金)	766	1,486
(前渡金)	64	96
(その他)	25	87
流動資産合計	856	1,670
固定資産	70	101
資産合計	927	1,772
流動負債		
(繰延収益)	440	643
(その他)	141	182
流動負債合計	581	826
固定負債合計	140	110
負債合計	722	936
純資産合計	204	835
負債純資産合計	927	1,772

キャッシュ・フロー計算書

(百万円)

項目	FY17	FY18
営業活動によるキャッシュ・フロー	75	292
投資活動によるキャッシュ・フロー	△16	△37
財務活動によるキャッシュ・フロー	301	464
現金及び現金同等物の増減	360	719
現金及び現金同等物の期首残高	406	766
現金及び現金同等物の期末残高	766	1,486

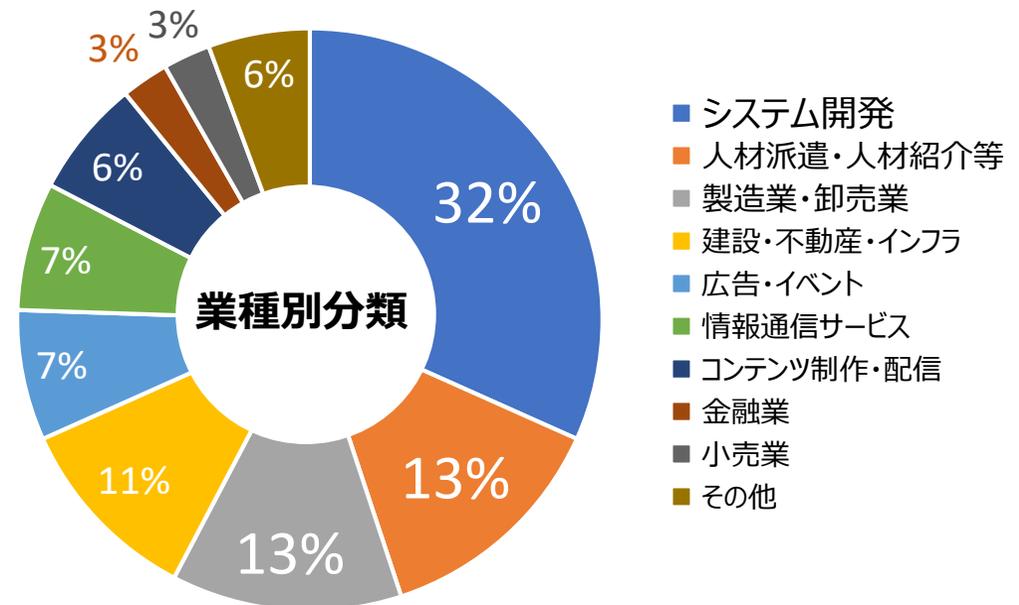
GB/EBU企業の契約状況/業種別分類

- GB/EBU₍₁₎の契約ライセンス数は前期比+45.9%、契約社数は+50.0%
- 利用業種は多岐にわたる

GB/EBU₍₂₎企業



業種別分類₍₃₎



(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
 (3)契約社数全体での業種別分類

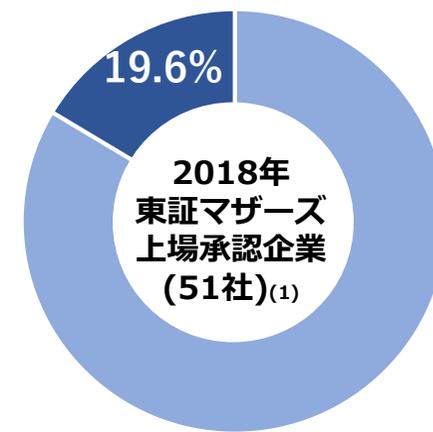
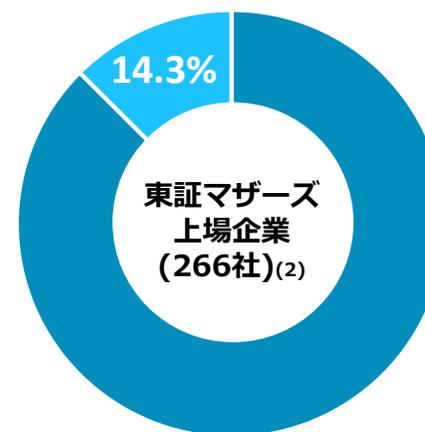
マザーズ上場会社の利用率

- マザーズ上場企業のうち14.3%が「TeamSpirit」を契約
- 2018年に上場承認を受けた企業のうち約20%が「TeamSpirit」を契約

成長企業⁽¹⁾



マザーズ上場企業の利用率



(1) マザーズ上場企業のうち、ロゴ掲載許可の企業を抜粋

(1) 2018年1月から9月までに東証マザーズ市場に上場承認された企業を集計

(2) 2018年9月末の東証マザーズ上場企業に、2018年9月末までに上場承認を受けた企業を加えたもの

