

# 決算説明資料

2019年8月期第1四半期

株式会社チームスピリット

(東証マザーズ : 4397)

2019年1月11日



# 目次

- はじめに
- 事業ハイライト
- 業績ハイライト
- 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。
- 2019年8月期を「FY19」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



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（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）が分析できホワイトカラーの生産性を向上します。

# 事業の特徴と強み

ベネフィット

## 1 データを活用した「働き方改革」の実現

- 企業経営のシステムから、従業員の登録機能が独立（ERPのフロントウェア）
- 無理なく毎日の活動内容がリアルタイムに集まる（ワークフローの一体化）
- データを活用して働き方を可視化（内部統制の実現・生産性向上）

ビジネスモデル

## 2 B2B SaaS<sup>(1)</sup>による「サブスクリプション型<sup>(2)</sup>ビジネス」

- ソフトウェアを所有せず、常に進化するサービスとして利用（ITのサービス化）
- 高機能・高品質な製品をすべての企業が月額課金で利用可能（ITの民主化）
- 企業規模を問わずシングルソース・マルチテナントを実現（Win-Win）

ポジショニング

## 3 働き方改革プラットフォームという新ジャンルを創造

- 社会的責任を重視する企業に必要な機能を融合（ESG経営の実現）
- マルチデバイス<sup>(3)</sup>対応で、安全で多様な働き方に対応（総活躍社会の実現）
- 情報セキュリティ・運用安全性を実現（Salesforce PaaS<sup>(4)</sup>利用）

(1) 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

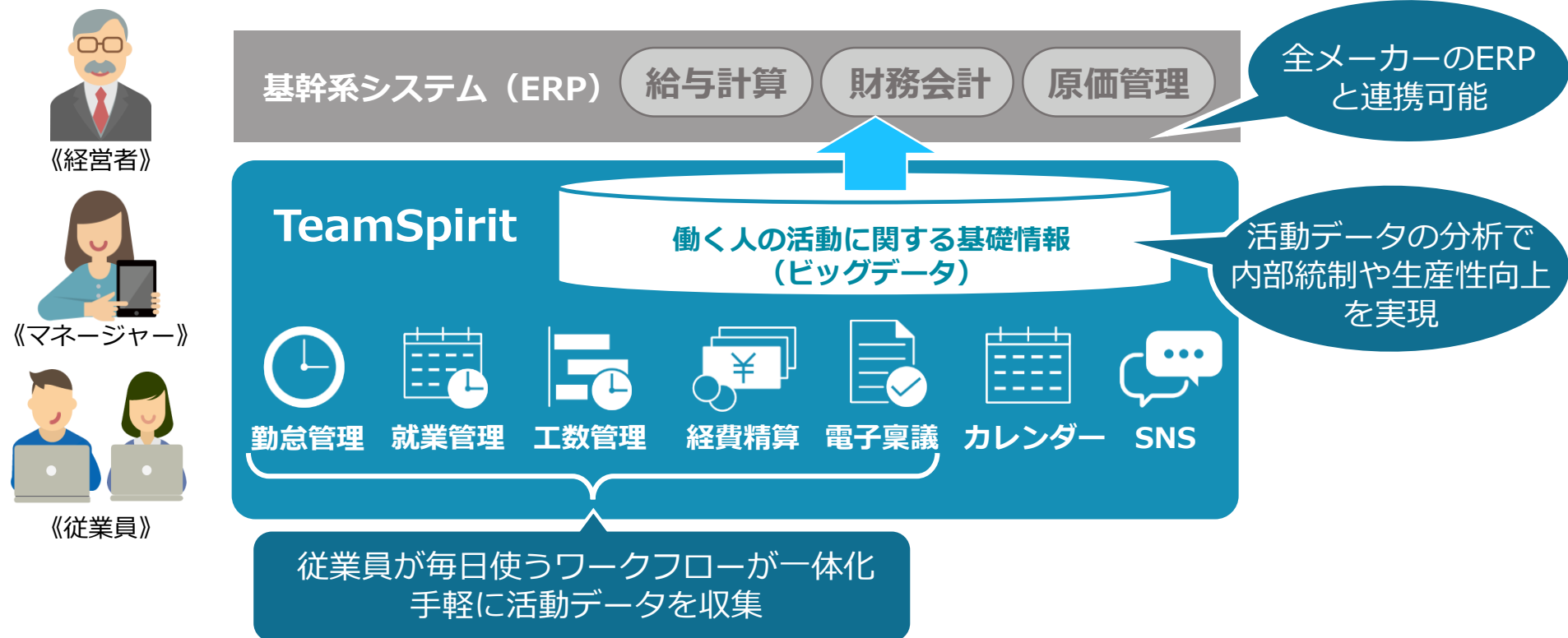
(2) サブスクリプション型：使用した期間に応じて料金を支払う継続課金方式

(3) マルチデバイス：スマートフォン（Android、iOS）、パソコン（Windows PC、Mac）、各種ブラウザ（Edge、Chrome、Safari）など多様な端末環境で動作

(4) PaaSとは、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

# データを活用した「働き方改革」の実現

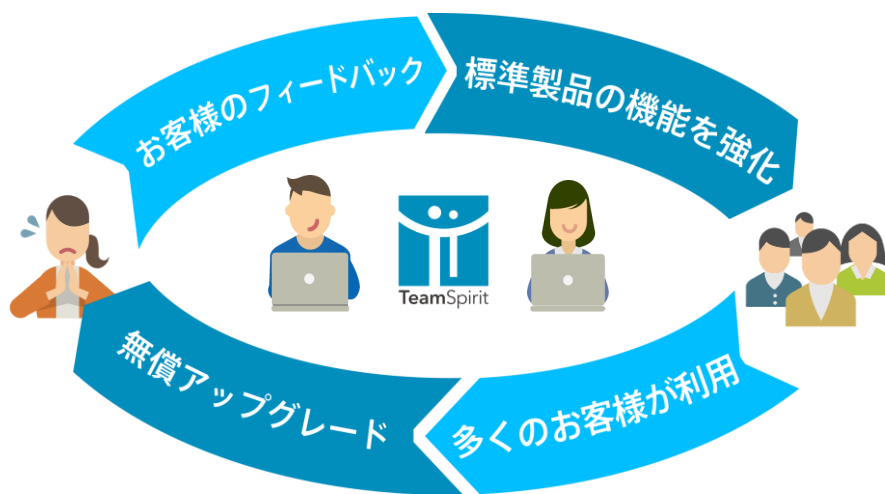
- 企業経営のシステムから、従業員の登録機能が独立（ERPのフロントウェア）
- 無理なく毎日の活動内容がリアルタイムに集まる（ワークフローの一体化）
- データを活用して働き方を可視化（内部統制の実現・生産性向上）



# B2B SaaSによる「サブスクリプションビジネス」

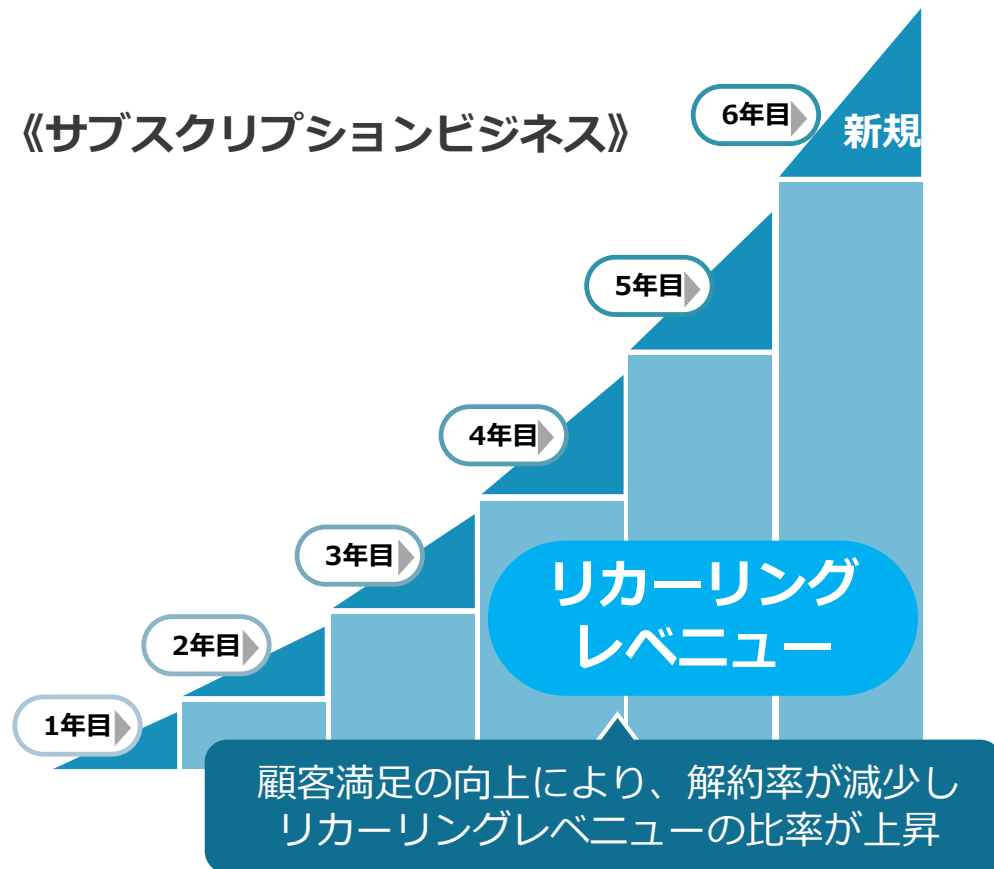
- ソフトウェアを所有せず、常に進化するサービスとして利用（ITのサービス化）
- 高性能・高品質な製品をすべての企業が月額課金で利用可能（ITの民主化）
- 企業規模を問わずシングルソース・マルチテナントを実現（Win-Win）

## 《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

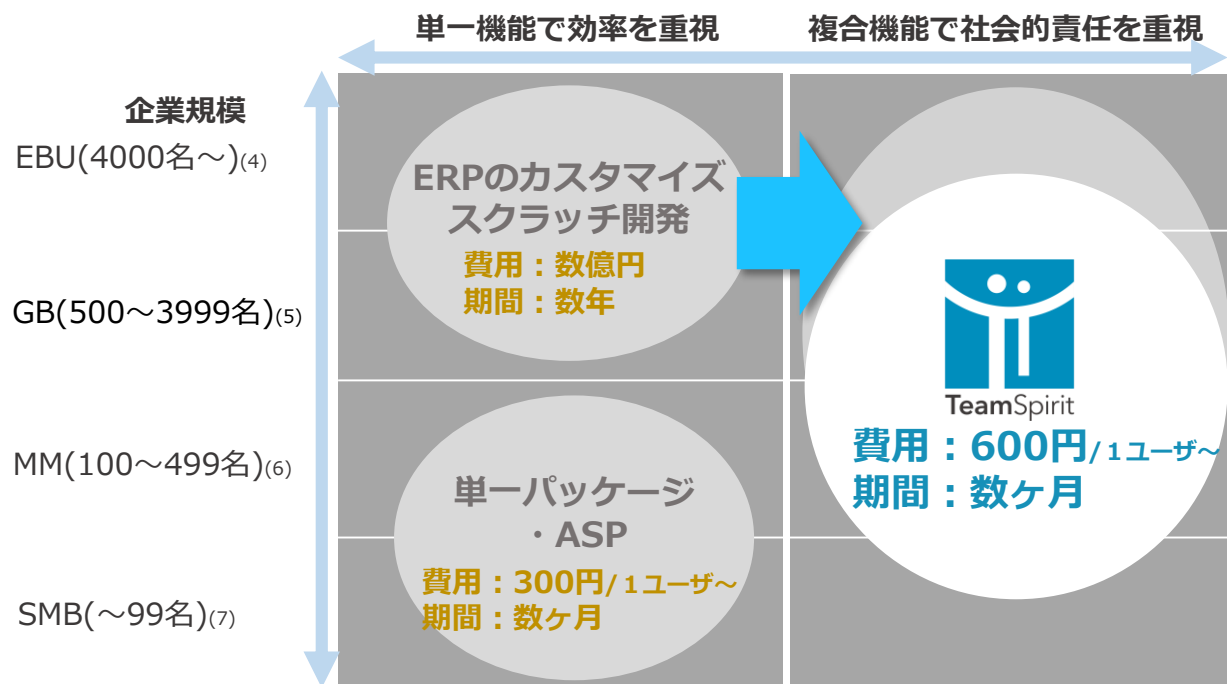
## 《サブスクリプションビジネス》





- 社会的責任を重視する企業に必要な機能を融合 (ESG<sup>(1)</sup>経営の実現)
- マルチデバイス<sup>(2)</sup>対応で、安全で多様な働き方に対応 (総活躍社会)
- 情報セキュリティ・運用安全性を実現 (Salesforce PaaS<sup>(3)</sup>利用)

## 《新しいジャンルを創造》



## 《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<sup>(8)</sup>、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) ESG: 環境 (Environment)、社会 (Social)、ガバナンス (Governance) の頭文字  
 (2) マルチデバイス: スマートフォン (Android、iOS)、パソコン (Windows PC、Mac)、各種ブラウザ (Edge、Chrome、Safari) など多様な端末環境で動作  
 (3) 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  
 (4) EBU: Enterprise Business Unit の略称、契約ライセンス数4,000人以上の企業を表す  
 (5) GB: General Business の略称、契約ライセンス数500~3,999人の企業を表す  
 (6) MM: Mid Market の略称、契約ライセンス数100~499人の企業を表す  
 (7) SMB: Small Business の略称、契約ライセンス数99人以下の企業を表す  
 (8) Salesforce.com inc.公表の「2018 ANNUAL REPORT」より



# 事業ハイライト

# FY19Q1事業サマリー

契約ライセンス数<sup>(1)</sup>

16.1万

契約社数

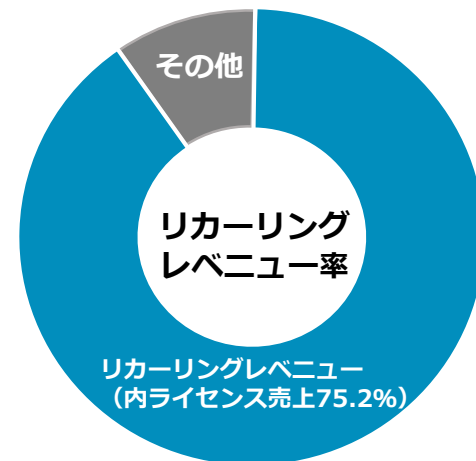
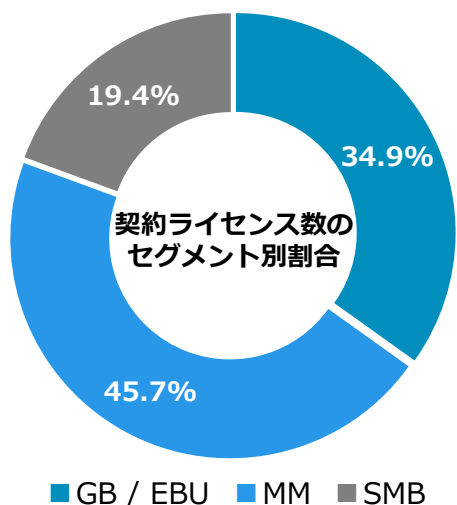
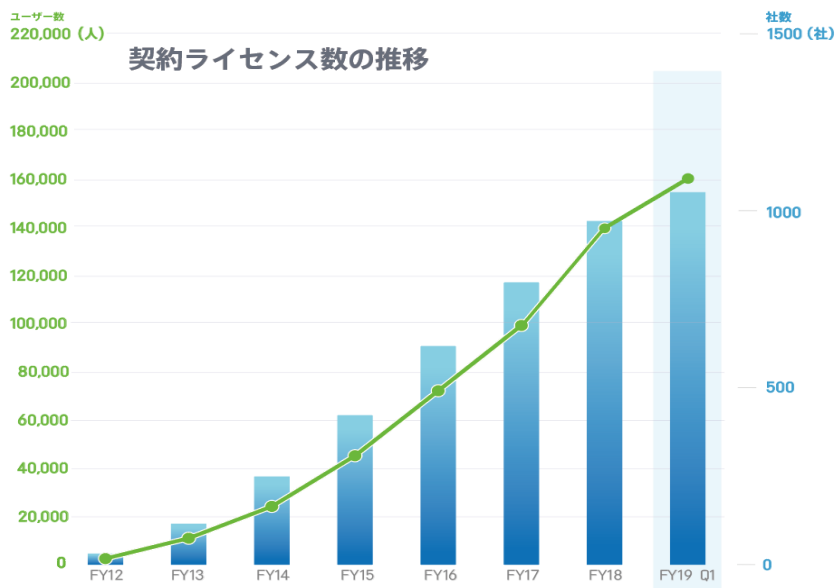
1,052社

MM以上の利用率

80.6%

リカーリングレベニュー<sup>(2)</sup>

82.8%<sup>(3)</sup>



FY19Q1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

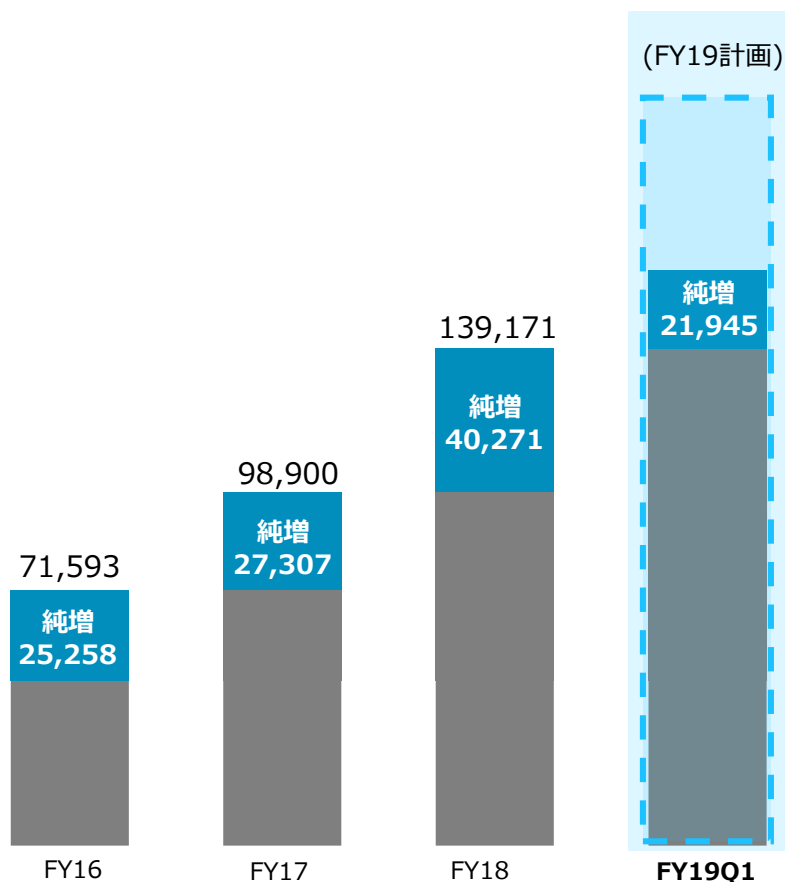
(3) (FY19Q1ライセンス売上+FY19Q1プレミアサポート売上)÷FY19Q1売上高にて算定

(4) 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

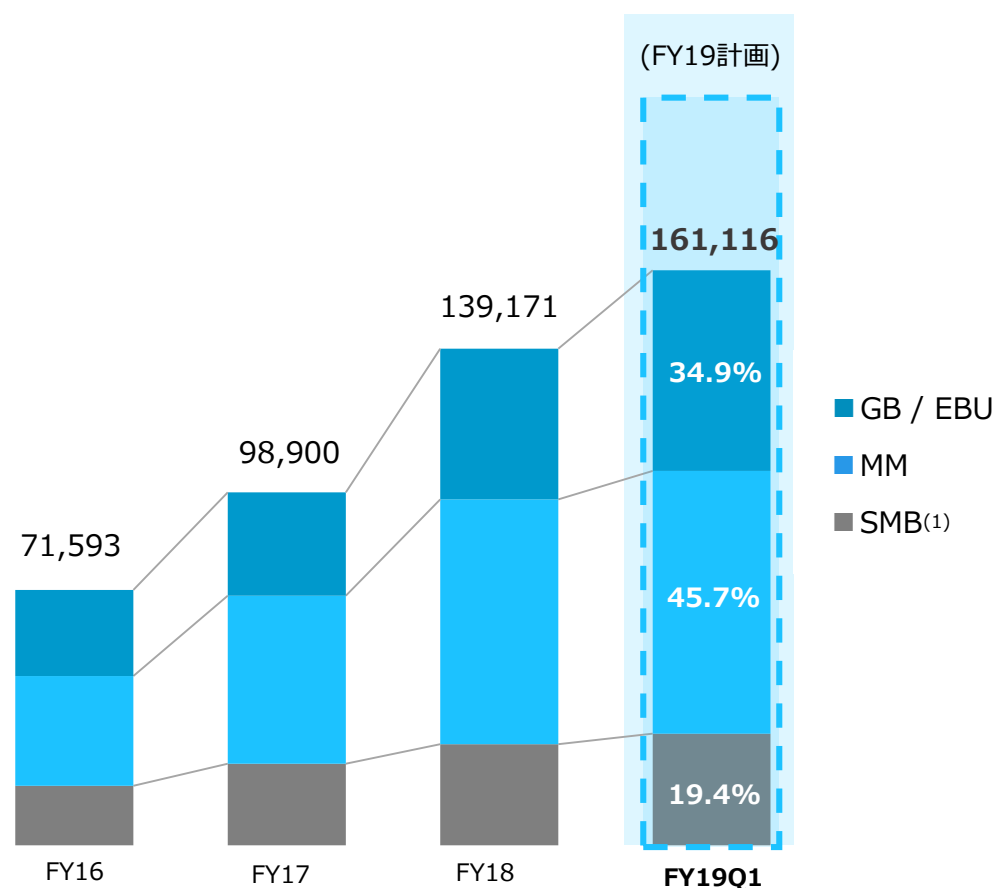
# 純増契約ライセンス数/セグメント別割合

- 純増契約ライセンス数：受注好調により、Q1でFY18純増ライセンス数54.5%相当の増加
- セグメント別割合：GB/EBU<sup>(1)</sup>の受注好調により、34.9%(FY18末比+4.6ポイント)
- 契約社数：FY18末比+8.1%(うち、GB/EBU<sup>(1)</sup>はFY18末比+23.8%)の1,052社

### 増加契約ライセンス数



### 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



# 業績ハイライト

## FY19Q1業績サマリー

- 前期から受注が堅調に推移し、売上高は約3.9億円、前年同期比+45.3%と順調に成長
- 積極的なプロモーション実施や計画以上の受注増による賞与計上等、一時的な費用が発生したものの、四半期会計期間では営業黒字を確保

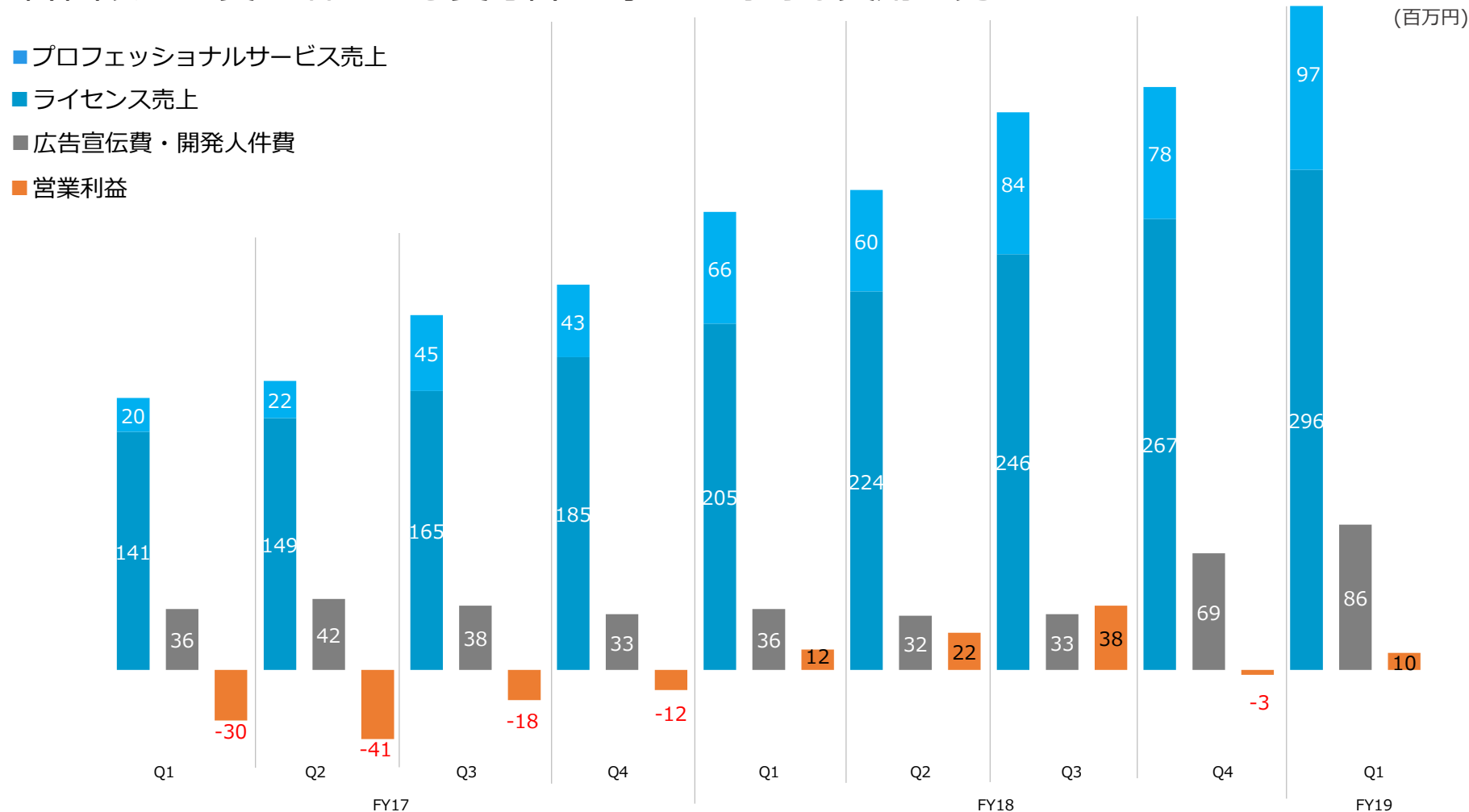
(百万円)	FY19Q1実績				
	金額	対FY18Q1実績		対FY19計画	
		金額	前年同期比	金額	進捗率
売上高	<b>394</b>	271	<b>+45.3%</b>	1,869	<b>21.1%</b>
売上総利益	<b>240</b>	165	<b>+45.0%</b>	-	-
営業利益	<b>10</b>	12	<b>△19.6%</b>	250	<b>4.2%</b>
経常利益	<b>9</b>	12	<b>△23.0%</b>	250	<b>3.8%</b>
当期純利益 <sup>(1)</sup>	<b>4</b>	6	<b>△36.1%</b>	231	<b>1.8%</b>

(1)FY19計画の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。

# 売上高・営業利益の四半期別推移

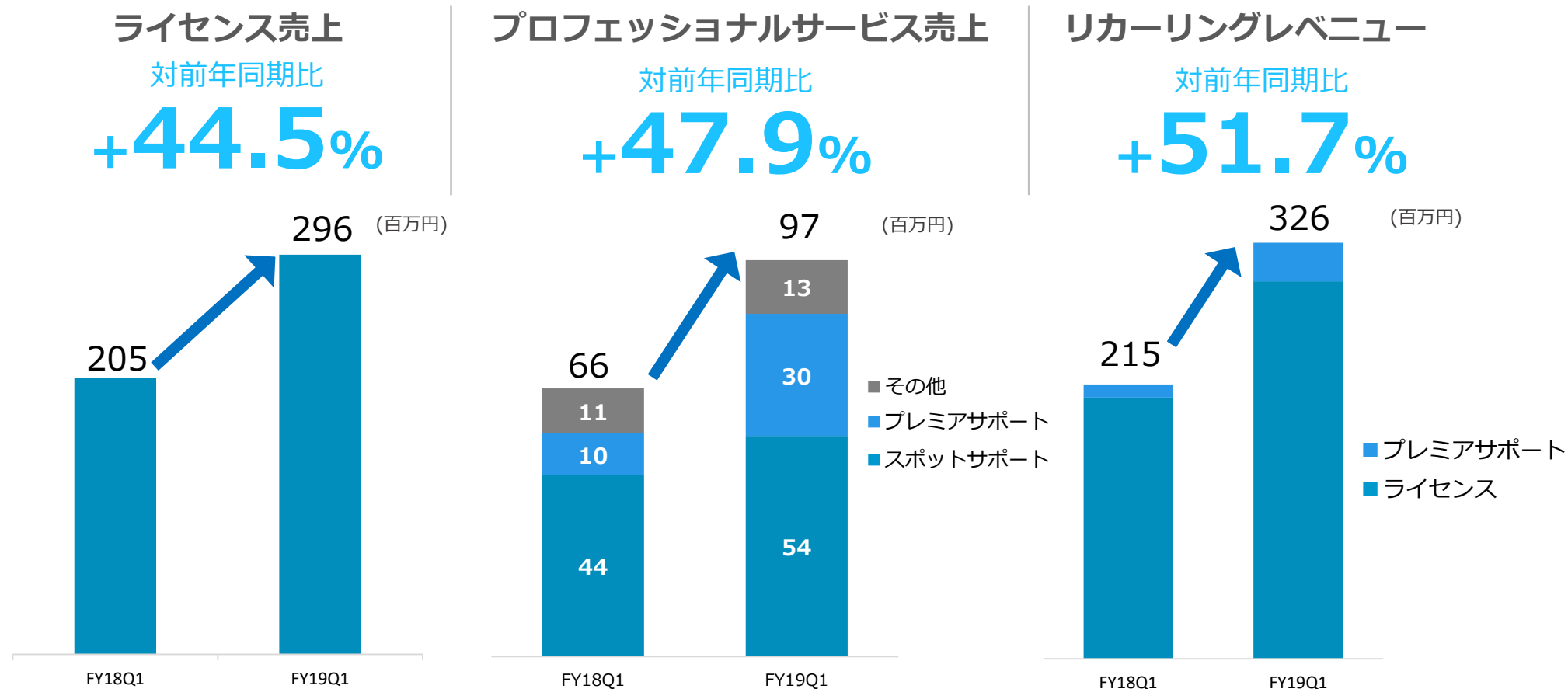
- 前期からのGB/EBU<sup>(1)</sup>企業の受注好調の流れをうけ、売上高は順調に推移
- 働き方改革の機会を捉えるための積極的なプロモーション実施により、広告宣伝費が増加。計画以上の受注増による賞与計上等の一時的な費用が発生



(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<sup>(1)</sup>（ライセンス+プレミアムサポート）**前年同期比+51.7%**と持続的に成長



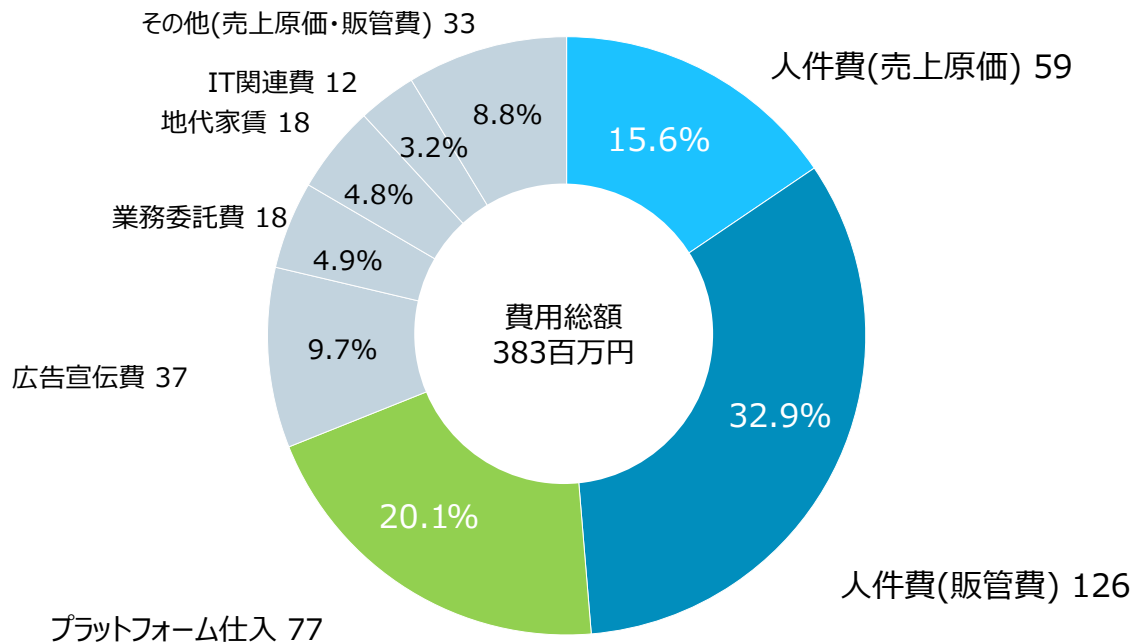
(1)リカーリングレベニュー：毎年継続して売上が上がる方式



# コスト構造

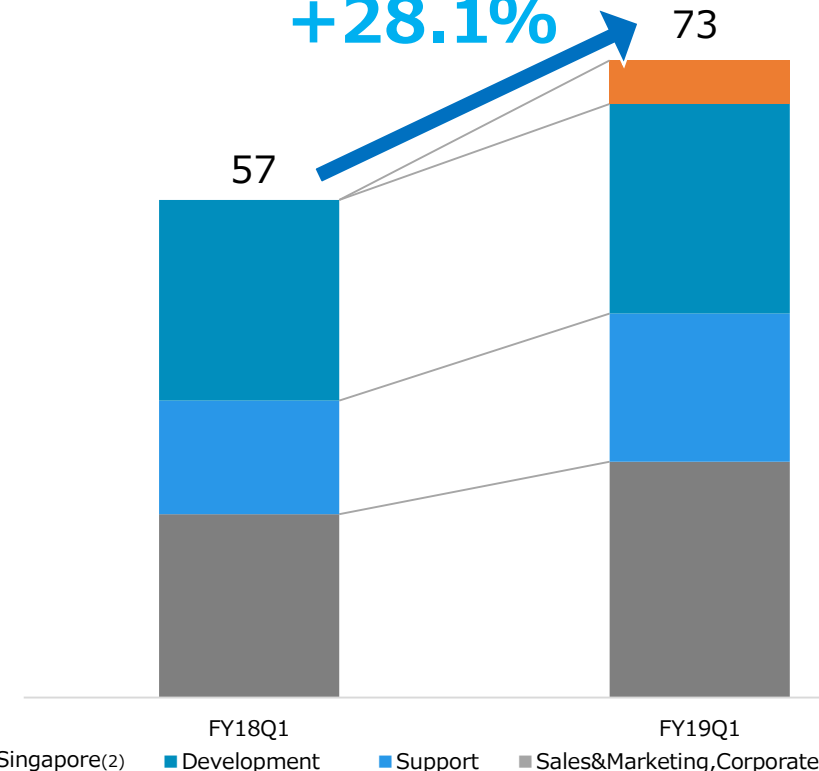
- 売上に直接連動する費用はプラットフォーム仕入のみ
- プロダクト開発・サポートの従業員の積極採用により **前年同期比+28.1%**の73名
- FY19Q1はイベント出展等が多く、広告宣伝費への投資が増加
- 計画以上の受注によって賞与が発生し、人件費(販管費)が一時的に増加

**FY19Q1 実績** (百万円)



**従業員数<sup>(1)</sup>**

対前年同期比  
**+28.1%**



(1)正社員・パートアルバイトの当四半期会計期間末の合計

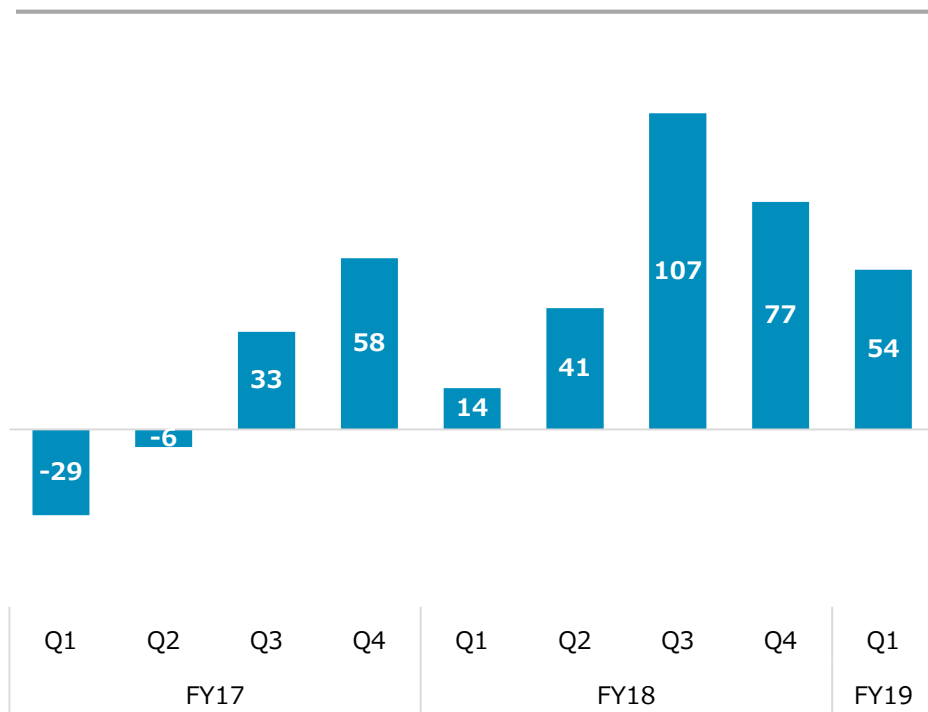
(2)Singaporeの従業員数は非連結子会社「TeamSpirit Singapore Pte.Ltd.」の当四半期会計期間末の合計

# キャッシュ・フローの推移

- 経常収支はFY17Q3から継続して黒字基調で推移
- 前期から受注好調の流れをうけ、経常収支は**前年同期比+285.7%**の54百万円

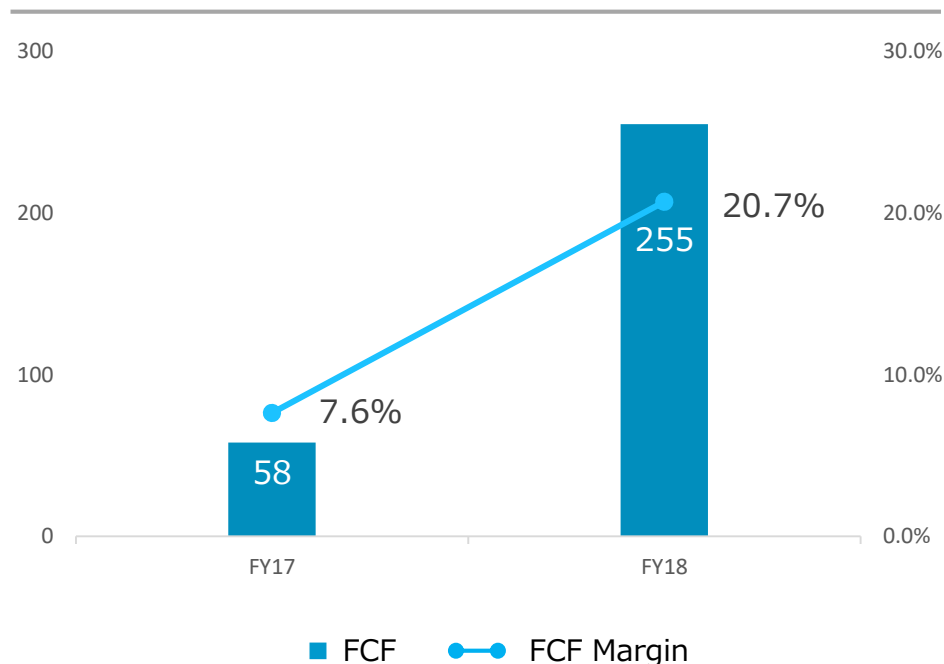
## 経常収支

(百万円)



## Free Cash Flow/FCF Margin

(百万円)



(1) GB/EBU：契約ライセンス数が500名以上の企業

(2) 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

(3) 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

(4) 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

(5) 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	FY18	FY19Q1	
流動資産			
（現金及び預金）	1,486	1,592	
（前渡金）	96	99	
（その他）	87	40	
流動資産合計	1,670	1,733	
固定資産	101	168	
資産合計	1,772	1,901	
流動負債			
（繰延収益）	643	750	
（その他）	182	150	
流動負債合計	826	900	
固定負債合計	110	110	
負債合計	936	1,010	
純資産合計	835	891	
負債純資産合計	1,772	1,901	

損益計算書		(百万円)	
項目	FY18Q1	FY19Q1	
売上高	271	394	
売上原価	105	153	
売上総利益	165	240	
販売費及び一般管理費	153	229	
営業利益	12	10	
経常利益	12	9	
当期純利益	6	4	



# Appendix

# 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

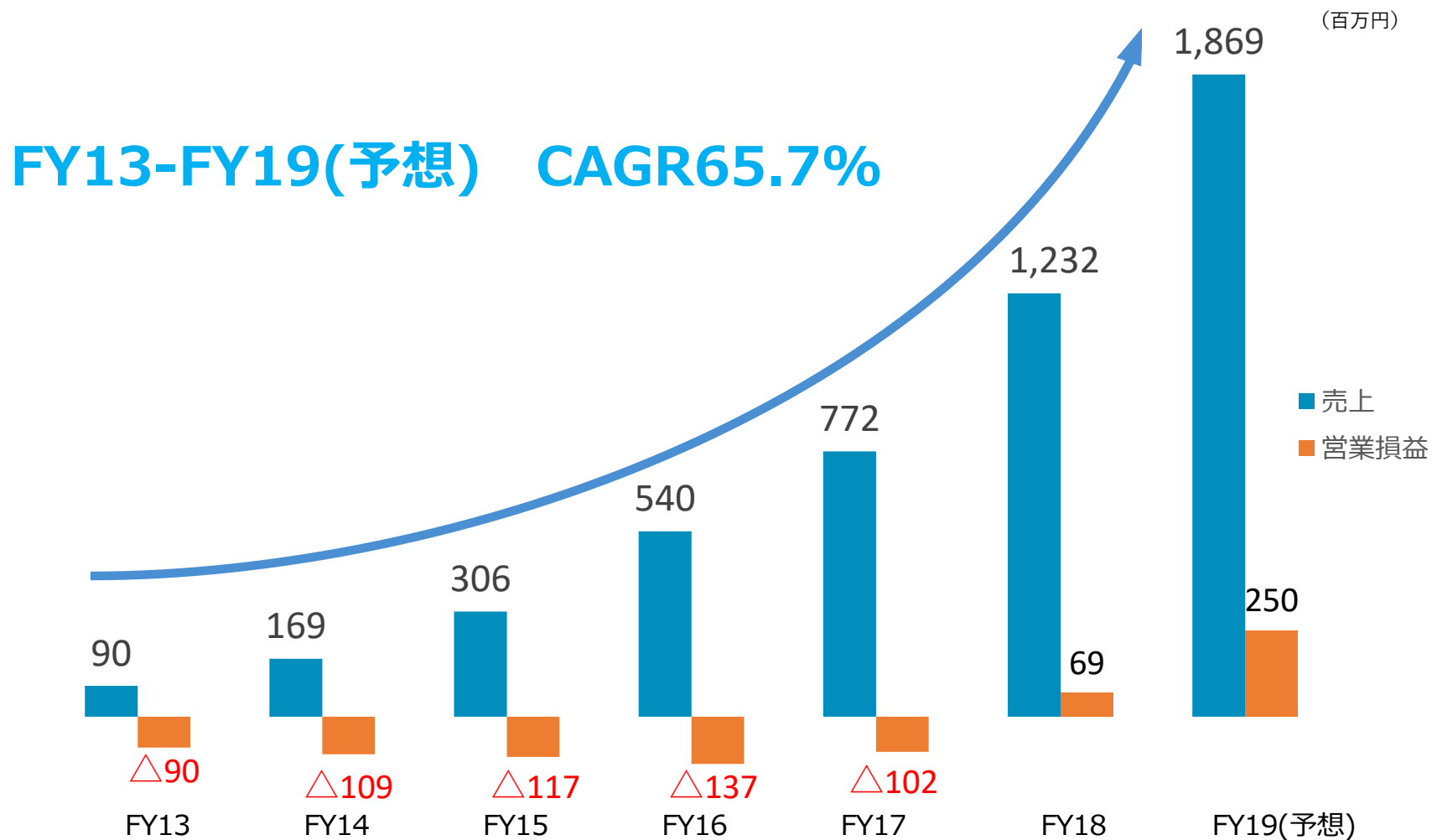
(百万円)	FY19計画			
	金額	対FY18実績		
		金額	増減額	対前期比
売上高	<b>1,869</b>	1,232	+637	+51.7%
営業利益	<b>250</b>	69	+181	+259.7%
経常利益	<b>250</b>	54	+196	+361.5%
当期純利益	<b>231</b>	91	+139	+152.7%

(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。

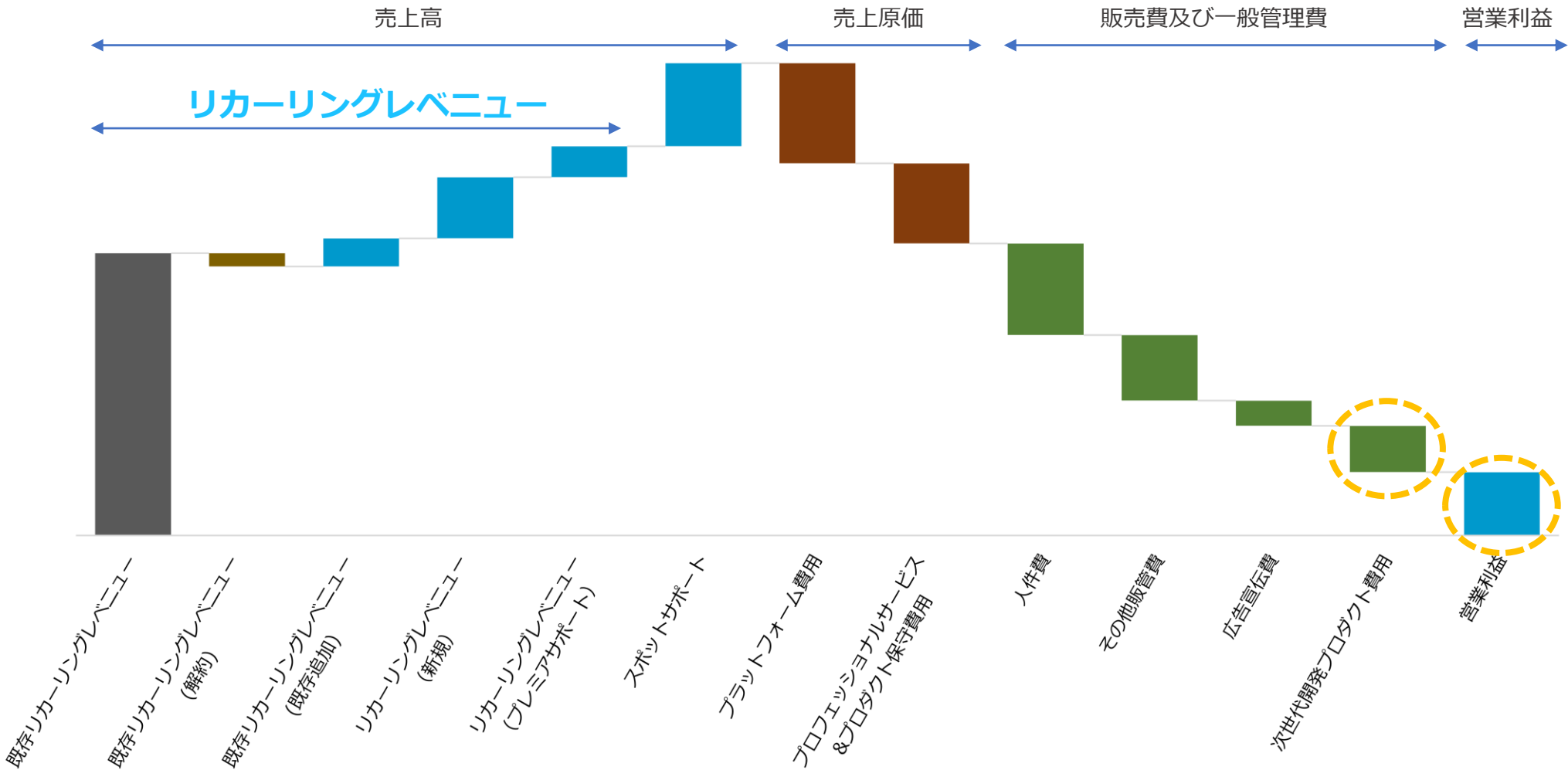
# CAGR50%以上の売上成長率の実現

- 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



# 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

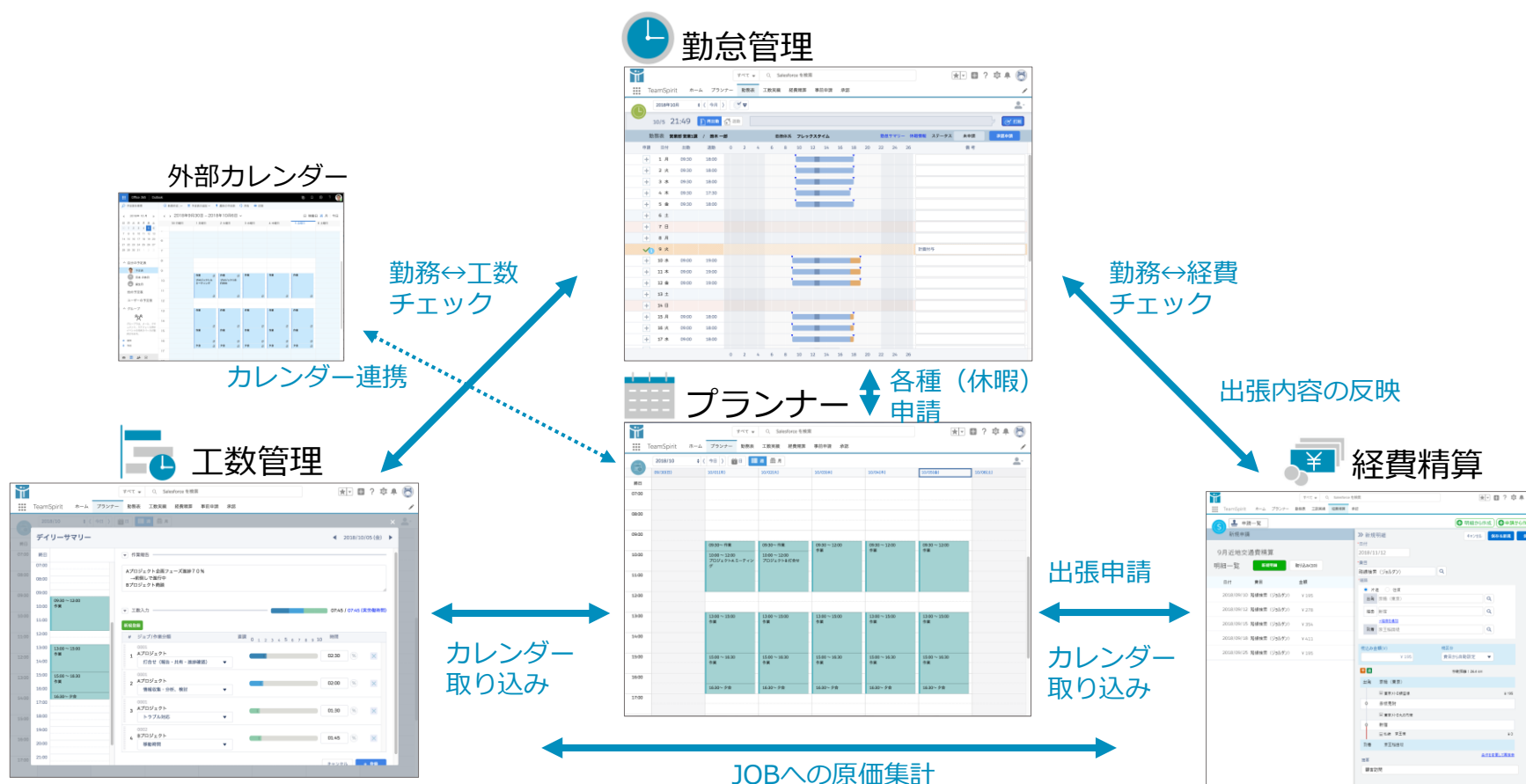




# 中期的な成長を加速するため、次世代プロダクト開発投資を継続

## ■ 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<sup>(1)</sup>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

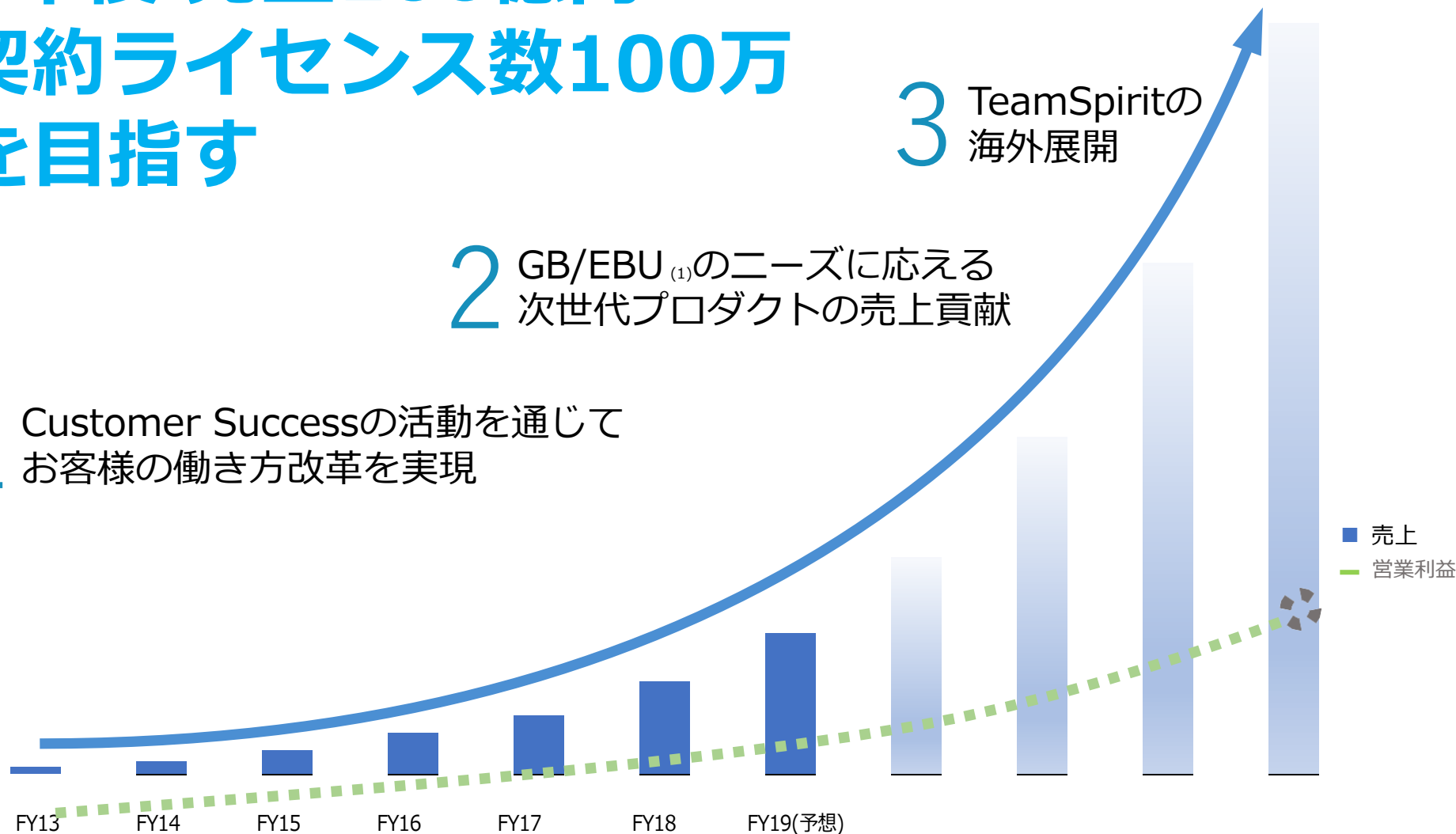
# 今後の成長イメージ

**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<sup>(1)</sup>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



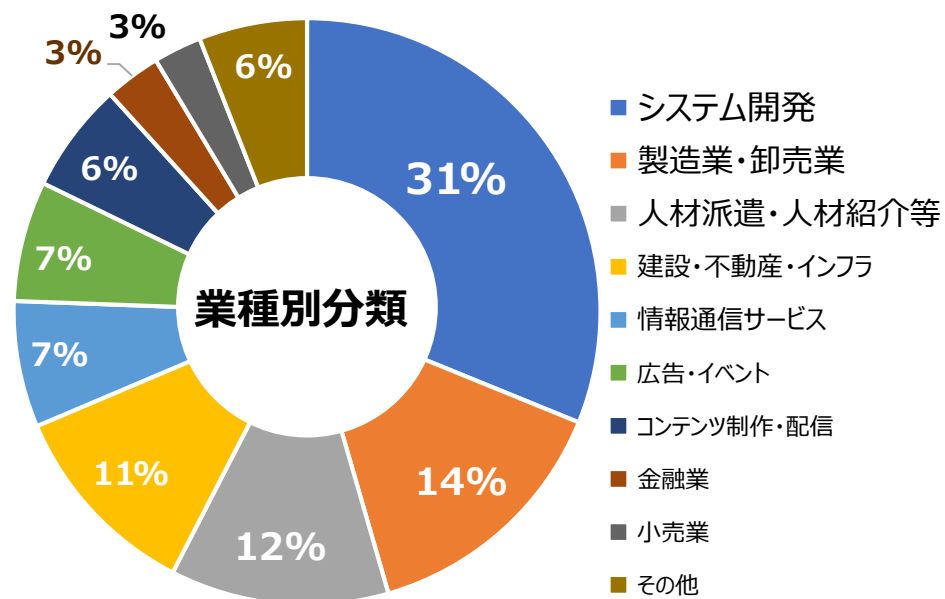
# GB/EBU企業の契約状況/業種別分類

- GB/EBU<sub>(1)</sub>の契約ライセンス数はFY18末比+33.1%、契約社数は+23.8%
- 利用業種は多岐にわたる

## GB/EBU<sub>(2)</sub>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

# マザーズ上場会社の利用率

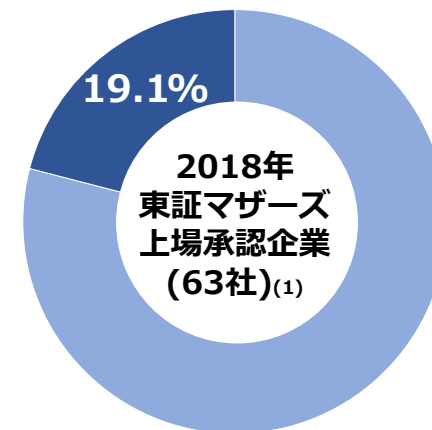
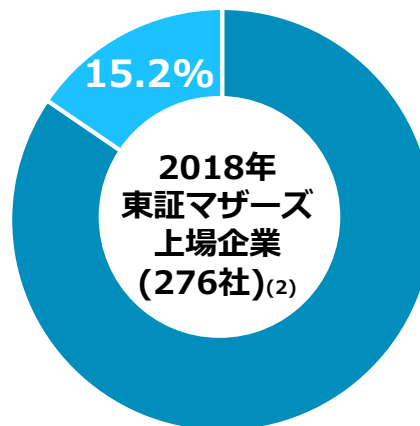
- マザーズ上場企業のうち**15.2%**(前回決算発表時から+0.9ポイント)が「TeamSpirit」を契約
- 2018年に上場承認を受けた企業のうち**約20%**が「TeamSpirit」を契約

## 成長企業<sup>(1)</sup>



(1) マザーズ上場企業のうち、ロゴ掲載許可の企業を抜粋

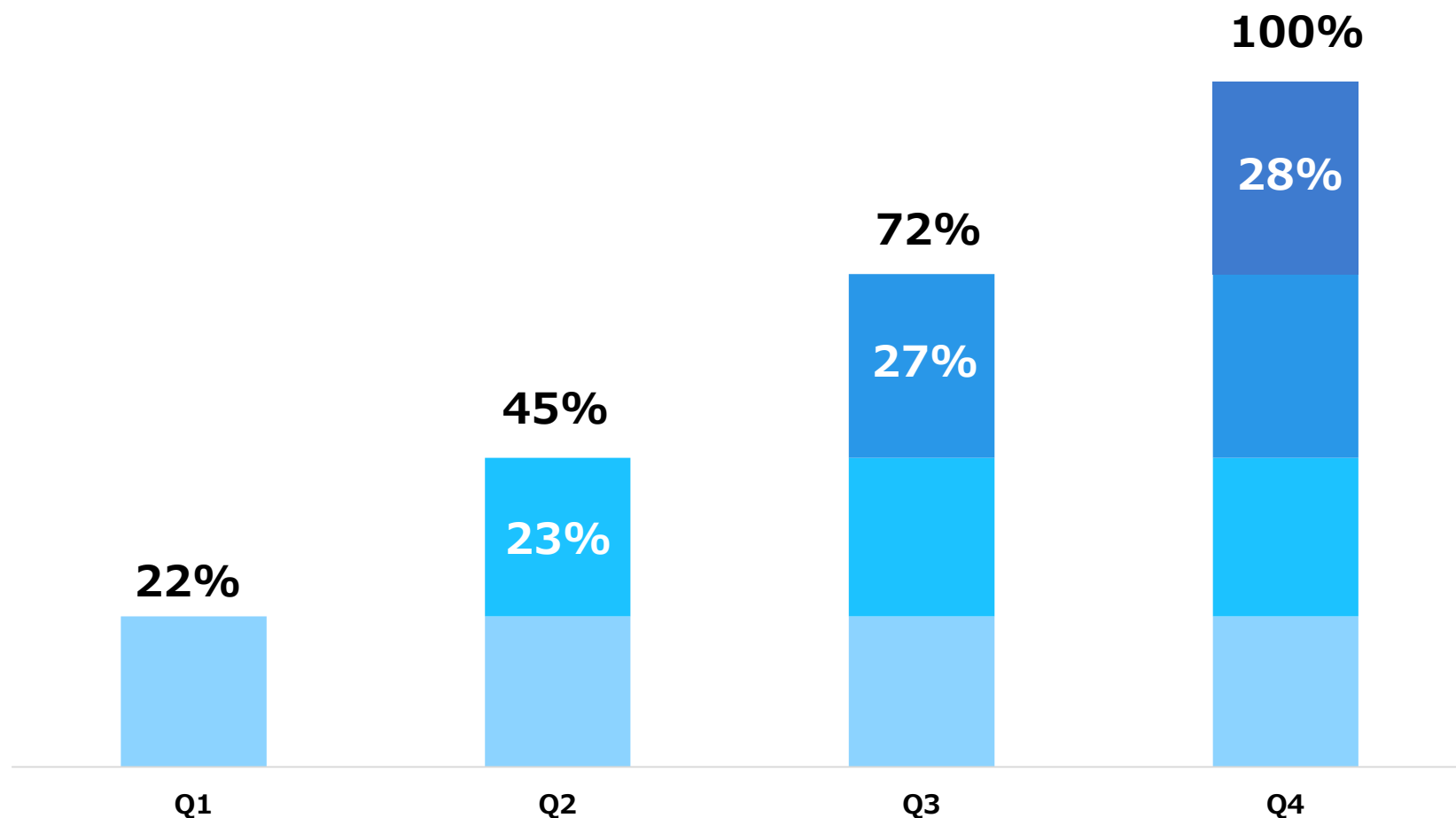
## マザーズ上場企業の利用率



(1) 2018年1月から12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12月末時点の東証マザーズ上場企業

# 四半期売上進捗イメージ

- 「サブスクリプションビジネス」の売上は、年度後半に向けて契約ライセンス数の蓄積に伴い、遡増する傾向<sup>(1)</sup>



(1)FY18の売上実績に基づき当社作成

