

決算説明資料

2019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)

2019年7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。上半期を「H1」、下半期を「H2」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

- ERP⁽¹⁾から従業員との接点となる情報収集機能を分離（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（生産性向上・内部統制の実現）

ビジネスモデル

2 B2B SaaS⁽²⁾による「サブスクリプション型⁽³⁾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・高品質な製品を企業規模を問わず月額課金で利用可能（ITの民主化）
- シングルソース・マルチテナントでニーズ変化を継続的に収集（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⁽⁴⁾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⁽⁵⁾利用）

(1) 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

(2) 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

(3)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

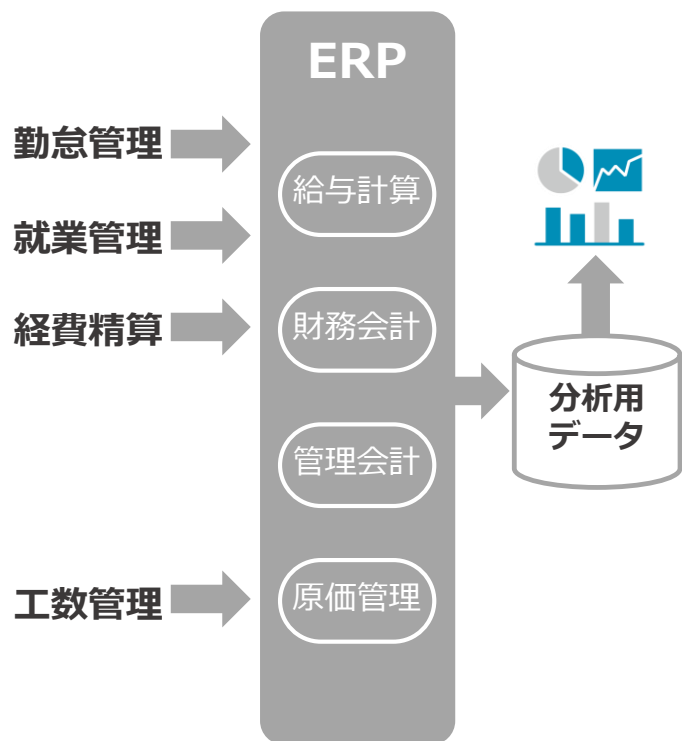
(4)マルチデバイス：スマートフォン（Android、iOS）、パソコン（Windows PC、Mac）、各種ブラウザ（Edge、Chrome、Safari）など多様な端末環境で動作

(5) 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

- ERPから従業員との接点となる情報収集機能を分離（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（生産性向上・内部統制の実現）

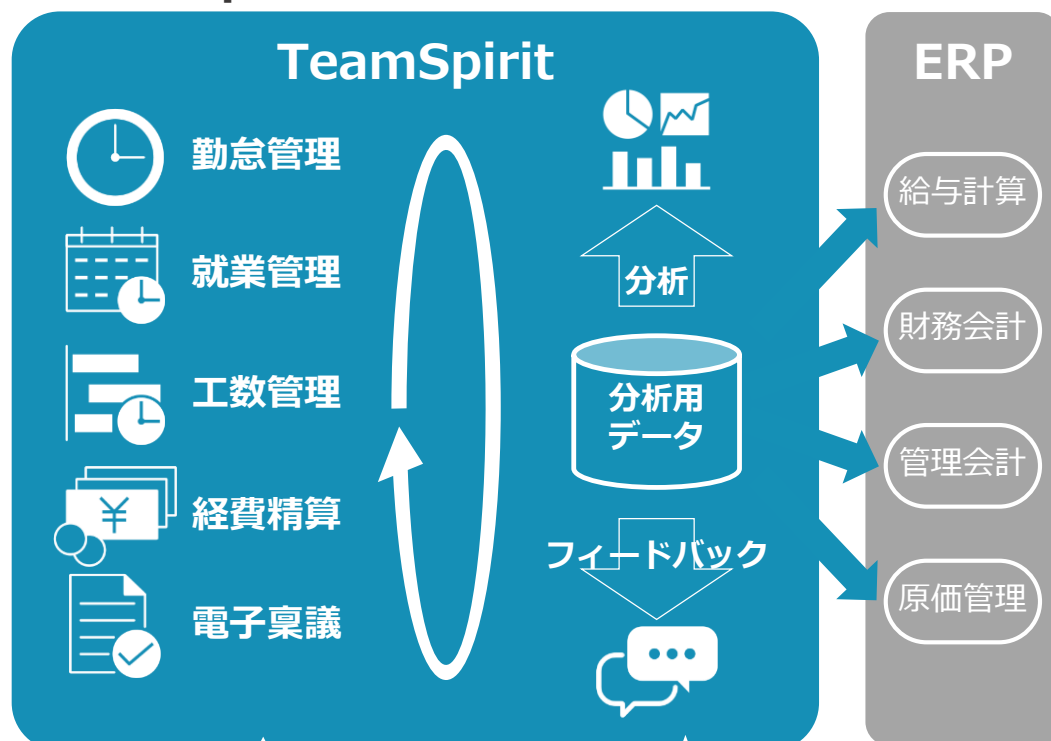
《今までは》



操作性とワークフローが
バラバラ

月次、締め後にし
か分析できない

《TeamSpirit なら》



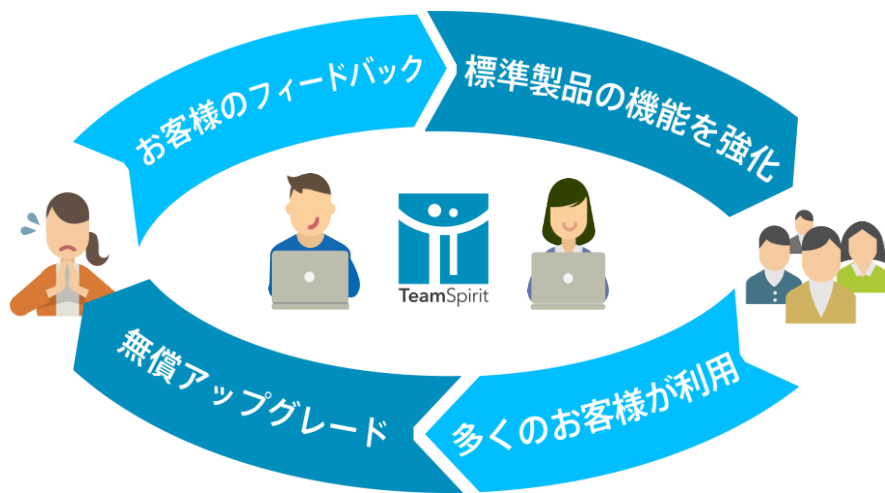
操作性とワークフローを
統一できる

リアルタイムに
分析できる

B2B SaaSによる「サブスクリプションビジネス」

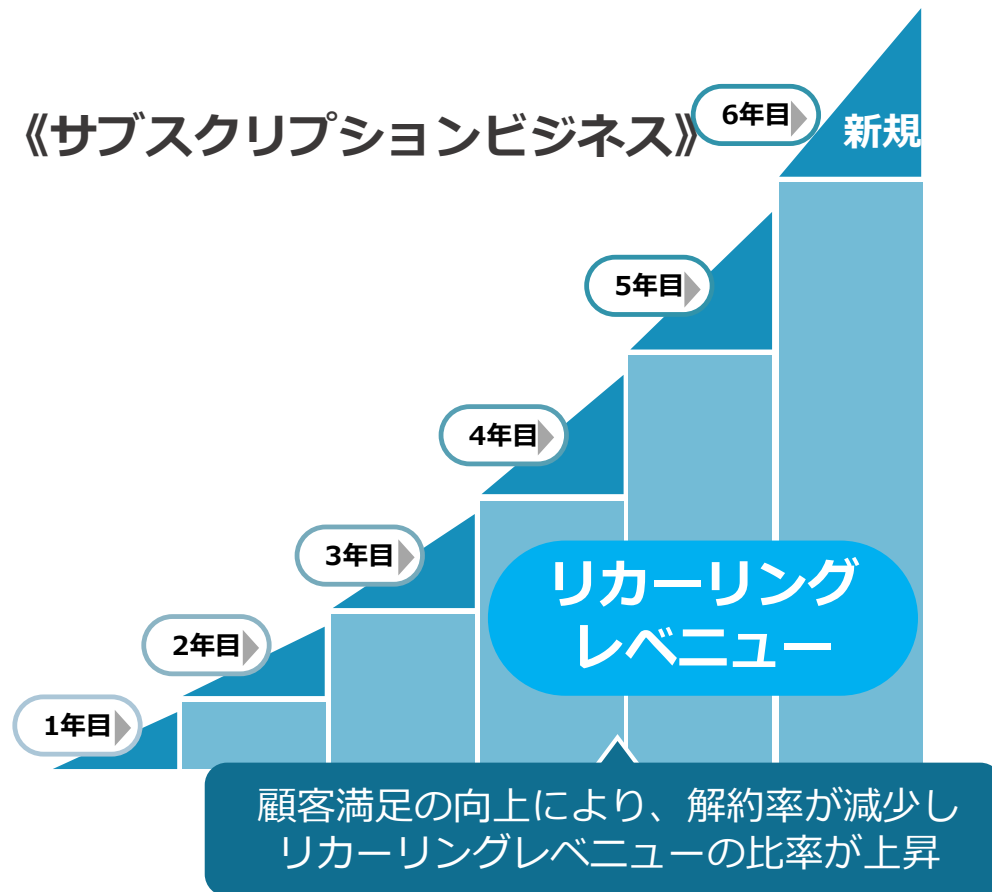
- ソフトウェアを所有せず、常に進化するサービスとして利用（ITのサービス化）
- 高機能・高品質な製品を企業規模を問わず月額課金で利用可能（ITの民主化）
- シングルソース・マルチテナントでニーズ変化を継続的に収集（Win-Win）

《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》



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⁽¹⁾経営の実現）
- マルチデバイス⁽²⁾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⁽³⁾利用）

《新しいジャンルを創造》

← 単一機能で効率を重視 複合機能で社会的責任を重視 →

企業規模
EBU(4000名～)⁽⁴⁾

ERPのカスタマイズ
スクラッチ開発

費用：数億円
期間：数年

GB(500～3999名)⁽⁵⁾

MM(100～499名)⁽⁶⁾

単一パッケージ
・ASP

費用：300円/1ユーザ～
期間：数ヶ月

SMB(～99名)⁽⁷⁾



TeamSpirit

費用：600円/1ユーザ～
期間：数ヶ月

《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⁽⁸⁾、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

FY19Q3事業サマリー

契約ライセンス数⁽¹⁾

19.1万

契約社数

1,174社

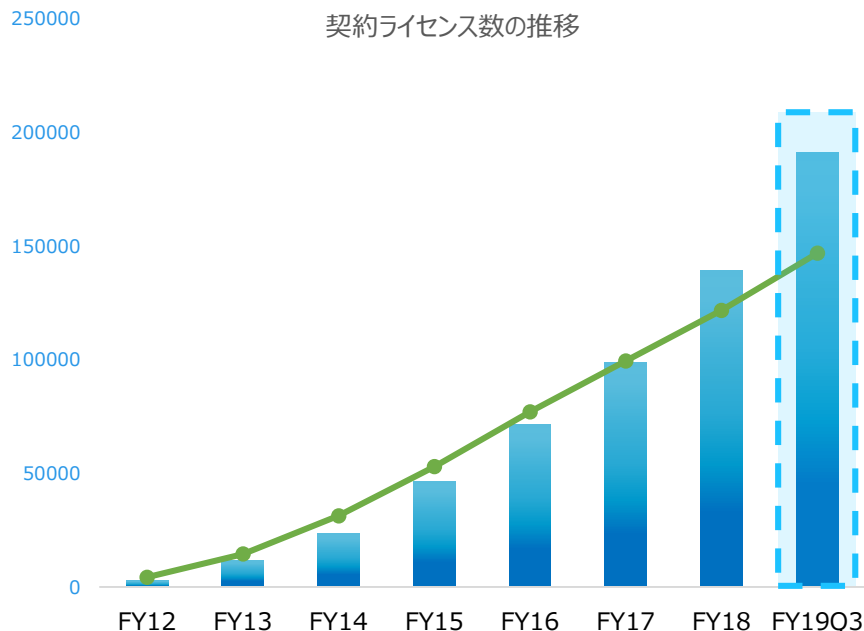
MM以上の利用率

81.6%

リカーリングレベニュー⁽²⁾

84.7%⁽³⁾

契約ライセンス数



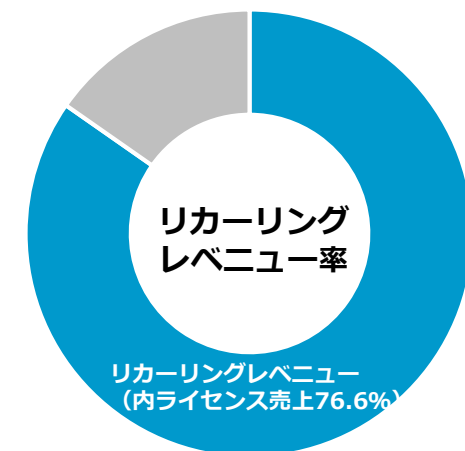
契約ライセンス数の推移

契約社数



契約ライセンス数のセグメント別割合

■ GB / EBU ■ MM ■ SMB (4)



リカーリングレベニュー率

リカーリングレベニュー (内ライセンス売上76.6%)

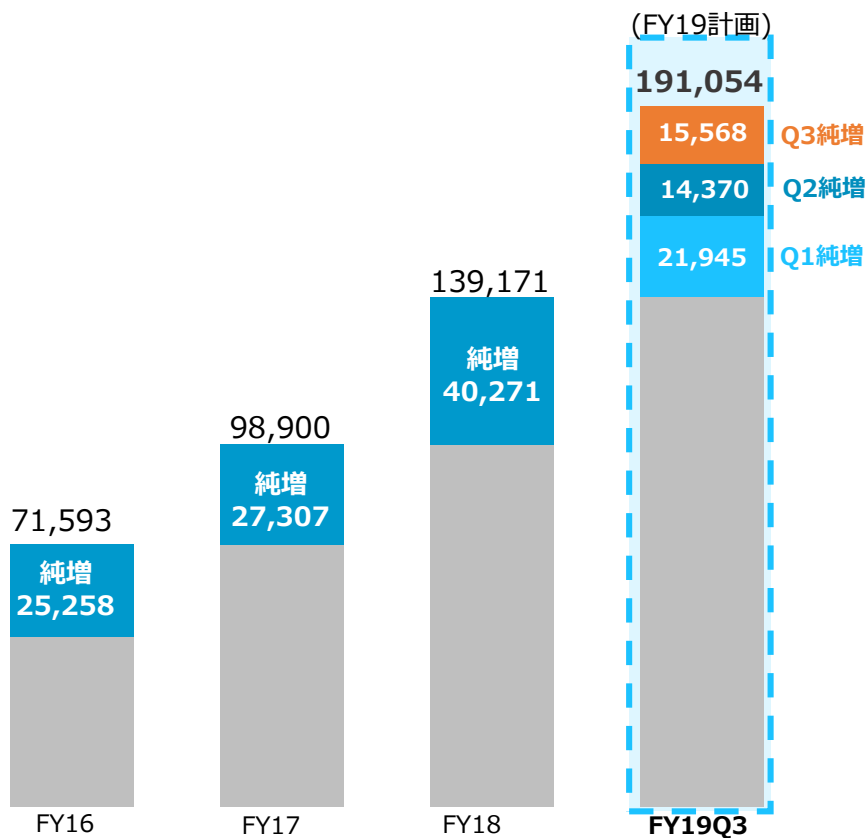
FY19Q3末時点。解約削減を反映した有効なTeamSpirit 利用者

- (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) (FY19Q3ライセンス売上+FY19Q3プレミアサポート売上)÷FY19Q3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

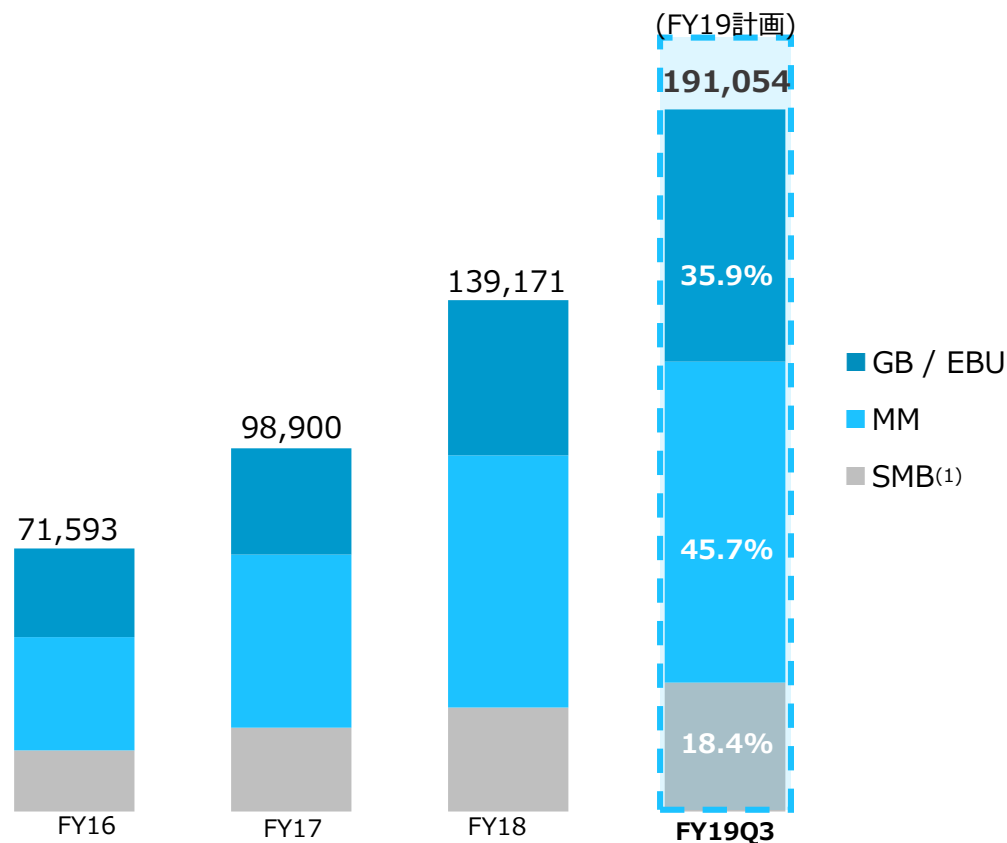
純増契約ライセンス数/セグメント別割合

- 純増契約ライセンス数：FY19Q3累計でFY18年間純増ライセンス数の約1.3倍
- セグメント別割合：GB/EBU⁽¹⁾の割合増加 (FY18末比+5.5ポイント)
- 契約社数：1,174社 (FY18末比+20.7%、うちGB/EBU⁽¹⁾の増加はFY18末比+54.8%)

純増契約ライセンス数



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
Copyright © TeamSpirit Inc. All Rights Reserved.



業績ハイライト

FY19Q3業績サマリー

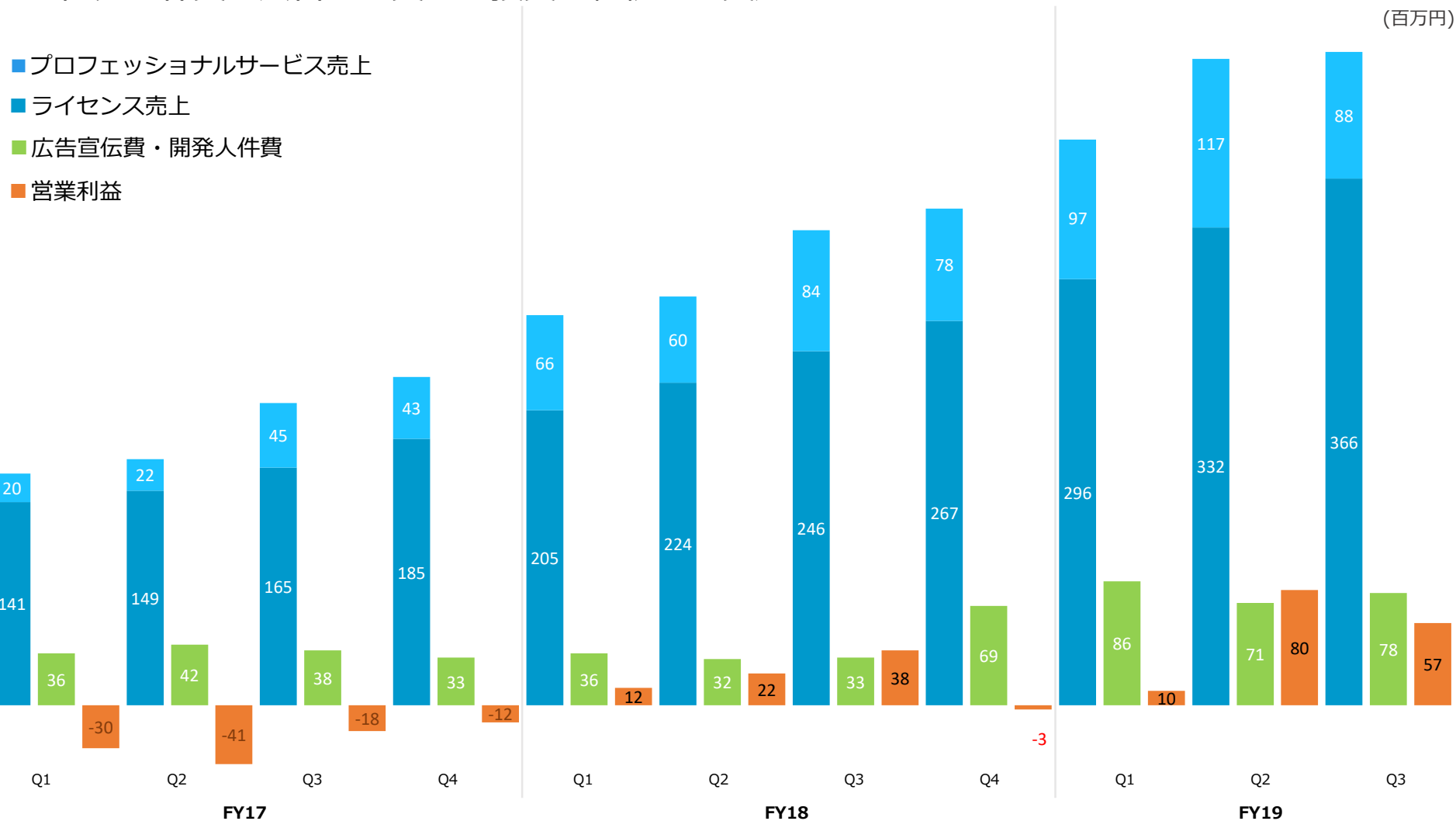
- 売上高は約13億円、前年同期比+46.6%と順調に成長
- 営業利益は前年同期比+103.8%と大幅増加

(百万円)	FY19Q3累計実績				
	金額	対FY18Q3累計実績		対FY19計画	
		金額	前年同期比	金額	進捗率
売上高	1,299	886	+46.6%	1,869	69.5%
売上総利益	801	539	+48.4%	-	-
営業利益	148	72	+103.8%	250	59.3%
経常利益	148	72	+105.9%	250	59.4%
当期純利益 ⁽¹⁾	116	49	+136.5%	231	50.4%

(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。

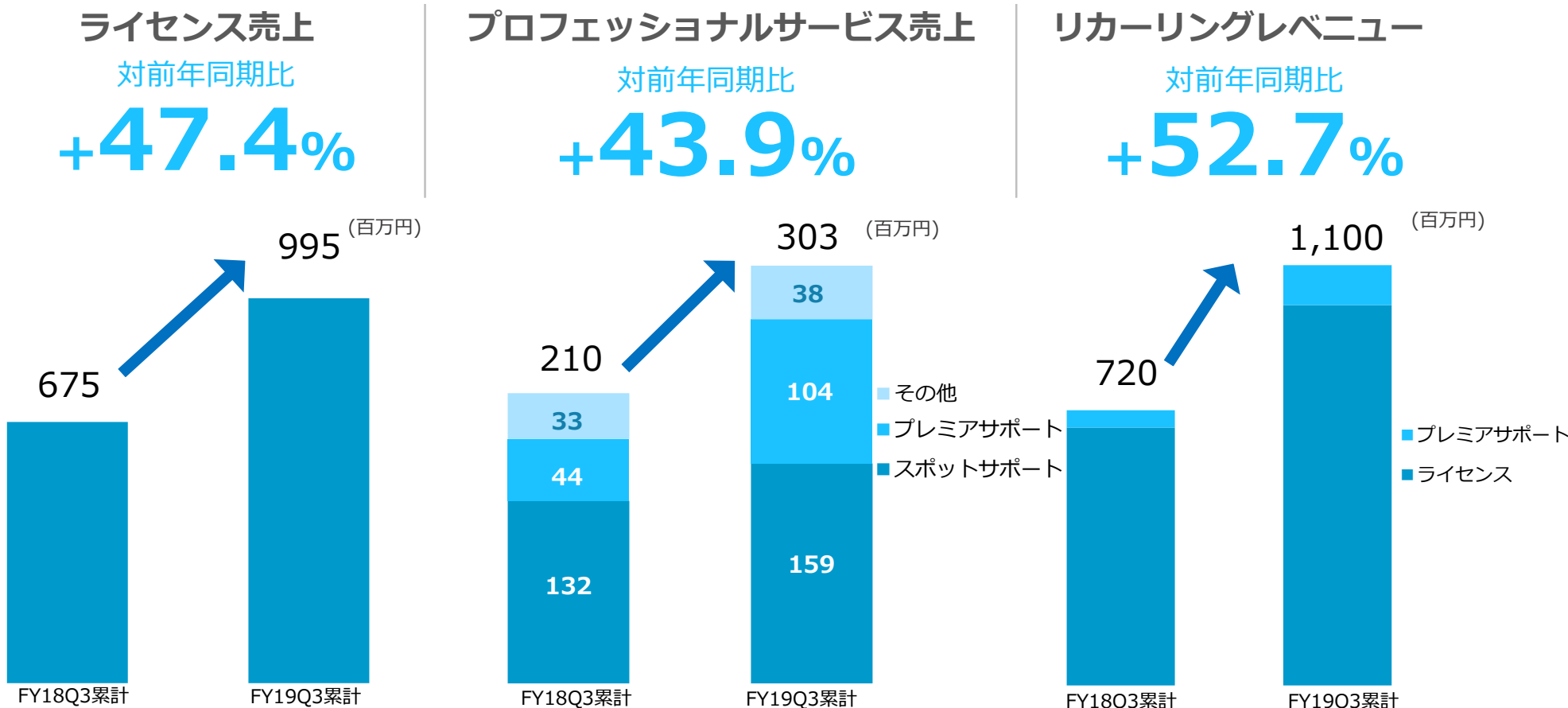
売上高・営業利益の四半期別推移

- スポットサポート売上が一時的に減少したものの、全体の売上高と営業利益は順調に推移
- 開発人件費・広告宣伝費への投資を継続的に実施



売上区分別内訳

- リカーリングレベニュー⁽¹⁾（ライセンス+プレミアサポート）**前年同期比+52.7%**と持続的に成長
- 顧客層の変化に加え、季節要因もあり、スポットサポートが一時的に減少



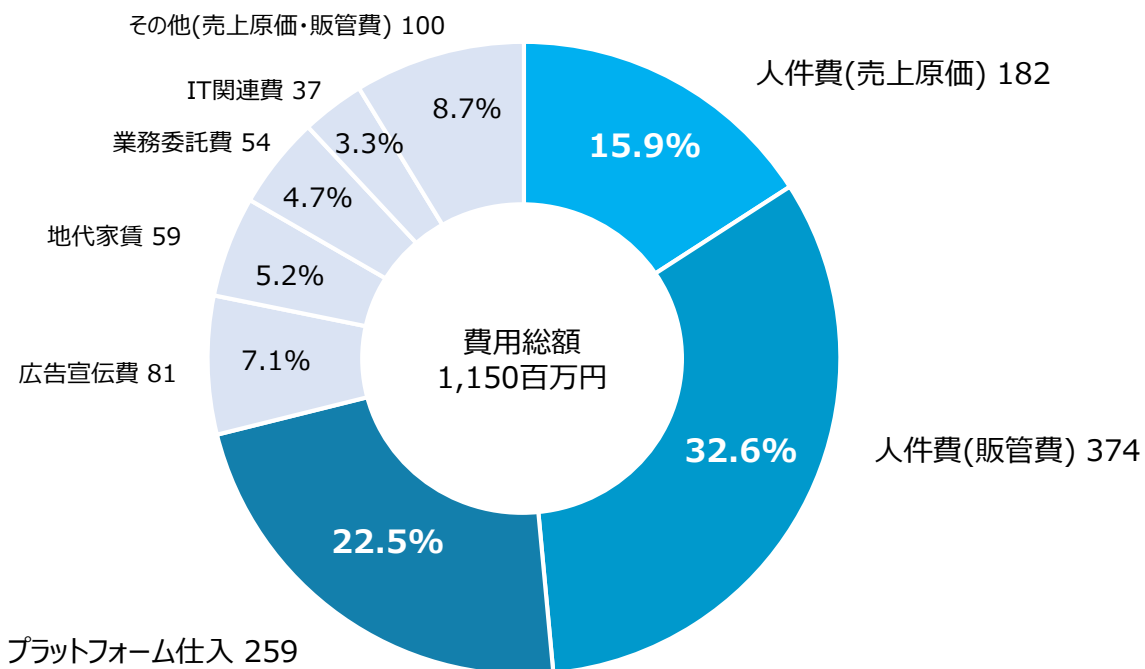
(1)リカーリングレベニュー：毎年継続して売上が上がる方式

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+27.0%**の80名
- FY19Q3：Webコンテンツの充実化・セミナー開催など継続的に広告宣伝費を投入

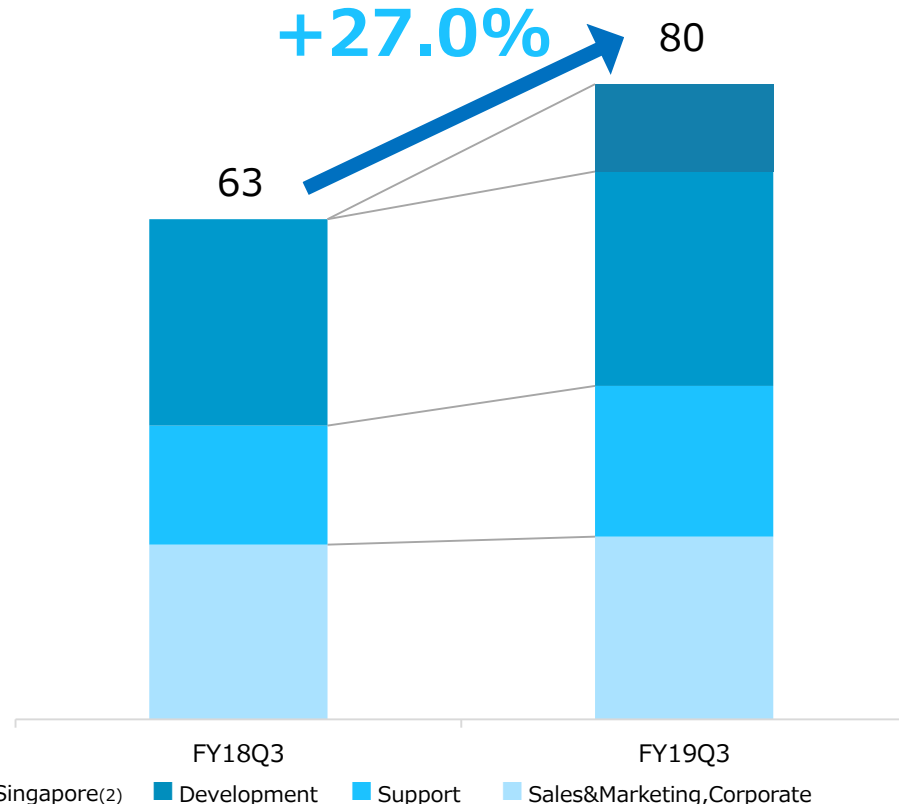
FY19Q3累計

(百万円)



従業員数⁽¹⁾

対前年同期比
+27.0%



(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

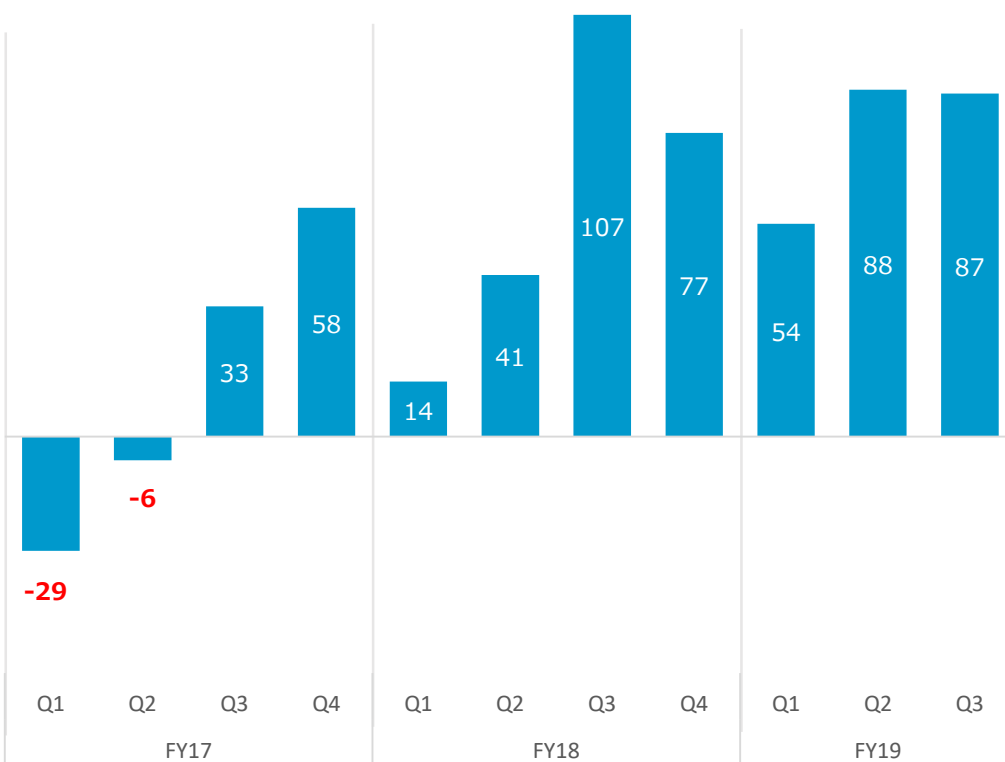
(2)Singaporeの従業員数は非連結子会社「TeamSpirit Singapore Pte.Ltd.」の当四半期会計期間末の合計

キャッシュ・フローの推移

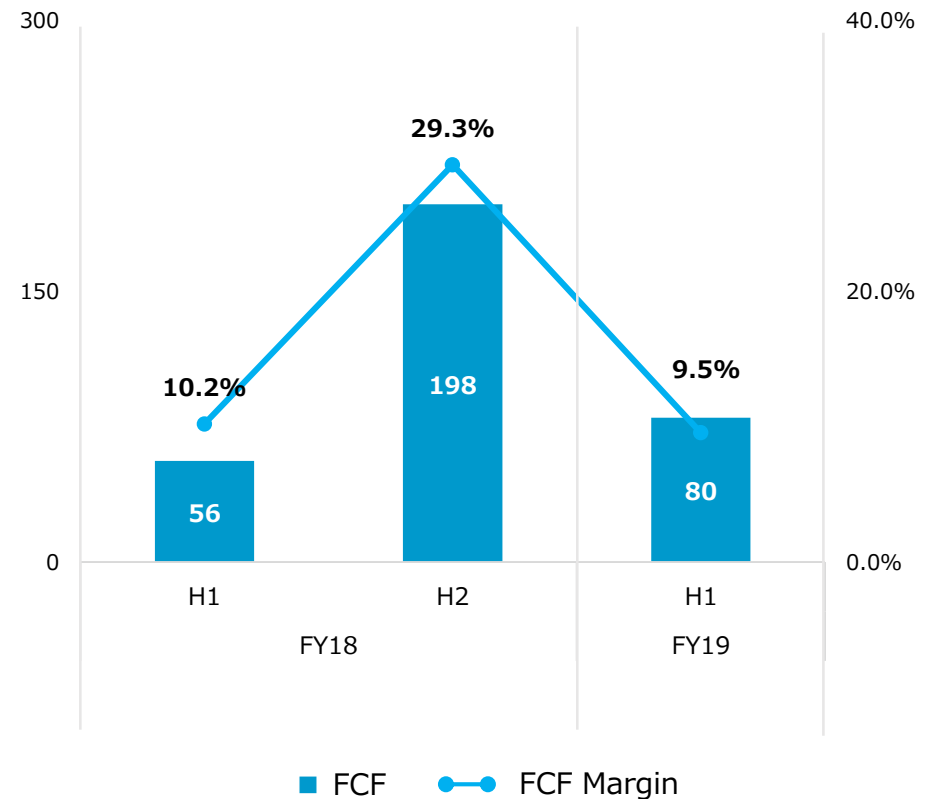
- 経常収支は順調に推移
- FY19Q3の経常収支は法人税の増加もあり、前年同期比△18.7%の87百万円

経常収支

(百万円)



Free Cash Flow/FCF Margin (百万円)



(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

貸借対照表/損益計算書

貸借対照表

(百万円)

項目	FY18	FY19Q3
流動資産		
(現金及び預金)	1,486	1,710
(前渡金)	96	125
(その他)	33	32
流動資産合計	1,616	1,868
固定資産	156	245
資産合計	1,772	2,114
流動負債		
(繰延収益)	643	790
(その他)	182	201
流動負債合計	826	992
固定負債合計	110	110
負債合計	936	1,102
純資産合計	835	1,012
負債純資産合計	1,772	2,114

(百万円)

項目	FY18Q3累計	FY19Q3累計
売上高	886	1,299
売上原価	346	497
売上総利益	539	801
販売費及び一般管理費	467	653
営業利益	72	148
経常利益	72	148
四半期純利益	49	116



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

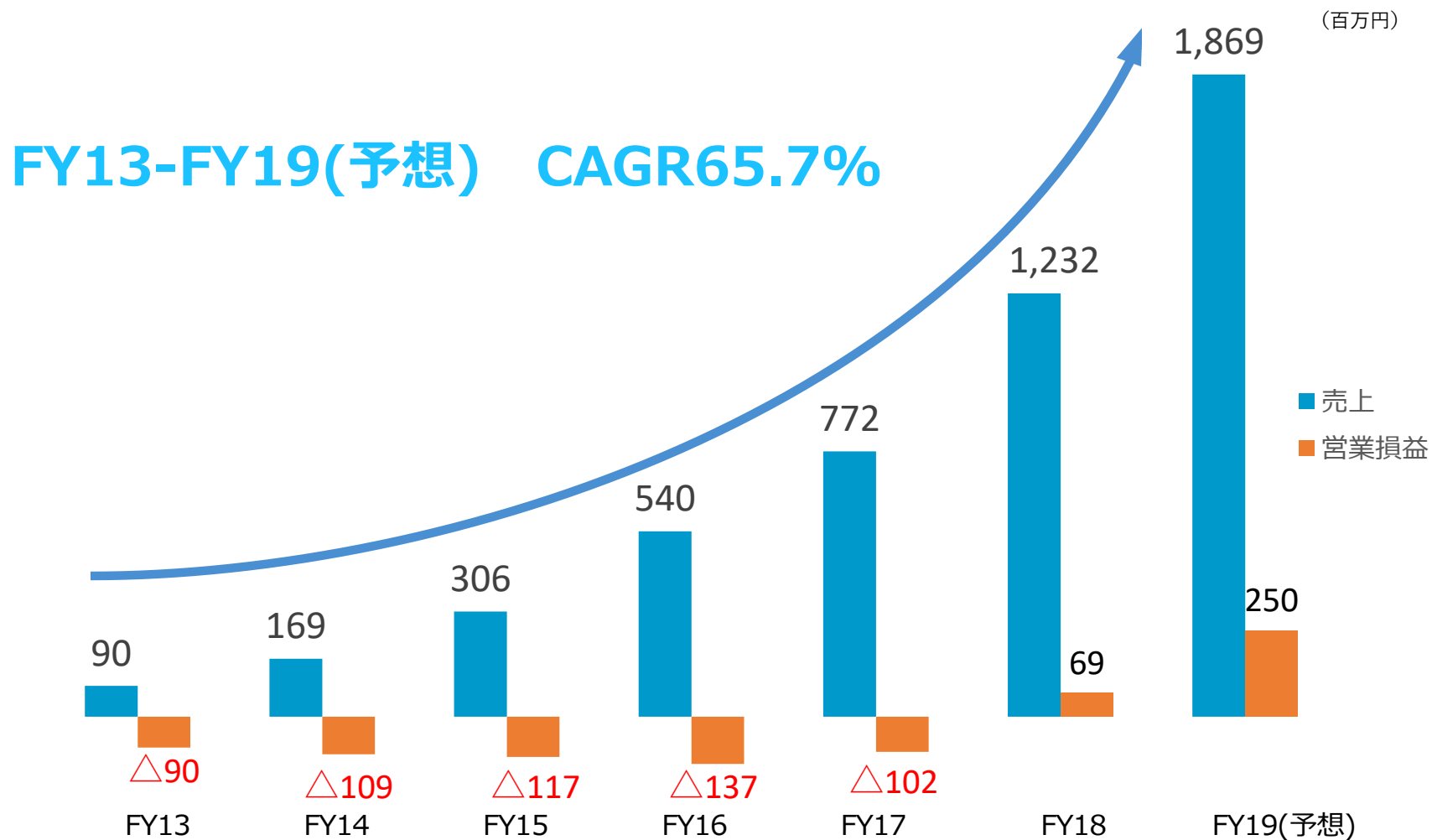
(百万円)	FY19計画			
	金額	対FY18実績		
		金額	増減額	対前期比
売上高	1,869	1,232	+637	+51.7%
営業利益	250	69	+181	+259.7%
経常利益	250	54	+196	+361.5%
当期純利益	231	91	+139	+152.7%

(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。

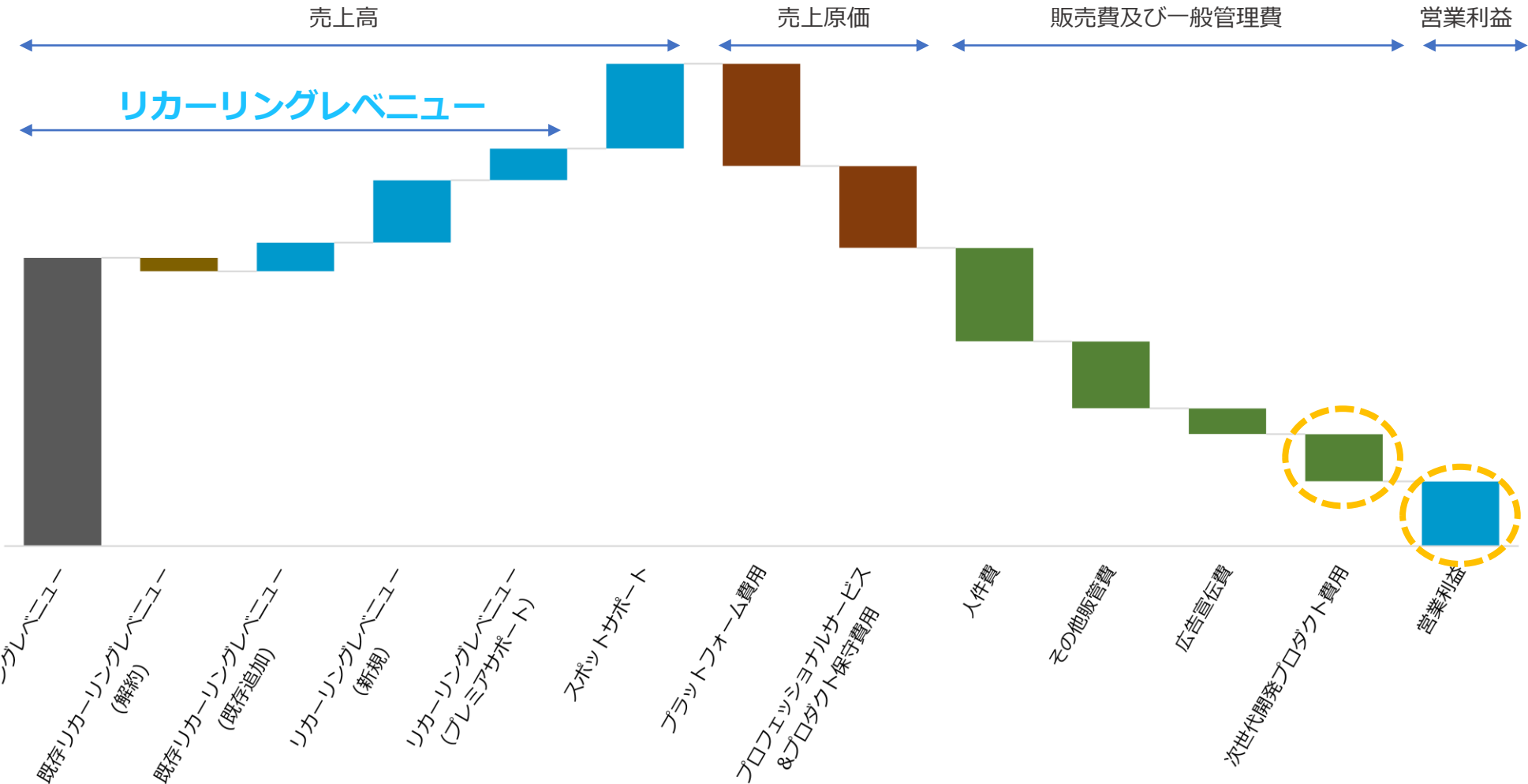
CAGR50%以上の売上成長率の実現

- 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



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2019年6月11日のイベントで発表、販売開始
 - ◆ 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



イベントの内容はこちら

<https://forbesjapan.com/articles/detail/27846>

(1)GB/EBU：契約ライセンス数が500以上の企業


勤怠管理×工程管理×経費管理で「働き方改革」を11チームスピリット



「業務効率化」と「持続的成長」を実現する次世代型「働き方改革」プラットフォーム

TeamSpirit WSP

TeamSpirit WSPは大企業向けに機能強化した、次世代型「働き方改革」プラットフォームです。タイムマネジメントにより、社員と組織の創造的な業務時間の確保を支援する、チームスピリットの新しい働き改革の提案です。

TeamSpirit WSPは、「業務効率化」と「持続的成長」を実現する次世代型「働き方改革」プラットフォームです。



大企業向け機能の強化

特に大企業の皆様から多くのご要望を頂いていた、グループ会社管理（部署管理/グレード/規程等）やグローバル対応（言語/通貨等）機能を強化しました。本社担当部門による情報一元管理により、導入・運用コストを抑制しながら、企業グループ全体のガバナンスを強化します。

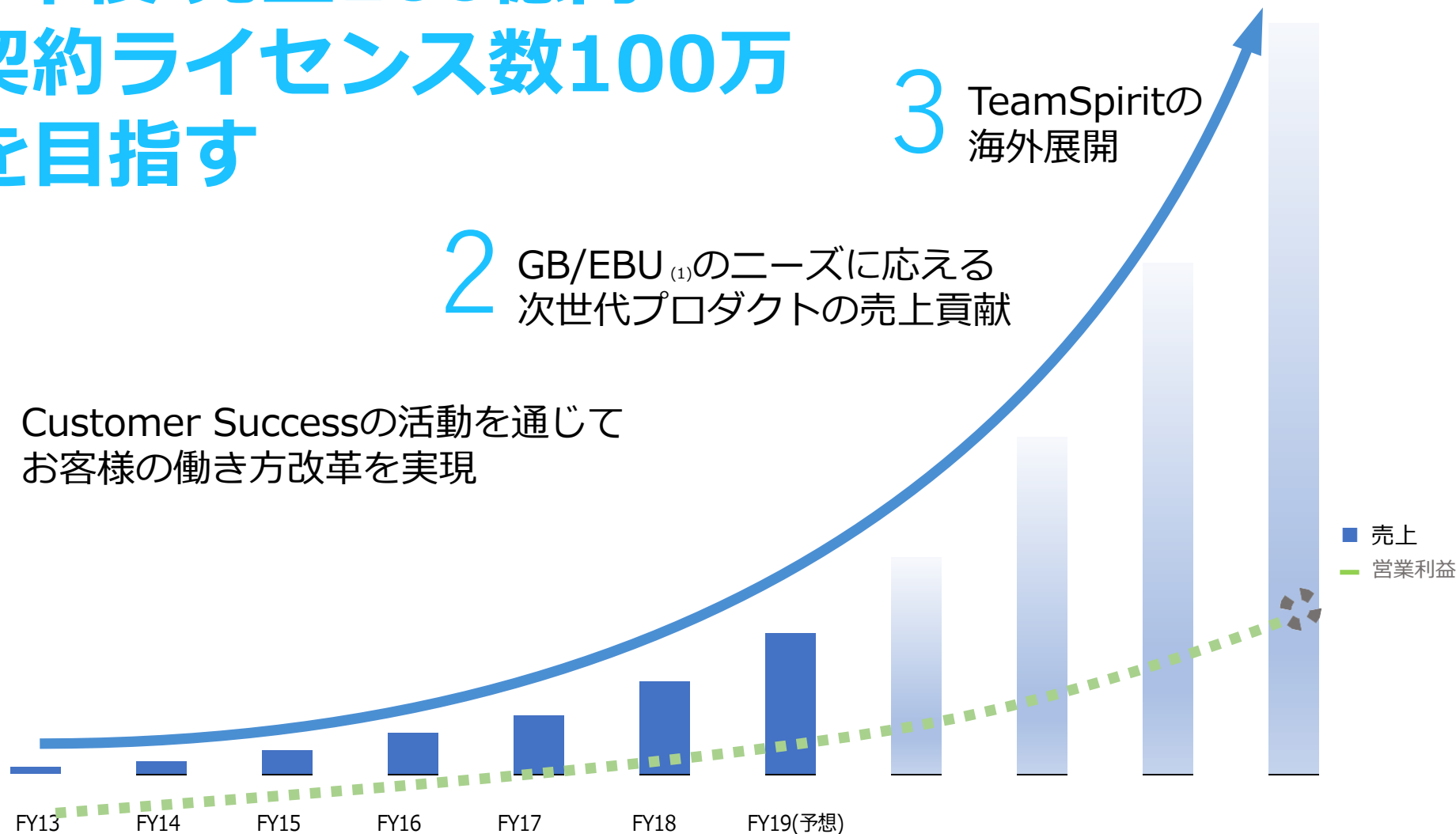
今後の成長イメージ

**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

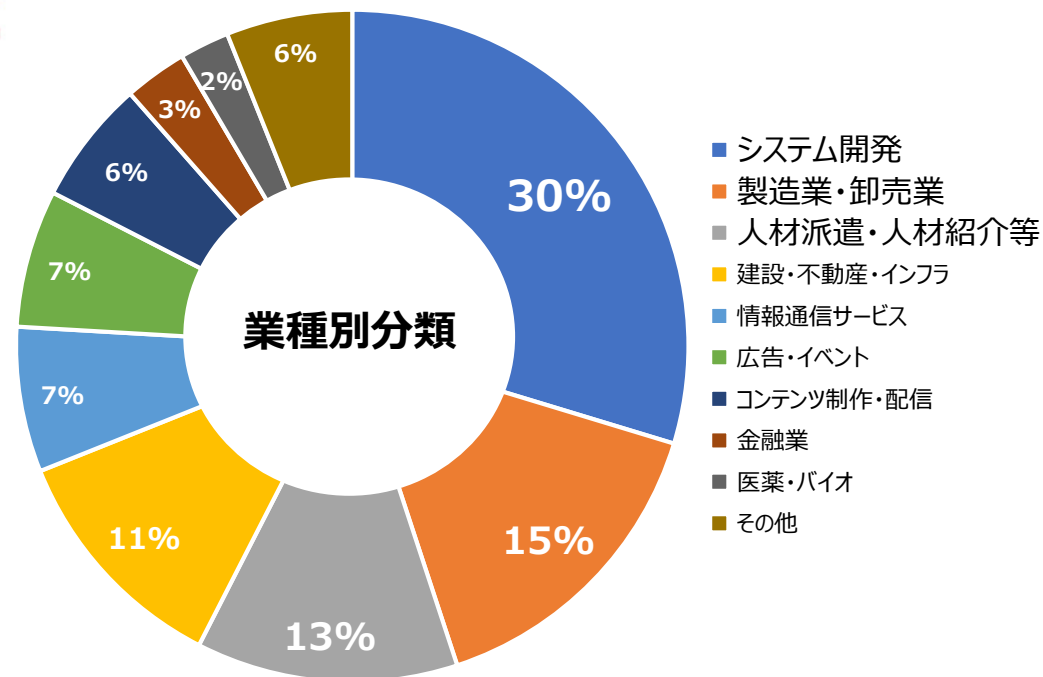


GB/EBU企業の契約状況/業種別分類

- GB/EBU₍₁₎の契約ライセンス数はFY18末比+62.3%、契約社数は+54.8%
- 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

GB/EBU⁽¹⁾企業への導入事例



TeamSpirit
CASE STUDY

USEN-NEXT HOLDINGS

USEN-NEXT
HOLDINGS

成果を最大化するためにフレックスタイム制を導入 ～かつこよく、自律的に働くためには「働き方の見える化」が必須～

株式会社 USEN-NEXT HOLDINGSと云えば、大阪有線放送社に始まり50年以上にわたり飲食店を中心に街にBGMの提供を行ってきた歴史を持つ、国内でもよく知られた企業だ。

IHUSENグループとIHU-NEXTグループが一緒になって2017年12月に誕生した同社グループは、6つの事業セグメントから成る幅広い事業展開を行い、HOLDINGSを含めた18社もの企業から成るグループである。(2019年4月時点)

この大きな企業再編に伴い刷新された企業ビジョンは、「必要とされる次へ」

世の中が必要とするサービスを提供し、社会から期待され必要とされる企業グループであり続けるために、これまでの映像や音楽配信サービスに加え、IoT時代の店舗や事業所に不可欠なクラウドレジや電力・ガスなどのインフラ、集客支援に資するサービスなどを総合的に提供することで、新たな進化を遂げようとしている。

それにあたり、同社の宇野社長は「売上1兆円企業になる」「社長を100人生活」という高い目標を社員にメッセージした。

「現状と目標の間にはまだまだ距離があります。だからこそ、まず『どう働き、どういふ人材が働く会社にすれば目標を達成できるか』を考え、働き方や働く意識を変えていくよう「Work Style Innovation」というコンセプトを打ち出しました」と語るのは、同社のコーポレート統括部People Activation部 Design課の山本氏だ。

これは働き方改革というより意識改革だ

「Work Style Innovation」は【かつこよく、働くこう。Be innovative for



実際に行われた施策は大胆かつ多岐に渡る。

たとえば、同年7月に移転した目黒の本社オフィスはその好例だ。個室の会議室が一般的なオフィスに比べて圧倒的に少なく、その代わり、窓際などのスペースにソファやローテーブルが設けられている。これには「ちょっと話そうか」とカジュアルに打ち合わせができるように、との意図が見えてくる。

そうしたコミュニケーションを活発にできる空間づくりに加え、フレアードレスに切り替わったことで、社員同士が仕事の最中から自由に行き来したり、話しかけ合ったりしやすい雰囲気も生まれている。

さらに、経営統合によって「知らない社員」が増えたことを考慮し、定期的に「OFFICE de Birthday」という誕生日会や「HAPPY HOUR」も開催されるなど、ソフト(雰囲気や制度)とハード(ファシリティ)の両面から「会



TeamSpirit

Press Release

報道関係者各位
プレスリリース

2019年2月19日
株式会社チームスピリット

三菱地所株式会社が「TeamSpirit HR」および 「TeamSpirit マイナンバーエンジン」の稼働を開始 ～今後グループ会社 約40社、1万人以上へ展開～

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、三菱地所株式会社（代表執行役 執行役社長：吉田淳一、本社：東京都千代田区、以下、三菱地所）が「TeamSpirit」の上位バージョンである「TeamSpirit HR」および「TeamSpirit マイナンバーエンジン」を採用し、株式会社野村総合研究所（代表取締役社長：此本臣吾、本社：東京都千代田区、以下、野村総合研究所）によるサポートにより稼働を開始した事をお知らせいたします。

三菱地所では「TeamSpirit HR」および「TeamSpirit マイナンバーエンジン」を活用することにより、従業員は勤怠管理や諸届けといった人事関連の各種申請をひとつのシステムで完結することができます。また人事部門、経営層、各部門のマネージャは残業時間や有給休暇取得状況などをリアルタイムに把握することができるため、無理なく働き方改革を実現し、従業員の満足の改善に繋がっています。

なお、三菱地所では今後グループ会社約40社へ「TeamSpirit HR」および「TeamSpirit マイナンバーエンジン」の展開を行い、最終的には1万人以上の従業員が利用することを計画しています。

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

<https://www.teamspirit.co.jp/blog/news/2019/02/post-45.html>

(1)GB/EBU：契約ライセンス数が500以上の企業

MM₍₁₎企業への導入事例

Retty

Retty株式会社

UIにこだわり最良のUXを提供できるよう日々研鑽に励む開発メンバーが納得した勤怠管理ツール
～社会に対する企業責任をスタッフに対しても実践するために～

Retty株式会社 取締役 飯子担当 長東氏

食を通じて世界中の人々をHappyに。

Retty

TOP / 導入事例 / Retty株式会社

導入前の課題

TeamSpirit導入前から入室ログを出退勤データと連動させていた会社。しかし、「スタッフそれぞれが自分で勤怠打刻をする場合、たとえば残業時間が増えている人はどうしても“付度”してしまう恐れが完全に否定できないと考え、入室のログと勤怠管理システムの打刻情報がリアルタイムに連動して確認できるようにする必要がある」と考えた。

また、営業職やテレワークのスタッフ、開発メンバーにとってUI・UXともに納得できるシステムへの移行を検討していた。

導入効果とTeamSpiritへの評価

開発メンバーに導入前に使い勝手を検証してもらったこともあり、「使いやすい」との評価が。そうした理由からか、出退勤打刻がよりスムーズに行われるようになり、締め日から大幅に遅れることなく勤怠管理情報が人事総務のチームに集約されるようになった。それにより、給与計算の業務に移るまでの日数が1～2日程度短縮できた。また、レポート機能の活用によって、36協定に抵触しそうな人をすぐに把握し、改善のためのアクションを起こすなどでもできるようになったとのこと。

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

(1)MM：契約ライセンス数が100以上499以下の企業



株式会社アドバンスト・メディカル・ケア

現場スタッフにとって「世界が変わるような体験が、今では日常のオペレーションに組み込まれた——
～医療法人の働き方改革を支えるシンプルなツール～

人事総務部（現：日本橋プロジェクト準備室） 榎田 尚美氏
MS法人事業部 東京ミッドタウン運営部 向本 茂樹氏

Tokyo Midtown Clinic

TOP / 導入事例 / 株式会社アドバンスト・メディカル・ケア

導入前の課題

同社が運営支援するクリニックは先進的な医療機関である一方、およそ600人のスタッフ全員が打刻機で打刻し、表計算ソフトに転記する、という勤怠管理がなされてきた。加えて、ガバナンス強化を目的に、一次・二次承認のルール化も徹底されるようになり、現場スタッフから中間管理職、人事総務部門にわたる全社の運用負荷が高まっていた。これを打開し、生産性の向上させるべく「勤怠管理システムの導入プロジェクト」が立ち上がった。

導入効果とTeamSpiritへの評価

TeamSpiritとアリゲートを併用し、入力した勤怠情報と入室情報を一元管理し「見える化」したことで、自分の働いた時間について全社的に意識が向くようになった。また、別拠点で働くなどにより、チームのメンバー全員が日常的に対面コミュニケーションをする機会が少ない場面もあったが、TeamSpiritの導入によって手軽にコミュニケーションができるようになり、仲間同士の距離（関係性）が近くなったことで、これまで以上に良いチームワークが構築されるようになったとのことだ。

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

マザーズ上場企業の「TeamSpirit」利用率

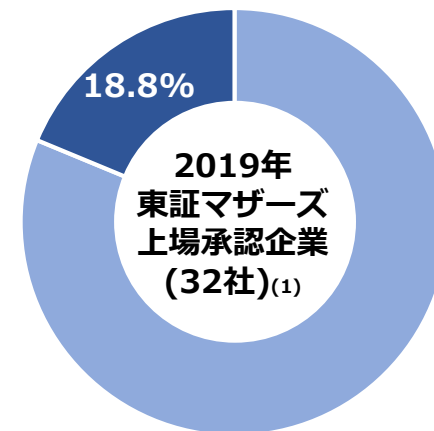
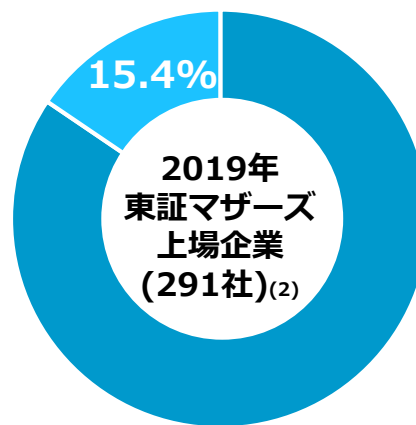
- マザーズ上場企業のうち約15%が利用
- 2019年1月～6月に上場承認を受けた企業のうち約19%が利用

マザーズ上場企業⁽¹⁾



(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

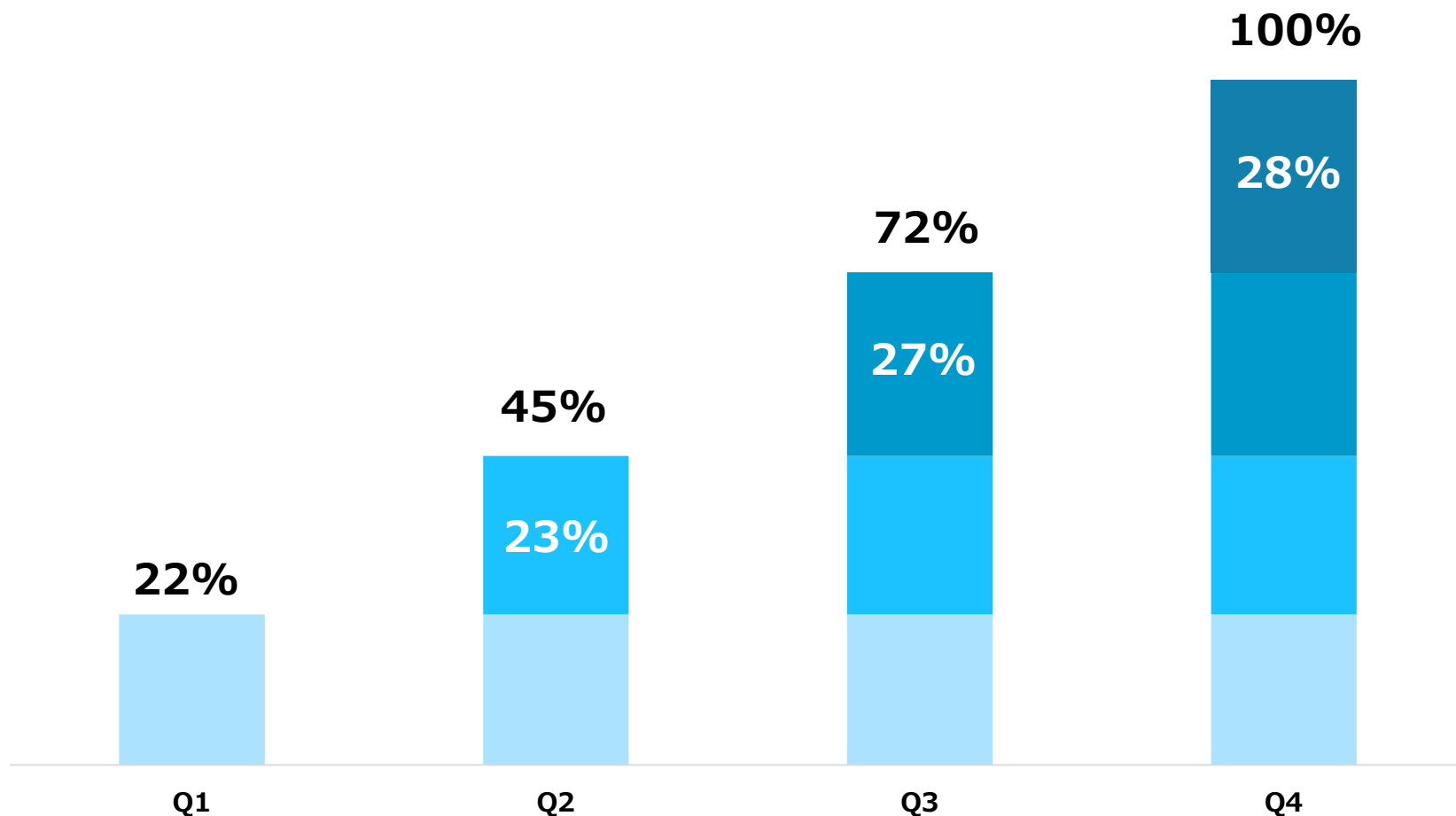


(1)2019年1月から6月に東証マザーズ市場に上場承認された企業を集計

(2)2019年6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⁽¹⁾



(1)FY18の売上実績に基づき当社作成

