

決算説明資料

2019年8月期

株式会社チームスピリット

(東証マザーズ : 4397)

2019年10月11日



目次

- はじめに
- FY19事業ハイライト
- FY19業績ハイライト
- FY20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。
- 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 働き方改革をデジタルトランスフォーメーション⁽¹⁾で実現

- ERP⁽²⁾から従業員との接点となる情報収集機能を分離（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⁽³⁾による「サブスクリプション⁽⁴⁾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 「2025年の崖」にも対応したソリューション

- ERPリプレース時の個別開発を圧縮（効率的なIT投資）
- マルチデバイス⁽⁵⁾対応で、安全で多様な働き方に対応（人材不足対策）
- 情報セキュリティ・運用安全性を実現（Salesforce PaaS⁽⁶⁾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) 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

(4) 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

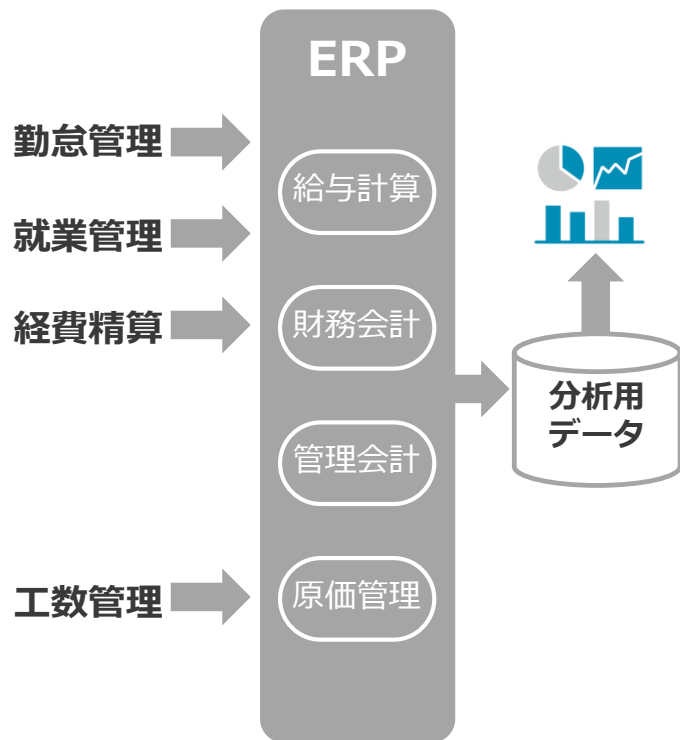
(5) マルチデバイス：スマートフォン（Android、iOS）、パソコン（Windows PC、Mac）、各種ブラウザ（Edge、Chrome、Safari）など多様な端末環境で動作

(6) 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

ベネフィット 働き方改革をデジタルトランスフォーメーションで実現

- 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）

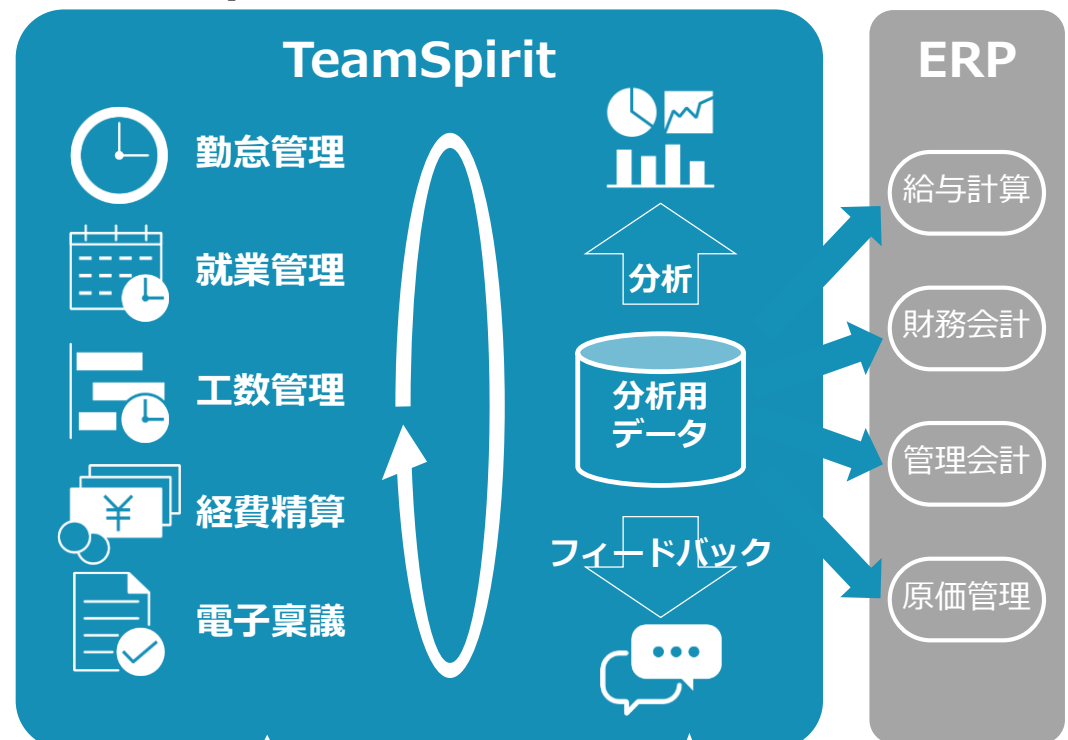
《今までは》



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》



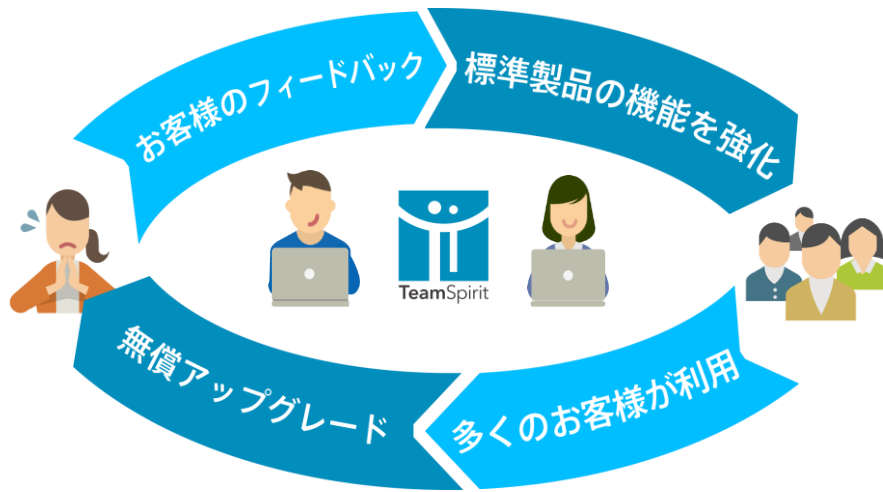
操作性とワークフローを
統一できる

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」

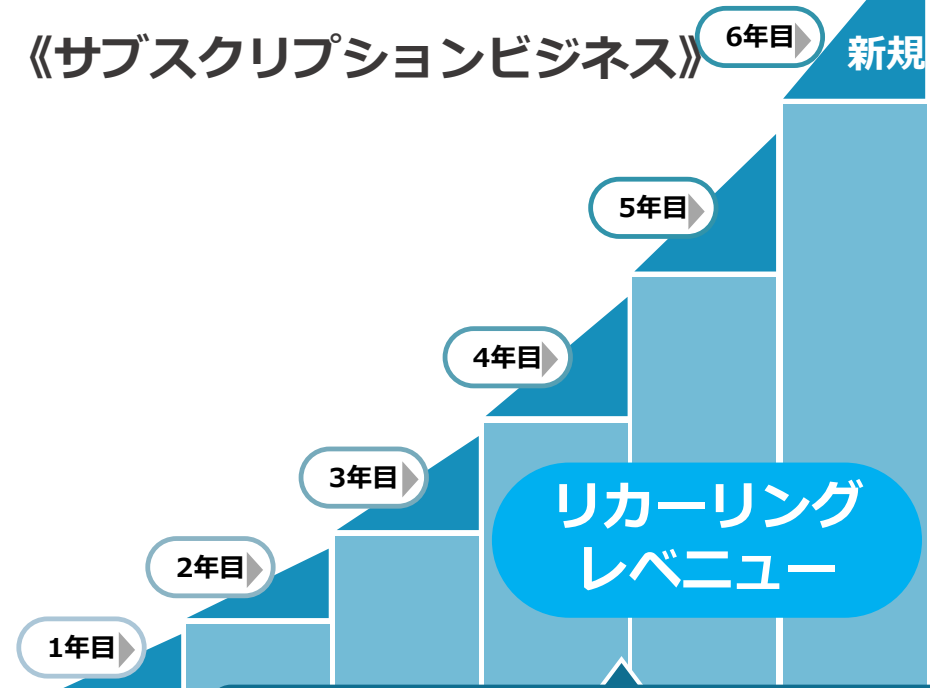
- ソフトウェアを所有せず、常に進化するサービスとして利用（ITのサービス化）
- 高機能・高品質な製品を企業規模を問わず月額課金で利用可能（ITの民主化）
- シングルソース・マルチテナントでニーズ変化を継続的に収集（Win-Win）

《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》



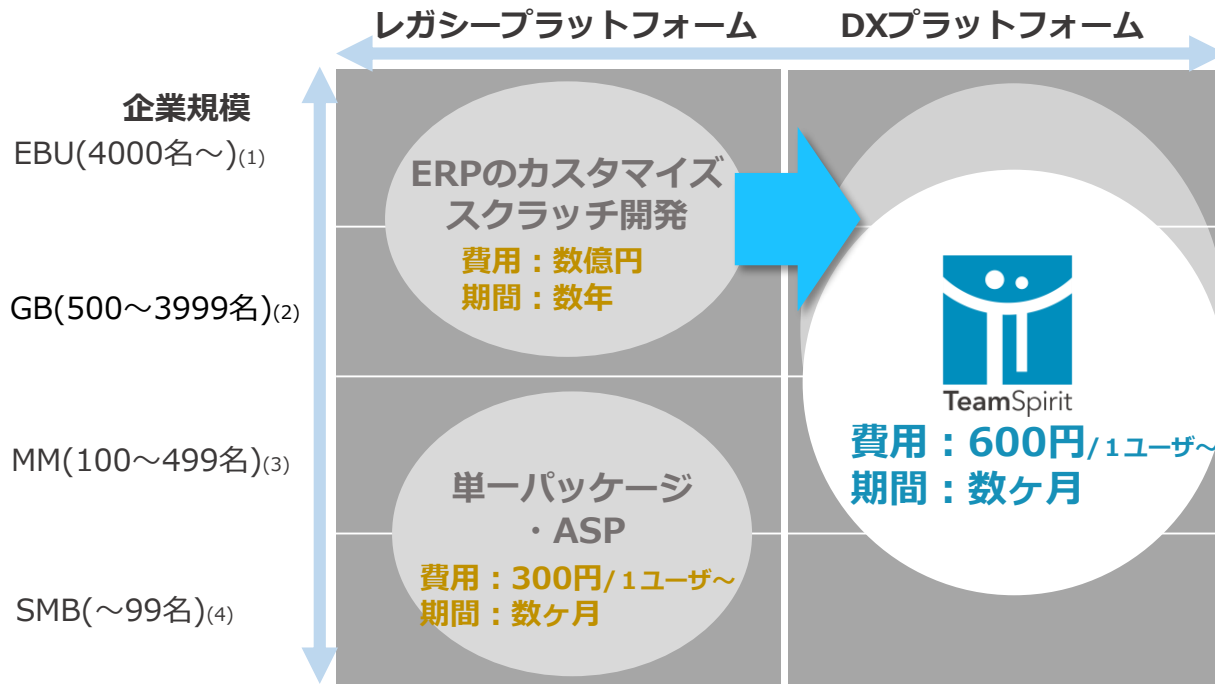
顧客満足の向上により、解約率が減少しリカーリングレベニューの比率が上昇

「2025年の崖」にも対応したソリューション

- ERPリプレイス時の個別開発を圧縮（効率的なIT投資）
- マルチデバイス対応で、安全で多様な働き方に対応（人材不足対策）
- 情報セキュリティ・運用安全性を実現（Salesforce PaaS 利用）

《「2025年の崖」にも対応》

《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) 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

(2) GB：General Businessの略称、契約ライセンス数500~3,999人の企業を表す

(3) MM：Mid Marketの略称、契約ライセンス数100~499人の企業を表す

(4) SMB：Small Businessの略称、契約ライセンス数99人以下の企業を表す

(5) Salesforce.com inc.公表の「2018 ANNUAL REPORT」より



事業ハイライト

FY19事業サマリー

契約ライセンス数⁽¹⁾

20.8万

契約社数

1,232社

MM以上の利用率

82.2%

リカーリングレベニュー⁽²⁾84.7%⁽³⁾

契約ライセンス数の推移

契約ライセンス数
250000

200000

150000

100000

50000

0

FY12 FY13 FY14 FY15 FY16 FY17 FY18 FY19

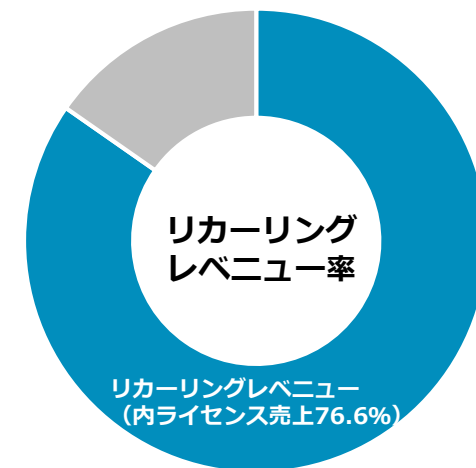
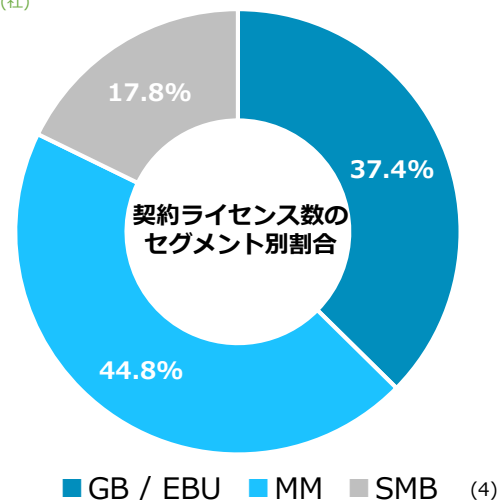
契約社数
2000 (社)

1500

1000

500

0



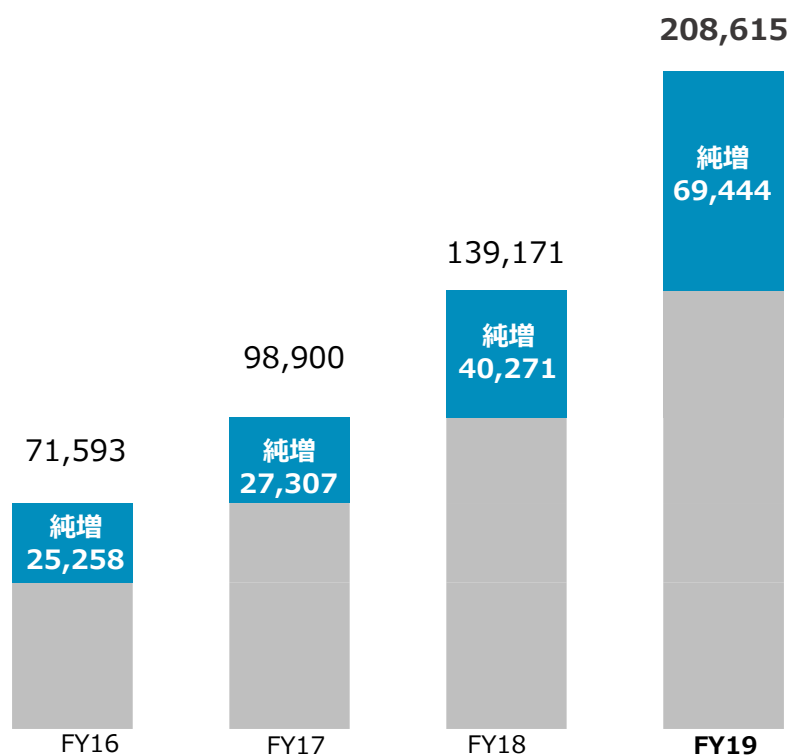
FY19Q4末時点。解約削減を反映した有効なTeamSpirit 利用者

- (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) (FY19ライセンス売上 + FY19プレミアムサポート売上) ÷ FY19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

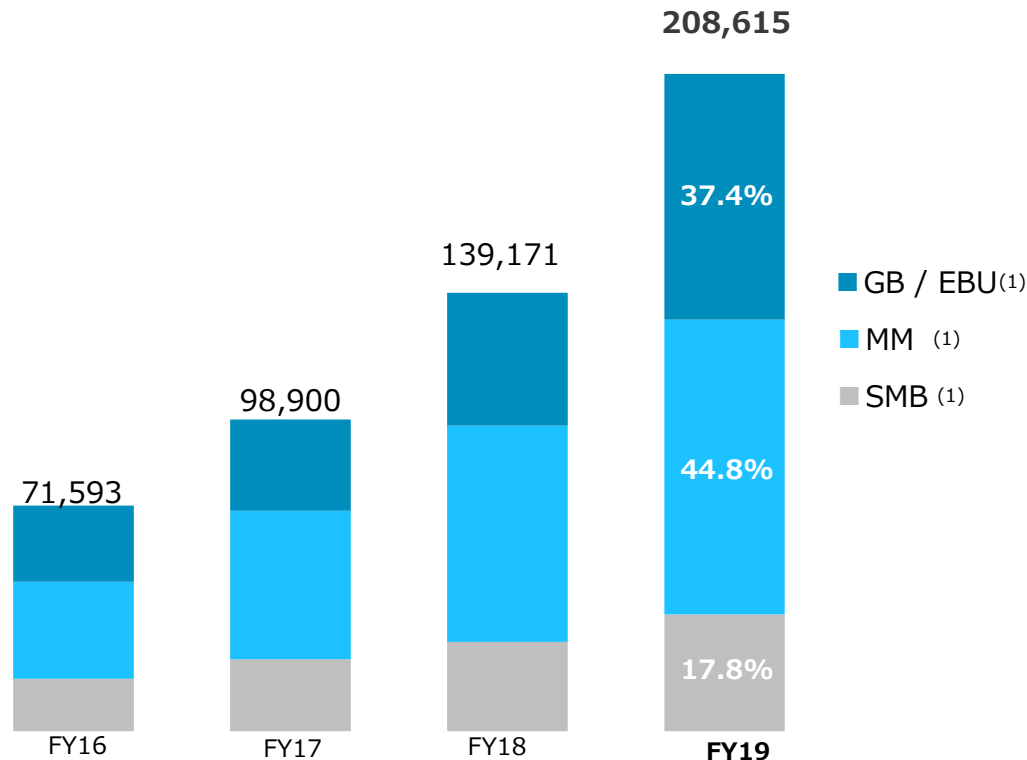
契約ライセンス数/セグメント別割合

- 契約ライセンス数：20万ライセンスを突破、前年比 約1.5倍
- 契約社数：1,232社、前年比 約1.3倍
- GB/EBU⁽¹⁾：契約ライセンス数は 前年比 約1.9倍、契約社数は 約1.7倍

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

FY19業績サマリー

- 売上高は **18.2億円、前年比 約1.5倍** と大幅に成長
- 営業利益は **概ね計画通り 2.4億円** を確保

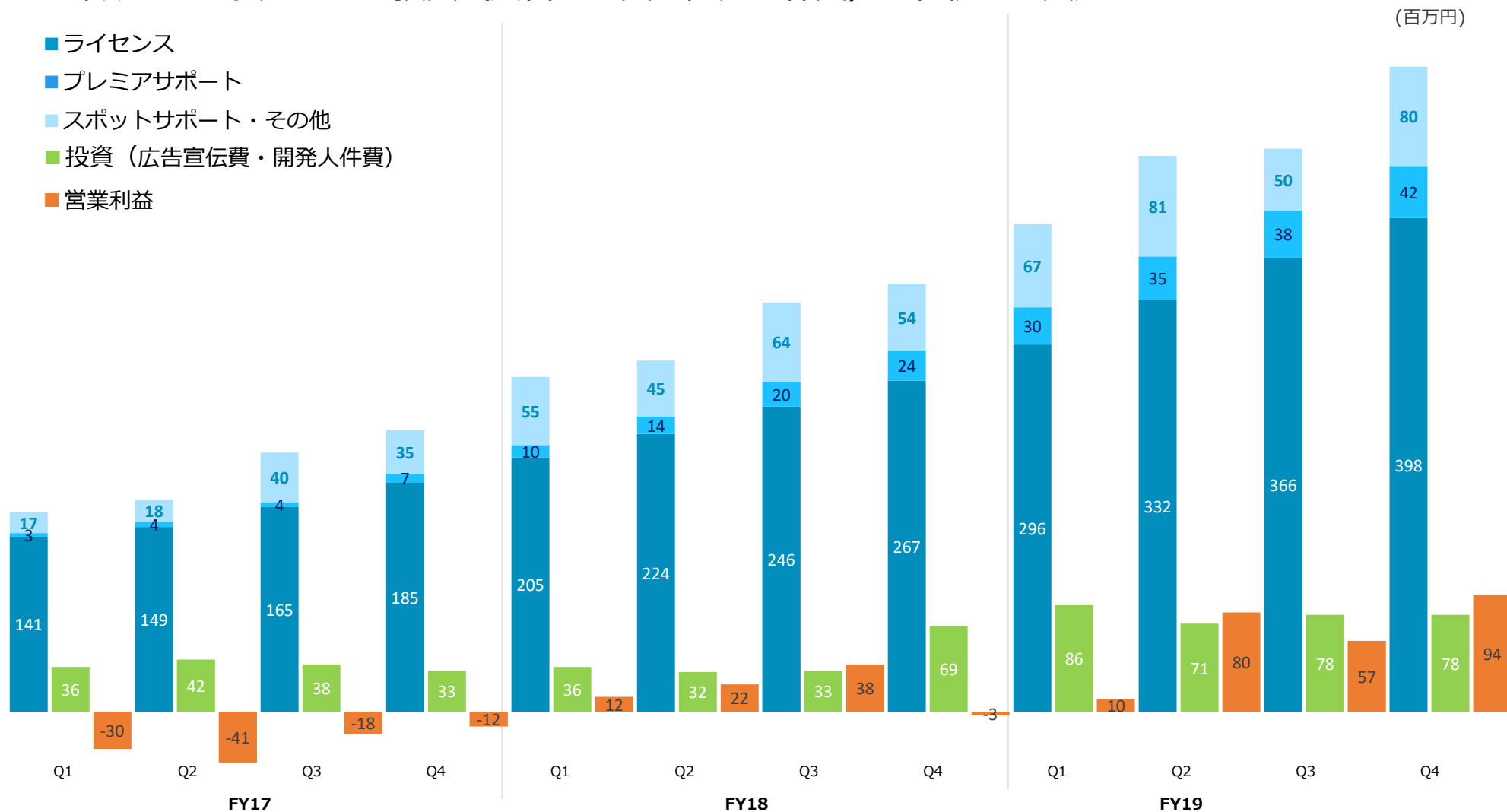
(百万円)	FY19実績				
	金額	対FY18実績		対FY19計画	
		金額	前年比	金額	計画比
売上高	1,820	1,232	+47.7%	1,869	97.4%
売上総利益	1,123	749	+50.0%	-	-
営業利益	243	69	+249.1%	250	97.0%
経常利益	244	54	+349.2%	250	97.2%
当期純利益 ⁽¹⁾	223	91	+144.8%	231	96.8%

- (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

- 全体の売上高と営業利益は順調に推移
- 中期的な成長のための投資（広告宣伝費・開発人件費）を継続的に実施

- ライセンス
- プレミアサポート
- スポットサポート・その他
- 投資（広告宣伝費・開発人件費）
- 営業利益



売上区分別内訳

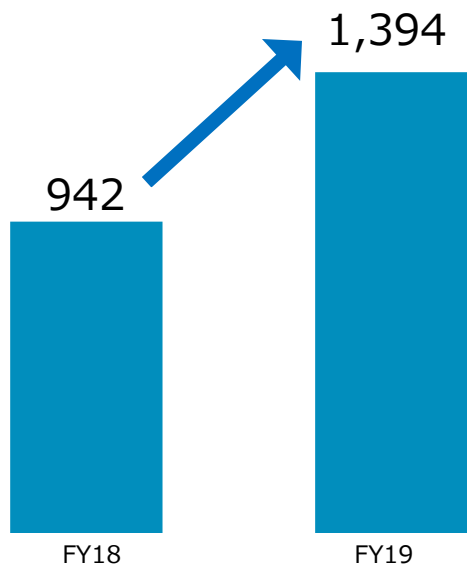
- リカーリングレベニュー⁽¹⁾（ライセンス+プレミアサポート）：前年比 約1.5倍 と大幅に成長
- プロフェッショナルサービス売上：プレミアサポート売上が 前年比 約2.1倍 と大幅に成長、一方で、スポットサポート売上は Q3 のショートにより 前年比 約1.3倍

ライセンス売上

前年比

+47.9%

(百万円)

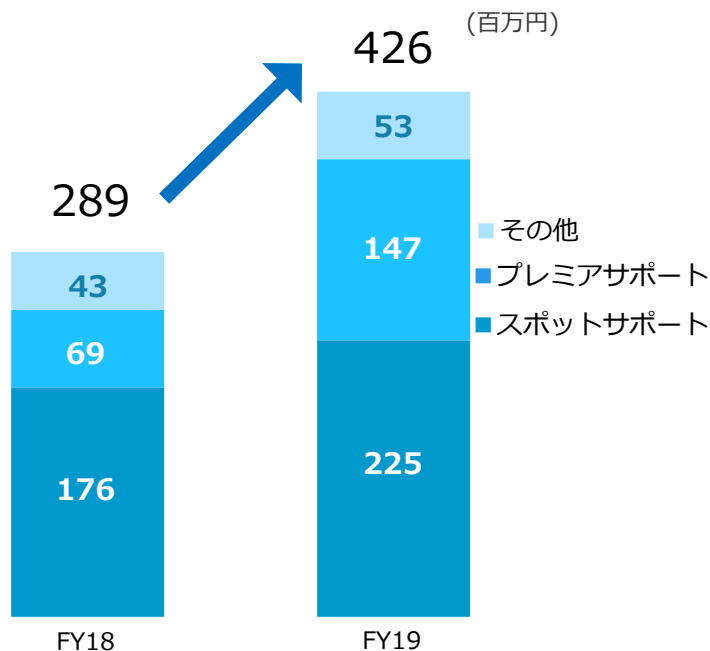


プロフェッショナルサービス売上

前年比

+47.1%

(百万円)

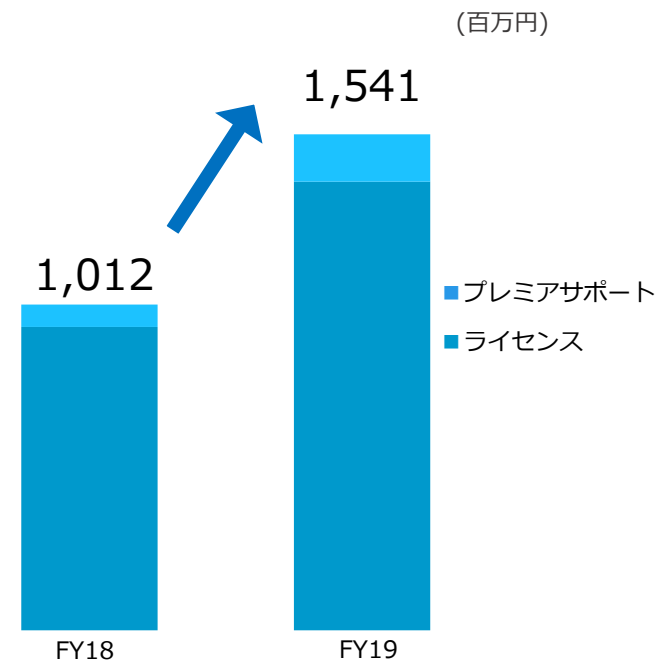


リカーリングレベニュー

前年比

+52.3%

(百万円)



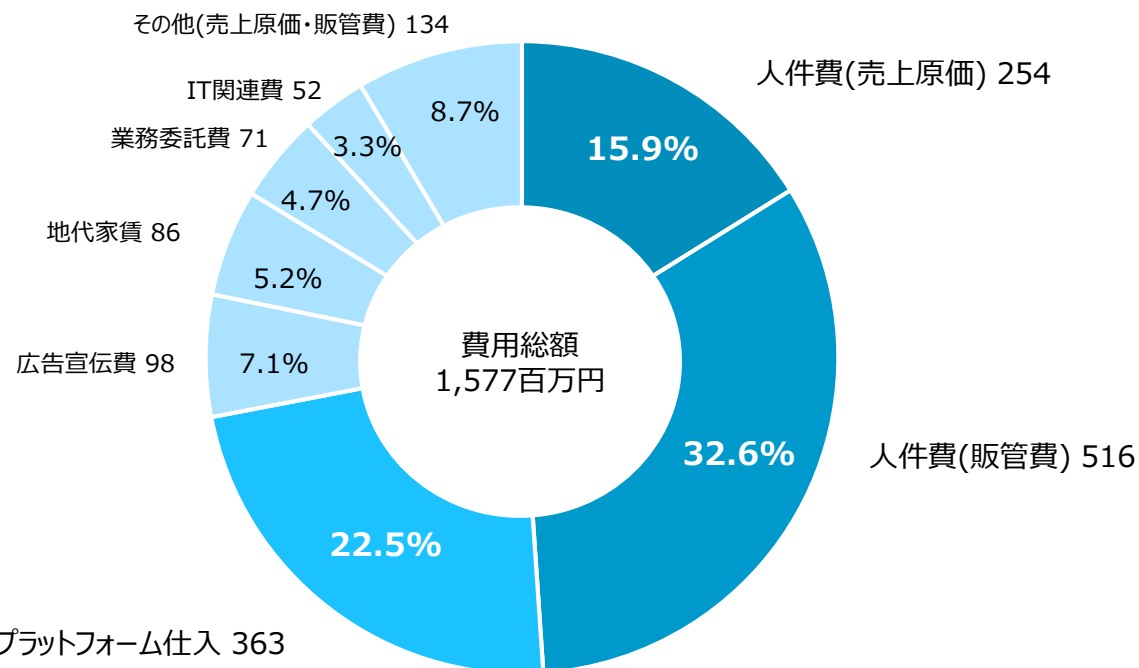
(1) リカーリングレベニュー：毎年継続して売上が上がる方式

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
- 従業員数は 前年比 +16.9% の 83名
- FY19Q4 : Forbes Japanとの共催セミナー開催など継続的に広告宣伝費を投入

FY19

(百万円)

従業員数⁽¹⁾

前年比

+16.9%

83

71



FY18

FY19

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

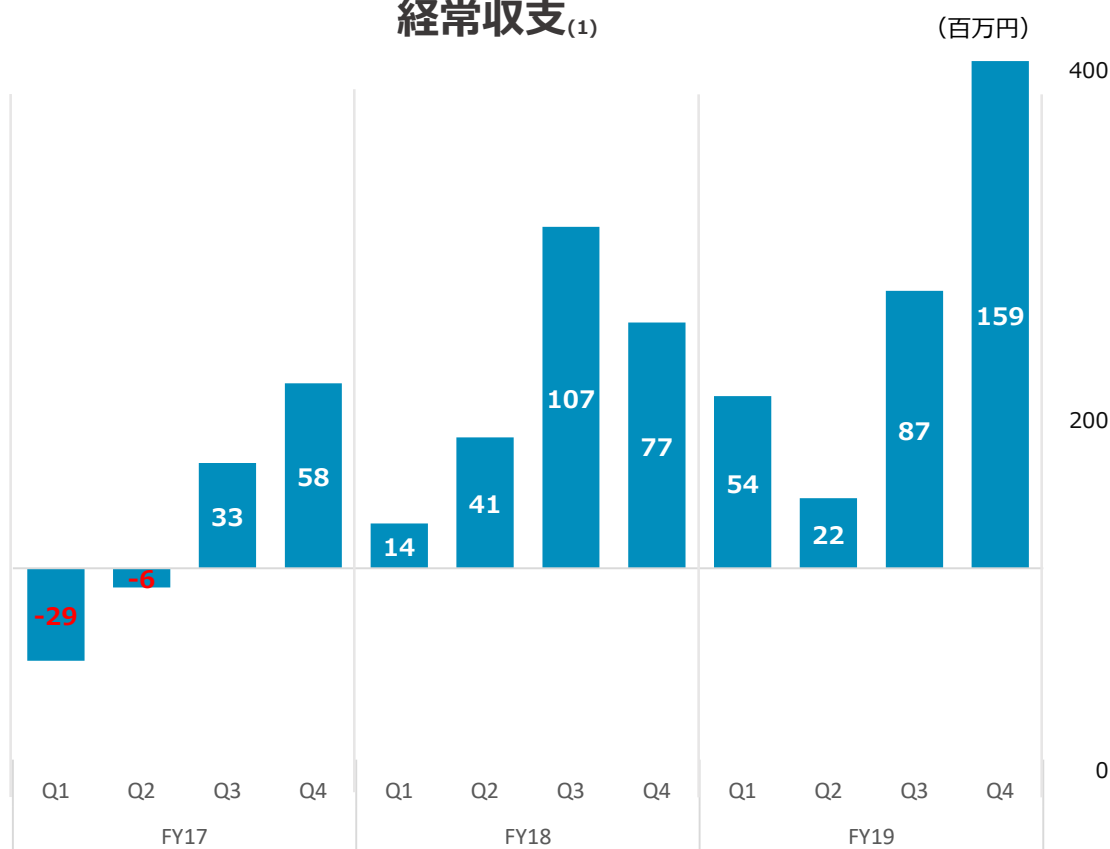
(1) 正社員・パートアルバイトの当事業年度末の合計

(2) Singaporeの従業員数は非連結子会社「TeamSpirit Singapore Pte.Ltd.」の当事業年度末の合計

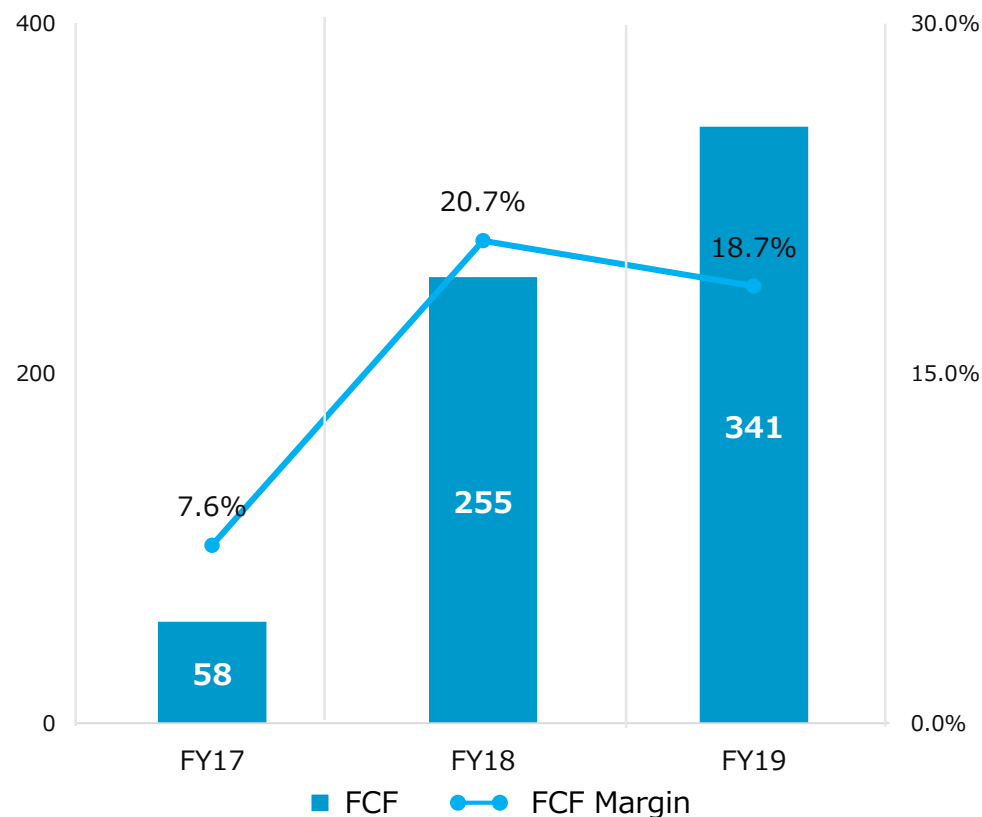
キャッシュ・フローの推移

- 経常収支は **前年比 1.3倍** の322百万円
 - Free Cash Flowは **前年比 1.3倍** の341百万円
- オフィス増床に伴う敷金の差入及び法人税等の支払により支出が増加

経常収支⁽¹⁾



Free Cash Flow⁽²⁾/FCF Margin⁽³⁾



(1) 経常収支：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。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

(2) 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

(3) FCF Margin：Free Cash Flow÷売上高にて算定

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	FY18	FY19
流動資産		
(現金及び預金)	1,486	1,889
(前渡金)	96	144
(その他)	33	45
流動資産合計	1,616	2,079
固定資産	156	257
資産合計	1,772	2,337
流動負債		
(繰延収益)	643	866
(その他)	182	239
流動負債合計	826	1,105
固定負債合計	110	110
負債合計	936	1,215
純資産合計	835	1,121
負債純資産合計	1,772	2,337

キャッシュ・フロー計算書

(百万円)

項目	FY18	FY19
営業活動によるキャッシュ・フロー	292	404
投資活動によるキャッシュ・フロー	△37	△62
財務活動によるキャッシュ・フロー	464	61
現金及び現金同等物の増減	719	402
現金及び現金同等物の期首残高	766	1,486
現金及び現金同等物の期末残高	1,486	1,889

損益計算書

(百万円)

項目	FY18	FY19
売上高	1,232	1,820
売上原価	482	696
売上総利益	749	1,123
販売費及び一般管理費	679	880
営業利益	69	243
経常利益	54	244
当期純利益	91	223



FY20業績予想

FY20計画骨子

- 1 CAGR50%の売上成長ペースを継続**
- 2 中期的な成長のための投資をさらに加速**
- 3 営業利益は前期並みの約2.5億円を確保**

FY20業績予想

(百万円)	FY20計画(連結)			
	金額	対FY19実績		
		金額	増減額	前期比
売上高	2,600	1,820	+779	+42.8%
営業利益	250	243	+6	+2.7%
経常利益	245	244	+0	+0.3%
当期純利益	115	223	-108	-48.7%

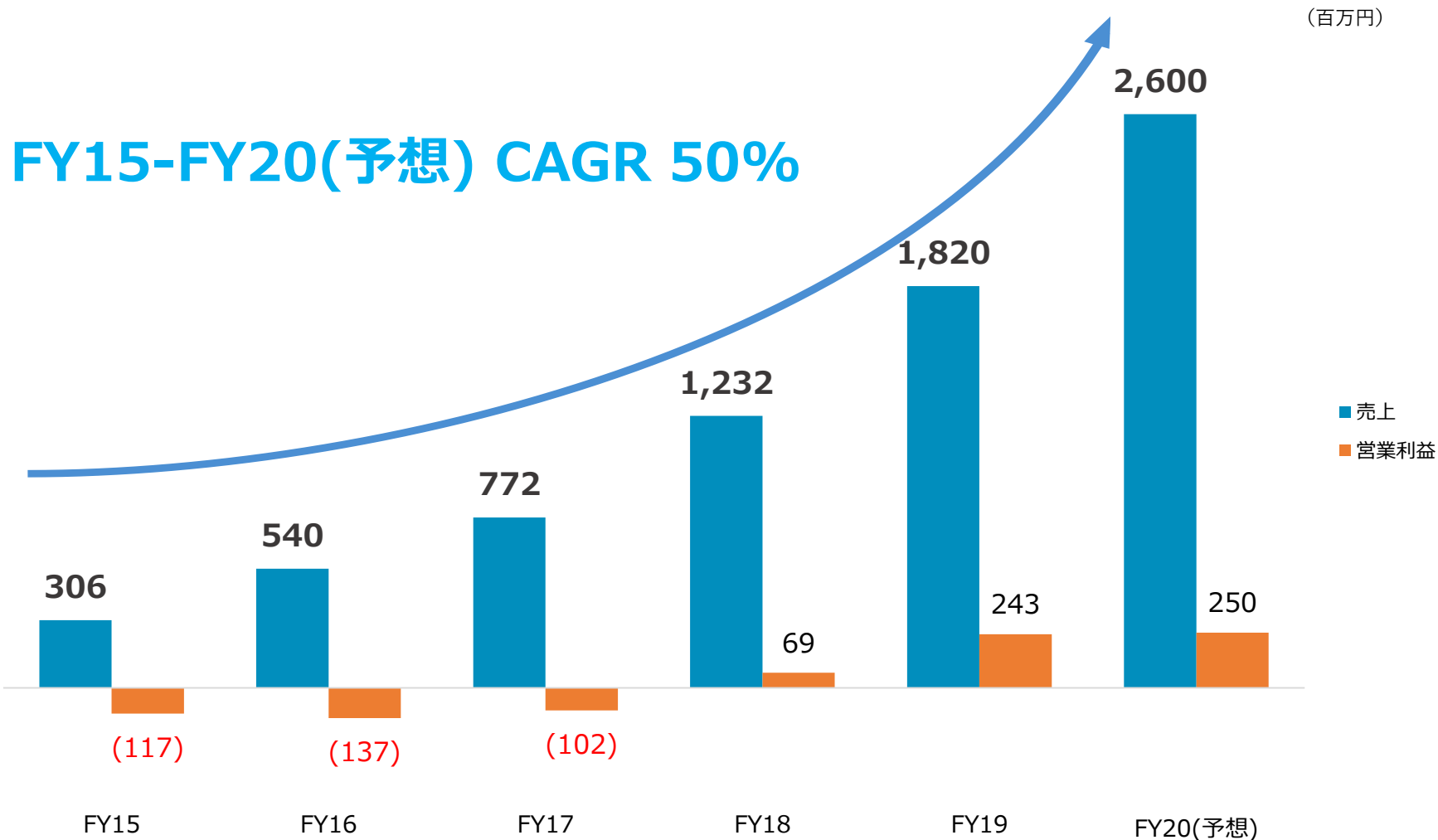
(注) 当期純利益の算定にあたって、法人税等は税務上の調整項目を加味した課税所得に法定実効税率を乗じて見積計上をしております。

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。

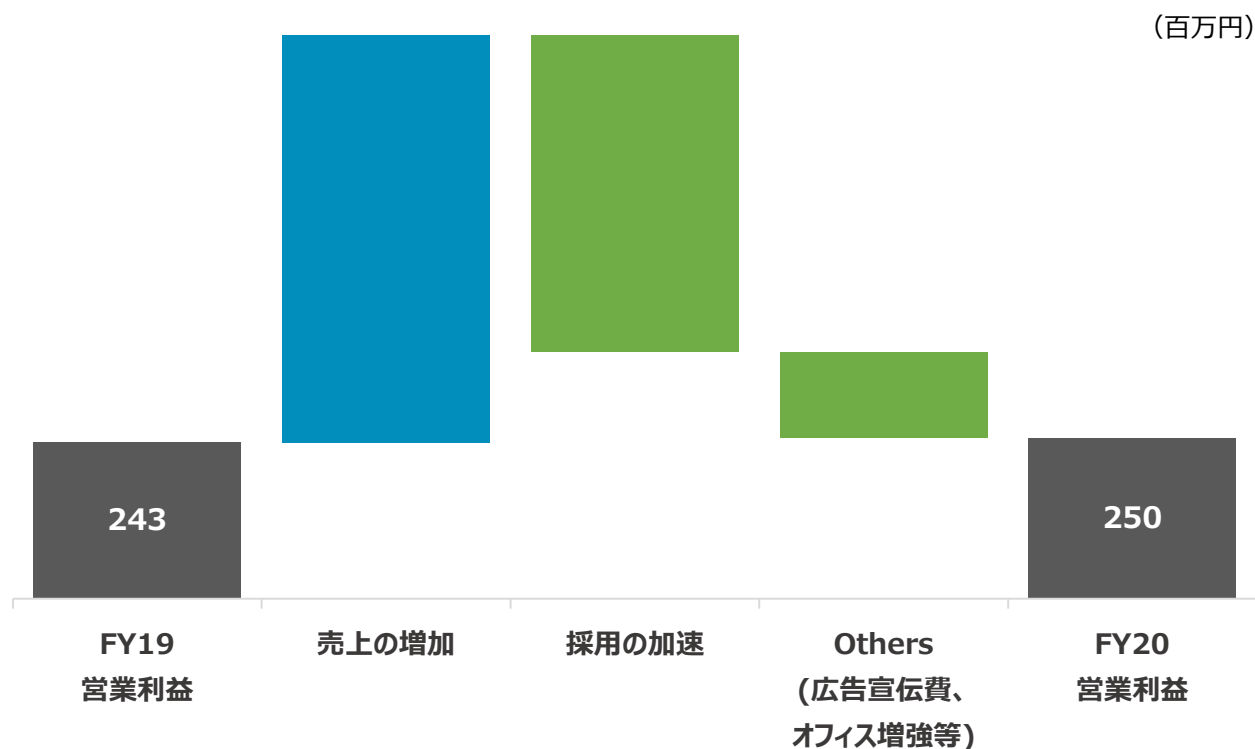
CAGR50%の売上成長ペースを継続

- GB/EBU向けの販売を加速し、CAGR50%の成長を見込む
- 中期的な成長のための投資をさらに加速しつつ、一定の利益を確保



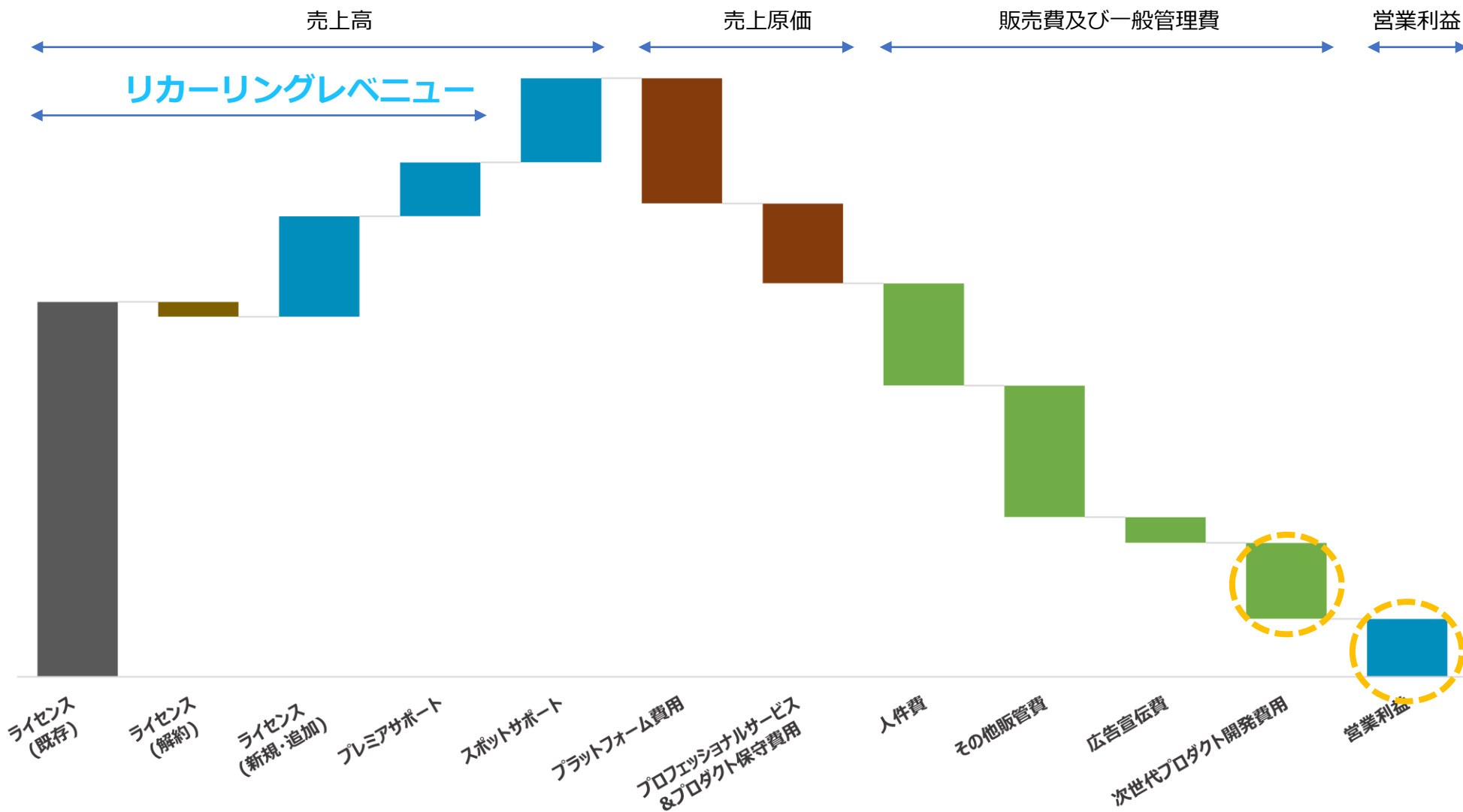
中期的な成長のための投資をさらに加速

- GB/EBU企業を中心として、「働き方改革」に加えて、「2025年の崖」のERPリブレース需要に伴い、フロントウェアのSaaS検討が活発化
- 上記オポチュニティ刈取りに向けた投資として、採用を加速（営業、開発等）



営業利益は前期並みの約2.5億円を確保

■ 営業利益(構造)イメージ





Appendix

次世代プロダクトの販売開始

- 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
 - ◆ 複数の大手企業が先行ユーザーとして利用開始



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・工数管理・経費管理で「働き方改革」を | 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。

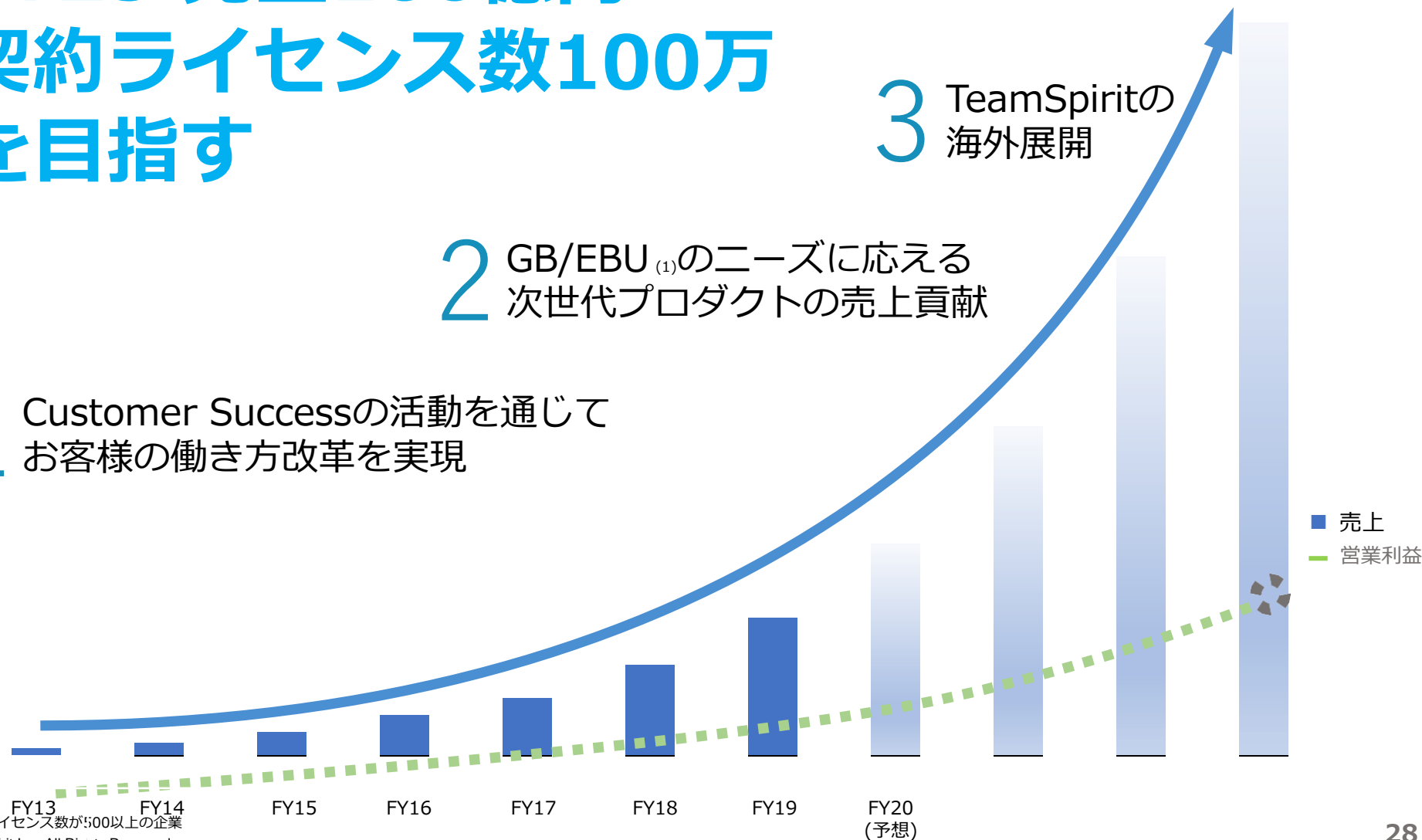
今後の成長イメージ

**FY23 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



■ 売上
■ 営業利益

(1)GB/EBU：契約ライセンス数が500以上の企業

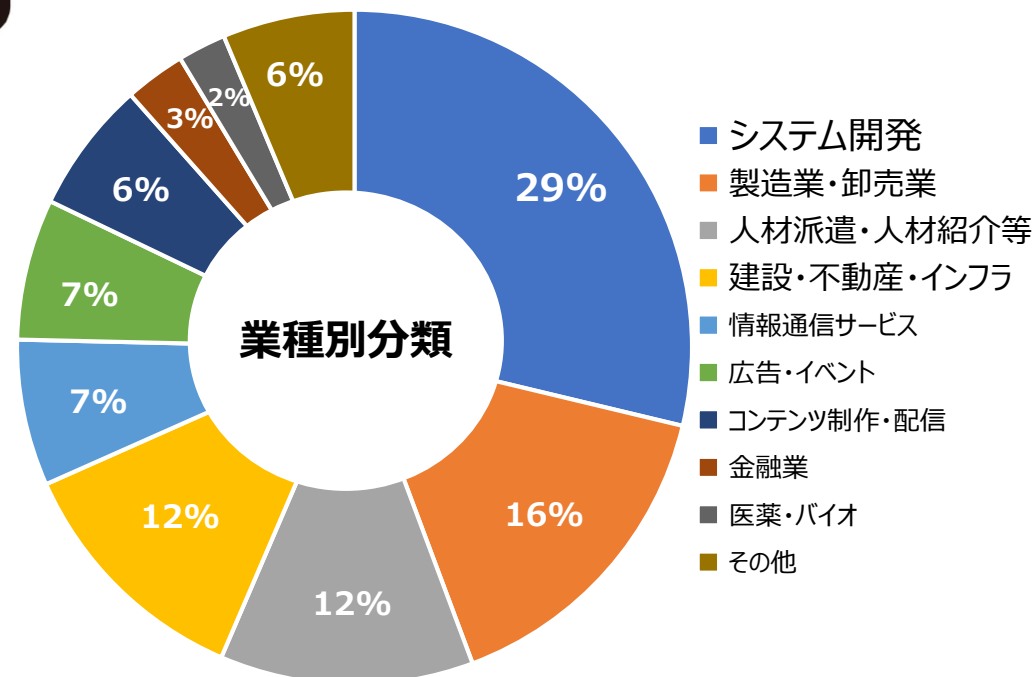
GB/EBU企業の契約状況/業種別分類

- GB/EBU₍₁₎の契約ライセンス数は **前年比 約1.9倍**、契約社数は **約1.7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

マザーズ上場企業の「TeamSpirit」利用率

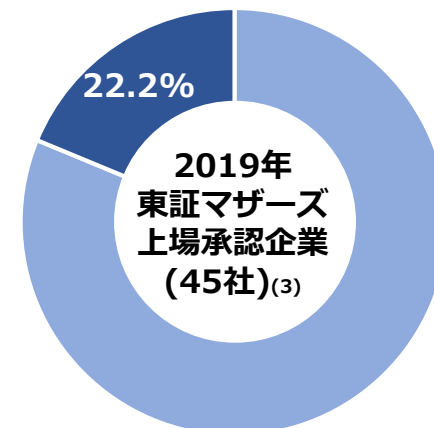
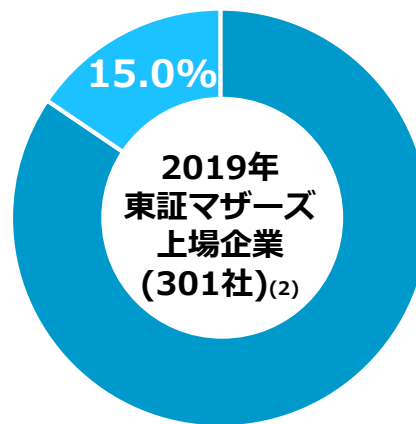
- マザーズ上場企業のうち約15%が利用
- 2019年1月～9月に上場承認を受けた企業のうち約22%が利用

マザーズ上場企業⁽¹⁾

専門家をもっと身近に

(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



(2) 2019年9月末時点の東証マザーズ上場企業

(3) 2019年1月から9月に東証マザーズ市場に上場承認された企業を集計

最新導入事例

sansan

TeamSpirit
CASE STUDY

Sansan株式会社

sansan

人事労務の知識があるからこそ、これからもカスタマイズを続けていく
～アイデアとシステム柔軟性をかけ合わせるSansanの「TeamSpirit」活用法～

「働き方改革」の盛り上がり以降、労働環境や制度、習慣に対する見方が徐々に変化している。たとえば、ほんの数年前までは「転職をすることは非常に珍しく、その回数が多いと評価されづらい、という社会的共通認識があったものだ。

しかし、今日では「雇用の流動性を高める必要があるのでは？」との意見すら聞かれるほどだ。そうした変化に加え、総人口(1億2477万6364人)に対する生産年齢人口の割合が割を切る現状によって「売り手市場」化したことも手伝ってか、以前に比べ、転職に踏み切るひとは少なくない。

ただし、こうした事態は企業にとっては手放しで喜べないかもしれない。転職は人材流出にはかならず、これまで行ってきた職業訓練の成果が失われるとの見方も考えられるだろう。また、ある人材の転職を機に、これまで培ってきた取引先との関係性や可能性が引き継がれることなく途絶えてしまう、という「損失」は当然ながら懸念される。

もちろん、転職者自身も、前職でつながりを持った関係先と引き続き連絡を取り合い、新たなチャンスを具体化させることは難しいもの。おそらく、こうしたことが原因で立ち消えになってしまった「可能性」や「ビジネス・イノベーション」は、世の中には数多くあると想像できる。

転職時の引き継ぎができていない、というのはあくまで例の一つだが、こうした「せっかくの出会いを有効活用できていない」というビジネスシーンにおける課題を、名刺を軸として解決するプロダクトを展開しているのが、Sansan株式会社だ。Sansanが掲げているのは、「出会いからイノベーションを生み出す」というミッション。このミッションには、出会いの力でビジネスの課題にイノベーションを起こし、名刺からはじまる出会い、そのもののあり方を変えていきたいという強い思いが込められている。

同社が提供している法人向けサービス「Sansan」は、社内で共有されず埋もれた状態になっている名刺データをクラウド管理することで、必要に応じて会社間の人脈を活用できるように環境を整える「インプット」のようなサービスだ。

一方、個人向けサービスである「Eight」は、会社間ではなく、個人と個人とのつながりを活用するためのソリューションという位置づけだ。転職をきっかけに名刺情報を更新すれば、つながりのある相手にはそのアラートが配信される仕組みになっている。これをきっかけに「このひとはこの会社に転職したのか。



だったら、今度はこんな仕事を一緒にできるかもしれない」と想像したり、何か新しい価値が生み出されていくことが期待できるだろう。そんなSansanでは、2013年と初期の段階から「TeamSpirit」を、さらには「TeamSpirit HRM」も導入・活用している。では、「良いものは取り入れて、ムダは省いていく」という同社の労務を「TeamSpirit ファミリー」はどのように支えているのか？ 人事部労務チームの松島徹氏に話を聞いた。

成長を続ける企業の労務の現場は意外とアナログだった

「今でも、毎月20～30名ほどの人が新たに入社してくる」と言う同社。入社時に必要な給与振込口座の情報や住所、定期券区間の決定と定期券の費用等に関する登録は、労務チームにとって絶対に間違えられない仕事だ。

「昨年の秋頃までは、入社手続きに関する書類類を入社日に新社員それぞれに手書きしてもらってました。その情報を私の部署で入力していくわけですが、対応する数もさることながら、内容も含めて、大変負荷の高い作業になっていました」と、松島氏は振り返る。そして入社日当日にそれらをすべてデータ化させ、給与計算や社会保険手続きを行うことは「ほとんど無理だった」そう。この部分を代替したのが、「TeamSpirit」だ。

「入社日の2営業日前までに、入社する人にアカウントを送り、入社時に必要な情報を自分で入力してもらおうにした」と、松島氏。これにより、80%程度の工数削減が実現できているという。入力項目をすべて個人々々で対応してもらうことで、作業が大幅に削減されたことはもちろん、違算

カオナビ

TeamSpirit
CASE STUDY

株式会社カオナビ

カオナビ

上場企業にふさわしいガバナンスの実践を支えるソリューション～「ぎゅっと働いて、ぱっと帰る」～

日本の生産年齢人口が減少していることは、周知の通りだ。総務省が2019年7月10日に発表した住民基本台帳に基づく2019年1月1日時点の人口動態調査によると、15歳から64歳の生産年齢人口は7,423万887人。総人口(1億2477万6364人)に占める生産年齢人口の割合は、59.5%と6割を切る事態になっている。

こうしたことが影響してか、企業では人材不足の状況が続いている。経営陣が「離職防止と従業員とのエンゲージメント向上」を喫緊の課題と位置づけているのも当然の話と言える。

だが、それらの課題をどう解決すべきか、明確な解を持つ企業は少ない。そこで、まずは「人材マネジメント(タレントマネジメント)システム」を導入し、自社を支えるスタッフのことを知り、適切な関わり方をしながら長く働いてもらえるようにしよう、と取り組み動きが出てきた。それを実現するソリューションの中でも注目されているのがクラウド人材管理システム「カオナビ」だ。

「カオナビ」は、「組織を支えるメンバーの顔と名前が一致しない」という企業、マネジメント層の課題を解決するため生まれたサービスだ。履歴書などの書類やこれまでの人事評価のデジタルデータなど、散逸しがちな人材情報を一元化し、顔写真と紐づけてデータベースに蓄積することで、個人々の能力やキャラクター、これまでの職務経歴などを、本人の顔と一緒に把握しやすくなるソリューションとして、1400社以上に導入されている。(2019年6月現在)

このサービスを提供している株式会社カオナビは、自社のサービス開発やセールス、サポート拡大のため多くの人材採用を行いながら、同時に、東証マザーズ上場も果たするというスピード感のある企業だ。これらを行うためには、必然的に勤怠管理や経費精算、業績のワークフローなどに関する申請・承認の仕組みを効率化させる必要が出てくる。そこで選ばれたのが「TeamSpirit」だ。

では、どのような経緯で検討がなされ、導入後はどう活用されているのか？ セキュリティ推進室 西文氏と、コーポレート本部経理財務グループの長谷川 悦也マネージャーに話を聞いた。



急成長する組織に必要なことは、効率化と内部統制の強化

「2017年から「TeamSpirit」を活用しているが、導入を検討したきっかけは勤怠や工数管理、経費精算、社内の業績の効率化を実現させたかったからだ」と、西氏。当時、カオナビ社内では、勤怠管理については基本的に表計算ソフトが利用されており、開発部門ではそれに加えて別のファイルで工数管理をする、という仕組みが取られていたと言。

西氏は、「そのころから、弊社の毎月ひとりあたりの残業時間は20分以内、いわゆるIT企業特有の長時間労働や残業の常態化といった問題はありませんでした。しかし、急激にスタッフが増える中で、既存の勤怠管理の方法では、日々の方々の手間や管理部門の月締め作業に大きな負担がかかり、計算ミスや管理のあり方を心配する声も上がっていました。中でも、有給休暇の残日数の管理の仕方については、組織が成長する上で実態と見合わなくなっていました」と、明かしてくれました。

その当時の有給休暇の残日数管理の仕組みはこうだ。管理部門にそれぞれの有給休暇日数を管理する原本ファイルがあり、その情報を元に個人々の勤怠管理ファイルに残日数を反映。休暇取得の申請はメールで行なわれ、そのメールの情報を元に原本ファイルを更新していく。まさに人力での対応、というスタイルだ。「いくつか間違いがおきても不思議ではない状態だった」とは、西氏の言葉だ。

これと同じフローで管理されていたのが、社内の業績だ。「残日数あり申請と承認がなされたかどうかを確認するには、メー

<https://www.teamspirit.com/ja-jp/case/sansan2019.html>

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

