

決算説明資料

2020年8月期第2四半期

株式会社チームスピリット

(東証マザーズ : 4397)

2020年4月10日



目次

- はじめに
- 事業ハイライト
- 業績ハイライト
- 新型コロナウイルスの影響と当社の対応状況について
- 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。

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

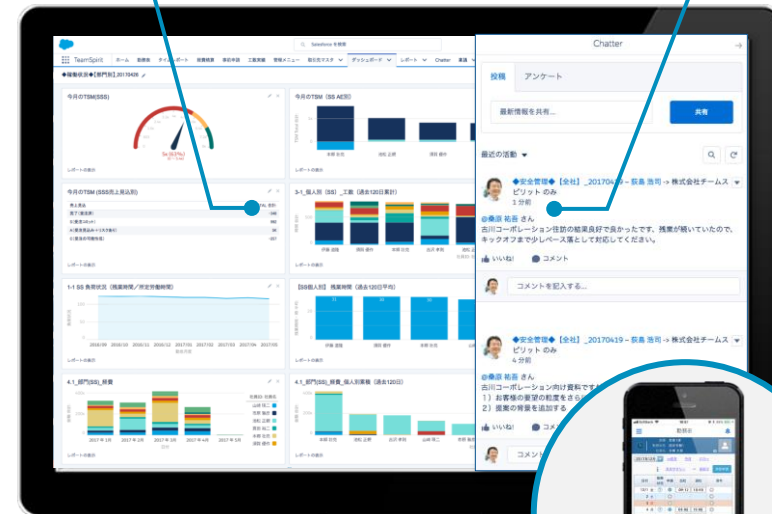
働き方を可視化する
ダッシュボード

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。
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。

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（7つの機能が一体化）
- 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⁽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・マルチテナントでサービスが継続的に進化（Win-Win）

3 「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⁽⁵⁾対応で、安全で多様な働き方に対応（テレワークに対応）
- 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

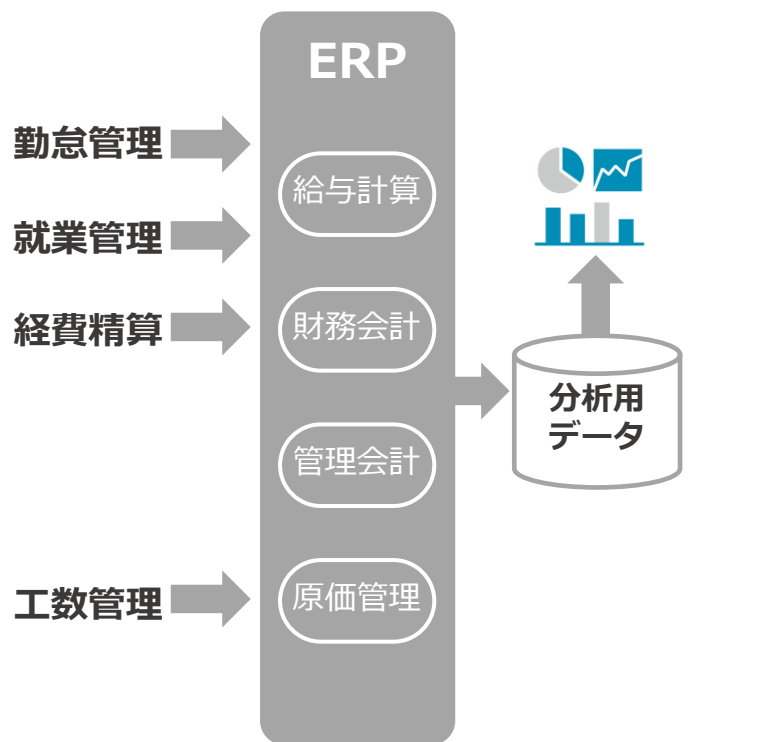
(5) マルチデバイス： スマートフォン（Android、iOS）、パソコン（Windows PC、Mac）、各種ブラウザ（Edge、Chrome、Safari）など多様な端末環境で動作

(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

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（7つの機能が一体化）
- 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）

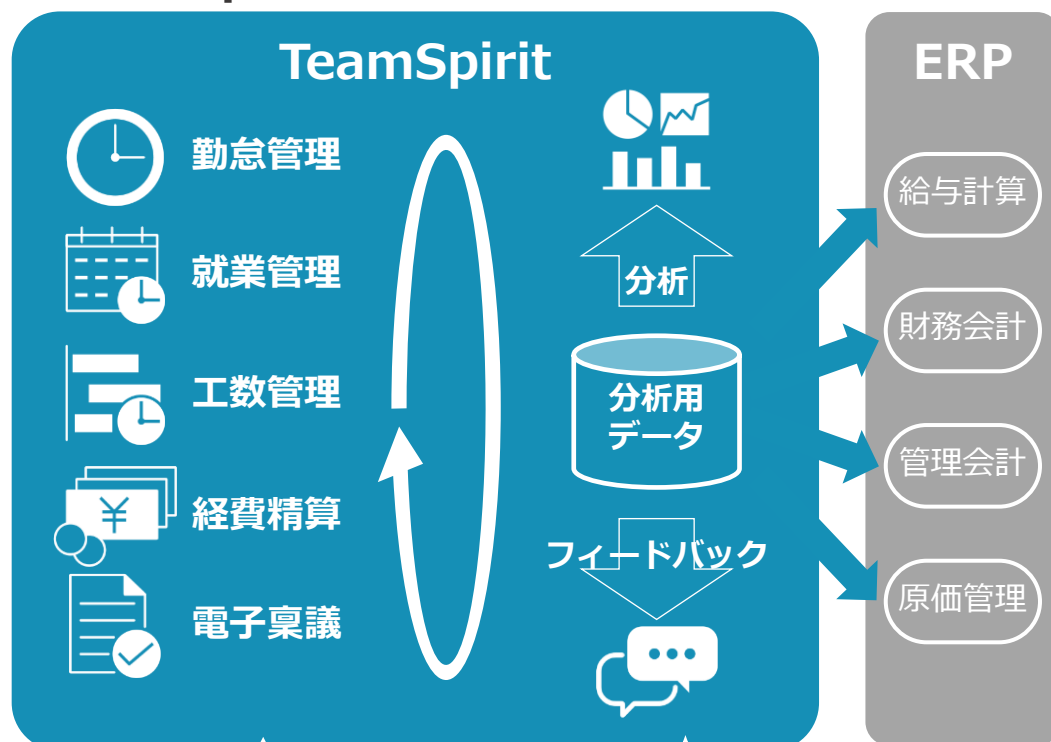
《今までは》



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》



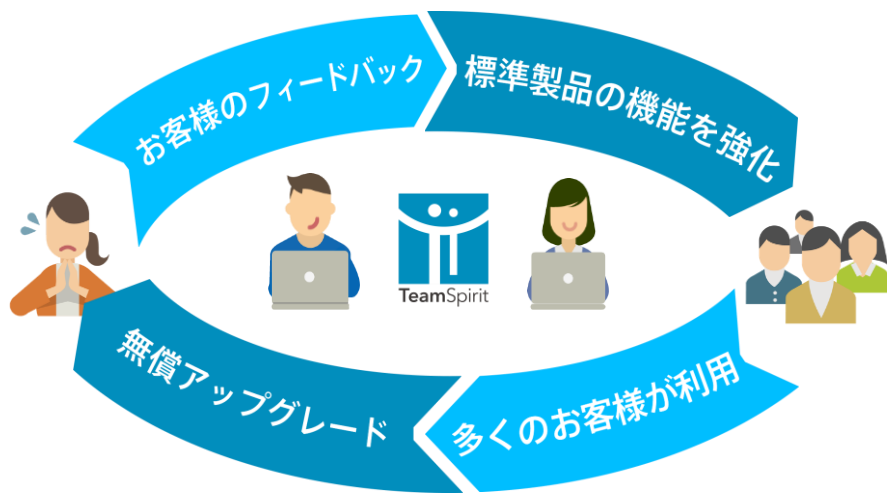
操作性とワークフローを
統一できる

リアルタイムに
分析できる

2.B2B SaaSによる「サブスクリプションビジネス」

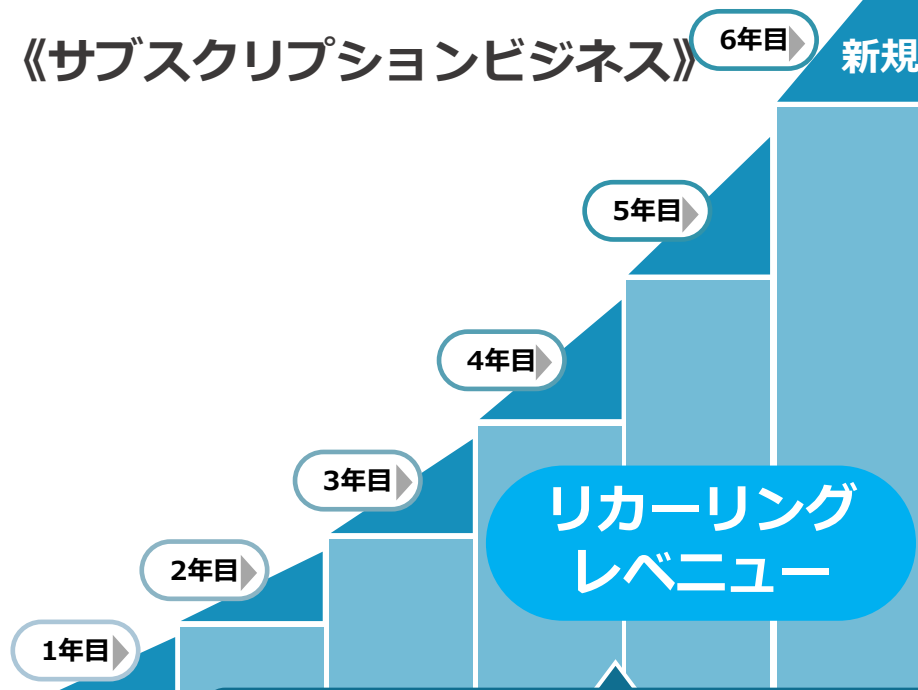
- ソフトウェアを所有せず、常に進化するサービスとして利用（ITのサービス化）
- 高機能・高品質な製品を企業規模を問わず月額課金で利用可能（ITの民主化）
- シングルソース・マルチテナントでサービスが継続的に進化（Win-Win）

《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》

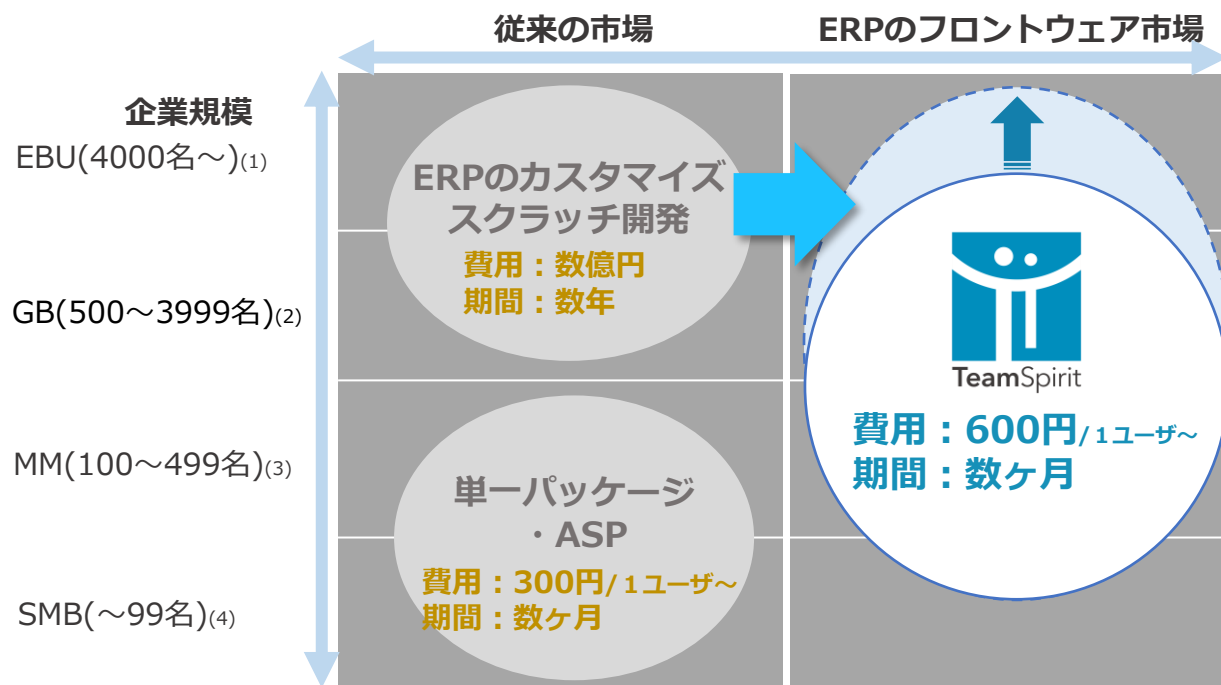


顧客満足の向上により、解約率が減少しリカーリングレベニューの比率が上昇

3. 「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対応（テレワークに対応）
- 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》



(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



事業ハイライト

FY20Q2事業サマリー

契約ライセンス数⁽¹⁾

25.5万
(QoQ: +2.0万)

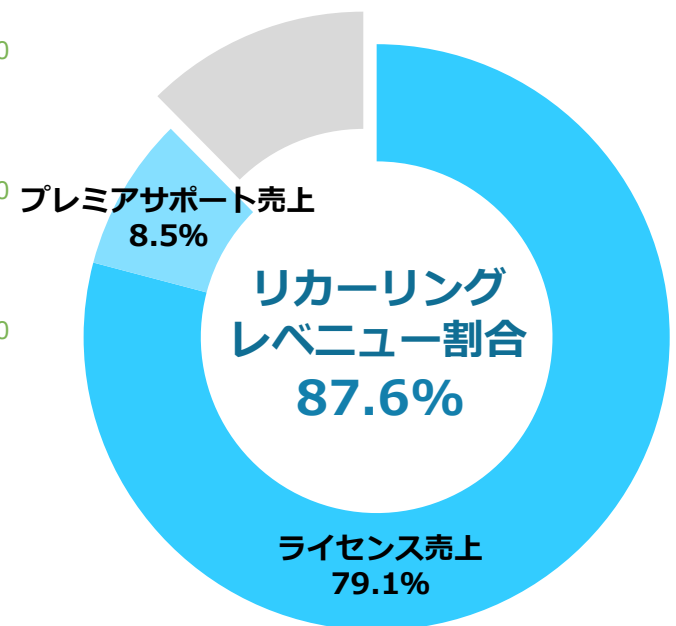
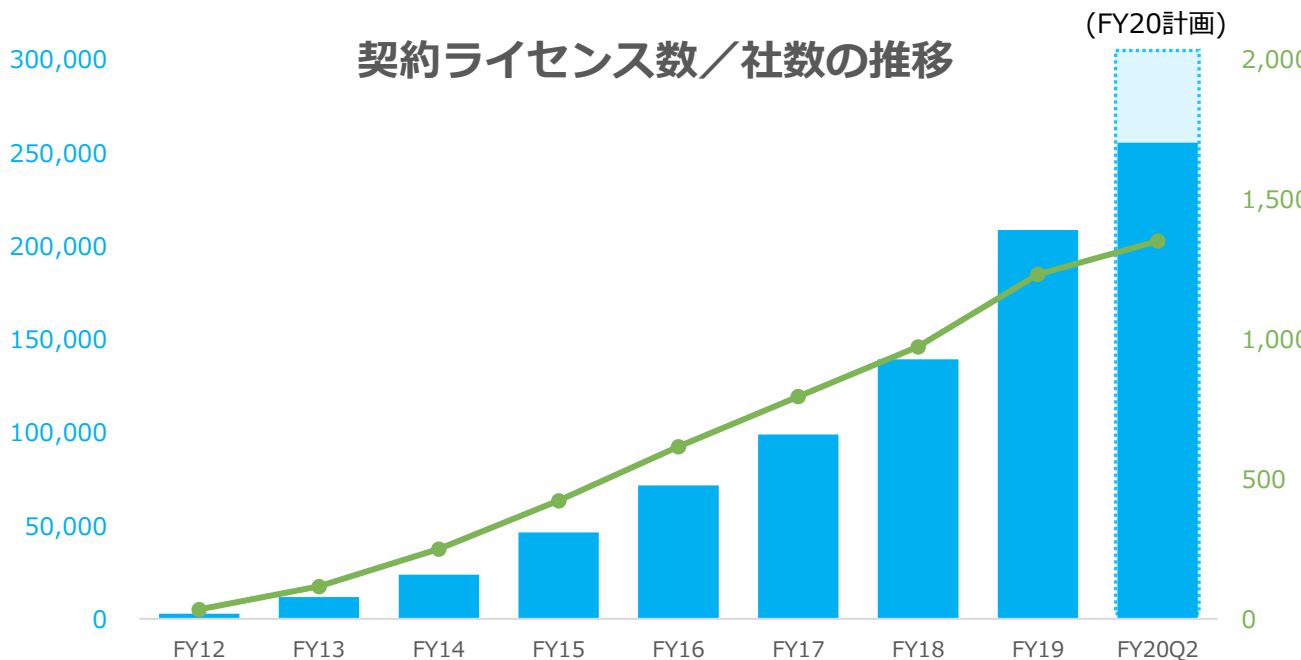
契約社数

1,351社
(QoQ: +43社)

リカーリングレベニュー⁽²⁾割合

87.6%⁽³⁾

契約ライセンス数／社数の推移



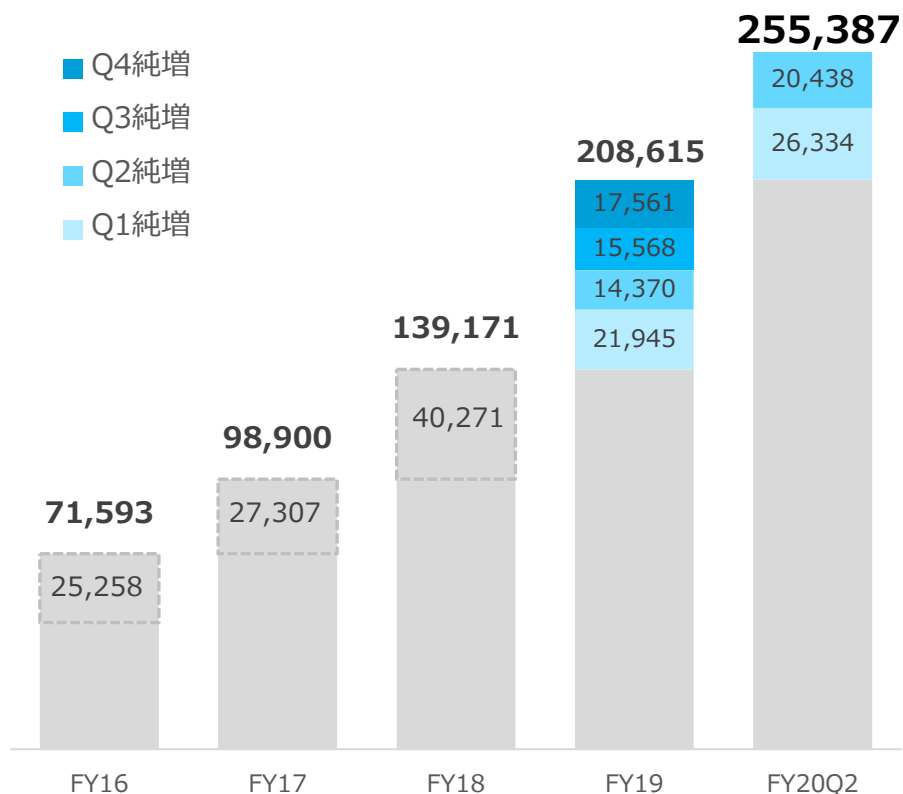
FY20Q2末時点。解約削減を反映した有効なTeamSpirit 利用者

- (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) (FY20Q2ライセンス売上高累計 + FY20Q2プレミアムサポート売上高累計) ÷ FY20Q2売上高累計にて算定

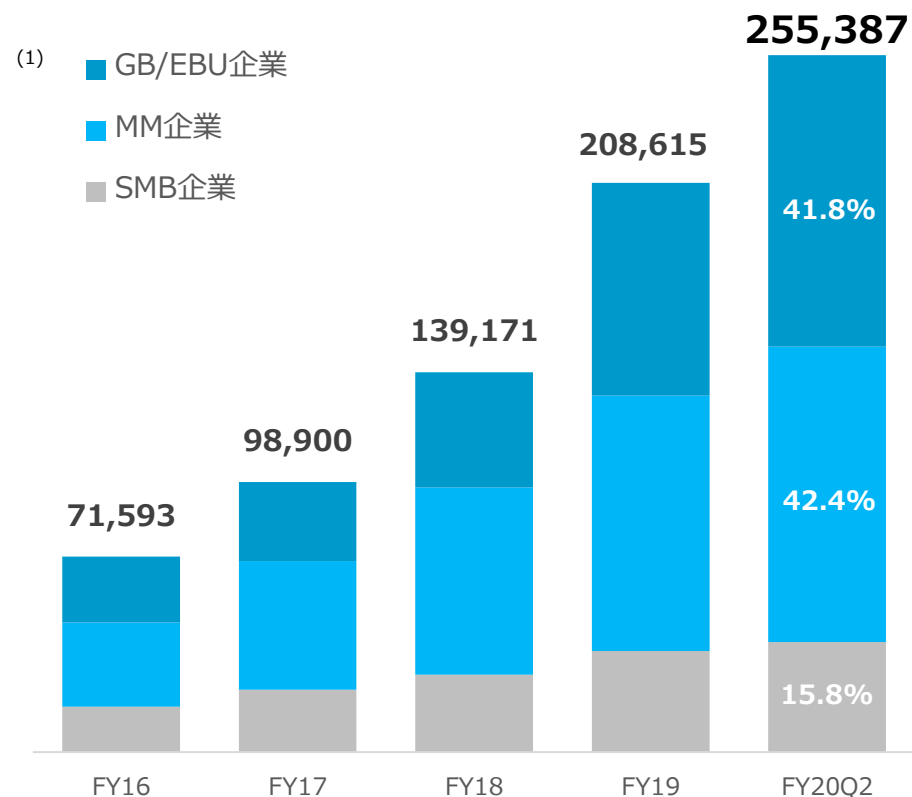
契約ライセンス数/セグメント別割合

- 契約ライセンス数は **25万ライセンスを突破** (前年同期比 約1.5倍)
- GB/EBU⁽¹⁾企業の契約ライセンス数に占める割合は **41.8%**

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

FY20Q2業績サマリー

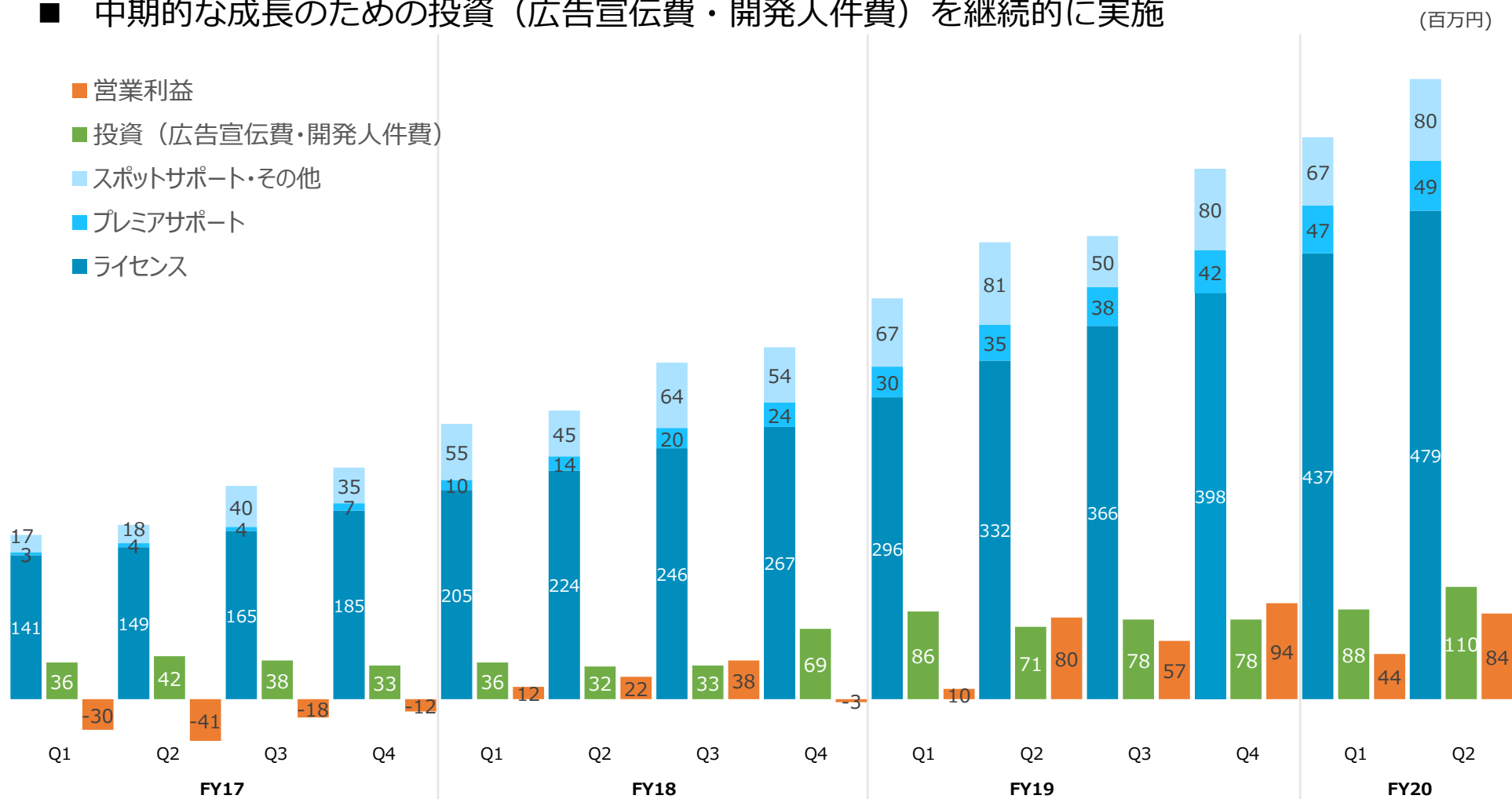
- 売上高は **11.6億円**、前年同期比 **約1.4倍** と順調に成長
- 営業利益は **1.3億円**、前年同期比 **約1.4倍** と順調に増加

(百万円)	FY20Q2 実績(連結)				
	金額	対FY19Q2実績(個別)		対FY20計画(連結)	
		金額	前年同期比	金額	進捗率
売上高	1,159	843	+37.4%	2,600	44.6%
売上総利益	714	523	+36.5%	-	-
営業利益	128	90	+41.7%	250	51.6%
経常利益	127	90	+41.3%	245	52.1%
当期純利益 ⁽¹⁾	57	67	-15.2%	115	49.9%

(1) FY20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

- GB/EBU₍₁₎企業の受注好調により、売上高は順調に推移
- 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

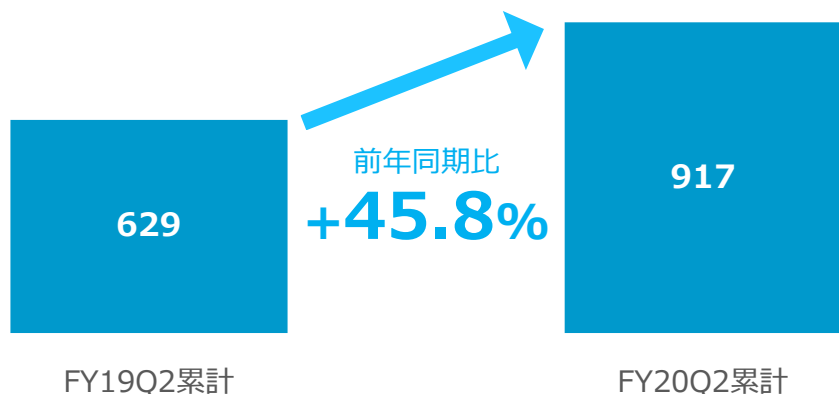


(1)GB/EBU : 契約ライセンス数が500名以上の企業

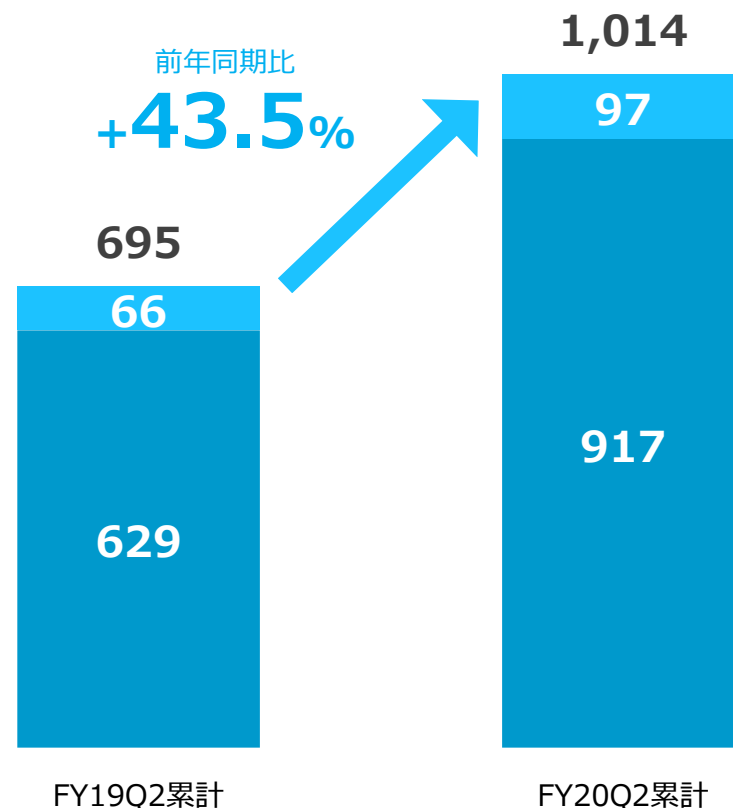
売上区分別内訳

- ライセンス売上は前年同期比 **前年同期比 約1.5倍** と大幅に成長
- リカーリングレベニュー⁽¹⁾も **前年同期比 約1.4倍** と順調に成長

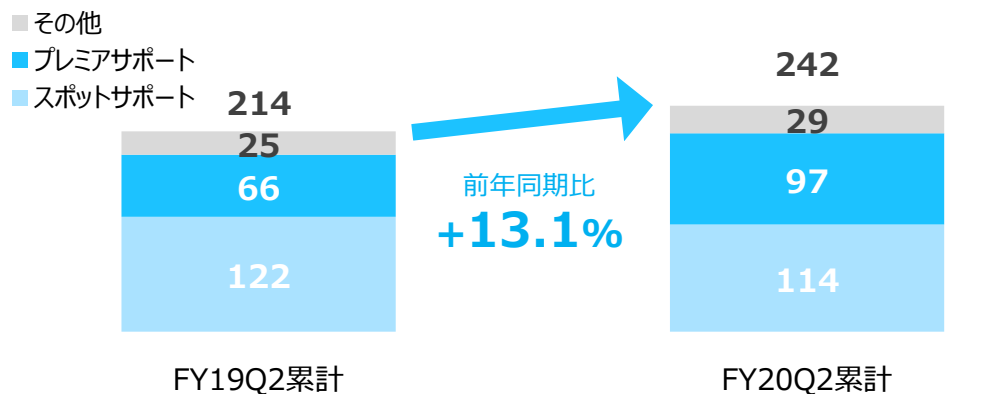
ライセンス売上 (百万円)



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)



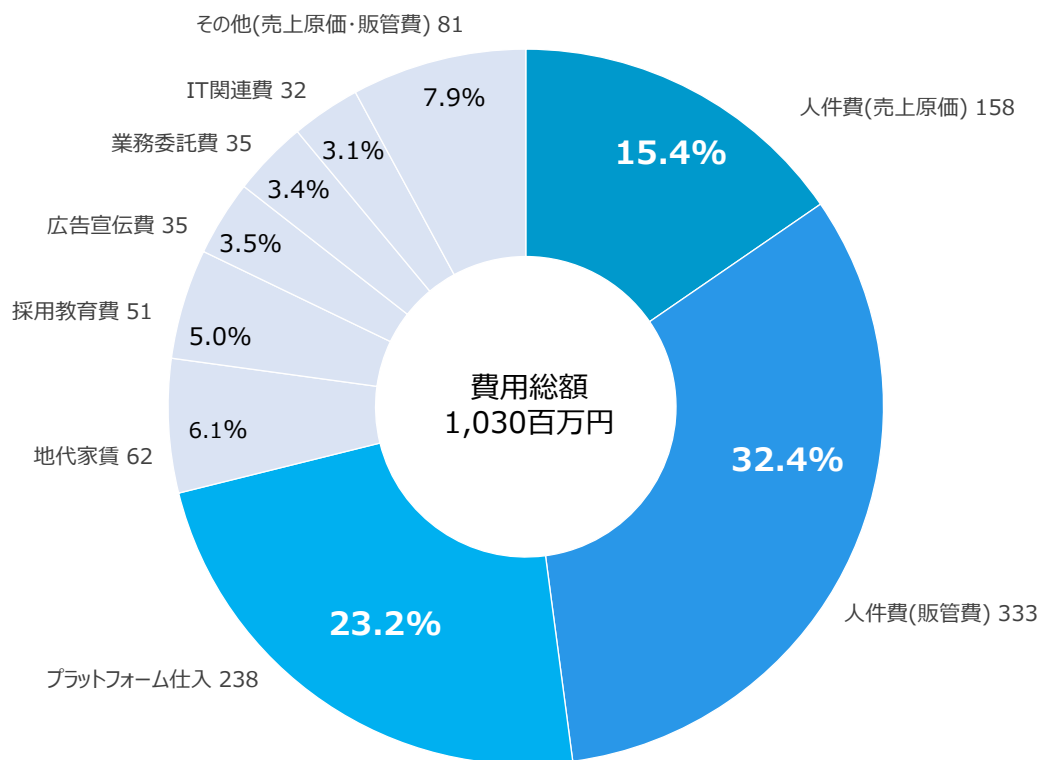
(1) リカーリングレベニュー：毎年継続して売上が上がる方式（ライセンス売上+プレミアムサポート）

コスト構造

- 採用の加速により、従業員数は **前年同期比 約1.4倍** と順調に増加
- 中長期的な成長を担うマネージャー層の採用加速により、採用費用が増加

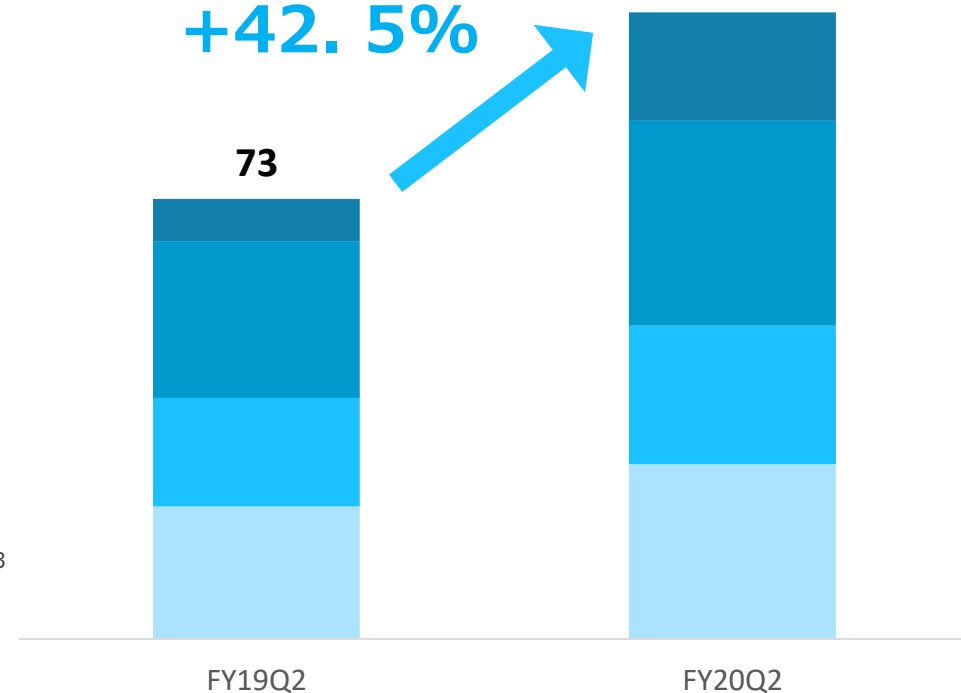
FY20Q2

(百万円)



従業員数⁽¹⁾

前年同期比
+42.5%



(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

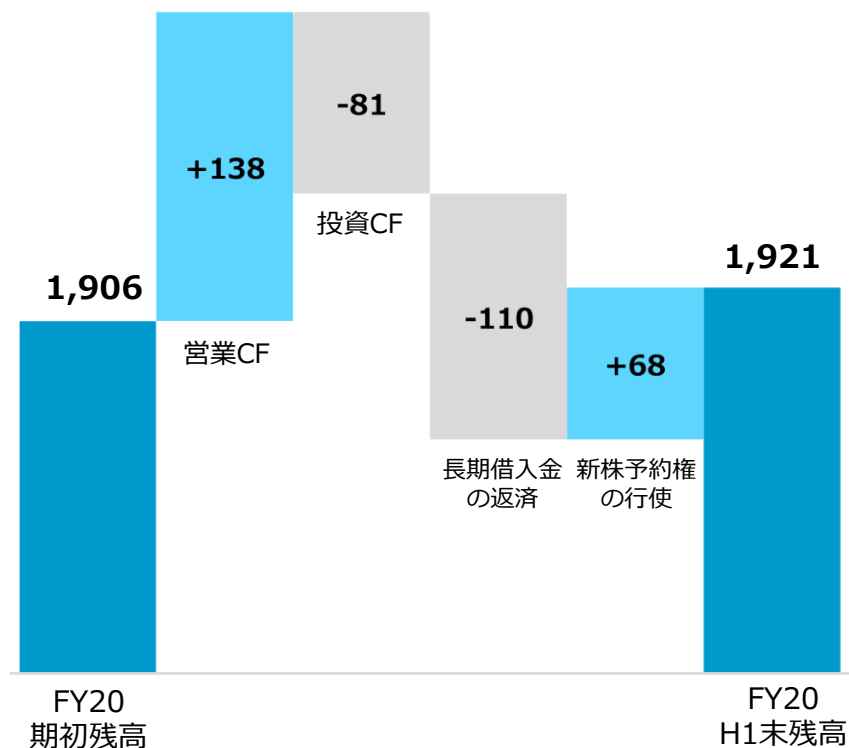
(2) Singaporeの従業員数は連結子会社「TeamSpirit Singapore Pte.Ltd.」の当四半期連結会計年度末の合計

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

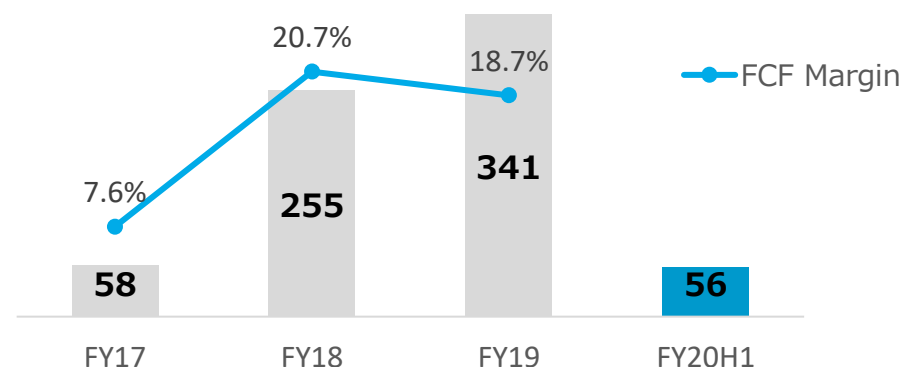
キャッシュ・フローの状況

- FY20H1末時点での現金及び預金残高は1,921百万円
- 投資CF▲81百万円はオフィスリニューアルに伴う固定資産の取得によるもの

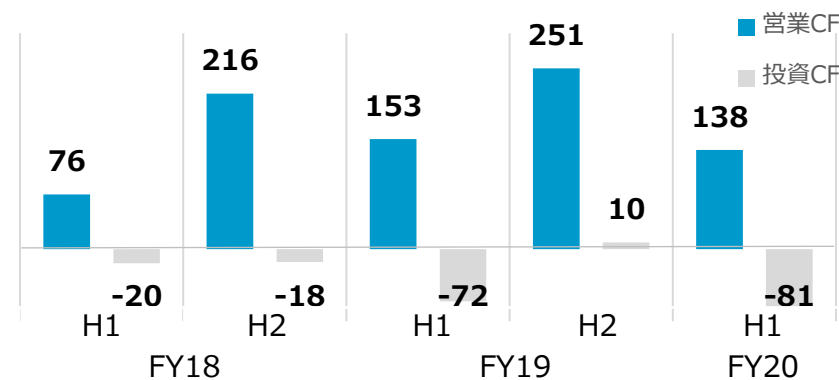
現金及び預金の状況 (百万円)



Free Cash Flow⁽¹⁾/FCF Margin⁽²⁾ (百万円)



営業・投資キャッシュフローの推移(半期ベース) (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
 (2) FCF Margin : Free Cash Flow÷売上高にて算定

貸借対照表/損益計算書/CF計算書

貸借対照表

(百万円)

項目	FY19 (個別)	FY20Q2 (連結)
流動資産		
(現金及び預金)	1,889	1,921
(前渡金)	144	174
(その他)	45	75
流動資産合計	2,079	2,171
固定資産	257	297
資産合計	2,337	2,469
流動負債		
(繰延収益)	866	966
(その他)	239	255
流動負債合計	1,105	1,221
固定負債合計	110	-
負債合計	1,215	1,221
純資産合計	1,121	1,247
負債純資産合計	2,337	2,469

損益計算書

(百万円)

項目	FY19Q2累計 (個別)	FY20Q2累計 (連結)
売上高	843	1,159
売上原価	320	444
売上総利益	523	714
販売費及び一般管理費	432	585
営業利益	90	128
経常利益	90	127
四半期純利益	67	57

キャッシュ・フロー計算書

(百万円)

項目	FY19Q2累計 (個別)	FY20Q2累計 (連結)
営業CF	152	138
投資CF	△72	△81
財務CF	59	△41
現金及び現金同等物 四半期末残高	1,626	1,921



新型コロナウイルスの影響と 当社の対応状況について

新型コロナウイルス感染症（COVID-19）の影響について

- 4月3日に「新型コロナウイルス感染症（COVID-19）の影響に関するお知らせ」について適時開示を行いました通り、2020年8月期の業績予想への影響については引き続き精査中となっています。今後当社グループの事業環境・業績に大きな影響を及ぼす変化が観測された場合は、速やかにお知らせいたします。

	想定される影響
短期	<ul style="list-style-type: none">▶ お客様やパートナー様への対応も含め業務オペレーション上の影響は無い▶ 売上の大部分を主力製品である「TeamSpirit」の月額ライセンス料を主としたサブスクリプション収入で賄っており、短期的な景気変動による業績影響を受けづらいビジネスモデル▼ 経済活動停滞の影響による短期的な成長率の鈍化<ul style="list-style-type: none">✓ 一部取引先との商談リードタイムの長期化が発生
中長期	<ul style="list-style-type: none">▲ テレワークをはじめとした多様な働き方に対するニーズの高まり

当社におけるテレワークの取組

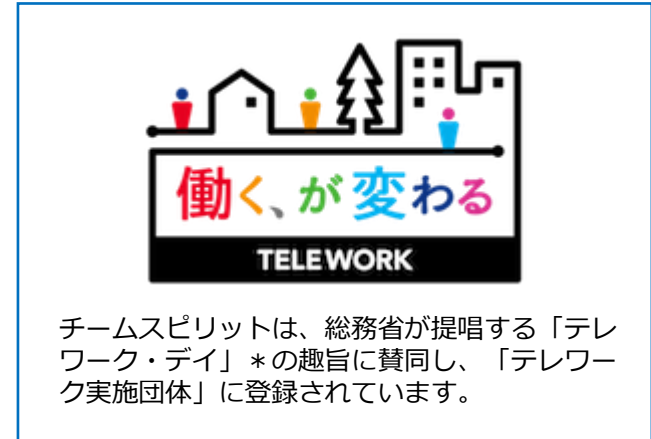
■ 当社におけるテレワークの取組の紹介

1/30 在宅勤務への勤務体制変更

Web会議推奨

通勤ラッシュ回避指示

往訪時の直行直帰推奨



この間、全社員にZoomアカウントを配布する等、テレワーク環境を強化

4/1 在宅勤務オペレーションの強化

オフィスへの出社は上司の事前承認を得た場合のみに限定

万が一出社した場合も、座席を空けて座る

チームスピリットでは、全社員を対象に週に一度の在宅勤務を奨励する「CloudWork1（クラウド・ワーク・ワン、以下CW1）」という制度を2014年9月より実施しており、週一回推奨している在宅勤務は社内制度として浸透しています。今回の在宅勤務体制への変更もスムーズに行われ、自社製品TeamSpiritを活用することで円滑なテレワークを実現しています。

テレワークを支えるTeamSpiritの主な機能

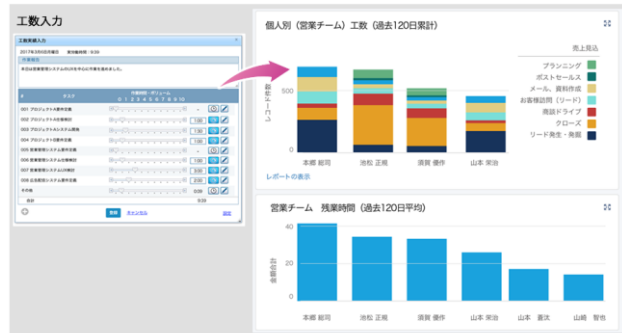
■ テレワークに最適な勤務体系への変更

不規則な労働に合わせ、勤務体系をフレックスタイムや変形労働に手軽に変更でき、それぞれに応じた残業計算を実現



■ 仕事の見える化で最適なマネジメントを実現

労働時間と合わせて作業内容も見える化することで、適切かつ効率的な仕事配分と、生産性に見合う公正な評価を実現



■ 稟議や経費精算の電子化

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現し、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





Appendix

FY20計画骨子

(※) 2019年10月11日の2019年8月期決算説明会にて公表した、FY20計画骨子及び業績予想には新型コロナウイルス影響を含んでおりません。現段階では計画、数値ともに据え置きとしていますが、今後当社グループの事業環境・業績に大きな影響を及ぼす変化が観測された場合は、速やかにお知らせいたします。

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

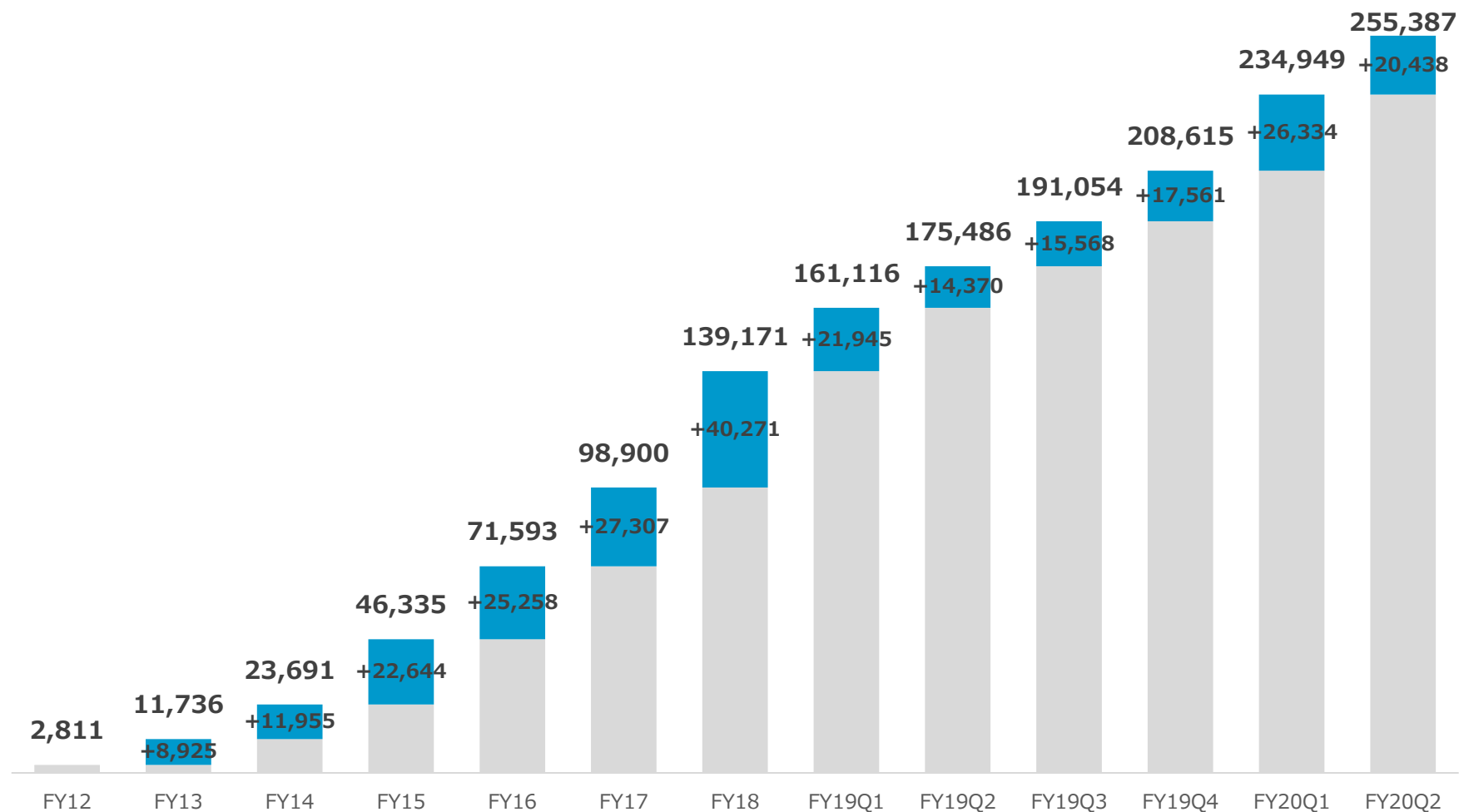
FY20業績予想

(百万円)	FY20計画(連結)			
	金額	対FY19実績(個別)		
		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。

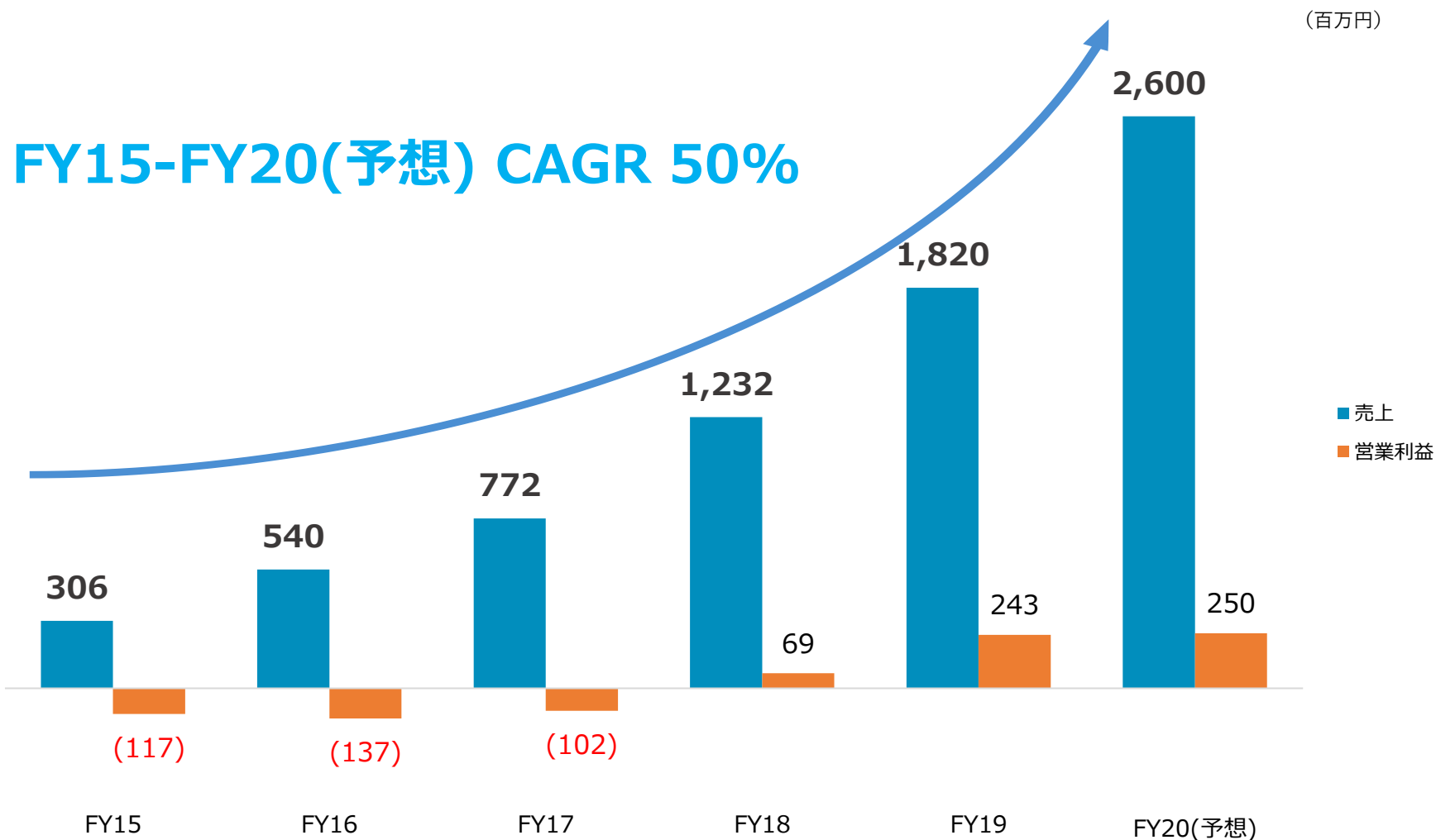
契約ライセンス数の推移

- FY12の製品リリース以降、契約ライセンス数は堅調に推移



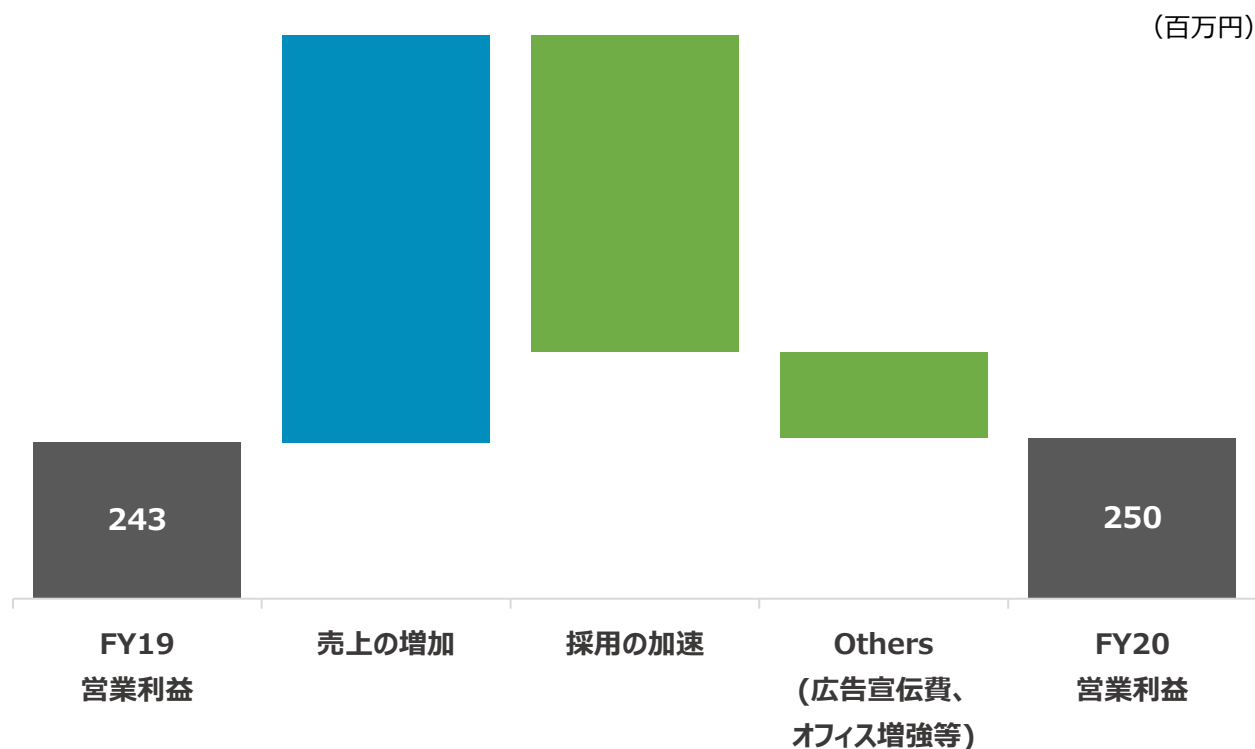
CAGR50%の売上成長ペースを継続

- 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



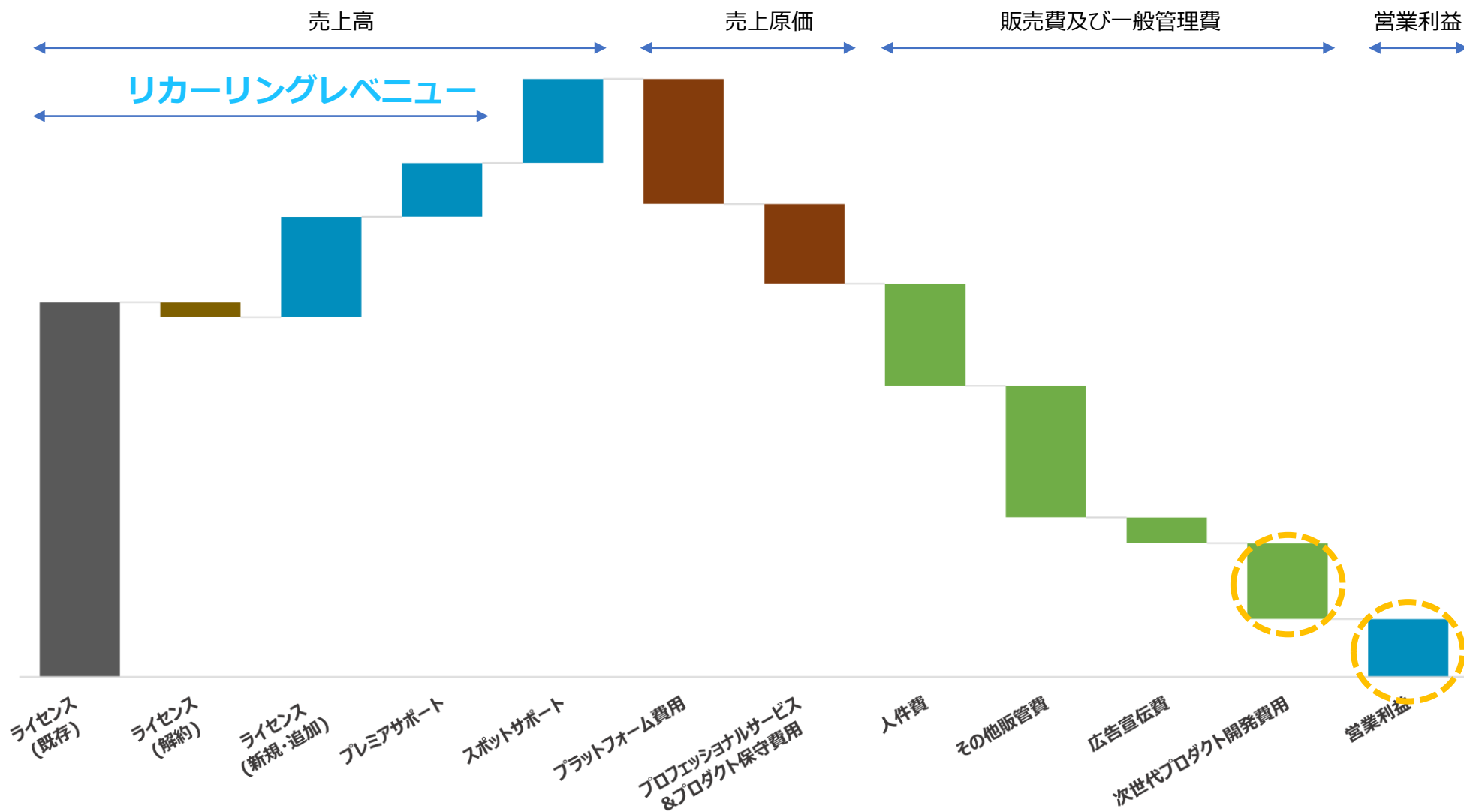
中期的な成長のための投資をさらに加速

- 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リプレース需要に伴い、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



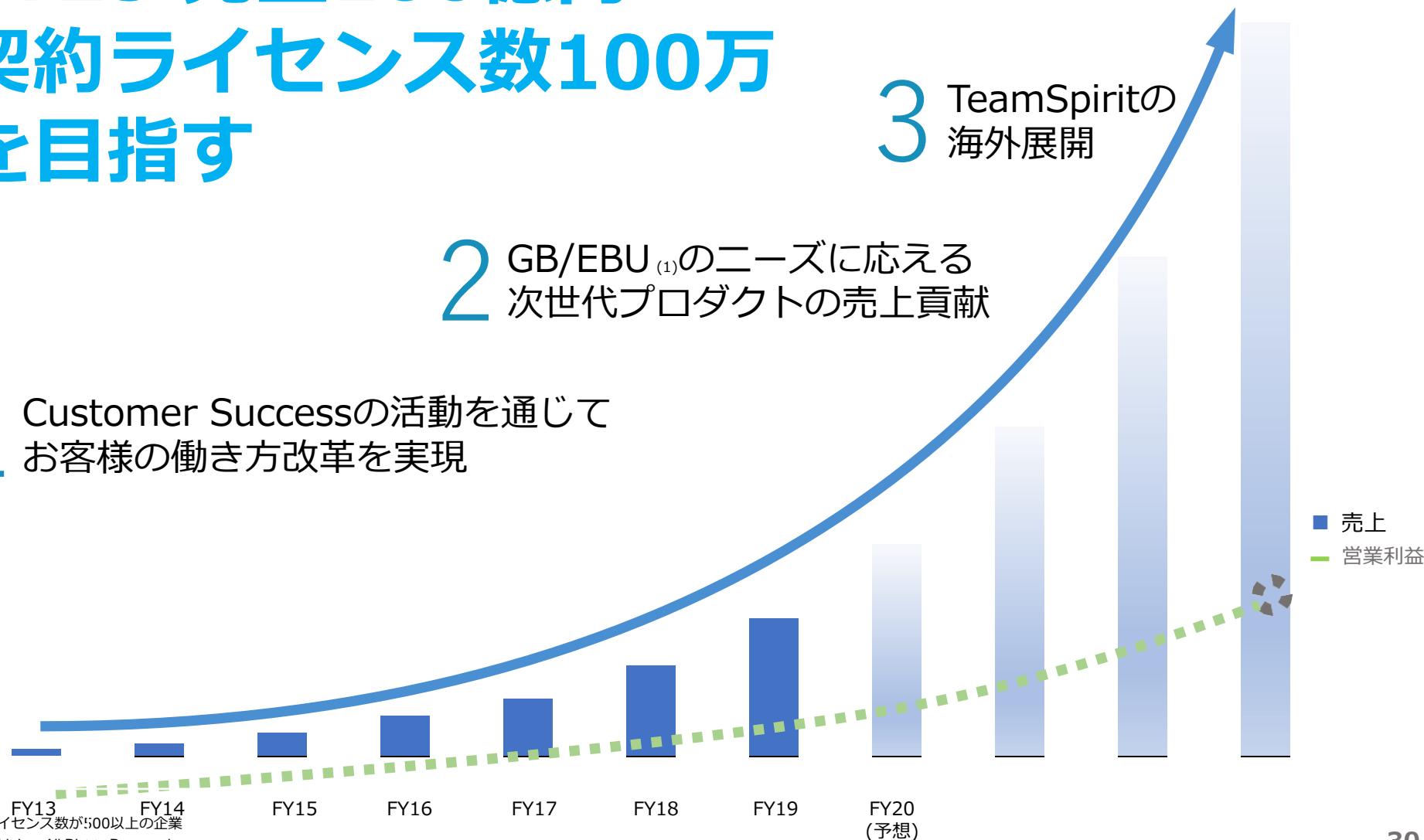
今後の成長イメージ

**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

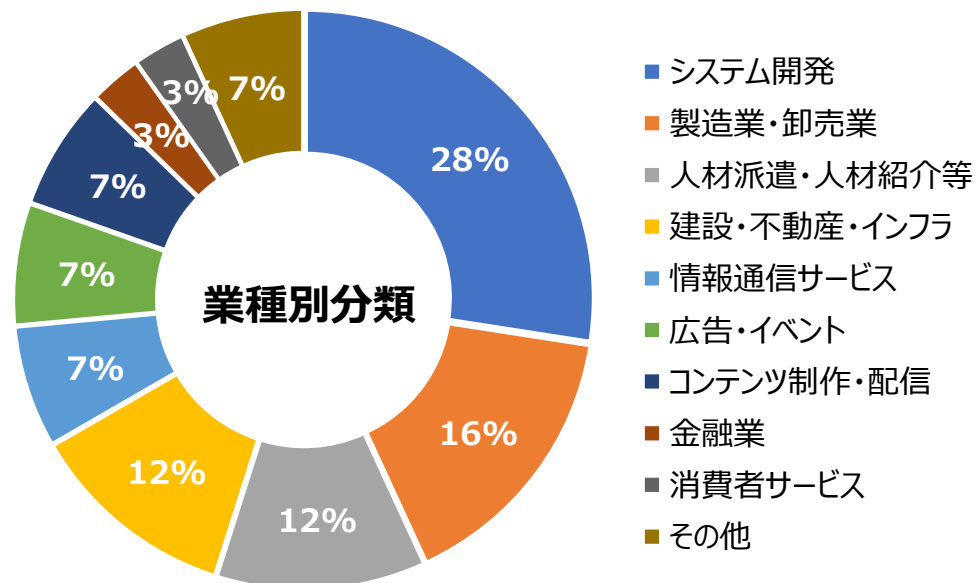
GB/EBU企業の契約状況・業種別分類

- GB/EBU₍₁₎の契約ライセンス数は 前年同期比 約1.7倍、契約社数は 約1.4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

