



決算説明資料

2021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)

2021年1月12日

- ✓ 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。
- ✓ 2021年8月期を「FY2021」と記載し、他も同様に20XX年8月期を「FY20XX」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。

1. 2021年8月期 第1四半期実績
2. 2021年8月期 通期業績見通し
3. トピックス

Appendix1. 今後の成長戦略

Appendix2. 財務データ・製品紹介他



1. 2021年8月期 第1四半期実績



<p>総括</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Q1は計画通りの進捗 <ul style="list-style-type: none"> ➢ GB/EBUセグメントの受注状況は堅調ながら、競争環境の厳しいSMB・MMセグメントは成長率が鈍化傾向 	
<p>事業の状況</p>	<p>業績</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 売上高は671百万円（前年同期比+21.4%）、営業利益は71百万円（同比+60.8%） <ul style="list-style-type: none"> ➢ ライセンス売上：GB/EBUセグメントが牽引し引き続き堅調に推移 ➢ スポットサポート：大口案件の計上時期ずれにより計画をやや下回る
	<p>主要KPI</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Q1の純増ライセンス数は+12,259ライセンス（累計289,973ライセンス）となり前四半期から好転、ライセンスARRは2,255百万円（前年同期比+22.6%） <ul style="list-style-type: none"> ➢ Q1に計上を見込んでいた案件（約2千ライセンス）がQ2に期ずれしたことを除けば概ね計画通りの進捗 ➢ GB/EBUセグメントは、三井情報株式会社様への新規導入をはじめ受注が堅調に推移し前年同期比43.5%の増加 • リカーリングレベニューは612百万円（前年同期比+26.2%）、売上高に占める割合は91.2%と安定した収益基盤を保持 • Gross解約率（ライセンス数ベース/月次平均）は0.64%（前四半期比△0.03ポイント改善）と引き続き低水準を維持
	<p>成長戦略</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 採用状況は概ね計画通り、マーケティング投資は各種施策に着手しているもののWSP本格販売に伴うキャンペーン投資のタイミングがH2になるため消化状況は低位

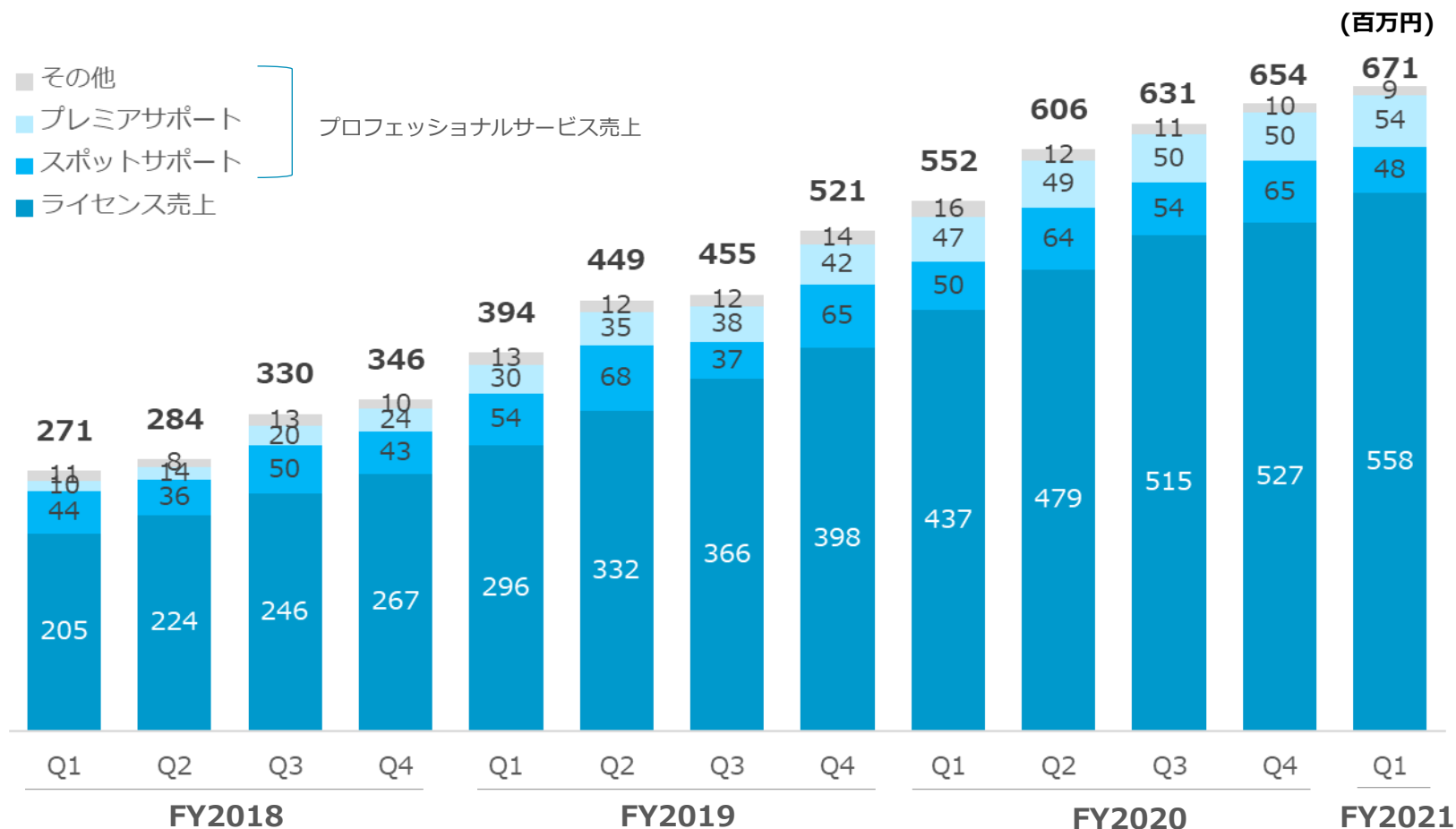
2021年8月期 第1四半期業績

- 売上高は、前年同期比+21.4%の671百万円。プロフェッショナルサービス売上は、スポットサポートの大口案件の計上時期ずれにより前年同期比僅かに減収。
- 営業利益は、前年同期比+60.8%の71百万円、経常利益は同比+70.9%の74百万円。

(百万円)	FY2021	前年同期比		前四半期比	
	Q1	FY2020Q1		FY2020Q4	
売上高	671	552	+21.4%	654	+2.5%
ライセンス	558	437	+27.6%	527	+5.8%
プロフェッショナルサービス	112	114	▲2.0%	126	▲11.2%
売上高総利益	391	340	+14.8%	380	+2.8%
営業利益	71	44	+60.8%	50	+41.8%
経常利益	74	43	+70.9%	53	+38.2%
当期純利益	36	14	+151.3%	142	▲74.2%

(1) スポットサポート売上、プレミアサポート売上、その他で構成

- ライセンス売上は、GB/EBUセグメント⁽¹⁾が牽引し堅調に推移。
- スポットサポートは、大型プロジェクトの計上時期ずれにより48百万円に留まる。

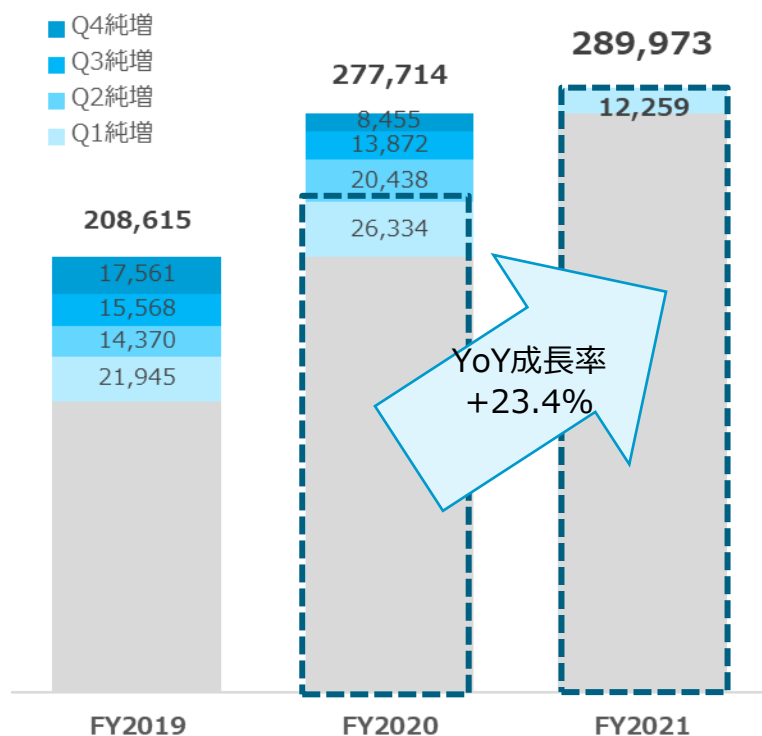


(1) GB/EBU：契約ライセンス数が500名以上の企業 MM：契約ライセンス数が100名～499名の企業 SMB：契約ライセンス数が99名以下の企業

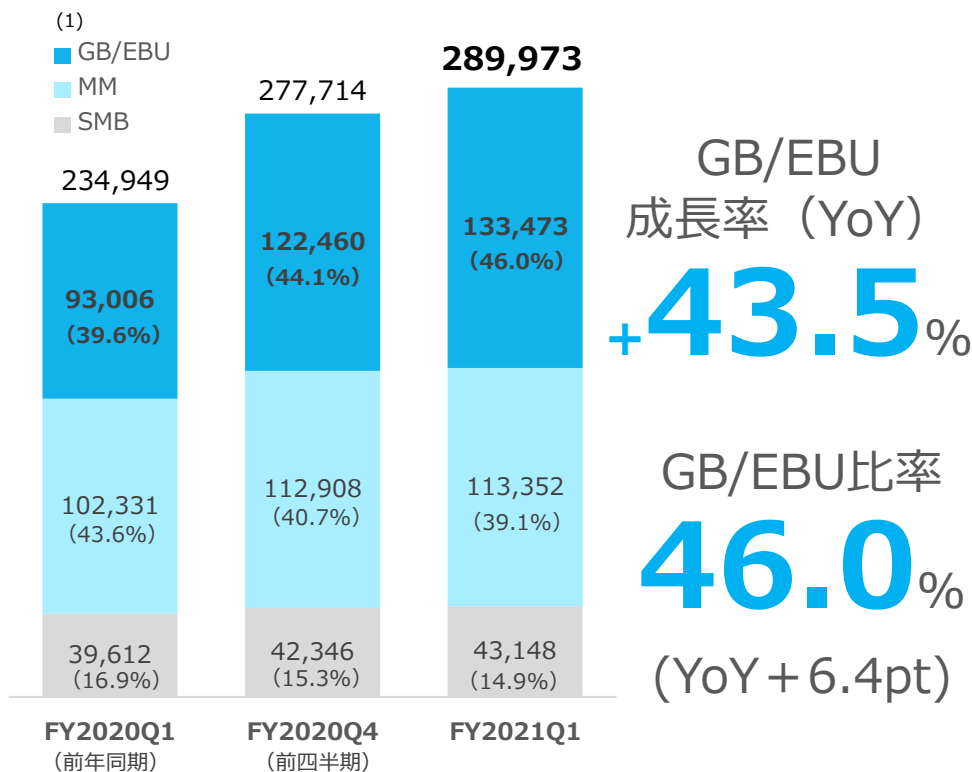
契約ライセンス数

- FY2021Q1の純増ライセンス数は+12,259ライセンス。Q1に計上を見込んでいた案件（約2千ライセンス）がQ2に期ずれしたものの概ね計画通りの進捗。
- GB/EBUセグメントは前年同期比+43.5%と大きく伸長し、同比率は46.0%と前年同期比+6.4pt。競争環境の厳しいSMB・MMセグメントの成長率は鈍化傾向。

契約ライセンス数



セグメント別（顧客規模）

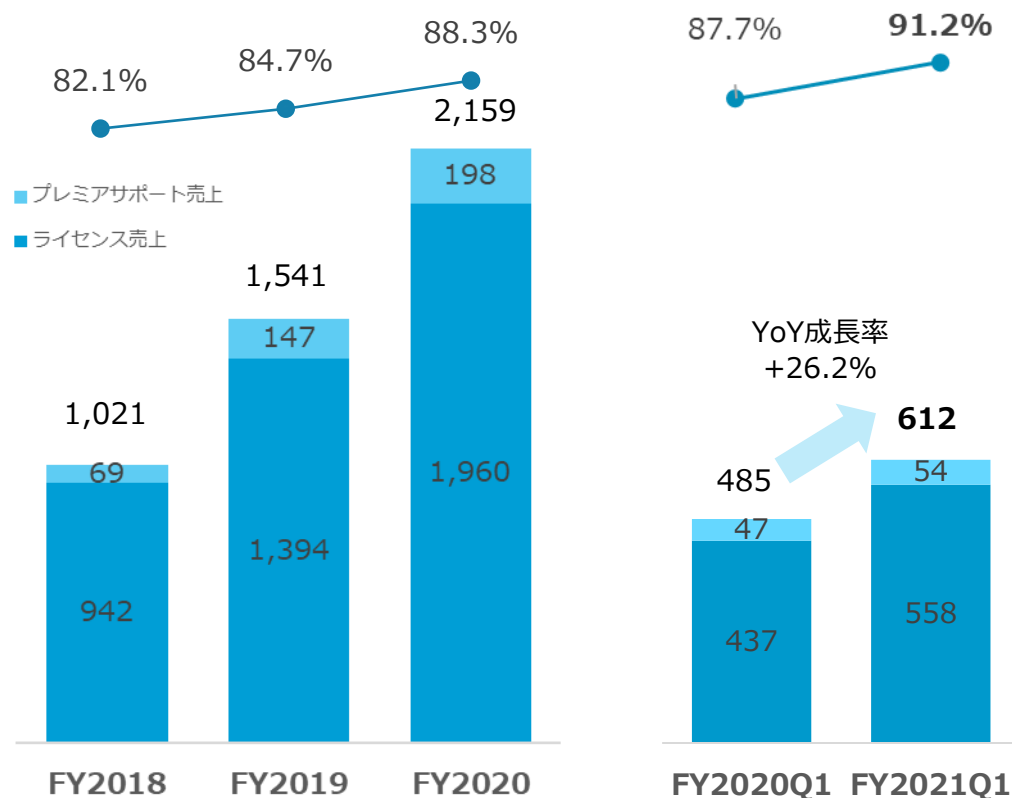


(1) GB/EBU：契約ライセンス数が500名以上の企業 MM：契約ライセンス数が100名～499名の企業 SMB：契約ライセンス数が99名以下の企業

- リカーリングレベニュー⁽¹⁾ は前年同期比+26.2%の612百万円。
- 売上高に占めるリカーリングレベニュー比率⁽²⁾ は91.2%と安定した事業基盤を保持。

リカーリングレベニューの状況

(百万円)



成長率 (YoY)

+26.2%

売上高比率

+91.2%

(1) 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）

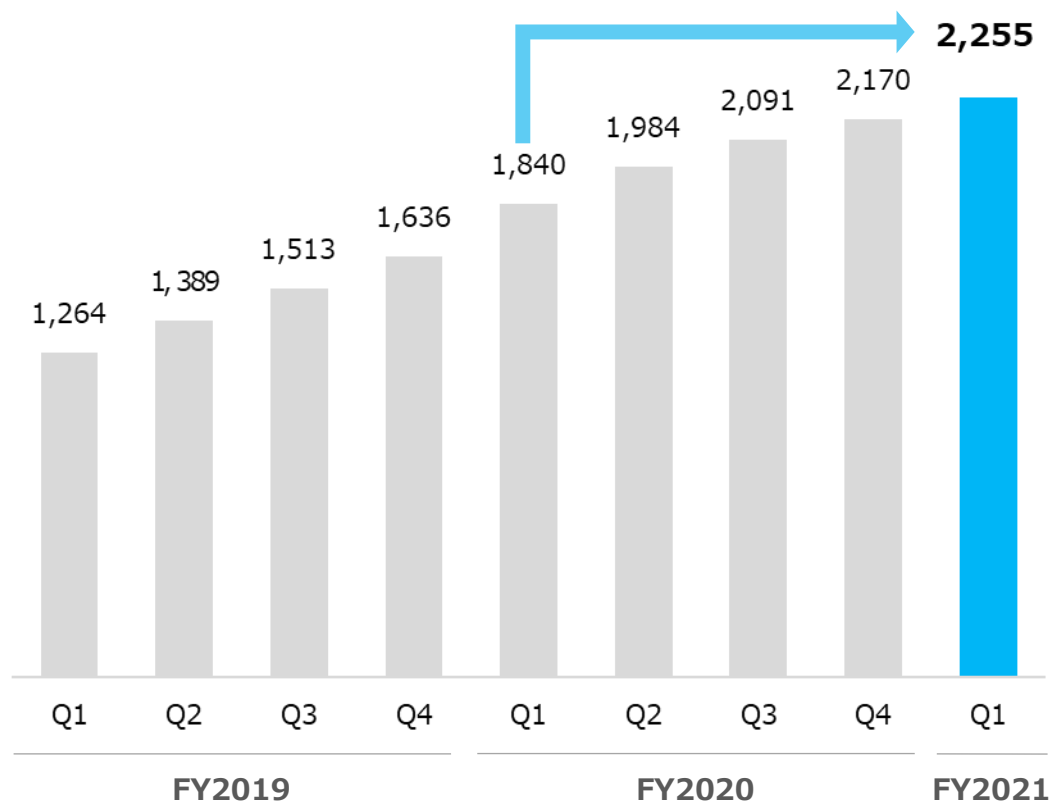
(2) リカーリングレベニュー比率：リカーリングレベニュー÷売上高

ライセンスARRの推移

- ライセンスARR⁽¹⁾ は前年同期比+22.6%の2,255百万円。

ライセンスARR（四半期推移）

(百万円)



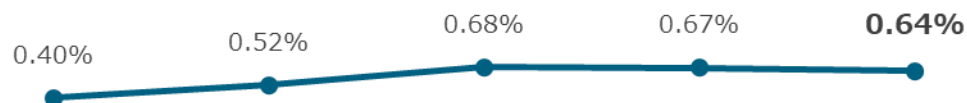
成長率 (YoY)
+22.6%

(1) ライセンスARR：対象月の月末時点のライセンス契約金額の合計<ライセンスMonthly Recurring Revenue>を12倍して算出、ARRはAnnual Recurring Revenueの略、未監査

- 契約ライセンス数ベースのGross解約率は、0.03pt改善し0.64%と低水準を維持。
- ライセンスMRRベースのNet解約率は、ネガティブチャーン⁽¹⁾を継続。

四半期毎の月次解約率推移

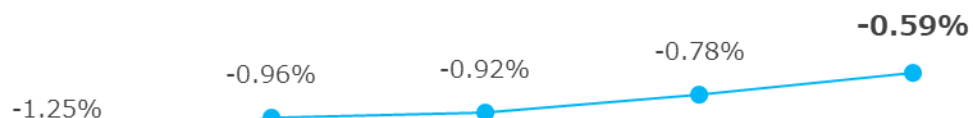
<Gross解約率（契約ライセンス数ベース）⁽²⁾>



Gross月次解約率
(契約ライセンス数ベース)

0.64%

<Net解約率（ライセンスMRR金額ベース）⁽³⁾>



Net月次解約率
(ライセンスMRR金額ベース)

△0.59%

2019年11月 2020年2月 2020年5月 2020年8月 2020年11月

FY2020

FY2021

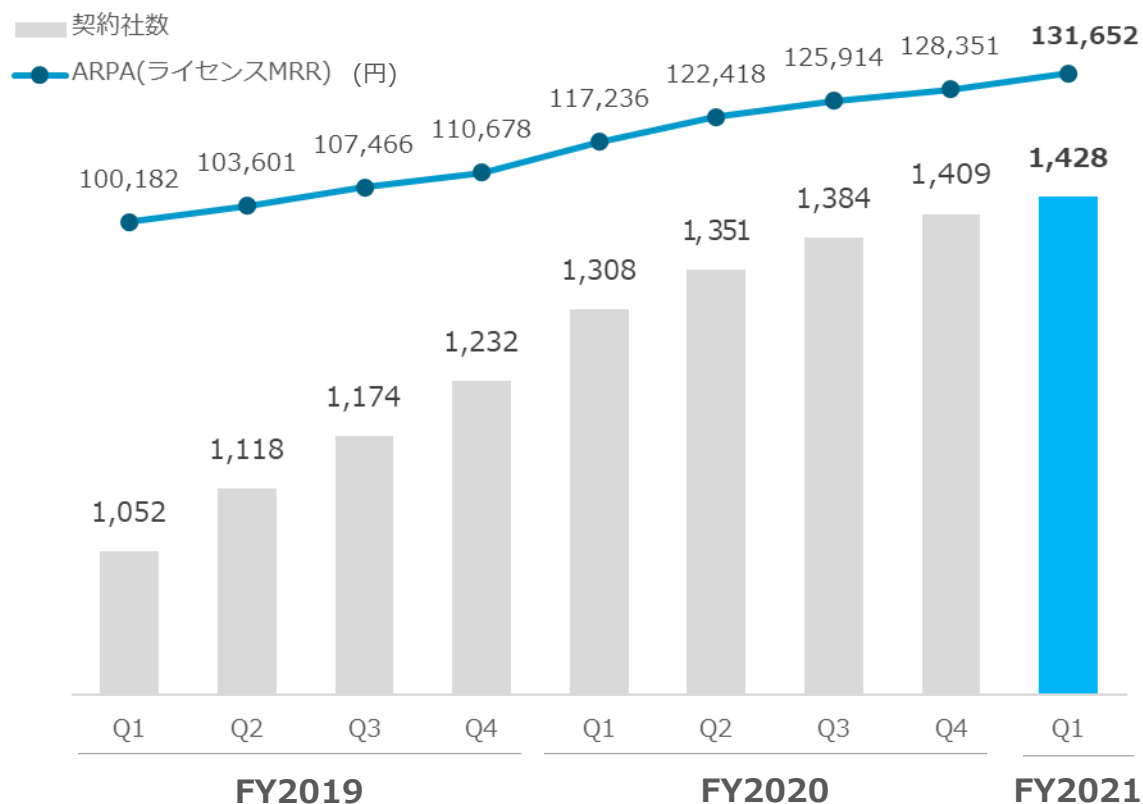
(1) 既存顧客から解約・削減を上回る追加契約（アップセル・クロスセル）を獲得出来ている状態

(2) 対象月の直近12カ月の期間中における解約・削減となったライセンス数÷同期間の開始時点の契約ライセンス数、年間解約率を月次平均に換算して表記

(3) 対象月の直近12カ月の期間中に追加・解約・削減により増減したライセンスMRRの合計÷同期間の開始時点のライセンスARR、年間解約率を月次平均に換算して表記

- 契約社数は1,428社。SMB・MMセグメントの新規導入ペースが鈍化傾向。
- ARPA⁽¹⁾（1社あたりのライセンスMRR）は、GB/EBUセグメントの契約増加により131,652円となり持続的に上昇。

契約社数・ARPA（四半期推移）



契約社数
1,428社

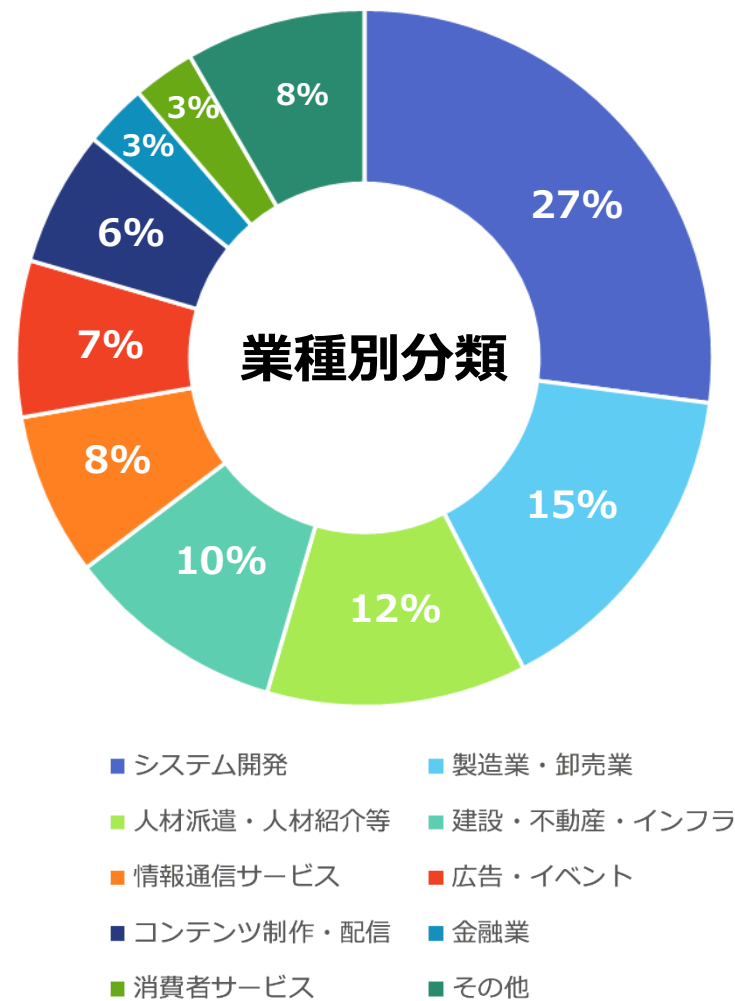
ARPA
131千円

(1) ARPA : Average Revenue Per Accountの略対象月におけるライセンスMRR÷契約社数で算出

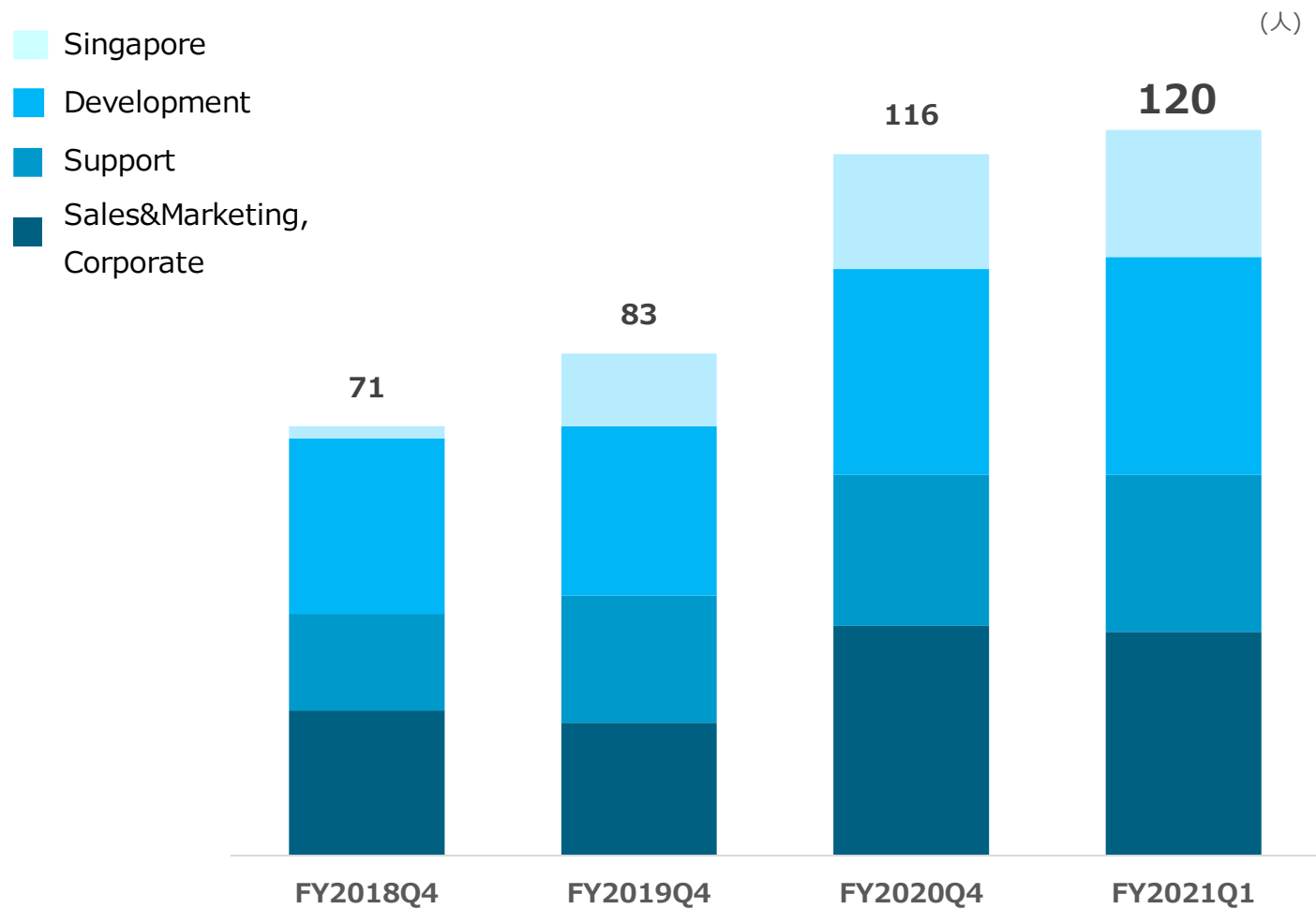
GB/EBUセグメント



業種別分類

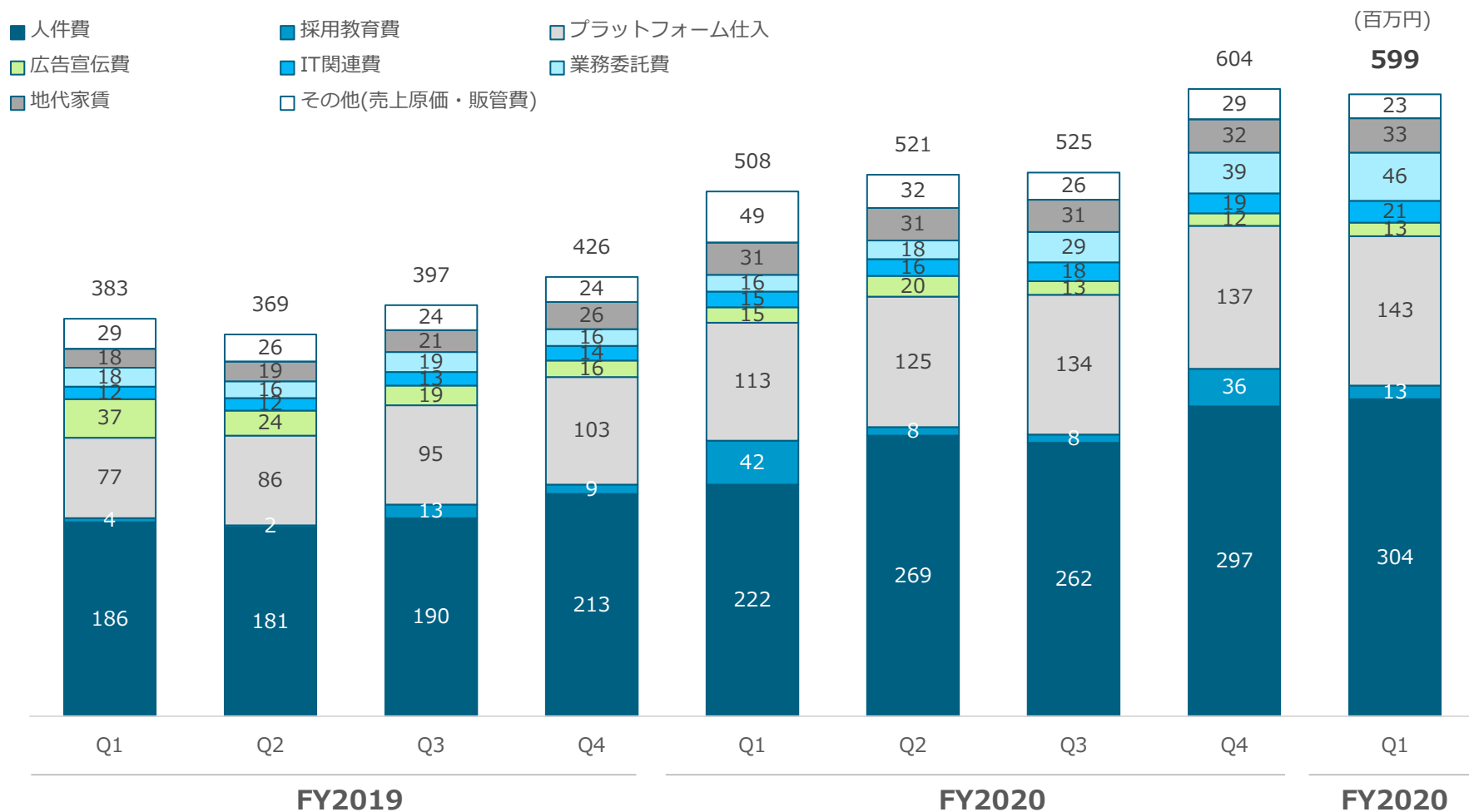


- FY2021Q1の従業員数は120人（前四半期比+4名）。選考状況も概ね順調であり人員計画は予定通りの進捗。

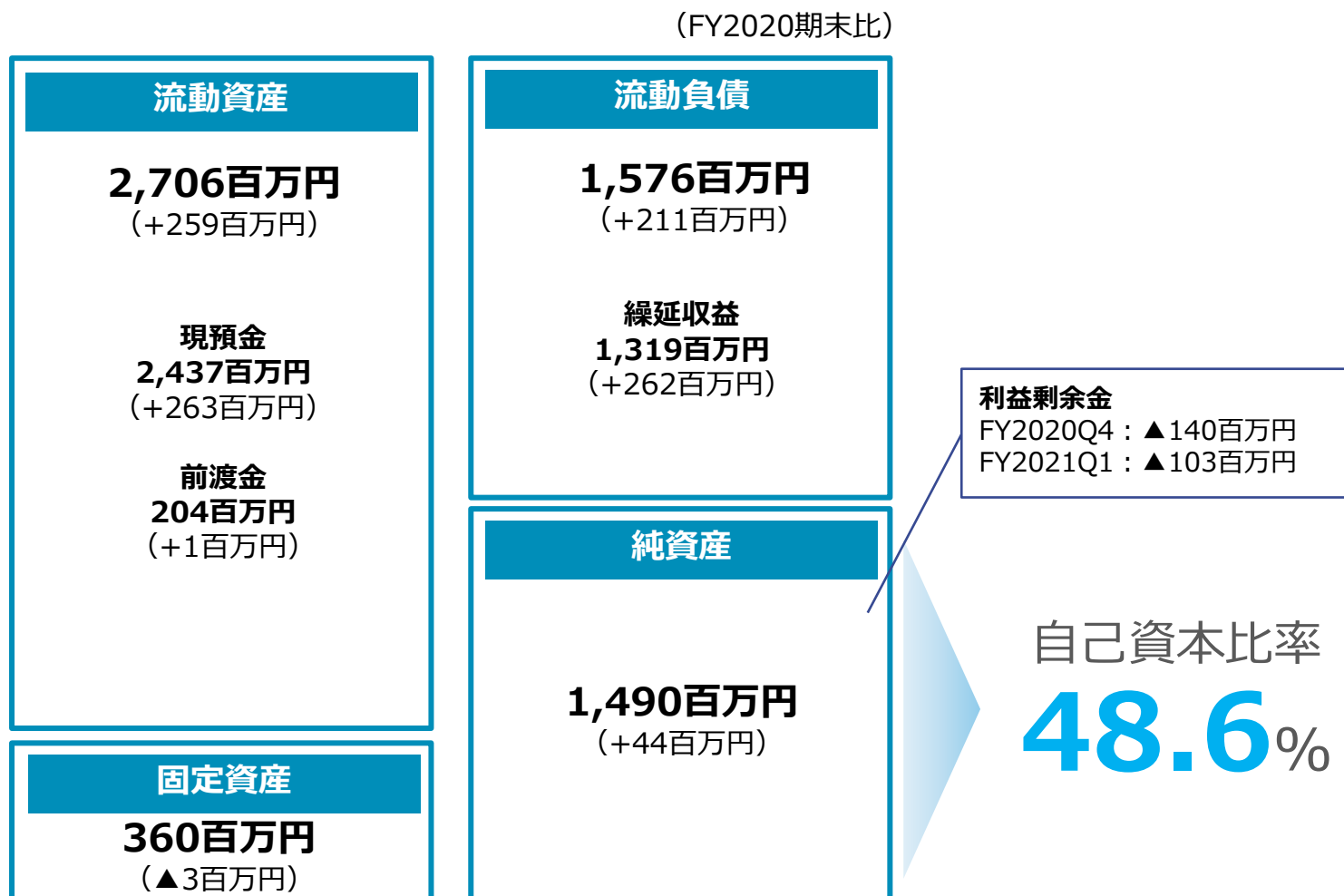


コスト構造の推移

- 人材費は、従業員の増加に伴い増加傾向。
- 広告宣伝費は、今春にWSPの本格販売開始に伴うキャンペーンを予定しており、投資額はH2に増加していく計画。



- 手元現預金24.3億円、自己資本比率48.6%と財務基盤は安定。



Make everyone a creator.

すべての人を、創造する人に。

The world changes
when someone's creativity is sparked.
TeamSpirit continues to create opportunities
to make a difference in the world.



2. 2021年8月期 通期業績見通し

- 業績見通しの変更はないものの、H2以降はアフターコロナの需要増を期待した計画となっているため一層の積み上げが必要な状況。
- 今春にWSPの本格販売開始とマーケティング投資を計画通り実施予定。

(百万円)

	FY2021	FY2021	
	Q1	見通し	進捗率
売上	671	3,150	21.3%
営業利益	71	260	27.4%
経常利益	74	260	28.6%
当期純利益	36	130 ⁽¹⁾	28.3%
ライセンスARR	2,255	2,821 ⁽²⁾	-
(純増)	(+85)	(+651)	13.2%

(1) 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。

(2) ライセンスARRの見通しは、ライセンスARR成長率30%を前提に算出した数値。FY2021の主要KPIとして、ライセンスARR成長率30%超の達成を期初に発表。



3. トピックス

チームスピリット、テクノロジー企業成長率ランキング「2020年 日本テクノロジー Fast50」で20位を受賞



50

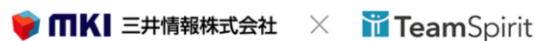
Technology **Fast 50**
2020 Japan **WINNER**
Deloitte.

～ 直近3年間の収益成長率135.5%を記録し、5年連続5回目の受賞 ～

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:萩島 浩司、以下 チームスピリット)は、デロイト トーマツグループが発表したテクノロジー・メディア・テレコミュニケーション(以下、TMT)業界の収益(売上高)に基づく成長率のランキング、「デロイト トウシュートーマツ リミテッド 2020年 日本テクノロジー Fast 50」において、過去3決算期の収益(売上高)に基づく成長率135.5%を記録し、50位中20位を受賞いたしました。

(<https://www2.deloitte.com/jp/ja/pages/about-deloitte/articles/news-releases/nr20201210.html?nc=1>)

三井情報がクラウド働き方改革プラットフォーム「TeamSpirit」を採用決定



- クラウド・バイ・デフォルトの体現を目指し、勤怠・工数管理システムをSaaSへ移行 -

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:萩島 浩司、以下 チームスピリット)は、三井情報株式会社(本社:東京都港区、代表取締役社長:小日山 功、以下 三井情報)が「TeamSpirit」の採用を決定したことを発表します。

岡山トヨペット株式会社がAppExchange for TOYOTAに審査・登録されている「TeamSpirit」の採用・導入を決定



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:萩島 浩司、以下 チームスピリット)は、岡山トヨペット株式会社(代表取締役社長:末長一範、以下 岡山トヨペット)がTeamSpiritの採用、及び本格導入を決定したことを発表いたします。



Appendix1. 今後の成長戦略



世の中の動き

- コロナ禍の経験を生かしテレワークなどの新しい働き方が加速する
- DX⁽¹⁾を推進させるためにレガシーERPを刷新する動き⁽²⁾が拡大する
- 労働力人口減少に伴い働く人の生産性向上が強く求められる

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。

解決策

ERPのフロントウェア

 **TeamSpirit**

(1) デジタルトランスフォーメーションの略

(2) 経済産業省が2018年5月に発表した「DXレポート～ITシステム『2025年の崖』克服とDXの本格的な展開～」にて、DXの推進を阻む要因として、既存のITシステムが技術面の老朽化・システムの肥大化・複雑化・ブラックボックス化等の問題を上げており、その結果として経営・事業戦略上の足かせ、高コスト構造の原因となっている「レガシーシステム」問題を提起。2025年には稼働後21年以上を迎える基幹系システムが6割となり、同年にSAPの現行ERPのサポート期間が終了すること（現在は2年延長）を「2025年の崖」と指摘しており、そこから当社で想定した仮説。

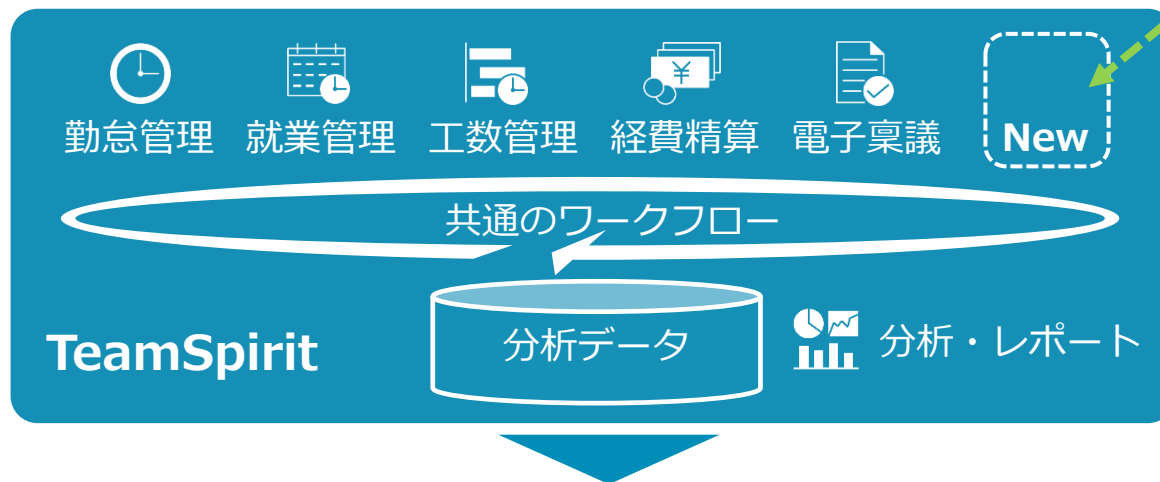
- 企業の基幹システム（ERP）をラッピングしてバックオフィスのDXを手軽に実現する。
- 生データ(Raw data)を内部統制やリスク管理の分析にリアルタイムで活用する。
- ユーザーエクスペリエンス（利用者体験）を追求することで生産性を向上する。

ERPのフロントウェア：

全ての企業に必用なバックオフィスのアプリケーションを一つのサービスにまとめ、企業の基幹システム（ERP）の利用者機能を簡単にクラウド化し高度化できる。

新機能を継続的に追加：

利用者視点の機能を追加することで、働く人の生産性向上に貢献する



共通のワークフロー：

全てのアプリケーションで共通のワークフローを利用することで、企業として統一した決裁権限をシステムに埋め込むことができる。

共通のデータベース：

全てのアプリケーションで共通のデータベースを利用することでそれらをかけ合わせた分析が可能となる。

2層構造を提案：

企業の基幹システムをSOE⁽¹⁾とSOR⁽²⁾の観点で分離してそれぞれ強化することで、ユーザーエクスペリエンスの向上と確実な決算処理の両立を無理なく実現する。

全てのERPに対応：

ERPのメーカーを問わず連携できるので、DX25年の崖と呼ばれるERPの刷新にも威力を発揮。

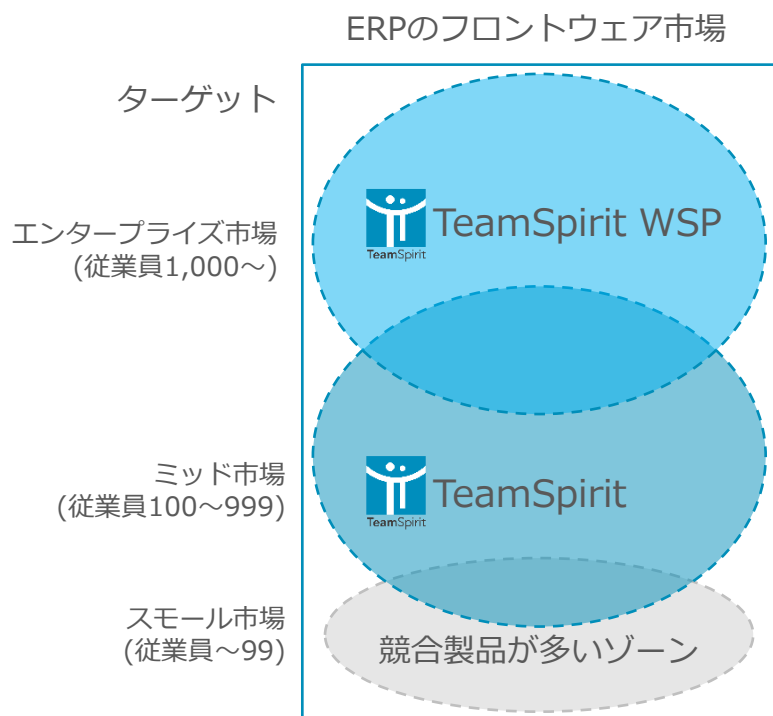
(1) SOE：System of Engagementの略、企業とユーザーとのつながり・絆を強化する視点で設計・開発されたシステム

(2) SOR：System of Recordsの略、従来型の基幹系システム等に代表される、社内情報を安全に管理しそれを適切にアウトプットする点を重視し設計・開発されたシステム

エンタープライズ市場とミッド市場でシェアNo1.となる

- エンタープライズ市場⁽¹⁾：新プロダクトでブルーオーシャンを切り拓く（探索）。
- ミッド市場⁽¹⁾：既存プロダクトをミッド市場に最適化する（深化）。
- ターゲットの明確化・プロダクトの最適化でシェアNo1.になる。

■カバー範囲 / ターゲット



■ターゲット別の特性

特性	ミッド市場	エンタープライズ市場
1社当たり社員数	少ない	多い
潜在顧客社数	多い	少ない
競合企業	多い ※単体製品からクラウドERPまで異なる分野の競合が多い	少ない ※自社独自システムを使っているところが多い
活動範囲	日本国内	グローバル展開
導入担当部門	業務担当部門	経営企画部門
マーケティング方法	マスでアプローチ	個別にアプローチ
販売方法	デジタル・直接販売	個社対応・間接販売
導入支援方法	セルフオンボーディング	個社対応・間接支援
カスタマーサクセス	標準メニュー	個社対応

既存プロダクト
TeamSpirit
を中心に展開

新規プロダクト
TeamSpirit WSP⁽²⁾
を中心に展開

(1) エンタープライズ市場：従業員1,000人以上の大企業の市場、ミッド市場：従業員100~999人の中規模企業の市場、スモール市場：従業員99人以下の小規模企業の市場

(2) TeamSpirit WSPはFY2021年度内に本格販売を開始予定

ポテンシャル市場

- 就業管理、経費システム未導入企業（手書き、タイムカード、Excel）
- 自社独自システム構築企業

⁽³⁾
FY23
SaaS+パッケージ

⁽²⁾ 合計：830.0億円

就業管理SaaS：285.0億円

経費精算SaaS：411.5億円

就業管理パッケージ：105.0億円

経費精算パッケージ：28.5億円

⁽³⁾
FY23 SaaS

⁽²⁾ 合計：696.5億円

就業管理SaaS：285.0億円

経費精算SaaS：411.5億円

⁽³⁾
FY19 SaaS

⁽²⁾ 合計：283.0億円

就業管理SaaS：123.0億円

経費精算SaaS：160.0億円

約20億円
TeamSpirit

(1) 就業管理市場および経費精算市場の各市場規模の値はITR「ITR Market View：予算・経費・就業管理市場2020」より引用、いずれも予測値

(2) 「合計」の市場規模の値は当社が独自に合算し算出

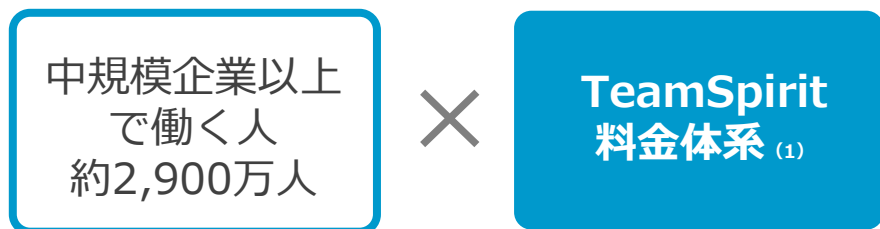
(3) それぞれの年度は4月～3月を指す

国内市場における成長ポテンシャル
(TeamSpiritの現状機能ベース)

約2,100億円

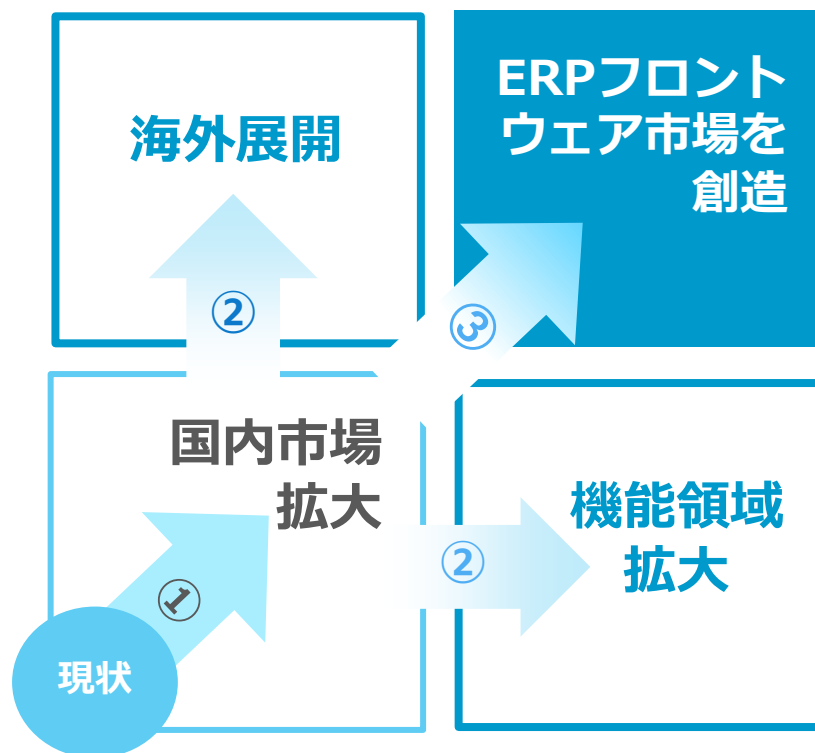
成長戦略推進による成長ポテンシャル

+ 事業領域の拡大



規模 (2)	従業員数	当社シェア (3)
大企業 (4,382社)	1,541万人	0.8% (MM以上)
中規模企業 (5万5,043社)	1,381万人	
小規模企業 (181万8,013社)	1,584万人	0.2% (SMB)

(出展) 平成28年経済センサス-活動調査 (総務省統計局) を基に当社作成



KPI

ライセンスARR成長率30%超の達成

Sales

- 営業をエンタープライズとミッドの2チーム体制に再編成しより大企業での案件獲得を加速
- 大規模案件に対応するプリセールスエンジニアを増強

エンタープライズ市場とミッド市場でシェアNo1を目指すための準備を完了

Marketing

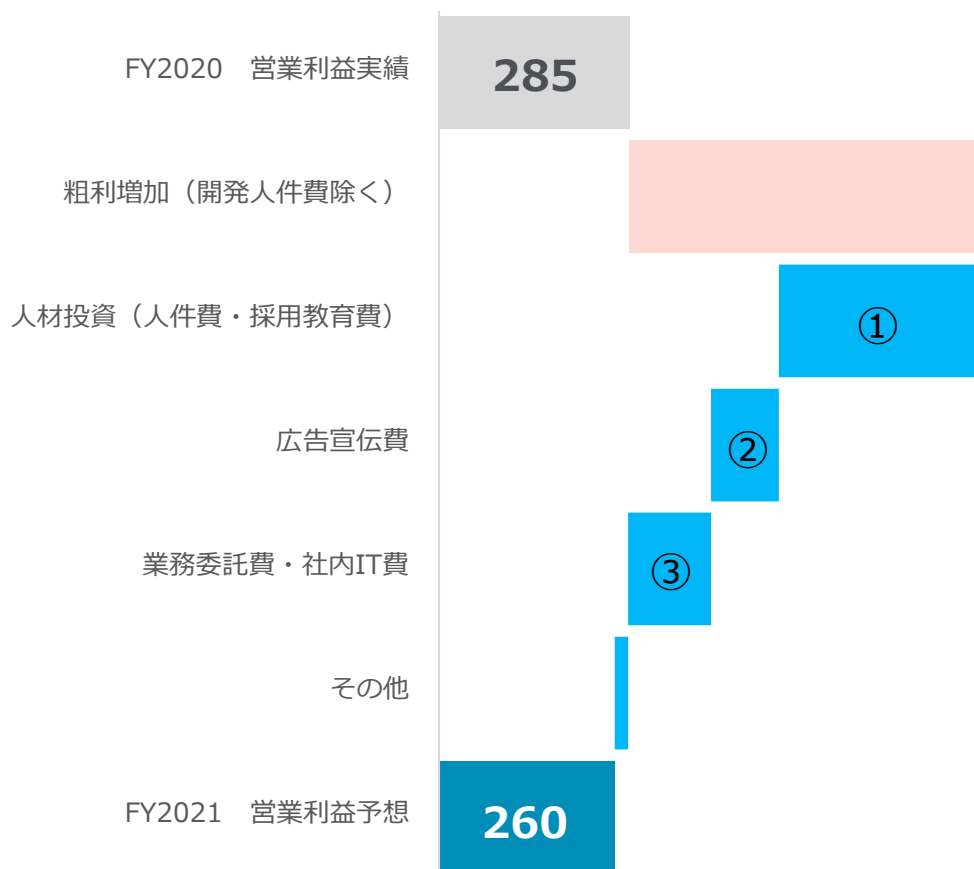
- 昨年比2倍超の予算を投入しオンライン中心のマーケティング戦略でリード獲得を倍増
- 獲得したリードの商談化率向上のためのインサイドセールスを新たに設置

Product

- WSPを本格的に販売開始し、エンタープライズ市場向けSaaSとして大幅機能強化を進める
- 現行プロダクトの継続的な機能強化

- Q1は概ね計画通りの進捗。営業利益計画は変更なし。
- Q2以降もエンタープライズ市場向け販売体制を構築するために、人材採用、広告宣伝を中心に積極投資を行う。

営業利益見通し（対FY2020比） （百万円）



重点投資する領域

①人材投資（対前年 約1.3倍）

- エンタープライズ市場向け営業・開発・コンサル人材の強化

②マーケティング（対前年 約2.6倍）

- 認知度向上施策
- WSP本格販売と合わせたキャンペーン施策

③開発強化・社内体制の進化（対前年 約1.7倍）

- 外部委託も活用しエンタープライズ市場・ミッド市場それぞれに最適化した機能開発を加速
- Nextステップに向けた経営基盤の整備



Appendix2. 財務データ・製品紹介他



四半期別 連結損益計算書／キャッシュフロー計算書

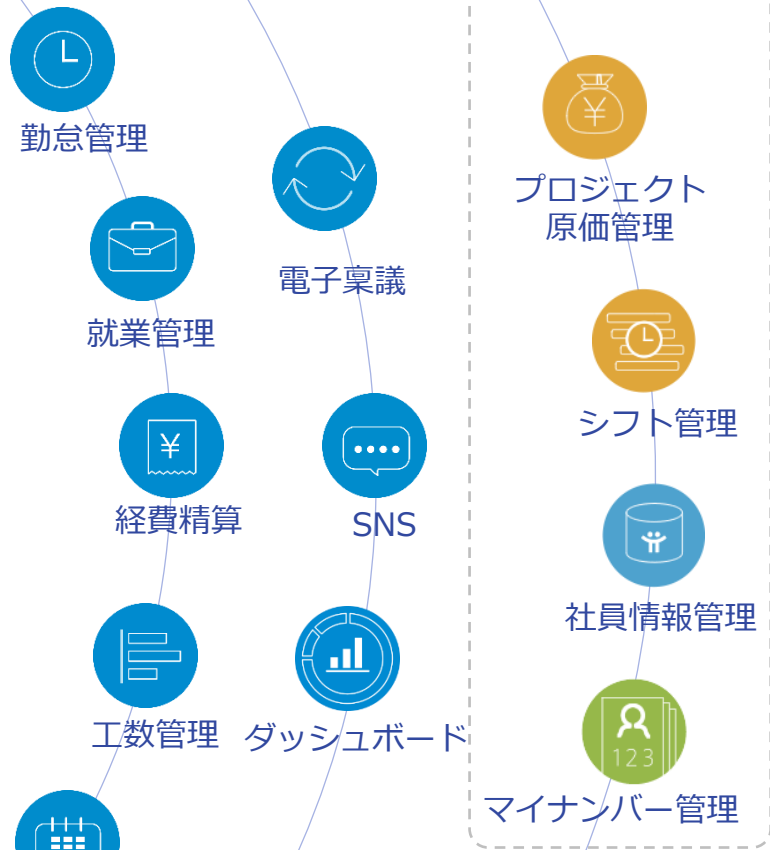
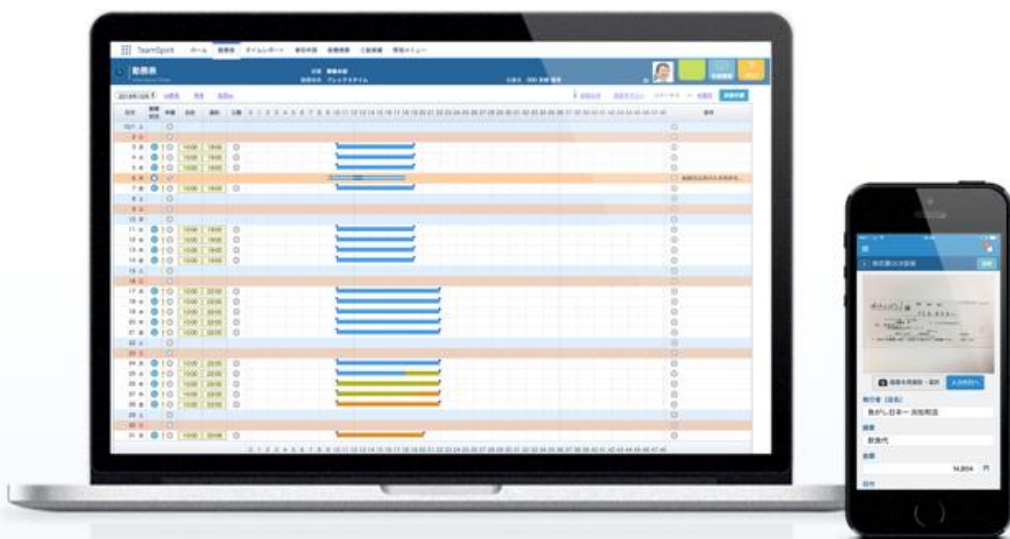
(百万円)	(Million Yen)	FY2020				累計	FY2021
		Q1	Q2	Q3	Q4		Q1
売上高	Net sales	552	606	631	654	2,445	671
ライセンス (①)	License	437	479	515	527	1,960	558
プロフェッショナルサービス	Professional Service	114	127	116	126	485	112
スポットサポート	Spot support	50	64	54	65	234	48
プレミアサポート (②)	Premium support	47	49	50	50	198	50
リカーリングレベニュー (①+②)	Recurring Revenue	485	529	565	578	2,159	612
割合 (%)	Share (%)	87.9%	87.3%	89.5%	88.4%	88.3%	91.2%
その他	Other	16	12	11	10	52	9
営業利益	Operating Profit	44	84	106	50	285	71
経常利益	Ordinary Profit	43	84	111	53	292	74
当期利益	Net Income	14	42	55	142	255	36
(1)							
営業CF	CF from operating activities	-	-	-	-	395	256
投資CF	CF from investing activities	-	-	-	-	-86	0
フリーCF	Free Cash Flow	-	-	-	-	309	256
財務CF	CF from financing activities	-	-	-	-	-41	7

(1) FY2021Q1の各CFに関する数値は監査法人による監査を受けておりません

四半期別 連結貸借対照表

(百万円)	(Million Yen)	FY2020				FY2021	
		Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	
流動資産	Current Assets	2,116	2,171	2,344	2,447	2,706	
現金及び預金	Cash and deposits	1,900	1,921	2,069	2,173	2,437	
前渡金	Advance payments	163	174	197	202	204	
その他	Other	52	75	78	71	66	
固定資産	Non-current Assets	317	297	266	363	360	
資産合計	Assets Total	2,434	2,469	2,611	2,810	3,067	
流動負債	Current Liabilities	1,230	1,221	1,308	1,365	1,576	
繰延収益	Deferred revenue	1,012	966	1,040	1,057	1,319	
その他	Other	217	255	268	308	257	
固定負債	Non-current Liabilities	-	-	-	-	-	
負債合計	Liabilities Total	1,230	1,221	1,308	1,365	1,576	
純資産	Net Assets	1,203	1,247	1,302	1,445	1,490	
負債純資産合計	Liabilities and Net Assets Total	2,434	2,469	2,611	2,810	3,067	

「TeamSpirit」シリーズは、業務遂行に必要なさまざまな事務作業を一体で処理できるクラウドシステム。これまでの作業の手間や時間を圧倒的に短縮し、働く人それぞれが本来の仕事に集中できる余裕を創出することで、充実した仕事ができる環境を整えます。



-  TeamSpirit Leaders
-  TeamSpirit HR
-  マイナンバーエンジン

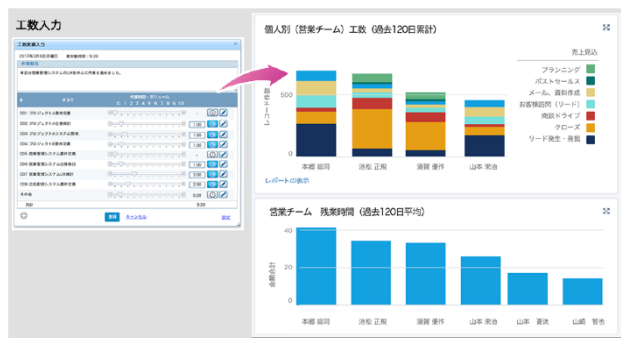
■ テレワークに最適な「勤怠管理」

不規則になりがちな勤務状況に合わせ、フレックスタイムや変形労働に手軽に変更でき、それぞれに対応した残業計算を実現



■ テレワークでも「働き方見える化」

労働時間と合わせて作業内容も見える化することで、顔が見なくても適切な仕事配分と、生産性に見合う公正な評価を実現



■ 「電子稟議」や「経費精算」のシステム化

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行し、高度な内部統制を実現



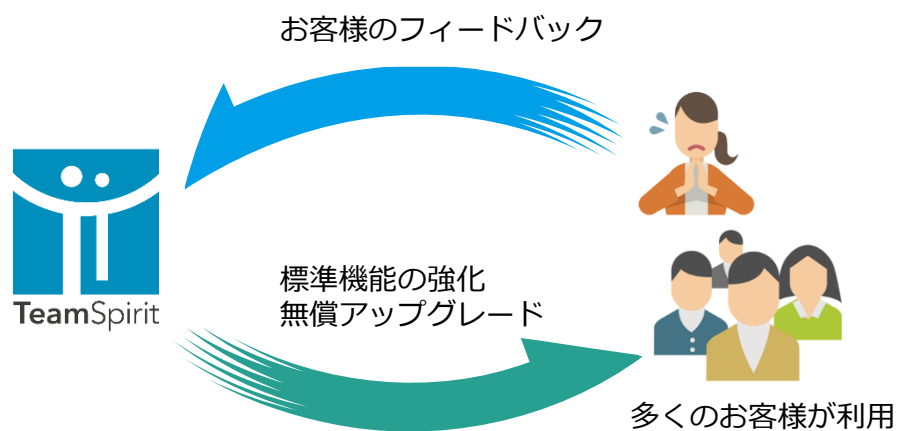
■ 「遠隔コミュニケーション」を活性化

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



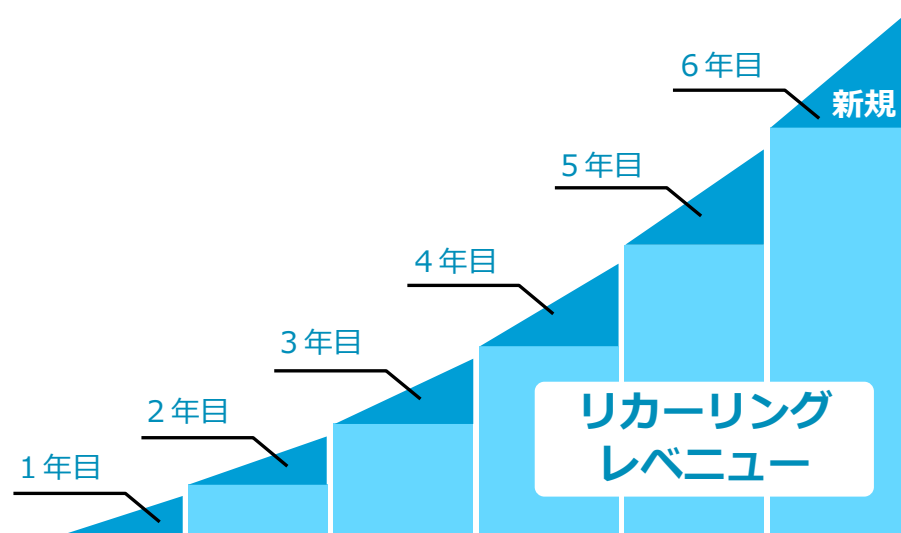
- シングルソース・マルチテナントで継続的に機能が進化（Win-Win）。
- 高機能・高品質な製品を月額課金で利用可能（ITの民主化）。
- リカーリングレベニューの蓄積で事業が安定（安心の提供）。

《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

ライセンスMRR	対象月の月末時点のライセンス契約金額の合計 MRR:Monthly Recurring Revenueの略
ライセンスARR	ライセンスMRRを12倍して算出 ARR:Annual Recurring Revenueの略
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高 ライセンス売上+プレミアサポート売上で算出
リカーリングレベニュー比率	売上高に占めるリカーリングレベニューの割合 リカーリングレベニュー÷売上高で算出
Gross解約率 (契約ライセンス数ベース)	対象月の直近12カ月の期間中における解約・削減となったライセンス数÷同期間の開始時点の契約ライセンス数（年間解約率を月次平均に換算して表記）
Net解約率 (ライセンスMRR金額ベース)	対象月の直近12カ月の期間中に追加・解約・削減により増減したライセンスMRRの合計÷同期間の開始時点のライセンスARR（年間解約率を月次平均に換算して表記）
ネガティブチャーン	既存顧客から解約・削減を上回る追加契約（アップセル・クロスセル）を獲得出来ている状態
ARPA	対象月におけるライセンスMRR÷契約社数で算出 ARPA:Average Revenue Per Accountの略

すべての人を、創造する人に。

