



決算説明資料

2021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)

2021年4月9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。
- ✓ TeamSpiritを「TSF」、TeamSpirit EXを「TEX」と記載しております。
- ✓ 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、を表しています。
- ✓ エンタープライズ企業（市場）：従業員が1,000名以上の企業（それを対象とした市場）、ミッド企業（市場）：従業員が999～100名の企業（それを対象とした市場）、スモール企業（市場）：従業員が99名以下の企業（それを対象とした市場）、を表しています。

1. 2021年8月期 第2四半期実績
2. 2021年8月期 通期業績見通し
3. 成長戦略について
4. トピックス

Appendix. 財務データ・製品紹介他



1. 2021年8月期 第2四半期実績



<p>総括</p>	<ul style="list-style-type: none"> Q2単独の売上は大口スポットサポート売上の計上により良好な結果となった。しかしながら、Q2に予定していた大口の追加ライセンス商談が、新型コロナウイルスの影響で来期に延伸となり、純増ライセンス数は当初想定を下回る結果となった。 	
<p>事業の状況</p>	<p>業績</p>	<ul style="list-style-type: none"> Q2の売上高は750百万円（前四半期比+11.8%）、営業利益は120百万円（同比+68.5%）。 <ul style="list-style-type: none"> ➢ ライセンス売上は、GB/EBUセグメントが底堅く推移するも大口商談の延伸により想定を下回る ➢ スポットサポート売上は、大口商談の計上により大幅に増加
	<p>主要KPI</p>	<ul style="list-style-type: none"> Q2の純増ライセンス数は+13,560ライセンス（累計303,533ライセンス）、ライセンスARRは2,353百万円（前年同期比+18.6%）。 <ul style="list-style-type: none"> ➢ 新型コロナウイルスの影響で、Q2に予定していた大口の追加ライセンス商談が来期に延伸 リカーリングレベニューは1,247百万円（前年同期比+22.9%）、売上高に占める割合は87.7%と安定した収益基盤を堅持。 Gross月次解約率（契約ライセンス数ベース）は、0.52%（前四半期比△0.12ポイント）に改善し、低水準を維持。
	<p>成長戦略</p>	<ul style="list-style-type: none"> 3月1日に「TeamSpirit EX」の本格販売を開始。営業体制も拡充しエンタープライズ市場を開拓するための準備が完了。今後はパイプラインの拡大と商談受注に注力。

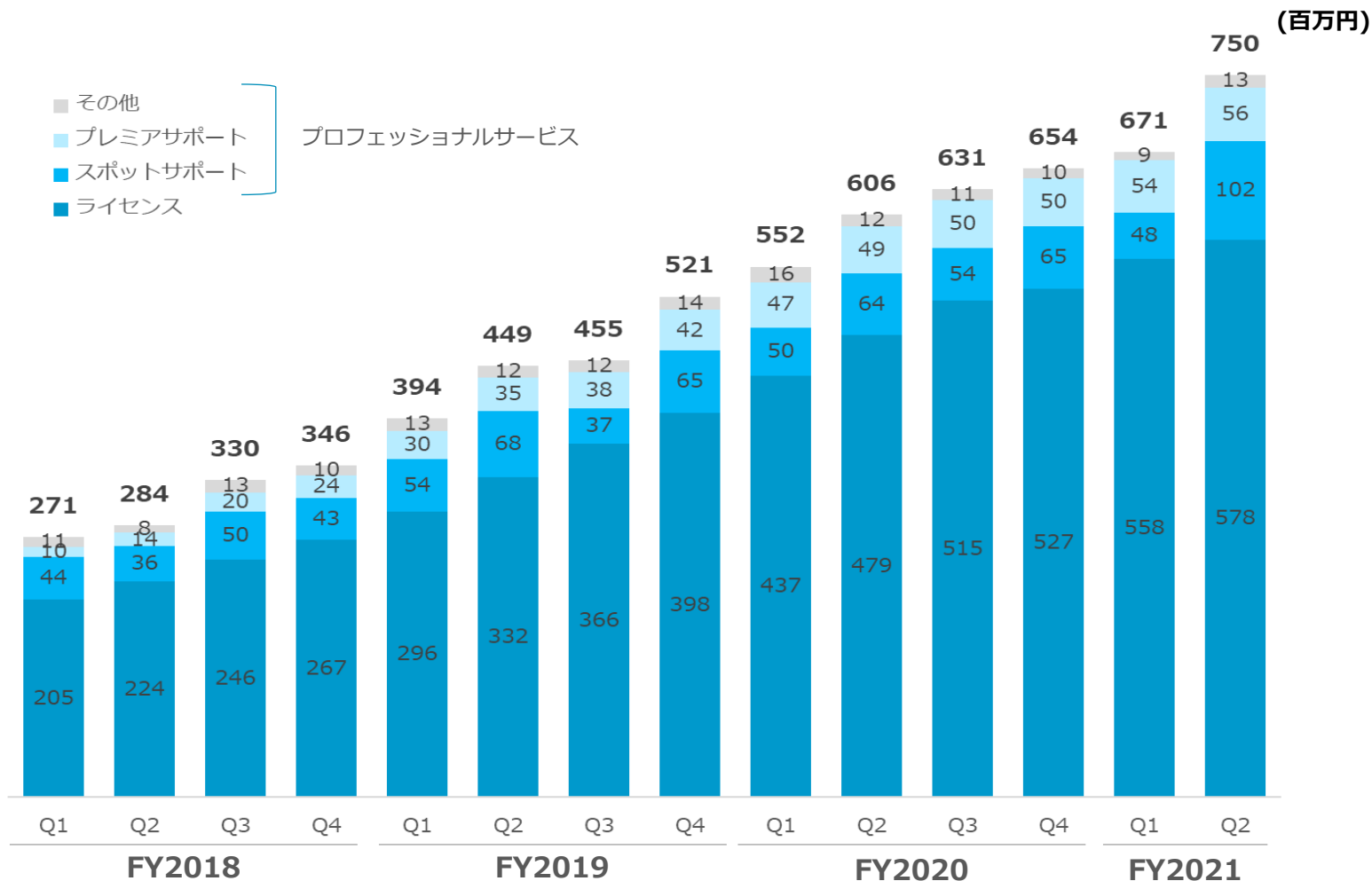
2021年8月期 第2四半期業績

- H1売上高は、前年同期比+22.6%の1,421百万円。Q2に大口のスポットサポート売上が計上したことで、Q2売上はQ1比+11.8%の750百万円となる。
- 営業利益は、前年同期比+48.5%の191百万円、経常利益は同比+53.1%の195百万円。採用の遅れもあり、当初想定以上の利益で着地。

(百万円)	FY2021	前年同期比		FY2021	前四半期比	
	H1	FY2020H1		Q2	FY2021Q1	
売上高	1,421	1,159	+22.6%	750	671	+11.8%
ライセンス	1,136	917	+23.9%	578	558	+3.6%
プロフェッショナルサービス ⁽¹⁾	284	242	+17.5%	171	112	+52.5%
売上高総利益	847	714	+18.5%	456	391	+16.6%
営業利益	191	128	+48.5%	120	71	+68.5%
経常利益	195	127	+53.1%	121	74	+62.8%
当期純利益	102	57	+79.1%	65	36	+79.2%

(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

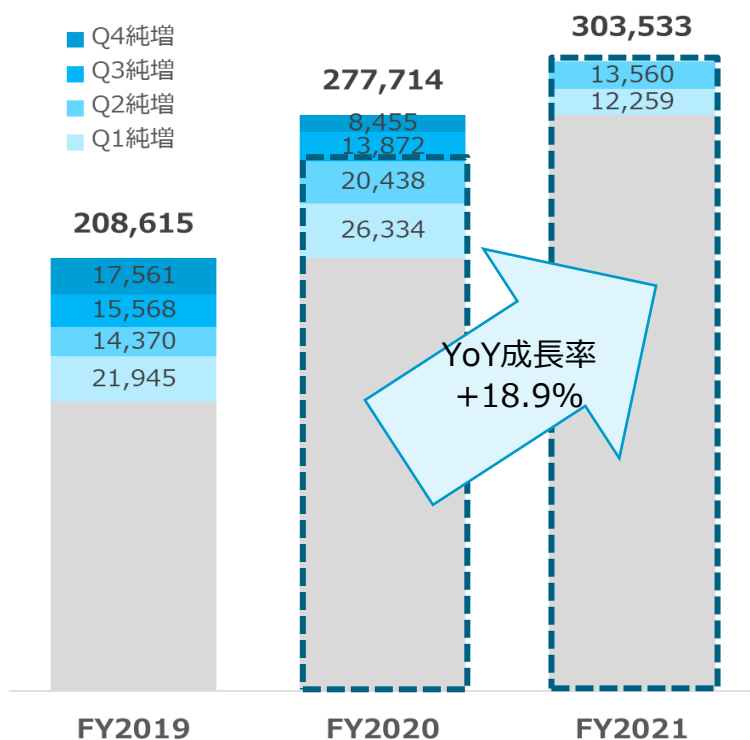
- ライセンス売上は、GB/EBUセグメント⁽¹⁾が牽引し底堅く推移。
- スポットサポート売上は、大口商談の売上計上で大きく増加。



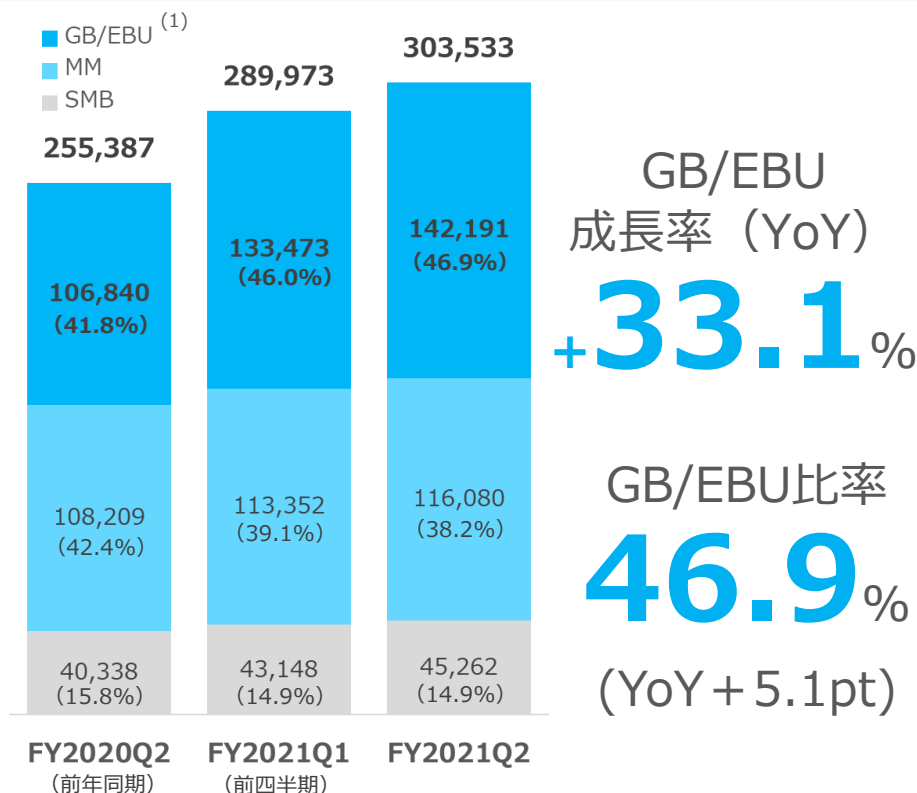
(1) GB/EBU : 契約ライセンス数が500名以上の企業 MM : 契約ライセンス数が100名~499名の企業 SMB : 契約ライセンス数が99名以下の企業

- Q2の純増ライセンス数は+13,560ライセンス。Q2に計上を見込んでいた大口の追加ライセンス商談が、新型コロナウイルスの影響で来期に延伸となり、純増ライセンス数は当初想定を下回る結果となった。
- GB/EBUセグメントは前年同期比+33.1%と堅調に推移、同比率は46.9%と前年同期比+5.1pt。

契約ライセンス数



セグメント別（顧客規模）

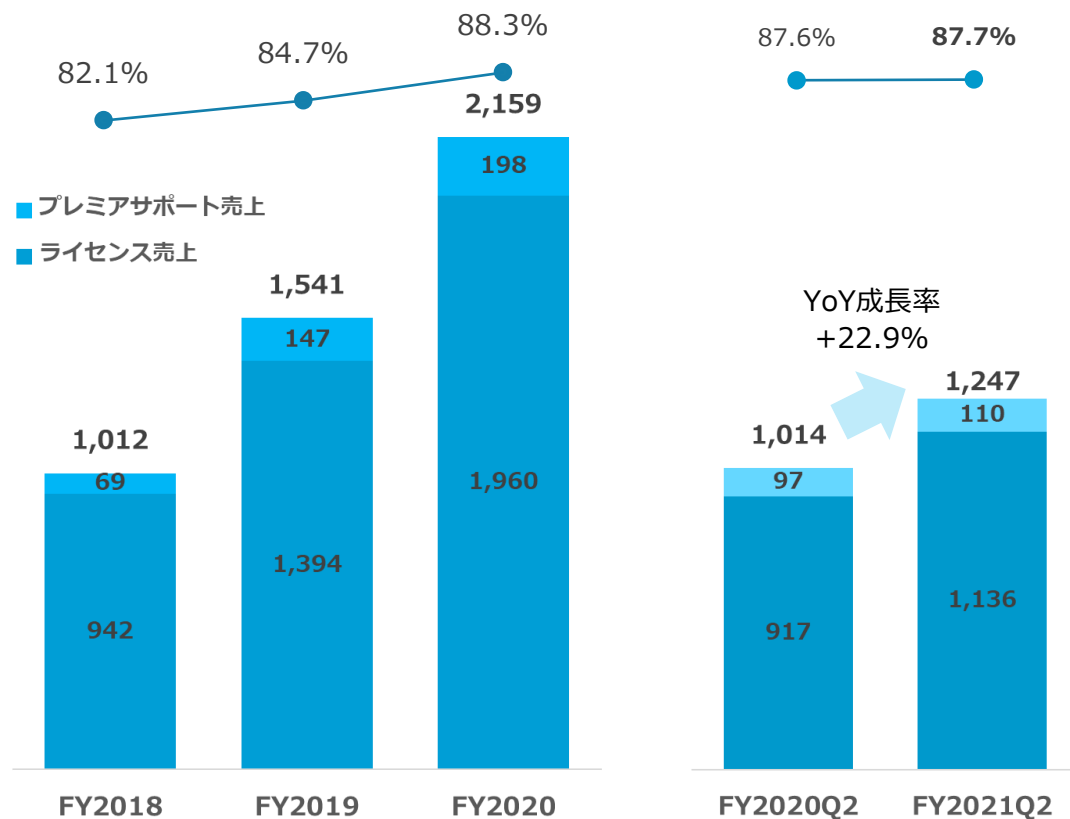


(1) GB/EBU : 契約ライセンス数が500名以上の企業 MM : 契約ライセンス数が100名~499名の企業 SMB : 契約ライセンス数が99名以下の企業

- リカーリングレベニュー⁽¹⁾ は前年同期比+22.9%の1,247百万円。
- 売上高に占めるリカーリングレベニュー比率⁽²⁾ は87.7%と安定した事業基盤を堅持。

リカーリングレベニューの状況

(百万円)



成長率 (YoY)

+22.9%

売上高比率

87.7%

(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）

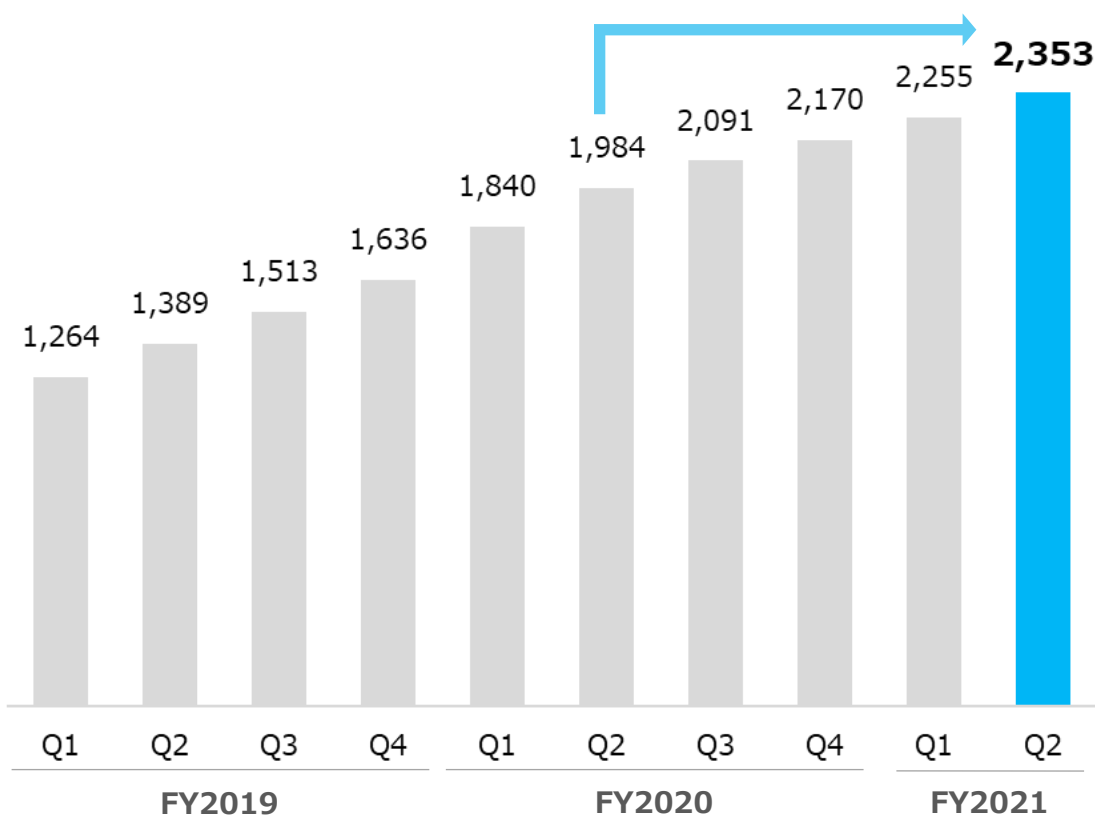
(2) リカーリングレベニュー比率：リカーリングレベニュー÷売上高

ライセンスARRの推移

- ライセンスARR⁽¹⁾ は前年同期比+18.6%の2,353百万円。

ライセンスARR（四半期推移）

(百万円)



成長率 (YoY)
+18.6%

(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、0.12pt改善し0.52%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。FY2020H2に新型コロナウイルスの影響でライセンス追加ペースが停滞した影響でFY2021末は△0.3～△0.4%程度の着地となる見通し。

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⁾>



直近で大口の解約は発生しておらず解約率は低下傾向

Gross月次解約率
(契約ライセンス数ベース)

0.52%

<Net解約率（ライセンスMRR金額ベース）⁽³⁾>



コロナ影響を受けたFY2020H2の影響で上昇

Net月次解約率
(ライセンスMRR金額ベース)

△0.44%

2019年11月 2020年2月 2020年5月 2020年8月 2020年11月 2021年2月

FY2020

FY2021

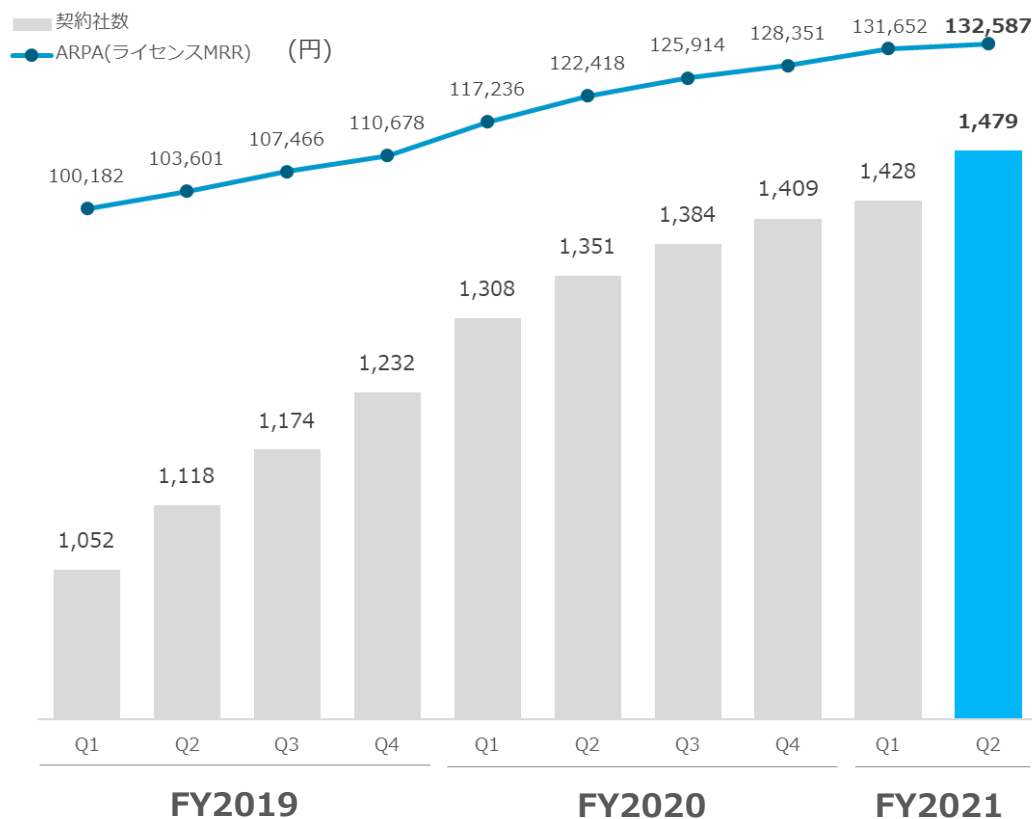
(1) 既存顧客から解約・削減を上回る追加契約（アップセル・クロスセル）を獲得出来ている状態

(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1,479社（前四半期比+51社）。
- ARPA⁽¹⁾（1社あたりのライセンスMRR）は、GB/EBUセグメントの増加により132,587円となり持続的に上昇。

契約社数・ARPA（四半期推移）



契約社数
1,479社

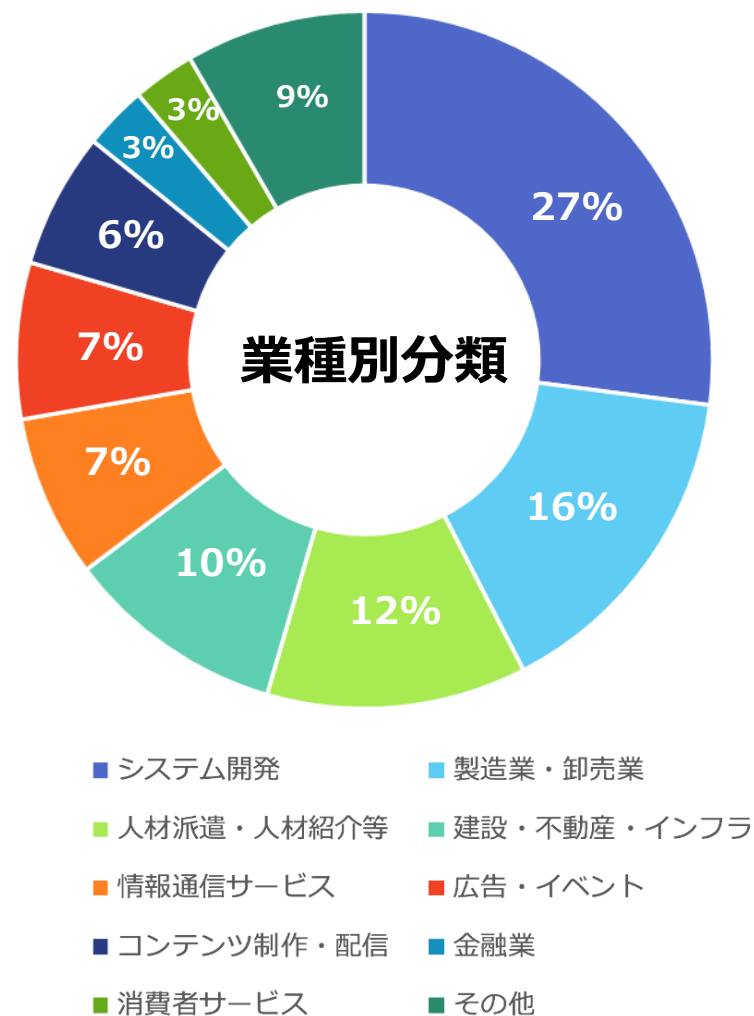
ARPA
132千円

(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

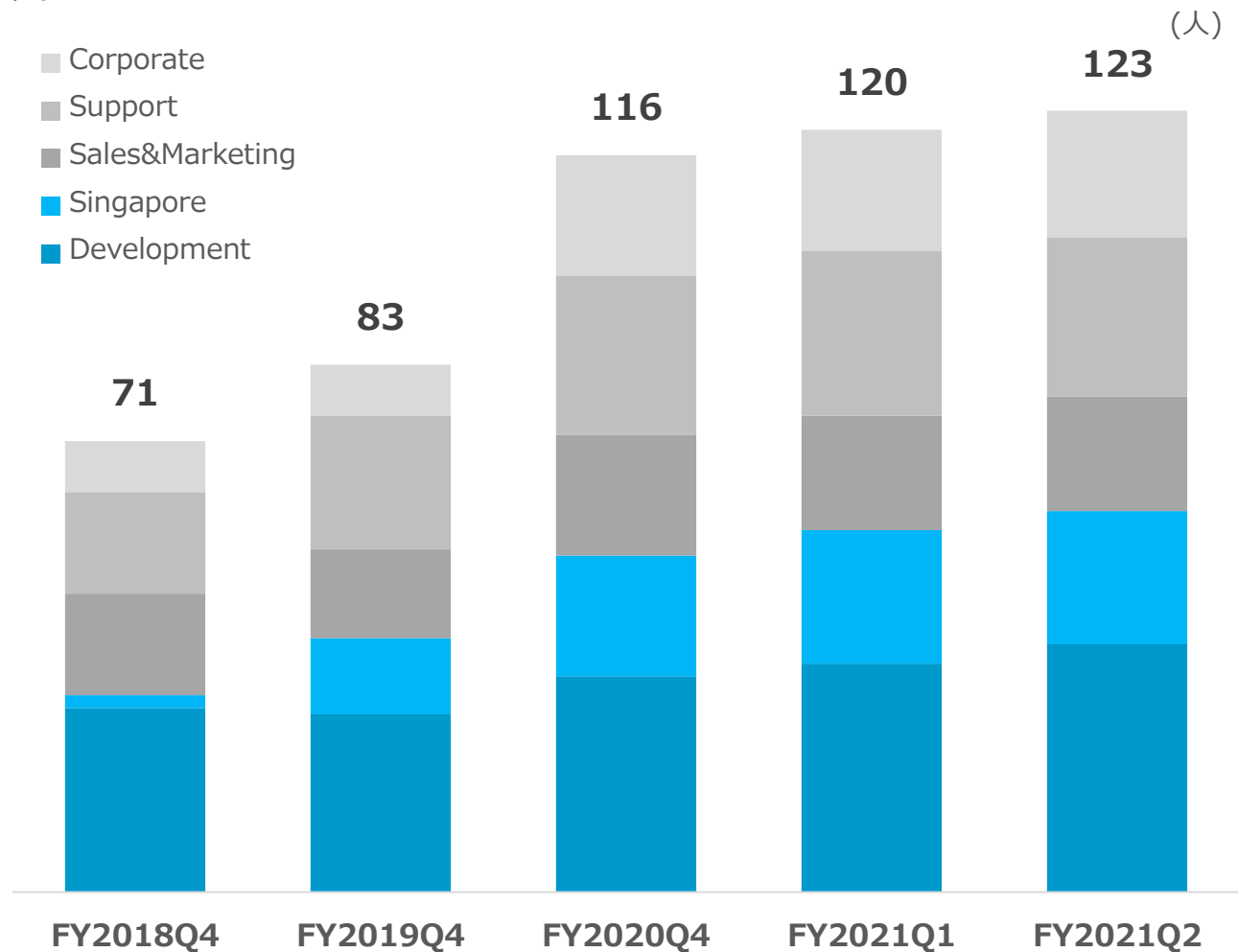
GB/EBUセグメント



業種別分類

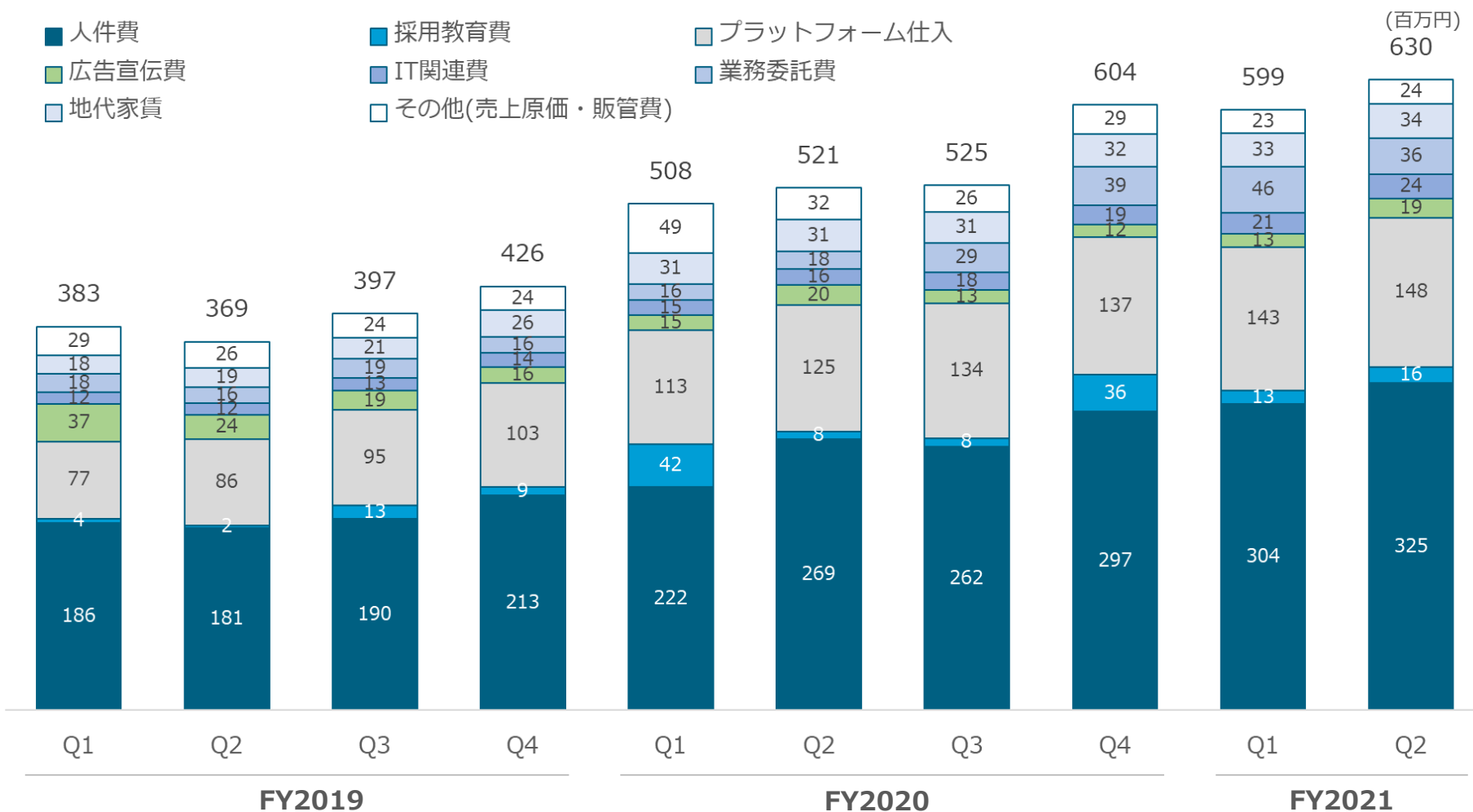


- Q2末の従業員数は123人（前四半期比+3人）と、採用ペースは計画対比遅れ気味であったものの、Q3ではエンタープライズ営業チーム及びサポートチームの体制拡充が図れる見込み。

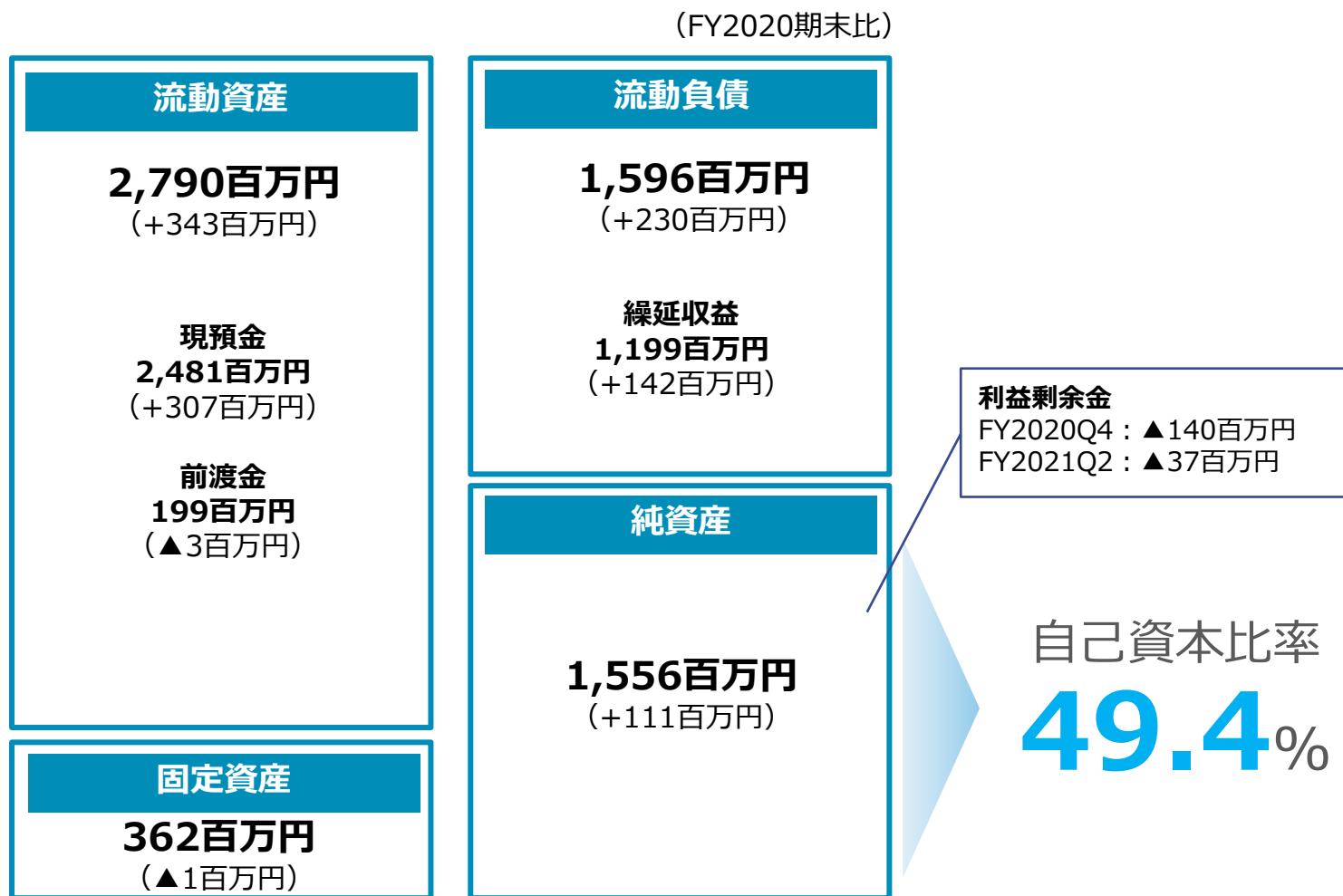


コスト構造の推移

- 人件費は従業員の増加に伴い増加基調。Q2は営業インセンティブの計上もあり。
- Q3は、TEXの本格販売開始に伴うマーケティング投資を行うため、広告宣伝費はQ2の3倍程度となる見込み。採用教育費も採用が進むため大幅に増加する見込み。



- 手元現預金24.8億円、自己資本比率49.4%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.

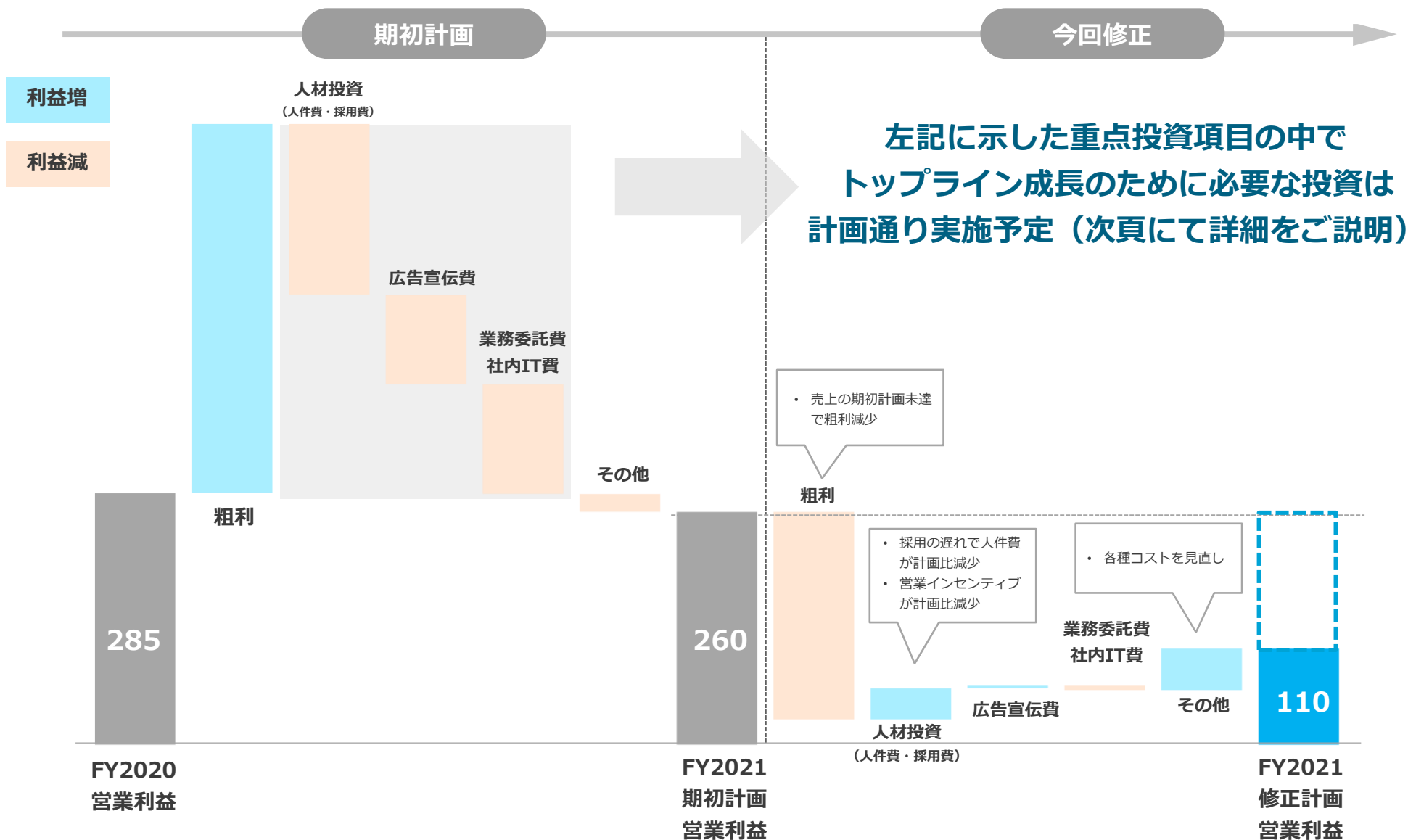


2. 2021年8月期 通期業績見通し

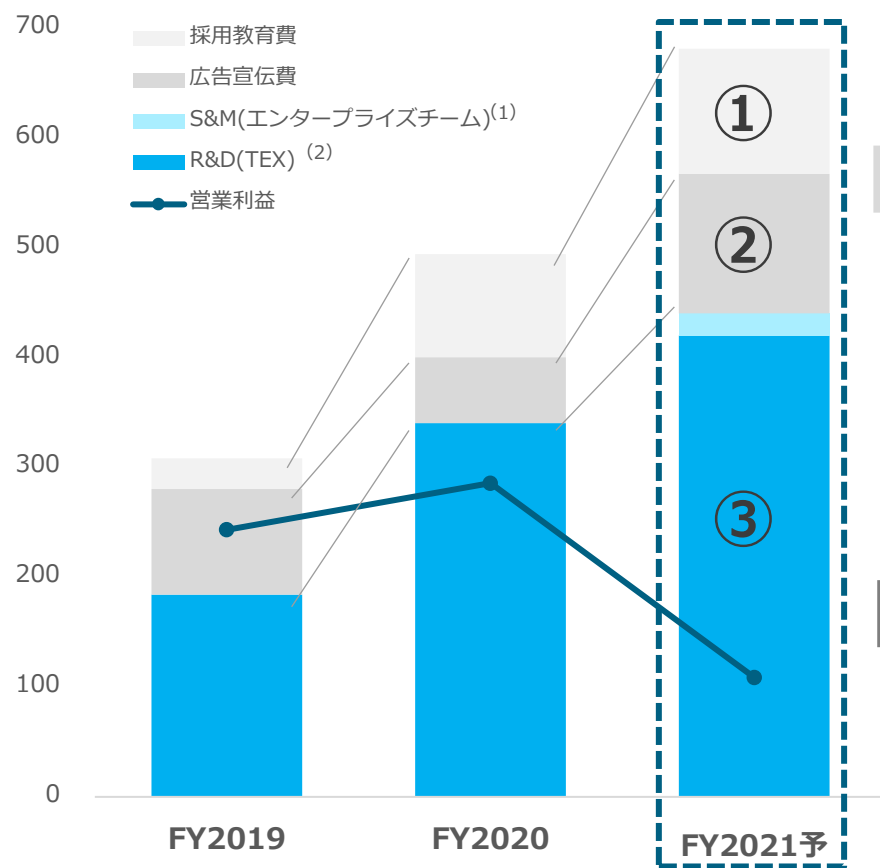
- Q2及びH2に計上を見込んでいた複数の大口商談について、導入時期の延伸等で期中のクローリングがほぼ見込めなくなったため、通期業績予想を下方修正。
- トップライン成長のための投資は計画通り実行予定。

(百万円)	FY2021		FY2021		
	当初計画		修正計画	計画比	前年同期比
売上	3,150		2,880 ~ 2,930	▲8.6% ~▲7.0%	+17.8% ~19.8%
営業利益	260		110 ~ 140	▲57.7% ~▲46.2%	▲61.5% ~▲51.0%
経常利益	260		110 ~ 140	▲57.7% ~▲46.2%	▲62.4% ~▲52.2%
当期純利益	130		55 ⁽¹⁾ ~ 70	▲57.7% ~▲46.2%	▲78.5% ~▲72.6%
ライセンスARR成長率	30%以上		17%~ 20%程度	-	-

(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。



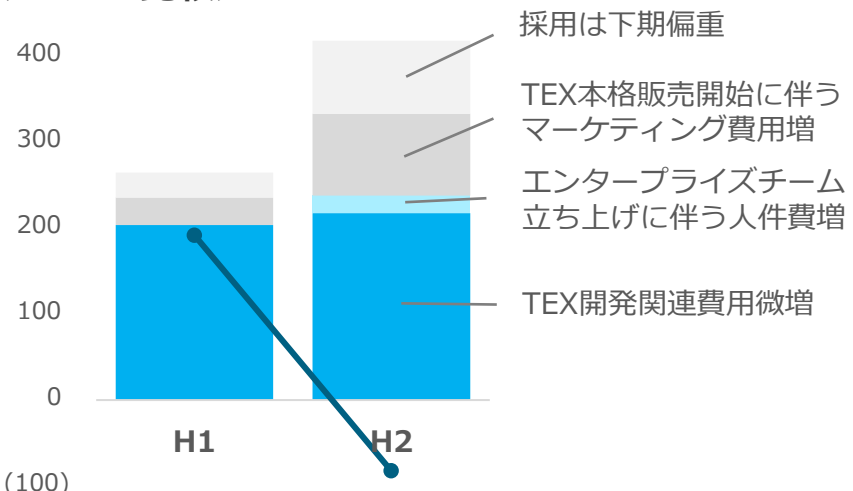
- **採用・教育、マーケティング、エンタープライズ市場開拓**の3領域をトップライン成長のための重点投資領域として、対前年比で約1.4倍（+2億円程度）の投資を予定。



3領域合算の対前年比：**×1.4倍程度**

- | 領域 | 対前年比 |
|---------------|------|
| ①採用・教育 | ×1.2 |
| ②マーケティング | ×2.1 |
| ③エンタープライズ市場開拓 | ×1.3 |

<H1-H2比較>



(1) S&M (Sales & Marketing) 費用の内、エンタープライズチームの人員費のみ抽出 (TSFの販売に関わるメンバーの人員費は含まず)
 (2) R&D (Research and Development) 費用の内、TEX開発チームにかかる人員費、業務委託費のみ抽出



TeamSpirit

3. 成長戦略について

3.成長戦略について

- 1 事業ドメイン
- 2 ターゲットとポジショニング
- 3 中長期成長イメージ

1

① ミッド、スモール企業⁽¹⁾のDXを支援するため
フロントウェア「TeamSpirit」のβ版をローンチ

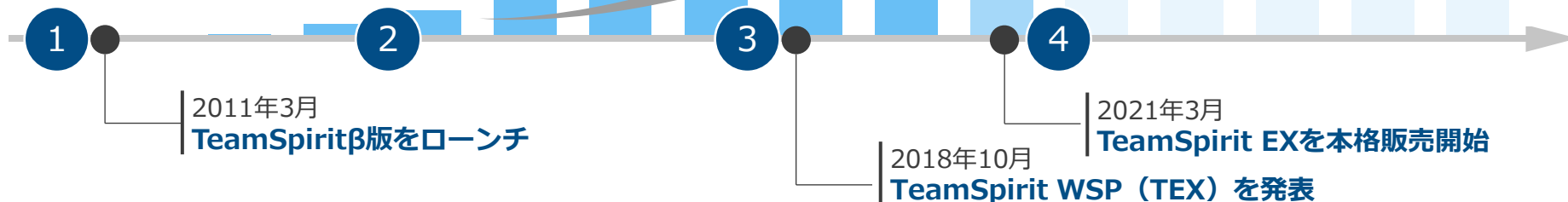
② ミッド、スモール企業を中心に市場を開拓

③ エンタープライズ企業⁽²⁾の需要が拡大

④ 「TeamSpirit EX」で
エンタープライズ市場を開拓

30万
ライセンス
突破

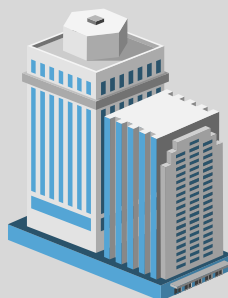
新たな成長
ステージに
挑戦



(1) ミッド企業（市場）：従業員が999～100名の企業（それを対象とした市場）、スモール企業（市場）：従業員が99名以下の企業（それを対象とした市場）

(2) エンタープライズ企業（市場）：従業員が1,000名以上の企業（それを対象とした市場）

エンタープライズ企業の需要が増加



求められるもの

- 複雑な業務要件やシステム環境に対応可能な機能及びサポート体制
- 強固なインフラ・セキュリティ環境

TeamSpirit

これまで多くのエンタープライズ企業で導入を果たしてきたものの、各社の複雑なニーズに対応するために開発・サポート負荷が増大

エンタープライズ企業での利用を想定したシステム設計

TSFの良さはそのままに
エンタープライズシステムとして機能強化

TeamSpirit EX

大規模組織管理

グループ企業を管理し
グループ内出向・転籍にも対応

グローバル対応

海外子会社も一括管理

権限管理

社員の役割や権限に応じた
細やかな権限管理

パフォーマンス

大規模ユーザ利用に耐える
パフォーマンス

外部システム連携

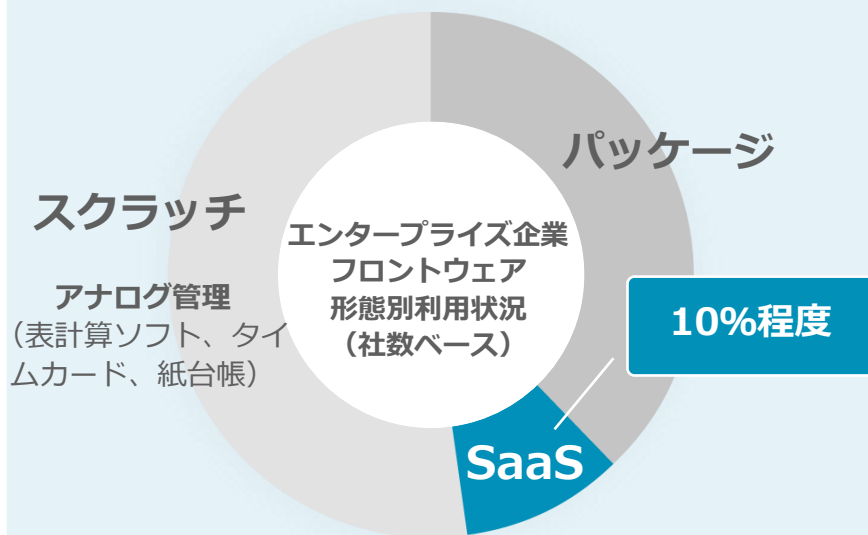
ERP等の外部システム連携を想定した
アーキテクチャ

導入

専門チームによる手厚い導入
支援、継続サポート体制

- エンタープライズ市場には、レガシーなスクラッチ（自社仕様開発）システムやアナログ管理が多く残存しており、**SaaSの拡張余地は大きい**。

エンタープライズ企業の SaaS普及率は低位



統計レポート、調査会社レポート等をもとに当社が独自に算出

SaaSのメリット

- 1 スクラッチ（自社仕様開発）に比べ **短期間・安価での導入が可能**
- 2 法改正等があった場合でも、**ユーザー各社での追加投資によるアップデートが不要**
- 3 システム保守のための**IT人材確保や外部委託が不要**（IT人材不足は今後ますます深刻化、2025年の崖問題⁽¹⁾）

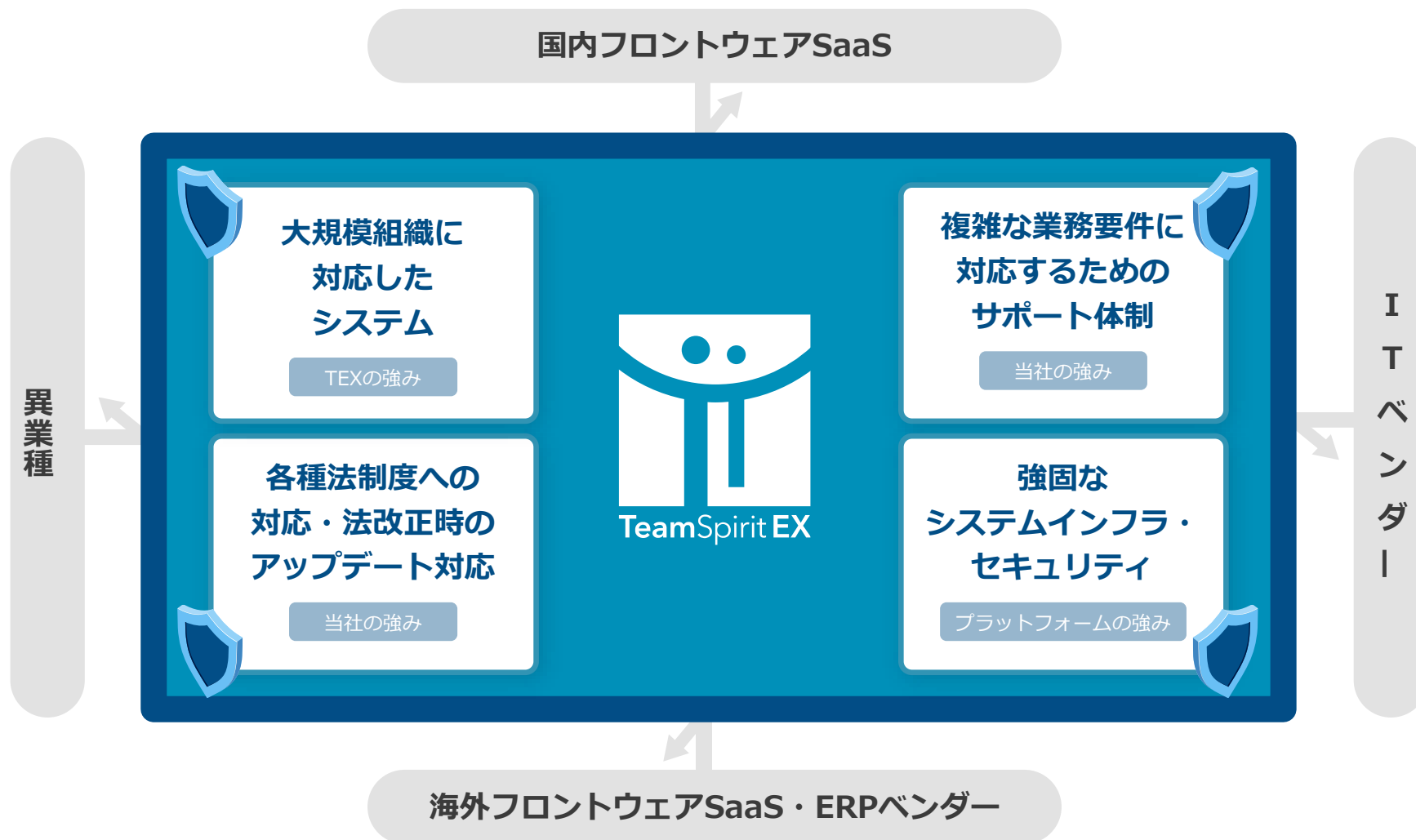
(1) 経済産業省が2018年5月に発表した「DXレポート～ITシステム『2025年の崖』克服とDXの本格的な展開～」にて、DXの推進を阻む要因として、既存のITシステムが技術面の老朽化・システムの肥大化・複雑化・ブラックボックス化等の問題を上げており、その結果として経営・事業戦略上の足かせ、高コスト構造の原因となっている「レガシーシステム」問題を提起。2025年には稼働後21年以上を迎える基幹系システムが6割となり、同年にSAPの現行ERPのサポート期間が終了すること（現在は2年延長）を「2025年の崖」と表現したものの。

- エンタープライズ市場は、**SaaS化が進む**と考える。



(1) 情報システムのハードウェアを使用者が自社保有物件やデータセンター等の設備内に設置・導入し、それらを主体的に管理する運用形態

- エンタープライズ市場の参入障壁は高い。

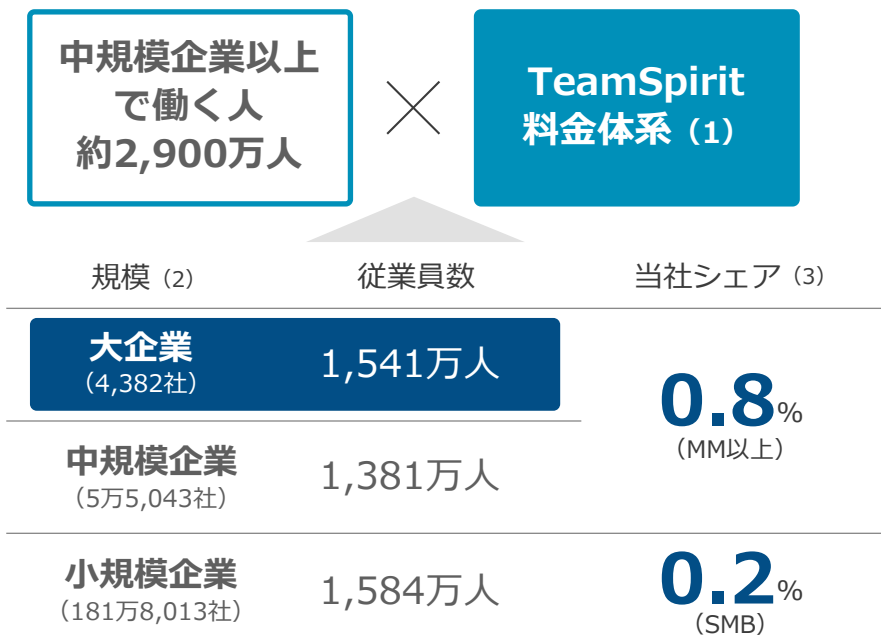


中規模企業以上の国内市場 (TeamSpiritの現状機能ベース)

成長戦略推進

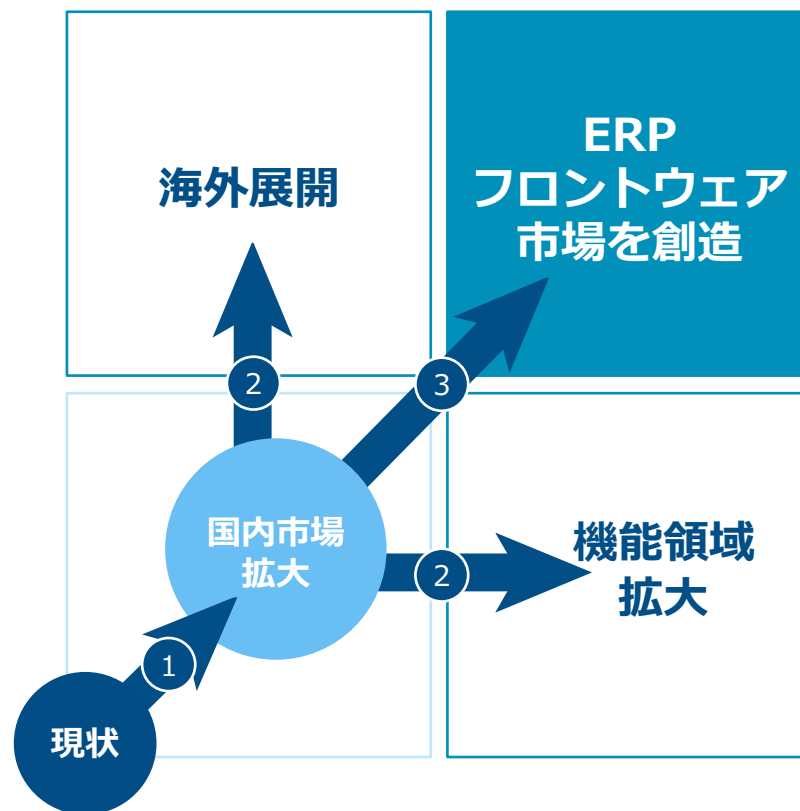
約2,100億円 + 事業領域の拡大

(うち大企業 約1,110億円)



(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

- (1) TeamSpiritの基本料金月額600円をもとに試算
- (2) 大企業：従業員1,000人以上、中規模企業：従業員100~999人、小規模企業：従業員99人以下
- (3) 2020年8月末時点での契約ライセンス数をもとに算出



3.成長戦略について

- 1 事業ドメイン
- 2 ターゲットとポジショニング
- 3 中長期成長イメージ

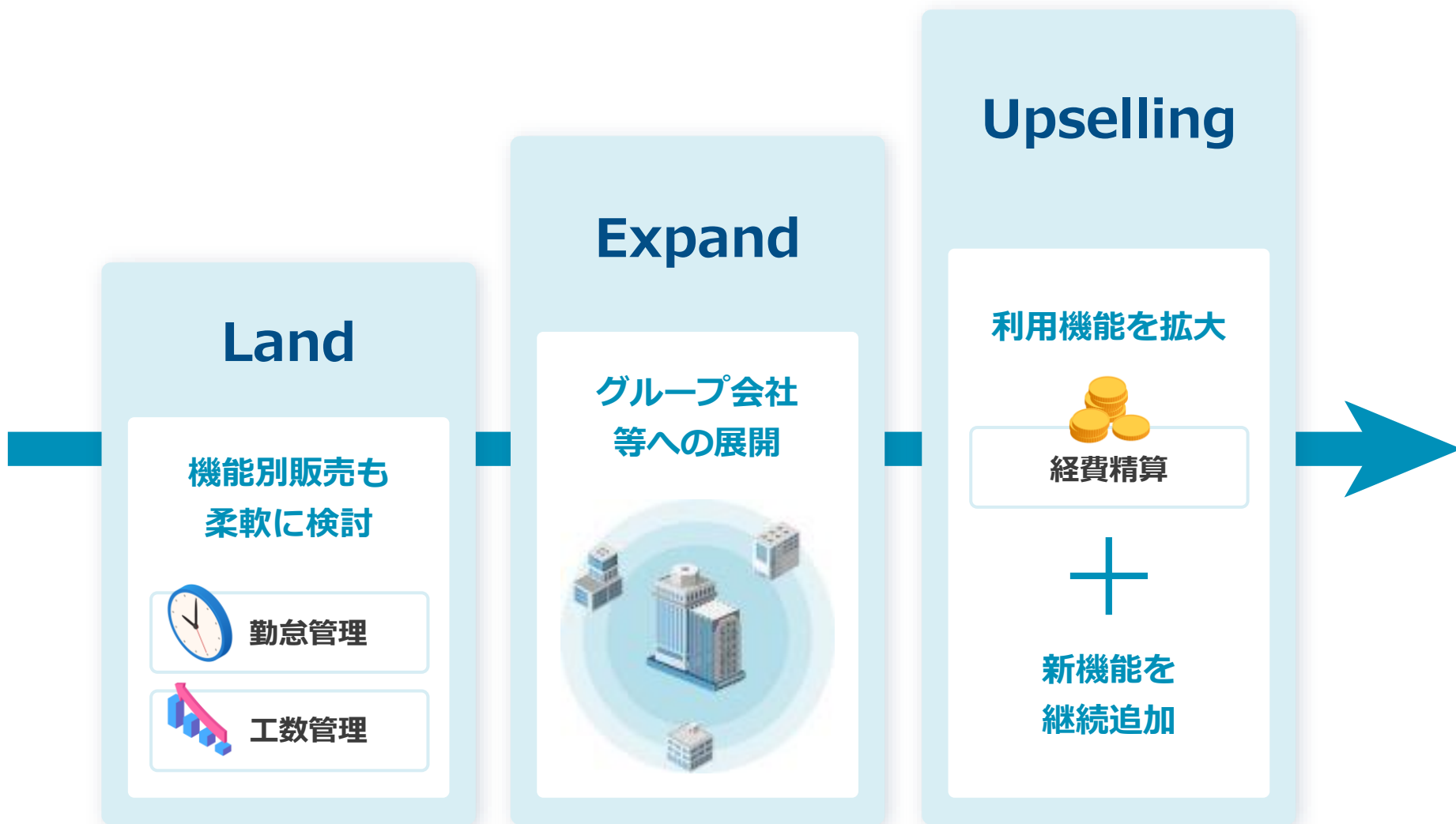
		
ターゲット	エンタープライズ 従業員1,000名以上	ミッド 従業員100~999名 スモール 従業員~99名
ポジショニング	ハイブリッド型 複雑な業務要件に適応するためのSI的要素を組み合わせたハイブリッド型	標準型 ユーザーの利便性や、管理のしやすさを追求した標準型

- エンタープライズ市場は、多くのレガシーシステムが残存しており、**SaaSの競合プレイヤーが少ない魅力的な市場。**
- ミッド市場の中でも、高い機能性が求められる**ラージミッド市場（従業員500名以上）は当社の得意領域。**

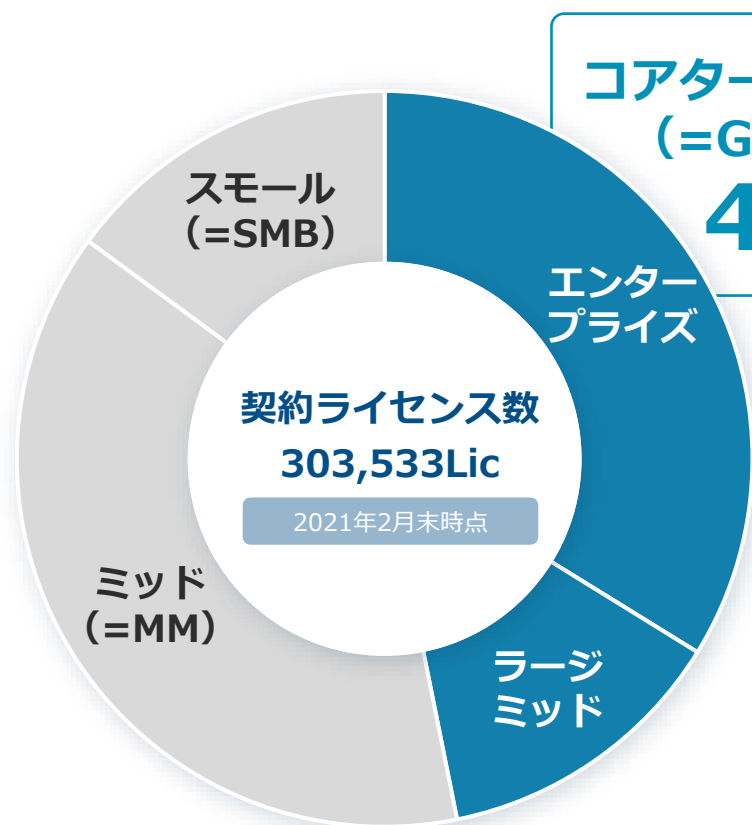
	単一機能	複合機能
エンタープライズ	B	A コアターゲット領域
ミッド		C
スモール		D

ターゲット領域	プロダクト	基本方針	主な競合
A	TEX	最重点領域	<div style="display: flex; align-items: center;"> <div style="border: 1px solid black; padding: 2px; margin-right: 5px;">スクラッチ</div> <div style="margin-right: 5px;">少</div> </div> <div style="display: flex; align-items: center;"> <div style="border: 1px solid black; padding: 2px; margin-right: 5px;">パッケージ</div> <div>未だに多くのレガシーシステムが残存</div> </div>
B	TEX	Aに移行するための足掛かり	<div style="display: flex; align-items: center;"> <div style="border: 1px solid black; padding: 2px; margin-right: 5px;">スクラッチ</div> <div style="margin-right: 5px;">少</div> </div> <div style="display: flex; align-items: center;"> <div style="border: 1px solid black; padding: 2px; margin-right: 5px;">SaaS (グローバル企業)</div> <div>機能によっては強力なプレイヤーが存在するが、勤怠・工数は競合が少ない</div> </div>
C	TSF	ラージミッドを中心に注力	<div style="display: flex; align-items: center;"> <div style="border: 1px solid black; padding: 2px; margin-right: 5px;">SaaS</div> <div style="margin-right: 5px;">中~多</div> </div> <div>ラージミッド（従業員500名以上）市場は当社の得意領域</div>
D	TSF	高度な内部統制管理を目指す企業 (IPO準備、NEXTユニコーン)	<div style="display: flex; align-items: center;"> <div style="border: 1px solid black; padding: 2px; margin-right: 5px;">SaaS</div> <div style="margin-right: 5px;">多</div> </div> <div>多くの競合に加え、クラウドERPの存在感が強い</div>

- TEXは、機能別販売も柔軟に検討。単一機能導入を足掛かりに（Land）、拡大（Expand）、単価向上（Upselling）で、ARPA（1社あたりのMRR）を増大させる。



- コアターゲット領域である、エンタープライズ企業（従業員1,000名以上）、ラージミッド企業（従業員500名以上）で、**豊富な導入実績を誇る**。



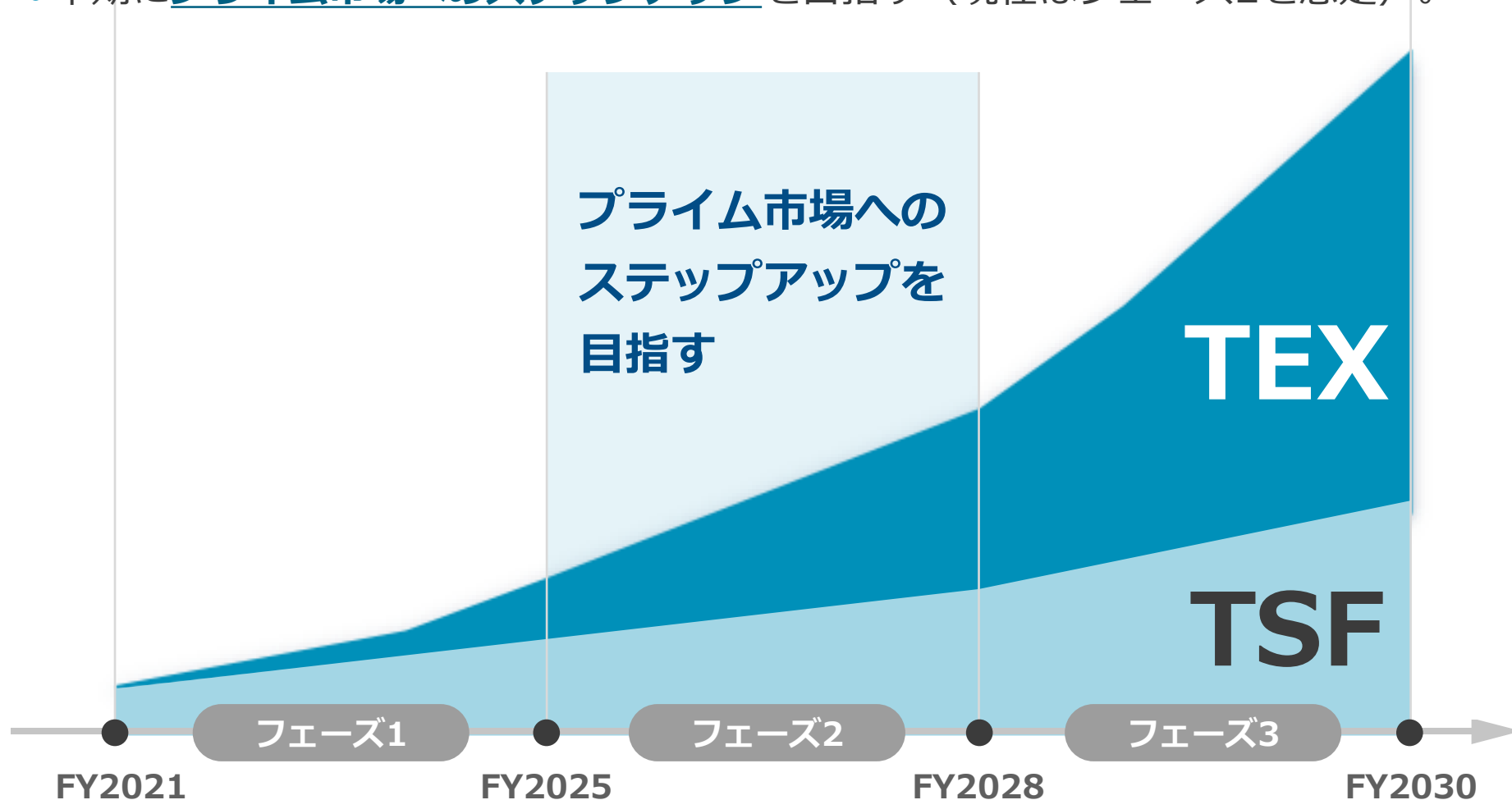
コアターゲット領域
(=GB/EBU)
47%

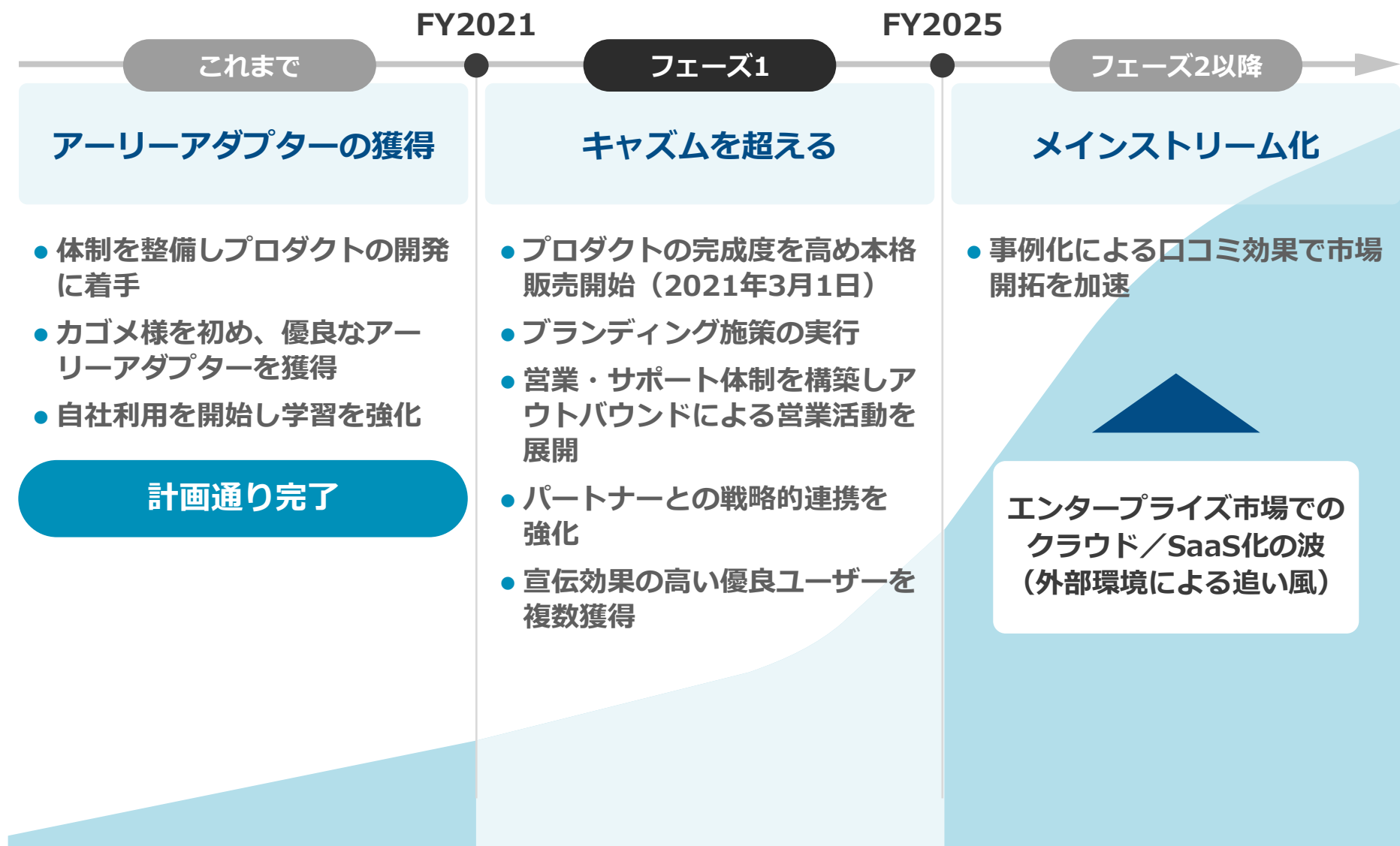


3.成長戦略について

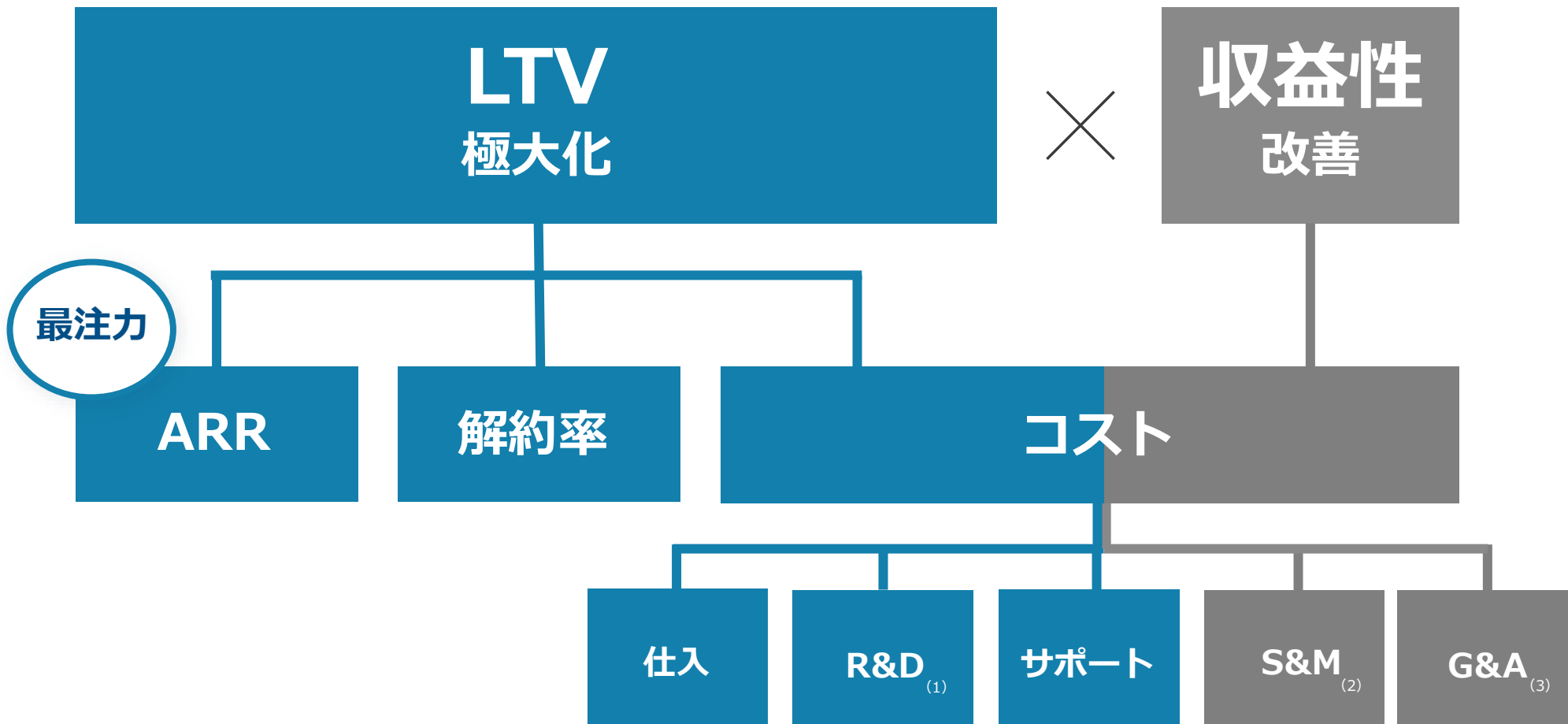
- 1 事業ドメイン
- 2 ターゲットとポジショニング
- 3 中長期成長イメージ

- TEXの本格的な成長加速及びプロダクト単体損益の黒字化はフェーズ1の中～後期を見込む。フェーズ1初期では、宣伝効果の大きいエンタープライズ企業の獲得を目指す。
- 早期にプライム市場へのステップアップを目指す（現在はフェーズ2を想定）。





- フェーズ1では、LTVの極大化に注力。特にARR（ライセンス）の拡大に最注力。



(1) R&D (Research & Development) : プロダクト開発に伴う費用
(2) S&M (Sales & Marketing) : セールスやマーケティングに伴う費用
(3) G&A (General & Administrative) : 管理部門や全社に係る費用



4. トピックス

創造的な働き方・組織づくりに関心のあるすべてのビジネスパーソンを対象に、イノベーションの創出に必要な「知の探索（Exploration）と深化（Exploitation）」をテーマにしたセミナーを開催。

TeamSpirit EX Day 2021

新しい組織づくりを目指す 「知」の探索と深化のための対話

働き方を次のステージへ。

4月22日(木) 16:30 - 18:00

オンライン 無料

入山章栄氏

早稲田大学
大学院経営管理研究科 教授

島田由香氏

ユニリーバ・ジャパン・
ホールディングス株式会社
取締役・人事総務本部長

荻島浩司

株式会社チームスピリット
代表取締役社長



2021/02/17

チームスピリット、2021年版「働きがいのある会社」ランキングにて 中規模部門ベストカンパニーに選出



～シンガポールの拠点と同時に社員の働きがい向上を実現 次の10年を見据えた新たなステージへ～

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、Great Place To Work® Institute Japan (以下:GPTWジャパン)が実施した2021年版「働きがいのある会社」ランキングにおいて、中規模部門(従業員数100-999人)ベストカンパニーに選出されたことをお知らせいたします。なお、シンガポールを拠点とする子会社チームスピリットシンガポール(TeamSpirit Singapore Pte. Ltd.)もGreat Place To Work® Institute Singaporeにより2020-2021 Great Place To Workに認定されています。(https://greatplacetowork.com.sg/certified-companies/teamspirit/)

※詳細はこちらをご参照ください。

<http://www.hatarakigai.info>

2021/02/18

「2020年もっとも売れた Salesforce AppExchange アプリ」 TeamSpiritが中小企業部門1位を獲得



～大企業部門でも3位にランクイン、W受賞を達成～

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、セールスフォース・ドットコムが公開した「2020年もっとも売れたAppExchangeアプリTOP10」において、中小企業部門1位および大企業部門3位をW受賞いたしました。

【代表取締役社長 荻島 浩司コメント】

Salesforce AppExchange 2020年 もっとも売れたアプリTOP10にて中小企業部門1位、大企業部門3位と評価いただいたことを大変嬉しく思います。これはひとえに弊社サービス「TeamSpirit」をご利用いただいている全てのお客様と、日頃より弊社の活動に協力いただいている関係者様のご支援の賜物と深く感謝申し上げます。

「TeamSpirit」は、現在利用社数1,400社、28万を超えるユーザー様にご利用いただいております。2021年はサービス開始10周年を迎える周年イヤーとなります。そしてこれからの10年を見据え「すべての人を、創造する人に。」という企業ミッションの下、従来にも増して重要性が高まっている従業員の多様で柔軟な働き方を実現することでイノベーションを実現する生産性向上の実現を目的として、継続的なアップデートを実施し、変化に挑戦する人と企業の成功に貢献できるよう努めて参ります。

東京ガスiネット様



東京ガスiネット株式会社

社員のパフォーマンスを引き出す「多様で柔軟な働き方」と、法令・36協定に則った「正確な労務管理」を実現

人事・総務部 人事総務グループ
長尾 忠輝氏 喜古 宇氏

TOP / 導入事例 / 東京ガスiネット株式会社



導入前の課題

日々の勤怠管理はエクセルで行っており、人事部は月末に5ヶ所の事業所から700人を超える社員の紙の勤務表を正確に集め、翌月第3営業日までに締め処理をしなければならなかった。勤怠状況も翌月にならないと把握できず、生産性や過重労働について事前に対応することも難しかった。また工数を別システムで管理していたため、社員は勤怠と工数を二重入力する手間も抱えていた。業績申請業務も紙ベースで行われており、業務負担が大きかった。

導入効果とTeamSpiritへの評価

毎日どこからでも勤怠の打刻ができるようになり、そのまま工数も簡単に入力できるため、社員の業務負担は軽減し、人事部の月末業務も大幅に削減された。また、勤怠がリアルタイムで把握できるようになったことで、無駄な残業が減り、上司と部下の間にも働き方についての新たなコミュニケーションが生まれた。申請業務も電子化されて業務改善につながったほか、コロナ禍でのリモートワークにも迅速に対応することができた。

一般社団法人日本音楽著作権協会様 (JASRAC)



一般社団法人日本音楽著作権協会 (JASRAC)

適正な手数料率を設定することが、権利者と利用者に対する責任。
リアルタイムなプロジェクト原価管理で、付加価値の高いサービスを目指す。

人事部 課長 福岡 孝仁氏
企画部 情報総合課 課長 水谷 英彦氏

TOP / 導入事例 / 一般社団法人日本音楽著作権協会 (JASRAC)



導入前の課題

業務に伴うコストを見直し、適正な管理手数料率を設定するためには、音楽の利用分野ごとに正確な工数情報を把握することが必要不可欠だ。以前は工数情報をExcelで管理しており、リアルタイムにデータを活用することができず、集計作業にも膨大な時間がかかっていた。また、勤怠管理の締め処理に関するルーティーン業務の負荷が非常に高く、人事部も働き方改革に本格的に着手することができずにいた。

導入効果とTeamSpiritへの評価

全ての部署の職員と派遣スタッフがTeamSpiritで勤怠・工数情報を入力するようになったことで、音楽の利用分野ごとにかかる原価をリアルタイムで把握できるようになった。また、勤怠の締め処理と工数情報の集計作業にかかっていた年間約330時間がほぼゼロになり、それによって、新たな人事制度の構築など一歩先の仕事ができるようになった。さらに、日々の働き方が可視化されたことにより、自主的に業務を改善する職員が増え、組織内のコミュニケーションも活性化された。コロナ禍での勤務形態や音楽利用状況の変化にも、迅速に対応することができた。



Appendix

四半期別 連結貸借対照表

(百万円)	(Million Yen)	FY2020				FY2021	
		Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2
流動資産	Current Assets	2,116	2,171	2,344	2,447	2,706	2,790
現金及び預金	Cash and deposits	1,900	1,921	2,069	2,173	2,437	2,481
前渡金	Advance payments	163	174	197	202	204	199
その他	Other	52	75	78	71	66	109
固定資産	Non-current Assets	317	297	266	363	360	362
資産合計	Assets Total	2,434	2,469	2,611	2,810	3,067	3,153
流動負債	Current Liabilities	1,230	1,221	1,308	1,365	1,576	1,596
繰延収益	Deferred revenue	1,012	966	1,040	1,057	1,319	1,199
その他	Other	217	255	268	308	257	397
固定負債	Non-current Liabilities	-	-	-	-	-	-
負債合計	Liabilities Total	1,230	1,221	1,308	1,365	1,576	1,596
純資産	Net Assets	1,203	1,247	1,302	1,445	1,490	1,556
負債純資産合計	Liabilities and Net Assets Total	2,434	2,469	2,611	2,810	3,067	3,153

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					FY2021			
		Q1	Q2	Q3	Q4	累計	Q1	Q2	H1累計	
売上高	Net sales	552	606	631	654	2,445	671	750	1,421	
ライセンス (①)	License	437	479	515	527	1,960	558	578	1,136	
プロフェッショナルサービス	Professional service	114	127	116	126	485	112	171	284	
スポットサポート	Spot support	50	64	54	65	234	48	102	150	
プレミアムサポート (②)	Premium support	47	49	50	50	198	54	56	110	
リカーリングレベニュー (①+②)	Recurring Revenue	485	529	565	578	2,159	612	634	1,247	
割合 (%)	Share (%)	87.9%	87.3%	89.6%	88.4%	88.3%	91.3%	84.6%	87.7%	
その他	Other	16	12	11	10	52	9	13	23	
営業利益	Operating Profit	44	84	106	50	285	71	120	191	
経常利益	Ordinary Profit	43	84	111	53	292	74	121	195	
当期利益	Net Income	14	42	55	142	255	36	65	102	
(1)										
営業CF	CF from operating activities	-	-	-	-	395	256	43	299	
投資CF	CF from investing activities	-	-	-	-	-86	0	0	0	
フリーCF	Free Cash Flow	-	-	-	-	309	256	43	299	
財務CF	CF from financing activities	-	-	-	-	-41	7	0	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

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

ミッション

すべての人を、創造する人に。

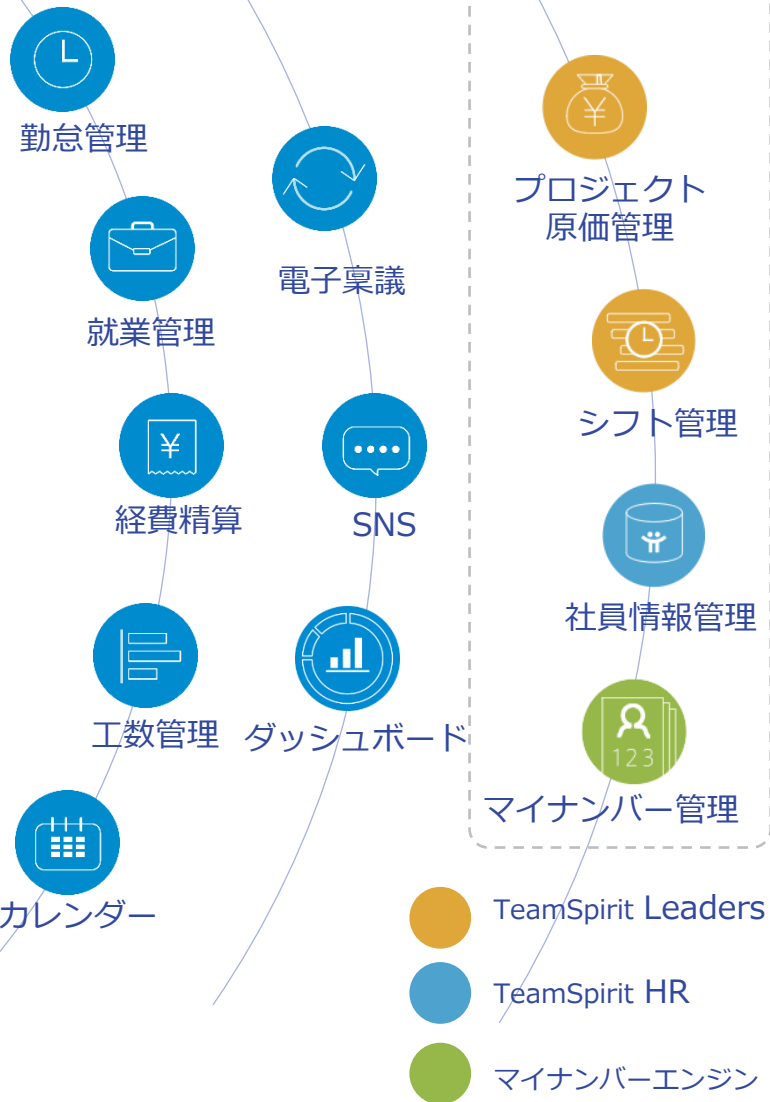
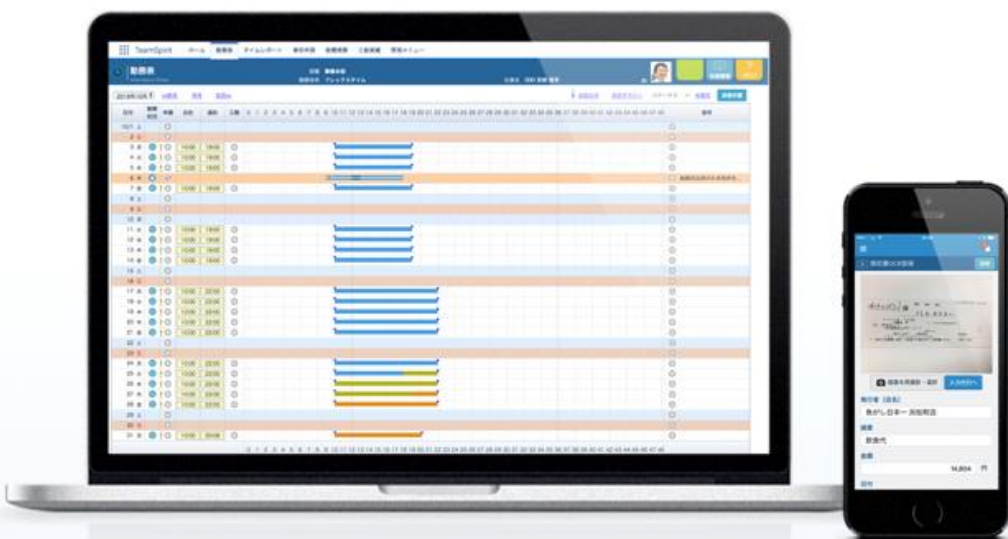
すべての人が創造性を発揮し、人の数だけ世界を変えていく。
チームスピリットは、変化を巻き起こす機会を創る会社であり続けます。

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。

「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。



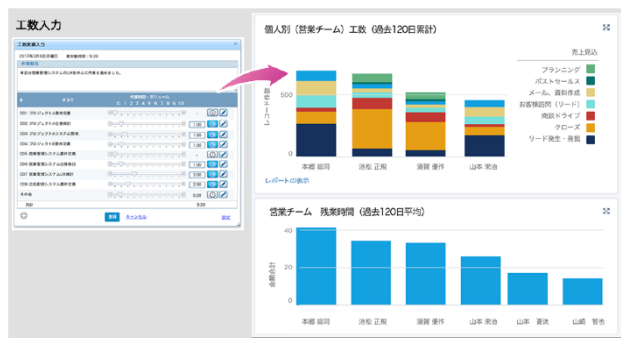
■ テレワークに最適な「勤怠管理」

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



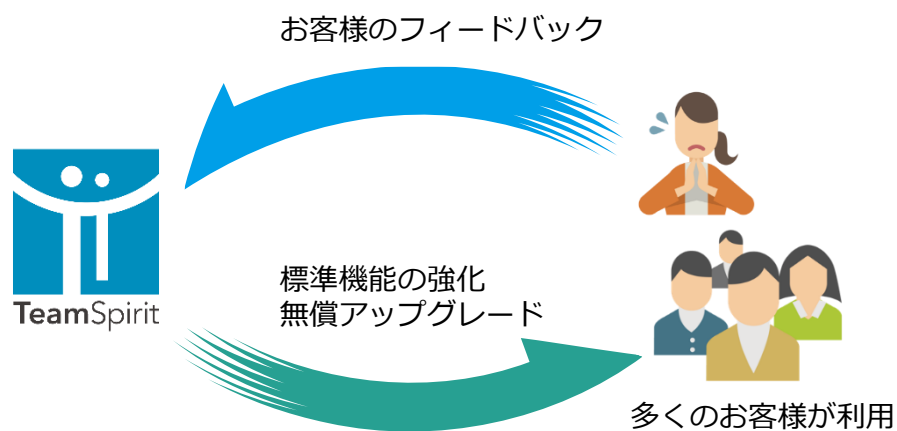
■ 「遠隔コミュニケーション」を活性化

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



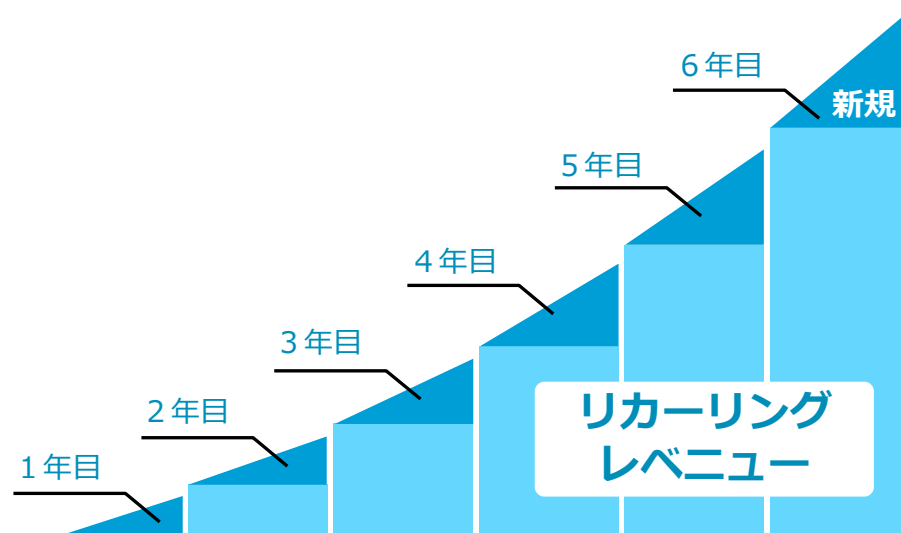
- シングルソース・マルチテナントで継続的に機能が進化（Win-Win）。
- 高機能・高品質な製品を月額課金で利用可能（ITの民主化）。
- リカーリングレベニューの蓄積で事業が安定（安心の提供）。

《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。

