



決算説明資料

2021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)

2021年7月14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3四半期実績
2. 2021年8月期 通期業績見通し
3. トピックス

Appendix1. 財務データ・製品紹介他

Appendix2. 成長戦略について（再掲）



1. 2021年8月期 第3四半期実績



<p>総括</p>	<ul style="list-style-type: none"> Q3は500~1,000ライセンス規模の中型商談を中心に積み上げを図り、概ね計画通りのライセンス実績で着地。また、成長投資に関してもTEX本格販売開始に伴うキャンペーン投資や人材投資を計画通り実行。 	
<p>事業の 状況</p>	<p>業績</p>	<ul style="list-style-type: none"> Q3の売上高は731百万円（前四半期比▲2.5%）、営業利益は5百万円（同比▲95.2%）。 <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し着実に伸長 ➢ スポットサポート売上は、Q2の大口商談の反動で前四半期比で減収となるも通常ペースを維持 ➢ 営業利益は、成長投資を加速させたことで前四半期比で大きく減益
	<p>主要 KPI</p>	<ul style="list-style-type: none"> Q3の純増ライセンス数は+10,289ライセンス（累計313,822ライセンス）、ライセンスARRは2,422百万円（前年同期比+15.8%）。 <ul style="list-style-type: none"> ➢ 大口商談がなかったものの、500~1,000ライセンス規模の中型新規商談が堅調に推移 リカーリングレベニューは1,908百万円（前年同期比+20.8%）、売上高に占める割合は88.7%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、0.57%（前四半期比+0.05ポイント）と低水準を維持。
	<p>成長 戦略</p>	<ul style="list-style-type: none"> 重点投資領域（採用・教育、マーケティング、エンタープライズ市場開拓）への投資は計画通り実施。 TEXの拡張機能としてタレントアサインメントを最適化する「PSA」を発表。

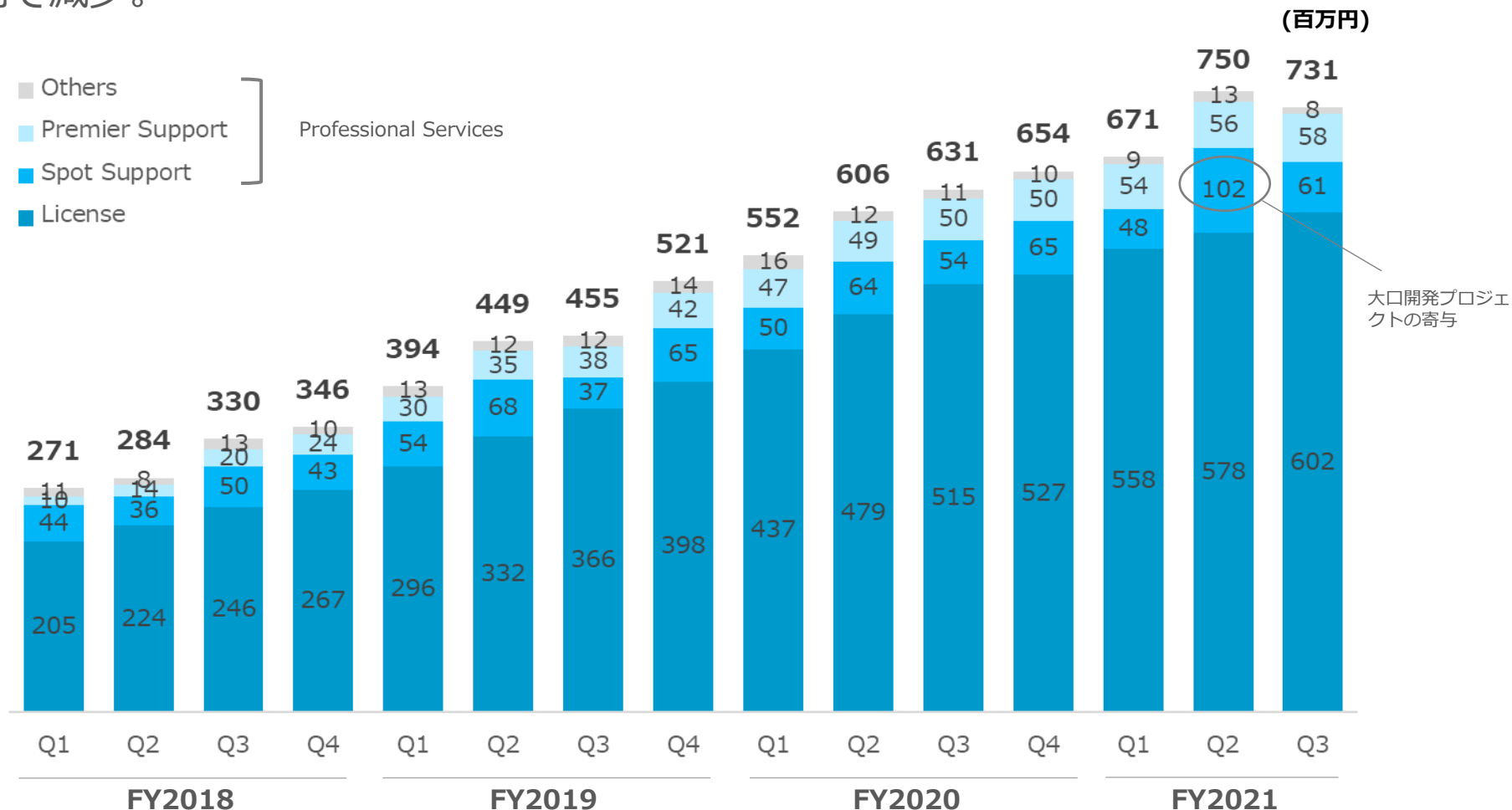
2021年8月期 第3四半期業績

- Q3売上高は、Q2に大口スポットサポート売上の計上があったため前四半期比▲2.5%の731百万円。ライセンス売上は着実に増加。
- Q3営業利益は、前年同期比▲95.2%の5百万円。成長投資を計画通りに加速させたことで広告宣伝費や人件費、採用費等の費用が増加。
- TEXの本格販売開始に伴い、TEXのR&D費用を販管費から原価計上に変更したことで売上高総利益は前四半期比で減少。営業利益以下は同変更による影響なし。

(百万円)	FY2021	QoQ		FY2021	YoY	
	Q3	FY2021Q2		Q3 YTD	FY2020Q3 YTD	
売上高	731	750	▲2.5%	2,152	1,790	+20.2%
ライセンス	602	578	+4.2%	1,739	1,432	+21.5%
プロフェッショナルサービス ⁽¹⁾	128	171	▲25.2%	412	358	+15.2%
売上高総利益	380	456	▲16.6%	1,227	1,102	+11.3%
営業利益	5	120	▲95.2%	197	235	▲16.3%
経常利益	7	121	▲94.0%	202	239	▲15.2%
当期純利益	41	65	▲37.3%	144	112	+27.6%

(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⁾が牽引し着実に成長中。
- スポットサポート売上は、Q2に大口スポットサポート売上の計上があったため前四半期比で減少。

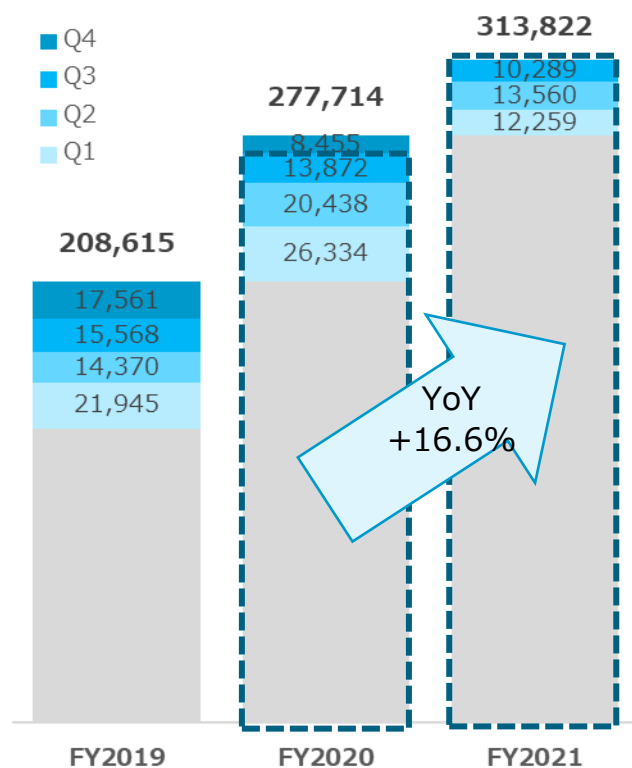


(1) GB/EBU : 契約ライセンス数が500名以上の企業 MM : 契約ライセンス数が100名~499名の企業 SMB : 契約ライセンス数が99名以下の企業

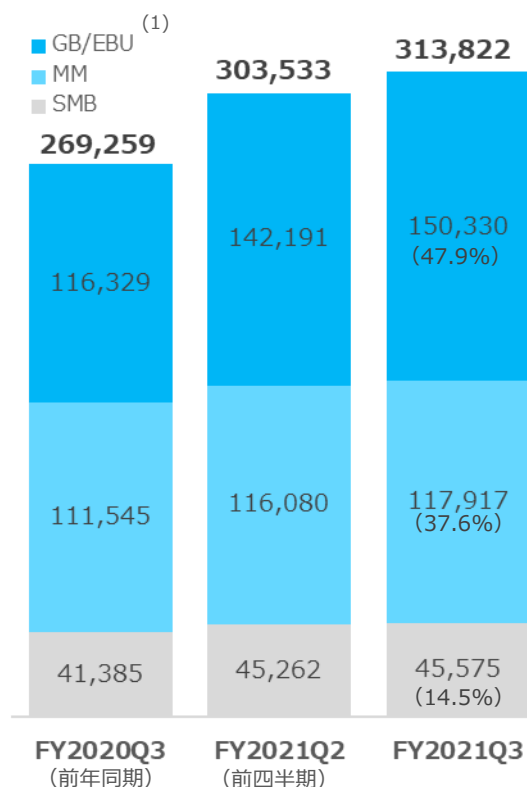
契約ライセンス数

- Q3の純増ライセンス数は+10,289ライセンス。Q3は大口商談がなかったものの、500～1,000ライセンス規模の新規商談が堅調に積みあがった。
- GB/EBUセグメントは前年同期比+29.2%と堅調に推移。同比率は47.9%と前年同期比+4.7pt。

契約ライセンス数



セグメント別（顧客規模）



GB/EBU
成長率 (YoY)
+29.2%

GB/EBU比率
47.9%
(YoY + 4.7pt)

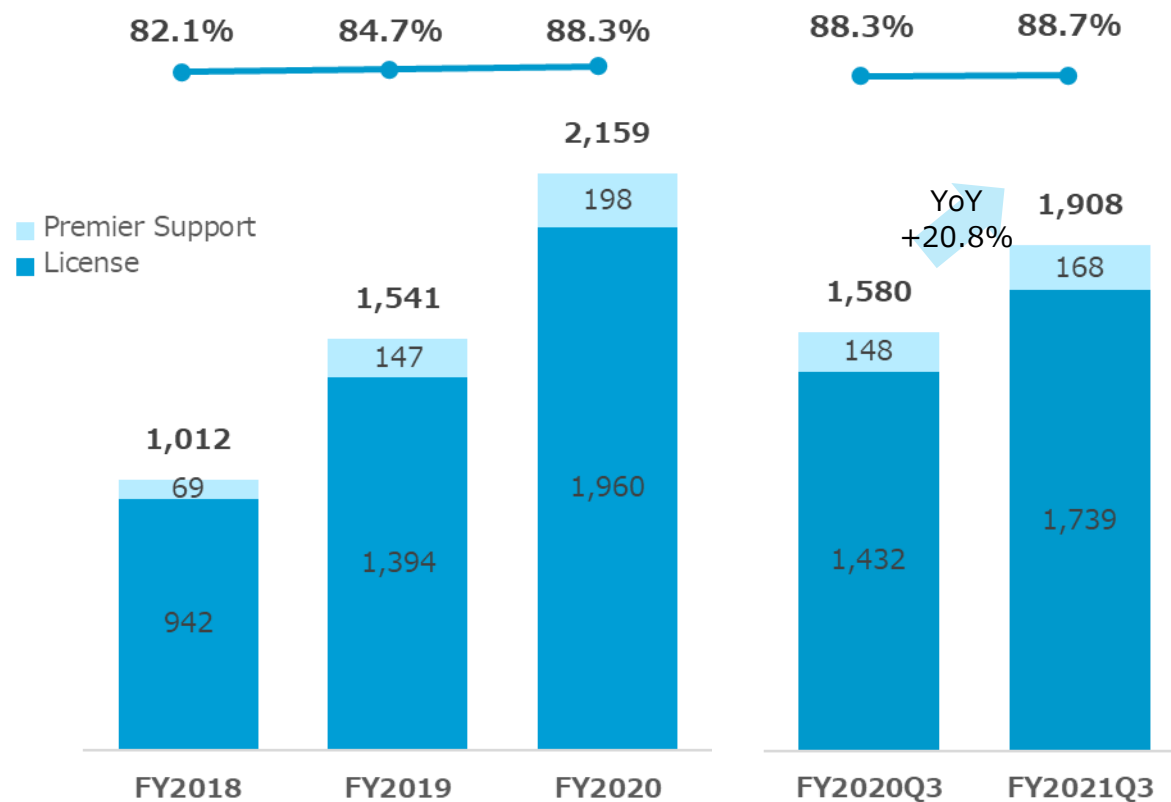
(1) GB/EBU：契約ライセンス数が500名以上の企業 MM：契約ライセンス数が100名～499名の企業 SMB：契約ライセンス数が99名以下の企業

リカーリングレベニュー

- リカーリングレベニュー⁽¹⁾ は前年同期比+20.8%の1,908百万円。
- 売上高に占めるリカーリングレベニュー比率⁽²⁾ は88.7%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)

+20.8%

売上高比率

88.7%

(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）

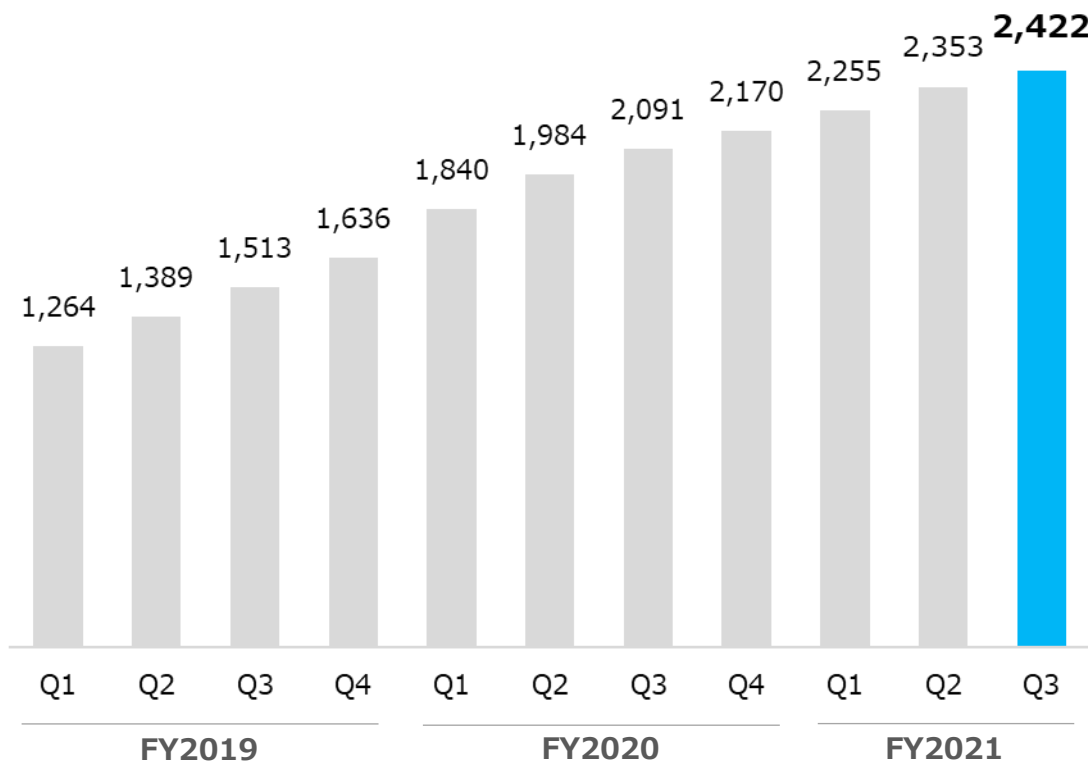
(2) リカーリングレベニュー比率：リカーリングレベニュー÷売上高

ライセンスARRの推移

- ライセンスARR⁽¹⁾ は前年同期比+15.8%の2,422百万円。

ライセンスARR（四半期推移）

(百万円)



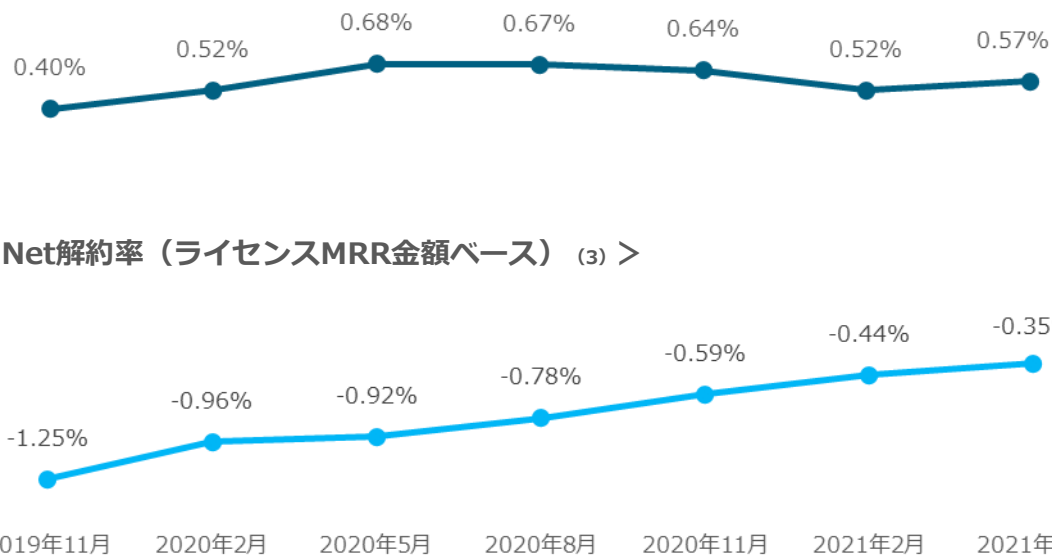
成長率 (YoY)
+15.8%

(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月次解約率は、0.57%と低水準を維持。
- ライセンスMRRベースのNet月次解約率は、ネガティブチャーン⁽¹⁾を継続。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

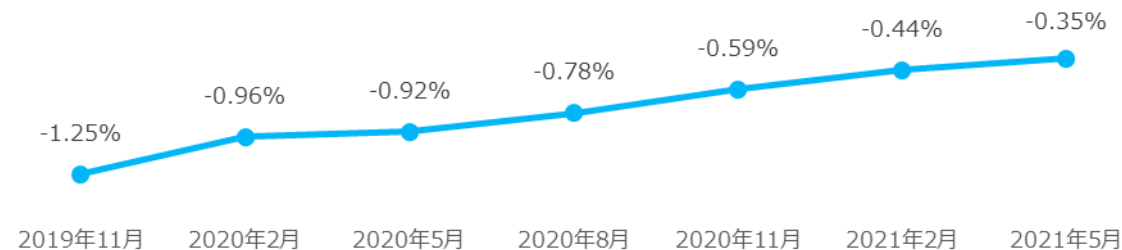
<Gross解約率（契約ライセンス数ベース）⁽²⁾>



Gross月次解約率
(契約ライセンス数ベース)

0.57%

<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)

△0.35%

FY2020

FY2021

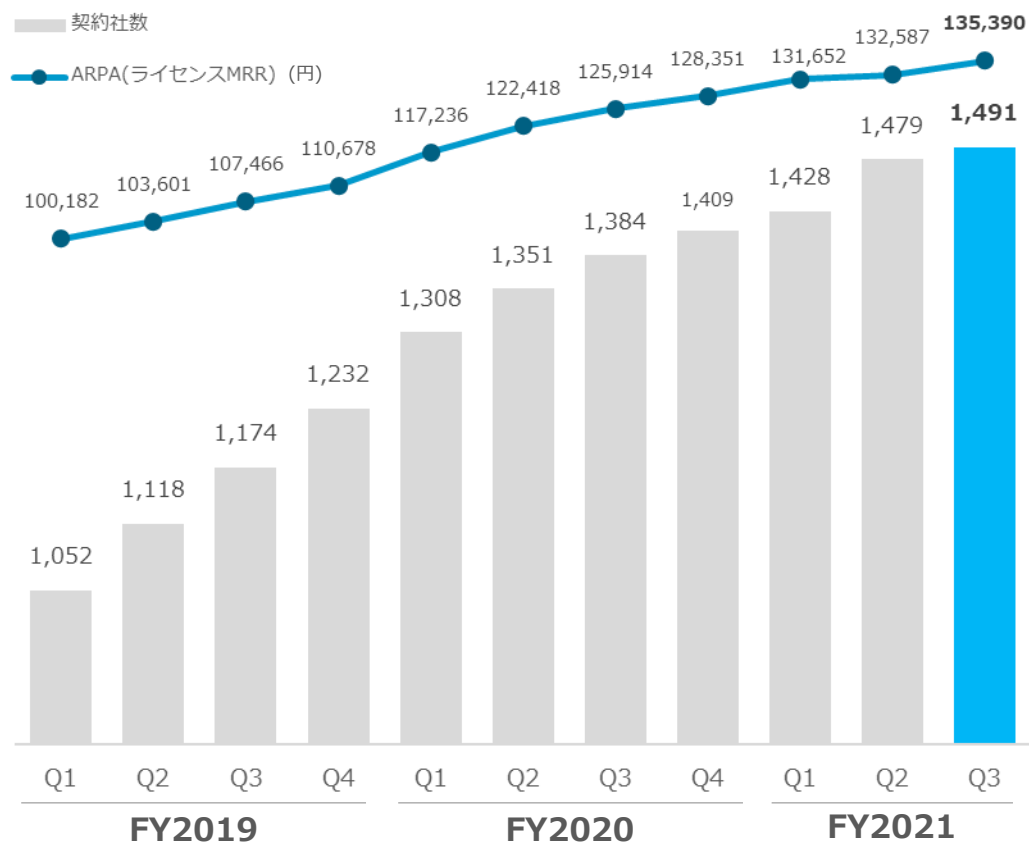
(1) 既存顧客から解約・削減を上回る追加契約（アップセル・クロスセル）を獲得出来ている状態

(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1,491社（前四半期比+12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135,390円となり持続的に上昇。

契約社数・ARPA（四半期推移）



契約社数
1,491社

ARPA
135千円

(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

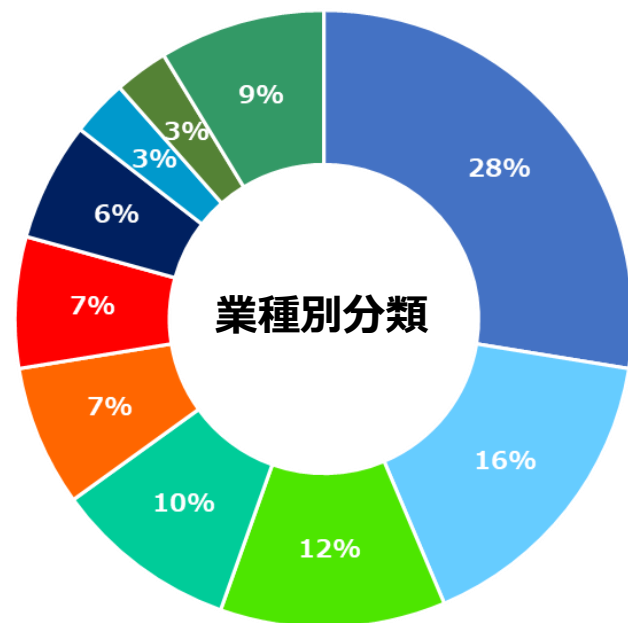
- エンタープライズ企業や成長企業を中心に強固な顧客基盤を構築。

顧客基盤 (1)



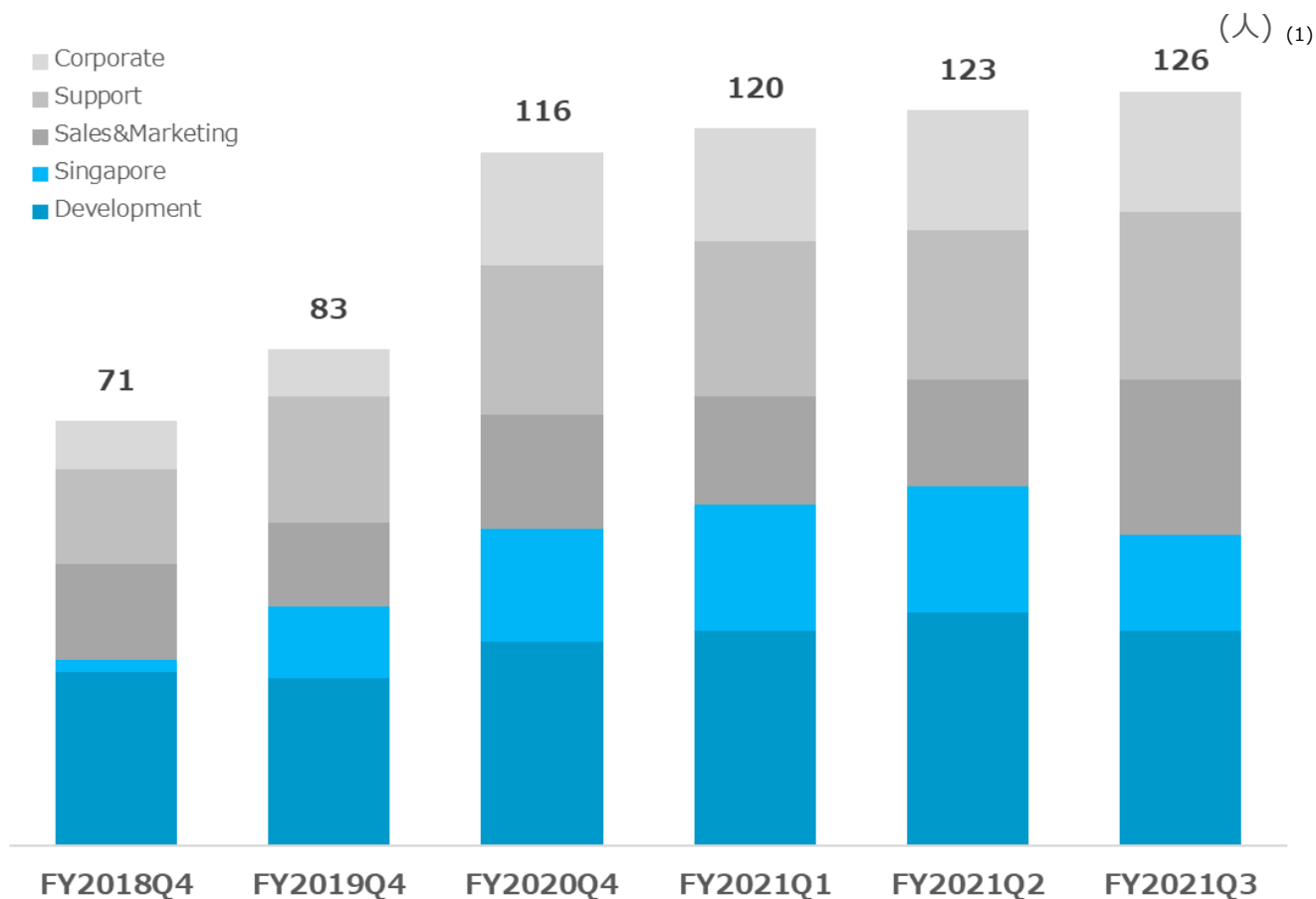
(1) ログの掲載許可をいただいている一部のユーザーを抜粋

業種別分類



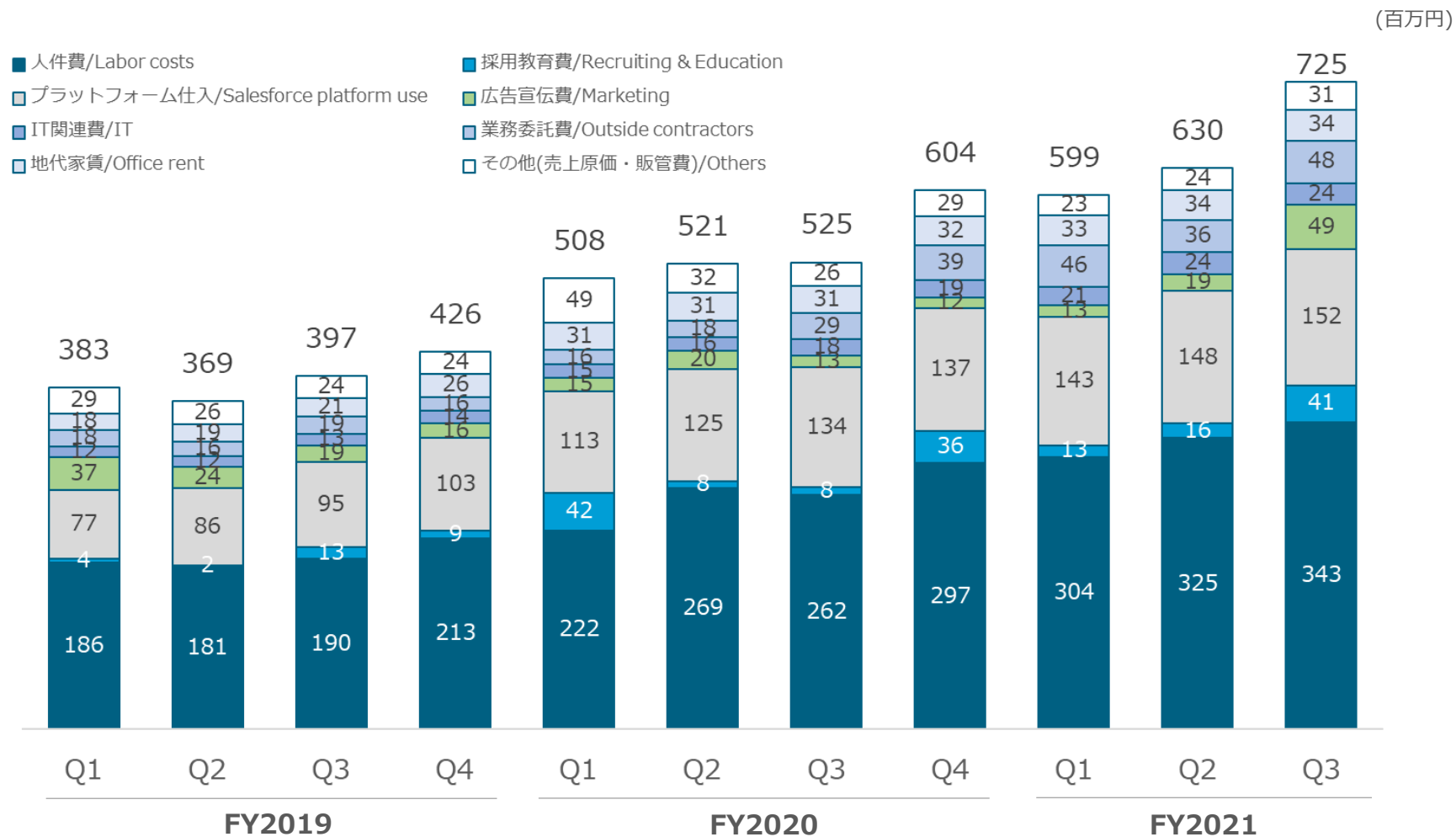
- システム開発/System Development
- 製造業・卸売業/Manufacturing・Wholesale
- 人材派遣・人材紹介等/Human Resources
- 建設・不動産・インフラ/Construction・Real Estate・Infrastructure
- 情報通信サービス/Telecommunication・High-tech
- 広告・イベント/Advertisement・Event
- コンテンツ制作・配信/Contents Creation・Distribution
- 金融業/Financial Services
- 消費者サービス/Consumer Services
- その他/Others

- Q3はエンタープライズ営業チームを中心に採用を進め営業人員を増強。しかし、シンガポール拠点において一時的に退職者が増加したため、Q3末時点の従業員数は前四半期比+3人の126人。現在はシンガポール拠点のリカバリー採用も進展しており、Q4末は135名程度で着地する見込み。



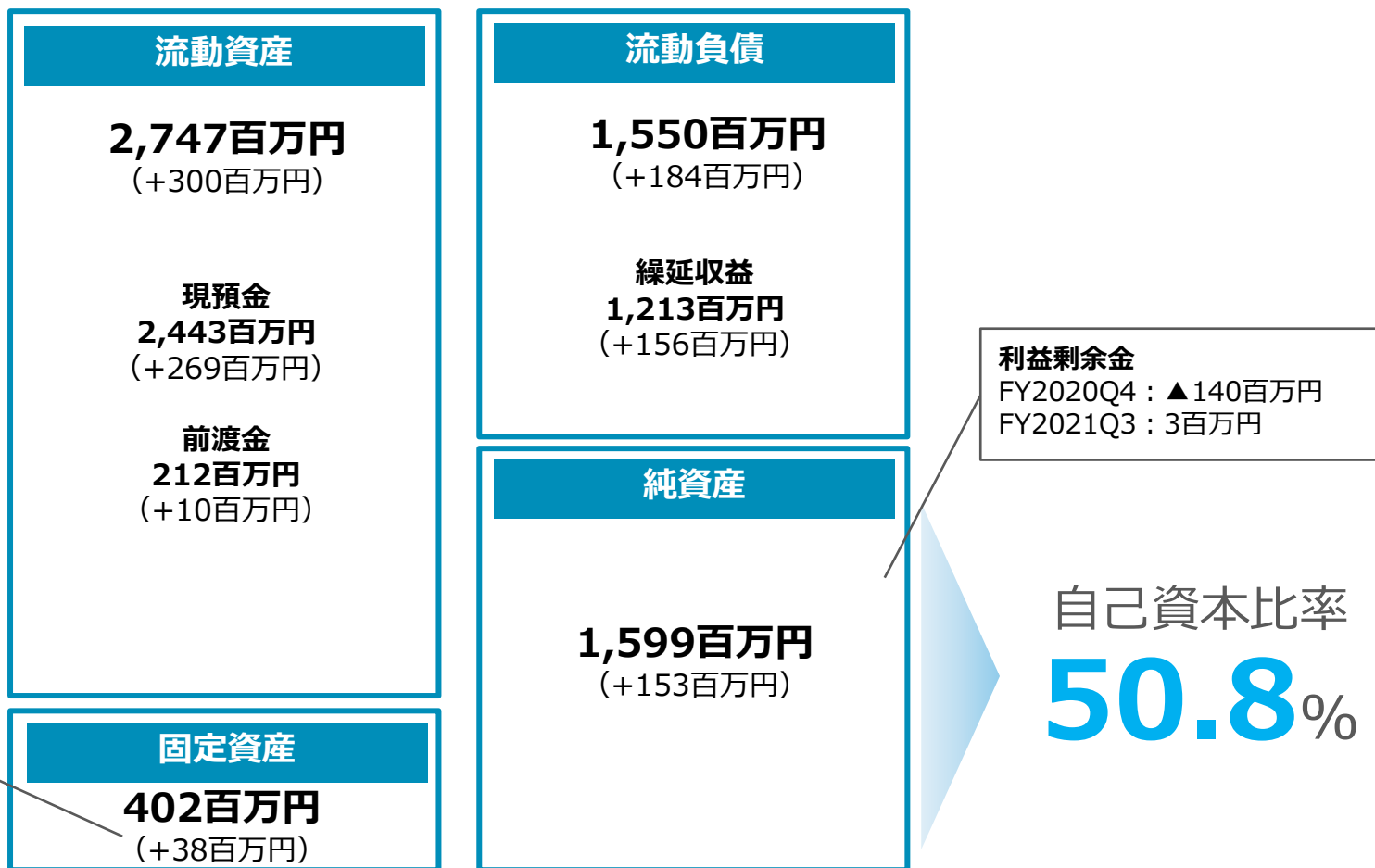
(1) 契約社員、アルバイト含む

- 人件費は従業員の増加に伴い増加。
- Q3は、広告宣伝費がTEXの本格販売開始に伴うキャンペーン投資等により大幅に増加。採用費もエンタープライズ営業を中心に採用を加速させたことで増加。



- 手元現預金24.4億円、自己資本比率50.8%と財務基盤は安定。

(FY2020期末比)



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

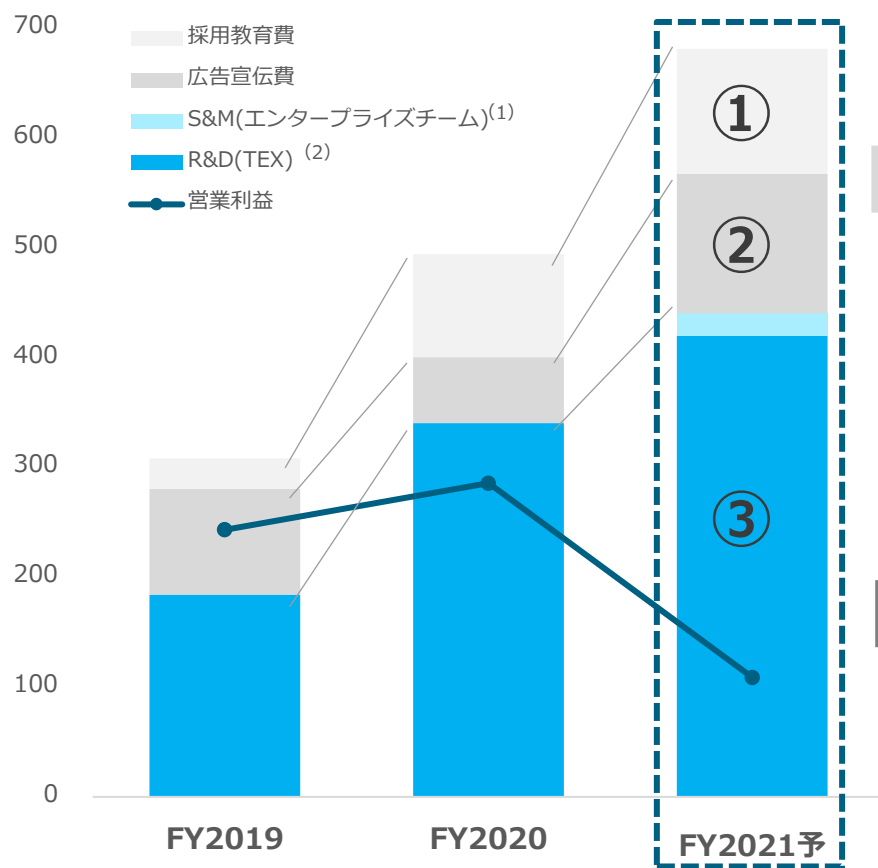
- 通期業績見通しは変更なし。Q4は計画通り重点投資領域である①採用・教育、②マーケティング、③エンタープライズ市場開拓を中心に積極投資を行う予定。TSFの機能強化も含めて成長投資をさらに加速させていく方針。
- 採用状況や営業インセンティブ次第では、営業利益以下は見通しのレンジに対して上振れの可能性あり。

(百万円)	Q3 YTD	通期見通し	
			前年同期比
売上	2,152	2,880~2,930	+17.8%~19.8%
営業利益	197	110~140	▲61.5%~▲51.0%
経常利益	202	110~140	▲62.4%~▲52.2%
当期純利益	144	55~70	▲78.5%~▲72.6%
ライセンスARR成長率 (vs FY2020 end)	11.6%	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。

成長投資について（Q2決算発表資料から再掲）

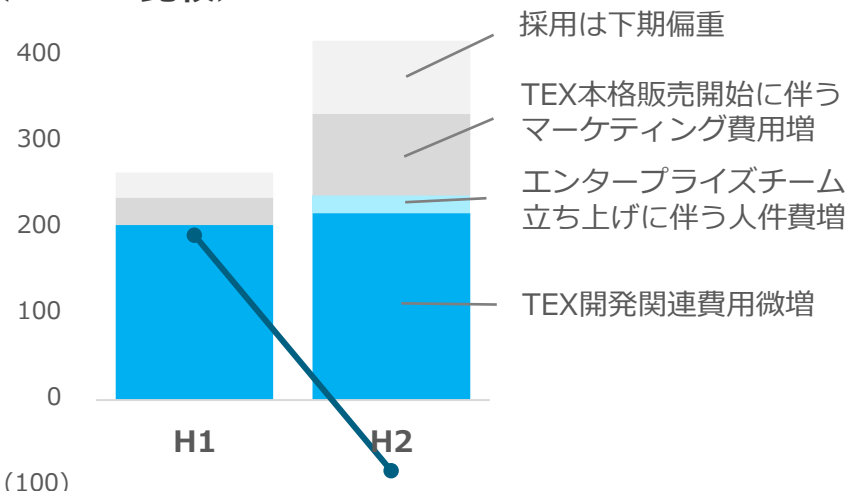
- 採用・教育、マーケティング、エンタープライズ市場開拓の3領域をトップライン成長のための重点投資領域として、対前年比で約1.4倍（+2億円程度）の投資を予定。



3領域合算の対前年比：**×1.4倍程度**

	(対前年)
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件費のみ抽出 (TSFの販売に関わるメンバーの人件費は含まず)
 (2) R&D (Research and Development) 費用の内、TEX開発チームにかかる人件費、業務委託費のみ抽出



3. トピックス

「TeamSpirit EX Day 2021」を開催

- 4月22日にオンラインイベント「TeamSpirit EX Day 2021」を開催。

- 1 バーチャルシンクタンク「イノベーション総合研究所」創設
- 2 エンタープライズ市場戦略発表会（メディア向け）
- 3 オンラインセミナー ～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～

イノベーション総合研究所

目的

「すべての人を、創造する人に。」を実現することを目的としたバーチャルシンクタンク

発信媒体



イノベーションの波を起こす研究所

WITH

<https://with.teamspirit.com/>

メンバー



会長
荻島 浩司
株式会社チームスピリット
代表取締役社長



所長
間中 健介
一般社団法人CESS
代表理事



アカデミックアドバイザー
小黒 一正
法政大学
経済学部教授



シニア研究員
前川 英麿
株式会社プロトスター
代表取締役社長



研究員/コーディネーター
橋本 綾子
一般社団法人CCDM
代表理事

オンラインセミナー



入山 章栄 様

早稲田大学
大学院経営管理研究所教授

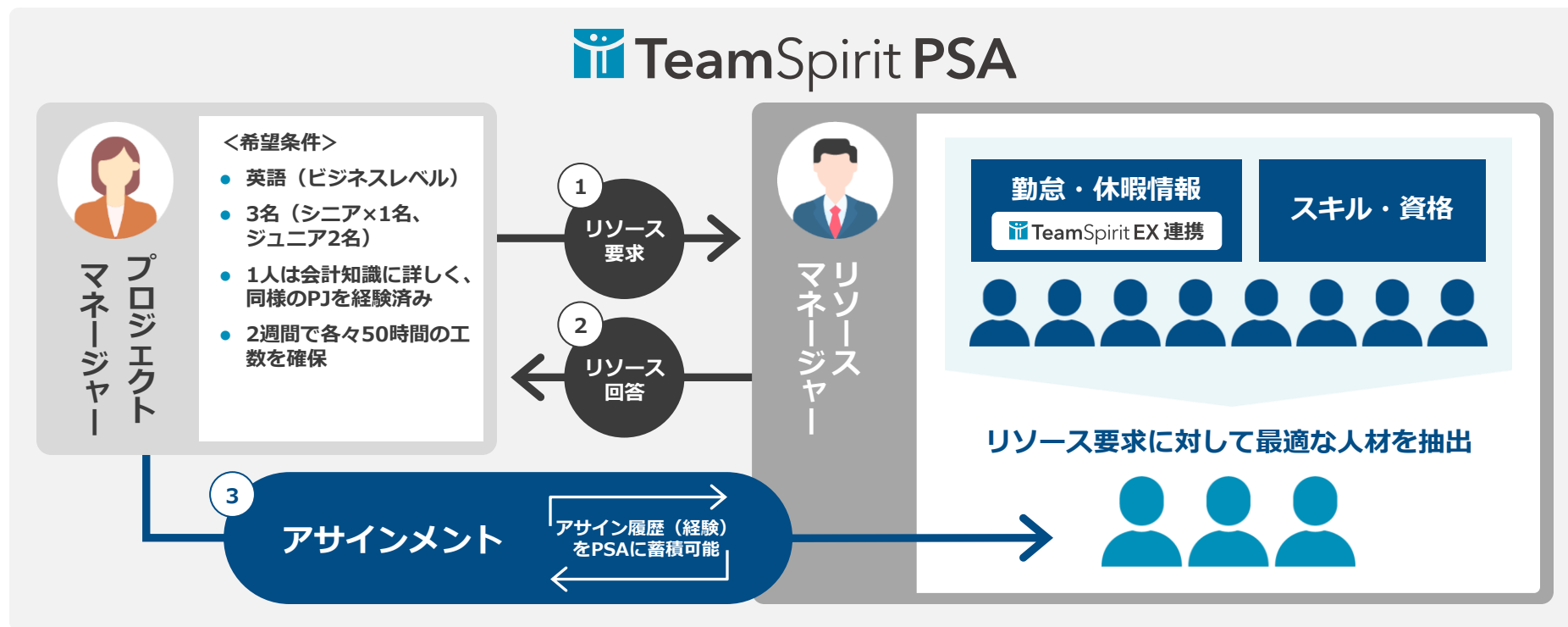
荻島 浩司

当社
代表取締役社長

島田 由香 様

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

- 「TeamSpirit EX」の拡張機能として、プロジェクト型ビジネス⁽¹⁾におけるタレントアサインメントを最適化する「TeamSpirit PSA⁽²⁾」を発表。



稼働率を最適化させ
チームの生産性を向上

能力のミスマッチ防止

プロジェクト型ビジネス
における適切な労務管理

(1) プロジェクト型ビジネスとは、システムインテグレーター、コンサルティングファーム、ゼネコン、広告代理店等、顧客から特定のプロジェクトを請け負い、社内やパートナー企業の人材を割り当て、受注したプロジェクトを遂行していくビジネスモデル
(2) PSA：プロフェッショナルサービスオートメーション



Appendix1.財務データ・製品紹介他



四半期別 連結貸借対照表

(百万円)	(Million Yen)	FY2020				FY2021		
		Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3
流動資産	Current Assets	2,116	2,171	2,344	2,447	2,706	2,790	2,747
現金及び預金	Cash and deposits	1,900	1,921	2,069	2,173	2,437	2,481	2,443
前渡金	Advance payments	163	174	197	202	204	199	212
その他	Other	52	75	78	71	66	109	90
固定資産	Non-current Assets	317	297	266	363	360	362	402
資産合計	Total Assets	2,434	2,469	2,611	2,810	3,067	3,153	3,149
流動負債	Current Liabilities	1,230	1,221	1,308	1,365	1,576	1,596	1,550
繰延収益	Deferred revenue	1,012	966	1,040	1,057	1,319	1,199	1,213
その他	Other	217	255	268	308	257	397	336
固定負債	Non-current Liabilities	-	-	-	-	-	-	-
負債合計	Total Liabilities	1,230	1,221	1,308	1,365	1,576	1,596	1,550
純資産	Net Assets	1,203	1,247	1,302	1,445	1,490	1,556	1,599
負債純資産合計	Total Liabilities and Net Assets	2,434	2,469	2,611	2,810	3,067	3,153	3,149

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	Q1	Q2	Q3
売上高	Net sales	552	606	631	654	671	750	731
ライセンス (①)	License	437	479	515	527	558	578	602
プロフェッショナルサービス	Professional service	114	127	116	126	112	171	128
スポットサポート	Spot support	50	64	54	65	48	102	61
プレミアムサポート (②)	Premium support	47	49	50	50	54	56	58
リカーリングレベニュー (①+②)	Recurring Revenue	485	529	565	578	612	634	661
割合 (%)	Share (%)	87.9%	87.3%	89.6%	88.4%	91.3%	84.6%	90.4%
その他	Other	16	12	11	10	9	13	8
営業利益	Operating Profit	44	84	106	50	71	120	5
経常利益	Ordinary Profit	43	84	111	53	74	121	7
当期利益	Profit	14	42	55	142	36	65	41
(1)								
営業CF	CF from operating activities	-	-	-	-	256	43	-39
投資CF	CF from investing activities	-	-	-	-	0	0	0
フリーCF	Free Cash Flow	-	-	-	-	256	43	-39
財務CF	CF from financing activities	-	-	-	-	7	0	0

(1) FY2021Q1, Q3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

ミッション

すべての人を、創造する人に。

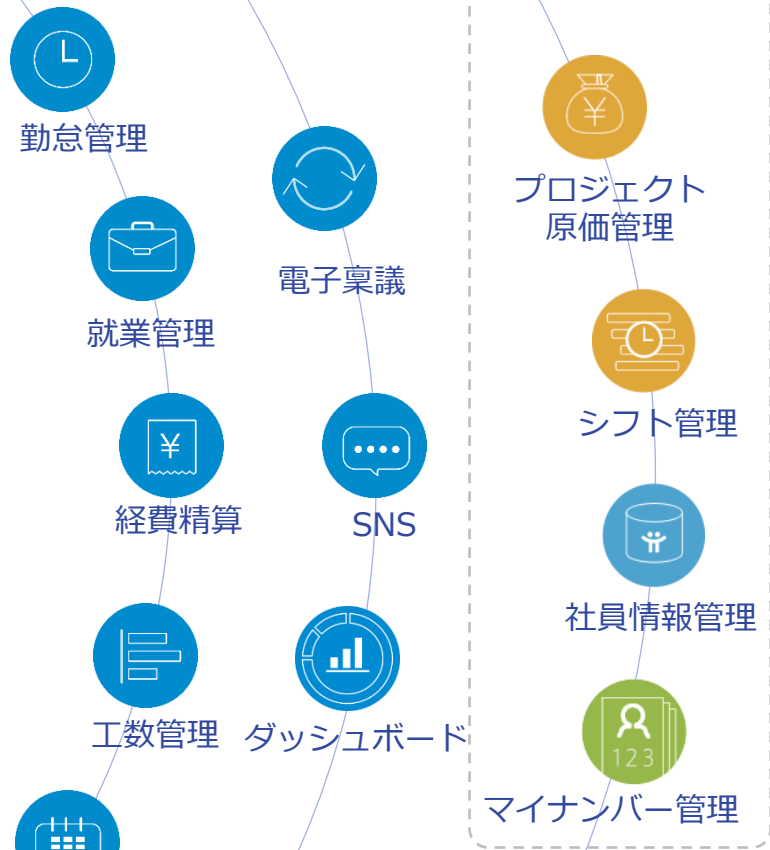
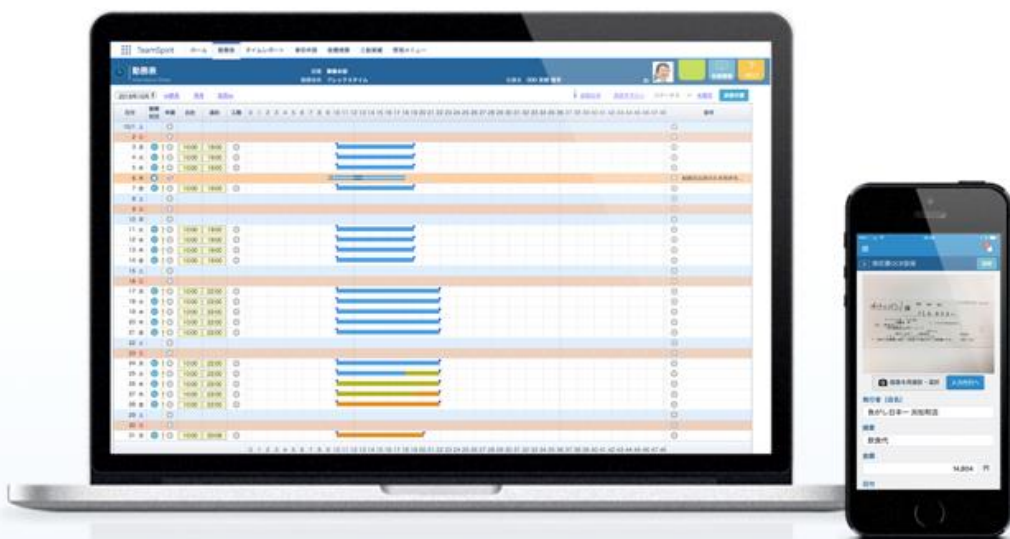
すべての人が創造性を発揮し、人の数だけ世界を変えていく。
チームスピリットは、変化を巻き起こす機会を創る会社であり続けます。

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。



※オプション製品

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

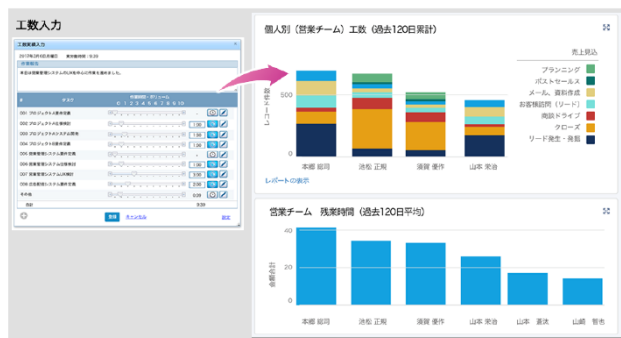
■ テレワークに最適な「勤怠管理」

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



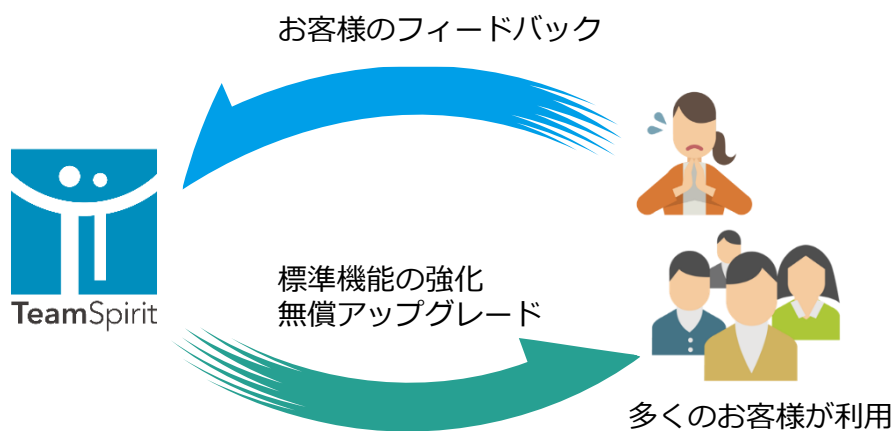
■ 「遠隔コミュニケーション」を活性化

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



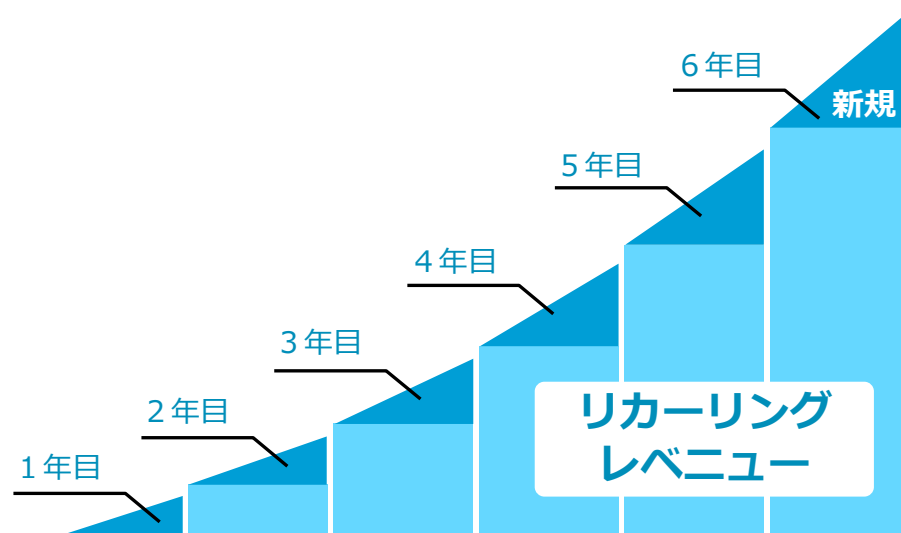
- シングルソース・マルチテナントで継続的に機能が進化（Win-Win）。
- 高機能・高品質な製品を月額課金で利用可能（ITの民主化）。
- リカーリングレベニューの蓄積で事業が安定（安心の提供）。

《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+プレミアム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



Appendix2. 成長戦略について（再掲）



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

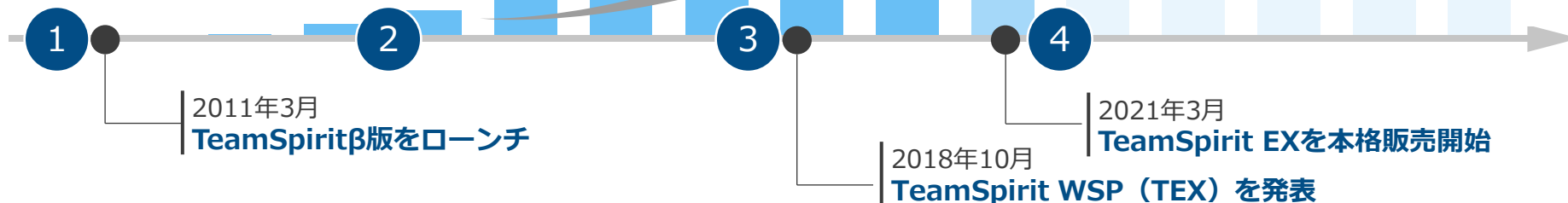
② ミッド、スモール企業を中心に市場を開拓

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）

- 3月1日より、「TeamSpirit WSP」の名称を「**TeamSpirit EX**」に変更し本格販売を開始。今後の成長のカギとなる**エンタープライズ市場を開拓**する。

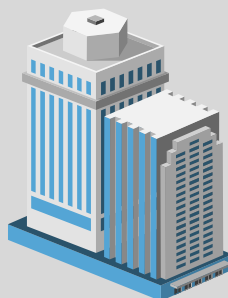
エンゲージメントプラットフォーム
TeamSpirit EX

大企業の働き方 DXを支援する

From Employee Experience to
Enterprise Experience



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⁾）

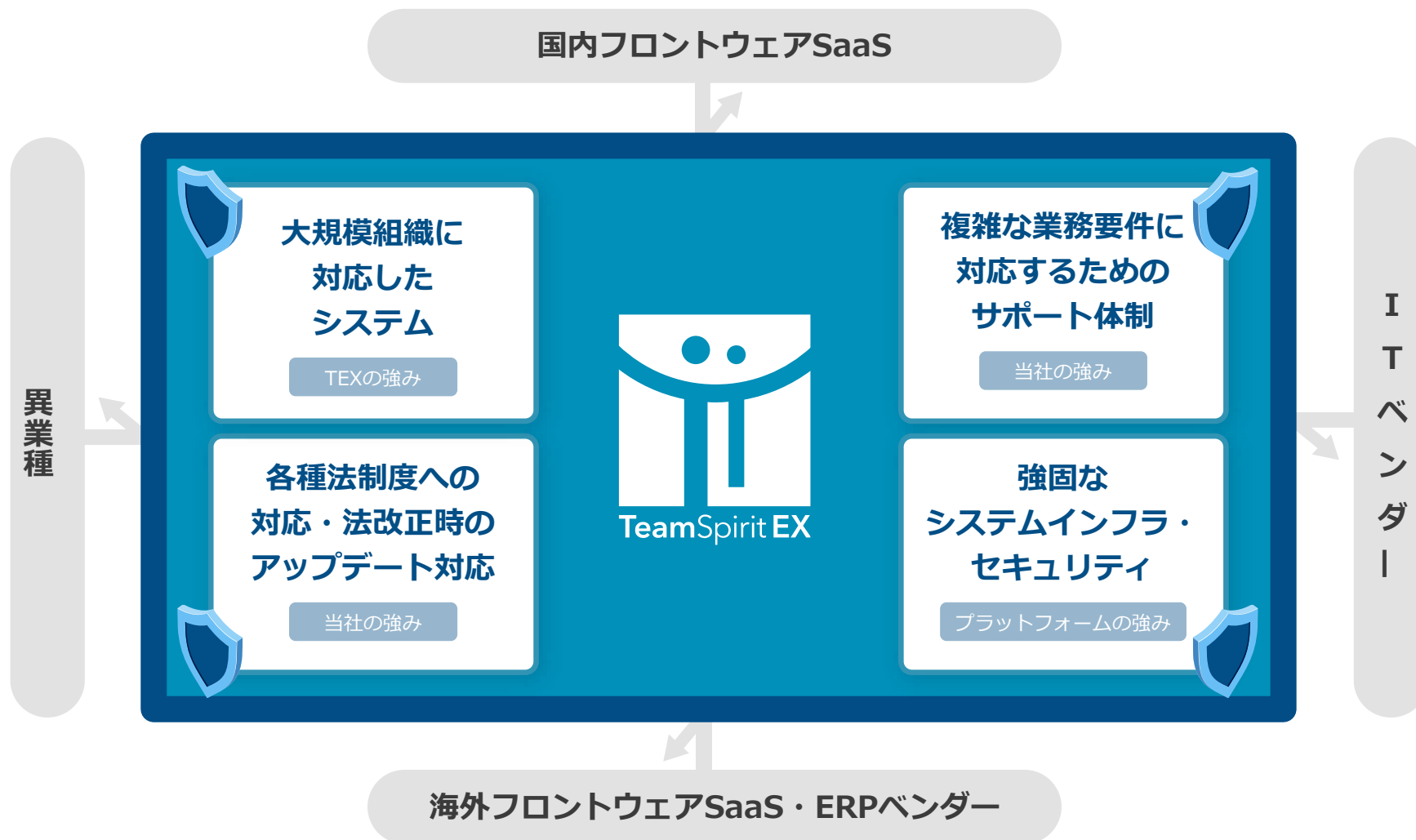
(1) 経済産業省が2018年5月に発表した「DXレポート～ITシステム『2025年の崖』克服とDXの本格的な展開～」にて、DXの推進を阻む要因として、既存のITシステムが技術面の老朽化・システムの肥大化・複雑化・ブラックボックス化等の問題を上げており、その結果として経営・事業戦略上の足かせ、高コスト構造の原因となっている「レガシーシステム」問題を提起。2025年には稼働後21年以上を迎える基幹系システムが6割となり、同年にSAPの現行ERPのサポート期間が終了すること（現在は2年延長）を「2025年の崖」と表現したものの。

- 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。



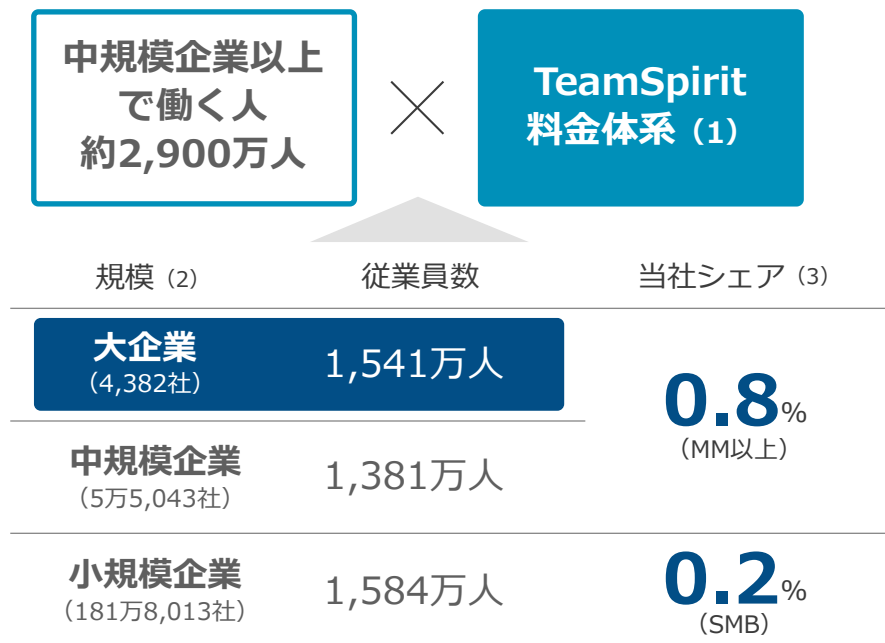
中規模企業以上の国内市場 (TeamSpiritの現状機能ベース)

成長戦略推進

約2,100億円

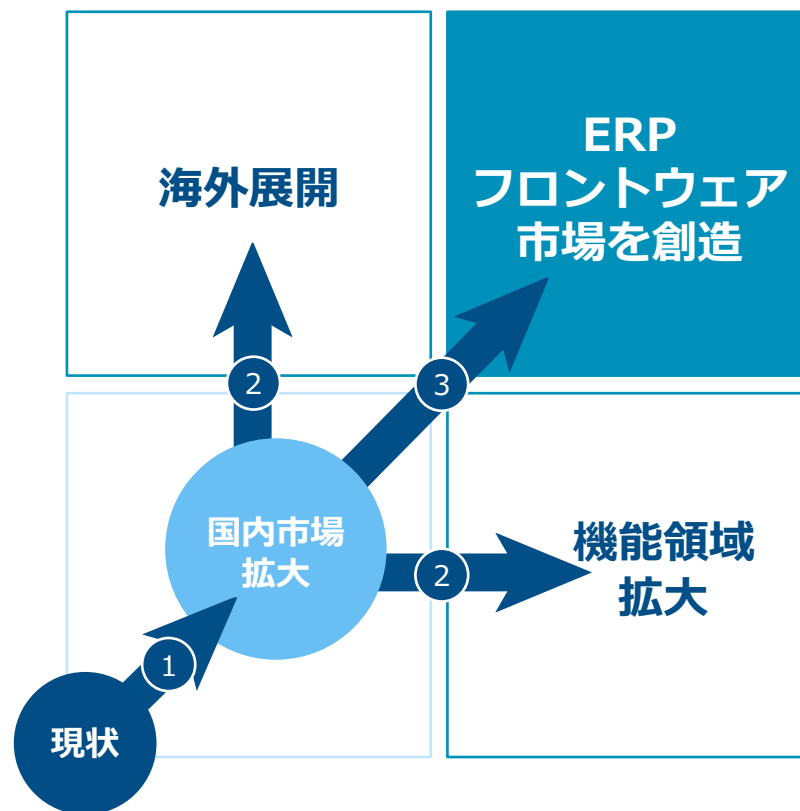
(うち大企業 約1,110億円)

+ 事業領域の拡大



(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



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

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

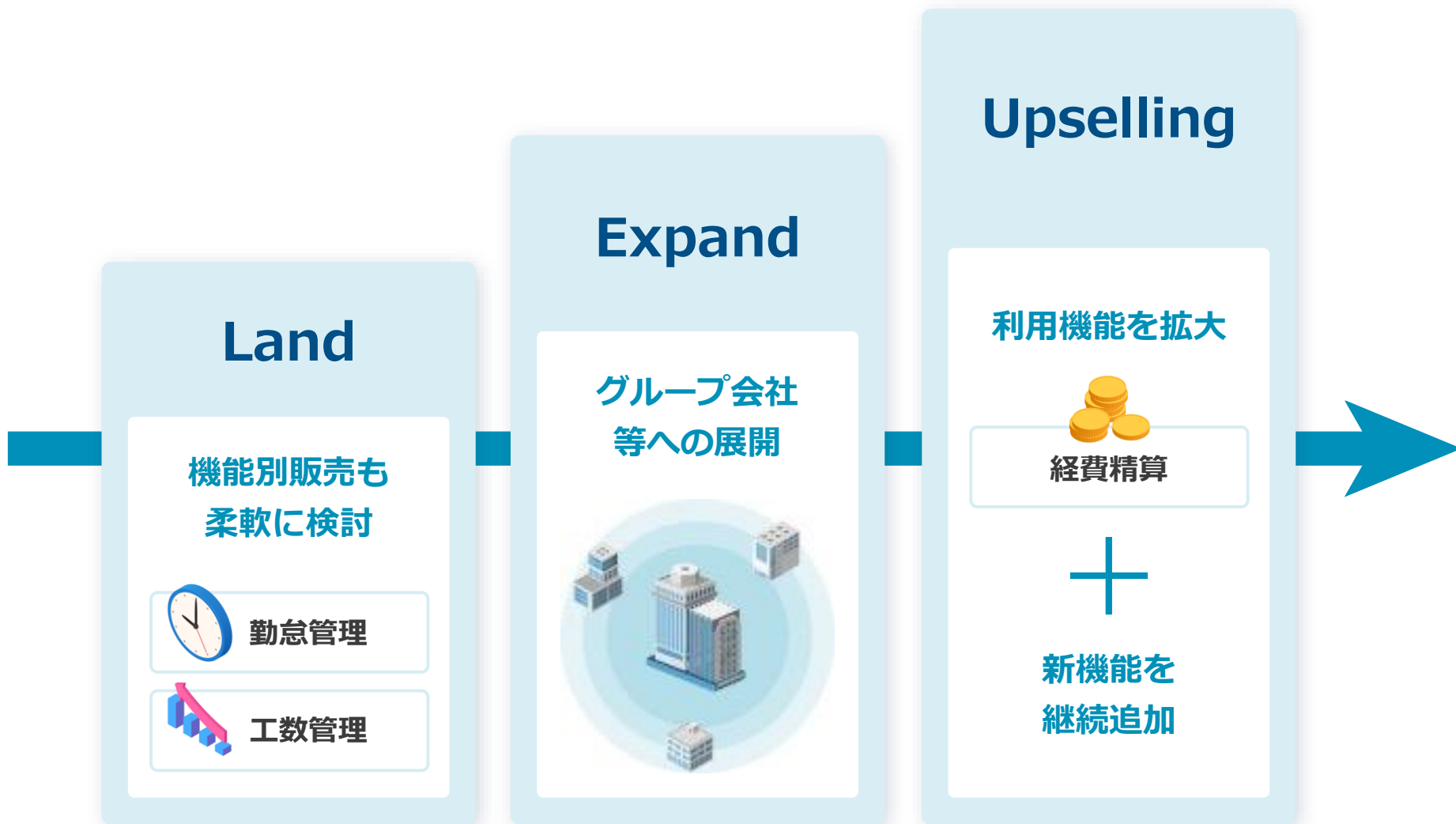
		
ターゲット	エンタープライズ 従業員1,000名以上	ミッド 従業員100~999名 スモール 従業員~99名
ポジショニング	ハイブリッド型 複雑な業務要件に適応するためのSI的要素を組み合わせたハイブリッド型	標準型 ユーザーの利便性や、管理のしやすさを追求した標準型

- 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。**

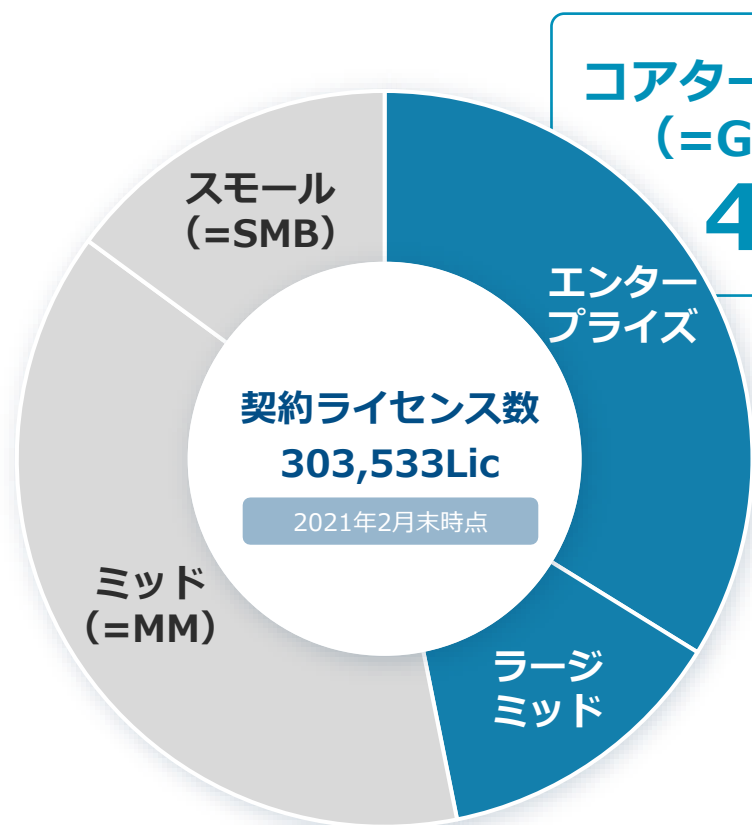
	単一機能	複合機能
エンタープライズ	B	A コアターゲット領域
ミッド	C	C
スモール	D	D

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: 5px; margin-right: 10px;">スクラッチ</div> <div style="font-size: 24px; font-weight: bold;">少</div> </div> <div style="font-size: 12px; margin-top: 5px;"> <div style="border: 1px solid black; padding: 2px; margin-bottom: 5px;">パッケージ</div> 未だに多くのレガシーシステムが残存 </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: 5px; margin-right: 10px;">スクラッチ</div> <div style="font-size: 24px; font-weight: bold;">少</div> </div> <div style="font-size: 12px; margin-top: 5px;"> <div style="border: 1px solid black; padding: 2px; margin-bottom: 5px;">SaaS (グローバル企業)</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>
C	TSF	ラージミッドを中心に注力	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-right: 10px;">SaaS</div> <div style="font-size: 24px; font-weight: bold;">中～多</div> <div style="font-size: 12px; margin-top: 5px;">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="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-right: 10px;">SaaS</div> <div style="font-size: 24px; font-weight: bold;">多</div> <div style="font-size: 12px; margin-top: 5px;">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**。



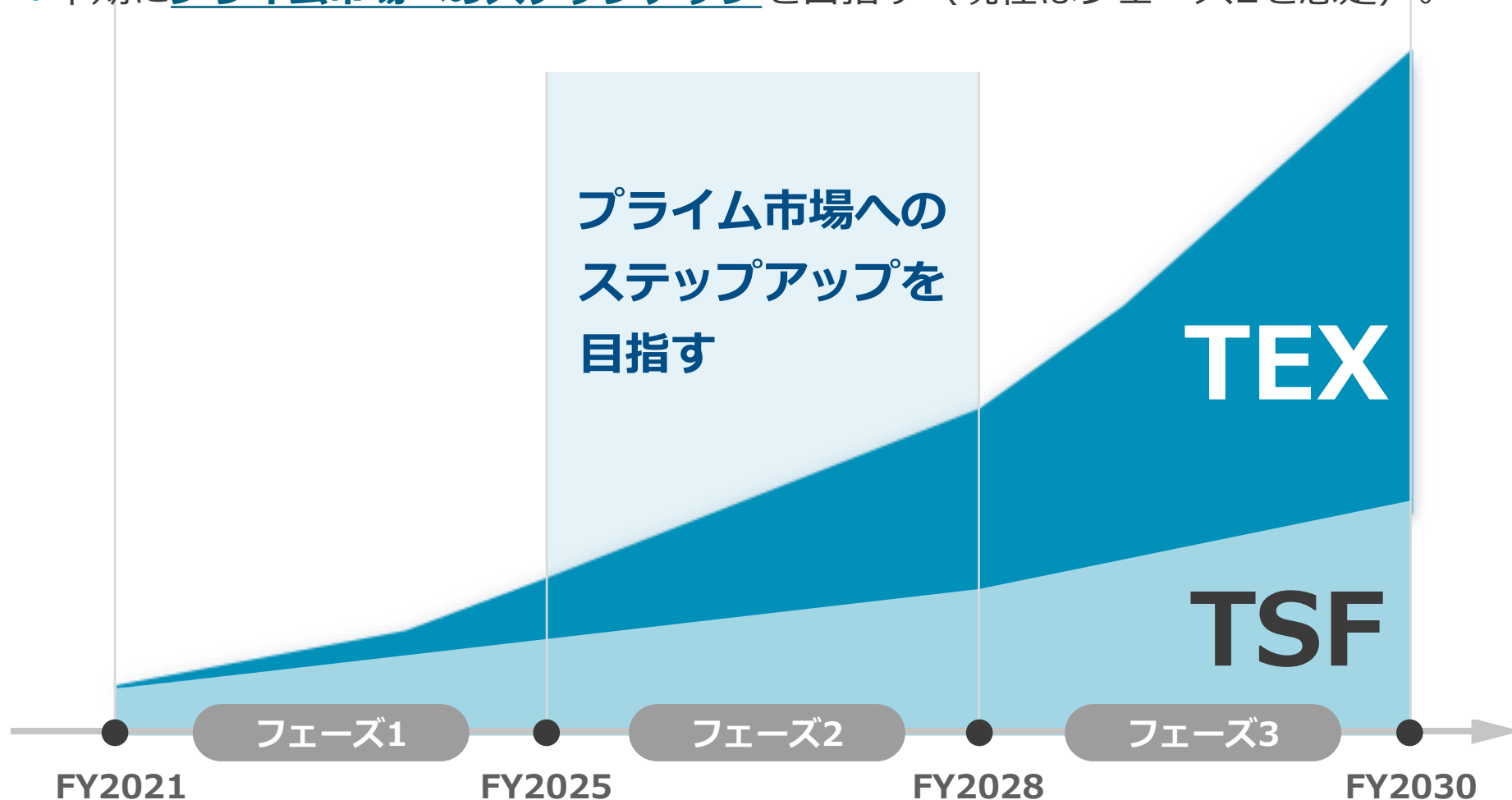
コアターゲット領域
(=GB/EBU)
47%

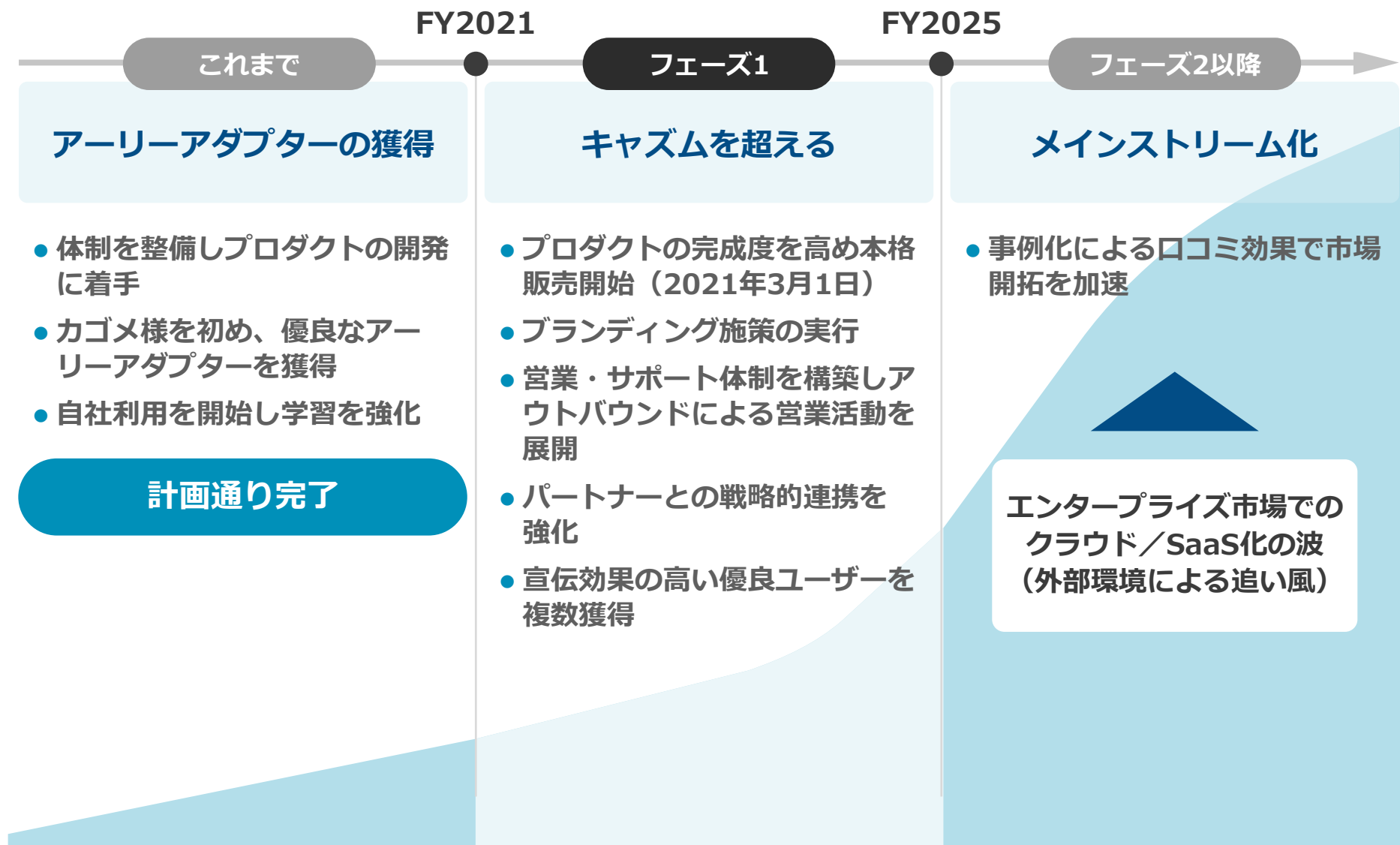


3.成長戦略について

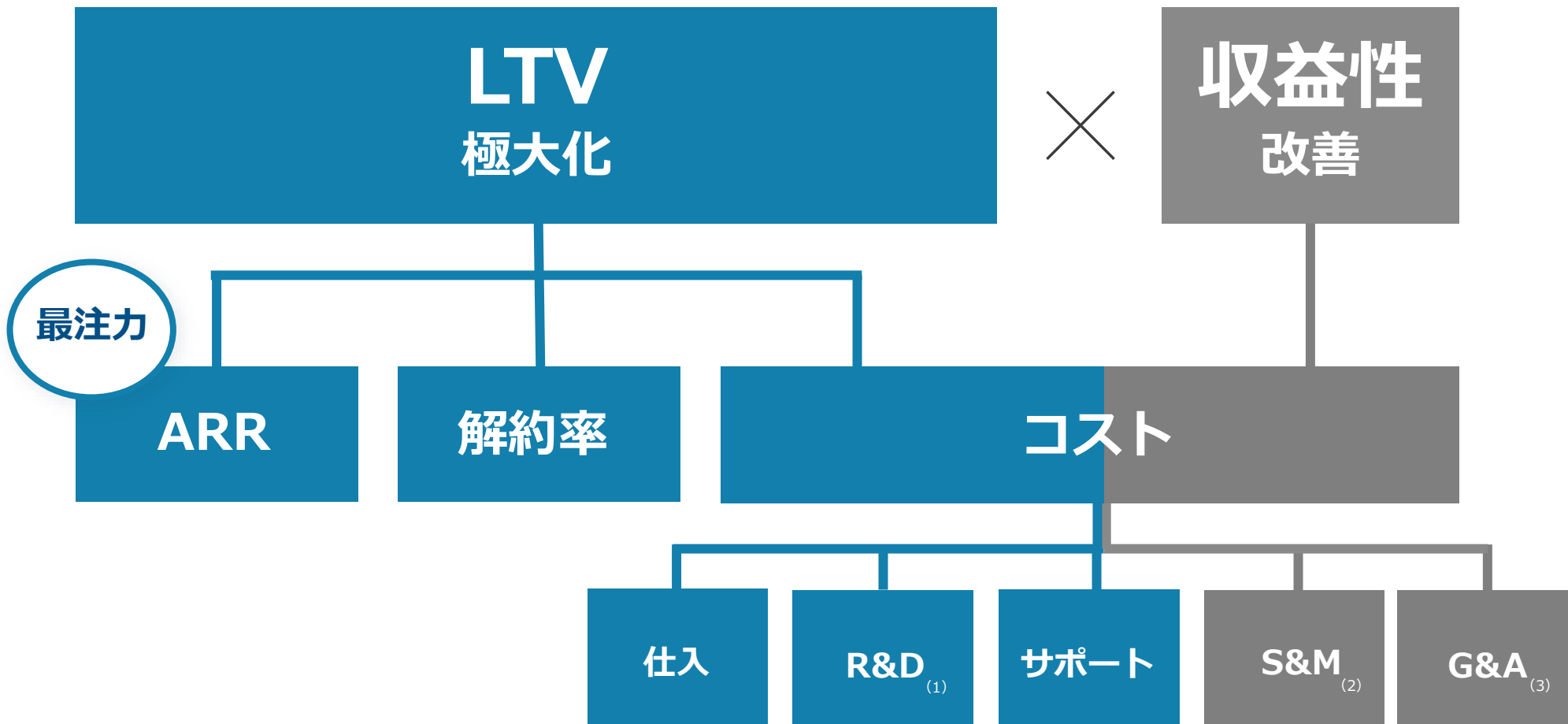
- 1 事業ドメイン
- 2 ターゲットとポジショニング
- 3 中長期成長イメージ

- 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

すべての人を、創造する人に。

