

# 事業計画及び成長可能性に関する事項

株式会社チームスピリット

2021年12月16日

東証マザーズ：4397

- 01. 会社・事業概要
- 02. 業績・主要KPI推移
- 03. 当社の強み
- 04. 市場環境
- 05. 今後の成長戦略
- 06. 2022年8月期 事業計画

01

— 会社・事業概要

## ミッション

# すべての人を、 創造する人に。

日本は少子高齢化による労働力人口の減少という社会課題に直面しており、多くの日本企業にとって生産性の改善や多様な人材が活躍できる労働環境の整備が重要な経営課題となっています。とりわけ、日本はOECD加盟国の中で労働生産性が最も低いとされています。

生産性を改善するために、AIやロボットといったテクノロジーの進化は不可欠ですが、私たちは、それを使いこなす人の役割がより重要になると考えています。

私たちは、「TeamSpirit」シリーズの提供を通じてEmployee Successを実現することで、すべての人を創造する人に変えていき、生産性の改善という大きな社会課題の解決に貢献していきます。

一人ひとりが創造的に働き、人が中心となってテクノロジーを使いこなすことで世の中を変えていく、それが私たちのミッションに込められた思いです。



# 会社概要

会社名	株式会社チームスピリット（英語表記 TeamSpirit, Inc.）
設立	1996年11月13日
所在地	東京都中央区京橋二丁目5番18号 京橋創生館4階
代表者	代表取締役 荻島 浩司
従業員数	133人（2021年8月末時点）
資本金	802,288千円（2021年8月末時点）
事業内容	「勤怠管理」「工数管理」「経費精算」といった従業員が日常的に利用する業務システムを一つにまとめたERPのフロントウェア「TeamSpirit」並びに「TeamSpirit EX」の提供
子会社	TeamSpirit Singapore Pte. Ltd.

# 経営メンバー

## 2021年11月30日の株主総会を経て監査等委員設置会社へ移行

### 取締役



#### 荻島 浩司 / 代表取締役CEO

1996年当社設立。金融機関向けパッケージ開発、オペレーショナル・リスクコンサルティング等を経て、2011年「TeamSpirit」を企画・開発しSaaSビジネスに参入。



#### 古市 克典 / 取締役(社外)

日本ペリサイン株式会社(現デジサート・ジャパン合同会社)代表取締役社長等を経て、2013年株式会社Box Japan代表取締役社長に就任。2018年11月に当社社外取締役就任。



#### 虎見 英俊 / 取締役 監査等委員(社外)

そーせいグループ株式会社執行役員副社長、テラ株式会社 取締役等を経て、2020年ミラックスセラピューティクス株式会社取締役COO就任。同年11月に当社社外取締役就任。



#### 田邊 美智子 / 取締役 監査等委員(社外)

2003年有限責任監査法人トーマツ入所。2019年に独立し、内部統制構築支援、内部監査支援、IPO支援など広範囲のサービスを提供。note株式会社取締役監査等委員、toBeマーケティング株式会社監査役を兼任。



#### 氏家 優太 / 取締役 監査等委員(社外)

2009年長島・大野・常松法律事務所入所。グリー株式会社出向及びカリフォルニア大学ロサンゼルス校(UCLA) ロースクール留学を経て、2015年青山総合法律事務所に入所。2017年より同所パートナー。2019年より株式会社イングリウッド社外監査役。

### 執行役員



#### 中野 剛 / 執行役員CPO サービスディベロップメント担当

アンダーセンコンサルティング(現アクセンチュア株式会社)、英国RS Components社 APAC地区Head of Product Management等を経て2016年当社入社。2019年11月に取締役就任。



#### 山下 康文 / 執行役員CFO 戦略企画担当 兼 コーポレート担当

日本オラクルの事業戦略、経営管理、社長補佐等を経て、2019年9月当社入社。同年11月に取締役就任。



#### 菅原 義智 / 執行役員CRO ソリューションセールス&サービス担当

セールスフォース・ドットコム執行役員、コーナーストーンオンデマンドジャパン執行役員等を経て、2020年7月当社入社。同年11月に取締役就任。

# チームスピリットの歩み

## 沿革

- 1996年11月 埼玉県北本市に有限会社デジタルコストを設立
- 2008年4月 デジタルコスト株式会社へ組織変更

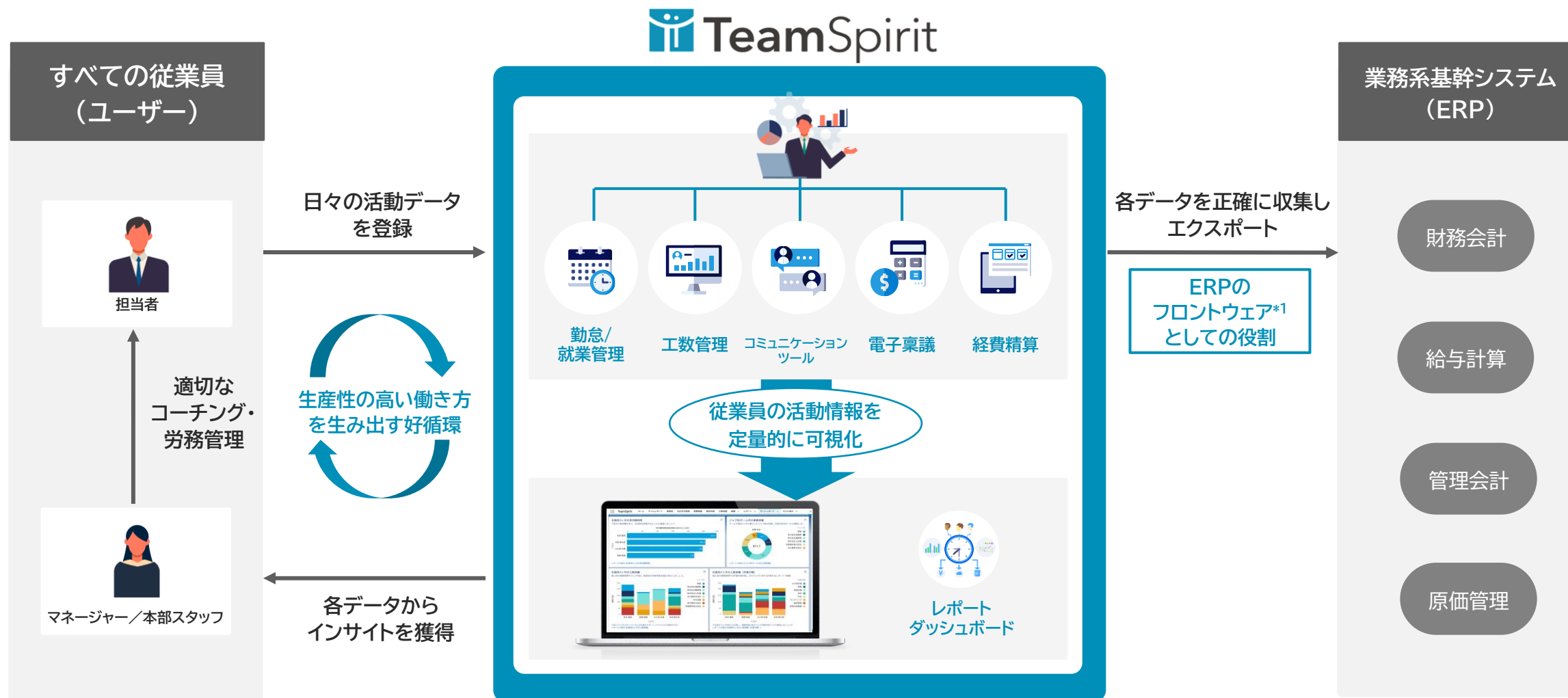
## SaaS事業に転換

- 2010年6月 株式会社セールスフォース・ドットコムとAppExchangeパートナー契約を締結
- 2010年11月 株式会社セールスフォース・ドットコムとOEMパートナー契約を締結
- 2011年3月 「TeamSpirit」β版をローンチ
- 2011年10月 株式会社セールスフォース・ドットコムと資本提携
- 2012年4月 「TeamSpirit」の本格的なサービス提供を開始
- 2012年9月 商号を株式会社チームスピリットへ変更
- 2014年10月 本店所在地を東京都中央区京橋二丁目5番18号へ移転
- 2017年11月 シンガポール子会社TeamSpirit Singapore Pte. Ltd.を設立
- 2018年8月 東京証券取引所マザーズ市場に上場
- 2019年6月 「TeamSpirit WSP」を発表
- 2021年3月 「TeamSpirit WSP」を「TeamSpirit EX」に名称変更し本格販売を開始



# 事業概要

すべての従業員が日々利用する機能を一つにまとめたERPのフロントウェア「TeamSpirit」シリーズを提供



\*1 すべての従業員が日常的に利用する業務システムで、基幹システム(ERP)のフロント部分(従業員側)でデータエントリー機能を担うソフトウェアを指す当社が定義した造語。具体的には「勤怠管理システム」「工数管理システム」「経費精算システム」等を指す



# チームスピリットが解決する社会課題と目指す姿

多くの日本企業が直面する「働く」ことを巡る経営課題を解決し、Employee Successの実現を目指す

## 「働く」ことを巡る日本の社会課題

- 少子高齢化による労働力人口の減少
- OECD加盟国の中で最も低いとされる労働生産性の改善

## 「働く」ことを巡る日本企業が抱える経営課題

### 1 生産性の改善

- ▶ 間接業務の効率化とコア業務に投下する質と量の改善
- ▶ DXの加速(デジタル化、レガシーシステムの刷新)
- ▶ DXの担い手となるIT人材不足への対応(2025年の崖<sup>\*1</sup>)

### 2 多様な人材が活躍できる労働環境の整備

- ▶ ポストコロナ時代に対応した新しい働き方へのシフト
- ▶ 年齢・性別・ライフスタイルに合わせた柔軟な働き方の導入
- ▶ ジョブ型雇用や副業解禁など、雇用に対する価値観の変化への対応

### 3 コーポレートガバナンスの強化

- ▶ コンプライアンス順守(厳格な労務管理や適切な原価管理)
- ▶ DXを通じた内部統制の強化(不正経費使用の未然防止、ワークフローの透明化・電子化)

## 「TeamSpirit」シリーズが解決すること

### 日々の間接業務の削減とアウトプットの最大化で生産的な働き方を実現



- 優れたUIと、作業場所を選ばないクラウドサービスで、日々の間接業務の負担を軽減
- 自分自身の働き方を可視化し、インサイトを得ることで、より効率的で生産性の高い働き方を実現

### チームの働き方を可視化しパフォーマンスを最大化



- チームの働き方を日々可視化することで、適切な労務管理を実現
- 定量的な活動データに基づく適切なコーチングでチームメンバーをエンパワーメント

### 高度な内部統制を実現しDXを加速



- 適切な労務管理、各種業務のデジタル化、適切な経費利用等、高度な内部統制を実現
- フロントウェア領域のDXを加速

当社が実現したい  
Employee  
Success

従業員の生産性が向上することで、企業利益に貢献するだけでなく、一人ひとりが成長し人生がより豊かになっていく状態

\*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

## プロダクトラインアップ

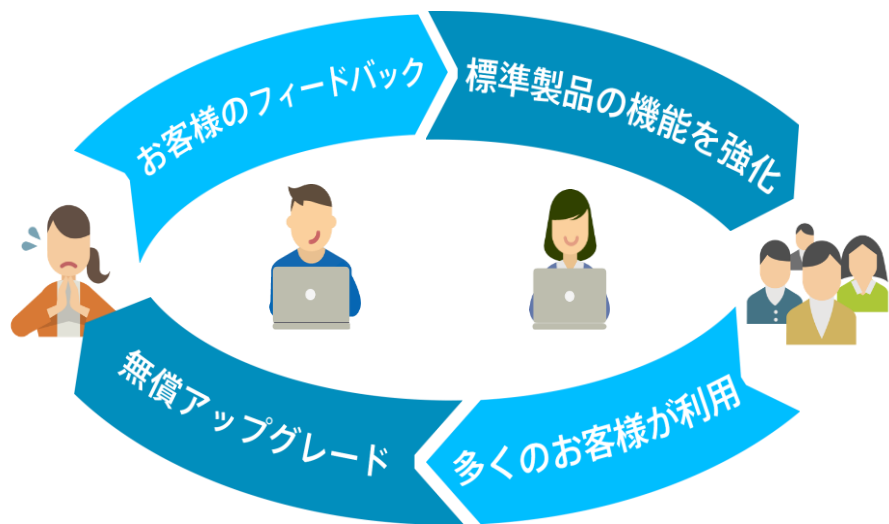
「TeamSpirit」シリーズとしてターゲット企業の異なる2つのプロダクトを提供

	TeamSpirit		TeamSpirit EX
			2021年3月に本格販売開始
ターゲット企業	<b>スモール</b> 従業員 <b>～99名</b>	<b>ミッド</b> 従業員 <b>100～999名</b>	<b>エンタープライズ</b> 従業員 <b>1,000名以上</b>
プロダクト特徴	<ul style="list-style-type: none"> <li>すべての従業員が日々利用する機能を一つに集約し、働く場所を選ばないクラウドサービスで提供</li> <li>使いやすいUIで効率的且つ生産的な働き方を実現</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>従来の「TeamSpirit」の機能を兼ね備えつつ、大規模組織管理やグローバル対応、各種権限管理といったエンタープライズ企業特有の機能を充実させたエンタープライズ企業版「TeamSpirit」</li> </ul>

# ビジネスモデル

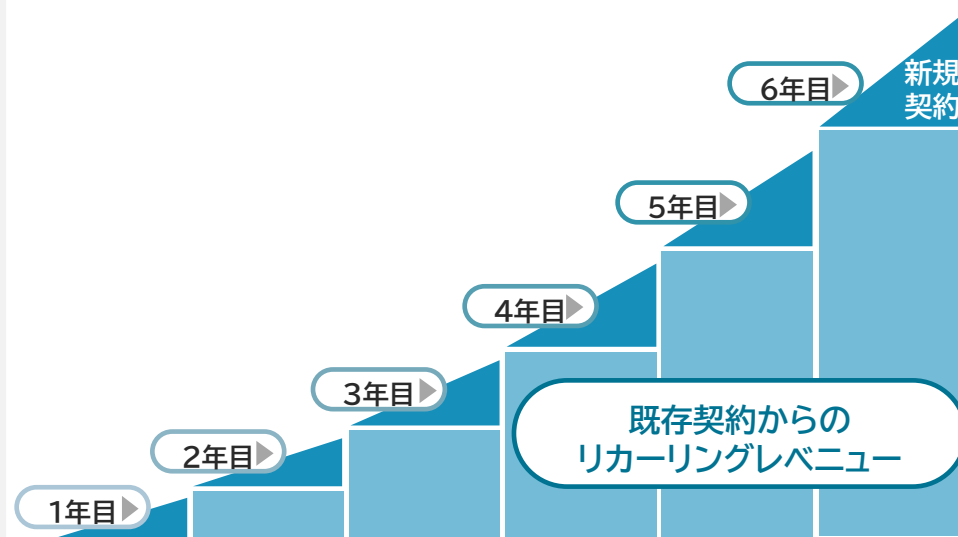
SaaSによるサブスクリプション型ビジネスモデルで安定した事業基盤を構築

## シングルソース・マルチテナント



1つのアプリケーションをすべてのお客様が利用することで、経営資源を効果的に機能改善に集中させることが可能となり、顧客満足度が上昇

## サブスクリプション・ビジネス



顧客満足度が上昇することで解約率が低減し、リカーリングレベニューが安定的に蓄積され安定した事業基盤を構築

# 02

## 業績・主要KPI推移

## 数字で見るチームスピリット(2021年8月期末時点)

解約率は低位で推移しており、安定的且つ継続的に事業を拡大中

売上高

**2,896**百万円

ARR\*1

**2,470**百万円

ライセンス数

**321,534**

月次解約率  
(ライセンス数ベース)\*2

**0.65%**

営業利益

**169**百万円

リカーリング  
レベニュー比率\*3

**89.3%**

契約社数

**1,531**社

従業員数

**133**名

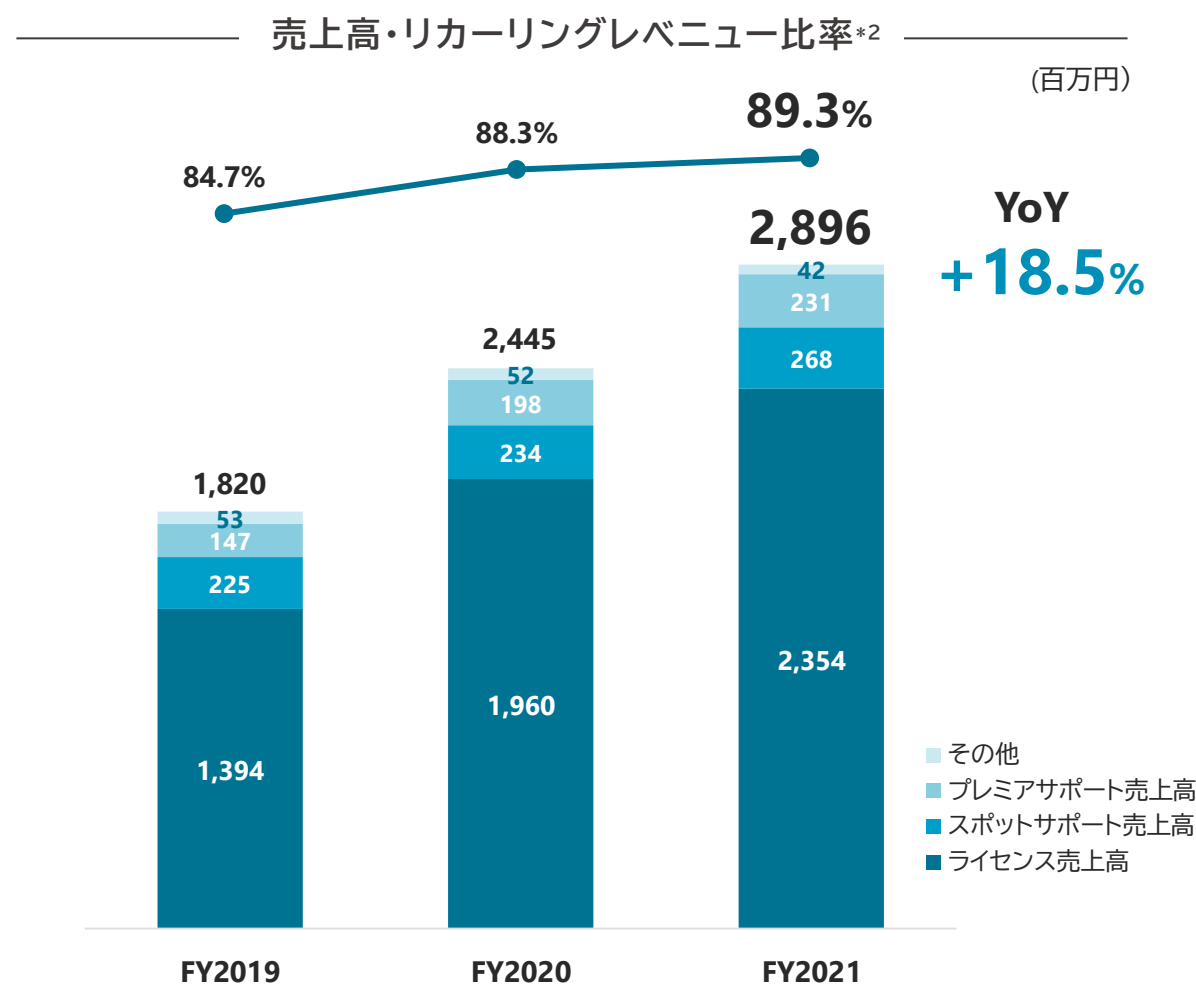
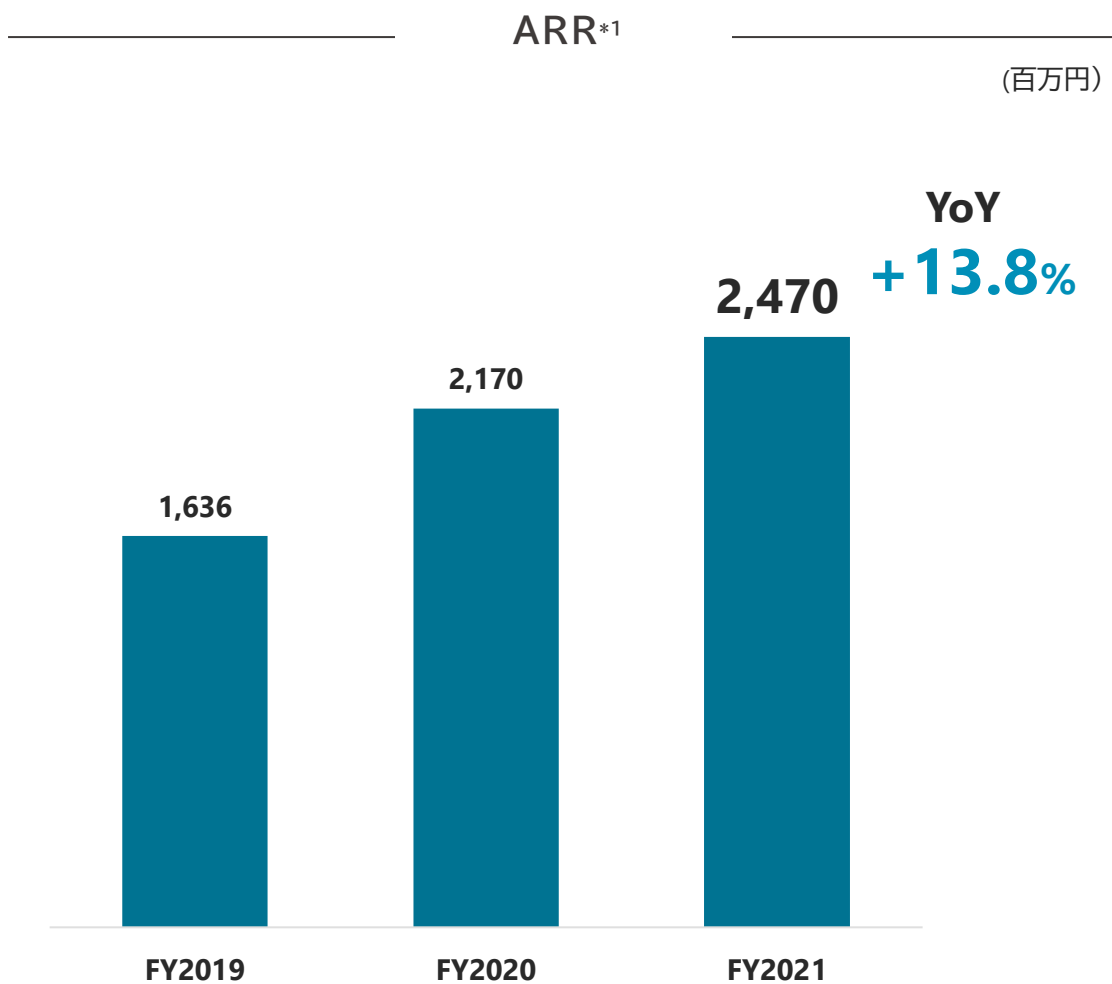
\*1 Annual Recurring Revenueの略で2021年8月末時点のライセンス契約金額の合計(Monthly Recurring Revenue)を12倍して算出

\*2 2021年8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ライセンス数で算出(年間解約率を月次平均に換算して表記)

\*3 リカーリングレベニュー(ライセンス売上高+プレミアサポート売上高)÷売上高で算出

# 主要KPIの推移①

## ARR、売上高・リカーリングレベニュー比率

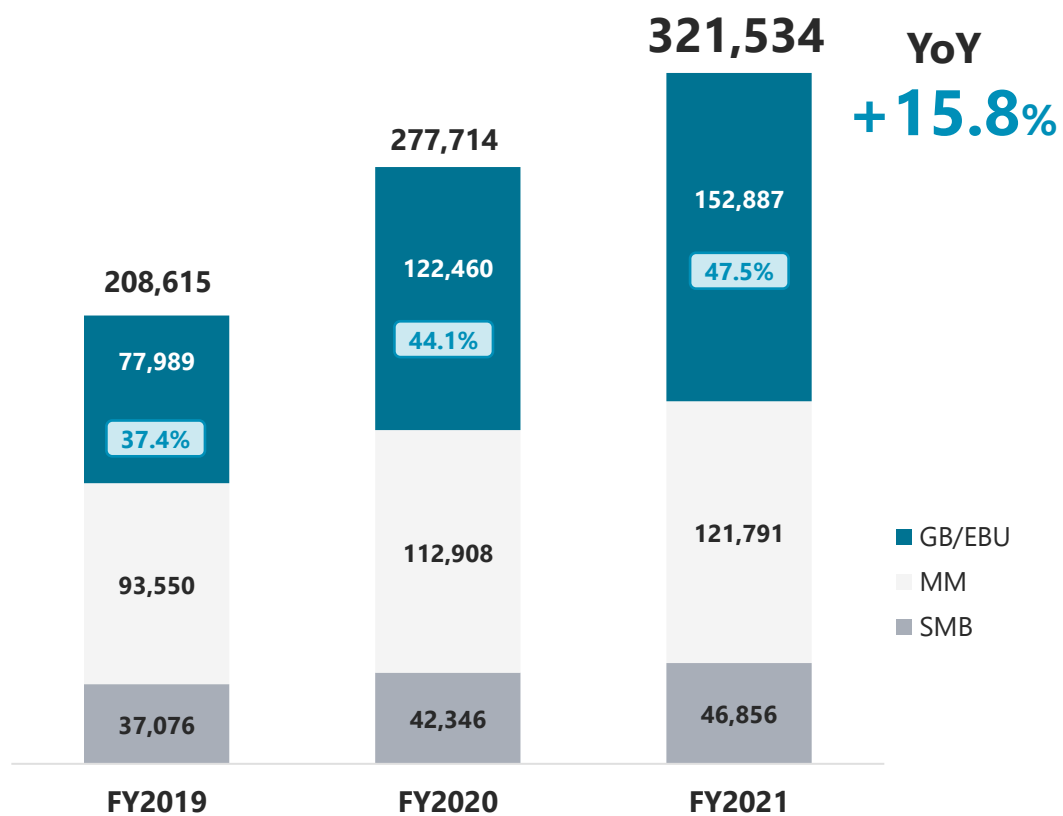


\*1 Annual Recurring Revenueの略で2021年8月末時点のライセンス契約金額の合計(Monthly Recurring Revenue)を12倍して算出  
 \*2 リカーリングレベニュー比率=リカーリングレベニュー(ライセンス売上高+プレミアサポート売上高)÷売上高で算出

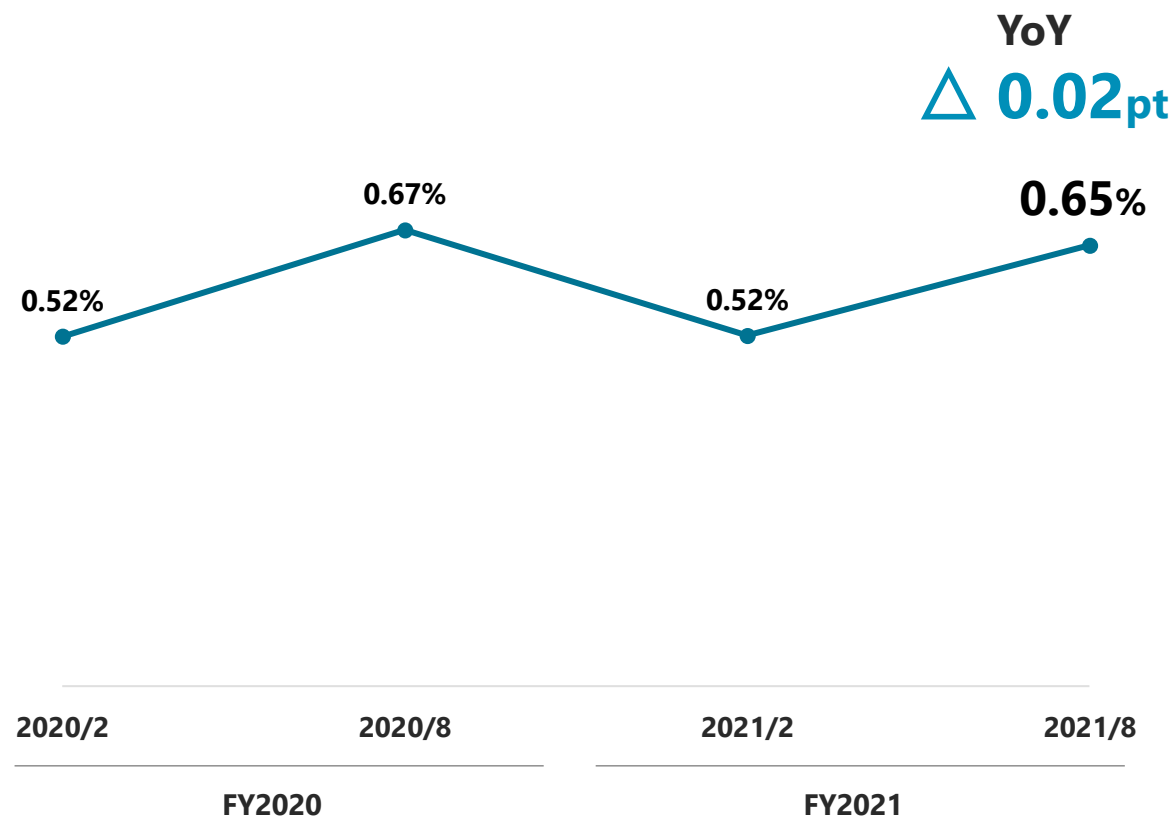
## 主要KPIの推移②

### ライセンス数、解約率

セグメント別ライセンス数\*1



月次解約率(ライセンス数ベース) \*2



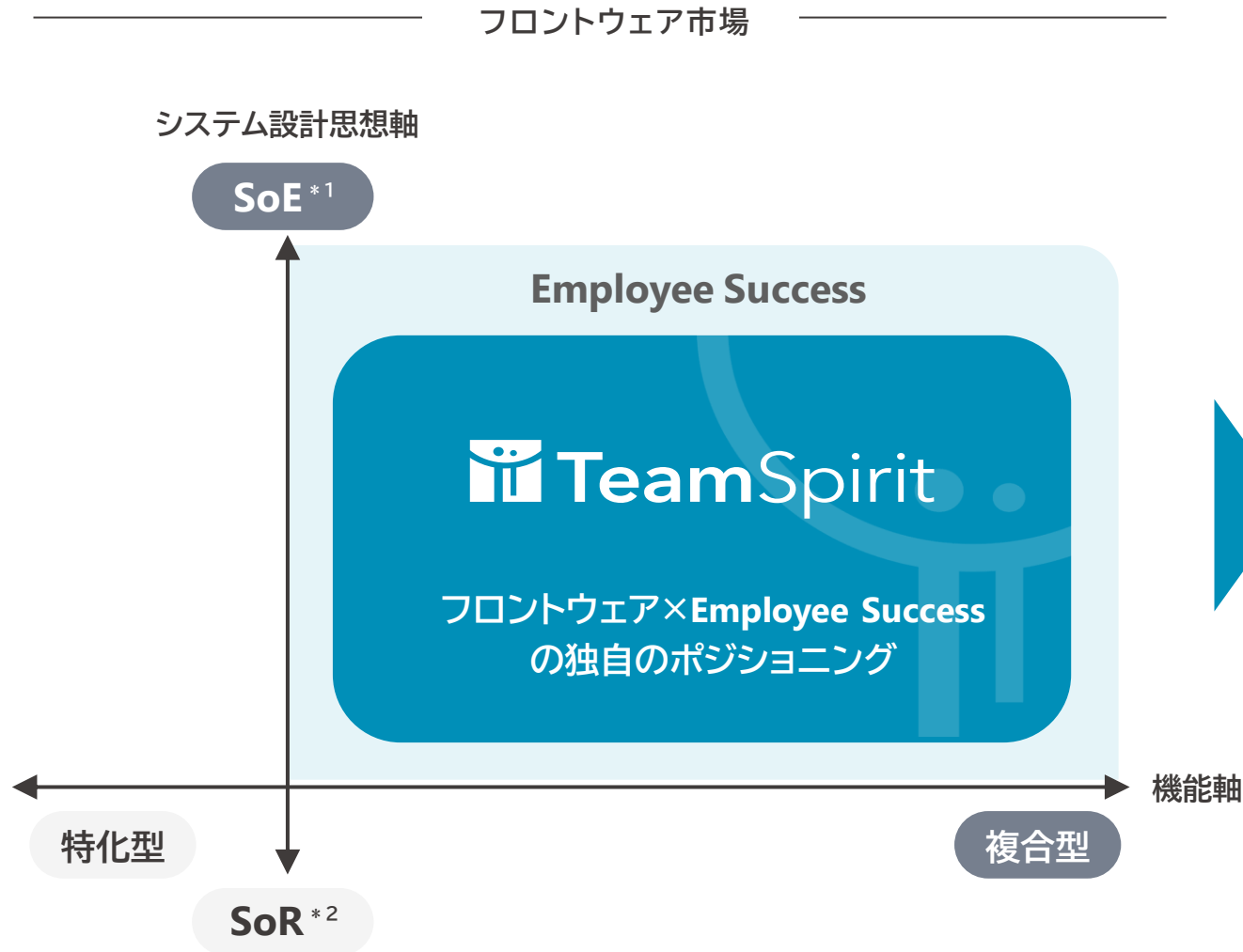
\*1 当社独自のセグメント分類による、GB/EBU:契約ライセンス数が500ライセンス以上の企業から構成されるセグメント(うち、EBU:契約ライセンス数が4,000ライセンス以上、GB:契約ライセンス数が500~3,999ライセンス)、MM:契約ライセンス数が100~499ライセンスの企業から構成されるセグメント、SMB:契約ライセンス数が99ライセンス以下の企業から構成されるセグメント

\*2 2021年8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ライセンス数で算出(年間解約率を月次平均に換算して表記)

# 03 — 当社の強み



# フロントウェア領域でEmployee Successを実現する独自のポジショニング



## Employee Successを実現する当社の強み

SoE

ユーザー視点に立った  
圧倒的に使いやすいインターフェース

- 従業員の複数の登録作業を一つのインターフェースで完結できるようになり、煩わしい日々の入力業務を効率化



複合型

複合的な視点で働き方見える化

- 勤怠、工数、経費など複合的な視点で働き方見える化することで、より高精度な分析が可能となり、質の高いインサイトを獲得

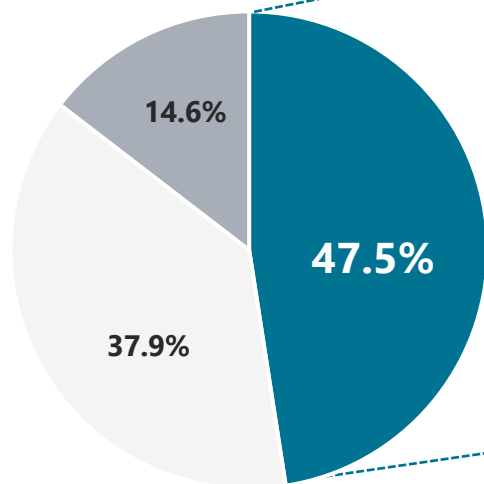
\*1 System of Engagementの略、企業とユーザーとのつながり・絆を強化する視点で設計・開発されたシステム

\*2 System of Recordsの略、従来型の基幹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

## 顧客基盤

## 中堅以上企業を中心に構成された強固な顧客基盤

セグメント別ライセンス数\*1



ライセンス数の約半分を  
中堅以上企業が占める

- GB/EBU : 契約数500ライセンス以上の企業から構成
- MM : 契約数100~499ライセンスの企業から構成
- SMB : 契約数99ライセンス以下の企業から構成

成長企業からも  
高い支持を獲得

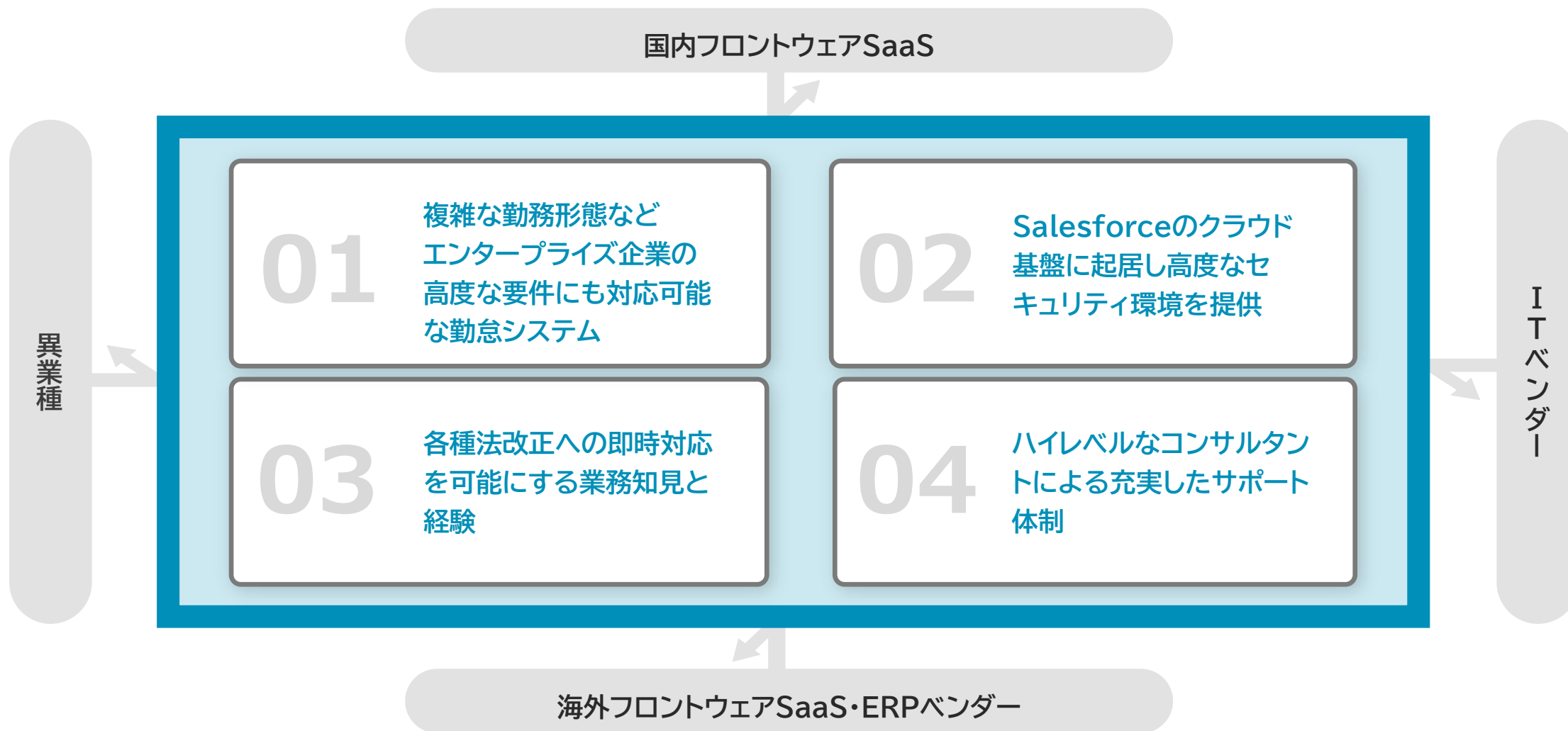
主な顧客企業\*2



2019年以降マザーズ上場企業の6社に1社がTeamSpiritを利用中\*3

\*1 2021年8月期末の実績。当社独自のセグメント分類による  
\*2 ロゴの掲載許可をいただいている一部の企業を抜粋して掲載  
\*3 2019年初以降、2021年9月30日までにマザーズ市場に上場した193社について集計

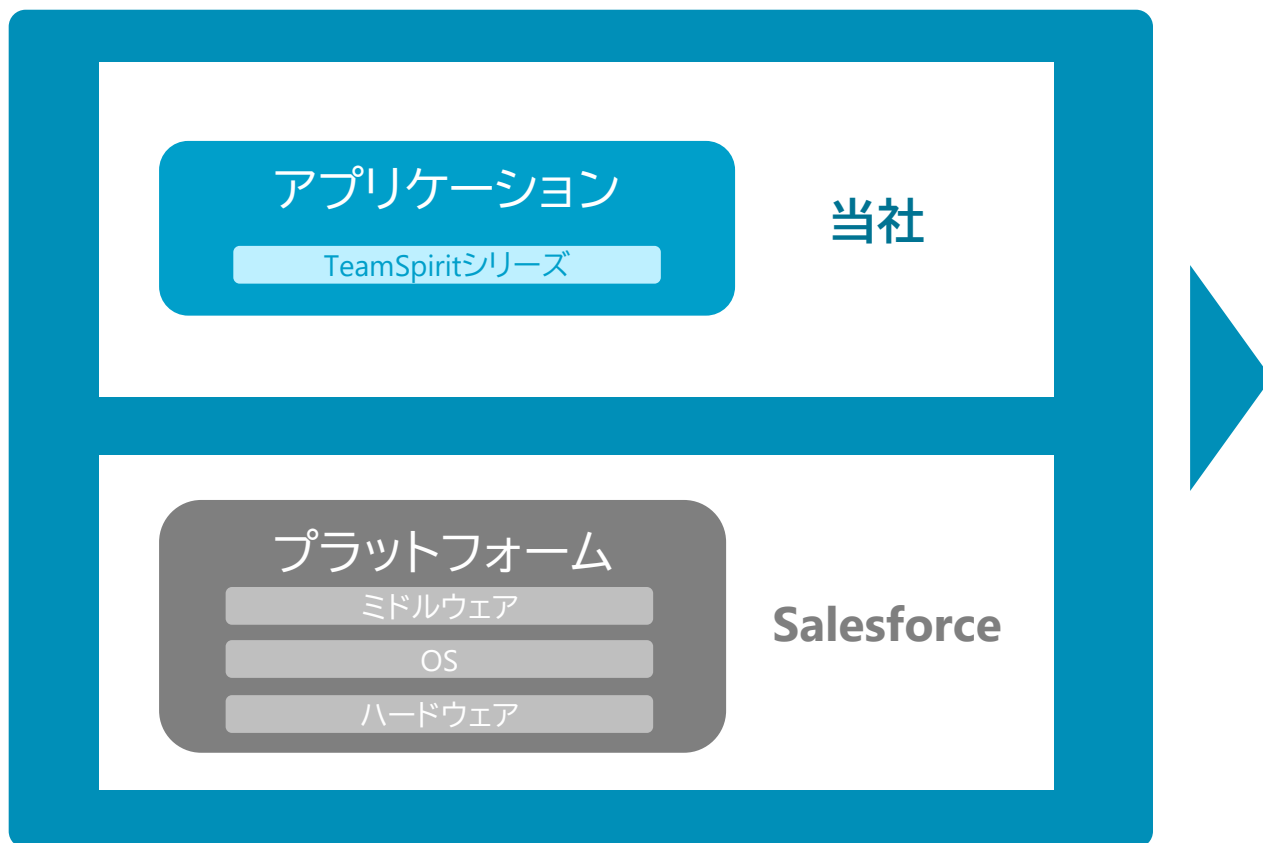
## 中堅以上企業に選ばれる高度な機能性・サポート体制



## Salesforceのクラウド基盤に起居し高度なセキュリティ環境を提供

当社が提供するSaaS

Salesforce PaaS\*1を基盤にアプリケーションを開発・提供



Salesforce PaaSの活用による当社のメリット

## グローバル水準のセキュリティ環境を提供

- 1 セキュリティ開発・維持に掛かるコストや負担が大幅に削減され当社はアプリケーション開発に専念可能
- 2 エンタープライズ企業が求める高度なセキュリティ要件にも対応可能
- 3 Salesforceが提供するCRMやAppExchange上のアプリケーションと当社のTeamSpiritシリーズを連携させることでさらに高度な管理・分析が可能

\*1 Platform as a Serviceの略称。アプリケーションソフトが稼動するためのハードウェアやOSなどのプラットフォーム一式をインターネット上のサービスとして提供する形態のことを指し、開発者はそのプラットフォーム上にアプリケーションを開発し自分の顧客にサービスとして提供することが可能となる

## 安定性と成長性を兼ね備えたビジネスモデル

01

売上の約9割をストック型収入のリカーリングレベニューで構成

02

すべての従業員が日常的に利用する顧客エンゲージメントの高いシステムで解約率は低位で推移

03

一括前払いによる年間契約のため期中の解約リスクや回収懸念がなくキャッシュフローが安定

# 04 — 市場環境

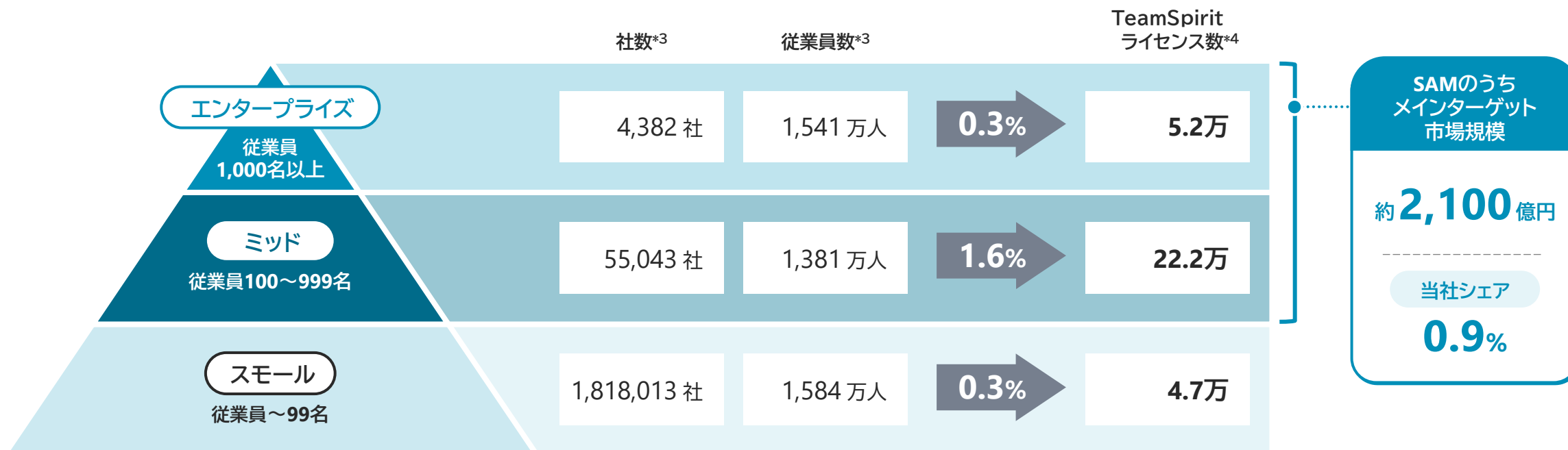
## 市場環境

SaaSの競合プレイヤーが少なく当社の強みが生きるエンタープライズ市場とミッド市場をメインターゲットに設定

市場	プロダクト	主な競合	市場環境
エンタープライズ		<div style="background-color: #0070c0; color: white; padding: 5px; text-align: center; margin-bottom: 10px;">スクラッチ</div> <div style="background-color: #0070c0; color: white; padding: 5px; text-align: center;">パッケージ</div>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 手組みのスクラッチシステムや独自仕様にカスタマイズされた国内外のパッケージシステム等、多くのレガシーシステムが残存</li> <li>• 多くの大企業にとってDXの加速は経営課題</li> <li>• SaaSの競合プレイヤーが少ない魅力的な市場</li> </ul>
ミッド・スモール		<div style="background-color: #add8e6; padding: 5px; text-align: center;">SaaS</div>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ミッド市場の中でも特に従業員数が多い企業は高度な機能性や内部統制を求める傾向が強く、当社のプロダクト優位性やプラットフォーム優位性が生きる領域</li> <li>• スモール市場は多くの競合SaaSが存在するレッドオーシャン市場、クラウドERP提供企業の事業領域拡大も脅威</li> </ul>

# ターゲット市場規模と当社シェア

ターゲット市場における当社ライセンスシェアは1%未満であり広大な開拓余地が存在



\*1 Serviceable Available Marketの略で、現在のサービスが獲得しうる市場規模

\*2 現在のTeamSpiritの基本料金月額600円をもとに試算

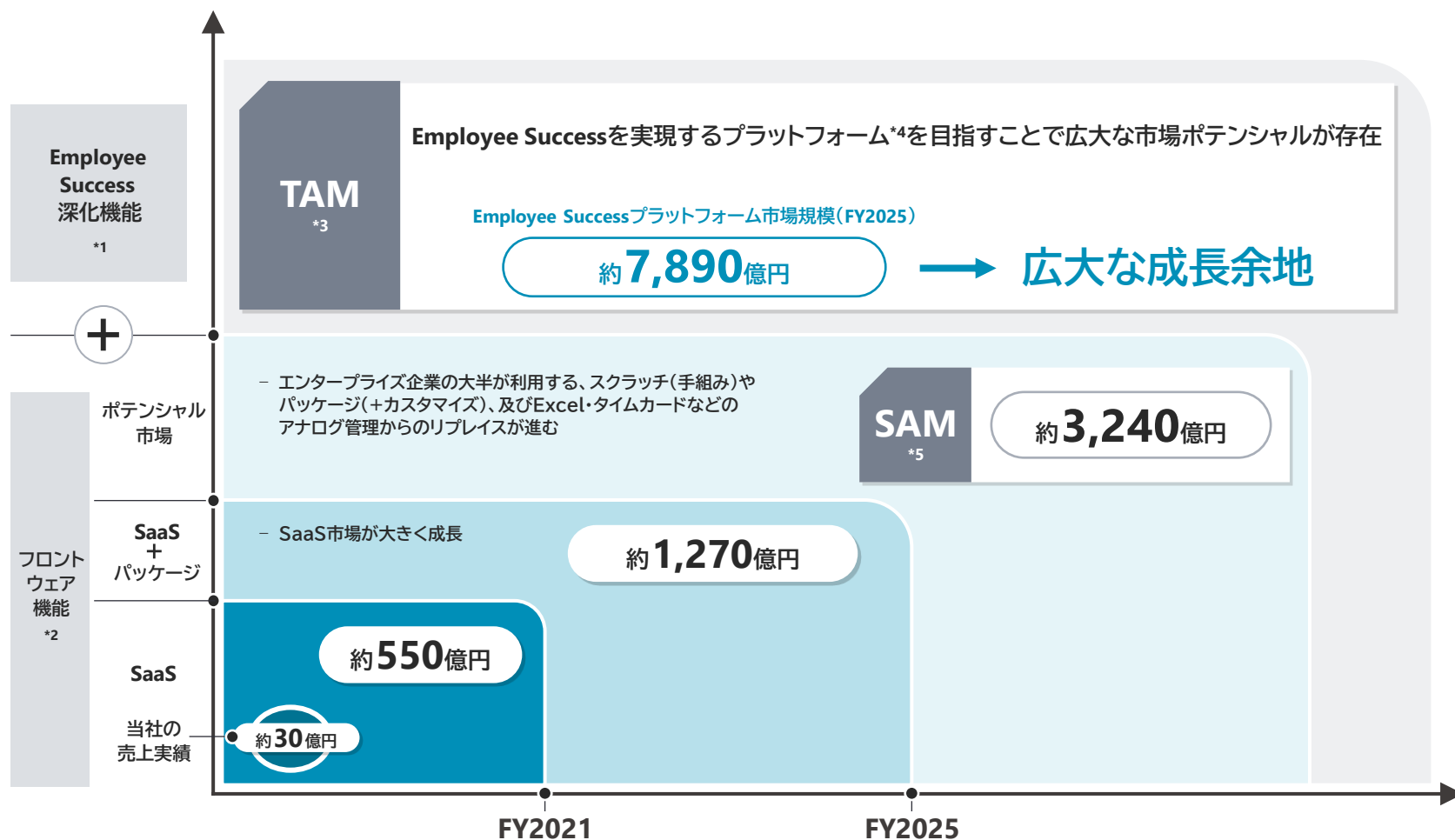
\*3 平成28年経済センサス - 活動調査(総務省統計局)を基に当社作成

\*4 2021年8月末時点での契約ライセンス数を掲載



# ターゲット市場規模の広がり

中長期的にEmployee Successを実現するプラットフォームを目指すことでTAMは拡大



## Point

- 現行のフロントウェア機能ベースのSAMは約3,240億円
- Employee Successプラットフォームを目指すことでTAMは大きく拡大（FY2025時点で約1,270億円→約7,890億円と約6倍の市場規模）
- FY2021実績ベースでのフロントウェアSaaS市場規模に対する当社シェアは5%程度

出所：富士キメラ「ソフトウェアビジネス新市場2021年版」をもとに当社作成（それぞれの年度は4月～3月）

\*1 タレントマネジメント、データ分析ツール、E-ラーニング管理、グループウェア（コミュニケーションツール含む）電子契約ツールといった従業員が日常的に利用したり、マネジメントの向上に寄与する機能

\*2 従業員がERPフロント領域で日常のデータのエントリーに利用する機能で、勤怠管理、経費精算、プロジェクト管理、ワークフローを指す（現在の当社事業ドメイン）

\*3 Total Addressable Marketの略で、獲得できる可能性のある最大の市場規模

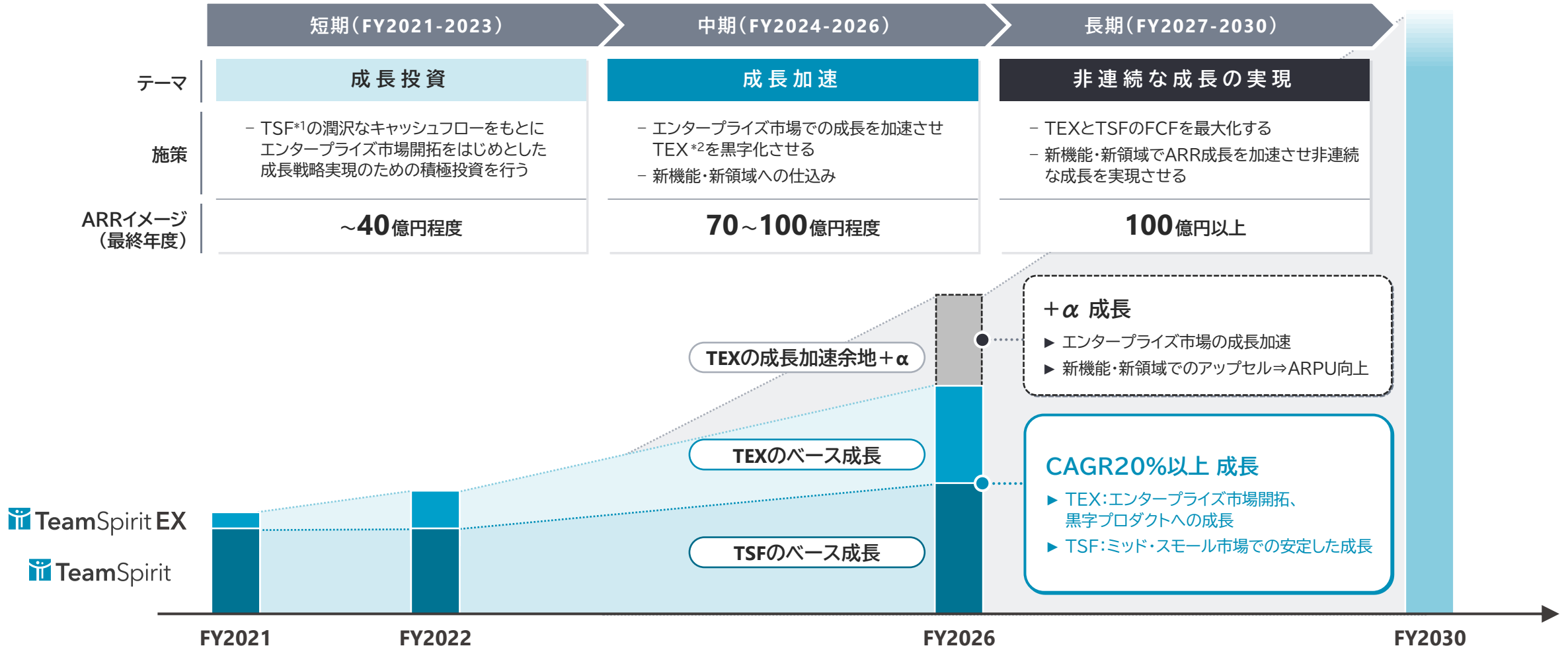
\*4 富士キメラ「ソフトウェアビジネス新市場2021年版」より、勤怠管理、経費精算、プロジェクト管理、ワークフロー、人材管理、学習管理、BIツール（データ可視化）、グループウェア、労務管理、電子契約ツール、ビジネスチャット、Web会議の市場を合計して算出

\*5 Serviceable Available Marketの略で、現在のサービスが獲得しうる市場規模

# 05 — 今後の成長戦略

# 中長期経営方針とARR成長イメージ

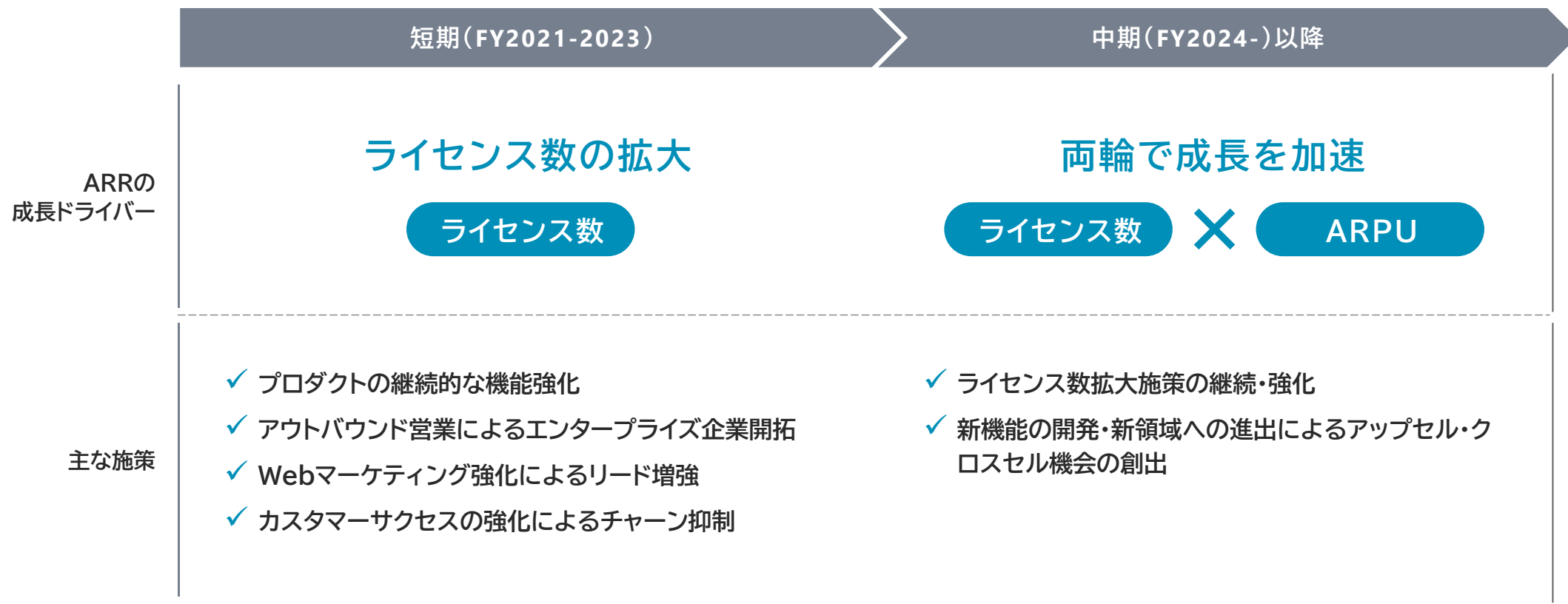
FY2026に向けてCAGR20%以上+ $\alpha$ のARR成長を目指す



\*1 TSF:「TeamSpirit」を指す  
\*2 TEX:「TeamSpirit EX」を指す

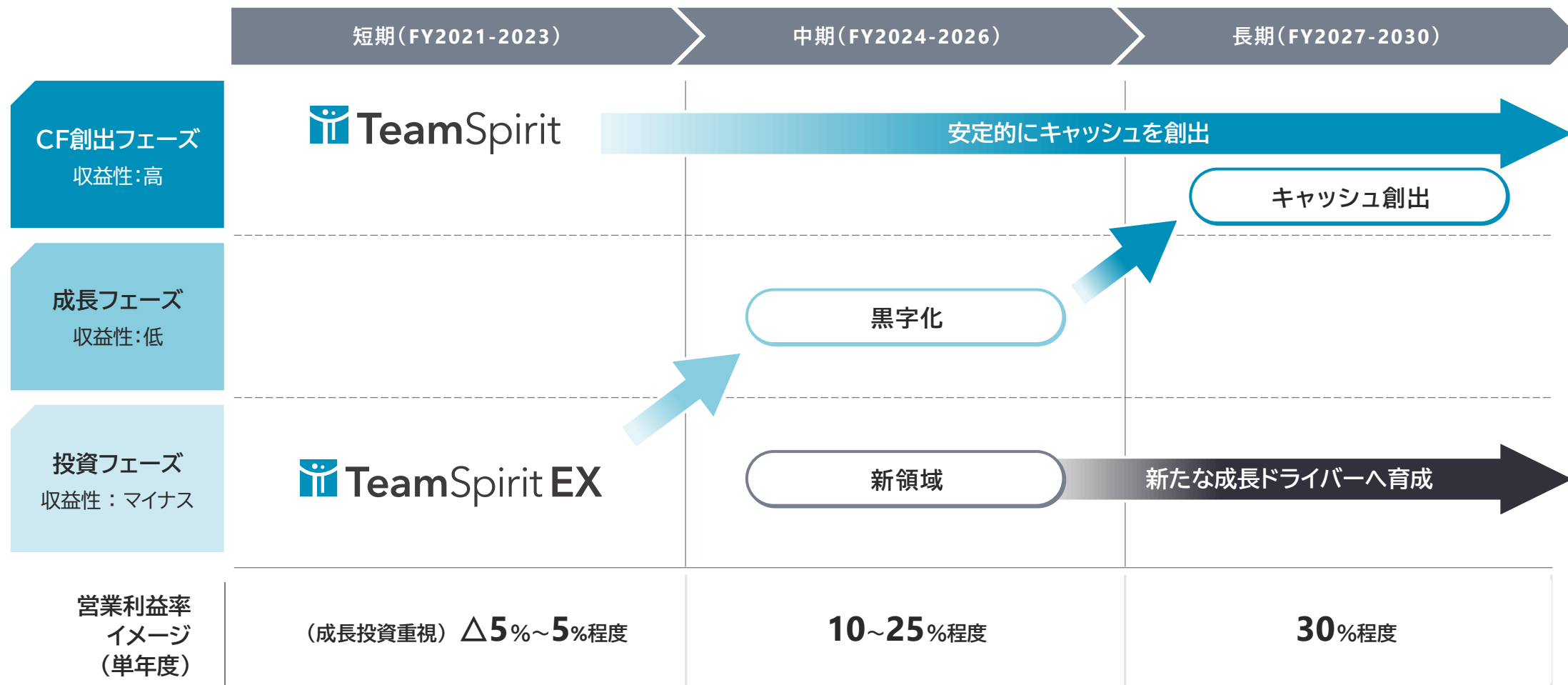
## ARRの成長ドライバーに関する戦略

短期ではライセンス数を拡大させるための施策に集中、中期以降ではARPU向上との両輪で成長を加速



## 収益性の成長イメージ

短期ではTSFのCFをもとにTEXに戦略的投資を行い、中長期ではFCFを最大化し新領域プロダクトの育成を目指す



## 今後の成長戦略

1

エンタープライズ市場を開拓し  
パイオニアになる

---

現在エンタープライズ市場のフロントウェアで主流となっているスクラッチシステムやパッケージサービスをリプレイスして、エンタープライズ市場におけるフロントウェアSaaSのパイオニアになる

2

「Employee Success」領域  
でデファクトスタンダードになる

---

ミッド・スモール企業向けサービスを中心に競争環境が激化するフロントウェア市場において、「フロントウェア×Employee Success」という当社独自のユニークなポジションを確立し、デファクトスタンダードになる

3

機能・領域を拡大させ  
ARRの非連続的な成長を目指す

---

中長期的にはM&Aや海外展開等も視野に、新機能の開発や新領域への進出によりARPUの向上を図り、ARRの非連続的な成長を目指す

## エンタープライズ市場を開拓しパイオニアになる ～市場環境～

## Politics

政治的要因

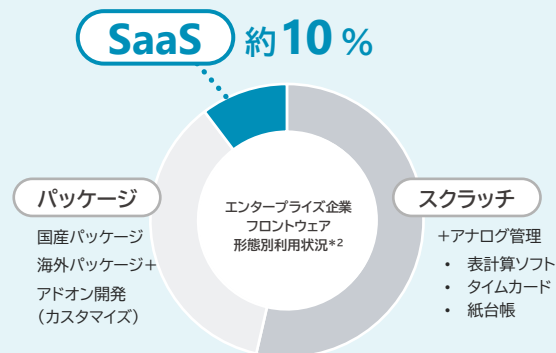
- 働き方改革関連法の施行に伴い長時間労働是正への動きが本格化
- デジタル庁の新設等、DXに向けた動きが加速
- DX2025年の崖(IT人材の不足がDXを妨げるという、経産省による警鐘)

## Technology

技術的要因

- クラウドサービスの本格普及に伴うSaaSの拡大
- クラウドセキュリティレベルの向上
- マイクロサービスアーキテクチャー\*1の台頭(アプリケーションレベルでの最適化)

— エンタープライズ企業のフロントウェア市場シェア —



自社仕様に複雑にカスタマイズされた  
システムがDX推進を阻害

SaaS が主流に

- 1 サーバー管理から解放され、優れたスケーラビリティを享受可能
- 2 短期間・安価での導入が可能
- 3 法改正等に合わせた追加投資が不要で常に最新のサービスを利用可能

DXの追い風でSaaSへの変革は待ったなし

## Economy

経済的要因

- 大手ERPの標準サポート期限到来(2027年)に伴う基幹システム刷新
- 法改正への対応やサーバー管理等、システム運用保守費用が増大
- 経営資源の選択と集中

## Society

社会的要因

- テレワークやダブルワーク、ジョブ型雇用といったポストコロナ時代の新しい働き方への対応
- 少子高齢化に伴う労働力人口の減少とIT人材の不足への対応(DXの推進が急務)
- ESGへの関心の高まり

\*1 アプリケーションが持つ機能を細かい「サービス」に分割し、それぞれのサービスを連携させてシステムを動かすという考え方  
\*2 統計レポートや調査会社レポートをもとに当社が独自に算出、社数ベース

キャズムを超えるための戦略

## Horizontal × Focus × Expansion

## 自社の強み

- ▶ 世界中で利用されているセールスフォースのクラウドプラットフォーム基盤に起居し、10年以上フロントウェアSaaSアプリケーションを開発・販売してきた実績と経験
- ▶ 1,500社／30万ユーザー超へのサービス提供を通じて蓄積されたカスタマーベネフィットの知見

## Expansion

勝ちパターンの横展開で  
メインストリーム化

- 勝ちパターンをレバレッジさせてドメイン拡大→メインストリーム化
- パートナー活用によるチャネル戦略の拡大
- 再現性の高い導入・保守運用サポート体制の構築

## Focus

勝ちパターンの醸成と  
差別化機能の強化

- 市場の魅力やパイプラインをもとにターゲットのプライオリティを設定し、集中的に経営資源を投下しセグメント毎の勝ちパターンを作る
- 業種や属性(導入ERP)、トレンドを先読みしたキラーコンテンツの実装

## Horizontal

プロダクトの機能拡張

- エンタープライズ向け製品として求められる業務機能の拡張
- エンタープライズシステムとしての強固なシステムインフラ設計

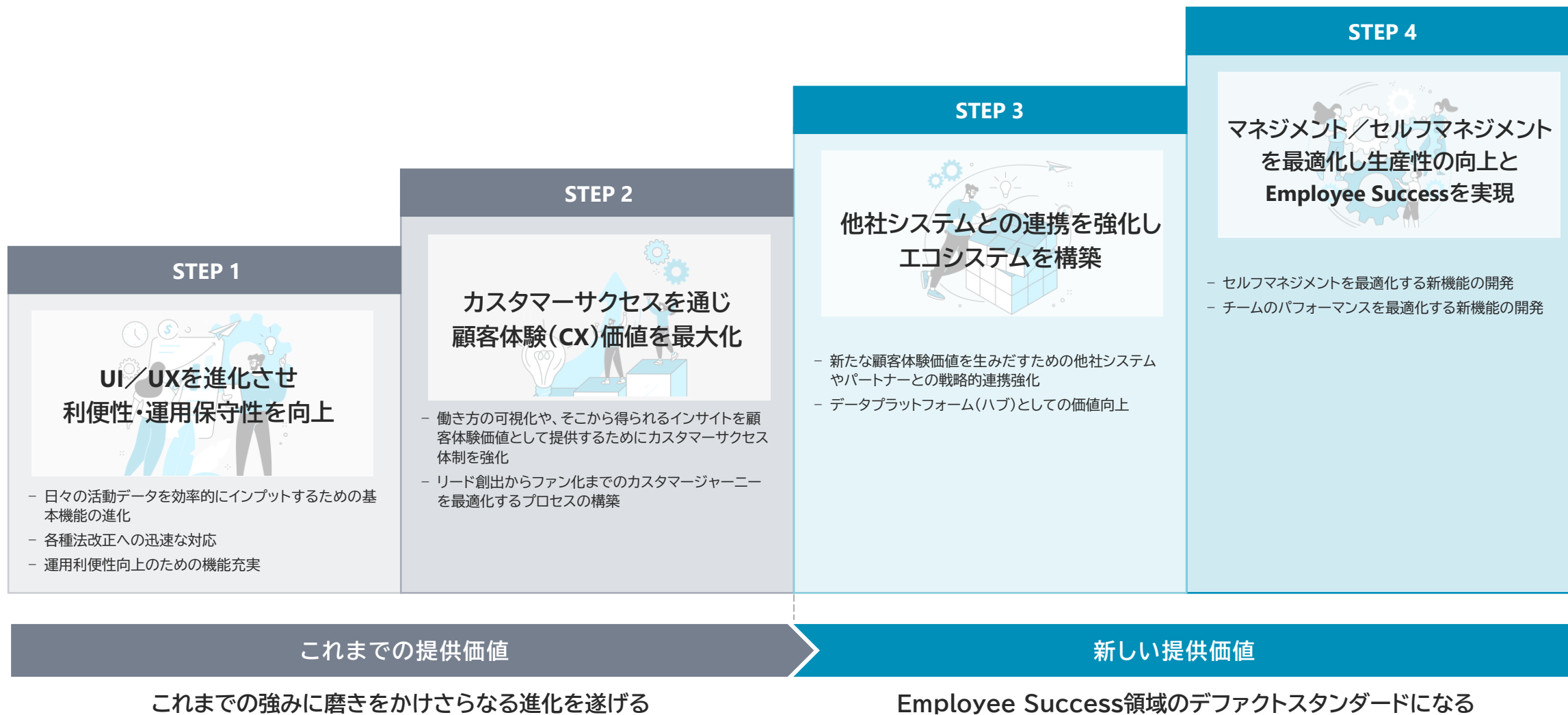
アーリーアダプターの獲得

キャズムを超える

メインストリーム化



## 「Employee Success」領域でデファクトスタンダードになる



## プロジェクトマネジメントを最適化する「TeamSpirit PSA」

「TeamSpirit EX」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オプション機能「TeamSpirit PSA」を今秋販売予定



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

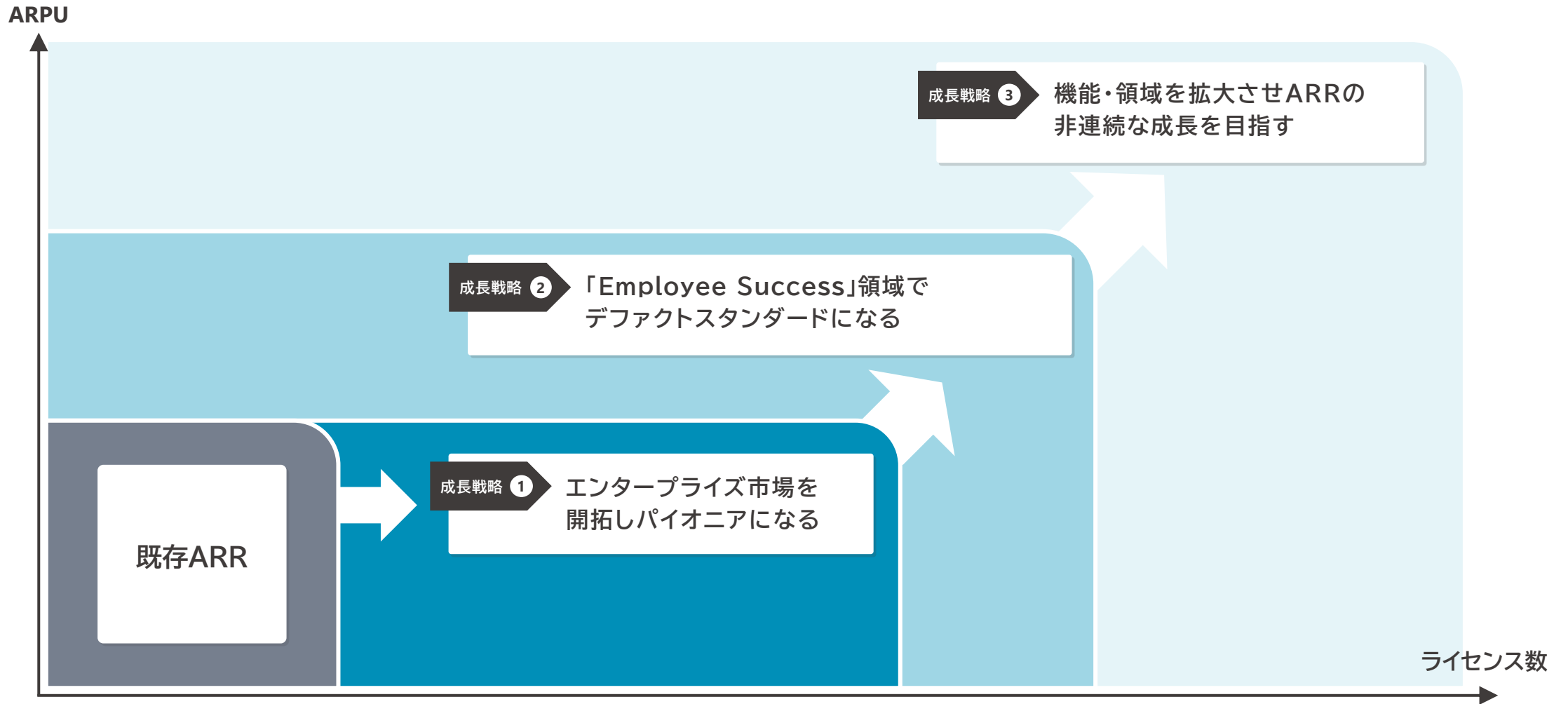
プロジェクト型ビジネス<sup>\*2</sup>  
における適切な労務管理

\*1 PSA: プロフェッショナルサービスオートメーション

\*2 プロジェクト型ビジネス: 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

## 機能・領域を拡大させARRの非連続的な成長を目指す

中長期的にはM&Aや海外展開等も視野に、新機能開発や新領域進出によりARRの非連続的な成長を目指す



06

— 2022年8月期 事業計画

# 2022年8月期 重点戦略

プロダクト毎に戦略を最適化し、開発を中心に成長投資を大幅に拡大させる

	戦略	主な施策
01	プロダクト毎に戦略を最適化	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ プロダクト軸で社内横断型組織を設置(ビジネスユニット制の導入)</li> <li>▶ エンタープライズ企業向けアウトバウンド営業の強化</li> <li>▶ ターゲット市場への訴求効果を最大化するため、Webマーケティングを強化</li> </ul>
02	開発投資を増強し プロダクト競争力を大幅に強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ TEX、TSFともに開発人材の採用を積極的に進めながら、外部リソースの活用も促進させ、各機能強化を急加速</li> <li>▶ オフショアベンダーの活用等、機動的な開発体制の整備</li> </ul>
03	今後の成長戦略を支える経営基盤の強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ ガバナンス強化のため、監査等委員会設置会社へ移行</li> <li>▶ 従業員エンゲージメント強化のため、従業員向け株式インセンティブ制度を導入</li> <li>▶ ポストコロナ時代に対応した柔軟な働き方を支援する各種施策の実施</li> <li>▶ 積極的な採用の継続</li> </ul>

## 2022年8月期 KPI計画

ARR

**3,000**百万円

YoY +20.0%以上

ライセンス数

**392,000**以上

YoY +70,000以上

月次解約率 (ライセンス数ベース)

**0.50%**

YoY  $\Delta$ 0.15pt

## 通期業績見通し

開発を中心に成長投資を大幅に拡大、営業利益は一時的に赤字化するも本源的な収益性は高水準を維持

(百万円)

	FY2022		FY2021
	通期(計画)	前年度比	通期(実績)
売上高	3,300~3,350	+14~16%	2,896
ライセンス	2,700~2,750	+15~17%	2,354
プロフェッショナルサービス	600	+11%	542
営業利益	▲150~▲200	▲189~▲218%	169
当期純利益	▲105~▲140 <sup>*</sup>	▲186~▲215%	122

### Point

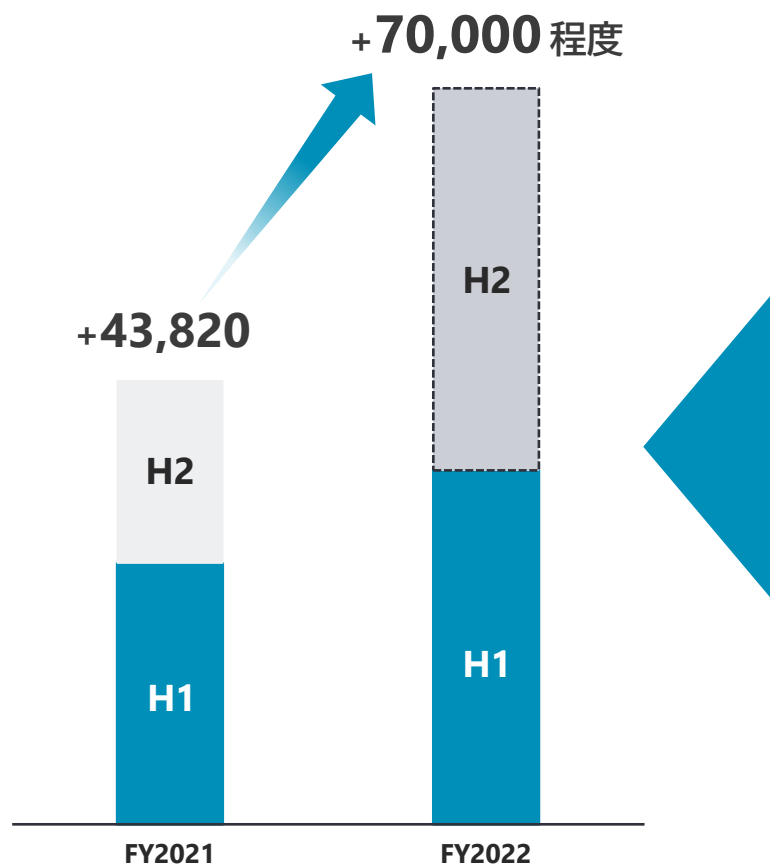
- 通期売上計画は現状のパイプラインを考慮すれば十分達成可能な水準
- 開発メンバーを中心に積極採用を継続するため人件費は増加
- 外部リソースを活用して開発スピードを急加速させるため、スポット的な業務委託費が大幅に増加
- マーケティング費用は概ね前年度並み

\* 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減算した課税所得に各税目の見積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

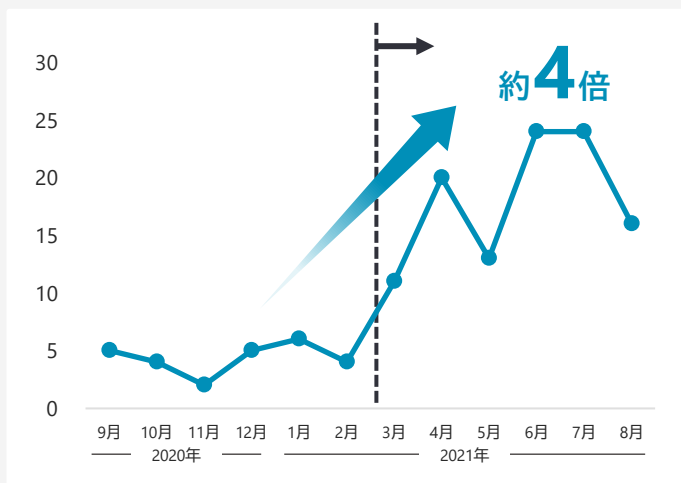
# ライセンス計画

Q1はEBUセグメントの追加商談受注(前年度からの延伸分)もあり順調なスタート、通期では前年度比大幅な増加を見込む

## ライセンス計画



## GB/EBUセグメントのマーケティングリード\*実績



- ▶ エンタープライズ営業チームの立ち上げによる戦力増強
- ▶ リブランディングイベントや各種マーケティング施策の効果

## Point

- 通期のライセンス純増計画は約70,000を見込む
- H1のライセンス純増計画は30,000~35,000を見込む
- 前年度に延伸となったEBUセグメントの追加商談は9月に受注済みでQ1のスタートは順調
- 前年度に実施したエンタープライズ開拓施策の効果で2021年3月以降のリード数は約4倍に増加、今年度実績への貢献に期待

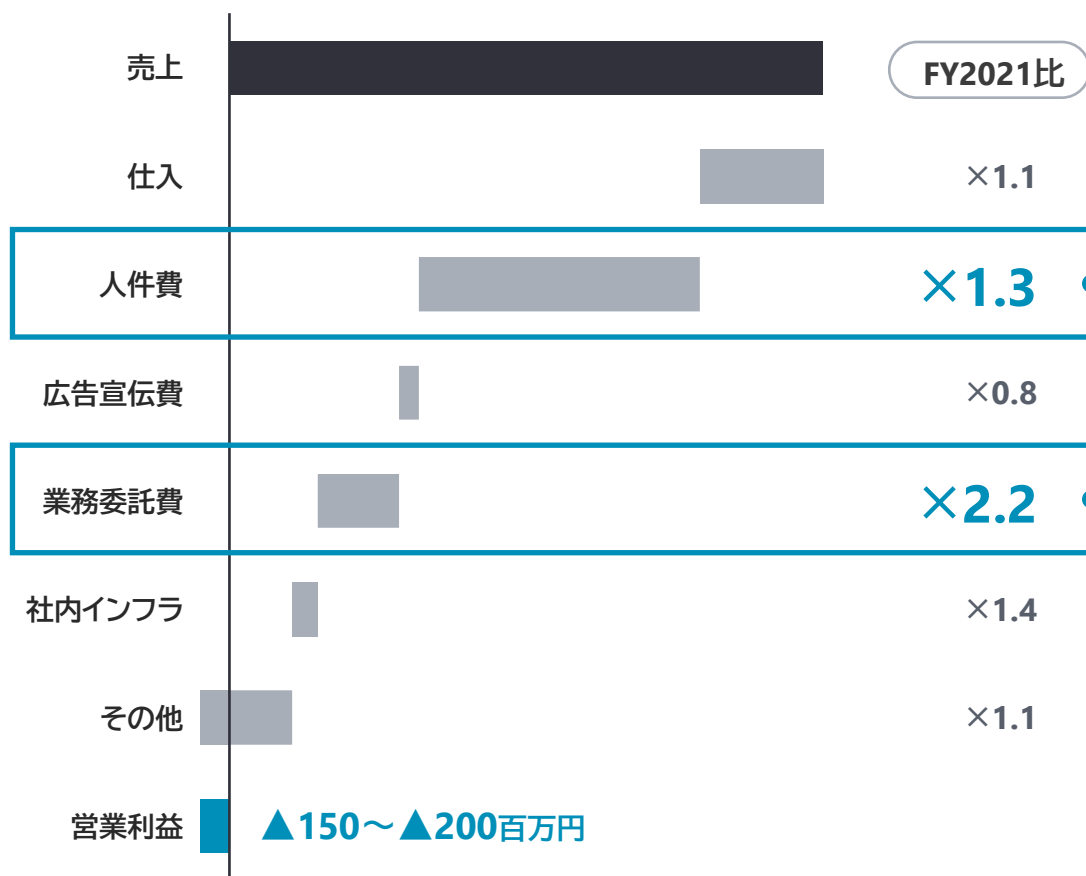
\* マーケティング活動により得られたリードのうち、実際に面談を行い、継続商談となったもののみを集計



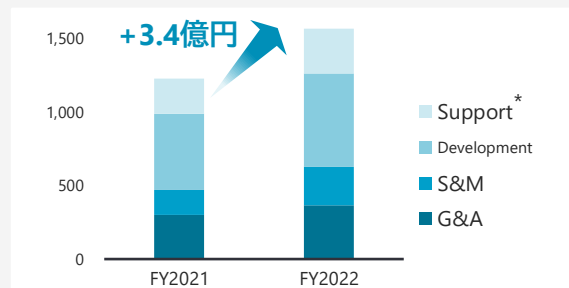
# 営業利益計画

主な成長投資増加ポイントは、①人件費+3.4億円(採用加速)、②業務委託費+2.3億円(うち開発スポット活用+1.7億円)

## FY2022費用構造

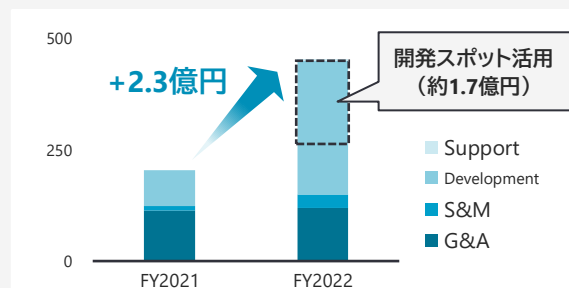


### 人件費



- ▶ 今期も積極採用を継続、開発やサポート/コンサルタントを中心に30名程度の従業員数増加を計画
- ▶ 増加分のうち2億円程度が今年度の採用に伴うもの

### 業務委託費



- ▶ TEX、TSFそれぞれの機能強化を急加速させるため外部リソースを積極活用
- ▶ 開発のスポット活用に伴う業務委託費が1.7億円程度増加

## 開発投資について

TEX、TSFそれぞれの市場環境に合わせた機能強化を図り、プロダクトの競争優位性を高める

	TeamSpirit EX	TeamSpirit
開発強化のポイント	<p>“ エンタープライズ向けフロントウェアSaaSとしての地位を確立</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- エンタープライズ企業の複雑なニーズに対応する各種基本機能の強化(網羅性の向上)</li> <li>- 特定の業種・顧客属性にFocusした機能開発</li> <li>- 勤怠管理・工数管理・経費精算の機能間連携を強化したキラーコンテンツの開発</li> </ul>	<p>“ Employee Successを実現するための機能強化や他システムとの連携強化を加速</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 運用利便性を向上させる各種UI/UXの強化</li> <li>- 企業のDX推進やポストコロナ時代の働き方を支援するための新機能開発</li> <li>- 他システムとの連携によるエコシステム構築</li> </ul>
開発投資に占める割合	約 <b>65%</b>	約 <b>35%</b>

## 中長期収益モデル

中長期視点で規律ある投資判断を行い費用をコントロール、FY2026時点で営業利益率25%程度を目指す

			FY2022計画	FY2026目標
<b>売上高</b>			33~33.5億円	CAGR 20%以上
——売上高比率——				
費用	<b>仕入</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- プラットフォーム仕入</li> <li>- その他サービス原価</li> </ul>	20%程度	20%程度
	<b>Support</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 導入コンサルティング</li> <li>- カスタマーサクセス</li> </ul>	15%程度	10%程度
	<b>Development</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 開発</li> </ul>	40%程度	25%程度
	<b>S&amp;M</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 営業</li> <li>- マーケティング</li> </ul>	10%程度	10%程度
	<b>G&amp;A</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 本社、バックオフィス部門</li> </ul>	20%程度	10%程度
<b>営業利益</b>			▲5%程度	25%程度

# Appendix

# リスク情報

項目	主要なリスク	発生可能性	発生時の影響度	リスク対応策
経営環境やクラウド市場の変化に関するリスク	顧客企業のIT投資マインドが減退するような場合は、新規契約数が鈍化する可能性があります。また、新型コロナウイルスの影響が深刻化した場合や予期せぬ事態でクラウド市場の成長が鈍化した場合は、業績及び中期的な成長性に影響を及ぼす可能性があります。	中	中	TeamSpiritシリーズは勤怠管理など顧客企業の従業員が毎日必ず使用する機能を提供しており、国内外の経済情勢や景気の変動等を理由として直ちに契約が解約される性質のサービスではありませんが、景気変動や市場環境の変化に柔軟に対応できるよう強固な経営基盤を構築してまいります。
株式会社セールスフォース・ドットコムに関するリスク	当社が顧客に提供しているアプリケーションは、株式会社セールスフォース・ドットコムが提供するクラウドプラットフォーム(Lightning Platform)上に構築されており、同社の経営戦略の変更により日本での提供が停止となった場合や、同社とのOEMパートナー契約の解除事由に抵触し契約を解除された場合等には、当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。	低	大	現状、同社との契約における解除条項には抵触しておりません。また、株式会社セールスフォース・ドットコムと当社は良好な関係を継続しており、今後も関係性の維持・向上に努めてまいります。
競合環境の変化並びに想定を上回る解約に関するリスク	顧客企業の利用状況や経営環境、競合企業の技術力の向上や予期しないサービスの登場などにより競争が激化する場合には、新規契約数が鈍化する可能性があります。また、既存契約先の解約数が増加する等で想定を超える解約が発生した場合、当社の経営成績に影響を与える可能性があります。	中	中	継続的な機能強化や差別化戦略を通じて、継続的に顧客満足度を高めることで市場優位性を維持してまいります。
人材の確保に関するリスク	従業員の採用及び教育が計画通りに進まないような場合や人材流出が進むような場合には、サービスの円滑な提供及び積極的な受注活動が阻害され、当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。	中	低	積極的な採用活動を継続するとともに、適切な人事評価や社員教育にも注力し、優秀な人材の確保とエンゲージメントの強化に取り組んでまいります。
情報管理体制について	当社では業務に関連して多数の顧客企業の情報資産を取り扱っております。しかしながら、何らかの理由により重要な情報資産が外部に漏洩するような場合には、当社の社会的信用の失墜、損害賠償責任の発生等により、当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。	低	大	情報セキュリティ基本方針を策定し、役員及び従業員に対して情報セキュリティに関する教育研修を実施する等、継続的に情報管理体制の強化に努めております。

投資者の判断にとって特に重要であると当社が考える事項について、積極的な情報開示の観点から記載しているものです。本項の記載内容は当社株式の投資に関する全てのリスクを網羅しているものではありません。本資料に記載以外のリスクにつきましては、当社の2021年8月期有価証券報告書の「第一部【企業情報】- 第2【事業の状況】- 2【事業等のリスク】」をご参照ください。当社は、これらのリスクの発生可能性を認識したうえで、発生の回避および発生した場合の迅速な対応に努める方針です。

## 本資料における経営指標、用語の定義

経営指標	MRR	MRR=Monthly Recurring Revenue。各月末時点のライセンス契約金額の合計(前回まではライセンスMRRと記載)
	ARR	ARR=Annual Recurring Revenue。MRR×12で算出(前回まではライセンスARRと記載)
	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 (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	解約・削減を上回る追加契約を獲得出来ている状態
用語	会計期間について	FY20XX:20XX年8月期(2021年8月期(2020年9月1日~2021年8月31日)をFY2021と記載) Q1~Q4:四半期会計期間、H1:上半期、H2:下半期
	製品について	TeamSpirit:「TSF」、TeamSpirit EX:「TEX」
	セグメントについて	GB/EBU:General Business/Enterprise Business Unitの略で、1社あたりの契約ライセンス数が500ライセンス以上(うち、EBU:契約ライセンス数が4,000ライセンス以上、GB:契約ライセンス数が500~3,999ライセンス)の企業から構成されるセグメント MM:Mid Marketの略で、1社あたりの契約ライセンス数が100~499ライセンスの企業から構成されるセグメント SMB:Small and Medium Businessの略で、1社あたりの契約ライセンス数が99ライセンス以下の企業から構成されるセグメント
	企業/市場について	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100~999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)

## 免責事項

- 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、開示規則により求められる場合を除き、新たな情報や将来の事象により、本資料に掲載された将来の見通しを修正して公表する義務を負いません。
- 本資料に掲載する情報につきましては、細心の注意を払って記載をしておりますが、当社以外の事項に関する情報は、一般に公開されている情報に基づいており、当社はそのような一般に公開されている情報の正確性や適切性を検証しておらず、またこれを保証するものではありません。
- 「事業計画及び成長可能性に関する事項」にて、進捗状況を含む最新の内容は通期決算毎に開示する予定です。

すべての人を、創造する人に。

