

2022年8月期第2四半期

# 決算説明資料

株式会社チームスピリット

2022年4月13日

東証GRT: 4397

01. 2022年8月期 第2四半期実績
02. 2022年8月期 通期業績見通し
03. トピックス

## Appendix

01. 基本戦略（過去資料再掲）
02. 今後の成長戦略（過去資料再掲）
03. その他資料

01

— 2022年8月期 第2四半期実績

## 2022年8月期第2四半期 At a Glance

ARR\*1

**2,723**百万円

YoY +15.7% QoQ +4.8%

ライセンス数

**355,007**

YoY +17.0% QoQ +4.8%

月次解約率 (ライセンス数ベース)\*2

**0.64%**

QoQ +0.02pt

リカーリングレベニュー比率\*3

**91.9%**

QoQ +1.2Pt

契約社数

**1,594**社

QoQ +39社

従業員数

**144**名

QoQ +2名

\*1 Annual Recurring Revenueの略で2022年2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 2022年2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

## 2022年8月期第2四半期 ハイライト

- ▶ 主要KPIであるARR、ライセンス数、月次解約率は、計画通りの進捗
  - ARRは、Q2で+124百万円増加し、**2,723百万円**で着地(FY2021Q2比+15.7%)  
FY2021末からの成長率は+10.2%となり、年間計画(+20.0%以上)に対して順調な進捗
  - ライセンス数は、MM以上の新規・追加受注が順調に積み上がり**+16,420ライセンス**の増加
  - 月次解約率(ライセンス数ベース)は、**0.64%(Q1比+0.02pt)**と低位で推移
- ▶ 連結業績(累計)は、採用の遅れから年間投資計画に対する進捗はやや遅れ気味、Q3以降で投資を加速させていく予定のため、通期業績見通しの変更はなし
  - 売上高:**1,571百万円** (通期計画3,300~3,350百万円/進捗率\* 47.6%)
  - 営業利益:**1百万円** (通期計画▲150~▲200百万円)

## 2022年8月期 第2四半期実績

売上高は前年同期比+10.5%、ライセンス売上高は同比+14.4%で成長

|                 | FY2022 |           |        | FY2022 |          |        | (百万円)    |       |
|-----------------|--------|-----------|--------|--------|----------|--------|----------|-------|
|                 | H1実績   | FY2021 H1 |        | Q2実績   | FY2021Q2 | YoY    | FY2022Q1 | QoQ   |
| 売上高             | 1,571  | 1,421     | +10.5% | 799    | 750      | +6.5%  | 772      | +3.5% |
| ライセンス           | 1,300  | 1,136     | +14.4% | 664    | 578      | +14.9% | 635      | +4.5% |
| プロフェッショナルサービス*1 | 270    | 284       | ▲5.0%  | 134    | 171      | ▲18.2% | 136      | ▲1.4% |
| 営業利益            | 1      | 191       | ▲99.4% | ▲2     | 120      | -      | 3        | -     |
| 経常利益            | ▲1     | 195       | -      | ▲4     | 121      | -      | 2        | -     |
| 当期純利益           | ▲24    | 102       | -      | ▲9     | 65       | -      | ▲15      | -     |

### Point

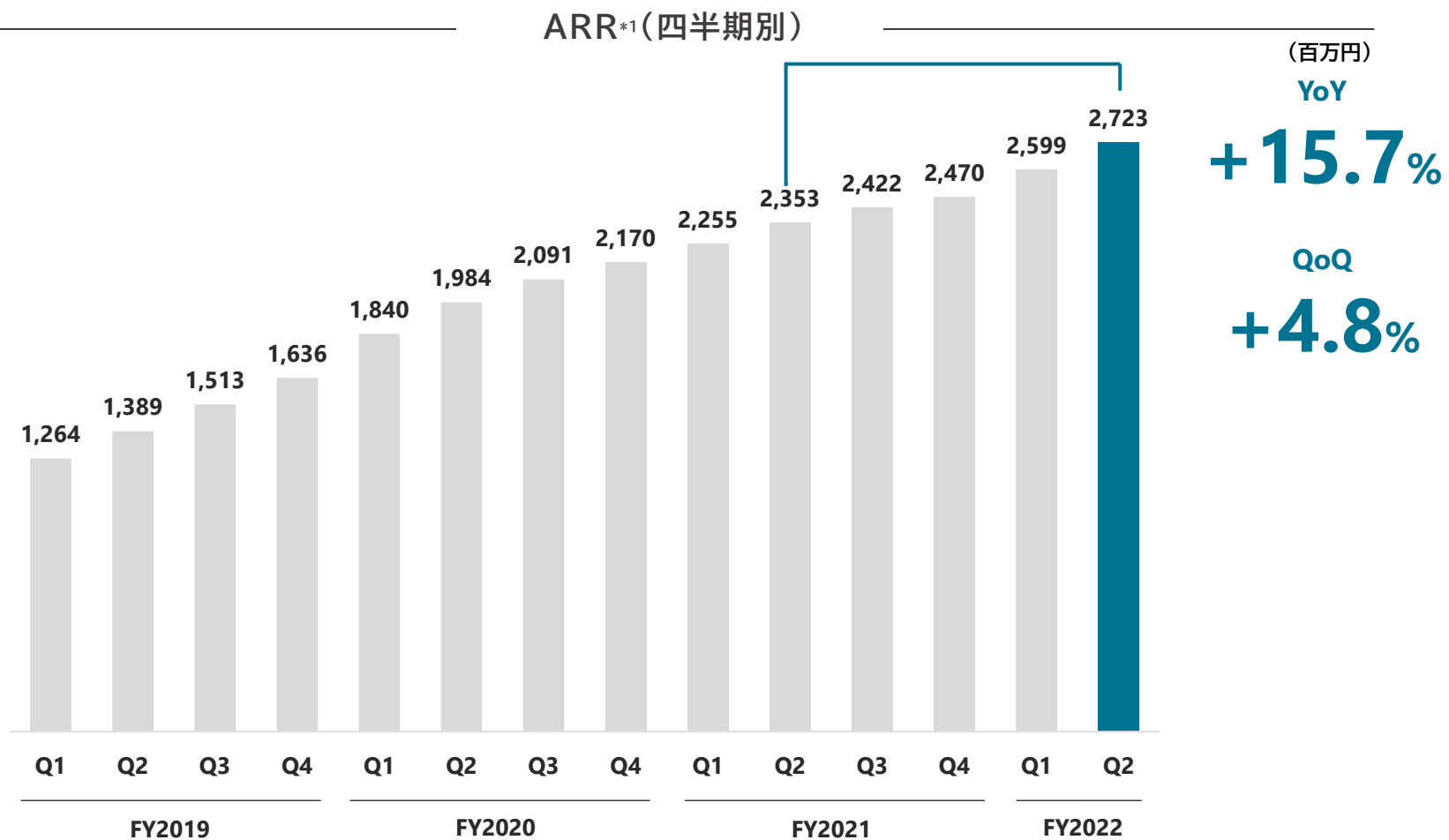
- ライセンス売上は、GB/EBU、MMセグメント\*2のライセンス受注が堅調に推移
- プロフェッショナルサービス売上は、FY2021Q2に、スポットで大口の開発商談を計上した反動で減収となるも、概ね計画通りの進捗
- 営業利益は開発領域を中心に成長投資を実行したことで人件費、業務委託費が増加し、前年同期比減益

\*1 スポットサポート売上高、プレミアサポート売上高、その他で構成

\*2 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、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

## ARR

前年同期比+15.7%と堅調な成長を持続



## Point

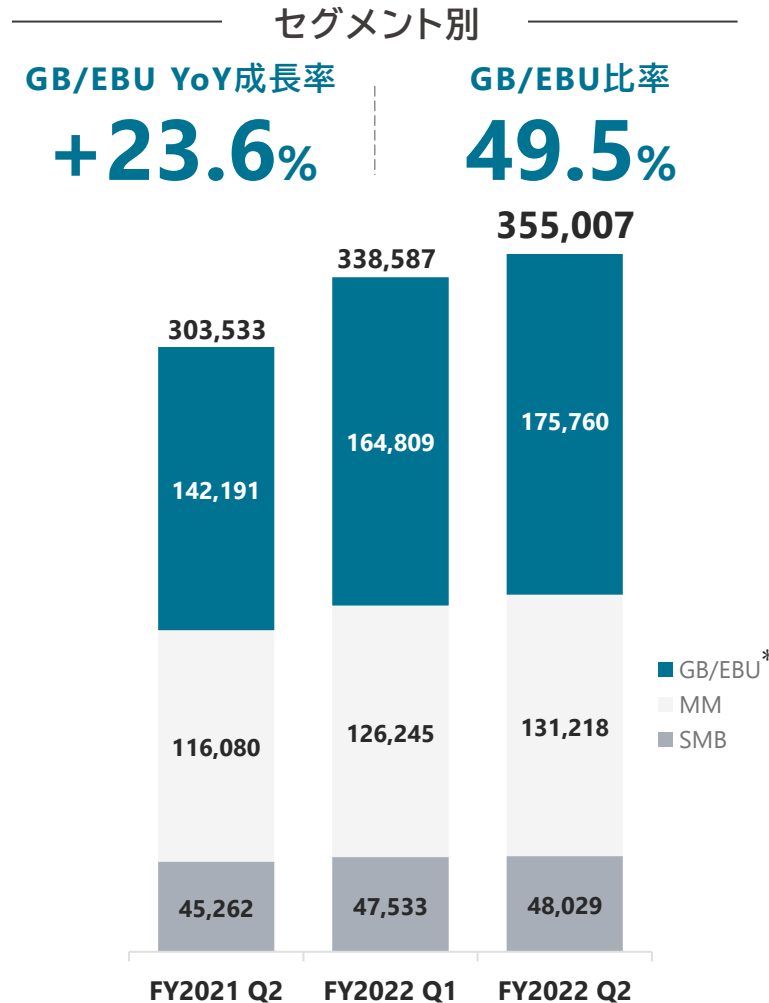
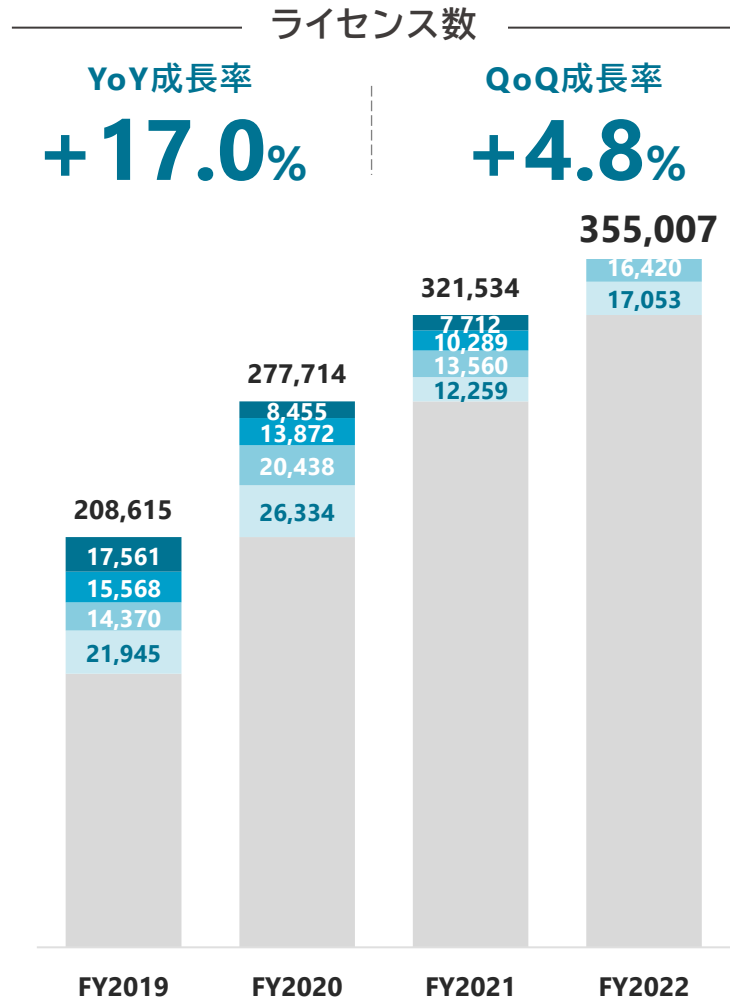
- MM、GB/EBUセグメント\*2の新規・追加ライセンス受注が順調に積み上がり、QoQのARR成長率は+4.8%

\*1 Annual Recurring Revenueの略で2022年2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 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、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

# ライセンス数

Q2のライセンス純増は、+16,420ライセンスと計画通りの進捗



## Point

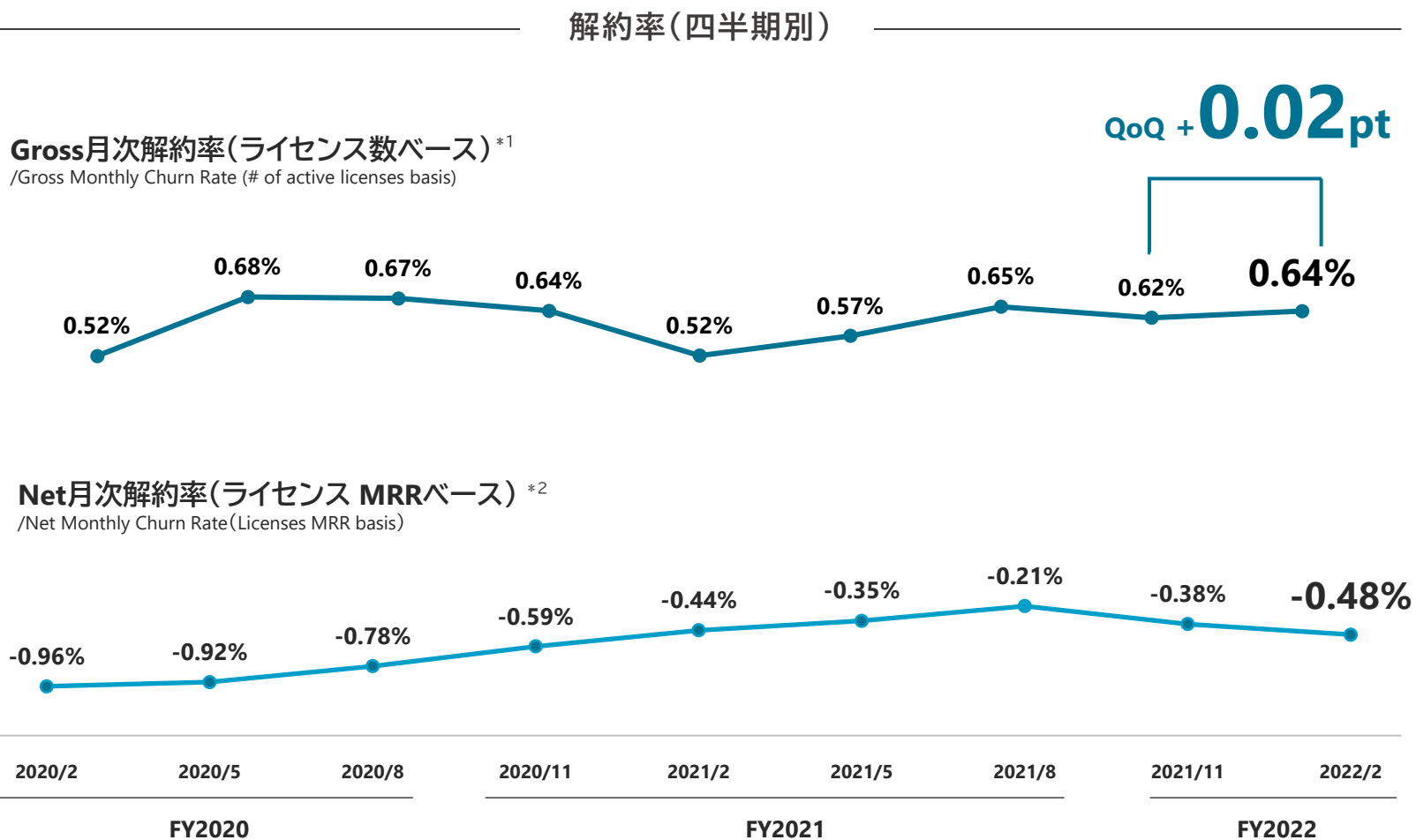
- GB/EBUセグメントでは新規・追加商談受注が堅調で同セグメントのYoY成長率は+23.6%と高成長を維持

\* 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



# 解約率

Gross月次解約率(ライセンス数ベース)は、0.64%と低水準を維持



## Point

- Q2はQ1に引き続き、目立った大口解約はなくGross月次解約率は0.64%と低水準を維持
- Net月次解約率は、Q1に続き大口の追加受注が寄与し、前四半期比で0.1pt改善(ネガティブチャーン\*3を継続)

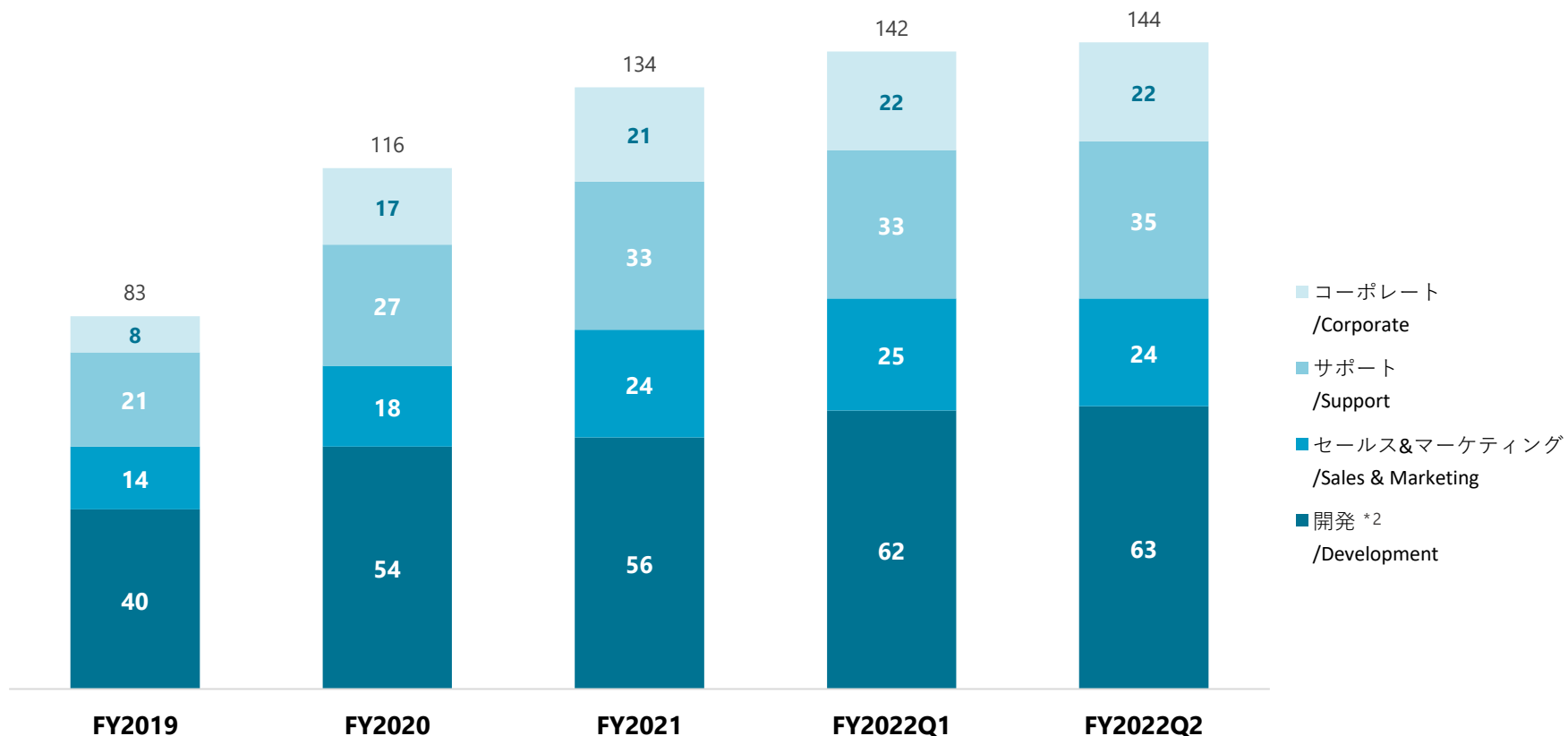
\*1 対象月の直近12カ月の期間中に解約・削減となったライセンス数÷同期間の開始時点のライセンス数。年間解約率を月次平均に換算して表記  
 \*2 対象月の直近12カ月の期間中に追加・解約・削減により増減したライセンスMRRの合計÷同期間の開始時点のライセンスARR。年間解約率を月次平均に換算して表記  
 \*3 既存顧客から解約・削減を上回る追加契約を獲得出来ている状態

# 従業員数

Q1比+2名と、採用計画の進捗はやや遅れ気味ながらQ3で大きく挽回できる見込み

従業員数\*1

(人)



## Point

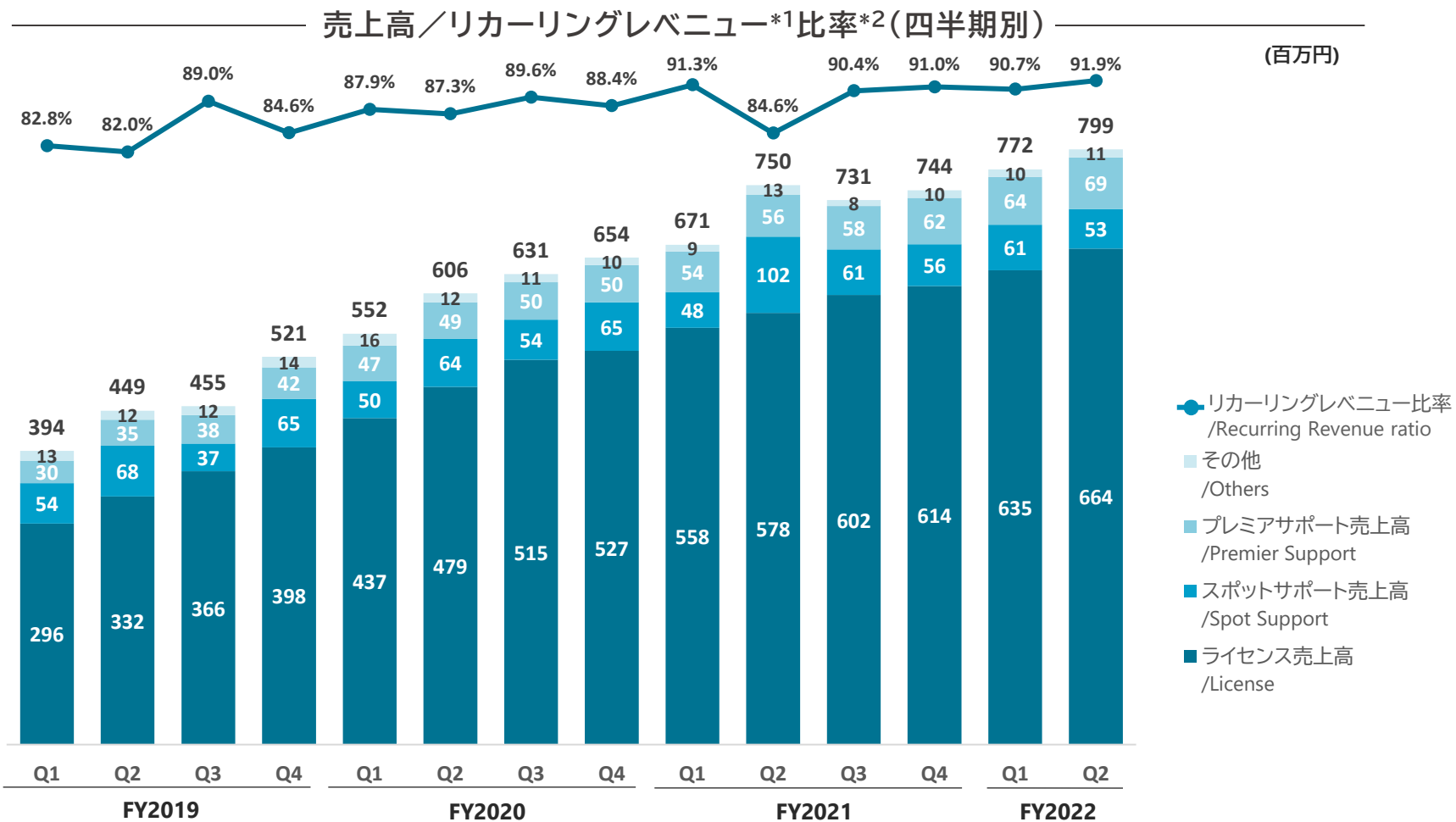
- Q3では、セールス&マーケティング、サポートを中心に+10名程度の増加を見込む

\*1 契約社員、アルバイト含む。過去分の従業員の部門に一部誤りがあったため内訳を修正。

\*2 シンガポール拠点の従業員数を含む

# 売上高／リカーリングレベニュー比率

売上高は着実な成長を続けており、リカーリングレベニュー比率も約9割と安定した事業基盤を堅持



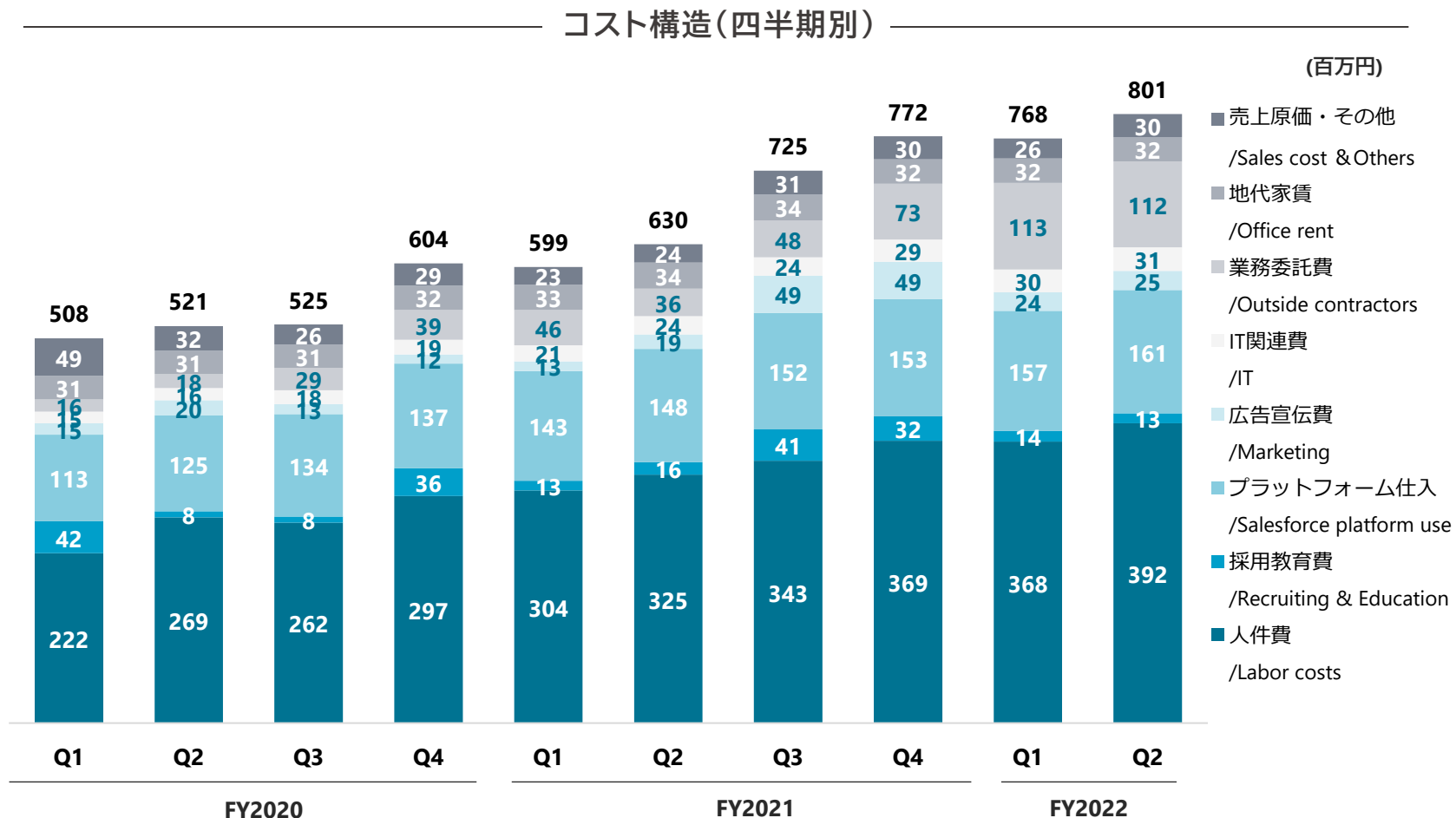
## Point

- ライセンス売上高は、GB/EBUセグメントが牽引し着実に成長中
- 売上全体の約9割をリカーリングレベニューで構成しており、年間契約の有償サポートであるプレミアサポート売上も着実に増加

\*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(ライセンス売上高+プレミアサポート売上高)  
 \*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

## コスト構造

従業員の増加及び営業インセンティブの計上により、Q1比で人件費が増加

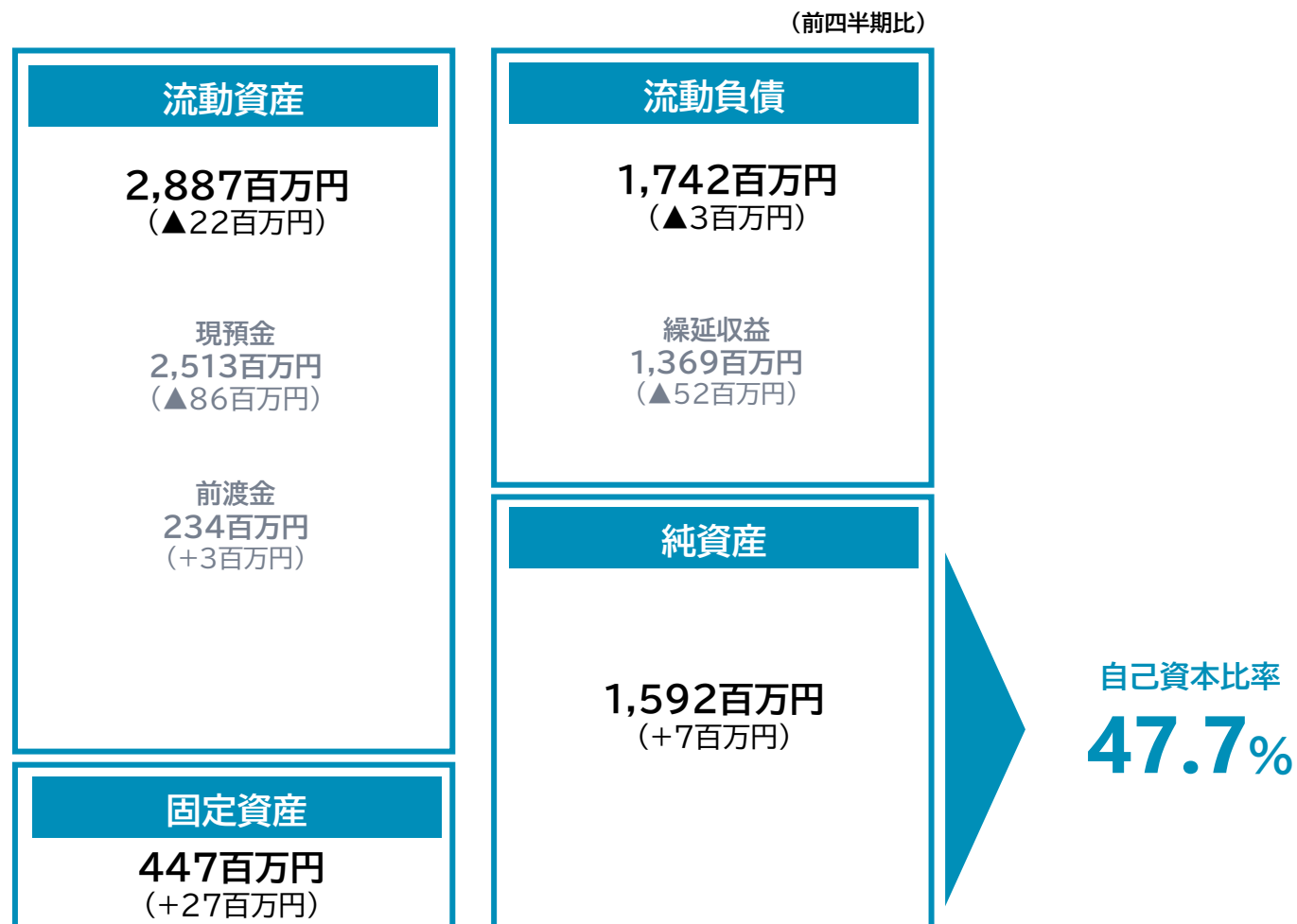


### Point

- Q2の人件費増加分のうち、約6割が営業インセンティブの計上によるもの
- 製品の機能強化のため積極的な外部リソース活用を継続。業務委託費は引き続き高水準で推移

## B/Sの状況

手元現預金約25億円、自己資本比率約48%と財務基盤は安定



02

— 2022年8月期 通期業績見通し

## 2022年8月期 通期業績見通し

通期業績見通しは変更なし

|                             | FY2022通期                    |             | FY2022H1                  |                       |
|-----------------------------|-----------------------------|-------------|---------------------------|-----------------------|
|                             | 計画                          | 前年度比        | 実績                        | 計画対比進捗率 <sup>*1</sup> |
| ARR                         | 3,000百万円以上<br>(年間純増+530百万円) | +20.0%以上    | 2,723百万円<br>(H1純増+252百万円) | 47.7%                 |
| ライセンス数                      | 392,000以上                   | +70,000以上   | 355,007<br>(H1純増+33,473)  | 46.0%                 |
| 月次解約率                       | 0.50%                       | △0.15pt     | 0.64%                     | —                     |
|                             |                             |             |                           | (百万円)                 |
| 売上                          | 3,300~3,350                 | +14%~16%    | 1,571                     | 47.6%                 |
| ライセンス                       | 2,700~2,750                 | +15%~17%    | 1,300                     | 48.2%                 |
| プロフェッショナルサービス <sup>*2</sup> | 600                         | +11%        | 270                       | 45.1%                 |
| 営業利益                        | ▲150~▲200                   | ▲189%~▲218% | 1                         | —                     |
| 当期純利益 <sup>*3</sup>         | ▲105~▲140                   | ▲186%~▲215% | ▲24                       | —                     |

\*1 ARRとライセンスは純増計画に対する進捗率を記載。売上、ライセンス売上についてはレンジの下限値対比の進捗率を記載

\*2 スポットサポート売上高、プレミアムサポート売上高、その他で構成

\*3 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

# 2022年8月期 重点戦略の進捗状況

## 期初計画に対して概ね順調に進捗

|    | 重点戦略(期初発表)                 | Q2の主な取り組み                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | H2(下半期)に向けた施策                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|----|----------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 01 | プロダクト毎に戦略を最適化              | <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ エンタープライズ/TEX               <ul style="list-style-type: none"> <li>- キーマンアプローチの推進</li> <li>- TEXの機能強化                   <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 手当管理の拡充</li> <li>✓ 外部打刻サービスとのAPI連携機能を追加</li> <li>✓ モバイルの利便性向上</li> <li>✓ 経費機能拡充(兼務先・出向先からの経費精算、源泉徴収対応、仮払申請対応)</li> </ul> </li> </ul> </li> <li>▶ ミッド・スモール/TSF               <ul style="list-style-type: none"> <li>- オンボーディング支援に向けたサポート・コンテンツの充実</li> <li>- Webサイトリニューアル、LP刷新</li> <li>- 開発強化のためにベトナムのオフショアパートナーの活用を開始</li> </ul> </li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ エンタープライズ/TEX               <ul style="list-style-type: none"> <li>- 営業、導入体制の強化</li> <li>- <u>マーケティング施策の強化(アウトバウンドリード拡大に向けた施策の推進)</u></li> <li>- <u>工数自動割当機能のリリース</u></li> <li>- <u>PSAの機能/販売強化</u></li> </ul> </li> <li>▶ ミッド・スモール/TSF               <ul style="list-style-type: none"> <li>- <u>他システム(コミュニケーションツール等)との連携・アライアンス強化</u></li> <li>- <u>設定簡素化機能のリリースによるオンボーディング強化、解約抑制</u></li> <li>- <u>シフト管理機能の強化</u></li> </ul> </li> </ul> |
| 02 | 開発投資を増強し<br>プロダクト競争力を大幅に強化 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| 03 | 今後の成長を支える<br>経営基盤の強化       | <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 「ISO/IEC 27701(ISMS-PIMS)」認証を取得</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 新たな事業基盤創出のための施策に着手</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |

\*1 TEX:「TeamSpirit EX」の略称

\*2 PSA:プロフェッショナルサービスオートメーション

\*3 TSF:「TeamSpirit」の略称



## TEX スケジュール情報に基づく「工数自動割当」機能の開発

労働生産性の分析に重要な「働き方データ(何に、どれだけ時間を使ったか)」がさらに「手間なく、正確に」入力可能

- ✓ 登録されたスケジュール情報から、条件に基づきジョブと稼働時間が自動的に割り当てられ、工数実績として反映
- ✓ スケジュール情報とジョブのマッチング条件は個人単位で任意設定可能なため、非常に高い精度でスケジュールとのマッチングが可能

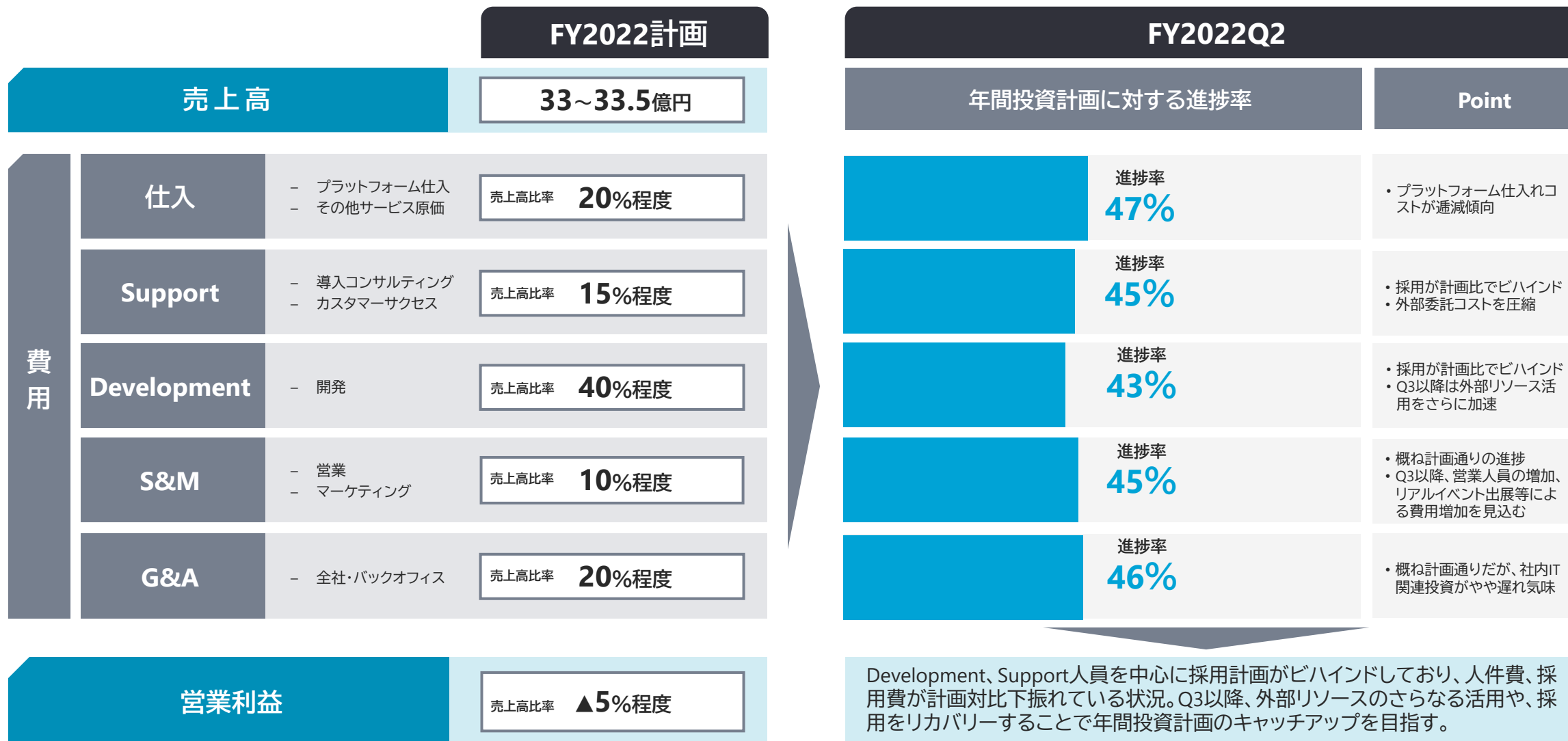
### 機能イメージ\*



\* 画面イメージは開発中のものであり、製品版とは異なる可能性がございます

# 2022年8月期 投資計画の進捗状況

採用の遅れから年間投資計画に対する進捗はやや遅れ気味、Q3以降さらに加速させていく方針



# 03 — トピックス

## Salesforce AppExchangeアプリランキングの中小企業部門で2冠を達成

「2021年お客様から人気のあったAppExchangeアプリランキング\*」中小企業部門において、「売上ランキング」及び「新規導入件数ランキング」の2部門で2冠を達成。ランキング開始以来3回連続で第1位を受賞。



The graphic features a dark blue diagonal banner on the left with the TeamSpirit logo. The main area is light gray with gold and blue accents. At the top center, it reads '2021年人気のあった Salesforce AppExchangeアプリ' (Popular Salesforce AppExchange app of 2021). Below this is the TeamSpirit logo. Two gold buttons highlight '売上ランキング' (Sales Ranking) and '新規導入件数ランキング' (New Introduction Case Ranking). The central text '2冠達成!' (2 Crowns Achieved!) is in large blue characters, with '(中小企業部門)' (SMB Department) below it. On the right, two gold medals are displayed, each with a red ribbon. The top medal is for '2021年 Salesforce AppExchange 売上ランキング 1位 中小企業部門' (2021 Salesforce AppExchange Sales Ranking 1st Place SMB Department). The bottom medal is for '2021年 Salesforce AppExchange 新規導入件数ランキング 1位 中小企業部門' (2021 Salesforce AppExchange New Introduction Case Ranking 1st Place SMB Department).

TeamSpirit

2021年人気のあった  
Salesforce AppExchangeアプリ

TeamSpirit

売上ランキング

新規導入件数ランキング

2冠達成!

(中小企業部門)

2021年  
Salesforce AppExchange  
売上ランキング  
1位  
中小企業部門

2021年  
Salesforce AppExchange  
新規導入件数  
ランキング  
1位  
中小企業部門

# Appendix 01 基本戦略



## 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。

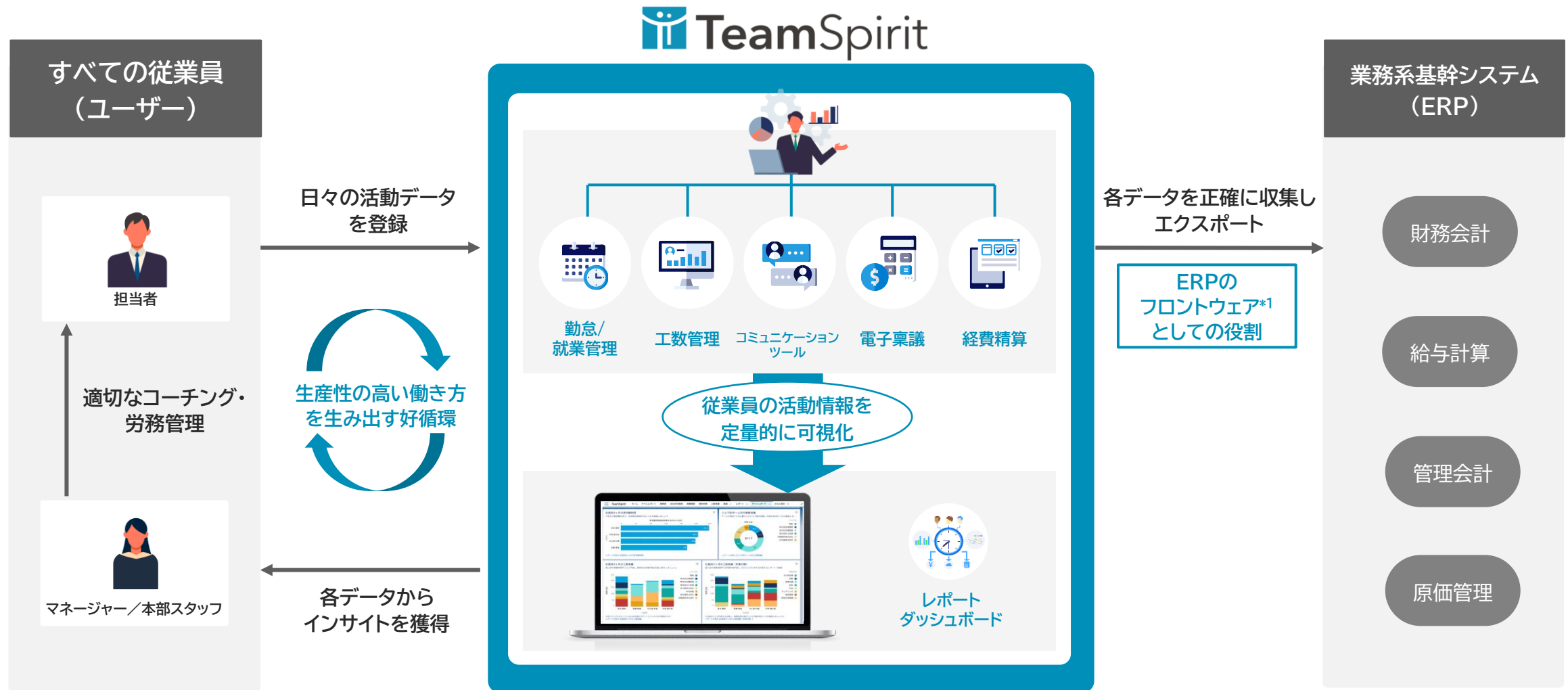
私たちは、「TeamSpirit」を通じてEmployee Successを実現することで、すべての人を創造する人に変えていき、生産性の改善という大きな社会課題の解決に貢献していきます。

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。



## 事業概要

「すべての人を、創造する人に。」変えていく、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\*)

### 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

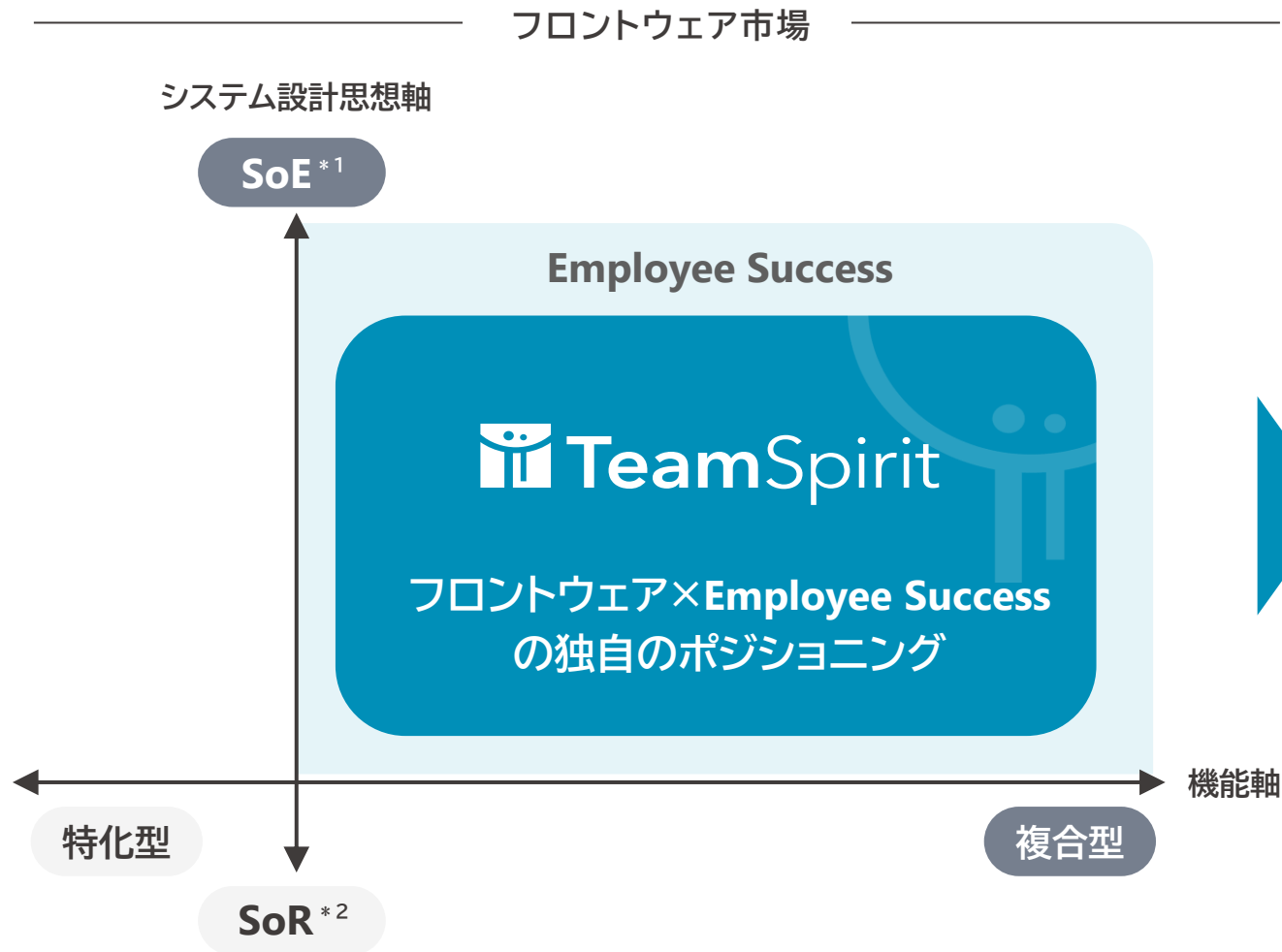
従業員の生産性が向上することで、企業利益に貢献するだけでなく、一人ひとりが成長し人生がより豊かになっていく状態

\*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



# ポジショニング

## フロントウェア市場におけるEmployee Successというユニークなポジショニング



### 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に見える化

- 勤怠、工数、経費など複合的な視点で働き方に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

## 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><br>従業員<br><b>～99名</b>                                                                                               | <b>ミッド</b><br>従業員<br><b>100～999名</b> | <b>エンタープライズ</b><br>従業員<br><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> |

## 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とミッド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: #0072bc; color: white; padding: 5px; text-align: center; margin-bottom: 10px;">スクラッチ</div> <div style="background-color: #0072bc; 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>• ミッド市場は特に従業員数が多い企業は高度な機能性を求める傾向にあり、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SaaSプレイヤーが存在するレッドオーシャン市場、かつクラウドERPの存在感が強い</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

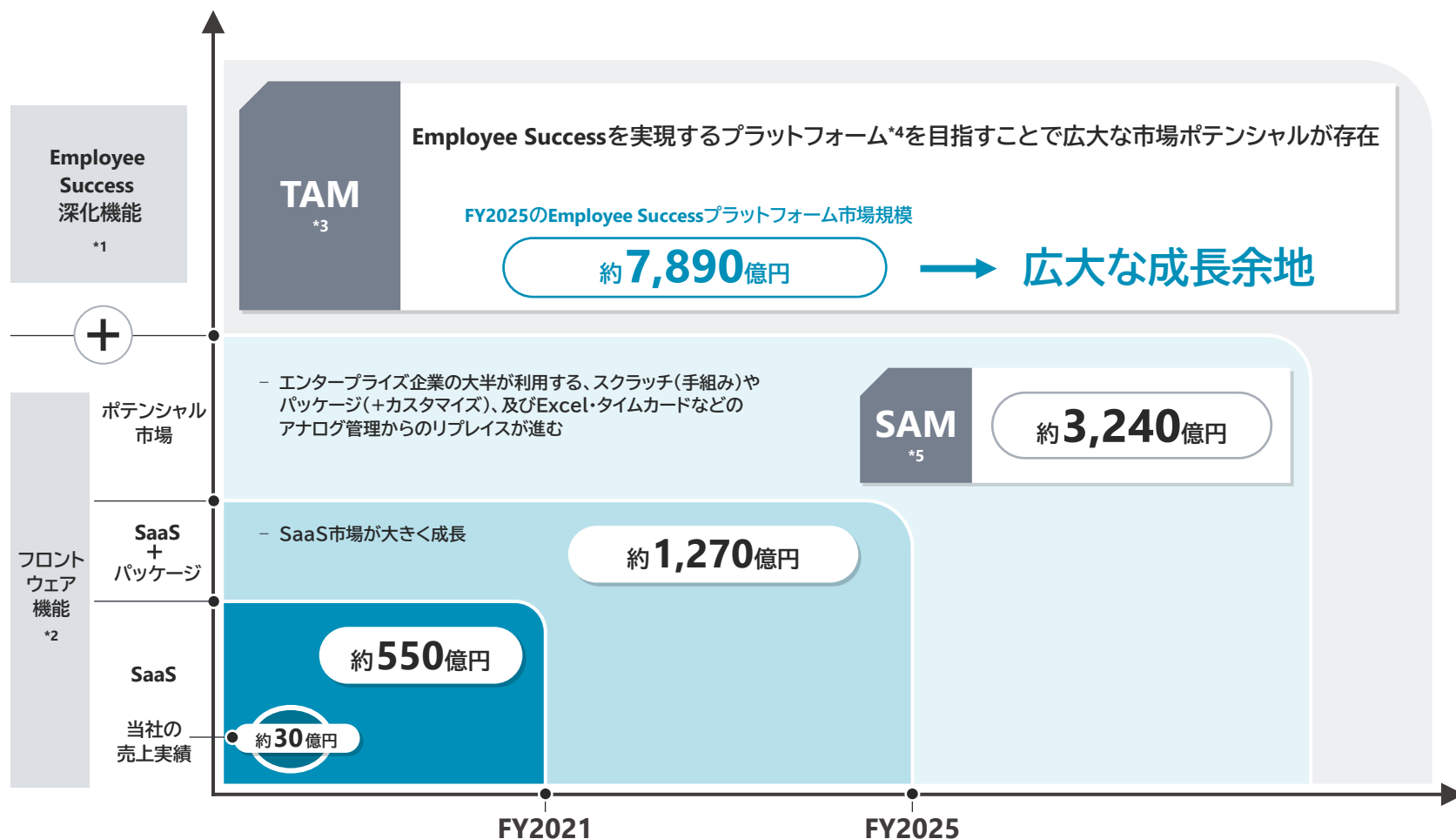
\*2 現在のTeamSpiritの基本料金月額600円をもとに試算

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

\*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広大なTAMが獲得可能



## 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:富士キメラ総研「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 富士キメラ総研「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

## 顧客基盤

多くの上場企業や未上場の成長企業を中心に、強固な顧客基盤を構築

### TeamSpiritシリーズ導入企業※

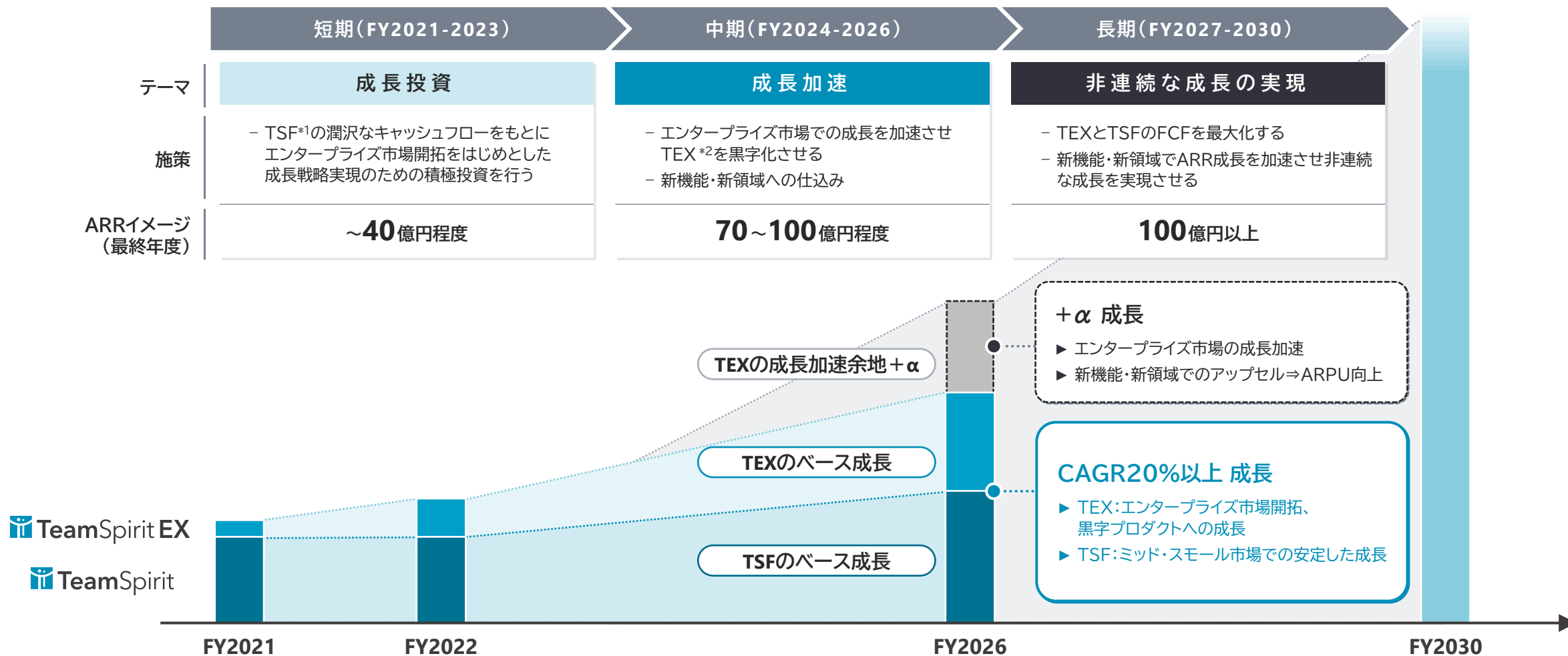
|                    |                 |                                                                                                        |                                                                                                                            |                                                                                                       |                                                                                                               |                                                                                                                |                                                                                              |
|--------------------|-----------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------|
| 上場企業<br>(含むグループ企業) | プライム/<br>スタンダード |  三菱地所                 |  HISEIDO                                 |  MKI               |  ISB<br>ISB CORPORATION    |                             |           |
|                    |                 |  USEN-NEXT<br>GROUP U |  自然を、おいしく、楽しく。<br>KAGOME                 |  SMS               |  DENTSU<br>DIGITAL         |  ARUHI                      |  Akatsuki |
|                    |                 |  LIFULL               |  Mobile Factory                         |  V-CUBE            |  Serverworks               |  Baskin<br>Robbins<br>サテ、ワン |                                                                                              |
|                    | グロース            |  弁護士ドットコム             |  HENNGE                                 |  BASE              | <p>2018～2020年に上場した<br/>グロース市場上場企業の<br/>約4社に1社がTeamSpiritを利用</p>                                               |                                                                                                                |                                                                                              |
|                    |                 |  カオナビ                |  MEDLEY                                 |  SpiderPlus & Co. |                                                                                                               |                                                                                                                |                                                                                              |
| 未上場企業              |                 |  ADK                |  Zoff                                  |  gaba            |  自然エネルギーをあなたのそばに<br>Loop |                                                                                                                |                                                                                              |
|                    |                 |  KAKEHASHI          |  東京理科大学<br>TOKYO UNIVERSITY OF SCIENCE |  Team<br>Lab     |                                                                                                               |                                                                                                                |                                                                                              |

※ 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

## Appendix 02 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

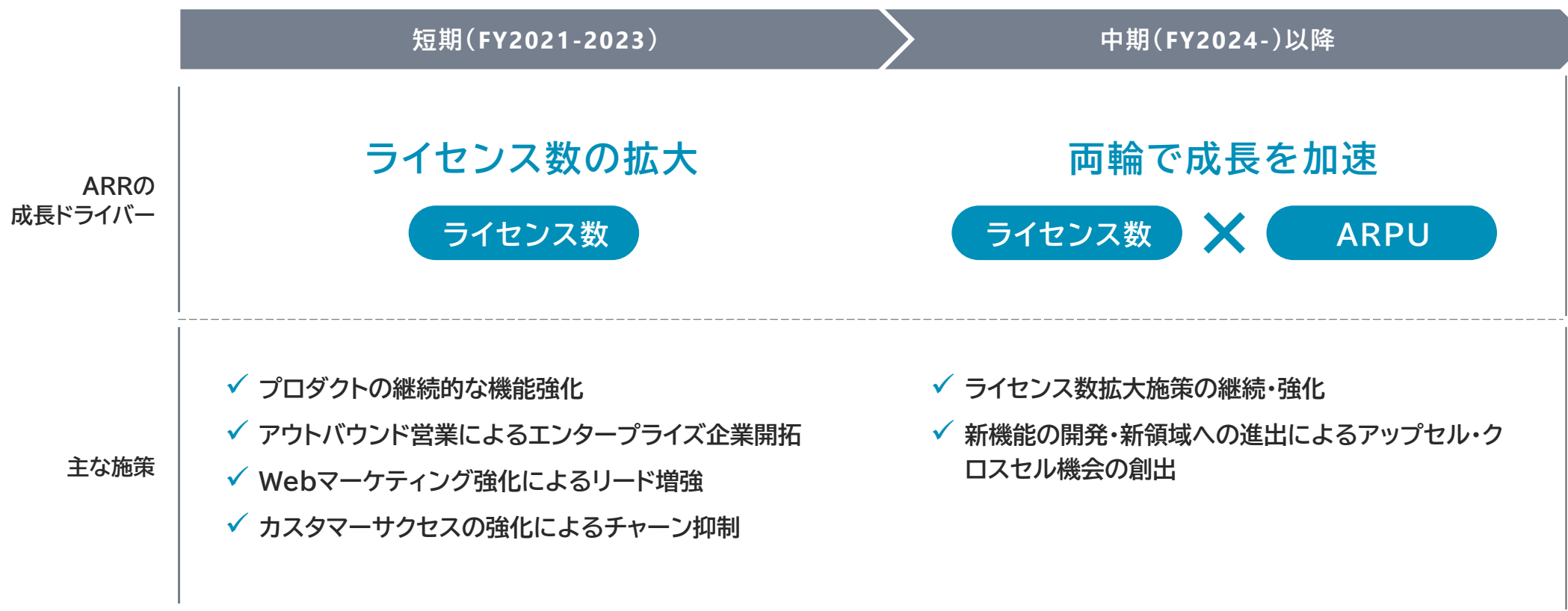


\*1 TSF:「TeamSpirit」の略称  
\*2 TEX:「TeamSpirit EX」の略称



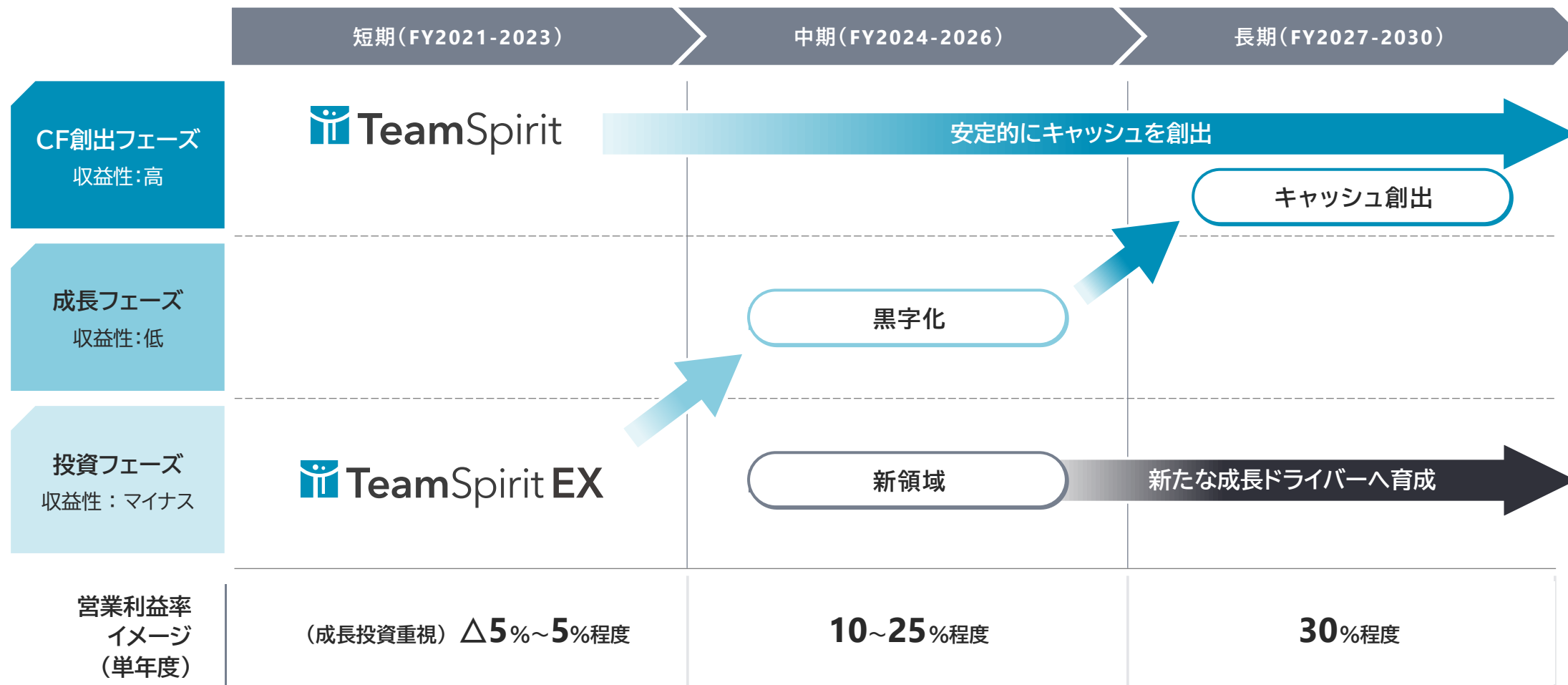
# ARRの成長ドライバーに関する戦略

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

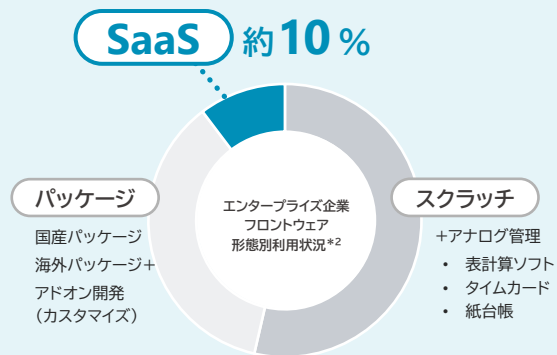
- 働き方改革関連法の施行に伴い長時間労働是正への動きが本格化
- デジタル庁の新設等、DXに向けた動きが加速
- DX2025年の崖(IT人材の不足がDXを妨げるという、経産省による警鐘)

## 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<sup>\*1</sup>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

<sup>\*1</sup> 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  
<sup>\*2</sup> 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

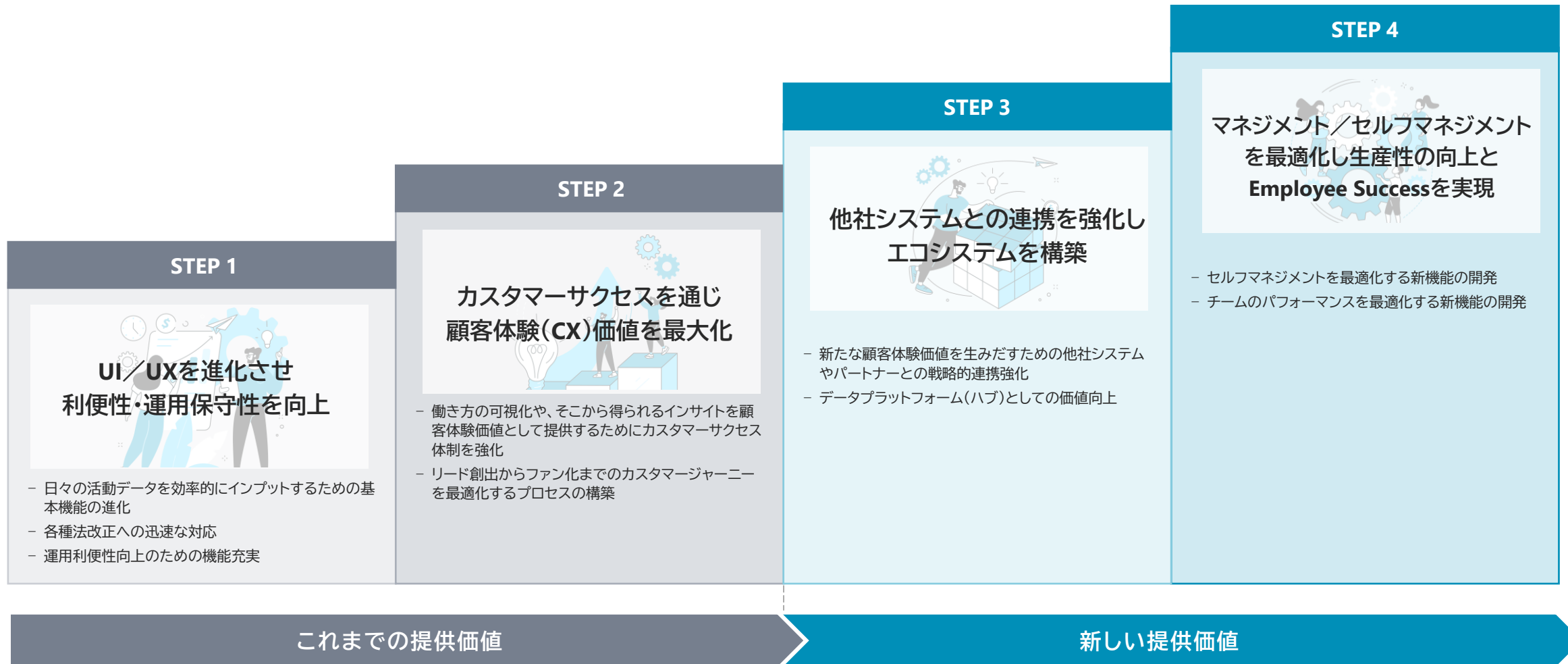
- エンタープライズ向け製品として求められる業務機能の拡張
- エンタープライズシステムとしての強固なシステムインフラ設計

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



これまでの強みに磨きをかけさらなる進化を遂げる

Employee Success領域の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」をローンチ



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

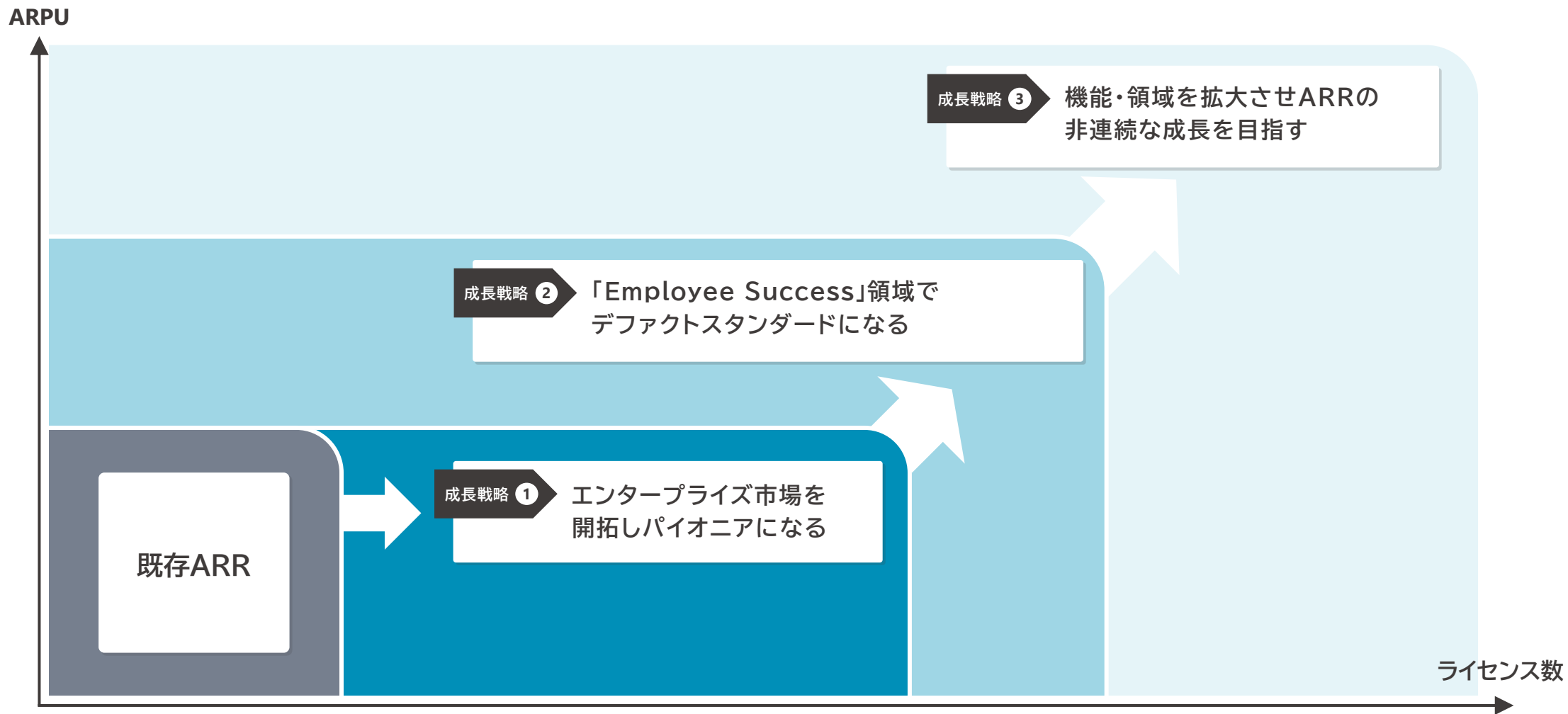
プロジェクト型ビジネス<sup>\*2</sup>  
における適切な労務管理

\*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、セネコン、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





## 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 03 その他資料

# ライセンス関連KPI

|            |          | FY2020   |         |         |         | FY2021  |         |         |         | FY2022  |         |
|------------|----------|----------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
|            |          | Q1       | Q2      | Q3      | Q4      | Q1      | Q2      | Q3      | Q4      | Q1      | Q2      |
| ARR        | 百万円      | 1,840    | 1,984   | 2,091   | 2,170   | 2,255   | 2,353   | 2,422   | 2,470   | 2,599   | 2,723   |
|            | QoQ成長率 % | (+12.5%) | (+7.9%) | (+5.4%) | (+3.8%) | (+4.0%) | (+4.3%) | (+2.9%) | (+2.0%) | (+5.2%) | (+4.8%) |
| ライセンス      | Lic      | 235,009  | 255,387 | 269,259 | 277,714 | 289,973 | 303,533 | 313,822 | 321,534 | 338,587 | 355,007 |
| GB/EBU     | Lic      | 93,066   | 106,840 | 116,329 | 122,460 | 133,473 | 142,191 | 150,330 | 152,887 | 164,809 | 175,760 |
|            | (比率) %   | (39.6%)  | (41.8%) | (43.2%) | (44.1%) | (46.0%) | (46.8%) | (47.9%) | (47.5%) | (48.7%) | (49.5%) |
| MM         | Lic      | 102,331  | 108,209 | 111,545 | 112,908 | 113,352 | 116,080 | 117,917 | 121,791 | 126,245 | 131,218 |
|            | (比率) %   | (43.5%)  | (42.4%) | (41.4%) | (40.7%) | (39.1%) | (38.2%) | (37.6%) | (37.9%) | (37.3%) | (37.0%) |
| SMB        | Lic      | 39,612   | 40,338  | 41,385  | 42,346  | 43,148  | 45,262  | 45,575  | 46,856  | 47,533  | 48,029  |
|            | (比率) %   | (16.9%)  | (15.8%) | (15.4%) | (15.2%) | (14.9%) | (14.9%) | (14.5%) | (14.6%) | (14.0%) | (13.5%) |
| ARPU       | 円        | 653      | 648     | 647     | 651     | 648     | 646     | 643     | 640     | 640     | 639     |
| Gross月次解約率 | %        | 0.40%    | 0.52%   | 0.68%   | 0.67%   | 0.64%   | 0.52%   | 0.57%   | 0.65%   | 0.62%   | 0.64%   |
| Net月次解約率   | %        | -1.25%   | -0.96%  | -0.92%  | -0.78%  | -0.59%  | -0.44%  | -0.35%  | -0.21%  | -0.38%  | -0.48%  |
| 契約社数       | 社        | 1,308    | 1,351   | 1,384   | 1,409   | 1,428   | 1,479   | 1,491   | 1,531   | 1,555   | 1,594   |
| ARPA       | 円        | 117,236  | 122,418 | 125,914 | 128,351 | 131,652 | 132,587 | 135,390 | 134,467 | 139,311 | 142,371 |

\* Average Revenue per Accountの略。MRR(ARR÷12)÷契約社数で算出。

## 四半期別 連結貸借対照表

| (百万円) (Million Yen) |                                  | FY2021 |       |       |       | FY2022 |       |
|---------------------|----------------------------------|--------|-------|-------|-------|--------|-------|
|                     |                                  | Q1     | Q2    | Q3    | Q4    | Q1     | Q2    |
| 流動資産                | Current Assets                   | 2,706  | 2,790 | 2,747 | 2,753 | 2,910  | 2,887 |
| 現金及び預金              | Cash and deposits                | 2,437  | 2,481 | 2,443 | 2,447 | 2,600  | 2,513 |
| 前渡金                 | Advance payments                 | 204    | 199   | 212   | 225   | 231    | 234   |
| その他                 | Other                            | 66     | 109   | 90    | 80    | 79     | 140   |
| 固定資産                | Non-current Assets               | 360    | 362   | 402   | 418   | 419    | 447   |
| 資産合計                | Total Assets                     | 3,067  | 3,153 | 3,149 | 3,171 | 3,330  | 3,335 |
| 流動負債                | Current Liabilities              | 1,576  | 1,596 | 1,550 | 1,594 | 1,746  | 1,742 |
| 繰延収益                | Deferred revenue                 | 1,319  | 1,199 | 1,213 | 1,193 | 1,422  | 1,369 |
| その他                 | Other                            | 257    | 397   | 336   | 400   | 323    | 373   |
| 固定負債                | Non-current Liabilities          | -      | -     | -     | 0     | 0      | 0     |
| 負債合計                | Total Liabilities                | 1,576  | 1,596 | 1,550 | 1,594 | 1,746  | 1,742 |
| 純資産                 | Net Assets                       | 1,490  | 1,556 | 1,599 | 1,577 | 1,584  | 1,592 |
| 負債純資産合計             | Total Liabilities and Net Assets | 3,067  | 3,153 | 3,149 | 3,171 | 3,330  | 3,335 |

# 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) |     | FY2021 |     |     |     | FY2022 |  |
|------------------|------------------------------|---------------|-----|--------|-----|-----|-----|--------|--|
|                  |                              | Q1            | Q2  | Q3     | Q4  | Q1  | Q2  |        |  |
| 売上高              | Net sales                    | 671           | 750 | 731    | 744 | 772 | 799 |        |  |
| ライセンス(①)         | License                      | 558           | 578 | 602    | 614 | 635 | 664 |        |  |
| プロフェッショナルサービス    | Professional service         | 112           | 171 | 128    | 129 | 136 | 134 |        |  |
| スポットサポート         | Spot support                 | 48            | 102 | 61     | 56  | 61  | 53  |        |  |
| プレミアサポート(②)      | Premier support              | 54            | 56  | 58     | 62  | 64  | 69  |        |  |
| リカーリングレベニュー(①+②) | Recurring Revenue            | 612           | 634 | 661    | 677 | 700 | 733 |        |  |
| その他              | Others                       | 9             | 13  | 8      | 10  | 10  | 0   |        |  |
| 営業利益             | Operating Profit             | 71            | 120 | 5      | -28 | 3   | -2  |        |  |
| 経常利益             | Ordinary Profit              | 74            | 121 | 7      | -27 | 2   | -4  |        |  |
| 当期利益             | Profit                       | 36            | 65  | 41     | -21 | -15 | -9  |        |  |
| 営業CF             | CF from operating activities | 256           | 43  | -39    | 5   | 138 | 59  |        |  |
| 投資CF             | CF from investing activities | 0             | 0   | 0      | 0   | 0   | -2  |        |  |
| フリーCF            | Free Cash Flow               | 256           | 43  | -39    | 4   | 138 | 57  |        |  |
| 財務CF             | CF from financing activities | 7             | 0   | 0      | -0  | 6   | 5   |        |  |

\* FY2022 Q1、Q2のCFは未監査

# 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<br>(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<br>(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(2022年8月期(2021年9月1日~2022年8月31日)をFY2022と記載)<br>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<br>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<br>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)<br>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)<br>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、売付けの申込みまた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。

すべての人を、創造する人に。

