

2022年8月期第3四半期

決算説明資料

株式会社チームスピリット

2022年7月13日

東証GRT: 4397

01. 2022年8月期 第3四半期実績
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3四半期実績

2022年8月期第3四半期 At a Glance

ARR*¹

2,806百万円

YoY +15.9% QoQ +3.1%

ライセンス数

368,819

YoY +17.5% QoQ +3.9%

月次解約率 (ライセンス数ベース)*²

0.58%

QoQ -0.06pt

リカーリングレベニュー比率*³

92.1%

QoQ +0.2Pt

契約社数

1,617社

QoQ +23社

従業員数

157名

QoQ +13名

*1 Annual Recurring Revenueの略で当該決算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 当該決算月の直近12カ月の期間における解約・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3四半期 ハイライト

- ▶ ARR・ライセンス数の進捗が計画対比でビハインド、月次解約率は計画通りの進捗
 - ARRは、Q3で+86百万円増加し、**2,806百万円**で着地(FY2021Q3比+15.9%)
FY2022累計の成長率は+13.6%、パイプラインの状況から年間計画(+20.0%以上)の達成は厳しい状況
 - ライセンス数は、TEX*1で複数のエンタープライズ企業の商談を受注し**Q2比+13,812ライセンス**の増加
 - 月次解約率(ライセンス数ベース)は、**0.58%(Q2比-0.06pt)**と低位で推移
- ▶ 売上(累計)は、ライセンス売上はH1の積み上げ効果もあり概ね計画通りの進捗となるも、プロフェッショナルサービス売上のうちスポットサポート売上がやや低調な推移
 - 売上高:**2,403百万円** (通期計画3,300~3,350百万円/進捗率*2 72.8%)
- ▶ 営業利益(累計)は、Q3で①採用費、②リアルイベント出展やWebマーケティング強化に伴う広告宣伝費、③製品強化に伴う業務委託費が増加し、営業赤字化。
 - 営業利益:**▲32百万円** (通期計画▲150~▲200百万円)

*1 TEX:「TeamSpirit EX」の略称

*2 レンジの下限値対比の進捗率を記載

2022年8月期 第3四半期実績

売上高は前年同期比+11.6%、ライセンス売上高は同比+14.6%で成長

(百万円)	FY2022			FY2022		
	Q3	FY2022 Q2	QoQ	Q3 YTD	FY2021 Q3YTD	YoY
売上高	832	799	+4.1%	2,403	2,152	+11.6%
ライセンス	692	664	+4.2%	1,993	1,739	+14.6%
プロフェッショナル サービス ^{*1}	139	134	+4.0%	409	412	▲0.7%
営業利益	▲33	▲2	-	▲32	197	-
経常利益	▲36	▲4	-	▲38	202	-
当期純利益	▲35	▲9	-	▲60	144	-

Point

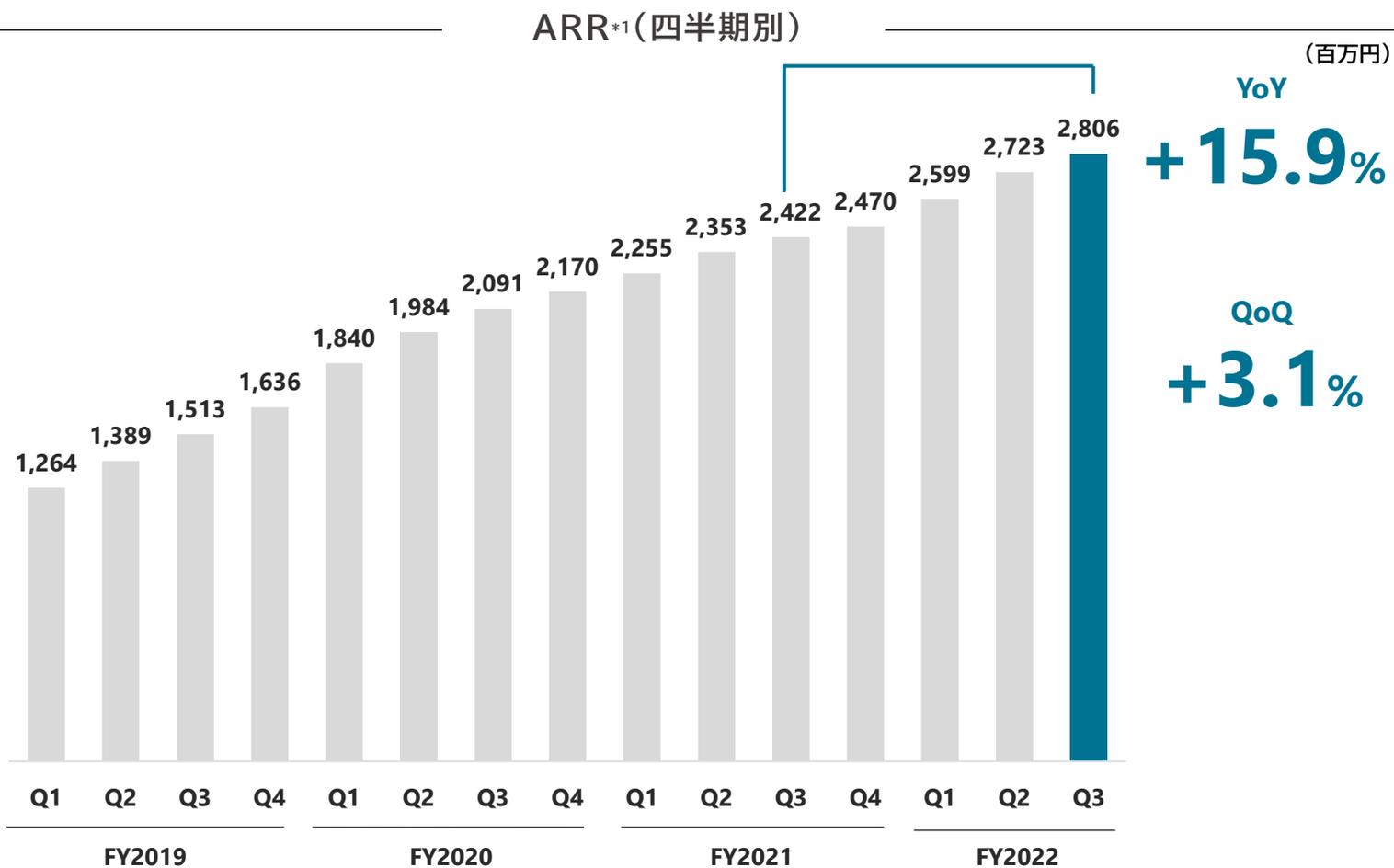
- ライセンス売上は、引き続きGB/EBU、MMセグメント^{*2}の成長が牽引
- プロフェッショナルサービス売上は、スポットサポート売上が計画に対しやや低調な推移(前年同期比マイナスの要因は、前期に計上した大口のスポット的な開発に係る売上の反動減)
- 営業利益は採用費、広告宣伝費、業務委託費の増加で、累計でも赤字化

*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+15.9%と堅調な成長を継続



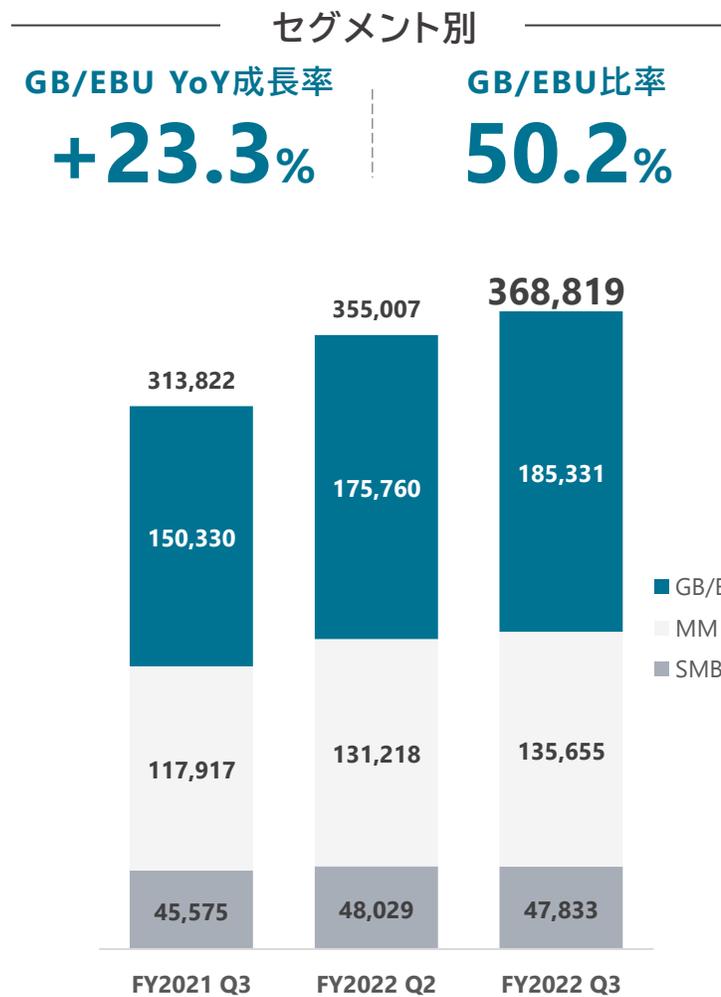
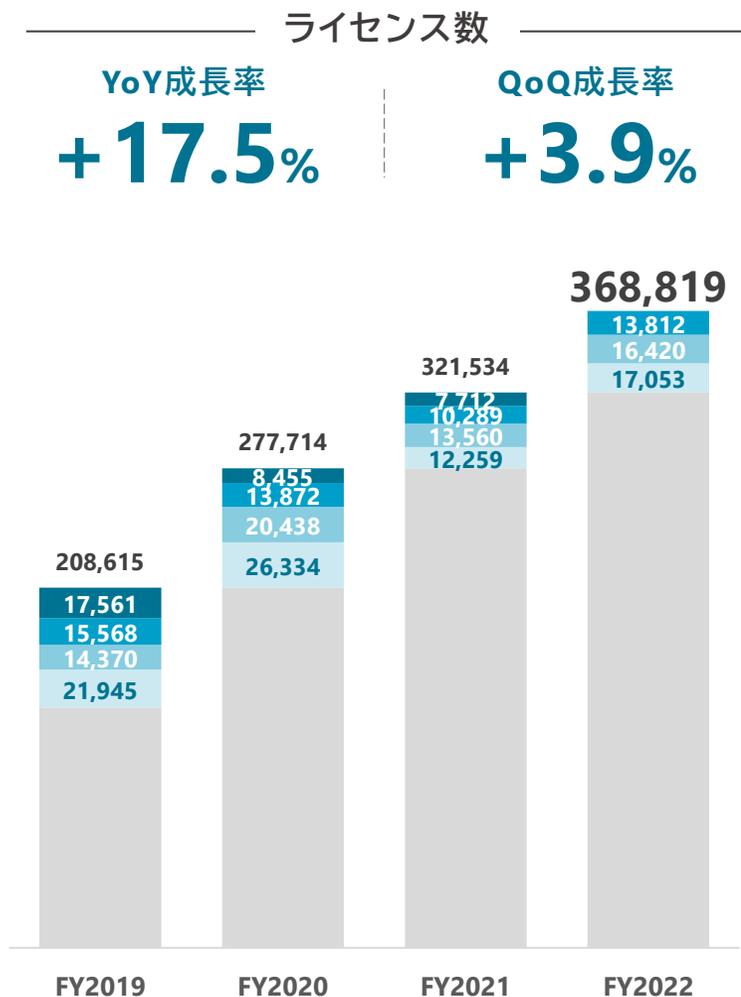
Point

- Q3はTEXで複数のエンタープライズ商談を受注

*1 Annual Recurring Revenueの略で2022年5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

ライセンス数

Q3のライセンス純増は+13,812ライセンス、GB/EBUセグメントのYoY成長率は+23.3%と高成長を維持



Point

- Q3はTEXで複数のエンタープライズ商談を受注
- 四半期ベースでのライセンス獲得ペースは徐々に回復傾向
- 総ライセンス契約に占めるGB/EBUセグメントの比率は50%を突破
- 注力しているGB/EBUセグメントのYoY成長率は+23.3%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、0.58%と低水準を維持

解約率(四半期別)

Gross月次解約率(ライセンス数ベース)*1

/Gross Monthly Churn Rate (# of active licenses basis)



QoQ **-0.06pt**

Net月次解約率(ライセンス MRRベース)*2

/Net Monthly Churn Rate(Licenses MRR basis)



Point

- 目立った解約・削減もなく
Gross月次解約率は0.58%と
低水準を維持
- Net月次解約率は、解約・削減が
低位で推移していること、追加受
注が堅調に推移していることで
前四半期比で0.08pt改善
(ネガティブチャーン*3を継続)

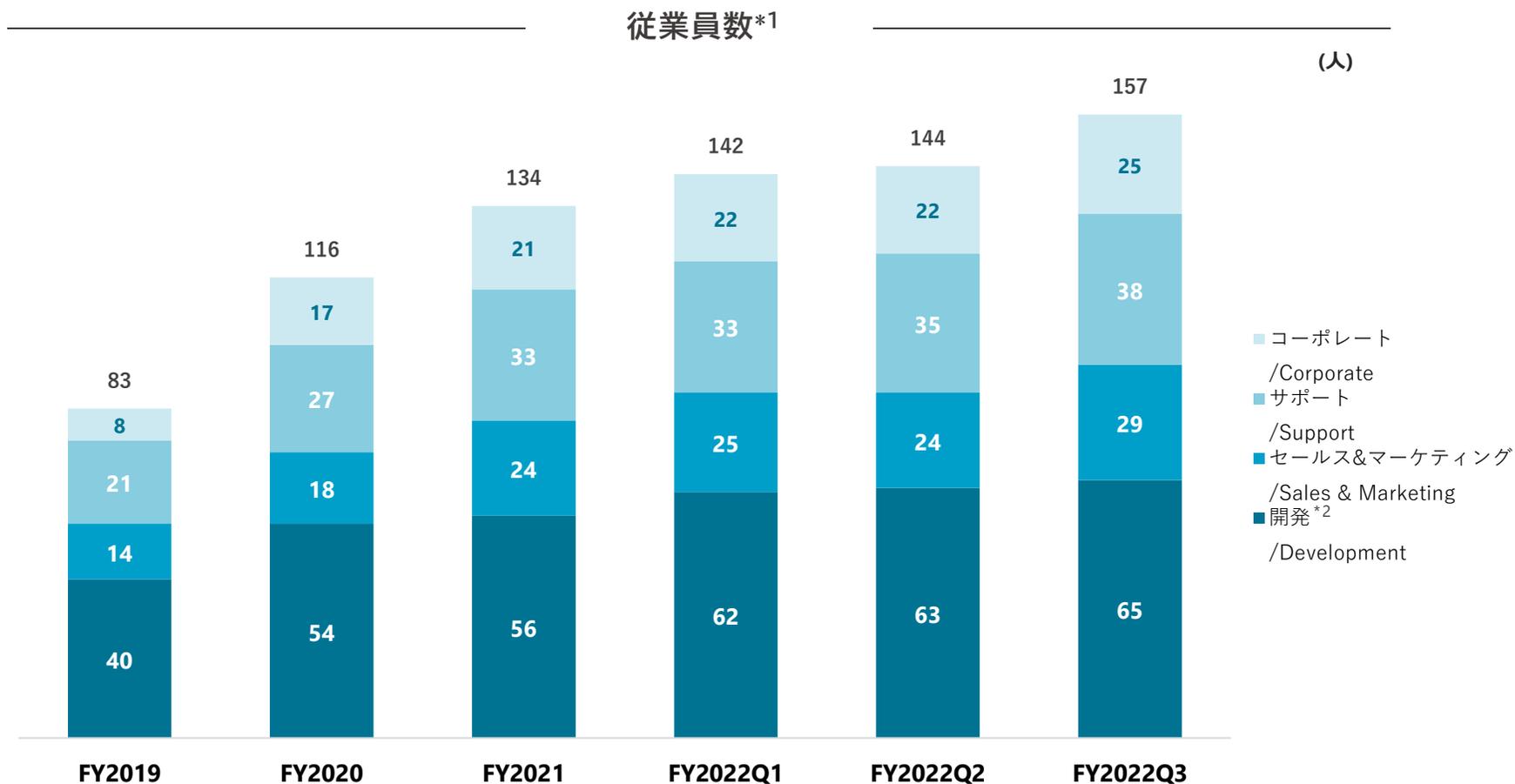
*1 対象月の直近12カ月の期間中に解約・削減となったライセンス数÷同期間の開始時点のライセンス数。年間解約率を月次平均に換算して表記

*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

セールス&マーケティング、サポート部門を中心に採用が進みQ2比+13名、FY2021末比では+23名



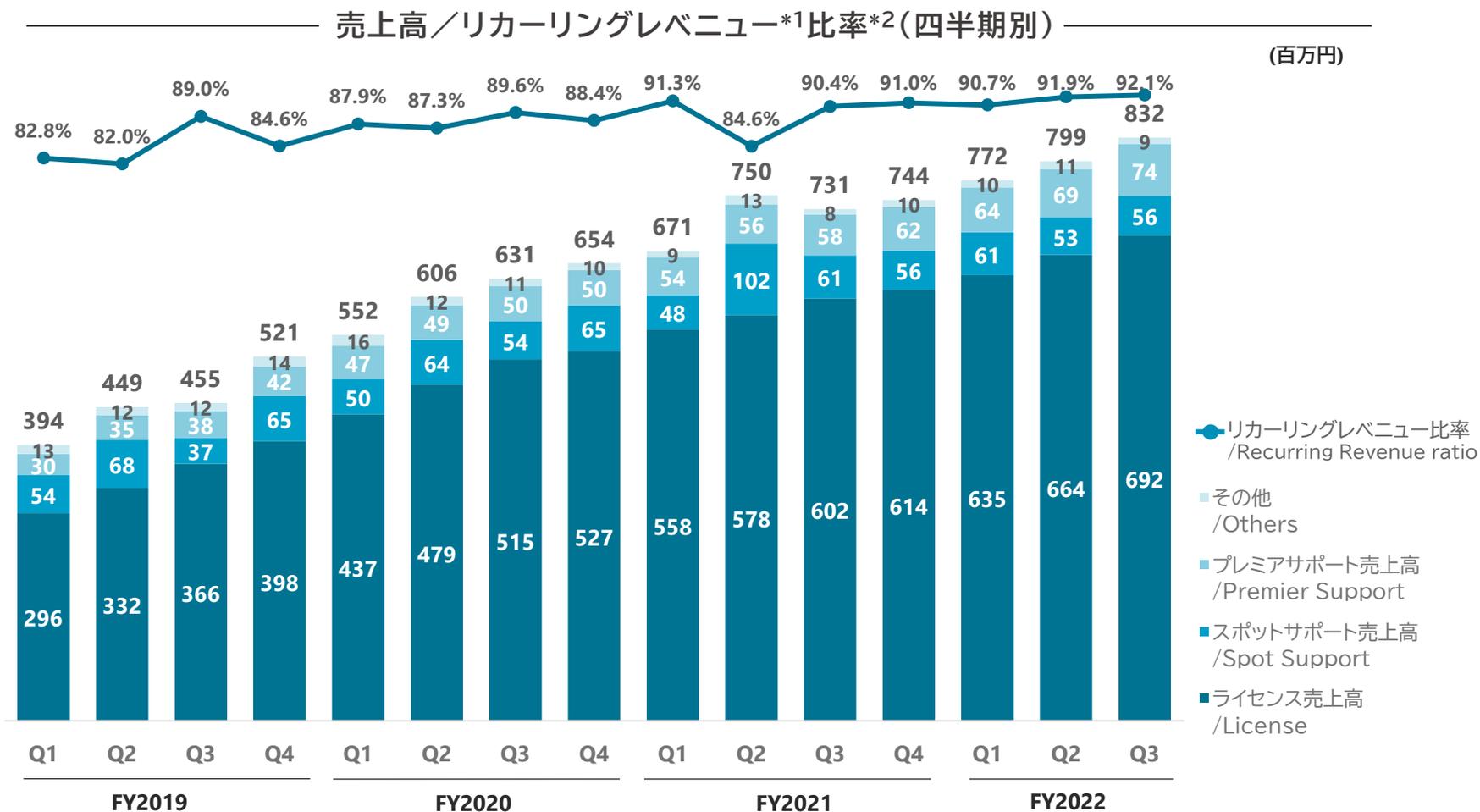
Point

- 営業、インサイドセールス、コンサルタント(保守)を中心に採用が進みQ2比+13名
- Q4では6,7名程度の従業員数増加を見込んでおり、年間の増加数は30名程度で着地する見通し

*1 契約社員、アルバイト含む。
*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

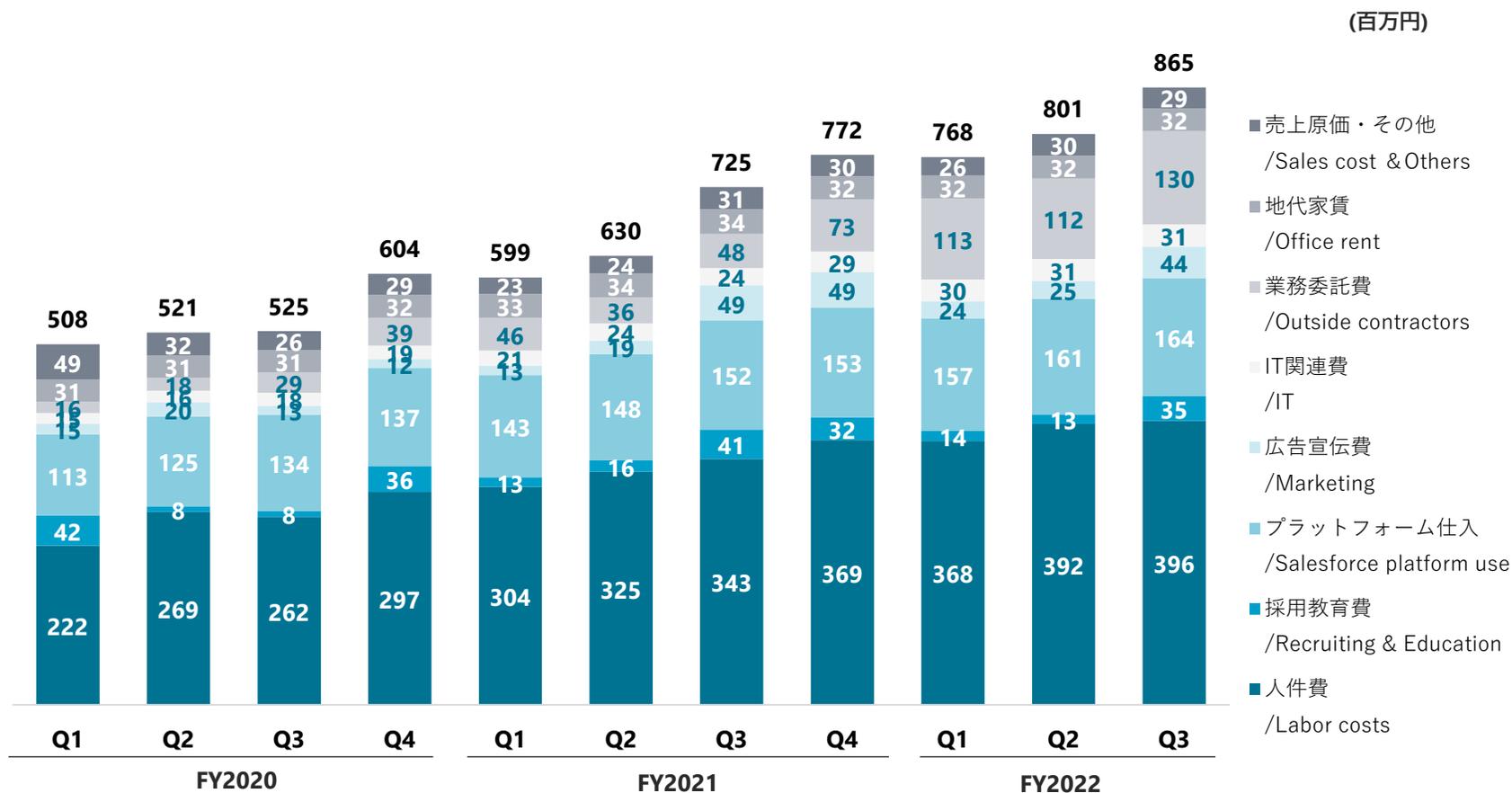
- ライセンス売上高は、GB/EBUセグメントが牽引し着実に成長中
- 売上全体の約9割をリカーリングレベニューで構成しており、年間契約の有償サポートであるプレミアサポート売上も着実に増加

*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

Q3は、採用費、広告宣伝費、業務委託費が増加

コスト構造(四半期別)



Point

- 採用が大幅に進捗したことで採用費が増加
- リアルイベント出展やWebマーケティング強化により広告宣伝費が増加
- 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。エンジニアの採用遅れを挽回するためQ3からさらに活用を拡大したことで業務委託費が増加(業務委託費はエンジニア採用が進むにつれて逡減させていく)

B/Sの状況

手元現預金約25億円、自己資本比率約47%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

ARRは、30億円以上の計画に対し、29億円程度で着地する見通し

	FY2022通期	
	計画	見込み
ARR	3,000百万円以上 (年間純増+530百万円)	2,900百万円程度
ライセンス数	39.2万ライセンス以上	38.3万ライセンス程度
月次解約率	0.50%	0.50%程度
売上	3,300~3,350	変更なし
ライセンス	2,700~2,750	
プロフェッショナルサービス*1	600	
営業利益	▲150~▲200	
当期純利益*2	▲105~▲140	

Point

- 1,000~3,000ライセンス規模のエンタープライズ商談の新規受注は堅調ながら、1万ライセンスを超えるような大口新規商談の獲得が叶わず、ARR、ライセンス数ともに計画未達となる見通し
- 月次解約率は、計画通りに着地する見通し
- 売上は期初計画からの変更はないものの、プロフェッショナルサービス売上の下振れリスクあり
- 営業利益、当期純利益は採用の進捗次第で上振れ(赤字幅の縮小)の可能性あり

*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)	Q3の主な取り組み
<p>01 プロダクト毎に戦略を最適化</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▶ エンタープライズ/TEX*1 <ul style="list-style-type: none"> - 複数のエンタープライズ商談を受注(内定商談を確実にクロージング) - TEXの機能強化 <ul style="list-style-type: none"> ✓ 工数自動割当機能リリース ✓ 経費精算機能拡充(距離計算に基づく交通費精算、兼務・出向先対応、源泉徴収対応、仮払申請対応) ✓ 入退館、PCログ、カード情報等の複数を同時管理できるログ管理機能 ▶ ミッド・スモール/TSF*2 <ul style="list-style-type: none"> - TSFの機能強化 <ul style="list-style-type: none"> ✓ Slackとの打刻連携開始 ✓ SmartHRとのシステム連携を開始 ▶ アライアンス・その他 <ul style="list-style-type: none"> - テクノプロ・デザイン社との協業を開始 - HR EXPO(リアルイベント)に出展
<p>02 開発投資を増強し プロダクト競争力を大幅に強化</p>	
<p>03 今後の成長を支える 経営基盤の強化</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 採用が大幅に進捗し、年間計画も概ね達成できる見通し

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

2022年8月期 投資計画の進捗状況

年間投資計画に対する進捗は人件費の下振れによりやや遅れ気味ながら、Q4でのキャッチアップを見込む

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

年間投資計画に対する進捗率		Point
進捗率 72%	<ul style="list-style-type: none"> プラットフォーム仕入に伴う費用が通減傾向 	
進捗率 68%	<ul style="list-style-type: none"> 採用が計画比でビハインドしていたもののQ3で概ねキャッチアップ 	
進捗率 67%	<ul style="list-style-type: none"> 採用が計画比でビハインド Q3以降、外部リソースの活用を積極化 	
進捗率 74%	<ul style="list-style-type: none"> 概ね計画通りの進捗 	
進捗率 71%	<ul style="list-style-type: none"> 概ね計画通りの進捗 	

Q4でも、オフショアパートナーをはじめとした外部リソースの積極活用による製品機能強化を継続。また、来期パイプライン積み上げに資するマーケティング投資も実施予定。

03 — トピックス

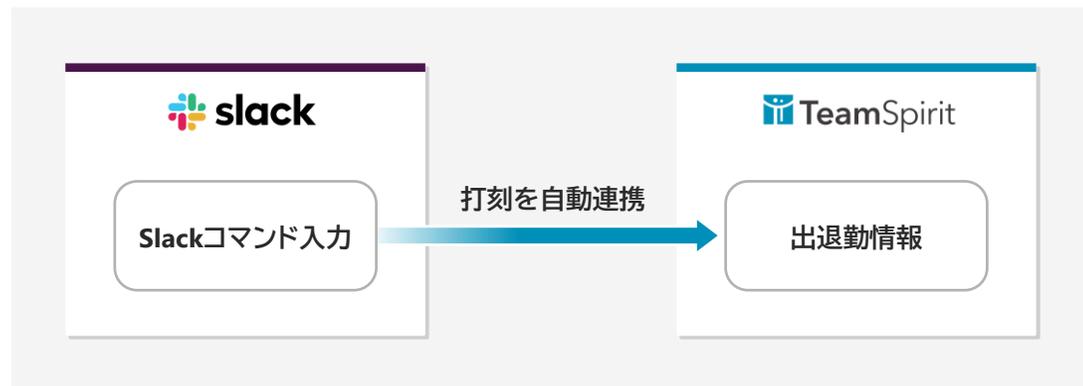
各領域における強力なシステムとの連携を加速させエコシステム構築を目指す

TSF

Slack連携

“

TeamSpirit × Slack連携により
Slackだけで勤怠打刻が可能になり、打刻作業時間を削減



間接業務時間の削減

Slack起動後そのまま勤怠打刻可能
勤怠打刻作業にかかる時間を短縮



正確な勤務時間の把握

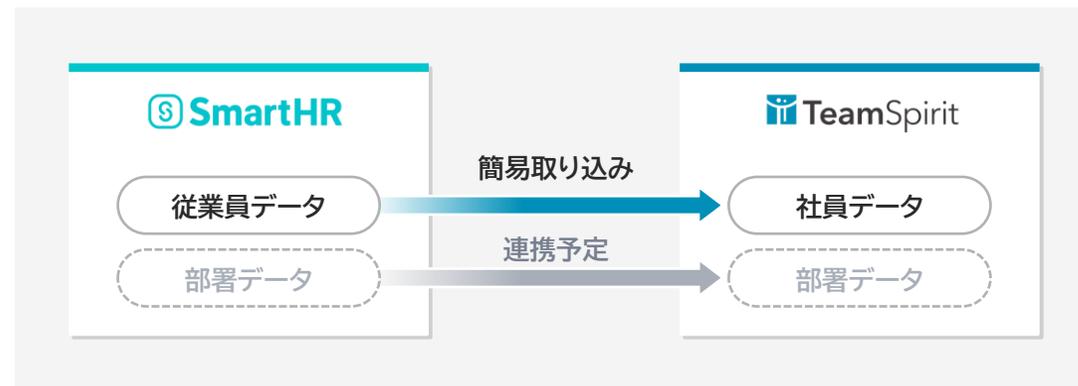
従業員の打刻率が向上し、
労務管理の統制強化を実現

TSF

SmartHR連携

“

SmartHRに登録された従業員データの取り込みが可能に。
TeamSpiritでマスタの二重管理が不要となり、管理業務を大幅に削減



リアルタイムな連動

新規登録社員は自動取り込みで
翌日にはTeamSpiritを利用可能



ラクラク更新

組織変更時も、締め処理後に
ボタン1つで一括更新



データ一括管理

SalesforceとTeamSpiritの
ユーザーの両方を作成・更新

Appendix 01 基本戦略

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。

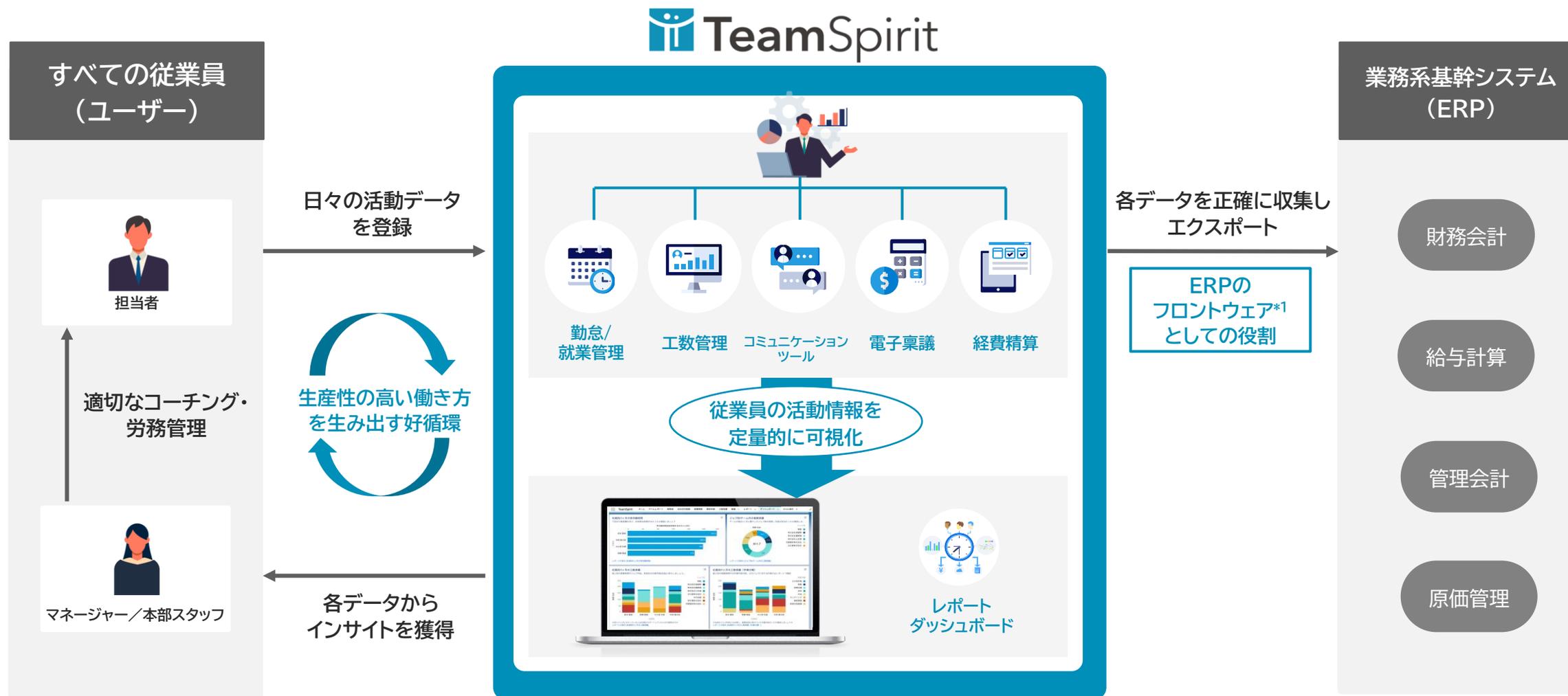
私たちは、「TeamSpirit」を通じてEmployee Successを実現することで、すべての人を創造する人に変えていき、生産性の改善という大きな社会課題の解決に貢献していきます。

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

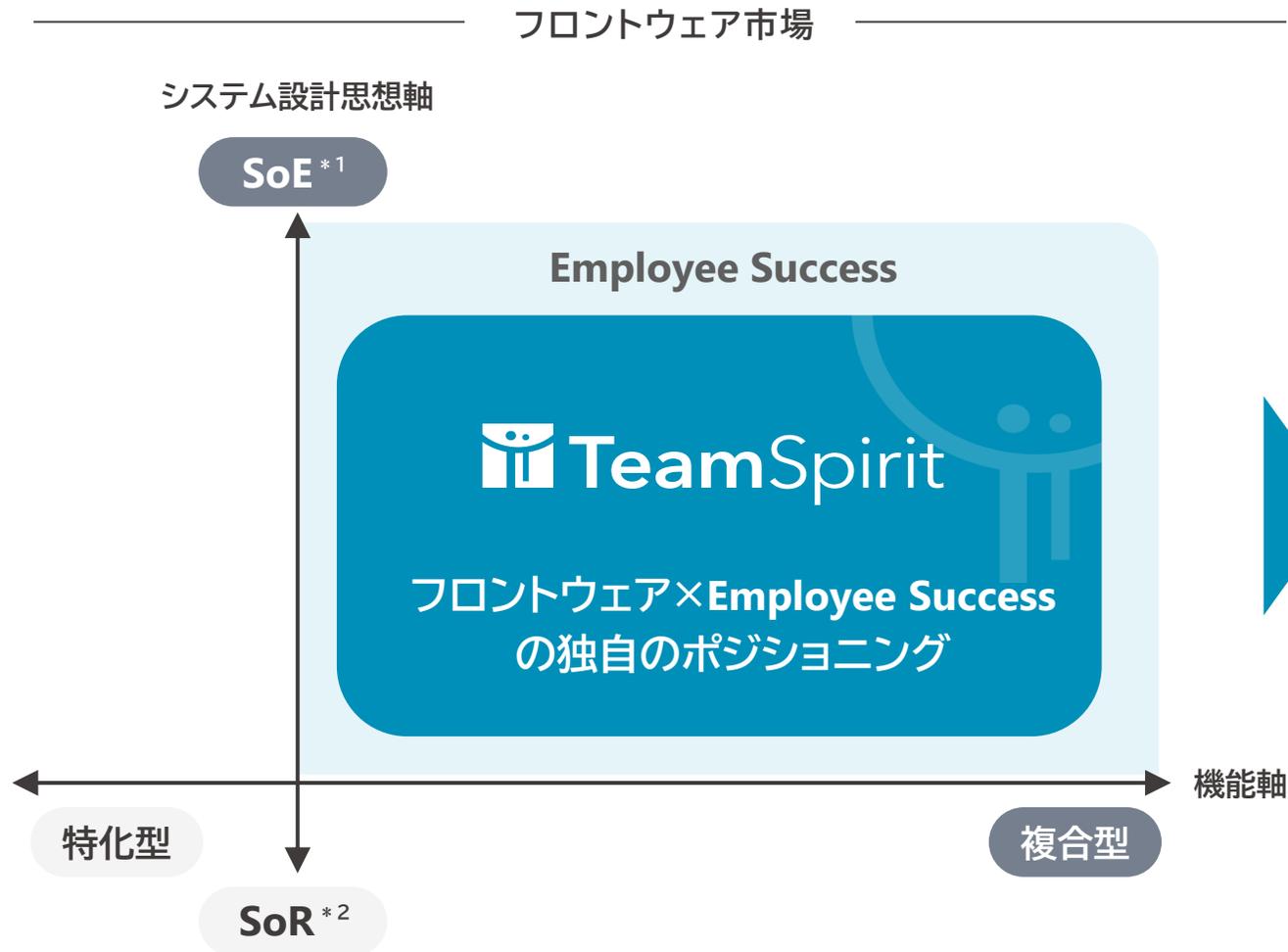
当社が実現したい
Employee
Success

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	スモール 従業員 ～99名	ミッド 従業員 100～999名	エンタープライズ 従業員 1,000名以上
プロダクト特徴	<ul style="list-style-type: none"> 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 使いやすいUIで効率的且つ生産的な働き方を実現 		<ul style="list-style-type: none"> 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」

市場環境

SaaSの競合プレイヤーが少なく当社の強みが活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: #0070c0; color: white; padding: 10px; text-align: center; margin-bottom: 10px;">スクラッチ</div> <div style="background-color: #0070c0; color: white; padding: 10px; text-align: center;">パッケージ</div>	<ul style="list-style-type: none"> • 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 • 多くの大企業にとってDXの加速は経営課題 • SaaSの競合プレイヤーが少ない魅力的な市場
ミッド・スモール		<div style="background-color: #add8e6; padding: 10px; text-align: center;">SaaS</div>	<ul style="list-style-type: none"> • 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活きる領域 • 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

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

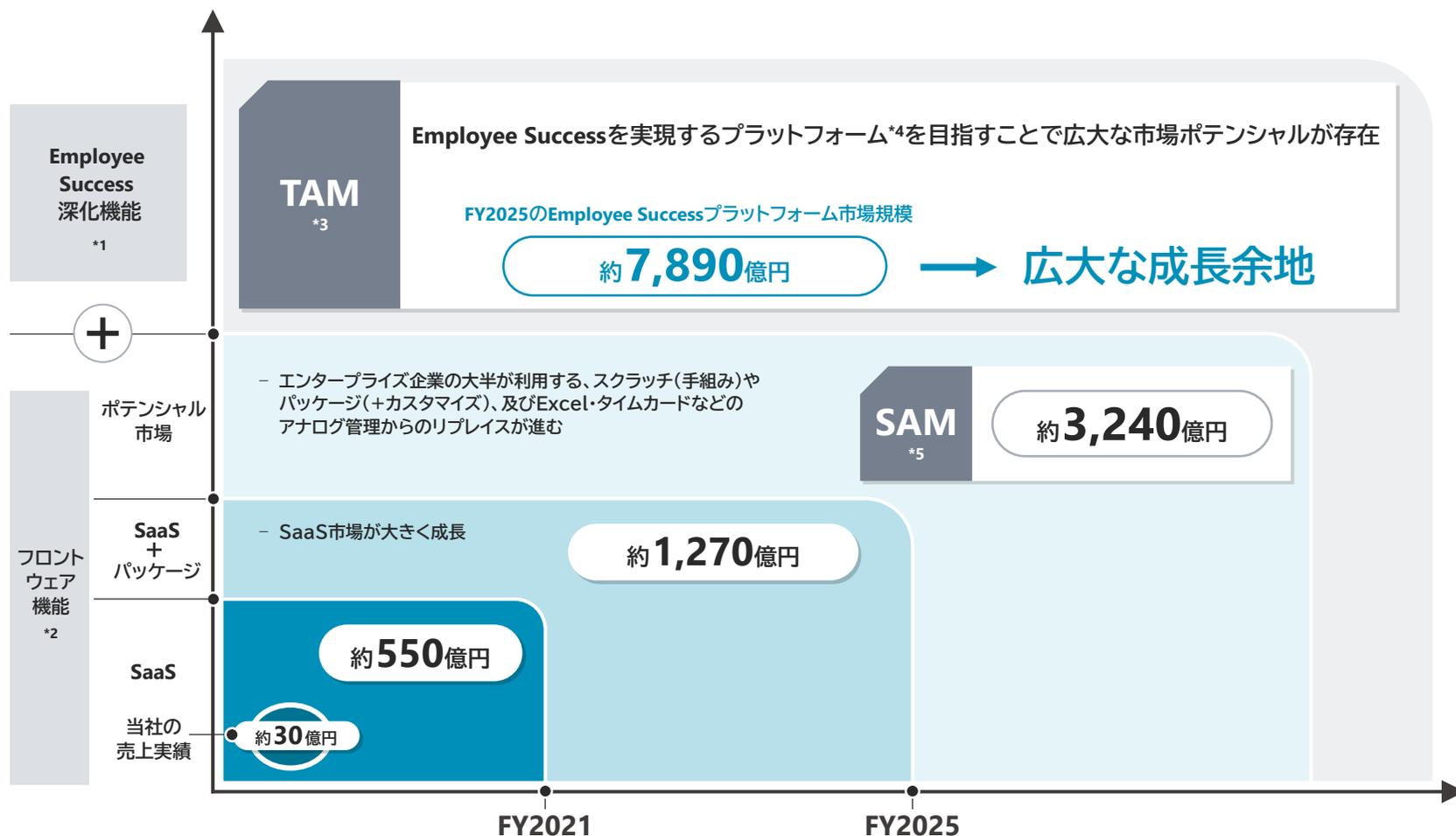
*2 現在のTeamSpiritの基本料金月額600円をもとに試算

*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*

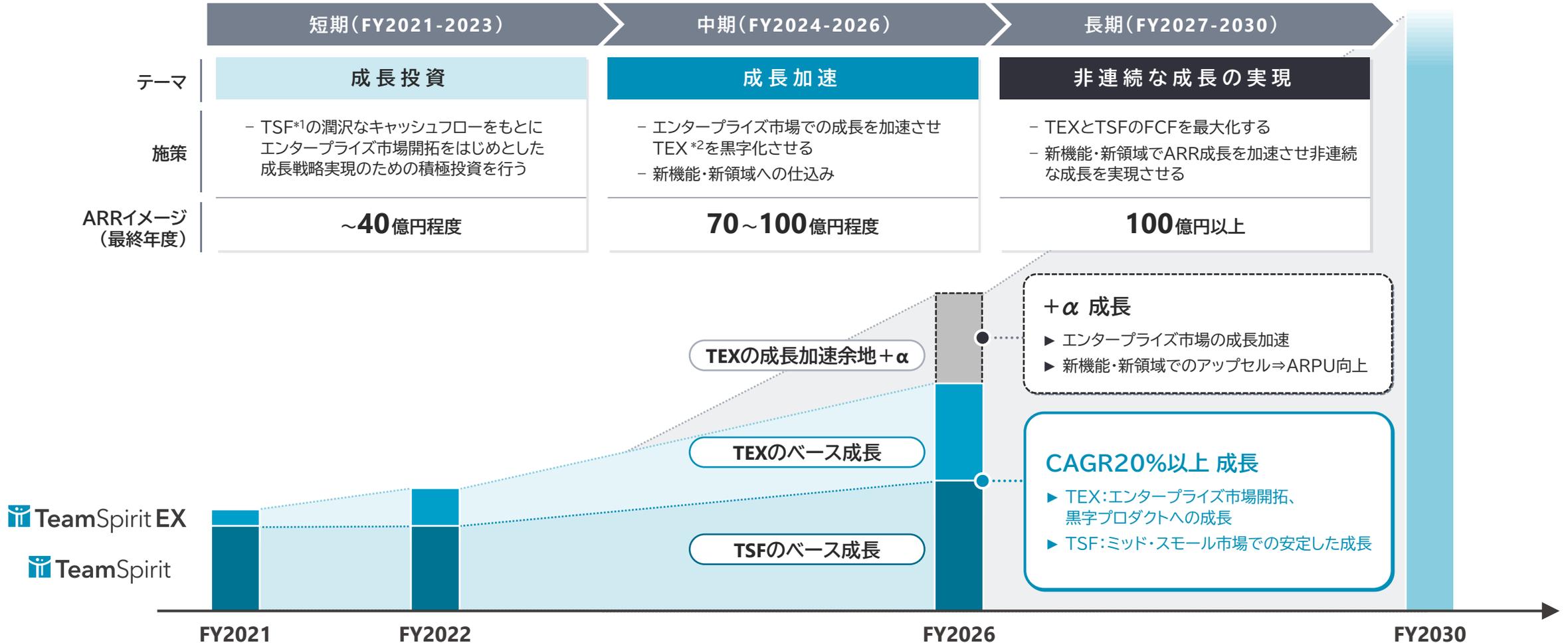
上場企業 (含むグループ企業)	プライム/ スタンダード	 三菱地所	 HISEIDO	 MKI	 ISB ISB CORPORATION		
		 USEN-NEXT GROUP U	 自然を、おいしく、楽しく。 KAGOME	 SMS	 DENTSU DIGITAL	 ARUHI	 Akatsuki
		 LIFULL	 Mobile Factory	 V-CUBE	 Serverworks	 Baskin Robbins サテ、ワン	
	グロース	 弁護士ドットコム	 HENNGE	 BASE	<p>2018～2020年に上場した グロース市場上場企業の 約4社に1社がTeamSpirit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 Loop		
		 KAKEHASHI	 東京理科大学 TOKYO UNIVERSITY OF SCIENCE	 Team 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

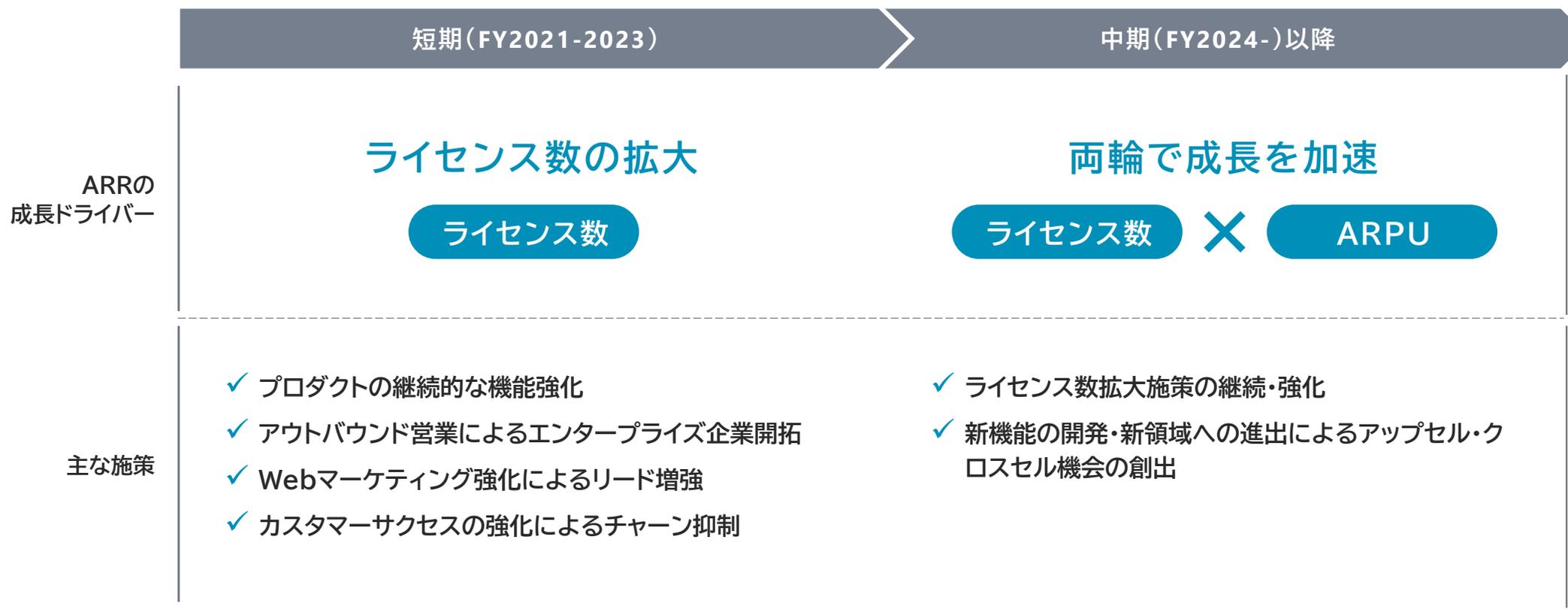
FY2026に向けてCAGR20%以上+ α のARR成長を目指す



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

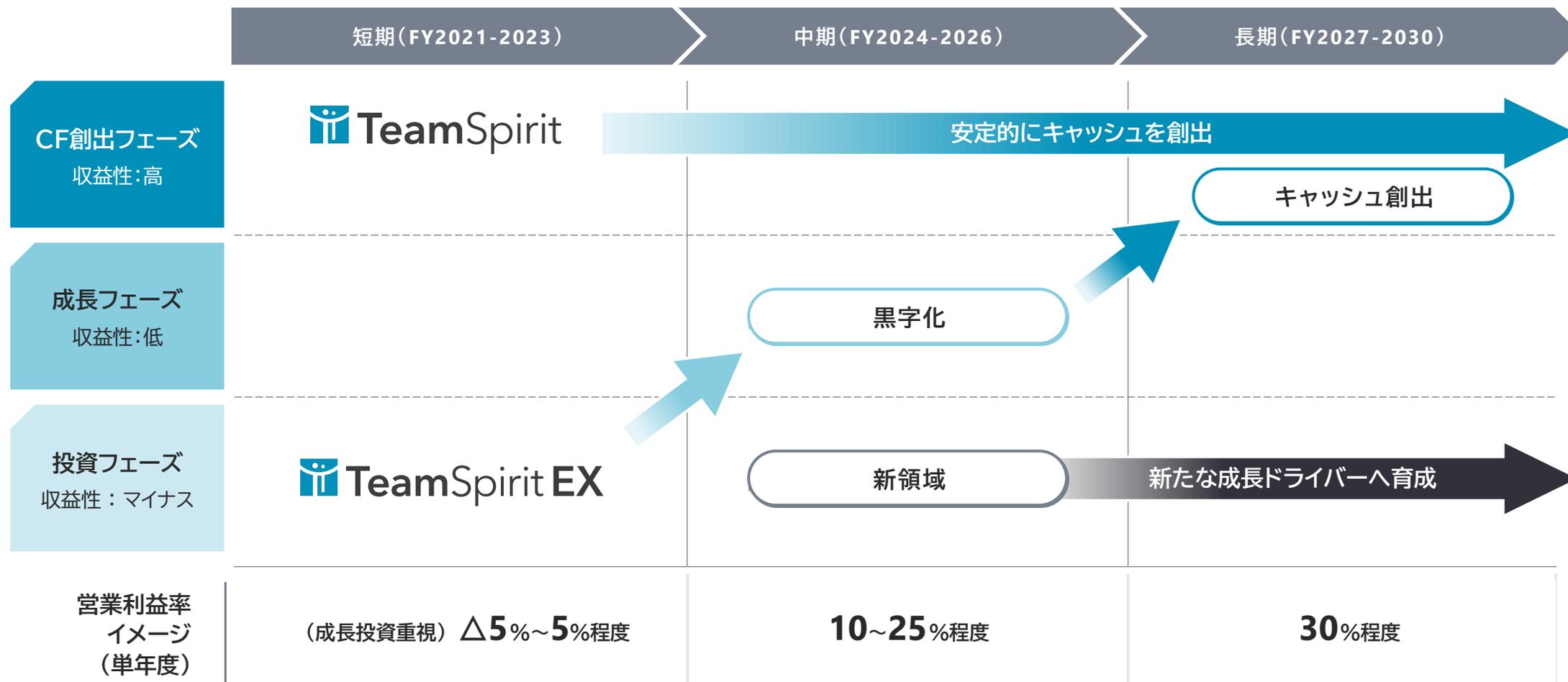
ARRの成長ドライバーに関する戦略

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^{*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

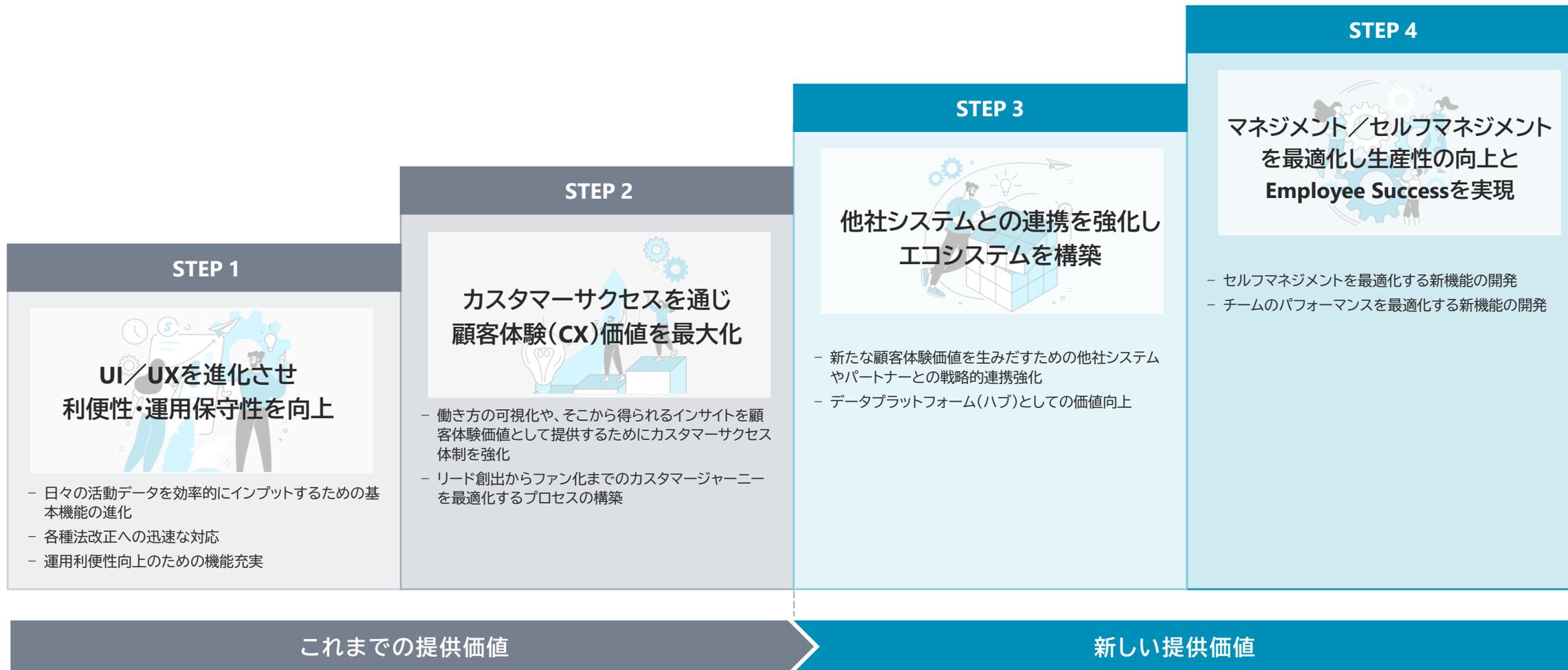
- エンタープライズ向け製品として求められる業務機能の拡張
- エンタープライズシステムとしての強固なシステムインフラ設計

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



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^{*2}
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
売上高			33~33.5億円	CAGR 20%以上
——売上高比率——				
費用	仕入	<ul style="list-style-type: none"> - プラットフォーム仕入 - その他サービス原価 	20%程度	20%程度
	Support	<ul style="list-style-type: none"> - 導入コンサルティング - カスタマーサクセス 	15%程度	10%程度
	Development	<ul style="list-style-type: none"> - 開発 	40%程度	25%程度
	S&M	<ul style="list-style-type: none"> - 営業 - マーケティング 	10%程度	10%程度
	G&A	<ul style="list-style-type: none"> - 本社、バックオフィス部門 	20%程度	10%程度
営業利益			▲5%程度	25%程度

Appendix 03 その他資料

ライセンス関連KPI

		FY2020			FY2021				FY2022		
		Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3
ARR *	百万円	1,984	2,091	2,170	2,255	2,353	2,422	2,470	2,599	2,723	2,806
	QoQ成長率 %	(+7.9%)	(+5.4%)	(+3.8%)	(+4.0%)	(+4.3%)	(+2.9%)	(+2.0%)	(+5.2%)	(+4.8%)	(+3.1%)
ライセンス	Lic	255,387	269,259	277,714	289,973	303,533	313,822	321,534	338,587	355,007	368,819
GB/EBU	Lic	106,840	116,329	122,460	133,473	142,191	150,330	152,887	164,809	175,760	185,331
	(比率) %	(41.8%)	(43.2%)	(44.1%)	(46.0%)	(46.8%)	(47.9%)	(47.5%)	(48.7%)	(49.5%)	(50.2%)
MM	Lic	108,209	111,545	112,908	113,352	116,080	117,917	121,791	126,245	131,218	135,655
	(比率) %	(42.4%)	(41.4%)	(40.7%)	(39.1%)	(38.2%)	(37.6%)	(37.9%)	(37.3%)	(37.0%)	(36.8%)
SMB	Lic	40,338	41,385	42,346	43,148	45,262	45,575	46,856	47,533	48,029	47,833
	(比率) %	(15.8%)	(15.4%)	(15.2%)	(14.9%)	(14.9%)	(14.5%)	(14.6%)	(14.0%)	(13.5%)	(13.0%)
ARPU	円	648	647	651	648	646	643	640	640	639	634
Gross月次解約率	%	0.52%	0.68%	0.67%	0.64%	0.52%	0.57%	0.65%	0.62%	0.64%	0.58%
Net月次解約率	%	-0.96%	-0.92%	-0.78%	-0.59%	-0.44%	-0.35%	-0.21%	-0.38%	-0.48%	-0.56%
契約社数	社	1,351	1,384	1,409	1,428	1,479	1,491	1,531	1,555	1,594	1,617
ARPA	円	122,418	125,914	128,351	131,652	132,587	135,390	134,467	139,311	142,371	144,657

* 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	Q3
流動資産	Current Assets			2,706	2,790	2,747	2,753	2,910	2,887	2,841
現金及び預金	Cash and deposits			2,437	2,481	2,443	2,447	2,600	2,513	2,462
前渡金	Advance payments			204	199	212	225	231	234	255
その他	Other			64	109	90	80	79	140	123
固定資産	Non-current Assets			360	362	402	418	419	447	463
資産合計	Total Assets			3,067	3,153	3,149	3,171	3,330	3,335	3,304
流動負債	Current Liabilities			1,576	1,596	1,550	1,594	1,746	1,742	1,743
繰延収益	Deferred revenue			1,319	1,199	1,213	1,193	1,422	1,369	1,410
その他	Other			257	397	336	400	323	373	332
固定負債	Non-current Liabilities			-	-	-	-	-	-	-
負債合計	Total Liabilities			1,576	1,596	1,550	1,594	1,746	1,742	1,743
純資産	Net Assets			1,490	1,556	1,599	1,577	1,584	1,592	1,561
負債純資産合計	Total Liabilities and Net Assets			3,067	3,153	3,149	3,171	3,330	3,335	3,304

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	Q3
売上高	Net sales	671	750	731	744	772	799	832
ライセンス(①)	License	558	578	602	614	635	664	692
プロフェッショナルサービス	Professional service	112	171	128	129	136	134	139
スポットサポート	Spot support	48	102	61	56	61	53	56
プレミアサポート(②)	Premier support	54	56	58	62	64	69	74
リカーリングレベニュー(①+②)	Recurring Revenue	612	634	661	677	700	733	766
その他	Others	9	13	8	10	10	11	9
営業利益	Operating Profit	71	120	5	-28	3	-2	-33
経常利益	Ordinary Profit	74	121	7	-27	2	-4	-36
当期利益	Profit	36	65	41	-21	-15	-9	-35
営業CF	CF from operating activities	256	43	-39	5	138	-78	-8
投資CF	CF from investing activities	0	0	0	0	0	-2	0
フリーCF	Free Cash Flow	256	43	-39	4	138	-80	-8
財務CF	CF from financing activities	7	0	0	-0	6	-0	0

* CFは各決算年度のH1及び通期で監査

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
	ARR	ARR=Annual Recurring Revenue。MRR×12で算出
	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 (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(2022年8月期(2021年9月1日~2022年8月31日)をFY2022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。

