

2022年8月期通期

決算説明資料

(事業計画及び成長可能性に関する事項のアップデート)

株式会社チームスピリット

2022年10月13日

東証GRT: 4397

01. 2022年8月期 通期実績
02. 2023年8月期 事業計画
03. 中期事業戦略(成長可能性に関する事項のアップデート)

Appendix

01. 会社・事業概要
02. 当社の強み
03. 市場環境
04. 成長戦略
05. リスク情報
06. 財務情報

01

— 2022年8月期 通期実績

2022年8月期通期 At a Glance

ARR^{*1}

2,900百万円

YoY +17.4% QoQ +3.3%

ライセンス数

382,046

YoY +18.8% QoQ +3.6%

月次解約率 (ライセンス数ベース)^{*2}

0.46%

YoY -0.19pt QoQ -0.12pt

リカーリングレベニュー比率^{*3}
(四半期ベース)

92.0%

YoY +1.0Pt QoQ -0.1Pt

契約社数

1,644社

YoY +113社 QoQ +27社

従業員数

160名

YoY +26名 QoQ +3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

エグゼクティブサマリー

▶ ARR*1は、前年度比+17.4%の2,900百万円で着地

- 期初パイプラインとして保有していた複数の大型商談がいずれも受注に至らず、期初計画(3,000百万円以上)からは▲100百万円のビハインド
- ライセンス数は、GB/EBUセグメント*2が前年度比+26.5%と成長を牽引し、全体では前年度比+18.8%増加
- 月次解約率(ライセンス数ベース)は、前年度比▲0.19ptの0.46%と低位で推移

▶ 売上高は、前年度比+12.6%の3,261百万円で着地

- プロフェッショナルサービス売上が計画未達となったことで期初計画(3,300~3,350百万円)には届かず
- ライセンス売上は、前年度比+14.9%となり期初計画の範囲で着地
- プロフェッショナルサービス売上は、前年度比+2.4%となり期初計画に対し約▲40百万円のビハインド

▶ 営業利益は、成長投資を計画通り実施したことで▲118百万円で着地

- 上期の採用進捗が低調であったため、人件費が圧縮され期初計画(▲200~▲150百万円)に対しては上振れ
- 外部パートナーを積極活用し製品の機能強化を加速させたことで、業務委託費が前年度比+322百万円増加 (製品の機能強化は概ね想定通りに進捗、外部パートナーの活用はFY2022をピークに逡減させていく計画)

▶ 重点戦略の主な取組

- TEX *3の機能強化が奏功し、H2に複数のGBセグメントの新規受注を獲得
- Slackとの打刻連携、SmartHRとのシステム連携を開始
- 2022年8月にウェルビーイングDXサービスを手掛けるスタートアップ企業に出資
- 2021年11月に監査等委員会設置会社に移行し、取締役会の監督機能強化と業務執行における意思決定を迅速化する体制を構築

*1 Annual Recurring Revenueの略で2022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 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

*3 TeamSpirit EXの略

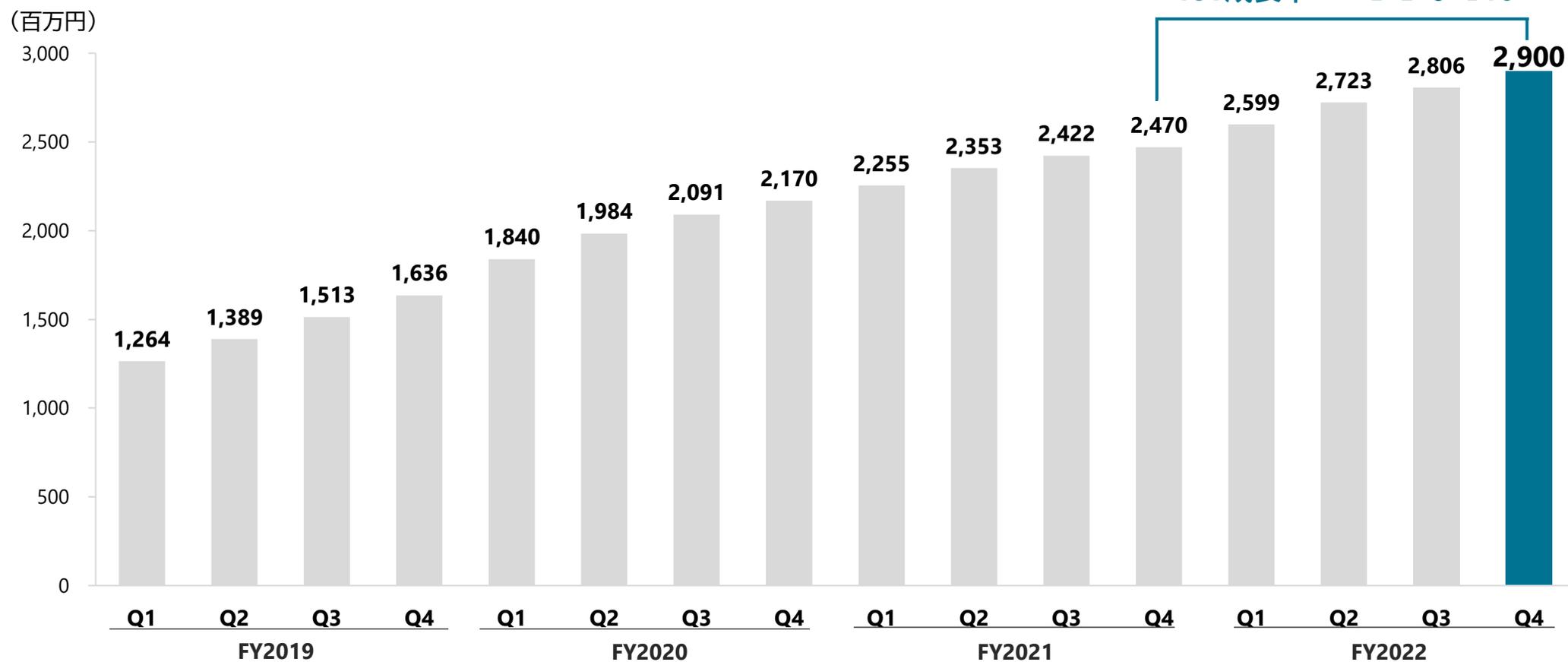
2022年8月期 通期実績

- ・ ライセンス売上高は、GB/EBUセグメントが成長を牽引し、前年度比+14.9%で成長
- ・ 製品の機能強化を中心とした成長投資を計画通り実施したことで、営業赤字で着地

| (百万円) | FY2022 | | | FY2021 |
|---------------|-------------|-------|--------|--------|
| | 期初計画 | 実績 | YoY | 実績 |
| 売上高 | 3,300~3,350 | 3,261 | +12.6% | 2,896 |
| ライセンス | 2,700~2,750 | 2,706 | +14.9% | 2,354 |
| プロフェッショナルサービス | 600 | 555 | +2.4% | 542 |
| 営業利益 | ▲200~▲150 | ▲118 | - | 169 |
| 経常利益 | ▲200~▲150 | ▲126 | - | 174 |
| 当期純利益 | ▲140~▲105 | ▲90 | - | 122 |

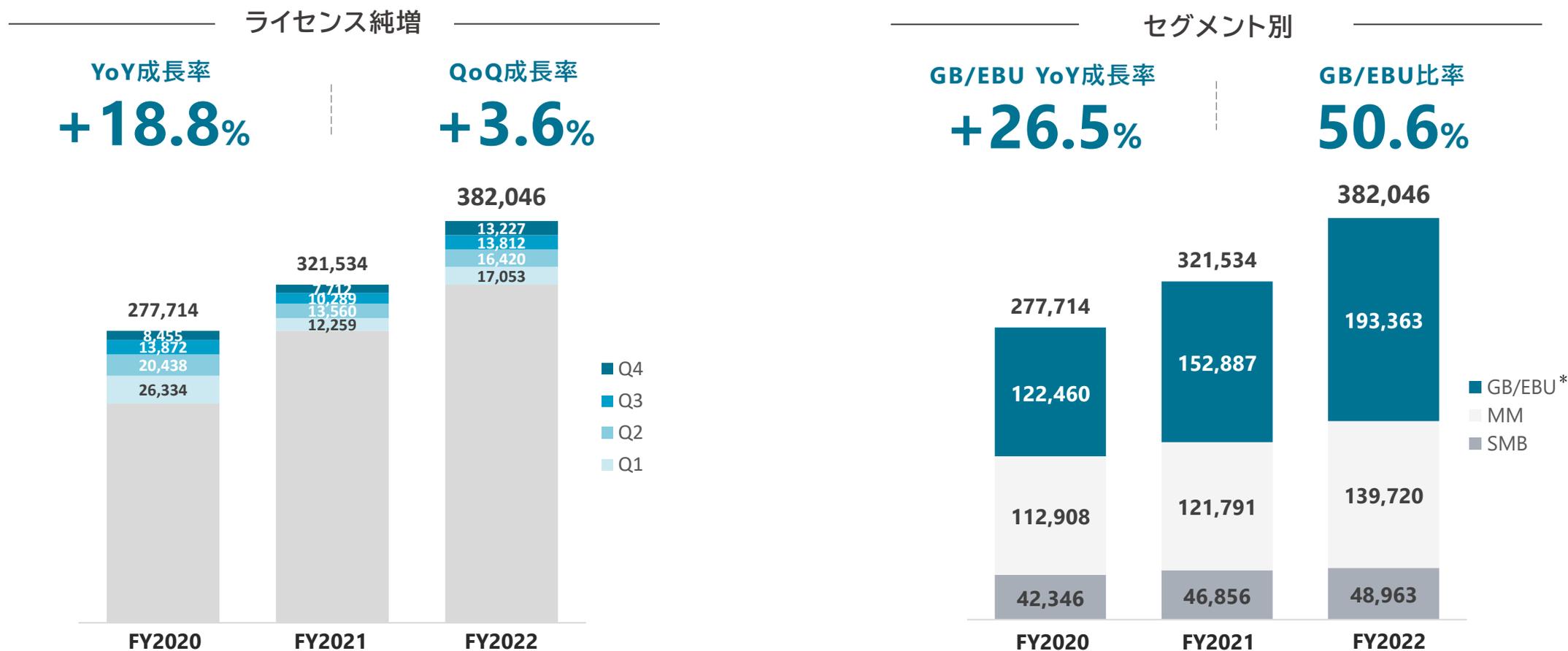
ARR

- GB/EBUセグメントが牽引し、前年度比+17.4%の成長
- 期初パイプラインとして保有していた複数の大型商談がいずれも受注に至らず、期初計画(3,000百万円以上)からは▲100百万円のビハインド



ライセンス数

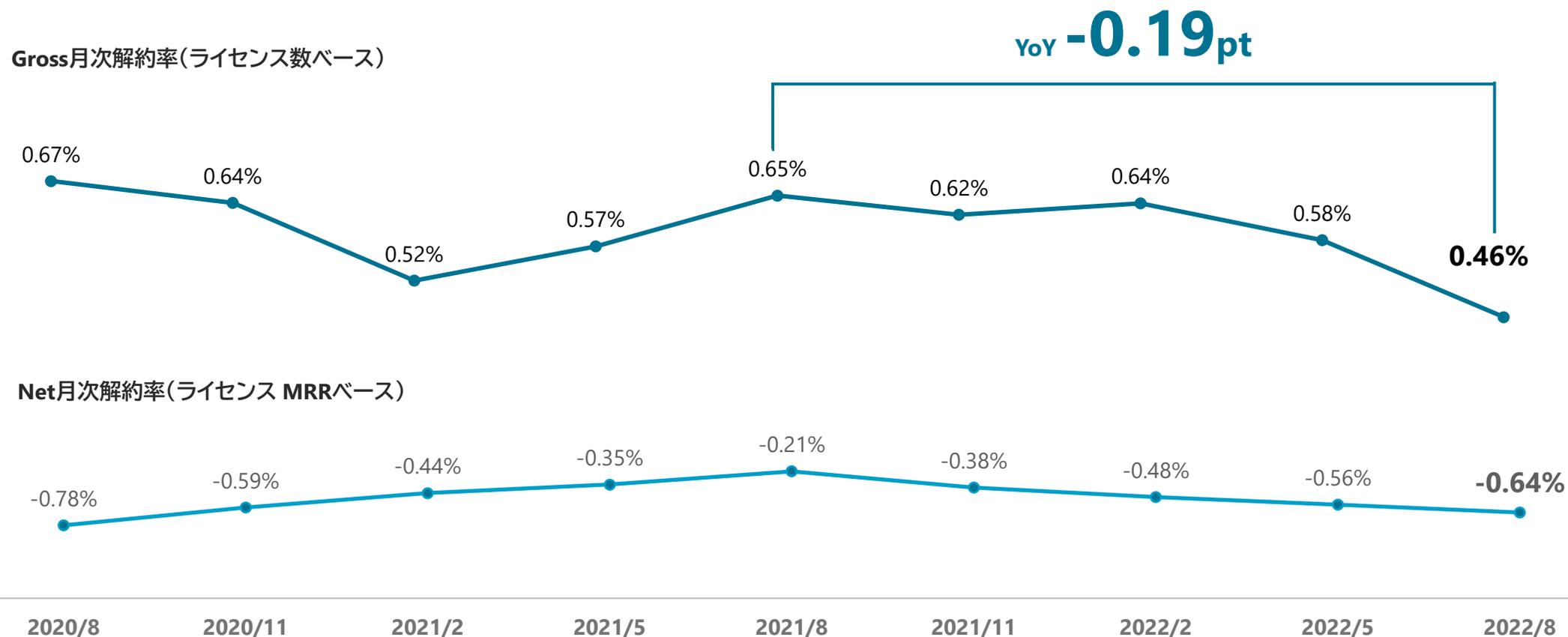
- FY2022のライセンス数純増は60,512ライセンスとなり、前年度比+18.8%の成長
- GB/EBUセグメントが、前年度比+26.5%と成長を牽引



* 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

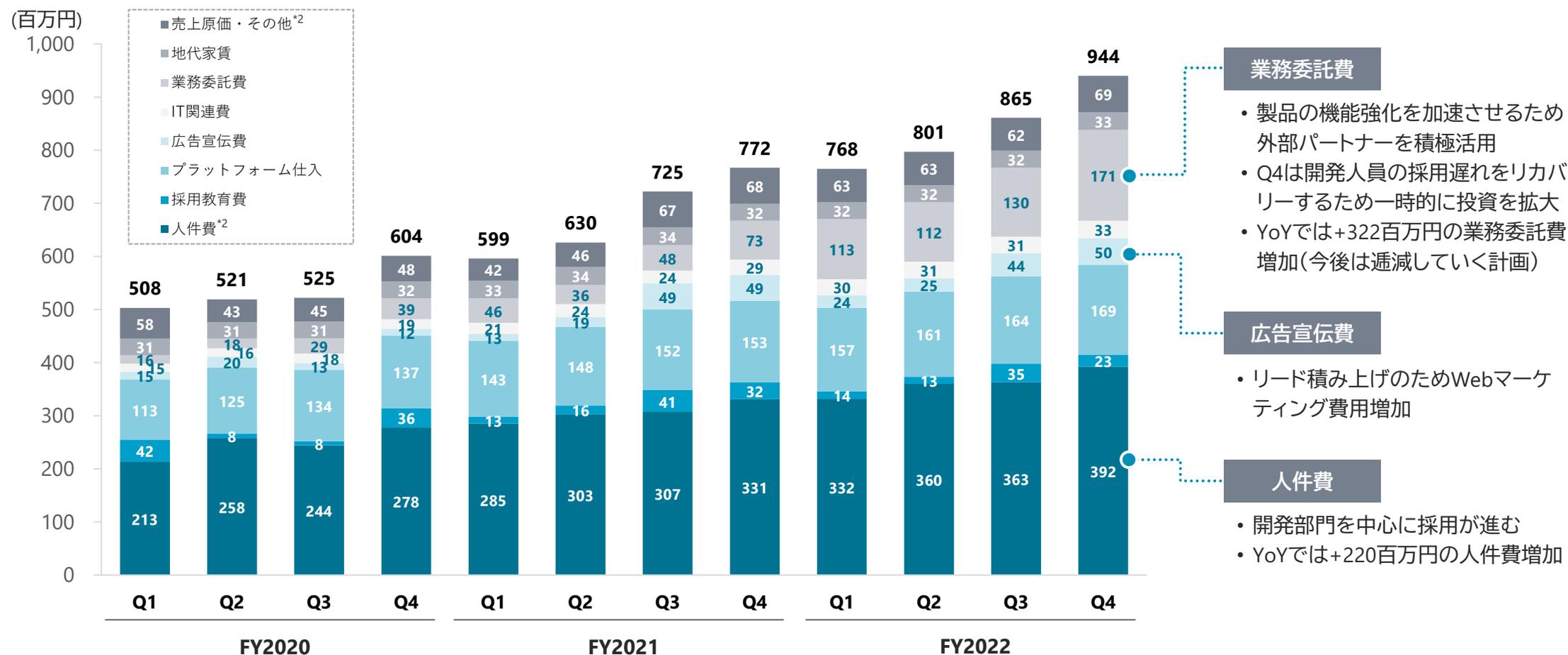
- **Gross月次解約率*1は、0.46%(年換算約5.5%)と低水準を維持**
- **解約率が低位に推移したことで、Net月次解約率*2は、▲0.64%とネガティブチャーン*3を継続**



*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

コスト構造(四半期推移)

- 製品の機能強化を中心とした成長投資を計画通り実施したことで人件費、業務委託費が増加
- TEX^{*1}の機能強化が奏功し、H2に複数のGBセグメントの新規受注を獲得



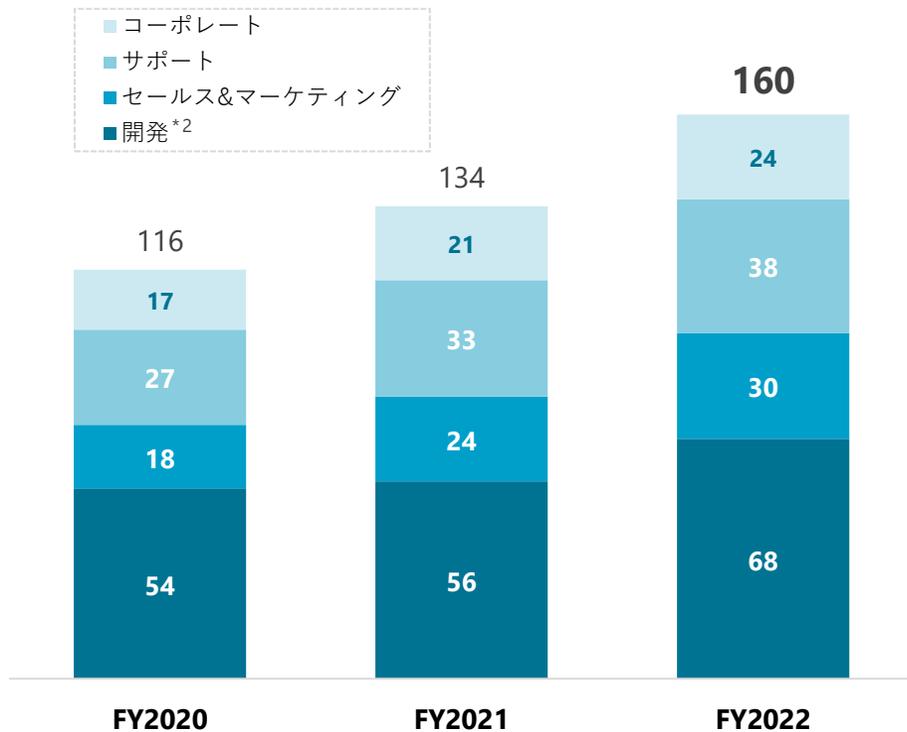
*1 TeamSpirit EXの略

*2 内訳の修正:損益計算書上で売上原価として計上している、プロフェッショナルサービス(有償の導入、運用支援)提供にかかる業務委託費を人件費から売上原価・その他に変更。

従業員数と人件費の推移

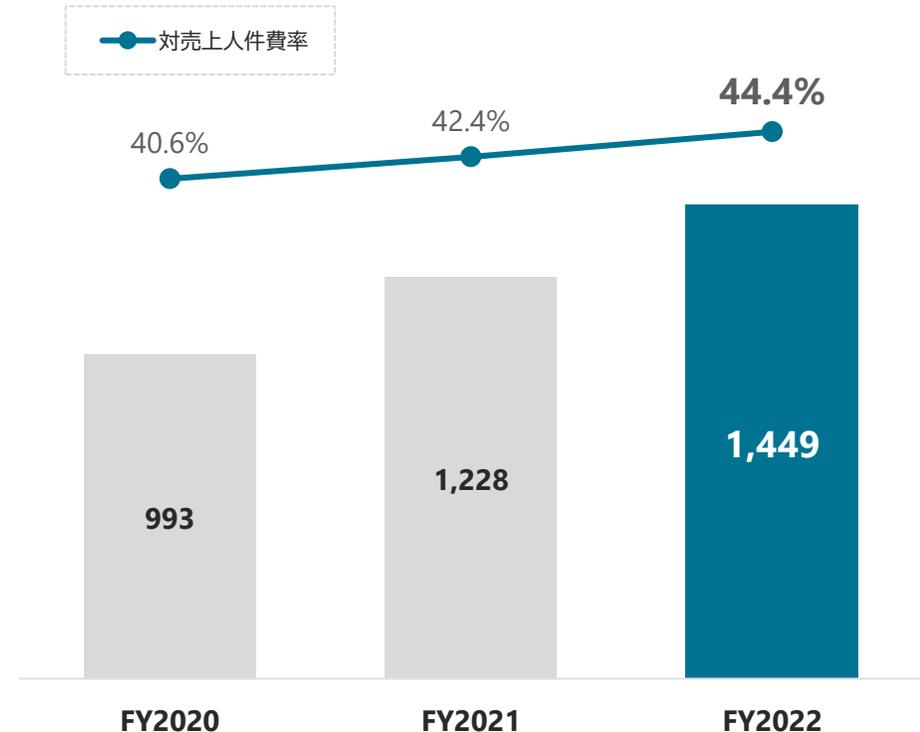
- Q4採用の一部がFY2023にずれ込み、年間を通じた従業員増加は+26名
- エンタープライズ開拓戦略を推進するため人材への先行投資を拡大中、対売上人件費率は44.4%に上昇（同比率はFY2023の50%程度をピークに、FY2026では40%程度まで減少させていく計画）

従業員数*1の推移



人件費の推移

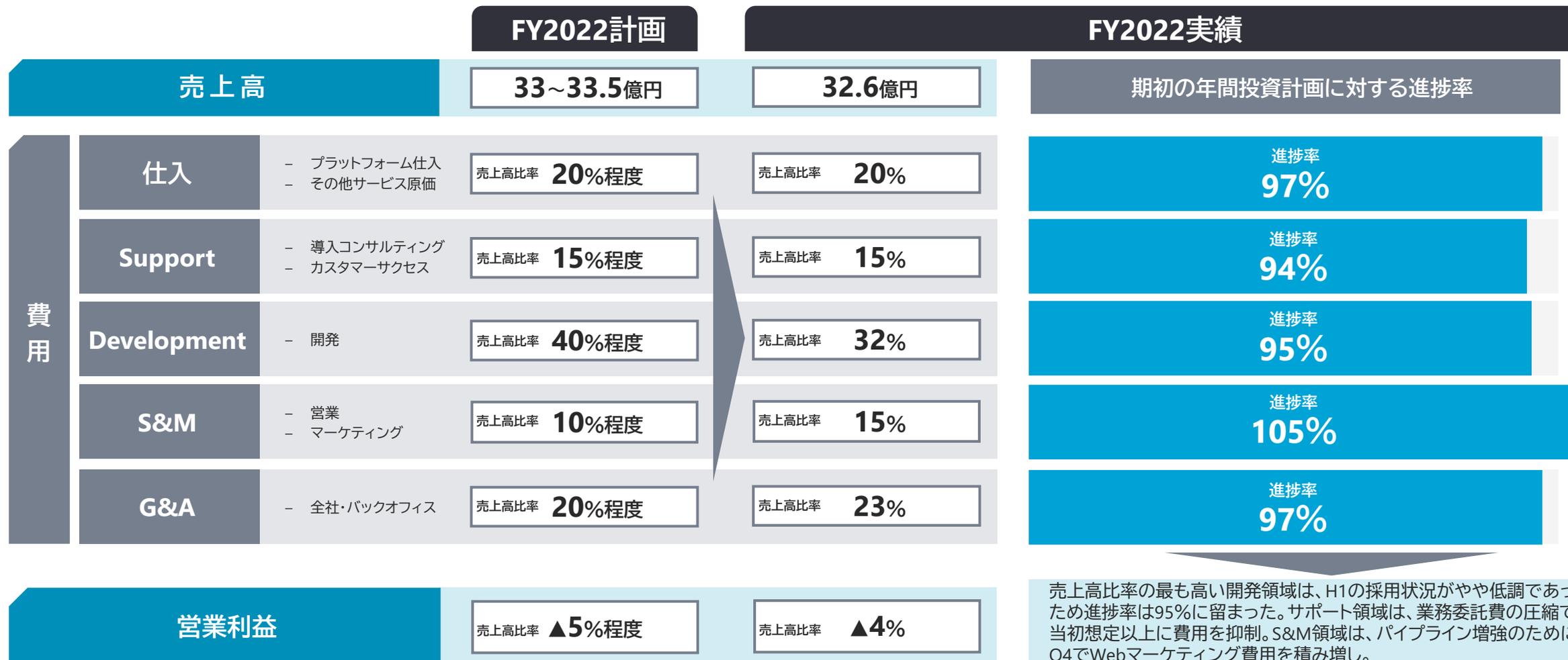
(百万円)



*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

投資計画の振り返り

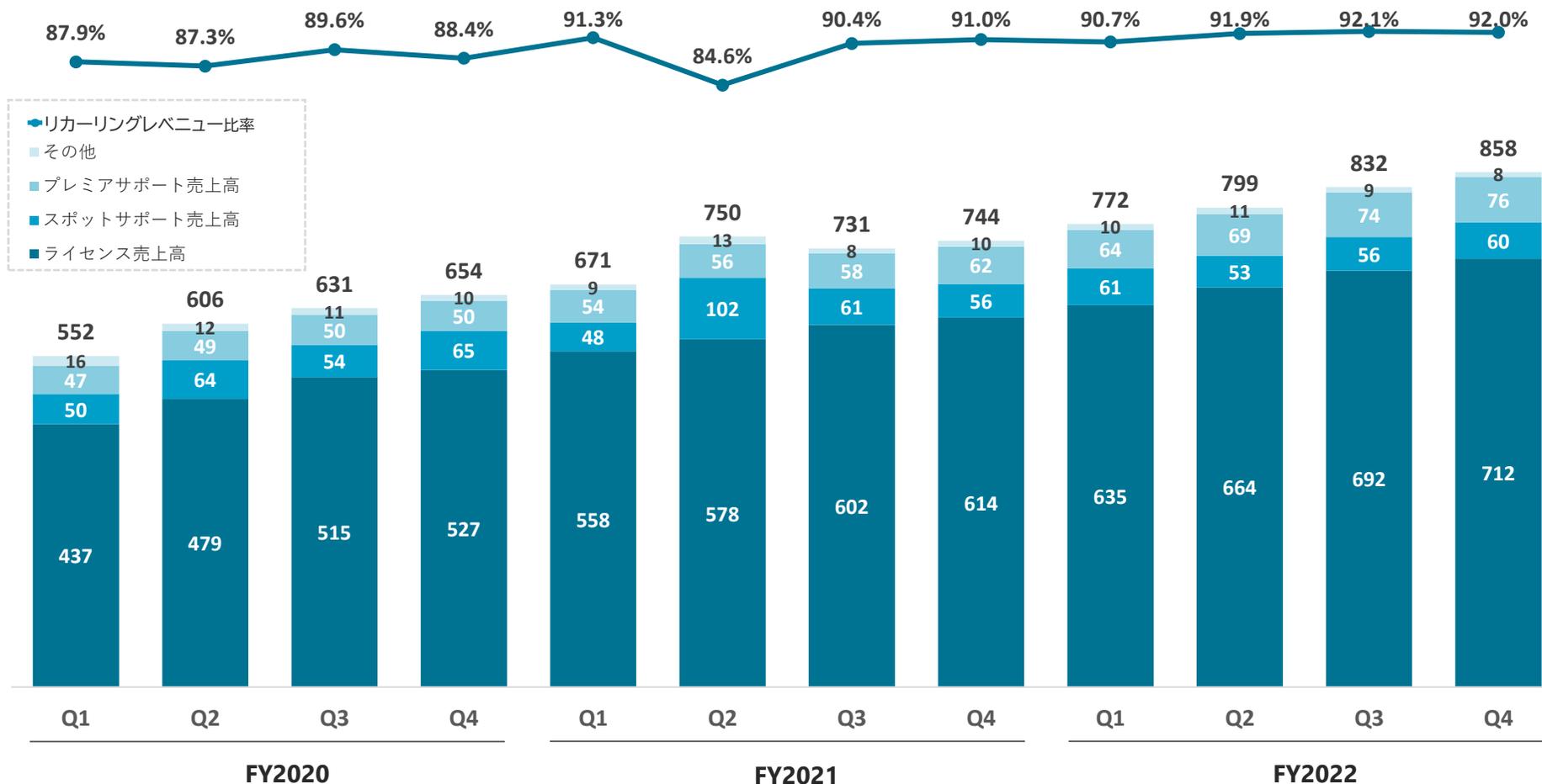
- 開発領域のH1採用状況がやや低調であったものの、投資計画は概ね予定通りに実行



売上高比率の最も高い開発領域は、H1の採用状況がやや低調であったため進捗率は95%に留まった。サポート領域は、業務委託費の圧縮で当初想定以上に費用を抑制。S&M領域は、パイプライン増強のためにQ4でWebマーケティング費用を積み増し。

売上高／リカーリングレベニュー比率

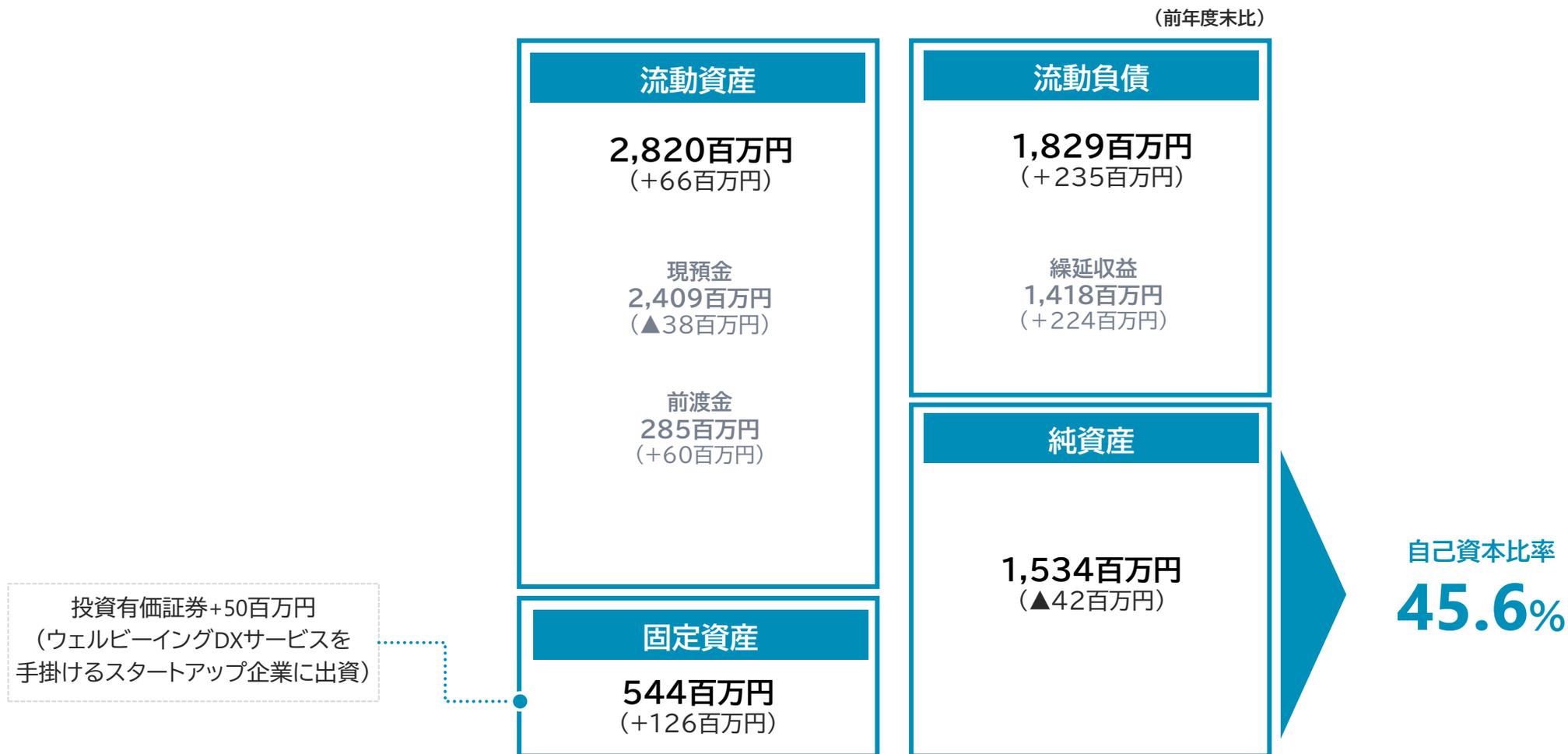
- 売上高は着実な成長を続けており、リカーリングレベニュー^{*1}比率^{*2}も約9割と安定した事業基盤を堅持



*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+プレミアムサポート売上高)
 *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

B/Sの状況

- 手元現預金約24億円、自己資本比率約45.6%と財務基盤は安定



02

— 2023年8月期 事業計画

通期業績見通し

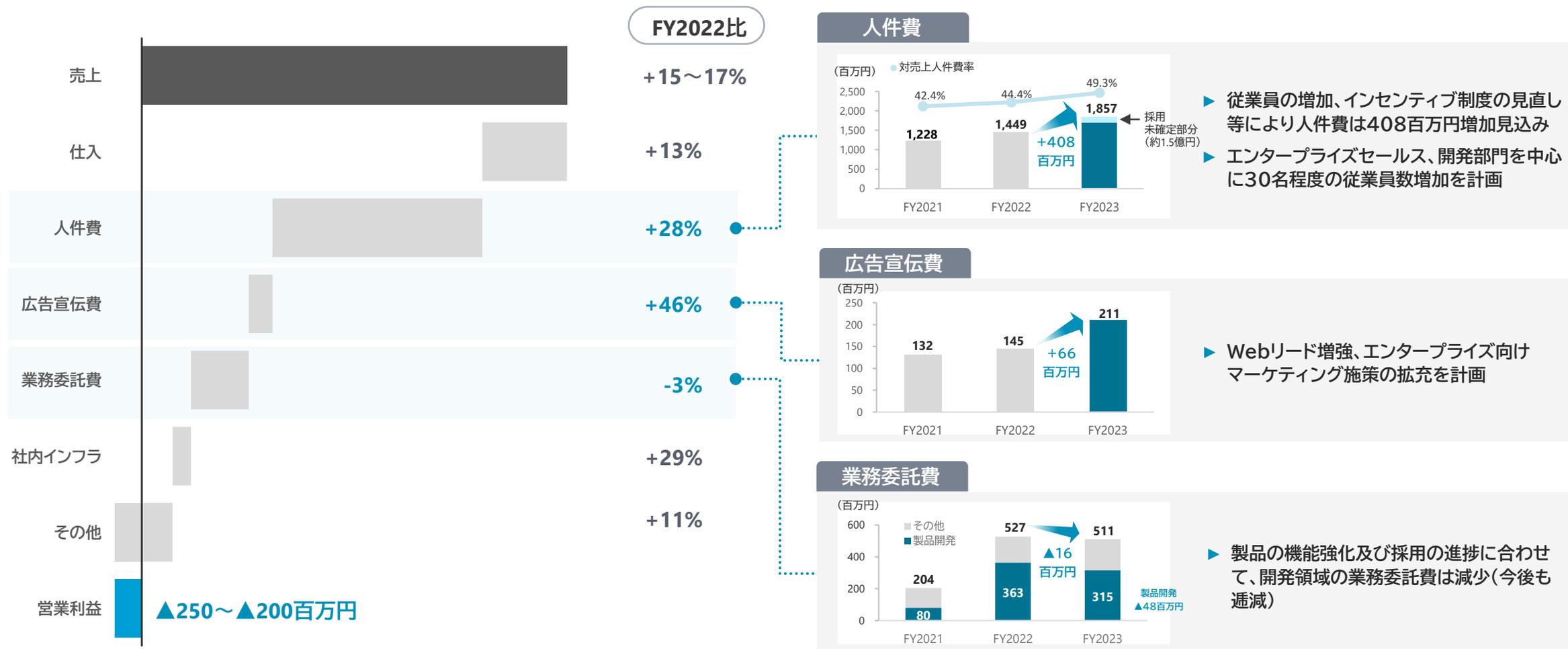
- **ARR+16%以上の成長を目指す**
- **成長投資フェーズの最終年度として、マーケティング・営業体制・製品を強化するための投資を継続し営業赤字を見込む**

| | FY2023 | | FY2022 |
|------------------|------------------------------|----------------|----------------------------------|
| | 計画 | 前年度比 | 実績 |
| ARR | 3,350百万円～ (純増+450百万円～) | +16%～ | 2,900百万円 (純増+430百万円) |
| ライセンス数 | 452,050Lic～ (純増+7万ライセンス～) | +18%～ | 382,046ライセンス (純増+60,512ライセンス) |
| 月次解約率(ライセンス数ベース) | 0.50%程度 | (FY2022と同水準程度) | 0.46% |
| (百万円) | | | |
| 売上 | 3,750～3,800 | +15～17% | 3,261 |
| ライセンス | 3,150～3,200 | +16～18% | 2,706 |
| プロフェッショナルサービス | 600 | +8% | 555 |
| 営業利益 | ▲250～▲200 | - | ▲118 |
| 当期純利益*1 | ▲170～▲115 | - | ▲90 |

*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

通期業績見通し

- 成長投資フェーズの最終年度、エンタープライズ開拓戦略を推進するために積極的な先行投資を継続



成長戦略に対する取り組み

- 成長投資フェーズの最終年度として、成長加速期に向けて事業基盤を強化

1

エンタープライズ開拓

エンタープライズ市場を開拓しパイオニアになる

(次ページにて詳細を記載)

- ▶ さらなる機能強化を推進し、戦略的ターゲット業種に対して優位性の構築を目指す
- ▶ エンタープライズセールスチームの人員を倍増し営業力を強化
- ▶ エンタープライズ市場に特化したマーケティング・ブランディング戦略を拡大

2

フロントウェア事業の総合力強化

「Employee Success」領域でデファクトスタンダードになる」

- ▶ 各領域における強力なシステムと連携しエコシステムを構築
- ▶ カスタマーサクセスを強化し低解約率を維持

「SmartHR」と「TeamSpirit」が、
部署情報の自動連携に対応・連携強化

組織マスタ変更ワンクリックで対応。人事労務の作業負担を軽減し生産性を向上

SmartHR × TeamSpirit

自動連携
部署情報

3

新市場・新事業領域の開拓

機能・領域を拡大させ
ARRの非連続的な成長を目指す

- ▶ 2021年11月にローンチしたPSAの販売促進
- ▶ 2022年8月に出資したウェルビーイングDXサービスを手掛けるスタートアップ企業と協業し新サービスを開発



エンタープライズ開拓戦略の状況と取り組み

- **TEXの機能強化が奏功し、GBセグメントで複数の顧客獲得に成功**
- **セールス&マーケティング、サポートの体制及び施策強化によりエンタープライズ開拓を一層加速**

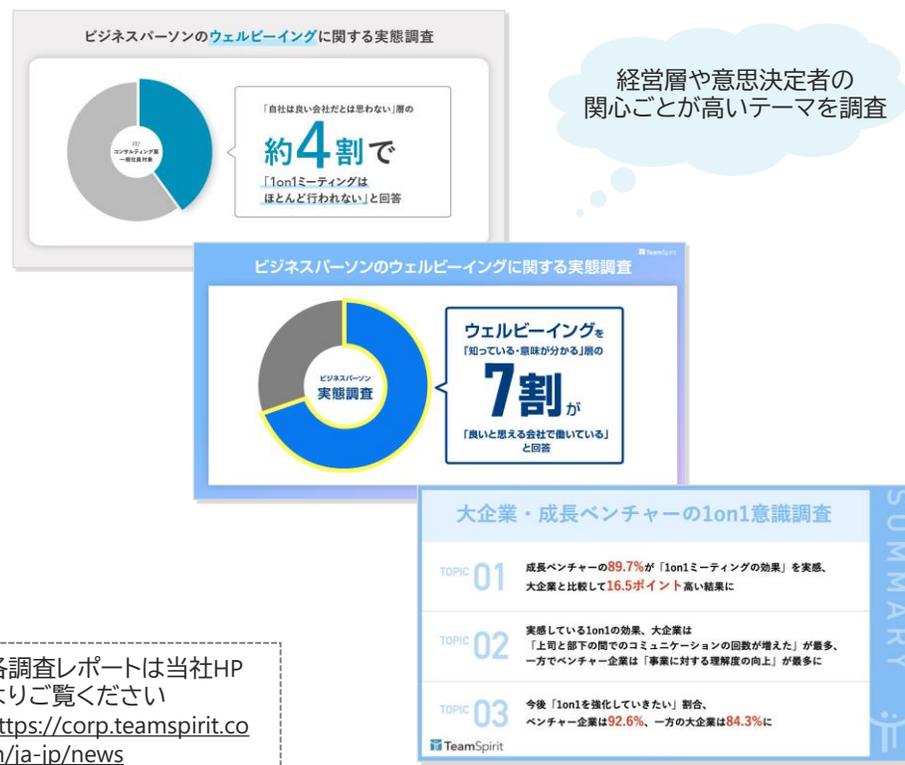
| | FY2022の取り組み | 認識している課題 | FY2023の基本戦略と投資方針 |
|--------------|--|--|---|
| 総括 | <ul style="list-style-type: none"> - TEX*1の機能強化は順調に進捗し、GBセグメントで複数の新規受注を獲得 - GB/EBUセグメントのライセンス成長率は+26.5%と高成長を継続 | <ul style="list-style-type: none"> - 1万ライセンス超規模の大型商談において、商談最終段階には残るも受注獲得には至らず - 単一機能(勤怠のみ等)要望の商談では、価格競争に陥りやすい | <ul style="list-style-type: none"> - セールス&マーケティング、サポートの体制及び施策強化により、エンタープライズ開拓戦略を一層加速 |
| 開発 | <ul style="list-style-type: none"> - 外部パートナーを積極活用しTEXの機能強化を加速したことで、機能の網羅性は大幅に拡大 | <ul style="list-style-type: none"> - 一部の業種に対しては未だ機能実装が不十分 - 価格競争に陥らないキラーコンテンツの開発 | <p>(投資方針)</p> <ul style="list-style-type: none"> → 機能強化、パフォーマンス向上に向けた成長投資を継続 - 人的資本経営を進化させるためのキラーコンテンツのリリース |
| セールス&マーケティング | <ul style="list-style-type: none"> - FY2021下期に立ち上げたエンタープライズセールスチームが安定稼働し、GBセグメントの新規受注社数は過去最高を更新 | <ul style="list-style-type: none"> - 営業人員のリソース不足で、パイプラインに対して手厚い提案・フォローが十分に行えていない - エンタープライズ企業におけるTeamSpiritブランドの認知不足 | <ul style="list-style-type: none"> → エンタープライズセールスチームの人員を倍増させパイプラインの積み上げを加速 - エンタープライズ企業に特化したマーケティング施策の増強 |
| サポート | <ul style="list-style-type: none"> - 難易度の高いエンタープライズ企業向け導入チームを立ち上げ、複数の導入プロジェクトを同時並行で対応中 | <ul style="list-style-type: none"> - ハイレベルな能力や経験が求められる導入・有償サポートチームの人員不足 | <ul style="list-style-type: none"> → 導入コンサルタント、有償サポートコンサルタントを増強し安定したサポート体制を確立する |

*1 TeamSpirit EXの略

エンタープライズ企業に対する認知度向上の施策

- 経営層や意思決定者向けの独自の情報発信や、導入実績・活用事例の拡散でパブリシティを獲得し、ターゲットに対してブランド認知を向上させていく

社会調査レポート



導入プレスリリース



活用事例



メディア掲載



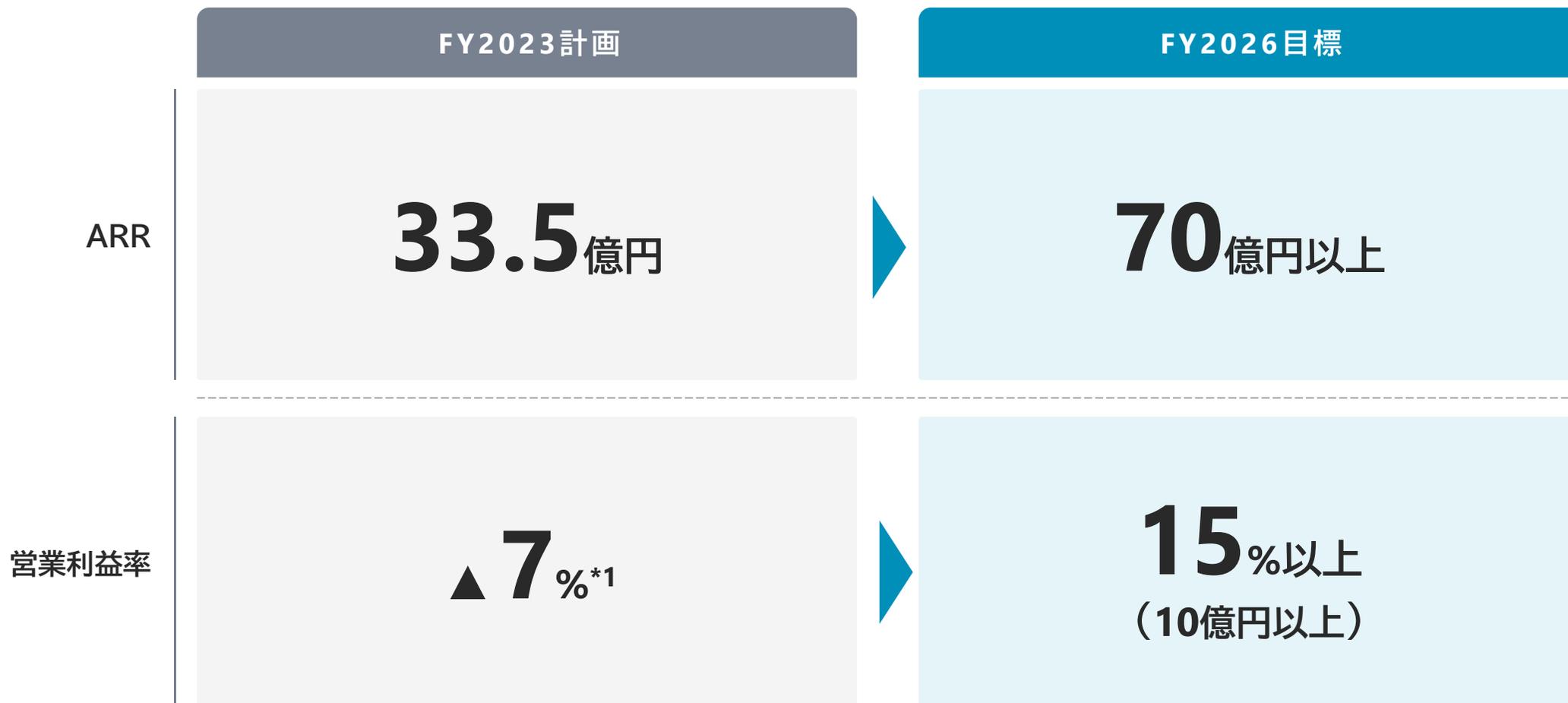
03

— 中期事業戦略

(成長可能性に関する事項のアップデート)

中期事業計画の定量目標

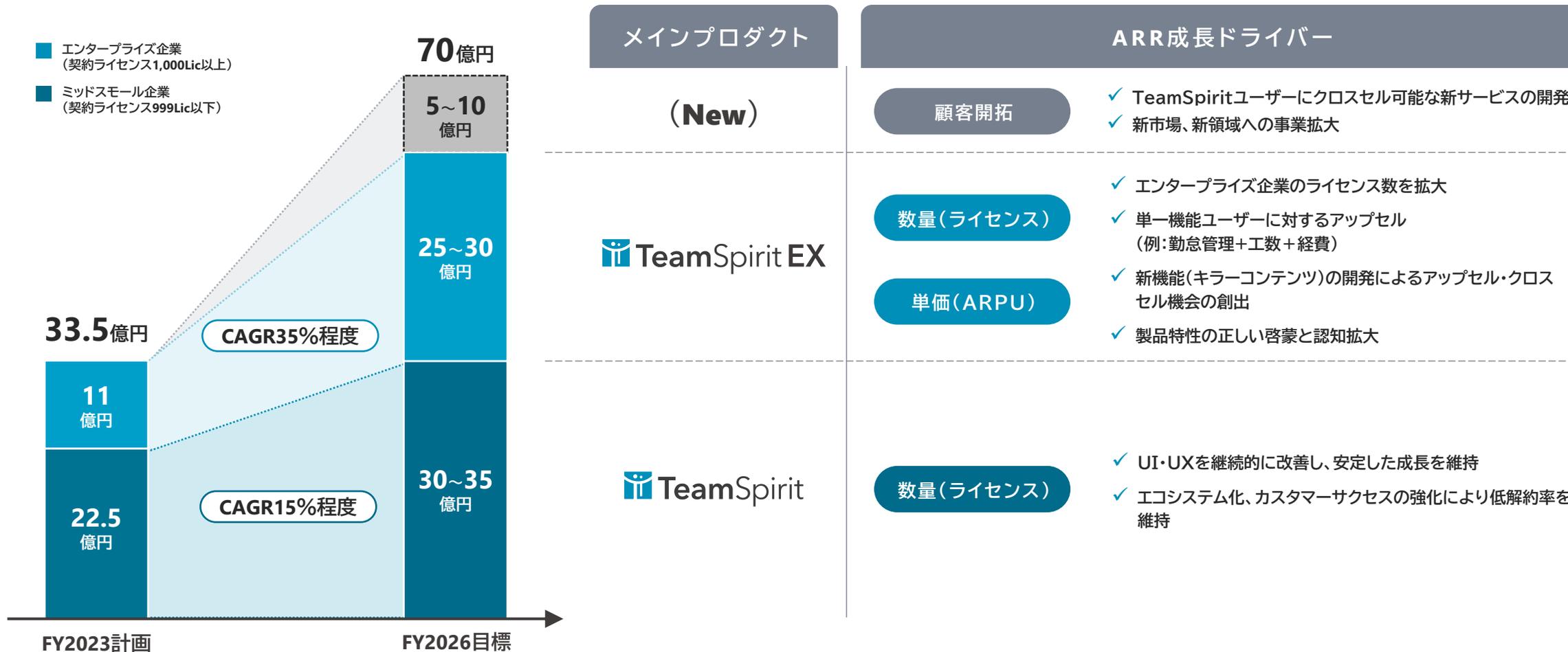
- ARRの着実な成長と収益性の改善にコミット



*1 FY2023営業利益見通しの下限値▲250百万円で算出

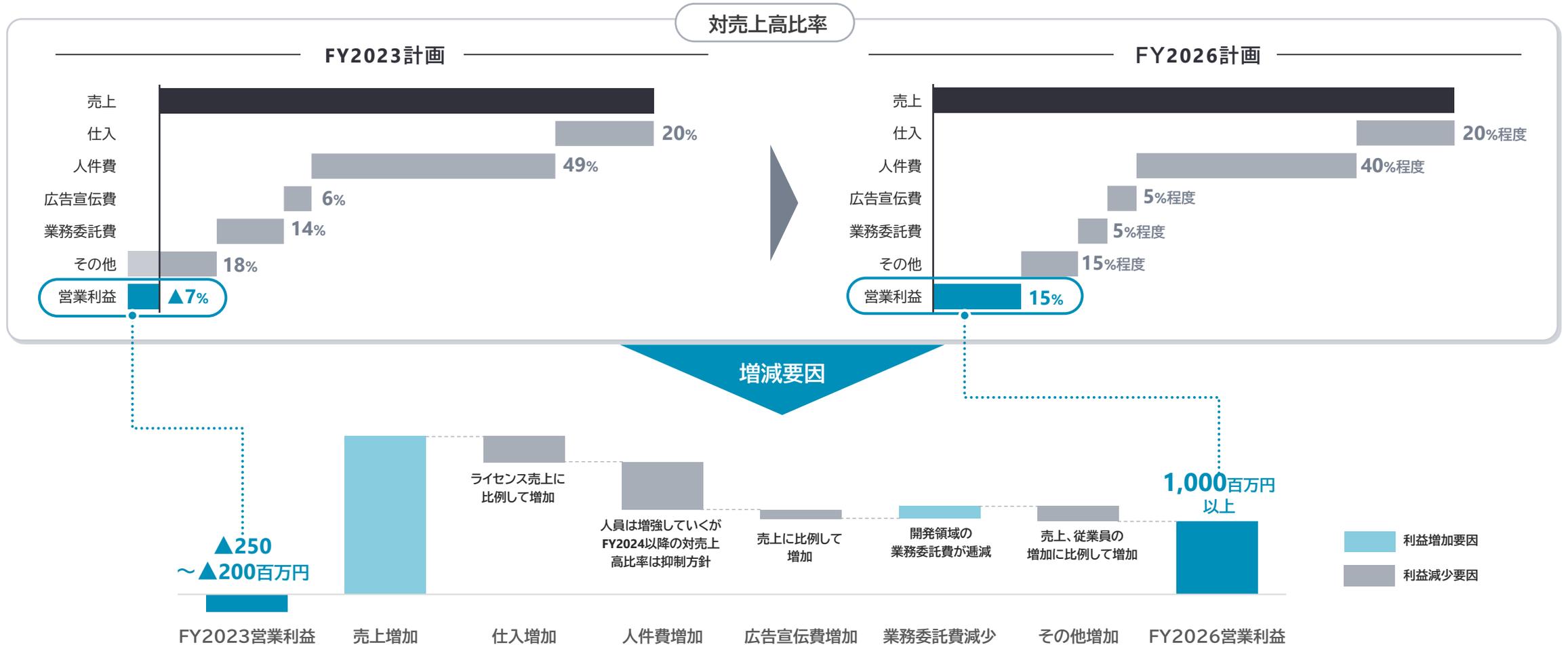
【ARR】FY2026目標達成に向けたイメージ

- エンタープライズ開拓戦略を推進し、ARR目標の達成を目指す



【営業利益率】FY2026目標達成に向けたイメージ

- FY2026に向けてコストを最適化し、収益性の大幅改善を目指す



中期事業計画の定量目標

- FY2023の売上成長率を踏まえ、FY2026の売上目標を「CAGR15%以上」に修正
- 上記に伴いS&M、G&A比率はやや上昇する見通し

| | | FY2022実績 | FY2023計画 | FY2026目標 | 前回開示内容 |
|-------------|---|-------------------|----------------------|-----------------------|-----------------------|
| 売上高 | | 32.6億円 —売上高比率— | 37.5~38億円 —売上高比率— | CAGR 15%以上 —売上高比率— | CAGR 20%以上 —売上高比率— |
| 費用 | 仕入 - プラットフォーム仕入 - その他サービス原価 | 20% | 20%程度 | 20%程度 | 20%程度 |
| | Support - 導入コンサルティング - カスタマーサクセス | 15% | 15%程度 | 10%程度 | 10%程度 |
| | Development - 開発 | 32% | 30%程度 | 25%程度 | 25%程度 |
| | S&M - 営業 - マーケティング | 13% | 15%程度 | 15%程度 | 10%程度 |
| | G&A - 本社、バックオフィス | 23% | 27%程度*1 | 15%程度 | 10%程度 |
| 営業利益 | | ▲4% | ▲7%程度*2 | 15%以上 (10億円以上) | 25%程度 |

*1 FY2023のG&A計画の中には、検討中のM&Aに関連する予算やその他予備費も含まれております

*2 FY2023営業利益見通しのレンジ下限値▲250百万円で算出

Appendix 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」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。



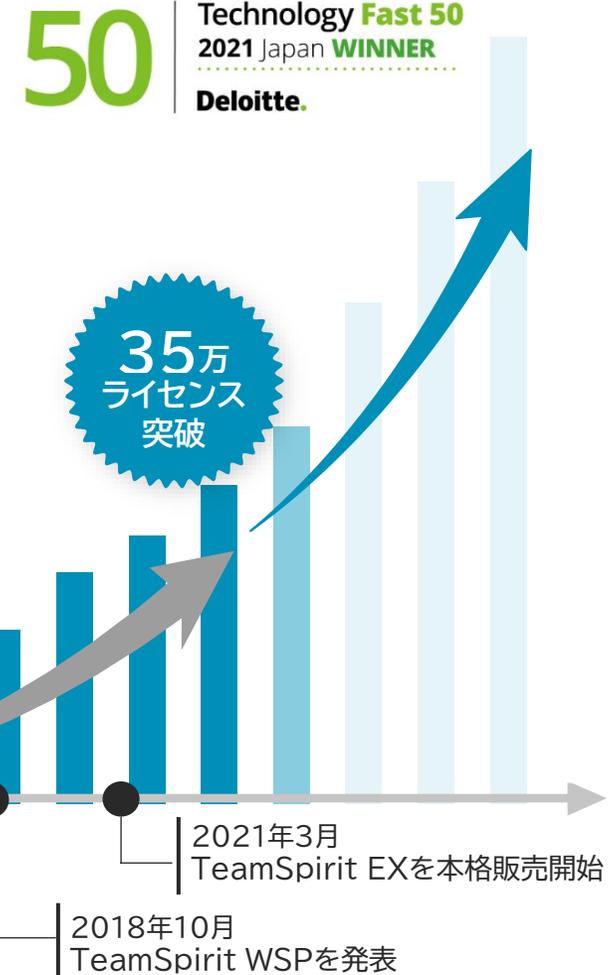
会社概要

| | |
|------|--|
| 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 | 160人（2022年8月末時点） |
| 資本金 | 813,375千円（2022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. |

チームスピリットの歩み

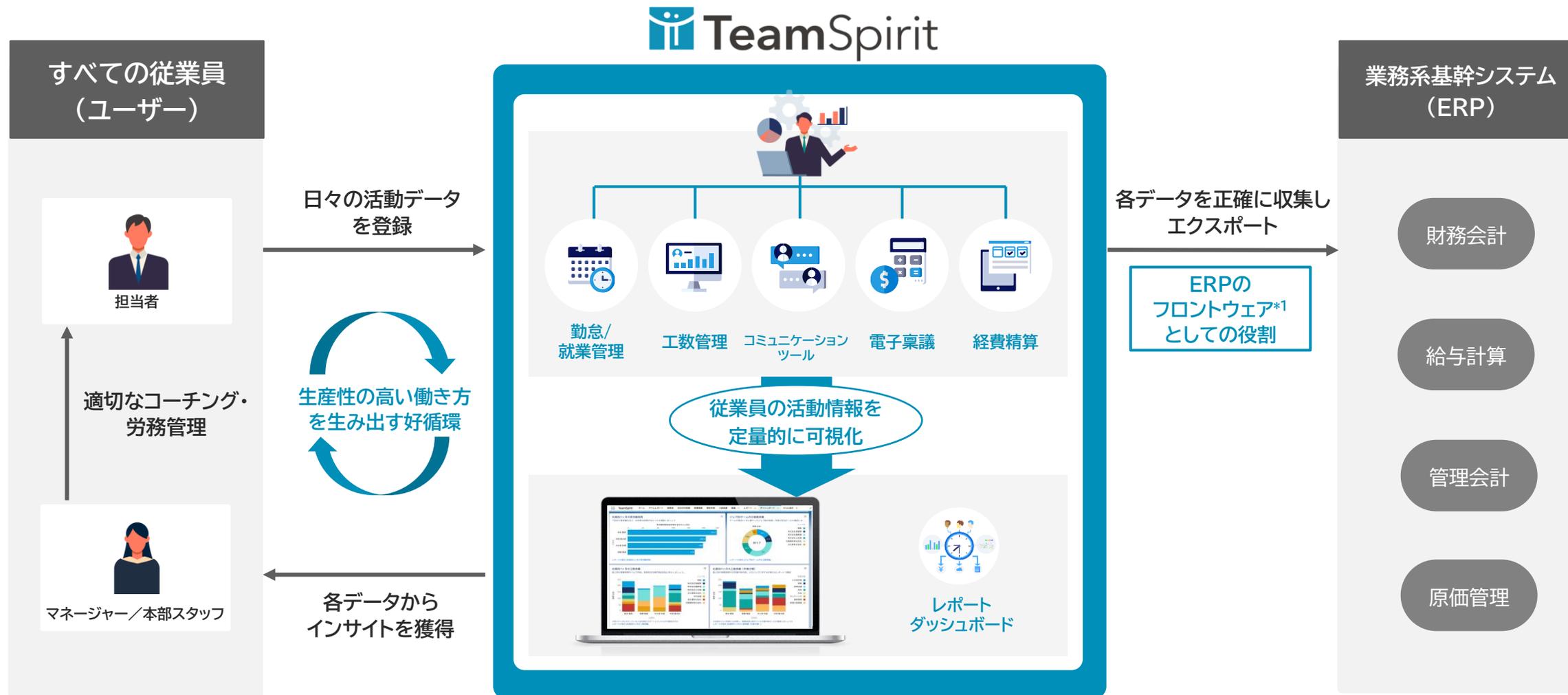
沿革

- 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^{*1})

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

プロダクトラインアップ

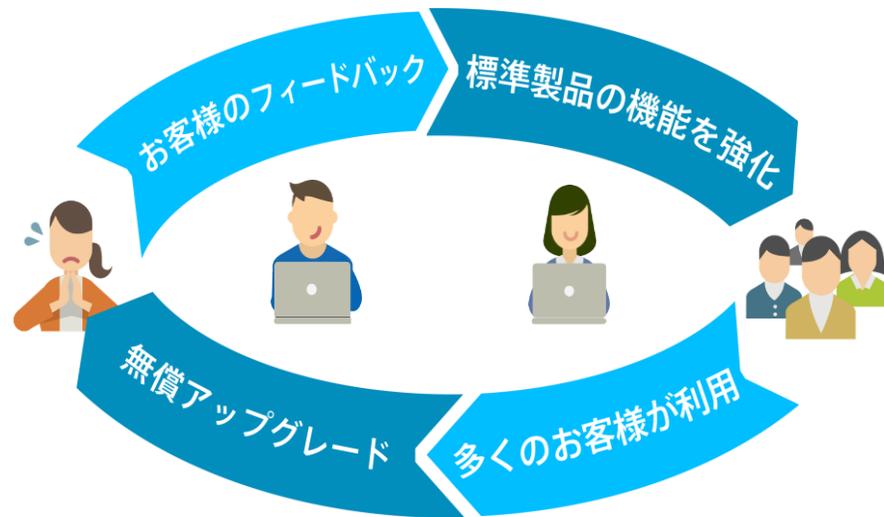
「TeamSpirit」シリーズとしてターゲット企業の異なる2つのプロダクトを提供

| | 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」 |

ビジネスモデル

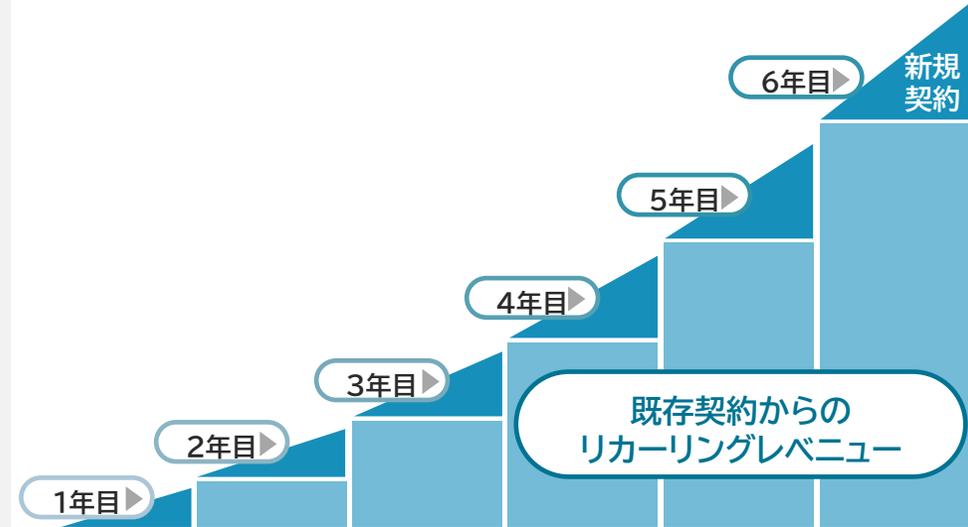
SaaSによるサブスクリプション型ビジネスモデルで安定した事業基盤を構築

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

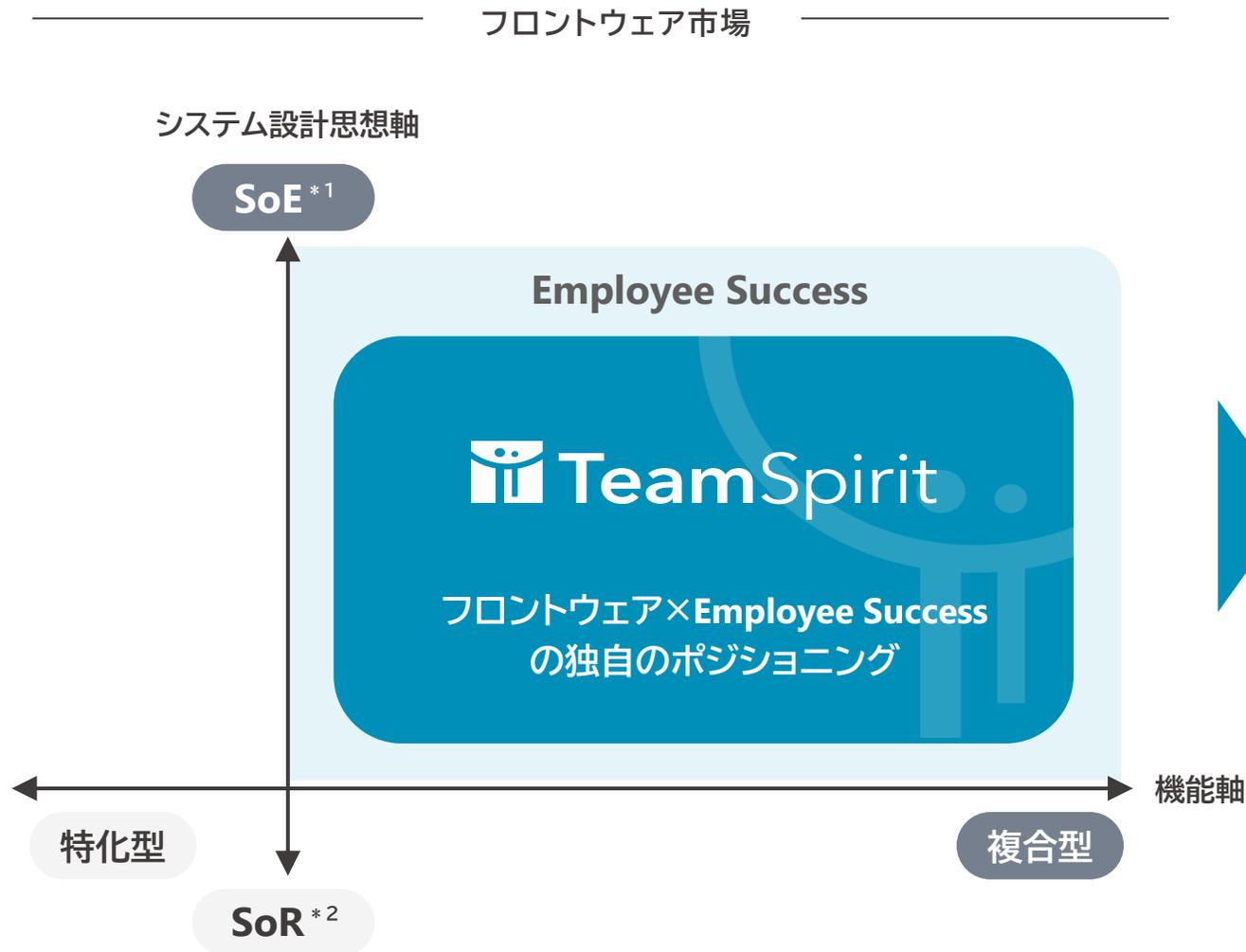
サブスクリプション・ビジネス



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

Appendix 02 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

顧客基盤

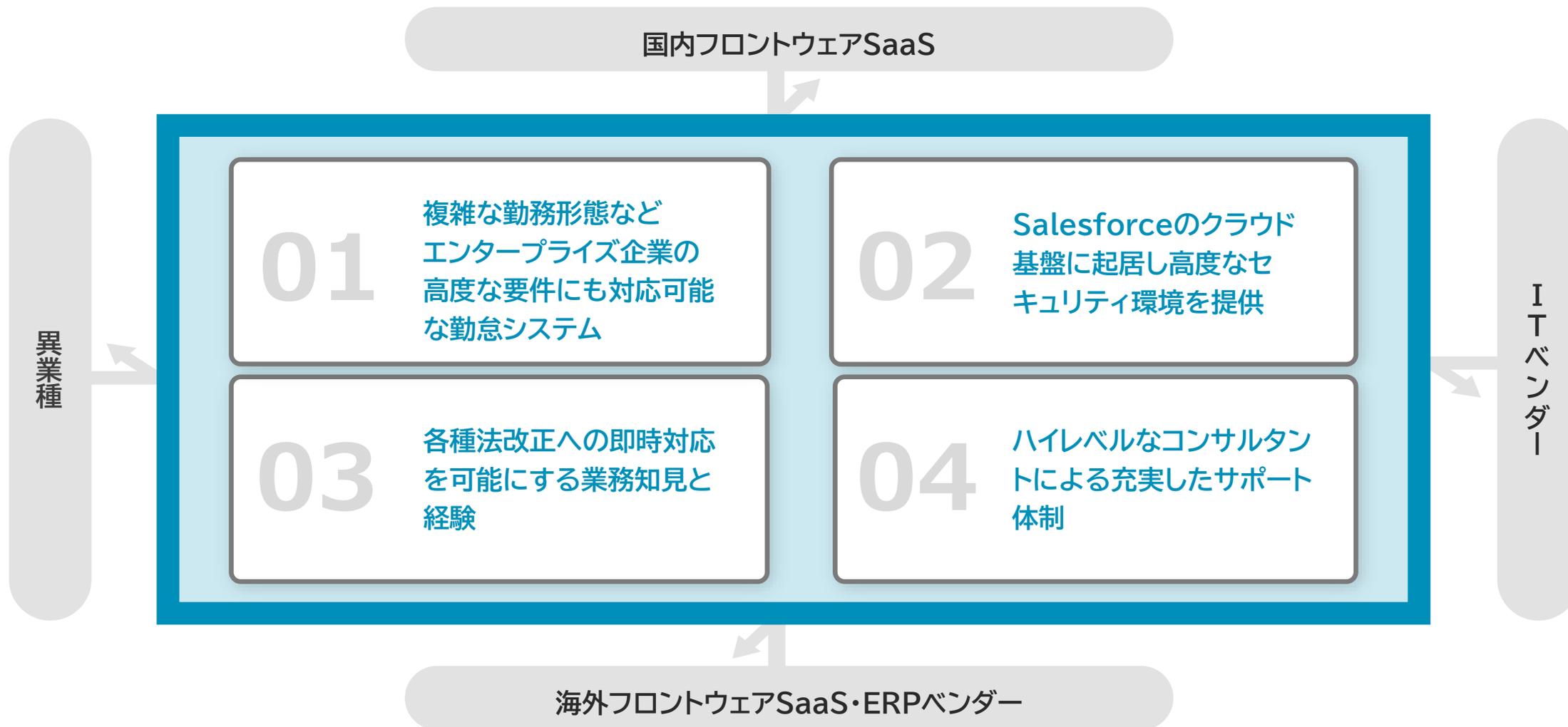
多くの上場企業や未上場の成長企業を中心に、強固な顧客基盤を構築

TeamSpiritシリーズ導入企業*



* 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

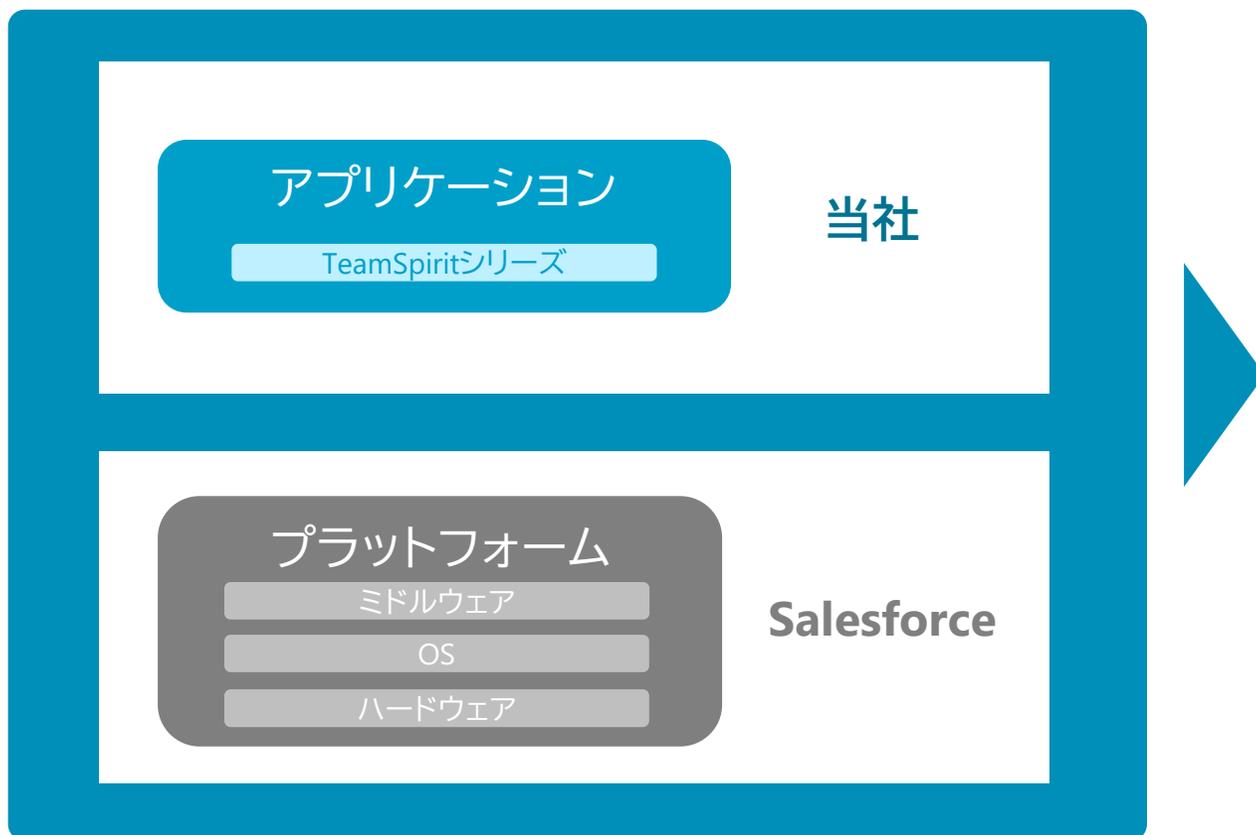
中堅以上企業に選ばれる高度な機能性・サポート体制



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

Appendix 03 市場環境

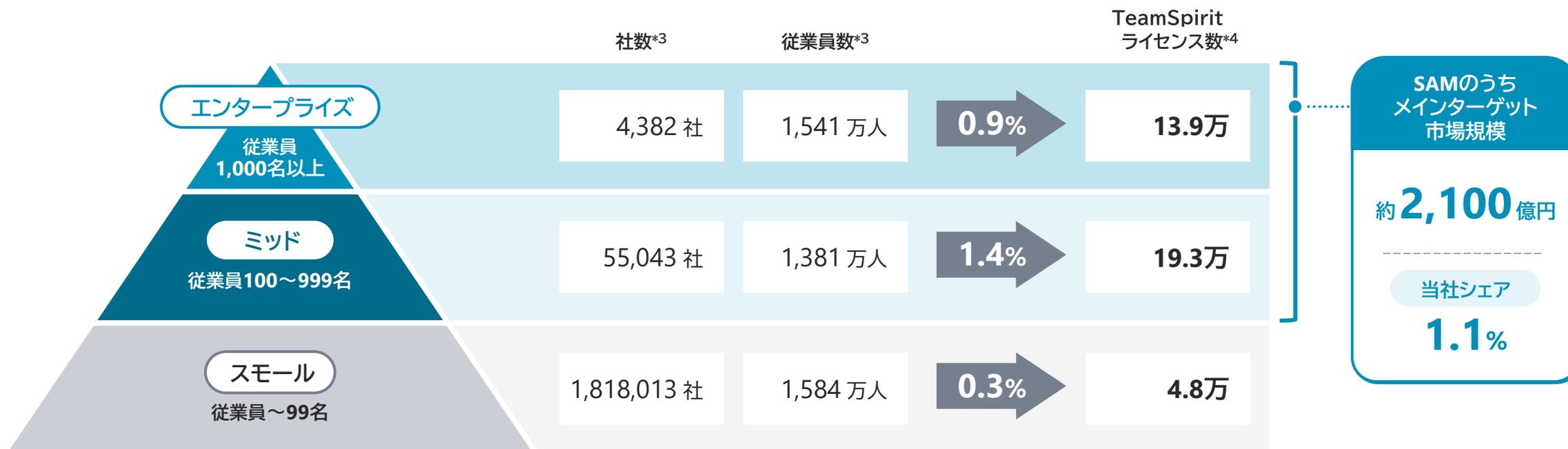
市場環境

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: #00838f; color: white; padding: 10px; text-align: center; margin-bottom: 10px;">スクラッチ</div> <div style="background-color: #00838f; 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

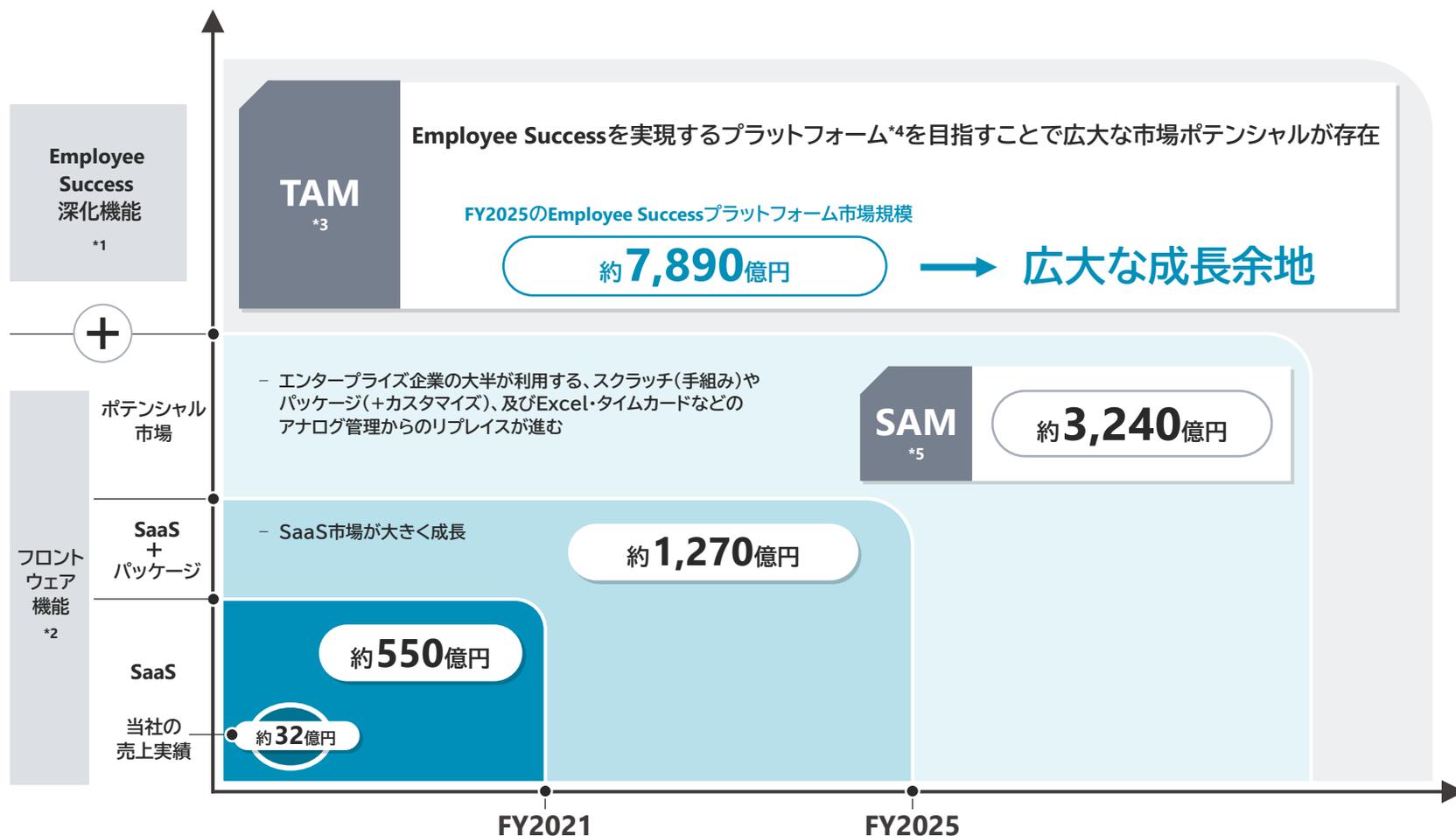
*2 現在のTeamSpiritの基本料月額600円をもとに試算

*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 2022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TAMI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6%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

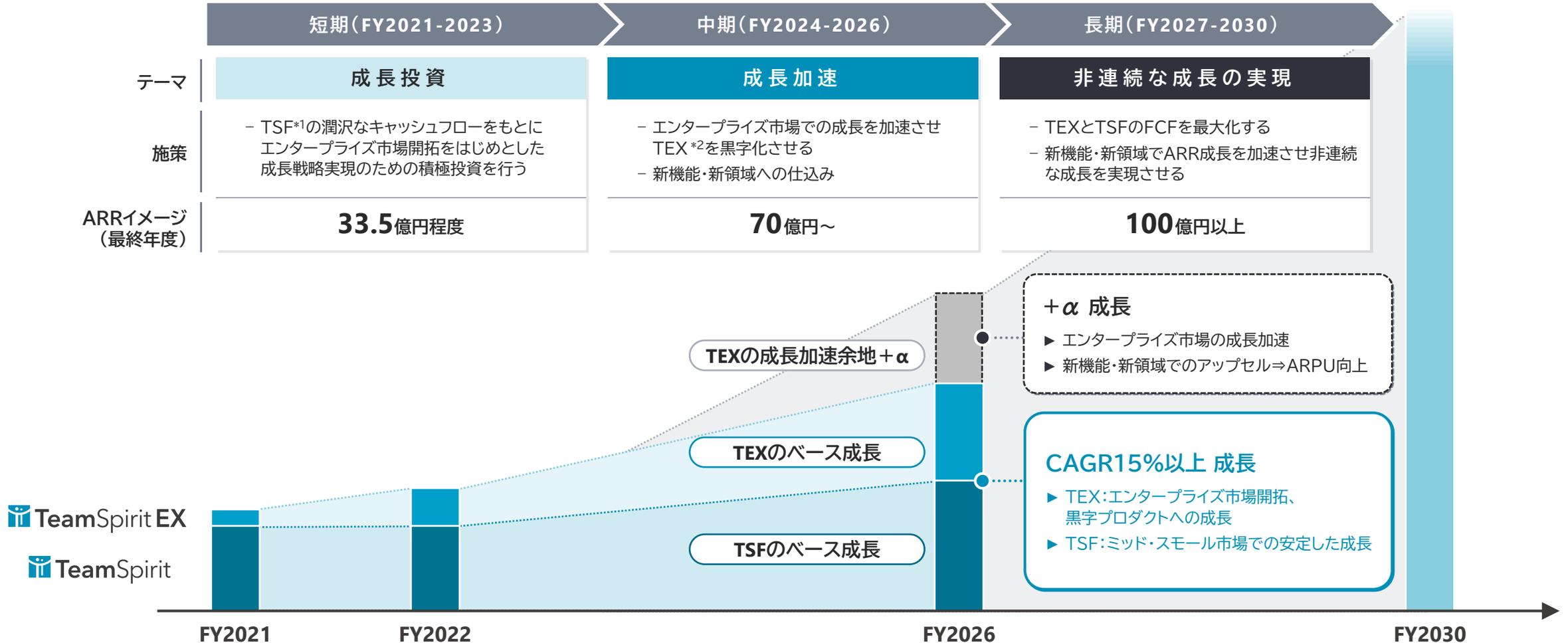
*4 富士キメラ総研「ソフトウェアビジネス新市場2021年版」より、勤怠管理、経費精算、プロジェクト管理、ワークフロー、人財管理、学習管理、BIツール(データ可視化)、グループウェア、労務管理、電子契約ツール、ビジネスチャット、Web会議の市場を合計して算出

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

Appendix 04 成長戦略

中長期経営方針とARR成長イメージ

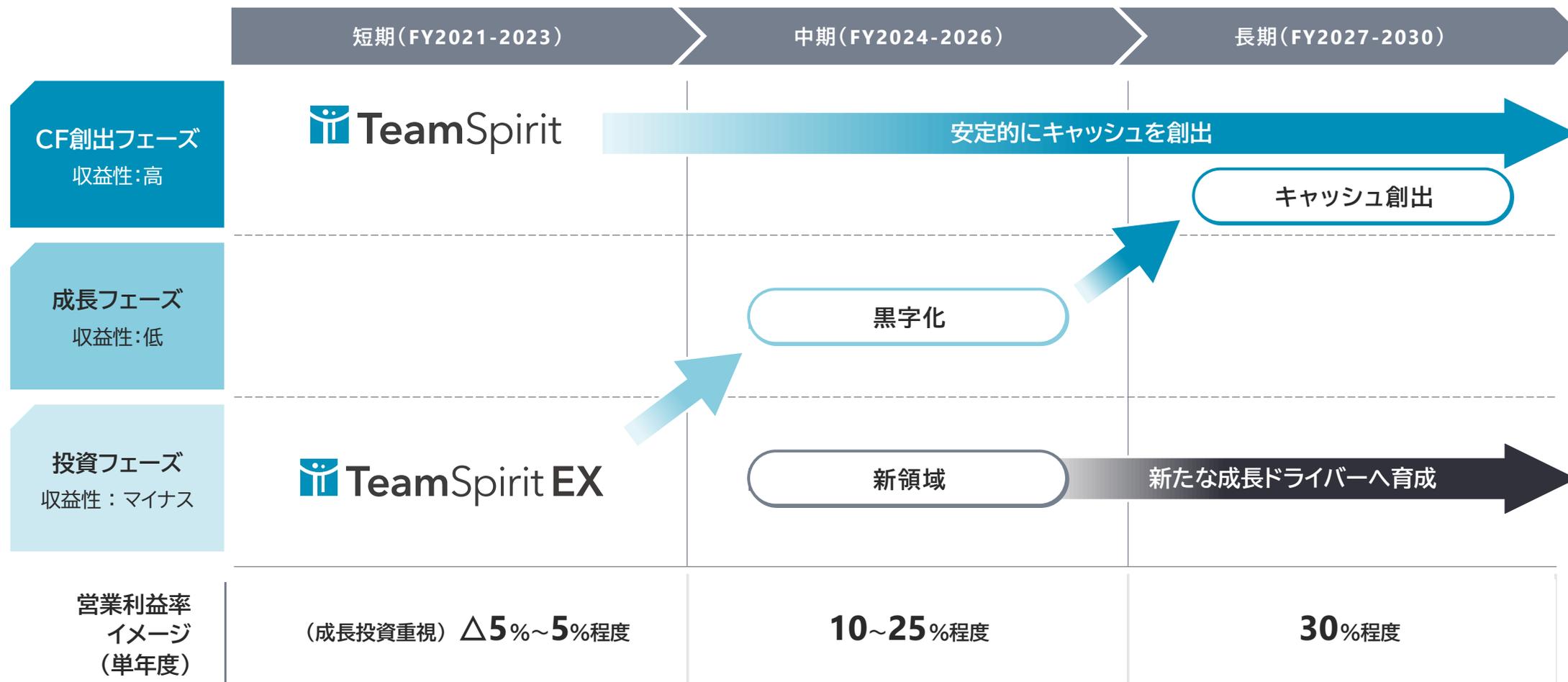
FY2026に向けてCAGR15%以上+ α のARR成長を目指す



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

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

エンタープライズ開拓

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

フロントウェア事業の総合力強化

「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

新市場・新事業領域の開拓

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

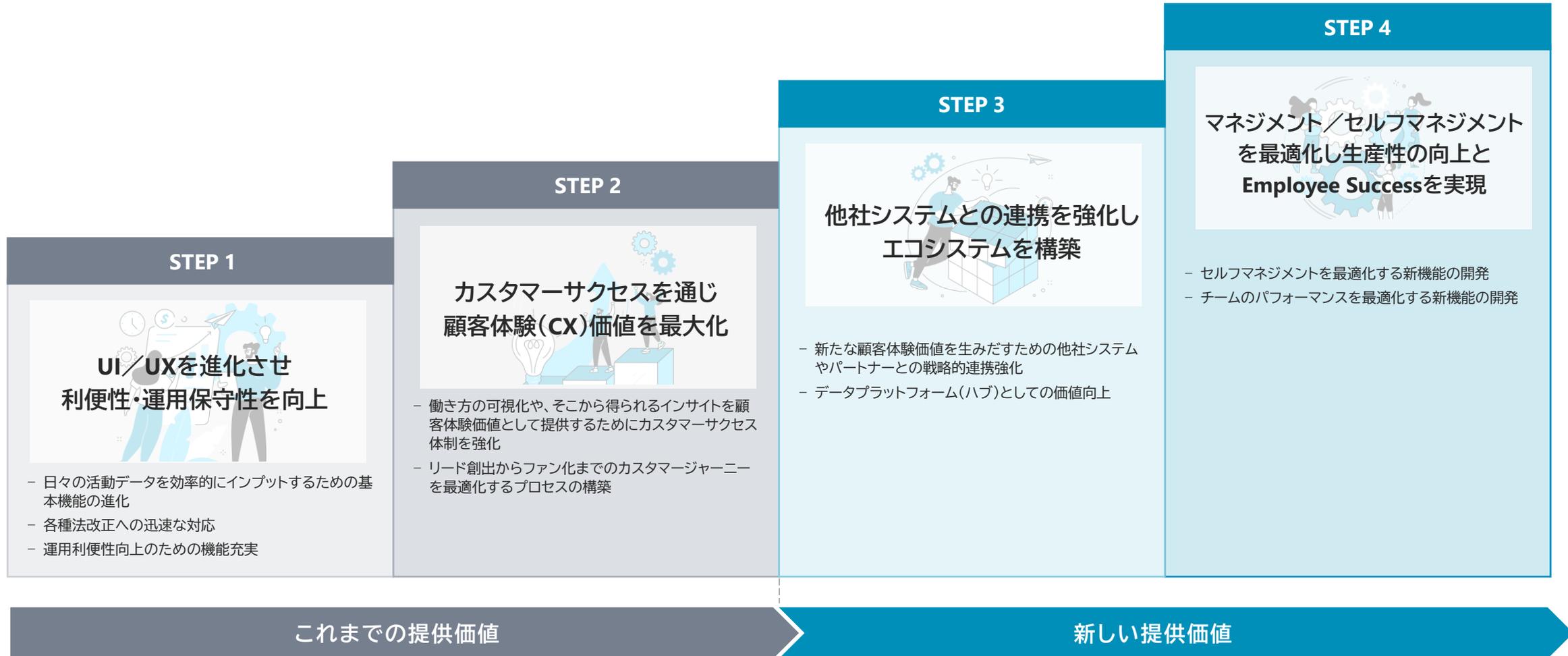
- エンタープライズ向け製品として求められる業務機能の拡張
- エンタープライズシステムとしての強固なシステムインフラ設計

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

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



Appendix 05 リスク情報

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 | 中 | 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。

Appendix 06 財務情報

ライセンス関連KPI

| | | FY2021 | | | | FY2022 | | | |
|------------|--------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| | | Q1 | Q2 | Q3 | Q4 | Q1 | Q2 | Q3 | Q4 |
| ARR | 百万円 | 2,255 | 2,353 | 2,422 | 2,470 | 2,599 | 2,723 | 2,806 | 2,900 |
| | QoQ成長率 | (+4.0%) | (+4.3%) | (+2.9%) | (+2.0%) | (+5.2%) | (+4.8%) | (+3.1%) | (+3.3%) |
| ライセンス | Lic | 289,973 | 303,533 | 313,822 | 321,534 | 338,587 | 355,007 | 368,819 | 382,046 |
| GB/EBU | Lic | 133,473 | 142,191 | 150,330 | 152,887 | 164,809 | 175,760 | 185,331 | 193,363 |
| | (比率) | (46.0%) | (46.8%) | (47.9%) | (47.5%) | (48.7%) | (49.5%) | (50.2%) | (50.6%) |
| MM | Lic | 113,352 | 116,080 | 117,917 | 121,791 | 126,245 | 131,218 | 135,655 | 139,720 |
| | (比率) | (39.1%) | (38.2%) | (37.6%) | (37.9%) | (37.3%) | (37.0%) | (36.8%) | (36.6%) |
| SMB | Lic | 43,148 | 45,262 | 45,575 | 46,856 | 47,533 | 48,029 | 47,833 | 48,963 |
| | (比率) | (14.9%) | (14.9%) | (14.5%) | (14.6%) | (14.0%) | (13.5%) | (13.0%) | (12.8%) |
| ARPU | 円 | 648 | 646 | 643 | 640 | 640 | 639 | 634 | 633 |
| Gross月次解約率 | % | 0.64% | 0.52% | 0.57% | 0.65% | 0.62% | 0.64% | 0.58% | 0.46% |
| Net月次解約率 | % | -0.59% | -0.44% | -0.35% | -0.21% | -0.38% | -0.48% | -0.56% | -0.64% |
| 契約社数 | 社 | 1,428 | 1,479 | 1,491 | 1,531 | 1,555 | 1,594 | 1,617 | 1,644 |
| ARPA* | 円 | 131,652 | 132,587 | 135,390 | 134,467 | 139,311 | 142,371 | 144,657 | 147,031 |

* 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 | Q4 | | |
| 流動資産 | Current Assets | 2,706 | 2,790 | 2,747 | 2,753 | 2,910 | 2,887 | 2,841 | 2,820 | | |
| 現金及び預金 | Cash and deposits | 2,437 | 2,481 | 2,443 | 2,447 | 2,600 | 2,513 | 2,462 | 2,409 | | |
| 前渡金 | Advance payments | 204 | 199 | 212 | 225 | 231 | 234 | 255 | 285 | | |
| その他 | Other | 64 | 109 | 90 | 80 | 79 | 140 | 123 | 125 | | |
| 固定資産 | Non-current Assets | 360 | 362 | 402 | 418 | 419 | 447 | 463 | 544 | | |
| 資産合計 | Total Assets | 3,067 | 3,153 | 3,149 | 3,171 | 3,330 | 3,335 | 3,304 | 3,364 | | |
| 流動負債 | Current Liabilities | 1,576 | 1,596 | 1,550 | 1,594 | 1,746 | 1,742 | 1,743 | 1,829 | | |
| 繰延収益 | Deferred revenue | 1,319 | 1,199 | 1,213 | 1,193 | 1,422 | 1,369 | 1,410 | 1,418 | | |
| その他 | Other | 257 | 397 | 336 | 400 | 323 | 373 | 332 | 411 | | |
| 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 | 1,829 | | |
| 純資産 | Net Assets | 1,490 | 1,556 | 1,599 | 1,577 | 1,584 | 1,592 | 1,561 | 1,534 | | |
| 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 | 3,364 | | |

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 | Q4 |
| 売上高 | Net sales | 671 | 750 | 731 | 744 | 772 | 799 | 832 | 858 |
| ライセンス(①) | License | 558 | 578 | 602 | 614 | 635 | 664 | 692 | 712 |
| プロフェッショナルサービス | Professional service | 112 | 171 | 128 | 129 | 136 | 134 | 139 | 145 |
| スポットサポート | Spot support | 48 | 102 | 61 | 56 | 61 | 53 | 56 | 60 |
| プレミアムサポート(②) | Premium support | 54 | 56 | 58 | 62 | 64 | 69 | 74 | 76 |
| リカーリングレベニュー(①+②) | Recurring Revenue | 612 | 634 | 661 | 677 | 700 | 733 | 766 | 789 |
| その他 | Others | 9 | 13 | 8 | 10 | 10 | 11 | 9 | 8 |
| 営業利益 | Operating Profit | 71 | 120 | 5 | -28 | 3 | -2 | -33 | -85 |
| 経常利益 | Ordinary Profit | 74 | 121 | 7 | -27 | 2 | -4 | -36 | -88 |
| 当期利益 | Profit | 36 | 65 | 41 | -21 | -15 | -9 | -35 | -30 |
| 営業CF | CF from operating activities | 256 | 43 | -39 | 5 | 138 | -78 | -8 | -55 |
| 投資CF | CF from investing activities | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | -2 | 0 | -53 |
| フリーCF | Free Cash Flow | 256 | 43 | -39 | 4 | 138 | -80 | -8 | -109 |
| 財務CF | CF from financing activities | 7 | 0 | 0 | -0 | 6 | 0 | -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(例: 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。
- 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。
- 次回の「事業計画及び成長可能性に関する事項」については、2023年10月に開示する予定です。

すべての人を、創造する人に。

