

2023年8月期第1四半期

# 決算説明資料

株式会社チームスピリット

2023年1月13日

東証GRT: 4397

01. 新経営体制について
02. 2023年8月期第1四半期 実績
03. 2023年8月期 通期業績見通し

## Appendix

01. 事業概要(過去資料再掲)
02. 市場環境(過去資料再掲)
03. 中期事業戦略(過去資料再掲)
04. その他資料

# 01

## — 新経営体制について

# 取締役

## 経営の監督・助言機能をより一層強化し、中期事業計画の達成と強固なガバナンス体制の構築を目指す

- 虎見が社内取締役執行役員COOに就任し、業務執行を牽引
- 日本ベンチャーキャピタル株式会社で取締役専務執行役員を務める桑園氏が参画、新規事業領域の開拓を加速
- 指名委員会\*と報酬委員会\*を設置し、サクセッションプランの検討や役員報酬の適正化を促進



荻島 浩司  
代表取締役CEO

指名

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



田邊 美智子  
社外取締役 監査等委員

報酬

公認会計士。2003年有限責任監査法人トーマツ入所。2019年に独立し、内部統制構築支援、内部監査支援、IPO支援など広範囲のサービスを提供。note株式会社取締役監査等委員、toBeマーケティング株式会社監査役を兼任。2021年11月に当社社外取締役就任。



虎見 英俊  
取締役 執行役員COO

米国公認会計士。そーせいグループ株式会社執行役員副社長、テラ株式会社 取締役等を経て、2020年ミラックスセラピューティクス株式会社取締役COO就任。同年11月に当社社外取締役就任。2022年11月に当社取締役COO就任。



氏家 優太  
社外取締役 監査等委員

報酬

弁護士。2009年長島・大野・常松法律事務所入所。グリー株式会社出向及びカリフォルニア大学ロサンゼルス校(UCLA) ロースクール留学を経て、2015年青山綜合法律事務所に入所。2017年より同所パートナー。2019年より株式会社イングリウッド社外監査役。2021年11月に当社社外取締役就任。



古市 克典  
社外取締役

報酬

指名

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



桑園 寛之  
社外取締役 監査等委員

指名

新任

1995年、株式会社日本債券信用銀行(現株式会社あおぞら銀行)入社。2009年に日本ベンチャーキャピタル株式会社入社。2016年常務執行役員、2017年取締役常務執行役員を歴任し、2019年に取締役専務執行役員(現任)に就任。2022年11月に当社社外取締役就任。

## 執行役員

それぞれが豊富な業界知識と高い専門性を保有し、中期事業計画達成に向けて各管掌領域を強力に推進



**中野 剛**  
執行役員 新規事業推進室長 兼  
**TeamSpirit Singapore Pte. Ltd. Managing Director(社長)**

アンダーセンコンサルティング(現アクセンチュア株式会社)、英国RS Components社APAC地区Head of Product Management等を経て2016年当社入社。2019年11月に取締役就任、2021年11月に執行役員に就任。



**若宮 成吾**  
執行役員 セールス&マーケティングディビジョン担当 **新任**

2010年、株式会社セールスフォース・ドットコム(現株式会社セールスフォース・ジャパン)入社。2021年に執行役員 関西支社 エンタープライズ営業本部長に就任し、2022年に関西支社長を兼任。2022年12月当社入社、執行役員に就任。



**原 勇作**  
執行役員 サービスディベロップメントディビジョン担当 **新任**

2004年、株式会社ワークスアプリケーションズ入社。一貫して、ERP会計領域の製品開発に携わり、2017年に会計全体製品開発本部General Managerに就任。2019年当社入社。2022年12月に執行役員に就任。



**橋本 啓彦**  
執行役員 カスタマーサクセスディビジョン担当 **新任**

1998年、東芝情報システムテクノロジー(現東芝情報システム株式会社)入社。2010年、東芝ソリューション(現東芝デジタルソリューションズ株式会社)に出向を経て、2013年当社入社。2022年12月に執行役員に就任。

02

— 2023年8月期第1四半期 実績

## 2023年8月期第1四半期 At a Glance

ARR\*<sup>1</sup>

**2,971**百万円

YoY +14.3% QoQ +2.4%

ライセンス数

**390,544**

YoY +15.3% QoQ +2.2%

月次解約率 (ライセンス数ベース)\*<sup>2</sup>

**0.48%**

QoQ +0.02pt

リカーリングレベニュー比率\*<sup>3</sup>

**91.0%**

QoQ ▲1.0Pt

契約社数

**1,682**社

QoQ +38社

従業員数

**170**名

QoQ +10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+14.3%の2,971百万円(QoQ+2.4%)

- お客様の本格稼働時期の遅れに伴い一時的に2,500ライセンス程度の削減が発生したことで、Q1のARR純増は+70百万円、ライセンス純増は+8,498ライセンスに留まった(削減されたライセンスは、Q2~Q3にかけて復元を目指す)
- 上記の影響で月次解約率(ライセンス数ベース)は前四半期+0.02pt上昇するも、0.48%と低位で推移中

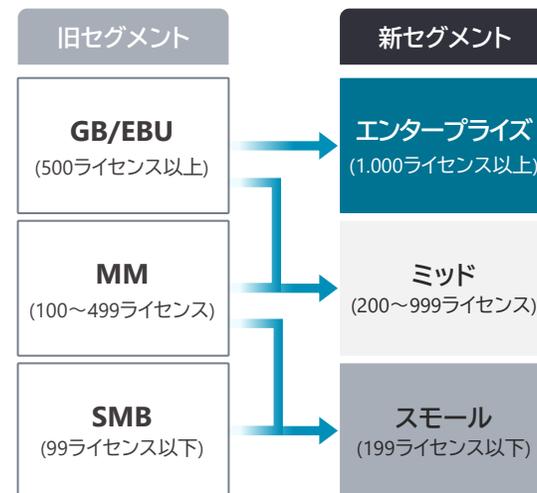
## ▶ 連結業績は概ね計画通りの進捗で、通期業績見通しは変更なし

- 売上高は、YoY+15.5%の891百万円で着地(YoY成長率:ライセンス売上高+15.6%、プロフェッショナルサービス売上高+14.7%)
- 営業利益は、▲23百万円となり概ね計画通りの着地

## ▶ Q2では、ARR純増+90~110百万円程度を見込む

- ミッド・エンタープライズセグメントのパイプラインが堅調に積みあがっており、ライセンス純増は+13,000~15,000ライセンス程度を見込む(上記の削減ライセンスの復元は含まず)
- H1のARR純増は+160百万円~180百万円程度を見込む(年間純増計画に対する進捗率は36%~40%)
- 通期見通しは変更せず、H2に向けてパイプラインの確実なフェーズアップと新規積み上げを行う

- ターゲット領域における成長性を明確化するために顧客セグメント(契約ライセンスベース)を変更



## 2023年8月期第1四半期 実績

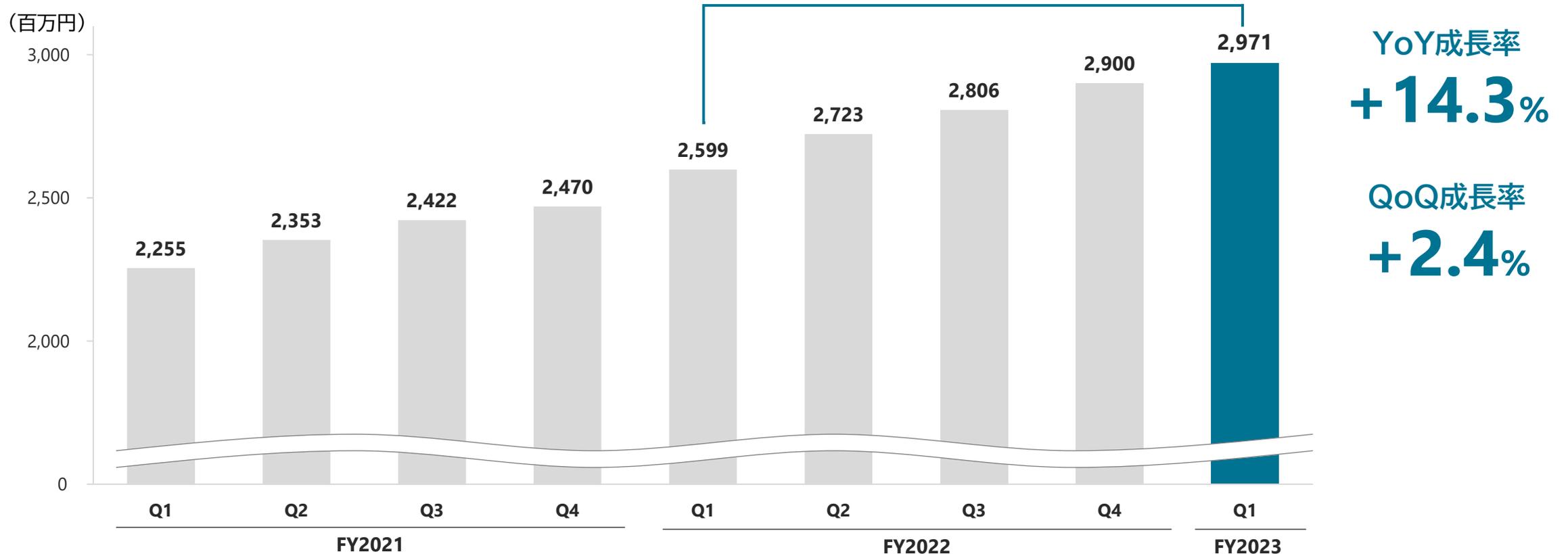
- 売上高は、ライセンス売上高、プロフェッショナルサービス売上高ともに堅調に推移し、YoY+15.5%の成長
- 営業利益は、▲23百万円となり概ね計画通りの着地

| (百万円)                       | FY2023 | FY2022Q1 | YoY    | FY2022Q4 | QoQ   |
|-----------------------------|--------|----------|--------|----------|-------|
|                             | Q1実績   |          |        |          |       |
| 売上高                         | 891    | 772      | +15.5% | 858      | +3.9% |
| ライセンス                       | 735    | 635      | +15.6% | 712      | +3.1% |
| プロフェッショナルサービス <sup>*1</sup> | 156    | 136      | +14.7% | 145      | +7.5% |
| 営業利益                        | ▲ 23   | 3        | -      | ▲ 85     | -     |
| 経常利益                        | ▲ 24   | 2        | -      | ▲ 88     | -     |
| 当期純利益                       | ▲ 12   | ▲ 15     | -      | ▲ 30     | -     |

\*1 スポットサポート売上(新規導入支援等のスポット支援)、プレミアサポート売上(年間契約の有償サポート)、その他売上(初期導入費用等)から構成。

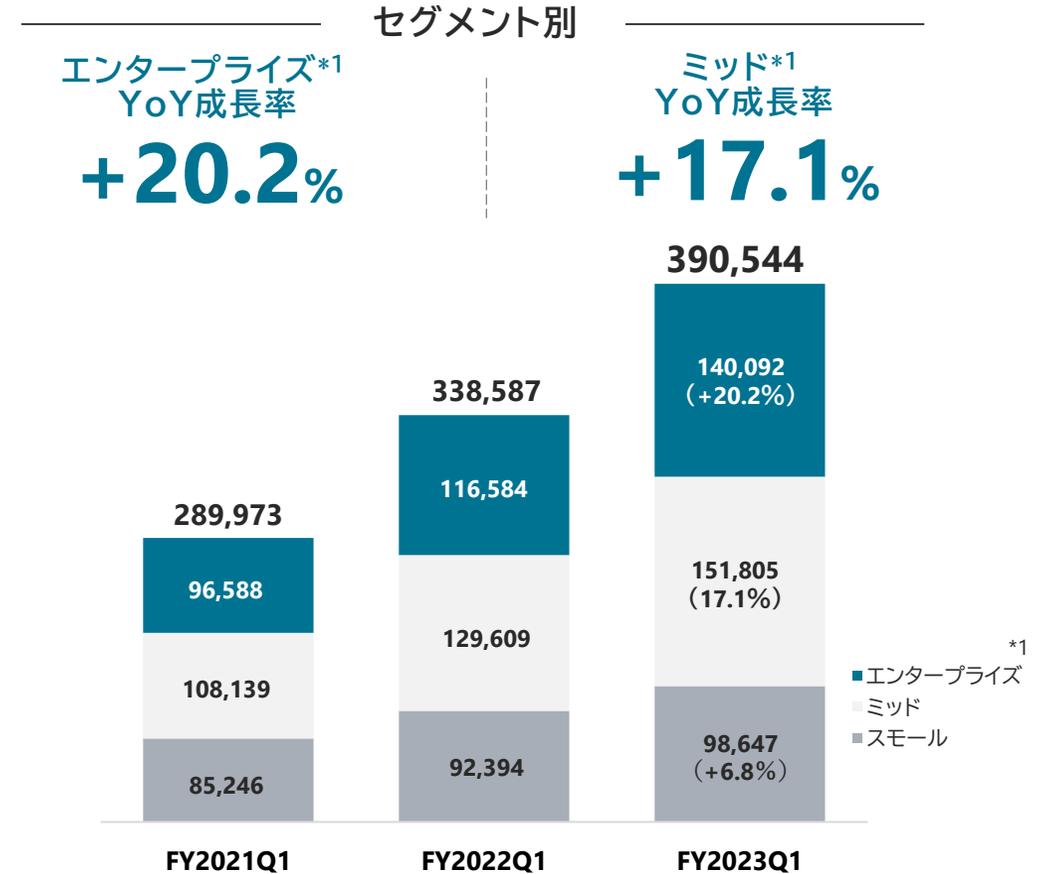
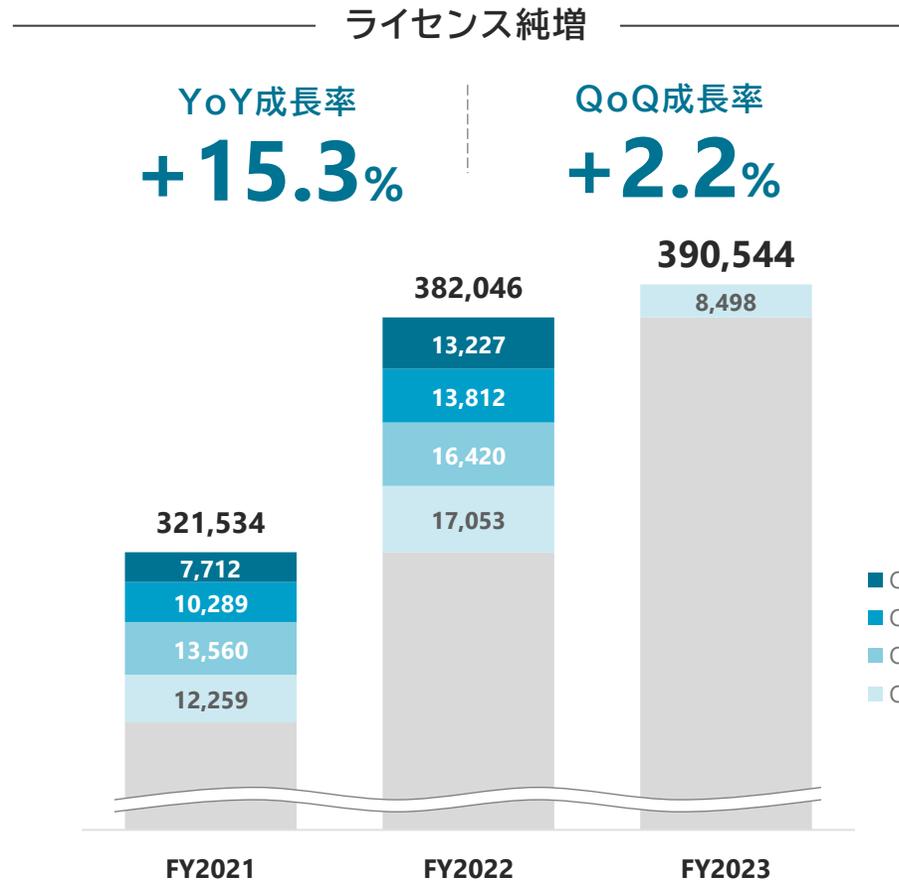
# ARR

- YoY成長率は+14.3%と安定的な成長を持続
- 一時的に2,500ライセンス程度の削減が発生したことで、QoQ成長率は+2.4%に留まった（本削減は、お客様の本格稼働時期の遅れに伴うもので、Q2～Q3にかけて復元を目指す）



# ライセンス数

- Q1のライセンス純増数は、一時的なライセンス削減の影響もあり8,498ライセンスとなりYoY成長率は15.3%
- 最重点セグメントであるエンタープライズセグメントのYoY成長率は20.2%と堅調に成長中



\*1 当社独自のセグメント分類による、エンタープライズ:契約ライセンス数が1,000ライセンス以上の企業から構成されるセグメント、ミッド:契約ライセンス数が200~999ライセンスの企業から構成されるセグメント、スモール:契約ライセンス数が199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、一時的に2,500ライセンス程度の削減が発生したことでQoQで+0.02pt上昇するも、0.48%(年換算約5.7%)と低水準を維持
- Net月次解約率\*2は、▲0.39%とネガティブチャーン\*3を継続

### Gross月次解約率(ライセンス数ベース)<sup>\*1</sup>

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



### Net月次解約率(ライセンス MRRベース)<sup>\*2</sup>

/Net Monthly Churn Rate(Licenses MRR basis)



2020/11

2021/2

2021/5

2021/8

2021/11

2022/2

2022/5

2022/8

2022/11

FY2021

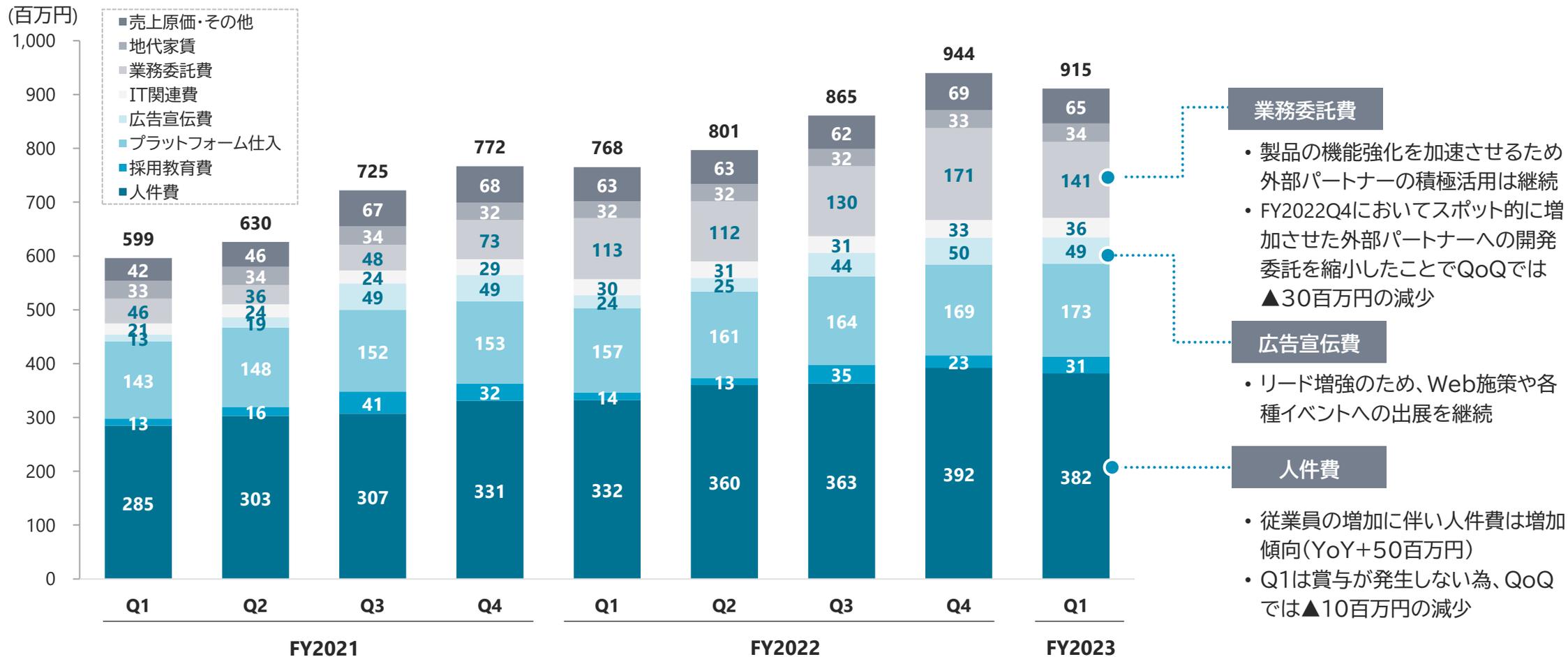
FY2022

FY2023

\*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

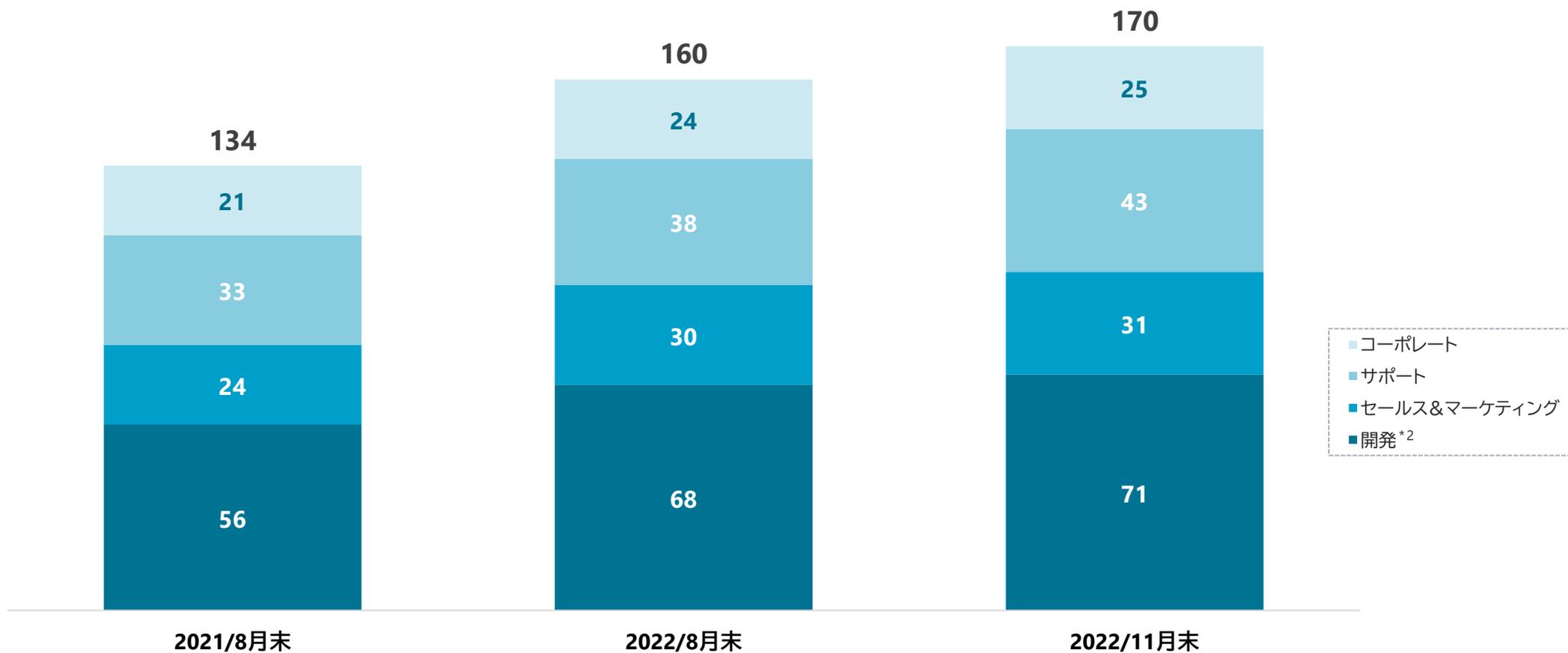
## コスト構造(四半期推移)

- 従業員の増加に伴い人件費は増加傾向(Q1は賞与が発生しない為、QoQでは減少)
- 業務委託費は、FY2022Q4においてスポット的に増加させた外部パートナーへの開発委託を縮小したことでQoQで減少



## 従業員数\*1

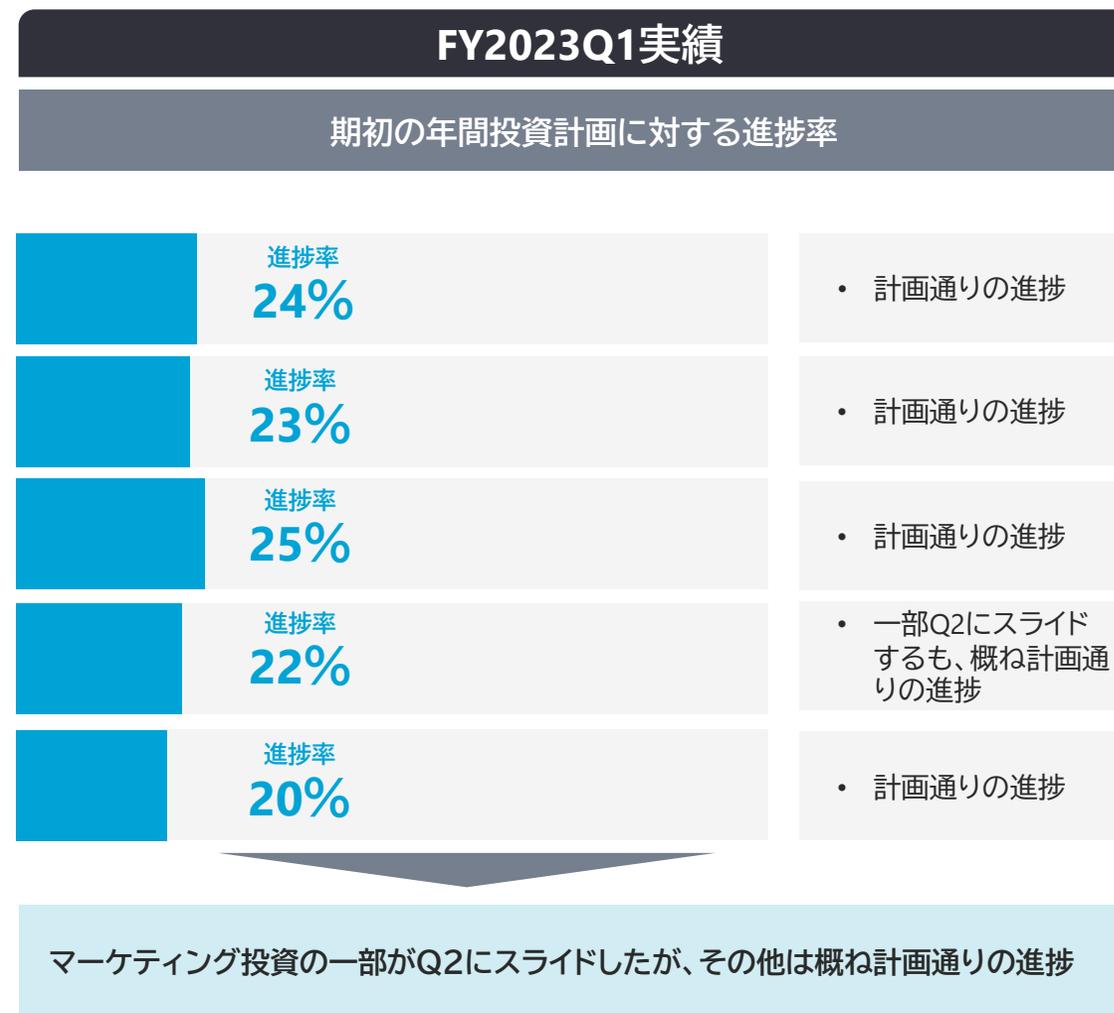
- サポート、開発部門を中心に採用が進み、2022年8月末比+10名



\*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

# 投資計画の進捗状況

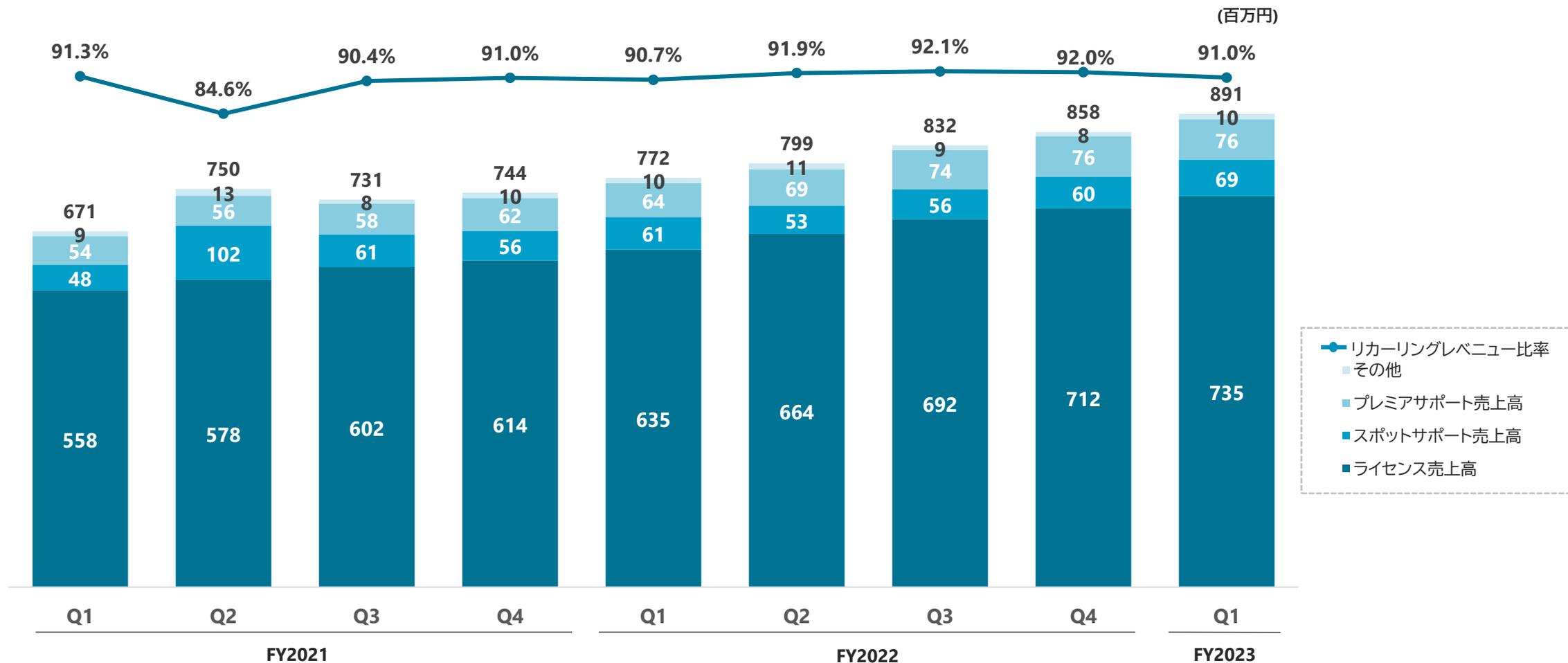
- 投資計画の進捗状況は概ね計画通り



\*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る  
 \*2 FY2023営業利益見通しのレンジ下限値▲250百万円で算出

## 売上高／リカーリングレベニュー比率

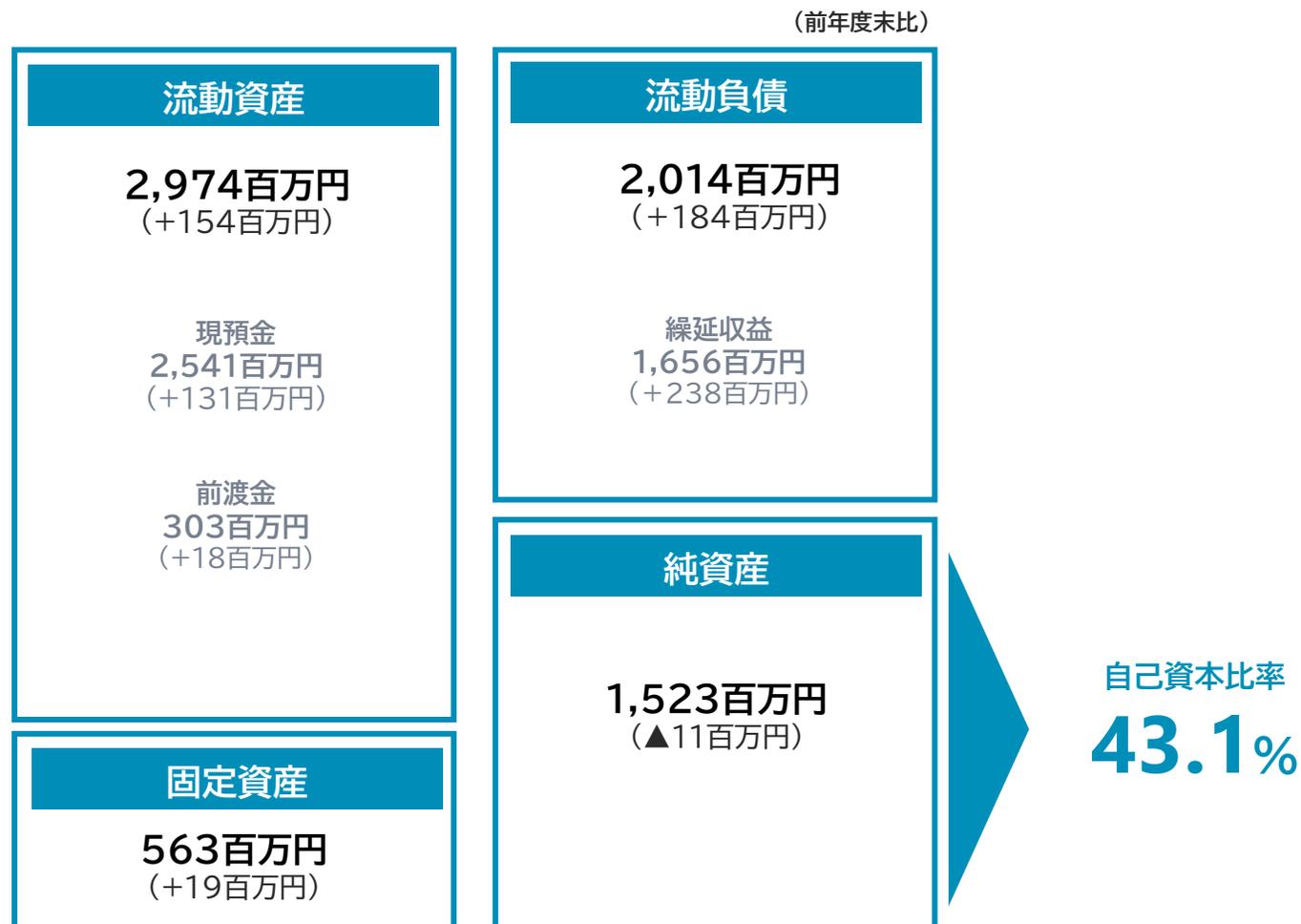
- 売上高は着実な成長を続けており、リカーリングレベニュー\*1比率\*2も約9割と安定した事業基盤を堅持



\*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25億円、自己資本比率約43.1%と財務基盤は安定



03

— 2023年8月期 事業計画

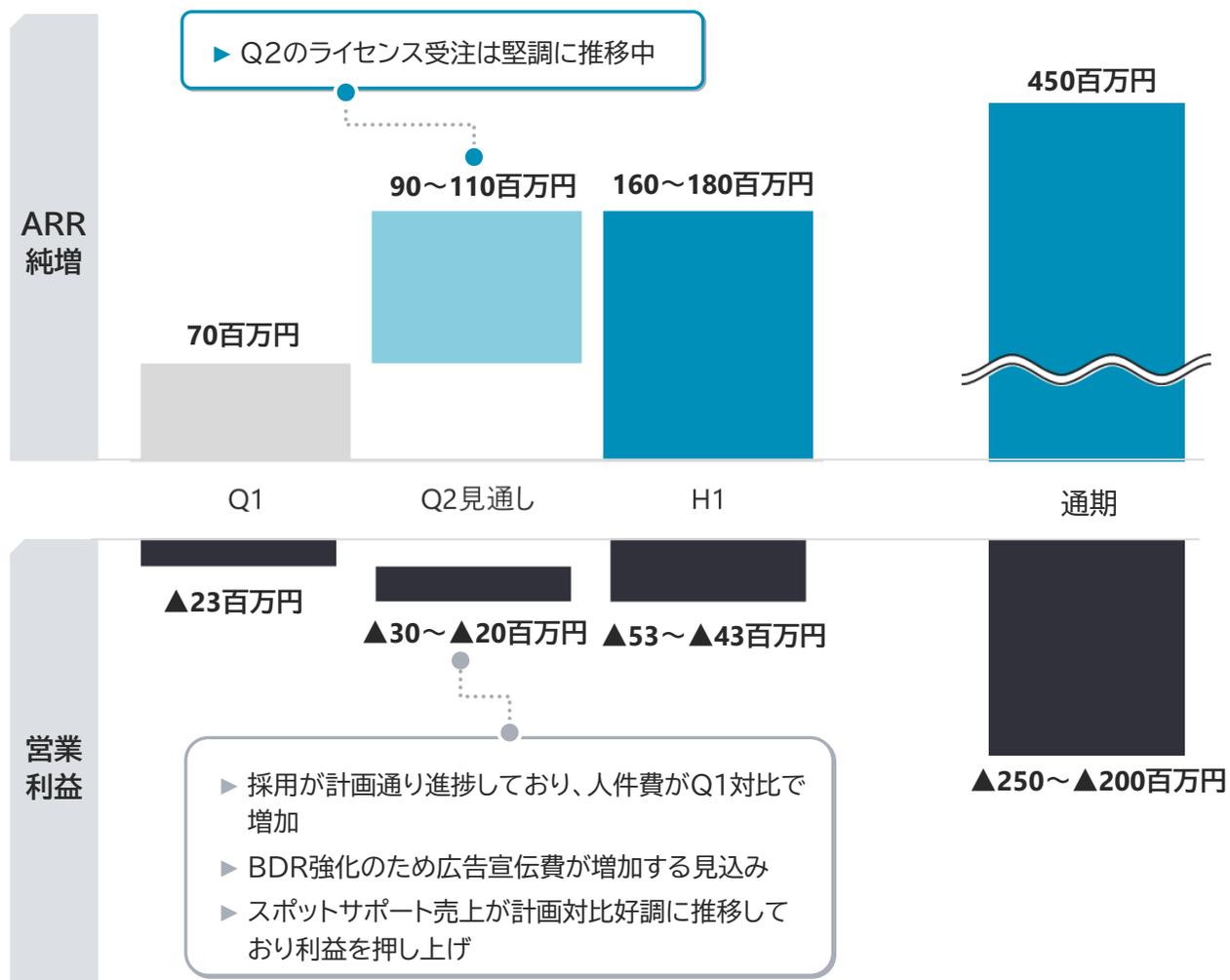
## 通期業績見通し

- 通期計画は変更なし

|                  | FY2023通期                       |         | FY2023Q1                          |        |
|------------------|--------------------------------|---------|-----------------------------------|--------|
|                  | 計画                             | YoY     | 実績                                | 計画比進捗率 |
| ARR              | 3,350百万円～<br>(純増+450百万円～)      | +16%～   | 2,971百万円<br>(Q1純増+70百万円)          | 15.7%  |
| ライセンス数           | 452,000ライセンス～<br>(純増+7万ライセンス～) | +18%～   | 390,544ライセンス<br>(Q1純増+8,498ライセンス) | 12.1%  |
| 月次解約率(ライセンス数ベース) | 0.50%程度                        | (同水準程度) | 0.48%                             | —      |
| (百万円)            |                                |         |                                   |        |
| 売上高              | 3,750～3,800                    | +15～17% | 891                               | 23.8%  |
| ライセンス            | 3,150～3,200                    | +16～18% | 735                               | 23.3%  |
| プロフェッショナルサービス    | 600                            | +8%     | 156                               | 26.0%  |
| 営業利益             | ▲250～▲200                      | —       | ▲23                               | —      |
| 当期純利益*1          | ▲170～▲115                      | —       | ▲12                               | —      |

\*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をしております。法人税等には税効果会計の影響を加味して算定しておりますが、実績の業績動向に基づく繰延税金資産の回収可能性の見直しによって、実際に計上される金額と予想数値と異なる場合があります。これにより、当期純利益の実績金額が変動する可能性があります

## ARR及び営業利益の見通し(H1/通期)



## H1

- Q2のARR純増は90~110百万円(ライセンス純増は13,000~15,000ライセンス程度)、H1のARR純増は160~180百万円程度を見込む(年間計画進捗率36~40%)

## 通期

- 通期目標のARR純増450百万円達成に向けて、Q2から下記のアクションを実施中
  - ・ エンタープライズセールスチームの強化(採用の加速とセールス組織の再編でターゲットセグメントの陣容を増強)
  - ・ BDR強化のためのマーケティング投資を加速

## H1

- 成長投資は計画通りに実施中であり、H1では▲53~▲43百万円の営業赤字を見込む

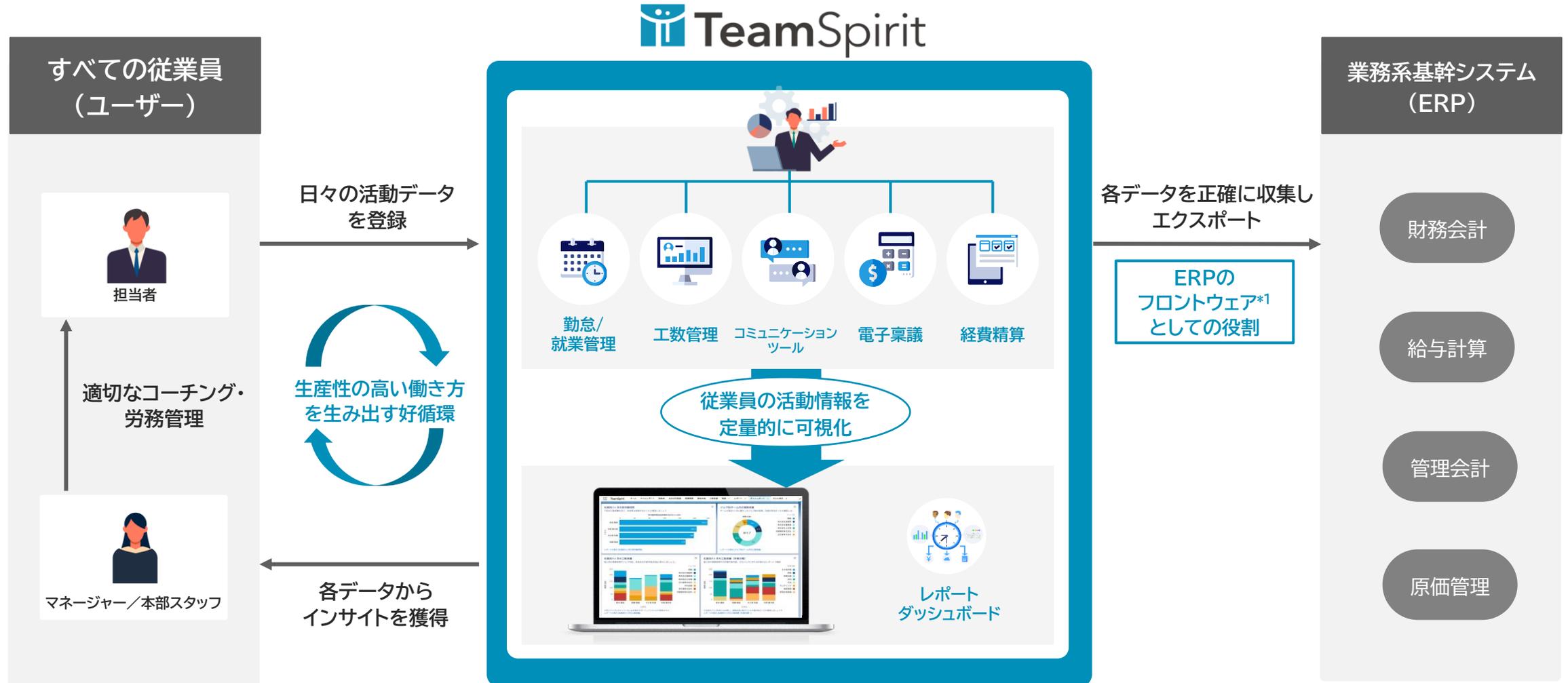
## 通期

- 中計目標のARR70億円達成のため、特にセールス・マーケティング強化のための成長投資を積極的に実施
- 新規事業創出のための仕込みを着実に推進

# Appendix 01 事業概要

# 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

## 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                                                                                                                                      |
|---------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ターゲット企業 | <b>スモール</b><br>従業員<br><b>～199名</b>                                                                                              | <b>ミッド</b><br>従業員<br><b>200～999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> |

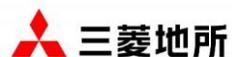
## 顧客基盤

- 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



グロース



未上場企業



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

\* 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 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: #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"> <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: 10px; 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活きる領域</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約1%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

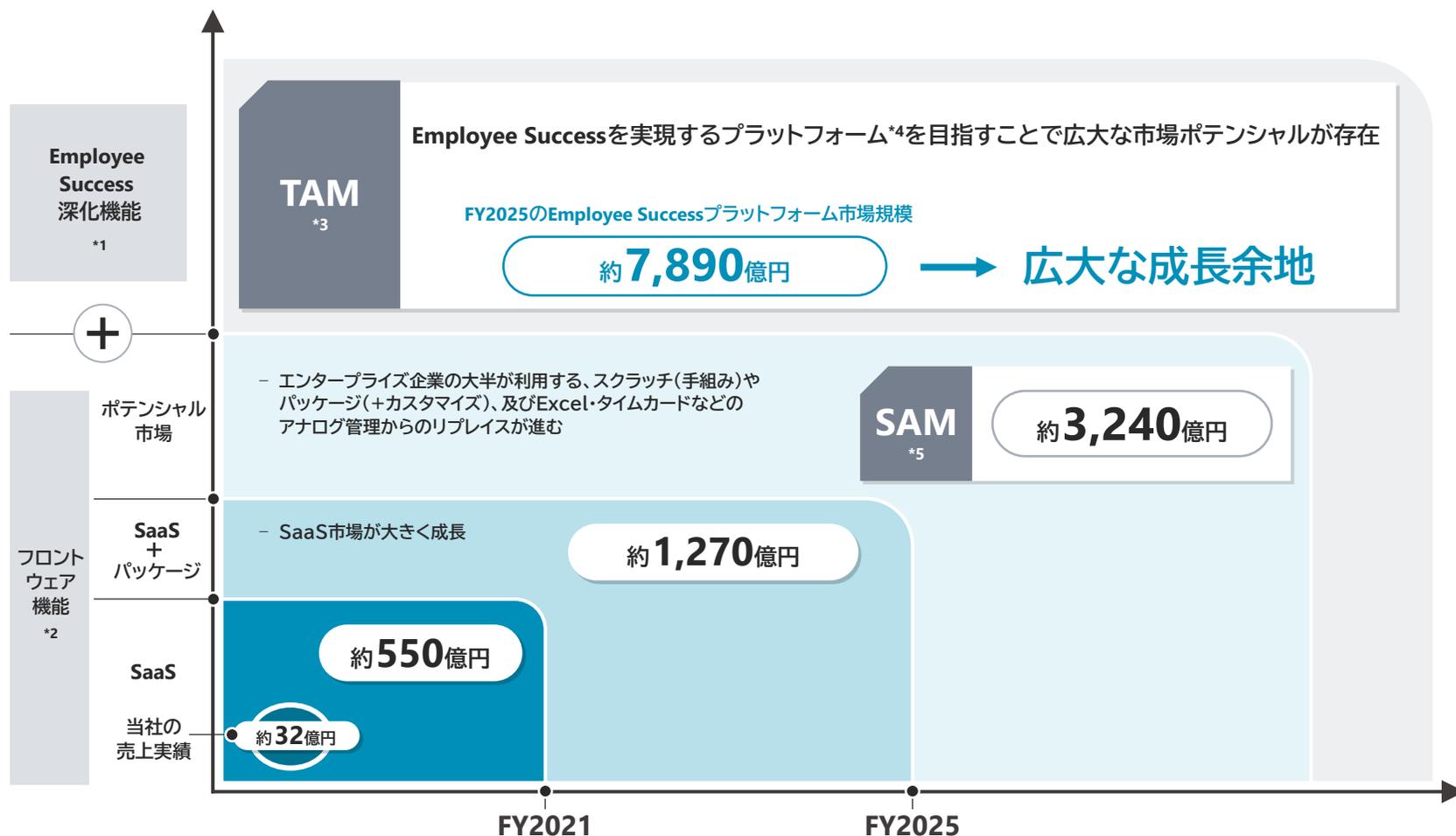
\*2 現在のTeamSpiritの基本料金月額600円をもとに試算

\*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 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

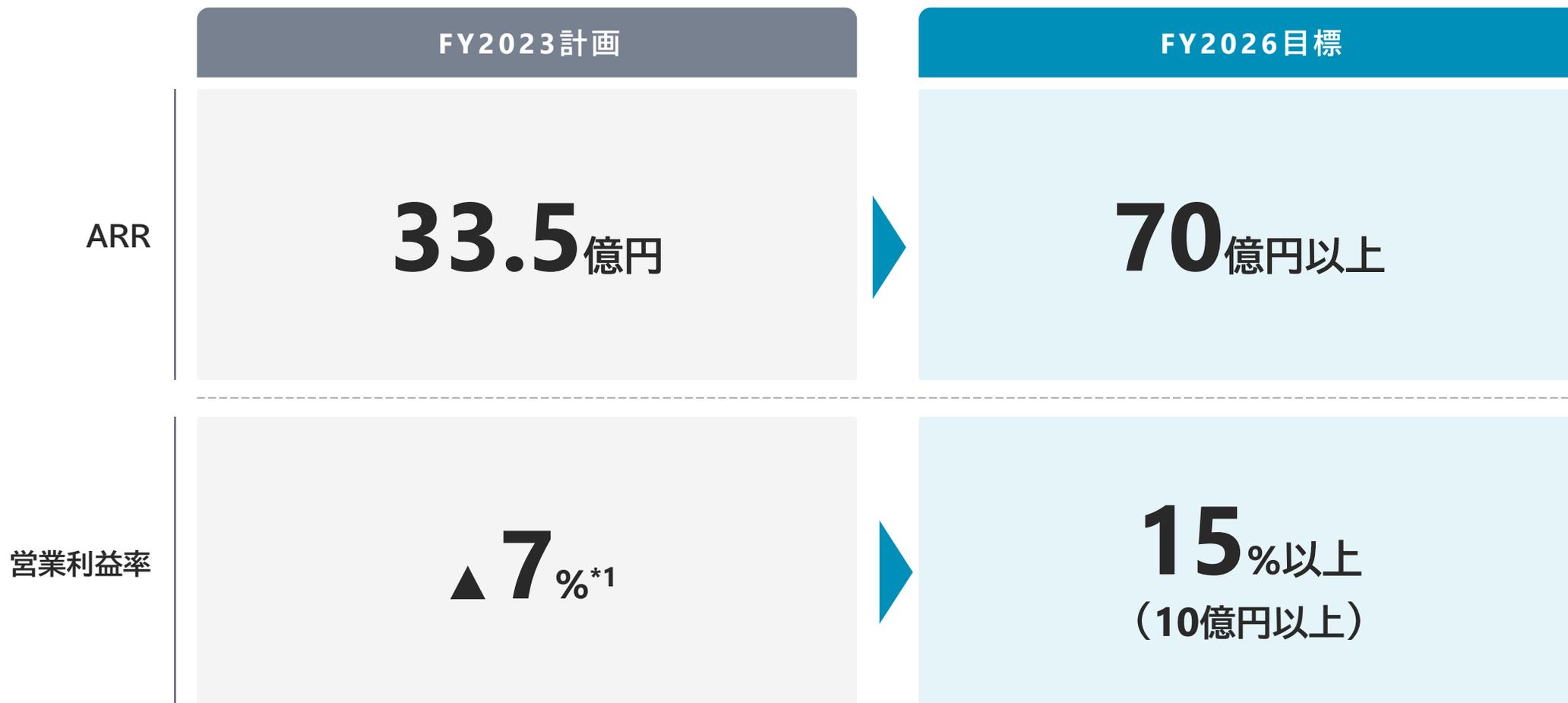
\*4 富士キメラ総研「ソフトウェアビジネス新市場2021年版」より、勤怠管理、経費精算、プロジェクト管理、ワークフロー、人材管理、学習管理、BIツール(データ可視化)、グループウェア、労務管理、電子契約ツール、ビジネスチャット、Web会議の市場を合計して算出

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

# Appendix 03 中期事業戦略

## 中期事業計画の定量目標

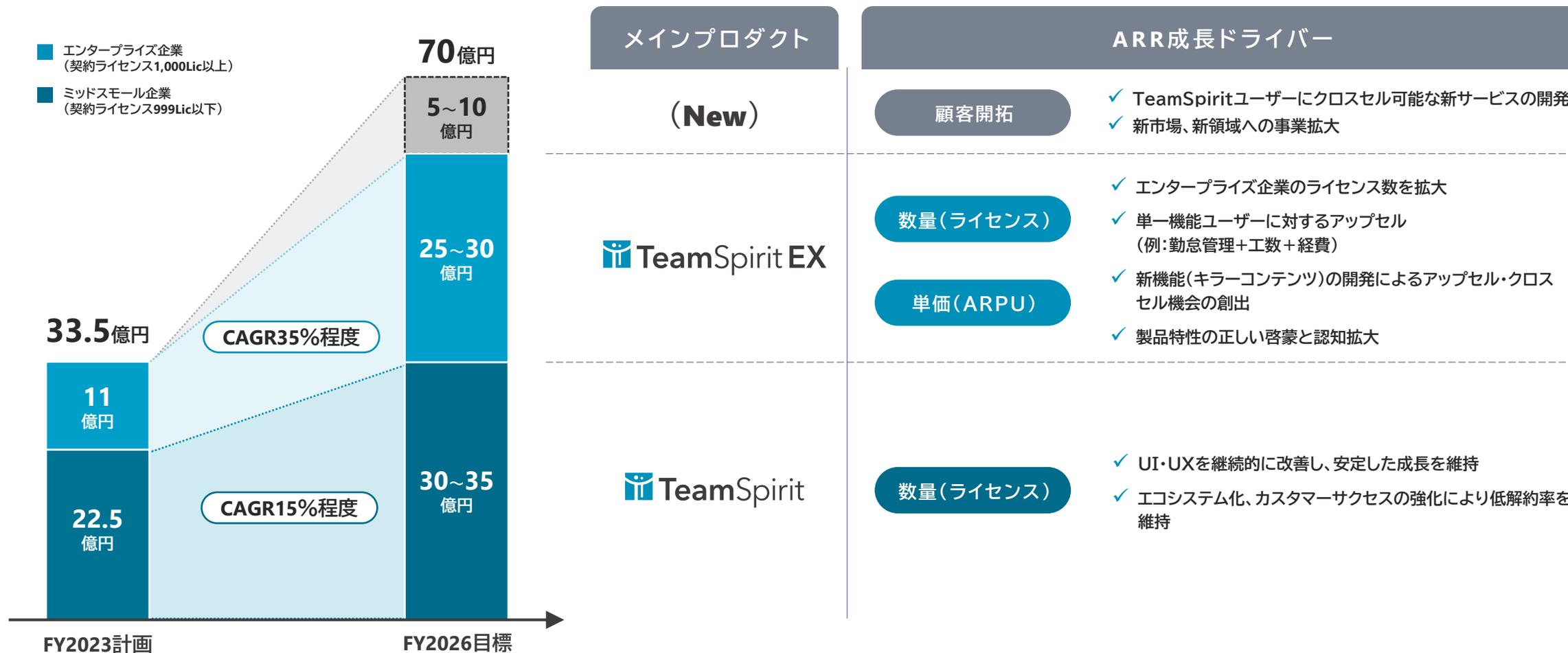
- ARRの着実な成長と収益性の改善にコミット



\*1 FY2023営業利益見通しの下限値▲250百万円で算出

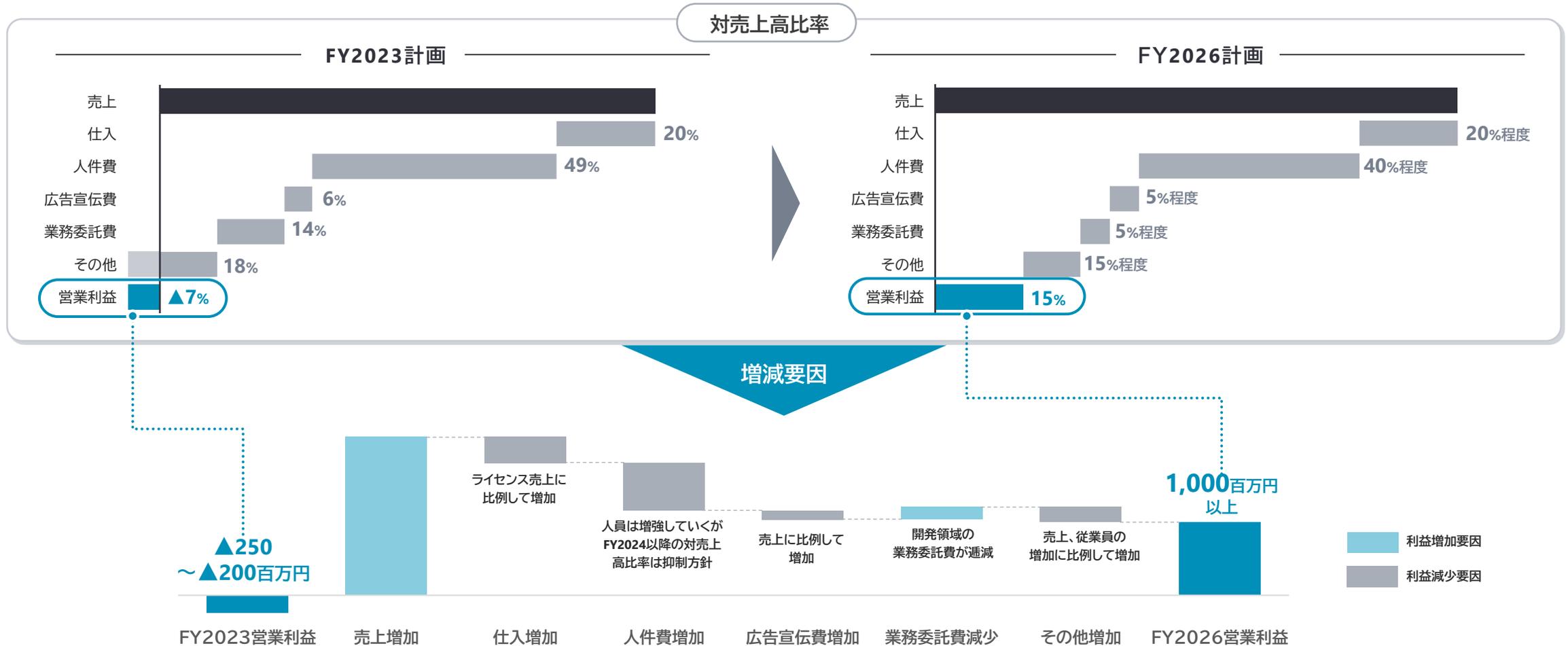
# 【ARR】FY2026目標達成に向けたイメージ

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

\*1 FY2023のG&A計画の中には、検討中のM&AI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 04 その他資料

## ライセンス関連KPI

|            |     | FY2021  |         |         |         | FY2022  |         |         |         | FY2023  |
|------------|-----|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
|            |     | Q1      | Q2      | Q3      | Q4      | Q1      | Q2      | Q3      | Q4      | Q1      |
| ARR        | 百万円 | 2,255   | 2,353   | 2,422   | 2,470   | 2,599   | 2,723   | 2,806   | 2,900   | 2,971   |
| QoQ成長率     | %   | (+4.0%) | (+4.3%) | (+2.9%) | (+2.0%) | (+5.2%) | (+4.8%) | (+3.1%) | (+3.3%) | (+2.4%) |
| ライセンス      | Lic | 289,973 | 303,533 | 313,822 | 321,534 | 338,587 | 355,007 | 368,819 | 382,046 | 390,544 |
| エンタープライズ   | Lic | 96,588  | 102,628 | 106,037 | 107,984 | 116,584 | 125,475 | 133,463 | 139,718 | 140,092 |
| (比率)       | %   | (33.3%) | (33.8%) | (33.8%) | (33.6%) | (34.4%) | (35.3%) | (36.2%) | (36.6%) | (35.9%) |
| ミッド        | Lic | 108,139 | 112,330 | 119,500 | 122,359 | 129,609 | 135,409 | 139,016 | 145,081 | 151,805 |
| (比率)       | %   | (37.3%) | (37.0%) | (38.1%) | (38.1%) | (38.3%) | (38.1%) | (37.7%) | (38.0%) | (38.9%) |
| スモール       | Lic | 85,246  | 88,575  | 88,285  | 91,191  | 92,394  | 94,123  | 96,340  | 97,247  | 98,647  |
| (比率)       | %   | (29.4%) | (29.2%) | (28.1%) | (28.4%) | (27.3%) | (26.5%) | (26.1%) | (25.5%) | (25.3%) |
| ARPU       | 円   | 648     | 646     | 643     | 640     | 640     | 639     | 634     | 633     | 634     |
| Gross月次解約率 | %   | 0.64%   | 0.52%   | 0.57%   | 0.65%   | 0.62%   | 0.64%   | 0.58%   | 0.46%   | 0.48%   |
| Net月次解約率   | %   | -0.59%  | -0.44%  | -0.35%  | -0.21%  | -0.38%  | -0.48%  | -0.56%  | -0.64%  | -0.39%  |
| 契約社数       | 社   | 1,428   | 1,479   | 1,491   | 1,531   | 1,555   | 1,594   | 1,617   | 1,644   | 1,682   |
| ARPA*      | 円   | 131,652 | 132,587 | 135,390 | 134,467 | 139,311 | 142,371 | 144,657 | 147,031 | 147,208 |

\* 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)         |                                  | FY2021 |       |       |       | FY2022 |       |       |       | FY2023 |
|---------------|----------------------------------|--------|-------|-------|-------|--------|-------|-------|-------|--------|
| (Million Yen) |                                  | Q1     | Q2    | Q3    | Q4    | Q1     | Q2    | Q3    | Q4    | Q1     |
| 流動資産          | Current Assets                   | 2,706  | 2,790 | 2,747 | 2,753 | 2,910  | 2,887 | 2,841 | 2,820 | 2,974  |
| 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 | 2,541  |
| 前渡金           | Advance payments                 | 204    | 199   | 212   | 225   | 231    | 234   | 255   | 285   | 303    |
| その他           | Other                            | 64     | 109   | 90    | 80    | 79     | 140   | 123   | 125   | 129    |
| 固定資産          | Non-current Assets               | 360    | 362   | 402   | 418   | 419    | 447   | 463   | 544   | 563    |
| 資産合計          | Total Assets                     | 3,067  | 3,153 | 3,149 | 3,171 | 3,330  | 3,335 | 3,304 | 3,364 | 3,537  |
| 流動負債          | Current Liabilities              | 1,576  | 1,596 | 1,550 | 1,594 | 1,746  | 1,742 | 1,743 | 1,829 | 2,014  |
| 繰延収益          | Deferred revenue                 | 1,319  | 1,199 | 1,213 | 1,193 | 1,422  | 1,369 | 1,410 | 1,418 | 1,656  |
| その他           | Other                            | 257    | 397   | 336   | 400   | 323    | 373   | 332   | 411   | 358    |
| 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 | 2,014  |
| 純資産           | Net Assets                       | 1,490  | 1,556 | 1,599 | 1,577 | 1,584  | 1,592 | 1,561 | 1,534 | 1,523  |
| 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 | 3,537  |

# 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)            |                              | FY2021 |     |     |     | FY2022 |     |     |      | FY2023 |
|------------------|------------------------------|--------|-----|-----|-----|--------|-----|-----|------|--------|
| (Million Yen)    |                              | Q1     | Q2  | Q3  | Q4  | Q1     | Q2  | Q3  | Q4   | Q1     |
| 売上高              | Net sales                    | 671    | 750 | 731 | 744 | 772    | 799 | 832 | 858  | 891    |
| ライセンス(①)         | License                      | 558    | 578 | 602 | 614 | 635    | 664 | 692 | 712  | 735    |
| プロフェッショナルサービス    | Professional service         | 112    | 171 | 128 | 129 | 136    | 134 | 139 | 145  | 156    |
| スポットサポート         | Spot support                 | 48     | 102 | 61  | 56  | 61     | 53  | 56  | 60   | 69     |
| プレミアムサポート(②)     | Premium support              | 54     | 56  | 58  | 62  | 64     | 69  | 74  | 76   | 76     |
| リカーリングレベニュー(①+②) | Recurring Revenue            | 612    | 634 | 661 | 677 | 700    | 733 | 766 | 789  | 811    |
| その他              | Others                       | 9      | 13  | 8   | 10  | 10     | 11  | 9   | 8    | 10     |
| 営業利益             | Operating Profit             | 71     | 120 | 5   | -28 | 3      | -2  | -33 | -85  | -23    |
| 経常利益             | Ordinary Profit              | 74     | 121 | 7   | -27 | 2      | -4  | -36 | -88  | -24    |
| 当期利益             | Profit                       | 36     | 65  | 41  | -21 | -15    | -9  | -35 | -30  | -12    |
| 営業CF             | CF from operating activities | 256    | 43  | -39 | 5   | 138    | -78 | -8  | -55  | 129    |
| 投資CF             | CF from investing activities | 0      | 0   | 0   | 0   | 0      | -2  | 0   | -53  | 0      |
| フリーCF            | Free Cash Flow               | 256    | 43  | -39 | 4   | 138    | -80 | -8  | -109 | 130    |
| 財務CF             | CF from financing activities | 7      | 0   | 0   | -0  | 6      | 0   | 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<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(例:2023年8月期(2022年9月1日~2023年8月31日))をFY2023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               | エンタープライズ:1社あたりの契約ライセンス数が1,000ライセンス以上の企業から構成されるセグメント<br>ミッド:1社あたりの契約ライセンス数が200~999ライセンスの企業から構成されるセグメント<br>スモール:1社あたりの契約ライセンス数が199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200~999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199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。

すべての人を、創造する人に。

