

2023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

2023年7月12日

東証GRT: 4397

01. 2023年8月期第3四半期 実績
02. 2023年8月期 通期業績見通し
03. トピックス

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

— 2023年8月期第3四半期 実績

2023年8月期第3四半期 At a Glance

ARR*¹

3,218百万円

YoY +14.7% QoQ +3.7%

ライセンス数

424,354

YoY +15.1% QoQ +3.7%

月次解約率 (ライセンス数ベース)*²

0.47%

QoQ +0.05pt

リカーリングレベニュー比率*³

89.4%

QoQ +0.3Pt

契約社数

1,768社

QoQ +40社

従業員数

191名

QoQ +19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

2023年8月期第3四半期 エグゼクティブサマリー

▶ ARRは、前年同期比+14.7%の3,218百万円(QoQ +3.7%)

- ミッド・エンタープライズセグメントが堅調に推移し、Q3のARR純増は+113百万円(ライセンス純増は+15,250ライセンス)と計画通りの推移
- 月次解約率(ライセンス数ベース)は、0.47%(QoQ +0.05pt)と低位で推移中
- セールスチームの採用が順調に進捗し、今期計画分の人員増強は概ね完了

▶ 通期業績見通しについて、特別損失の計上により当期純利益の見通しを下方修正

- Q3迄累計の売上高は、YoY+17.1%の2,813百万円、通期計画に対する進捗率は75.0%となり計画通りの推移
- Q3迄累計の営業利益は、本社移転関連費用の計上(加速償却等)及び、採用加速に伴う人件費・採用費などの費用増加により▲75百万円で着地
- Q3に下記事由で特別損失69百万円を計上し法人税等の影響を加味した結果、当期純利益の見通しを▲170~▲115百万円から▲200~▲170百万円に下方修正
 - ✓ 新規事業の共同開発目的で行ったスタートアップ企業との出資関係を解消した事に伴い、投資有価証券評価損50百万円を計上
 - ✓ 本社移転に伴い、移転先オフィスの稼働開始予定日(2023年9月1日)以降から賃貸借契約期間が終了するまでの期間に対応する現オフィスの地代家賃19百万円を計上
- Q4は、本社移転関連費用の計上及びパイプライン増強のためのマーケティング投資拡大を計画しており、通期の営業利益見通し▲250~▲200百万円は変更なし

▶ Q4のARR純増は、+113~143百万円程度を見込んでおり、通期のARR純増は430~460百万円を見込む

- エンタープライズセグメントで複数の大口商談が進捗中のため、Q4でのARR純増は+113~143百万円程度、ライセンス純増は+23,000~29,000ライセンス程度を見込む
- 通期のARR純増は430~460百万円、ライセンス純増は65,000~71,000ライセンスで着地する見通し

2023年8月期第3四半期 実績

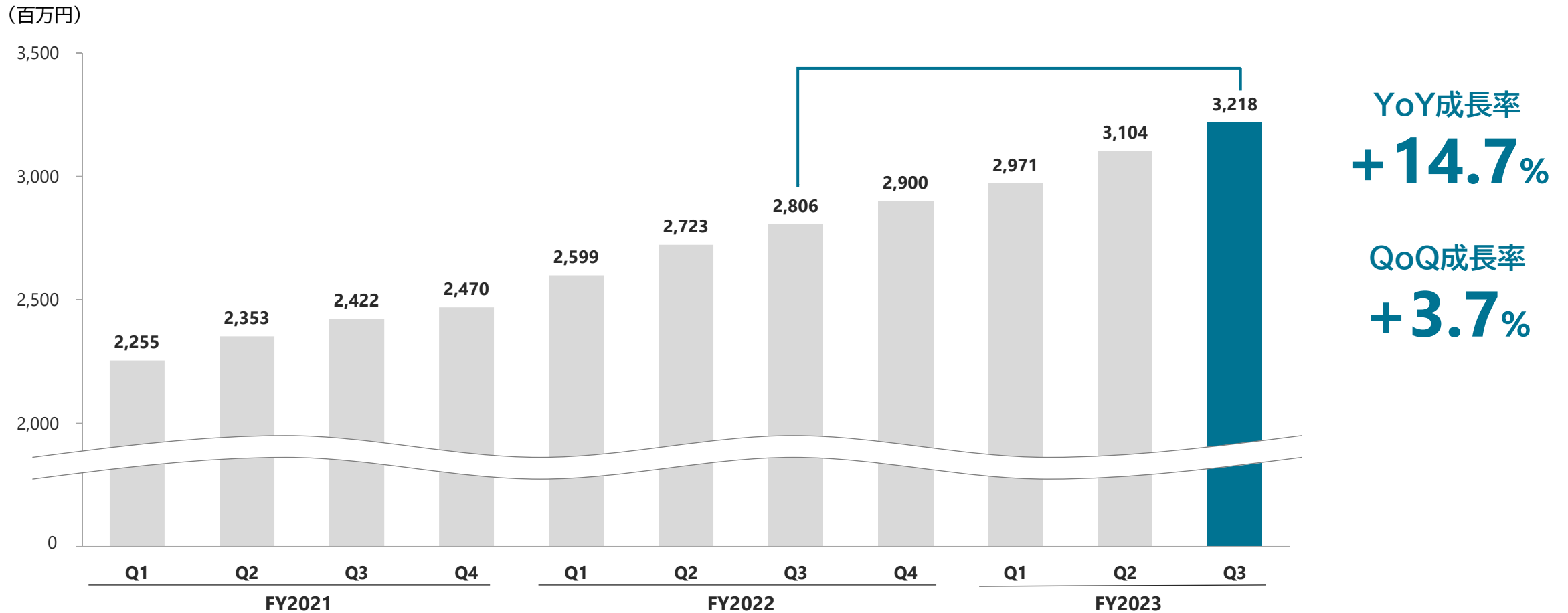
- Q3売上高は、ライセンス売上高、プロフェッショナルサービス売上高*共に好調に積み上がりYoY+18.0%の成長
- Q3営業利益は、本社移転関連費用(加速償却等)の計上及び、採用加速に伴う人件費・採用費などの費用が増加し▲53百万円で着地

(百万円)	FY2023	YoY		QoQ		FY2023	YoY	
	Q3実績	FY2022Q3		FY2023Q2		Q3YTD	FY2022 Q3YTD	
売上高	981	832	+18.0%	940	+4.4%	2,813	2,403	+17.1%
ライセンス	796	692	+15.0%	759	+4.9%	2,291	1,993	+15.0%
プロフェッショナルサービス*	184	139	+32.5%	181	+2.1%	522	409	+27.4%
営業利益	▲ 53	▲ 33	-	1	-	▲ 75	▲ 32	-
経常利益	▲ 54	▲ 36	-	▲ 0	-	▲ 80	▲ 38	-
当期純利益	▲ 80	▲ 35	-	2	-	▲ 91	▲ 60	-

* 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

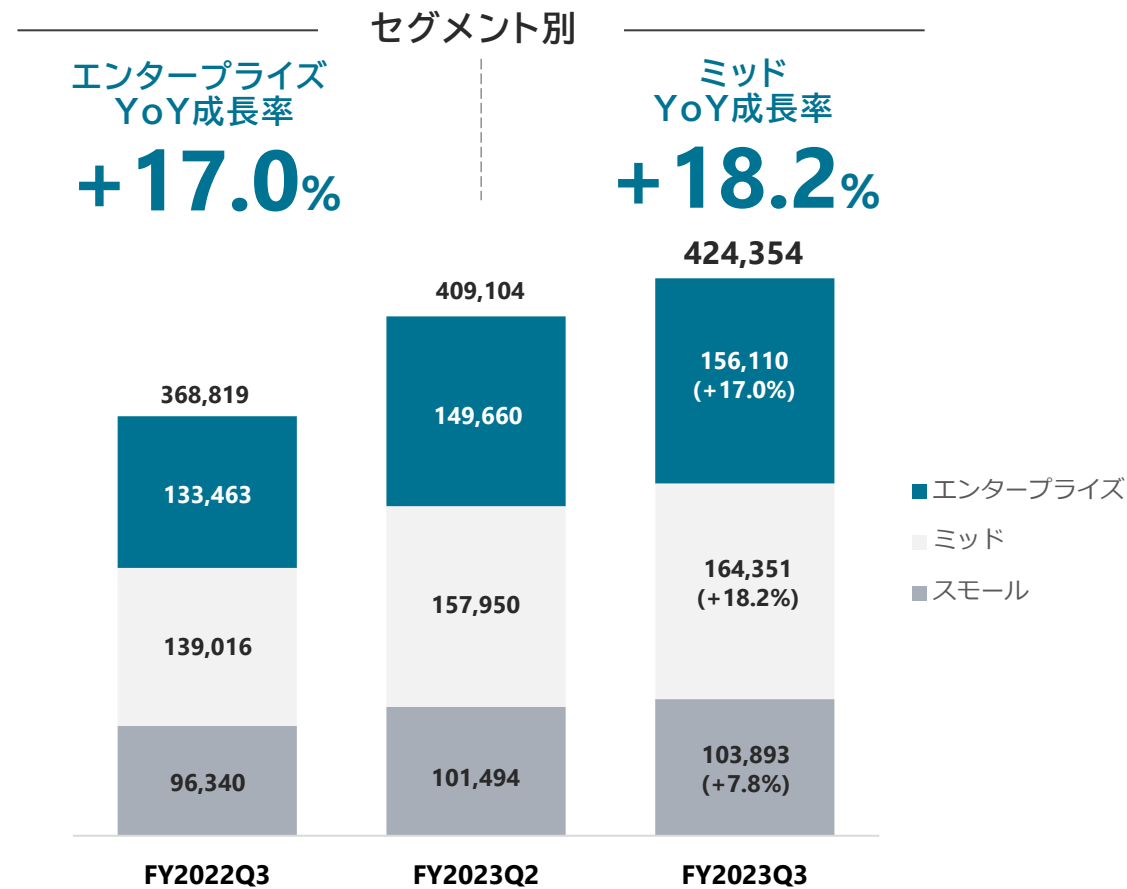
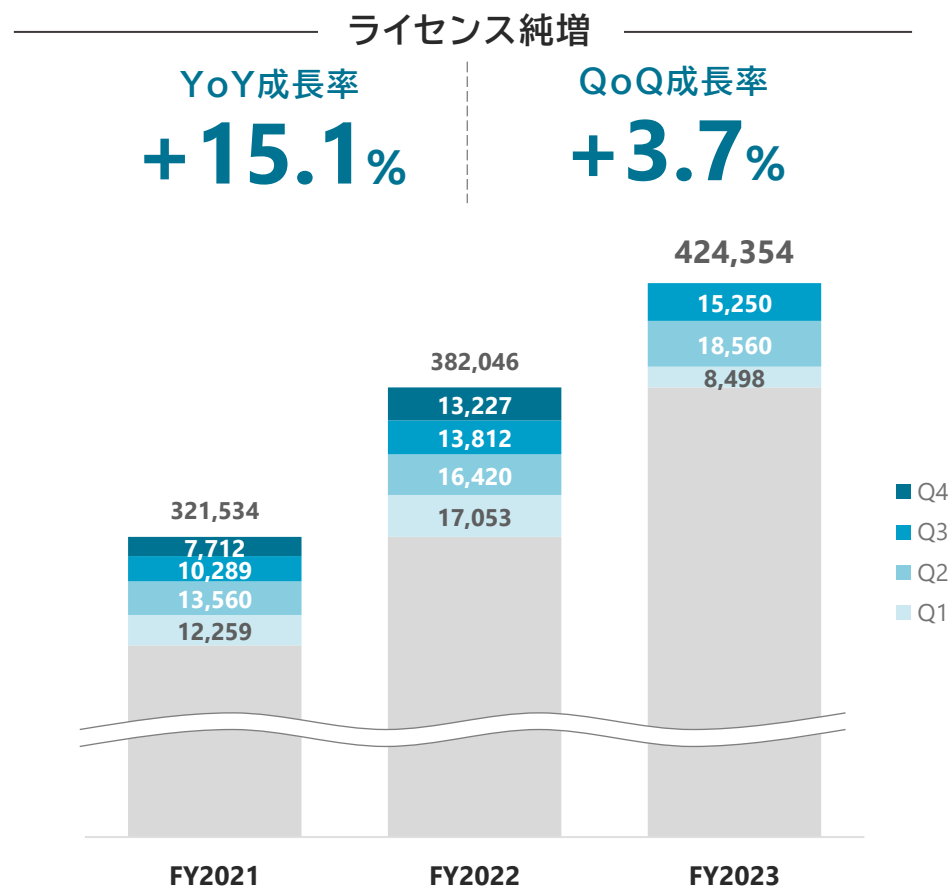
- Q3のARRは、エンタープライズ*セグメントの追加受注に加え、ミッド*セグメントの新規・追加受注が堅調に推移し、QoQ成長率は+3.7%、YoY成長率は+14.7%と安定的な成長を継続



* 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

ライセンス数

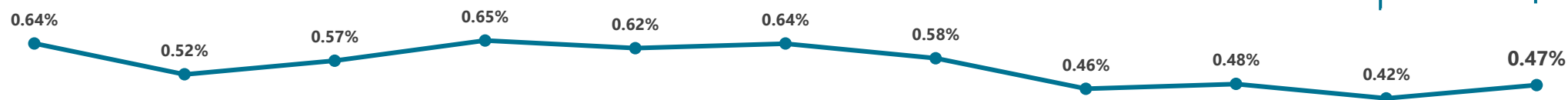
- Q3のライセンス純増数は15,250ライセンス、累計で424,354ライセンスで着地(YoY成長率15.1%)



解約率

- Gross月次解約率*1は、0.47%(年換算約5.7%)と低水準を維持
- Net月次解約率*2は、-0.40%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)*1



Net月次解約率(ライセンス MRRベース)*2



2020/11

2021/2

2021/5

2021/8

2021/11

2022/2

2022/5

2022/8

2022/11

2023/2

2023/5

FY2021

FY2022

FY2023

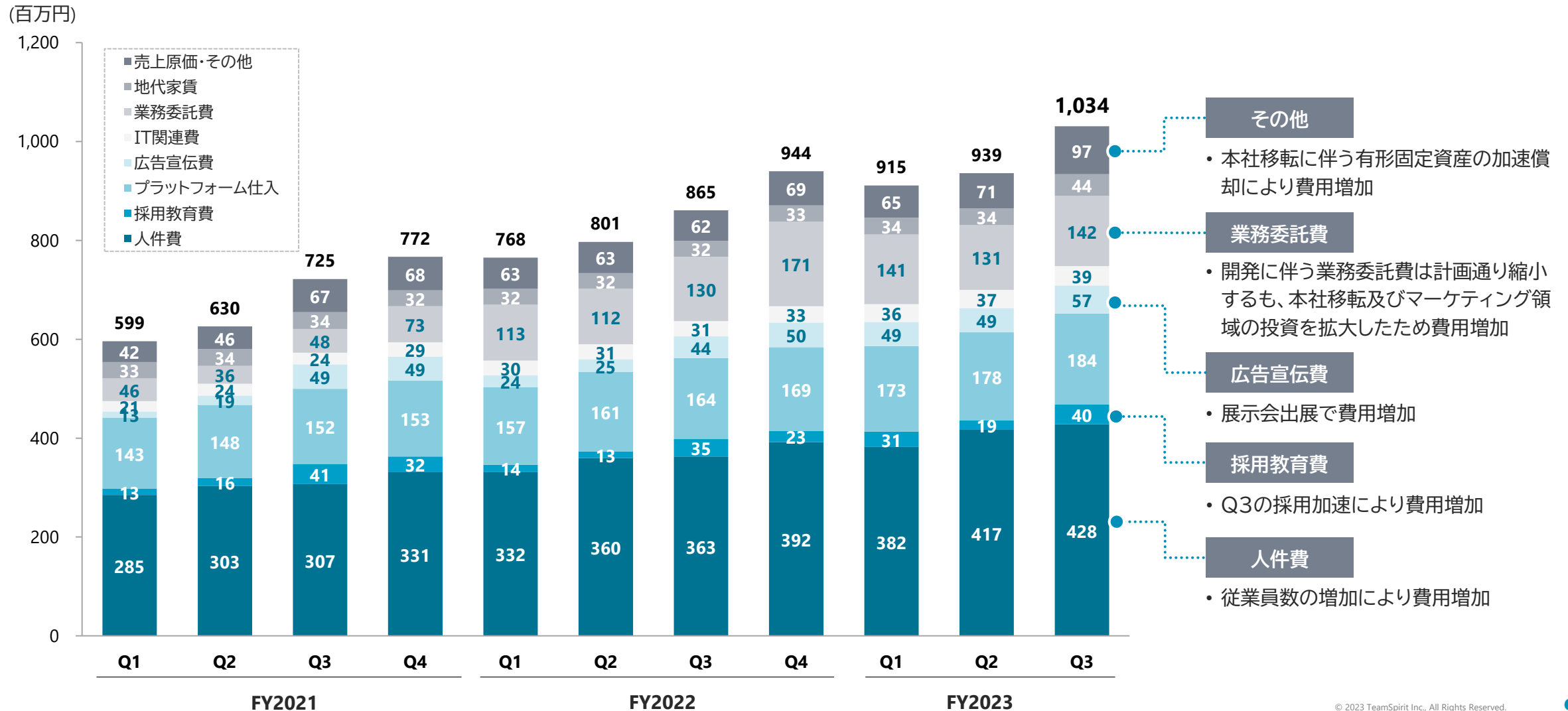
*1 対象月の直近12カ月の期間中に解約・削減となったライセンス数÷同期間の開始時点のライセンス数。年間解約率を月次平均に換算して表記

*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

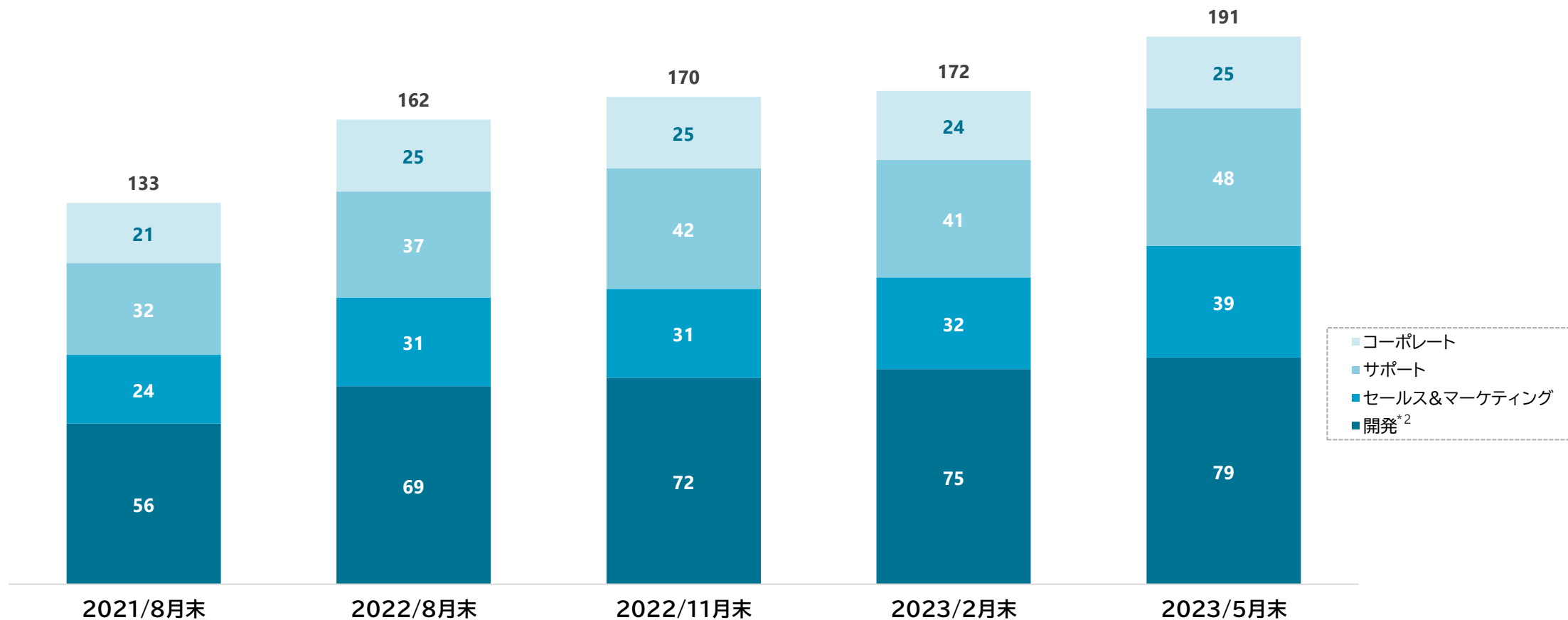
コスト構造(四半期推移)

- 本社移転関連費用の計上で、前四半期比でその他費用、業務委託費が増加



従業員数*1

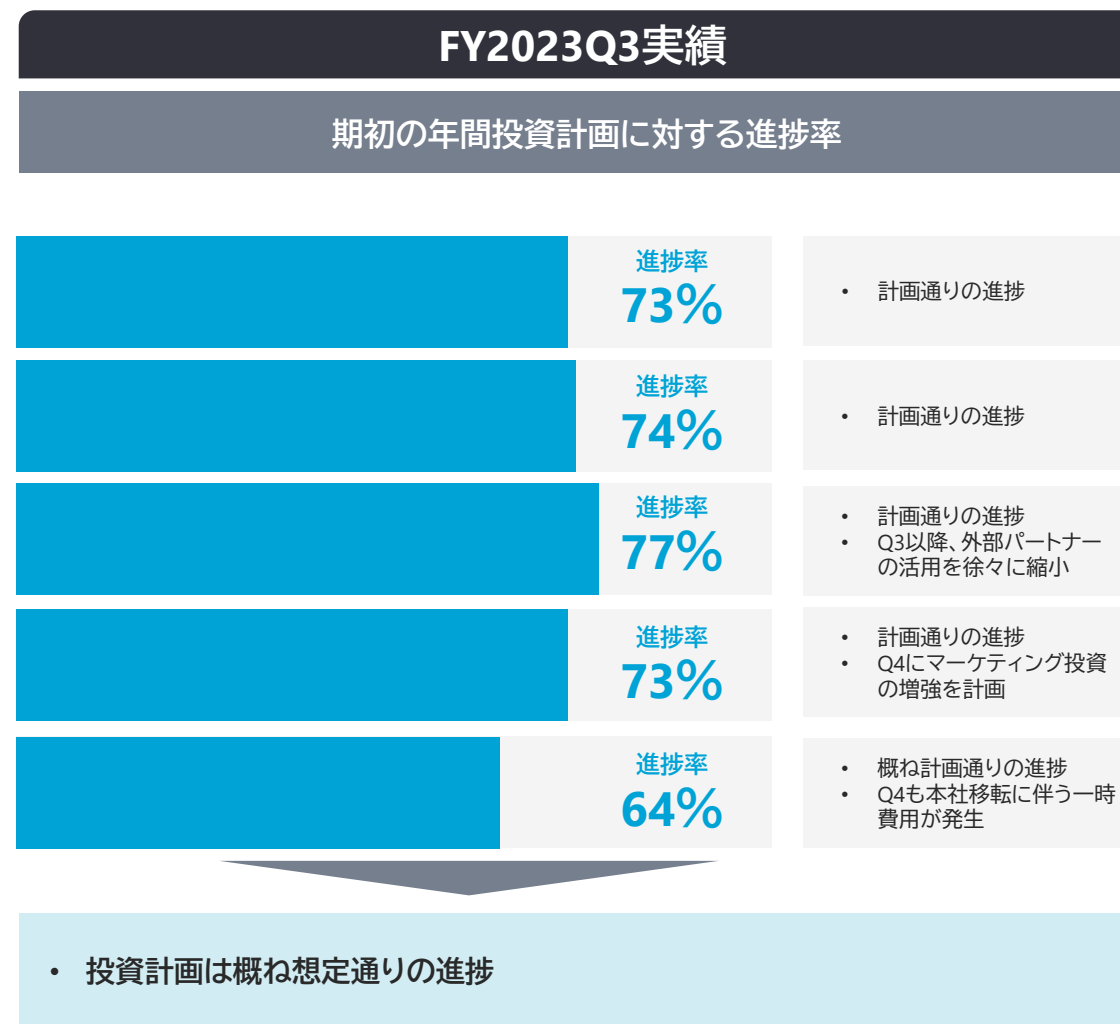
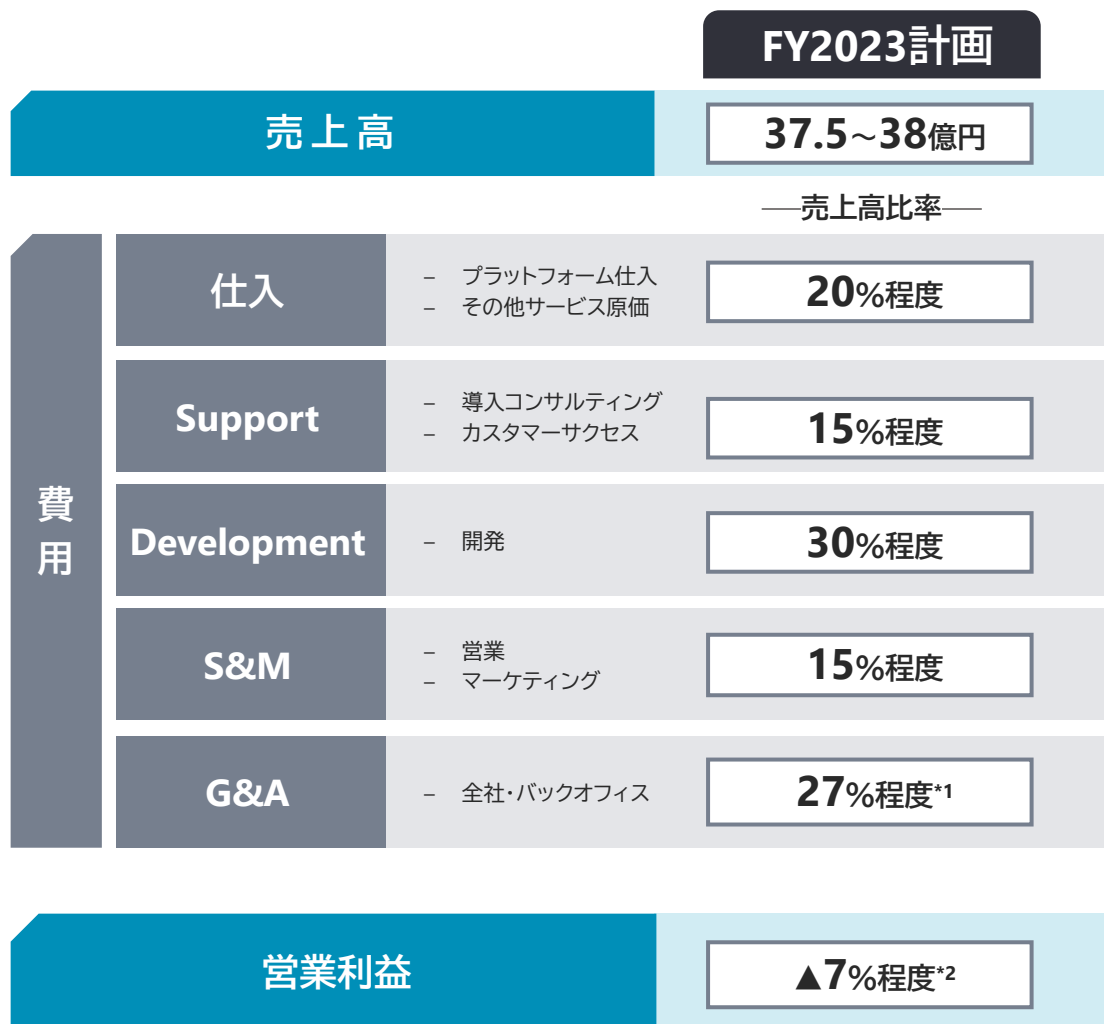
- Q3は、セールス&マーケティング、サポート部門の採用が加速しQ2比+19名(うち5名は今年度から開始した新卒採用)
- Q4は+5名程度の増加を見込んでおり、年間純増は計画通り+35名程度となる見込み



*1 契約社員、執行役員を含む(アルバイトを除く)
*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

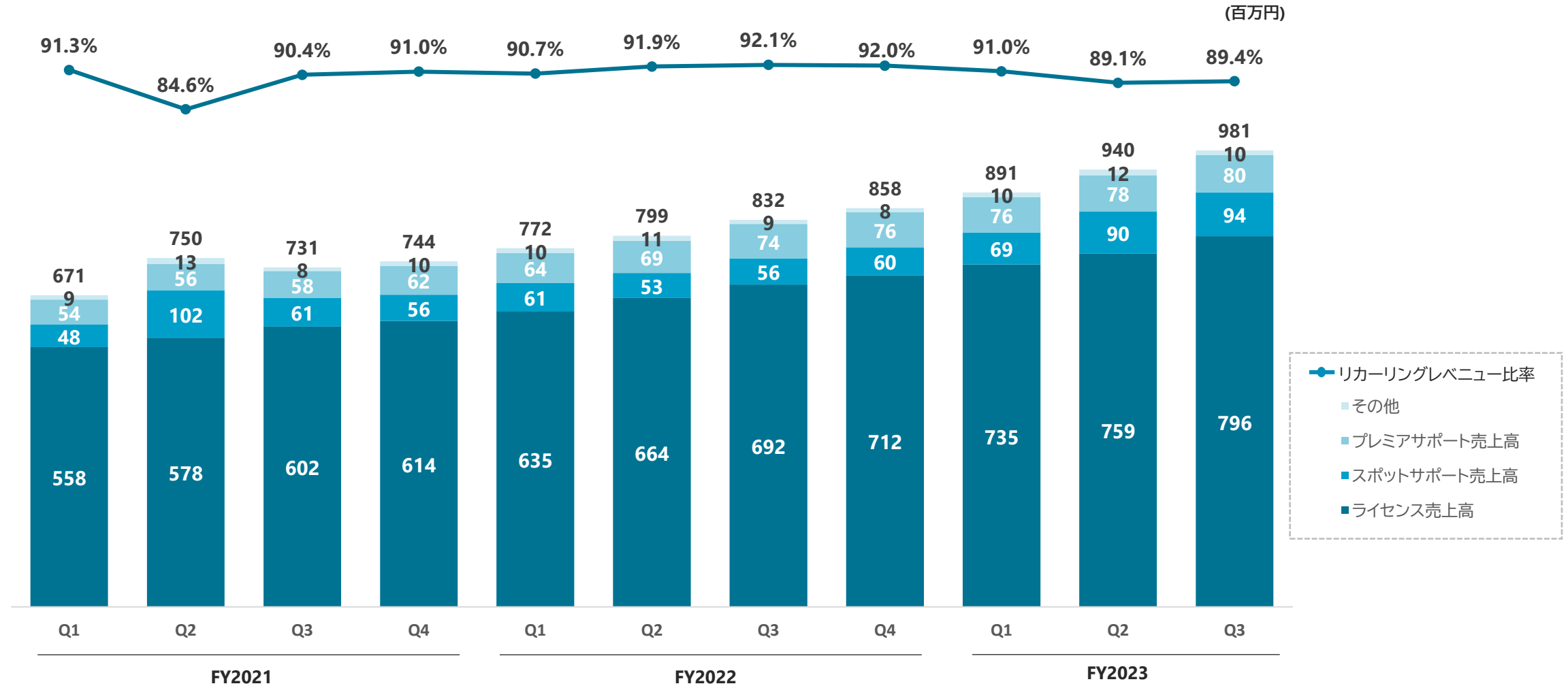
- 投資計画の進捗状況は概ね計画通り



*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24億円、自己資本比率42.2%と財務基盤は安定

(前四半期比)



(主な増減要因)

- 有形固定資産▲20百万円(有形固定資産の加速償却)
- 投資有価証券▲50百万円(スタートアップ企業との出資関係解消)
- 敷金+37百万円(新オフィスの敷金)
- 繰延税金資産+63百万円

自己資本比率
42.2%

02

— 2023年8月期 通期業績見通し

通期業績見通し

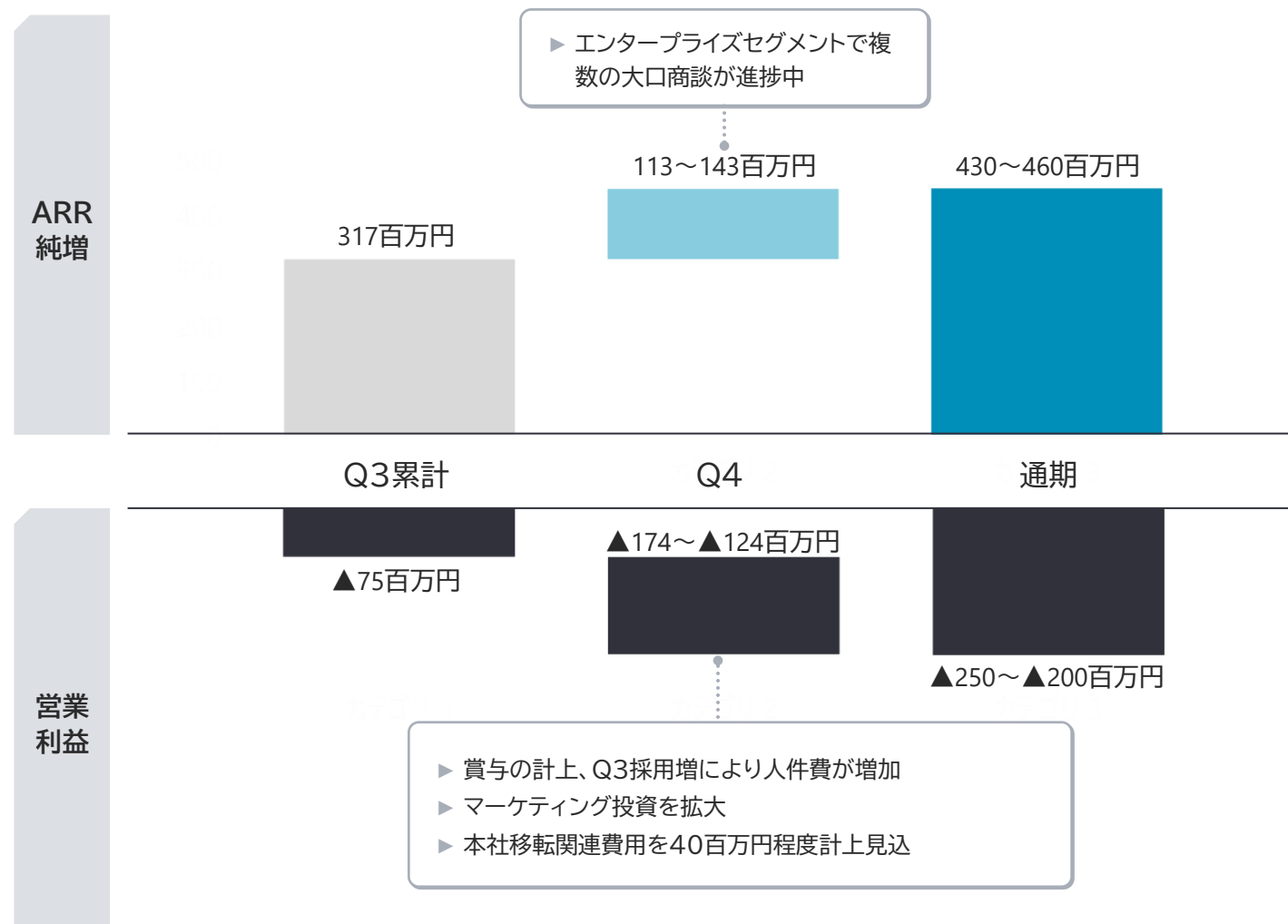
- 売上高、営業利益の見通しは前回より変更なし
- Q3に特別損失69百万円を計上し法人税等の影響を加味した結果、当期純利益の見通しを▲170～▲115百万円から▲200～▲170百万円に下方修正

(百万円)	FY2023通期		FY2023Q3		FY2023通期
	計画	YoY	Q3累計実績	計画比進捗率	見通し
ARR (純増)	3,350 以上 (+450 以上)	+16%	3,218 (+317)	70.6%	3,330~3,360 (+430~+460)
ライセンス(Lic)数 (純増)	447,000Lic 以上 (+65,000Lic 以上)	+17%	424,354Lic (+42,308Lic)	65.1%	447,000~453,000Lic (+65,000~+71,000Lic)
月次解約率(ライセンス数ベース)	0.50%程度	(FY2022末 と同水準程度)	0.47%	—	変更なし
(百万円)					
売上高	3,750~3,800	+15~17%	2,813	75.0%	変更なし
ライセンス	3,100~3,150	+14~16%	2,291	73.9%	約3,100
プロフェッショナルサービス	650	+17%	522	80.3%	約700
営業利益*1	▲250~▲200	—	▲75	—	変更なし
当期純利益*2	▲170~▲115	—	▲91	—	▲200~▲170

*1 2023年8月期に発生する本社移転関連費用を見通しに含む

*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



Q4

- エンタープライズセグメントで複数の大口商談が進捗中、ARR純増は113~143百万円(ライセンス純増は23,000~29,000ライセンス程度)を見込む

通期

- 通期見通しは430~460百万円

Q4

- 賞与の計上(前四半期比で業績連動賞与分が増加)、従業員増により人件費が増加
- イベント出展、認知向上のためのプロモーション施策などマーケティング投資を拡大
- 本社移転関連費用(加速償却及び原状回復費)の増加

通期

- 通期見通しは変更なし

03 — トピックス

Salesforce Japan Partner Award 2023受賞／パートナー戦略強化



Salesforce Japan Partner Award 2023 受賞



- ▶ Salesforce Japan Partner Award 2023において、Growth部門 ビジネス・ユニットカテゴリー「Japan Partner of the Year -中小企業部門-」を受賞



パートナー戦略強化

NEW

プレミアパートナー

クライアント様へTeamSpiritを貴社サービスと共に再販いただきます。TeamSpirit導入・運用に関するサポートを貴社に実施いただけます。



商品
紹介

提案
見積

契約
販売

導入
運用

おすすめ企業

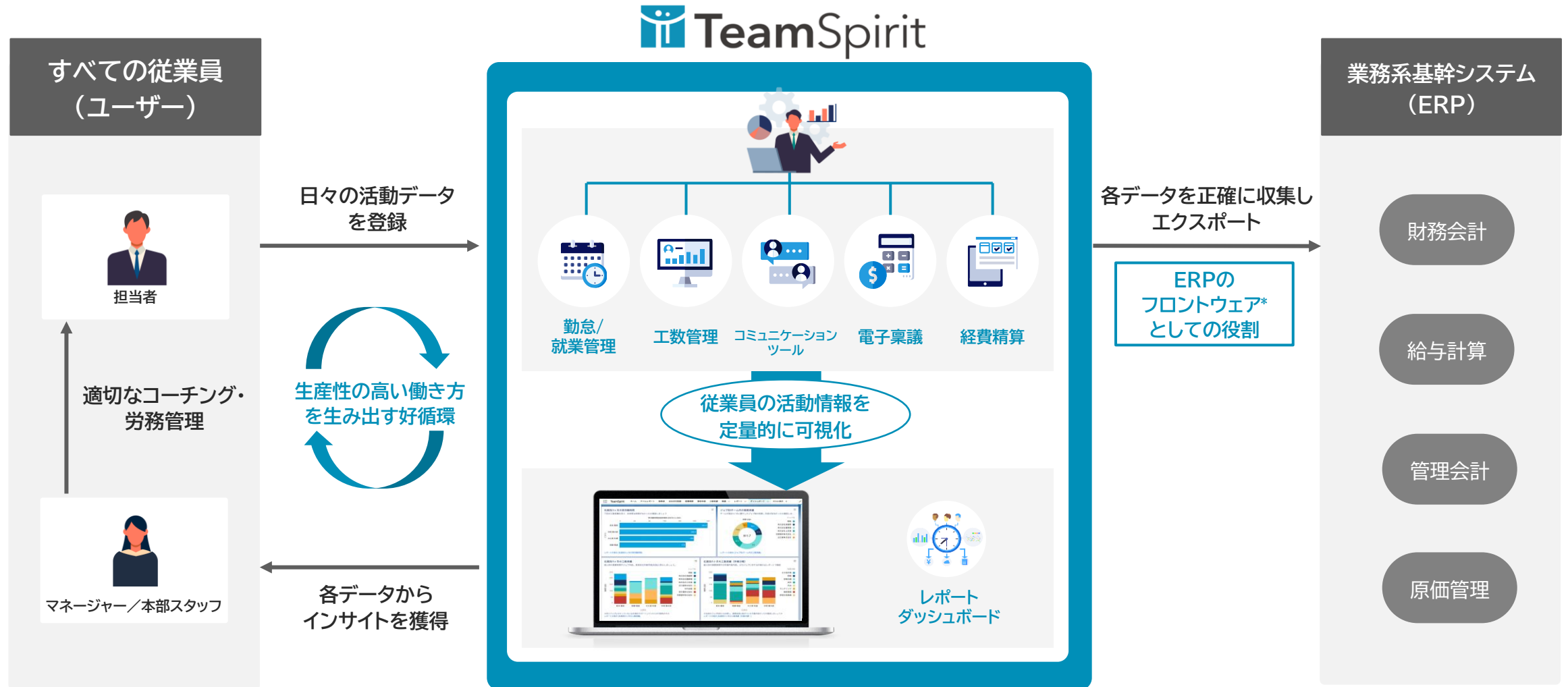
- ERP/基幹業務のソリューション販売・SIを実施している
- 外資系のERPの販売・SIを実施していて、日本企業向けの労務管理のソリューションを探している
- 自社のサービス範囲を拡大したい

- ▶ パートナー戦略強化のため、パートナープログラムに「プレミアパートナー」を新設。提案から導入支援までのプロセスを一気通貫で担えるパートナーの拡大を目指す

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



* 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	スモール 従業員 ～199名	ミッド 従業員 200～999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」

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	 SWCC GROUP Creating for the Future	 ISB CORPORATION	
		 USEN-NEXT GROUP U	 自然を、おいしく、楽しく。 KAGOME	 SMS	 MEDLEY	 コロプラ	 Akatsuki
		 LIFULL	 Mobile Factory	 V-CUBE	 Serverworks	 ARUHI	 baskin BR Robbins サーティワン
	グロース	 弁護士ドットコム	 HENNGE	 BASE			
		 kaonavi	 SpiderPlus & Co.	 PROGRIT			
未上場企業		 ADK	 mizkan やがて、いのちが変わるもの。	 DMM.com	 Zoff		
		 Team Lab	 東京理科大学 TOKYO UNIVERSITY OF SCIENCE	 KAKEHASHI	 Loop 自然エネルギーをあなたのそばに		

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

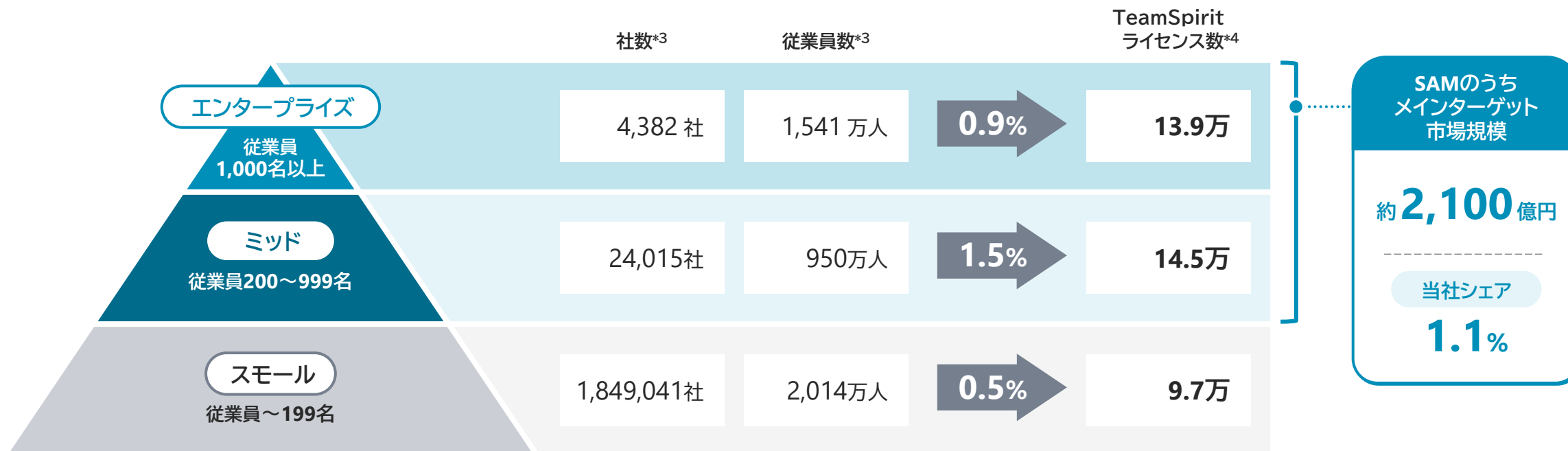
市場環境

- 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: #0072bc; color: white; padding: 10px; text-align: center; margin-bottom: 10px;">スクラッチ</div> <div style="background-color: #0072bc; 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

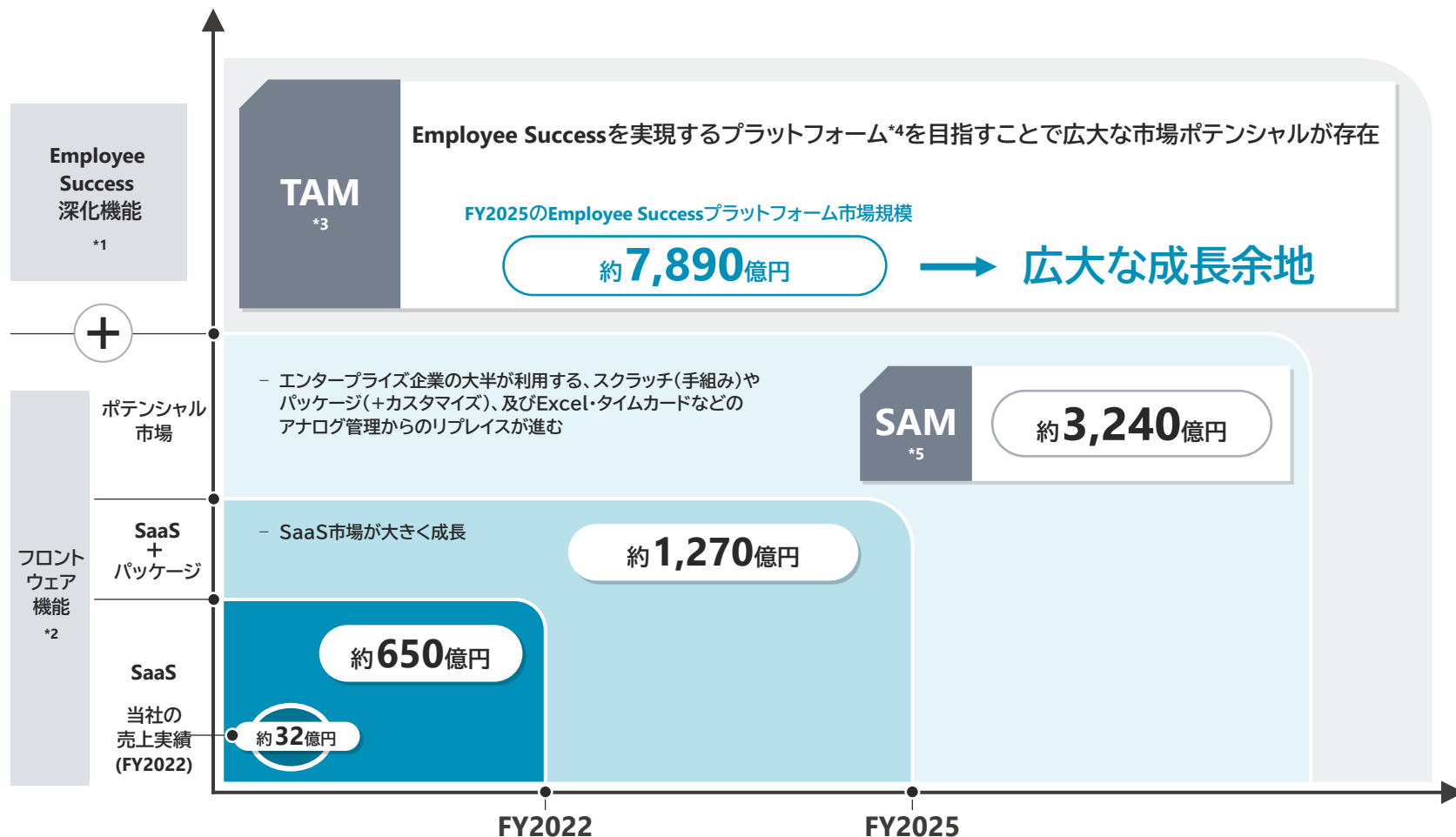
*2 現在のTeamSpiritの基本料月額600円をもとに試算

*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

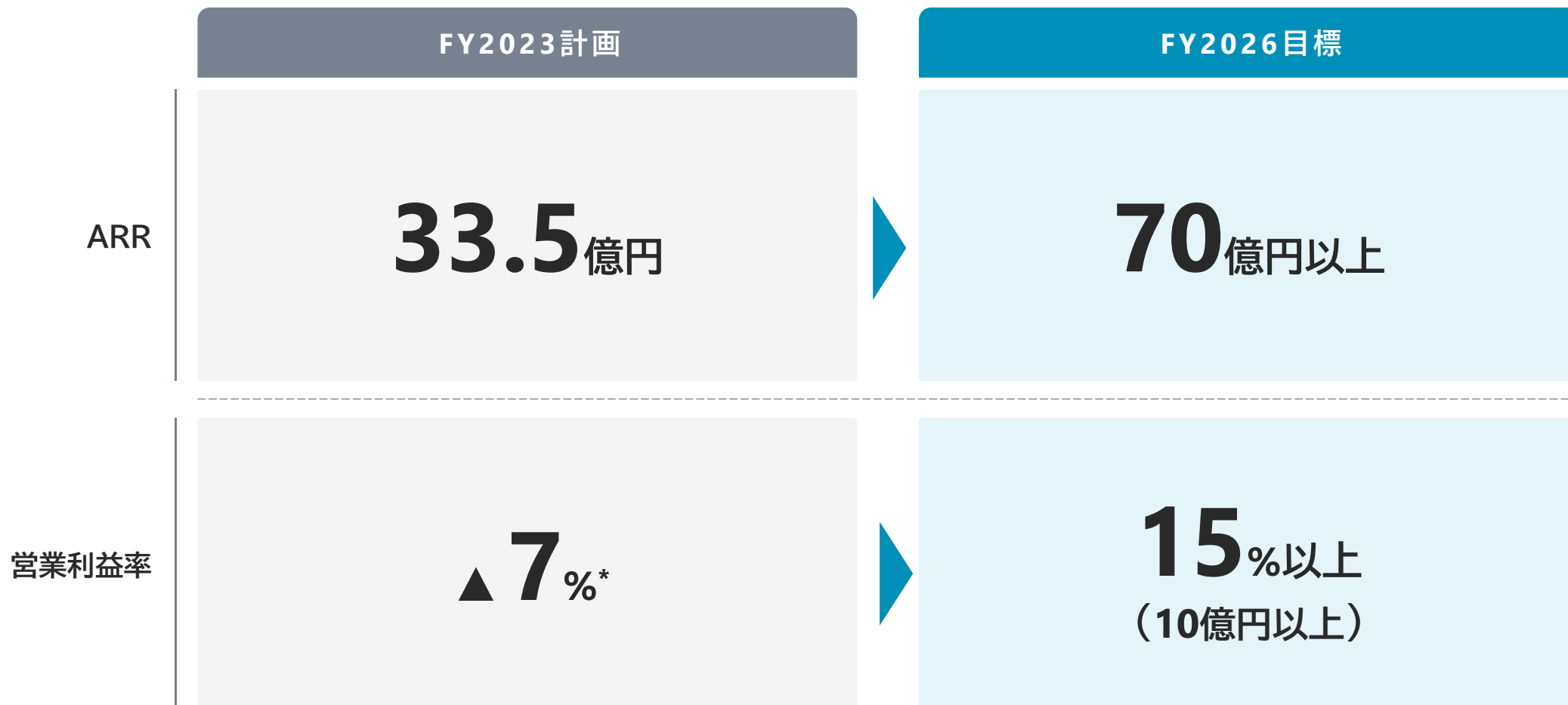
*4 富士キメラ総研「ソフトウェアビジネス新市場2021年版」より、勤怠管理、経費精算、プロジェクト管理、ワークフロー、人材管理、学習管理、BIツール(データ可視化)、グループウェア、労務管理、電子契約ツール、ビジネスチャット、Web会議の市場を合計して算出

*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

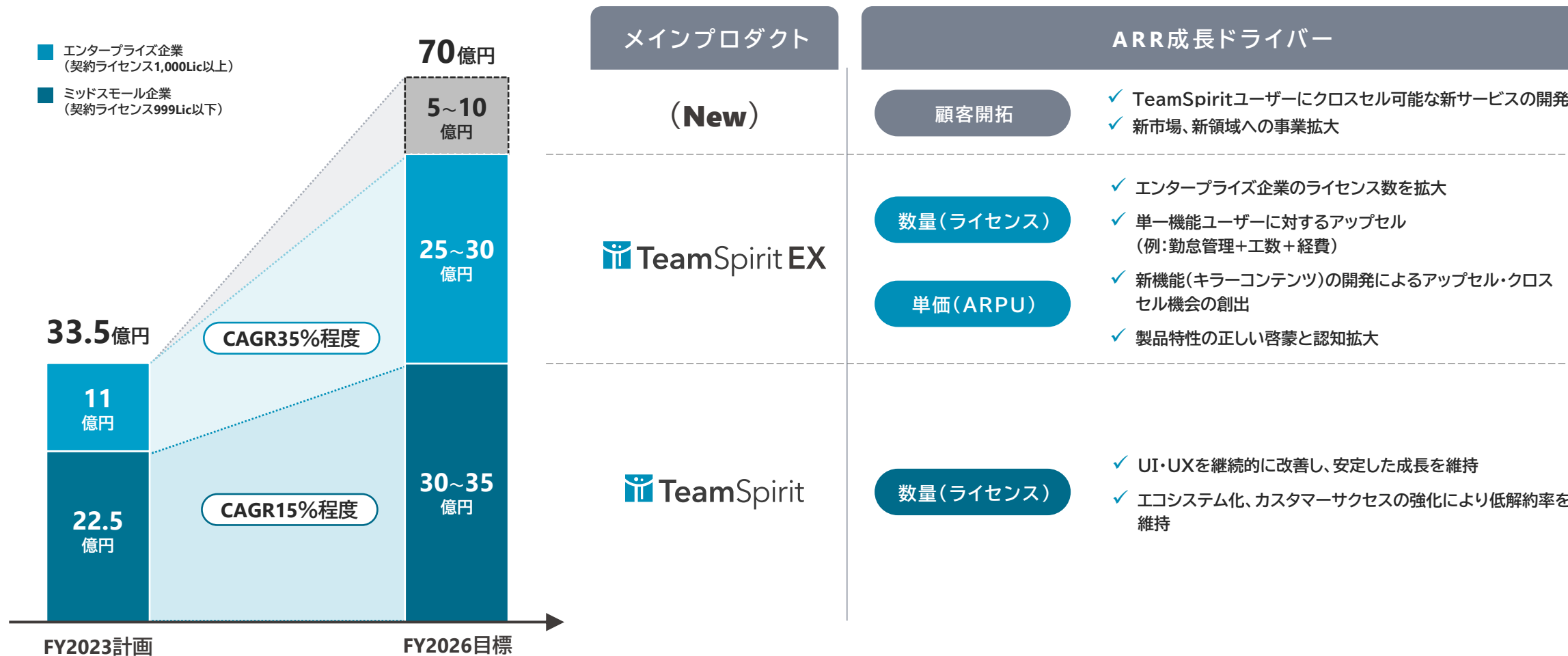
- ARRの着実な成長と収益性の改善にコミット



* FY2023営業利益見通しの下限値▲250百万円で算出

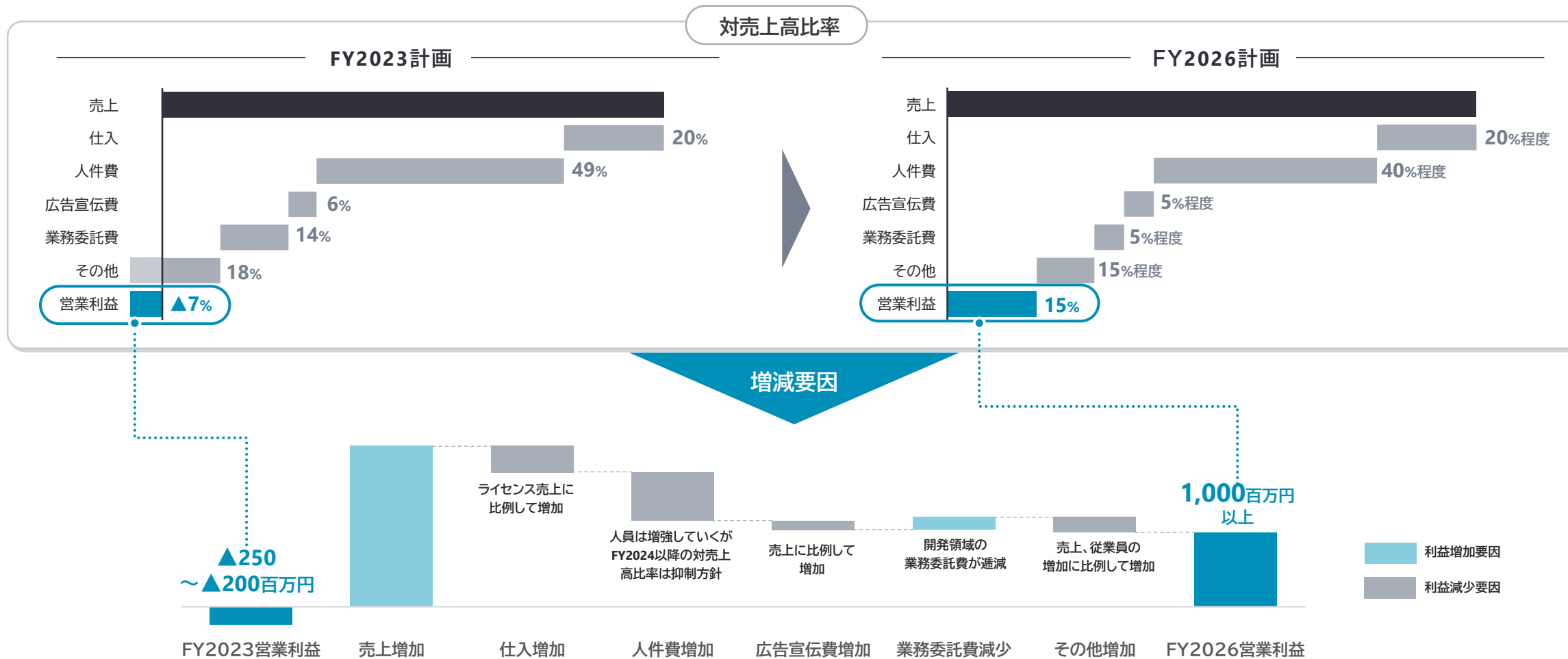
【ARR】FY2026目標達成に向けたイメージ

- 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

- 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15%以上を目指す

			FY2022実績	FY2023計画	FY2026目標
売上高			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	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
	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
	Development	- 開発	32%	30%程度	25%程度
	S&M	- 営業 - マーケティング	13%	15%程度	15%程度
	G&A	- 本社、バックオフィス	23%	27%程度*1	15%程度
営業利益			▲4%	▲7%程度*2	15%以上 (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	Q2	Q3
ARR	百万円	2,255	2,353	2,422	2,470	2,599	2,723	2,806	2,900	2,971	3,104	3,218
QoQ成長率	%	(+4.0%)	(+4.3%)	(+2.9%)	(+2.0%)	(+5.2%)	(+4.8%)	(+3.1%)	(+3.3%)	(+2.4%)	(+4.5%)	(+3.7%)
ライセンス	Lic	289,973	303,533	313,822	321,534	338,587	355,007	368,819	382,046	390,544	409,104	424,354
エンタープライズ (比率)	Lic %	96,588 (33.3%)	102,628 (33.8%)	106,037 (33.8%)	107,984 (33.6%)	116,584 (34.4%)	125,475 (35.3%)	133,463 (36.2%)	139,718 (36.6%)	140,092 (35.9%)	149,660 (36.6%)	156,110 (36.8%)
ミッド (比率)	Lic %	108,139 (37.3%)	112,330 (37.0%)	119,500 (38.1%)	122,359 (38.1%)	129,609 (38.3%)	135,409 (38.1%)	139,016 (37.7%)	145,081 (38.0%)	151,805 (38.9%)	157,950 (38.6%)	164,351 (38.7%)
スモール (比率)	Lic %	85,246 (29.4%)	88,575 (29.2%)	88,285 (28.1%)	91,191 (28.4%)	92,394 (27.3%)	94,123 (26.5%)	96,340 (26.1%)	97,247 (25.5%)	98,647 (25.3%)	101,494 (24.8%)	103,893 (24.5%)
ARPU	円	648	646	643	640	640	639	634	633	634	632	632
Gross月次解約率	%	0.64%	0.52%	0.57%	0.65%	0.62%	0.64%	0.58%	0.46%	0.48%	0.42%	0.47%
Net月次解約率	%	-0.59%	-0.44%	-0.35%	-0.21%	-0.38%	-0.48%	-0.56%	-0.64%	-0.39%	-0.32%	-0.40%
契約社数	社	1,428	1,479	1,491	1,531	1,555	1,594	1,617	1,644	1,682	1,728	1,768
ARPA*	円	131,652	132,587	135,390	134,467	139,311	142,371	144,657	147,031	147,208	149,734	151,696

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

連結貸借対照表

(百万円)	(Million Yen)	FY2021				FY2022				FY2023		
		Q1	Q2	Q3	Q4	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	2,820	2,974	2,978	2,902
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	2,458	2,425
前渡金	Advance payments	204	199	212	225	231	234	255	285	303	299	296
その他	Other	64	109	90	80	79	140	123	125	129	220	180
固定資産	Non-current Assets	360	362	402	418	419	447	463	544	563	590	621
資産合計	Total Assets	3,067	3,153	3,149	3,171	3,330	3,335	3,304	3,364	3,537	3,568	3,524
流動負債	Current Liabilities	1,576	1,596	1,550	1,594	1,746	1,742	1,743	1,829	2,014	2,003	2,037
繰延収益	Deferred revenue	1,319	1,199	1,213	1,193	1,422	1,369	1,410	1,418	1,656	1,578	1,591
その他	Other	257	397	336	400	323	373	332	411	358	424	446
負債合計	Total Liabilities	1,576	1,596	1,550	1,594	1,746	1,742	1,743	1,829	2,014	2,003	2,037
純資産	Net Assets	1,490	1,556	1,599	1,577	1,584	1,592	1,561	1,534	1,523	1,565	1,486
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	3,568	3,524

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				FY2023		
		Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3
売上高	Net sales	671	750	731	744	772	799	832	858	891	940	981
ライセンス(①)	License	558	578	602	614	635	664	692	712	735	759	796
プロフェッショナルサービス	Professional service	112	171	128	129	136	134	139	145	156	181	184
スポットサポート	Spot support	48	102	61	56	61	53	56	60	69	90	94
プレミアムサポート(②)	Premium support	54	56	58	62	64	69	74	76	76	78	80
リカーリングレバニユー (①+②)	Recurring Revenue	612	634	661	677	700	733	766	789	811	837	877
その他	Others	9	13	8	10	10	11	9	8	10	12	10
営業利益	Operating Profit	71	120	5	-28	3	-2	-33	-85	-23	1	-53
経常利益	Ordinary Profit	74	121	7	-27	2	-4	-36	-88	-24	-0	-54
当期利益	Profit	36	65	41	-21	-15	-9	-35	-30	-12	2	-80
営業CF	CF from operating activities	256	43	-39	5	138	-78	-8	-55	129	-83	14
投資CF	CF from investing activities	0	0	0	0	0	-2	0	-53	0	-1	-47
フリーCF	Free Cash Flow	256	43	-39	4	138	-80	-8	-109	130	-84	-32
財務CF	CF from financing activities	7	0	0	-0	6	0	0	0	0	-0	0

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:2023年8月期(2022年9月1日~2023年8月31日)をFY2023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	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 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 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) 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) 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。

