

2022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

2022年1月11日

東証マザーズ：4397

01. 2022年8月期第1四半期 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. 2022年8月期 事業計画（過去資料再掲）
04. その他

01

— 2022年8月期第1四半期 実績

2022年8月期第1四半期 At a Glance

ARR*1

2,599百万円

YoY +15.2% QoQ +5.2%

ライセンス数

338,587

YoY +16.8% QoQ +5.3%

月次解約率 (ライセンス数ベース)*2

0.62%

QoQ Δ 0.03pt

リカーリングレベニュー比率*3

90.7%

QoQ Δ 0.3Pt

契約社数

1,555社

QoQ +24社

従業員数

142名

QoQ +8名

*1 Annual Recurring Revenueの略で2021年11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 2021年11月の直近12カ月の期間中における解約・削減となったライセンス数÷同期間の開始時点のライセンス数で算出(年間解約率を月次平均に換算して表記)

*3 リカーリングレベニュー(ライセンス売上高+プレミアサポート売上高)÷売上高で算出

2022年8月期第1四半期 ハイライト

- ▶ 主要KPIであるARR、ライセンス数、月次解約率は、順調な滑り出し
 - ARRは、前四半期比+5.2%の2,599百万円で着地、年間計画(前年度比+20.0%以上)に対して順調な進捗
 - ライセンス数は、大口の追加受注が寄与し+17,053ライセンスの増加
 - 月次解約率(ライセンス数ベース)は、0.62%(前四半期比△0.03pt)と低位で推移

- ▶ 連結業績は概ね計画通りの進捗で、通期業績見通しに変更なし
 - 売上高:772百万円 (通期計画3,300~3,350百万円/進捗率* 23.4%)
 - 営業利益:3百万円 (通期計画▲150~▲200百万円)

2022年8月期第1四半期 実績

売上高は前年同期比+15.0%、営業利益は開発領域を中心に成長投資を実行したことで前年比減益

(百万円)

	FY2022	YoY		QoQ	
	Q1実績	FY2021 Q1		FY2021 Q4	
売上高	772	671	+15.0%	744	+3.8%
ライセンス	635	558	+13.9%	614	+3.4%
プロフェッショナルサービス ^{*1}	136	112	+20.8%	129	+5.3%
営業利益	3	71	▲94.8%	▲28	—
経常利益	2	74	▲96.2%	▲27	—
当期純利益	▲15	36	▲142.9%	▲21	—

Point

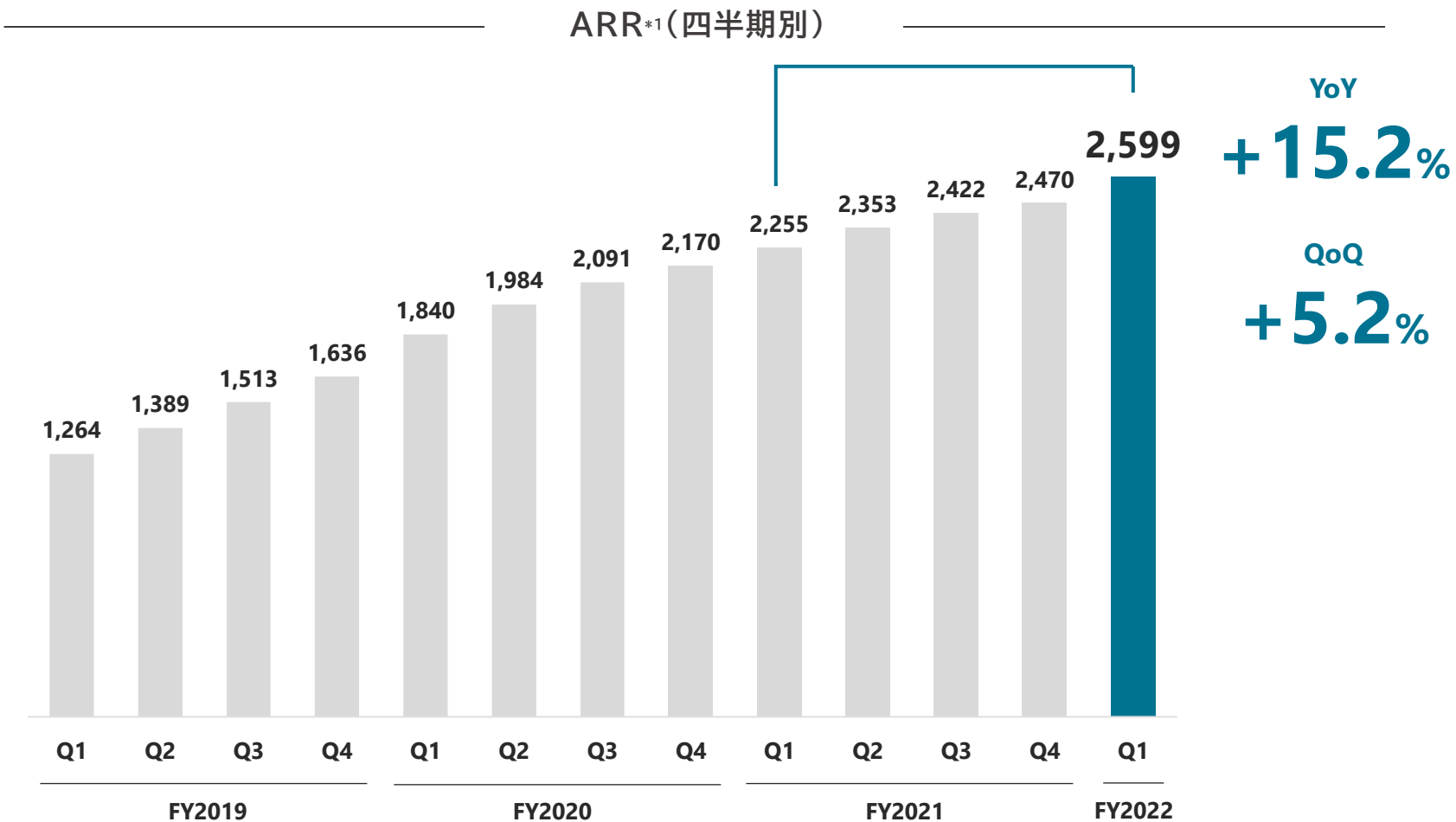
- 売上高はGB/EBUセグメント^{*2}のライセンス受注が堅調に推移し、ライセンス、プロフェッショナルサービスともに計画通りの進捗
- 営業利益は開発領域を中心に成長投資を実行したことで人件費、業務委託費が増加し、前年同期比減益
- 当期純利益は一部の開発に伴う費用を損金不算入で処理しているため、法人税等を18百万円計上したことで赤字化

*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

ARR

大口の追加商談の受注が寄与し前年同期比+15.2%、通期計画に対しては順調な滑り出し



Point

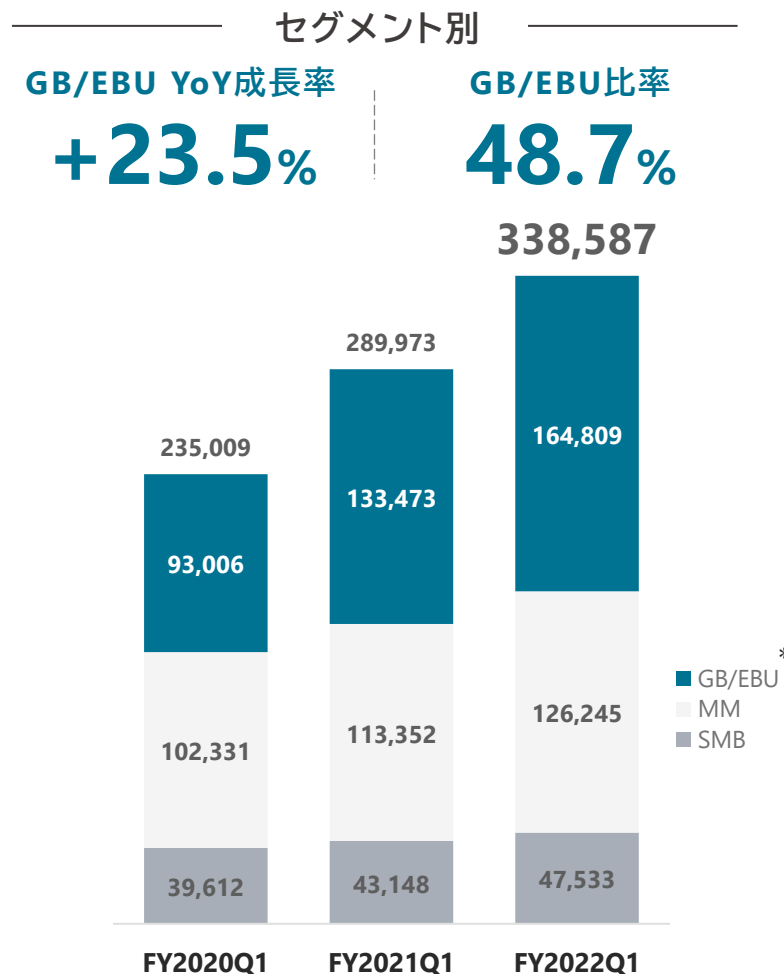
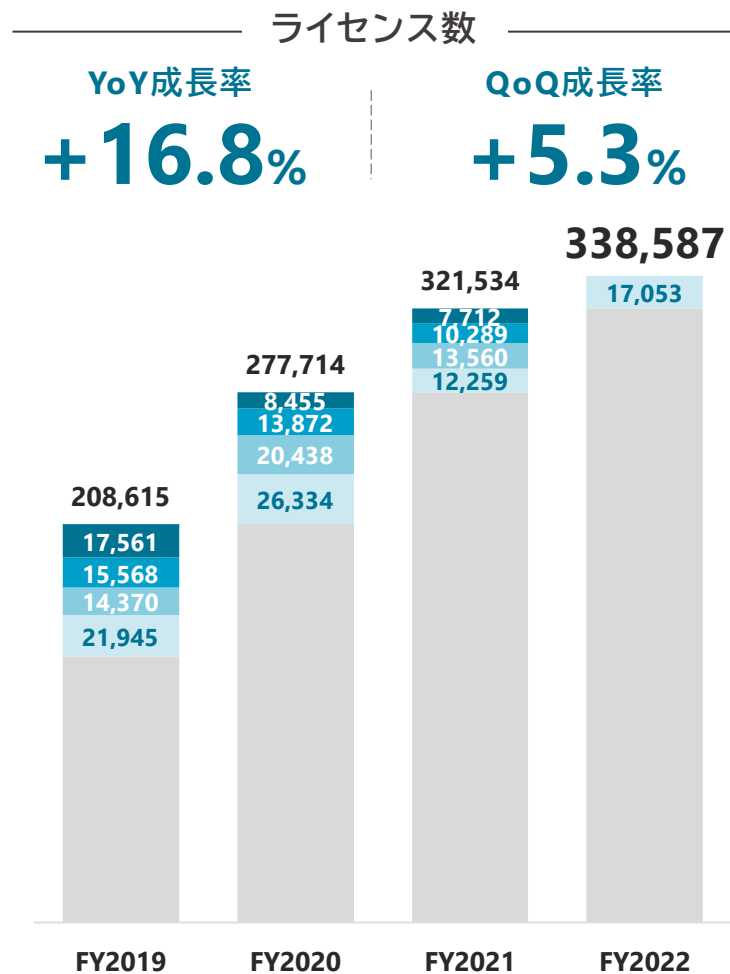
- 前年度から期ズレとなっていた大口の追加商談を受注し、QoQのARR成長率は+5.2%に回復
- GB/EBUセグメント*2を中心に新規・追加商談が堅調に推移
- オプション製品であるTeam Spirit Leaders(プロジェクト原価管理)等の販売も堅調であったため、1ライセンスあたりの平均単価も計画値を上回った

*1 Annual Recurring Revenueの略で2021年11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(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)

ライセンス数

Q1のライセンス純増は+17,053ライセンスと好調な滑り出し



Point

- EBUセグメントの大口の追加商談受注が寄与し Q1の純増ライセンス数は+17,053ライセンスと好調なスタート
- GB/EBUセグメントにおけるライセンス受注は新規・追加商談ともに堅調で、成長率は+20%以上をキープ
- H1の純増ライセンス数は+30,000ライセンス前後を見込む

* 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

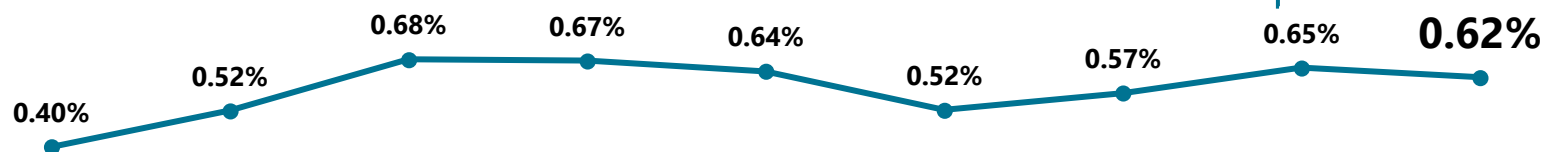
Gross月次解約率(ライセンス数ベース)は、0.62%と低水準を維持

解約率(四半期別)

Gross月次解約率(ライセンス数ベース)*1

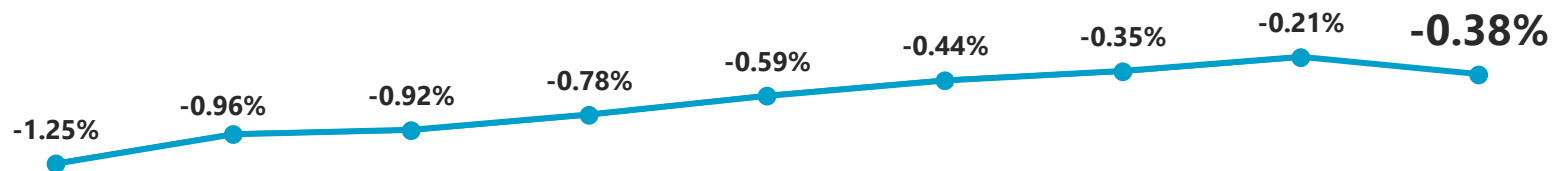
/Gross Monthly Churn Rate (# of active licenses basis)

QoQ Δ 0.03pt



Net月次解約率(ライセンス MRRベース)*2

/Net Monthly Churn Rate(Licenses MRR basis)



Point

- Q1は目立った解約なくGross月次解約率は前四半期比で0.03pt改善し、0.62%と低水準を維持
- Net月次解約率は、大口の追加受注が寄与し、前四半期比で0.17pt改善(ネガティブチャーン*3を継続)

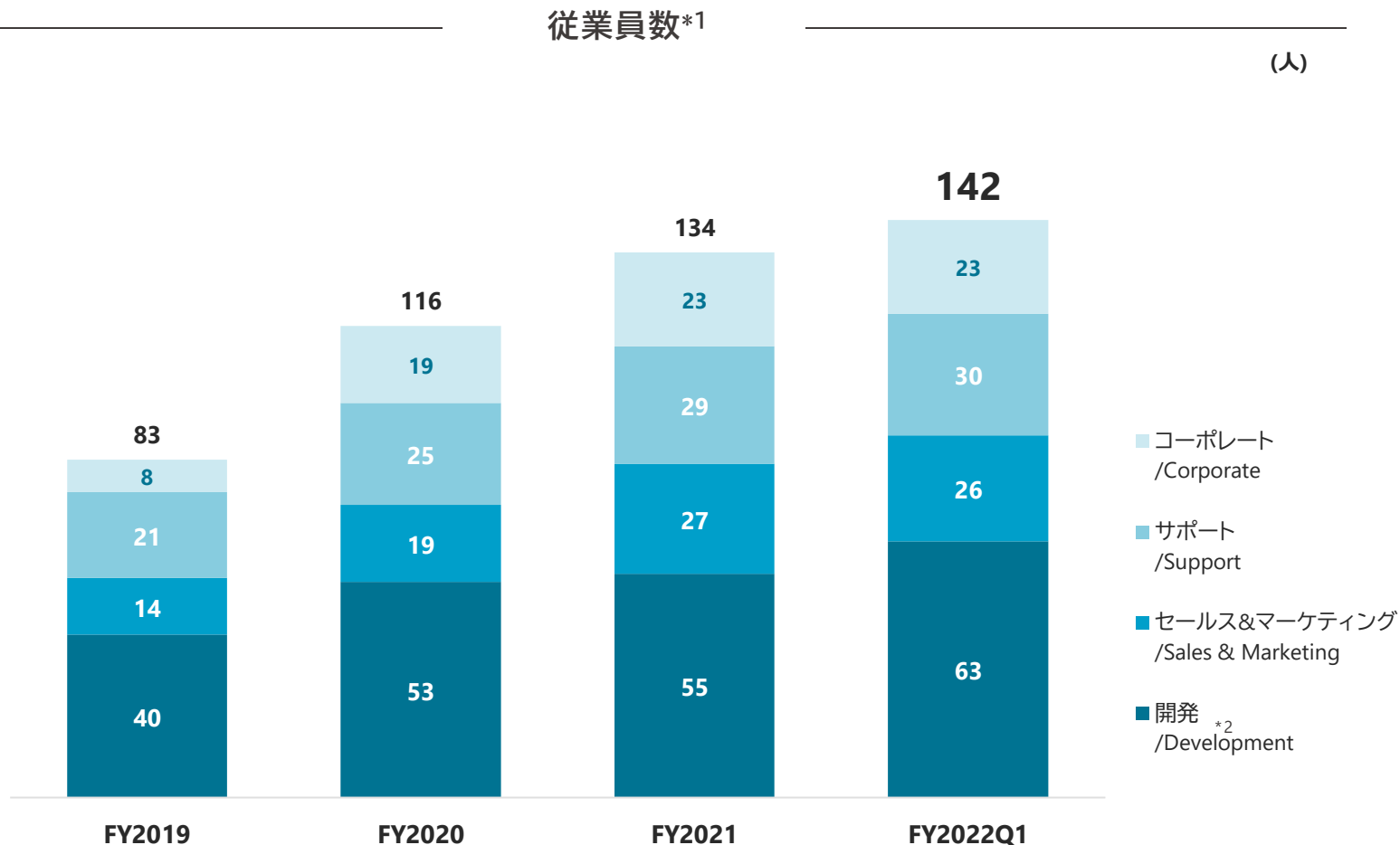
*1 対象月の直近12カ月の期間中に解約・削減となったライセンス数÷同期間の開始時点のライセンス数。年間解約率を月次平均に換算して表記

*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

開発部門の採用が進捗し前四半期比+8名



Point

- 開発部門において、日本、シンガポールそれぞれで採用が進捗し前四半期比+8名で着地

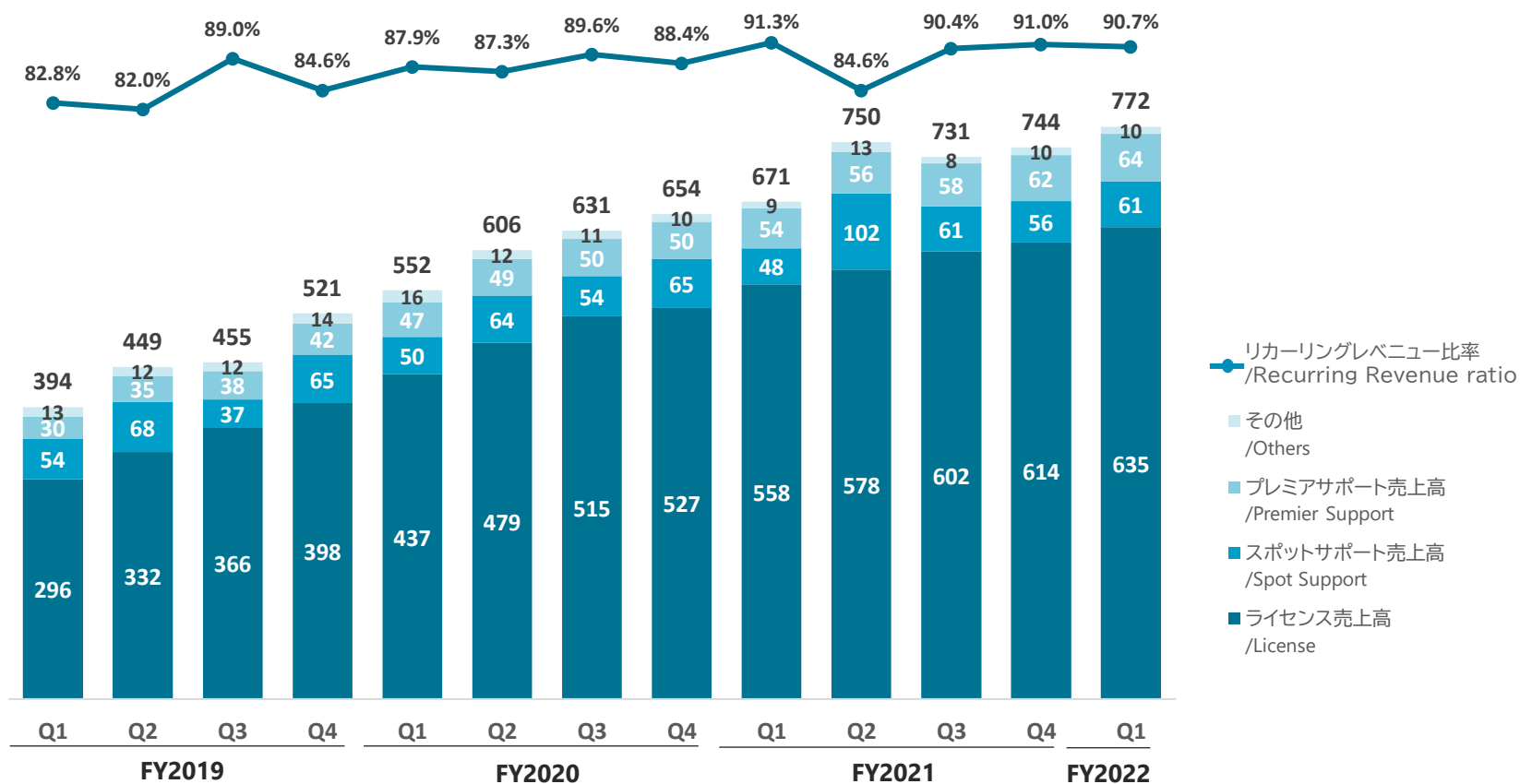
*1 契約社員、アルバイト含む
*2 シンガポール拠点の従業員数を含む

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

売上高／リカーリングレベニュー*1比率*2(四半期別)

(百万円)



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
- スポットサポート売上、プレミアサポート売上は計画通りの進捗
- 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

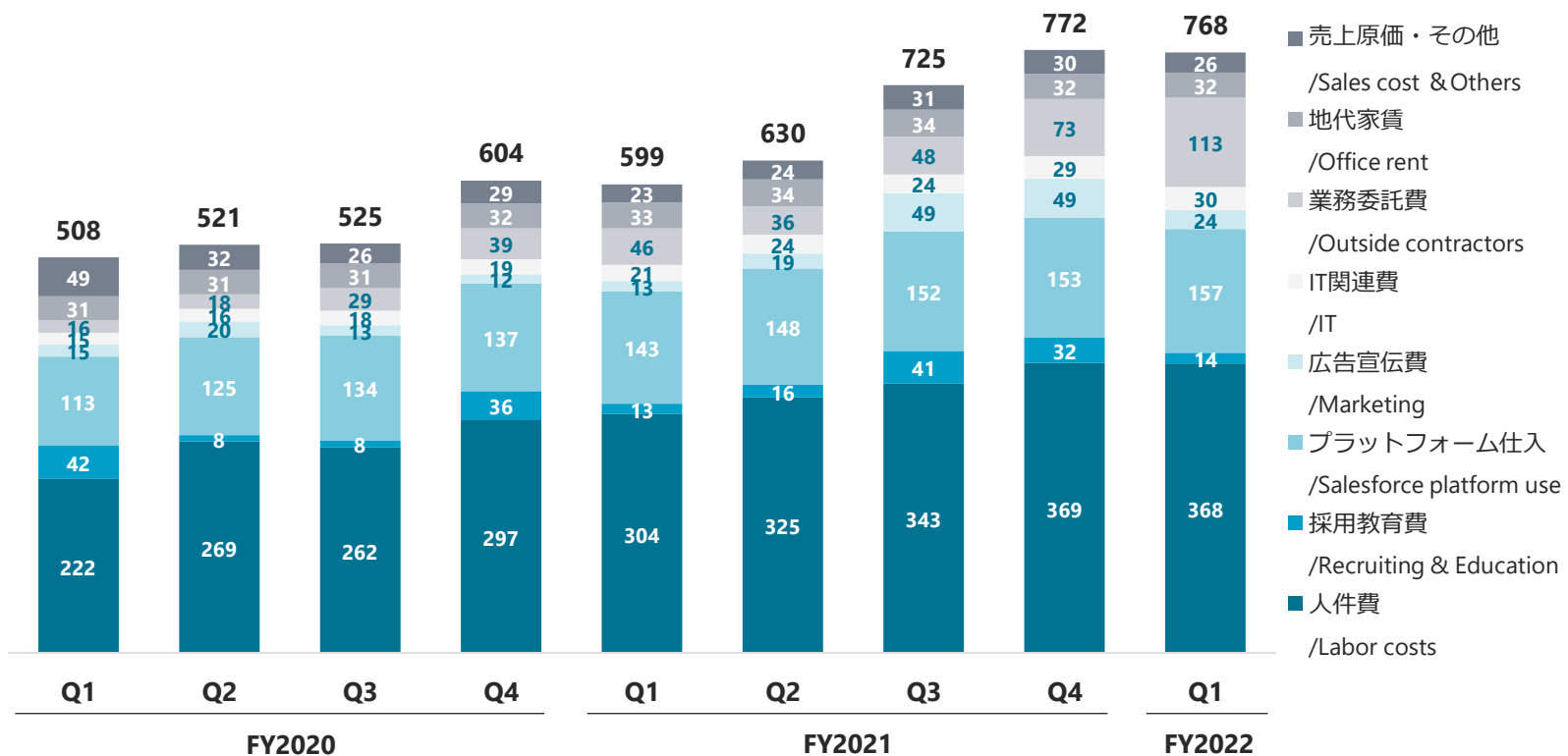
*1 リカーリングレベニュー:解約の申し出がない限り毎年継続される売上(ライセンス売上高+プレミアサポート売上高)
*2 リカーリングレベニュー比率:リカーリングレベニュー÷売上高

コスト構造

開発を加速させるため外部リソースを積極活用したことで前四半期比で業務委託費が大幅に増加

コスト構造(四半期別)

(百万円)

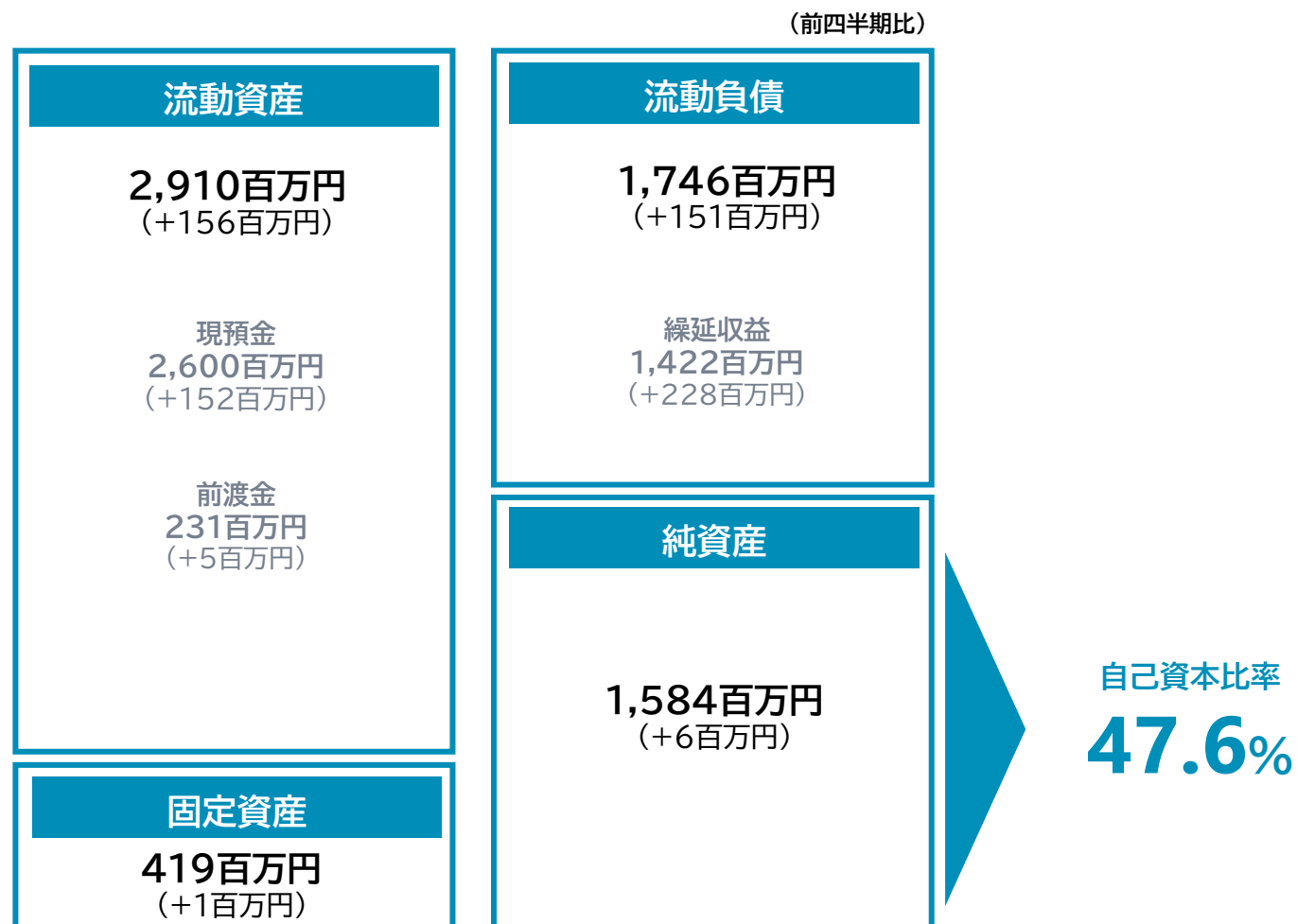


Point

- 製品機能強化のため外部リソースを積極活用したことで業務委託費が前四半期比で大幅に増加
- 広告宣伝費はイベントの出展数が減少したことで前四半期比減少(イベントへの出展はQ2以降に加速)
- 人件費は、従業員数の増加に伴い増加傾向(Q1では営業インセンティブの計上がないため前四半期比では費用減)

B/Sの状況

手元現預金約26億円、自己資本比率約48%と財務基盤は安定



02

— 2022年8月期 通期業績見通し

2022年8月期 通期業績見通し

通期計画は変更はなし、FY2022H1累計の純増ライセンスは30,000ライセンス前後を見込む

	FY2022通期		FY2022Q1	
	計画	YoY	実績	計画比進捗率*1
ARR	3,000百万円以上	+20.0%以上 (純増+530百万円以上)	2,599百万円 (Q1純増+129百万円)	24.4%
ライセンス数	392,000ライセンス以上	+70,000ライセンス以上	338,587ライセンス (Q1純増+17,053ライセンス)	24.4%
月次解約率	0.50%	△0.15pt	0.62%	—
				(百万円)
売上	3,300～3,350	+14%～16%	772	23.4%
ライセンス	2,700～2,750	+15%～17%	635	23.6%
プロフェッショナルサービス*2	600	+11%	136	22.7%
営業利益	▲150～▲200	▲189%～▲218%	3	—
当期純利益*3	▲105～▲140	▲186%～▲215%	▲15	—

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

*2 スポットサポート売上高、プレミアムサポート売上高、その他で構成

*3 当期純利益の算定にあたって、法人税等は税務上の調整項目を加減算した課税所得に各税目の見積税率を乗じて見積計上をしております。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

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）

01 プロダクト毎に戦略を最適化

02 開発投資を増強し プロダクト競争力を大幅に強化

03 今後の成長を支える経営基盤の強化

Q1の主な取り組み

- ▶ プロダクト軸の社内横断型組織(ビジネスユニット)を設置し、ビジネスユニットリーダーを中心に戦略を深化
 - ▶ アウトバウンドマーケティングの強化によりエンタープライズ企業からのリードは着実に増加中
 - ▶ TEX*1はQ1で複数の新規受注(内定含む)を獲得(1社あたり1,000~3,000ライセンス規模)
-
- ▶ TEXのトピックス
 - プロジェクトアサイン管理システム「TeamSpirit PSA*2」をローンチ
 - エンタープライズ企業からの要望が強い「手当管理」等の複数の勤怠管理機能を実装
 - ▶ TSF*3のトピックス
 - 2022年1月1日より施行されている改正電子帳簿保存法への対応を完了
 - 組織変更対応を容易にするサポート機能の第一弾として「社員マスタ登録一括ツール」をリリース(今後、複数のサポート機能をリリース予定)
-
- ▶ 監査等委員会設置会社へ移行し、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
 - ▶ 従業員向け譲渡制限付株式報酬制度の導入等、従業員エンゲージメント向上のための施策を推進
 - ▶ SDGs基本方針を制定

*1 TEX:「TeamSpirit EX」の略称

*2 PSA:プロフェッショナルサービスオートメーション

*3 TSF:「TeamSpirit」の略称

2022年8月期 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

		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	

FY2022Q1		
年間投資計画に対する進捗率		Point
	進捗率 23%	・計画通りの進捗
	進捗率 22%	・計画通りの進捗
	進捗率 21%	<ul style="list-style-type: none"> ・採用計画がややビハインド ・Q2以降は業務委託の増加でリカバリー予定
	進捗率 21%	<ul style="list-style-type: none"> ・計画通りの進捗 ・Q2以降は各種イベント出展を加速させる予定
	進捗率 24%	・計画通りの進捗

Q1では計画対比で30百万円程度の費用がQ2以降に後ろ倒しとなったものの概ね計画通りの進捗

03 — トピックス

トピックス① ESGに関するトピックス

SDGsへの取り組み

- 中長期的な企業価値向上、持続的経営の実現に向けて「SDGs 基本方針」を策定

基本方針	SDGs目標
Equality 多様性と平等、インクルージョンを尊重し、その実現に向けて行動します	 5 ジェンダー平等を実現しよう  8 働きがいも経済成長も
Environment 地球環境に配慮した企業活動を行うとともに、地球環境保全に役立つサービスを提供します	 7 エネルギーをみんなにそしてクリーンに  13 気候変動に具体的な対策を
Partnership 持続可能で創造性溢れる社会の実現に向けて、強固なパートナーシップを推進します	 9 産業と技術革新の基盤をつくろう  17 パートナーシップで目標を達成しよう

監査等委員会設置会社に移行

- 取締役5名の内4名を社外取締役が占める体制となり、取締役会の監督機能を一層強化
- 執行側に権限移譲を進め意思決定を迅速化

取締役



萩島 浩司
代表取締役CEO



古市 克典
取締役(社外)



虎見 英俊
取締役(社外)
監査等委員



田邊 美智子
取締役(社外)
監査等委員



氏家 優太
取締役(社外)
監査等委員

執行役員



山下 康文
執行役員CFO



中野 剛
執行役員CPO



菅原 義智
執行役員CRO

トピックス② 従業員エンゲージメント強化に向けた取り組み

「働きがい」「働きやすさ」を向上させる取り組み

多様な働き方を積極導入

- 柔軟な雇用形態、場所にとらわれない働き方
- ハイブリッドワークの推奨

キャリア形成支援

- ダブルワーク制度
- 社内公募制度
- 資格取得、自己啓発支援プログラム

各種手当の充実

- テレワーク手当
- 企業型確定拠出年金制度
- **譲渡制限付株式報酬制度**



全従業員を対象に譲渡制限付株式(RS)を付与
(シンガポール子会社の従業員にはファントムストックを付与)

RS発行概要

発行株数: 27,400株
(発行済株式の0.17%)
発行日 : 2022年2月1日

狙い

1. 株主目線での業務遂行・経営参画
2. 優秀な人材の定着率向上
3. 従業員満足度の向上

「働きがいのある会社」に2年連続で認定

Great Place To Work Institute Japanが実施した
2022年度版「働きがい認定企業*1」に認定



(当社が評価されたポイント)

01

労働環境が
安全・衛生的

02

報酬に対する
納得感が高い

03

会社への
貢献度が高い

*1 Great Place to Work Institute Japanがランキング参加企業のアンケート結果を点数化し、一定レベルを超えた会社を「働きがいのある会社」として認定し発表するもの。なお、Great Place to Work Institute は世界約60カ国に展開し、「働きがいのある会社」を世界共通の基準で調査・分析。

Appendix 01 基本戦略

ミッション

すべての人を、 創造する人に。

日本は少子高齢化による労働力人口の減少という社会課題に直面しており、多くの日本企業にとって生産性の改善や多様な人材が活躍できる労働環境の整備が重要な経営課題となっています。とりわけ、日本はOECD加盟国の中で労働生産性が最も低いとされています。

生産性を改善するために、AIやロボットといったテクノロジーの進化は不可欠ですが、私たちは、それを使いこなす人の役割がより重要になると考えています。

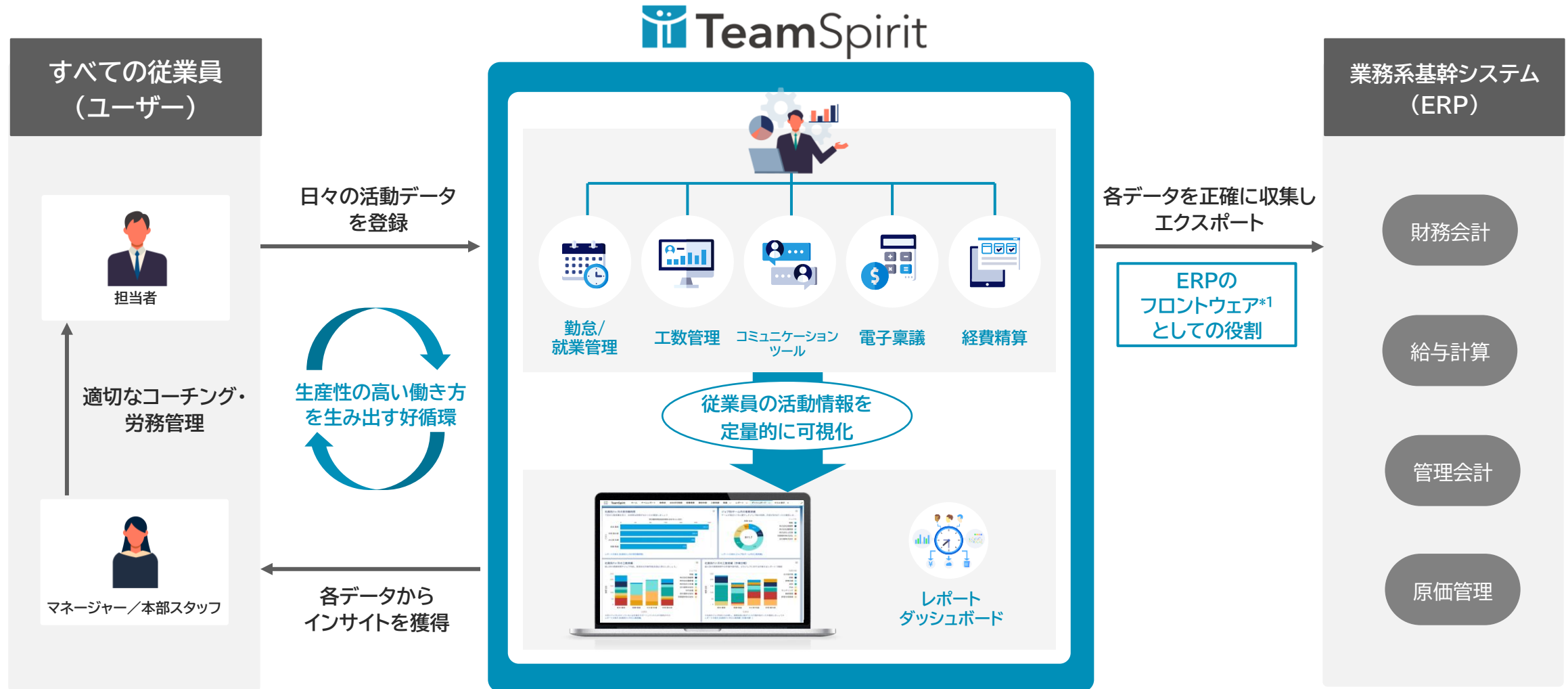
私たちは、「TeamSpirit」を通じてEmployee Successを実現することで、すべての人を創造する人に変えていき、生産性の改善という大きな社会課題の解決に貢献していきます。

一人ひとりが創造的に働き、人が中心となってテクノロジーを使いこなすことで世の中を変えていく、それが私たちのミッションに込められた思いです。



事業概要

「すべての人を、創造する人に。」変えていく、ERPのフロントウェア「TeamSpirit」シリーズを提供



*1 すべての従業員が日常的に利用する業務システムで、基幹システム(ERP)のフロント部分(従業員側)でデータエントリー機能を担うソフトウェアを指す当社が定義した造語。具体的には「勤怠管理システム」「工数管理システム」「経費精算システム」等を指す

チームスピリットが解決する社会課題と目指す姿

多くの日本企業が直面する「働く」ことを巡る経営課題を解決し、Employee Successの実現を目指す

「働く」ことを巡る日本の社会課題

- 少子高齢化による労働力人口の減少
- OECD加盟国の中で最も低いとされる労働生産性の改善

「働く」ことを巡る日本企業が抱える経営課題

1 生産性の改善

- ▶ 間接業務の効率化とコア業務に投下する質と量の改善
- ▶ DXの加速(デジタル化、レガシーシステムの刷新)
- ▶ DXの担い手となるIT人材不足への対応(2025年の崖^{*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

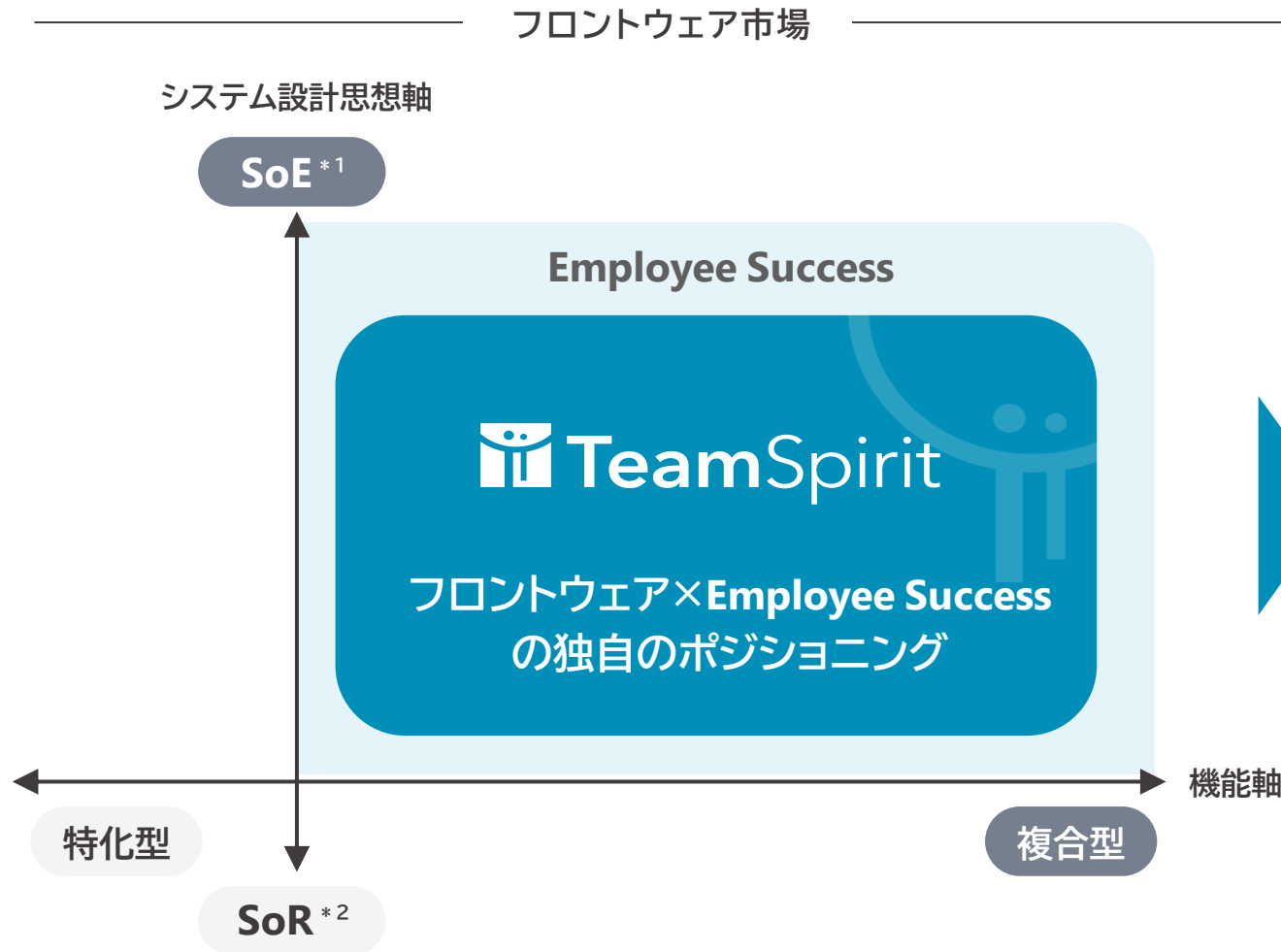
当社が実現したい
Employee
Success

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見える化

- 勤怠、工数、経費など複合的な視点で働き方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: #0072bc; color: white; padding: 5px; text-align: center; margin-bottom: 10px;">スクラッチ</div> <div style="background-color: #0072bc; color: white; padding: 5px; text-align: center;">パッケージ</div>	<ul style="list-style-type: none"> • 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: 5px; 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

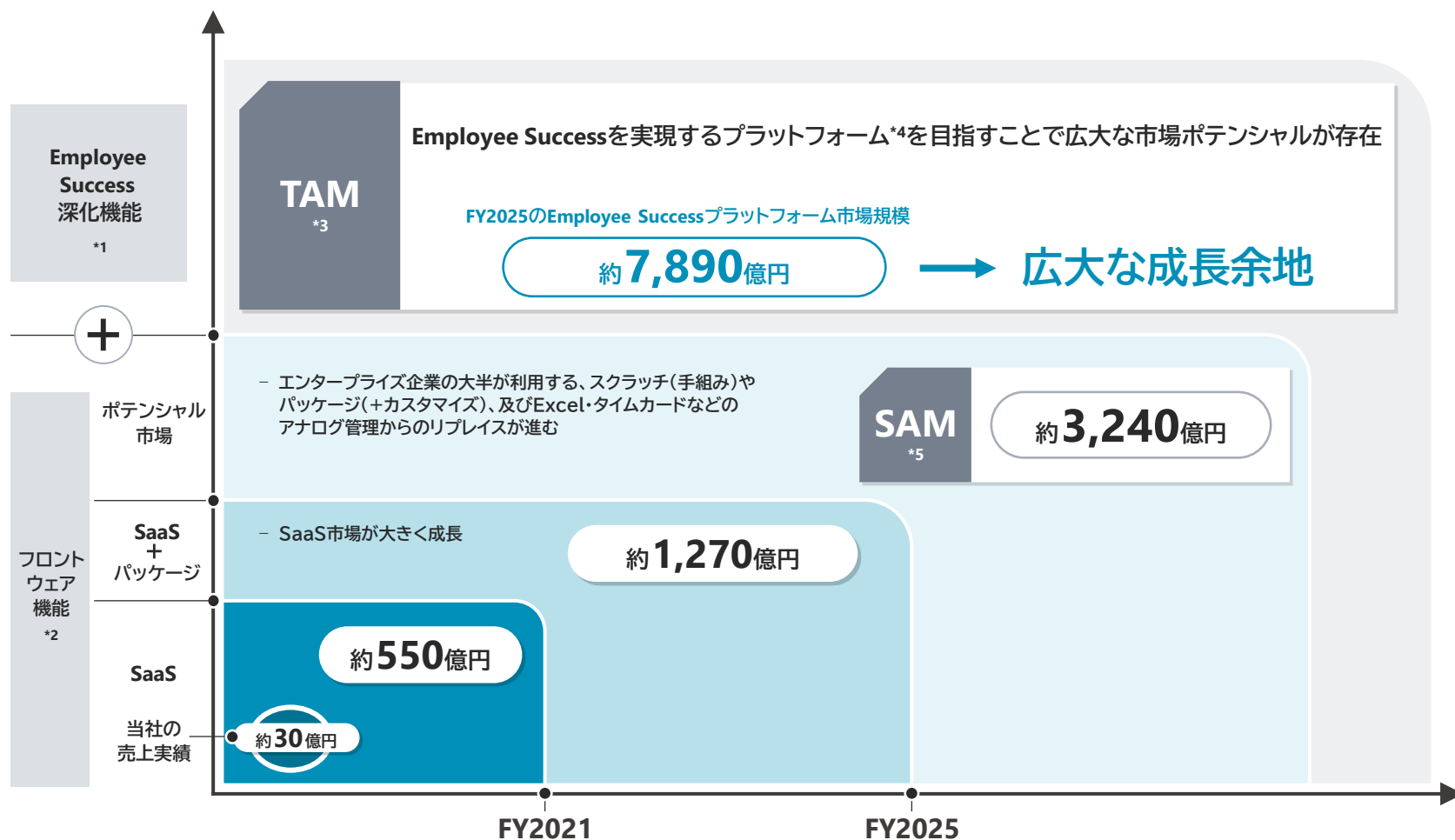
*2 現在のTeamSpiritの基本料金月額600円をもとに試算

*3 平成28年経済センサス - 活動調査(総務省統計局)を基に当社作成

*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「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タ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「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

エンタープライズ企業、成長企業を中心に、強固な顧客基盤を構築

東証一部、二部
上場企業
／
エンタープライズ企業*1

 三菱地所

 HISEIDO

 KAGOME
自然を、おいしく、楽しく。



 MKI

USEN-NEXT
GROUP 

DENTSU
DIGITAL

ADK<<

Zoff

 コロプラ

 LIFULL

 SMS

ISB
ISB CORPORATION

eaba

 Akatsuki

マザーズ上場企業
／
未上場成長企業*1

 弁護士ドットコム
専門家をもっと身近に

カオナビ

 BASE

 HENNGE

 MEDLEY

 coconala

 team
Lab★

 ANDPAD

 KAKEHASHI

2019年以降
マザーズ上場企業の
6社に1社が
TeamSpiritを利用中*2

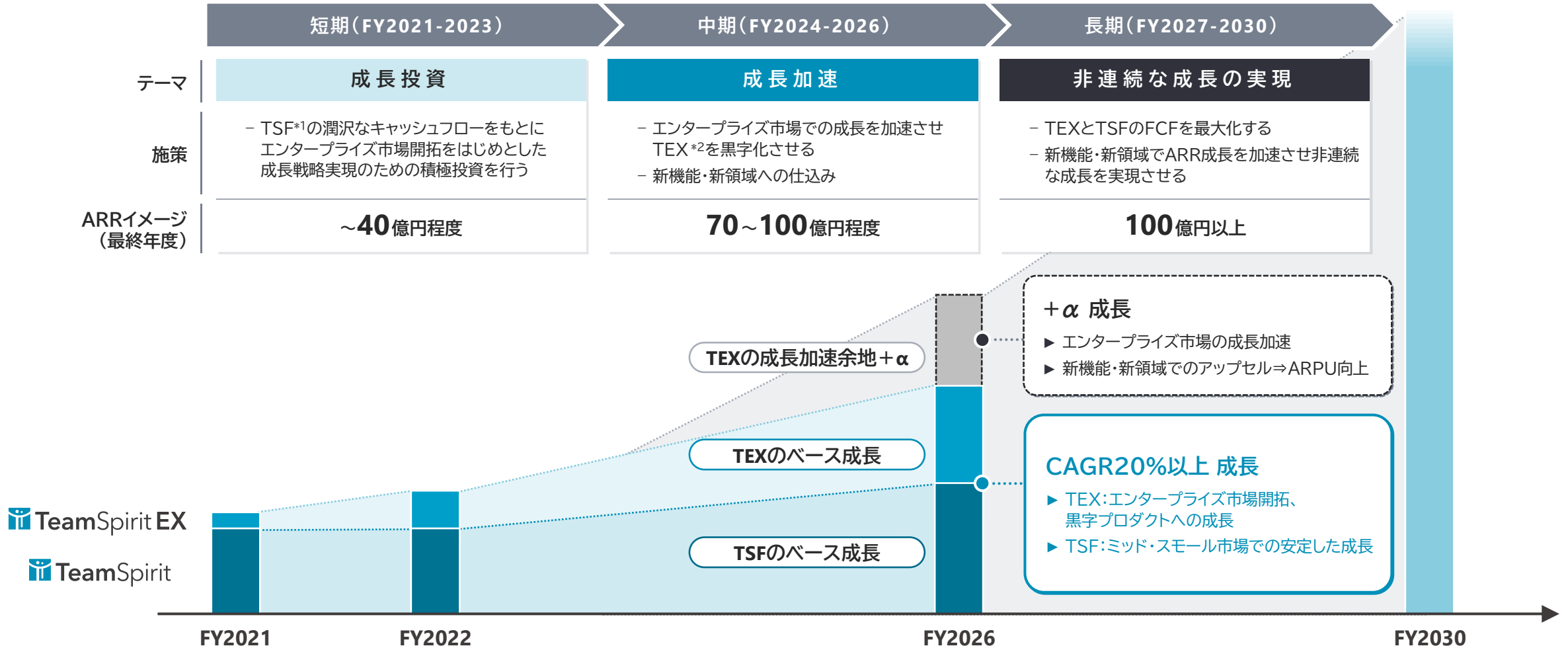
*1 ロゴの掲載許可をいただいている一部の企業を抜粋して掲載

*2 2019年初以降、2021年12月24日までにマザーズ市場に上場した219社について集計

Appendix 02 今後の成長戦略

中長期経営方針とARR成長イメージ

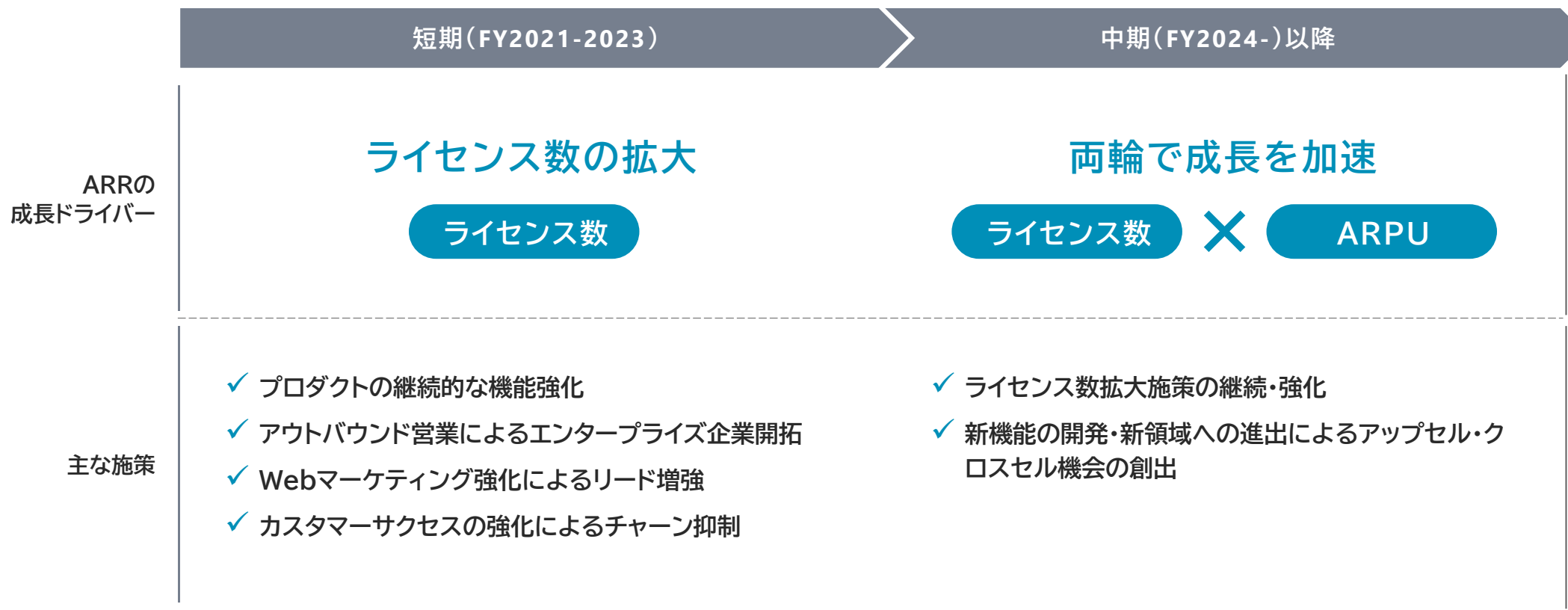
FY2026に向けてCAGR20%以上+ α のARR成長を目指す



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

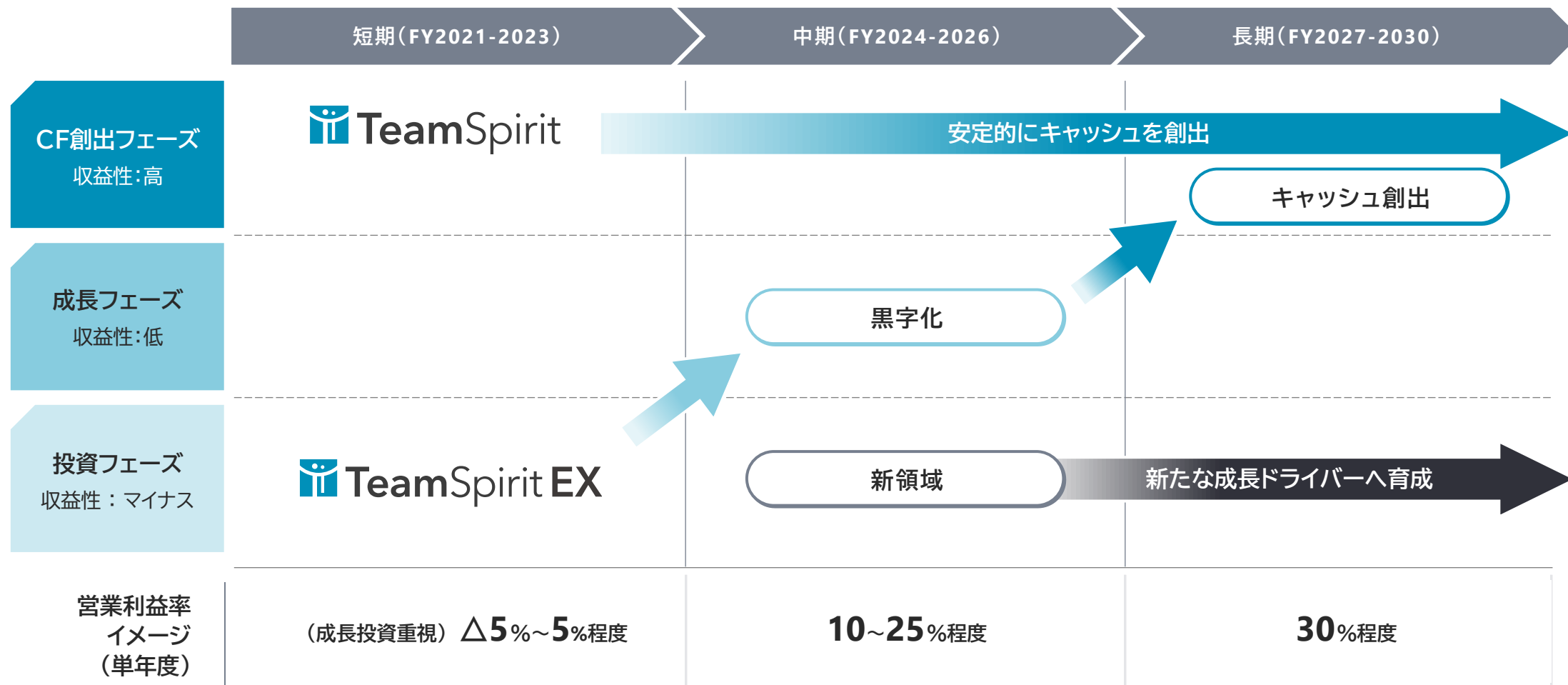
ARRの成長ドライバーに関する戦略

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

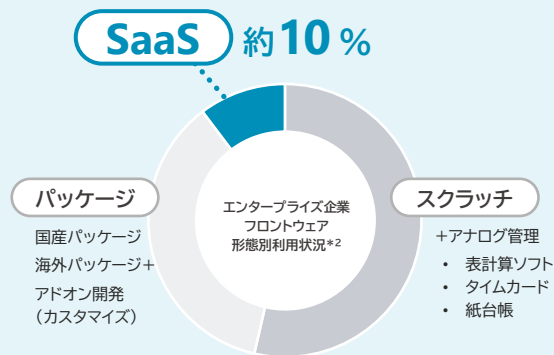
- 働き方改革関連法の施行に伴い長時間労働是正への動きが本格化
- デジタル庁の新設等、DXに向けた動きが加速
- DX2025年の崖(IT人材の不足がDXを妨げるという、経産省による警鐘)

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

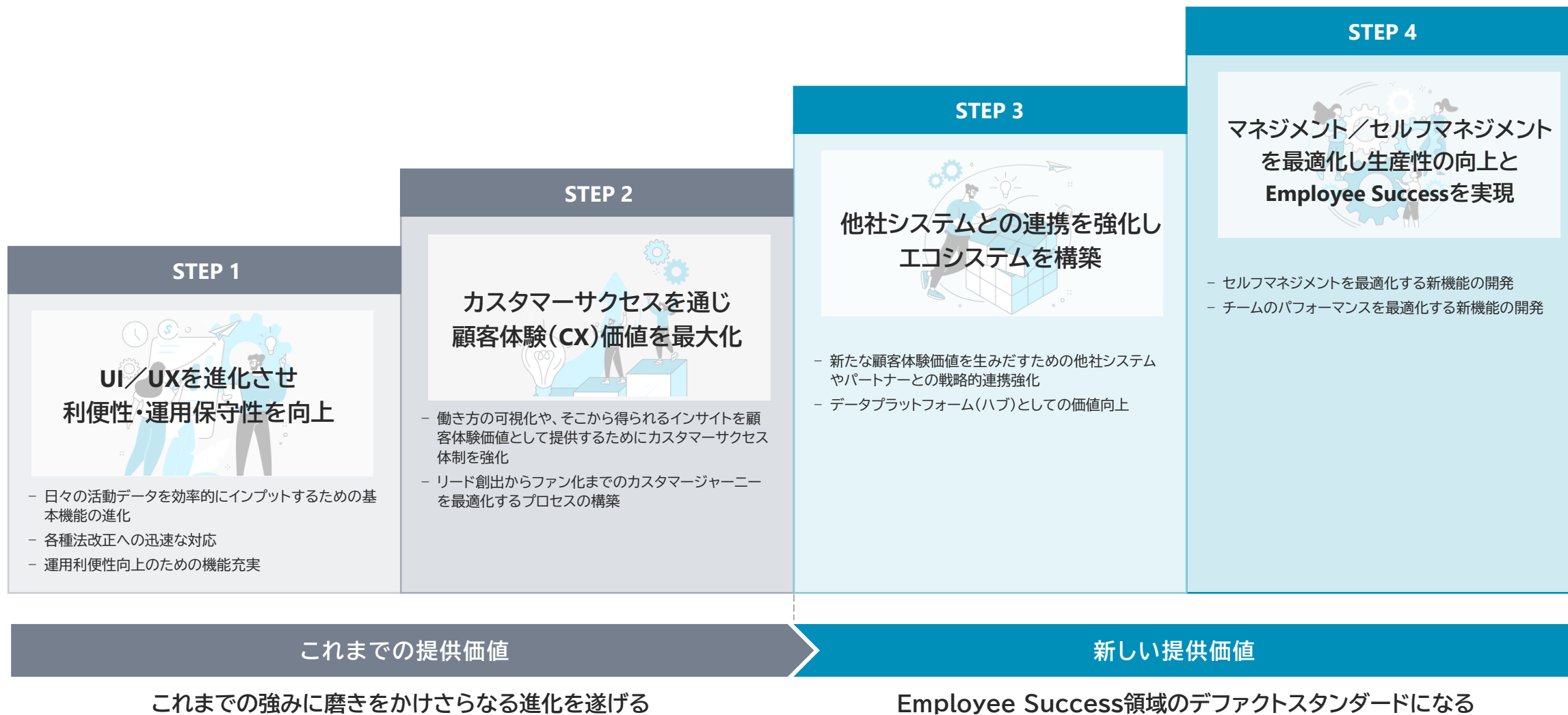
- エンタープライズ向け製品として求められる業務機能の拡張
- エンタープライズシステムとしての強固なシステムインフラ設計

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



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」を今秋販売予定*3



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、ゼネコン、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

*3 2021年11月に販売開始

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 03 2022年8月期 事業計画

2022年8月期 重点戦略

プロダクト毎に戦略を最適化し、開発を中心に成長投資を大幅に拡大させる

	戦略	主な施策
01	プロダクト毎に戦略を最適化	<ul style="list-style-type: none"> ▶ プロダクト軸で社内横断型組織を設置(ビジネスユニット制の導入) ▶ エンタープライズ企業向けアウトバウンド営業の強化 ▶ ターゲット市場への訴求効果を最大化するため、Webマーケティングを強化
02	開発投資を増強し プロダクト競争力を大幅に強化	<ul style="list-style-type: none"> ▶ TEX、TSFともに開発人材の採用を積極的に進めながら、外部リソースの活用も促進させ、各機能強化を急加速 ▶ オフショアベンダーの活用等、機動的な開発体制の整備
03	今後の成長戦略を支える経営基盤の強化	<ul style="list-style-type: none"> ▶ ガバナンス強化のため、監査等委員会設置会社へ移行予定* ▶ 従業員エンゲージメント強化のため、従業員向け株式インセンティブ制度を導入 ▶ ポストコロナ時代に対応した柔軟な働き方を支援する各種施策の実施 ▶ 積極的な採用の継続

* 2021年11月30日の定時株主総会を経て、監査等委員会設置会社に移行済み

2022年8月期 KPI計画

ARR

3,000百万円

YoY +20.0%以上

ライセンス数

392,000以上

YoY +70,000以上

月次解約率 (ライセンス数ベース)

0.50%

YoY Δ 0.15pt

通期業績見通し

開発を中心に成長投資を大幅に拡大、営業利益は一時的に赤字化するも本源的な収益性は高水準を維持

(百万円)

	FY2022		FY2021
	通期(計画)	前年度比	通期(実績)
売上高	3,300~3,350	+14~16%	2,896
ライセンス	2,700~2,750	+15~17%	2,354
プロフェッショナルサービス	600	+11%	542
営業利益	▲150~▲200	▲189~▲218%	169
当期純利益	▲105~▲140 [*]	▲186~▲215%	122

Point

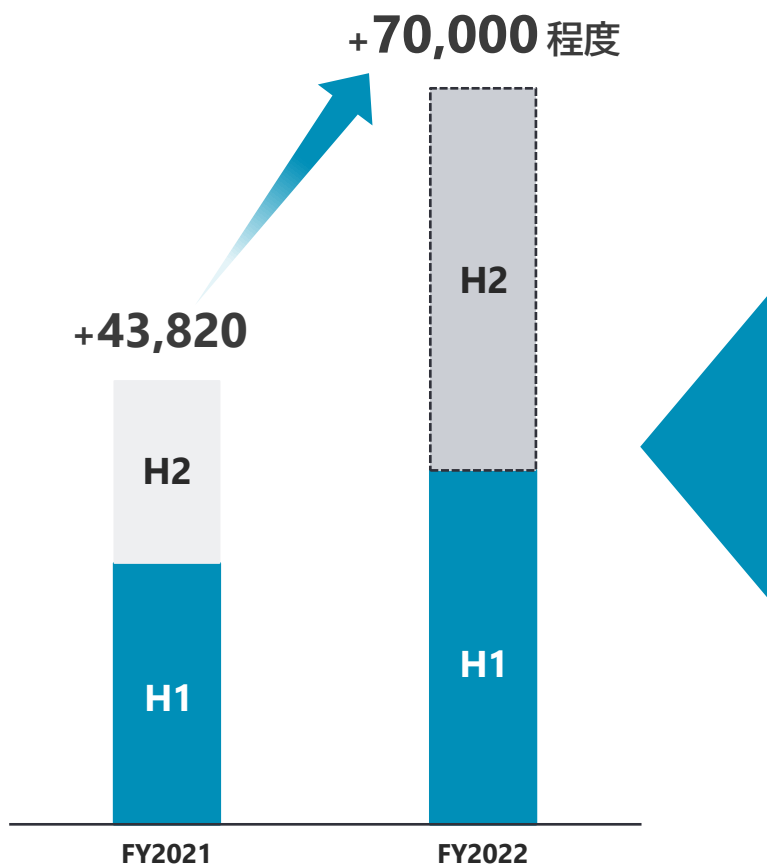
- 通期売上計画は現状のパイプラインを考慮すれば十分達成可能な水準
- 開発メンバーを中心に積極採用を継続するため人件費は増加
- 外部リソースを活用して開発スピードを急加速させるため、スポット的な業務委託費が大幅に増加
- マーケティング費用は概ね前年度並み

* 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

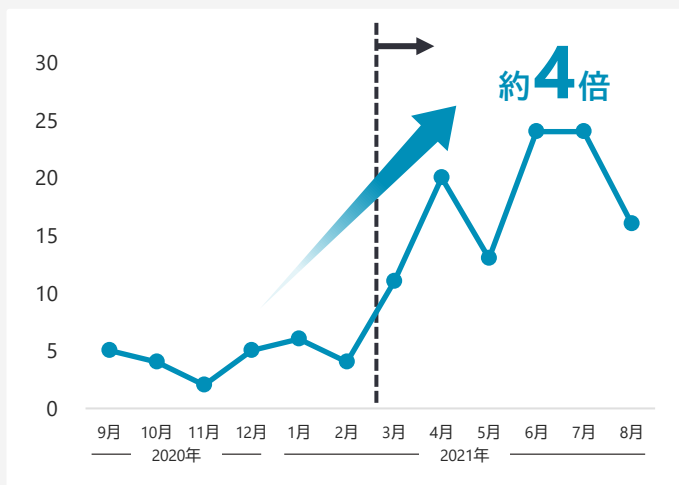
ライセンス計画

Q1はEBUセグメントの追加商談受注(前年度からの延伸分)もあり順調なスタート、通期では前年度比大幅な増加を見込む

ライセンス計画



GB/EBUセグメントのマーケティングリード*実績



- ▶ エンタープライズ営業チームの立ち上げによる戦力増強
- ▶ リブランディングイベントや各種マーケティング施策の効果

Point

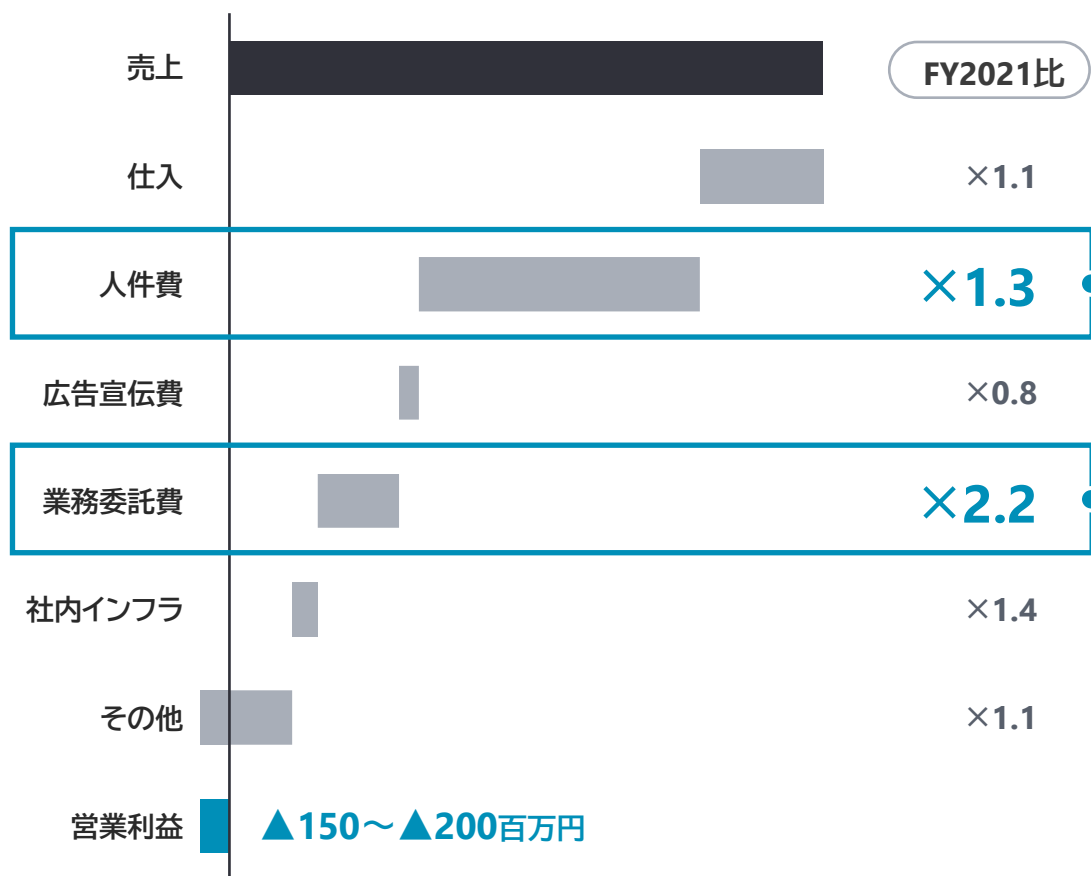
- 通期のライセンス純増計画は約70,000を見込む
- H1のライセンス純増計画は30,000ライセンス前後を見込む
- 前年度に実施したエンタープライズ開拓施策の効果で2021年3月以降のリード数は約4倍に増加、今年度実績への貢献に期待

* マーケティング活動により得られたリードのうち、実際に面談を行い、継続商談となったもののみを集計

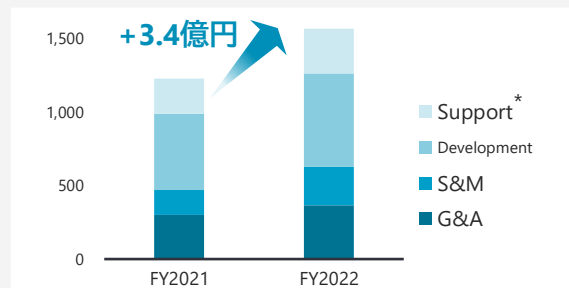
営業利益計画

主な成長投資増加ポイントは、①人件費+3.4億円(採用加速)、②業務委託費+2.3億円(うち開発スポット活用+1.7億円)

FY2022費用構造

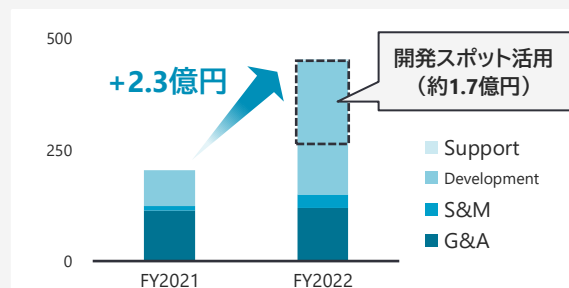


人件費



- ▶ 今期も積極採用を継続、開発やサポート/コンサルタントを中心に30名程度の従業員数増加を計画
- ▶ 増加分のうち2億円程度が今年度の採用に伴うもの

業務委託費



- ▶ TEX、TSFそれぞれの機能強化を急加速させるため外部リソースを積極活用
- ▶ 開発のスポット活用に伴う業務委託費が1.7億円程度増加

開発投資について

TEX、TSFそれぞれの市場環境に合わせた機能強化を図り、プロダクトの競争優位性を高める

	TeamSpirit EX	TeamSpirit
開発強化のポイント	<p>“ エンタープライズ向けフロントウェアSaaSとしての地位を確立</p> <ul style="list-style-type: none"> - エンタープライズ企業の複雑なニーズに対応する各種基本機能の強化(網羅性の向上) - 特定の業種・顧客属性にFocusした機能開発 - 勤怠管理・工数管理・経費精算の機能間連携を強化したキラーコンテンツの開発 	<p>“ Employee Successを実現するための機能強化や他システムとの連携強化を加速</p> <ul style="list-style-type: none"> - 運用利便性を向上させる各種UI/UXの強化 - 企業のDX推進やポストコロナ時代の働き方を支援するための新機能開発 - 他システムとの連携によるエコシステム構築
開発投資に占める割合	約 65%	約 35%

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 - 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 - 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 - 開発	40%程度	25%程度
	S&M - 営業 - マーケティング	10%程度	10%程度
	G&A - 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 04 その他資料

ライセンス関連KPI

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

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

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

* FY2022 Q1のCFは未監査

本資料における経営指標、用語の定義

経営指標	MRR	MRR=Monthly Recurring Revenue。各月末時点のライセンス契約金額の合計(前回まではライセンスMRRと記載)
	ARR	ARR=Annual Recurring Revenue。MRR×12で算出(前回まではライセンスARRと記載)
	リカーリングレベニュー	解約の申し出がない限り毎年継続される売上高。ライセンス売上+プレミアム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、売付けの申込み又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。

