

2024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

2024年1月11日

東証GRT: 4397

2024年8月期 第1四半期 決算説明資料 目次

01. 経営・執行体制について
02. 2024年8月期 第1四半期 実績
03. 2024年8月期 H1業績見通し
04. 成長戦略に関するアップデート(FY2024の重点戦略)

Appendix

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

01

— 経営・執行体制について

新代表取締役CEOのプロフィール

- 2023年11月27日付で、道下和良が代表取締役CEOに就任

代表取締役CEO

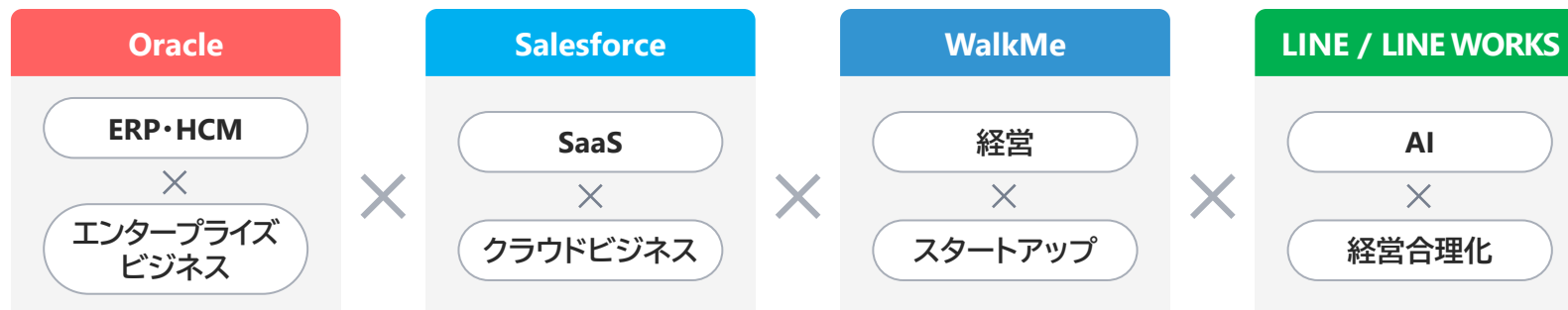
道下 和良

みちした かずよし



経歴

- 1997年4月 日本オラクル株式会社入社
エンタープライズ領域の営業部長、CRM事業本部長、CRM/HCM事業本部長を歴任
- 2013年8月 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
コマーシャル営業部門の執行役員を経て、常務執行役員として製品営業部門などをリード
- 2019年6月 WalkMe日本法人のカントリーマネージャー兼代表取締役社長就任
- 2022年7月 LINE株式会社AIカンパニー カンパニーエグゼクティブCCO就任
- 2023年5月 ワークスマイルジャパン株式会社 (現LINE WORKS株式会社) 執行役員就任
- 2023年11月 当社代表取締役CEOに就任



経営・執行体制(2023年12月～)

取締役



道下 和良 指名
代表取締役CEO

日本オラクル株式会社、株式会社セールスフォース・ジャパン常務執行役員、WalkMe日本法人代表取締役社長、LINE株式会社AIカンパニーCCO等を経て、2023年11月より当社代表取締役CEOに就任。



虎見 英俊
取締役COO

米国公認会計士。そーせいグループ株式会社執行役員等を経て、2020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。



古市 克典 指名 報酬
社外取締役

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。



田邊 美智子 報酬
社外取締役 監査等委員

公認会計士。有限責任監査法人トーマツを経て、2019年に独立。内部統制、内部監査、IPOなどを広範囲に支援。note株式会社取締役監査等委員を兼任。2021年11月に当社社外取締役就任。



氏家 優太 報酬
社外取締役 監査等委員

弁護士。長島・大野・常松法律事務所を経て、青山総合法律事務所入所、2017年より同所パートナー。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に就任。



桑園 寛之 指名
社外取締役 監査等委員

株式会社日本債券信用銀行(現株式会社あおぞら銀行)を経て、日本ベンチャーキャピタル株式会社入社。2023年6月より同社取締役副社長に就任。2022年11月に当社社外取締役就任。

執行役員



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 兼
新規事業推進室担当



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



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

02

— 2024年8月期 第1四半期 実績

エグゼクティブサマリー

▶ ARRは、前年度比+16.5%の3,461百万円

- Q1のARR純増は、+105百万円
- ライセンス純増数は、+18,426ライセンス(前年度比+21.7%)となり、引き続きエンタープライズセグメントが牽引
- 月次解約率(ライセンス数ベース)は、0.47%(QoQ -0.04pt)となり、低解約率を継続

▶ Q1の売上高は計画通り進捗、営業利益は期初計画に対して赤字幅を圧縮

- 売上高は、YoY+17.0%の1,043百万円
 - ✓ YoY成長率:ライセンス売上高+16.2%、プロフェッショナルサービス売上高+20.8%
- 営業利益は、ARR 成長のために必要な投資を継続しつつも、経営の効率性をより高めるために一部の施策を見直したことで期初計画比に対して赤字幅を圧縮

▶ H1の営業利益見通しは、▲80～▲100百万円に赤字幅を縮小(修正前▲200百万円)

- H1のARR純増は、243～273百万円(Q1:105百万円、Q2:138～168百万円)を見込む
- H1の売上高は、計画通りに推移中
- H1の営業利益は、▲80～▲100百万円に赤字幅を縮小(修正前▲200百万円)

2024年8月期 第1四半期 At a Glance

ARR^{*1}

3,461百万円

YoY **+16.5%** QoQ **+3.1%**

ライセンス数

475,142

YoY **+21.7%** QoQ **+4.0%**

月次解約率 (ライセンス数ベース)^{*2}

0.47%

YoY **-0.01pt** QoQ **-0.04pt**

リカーリングレベニュー比率^{*3}

90.2%

YoY **-0.8pt** QoQ **-0.3pt**

契約社数

1,835社

YoY **+153**社 QoQ **+35**社

従業員数

204名

YoY **+34**名 QoQ **+8**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

2024年8月期 第1四半期 実績

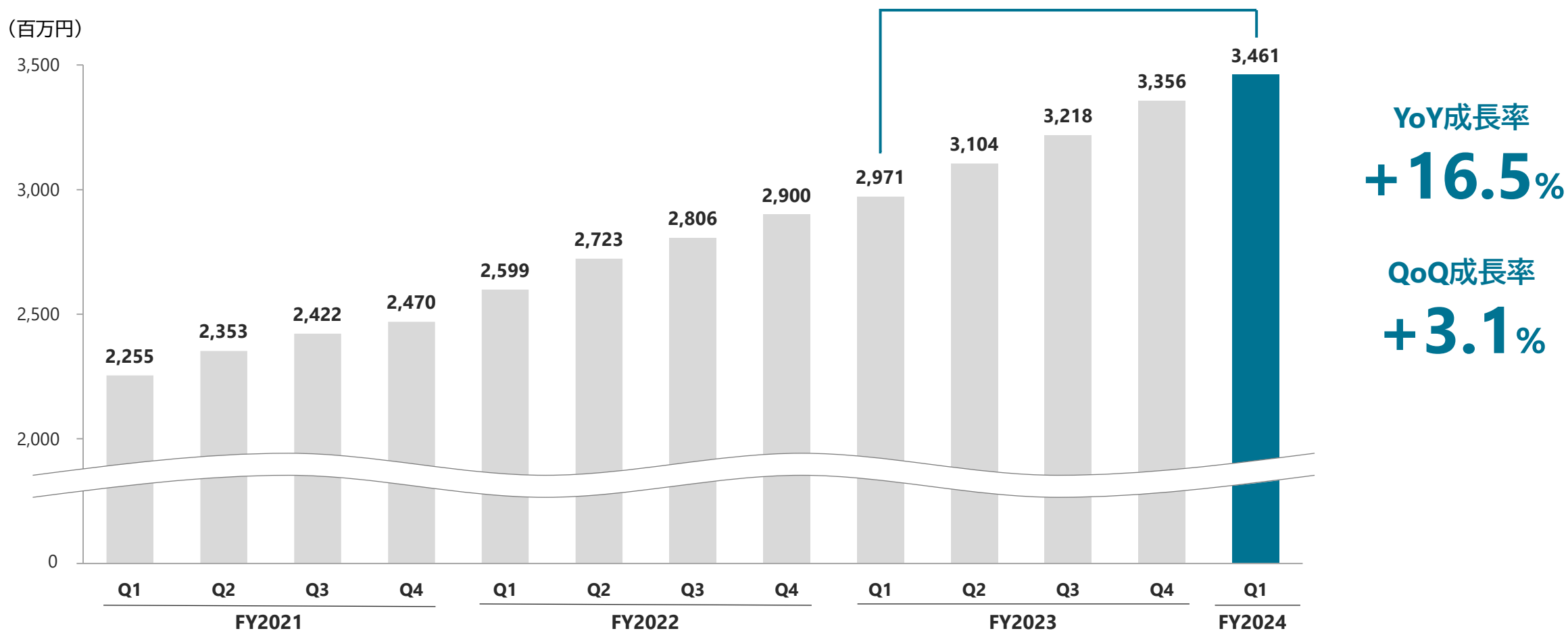
- 売上高は、ライセンス売上高、プロフェッショナルサービス売上高ともに堅調に推移
- 営業利益は、ARR成長に必要な投資を継続しつつも、経営の効率性をより高めるために一部の施策を見直したことで期初計画に対して赤字幅を圧縮

(百万円)	FY2024	YoY		QoQ	
	Q1実績	FY2023Q1		FY2023Q4	
売上高	1,043	891	+17.0%	995	+4.7%
ライセンス	854	735	+16.2%	818	+4.4%
プロフェッショナルサービス*1	188	156	+20.8%	177	+6.1%
営業利益	▲ 48	▲ 23	-	▲ 143	-
経常利益	▲ 49	▲ 24	-	▲ 146	-
当期純利益	▲ 35	▲ 12	-	▲ 98	-

*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

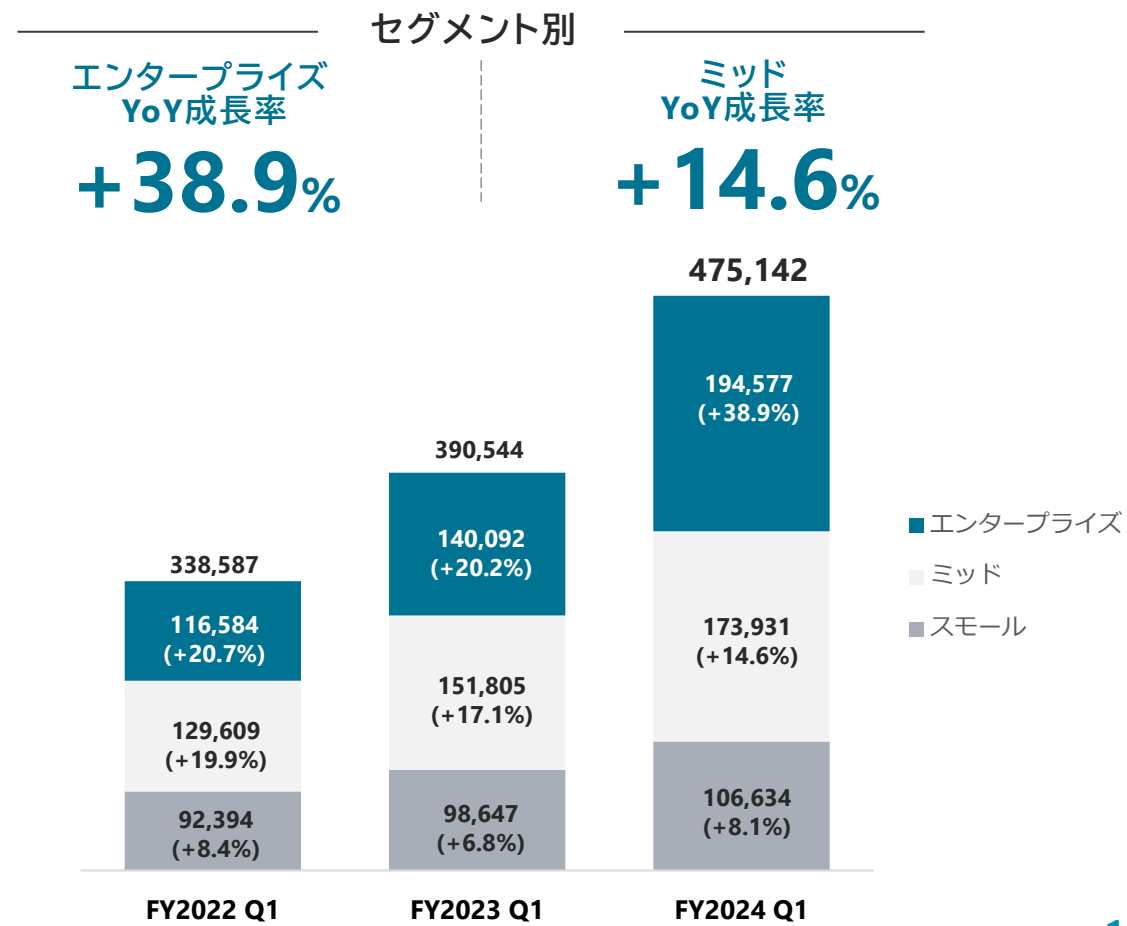
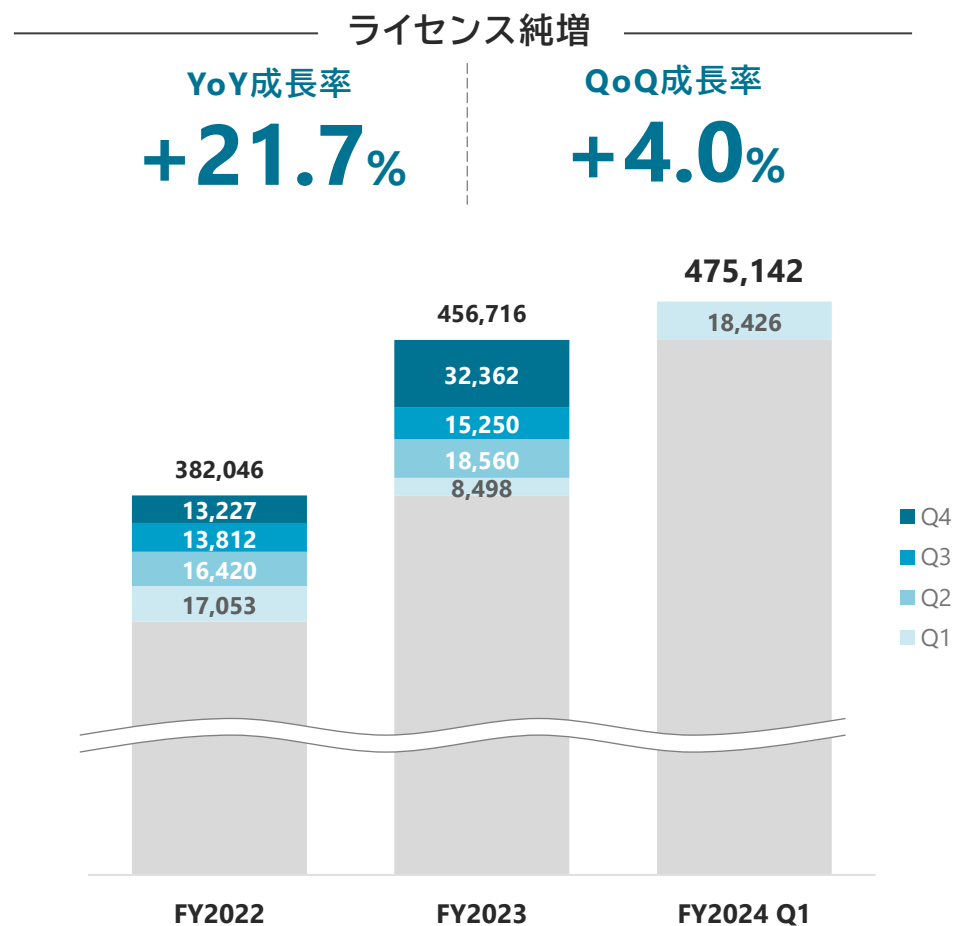
- エンタープライズセグメント*1が成長を牽引し、YoY+16.5%と着実に成長



*1 当社独自のセグメント分類。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

- FY2024Q1のライセンス純増数は18,426ライセンス
- エンタープライズセグメントは、YoY+38.9%と高成長を継続

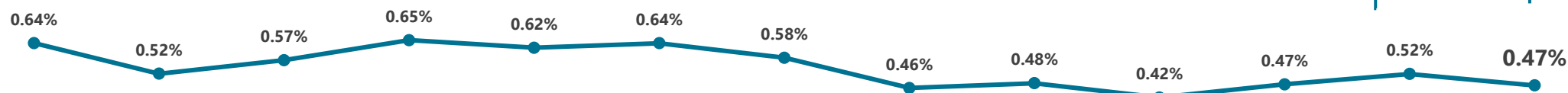


解約率

- **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、**-0.37%**と**ネガティブチャーン**を継続

ネガティブチャーン:解約・削減によるARRの減少を既存顧客からの追加受注によるARRの増加が上回っており、新規契約がなくてもARRが増加する状態

Gross月次解約率(ライセンス数ベース) ^{*1}



QoQ **-0.04pt**

Net月次解約率(ライセンス MRRベース) ^{*2}



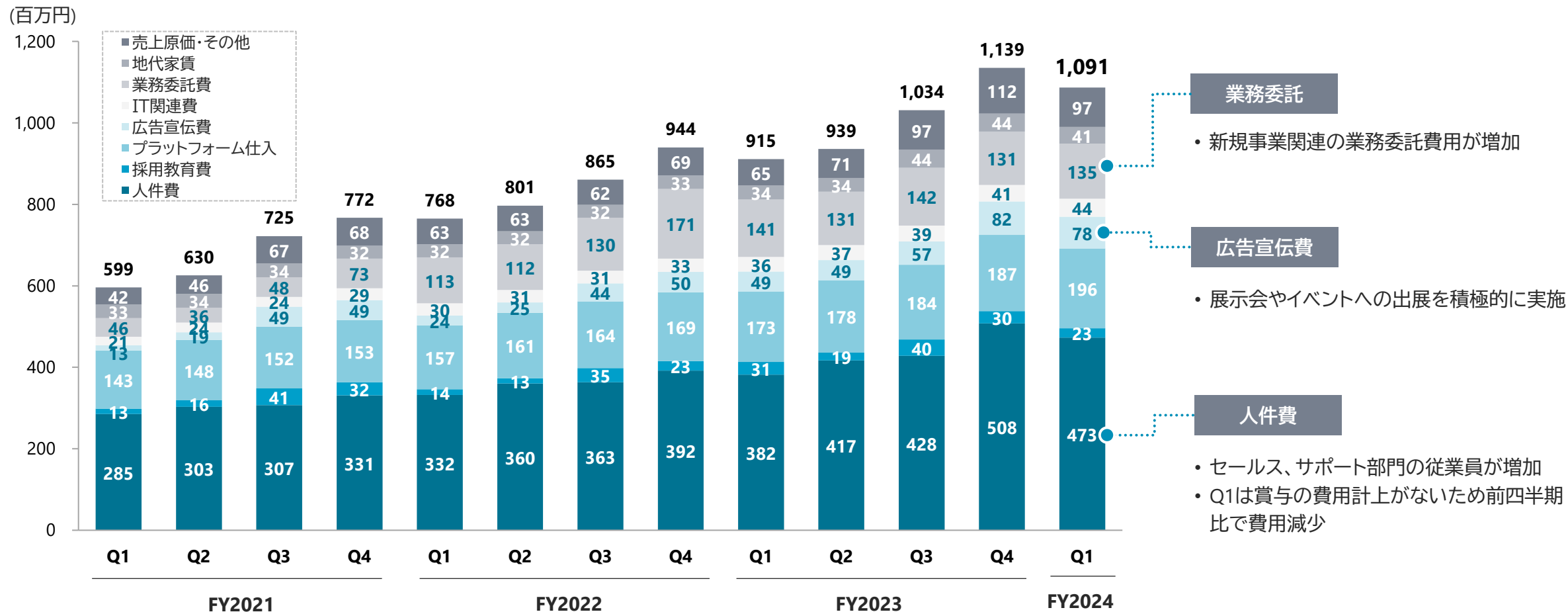
2020/11	2021/2	2021/5	2021/8	2021/11	2022/2	2022/5	2022/8	2022/11	2023/2	2023/5	2023/8	2023/11
FY2021				FY2022				FY2023				FY2024

*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

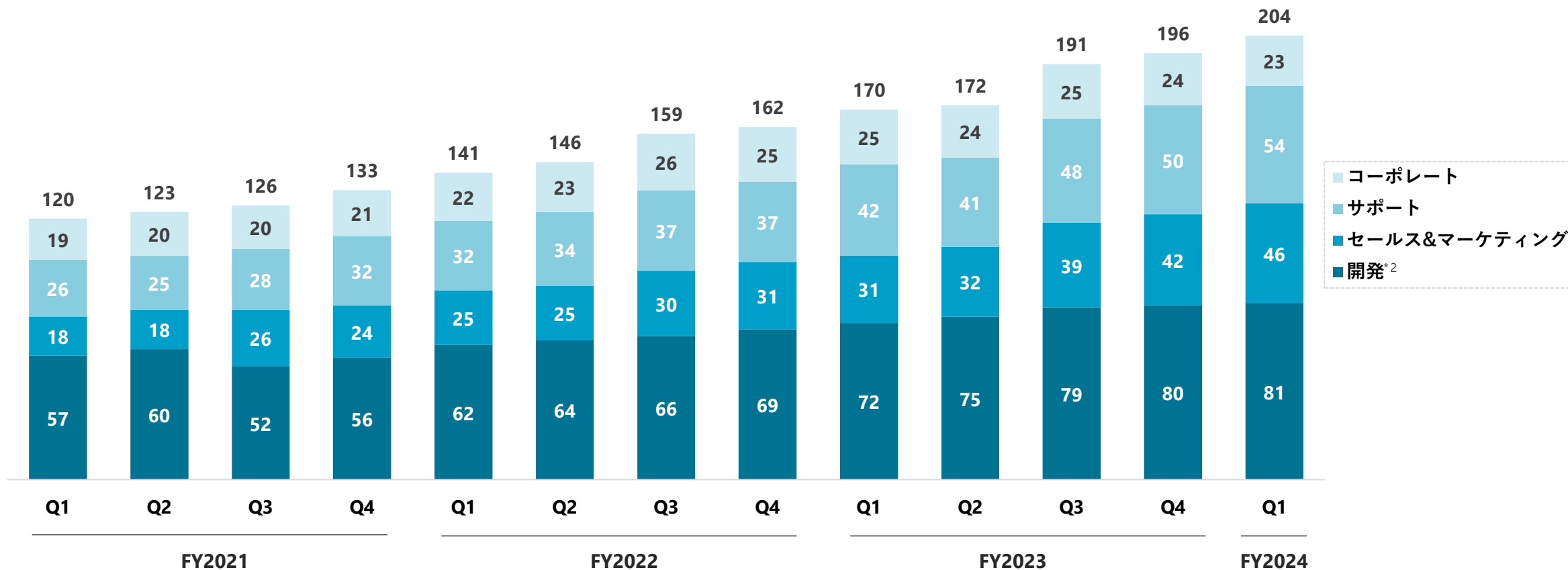
コスト構造(四半期推移)

- セールス、サポート部門を中心に採用が進んだことで人件費は増加傾向(Q1は賞与の計上がなく金額ベースでは減少)
- リード獲得を目的として、展示会やイベントへの出展を積極的に行ったことで広告宣伝費は高水準で推移



従業員数の推移

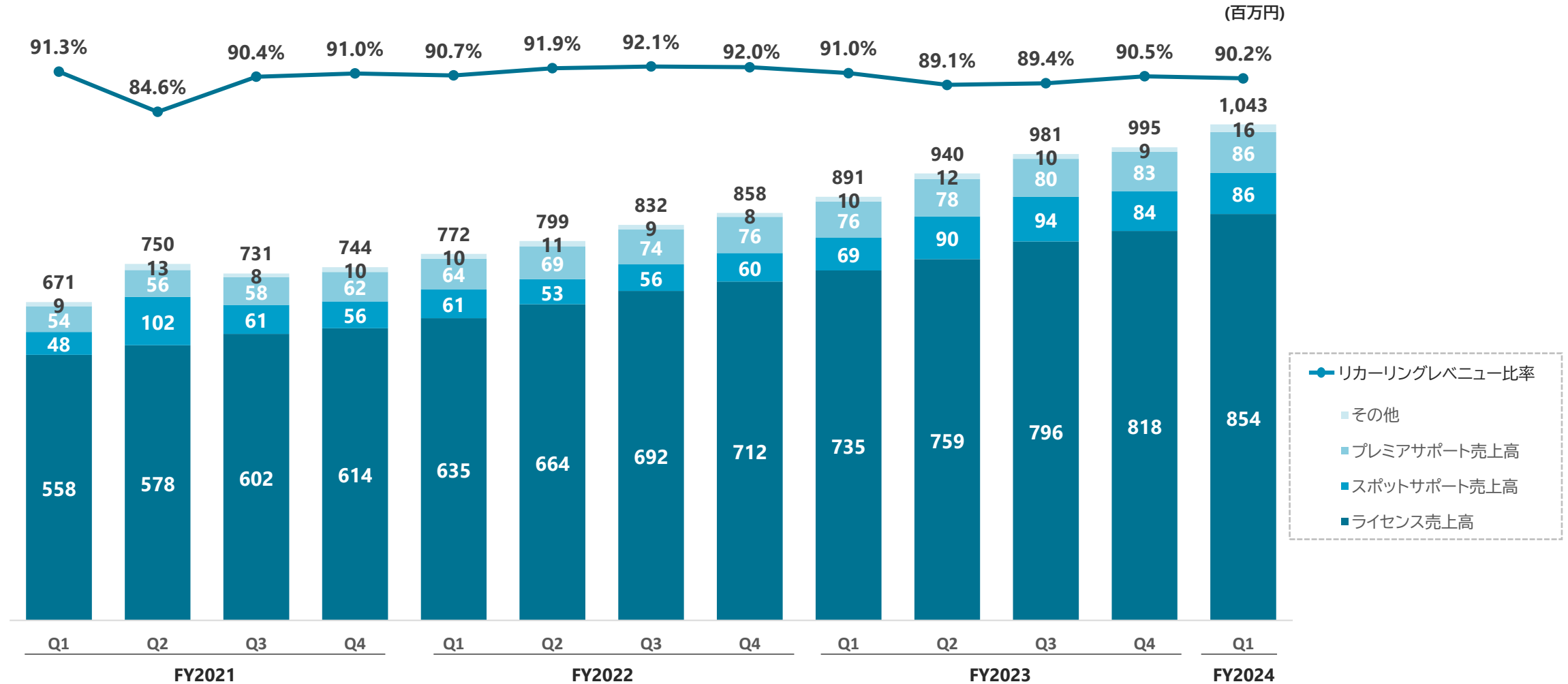
- セールス&マーケティングとサポート部門の採用が進みQoQで+8名の増加



*1 契約社員、執行役員を含む(アルバイトを除く) なお、過去分の集計は契約社員、アルバイトを含む(執行役員を除く)もので記載していたため、過去分の内訳を修正
 *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

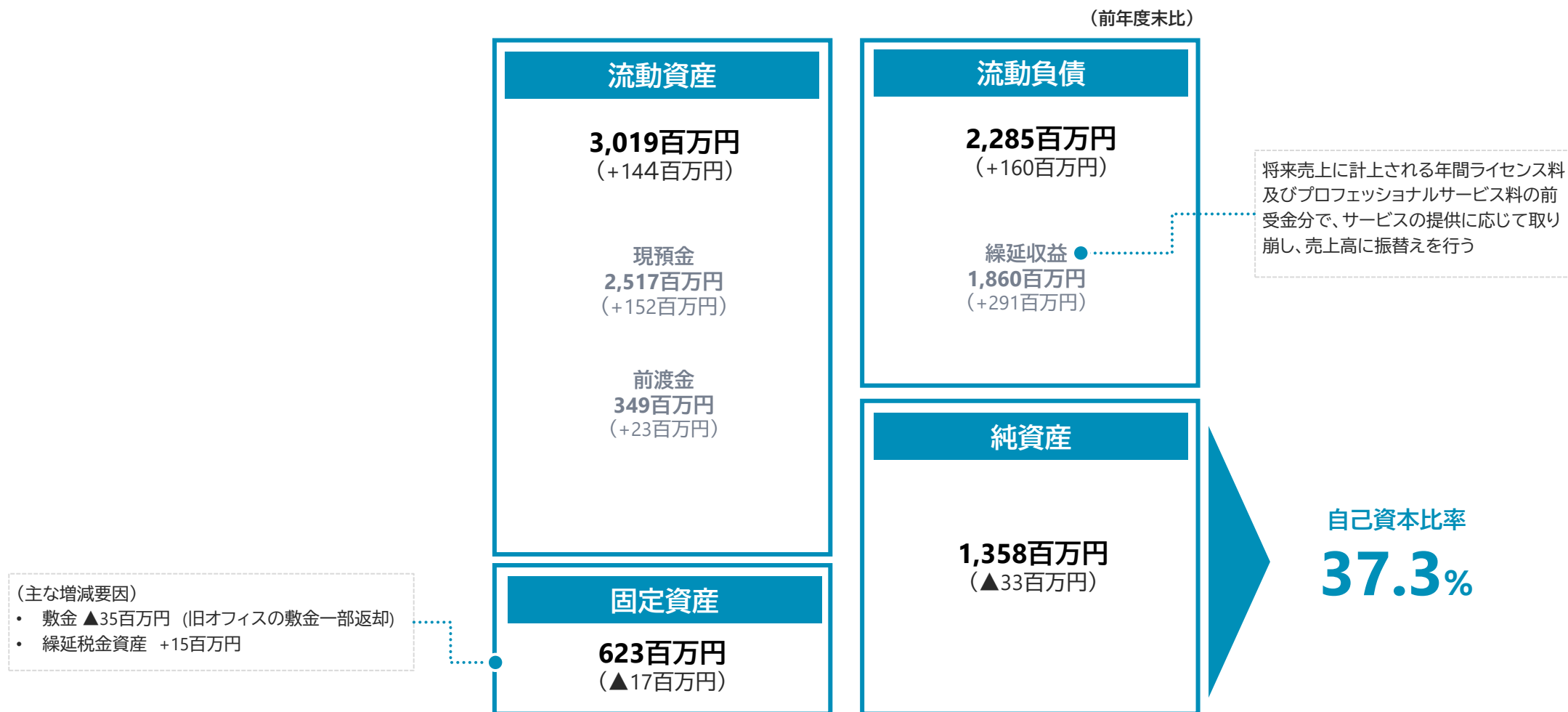
- 売上高は順調に成長、リカーリングレベニュー*1比率*2も継続して約9割と安定した事業基盤を堅持



*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37.3%と財務基盤は安定



03

— 2024年8月期 H1業績見通し

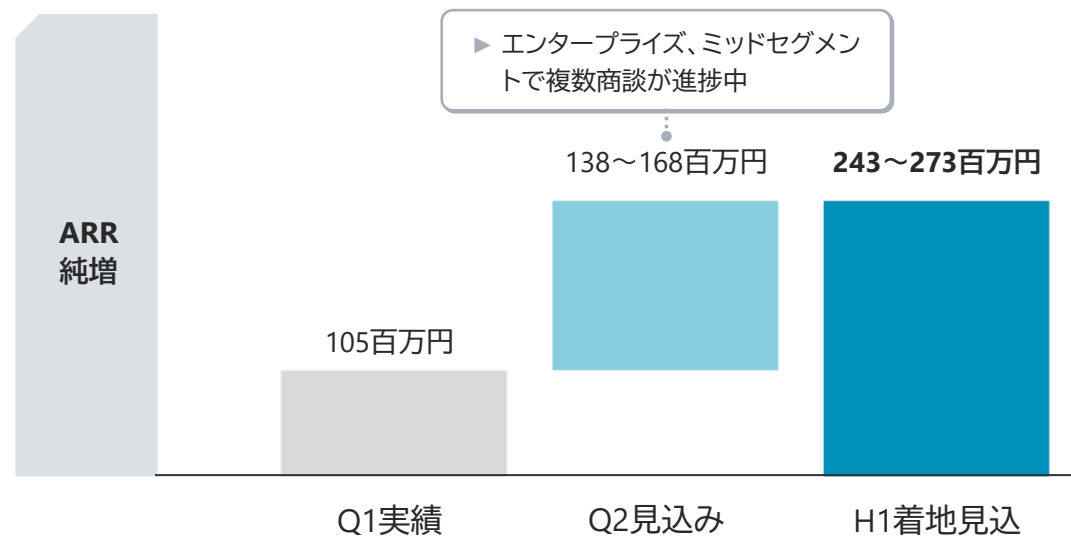
H1業績見通し

- 売上高は、期初計画より変更なし
- 営業利益は、経営の効率性をより高めるために採用計画などの成長投資を見直し▲80～▲100百万円に赤字幅を縮小

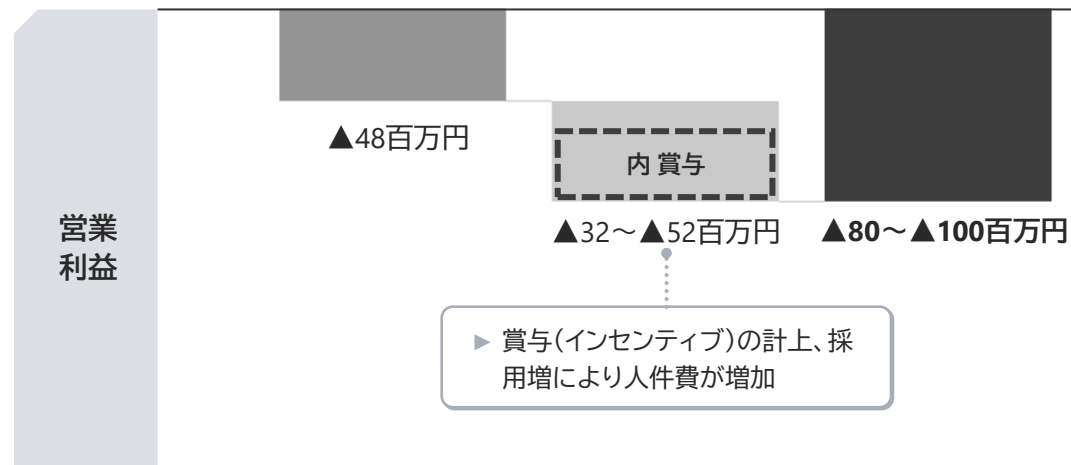
(百万円)	FY2024 期初計画		FY2024 Q1	FY2024	
	H1計画	通期	Q1実績	H1見通し	
KPI	ARR(純増)	—	+540～680	+105	+243～+273
	ライセンス(Lic)数 (純増)	—	+90,000～+110,000Lic	+18,426Lic	45,000Lic 程度
P/L	売上高	2,120	4,400～4,500	1,043	変更なし
	ライセンス	1,720	約3,600～3,700	854	変更なし
	プロフェッショナル サービス	400	約700～900	188	変更なし
	営業利益	▲200	H1の状況を踏まえて 成長投資方針を判断	▲48	▲80～▲100
	当期純利益*1	▲128		▲35	▲51～▲64

*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。

ARR及び営業利益の見通し



- 各セグメントで新規、追加商談が順調に進捗中
- Q2のARR純増は138~168百万円(ライセンス純増は27,000ライセンス程度獲得)を見込む
- H1着地見通しは243~273百万円



- 経営の効率性をより高めるために一部の成長投資、採用計画を見直し
- Q2は上半期分の賞与(インセンティブ)計上があり、Q1と同程度の営業損失を計上する見込みながら、収益性は大幅に改善する見通し
- H1着地見通しは▲80~▲100百万円

04

— 成長戦略に関するアップデート (FY2024の重点戦略)

当社固有の強みと戦略の方向性

固有の強み

▶ エンタープライズ市場攻略のための土台/レディネス

- 機能性に優れた製品と、経験豊富な営業・サポート体制
- アライアンスパートナーとの協業体制

▶ ミッド・スモール市場での成功モデル

- SaaSビジネスの成功モデル(大量のナレッジ蓄積)
- 安定した経営を行うための効率的なオペレーション

▶ 強固な顧客基盤と生産性改革に貢献するデータ

- 中小～大企業まで1,800社超の顧客基盤と勤怠市場での地位
- 生産性改革に貢献する価値のあるワークログデータ*

*勤怠や工数などの従業員の活動に紐づいて得られるデータ

戦略の方向性

▶ エンタープライズ市場でポジションを確立

- 大型案件の獲得とカスタマーサクセスによるLTVの極大化
- アライアンスパートナーとの協働で提供価値を戦略的に拡大

▶ 成功モデルをパートナーに展開しスケールを加速

- 販売面でのパートナープログラムの拡大
- 導入プロジェクト面でのパートナープログラムの拡大

▶ Solution-Led GrowthによるARR成長の加速

- 左記の強みを生かした新製品の市場投入
- クロスセルによる既存顧客のARPU向上
- M&Aや海外展開

FY2024の重点戦略

Growth & Efficiency

ARR成長を最優先としながらも、収益性改善に向けて経営の効率性を高める

重点戦略

主な取り組み

目標

1

エンタープライズビジネスの
拡大

- グローバルERPベンダーとの協業本格化
- 大手コンサルティングファームとの協業拡大
- ハイタッチ営業体制の継続強化

FY2024 ARR成長率+16~20%

エンタープライズセグメントのARR成長率は
+30%以上を目指す

2

ARPU向上を実現する
新機能・新規事業の立ち上げ

- 新機能開発や新規事業立ち上げ
- 1,800社超の既存顧客基盤へのクロスセリングによるARPUの向上

複数の新機能・新規事業の立ち上げ

FY2024計画上、ARR・売上貢献は見込んでいないが
複数の新機能・新規事業を立ち上げる

3

FY2025の営業黒字化に向けた
経営効率性の改善

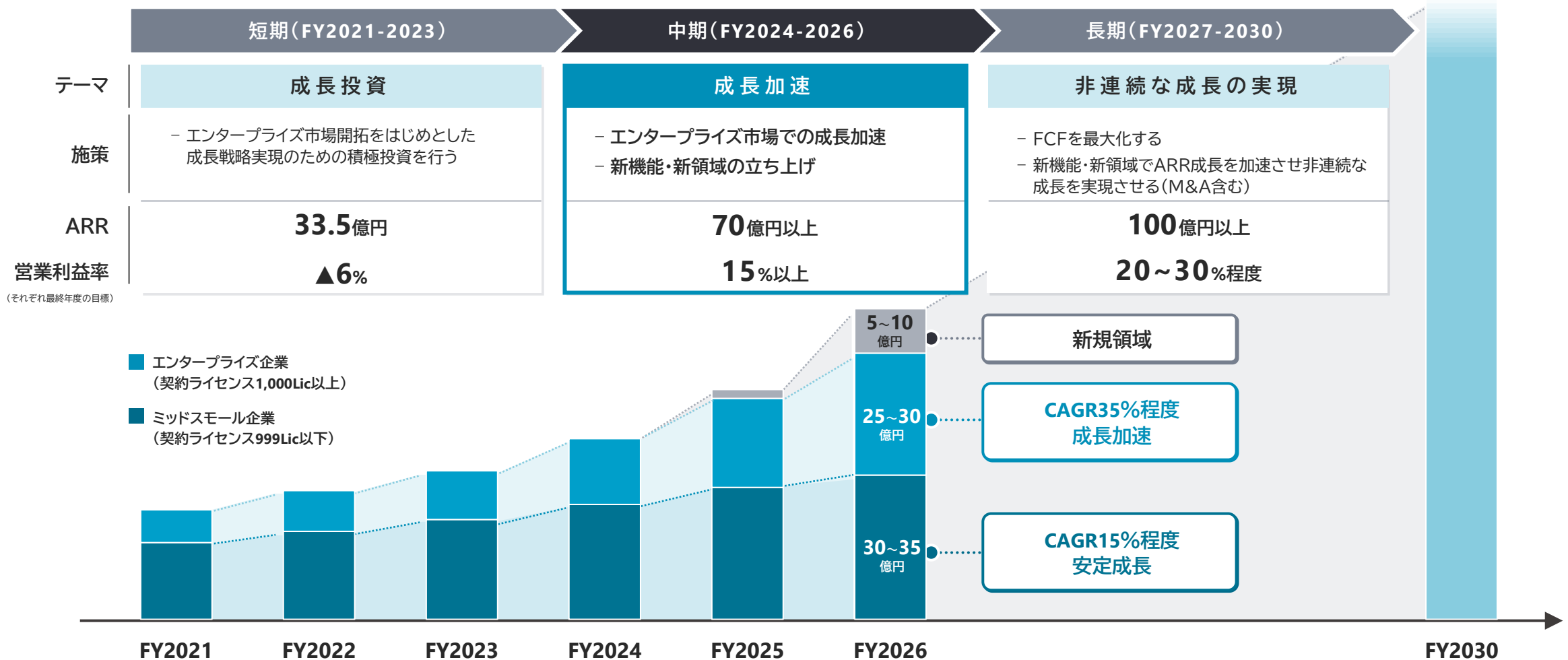
- 採用含む成長投資は、短中期的に高い投資対効果を見込めるものにフォーカスし、収益性を大幅に改善
- ミッド・スモール市場での成功モデルをパートナーに展開し、効率的にスケールできる仕組みの構築

H2(下期)の営業損益はH1(上期)比で改善

FY2024H2の営業損益はH1対比で改善させ、
FY2025の営業黒字化に向けて経営の効率性を高める

(再掲)中長期経営方針

- FY2024より「成長加速」フェーズがスタート
- ARRの着実な成長と収益性の改善にコミット



(再掲)FY2024の投資方針

- エンタープライズ市場開拓の推進によるARRの成長加速を目指す
- 現実的で将来の成長を見据えた規律のある成長投資判断を行う

01

エンタープライズ市場開拓の加速のため、営業、マーケティング、プロダクトに最適なバランスで投資

02

FY2026の利益目標を達成し、FY27以降の事業の柱となる新プロダクト開発とM&A等の新規領域を確実に立ち上げる

03

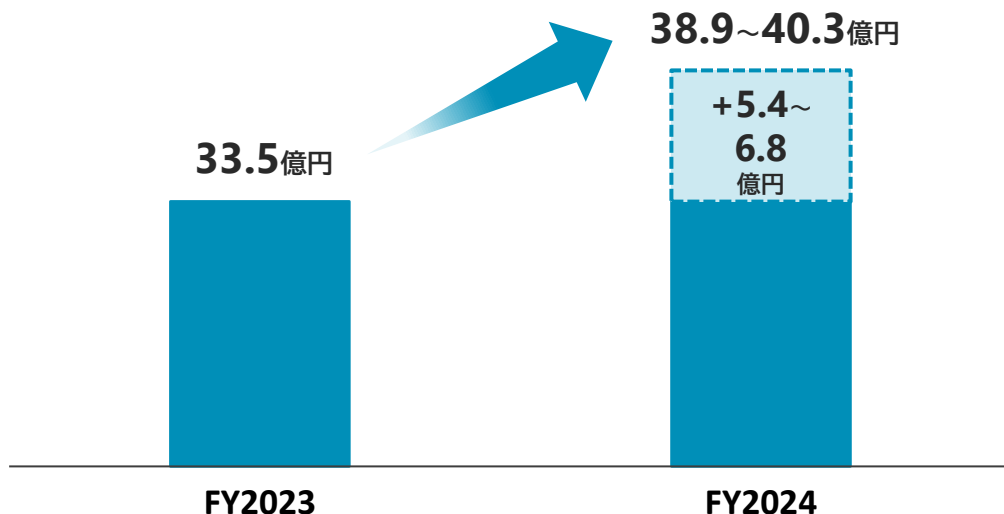
事業基盤を安定化させるため、ミッド・スモール市場においても適切な投資を実施

(再掲)FY2024 ARR成長率目標

- FY2024のARR成長率は+16~20%を目指す

ARR成長率目標

+16~20%



補足事項

- 1 契約ライセンス数は90,000~110,000ライセンス程度を見込む
- 2 月次解約率*1はFY2023と同水準の0.5%程度を見込む
- 3 ARPU(ライセンス単価)は、FY2023同程度を見込む

Sales & Marketing 戦略と推進状況

- FY2024期初時点のARRベースのパイプラインは前年比で約2.1倍 (うち、エンタープライズセグメントは2.6倍)
- FY2024期初時点のセールス人数は前年比約1.5倍の19名でスタート(うち、エンタープライズセグメント担当は約10名、同比約2倍)
- 2023年10月中旬に関西支社を開設、西日本エリアの開拓にも注力
- 大手ERPベンダーやコンサルファームとの連携を強化
- 顧客層拡大のためサービスラインナップを刷新
- オフライン・オンラインイベントへの出展強化
- SDR/BDRリソースを増強しパイプライン創出及びナーチャリングを加速

中期事業計画における営業利益目標の達成イメージ(勘定科目別)

- 人件費を中心に計画的に費用のコントロールを行い、中期事業計画における営業利益目標の達成を目指す

		FY2023実績	FY2024H1見通し	FY2026目標
売上高		38億円	約21億円	CAGR 15%以上
—売上高比率—			—売上高比率— (前回公表数値)	—売上高比率—
費用	仕入	19%	19%(約20%)	約20%
	人件費	45%	47%(約45～50%)	約40%
	広告宣伝費	7%	5%(約8%)	約5%
	業務委託費	14%	13%(約12%)	約5%
	その他	20%	20%(約20%)	約15%
営業利益		▲6%	▲4%(約▲10%)	15%以上 (10億円以上)

中期事業計画における営業利益目標の達成イメージ(部門別)

- Development、G&A費用を段階的に圧縮していく

		FY2023実績	FY2024H1見通し	FY2026目標
売上高		38億円	約21億円	CAGR 15%以上
		—売上高比率—	—売上高比率— (前回公表数値)	—売上高比率—
費用	仕入	<ul style="list-style-type: none"> プラットフォーム仕入 その他サービス原価 19%	19%(約20%)	約20%
	Support	<ul style="list-style-type: none"> 導入コンサルティング カスタマーサクセス 15%	17%(約20%)	約10～15%
	Development	<ul style="list-style-type: none"> 開発 31%	28%(約25%)	約20～25%
	S&M	<ul style="list-style-type: none"> 営業 マーケティング 17%	23%(約20%)	約15%
	G&A	<ul style="list-style-type: none"> 本社、バックオフィス 24%	18%(約25%)	約15%
営業利益		▲6%	▲4%(約▲10%)	15%以上 (10億円以上)

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「チームスピリット」を提供

チームスピリット



チームスピリットが解決する社会課題と目指す姿

- QOW(Quality of Work=「働くコト」の質)の向上を通じ、多くの日本企業が直面する「働くコト」を巡る経営課題を解決する

「働くコト」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

「働くコト」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)

「チームスピリット」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

ワークログでチームの働き方を可視化しパフォーマンスを最大化



- チームの働き方を可視化することで、適切な労務管理を実現
- ワークログ(業務に関する活動ログ)を収集・分析することで、定量的な活動データに基づく適切なコーチング・ティーチングでチームをエンパワメント

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

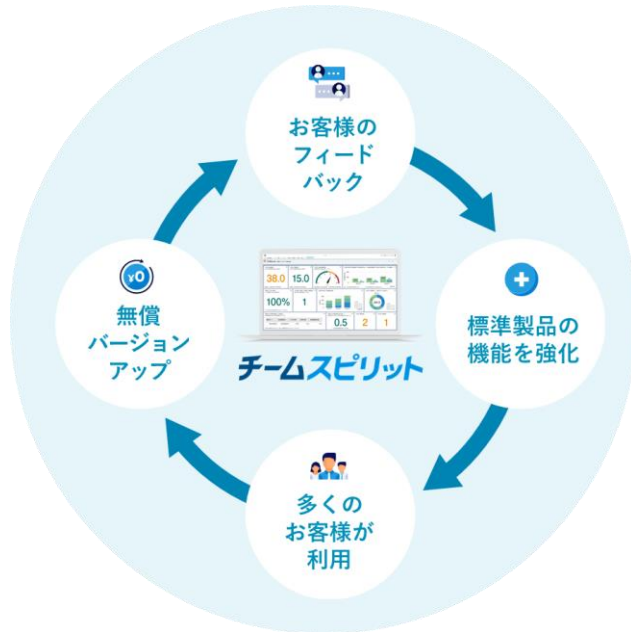
個人、チーム(企業)それぞれの視点で、QOWの向上を実現

^{*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

ビジネスモデル

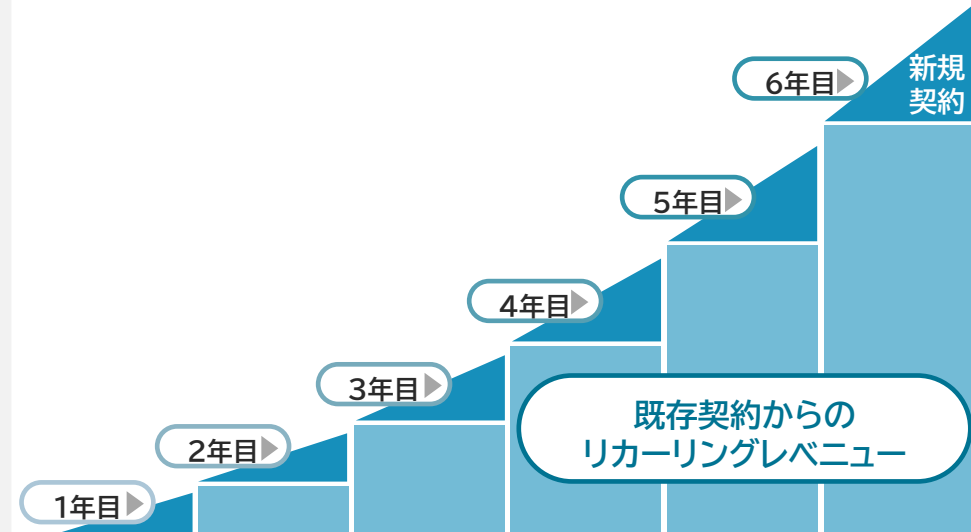
- SaaSによるサブスクリプション型ビジネスモデルで安定した事業基盤を構築

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、リカーリングレバ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 市場環境

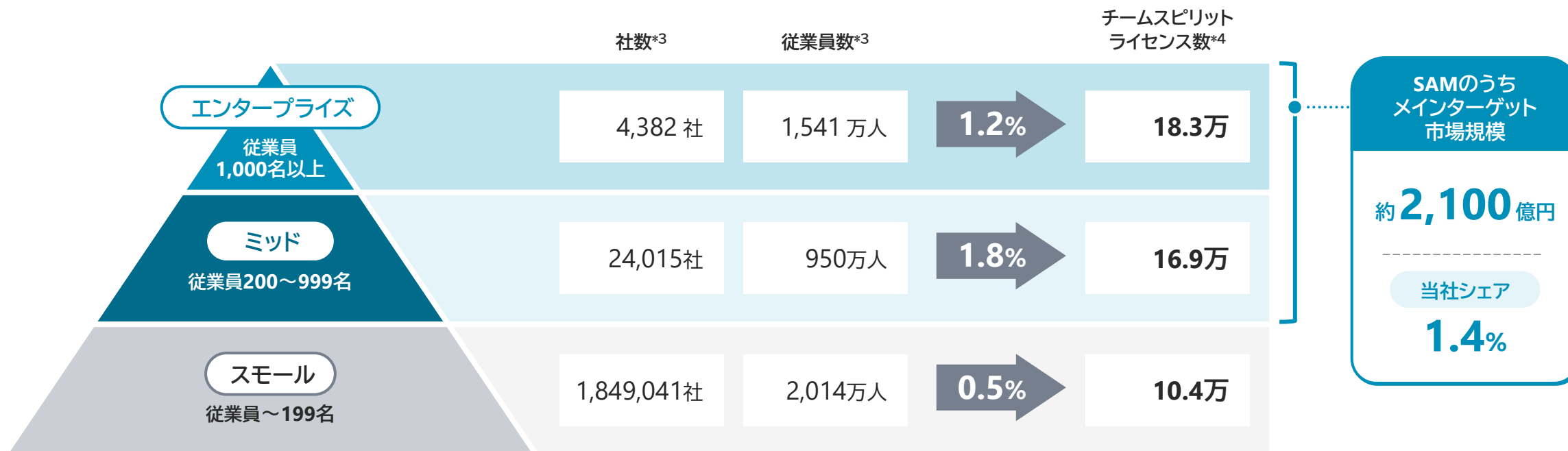
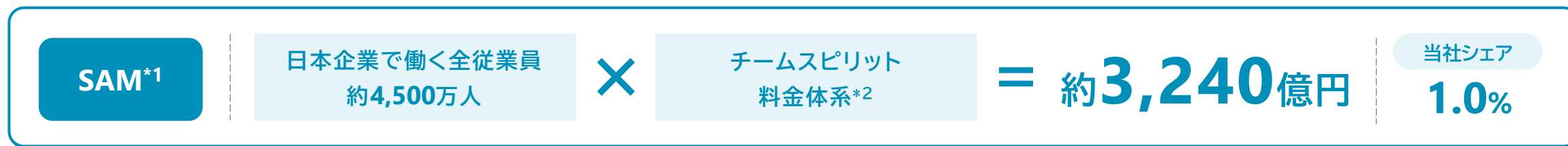
市場環境

- 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	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; margin-bottom: 10px;">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1.4%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

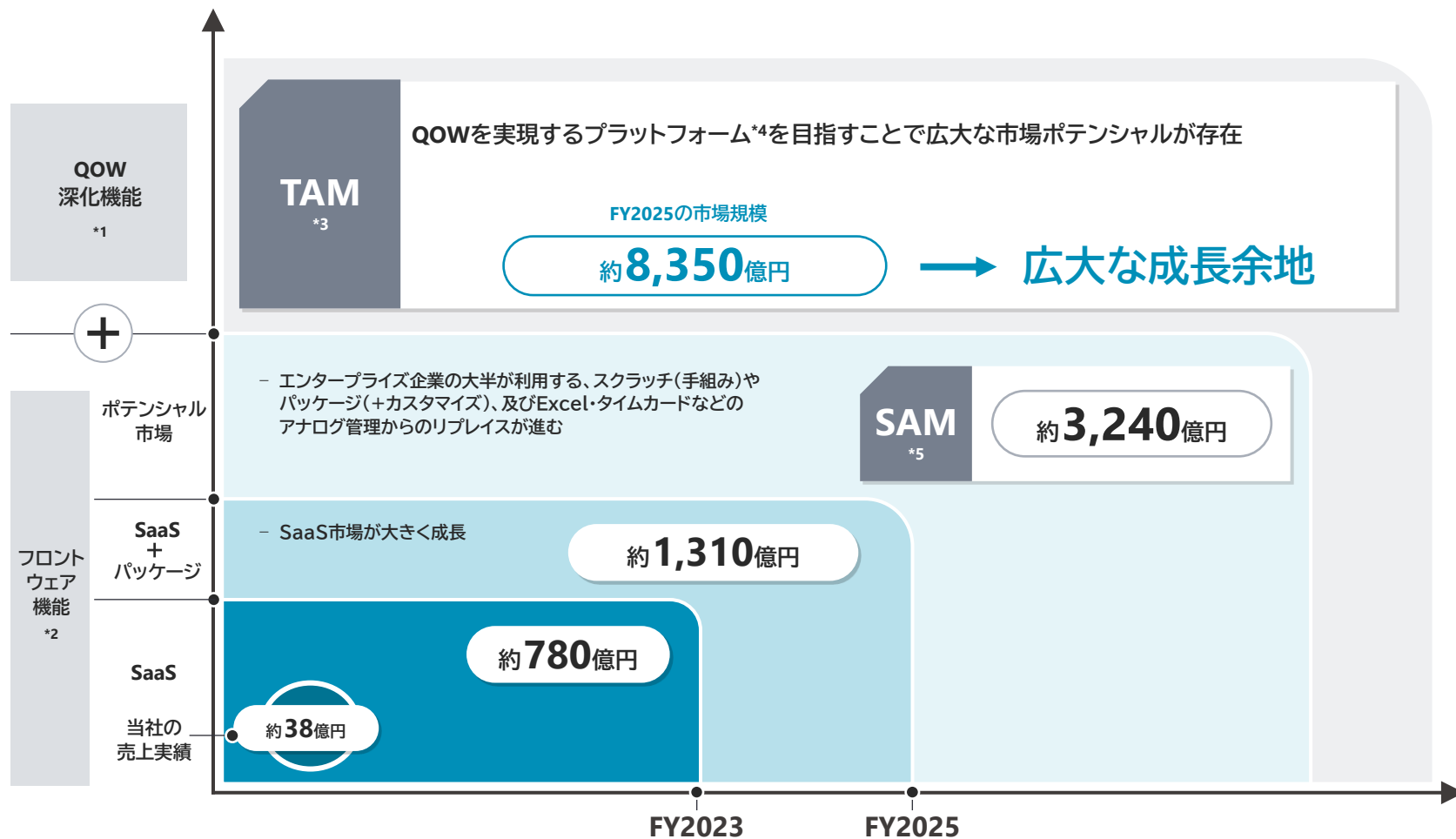
*2 2023年8月末までのチームスピリットの基本料金月額600円をもとに試算

*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 2023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QOW(Quality of Work)向上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
- QOW向上を実現する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1,310億円→約8,350億円と約6倍の市場規模)
- FY2023ベースでのフロントウェアSaaS市場規模に対する当社シェアは5%程度

出所:富士キメラ総研「ソフトウェアビジネス新市場2023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2023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 その他資料

ライセンス関連KPI

		FY2022				FY2023				FY2024
		Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1
ARR	百万円	2,599	2,723	2,806	2,900	2,971	3,104	3,218	3,356	3,461
QoQ成長率	%	(+5.2%)	(+4.8%)	(+3.1%)	(+3.3%)	(+2.4%)	(+4.5%)	(+3.7%)	(+4.3%)	(+3.1%)
ライセンス	Lic	338,587	355,007	368,819	382,046	390,544	409,104	424,354	456,716	475,142
エンタープライズ (比率)	Lic %	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%)	183,027 (40.1%)	194,577 (41.0%)
ミッド (比率)	Lic %	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%)	169,245 (37.1%)	173,931 (36.6%)
スモール (比率)	Lic %	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%)	104,444 (22.8%)	106,634 (22.4%)
ARPU	円	640	639	634	633	634	632	632	612	607
Gross月次解約率	%	0.62%	0.64%	0.58%	0.46%	0.48%	0.42%	0.47%	0.52%	0.47%
Net月次解約率	%	-0.38%	-0.48%	-0.56%	-0.64%	-0.39%	-0.32%	-0.40%	-0.42%	-0.37%
契約社数	社	1,555	1,594	1,617	1,644	1,682	1,728	1,768	1,800	1,835
ARPA*	円	139,311	142,371	144,657	147,031	147,208	149,734	151,696	155,408	157,205

* 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)	FY2022				FY2023				FY2024
		Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1
流動資産	Current Assets	2,910	2,887	2,841	2,820	2,974	2,978	2,902	2,875	3,019
現金及び預金	Cash and deposits	2,600	2,513	2,462	2,409	2,541	2,458	2,425	2,364	2,517
前渡金	Advance payments	231	234	255	285	303	299	296	325	349
その他	Other	79	140	123	125	129	220	180	184	152
固定資産	Non-current Assets	419	447	463	544	563	590	621	641	623
資産合計	Total Assets	3,330	3,335	3,304	3,364	3,537	3,568	3,524	3,516	3,643
流動負債	Current Liabilities	1,746	1,742	1,743	1,829	2,014	2,003	2,037	2,124	2,285
繰延収益	Deferred revenue	1,422	1,369	1,410	1,418	1,656	1,578	1,591	1,568	1,860
その他	Other	323	373	332	411	358	424	446	555	424
負債合計	Total Liabilities	1,746	1,742	1,743	1,829	2,014	2,003	2,037	2,124	2,285
純資産	Net Assets	1,584	1,592	1,561	1,534	1,523	1,565	1,486	1,392	1,358
負債純資産合計	Total Liabilities and Net Assets	3,330	3,335	3,304	3,364	3,537	3,568	3,524	3,516	3,643

連結損益計算書／キャッシュ・フロー計算書

(百万円)	(Million Yen)	FY2022				FY2023				FY2024
		Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1
売上高	Net sales	772	799	832	858	891	940	981	995	1,043
ライセンス(①)	License	635	664	692	712	735	759	796	818	854
プロフェッショナルサービス	Professional service	136	134	139	145	156	181	184	177	188
スポットサポート	Spot support	61	53	56	60	69	90	94	84	86
プレミアムサポート(②)	Premium support	64	69	74	76	76	78	80	83	86
リカーリングレベニュー (①+②)	Recurring Revenue	700	733	766	789	811	837	877	901	940
その他	Others	10	11	9	8	10	12	10	9	16
営業利益	Operating Profit	3	-2	-33	-85	-23	1	-53	-143	-48
経常利益	Ordinary Profit	2	-4	-36	-88	-24	-0	-54	-146	-49
当期利益	Profit	-15	-9	-35	-30	-12	2	-80	-98	-35
営業CF	CF from operating activities	138	-78	-8	-55	129	-83	14	-67	100
投資CF	CF from investing activities	0	-2	0	-53	0	-1	-47	-1	50
フリーCF	Free Cash Flow	138	-80	-8	-109	130	-84	-32	-69	150
財務CF	CF from financing activities	6	0	0	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・削減によるARRの減少を既存顧客からの追加受注によるARRの増加が上回っており、新規契約がなくてもARRが増加する状態
用語	会計期間について	FY20XX:20XX年8月期(例:2024年8月期(2023年9月1日~2024年8月31日)をFY2024と記載) Q1~Q4:四半期会計期間、H1:上半期、H2:下半期
	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。
- 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、2024年4月に開示する予定です。

すべての人を、創造する人に。

