

2024年8月期第2四半期

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

2024年4月12日

東証GRT: 4397

2024年8月期 第2四半期 決算説明資料 目次

- 01. 2024年8月期 第2四半期 実績
- 02. 2024年8月期 通期業績見通し
- 03. 成長戦略に関するアップデート
(事業計画及び成長可能性に関する事項のアップデート)

Appendix

- 01. 事業概要(過去資料再掲)
- 02. 市場環境(過去資料再掲)
- 03. リスク情報
- 04. その他資料

【初開催】個人投資家向け決算説明会

- 日時

2024年4月30日(火)18:00-19:00

- 開催方法

ウェビナーによるオンライン説明会

- 登壇者

代表取締役CEO 道下 和良

- 参加方法

事前にウェビナーへの参加登録が必要となります。
詳細は当社IRサイトのお知らせをご確認ください。

01

— 2024年8月期 第2四半期 実績

エグゼクティブサマリー

▶ ARRは、前年度比+15.5%の3,585百万円

- H1のARR純増はスモールセグメントが伸び悩み+228百万円となり、前回Q1決算時の見通しレンジの下限をやや下回る
- H1のライセンス純増数は+39,161ライセンス(前年度比+21.2%)となり、エンタープライズセグメントの受注が堅調に積み上がる
- 2024年2月末時点の月次解約率(ライセンス数ベース)は0.46%(QoQ -0.01pt)となり、引き続き低位で推移中

▶ H1の売上高・営業利益は、前回公表計画(2024/1/11公表)通りに着地

- 売上高は、YoY+16.1%の2,126百万円となり、公表計画通りの着地
- 営業利益は、▲80百万円と公表計画レンジの上限で着地

▶ 通期業績見通しは、営業利益▲150百万円(H1:▲80百万円、H2:▲70百万円)を見込む

▶ ARR純増目標は上限レンジを変更し+540百万円～600百万円を見込む

- 通期売上高見通しは変更なし、営業利益見通しは▲150百万円(H1:▲80百万円、H2:▲70百万円)を見込む
 - FY2025の黒字化に向けて、経営効率性の改善は予定通り進捗
- 通期ARR純増目標は、ミッド・スモールセグメントに対する打ち手の効果創出までのリードタイムや大口商談の状況を考慮して、目標レンジを+540百万円～600百万円に変更(変更前:+540百万円～680百万円)

2024年8月期 第2四半期 At a Glance

ARR^{*1}

3,585百万円

YoY +15.5% QoQ +3.6%

ライセンス数

495,877

YoY +21.2% QoQ +4.4%

月次解約率 (ライセンス数ベース)^{*2}

0.46%

YoY +0.03pt QoQ -0.01pt

リカーリングレベニュー比率^{*3}

88.9%

YoY -0.2pt QoQ -1.2pt

契約社数

1,863社

YoY +135社 QoQ +28社

従業員数

207名

YoY +35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

2024年8月期 第2四半期 実績

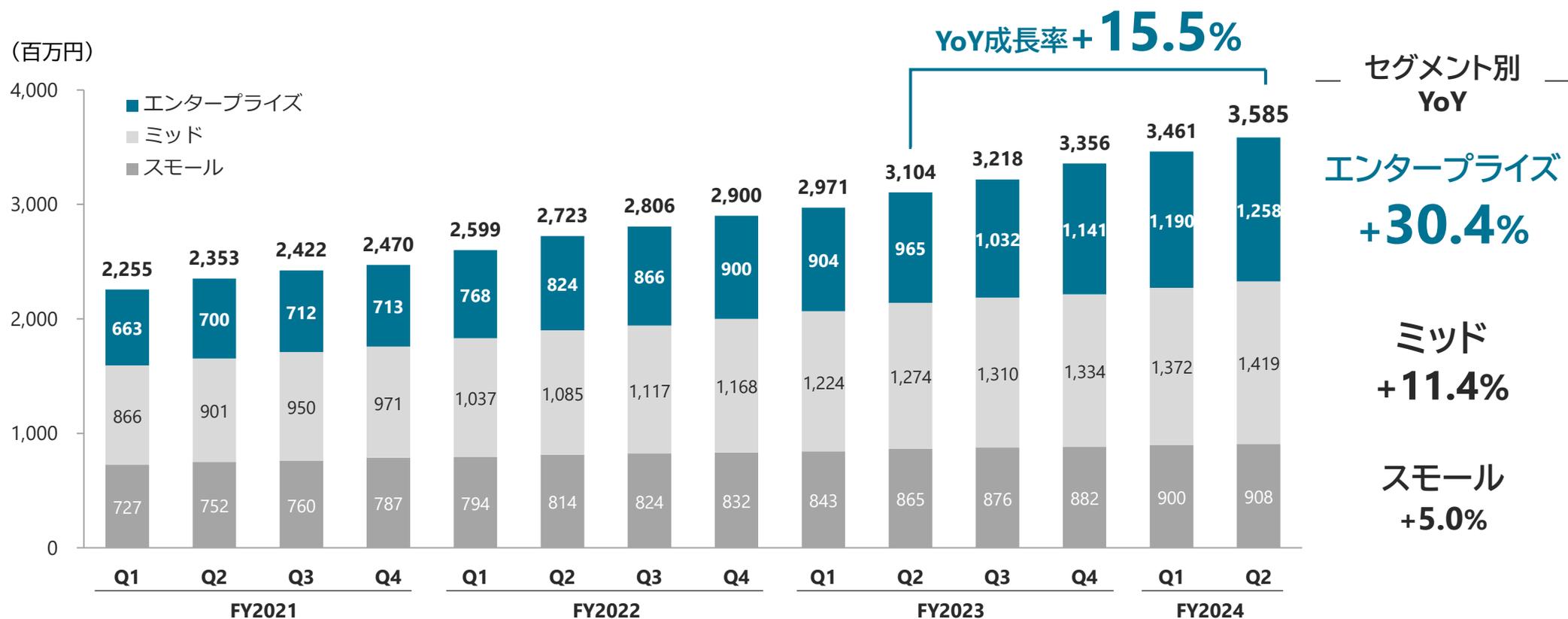
- 売上高は、期初計画通りに進捗
- 営業利益は、前回Q1決算時に公表した計画レンジの上限で着地。ARR成長のために必要な投資は着実に実行しながらも、投資の効率性を高めるべく選択と集中を進める

| (百万円) | FY2024 | YoY | | QoQ | | FY2024 | | YoY | |
|-----------------|--------|-----------|--------|-----------|-------|--------|--------------------|-----------|--------|
| | Q2実績 | FY2023 Q2 | | FY2024 Q1 | | H1実績 | H1公表計画 (2024/1/11) | FY2023 H1 | |
| 売上高 | 1,083 | 940 | +15.2% | 1,043 | +3.8% | 2,126 | 2,120 | 1,831 | +16.1% |
| ライセンス | 876 | 759 | +15.4% | 854 | +2.5% | 1,730 | 1,720 | 1,494 | +15.8% |
| プロフェッショナルサービス*1 | 206 | 181 | +14.3% | 188 | +9.7% | 395 | 400 | 337 | +17.3% |
| 営業利益 | ▲32 | 1 | - | ▲48 | - | ▲80 | ▲80 ~▲100 | ▲22 | - |
| 経常利益 | ▲33 | 0 | - | ▲49 | - | ▲83 | ▲80 ~▲100 | ▲25 | - |
| 当期純利益 | ▲28 | ▲10 | - | ▲35 | - | ▲63 | ▲51 ~▲64 | ▲10 | - |

*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

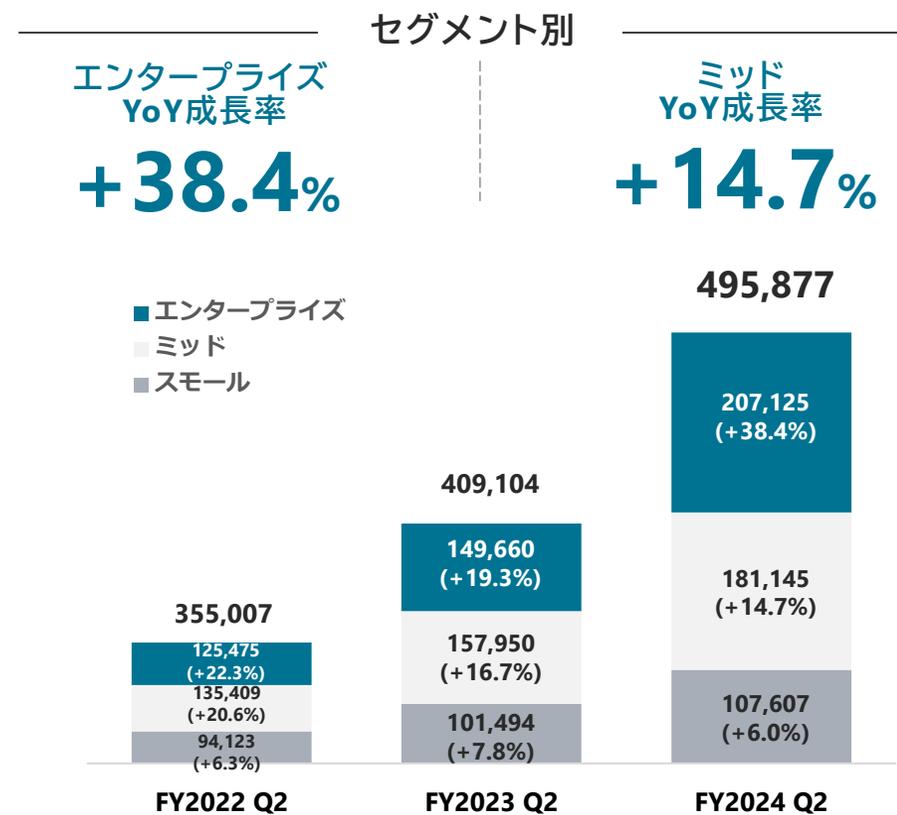
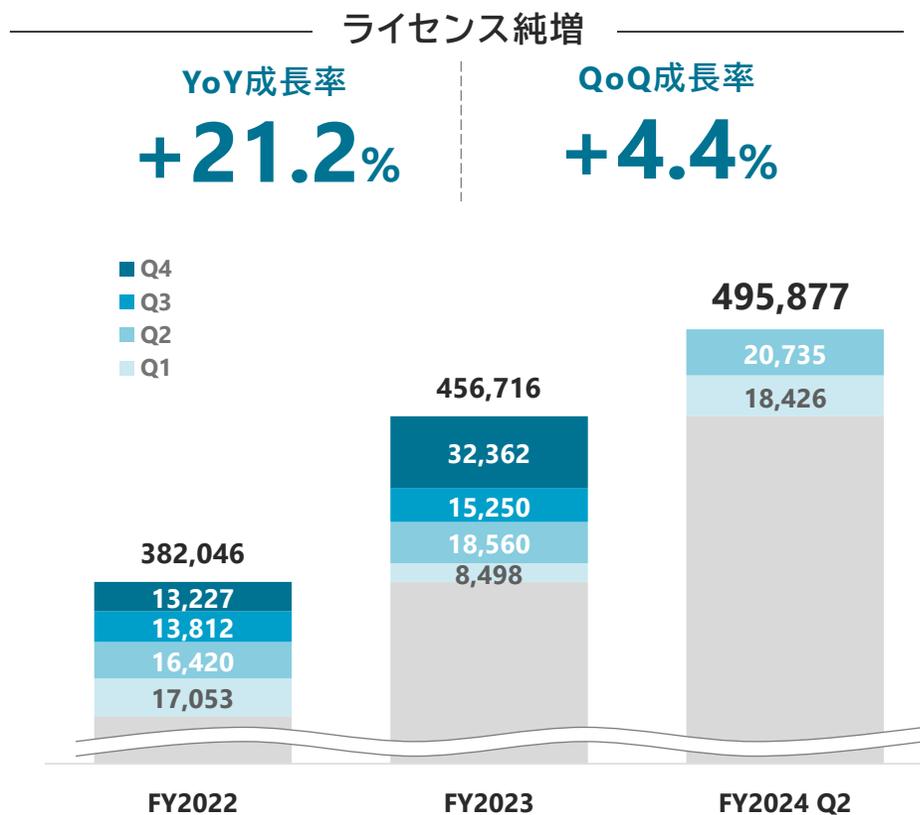
ARR

- エンタープライズセグメント*1が成長を牽引し、YoY成長率は+15.5%で着地
- Q2のARR純増は+123百万円で、Q1公表の見通し(+138百万円～168百万円)の下限をやや下回る
 - 競合環境の厳しいスモールセグメントが伸び悩む



ライセンス数

- FY2024Q2のライセンス純増数は、20,735ライセンス
- エンタープライズセグメントは、YoY+38.4%と高成長を継続



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
- **Net月次解約率^{*2}**は、**-0.36%**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}



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

2024/2

FY2021

FY2022

FY2023

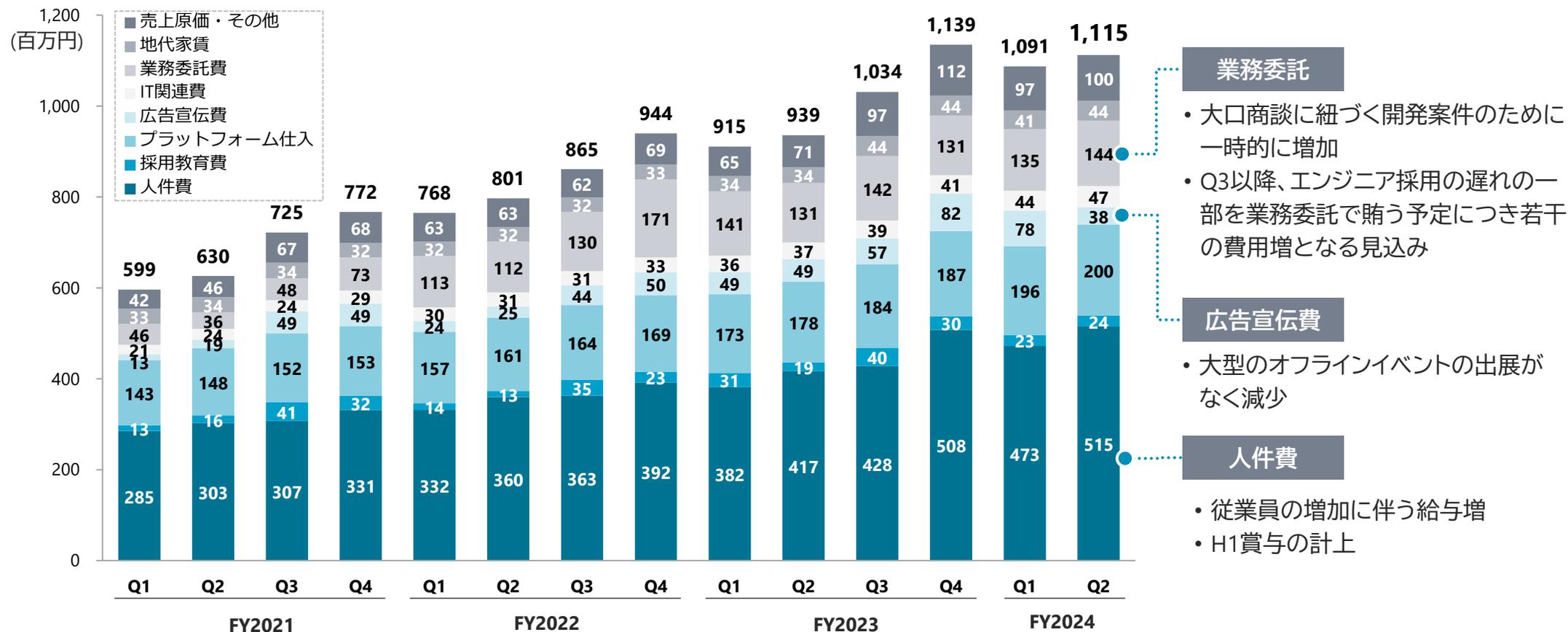
FY2024

*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

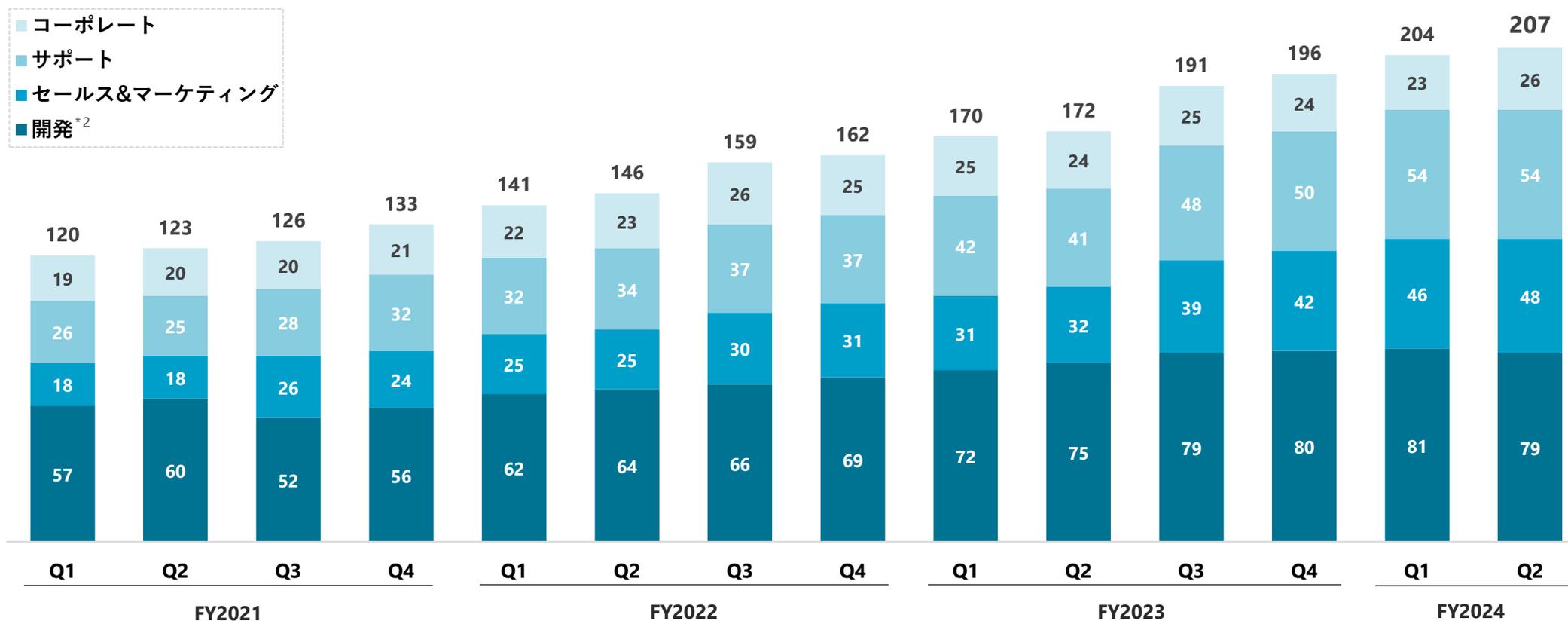
コスト構造(四半期推移)

- 戦略投資は費用対効果を見極めながら計画的に実行、経営効率性の改善に向けて費用全体をコントロール
 - 人件費は、人員の増加及びH1賞与の計上により増加
 - 広告宣伝費は、大型のオフラインイベントへの出展なく前四半期比で減少



従業員数の推移

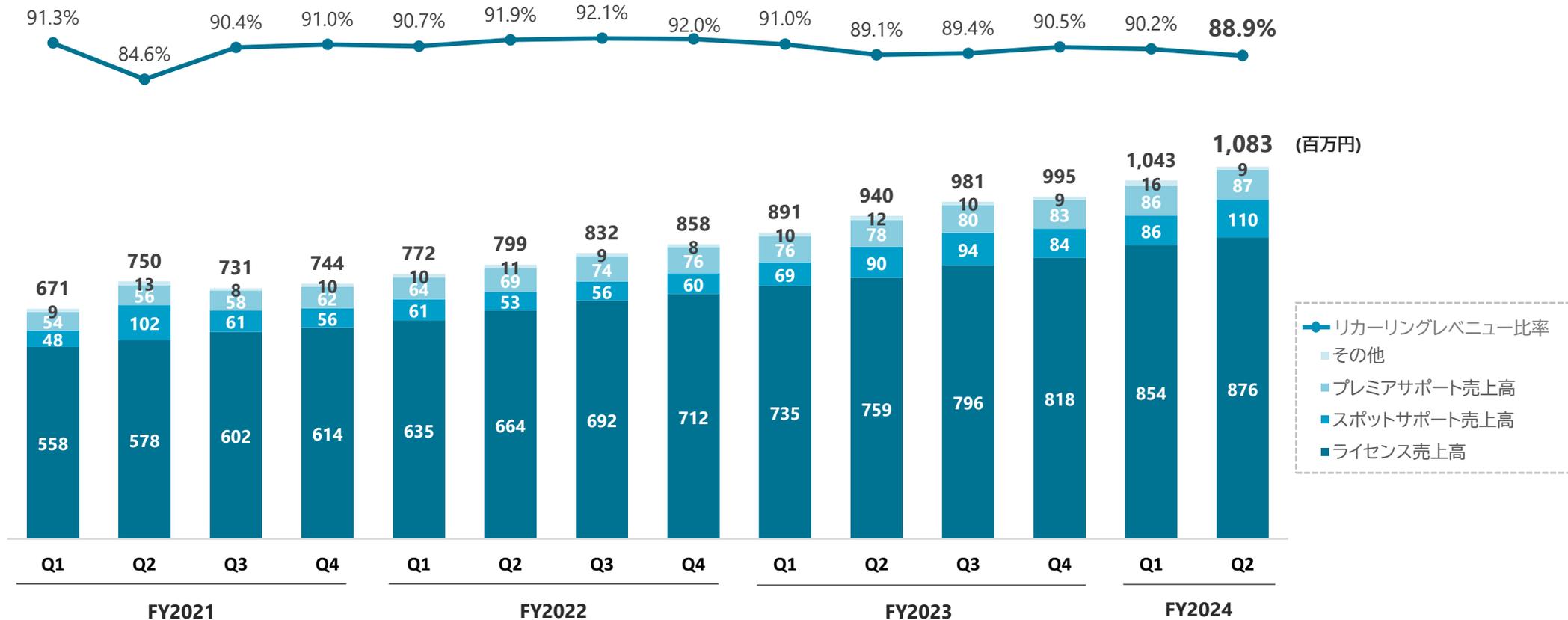
- Q2の従業員^{*1}増加数は+3名、Q3は新卒入社もあり+6~8名程度の純増を見込む
- 今後の従業員増加ペースは計画通り緩やかに推移する見込み



*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37.0%と財務基盤は安定

(前年度末比)



02

— 2024年8月期 通期業績見通し

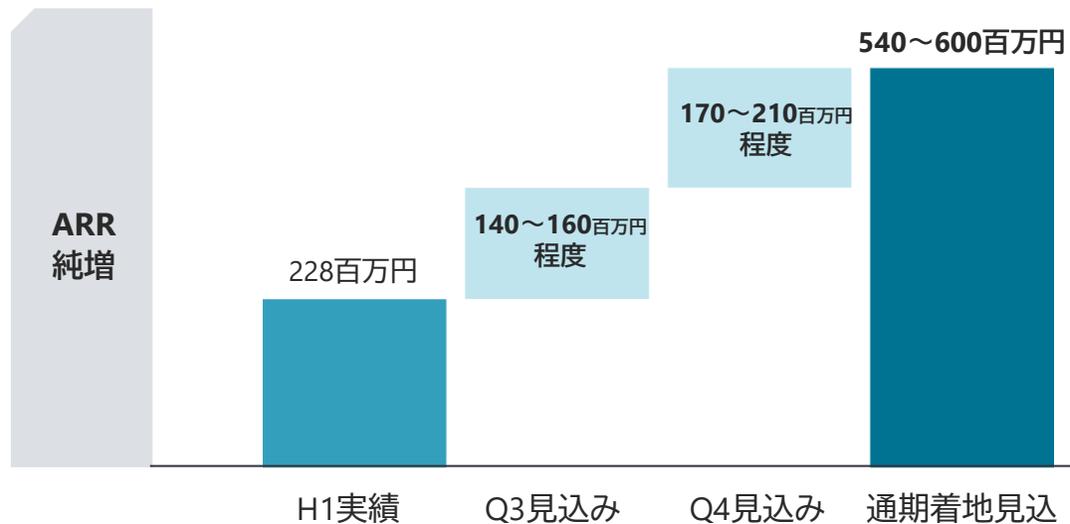
通期業績見通し

- 通期のARR純増目標レンジを、+540百万円～600百万円に変更
- 通期の売上高見通しは変更なし、営業利益見通しは▲150百万円(H1:▲80百万円、H2:▲70百万円)を見込む

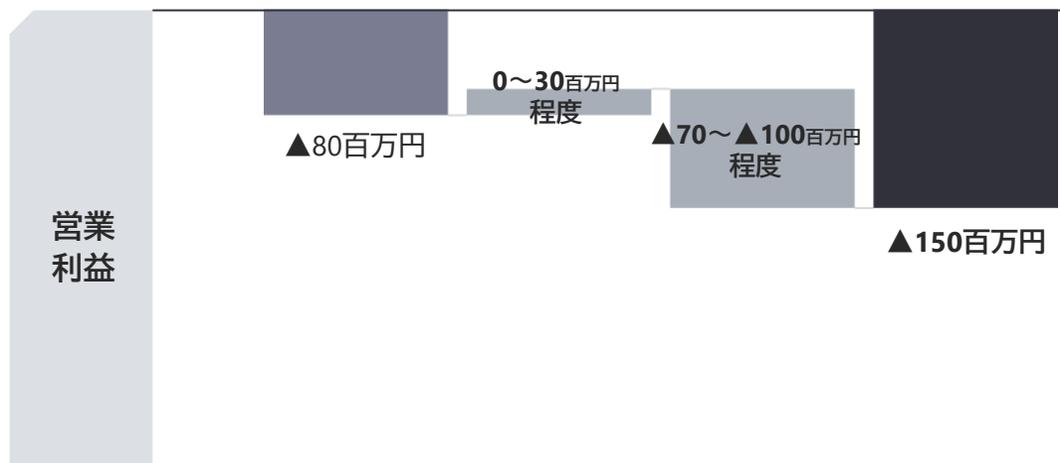
| (百万円) | FY2024 | | (参考)FY2024H1 | | |
|-------|---------------------|-------------------------|--------------|------------|-------|
| | 期初計画 | 通期見通し | 実績 | 計画比進捗率 | |
| KPI | ARR(純増) | +540～680 | +540～600 | +228 | 42.2% |
| | ライセンス(Lic)数 (純増) | +90,000～110,000Lic | 変更なし | +39,161Lic | 43.5% |
| P/L | 売上高 | 4,400～4,500 | 変更なし | 2,126 | 48.3% |
| | ライセンス | 約3,600～3,700 | 変更なし | 1,730 | 48.0% |
| | プロフェッショナルサービス | 約700～900 | 変更なし | 395 | 56.4% |
| | 営業利益 | H1の状況を踏まえて 成長投資方針を判断 | ▲150 | ▲80 | — |
| | 当期純利益*1 | | ▲120 | ▲63 | — |

*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H2見通し



- Q3のARR純増は140~160百万円を見込んでおり、さらにQ4のクロージングに向けた商談のステージアップに注力中
- 通期ARR純増は540~600百万円を見込む
- Q3からAI議事録ソリューションSynclogの本格展開を開始



- Q3の営業利益は0~30百万円程度を見込む
- Q4は役員向けの業績連動報酬や賞与の計上があるため費用が増加、これにより通期の営業利益は▲150百万円となる見込み

H2におけるARR成長のための打ち手

- ミッド・スモールセグメントに対して、成長率向上のための施策を着実に進めていく
- AI議事録ソリューション「Synclog」の販売で、H2のARR成長を上乘せする

ミッド・スモール セグメントの成長性 引き上げに向けた施策

- 1 関西支社を起点にしたエリア開拓推進**
 - イベントやセミナーへの出展強化、Salesforceやコンサルティングパートナー(導入支援パートナー)との連携強化
- 2 イベント出展の強化とWebマーケティング施策の改善**
 - Q3は複数の大型展示会に出展予定、Webマーケティング施策の効率化も進める
- 3 リセールパートナーとの連携強化**
 - パートナーセールスチームの体制強化、プロダクトの改善を通じたリセールパートナーによる拡販体制の強化

Synclogの販売

- 4 「チームスピリット」ユーザー1,800社及び、新規商談時におけるクロスセル**
 - 既存ユーザー及び新規商談時のクロスセルを加速させ垂直的に新サービスを立ち上げる
- 5 展示会出展や広告出稿などのマーケティング施策を強化**
 - 上述した展示会にて「Synclog」の展示エリアを設置し販促を強化、Webマーケティング施策も展開

AI議事録ソリューション「Synclog」

- 高精度な音声認識AIによる自動書き起こしと生成AIによる自動要約で議事録作成を劇的に効率化

AI議事録ソリューション



Synclog

powered by  YOMEL

議事録作成はAIにおまかせ

2024/3/1プレローンチ



ZOOM



Teams



Meet



対面会議

* YOMELは、株式会社アーニーMLGが提供するサービスで、当社は同社からOEM提供を受けています

AI議事録ソリューション「Synclog」

- 当社主力サービスの「チームスピリット」シリーズとともにお客さまの生産性改革への貢献を目指す

チームスピリット



生産性改革と - Sync

チームスピリットのワークログを活用して業務の無駄を発見し効率化。さらに定量的な効果検証も可能。1on1を通じた従業員のエンパワーメントにおいてもシナジーを発揮。



Synclog

創造時間を増やそう



業務に - Sync

会議中のメモや、音声データの書き起こし、要約などの面倒な議事録作業をAIにおまかせ。業務負担が大幅に軽減。



情報を - Sync

議事録がタイムリーに共有されることで適切な業務サポートが可能に。機会損失の抑制やトラブルの防止に貢献し、情報を資産として蓄積。



チームで - Sync

1on1の記録などを効率的に蓄積。フォローアップのタスク管理や会話内容の分析が容易になり、チームメンバーのエンパワーメント支援やきめ細かなメンタルケアに貢献。

FY2024の重点戦略の状況

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 | 進捗(見通し) |
|----------------------------|---|---|---|
| 1 エンタープライズビジネスの拡大 | <ul style="list-style-type: none"> 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 | <p>FY2024 ARR成長率+16~20%</p> <p>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</p> | <p>FY2024 ARR成長率+16~17%</p> <p>エンタープライズセグメントARR成長率+30%以上</p> |
| 2 ARPU向上を実現する新機能・新規事業の立ち上げ | <ul style="list-style-type: none"> 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 | <p>複数の新機能・新規事業の立ち上げ</p> <p>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</p> | <p>2-3つ程度の新サービス立ち上げを目指す</p> |
| 3 FY2025の営業黒字化に向けた経営効率性の改善 | <ul style="list-style-type: none"> 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 | <p>H2(下期)の営業損益はH1(上期)比で改善</p> <p>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</p> | <p>H2は、H1対比収益性改善 (H1:▲80百万円、H2:▲70百万円)</p> |

03

— 成長戦略に関するアップデート

(事業計画及び成長可能性に関する事項のアップデート)

目次

FY2024Q1決算後にいただいた
投資家様からの疑問・質問

1

- ▶ FY2026のARR70億円達成に向け、戦略の全体像をわかりやすく説明してほしい

2

- ▶ エンタープライズ戦略の詳細を説明してほしい
 - エンタープライズを攻める意義は？
 - エンタープライズ戦略の全体像は？

3

- ▶ 新規領域の取り組み状況について説明してほしい

4

- ▶ FY2025営業利益黒字化の蓋然性とFY26営業目標達成に向けた道筋について説明してほしい

目次

- | | | |
|-----|-------------------------------------|------|
| 01. | 中期戦略の全体像と ARR70億円に向けた基本戦略 | P.22 |
| 02. | エンタープライズ戦略について (勤怠・工数領域) | P.26 |
| 03. | 新規領域の取り組み | P.36 |
| 04. | FY2025黒字化及び FY2026営業利益目標達成に向けた道筋 | P.39 |

3-1 —

中期戦略の全体像と ARR70億円に向けた基本戦略

中期戦略の全体像とARR70億円に向けた基本戦略

Q. FY2026のARR70億円達成に向け、戦略の全体像をわかりやすく説明してほしい

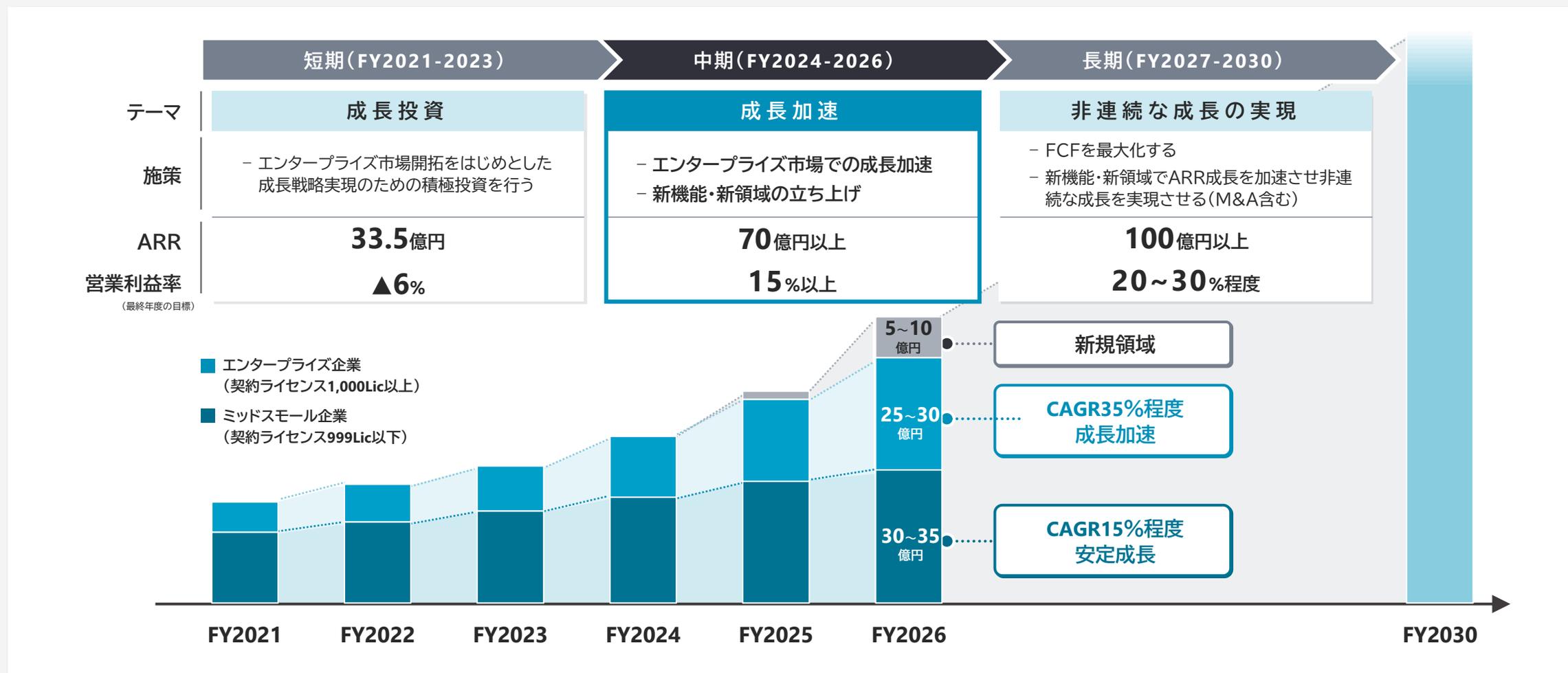
基本戦略は下記の3点です。

- ① エンタープライズの成長加速
- ② ミッド・スモール成長維持
- ③ 新規領域の創出

特にARR70億円達成に向けてカギを握るのは、難易度の高いエンタープライズ市場での成長加速と新規領域の創出になります。

中期戦略の全体像～中長期経営方針～

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



ARR70億円に向けた基本戦略

- ARR70億円達成のカギは、エンタープライズの加速と新規領域の創出



3-2 — エンタープライズ戦略について (勤怠・工数領域)

エンタープライズ戦略を推進する3つの意義

Q. エンタープライズを攻める意義は？

エンタープライズ市場をターゲットとする意義は大きく3つあります。

- ① DX化への関心が高く予算規模の大きい魅力的な市場であり、勤怠管理システムのSaaS比率が低く広大な開拓余地が存在
- ② 日々の残業計算や給与計算に直結する勤怠管理システムは、ERPなどの基幹システムと同様のミッションクリティカル領域にあるシステムであり、参入障壁が非常に高く、SaaSの競合がほとんど存在しない
- ③ ミッションクリティカル領域のシステムゆえに解約率が低位であり、マルチプロダクト化によるアップセル/クロスセルを展開することで、効率的にLTVの最大化が可能

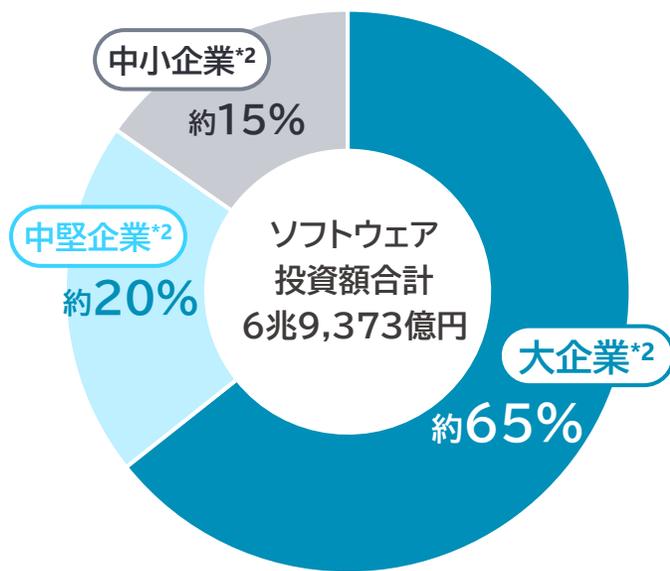
エンタープライズ戦略を推進する3つの意義①

- DX化への関心が高く予算規模の大きい魅力的な市場
- 勤怠管理システムのSaaS採用率は低位であり、広大な開拓余地が存在

企業規模別ソフトウェア投資の状況

大企業のソフトウェア投資規模は中小企業の約4倍と
予算規模が圧倒的に大きい市場

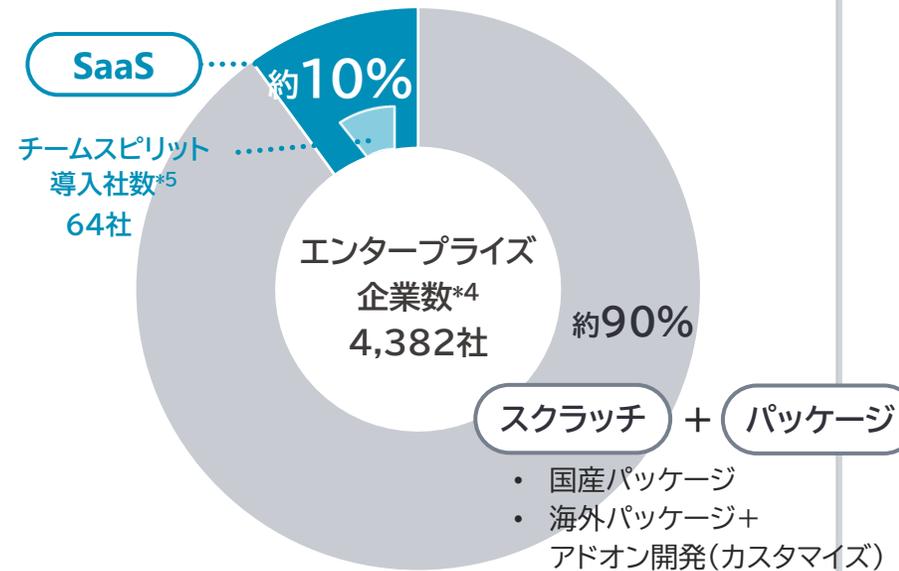
令和5年(1~12月) 国内規模別ソフトウェア投資の状況*1



エンタープライズ企業の勤怠管理システム

エンタープライズ企業の勤怠領域における
SaaS比率は非常に低く広大な開拓余地が存在

エンタープライズ企業の勤怠管理システム利用状況*3



*1 財務省「四半期別 法人企業統計調査(令和5年10~12月期)」をもとに当社作成

*2 本グラフでいう大企業とは資本金10億円以上、中堅企業とは資本金1億円以上~10億円未満、中小企業とは資本金1億円未満の企業をいう

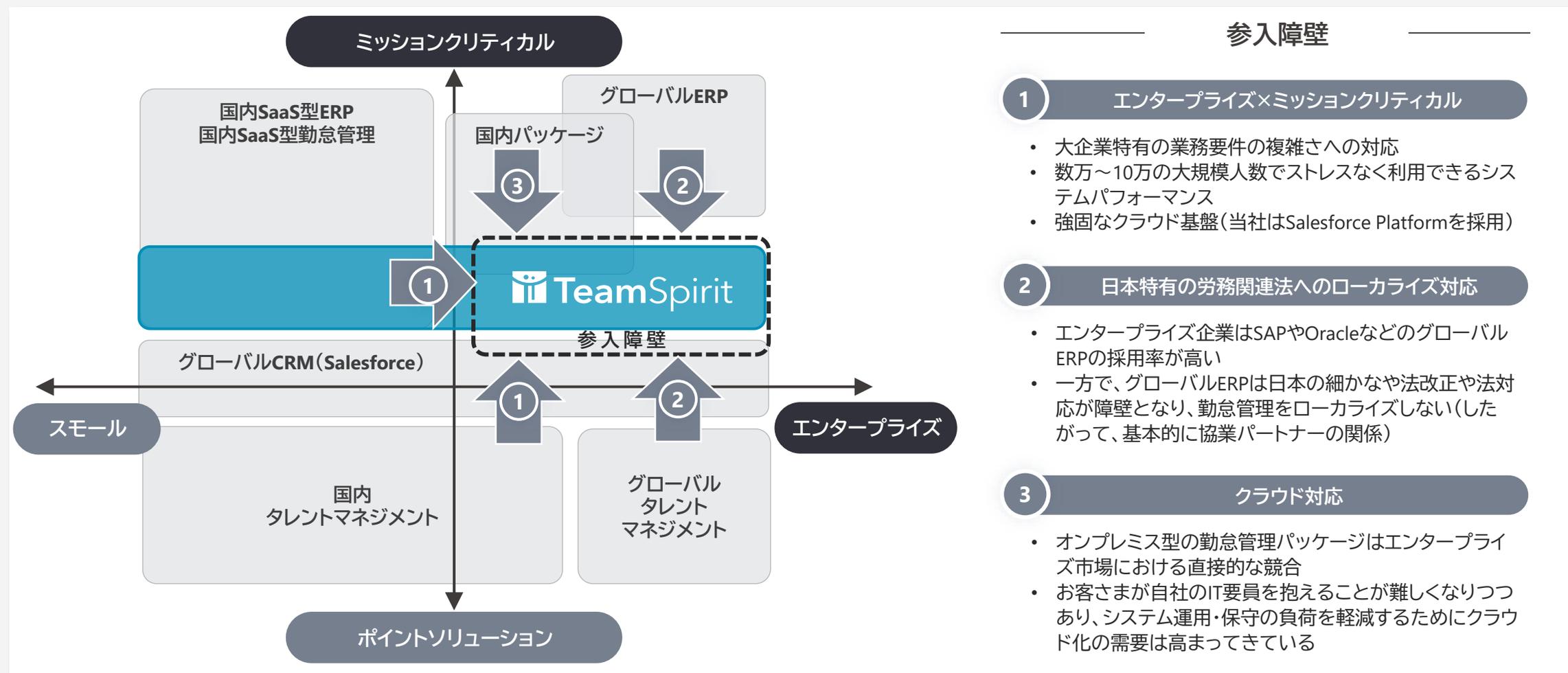
*3 統計レポートや調査会社レポートをもとに当社が独自に算出、社数ベース

*4 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、本グラフで言うエンタープライズ企業とは従業員1,000名以上の企業をいう

*5 2024年2月末時点での契約ライセンス数1,000ライセンス以上の契約社数

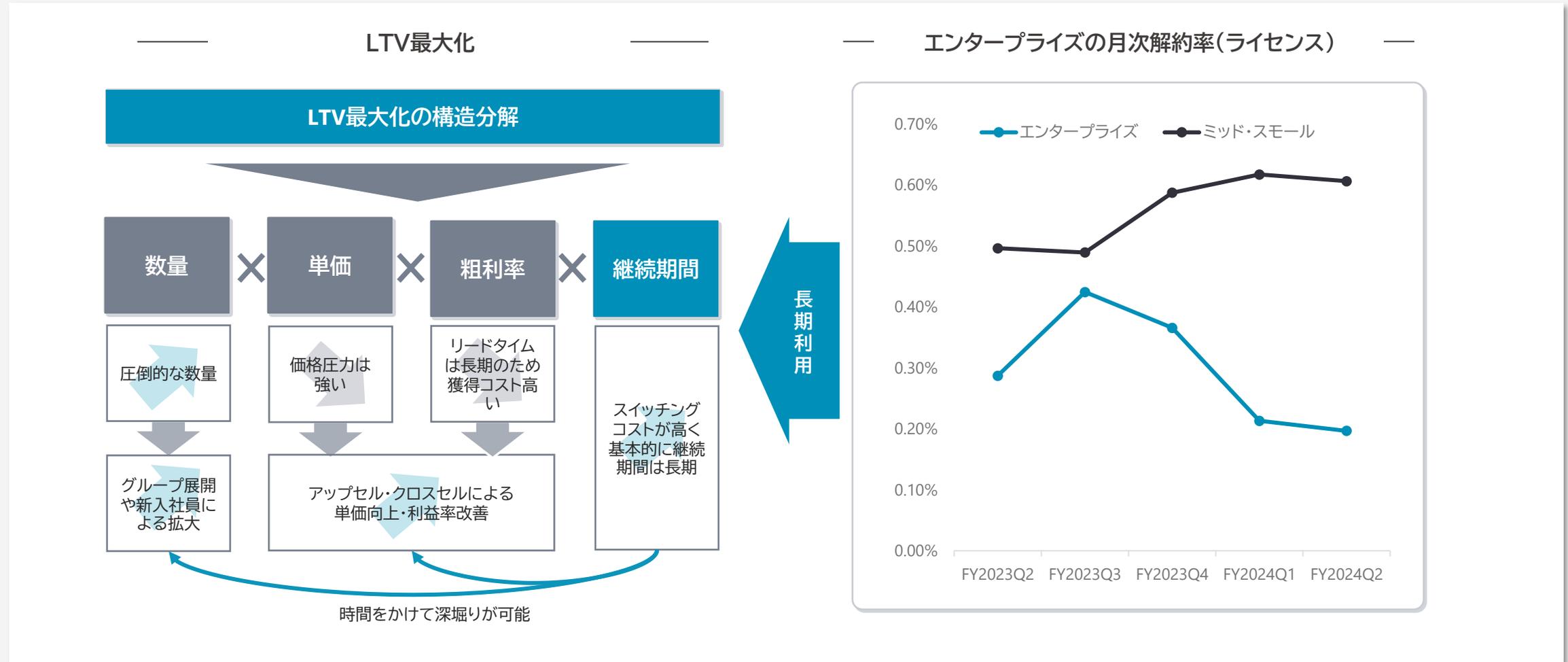
エンタープライズ戦略を推進する3つの意義②

- エンタープライズ×ミッションクリティカル領域は参入障壁が高く、SaaSの競合がほとんど存在しない



エンタープライズ戦略について

- エンタープライズにおける勤怠管理は粘着性が高く長期利用が見込まれる業務領域
- 長期利用期間中にマルチプロダクト化によるアップセル/クロスセルを展開することで効率的にLTVの最大化を狙う



エンタープライズ戦略の骨子

Q. エンタープライズ戦略の全体像は？

エンタープライズ戦略の両輪となるのは以下の2つです。

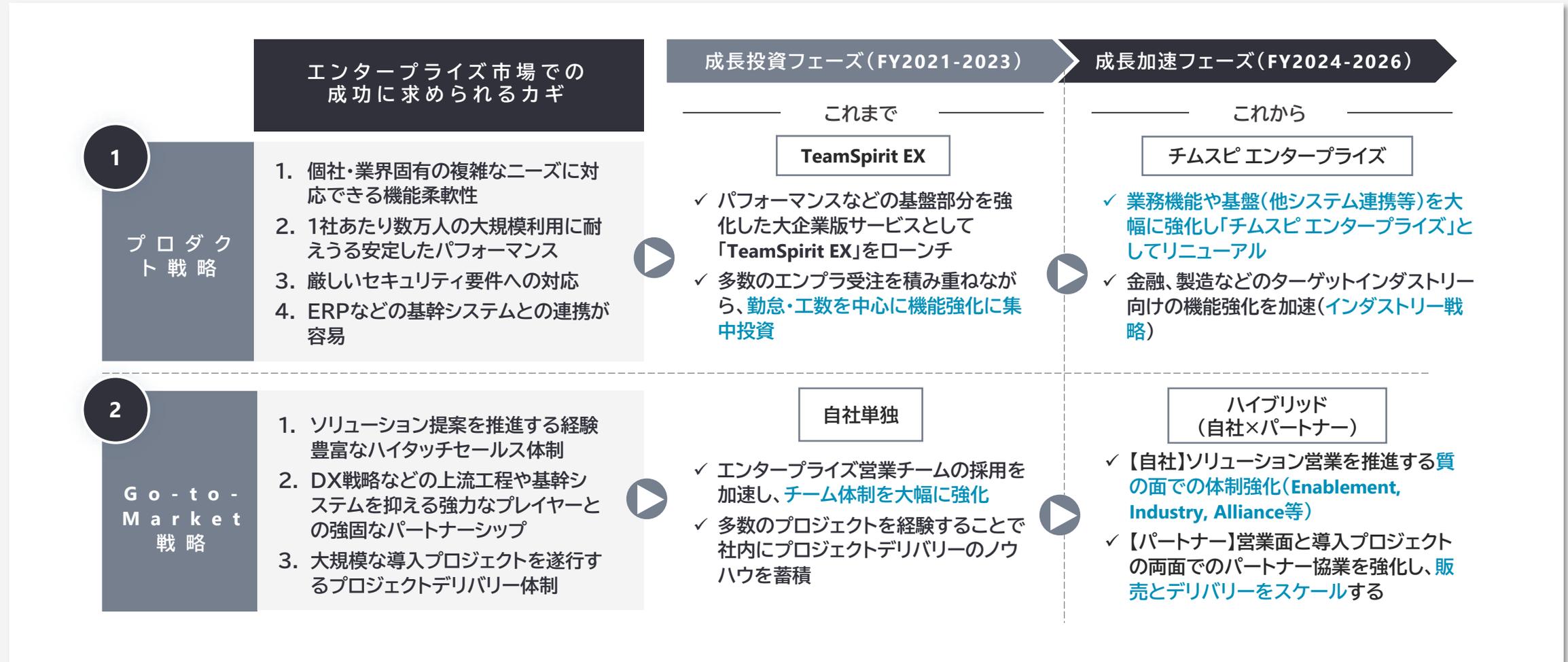
- ① プロダクト戦略
- ② Go-to-Market戦略

エンタープライズビジネスはどちらも非常に高い専門性や経験が求められるため、難易度の高い領域ではありませんが、成長投資フェーズを経て、着実にビジネスの地盤は固まりつつあります。

今回の決算発表に合わせて、エンタープライズ向けプロダクトのリニューアルリリース、グローバル規模の強力なプレイヤーとのパートナーシップという非常にエポックメイキングな成果を発表できました。今後は質への転換をさらに加速させてまいります。

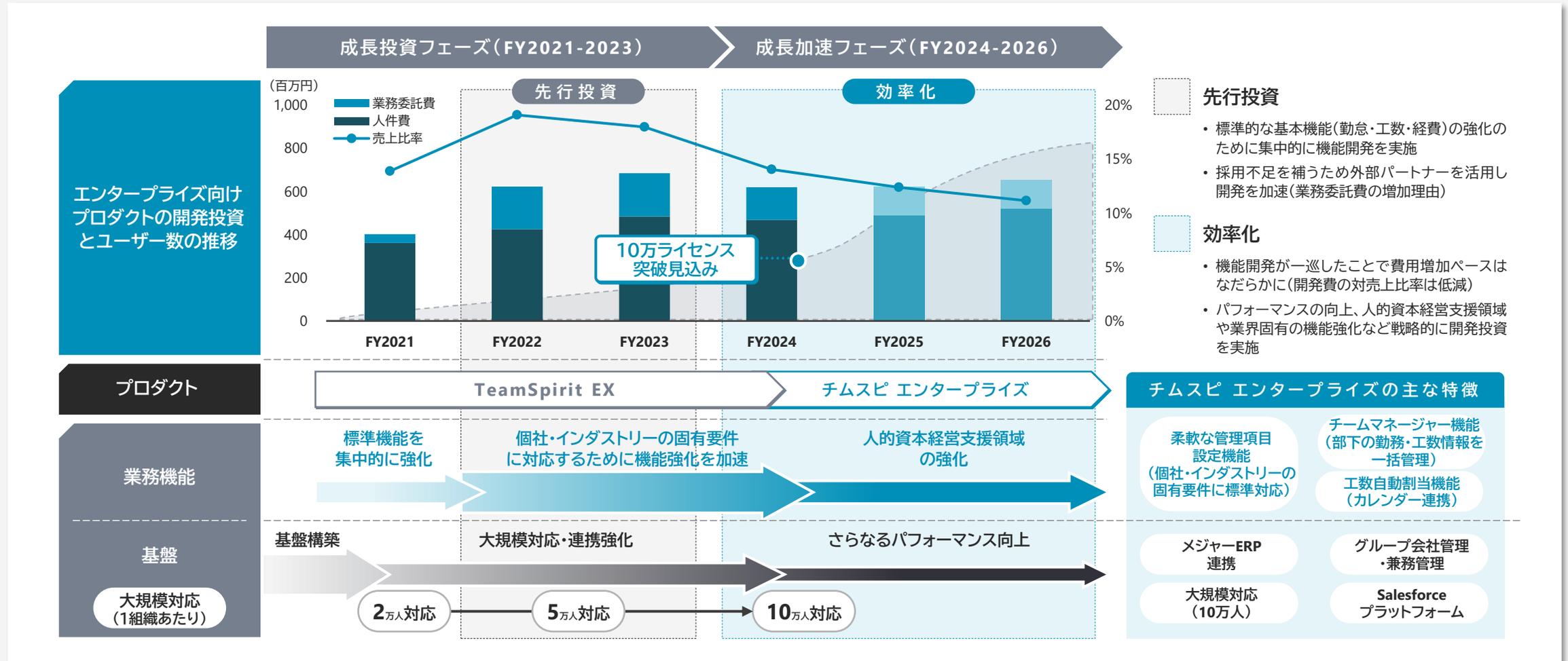
エンタープライズ戦略の骨子

- エンタープライズ戦略の両輪となるプロダクト戦略とGo-to-Market戦略を強力に推進



エンタープライズ向けプロダクト戦略の全体像

- 「TeamSpirit EX」の基盤・業務機能を大幅に強化し、「チムスピ エンタープライズ」としてリニューアルリリース



Go-to-Market戦略のカギを握るパートナー戦略の進展

- 強力なパートナーと強固な関係を構築しエンタープライズ開拓を進める



SAP



プレスリリース 2024/3/26

- ▶ チームスピリット、勤怠管理ソリューションとして国内で初めて「SAP Store」に登場

<https://corp.teamspirit.com/ja-jp/news/release/2024/03/sapstore>



デロイトトーマツコンサルティング



プレスリリース 2024/4/2

- ▶ チームスピリット、デロイトトーマツ コンサルティングと協業を開始

<https://corp.teamspirit.com/ja-jp/news/release/2024/04/0402deloitte>



Salesforce



プレスリリース 2024/4/9

- ▶ チームスピリット、Salesforce Japan Partner Award 2024を受賞

<https://corp.teamspirit.com/ja-jp/news/release/2024/04/09salesforce>

EnterpriseZine掲載
(2024/3/7)



SAPは“第一推奨”の勤怠管理に「チームスピリット」を選定
約30社のパートナーにより導入進むか

<https://enterprisezine.jp/article/detail/19178>

エンタープライズビジネスを牽引する経験豊富な経営陣

- エンタープライズビジネスを現場レベルで数多く体験してきた『事業に強い経営陣』がエンタープライズ戦略を牽引



道下 和良
代表取締役CEO

経営
営業

日本オラクルにて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。その後、セールスフォース・ジャパンにて執行役員を経て、常務執行役員として製品営業部門などをリード。WalkMe日本法人創業期の代表取締役社長、LINE株式会社AIカンパニーエグゼクティブCCOを経て、2023年11月より当社代表取締役CEOに就任。



原 勇作
執行役員 CDO

開発

ワークスアプリケーションズにて、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年に当社入社後はエンタープライズ向けプロダクト開発の責任者として開発チームを牽引し、2022年12月より執行役員CDOとしてプロダクト全体の責任者に就任。



若宮 成吾
執行役員 CRO

営業

セールスフォース・ジャパンにて、中小〜大手企業の営業担当、マネジメント経験を経て、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。2022年より同社執行役員関西支社長を兼任。2022年12月に当社入社後は、執行役員CROとしてセールス&マーケティング領域の責任者としてエンタープライズビジネスの成長を牽引。



橋本 啓彦
執行役員 CCSO

CS

東芝グループ企業にて金融機関向けパッケージ製品のプリセールス、プロジェクトマネージャーを経て、2013年に当社入社。入社以降、導入プロジェクトを担当するプロフェッショナルサービスチームのリーダーとして数多くのエンタープライズ導入案件をデリバリー。2022年12月より執行役員CCSOとしてプロフェッショナルサービスを含むカスタマーサクセス全体の責任者に就任。

3-3 — 新規領域の取り組み

新規領域の取り組み

Q. 新規領域の取り組み状況について説明してほしい

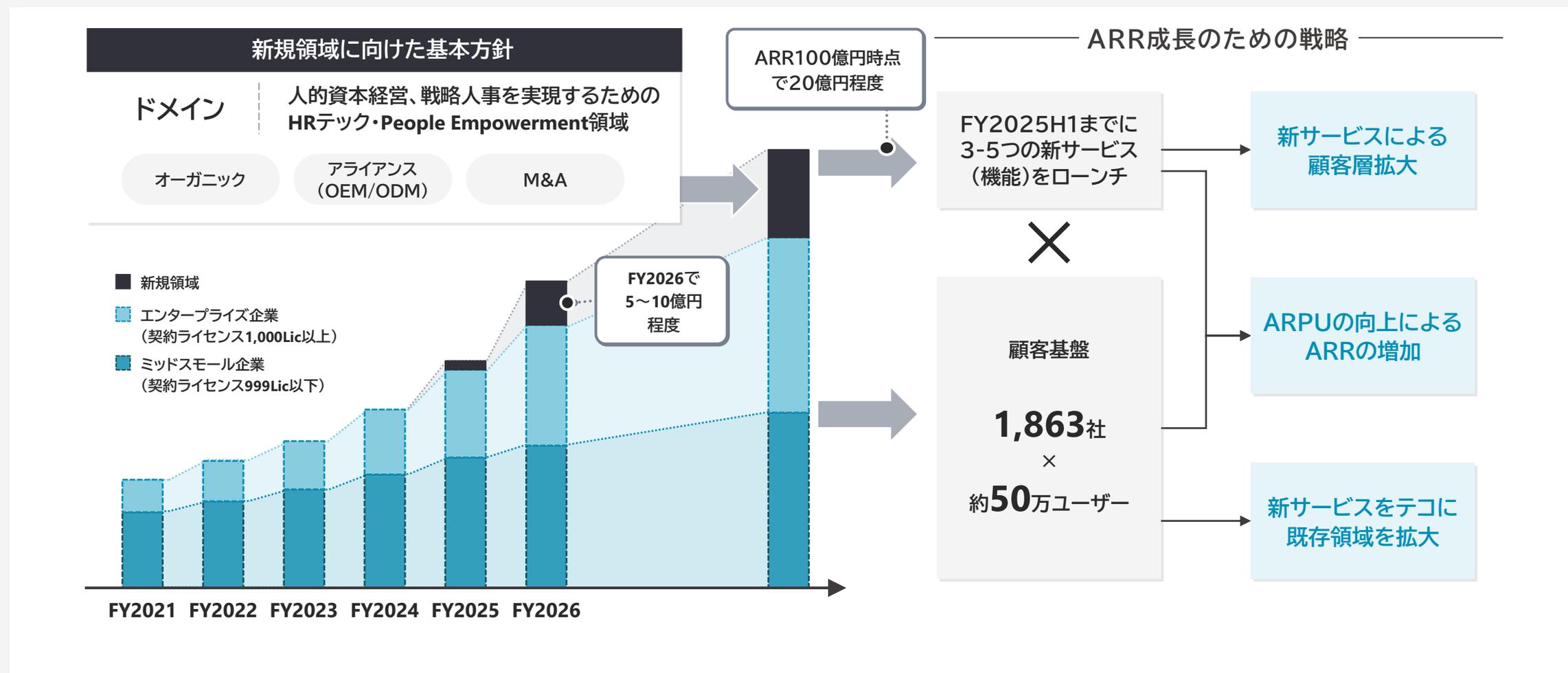
新規領域における定量目標として、FY2026時点で5～10億円程度のARR貢献を目指します。

そのために、自社開発、アライアンス、M&Aを駆使して、FY2025H1までに3～5つの新サービスをローンチし、新規顧客層の開拓に加えて既存ユーザーへのアップセル・クロスセルを加速させてまいります。

その第一弾となるのが、前述したAI議事録ソリューション「Synclog」になります。

新規領域の戦略骨子

- 新規領域はFY2025H1までに3~5つの新サービスをローンチさせ、早期のARR貢献を目指す



3-4 — FY2025黒字化及び FY2026営業利益目標達成に向けた道筋

FY2025黒字化及びFY2026営業利益目標達成に向けた道筋

Q. FY2025営業利益黒字化の蓋然性とFY2026営業目標達成に向けた道筋について説明してほしい

FY2025は、営業利益率～5%程度の黒字化を計画しております。

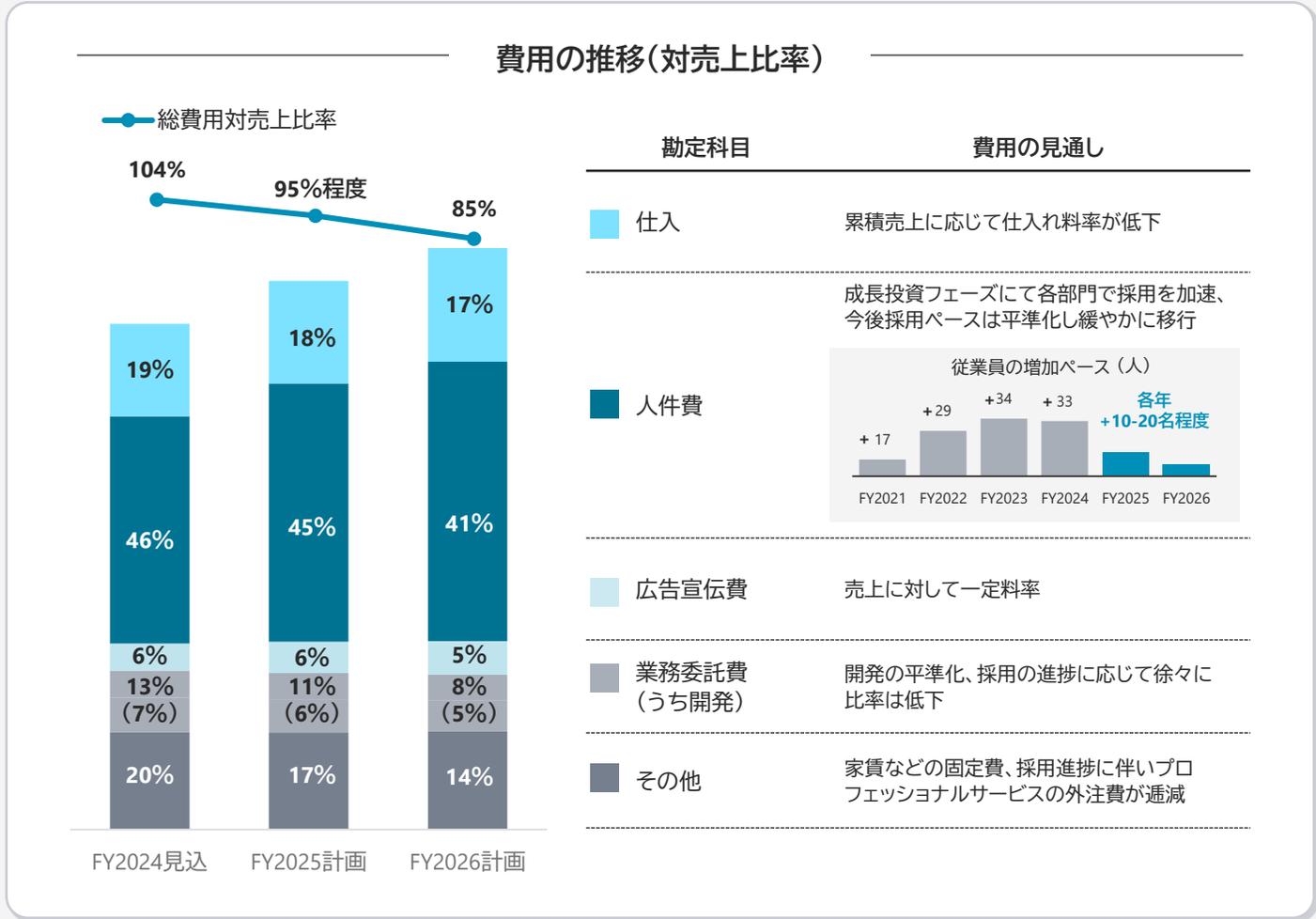
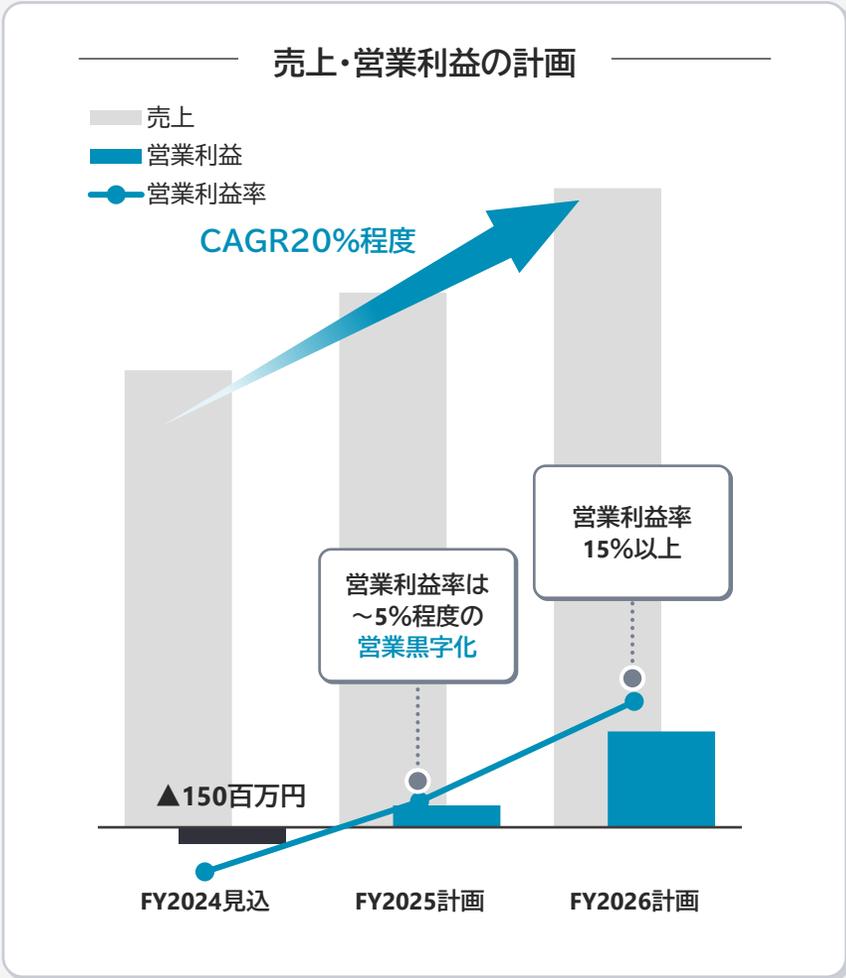
こちらは成長投資を抑制して無理やり黒字化するものではなく、必要な成長投資をしっかりと継続したうえで達成できる見込みです。

FY2026は、公表通り経営の効率性を高めていく中で営業利益率15%以上を目指してまいります。

コストコントロールの状況としては概ね計画通りに進捗しております。

FY2025黒字化及びFY2026営業利益目標達成に向けた道筋

- FY2025の黒字化は、『視界良好』であり5%程度の営業黒字化を見込む
- FY2026の営業利益目標達成は、採用ペースの平準化など経営の効率性を高めていく中で達成できる見通し



FY2026に向けた重点投資領域(対売上比率に対するイメージ)

- エンタープライズ、新規領域に対して重点的に投資を継続

| | — プロダクト — | | — Go-to-Market — | | | | — コーポレート — | | | |
|-------|-----------------|-----|-------------------|----------|--------------------|----------|------------|--------|--------|-----|
| | Development | | Sales & Marketing | | Delivery & Success | | G&A | 対売上比率 | | |
| | 既存 | New | ミッド・スモール | エンタープライズ | ミッド・スモール | エンタープライズ | | FY2024 | FY2026 | |
| 重点投資 | ○ (エンタープライズ) | ○ | | ○ | | ○ | | | | |
| 仕入れ | ↓ | | | | | | | | 19% | 17% |
| 人件費 | ↓ | ↑ | ↓ | ↑ | ↓ | → | ↓ | | 46% | 41% |
| 広告宣伝費 | | | ↓ | → | | | | | 6% | 5% |
| 業務委託費 | ↓ | ↑ | ↓ | ↓ | | | ↓ | | 13% | 8% |
| その他 | | | | | ↓ | → | ↓ | | 20% | 14% |

(プロフェッショナルサービス提供に係る原価)

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



* 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

- 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

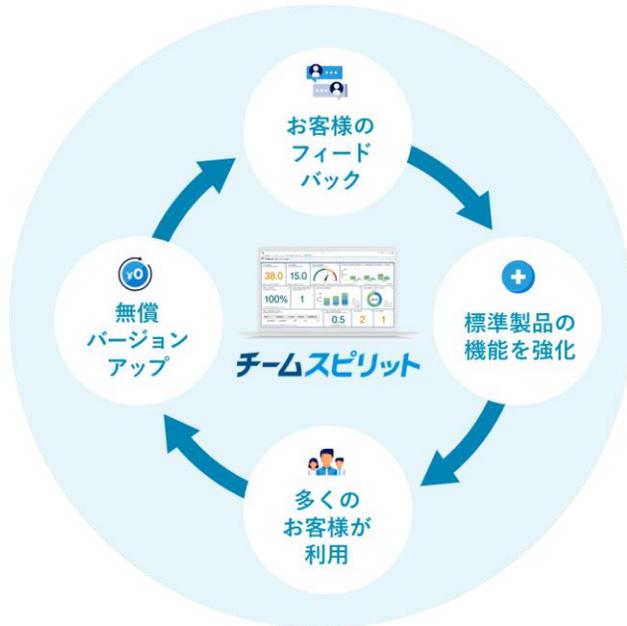
個人、チーム(企業)それぞれの視点で、QOWの向上を実現

*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

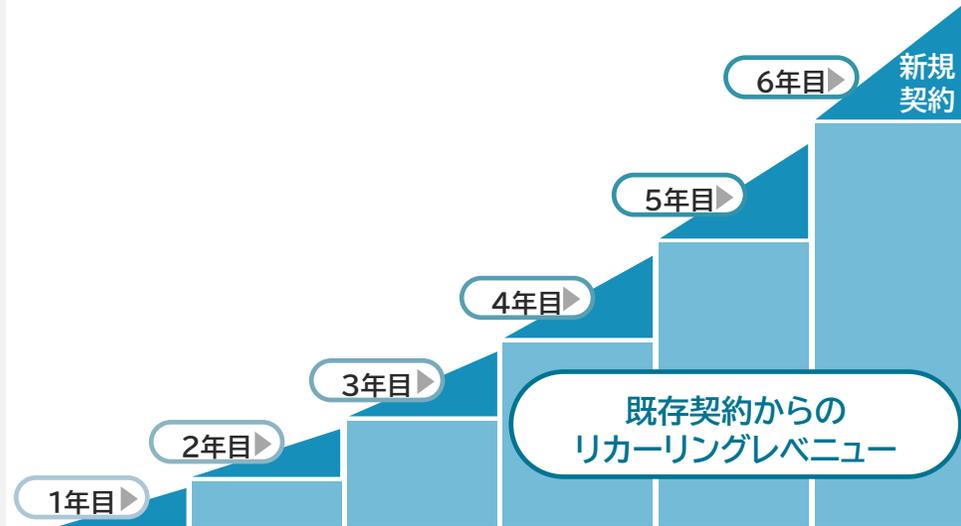
- SaaSによるサブスクリプション型ビジネスモデルで安定した事業基盤を構築

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、リカーリングレベニューが安定的に蓄積され安定した事業基盤を構築

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

チムスピシリーズ導入企業*

上場企業
(含むグループ企業)

プライム/
スタンダード



グローブス



未上場企業



* 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

Appendix 02 市場環境

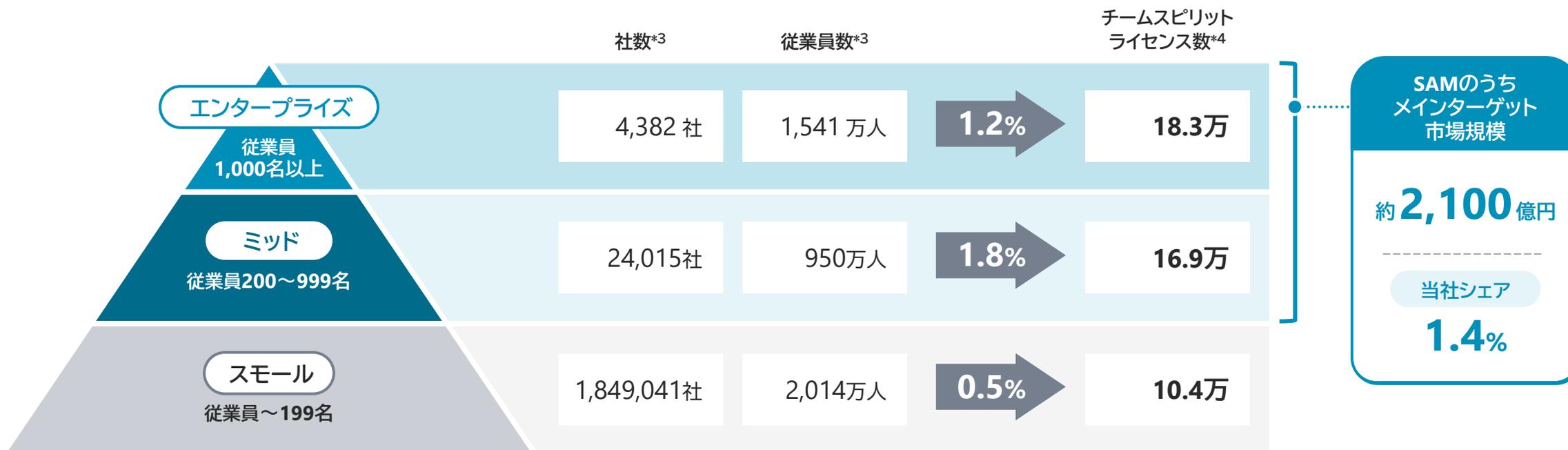
市場環境

- 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="text-align: center;"> <div style="background-color: #00838f; color: white; padding: 10px; margin-bottom: 10px; border-radius: 5px;">スクラッチ</div> <div style="background-color: #00838f; color: white; padding: 10px; border-radius: 5px;">パッケージ</div> </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="text-align: center;"> <div style="background-color: #add8e6; padding: 10px; border-radius: 5px;">SaaS</div> </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

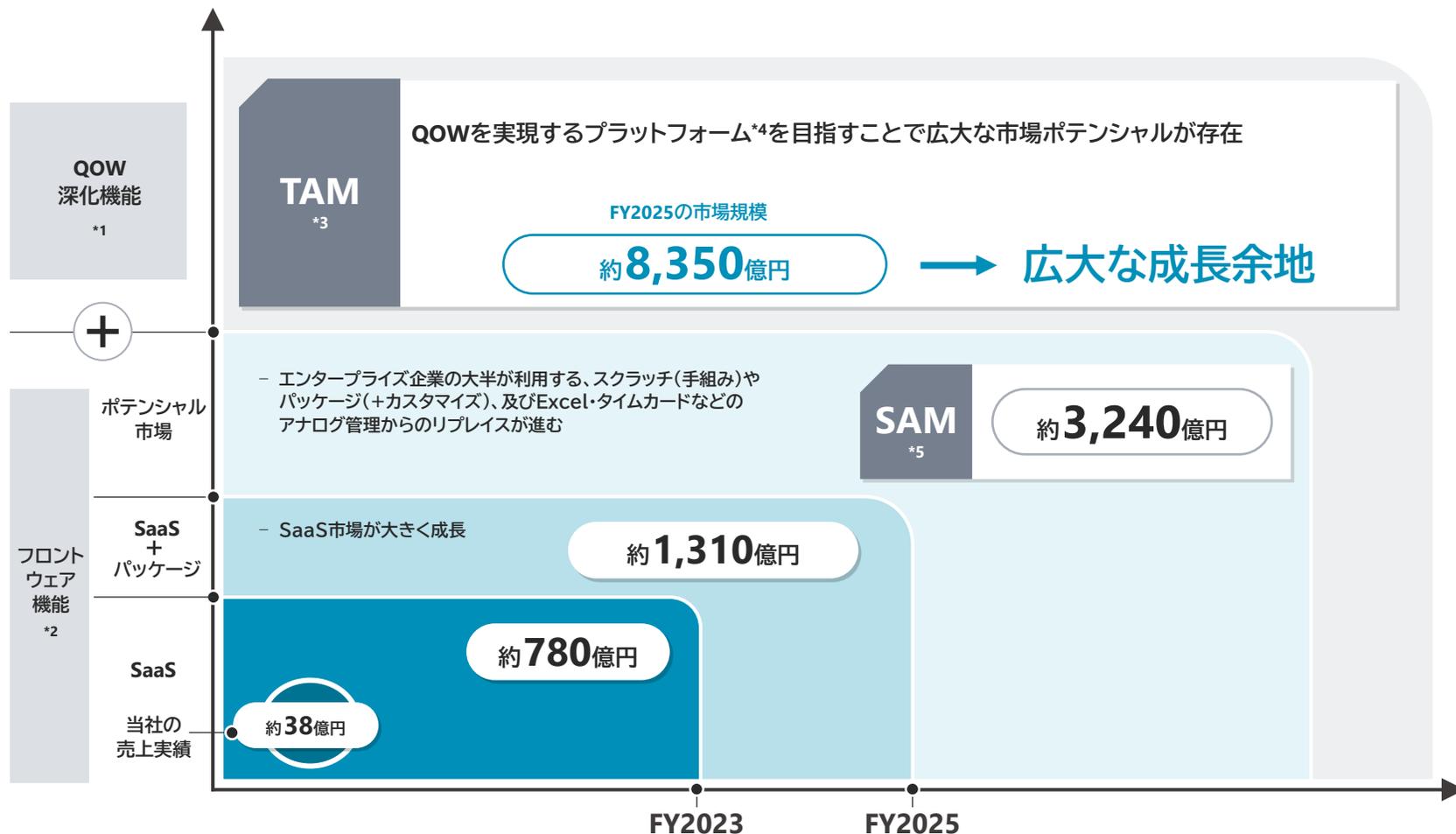
- ターゲット市場における当社ライセンスシェアは約1.4%であり、広大な開拓余地が存在



*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TAM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 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、予期せぬ事業環境の変化により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 | チームスピリッツ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。国際的に認められた情報セキュリティの認証(ISMS(JIS Q 27001(ISO/IEC 27001)))を取得しており、日本国のプライバシーマーク認証も取得しています。 |

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2023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。現時点において、新たな事業等のリスクの発生、又は、前連結会計年度の有価証券報告書に記載した事業等のリスクについての重要な変更はありません。当社は、これらのリスクの発生可能性を認識したうえで、発生の回避及び発生した場合の迅速な対応に努める方針です。

Appendix 04 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 | Q2 |
| ARR | 百万円 | 2,599 | 2,723 | 2,806 | 2,900 | 2,971 | 3,104 | 3,218 | 3,356 | 3,461 | 3,585 |
| QoQ成長率 | % | (+5.2%) | (+4.8%) | (+3.1%) | (+3.3%) | (+2.4%) | (+4.5%) | (+3.7%) | (+4.3%) | (+3.1%) | (+3.6%) |
| ライセンス | Lic | 338,587 | 355,007 | 368,819 | 382,046 | 390,544 | 409,104 | 424,354 | 456,716 | 475,142 | 495,877 |
| エンタープライズ | Lic | 116,584 | 125,475 | 133,463 | 139,718 | 140,092 | 149,660 | 156,110 | 183,027 | 194,577 | 207,125 |
| (比率) | % | (34.4%) | (35.3%) | (36.2%) | (36.6%) | (35.9%) | (36.6%) | (36.8%) | (40.1%) | (41.0%) | (41.8%) |
| ミッド | Lic | 129,609 | 135,409 | 139,016 | 145,081 | 151,805 | 157,950 | 164,351 | 169,245 | 173,931 | 181,145 |
| (比率) | % | (38.3%) | (38.1%) | (37.7%) | (38.0%) | (38.9%) | (38.6%) | (38.7%) | (37.1%) | (36.6%) | (36.5%) |
| スモール | Lic | 92,394 | 94,123 | 96,340 | 97,247 | 98,647 | 101,494 | 103,893 | 104,444 | 106,634 | 107,607 |
| (比率) | % | (27.3%) | (26.5%) | (26.1%) | (25.5%) | (25.3%) | (24.8%) | (24.5%) | (22.8%) | (22.4%) | (21.7%) |
| ARPU | 円 | 640 | 639 | 634 | 633 | 634 | 632 | 632 | 612 | 607 | 605 |
| Gross月次解約率 | % | 0.62% | 0.64% | 0.58% | 0.46% | 0.48% | 0.42% | 0.47% | 0.52% | 0.47% | 0.46% |
| Net月次解約率 | % | -0.38% | -0.48% | -0.56% | -0.64% | -0.39% | -0.32% | -0.40% | -0.42% | -0.37% | -0.36% |
| 契約社数 | 社 | 1,555 | 1,594 | 1,617 | 1,644 | 1,682 | 1,728 | 1,768 | 1,800 | 1,835 | 1,863 |
| ARPA* | 円 | 139,311 | 142,371 | 144,657 | 147,031 | 147,208 | 149,734 | 151,696 | 155,408 | 157,205 | 160,364 |

* 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 | Q2 |
| 流動資産 | Current Assets | 2,910 | 2,887 | 2,841 | 2,820 | 2,974 | 2,978 | 2,902 | 2,875 | 3,019 | 3,086 |
| 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 | 2,488 |
| 前渡金 | Advance payments | 231 | 234 | 255 | 285 | 303 | 299 | 296 | 325 | 349 | 347 |
| その他 | Other | 79 | 140 | 123 | 125 | 129 | 220 | 180 | 184 | 152 | 249 |
| 固定資産 | Non-current Assets | 419 | 447 | 463 | 544 | 563 | 590 | 621 | 641 | 623 | 553 |
| 資産合計 | Total Assets | 3,330 | 3,335 | 3,304 | 3,364 | 3,537 | 3,568 | 3,524 | 3,516 | 3,643 | 3,640 |
| 流動負債 | Current Liabilities | 1,746 | 1,742 | 1,743 | 1,829 | 2,014 | 2,003 | 2,037 | 2,124 | 2,285 | 2,293 |
| 繰延収益 | Deferred revenue | 1,422 | 1,369 | 1,410 | 1,418 | 1,656 | 1,578 | 1,591 | 1,568 | 1,860 | 1,841 |
| その他 | Other | 323 | 373 | 332 | 411 | 358 | 424 | 446 | 555 | 424 | 451 |
| 負債合計 | Total Liabilities | 1,746 | 1,742 | 1,743 | 1,829 | 2,014 | 2,003 | 2,037 | 2,124 | 2,285 | 2,293 |
| 純資産 | Net Assets | 1,584 | 1,592 | 1,561 | 1,534 | 1,523 | 1,565 | 1,486 | 1,392 | 1,358 | 1,346 |
| 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 | 3,640 |

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 | Q2 |
| 売上高 | Net sales | 772 | 799 | 832 | 858 | 891 | 940 | 981 | 995 | 1,043 | 1,083 |
| ライセンス(①) | License | 635 | 664 | 692 | 712 | 735 | 759 | 796 | 818 | 854 | 876 |
| プロフェッショナルサービス | Professional service | 136 | 134 | 139 | 145 | 156 | 181 | 184 | 177 | 188 | 206 |
| スポットサポート | Spot support | 61 | 53 | 56 | 60 | 69 | 90 | 94 | 84 | 86 | 110 |
| プレミアムサポート(②) | Premium support | 64 | 69 | 74 | 76 | 76 | 78 | 80 | 83 | 86 | 87 |
| リカーリングレバニユー (①+②) | Recurring Revenue | 700 | 733 | 766 | 789 | 811 | 837 | 877 | 901 | 940 | 963 |
| その他 | Others | 10 | 11 | 9 | 8 | 10 | 12 | 10 | 9 | 16 | 9 |
| 営業利益 | Operating Profit | 3 | -2 | -33 | -85 | -23 | 1 | -53 | -143 | -48 | -32 |
| 経常利益 | Ordinary Profit | 2 | -4 | -36 | -88 | -24 | -0 | -54 | -146 | -49 | -33 |
| 当期利益 | Profit | -15 | -9 | -35 | -30 | -12 | 2 | -80 | -98 | -35 | -28 |
| 営業CF | CF from operating activities | 138 | -78 | -8 | -55 | 129 | -83 | 14 | -67 | 100 | -88 |
| 投資CF | CF from investing activities | 0 | -2 | 0 | -53 | 0 | -1 | -47 | -1 | 50 | 57 |
| フリーCF | Free Cash Flow | 138 | -80 | -8 | -109 | 130 | -84 | -32 | -69 | 150 | -30 |
| 財務CF | CF from financing activities | 6 | 0 | 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10月に開示する予定です。

すべての人を、創造する人に。

