

2024年8月期通期

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10月11日

東証GRT: 4397

2024年8月期通期 決算説明資料 目次

- 01. 2025年8月期の経営・執行体制について
 - 02. 2024年8月期 通期実績
 - 03. 2025年8月期 業績予想
 - 04. 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)
 - 05. トピックス
- Appendix**
- 01. 事業概要(再掲)
 - 02. 市場環境(再掲)
 - 03. 成長戦略としてのエンタープライズ戦略の意義(再掲)
 - 04. リスク情報
 - 05. その他資料

個人投資家向け決算説明会

■ 日時

2024年10月17日(木)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 他

■ 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

— 2025年8月期 経営・執行体制について

新執行役員CFOのプロフィール

- 2024年10月1日付で、高橋亮が執行役員CFOに就任

執行役員CFO

高橋 亮

たかはし りょう



就任の背景

当社は、成長戦略の柱である「エンタープライズ市場開拓」と「新規領域の創出」の実行段階を迎えております。国内外の企業における多数のM&Aや資本市場取引、豊富なIR活動の経験を有し、コーポレートファイナンスやM&Aなど、今後の当社に不可欠な領域に精通している高橋氏を執行役員CFOとして迎えることで、当社の事業成長と企業価値の向上を推進する体制をさらに強化いたします。

経歴

- 1997年4月 米 Dewey Ballantine LLP 法律事務所 入所
- 2000年4月 メリルリンチ日本証券株式会社(現 BofA証券株式会社)投資銀行部門 入社
- 2014年7月 JPモルガン証券株式会社 投資銀行部門 入社
- 2016年9月 株式会社マクロミル 入社
- 2017年2月 同社 IPO準備/IR統括責任者 兼 M&A統括責任者
- 2017年7月 同社 執行役員 M&A統括責任者 兼 IR/ステークホルダーズコミュニケーション室長
- 2020年7月 同社 執行役員 コーポレートコミュニケーション・IR本部長 兼 M&A統括責任者
- 2022年7月 同社 執行役員 経営戦略室長 兼 M&A統括責任者
- 2024年7月 同社 執行役員 M&A統括室長 兼 CEOタスクフォース担当
- 2024年10月 当社入社 執行役員CFO就任

今期の定時株主総会後の経営・執行体制(2024年12月～予定)

取締役



道下 和良
代表取締役 CEO

再任

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。



原 勇作
取締役 常務執行役員 CPO

新任

株式会社ワークスアプリケーションズにて、General ManageとしてERP会計領域の製品開発に携わる。2019年当社入社。エンタープライズ向けプロダクトの責任者として開発チームを牽引。



古市 克典
社外取締役

再任

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
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
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
社外取締役 監査等委員

再任

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に就任。

執行役員



若宮 成吾
執行役員 CRO

セールスフォース・ジャパンにて、2021年に執行役員 関西支社 エンタープライズ営業本部長。その後同社関西支社長を兼任。2022年に当社入社後は、営業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

東芝グループ企業にてソフトウェアのプロジェクトマネージャーを経て、2013年当社入社後は数多くのエンタープライズ導入案件のデリバリーをリード。2022年12月より執行役員CCSOとしてカスタマーサクセス全体を牽引。



高橋 亮
執行役員 CFO

メリルリンチ日本証券投資銀行部門を経て、2016年株式会社マクロミルに入社し同社のIPOやM&Aをリード。2017年同社執行役員に就任し、M&A及びIR、経営戦略等の責任者を歴任。2024年10月当社に入社し、CFOに就任。

02

— 2024年8月期 通期実績

エグゼクティブサマリー

▶ 売上高は、前年度比+16.1%の4,421百万円に着地。営業利益は、対計画比で赤字を大幅圧縮

- 売上高は、YoY+16.1%の4,421百万円となり、ほぼ公表計画通りの4,400百万円に着地
- 営業利益は、▲87百万円となり、公表計画▲120百万円に対して赤字幅を大幅に圧縮
- 当期純利益は、Q3決算にて公表した通り、Q4にシンガポール子会社の事業再編費用として特別損失112百万円を計上したため▲180百万円にて着地

▶ ARRは、前年度比+14.3%の3,836百万円

- Q4のライセンス純増は+25,343LicとQ3に続き高水準を維持するも、エンタープライズ領域の単価の低下や、一部のエンタープライズ商談の時期ズレが影響し、ARR純増は、公表計画+540百万円を下回る+479百万円に着地
- 2024年8月末時点の月次解約率(ライセンス数ベース)は、0.33%(QoQ -0.05pt)と低水準を維持

▶ FY24重点戦略の取組状況

- エンタープライズビジネス:ARRはYoY+21.8%となり目標の+30%成長には届かなかったものの、ANAホールディングスを始めとする複数の大型商談を受注し、ライセンス数はYoY+32.8%と高い成長率を維持
- マルチプロダクト戦略:2024年6月にAI議事録ソリューション「Synclog」、2024年7月にチムスピシリーズの上位ライセンスプランの「チムスピ ピープルアナリティクス」をそれぞれリリース、事業領域拡大に向けた仕込みも着実に進展
- 経営効率性の改善:H2の営業損失は▲7百万円となり、H1の営業損失▲80百万円に対して大幅に赤字幅を圧縮。シンガポール子会社の事業縮小も特段の問題なく進行中

FY2024の重点戦略の振り返り

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

目標

結果と振り返り

1

エンタープライズビジネス
の拡大

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%以上を目指す未
達

FY2024 ARR成長率+14.3%

エンタープライズセグメント
ARR成長率+21.9%

- ANAホールディングスや大手人材派遣会社の新規商談を受注するも目標成長率の2/3程度の達成率に
- SAP、デロイト、LIFULL等の強力な企業と新たに今後に向けたパートナーシップを締結

2

ARPU向上を実現する
新機能・新規事業の立ち上げ

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

達
成

2つの新サービスをリリース

- ① Synclog(2024年6月)
- ② チムスピ ピープルアナリティクス(2024年7月)

- 新領域のサービスとして「Synclog」を2024年6月にリリース
- 上位ライセンスプランとして分析機能を強化した「ピープルアナリティクス」をリリース
- 「チムスピ」シリーズの新領域への本格展開に向けた準備を着実に遂行

3

FY2025の営業黒字化に
向けた経営効率性の改善

H2の営業損益は H1比で改善

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

H2の営業損益は、H1比で大幅改善

H1: ▲80百万円
H2: ▲7百万円

- 各種施策の費用対効果を見極め、投資領域の選択と集中が進展
- FY2025以降の投資余力の創出及び収益性改善のため、シンガポール子会社の事業縮小を決定

エンタープライズトピックス — 新規導入 —

- ANAホールディングス株式会社がグループ25社に「TeamSpirit」の導入を開始



ANAホールディングス株式会社 グループ労政部 部長 山本 勝敏 様のコメント

育児や介護、その他働き方に関わる法整備が進み、より柔軟で多様な働き方を促進する環境整備が行われている中、ANAグループにおいても、様々な立場にある社員が健康に、そして安心して働き続けられる環境を作っていくことが必要不可欠であると考えております。

加えて、人的資本の情報開示の観点から、今まで以上に人事労務関連データをタイムリーに把握し、効果的に活用していくことが求められています。こうした中で、社員一人ひとりの就労状況の的確な可視化や、より効率的なデータ分析ができ、かつ追加費用なくスムーズな移行が実現できる「チムスピ エンタープライズ」を採用させていただきました。

- ▶ 詳細は本日公表したプレスリリース「ANAホールディングスがグループ25社に「TeamSpirit」の導入を開始」をご参照ください。
<https://corp.teamspirit.com/ja-jp/news/release/2024/10/ana>

エンタープライズトピックス — 協業開始 —

- 株式会社LIFULLが、チムスピシリーズの「工数(ワークログ)」を活用した労働生産性向上コンサルティングをスタート



ノウハウ提供

導入企業に対してツールを活用した
コンサルティングを実施

ツール提供

工数管理・勤怠管理・経費精算等の
システムを導入

労働生産性の向上を中心とした
企業課題の解決／風土醸成

- ▶ 詳細は2024年8月29日に公表したプレスリリース「チームスピリット、LIFULLと協業開始 - LIFULLが「ワークログ」の活用ノウハウを活かし、労働生産性向上コンサルティングをスタート -」をご参照ください。
<https://corp.teamspirit.com/ja-jp/news/release/2024/08/lifull-2>

2024年8月期 通期 At a Glance

ARR^{*1}

3,836百万円

YoY **+14.3%** QoQ **+3.0%**

ライセンス数

545,519

YoY **+19.4%** QoQ **+4.9%**

月次解約率 (ライセンス数ベース)^{*2}

0.33%

YoY **-0.18pt** QoQ **-0.05pt**

リカーリングレベニュー比率^{*3}

90.2%

YoY **-0.3pt** QoQ **+2.9pt**

契約社数

1,967社

YoY **+167**社 QoQ **+69**社

従業員数

212名

YoY **+16**名 QoQ **+1**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

通期実績

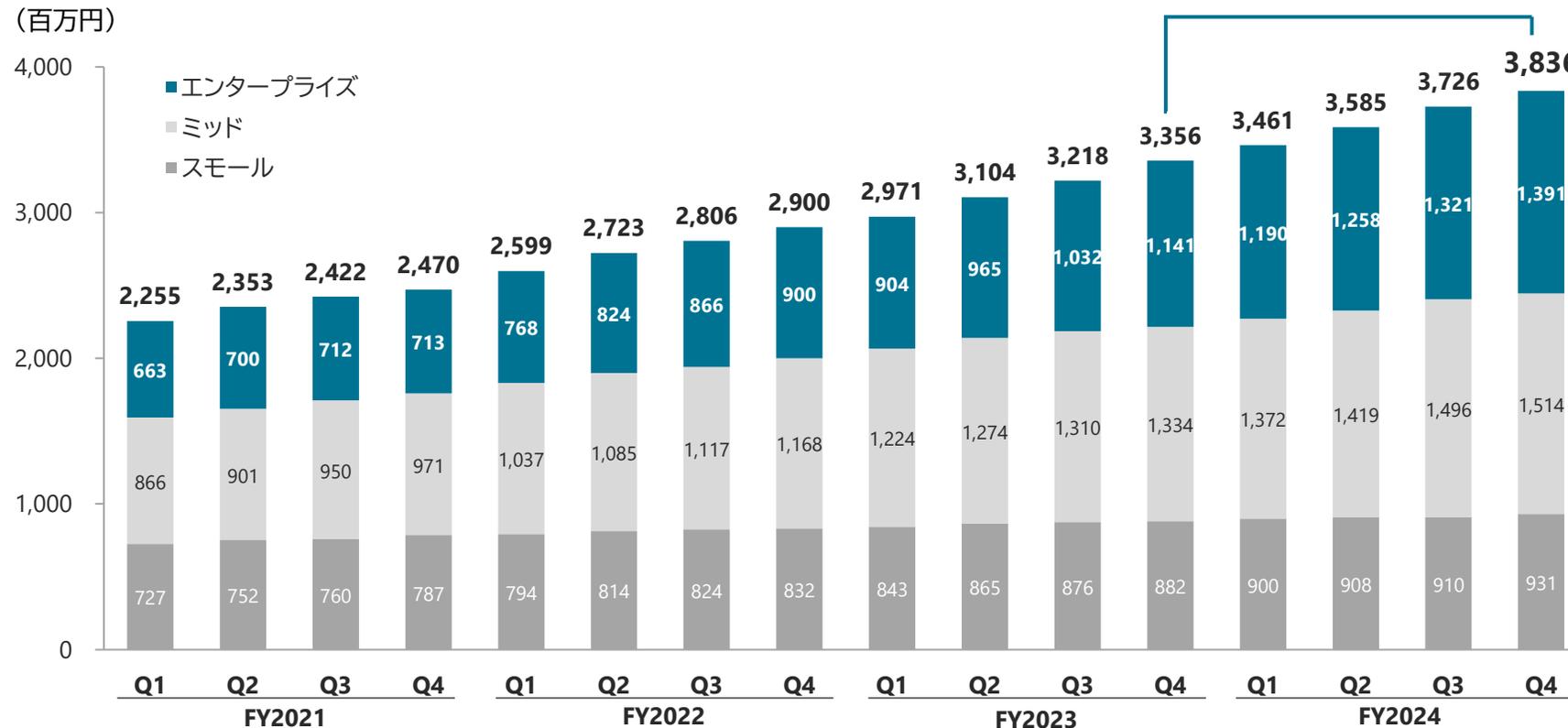
- 売上高は、YoY+16.1%の4,421百万円となり前回公表計画通りの着地
- 営業利益は、費用対効果を見極め計画的に戦略投資を実施した結果▲87百万円で着地、FY2023比で赤字幅を大きく圧縮

(百万円)	FY2024			FY2023
	計画	実績	YoY	実績
売上高	約4,400	4,421	+ 16.1%	3,809
ライセンス	約3,600	3,588	+ 15.4%	3,109
プロフェッショナルサービス*1	約800	833	+ 19.0%	699
営業利益	▲ 120	▲ 87	—	▲ 219
当期純利益	▲ 220	▲ 180	—	▲ 189

*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

- 累積ARRは、YoY+14.3%の3,836百万円で着地
- エンタープライズセグメント*1のARR成長率は+21.9%となり、ANAホールディングスや大手人材派遣会社などの新規商談を受注し、着実に事業基盤を拡大



YoY成長率
+14.3%

(セグメント別)
エンタープライズ
+21.9%

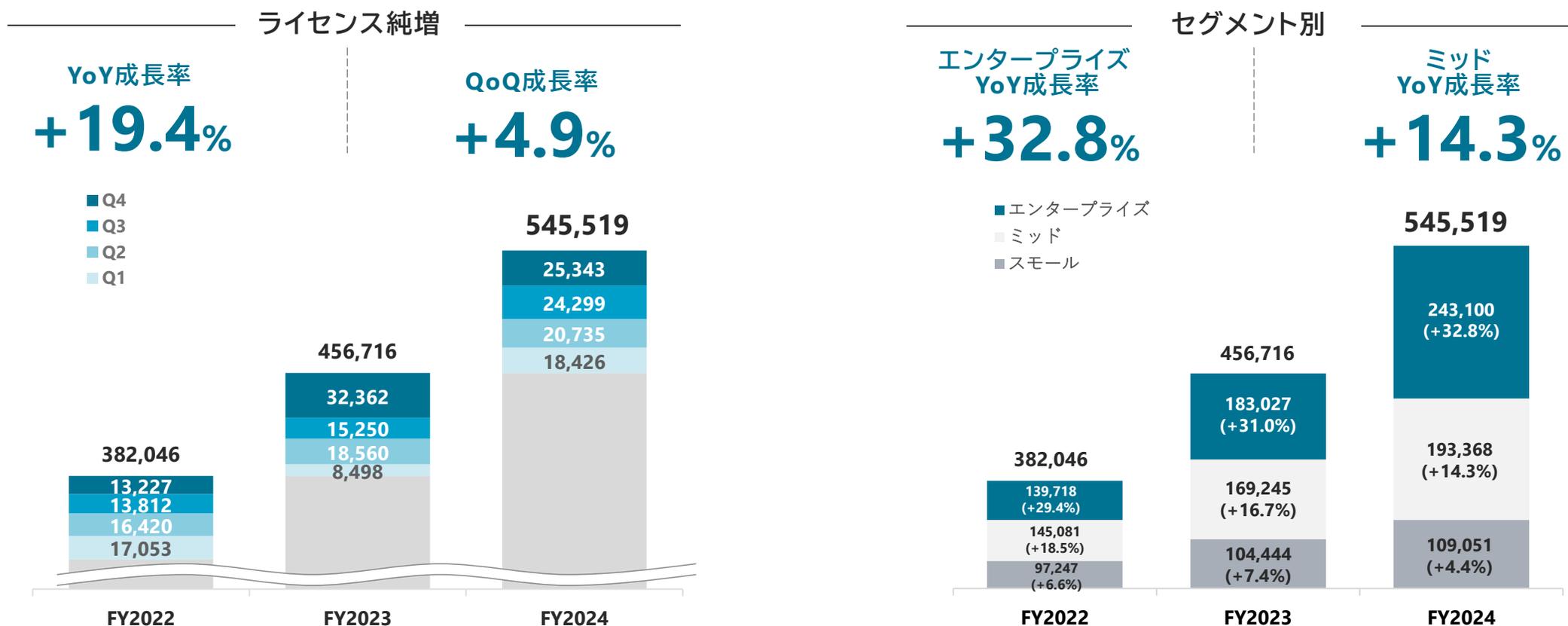
ミッド
+13.5%

スモール
+5.6%

*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

- FY2024のライセンス純増数は+88,803ライセンスとなり、概ね前回公表計画通りに着地
- エンタープライズセグメントは、YoY+32.8%とライセンス増加を牽引

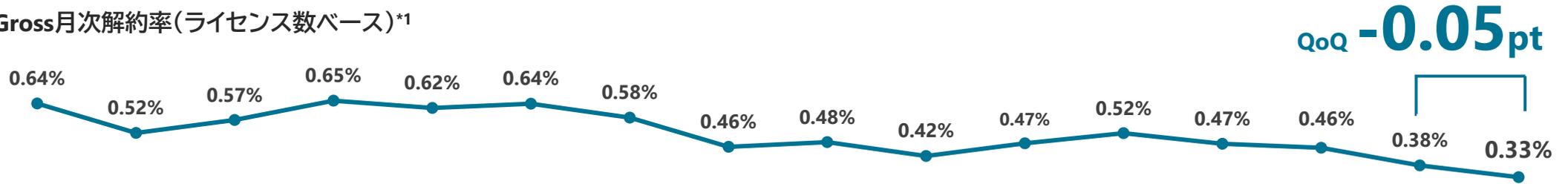


解約率

- **Gross月次解約率^{*1}**は、**0.33%**(年換算約**4.0%**)で着地、FY2024はエンタープライズ・ミッドセグメント共に解約がほぼ発生せず期初計画を上回る結果となった
- **Net月次解約率^{*2}**は、**-0.38%**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}



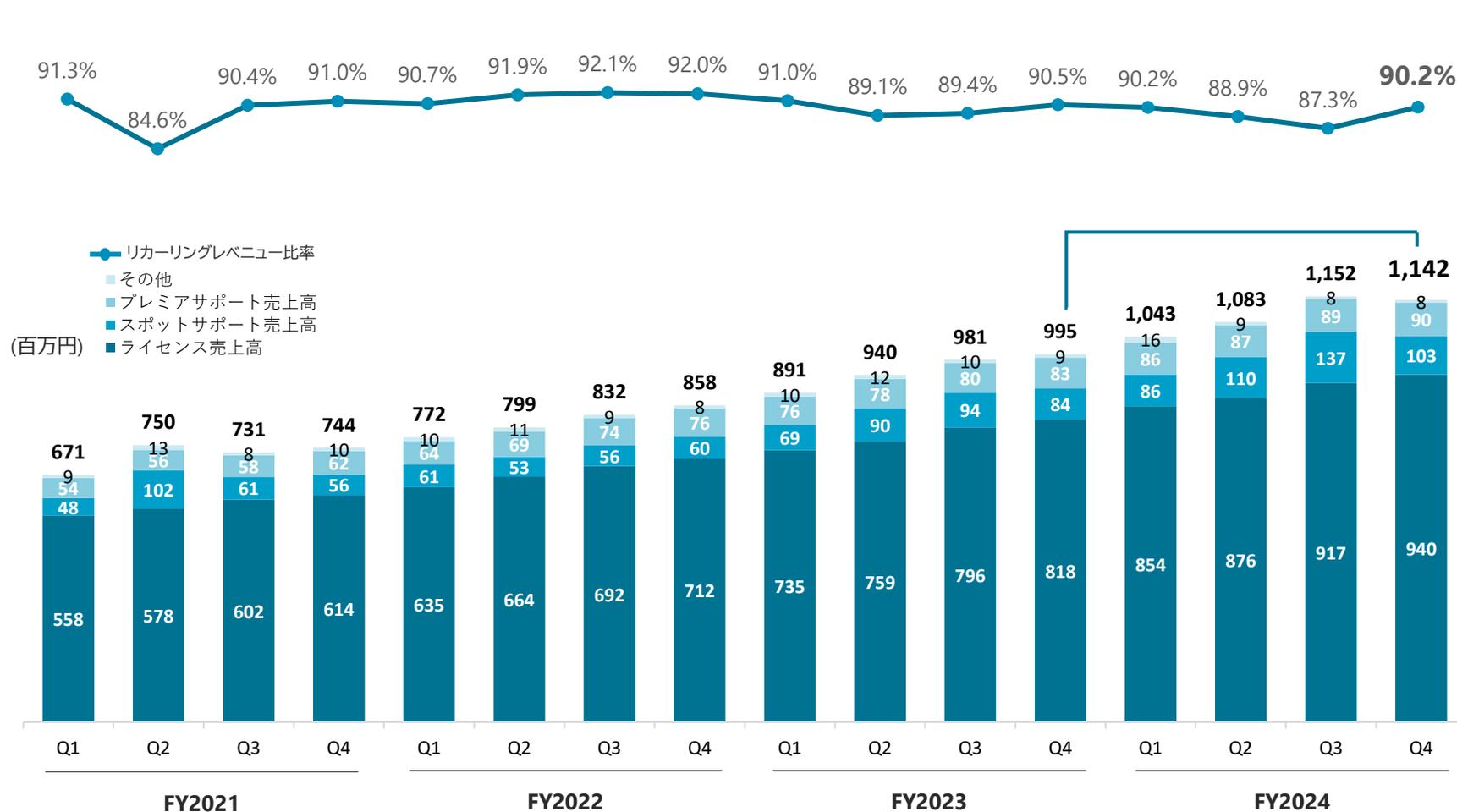
期間	2020/11	2021/2	2021/5	2021/8	2021/11	2022/2	2022/5	2022/8	2022/11	2023/2	2023/5	2023/8	2023/11	2024/2	2024/5	2024/8
FY2021																
FY2022																
FY2023																
FY2024																

^{*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

四半期売上高／リカーリングレベニュー比率

- 四半期売上高はYoY+14.7%と堅調に推移、リカーリングレベニュー比率*1も約90%と安定した事業基盤を堅持



リカーリング
レベニュー比率

90.2%

売上高成長率

+14.7%

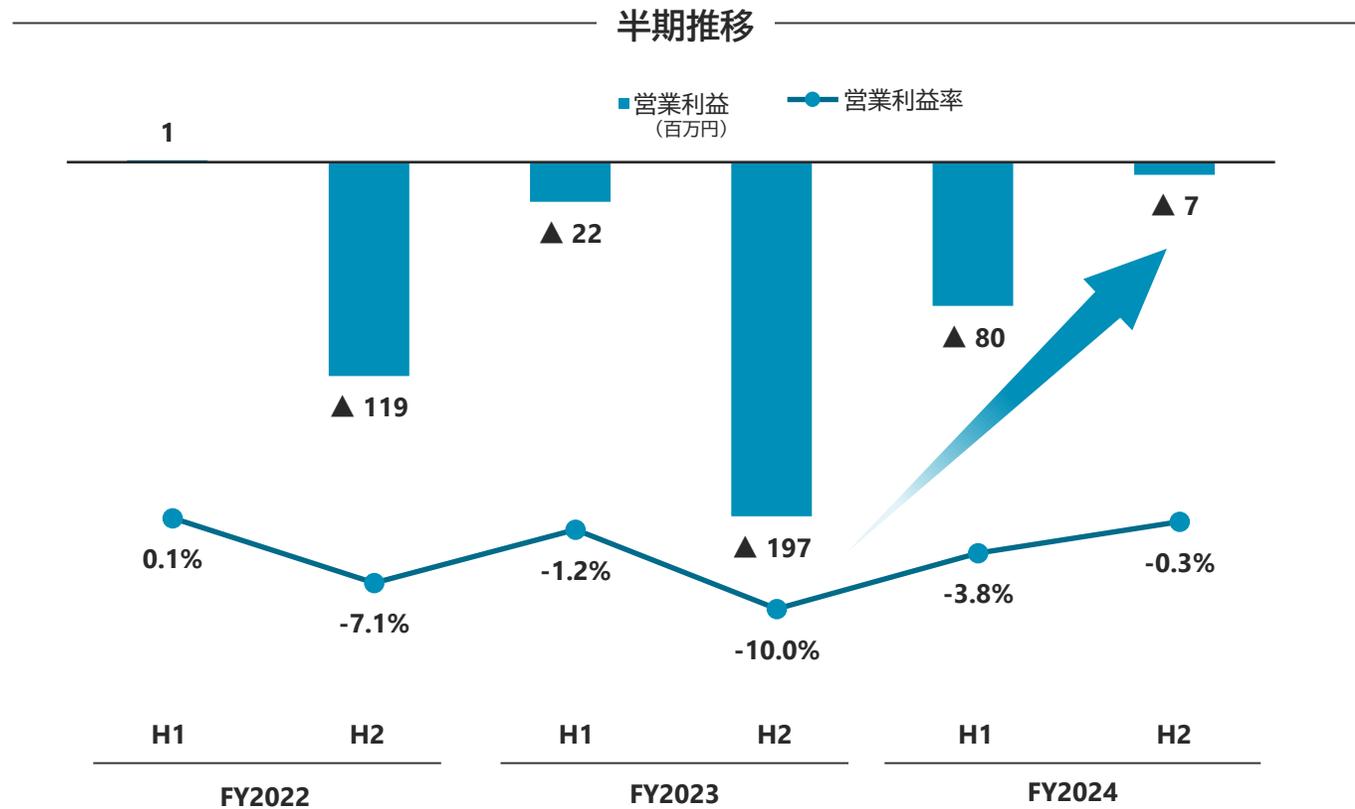
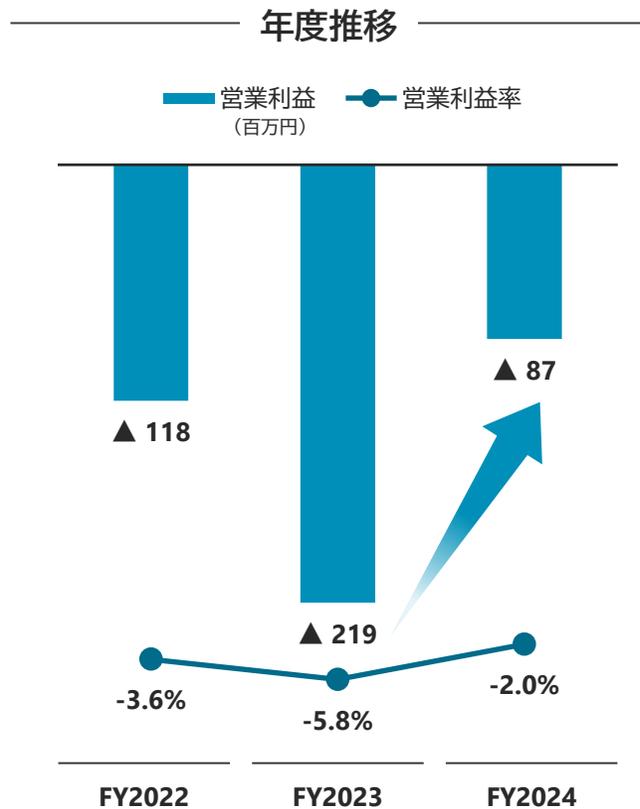
(ライセンス売上高)

+15.0%

*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)。リカーリングレベニュー比率は、リカーリングレベニュー÷売上高で算出。

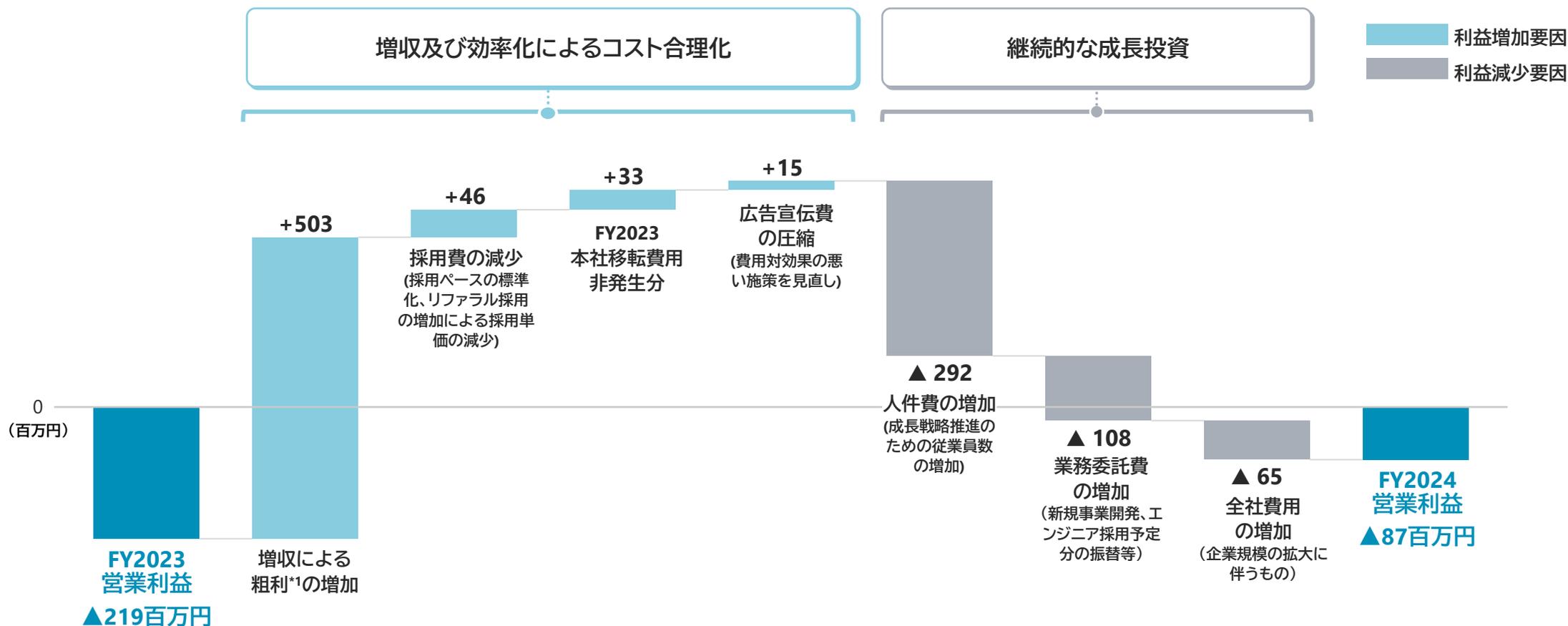
営業利益の推移

- FY2024の営業損益は、FY2023比で赤字幅を大きく圧縮
- 半期毎の営業損益の推移は、FY2023H2の赤字幅をピークにFY2024H2ではほぼ損益イーブンの状態まで改善



営業利益(対FY2023比較)

- 費用対効果を見極めながら計画的に成長投資領域への投資配分を行ったことでFY2023比で大幅に損益が改善

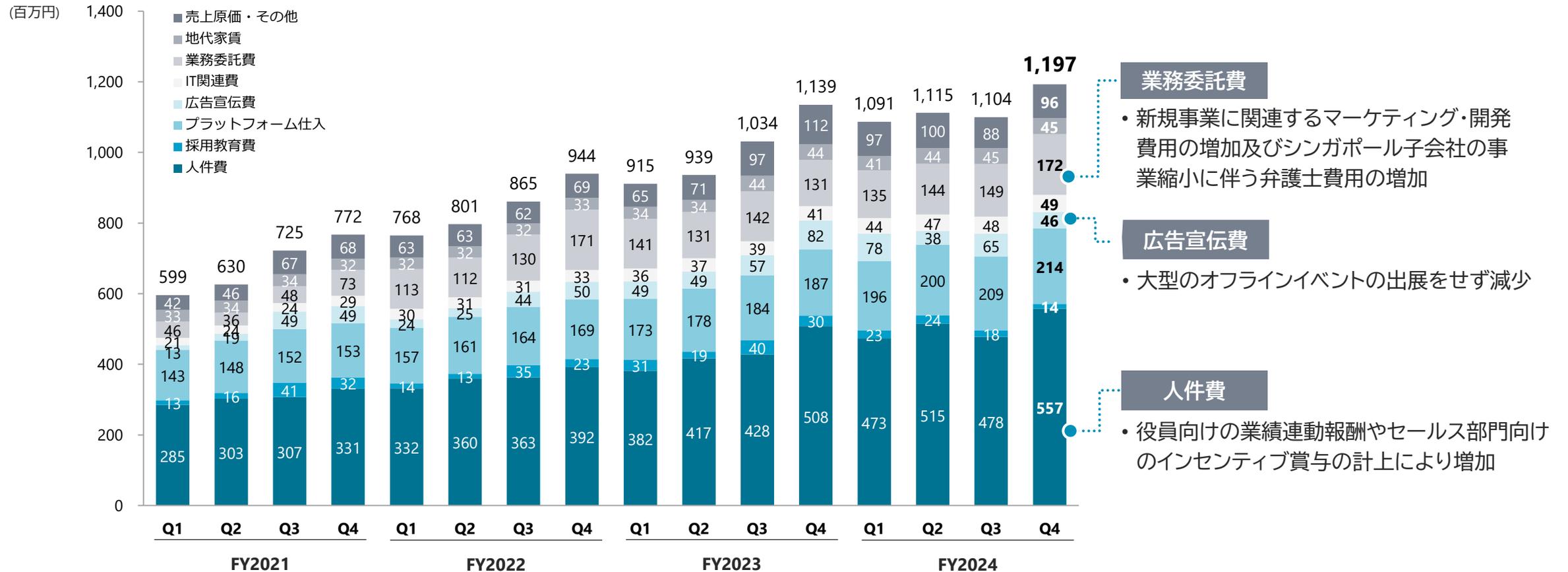


*1 損益計算書の売上総利益とは異なり、総売上高からセールスフォース・ジャパンに支払うプラットフォーム利用料を控除した粗利であり、プロダクト開発及びカスタマーサクセスに係る人件費等の部門費用を控除する前の粗利

コスト構造

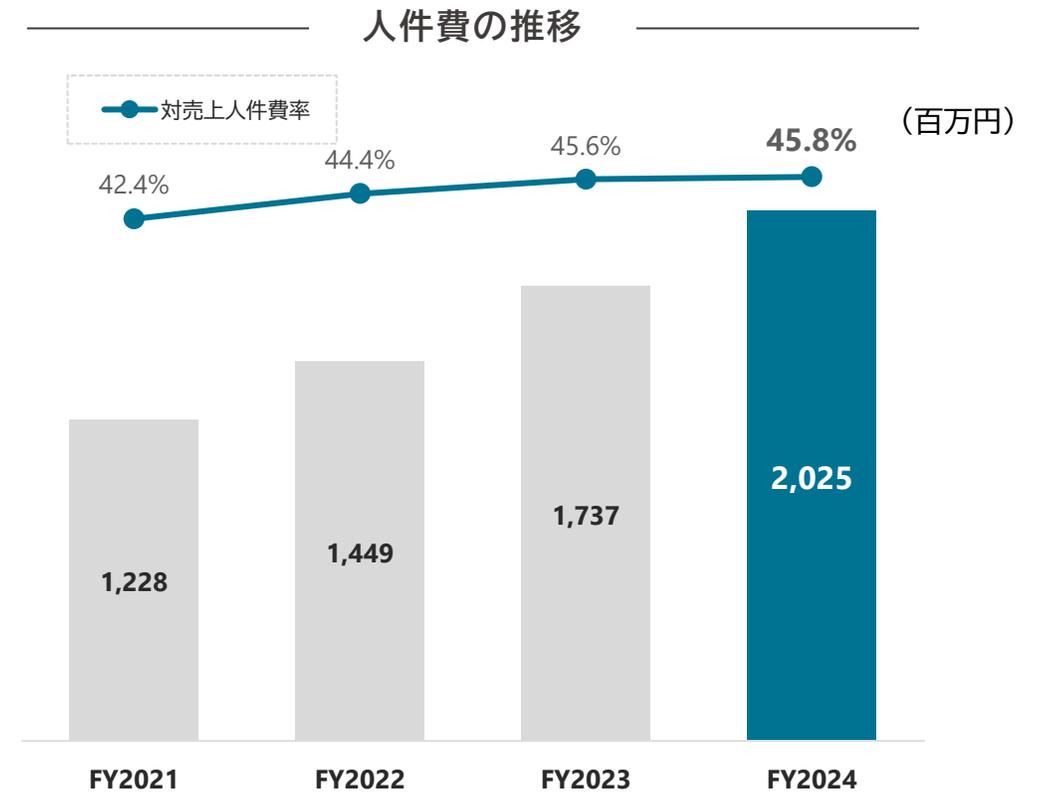
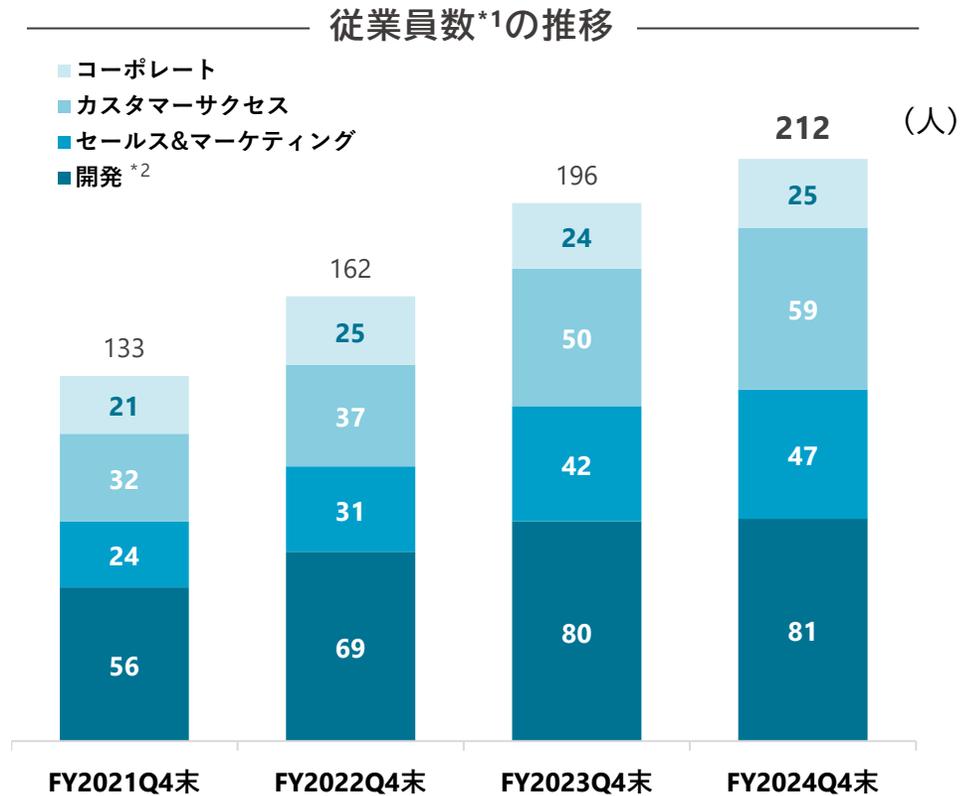
費用対効果を見極めながら、成長に必要な戦略投資を計画的に実施

- 広告宣伝費は、大型のオフラインイベントの出展をせずQ3比で減少
- 人件費は、役員向けの業績連動報酬やセールス部門向けのインセンティブ賞与の計上によりQ3比で増加



従業員数と人件費

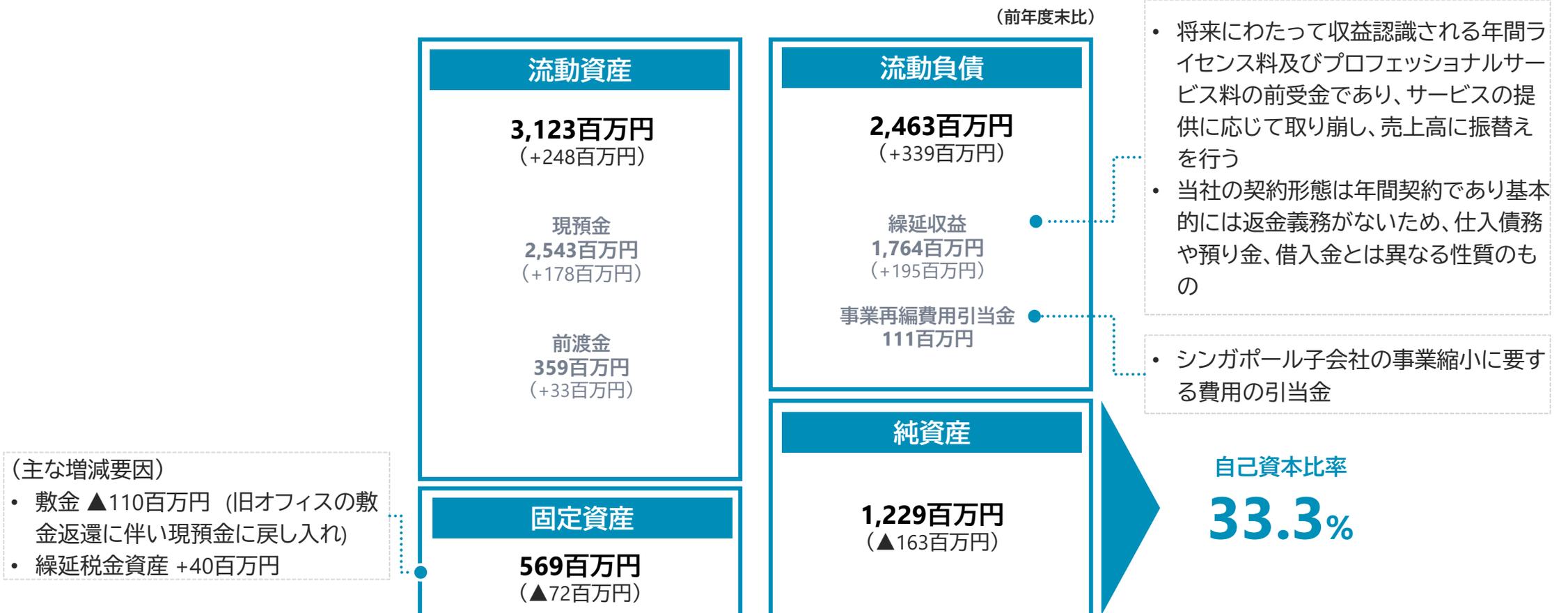
- 従業員数は、前年度比+16名となり、採用ペースをやや緩やかにコントロールしながら従業員一人当たりの生産性を高めていくフェーズに移行



^{*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

B/Sの状況

- 手元現預金約25億円、自己資本比率33.3%と健全な財務基盤を維持



03

— 2025年8月期 業績予想

業績予想

- 今期売上高は50億円、営業利益は1.5億円以上を見込み、通期での黒字転換を着実に達成する方針
- ARR成長率は14%程度と、月次解約率と共に直前期とほぼ同じ水準が続く想定

(百万円、別記ある場合を除く)	FY2025		FY2024
	計画	前年度比	実績
売上高	5,000	+13%	4,421
ライセンス	4,100	+14%	3,588
プロフェッショナルサービス	900	+8%	833
営業利益 (営業利益率)	150以上 (3%以上)	-	▲87
当期純利益 ^{*1}	105以上	-	▲180
主要な前提			
ARR成長率 (ARR純増)	14%程度 (500～600百万円)	-%	14% (479百万円)
月次解約率 (ライセンス数ベース)	0.5%程度	-1.7%	0.33%

*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

04

— 成長戦略に関するアップデート

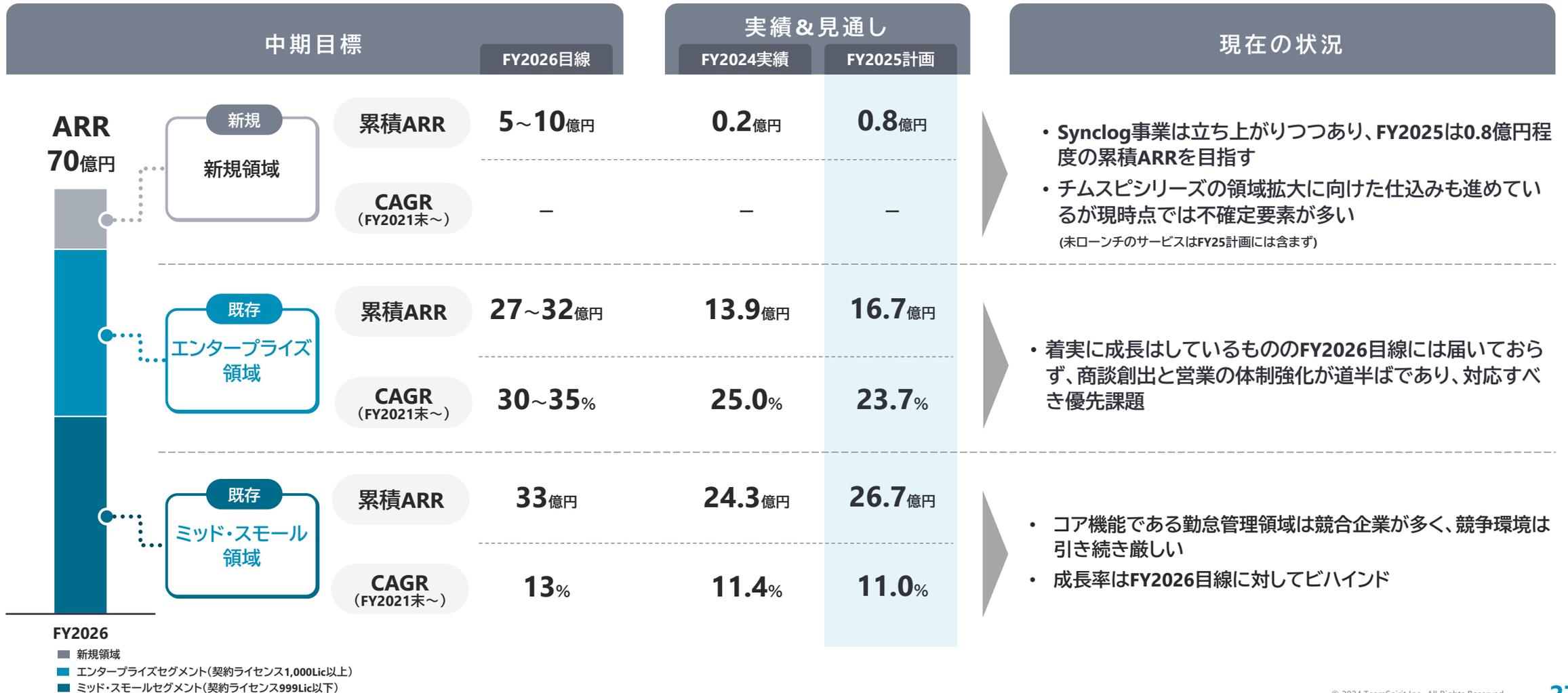
成長戦略に関するアップデート 目次

- 04-1. 中期経営目標の見通しと中長期ビジョン
- 04-2. マルチプロダクトカンパニーへの進化
- 04-3. エンタープライズビジネスの強化
- 04-4. 着実な営業利益成長

04-1 — 中期経営目標の見通しと中長期ビジョン

中期ARR目標に対する現状分析

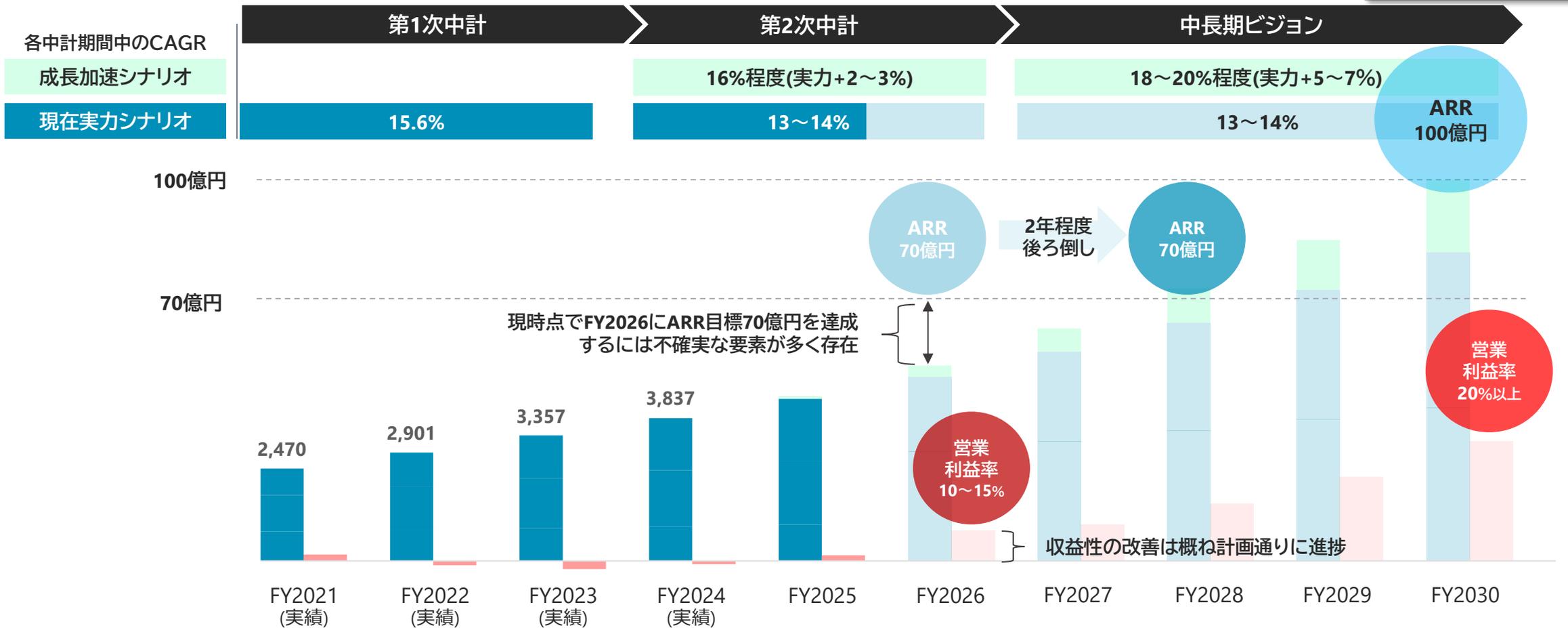
- 当初計画で想定していた成長率は達成できていないものの、事業全体として底堅く一定の成長率を維持している状況



中期経営目標の見直しについて

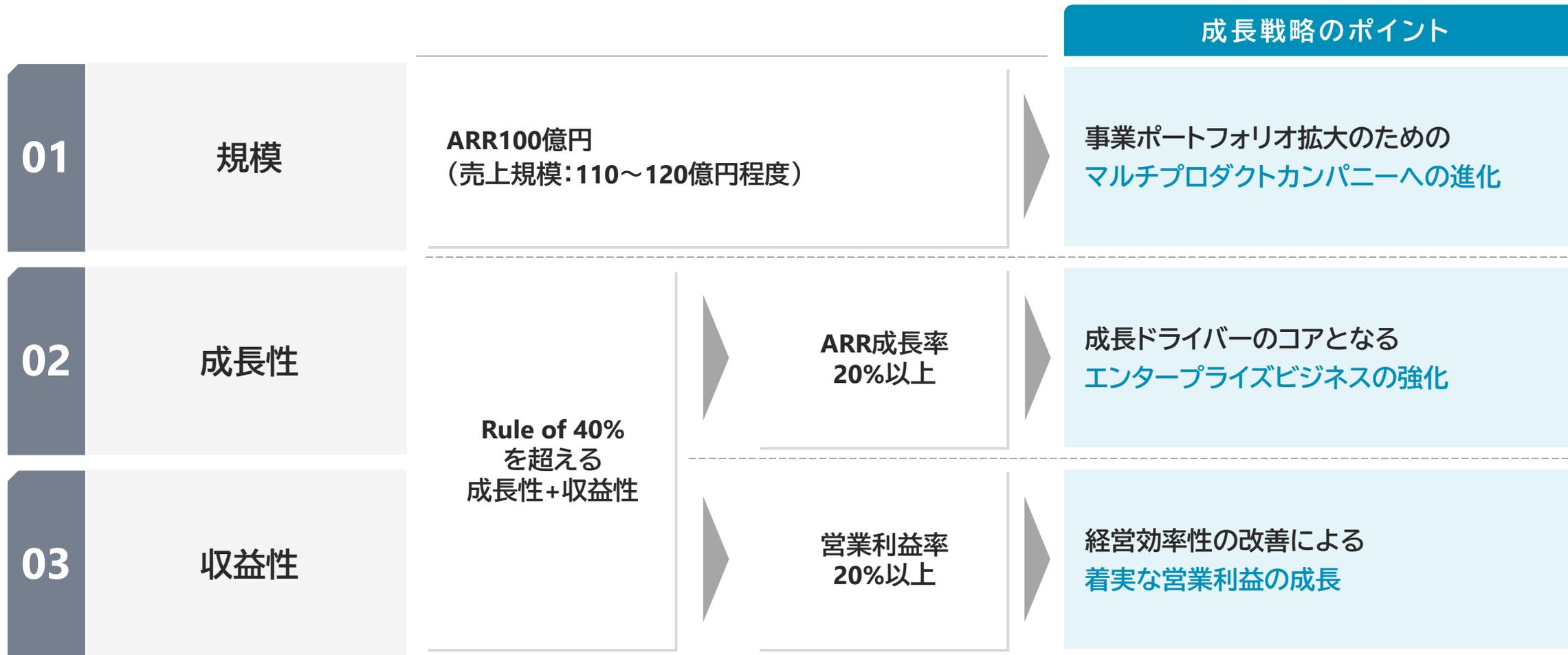
- ARR目標70億円は堅持しつつ、足元の状況を踏まえて、その達成時期をFY2026から2年程度後ろ倒し
- FY2026の営業利益率目標は、新規事業投資の増加を考慮して10~15%に変更(従来目標は15%以上)

■ 成長加速シナリオ
 (現在の実力+新規事業+エンタープライズ加速)
■ 現在実力ベースシナリオ
 (既存ビジネスの成長性を横置き)



中長期ビジョン

- 株式市場で一定のプレゼンスを発揮するためには、①ARR100億円、②Rule of 40%を超える成長性&収益性が必要と認識しており、中長期視点で成長戦略を推進していく



04-2 — マルチプロダクトカンパニーへの進化

プロダクト ビジョン —「チームスピリット」の進化—

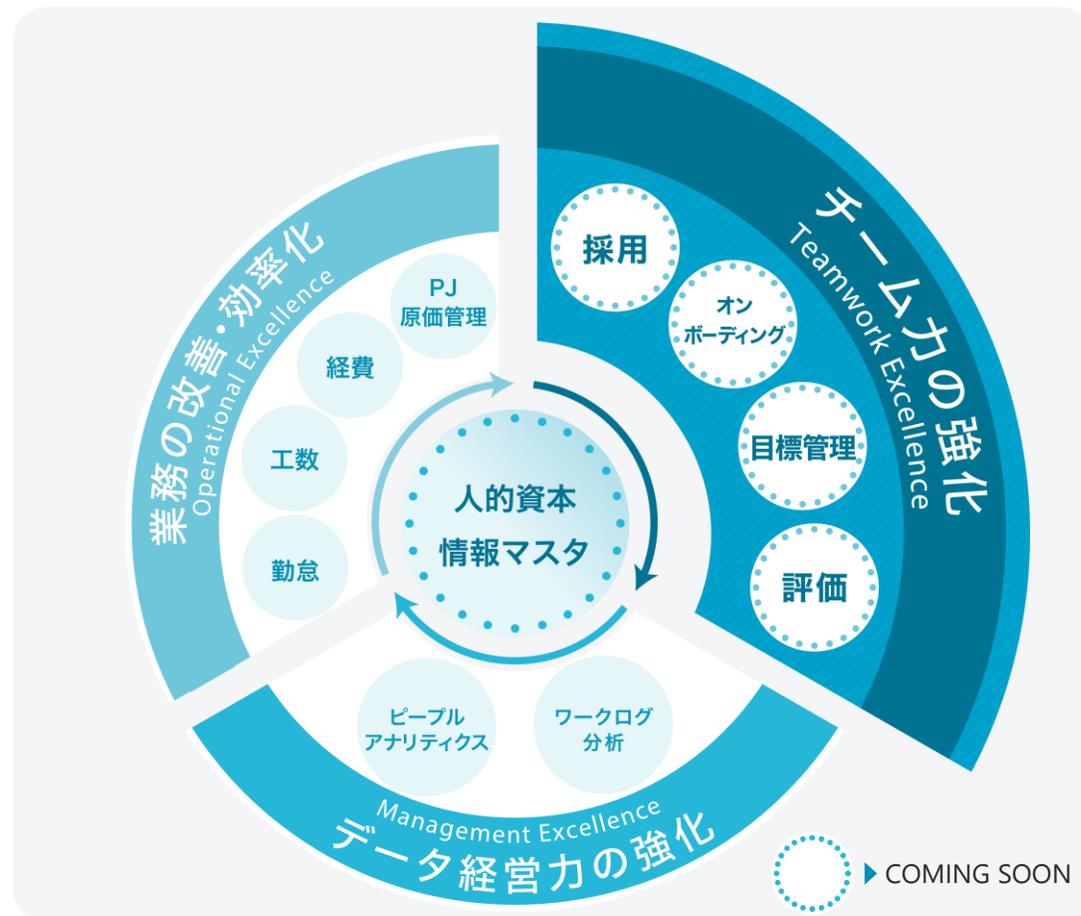
チームスピリットの提供価値を「チーム力の強化」分野に拡大

働き方改革プラットフォーム

Team Success Platform

人的資本を最大化してチームを成功に導く

FY2025 H1中に新機能を続々とリリース予定

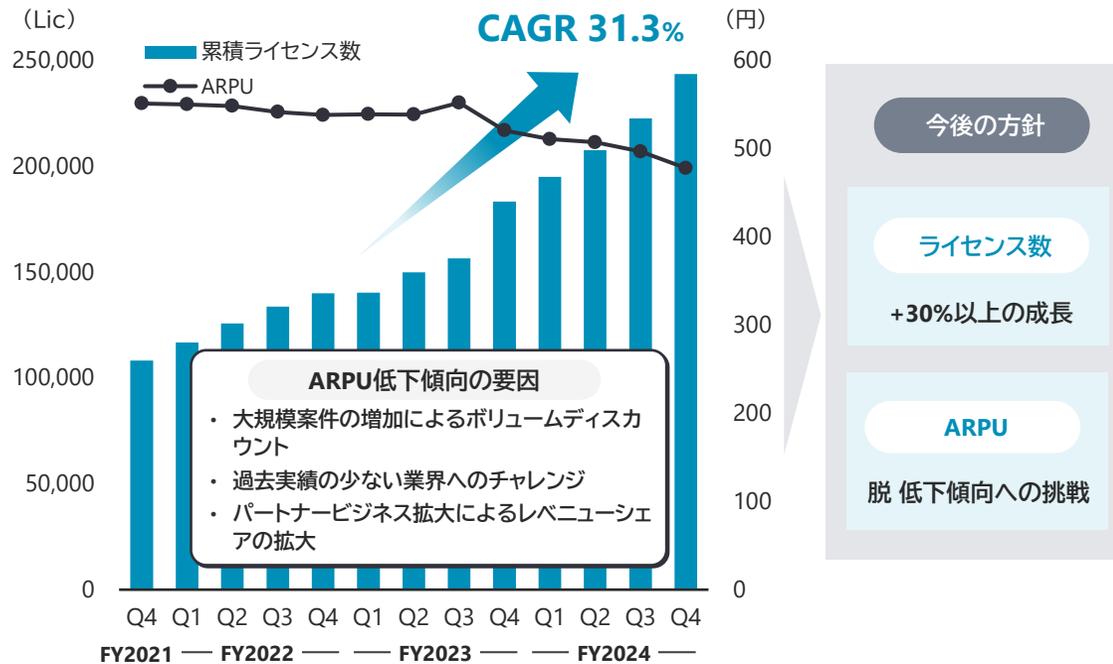


04-3 — エンタープライズビジネスの強化

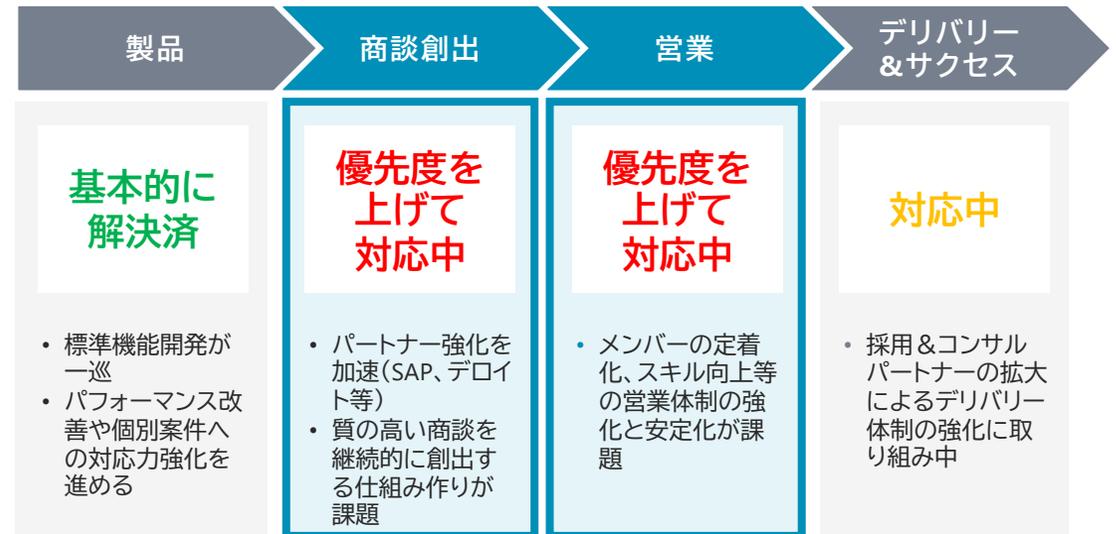
エンタープライズビジネスの状況

- 着実な成長を遂げているものの、もう一段の成長軌道に乗せるため、さらなる商談創出と営業体制の強化が優先課題

エンタープライズビジネスの成長



エンタープライズビジネスの優先課題



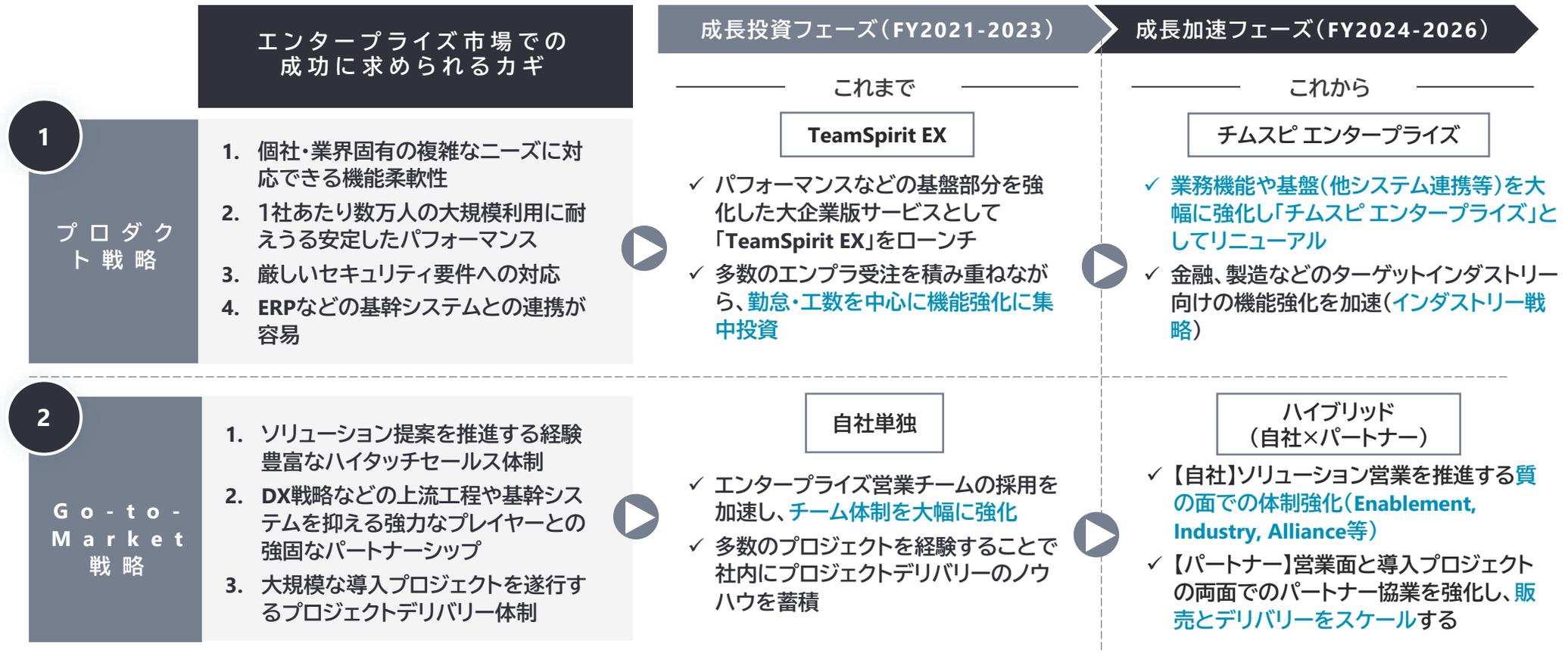
さらなる商談創出の仕組み作りと営業体制の強化が優先課題

- ▶ 強力なパートナーとの関係強化(SAP、デロイト、Salesforce、その他ERPベンダー等)や、ラウンドテーブル等を活用したエグゼクティブコミュニティの強化
- ▶ エンタープライズ営業体制の強化と安定化



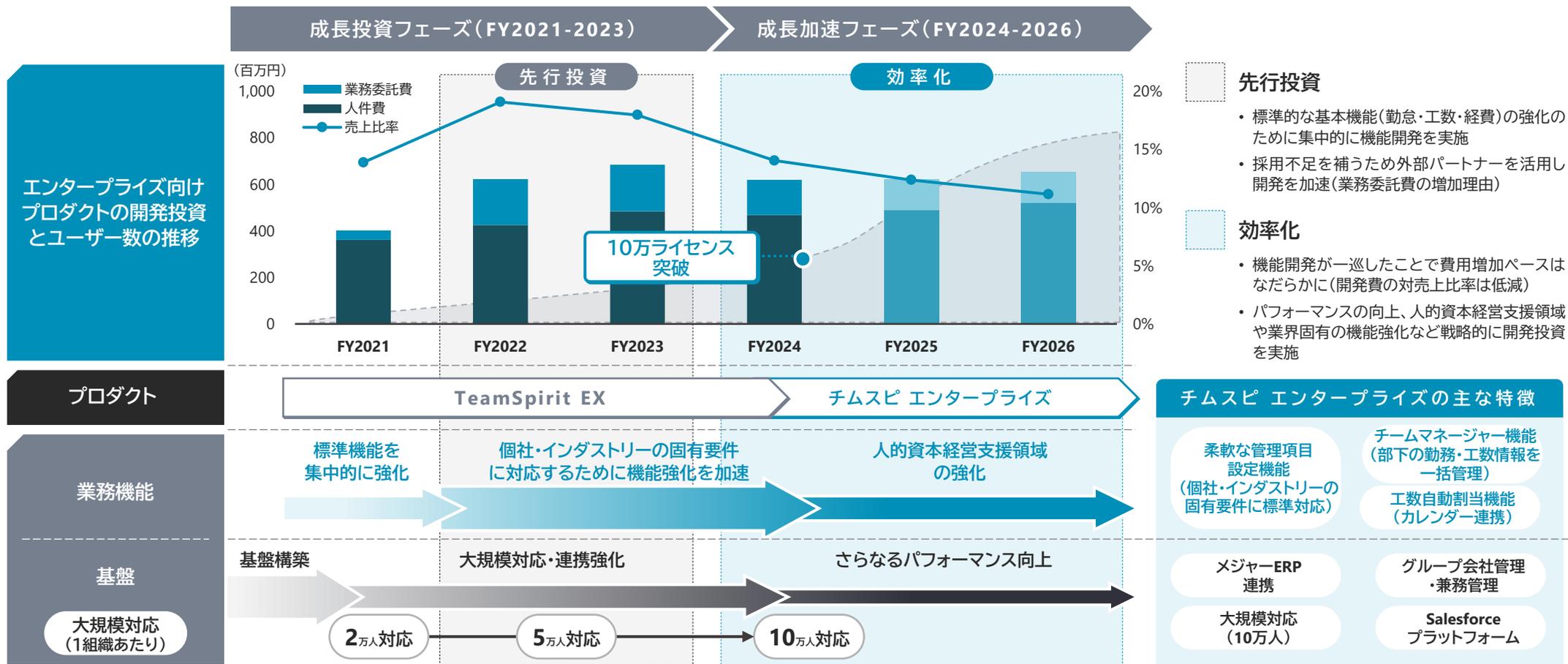
【再掲】エンタープライズ戦略の骨子

- 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



【再掲】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

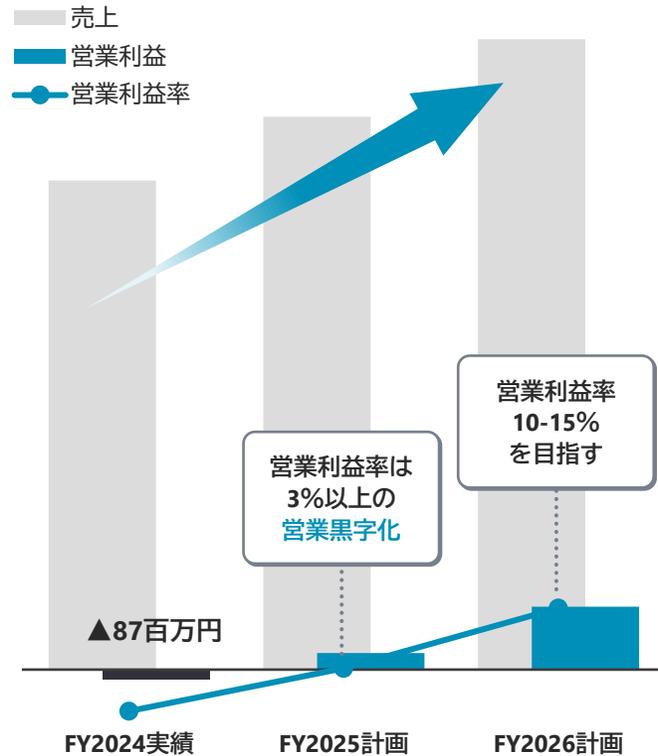


04-4 — 着実な営業利益成長

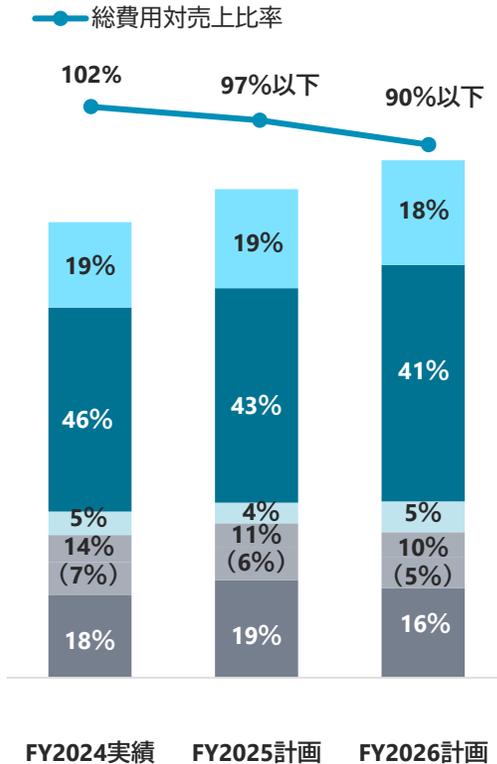
着実な営業利益成長

- FY2025は計画通り黒字化、営業利益率3%以上を見込む
- FY2026の営業利益率は、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
 なお、売上計画の見直しに伴い、営業利益の額はARR70億円達成を前提とした約10億円から減額となる見込み

売上・営業利益の計画



費用の推移(対売上比率)



勘定科目	費用の見通し
仕入	累積売上に応じて仕入れ料率が低下
人件費	成長投資フェーズにて各部門で採用を加速、今後採用ペースは平準化し緩やかに移行 従業員の増加ペース (人) FY2021: +17, FY2022: +29, FY2023: +34, FY2024: +16, FY2025: +10-20名程度, FY2026: +10-20名程度
広告宣伝費	売上に対して一定料率
業務委託費 (うち開発)	開発の平準化、採用の進捗に応じて徐々に比率は低下
その他	家賃などの固定費、採用進捗に伴いプロフェッショナルサービスの外注費が逡減

05 — トピックス

* ERP Cloud 360

SalesforceのAppExchangeトップベンダーが集結

ERP Cloud 360コンソーシアム設立



Synapse innovation



TeamSpirit

TerraSky

* ERP Cloud 360

「ERP Cloud 360コンソーシアム」を設立



- 株式会社テラスカイ、株式会社シナプスイノベーションと協同で、AIを活用した中堅企業向けクラウドERPの促進を目的に、2024年9月26日に「ERP Cloud 360コンソーシアム」を設立
- セールスフォース・ジャパン社ほか、SI企業など20社のパートナー企業の参画を得て活動を開始



「チムスピコミュニティ」のオープン

- 2024年6月12日開催のユーザー会でのお客さまご要望を受け、7月25日にユーザーコミュニティをオープン



OPEN

User community
チムスピコミュニティ

コミュニティに参加しませんか？
Slackを開く [🔗](#)

チムスピコミュニティとは？

チムスピリットユーザーさま（TS Circle利用ユーザー）が個人・組織・企業をよりよくするため、ユーザー同士がつながり、業務課題のご相談、製品サービスの活用事例やアイデア、ヒントなどを共有する場です。

ユーザーが主役	つながり	学び
 <p>ユーザーによる ユーザーのためのコミュニティ</p>	 <p>ユーザー同士が ノウハウも成功・失敗・苦労も 共有し合える関係を築く</p>	 <p>個人・組織・企業の 進化のために共に高め合う</p>

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

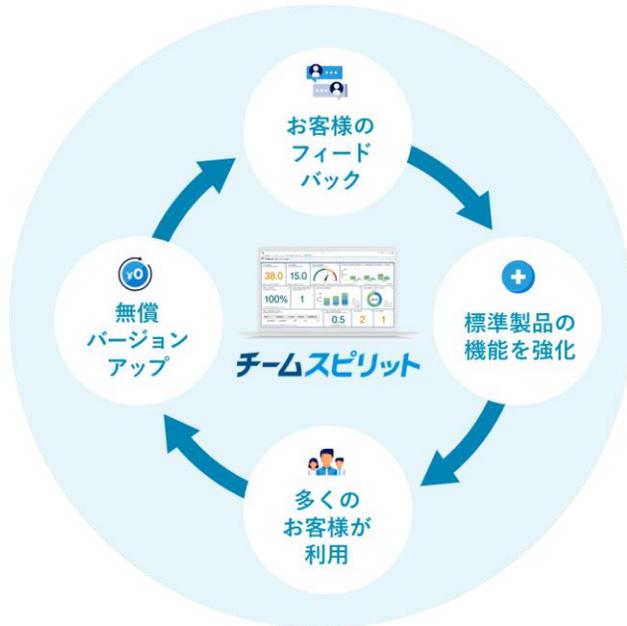
個人、チーム(企業)それぞれの視点で、QOWの向上を実現

^{*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

ビジネスモデル

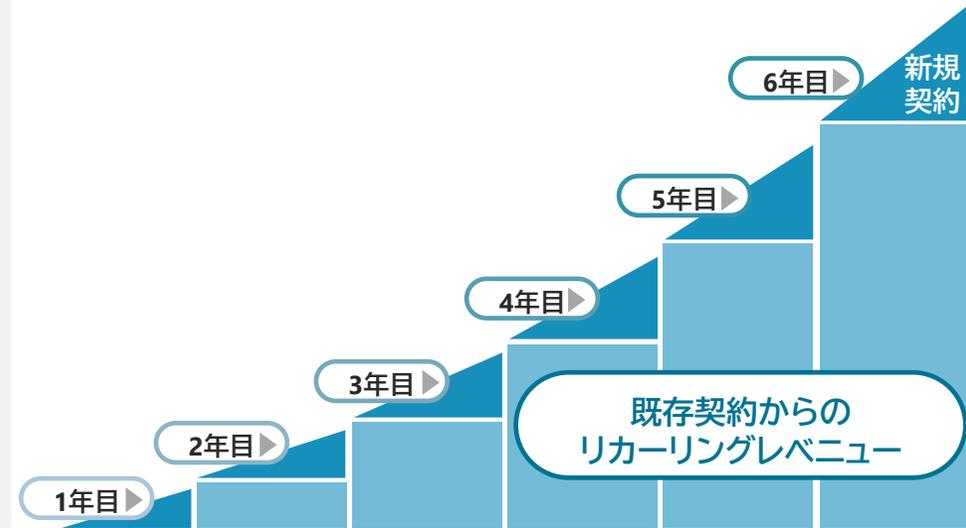
- SaaSによるサブスクリプション型ビジネスモデルで安定した事業基盤を構築

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

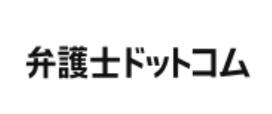
チムスピシリーズ導入企業*

上場企業
(含むグループ企業)

プライム/
スタンダード



グローース



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

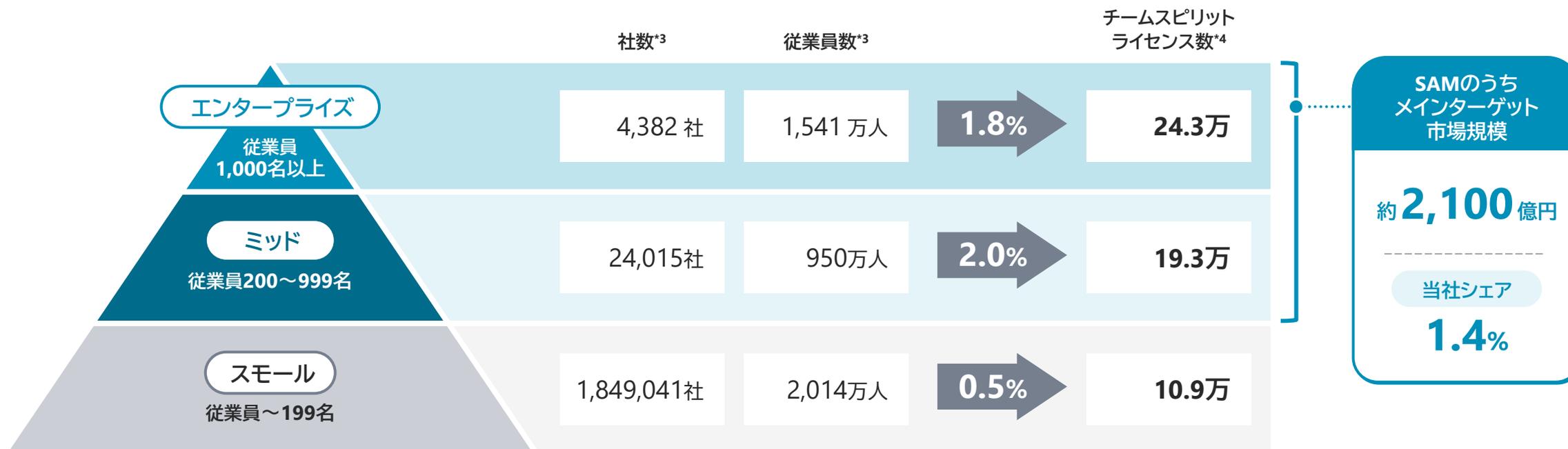
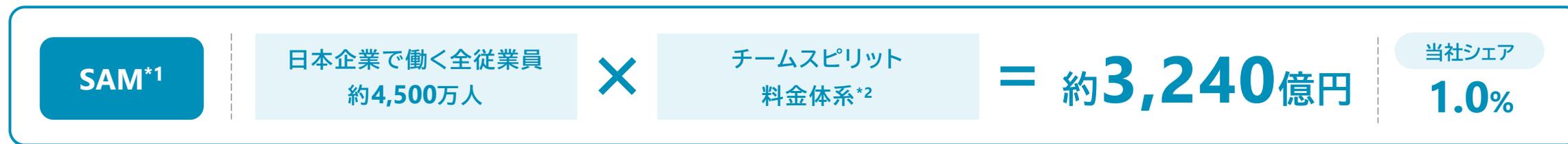
- SaaSの競合プレイヤーが少なく当社の強みが活きるエンタープライズとミッドをメインターゲットに設定

市場	主な競合	市場環境
エンタープライズ	<div style="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

*1 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)

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

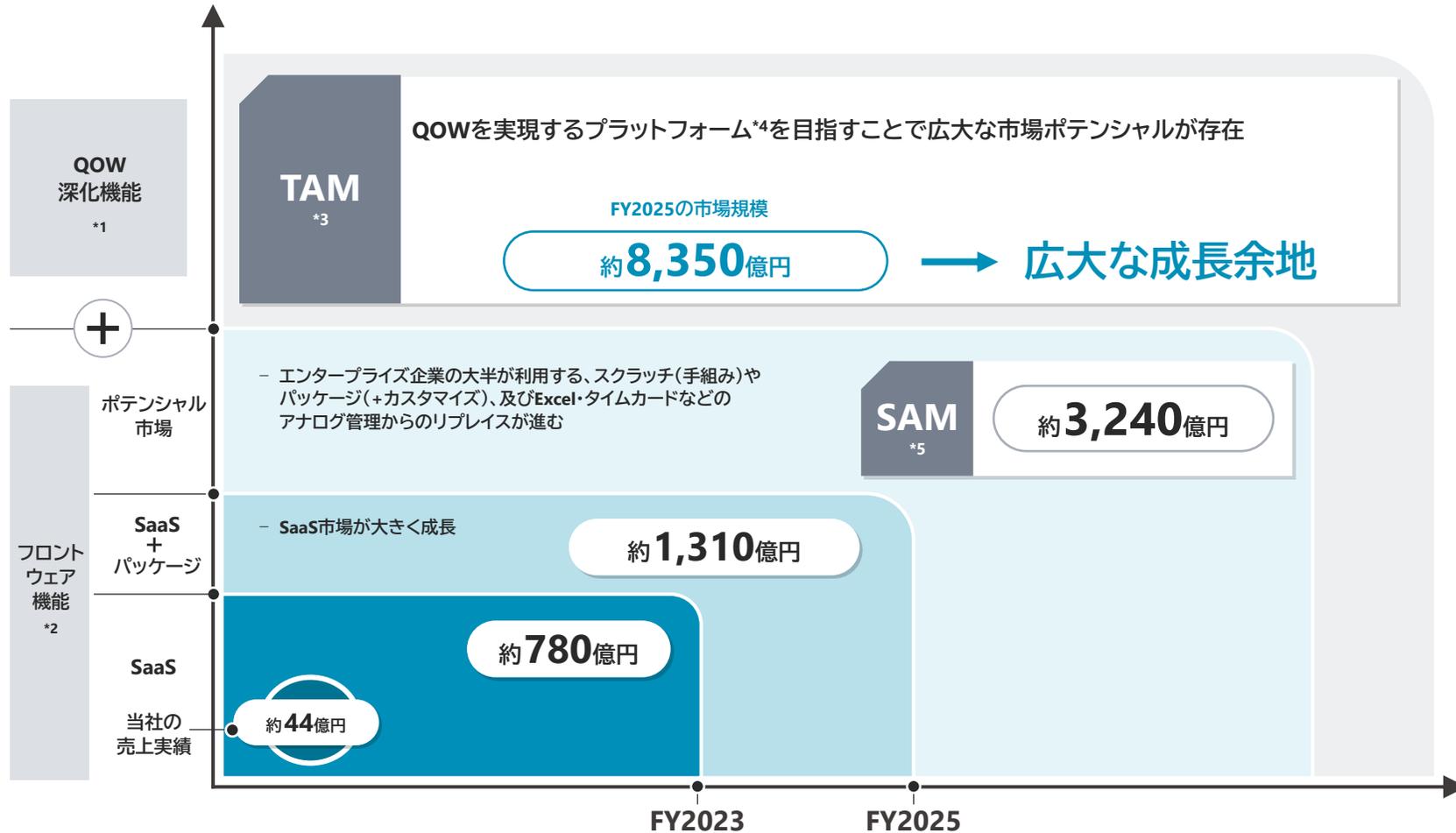
*2 2024年8月末までのチムスピMixの基本料金月額600円をもとに試算

*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 2024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 成長戦略としての エンタープライズ戦略の意義

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**

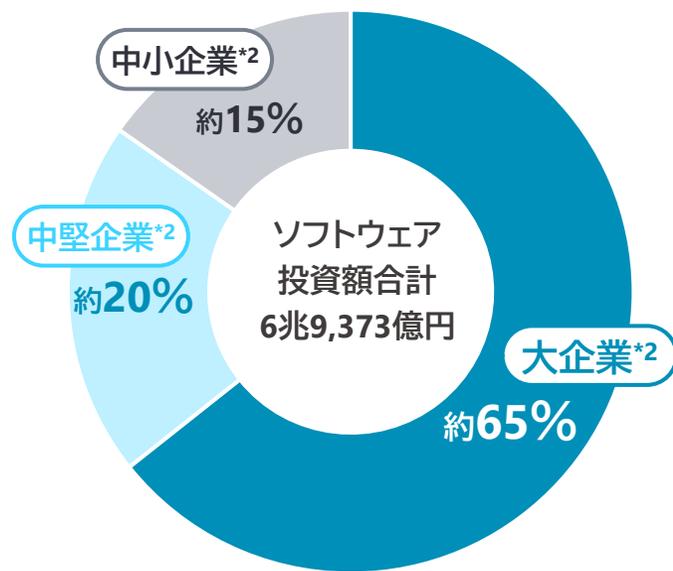
エンタープライズ戦略を推進する3つの意義①

- 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

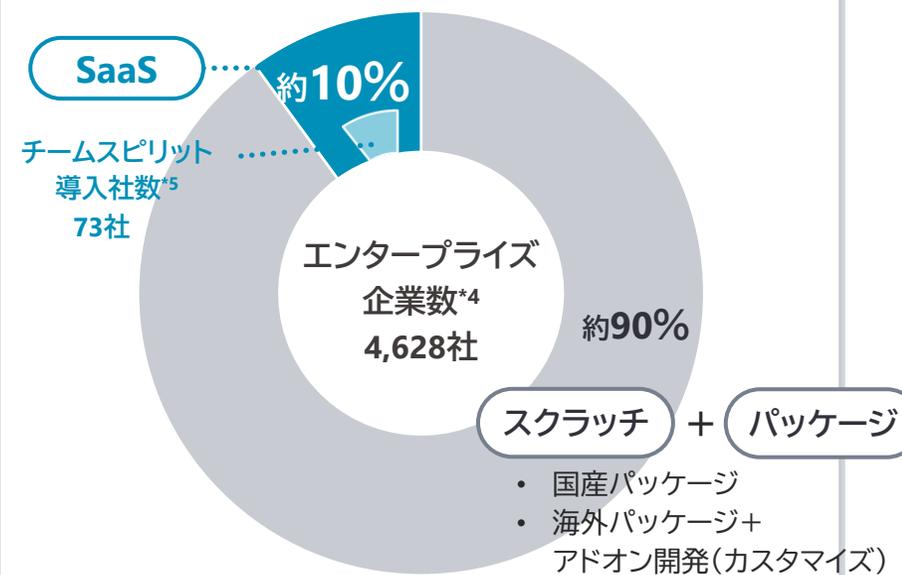
令和5年(1~12月) 国内規模別ソフトウェア投資の状況*1



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

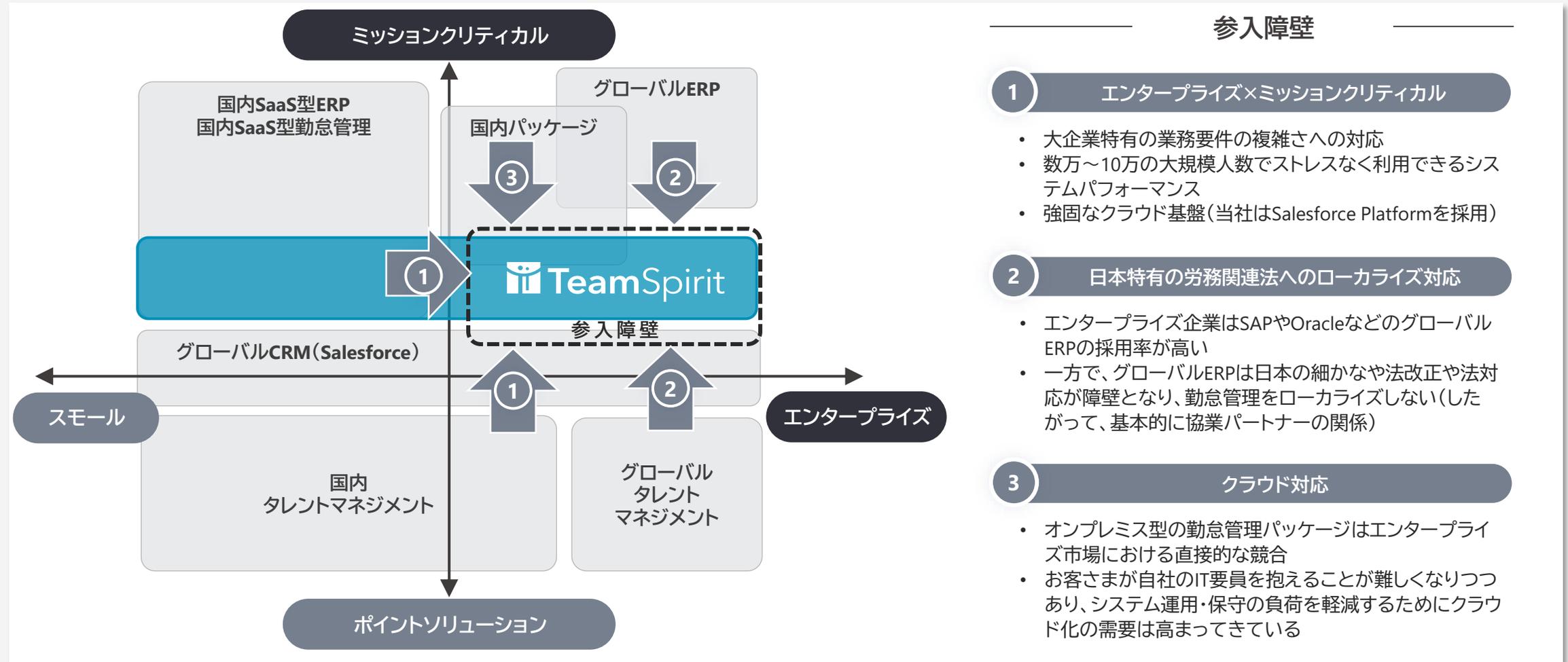
*3 統計レポートや調査会社レポートをもとに当社が独自に算出、社数ベース

*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8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

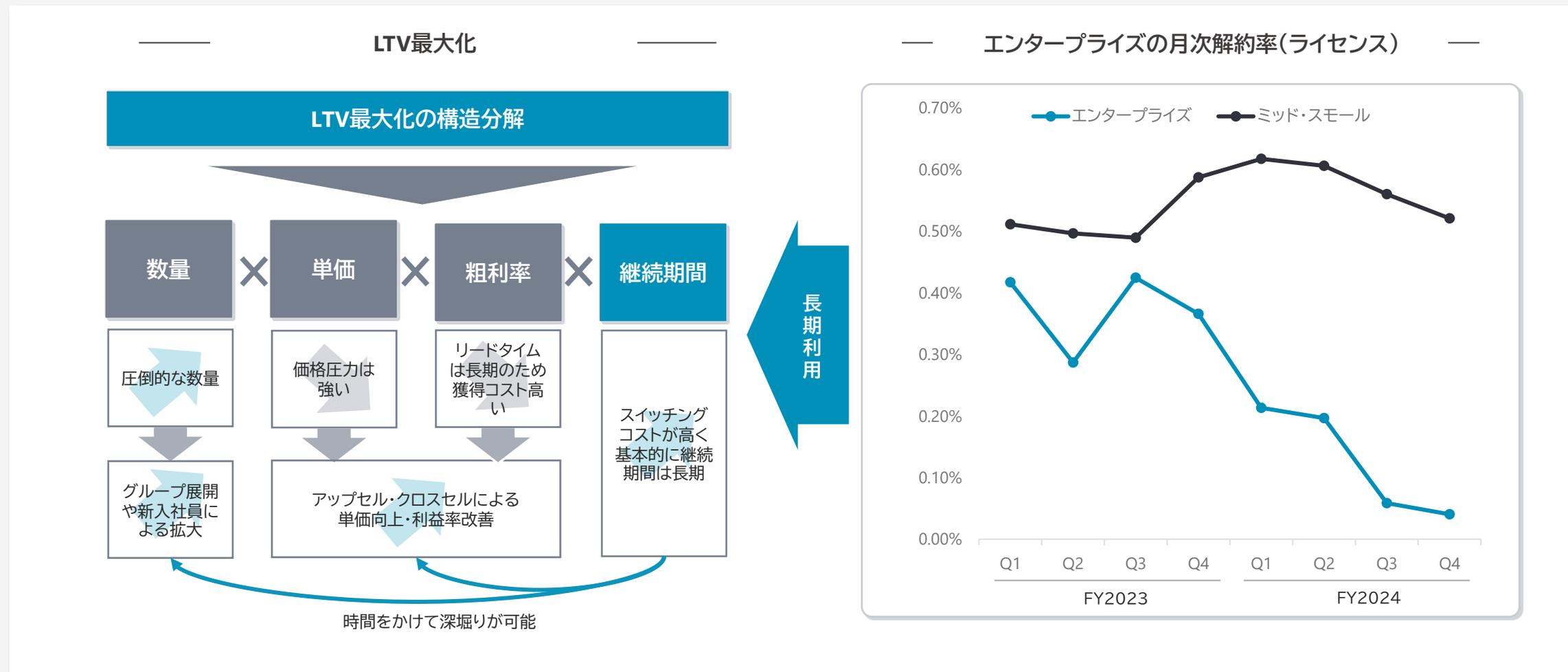
エンタープライズ戦略を推進する3つの意義②

- 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を推進する3つの意義③

- 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



Appendix 04 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・ジャパンに関するリスク	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・ジャパン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・ジャパン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 05 その他資料

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:2025年8月期(2024年9月1日~2025年8月31日)をFY2025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。
- 「事業計画及び成長可能性に関する事項」は、原則として、本決算の発表に合わせて更新し開示いたします。ただし、財務数値及びKPI数値については四半期決算ごとに開示いたします。

すべての人を、創造する人に。

