

2025年8月期 第3四半期

決算説明資料

及び 通期業績予想修正のお知らせ

株式会社チームスピリット

2025年7月10日

東証グロース: 4397



2025年8月期 第3四半期 決算等説明資料 目次

2025年8月期 第3四半期決算 エグゼクティブサマリー

- 01. 経営戦略アップデート 及び 最新の顧客事例の紹介
- 02. 2025年8月期 第3四半期 業績の概要 及び 通期業績予想修正のお知らせ
- 03. IR活動アップデート 及び 2025年8月期に係る株主還元策のご案内（再掲）

Appendix

- 01. 2025年8月期 第3四半期 業績の詳細
- 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）

Q3は増収と効率化を受けた好業績で、通期予想を上方修正へ

1 Q3累計期間の売上高は35.5億円（YoY+8%増）を計上

- 通期業績予想値50億円に対して71%の進捗、引き続き期初想定通りに推移
- ライセンス売上高は29.5億円（YoY+12%増）と売上全体の成長を牽引

2 年間経常収益（ARR*）純増は四半期で2.1億円となり、過去最大の伸び（通期累計3.7億円）

- 上半期までのARR純増の遅れを解消し、ARRの実額（ストックベース）は42億円（YoY+13%増）に伸長
- 通期目標である純増5～6億円のレンジ内での着地を見込む

3 Q3累計期間の営業利益は2.6億円となり、従来の業績予想値対比で約1.8倍の超過達成

- 増収と経営効率化の追求によってQ3単独の営業利益は1.3億円と単一四半期で億円超えの黒字幅拡大を実現
- 従来の通期業績予想値1.5億円に対して179%の進捗、通期業績予想値を2.6億円に上方修正

01

経営戦略アップデート 及び 最新の顧客事例の紹介

2025年8月期 Q3の「経営戦略アップデート」は…

Q1

チームスピリットの
社会的存在価値

Q2

マルチプロダクト
企業化の推進



Q4

エンタープライズ
事業への注力

Q3

パートナー
アライアンスの推進

「パートナーアライアンスの推進」に関するアップデートを取り上げます

チームスピリットが向き合う社会課題と提供価値

向き合う社会課題

少子高齢化にともなう
労働力の減少と需給ギャップの拡大

チームスピリットの提供価値

チーム力の最大化の観点から
人的資本の生産性向上

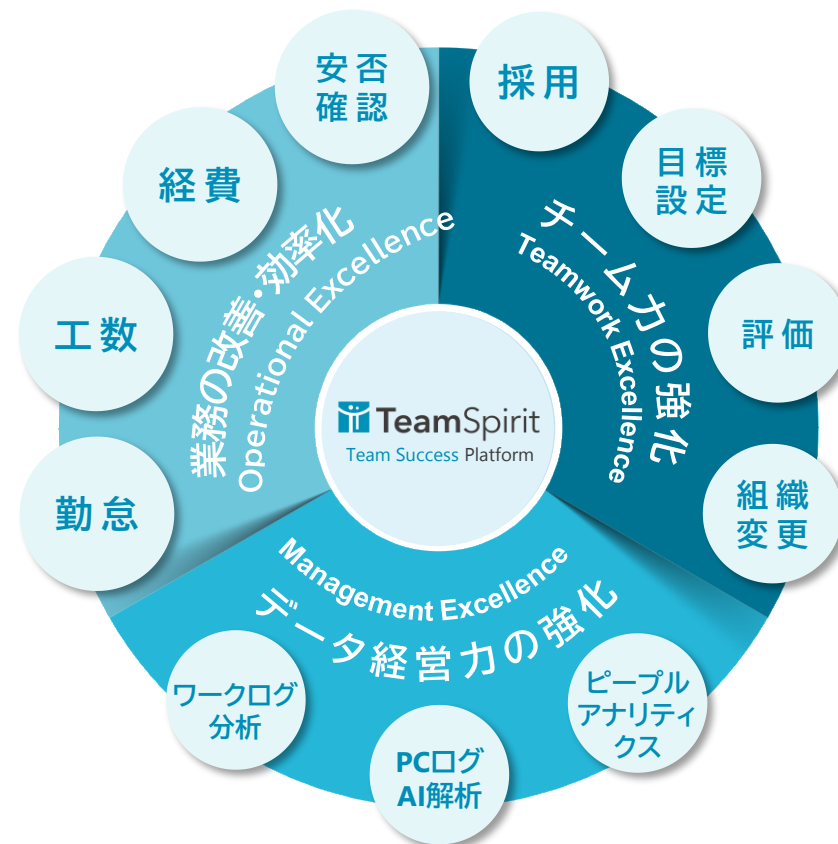
を実現するSaaSを

Team Success Platform

として提供します

製品体系

Team Success Platform



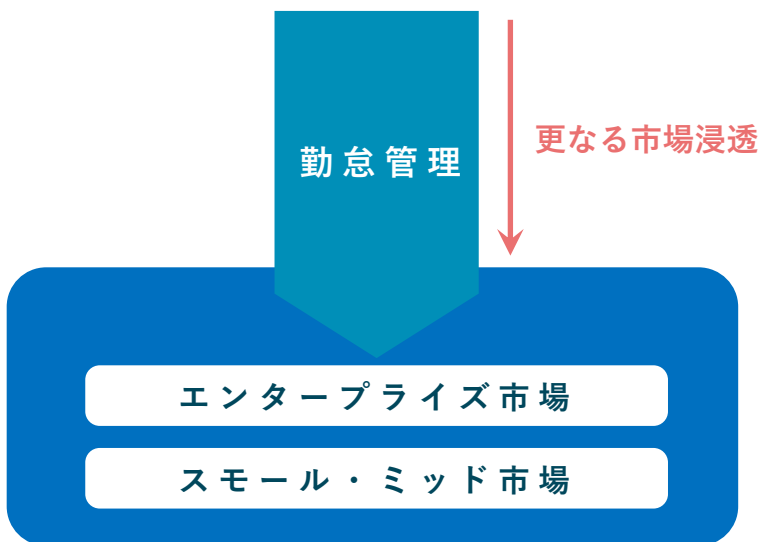
マルチプロダクト化を進めながらTeam Success Platformを拡張し展開

基本戦略の確認とアライアンス活動の位置づけ (1/2ページ)

基本戦略 ① Go-To Market 戦略

エンタープライズ戦略
スモール・ミッド戦略

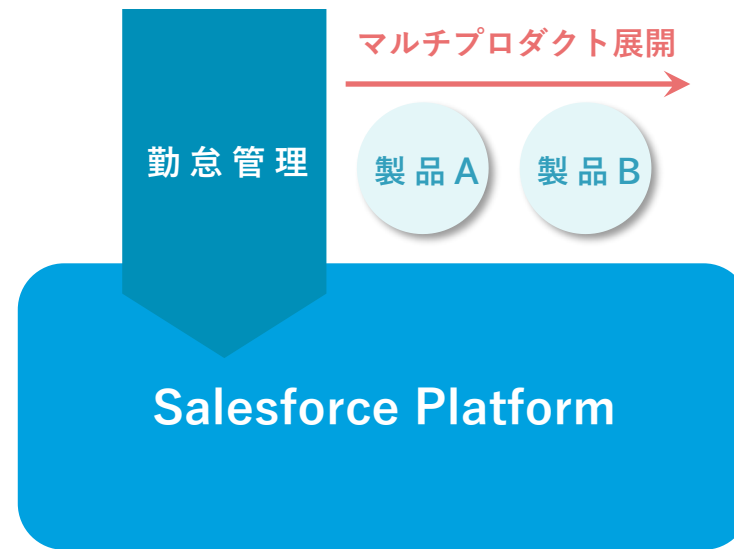
強いコアプロダクト(= 勤怠管理)で
「更なる市場浸透」を実現する



基本戦略 ② プロダクト戦略

マルチプロダクト戦略

コアプロダクトを軸にスピーディに
「マルチプロダクト展開」を行う



前回 2025年8月期Q2決算説明会の「経営戦略アップデート」ご説明範囲

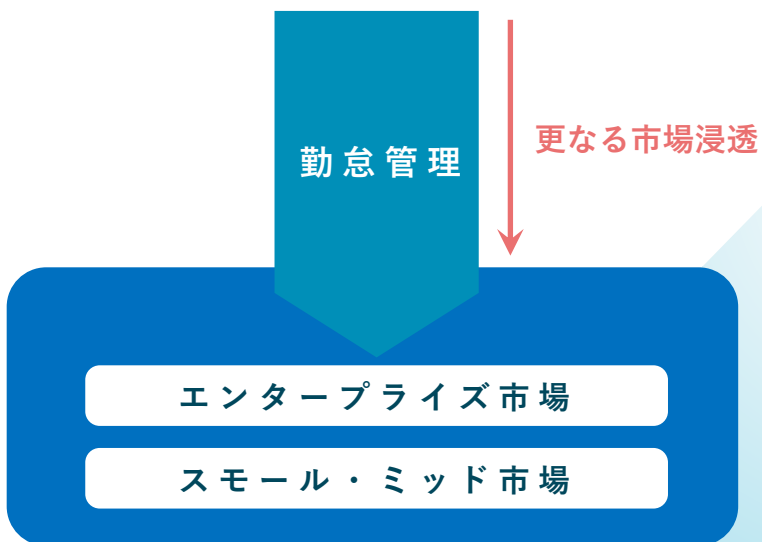
基本戦略の確認とアライアンス活動の位置づけ (2/2ページ)

基本戦略 ①

Go-To Market 戦略

エンタープライズ戦略
スモール・ミッド戦略

強いコアプロダクト(=勤怠管理)で
「更なる市場浸透」を実現する



市場アプローチの詳細

各市場における商談創出活動の力点

エンタープライズ市場

マーケ
ティン
グ活動

<

アライ
アンス
活動

今回のフォーカス

スモール・ミッド市場

マーケ
ティン
グ活動

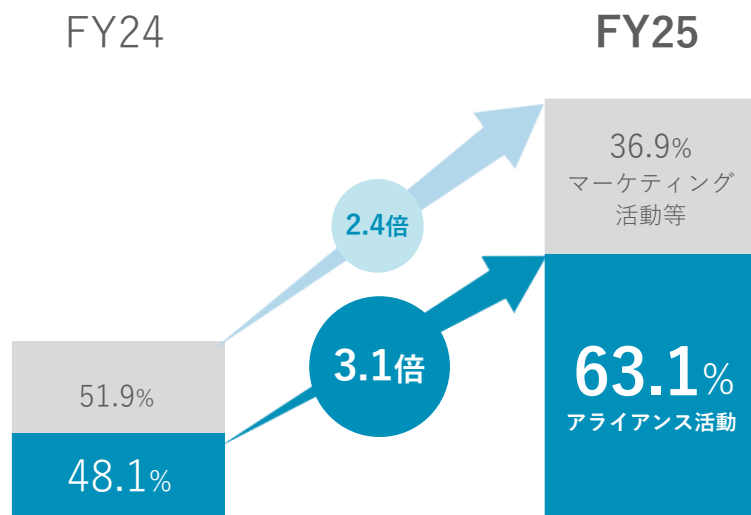
>

アライ
アンス
活動

エンタープライズ商談の増加とアライアンス活動の役割の拡大

Q1-Q3に受注済みの新規商談総額

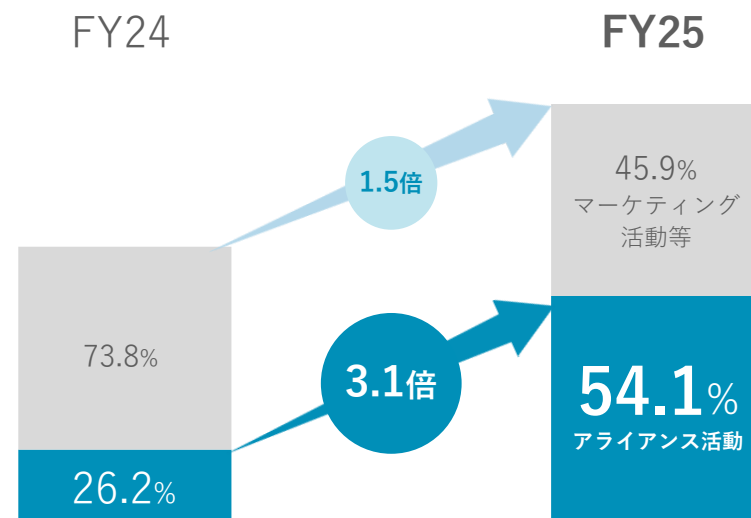
(ARR金額ベース)



受注済みエンタープライズ商談（新規顧客分）の総額

翌年度向け仕掛かり中の新規商談総額

(Q4開始時点・ARR金額ベース・商談確度50%以上*)



商談中の翌年度向けエンタープライズ商談（新規顧客分）の総額

アライアンス活動からの商談創出がエンタープライズの商談拡大に貢献

アライアンスパートナーとの協業状況のアップデート

Salesforce Japan

(グローバルNo.1 CRM企業)



- エンタープライズ大規模システム向け**Signature Success**提供開始
- **セールス分野の人材育成・タレントマネジメント領域**における協業策の企画を開始
- Salesforce社のAI製品活用による当社の**サポートサービスのAI化**

SAPジャパン

(グローバルNo.1 ERP企業)



- **大手公益企業**のお客様における、大型プロジェクトの開始
- 第一三共様の稼働事例を受けた、**製薬業界内における横展開**による新規顧客でのプロジェクト開始

デロイトトーマツコンサルティング

(グローバルBig4 コンサルファーム)



- **大手製薬企業**のお客様における、導入プロジェクトの開始
- **公共・自治体分野**での協業の強化
- SAP連携に加えて、**Workday連携**分野においての協業も開始

新しいアライアンスパートナーとの協業の発表



Workday社

- 人事・財務・プランニングなど業務の統合管理 SaaS製品を提供する米国本拠のグローバル企業
- 日本でもグローバル展開するエンタープライズ企業での利用を中心とした実績が多い

アライアンスの内容

- **イノベーションパートナー契約**を締結
- Workday HCMとTeamSpirit Enterpriseをシームレスに連携して顧客企業への導入を目指す

詳細は、2025/5/22付プレスリリース「チームスピリット、ワークデイとイノベーションパートナー契約を締結」をご参照ください

日本における労働時間管理の要件は、労働関連法規への遵守にとどまらず、多様な働き方を適切に管理することが求められるため、**世界的にも極めて高い複雑性を有しています。**

このような**日本特有の勤怠管理要件を幅広くカバーするTeamSpirit**とWorkdayがシームレスに連携することにより、企業における労務管理、給与計算、会計仕訳などの関連業務の効率化と利便性の向上が期待されます。

さらにこの連携を通じて、企業の経営課題と労務管理における実務面の双方を強力に補完し、企業のHRモダナイゼーションの実現を加速させるものと確信しています。



ワークデイ株式会社
執行役社長 兼 日本地域責任者 古市 力 様

第一三株式会社様

 ニュースセンター

お客様事例



**SAP SuccessFactors®が第一三共に
グローバル人事基盤として採用さ
れ、日本国内でも人事・給与シス
テムとして本番稼働**

プレスリリース by SAP News
3月 28, 2025

SAPジャパン株式会社（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：鈴木 洋史）は、SAPの人事クラウドSAP SuccessFactors®（エスエービー・サクセスファクターズ）を第一三株式会社（本社：東京都中央区、代表取締役社長兼奥澤 宏幸、以下 第一三共）が、グローバルの人事基盤として採用したこと、加えて、国内グループ会社で人事・給与管理システムの本格稼働を開始したと発表しました。

SAP SuccessFactorsは、第一三共グループを支える人事およびタレントマネジメントシステムとして採用されました。ビジネス環境の変化に対応していくために、グローバルでの著しい成長を遂げる同社を支えるグローバル人事システム基盤となります。

加えて、国内では従業員1万人以上を対象とした人事・給与システムをオンプレミスのSAPシステムからの移行し、昨年2024年11月に本番稼働しました。



Press Release

報道関係者各位
プレスリリース

2025 年 3 月 28 日
株式会社チームスピリット

「TeamSpirit」が「SAP SuccessFactors®」とともに 第一三共にて稼働開始

株式会社チームスピリット（本社：東京都千代田区、代表取締役 CEO：道下 和良、以下チームスピリット）は大企業向けクラウド勤怠管理システム「TeamSpirit Enterprise」が第一三株式会社（本社：東京都中央区、代表取締役社長兼 COO：奥澤 宏幸、以下 第一三共）に採用され、本番稼働したことをお知らせいたします。



第一三共グループは、人材をビジネスの基盤として最重要資産であると位置づけています。また、多様な人材の活躍推進と環境整備のために従業員経験の向上にも取り組まれています。

チームスピリット プレスリリース (<https://corp.teamspirit.com/ja-jp/news/release/2025/03/daiichisankyo>)

SAPジャパンニュースセンター
(https://news.sap.com/japan/2025/03/0317_sap-successfactors-is-now-adopted-as-daiichisankyos-global-hr-platform/)

SAP SuccessFactors と TeamSpirit 共通のエンタープライズ顧客事例

株式会社資生堂 様



ニュースセンター



お客様事例

SAP® SuccessFactors®の人事・給与システム、資生堂が国内で稼働開始

プレスリリース by SAP News
6月5, 2023

SAPジャパン株式会社（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：鈴木 洋史）、株式会社資生堂（本社：東京都中央区、代表取締役会長CEO：魚谷 雅彦、以下 資生堂）ならびにEYストラテジー・アンド・コンサルティング株式会社（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：近藤 聡、以下EYSC）は、資生堂の人事改革を支えるシステム基盤として、SAPの人事クラウドSAP® SuccessFactors®（エスエービー・サクセスファクターズ）の機能の一つである人事・給与管理システムを日本における従業員2万4000人を対象に2023年3月に稼働開始したと発表しました。システムの導入・構築については、SAPが人事管理領域、EYSCが給与管理領域を担当しました。

資生堂では、2019年からSAP SuccessFactorsの目標・評価および後継者管理などのタレントマネジメント機能を活用し、人事・給与管理には以前からSAP® HCMを利用していました。この度、データや業務プロセスの標準化と統合基幹システムの構築・導入を通じて企業価値の最大化を目指す同社のビジネス変革プログラム「FOCUS（First One Connected and Unified Shiseido）」の一環として、国内の人事・給与システムについても、SAP SuccessFactorsへの移行が実現しました。

SAPジャパン ニュースセンター (https://news.sap.com/japan/2023/06/0605_shiseido-successfactors/)

EnterpriseZineニュース

チームスピリットが資生堂による採用を発表、 「TeamSpirit」で社内業務を一元化

EnterpriseZine編集部[著]

2020/05/12 16:00

働き方改革 勤怠管理



チームスピリットは、5月12日、同社の「TeamSpirit」が資生堂で採用されたことを発表した。「TeamSpirit」は、勤怠管理、就業管理、工数管理、経費精算、電子稟議、社内SNS、カレンダーなど、社員が毎日使う社内業務を一元化するクラウドサービスである。

今回の、資生堂の国内における「TeamSpirit」の採用は、労務リスクの削減、働き方改革の推進および業務効率の向上を実現可能な統一システムとして、以下の点を重視して決定されている。

- 効率的な労働時間マネジメント
- 多様なワークスタイルへの対応
- 社会変化対応
- ダイバーシティへの対応
- 健康リスクの低減

EnterpriseZineニュース (<https://enterprisezine.jp/news/detail/12940>)

ミツカングループ様

 ニュースセンター



Features



ミツカングループが取り組む「自考自動・挑戦・多様性」の組織文化づくりとは

フィーチャー by SAP Japan Event
9月 12, 2024

HR Connect Tokyo レポート

1804 年創業の老舗企業であるミツカングループは、2024 年からの中期経営計画において、「自考自動・挑戦・多様性」を大切に組織風土を醸成し、社員のやりがいと成長を会社の成長につなげることを明確化しました。まだ改革が始まったばかりだというミツカングループの目指す姿や、人・組織に関する戦略や方針はどのようなもののでしょうか。2024 年 7 月 31 日に開催された「HR Connect」の事例講演「社員と会社の成長を加速する『自考自動・挑戦・多様性』の組織文化づくり」の模様をダイジェストでお伝えします。

SAP ジャパン ニュースセンター (<https://news.sap.com/japan/2024/09/hrconnect-2/>)



Press Release

報道関係者各位
プレスリリース

2023年6月6日
株式会社チームスピリット

ミツカングループが「TeamSpirit」を導入

-環境変化に対応した適切な労務管理で「未来を支えるガバナンス」を推進-

働き方改革プラットフォーム「TeamSpirit」シリーズを開発・提供する株式会社チームスピリット（代表取締役：荻島 浩司、以下 チームスピリット）は、日本を代表する食品メーカーの1社であるミツカングループ（愛知県半田市、以下ミツカン）が「TeamSpirit」を導入し、2023年4月より運用を開始したことを発表いたします。



ミツカンは、「未来ビジョン宣言」を掲げ10年先の未来に目を向けて「ミツカンらしい持続的な成長」を目指しております。この度、「未来ビジョン宣言」の1つである「未来を支えるガバナンス」を推進するために、日本国内の従業員約3,000名を対象に「TeamSpirit」を導入し、環境変化に対応した適切な労務管理と、従業員が安心して働ける環境の整備を実現しま

チームスピリット プレスリリース (<https://corp.teamspirit.com/ja-jp/news/release/2023/06/mizkan>)

SAP SuccessFactors と TeamSpirit 共通のエンタープライズ顧客事例

ミツカングループ様

柔軟な働き方を実現する取り組み
～エンゲージメント向上へ～



「自考自動・挑戦・多様性」を変化の時代の成長に向けた組織風土として醸成を目指す

株式会社Mizkan J plus Holdings

執行役員 人事本部 副本部長 兼 総務部長 中村秀樹 様

チームスピリット 東京ユーザー会 2025年1月のご講演より

(note記事 https://note.com/teamspirit_com/n/n31e9c34e521d)

組織エンゲージメントに必要なこと

人財を活かすには



組織風土の転換にあたり「働きやすさ」と「働きがい」向上を企図

2029年（5年後）の目標

社員のやりがいを原動力に、会社の成長につなげる

エンゲージメント

2029年 | 5年後

10 ポイントUP

働きやすさ

社員を活かす環境スコア

働きがい

社員エンゲージメントスコア

成果指標としてエンゲージメントスコア 10pt 向上を設定

ミツカングループ様

働きやすい環境づくりをはじめるために取り組んだこと

社員にとって働きやすい環境づくりの **3要素** で取り組みをスタート

働きやすい環境づくりに必要な3要素	1	働き方	2019年～	スーパーフレックス制度	コアタイムなし
	2	休暇	2023年～	最低3時間勤務化	
	3	福利厚生	2023年～	テレワーク（在宅勤務）	回数制限の撤廃、対象者拡大
			2019年～	直行・直帰・中抜けの推奨	
			NEW 2024年～	学びのための短時間勤務（最長4年）	
			NEW 2024年～	10分刻みで始業・終業時刻を選択できる短時間勤務（工場・物流）	
			2019年～	時間単位の有休休暇	
			NEW 2025年～	リフレッシュ休暇制度	
			NEW 2024年～	積立有休（事由問わず最大40日）	事由限定を解除
			NEW 2024年～	ボランティア休暇（5日/年）	
			-	子育て支援	育児休業
			-	介護支援	介護休業（最長1年）
			2021年～	希望勤務地制	
			NEW 2024年～	カムバック制	
			-	労働時間の自己申告	

お取り組みの例

スーパーフレックス制度

勤務時間を5時から22時までの間で最低3時間/1日を個人の裁量で働ける制度を導入。個人の裁量を増やし、そのための自己管理（セルフマネジメント）支援のため、TeamSpiritのダッシュボードを活用（次ページ）

テレワーク制度（在宅勤務）

2018年から導入し、2023年に回数や場所の制限を撤廃。特に生産部門で働く管理職にとっては、金曜・月曜をテレワークにすることで週末は家族と過ごせる時間を増やせるなど、エンゲージメントに効果

積立有給休暇

従来は介護、看護など利用には制限があったが、2024年からは条件を問わず最大40日まで取得可能となる。多様性の組織づくりのための取り組みの一環

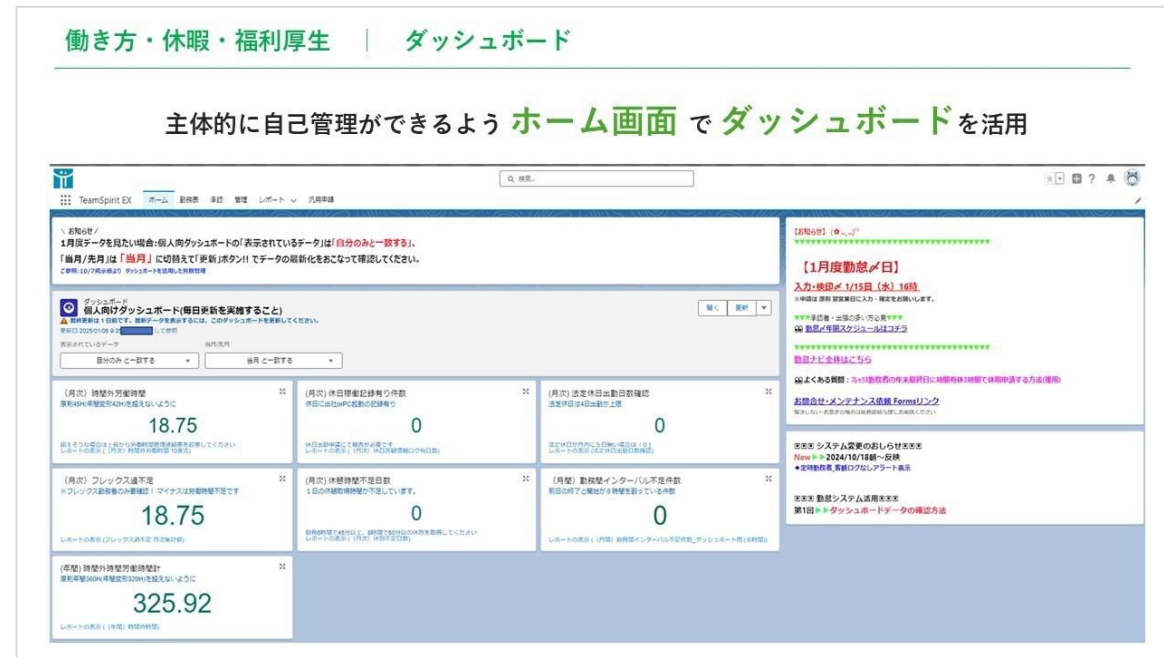
働きやすい環境づくりを目的として、きめ細やかで多彩な勤怠制度の拡充が年々進む

SAP SuccessFactors と TeamSpirit 共通のエンタープライズ顧客事例

ミツカングループ様



個人の裁量で働ける制度だからこそ、より求められる**本人の自己管理**



主体的な**自己管理**を支援するためにチームスピリットの**ダッシュボード**を活用

チームスピリットが**制度拡充の受け皿**となると同時に「**自考自動**」の組織風土の醸成に貢献

株式会社アークエッジ・スペース 様

TeamSpirit 勤怠と工数で取得した業務ログをSAP S/4HANA® Cloudと連携させ、プロジェクトごとの人件費をより正確に把握・管理できる点などが高く評価され導入決定

SAP ニュースセンター

お客様事例

超小型衛星開発のアークエッジ・スペース社が、SaaS版クラウドERPのSAP S/4HANA® Cloudを採用

プレスリリース by SAP News
5月 29, 2025

SAPジャパン株式会社（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：鈴木 洋史、以下SAPジャパン）と株式会社フォーカスシステムズ（本社：東京都品川区、代表取締役社長：森 啓一、以下フォーカスシステムズ）は、株式会社アークエッジ・スペース（本社：東京都江東区、代表取締役CEO：福代 孝良、以下アークエッジ・スペース）が、SaaS型ERPの「SAP S/4HANA® Cloud Public Edition（エスエービー・エスフォーハナ・クラウド・パブリック・エディション）」を採用したと発表しました。システムの構築はフォーカスシステムズが担当し、2025年4月より導入プロジェクトを開始しています。

アークエッジ・スペースは、世界最先端の技術を駆使して、地球低軌道から深宇宙探査、月面インフラストラクチャーの構築まで、幅広いミッションに対応する超小型衛星を開発しています。国立研究開発法人新エネルギー・産業技術総合開発機構（NEDO）や国立研究開発法人宇宙航空研究開発機構（JAXA）とも連携して革新的な技術開発を進めており、日本の宇宙産業のみならず、産業全体の成長と技術革新を牽引するリーディングカンパニーとして、大きな期待を寄せられています。

SAPジャパン ニュースセンター (https://news.sap.com/japan/2025/05/0529_arkedge-space-adopts-sap-s-4hana-cloud/)

TeamSpirit Press Release

報道関係者各位
プレスリリース

2025年7月4日
株式会社チームスピリット

超小型衛星開発のアークエッジ・スペース社が
「TeamSpirit」を「SAP S/4HANA®Cloud」とともに採用

株式会社チームスピリット（本社：東京都千代田区、代表取締役CEO：道下 和良、以下チームスピリット）は、株式会社アークエッジ・スペース（本社：東京都江東区、代表取締役CEO：福代 孝良、以下アークエッジ・スペース）が、勤怠管理、工数管理などの業務改善・効率化を支援する統合型クラウドサービス「TeamSpirit」を採用したことをお知らせします。

ArkEdge Space × TeamSpirit

アークエッジ・スペースは、世界最先端の技術を駆使して、地球低軌道から深宇宙探査、月面インフラストラクチャーの構築まで、幅広いミッションに対応する超小型衛星を開発しています。同社は、日本の宇宙産業のみならず、産業全体の成長と技術革新を牽引するリーディングカンパニーとして、大きな期待を寄せられています。

チームスピリット プレスリリース (<https://corp.teamspirit.com/ja-jp/news/release/2025/07/arkedgespace>)

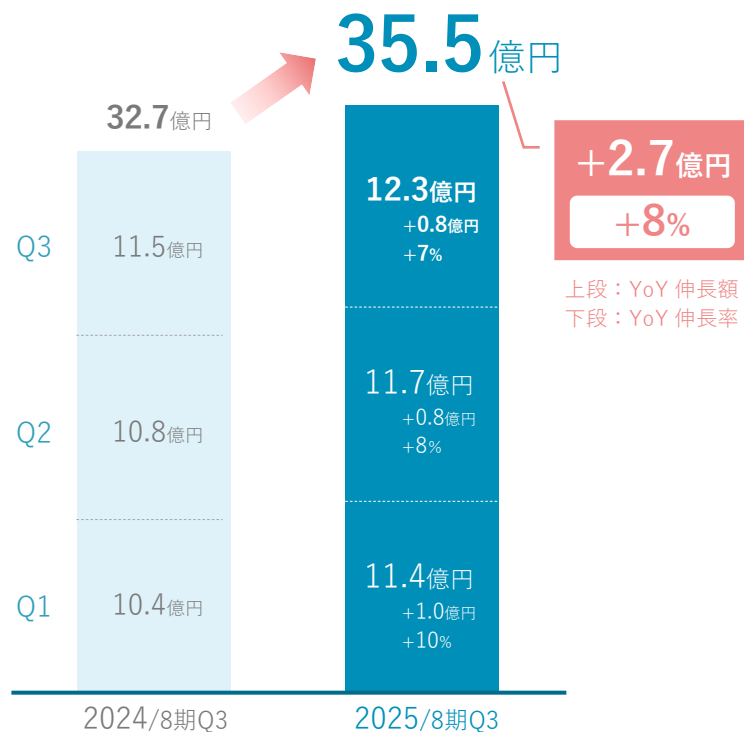
02

— 2025年8月期 第3四半期 業績の概要 及び 通期業績予想修正のお知らせ

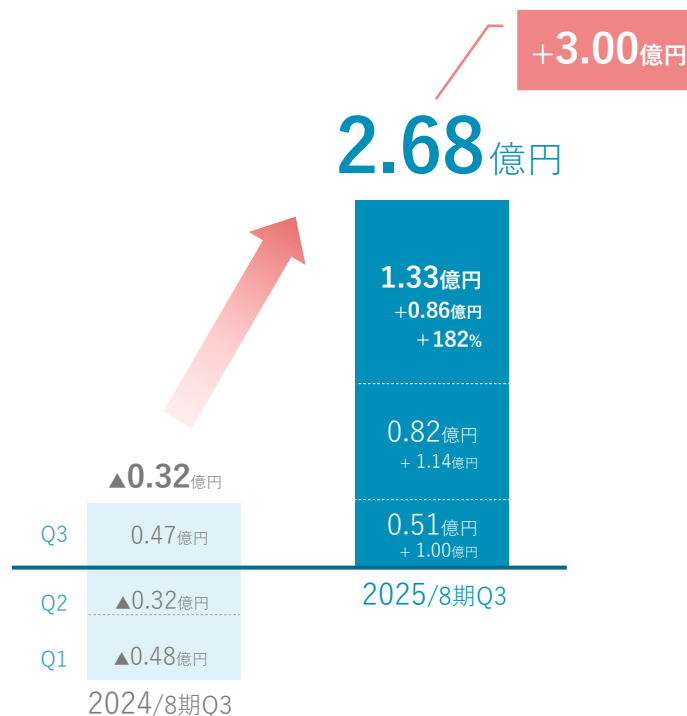
2025年8月期 第3四半期 業績ハイライト（前年同期比）

Q3 YTD
(9ヵ月間)

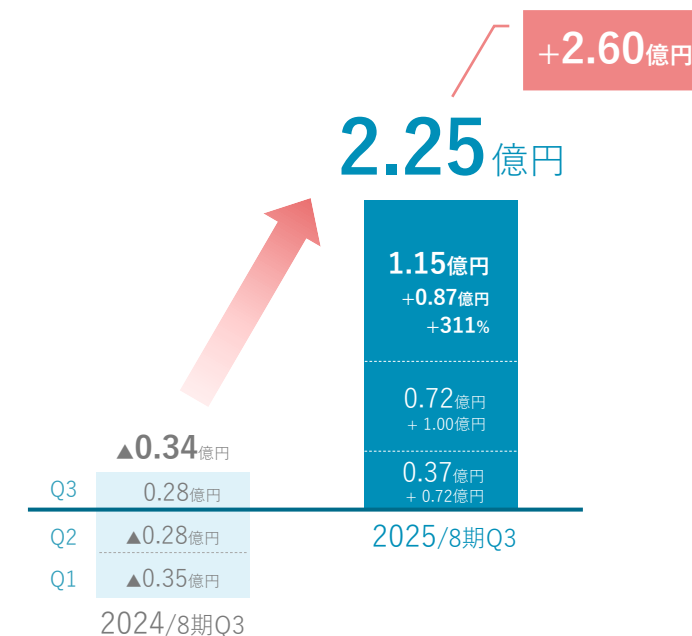
売上



営業利益



当期利益*



売上・利益共に順調に拡大し、黒字幅はさらに拡大

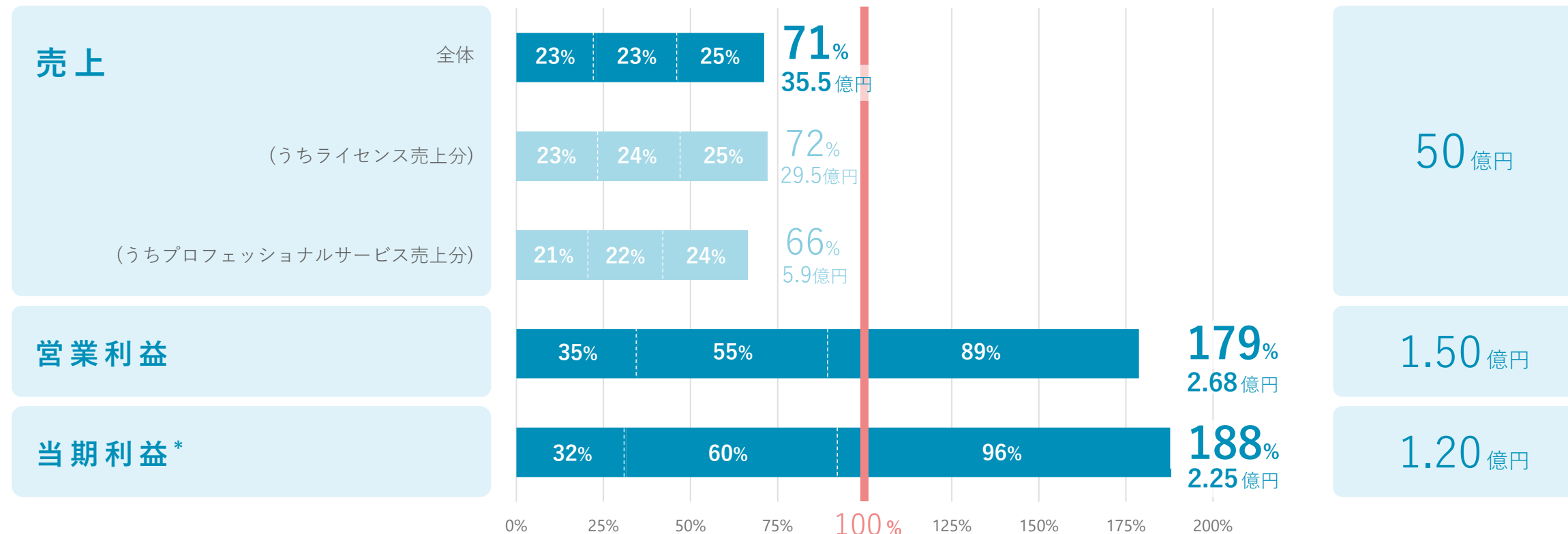
2025年8月期 第3四半期 業績ハイライト（業績予想対比）

Q3 YTD
(9ヵ月間)

売上高は順調、利益はQ3で進捗率が加速

業績予想達成率 及び Q3 YTD 実績値

通期業績予想額
(4/11発表)



営業利益は期初予想を、当期利益*はQ2修正予想を、それぞれ大幅に上回って推移

2025年8月期 第3四半期: 5つの Good! ポイント

1

利用ユーザー数が60万ユーザーを突破

人的資本経営の強化、バックオフィスのDX化による生産性向上のニーズが導入企業の拡大を後押し

2

New LOGO: ブラザー工業株式会社様

エンタープライズの顧客企業に追加

brother
at your side

3

ARR純増は四半期ベースで過去最大の伸長を記録

上期まで掲げてきた課題（Mottoポイント）が解消し、ARR純増は通期目標のレンジ内（5～6億円）での着地を見込む

4

過去3年で最大の黒字額を更新

増収による粗利増の拡大に、費用削減効果の拡大が加わり、黒字幅が更に拡大

5

Q2に続き、通期業績予想を上方修正

Q2ではテクニカルな理由から当期利益*を上方修正したが、好調な業績等を背景に、改めて営業利益以下、全ての利益を上方修正

ビ
ジ
ネ
ス

財
務

Good! #1&2 利用ユーザー数が60万ユーザー突破 & New LOGO

リリースを発行して、様々なステークホルダーの皆さまへの周知を進めています



2025/8期 Q3
New LOGO:

1 利用ユーザー数が、60万ユーザーを突破 (2025年5月末時点)

- DX化による生産性向上は、全企業を通じたニーズ
- さらに、近年の「**人的資本経営の強化**」も導入を後押し
- 特に**エンタープライズ**の割合が増加し、**48%**まで増加

詳細は、2025/6/5付プレスリリース「チームスピリット、利用ユーザー数が60万ユーザーを突破」をご参照ください。

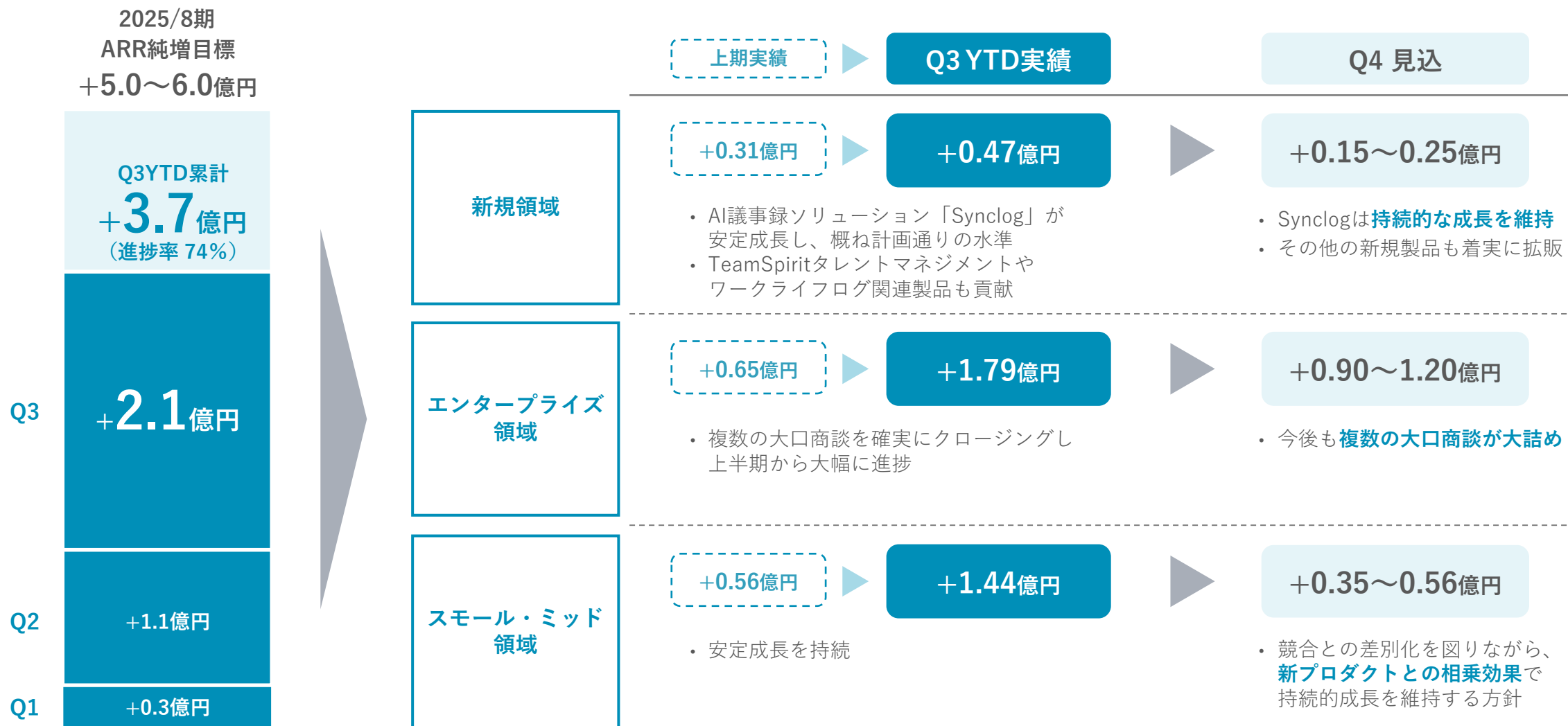
2

brother
at your side

今後も、より幅広く、より多くの顧客企業に導入頂けることを目指します

Good! #3 ARR純増は四半期ベースで過去最大の伸長を記録

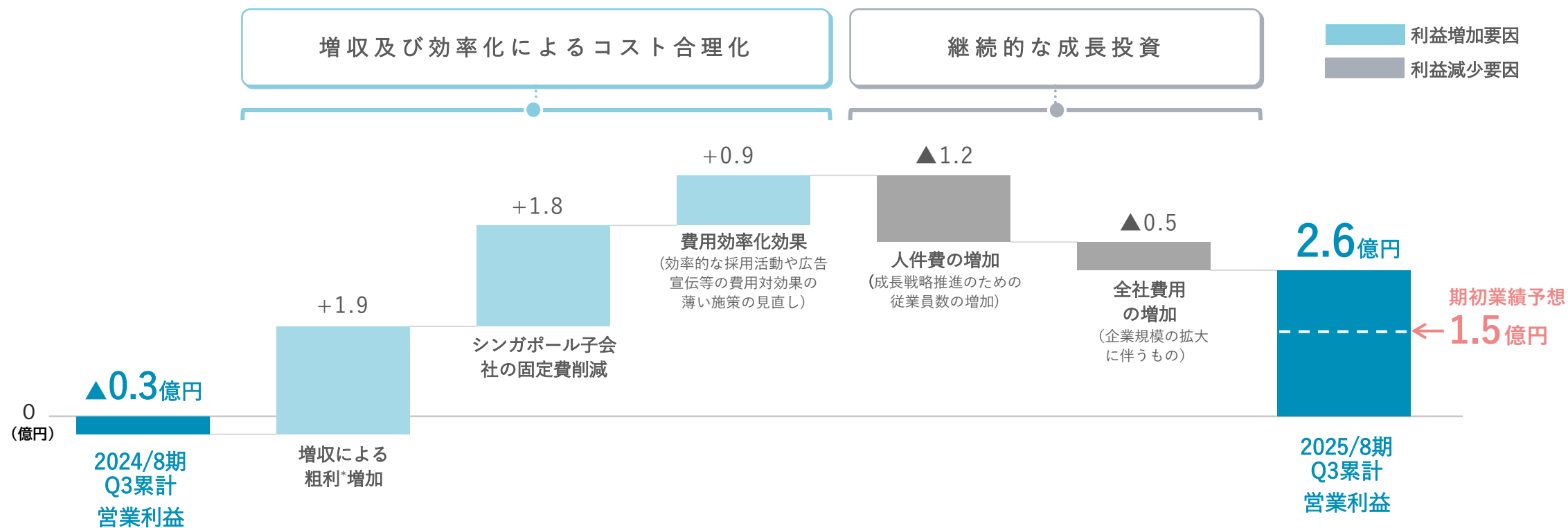
エンタープライズ領域のARRは昨対22%増、全体での純増は通期目標のレンジ内での着地を見込む



Good! #4 過去3年で最大の黒字額を更新

Q3 YTD
(9ヵ月間)

営業利益の増加要因：「（増収による）正しい増益」の拡大 + 費用削減効果の拡大



増収による粗利増が2億円程度に膨らみ、費用削減効果も拡大し、営業利益を大きく底上げ

Good! #5 Q2に続き、通期業績予想を上方修正

好調な業績等を背景に、改めて営業利益以下、全ての利益を上方修正

(単位: 百万円)	2024/8期 実績 (a)	2025/8期 期初・修正予想 (b)	2025/8期 Q3YTD実績 (c)	期初・修正予想 進捗率 (c)/(b)	2025/8期 再修正予想 (d)	修正の 差異額 (d)-(b)	修正の %増減率 (d)/(b)-1	業績予想の 昨対%伸長率 (d)/(a)-1
売上高	4,421	5,000	3,556	71.1%	5,000	-	-	13.1%
営業利益	△87	150	268	178.7%	260	+110	+73.3%	n/m
経常利益	△89	150	272	182.0%	270	+120	+80.0%	n/m
当期利益*	△180	120	225	188.0%	220	+100	+83.3%	n/m

- 売上高は、ほぼ期初想定通りに推移しているため、通期業績予想を据え置く
- 営業利益と経常利益は期初予想を、当期純利益*はQ2修正予想を、それぞれ大幅に超過したため、Q4には来期に向けた成長投資の拡大と、Q2に発表した株主還元の実施を織り込み、期初・修正予想対比で約1.8倍となる業績予想の上方修正を行う

今期中に着実な仕込みを行い、来期における更なる売上・利益の拡大を目指す

03

IR活動アップデート 及び 2025年8月期に係る株主還元策のご案内

今期 IR - 3つの変化の方向性

当社Q1決算説明資料より…

再掲

2025年8月期から…

当社のIRを、大きく

変化 させます

1

IR資料の全面改訂

新たな投資家にとっても「分かりやすい」資料を目指します

2

IRイベントへの定期的な登壇

新たな投資家層を「積極的」かつ「継続的」に開拓することに注力します

3

企業価値・株主価値の増大へのコミット

株主を含むステークホルダーの「Success」への貢献を、これまで以上に追求します

IRイベントへの定期的な登壇

新たな投資家層を「積極的」かつ「継続的」に開拓することに注力

今期 IR - 3つの変化の方向性	
1	IR資料の全面改訂 新たな投資家層にとってわかりやすい資料を目指します
2	IRイベントへの定期的な登壇 新たな投資家層を積極的に開拓することを目指します
3	企業価値・株主価値の増大へのコミット 株主を含むステークホルダーの貢献も、これまで以上に追求します

Q1決算後：日経CNBC「攻めのIR」に出演

(2025/2/5 放送・以降YouTubeでの公開が継続中)



Market Breakthrough 攻めのIR



【労働力不足の対策、業務改善の次はチーム力最大化を...

日経CNBC
8785 回視聴・6 日前

Q2決算後：大和証券グループ 「個人投資家向け会社説明会 in 東京」に登壇

Daiwa
Investor Relations

TeamSpirit
証券コード 4397

個人投資家向け会社説明会 in 東京
株式会社チームスピリット

代表取締役 CEO
道下 和良



Q3決算後：



「個人投資家向け会社説明会」に登壇予定

日時：2025/8/6（水）19:00～

場所：オンラインでのリアルタイム配信形式

SBI証券Webサイト「[個人投資家向けオンライン会社説明会IRセミナー専用ページ](#)」からご参加ください

※本イベントについても、後日当社IRサイトなどにてアーカイブ配信する予定です

2025年8月期に係る株主還元策の導入を決定

株主価値の増大にコミットすべく、当社「プレミアム優待倶楽部」を設立
(ポイント制株主優待)

当社Q2決算
説明資料より

再掲

今期 IR - 3つの変化の方向性	
1	IR資料の全面改訂 新たな投資家にとってわかりやすいIR資料を目指します
2	IRイベントへの定期的な登壇 新たな投資家を「積極的」に開拓することを目指します
3	企業価値・株主価値の増大へのコミット 株主を含むステークホルダーがSuccessの貢献も、これまで以上に追求します

5,000種類以上の商品から交換できる 株主様へのプレミアム優待「選べる楽しみ」



TeamSpirit
チームスピリット・プレミアム優待倶楽部

**5,000種類以上の優待商品から
ポイントと交換！**

 →  株主優待ポイントに応じた商品への交換ができます

WILLS プレミアム 優待倶楽部
MAXIMIZE CORPORATE VALUE

Premium
プレミアム 優待倶楽部

▶ 今期末時点で1,000株以上の当社株式を保有している当社株主に対し、2025/8期に係る「株主優待ポイント」を付与します

▶ その上で、当社「プレミアム優待倶楽部」に会員登録*を頂いた会員株主の方は、付与されたポイントをより多くの商品等**と交換することができます

会員登録*後は、他社からのポイントとの合算も可能です

▶ ご登録頂いた会員株主に対して、当社からは今後、アンケートやプッシュ型の情報配信を行う予定です

今期分の優待ポイントの進呈は、今期末(2025/8/31時点)の当社株主の方が対象

2025年8月期に係る株主還元策の詳細

2025/8期は期末時点での付与を決定、2026/8期以降は2月末と8月末に分けた付与を予定

再掲

2025/8期

保有株式数	進呈ポイント数
	基準日：8月末日
1,000～1,999株	3,000 points
2,000～2,999株	8,000 points
3,000～3,999株	15,000 points
4,000～49,999株	50,000 points
50,000株以上	80,000 points

2026/8期以降(仮)

保有株式数	進呈ポイント数	
	基準日：2月末日	基準日：8月末日
1,000～1,999株	[1,500] points	[1,500] points
2,000～2,999株	[4,000] points	[4,000] points
3,000～3,999株	[7,500] points	[7,500] points
4,000～49,999株	[25,000] points	[25,000] points
50,000株以上	[40,000] points	[40,000] points

- チームスピリット・プレミアム優待倶楽部の詳細については、2025/4/11公表の適時開示「株主優待制度（ポイント制株主優待）の新設に関するお知らせ」をご参照ください
- 上記右表に記載の2026/8期以降の進呈ポイント数はあくまで仮の数字です。実際の2026/8期の進呈ポイント数は、2025/8期 通期決算発表のタイミングで公表予定です

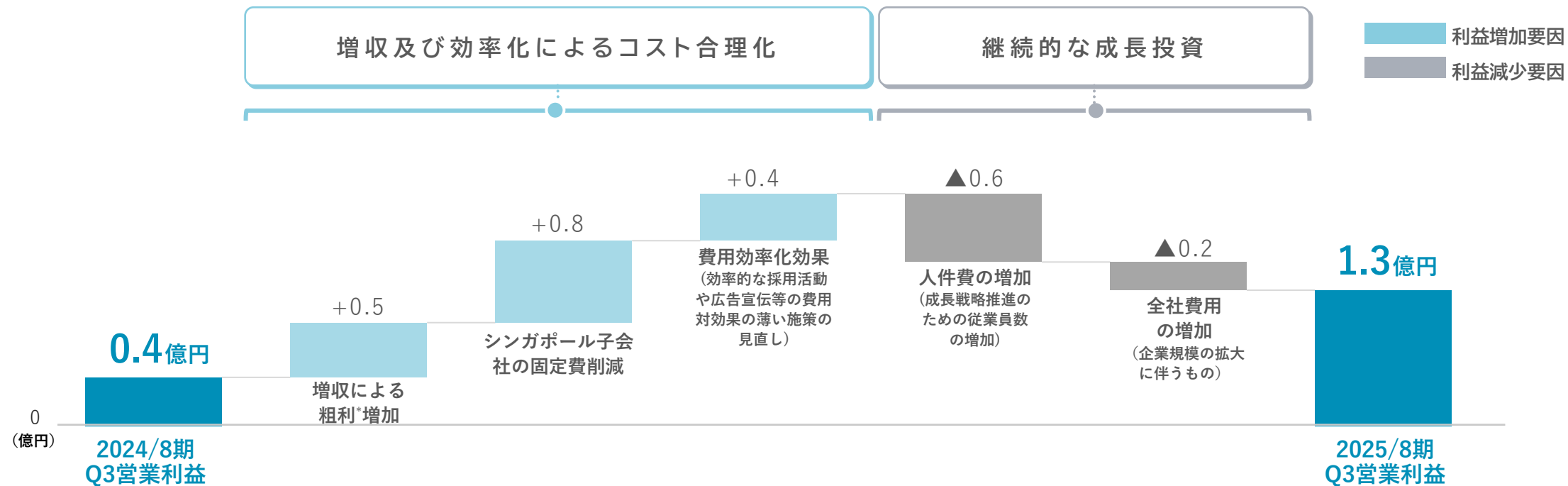
4,000株以上保有の株主に最も手厚い還元となる設計で、総額約0.25億円の支出を予定

Appendix 01 2025年8月期 第3四半期 業績の詳細

(参考) 営業利益の増減要因分析：2025/8期 Q3単独

Q3単独
(3ヵ月間)

営業利益の増加要因：（増収による）正しい増益 + 費用削減効果



Q3も上期までと同様に、増収による粗利増とコスト改善が費用増を上回る**健全な状況**が継続

2025年8月期 第3四半期 At a Glance

ARR^{*1}

4,207百万円

YoY **+12.9%** QoQ **+5.5%**

ライセンス数

617,006

YoY **+18.6%** QoQ **+6.8%**

月次解約率（ライセンス数ベース）^{*2}

0.41%

YoY **+0.03pt** QoQ **+0.05pt**

リカーリングレベニュー比率^{*3}

90.7%

YoY **+3.3pt** QoQ **-0.8pt**

契約社数

2,128社

YoY **+230**社 QoQ **+58**社

従業員数

209名

YoY **-2**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

2025年8月期 第3四半期 実績

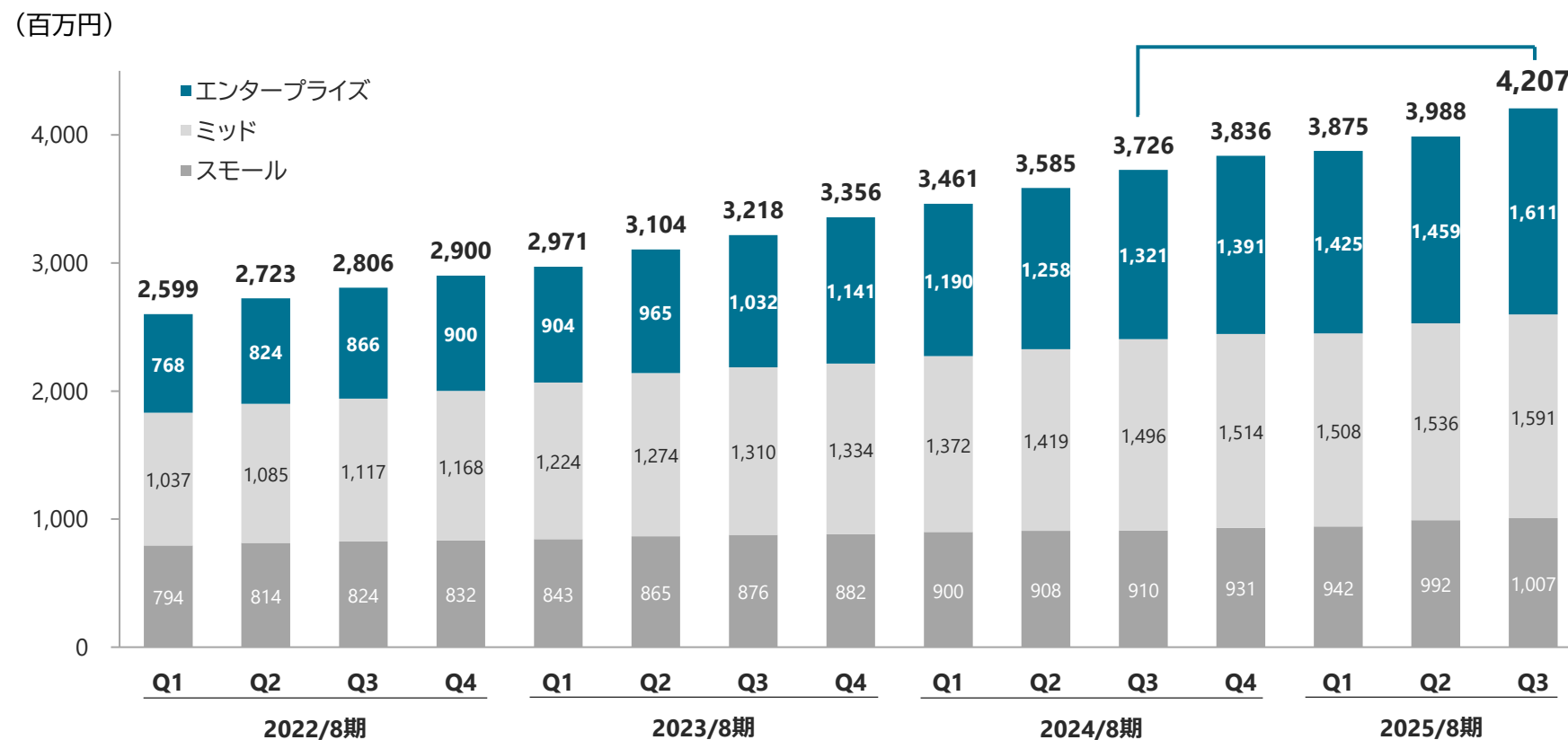
- Q3単独の売上高は、YoY+7.3%の1,237百万円で着地。Q3累計期間での売上高は3,556百万円となり、通期業績予想対比での進捗率は71.1%と、概ね期初計画通りに進捗
- Q3累計期間での営業利益は、268百万円で着地。通期業績予想対比での進捗率は178.7%と、期初計画を大幅に超過

	2025/8	YoY		QoQ		2025/8			YoY	
(百万円)	Q3	2024/8 Q3	伸長率	2025/8 Q2	伸長率	Q3YTD	4/11公表 通期予想	進捗率	2024/8 Q3YTD	伸長率
売上高	1,237	1,152	+7.3%	1,171	+5.6%	3,556	5,000	71.1%	3,279	+8.4%
ライセンス	1,022	917	+11.5%	977	+4.7%	2,957	4,100	72.1%	2,648	+11.7%
プロフェッショナル サービス*1	214	235	▲9.0%	194	+10.3%	598	900	66.5%	630	▲5.2%
営業利益	133	47	-	82	-	268	150	178.7%	▲ 32	-
経常利益	134	46	-	86	-	272	150	182.0%	▲ 36	-
当期純利益	115	28	-	72	-	225	120	188.0%	▲ 34	-

*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

- ARRの実額(ストックベース)は、YoY+12.9%の4,207百万円で着地、QoQ+219百万円
- 複数のエンタープライズ受注獲得により、四半期でのARR純増は過去最大



YoY成長率
+12.9%

(セグメント別)
エンタープライズ
+21.9%

ミッド
+6.3%

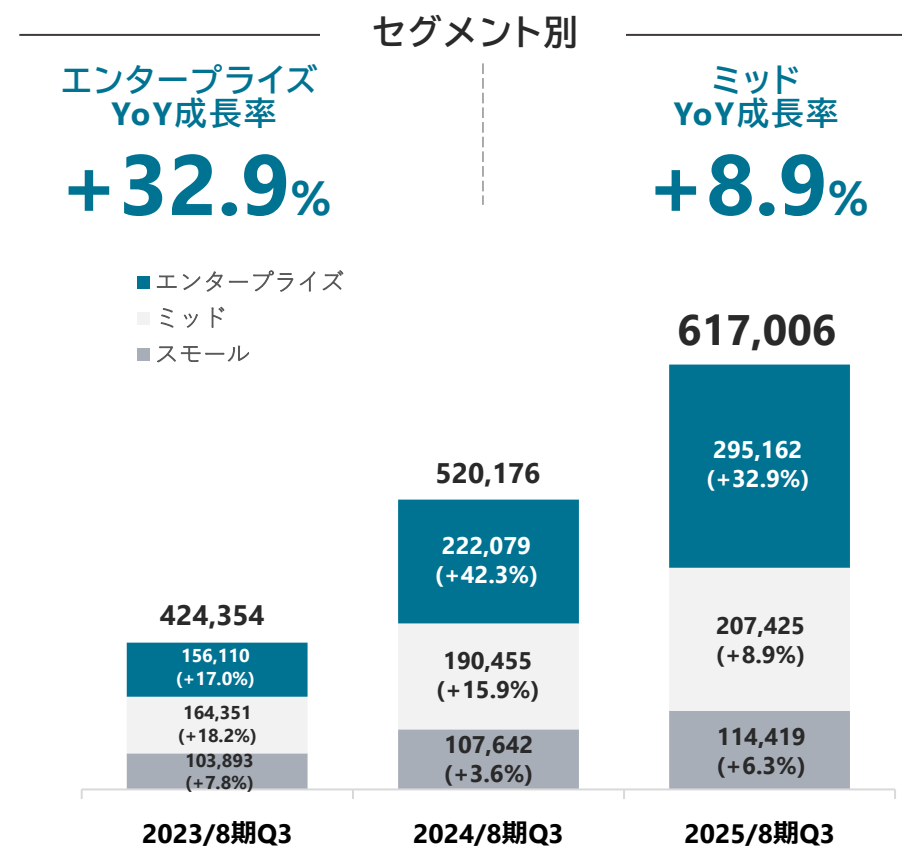
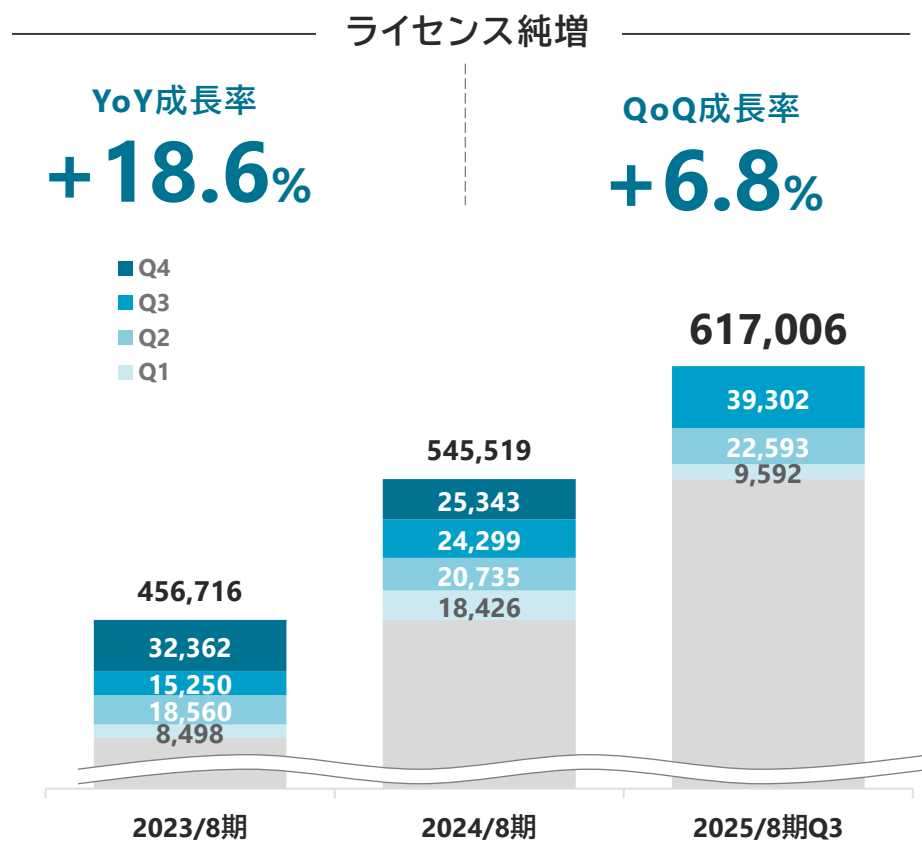
スモール
+10.6%

*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

© 2025 TeamSpirit Inc., All Rights Reserved.

ライセンス数

- Q3のライセンス純増数は+39,302ライセンスとなり、累計で60万ライセンスを突破
- エンタープライズセグメントは、複数の大型受注獲得によりYoY+32.9%と順調に成長

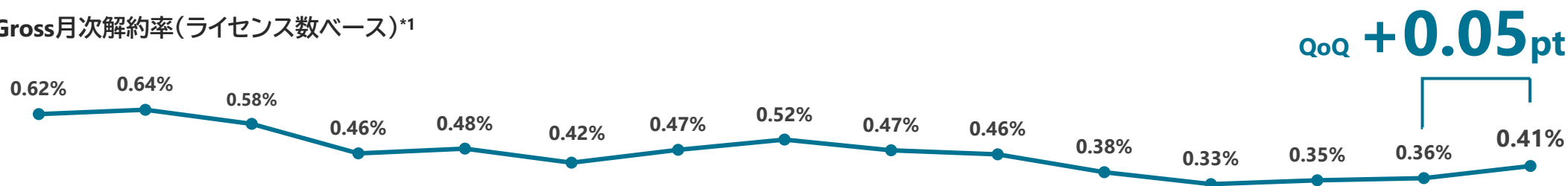


解約率

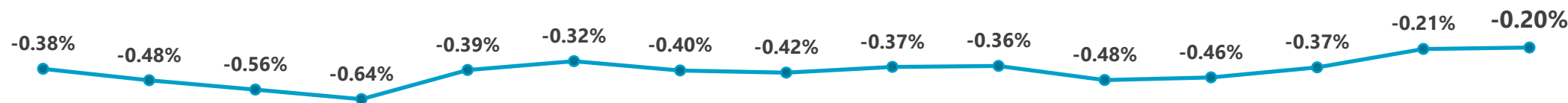
- **Gross月次解約率^{*1}**は、**0.41%**(年換算約**4.9%**)と低水準を維持
- **Net月次解約率^{*2}**は、**-0.20%**とネガティブチャーンを継続するもQ1で発生した解約の影響により若干上昇して推移

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}



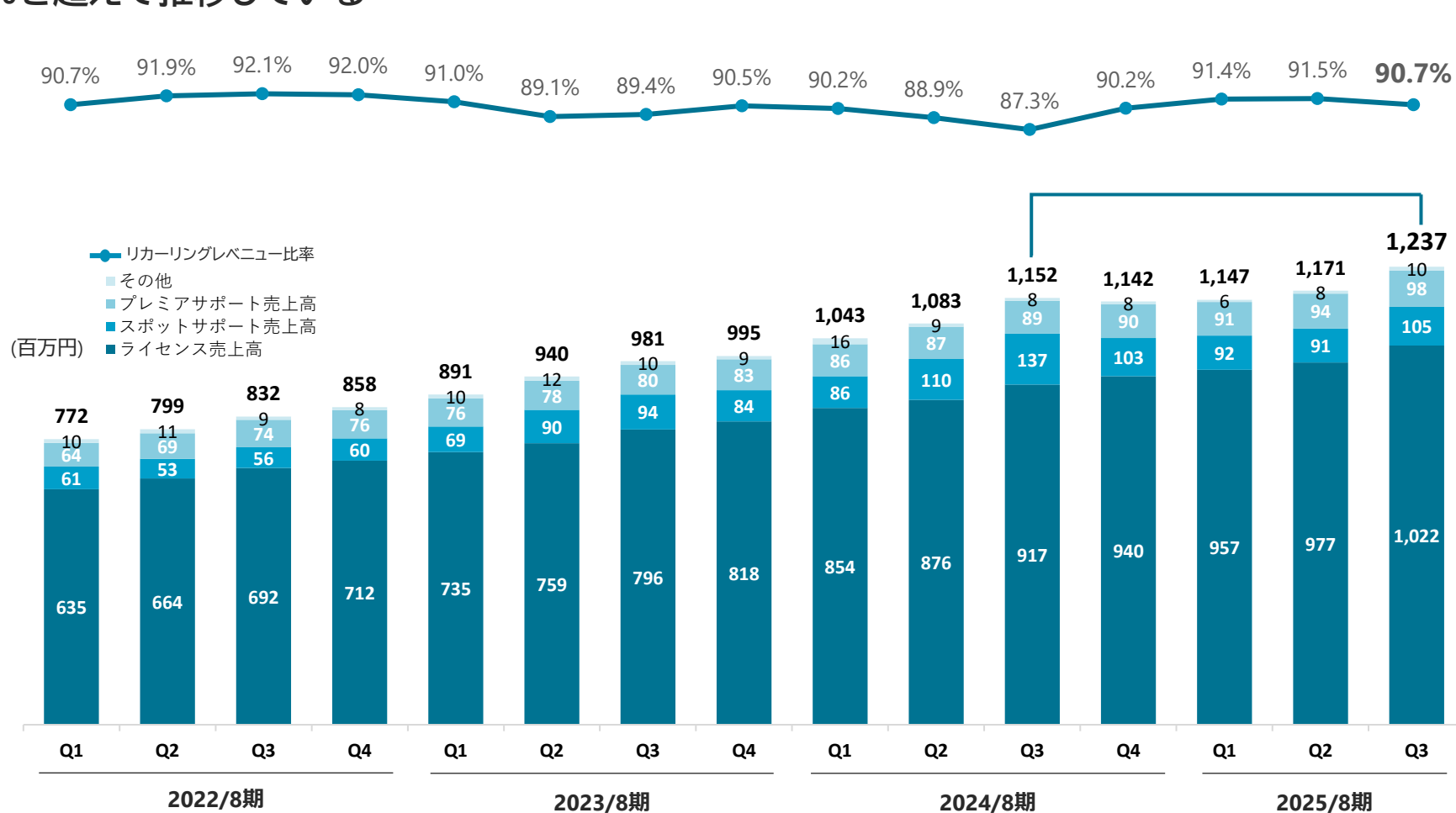
2021/11	2022/2	2022/5	2022/8	2022/11	2023/2	2023/5	2023/8	2023/11	2024/2	2024/5	2024/8	2024/11	2025/2	2025/5
2022/8期				2023/8期				2024/8期				2025/8期		

^{*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+7.3%に留まったが、ライセンス売上高はYoY +11.5%の水準で、リカーリングレベニュー比率*1は90%を超えて推移している



リカーリング
レベニュー比率

90.7%

売上高成長率

+7.3%

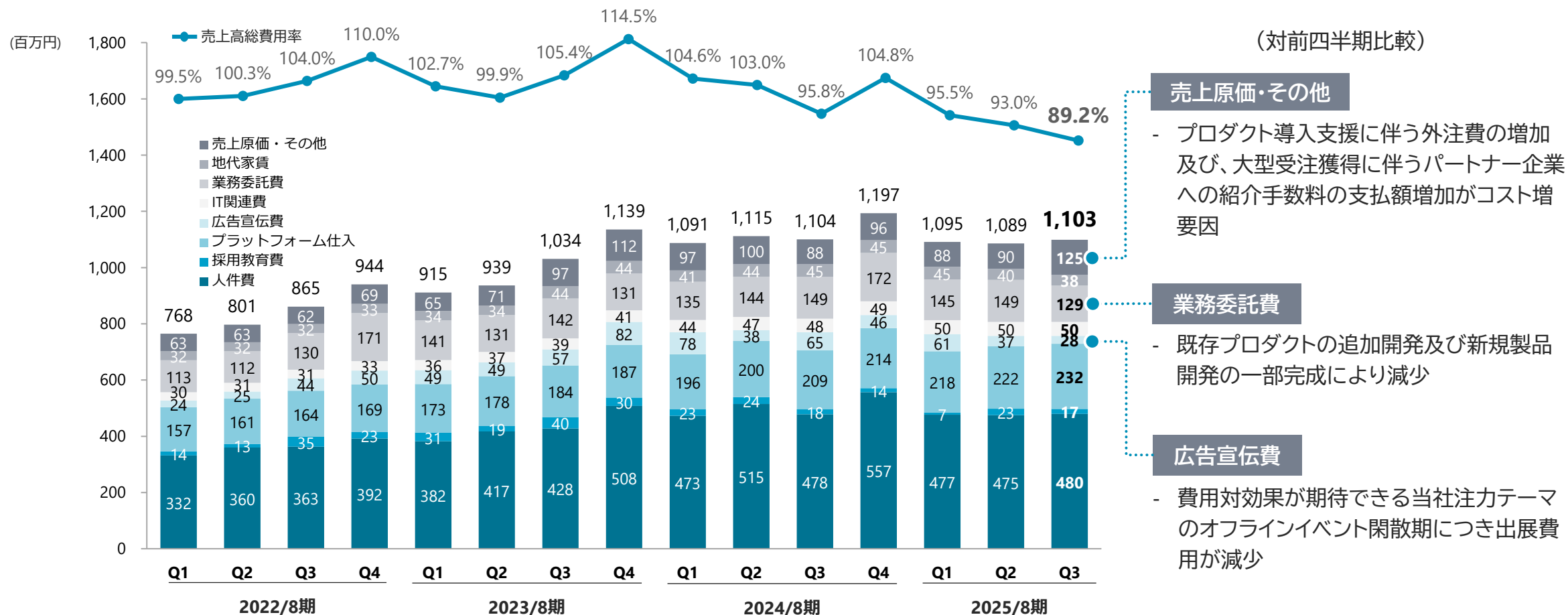
(ライセンス売上高)

+11.5%

*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）。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。

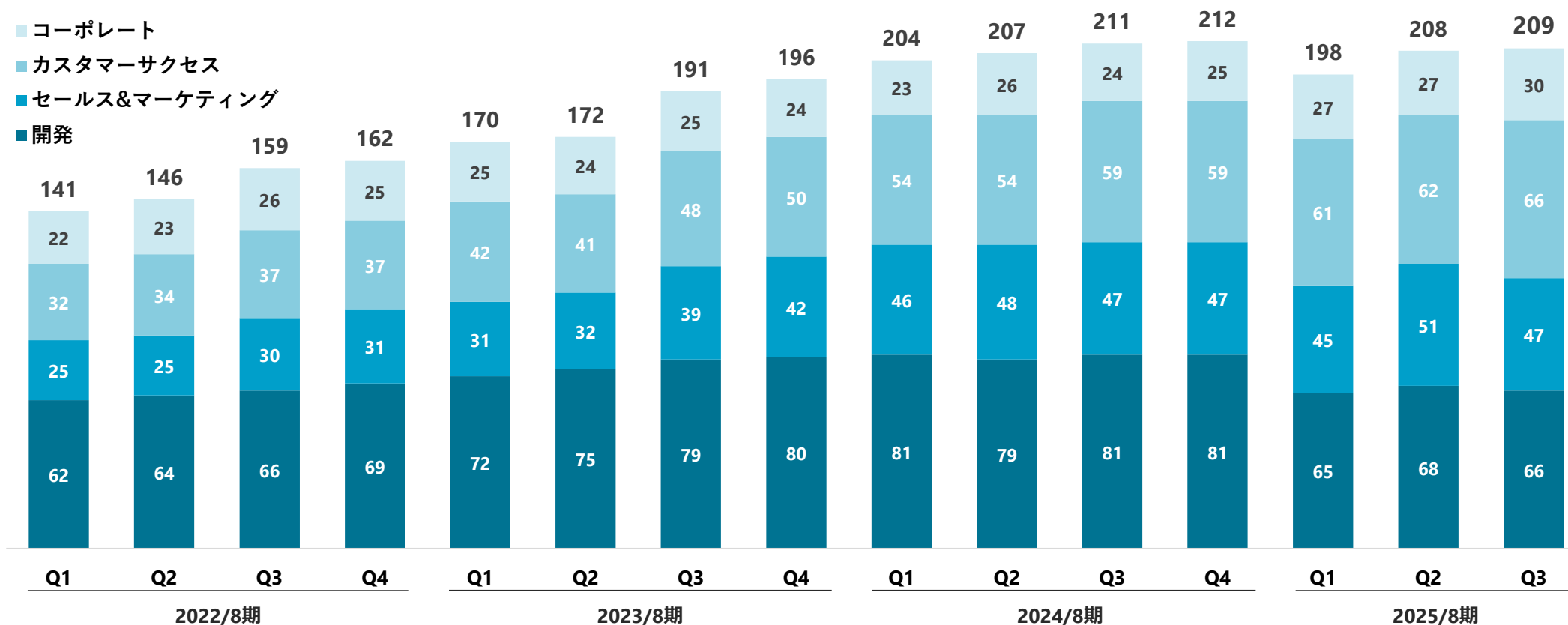
コスト構造

- 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。売上高総費用率は89.2%と収益性改善が進む
- 引き続き、営業利益の最大化を目指し、コストコントロールを継続する方針



従業員数の推移

- Q3の従業員*1増加数はQoQで+1名
- FY2025期末時点の従業員数は210名程度となる見込み

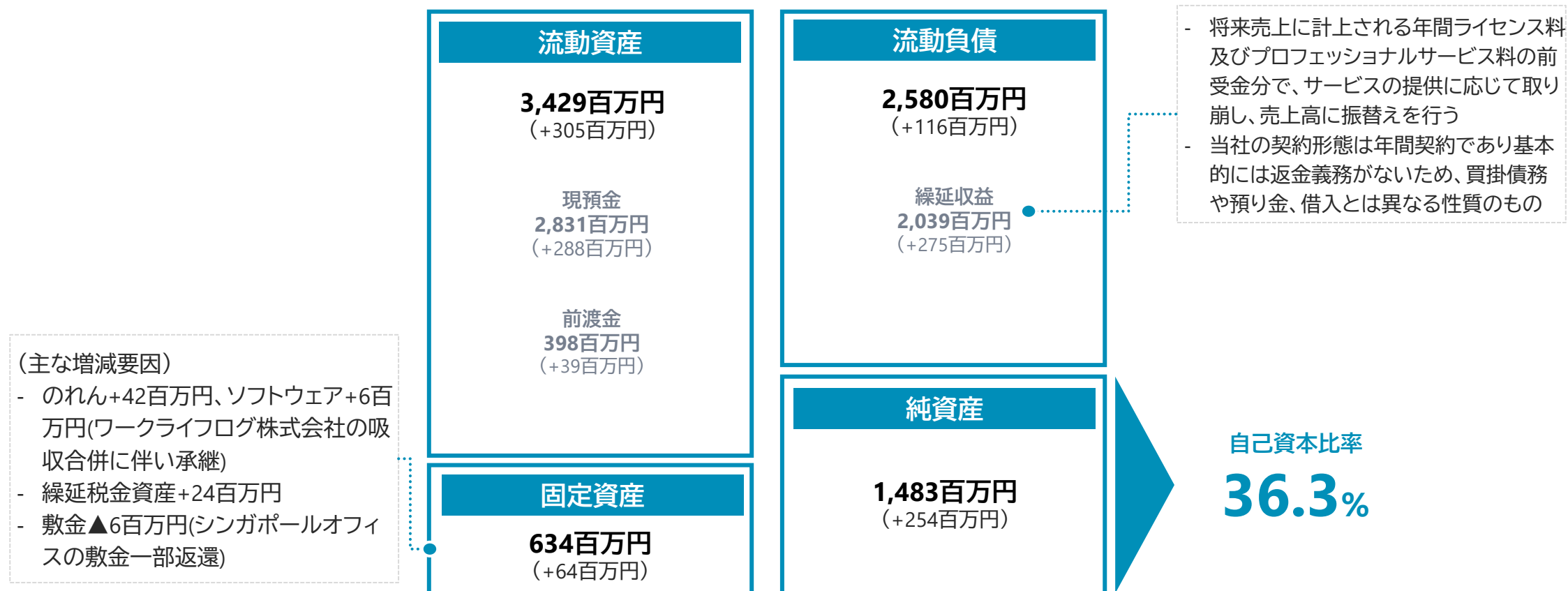


*1 契約社員、執行役員を含む(アルバイトを除く) なお、過去分の集計は契約社員、アルバイトを含む(執行役員を除く)もので記載していたため、過去分の内訳を修正

B/Sの状況

■ 手元現預金約28億円、自己資本比率36.3%と健全な財務基盤を維持

(前年度末比)



Appendix 02 市場環境（再掲）

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

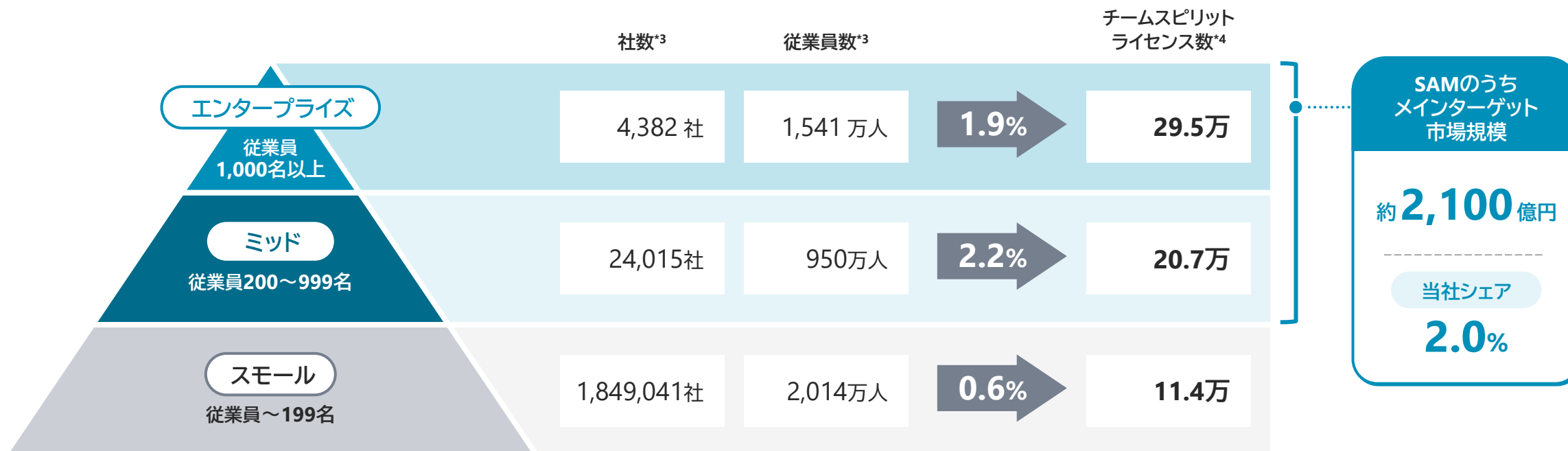
市場	主な競合	市場環境
エンタープライズ	スクラッチ パッケージ	• 手組みのスクラッチシステムや独自仕様にカスタマイズされた国内外のパッケージシステム等、多くのレガシーシステムが残存 • 多くの大企業にとってDXの加速は経営課題 • SaaSの競合プレイヤーが少ない魅力的な市場
ミッド・スモール	SaaS	• ミッド市場は特に従業員数が多い企業は高度な機能性を求める傾向にあり、当社のプロダクト優位性や、プラットフォーム優位性が活きる領域 • スモール市場は多くのSaaSプレイヤーが存在するレッドオーシャン市場、かつクラウドERPの存在感が強い

*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)

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2%であり、広大な開拓余地が存在

$$\begin{array}{|c|c|c|c|c|c|}
 \hline
 \text{SAM}^{*1} & \times & \begin{array}{c} \text{日本企業で働く全従業員} \\ \text{約4,500万人} \end{array} & \times & \begin{array}{c} \text{チームスピリット} \\ \text{料金体系}^{*2} \end{array} & = \text{約3,240億円} \\
 \hline
 & & & & & \text{当社シェア} \\
 & & & & & \text{1.0\%}
 \end{array}$$



*1 Serviceable Available Marketの略で、現在のサービスが獲得しうる市場規模

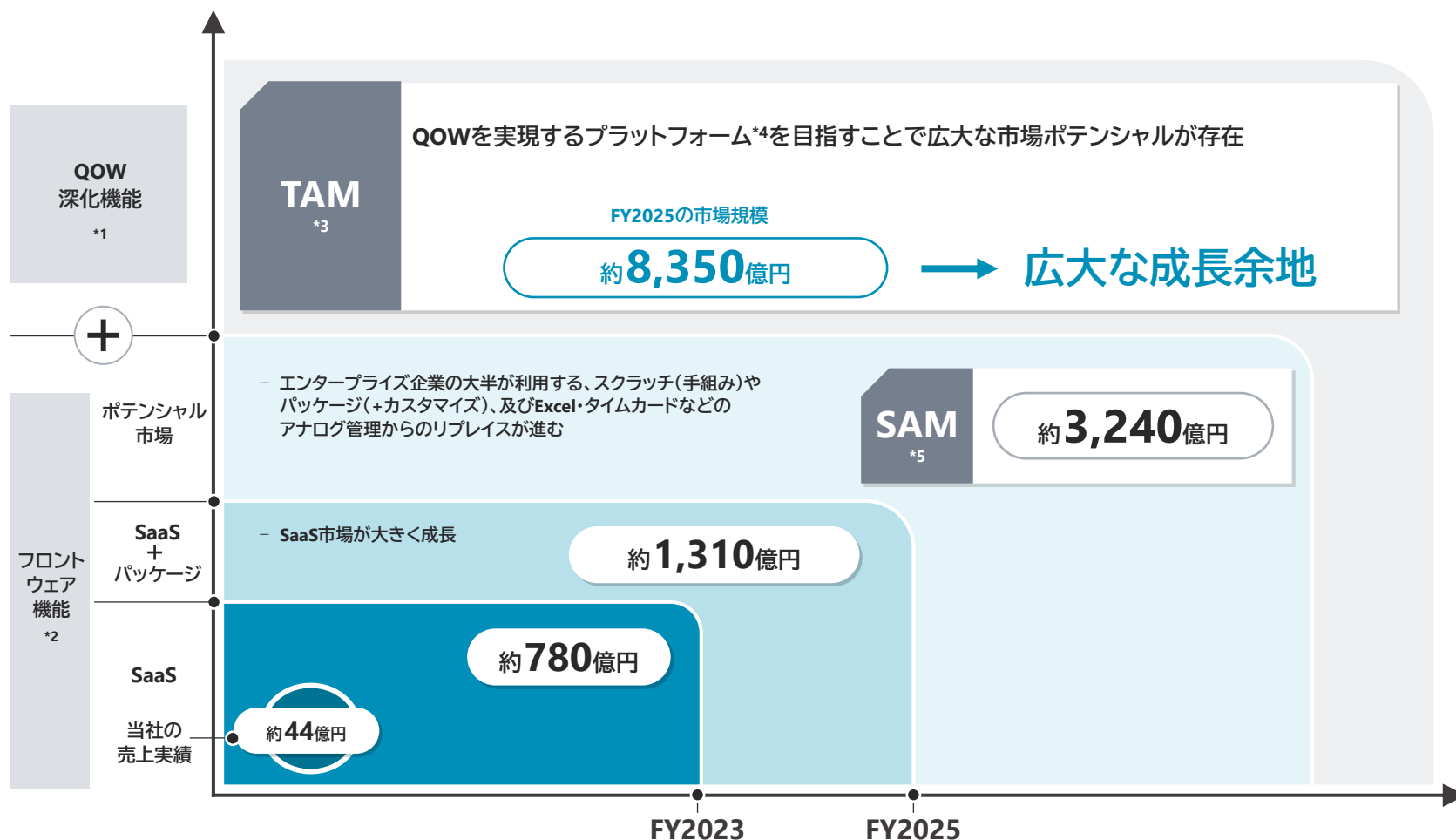
*2 2024年8月末までのチムスピMixの基本料金月額600円をもとに試算

*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 2025年5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タリに利用する機能で、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（再掲）

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**

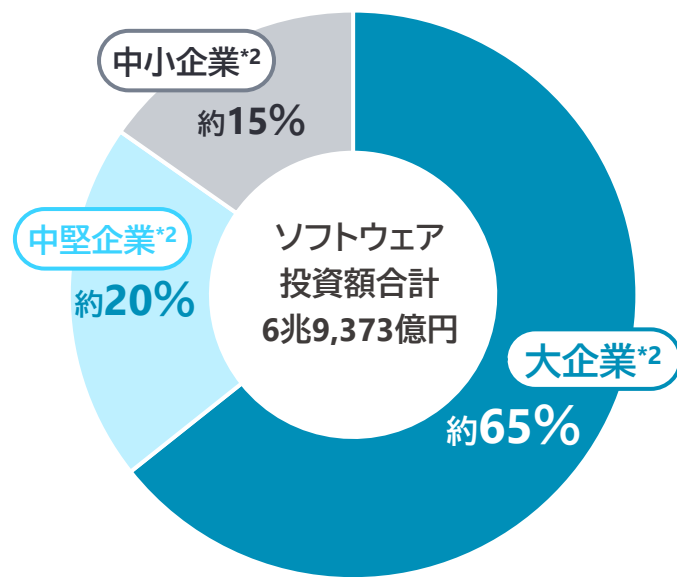
エンタープライズ戦略を推進する3つの意義①

- 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

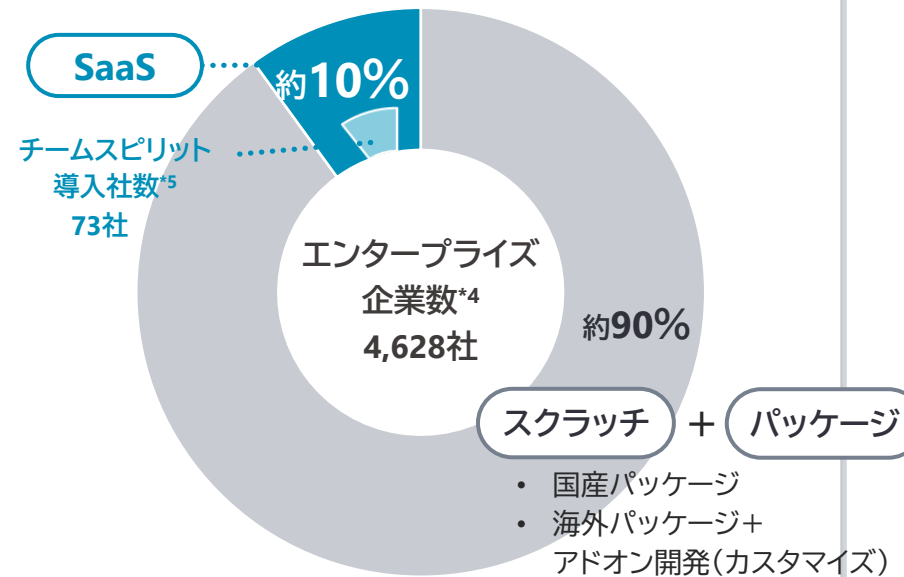
令和5年(1~12月) 国内規模別ソフトウェア投資の状況*1



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

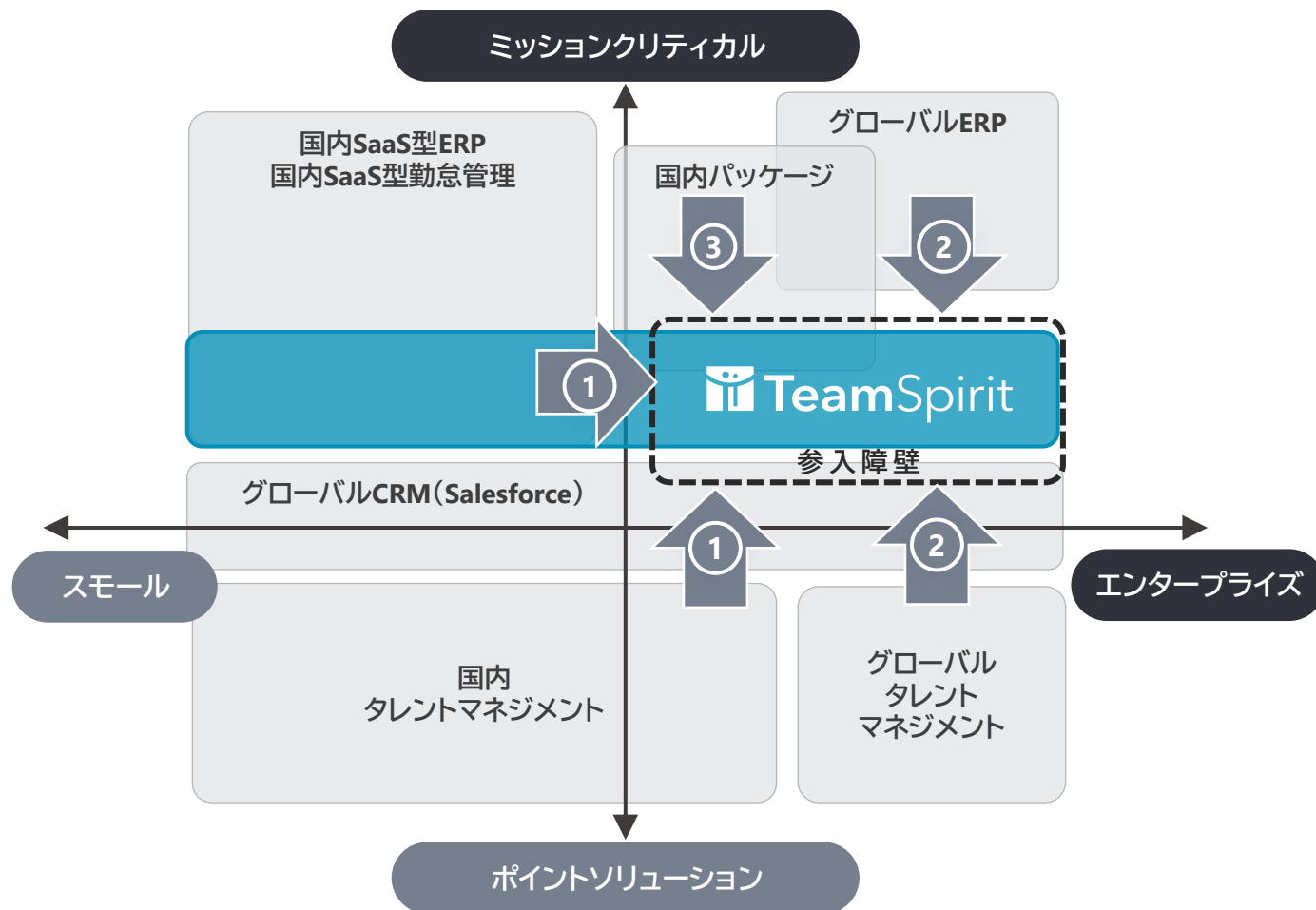
*3 統計レポートや調査会社レポートをもとに当社が独自に算出、社数ベース

*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



参入障壁

1 エンタープライズ×ミッションクリティカル

- ・ 大企業特有の業務要件の複雑さへの対応
- ・ 数万～10万の大規模人数でストレスなく利用できるシステムパフォーマンス
- ・ 強固なクラウド基盤(当社はSalesforce Platformを採用)

2 日本特有の労務関連法へのローカライズ対応

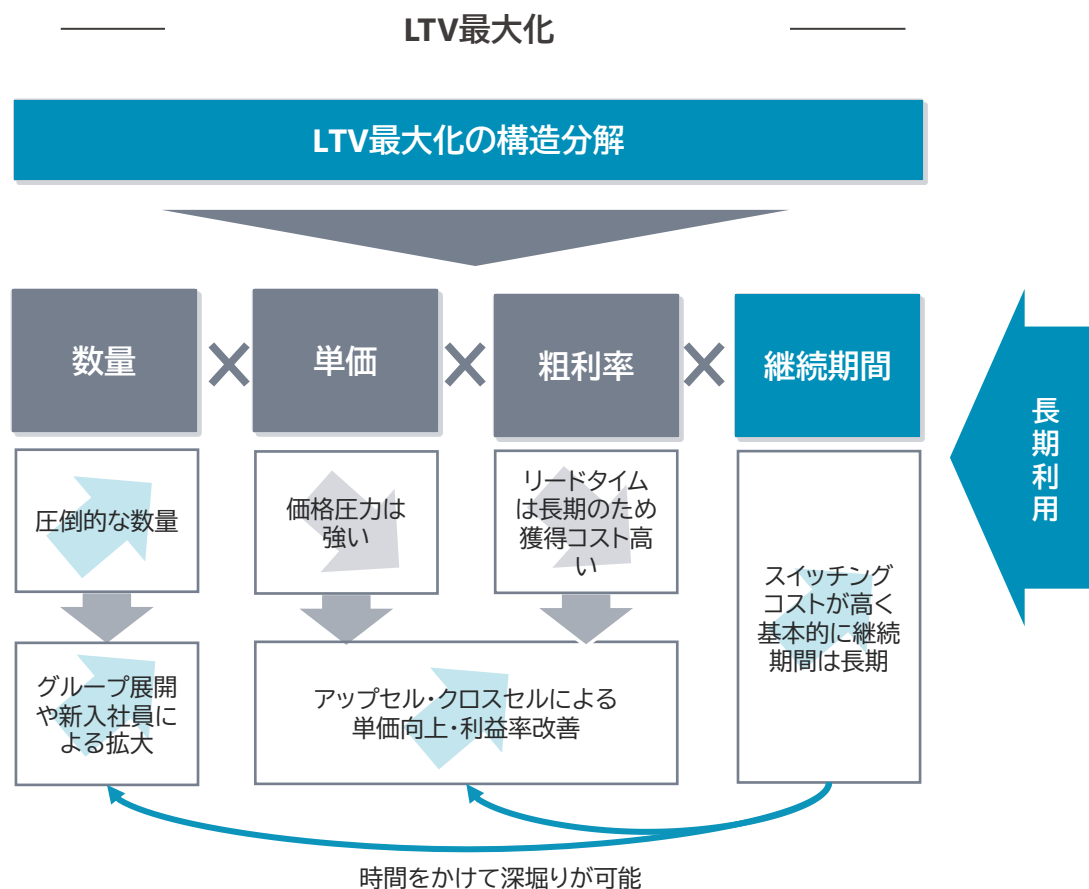
- ・ エンタープライズ企業はSAPやOracleなどのグローバルERPの採用率が高い
- ・ 一方で、グローバルERPは日本の細かなや法改正や法対応が障壁となり、勤怠管理をローカライズしない(したがって、基本的に協業パートナーの関係)

3 クラウド対応

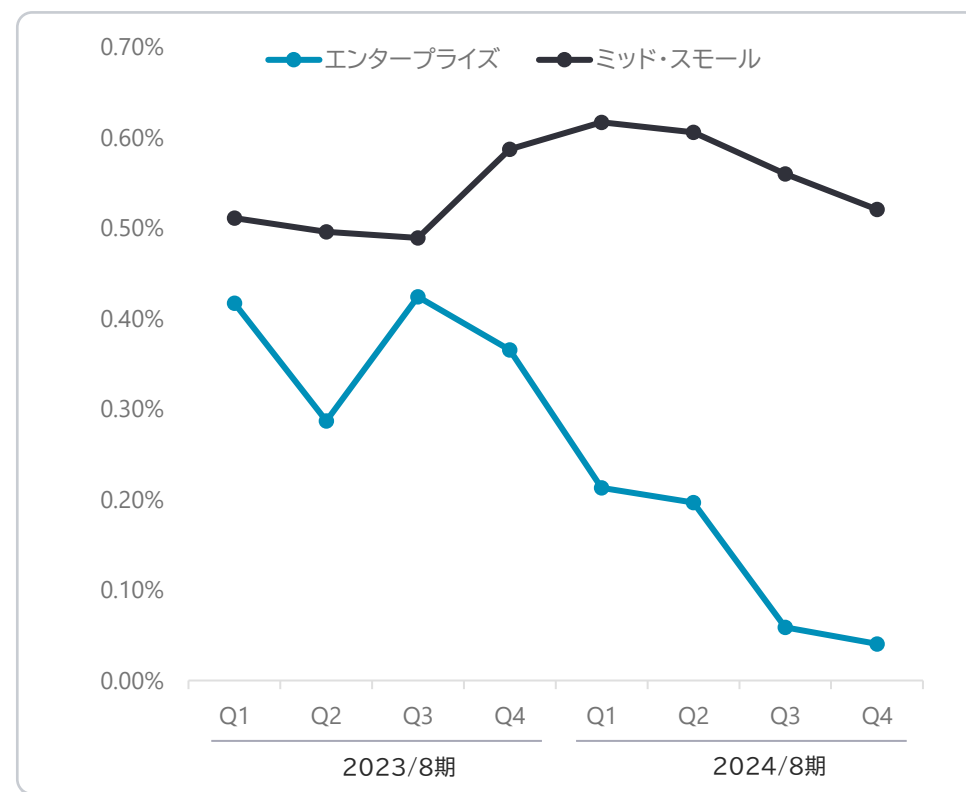
- ・ オンプレミス型の勤怠管理パッケージはエンタープライズ市場における直接的な競合
- ・ お客さまが自社のIT要員を抱えることが難しくなりつつあり、システム運用・保守の負荷を軽減するためにクラウド化の需要は高まってきている

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



エンタープライズの月次解約率(ライセンス)



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。

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	20XX/8期:20XX年8月期(例:2025年8月期(2024年9月1日~2025年8月31日)を2025/8期と記載) 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)



Team Success Platform