

2025年8月期 通期

決算説明資料

及び 中期経営計画アップデートと2026年8月期業績予想について
(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

2025年10月15日

東証グロース: 4397



2025年8月期 通期 決算説明資料 目次

2025年8月期 通期決算 エグゼクティブサマリー

- 01. 2025年8月期 通期業績の概要
- 02. 経営戦略及び中期経営計画のアップデートと2026年8月期業績予想
- 03. IR活動方針アップデート 及び 2026年8月期に係る株主還元策のご案内

Appendix

- 01. 2025年8月期 通期業績の詳細
- 02. 事業計画及び成長可能性に関する事項のアップデート

通期で増収・黒字転換を果たし、2026/8期は更なる増収増益を追求

1 通期売上高は49.2億円 (YoY+11%)、営業利益は2.6億円で着地

- 売上高は、通期業績予想値50億円に対して概ね計画通りの着地（98%達成）
- 営業利益は、Q3上方修正後の業績予想数値2.6億円を達成

2 年間経常収益 (ARR*) 純増額は5.7億円、過去最大規模の純増

- Q4単独での純増も2億円とQ3とほぼ同水準で推移
- ARR実額（ストックベース）は44億円（YoY+15%）まで伸長

3 2026年8月期は売上高57億円 (YoY+16%)、営業利益4.3億円 (YoY+59%) を計画

- ARR純増額目標は6-7億円とし、サブスクリプションライセンス売上の着実な拡大を目指す
- 加えて大規模なエンタープライズ案件の増加によりプロフェッショナルサービス売上高が拡充する見通し
- 営業利益は、売上高の拡大を受けて前年同期比約1.6倍の規模への拡大を見込む

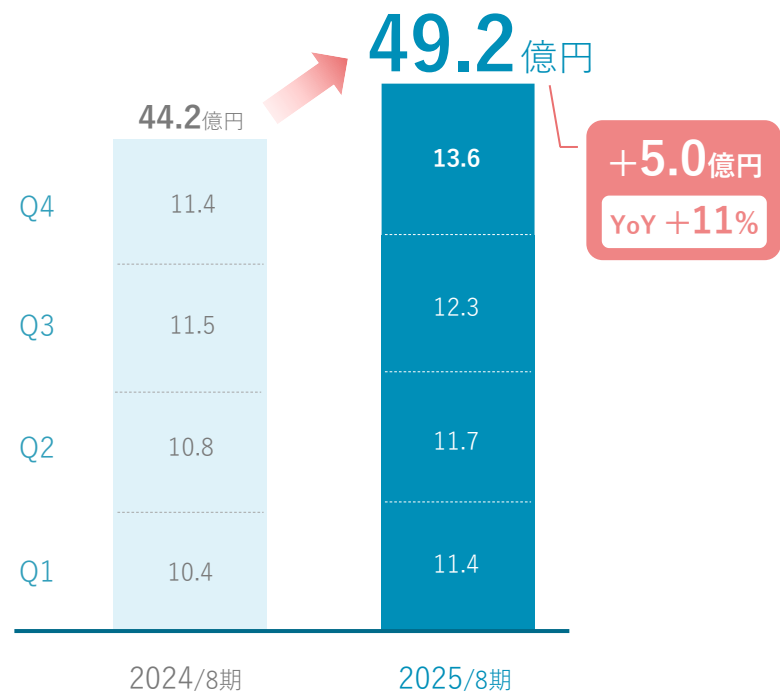
01

— 2025年8月期 通期業績の概要

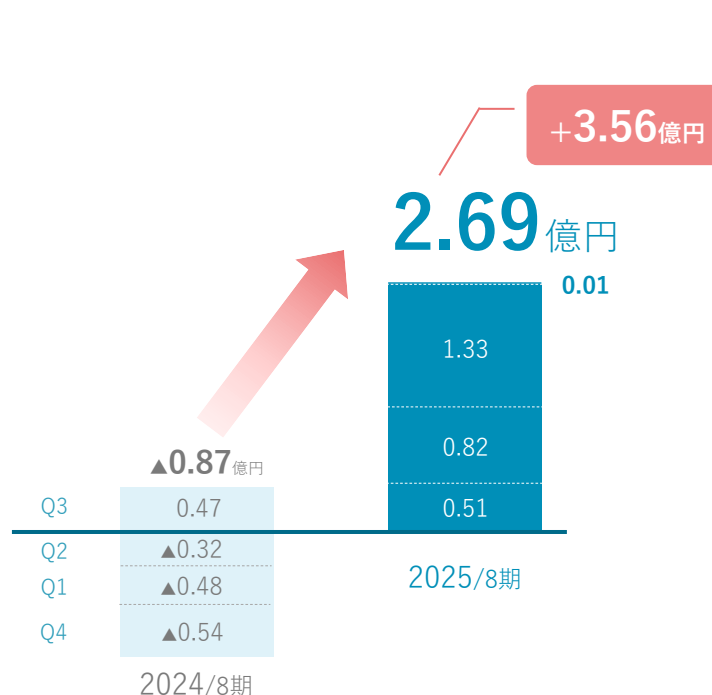
2025年8月期 通期 業績ハイライト（前年同期比）

通期
(12ヵ月間)

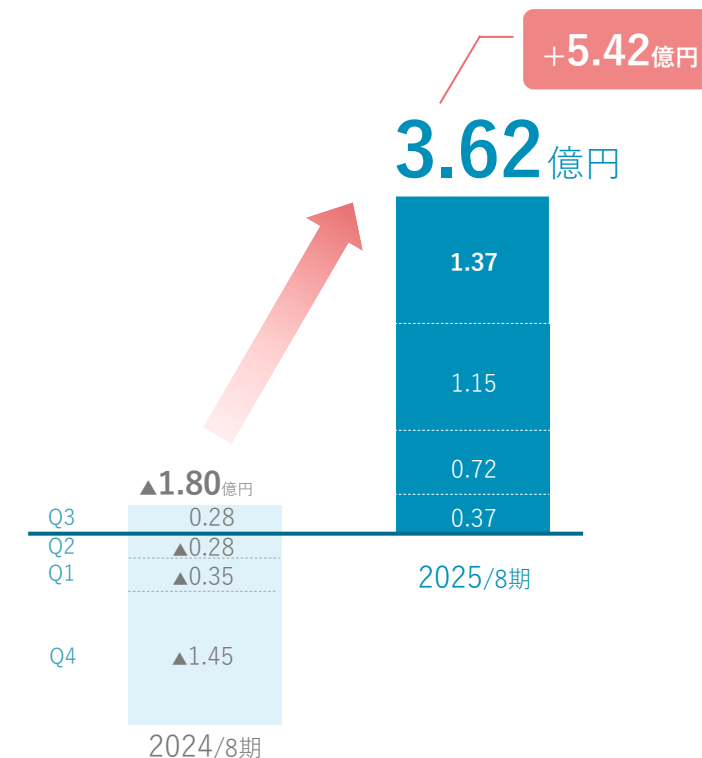
売上



営業利益



当期利益*

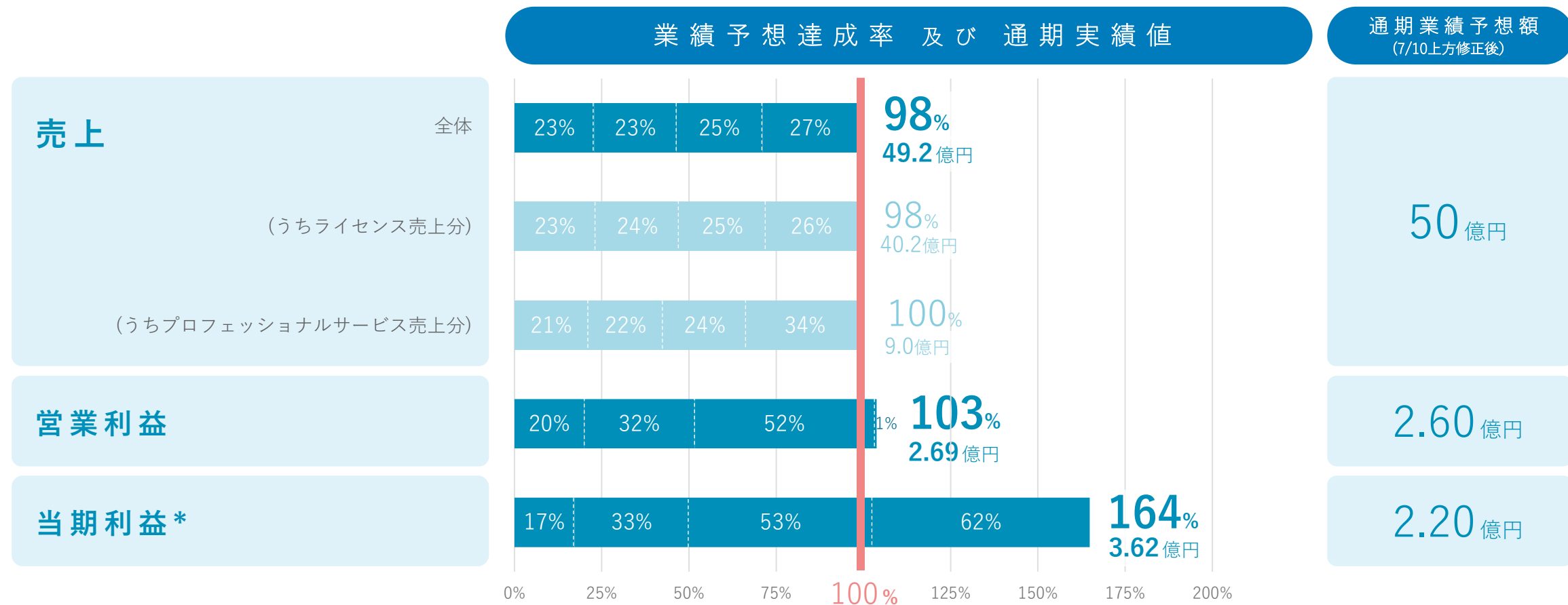


売上・営業利益ともにほぼ修正計画通りに着地し、大幅な黒字化を達成

2025年8月期 通期 業績ハイライト（修正予想対比）

通期
(12ヵ月間)

当期利益*は、黒字転換を受けて繰延税金資産が計上されたため、修正計画を更に大幅に上振れて着地



Q4はエンタープライズの大型案件増加で、プロフェッショナルサービス売上が大きく伸長

2025年8月期 通期決算: 1年を通じての5つの Good! ポイント

1

利用ユーザー数は66万ユーザー、顧客企業数は2,100社を突破

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

エンタープライズ領域が最大の成長ドライバー

エンタープライズ領域の累積ARR成長率はYoY+26%となり成長が加速

Q4 New
Logo



豊田通商グループ
豊通ヒューマンリソース株式会社

3

ARR純増額は、過去最大規模となる5.7億円を達成

エンタープライズ領域がARR純増額全体の60%を構成して全社のARR純増を牽引し、通期目標レンジ内で着地

4

営業利益は、2.69億円への黒字転換を達成

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、期初予想を大きく上回る黒字での着地となった

5

当期利益*は修正予想を大幅に上振れて着地し、累計損失の大幅圧縮に貢献

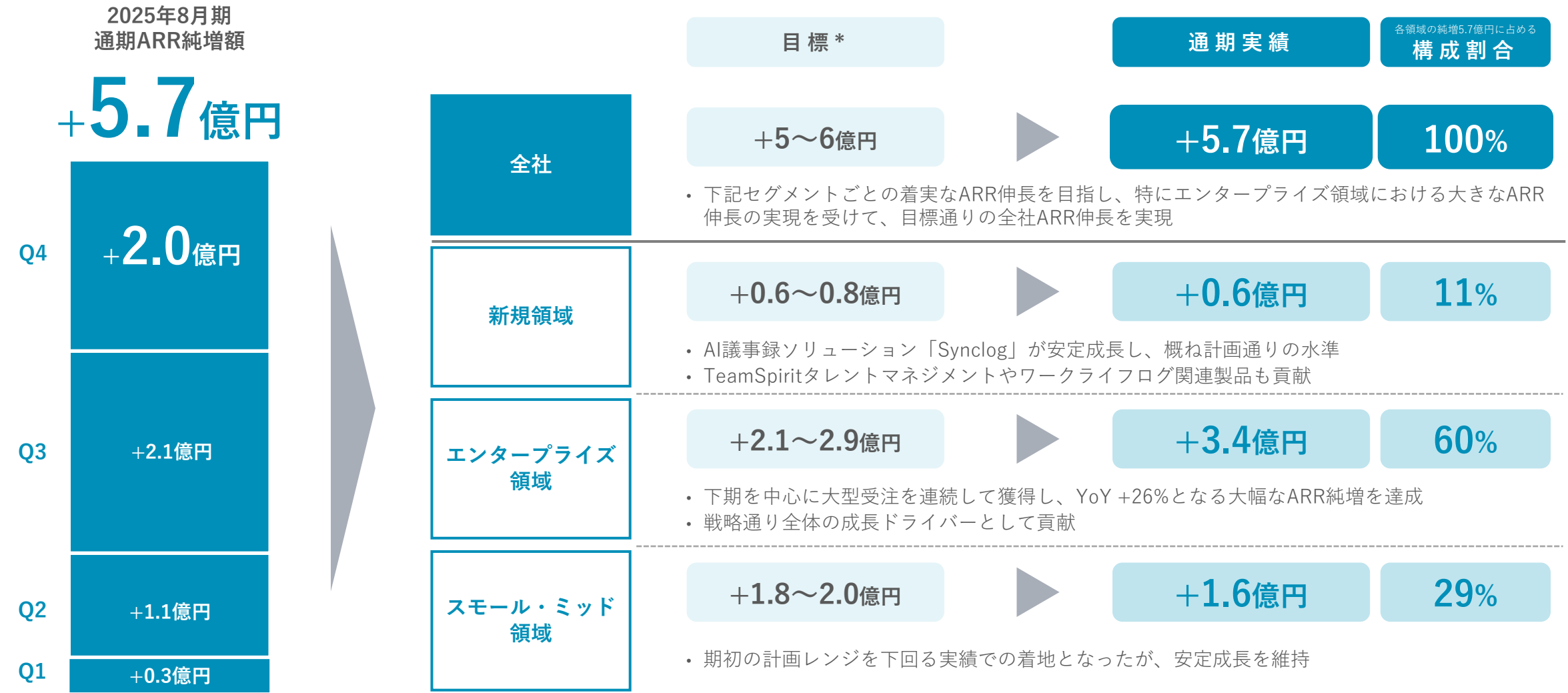
累計損失の大幅圧縮により配当可能利益の創出が視野に

ビ
ジ
ネ
ス

財
務

Good! #3 ARR純増額は、過去最大規模となる5.7億円を達成

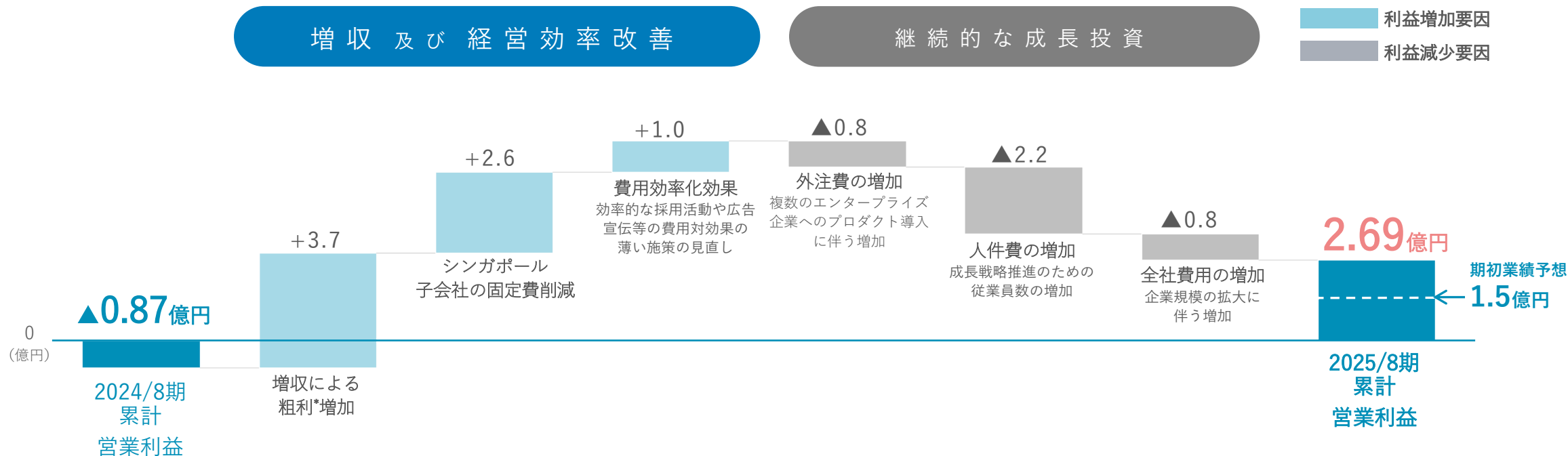
エンタープライズ領域がARR純増額全体の60%を構成し、全社のARR成長を力強く牽引



Good! #4 営業利益は2.69億円へ黒字転換を達成

通期
(12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



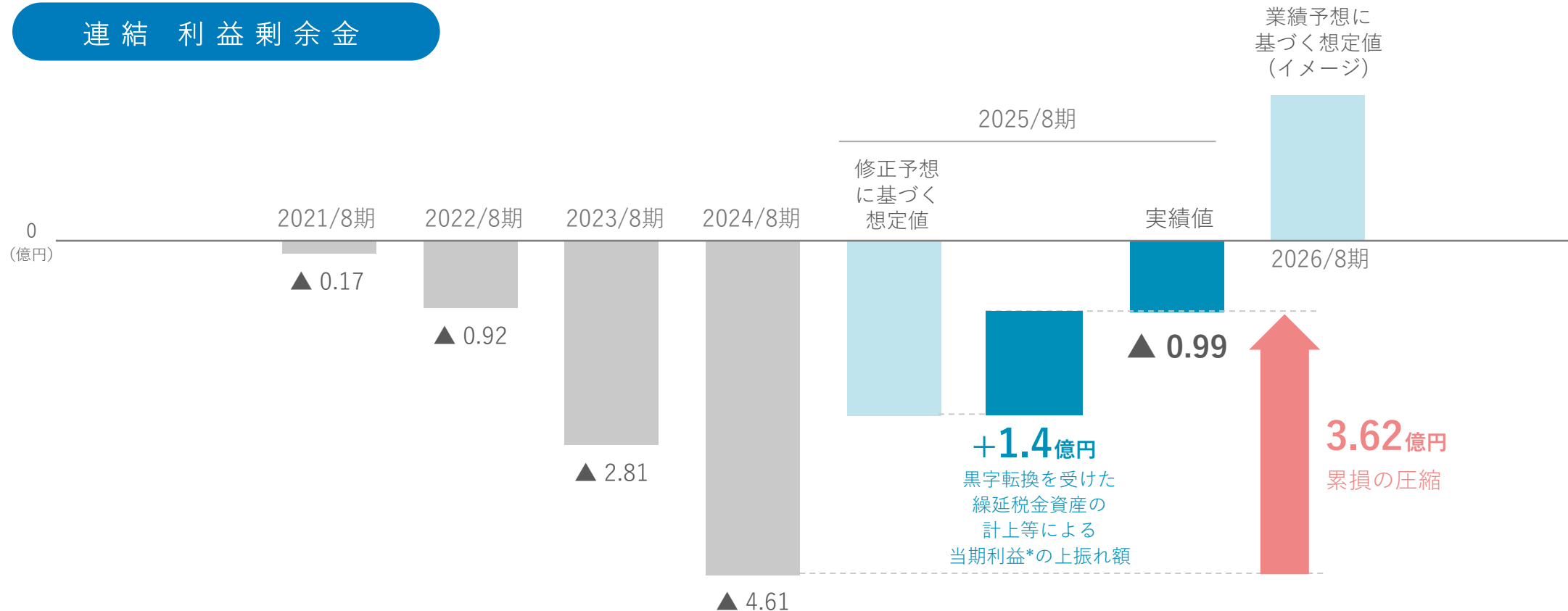
増収による粗利増は4億円程度に膨らみ、費用削減効果も拡大し、営業利益を大きく底上げ

Good! #5 当期利益はさらに上振れ、累計損失の大幅圧縮に貢献

通期
(12ヵ月間)

当期利益* 2.2億円の修正予想に対し+1.4億円の上振れとなり、通期計3.62億円分の累計損失を圧縮

連結 利益 剰余金



2025年8月期計上の当期利益*によって累計損失が大幅圧縮、配当可能利益の創出が視野に

02

—— 経営戦略及び中期経営計画のアップデート と2026年8月期業績予想

2025年8月期 Q4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

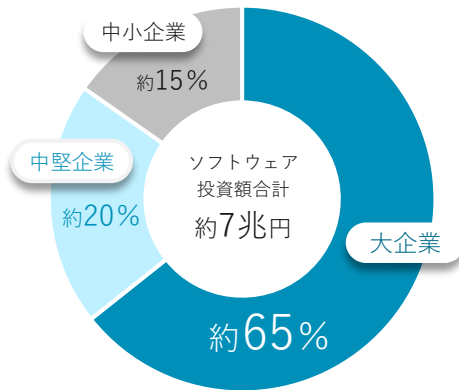
パートナー
アライアンスの推進



「エンタープライズ事業への注力」に関するアップデートを取り上げます

エンタープライズ戦略としてお伝えしてきたこと

市場の魅力



- ソフトウェア予算規模が全企業の**65%**を占める大きな市場
- 当社データでもスモール・ミッド比較でも**低解約率**で長期取引のSaaS向け

製品の競合優位性



- 大企業が求めるニーズに対応した**エンタープライズ版**を先行投資で開発
 - 万単位の大規模ユーザー対応
 - グループ企業対応
 - 周辺ERPとのシステム連携
- Salesforce Platformの高セキュリティ
- 日本の頻繁な法制度改正への機能アップデート対応

アライアンスの積極推進



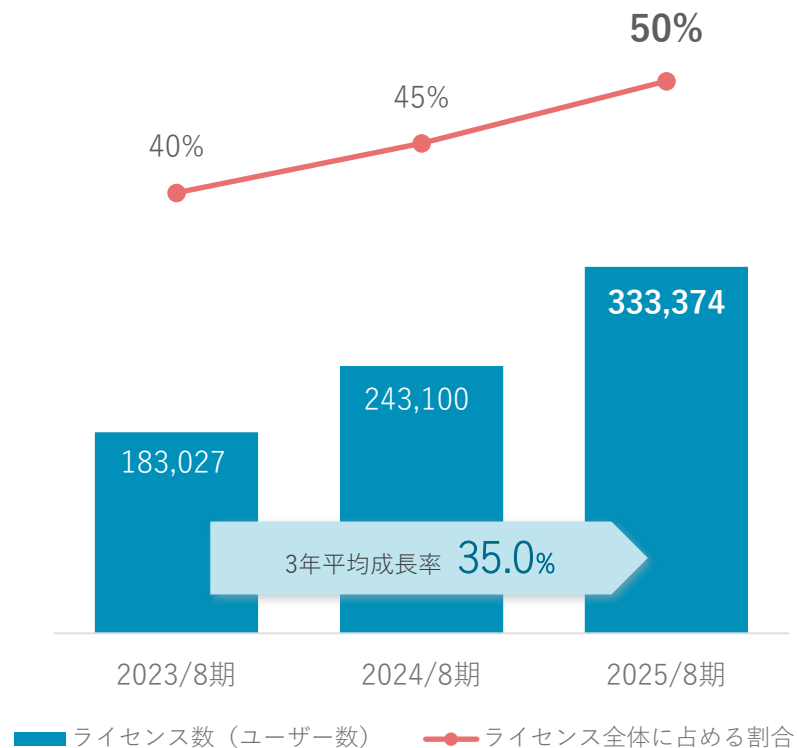
- SAPジャパンからは“**第一推奨**”の勤怠管理製品として提案
- Workdayとのアライアンスの開始
- 2011年から続くSalesforce Japanとのパートナーシップ
- デロイトコンサルティングとの導入プロジェクトを通じた協業

今回は戦略としてお伝えしてきたことの**進捗と実績**を数値でお伝えします

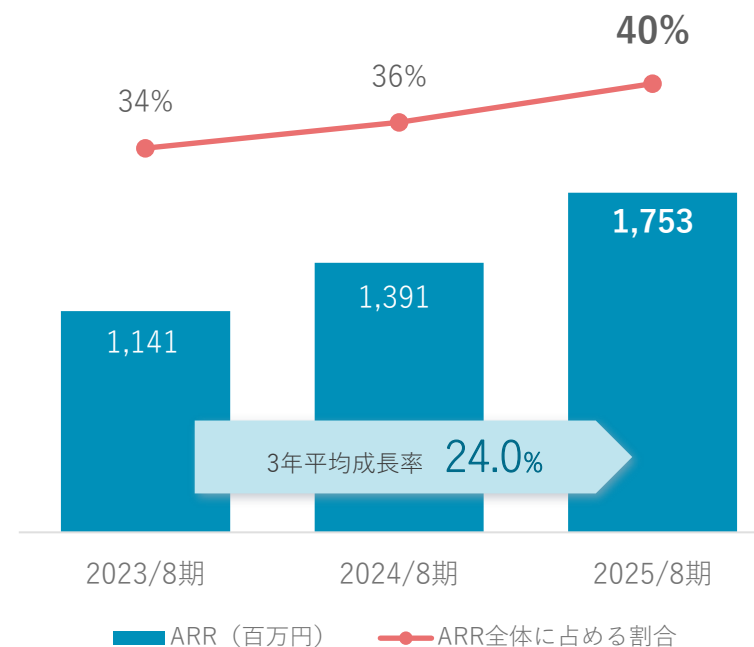
当社におけるエンタープライズの定義：1社あたりの契約ライセンス数が1,000ライセンス以上の企業から構成されるセグメント

エンタープライズビジネスの実績 ～ ライセンス数とARRの成長 ～

ライセンス数の成長



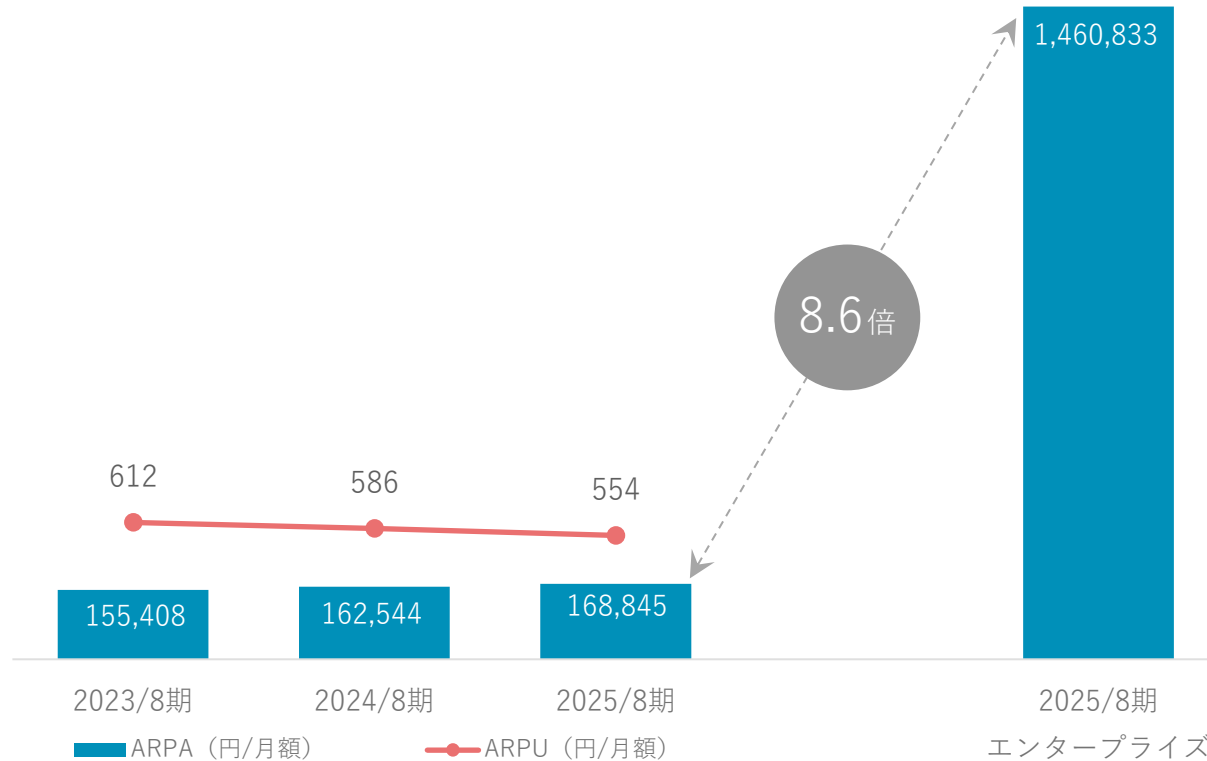
ARRの成長



ライセンス数とARRともに全体に占める割合も増加中で**全社の業績を牽引**

エンタープライズビジネスの実績 ～ ARPAとARPU (ともに月額平均単価) の推移 ～

全社のARPAとARPUの推移



ARPA : Average Revenue per Account

- ・ 月額平均顧客単価 (企業数ベース)
- ・ $MRR (= ARR \div 12) \div \text{契約社数}$ で算出

ARPU : Average Revenue per User

- ・ 月額平均ユーザ単価 (ライセンス数ベース)
- ・ $MRR (= ARR \div 12) \div \text{ライセンス数}$ で算出

エンタープライズの大型商談増加によりARPUは低下傾向があるものの**ARPAは増加傾向**

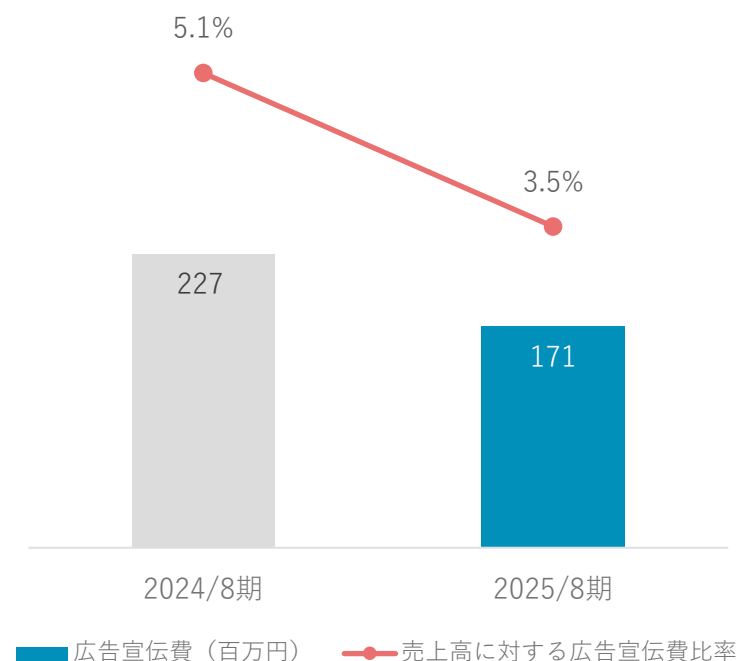
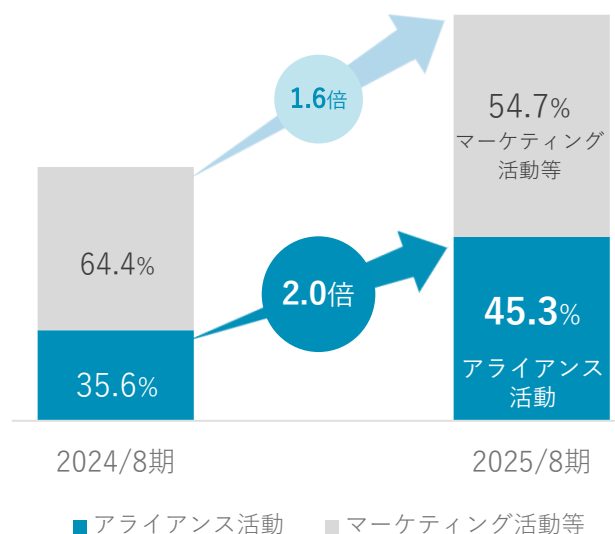
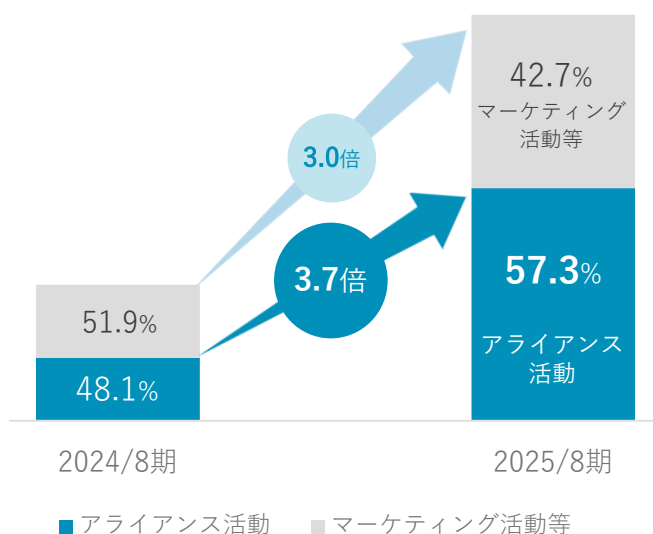
エンタープライズビジネスの実績 ～ 新規顧客獲得商談の積み上げの推移 ～

エンタープライズ 領域における 新規顧客獲得商談（ARR金額ベース）

広告宣伝費

受注済み 商談

翌年度向けの 仕掛かり中 商談*



広告宣伝費を抑制しつつも、アライアンス活動を通じた商談創出が大幅に増加

「経営戦略アップデート」のまとめ

2025年8月期を通してお伝えしてきた経営戦略の下記は、「有効に機能している」との整理

チームスピリットの
社会的存在価値

エンタープライズ
事業への注力

マルチプロダクト
企業化の推進

パートナー
アライアンスの推進

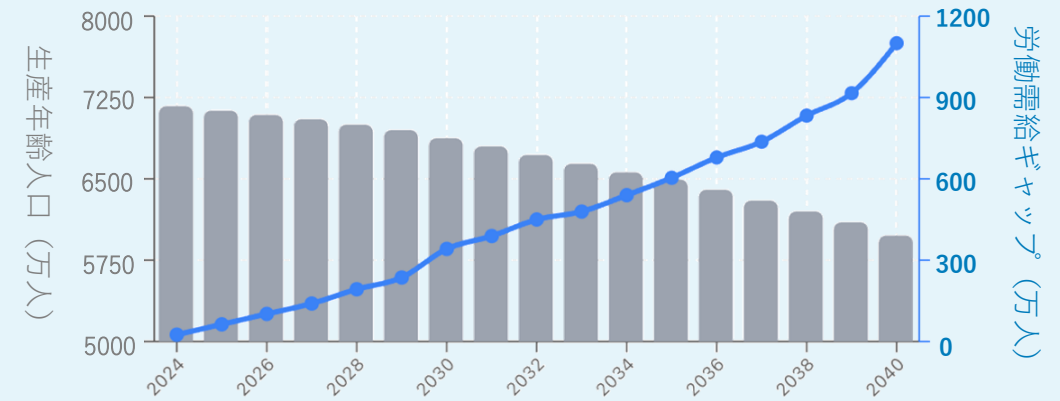


次ページ以降、経営戦略に基づく中期計画のアップデートをお伝えします

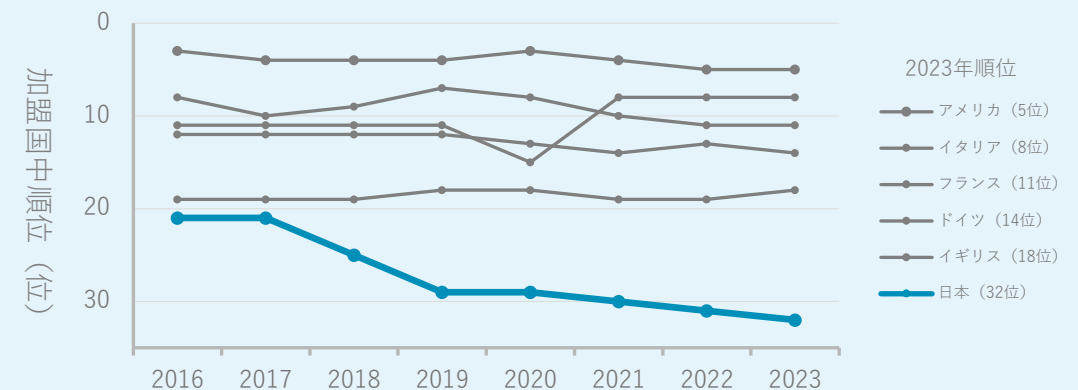
チームスピリットが向き合う社会課題

労働力不足は 最大の社会課題

2024～40年の労働受給ギャップ



2016～23年の労働生産性順位推移 (OECD加盟国比較)



チームスピリットのミッションとビジョン

向き合う社会課題を解決するための当社のミッションとビジョンのアップデートを実施

Mission

働くを変え、 チームの力を解き放つ

チームスピリットは、日々の「働く」に向き合い、多様な働き方への変革を通じて、個人がそれぞれの力を発揮できる環境づくりを支えます。
さらに、強い「個の力」を「チームの力」へと結集して、目指す未来へと解き放ち、事業の成功や成果につなげ、ひいては社会全体の成長に貢献します。

Vision

チームの成功を支える プラットフォームになる

私たちは、「チームの成功」を支える“Team Success Platform”を提供し、お客様の事業の成功と成果の実現を支えます。
また、私たち自身が、「チームの成功」という提供価値を創造し続けるプラットフォームになります。

チームスピリットの提供価値と製品体系

向き合う社会課題

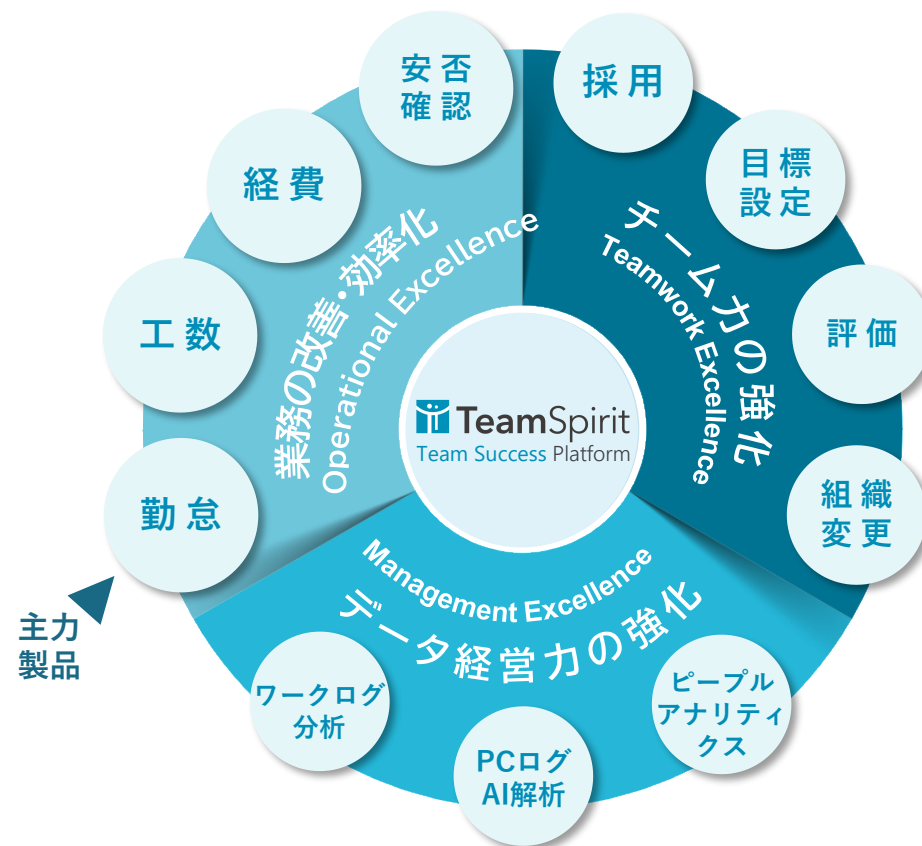
少子高齢化にともなう
労働力の減少と需給ギャップの拡大

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



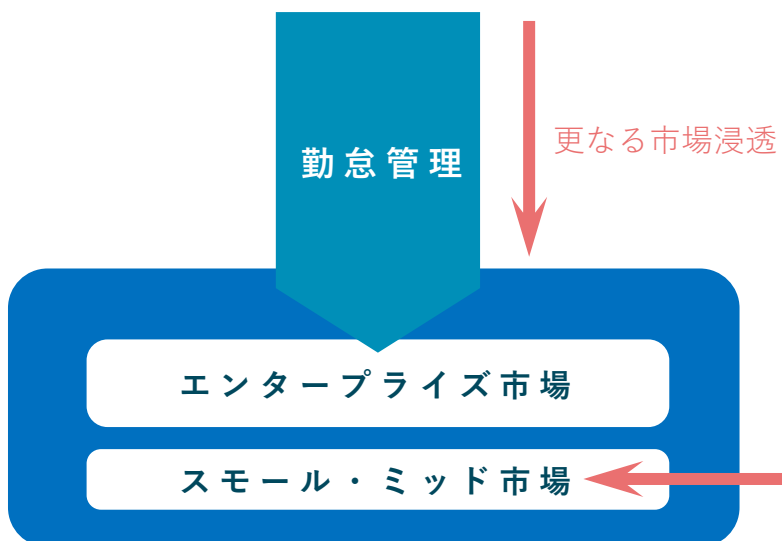
マルチプロダクト化を進めながら Team Success Platform を拡張し展開

チームスピリットの基本戦略

基本戦略① Go-To Market 戦略

エンタープライズ戦略

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

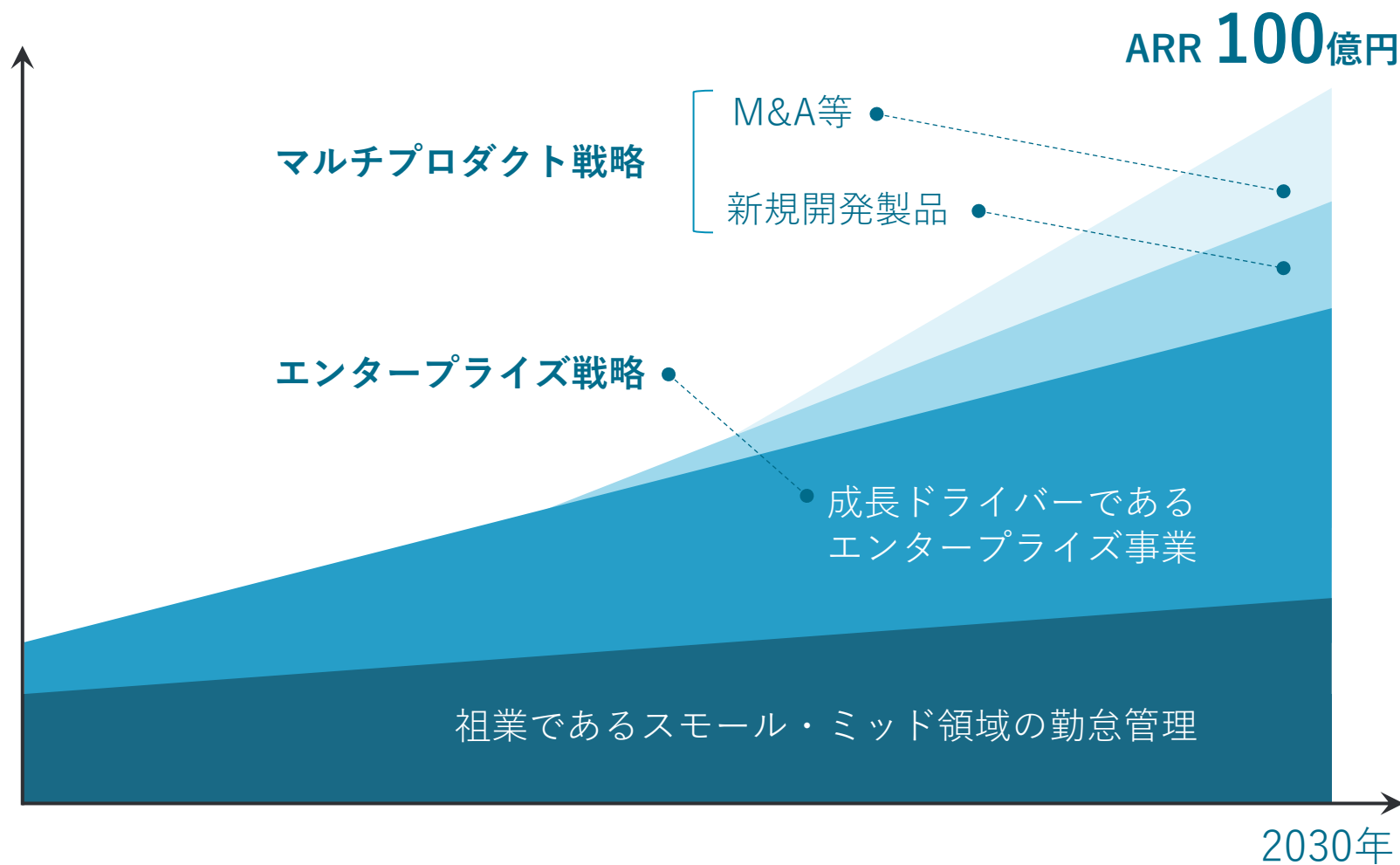
コアプロダクトを軸にスピーディに
「マルチプロダクト展開」を行う



マルチプロダクトを
スモール・ミッド市場の
既存顧客を中心に販売展開

チームスピリットの成長戦略：中長期ビジョン（5カ年）

2030年にARR 100億円・営業利益率20%を達成し、Rule of 40%*を満たすことを目指します



成長戦略

M&A等を活用したARR伸長の上乗せ

日本人が得意な「チーム力」の強化にフォーカス（タレマネ等）

成長戦略の最大のドライバー

- ・ 2027年 労働基準法の大改正に向けた積極対応
- ・ パートナーアライアンスの強化

勤怠管理「揺るがないニーズ」

- ・ 2027年 労働基準法の大改正に向けた積極対応

エンタープライズで培った強みが活きる労働基準法の大改正が目前

2027年施行の方向で40年に一度の労働基準法の大改正に向けた議論が進行中

厚生労働省の研究会で審議されている改正テーマ

労働時間法制

- 企業による労働時間情報開示
- フレックスタイム制の改善
- 勤務インターバル制度
- 連続勤務の制限（14日以上）
- 法定休日の特定
- 週44時間特例措置の撤廃

短期

27年施行
可能性大

多様な働き方の整備

- 「事業」概念の検討
- 副業・兼業の割増賃金の通算制
- 管理監督者等の健康確保
- 年次有給休暇取得時賃金
- つながらない権利
- 家事使用人への労基法の適用

- 時間外労働上限規制見直し
- 長時間労働是正の総合対策
- 割増賃金制度の見直し

中長期

27年以降

- 労働者性判断基準
- 柔軟な働き方制度
- 年次有給休暇制度全般の整備
- テレワーク時みなし労働時間制

出典：「労基法大改正 戦略レポート」iU組織研究機構 松井勇策氏 を参考に当社で作成

朝日新聞

労基法「40年に1度」の大改正？ 働き方が多様化、進む見直し議論

有料記事

宮川純一 橋崎貴司 2024年4月24日 9時00分

時間外労働の上限規制が導入された働き方改革関連法の施行から、4月で5年が経った。厚生労働省では、働き方の多様化に対応するため、労働基準法などのより抜本的な見直しも視野に入れた議論が進んでいる。「40年に1度」（同省幹部）とも言われる大改正につながるのか、関心が高まっている。



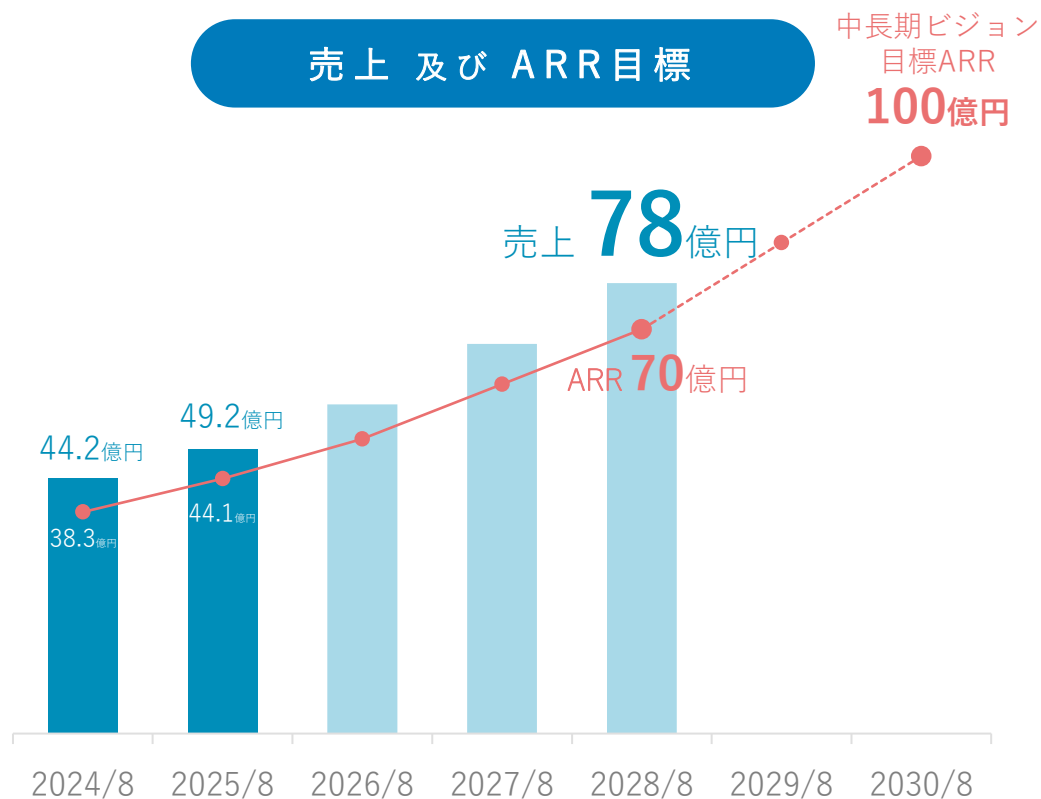
「労働基準関係法制研究会」には多くの傍聴者も集まった=2024年4月23日、東京・霞が関の厚生労働省、宮川純一撮影

<https://www.asahi.com/articles/ASS4R3DBVS4RULFA01NM.html>

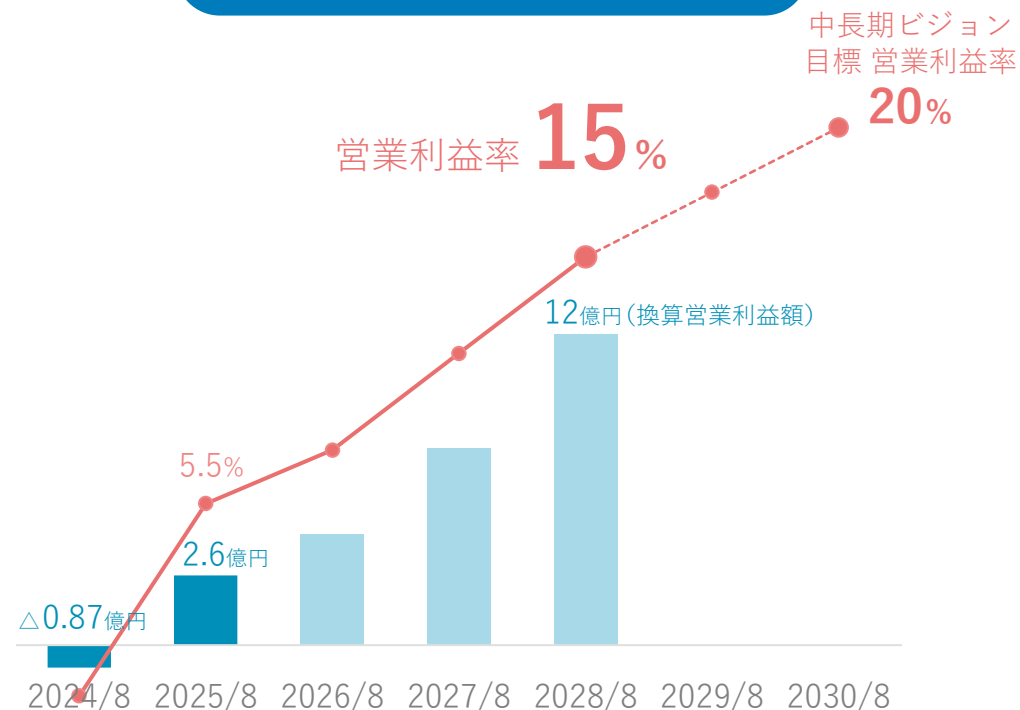
チームスピリットの成長戦略：中期経営計画（3ヵ年）

中長期ビジョン達成に向けたマイルストーンとして、下記の通り中期経営計画をアップデートします

売上 及び ARR 目標



営業利益目標



ARRの順調な拡大を受け、昨年掲げた「2028年8月期 ARR 70億円」に沿った目標値を設定

2026年8月期 業績予想

中期計画 目標値の達成に向けて、2026年8月期は増収・増益トレンドの加速の実現を追求します

	2024/8期	2025/8期		2026/8期	
(百万円、別記ある場合を除く)	実績	実績	対前年比	計画	対前年比
売上高	4,421	4,922	+11%	5,700	+16%
ライセンス	3,588	4,021	+12%	4,600	+14%
プロフェッショナルサービス	833	900	+8%	1,100	+22%
営業利益 (営業利益率)	△87 (△2.0%)	269 (5.5%)	-	430 (7.5%)	+59%
当期純利益*	△180	362	-	320	△12%
(参考) 税効果見直し影響を 除いた当期純利益	△180	253	-	320	+26%
ARR (ARR純増)	3,836 (479)	4,414 (578)	+15%	5,000 ~ 5,100 (600 ~ 700)	+13% ~ 16%

「成長性」と「収益性」双方の向上を目指します

03

IR活動方針アップデート 及び 2026年8月期に係る株主還元策のご案内

2026年8月期 IR

2025年8月期に示した「3つの変化の方向性」を継続してゆく方針

1

IR開示資料等のさらなる充実

2025年8月期に実施した「変化」の方向性を維持・充実させます

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

Q1決算後：日経CNBC

「攻めのIR」に出演



Market Breakthrough 攻めのIR



(2025/2/5 放送・以降YouTubeでの公開が継続中)

Q3決算後：IRTV主催

「個人投資家サミット」に登壇



(2025/8/23 配信・以降YouTubeでの公開が継続中)

Q2&Q3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&大阪」に登壇



Q3決算後：SBI証券

「個人投資家向け会社説明会」登壇



通期決算後：野村IR開催

「個人投資家向け会社説明会」に登壇予定

日時：2025/10/27(月) 19:00～

形式：オンライン

配信媒体：<https://m.nomura-ir.co.jp/login>

上記サイトへのアクセスは、野村インベスター・リレーションズ株式会社の投資家向け情報サービス「MIR@I」会員の方限定となります。ライブでの視聴をご希望される方は<https://m.nomura-ir.co.jp/mirai/>から会員登録（無料）の上、説明会にお申込みください。

後日当社IRサイト等にてアーカイブ配信する予定です

ポイント制株主還元：株主価値の増大に向けたコミットメント施策

2期目に入り、2026年8月期は上・下期両期末を基準日として、年に2度ポイントを付与します

Premium

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「遊べる楽しみ」

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

TeamSpirit

チームスピリット・プレミアム優待倶楽部

Premium
プレミアム優待倶楽部

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

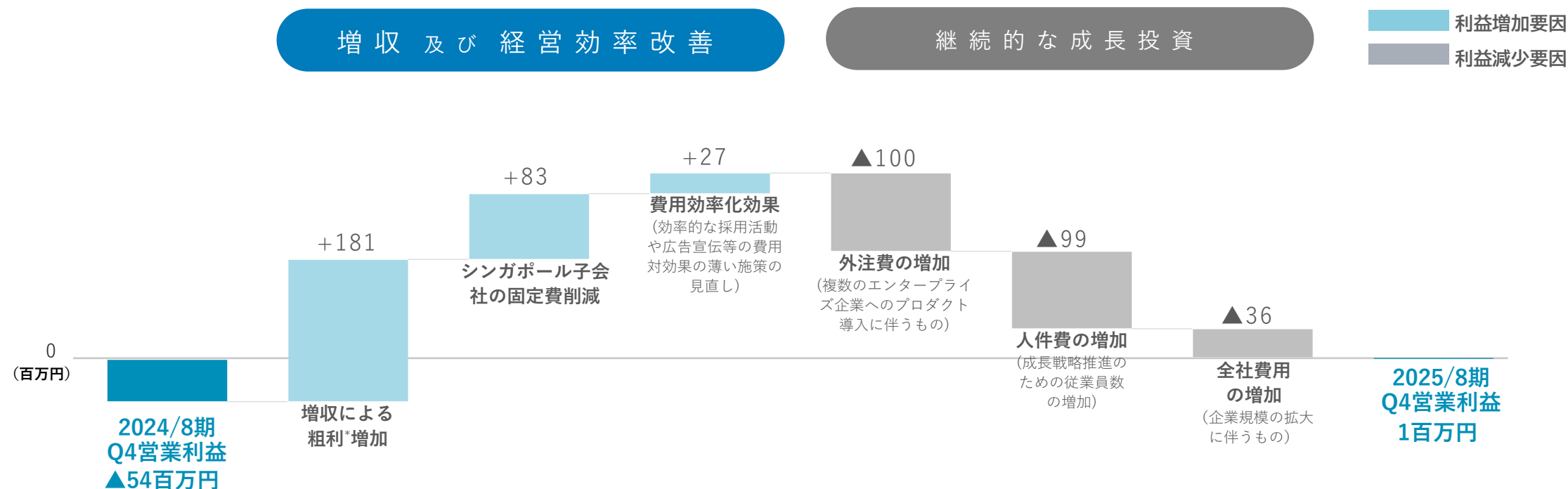
4,000株以上保有の株主に最も手厚い還元となる設計で、2026年8月期も総額約0.25億円の支出を予定

Appendix 01 2025年8月期 通期業績の詳細

(参考) 営業利益の増減要因分析：2025年8月期 Q4単独

Q4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 + 費用削減効果の合計値がコスト増加分を上回ったため



インセンティブ賞与など経常費用が多い四半期であるものの、2025年8月期Q4は黒字転換を達成

2025年8月期 通期 At a Glance

ARR^{*1}

4,414百万円

YoY **+15.1%** QoQ **+4.9%**

ライセンス数

663,689

YoY **+21.7%** QoQ **+7.6%**

月次解約率（ライセンス数ベース）^{*2}

0.48%

YoY **+0.15pt** QoQ **+0.07pt**

リカーリングレベニュー比率^{*3}

85.1%

YoY **-5.1pt** QoQ **-5.6pt**

契約社数

2,179社

YoY **+212**社 QoQ **+51**社

従業員数

207名

YoY **-5**名 QoQ **-2**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

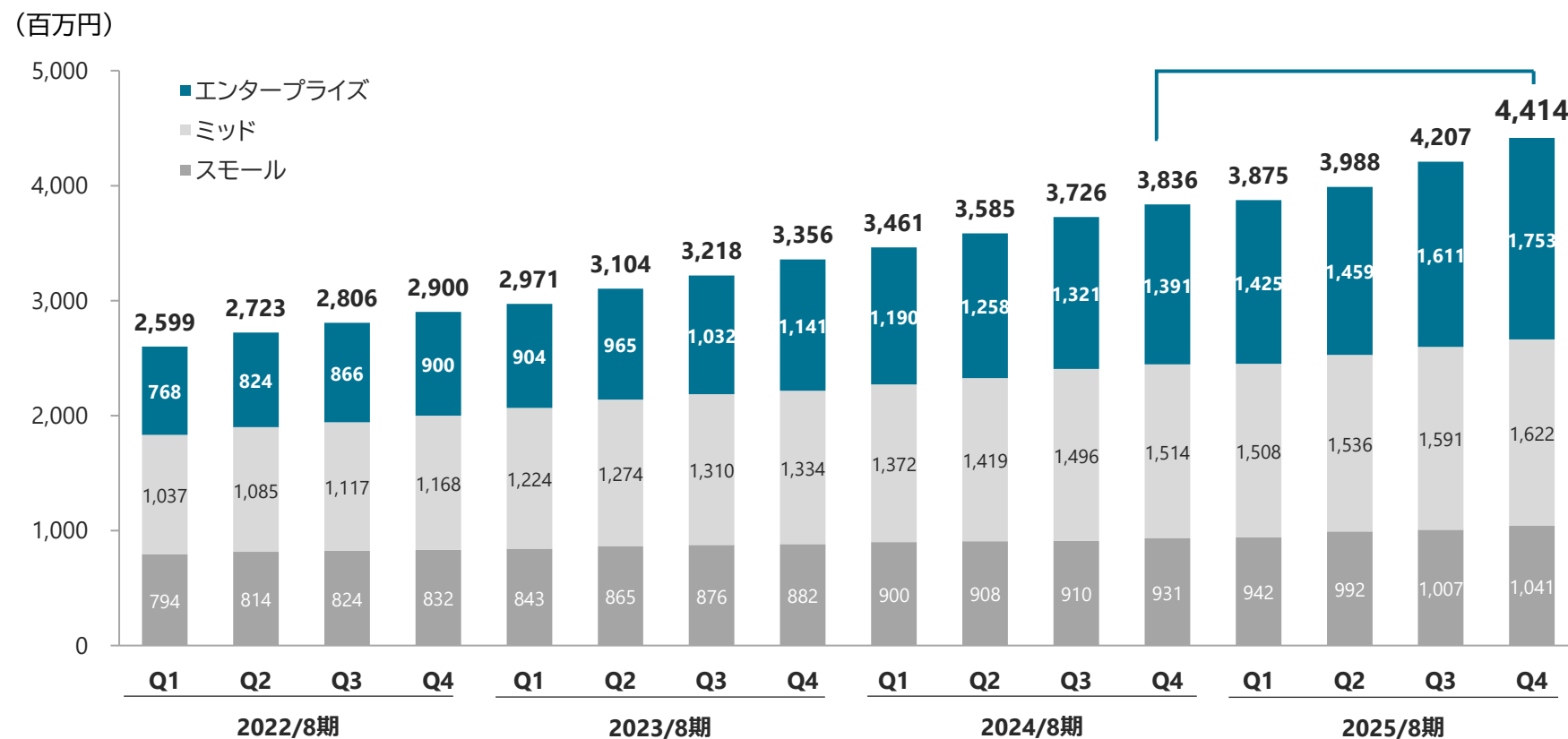
- ・ 売上高は、YoY+11.3%の4,922百万円で着地。通期計画に対する達成率は98.5%とほぼ計画通り
- ・ 営業利益は、269百万円で着地。2024年8月期比で大幅な黒字化を達成

(百万円)	2025/8期			2024/8期	
	7/10公表 通期予想	実績	達成率	実績	伸長率
売上高	5,000	4,922	98.5%	4,421	+ 11.3%
ライセンス	4,100	4,021	98.1%	3,588	+ 12.1%
プロフェッショナルサービス*1	900	900	100.1%	833	+ 8.1%
営業利益	260	269	103.8%	▲87	—
経常利益	270	277	102.9%	▲89	—
当期純利益	220	362	164.8%	▲180	—

*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+15.1%の4,414百万円で着地
- ・ 複数の大型エンタープライズ受注獲得により、エンタープライズセグメントのARR成長率はYoY+26.0%で着地



YoY成長率
+15.1%

(セグメント別)
エンタープライズ
+26.0%

ミッド
+7.1%

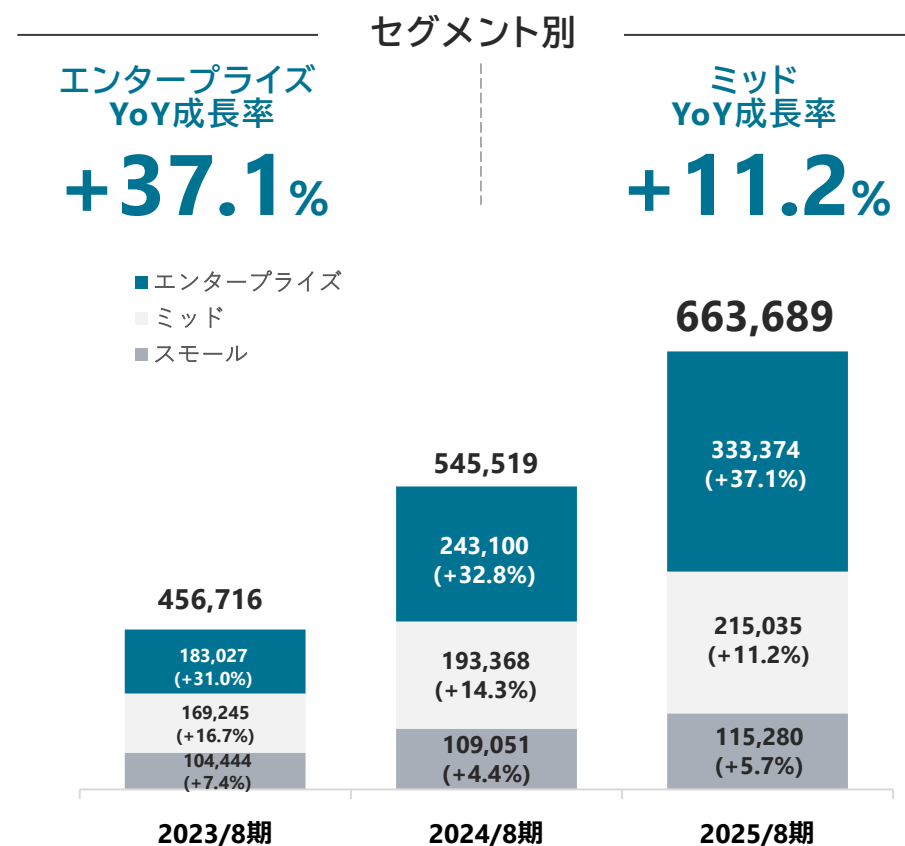
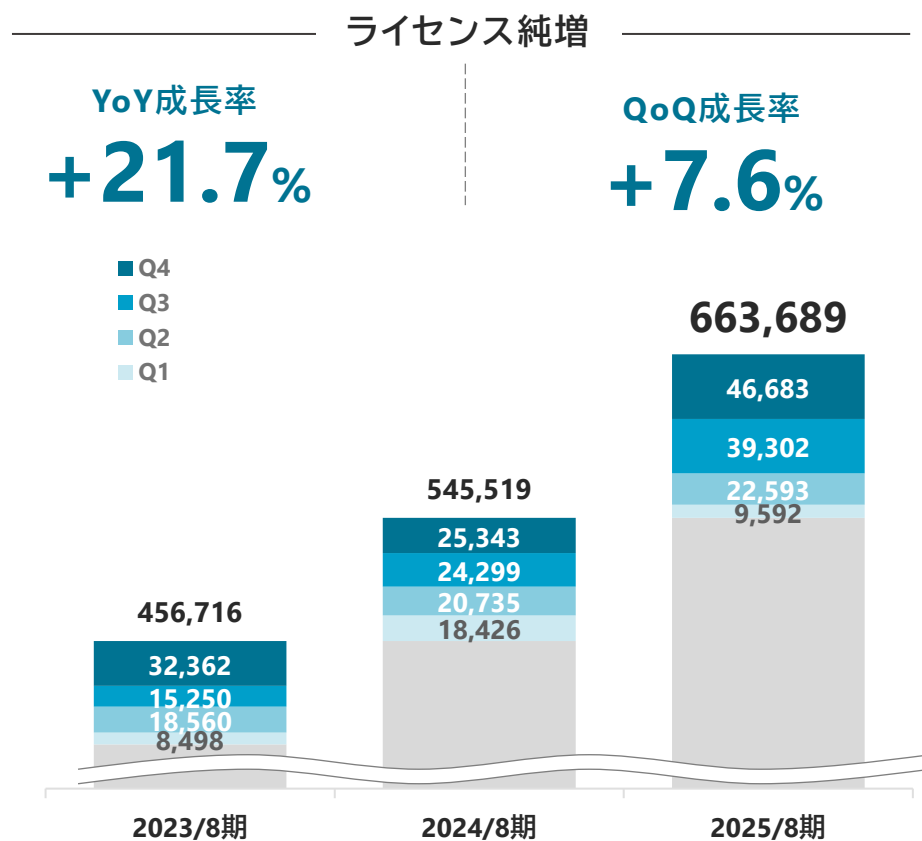
スモール
+11.8%

*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

- ・ 2025年8月期のライセンス純増数は+118,170ライセンスで着地
- ・ 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+37.1%とライセンス増加を牽引

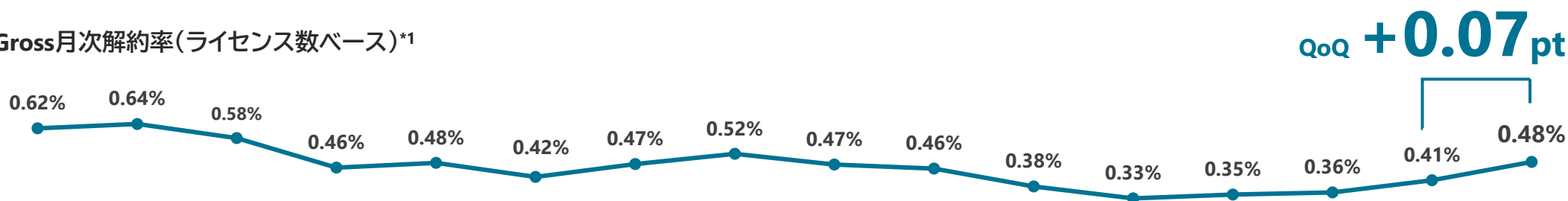


解約率

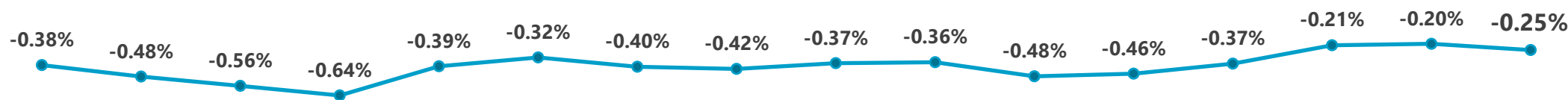
- **Gross月次解約率^{*1}**は、**0.48%**(年換算約**5.8%**)と低水準を維持
- **Net月次解約率^{*2}**は、**-0.25%**とネガティブチャーンを継続するもQ1で発生した解約の影響により若干上昇して推移

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}



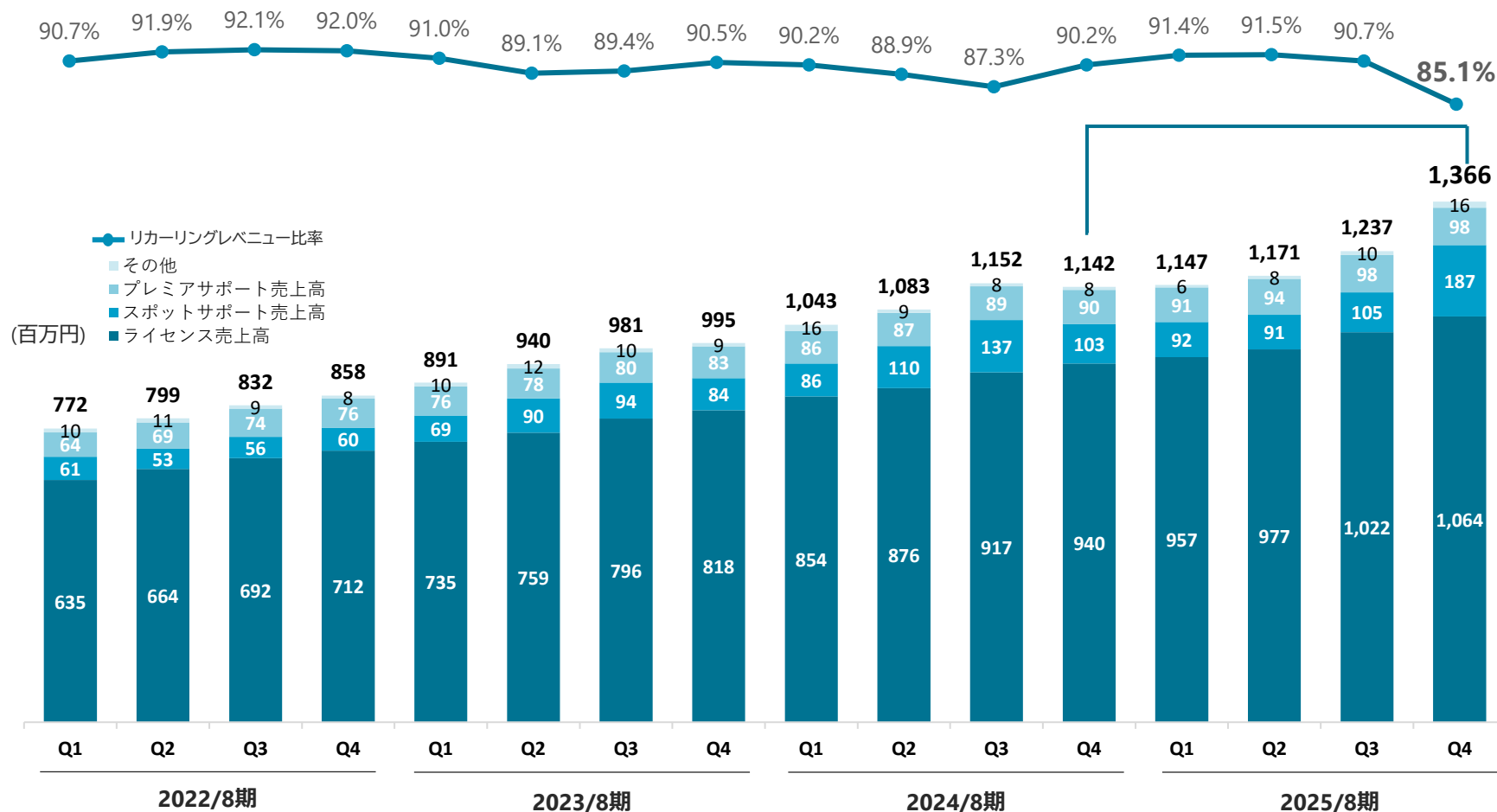
2021/11	2022/2	2022/5	2022/8	2022/11	2023/2	2023/5	2023/8	2023/11	2024/2	2024/5	2024/8	2024/11	2025/2	2025/5	2025/8
2022/8期				2023/8期				2024/8期				2025/8期			

^{*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+19.6%、エンタープライズ大規模案件によるスポットサポート売上の急拡大により大きく伸長
- ・ その影響でリカーリングレベニュー比率*1は低下したが、ライセンス売上高自体はYoY +13.1%と健全に伸長



リカーリング
レベニュー比率
85.1%

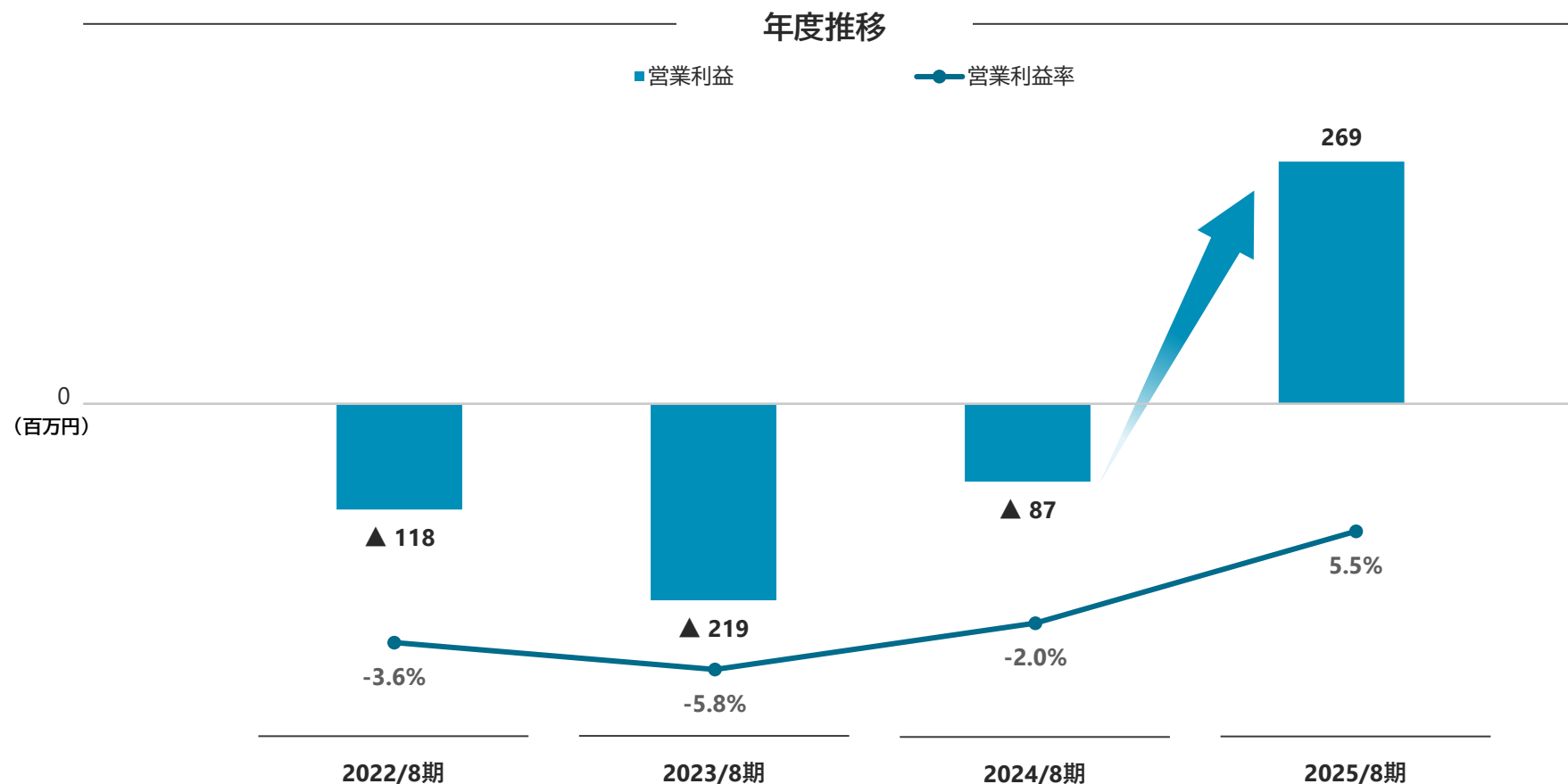
売上高成長率
+19.6%

(ライセンス売上高)
+13.1%

*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。

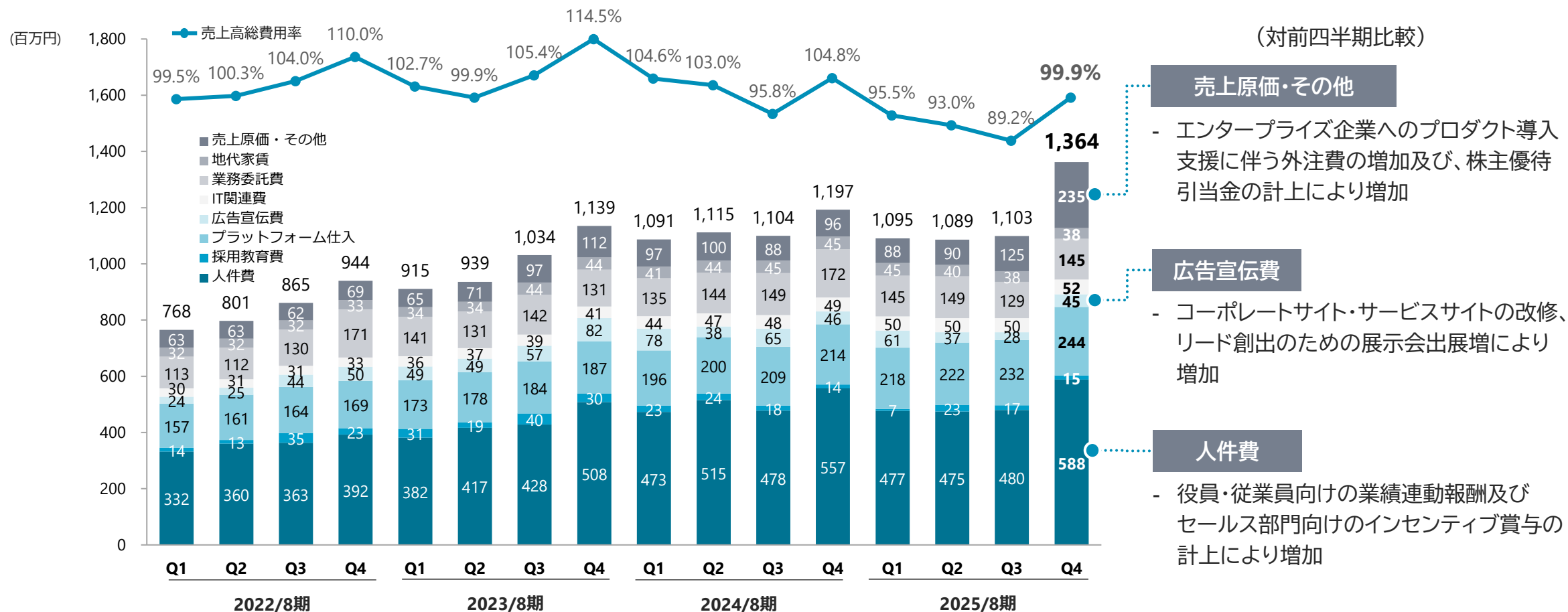
営業利益の推移

- ・ 2025年8月期の営業利益は269百万円
- ・ 前年度比で大幅な増益での着地かつ黒字化を達成



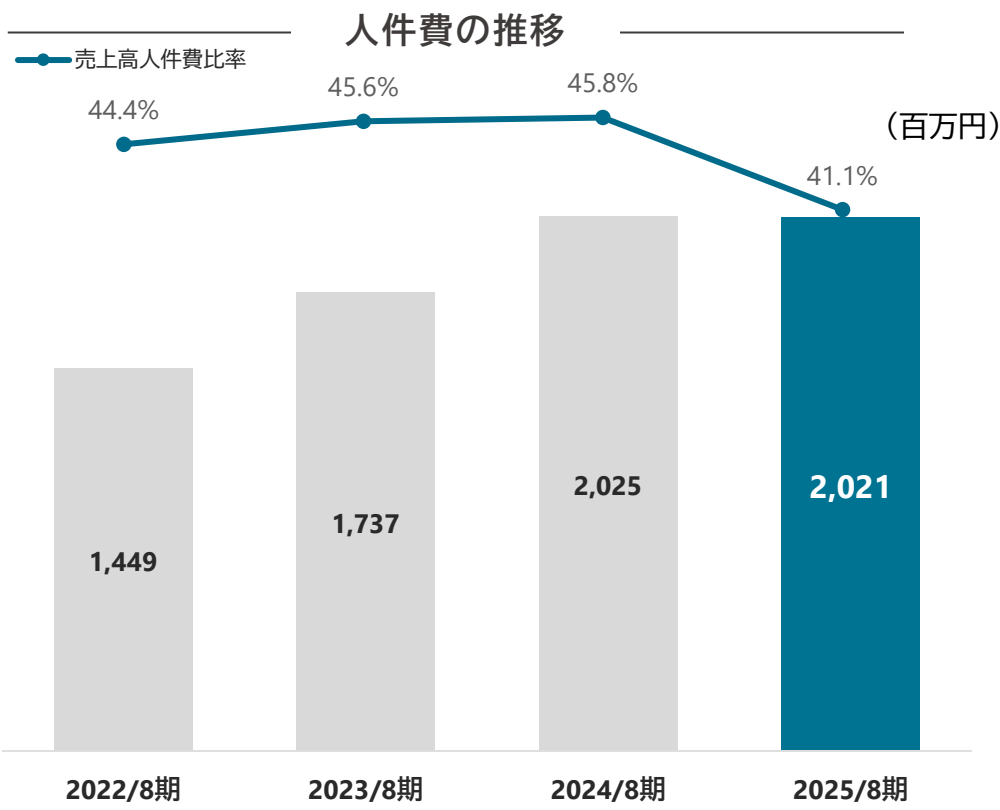
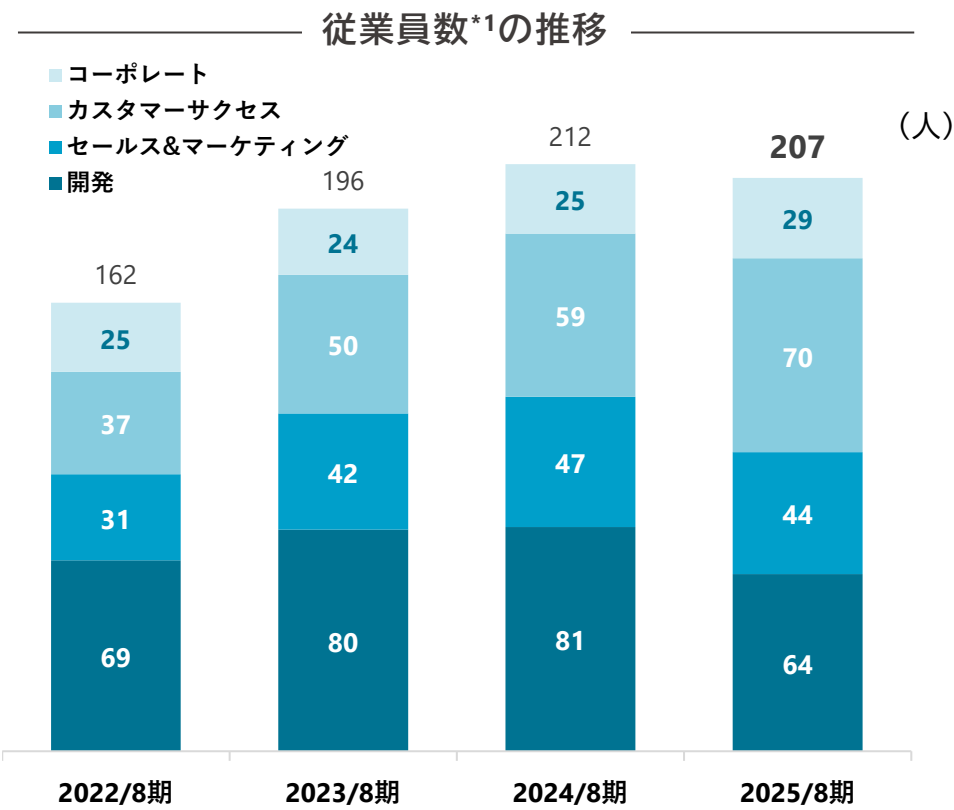
コスト構造

- ・ 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
- ・ Q4の売上高総費用率は、期末賞与の計上等により99.9%と増加も、計画通り黒字の範囲内でコストコントロールができています



従業員数と人件費

- シンガポール子会社の縮小により、売上高人件費比率を抑えながら、売上の二桁伸長を実現



*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29億円、自己資本比率36.1%と健全な財務基盤を維持

(前年度末比)

流動資産

3,676百万円
(+553百万円)

現預金
2,942百万円
(+399百万円)

前渡金
455百万円
(+95百万円)

固定資産

795百万円
(+226百万円)

流動負債

2,848百万円
(+384百万円)

繰延収益
2,025百万円
(+261百万円)

純資産

1,623百万円
(+394百万円)

- 将来売上に計上される年間ライセンス料及びプロフェッショナルサービス料の前受金分で、サービスの提供に応じて取り崩し、売上高に振替えを行う
- 当社の契約形態は年間契約であり基本的には返金義務がないため、買掛債務や預り金、借入とは異なる性質のもの

(主な増減要因)

- のれん+39百万円、ソフトウェア+5百万円(ワークライフログ株式会社の吸収合併に伴い承継)
- 繰延税金資産+190百万円(税効果見直し)

自己資本比率

36.1%

Appendix 02 事業計画 及び 成長可能性に関する事項の アップデート

ビジネスモデル (1) 事業の内容 (1/7ページ)



企業向けIT (B2B) 事業者で

クラウド/SaaS型の
事業モデルを採っており

「勤怠管理」を中心とした
業務システムを

国内で2,000社超（ユーザー数
約60万人）の顧客企業に対して

Salesforce社のプラット
フォーム上で提供しています

勤怠管理SaaS事業のエンター
プライズ企業向け拡販に注力し

同時に持続的成長に向けマル
チプロダクト化を推進中です

「B2B」で顧客企業向けにITサービスを提供する事業者

消費者向けIT (B2C)

B2C事業者



企業向けIT (B2B)



ビジネスモデル (1) 事業の内容 (2/7ページ)



企業向けIT (B2B) 事業者で

クラウド/SaaS型の
事業モデルを採っており

「勤怠管理」を中心とした
業務システムを

国内で2,000社超（ユーザー数
約60万人）の顧客企業に対して

Salesforce社のプラット
フォーム上で提供しています

勤怠管理SaaS事業のエンター
プライズ企業向け拡販に注力し

同時に持続的成長に向けマル
チプロダクト化を推進中です

「クラウド/SaaS」でサービス提供しています

企業向けIT (B2B)

所有型システム (オンプレミス)

既存のITプレーヤー

自社でシステムを開発・運用するためのメーカー

- 自社のこだわりが高くつく
- 開発に時間と人員がかかる
- 日々の運用に人員がかかる
- そもそもIT人員を雇えない



注文住宅のイメージ

利用型システム (クラウド/SaaS)



ネット経由で利用可能なシステムのサービス提供者

- 開発・運用の手間いらず
- 時間を掛けずに利用開始
- 法制度対応もお任せできる
- AIなど新技術を使いやすい



賃貸マンションのイメージ

ビジネスモデル (1) 事業の内容 (3/7ページ)



企業向けIT (B2B) 事業者で

クラウド/SaaS型の
事業モデルを採っており

「勤怠管理」を中心とした
業務システムを

国内で2,000社超（ユーザー数
約60万人）の顧客企業に対して

Salesforce社のプラット
フォーム上で提供しています

勤怠管理SaaS事業のエンター
プライズ企業向け拡販に注力し

同時に持続的成長に向けマル
チプロダクト化を推進中です

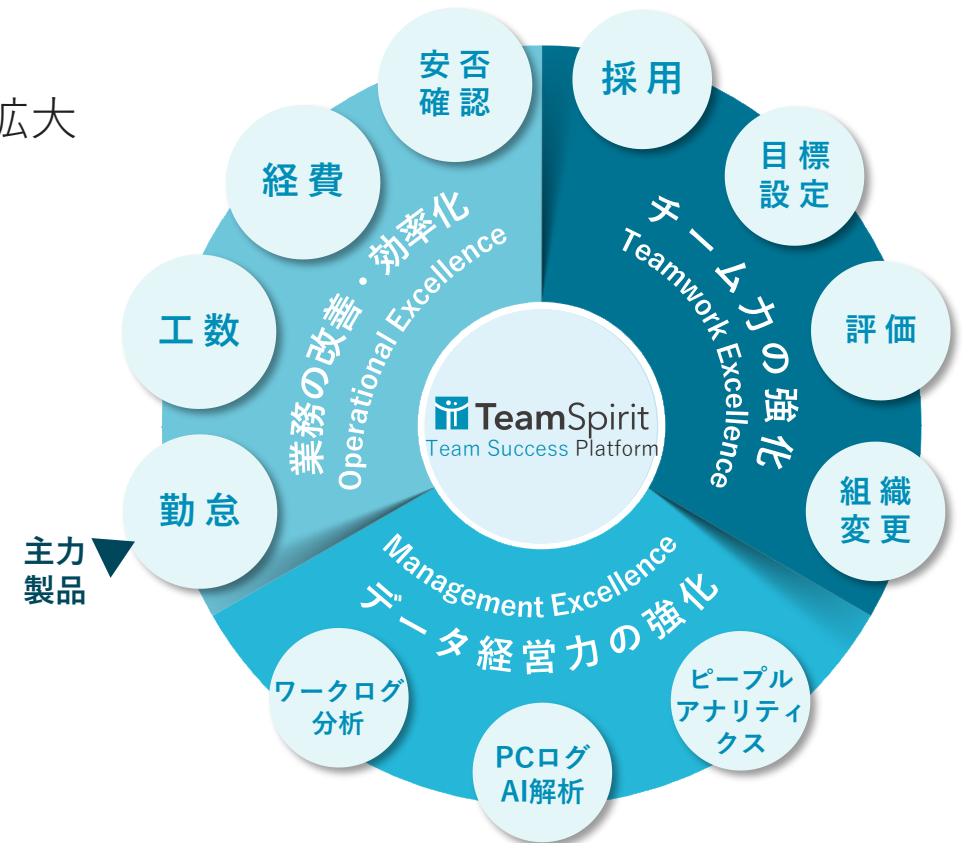
向 き 合 う 社 会 課 題

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 ャームスピリットの提供価値

チ ャーム力 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

提 供 し て い る サ ー ビ ス



ビジネスモデル (1) 事業の内容 (4/7ページ)



企業向けIT (B2B) 事業者で

クラウド/SaaS型の
事業モデルを採っており

「勤怠管理」を中心とした
業務システムを

国内で2,100社超（ユーザー数
約66万人）の顧客企業に対して

Salesforce社のプラット
フォーム上で提供しています

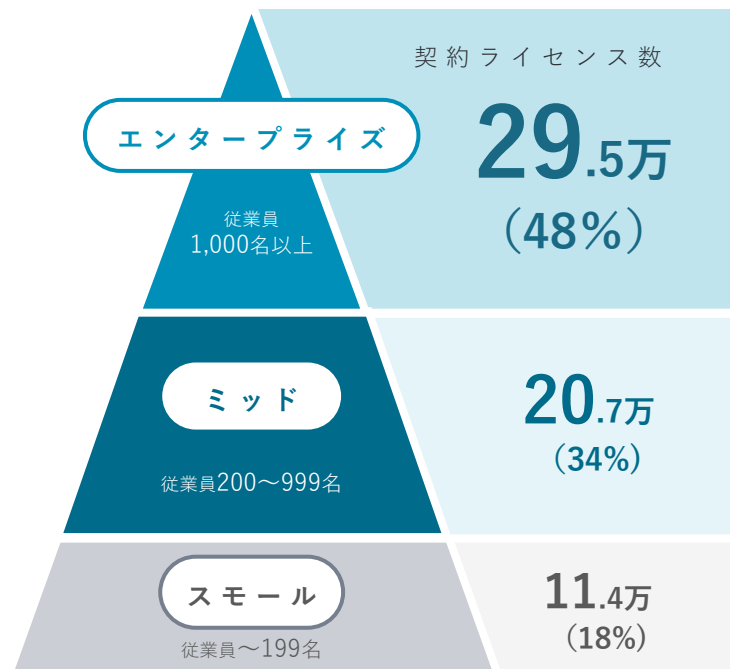
勤怠管理SaaS事業のエンター
プライズ企業向け拡販に注力し

同時に持続的成長に向けマル
チプロダクト化を推進中です

チームスピリットのお客様

ご利用ユーザー数：66万 以上

ご利用社数：2,100 社 以上



ビジネスモデル (1) 事業の内容 (5/7ページ)



企業向けIT (B2B) 事業者で

クラウド/SaaS型の
事業モデルを採っており

「勤怠管理」を中心とした
業務システムを

国内で2,000社超（ユーザー数
約60万人）の顧客企業に対して

Salesforce社のプラット
フォーム上で提供しています

勤怠管理SaaS事業のエンター
プライズ企業向け拡販に注力し

同時に持続的成長に向けマル
チプロダクト化を推進中です

Salesforce社のプラットフォーム上で
主要事業を提供しています

企業向けIT (B2B)

米国Salesforce社のAppExchange



Salesforce社のAppExchangeでは、日本「No.1」の累計販売実績

ビジネスモデル (1) 事業の内容 (6/7ページ)



企業向けIT (B2B) 事業者で

クラウド/SaaS型の
事業モデルを採っており

「勤怠管理」を中心とした
業務システムを

国内で2,000社超（ユーザー数
約60万人）の顧客企業に対して

Salesforce社のプラット
フォーム上で提供しています

勤怠管理SaaS事業のエンター
プライズ企業向け拡販に注力し

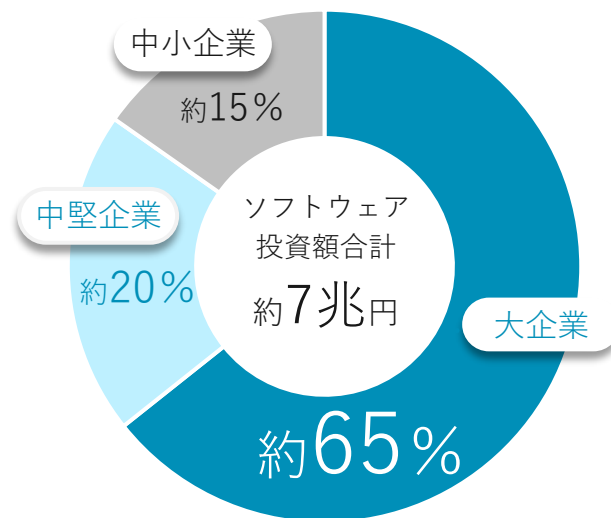
同時に持続的成長に向けマル
チプロダクト化を推進中です

なぜエンタープライズに注力するのか？

—— 企業規模別ソフトウェア投資の状況 ——

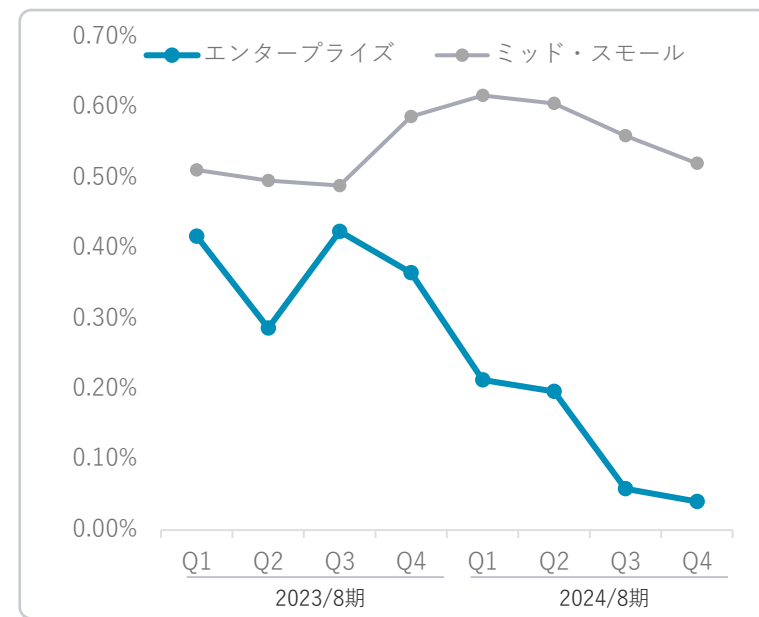
大きなIT投資予算規模

令和5年 国内規模別ソフトウェア投資の状況



—— エンタープライズの月次解約率（ライセンス） ——

低解約率で長期のお付き合い



予算規模も大きく、長期の取引関係が期待でき **SaaSビジネスに最適**な市場

ビジネスモデル (1) 事業の内容 (7/7ページ)



企業向けIT (B2B) 事業者で

クラウド/SaaS型の
事業モデルを採っており

「勤怠管理」を中心とした
業務システムを

国内で2,000社超（ユーザー数
約60万人）の顧客企業に対して

Salesforce社のプラット
フォーム上で提供しています

勤怠管理SaaS事業のエンター
プライズ企業向け拡販に注力し

同時に持続的成長に向けマル
チプロダクト化を推進中です

近年発表した新サービス / 新プロダクト



Synclog

議事録作成を劇的に効率化する
AI議事録ソリューション



TeamSpirit タレントマネジメント

スキル・資格・業務経験などの人的資本データを
Salesforce で統合管理



TeamSpirit 安否確認

災害などの緊急事態における迅速な初動対応を支援



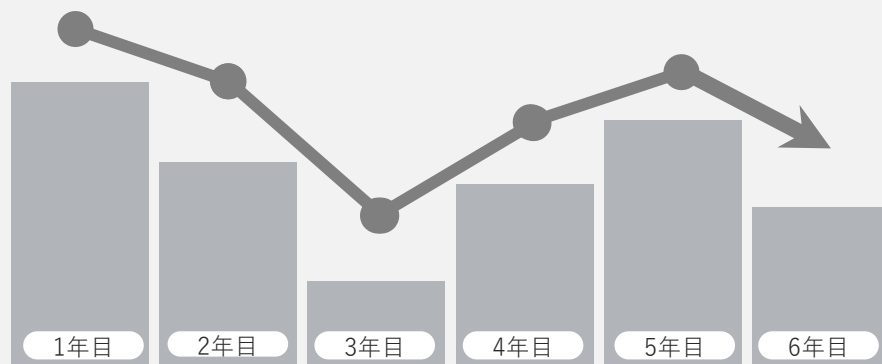
ビジネスモデル (2) 事業の収益構造 (1/2ページ)

SaaS事業者の収益モデルはストック型で安定しています

企業向けIT (B2B)

所有型システム
(オンプレミス)

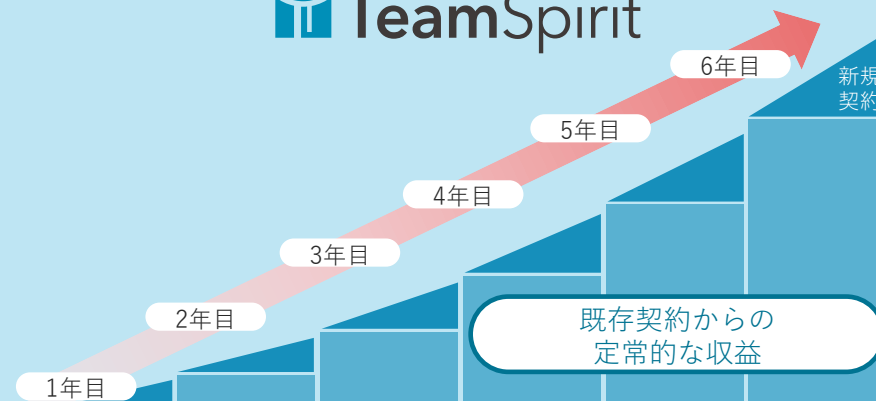
既存のITプレイヤー



フロー型収益

利用型システム
(クラウド/SaaS)

TeamSpirit



既存契約からの
定常的な収益

ストック型収益

ビジネスモデル (2) 事業の収益構造 (2/2ページ)

一旦「黒字化」すれば、安定的な利益の拡大を見込めるビジネスモデルです

SaaS型の
ビジネスモデル
+
「勤怠管理」
システムの特徴

サブスクリプション型の課金システム
(事業拡大しても運転資金が拡大しない)

解約率が極めて低い
(例えば、直近期実績は月次0.48%)

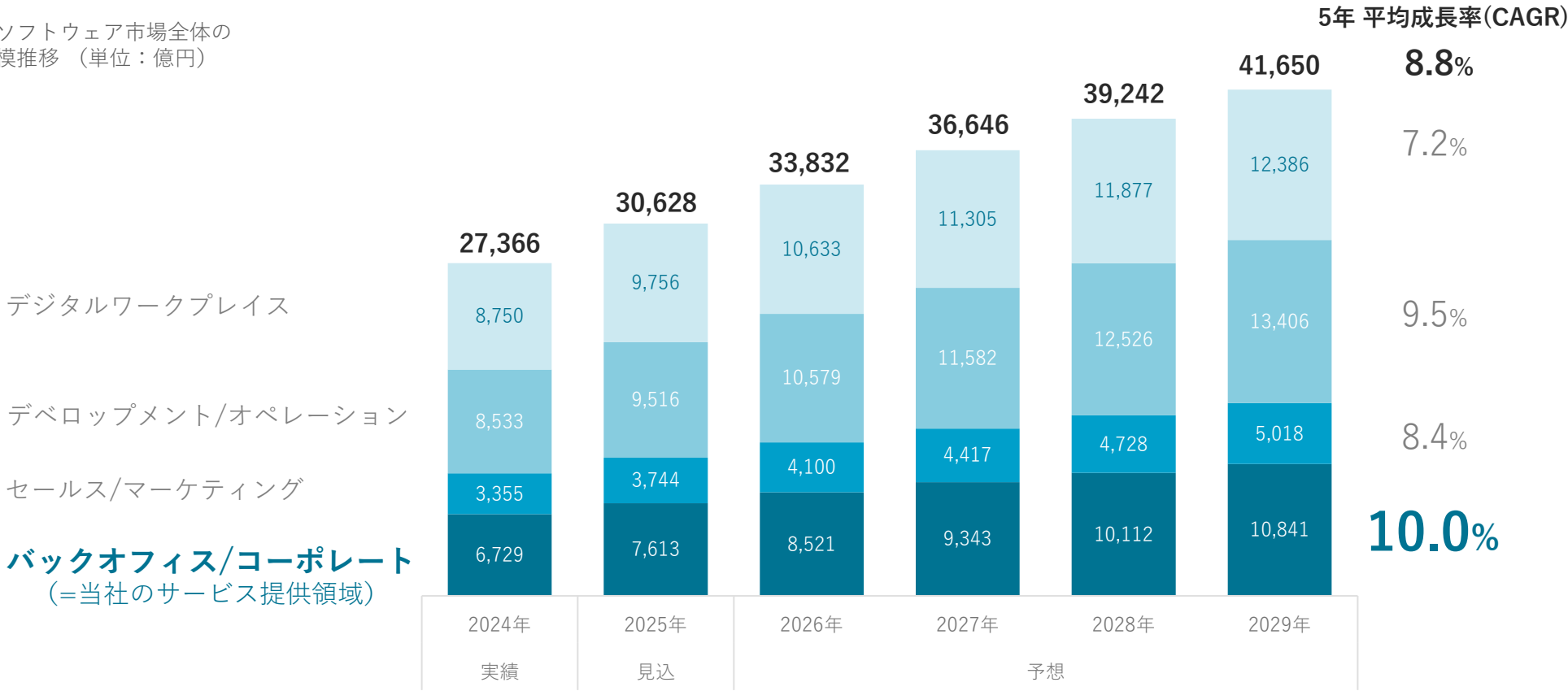
売上は積層(ミルフィーユ)型に
積み上がっていくという特性がある

成長投資や株主還元の原資が、今後、**安定的に拡大**していく見込み

市場環境 (1) 市場規模 (1/4ページ)

安定的な成長が続き、5年後には4兆円を超える想定

日本のソフトウェア市場全体の
市場規模推移 (単位：億円)

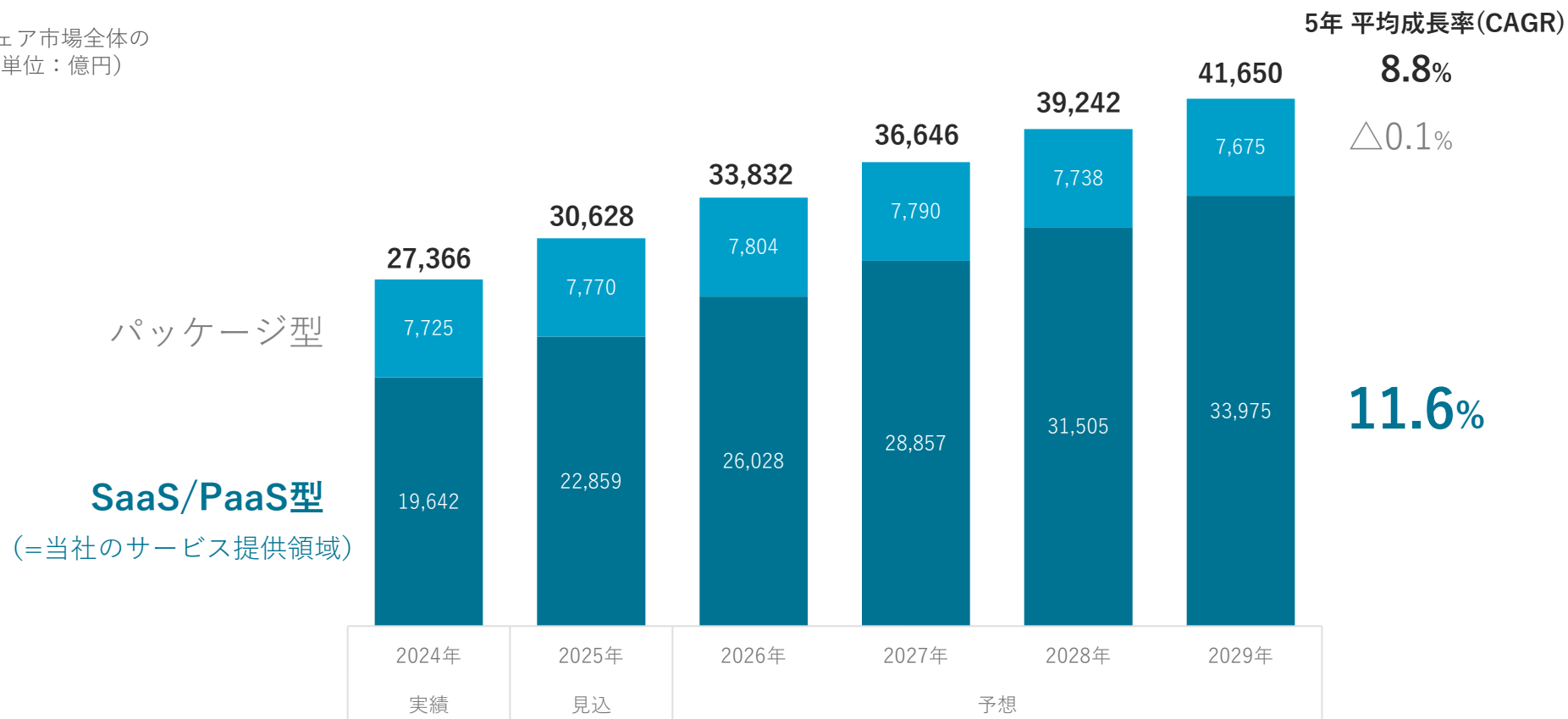


「バックオフィス/コーポレート領域」は 2桁成長の見込み

市場環境 (1) 市場規模 (2/4ページ)

SaaS型でのサービス提供が主流を占める状況が継続

日本のソフトウェア市場全体の
市場規模推移 (単位: 億円)

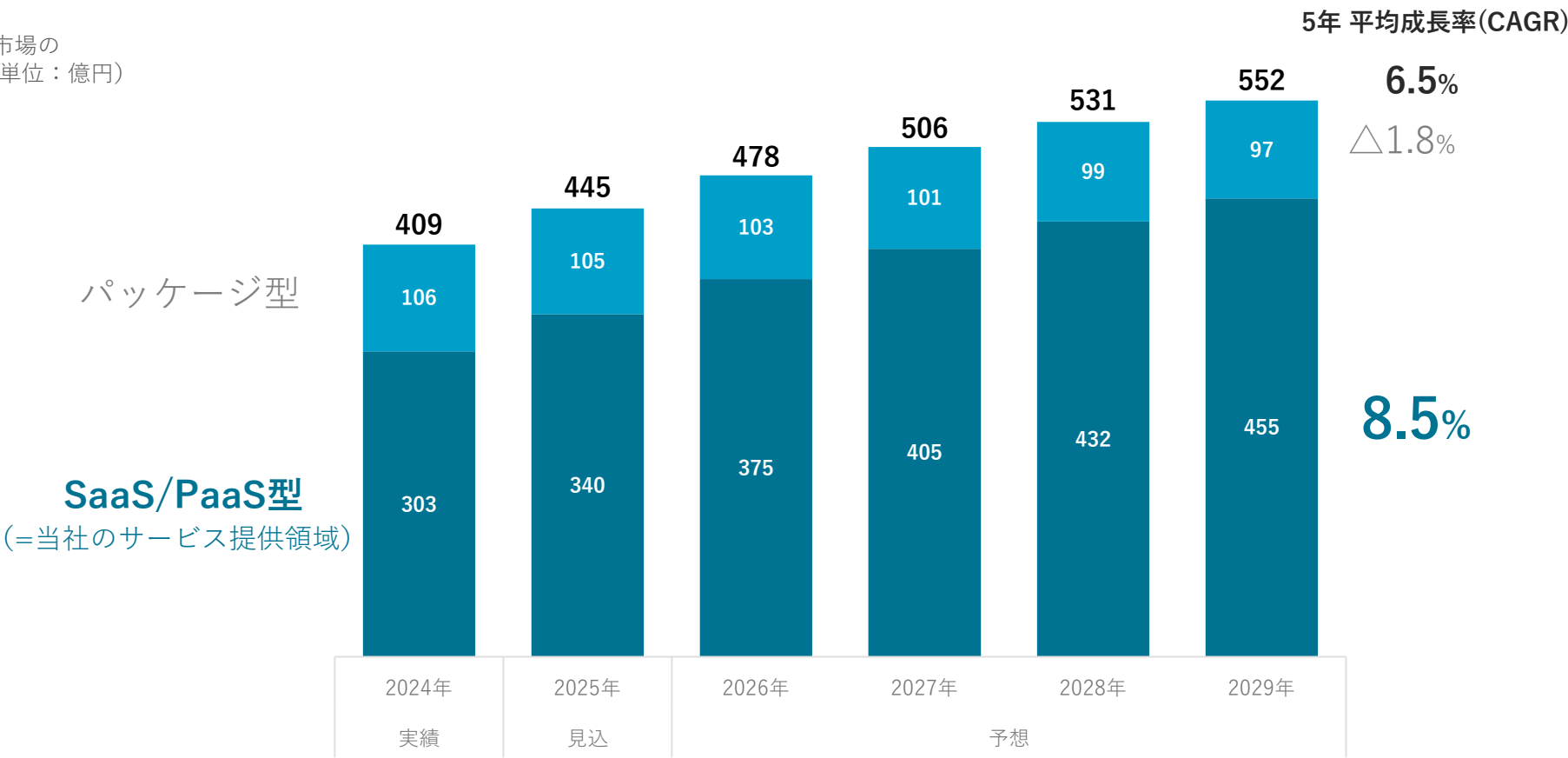


市場成長の源泉は「SaaS/PaaS型」で、5年平均で11.6% 成長の見込み

市場環境 (1) 市場規模 (3/4ページ)

勤怠管理市場も、SaaS型でのサービス提供が主流

日本の勤怠管理市場の
市場規模推移 (単位: 億円)



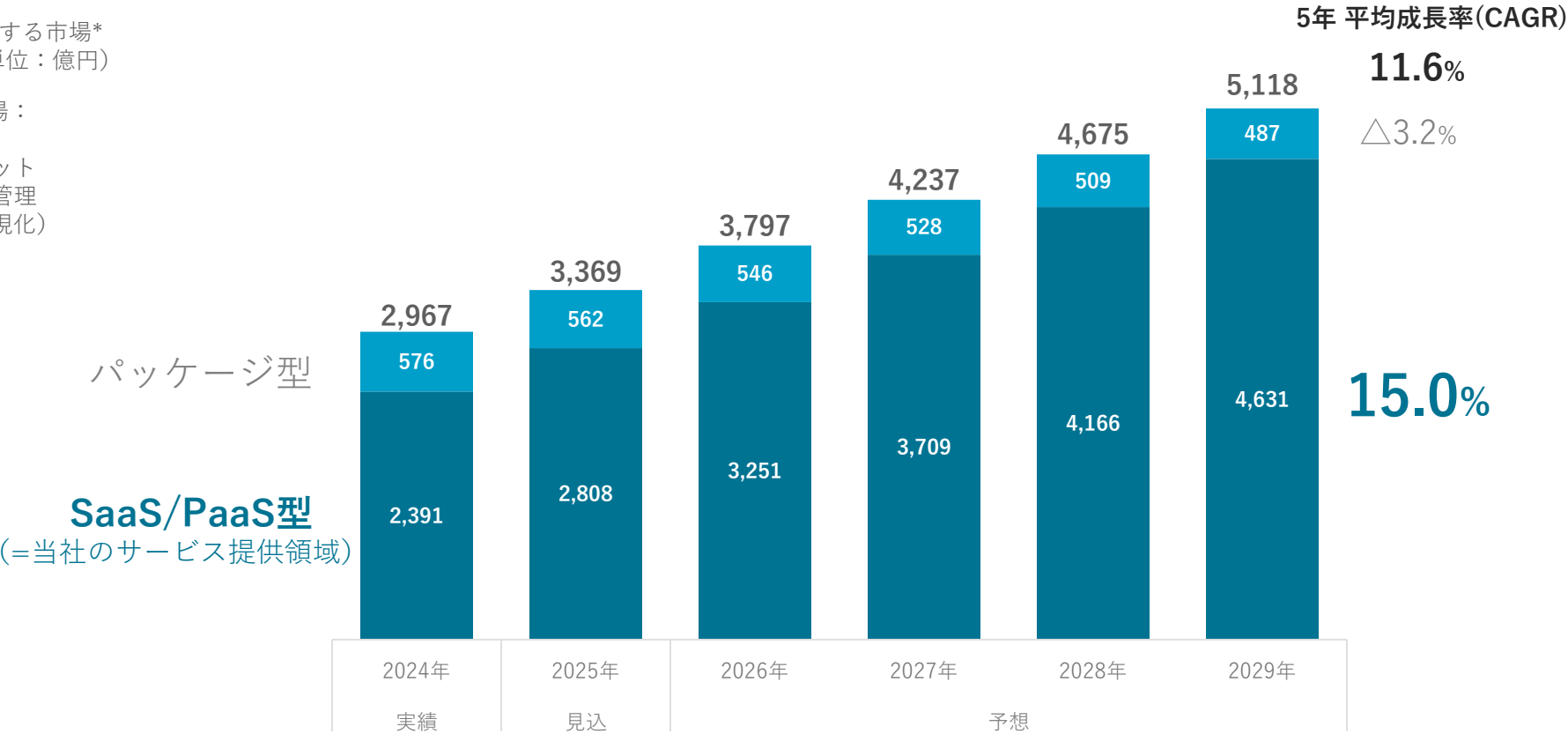
「SaaS/PaaS型」市場は、5年平均で8.5%成長、規模は1.5倍に拡大する見込み

市場環境 (1) 市場規模 (4/4ページ)

当社がターゲットとする市場群は5年平均で15%の成長見込み

弊社がターゲットとする市場*
の市場規模推移 (単位: 億円)

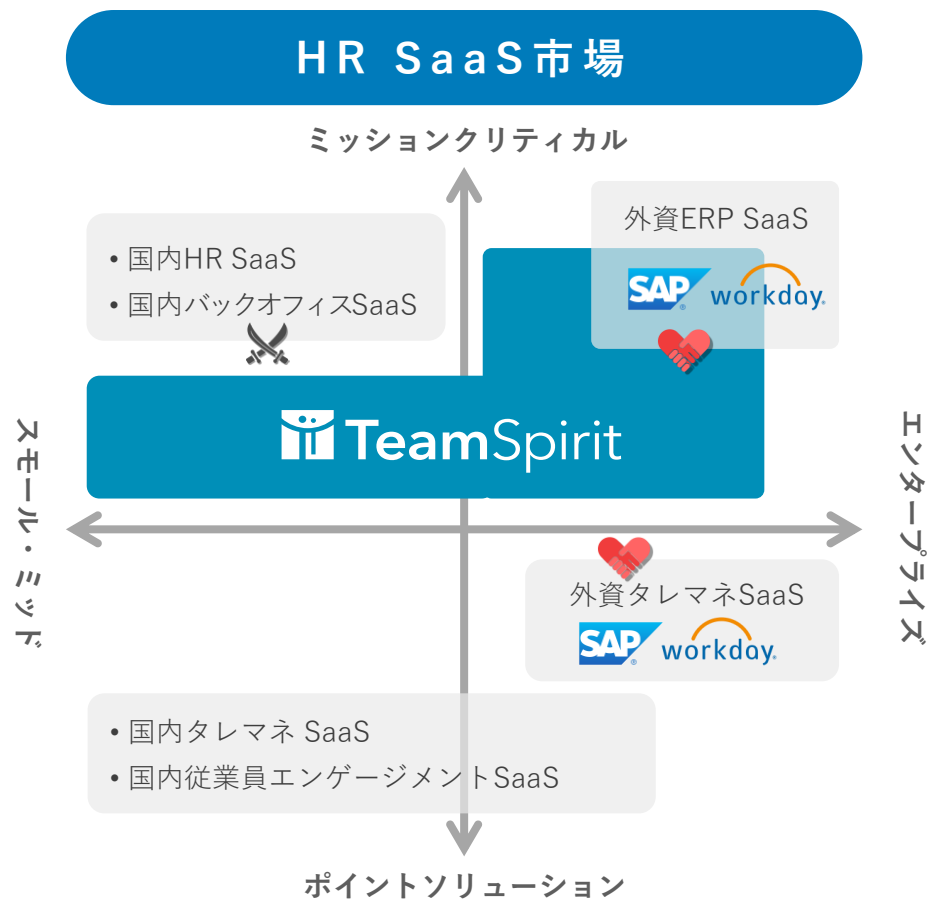
- * 以下の7区分の市場:
- 1. 勤怠管理
 - 2. ビジネスチャット
 - 3. プロジェクト管理
 - 4. BI (データ可視化)
 - 5. 人材管理
 - 6. 労務管理
 - 7. 経費精算管理



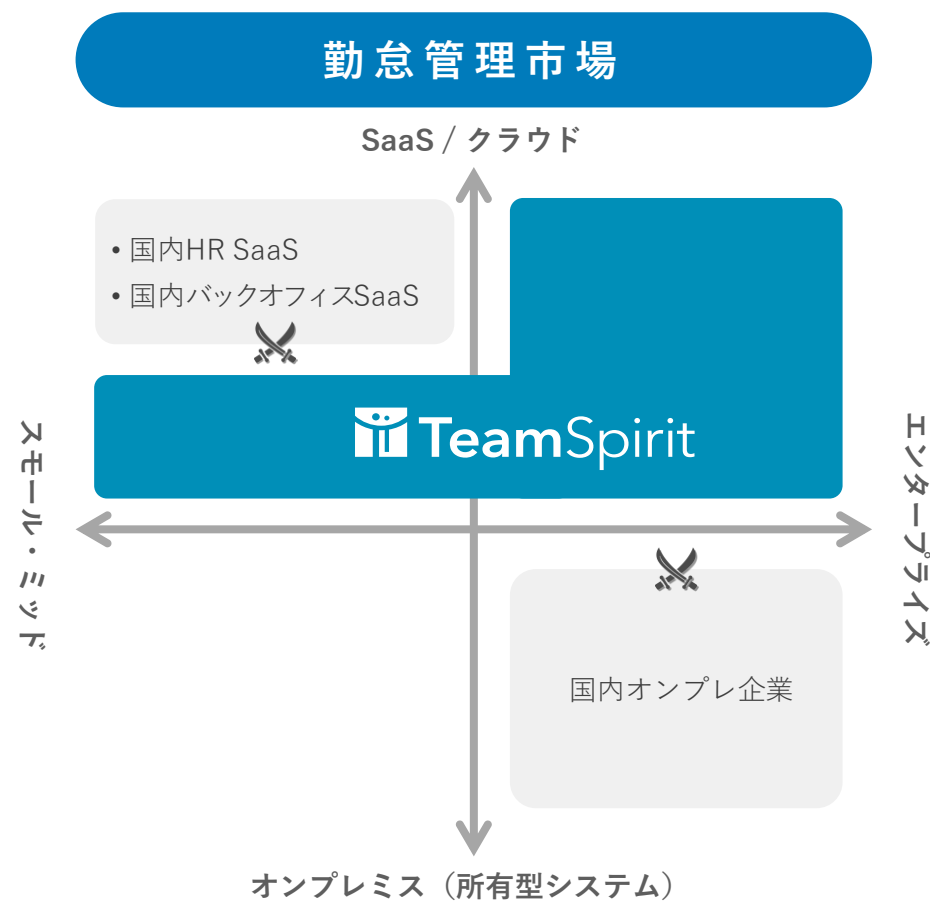
当社がターゲットとしている市場群の規模は、5年で2倍に拡大する見込み

市場環境 (2) 競合環境 (1/2ページ)

当社のエンタープライズ領域を中心にした「ユニーク」なポジショニング



エンタープライズのミッションクリティカルという難易度高く、競合が少ない領域に注力



旧来から所有のオンプレミス型が多い市場にSaaS化の追い風を受けて市場浸透中

市場環境 (2) 競合環境 (2/2ページ)

さらに当社はエンタープライズ領域において「参入障壁」を構築

外資ERPベンダー企業

国内SaaS提供企業



エンタープライズに
特化した製品群
(機能と性能)

Salesforce Platform
の
高い信頼性と拡張性

日本特有の法制度
への対応

グローバルトップ企業
との強固な協業関係

SaaS他社が容易には成し得ない”**エンタープライズ領域**”での参入障壁を築いています

競争力の源泉 (1) 経営資源・競争優位性 (1/5ページ)

2018年以降、**厳格化する法制度対応**と同時に**生産性向上**が求められています

働き方改革関連法が要請すること

働き方改革関連法

- ・労働基準法
- ・労働安全衛生法
- ・労働時間の設定の改善に関する特別措置法
- ・じん肺法
- ・雇用対策法
- ・労働契約法
- ・パートタイム労働法
- ・労働者派遣法

2018年以降、継続的に関連法の改正が続く

要請されている実現テーマ

- ・時間外労働の上限規制
- ・勤務時間インターバル制度の導入促進
- ・年次有給休暇の確実な取得
- ・労働時間状況の客観的な把握
- ・フレックスタイム制の拡充
- ・高度プロフェッショナル制度の導入
- ・月60時間超残業に対する割増賃金引き上げ
- ・雇用形態に関わらない公正な待遇の確保
- ・産業医の権限強化

企業に求められる対応

確実な

法制度対応

SaaSにお任せ可能

長時間労働ではなく
生産性を上げる

労働時間を正しく
記録し保管する

多様な働き方を
実現した
魅力的な職場づくり

当社の製品・サービスは、上記の要請に着実に応えてきた実績を持ちます

競争力の源泉 (1) 経営資源・競争優位性 (2/5ページ)

企業にとっての重要性と負担が高まる領域にこそ当社の技術が活きます

働き方の魅力づくり

+ α の重要性
多様で柔軟な勤務体系を個社ごとに実現

企業の競争力への貢献
働き方の多様性実現が職場選びの鍵に

業務改善と効率化

+ α の重要性
勤務実績の詳細は貴重な元データとなる

企業の競争力への貢献
業務改善や効率化をデータ活用で実現

当社の優位性

事業の発展性の
ある分野に強み

確実な法制度対応

業務の重要性
年々厳格さを増す労働当局の要請

企業側の負担や難しさ
頻繁な法制度対応への都度対応が必要

止められない重要業務

業務の重要性
勤務実績を正しく締めて集計し計算する

企業側の負担や難しさ
給与に繋がる止められない基幹教務

SaaS型かつ高い
技術力が求めら
れる事業環境

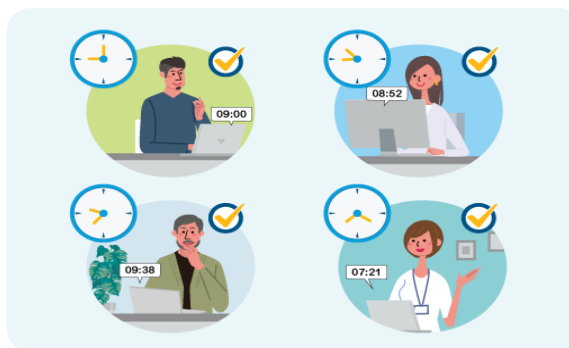
競争力の源泉 (1) 経営資源・競争優位性 (3/5ページ)

「チームスピリットだからできること」が存在

出退勤時間を記録する
(勤怠管理)



仕事時間の詳細を記録する
(工数管理)



業務改善にデータ活用する
(ワークログの活用)



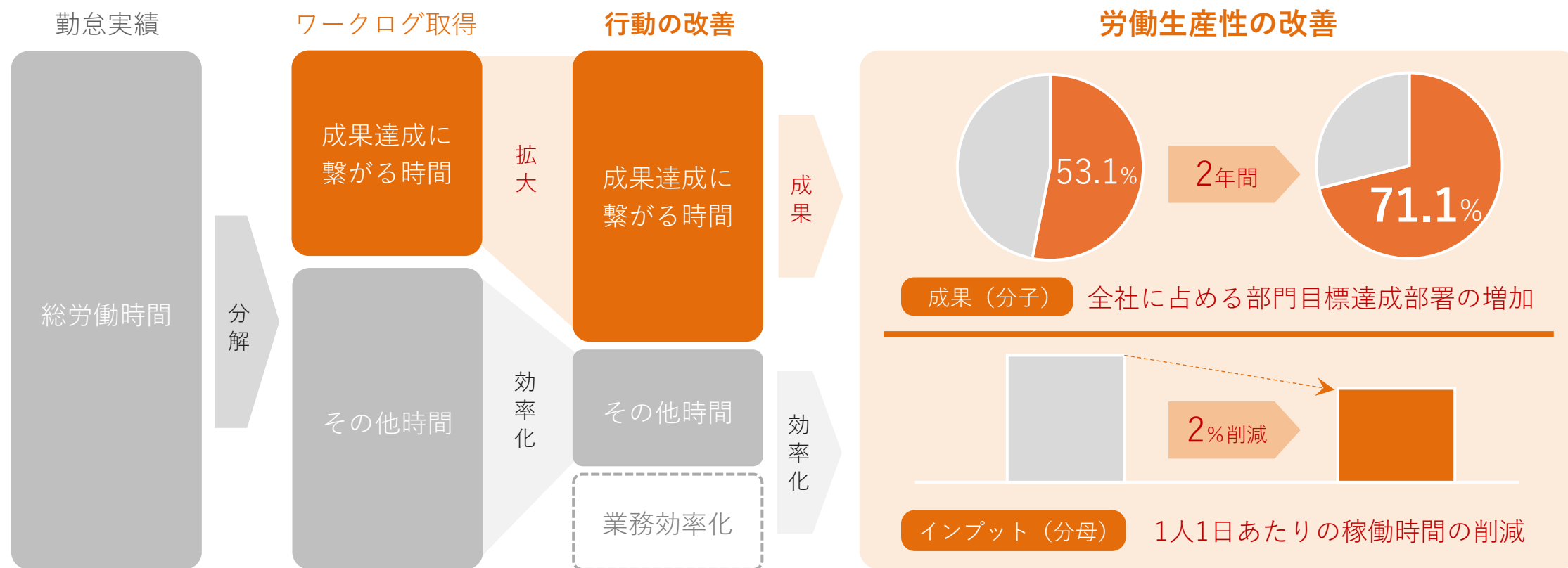
競合他社の範囲

チームスピリットだからできる範囲 (= 競合優位性)

競争力の源泉 (1) 経営資源・競争優位性 (4/5ページ)

ワークログの活用例：

LIFULL様: ワークログ活用と労働生産性改善の取り組み



「勤怠×工数（ワークログ）」データで、生産性改善へも貢献が可能です

競争力の源泉 (1) 経営資源・競争優位性 (5/5ページ)

2027年施行の方向で40年に一度の労働基準法の大改正に向けた議論が進行中

厚生労働省の研究会で審議されている改正テーマ

労働時間法制

- 企業による労働時間情報開示
- フレックスタイム制の改善
- 勤務インターバル制度
- 連続勤務の制限（14日以上）
- 法定休日の特定
- 週44時間特例措置の撤廃

多様な働き方の整備

- 「事業」概念の検討
- 副業・兼業の割増賃金の通算制
- 管理監督者等の健康確保
- 年次有給休暇取得時賃金
- つながらない権利
- 家事使用人への労基法の適用

短期

27年施行可能性大

中長期

27年以降

- 時間外労働上限規制見直し
- 長時間労働是正の総合対策
- 割増賃金制度の見直し

- 労働者性判断基準
- 柔軟な働き方制度
- 年次有給休暇制度全般の整備
- テレワーク時みなし労働時間制

朝日新聞

労基法「40年に1度」の大改正？ 働き方が多様化、進む見直し議論

有料記事

宮川純一 橋崎貴司 2024年4月24日 9時00分

コメントプラス

西田亮介さんなど2件のコメント

厚生労働省では、働き方の多様化に対応するため、労働基準法などのより抜本的な見直しも視野に入れた議論が進んでいる。「40年に1度」（同省幹部）とも言われる大改正につながるのか、関心が高まっている。



「労働基準関係法制研究会」には多くの傍聴者も集まった=2024年4月23日、東京・霞が関の厚生労働省、宮川純一撮影

<https://www.asahi.com/articles/ASS4R3DBVS4RULFA01NM.html>

出典：「労基法大改正 戦略レポート」IU組織研究機構 松井勇策氏 を参考に当社で作成

エンタープライズ領域で培った競争優位性が、より発揮しやすくなる方向です

事業計画 (1) 成長戦略 (2) 経営指標 (3) 利益計画及び前提条件 (4) 進捗状況

本稿 02.節 経営戦略並びに中期経営計画アップデート (p.10～24) をご参照下さい

リスク情報 (1) 認識するリスク 及び (2) リスク対応策

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	TeamSpirit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。

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ヵ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ヵ月の期間中に追加・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）

