



2026年8月期 第1四半期

# 決算説明資料

東証グロース：4397

株式会社チームスピリット

2026  
Q1



2026年1月14日

## 2026年8月期 第1四半期 決算説明資料

2026年8月期 第1四半期 エグゼクティブサマリー	03
01 2026年8月期 第1四半期 実績	04
02 経営戦略 及び 事業活動アップデート	11
03 財務戦略等アップデート	19

## Appendix

- 01 2026年8月期 第1四半期実績の詳細
- 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 (再掲)

## 通期黒字化した昨期の勢いを継承、更なる利益拡大に繋がる好決算

1

### Q1業績は好調、対前年同期比で+23%の增收、2倍強となる増益を達成

- エンタープライズ領域が牽引し、ライセンス売上の成長率が上昇、プロフェッショナルサービス売上も大幅增收
- 成長投資を着実に実行しながら、同時に着実なコストコントロールを効かせ、収益性の改善も実現

2

### 当社の「基本戦略」に沿った事業展開を進め、新パートナーとの協業と新製品を発表

- エンタープライズ戦略では、新しいパートナーである「アビームコンサルティング」との協業を開始
- マルチプロダクト戦略では、新製品「TeamSpiritパルスサーバイ」をリリース
- 労基法大改正に向けたチームスピリットの強みを日経ビジネス、HRzine、YouTube、個人投資家セミナー等で発信強化中

3

### 株主還元の強化や、積極的なIR施策の展開を継続

- 株主総会決議を受け、柔軟かつ機動的な資本政策の実行を可能とする約6億円の「分配可能額」を創出
- ポイント制優待は昨期と同規模で実施予定、上期（2月）末日が今期第1回目の基準日

01

# 2026年8月期 第1四半期 実績

# 財務数値サマリー

- 通期黒字化した2025年8月期のモメンタムを継続
- 対前年同期比（YoY）で20%超の增收、2倍強の増益を達成

(百万円)	2025/8 Q1実績	2026/8 Q1実績	対前年同期比	2026/8 通期業績予想	進捗率
<b>売上高</b>	<b>1,147</b>	<b>1,411</b>	<b>+23.0%</b>	<b>5,700</b>	<b>24.8%</b>
ライセンス	957	1,106	+15.5%	4,600	24.1%
プロフェッショナルサービス	189	304	+60.6%	1,100	27.7%
<b>営業利益</b>	<b>51</b>	<b>109</b>	<b>+111.4%</b>	<b>430</b>	<b>25.5%</b>
(営業利益率)	4.5%	7.8%	+3.3pt	7.5%	-
<b>当期純利益<sup>*1</sup></b>	<b>37</b>	<b>77</b>	<b>+104.8%</b>	<b>320</b>	<b>24.2%</b>
ARR <sup>*2</sup>	3,875	4,449	+14.8%	5,000~5,100	-
(ARR純増)	38	34	-12.2%	600~700	4.9%~5.7%

注: \*1 親会社株主に帰属する純利益

\*2 ARR: Annual Recurring Revenue 毎年決まって得られるもので初期導入分など一時的なものは含まず、主にサブスクリプションサービス（月額・年額制）から得られる売上を指す

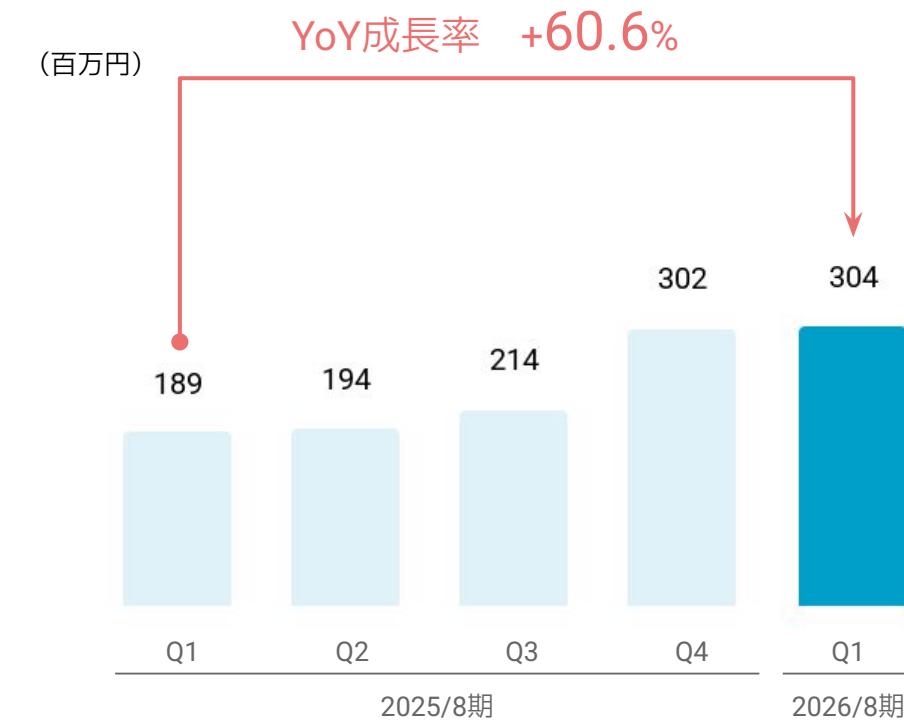
# 売上高推移

- ライセンス売上は、エンタープライズ領域のARR拡大が牽引して堅調に拡大
- プロフェッショナルサービス売上は、エンタープライズ向け大規模プロジェクトにより大幅增收

## ライセンス売上

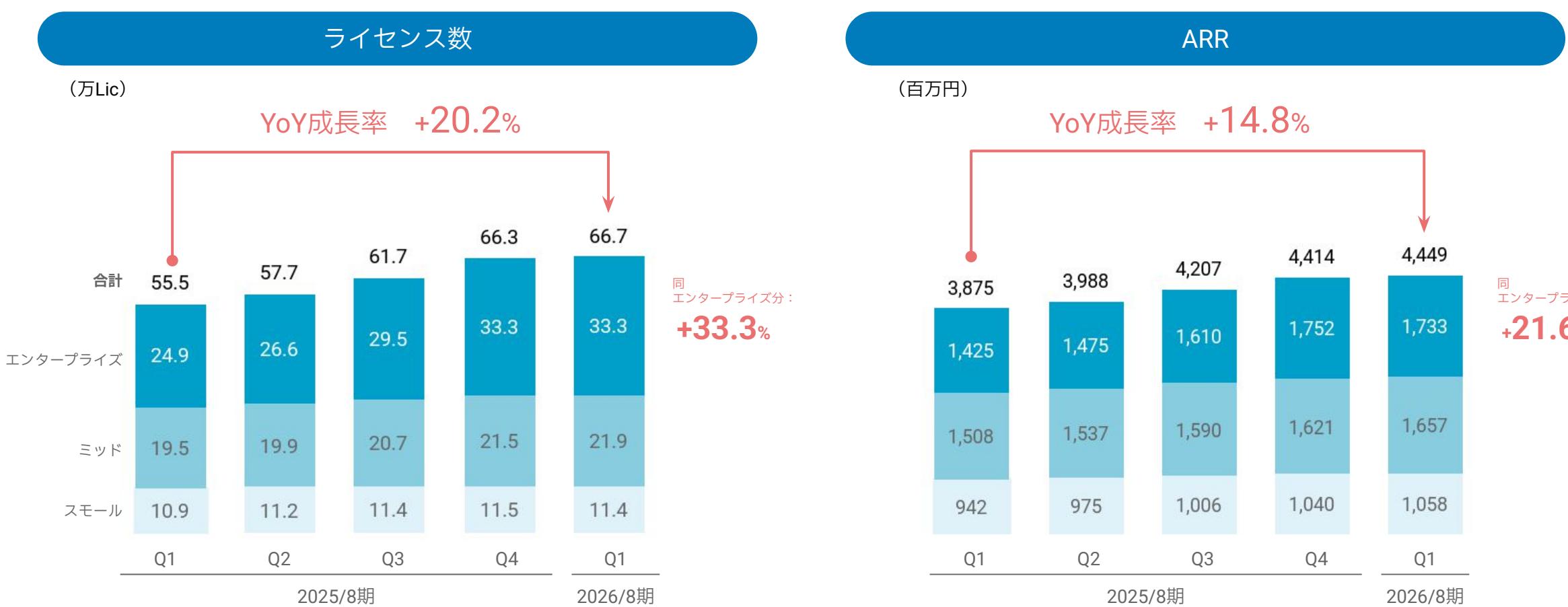


## プロフェッショナルサービス売上



# ライセンス数 及び ARR (年間経常収益) 推移

- エンタープライズ<sup>\*1</sup>領域のライセンス数のYoY成長率は30%超え
- 同じくエンタープライズ領域でARRのYoY成長率が20%を超える水準となり売上高成長を牽引



注: \*1 1社当たりの契約ライセンス数による顧客セグメントの定義は次の通り エンタープライズ：1,000ライセンス以上 ミッド：200～999ライセンス スモール：199ライセンス以下

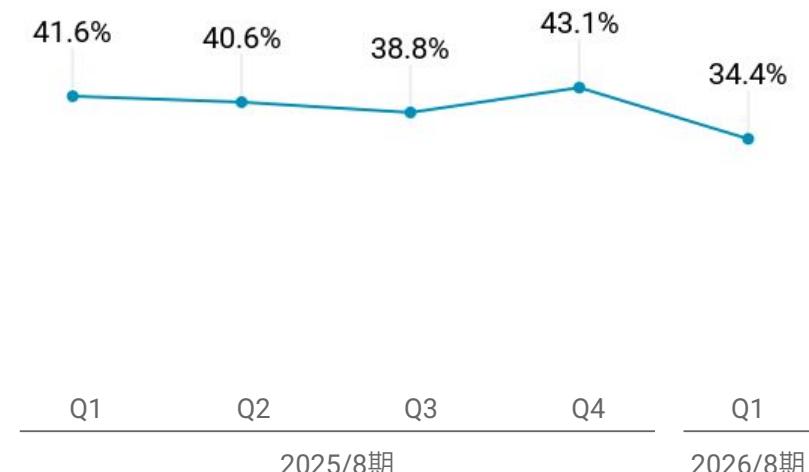
# コスト推移

- 変動費は売上増加に連動して推移した一方、固定費は意思を持ってコントロール
- 最大の固定費である人件費は昨年同期比でほぼフラット、売上高人件費率は30%台に

## 原価 及び 販管費内訳



## 売上高人件費率



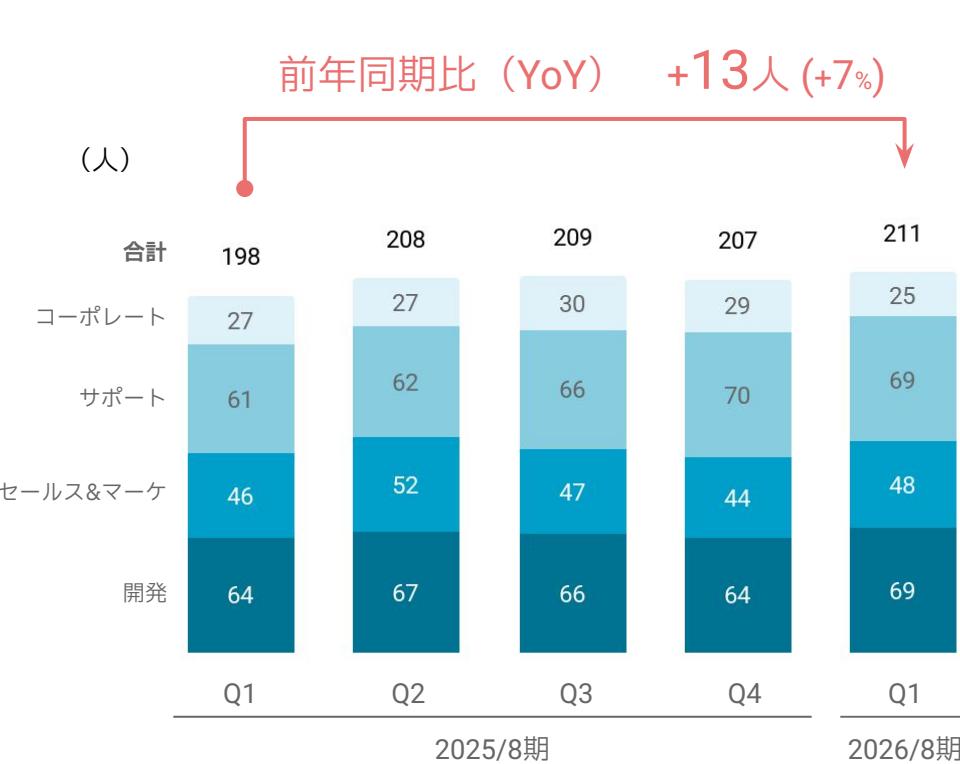
注: \*1 プロフェッショナルサービス原価 プロフェッショナルサービス売上に対応する原価であり、主として導入パートナーに対する業務委託費

\*2 プラットフォーム仕入 ライセンス売上に対応する原価であり、主として株式会社セールスフォース・ジャパンに対するプラットフォーム利用料

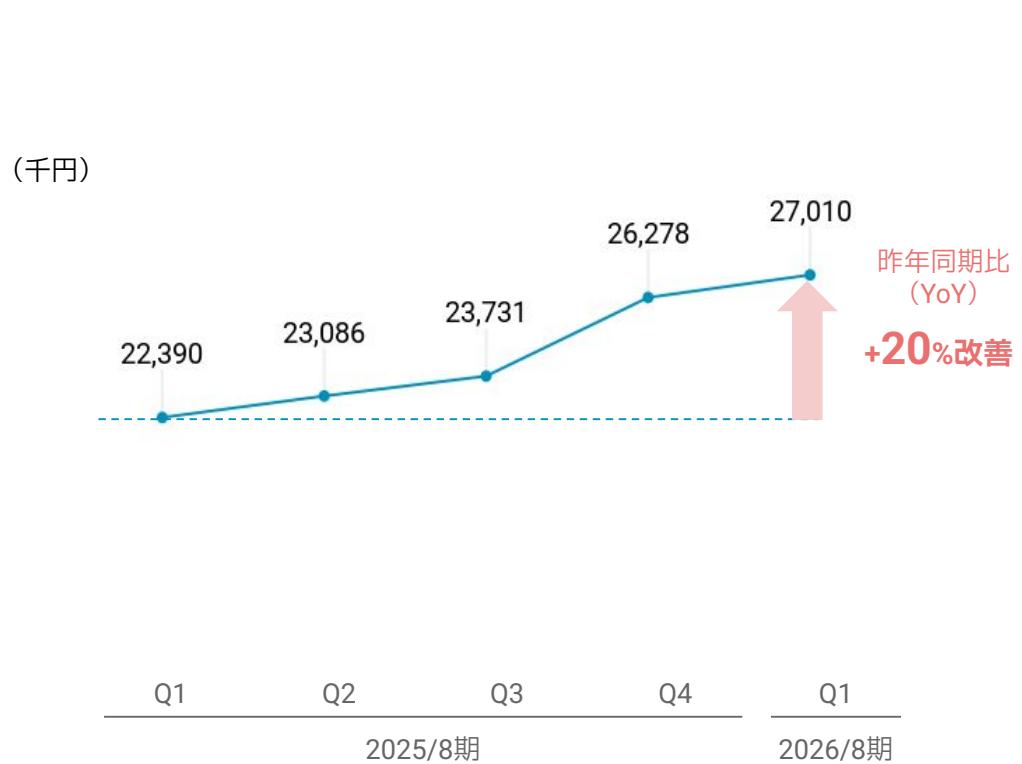
# 従業員数 及び 一人当たり売上高推移

- 事業成長に必要な人員を確保し計画通りに純増
- 同時に生産性の改善が進捗

従業員数



従業員一人当たり売上高<sup>\*1</sup>

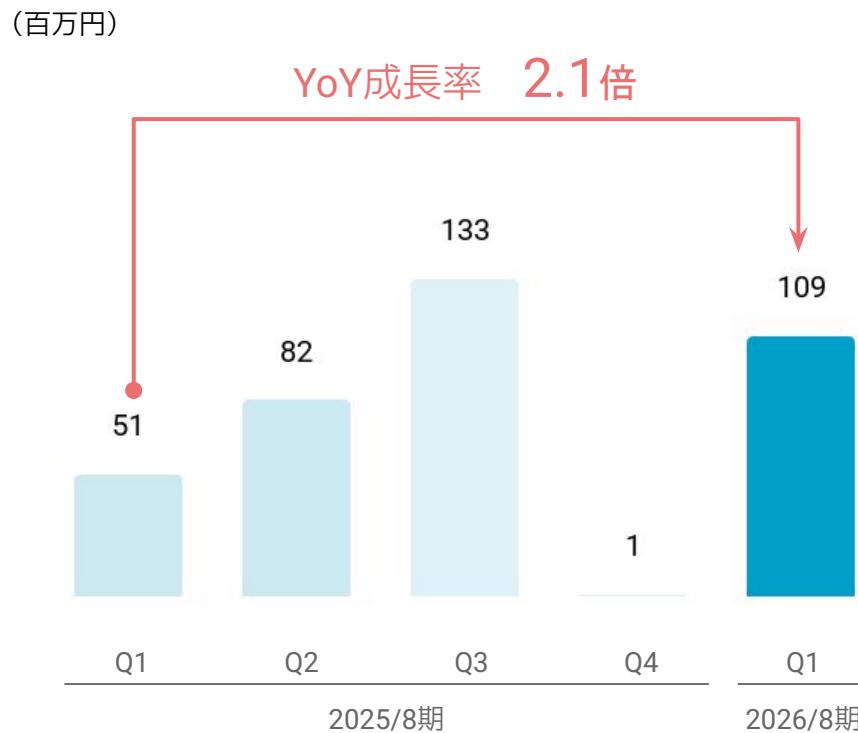


注: \*1 各四半期毎の売上高を、当該四半期の期首と期末の従業員数の平均値で除算し4倍して年換算したもの

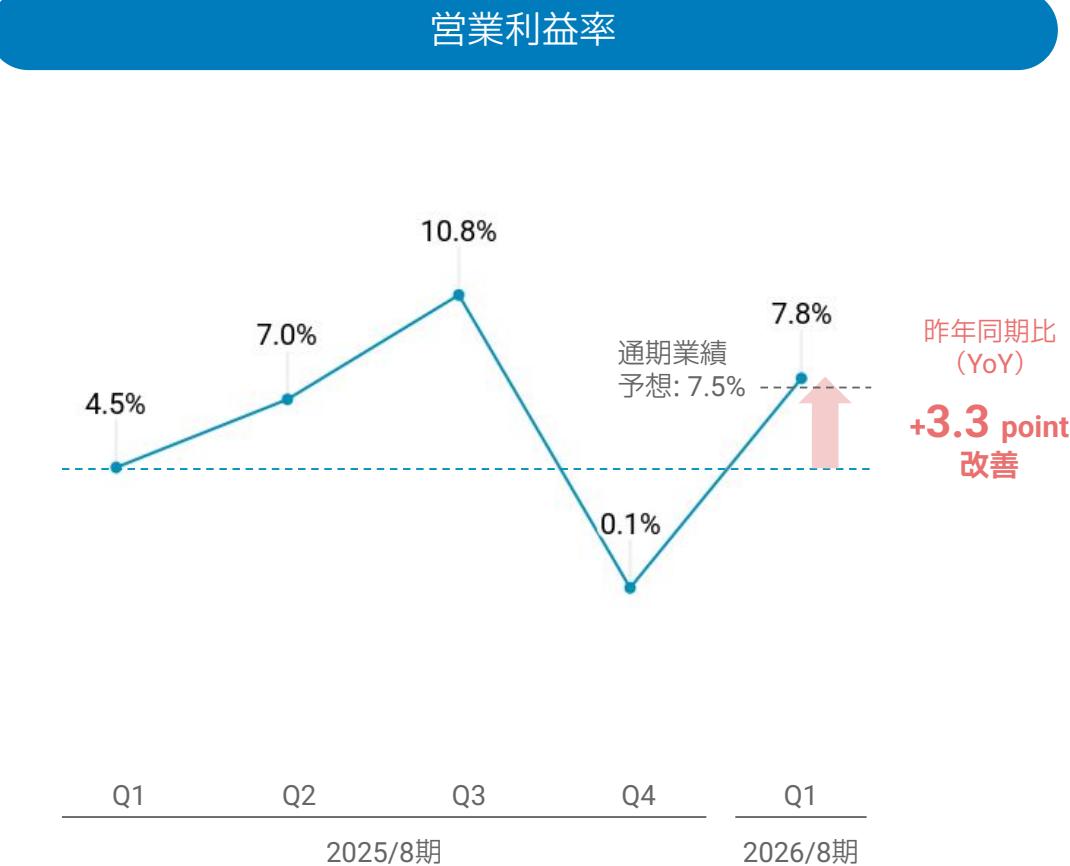
# 営業利益 及び 営業利益率推移

- 増収効果とコストコントロールにより大幅増益を達成
- 営業利益率も改善し通期業績予想を上回る水準で進捗

営業利益



営業利益率



02

## 経営戦略 及び 事業活動アップデート

# 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

少子高齢化に伴う  
労働力の減少と需給ギャップの拡大



## ミッションとビジョン

下記の理念のもとに  
社会課題の解決を目指します

Mission

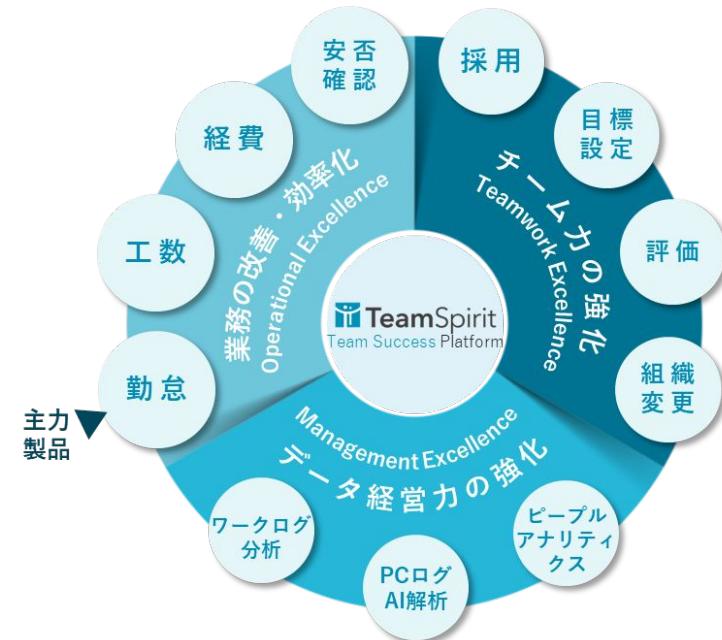
働くを変え、  
チームの力を解き放つ

Vision

チームの成功を支える  
プラットフォームになる

## 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



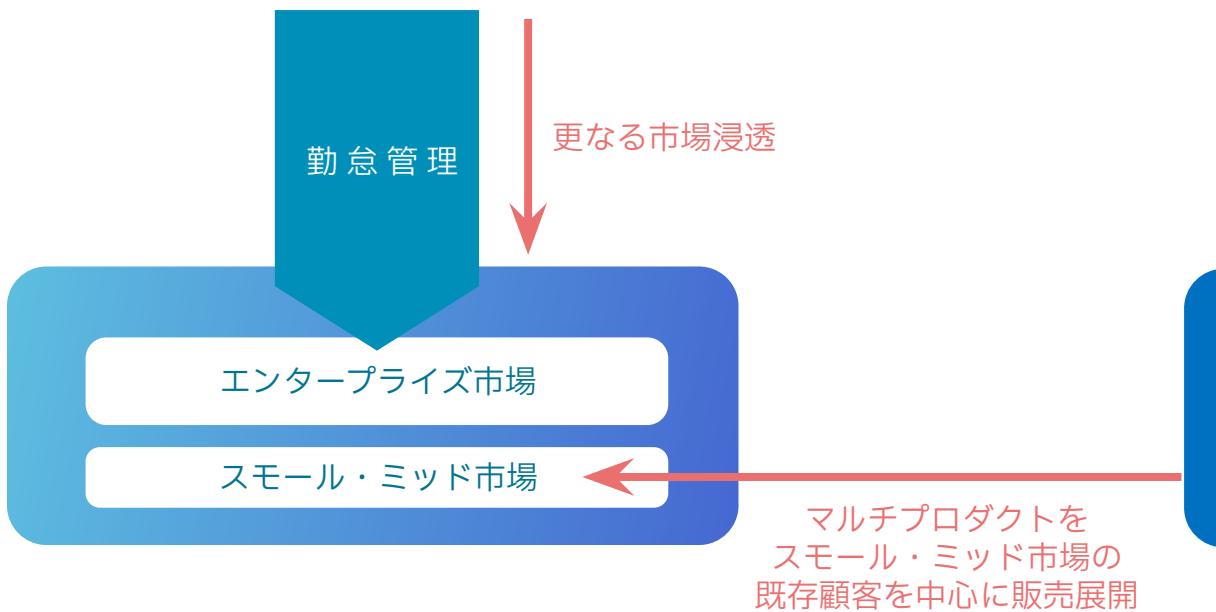
# チームスピリットの基本戦略

— 誰に対して —

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



— 何を売るのか —

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

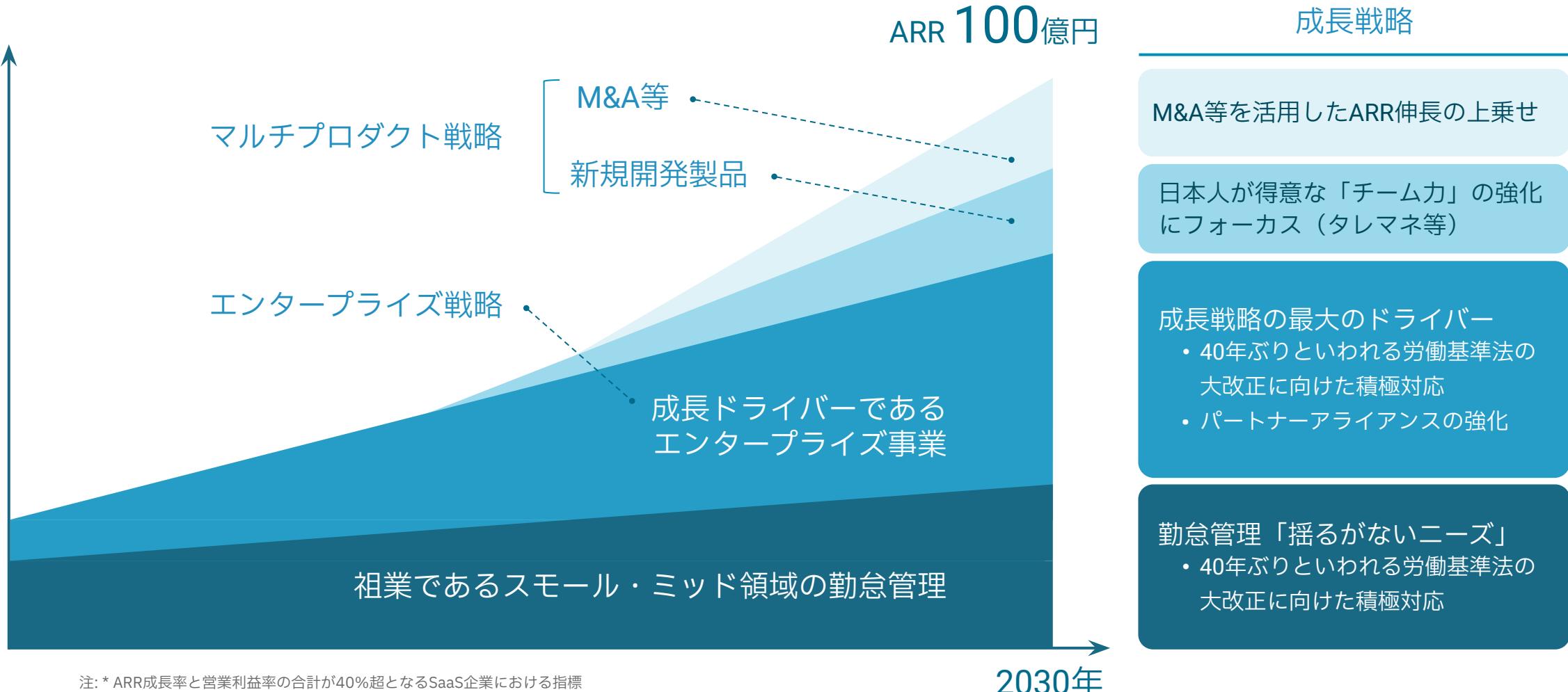


# チームスピリットの成長戦略：中長期ビジョン（5ヵ年）

14

TeamSpirit

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

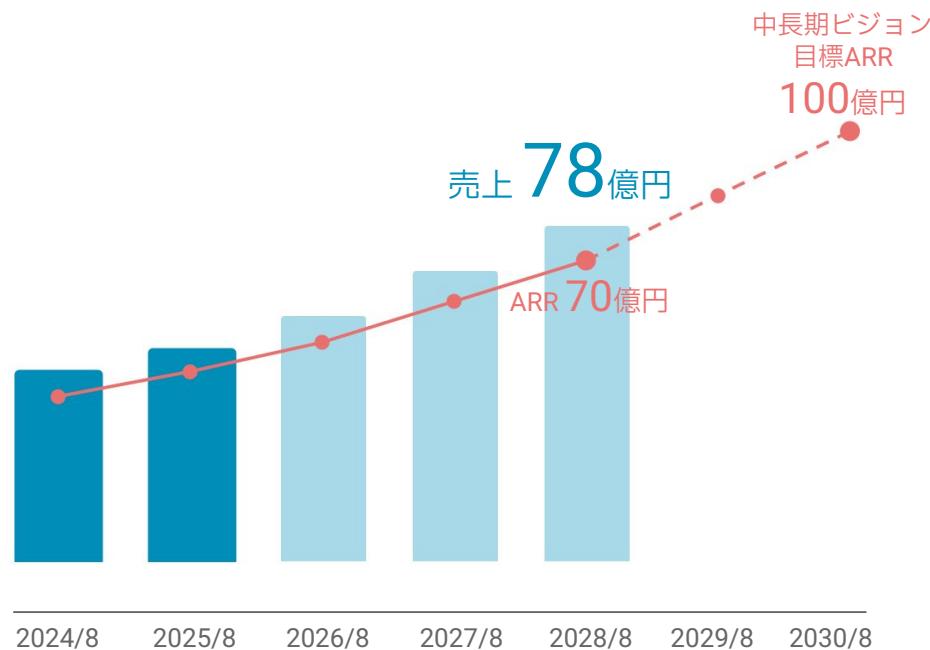


注: \* ARR成長率と営業利益率の合計が40%超となるSaaS企業における指標

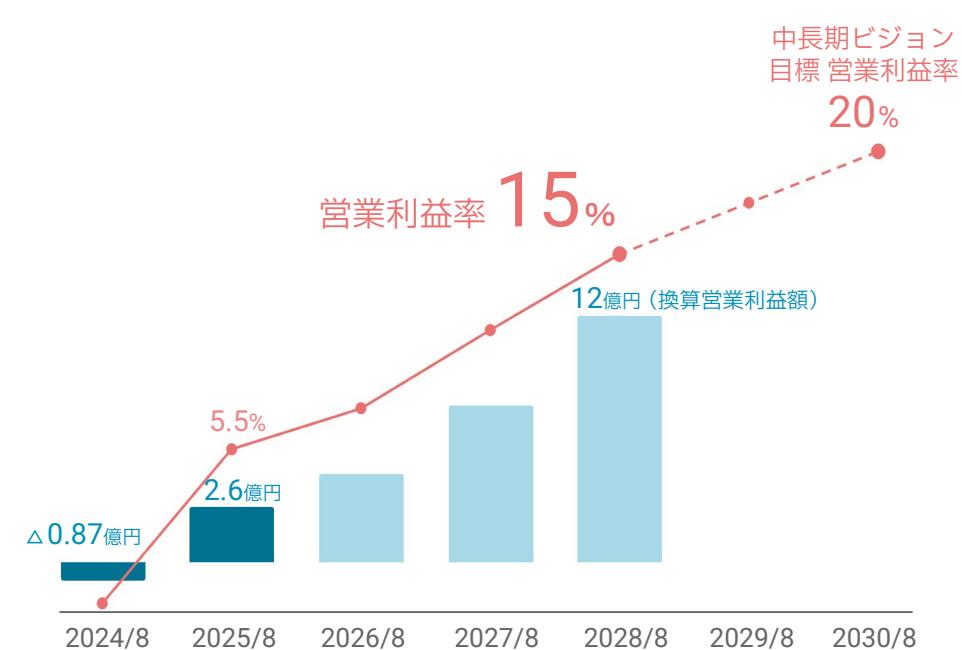
# チームスピリットの成長戦略：中期経営計画（3ヵ年）

中長期ビジョン達成に向けたマイルストーンとして、3ヵ年の中期経営計画を策定

売上 及び ARR目標



営業利益目標



# 2026年8月期 Q1 事業活動アップデート1

基本戦略であるエンタープライズ戦略とマルチプロダクト戦略に沿った活動の拡張を着実に展開

## エンタープライズ戦略

アビームコンサルティングとの  
協業開始をアナウンス



- SAP導入で多くの実績があるアビームコンサルティングとの協業開始のアナウンス
- 同社のHXM\* 領域における業務改革知見と、Team Spiritのクラウドサービスを融合し、申請業務の迅速化とシームレスな業務体験、人事データの可視化を実現

注: \* Human eXperience Management、従業員体験（Employee Experience）を変革し、人的資本価値の向上を支援する取り組み

## マルチプロダクト戦略

TeamSpirit パルスサーバイを  
リリース

- 毎日使うTeamSpirit上で勤怠打刻と同時に自然な流れでコンディションチェックを可能とする TeamSpirit パルスサーバイをリリース
- 「勤怠・工数データ」×「コンディション」のクロス分析で、不調の原因を特定

# 2026年8月期 Q1 事業活動アップデート 2-1

40年ぶりといわれる労働基準法の大改正に向けた外部発信等の諸活動を強化中

**日経ビジネス**

ミツカン様でのお取り組み事例記事広告

労基法大改正の本質とは？先行モデルに学ぶ  
220余年の歴史をもつ  
ミツカンが  
新しい働き方に  
取り組む理由

2世紀を超えて成長を続けるミツカングループ。従来の統制型から、自ら考え行動する「自考自動」型へと組織変革を進める。ミッション「やがて、いのちに変わるもの。」実現に向け、ビジネスのスピードを上げるために。変革に向け、長年培った企業文化は「フレーキ」ではなく、羅針盤の役割を果たした。人事本部総務部部長の中村秀樹氏と、人的資本経営や労働基準法、働き方のIT戦略に造詣の深い、産学連携シンクタンクIU組織研究機構で代表理事を務める社労士の松井勇策氏が対談。労基法大改正の先行モデルと位置付けられる、ミツカングループの取り組みに迫る。

管理統制型から、自ら考え行動する  
「自考自動」型組織へ変革

—1804年創業、220年以上の歴史を持つミツカングループが新しい働き方に取り組む理由は。

中村 2024年は、ミツカングループにとってターニングポイントとなりました。中村裕子が社長に就任した最初の中期経営計画(2024～2028年度)で、ミッション「やがて、いのちに変わるもの。」、ミッションへの道筋となるビジョン「未来ビジョン宣言2024」、ビジョンを目指す上で大切にしたい行動として「パリュー」「ともに」を掲げました。

企業を取り巻く環境が激しく変化し、先行きを見通しづらい中、グループの持つ価値観、ゴールを、よりシンプルに明示したのです。社員とともに社外に向けてのメッセージでもあります。ビジョン実現に向けた中期経営計画では、「成長」「技術」「アステナビリティ」「人・組織」、これら4つの戦略を進めています。「人・組織」戦略の要となるのが、「自考自動（自ら考えて行動する）」挑戦・多样性。

<https://special.nikkeibp.co.jp/atclh/ONB/25/teamspirit1223/>

**HRzine**

松井社労士と当社CSMの対談記事

HRzine 5th anniversary 特集 ニュース 記事 人事法令ポータル イベント HRテクノロジー

HRの未来—AIで何が変わるのか／変わらないのか | チームスピリット (AD)

「労基法大改正」で労務管理と経営戦略が接続 その対応になぜ「TeamSpirit」が最適なのか？

野本 繼花[著] / 北浦 汐見[写] / 市古 明典 (HRzine編集長) [閲] 2025/12/10 10:00

人材活用 働き方 法改正 HRの未来 労働基準法

Facebook Twitter LinkedIn Email

「労基法大改正」への対応 なぜ「TeamSpirit」が最適？

**TeamSpirit**

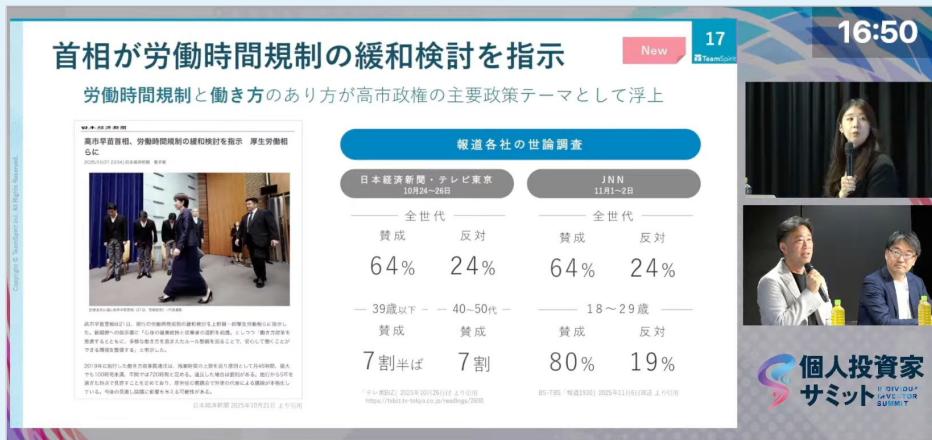
2027年に予定されている労働基準法（以下、労基法）の大改正。その根幹にあるのは、人々の“働き方を自由にすること”であり、これまでの人的資本経営ではあまり注目されてこなかった“働き方”や“労務管理”を経営戦略と接続するものだという。この経営に直結する大規模な法改正に、企業はどうのように備えるべきか。産学連携シンクタンク IU組織研究機構 代表理事・社労士 松井勇策氏と株式会社チームスピリット エンタープライズカスタマーマー運用・技術支援本部 カスタマー運用支援部 部長 曽我嶽氏に話を聞いた。

<https://hrzine.jp/article/detail/7278>

# 2026年8月期 Q1 事業活動アップデート 2-2

40年ぶりといわれる労働基準法の大改正に向けた外部発信等の諸活動を強化中

## IRTV「個人投資家サミット」



IRTV 第4部 16:30~17:20  
株式会社チームスピリット(東証グロース4397)

【ライブ】第5回 個人投資家サミット生中継 | 中原圭介氏が登壇！/インティメート・マージャー社、ホリイフード社、チームスピリット社が成長戦略を語る/Every Stock NEWSキャスターも登場

IRTV Channel チャンネル登録者数 5.56万人

1909回視聴 2週間前 に配信済み #株式投資 #日本株 #IRTV  
12月20日(土)第6回 個人投資家サミット開催決定！  
「つばめ投資顧問」 桥井毅介氏 @tsubame104 をゲストに迎え、来...もっと見る

高評価 共有 オフライン 保存 ...

チャットのリプレイ この動画のライブ配信時のコメントを見る パネルを開く

<https://www.youtube.com/live/PW7san8GcDQ?si=bHNipzo70almPFji&t=11316>

## アクティビスト個人投資家田端氏のYouTube



SaaS銘柄の低評価は大チャンス？チームスピリット道下CEOとSaaSの未来について徹底討論！

田端 大学 投資学部 チャンネル登録者数 34.3万人

1.6万回視聴 2週間前 朝の株ライブでもお馴染み塙谷さんが語ります！ オルタナ情報で出し抜け！オルタナティブ投資情報サービス「PERAGARU」リンクはこちら↓  
[https://alt-data.peragaru.net/reports... もっと見る](https://alt-data.peragaru.net/reports...)

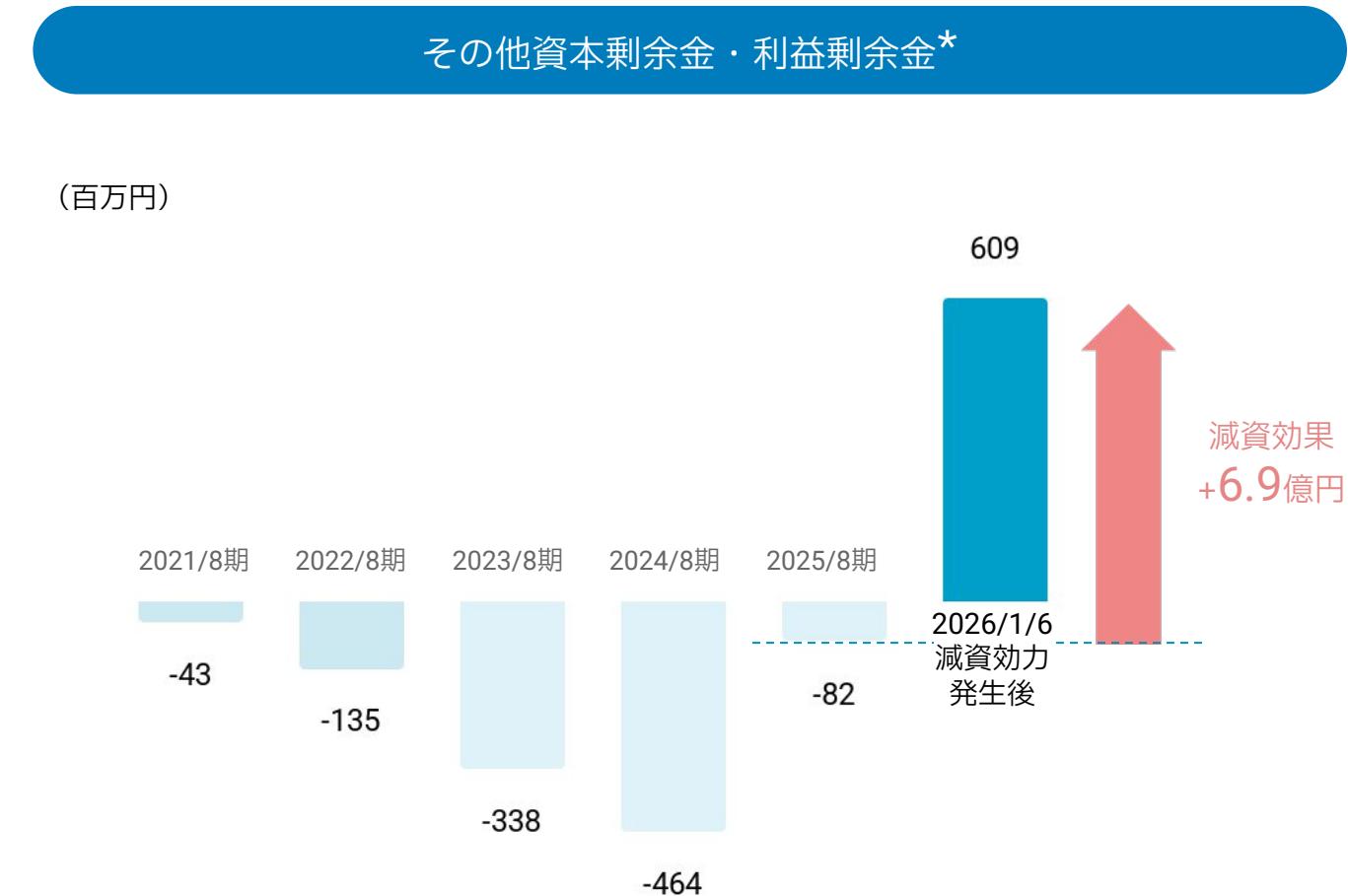
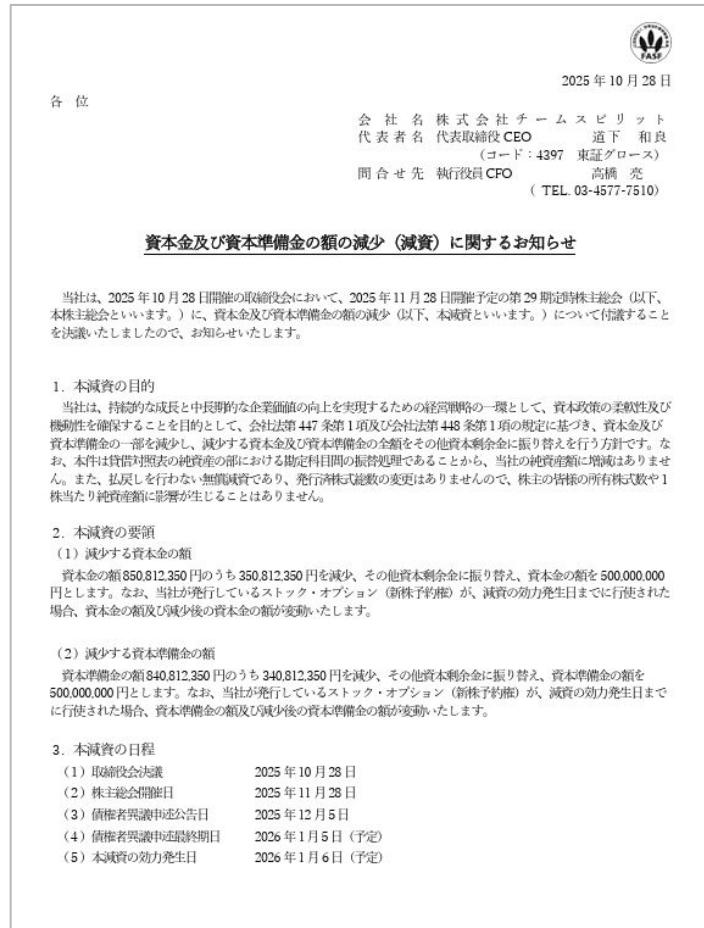
<https://www.youtube.com/watch?v=hp7w17QvAi8>

03

## 財務戦略等アップデート

# 分配可能額の創出

- 2026年1月6日の減資効力発生により6億円の分配可能額を創出
- 機動的かつ柔軟な資本政策の実施が可能な状態に



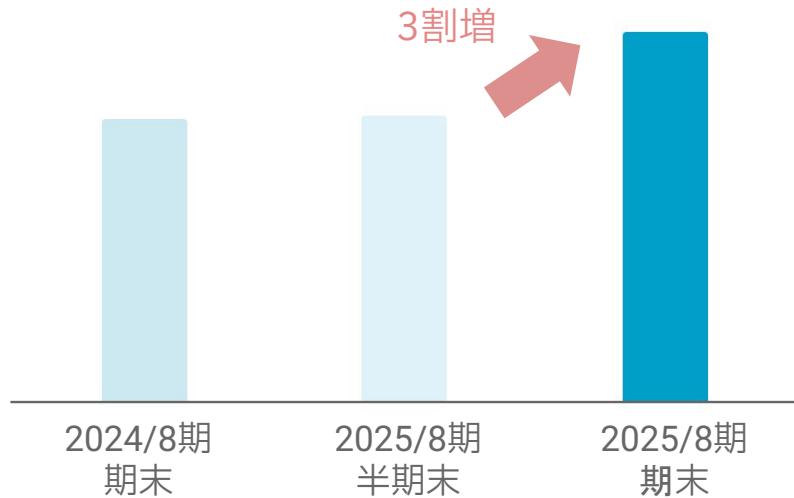
注: \* 親会社単体数値

# ポイント制株主優待

- ターゲットとしていた4,000株以上保有の株主数は、優待制度の導入後に3割増加
- 2026年8月期も同様の重点配分を継続し、半期末（2月末日）の株主の方にポイントを進呈

4,000～49,999株保有の株主数

(人)



株主優待ポイント 進呈数



基準日：2026年2月末日・8月末日

保有株式数	進呈ポイント
1,000～1,999株	1,500ポイント
2,000～2,999株	4,000ポイント
3,000～3,999株	7,500ポイント
4,000～49,999株	25,000ポイント
50,000株以上	40,000ポイント

詳細は「チームスピリットプレミアム優待俱楽部」のWebサイトをご参照ください

# 個人投資家向けIRイベント

- 下記の通り、昨期から新たな投資家層を積極的、継続的に開拓することに注力
- 今期も同取り組みを継続、Q1決算後はSBI証券の「個人投資家向け会社説明会」に登壇予定

## Q1決算後 日経CNBC

「攻めのIR」に出演



(2025/2/5 放送・以降YouTube公開継続中)

## Q3&Q4決算後 IRTV主催

「個人投資家サミット」に登壇



(2025/8/23及び11/22 配信・以降YouTube公開継続中)

## Q4決算後 野村證券グループ

「個人投資家向けWebセミナー」に登壇



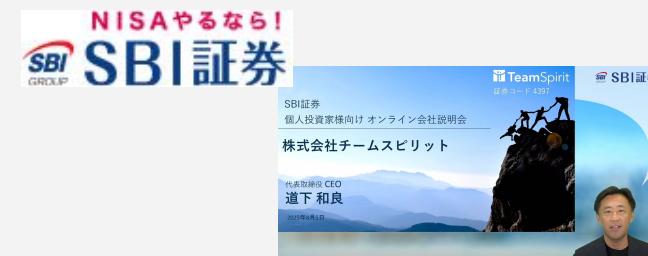
## Q2&Q3決算後 大和証券グループ

「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



## Q1 決算後 SBI証券

「個人投資家向け会社説明会」登壇予定

日時：2026年2月3日(火) 18:30～

形式：オンライン

配信媒体：当社IRサイトよりご案内いたします

後日当社IRサイト等にてアーカイブ配信する予定です



## Appendix 01

# 2026年8月期 第1四半期実績の詳細

# 2026年8月期 第1四半期 At a Glance

ARR<sup>\*1</sup>

4,449百万円

YoY+14.8% QoQ +0.8%

ライセンス数

667,166

YoY+20.2% QoQ +0.5%

月次解約率（ライセンス数ベース）<sup>\*2</sup>

0.46%

YoY+0.11pt QoQ -0.02pt

リカーリングレベニュー比率<sup>\*3</sup>

85.6%

YoY-5.8pt QoQ +0.6pt

契約社数

2,211社

YoY +195社 QoQ +32社

従業員数

211名

YoY +13名 QoQ +4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ヶ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

# 2026年8月期 第1四半期 実績

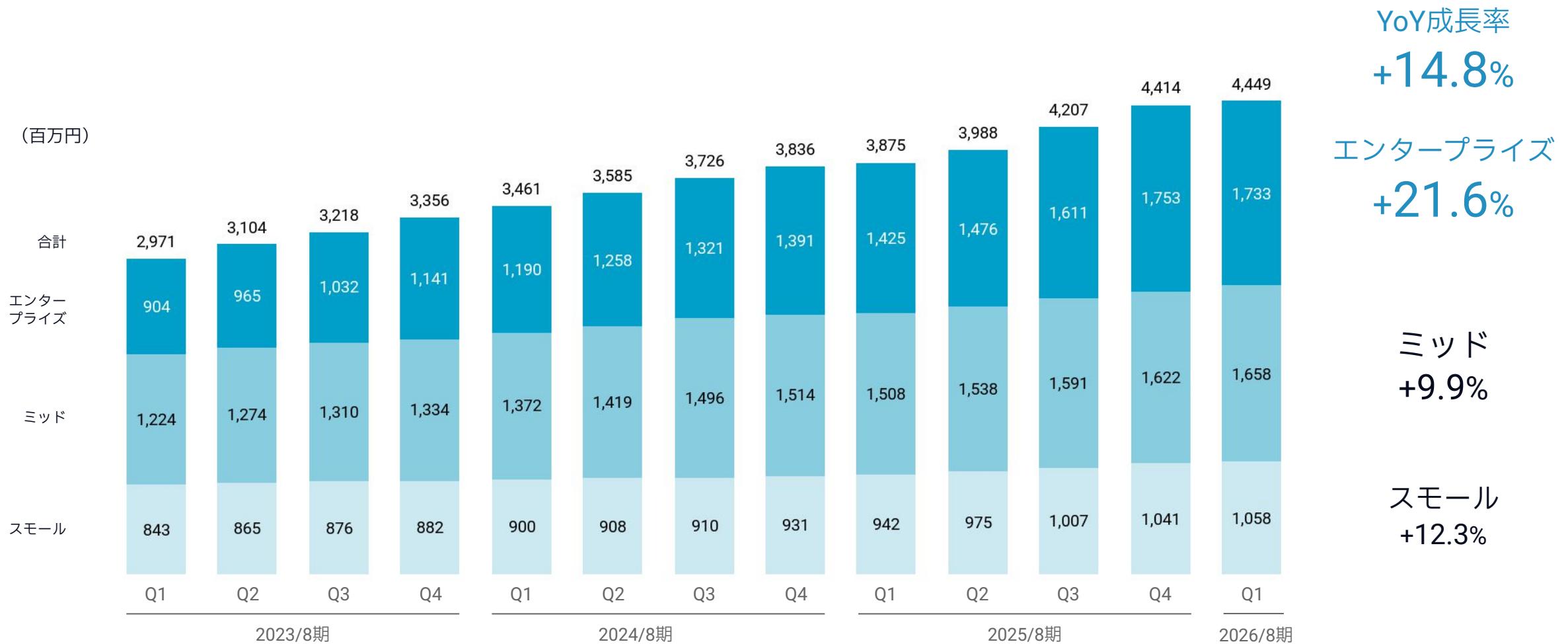
- 売上高はYoY+23.0%、営業利益はYoY+111.4%と増収増益
- 通期計画に対する進捗率は約25%と順調な滑り出し

(百万円)	2026/8期			YoY		QoQ	
	通期計画	Q1実績	計画 進捗率	2025/8期 Q1	増減率	2025/8期 Q4	増減率
売上高	5,700	1,411	24.8%	1,147	+23.0%	1,366	+3.3%
ライセンス	4,600	1,106	24.1%	957	+15.5%	1,064	+4.0%
プロフェッショナル サービス <sup>*1</sup>	1,100	304	27.7%	189	+60.6%	302	+0.8%
営業利益	430	109	25.5%	51	+111.4%	1	+6,189.2%
経常利益	430	109	25.4%	51	+110.8%	4	+2,135.7%
当期純利益	320	77	24.2%	37	+104.8%	137	▲43.5%

\*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

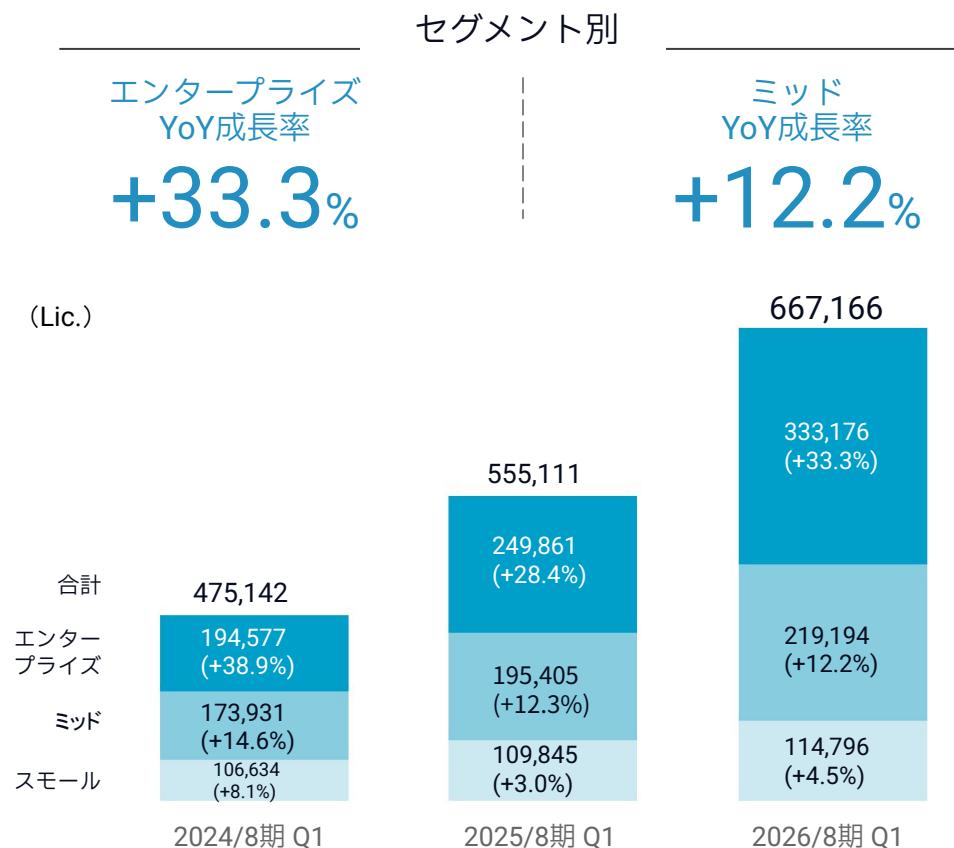
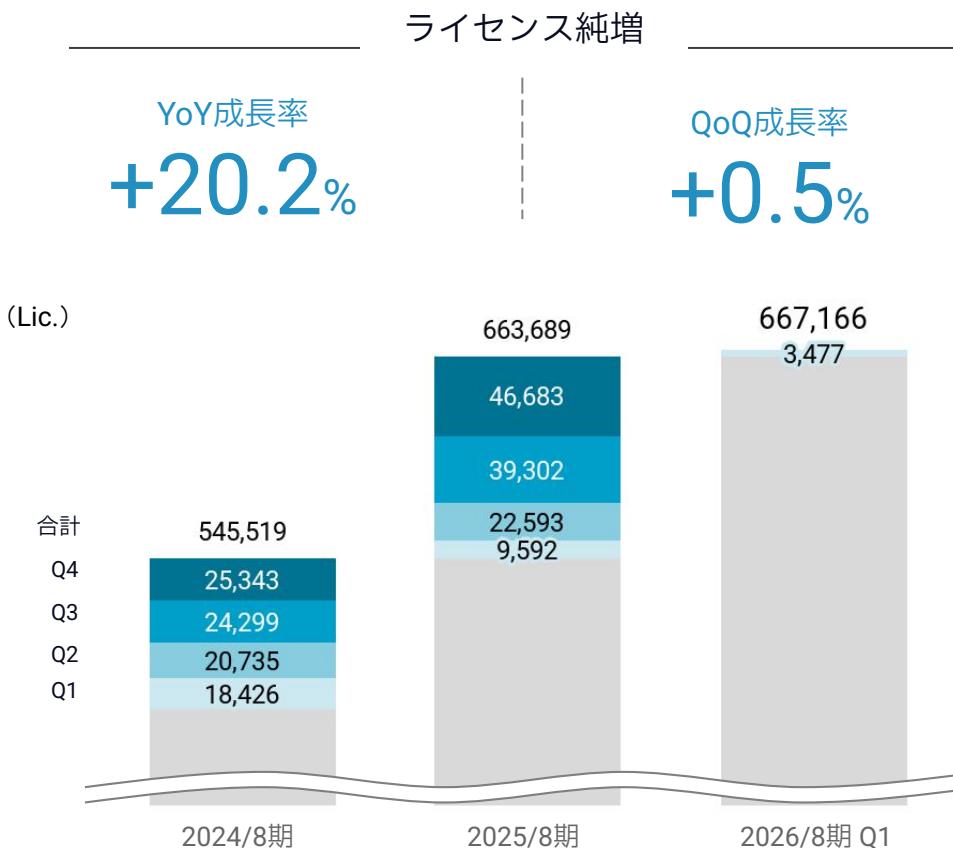
- ARRの実額(ストックベース)は、YoY+14.8%の4,449百万円、純増34百万円で着地
- ARR純増はQ2以降拡大する見込み（複数の大型エンタープライズ\*1商談がQ2以降に集中しているため）



\*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、スマール：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

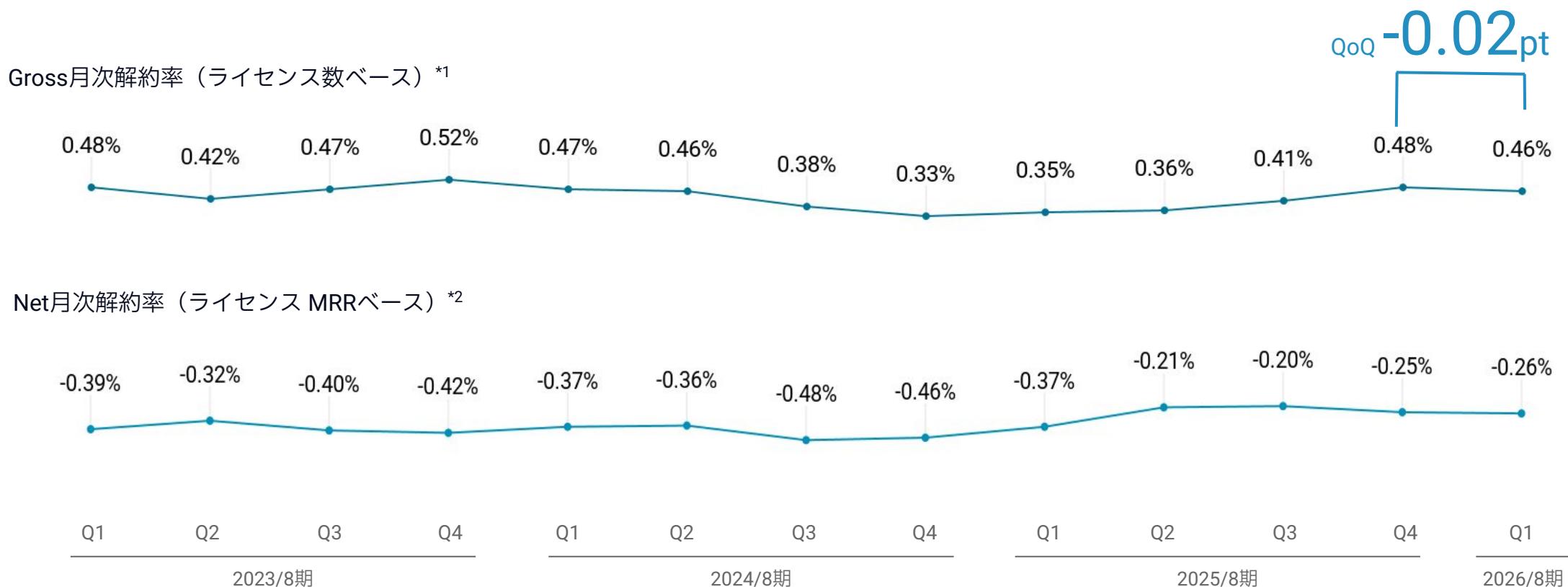
- Q1のライセンス純増数はYoYで20.2%
- エンタープライズセグメントは、2025年8月期での複数の大型受注獲得によりYoY+33.3%



# 解約率

- Gross月次解約率<sup>\*1</sup>は、0.46%（年換算約5.5%）と低水準を維持
- Net月次解約率<sup>\*2</sup>は、-0.26%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



\*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

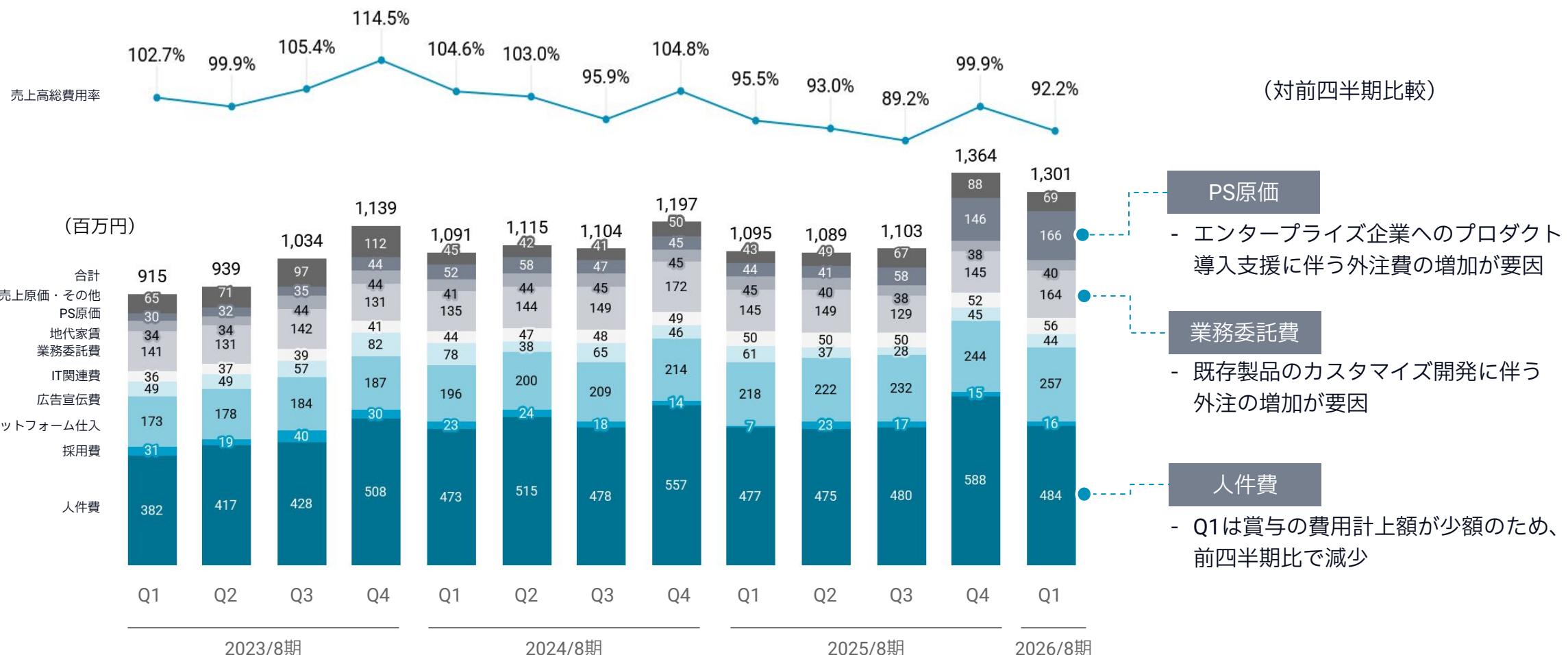
- 四半期売上高はYoY+23.0%、エンタープライズ大規模案件によるスポットサポート売上の急拡大により大きく伸長
- その影響でリカーリングレベニュー比率\*1は低下したが、ライセンス売上高自体はYoY +15.5%と健全に伸長



\*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。

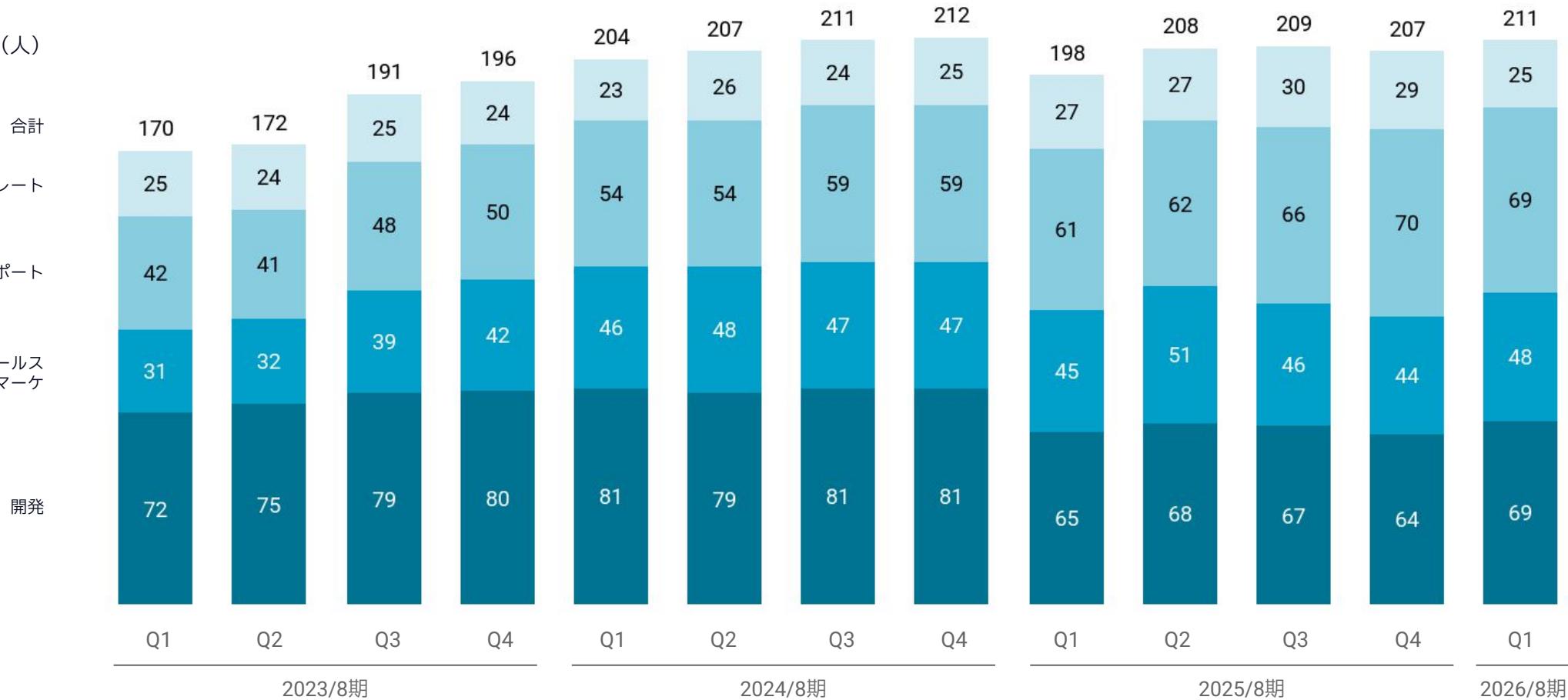
# コスト構造

- 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
- 引き続き営業利益目標達成に向け、コストコントロールを継続する方針



# 従業員数

- Q1は開発部門と営業・マーケティング部門を強化し、全体での従業員数\*1はQoQで+4名増加



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

## B/Sの状況

- 手元現預金約31億円、自己資本比率36.1%と健全な財務基盤を維持



## 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(再掲)

# 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  
事業モデルを探っており

「勤怠管理」を中心とした  
業務システムを

国内で2,200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

「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)

企業向けIT (B2B)

B2C事業者



# 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2,200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

## 「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  
事業モデルを探っており

「勤怠管理」を中心とした  
業務システムを

国内で2,200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

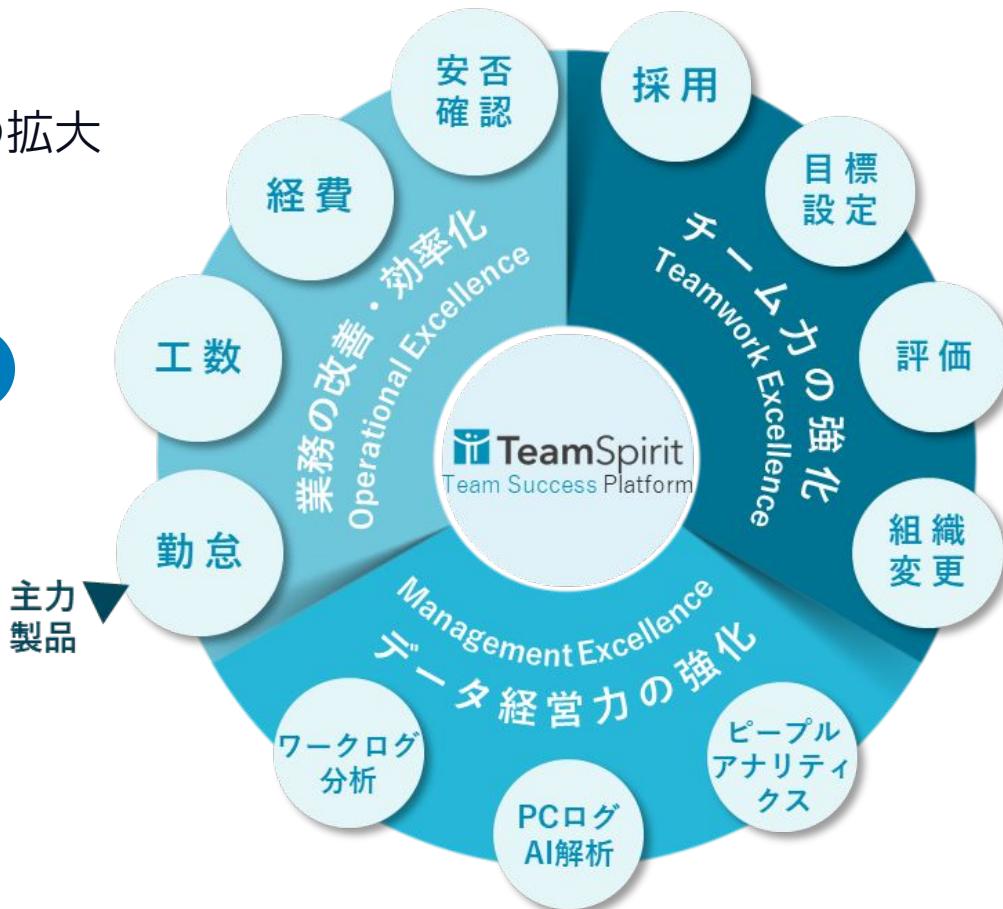
## 向き合う社会課題

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

## 提供しているサービス



主力  
製品

# 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  
事業モデルを探っており

「勤怠管理」を中心とした  
業務システムを

国内で2,200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: 2,200以上

契約ライセンス数

### エンタープライズ

従業員  
1,000名以上

**33.3万  
(50%)**

### ミッド

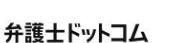
従業員200~999名

**21.5万  
(32%)**

### スモール

従業員~199名

**11.5万  
(18%)**



# 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  
事業モデルを探っており

「勤怠管理」を中心とした  
業務システムを

国内で2,200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

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  
事業モデルを探っており

「勤怠管理」を中心とした  
業務システムを

国内で2,200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

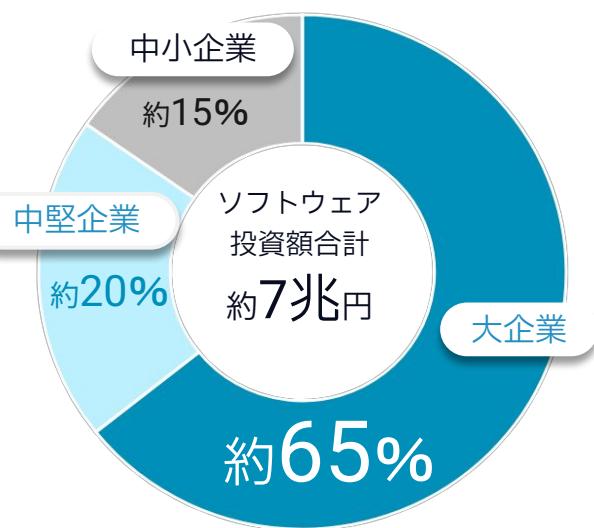
同時に持続的成長に向けマル  
チプロダクト化を推進中です

## 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

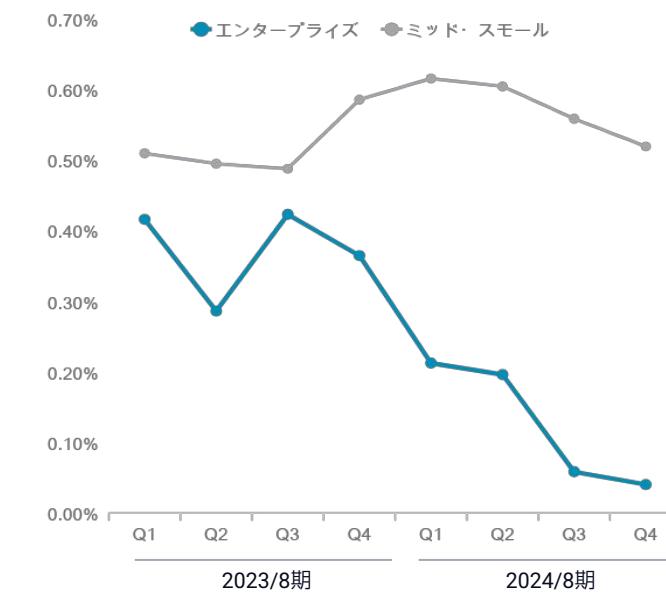
#### 大きなIT投資予算規模

##### 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  
事業モデルを探っており

「勤怠管理」を中心とした  
業務システムを

国内で2,200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

## 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

面倒な議事録作成は AIにおまかせ

**Synclog**

AI議事録ソリューション

2024.6.3 正式リリース

Produced by TeamSpirit

高精度な書き起こし  
AIによる自動要約  
直感的に使いやすいUI



### 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

新サービスリリース

TeamSpirit × Salesforceで実現する  
事業成長のための  
タレントマネジメント

説明: 2024年4月11日リリースされた「TeamSpirit タレントマネジメント」は、Salesforceとの連携により、タレントデータを統合して活用できるようになります。

採用管理 勤怠管理 評価 スキル管理  
1on1 サーベイ 製品 リリースマネジメント



### 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

新サービスリリース

災害時にもつながる安定したSalesforceプラットフォーム基盤  
災害などの緊急事態における  
迅速な初動対応を支援

説明: 2024年4月11日リリースされた「TeamSpirit 安否確認」は、災害時における緊急事態に対応するための機能を強化したものです。

リアルタイム アンケート Teamspirit 連携 Salesforce 連携

## 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プレーヤー



フロー型収益

利用型システム  
(クラウド/SaaS)

 TeamSpirit



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」  
システムの特性



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)

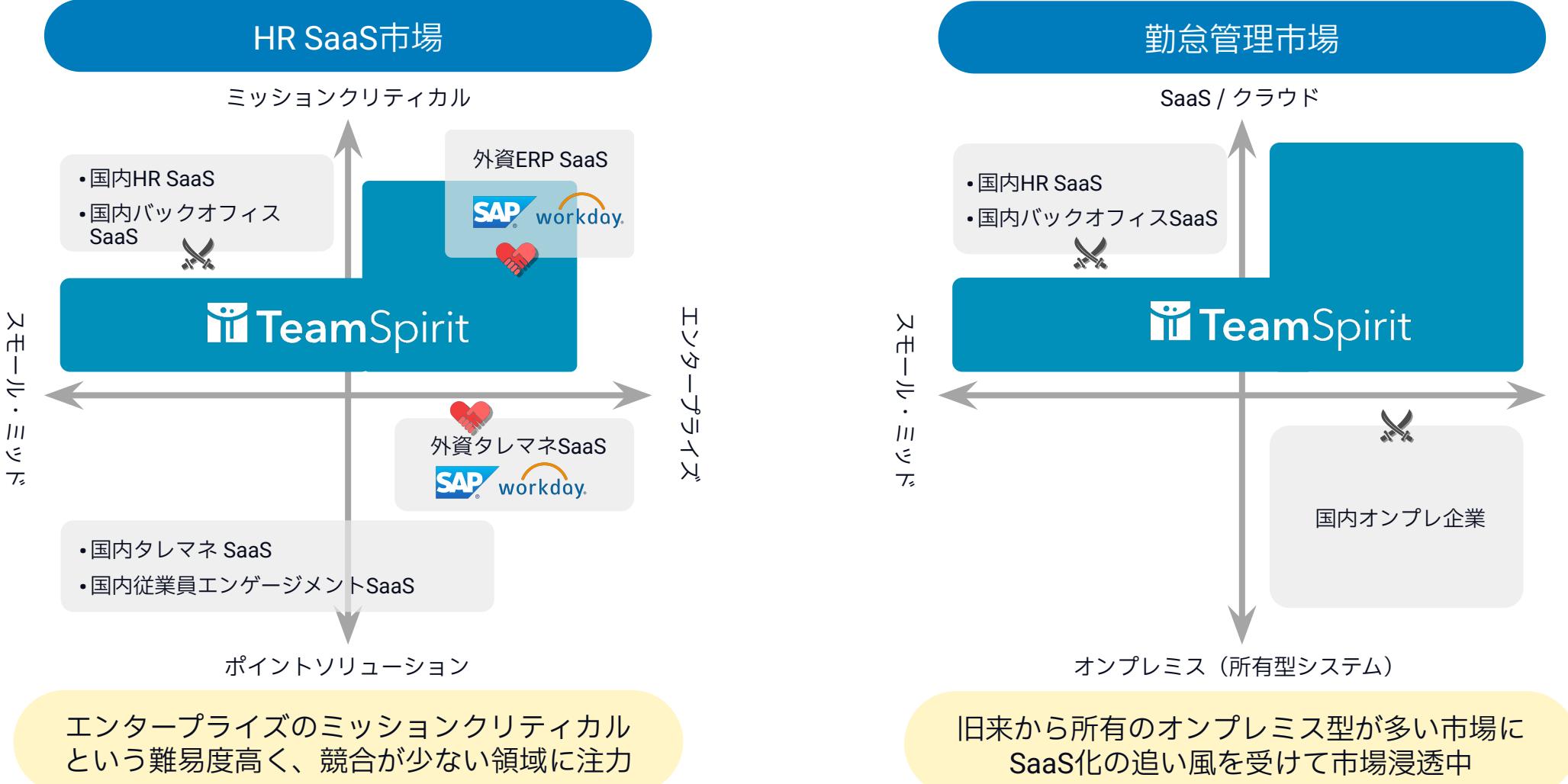
解約率が極めて低い  
(例えば、直近期実績は月次0.48%)

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 (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とした「ユニーク」なポジショニング



## 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



# TeamSpirit

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

労働時間を正しく  
記録し保管する

長時間労働ではなく  
生産性を上げる

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)

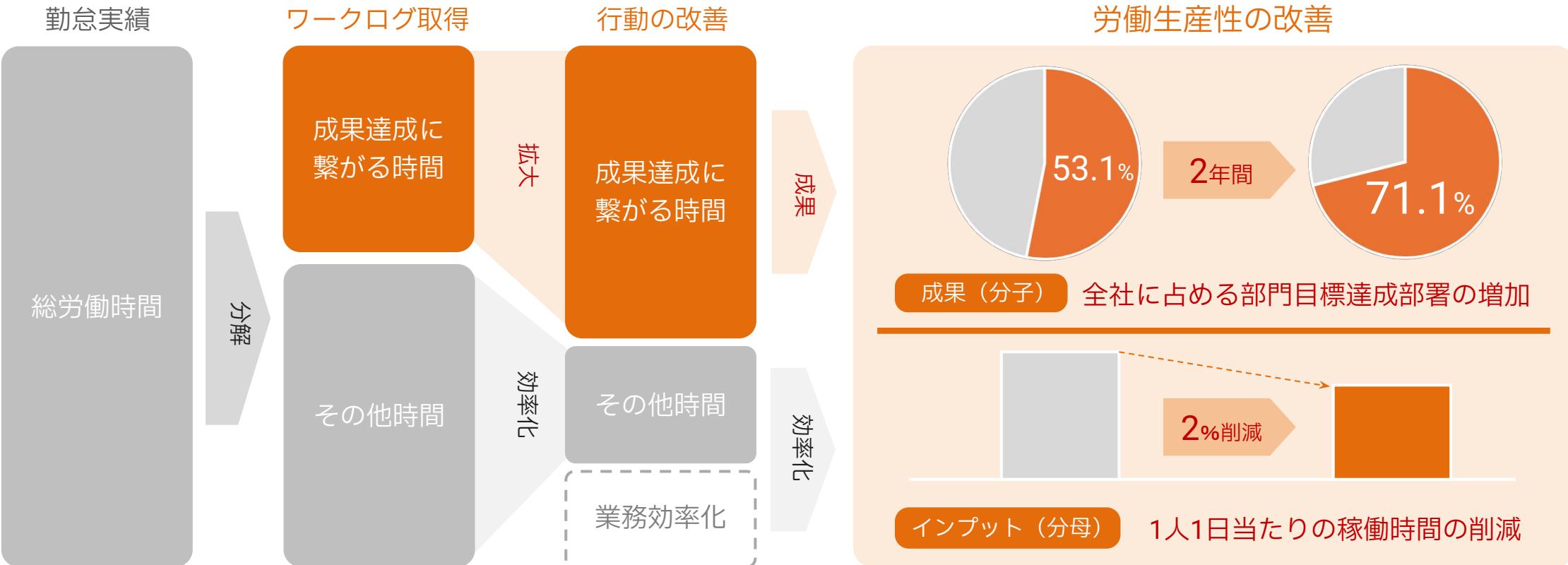


競合他社の範囲

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

短期  
27年施行  
可能性大

- 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

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

### 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

- 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 植崎貴司 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つた=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

# 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

少子高齢化に伴う  
労働力の減少と需給ギャップの拡大



## ミッションとビジョン

下記の理念のもとに  
社会課題の解決を目指します

Mission

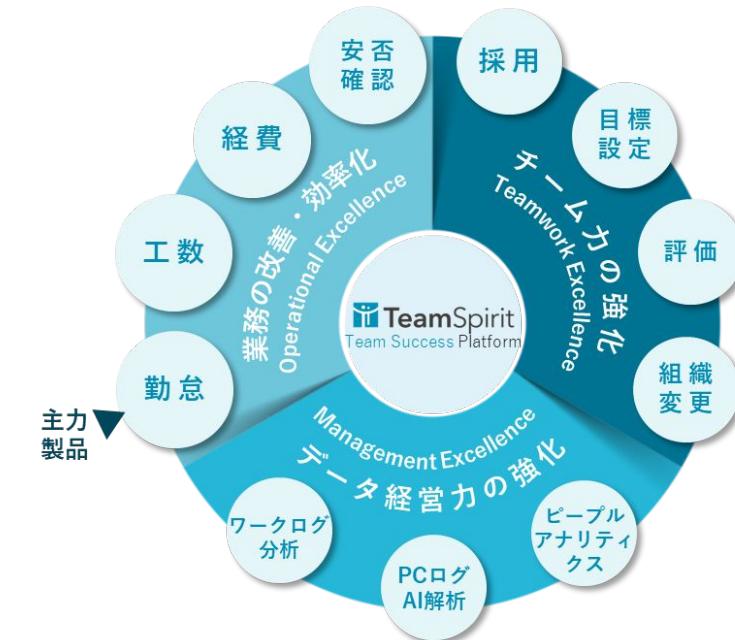
働くを変え、  
チームの力を解き放つ

Vision

チームの成功を支える  
プラットフォームになる

## 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



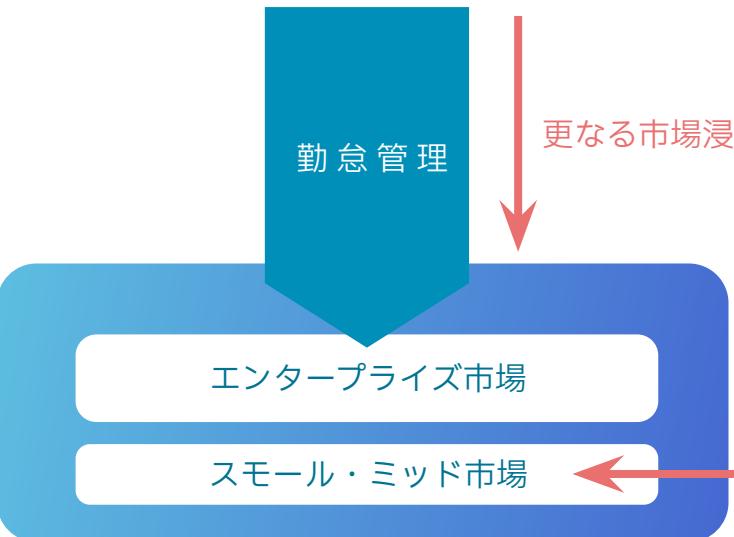
# チームスピリットの基本戦略

— 誰に対して —

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



— 何を売るのか —

プロダクト戦略

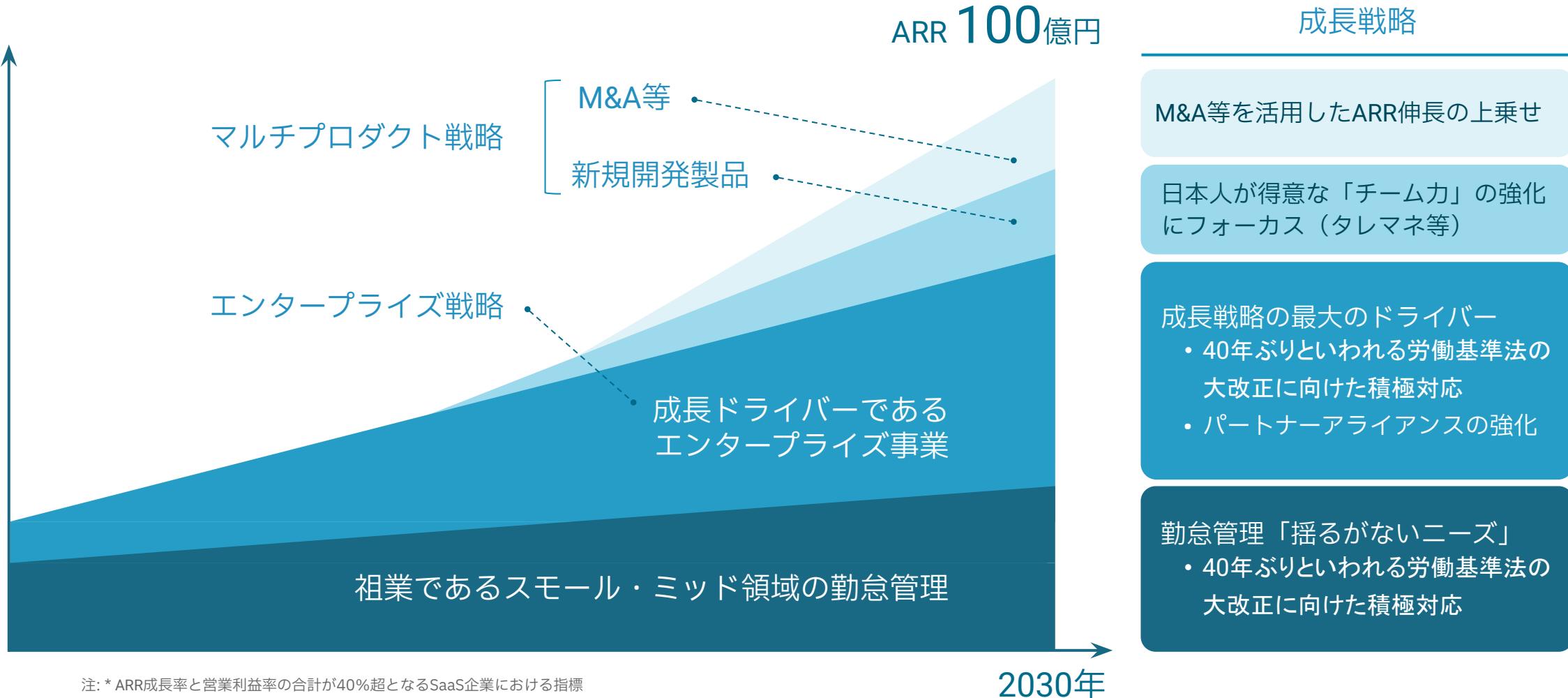
マルチプロダクト戦略

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



# チームスピリットの成長戦略：中長期ビジョン（5ヵ年）

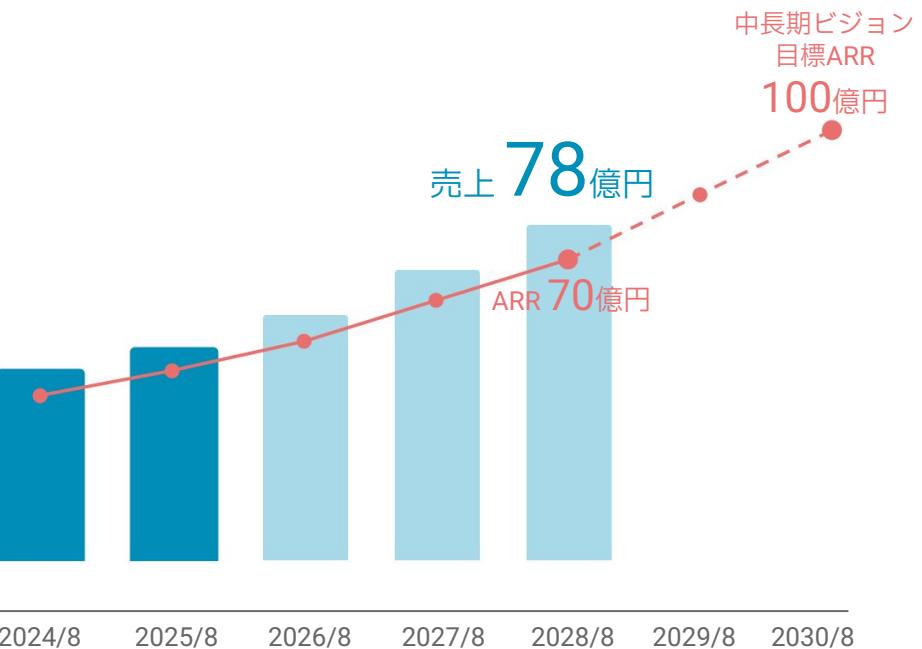
2030年にARR 100億円・営業利益率20%を達成し、Rule of 40%\*を満たすことを目指します



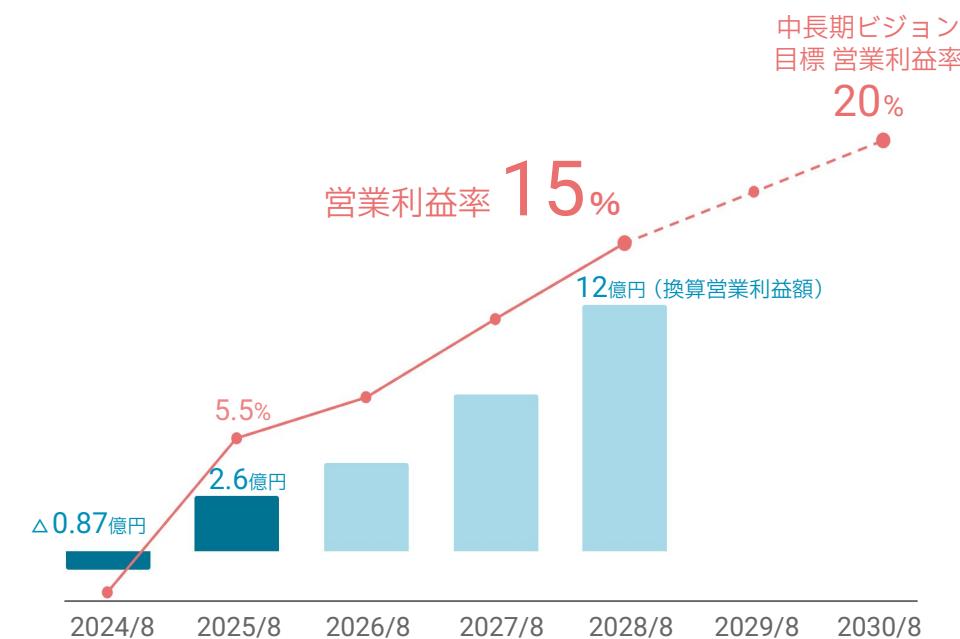
## チームスピリットの成長戦略：中期経営計画（3ヵ年）

中長期ビジョン達成に向けたマイルストーンとして、3ヵ年の中期経営計画を策定

## 売上 及び ARR目標



營業利益目標



# 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月期は增收・増益トレンドの加速の実現を追求します

(百万円、別記ある場合を除く)	2024/8期	2025/8期	2026/8期		
	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

注: \* 親会社株主に帰属する純利益

# 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います。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はありません。
- 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：2026年8月期（2025年9月1日～2026年8月31日）を2026/8期と記載） Q1～Q4：四半期会計期間、H1：上半年、H2：下半期
	セグメントについて	エンタープライズ：1社当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社当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 スマール：1社当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） スマール企業（市場）：従業員が199名以下の企業（それを対象とした市場）

