

会社概要と今後の成長戦略について

株式会社チームスピリット

2022年11月

東証GRT : 4397

01 — 会社・事業概要

ミッション・ビジョン

ミッション

すべての人を、創造する人に。

ビジョン

個を強く、チームを強く。

働くすべての人が創造性を發揮し、
自分らしくイキイキと働ける世界を実現する

チームスピリットが解決する社会課題と目指す姿

一人ひとりが自分らしくイキイキと働く世界を実現する

「働く」ことを巡る日本の社会課題

- ・ 労働人口の減少
- ・ 労働生産性の低下
- ・ デジタル化への遅れ

「働く」ことを巡る 日本企業が抱える経営課題

- ・ イノベーション人材の育成
- ・ 新しい働き方の模索
- ・ 内部統制の実現

TeamSpiritシリーズが解決すること

$$\frac{\text{附加価値}}{\text{労働投入量}} = \frac{\text{価値創造支援}}{\text{効率化支援}}$$

人的資本経営の実現

TeamSpiritシリーズ

毎日利用するシステムを一体化し、活動データをリアルタイムに分析

効率化支援

基幹システム
(ERP)

財務会計

給与計算

管理会計

原価管理

効率的な
データ収集

高度な
内部統制

TeamSpirit

レポート
ダッシュボード



勤怠管理

経費精算

社内SNS

工数管理

電子稟議

価値創造支援

従業員



担当者

コーチング
労務管理



マネージャー
本部スタッフ

プロダクトラインアップ

「TeamSpirit」シリーズとしてターゲット企業の異なる2つのプロダクトを提供

	 TeamSpirit	 TeamSpirit EX 2021年3月に本格販売開始	
ターゲット企業	スモール 従業員 ~99名	ミッド 従業員 100~999名	エンタープライズ 従業員 1,000名以上
プロダクトの特徴	<ul style="list-style-type: none">– すべての従業員が日々利用する機能を一つに集約– 働く場所を選ばないクラウドサービス– 使いやすいUIで効率的且つ生産的な働き方を実現		<ul style="list-style-type: none">– エンタープライズ企業が求める特有の機能を充実させたエンタープライズ企業版「TeamSpirit」

02 — 主要経営指標の推移

数字で見るチームスピリット(2022年8月期終了時点)

ARR

2,900百万円

YoY +17.4

ライセンス数

382,046

YoY +18.8

月次解約率（ライセンス数ベース）

0.46%

YoY -0.19pt

リカーリングレベニュー比率
(四半期ベース)

92.0%

YoY +1.0Pt

契約社数

1,644社

YoY +113社

従業員数

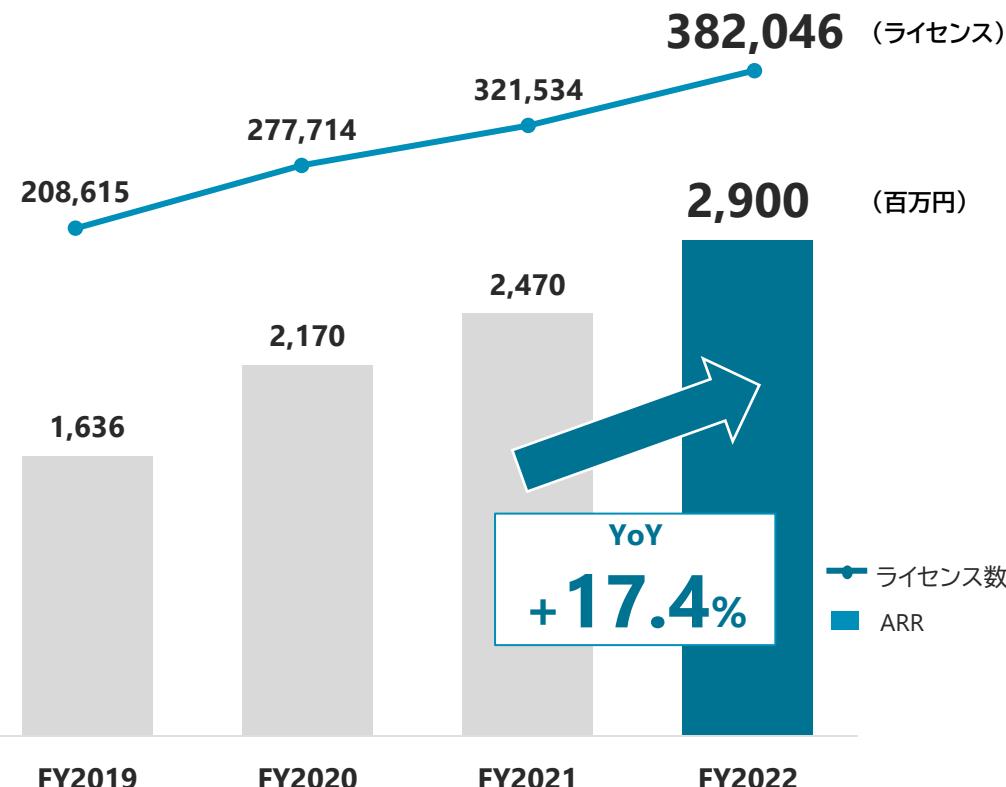
160名

YoY +26名

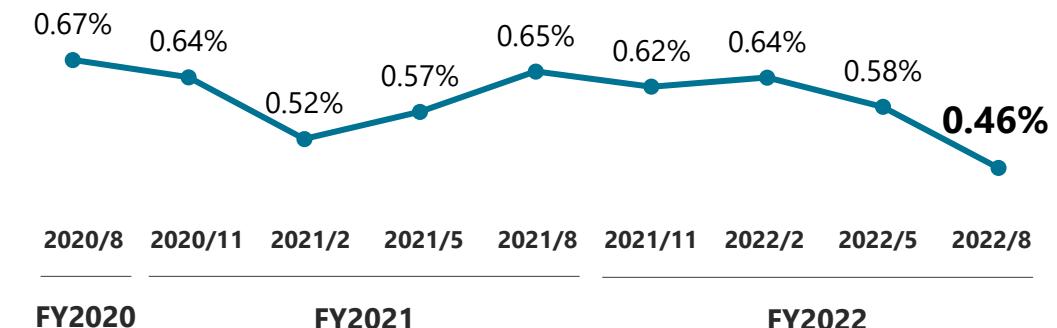
ARR／ライセンス数の推移と解約率

ARR／ライセンス数の着実な成長と低解約率を実現

—— ARR／ライセンス数の推移 ——



—— 月次解約率(ライセンス数ベース) ——

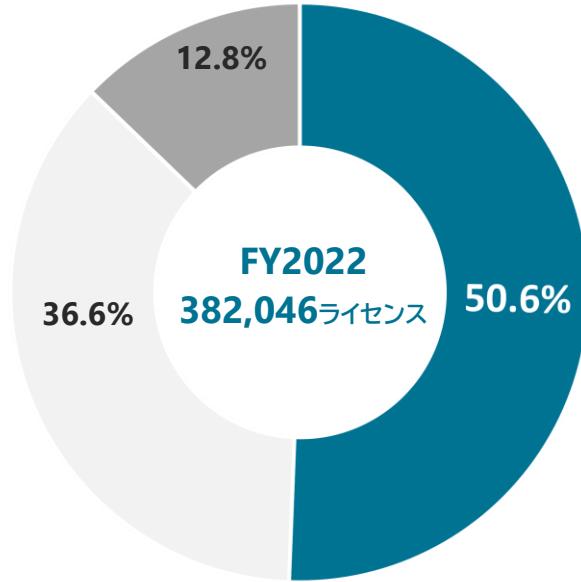


中堅以上企業を中心とした顧客基盤

SaaS開拓余地の大きな、中堅以上企業に選ばれるサービス

規格別セグメント内訳

ライセンス数の約半分を
中堅以上企業が占める



- 契約数500ライセンス以上の企業
- 契約数100~499ライセンスの企業
- 契約数99ライセンス以下の企業

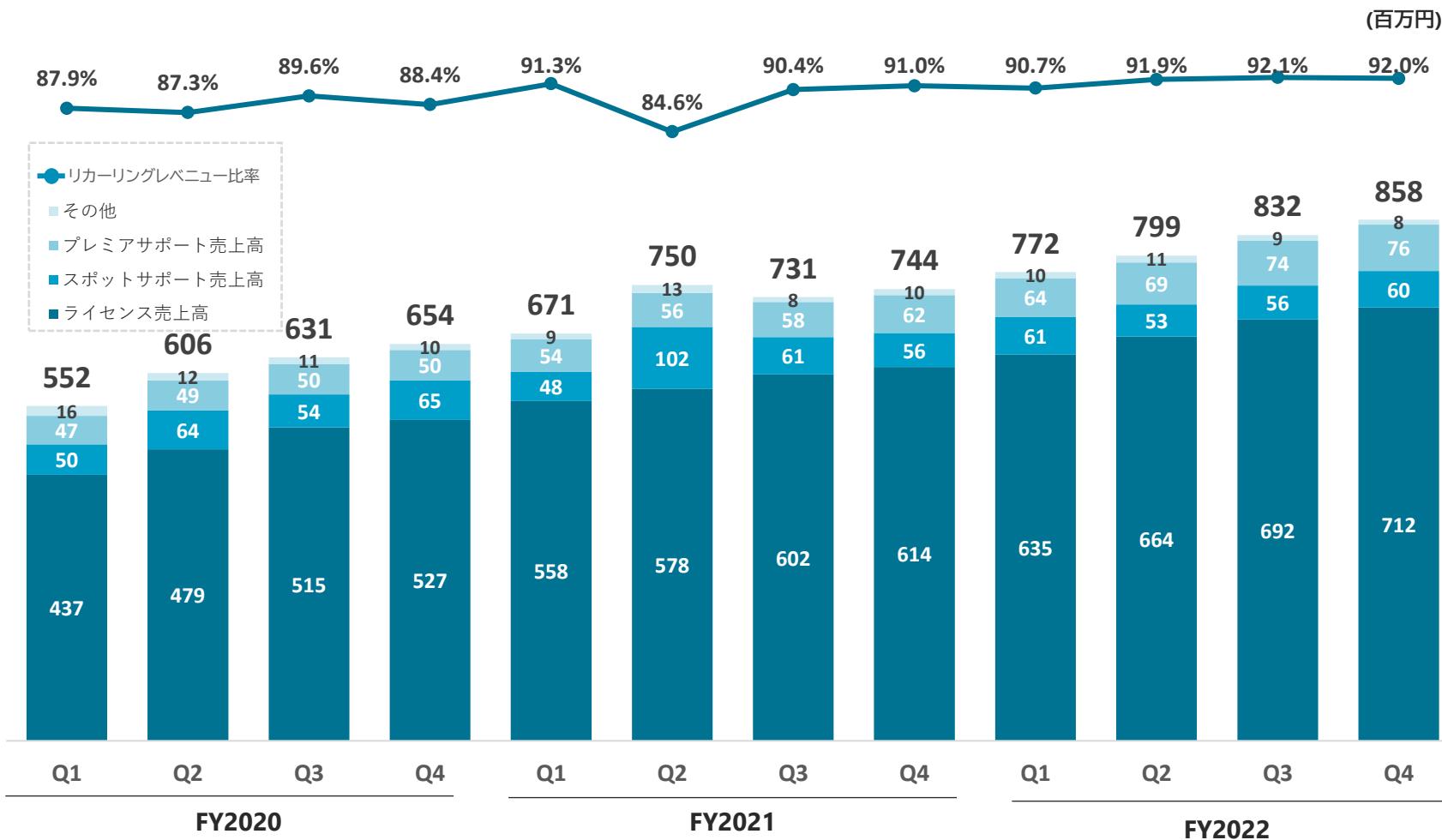
TeamSpiritシリーズ導入企業



2018～2020年に上場した
グロース市場上場企業の
約4社に1社が
TeamSpiritを利用

売上高／リカーリングレベニュー比率

売上高は着実に成長を続けており、ストック型収入のリカーリングレベニュー比率は約9割



03 — 成長戦略と事業計画

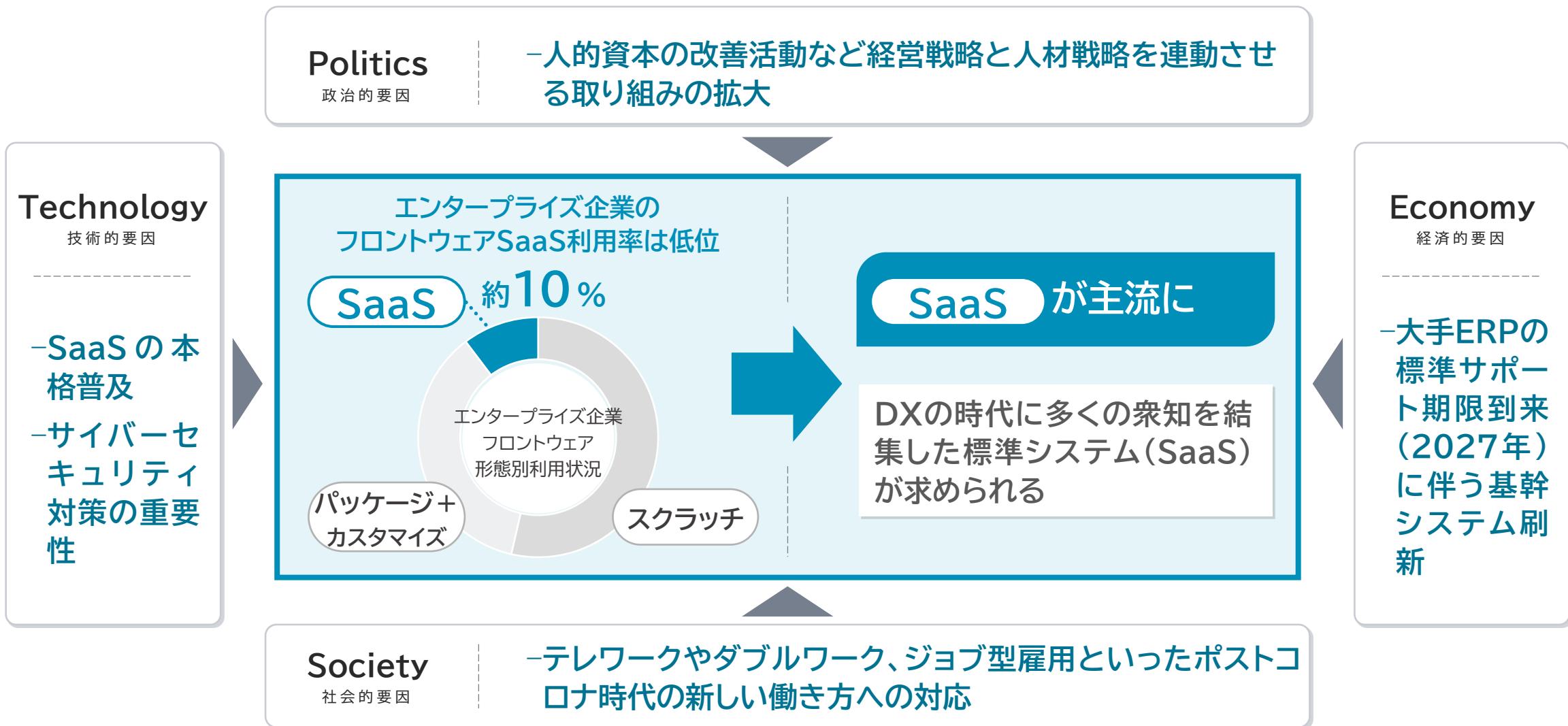
市場環境

ターゲット市場には広大な開拓余地が存在



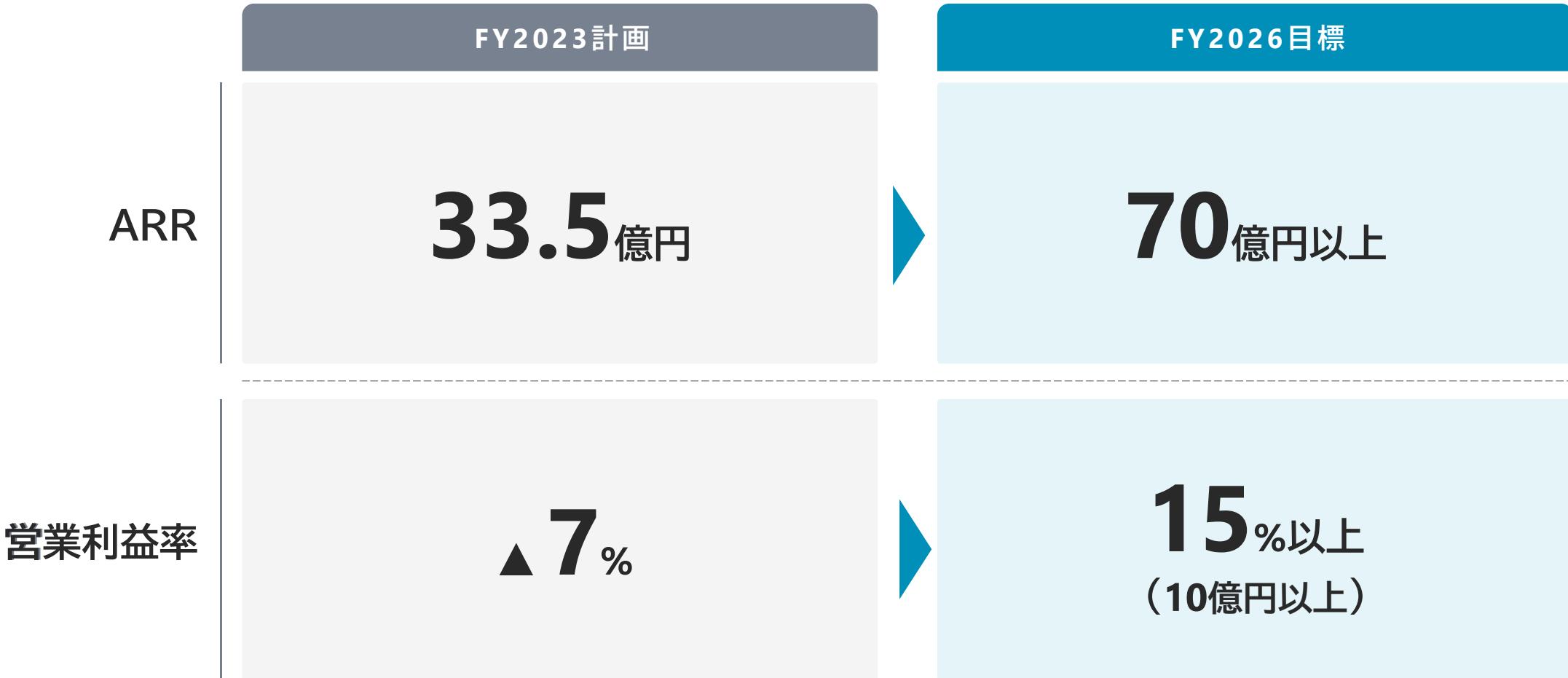
《最重要経営課題》エンタープライズ市場開拓

スクラッチ／パッケージシステムを、SaaS(TeamSpirit EX)でリプレイスしていく戦略



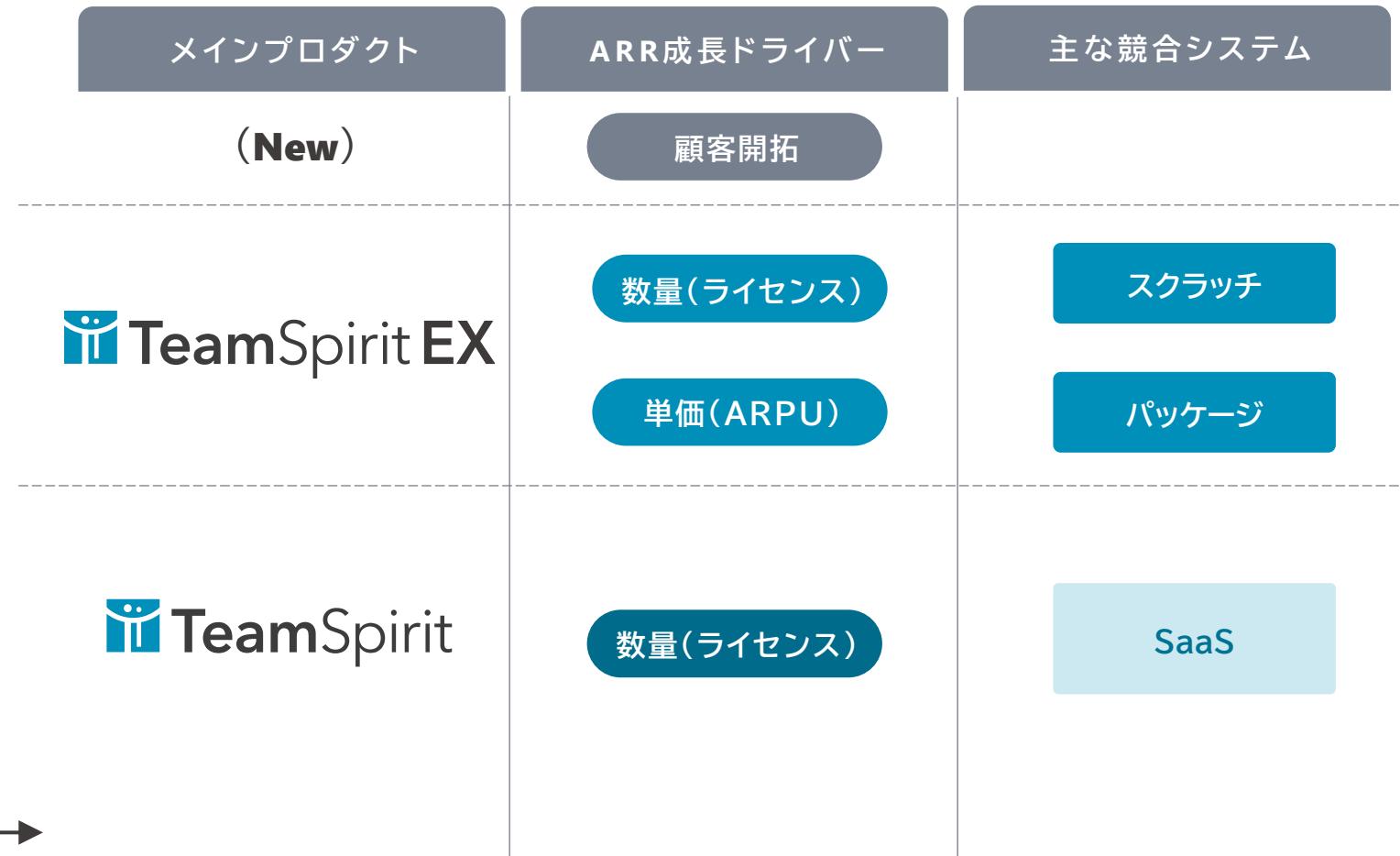
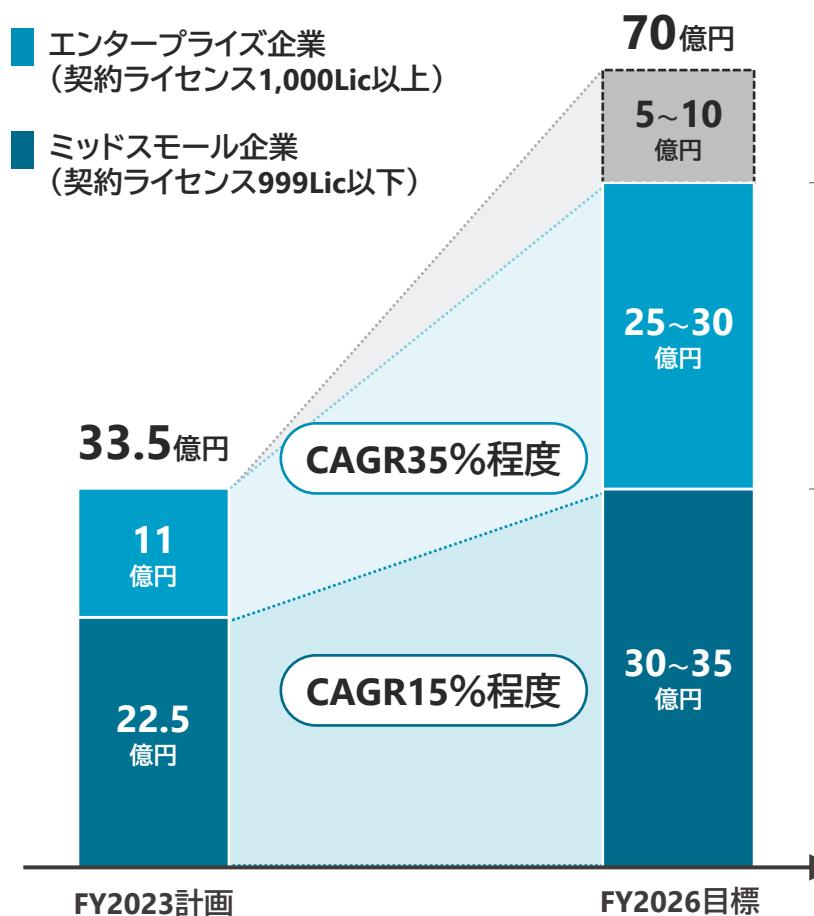
中期事業計画の定量目標

ARRの着実な成長と収益性の改善にコミット



【ARR】FY2026目標達成に向けたイメージ

エンタープライズ開拓戦略を推進し、ARR目標の達成を目指す



中長期収益モデル

中長期視点で費用を最適化し、FY2026時点で営業利益率15%以上を目指す

		FY2022実績	FY2023計画	FY2026目標
売上高		32.6億円	37.5～38億円	CAGR 15%以上
— 売上高比率 —		— 売上高比率 —	— 売上高比率 —	
仕入	- プラットフォーム仕入 - その他サービス原価	20%	20%程度	20%程度
Support	- 導入コンサルティング - カスタマーサクセス	15%	15%程度	10%程度
Development	- 開発	32%	30%程度	25%程度
S&M	- 営業 - マーケティング	13%	15%程度	15%程度
G&A	- 本社、バックオフィス	23%	27%程度*1	15%程度
営業利益		▲4%	▲7%程度*2	15%以上 (10億円以上)

すべての人を、創造する人に。

