

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発揮し、
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ける世界を実現する

「働く」ことを巡る日本の社会課題

- ・ 労働力人口の減少
- ・ 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

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

人的資本経営の実現

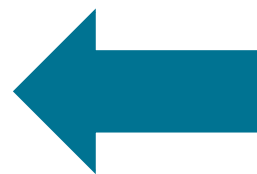
TeamSpiritシリーズ

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



効率的な
データ収集



高度な
内部統制



価値創造支援



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

ターゲット 企業	TeamSpirit		TeamSpirit EX
	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	ーすべての従業員が日々利用する機能を一つに集約 ー働く場所を選ばないクラウドサービス ー使いやすいUIで効率的且つ生産的な働き方を実現		ー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」

2021年3月に本格販売開始

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

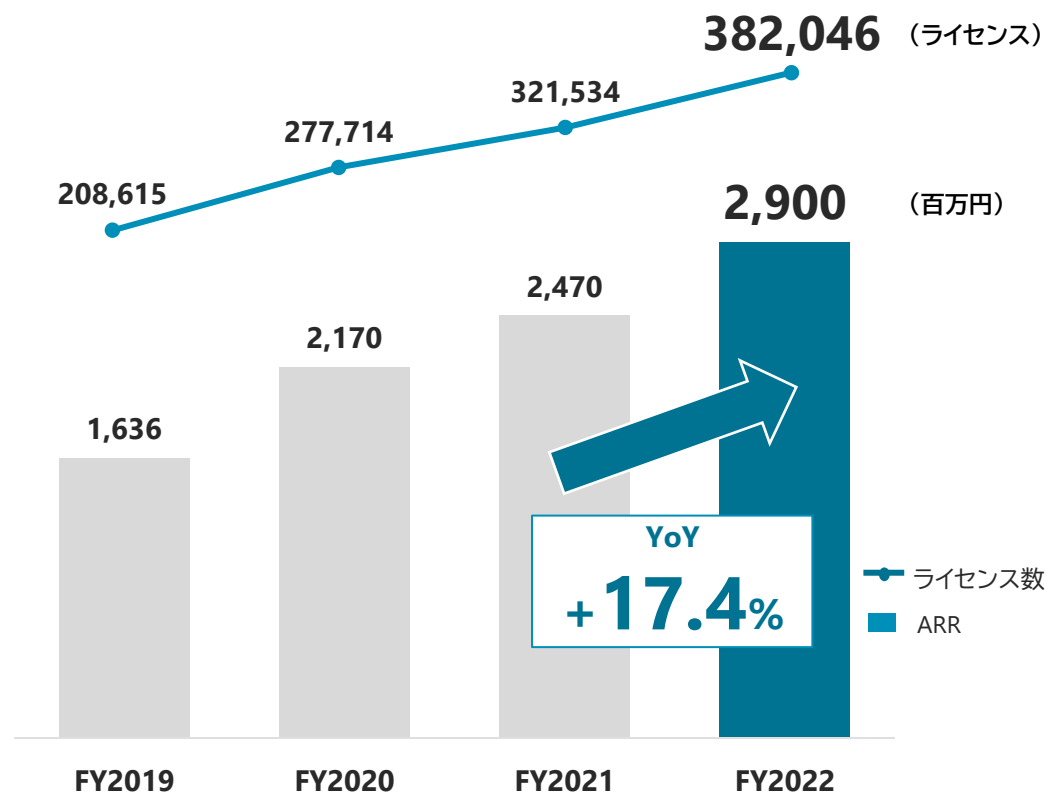
160名

YoY +26名

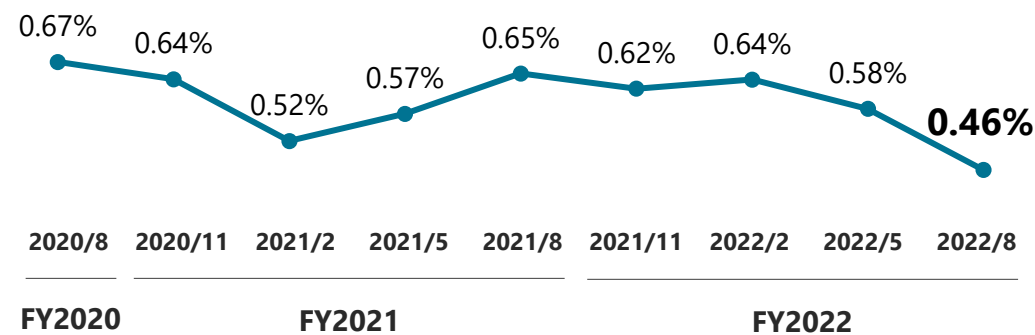
ARR／ライセンス数の推移と解約率

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)

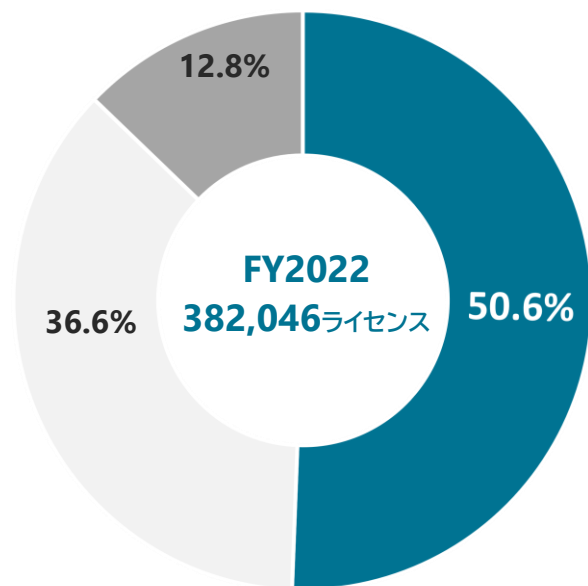


中堅以上企業を中心とした顧客基盤

SaaS開拓余地の大きな、中堅以上企業に選ばれるサービス

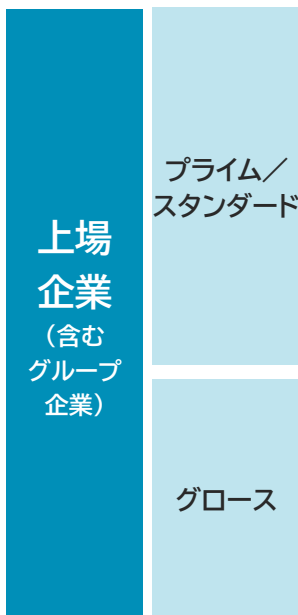
規模別セグメント内訳

ライセンス数の約半分を
中堅以上企業が占める

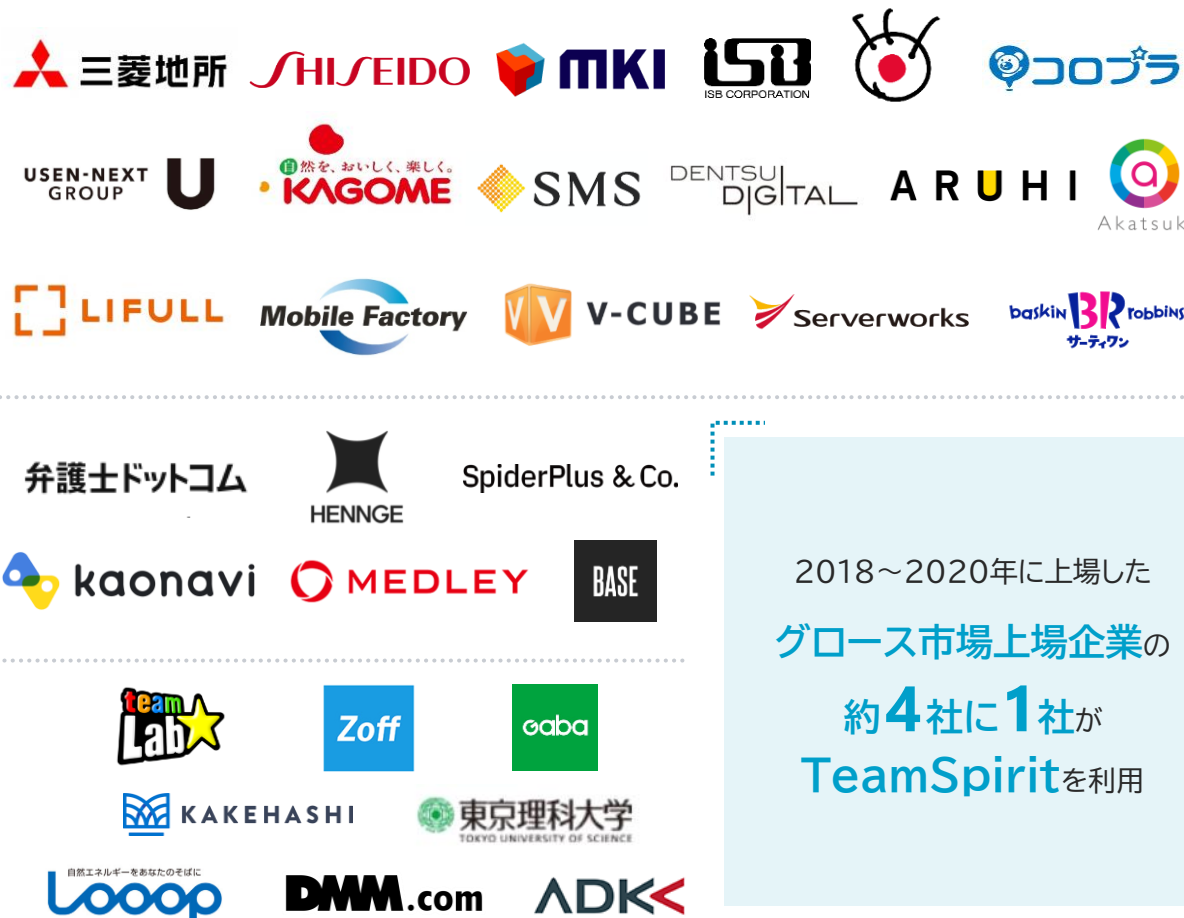


- : 契約数500ライセンス以上の企業
- : 契約数100～499ライセンスの企業
- : 契約数99ライセンス以下の企業

TeamSpiritシリーズ導入企業



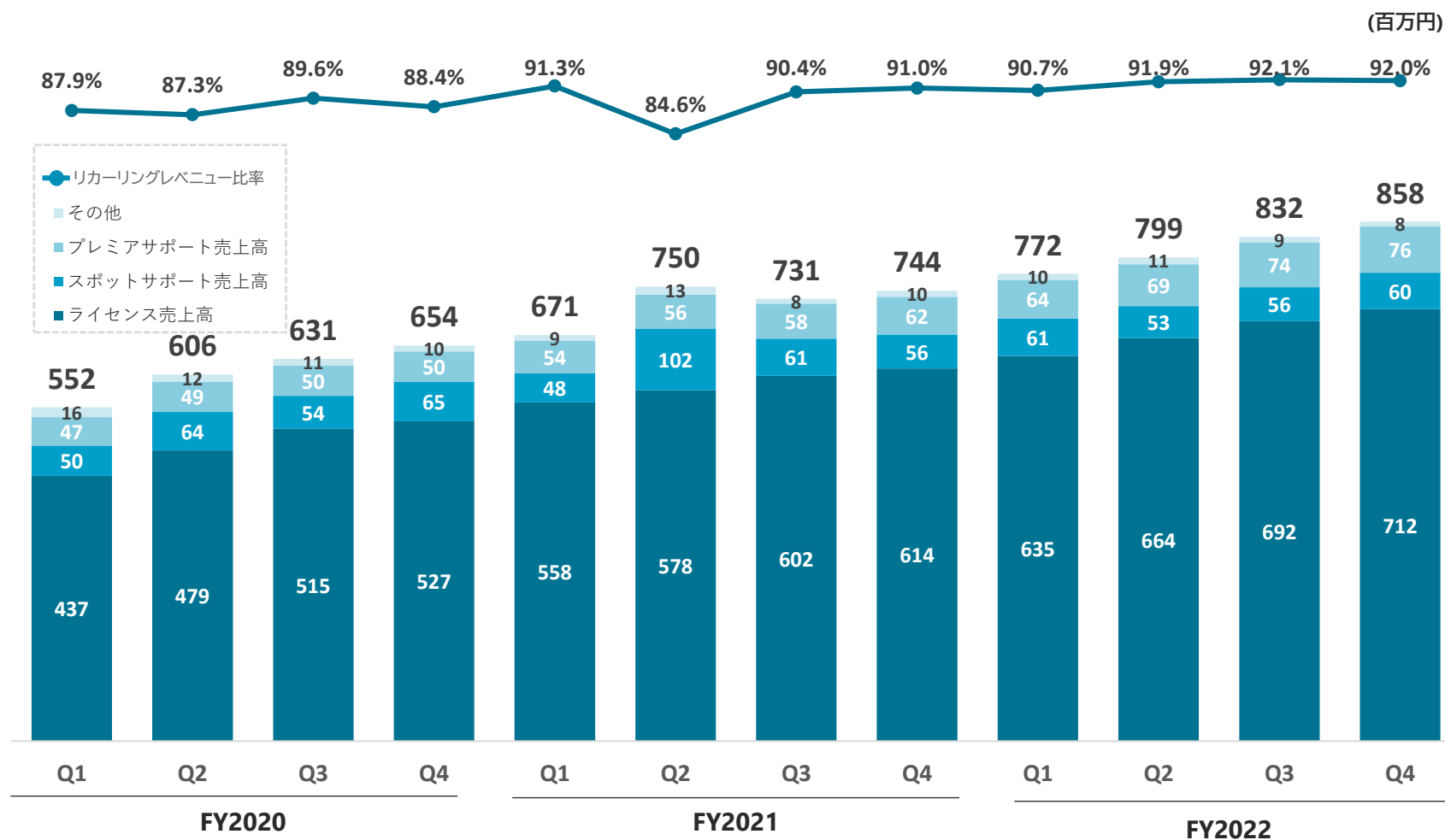
未上場企業



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



リカーリング
レベニュー比率

92.0%

ライセンス売上高
YoY成長率

+14.9%

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

市場規模

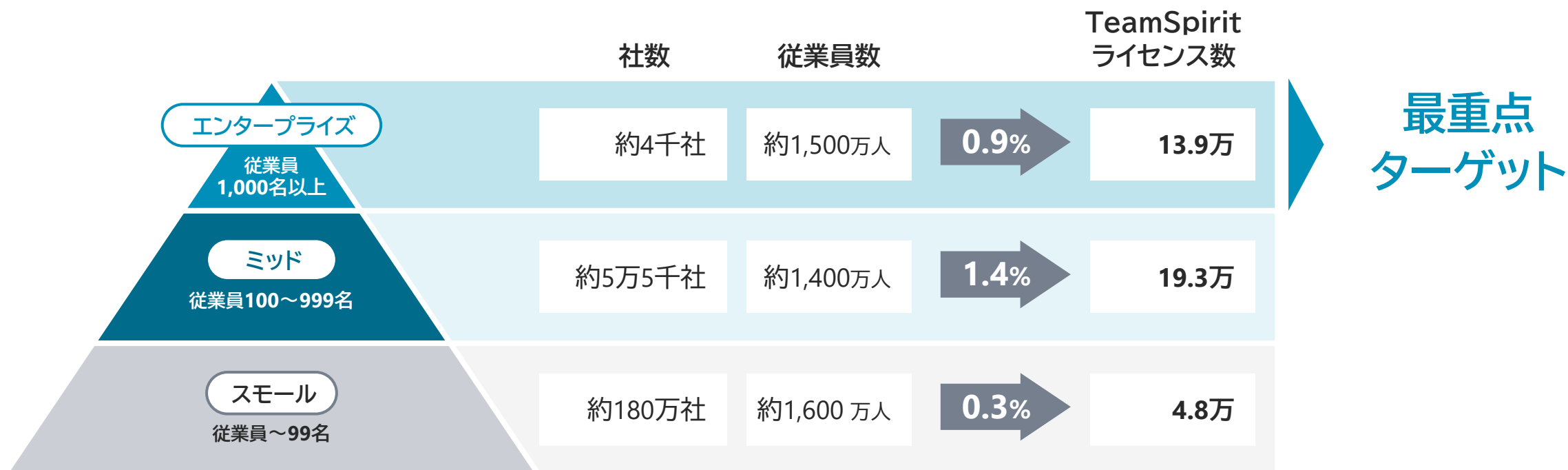
日本企業で働く全従業員
約4,500万人

×

TeamSpirit
現在の料金体系*2

= 約**3,240**億円

当社シェア
0.8%



《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

Politics

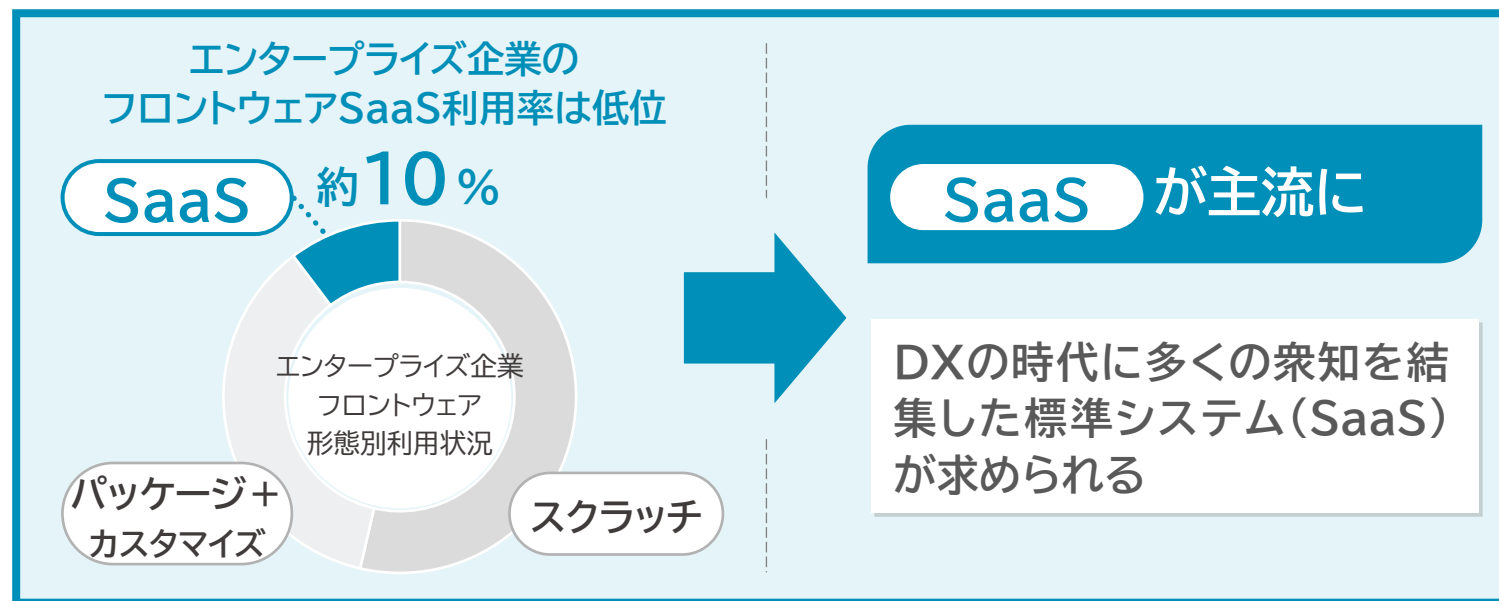
政治的要因

—人的資本の改善活動など経営戦略と人材戦略を連動させる取り組みの拡大

Technology

技術的要因

- SaaSの本格普及
- サイバーセキュリティ対策の重要性



Economy

経済的要因

- 大手ERPの標準サポート期限到来(2027年)に伴う基幹システム刷新

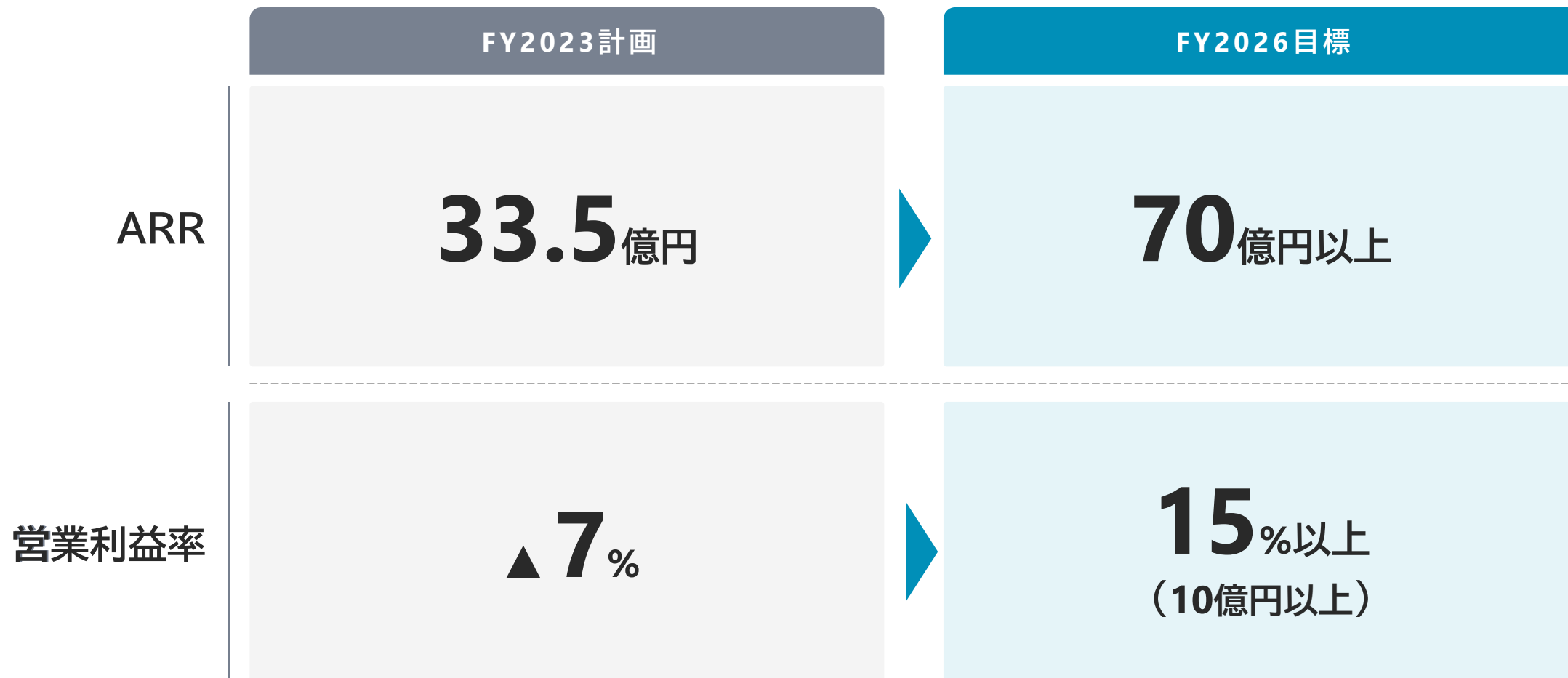
Society

社会的要因

- テレワークやダブルワーク、ジョブ型雇用といったポストコロナ時代の新しい働き方への対応

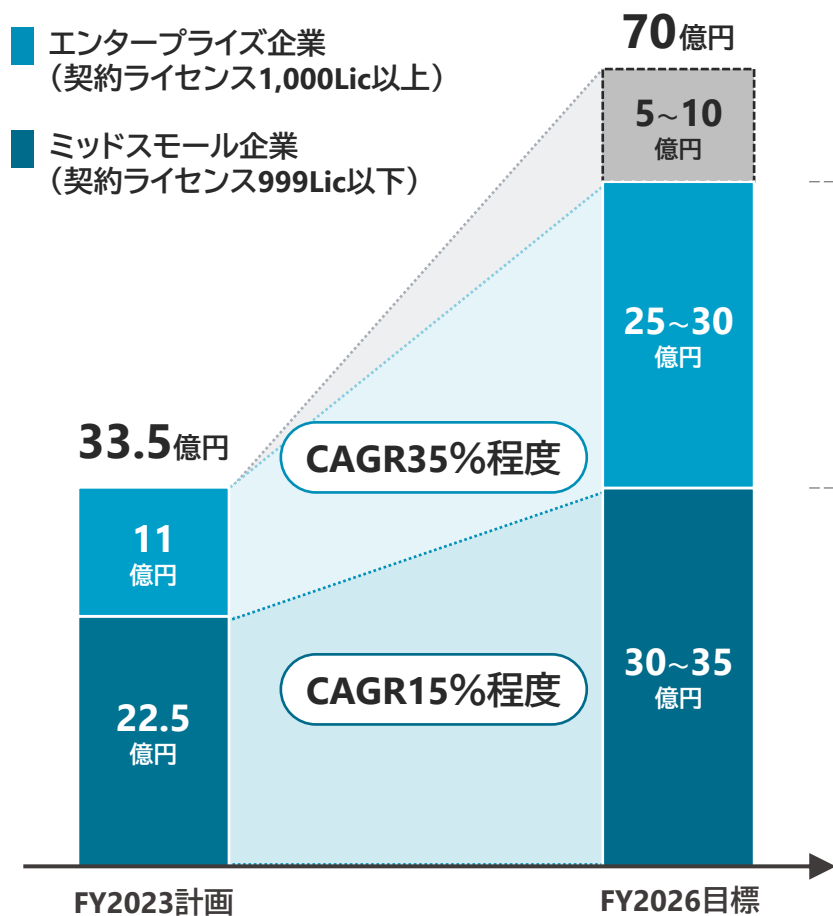
中期事業計画の定量目標

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



メインプロダクト	ARR成長ドライバー	主な競合システム
(New)	顧客開拓	
TeamSpirit EX	数量(ライセンス)	スクラッチ
	単価(ARPU)	パッケージ
TeamSpirit	数量(ライセンス)	SaaS

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—
費用	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。

