

2026
Q1

IRTV 決算説明資料：当社ご紹介 及び
Q1決算ハイライト

東証グロース：4397

株式会社チームスピリット



2026年1月19日



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

「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)

TeamSpirit





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



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

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

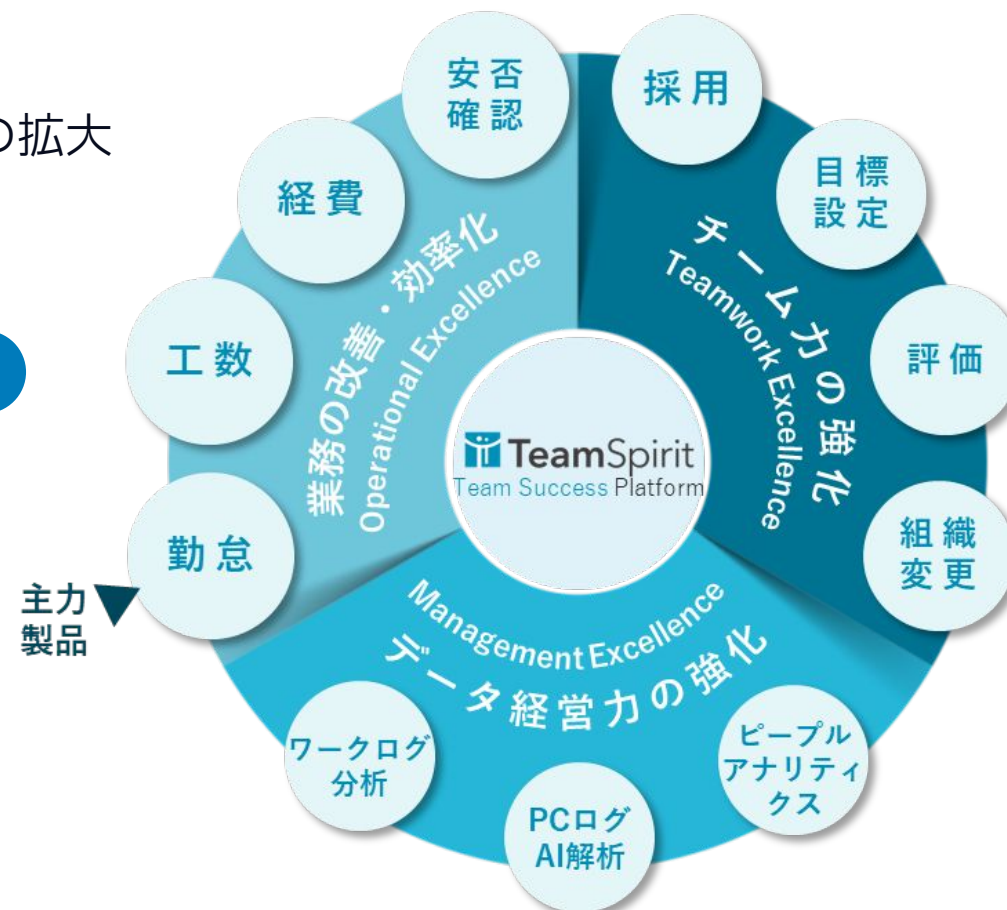
チーム力の最大化の観点から
人的資本の生産性向上

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





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

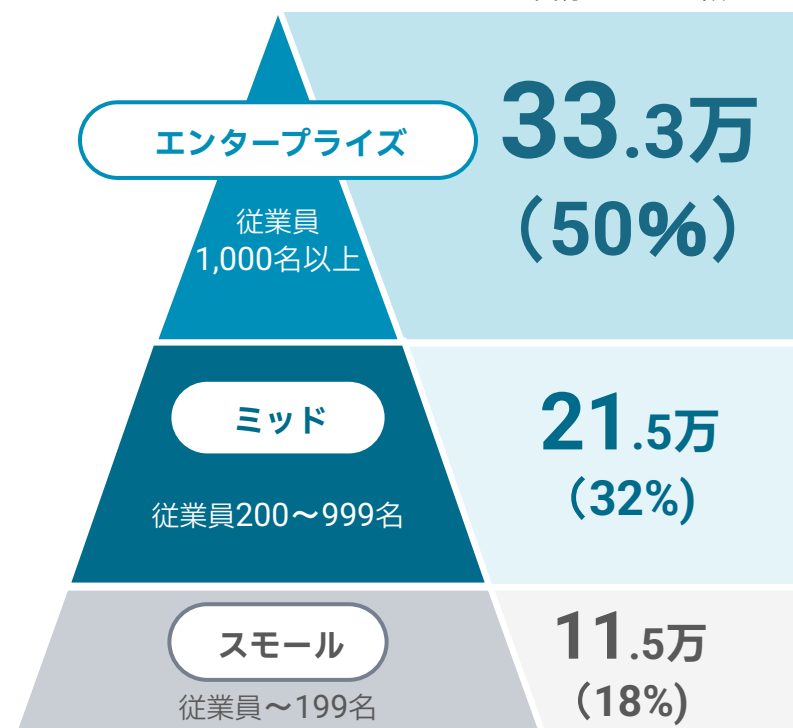
同時に持続的成長に向けマル
チプロダクト化を推進中です

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





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

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



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

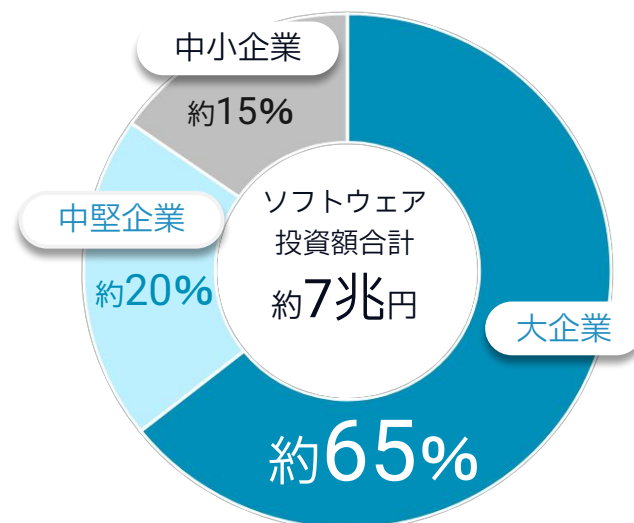
同時に持続的成長に向けマル
チプロダクト化を推進中です

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

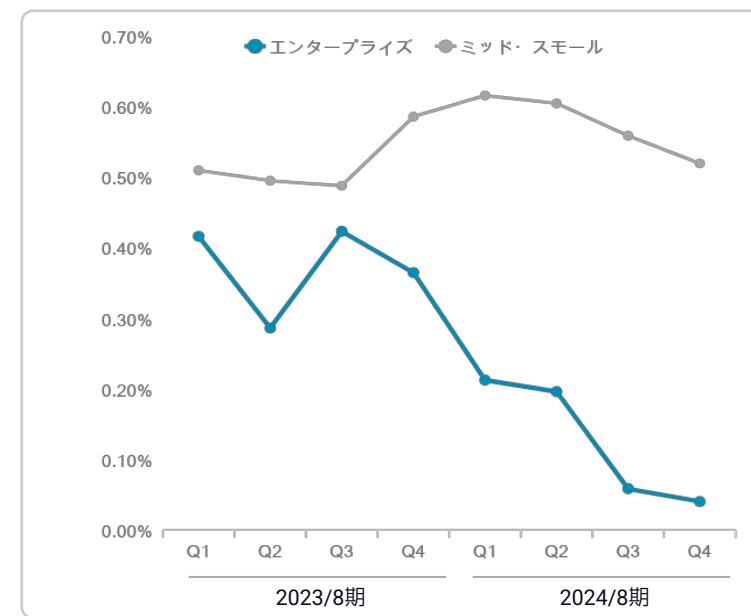
大きなIT投資予算規模

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



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

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

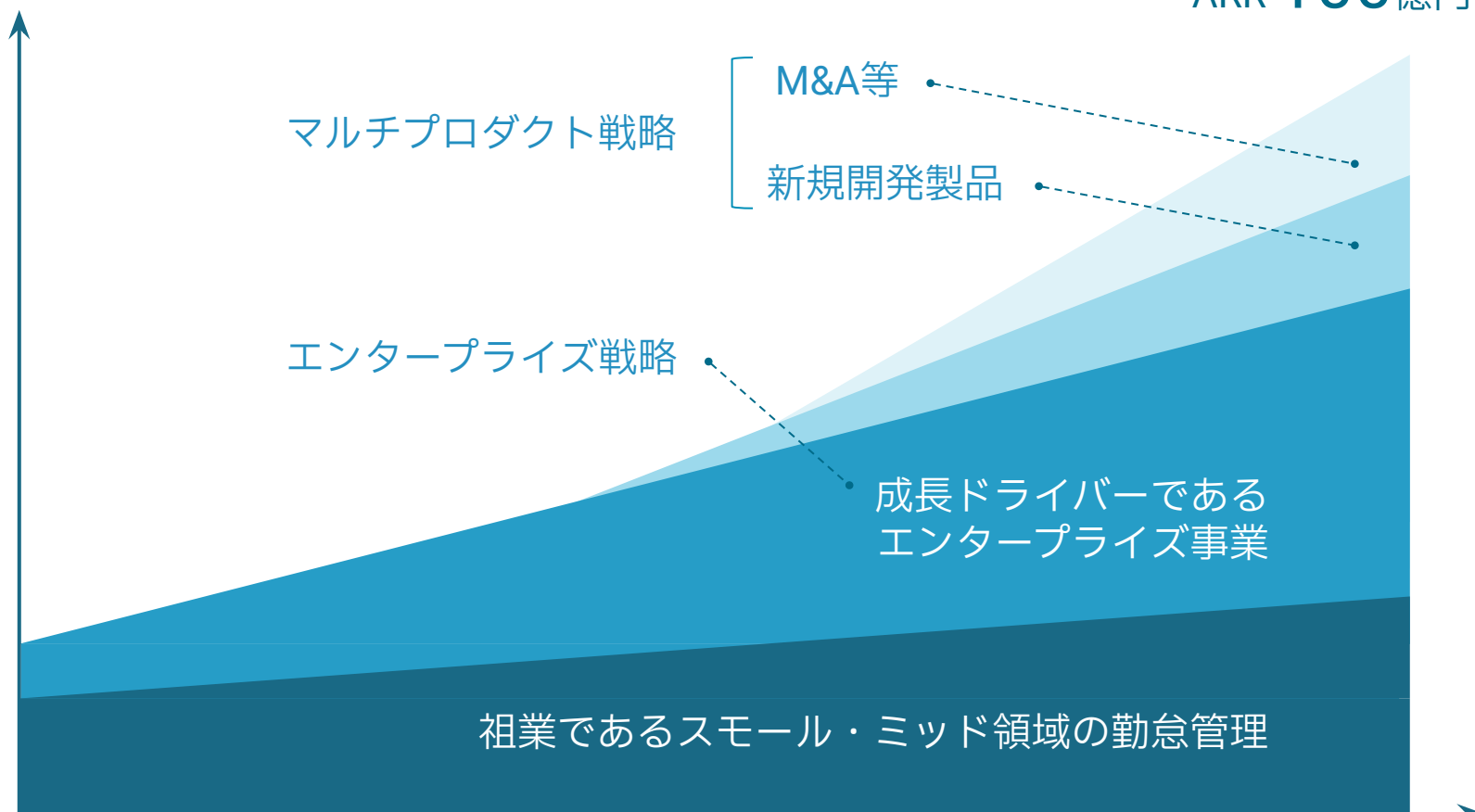


当社のご紹介 (8/9)：中長期ビジョン（5カ年）

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ています

ARR 100億円

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

- ・ 40年ぶりといわれる労働基準法の
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」

- ・ 40年ぶりといわれる労働基準法の
大改正に向けた積極対応

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

2030年

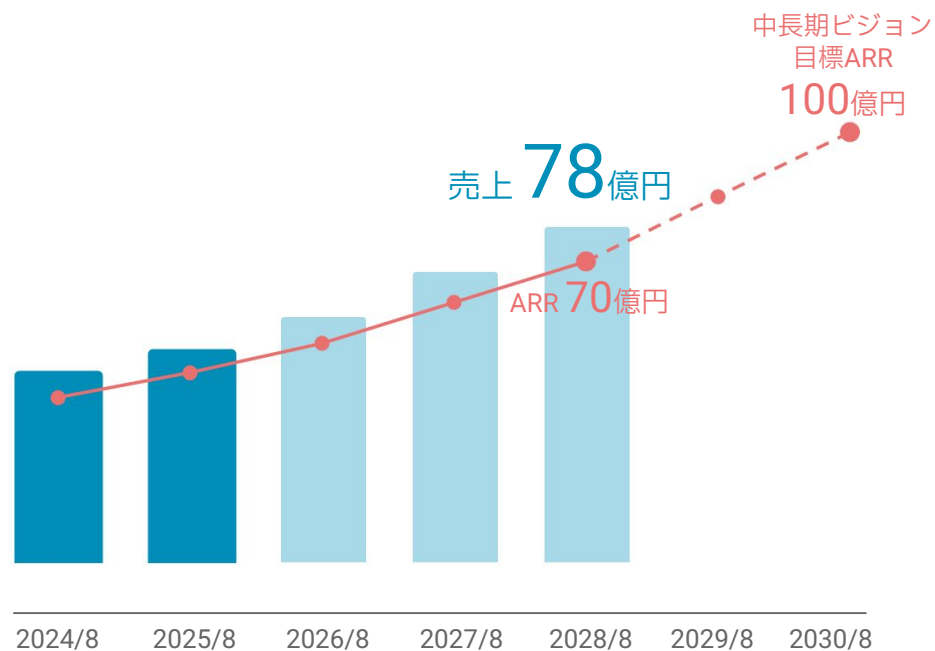
当社のご紹介 (9/9)：中期経営計画（3カ年）

10

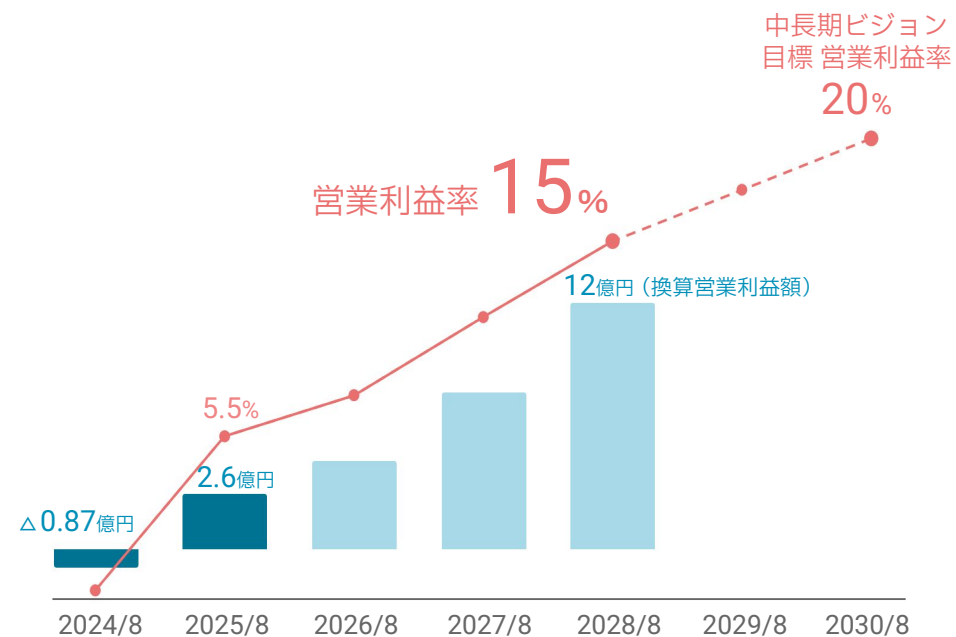
TeamSpirit

中長期ビジョン達成に向けたマイルストーンとして、3カ年の中期経営計画を公表しました

売上 及び ARR目標



営業利益目標



2026年8月期 Q1決算ハイライト

Q1決算サマリー

12

TeamSpirit

- 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%超の増収、2倍強の増益を達成

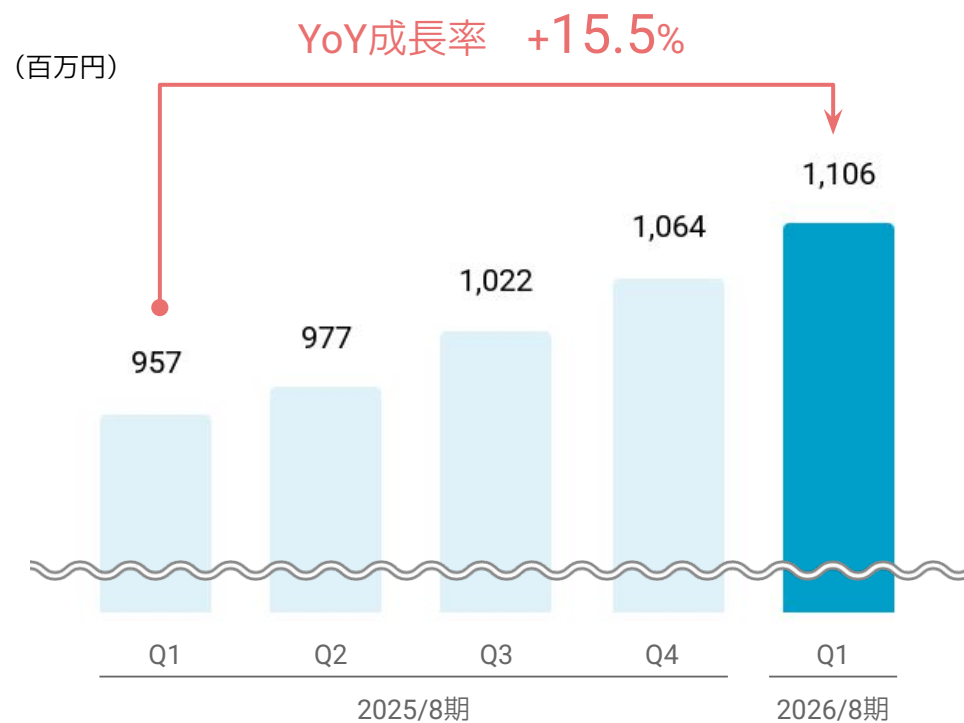
| (百万円) | 2025/8 Q1実績 | 2026/8 Q1実績 | 対前年同期比 | 2026/8 通期業績予想 | 進捗率 |
|---------------|----------------|----------------|---------|------------------|-----------|
| 売上高 | 1,147 | 1,411 | +23.0% | 5,700 | 24.8% |
| ライセンス | 957 | 1,106 | +15.5% | 4,600 | 24.1% |
| プロフェッショナルサービス | 189 | 304 | +60.6% | 1,100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

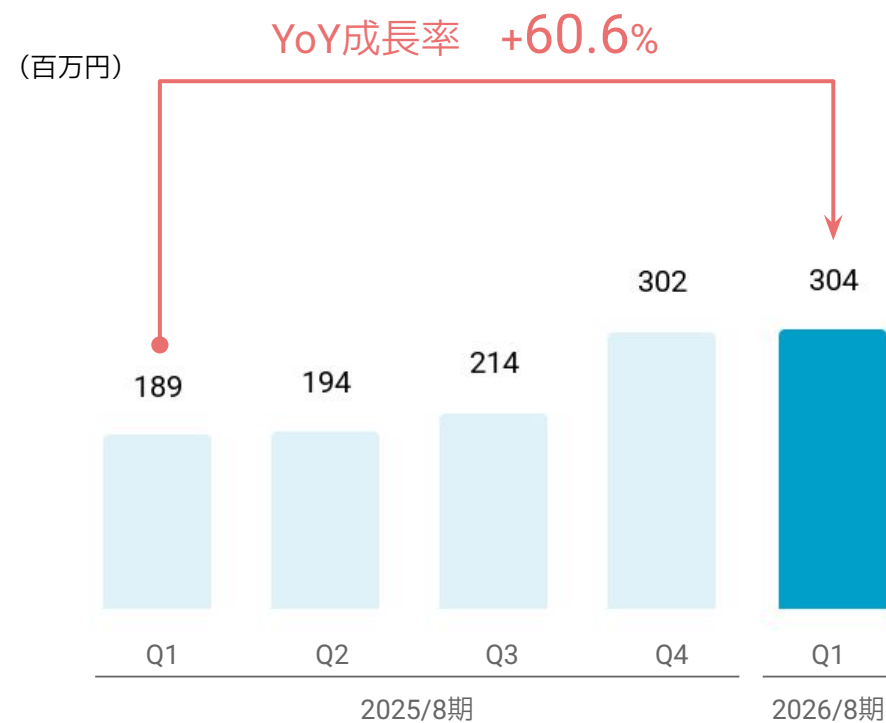
*2 ARR: Annual Recurring Revenue 毎年決まって得られるもので初期導入分など一時的なものは含まず、主にサブスクリプションサービス（月額・年額制）から得られる売上を指す

- 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増収

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*1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

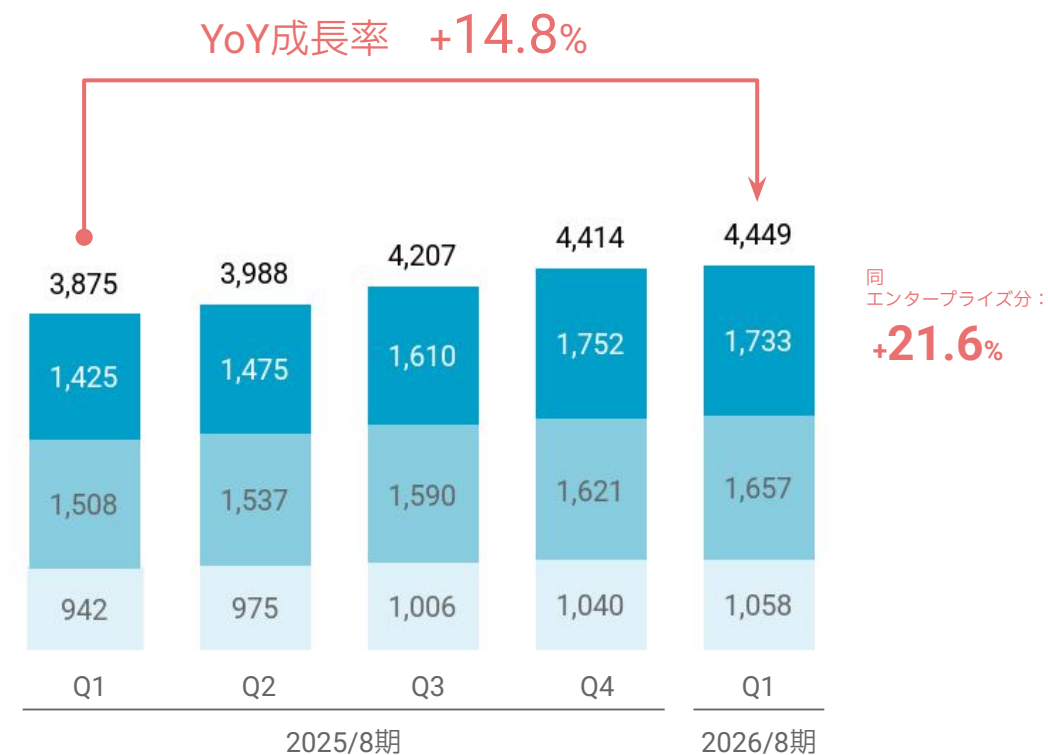
ライセンス数

(万Lic)



ARR

(百万円)

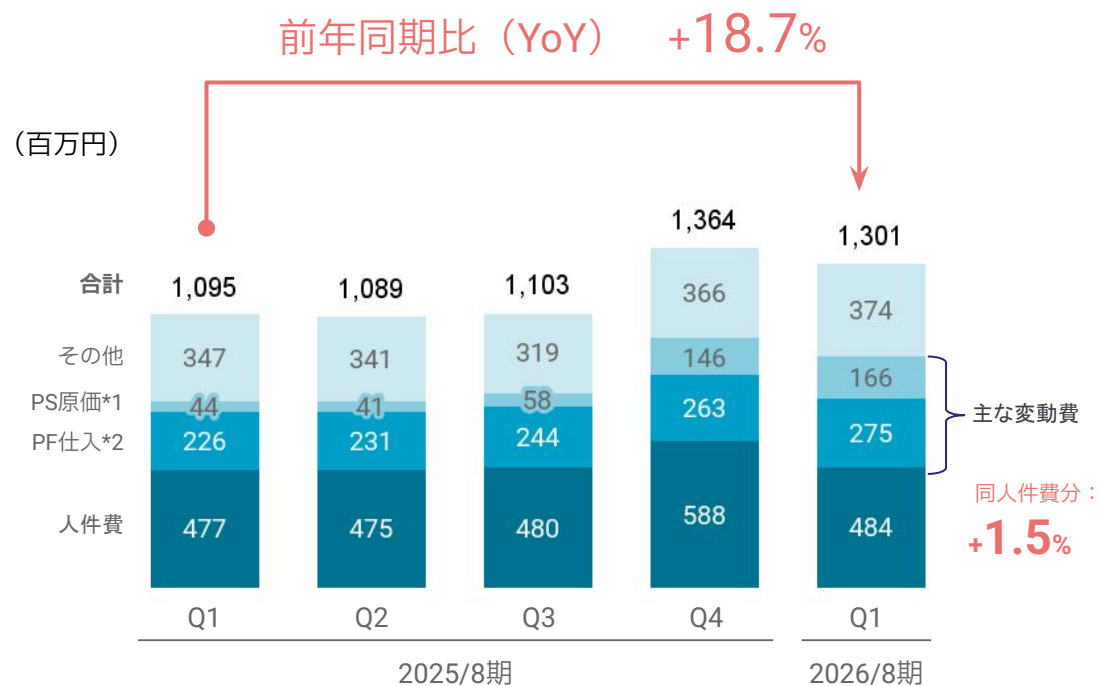


注: *1 1社当たりの契約ライセンス数による顧客セグメントの定義は次の通り エンタープライズ: 1,000ライセンス以上 ミッド: 200~999ライセンス スモール: 199ライセンス以下

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



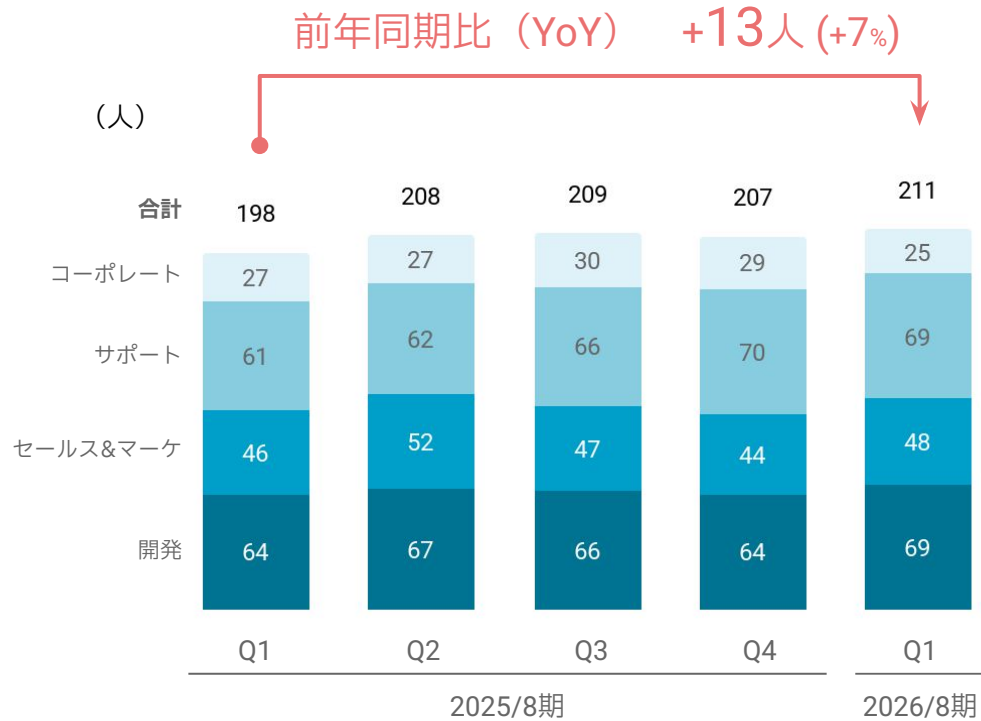
注: *1 プロフェッショナルサービス原価 プロフェッショナルサービス売上に対応する原価であり、主として導入パートナーに対する業務委託費

*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

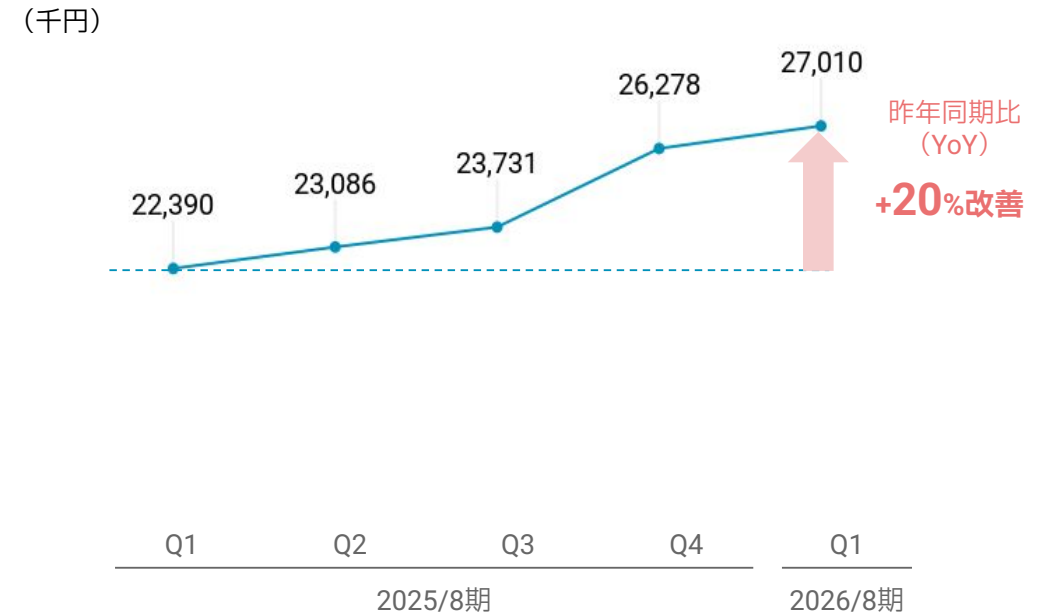
従業員数 及び 一人当たり売上高推移

- 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*1



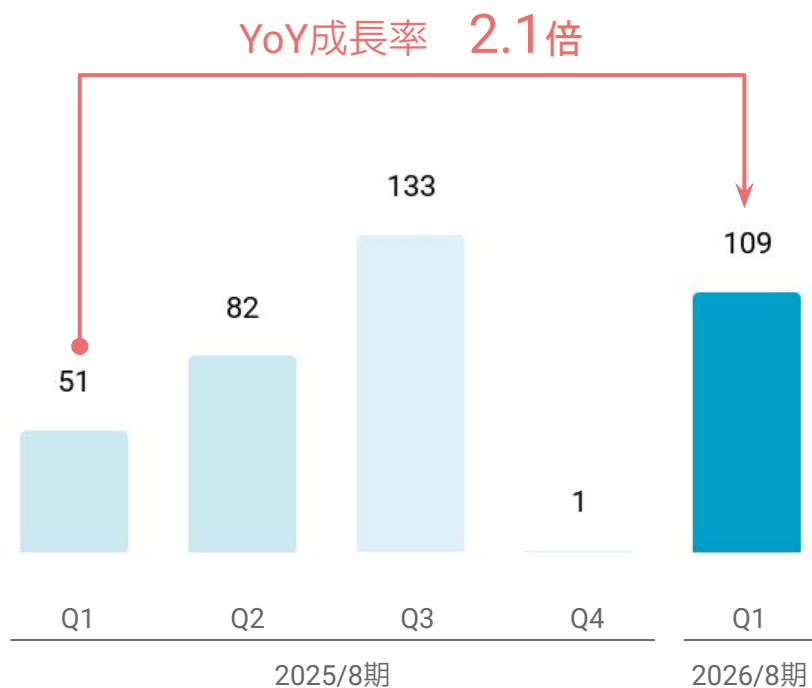
注: *1 各四半期毎の売上高を、当該四半期の期首と期末の従業員数の平均値で除算し4倍して年換算したもの

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

(百万円)



営業利益率

