

2026
Q3

IRTV 決算説明資料：当社ご紹介 及び
Q3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7月15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70万人）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70万人）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 (3/10ページ)



企業向けIT (B2B) 事業者で

クラウド/SaaS型の
事業モデルを採用しており

「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70万人）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

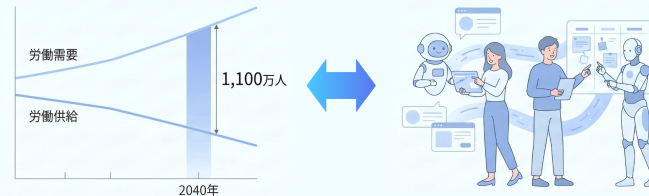
勤怠管理SaaS事業のエンター
プライズ企業向け拡販に注力し

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

チームスピリットが目指す未来と提供する製品と価値

ミッションとビジョン

少子高齢化による労働需給ギャップも
AIとの協働と働き方を変えることで克服できる未来



Mission

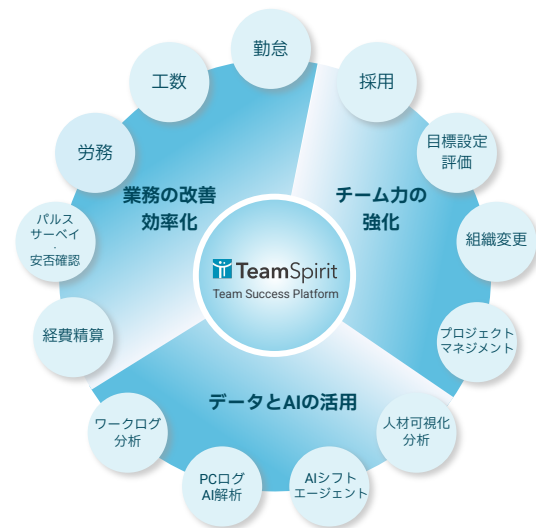
働くを変え、
チームの力を解き放つ

Vision

チームの成功を支える
プラットフォームになる

提供する製品と価値

働く人とAIの協働をチームの力として最大化するSaaSを
Team Success Platformとして提供します





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70万人）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

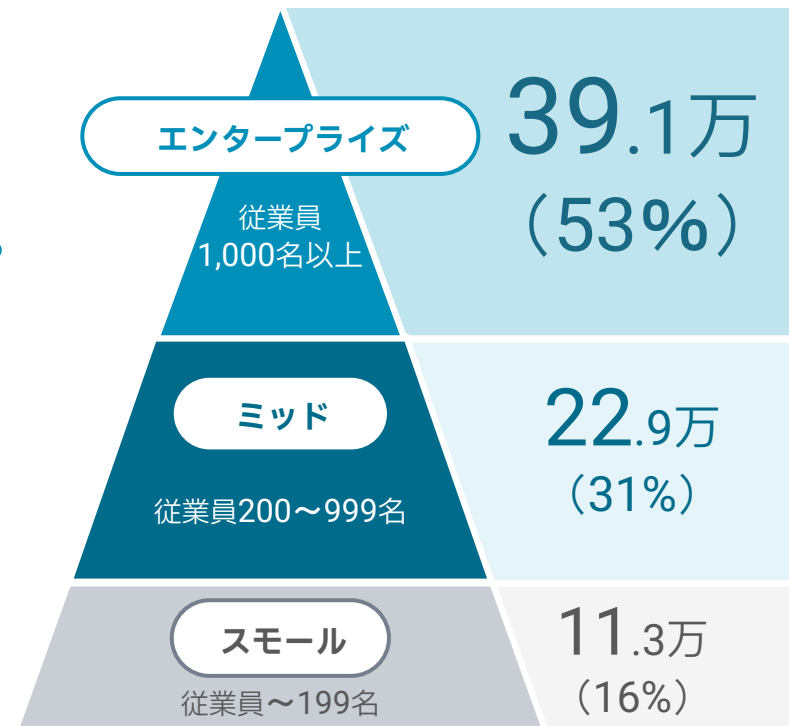
同時に持続的成長に向けマル
チプロダクト化を推進中です

チームスピリットのお客様

ご利用ユーザー数: 70万以上

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70万人）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



AppExchangeアプリランキングで3冠を達成



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70万人）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

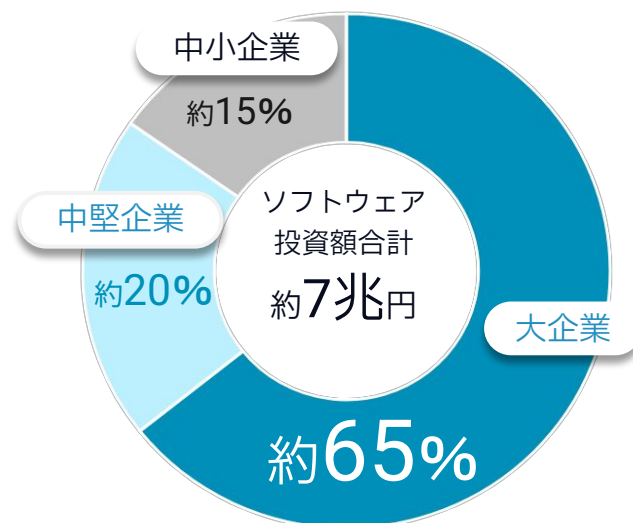
同時に持続的成長に向けマル
チプロダクト化を推進中です

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

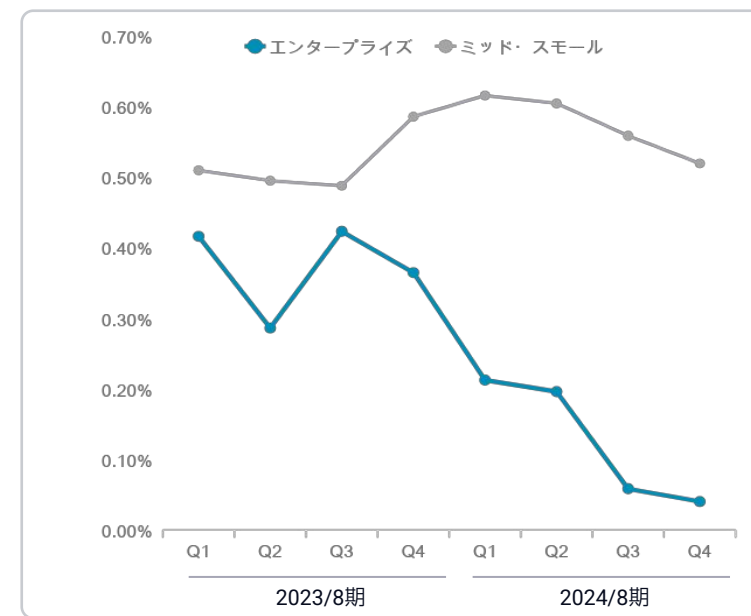
大きなIT投資予算規模

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70万人）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

(2025年4月リリース)

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

(2025年4月リリース)

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

(2025年12月リリース)

TeamSpirit パルスサーベイ

「勤怠・工数データ」と従業員の声をクロス分析
従業員のコンディション変化を捉え、エンゲージメント向上と
離職防止を支援

(2026年2月リリース)

TeamSpirit 労務管理

勤怠×労務×タレマネを一つに
人的資本経営に活きるデータ基盤の構築を支援

2026年8月リリース予定

TeamSpirit AIシフトエージェント

AIでシフト編成業務を効率化と高度化
労基法改正により見込まれるシフト編成要件の厳格化にも対応



当社のご紹介 (8/9)：中長期ビジョン（5カ年）

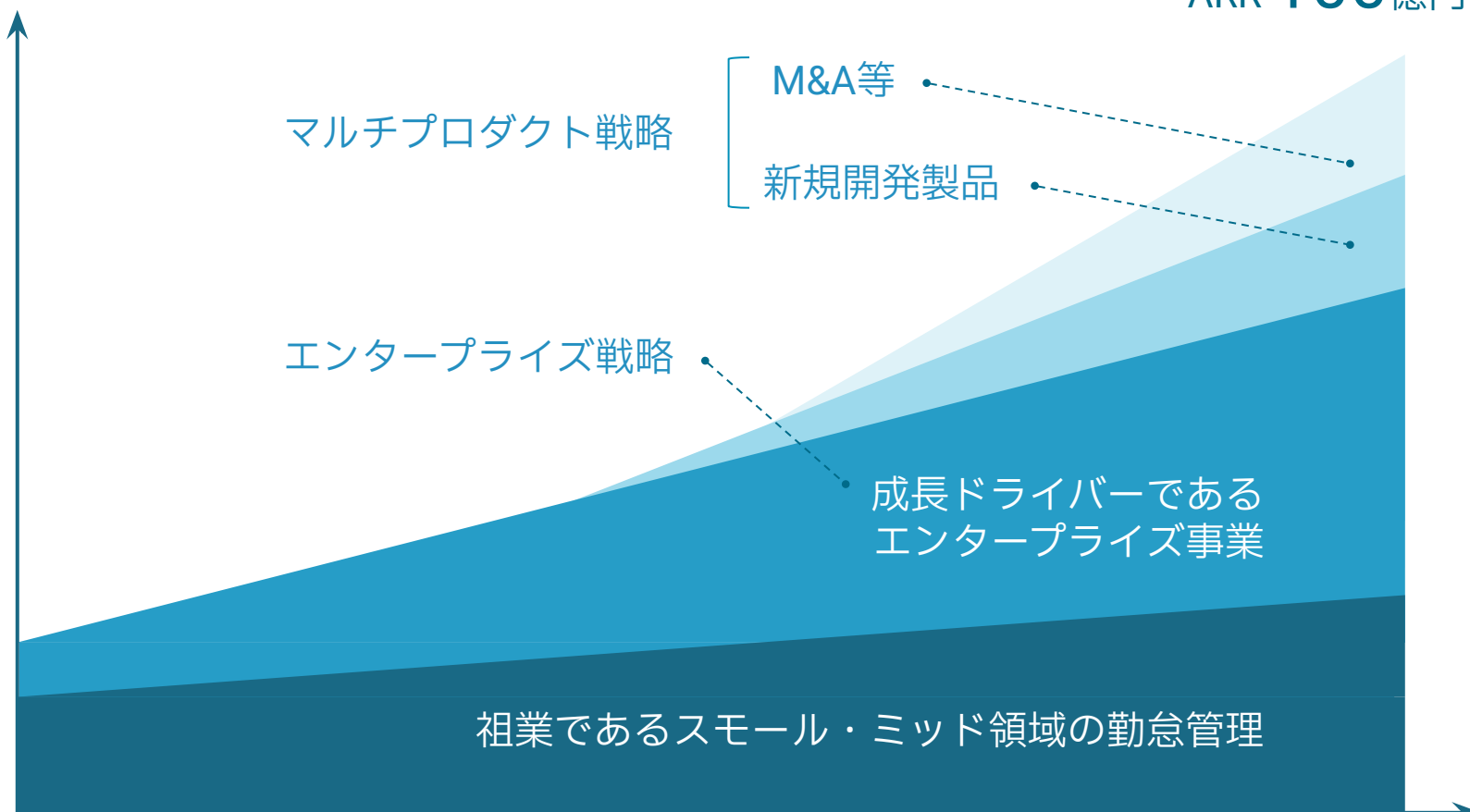
9

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

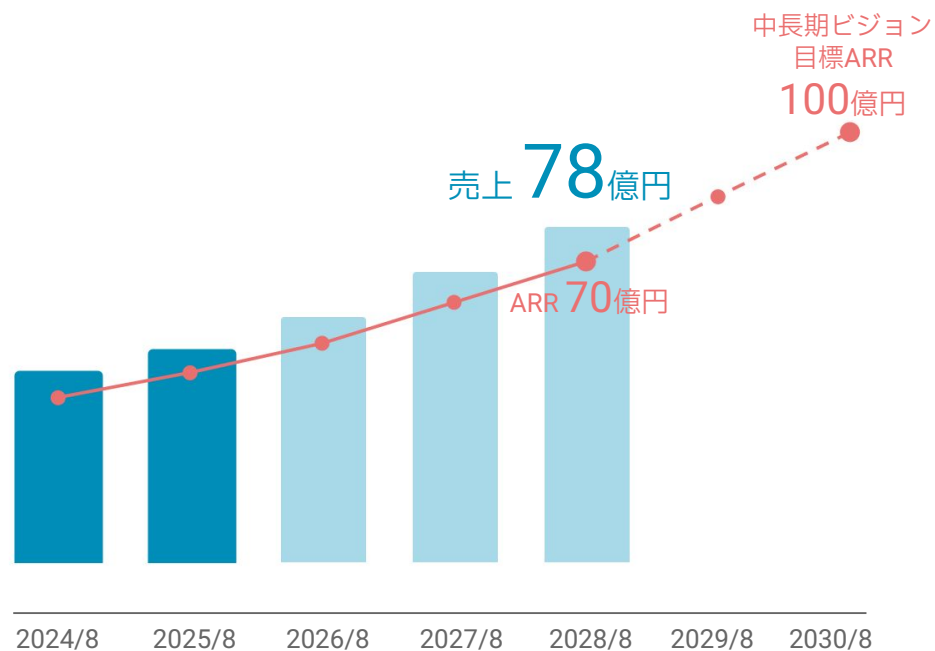
当社のご紹介 (9/9)：中期経営計画（3カ年）

10

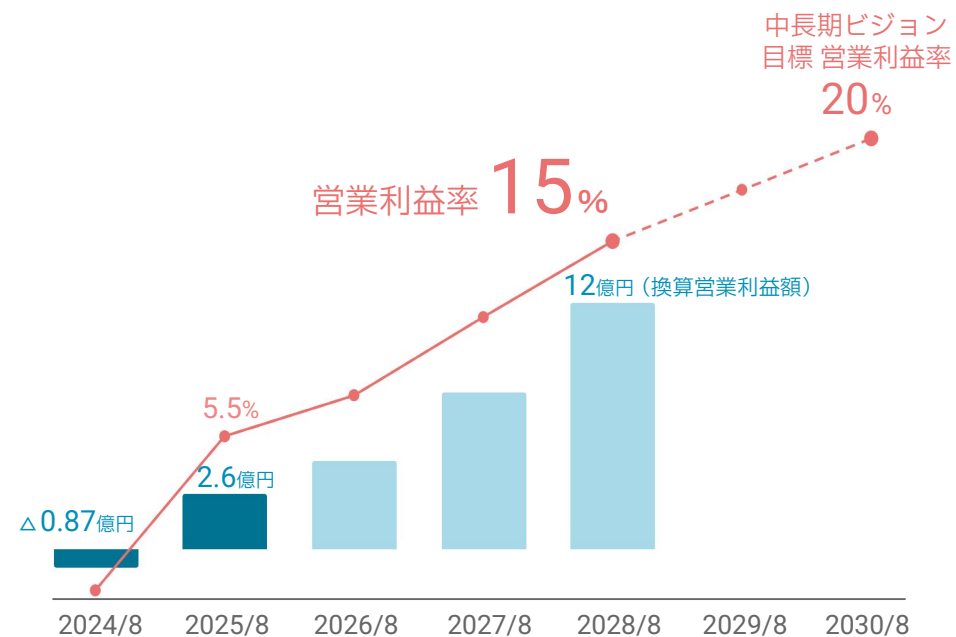
TeamSpirit

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 Q3決算ハイライト

財務数値サマリー 2026年8月期 第3四半期

- 当社のサービス提供基盤であるSalesforce社プラットフォームのセキュリティ強化の強制適用開始により、一部商談の長期化・期ズレが発生、Q3単独（3ヶ月間）のARR純増は限定的なものに
- 一方、Q3単独の売上高は昨対+25%超の15.5億円、同営業利益もおおよそ1.5倍となる約2億円で着地
- 単独四半期の営業利益の最高額を更新、営業利益率も昨期Q3を2ポイント上回る12.8%に達し、売上高と営業利益の順調な拡大が継続

(百万円)	2025/8 Q3実績	2026/8 Q2実績	2026/8 Q3実績	対前年同期比
売上高	1,237	1,470	1,551	+25.4%
ライセンス	1,022	1,124	1,177	+15.1%
プロフェッショナルサービス	214	346	373	+74.4%
営業利益	133	122	198	+48.2%
（営業利益率）	10.8%	8.3%	12.8%	+2.0pt
当期純利益 ^{*1}	115	80	136	+18.2%
ARR ^{*2}	4,207	4,677	4,727	+12.4%
（ARR純増）	219	228	49	△77.2%

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

財務数値サマリー 2026年8月期 第3四半期累計

- Q3累計（9ヶ月間）での売上高も昨対で+24%超の増収、営業利益は同1.6倍の増益を達成
- 同期間の通期業績予想に対する進捗率は、売上高について75%を超え順調に進捗
- 営業利益についてはQ3のタイミングでの100%達成を実現。但し、①前ページ記載のSalesforce社のセキュリティ強化策へのユーザー支援機能の開発投資と、②来期以降の事業成長の加速に向けた投資等を見込むため、現時点では予想値を据え置く（①及び②の詳細は次・次々ページで後述）

(百万円)	2025/8 Q3累計実績	2026/8 Q3累計実績	対前年同期比	2026/8 通期業績予想	進捗率
売上高	3,556	4,432	+24.7%	5,700	77.8%
ライセンス	2,957	3,407	+15.2%	4,600	74.1%
プロフェッショナルサービス	598	1,024	+71.3%	1,100	93.2%
営業利益	268	431	+60.8%	430	100.2%
（営業利益率）	7.5%	9.7%	+2.2pt	7.5%	-
当期純利益 ^{*1}	225	294	+30.6%	320	92.0%
ARR ^{*2}	4,207	4,727	+12.4%	5,000~5,100	-
（ARR純増）	370	312	△15.8%	600~700	44.6%~52.1%

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

① Salesforce社によるセキュリティ強化の強制適用開始

- Salesforce社は同社プラットフォームの利用ユーザー企業、及び、パートナー企業に対するセキュリティ強化策の強制適用開始を発表（5月発表・6月から適用開始）

2026 年 6 月から開始されるセキュリティ強化に備える

公開日: 2026.05.22
Share:   

目次

この記事で学べること

背景

6月から開始されるセキュリティ強化の概要とどのような対応が必要ですか？

管理者/特権ユーザー向けのフィッシング耐性 MFA

全従業員ユーザー向けの多要素認証 (MFA) 厳格化

ステップアップ認証: 時間ベース

ステップアップ認証: 異常な動作

トランザクションセキュリティポリシーの強化

本件に関する参考情報

Salesforce 組織での MFA の設定方法に関する参考

この記事で学べること

2026 年 6 月から順次開始される一部の Salesforce のセキュリティ強化に関する更新について、です。あわせて、今後必要となる準備について

背景

サイバー攻撃の脅威から Salesforce をご利用のお客様を保護するという当社の継続的な取り組みの一環として、Salesforce Platform 向けのセキュリティ強化を随時実施しています。2022 年 2 月より MFA の適用を利用規約上必須としておりましたが、昨今のサイバー攻撃はかつてないスピードで巧妙化を続けています。そういった脅威からお客様組織を保護するため、2026 年 6 月より、お使いの環境において順次セキュリティの強化を行ってまいります。

6 月から開始されるセキュリティ強化の概要とスケジュール

6 月から下記のセキュリティ強化が Sandbox 環境、本番環境それぞれで実施される予定です。Salesforce の UI から直接ログインいただいているお客様もシングルサインオン (SSO) でログインいただいているお客様も、すべてのお客様において確認と準備が必要な内容となります。

セキュリティ強化の概要とスケジュール

Salesforce の UI から直接ログインいただいているお客様、シングルサインオン (SSO) でログインいただいているお客様、すべてのお客様において確認と準備が必要な内容です

アップデート内容	概要	予定スケジュール*
管理者/特権ユーザー向けのフィッシング耐性 MFA 厳格化	管理者や特権ユーザー向けにフィッシング耐性 MFA が適用されます。従来の MFA 設定とは異なる場合があります。	Salesforce: 2026 年 6 月 22 日から 29 日にかけて順次適用予定 本番環境: 2026 年 6 月 15 日から 22 日にかけて順次適用予定
全従業員ユーザー向けの多要素認証 (MFA) 厳格化	従来より MFA 適用は必須ですが、改めて、すべての従業員ユーザーで Salesforce へのログイン時に MFA の適用を必須とします。	Salesforce: 2026 年 6 月 22 日から 29 日にかけて順次適用予定 本番環境: 2026 年 7 月 15 日から 22 日にかけて順次適用予定
ステップアップ認証: 時間ベース	ユーザーレポートのアクセスポートまたは信頼性の低いデバイスでログインする際に、時間ベースのステップアップ認証が適用されます。これは、ステップアップ認証の適用範囲を拡大するものではありません。	本番環境: 2026 年 6 月 22 日から 29 日にかけて順次適用予定 本番環境: 2026 年 7 月 15 日から 22 日にかけて順次適用予定
ステップアップ認証: 異常な動作	ユーザーの異常な動作が検出された場合にレポートの使用中にステップアップ認証が適用されます。	本番環境: 2026 年 6 月 22 日から 29 日にかけて順次適用予定 本番環境: 2026 年 7 月 15 日から 22 日にかけて順次適用予定
トランザクションセキュリティポリシーの強化	特定のトランザクションをより厳格に監視し、不正な取引を検出します。これは、不正な取引を検出するためのツールです。このツールは、不正な取引を検出するためのツールです。	本番環境: 2026 年 6 月 22 日から 29 日にかけて順次適用予定 本番環境: 2026 年 7 月 15 日から 22 日にかけて順次適用予定

*2026 年 6 月 25 日時点。最新のスケジュールはここからご確認ください
(最新情報は英語版をご覧ください)

<https://successip.salesforce.com/article/NAI-001221>

当社事業への影響

1

既存顧客において、Salesforce社のセキュリティ強化の強制適用開始を受けた対応が必要に

2

進行中の商談においては、同内容の説明と影響の精査・対応策の検討・提案等が求められる状況に

⇒ 商談プロセスの伸延・長期化が発生

3

将来の潜在顧客に対しても、同内容を踏まえた提案活動が必要に

前頁①への対応と、② 来期以降の事業成長の加速に向けた投資等

- 営業利益の通期業績予想値のQ3での100%達成を受け、Q4は来期以降の成長に向けた仕込みに注力する

重点投資テーマ

1

(前ページに記載の)

Salesforce社のセキュリティ強化の強制適用に対応するためのユーザー支援機能への開発投資

2

エンタープライズ領域の「更なる拡大」に向けた整備・投資（本領域は過去3年間で2倍超の規模に拡大）

3

AIを活用した製品・機能強化等、AIの活用を攻守両面で更に加速していくための投資

売上高推移

16

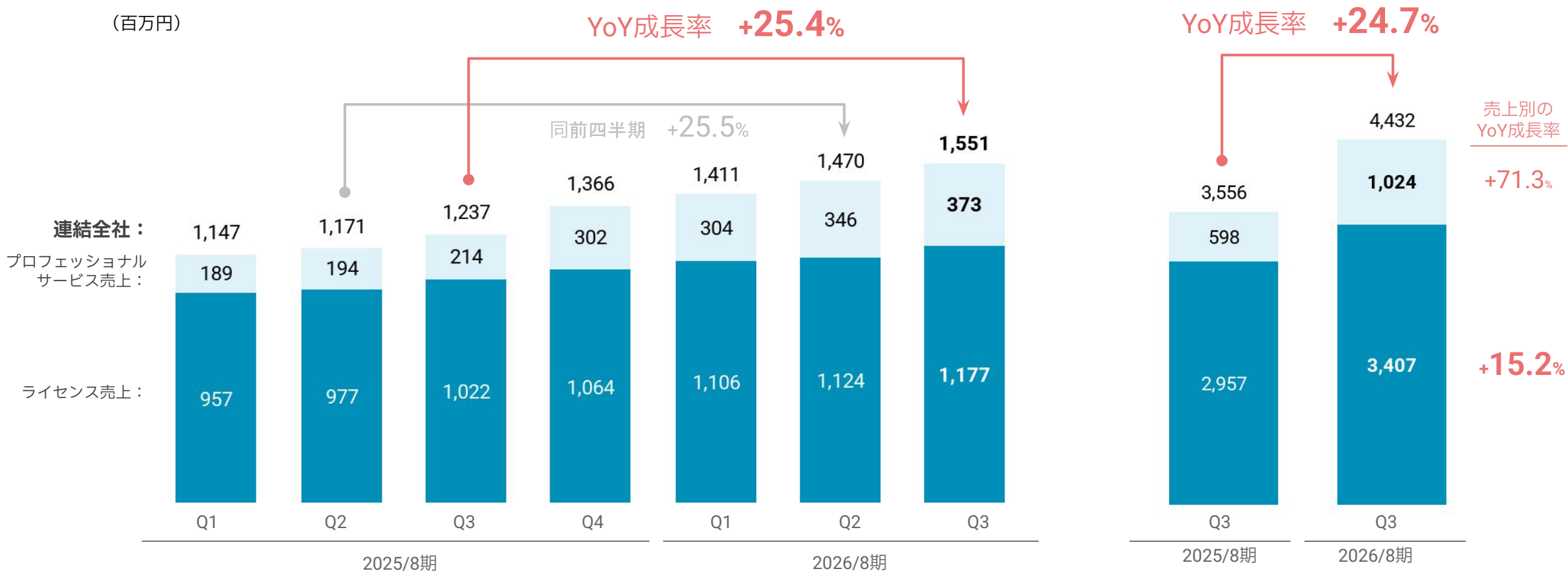
TeamSpirit

- Q3単独での売上高のYoY成長率は +25%超での伸長を継続し、Q3累計では同+24.7%に
- ライセンス売上のYoY成長率は累計期間（9ヶ月間）を通じて +15%超の成長を維持

Q3単独

Q3累計

(百万円)

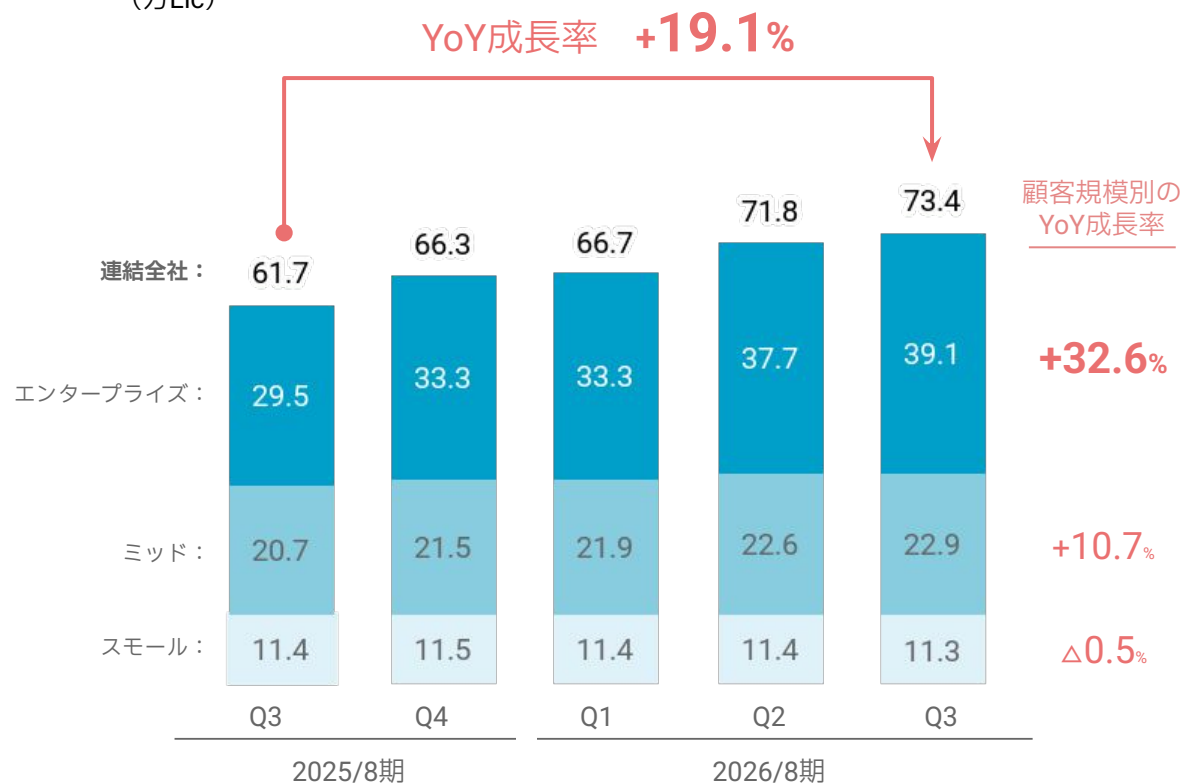


ライセンス数 及び ARR（年間経常収益） 推移

- 昨期Q3は大きく成長した四半期だったことと、前述したSalesforce社のセキュリティ強化の強制適用開始の影響もあって、今期Q3のARR純増率は12.4%となった
- エンタープライズ*1領域が、全社のライセンス数及びARR伸長を牽引している状況には変化なし

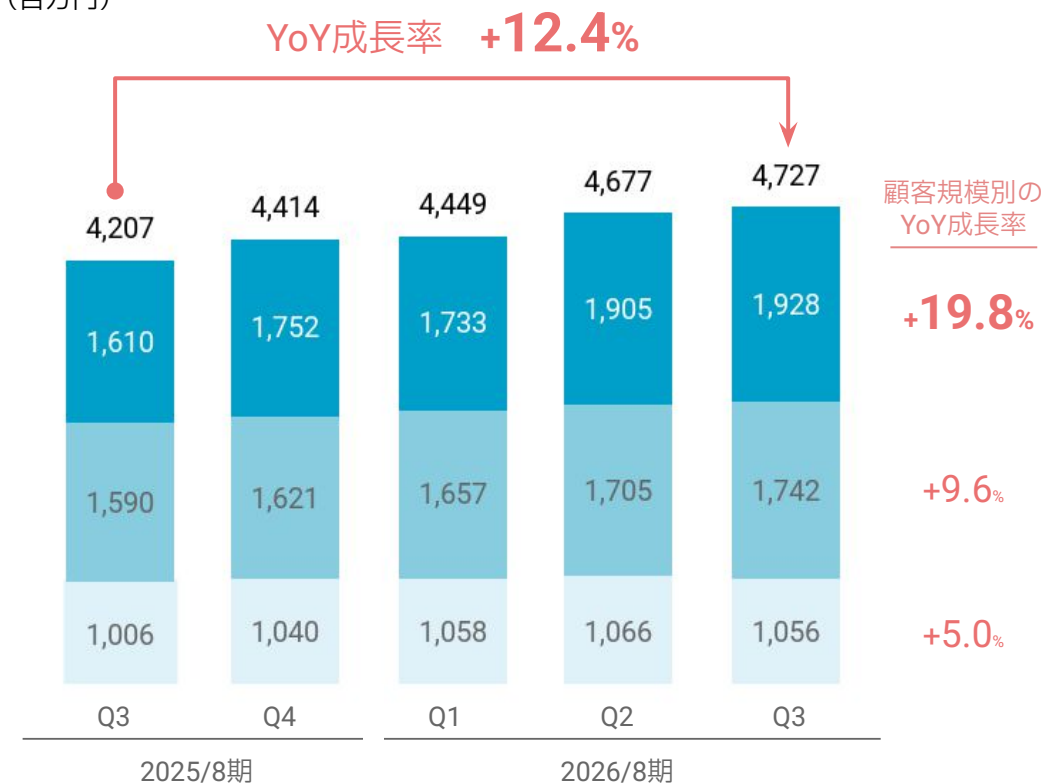
ライセンス数

(万Lic)



ARR

(百万円)

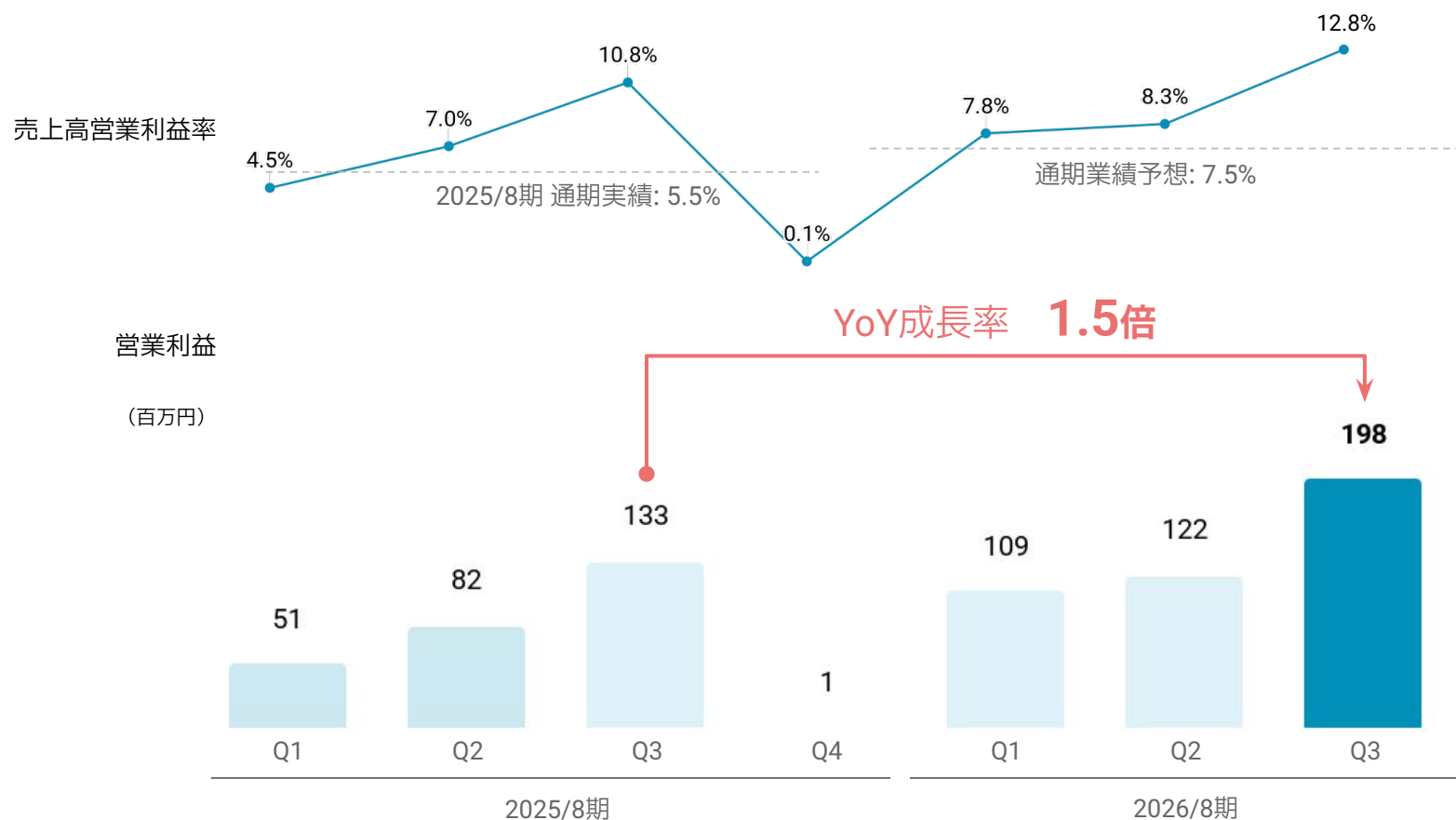


注: *1 1社当たりの契約ライセンス数による顧客セグメントの定義は次の通り エンタープライズ: 1,000ライセンス以上 ミッド: 200~999ライセンス スモール: 199ライセンス以下

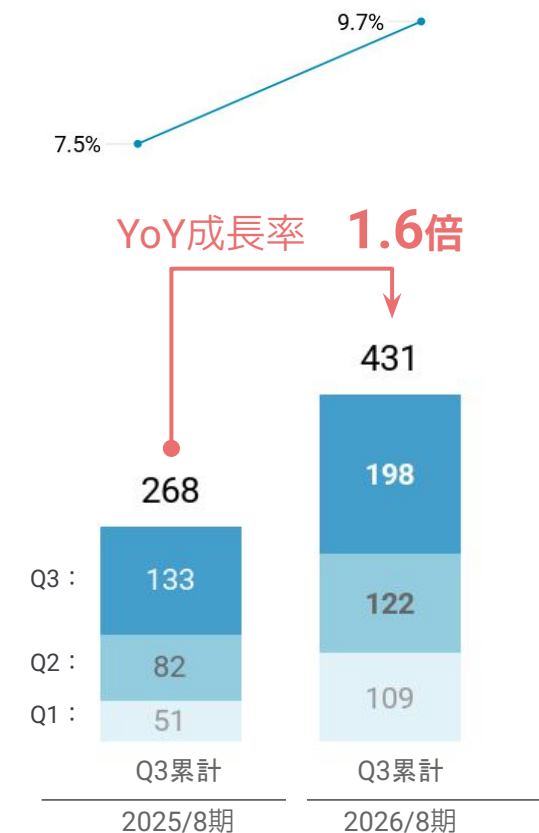
営業利益 及び 営業利益率推移

- 増収効果とコストコントロールにより、営業利益のYoY成長率はQ3単独で1.5倍、Q3累計で1.6倍に
- 売上高営業利益率は、Q3単独で12.8%、Q3累計で約10%まで改善が進む

Q3単独



Q3累計



コスト推移

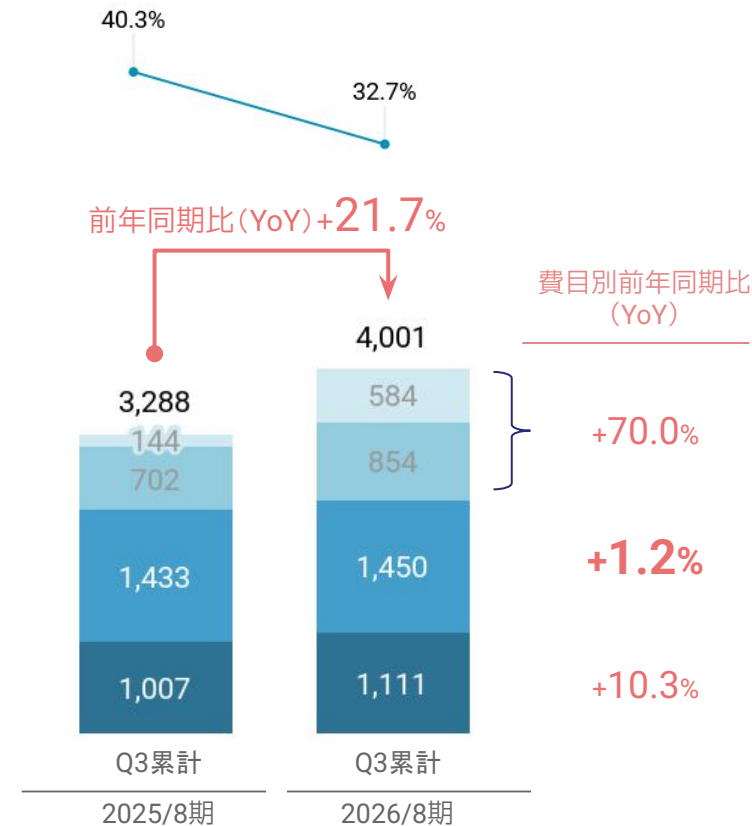
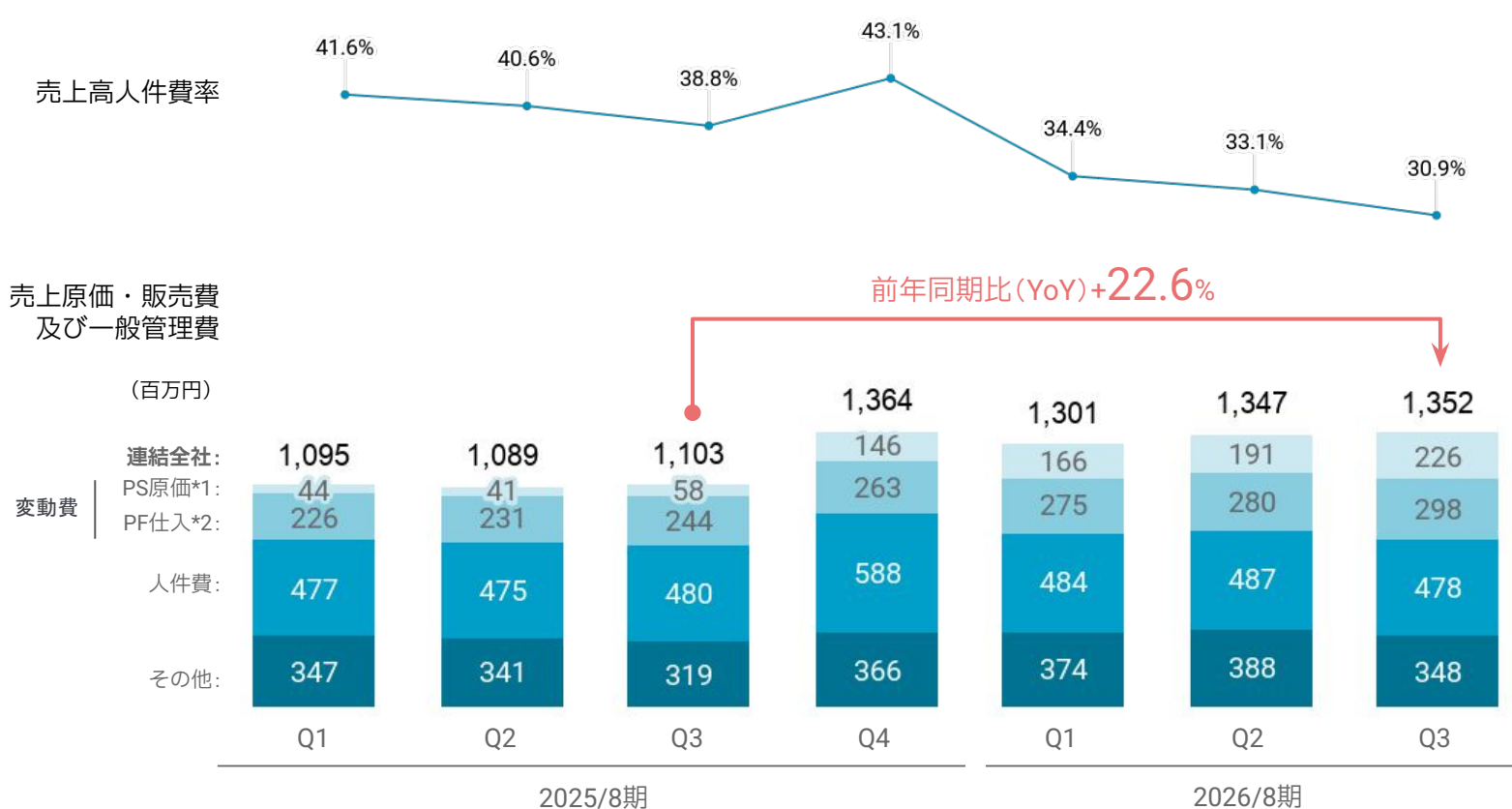
19

TeamSpirit

- 変動費は売上増加に連動して推移している一方、固定費は意志を持ったコントロールを継続
- 最大の固定費である人件費はQ3累計で+1.2%増とほぼフラットで推移し売上高人件費率も改善傾向続く

Q3単独

Q3累計

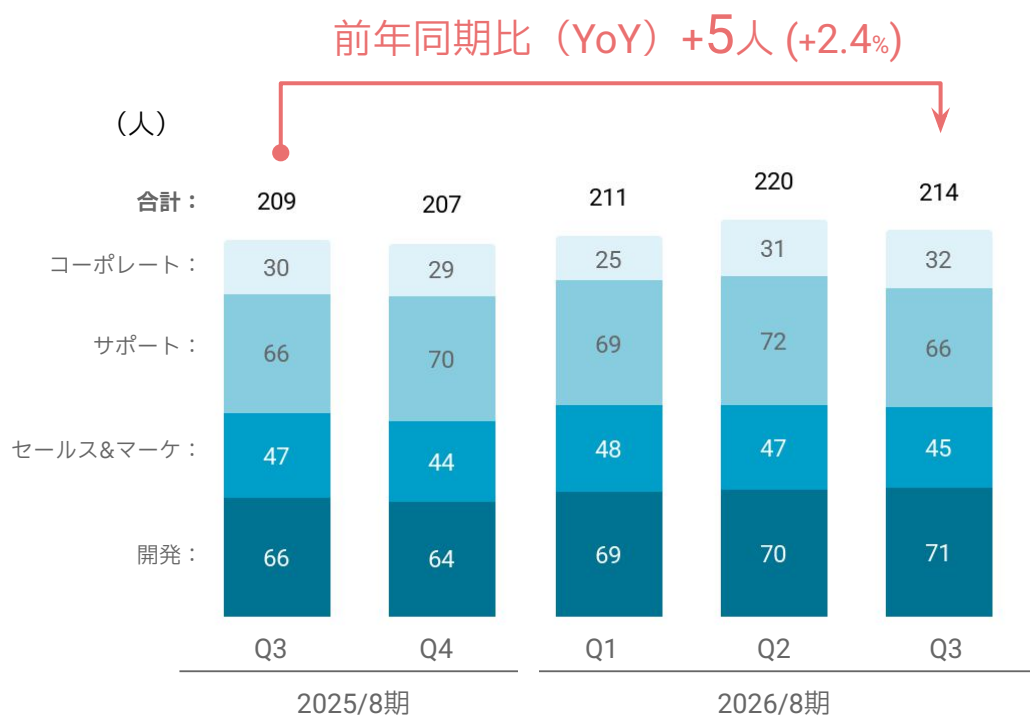
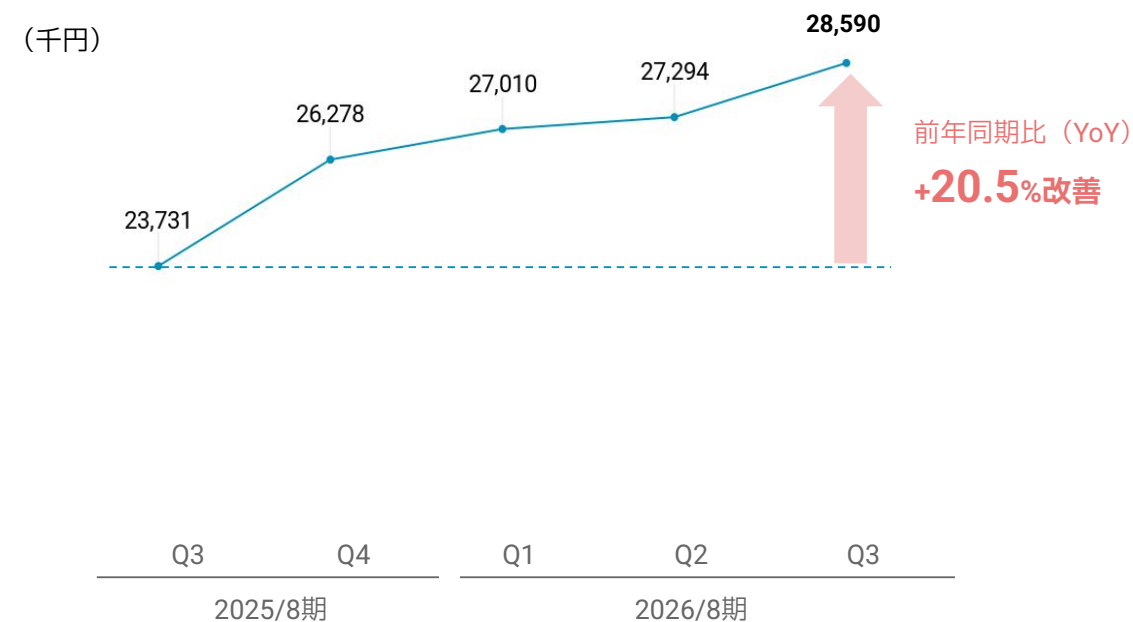


注: *1 プロフェッショナルサービス原価 プロフェッショナルサービス売上に対応する原価であり、主として導入パートナーに対する業務委託費
*2 プラットフォーム仕入 ライセンス売上に対応する原価であり、主として株式会社セールスフォース・ジャパンに対するプラットフォーム利用料

従業員数 及び 一人当たり売上高推移

- AI活用による業務効率化を進め、人員増は小幅に留まる形を継続している
- 従業員一人当たり売上高でみた生産性の継続的な改善が進む

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

