

決算説明資料

2020年8月期第1四半期

株式会社チームスピリット

(東証マザーズ : 4397)

2020年1月14日



目次

- はじめに
- 事業ハイライト
- 業績ハイライト
- Appendix

免責事項およびご注意

- 本資料に掲載する情報は、当社の財務情報、経営方針、経営指標等の提供を目的とし、細心の注意を払って掲載しておりますが、掲載情報の完全性・正確性・安全性・その他についていかなる表明並びに保証を行うものではありません。
- 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、売付けの申込み又は買付けの申込みの勧誘（以下「勧誘行為」という。）を構成するものでも、勧誘行為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もありません。
- 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。
- 当社は、将来の事象などの発生にかかわらず、既に行っております今後の見通しに関する発表等につき、開示規則により求められる場合を除き、必ずしも修正するとは限りません。
- 当社以外の会社に関する情報は、一般に公知の情報に依拠しています。
- 2017年8月期四半期会計期間の財務数値については監査法人による監査を受けておりません。
- 2020年8月期を「FY20」と記載し、他も同様に20XX年8月期を「FYXX」と記載しております。四半期会計期間については「Q1～Q4」と記載しております。上半期を「H1」、下半期を「H2」と記載しております。

私たちのミッション・ビジョン

ミッション

すべての人を、創造する人に。

すべての人が創造性を発揮し、人の数だけ世界を変えていく。
チームスピリットは、変化を巻き起こす機会を創る会社であり続けます。

ビジョン

個を強く。チームを強く。

一人ひとりの挑戦するチカラに加速力をもたらし、一人ひとりが主人公となって動く。
強い「個の集団」が生まれ、あらゆる壁を超えていく世の中を実現します。

私たちのビジネス

働き方改革プラットフォームTeamSpiritの提供

日々の行動を計画する
カレンダー

日々の活動や報告を
記録する工数管理

働き方を可視化する
ダッシュボード

コーチングやコミュニケーションを実現するSNS



プロジェクト損益と
連携する経費精算

労働時間や休暇を管理する
勤怠管理・就業管理



※モバイルにも対応

働く人が毎日使うERPのフロント機能（登録機能）をひとつにまとめたサービスです。自然と集まる働く人の活動情報（ビッグデータ）が分析できホワイトカラーの生産性を向上します。

事業の特徴と強み

ベネフィット

1 働き方改革をデジタルトランスフォーメーション⁽¹⁾で実現

- ERP⁽²⁾から従業員との接点となる情報収集機能を分離（ERPのフロントウェア）
- 無理なく毎日の活動内容がリアルタイムに集まる（ワークフローの一体化）
- データを活用して働き方を可視化（生産性向上・内部統制の実現）

ビジネスモデル

2 B2B SaaS⁽³⁾による「サブスクリプション⁽⁴⁾ビジネス」

- ソフトウェアを所有せず、常に進化するサービスとして利用（ITのサービス化）
- 高機能・高品質な製品を企業規模を問わず月額課金で利用可能（ITの民主化）
- シングルソース・マルチテナントでニーズ変化を継続的に収集（Win-Win）

ポジショニング

3 「2025年の崖」にも対応したソリューション

- ERPリプレース時の個別開発を圧縮（効率的なIT投資）
- マルチデバイス⁽⁵⁾対応で、安全で多様な働き方に対応（人材不足対策）
- 情報セキュリティ・運用安全性を実現（Salesforce PaaS⁽⁶⁾利用）

(1) デジタルトランスフォーメーション（DX）：データやデジタル技術を活用して新しい製品・サービスの提供やビジネスのあり方を変革することによって、競争上の優位性を確立すること

(2) ERP：Enterprise Resources Planning の略、月次決算のために企業会計、給与計算、原価管理、在庫管理など企業経営に必要な基幹情報を処理するシステム

(3) SaaS：Software as a Service の略、提供者側で稼働しているソフトウェアをインターネット経由で利用者がサービスとして利用する方式

(4) サブスクリプション：使用した期間に応じて料金を支払う継続課金方式

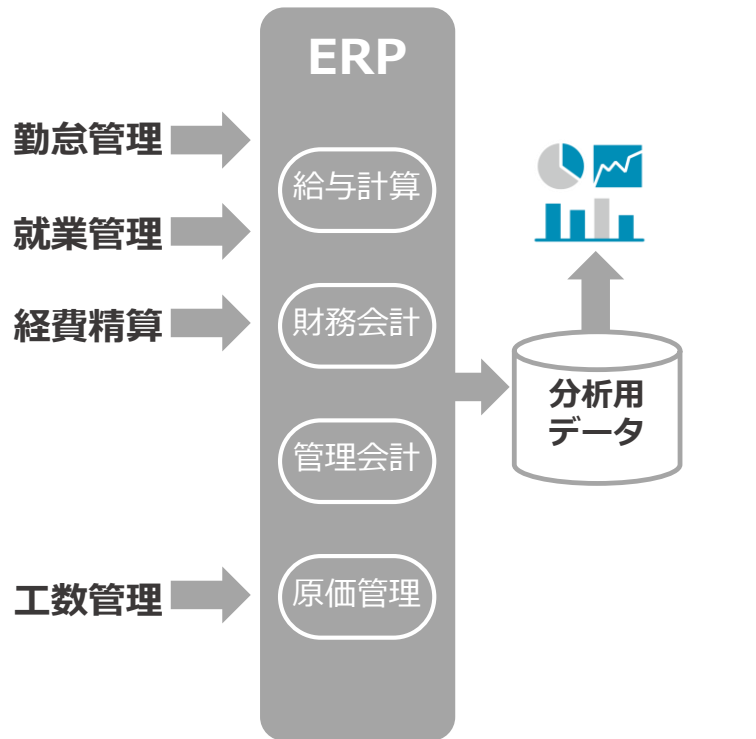
(5) マルチデバイス：スマートフォン（Android、iOS）、パソコン（Windows PC、Mac）、各種ブラウザ（Edge、Chrome、Safari）など多様な端末環境で動作

(6) PaaS：ソフトウェアを稼働させるための土台となるプラットフォームを、インターネット経由のサービスとして提供すること

ベネフィット 働き方改革をデジタルトランスフォーメーションで実現

- ERPから従業員との接点となる情報収集機能を分離（ERPのフロントウェア）
- 無理なく毎日の活動内容がリアルタイムに集まる（ワークフローの一体化）
- データを活用して働き方を可視化（生産性向上・内部統制の実現）

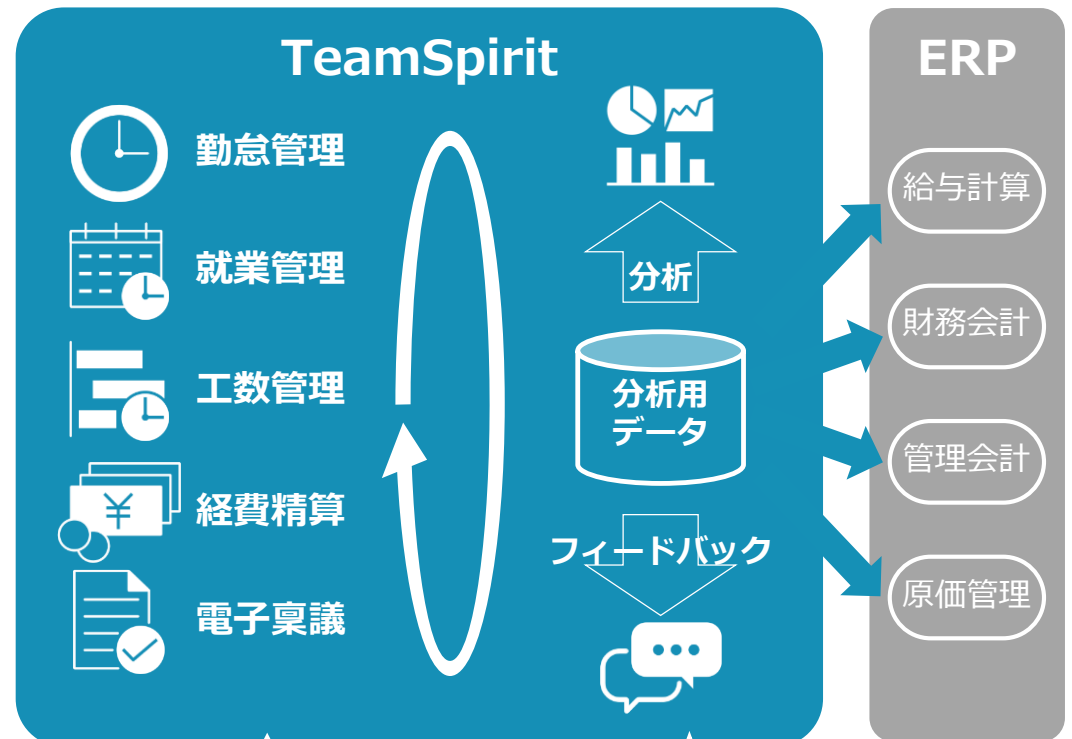
《今までは》



操作性とワークフローが
バラバラ

月次、締め後にし
か分析できない

《TeamSpirit なら》



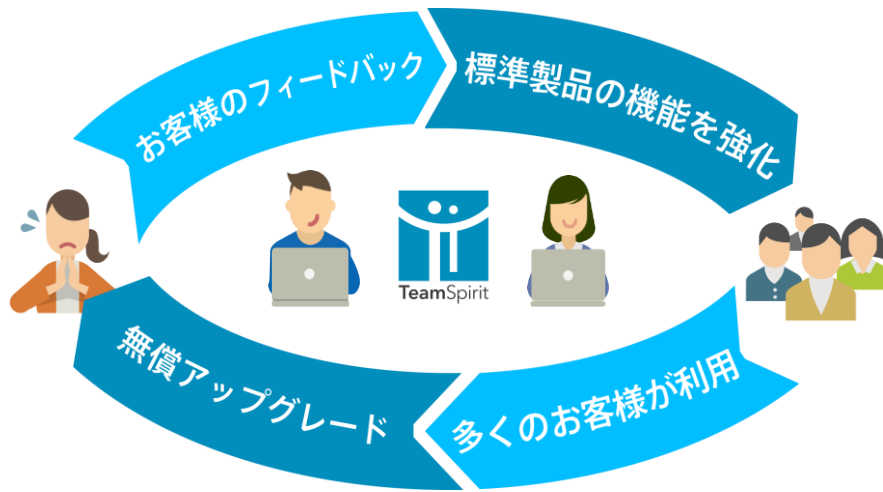
操作性とワークフローを
統一できる

リアルタイムに
分析できる

B2B SaaSによる「サブスクリプションビジネス」

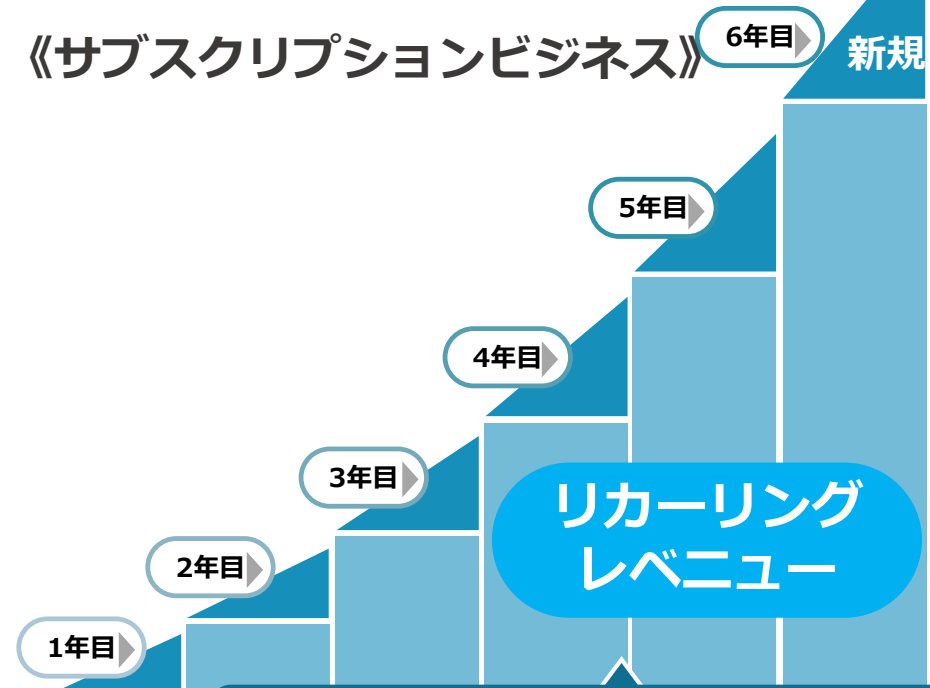
- ソフトウェアを所有せず、常に進化するサービスとして利用（ITのサービス化）
- 高機能・高品質な製品を企業規模を問わず月額課金で利用可能（ITの民主化）
- シングルソース・マルチテナントでニーズ変化を継続的に収集（Win-Win）

《シングルソース・マルチテナント》



一つのアプリをすべてのお客様が使う事で、時間の経過とともに顧客満足も向上

《サブスクリプションビジネス》



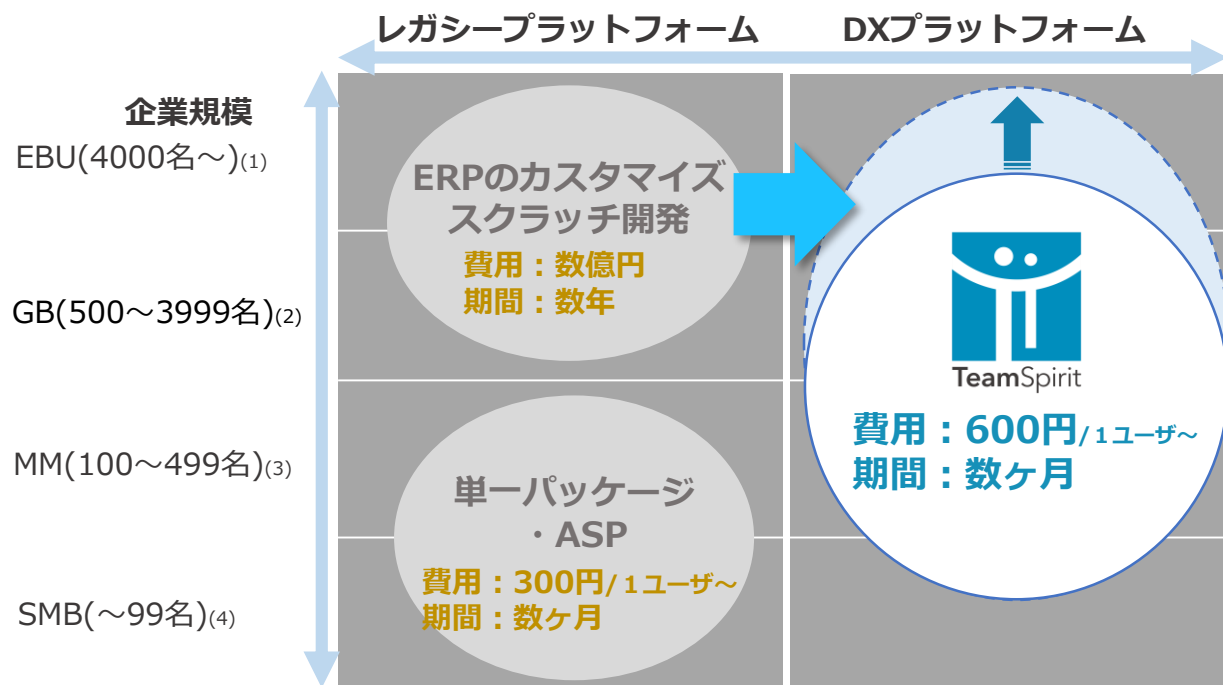
顧客満足の向上により、解約率が減少しリカーリングレベニューの比率が上昇

「2025年の崖」にも対応したソリューション

- ERPリプレース時の個別開発を圧縮（効率的なIT投資）
- マルチデバイス対応で、安全で多様な働き方に対応（人材不足対策）
- 情報セキュリティ・運用安全性を実現（Salesforce PaaS 利用）

《「2025年の崖」にも対応》

《情報セキュリティ・運用安定性》



Salesforce Lightning Platform

15万社を超えるユーザー企業⁽⁵⁾、アプリケーションが利用し、セキュリティ対策投資が充実

- (1) EBU：Enterprise Business Unit の略称、契約ライセンス数4,000名以上の企業を表す
- (2) GB：General Business の略称、契約ライセンス数500~3,999名の企業を表す
- (3) MM：Mid Market の略称、契約ライセンス数100~499名の企業を表す
- (4) SMB：Small Business の略称、契約ライセンス数99名以下の企業を表す
- (5) Salesforce.com inc.公表の「2018 ANNUAL REPORT」より



事業ハイライト

FY20Q1事業サマリー

契約ライセンス数⁽¹⁾

23.5万

契約社数

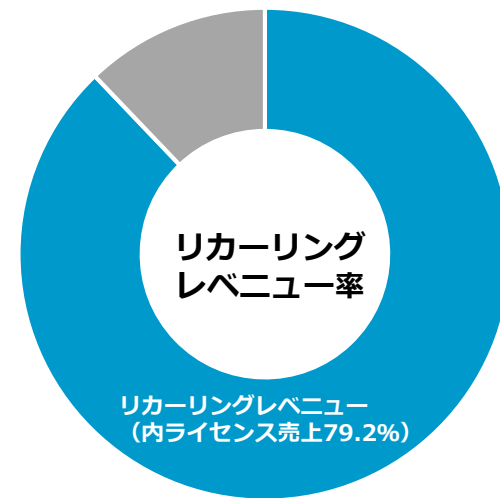
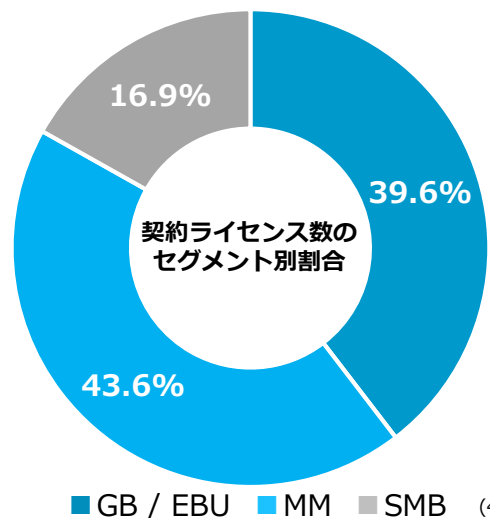
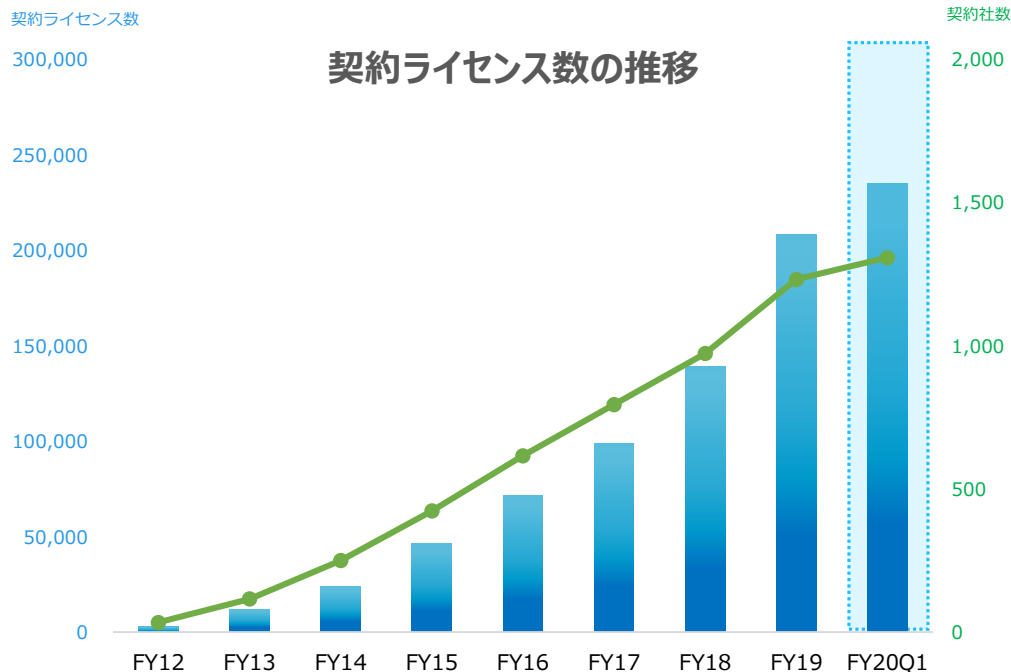
1,308社

MM以上の利用率

83.1%

リカーリングレベニュー⁽²⁾

87.9%⁽³⁾



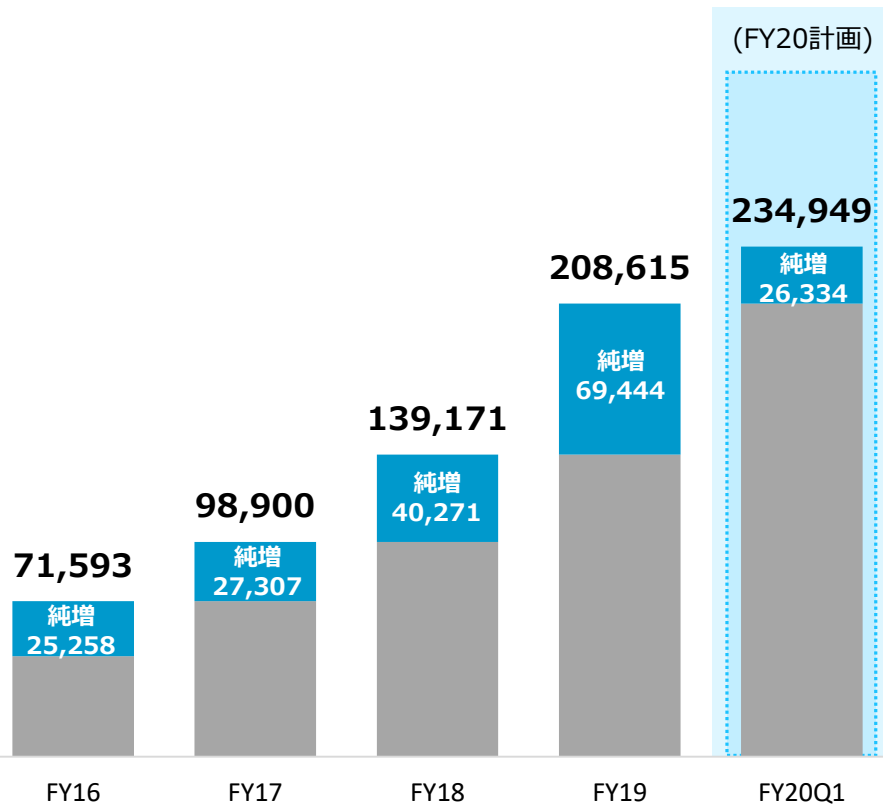
FY20Q1末時点。解約削減を反映した有効なTeamSpirit 利用者

- (1) 契約ライセンス数：TeamSpiritの契約ライセンスはすべて有償契約です
- (2) 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
- (3) (FY20Q1ライセンス売上 + FY20Q1プレミアサポート売上) ÷ FY20Q1売上高にて算定
- (4) GB/EBU：契約ライセンス数が500名以上の企業 MM：契約ライセンス数が100名～499名の企業 SMB：契約ライセンス数が99名以下の企業

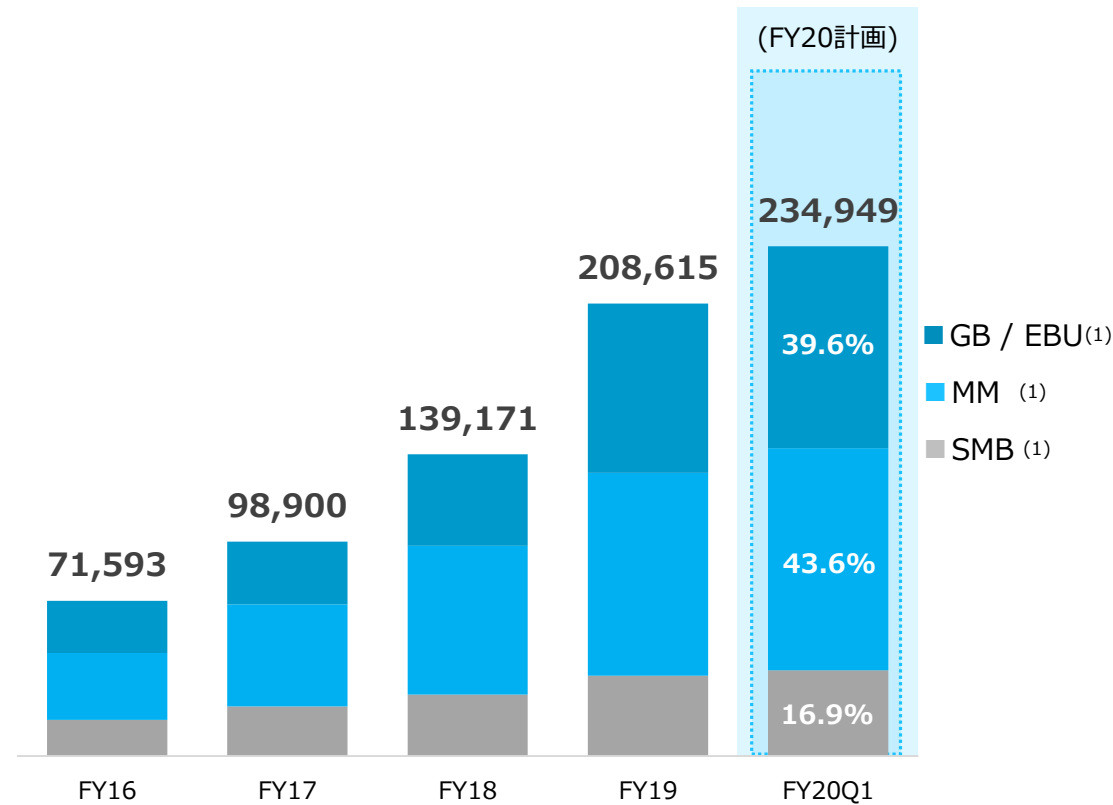
契約ライセンス数/セグメント別割合

- 契約ライセンス数：23万ライセンスを突破、前年同期比 約1.5倍
- 契約社数：1,308社、前年同期比 約1.2倍
- GB/EBU⁽¹⁾：契約ライセンス数は 前年同期比 約1.7倍、契約社数は 約1.4倍

契約ライセンス数



セグメント別割合推移



(1) GB/EBU：契約ライセンス数が500名以上の企業 MM：契約ライセンス数が100名~499名の企業 SMB：契約ライセンス数が99名以下の企業



業績ハイライト

FY20Q1業績サマリー

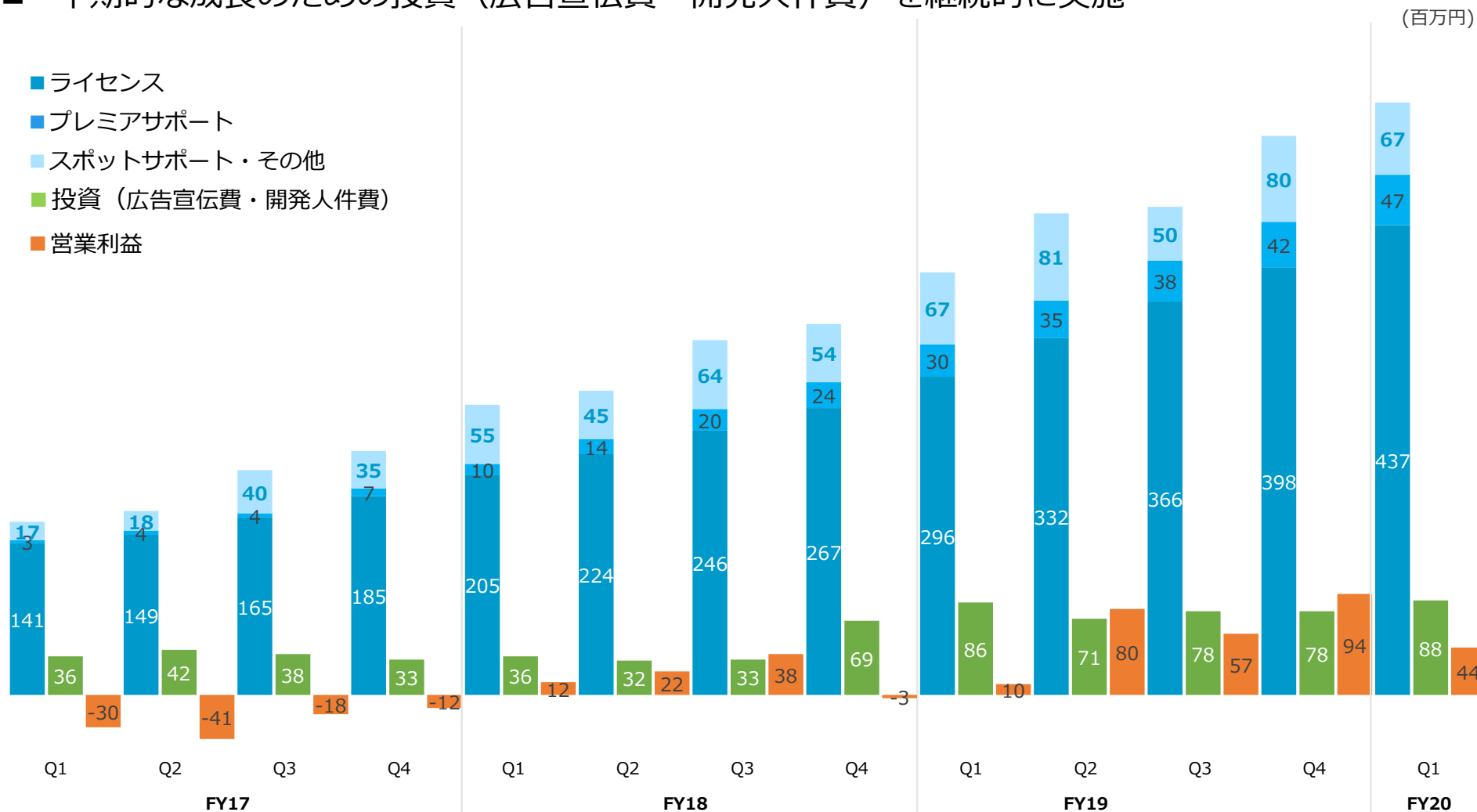
- 売上高は **5.5億円、前年同期比 約1.4倍** と順調に成長
- 営業利益は **0.4億円、前年同期比 約4.2倍** と大幅に増加

(百万円)	FY20Q1 実績(連結)				
	金額	対FY19Q1実績(個別)		対FY20計画(連結)	
		金額	前年同期比	金額	進捗率
売上高	552	394	+40.3%	2,600	21.3%
売上総利益	340	240	+41.8%	-	-
営業利益	44	10	+318.2%	250	17.7%
経常利益	43	9	+354.6%	245	17.8%
当期純利益 ⁽¹⁾	14	4	+249.4%	115	12.7%

(1) FY20計画の当期純利益の算定にあたって、法人税等は税務上の調整項目を加味した課税所得に法定実効税率を乗じて見積計上をしております。法人税等には税効果会計の影響を加味して算定しておりますが、実績の業績動向に基づく繰延税金資産の回収可能性の見直しによって、実際に計上される金額と予想数値と異なる場合があります。これにより、当期純利益の実績金額が変動する可能性があります。

売上高・営業利益の四半期別推移

- GB/EBU⁽¹⁾企業の受注好調により、売上高は順調に推移
- 中期的な成長のための投資（広告宣伝費・開発人件費）を継続的に実施



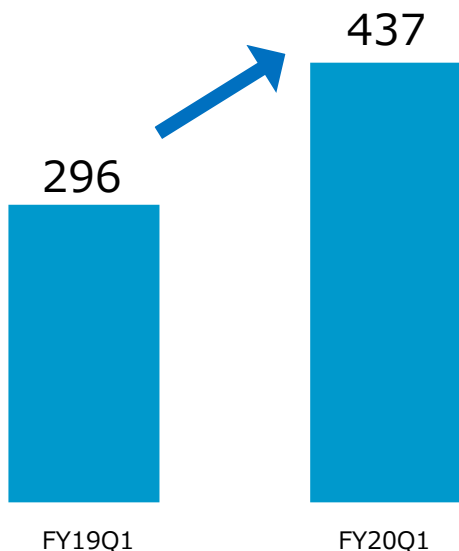
(1)GB/EBU：契約ライセンス数が500名以上の企業

売上区分別内訳

- リカーリングレベニュー⁽¹⁾（ライセンス+プレミアムサポート）：前年同期比 約1.5倍 と大幅に成長
- プロフェッショナルサービス売上：プレミアムサポート売上が 前年同期比 約1.6倍 と大幅に成長、スポットサポート売上は、顧客層の変化に加え、季節要因もあり、一時的に前年同期比で減少

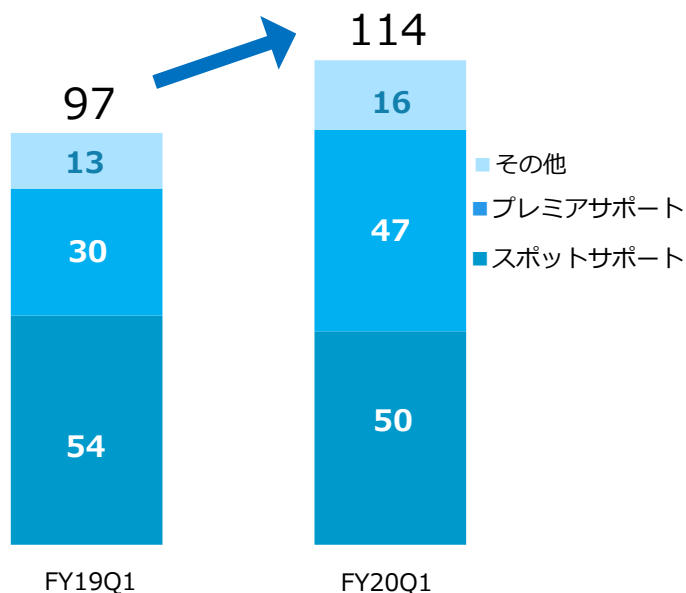
ライセンス売上
前年同期比
+47.8%

(百万円)



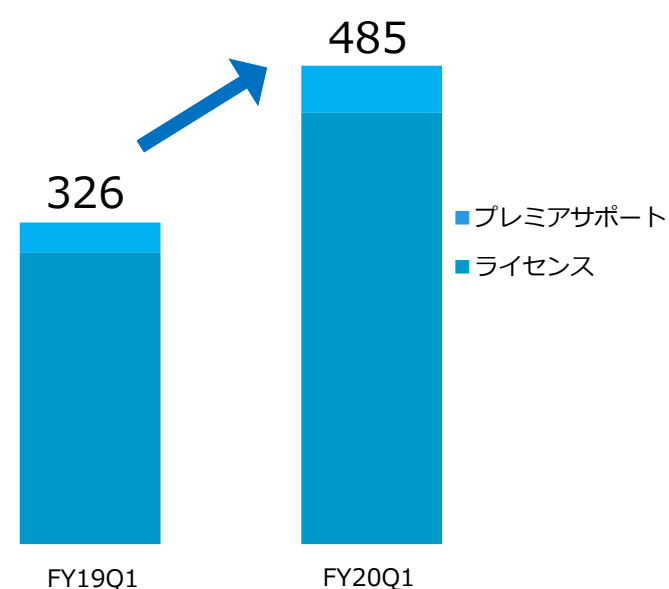
プロフェッショナルサービス売上
前年同期比
+17.6%

(百万円)



リカーリングレベニュー
前年同期比
+48.8%

(百万円)



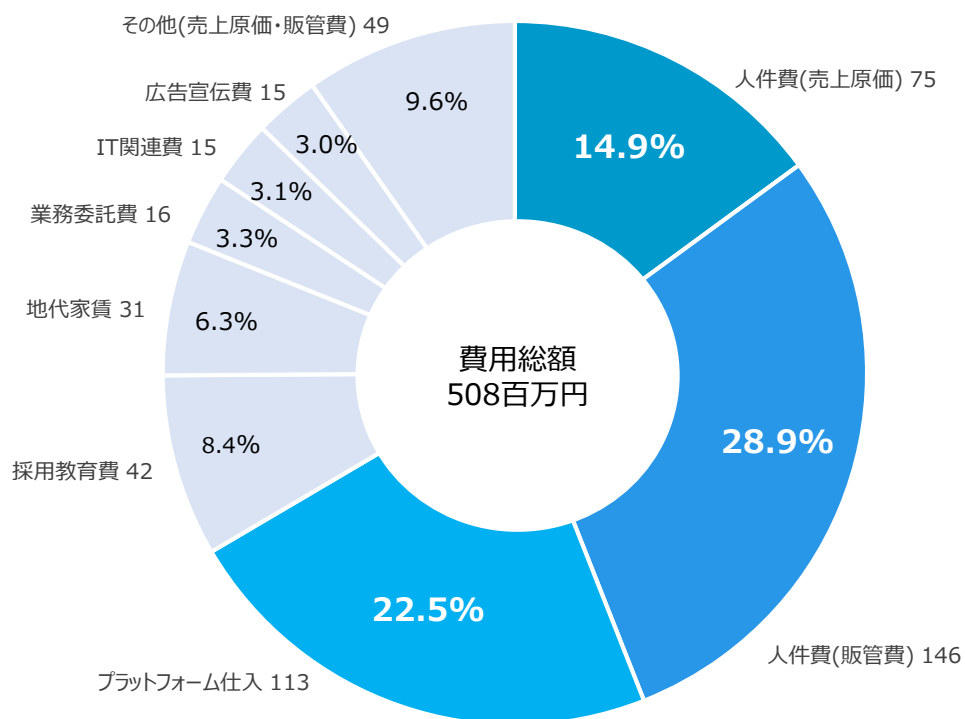
(1) リカーリングレベニュー：毎年継続して売上が上がる方式

コスト構造

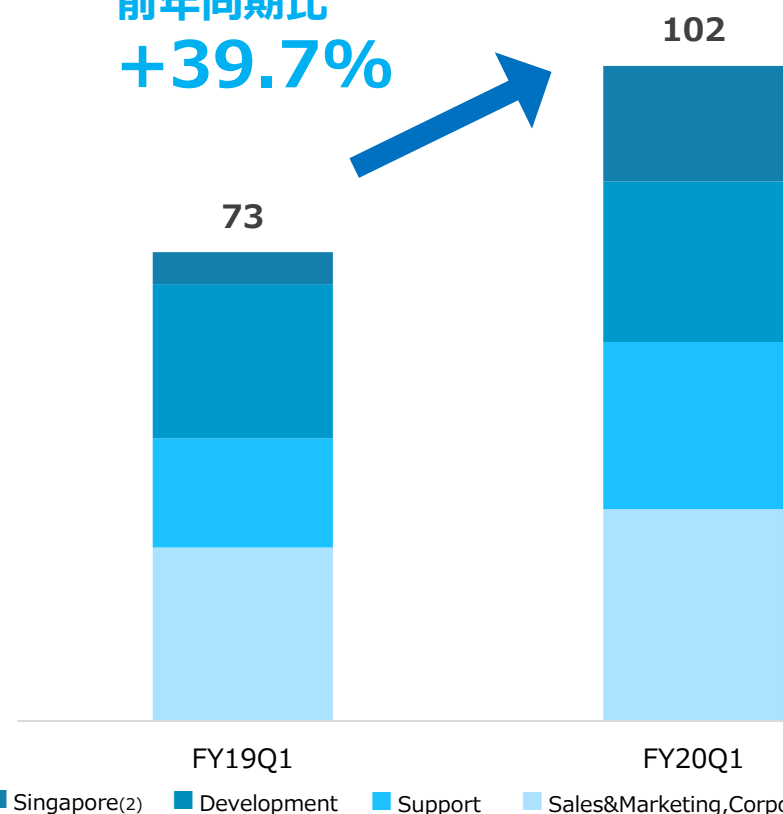
- 採用の加速により、従業員数は **前年同期比 約1.4倍** と大幅に成長
- 中長期的な成長を担うマネージャー層の採用加速により、採用費用が増加

FY20Q1

(百万円)

従業員数⁽¹⁾

前年同期比
+39.7%



(1) 正社員・パートアルバイトの当四半期会計期間末の合計

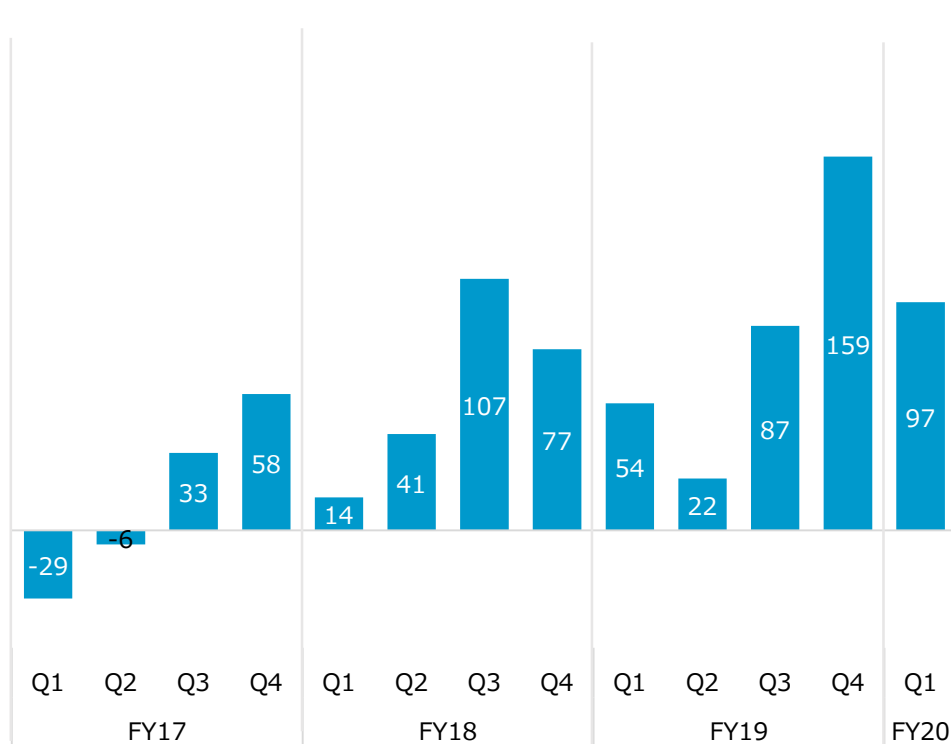
(2) Singaporeの従業員数は非連結子会社「TeamSpirit Singapore Pte.Ltd.」の当四半期連結会計年度末の合計

キャッシュ・フローの推移

- 経常収支は、オフィス改装工事や法人税等により支出が増加したものの、受注好調で営業収入が増加したことにより **前年同期比 1.8倍** の 97百万円
- 経常外収支で 借入金 110百万円を弁済

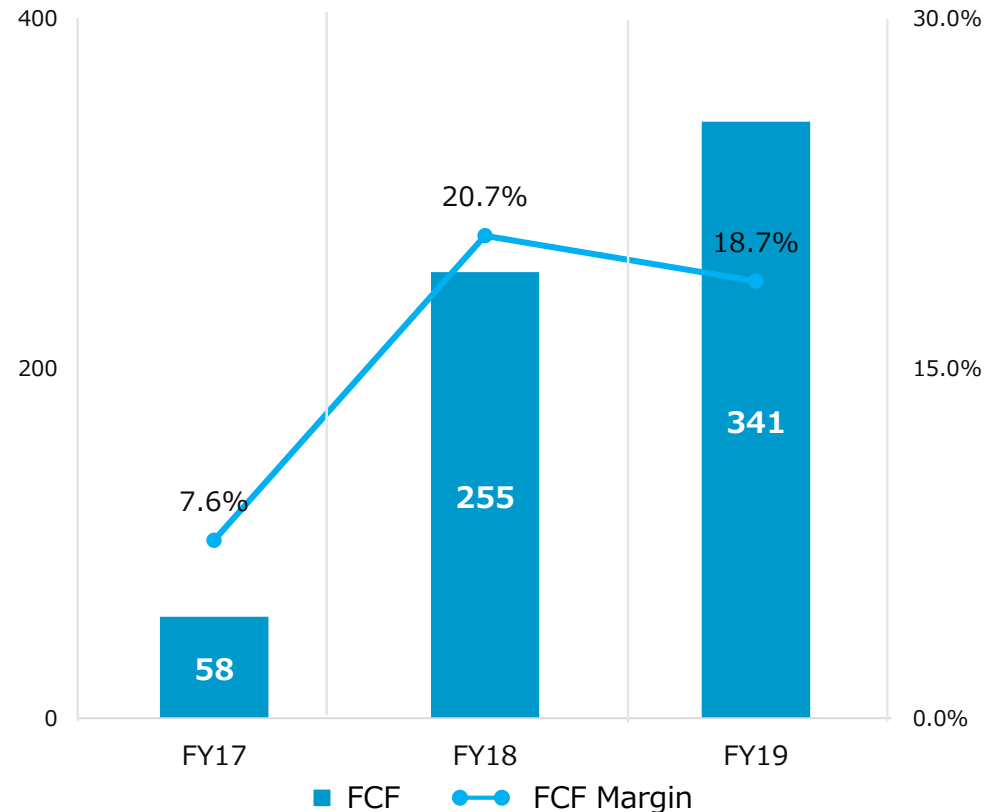
経常収支⁽¹⁾

(百万円)



Free Cash Flow⁽²⁾/FCF Margin⁽³⁾

(百万円)



(1) 経常収支：四半期会計期間の現金預金の増減額から財務収支を控除して算定。第1四半期会計期間については法人税等の支払いにより一時的に経常収支が小さくなる傾向

(2) Free Cash Flow：営業活動によるキャッシュ・フローから投資活動によるキャッシュ・フローを控除して算定

(3) FCF Margin：Free Cash Flow÷売上高にて算定

貸借対照表/損益計算書

貸借対照表

(百万円)

項目	FY19 (個別)	FY20Q1 (連結)
流動資産		
(現金及び預金)	1,889	1,900
(前渡金)	144	163
(その他)	45	52
流動資産合計	2,079	2,116
固定資産	257	317
資産合計	2,337	2,434
流動負債		
(繰延収益)	866	1,012
(その他)	239	217
流動負債合計	1,105	1,230
固定負債合計	110	-
負債合計	1,215	1,230
純資産合計	1,121	1,203
負債純資産合計	2,337	2,434

損益計算書

(百万円)

項目	FY19Q1 (個別)	FY20Q1 (連結)
売上高	394	552
売上原価	153	212
売上総利益	240	340
販売費及び一般管理費	229	296
営業利益	10	44
経常利益	9	43
四半期純利益	4	14



Appendix

FY20計画骨子

- 1 CAGR50%の売上成長ペースを継続**
- 2 中期的な成長のための投資をさらに加速**
- 3 営業利益は前期並みの約2.5億円を確保**

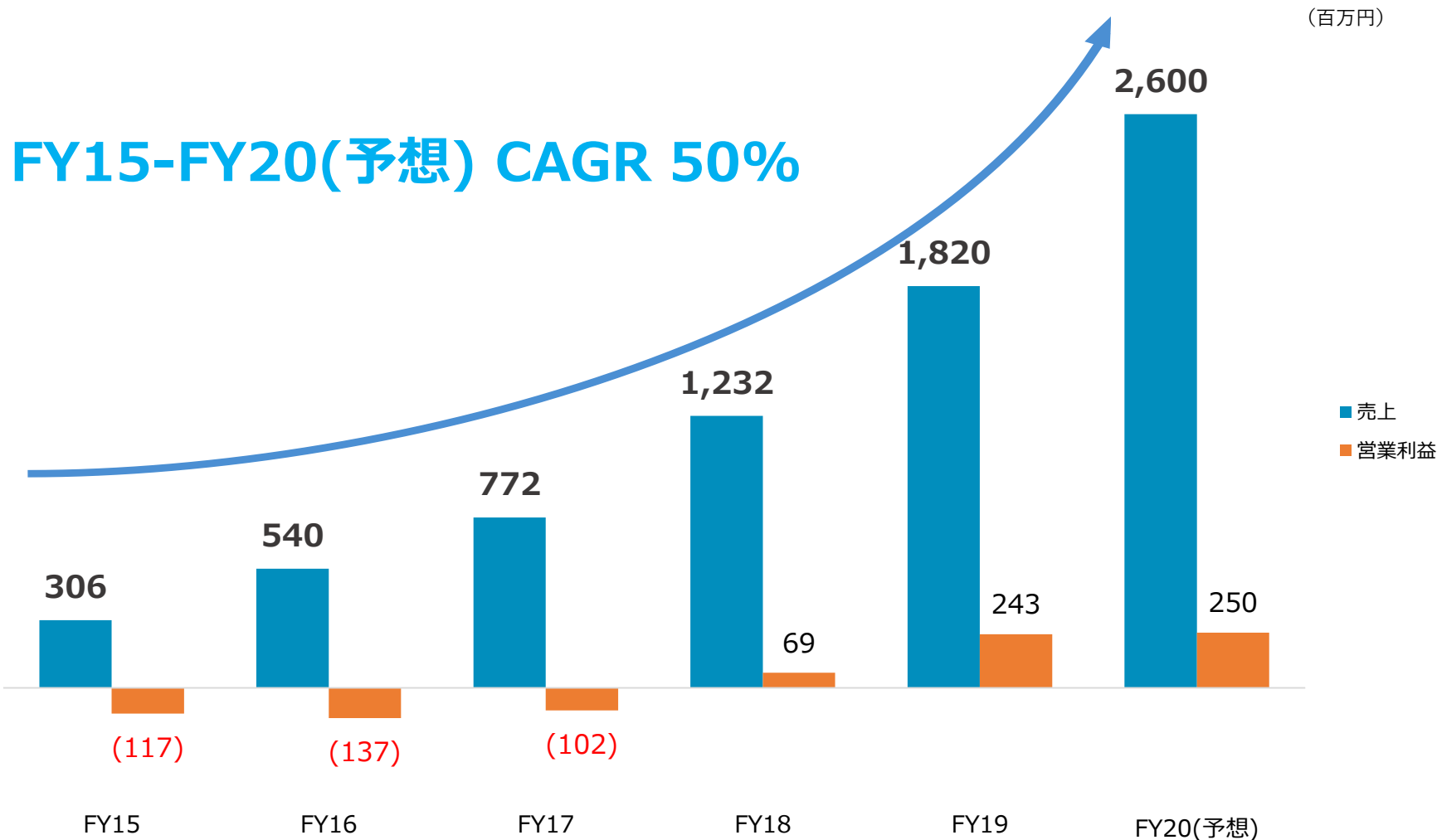
FY20業績予想

(百万円)	FY20計画(連結)			
	金額	対FY19実績(個別)		
		金額	増減額	前期比
売上高	2,600	1,820	+779	+42.8%
営業利益	250	243	+6	+2.7%
経常利益	245	244	+0	+0.3%
当期純利益	115	223	-108	-48.7%

(注) 当期純利益の算定にあたって、法人税等は税務上の調整項目を加味した課税所得に法定実効税率を乗じて見積計上しております。法人税等には税効果会計の影響を加味して算定しておりますが、実績の業績動向に基づく繰延税金資産の回収可能性の見直しによって、実際に計上される金額と予想数値と異なる場合があります。これにより、当期純利益の実績金額が変動する可能性があります。

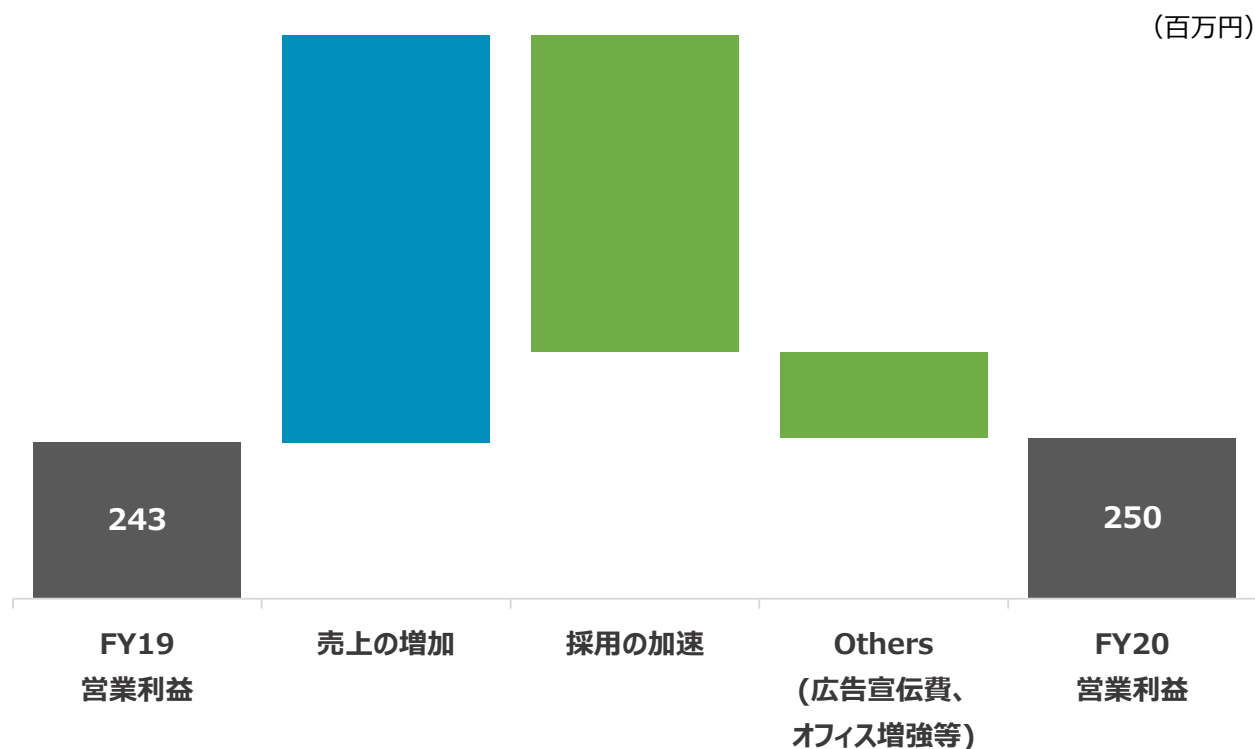
CAGR50%の売上成長ペースを継続

- GB/EBU向けの販売を加速し、CAGR50%の成長を見込む
- 中期的な成長のための投資をさらに加速しつつ、一定の利益を確保



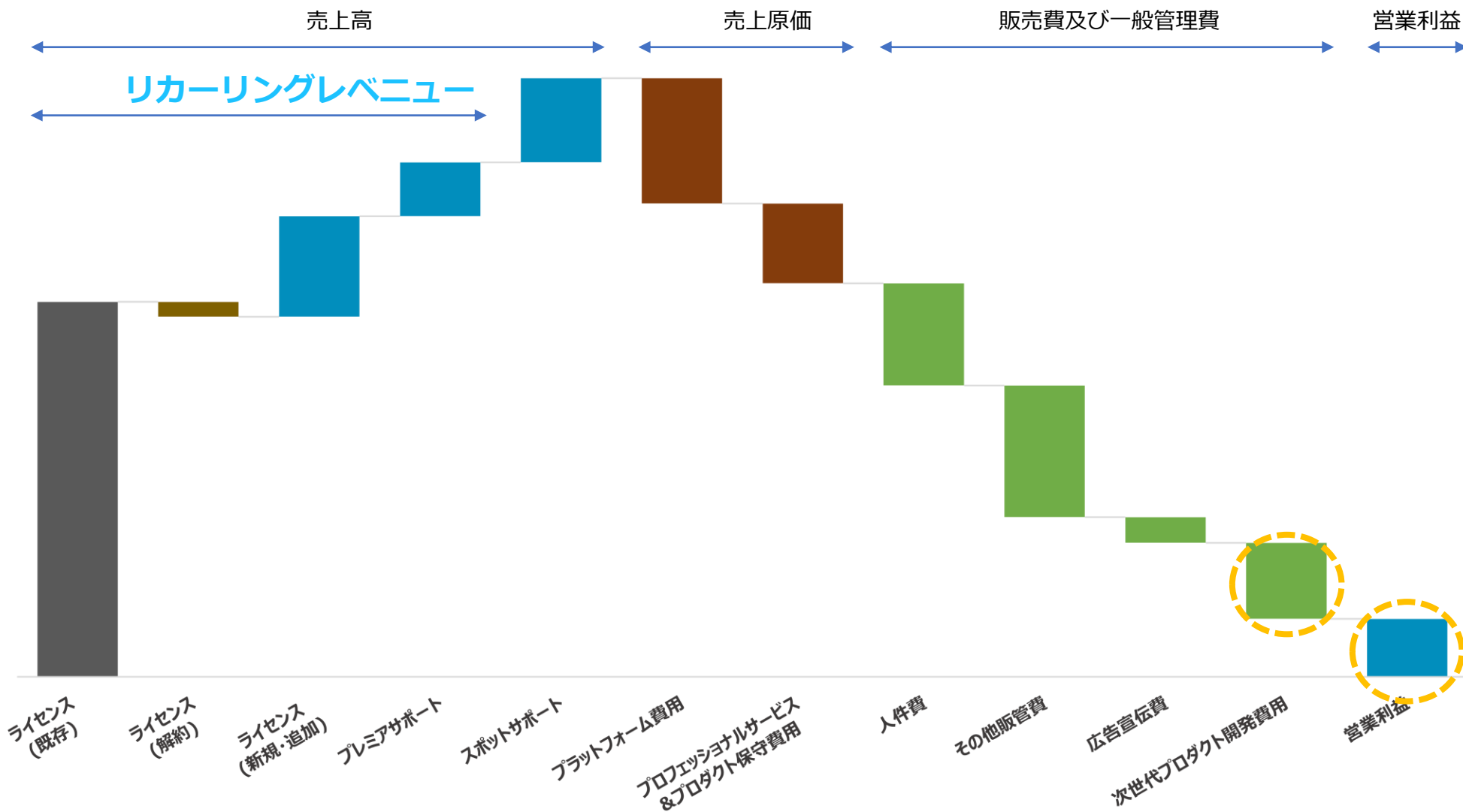
中期的な成長のための投資をさらに加速

- GB/EBU企業を中心として、「働き方改革」に加えて、「2025年の崖」のERPリブレース需要に伴い、フロントウェアのSaaS検討が活発化
- 上記オポチュニティ刈取りに向けた投資として、採用を加速（営業、開発等）



営業利益は前期並みの約2.5億円を確保

■ 営業利益(構造)イメージ



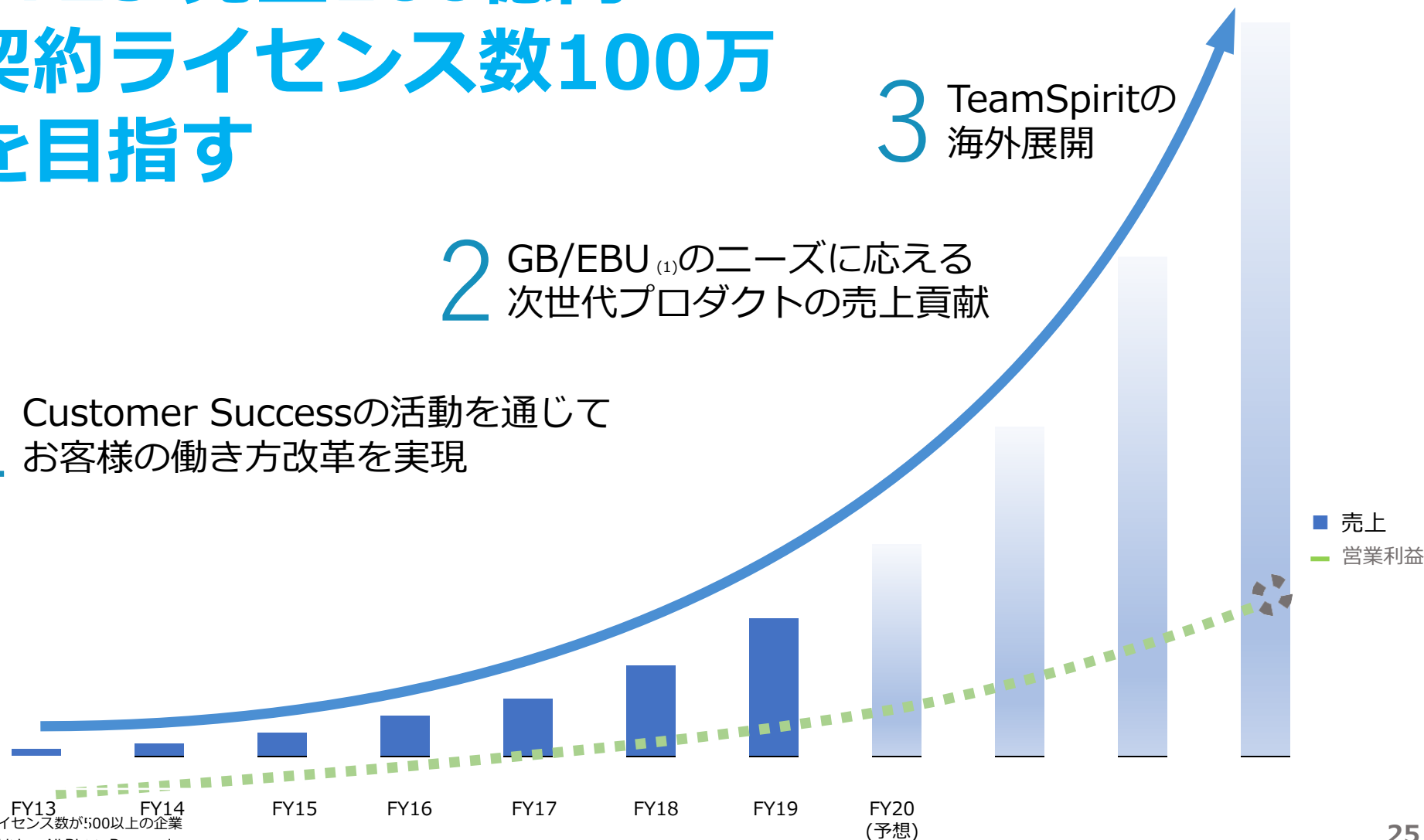
今後の成長イメージ

**FY23 売上100億円
契約ライセンス数100万
を目指す**

3 TeamSpiritの
海外展開

2 GB/EBU⁽¹⁾のニーズに応える
次世代プロダクトの売上貢献

1 Customer Successの活動を通じて
お客様の働き方改革を実現



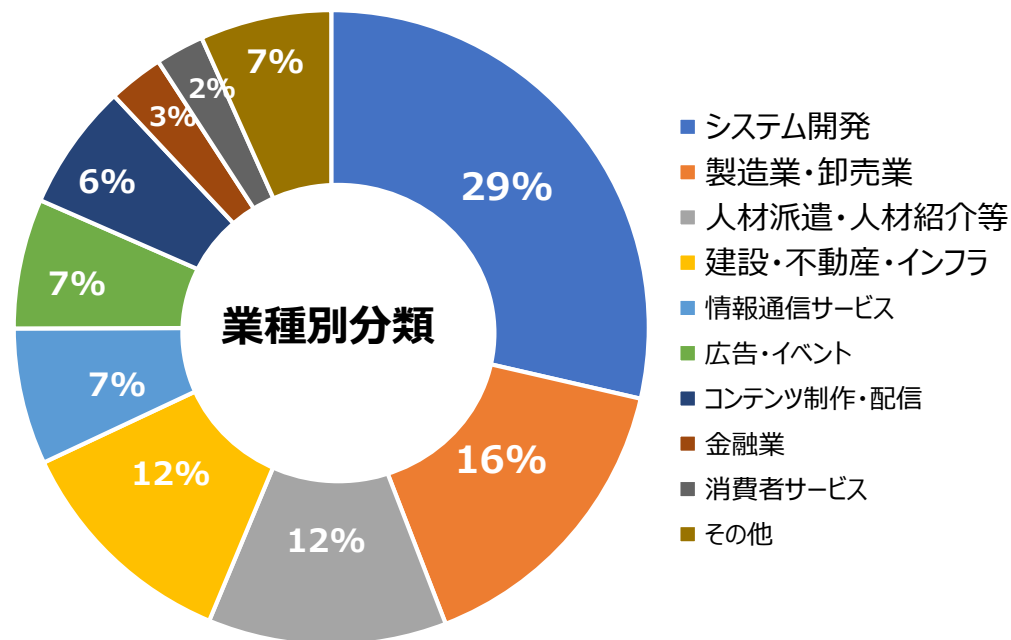
GB/EBU企業の契約状況/業種別分類

- GB/EBU₍₁₎の契約ライセンス数は 前年同期比 約1.7倍、契約社数は 約1.4倍
- 利用業種は多岐にわたる

GB/EBU₍₂₎企業



業種別分類



(1)GB/EBU : 契約ライセンス数が500名以上の企業 (2)GB/EBU企業のうち、ロゴ掲載許可の企業を抜粋

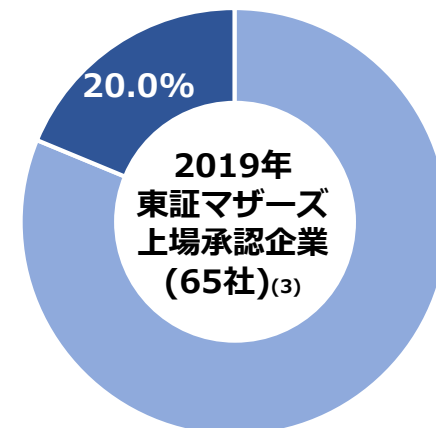
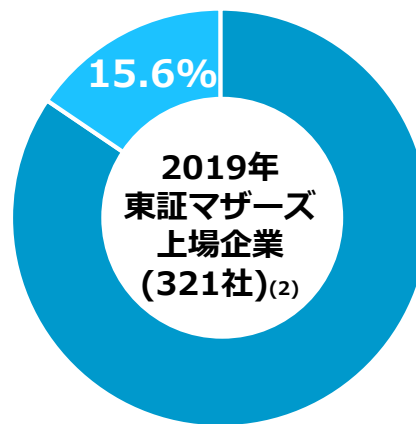
マザーズ上場企業の「TeamSpirit」利用率

- マザーズ上場企業のうち約15%が利用
- 2019年1月～12月に上場承認を受けた企業のうち20%が利用

マザーズ上場企業⁽¹⁾

(1) マザーズ上場企業のうち、ロゴ掲載許可の企業を抜粋

マザーズ上場企業の利用率



(2) 2019年12月末時点の東証マザーズ上場企業

(3) 2019年1月から12月に東証マザーズ市場に上場承認された企業を集計

東京オフィスリニューアルオープン

- 今後のビジネス拡充、自社の働き方改革のためオフィスを2019年12月9日にリニューアルオープン
- “進化するオフィス”をコンセプトに、未完成の状態から進化させていくようにデザイン
- 2フロアに拡大し、コラボレーション機能を強化、ワークスタイルの変化に備えフレキシブルな環境を用意

