

# 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

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



工数管理



経費精算



電子稟議



社内SNS

## 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

# 業績ハイライト

業績は着実に成長中、当期業績も計画に対し概ね順調に進捗

		FY2021		FY2022			
		実績	前年度比	H1実績	前年度比	計画	前年度比
ARR (ストック)	百万円	2,470	+13.8%	2,723	+15.7%	3,000	+20%以上
ライセンス数 (ストック)	Lic	321,534	+43,820	355,007	(前年度末比) +33,473	392,000	+70,000以上
月次解約率	%	0.65%	△0.02pt	0.64%	(前年度末比) +0.02pt	0.50%	△0.15pt
売上	百万円	2,896	+18.5%	1,571	+10.5%	3,300 ~3,350	+14%~16%
内 ライセンス売上	百万円	2,354	+20.1%	1,300	+14.4%	2,700 ~2,750	+15%~17%
営業利益	百万円	169	▲40.9%	1	▲99.4%	▲150 ~▲200	-
当期純利益	百万円	122	▲51.9%	▲24	-	▲105 ~▲140	-

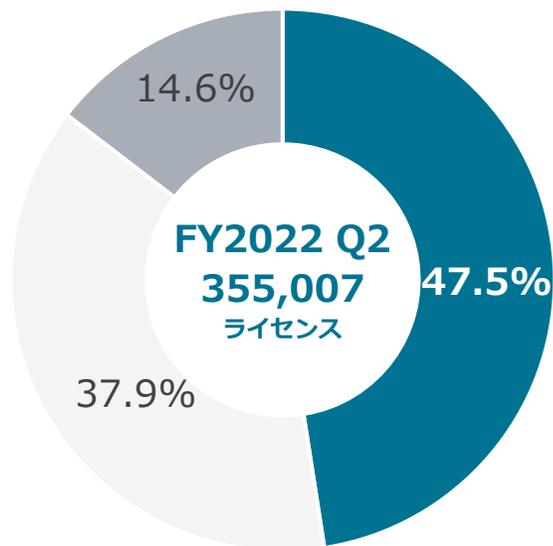
大手企業向け機能強化のための投資

# 《強み①》 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

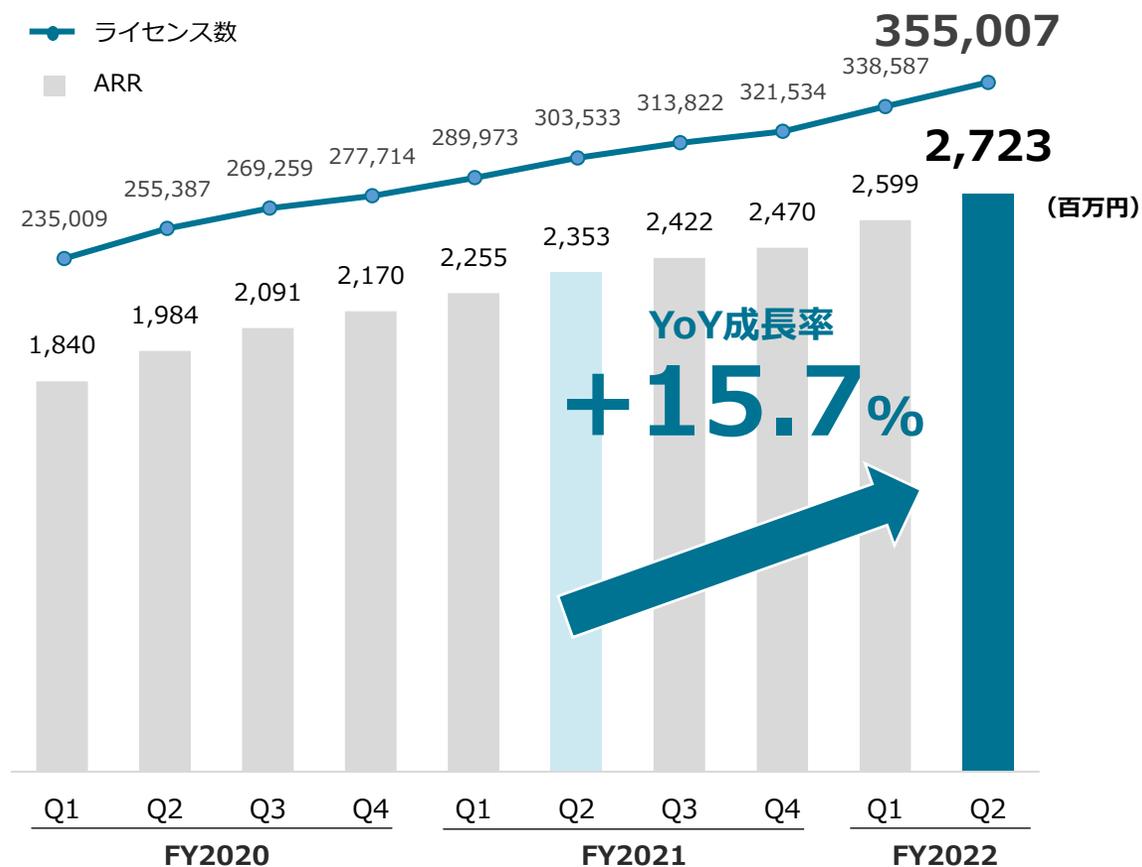
## 規模別セグメント内訳

ライセンス数の約半分を中堅以上企業が占める



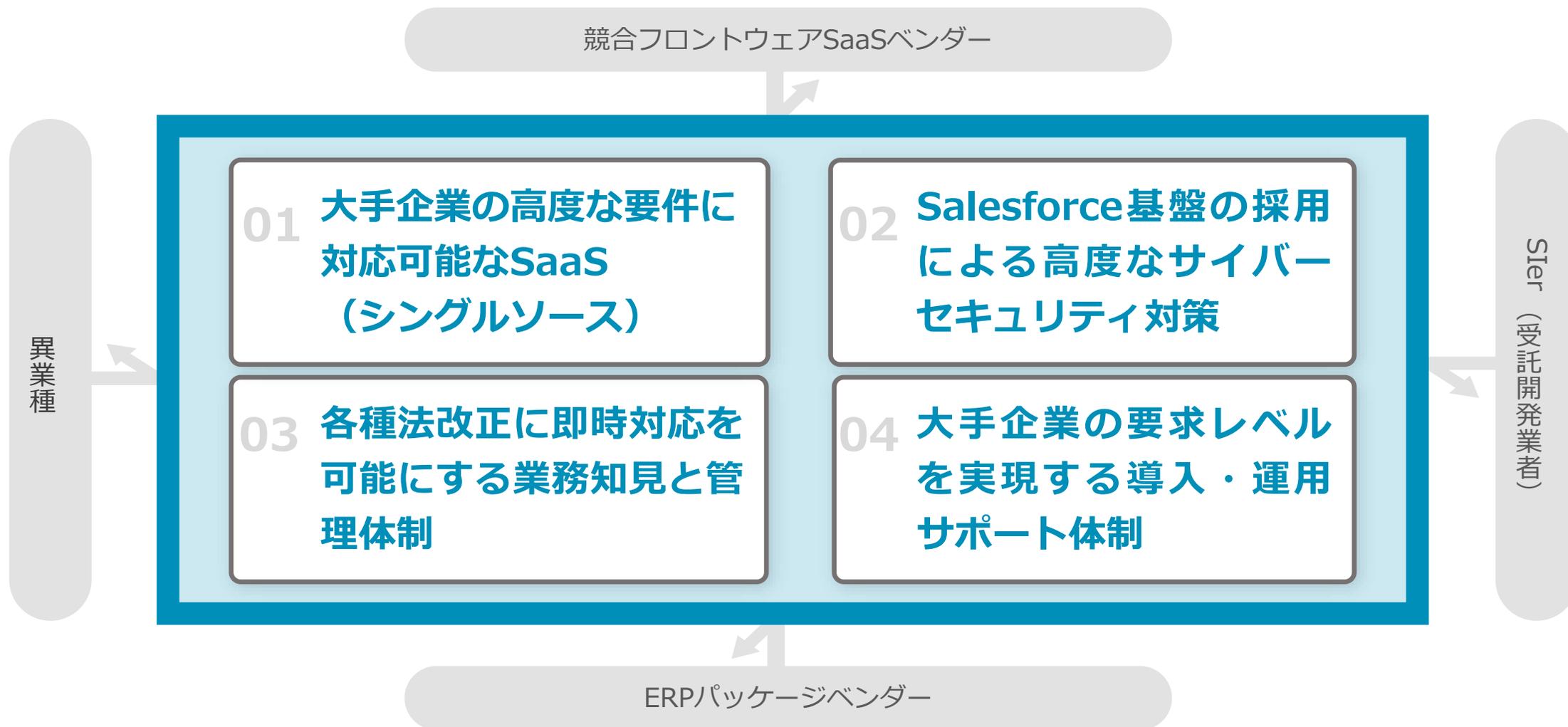
- GB/EBU : 契約数500ライセンス以上の企業から構成
- MM : 契約数100~499ライセンスの企業から構成
- SMB : 契約数99ライセンス以下の企業から構成

## ARR/ライセンス数の推移



# 《強み②》 SaaSを前提に考えられた機能とサポート体制

大手企業の高度な要求に対応可能な機能性と充実したサポート体制



# 《強み③》 人材関連の改善KPIについての情報を可視化

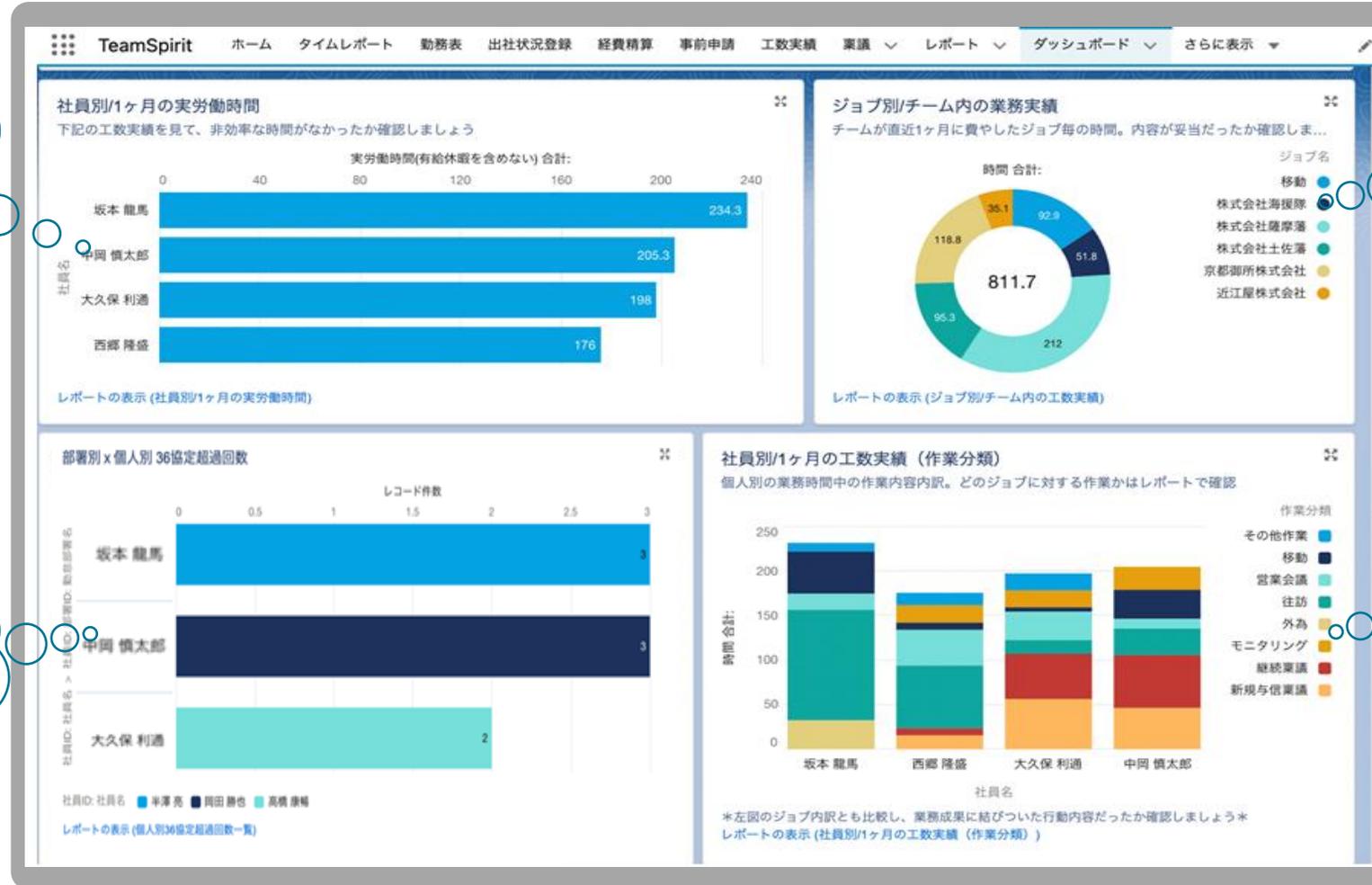
効率化から価値創造へ、上場企業に求められる人的資本を有効活用する分野を開拓

特定の個人に  
負荷がかかっ  
ていないか

チームの  
プロジェクトは  
適正か

36協定は  
順守されて  
いるか

個人の  
プロセス割当て  
は適正か

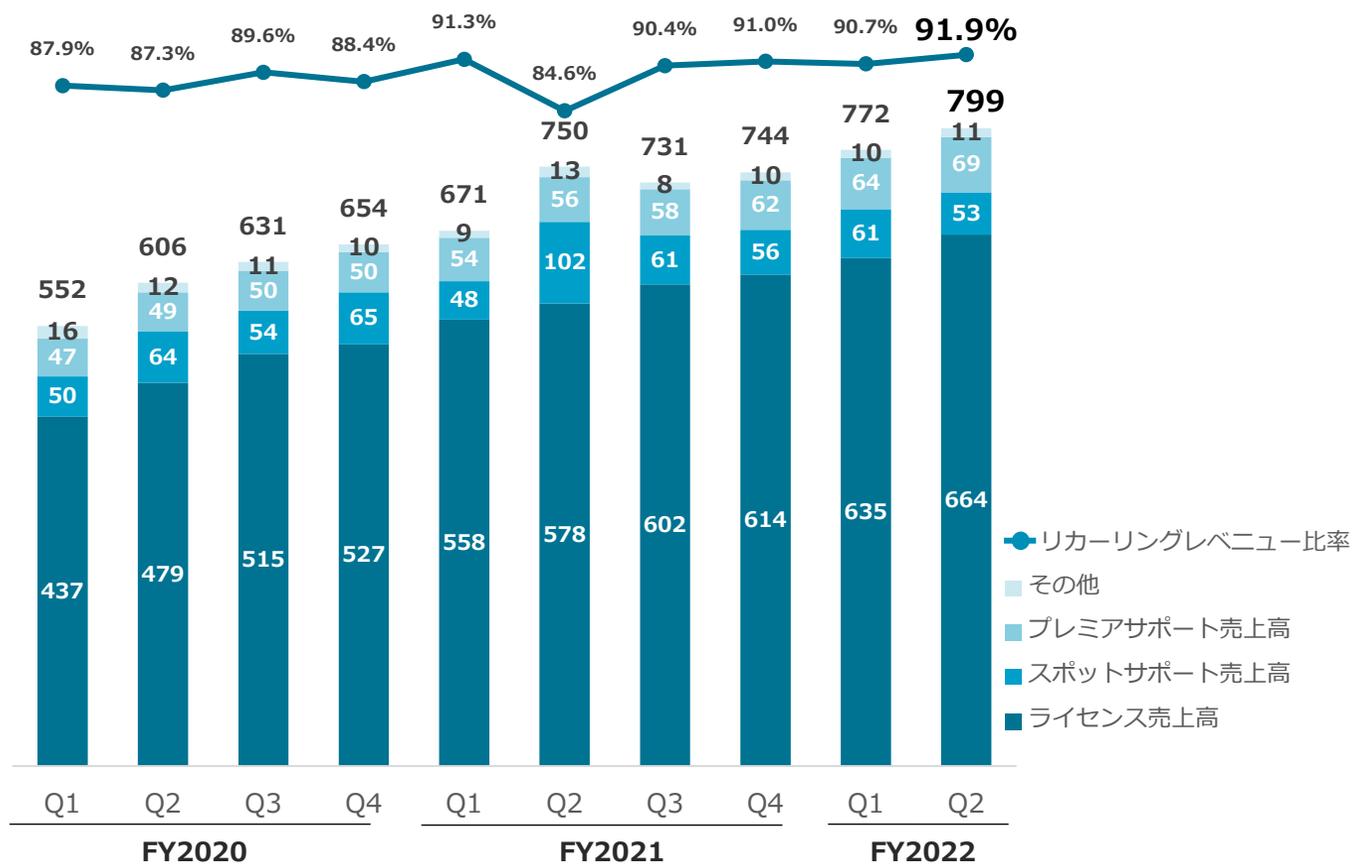


\*左図のジョブ内訳とも比較し、業務成果に結びついた行動内容だったか確認しましょう\*  
レポートの表示 (社員別/1ヶ月の工数実績 (作業分類))

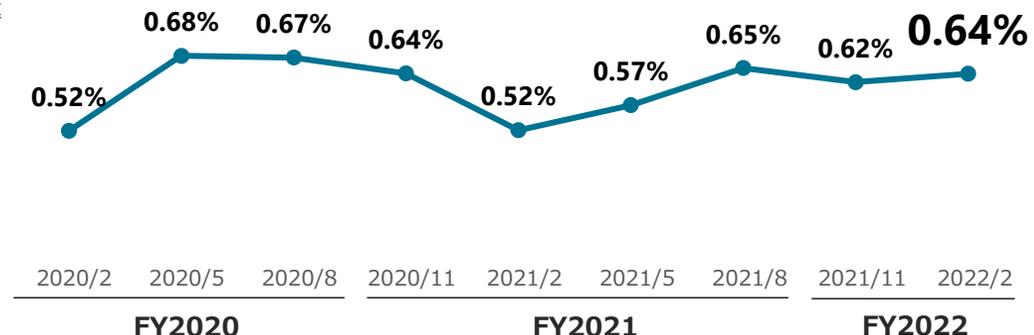
# 《強み④》 安定したサブスクリプション特化ビジネス

ライセンスによるリカーリングレベニューが売上の90%超を占め、低位安定の解約率

リカーリングレベニュー比率



月次解約率（ライセンス）



# 《最重要経営課題》 エンタープライズ市場の開拓①

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

—遅れているエンタープライズ企業のSaaS利用

SaaS 約10%



SaaS が主流に

DXの時代に多くの衆知を結集した標準システム(SaaS)が求められる

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



# 中長期成長戦略

1

エンタープライズ  
市場を開拓し  
パイオニアになる

2

「人的資本経営」  
領域でデファクト  
スタンダード  
になる

3

機能・領域を拡大  
させARRの非連続  
的な成長を目指す

# 中長期経営方針

中期的（～FY2026）にARR70～100億円を目指す

	短期（FY2021-2023）	中期（FY2024-2026）	長期（FY2027-2030）
テーマ	<b>成長投資</b>	<b>成長加速</b>	<b>非連続な成長</b>
施策	-TSFの潤沢なキャッシュフローを元にエンタープライズ市場開拓のための積極投資を実施	-エンタープライズ市場での成長を加速させTEXを黒字化する	-新領域の新サービスを投入しARR成長を加速させ非連続な成長を実現する
ARRイメージ (最終年度)	～40億円程度	70～100億円程度	100億円以上
営業利益率 イメージ	(成長投資重視) △5%～5%程度	10～25%程度	30%程度

TEX : TeamSpirit EX  
TSF : TeamSpirit

 TeamSpirit EX  
 TeamSpirit

