

『個人投資家向けオンライン会社説明会』 会社説明資料

株式会社チームスピリット

2022年5月10日

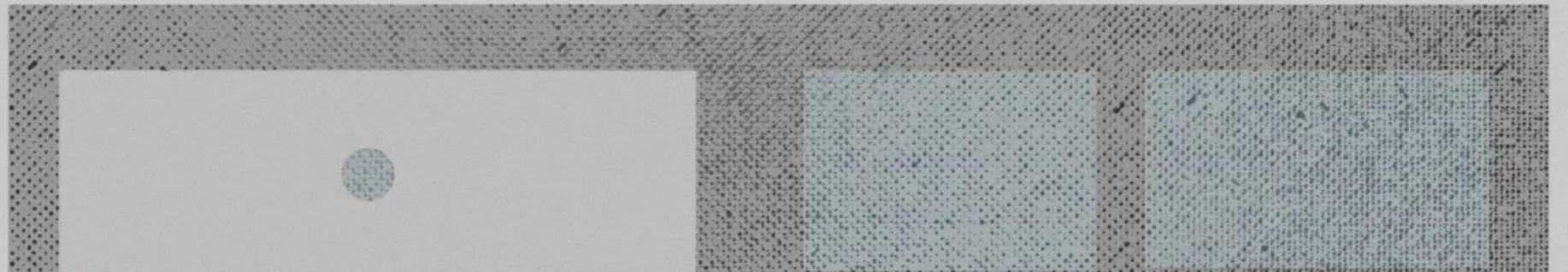
東証GRT : 4397

01. 会社・事業概要
 02. 業績・主要KPIの推移
 03. 当社の強み
 04. 市場環境
 05. 今後の成長戦略
 06. 2022年8月期の取組について
- Appendix

01

— 会社・事業概要

06:59



ミッション

すべての人を、 創造する人に。

日本は少子高齢化による労働力人口の減少という社会課題に直面しており、多くの日本企業にとって生産性の改善や多様な人材が活躍できる労働環境の整備が重要な経営課題となっています。とりわけ、日本はOECD加盟国の中で労働生産性が最も低いとされています。

生産性を改善するために、AIやロボットといったテクノロジーの進化は不可欠ですが、私たちは、それを使いこなす人の役割がより重要になると考えています。

私たちは、「TeamSpirit」シリーズの提供を通じてEmployee Successを実現することで、すべての人を創造する人に変えていき、生産性の改善という大きな社会課題の解決に貢献していきます。

一人ひとりが創造的に働き、人が中心となってテクノロジーを使いこなすことで世の中を変えていく、それが私たちのミッションに込められた思いです。



会社概要

会社名	株式会社チームスピリット（英語表記 TeamSpirit, Inc.）
設立	1996年11月13日
所在地	東京都中央区京橋二丁目5番18号 京橋創生館4階
代表者	代表取締役 荻島 浩司
従業員数	144人（2022年2月末時点）
資本金	802,288千円（2021年8月末時点）
事業内容	「勤怠管理」「工数管理」「経費精算」といった従業員が日常的に利用する業務システムを一つにまとめたERPのフロントウェア「TeamSpirit」並びに「TeamSpirit EX」の提供
子会社	TeamSpirit Singapore Pte. Ltd.

経営メンバー

2021年11月30日の株主総会にて監査等委員設置会社へ移行予定

取締役



荻島 浩司 / 代表取締役

1996年当社設立。金融機関向けパッケージ開発、オペレーショナル・リスクコンサルティング等を経て、2011年「TeamSpirit」を企画・開発しSaaSビジネスに参入。



古市 克典 / 取締役(社外)

日本ベリサイン株式会社(現デジサート・ジャパン合同会社)代表取締役社長等を経て、2013年株式会社Box Japan代表取締役社長に就任。2018年11月に当社社外取締役就任。



虎見 英俊 / 取締役 監査等委員(社外)

そーせいグループ株式会社執行役員副社長、テラ株式会社 取締役等を経て、2020年ミラックスセラピューティクス株式会社取締役COO就任。同年11月に当社社外取締役就任。



田邊 美智子 / 取締役 監査等委員(社外)

2003年有限責任監査法人トーマツ入所。2019年に独立し、内部統制構築支援、内部監査支援、IPO支援など広範囲のサービスを提供。note株式会社取締役監査等委員、toBeマーケティング株式会社監査役を兼任。



氏家 優太 / 取締役 監査等委員(社外)

2009年長島・大野・常松法律事務所入所。グリー株式会社出向及びカリフォルニア大学ロサンゼルス校(UCLA) ロースクール留学を経て、2015年青山総合法律事務所に入所。2017年より同所パートナー。2019年より株式会社イングリウッド社外監査役。

執行役員



中野 剛 / 執行役員 サービスディベロップメント担当

アンダーセンコンサルティング(現アクセンチュア株式会社)、英国RS Components社 APAC地区Head of Product Management等を経て2016年当社入社。2019年11月に取締役就任。



山下 康文 / 執行役員 戦略企画担当 兼 コーポレート担当

日本オラクルの事業戦略、経営管理、社長補佐等を経て、2019年9月当社入社。同年11月に取締役就任。



菅原 義智 / 執行役員 ソリューションセールス&サービス担当

セールスフォース・ドットコム執行役員、コーナーストーンオンデマンドジャパン執行役員等を経て、2020年7月当社入社。同年11月に取締役就任。

チームスピリットの歩み

沿革

1996年11月 埼玉県北本市に有限会社デジタルコストを設立

2008年4月 デジタルコスト株式会社へ組織変更

SaaS事業に業態変更

2010年6月 株式会社セールスフォース・ドットコムとAppExchangeパートナー契約を締結

2010年11月 株式会社セールスフォース・ドットコムとOEMパートナー契約を締結

2011年3月 「TeamSpirit」β版をローンチ

2011年10月 株式会社セールスフォース・ドットコムと資本提携

2012年4月 「TeamSpirit」の本格的なサービス提供を開始

2012年9月 商号を株式会社チームスピリットへ変更

2014年10月 本店所在地を東京都中央区京橋二丁目5番18号へ移転

2017年11月 シンガポール子会社TeamSpirit Singapore Pte. Ltd.を設立

2018年8月 東京証券取引所マザーズ市場に上場

2019年6月 「TeamSpirit WSP」を発表

2021年3月 「TeamSpirit WSP」を「TeamSpirit EX」に名称変更し本格販売を開始



50

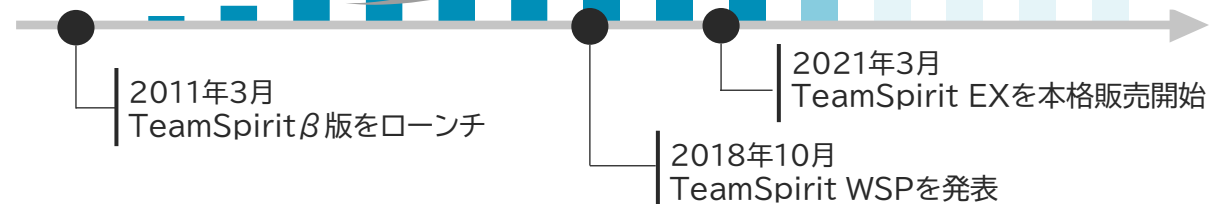
Technology Fast 50
2020 Japan WINNER

Deloitte.



30万
ライセンス
突破

新たな成長
ステージに挑戦



プロダクトラインアップ

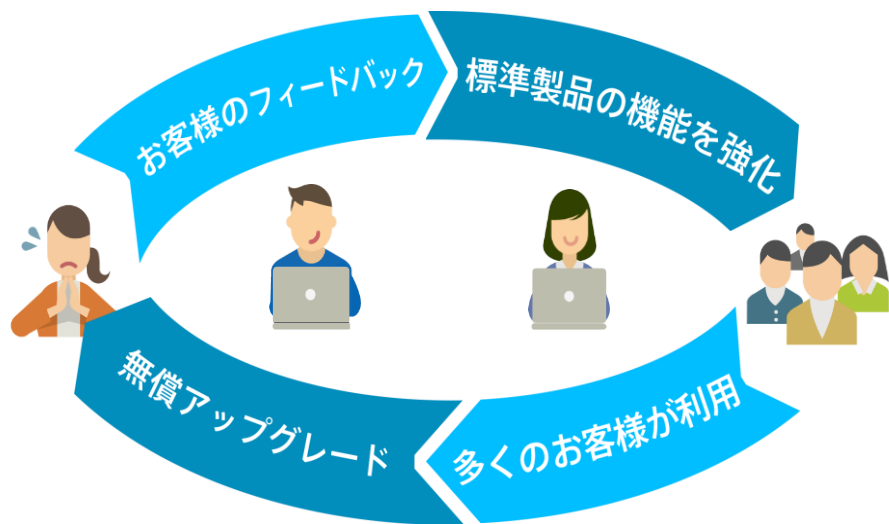
「TeamSpirit」シリーズとしてターゲット企業の異なる2つのプロダクトを提供

	TeamSpirit		TeamSpirit EX
			2021年3月に本格販売開始
ターゲット企業	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
プロダクト特徴	<ul style="list-style-type: none"> すべての従業員が日々利用する機能を一つに集約し、働く場所を選ばないクラウドサービスで提供 使いやすいUIで効率的且つ生産的な働き方を実現 		<ul style="list-style-type: none"> 従来の「TeamSpirit」の機能を兼ね備えつつ、大規模組織管理やグローバル対応、各種権限管理といったエンタープライズ企業特有の機能を充実させたエンタープライズ企業版「TeamSpirit」

ビジネスモデル

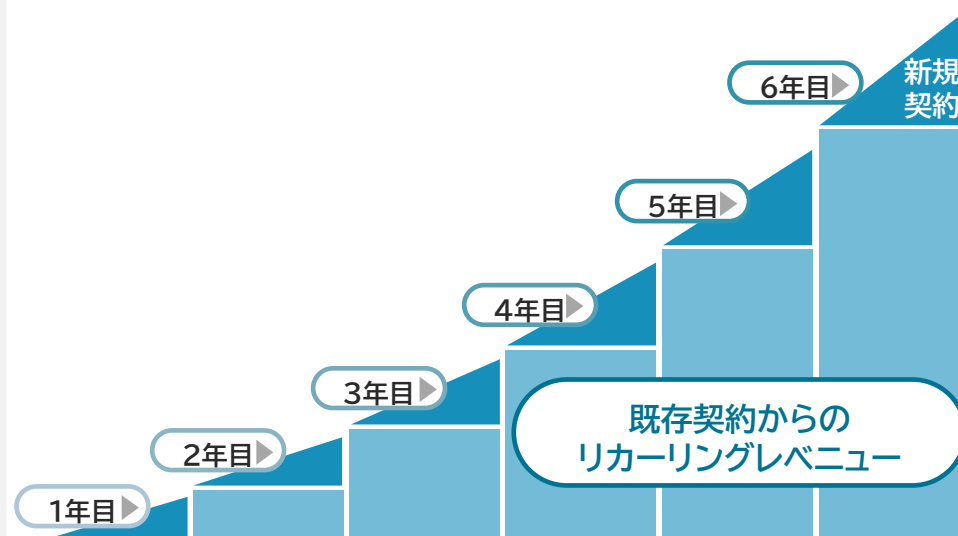
SaaSによるサブスクリプション型ビジネスモデルで安定した事業基盤を構築

シングルソース・マルチテナント



1つのアプリをすべてのお客様が利用することで、経営資源を効果的に機能改善に集中することが可能となり、顧客満足度が上昇

サブスクリプション・ビジネス



顧客満足度が上昇することで解約率が減少し、リカーリングレベニューが安定的に蓄積され安定した事業基盤を構築

02

業績・主要KPIの推移

数字で見るチームスピリット(2022年8月期第2四半期)

ARR*¹

2,723百万円

YoY +15.7% QoQ +4.8%

ライセンス数

355,007

YoY +17.0% QoQ +4.8%

月次解約率 (ライセンス数ベース)*²

0.64%

QoQ +0.02pt

リカーリングレベニュー比率*³

91.9%

QoQ +1.2Pt

契約社数

1,594社

QoQ +39社

従業員数

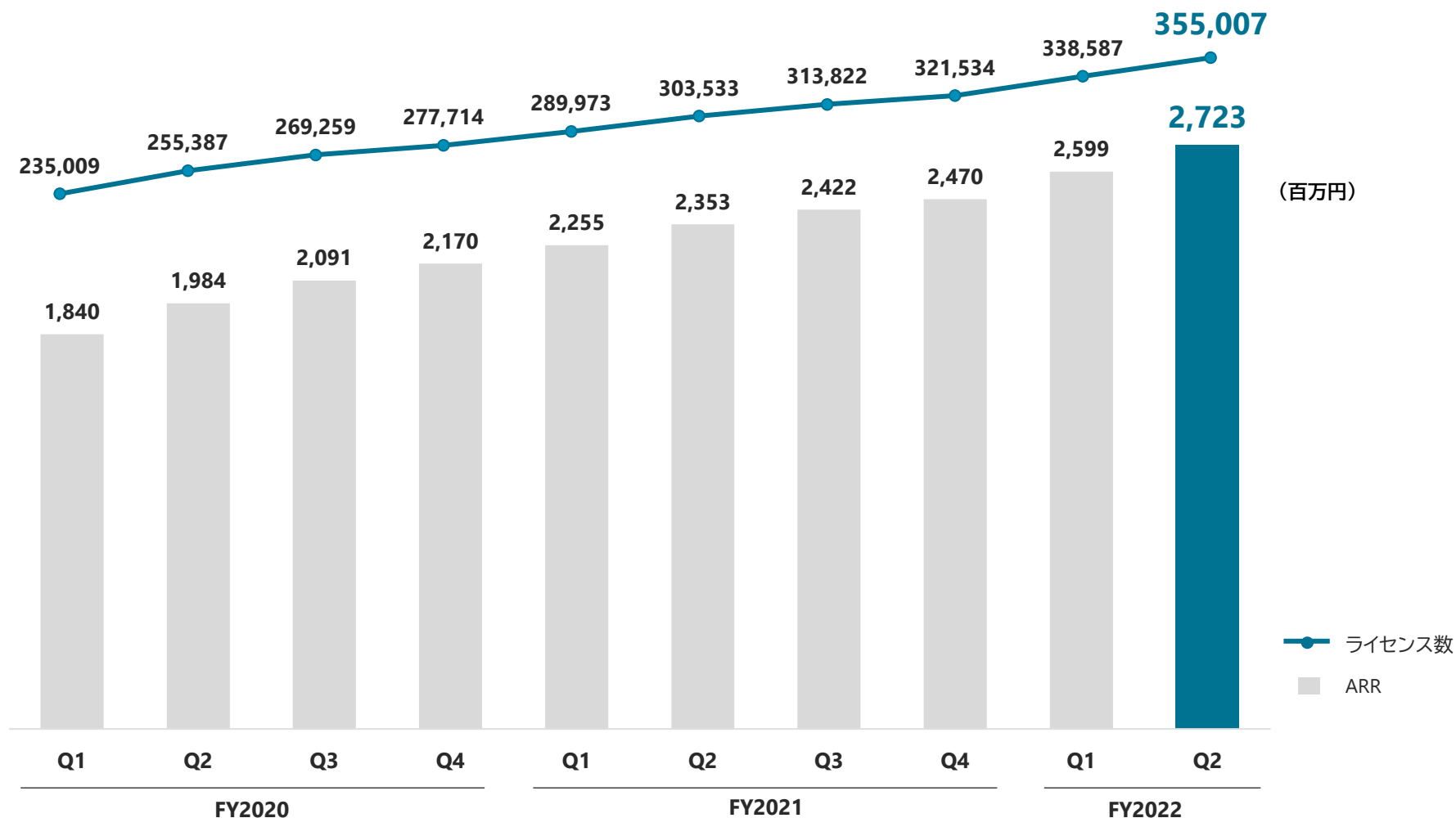
144名

QoQ +2名

*1 Annual Recurring Revenueの略で2022年2月末時点のライセンス契約金額の合計(Monthly Recurring Revenue)を12倍して算出
*2 2022年2月の直近12カ月の期間中における解約・削減となったライセンス数÷同期間の開始時点のライセンス数で算出(年間解約率を月次平均に換算して表記)
*3 リカーリングレベニュー(ライセンス売上高+プレミアサポート売上高)÷売上高で算出

ARR／ライセンス数の推移

堅調なライセンス数の増加に比例し、ARR*1も順調に成長中

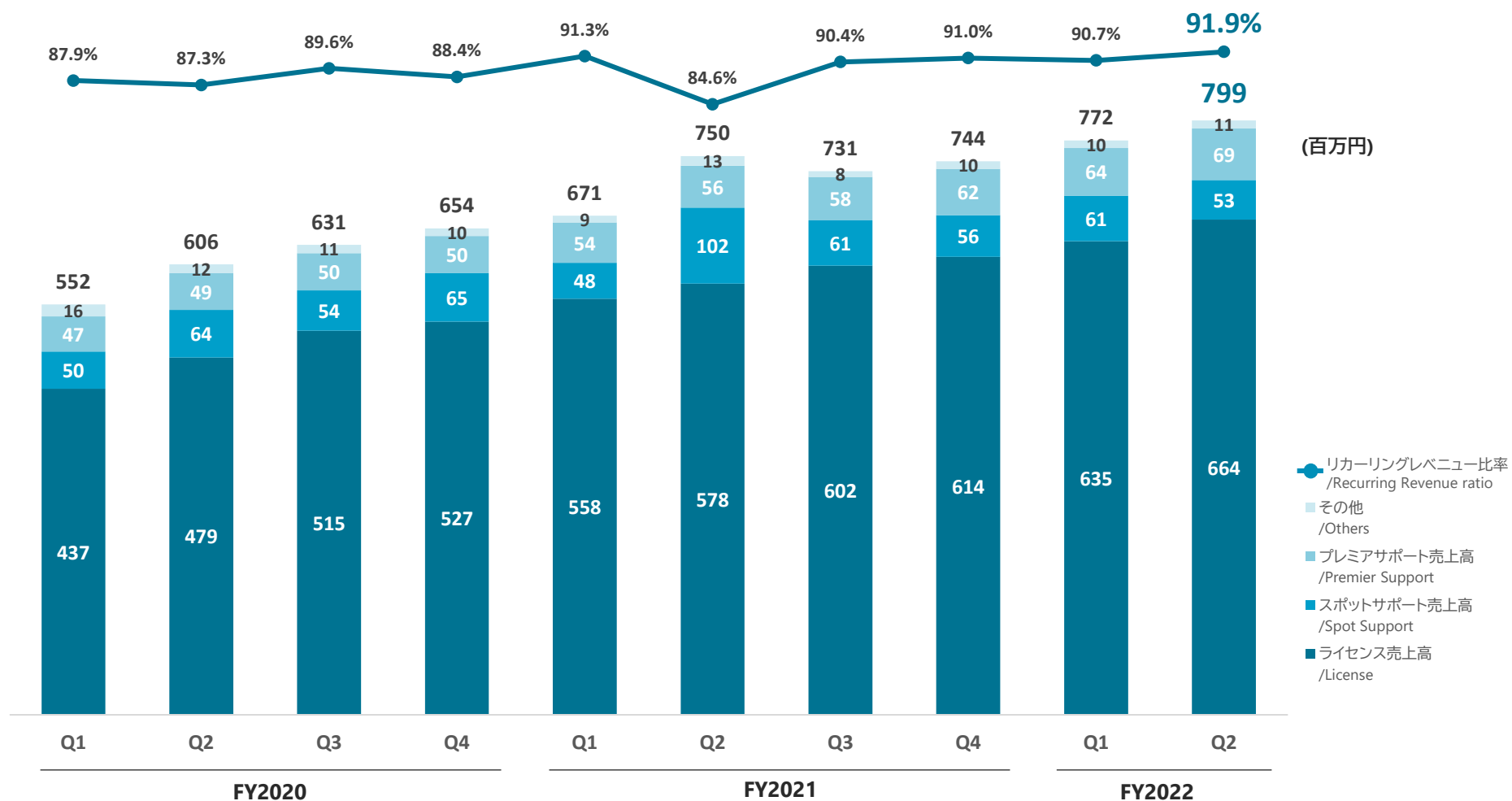


ARR
YoY成長率
+15.7%

*1 Annual Recurring Revenueの略で各月末時点のライセンス契約金額の合計(Monthly Recurring Revenue)を12倍して算出

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、リカーリングレベニュー比率*1も約9割と安定した事業基盤を堅持



ライセンス売上高
YoY成長率

+14.9%

リカーリング
レベニュー比率

91.9%

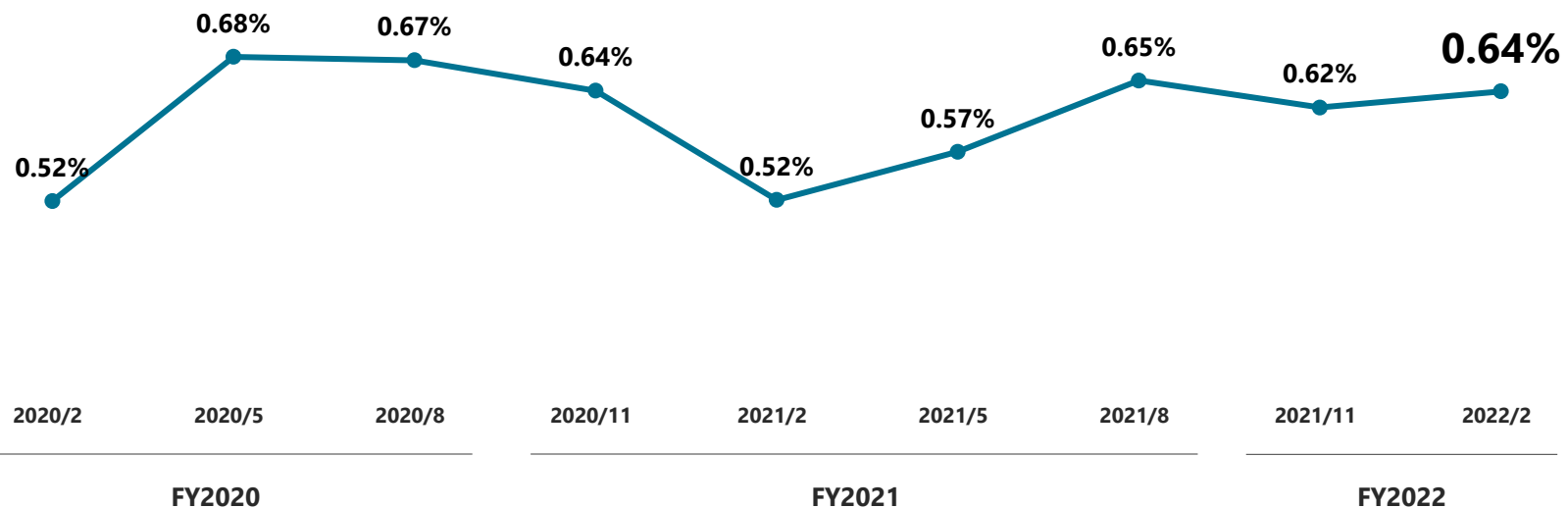
*1 リカーリングレベニュー比率:リカーリングレベニュー÷売上高。リカーリングレベニューとは、解約の申し出がない限り毎年継続される売上(当社の場合、ライセンス売上高+プレミアサポート売上高で構成)

解約率

Gross月次解約率(ライセンス数ベース)*1は、0.64%と低水準を維持

Gross月次解約率(ライセンス数ベース)

/Gross Monthly Churn Rate (# of active licenses basis)



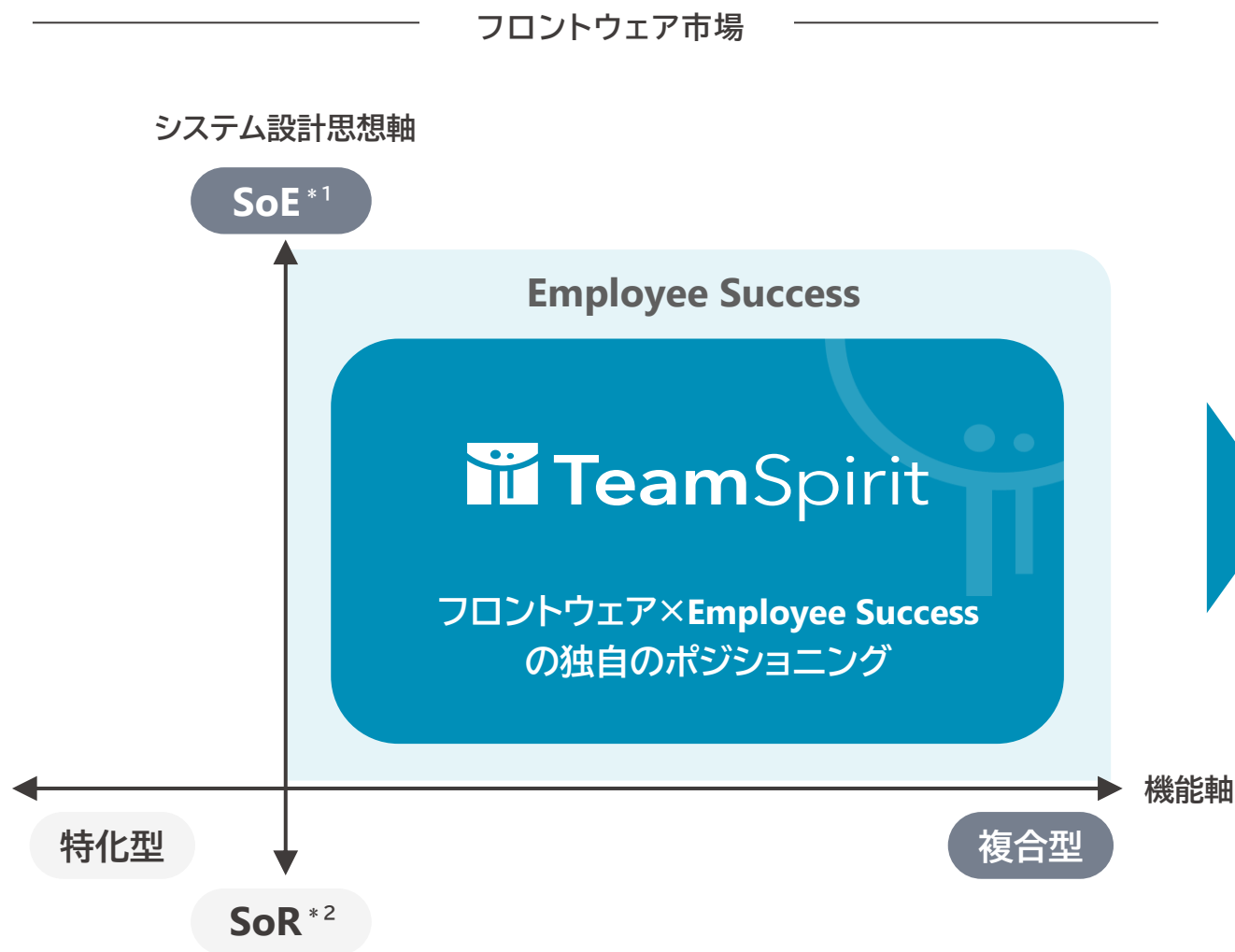
Gross月次解約率
(ライセンスベース)

0.64%

*1 対象月の直近12カ月の期間中に解約・削減となったライセンス数÷同期間の開始時点のライセンス数。年間解約率を月次平均に換算して表記

03 — 当社の強み

フロントウェア領域でEmployee Successを実現する独自のポジショニング



Employee Successを実現する当社の強み

SoE

ユーザー視点に立った
圧倒的に使いやすいインターフェース

- 従業員の複数の登録作業を一つのインターフェースで完結できるようになり、煩わしい日々の入力業務を効率化



複合型

複合的な視点で働き方見える化

- 勤怠、工数、経費など複合的な視点で働き方見える化することで、より高精度な分析が可能となり、質の高いインサイトを獲得

*1 System of Engagementの略、企業とユーザーとのつながり・絆を強化する視点で設計・開発されたシステム

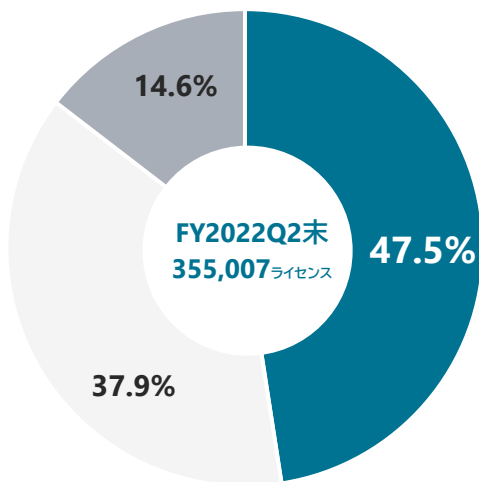
*2 System of Recordsの略、従来型の基幹系システム等に代表される、社内情報を安全に管理しそれを適切にアウトプットする点を重視し設計・開発されたシステム

顧客基盤

中堅以上企業を中心に構成された強固な顧客基盤

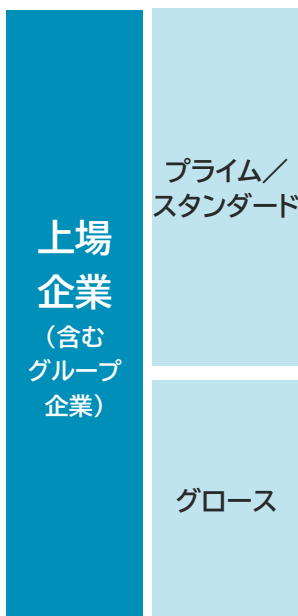
セグメント別ライセンス数*1

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

TeamSpiritシリーズ導入企業*2



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

*1 2022年2月期末の実績。当社独自のセグメント分類による
*2 ロゴの掲載許可をいただいている一部の企業を抜粋して掲載

中堅以上企業に選ばれる高度な機能性・サポート体制



安定性と成長性を兼ね備えたビジネスモデル

01

売上の約9割をストック型収入のリカーリングレベニューで構成

02

すべての従業員が日常的に利用する顧客エンゲージメントの高いシステムで解約率は低位で推移

03

一括前払いによる年間契約のため期中の解約リスクや回収懸念がなくキャッシュフローが安定

04 — 市場環境

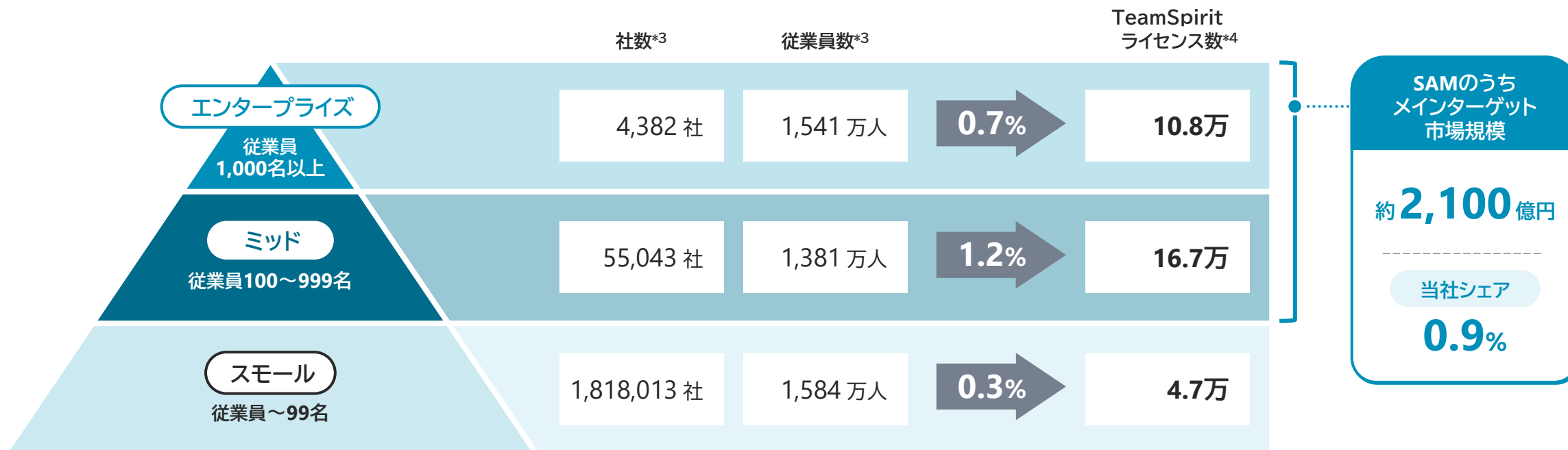
市場環境

エンタープライズ市場とミッド市場が当社のメインターゲット

市場	プロダクト	主な競合	市場環境
エンタープライズ		<div style="background-color: #0072bc; color: white; padding: 10px; text-align: center; margin-bottom: 10px;">スクラッチ</div> <div style="background-color: #0072bc; color: white; padding: 10px; text-align: center;">パッケージ</div>	<ul style="list-style-type: none"> • 手組みのスクラッチシステムや独自仕様にカスタマイズされた国内外のパッケージシステム等、多くのレガシーシステムが残存 • 多くの大企業にとってDXの加速は経営課題 • SaaSの競合プレイヤーが少ない魅力的な市場
ミッド／スモール		<div style="background-color: #add8e6; padding: 10px; text-align: center;">SaaS</div>	<ul style="list-style-type: none"> • ミッド市場は特に従業員数が多い企業は高度な機能性を求める傾向にあり、当社のプロダクト優位性や、プラットフォーム優位性が活きる領域 • スモール市場は多くのSaaSプレイヤーが存在するレッドオーシャン市場、かつクラウドERPの存在感が強い

ターゲット市場規模と当社シェア

ターゲット市場における当社ライセンスシェアは1%未満であり広大な開拓余地が存在



*1 Serviceable Available Marketの略で、現在のサービスが獲得しうる市場規模

*2 現在のTeamSpiritの基本料金月額600円をもとに試算

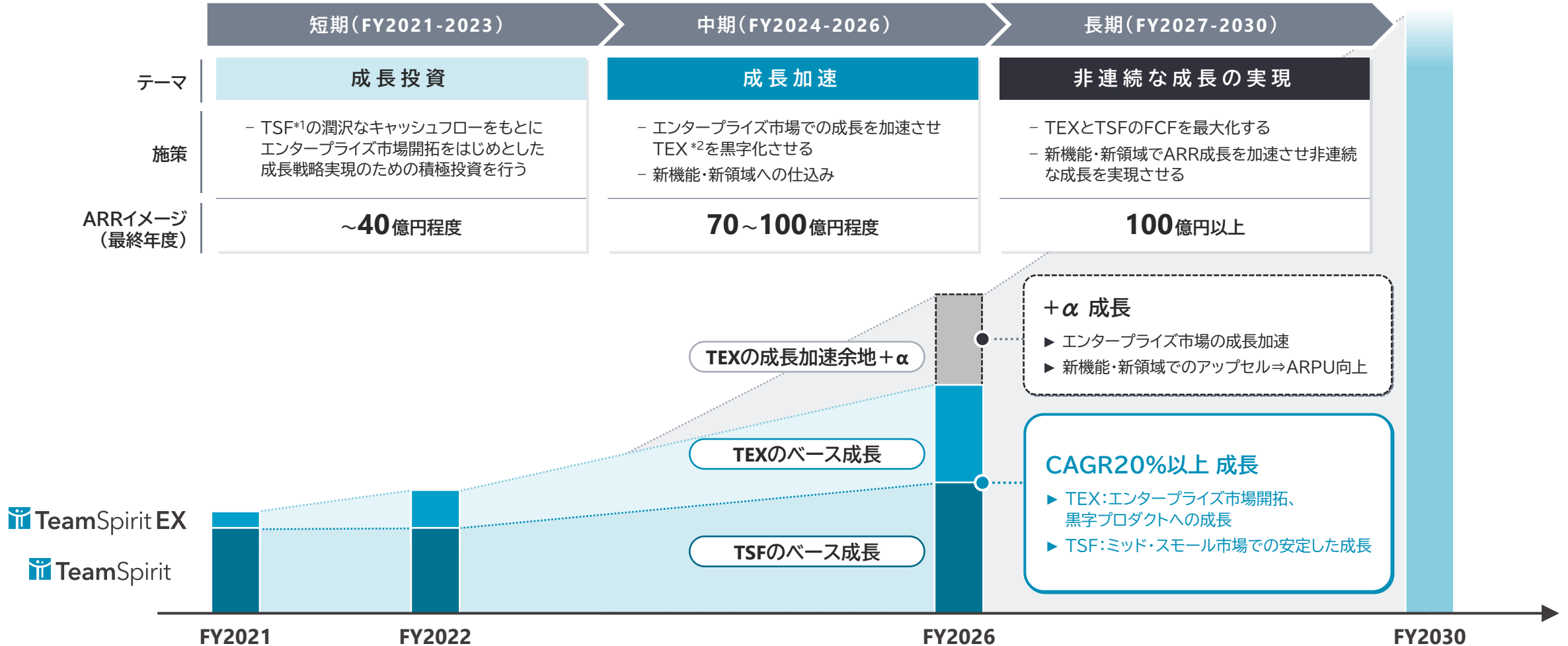
*3 平成28年経済センサス - 活動調査(総務省統計局)を基に当社作成

*4 2021年8月末時点での契約ライセンス数を掲載

05 — 今後の成長戦略

中長期経営方針とARR成長イメージ

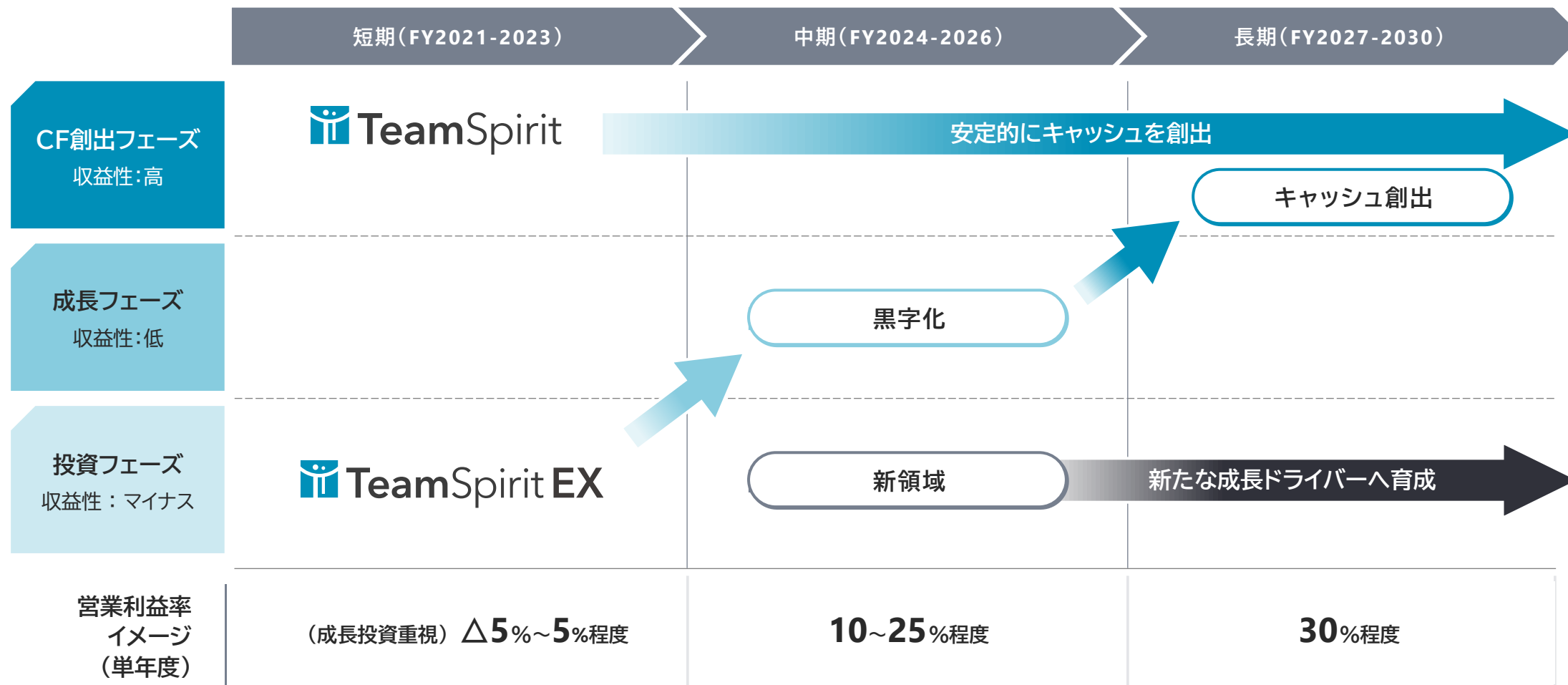
FY2026に向けてCAGR20%以上+ α のARR成長を目指す



*1 TSF:「TeamSpirit」を指す
*2 TEX:「TeamSpirit EX」を指す

収益性の成長イメージ

短期ではTSFのCFをもとにTEXに戦略的投資を行い、中長期ではFCFを最大化し新領域プロダクトの育成を目指す



中長期収益モデル

中長期視点で規律ある投資判断を行い費用をコントロール、FY2026時点で営業利益率25%程度を目指す

			FY2022計画	FY2026目標
売上高			33~33.5億円	CAGR 20%以上
——売上高比率——				
費用	仕入	<ul style="list-style-type: none"> - プラットフォーム仕入 - その他サービス原価 	20%程度	20%程度
	Support	<ul style="list-style-type: none"> - 導入コンサルティング - カスタマーサクセス 	15%程度	10%程度
	Development	<ul style="list-style-type: none"> - 開発 	40%程度	25%程度
	S&M	<ul style="list-style-type: none"> - 営業 - マーケティング 	10%程度	10%程度
	G&A	<ul style="list-style-type: none"> - 本社、バックオフィス部門 	20%程度	10%程度
営業利益			▲5%程度	25%程度

今後の成長戦略

1

エンタープライズ市場を開拓し
パイオニアになる

現在エンタープライズ市場のフロントウェ
アで主流となっているスクラッチシステム
やパッケージサービスをリプレイスして、エ
ンタープライズ市場におけるフロントウェ
アSaaSのパイオニアになる

2

「Employee Success」領域
でデファクトスタンダードになる

ミッド・スモール企業向けサービスを中心
に競争環境が激化するフロントウェア市場
において、「フロントウェア×Employee
Success」という当社独自のユニークな
ポジションを確立し、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

中長期的にはM&Aや海外展開等も視野
に、新機能の開発や新領域への進出により
ARPUの向上を図り、ARRの非連続的な
成長を目指す

06

— 2022年8月期の取組に関して

2022年8月期 通期業績見通し

将来の成長の源泉を担う開発領域を中心に成長投資を実施するため、上場後初の赤字計画

	FY2022通期		FY2022H1	
	計画	前年度比	実績	計画対比進捗率 ^{*1}
ARR	3,000百万円以上 (年間純増+530百万円)	+20.0%以上	2,723百万円 (H1純増+252百万円)	47.7%
ライセンス数	392,000以上	+70,000以上	355,007 (H1純増+33,473)	46.0%
月次解約率	0.50%	△0.15pt	0.64%	—
				(百万円)
売上	3,300~3,350	+14%~16%	1,571	47.6%
ライセンス	2,700~2,750	+15%~17%	1,300	48.2%
プロフェッショナルサービス ^{*2}	600	+11%	270	45.1%
営業利益	▲150~▲200	▲189%~▲218%	1	—
当期純利益 ^{*3}	▲105~▲140	▲186%~▲214%	▲24	—

*1 ARRとライセンスは純増計画に対する進捗率を記載。売上、ライセンス売上についてはレンジの下限値対比の進捗率を記載

*2 スポットサポート売上高、プレミアサポート売上高、その他売上高で構成

*3 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減算した課税所得に各税目の見積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

2022年8月期 重点戦略

プロダクト毎に戦略を最適化し、開発を中心に成長投資を大幅に拡大させる

	戦略	主な施策
01	プロダクト毎に戦略を最適化	<ul style="list-style-type: none"> ▶ プロダクト軸で社内横断型組織を設置(ビジネスユニット制の導入) ▶ エンタープライズ企業向けアウトバウンド営業の強化 ▶ ターゲット市場への訴求効果を最大化するため、Webマーケティングを強化
02	開発投資を増強し プロダクト競争力を大幅に強化	<ul style="list-style-type: none"> ▶ TEX、TSFともに開発人材の採用を積極的に進めながら、外部リソースの活用も促進させ、各機能強化を急加速 ▶ オフショアベンダーの活用等、機動的な開発体制の整備
03	今後の成長戦略を支える経営基盤の強化	<ul style="list-style-type: none"> ▶ ガバナンス強化のため、監査等委員会設置会社へ移行 ▶ 従業員エンゲージメント強化のため、従業員向け株式インセンティブ制度を導入 ▶ ポストコロナ時代に対応した柔軟な働き方を支援する各種施策の実施 ▶ 積極的な採用の継続

TEX スケジュール情報に基づく「工数自動割当」機能の開発

労働生産性の分析に重要な「働き方データ(何に、どれだけ時間を使ったか)」がさらに「手間なく、正確に」入力可能

- ✓ 登録されたスケジュール情報から、条件に基づきジョブと稼働時間が自動的に割り当てられ、工数実績として反映
- ✓ スケジュール情報とジョブのマッチング条件は個人単位で任意設定可能なため、非常に高い精度でスケジュールとのマッチングが可能

機能イメージ*



Salesforce AppExchangeアプリランキングの中小企業部門で2冠を達成

「2021年お客様から人気のあったAppExchangeアプリランキング*」中小企業部門において、「売上ランキング」及び「新規導入件数ランキング」の2部門で2冠を達成。ランキング開始以来3回連続で第1位を受賞。

The graphic features the TeamSpirit logo in the top left corner. The main text reads '2021年人気のあった Salesforce AppExchangeアプリ' (Popular Salesforce AppExchange app of 2021) and 'TeamSpirit'. Below this, two categories are highlighted in gold buttons: '売上ランキング' (Sales Ranking) and '新規導入件数ランキング' (New Customer Acquisition Ranking). The central message is '2冠達成!' (2 Crowns Achieved!) in large blue characters, with '(中小企業部門)' (SMB Division) underneath. On the right, two gold medals are displayed, each with a red ribbon. The top medal is for '2021年 Salesforce AppExchange 売上ランキング 1位 中小企業部門' (2021 Salesforce AppExchange Sales Ranking 1st Place SMB Division). The bottom medal is for '2021年 Salesforce AppExchange 新規導入件数ランキング 1位 中小企業部門' (2021 Salesforce AppExchange New Customer Acquisition Ranking 1st Place SMB Division).

Appendix

ライセンス関連KPI

		FY2020				FY2021				FY2022	
		Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2
ARR	百万円	1,840	1,984	2,091	2,170	2,255	2,353	2,422	2,470	2,599	2,723
	QoQ成長率 %	(+12.5%)	(+7.9%)	(+5.4%)	(+3.8%)	(+4.0%)	(+4.3%)	(+2.9%)	(+2.0%)	(+5.2%)	(+4.8%)
ライセンス	Lic	235,009	255,387	269,259	277,714	289,973	303,533	313,822	321,534	338,587	355,007
	GB/EBU Lic	93,066	106,840	116,329	122,460	133,473	142,191	150,330	152,887	164,809	175,760
	(比率) %	(39.6%)	(41.8%)	(43.2%)	(44.1%)	(46.0%)	(46.8%)	(47.9%)	(47.5%)	(48.7%)	(49.5%)
	MM Lic	102,331	108,209	111,545	112,908	113,352	116,080	117,917	121,791	126,245	131,218
	(比率) %	(43.5%)	(42.4%)	(41.4%)	(40.7%)	(39.1%)	(38.2%)	(37.6%)	(37.9%)	(37.3%)	(37.0%)
	SMB Lic	39,612	40,338	41,385	42,346	43,148	45,262	45,575	46,856	47,533	48,029
	(比率) %	(16.9%)	(15.8%)	(15.4%)	(15.2%)	(14.9%)	(14.9%)	(14.5%)	(14.6%)	(14.0%)	(13.5%)
ARPU	円	653	648	647	651	648	646	643	640	640	639
Gross月次解約率	%	0.40%	0.52%	0.68%	0.67%	0.64%	0.52%	0.57%	0.65%	0.62%	0.64%
Net月次解約率	%	-1.25%	-0.96%	-0.92%	-0.78%	-0.59%	-0.44%	-0.35%	-0.21%	-0.38%	-0.48%
契約社数	社	1,308	1,351	1,384	1,409	1,428	1,479	1,491	1,531	1,555	1,594
ARPA	円	117,236	122,418	125,914	128,351	131,652	132,587	135,390	134,467	139,311	142,371

* Average Revenue per Accountの略。MRR(ARR÷12)÷契約社数で算出。

四半期別 連結貸借対照表

(百万円)		FY2021				FY2022	
(Million Yen)		Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2
流動資産	Current Assets	2,706	2,790	2,747	2,753	2,910	2,887
現金及び預金	Cash and deposits	2,437	2,481	2,443	2,447	2,600	2,513
前渡金	Advance payments	204	199	212	225	231	234
その他	Other	66	109	90	80	79	140
固定資産	Non-current Assets	360	362	402	418	419	447
資産合計	Total Assets	3,067	3,153	3,149	3,171	3,330	3,335
流動負債	Current Liabilities	1,576	1,596	1,550	1,594	1,746	1,742
繰延収益	Deferred revenue	1,319	1,199	1,213	1,193	1,422	1,369
その他	Other	257	397	336	400	323	373
固定負債	Non-current Liabilities	-	-	-	0	0	0
負債合計	Total Liabilities	1,576	1,596	1,550	1,594	1,746	1,742
純資産	Net Assets	1,490	1,556	1,599	1,577	1,584	1,592
負債純資産合計	Total Liabilities and Net Assets	3,067	3,153	3,149	3,171	3,330	3,335

四半期別 連結損益計算書／キャッシュフロー計算書

(百万円)		(Million Yen)		FY2021				FY2022	
		Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2		
売上高	Net sales	671	750	731	744	772	799		
ライセンス(①)	License	558	578	602	614	635	664		
プロフェッショナルサービス	Professional service	112	171	128	129	136	134		
スポットサポート	Spot support	48	102	61	56	61	53		
プレミアサポート(②)	Premier support	54	56	58	62	64	69		
リカーリングレベニュー(①+②)	Recurring Revenue	612	634	661	677	700	733		
その他	Others	9	13	8	10	10	0		
営業利益	Operating Profit	71	120	5	-28	3	-2		
経常利益	Ordinary Profit	74	121	7	-27	2	-4		
当期利益	Profit	36	65	41	-21	-15	-9		
営業CF	CF from operating activities	256	43	-39	5	138	-78		
投資CF	CF from investing activities	0	0	0	0	0	-2		
フリーCF	Free Cash Flow	256	43	-39	4	138	-80		
財務CF	CF from financing activities	7	0	0	-0	6	-0		

* FY2022 Q1、Q2のCFは未監査

本資料における経営指標、用語の定義

経営指標	MRR	MRR=Monthly Recurring Revenue。各月末時点のライセンス契約金額の合計(前回まではライセンスMRRと記載)
	ARR	ARR=Annual Recurring Revenue。MRR×12で算出(前回まではライセンスARRと記載)
	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高。ライセンス売上+プレミアムサポート売上で算出
	リカーリングレベニュー比率	売上高に占めるリカーリングレベニューの割合。リカーリングレベニュー÷売上高で算出
	Gross解約率 (ライセンス数ベース)	対象月の直近12ヵ月の期間中における解約・削減となったライセンス数÷同期間の開始時点のライセンス数(年間解約率を月次平均に換算して表記)
	Net解約率 (ライセンスMRRベース)	対象月の直近12ヵ月の期間中に追加・解約・削減により増減したライセンスMRRの合計÷同期間の開始時点のライセンスARR(年間解約率を月次平均に換算して表記)
	ネガティブチャーン	解約・削減を上回る追加契約を獲得出来ている状態
用語	会計期間について	FY20XX:20XX年8月期(2021年8月期(2020年9月1日~2021年8月31日)をFY2021と記載) Q1~Q4:四半期会計期間、H1:上半期、H2:下半期
	製品について	TeamSpirit:「TSF」、TeamSpirit EX:「TEX」
	セグメントについて	GB/EBU:General Business/Enterprise Business Unitの略で、1社あたりの契約ライセンス数が500ライセンス以上(うち、EBU:契約ライセンス数が4,000ライセンス以上、GB:契約ライセンス数が500~3,999ライセンス)の企業から構成されるセグメント MM:Mid Marketの略で、1社あたりの契約ライセンス数が100~499ライセンスの企業から構成されるセグメント SMB:Small and Medium Businessの略で、1社あたりの契約ライセンス数が99ライセンス以下の企業から構成されるセグメント
	企業/市場について	エンタープライズ企業(市場):従業員が1,000名以上の企業(それを対象とした市場) ミッド企業(市場):従業員が100~999名の企業(それを対象とした市場) スモール企業(市場):従業員が99名以下の企業(それを対象とした市場)

免責事項

- 本資料に掲載する情報につきましては、細心の注意を払って記載しておりますが、その妥当性、正確性、有用性について保証する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、開示規則により求められる場合を除き、新たな情報や将来の事象により、本資料に掲載された将来の見通しを修正して公表する義務を負いません。
- 当社以外の事項に関する情報は、一般に公開されている情報に基づいており、当社はそのような一般に公開されている情報の正確性や適切性を検証しておらず、またこれを保証するものではありません。

すべての人を、創造する人に。

