TeamSpirit

新規投資家向け会社説明資料



東証グロース：4397

株式会社チームスピリット

2026.10更新

目次

01 会社及び事業概要 ---------- 03

02 ビジネスモデルと強み ---------- 08

03 成長戦略と中長期ビジョン ---------- 16

04 直近の業績（2026年8月期 第2四半期） ---------- 24

05 株主還元策 ---------- 33

Appendix

Copyright © TeamSpirit Inc. All Rights Reserved.

01

会社及び事業概要

Copyright © TeamSpirit Inc. All Rights Reserved.

会社概要

会社情報

上場市場区分
- 東証グロース市場
- 証券コード 4397

沿革

1996年	創業
2011年	Salesforceとパートナーシップによる SaaSの提供開始
2018年	東証マザーズ市場に上場
2023年	創業者よりCEO交代

社員数	212名（2026年8月末現在）
監査法人	EY新日本有限責任監査法人
決算期	8月決算

創業者と代表者



創業者　荻島 浩司
2023年11月代表取締役CEO退任

交代



代表者　道下 和良（みちしたかずよし）
2023年11月代表取締役CEO就任

キャリアと経験

Oracle	Salesforce	WalkMe	LINE LINE WORKS
CRM/HCM事業本部長	常務執行役員	代表取締役社長	執行役員等

Copyright © TeamSpirit Inc. All Rights Reserved.

チームスピリットの事業概要

勤怠管理や工数管理等の業務アプリをSaaS形態で提供し、企業の法令対応や業務生産性の向上に貢献します

TeamSpirit

勤怠や工数の入力



勤怠管理	工数管理	労務管理
経費精算	安否確認 パルスサーベイ	タレントマネジメント

データ化



データ活用

労働法制の順守

分析と生産性向上

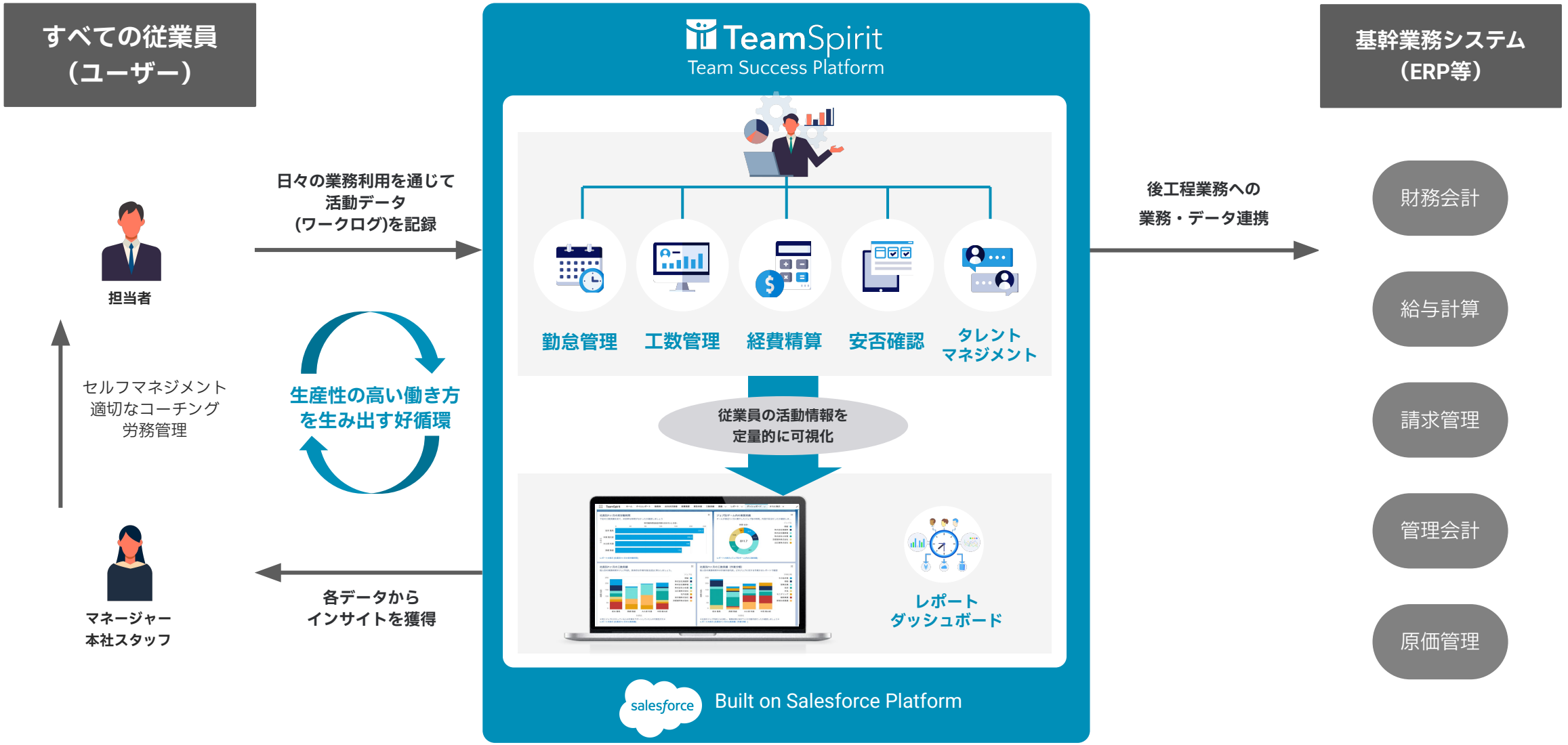
給与や請求へのデータ連携

人材活用組織強化

Copyright © TeamSpirit Inc. All Rights Reserved.

チームスピリット製品のご利用形態

業務アプリをSaaS形態でご利用いただいております

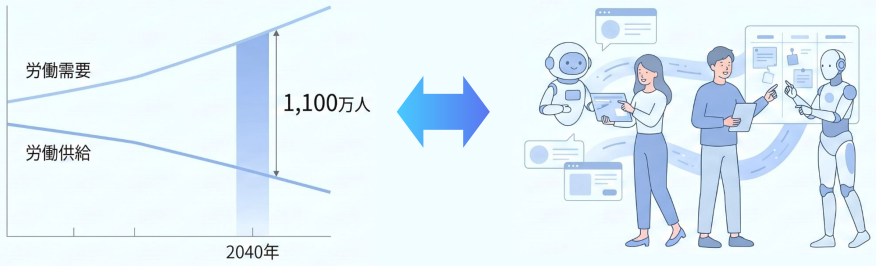


Copyright © TeamSpirit Inc. All Rights Reserved.

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

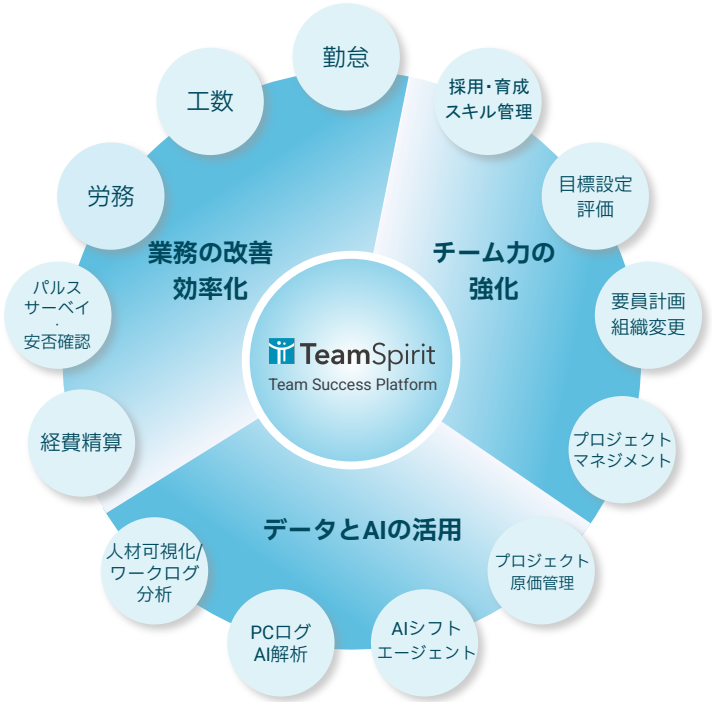
働くを変え、
チームの力を解き放つ

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



Copyright © TeamSpirit Inc. All Rights Reserved.

02

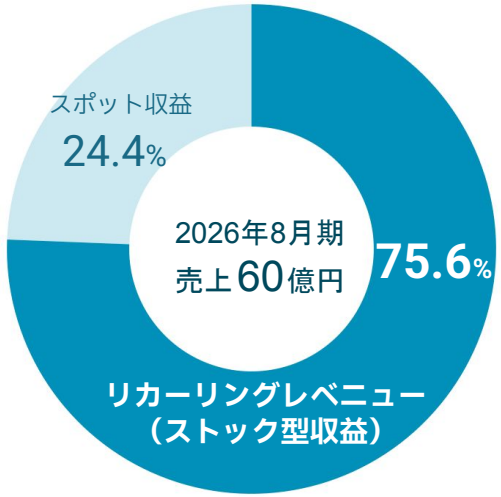
ビジネスモデルと強み

Copyright © TeamSpirit Inc. All Rights Reserved.

チームスピリットの収益構造と製品提供基盤

Salesforce社のプラットフォーム上でSaaSをサブスクリプションモデルで提供

チームスピリットの収益構造



75%がストック型収益の
リカーリングレベニューで安定的な収益構造

Salesforce Platformで SaaS（業務アプリ）を開発・提供

企業向けIT（B2B）最大のApp StoreであるAppExchange





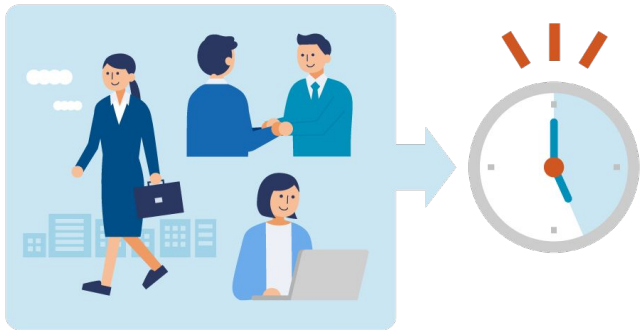
AppExchangeで日本No.1の累計販売実績

Copyright © TeamSpirit Inc. All Rights Reserved.

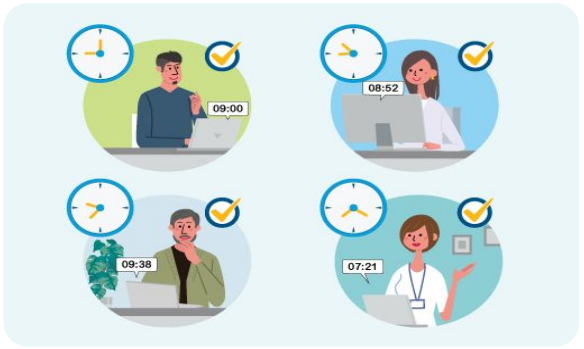
チームスピリットの競合優位性

「チームスピリットだからできること」が存在

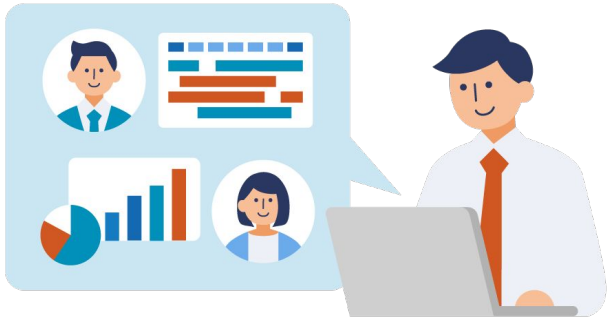
出退勤時間を記録する
（勤怠管理）



仕事時間の詳細を記録する
（工数管理）



業務改善にデータ活用する
（ワークログの活用）

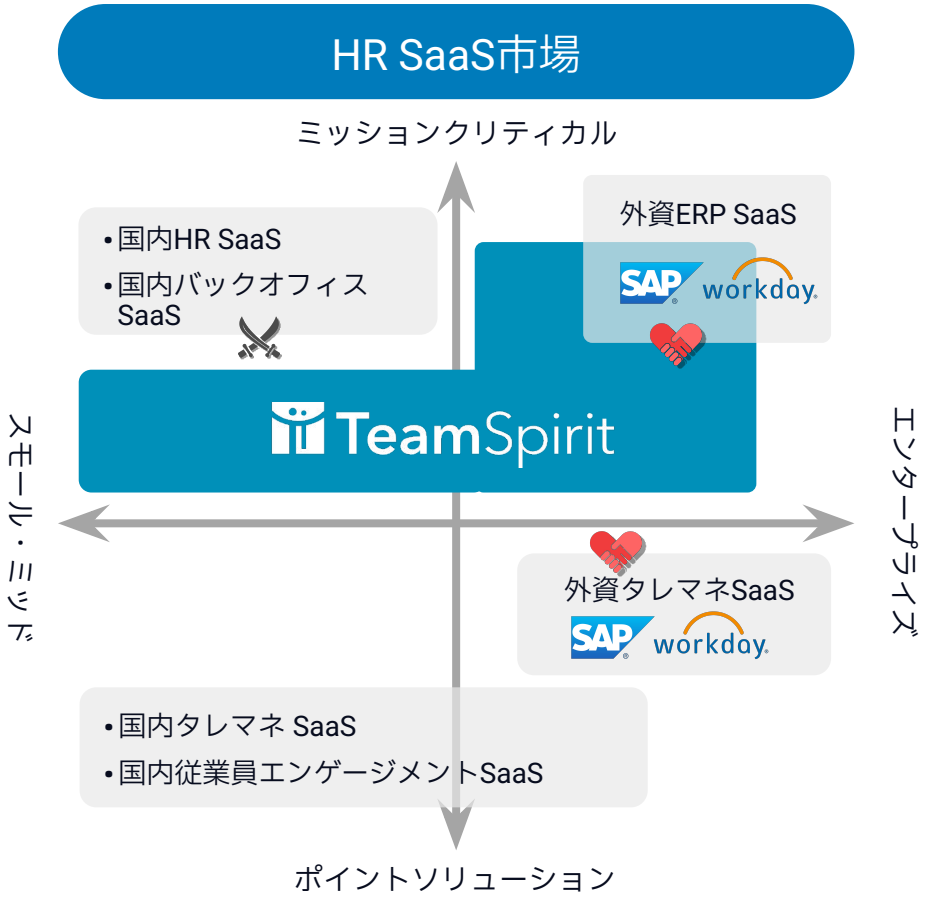


競合他社の範囲

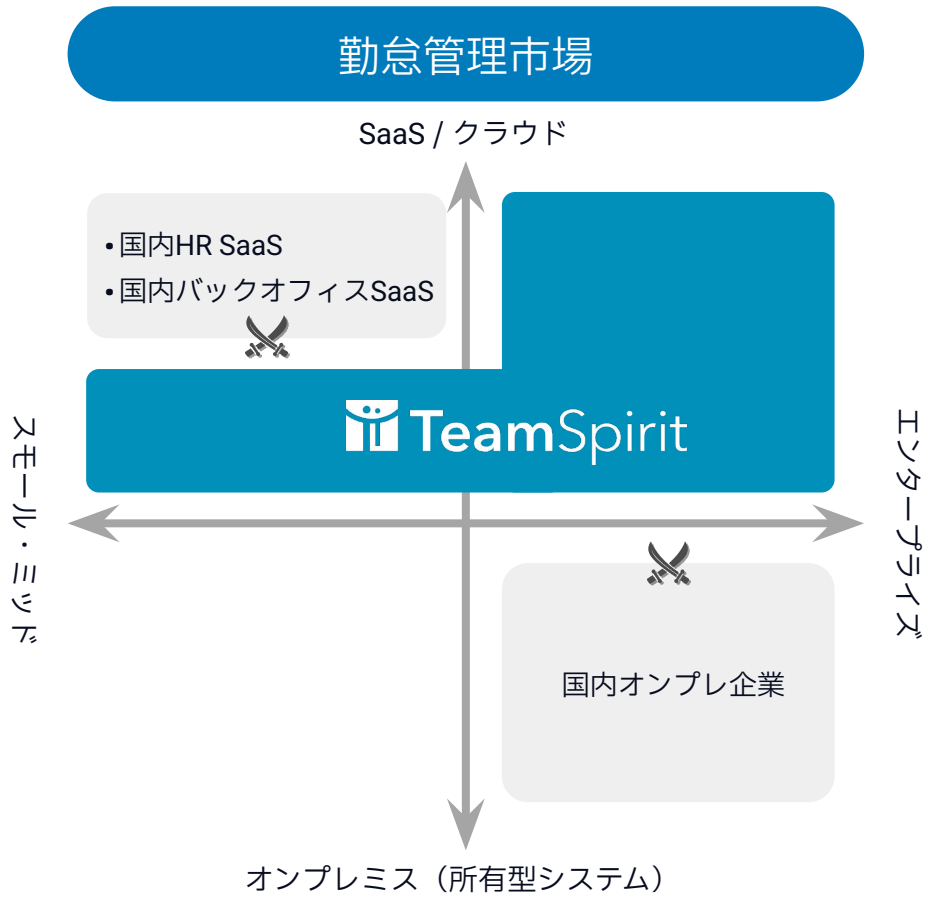
チームスピリットだからできる範囲（＝競合優位性）

Copyright © TeamSpirit Inc. All Rights Reserved.

エンタープライズを中心に築くユニークなポジション



エンタープライズのミッションクリティカルという難易度高く、競合が少ない領域に注力



旧来から所有のオンプレミス型が多い市場にSaaS化の追い風を受けて市場浸透中

Copyright © TeamSpirit Inc. All Rights Reserved.

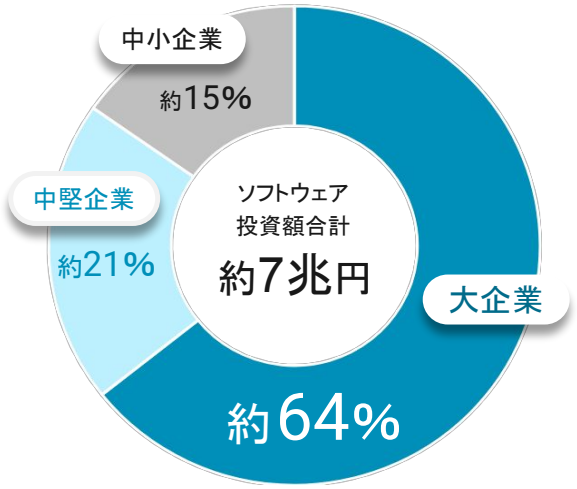
エンタープライズ市場で参入障壁を構築



Copyright © TeamSpirit Inc. All Rights Reserved.

エンタープライズで なぜ？ どのように？ 戦うのか

市場の魅力



64%を占める大きな投資規模

長期間の利用傾向と拡大余地

製品とチームの競合優位性

TeamSpirit Enterprise

エンタープライズ特化の製品

- ➢ 万単位のユーザー規模
- ➢ グループ企業対応
- ➢ 周辺システムとの連携

プロジェクトと法令や実運用を知る専門性高いチーム

アライアンスの積極推進

SAP Partner　workday.　salesforce PARTNER

Deloitte. デロイト トーマツ　ABeam Consulting

エンタープライズに強い各社にパートナーとして選ばれる存在

SAPは”第一推奨”の勤怠管理にチームスピリットを選定



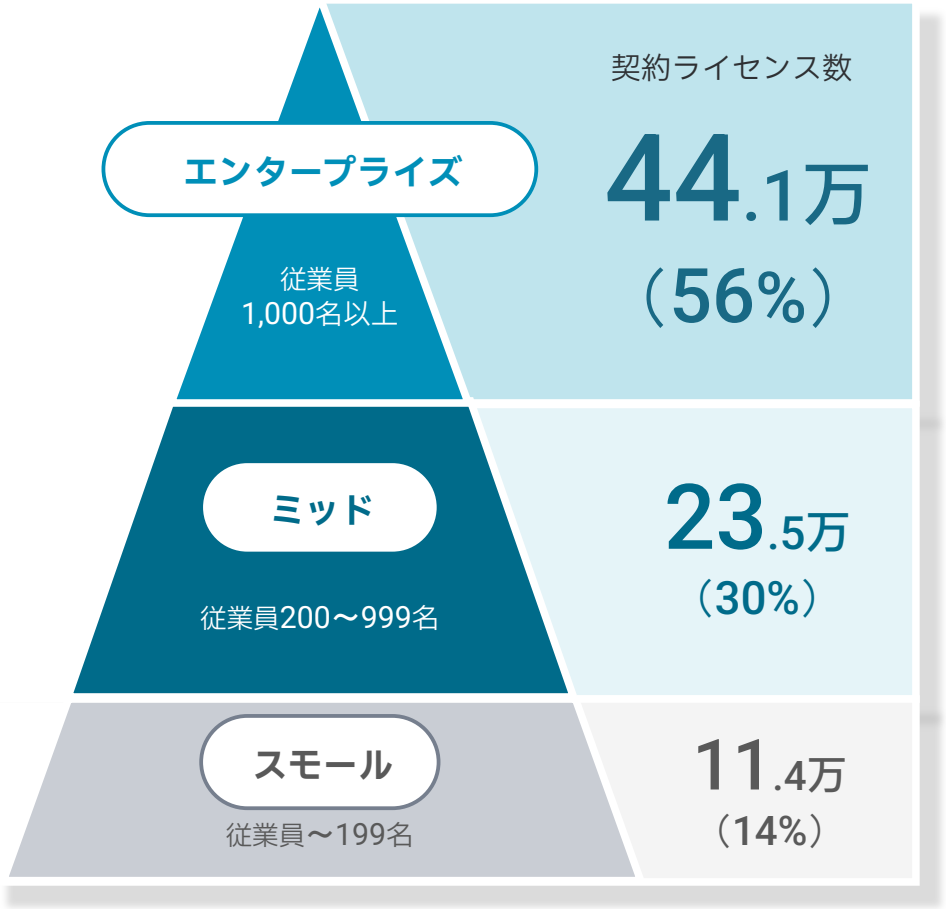
（2024年3月 EnterpriseZine記事）

Copyright © TeamSpirit Inc. All Rights Reserved.

チームスピリットのお客様

エンタープライズ企業を中心に多種多様な業界でご利用が進み、ユーザーは80万人目前まで拡大

ご利用ユーザー数：70万 以上



ご利用社数：2,200社 以上

NS Solutions / SHISEIDO / mizkan / KAGOME / Daiichi-Sankyo
ANA / JPデジタル / LIFULL / ヤマトコンタクトサービス / 豊田通商グループ
SBI証券 / SBI ARUHI / docomo ドコモSMTBネット銀行 / Daiwa Living / SMS

New
東北大学（注）
国立大学法人 奈良先端科学技術大学院大学 NARA INSTITUTE of SCIENCE and TECHNOLOGY
東京理科大学 TOKYO UNIVERSITY OF SCIENCE / JASRAC 一般社団法人日本音楽著作権協会

HENNGE / MEDLEY / SpiderPlus & Co. / 弁護士ドットコム / PROGRIT
Roland Berger / UiPath / KAKEHASHI / teamLab / Techtouch

（注）ライセンス契約締結後の導入プロセス中のお客様につきロゴではなく名称のみのご紹介になります

Copyright © TeamSpirit Inc. All Rights Reserved.

チームスピリットのお客様への貢献事例

多様な働き方の実現

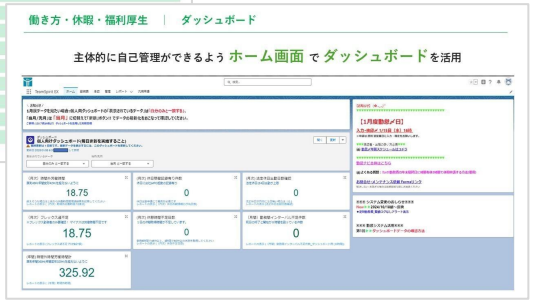
mizkan
やがて、いのちに変わるもの。

ミツカングループ様「自考自動」の企業文化醸成





個人向けダッシュボードによる自己管理の実施



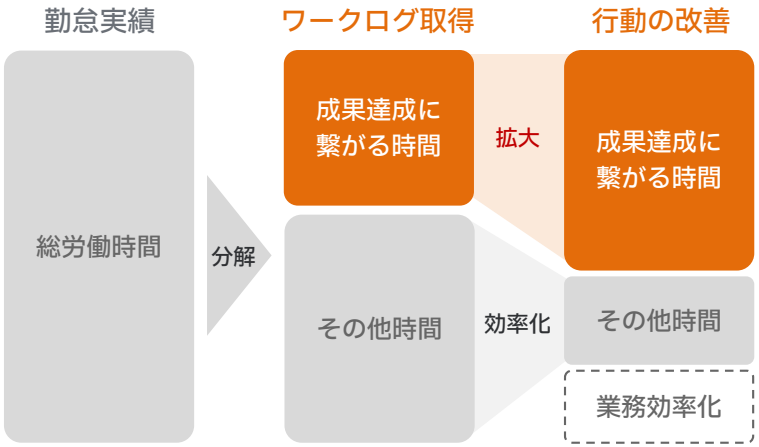
働きやすい環境づくりを
多様な働き方の制度化で実現

生産性の向上

LIFULL

LIFULL様 工数データ活用による業務改善と生産性向上





ワークログ（工数データ）を全社活用し、チーム内でマネージャーとメンバーが日々の1on1を通じて継続的な業務改善を実施

Copyright © TeamSpirit Inc. All Rights Reserved.

03

成長戦略と中長期ビジョン

Copyright © TeamSpirit Inc. All Rights Reserved.

労働基準法大改正への対応方針

40年に一度の労働基準法の大改正に向けた議論が進行中

厚生労働省の研究会で審議されている改正テーマ

	労働時間法制	多様な働き方の整備
短期 27年施行 可能性大	• 企業による労働時間情報開示 • フレックスタイム制の改善 • 勤務インターバル制度 • 連続勤務の制限（14日以上） • 法定休日の特定 • 週44時間特例措置の撤廃	• 「事業」概念の検討 • 副業・兼業の割増賃金の通算制 • 管理監督者等の健康確保 • 年次有給休暇取得時賃金 • つながらない権利 • 家事使用人への労基法の適用
中長期 27年以降	• 時間外労働上限規制見直し • 長時間労働是正の総合対策 • 割増賃金制度の見直し	• 労働者性判断基準 • 柔軟な働き方制度 • 年次有給休暇制度全般の整備 • テレワーク時みなし労働時間制

出典：「労基法大改正 戦略レポート」iU組織研究機構 松井勇策氏 を参考に当社で作成



朝日新聞

労基法「40年に1度」の大改正？　働き方が多様化、進む見直し議論

有料記事

宮川純一 楢崎貴司　2024年4月24日 9時00分

コメントプラス　西田亮介さんなど2件のコメント

厚生労働省では、働き方の多様化に対応するため、労働基準法などのより抜本的な見直しも視野に入れた議論が進んでいる。「40年に1度」（同省幹部）とも言われる大改正につながるのか、関心が高まっている。

「労働基準関係法制研究会」には多くの傍聴者も集まった=2024年4月23日、東京・霞が関の厚生労働省、宮川純一撮影

https://www.asahi.com/articles/ASS4R3DBVS4RULFA01NM.html

エンタープライズ領域で培った競争優位性が、より発揮しやすくなる方向です

Copyright © TeamSpirit Inc. All Rights Reserved.

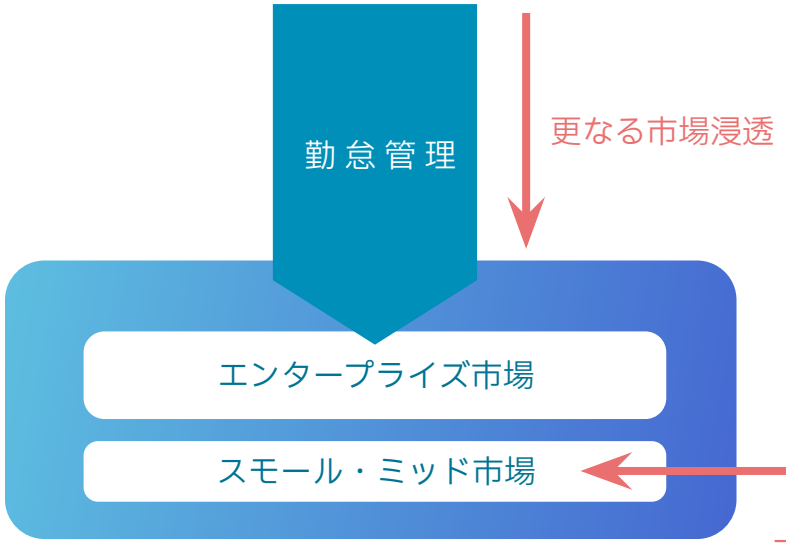
チームスピリットの基本戦略

Copyright © TeamSpirit Inc. All Rights Reserved.

誰に対して
Go-To Market 戦略

エンタープライズ戦略

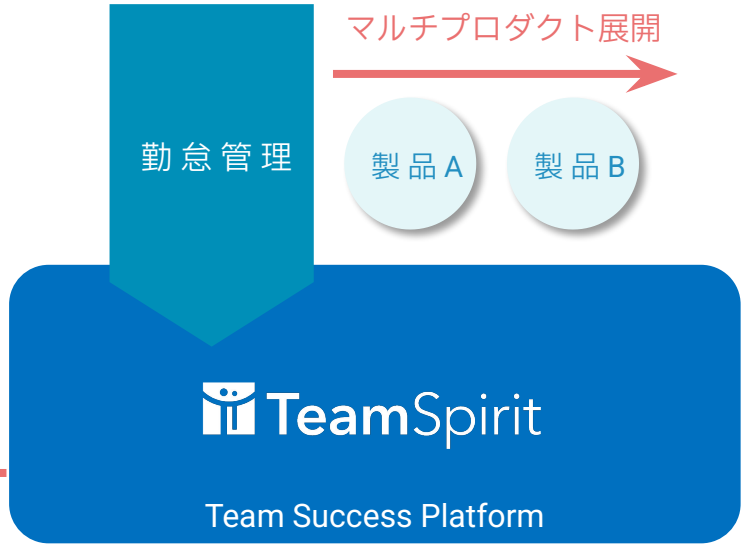
強いコアプロダクト(＝勤怠管理)で
「更なる市場浸透」を実現する



何を売るのか
プロダクト戦略

マルチプロダクト戦略

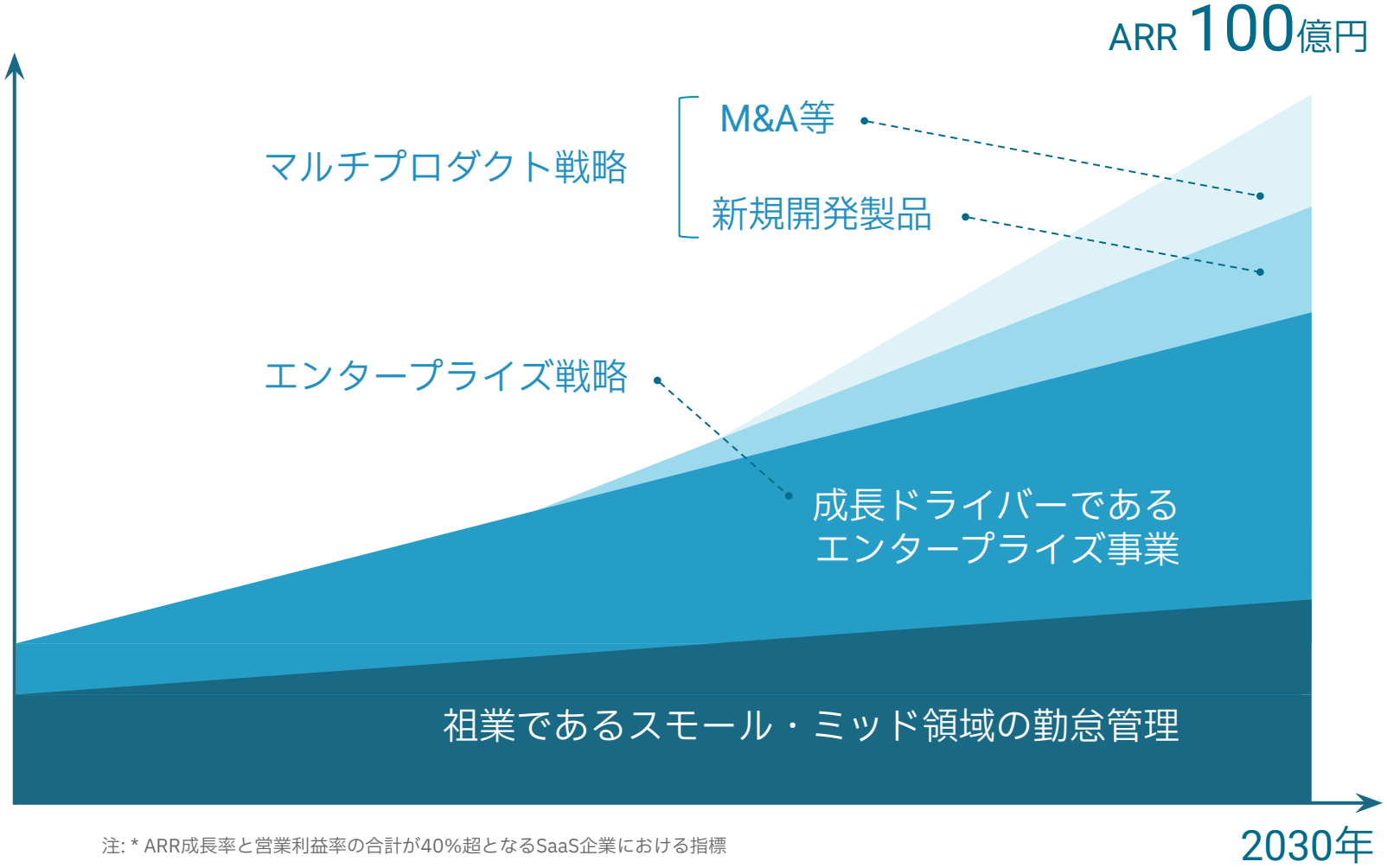
コアプロダクトを軸にスピーディに
「マルチプロダクト展開」を行う



マルチプロダクトを
スモール・ミッド市場の
既存顧客を中心に販売展開

チームスピリットの成長戦略：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ます



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

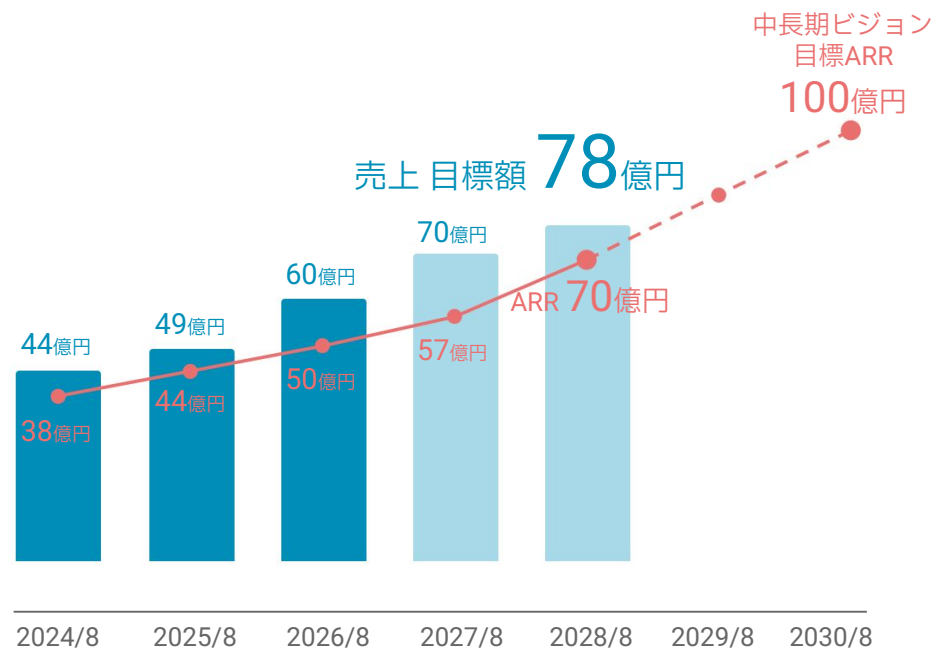
注: * ARR成長率と営業利益率の合計が40%超となるSaaS企業における指標

Copyright © TeamSpirit Inc. All Rights Reserved.

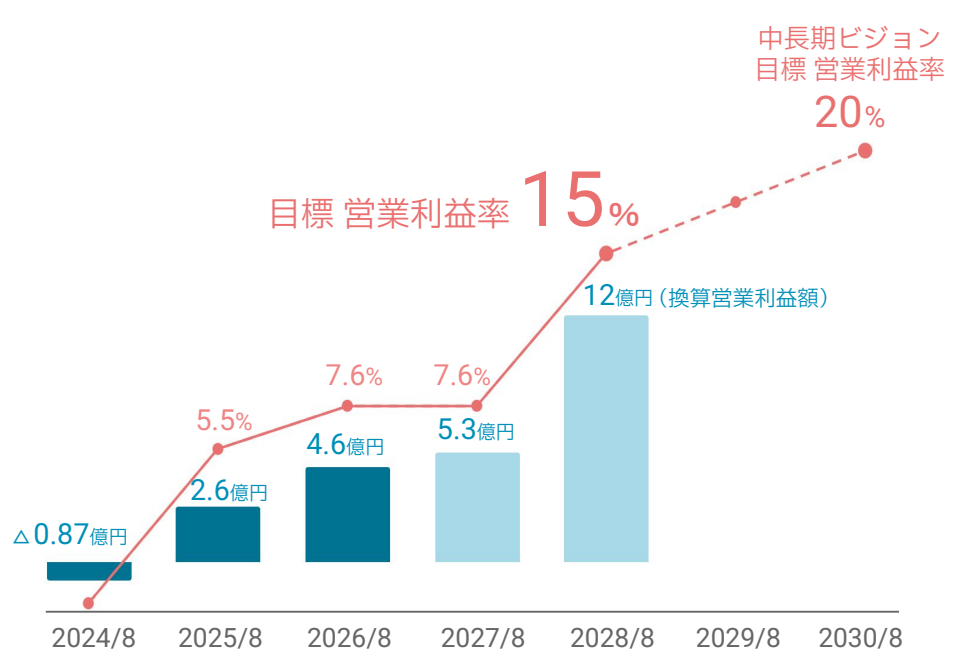
チームスピリットの成長戦略：中期経営計画（3ヵ年）

- 中長期ビジョン及び中期経営計画の変更は、現時点では不要と判断している
- 売上も利益拡大もこれまで比較的順調に進捗してきた中で、営業利益率を維持する範囲での投資を断行し、中期経営計画及び最終的には中長期ビジョンの達成に向けて「弾み」をつけることを目指す

売上 及び ARR目標



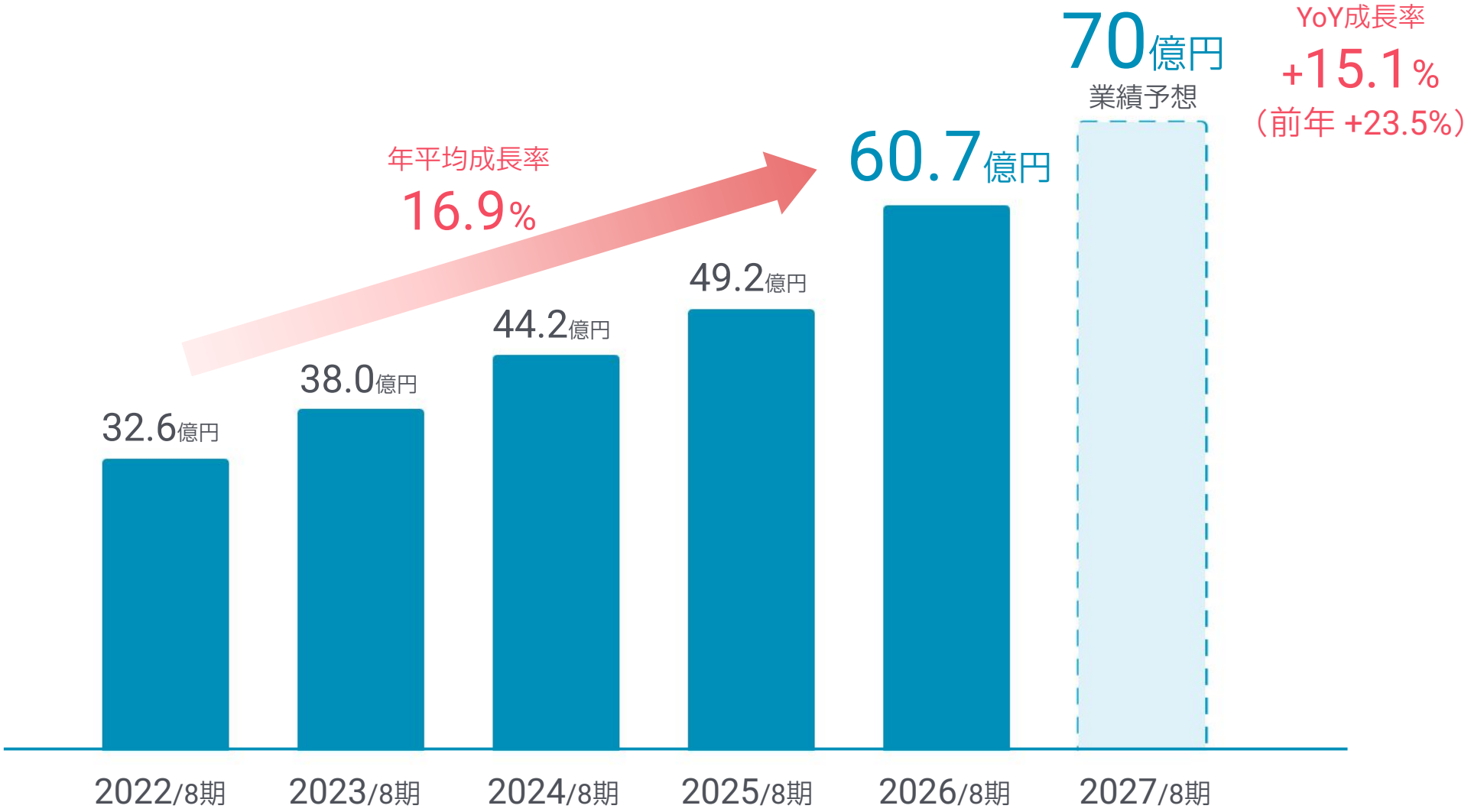
営業利益目標



Copyright © TeamSpirit Inc. All Rights Reserved.

売上の推移（通期ベース）

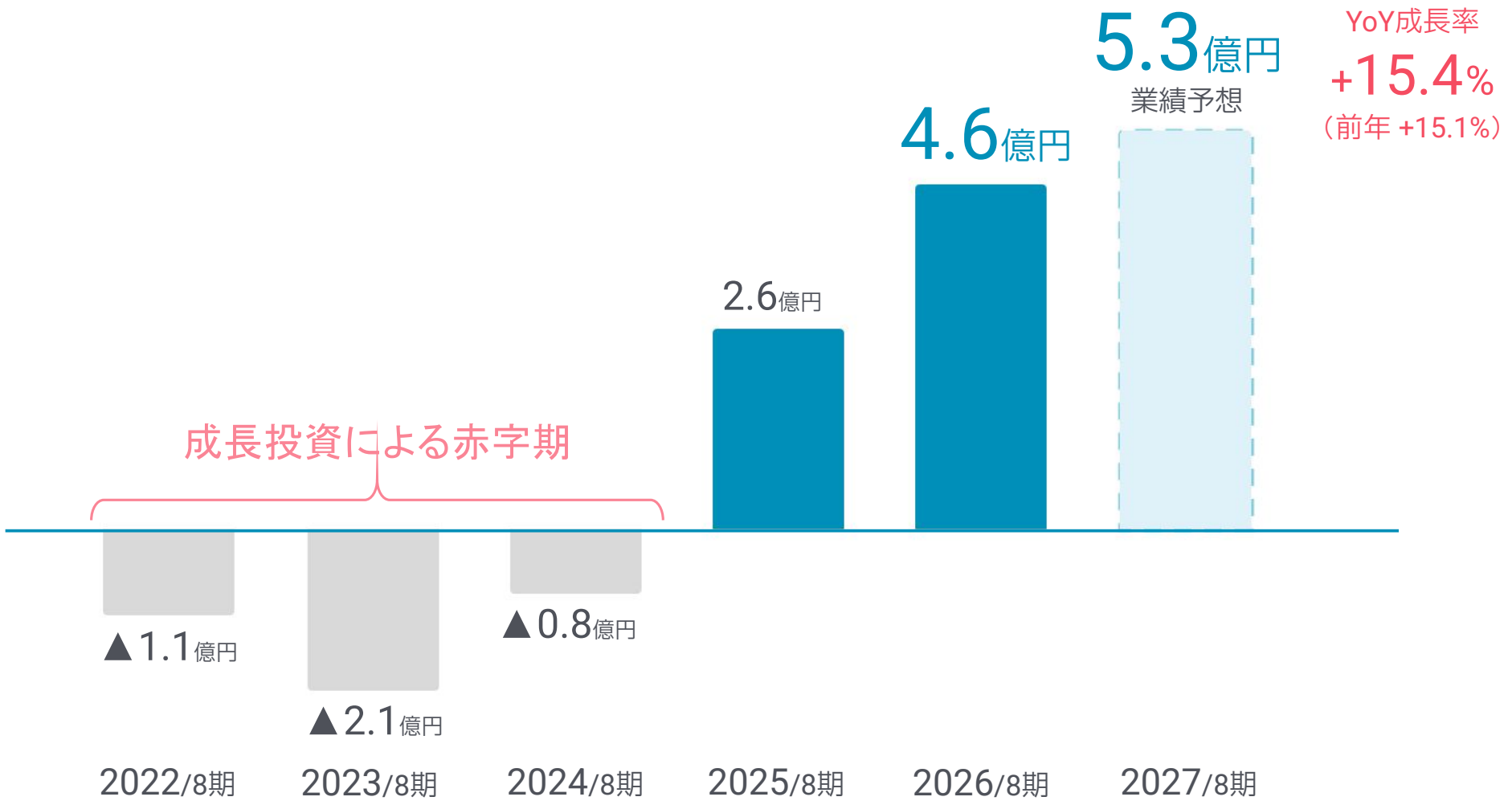
- 2026年8月期は、前年同期比+23.5%と成長が加速し、売上高60.7億円を達成
- 2027年8月期は、前年同期比+15.1%の70億円の達成を目指す



Copyright © TeamSpirit Inc. All Rights Reserved.

営業利益の推移（通期ベース）

- 2026年8月期は増収効果と規律あるコスト運用により利益創出力が大幅向上し4.6億円を達成
- 2027年8月期は営業利益5.3億円（前期比+15.4%）を計画し、2桁利益成長を継続



Copyright © TeamSpirit Inc. All Rights Reserved.

2027年8月期 通期 業績予想

- 営業利益率を維持しつつ（ ＝ 増収増益トレンドは維持）、攻守両面での戦略投資を実施する
- 同時に、Salesforce社のセキュリティ強化の影響が少なくとも今期は続くという保守的な見立てからARR純増は昨期目標と同規模（6〜7億円）とし、累計ARRは56〜57億円への拡大を見込む
- 以上の前提に基づき、2027年8月期の通期業績予想値として、売上高70億円、営業利益約5.3億円、当期利益約4億円（昨対伸長率はいずれも15%超）を見込む

(百万円)	2025/8 通期実績	2026/8 通期実績	対前年同期比	2027/8 通期業績予想	対前年同期比
売上高	4,922	6,079	+23.5%	**7,000**	15.1%
ライセンス	4,021	4,596	+14.3%	**5,200**	13.1%
プロフェッショナルサービス	900	1,482	+64.6%	**1,800**	21.4%
営業利益	269	463	+71.8%	**535**	15.4%
（営業利益率）	5.5%	7.6%	+2.1pt	**7.6%**	+0.0pt
当期純利益*1	362	351	-3.1%	**405**	15.3%
ARR*2	4,414	5,011	+13.5%	**5,600〜5,700**	+11.7~13.7%
（ARR純増）	578	596	+3.1%	**600~700**	+0.6~17.4%

*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

Copyright © TeamSpirit Inc. All Rights Reserved.

04

直近の業績（2026年8月期 通期）

Copyright © TeamSpirit Inc. All Rights Reserved.

財務数値サマリー 2026年8月期 第4四半期

- Salesforce社のセキュリティ強化の強制適用による新規商談の長期化・期ズレ等が続いているものの、第4四半期のARR純増額は2.83億円と大幅に改善し、過去最大の四半期純増額を更新（※事象の詳細は次頁）
- 売上高は対前年同期比で+20%超伸長し、営業利益は例年同様に期末賞与の計上等がありつつも、想定より上振れて着地

(百万円)	2025/8期 Q4実績	2026/8期 Q3実績	2026/8期 Q4実績	対前年同期比
売上高	1,366	1,551	**1,646**	+20.5%
ライセンス	1,064	1,177	**1,188**	+11.7%
プロフェッショナルサービス	302	373	**457**	+51.4%
営業利益	1	198	**32**	+1768.0%
（営業利益率）	0.1%	12.8%	**2.0%**	+1.9pt
当期純利益[*1]	137	136	**56**	-58.5%
ARR[*2]	4,414	4,727	**5,011**	+13.5%
（ARR純増）	207	49	**283**	+36.9%

*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

Copyright © TeamSpirit Inc. All Rights Reserved.

参考：Salesforce社によるセキュリティ強化の強制適用開始

再掲

TeamSpirit

- 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ス

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 M

全従業員ユーザー向けの多要素認証 (MFA) 厳格

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

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 Salesf
のセキュリティ強化に関する更新について、そ
ます。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 必須化	管理者や強い権限を持つユーザーでフィッシング耐性がある MFA 確認手段(例) セキュリティキー、生体認証)の使用を必須化	Sandbox: 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 1 日 から 31 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	従来より利用規約上必須ですが、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 の使用を必須化	Sandbox: 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 20 日 から 8 月 19 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	ユーザーがレポートのエクスポートまたは印刷のボタンをクリックする際に最長 2 時間（※管理者にて最短 2 分まで時間指定の変更が可能）に 1 度ステップアップ認証(MFA やメール/SMS による追加認証)の実施を必須化 *印刷は Classic UI をお使いのお客様にのみ表示されます	利用可能: Sandbox: 2026 年 5 月 27 日 から 6 月 3 日にかけて順次利用可能に 本番環境: 2026 年 5 月 27 日 から 6 月 14 日にかけて順次利用可能に 適用: Sandbox: 2026 年 6 月 17 日 から 24 日にかけて順次適用予定 本番環境: 2026 年 7 月 1 日 から 7 月 31 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操作時にステップアップ認証の実施を必須化	適用: Sandbox: 2026 年 6 月 29 日 から順次適用予定 本番環境: 2026 年 7月 13 日 から順次適用予定
トランザクションセキュリティポリシーの強化 *Shield 及びイベントモニタリングのご契約のあるお客様のみ	専用のトランザクションセキュリティポリシーが自動で有効化されます。UI経由で10,000件を超えるレコードのエクスポートを実施いただく際にステップアップ認証を実施	利用可能: Sandbox: 2026 年 6 月 1 日から順次利用可能に 本番環境: 2026 年 6 月 15 日から順次利用可能に 適用: Sandbox: 2026 年 6 月 22 日から順次適用予定 本番環境: 2026 年 7月 13 日から順次適用予定

*最新の情報・スケジュールは詳細ヘルプドキュメント "Security Related Product Updates to the Salesforce Platform: User Identity, Data Protection, and Access Controls" を英語にてご確認ください

*2026 年 6 月 25 日時点。最新のスケジュールはこちらから確認ください

（最新情報は英語版をご覧ください）

https://successjp.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

Copyright © TeamSpirit Inc. All Rights Reserved.

財務数値サマリー 2026年8月期 通期実績

- ARR純増額は、想定外の事象（Salesforceのセキュリティ強化の強制適用）の発生によって目標レンジにわずかに及ばなかったものの、累計でのARRは50億円の大台を突破して目標レンジ内に着地
- 売上高は対前年同期比で+23.5%伸長し、60億円を突破
- 営業利益は対前年同期比で1.7倍、当期純利益も昨期の税効果影響を除いたベースでは同1.4倍に拡大

(百万円)	2025/8期 通期実績	2026/8期 通期実績	対前年同期比	2026/8期 通期業績予想	達成率
売上高	4,922	**6,079**	+23.5%	5,700	106.7%
ライセンス	4,021	**4,596**	+14.3%	4,600	99.9%
プロフェッショナルサービス	900	**1,482**	+64.6%	1,100	134.8%
営業利益	269	**463**	+71.8%	430	107.8%
（営業利益率）	5.5%	**7.6%**	+2.1pt	7.5%	+0.1pt
当期純利益*1	362	**351**	-3.1%	320	109.8%
ARR*2	4,414	**5,011**	+13.5%	5,000~5,100	98.3%~100.2%
（ARR純増）	578	**596**	+3.1%	600~700	85.2%~99.4%

*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

Copyright © TeamSpirit Inc. All Rights Reserved.

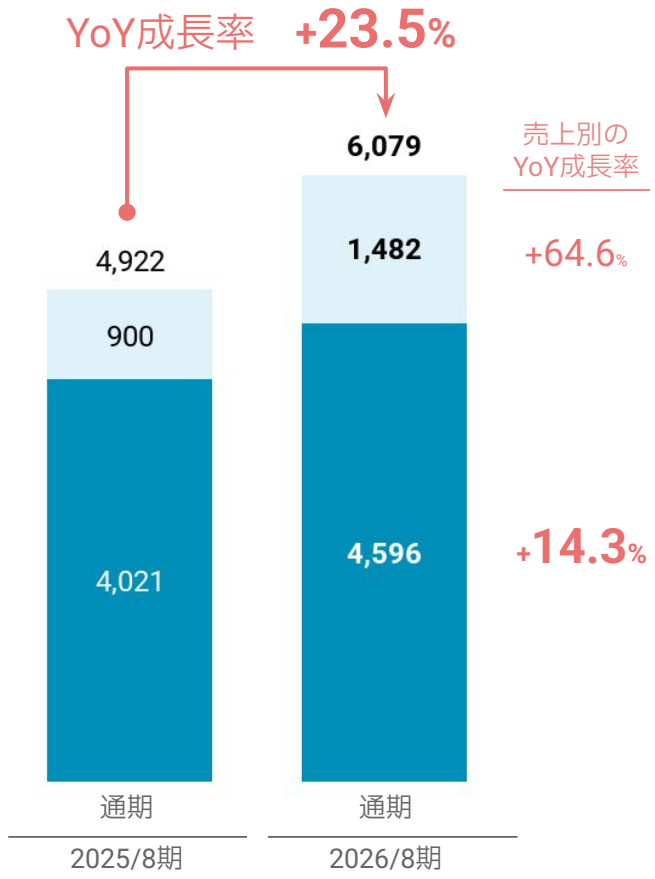
売上高推移

- 第4四半期単独での売上高のYoY成長率は +20%超での伸長を継続し、通期ベースでは同+23.5%で伸長
- ライセンス売上のYoY成長率は通期で +14%超の成長

四半期推移



通期



Copyright © TeamSpirit Inc. All Rights Reserved.

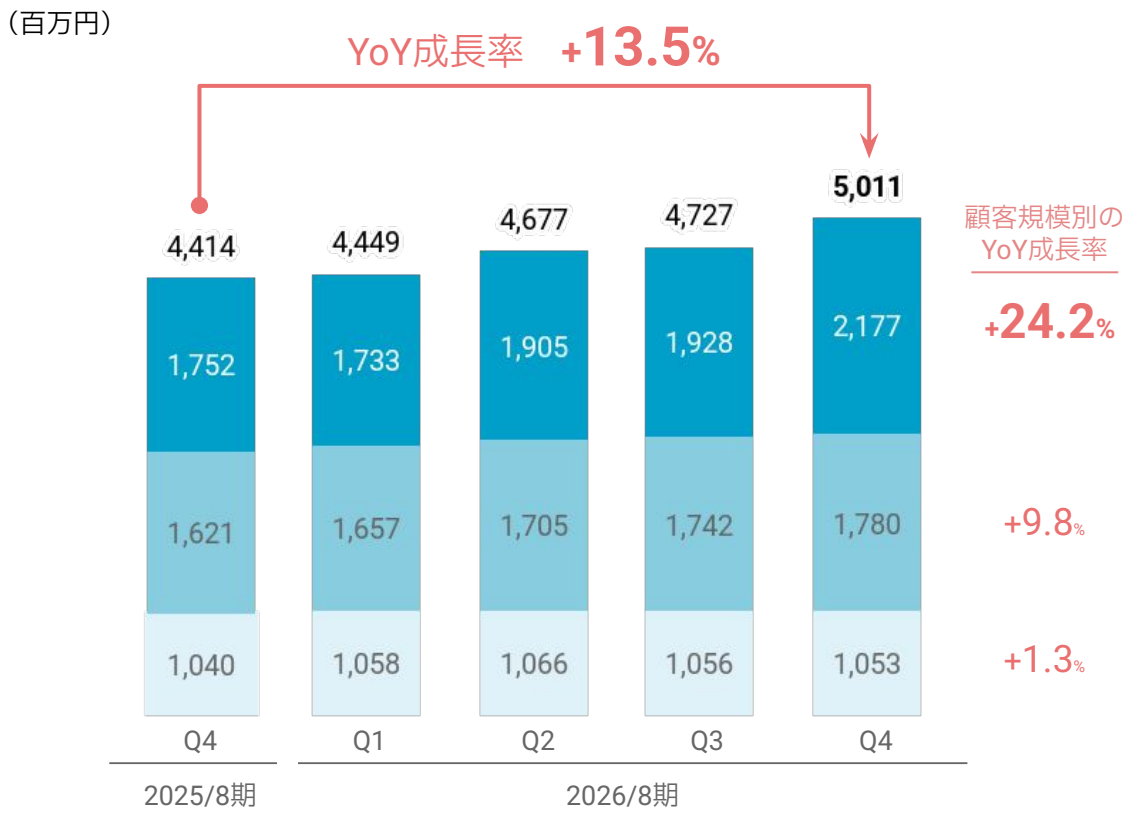
ライセンス数 及び ARR（年間経常収益）推移

- ライセンス数は80万ライセンスに迫り、累計ARRは前年同期比で+13.5%伸長して50億円の大台を突破
- 引き続きエンタープライズ*1領域が全社のライセンス数及びARR伸長を牽引

ライセンス数



ARR



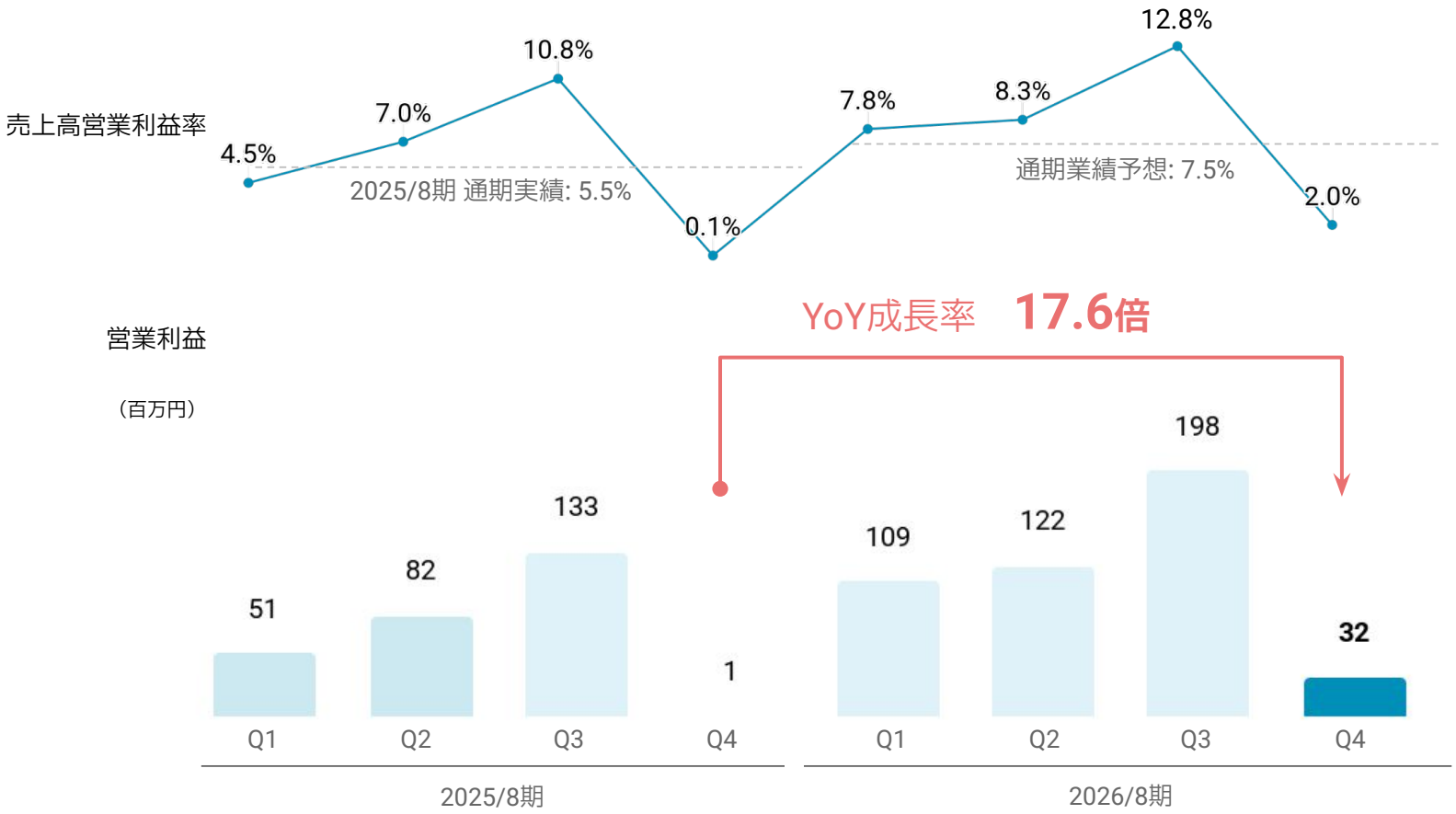
*1 1社当たりの契約ライセンス数による顧客セグメントの定義は次の通り　エンタープライズ：1,000ライセンス以上　ミッド：200～999ライセンス　スモール：199ライセンス以下

Copyright © TeamSpirit Inc. All Rights Reserved.

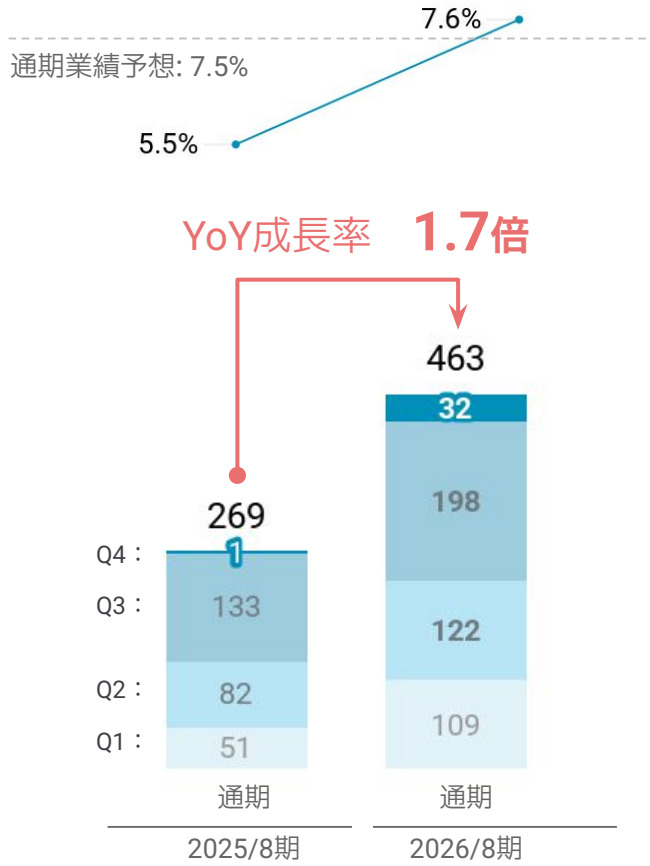
営業利益 及び 営業利益率推移

- 年間を通じた増収効果とコストコントロールにより各四半期で対前年同期比で大きな増益を達成
- 通期合計の営業利益のYoY成長率は1.7倍に拡大し、営業利益率は7.6%まで改善

四半期推移



通期

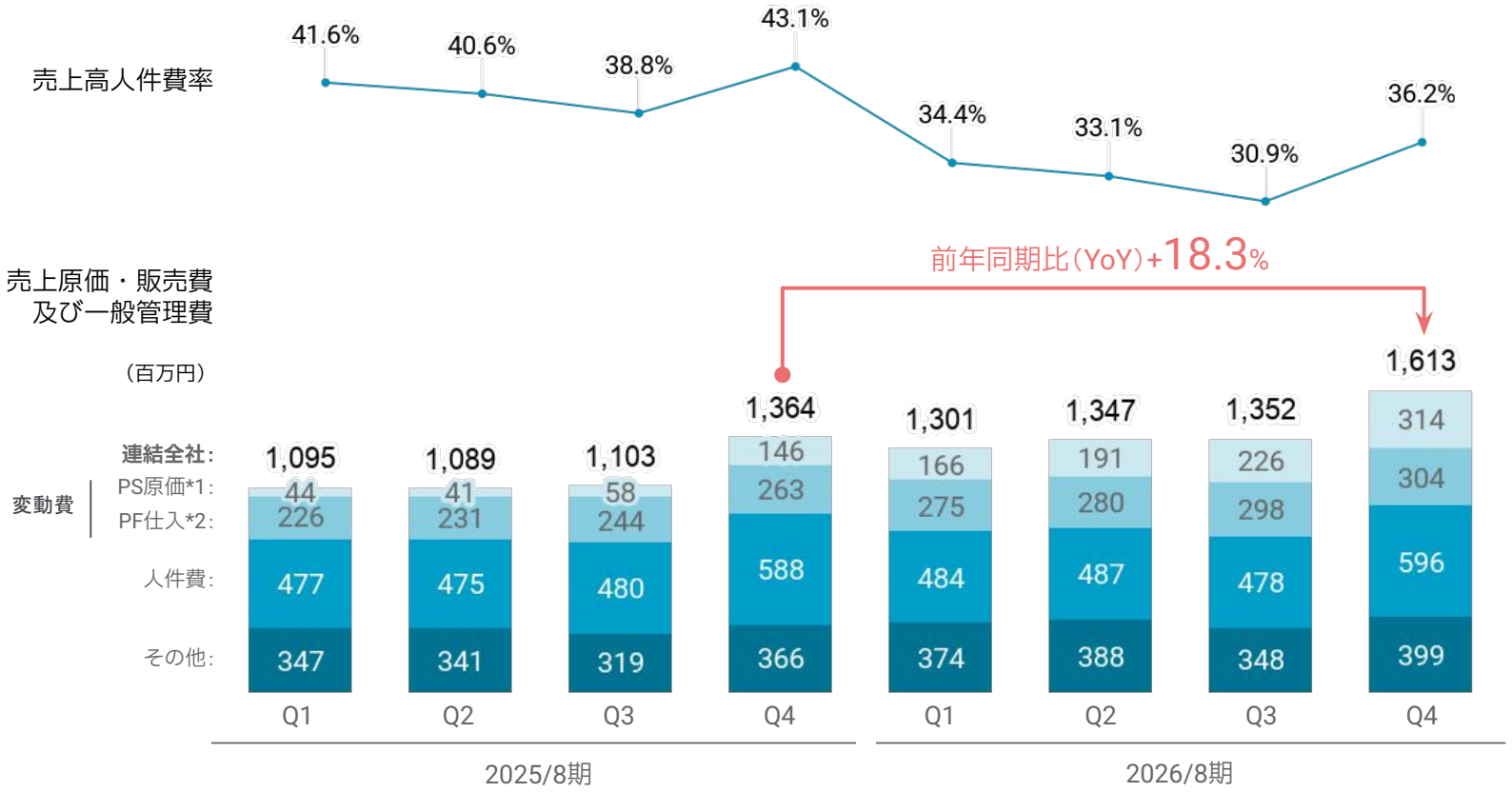


Copyright © TeamSpirit Inc. All Rights Reserved.

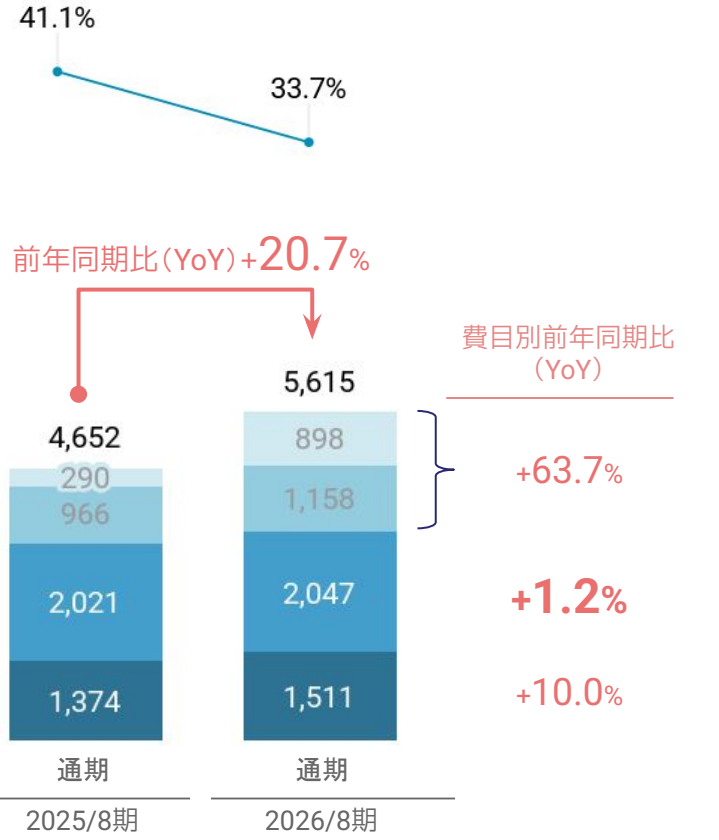
コスト推移

- 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持続
- 最大の固定費である人件費は例年通り第4四半期の期末賞与の影響で増加するも、通期では+1.2%とほぼフラットで推移して売上高人件費率も改善傾向

四半期推移



通期



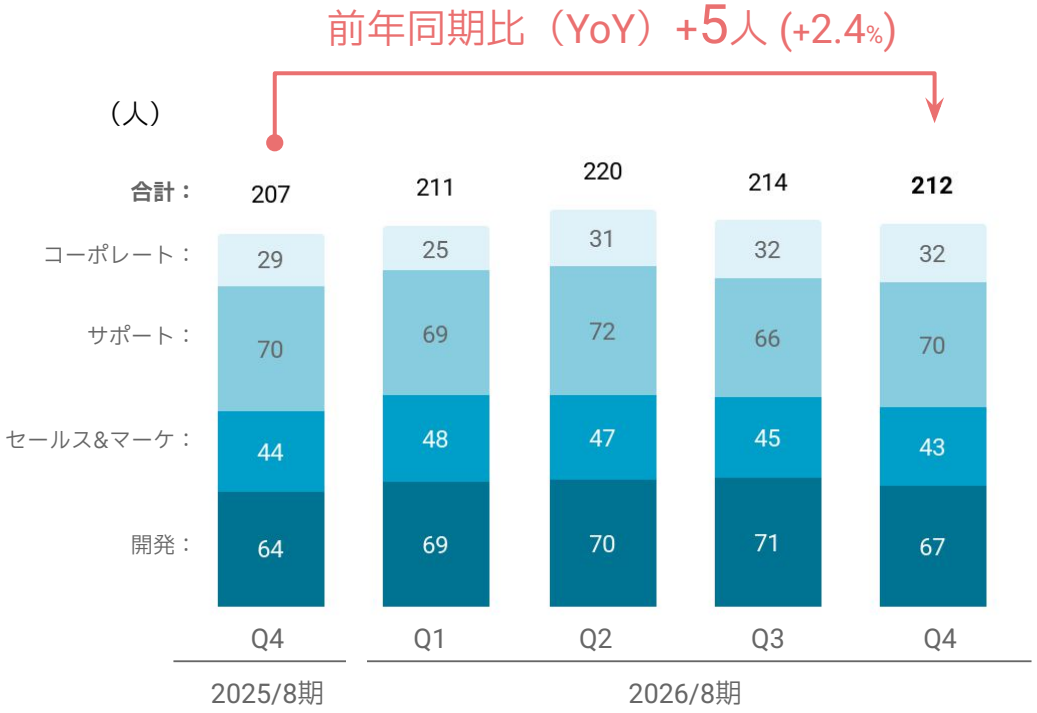
*1 プロフェッショナルサービス原価　プロフェッショナルサービス売上に対応する原価であり、主として導入パートナーに対する業務委託費
*2 プラットフォーム仕入　ライセンス売上に対応する原価であり、主として株式会社セールスフォース・ジャパンに対するプラットフォーム利用料

Copyright © TeamSpirit Inc. All Rights Reserved.

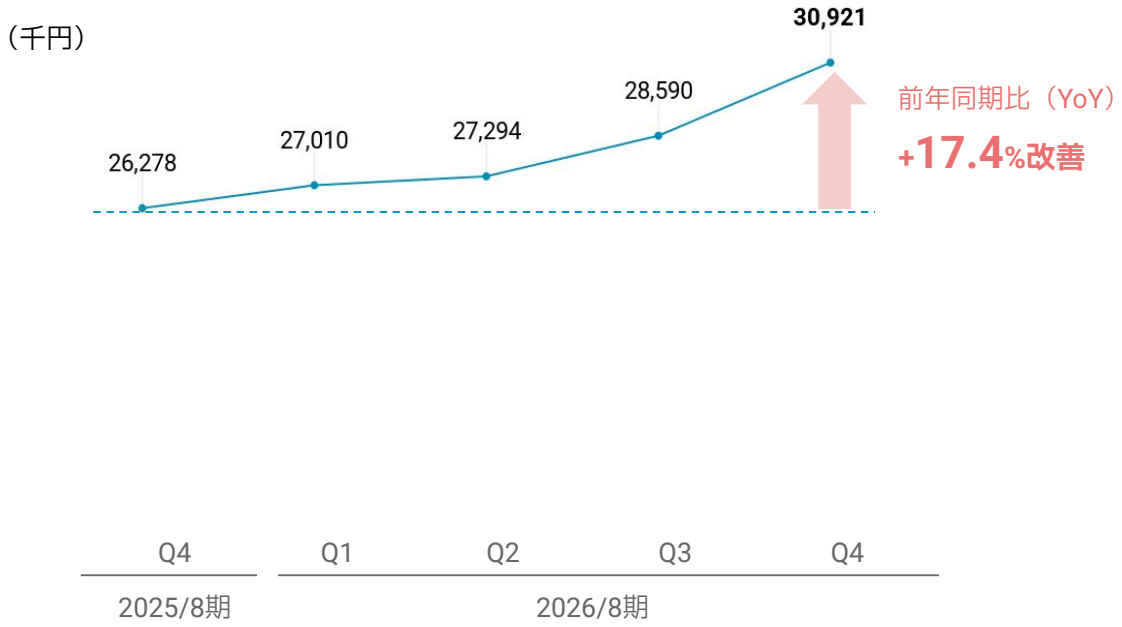
従業員数 及び 一人当たり売上高推移

- 引き続き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
- 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んでいる状況

従業員数



従業員一人当たり売上高*1



*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

Copyright © TeamSpirit Inc. All Rights Reserved.

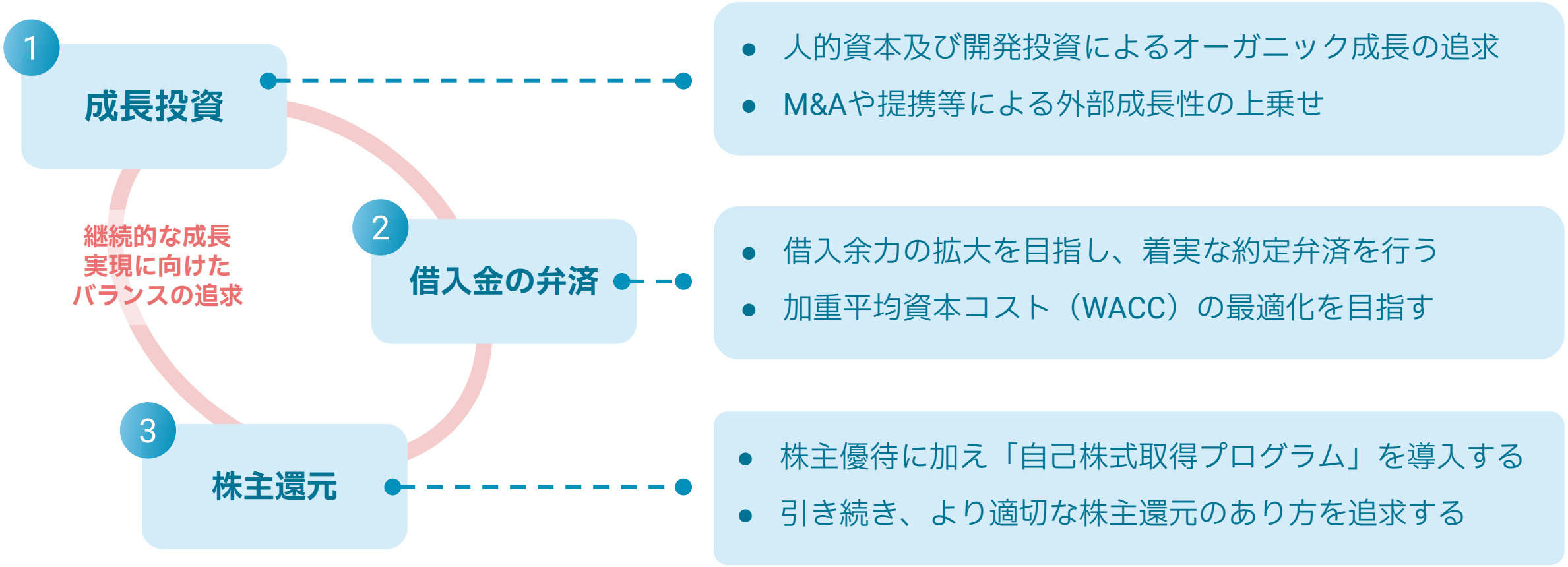
05

株主還元策

Copyright © TeamSpirit Inc. All Rights Reserved.

当社のキャピタル・アロケーション・ポリシー

- 当社は、人的資本への投資やM&Aを含む「成長投資」を最優先する
- その上で、新たに、期末時点で翌期の資金使途も念頭に、なお十分な現預金残高がある場合、可能な範囲での自己株式取得を実施する「自己株式取得プログラム」を導入する



Copyright © TeamSpirit Inc. All Rights Reserved.

当社の自己株式取得プログラム

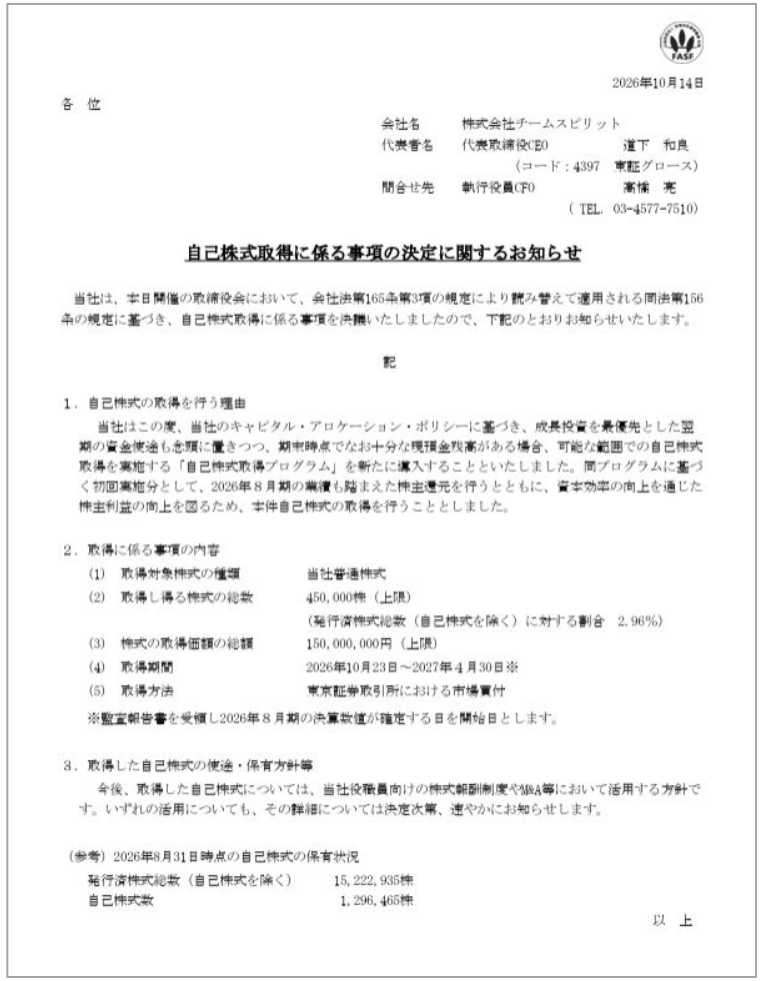
- 従来から実施してきた「機動的な自己株式取得」に加えて、「自己株式取得プログラム」として、今後は期末時点の財務状況を踏まえて、原則として翌期の成長投資に支障のない範囲で、継続的に自己株式取得を検討・実施する

	これまで	今後
定期		**（期末）自己株式取得プログラム** 期末時点で翌期の資金使途も念頭に、なお十分な現預金残高がある場合、可能な範囲での自己株式の取得を行う
不定期	**機動的な自己株式取得** 市場環境（≒当社の株価水準）や、当社の手元資金の状況等を総合的に勘案して、機動的に自己株式の取得を行う	**（期中）機動的な自己株式取得** 市場環境（≒当社の株価水準）や、当社の手元資金の状況等を総合的に勘案して、機動的に自己株式の取得を行う

Copyright © TeamSpirit Inc. All Rights Reserved.

当社の自己株式取得プログラム：初回実施概要

- 2026年8月期決算を踏まえた株主還元策として、市場から1.5億円又は45万株（自己株を除く発行済自己株式数に対する比率: 2.96%）を上限とする自己株式取得を実施する
- 年初実施済の自己株式取得と合わせた規模は、（自己株式を除く）発行済株式総数対比で10%超となる見通し



2026年10月14日

各 位

会社名　株式会社チームスピリット
代表者名　代表取締役CEO　道下 和良
（コード：4397 東証グロース）
問合せ先　執行役員CFO　高橋 亮
（TEL. 03-4577-7510）

自己株式取得に係る事項の決定に関するお知らせ

当社は、本日開催の取締役会において、会社法第165条第3項の規定により読み替えて適用される同法第156条の規定に基づき、自己株式取得に係る事項を決議いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1．自己株式の取得を行う理由

当社はこの度、当社のキャピタル・アロケーション・ポリシーに基づき、成長投資を最優先とした翌期の資金使途も念頭に置きつつ、期末時点でなお十分な現預金残高がある場合、可能な範囲での自己株式取得を実施する「自己株式取得プログラム」を新たに導入することといたしました。同プログラムに基づく初回実施分として、2026年８月期の業績も踏まえた株主還元を行うとともに、資本効率の向上を通じた株主利益の向上を図るため、本件自己株式の取得を行うこととしました。

2．取得に係る事項の内容

(1)	取得対象株式の種類	当社普通株式
(2)	取得し得る株式の総数	450,000株（上限） （発行済株式総数（自己株式を除く）に対する割合 2.96%）
(3)	株式の取得価額の総額	150,000,000円（上限）
(4)	取得期間	2026年10月23日～2027年４月30日※
(5)	取得方法	東京証券取引所における市場買付

※監査報告書を受領し2026年８月期の決算数値が確定する日を開始日とします。

3．取得した自己株式の使途・保有方針等

今後、取得した自己株式については、当社役職員向けの株式報酬制度やM&A等において活用する方針です。いずれの活用についても、その詳細については決定次第、速やかにお知らせします。

（参考）2026年8月31日時点の自己株式の保有状況

発行済株式総数（自己株式を除く）	15,222,935株
自己株式数	1,296,465株

以 上

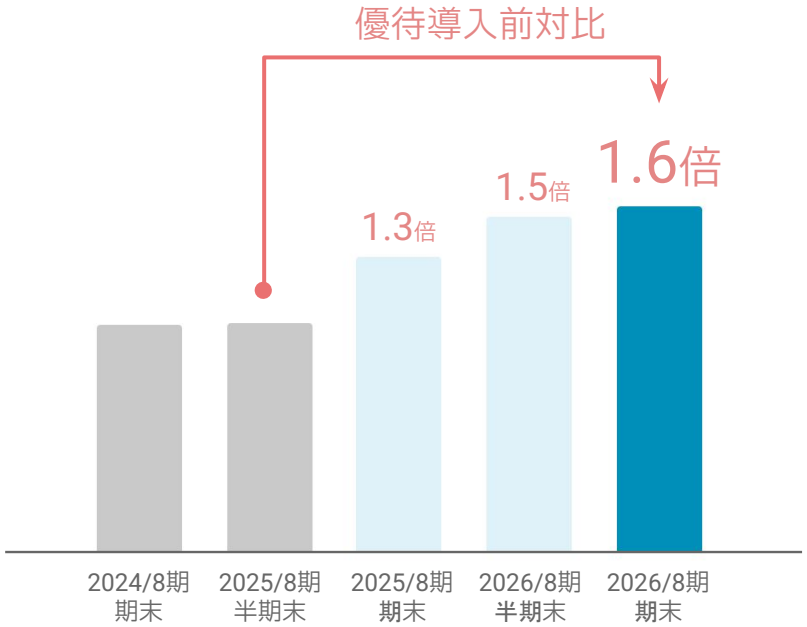
対象	● 当社普通株式
株数規模（上限）	● 45万株 ● 発行済株式総数（自己株式を除く）に対する割合：2.96%
金額規模（上限）	● 1.5億円
取得期間	● 2026年10月23日 ～ 2027年4月30日
取得方法	● 東京証券取引所における市場買い付け

Copyright © TeamSpirit Inc. All Rights Reserved.

ポイント制株主優待

- ターゲットとしている4,000株以上保有の株主数は、期末時点で優待制度の導入前対比 1.6倍に増加
- 但し、「自己株取得プログラム」の導入による株主還元施策の強化を受けて、本制度においてはターゲット層への重点配分を継続しながら、株主優待ポイントの進呈数を「従来の半分の規模」に圧縮する形に見直す

4,000～49,999株保有の株主数



株主優待ポイント 進呈数



基準日：2027年2月及び8月末日

保有株式数	進呈ポイント
1,000～1,999株	750ポイント
2,000～2,999株	2,000ポイント
3,000～3,999株	3,750ポイント
4,000～49,999株	12,500ポイント
50,000株以上	20,000ポイント

詳細は「チームスピリットプレミアム優待倶楽部」のWebサイトをご参照ください

Copyright © TeamSpirit Inc. All Rights Reserved.

ポイントと交換可能な優待商品の一例



【カート対応】銀ダラ・紅鮭・鰆（サワラ）西京漬・味醂漬詰合せ　6種計36袋

45,000pt　詳細を見る



【カート対応】七種海鮮松前漬け 100g×34個

45,000pt　詳細を見る



【カート対応】[ワイン]ザキン・ファミリー・エステート セカンド・グロース 2014　750ml

45,000pt　詳細を見る

NEW



【カート対応】<昭和西川>ラクシーン寝ればわかるマットレス デラックス マットレス シングル　ネイビー

43,000pt　詳細を見る



【カート対応】<サムソナイト> SUB-LIM 2WAY BAG M BLACK

43,000pt　詳細を見る



【カート対応】<サムソナイト> LITE-FRAME SPINNER 66 BLACK

43,000pt　詳細を見る



【カート対応】<米沢牛黄木>米沢牛焼肉・ステーキセット　計1,850g

60,000pt　詳細を見る



【カート対応】<ダイソン>Dyson PencilVac Fluffy　SV50 FF

60,000pt　詳細を見る



【カート対応】<バルミューダ>バルミューダ　ザ・ピュア　A01A-WH

60,000pt　詳細を見る



【カート対応】<ツインバード>コードレススティック型クリーナースペシャルセット　TC-5264S1B

45,000pt　詳細を見る

NEW



【カート対応】<三菱>サイクロン式掃除機　TC-EJ1JS-A

45,000pt　詳細を見る



【カート対応】<バルミューダ>バルミューダ　ザ・スピーカー

45,000pt　詳細を見る



【カート対応】<サムソナイト> LITE-FRAME SPINNER 66 ICE BLUE

43,000pt　詳細を見る



【カート対応】<ウェンガー>テラグラフ　ブラック　レザーストラップ

43,000pt　詳細を見る



【カート対応】佐賀牛 すき焼用 1kg＆焼肉用 1kg

44,000pt　詳細を見る



【カート対応】<ダイソン>Dyson Purifier Hot+Cool Gen1 空気清浄ファンヒーター　ホワイト／ホワイト　HP10 WW

60,000pt　詳細を見る



【カート対応】<YA-MAN TOKYO JAPAN>リフトケア特化型美顔器 リフトロジー SP　YJFD2L

60,000pt　詳細を見る



【カート対応】<YA-MAN TOKYO JAPAN>RF美顔器 フォトプラス シャイニー Beauty Box (ブースターパッド5枚入)　M18YL11

60,000pt　詳細を見る



【カート対応】<AUDIX>ボーカル用ダイナミックマイク　OM7

45,000pt　詳細を見る



【カート対応】<ティファール>ザ・ライス 遠赤外線IH炊飯器 3.5合　ブラック　RK8818JP

45,000pt　詳細を見る



【カート対応】<ティファール>ザ・ライス 遠赤外線3DIH炊飯器 5.5合　シルバー　RK890EJP

45,000pt　詳細を見る



【カート対応】<YA-MAN TOKYO JAPAN>温刷りシェーバー ホットシェイブ　YJEC0B2

44,000pt　詳細を見る



【カート対応】<エイブルエイド>多機能デジタル集音器　FREABA

44,000pt　詳細を見る



【カート対応】<カリタ>電気ケトル ブラック　KEDP-X1

44,000pt　詳細を見る

NEW



【カート対応】<AiMY(エイミー)>マッサージチェア　ブラウン　AIM-265(BR)

60,000pt　詳細を見る



【カート対応】BISARA PRO（ビサラプロ）　ホワイト　BSR003WH

60,000pt　詳細を見る



【カート対応】<バルミューダ>バルミューダ　ザ・レンジ　ブラック　K09A-BK

60,000pt　詳細を見る

Copyright © TeamSpirit Inc. All Rights Reserved.

Appendix

Copyright © TeamSpirit Inc. All Rights Reserved.

2026年8月期 通期 At a Glance

ARR*1

5,011百万円

YoY +13.5% QoQ +6.0%

ライセンス数

791,341

YoY +19.2% QoQ +7.7%

月次解約率（ライセンス数ベース）*2

0.41%

YoY -0.07pt QoQ -0.09pt

リカーリングレベニュー比率*3

79.1%

YoY -6.0pt QoQ -3.7pt

契約社数

2,257社

YoY +78社 QoQ +28社

従業員数

212名

YoY +5名 QoQ -2名

*1 Annual Recurring Revenueの略で当該決算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 当該決算月の直近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

2026年8月期 通期 実績

- 通期の売上高はYoY +23.5%の6,079百万円で着地。通期計画を上回る着地で60億円を突破
- 営業利益はYoY+71.8%の463百万円で通期計画を達成

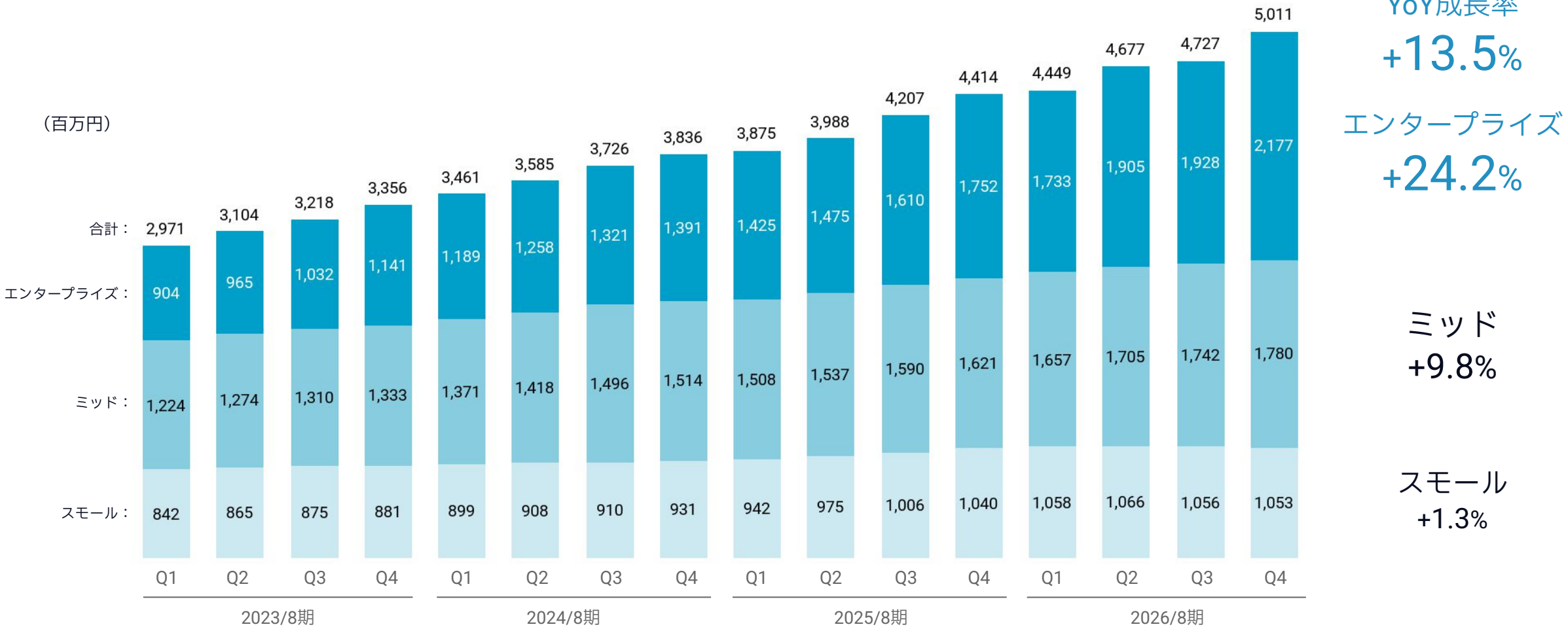
（百万円）	2026/8期	YoY		QoQ		2026/8期			YoY	
	Q4	2025/8期 Q4	増減率	2026/8期 Q3	増減率	通期計画	通期実績	計画進捗率	2025/8期 通期実績	増減率
売上高	1,646	1,366	+20.5%	1,551	+6.2%	5,700	6,079	106.7%	4,922	+23.5%
ライセンス	1,188	1,064	+11.7%	1,177	+1.0%	4,600	4,596	99.9%	4,021	+14.3%
プロフェッショナルサービス*1	457	302	+51.4%	373	+22.5%	1,100	1,482	134.8%	900	+64.6%
営業利益	32	1	+1768.0%	198	△83.6%	430	463	107.8%	269	+71.8%
経常利益	34	4	+617.2%	197	△82.3%	430	464	108.0%	277	+67.2%
当期純利益*2	56	137	△58.5%	136	△58.3%	320	351	109.8%	362	△3.1%

*1 スポットサポート売上（新規導入支援等のスポット支援）、プレミアサポート売上（年間契約の有償サポート）、その他売上（初期導入費用等）から構成
*2 親会社株主に帰属する純利益

Copyright © TeamSpirit Inc. All Rights Reserved.

ARR

- 累積ARRはYoY +13.5%の5,011百万円、四半期ARR純増額は283百万円と過去最大の純増
- エンタープライズ*1のARRは2,177百万円（YoY+24.3%）で着地。引き続き全社のARR伸長を牽引



YoY成長率

+13.5%

エンタープライズ

+24.2%

ミッド

+9.8%

スモール

+1.3%

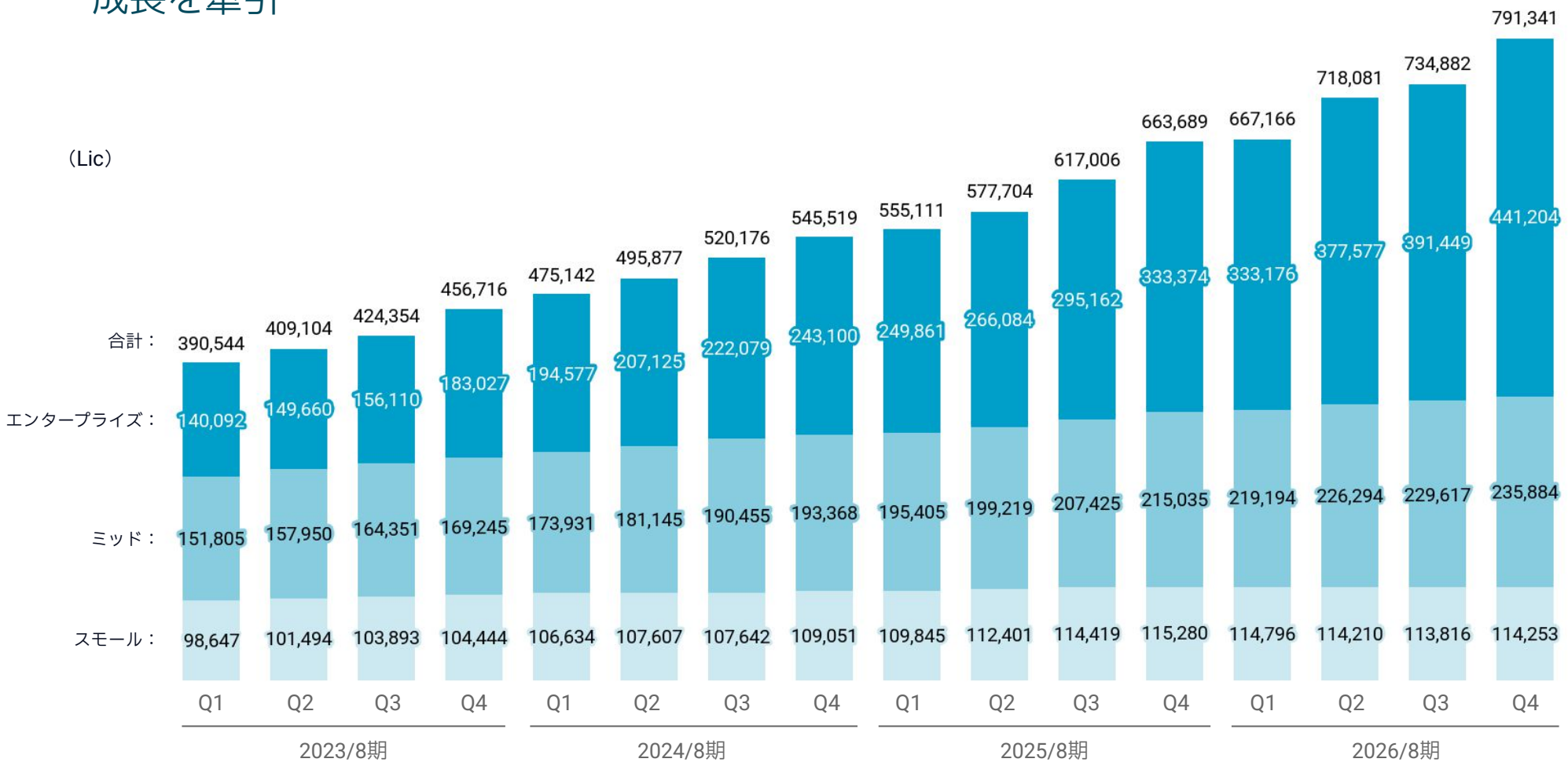
*1 当社独自のセグメント分類。エンタープライズ：契約ライセンス数が1,000ライセンス以上の企業から構成されるセグメント、ミッド：契約ライセンス数が200～999ライセンスの企業から構成されるセグメント 、スモール：契約ライセンス数が199ライセンス以下の企業から構成されるセグメント

Copyright © TeamSpirit Inc. All Rights Reserved.

TeamSpirit

ライセンス数

- 通期のライセンス純増数は、YoY+19.2%の127,652ライセンスで着地
- エンタープライズ*1領域は、複数の商談受注により、YoY+32.3%と高い成長トレンドで全社のライセンス数の成長を牽引



YoY成長率

+19.2%

エンタープライズ

+32.3%

ミッド

+9.7%

スモール

-0.9%

*1 当社独自のセグメント分類。エンタープライズ：契約ライセンス数が1,000ライセンス以上の企業から構成されるセグメント、ミッド：契約ライセンス数が200～999ライセンスの企業から構成されるセグメント 、スモール：契約ライセンス数が199ライセンス以下の企業から構成されるセグメント

Copyright © TeamSpirit Inc. All Rights Reserved.

TeamSpirit

解約率

- Gross月次解約率*¹は、0.41%（年換算約4.9%）と低水準を維持
- Net月次解約率*²は、-0.24%とネガティブチャーンを継続

（ネガティブチャーン：解約・削減によるARRの減少を既存顧客からの追加受注によるARRの増加が上回っており、新規契約がなくてもARRが増加する状態）

QoQ -0.09pt

Gross月次解約率（ライセンス数ベース）*1



Net月次解約率（ライセンス MRRベース）*2



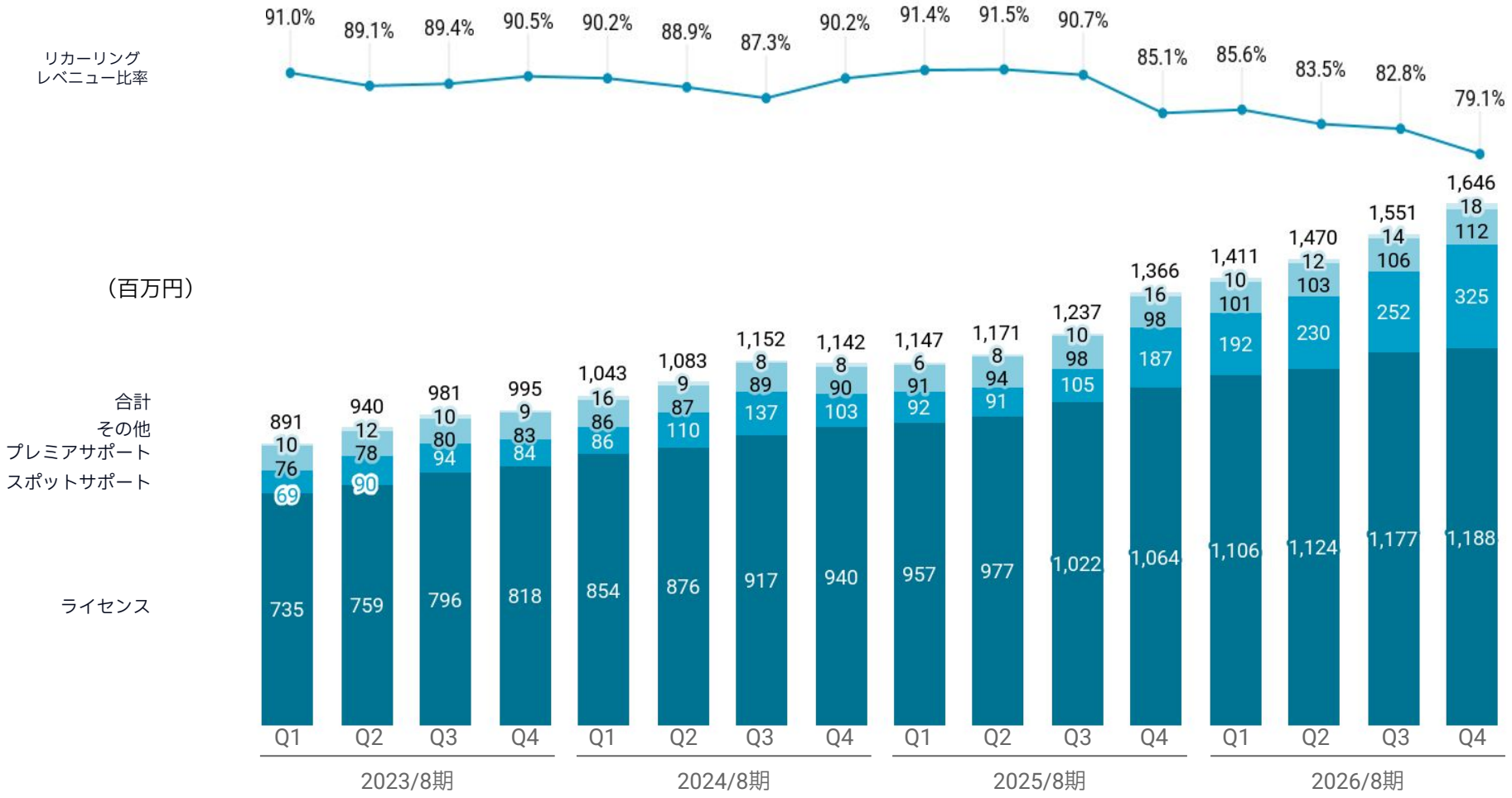
*1 対象月の直近12ヵ月の期間中に解約・削減となったライセンス数÷同期間の開始時点のライセンス数。年間解約率を月次平均に換算して表記
*2 対象月の直近12ヵ月の期間中に追加・解約・削減により増減したライセンスMRRの合計÷同期間の開始時点のライセンスMRR　年間解約率を月次平均に換算して表記

Copyright © TeamSpirit Inc. All Rights Reserved.

TeamSpirit

四半期売上高 / リカーリングレベニュー比率

- Q4単独の売上高はYoY+20.5%と高い成長を維持
- スポットサポート売上の伸長によりリカーリングレベニュー比率*1は79.1%となるも、収益基盤となるライセンス売上はYoY +11.7%と堅調に推移



YoY成長率

売上高

+20.5%

ライセンス売上

+11.7%

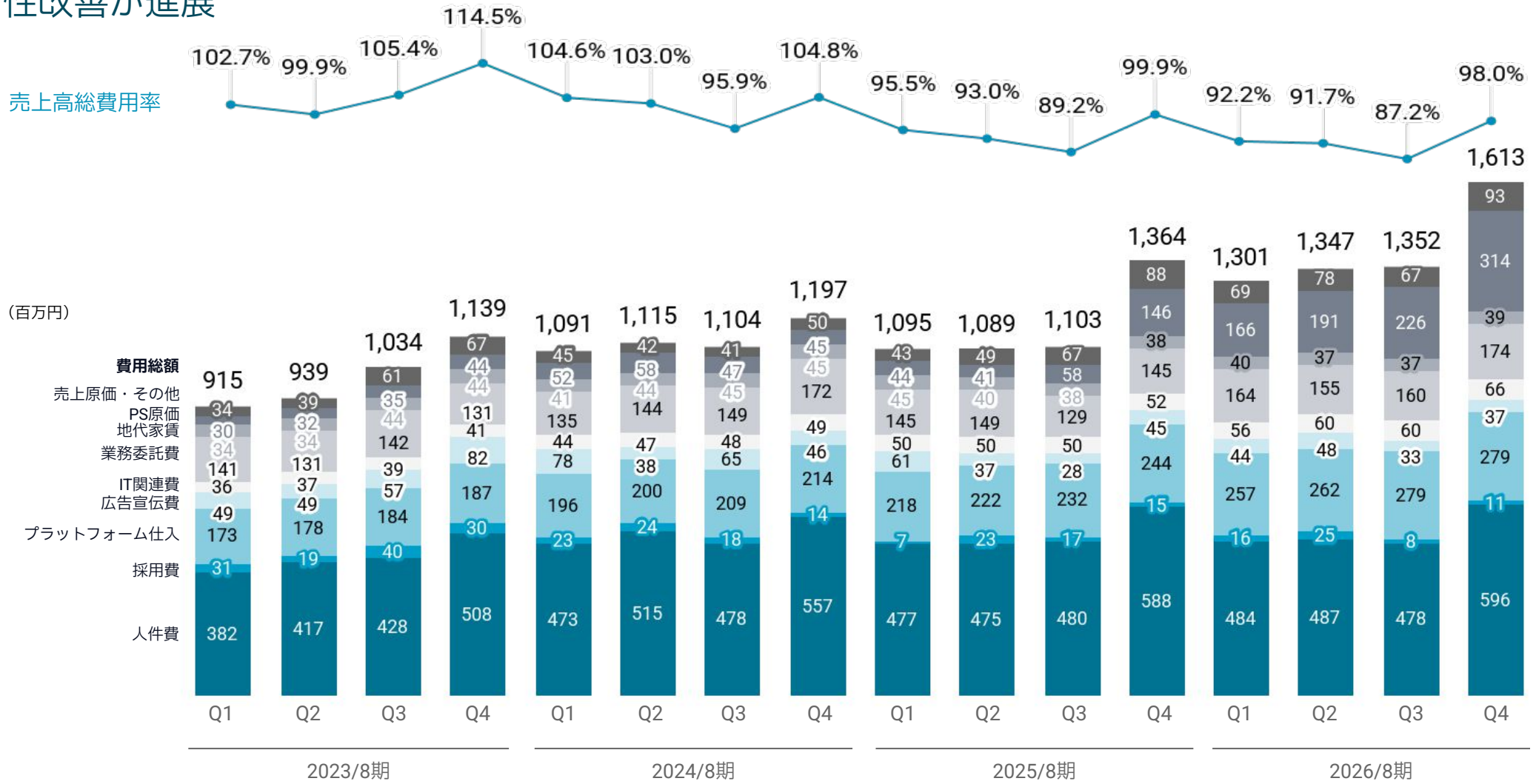
*1 リカーリングレベニュー：解約の申し出がない限り毎年継続される売上（ライセンス売上高+プレミアサポート売上高）。リカーリングレベニュー比率は、リカーリングレベニュー÷売上高で算出。

Copyright © TeamSpirit Inc. All Rights Reserved.

TeamSpirit

コスト構造

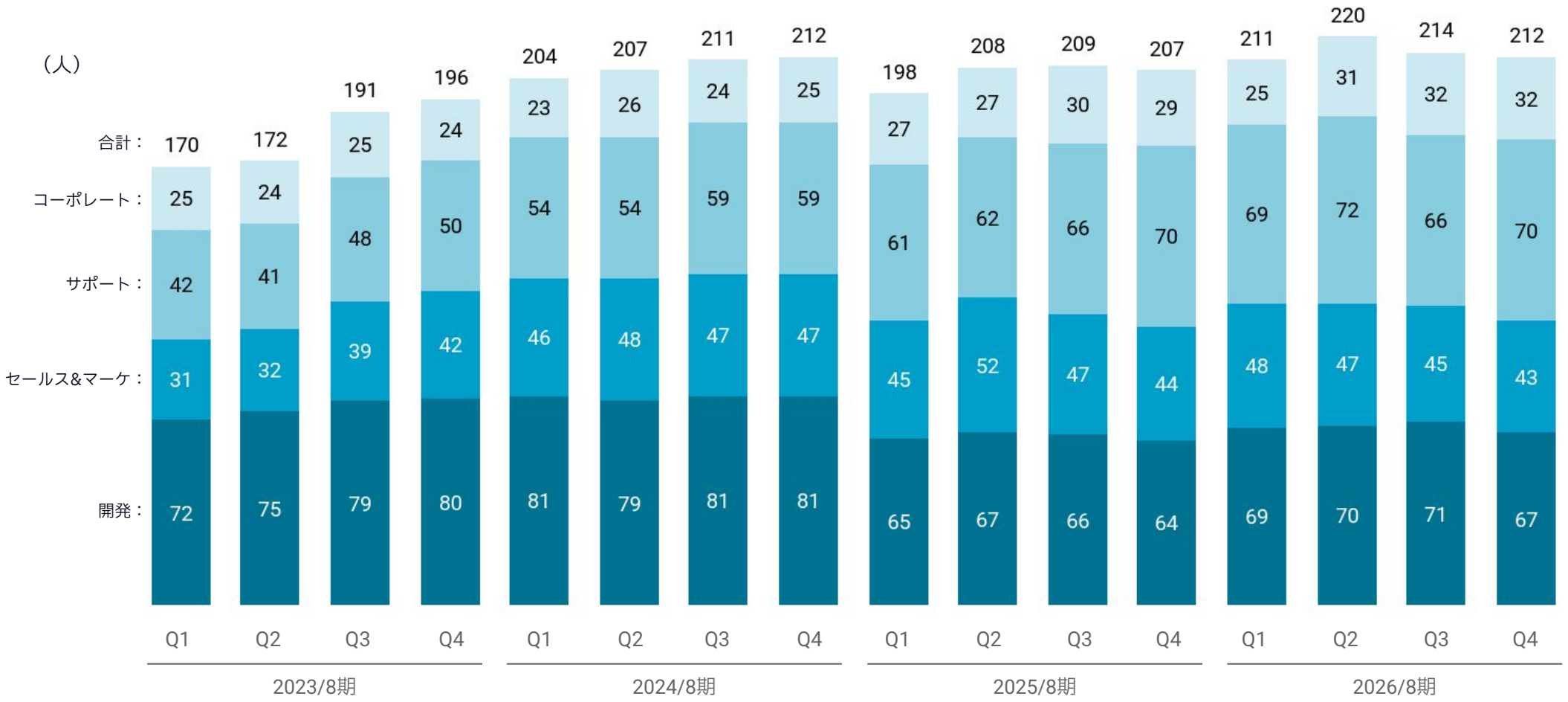
- エンタープライズ領域の獲得拡大に伴い導入支援コスト(業務委託費・PS原価)が増加
- 売上高総費用率は期末賞与等の一時的要因により前四半期比で上昇するも、前年同期比ではYoY -1.9ptと収益性改善が進展



Copyright © TeamSpirit Inc. All Rights Reserved.

従業員数

- 連結全社での従業員数*1はYoYで+5名(+2.4%)、QoQで-2名(-0.9%)
- 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

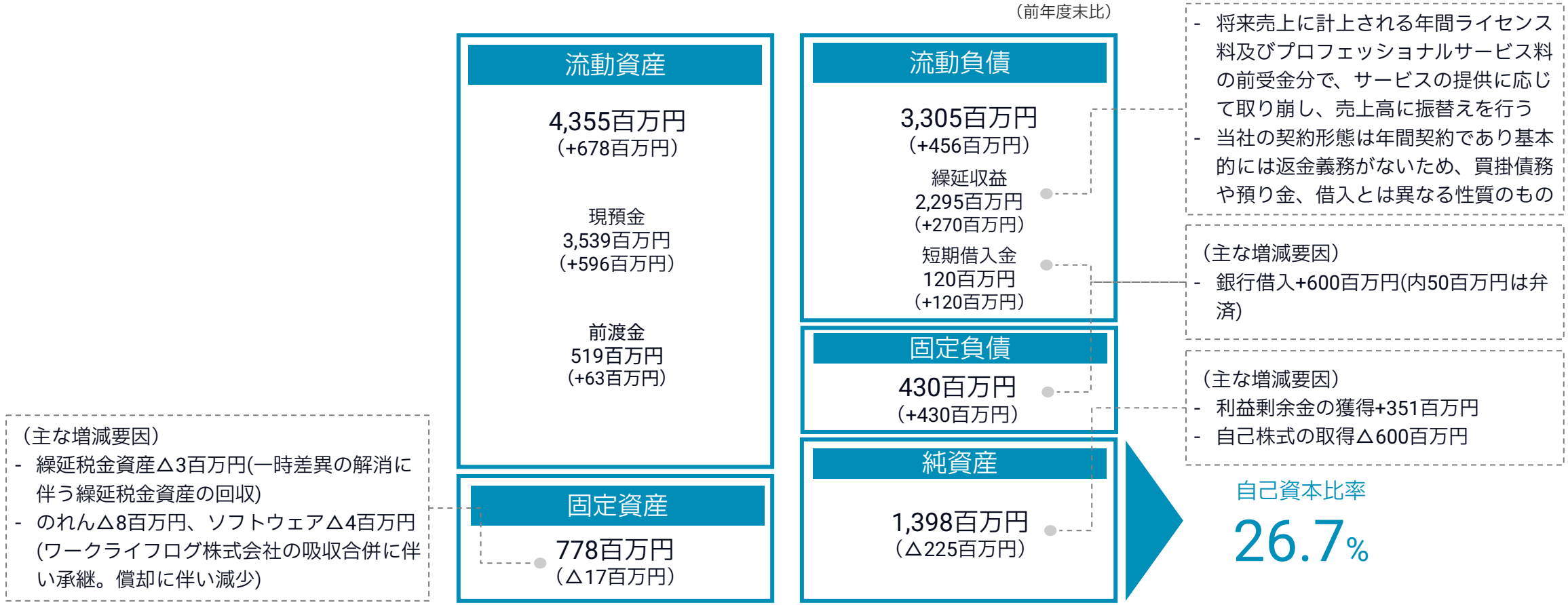


*1　契約社員、執行役員を含む(アルバイトを除く)　なお、過去分の集計は契約社員、アルバイトを含む(執行役員を除く)もので記載していたため、過去分の内訳を修正

Copyright © TeamSpirit Inc. All Rights Reserved.

B/Sの状況

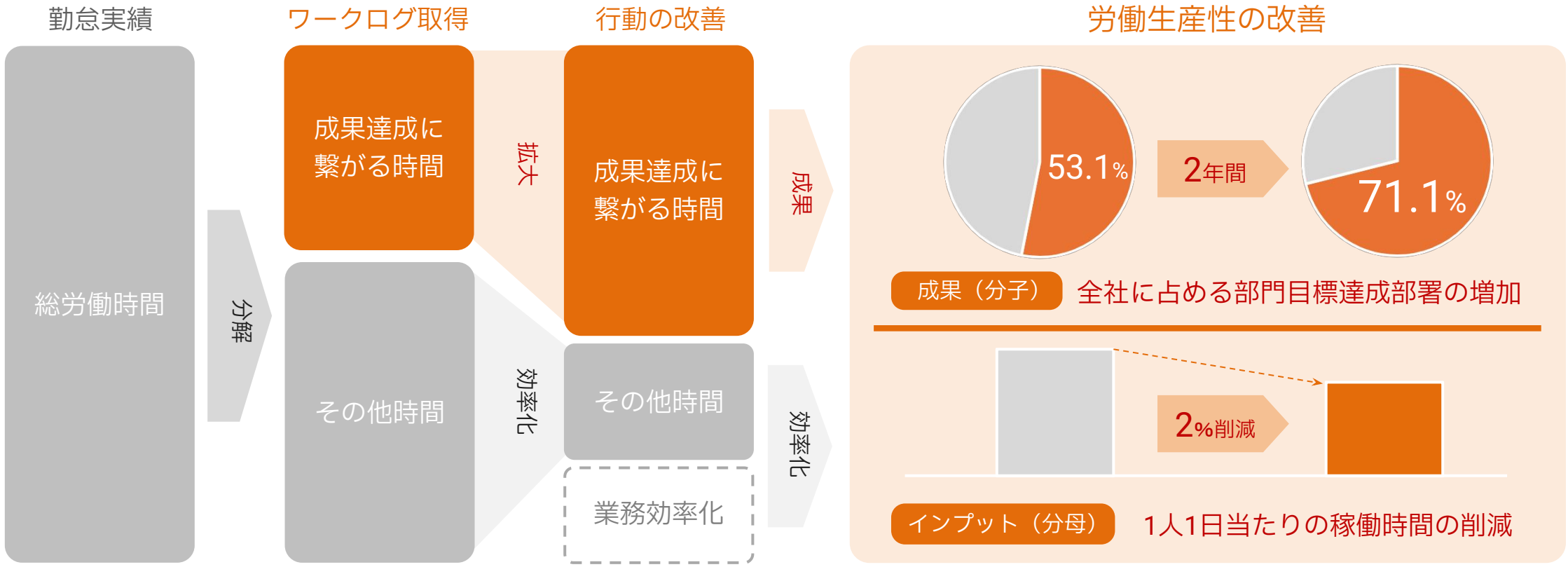
- 2026年1月22日に実施した自己株式の取得に伴い自己資本比率は減少するも、手元現預金約35億円、自己資本比率26.7%と健全な財務基盤を維持



Copyright © TeamSpirit Inc. All Rights Reserved.

チームスピリットだからできるワークログの活用事例

ワークログの活用例：LIFULL様: ワークログ活用と労働生産性改善の取り組み

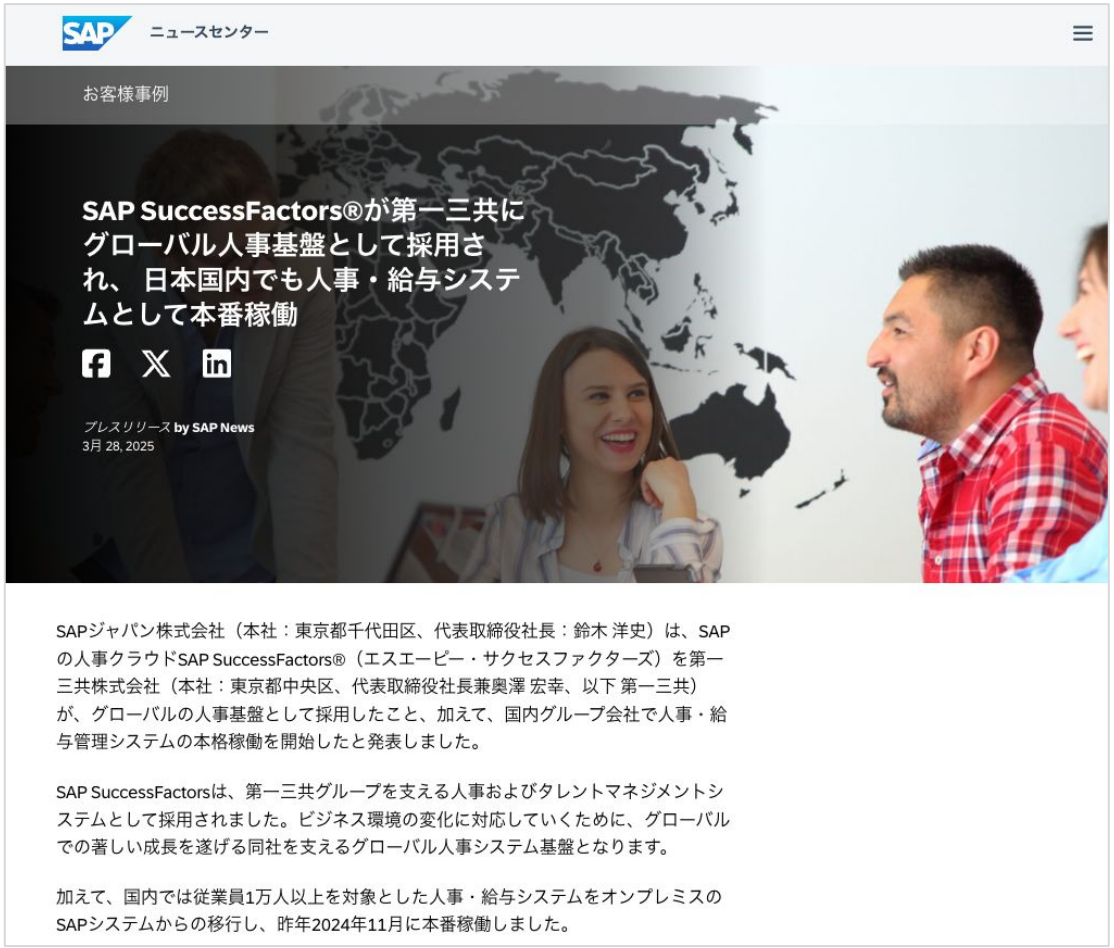


「勤怠×工数（ワークログ）」データで、生産性改善へも貢献が可能です

Copyright © TeamSpirit Inc. All Rights Reserved.

TeamSpirit

導入事例 第一三共株式会社 様



SAP ニュースセンター

お客様事例

SAP SuccessFactors®が第一三共にグローバル人事基盤として採用され、日本国内でも人事・給与システムとして本番稼働

プレスリリース by SAP News
3月 28, 2025

SAPジャパン株式会社（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：鈴木 洋史）は、SAPの人事クラウドSAP SuccessFactors®（エスエーピー・サクセスファクターズ）を第一三共株式会社（本社：東京都中央区、代表取締役社長兼奥澤 宏幸、以下 第一三共）が、グローバルの人事基盤として採用したこと、加えて、国内グループ会社で人事・給与管理システムの本格稼働を開始したと発表しました。

SAP SuccessFactorsは、第一三共グループを支える人事およびタレントマネジメントシステムとして採用されました。ビジネス環境の変化に対応していくために、グローバルでの著しい成長を遂げる同社を支えるグローバル人事システム基盤となります。

加えて、国内では従業員1万人以上を対象とした人事・給与システムをオンプレミスのSAPシステムからの移行し、昨年2024年11月に本番稼働しました。

SAPジャパンニュースセンター
（https://news.sap.com/japan/2025/03/0317_sap-successfactors-is-now-adopted-as-daiichisankyos-global-hr-platform/）



TeamSpirit Press Release

報道関係者各位
プレスリリース

2025 年 3 月 28 日
株式会社チームスピリット

「TeamSpirit」が「SAP SuccessFactors®」とともに
第一三共にて稼働開始

株式会社チームスピリット（本社：東京都千代田区、代表取締役 CEO：道下 和良、以下チームスピリット）は大企業向けクラウド勤怠管理システム「TeamSpirit Enterprise」が第一三共株式会社（本社：東京都中央区、代表取締役社長兼 COO：奥澤 宏幸、以下 第一三共）に採用され、本番稼働したことをお知らせいたします。

Daiichi-Sankyo × TeamSpirit

第一三共グループは、人材をビジネスの基盤として最重要資産であると位置づけています。また、多様な人材の活躍推進と環境整備のために従業員経験の向上にも取り組まれています。

チームスピリット プレスリリース（https://corp.teamspirit.com/ja-jp/news/release/2025/03/daiichisankyo）

Copyright © TeamSpirit Inc. All Rights Reserved.

TeamSpirit

導入事例 株式会社資生堂 様



SAP ニュースセンター

お客様事例

SAP® SuccessFactors®の人事・給与システム、資生堂が国内で稼働開始

プレスリリース by SAP News
6月 5, 2023

SAPジャパン株式会社（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：鈴木 洋史）、株式会社資生堂（本社：東京都中央区、代表取締役会長CEO：魚谷 雅彦、以下 資生堂）ならびにEYストラテジー・アンド・コンサルティング株式会社（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：近藤 聡、以下EYSC）は、資生堂の人事改革を支えるシステム基盤として、SAPの人事クラウドSAP® SuccessFactors®（エスエーピー・サクセスファクターズ）の機能の一つである人事・給与管理システムを日本における従業員2万4000人を対象に2023年3月に稼働開始したと発表しました。システムの導入・構築については、SAPが人事管理領域、EYSCが給与管理領域を担当しました。

資生堂では、2019年からSAP SuccessFactorsの目標・評価および後継者管理などのタレントマネジメント機能を活用し、人事・給与管理には以前からSAP® HCMを利用していました。この度、データや業務プロセスの標準化と統合基幹システムの構築・導入を通じて企業価値の最大化を目指す同社のビジネス変革プログラム「FOCUS（First One Connected and Unified Shiseido）」の一環として、国内の人事・給与システムについても、SAP SuccessFactorsへの移行が実現しました。

SAPジャパン ニュースセンター（https://news.sap.com/japan/2023/06/0605_shiseido-successfactors/）



EnterpriseZineニュース

チームスピリットが資生堂による採用を発表、「TeamSpirit」で社内業務を一元化

EnterpriseZine編集部[著]　2020/05/12 16:00

働き方改革　勤怠管理　通知

チームスピリットは、5月12日、同社の「TeamSpirit」が資生堂で採用されたことを発表した。「TeamSpirit」は、勤怠管理、就業管理、工数管理、経費精算、電子稟議、社内SNS、カレンダーなど、社員が毎日使う社内業務を一元化するクラウドサービスである。

今回の、資生堂の国内における「TeamSpirit」の採用は、労務リスクの削減、働き方改革の推進および業務効率の向上を実現可能な統一システムとして、以下の点を重視して決定されている。

- 効率的な労働時間マネジメント
- 多様なワークスタイルへの対応
- 社会変化対応
- ダイバーシティへの対応
- 健康リスクの低減

EnterpriseZineニュース（https://enterprisezine.jp/news/detail/12940）

Copyright © TeamSpirit Inc. All Rights Reserved.

TeamSpirit

導入事例 ミツカングループ 様



SAP ニュースセンター

Features

ミツカングループが取り組む「自考自動・挑戦・多様性」の組織文化づくりとは

フィーチャー by SAP Japan Event
9月 12, 2024

HR Connect Tokyo　レポート

1804 年創業の老舗企業であるミツカングループは、2024 年からの中期経営計画において、「自考自動・挑戦・多様性」を大切にする組織風土を醸成し、社員のやりがいと成長を会社の成長につなげることを明確化しました。まだ改革が始まったばかりだというミツカングループの目指す姿や、人・組織に関する戦略や方針はどのようなものなのでしょうか。2024 年 7 月 31 日に開催された「HR Connect」の事例講演「社員と会社の成長を加速する『自考自動・挑戦・多様性』の組織文化づくり」の模様をダイジェストでお伝えします。

SAPジャパン ニュースセンター（https://news.sap.com/japan/2024/09/hrconnect-2/）



TeamSpirit Press Release

報道関係者各位
プレスリリース

2023年6月6日
株式会社チームスピリット

ミツカングループが「TeamSpirit 」を導入

-環境変化に対応した適切な労務管理で「未来を支えるガバナンス」を推進-

働き方改革プラットフォーム「TeamSpirit」シリーズを開発・提供する株式会社チームスピリット（代表取締役：荻島 浩司、 以下 チームスピリット）は、日本を代表する食品メーカーの1社であるミツカングループ（愛知県半田市、以下ミツカン）が「TeamSpirit」を導入し、2023年4月より運用を開始したことを発表いたします。

mizkan やがて、いのちに変わるもの。 × TeamSpirit

ミツカンは、「未来ビジョン宣言」を掲げ１０年先の未来に目を向けて「ミツカンらしい永続的な成長」を目指しております。この度、「未来ビジョン宣言」の1つである「未来を支えるガバナンス」を推進するために、日本国内の従業員約3,000名を対象に「TeamSpirit」を導入し、環境変化に対応した適切な労務管理と、従業員が安心して働ける環境の整備を実現しま

チームスピリット プレスリリース（https://corp.teamspirit.com/ja-jp/news/release/2023/06/mizkan）

Copyright © TeamSpirit Inc. All Rights Reserved.

導入事例 ミツカングループ 様

働きやすい環境づくりをはじめるために取り組んだこと

社員にとって働きやすい環境づくりの3要素で取り組みをスタート

働きやすい環境づくりに必要な3要素

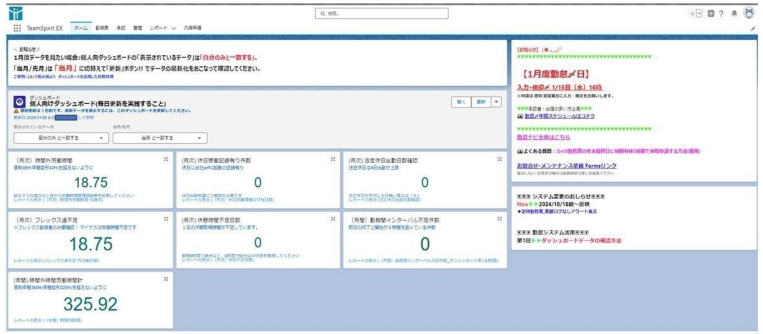
① 働き方		2019年～	スーパーフレックス制度	コアタイムなし
		2023年～		最低3時間勤務化
		2023年～	テレワーク（在宅勤務）	回数制限の撤廃、対象者拡大
		2019年～	直行・直帰・中抜けの推奨	
	NEW	2024年～	学びのための短時間勤務（最長4年）	
	NEW	2024年～	10分刻みで始業・終業時刻を選択できる短時間勤務（工場・物流）	
② 休暇		2019年～	時間単位の有休休暇	
	NEW	2025年～	リフレッシュ休暇制度	
	NEW	2024年～	積立有休（事由問わず最大40日）	事由限定を解除
	NEW	2024年～	ボランティア休暇（5日/年）	
③ 福利厚生		-	子育て支援	育児休業
		-	介護支援	介護休業（最長1年）
		2021年～	希望勤務地制	
	NEW	2024年～	カムバック制	
		-	労働時間の自己申告	

お取り組みの例

スーパーフレックス制度
勤務時間を5時から22時までの間で最低3時間/1日を個人の裁量で働ける制度を導入。個人の裁量を増やすからこそ求められる、**自己管理（セルフマネジメント）支援のため、TeamSpiritのダッシュボードを活用**（下図）

働き方・休暇・福利厚生 ｜ ダッシュボード

主体的に自己管理ができるよう ホーム画面 で ダッシュボード を活用



きめ細やかで多彩な勤怠制度の拡充が年々進み、チームスピリットが**制度拡充の受け皿**となる

Copyright © TeamSpirit Inc. All Rights Reserved.

リスク情報 (1) 認識するリスク 及び (2) リスク対応策

項目	主要なリスク	発生可能性	発生時の影響度	リスク対応策
経営環境やクラウド市場の変化に関するリスク	顧客企業のIT投資マインドが減退するような場合は、新規契約数が鈍化する可能性があります。また、予期せぬ事業環境の変化によりクラウド市場の成長が鈍化した場合は、業績及び中期的な成長性に影響を及ぼす可能性があります。	中	中	TeamSpiritは勤怠管理など顧客企業の従業員が毎日必ず使用する機能を提供しており、国内外の経済情勢や景気の変動等を理由として直ちに契約が解約される性質のサービスではありませんが、景気変動や市場環境の変化に柔軟に対応できるよう強固な経営基盤を構築してまいります。
株式会社セールスフォース・ジャパンに関するリスク	当社が顧客に提供しているアプリケーションは、株式会社セールスフォース・ジャパンが提供するクラウドプラットフォーム（Salesforce Platform）上に構築されており、同社の経営戦略の変更により日本での提供が停止となった場合や、セキュリティ認証強化等のプラットフォーム全体に適用されてユーザーの利用環境に大きな変更が加えられた場合、もしくは、当社が同社とのOEMパートナー契約の解除事由に抵触し契約を解除された場合等には当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。	中	大	現状、同社との契約における解除条項には抵触しておりません。また、2026年6月に強制適用が開始されたセキュリティ認証強化施策に対しては、当社独自開発のセキュリティ強化認証支援機能やサポート体制強化への投資を実施し適切に対応しております。 株式会社セールスフォース・ジャパンと当社は良好な関係を継続しており、今後も関係性の維持・向上に努めてまいります。
競合環境の変化並びに想定を上回る解約に関するリスク	顧客企業の利用状況や経営環境、競合企業の技術力の向上や予期しないサービスの登場などにより競争が激化する場合には、新規契約数が鈍化する可能性や、既存契約先の解約数が増加する等で想定を超える解約が発生した場合、当社の経営成績に影響を与える可能性があります。	中	中	継続的な機能強化や差別化戦略を通じて、継続的に顧客満足度を高めることで市場優位性を維持してまいります。
人材の確保に関するリスク	従業員の採用及び教育が計画通りに進まないような場合や人材流出が進むような場合には、サービスの円滑な提供及び積極的な受注活動が阻害され、当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。	中	中	積極的な採用活動を継続するとともに、適切な人事評価や社員教育にも注力し、優秀な人材の確保とエンゲージメントの強化に取り組んでまいります。
情報管理体制に関するリスク	当社では業務に関連して多数の顧客企業の情報資産を取り扱っております。しかしながら、何らかの理由により重要な情報資産が外部に漏洩するような場合には、当社の社会的信用の失墜、損害賠償責任の発生等により、当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。	低	大	情報セキュリティ基本方針を策定し、役員及び従業員に対して情報セキュリティに関する教育研修を実施する等、継続的に情報管理体制の強化に努めております。 国際的に認められた情報セキュリティの認証（ISMS（JIS　　Q 27001(ISO/IEC　27001)））を取得しており、日本国のプライバシーマーク認証も取得しています。

投資者の判断にとって特に重要であると当社が考える事項について、積極的な情報開示の観点から記載しているものです。本項の記載内容は当社株式の投資に関する全てのリスクを網羅しているものではありません。
本資料に記載以外のリスクにつきましては、当社の有価証券報告書の「第一部 【企業情報】 - 第2 【事業の状況】 - 2 【事業等のリスク】」をご参照ください。
現時点において、新たな事業等のリスクの発生、又は、前連結会計年度の有価証券報告書に記載した事業等のリスクについての重要な変更はありません。
当社は、これらのリスクの発生可能性を認識したうえで、発生の回避及び発生した場合の迅速な対応に努める方針です。

Copyright © TeamSpirit Inc. All Rights Reserved.

免責事項

- 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、売付けの申込みまたは買付けの申込みの勧誘（以下「勧誘行為」という。)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。
- 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をしておりますが、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。
- 「事業計画及び成長可能性に関する事項」は、原則として、本決算の発表に合わせて更新し開示いたします。ただし、財務数値及びKPI数値については四半期決算ごとに開示いたします。

Copyright © TeamSpirit Inc. All Rights Reserved.

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
	ARR	ARR＝Annual Recurring Revenue。MRR×12で算出
	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MRR（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・削減によるARRの減少を既存顧客からの追加受注によるARRの増加が上回っており、新規契約がなくてもARRが増加する状態

用語	会計期間について	20XX/8期：20XX年8月期（例：2027年8月期（2026年9月1日～2027年8月31日）を2027/8期と記載） Q1～Q4：四半期会計期間、H1：上半期、H2：下半期
	セグメントについて	エンタープライズ：1社当たりの契約ライセンス数が1,000ライセンス以上の企業から構成されるセグメント ミッド：1社当たりの契約ライセンス数が200～999ライセンスの企業から構成されるセグメント スモール：1社当たりの契約ライセンス数が199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200～999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199名以下の企業（それを対象とした市場）

Copyright © TeamSpirit Inc. All Rights Reserved.


TeamSpirit