

2026年8月期 第2四半期

# 決算説明資料

2026  
Q2

東証グロース：4397

株式会社チームスピリット



2026年4月13日

## 2026年8月期 第2四半期 決算説明資料

2026年8月期 第2四半期 エグゼクティブサマリー	-----	03
01 2026年8月期 第2四半期 実績	-----	05
02 経営戦略 及び 事業活動アップデート	-----	13
03 財務戦略等アップデート	-----	24

## Appendix

- 01 2026年8月期 第2四半期実績の詳細
- 02 事業計画及び成長可能性に関する事項のアップデート (再掲)

## 過去最高の四半期ARR純増を実現、売上・利益の拡大が継続

### 1 Q2業績もエンタープライズ領域の牽引が続き、増収増益幅が拡大

- エンタープライズ領域が牽引し、Q2のARR純増額が過去最高を更新、売上・ARRは共にQ1を上回る伸長ペースに
- 加えて、将来に向けた成長投資を実行しつつも、着実なコストコントロールを効かせ、収益性の改善も継続

### 2 ユーザー数が70万を突破、エンタープライズが加速し全ユーザーの過半数を超える

- 重要なパートナーであるSAPとSalesforceから売上実績を評価しての表彰やランキング1位を獲得
- 新製品「TeamSpirit労務管理」をリリースし、労働基準法の大改正への対応を支えるIT基盤としての貢献価値も拡充

### 3 戦略の選択肢を拡充する資金調達を実施、株主還元の強化やIR施策の改善を継続

- 1月に初の自己株式取得（発行済株式総数対比7.55%相当）を実施、2月末にはポイント制優待の基準日を迎えた
- 3月末には上記自己株取得額の総額（6億円）相当につき、バックファイナンス（外部借入）を実行

# AI関連でよくいただくご質問への回答（詳細は「03 財務戦略等アップデート」でご説明）

## チームスピリットのサービスは生成AIによって代替（内製化）されるのか？

「単なるデータ入力・集計ツール」であれば代替されるリスクはありますが、チームスピリットが提供する本質的な価値は主に以下の2点にあるため、生成AIによる完全な代替や内製化は困難です。

1. 「法的責任」と「正確性」の担保（強固なSoR）：勤怠管理や工数管理は、法令に基づく正確な記録と監査対応が求められる「ミッションクリティカル」な領域です。AIは確率的に推論を行います。最終的な法的責任を負うことはできません。当社は、長年エンタープライズ企業向けに培ってきた複雑な制度設計への対応力と、監査に耐えうる確実な証跡（いつ、誰が、何を決め、実施したか）を客観的な事実として保管する「強固なSoR（System of Record）」としての堅牢性を持っています。
2. 「労働基準法の大改正」を支える人的資本データ基盤：2027～28年施行の方向で議論が進む労基法大改正は、単なる規制の枠組みにとどまらず、時間的・場所的な拘束をなくし「働き方を自由にする」ことで企業の創出価値を高めることを目的としています。これにより、企業は従来の画一的な管理から、個人の希望に応じた多様な個別的管理への移行が求められ、その取り組みを「人的資本経営」と連動させることが不可欠になります。改ざん不能で客観的な事実を記録と保管する「SoR」であると同時に、複雑化する多様な働き方を「IT戦略の基盤」として統合・可視化できる当社のシステムとエンタープライズでの実装経験がより一層重要になります。

AIが普及する世界においても、当社は企業の「確固たる信頼の基盤」として代替困難なポジションを築いています。

## AIの進化により、SaaSで採用されている「シート課金/ID課金」モデルは崩壊するのか？

AIエージェントの普及に伴い、利用量に応じた「従量課金」への移行が懸念されることがありますが、企業のコンプライアンスを根底で支え、全従業員が日常的に利用する必須の全社基盤である勤怠管理においては、ユーザー数課金（ID課金）が最も合理的で、お客様にも自然に受け入れられやすいと考えます。理由は主に以下の2点です。

1. 予算の予測可能性と一貫性：AI特有の従量課金は、複雑な集計等が重なると予測と管理不能なコストが発生するリスクがあり、事前の予算化や予実管理を重視する日本企業、特にエンタープライズ企業には適していません。従業員数と単価で決まるユーザー数課金であれば、コストの見通しと透明性を保つことができます。
2. 「状態の維持」という保険的価値：勤怠管理のシステム提供価値は「人間やAIエージェントが操作する回数（処理量）」ではなく、「法的に正しい状態に導き、維持すること」です。万が一の労働基準監督署の調査時にも即座に正しいデータを提出し、説明責任を果たすという企業レベルでのコンプライアンス価値は、利用量ではなくシステムがカバーする説明責任の範囲である「従業員数」に紐づきます。

上記を基本的なサービスと収益基盤としつつ、AIエージェント利用による従量課金（上限付き従量課金等）を組み合わせたサービスと課金のモデルに進化すると考えます。

# 01

## 2026年8月期 第2四半期 実績

# 財務数値サマリー 2026年8月期 第2四半期

- Q2単独（3ヶ月間）でのARR\*1純増額は、四半期ベースでの過去最高額を更新する2.2億円となり、YoY（対前年同期比）では2倍に拡大
- 同Q2売上高はYoYで+25%超となる14.7億円、同Q2営業利益はYoYで約1.5倍となる1.2億円で着地

(百万円)	2025/8 Q2実績	2026/8 Q1実績	2026/8 Q2実績	対前年同期比
売上高	1,171	1,411	1,470	+25.5%
ライセンス	977	1,106	1,124	+15.0%
プロフェッショナルサービス	194	304	346	+78.3%
営業利益	82	109	122	+49.3%
（営業利益率）	7.0%	7.8%	8.3%	+1.3pt
当期純利益*2	72	77	80	+11.5%
ARR	3,988	4,449	4,677	+17.3%
（ARR純増）	112	34	228	+102.4%

注: \*1 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

\*2 親会社株主に帰属する純利益

# 財務数値サマリー 2026年8月期 上半期

- Q2累計（6ヶ月間）での売上高も対前年同期比で+24%超の増収、営業利益は同1.7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・利益共に概ね50%前後で、順調な進捗が継続
- ARR成長率も対前年同期比で+17%超となり、QoQ（前四半期末対比）で+2.5ptの増加、順調に拡大

(百万円)	2025/8 H1実績	2026/8 H1実績	対前年同期比	2026/8 通期業績予想	進捗率
売上高	2,319	<b>2,881</b>	+24.3%	5,700	50.6%
ライセンス	1,935	<b>2,230</b>	+15.3%	4,600	48.5%
プロフェッショナルサービス	384	<b>651</b>	+69.6%	1,100	59.2%
営業利益	134	<b>232</b>	+73.4%	430	54.1%
（営業利益率）	5.8%	<b>8.1%</b>	+2.3pt	7.5%	-
当期純利益* <sup>1</sup>	110	<b>157</b>	+43.5%	320	49.4%
ARR	3,988	<b>4,677</b>	+17.3%	5,000~5,100	-
（ARR純増）	151	<b>262</b>	+73.0%	600~700	37.5%~43.8%

注: \*1親会社株主に帰属する純利益

# 売上高推移

- Q2単独での売上高のYoY成長率は +25%超（Q1単独は +23%）に伸長し、Q2累計では同+24.3%に
- ライセンス売上のYoY成長率は上半期を通じて +15%超で推移

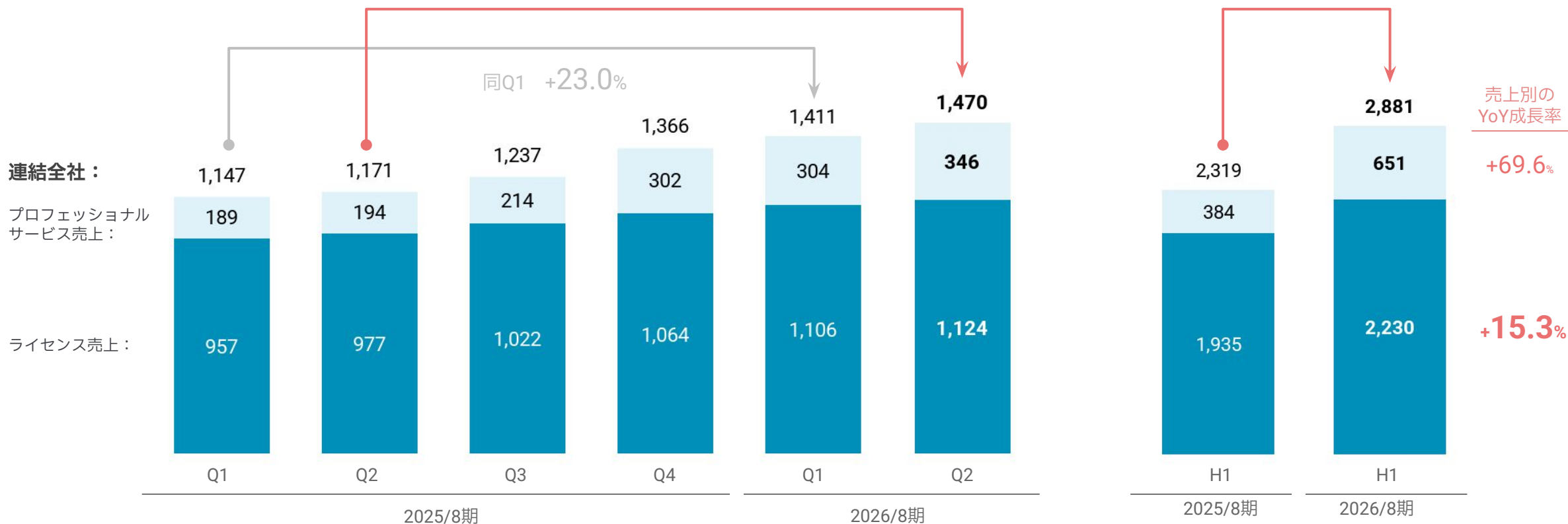
## Q2単独

## Q2累計

(百万円)

YoY成長率 **+25.5%**

YoY成長率 **+24.3%**



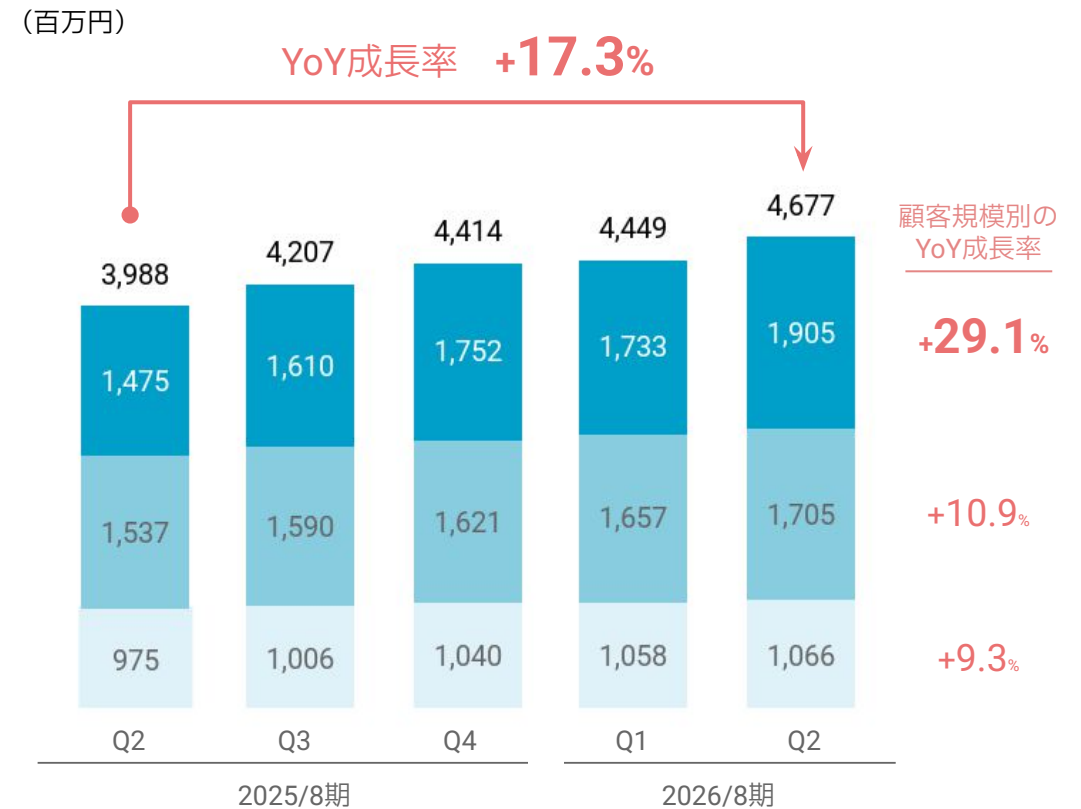
# ライセンス数 及び ARR（年間経常収益） 推移

- エンタープライズ\*\*1領域のライセンス数のYoY成長率が +40%超、ARRは同+30%に近い水準で伸長
- 同領域が全社数値を押し上げており、全社ARR成長率はQ2で +17%を超える水準に（Q1は +14.8%）

## ライセンス数



## ARR

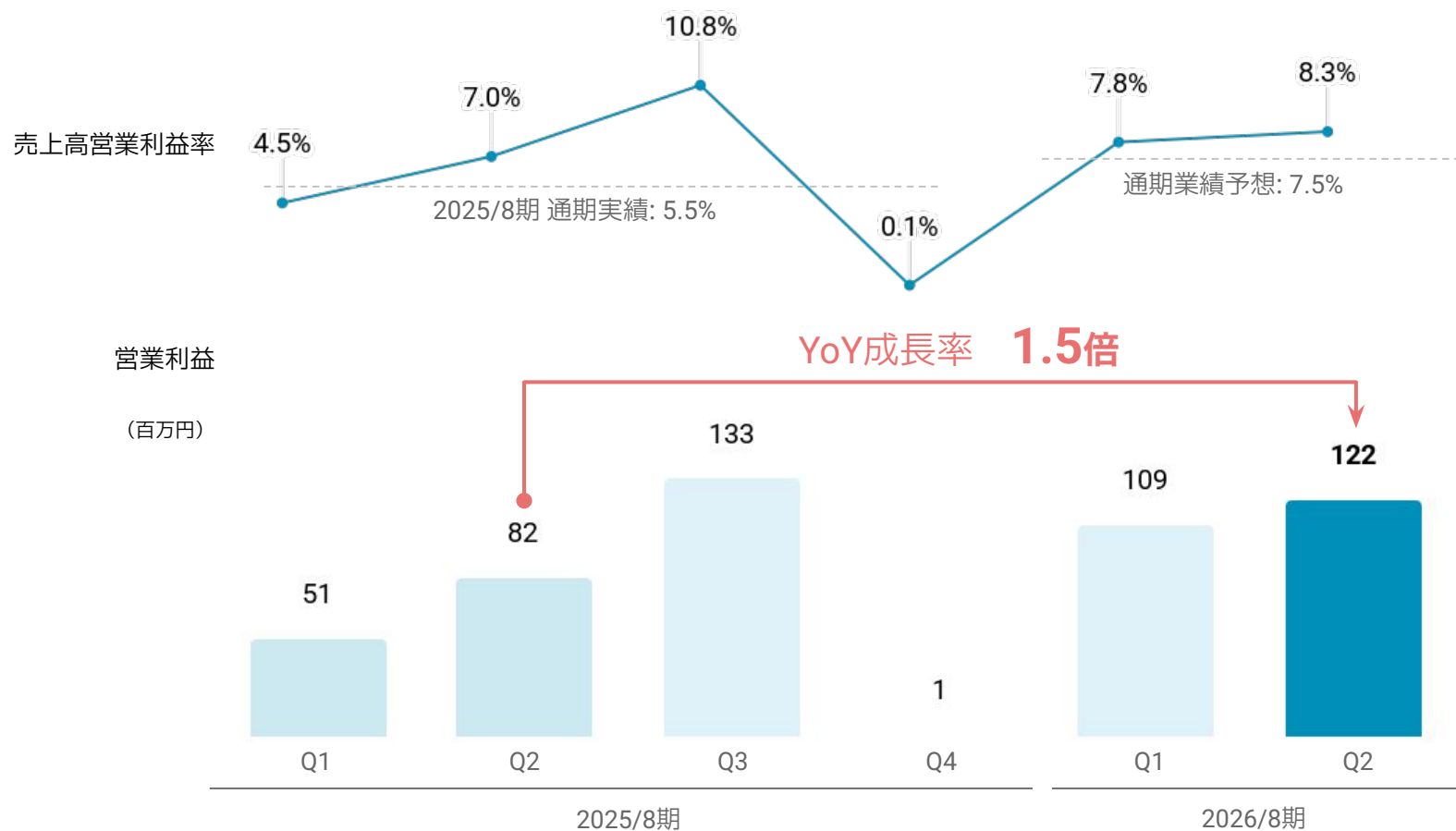


注: \*1 1社当たりの契約ライセンス数による顧客セグメントの定義は次の通り エンタープライズ: 1,000ライセンス以上 ミッド: 200~999ライセンス スモール: 199ライセンス以下

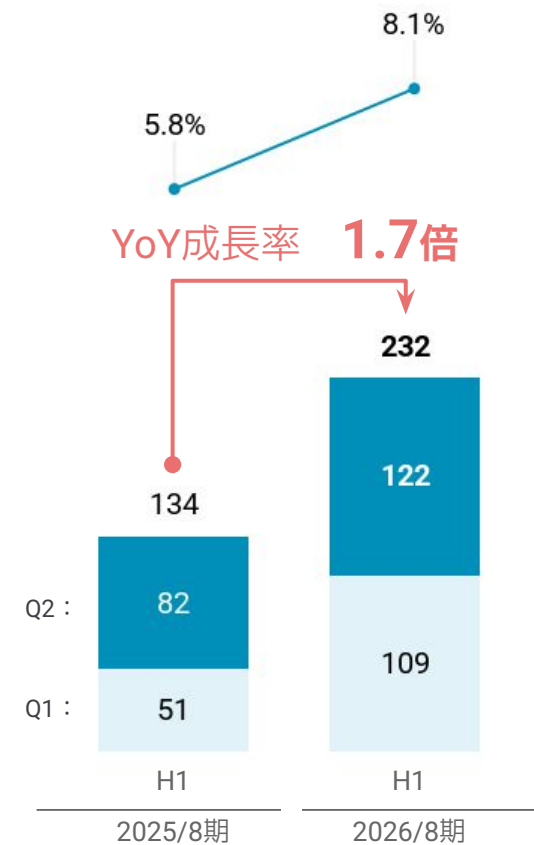
# 営業利益 及び 営業利益率推移

- 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Q2単独で1.5倍、Q2累計で1.7倍に
- Q2からシンガポール拠点の縮小効果が外れながらも利益率が改善し、Q2累計の営業利益額は2億円に拡大

Q2単独



Q2累計



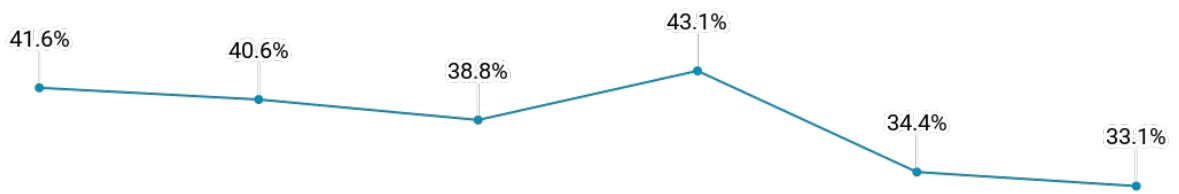
# コスト推移

- 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継続
- 最大の固定費である人件費はQ2累計で+2.0%増とほぼフラットで推移し、売上高人件費率は低下

## Q2単独

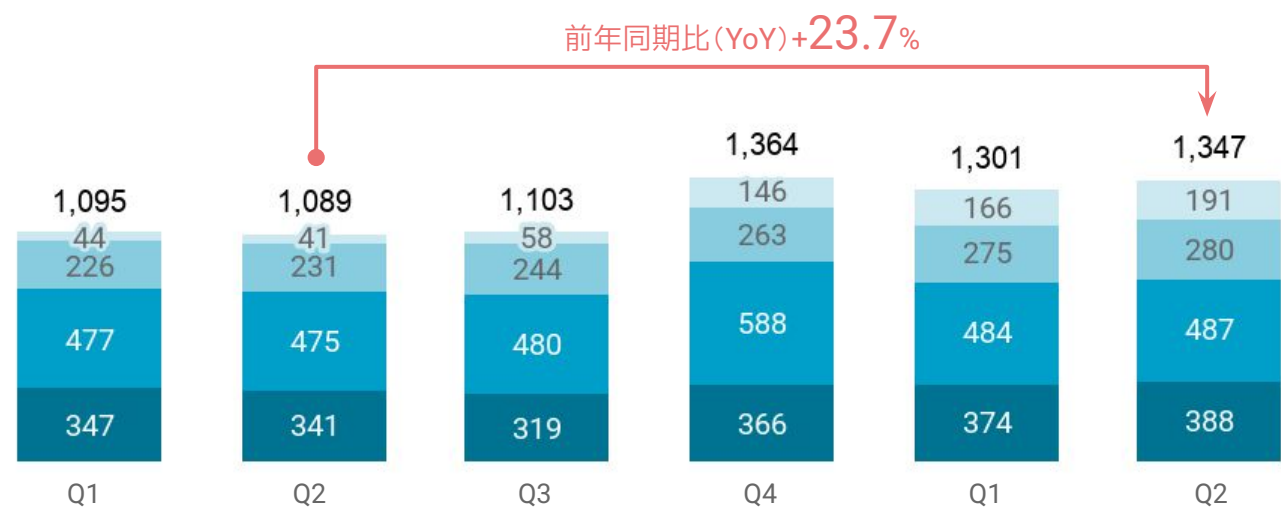
## Q2累計

売上高人件費比率



売上原価・販売費及び一般管理費

(百万円)  
 変動費  
 連結全社:  
 PS原価\*1:  
 PF仕入\*2:  
 人件費:  
 その他:

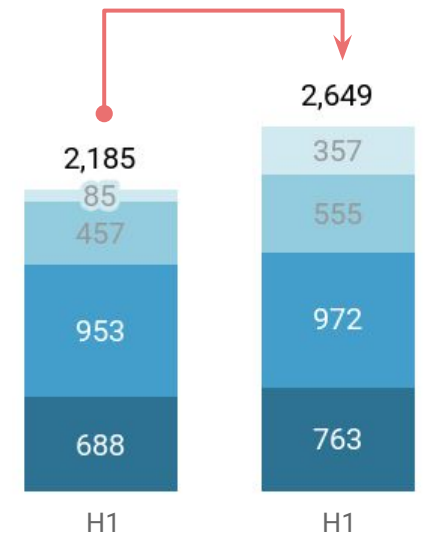


2025/8期

2026/8期



前年同期比 (YoY) +21.2%



費目別前年同期比 (YoY)

+68.3%

+2.0%

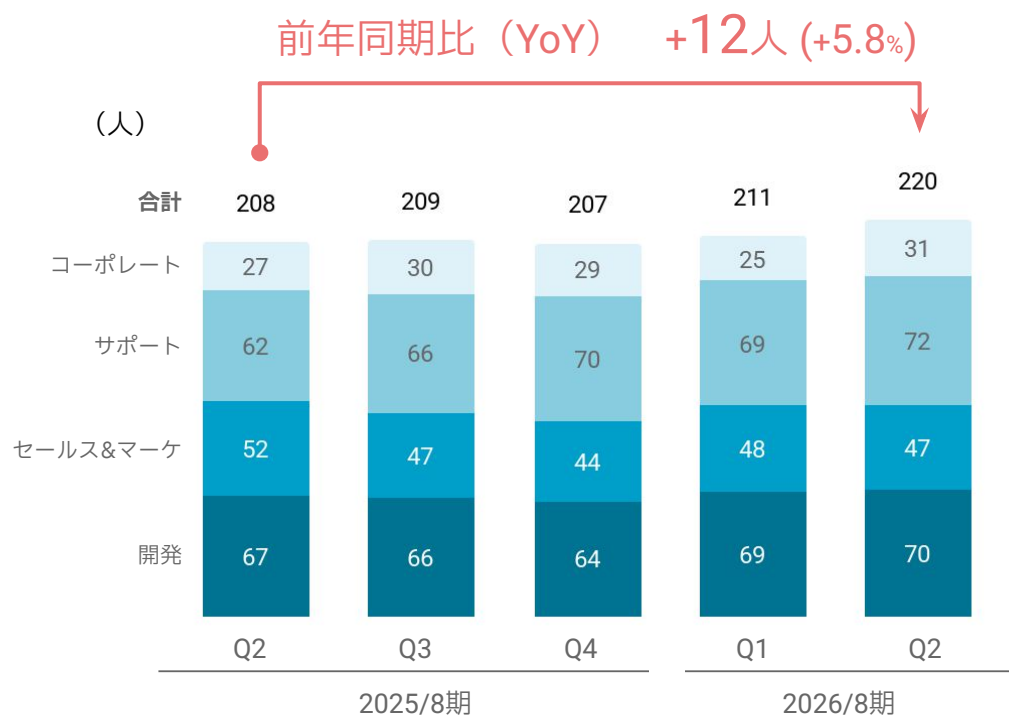
+10.9%

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

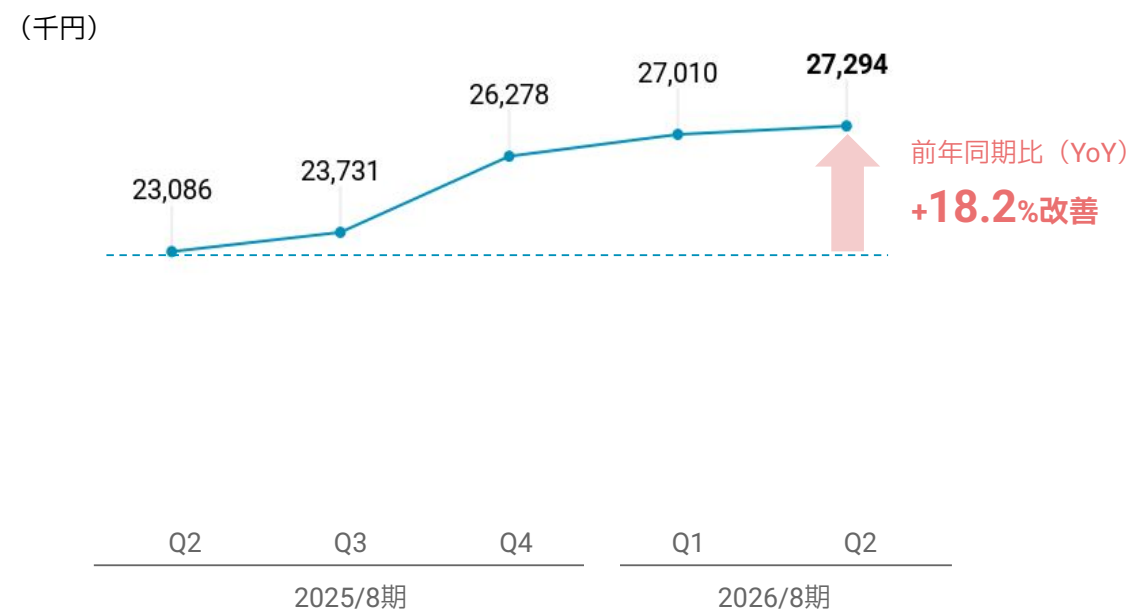
# 従業員数 及び 一人当たり売上高推移

- エンタープライズ領域の事業拡大なども受け、サポート（CS職）を中心に人員を拡充
- 同時に従業員一人当たり売上高でみた生産性の改善が進む

## 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

# 02

## 経営戦略 及び 事業活動アップデート

# 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



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

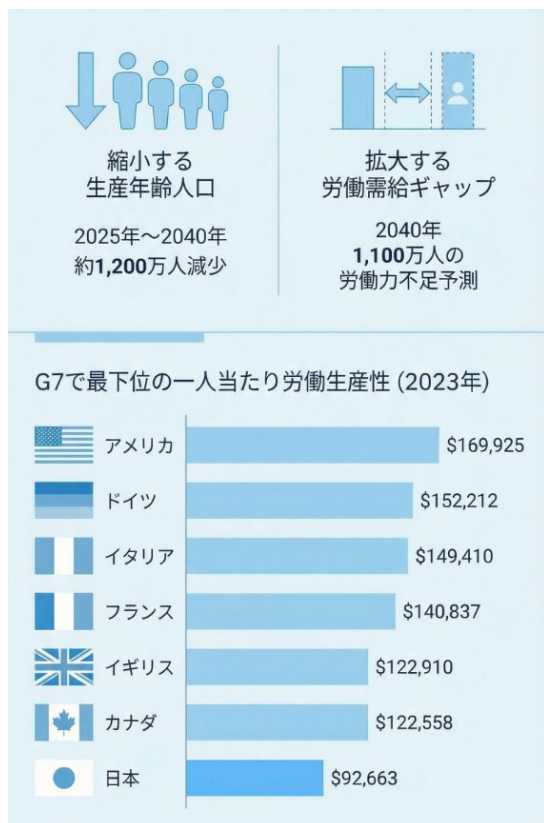
給与や請求への  
データ連携

人材活用  
組織強化

# チームスピリットが向き合う社会課題と提供価値

## 向き合う社会課題

少子高齢化に伴う  
労働力の減少と需給ギャップの拡大



## ミッションとビジョン

下記の理念のもとに  
社会課題の解決を目指します

### Mission

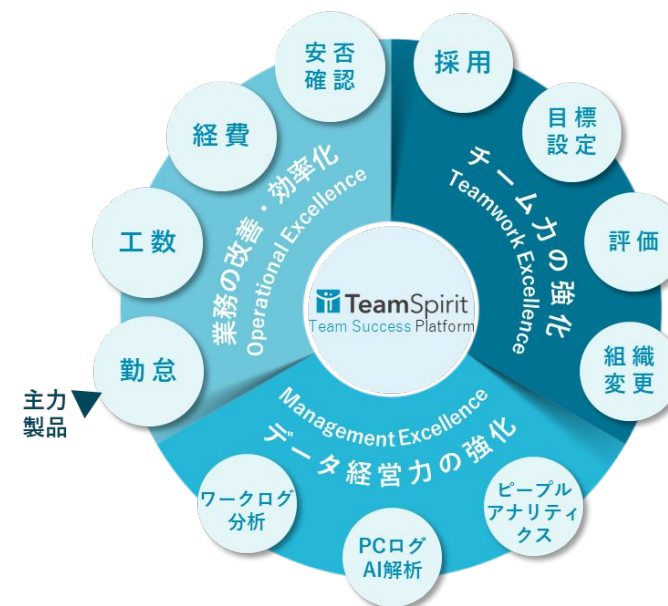
働くを変え、  
チームの力を解き放つ

### Vision

チームの成功を支える  
プラットフォームになる

## 提供価値

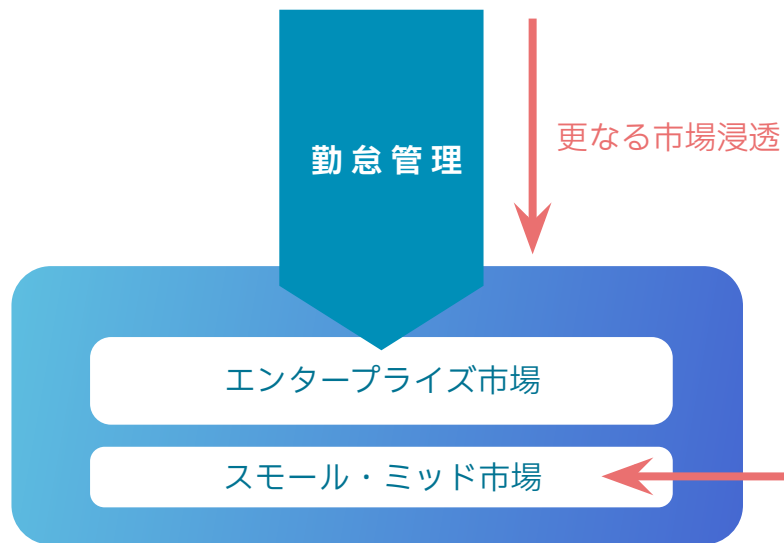
チーム力の最大化の観点から  
人的資本の生産性向上  
を実現するSaaSを  
Team Success Platform  
として提供します



— 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

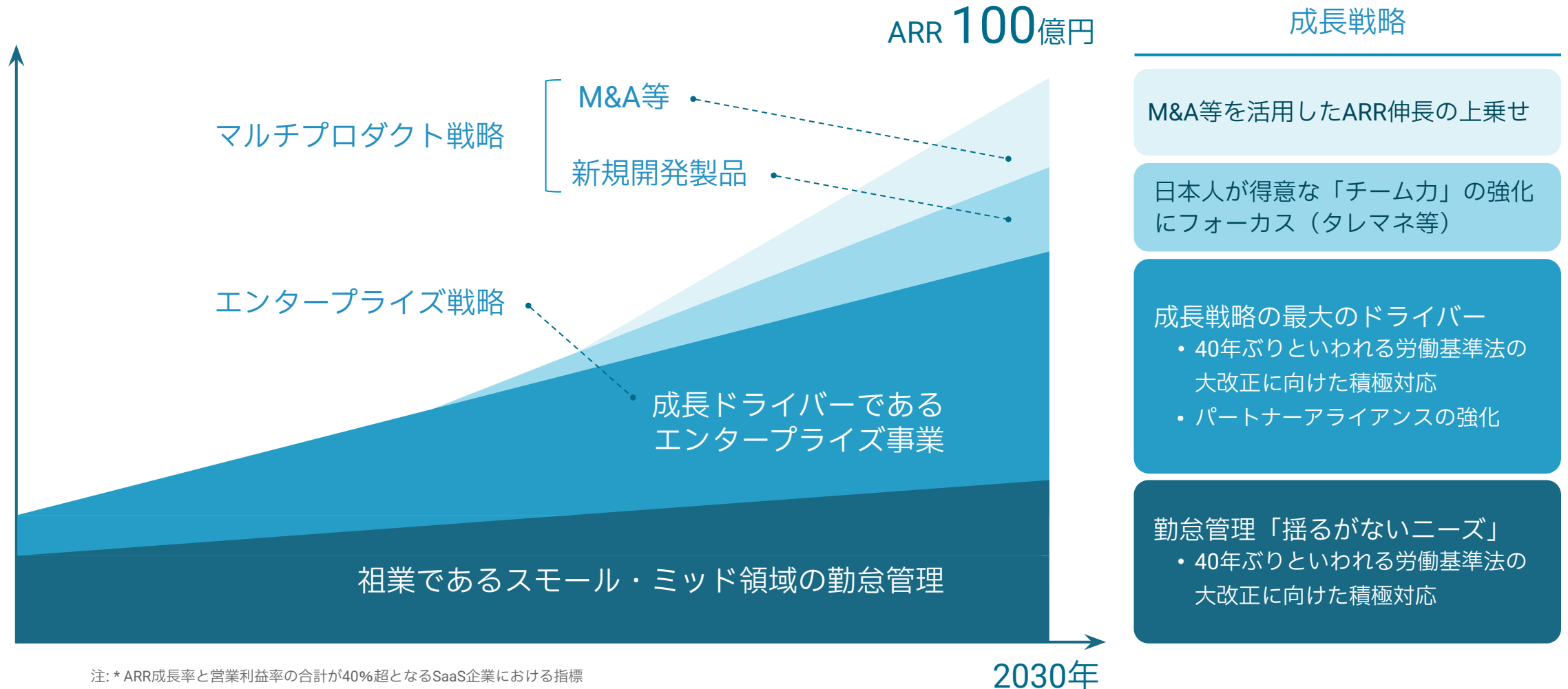
コアプロダクトを軸にスピーディに  
「マルチプロダクト展開」を行う



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

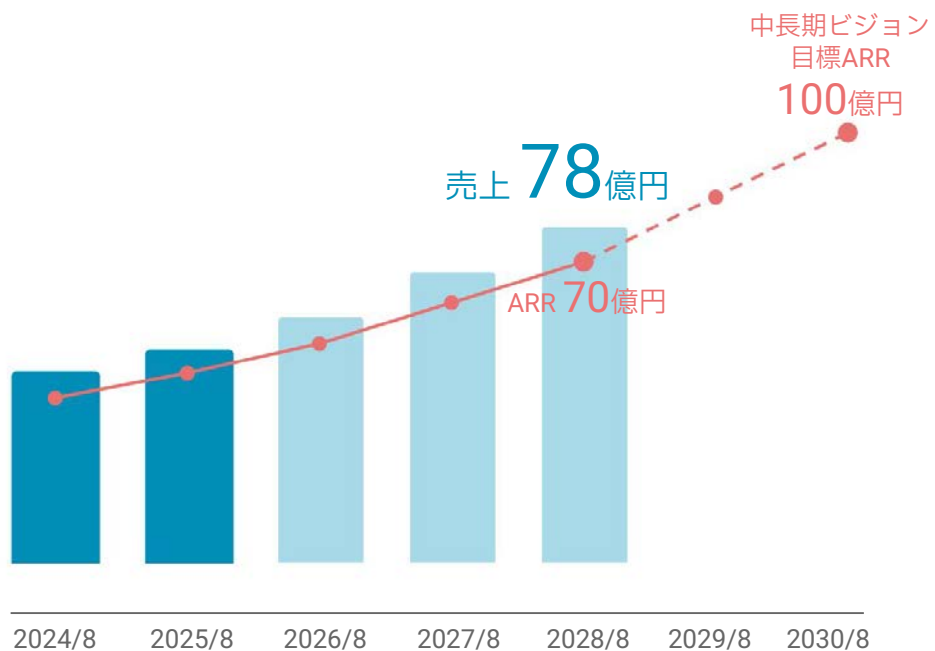


注: \* ARR成長率と営業利益率の合計が40%超となるSaaS企業における指標

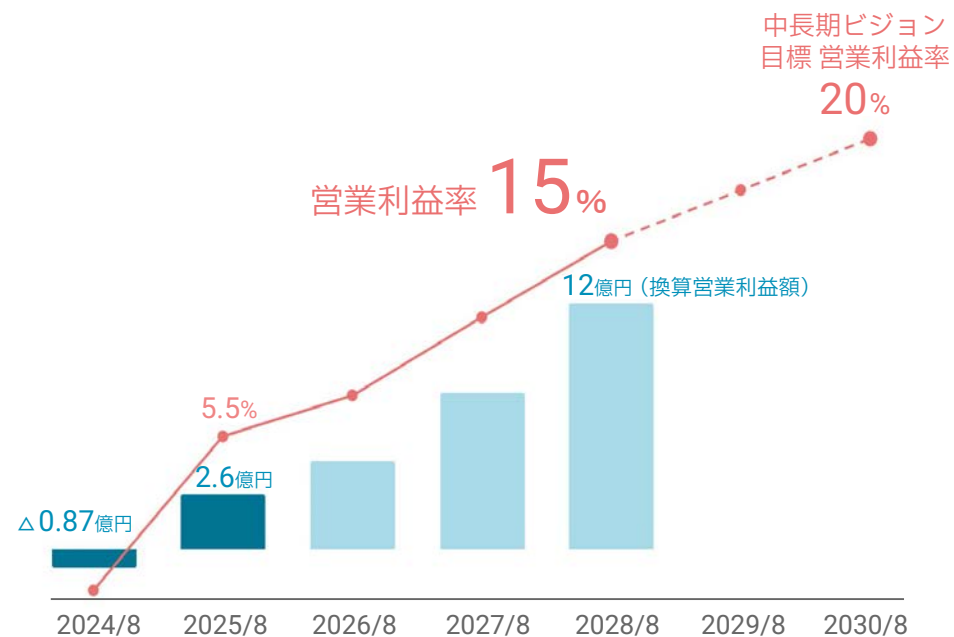
# チームスピリットの成長戦略：中期経営計画（3カ年）

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策定

## 売上及びARR目標



## 営業利益目標

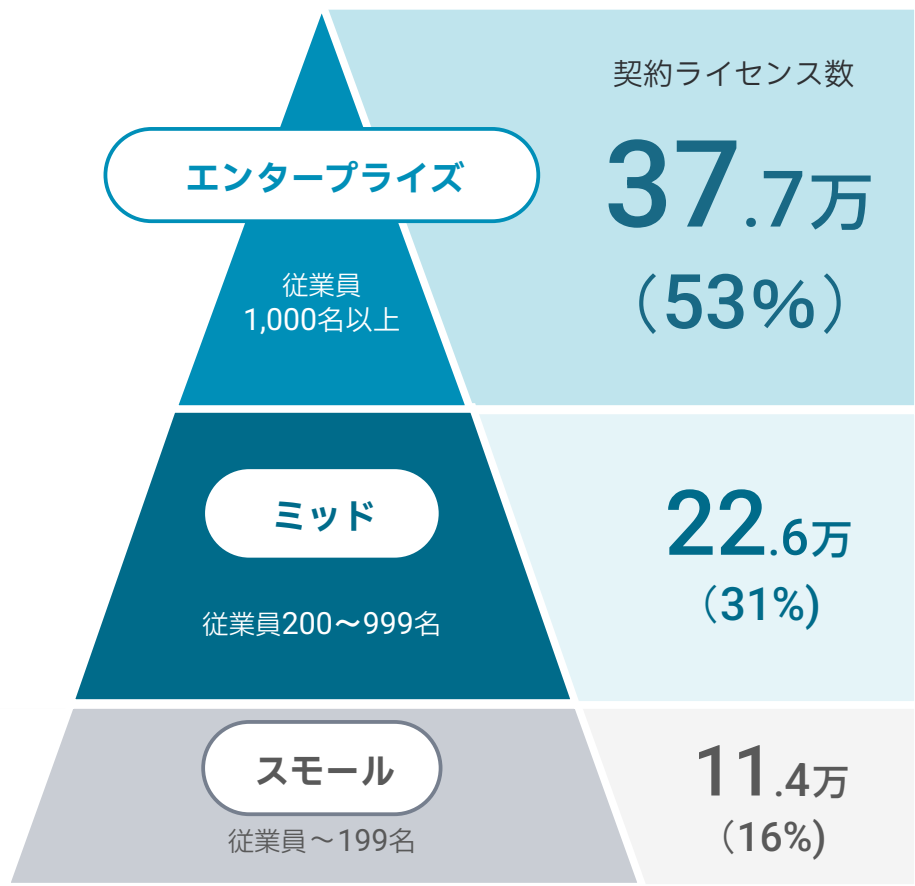


# 2026年8月期 Q2 事業活動アップデート1

エンタープライズ企業での導入が加速し、ご利用ユーザー数が70万ユーザーを突破

ご利用ユーザー数：70万 以上

ご利用社数：2,200社 以上



契約ライセンス数



2025年の高い業績貢献により、SAPから「Partner Innovation」部門の表彰を受賞



「SAP Appreciation for Partner Excellence 2026」に選出



## SAP社による選出理由

2025年より案件の共同創出を本格化し、日本のSAPローカルパートナーの中で**最大規模となる案件数および売上実績を達成**されたこと、ならびに再現性のある協業モデルを確立されたことを高く評価。



SalesforceのAppExchangeでは「大企業」「中小企業」「製造業」の3部門でのNo.1で三冠を達成



salesforce

AppExchangeアプリランキングで3冠を達成



## アワードの受賞

Salesforce Japan Partner Award 2026 で下記2部門を受賞

- Japan Partner of the Year - Manufacturing - (製造業)
- Japan Partner of the Year - Regions - (地域ビジネス)



40年ぶりといわれる労働基準法の大改正に向けた外部発信等の諸活動を強化中

## YouTubeでの情報発信



## 調査レポートのリリース



- 12件のWeb記事に引用と掲載
- 引用記事掲載例：DXマガジン 2026年3月11日付  
「2027年、働き方が変わる。」労基法改正議論  
“詳しい人ほど危機感”1.7倍  
<https://dxmagazine.jp/news/1608uk20/>

## 新製品サービスとして「TeamSpirit 労務管理」をリリース

### TeamSpirit 労務管理

「勤怠」×「タレントマネジメント」×「労務」の統合で、人的資本経営に活きる、勤怠（行動）や評価（成果）のデータに加え、その主体となる「正確な従業員属性（契約・等級・組織など）」のデータ化を実現

新サービスリリース

## 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

TeamSpirit

TeamSpirit 労務管理のスクリーンショットが複数表示されている。左側にはデスクトップ画面、中央にはタブレット画面、右側にはスマートフォン画面が示されている。各画面には従業員リスト、勤怠データ、タレントマネジメントの視覚化などが表示されている。

### 労務管理業務を網羅



#### 入退社手続き

入退社手続きに必要な個人情報の収集から雇用契約、社会保険・雇用保険の各種届出までを一元管理し、効率化を実現することができます。



#### 年末調整

年末調整の手続きをオンライン化することで、業務負担を削減することができます。  
※人事・給与システム連携で利用可能



#### 給与明細・源泉徴収

給与明細・源泉徴収データを一元管理することで、作業効率を高めることができます。  
※人事・給与システム連携で利用可能



#### 身上変更手続き

従業員の住所・氏名・扶養状況などの身上情報変更を、オンラインで簡単に申請・承認できる機能です。



#### 社会保険・雇用保険手続き

入退社や社会保険・雇用保険の各種手続きを、従業員情報と連動して一元管理することができます。  
※人事・給与システム連携で利用可能



#### 雇用契約通知

雇用条件や契約内容をもとに、雇用契約書を通知・管理ができます。  
従業員への通知・履歴管理までを一元的に管理します。



#### 書類管理

雇用契約書や各種申請書類、手続き関連書類を一元的に管理できます。  
書類の保管・検索・閲覧を効率化し、管理の手間を軽減します。



#### タスク進捗管理

労務に関する各種手続きや対応タスクの進捗状況を可視化し、管理できる機能です。誰が・何を・どこまで対応しているかを一目で把握できます。



#### 人事データ参照

従業員の基本情報や契約内容、手続き状況などの人事データを、必要な範囲で参照できる機能です。  
最新の情報をもとに、正確な判断・対応を支援します。

# 03

## 財務戦略等アップデート

# 自己株式の取得

- 2026年1月22日に約6億円（発行済株式総数対比7.55%）の自己株式を取得
- 創業者の荻島氏の一部保有持分を取得（残存持分についてのロックアップ条項を伴う契約を締結）

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)

2026年1月22日

**自己株式立会外買付取引(ToSTNeT-3)による自己株式の取得結果  
及び取得終了に関するお知らせ**

当社は、2026年1月21日に「自己株式の取得及び自己株式立会外買付取引(ToSTNeT-3)による自己株式の買付けに関するお知らせ」にてお知らせした自己株式の取得について、下記のとおり、買付を行いましたので、お知らせします。なお、本取得をもって、2026年1月21日開催の取締役会決議に基づく自己株式の取得は終了しましたので、あわせてお知らせします。

記

**1. 自己株式取得を行った理由**

当社は、主要株主である創業者荻島浩司氏より、保有する当社普通株式の一部について、売却の意向を有している旨の連絡を受けました。

当社は、当社株式が一時に市場で売却されることによる当社株式の市場株価等への影響を回避して既存株主の皆様の利益を保護するとともに、資本効率の向上を図ることが当社の企業価値向上に資すると判断し、自己株式の取得を行いました。

市場株価への影響を考慮し、確実かつ迅速に取引を行う観点から、東京証券取引所における自己株式立会外買付取引(ToSTNeT-3)により実施しました。

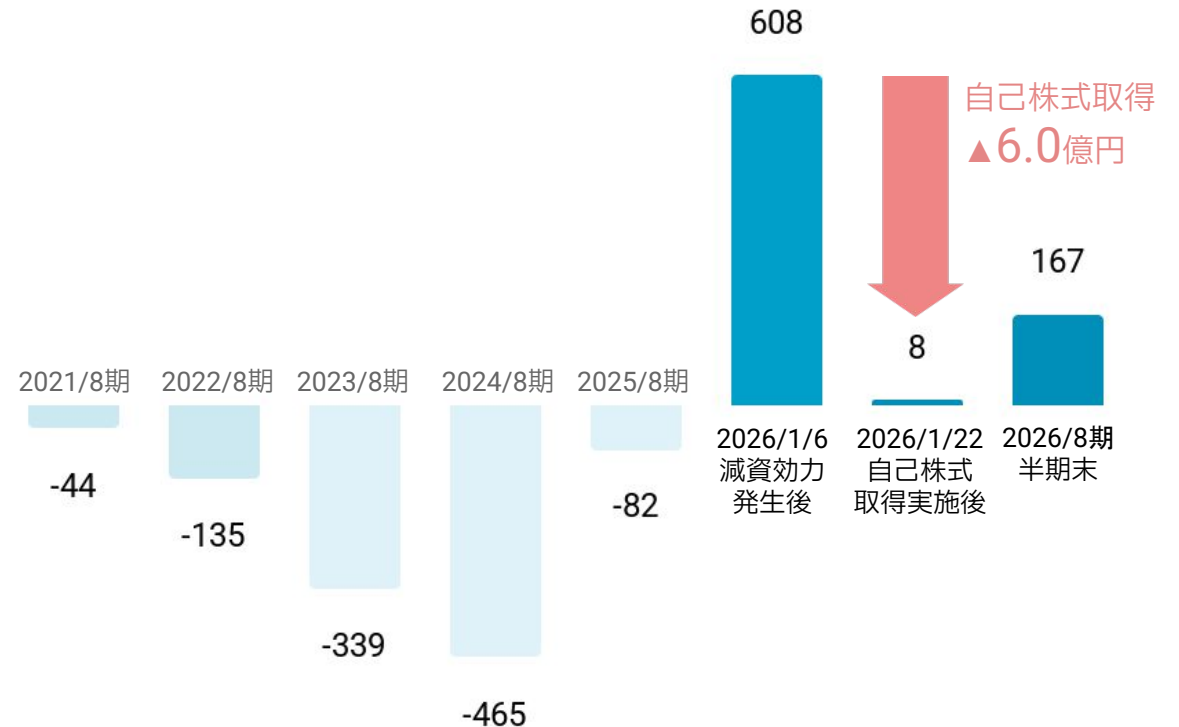
なお、荻島浩司氏とは、株式保有比率にかかわらず今後も変わらず良好な関係を継続していく方針です。

**2. 取得の内容**

(1) 取得する株式の種類	当社普通株式
(2) 取得する株式の総数	1,244,800株 (発行済株式総数(自己株式を除く)に対する割合 7.55%)
(3) 取得価額の総額	599,993,600円
(4) 取得日	2026年1月22日午前
(5) 取得方法	東京証券取引所の自己株式立会外買付取引(ToSTNeT-3)による買付
(6) その他	荻島浩司氏による当社株式の売却に際して当社は、荻島浩司氏が保有する残存持分に係る譲渡を、一定の例外事項を除いて、365日間制限する

## その他資本剰余金・利益剰余金（自己株式を控除）\*

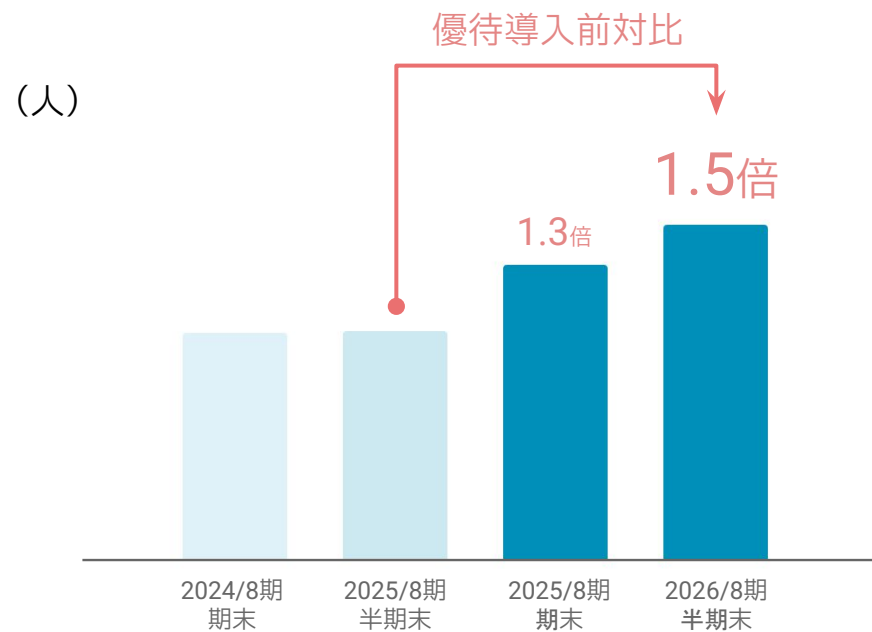
(百万円)



# ポイント制株主優待

- ターゲットとする4,000株以上保有の株主数は、半期末時点で優待制度の導入前対比 1.5倍に増加
- 2026年8月期も昨期と同様の重点配分を継続し、2月末日の株主の方にポイントを進呈

## 4,000～49,999株保有の株主数



## 株主優待ポイント 進呈数




保有株式数	進呈ポイント
1,000～1,999株	1,500ポイント
2,000～2,999株	4,000ポイント
3,000～3,999株	7,500ポイント
4,000～49,999株	25,000ポイント
50,000株以上	40,000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

# 外部借入の実施

- 2026年3月26日開催の取締役会にて6億円の外部借入を決議し、3月末に実行
- M&Aを含む戦略の選択肢の規模と幅を、より大きく、より広く構えることが目的



2026年3月26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)

**資金の借入に関するお知らせ**

当社は2026年1月22日に約6億円(発行済株式総数対比で7.55%)に相当する自己株式の取得を行いました。その際に要した資金とはほぼ同額について借入を行うことで、今後の事業展開の拡大にもなるM&A等を含む運営上必要な資金の確保、及び、運転資金への充当を行うことを目指し、3月26日開催の取締役会決議において、下記の通り、資金の借入について決議いたしましたのでお知らせいたします。

記

(1) 資金借入の目的  
 今後の事業展開の拡大にもなるM&A等を含む運営上必要な資金の確保、及び、運転資金への充当を目的として、金融機関より有利子負債の借入を実施するものです。

(2) 借入の概要

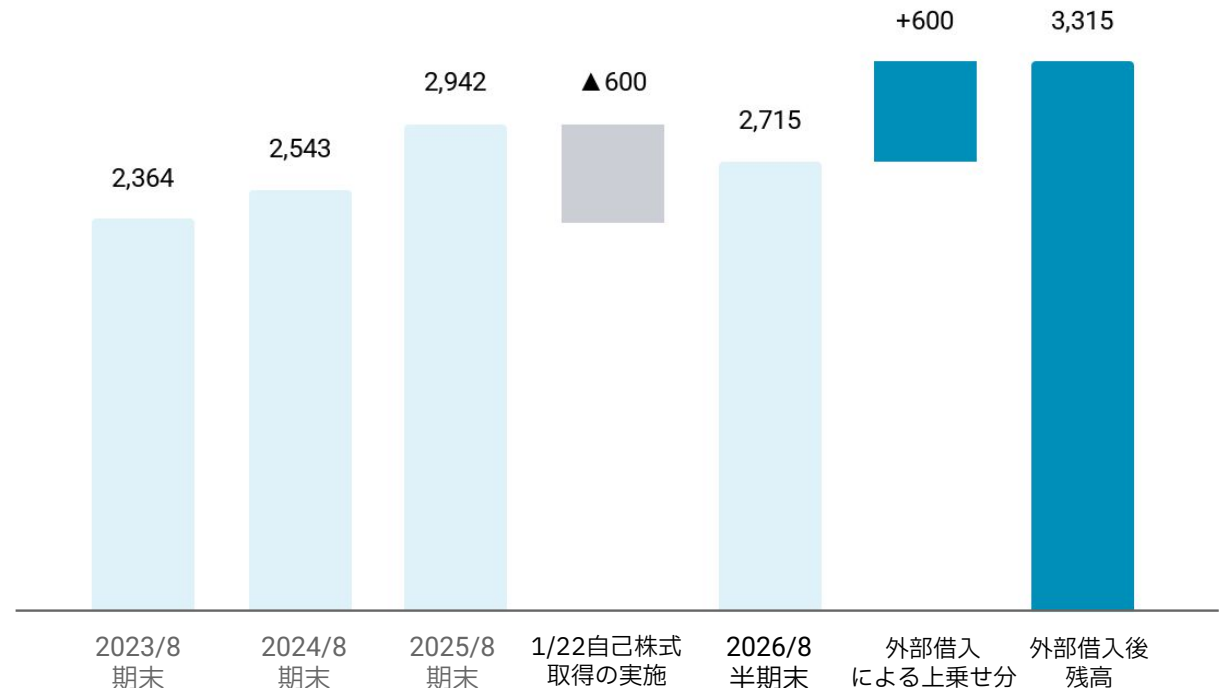
借入先	三井住友銀行
借入金額	600百万円
借入金利	基準金利(1MTIBOR) + スプレッド0.85%
借入実行日	2026年3月中
借入期間	5年
返済方法	元金均等返済
担保の有無	無担保・無保証

(3) 今後の見通し  
 本契約の締結及び借入の実行による2026年8月期の連結業績予想に与える影響は軽微です。

以上

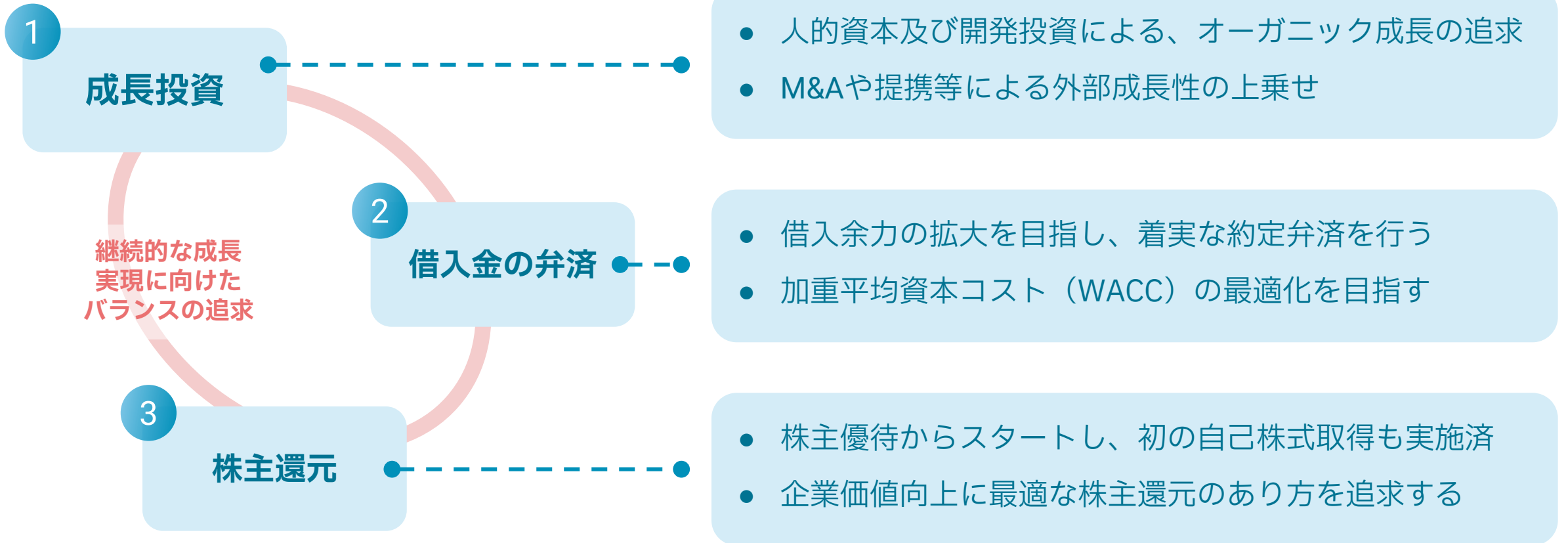
## 現預金推移

(百万円)



# 当社のキャピタル・アロケーション・ポリシー

- 銀行調達も積極的に活用しながら、人的資本への投資を含む「成長投資」を最優先
- 企業価値向上に最適な株主還元のあり方を追求



# 個人投資家向けIRイベント

- 昨期から続けている「新たな投資家層を積極的、継続的に開拓する取組み」も継続中
- 今回のQ2決算後は「IRTV Live」による個人投資家向け説明会に出演予定

## FY25 Q2&Q3決算後 大和証券グループ

「個人投資家向け会社説明会in 東京 & 大阪」に登壇



## FY25 Q3決算後 SBI証券

「個人投資家向け会社説明会」に登壇

### SBI証券



## FY25 Q3&Q4決算後 IRTV

「個人投資家サミット」に登壇



(2025/8/23及び11/22 配信・以降YouTube公開継続中)

## FY25 Q4決算後 野村證券グループ

「個人投資家向けWebセミナー」に登壇



## FY26 Q1決算後 SBI証券

「個人投資家向け会社説明会」に登壇

### SBI証券



## FY26 Q2 決算後 IRTV

「IRTV Live」に出演

日時：2026年4月15日(水) 18:30～

形式：オンライン

[IRTV公式サイト](#)からお申込みください

後日アーカイブ配信を予定しております

# IRTV上での動画配信

- 今期より、IRTVを通じた適時開示解説及び決算ハイライト動画の配信を開始
- よりタイムリーで分かりやすい開示で、株主・投資家の皆様のより良い理解を促すIR活動に注力中

## ～3月配信済み動画

### <2026年8月期 第1四半期決算>

Q1決算サマリー

項目	2026年8月期	2025年8月期	増減率	2026年7月期	増減率
売上高	1,047	1,411	+23.8%	1,200	24.7%
営業利益	197	236	+17.0%	210	23.7%
経常利益	151	188	+19.1%	190	25.3%
純利益	111	137	+19.0%	150	26.7%
EPS*	1.07	1.40	+19.8%	1.30	21.5%
EPS*	1.08	1.41	+19.9%	1.31	22.0%

高橋亮 執行役員 CFO

### <自己株式の取得のお知らせ>

2026 Q1

IRTV 適時開示説明資料  
自己株式の取得のお知らせ

東証グロース 4397  
株式会社チームスピリット

高橋亮 執行役員 CFO

### <主要株主の異動のお知らせ>

IRTV 適時開示説明資料  
主要株主の異動のお知らせ

東証グロース 4397  
株式会社チームスピリット

高橋亮 執行役員 CFO

### <資金の借入に関するお知らせ>

本件による影響と今後の方針

- 1 本契約の締結及び借入の実行による2026年8月期の業績への影響は軽微です
- 2 日本における負債の調達コストは域外国に比べて低く、負債を上手に活用することで、今後の当社の加算平均調達コスト（WACC）を引き下げていく方針です
- 3 引き続き当社は「企業価値・株主価値の拡大」を追求し、その継続的な拡大にコミットします

高橋亮 執行役員 CFO

## 4月配信済み&配信予定動画

### <Business Model>

IR TV Business Model

営業利益率20%を目指す成長シナリオ

道下和良  
TeamSpirit CEO

2030年売上100億円へ

### <Industry Insights>

IR TV Industry Insights

「SaaSの死」の真実

AI時代の生存戦略

代表取締役CEO  
道下和良  
チームスピリット  
【東証グロース 4397】

ミッションクリティカル領域が生き残る理由

### <2026年8月期 第2四半期決算ハイライト>

IR TV

決算速報

東証グロース [4397]  
チームスピリット

TeamSpirit

2026年8月期 第2四半期

### <2026年8月期 第2四半期決算説明会>

IR TV

決算説明会 LIVE

2026. 4/15 (水) 18:30

2026年8月期 第2四半期  
TeamSpirit 東証グロース [4397]  
チームスピリット

MC 天野賀実

# よくいただくご質問テーマ「SaaSの死」に対するご説明 (1/4)

「SaaSの死」への当社のスタンスや将来に関して、IRTVで詳細説明の動画を配信

➤次ページより配信内容のダイジェストをご説明

## IRTVでの情報発信



# よくいただくご質問テーマ「SaaSの死」に対するご説明 (2/4)

「SaaSの死」への当社のスタンスや将来 = 死なない領域のSaaSであり、AIで進化させていきます

## 「SaaSの死」を主張する論点

### 1 「使いやすいUI」という価値の消滅

AIエージェントがAPIなどを通じて業務処理を完結させるため、人間を惹きつけてきた「使い勝手の良いUI」という価値が消滅し、AIがインターフェースとなる

### 2 「シート課金/ID課金」モデルの崩壊

例えば1つのAIエージェントが100ユーザー分の業務処理を完結する世界では、ユーザー単位の課金モデルは崩壊し、「従量課金」「成果課金」に移行する

### 3 「内製化」促進と「既存SaaSの解約」

生成AI（AIコーディング支援）の進化により、外部のSaaSの利用よりも、自社専用のカスタムソフトを作るコストが劇的に低下する

## 「SaaSの生存戦略」で語られる論点

### 1 「強固なSoR」であり得るか

法令対応や外部監査のため、行政当局や監査法人等への説明責任に耐えるための「いつ、誰が、何を決め、実施したか」という、**客観的な事実（SoR; System of Record）**を保管する

### 2 「高難度な課題やプロセス」を支える

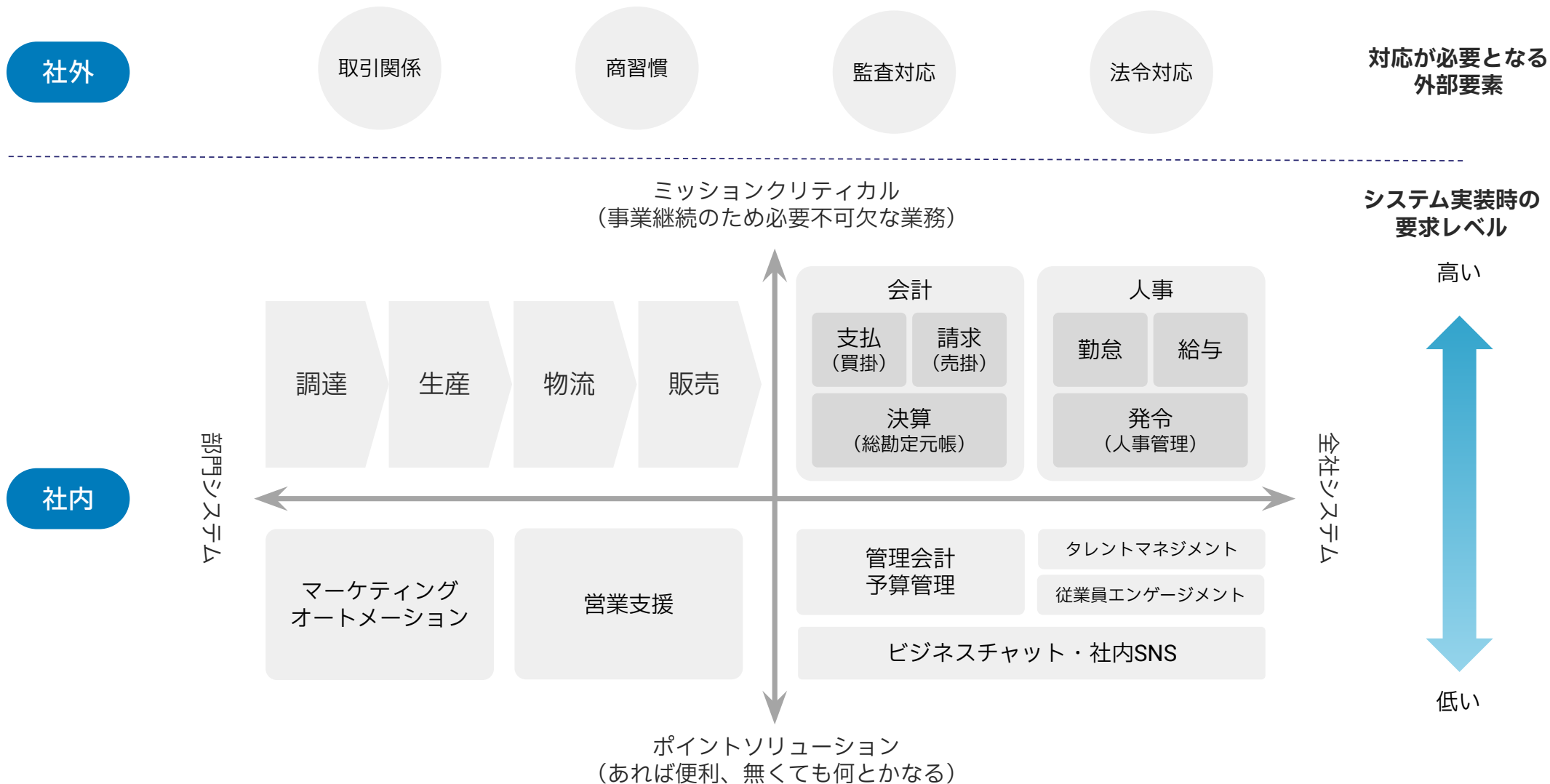
単なる「ツール」ではなく、事業継続のため止めることが許されない**「ミッションクリティカル」業務**や、大企業固有の複雑な制度設計を前提とする仕組み化など、高難度な課題やプロセスを支える

### 3 「専門人材」による顧客毎の最適化

ドメインに特化した**「専門性」を有する人材**が、PalantirのFDE（Forward Deployed Engineer）のように、顧客の現場に入り込み**一社一社に最適化**させる

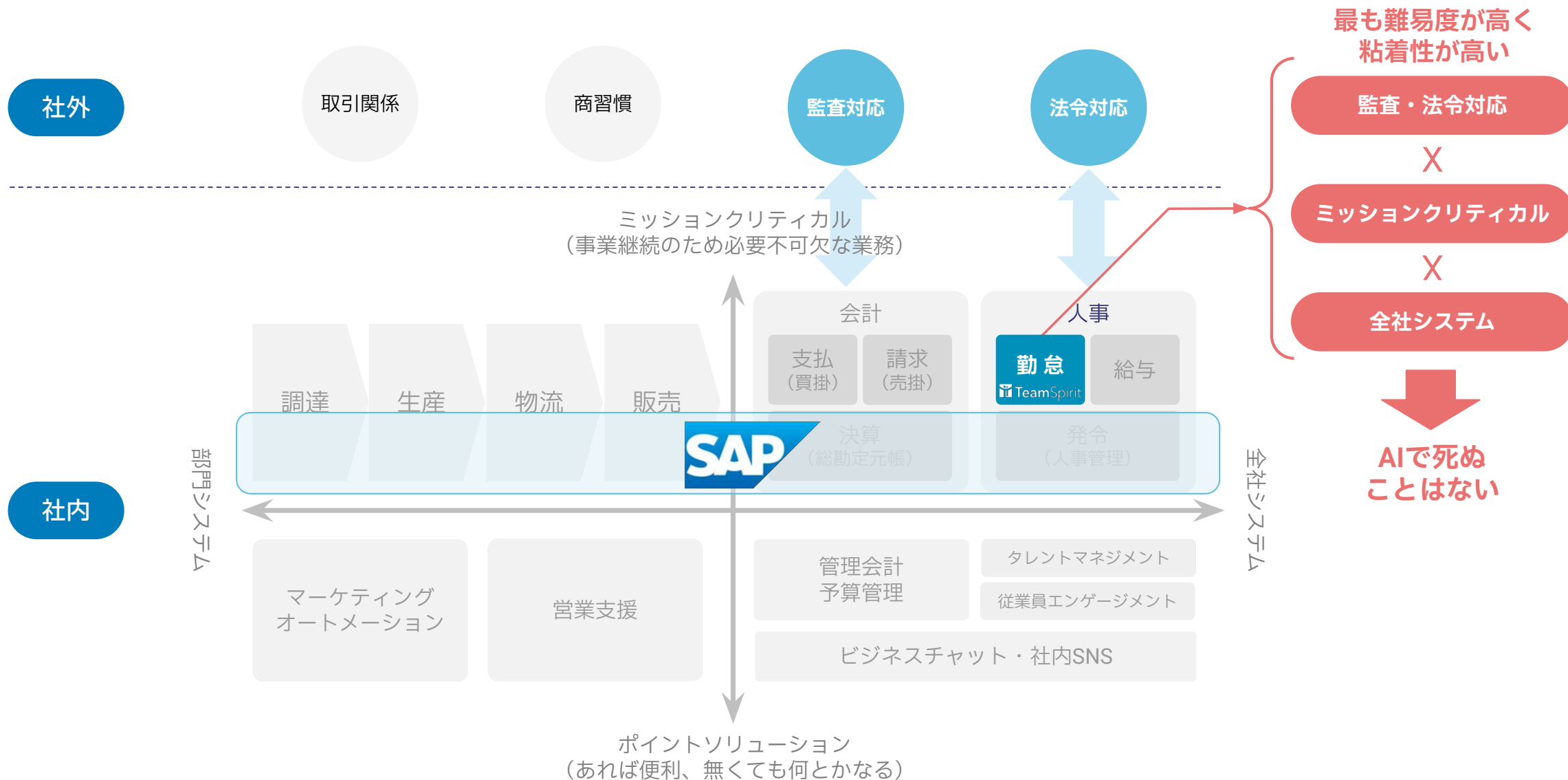
# よくいただくご質問テーマ「SaaSの死」に対するご説明 (3/4)

「SaaSの死」への当社のスタンスや将来 = 死なない領域のSaaSであり、AIで進化させていきます



# よくいただくご質問テーマ「SaaSの死」に対するご説明 (4/4)

「SaaSの死」への当社のスタンスや将来 = 死なない領域のSaaSであり、AIで進化させていきます



# Appendix 01      2026年8月期 第2四半期実績の詳細

# 2026年8月期 第2四半期 At a Glance

ARR<sup>\*1</sup>

4,677百万円

YoY+17.3% QoQ +5.1%

ライセンス数

718,081

YoY+24.3% QoQ +7.6%

月次解約率 (ライセンス数ベース) <sup>\*2</sup>

0.41%

YoY+0.05pt QoQ -0.05pt

リカーリングレベニュー比率<sup>\*3</sup>

83.5%

YoY-8.0pt QoQ -2.2pt

契約社数

2,234社

YoY +164社 QoQ +23社

従業員数

220名

YoY +12名 QoQ +9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 第2四半期 実績

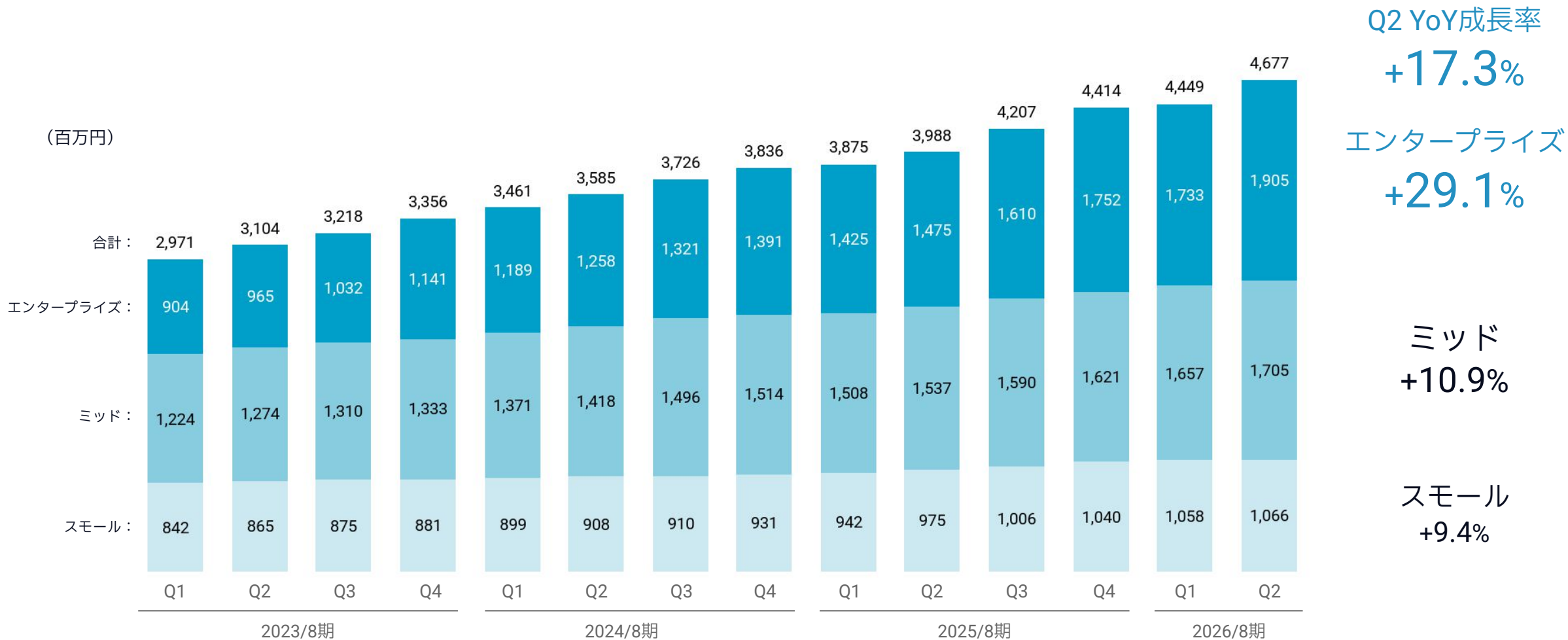
- Q2累計（6ヶ月間）の売上高は昨年同期比（YoY）で +24.3%、営業利益は同 +73.4%と増収増益
- 通期計画に対する進捗率は売上高・各段階利益ともに50%程度と計画通りに進捗

(百万円)	2026/8期	YoY		QoQ		2026/8期			YoY	
	Q2	2025/8期 Q2	増減率	2026/8期 Q1	増減率	通期計画	Q2累計	計画 進捗率	2025/8期 Q2累計	増減率
売上高	1,470	1,171	+25.5%	1,411	+4.2%	5,700	2,881	50.6%	2,319	+24.3%
ライセンス	1,124	977	+15.0%	1,106	+1.6%	4,600	2,230	48.5%	1,935	+15.3%
プロフェッショナルサービス*1	346	194	+78.3%	304	+13.7%	1,100	651	59.2%	384	+69.6%
営業利益	122	82	+49.3%	109	+11.7%	430	232	54.1%	134	+73.4%
経常利益	123	86	+41.5%	109	+12.9%	430	232	54.0%	138	+67.4%
当期純利益	80	72	+11.5%	77	+4.0%	320	157	49.4%	110	+43.5%

\*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

## ARR

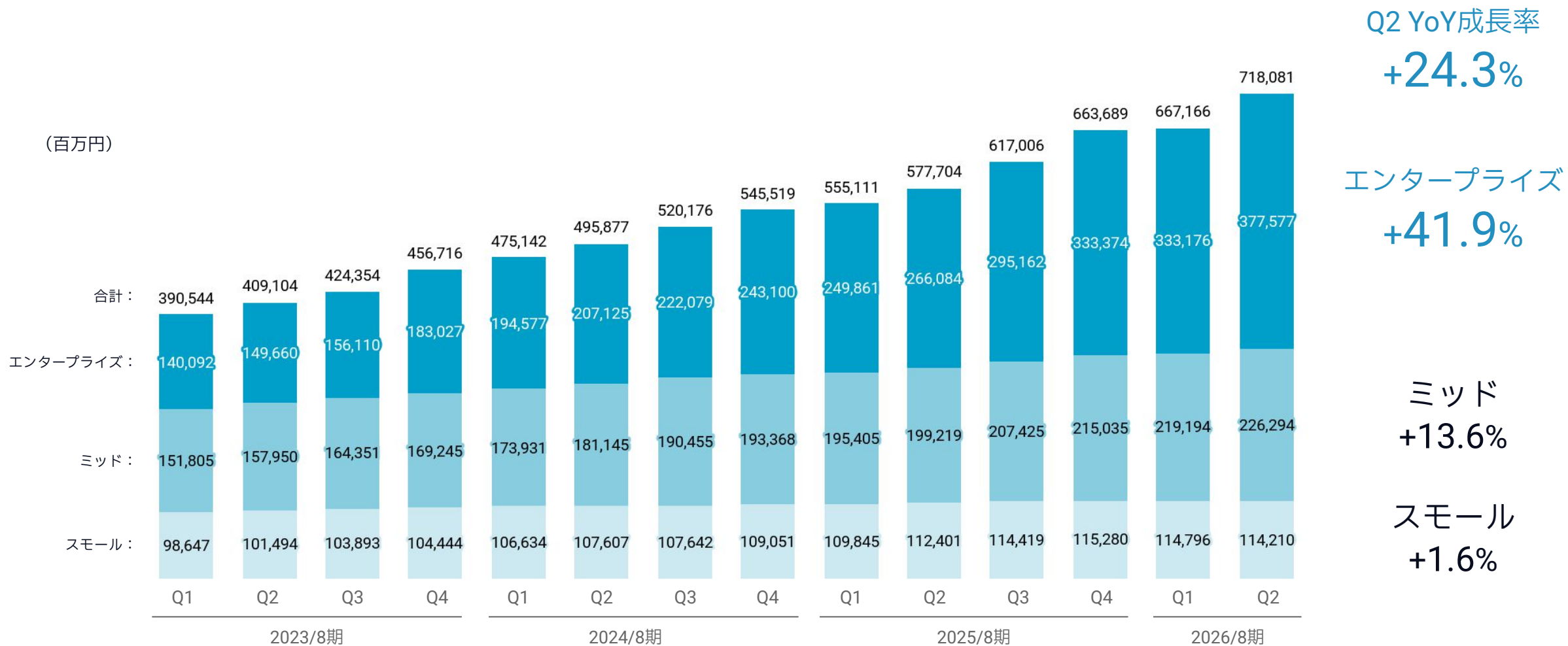
- ARRの実額(ストックベース)はQ2でYoY +17.3%の4,677百万円、四半期ARR純増額は228百万円で着地
- 複数の大型エンタープライズ\*1商談の受注が継続し、同領域のARRは約+30%と全社ARR伸長率を牽引



\*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

# ライセンス数

- Q2のライセンス数は、QoQで5万超の上乗せ、YoYでは+24.3%の純増
- エンタープライズ\*1領域は、複数の大型案件の受注継続によりYoY+41.9%

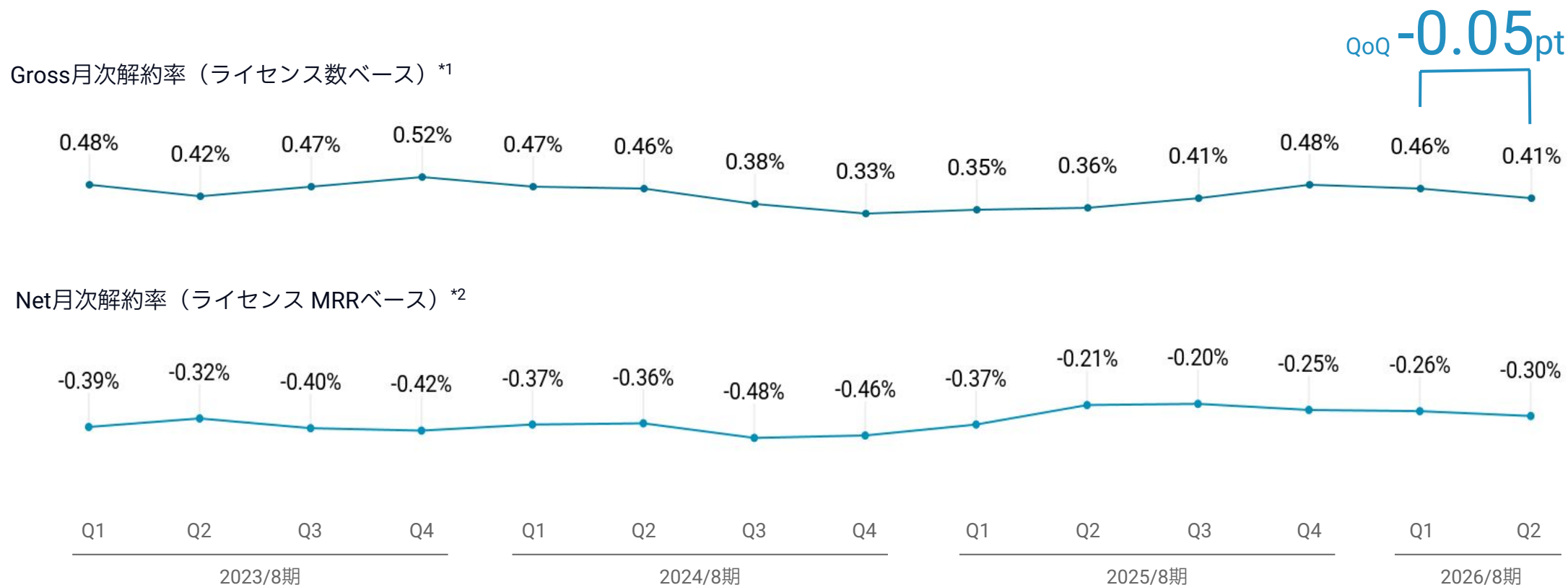


\*1 当社独自のセグメント分類。エンタープライズ：契約ライセンス数が1,000ライセンス以上の企業から構成されるセグメント、ミッド：契約ライセンス数が200~999ライセンスの企業から構成されるセグメント、スモール：契約ライセンス数が199ライセンス以下の企業から構成されるセグメント

# 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、-0.30%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）

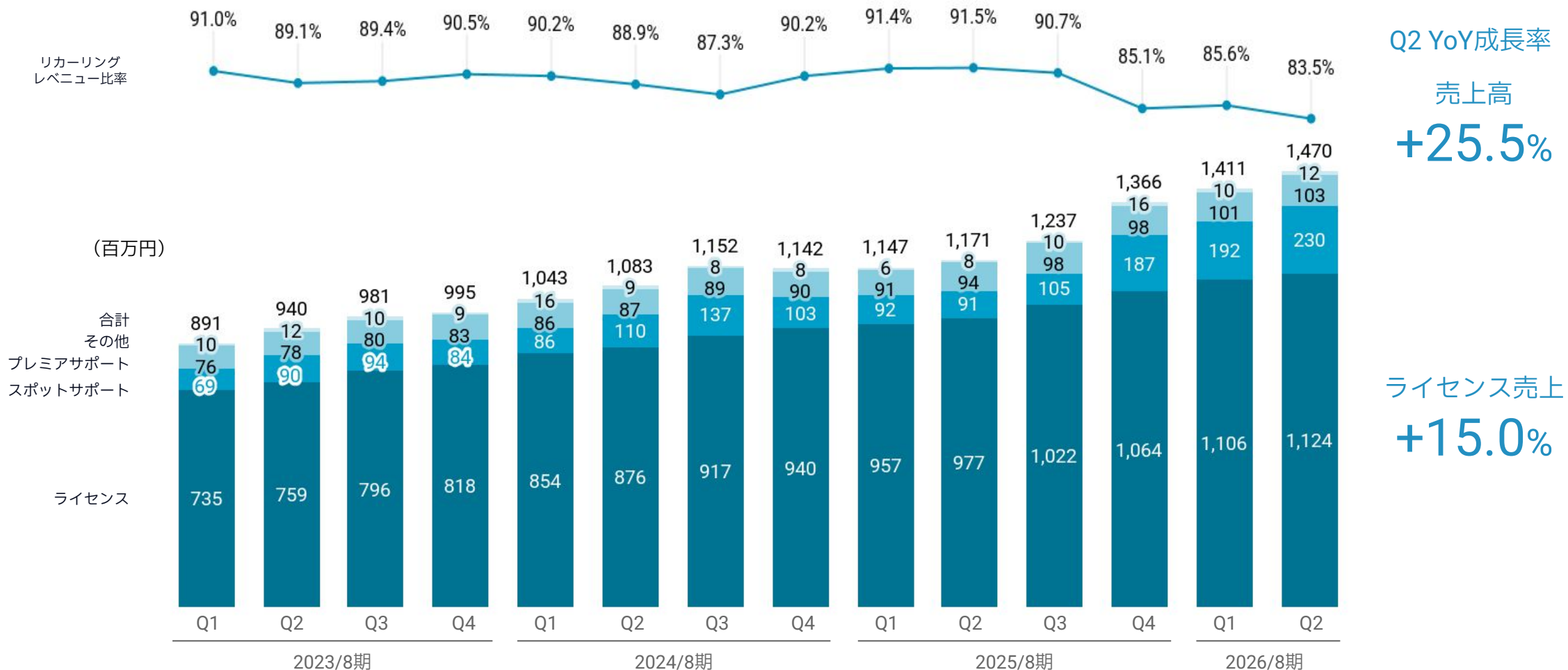


\*1 対象月の直近12カ月の期間中に解約・削減となったライセンス数÷同期間の開始時点のライセンス数。年間解約率を月次平均に換算して表記

\*2 対象月の直近12カ月の期間中に追加・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

## 四半期売上高／リカーリングレベニュー比率

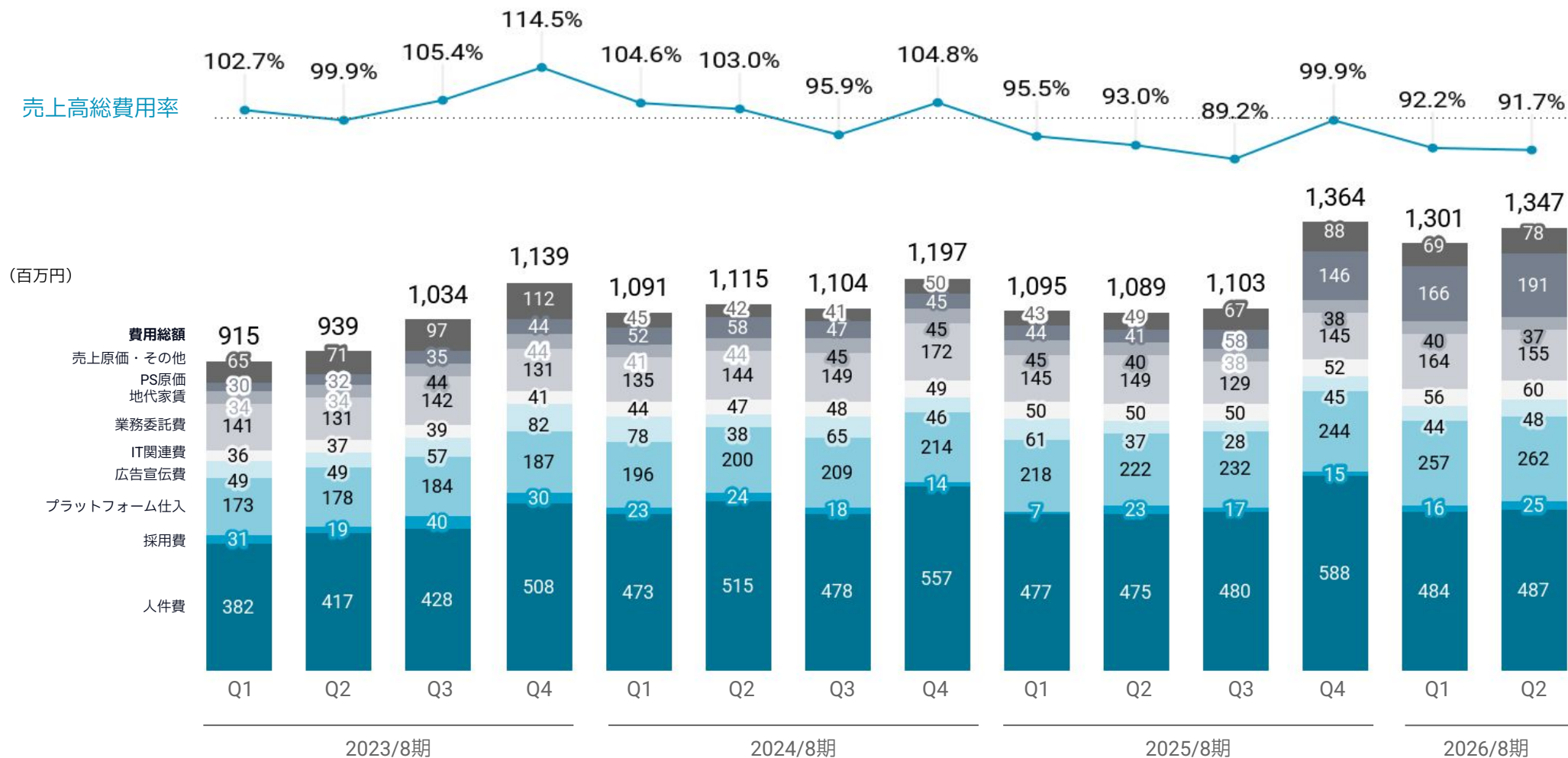
- Q2単独の売上高はYoY+25.5%、ライセンス売上の伸長に加えて、エンタープライズ大規模案件によるスポットサポート売上の急拡大も受けて大きく伸長
- 影響でリカーリングレベニュー比率\*1は低下するも、ライセンス売上高自体もYoY +15.0%と健全に伸長



\*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+プレミアムサポート売上高）。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。

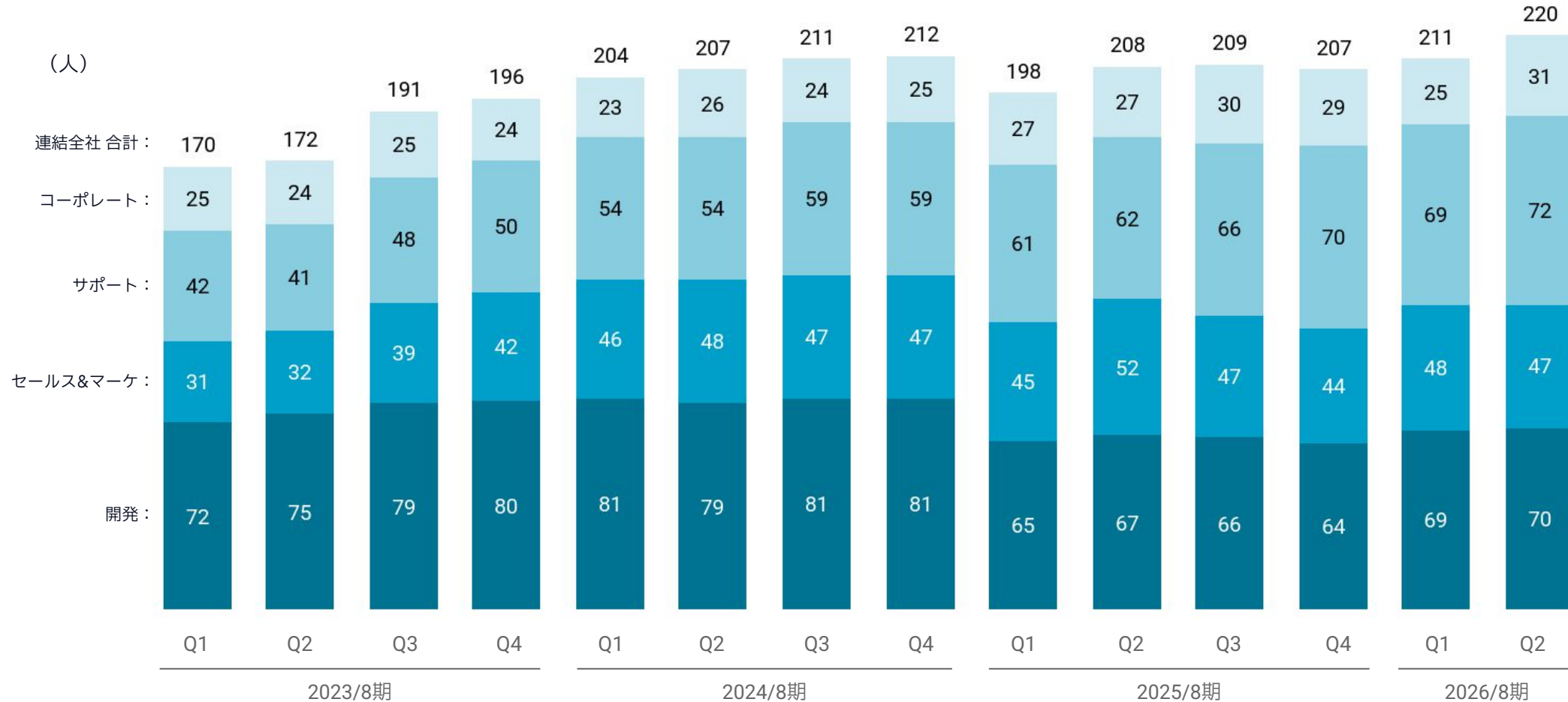
# コスト構造

- エンタープライズ領域への注力に伴い、コスト構造は「獲得」重視から、「導入支援」重視へとシフト（広告宣伝費の計上額が減少し、業務委託費やPS原価が増加）
- 上記シフトを進めながら、全体としての売上高総費用率は、前年同期比で改善傾向を維持



# 従業員数

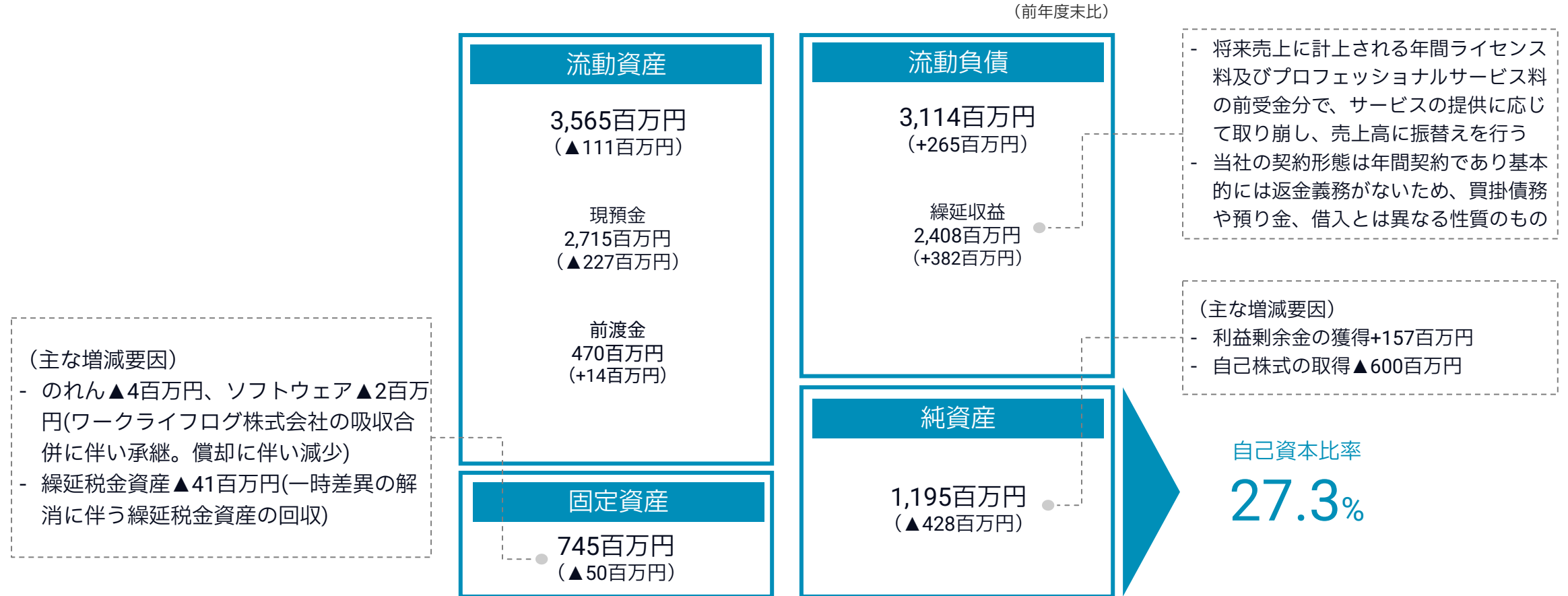
- 連結全社での従業員数\*1はYoYで+12名(+5.8%)、QoQで+9名増加(+4.3%)
- AI活用を全社的に進め、売上や事業規模を拡大しながらも、開発やセールス&マーケの人員増加を抑制



\*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

# 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、現預金及び自己資本比率は減少するも、手元現預金約27億円、自己資本比率27.3%と健全な財務基盤を維持



## Appendix 02 事業計画 及び 成長可能性に関する事項 のアップデート(再掲)

# ビジネスモデル (1) 事業の内容 (1/7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66万人）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かし

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



# ビジネスモデル (1) 事業の内容 (2/7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66万人）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)

TeamSpirit

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 (3/7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66万人）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かし

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

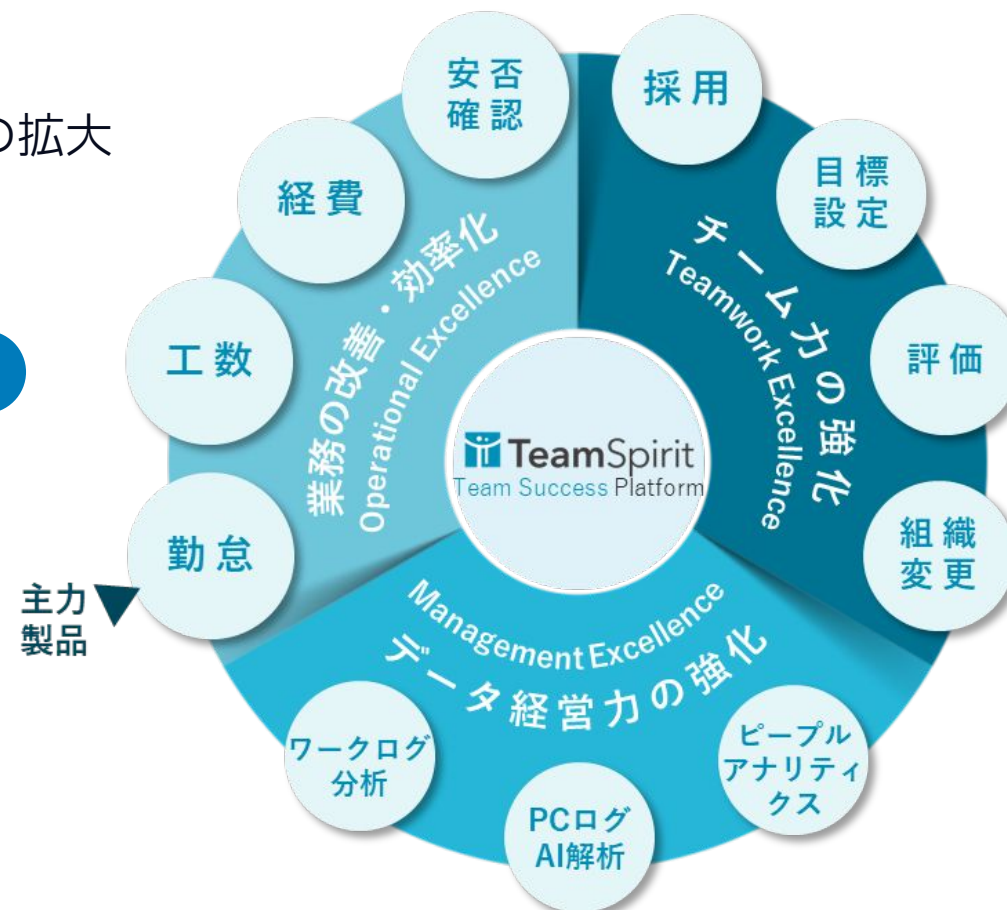
## 向き合う社会課題

少子高齢化にともなう  
労働力の減少と需給ギャップの拡大

## チームスピリットの提供価値

チーム力の最大化の観点から  
人的資本の生産性向上  
を実現するSaaSを  
**Team Success Platform**  
として提供します

## 提供しているサービス



# ビジネスモデル (1) 事業の内容 (4/7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66万人) 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かし

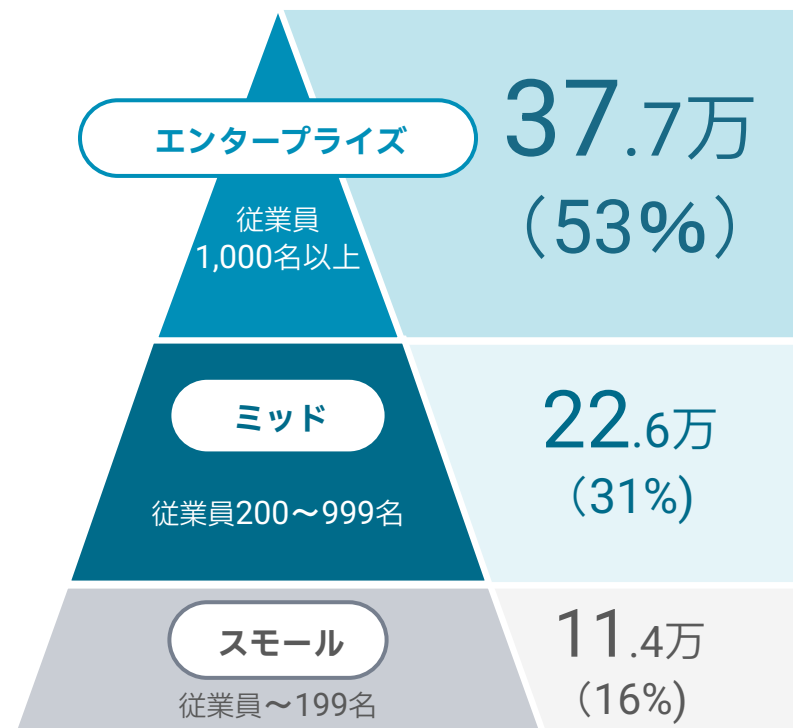
同時に持続的成長に向けマル  
チプロダクト化を推進中です

## 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



# ビジネスモデル (1) 事業の内容 (5/7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66万人) 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かし

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



Salesforce社のAppExchangeでは、日本「No.1」の累計販売実績

# ビジネスモデル (1) 事業の内容 (6/7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66万人) 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

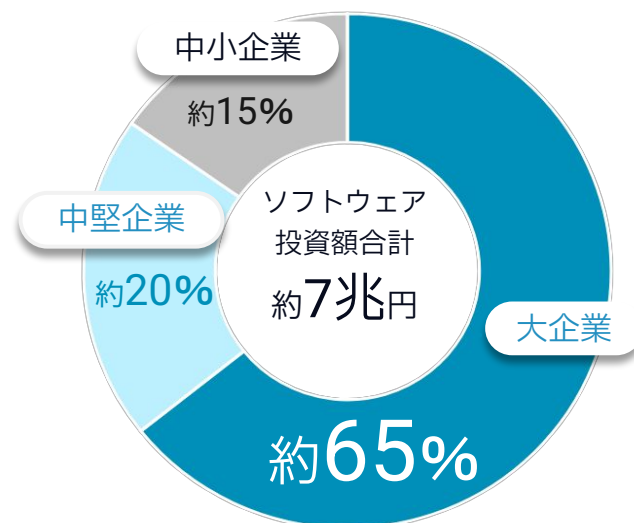
同時に持続的成長に向けマル  
チプロダクト化を推進中です

## 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

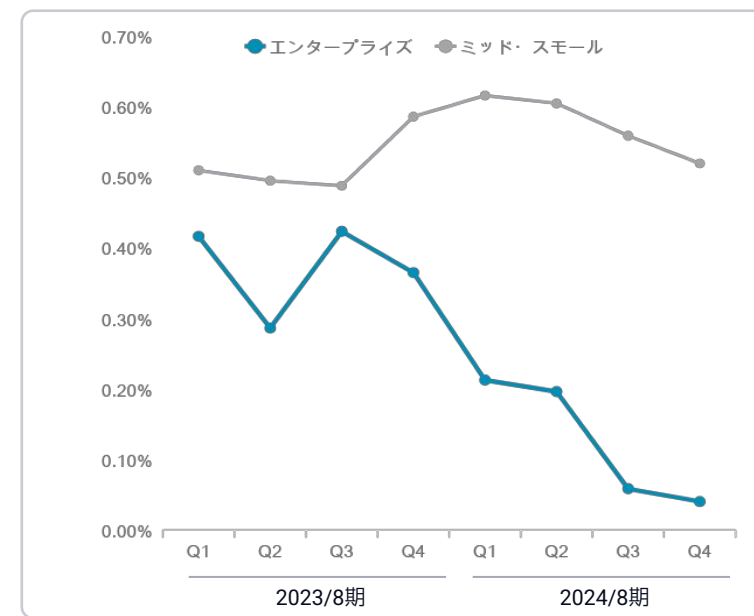
### 大きなIT投資予算規模

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

# ビジネスモデル (1) 事業の内容 (7/7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66万人) 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



### Synclog

議事録作成を劇的に効率化する  
AI議事録ソリューション



### 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



### 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



## ビジネスモデル (2) 事業の収益構造 (1/2ページ)

SaaS事業者の収益モデルはストック型で安定しています

### 企業向けIT (B2B)

所有型システム  
(オンプレミス)

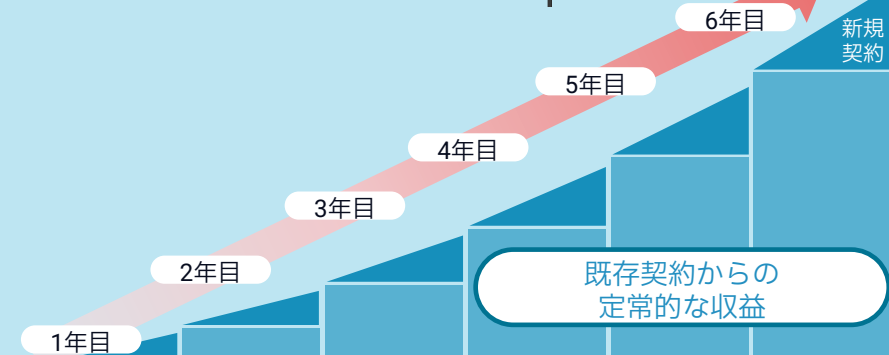
既存のITプレーヤー



フロー型収益

利用型システム  
(クラウド/SaaS)

TeamSpirit



ストック型収益

## ビジネスモデル (2) 事業の収益構造 (2/2ページ)

一旦「黒字化」すれば、安定的な利益の拡大を見込めるビジネスモデルです

SaaS型の  
ビジネスモデル  
+  
「勤怠管理」  
システムの特徴

サブスクリプション型の課金システム  
(事業拡大しても運転資金が拡大しない)

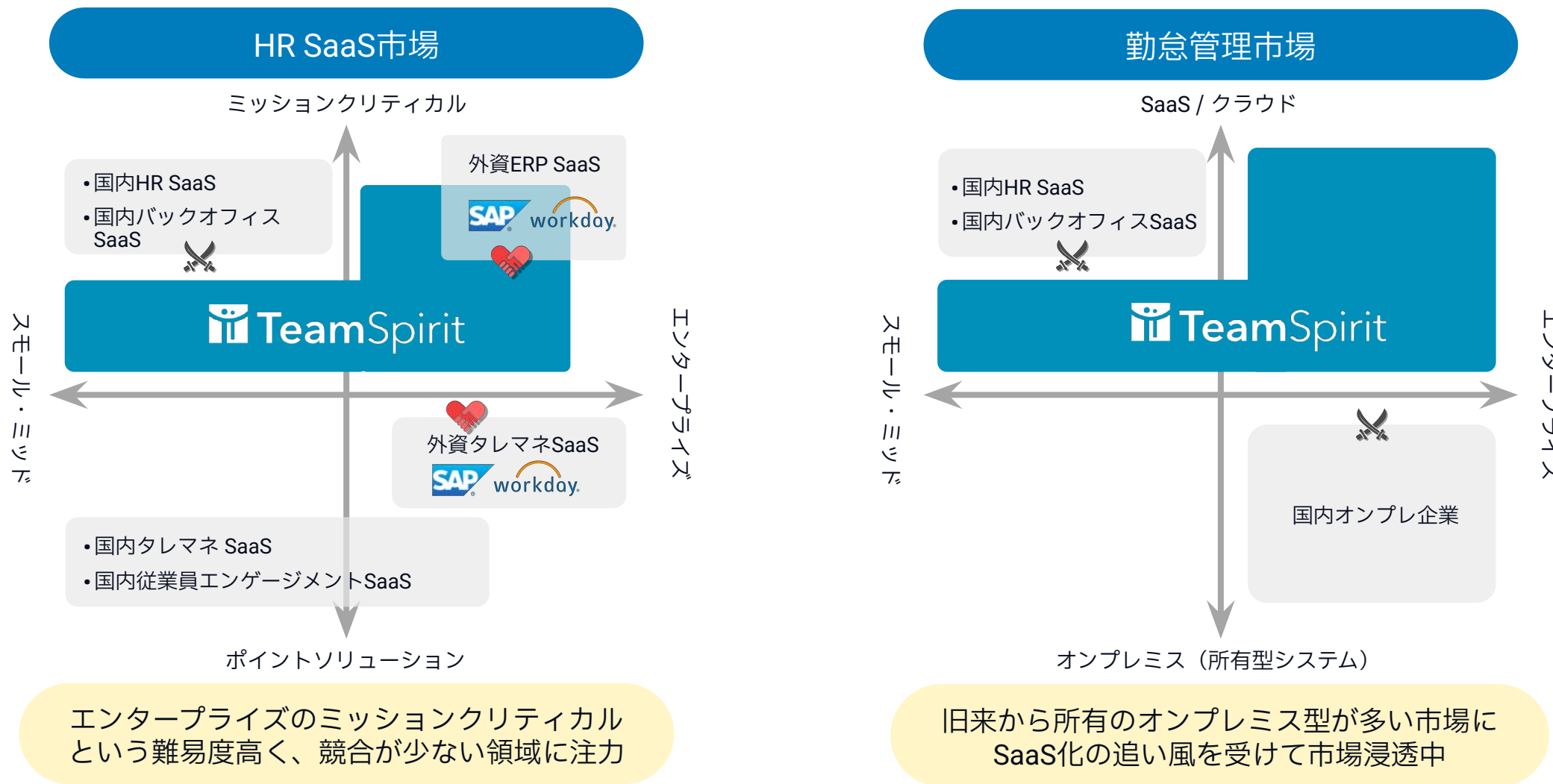
解約率が極めて低い  
(例えば、直近期実績は月次0.48%)

売上は積層(ミルフィーユ)型に  
積み上がっていくという特性がある

成長投資や株主還元の原因が、今後、安定的に拡大していく見込み

## 市場環境 (2) 競合環境 (1/2ページ)

当社のエンタープライズ領域を中心にした「ユニーク」なポジショニング



## 市場環境 (2) 競合環境 (2/2ページ)

さらに当社はエンタープライズ領域において「参入障壁」を構築

外資ERPベンダー企業

国内SaaS提供企業

 TeamSpirit

エンタープライズに  
特化した製品群  
(機能と性能)

Salesforce Platformの  
高い信頼性と拡張性

日本特有の法制度  
への対応

グローバルトップ企業  
との強固な協業関係

SaaS他社が容易には成し得ない”エンタープライズ領域”での参入障壁を築いています

# 競争力の源泉 (1) 経営資源・競争優位性 (1/5ページ)

2018年以降、厳格化する法制度対応と同時に生産性向上が求められています

## 働き方改革関連法が要請すること

### 働き方改革関連法

- 労働基準法
- 労働安全衛生法
- 労働時間の設定の改善に関する特別措置法
- じん肺法
- 雇用対策法
- 労働契約法
- パートタイム労働法
- 労働者派遣法

2018年以降、継続的に関連法の改正が続く

### 要請されている実現テーマ

- 時間外労働の上限規制
- 勤務時間インターバル制度の導入促進
- 年次有給休暇の確実な取得
- 労働時間状況の客観的な把握
- フレックスタイム制の拡充
- 高度プロフェッショナル制度の導入
- 月60時間超残業に対する割増賃金引き上げ
- 雇用形態に関わらない公正な待遇の確保
- 産業医の権限強化

## 企業に求められる対応

確実な  
法制度対応

SaaSにお任せ可能

長時間労働ではなく  
生産性を上げる

労働時間を正しく  
記録し保管する

多様な働き方を  
実現した  
魅力的な職場づくり

当社の製品・サービスは、上記の要請に着実に応えてきた実績を持ちます

# 競争力の源泉 (1) 経営資源・競争優位性 (2/5ページ)

企業にとっての重要性と負担が高まる領域にこそ当社の技術が活きます

## 働き方の魅力づくり

+αの重要性  
多様で柔軟な勤務体系を個社ごとに実現

企業の競争力への貢献  
働き方の多様性実現が職場選びの鍵に

## 業務改善と効率化

+αの重要性  
勤務実績の詳細は貴重な元データとなる

企業の競争力への貢献  
業務改善や効率化をデータ活用で実現

## 当社の優位性

事業の発展性の  
ある分野に強み

## 確実な法制度対応

業務の重要性  
年々厳格さを増す労働当局の要請

企業側の負担や難しさ  
頻繁な法制度対応への都度対応が必要

## 止められない重要業務

業務の重要性  
勤務実績を正しく締めて集計し計算する

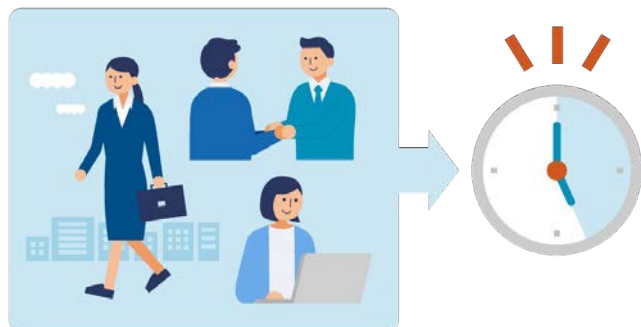
企業側の負担や難しさ  
給与に繋がる止められない基幹教務

SaaS型かつ高い  
技術力が求められる  
事業環境

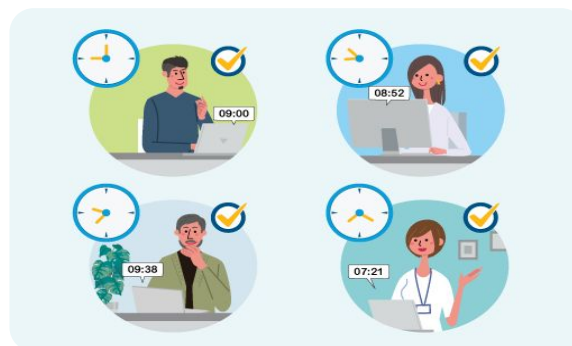
# 競争力の源泉 (1) 経営資源・競争優位性 (3/5ページ)

「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)

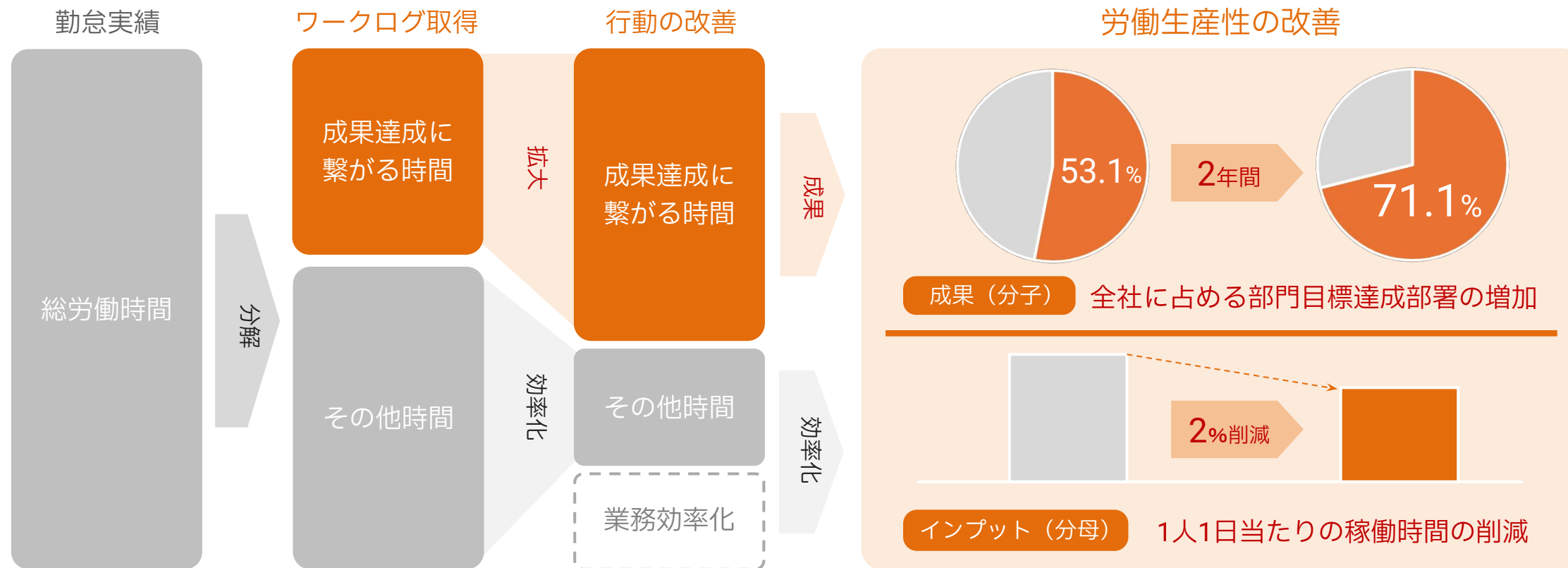


競合他社の範囲

チームスピリットだからできる範囲 (=競合優位性)

## 競争力の源泉 (1) 経営資源・競争優位性 (4/5ページ)

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

## 競争力の源泉 (1) 経営資源・競争優位性 (5/5ページ)

## 2027年施行の方向で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

- 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

## 多様な働き方の整備

- 「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

## 短期

27年施行可能性大

## 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

## 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 橋崎貴司 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>

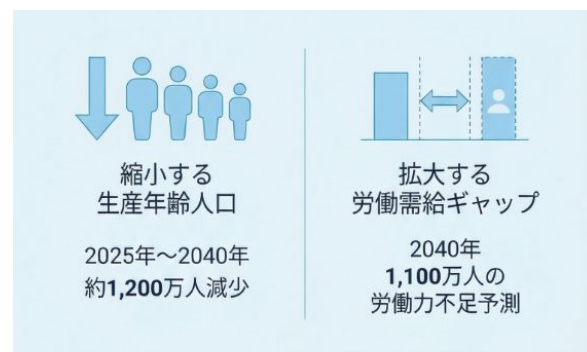
出典：「労基法大改正 戦略レポート」iU組織研究機構 松井勇策氏 を参考に当社で作成

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

# チームスピリットが向き合う社会課題と提供価値

## 向き合う社会課題

少子高齢化に伴う  
労働力の減少と需給ギャップの拡大



G7で最下位の一人当たり労働生産性 (2023年)



出典：リクルートワークス研究所「未来予測2040」、厚生労働省「我が国の生産年齢人口の推移と将来推計」、公益財団法人日本生産性本部「労働生産性の国際比較2024 概要」

## ミッションとビジョン

下記の理念のもとに  
社会課題の解決を目指します

### Mission

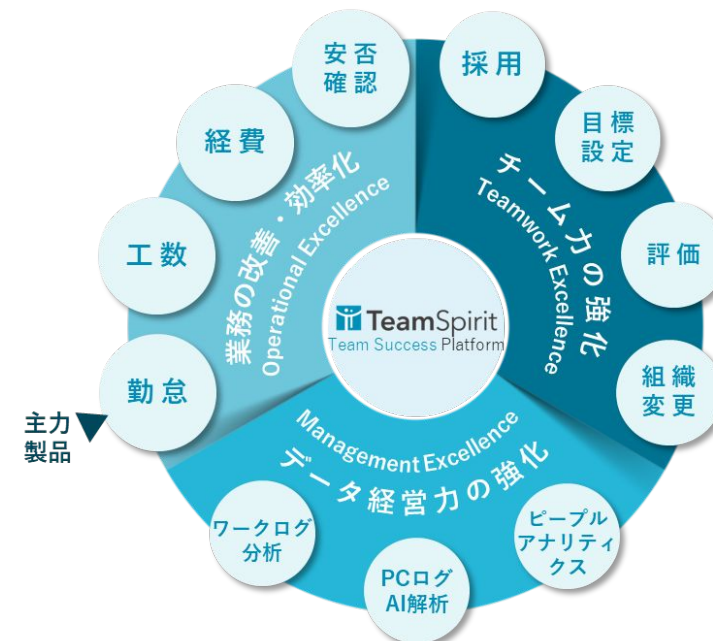
働くを変え、  
チームの力を解き放つ

### Vision

チームの成功を支える  
プラットフォームになる

## 提供価値

チーム力の最大化の観点から  
人的資本の生産性向上  
を実現するSaaSを  
Team Success Platform  
として提供します

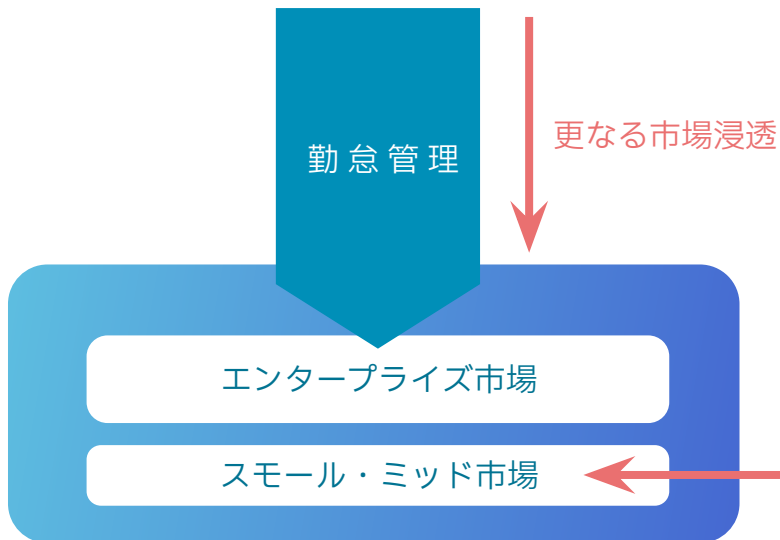


# チームスピリットの基本戦略

— 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

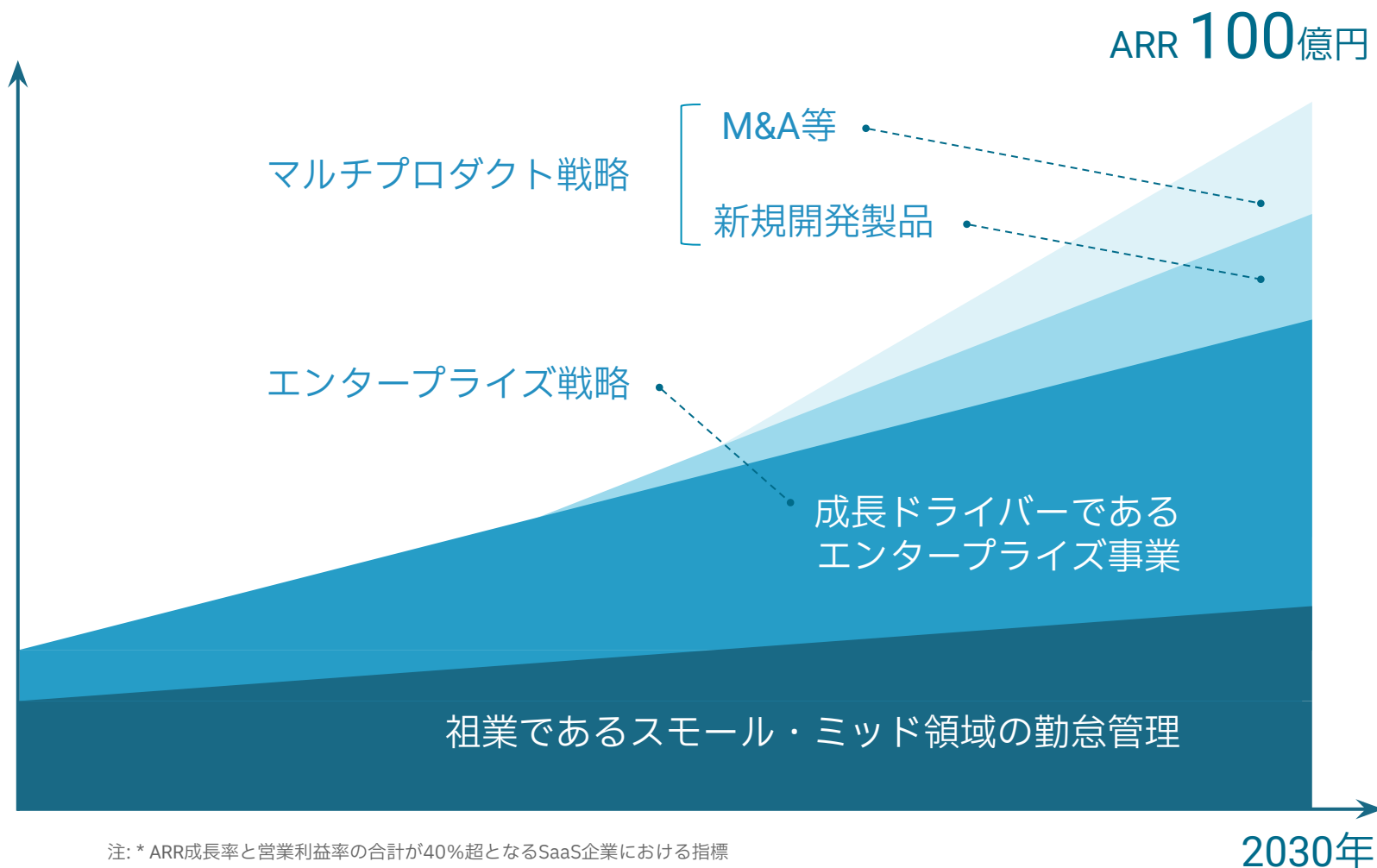
コアプロダクトを軸にスピーディに  
「マルチプロダクト展開」を行う



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」

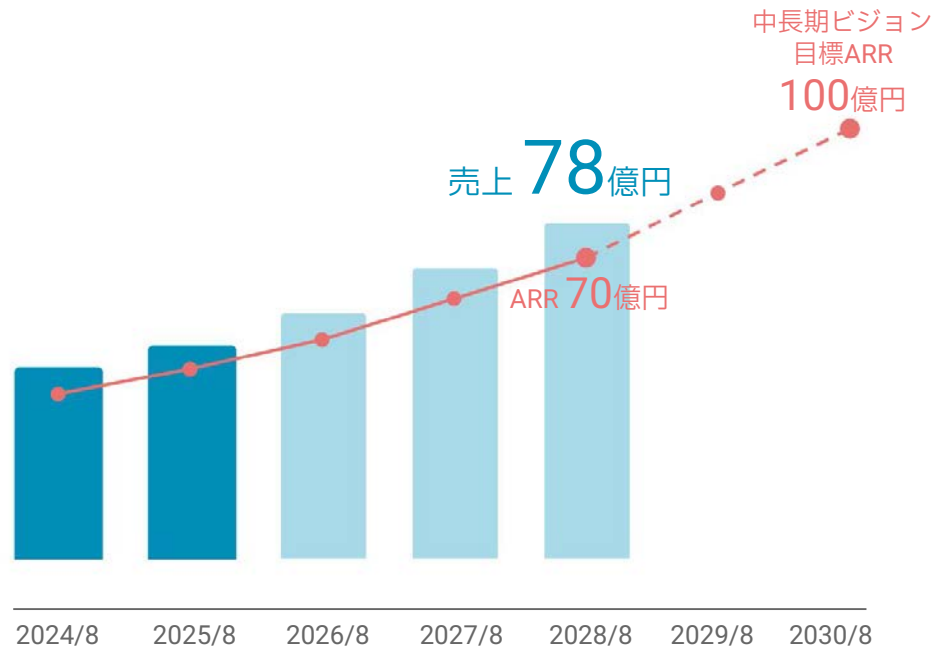
- ・ 40年ぶりといわれる労働基準法の大改正に向けた積極対応

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

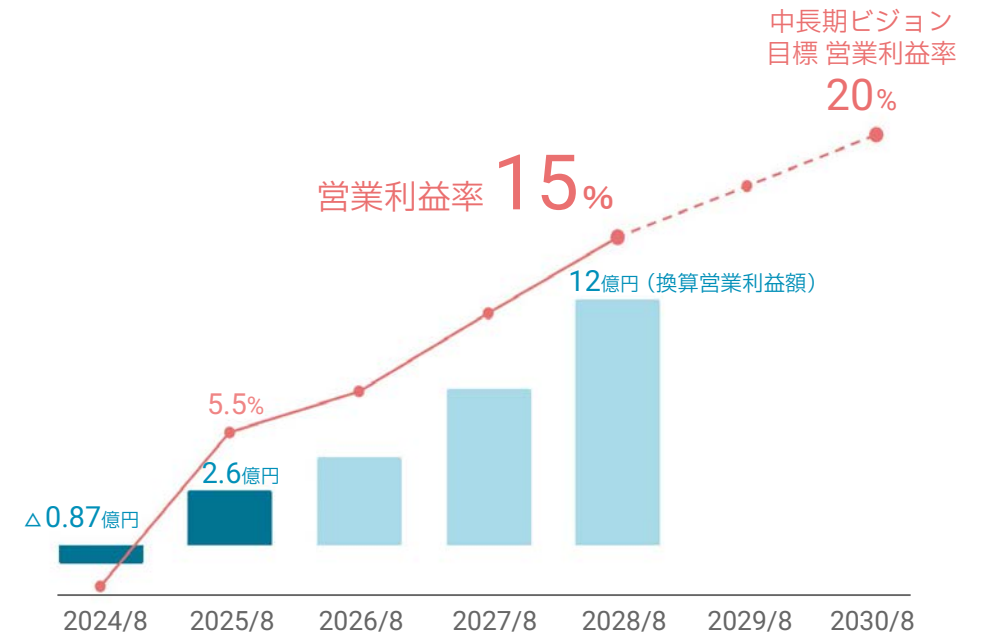
# チームスピリットの成長戦略：中期経営計画（3カ年）

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策定

## 売上及びARR目標



## 営業利益目標



## 2026年8月期 業績予想

中期計画目標値の達成に向けて、2026年8月期は増収・増益トレンドの加速の実現を追求します

(百万円、別記ある場合を除く)	2024/8期	2025/8期		2026/8期	
	実績	実績	対前年比	計画	対前年比
売上高	4,421	4,922	+11%	5,700	+16%
ライセンス	3,588	4,021	+12%	4,600	+14%
プロフェッショナルサービス	833	900	+8%	1,100	+22%
営業利益 (営業利益率)	△87 (△2.0%)	269 (5.5%)	-	430 (7.5%)	+59%
当期純利益*	△180	362	-	320	△12%
(参考) 税効果見直し影響を 除いた当期純利益	△180	253	-	320	+26%
ARR (ARR純増)	3,836 (479)	4,414 (578)	+15%	5,000 ~ 5,100 (600 ~ 700)	+13% ~ 16%

「成長性」と「収益性」双方の向上を目指します

注: \* 親会社株主に帰属する純利益

# 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（Lightning 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、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。	低	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、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があります。また、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。

- 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。

# 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：2026年8月期（2025年9月1日～2026年8月31日）を2026/8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）

