

2026年8月期 第3四半期

# 決算説明資料

東証グロース：4397

株式会社チームスピリット

2026  
Q3



2026年7月15日

# 2026年8月期 第3四半期 決算説明資料

|                            |       |    |
|----------------------------|-------|----|
| 2026年8月期 第3四半期 エグゼクティブサマリー | ----- | 03 |
| 01 2026年8月期 第3四半期 実績       | ----- | 04 |
| 02 経営戦略 及び 事業活動アップデート      | ----- | 14 |
| 03 財務戦略等アップデート             | ----- | 25 |

## Appendix

- 01 2026年8月期 第3四半期実績の詳細
- 02 「SaaSの死」議論と当社の位置づけ(再掲)
- 03 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)

## 売上・利益の拡大が継続し、Q3単独の営業利益は過去最高額を更新

1

### Q3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

- Salesforce社の情報セキュリティ運用の厳格化も受けて、Q3単独のARR純増額は約0.5億円に
- 他方、Q3単独の売上高は(Q2とほぼ同じ)昨対+25%超で伸長、同営業利益は約2億円となり過去最高額を更新

2

### 労働基準法の改正で見込まれる法対応要件の厳格化を見据えたAI新製品を発表

- 新製品「TeamSpirit AIシフトエージェント」をリリース。AIでシフト編成要件の法対応厳格化への負荷軽減を実現
- コロナ以降で初の自社カンファレンスとなる「TeamSpirit ONE 2026 ～法を、翼に。」を開催、同日に上記を発表

3

### 営業利益額は通期業績予想額を達成するも、現時点では予想値を据え置く

- Q4はSalesforceセキュリティ強化への支援機能やAI活用の製品・機能強化の投資等を見込み、業績予想値は据え置き
- 安定的な売上・利益伸長は着実に見込むことができる中、今後の当社の株主還元のあり方についての検討を継続中

# 01

## 2026年8月期 第3四半期 実績

# 財務数値サマリー 2026年8月期 第3四半期

- 当社のサービス提供基盤であるSalesforce社プラットフォームのセキュリティ強化の強制適用開始により、一部商談の長期化・期ズレが発生、Q3単独（3ヶ月間）のARR純増は限定的なものに
- 一方、Q3単独の売上高は昨対+25%超の15.5億円、同営業利益もおおよそ1.5倍となる約2億円で着地
- 単独四半期の営業利益の最高額を更新、営業利益率も昨期Q3を2ポイント上回る12.8%に達し、売上高と営業利益の順調な拡大が継続

| (百万円)               | 2025/8<br>Q3実績 | 2026/8<br>Q2実績 | 2026/8<br>Q3実績 | 対前年同期比 |
|---------------------|----------------|----------------|----------------|--------|
| 売上高                 | 1,237          | 1,470          | 1,551          | +25.4% |
| ライセンス               | 1,022          | 1,124          | 1,177          | +15.1% |
| プロフェッショナルサービス       | 214            | 346            | 373            | +74.4% |
| 営業利益                | 133            | 122            | 198            | +48.2% |
| （営業利益率）             | 10.8%          | 8.3%           | 12.8%          | +2.0pt |
| 当期純利益 <sup>*1</sup> | 115            | 80             | 136            | +18.2% |
| ARR <sup>*2</sup>   | 4,207          | 4,677          | 4,727          | +12.4% |
| （ARR純増）             | 219            | 228            | 49             | △77.2% |

注: \*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

# 財務数値サマリー 2026年8月期 第3四半期累計

- Q3累計（9ヶ月間）での売上高も昨対で+24%超の増収、営業利益は同1.6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、売上高について75%を超え順調に進捗
- 営業利益についてはQ3のタイミングでの100%達成を実現。但し、①前ページ記載のSalesforce社のセキュリティ強化策へのユーザー支援機能の開発投資と、②来期以降の事業成長の加速に向けた投資等を見込むため、現時点では予想値を据え置く（①及び②の詳細は次・次々ページで後述）

| (百万円)               | 2025/8<br>Q3累計実績 | 2026/8<br>Q3累計実績 | 対前年同期比 | 2026/8<br>通期業績予想 | 進捗率         |
|---------------------|------------------|------------------|--------|------------------|-------------|
| 売上高                 | 3,556            | 4,432            | +24.7% | 5,700            | 77.8%       |
| ライセンス               | 2,957            | 3,407            | +15.2% | 4,600            | 74.1%       |
| プロフェッショナルサービス       | 598              | 1,024            | +71.3% | 1,100            | 93.2%       |
| 営業利益                | 268              | 431              | +60.8% | 430              | 100.2%      |
| （営業利益率）             | 7.5%             | 9.7%             | +2.2pt | 7.5%             | -           |
| 当期純利益 <sup>*1</sup> | 225              | 294              | +30.6% | 320              | 92.0%       |
| ARR <sup>*2</sup>   | 4,207            | 4,727            | +12.4% | 5,000~5,100      | -           |
| （ARR純増）             | 370              | 312              | △15.8% | 600~700          | 44.6%~52.1% |

注: \*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

# ① Salesforce社によるセキュリティ強化の強制適用開始

7

- 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）

## 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

### 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ケジュール

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 MFA

全従業員ユーザー向けの多要素認証 (MFA) 厳格化

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記事

#### 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 Salesforce のセキュリティ強化に関する更新について、お知らせします。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 厳格化 | 管理者や特権ユーザーが Salesforce を利用する際にフィッシング耐性のある MFA 認証が必須になります。従来の MFA 認証は引き続き有効です。                            | Salesforce: 2026 年 6 月 22 日から 29 日にかけて順次適用予定<br>お客様版: 2026 年 7 月 1 日から 15 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 MFA 認証は必須ですが、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 の適用を必須とします。                                   | Salesforce: 2026 年 6 月 22 日から 29 日にかけて順次適用予定<br>お客様版: 2026 年 7 月 1 日から 15 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セルポートまたは PDF 出力をダウンロードする際に、2 段階目の認証 (パスワード) を入力していただく必要があります。この認証は、ステップアップ認証の強化の一環として導入されます。 | お客様版: 2026 年 6 月 22 日から 29 日にかけて順次適用予定<br>お客様版: 2026 年 7 月 1 日から 15 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ダウンロードにステップアップ認証の適用が開始されます。                                                      | お客様版: 2026 年 6 月 22 日から 29 日にかけて順次適用予定<br>お客様版: 2026 年 7 月 1 日から 15 日にかけて順次適用予定       |
| トランザクションセキュリティポリシーの強化         | 特定のトランザクションにのみセキュリティポリシーが適用され、従来のセキュリティポリシーとは異なり、10,000 件を超えるコードのエクセルポートも適用の対象となります。                     | お客様版: 2026 年 6 月 22 日から 29 日にかけて順次適用予定<br>お客様版: 2026 年 7 月 1 日から 15 日にかけて順次適用予定       |

\*2026 年 6 月 25 日時点。最新のスケジュールはここからご確認ください  
(最新情報は英語版をご覧ください)

<https://successip.salesforce.com/article/NAI-001221>

# 前頁①への対応と、②来期以降の事業成長の加速に向けた投資等

- 営業利益の通期業績予想値のQ3での100%達成を受け、Q4は来期以降の成長に向けた仕込みに注力する

## 重点投資テーマ

1

(前ページに記載の)

Salesforce社のセキュリティ強化の強制適用に対応するためのユーザー支援機能への開発投資

2

エンタープライズ領域の「更なる拡大」に向けた整備・投資（本領域は過去3年間で2倍超の規模に拡大）

3

AIを活用した製品・機能強化等、AIの活用を攻守両面で更に加速していくための投資

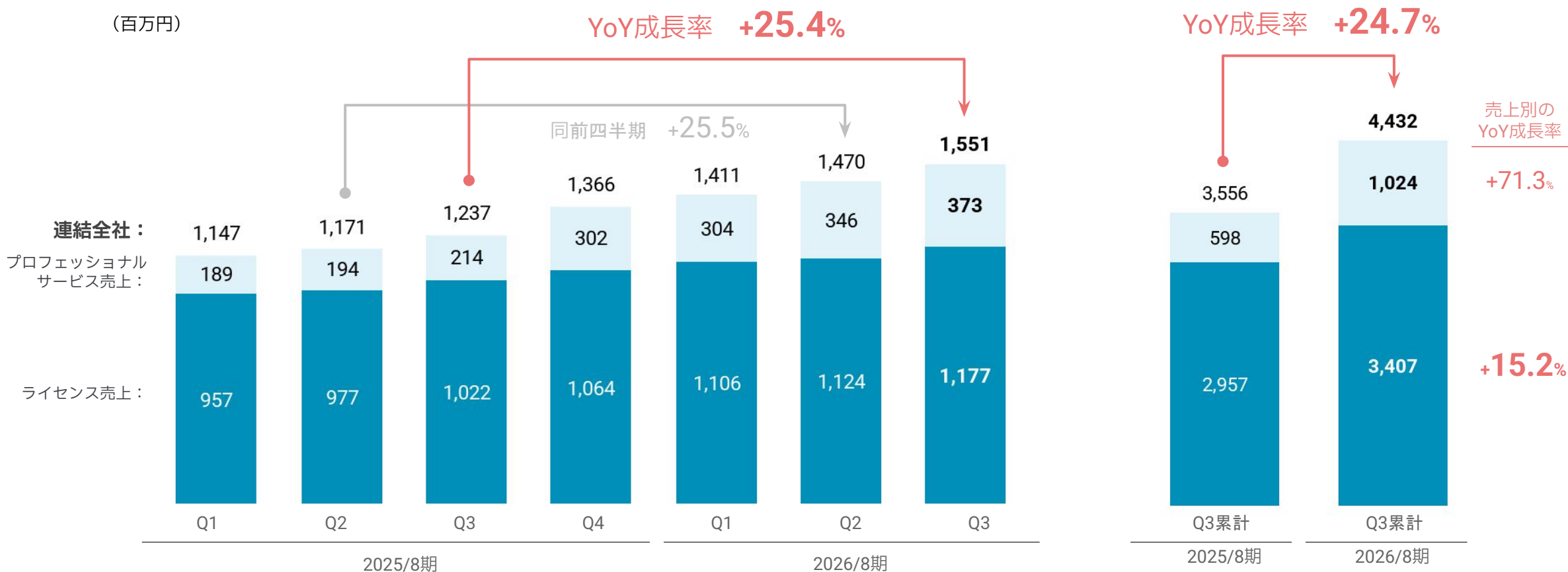
# 売上高推移

- Q3単独での売上高のYoY成長率は +25%超での伸長を継続し、Q3累計では同+24.7%に
- ライセンス売上のYoY成長率は累計期間（9ヶ月間）を通じて +15%超の成長を維持

## Q3単独

## Q3累計

(百万円)

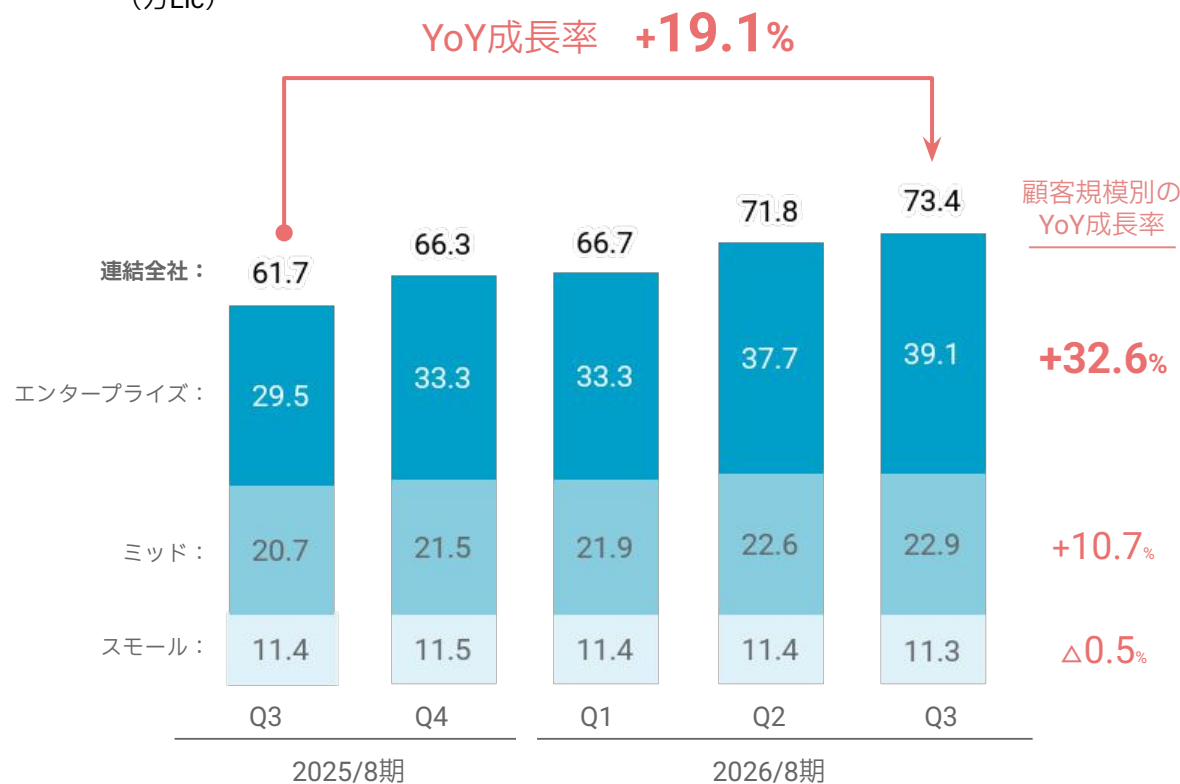


# ライセンス数 及び ARR（年間経常収益） 推移

- 昨期Q3は大きく成長した四半期だったことと、前述したSalesforce社のセキュリティ強化の強制適用開始の影響もあって、今期Q3のARR純増率は12.4%となった
- エンタープライズ\*1領域が、全社のライセンス数及びARR伸長を牽引している状況には変化なし

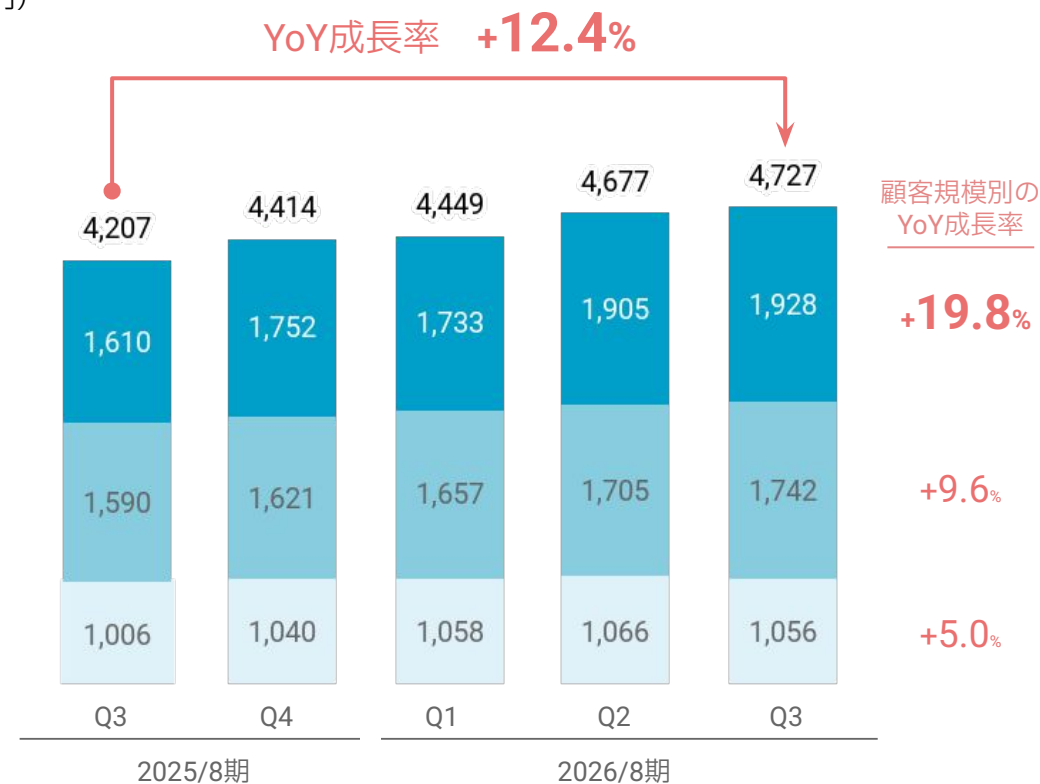
## ライセンス数

(万Lic)



## ARR

(百万円)

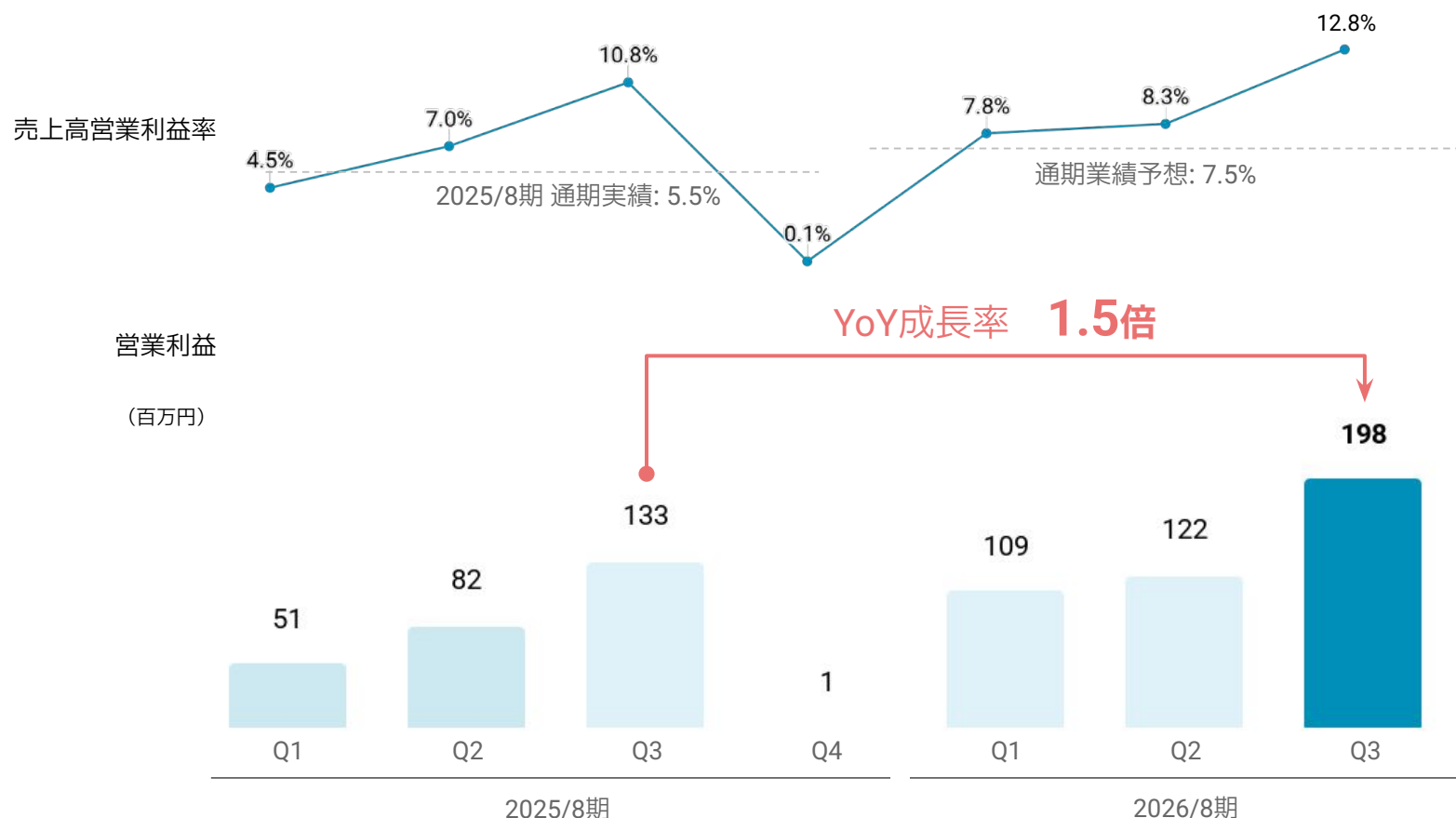


注: \*1 1社当たりの契約ライセンス数による顧客セグメントの定義は次の通り エンタープライズ: 1,000ライセンス以上 ミッド: 200~999ライセンス スモール: 199ライセンス以下

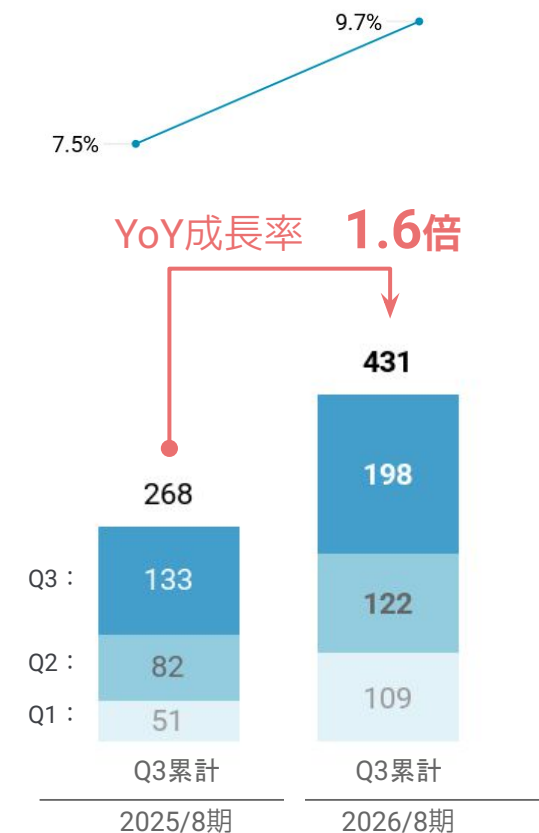
# 営業利益 及び 営業利益率推移

- 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Q3単独で1.5倍、Q3累計で1.6倍に
- 売上高営業利益率は、Q3単独で12.8%、Q3累計で約10%まで改善が進む

Q3単独



Q3累計

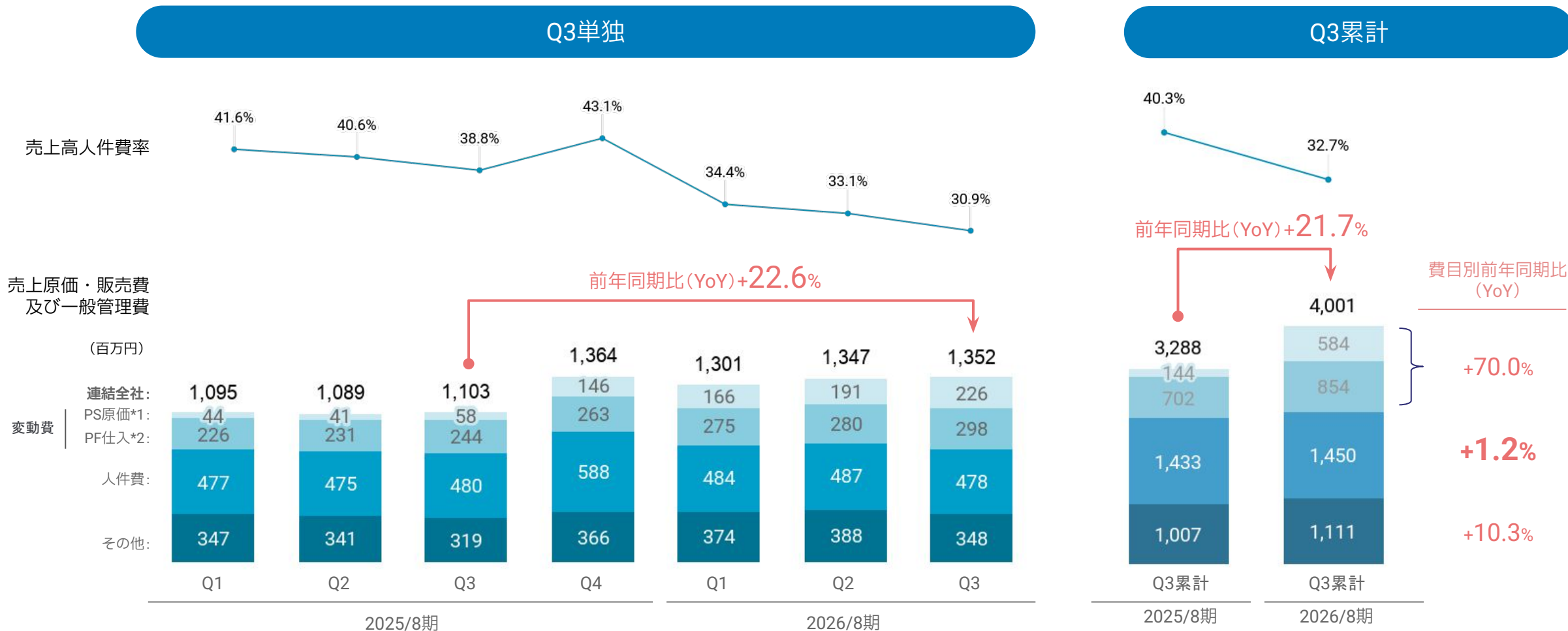


# コスト推移

12

TeamSpirit

- 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Q3累計で+1.2%増とほぼフラットで推移し売上高人件費率も改善傾向続く

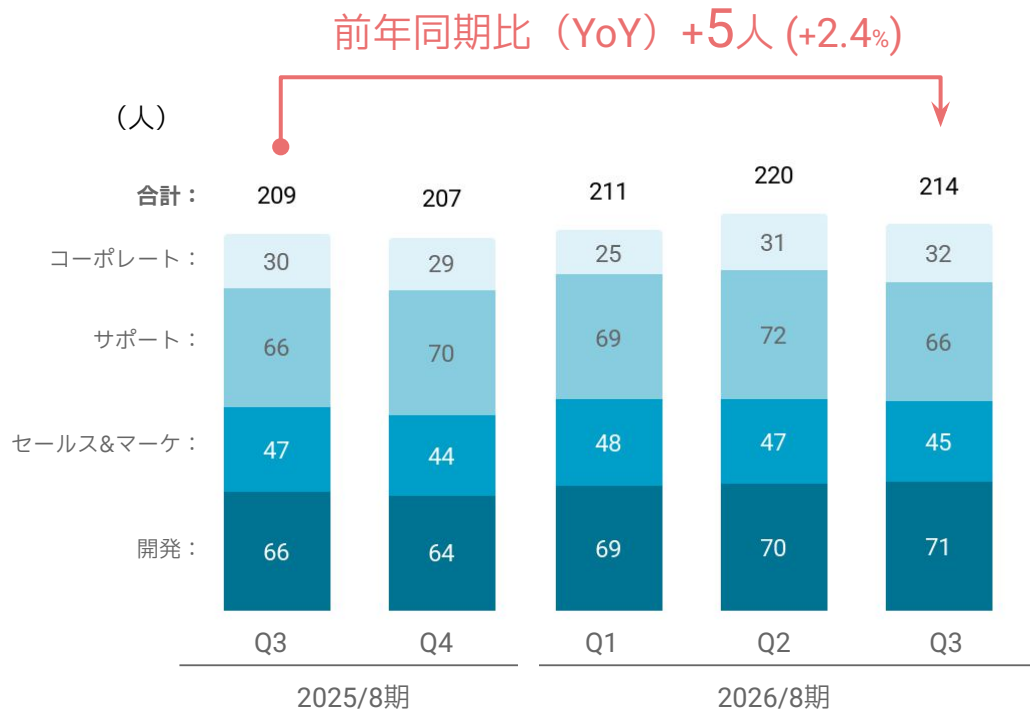


注: \*1 プロフェッショナルサービス原価 プロフェッショナルサービス売上に対応する原価であり、主として導入パートナーに対する業務委託費  
\*2 プラットフォーム仕入 ライセンス売上に対応する原価であり、主として株式会社セールスフォース・ジャパンに対するプラットフォーム利用料

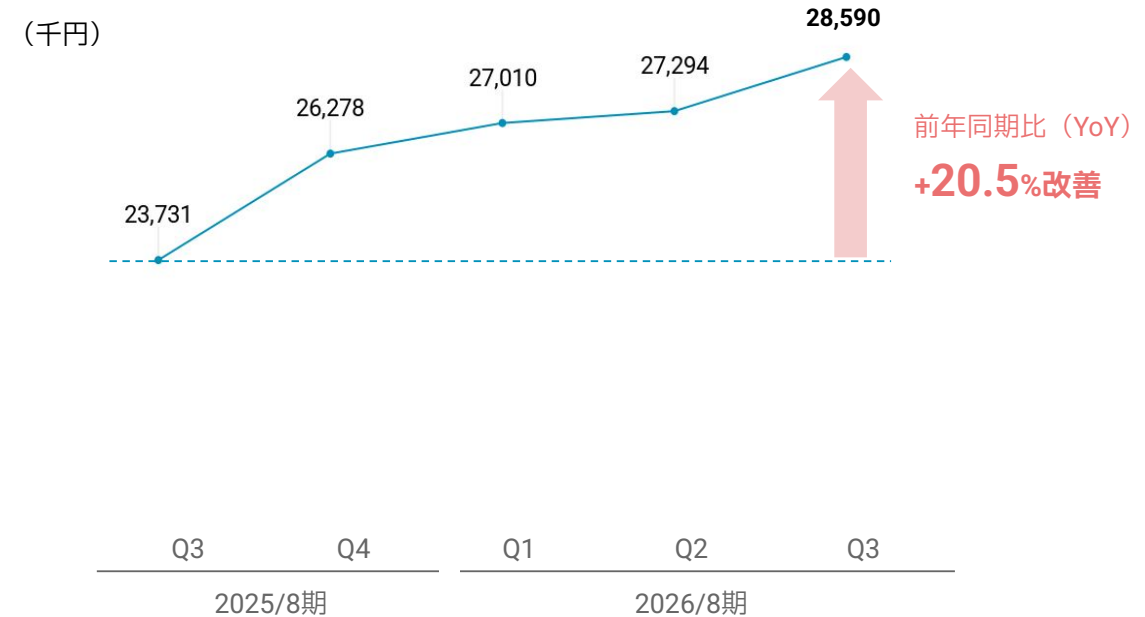
# 従業員数 及び 一人当たり売上高推移

- 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している
- 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む

## 従業員数



## 従業員一人当たり売上高<sup>\*1</sup>



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

15

TeamSpirit

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

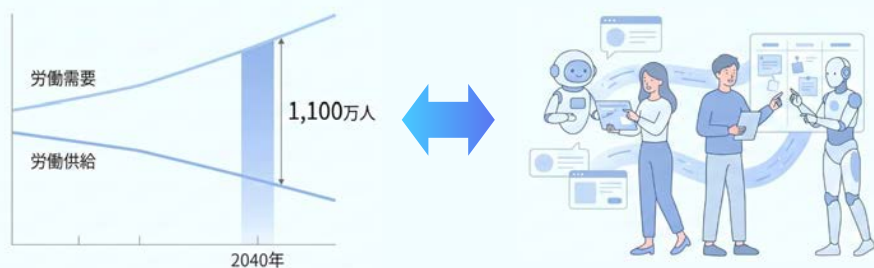
# チームスピリットが目指す未来と提供する製品と価値

16

TeamSpirit

## 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

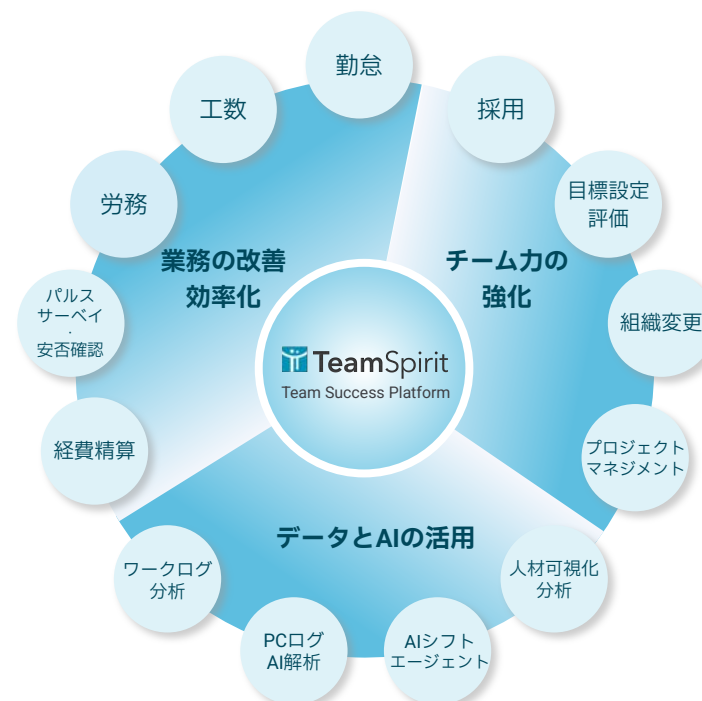
働くを変え、  
チームの力を解き放つ

### 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

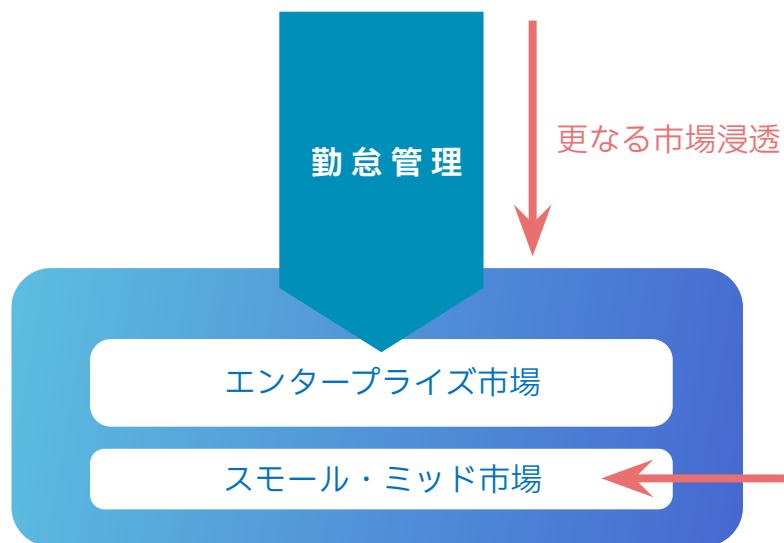
働く人とAIの協働をチームの力として最大化するSaaSを  
**Team Success Platform**として提供します



— 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



— 何を売るのが —  
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



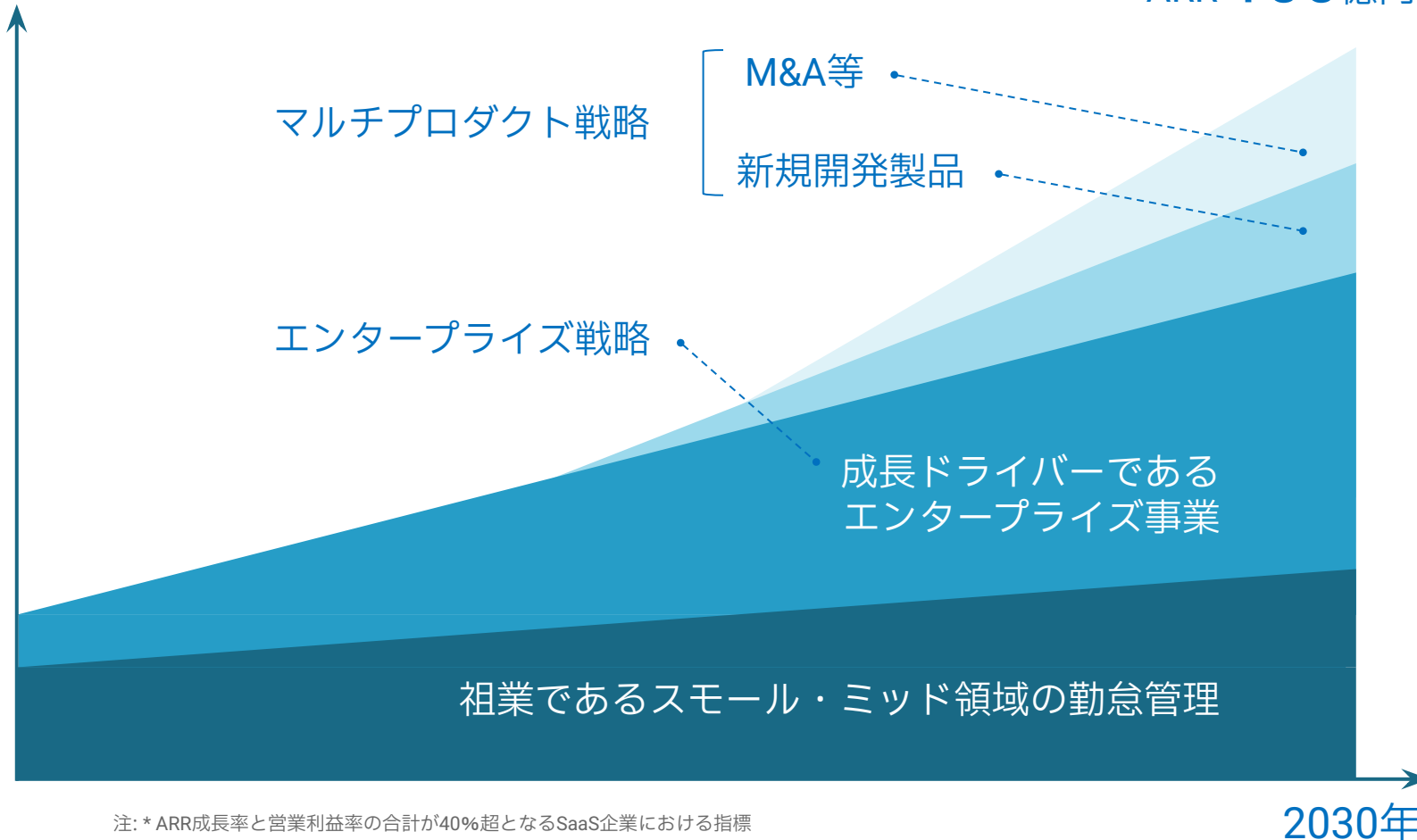
マルチプロダクトを  
スモール・ミッド市場の  
既存顧客を中心に販売展開

# 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

ARR 100億円

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

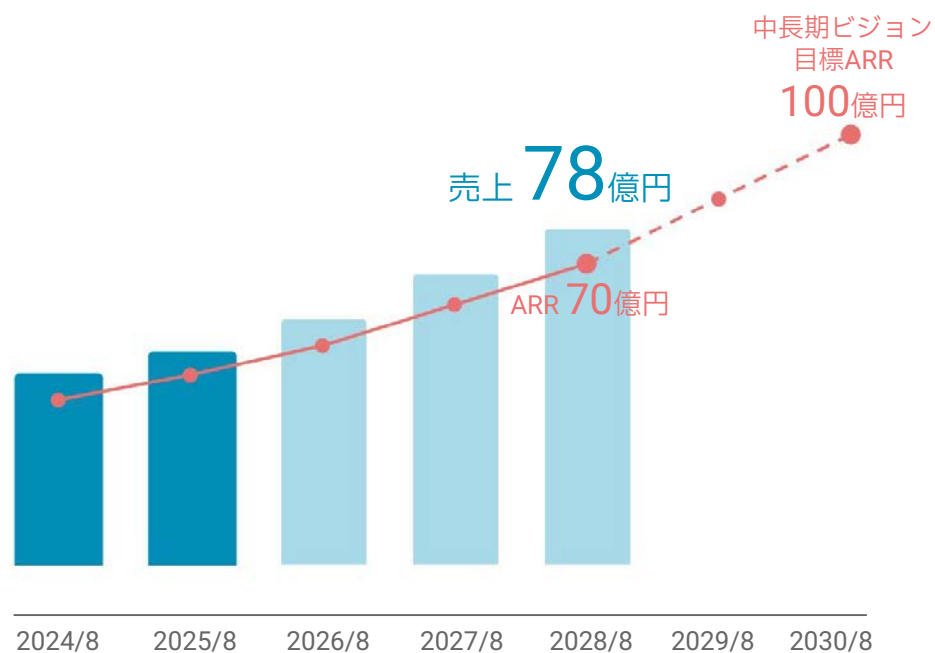
# チームスピリットの成長戦略：中期経営計画（3カ年）

19

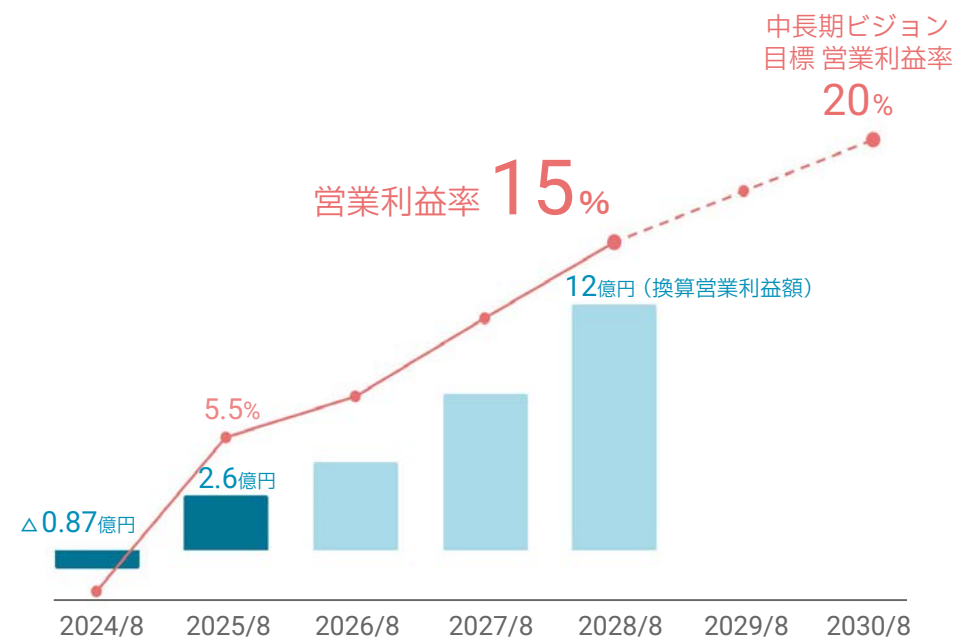
TeamSpirit

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 Q3 事業活動アップデート1

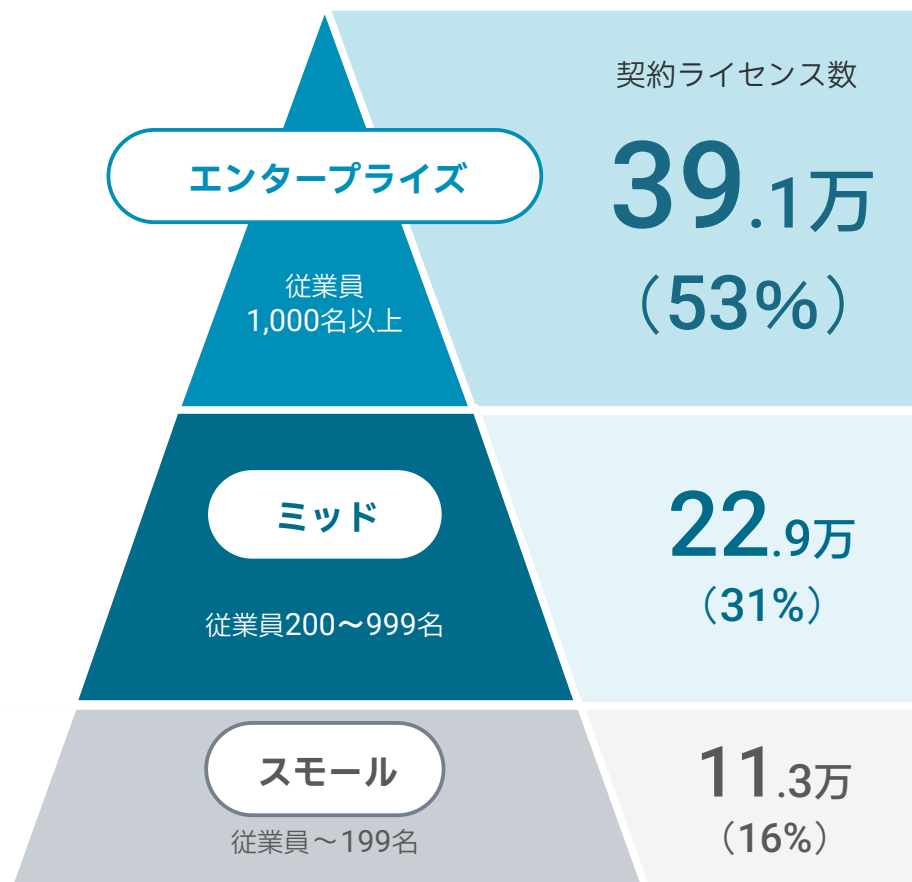
20

TeamSpirit

エンタープライズ企業での導入が進み、70万超のユーザーがご利用中

ご利用ユーザー数：70万 以上

ご利用社数：2,200 社 以上



# 2026年8月期 Q3 事業活動アップデート 2-1

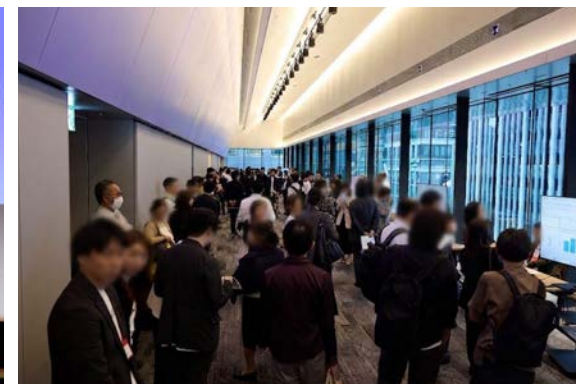
21

TeamSpirit

コロナ以降で当社初となる自社カンファレンス「TeamSpirit ONE 2026 ～法を、翼に。」を開催



- 労働基準法改正・AI・人的資本経営をテーマに開催
- カンファレンスセッションやユーザー会などを実施
- 新製品「TeamSpirit AIシフトエージェント」を発表  
→ 詳細は次々ページに説明



前ページ「TeamSpirit ONE 2026 ～法を、翼に。」でユーザー会も実施し、お客様向けのアワードである「TeamSpirit of the Year 2026」2部門を発表

## ワークエンパワメント賞 Work Empowerment Award



### カゴメ株式会社 人事総務本部 人事部 人事管理グループ 課長 中里 一路 様

このたびは、栄誉ある『ワークエンパワメント賞』に選出いただき、大変光栄に存じます。弊社では、従業員一人ひとりの多様な働き方を尊重し、自律的にパフォーマンスを発揮できる環境づくりを進めてまいりました。TeamSpiritの導入により、適正な労働時間管理だけでなく、日々の活動を可視化することで、メンバーの『働きやすさ』と『働きがい』を同時に高める好循環が生まれています。今回の受賞を励みに、今後も人的資本の最大化を目指し、さらなるエンゲージメント向上と生産性改革を推進してまいります。

## チームサクセス賞 Team Success Award



### UiPath株式会社 執行役員 人事本部長 村上 絵里子 様

このたびは『チームサクセス賞』をいただき、心より御礼申し上げます。弊社はビジネスオーケストレーションおよびオートメーションのグローバルリーダーとして、自社における業務プロセスの最適化とチーム力の最大化にも注力してまいりました。TeamSpiritにより日本法人独自で勤怠管理を行うだけでなく、ダッシュボードやSlackでの打刻など新しい機能を積極的に取り入れています。また、グローバルの人事システムと自動連携することで、休暇情報の一元化を実現しました。これからも、社員が専門的な業務に専念できるよう、人とテクノロジーが調和した最先端のチームサクセスモデルを追求してまいります。



左から 当社 道下、UiPath株式会社 村上様、カゴメ株式会社 中里様



新製品サービスとして「TeamSpirit AIシフトエージェント」を発表（2026年8月リリース予定）

厳格化する法的制約を前提としたAIシフト編成により、組織のガバナンスと効率化を支援

## 労基法改正によるシフト編成要件への影響

法改正による「健康確保」と「働き方の柔軟性」の両立は、シフト編成の制約を増大させ、従来の手法では法的整合性の担保が困難となり、管理工数の大幅な増加が予想される

- ✓ **14日以上連続勤務の禁止**  
14日連続勤務を禁止し、隔週休日の取得を義務化
- ✓ **勤務間インターバル制度の導入**  
終業から翌日始業までに一定の休息時間を強制確保
- ✓ **「法定休日」の事前特定義務**  
休日をあらかじめ指定し、適正な休息日を固定化

## TeamSpirit AIシフトエージェント

AIでシフト編成業務を効率化と高度化  
労基法改正により見込まれるシフト編成要件の厳格化にも対応

新サービスリリース

TeamSpirit

### TeamSpirit AIシフトエージェント

多様な働き方と厳格化する労務コンプライアンスを両立

新製品サービスとして「TeamSpirit AIシフトエージェント」を発表（2026年8月リリース予定）

## AI シフトエージェントはOracle社の支援を受けてOCI<sup>\*1</sup>ベースで開発・実装して提供



日本オラクル株式会社  
専務執行役員  
クラウド事業統括  
竹爪 慎治 様

このたび、チームスピリット様が、生成AIによるシフト自動作成ソリューション「TeamSpirit AIシフトエージェント」に**Oracle Cloud Infrastructure (OCI)**<sup>\*1</sup>および**Oracle Autonomous AI Database**<sup>\*2</sup>を活用されることを心より歓迎いたします。

AIエージェントが業務データをもとに自律的に判断・実行するためには、信頼性の高いデータ基盤とセキュアなクラウド環境が不可欠です。シフト作成業務では、多様かつ機密性の高い業務データを安全に活用することが求められます。

**Oracle**の高いセキュリティ、性能、信頼性を備えたクラウドおよびデータ基盤により、チームスピリット様のAIエージェントが信頼性の高いデータを活用し、法令遵守と現場最適化を両立するシフト作成を支援できるものと期待しています。

注: \*1 Oracle Cloud Infrastructureは、オラクルが提供するパブリッククラウドサービスです

\*2 Oracle Autonomous AI Databaseは、オラクルが提供するフルマネージドな自律型データベースサービスです

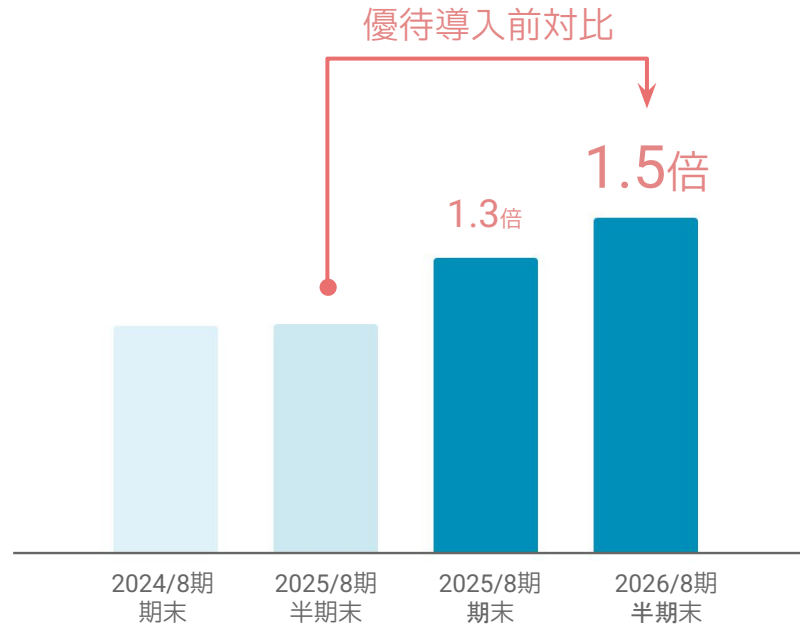
# 03

## 財務戦略等アップデート

# 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月期も同ターゲット層への重点配分を継続し、通期末（8月末）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



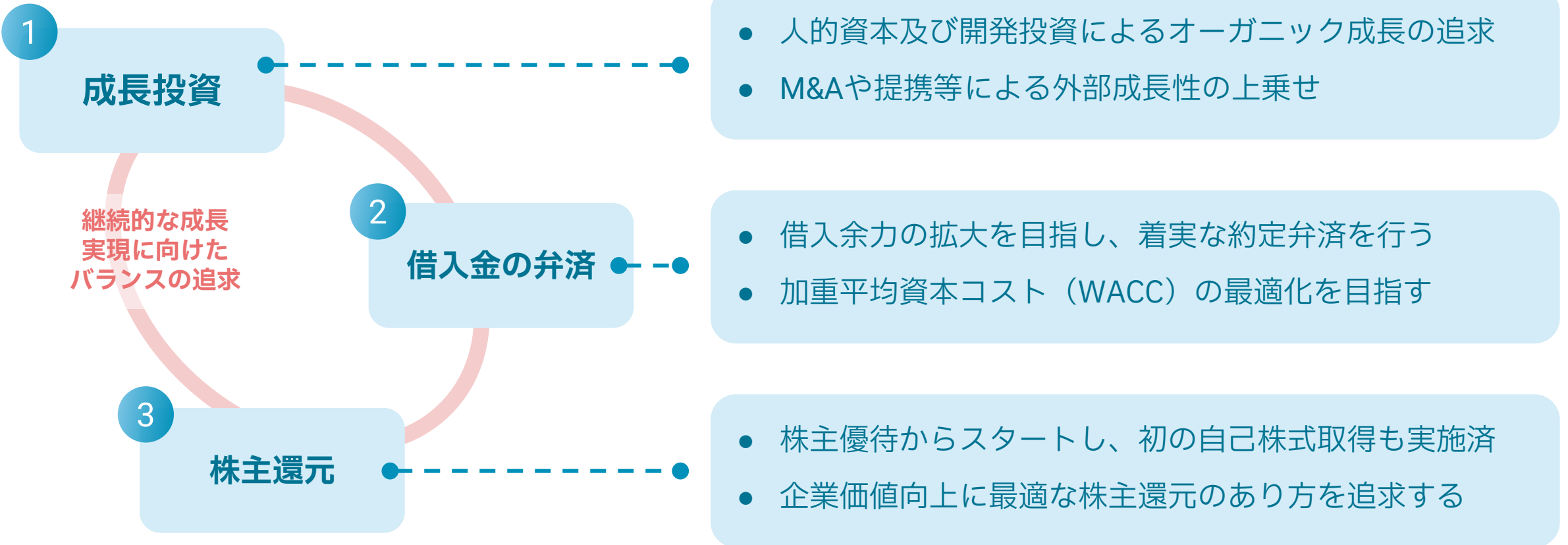
基準日：2026年2月末日・8月末日

| 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

# 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Q3決算後はQ2決算後と同様、「IRTV Live」による個人投資家向け説明会に出演予定

## 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



(2026/4/15 配信・以降YouTube公開継続中)

## FY26 Q3 決算後 IRTV

「IRTV Live」に出演

日時：2026年7月22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

## 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が、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で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。

# Appendix 01      2026年8月期 第3四半期実績の詳細

# 2026年8月期 第3四半期 At a Glance

ARR<sup>\*1</sup>

4,727百万円

YoY +12.4% QoQ +1.1%

ライセンス数

734,882

YoY +19.1% QoQ +2.3%

月次解約率（ライセンス数ベース）<sup>\*2</sup>

0.50%

YoY +0.09pt QoQ +0.09pt

リカーリングレベニュー比率<sup>\*3</sup>

82.8%

YoY -7.9pt QoQ -0.7pt

契約社数

2,229社

YoY +101社 QoQ -5社

従業員数

214名

YoY +5名 QoQ -6名

<sup>\*1</sup> 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

<sup>\*2</sup> 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）

<sup>\*3</sup> 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3四半期 実績

- Q3累計（9ヶ月間）の売上高はYoY +24.7%、営業利益は同 +60.8%と増収増益
- 通期計画に対する進捗率は売上高が75%超と順調な進捗、営業利益は期初計画値を超過

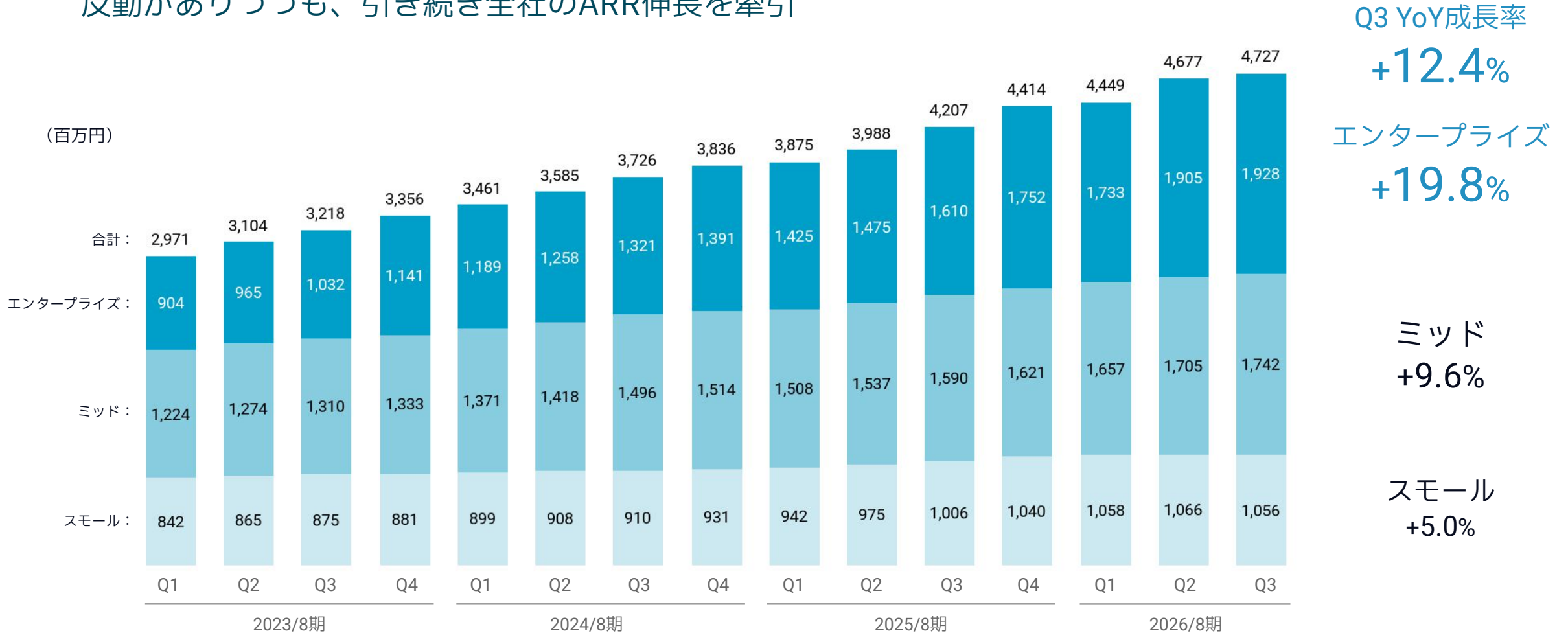
| (百万円)           | 2026/8期 | YoY           |        | QoQ           |        | 2026/8期 |       |           | YoY             |        |
|-----------------|---------|---------------|--------|---------------|--------|---------|-------|-----------|-----------------|--------|
|                 | Q3      | 2025/8期<br>Q3 | 増減率    | 2026/8期<br>Q2 | 増減率    | 通期計画    | Q3累計  | 計画<br>進捗率 | 2025/8期<br>Q3累計 | 増減率    |
| 売上高             | 1,551   | 1,237         | +25.4% | 1,470         | +5.5%  | 5,700   | 4,432 | 77.8%     | 3,556           | +24.7% |
| ライセンス           | 1,177   | 1,022         | +15.1% | 1,124         | +4.8%  | 4,600   | 3,407 | 74.1%     | 2,957           | +15.2% |
| プロフェッショナルサービス*1 | 373     | 214           | +74.4% | 346           | +7.8%  | 1,100   | 1,024 | 93.2%     | 598             | +71.3% |
| 営業利益            | 198     | 133           | +48.2% | 122           | +61.8% | 430     | 431   | 100.2%    | 268             | +60.8% |
| 経常利益            | 197     | 134           | +47.0% | 123           | +60.5% | 430     | 429   | 99.9%     | 272             | +57.4% |
| 当期純利益*2         | 136     | 115           | +18.2% | 80            | +69.5% | 320     | 294   | 92.0%     | 225             | +30.6% |

\*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）、プレミアムサポート売上（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

## ARR

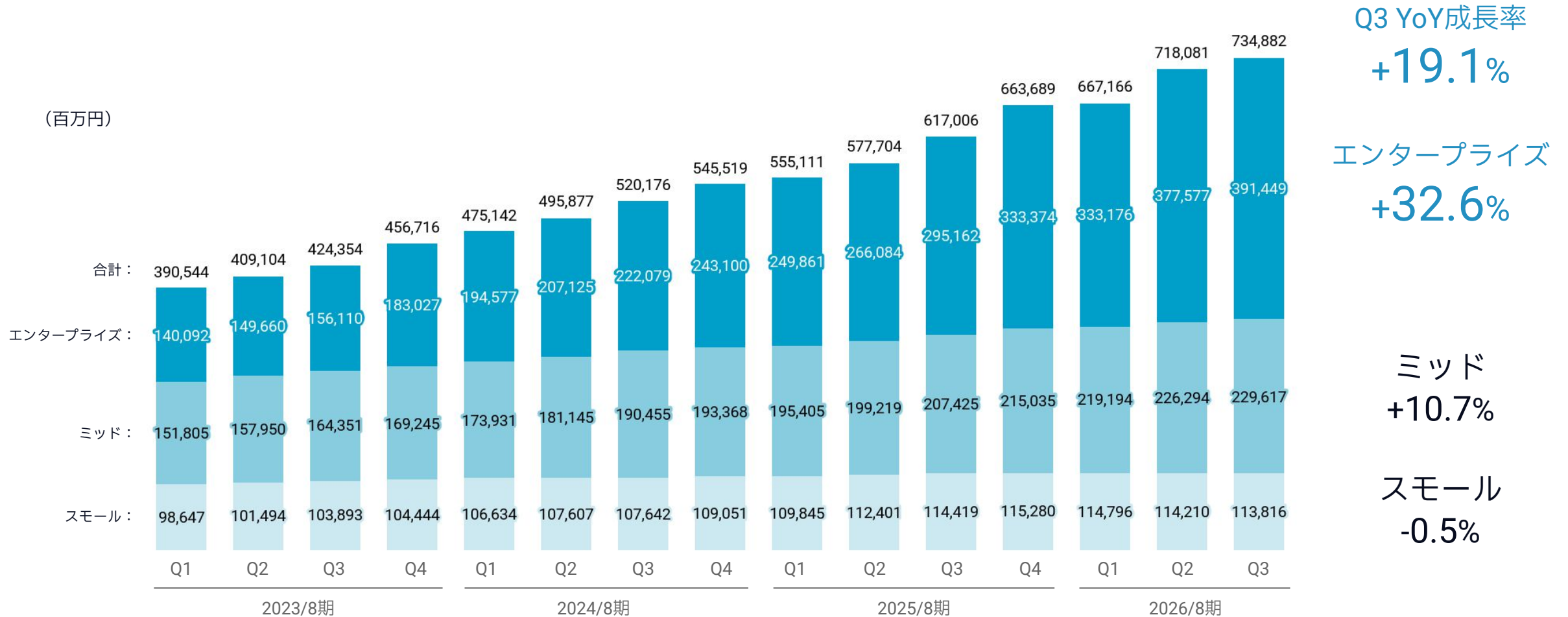
- ARRの実額(ストックベース)はQ3でYoY +12.4%の4,727百万円、四半期ARR純増額は49百万円で着地
- エンタープライズ\*1のARRは1,928百万円 (YoY+19.8%) で着地。前年同期 (2025/8期Q3) の大幅純増の反動がありつつも、引き続き全社のARR伸長を牽引



\*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

- Q3のライセンス数は、YoYで+19.1%の純増
- エンタープライズ\*<sup>1</sup>領域は、YoY+32.6%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



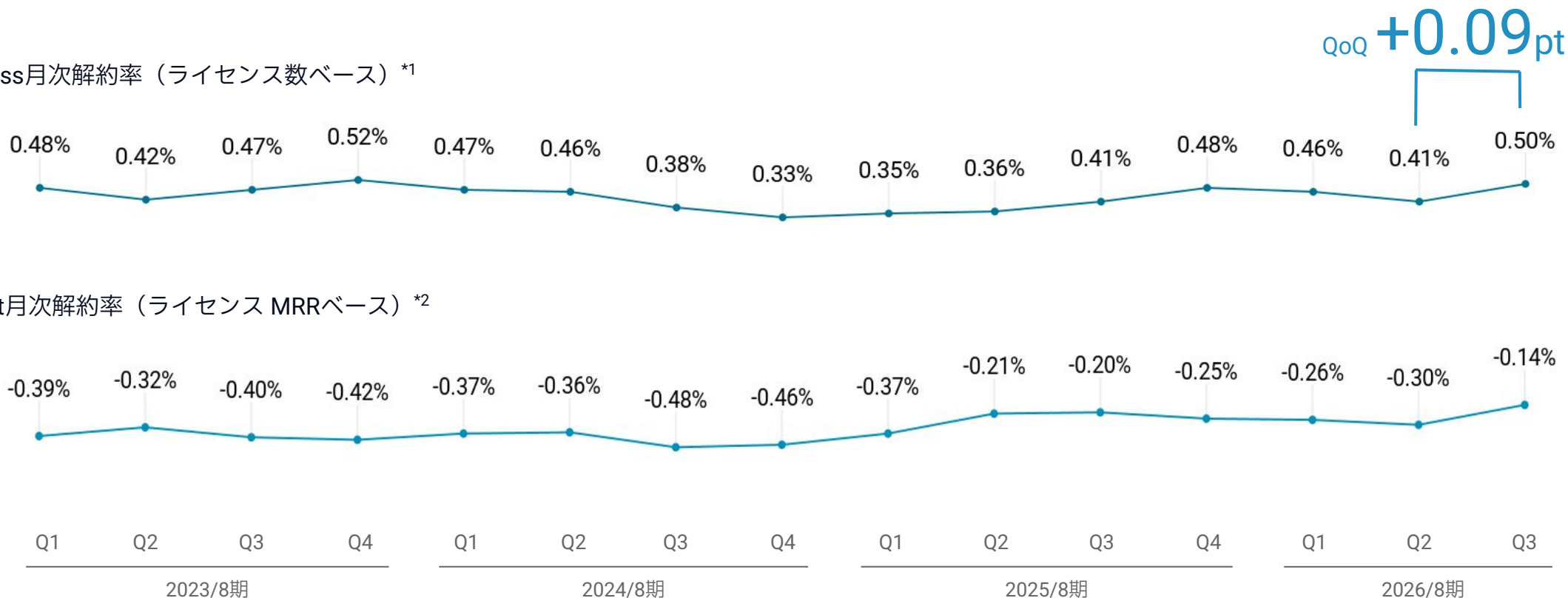
\*1 当社独自のセグメント分類。エンタープライズ：契約ライセンス数が1,000ライセンス以上の企業から構成されるセグメント、ミッド：契約ライセンス数が200～999ライセンスの企業から構成されるセグメント、スモール：契約ライセンス数が199ライセンス以下の企業から構成されるセグメント

# 解約率

- Gross月次解約率\*1は、解約削減の影響により前四半期比では若干増加するも想定の範囲内で、絶対値としては0.50%（年換算約6.0%）と引き続き低水準を維持
- Net月次解約率\*2は、-0.14%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）

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

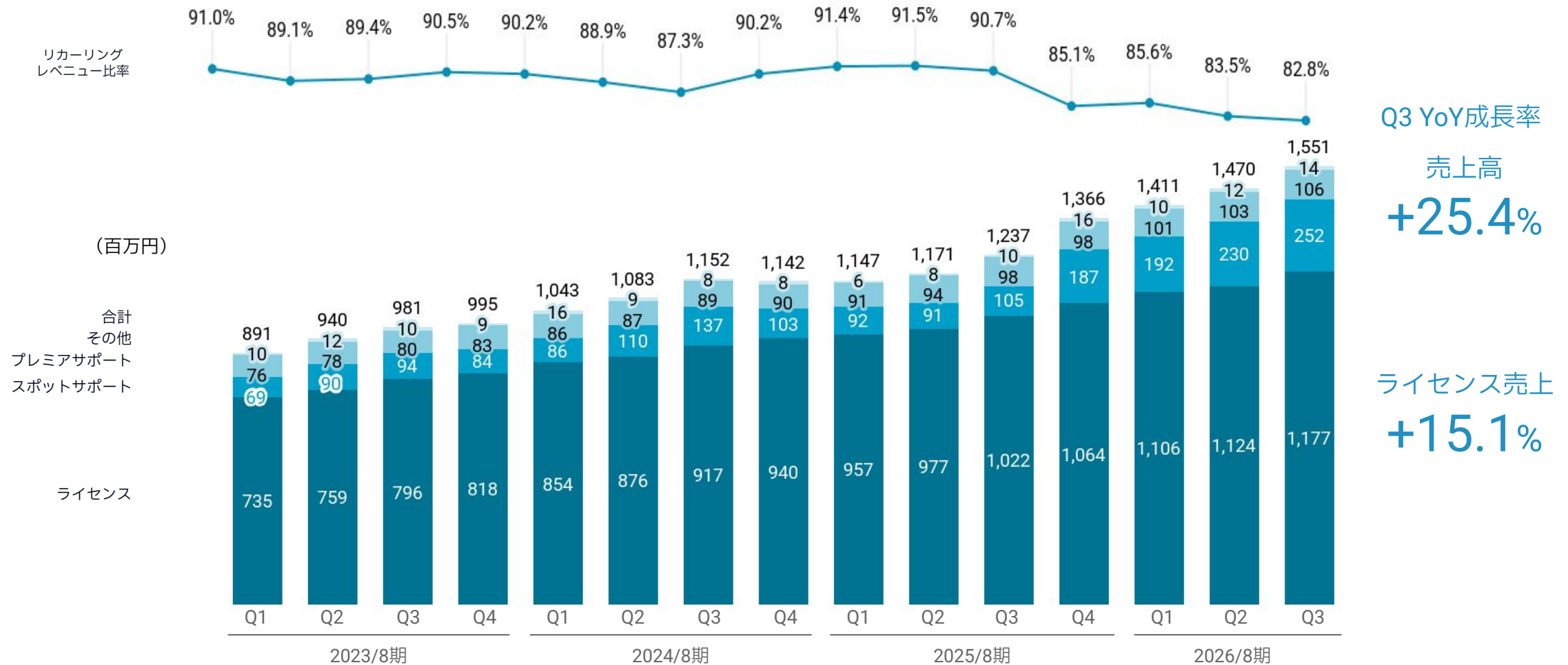


\*1 対象月の直近12ヵ月の期間中に解約・削減となったライセンス数÷同期間の開始時点のライセンス数。年間解約率を月次平均に換算して表記

\*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

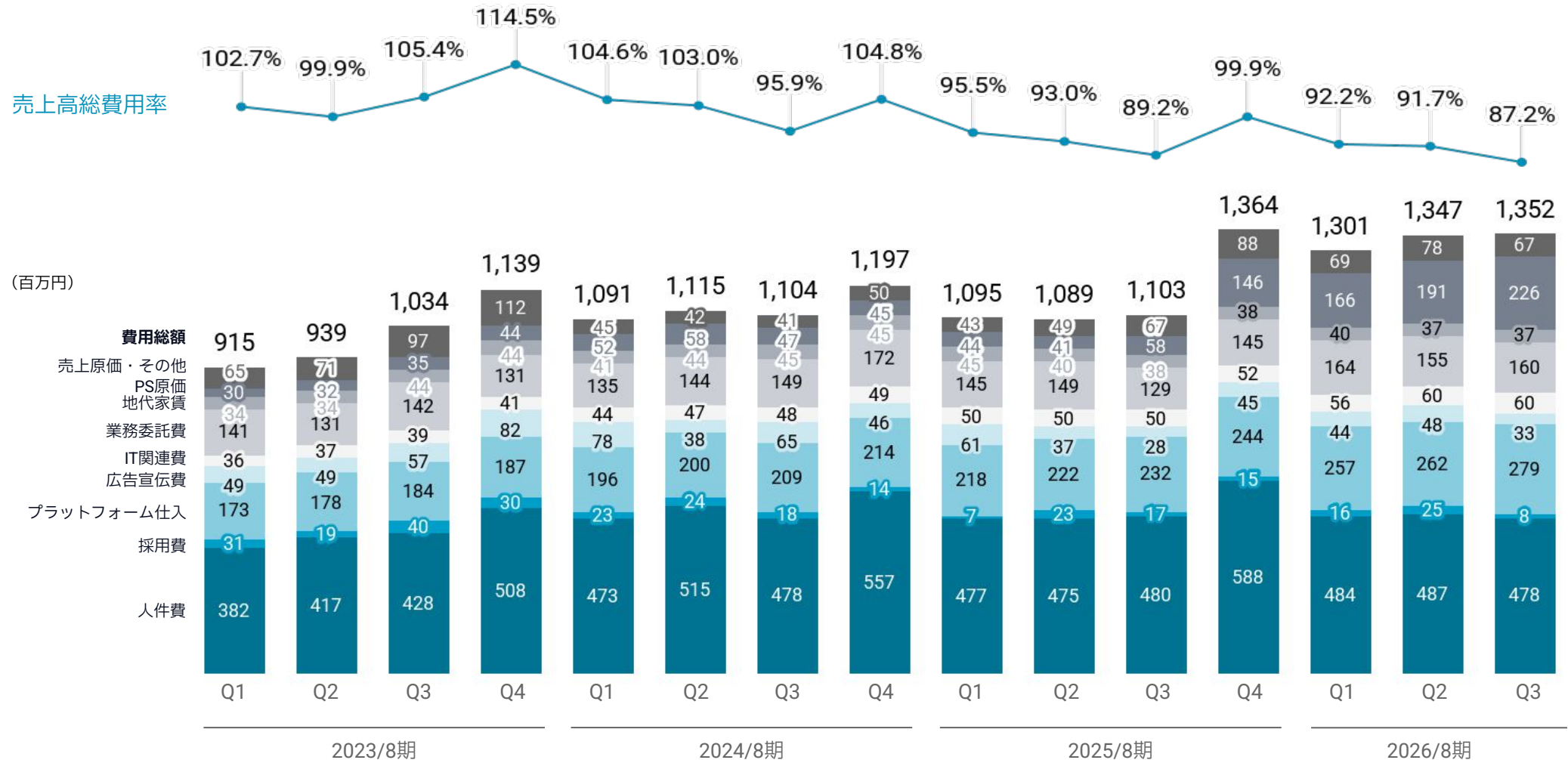
- Q3単独の売上高はYoY+25.4%と高い伸長を継続
- スポットサポート売上の伸長によりリカーリングレベニュー比率\*1は低下するも、ライセンス売上はYoY+15.1%と順調に伸長



\*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。

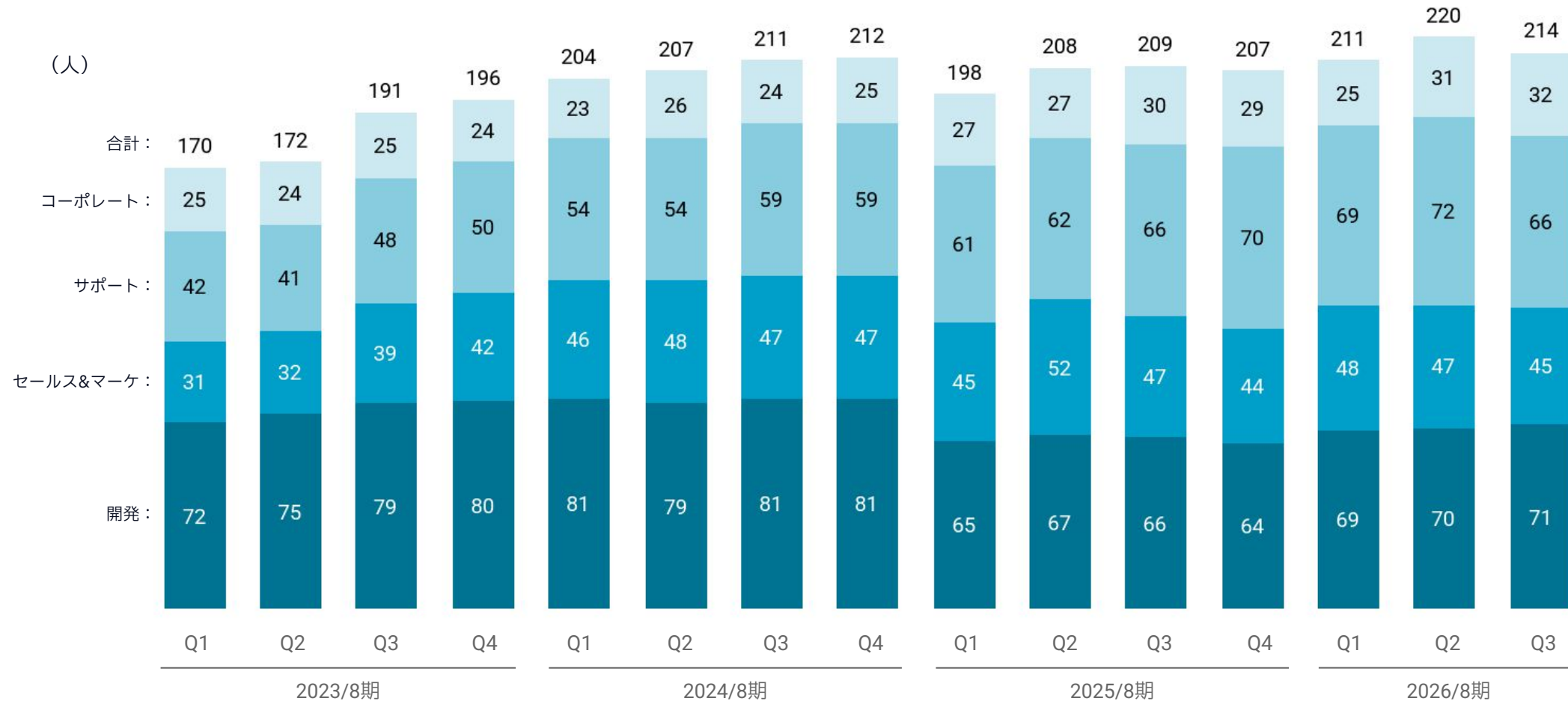
# コスト構造

- エンタープライズ領域への注力に伴い、導入支援コスト(業務委託費・PS原価)が増加傾向にあるも、全体としての売上高総費用率は、過去3年で最低水準となる87.2% (YoY -2.0pt) に改善



# 従業員数

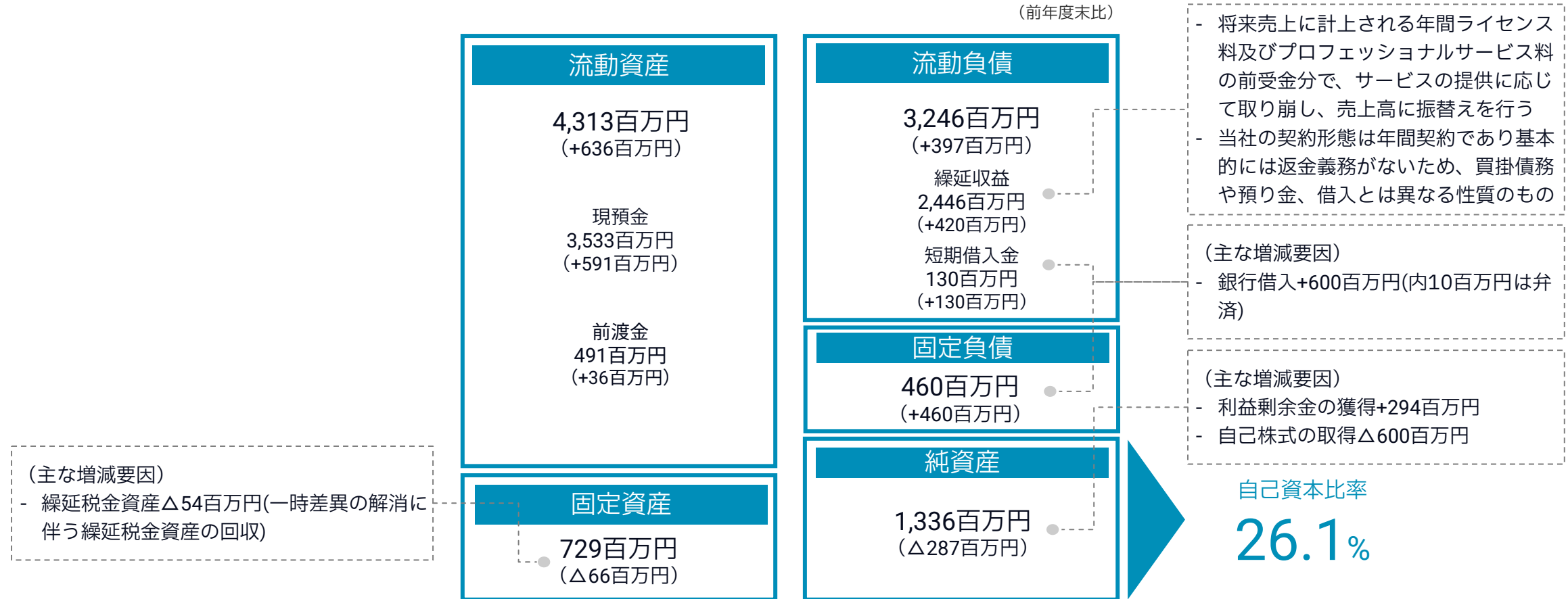
- 連結全社での従業員数\*1はYoYで+5名(+2.4%)、QoQで-6名(-2.7%)
- AI活用による業務効率化を進め、人員増は小幅に留まる形を継続



\*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

## 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26.1%と健全な財務基盤を維持



## Appendix 02 「SaaSの死」 議論と当社の位置づけ(再掲)

# 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



<https://www.youtube.com/watch?v=JPhX7jqmwoY>



# 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

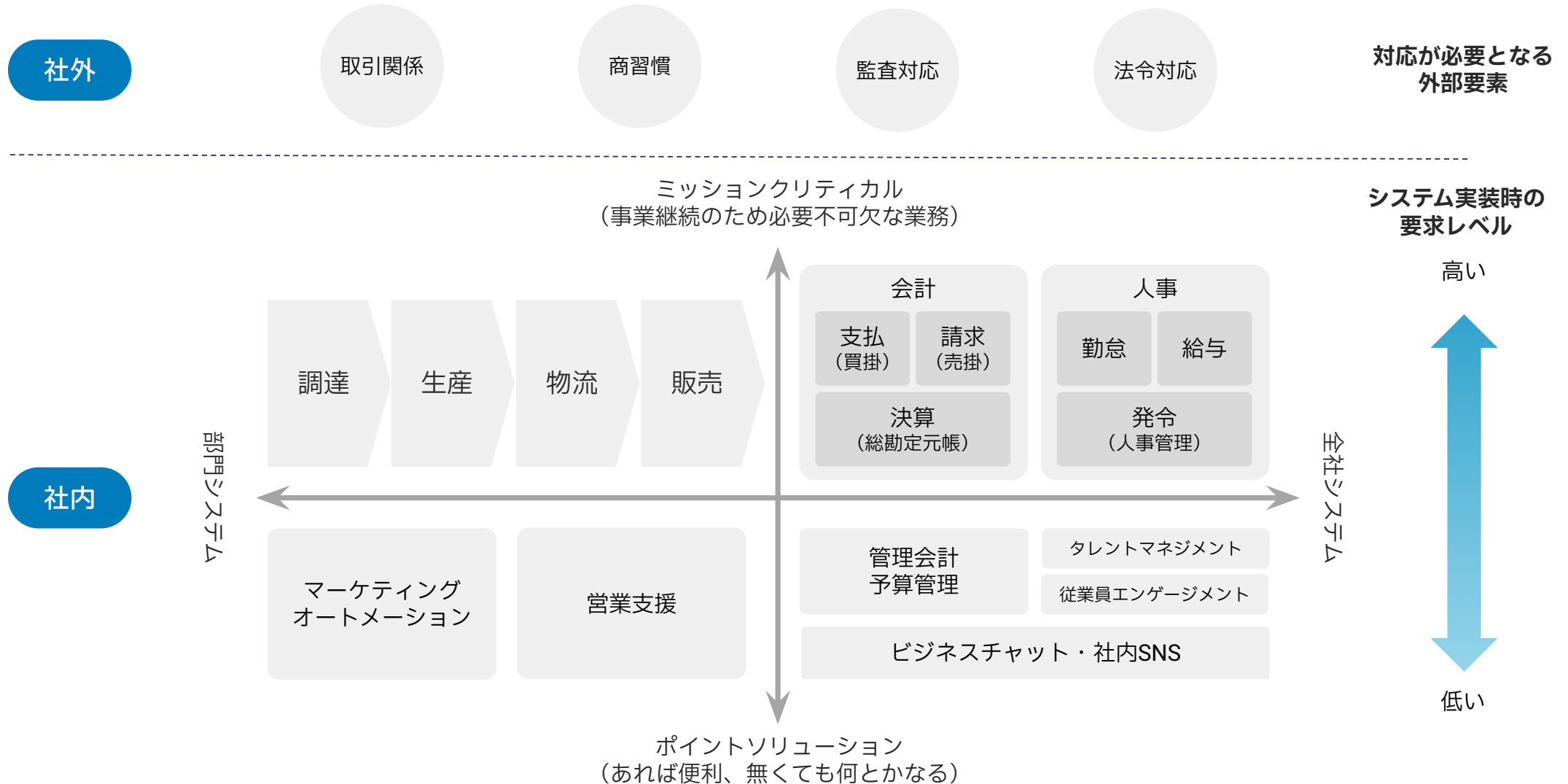
単なる「ツール」ではなく、事業継続のため止めることが許されない**「ミッションクリティカル」業務**や、大企業固有の複雑な制度設計を前提とする仕組み化など、高難度な課題やプロセスを支える

### 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

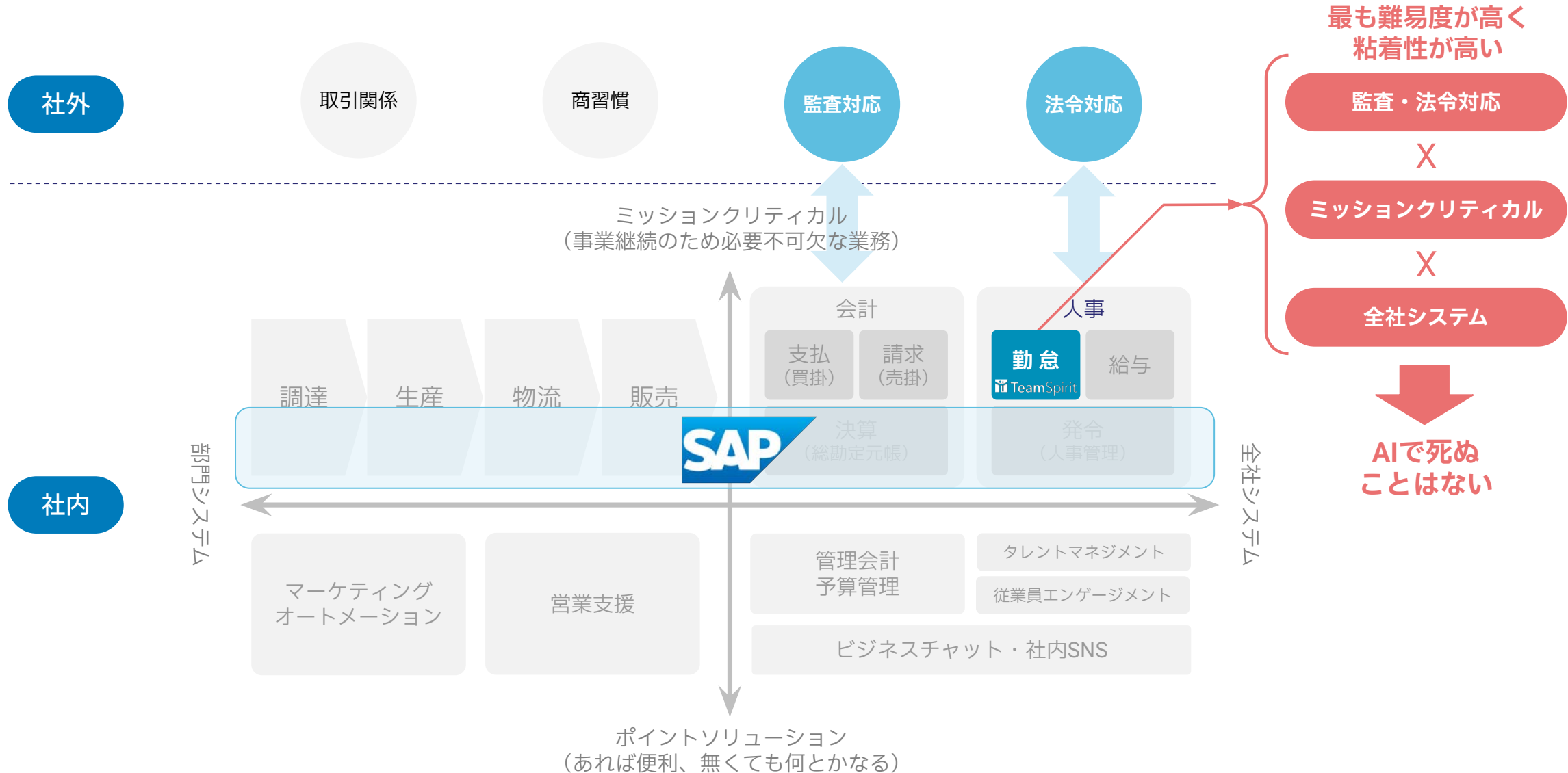
# よくいただくご質問テーマ「SaaSの死」に対するご説明 (3/4)

「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 03 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 (1/10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70万人）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

「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)



# ビジネスモデル (1) 事業の内容 (2/10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70万人）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)



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 (3/10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70万人）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

## 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

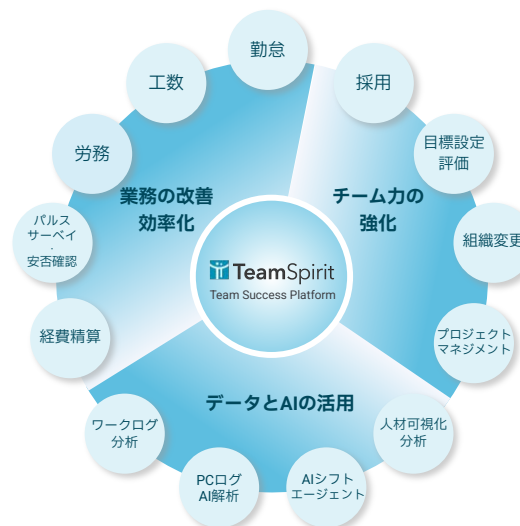
働くを変え、  
チームの力を解き放つ

#### 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



# ビジネスモデル (1) 事業の内容 (4/10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70万人）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

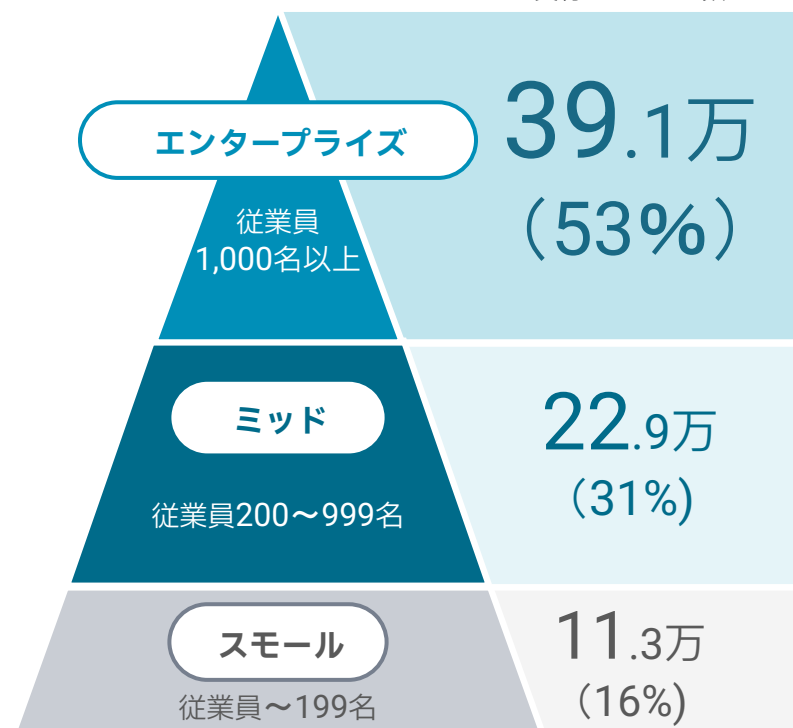
同時に持続的成長に向けマル  
チプロダクト化を推進中です

## 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 (5/10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70万人）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

## 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 (6/10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70万人）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

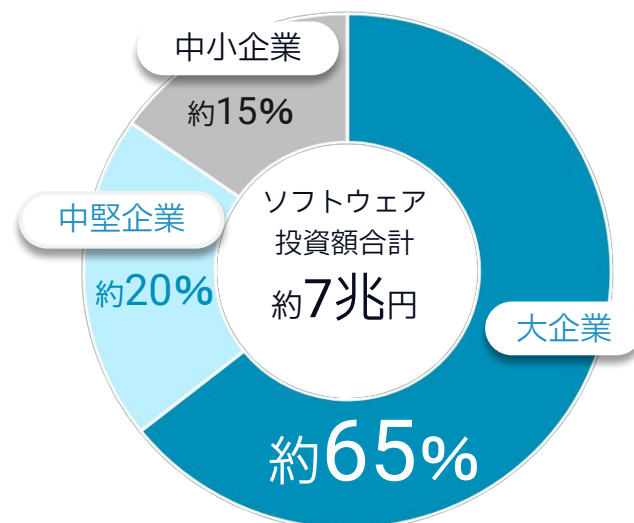
同時に持続的成長に向けマル  
チプロダクト化を推進中です

## 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

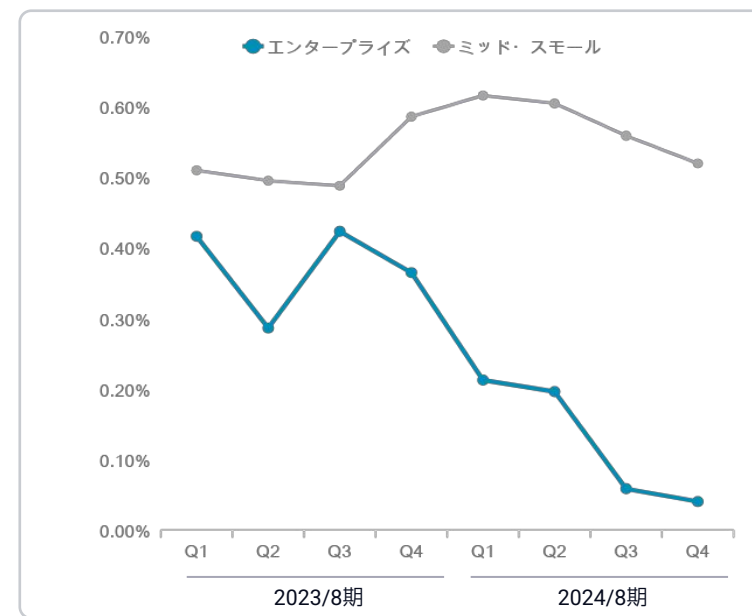
### 大きなIT投資予算規模

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 (7/10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70万人）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

従業員の皆さまが毎日触れる「ファーストスクリーン」という特性を業務体験に活かす

### TeamSpirit 安否確認



### TeamSpirit パルスサーベイ



# ビジネスモデル (1) 事業の内容 (8/10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70万人）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

ご要望の多かった労務管理リリースで勤怠管理との「Oneプラットフォーム化」を実現

### 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

### カバーする業務領域



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貫管理し、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  
荷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。

# ビジネスモデル (1) 事業の内容 (9/10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70万人）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

「スキル・評価」の人的資本データと「勤怠・工数」の行動データを統合し事業成長に活かす

### TeamSpirit タレントマネジメント

個人の能力と働きを事業の成長原資へと変える、現場志向タレントマネジメント。  
勤怠・工数に裏打ちされたスキルと評価の連携により、根拠に基づいた適材適所や  
能力開発を通じ、力強い事業成長を実現



### カバーする業務領域



# ビジネスモデル (1) 事業の内容 (10/10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70万人）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

厳格化する法的制約を前提としたAIシフト編成により、組織のガバナンスと効率化を支援

### 労基法改正によるシフト編成要件への影響

法改正による「健康確保」と「働き方の柔軟性」の両立は、シフト編成の制約を増大させ、従来の手法では法的整合性の担保が困難となり、管理工数の大幅な増加が予想される

#### ✓ 14日以上連続勤務の禁止

14日連続勤務を禁止し、隔週休日の取得を義務化

#### ✓ 勤務間インターバル制度の導入

終業から翌日始業までに一定の休息時間を強制確保

#### ✓ 「法定休日」の事前特定義務

休日をあらかじめ指定し、適正な休息日を固定化

### TeamSpirit AIシフトエージェント

AIでシフト編成業務を効率化と高度化  
労基法改正により見込まれるシフト編成要件の厳格化にも対応



2026年8月リリース予定

## 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)

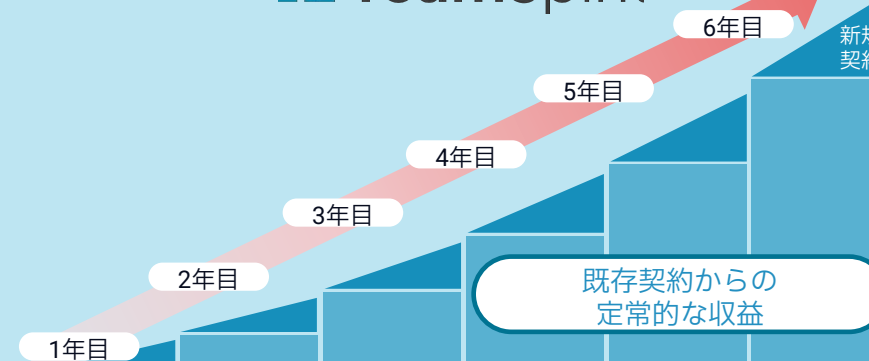
既存のITプレーヤー



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)

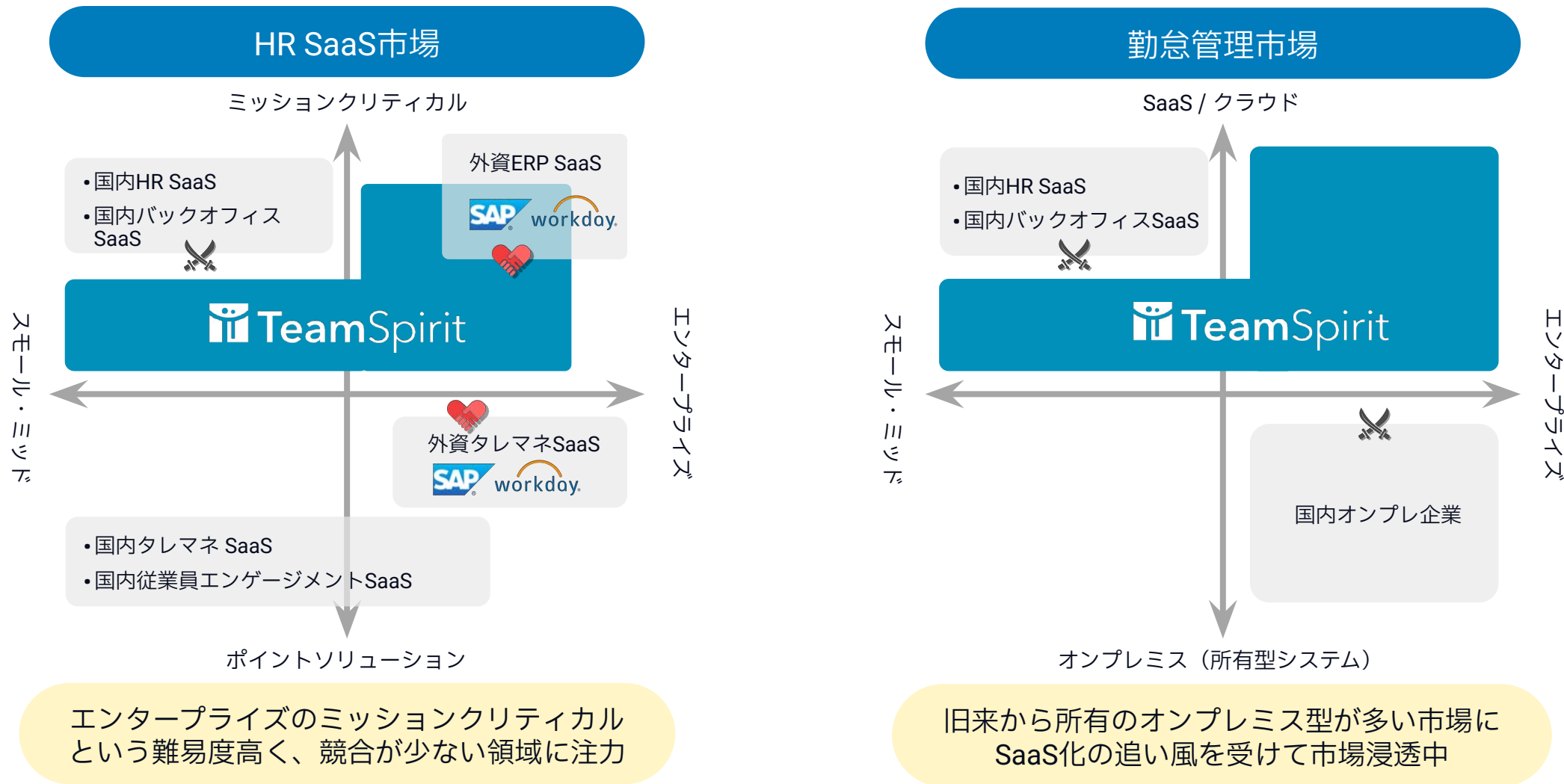
解約率が極めて低い  
(例えば、直近期実績は月次0.48%)

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出資が、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



# 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)

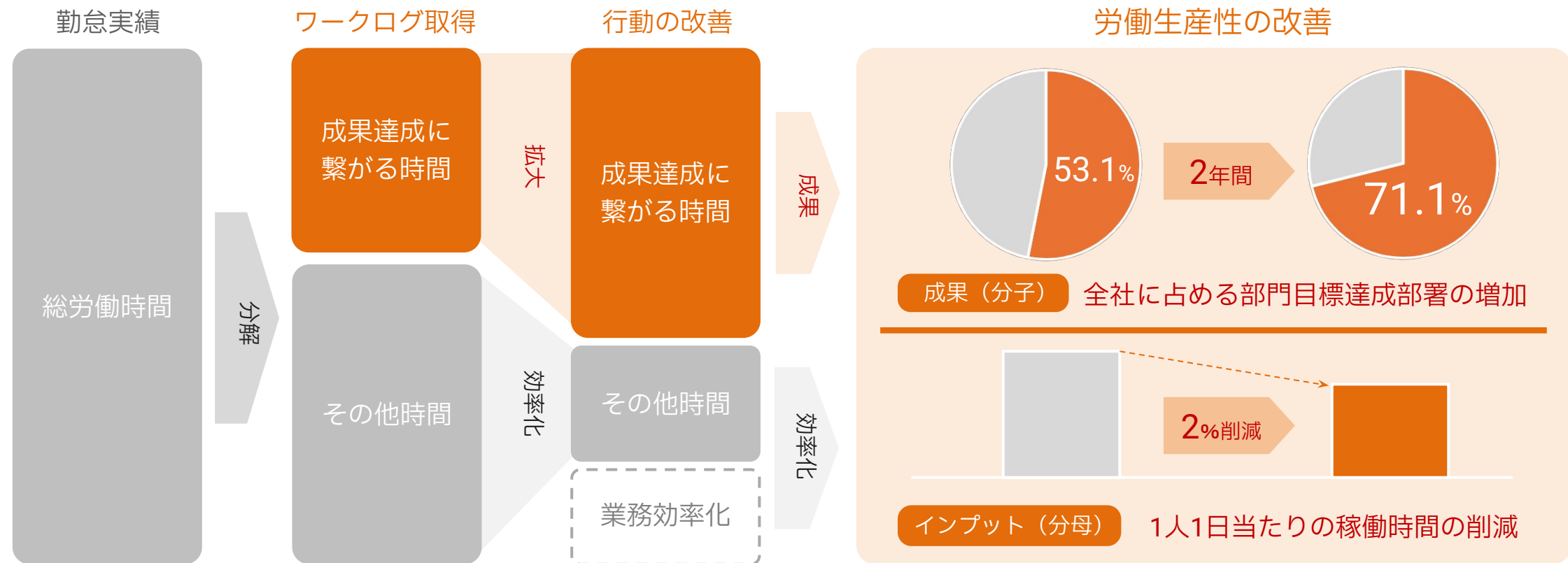


競合他社の範囲

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>

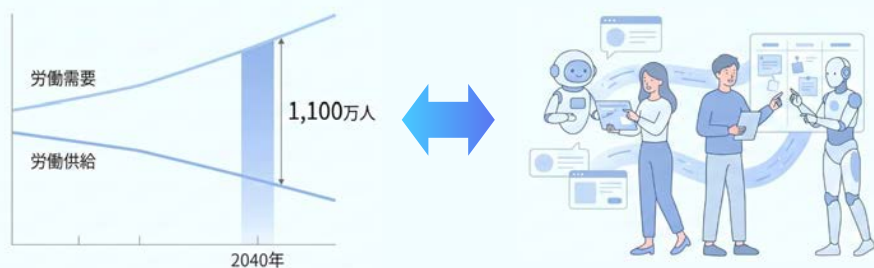
出典：「労基法大改正 戦略レポート」IU組織研究機構 松井勇策氏 を参考に当社で作成

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

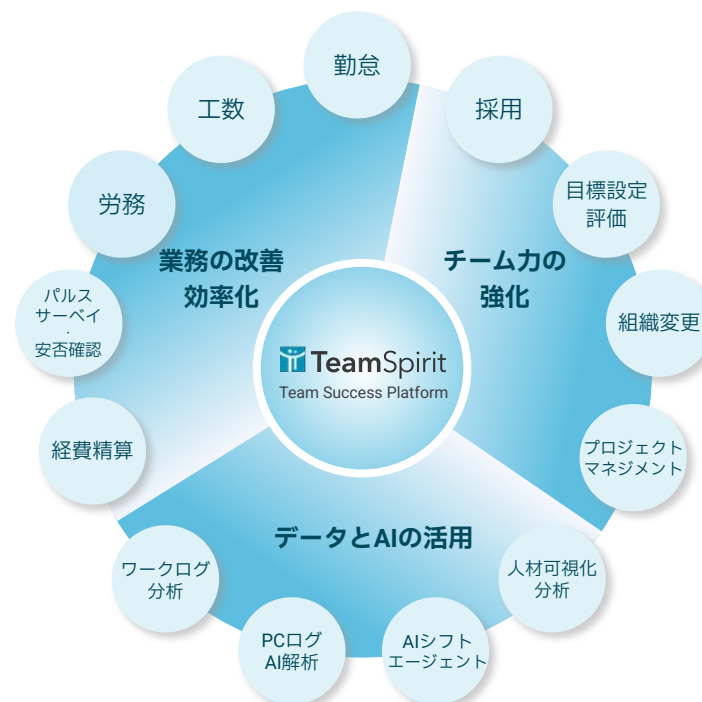
働くを変え、  
チームの力を解き放つ

### 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



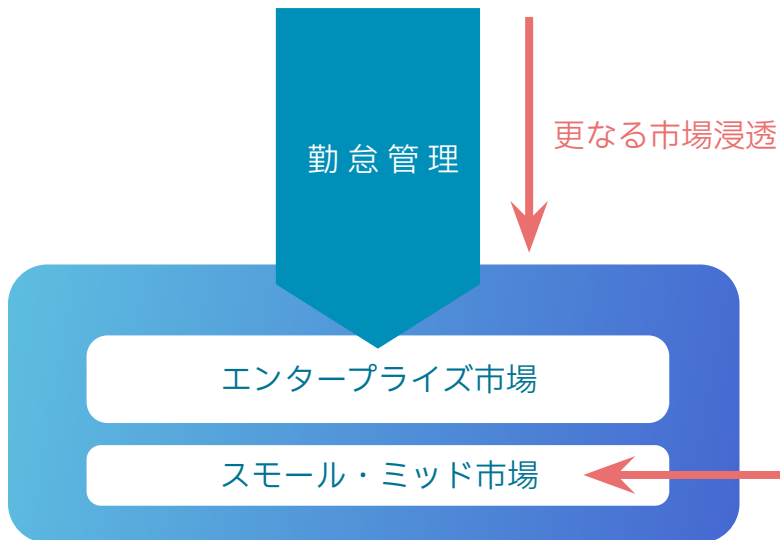
# チームスピリットの基本戦略

— 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



— 何を売るのが —

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



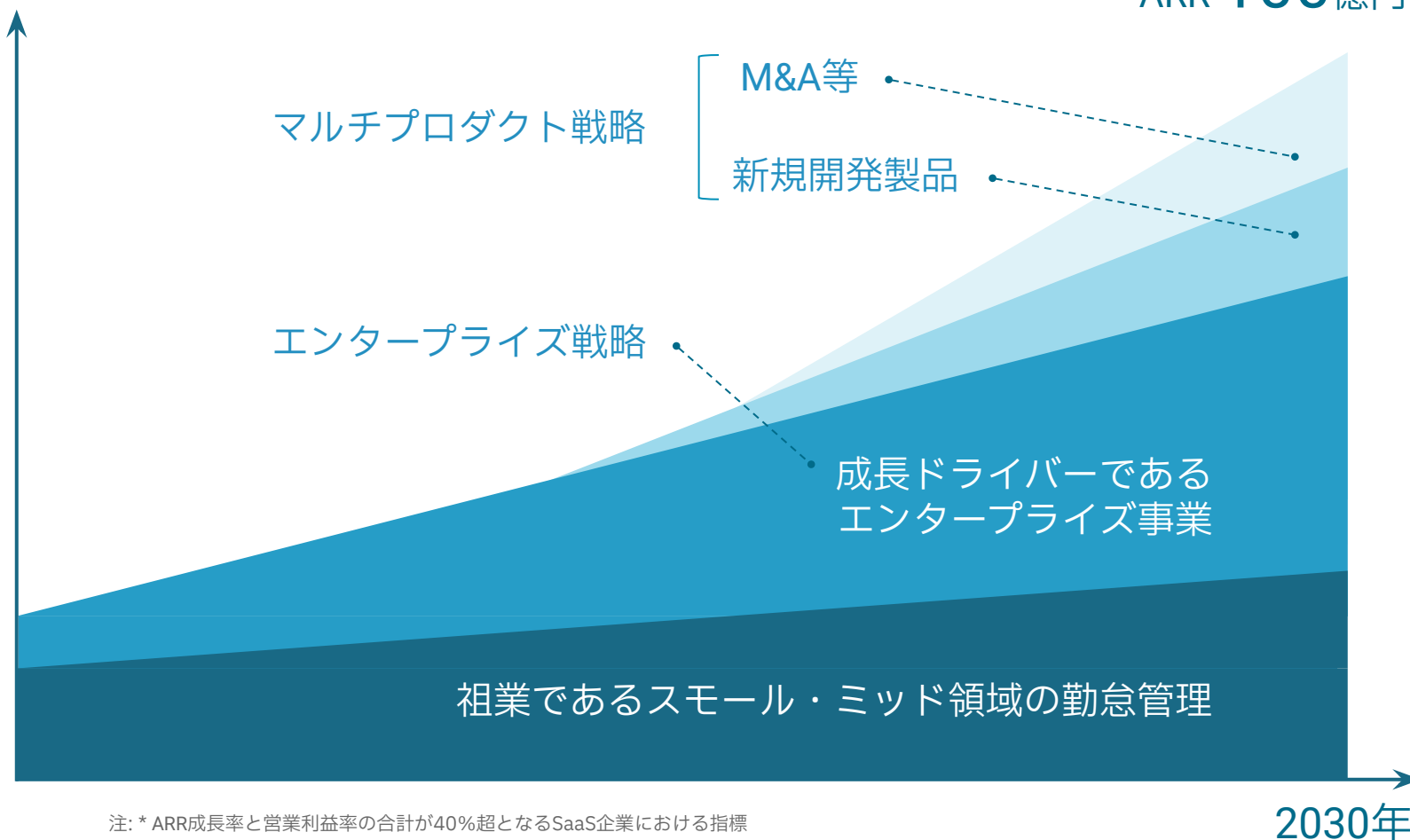
マルチプロダクトを  
スモール・ミッド市場の  
既存顧客を中心に販売展開

# 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

ARR 100億円

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「揺るがない二ーズ」

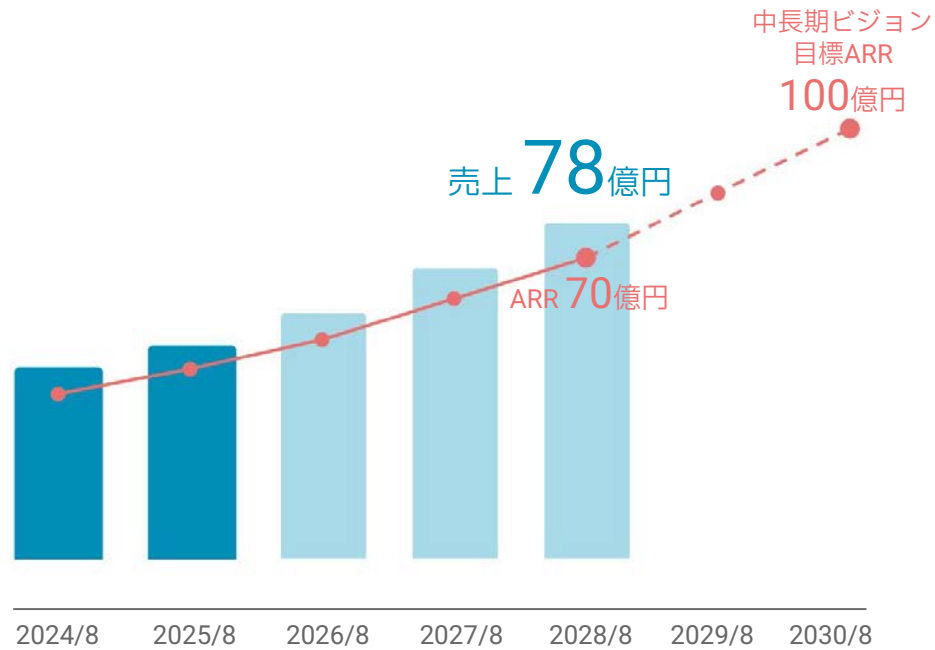
- ・ 40年ぶりといわれる労働基準法の大改正に向けた積極対応

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

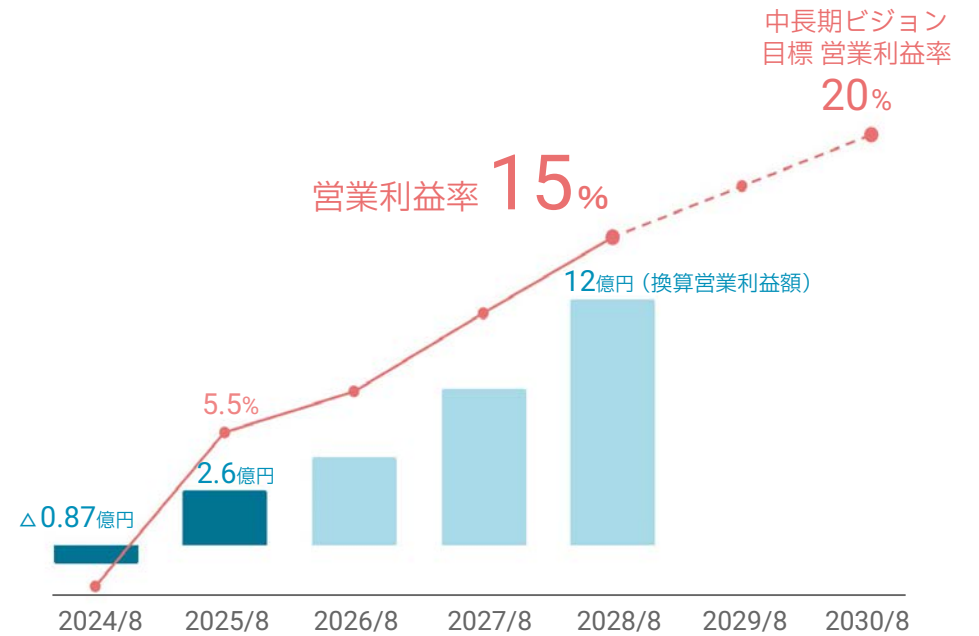
# チームスピリットの成長戦略：中期経営計画（3ヵ年）

中長期ビジョン達成に向けたマイルストーンとして、3ヵ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

|                            | 2024/8期        | 2025/8期        |      | 2026/8期                      |            |
|----------------------------|----------------|----------------|------|------------------------------|------------|
| (百万円、別記ある場合を除く)            | 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<br>(営業利益率)            | △87<br>(△2.0%) | 269<br>(5.5%)  | -    | 430<br>(7.5%)                | +59%       |
| 当期純利益*                     | △180           | 362            | -    | 320                          | △12%       |
| (参考) 税効果見直し影響を<br>除いた当期純利益 | △180           | 253            | -    | 320                          | +26%       |
| ARR<br>(ARR純増)             | 3,836<br>(479) | 4,414<br>(578) | +15% | 5,000 ~ 5,100<br>(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<br>(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<br>(年間解約率を月次平均に換算して表記)                                                                               |
|      | Net解約率<br>(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）<br>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<br>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<br>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）<br>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）<br>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）                            |

