

2026
Q4

2026年8月期 通期

決算説明資料

（事業計画及び成長可能性に関する事項のアップデート）

東証グロース：4397

株式会社チームスピリット

2026年10月14日



2026年8月期 通期 決算説明資料

2026年8月期 通期 エグゼクティブサマリー	-----	3
01 2026年8月期 通期 財務実績	-----	4
02 経営戦略アップデート 及び 2027年8月期 通期 業績予想	-----	13
03 財務戦略 及び 株主還元策等アップデート	-----	34

Appendix

- 01 2026年8月期 通期実績の詳細
- 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

2026年8月期 通期 エグゼクティブサマリー

売上・利益とも期初予想を上回る過去最大の増収・増益を達成

1 ARR純増額は過去最大の四半期純増を更新し、期末の累計ARRは50億円の大台を突破

- 第3四半期からのSalesforce社セキュリティ強化の影響は残っているものの、初期的な「ショック状況」は脱した
- 第4四半期単独のARR純増額は過去最大額を更新し、期末の累計ARR実額は50億円の大台を突破

2 売上高・営業利益はともに通期予想値を上回り着地

- 通期売上高は60億円を突破し、前年同期比で+23.5%、通期予想を約7%上回って着地
- 営業利益は4.6億円、前年同期比1.7倍で伸長し、通期予想を約8%上回って着地

3 2027年8月期業績予想は、攻守両面での投資を実施しつつ、増収増益トレンドを維持

- Salesforce社セキュリティ強化の影響は当面続く見込みで、ARRや売上高の伸長ペースは、やや保守的な水準とする
- 将来の売上・利益伸長の加速を目指し、攻守両面を意識した投資を実行しつつも、増収増益トレンドは維持する

4 自己株式取得プログラムを導入、初回は通期の好業績を受け1.5億円規模で実施

- 通期の好業績と、今後将来に向けた安定的な売上・利益拡大見込みを受けて、自社株取得プログラムを導入する
- 初回は、1.5億円（45万株）規模（自己株式を除く発行済株式総数対比：2.96%）で実施

01

2026年8月期 通期 財務実績

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

参考: Salesforce社によるセキュリティ強化の強制適用開始

再掲

6

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）

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情報

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/特権ユーザー向けのフィッシング耐性 MFA 厳格化。従来の MFA 設定に加え、管理者/特権ユーザー向けのフィッシング耐性 MFA 厳格化が適用されます。	Salesforce: 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 6 月 15 日から 22 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 本番環境: 2026 年 7 月 13 日から 20 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	ユーザーのログイン時に、時間ベースのステップアップ認証が適用されます。従来のステップアップ認証に加え、時間ベースのステップアップ認証が適用されます。	本番環境: 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 6 月 22 日から 29 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、ステップアップ認証が適用されます。従来のステップアップ認証に加え、異常な動作が検出された場合にステップアップ認証が適用されます。	本番環境: 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 6 月 22 日から 29 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	トランザクションセキュリティポリシーの強化。従来のセキュリティポリシーに加え、トランザクションセキュリティポリシーの強化が適用されます。	本番環境: 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 6 月 22 日から 29 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[こちら](#)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://success.salesforce.com/article/NAI-001221>

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

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

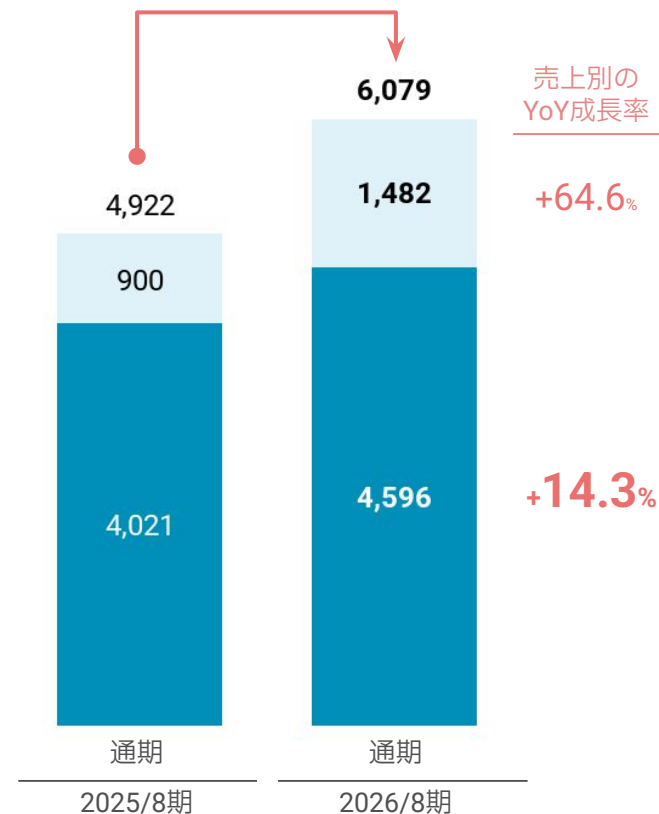
四半期推移

(百万円)



通期

YoY成長率 +23.5%

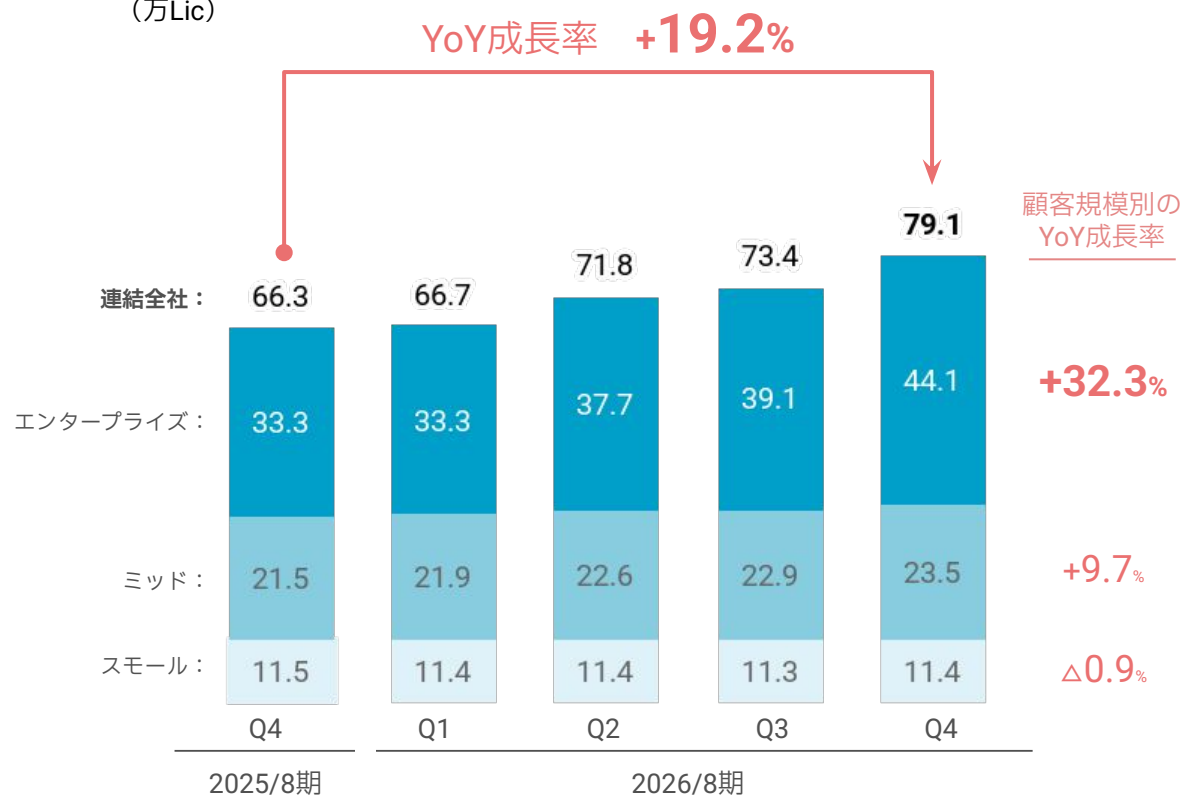


ライセンス数 及び ARR（年間経常収益） 推移

- 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

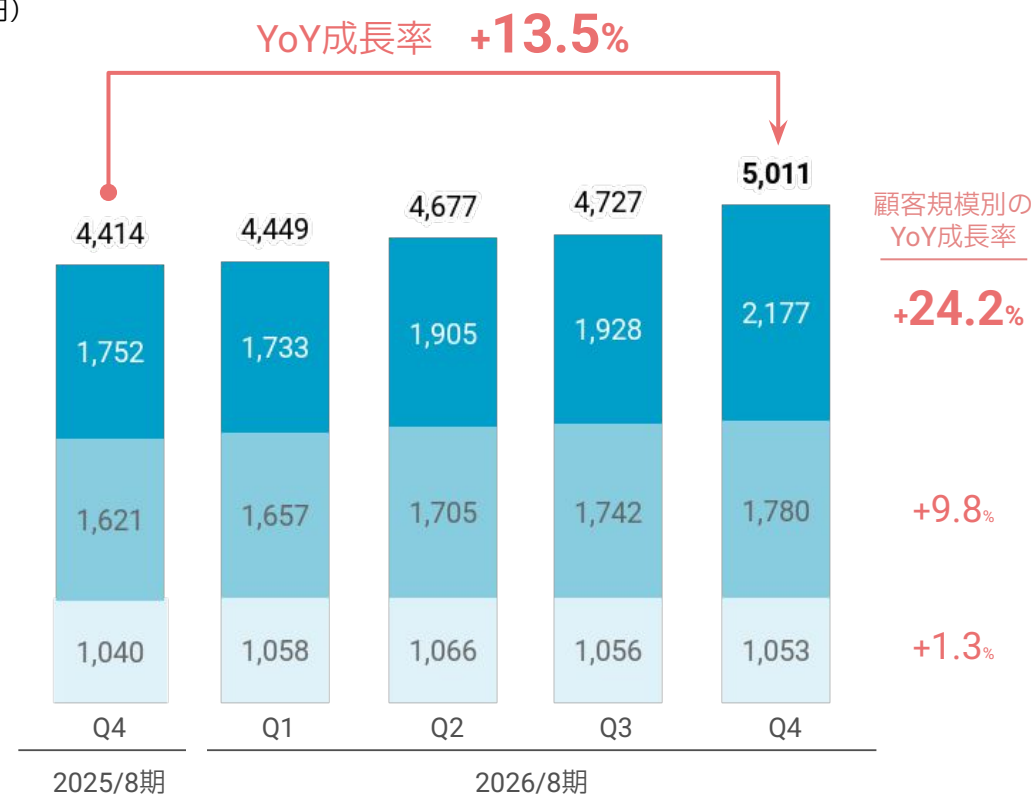
ライセンス数

(万Lic)



ARR

(百万円)

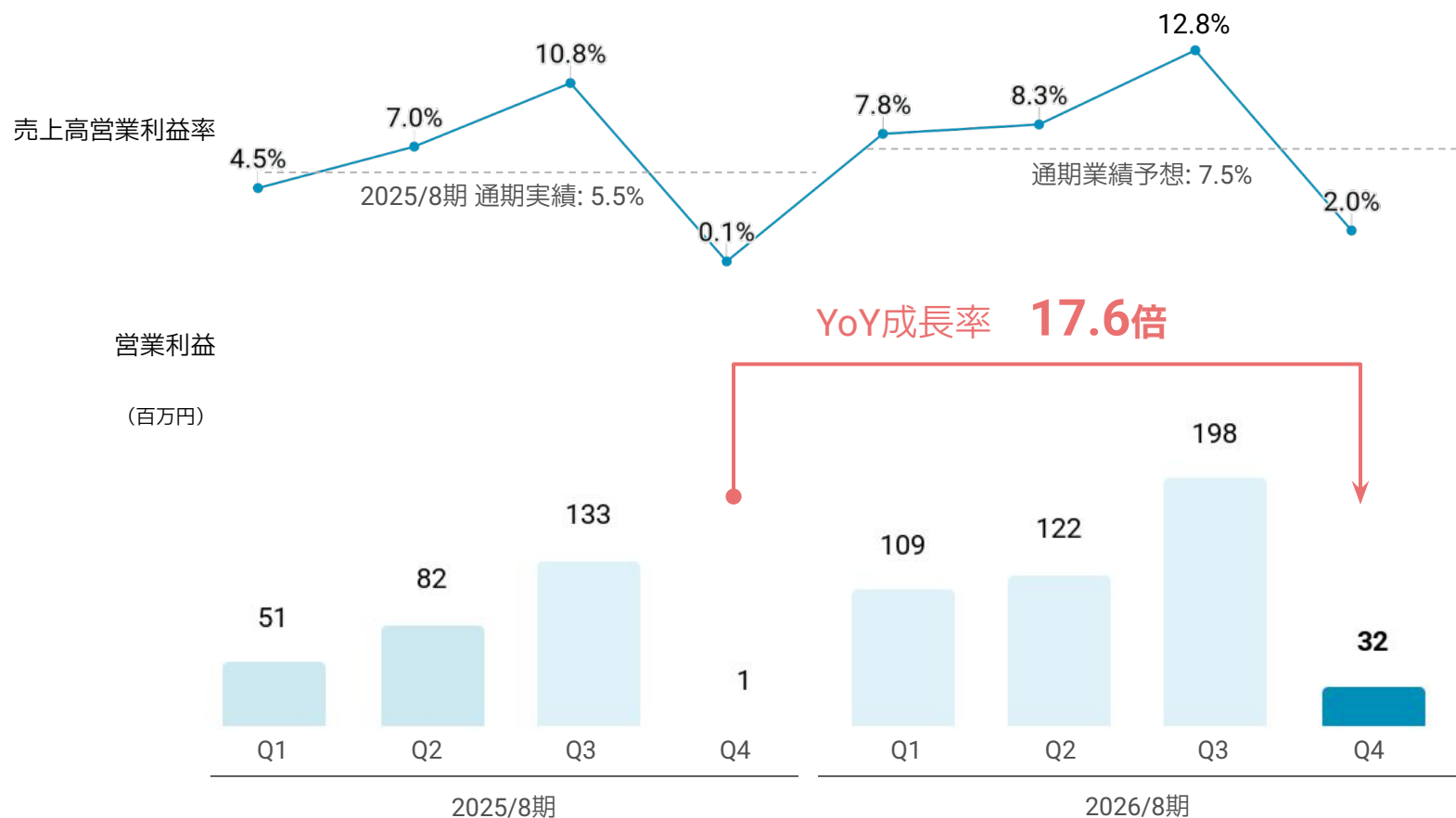


*1 1社当たりの契約ライセンス数による顧客セグメントの定義は次の通り エンタープライズ：1,000ライセンス以上 ミッド：200～999ライセンス スモール：199ライセンス以下

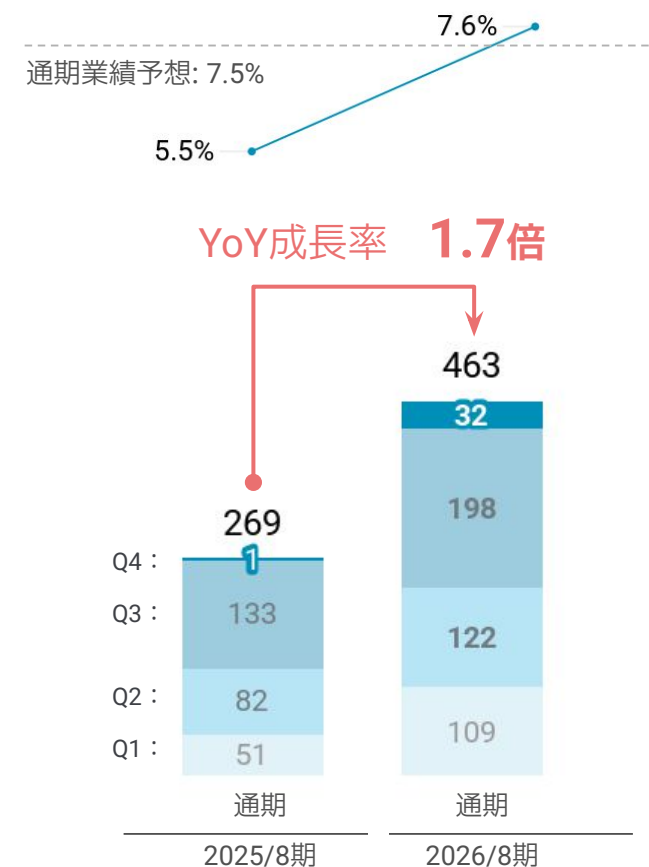
営業利益 及び 営業利益率推移

- 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



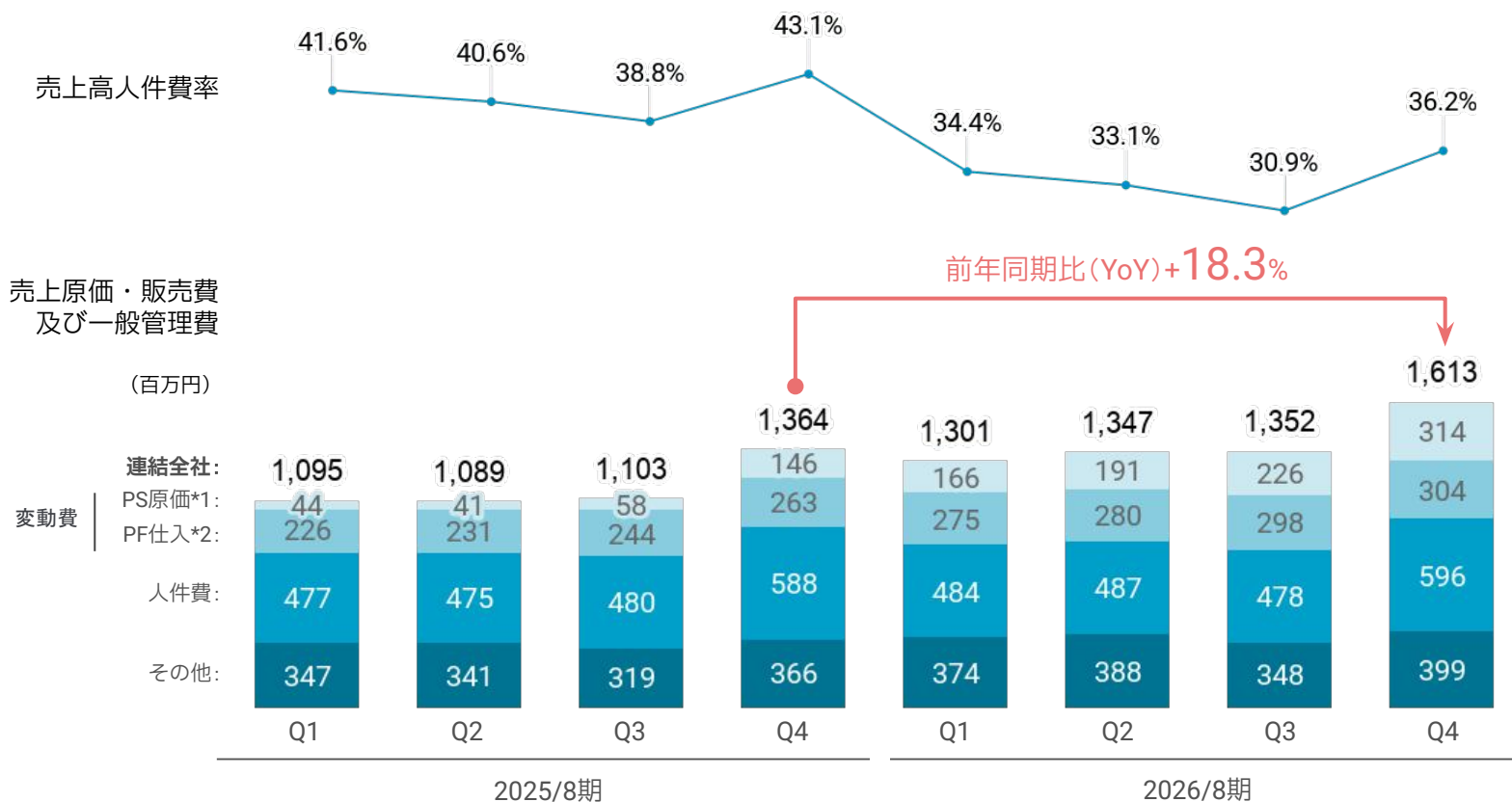
コスト推移

11

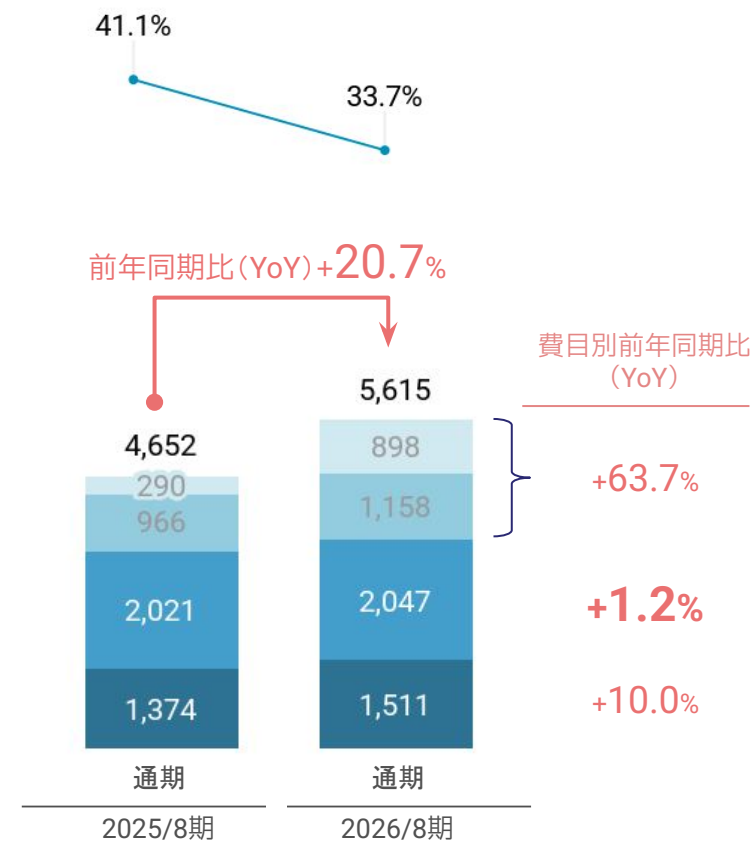
TeamSpirit

- 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



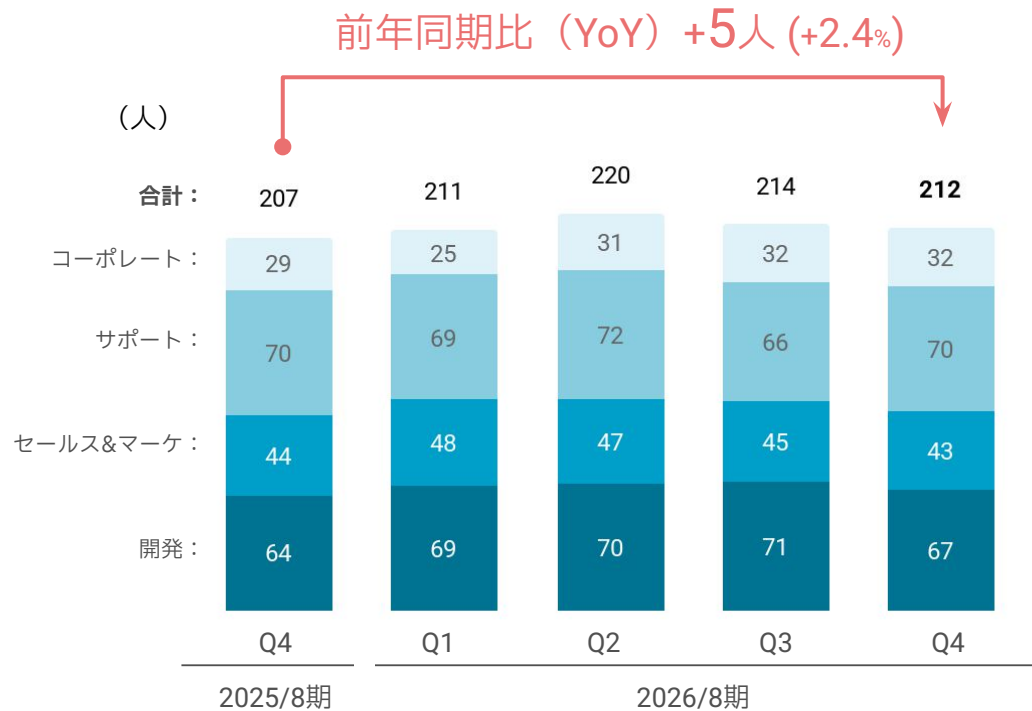
*1 プロフェッショナルサービス原価 プロフェッショナルサービス売上に対応する原価であり、主として導入パートナーに対する業務委託費

*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

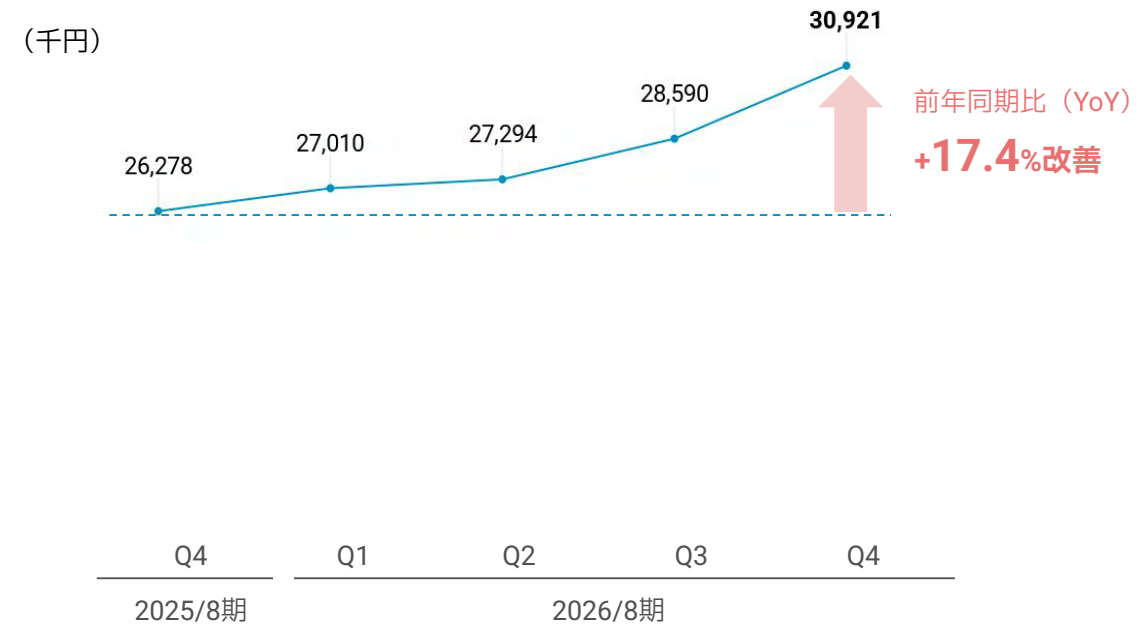
従業員数 及び 一人当たり売上高推移

- 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

02

経営戦略アップデート 及び 2027年8月期 通期 業績予想

チームスピリットの事業概要

14

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

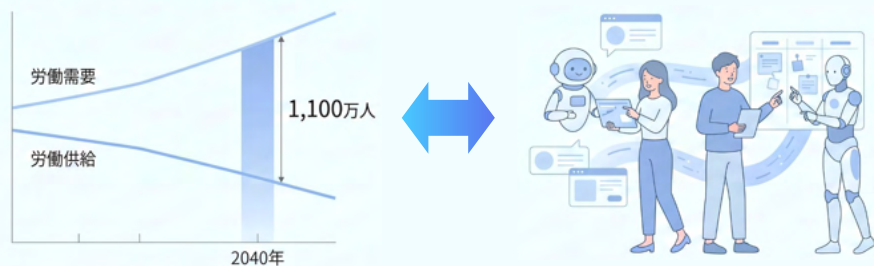
チームスピリットが目指す未来と提供する製品と価値

15

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

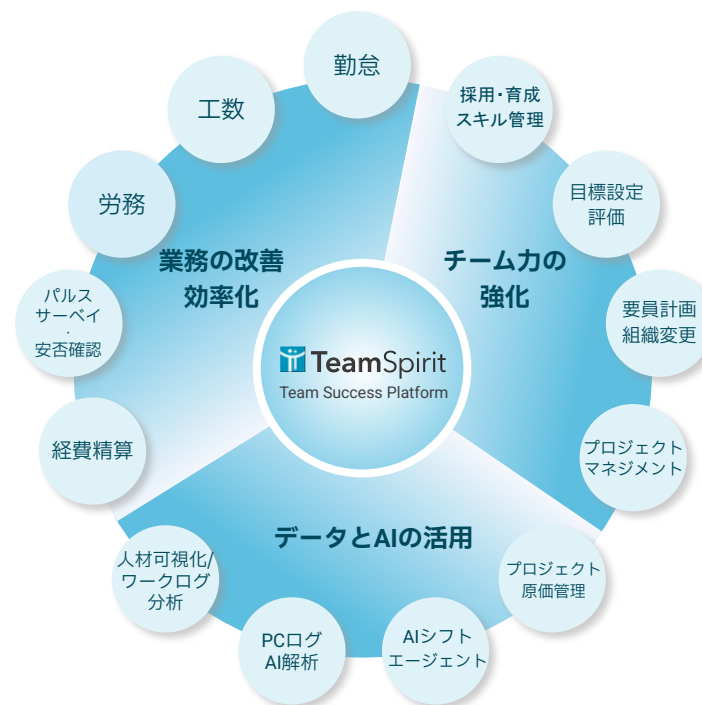
働くを変え、
チームの力を解き放つ

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

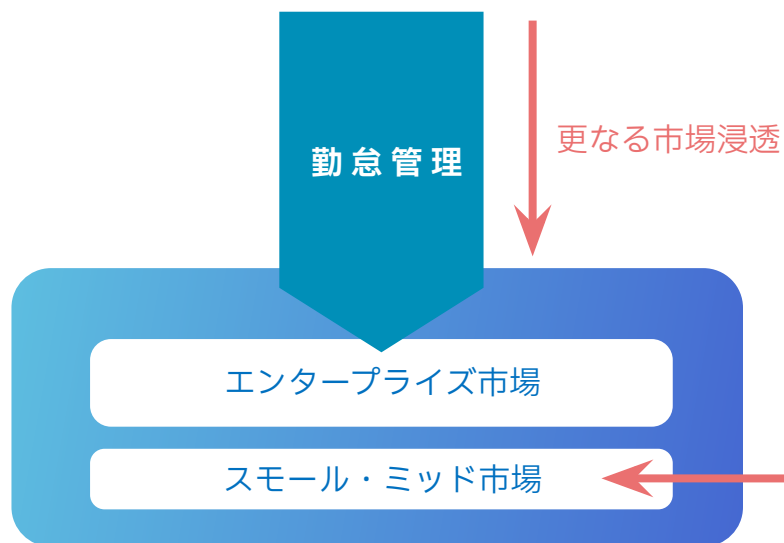
働く人とAIの協働をチームの力として最大化するSaaSを
Team Success Platformとして提供します



— 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



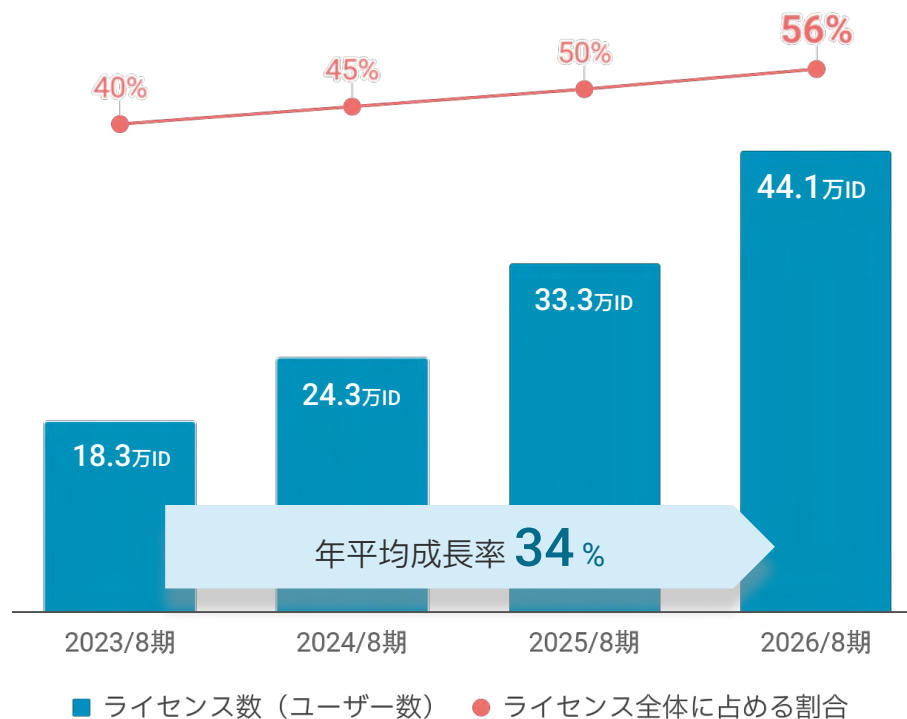
マルチプロダクトを
スモール・ミッド市場の
既存顧客を中心に販売展開

エンタープライズ戦略の進捗 ~ライセンス数とARRの成長~

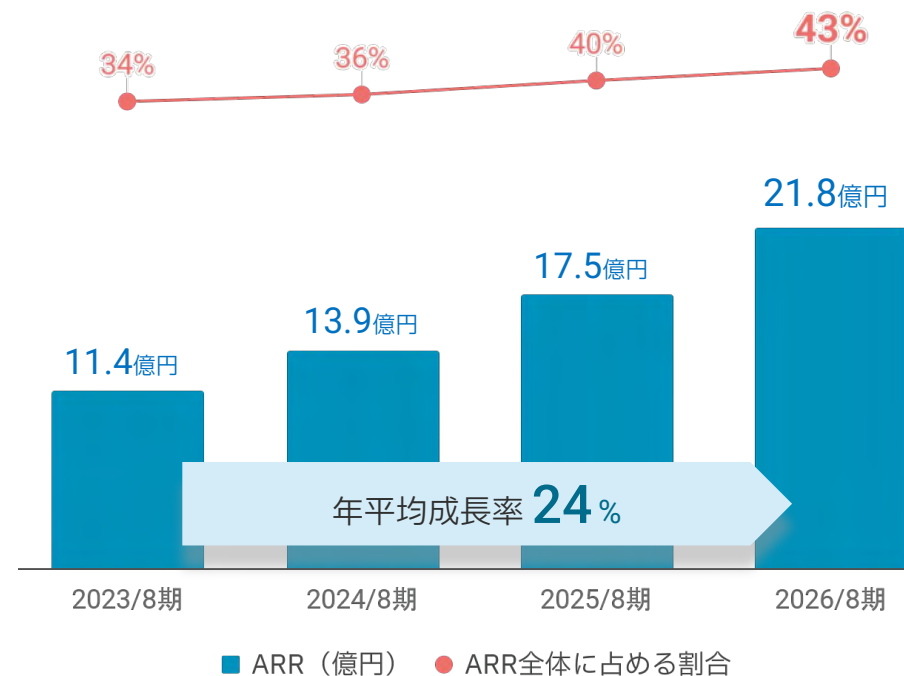
17

TeamSpirit

ライセンス数の成長



ARRの成長

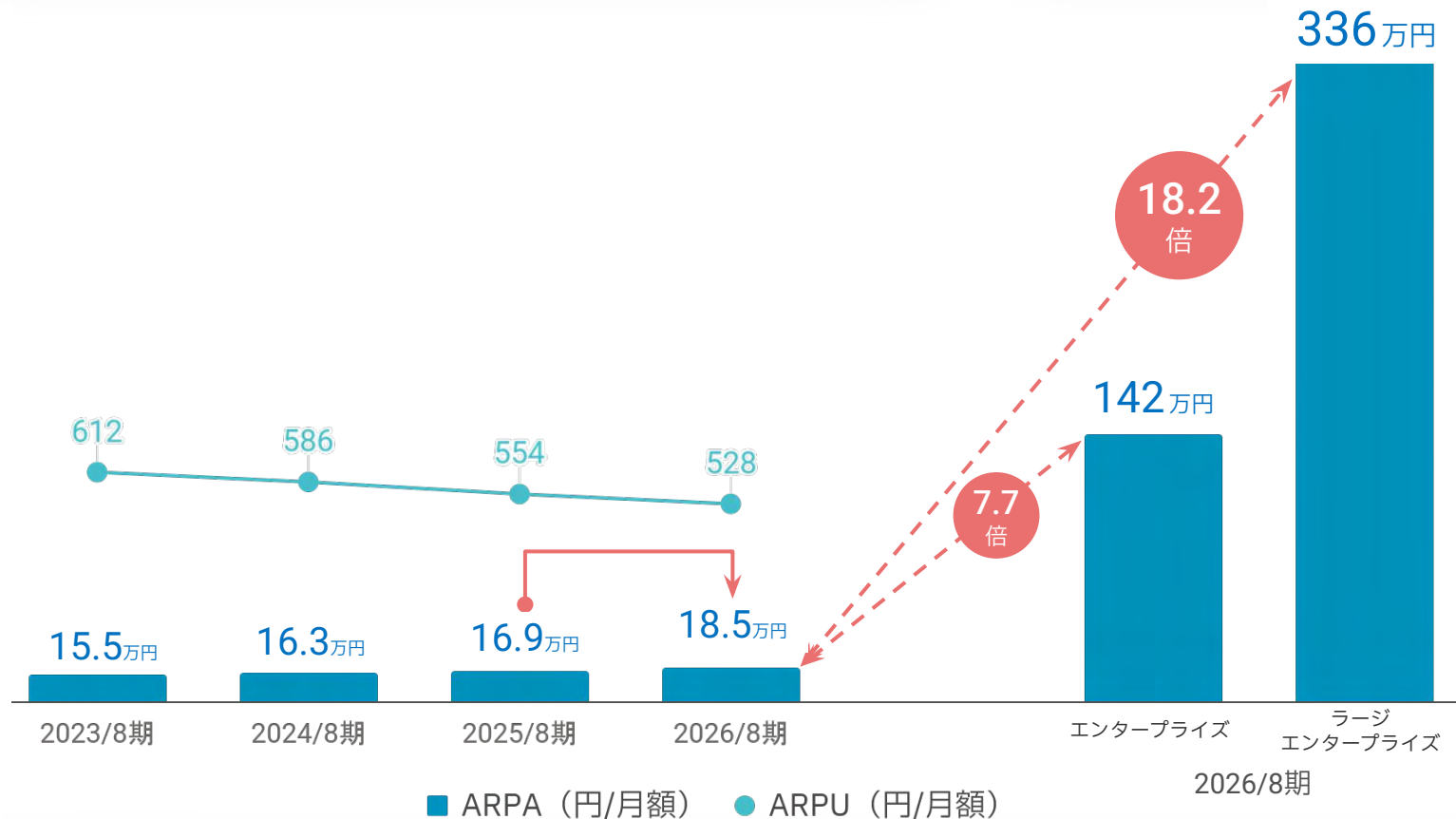


エンタープライズは、引き続きライセンス数とARRともに全体に占める割合も拡大中で全社の業績を牽引

エンタープライズ戦略の進捗 ～ARPAとARPU(ともに月額平均単価)の推移～

全社の ARPA と ARPU の推移

エンタープライズの ARPA



ARPA : Average Revenue per Account

- 月額平均顧客単価 (企業数ベース)
- $MRR (=ARR \div 12) \div \text{契約社数}$ で算出

ARPU : Average Revenue per User

- 月額平均ユーザー単価 (ライセンス数ベース)
- $MRR (=ARR \div 12) \div \text{ライセンス数}$ で算出

エンタープライズ

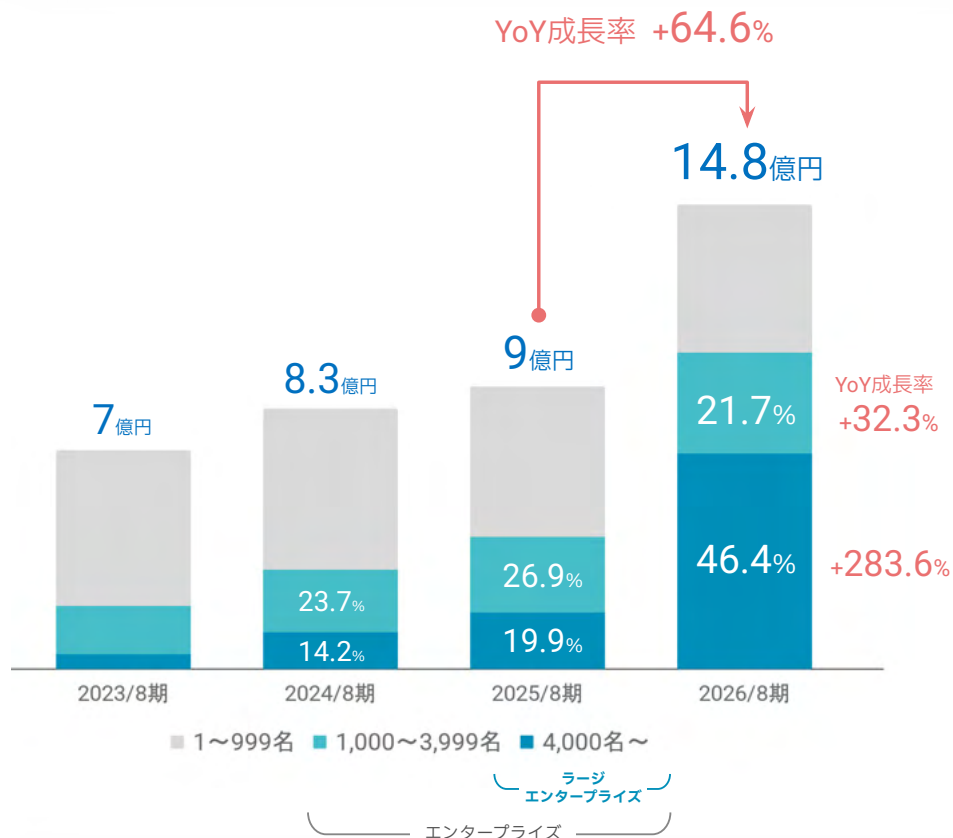
1社当たりの契約ライセンス数が**1,000ライセンス**以上の企業から構成されるセグメント

ラージ・エンタープライズ

1社当たりの契約ライセンス数が**4,000ライセンス**以上の企業から構成されるセグメント

エンタープライズ、特に「ラージ・エンタープライズ」の大型顧客が牽引し、ARPUは低下傾向も、ARPAは増加傾向

プロフェッショナルサービス売上の成長



プロフェッショナルサービスとARRの相乗効果

ラージ・エンタープライズ企業のプロジェクト事例

- SAPジャパン社との協業案件
- ライセンス規模：6,000ユーザー
- 2年にわたるプロジェクト支援を通じた相乗効果事例



「ラージ・エンタープライズ」顧客の大型プロジェクトを通じ、プロフェッショナルサービスがARR拡大を牽引

マルチプロダクト戦略の進捗 ~リリースされた製品群とARRに占める割合~

20

TeamSpirit

直近3年でリリースされたマルチプロダクト

~2025/8期のリリース

 Synclog

 WorkLog
PC Connector

 TeamSpirit タレントマネジメント

 TeamSpirit 安否確認

2026/8期のリリース

 TeamSpirit パルスサーベイ

 TeamSpirit 労務管理

 TeamSpirit プロジェクトマネジメント

 TeamSpirit AIシフトエージェント

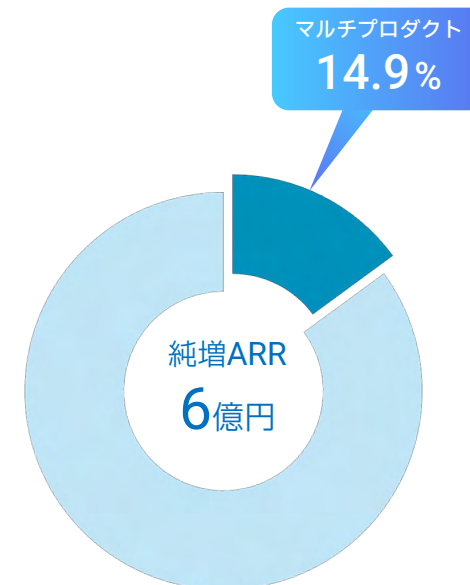


ARRに占めるマルチプロダクトの割合

累積ARR



純増ARR



2026/8期実績

直近3年で8製品をリリースし、全社業績に対しても一定度の貢献レベルに成長中

マルチプロダクト戦略の進捗 ～ご導入のお客様と事例～

前頁のマルチプロダクト8製品をご導入のお客様



マルチプロダクトでご展開中のお客様の事例

株式会社第一システムエンジニアリング 様

会社情報

事業内容： 航空宇宙・自動車・産業機械・ソフトウェアの開発

従業員数： 665名（2026年4月現在）

主要取引先： 三菱重工・トヨタ自動車・ダイフク 等

ご導入中のチームスピリット製品



マルチプロダクトとしてのご導入にあたり重視されたこと

- 従業員が日常利用するシステムの入口をひとつにしたい
- システムのマスターを統合したい
- お客様先での常駐もあるため高度なセキュリティ対応が必要

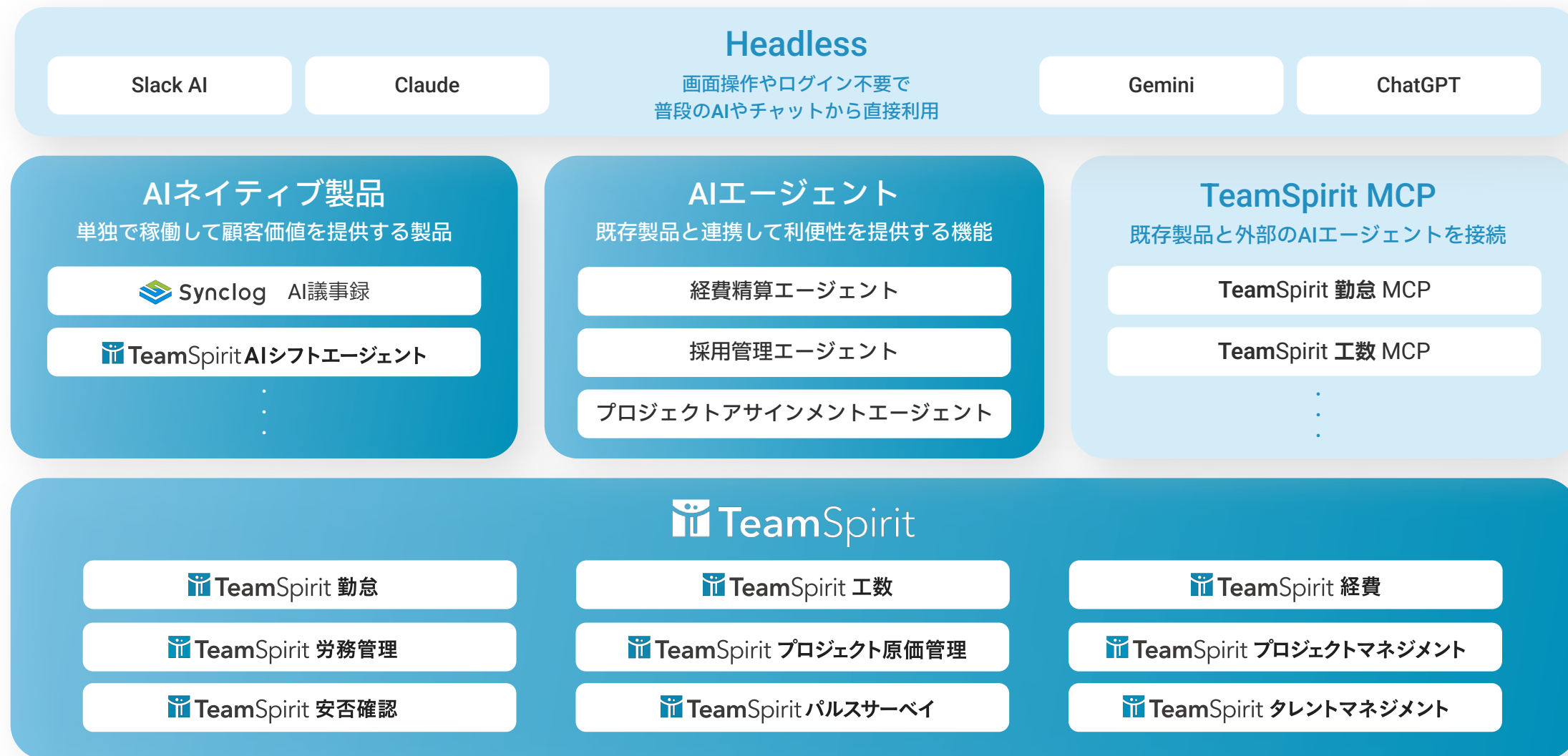
直近3年で8製品をリリースし、全社業績に対しても一定度の貢献レベルに成長中

マルチプロダクト戦略の進捗 ～AIを通じたTeam Success Platformの拡張～

22

TeamSpirit

TeamSpiritは、働く人とAIの協働をチームの力として最大化するTeam Success Platformの拡張を続けます



チームスピリット社内での生成AIの生産性向上への活用

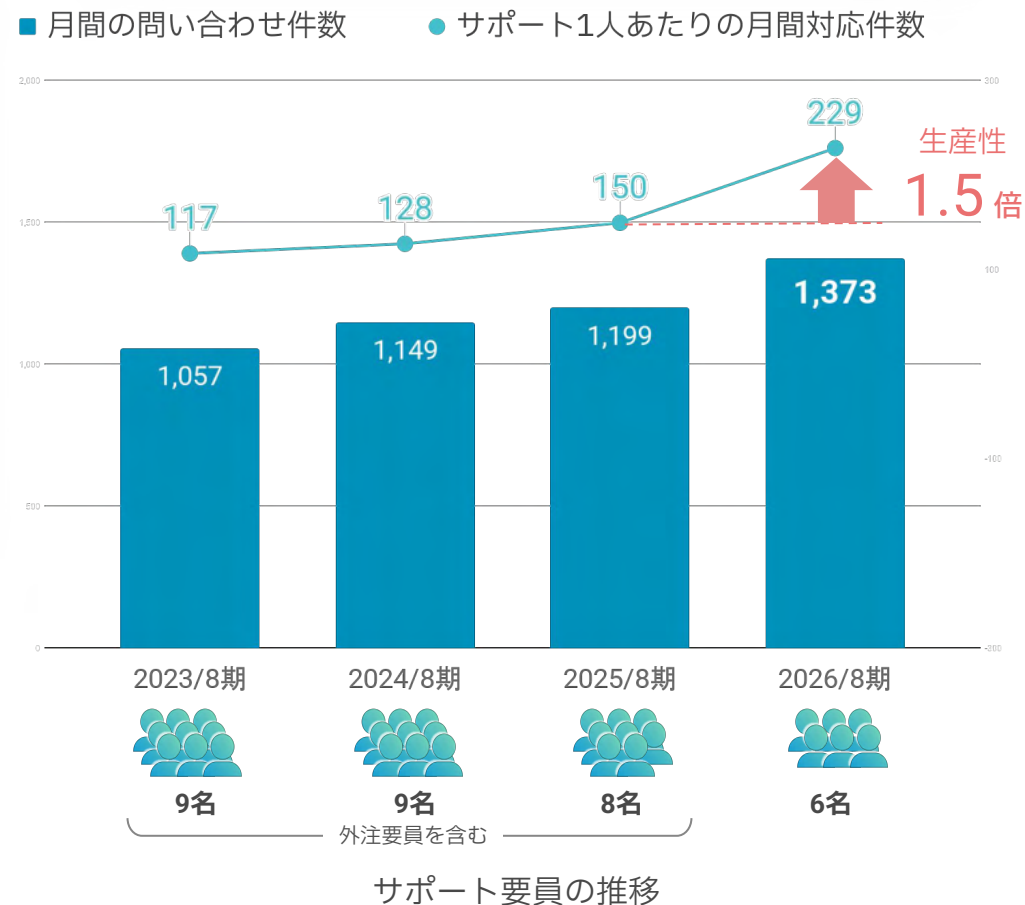
23

TeamSpirit

カスタマーサポート部門のAI変革



月間の問い合わせ件数とサポート要員数



- 人員増に頼らない業務改善を「AI投資」で加速
- 1件10分短縮・月208時間削減し**生産性1.5倍**へ
- 受身の「作業員」から能動的な「改善者」への進化

直面しているチャレンジ

Salesforce社が想定する 利用環境



- 利用ユーザーは営業職やコンタクトセンターのコールエージェント、デジタルマーケターなどに限られる
- 1人一台の端末、多要素認証のためのスマホやメールアドレスを保有



対応が容易な環境

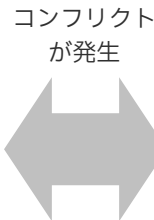
チームスピリットのお客様 に多い利用環境



- 利用ユーザーは全社員で、工場や店舗や施設など多拠点にわたる
- 共用の端末での勤怠打刻がある
- 非正規雇用従業員も対象のためスマホやアドレスが無いケースあり



対応に困難がある環境



進めている対応策

独自の認証支援アプリや サポート体制強化への投資を実施



タブレット顔認証アプリによる スムーズなログイン：

共用タブレットにかざすだけで、スマホやメアド不要の簡単・確実な認証を実現。

手厚いサポート体制でスムーズな導入・運用



お客様環境に応じた提案や、特化したサポート体制

基本戦略の進捗を受けた2027年8月期の戦略投資項目

25

TeamSpirit

基本戦略の進捗

エンタープライズ戦略



ラージ・エンタープライズ
を中心とした事業拡大



サービス部門を中心とした
導入・運用支援体制
の強化と整備

マルチプロダクト戦略



製品ラインナップ
の充実



マルチプロダクトを中心に
マーケティングへの
積極投資

外部環境を受けた攻守の対応

Salesforce



セキュリティ施策
強制適用開始



セキュリティ認証支援
機能開発と
サポート体制の充実

AI



AI技術の急速な
進展



製品強化や社内業務への
AI利活用の積極化

黒字転換後の順調な利益回復傾向を受け、2027年8月期は上記4項目を戦略投資項目として一旦アクセルを踏む年とする

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%

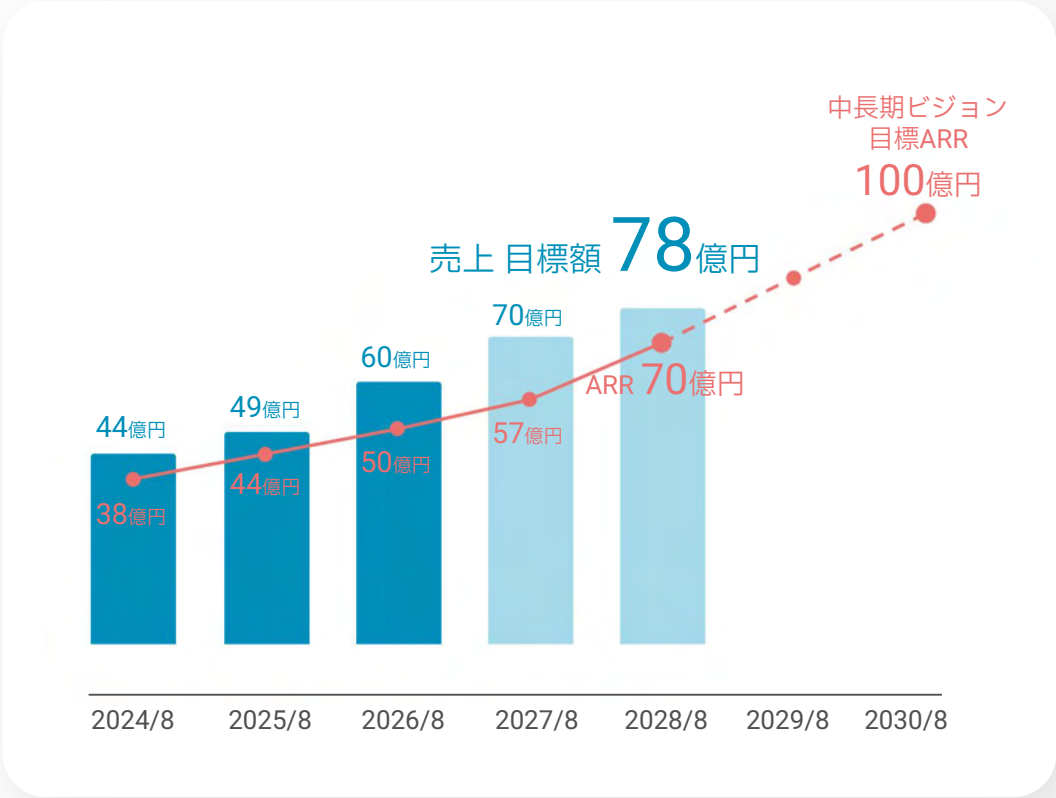
*1 親会社株主に帰属する純利益

*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

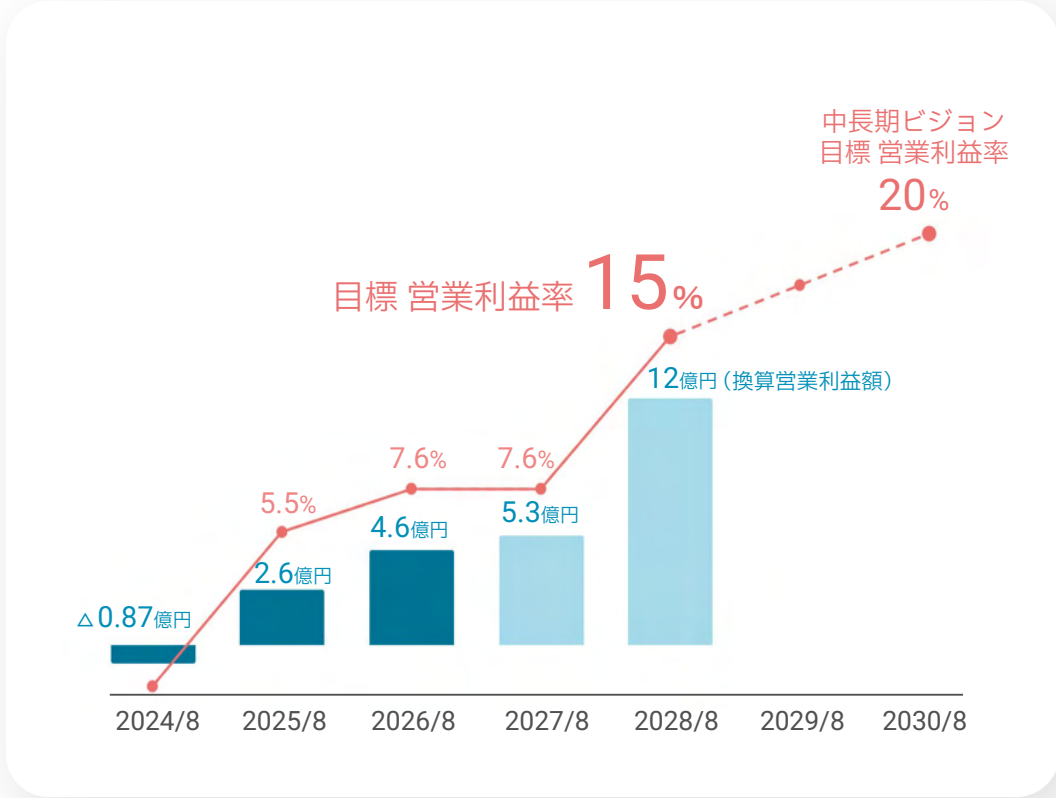
中期経営計画（3カ年）

- 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



中期経営計画（3カ年） ～2027年8月期の投資と営業利益目標の考え方～

28

TeamSpirit

営業利益目標

2027年8月期の戦略投資

トレンドラインに沿って2027年8月期に想定される営業利益率と、今期計画の営業利益率7.6%の差異分（2億円弱）を戦略投資に割り当てる



重点投資項目

狙いとする投資効果



サービス部門を中心とした
導入・運用支援体制
の強化と整備

エンタープライズ領域の
● 受注余力の増強
● 内製化による利益率向上



マルチプロダクトを中心に
マーケティングへの
積極投資

マルチプロダクト領域の
● 案件数増加と売上成長



セキュリティ認証支援
機能開発と
サポート体制の充実

● 既存顧客の解約防止
● 製品・サービスの競争力の
向上



製品強化や社内業務への
AI利活用の積極化

● 製品・サービスの競争力の
向上
● 効率化による利益率向上

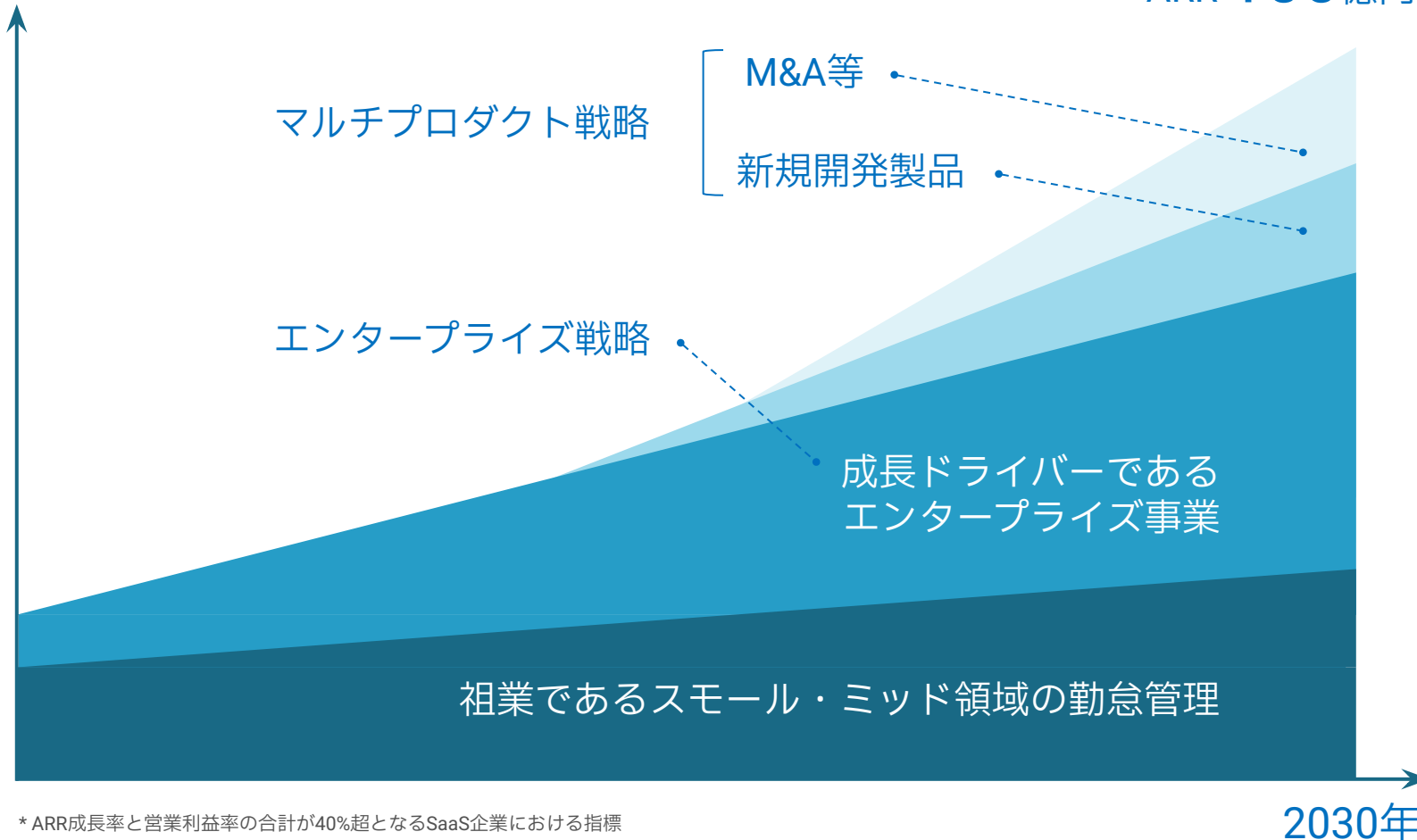
戦略投資4項目をアクセルとし、中期経営計画目標値（2028年8月期 売上78億円・営業利益率15%）の達成を目指す

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

* 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

2026年8月期 事業活動アップデート1

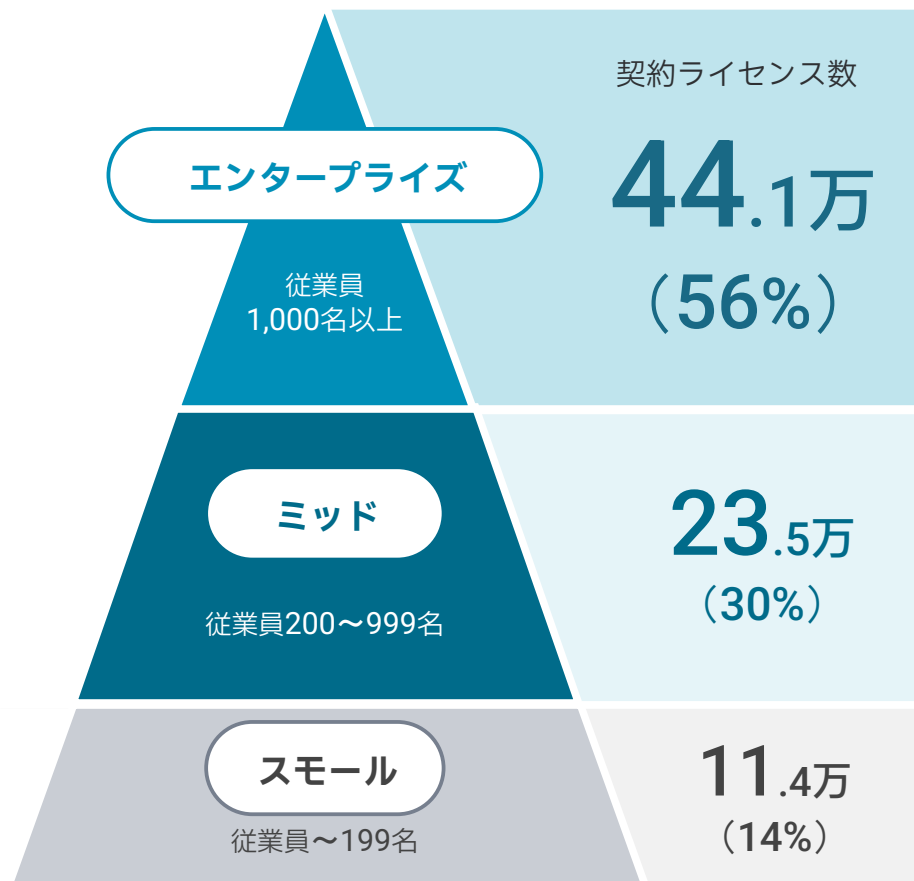
30

TeamSpirit

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



(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

新製品サービスとして「TeamSpirit プロジェクトマネジメント」をリリース（2026年8月22日）

「人×進捗×コスト」の一元管理を実現するプロジェクト管理スイート

TeamSpirit プロジェクトマネジメント

「人×進捗×コスト」の一体化で、プロジェクトの成功を組織の持続的成長へと導くプロジェクト管理スイート

プロジェクトを起点として強力な業務連携

一般的なプロジェクト管理製品と一線を画する強力な機能群

- ✓ AIがPJリスクを先回りして検知し、是正策を提案（Agentforce AIエージェント）
- ✓ 人材情報を起点としたアサインの最適化（タレントマネジメント連携）
- ✓ プロジェクト収支悪化の兆候をリアルタイムで察知（プロジェクト原価管理連携）
- ✓ 会議からプロジェクトまでの情報を一気通貫で管理（Synclog AI議事録連携）



「TeamSpirit プロジェクトマネジメント」をリリース

新製品サービスとして「TeamSpirit AIシフトエージェント」をリリース（2026年6月発表、8月28日リリース）

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

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



チームスピリット、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」を2026年8月末に提供開始

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をMCPを通じてAIエージェントからの利用を可能にする「TeamSpirit MCP」を提供開始

企業ごとの就業ルールにあわせてカスタマイズ可能なAIエージェント環境を実現

TeamSpirit MCP

休暇の取得状況や残業時間に応じたアラートと提案で
AIエージェントが現場マネージャーの労務管理を支援



TeamSpirit MCPの特長

企業固有のルールにあわせてカスタマイズできるテンプレートを提供し、AIエージェントがお客様各社のルールに沿って現場マネージャーの労務管理を支援する環境を実現

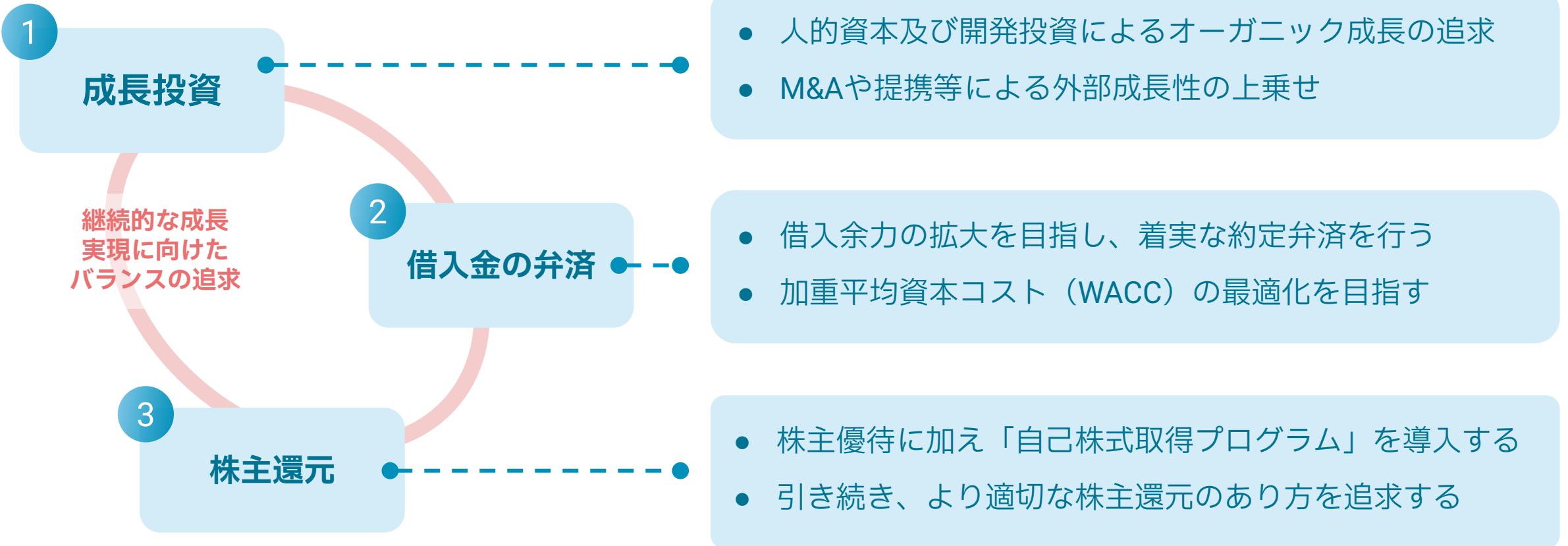
- ✓ 企業固有のルールにあわせてカスタマイズ可能
運用ルールやガードレールの設定をテンプレート提供
- ✓ 普段ご利用のAIエージェントから利用可能
MCP対応のAIエージェントからTeamSpiritへ接続
- ✓ 追加費用なしで利用可能
勤怠・工数ご利用のお客様は追加費用なしで利用可能

03

財務戦略及び株主還元等アップデート

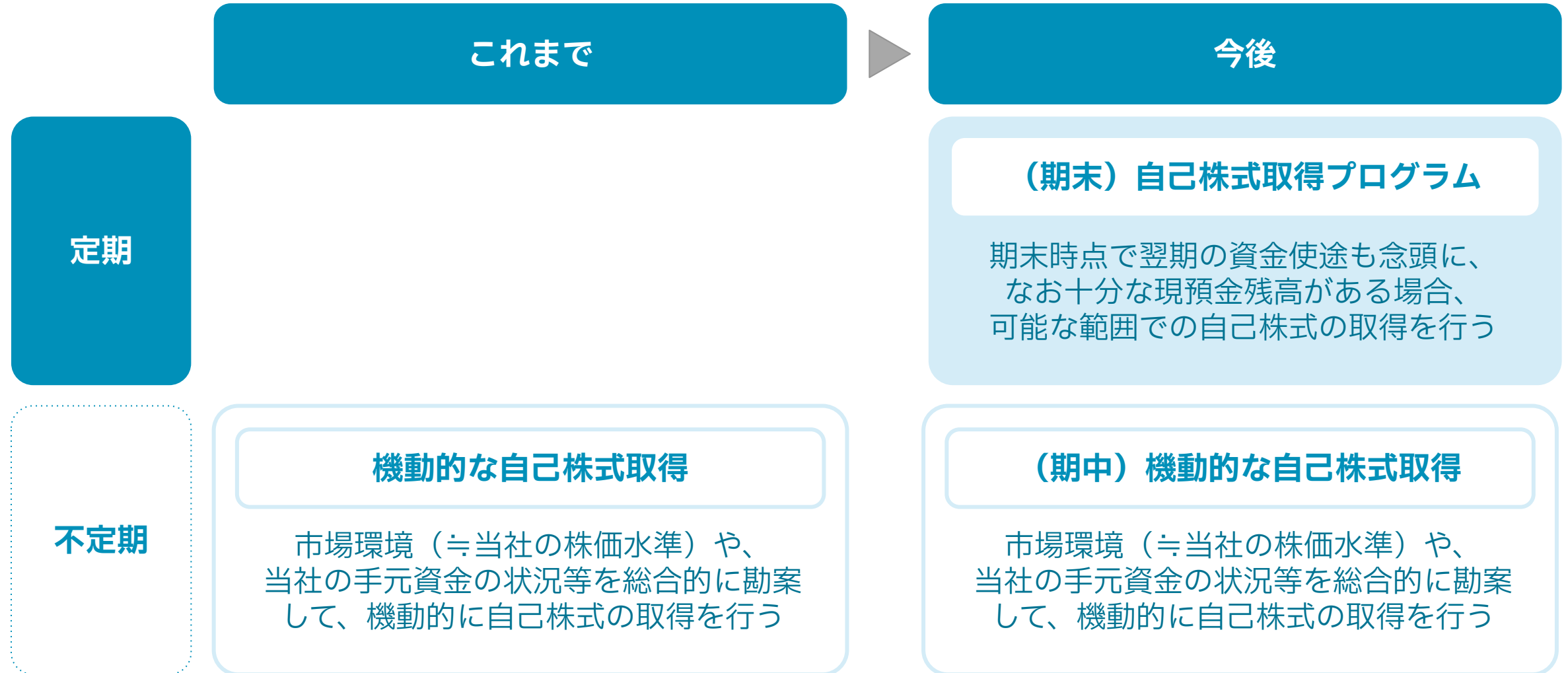
当社のキャピタル・アロケーション・ポリシー

- 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



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



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 蓮下 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166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中期の資金使途も念頭に置きつつ、中期時点でお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、当社従業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

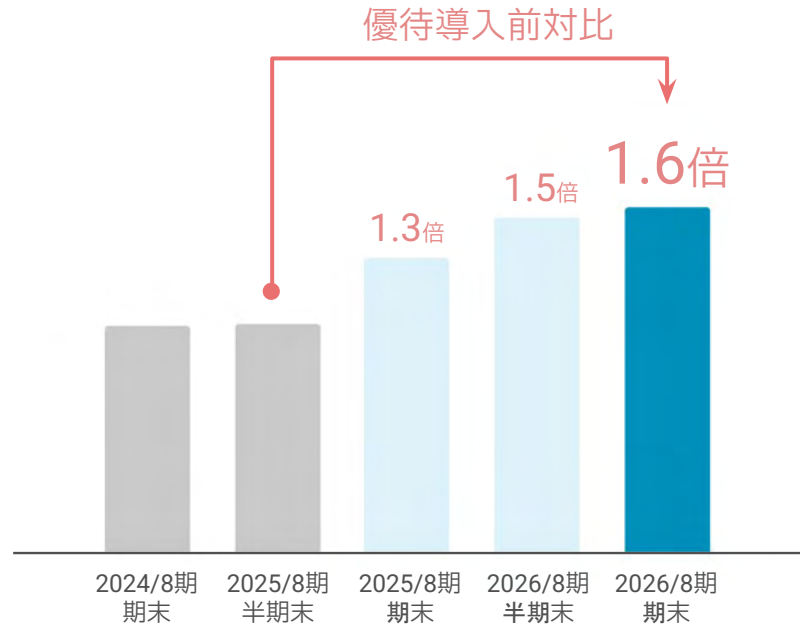
取得方法

- 東京証券取引所における市場買い付け

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

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」を継続中
- 今回の通期決算後は、「IRTV」による個人投資家サミットに登壇予定

FY25 Q3&Q4決算後 **IRTV**

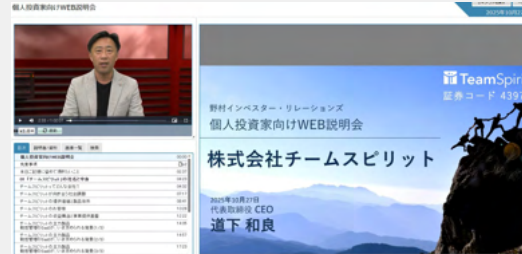
「個人投資家サミット」に登壇



(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



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



(2026/7/22 配信・以降YouTube公開継続中)

FY26 通期決算後 **IRTV**

「個人投資家サミット」に出演

日時：2026年10月24日(土) 13:10～
形式：会場開催&オンライン配信
[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

Appendix 01 2026年8月期 通期実績の詳細

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

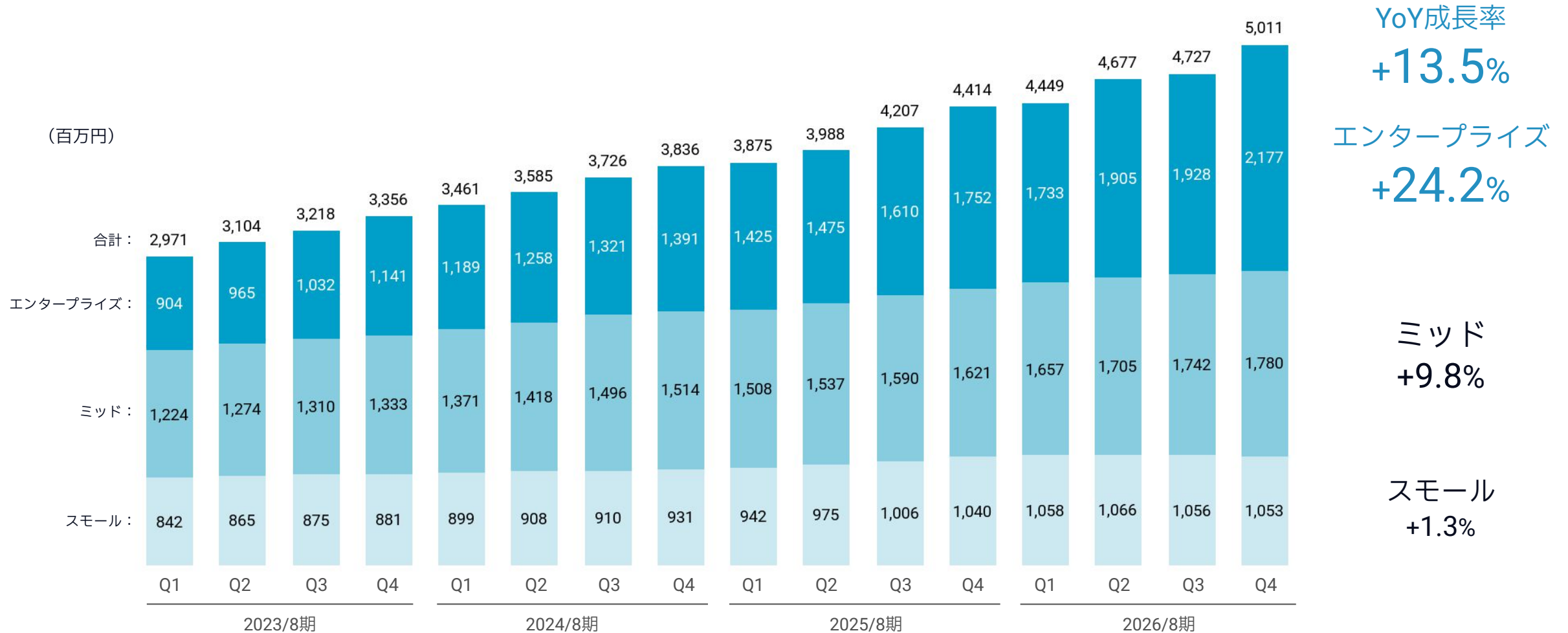
(百万円)	2026/8期	YoY		QoQ		2026/8期			YoY	
	Q4	2025/8期 Q4	増減率	2026/8期 Q3	増減率	通期計画	通期実績	計画 進捗率	2025/8期 通期実績	増減率
売上高	1,646	1,366	+20.5%	1,551	+6.2%	5,700	6,079	106.7%	4,922	+23.5%
ライセンス	1,188	1,064	+11.7%	1,177	+1.0%	4,600	4,596	99.9%	4,021	+14.3%
プロフェッショナルサービス*1	457	302	+51.4%	373	+22.5%	1,100	1,482	134.8%	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

- 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



*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

- 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



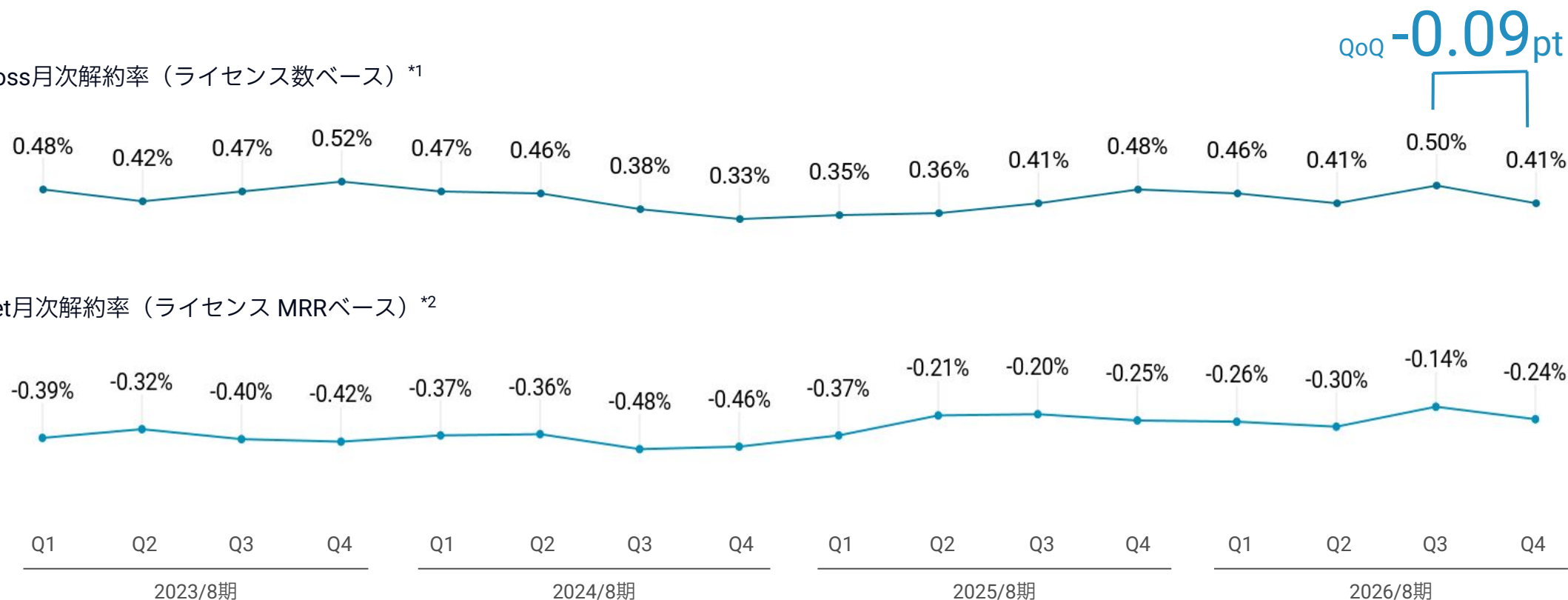
*1 当社独自のセグメント分類。エンタープライズ：契約ライセンス数が1,000ライセンス以上の企業から構成されるセグメント、ミッド：契約ライセンス数が200～999ライセンスの企業から構成されるセグメント、スモール：契約ライセンス数が199ライセンス以下の企業から構成されるセグメント

解約率

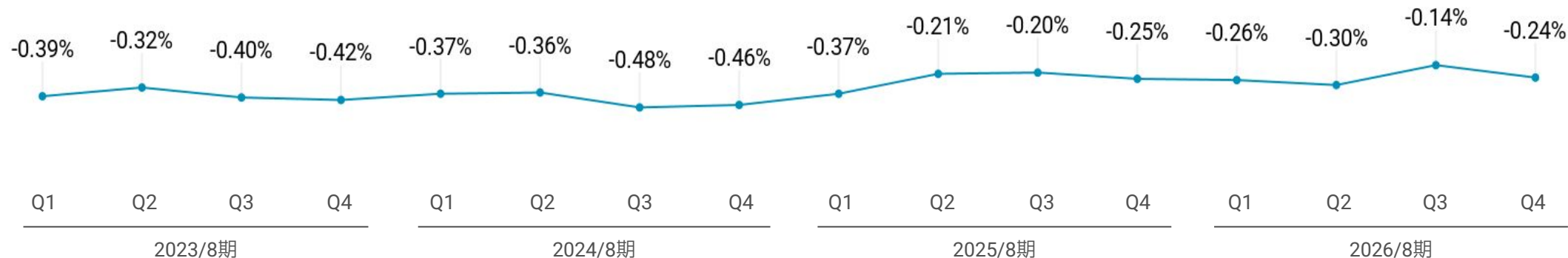
- Gross月次解約率*1は、0.41%（年換算約4.9%）と低水準を維持
- Net月次解約率*2は、-0.24%とネガティブチャーンを継続

（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）

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

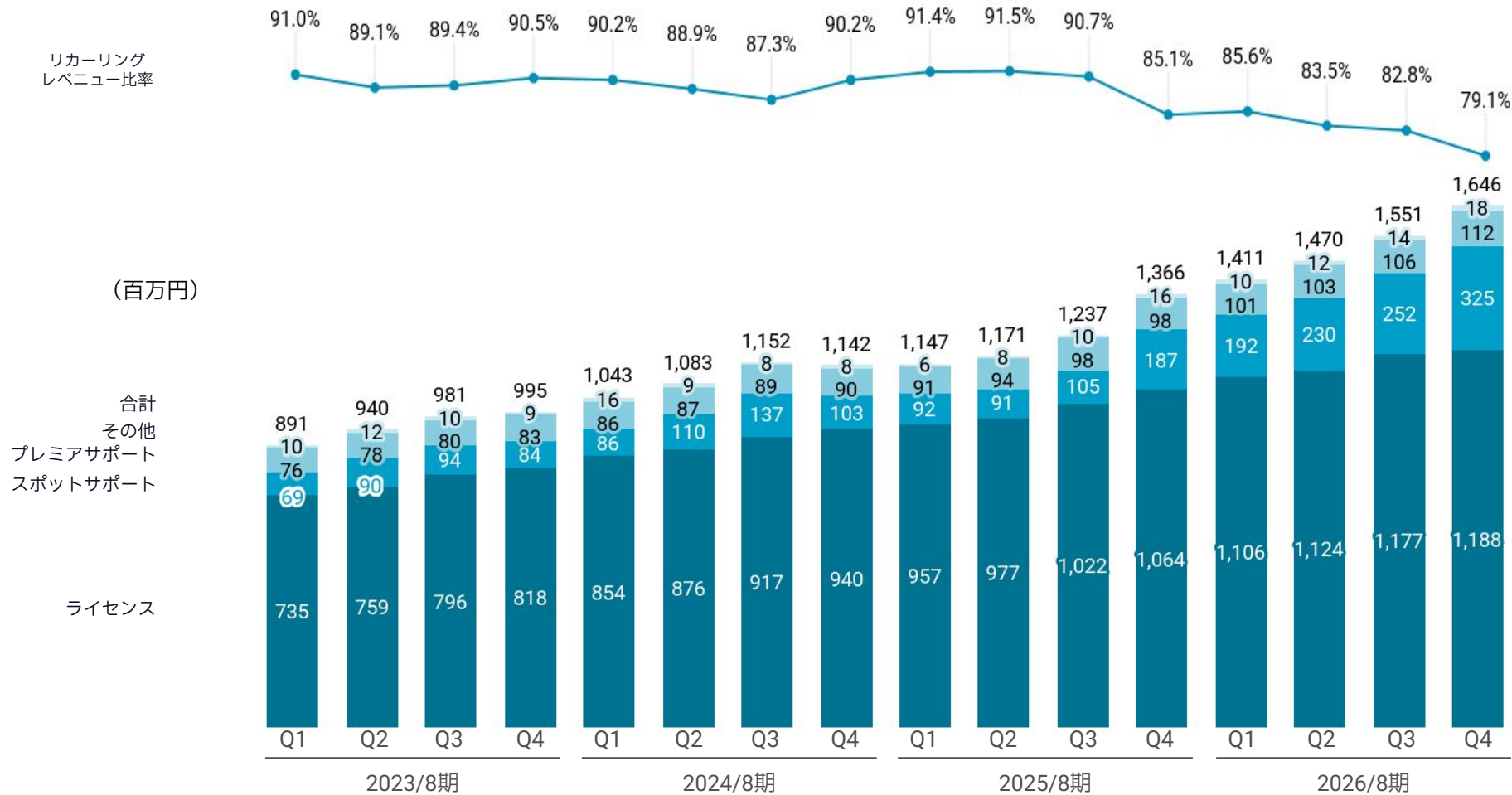


*1 対象月の直近12ヵ月の期間中に解約・削減となったライセンス数÷同期間の開始時点のライセンス数。年間解約率を月次平均に換算して表記

*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

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%

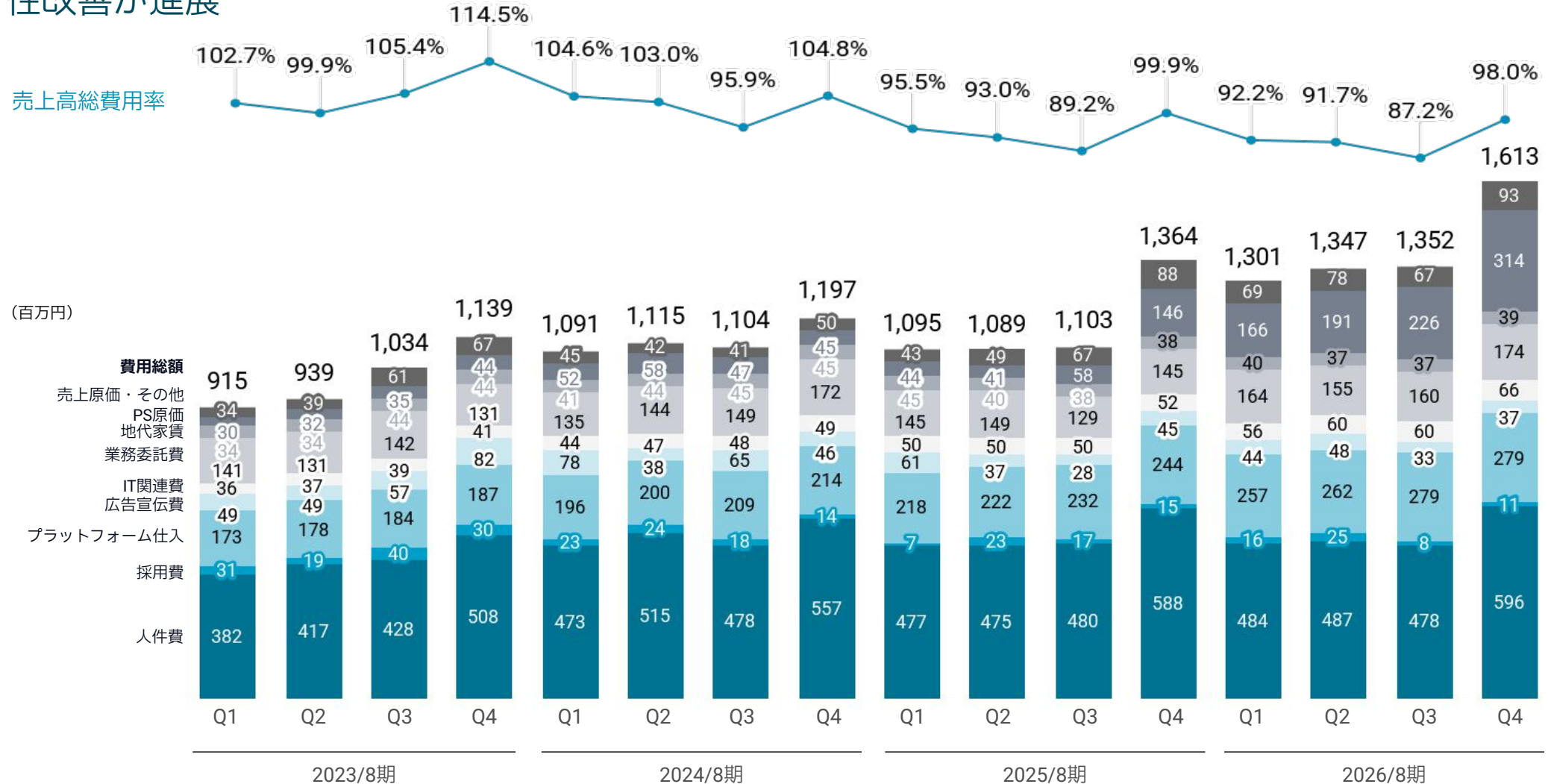
ライセンス売上

+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。

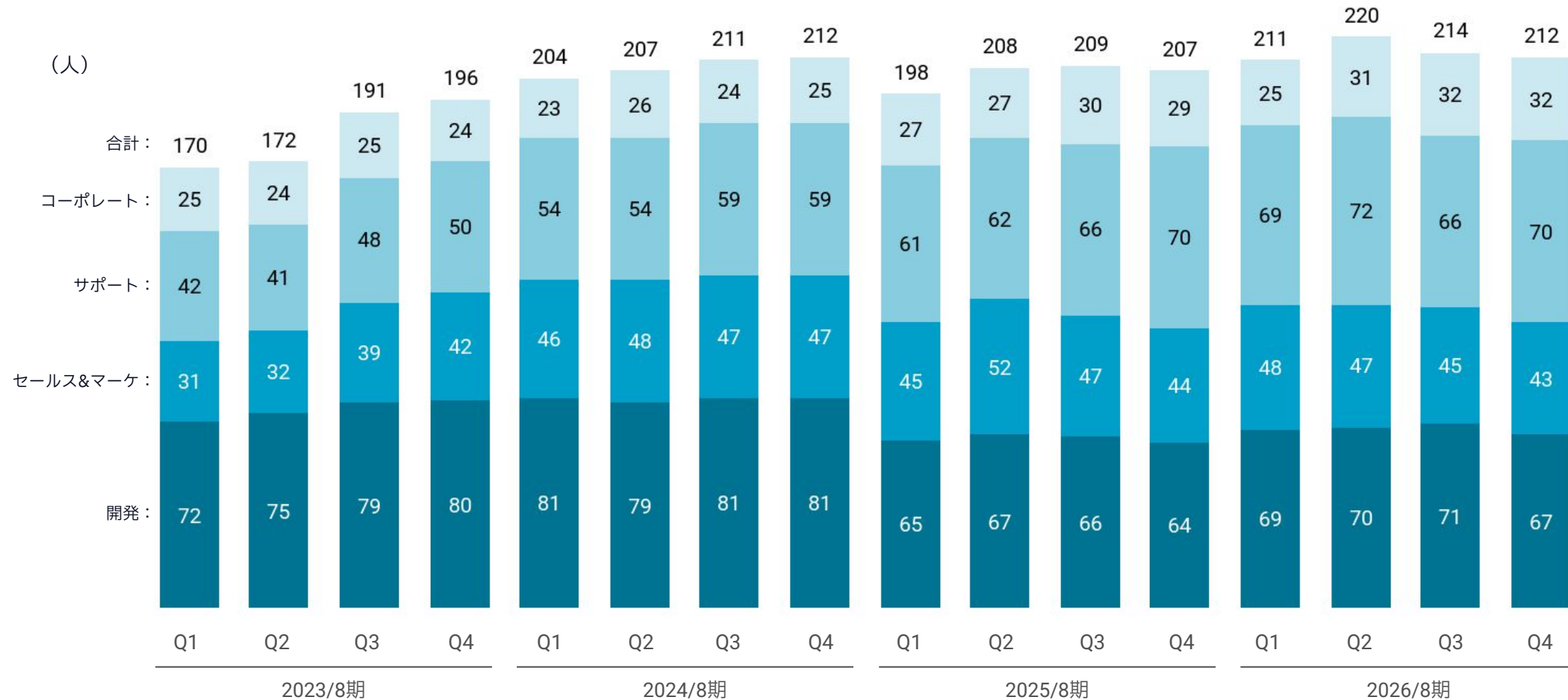
コスト構造

- 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



従業員数

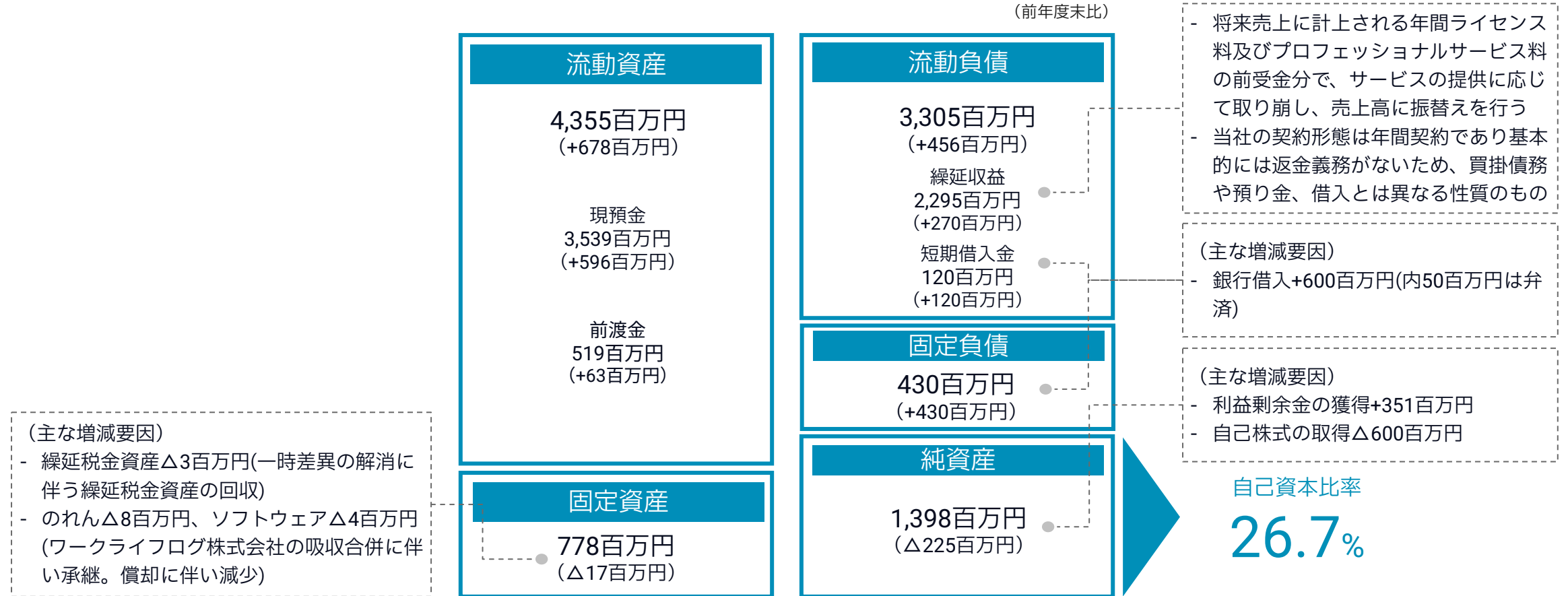
- 連結全社での従業員数*1はYoYで+5名(+2.4%)、QoQで-2名(-0.9%)
- AI活用による業務効率化を進め、人員増は小幅に留まる形を継続



*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

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



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=JPhX7jqmw0Y>



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

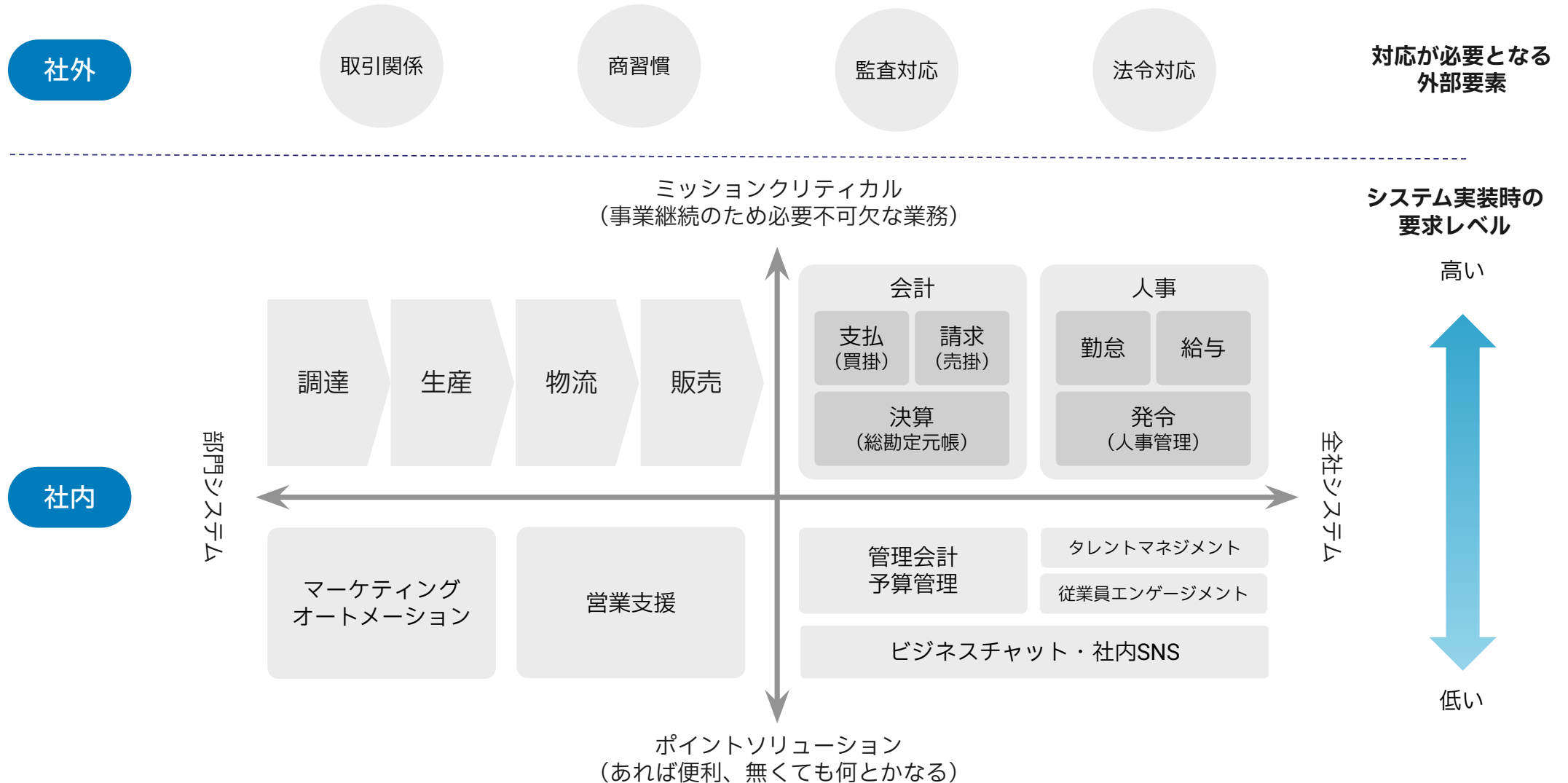
単なる「ツール」ではなく、事業継続のため止めることが許されない**「ミッションクリティカル」業務**や、大企業固有の複雑な制度設計を前提とする仕組み化など、高難度な課題やプロセスを支える

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

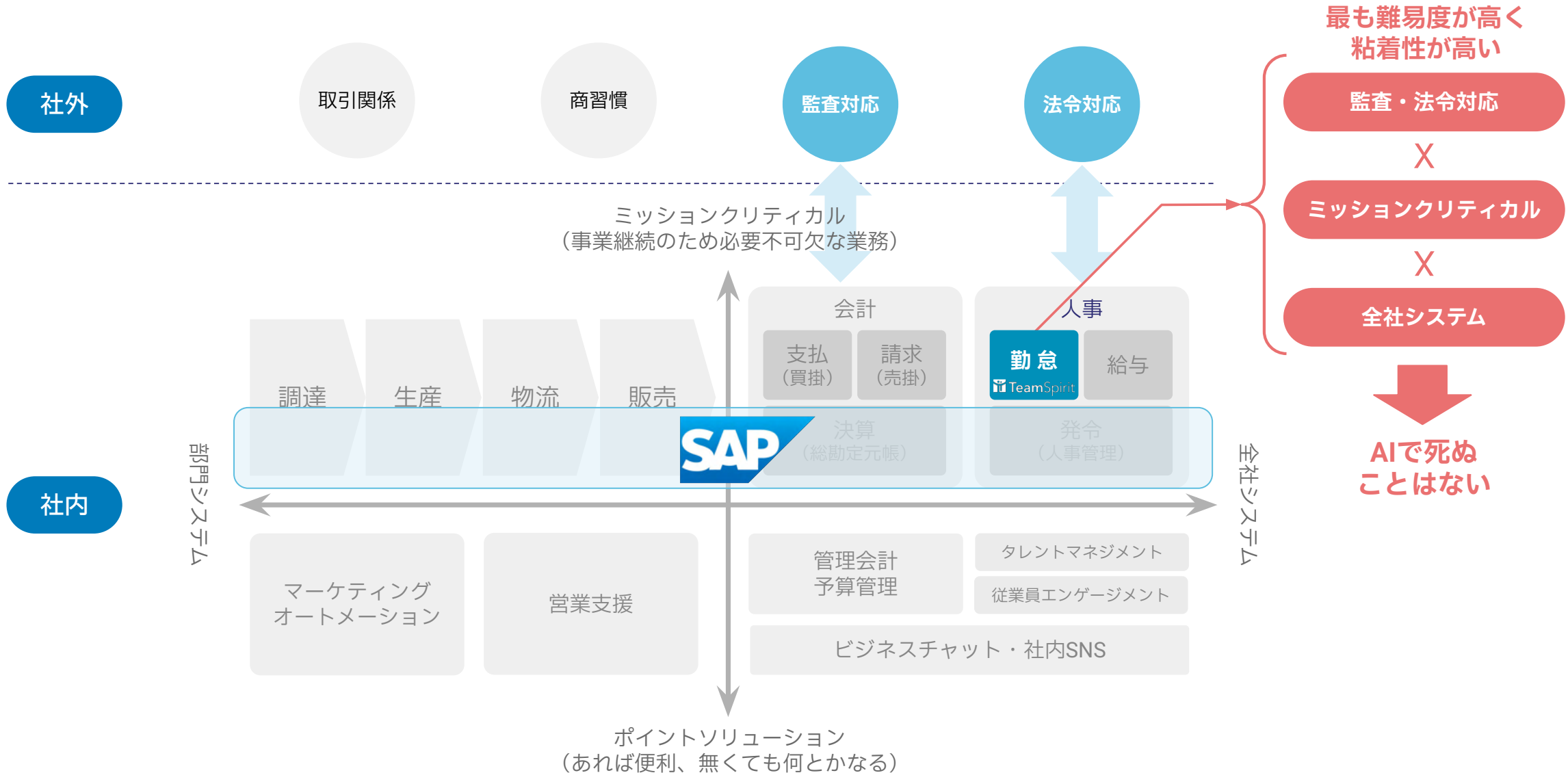
よくいただくご質問テーマ「SaaSの死」に対するご説明 (3/4)

「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



IRミーティングでよくいただくAI関連のご質問への回答 (再掲)

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拠（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。

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

ビジネスモデル (1) 事業の内容 (1/12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 (2/12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 (3/12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

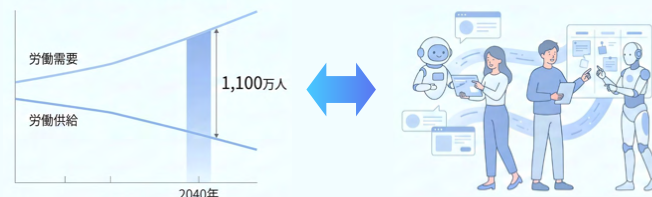
勤怠管理SaaS事業のエンター
プライズ企業向け拡販に注力し

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

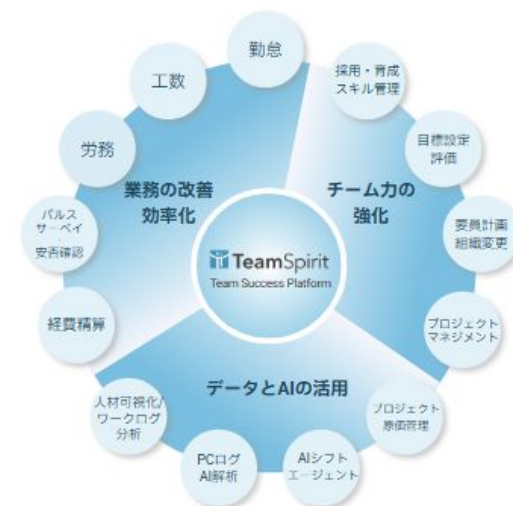
働くを変え、
チームの力を解き放つ

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 (4/12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

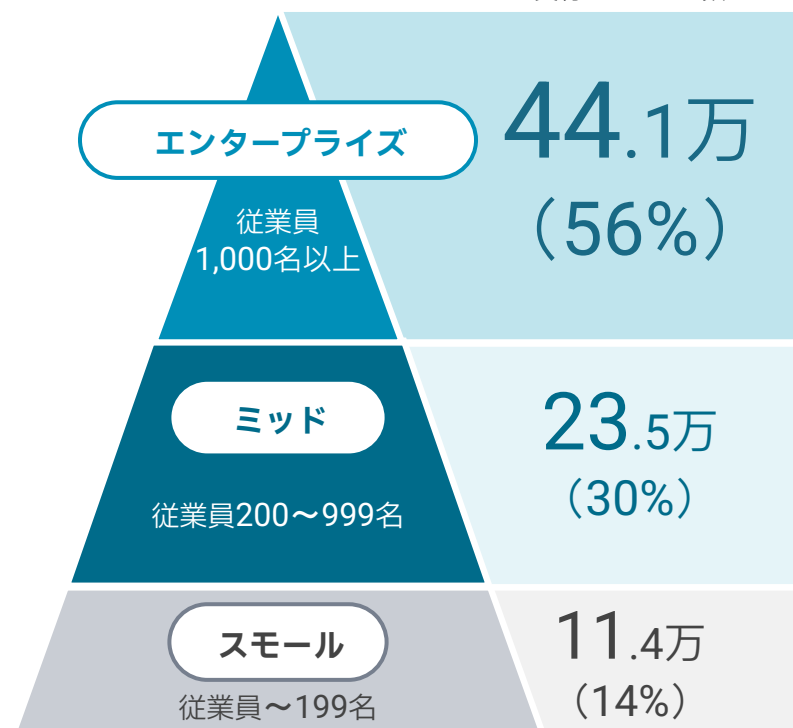
同時に持続的成長に向けマル
チプロダクト化を推進中です

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



(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

ビジネスモデル (1) 事業の内容 (5/12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 (6/12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

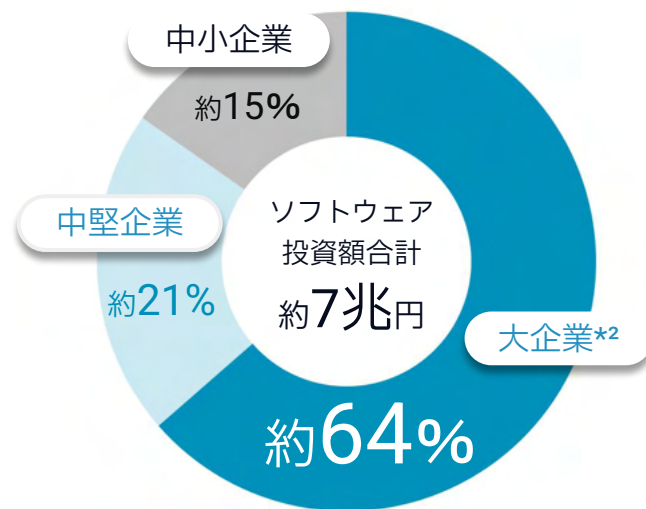
同時に持続的成長に向けマル
チプロダクト化を推進中です

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7年 国内規模別ソフトウェア投資の状況*1

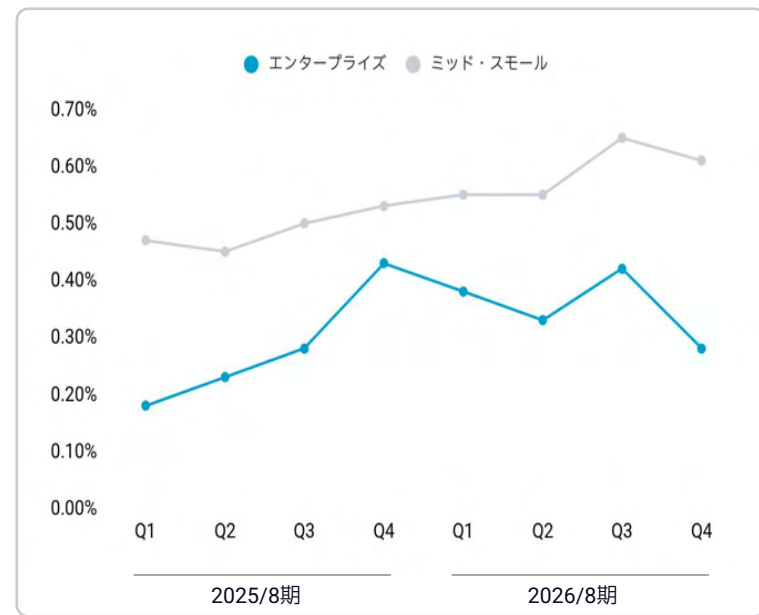


*1 財務省「四半期別 法人企業統計調査（令和7年10～12月期）」をもとに当社作成

*2 本グラフでいう大企業とは資本金10億円以上、中堅企業とは資本金1億円以上～10億円未満、中小企業とは資本金1億円未満の企業をいう

— 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 (7/12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 (8/12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

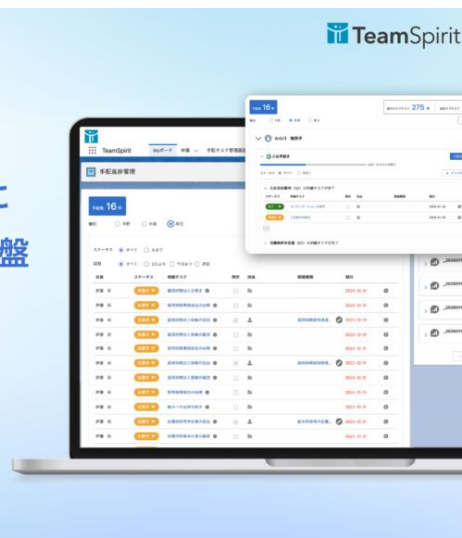
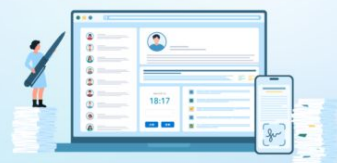
TeamSpirit 労務管理

「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



入社手続き

入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括管理し、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括管理することで、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、雇用契約書を作成・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 (9/12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

新サービスリリース

TeamSpirit タレントマネジメント

TeamSpirit × Salesforceで実現する
**事業成長のための
タレントマネジメント**

採用管理 目標管理 評価 スキル管理
1on1 サーベイ 配置 シミュレーション その他
柔軟なカスタマイズ

カバーする業務領域

採用管理 採用人員目標・パイプライン・ステータス・採用書類・面接履歴を一元管理	人材情報の可視化 あらゆる社員情報を可視化 資格や在籍年数に基づいて経験者をピックアップ	面接履歴管理 考課面談や1on1等あらゆる面談を標準化し、履歴管理も同時に行える
目標管理 目標立案、進捗管理に加えマイルストーン設定や達成者のナレッジ参照が可能	資格・研修履歴管理 資格や研修の管理が可能 手当や有効期間など固有項目の追加も可能	人事評価・360度評価 職種・等級に沿ったテンプレート作成と評価が可能 360度評価も対応
組織シミュレーション 組織バランス、課題解決のシミュレーションに基づき、最適な組織配置を実現	人的資本レポート ISO30414準拠の人的資本レポートを標準装備 関連データの連携でリアルタイムな報告が可能	入社前情報連携 職務経歴や面接内容など、採用時の情報から、適正配置とキャリア形成を支援

ビジネスモデル (1) 事業の内容 (10/12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

「人×進捗×コスト」の一元管理を実現するプロジェクト管理スイート

TeamSpirit プロジェクトマネジメント

「人×進捗×コスト」の一体化で、プロジェクトの成功を
組織の持続的成長へと導くプロジェクト管理スイート



プロジェクトを起点として強力な業務連携

一般的なプロジェクト管理製品と一線を画する強力な機能群

- ✓ AIがPJリスクを先回りして検知し、是正策を提案
(Agentforce AIエージェント)
- ✓ 人材情報を起点としたアサインの最適化
(タレントマネジメント連携)
- ✓ プロジェクト収支悪化の兆候をリアルタイムで察知
(プロジェクト原価管理連携)
- ✓ 会議からプロジェクトまでの情報を一気通貫で管理
(Synclog AI議事録連携)

ビジネスモデル (1) 事業の内容 (11/12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

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



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

ビジネスモデル (1) 事業の内容 (12/12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

企業ごとの就業ルールにあわせてカスタマイズ可能なAIエージェント環境を実現

TeamSpirit MCP

休暇の取得状況や残業時間に応じたアラートと提案で、
AIエージェントが現場マネージャーの労務管理を支援



TeamSpirit MCPの特長

企業固有のルールにあわせてカスタマイズできるテンプレート
を提供し、AIエージェントがお客様各社のルールに沿って現場
マネージャーの労務管理を支援する環境を実現

- ✓ **企業固有のルールにあわせてカスタマイズ可能**
運用ルールやガードレールの設定をテンプレート提供
- ✓ **普段ご利用のAIエージェントから利用可能**
MCP対応のAIエージェントからTeamSpiritへ接続
- ✓ **追加費用なしで利用可能**
勤怠・工数ご利用のお客様は追加費用なしで利用可能

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)

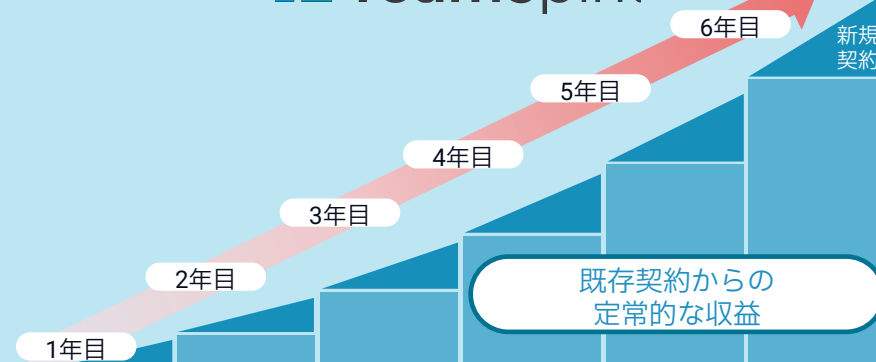
既存のITプレーヤー



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)

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0.41%)

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

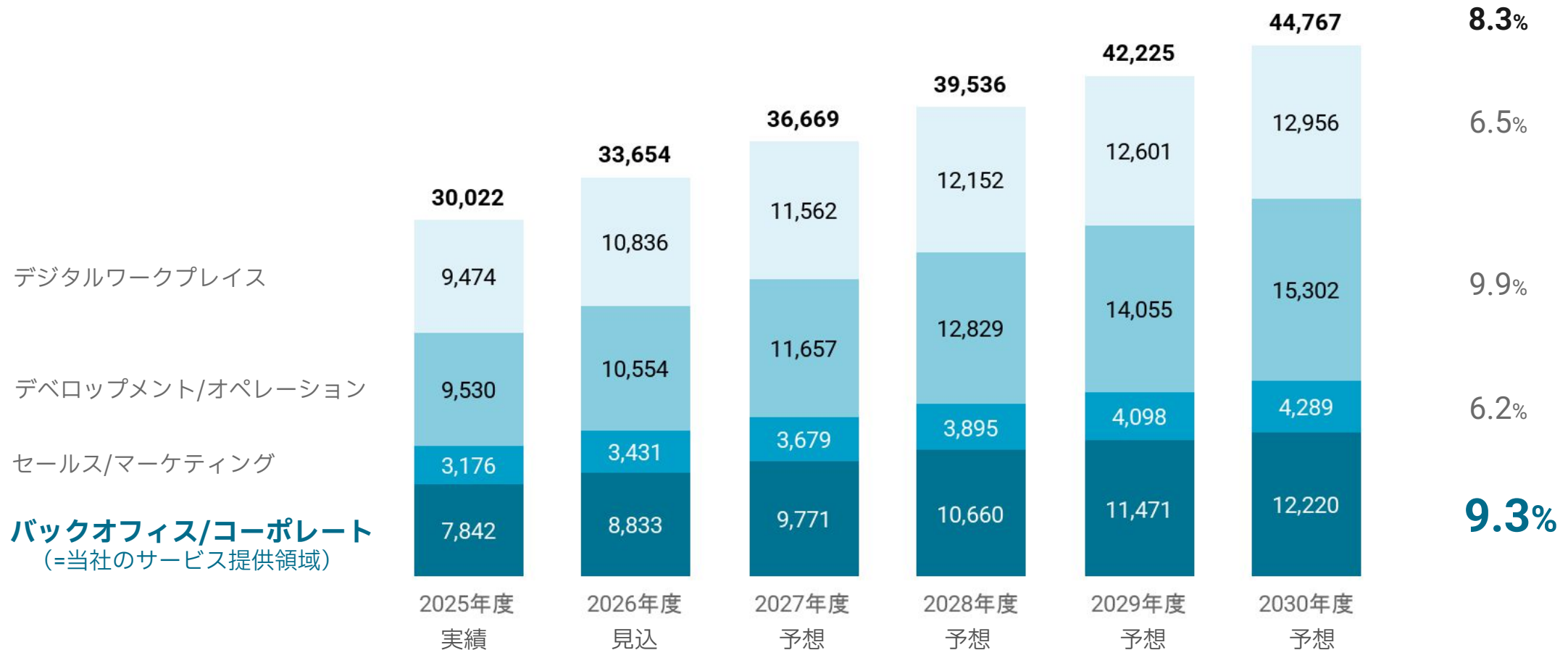
成長投資や株主還元の出資が、今後、安定的に拡大していく見込み

市場環境 (1) 市場規模 (1/4ページ)

国内ソフトウェア市場は堅調に拡大し、2030年度には4.4兆円超、当社領域も1.2兆円規模へ達する見込み

日本のソフトウェア市場全体の
市場規模推移 (単位: 億円)

5年 平均成長率(CAGR)



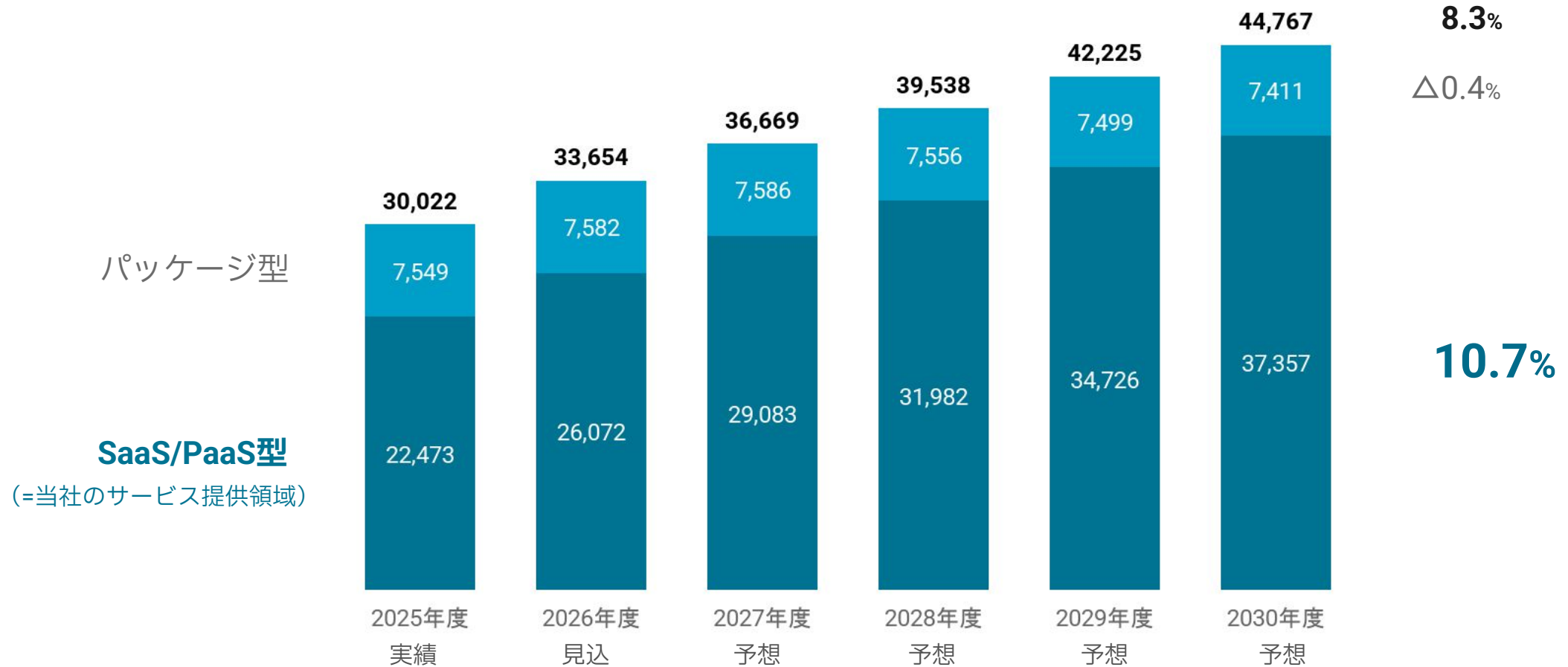
出典: 富士キメラ総研「ソフトウェアビジネス新市場 2026年版」

市場環境 (1) 市場規模 (2/4ページ)

SaaS/PaaS型へのシフトが一段と進み、年率10.7%の成長で市場全体の主流化が加速

日本のソフトウェア市場全体の
市場規模推移 (単位: 億円)

5年 平均成長率(CAGR)



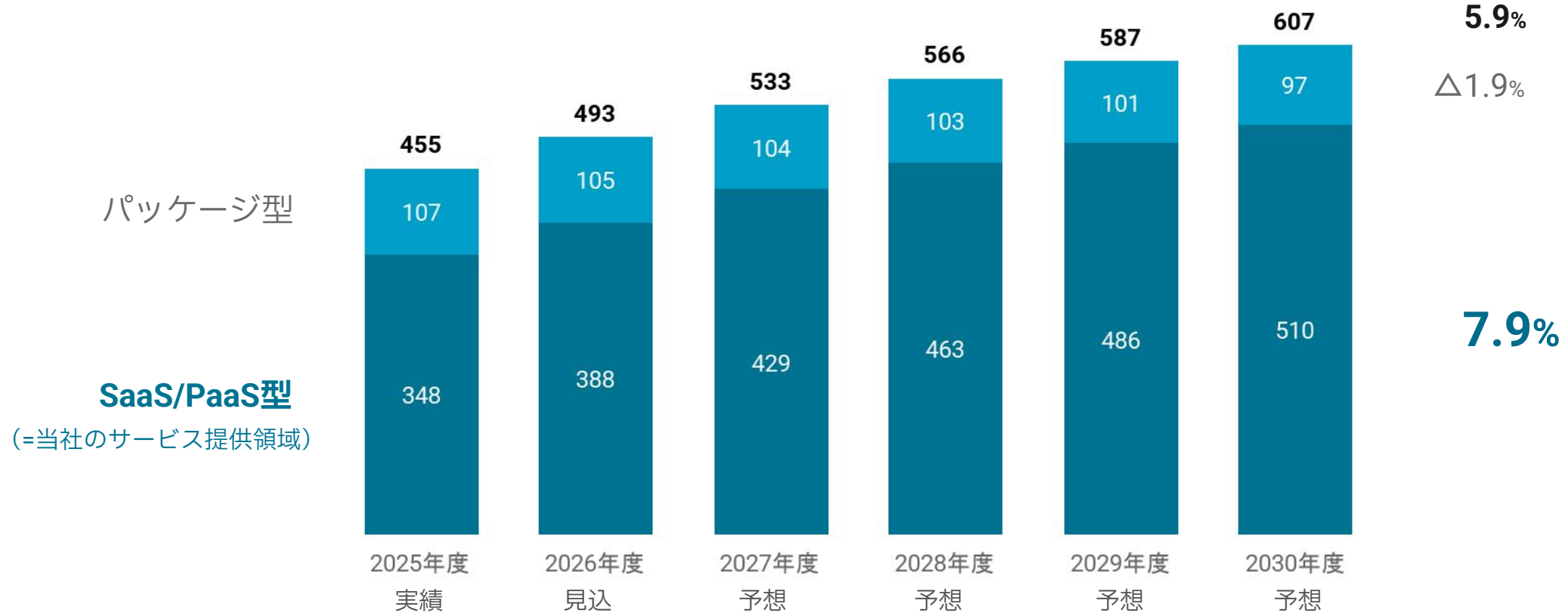
出典: 富士キメラ総研「ソフトウェアビジネス新市場 2026年版」

市場環境 (1) 市場規模 (3/4ページ)

勤怠管理市場もSaaSシフトがさらに進み、当社領域は5年平均で7.9%成長、500億円規模へ拡大する見込み

日本の勤怠管理市場の
市場規模推移 (単位: 億円)

5年 平均成長率(CAGR)



出典: 富士キメラ総研「ソフトウェアビジネス新市場 2026年版」

市場環境 (1) 市場規模 (4/4ページ)

当社がターゲットとする市場群のSaaS領域は、年率10.9%の二桁成長で4,500億円規模へ拡大

当社がターゲットとする市場*の
市場規模推移 (単位: 億円)

* 以下の7区分の市場:

1. 勤怠管理
2. ビジネスチャット
3. プロジェクト管理
4. BI (データ可視化)
5. 人材管理
6. 労務管理
7. 経費精算管理

パッケージ型

SaaS/PaaS型

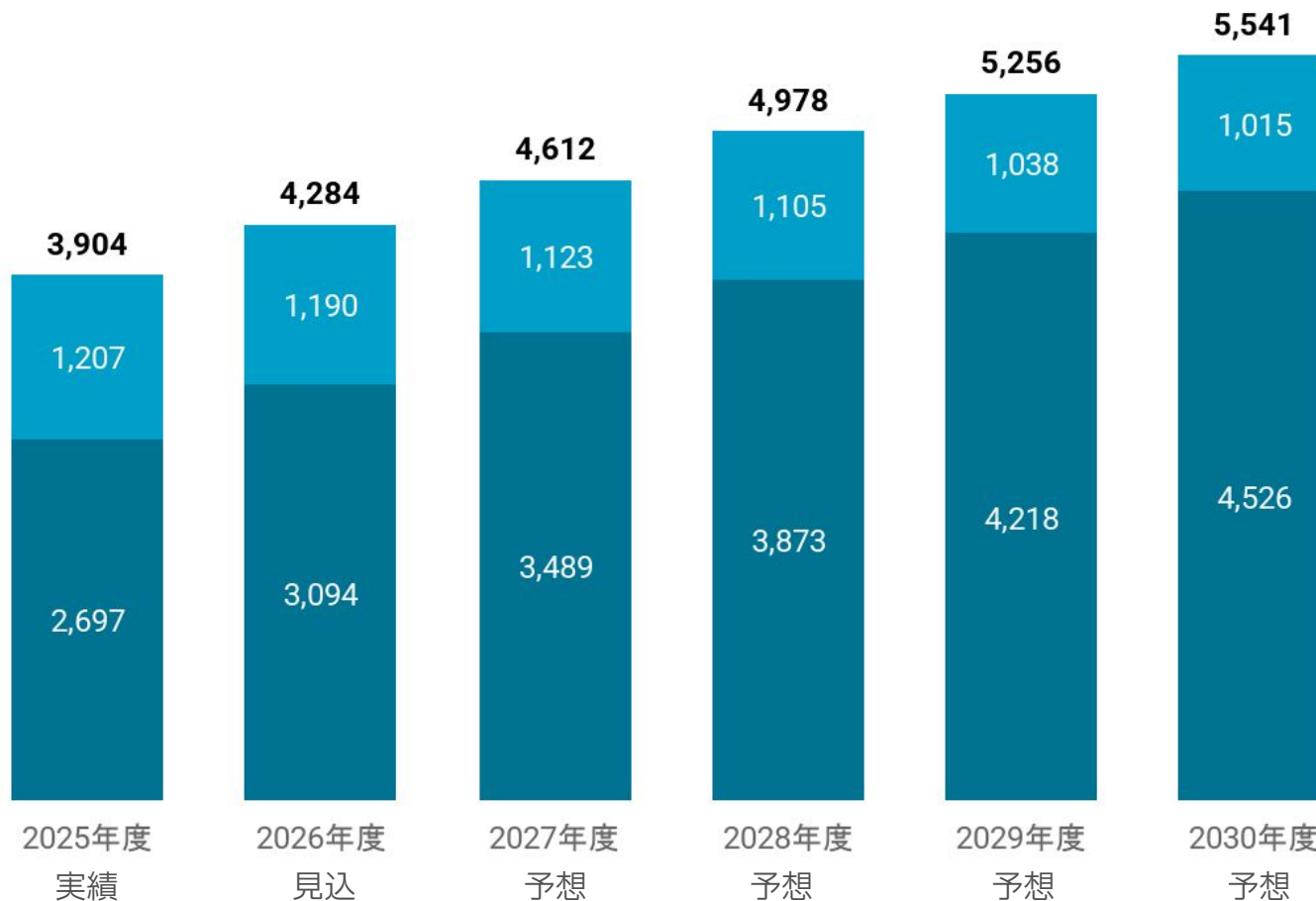
(=当社のサービス提供領域)

5年 平均成長率(CAGR)

7.3%

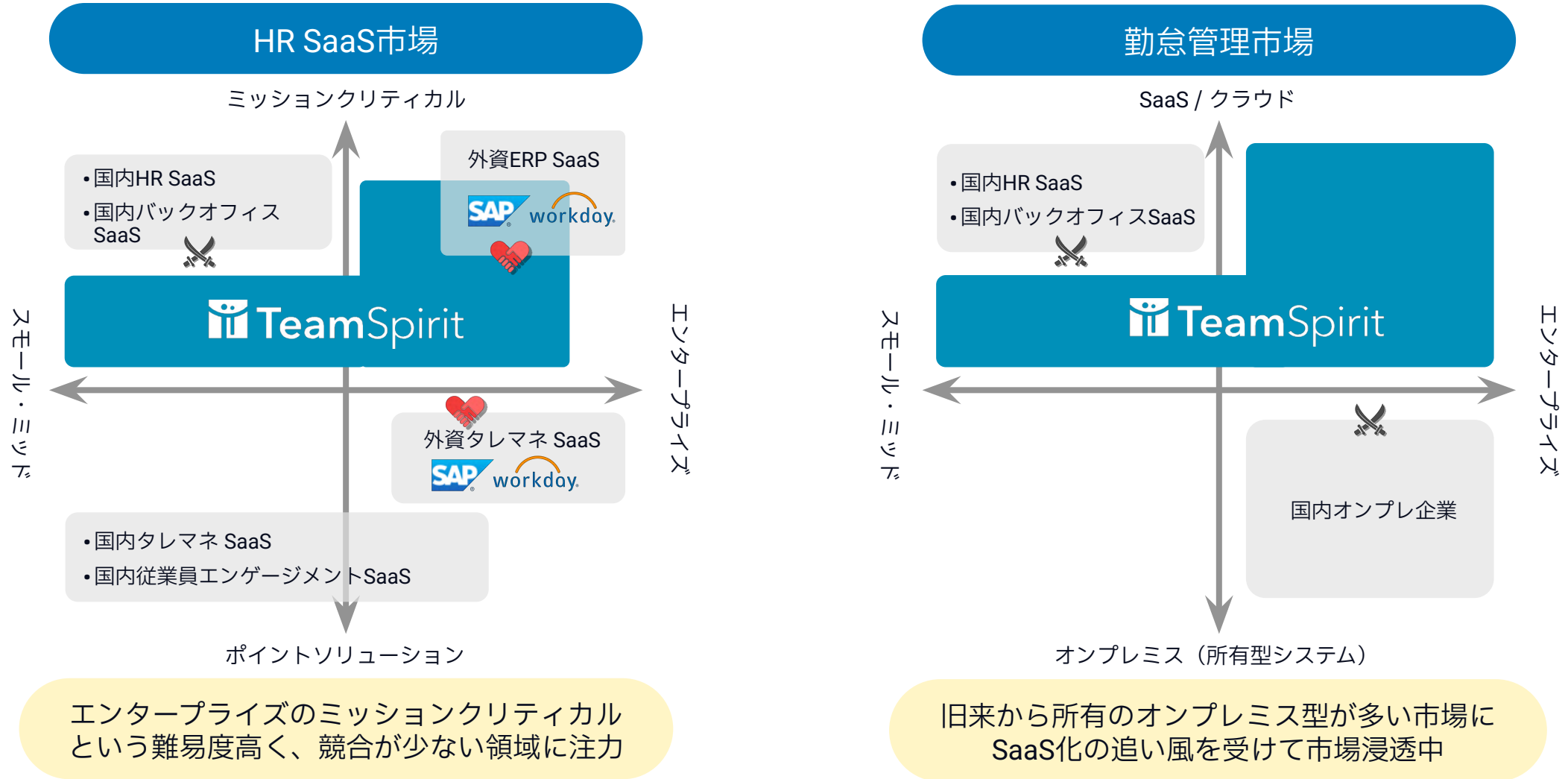
△3.4%

10.9%



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 経営資源・競争優位性 (1/6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
- 労働施策総合推進法
- 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 経営資源・競争優位性 (2/6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業務

SaaS型かつ高い
技術力が求めら
れる事業環境

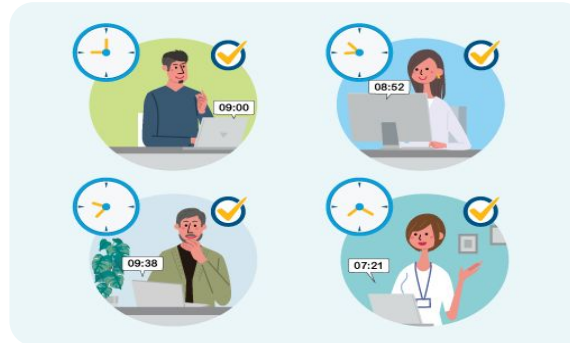
競争力の源泉 経営資源・競争優位性 (3/6ページ)

「チームスピリットだからできること」が存在

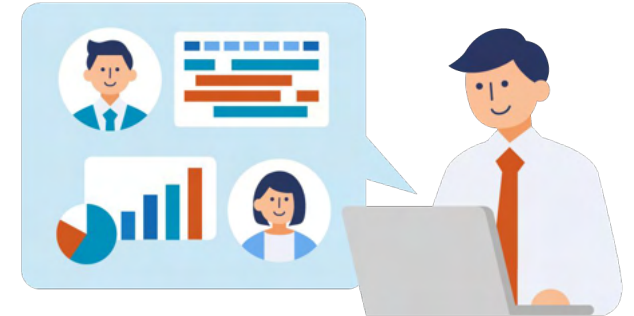
出退勤時間を記録する
(勤怠管理)



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 経営資源・競争優位性（4/6ページ）

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 - 勤務間インターバル制度 - 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

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

競争力の源泉 経営資源・競争優位性 (5/6ページ)

労働基準法改正の基本思想

働く人を守りつつ、働き方を自由にする

1 多様な働き方の推進

2 労働時間法制の見直し

3 労使コミュニケーション深化

テーマ 1

働く人の
健康と安全の確保と
長時間労働の抑制

テーマ 2

柔軟な働き方を支える
制度の整備

テーマ 3

労働条件・勤務環境の
透明化と
社内外への情報開示

テーマ 4

業務の質的改善と
働く人の能力開発支援
(生産性向上)

テーマ 5

労使間の
コミュニケーション
の深化と進化

テーマ 6

副業・兼業など
開かれた職場と
キャリアのオープン化

実現するための「働き方のIT戦略」

日常の勤怠情報に加え
ストレスやパルス
緊急時の安否の把握勤務制度のきめ細やかさや
継続的な改善への対応社内外への見える化と
自己管理の実現業務の工数と成果及び
人材のスキルと評価の
一元管理コミュニケーションと
各種データを同一基盤上で
一元化して労使で共同利用労働の時間と成果を
集団単位と個人単位の
両面で把握と可視化する

支える基盤となる勤怠管理プラットフォーム

パルスサーベイ
安否確認勤怠管理
労務管理

可視化ダッシュボード

工数管理
ワークログ分析

タレントマネジメント

コミュニケーション支援
(SNS連携・AI議事録)

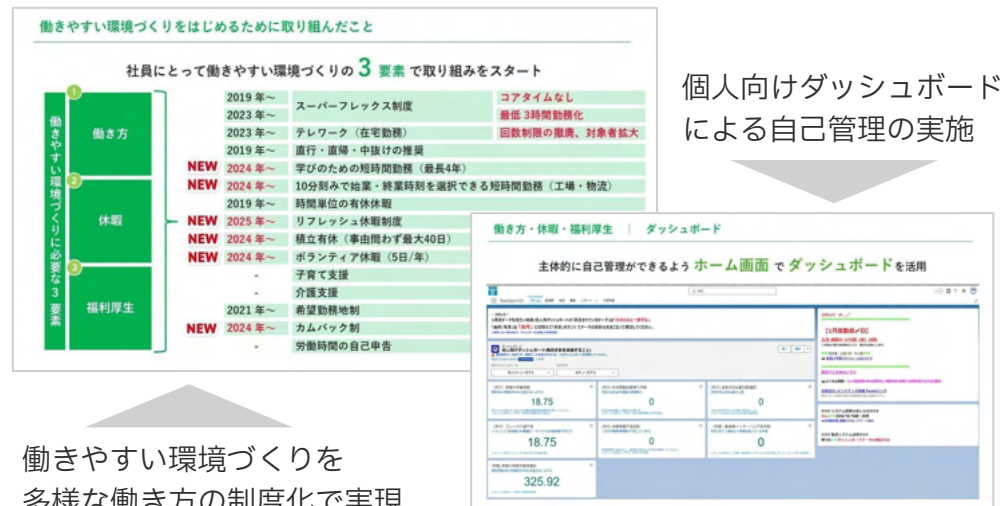
TeamSpirit

競争力の源泉 経営資源・競争優位性 (6/6ページ)

柔軟で多様な働く環境の実現



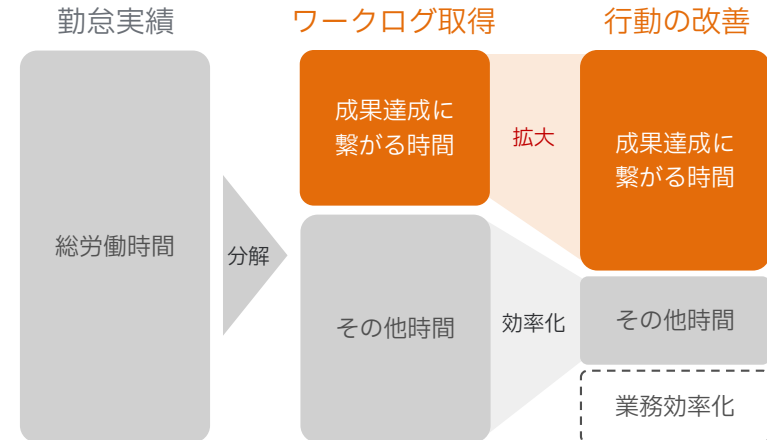
ミツカングループ様「自考自動」の企業文化醸成



業務の質的改善と生産性の向上



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

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

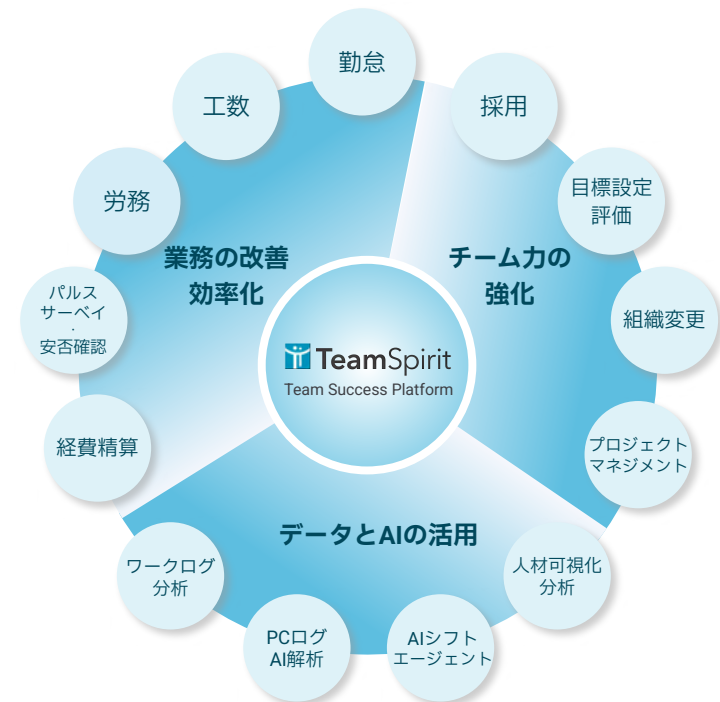
働くを変え、
チームの力を解放

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



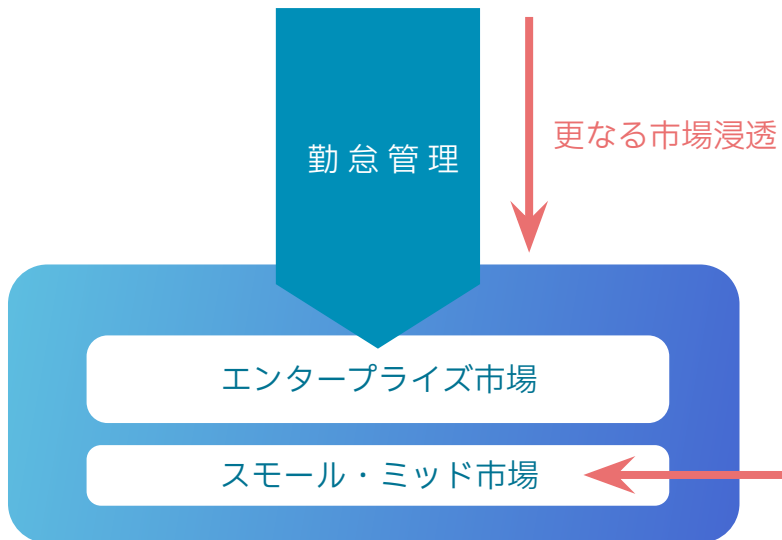
チームスピリットの基本戦略

— 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



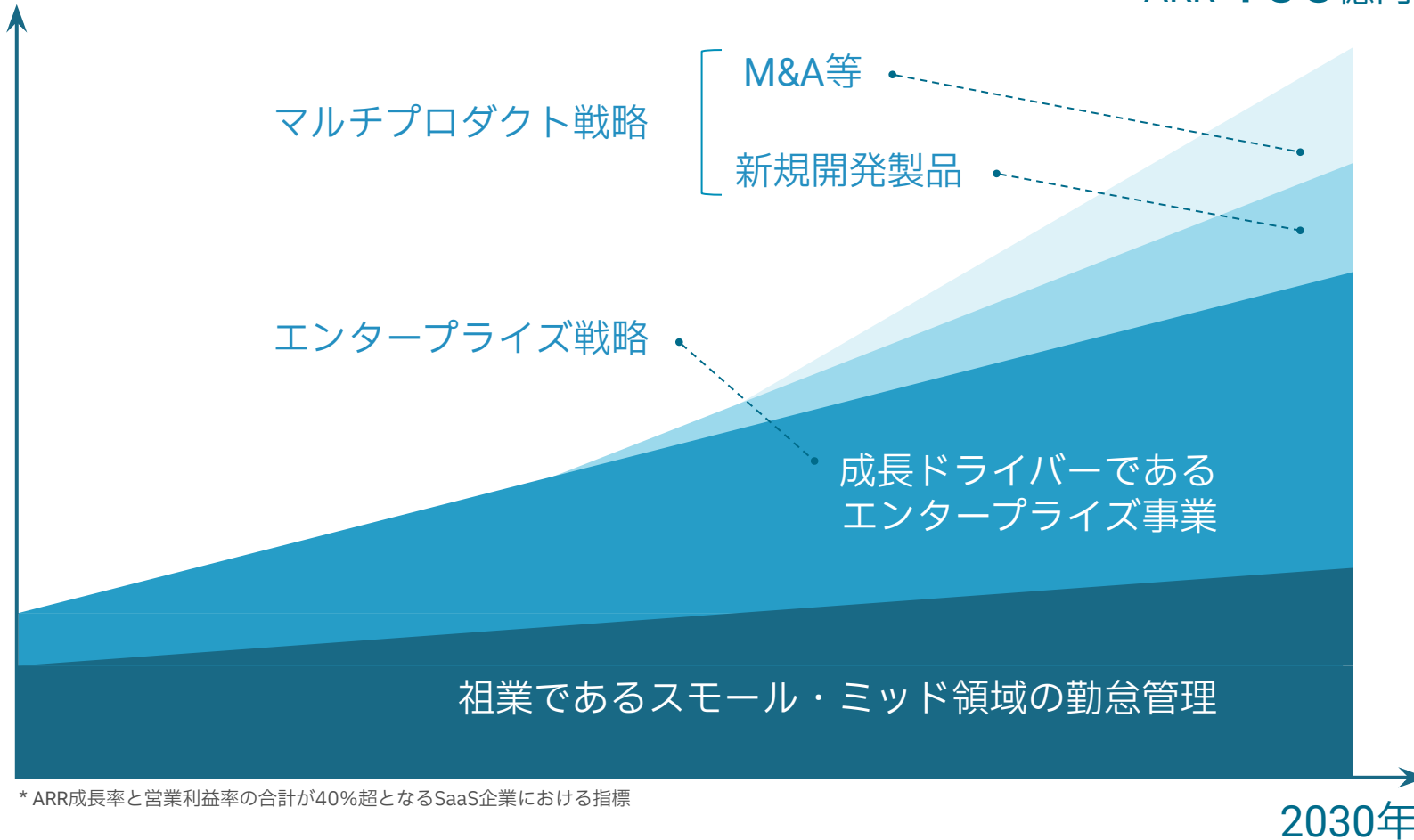
マルチプロダクトを
スモール・ミッド市場の
既存顧客を中心に販売展開

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

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」

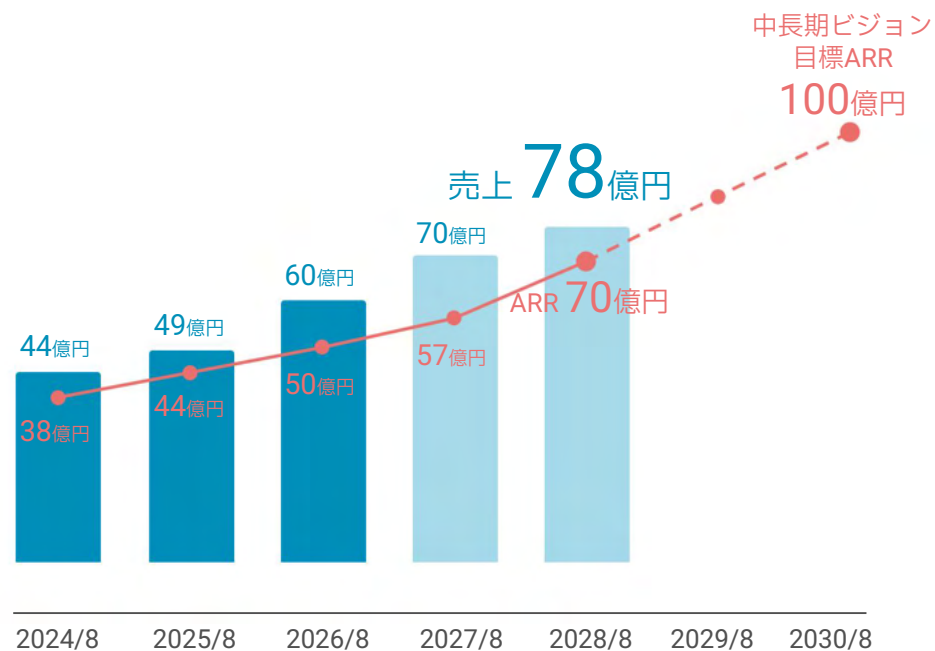
- ・ 40年ぶりといわれる労働基準法の大改正に向けた積極対応

* 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

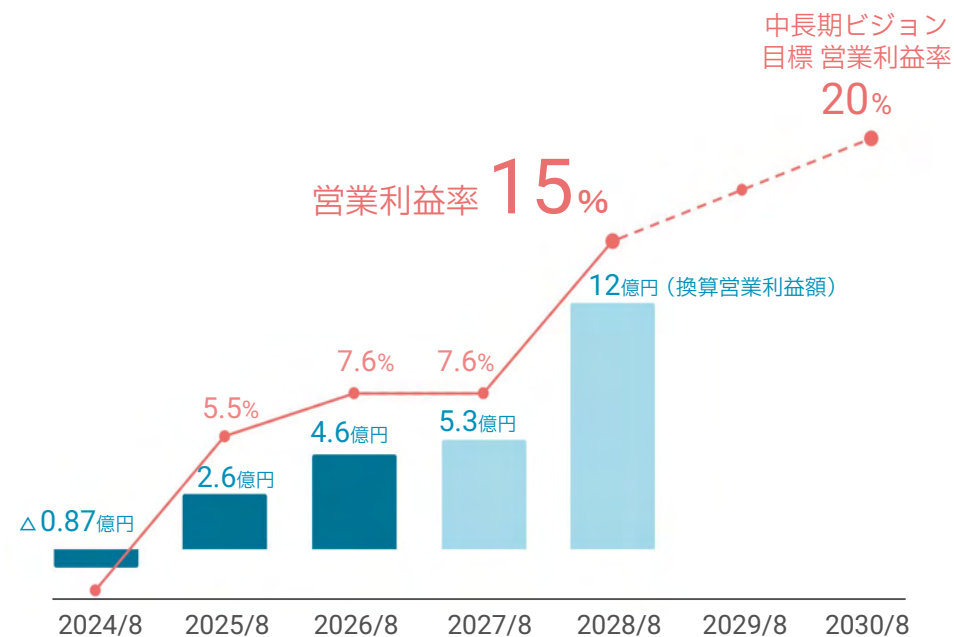
チームスピリットの成長戦略：中期経営計画（3カ年）

- 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



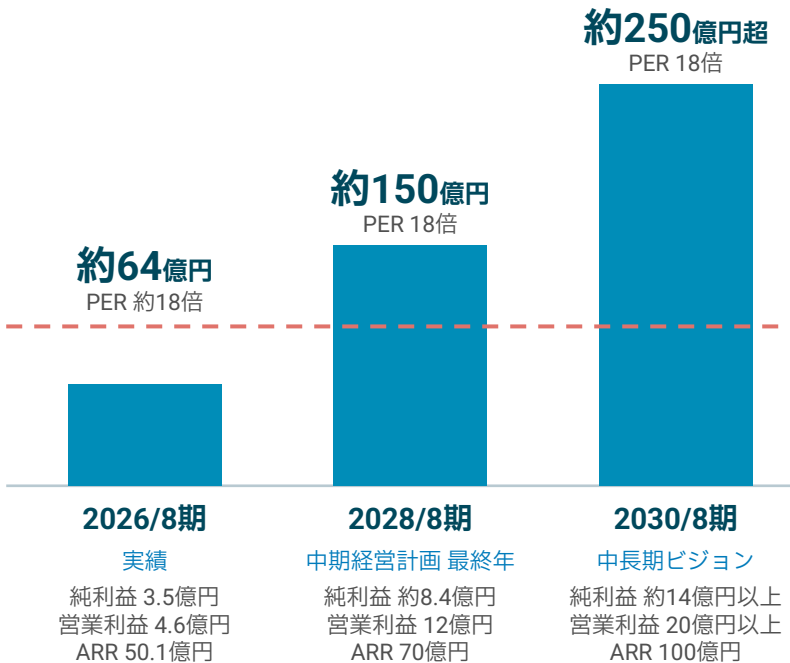
営業利益目標



市場評価に対する認識と時価総額100億円達成に向けたアプローチ

現在の時価総額（約64億円*1）は、当社の成長ポテンシャルを十分に反映していないと認識。2030年の新上場維持基準*2（時価総額100億円以上）への適合に向け、「業績拡大」と「評価倍率（マルチプル）の再評価」の両面からギャップを解消します

時価総額の到達シミュレーション（試算*3）



区分・分析軸

1 市場評価 (マルチプル)

- ARR50億円突破・YoY+13.5%成長に対し、評価倍率（PER約18倍）は成長性を十分に織り込んでいない水準
- 要因：過去の成長率鈍化に対する警戒感、株式流動性の不足

2 業績拡大 (ARR・利益)

- 中期経営計画（2028/8期）：売上高78億円 / 営業利益12億円
- 中長期ビジョン（2030/8期）：ARR100億円 / 営業利益率20%

3 資本配分・ 流動性向上

- 資本効率：手元現金（約35億円）の成長投資と株主還元への最適配分
- 投資家層：機関投資家・海外投資家比率の向上余地

現状の認識と課題

時価総額100億円超に向けたアクション

- 「Rule of 40%」の達成：ARR成長率20%+ 営業利益率20%の実現による評価倍率の再評価
- エンタープライズシフトの加速：低解約率（Gross月次0.41%）の維持による収益持続性の証明
- オーガニック成長：40年ぶりの労働基準法大改正への対応と、マルチプロダクト化（タレマネ・労務等）
- インオーガニック成長：M&A・事業提携によるARRの上乗せ
- 自己株式取得プログラム：初回は上限1.5億円で実施し、資本効率を向上
- IR/SR活動の強化：決算資料の即日英文開示、個人・機関投資家向け説明会の拡充

*1 時価総額は足元の株価（380～390円台）×上場株式数による概算。PER=時価総額÷親会社株主に帰属する当期純利益（2026/8期実績 3.51億円）

*2 2030年から適用開始となる東証グロース市場の上場維持基準（上場5年経過後、時価総額100億円以上）

*3 当期純利益（中期経営計画・中長期ビジョンの営業利益×70%。2030/8期の営業利益はARR100億円×営業利益率20%=20億円を下限）に、現状水準のPER 18倍を機械的に乗じた試算であり、将来の株価・時価総額を約束・予想するものではありません

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純増は昨期と同規模（6～7億円）とし、累計ARR実額は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	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

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。

- 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カ月の期間中における解約・削減となったライセンス数÷同期間の開始時点のライセンス数 (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）

