

 TeamSpirit

証券コード 4397

2025/5/18

個人投資家向け会社説明会 in 東京

株式会社チームスピリット

代表取締役 CEO

みちした

かずよし

道下 和良



本日のご説明内容

- 01 チームスピリットってどんな会社？
- 02 チームスピリットの強みは？
- 03 チームスピリットの業績はどうかの？
- 04 チームスピリットは今後のびるの？
- 05 チームスピリットの株主還元は？

01

チームスピリットってどんな会社？

チームスピリットってどんな会社？

会社情報

上場市場区分

- 東証グロース市場
- 証券コード 4397

決算期 8月決算

沿革

- 1996年 創業
- 2011年 クラウドサービス提供開始
Salesforce社と資本業務提携
- 2018年 東証マザーズ市場に上場
- 2023年 創業者よりCEO交代

社員数 208名（2025年2月末現在）

監査法人 EY新日本有限責任監査法人

創業者と代表者



創業者 荻島 浩司
2023年11月代表取締役CEO退任

交代



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

キャリアと経験



チームスピリットってどんな会社？

伸び盛りのIT業界に身を置きつつ、地に足のついた領域で事業を営んでいます

IT業界

企業向けIT (B2B)

- 2,000社以上の顧客企業
- 55万人が日々ご利用

事業モデル

クラウド/SaaS

- インターネットを通じて、使いやすいITを提供
- 伸び盛りの事業モデル

製品・サービス

業務システム

- **勤怠管理** の業務を中心に、より良い「働き方」を実現できるシステムを提供

チームスピリットのIT業界での位置づけ

チームスピリットは「B2B」の企業向けITを提供する事業者です

消費者向けIT (B2C)

B2C事業者



企業向けIT (B2B)

 TeamSpirit



チームスピリットのIT業界での位置づけ

チームスピリットは「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

チームスピリットのIT業界での位置づけ

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)

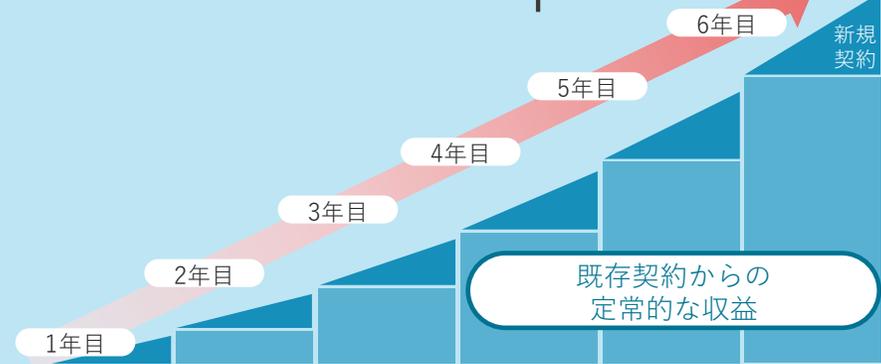
既存のITプレイヤー



フロー型収益

利用型システム
(クラウド/SaaS)

TeamSpirit



既存契約からの
定常的な収益

ストック型収益

チームスピリットの事業提供基盤

世界最大のアプリストアと言えば…

消費者向けIT (B2C)

米国Apple社のAppStore



企業向けIT (B2B)

米国Salesforce社のAppExchange



チームスピリットの事業提供基盤

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

チームスピリットの主要製品 勤怠管理の重要性

電子化・IT化は当然として、その重要性が増しています

以前の勤怠



現在の勤怠



チームスピリットの主要製品 勤怠管理の重要性

現在の勤怠は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

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

チームスピリットの導入効果は？

実際のお客様*での効果事例

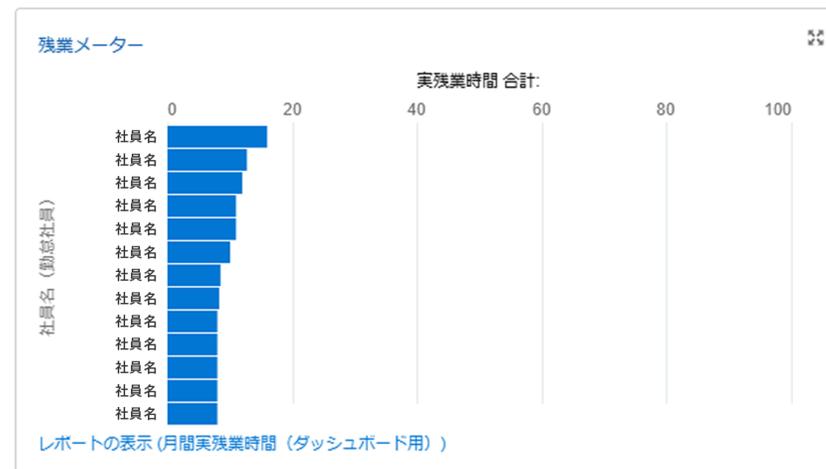
労働法制度の順守

勤務表		部署		社員名																					
Attendance Sheet		勤務体系																							
2024年11月		<<前月 今月 次月>>		お知らせ																					
日付	勤務状況	申請	入社	退社	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24
11/1 金	Ⓜ	+	7:29	18:56																					
2 土		+																							
3 日		+																							
4 月		+																							
5 火	Ⓜ	+	7:30	18:53																					
6 水	Ⓜ	✓	10:00	19:00																					
7 木	Ⓜ	+	7:30	18:38																					
8 金	Ⓜ	+	7:30	18:03																					
9 土		+																							
10 日		+																							
11 月	Ⓜ	+	7:30	18:50																					
12 火	Ⓜ	+	7:25	18:54																					



- 誰もが使いやすい入力画面
- 社員証のIDカードと連携した自動打刻
- 勤務時間の集計作業自動化の実現

業務効率化と残業抑制



- 勤務体系の設定の柔軟性を活かして、時短勤務制度や新たな休暇制度などを開始
- 社員の残業状況を見える化して、助け合う職場文化を育む

注: * 創業約80年の上場企業 (従業員数500名以上) における、2019年~2023年の実績推移

チームスピリットの導入効果は？

実際のお客様*での効果事例

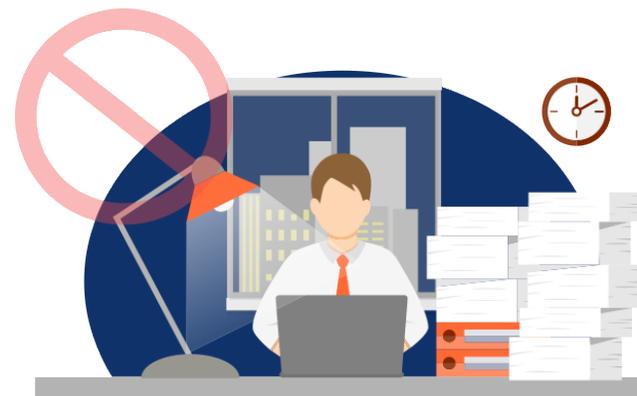
労働法制度の順守



人事部門の月次締め作業日数

5日 ▶ 1日

業務効率化と残業抑制



平均残業時間

34時間 ▶ 18時間

お客様の営業利益は「**3.4倍**」に拡大

注: * 創業約80年の上場企業（従業員数500名以上）における、2019年～2023年の実績推移

お客様同士が互いに学び合うユーザー会

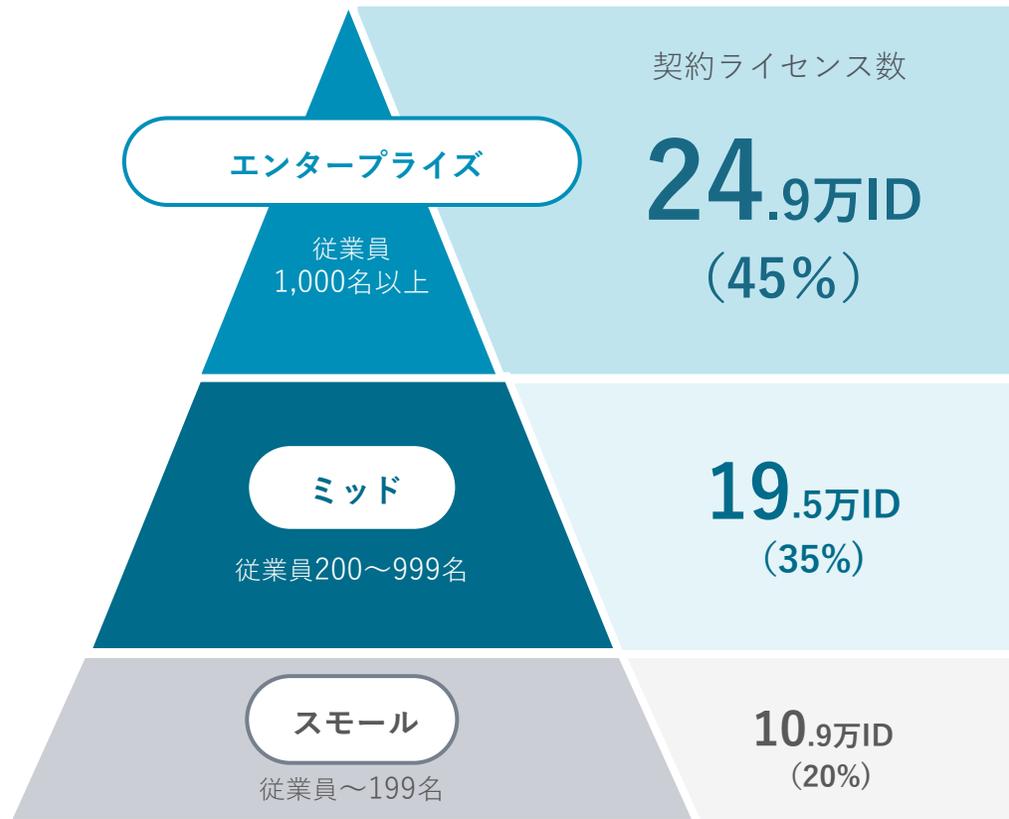


チームスピリットのお客様

国内の多くの企業でご活用を頂いています

ご利用ユーザー数：**55万** ID 以上

ご利用社数：**2,000** 社 以上



02

チームスピリットの強みは？

チームスピリットの3つの強み

勤怠管理
×
ワークログ



エンタープライズ
(大企業向け)



高いキャッシュフロー
創出力



ユニークな存在感を発揮させ、**継続的な事業成長**を実現する3つの強み

重要性と事業性が増す「勤怠管理」領域

法制度対応はもちろん、加えて生産性向上など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

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

重要性と事業性が増す「勤怠管理」領域

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

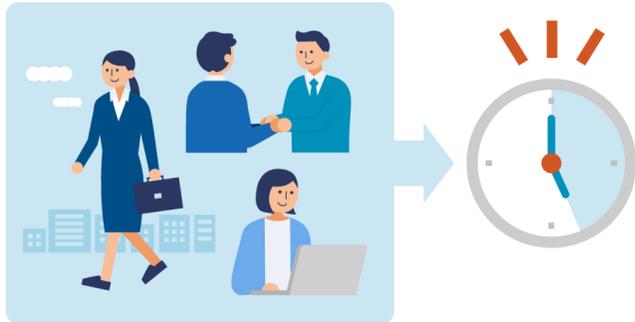
業務の重要性
勤務実績を正しく締めて集計し計算する

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

チームスピリットだからできること

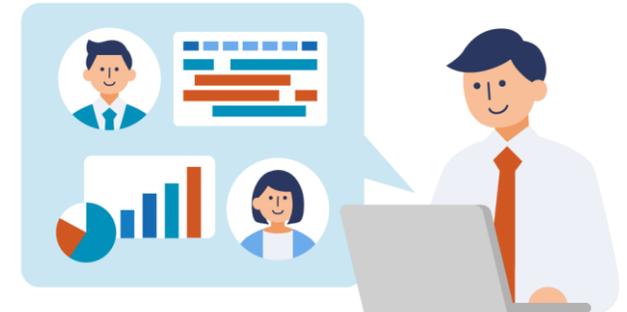
出退勤時間を記録する
(勤怠管理)



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)



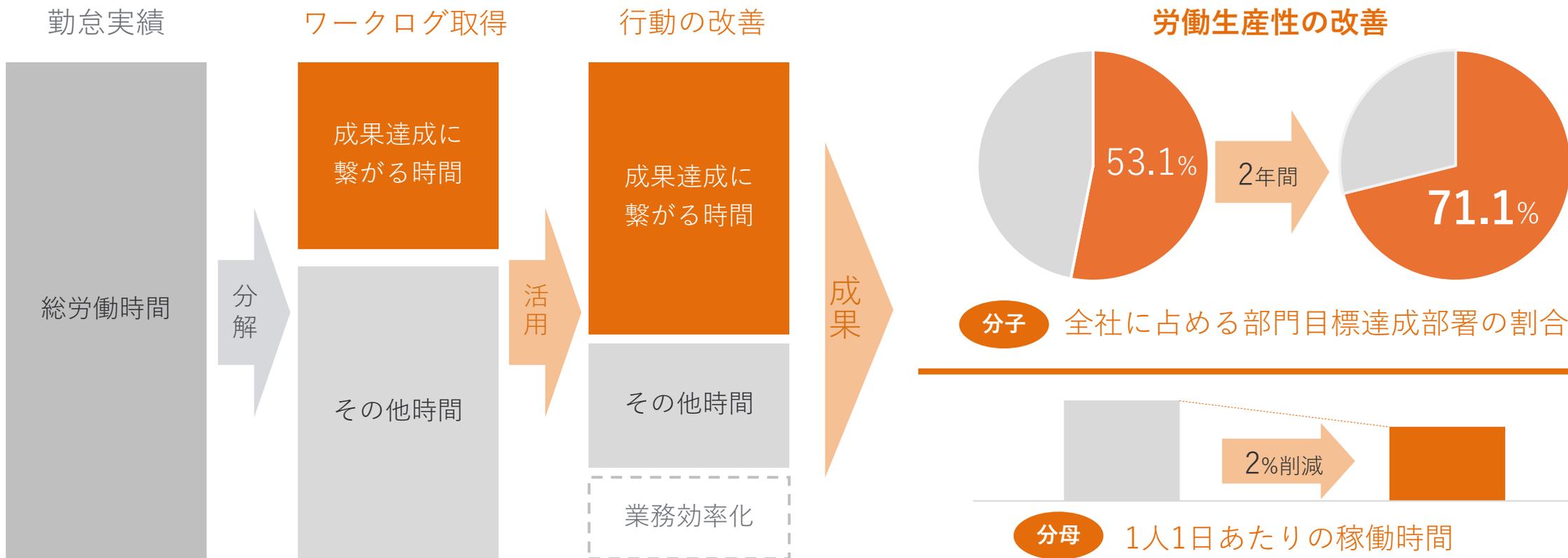
競合他社の範囲

チームスピリットだからできる範囲 (= 競合優位性)

チームスピリットだからできるワークログの活用

LIFULL ワークログ活用と労働生産性改善の取り組み

不動産情報サイト運営



「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

チームスピリットの3つの強み

勤怠管理
×
ワークログ



エンタープライズ
(大企業向け)



高いキャッシュフロー
創出力



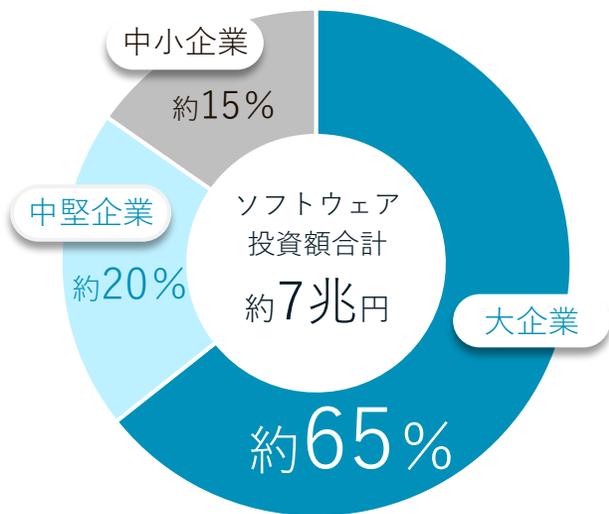
ユニークな存在感を発揮させ、継続的な事業成長を実現する3つの強み

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

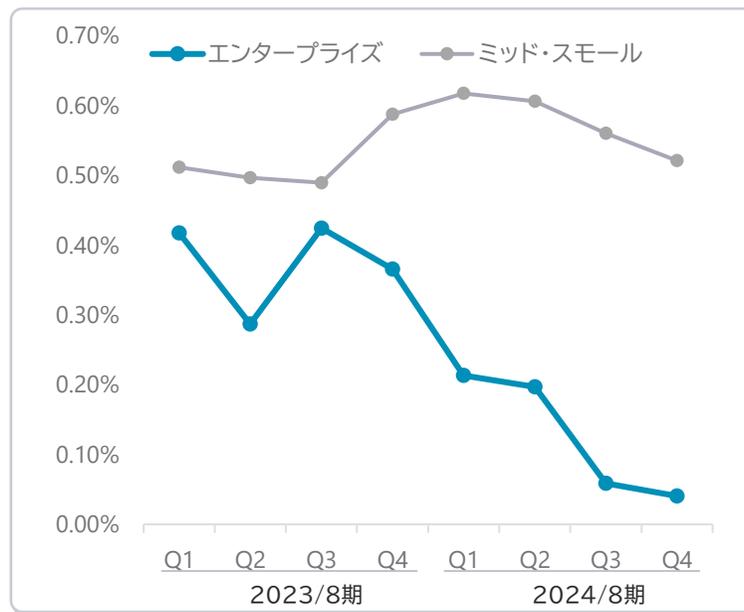
大きなIT投資予算規模

令和5年 国内規模別ソフトウェア投資の状況



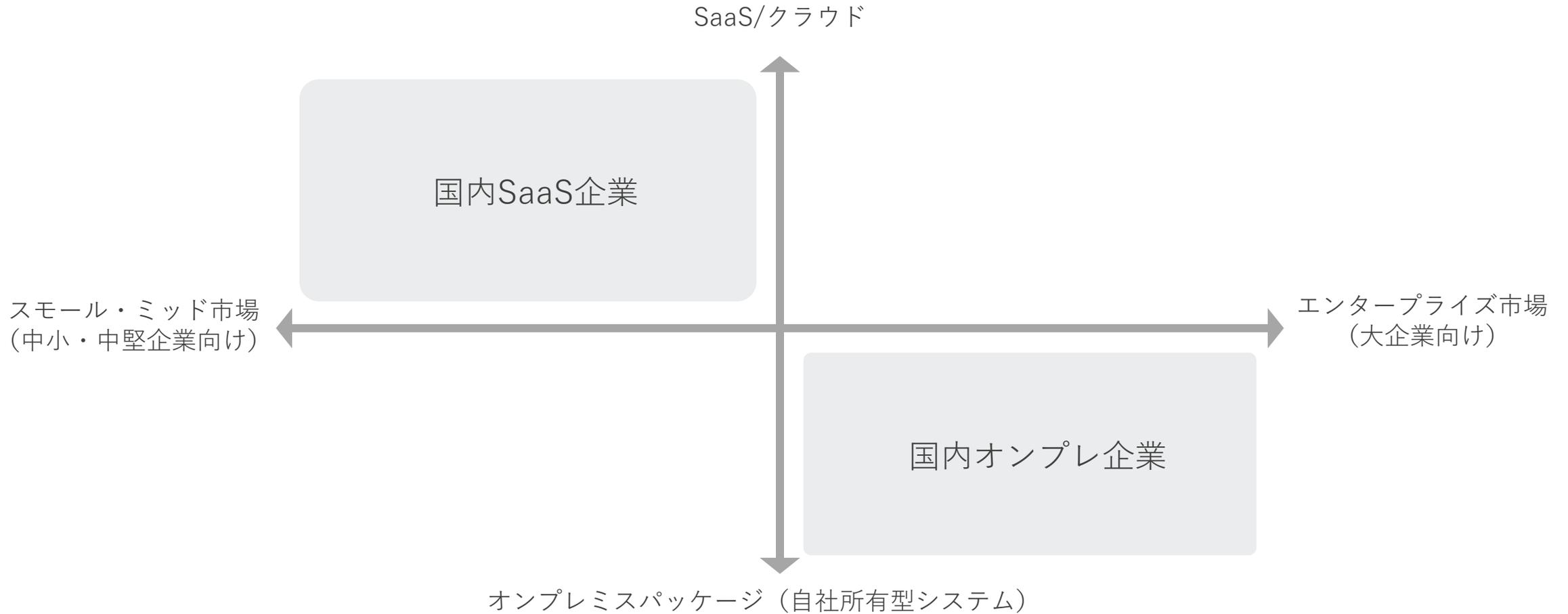
エンタープライズの月次解約率（ライセンス）

低解約率で長期のお付き合い

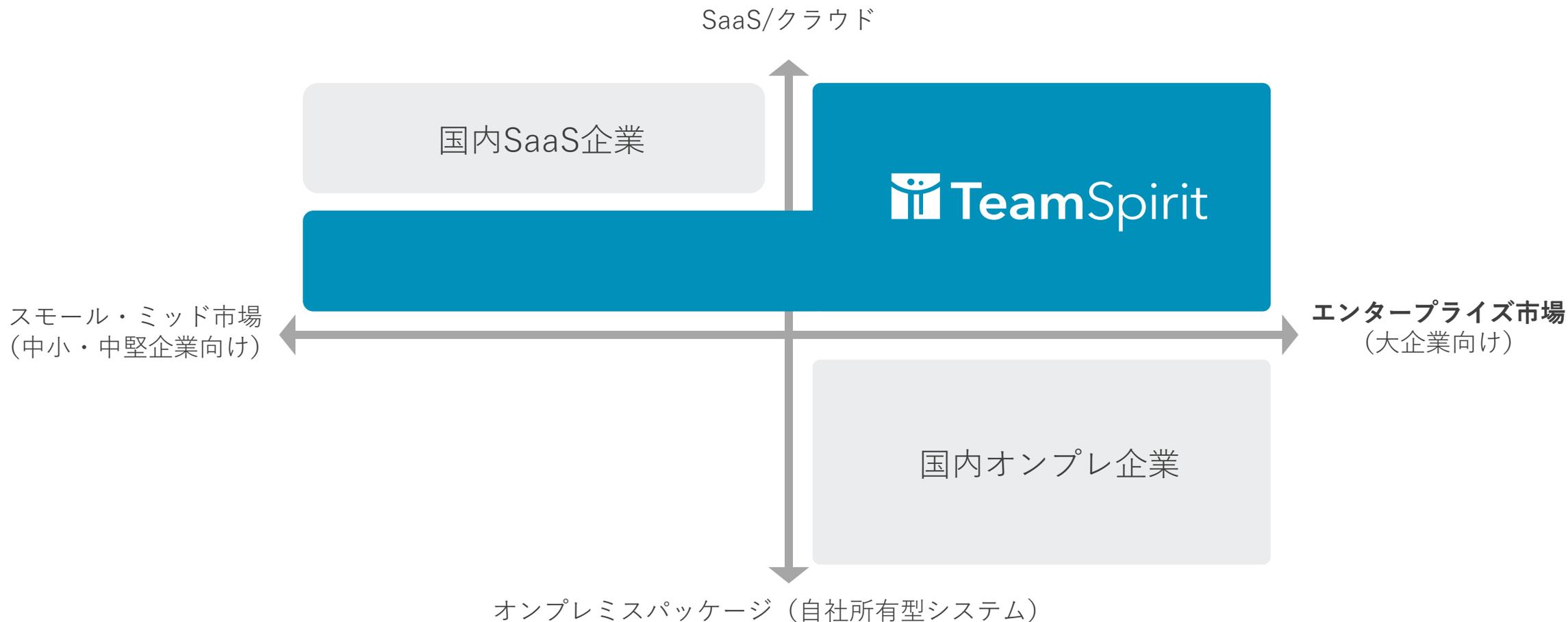


予算規模も大きく、長期の取引関係が期待でき **SaaSビジネスに最適**な市場

なぜエンタープライズに注力するのか？



なぜエンタープライズに注力するのか？



エンタープライズ企業向けに勤怠管理をSaaSで提供できる **ユニークな存在**

エンタープライズ市場で参入障壁を構築

外資ERPベンダー企業

国内SaaS提供企業



エンタープライズに
特化した製品
(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
(詳細次ページ)

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

エンタープライズに強いトップ企業との協業関係

グローバルトップ企業からパートナーとして選ばれる存在です

Salesforce Japan

（グローバルNo.1 CRM企業）



国内累計販売実績No.1

SAPジャパン

（グローバルNo1 ERP企業）



SAPは”**第一推奨**“の勤怠管理に「チームスピリット」を選定
（2024年3月 EnterpriseZine記事）

デロイトトーマツコンサルティング

（グローバルBig4 コンサルファーム）



リセールパートナー契約により、
コンサル提供時に当社SaaSを直接
リセールいただく

チームスピリットの3つの強み

勤怠管理
×
ワークログ



エンタープライズ
(大企業向け)



高いキャッシュフロー
創出力



ユニークな存在感を発揮させ、継続的な事業成長を実現する3つの強み

一旦「黒字化」すれば安定的な拡大を見込めるモデル

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0.33%)

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

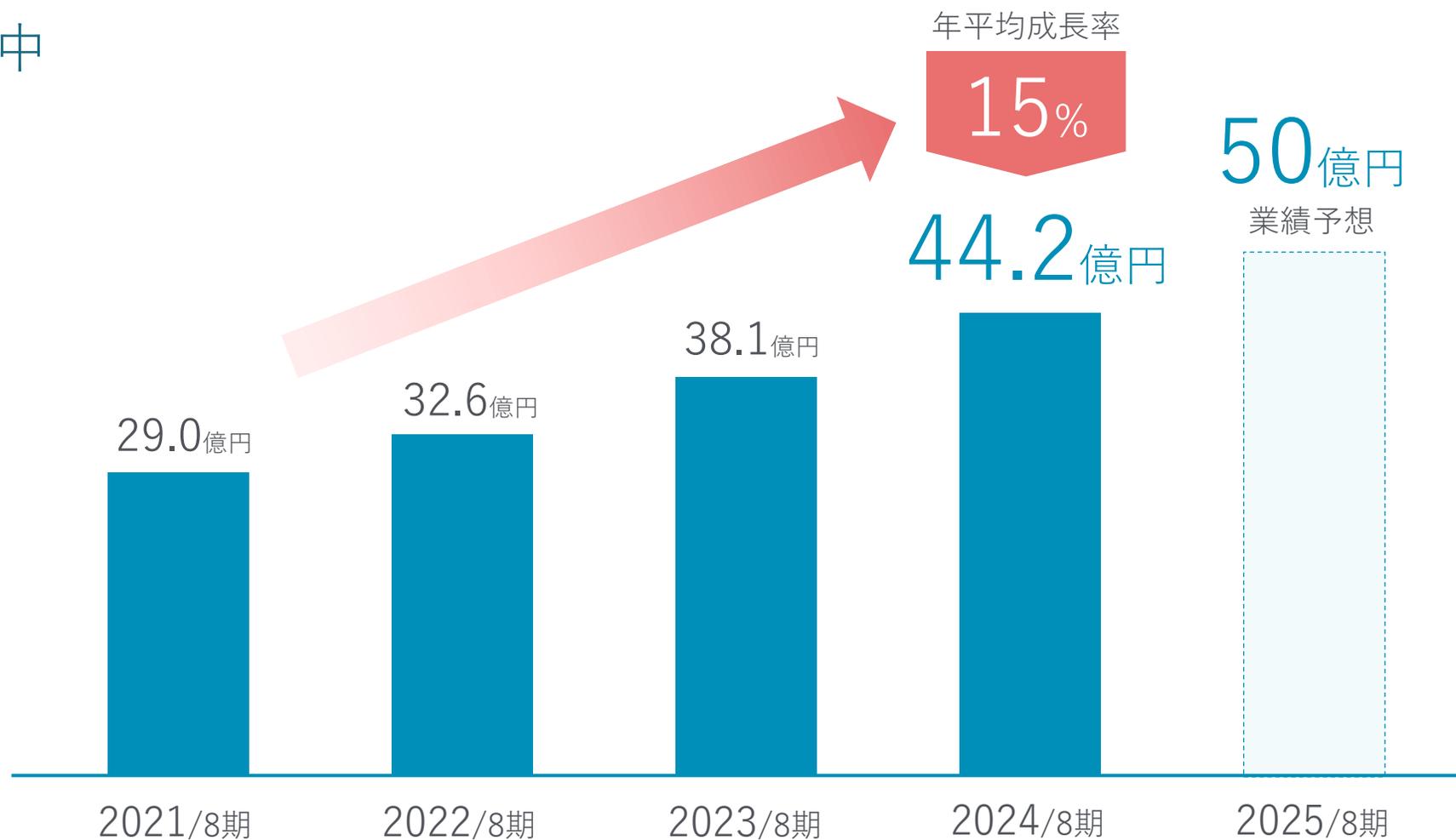
成長投資や株主還元の出資が、今後、安定的に拡大していく見込み

03

チームスピリットの業績はどのような？

売上の推移（通期ベース）

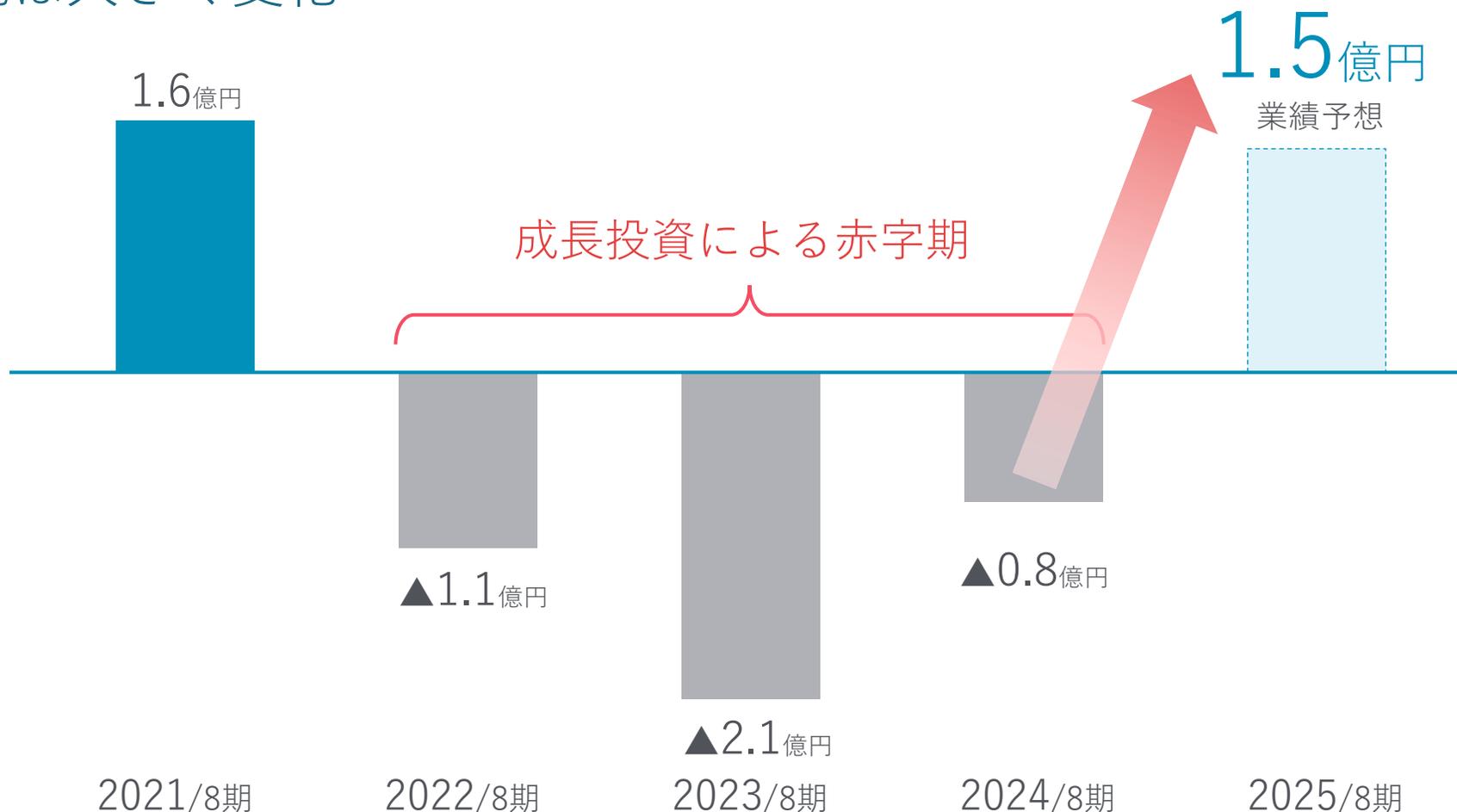
順調に伸長中



進行期は、**50億円の大台**に乗せることを目指しています

営業利益の推移 (通期ベース)

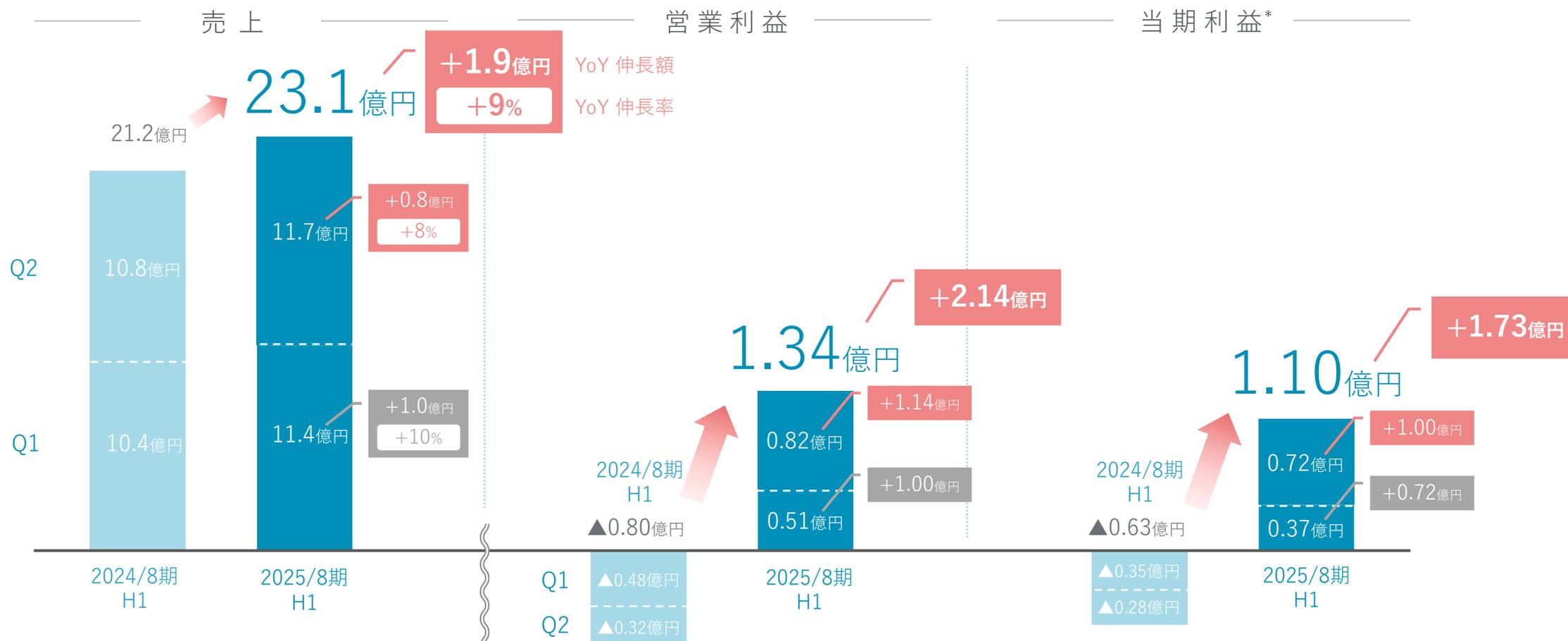
今期、状況は大きく変化



営業利益は**成長投資による赤字期から脱却し**、**進行期は黒字転換の見込み**

今期の業績（前年同期比）

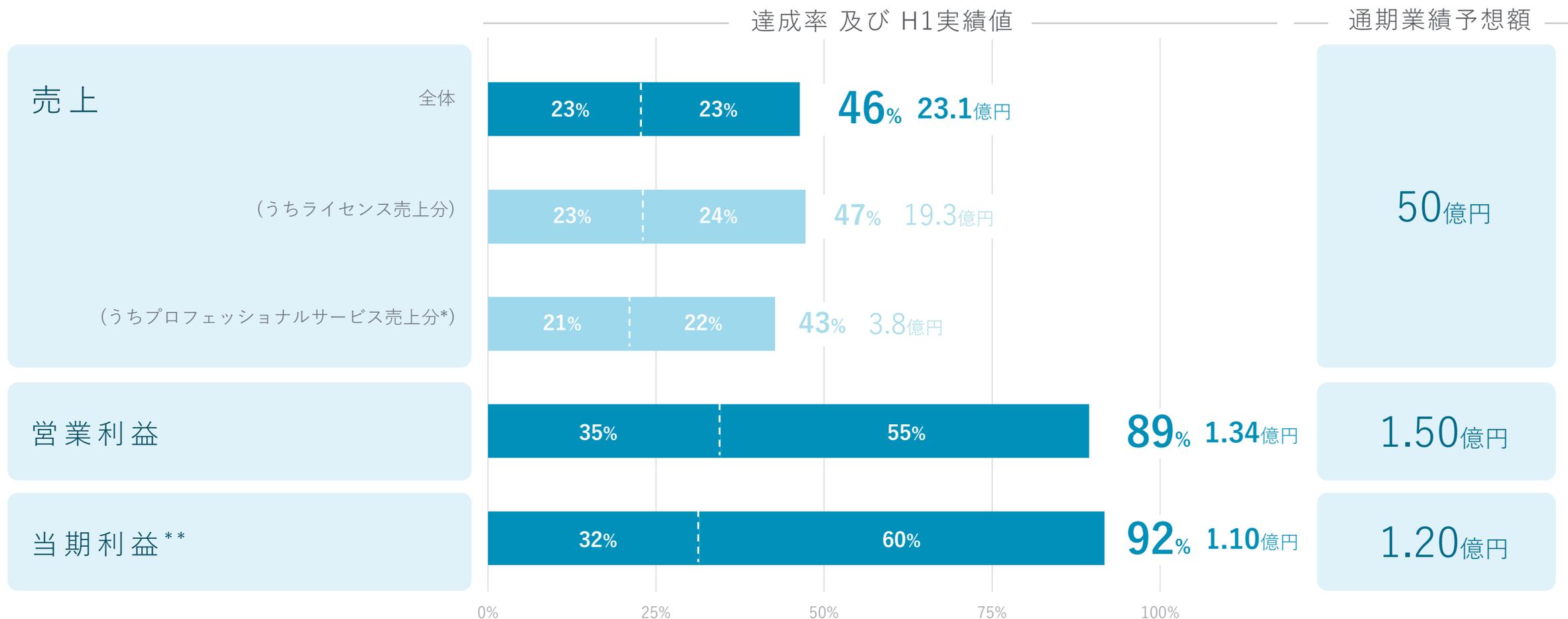
売上・利益共に順調に伸長中



今期は第2四半期にかけて、黒字幅を大きく拡大しました

今期の業績（業績予想*対比）

利益伸長が先行し、業績予想を上方修正



更なる業績予想修正の要否を、**Q3決算発表のタイミングで判断する予定です**

04

チームスピリットは今後のびるの？

チームスピリットは今後のびるの？

当社の強みを活かした社会課題解決への貢献を通じて事業を成長させます

世の中の大きな潮流

最大の社会課題
労働力の不足

技術革新
AI技術の進化

当社の強み

勤怠管理
×
ワークログ

エンタープライズ

チームスピリットの事業成長

世の中の大きな潮流

労働力不足は 最大の社会課題

2024 → 2040年の変化

生産年齢人口

7,327万人 ▶ 6,200万人

減少幅

15% 減

労働受給ギャップ

-25.1万人 ▶ -1,100万人

拡大幅

44倍 増

出生数

72万人 ▶ 50万人

減少幅

30% 減

最大の社会課題

労働力不足の解決へのアプローチ

人的資本の生産性向上



AIの代替労働力活用



チームスピリットが目指す提供価値の進化

提供価値を進化させるため製品ラインを拡充し進化し続けます



個人の生産性



チームの生産性



人間とAIのチーム生産性

製品ラインを拡充し進化し続けます

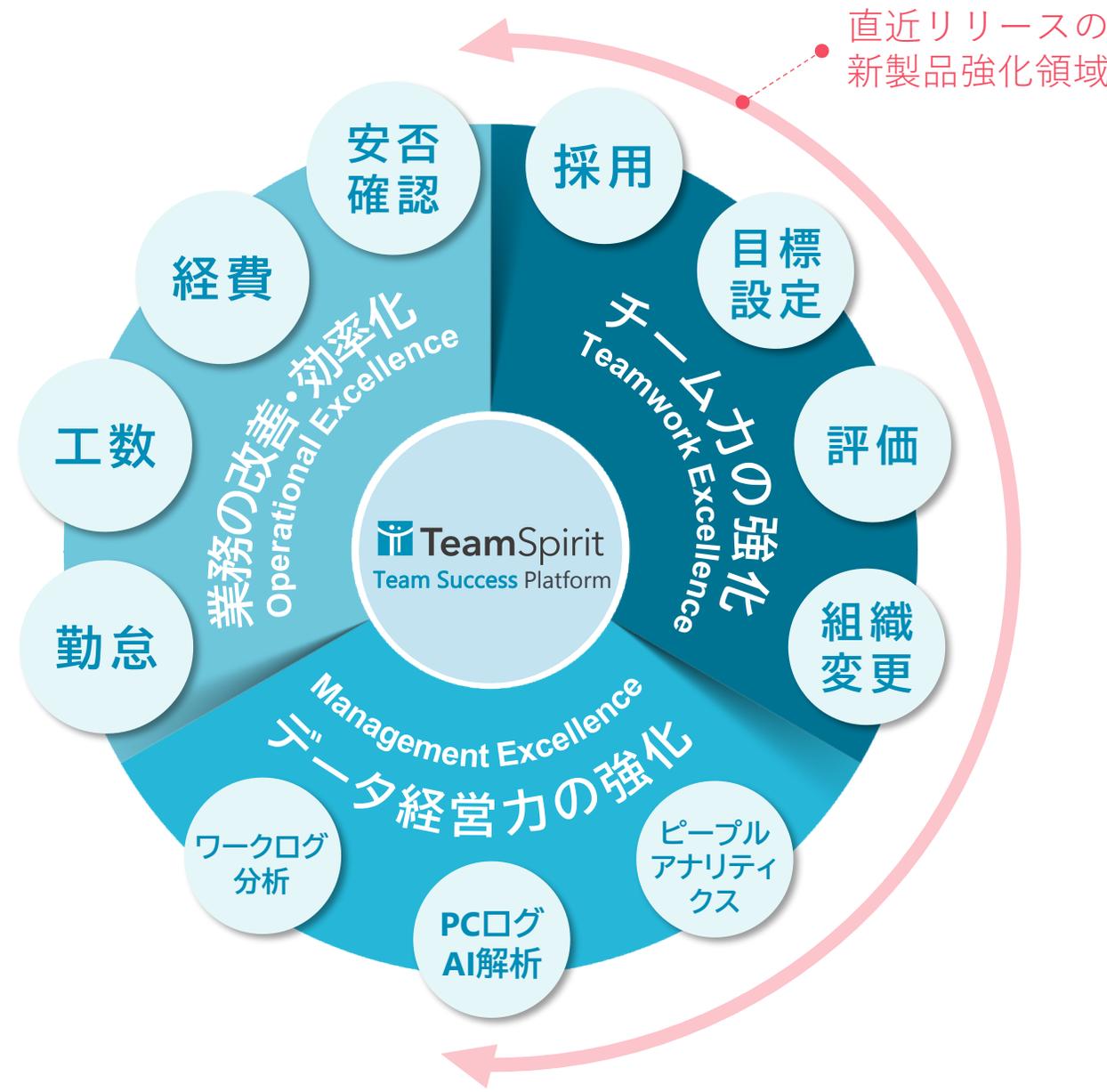
チーム力の最大化の観点から

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



代替労働力としてのAIを製品機能として拡充

ワークログ取得の「自動化」と「AIを活用した解析」にも着手済

直近のM&Aによる
機能拡充

WorkLifeLog™

×

TeamSpirit

POINT
01

勤務と工数の登録・集計を代行

手入力不要！パソコンのログから自動集計



POINT
02

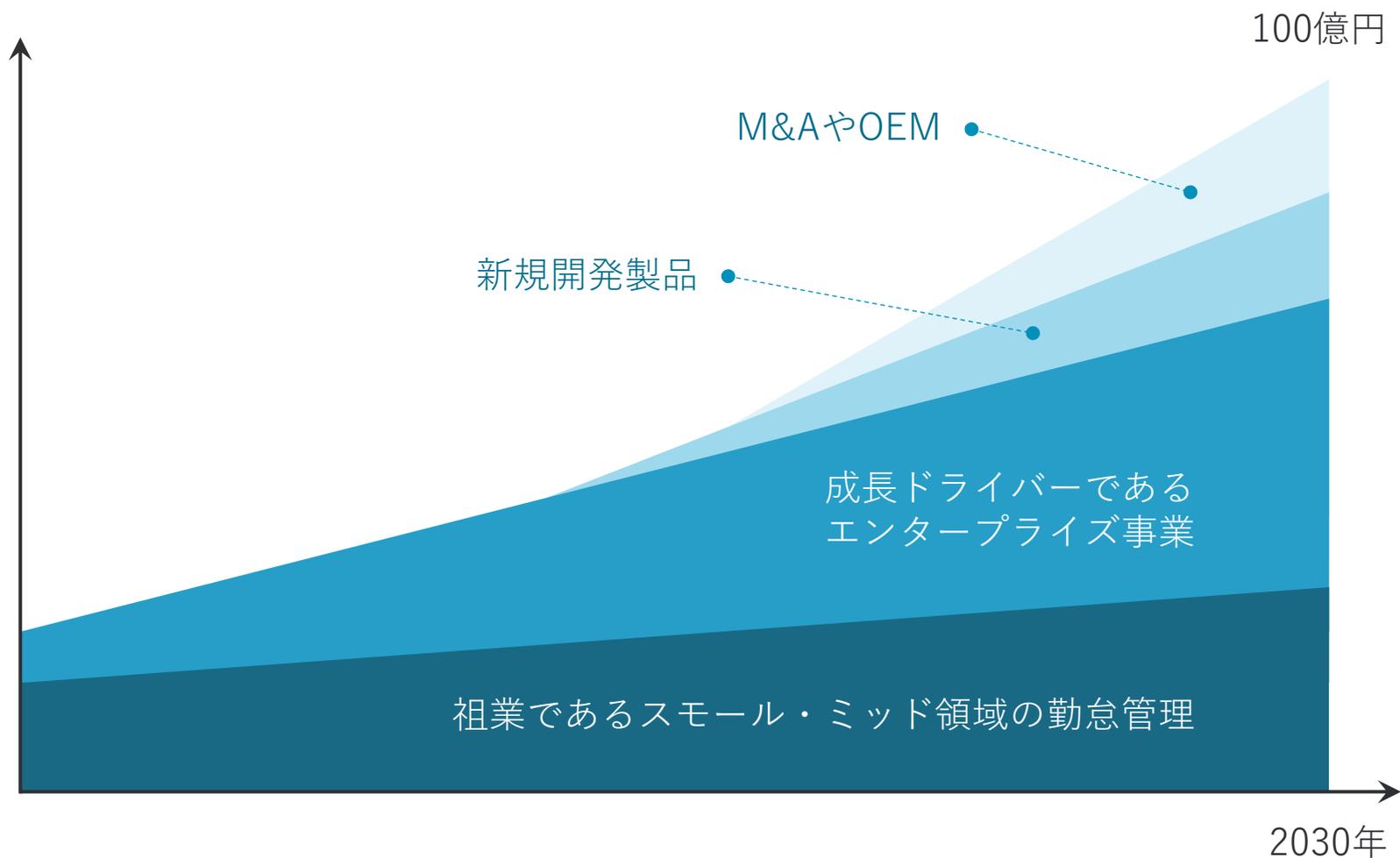
ワークログのAIを活用した解析

勤怠データとPC稼働の乖離状況可視化



成長戦略のまとめ

以下の成長戦略で 2030年に売上100億円・営業利益率20%を目指します



AIや新サービスなど積極的に実施

日本人が得意な「チーム力」の強化
にフォーカス

成長戦略の最大のドライバー

- ・ 法制度対応に留まらない業務改善へのワークログ活用
- ・ パートナーから選ばれる存在

勤怠管理「揺るがないニーズ」

- ・ 必須である法制度対応
- ・ 日本のほぼ全企業が潜在顧客

05

チームスピリットの株主還元は？

今期から導入する株主還元策

今後も安定した黒字拡大が見込まれる中で、ポイント制株主優待の導入を決定

5,000種類以上の商品から交換できる 株主様へのプレミアム優待「選べる楽しみ」

TeamSpirit

チームスピリット・プレミアム優待倶楽部

5,000種類以上の優待商品から
ポイントと交換！

株主優待ポイントに応じた商品への
交換ができます

WILLS プレミアム 優待倶楽部

Premium
プレミアム 優待倶楽部

今期末時点で1,000株以上の当社株式を保有している当社株主に対し、2025/8期に係る「株主優待ポイント」を付与します

当社「プレミアム優待倶楽部」に会員登録*を頂いた会員株主の方は、付与されたポイントをより多くの商品等**と交換することができます

会員登録*後は、他社からのポイントとの合算も可能です

ご登録頂いた会員株主に対して、当社からは今後、アンケートやプッシュ型の情報配信を行う予定です

今期分の優待ポイントの進呈は、**今期末における当社株主の方が対象です**

注: *株主様専用WEBサイト「チームスピリット・プレミアム優待倶楽部」でのご登録;

** 食品、電化製品、及び体験ギフトなど5,000種類以上の商品等とポイント数に応じて交換可能です

付与する株主優待ポイントの詳細

今期は1年分を期末にまとめて付与し、来期以降は半年ごとに付与する方針

2025年8月期

保有株式数	進呈ポイント数	
	基準日：8月末日	
1,000～1,999株	3,000 ポイント	
2,000～2,999株	8,000 ポイント	
3,000～3,999株	15,000 ポイント	
4,000～49,999株	50,000 ポイント	
50,000株以上	80,000 ポイント	

2026年8月期以降(仮)

保有株式数	進呈ポイント数	
	基準日：2月末日	基準日：8月末日
1,000～1,999株	[1,500] ポイント	[1,500] ポイント
2,000～2,999株	[4,000] ポイント	[4,000] ポイント
3,000～3,999株	[7,500] ポイント	[7,500] ポイント
4,000～49,999株	[25,000] ポイント	[25,000] ポイント
50,000株以上	[40,000] ポイント	[40,000] ポイント

- チームスピリット・プレミアム倶楽部の詳細については、2025年4月11日公表の適時開示「株主優待制度（ポイント制株主優待）の新設に関するお知らせ」をご参照ください
- 上記右表に記載の2026/8期以降の進呈ポイント数はあくまで仮の数字です。実際の2026/8期の進呈ポイント数は、2025/8期 通期決算発表のタイミングで公表予定です

4,000株以上保有の株主に最も手厚い還元となる設計です



チームスピリットは、
「企業価値・株主価値の拡大」
を追求し、
その継続的な拡大の実現に
コミットいたします

株主の皆さまからも、「**継続的なご支援**」を賜れば幸いです

- 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。



Team Success Platform