



2020年10月15日

各 位

会 社 名 株式会社チームスピリット
代表者名 代表取締役社長 荻島 浩司
(コード：4397 東証マザーズ)
問合せ先 取締役 中野 智裕
(TEL. 03-4577-7510)

<マザーズ>投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

記

○開催状況

開催日時	2020年10月13日 15:30~16:30
開催方法	オンラインによるライブ配信
開催場所	株式会社チームスピリット 会議室 東京都中央区京橋2-5-18 京橋創生館6階
説明会資料	2020年8月期 決算説明資料

【添付資料】

投資説明会において使用した資料

以 上



決算説明資料

2020年8月期

株式会社チームスピリット (東証マザーズ: 4397)

2020年10月13日

- ✓ 本資料に掲載する情報は、当社の財務情報、経営方針、経営指標等の提供を目的とし、細心の注意を払って掲載しておりますが、掲載情報の完全性・正確性・安全性・その他についていかなる表明並びに保証を行うものではありません。
- ✓ 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、売付けの申込み又は買付けの申込みの勧誘（以下「勧誘行為」という。）を構成するものでも、勧誘行為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。
- ✓ 当社は、将来の事象などの発生にかかわらず、既に行っております今後の見通しに関する発表等につき、開示規則により求められる場合を除き、必ずしも修正するとは限りません。
- ✓ 当社以外の会社に関する情報は、一般に公知の情報に依拠しています。
- ✓ 2017年8月期四半期会計期間の財務数値については監査法人による監査を受けておりません。
- ✓ 2020年8月期を「FY2020」と記載し、他も同様に20XX年8月期を「FY20XX」と記載しております。
- ✓ 四半期会計期間については「Q1～Q4」と記載しております。
- ✓ 上半期を「H1」、下半期を「H2」と記載しております。

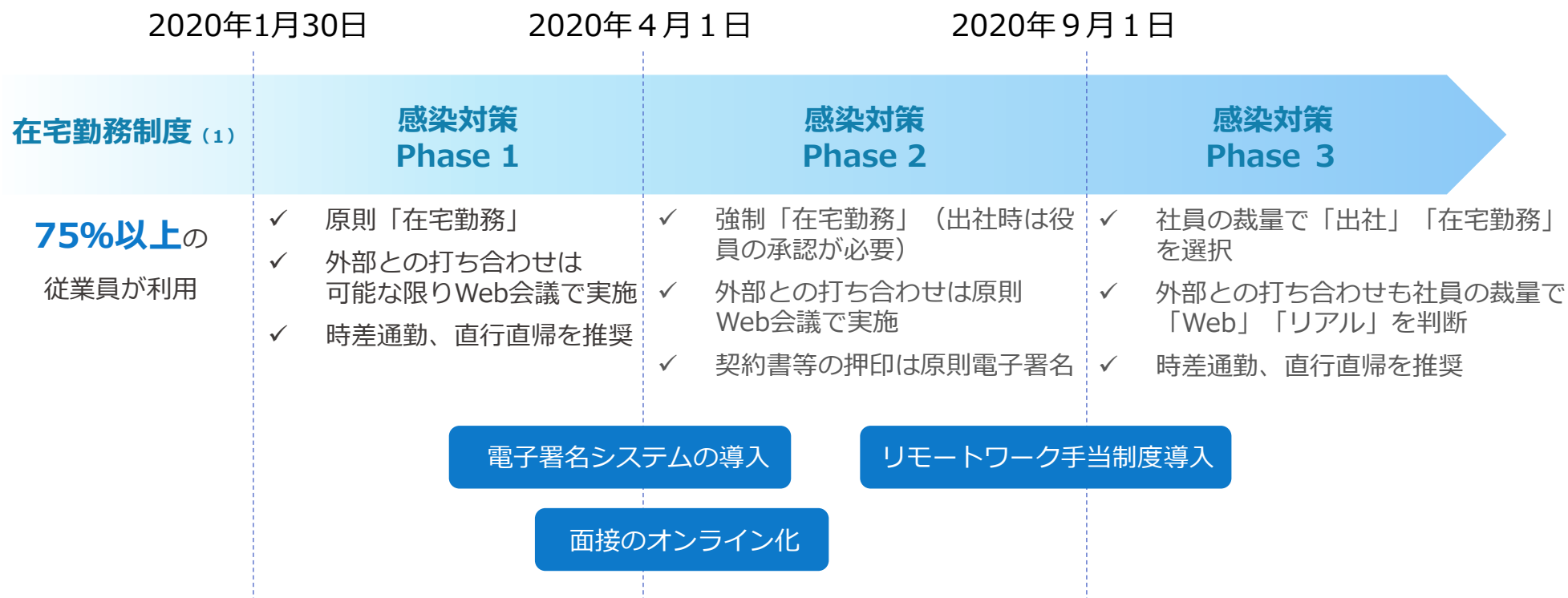
1. 新型コロナウイルスの影響と感染対策
2. 2020年8月期 通期実績
3. 今後の成長戦略
4. 2021年8月期 通期業績見通し
5. 補足資料



1. 新型コロナウイルスの影響と 感染対策

- 原則在宅勤務への早期移行によりビジネスオペレーション上の影響は無し。
- FY2020業績に対する影響は、受注がQ3（5月）を底に回復基調。
- FY2021業績見通しへの影響は、H1までコロナ影響があることを考慮し各種計画を立案。

社員が安心して働くためのアクション



(1) 2014年より「週に一回社員がテレワークを行うことができる」社内制度を導入



2. 2020年8月期 通期実績



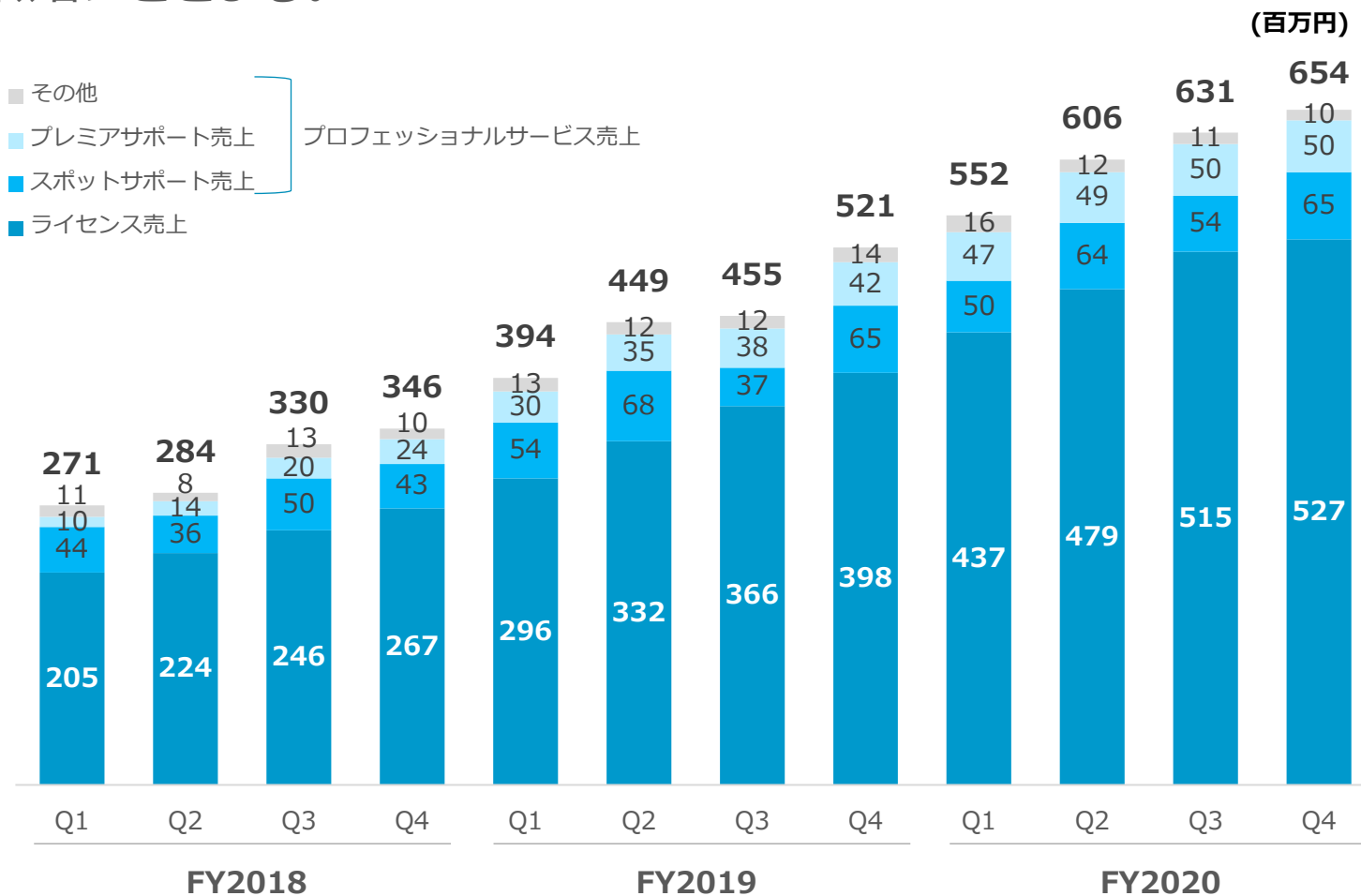
2020年8月期 通期業績

- 売上高は、ライセンス売上が牽引して前年比+34.3%の成長。
- 当期純利益は、繰延税金資産計上に伴う法人税等調整額の減少により予想比大幅増加。

(百万円)	FY2019	FY2020		7/14発表 予想	予想比	要因
	実績 (個別)	実績 (連結)	前年比(%)			
売上高	1,820	2,445	+34.3%	2,440	+ 5	スポットサポート案件の一部が前倒し計上
ライセンス	1,394	1,960	+40.6%	-	-	
プロフェッショナルサービス ⁽¹⁾	426	485	+13.8%	-	-	
売上総利益	1,123	1,485	+32.2%	-	-	
営業利益	243	285	+17.4%	260	+ 25	売上の増加及び、コロナ影響で一部費用が未消化（消耗品費・広告宣伝費）となった他、下期受注が弱含みで推移したことで原価（変動費）、賞与が計画を下回った
経常利益	244	292	+19.9%	263	+ 29	シンガポール子会社における補助金収入
当期純利益	223	255	+14.0%	115	+ 140	繰延税金資産計上に伴い法人税等調整額が減少

(1) スポットサポート売上、プレミアサポート売上、その他で構成

- ライセンス売上は、GB/EBUセグメント⁽¹⁾が好調に推移し成長を継続。
- プロフェッショナルサービス売上は、SMB・MM⁽¹⁾セグメントにおいて案件数が減少し、売上は微増にとどまる。



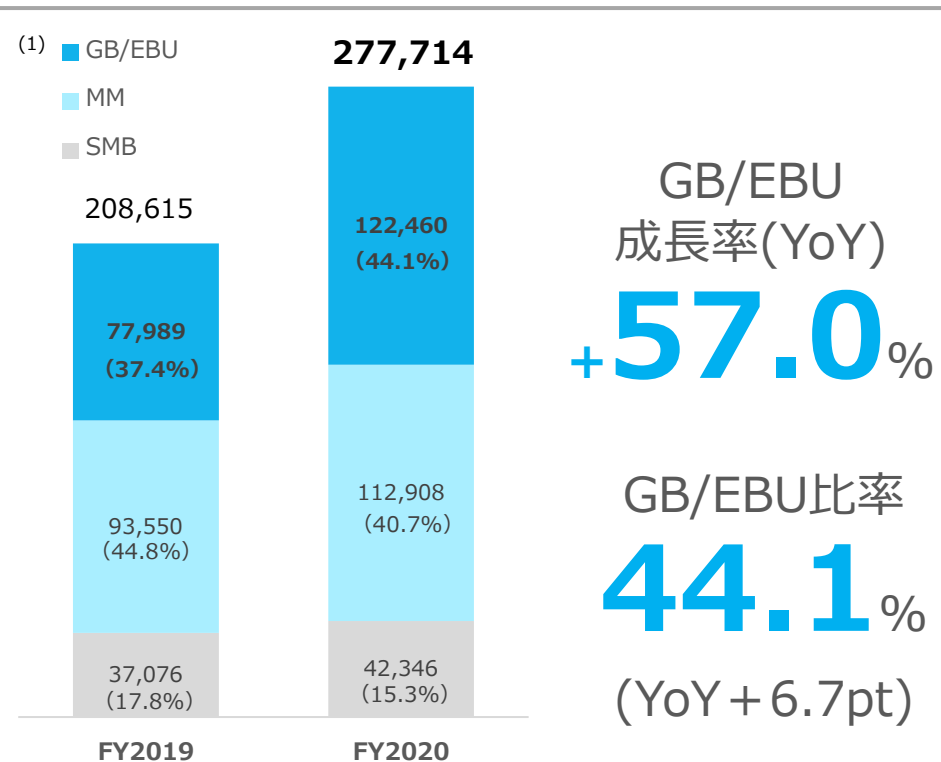
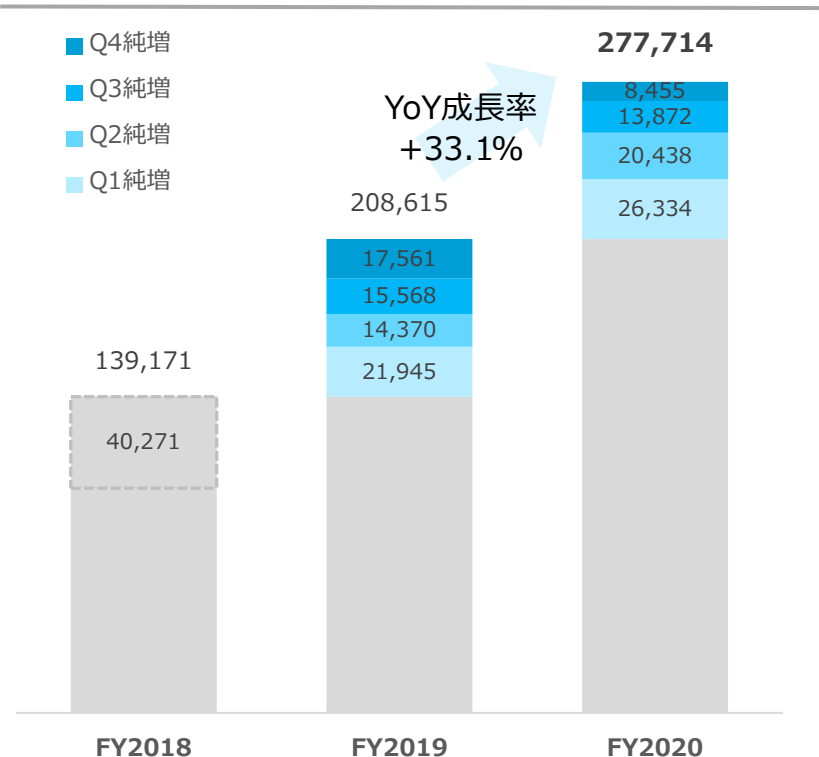
(1) GB/EBU : 契約ライセンス数が500名以上の企業 MM : 契約ライセンス数が100名~499名の企業 SMB : 契約ライセンス数が99名以下の企業

契約ライセンス数

- 契約ライセンス数は27.7万ライセンスを突破、前年比+33.1%の成長。
FY2020H2はコロナ影響もありライセンス数が伸び悩む。
- GB/EBUセグメントの契約ライセンス数は前年比+57.0%と大きく伸長し、
同比率は44.1%と前年比+6.7ptの増加。

契約ライセンス数

セグメント別（顧客規模）



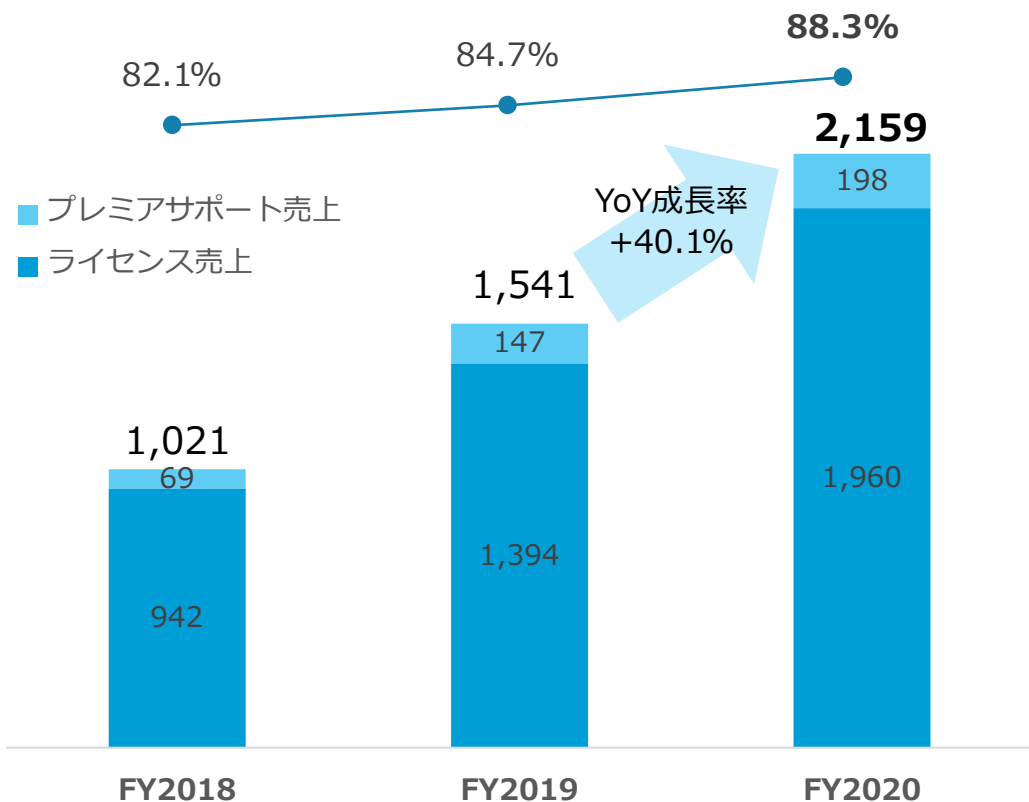
(1) GB/EBU：契約ライセンス数が500名以上の企業 MM：契約ライセンス数が100名～499名の企業 SMB：契約ライセンス数が99名以下の企業

リカーリングレベニュー

- リカーリングレベニュー⁽¹⁾ は前年比+40%超の成長を達成。
- 売上高に占めるリカーリングレベニュー比率⁽²⁾ は約9割と安定した事業基盤を保持。

リカーリングレベニューの状況

(百万円)



リカーリングレベニュー
成長率(YoY)

+40.1%

リカーリングレベニュー
比率

+88.3%

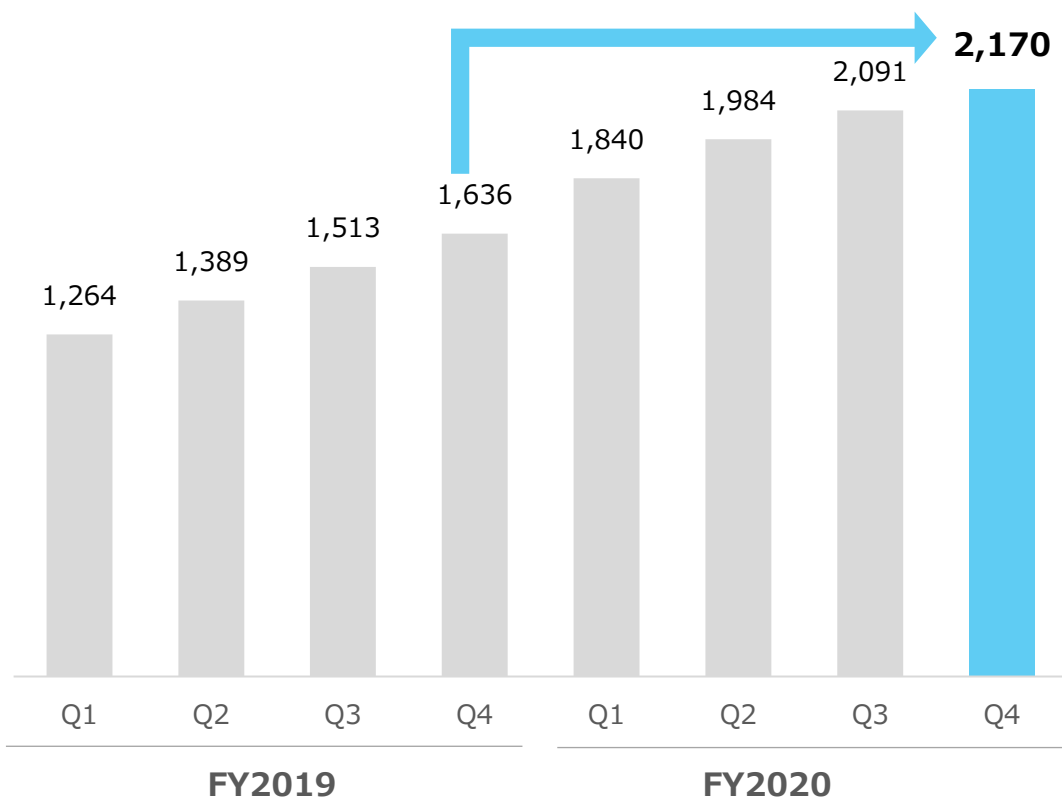
(1) リカーリングレベニュー：解約の申し出がない限り毎年継続される売上（ライセンス売上+プレミアムサポート売上）

(2) リカーリングレベニュー比率：リカーリングレベニュー÷売上高

- FY2020H2はコロナ影響もあり伸び率がやや鈍化したものの、ライセンスARR⁽¹⁾は30%を超える成長率を維持。

ライセンスARR（四半期推移）

(百万円)



ライセンスARR
成長率 (YoY)

32.6%

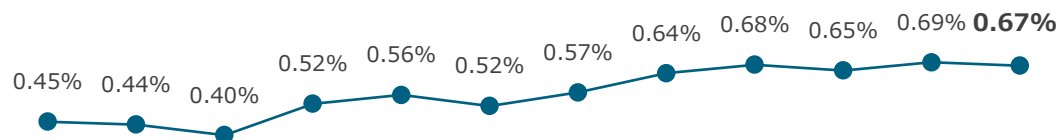
コロナ禍でも
高い成長率を維持

(1) ライセンスARR：対象月の月末時点のライセンス契約金額の合計<ライセンスMonthly Recurring Revenue>を12倍して算出、ARRはAnnual Recurring Revenueの略、未監査

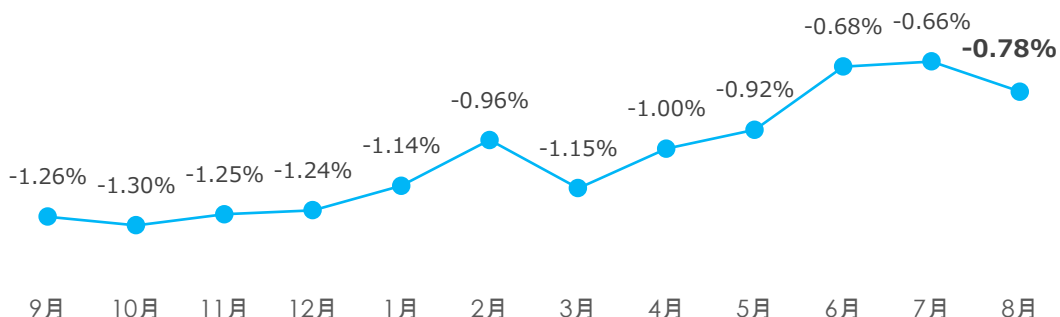
- 解約率は低位で推移し、Net解約率（ライセンスMRR金額ベース）ではネガティブチャーンを継続。

直近12カ月の月次解約率推移

<Gross解約率（契約ライセンス数ベース）(1)>



<Net解約率（ライセンスMRR金額ベース）(2)>



FY2020

Net解約率
(ライセンスMRR金額ベース)

△ **0.78%**

ネガティブチャーン
を継続⁽³⁾

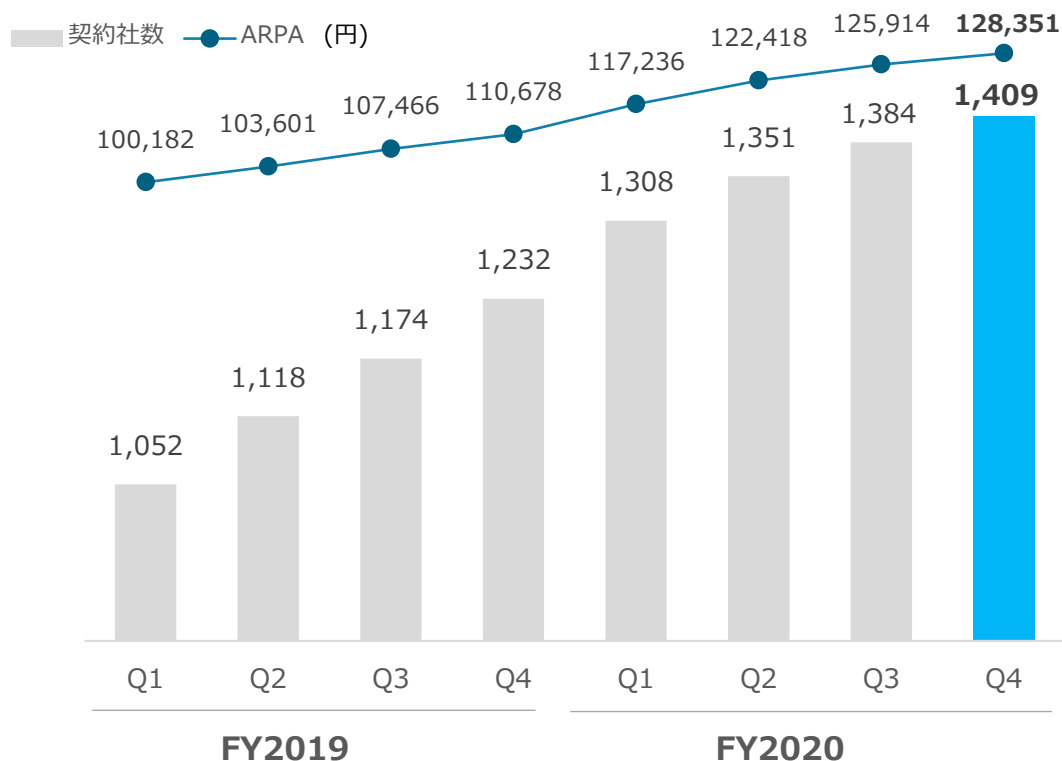
(1) 対象月の直近12カ月の期間中における解約・削減となったライセンス数÷同期間の開始時点の契約ライセンス数。年間解約率を月次平均に換算して表記

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

(3) 既存顧客から解約・削減を上回る追加契約（アップセル・クロスセル）を獲得出来ている状態

- 契約社数は1,400社を突破。
- ARPA⁽¹⁾（1社あたりのライセンスMRR）は、GB/EBUセグメントの契約増加により128,351円と前年比+16.0%上昇。

契約社数・ARPA（四半期推移）



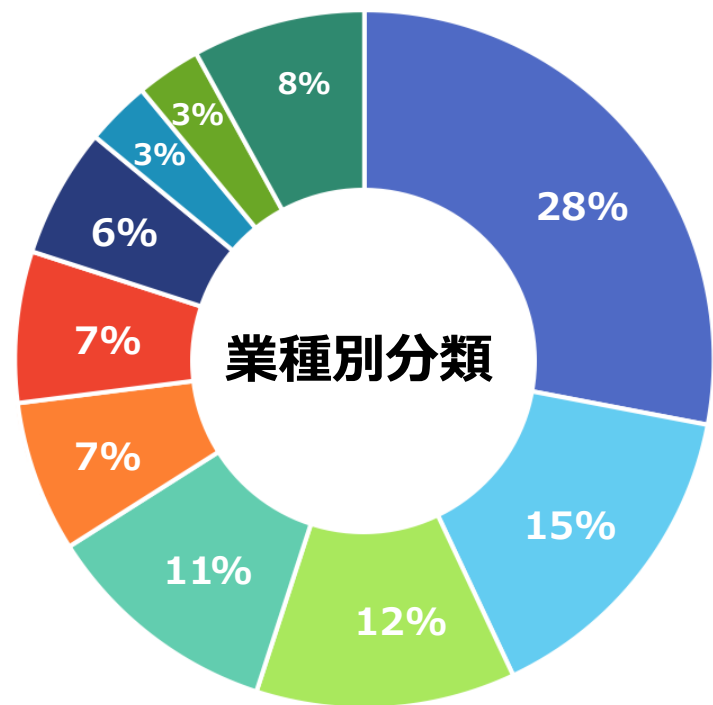
ARPA
128千円

GB/EBUセグメントの
契約増加により
持続的に上昇

(1) ARPA : Average Revenue Per Accountの略。対象月におけるライセンスMRR÷契約社数で算出

GB/EBU₍₁₎セグメント

業種別分類



- システム開発
- 製造業・卸売業
- 人材派遣・人材紹介等
- 建設・不動産・インフラ
- 情報通信サービス
- 広告・イベント
- コンテンツ制作・配信
- 金融業
- 消費者サービス
- その他

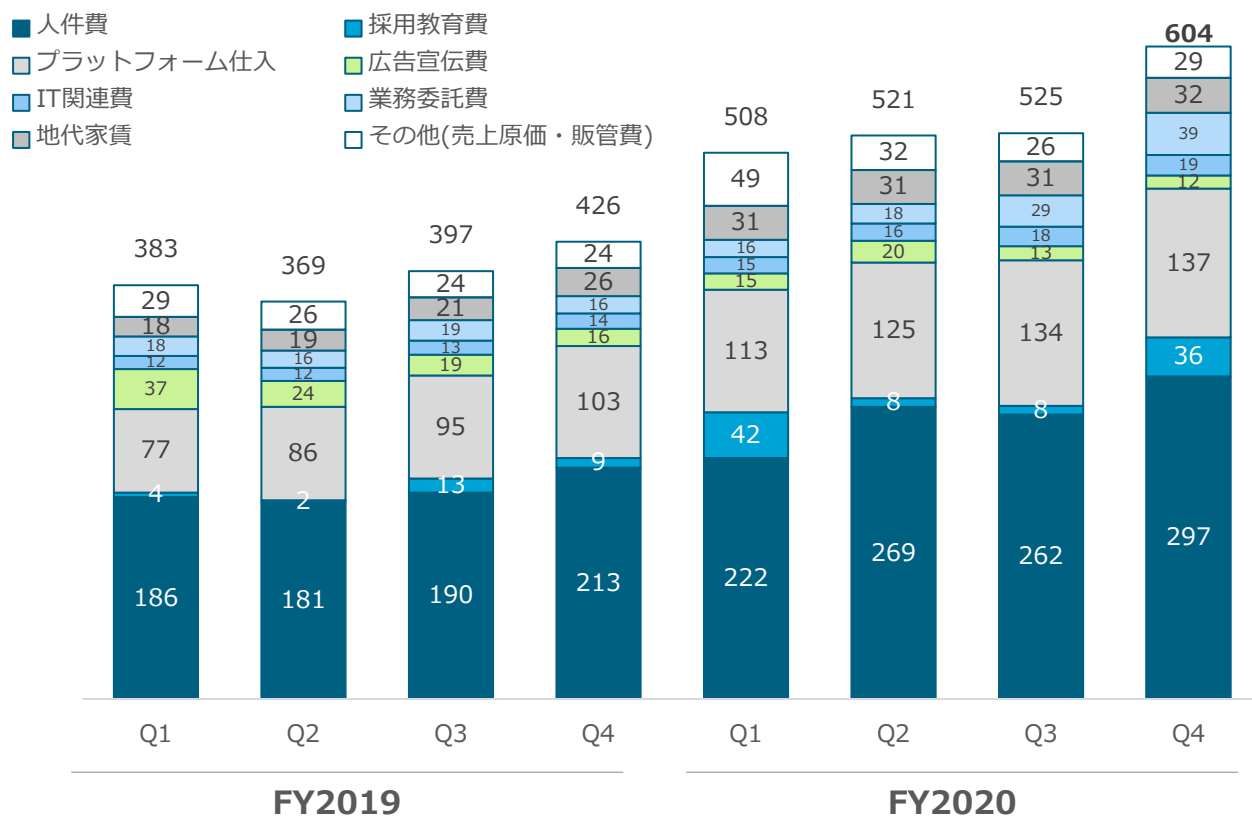
(1) GB/EBU：契約ライセンス数が500名以上の企業（ロゴはGB/EBU企業のうち掲載許可企業を抜粋）

コスト構造の推移／従業員の状況

- 積極的に人材投資を実施（人件費+採用教育費）。
FY2020H2は、コロナ影響により広告宣伝費が減少。
- FY2020期末時点でのグループ連結従業員数は116人（前年比+33人）、
開発・営業人材の積極採用に加え、事業規模の拡大に伴いコーポレート部門を強化。

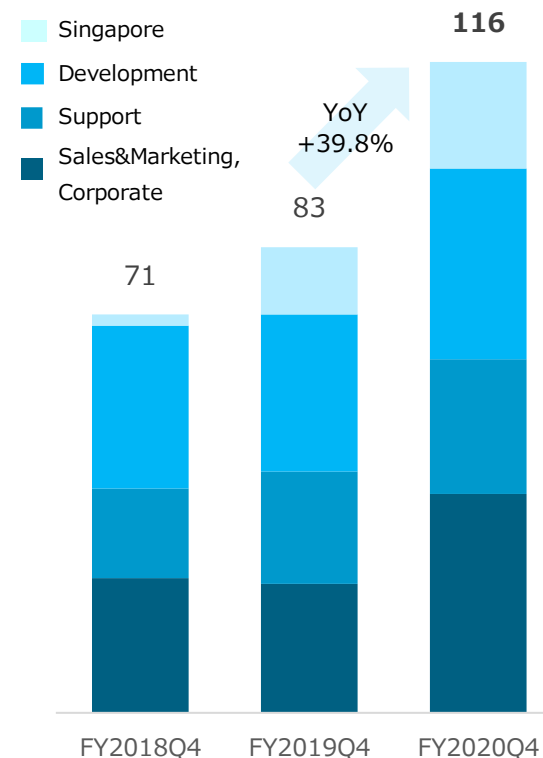
コスト構造の推移

(百万円)

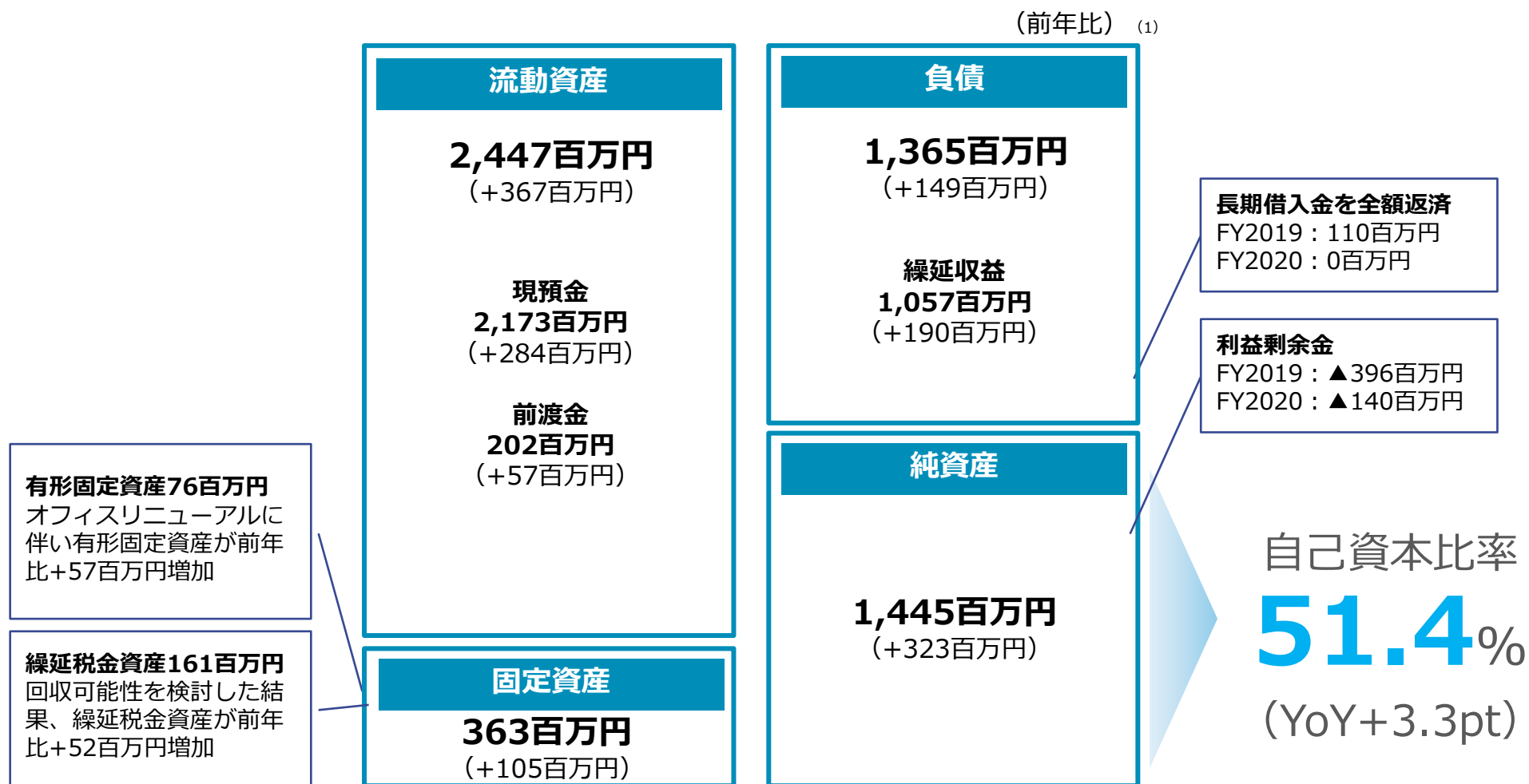


従業員の状況

(人)



- 手元現預金21.7億円、自己資本比率51.4%と財務基盤は安定している。



(1) 2019年8月期個別実績との比較



3. 今後の成長戦略

世の中の動き

- ・ コロナ禍の経験を生かしテレワークなどの新しい働き方が加速する
- ・ DX⁽¹⁾を推進させるためにレガシーERPを刷新する動き⁽²⁾が拡大する
- ・ 労働力人口減少に伴い働く人の生産性向上が強く求められる

ミッション

すべての人を、創造する人に。

すべての人が創造性を発揮し、人の数だけ世界を変えていく。

チームスピリットは、変化を巻き起こす機会を創る会社であり続けます。

ビジョン

個を強く。チームを強く。

一人ひとりの挑戦するチカラに加速力をもたらし、一人ひとりが主人公となって動く。

強い「個の集団」が生まれ、あらゆる壁を超えていく世の中を実現します。

解決策

ERPのフロントウェア

 TeamSpirit

(1) デジタルトランスフォーメーションの略

(2) 経済産業省が2018年5月に発表した「DXレポート～ITシステム『2025年の崖』克服とDXの本格的な展開～」にて、DXの推進を阻む要因として既存のITシステムが、技術面の老朽化、システムの肥大化・複雑化・ブラックボックス化等の問題があり、その結果として経営・事業戦略上の足かせ、高コスト構造の原因となっている「レガシーシステム」問題を提起し、2025年には稼働後21年以上を迎える基幹系システムが6割となり、同年にSAPの現行ERPのサポート期間が終了すること（現在は2年延長）を「2025年の崖」と指摘しており、そこから当社で想定した仮説

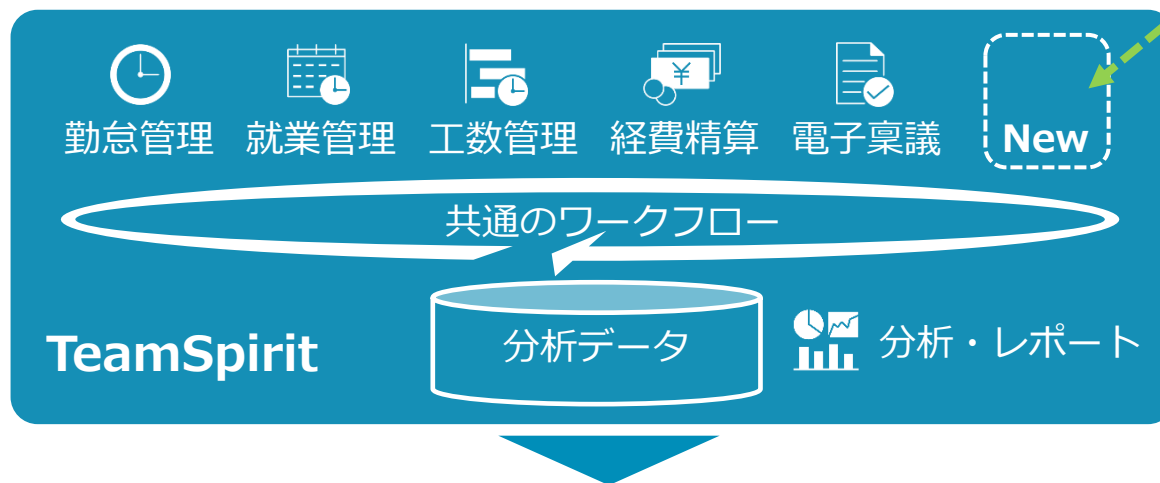
- 企業の基幹システム（ERP）をラッピングしてバックオフィスのDXを手軽に実現する。
- 生データ(Raw data)を内部統制やリスク管理の分析にリアルタイムで活用する。
- ユーザーエクスペリエンス（利用者体験）を追求することで生産性を向上する。

ERPのフロントウェア：

全ての企業に必用なバックオフィスのアプリケーションを一つのサービスにまとめ、企業の基幹システム（ERP）の利用者機能を簡単にクラウド化し高度化できる。

新機能を継続的に追加：

利用者視点の機能を追加することで、働く人の生産性向上に貢献する



共通のワークフロー：

全てのアプリケーションで共通のワークフローを利用することで、企業として統一した決裁権限をシステムに埋め込むことができる。

共通のデータベース：

全てのアプリケーションで共通のデータベースを利用することでそれらをかけ合わせた分析が可能となる。

2層構造を提案：

企業の基幹システムをSOE⁽¹⁾とSOR⁽²⁾の観点で分離してそれぞれ強化することで、ユーザーエクスペリエンスの向上と確実な決算処理の両立を無理なく実現する。



全てのERPに対応：

ERPのメーカーを問わず連携できるので、DX25年の崖と呼ばれるERPの刷新にも威力を発揮。

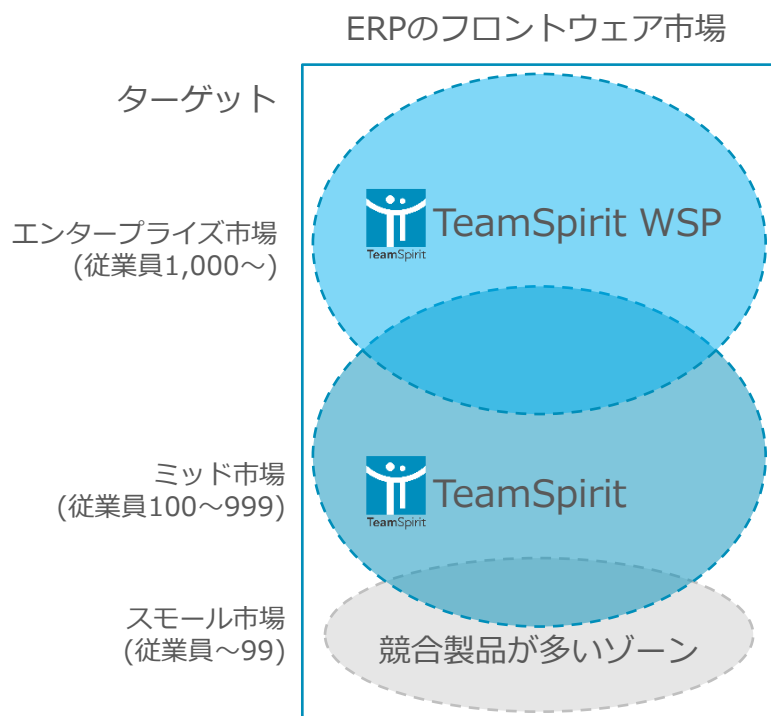
(1) SOE：System of Engagementの略、企業とユーザーとのつながり・絆を強化する視点で設計・開発されたシステム

(2) SOR：System of Recordsの略、従来型の基幹系システム等に代表される、社内情報を安全に管理しそれを適切にアウトプットする点を重視し設計・開発されたシステム

エンタープライズ市場とミッド市場でシェアNo1.となる

- エンタープライズ市場⁽¹⁾：新プロダクトでブルーオーシャンを切り拓く（探索）。
- ミッド市場⁽¹⁾：既存プロダクトをミッド市場に最適化する（深化）。
- ターゲットの明確化・プロダクトの最適化でシェアNo1.になる。

■カバー範囲 / ターゲット



■ターゲット別の特性

特性	ミッド市場	エンタープライズ市場
1社当たり社員数	少ない	多い
潜在顧客社数	多い	少ない
競合企業	多い ※単体製品からクラウドERPまで異なる分野の競合が多い	少ない ※自社独自システムを使っているところが多い
活動範囲	日本国内	グローバル展開
導入担当部門	業務担当部門	経営企画部門
マーケティング方法	マスでアプローチ	個別にアプローチ
販売方法	デジタル・直接販売	個社対応・間接販売
導入支援方法	セルフオンボーディング	個社対応・間接支援
カスタマーサクセス	標準メニュー	個社対応

既存プロダクト
TeamSpirit
を中心に展開

新規プロダクト
TeamSpirit WSP⁽²⁾
を中心に展開

(1) エンタープライズ市場：従業員1,000人以上の大企業の市場、ミッド市場：従業員100~999人の中規模企業の市場、スモール市場：従業員99人以下の小規模企業の市場

(2) TeamSpirit WSPはFY2021年度内に本格販売を開始予定

ポテンシャル市場

- 就業管理、経費システム未導入企業（手書き、タイムカード、Excel）
- 自社独自システム構築企業

⁽³⁾
FY23
SaaS+パッケージ

⁽²⁾ 合計：830.0億円

就業管理SaaS：285.0億円

経費精算SaaS：411.5億円

就業管理パッケージ：105.0億円

経費精算パッケージ：28.5億円

⁽³⁾
FY23 SaaS

⁽²⁾ 合計：696.5億円

就業管理SaaS：285.0億円

経費精算SaaS：411.5億円

⁽³⁾
FY19 SaaS

⁽²⁾ 合計：283.0億円

就業管理SaaS：123.0億円

経費精算SaaS：160.0億円

約20億円
TeamSpirit

(1) 就業管理市場および経費精算市場の各市場規模の値はITR 「ITR Market View：予算・経費・就業管理市場2020」より引用、いずれも予測値

(2) 「合計」の市場規模の値は当社が独自に合算し算出

(3) それぞれの年度は4月～3月を指す

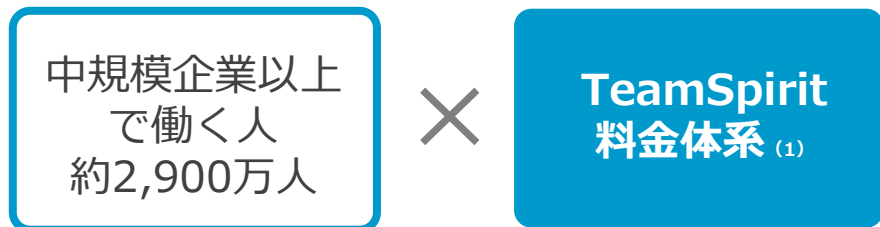
国内市場における成長ポテンシャル
(TeamSpiritの現状機能ベース)

約**2,100**億円

成長戦略推進による成長ポテンシャル

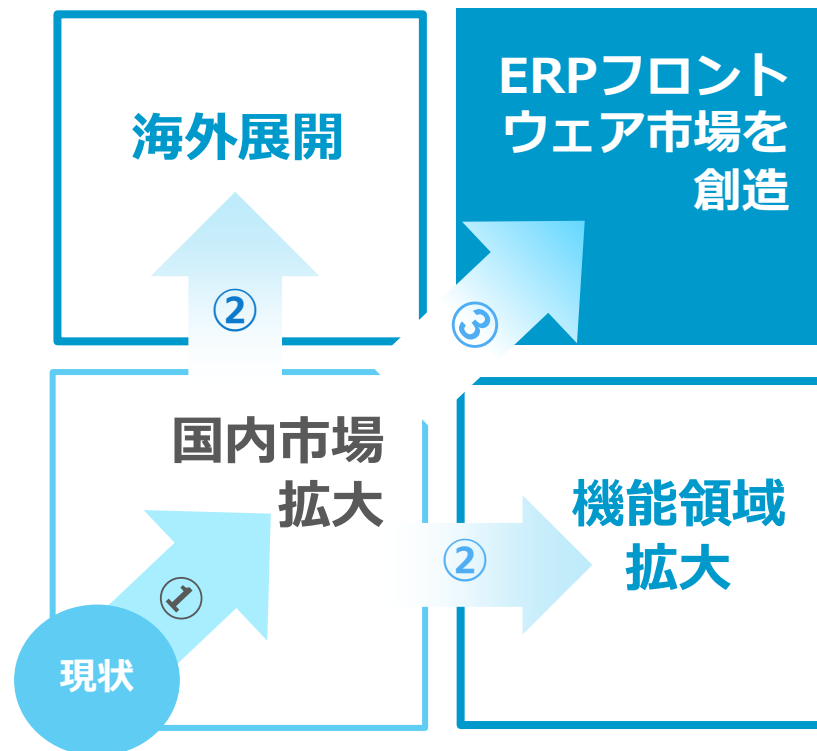
+

事業領域の拡大



規模 (2)	従業員数	当社シェア (3)
大企業 (4,382社)	1,541万人	0.8% (MM以上)
中規模企業 (5万5,043社)	1,381万人	
小規模企業 (181万8,013社)	1,584万人	0.2% (SMB)

(出展) 平成28年経済センサス-活動調査 (総務省統計局) を基に当社作成



(1) TeamSpiritの基本料金月額600円をもとに試算 (2) 大企業：従業員1,000人以上、中規模企業：従業員100~999人、小規模企業：従業員99人以下 (3) 2020年8月末時点での契約ライセンス数をもとに算出

Make everyone a creator.

すべての人を、創造する人に。

The world changes
when someone's creativity is sparked.
TeamSpirit continues to create opportunities
to make a difference in the world.



4. 2021年8月期 通期業績見通し

- 売上は、FY2021H1にコロナ影響が若干残ることを想定し31.5億を見込む。
- 営業利益は、人材採用、開発、マーケティングへの積極投資を継続し2.6億を見込む。
- 成長戦略の準備を完了させ攻めに転じる1年と位置づける。

(百万円)

	FY2020	FY2021	
	実績 (連結)	予想 (連結)	前年比(%)
売上高	2,445	3,150	+28.8%
営業利益	285	260	▲9.0%
経常利益	292	260	▲11.2%
当期純利益	255	130 ⁽¹⁾	▲49.1%

(1) 当期純利益の算定にあたって、法人税等は税務上の調整項目を加味した課税所得に法定実効税率を乗じて見積計上しております。法人税等には税効果会計の影響を加味して算定しておりますが、実績の業績動向に基づく繰延税金資産の回収可能性の見直しによって、実際に計上される金額と予想数値と異なる場合があります。これにより、当期純利益の実績金額が変動する可能性があります。

KPI

ライセンスARR成長率30%超の達成

Sales

- 営業をエンタープライズとミッドの2チーム体制に再編成しより大企業での案件獲得を加速
- 大規模案件に対応するプリセールスエンジニアを増強

エンタープライズ市場とミッド市場でシェアNo1を目指すための準備を完了

Marketing

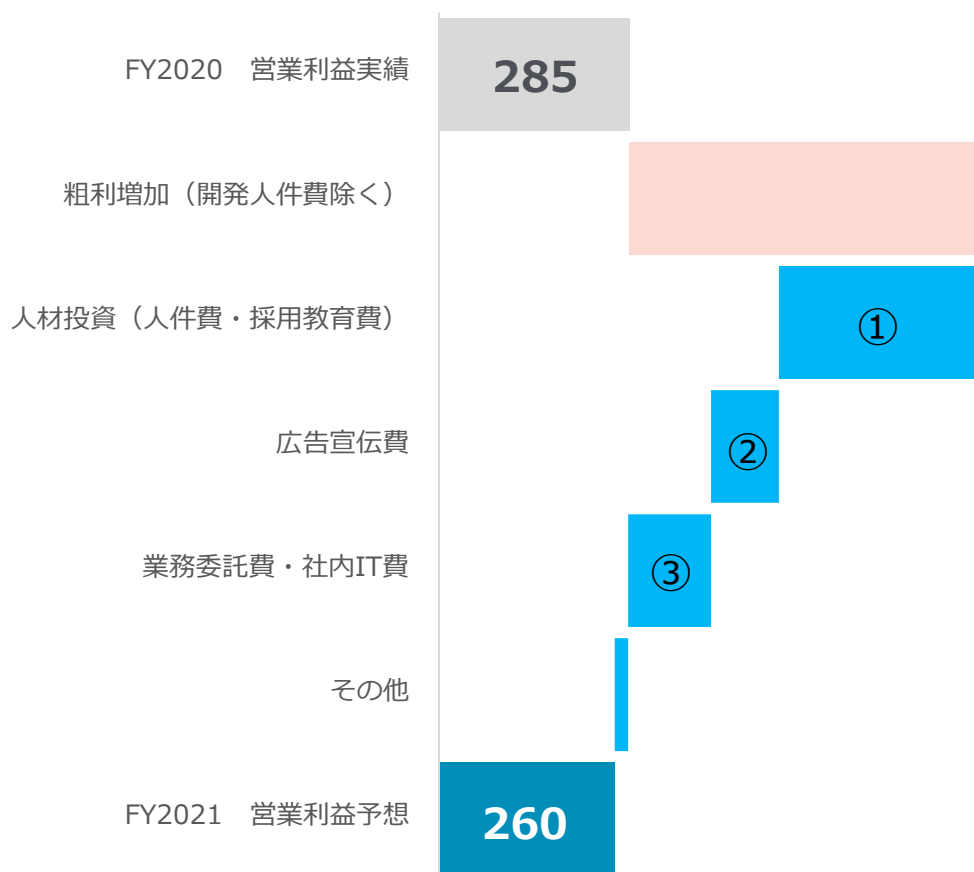
- 昨年比2倍超の予算を投入しオンライン中心のマーケティング戦略でリード獲得を倍増
- 獲得したリードの商談化率向上のためのインサイドセールスを新たに設置

Product

- WSPを本格的に販売開始し、エンタープライズ市場向けSaaSとして大幅機能強化を進める
- 現行プロダクトの継続的な機能強化

- エンタープライズ市場向け販売体制を構築するために、人材採用、広告宣伝を中心に積極投資を行う。

営業利益見通し（対FY2020比） （百万円）



重点投資する領域

①人材投資（対前年 約1.3倍）

- エンタープライズ市場向け営業・開発・コンサル人材の強化

②マーケティング（対前年 約2.6倍）

- 認知度向上施策
- WSP本格販売と合わせたキャンペーン施策

③開発強化・社内体制の進化（対前年 約1.7倍）

- 外部委託も活用しエンタープライズ市場・ミッド市場それぞれに最適化した機能開発を加速
- Nextステップに向けた経営基盤の整備



5. 補足資料

損益計算書／キャッシュフロー計算書

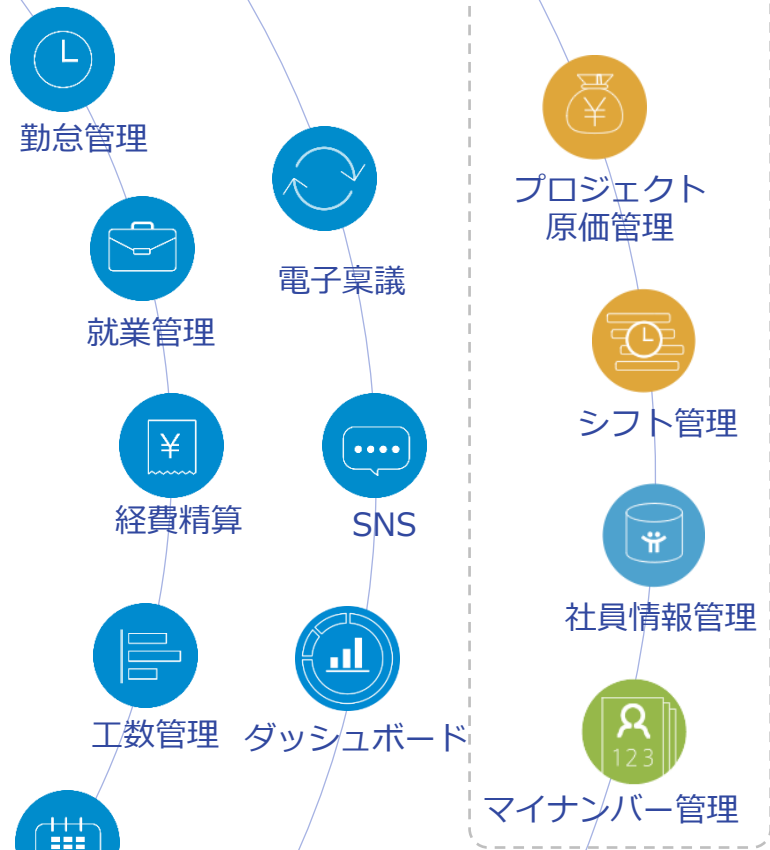
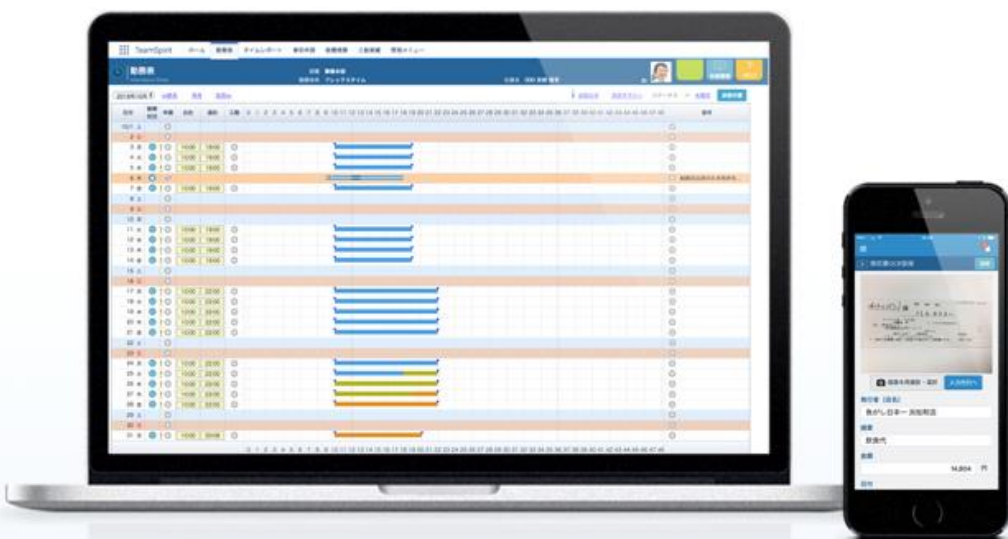
(百万円)

	FY2019 (個別)		FY2020 (連結)				累計
	累計	Q1	Q2	Q3	Q4		
売上 Net Sales	1,820	552	606	631	654	2,445	
ライセンス License (①)	1,394	437	479	515	527	1,960	
プロフェッショナルサービス Professional Service	426	114	127	116	126	485	
スポットサポート Spot Support	225	50	64	54	65	234	
プレミアサポート Premier Support (②)	147	47	49	50	50	198	
リカーリングレベニュー Recurring Revenue (①+②)	1,541	485	529	565	578	2,159	
割合 Mix (%)	84.7%	87.9%	87.3%	89.5%	88.4%	88.3%	
その他 Other	53	16	12	11	10	52	
営業利益 Operating Profit	243	44	84	106	50	285	
経常利益 Ordinary Profit	244	43	84	111	53	292	
当期純利益 Net Income	223	14	42	55	142	255	
営業CF CF from operating activities	404	-	-	-	-	395	
投資CF CF from investing activities	-62	-	-	-	-	-86	
フリーCF Free Cash Flow	341	-	-	-	-	309	
財務CF CF from financing activities	61	-	-	-	-	-41	

(百万円)

	FY2019 (個別)		FY2020 (連結)		
	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
流動資産 Current Assets	2,079	2,116	2,171	2,344	2,447
現金及び預金 Cash and Deposits	1,889	1,900	1,921	2,069	2,173
前渡金 Advance Payments	144	163	174	197	202
その他 Other	45	52	75	78	71
固定資産 Non-current Assets	257	317	297	266	363
資産合計 Assets Total	2,337	2,434	2,469	2,611	2,810
流動負債 Current Liabilities	1,105	1,230	1,221	1,308	1,365
繰延収益 Deferred Revenue	866	1,012	966	1,040	1,057
その他 Other	239	217	255	268	308
固定負債 Non-current Liabilities	110	-	-	-	-
負債合計 Liabilities Total	1,215	1,230	1,221	1,308	1,365
純資産 Net Assets	1,121	1,203	1,247	1,302	1,445
負債純資産合計 Liabilities and Net Assets Total	2,337	2,434	2,469	2,611	2,810

「TeamSpirit」シリーズは、業務遂行に必要なさまざまな事務作業を一体で処理できるクラウドシステム。これまでの作業の手間や時間を圧倒的に短縮し、働く人それぞれが本来の仕事に集中できる余裕を創出することで、充実した仕事ができる環境を整えます。



※オプション製品

-  TeamSpirit Leaders
-  TeamSpirit HR
-  マイナンバーエンジン

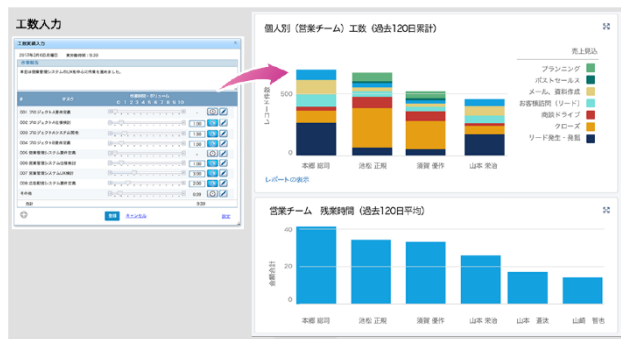
■ テレワークに最適な「勤怠管理」

不規則になりがちな勤務状況に合わせ、フレックスタイムや変形労働に手軽に変更でき、それぞれに対応した残業計算を実現



■ テレワークでも「働き方見える化」

労働時間と合わせて作業内容も見える化することで、顔が見なくても適切な仕事配分と、生産性に見合う公正な評価を実現



■ 「電子稟議」や「経費精算」のシステム化

オフィスにいなくても各種稟議や経費精算の承認をワークフローでスピーディーに実行し、高度な内部統制を実現



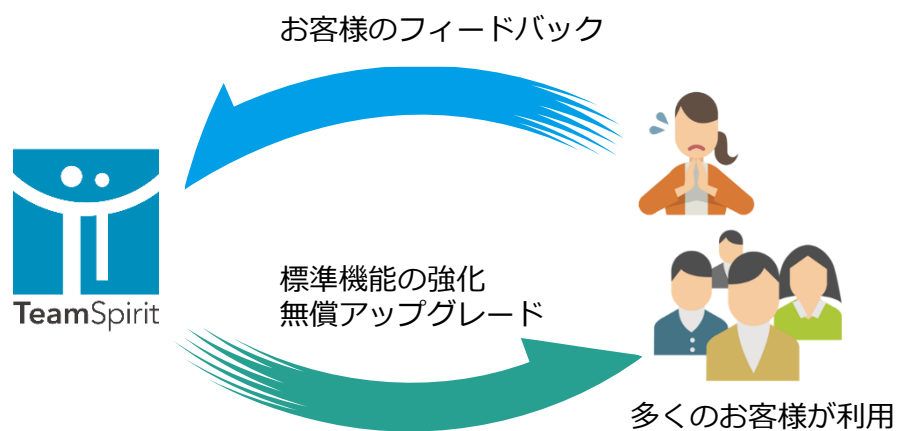
■ 「遠隔コミュニケーション」を活性化

勤怠管理と連動する社内SNSを標準で装備、離れた場所で働いていても社内と同じ一体感を醸成



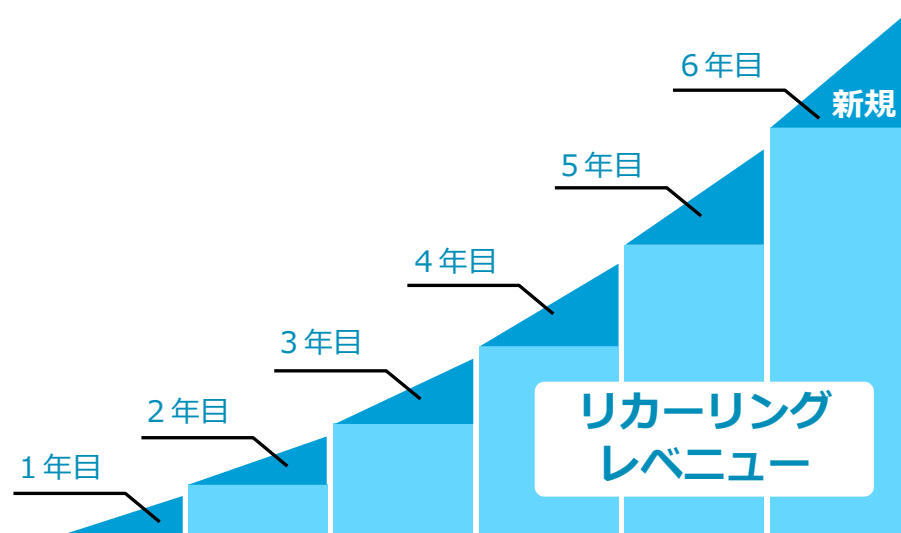
- シングルソース・マルチテナントで継続的に機能が進化（Win-Win）。
- 高機能・高品質な製品を月額課金で利用可能（ITの民主化）。
- リカーリングレベニューの蓄積で事業が安定（安心の提供）。

《シングルソース・マルチテナント》



一つのアプリをすべてのお客様が使う事で、時間の経過とともに顧客満足も向上

《サブスクリプションビジネス》



顧客満足の向上により、解約率が減少しリカーリングレベニューの比率が上昇

チームスピリット、SMBCグループ実施のテレワーク導入支援プログラムに参画



～アフターコロナ時代の多様な働き方を実現する働き方改革を推進～

働き方改革プラットフォーム「TeamSpirit」を開発・提供する株式会社チームスピリット(代表取締役社長:荻島 浩司、以下 チームスピリット)は、株式会社三井住友フィナンシャルグループ(執行役社長グループCEO:太田 純、以下、同グループを総称して「SMBCグループ」)および三井住友銀行(頭取CEO:高島 誠、以下、「SMBC」)が実施する「テレワーク導入支援プログラム」に参画することをお知らせいたします。



「テレワーク導入支援プログラム」は、2020年5月に厚生労働省が公表した「新しい生活様式」における「働き方の新しいスタイル」を受けて、SMBCグループおよびSMBCが、テレワーク導入を進める国内中堅・中小企業を支援する企画です。本プログラムの主旨に賛同する事業者のサービスをSMBCグループの取引先が導入した際に、当該サービスにかかる初年度の費用の一部をSMBCが負担します。

TeamSpiritは、テレワークに必要なバックオフィス業務を一元管理できるツールとして、支援対象サービスに指定されました。チームスピリットは、TeamSpiritを通じてSMBCグループ、SMBCならびに他の賛同企業とともに、テレワークを推進する企業を支援してまいります。

株式会社ADKホールディングスが「TeamSpirit」を活用し、新しい働き方を実現



働き方改革プラットフォーム「TeamSpirit」を開発・提供する株式会社チームスピリット(代表取締役社長:荻島 浩司、以下 チームスピリット)は、株式会社ADKホールディングス(代表取締役社長:植野 伸一、以下ADKホールディングス)が2017年に先行導入した「TeamSpirit」の工数管理機能に加え、勤怠管理機能を追加導入したことを発表しました。

ADKホールディングスでは、以前より、作業の効率化と勤務時間や作業工数の管理が課題となっており、最適な形で一括管理できるシステムが必要でした。そこで、外出先でもアクセスできるなど多様化する働き方に柔軟に対応していることとユーザビリティに優れていることが決め手となり「TeamSpirit」勤怠管理機能の追加採用に至りました。



HENNGE株式会社

「ガバナンス強化」と「社員が実力を一番発揮できる環境づくり」に取り組む労務部門のTeamSpirit活用方法



株式会社電通デジタル

すぐに使えて、将来の要望にも応えられる柔軟さが決め手



株式会社モバイルファクトリー

優秀な人材に選ばれる「ベストプラクティス企業」が行なったIT投資
～離職率は大幅低下、営業利益7倍に成長したモバイルファクトリーの「働き方改革」～



UiPath株式会社

ワークプレイスを決めるのは、一人ひとりの社員自身
～UiPathらしい働き方と今後のタレントマネジメントを見据えて選んだTeamSpirit～



株式会社アイ・エス・ビー

20年慣れ親しんだ勤怠管理システムから完全移行
～ITソフトウェア業界の未来を見据える上場企業の情報システム部長がTeamSpiritを選んだ理由～



Sansan株式会社

人事労務の知識があるからこそ、これからもカスタマイズを続けていく
～アイデアとシステム柔軟性をかけ合わせるSansanの「TeamSpirit」活用法～

ライセンスMRR	対象月の月末時点のライセンス契約金額の合計 MRR:Monthly Recurring Revenueの略
ライセンスARR	ライセンスMRRを12倍して算出 ARR:Annual Recurring Revenueの略
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 (契約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契約ライセンス数（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金額ベース)	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	既存顧客から解約・削減を上回る追加契約（アップセル・クロスセル）を獲得している状態
ARPA	対象月におけるライセンスMRR÷契約社数で算出 ARPA:Average Revenue Per Accountの略

すべての人を、創造する人に。



TeamSpirit