

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

① 目指す姿と数値目標

ミッション

働くを変え、チームの力を解き放つ。個人の力を発揮できる環境づくりを支え、社会全体の成長に貢献する。

ARR
100億円

営業利益率
20%

② 中長期の経営戦略

1. エンタープライズ戦略

強いコアプロダクト（勤怠管理）をエンタープライズ市場に市場浸透。外資系ERPベンダーとの競合優位を維持。

3. 新規領域への事業拡大

既存事業周辺領域に加え、新たな領域への新規事業開発を進め、中長期成長加速のドライバーとする。

2. マルチプロダクト戦略

勤怠管理を軸にスピーディに複数製品を開発し、スモール・ミッド市場の既存顧客中心に販売展開。

4. ミッド・スモール市場維持

UI改善と機能強化、インサイドセールス強化、カスタマーサクセス強化で解約率削減に取り組む。

③ 対処すべき課題

① エンタープライズビジネスの成長加速

- ・従業員1,000名以上企業からの新規受注獲得を進める
- ・製品開発、マーケティング、営業への投資を継続
- ・成長性と収益性のバランスを取りながら投資実行

② ミッド・スモール市場の成長維持

- ・多くの競合が存在する市場での成長率鈍化に対応
- ・マルチプロダクト戦略によるスモール・ミッド既存顧客への販売拡大
- ・カスタマーサクセス強化で解約率削減

③ 中長期的な収益性向上

- ・ARR成長を最優先としながら経営効率性を向上
- ・全社的に投資対効果を見極めた規律ある投資実施
- ・ARR100億円と営業利益率20%を目指す

面接で使えるポイント

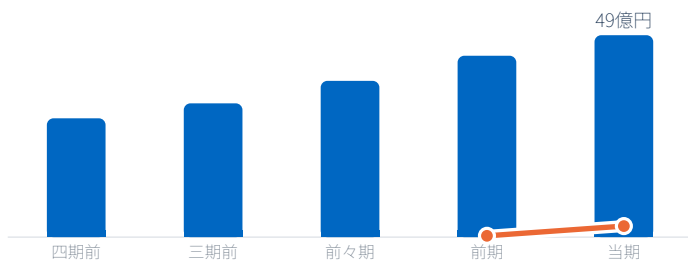
- ・少子高齢化による労働人口減少という社会課題に対し、TeamSpiritを通じた『生産性改革』で解決する姿勢
- ・エンタープライズ市場でSAP・Workday・Deloitteといった外資系トップ企業との競合優位を構築している点
- ・2011年サービスローンチ以降、テレワーク・ハイブリッドワークの急速な広がり対応で市場浸透を続ける成長戦略

株式会社チームスピリット

情報・通信業 | グロース（内国株式） | 決算期 8月31日 …

証券コード 4397

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

要するに
SaaS（Software as a Service）事業を主軸とする情報・通信

主力事業・セグメント
・情報・通信業（セグメント未開示）

強み・特徴（公開データから）
・将来性評価は晴れ

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

暗記する数字3つ

連結売上高
49億円

営業利益率
5.5%

財務健康度
44点 / 100点

将来性 晴れ / 就活偏差値 47.7（当サイト算出の参考指標）

平均年収
713万円

情報・通信業内 190位/592社

平均年齢
36.4歳

情報・通信業内 384位/593社

平均勤続
3.5年

情報・通信業内 490位/593社

女性管理職
29.3%

情報・通信業内 53位/373社

男性育休
85.7%

情報・通信業内 148位/297社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース十一言

参考: チームスピリット、大規模HRカンファレンス「TeamSpir

株式会社チームスピリット 企業研究シート

出典: 企業スコープ (kigyو-scope.jp) / 金融庁EDINET 有価証券報告書

将来性・就活偏差値・財務健康度は当サイト算出の参考指標です。

投資・就職の判断は必ず一次情報をご確認ください。 作成日 2026-08-05

