

2025年8月期第1四半期

今後のIR実施新方針 及び 決算等説明資料

株式会社チームスピリット

2025年1月10日

東証グロース: 4397



2025年8月期 第1四半期 決算等説明資料 目次

01. 今後のIR実施新方針
02. 経営戦略アップデート 及び 最新の顧客事例の紹介
03. 2025年8月期 第1四半期 業績の概要

Appendix

01. 2025年8月期 第1四半期 業績の詳細
02. 市場環境（再掲）
03. 成長戦略としてのエンタープライズ戦略の意義（再掲）

01

— 今後のIR実施新方針

2025年8月期から...

当社のIRを、大きく

変化 させます

3つの変化の方向性：

1 | IR資料の全面改訂

新たな投資家にとっても「分かりやすい」資料を目指します

2 | IRイベントへの定期的な登壇

新たな投資家層を「積極的」かつ「継続的」に開拓することに注力します

3 | 企業価値・株主価値の増大へのコミット

株主を含むステークホルダーの「Success」への貢献を、これまで以上に追求します

IR資料は...

1 「経営戦略アップデート」の追加

絶えず変化する事業環境にも合わせ、毎四半期、経営戦略アップデートを続けます

2 「最新の顧客事例紹介」の追加

折に触れ、当社が顧客企業のペイン（悩み）をどう解決しているかをお伝えします

3 「概要」 + 「詳細な添付資料」への変更

本編で決算概要を分かりやすく伝え、添付資料に詳細情報を掲載する形にします

早速、この資料から**上記構成への変更**を実践します

目指している姿は...

当社が「**どういった社会的課題**」の解決に、
どのように取組んでいるかを、
できる限り「**具体的に**」お伝えしつつ...

…掲げている「**長期的な目標**」に対して、
「**短期的な注力と進捗**」を明確に示す

すなわち「**継続して応援**」頂ける会社になることを目指します

02

経営戦略アップデート 及び 最新の顧客事例の紹介

2025年8月期の「経営戦略アップデート」は...

Q1

TeamSpirit の 社会的存在価値



エンタープライズ
事業への注力

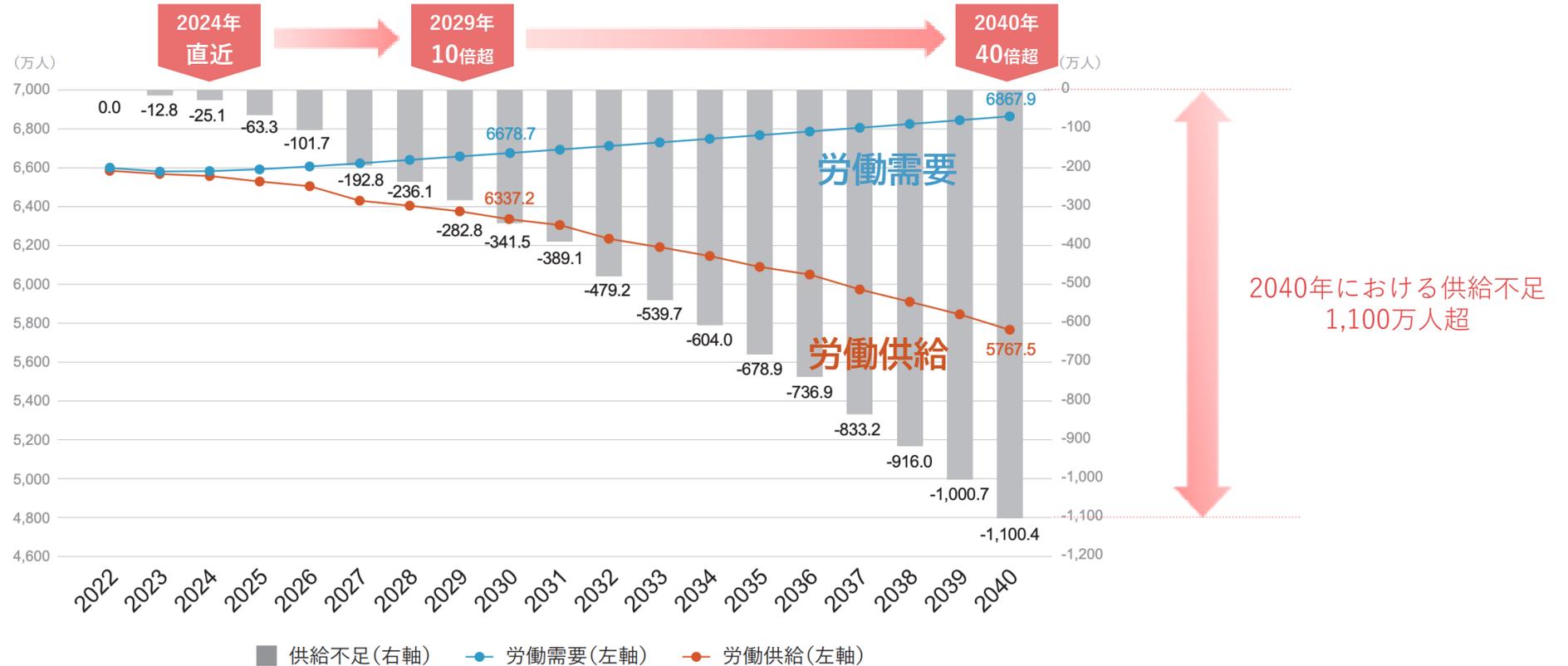
マルチプロダクト
企業への進化

パートナー及び
アライアンスの追求

現時点では四半期ごとに上記4つのトピックスを取り上げる予定です

見過ごすことのできない前提

日本での労働力の供給不足は、今後、信じ難いほどの規模にまで拡大していく



我が国の「人的資本の生産性向上」は避けることのできない優先課題

出典: リクルートワークス研究所「未来予測2040」

社会的存在価値・存在意義

日本の少子高齢化と人口減少により「働き手」が減り、
社会の活力の維持が危惧されるなか...

 TeamSpirit は、

「日本の労働力の供給不足」という社会的課題に対し、
「人的資本の生産性の向上」の実現を通じて、
その解決に貢献することを目指します

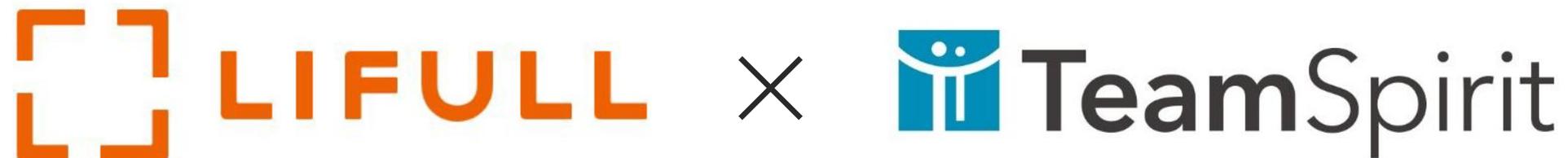
How? – 具体的には...

 **TeamSpirit** を導入頂くことで

従業員の「どのような業務」に、
「どのくらいの時間が使われているか？」を可視化

可視化したデータをもとに、
従業員一人当たりの生産性を改善（↓インプット & ↑アウトプット）

顧客事例紹介の第一弾は...



事業内容：

日本最大級の不動産・住宅情報サイト
LIFULL HOME'S
(ライフフル ホームズ)
の運営等を行う



東証プライム
上場企業

従業員数
1,845名

LIFULLのビジョンを実現するためには...

右記二つの点への「解答」が必要

人的資本
経営の実現

チームの成果
の最大化

「労働生産性」をどう測り、
どう改善するのか？

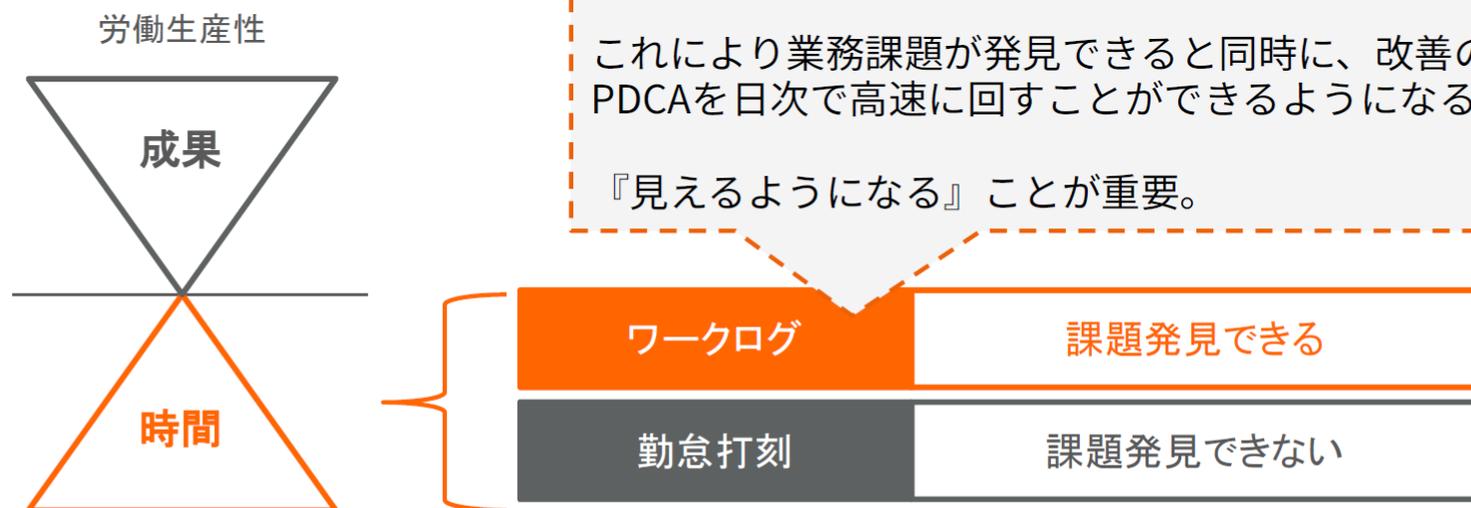
従業員のエンゲージメント
向上をどう実現するか？

LIFULLにおける活用事例

労働生産性向上をどのように計測するか？

労働生産性を「成果」と「時間」の関係で計測。

職種関係なく全組織がKGI(=1年以内に達成させる最重要成果指標)にコミットし、個人毎の時間を「全社員が」「日々記録し」「日々改善することができる」形で計測する。



© 2024 LIFULL Co., Ltd.

7

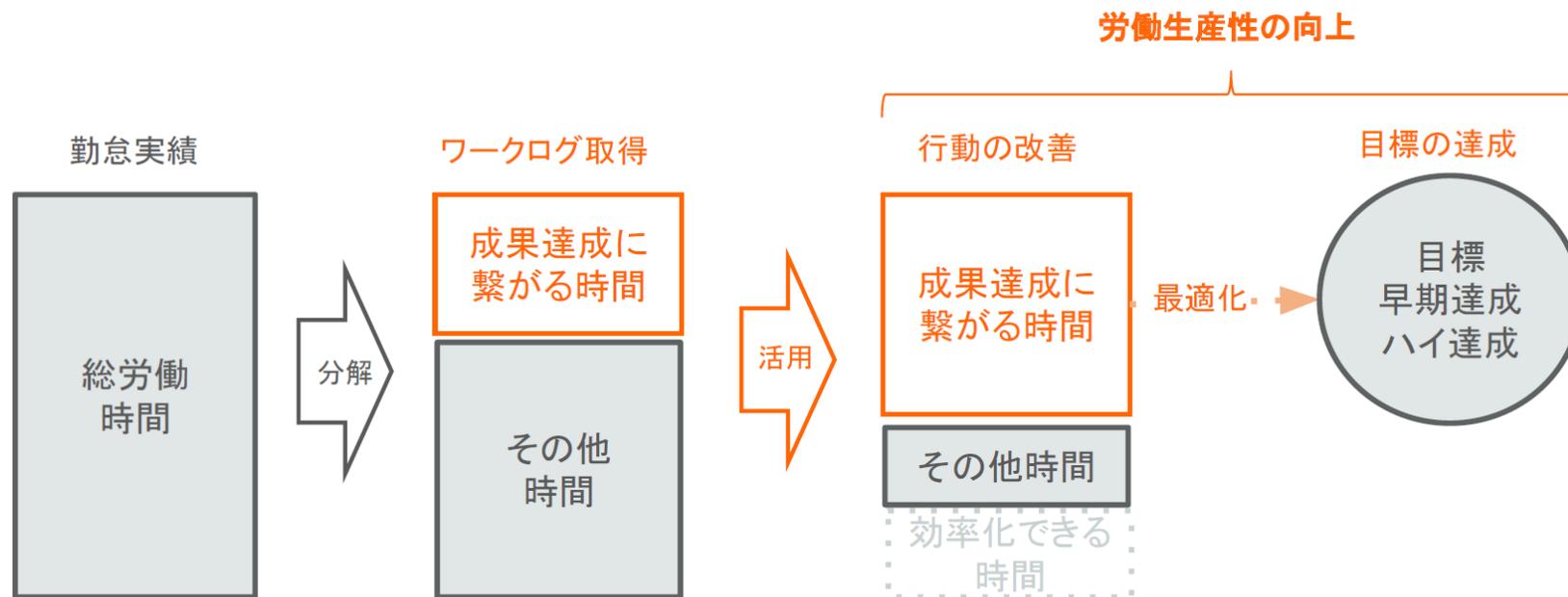
出典: 2024/10/2付 LIFULLセミナー資料より抜粋

LIFULLにおける活用事例（続）

ワークログ活用のポイント①

ワークログを『活用するところ』まで仕組み化。

「見えるようにはなったが活用できない」というのは多くの従業員が直面する課題。
活用までの流れを仕組み化して展開することで、誰もがすぐに活用できるようにする。



© 2024 LIFULL Co., Ltd.

9

出典: 2024/10/2付 LIFULLセミナー資料より抜粋

LIFULLにおける活用事例（続）

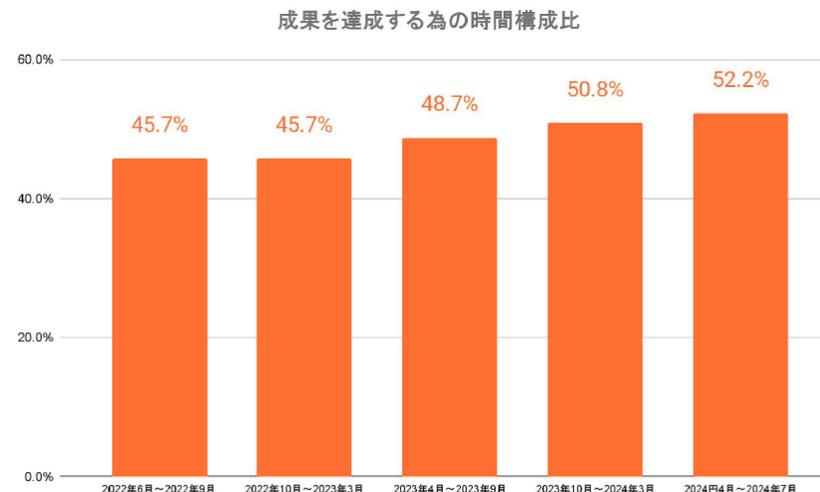
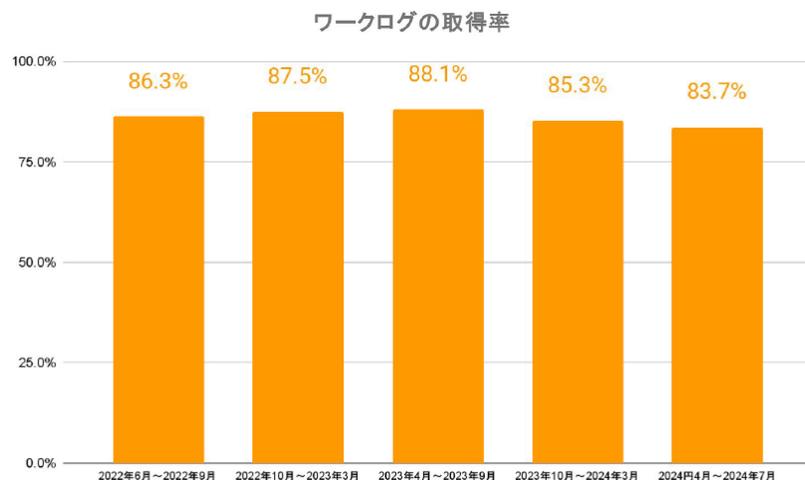
ワークログ活用効果①

ワークログ活用の定着

ワークログの取得率は直近2年間の平均で86%と、取得開始以降高水準をキープ。
その上でワークログの活用によって“成果達成に繋がる時間”は直近2年間で6.5%向上し、ワークログの活用が「組織と個人で当たり前に行われてきている」状態に近づきつつある。

ワークログ取得

行動の改善



© 2024 LIFULL Co., Ltd.

14

出典: 2024/10/2付 LIFULLセミナー資料より抜粋

LIFULLにおける活用事例（続）

ワークログ活用効果②

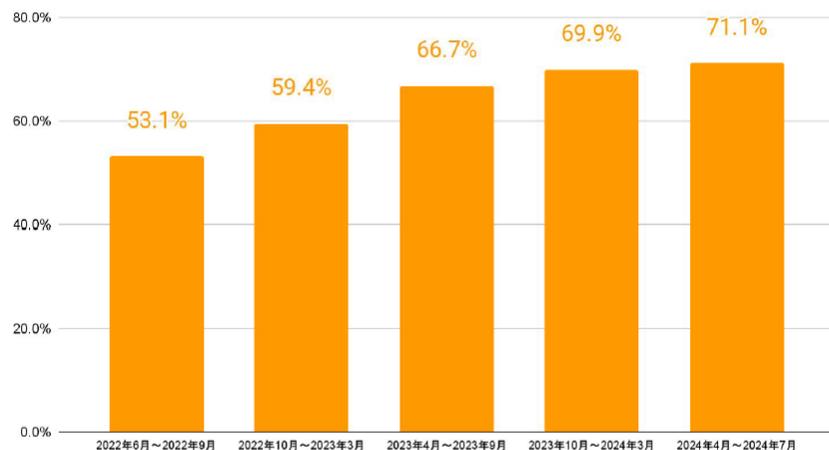
労働生産性の向上

各組織の成果であるKGIを達成できている組織は18%向上している。
その上で1人1日あたりの稼働時間も2年間で2%減少しており、「目標の早期達成・ハイ達成」と「労働時間の減少」が両立しており、全社的な労働生産性が向上している。

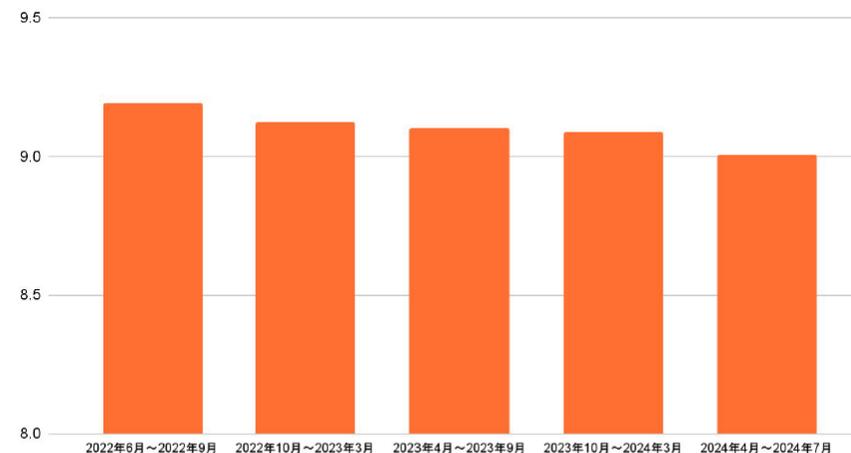
目標達成

労働時間の減少

目標達成組織の構成比



1人1日あたりの稼働時間



© 2024 LIFULL Co., Ltd.

15

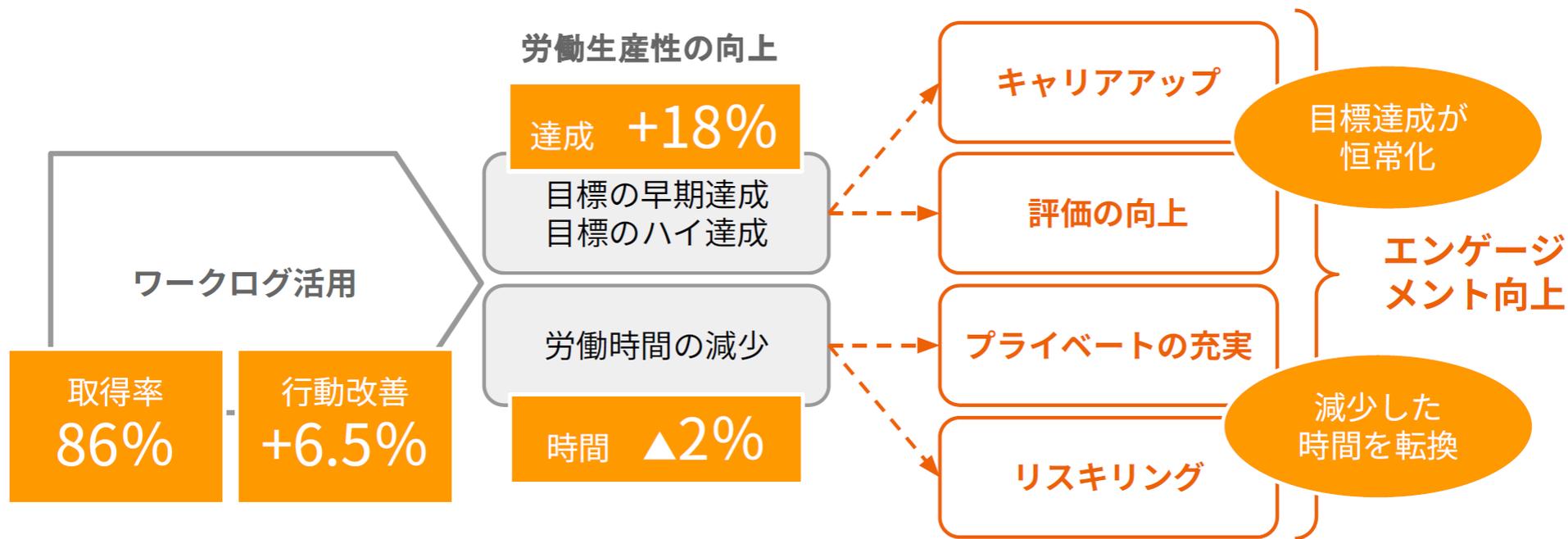
出典: 2024/10/2付 LIFULLセミナー資料より抜粋

LIFULLにおける活用事例（続）

(再)ワークログ活用の狙い

ワークログの活用を従業員のエンゲージメント向上に繋げる。

従業員自らが自身の生産性を上げる「意識」と「スキル」を身に着けることで、個々人の働き方や人生設計を豊かにすることができる。全従業員がそれを実現に近づけていくことによって会社のエンゲージメントが向上し、**持続的成長のサイクル**を生み出していく。



© 2024 LIFULL Co., Ltd.

16

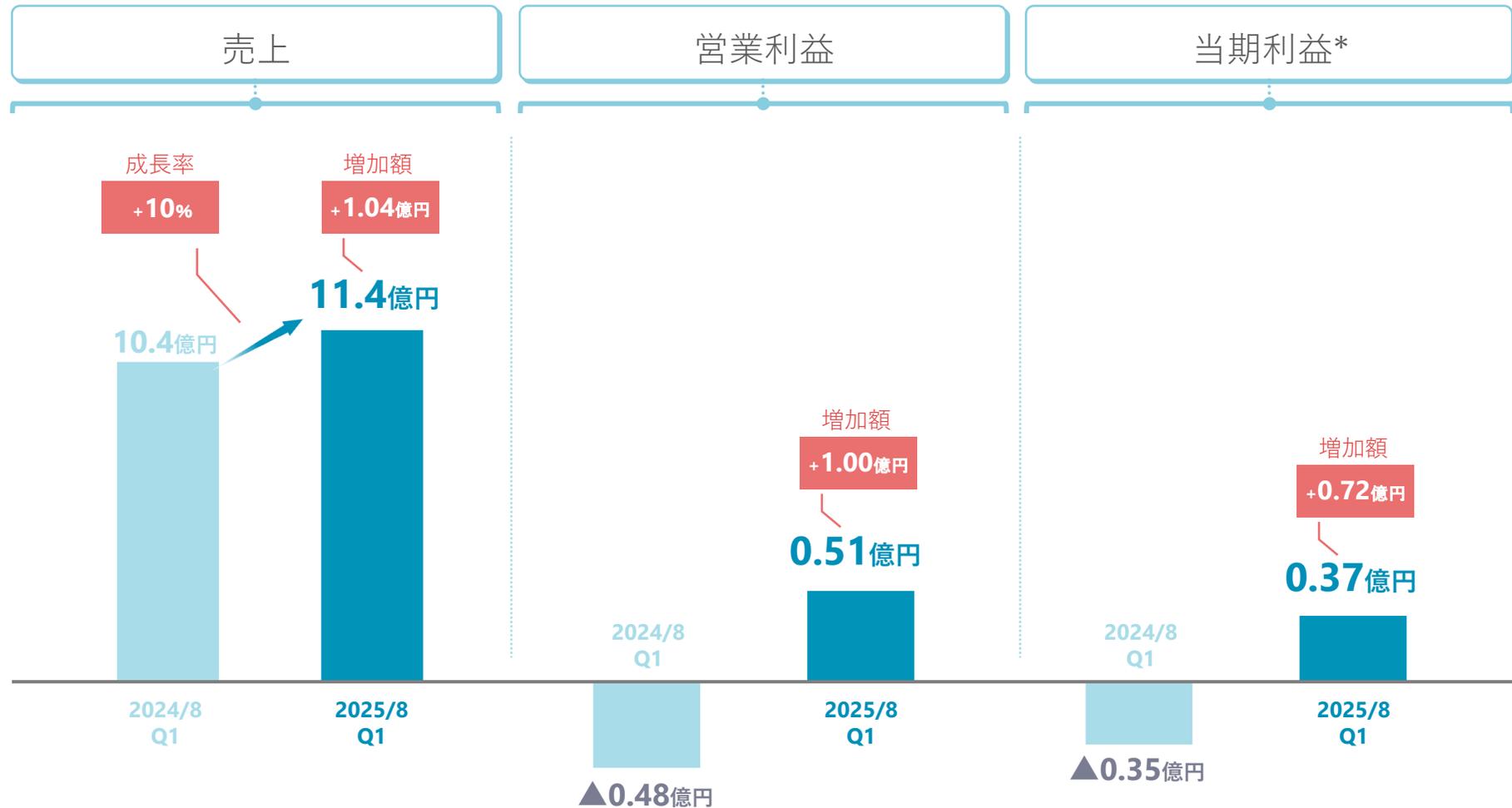
出典: 2024/10/2付 LIFULLセミナー資料より抜粋

03

— 2025年8月期 第1四半期 業績の概要

2025年8月期 第1四半期 業績ハイライト（前年同期比）

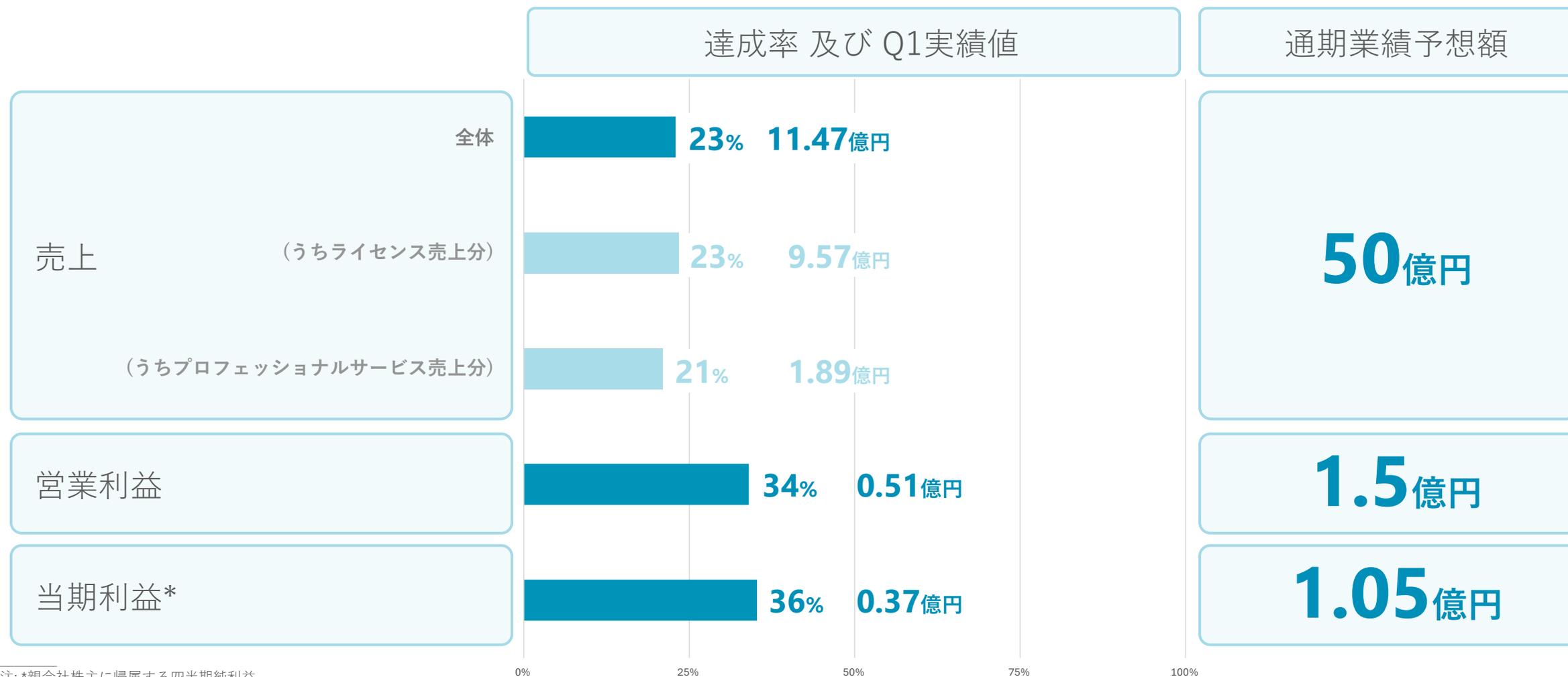
売上・利益共に順調に拡大し、黒字化を達成



注: *親会社株主に帰属する四半期純利益又は親会社株主に帰属する四半期純損失 (△)

2025年8月期 第1四半期 業績ハイライト(業績予想対比)

売上・利益共に、ほぼ期初想定通りの進捗状況



注: *親会社株主に帰属する四半期純利益

2025年8月期 第1四半期: 5つの Good! ポイント

1

導入企業数 2,000社を突破

人的資本経営の強化、バックオフィスのDX化による生産性向上のニーズが導入企業の拡大を後押し

2

New LOGOs: 国内大手製薬会社

エンタープライズ顧客企業に国内大手製薬会社が追加



FUSO Pharmaceutical Industries, Ltd.

3

PCログAI解析のワークライフログ株式会社を完全子会社化

対象会社の保有するテクノロジーを活用し、当社の主力事業全体の提供付加価値を向上させる取組みをスタート

4

過去3年で最大の四半期黒字を計上

通期ベースの黒字転換に向けた着実な一歩で、今後はシンガポール事業を縮小する好影響も加わる見込み（Q2～発現）

5

上記を受け、株主還元策導入の検討にも着手

当社のビジネスモデルの特性上*、今後安定的な黒字拡大が見込まれる中で、今年度からでも実施可能な還元策の検討を開始

ビジネス

M&A

財務

注: * 詳細は 2024/11/29 当社 株主総会資料「TeamSpiritの今後について」p.12をご参照

Good! #1&2 導入企業数 2,000社を突破 & New LOGOs

リリースを発行して、様々なステークホルダーの皆さまへの周知を進めています



導入企業数が、**2,000社 55万ユーザー**を突破 (2024年11月末時点)

DX化による生産性向上は、全企業を通じたニーズ

さらに、近年の「**人的資本経営の強化**」も導入を後押し

2025/8期 Q1
New LOGOs:



FUSO Pharmaceutical Industries, Ltd.

今後も、より幅広く、より多くの顧客企業に導入頂けることを目指します

注: プレスリリースURL: <https://corp.teamspirit.com/ja-jp/news/release/2024/12/over2000>

Good! #3 PCログAI解析のワークライフログを完全子会社化(M&A)

ワークライフログのテクノロジー活用により、当社の主力事業全体の付加価値を向上させます

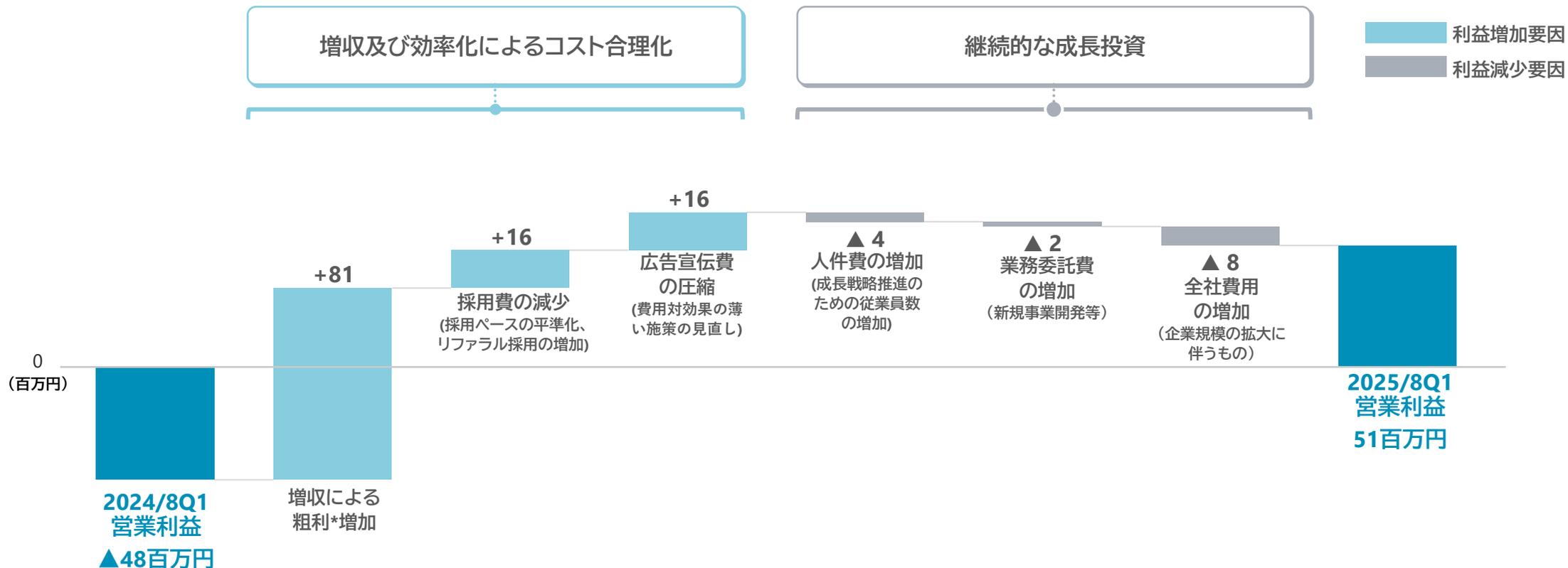


2025年2月末に同社を吸収合併し、早期のシナジー発揮を目指します

注: プレスリリースURL: <https://corp.teamspirit.com/ja-jp/news/release/2025/01/worklifelog>

Good! #4 過去3年で最大の四半期黒字を計上

営業利益の増加要因：「正しい増益（＝増収による粗利増が主要因）」が来ています



Q2以降、売上増が更なる利益をつくり、シンガポール子会社縮小の好影響も発現する見込み

注: * 売上総利益とは異なり、総売上高からセールスフォース・ジャパンに支払うプラットフォーム利用料を控除し、プロダクト開発及びカスタマーサクセスに係る人件費等の部門費用を控除前の利益

2025年8月期 第1四半期: 3つのMotto (課題)

1

新規獲得が低調

エンタープライズ案件の増加により案件期間が長期化し、幾つかの案件獲得が、Q2以降に見込まれていることが主要因

2

月次解約率は微増

解約削減がQoQで増加したことが主要因。但し、その影響は期初計画に織り込み済

3

「年間経常収益 (ARR*)」の純増額も低調に

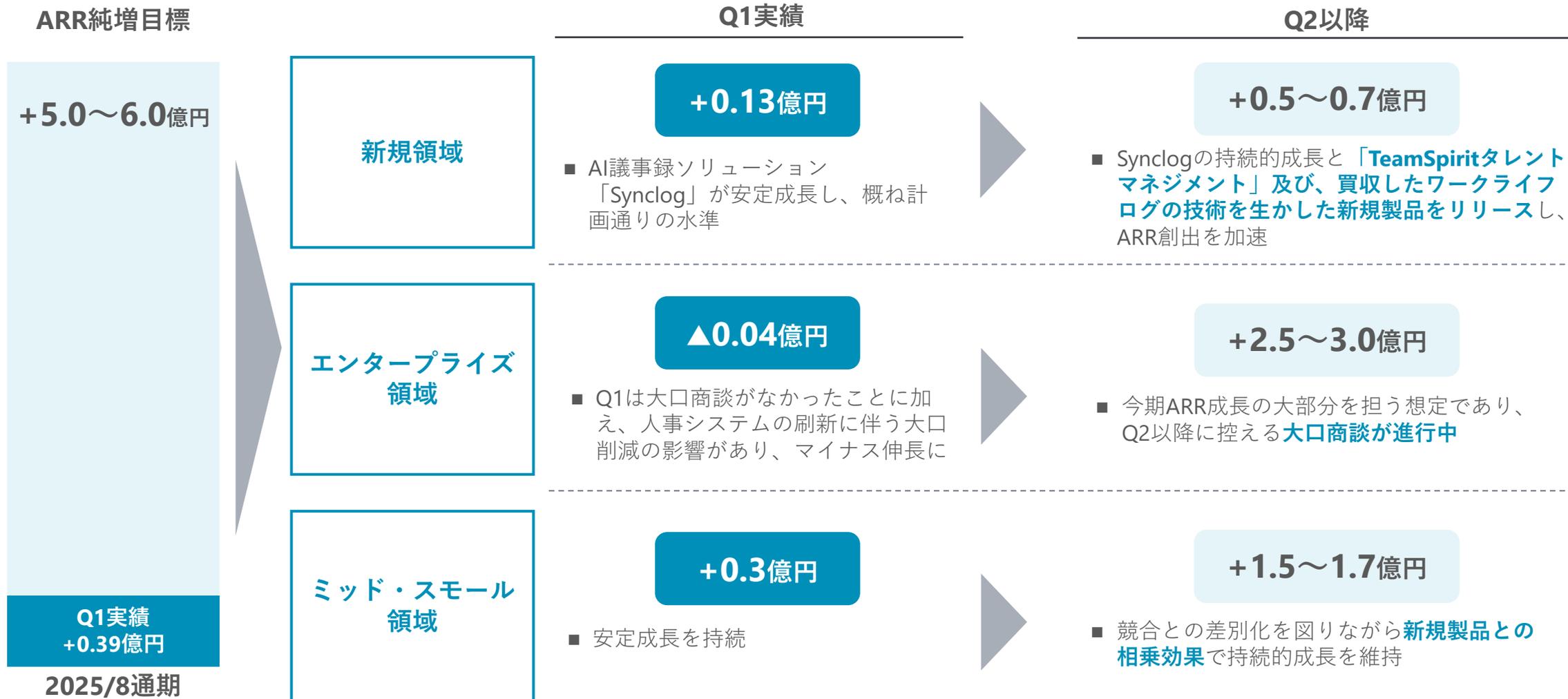
上記の結果 (すなわち、1.新規案件の増え方が十分でない中で、2.月次解約も微増したこと) を受けて

上記の課題を踏まえた、今期のARRマネジメント策は次ページ記載の通り

注: *ARR: Annual Recurring Revenue (毎年決まって得られる売上を意味する。すなわち初期導入分など一時的なもの含まず、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)

Motto! 対策: 2025年8月期 通期ARRマネジメント策

ARRは下期にかけて大きな増加を見込み、以下の通り、その着実な実現に注力します



2025年8月期から始めた

当社IRの

変化

にご期待ください

Appendix 01 2025年8月期 第1四半期 業績の詳細

2025年8月期 第1四半期 At a Glance

ARR^{*1}

3,875百万円

YoY +12.0% QoQ +1.0%

ライセンス数

555,111

YoY +16.8% QoQ +1.8%

月次解約率 (ライセンス数ベース)^{*2}

0.35%

YoY -0.12pt QoQ +0.02pt

リカーリングレベニュー比率^{*3}

91.4%

YoY +1.3pt QoQ +1.3pt

契約社数

2,016社

YoY +181社 QoQ +49社

従業員数

198名

YoY -6名 QoQ -14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

2025年8月期 第1四半期 実績

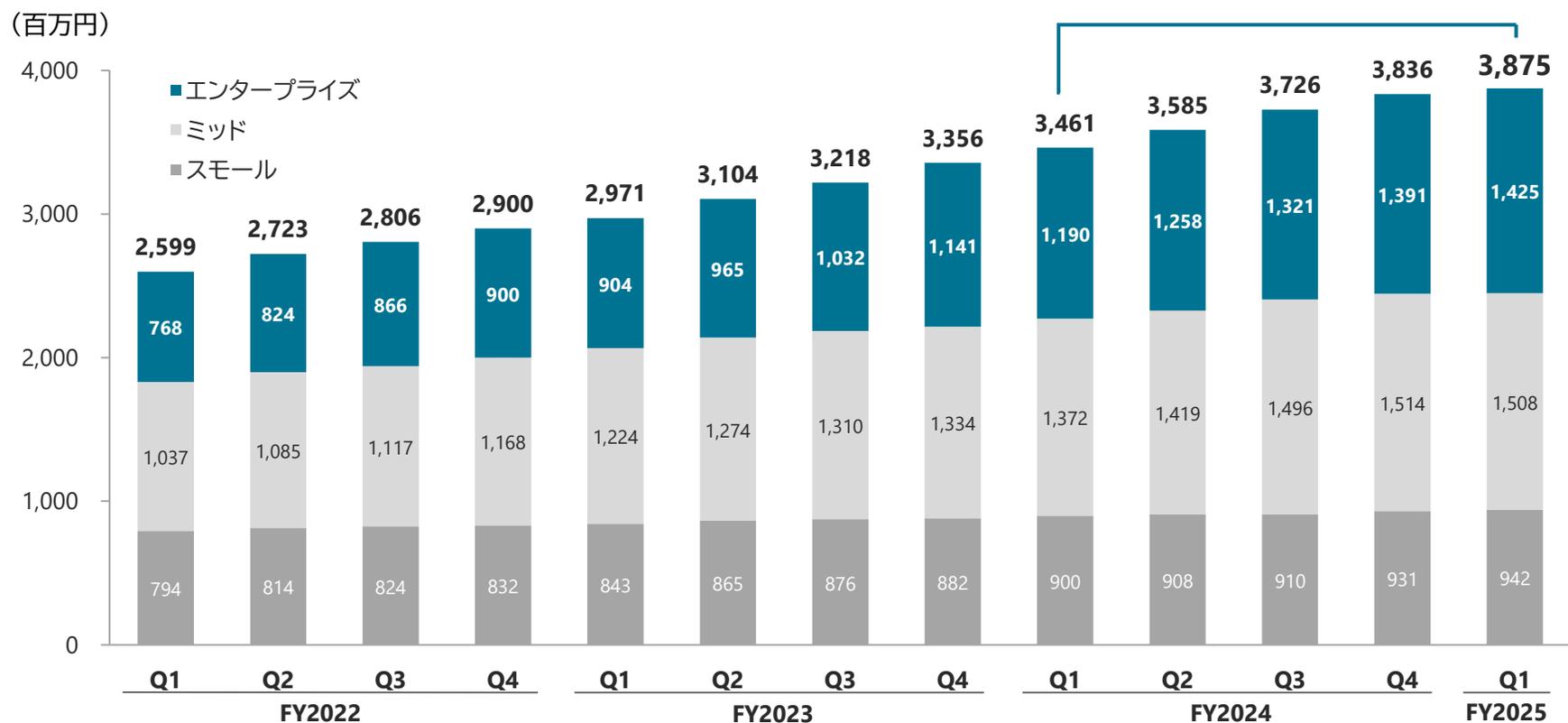
- 売上高は、YoY+10.0%で着地。通期予算進捗は23.0%と順調な滑り出し
- 営業利益は、51百万円を計上し、四半期黒字が大幅に増加

(百万円)	FY2025			YoY		QoQ	
	Q1実績	通期計画	計画進捗率	FY2024Q1		FY2024Q4	
売上高	1,147	5,000	23.0%	1,043	+10.0%	1,142	+0.4%
ライセンス	957	4,100	23.4%	854	+12.1%	940	+1.8%
プロフェッショナルサービス*1	189	900	21.1%	188	+0.7%	202	▲6.1%
営業利益	51	150	34.6%	▲ 48	-	▲ 54	-
経常利益	51	150	34.5%	▲ 49	-	▲ 52	-
当期純利益	37	105	36.0%	▲ 35	-	▲ 145	-

*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

ARR

- スtockベースのARRは、YoY+12.0%の3,875百万円、純増が39百万円で着地
- FY2025Q1では期初より一定の解約削減を織り込んでいたが、エンタープライズ*1の大型商談が遅延



YoY成長率
+12.0%

(セグメント別)
エンタープライズ
+19.7%

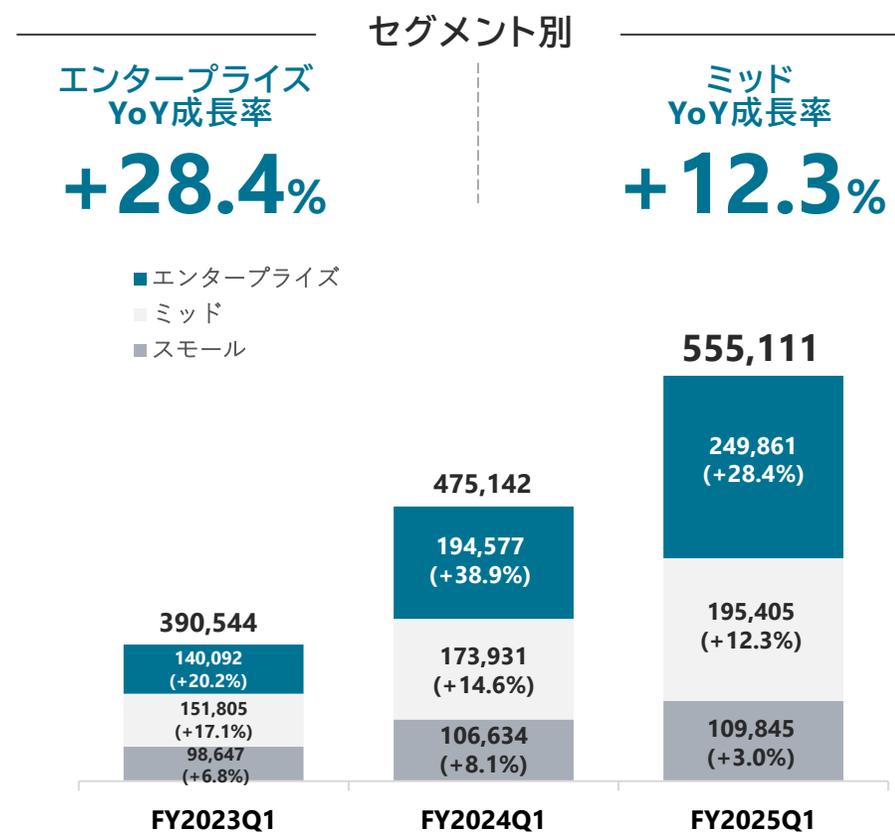
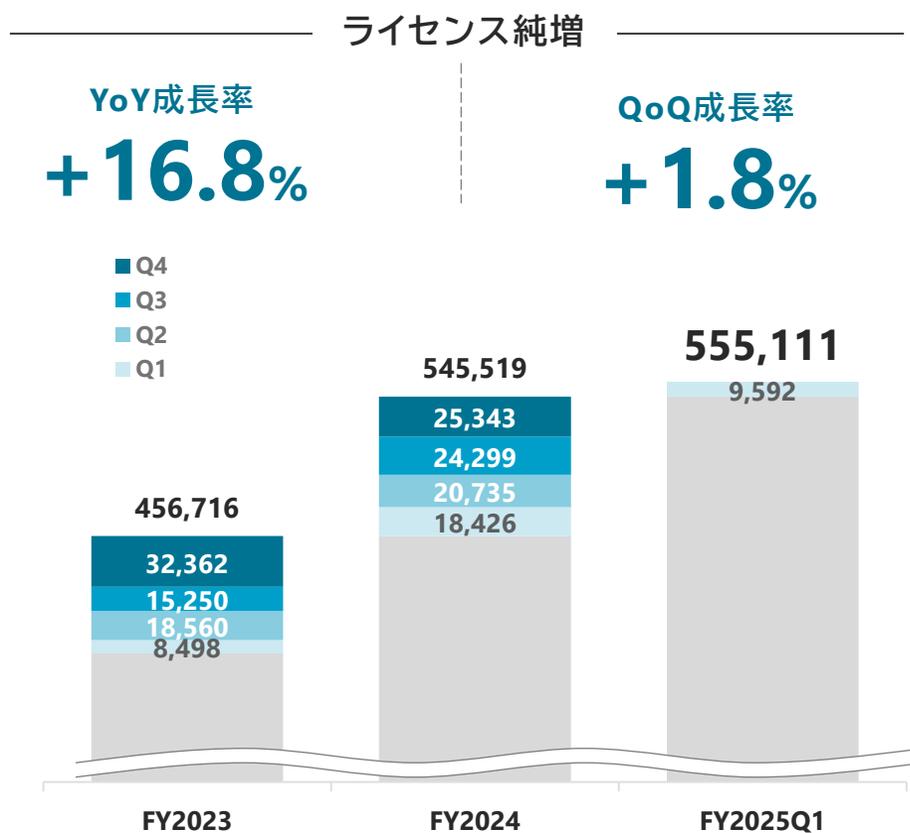
ミッド
+9.9%

スモール
+4.7%

*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

- Q1のライセンス純増数は+9,592ライセンスと低調な推移。新規追加が伸び悩む中、解約削減が増加したことが要因
- エンタープライズセグメントは、YoY+28.4%となった

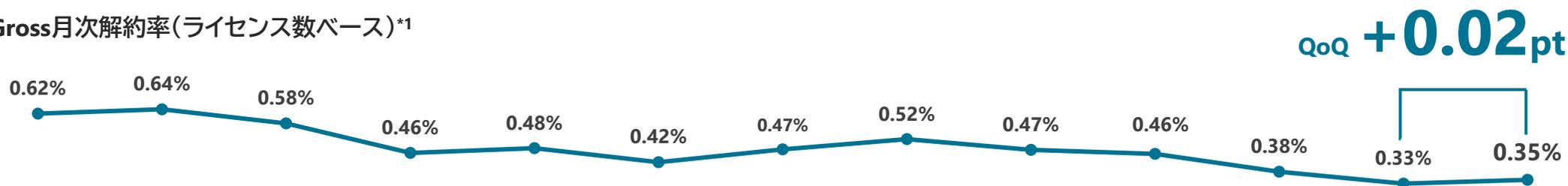


解約率

- **Gross月次解約率^{*1}**は、**0.35%**(年換算約**4.2%**)で着地、エンタープライズ・ミッドセグメントの解約増加に伴い若干の増加
- **Net月次解約率^{*2}**は、**-0.37%**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}



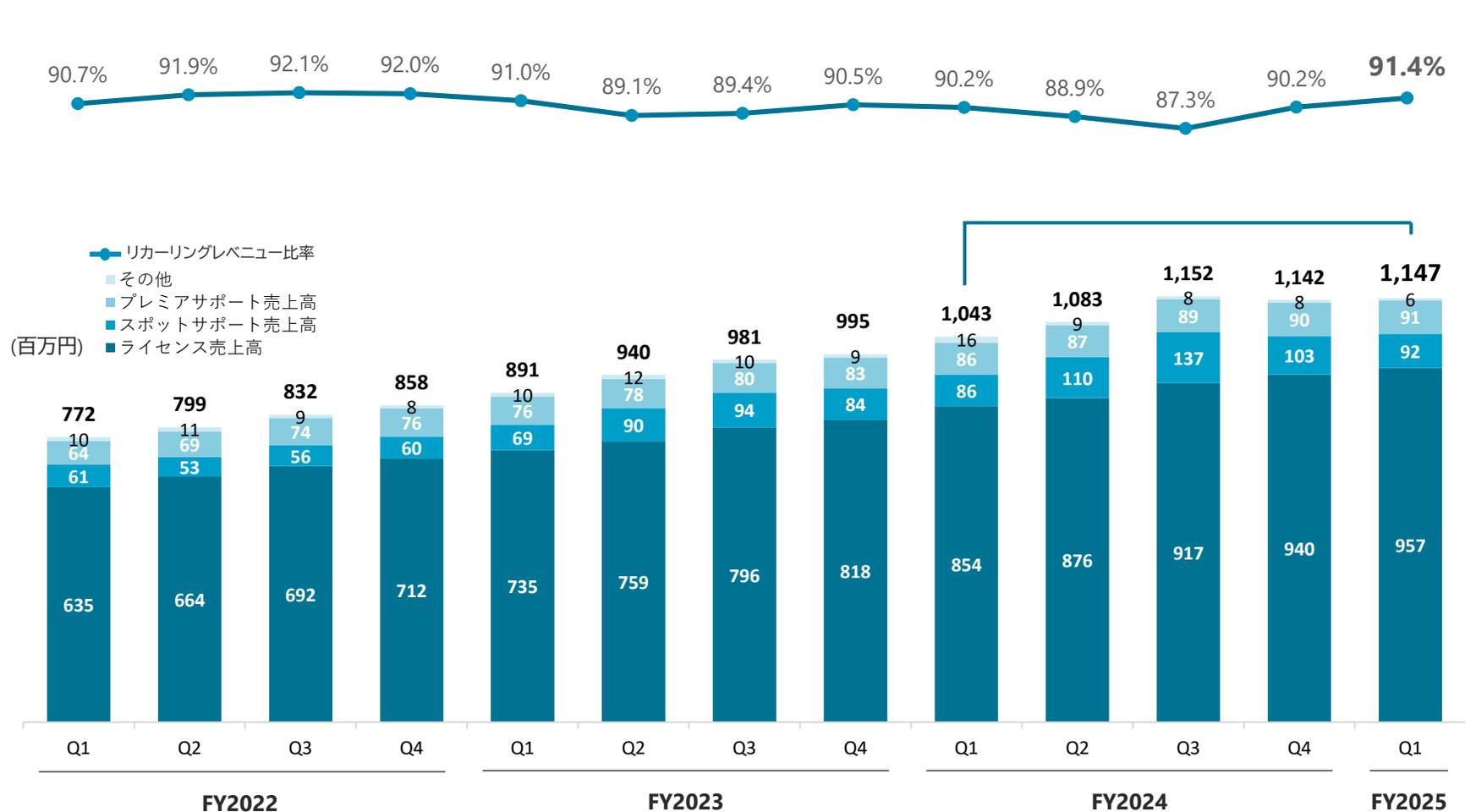
2021/11	2022/2	2022/5	2022/8	2022/11	2023/2	2023/5	2023/8	2023/11	2024/2	2024/5	2024/8	2024/11
FY2022				FY2023				FY2024				FY2025

^{*1} 対象月の直近12カ月の期間中に解約・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

四半期売上高／リカーリングレベニュー比率

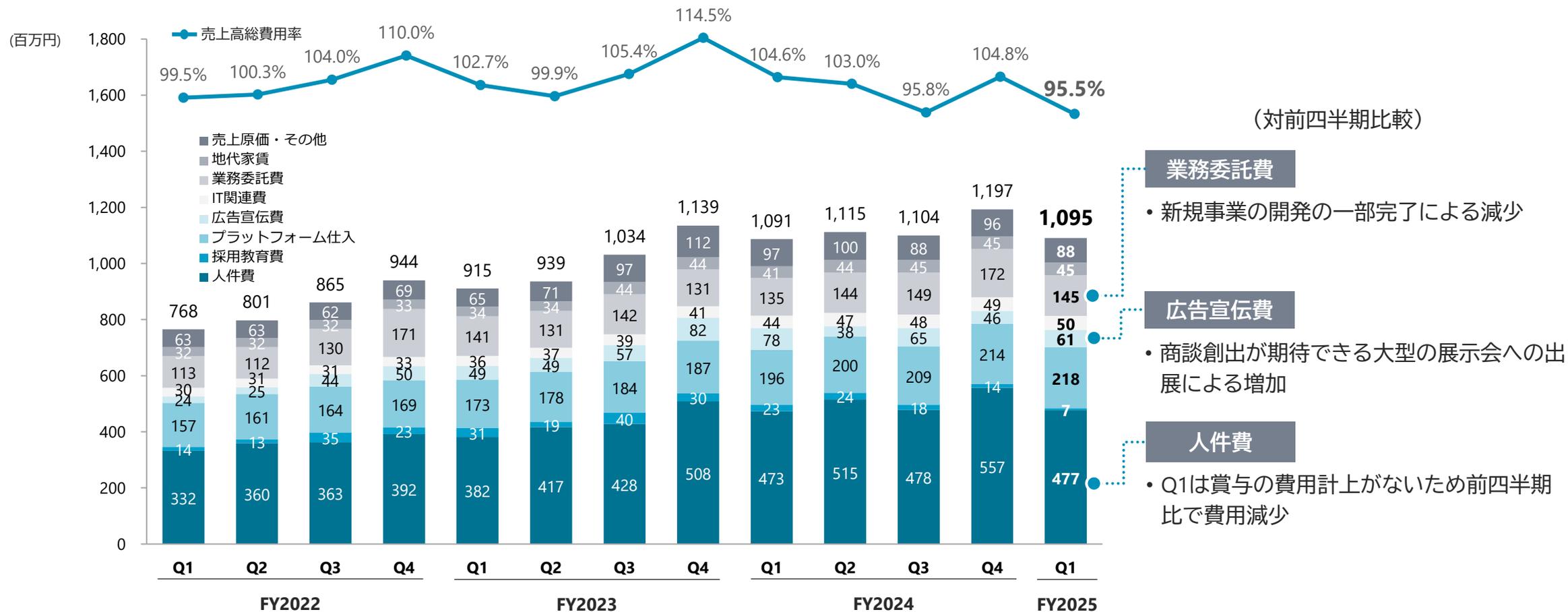
- 四半期売上高はYoY+10.0%と順調な滑り出し、リカーリングレベニュー比率*1も約90%と安定した事業基盤を堅持



*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。

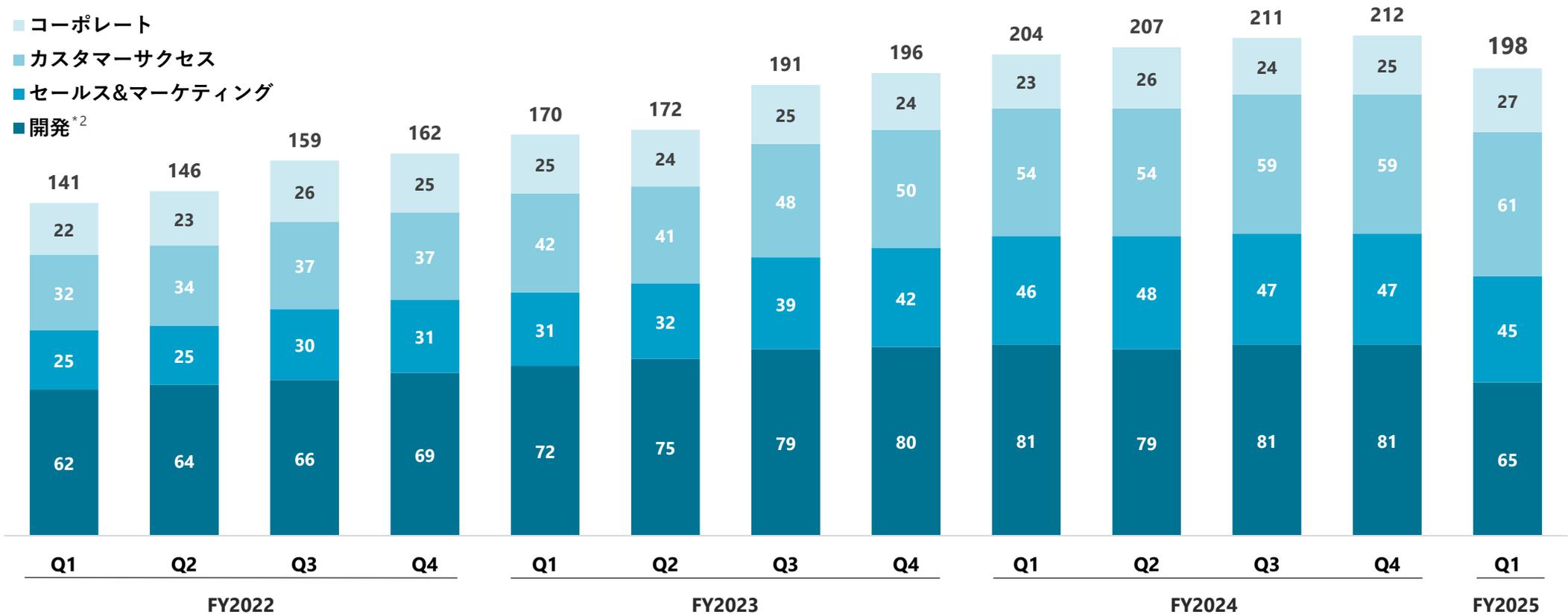
コスト構造

- 費用対効果を見極めながら成長に必要な戦略投資を計画的に実施。売上高総費用率は95.5%と計画範囲内に収める
- 今後も引き続き、通期営業利益率3%以上の着地を目指してコストコントロールしていく方針



従業員数の推移

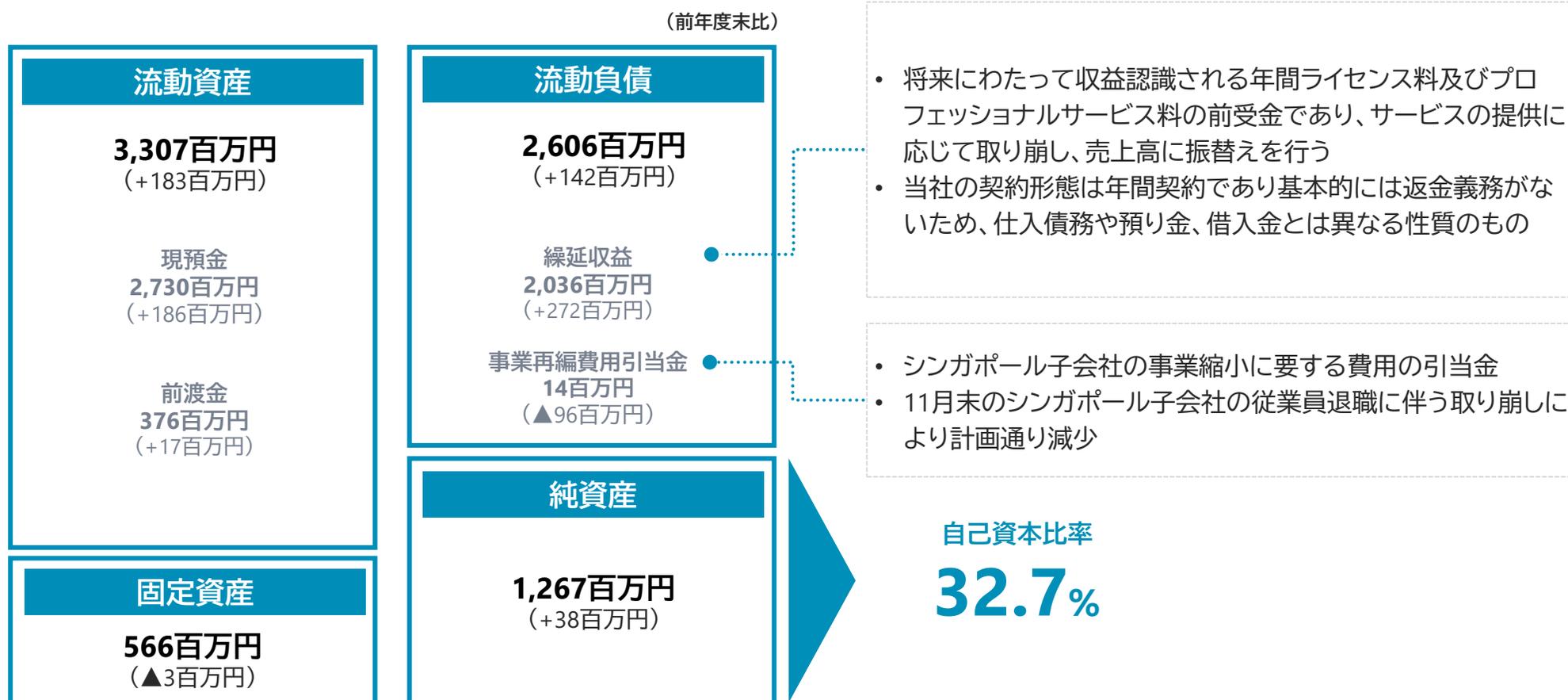
- シンガポール子会社の事業縮小が計画通り進捗し、その従業員退職の影響により、Q1の従業員*1数は▲14名



*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
*2 シンガポール拠点の従業員数を含む

B/Sの状況

- 手元現預金約27億円、自己資本比率32.7%と健全な財務基盤を維持



Appendix 02 市場環境

市場環境

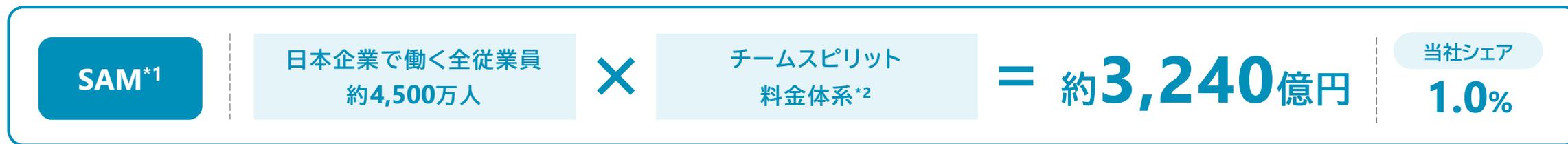
- SaaSの競合プレイヤーが少なく当社の強みが活きるエンタープライズとミッドをメインターゲットに設定

市場	主な競合	市場環境
エンタープライズ	<div style="background-color: #00838f; color: white; padding: 10px; text-align: center; margin-bottom: 10px;">スクラッチ</div> <div style="background-color: #00838f; color: white; padding: 10px; text-align: center;">パッケージ</div>	<ul style="list-style-type: none"> • 手組みのスクラッチシステムや独自仕様にカスタマイズされた国内外のパッケージシステム等、多くのレガシーシステムが残存 • 多くの大企業にとってDXの加速は経営課題 • SaaSの競合プレイヤーが少ない魅力的な市場
ミッド・スモール	<div style="background-color: #add8e6; padding: 10px; text-align: center; margin-bottom: 10px;">SaaS</div>	<ul style="list-style-type: none"> • ミッド市場は特に従業員数が多い企業は高度な機能性を求める傾向にあり、当社のプロダクト優位性や、プラットフォーム優位性が活きる領域 • スモール市場は多くのSaaSプレイヤーが存在するレッドオーシャン市場、かつクラウドERPの存在感が強い

*1 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)

ターゲット市場規模と当社シェア

- ターゲット市場における当社ライセンスシェアは約1.4%であり、広大な開拓余地が存在



*1 Serviceable Available Marketの略で、現在のサービスが獲得しうる市場規模

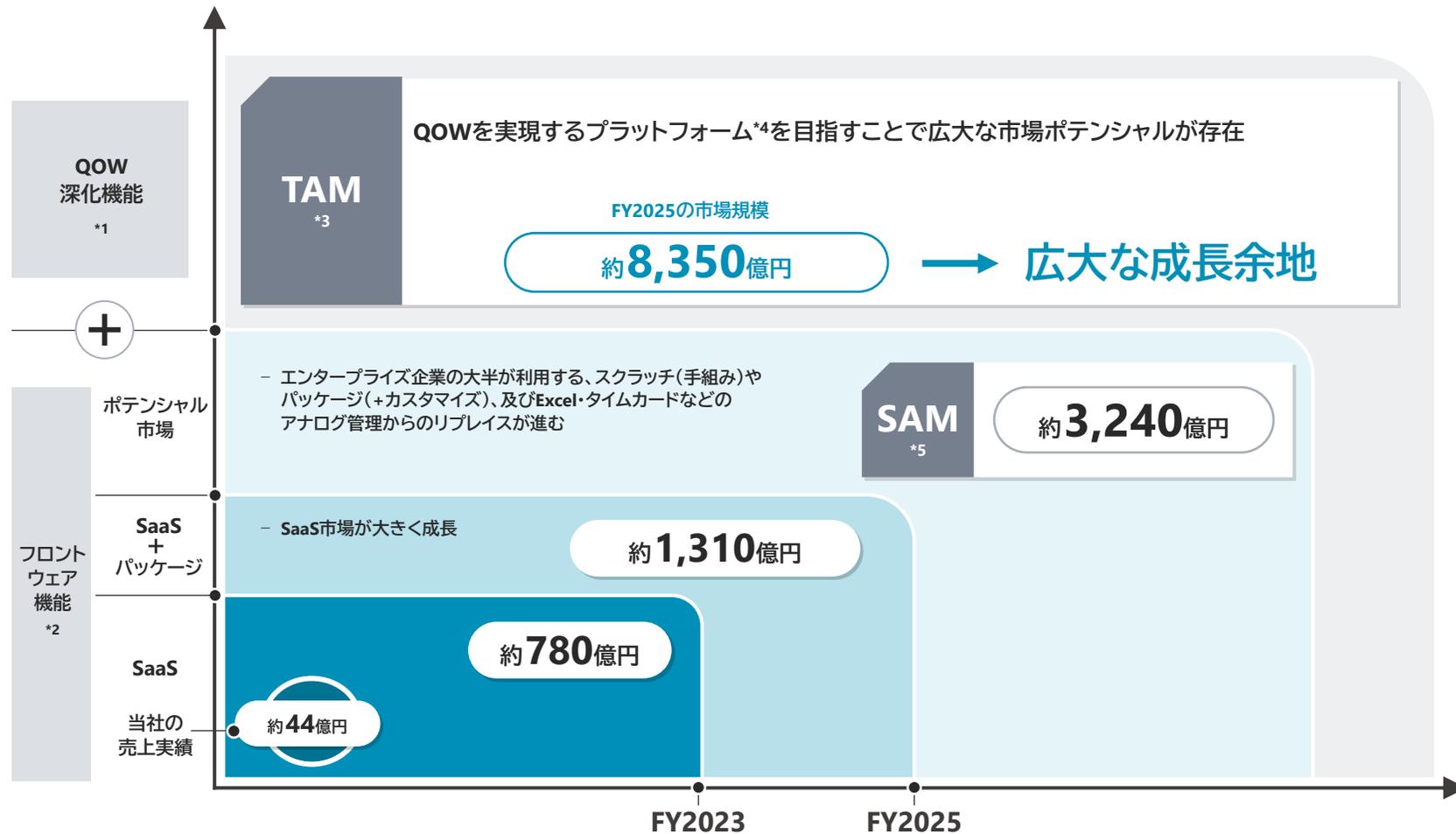
*2 2024年8月末までのチムスピMixの基本料金月額600円をもとに試算

*3 平成28年経済センサス - 活動調査(総務省統計局)をもとに当社作成

*4 2024年8月末時点での契約ライセンス数を掲載

ターゲット市場規模の広がり

- 中長期的にQOW(Quality of Work)向上を実現するプラットフォームを目指すことで広大なTAMが獲得可能



Point

- 現行のフロントウェア機能ベースのSAMは約3,240億円
- QOW向上を実現するプラットフォームを目指すことでTAMは大きく拡大（FY2025時点で約1,310億円→約8,350億円と約6倍の市場規模）
- FY2023ベースでのフロントウェアSaaS市場規模に対する当社シェアは5%程度

出所:富士キメラ総研「ソフトウェアビジネス新市場2023年版」をもとに当社作成(それぞれの年度は4月～3月)

*1 タレントマネジメント、データ分析ツール、E-ラーニング管理、グループウェア(コミュニケーションツール含む)電子契約ツールといった従業員が日常的に利用したり、マネジメントの向上に寄与する機能

*2 従業員がERPフロント領域で日常のデータのエントリーに利用する機能で、勤怠管理、経費精算、プロジェクト管理、ワークフローを指す(現在の当社事業ドメイン)

*3 Total Addressable Marketの略で、獲得できる可能性のある最大の市場規模

*4 富士キメラ総研「ソフトウェアビジネス新市場2023年版」より、勤怠管理、経費精算、プロジェクト管理、ワークフロー、人材管理、学習管理、BIツール(データ可視化)、グループウェア、労務管理、電子契約ツール、ビジネスチャット、Web会議の市場を合計して算出

*5 Serviceable Available Marketの略で、現在のサービスが獲得しうる市場規模

Appendix 03 成長戦略としての エンタープライズ戦略の意義

エンタープライズ戦略を推進する3つの意義

- ① **DX化への関心が高く予算規模の大きい魅力的な市場であり、勤怠管理システムのSaaS比率が低く広大な開拓余地が存在**
- ② **日々の残業計算や給与計算に直結する勤怠管理システムは、ERPなどの基幹システムと同様のミッションクリティカル領域にあるシステムであり、参入障壁が非常に高く、SaaSの競合がほとんど存在しない**
- ③ **ミッションクリティカル領域のシステムゆえに解約率が低位であり、マルチプロダクト化によるアップセル/クロスセルを展開することで、効率的にLTVの最大化が可能**

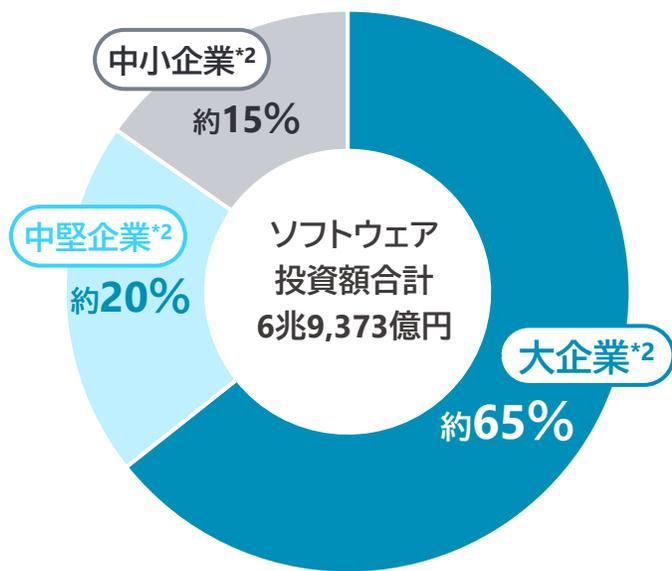
エンタープライズ戦略を推進する3つの意義①

- DX化への関心が高く予算規模の大きい魅力的な市場
- 勤怠管理システムのSaaS採用率は低位であり、広大な開拓余地が存在

企業規模別ソフトウェア投資の状況

大企業のソフトウェア投資規模は中小企業の約4倍と
予算規模が圧倒的に大きい市場

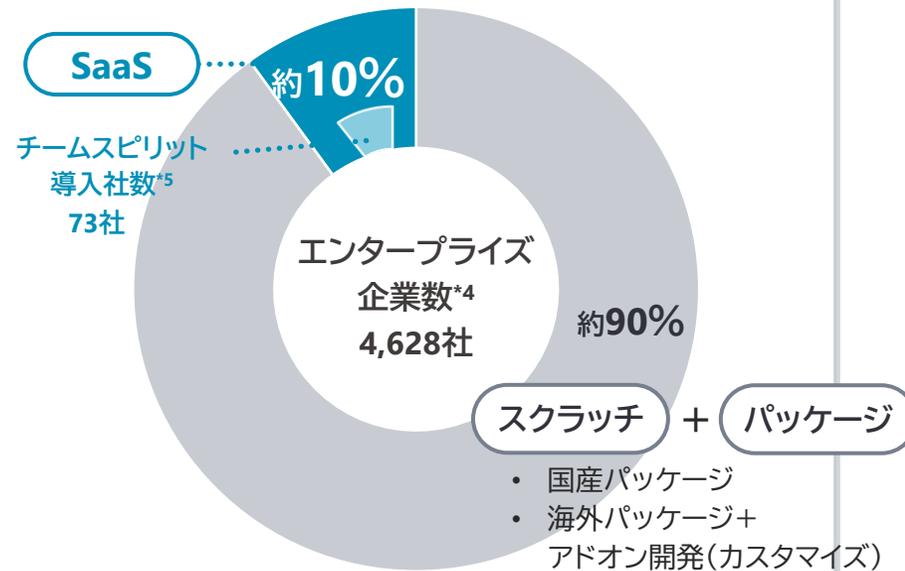
令和5年(1~12月) 国内規模別ソフトウェア投資の状況*1



エンタープライズ企業の勤怠管理システム

エンタープライズ企業の勤怠領域における
SaaS比率は非常に低く広大な開拓余地が存在

エンタープライズ企業の勤怠管理システム利用状況*3



*1 財務省「四半期別 法人企業統計調査(令和5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

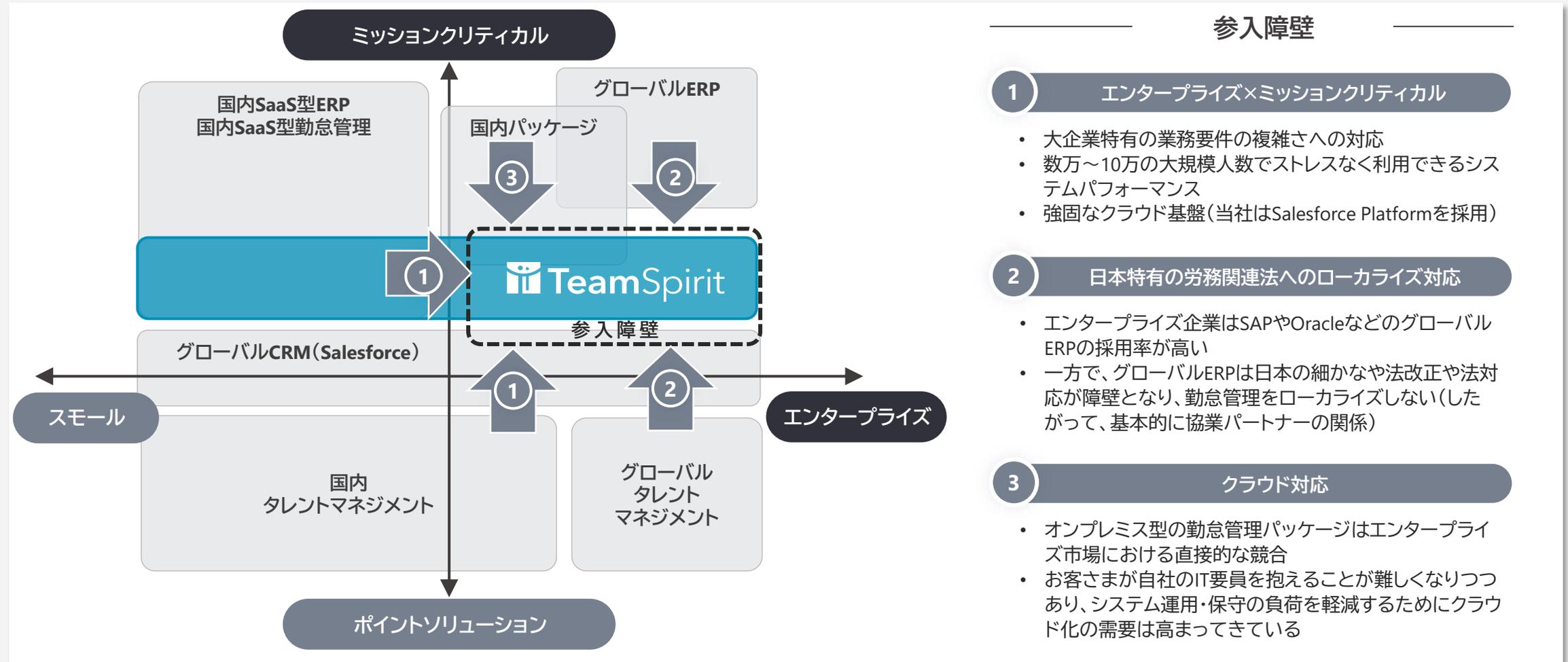
*3 統計レポートや調査会社レポートをもとに当社が独自に算出、社数ベース

*4 平成28年経済センサス-活動調査(総務省統計局)をもとに当社作成、本グラフで言うエンタープライズ企業とは従業員1,000名以上の企業をいう

*5 2024年8月末時点での契約ライセンス数1,000ライセンス以上の契約社数

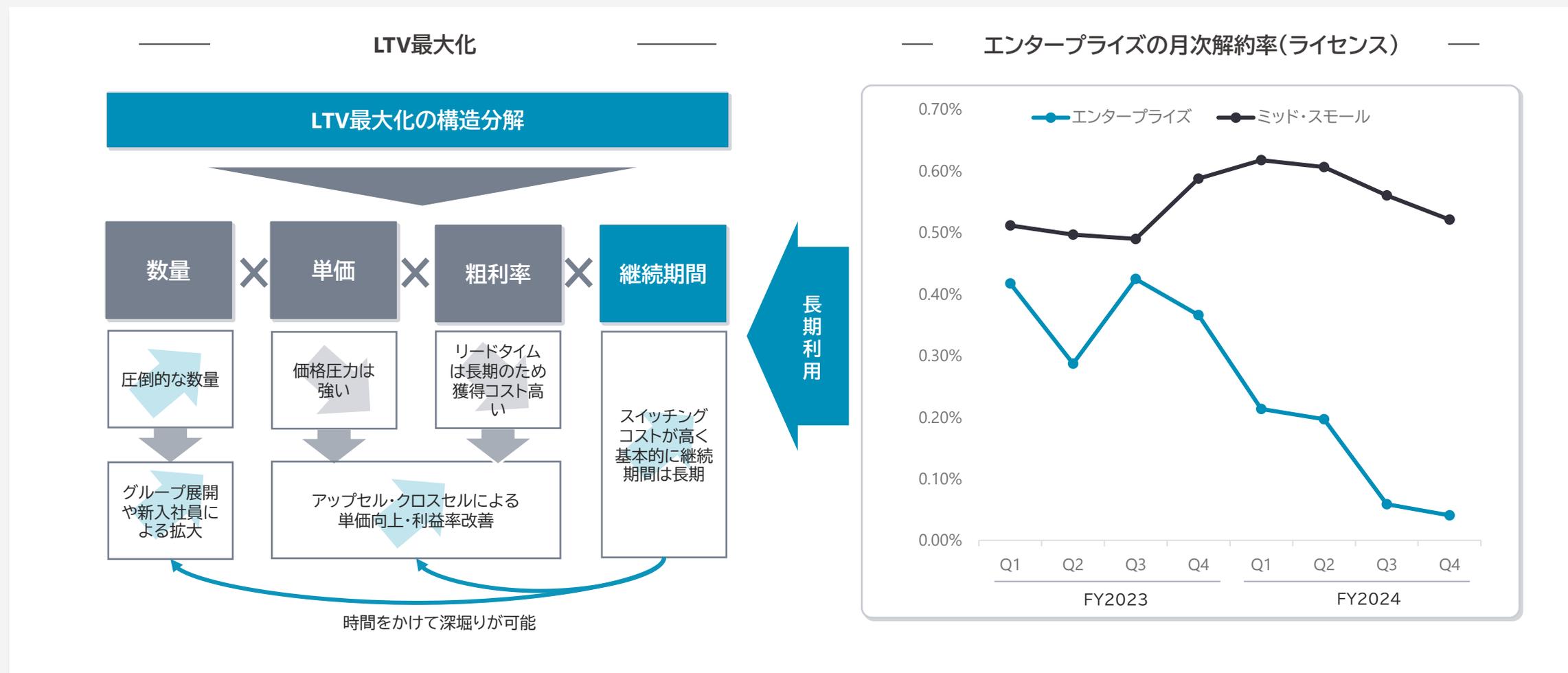
エンタープライズ戦略を推進する3つの意義②

- エンタープライズ×ミッションクリティカル領域は参入障壁が高く、SaaSの競合がほとんど存在しない



エンタープライズ戦略を推進する3つの意義③

- エンタープライズにおける勤怠管理は粘着性が高く長期利用が見込まれる業務領域
- 長期利用期間中にマルチプロダクト化によるアップセル/クロスセルを展開することで効率的にLTVの最大化を狙う



免責事項

- 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	FY20XX:20XX年8月期(例:2025年8月期(2024年9月1日~2025年8月31日)をFY2025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社あ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社あ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社あ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)

The logo icon consists of a blue square with a white stylized figure inside. The figure has a rounded top with two small white circles, and a vertical line extending downwards from the center, ending in a small horizontal bar.

TeamSpirit

Team Success Platform