2025年8月期 第2四半期

決算説明資料

及び 2025年8月期に係る株主還元策のご案内

株式会社チームスピリット

2025年4月11日

東証グロース：4397

TeamSpirit

2025年8月期 第2四半期 決算等説明資料 目次

01. 経営戦略アップデート 及び 最新の顧客事例の紹介

02. 2025年8月期 第2四半期 業績の概要

03. IR活動アップデート及び2025年8月期に係る株主還元策のご案内

Appendix

01. 2025年8月期 第2四半期 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）

© 2025 TeamSpirit Inc., All Rights Reserved.

01 — 経営戦略アップデート 及び 最新の顧客事例の紹介

© 2025 TeamSpirit Inc., All Rights Reserved.

2025年8月期 Q2の「経営戦略アップデート」は…

Q1

TeamSpirit の
社会的存在価値

Q2

マルチプロダクト
企業化の推進

エンタープライズ
事業への注力

パートナー及び
アライアンスの追求

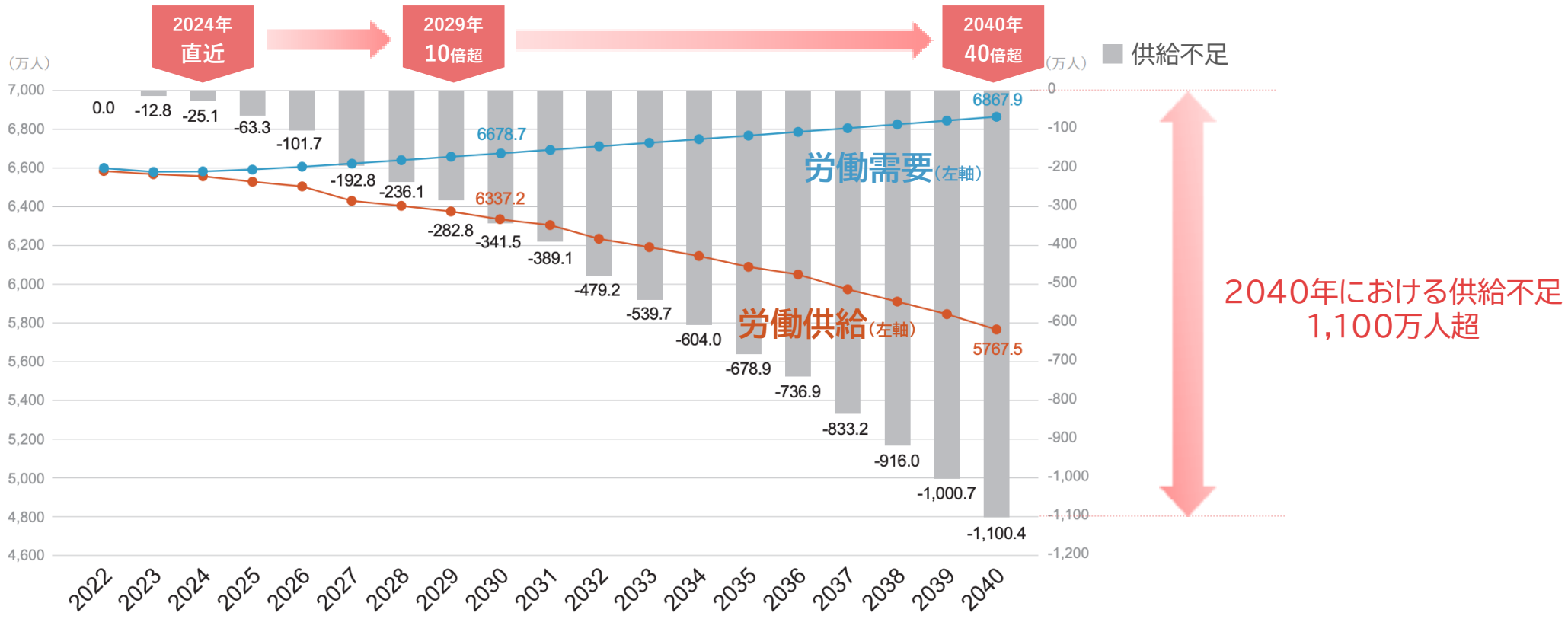
当社の「**マルチプロダクト企業化の推進**」戦略について取り上げます

© 2025 TeamSpirit Inc., All Rights Reserved.

TeamSpiritの社会的存在価値（Q1の振り返り）

再掲

少子高齢化と人口減少による「**日本の労働力の供給不足**」**という社会的課題**に対して…



当社は「**人的資本の生産性向上の実現**」を通じた解決に貢献します

© 2025 TeamSpirit Inc., All Rights Reserved.

出典: リクルートワークス研究所「未来予測2040」

TeamSpiritの社会的存在価値（続）

複数の提供プロダクトを組み合わせ「**人的資本の生産性向上の実現**」を目指します

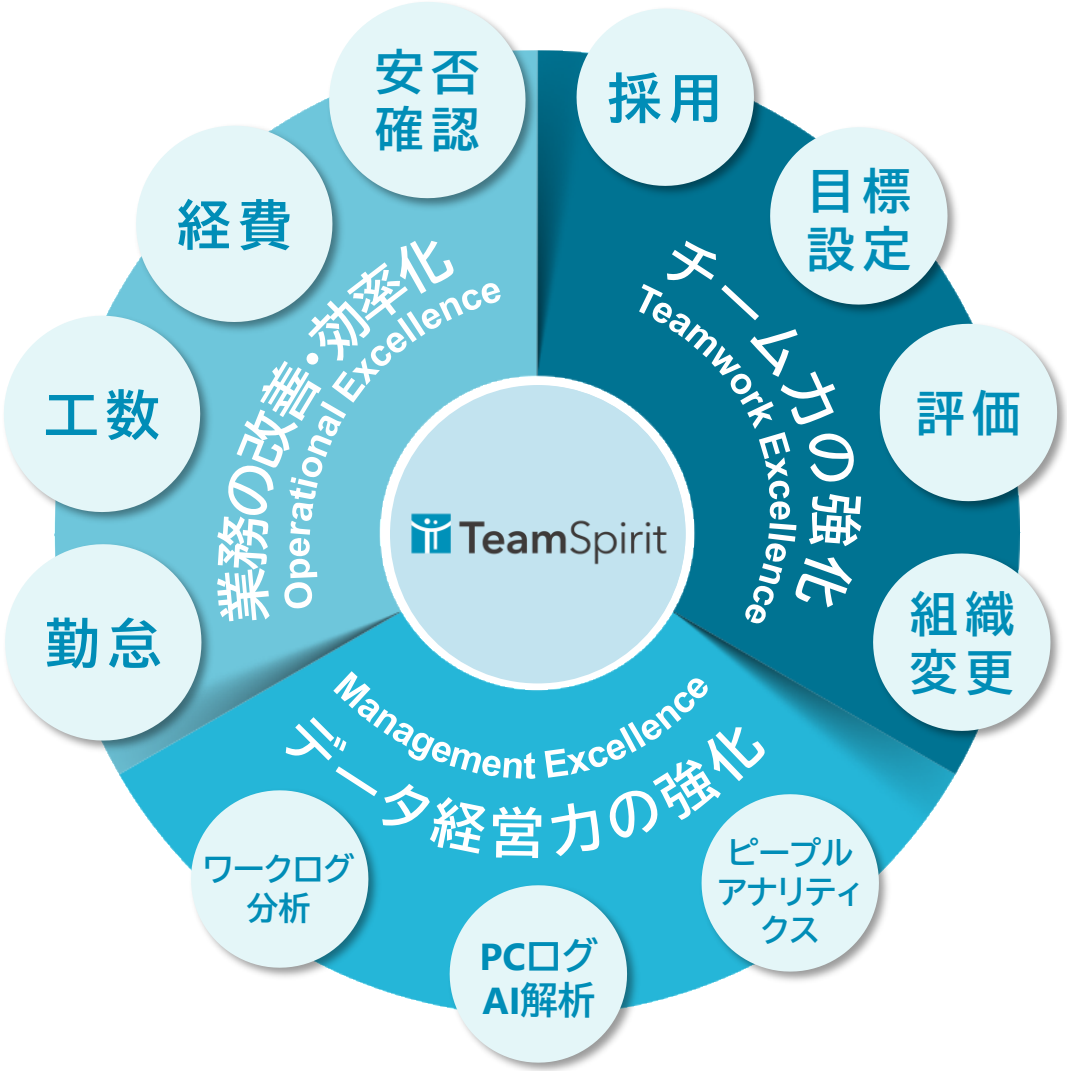
チーム力の最大化の観点から

人的資本の生産性向上

を実現する**SaaS**を

Salesforceプラットフォーム

を通じて提供

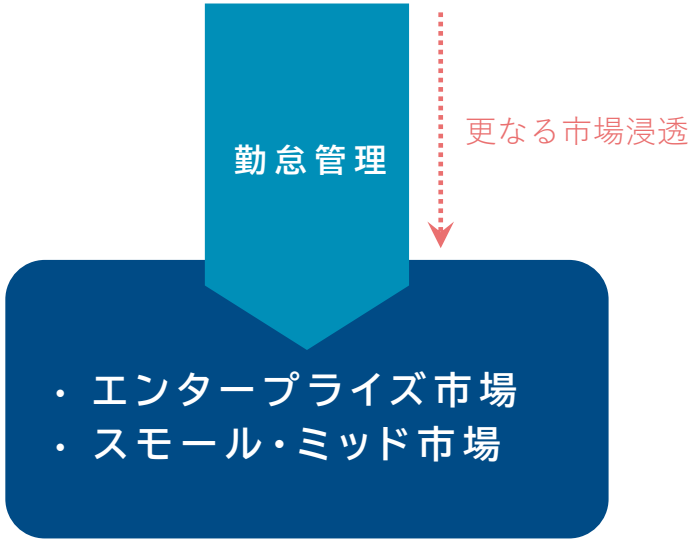


© 2025 TeamSpirit Inc., All Rights Reserved.

マルチプロダクト企業化の推進に向けた基本戦略

基本戦略①

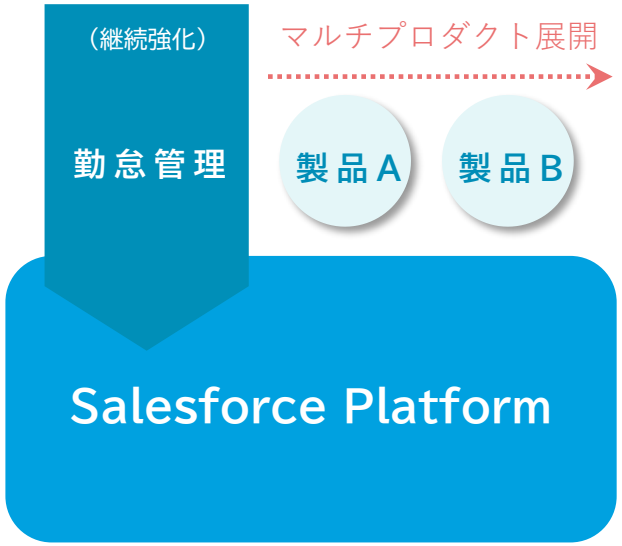
強い**コアプロダクト(＝勤怠管理)**で
「更なる市場浸透」を実現する



- エンタープライズ戦略
- スモール・ミッド戦略

基本戦略②

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



マルチプロダクト戦略

© 2025 TeamSpirit Inc., All Rights Reserved.

コアプロダクト(＝勤怠管理)の市場特性

当社のコアプロダクトは「**人的資本の生産性向上の実現**」を目指す上で必須の領域

当社が取り組む市場	市場の特性	当社にとっての意義と機会
コア市場: 勤怠管理 HR Tech市場	1 日本における**全ての事業者が適切に行う必要がある領域**	日本の全ての企業が潜在的な顧客となる市場
	2 従業員が毎日使い、給与支払等にも直結し、問題の発生が企業の深刻なダメージとなりうる「**ミッション・クリティカル**」**な領域**	高い専門性/信頼性とパフォーマンスの両立が求められ、本格的な参入が容易ではない市場
	3 日本における精緻・精密な法制度へのコンプライアンスと、頻繁な法制度改正への対応を、**タイムリーかつ適切に行う必要がある領域**	潜在的にはシステムのアップデートが容易に可能な「SaaS」向きの市場で、かつ、外資の大手プレイヤーに不向きな市場
	4 (HR領域でありながら) **定量的なデータ**として取り扱うことができ、その改善についても定量的なアプローチが可能な領域	DX活動を通じた生産性改善の実現に向けた「1丁目1番地」となるべき市場
周辺市場	5 今後活用が求められる**非会計データの代表格**で、他データへの代替可能性が低い重要な一次データと位置付けられる領域	勤怠データを中心に据えた上で、将来において様々な他データとの掛け合わせを追求できる、今後の発展性が極めて高い市場

© 2025 TeamSpirit Inc., All Rights Reserved.

TeamSpiritのマルチプロダクト戦略 ～スピーディにマルチプロダクトを展開～

Salesforce Platformを共通基盤である**コンパウンドプラットフォーム**として活用することで、

1. **自社開発**の拡充と深化をスピーディに進める
2. **M&A**等も活用し自社提供プロダクトを拡充
3. **提携・コンソーシアム**等により提供価値を拡充

▶ **タレントマネジメント・安否確認**を本日リリース

▶「**ERP Cloud 360**」として昨年10月より提供

© 2025 TeamSpirit Inc., All Rights Reserved.

新製品①： TeamSpirit タレントマネジメント

新サービスリリース

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

詳細は、2025/4/11付プレスリリース「チームスピリット、「TeamSpirit タレントマネジメント」をリリース スキル・資格・業務経験などの人的資本データをSalesforceで統合管理 」をご参照ください。

© 2025 TeamSpirit Inc., All Rights Reserved.

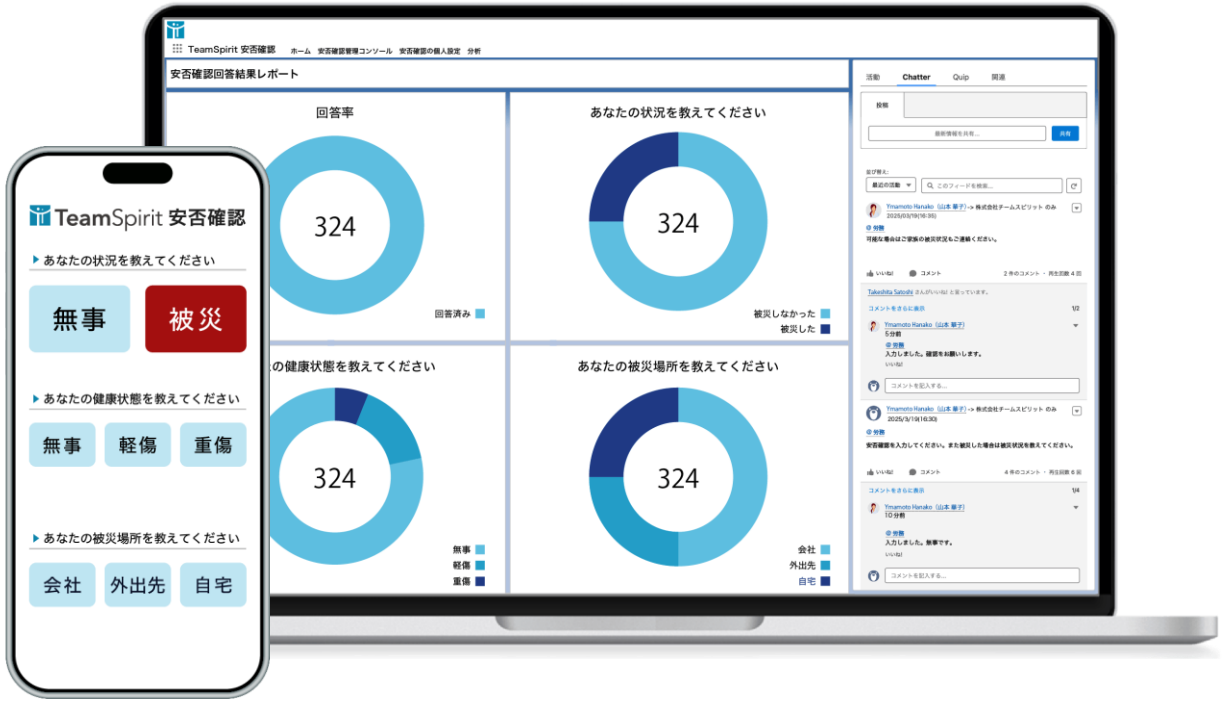
新製品②: TeamSpirit 安否確認

新サービスリリース

災害時にもつながる安定したSalesforceプラットフォーム基盤

災害などの緊急事態における

迅速な初動対応を支援



リアルタイム一斉通知

アンケート自動収集

TeamSpiritとの連携

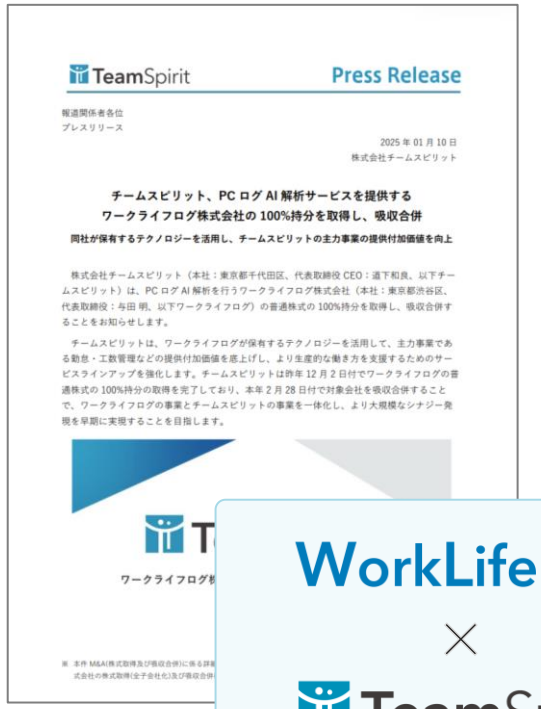
Salesforceプラットフォーム基盤

詳細は、2025/4/11付プレスリリース「チームスピリット、「TeamSpirit 安否確認」をリリース 災害などの緊急事態における迅速な初動対応を支援 」をご参照ください。

© 2025 TeamSpirit Inc., All Rights Reserved.

M&Aによるプロダクト拡充例アップデート

PCログAI解析のワークライフログ株式会社の完全子会社化（2025年1月10日公表）


TeamSpirit Press Release

報道関係者各位
プレスリリース

2025 年 01 月 10 日
株式会社チームスピリット

チームスピリット、PC ログ AI 解析サービスを提供する
ワークライフログ株式会社の 100%持分を取得し、吸収合併

同社が保有するテクノロジーを活用し、チームスピリットの主力事業の提供付加価値を向上

株式会社チームスピリット（本社：東京都千代田区、代表取締役 CEO：道下和良、以下チームスピリット）は、PC ログ AI 解析を行うワークライフログ株式会社（本社：東京都渋谷区、代表取締役：与田 明、以下ワークライフログ）の普通株式の 100%持分を取得し、吸収合併することをお知らせします。

チームスピリットは、ワークライフログが保有するテクノロジーを活用して、主力事業である勤怠・工数管理などの提供付加価値を底上げし、より生産的な働き方を支援するためのサービスラインアップを強化します。チームスピリットは昨年 12 月 2 日付でワークライフログの普通株式の 100%持分の取得を完了しており、本年 2 月 28 日付で対象会社を吸収合併することで、ワークライフログの事業とチームスピリットの事業を一体化し、より大規模なシナジー発現を早期に実現することを目指します。

WorkLifeLog™
×
TeamSpirit

POINT 01

勤怠登録の自動化

手入力不要！パソコンのログから自動集計

POINT 02

勤務実態との整合性確認

勤怠データと PC 稼働の乖離状況可視化

今後、業務工数の自動取得と解析・データ連携に発展させる計画

詳細は、2025/1/10付プレスリリース「チームスピリット、PCログAI解析サービスを提供するワークライフログ株式会社の100%持分を取得し、吸収合併」をご参照ください。

スピーディーなプロダクト拡充のため、今後も**M&Aも積極的に活用**します

© 2025 TeamSpirit Inc., All Rights Reserved.

ERP Cloud 360 アップデート

当社を含む3社で組成されたコンソーシアム（2024年9月26日公表）

- 株式会社テラスカイ、株式会社シナプスイノベーションと協同で、AIを活用した**中堅企業向けクラウドERP*の促進**を目的に、2024年9月26日に**「ERP Cloud 360コンソーシアム」**を設立
- 株式会社セールスフォース・ジャパンほか、SI企業など20社のパートナー企業の参画を得て活動を開始

© 2025 TeamSpirit Inc., All Rights Reserved.

注: * Enterprise Resource Planning システムのこと。企業の業務を統合して管理するシステムで、基幹システム或いは統合基幹業務システムとも呼ばれる

顧客事例紹介の第2弾は…

ERP Cloud 360 初の顧客事例: 株式会社 九州テン

会社概要

事業内容	無線通信機器の開発・製造・電気工事・保守メンテナンス
所在地	本店：佐世保市、本社：福岡市
設立	1967年12月1日
年商	121億円(2023年度)
従業員数	646名(2024年7月現在)
株主	富士通・デンソーテン・エコー電子工業

© 2025 TeamSpirit Inc., All Rights Reserved.

ERP Cloud 360 選定の経緯（Before）

九州テン

既存の全社システムの概要と課題

グループウェア
PKG・オンプレ
スケジュール
ファイル・文書管理
etc.

ワークフロー
PKG・オンプレ
経費精算
稟議・承認

会計
PKG・オンプレ
一般会計
債務・固定資産

給与
PKG・オンプレ
給与計算

勤怠
PKG・オンプレ
勤怠管理

インターフェース（スクラッチ）

営業支援
クラウド・SaaS
SFA

販売管理
スクラッチ
経費精算
稟議・承認

生産管理
PKGカスタマイズ

原価管理
スクラッチ

課題：**レガシー環境での複雑化、運用・保守の負担増、コスト増、DX化の遅れ**

© 2025 TeamSpirit Inc., All Rights Reserved.

ERP Cloud 360 選定の経緯（After）

九州テン

2027年稼働を目指した全社システム刷新プロジェクトを開始し、最初に決めたこと

プラットフォームの統一

Salesforce Platform

- 保守性
- セキュリティ
- 将来性
- BCP
- ノーコード・ローコード
- データ連携
- 信頼性
- AppExchange

© 2025 TeamSpirit Inc., All Rights Reserved.

ERP Cloud 360 に期待される顧客価値（Before）

九州テン

これまでの全社システム

ここ20～30年の主流は、、、、

販売　購買　生産　給与　経費

自動仕訳

すべての情報は最終的に会計に

会計情報

補助・細目・セグメントetc.

あくまで「実績ベース」での分析 ～ いかにメッシュの細かい実績データを収集し、管理会計として経営に活かすか？

© 2025 TeamSpirit Inc., All Rights Reserved.

ERP Cloud 360 に期待される顧客価値（After）

九州テン

これからの全社システム

会計情報と非会計情報を組み合わせた非定型の分析をスピードをもって実施できることが重要

販売　購買　生産　給与　経費　…　SFA　CRM　人事　勤怠

自動仕訳

商談情報・人事情報・
勤怠情報etc

Salesforce Platform

会計情報

非会計情報

会計実績＋リアルタイムの非会計情報による分析

経営層と現場の**究極の非定型依頼**に即座に回答

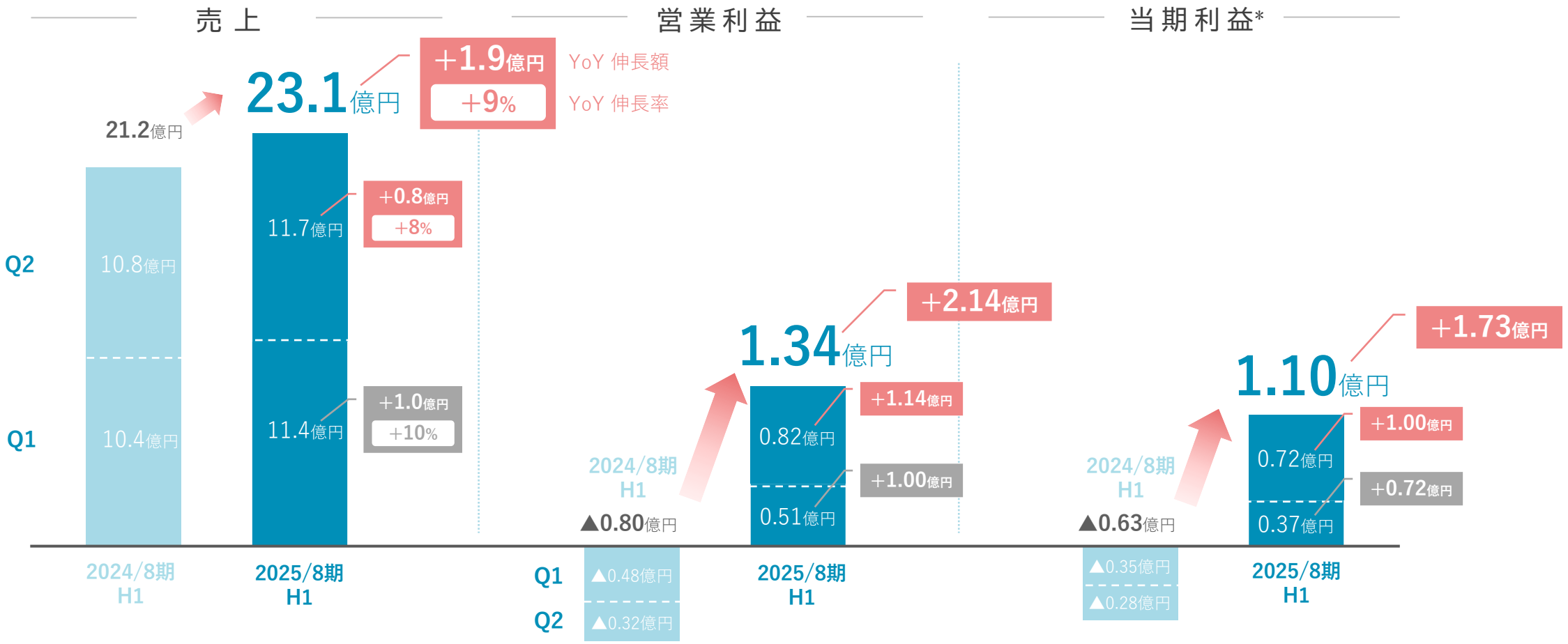
© 2025 TeamSpirit Inc., All Rights Reserved.

02 — 2025年8月期 第2四半期 業績の概要

© 2025 TeamSpirit Inc., All Rights Reserved.

2025年8月期 上半期 業績ハイライト （前年同期比）

Q2 YTD
（6ヵ月間）



売上・利益共に**順調に拡大**し、**大幅な黒字化**を達成

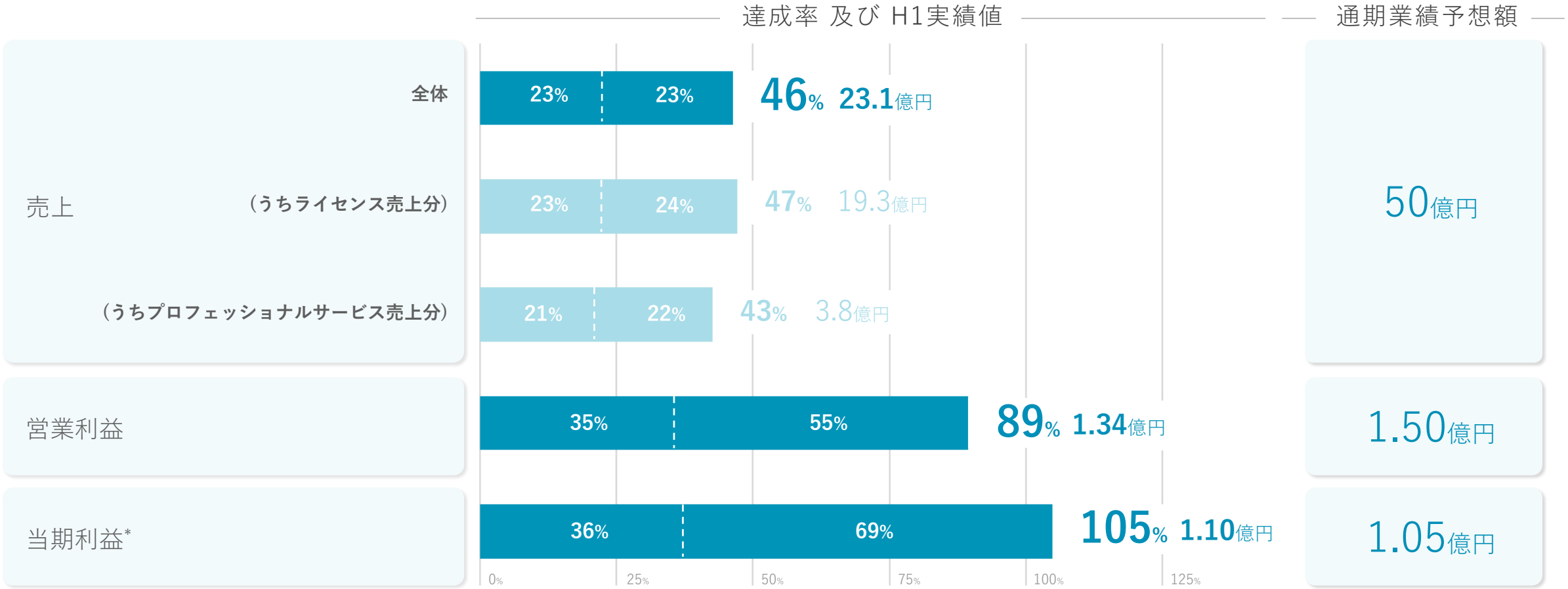
© 2025 TeamSpirit Inc., All Rights Reserved.

注: * 親会社株主に帰属する純利益

2025年8月期 上半期 業績ハイライト （業績予想対比）

Q2 YTD
（6ヵ月間）

売上はほぼ期初想定通り、利益はQ2に想定よりも大きく上振れ



当期利益*はテクニカルな理由（後述）も加わって、既に期初業績予想値を上回って推移

© 2025 TeamSpirit Inc., All Rights Reserved.

注: * 親会社株主に帰属する純利益

2025年8月期 第2四半期: 5つの Good! ポイント

ビジネス

1 **2024年もSalesforce社AppExchangeランキング上位を獲得**

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 LOGO News: 第一三共株式会社 (続報)**

エンタープライズ顧客企業は、今後もパートナー企業との連携を通じた拡大を継続する方針

財務

3 **過去3年で最大の黒字額を更新**

Q2からシンガポール事業を縮小する好影響も加わり黒字幅が拡大、通期ベースの黒字転換は確実に

4 **期初業績予想のうち、当期利益*を上方修正**

テクニカルな理由から当期利益*が更に押し上げられて通期予想値を超えたため、まず同予想を上方修正

5 **上記を受け、ポイント制株主優待による株主還元策の導入を決定**

当社のビジネスモデルの特性上**、今後も安定的な黒字拡大が見込まれる中、今年度末日を基準日とした株主還元を実施予定

© 2025 TeamSpirit Inc., All Rights Reserved.

注: * 親会社株主に帰属する純利益　** 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 Salesforce社 AppExchange*ランキング上位を獲得

2024年は売上ランキングに加えて、カスタマーレビューランキングでも上位を獲得

TeamSpirit News Release

ニュースリリース

2025 年 3 月 11 日
株式会社チームスピリット

2024 年人気のあった Salesforce AppExchage アプリランキングで、チームスピリットが「カスタマーレビュー」1 位、中小企業部門、大企業部門で売上 2 位 - 総合 5 部門すべてにランクイン -

株式会社チームスピリット（本社：東京都千代田区、代表取締役 CEO：道下 和良、以下チームスピリット）は、株式会社セールスフォース・ジャパン（以下、Salesforce）が公開した 2024 年お客様から人気のあった AppExchage アプリランキングにおいて、お客様の評価が高かった「カスタマーレビュー」で 1 位を獲得、「中小企業部門 売上ランキング」2 位、「大企業部門 売上ランキング」2 位にランクインしました。
その他、「中小企業部門 新規導入件数」2 位、「大企業部門 新規導入件数」3 位と、2 年連続

「カスタマーレビュー ランキング」で第1位を獲得

対面ユーザー会の実施などを受けて、 2022年はランク外、2023年は5位からの大躍進

注力中の「大企業部門 売上ランキング」は第2位

2021年は4位、2022年は3位、2023年は2位と順番にランキングを上げてきている状況

「中小企業部門 売上ランキング」も第2位

ランキングが開始された2018年から2023年まで1位を継続、2024年は2位となった

2年連続で(その他含む)総合全5部門でのランクイン

2024年のその他ランキングは「大企業部門 新規導入件数」で3位、「中小企業部門 同件数」で2位

当社は、近年一貫して**Salesforce社 国内AppExchange*で最も売れている企業**の1社

© 2025 TeamSpirit Inc., All Rights Reserved.

注: * AppExchangeは、Salesforce基盤で構築されているクラウドサービスや、Salesforceの機能を拡張するために提供されているアプリケーションを紹介している世界最大級のビジネスアプリのマーケットプレイス

Good!#2 New LOGO News: 第一三共株式会社（続報）

エンタープライズ戦略の柱であるSAP社との協業の成果として同日にプレスリリース

TeamSpirit　Press Release

報道関係者各位
プレスリリース

2025 年 3 月 28 日
株式会社チームスピリット

「TeamSpirit」が「SAP SuccessFactors®」とともに
第一三共にて稼働開始

株式会社チームスピリット（本社：東京都千代田区、代表取締役 CEO：道下 和良、以下チームスピリット）は大企業向けクラウド勤怠管理システム「TeamSpirit Enterprise」が第一三共株式会社（本社：東京都中央区、代表取締役社長兼 COO：奥澤 宏幸、以下 第一三共）に採用され、本番稼働したことをお知らせいたします。

Daiichi-Sankyo × TeamSpirit

第一三共グループは、人材をビジネスの基盤として最重要資産であると位置づけています。また、多様な人材の活躍推進と環境整備のために従業員経験の向上にも取り組まれています。

これらを支える人事労務システム基盤として、柔軟な勤務体系の管理、大企業への導入実績を持つ「TeamSpirit Enterprise」が採用されました。本システムは昨年 2024 年 11 月に本番稼働し、日本国内の従業員 1 万人以上が利用開始しています。また、連携して人事・給与管理およびタレントマネジメントシステムとして「SAP SuccessFactors®」も稼働開始しています。

チームスピリットは、第一三共の人事労務システム基盤として、多様な社員がいきいきと生産的に働き続けられる環境整備・文化醸成に貢献し、イノベーション創出につながる人材の強化、個人のエンゲージメント・パフォーマンスの最大化、組織全体の生産性向上を実現し、経営戦略と連動した人事戦略の実行を支援してまいります。

「SAP SuccessFactors®」との連携によるプレスリリースは下記をご参照ください。
https://corp.teamspirit.com/ja-jp/news/release/2024/03/sapstore

Q1決算発表の際、第一三共株式会社をNew Logoとして紹介

扶桑薬品工業株式会社と共に、大手製薬会社の顧客として追加された旨を発表

改めて、TeamSpiritの勤怠管理システムが、SAP社の人事・給与・タレントマネジメントシステムである「SAP Success Factors ®」と連携して稼働開始した旨を、SAP社と同日に公表

詳細は、2025/3/28付プレスリリース「「TeamSpirit」が「SAP SuccessFactors®」とともに第一三共にて稼働開始」をご参照ください

エンタープライズ顧客獲得の「勝ちパターン」の一つとの評価

大手企業では、引き続き、SAP等パートナー企業と当社ソリューションを組み合わせた導入が拡大する方向

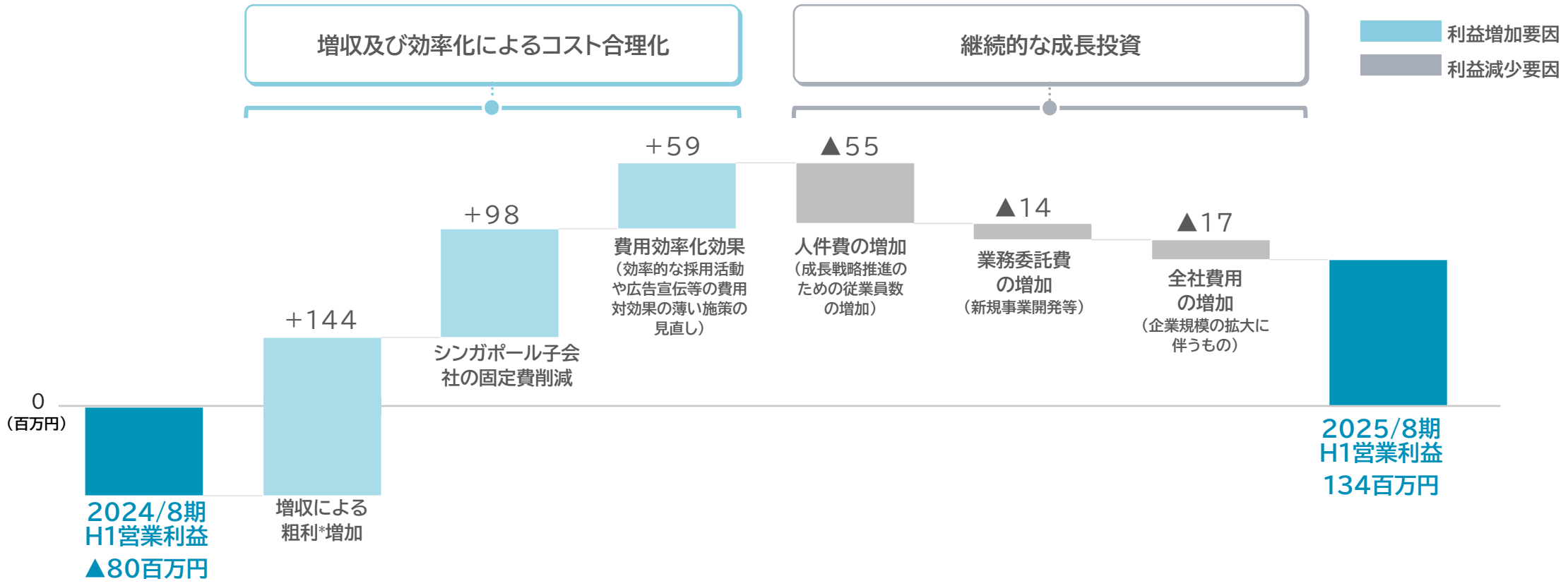
エンタープライズ領域は、**パートナー企業との協業でビジネス拡大を継続**する方針

© 2025 TeamSpirit Inc., All Rights Reserved.

Good!#3 過去3年で最大の黒字額を更新

Q2 YTD
（6ヵ月間）

営業利益の増加要因：シンガポール子会社の事業縮小に伴うコスト合理化が発現開始



業績予想の達成がほぼ確実に見えてきた中、下半期は**成長投資と株主還元を強化**する方針

© 2025 TeamSpirit Inc., All Rights Reserved.

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

Good!#4 期初業績予想のうち、当期利益*を上方修正

テクニカルな理由から当期利益*が更に押し上げられたため、まず同予想を上方修正する

（単位: 百万円）	2024/8期 実績 (a)	2025/8期 期初予想 (b)	2025/8期 上半期実績 (c)	期初予想 進捗率 (c)/(b)	2025/8期 修正予想 (d)	修正の 差異額 (d)-(c)	修正の %増減率 (d)/(c)-1	業績予想の 昨対%伸長率 (d)/(a)-1
売上高	4,421	5,000	2,319	46.4%	5,000	-	-	13.1%
営業利益	△87	150	134	89.4%	150	-	-	n/m
経常利益	△89	150	138	92.5%	150	-	-	n/m
当期利益*	△180	105	110	104.8%	120	15	14.3%	n/m

- 法人税等の負担率は、上半期実績値ベースで20%程度に留まった（c.f. 期初通期予想の同負担率の前提は30%）
  - 同負担率の軽減は、税金費用の計算におけるシンガポール拠点の規模の大幅縮小に伴う「ソフトウェア開発費の有税処理の減少」や、「税務上のソフトウェア償却費の節税効果の発現」によるもの
- 下半期も同傾向が続くと見込まれる中、まず既に上半期実績が期初通期予想額を超えた当期利益*につき、上方修正を行う

さらなる業績予想修正の要否は、**Q3決算のタイミングで判断する予定**

© 2025 TeamSpirit Inc., All Rights Reserved.

注: * 親会社株主に帰属する純利益

Good!#5 ポイント制株主優待による株主還元策の導入を決定

今後も安定的な黒字拡大が見込まれる中、今年度末日の当社株主への株主還元を実施する

2025/8期末時点における株主を

「ポイント制株主優待」の対象とする

☞ **詳細は、セクション 03. でご説明**

本施策は配当可能利益がなくとも実施可能である一方、営業利益に一定の影響が出る見込み

© 2025 TeamSpirit Inc., All Rights Reserved.

2025年8月期 第2四半期: 3つのMotto（課題）

Q1で掲載した課題に追加はなく、Q1対比で３つの課題の各状況は着実に改善

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、案件獲得が下半期以降にずれ込んでいることが主要因だが、Q1対比では状況が改善

2

月次解約率は微増

月次解約率はQ2もQoQで微増。但し、増加幅はQ1対比で縮小し、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

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）を受けたもの。但し、Q1対比では3倍程度に拡大

状況の更なる改善に向けて、引き続き次ページ記載の**ARR*マネジメント策**を進める

© 2025 TeamSpirit Inc., All Rights Reserved.

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）

Motto! 対策: 2025年8月期 通期ARRマネジメント策

ARRは**下半期にかけて大きな増加**を見込み、その着実な実現に注力します

ARR純増目標

+5.0～6.0億円

上半期実績合計:
+1.52億円

Q2 +1.13億円

Q1 +0.39億円

2025/8期

	上半期実績	下半期見込
新規領域	**+0.31億円** ■ AI議事録ソリューション「Synclog」が安定成長し、概ね計画通りの水準	**+0.3～0.5億円** ■ Synclogは**持続的な成長を維持** ■ 本日発表の新プロダクト「TeamSpiritタレントマネジメント」「TeamSpirit安否確認」及び 買収したワークライフログの技術を活かした新規製品は見通しに含めていないものの上乗せ要素として拡販開始
エンタープライズ領域	**+0.65億円** ■ Q2でQ1のマイナス伸長分を打ち消し、上半期で3領域の中で最大の伸長規模に転じた	**+1.8～2.3億円** ■ 今期ARR成長の大部分を担う想定であり、下半期以降の契約や稼働を想定した**大口商談が進行中**
ミッド・スモール領域	**+0.56億円** ■ 安定成長を持続	**+1.2～1.4億円** ■ 競合との差別化を図りながら、**新プロダクトとの相乗効果**で持続的成長を維持する方針

© 2025 TeamSpirit Inc., All Rights Reserved.

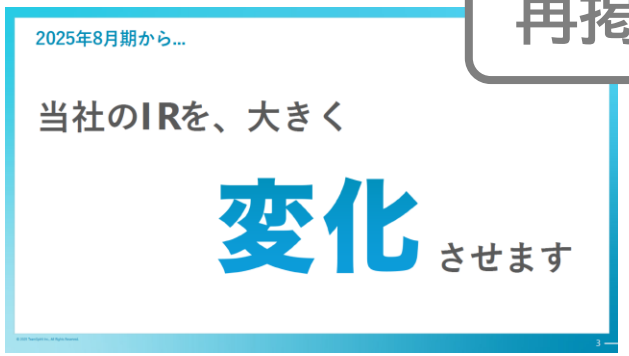
03 — IR活動アップデート 及び 2025年8月期に係る株主還元策のご案内

© 2025 TeamSpirit Inc., All Rights Reserved.

今期 IR - 3つの変化の方向性

当社Q1決算説明資料より…

再掲



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

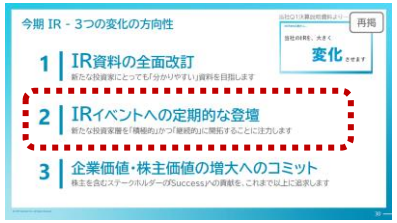
3 | 企業価値・株主価値の増大へのコミット

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

© 2025 TeamSpirit Inc., All Rights Reserved.

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



Q1決算後：日経CNBC「攻めのIR」に出演

（2025/2/5 放送・以降YouTubeでの公開が継続中）

NIKKEI CNBC

Market 攻めのIR Breakthrough

【労働力不足の対策、業務改善の次はチーム力最大化を...

日経CNBC
8785 回視聴・6 日前

放送後一週間で**1万人近い視聴**を獲得

Q2決算後：大和証券グループ「個人投資家向け会社説明会 in 東京」に登壇

Daiwa Investor Relations

日時：**2025/5/18（日）** 13:00～（12:30開場）

場所：**大和コンファレンスホール**

（東京都千代田区丸の内1-9-1 グラントウキョウノースタワー18F）

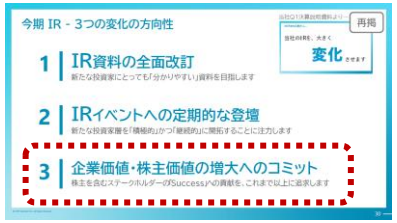
上半期の個人投資家説明会は、当該形態で実施します
参加ご希望の方は、下記リンクからお申込み下さい：
https://www.daiwair.co.jp/individual/notice2.php?i=tk250518

※本イベントについても、後日当社IRサイトなどにてアーカイブ配信する予定です

© 2025 TeamSpirit Inc., All Rights Reserved.

2025年8月期に係る株主還元策の導入を決定

株主価値の増大にコミットすべく、当社「**プレミアム優待倶楽部**(ポイント制株主優待)」を設立



WILLs MAXIMIZE CORPORATE VALUE 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
- その上で、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(2025/8/31時点)の当社株主の方が対象

© 2025 TeamSpirit Inc., All Rights Reserved.

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

2025年8月期に係る株主還元策の詳細

2025/8期は期末時点での付与を決定、2026/8期以降は2月末と8月末に分けた付与を予定

2025/8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 points
2,000～2,999株	8,000 points
3,000～3,999株	15,000 points
4,000～49,999株	50,000 points
50,000株以上	80,000 points

2026/8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] points	[1,500] points
2,000～2,999株	[4,000] points	[4,000] points
3,000～3,999株	[7,500] points	[7,500] points
4,000～49,999株	[25,000] points	[25,000] points
50,000株以上	[40,000] points	[40,000] points

- チームスピリット・プレミアム倶楽部の詳細については、本日公表の適時開示「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、総額約0.25億円の支出を予定

© 2025 TeamSpirit Inc., All Rights Reserved.

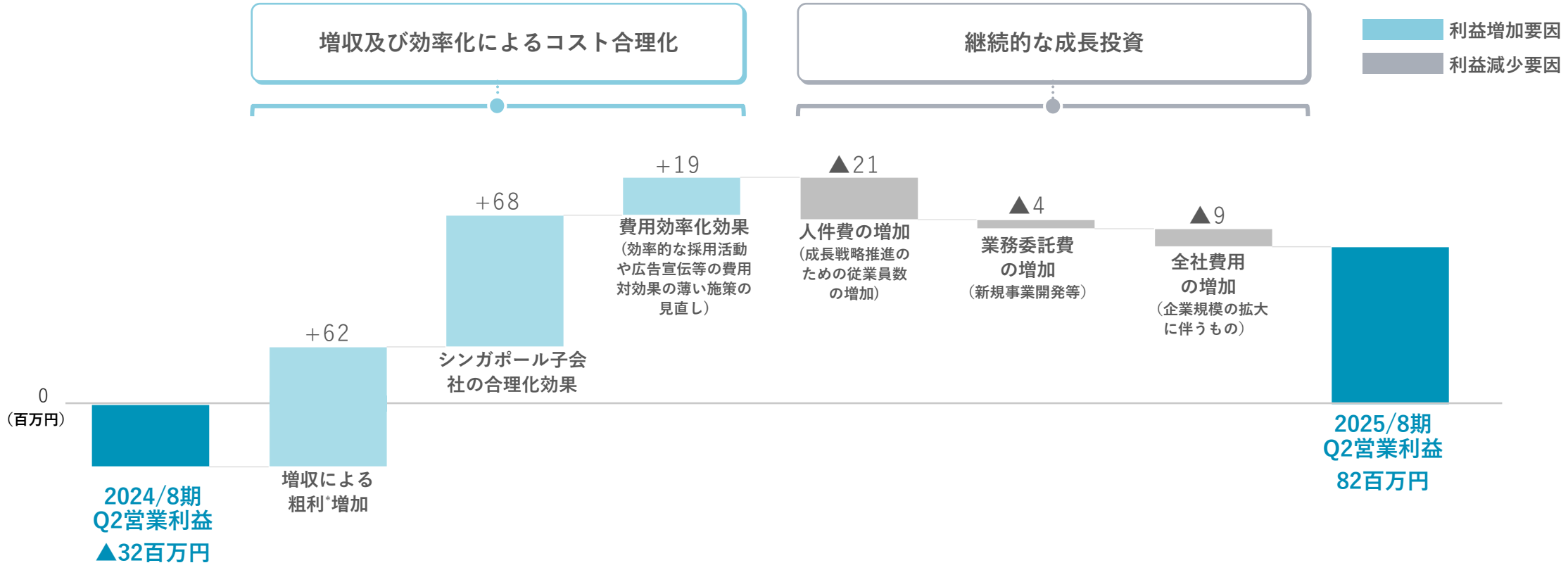
Appendix 01　2025年8月期 第2四半期 業績の詳細

© 2025 TeamSpirit Inc., All Rights Reserved.

（参考）営業利益の増減要因分析：2025/8期 Q2単独

Q2単独
（3ヵ月間）

Q2では、シンガポール子会社の事業縮小に伴うコスト合理化が増益の最大の寄与要因



Q2でもQ1同様に、増収の粗利改善とコスト改善効果が、費用増を上回る**健全な状況**が継続

© 2025 TeamSpirit Inc., All Rights Reserved.

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2四半期 At a Glance

ARR[*1]

3,988百万円

YoY +11.3% QoQ +2.9%

ライセンス数

577,704

YoY +16.5% QoQ +4.1%

月次解約率（ライセンス数ベース）[*2]

0.36%

YoY -0.10pt QoQ +0.01pt

リカーリングレベニュー比率[*3]

91.5%

YoY +2.6pt QoQ +0.1pt

契約社数

2,070社

YoY +207社 QoQ +54社

従業員数

208名

YoY +1名 QoQ +10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

© 2025 TeamSpirit Inc., All Rights Reserved.

2025年8月期 第2四半期 実績

- H1売上高は、YoY+9.1%で着地。通期業績予想対比での進捗率は46.4%と、概ね期初計画通りに進捗
- H1営業利益は、134百万円で着地。通期業績予想対比で89.4%に達しており、期初計画を上振れた進捗になっている

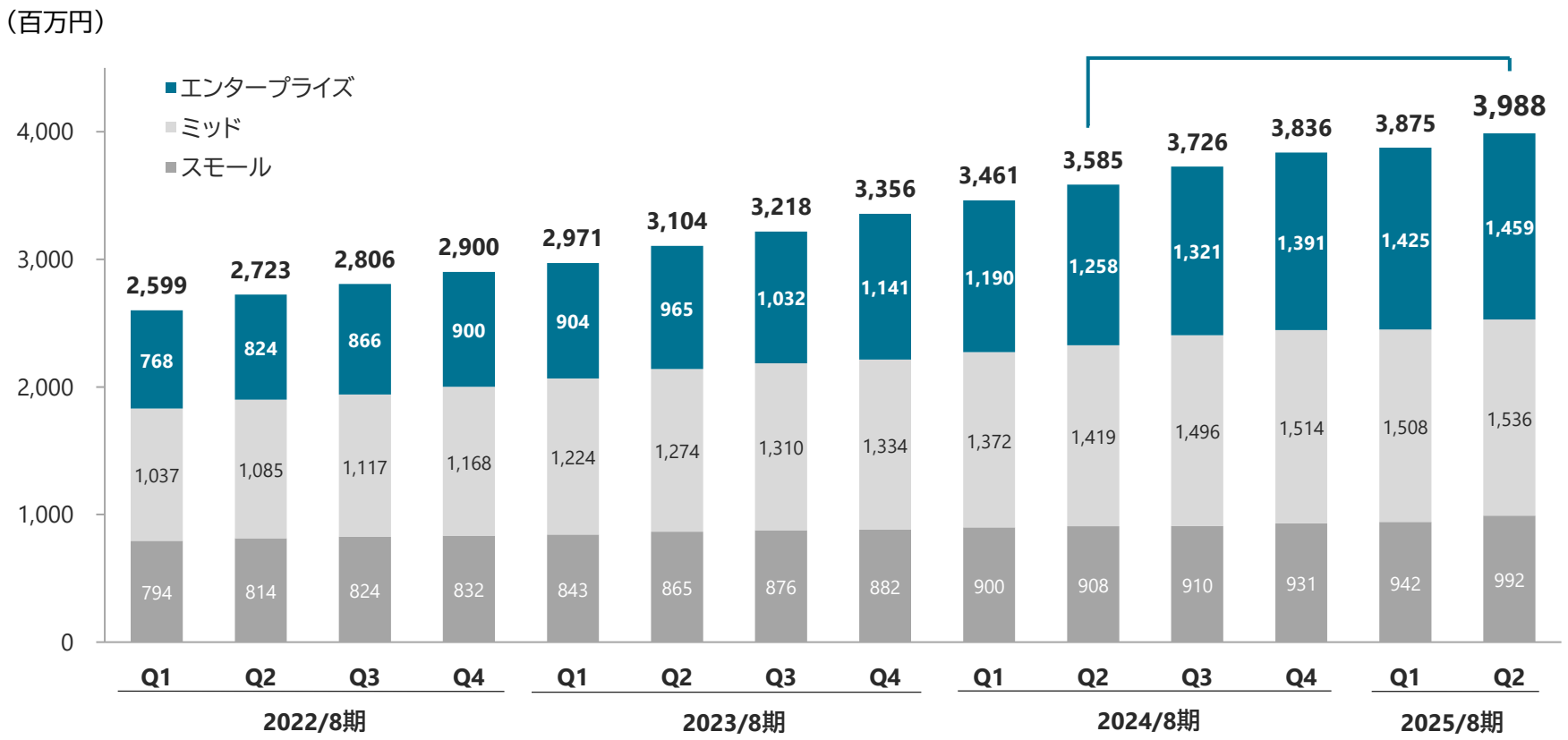
（百万円）	2025/8	YoY		QoQ		2025/8			YoY	
	Q2実績	2024/8 Q2	伸長率	2025/8 Q1	伸長率	H1実績	通期予想	進捗率	2024/8 H1	伸長率
売上高	1,171	1,083	+8.2%	1,147	+2.1%	2,319	5,000	46.4%	2,126	+9.1%
ライセンス	977	876	+11.5%	957	+2.1%	1,935	4,100	47.2%	1,730	+11.8%
プロフェッショナルサービス*1	194	206	▲6.1%	189	+2.4%	384	900	42.7%	395	▲2.9%
営業利益	82	▲ 32	-	51	-	134	150	89.4%	▲ 80	-
経常利益	86	▲ 33	-	51	-	138	150	92.5%	▲ 83	-
当期純利益	72	▲ 28	-	37	-	110	105	104.8%	▲ 63	-

*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

© 2025 TeamSpirit Inc., All Rights Reserved.

ARR

- ストックベースのARRは、YoY+11.3%の3,988百万円、QoQ+113百万円で着地
- ARR純増は前四半期比で回復基調にあり、下半期の商談は順調に積み上がっている状況



YoY成長率

+11.3%

（セグメント別）

エンタープライズ

+16.0%

ミッド

+8.3%

スモール

+9.3%

*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

© 2025 TeamSpirit Inc., All Rights Reserved.

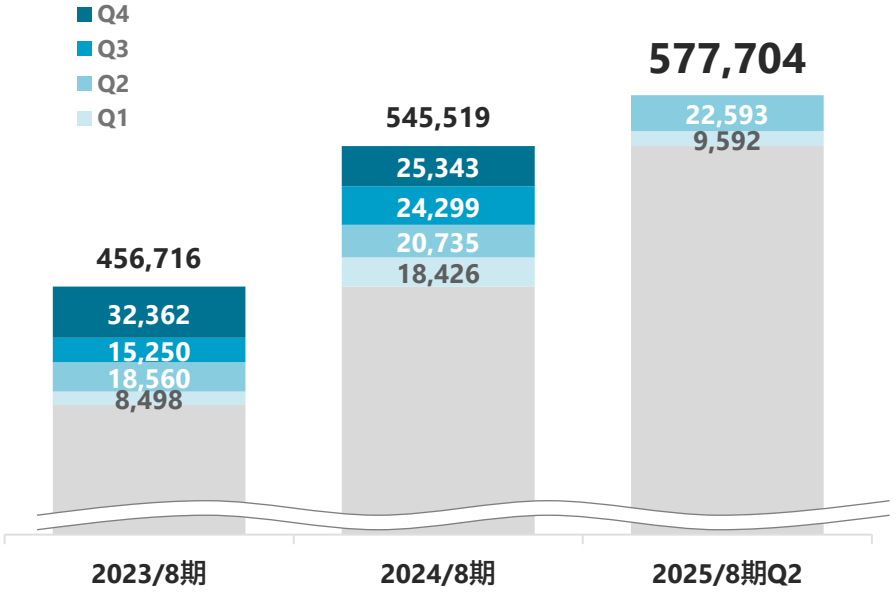
ライセンス数

- Q2のライセンス純増数は+22,593ライセンスと堅調に推移
- エンタープライズセグメントは、YoY+28.5%となった

ライセンス純増

YoY成長率
+16.5%

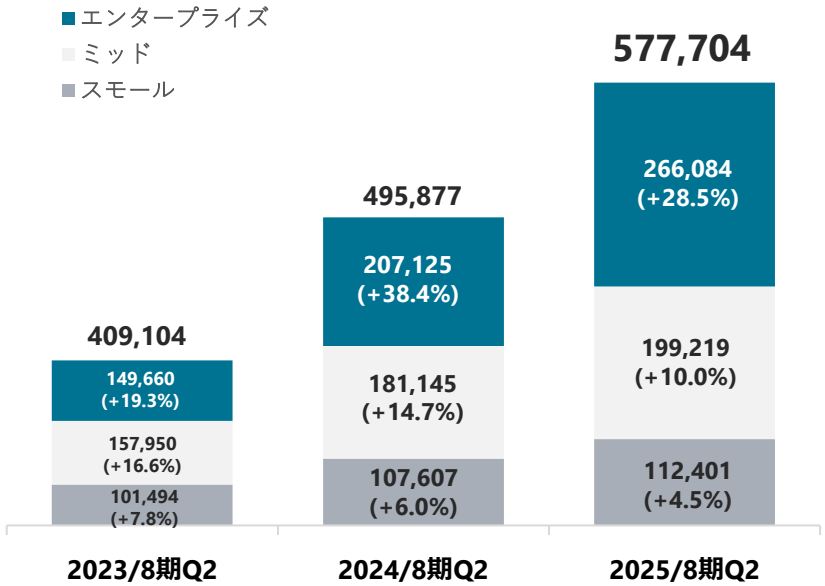
QoQ成長率
+4.1%



セグメント別

エンタープライズ
YoY成長率
+28.5%

ミッド
YoY成長率
+10.0%



© 2025 TeamSpirit Inc., All Rights Reserved.

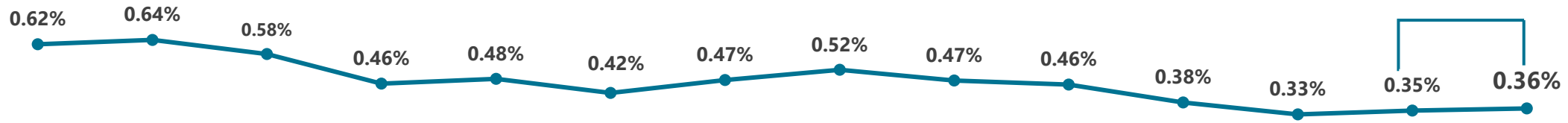
解約率

- **Gross月次解約率*1は、0.36%（年換算約4.3%）と低水準を維持**
- **Net月次解約率*2は、-0.21%とネガティブチャーンを継続するもQ1で発生した解約の影響により上昇**

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

QoQ +0.01pt



Net月次解約率（ライセンス MRRベース）*2

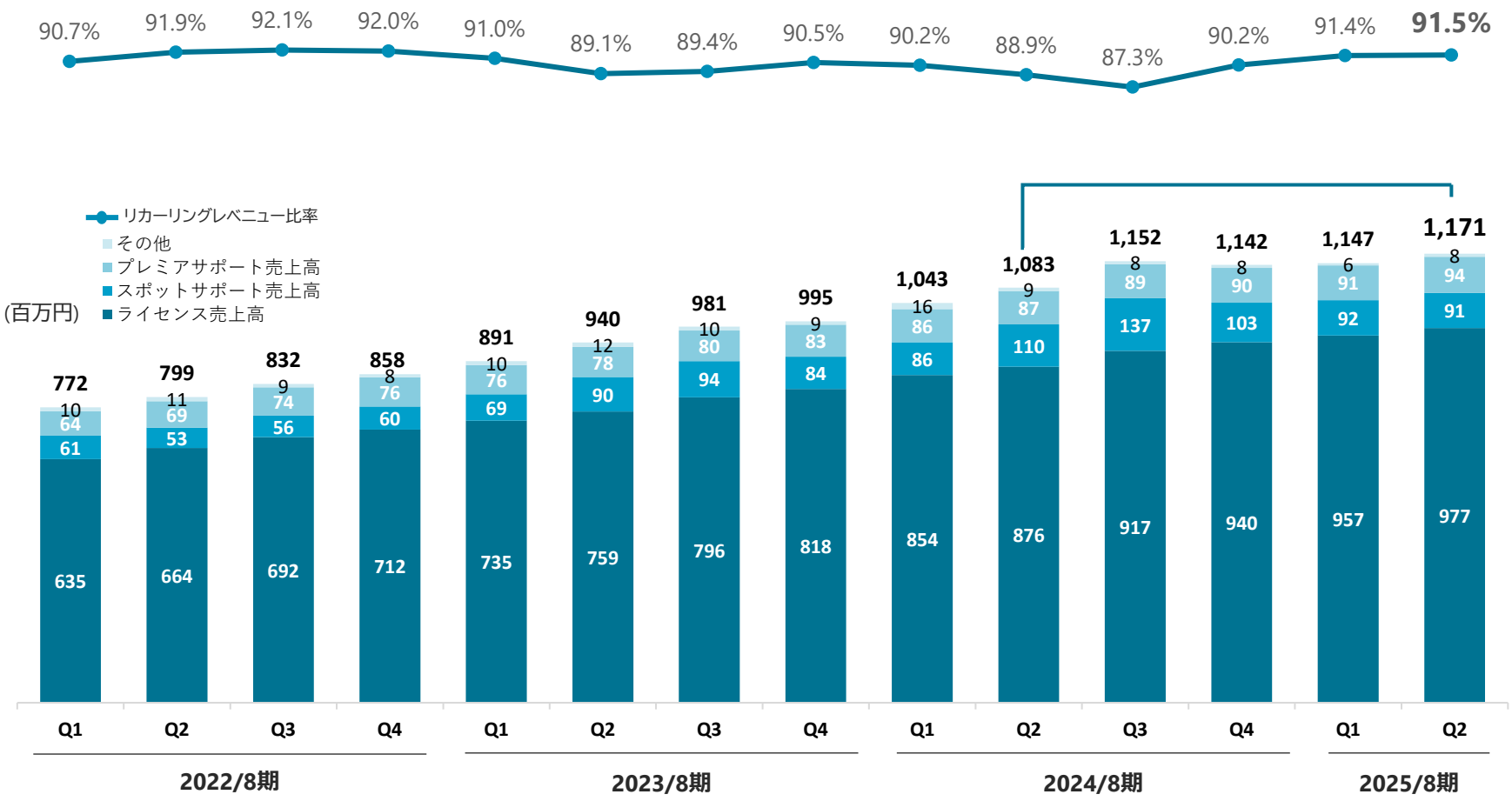
2021/11	2022/2	2022/5	2022/8	2022/11	2023/2	2023/5	2023/8	2023/11	2024/2	2024/5	2024/8	2024/11	2025/2
2022/8期				2023/8期				2024/8期				2025/8期	

*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ARR　年間解約率を月次平均に換算して表記

© 2025 TeamSpirit Inc., All Rights Reserved.

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+8.2%に留まったが、ライセンス売上高はYoY +11.5%の水準で、リカーリングレベニュー比率*1は90%を超えて推移している



リカーリング
レベニュー比率

91.5%

売上高成長率

+8.2%

(ライセンス売上高)

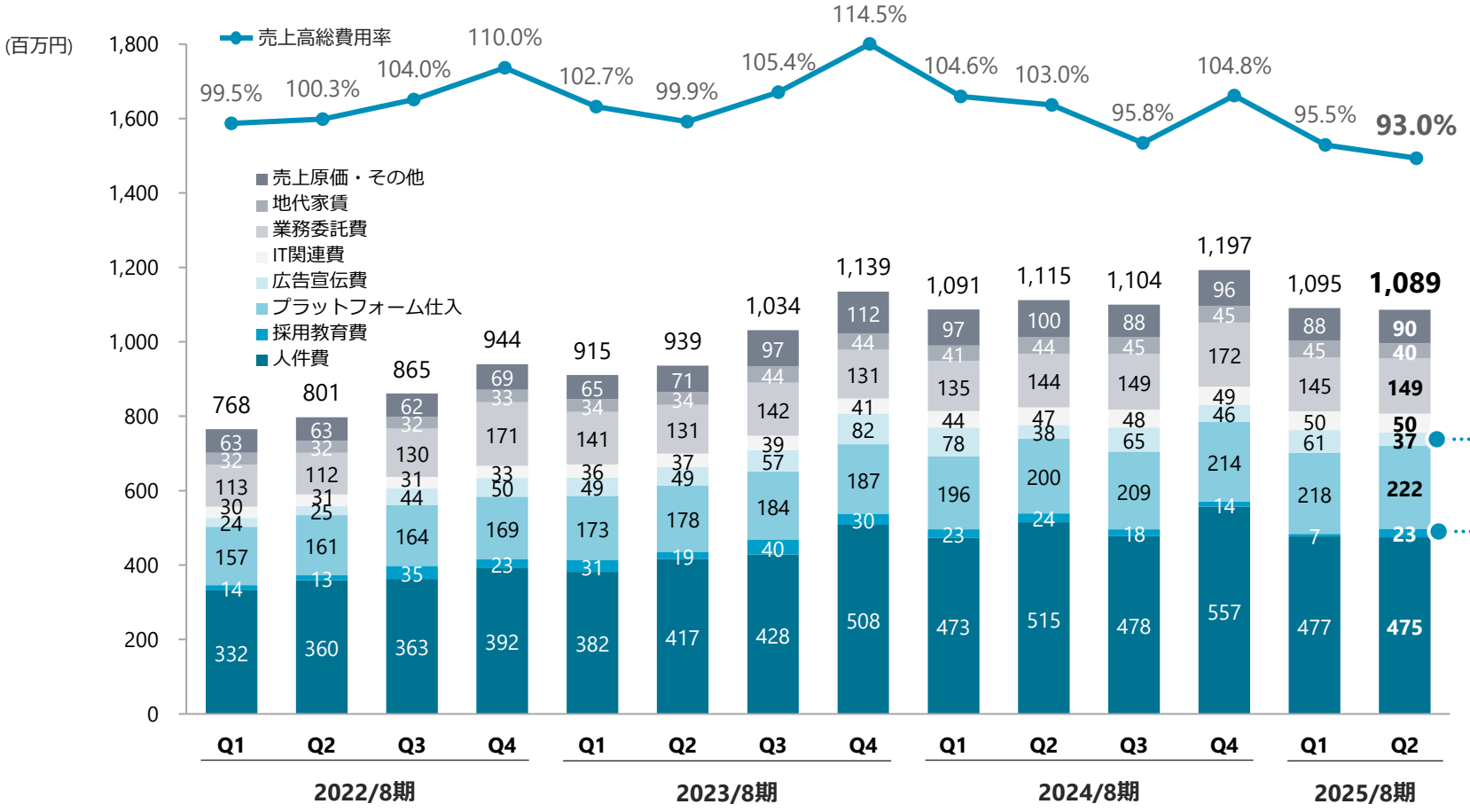
+11.5%

*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。

© 2025 TeamSpirit Inc., All Rights Reserved.

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93.0%と収益性改善が進む
- 引き続き、営業黒字化の確実な達成と営業利益の最大化を目指し、コストコントロールを継続する方針



（対前四半期比較）

広告宣伝費

- 費用対効果が期待できる当社注力テーマのオフラインイベント閑散期につき出展費用が減少

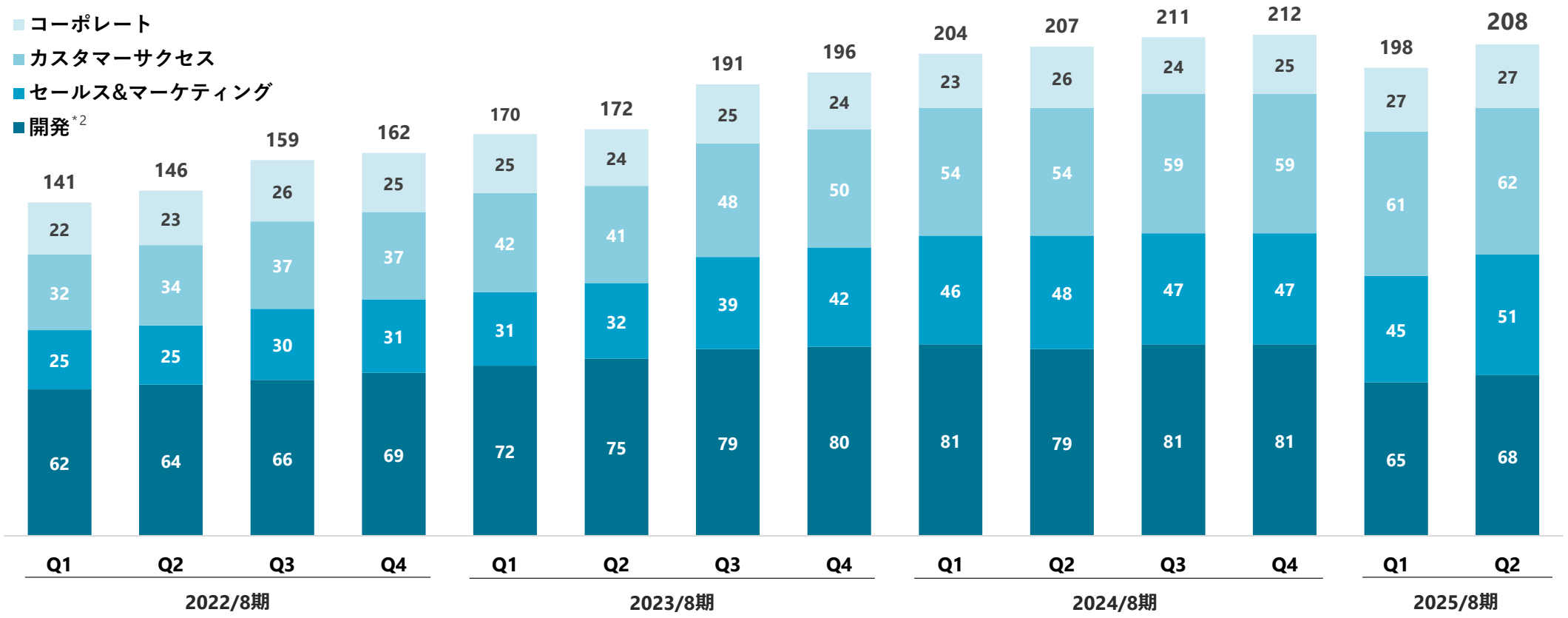
採用教育費

- 中途採用人数増に伴うエージェントフィー増加により前四半期比で増加

© 2025 TeamSpirit Inc., All Rights Reserved.

従業員数の推移

- Q2は営業人員を強化し、全体での従業員*1増加数は+10名
- Q3は新卒入社もあり+5~7名程度の純増を見込む



*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

© 2025 TeamSpirit Inc., All Rights Reserved.

B/Sの状況

■ 手元現預金約27億円、自己資本比率34.3%と健全な財務基盤を維持

（前年度末比）

流動資産

3,329百万円
（+205百万円）

現預金
2,722百万円
（+178百万円）

前渡金
402百万円
（+42百万円）

固定資産

633百万円
（+64百万円）

（主な増減要因）
- のれん+44百万円、ソフトウェア+8百万円(ワークライフログ株式会社の吸収合併に伴い承継)
- 繰延税金資産+13百万円

流動負債

2,599百万円
（+135百万円）

繰延収益
2,060百万円
（+296百万円）

短期借入金
32百万円
（+32百万円）

- 将来売上に計上される年間ライセンス料及びプロフェッショナルサービス料の前受金分で、サービスの提供に応じて取り崩し、売上高に振替えを行う
- 当社の契約形態は年間契約であり基本的には返金義務がないため、買掛債務や預り金、借入とは異なる性質のもの

- ワークライフログ株式会社の吸収合併に伴い一時的に承継
（※Q3に入ったタイミングで返済済）

純資産

1,363百万円
（+134百万円）

自己資本比率
34.3%

© 2025 TeamSpirit Inc., All Rights Reserved.

Appendix 02　市場環境（再掲）

© 2025 TeamSpirit Inc., All Rights Reserved.

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	スクラッチ パッケージ	• 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	SaaS	• 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)

© 2025 TeamSpirit Inc., All Rights Reserved.

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

SAM*1	日本企業で働く全従業員 約4,500万人	×	チームスピリット 料金体系*2	=	約3,240億円	当社シェア 1.0%

	社数*3	従業員数*3		チームスピリット ライセンス数*4
エンタープライズ 従業員 1,000名以上	4,382 社	1,541 万人	1.8%	24.3万
ミッド 従業員200～999名	24,015社	950万人	2.0%	19.3万
スモール 従業員～199名	1,849,041社	2,014万人	0.5%	10.9万

SAMのうち メインターゲット 市場規模

約2,100億円

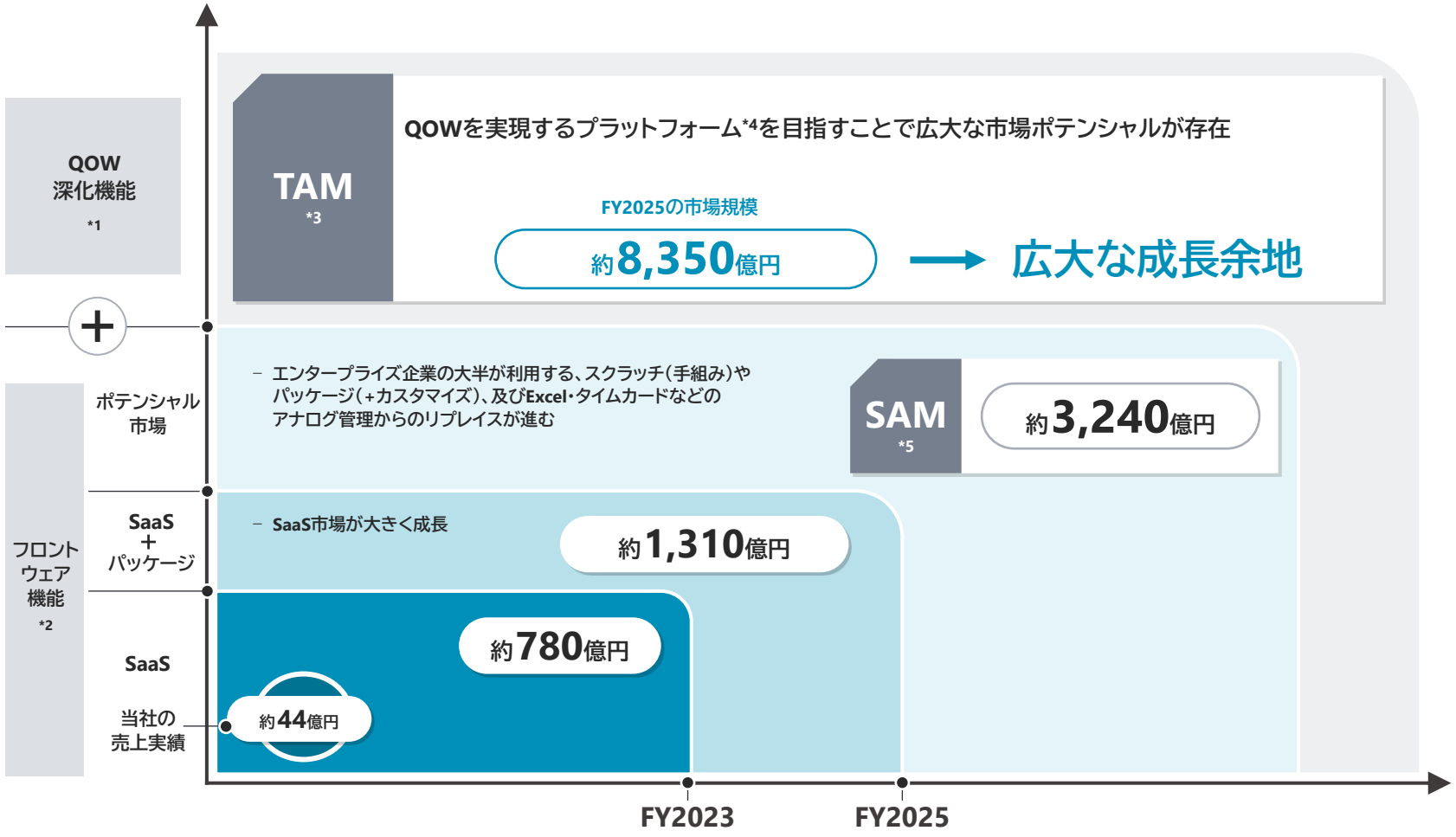
当社シェア 1.4%

*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

© 2025 TeamSpirit Inc., All Rights Reserved.

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、人財管理、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

© 2025 TeamSpirit Inc., All Rights Reserved.

Appendix 03

成長戦略としての
エンタープライズ戦略の意義（再掲）

© 2025 TeamSpirit Inc., All Rights Reserved.

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

© 2025 TeamSpirit Inc., All Rights Reserved.

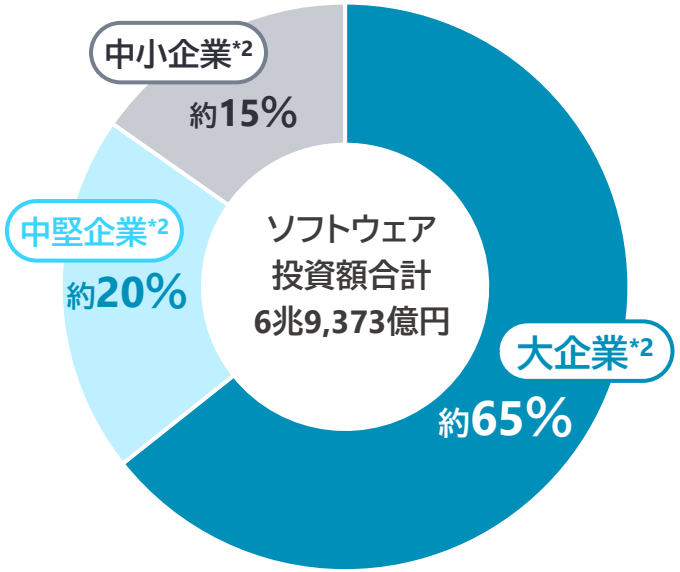
エンタープライズ戦略を推進する3つの意義①

- 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

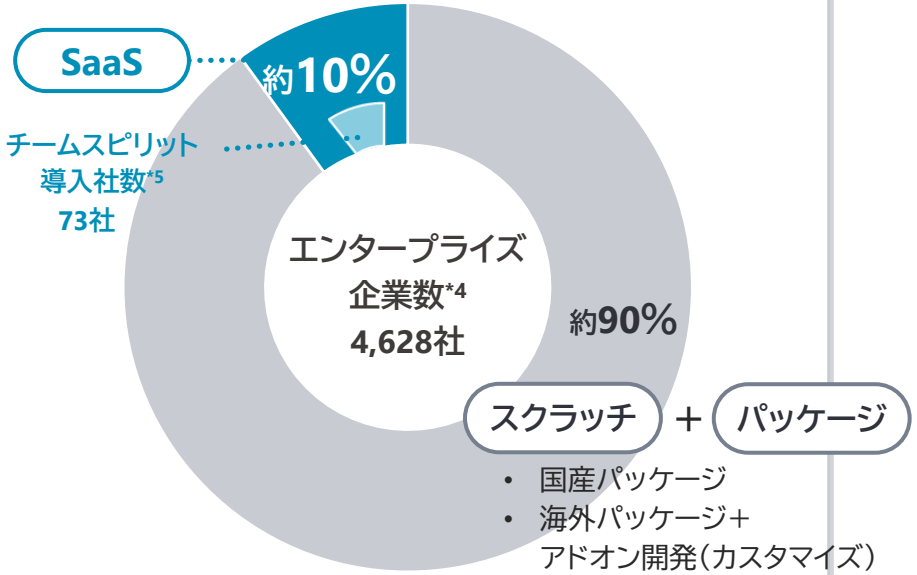
令和5年（1～12月）国内規模別ソフトウェア投資の状況*1



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

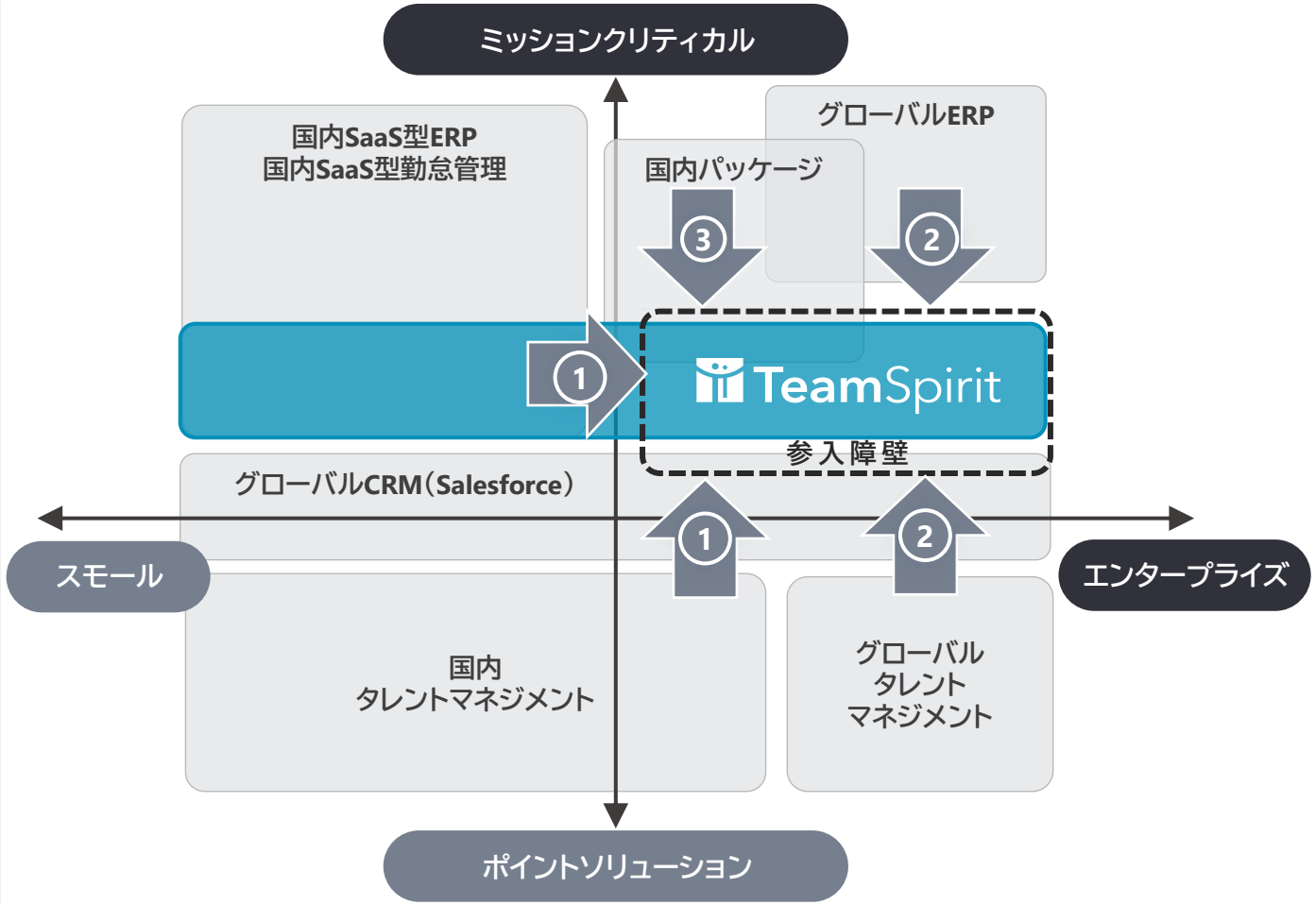


*1 財務省「四半期別 法人企業統計調査（令和5年10～12月期）」をもとに当社作成
*2 本グラフでいう大企業とは資本金10億円以上、中堅企業とは資本金1億円以上～10億円未満、中小企業とは資本金1億円未満の企業をいう
*3 統計レポートや調査会社レポートをもとに当社が独自に算出、社数ベース
*4 平成28年経済センサス- 活動調査（総務省統計局）をもとに当社作成、本グラフで言うエンタープライズ企業とは従業員1,000名以上の企業をいう
*5 2024年8月末時点での契約ライセンス数1,000ライセンス以上の契約社数

© 2025 TeamSpirit Inc., All Rights Reserved.

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



参入障壁

1 エンタープライズ×ミッションクリティカル

- 大企業特有の業務要件の複雑さへの対応
- 数万～10万の大規模人数でストレスなく利用できるシステムパフォーマンス
- 強固なクラウド基盤（当社はSalesforce Platformを採用）

2 日本特有の労務関連法へのローカライズ対応

- エンタープライズ企業はSAPやOracleなどのグローバルERPの採用率が高い
- 一方で、グローバルERPは日本の細かなや法改正や法対応が障壁となり、勤怠管理をローカライズしない（したがって、基本的に協業パートナーの関係）

3 クラウド対応

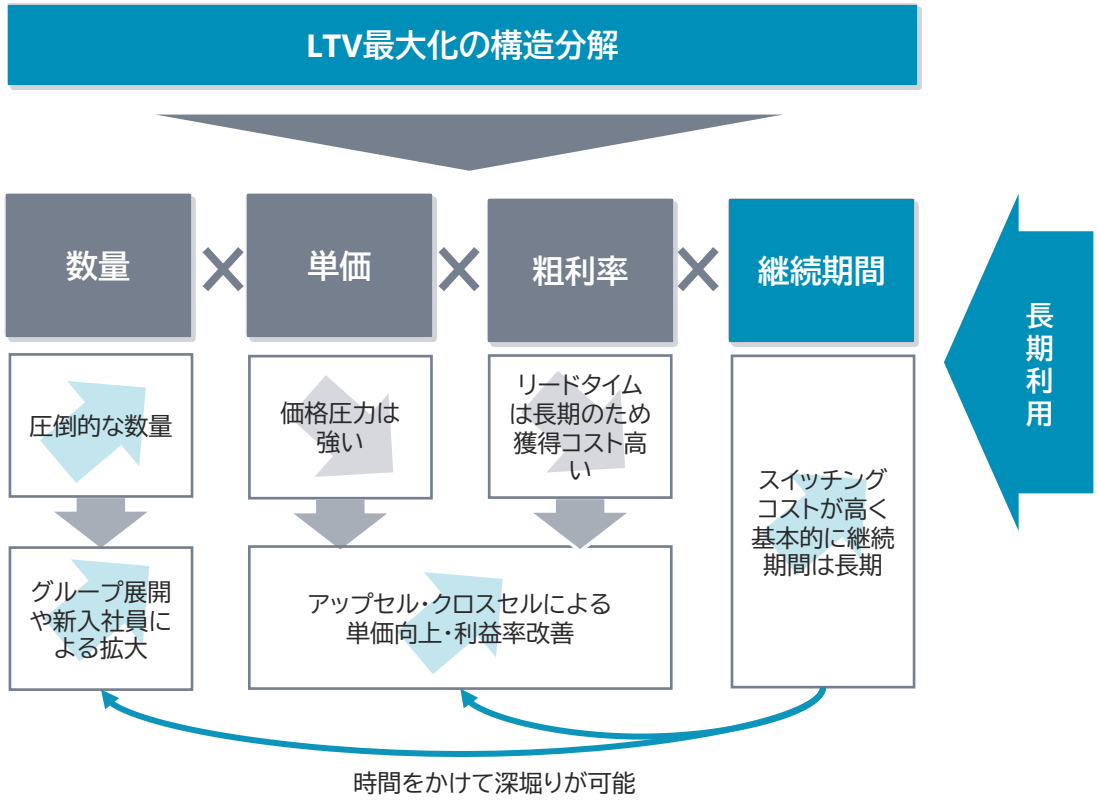
- オンプレミス型の勤怠管理パッケージはエンタープライズ市場における直接的な競合
- お客さまが自社のIT要員を抱えることが難しくなりつつあり、システム運用・保守の負荷を軽減するためにクラウド化の需要は高まってきている

© 2025 TeamSpirit Inc., All Rights Reserved.

エンタープライズ戦略を推進する3つの意義③

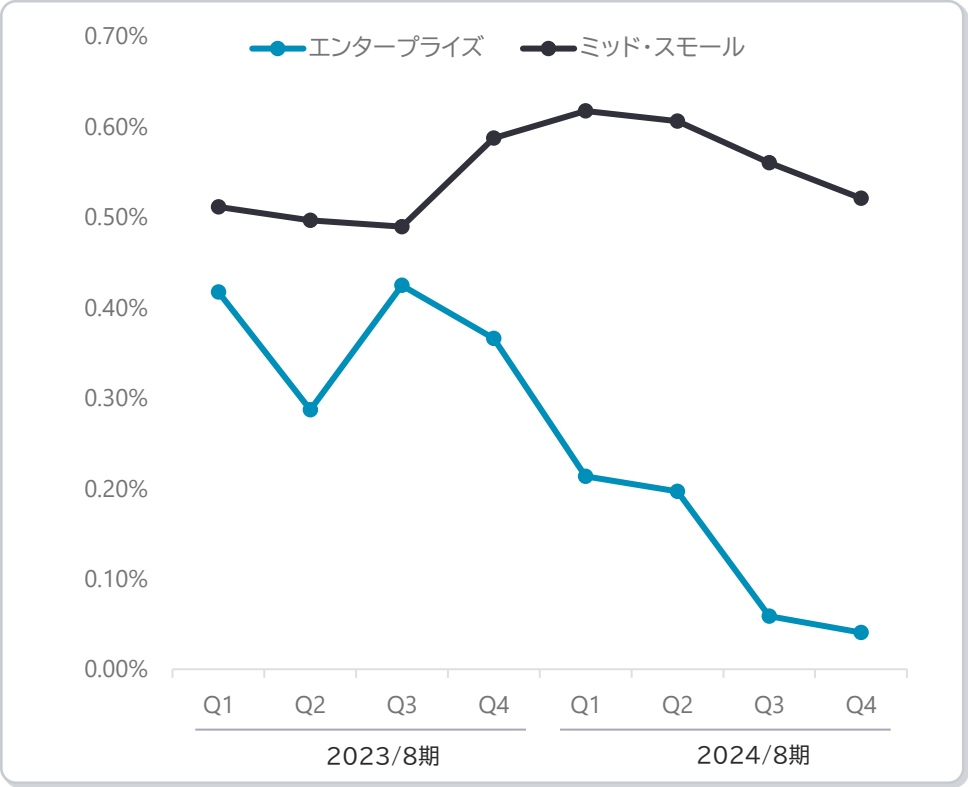
- エンタープライズにおける勤怠管理は粘着性が高く長期利用が見込まれる業務領域
- 長期利用期間中にマルチプロダクト化によるアップセル/クロスセルを展開することで効率的にLTVの最大化を狙う

LTV最大化



長期利用

エンタープライズの月次解約率（ライセンス）



© 2025 TeamSpirit Inc., All Rights Reserved.

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。

© 2025 TeamSpirit Inc., All Rights Reserved.

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 （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**	20XX/8期：20XX年8月期（例：2025年8月期（2024年9月1日～2025年8月31日）を2025/8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）

© 2025 TeamSpirit Inc., All Rights Reserved.

TeamSpirit

Team Success Platform