

Earnings Presentation Fiscal Year 2024

Feb.2025

株式会社スタメン 証券コード: 4019

2024年12月期 通期 決算説明資料

(事業計画及び成長可能性に関する事項)



INDEX

| | |
|----------------------------|----|
| 2024年12月期 通期実績 | 02 |
| 従業員エンゲージメント事業 [TUNAG] | 13 |
| コミュニティエンゲージメント事業 [FANTS] | 18 |
| 2025年12月期 業績見通しと成長戦略 | 23 |
| 補足資料 | 38 |

2024年12月期
通期実績

2024年12月期 通期業績

各指標が大きく期初業績予想を上回る着地。

- ・売上高：2,692 百万円（前期比：+43.3% 期初業績予想比：+8.3%）
- ・営業利益：224 百万円（前期比：+36.4% 期初業績予想比：+667.7%）

一定の水準の利益確保ができたため4円の期末配当を実施。

- ・ 配当性向は25.4%

事業KPI

TUNAG

TUNAG事業は1年を通じて、安定的に高成長を継続。

- ・ 利用企業数は1,000社を突破。平均MRRも195千円と高水準を維持。
- ・ ARR30億円突破が射程圏内に。

FANTS

FANTS事業は、運営コミュニティ件数が過去最高を記録するなど復調傾向。

- ・ 運営コミュニティ件数は187件（前期比：+47件）
- ・ 四半期売上は72,543 千円（前期比：+21,701 千円）

2025年12月期 通期業績予想

2025年12月期も引き続き成長投資を継続予定のため、現時点では増収減益予想。

- ・ 売上高：3,515 百万円（前期比：+30.5%）
- ・ 営業利益：100 百万円（前期比：▲55.5%）

配当予想は現時点では「未定」だが、業績に応じて機動的に判断。

- ・ 中長期で配当性向30%を目指す方針に変更はなし。

売上高は前期比43.3%の高成長を維持しつつ、各段階利益も前期から増益。
成長性と収益性を高い水準で両立。

| (百万円) | 2023/12期 (前期連結実績) | 2024/12期 (期初実績予想) | 2024/12期 (当期連結実績) | 前期比 | 期初業績予想比 |
|-------|----------------------|----------------------|----------------------|--------|----------|
| 売上高 | 1,879 | 2,485 | 2,692 | +43.3% | +8.3% |
| 売上総利益 | 1,459 | -* | 2,089 | +43.2% | - |
| 利益率 | 77.7% | -* | 77.6% | -0.1pt | - |
| 営業利益 | 164 | 29 | 224 | +36.4% | +667.7% |
| 利益率 | 8.8% | 1.2% | 8.3% | -0.5pt | +7.1pt |
| 経常利益 | 162 | 28 | 224 | +38.3% | +689.1% |
| 当期純利益 | 125 | 2 | 137 | +9.6% | +6716.2% |

※：期初の業績見通し発表時では、売上総利益については開示していないため

TUNAGはARR、利用企業数ともに高成長を維持。
FANTSはARRが減少したものの、運営コミュニティ件数は過去最高を記録。

ARR^{※1}

前年比 +7.2億

24.7 億円

(前年同期末 17.4億)

TUNAGの利用企業数^{※2}

前年比 +288社

1,055 社

(前年同期末 767社)

TUNAGの平均MRR^{※2}

前年比 +5千円

195 千円

(前年同期末 189千円)

TUNAGの売上高ストック比率^{※3}

前年比 +1.3pt

92.6%

(前年同期末 91.3%)

ARR^{※1}

前年比 ▲0.3億円

1.2 億円

(前年同期末 1.6億)

FANTSの運営コミュニティ件数^{※2}

前年比 +47件

187 件

(前年同期末 140件)

FANTSの平均MRR^{※2}

前年比 ▲41千円

56 千円

(前年同期末 97千円)

FANTSの売上高ストック比率^{※3}

前年比 ▲34.7pt

43.7%

(前年同期末 78.4%)

※1：四半期末時点のストック収益（MRR）に12を乗じた金額

※2：TUNAG / FANTS の利用企業数、運営コミュニティ件数、平均MRRは、各四半期末時点の実績を記載しております。またFANTSの平均MRRは、コミュニティ内で販売したグッズ収益や開催したイベント収益を除いて算出しています。

※3：TUNAG / FANTS の売上高ストック比率は、期末時点のものではなく、四半期の累計実績を記載しております。

主力のTUNAG事業のストック収益は、 年間を通して安定的に前年比+40%超の高成長を継続中。

TUNAG事業のストック収益

| (千円) | 1月 | 2月 | 3月 | 4月 | 5月 | 6月 | 7月 | 8月 | 9月 | 10月 | 11月 | 12月 |
|-----------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| 当期 | 149,666 | 152,088 | 159,617 | 163,669 | 167,957 | 171,833 | 178,784 | 184,738 | 189,963 | 193,400 | 201,210 | 206,048 |
| 前期 | 105,862 | 108,782 | 112,334 | 117,239 | 118,558 | 120,450 | 124,708 | 131,299 | 133,520 | 137,517 | 140,367 | 145,637 |
| 前年比増加率(%) | 41.4% | 39.8% | 42.1% | 39.6% | 41.7% | 42.7% | 43.4% | 40.7% | 42.3% | 40.6% | 43.3% | 41.5% |

TUNAG事業のフロー収益

| (千円) | 1月 | 2月 | 3月 | 4月 | 5月 | 6月 | 7月 | 8月 | 9月 | 10月 | 11月 | 12月 |
|------|--------|-------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| 当期 | 10,343 | 6,433 | 17,266 | 13,270 | 6,072 | 22,596 | 14,597 | 11,495 | 15,501 | 15,023 | 16,980 | 16,270 |
| 前期 | 15,172 | 2,175 | 11,945 | 6,993 | 10,166 | 10,700 | 16,268 | 7,067 | 7,311 | 11,396 | 18,830 | 10,336 |

FANTS事業のストック収益

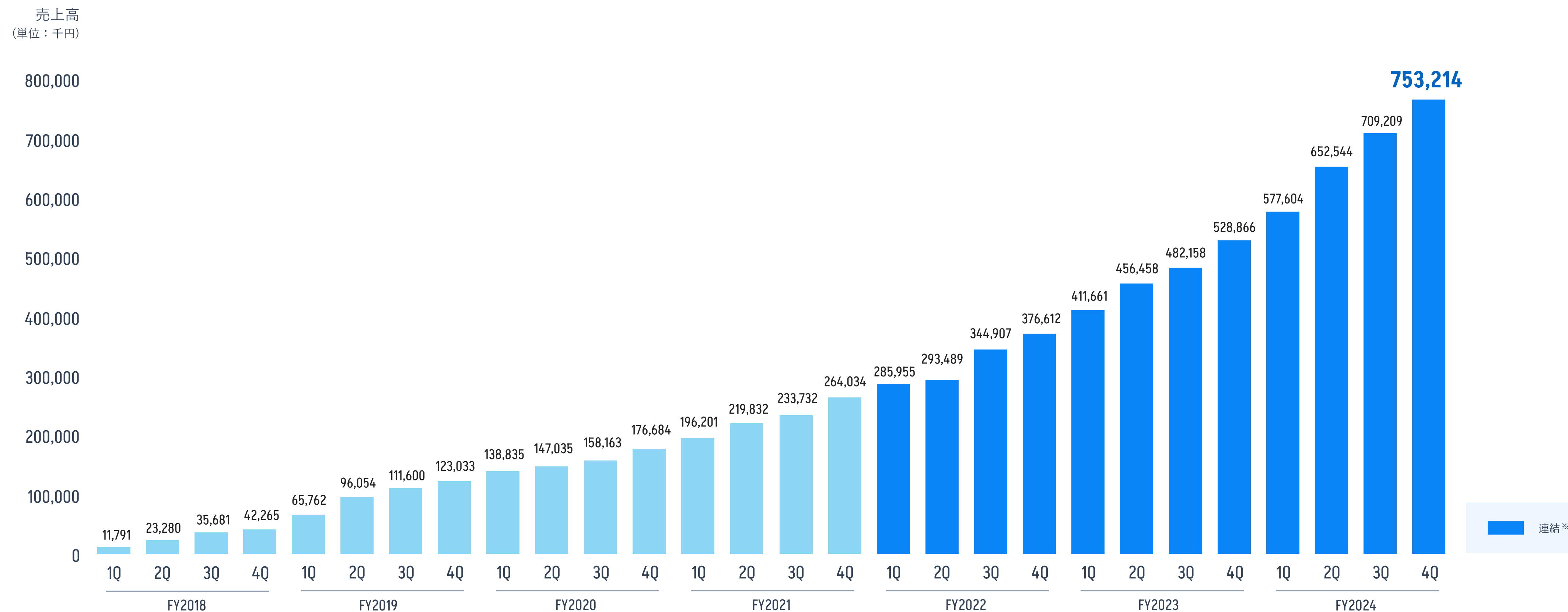
| (千円) | 1月 | 2月 | 3月 | 4月 | 5月 | 6月 | 7月 | 8月 | 9月 | 10月 | 11月 | 12月 |
|-----------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| 当期 | 13,167 | 13,318 | 12,927 | 11,886 | 12,051 | 12,958 | 12,856 | 13,147 | 13,235 | 10,402 | 10,725 | 10,547 |
| 前期 | 12,026 | 11,378 | 11,171 | 12,174 | 12,857 | 12,332 | 12,738 | 12,621 | 13,039 | 13,084 | 13,185 | 13,583 |
| 前年比増加率(%) | 9.5% | 17.1% | 15.7% | -2.4% | -6.3% | 5.1% | 0.9% | 4.2% | 1.5% | -20.5% | -18.7% | -22.3% |

FANTS事業のフロー収益

| (千円) | 1月 | 2月 | 3月 | 4月 | 5月 | 6月 | 7月 | 8月 | 9月 | 10月 | 11月 | 12月 |
|------|-------|-------|-------|--------|--------|--------|--------|-------|--------|-------|--------|--------|
| 当期 | 5,494 | 8,120 | 9,828 | 11,966 | 13,675 | 16,916 | 15,772 | 9,946 | 16,195 | 8,123 | 15,763 | 16,981 |
| 前期 | 8,533 | 5,890 | 2,180 | 8,379 | 9,960 | 10,156 | 3,859 | 2,540 | 8,613 | 4,803 | 3,450 | 2,737 |

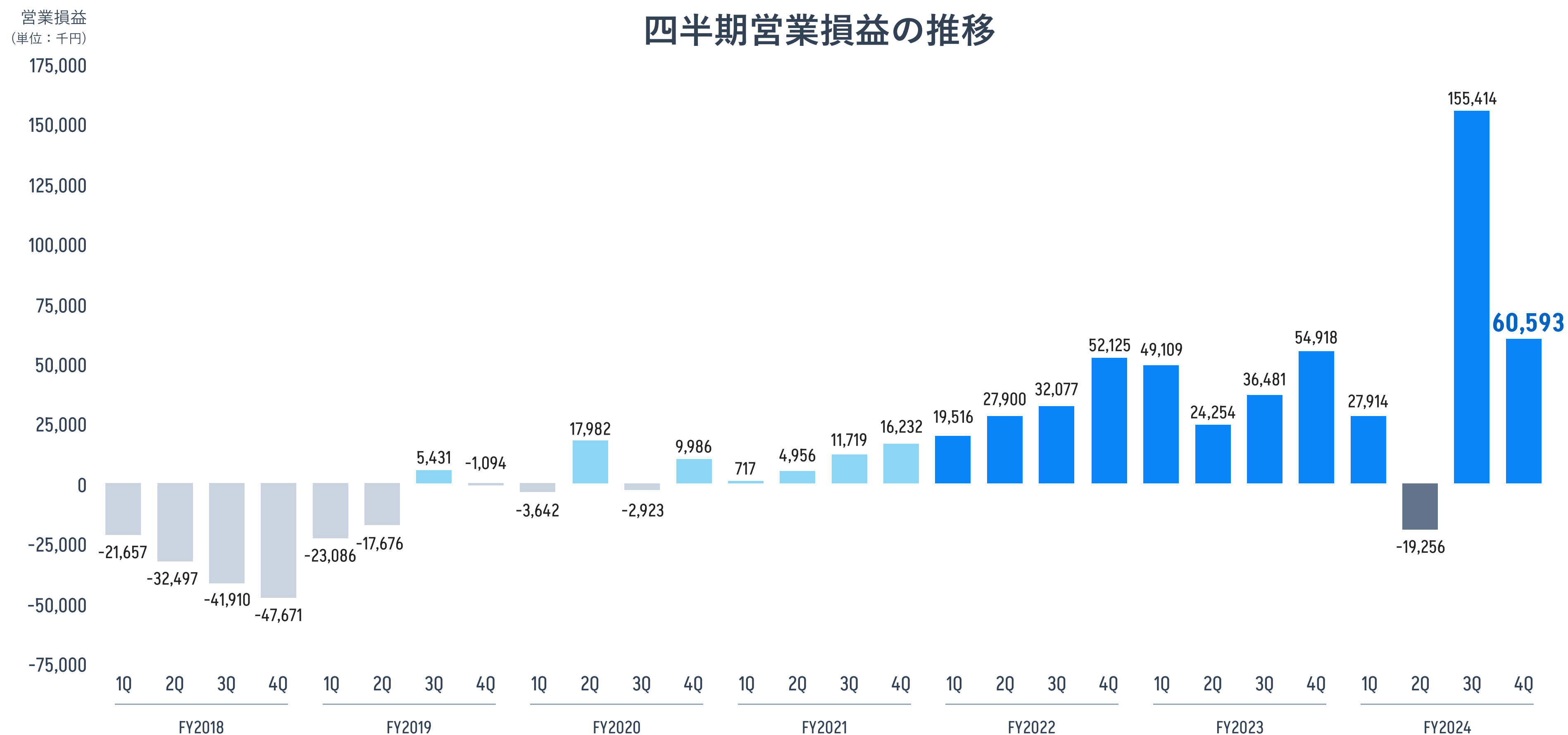
安定的な高成長を継続しているため、
25年度中の四半期売上高の10億円突破を目指していく。

四半期売上高の推移



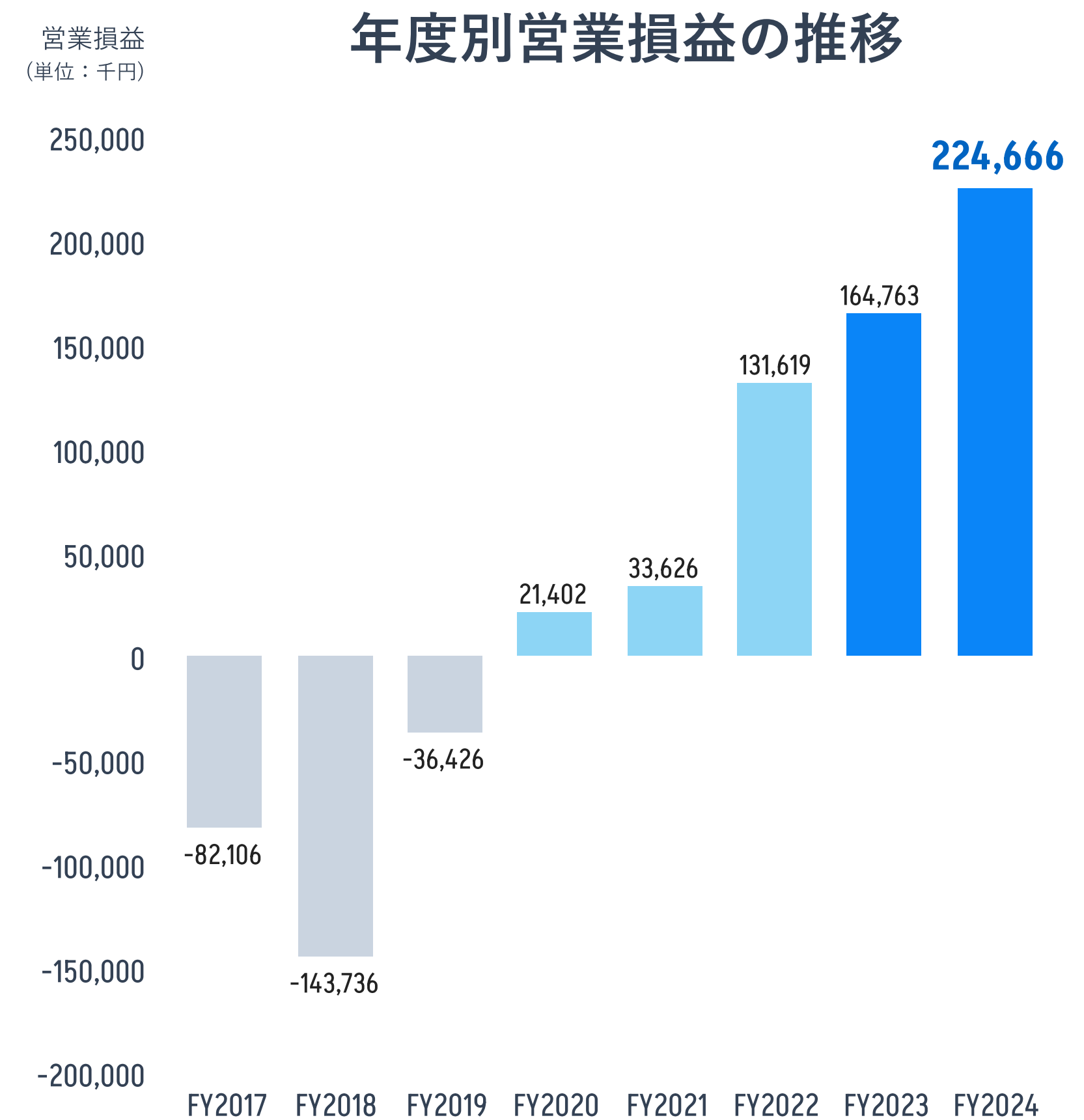
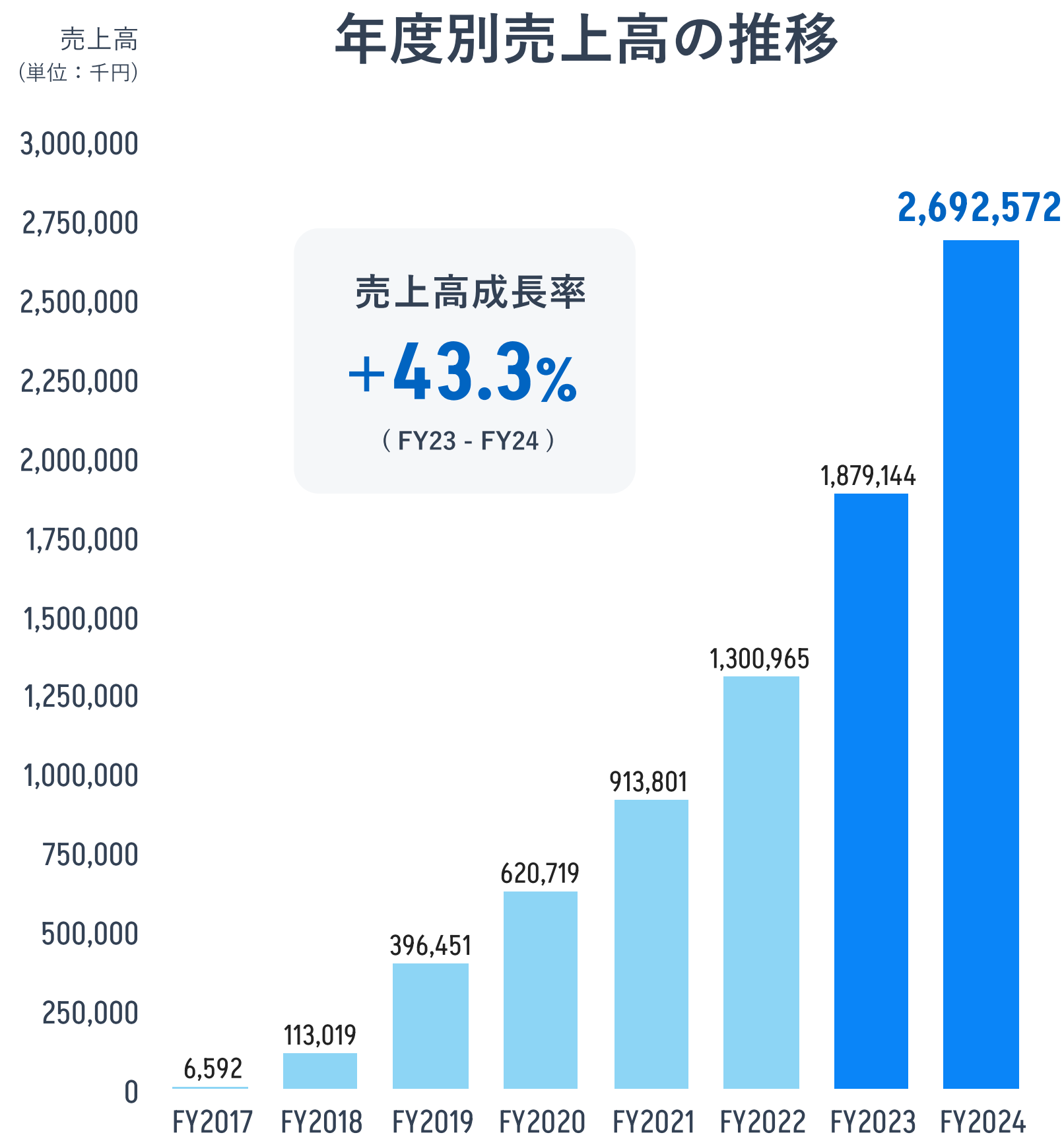
※連結対象：FY2022 1Qより株式会社STAGE、FY2023 1Qより株式会社スタジアムを連結対象としています。

事業プロモーションやプロダクト開発への投資を行いつつも、 4Qについては、一定程度の利益を確保。



※連結対象：FY2022 1Qより株式会社STAGE、FY2023 1Qより株式会社スタジアムを連結対象としています。

5期連続で増収増益を継続中だが、 あくまで、当面は売上高成長を最重要指標と位置づける。

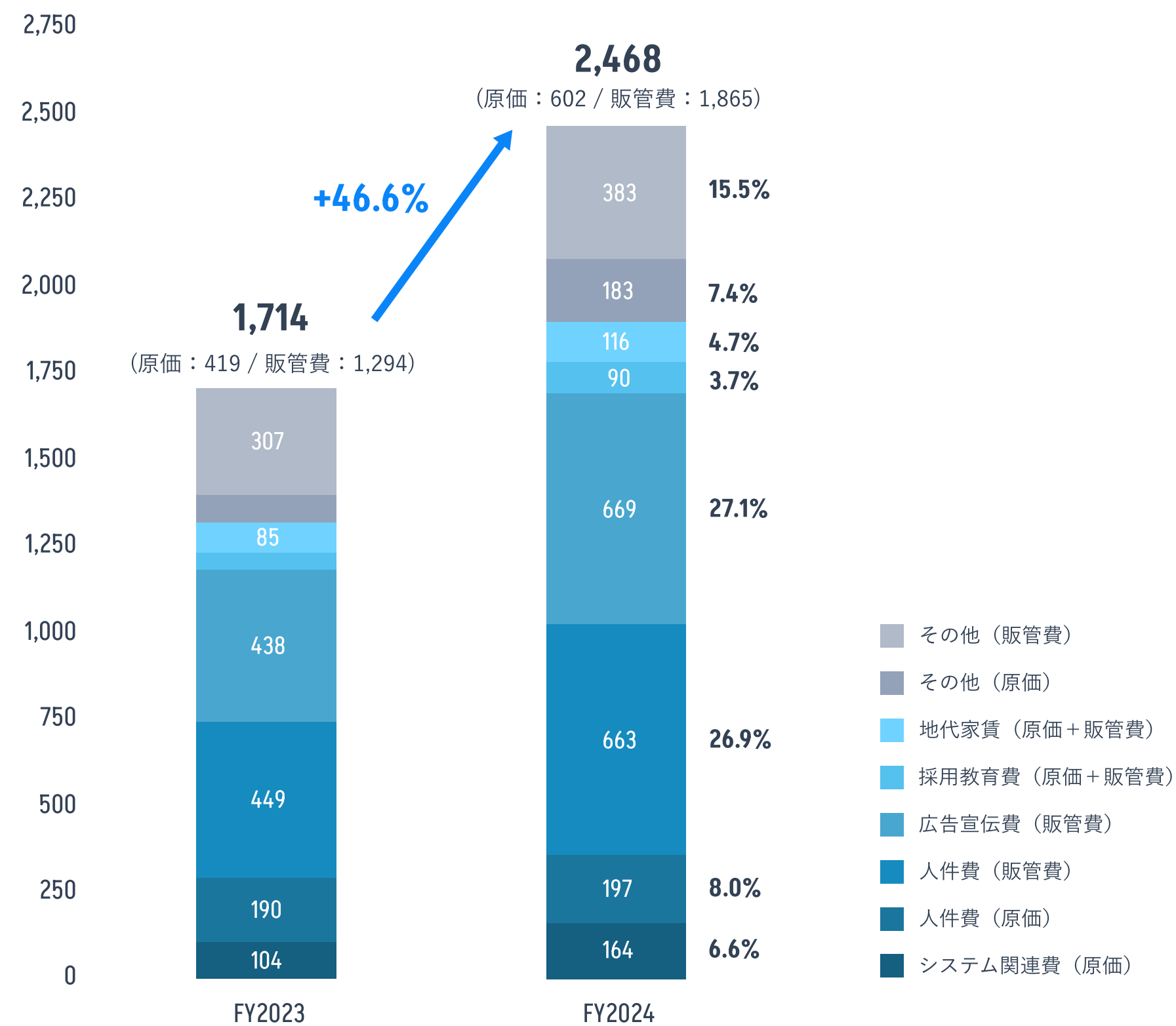


※連結対象：FY2022 1Qより株式会社STAGE、FY2023 1Qより株式会社スタジアムを連結対象としています。

ビジネス部門は前期末から37名増加し、+55.7%という結果に。
開発部門の採用には苦戦したため、来期は外部パートナー活用も含めて注力。

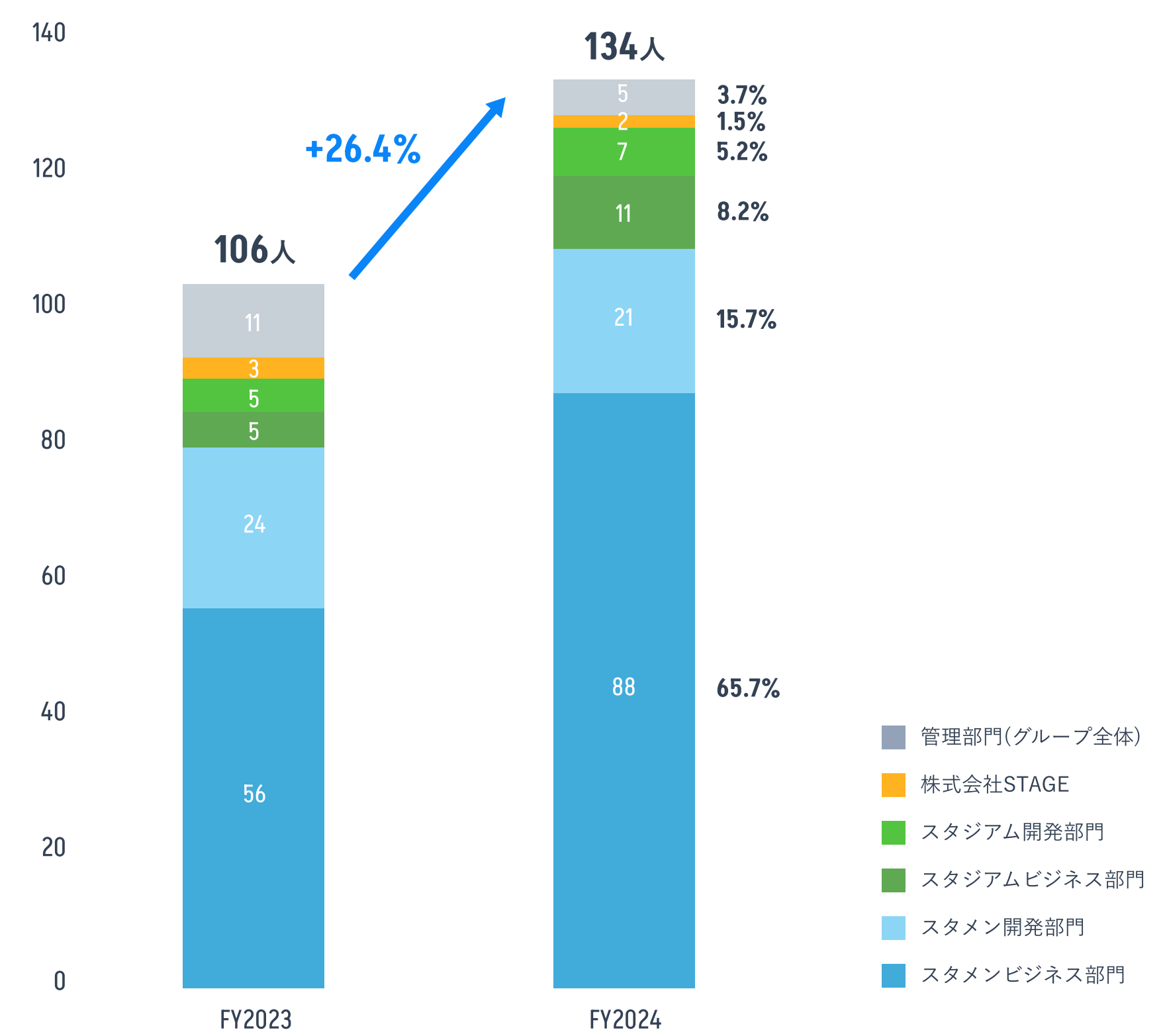
営業費用
(単位：百万円)

営業費用推移（前年同期比）



従業員数
(単位：人)

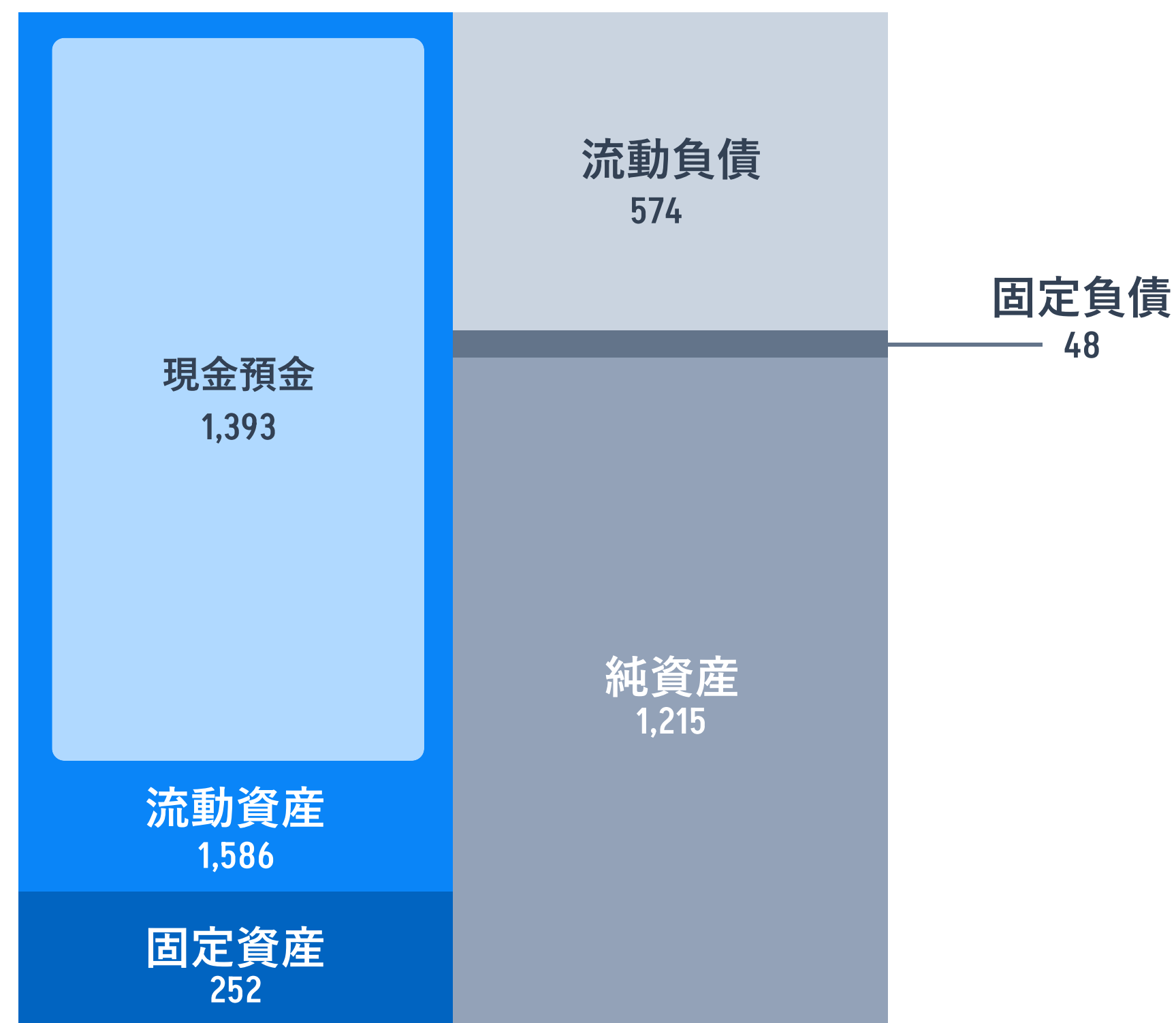
従業員数推移（前年同期比）※



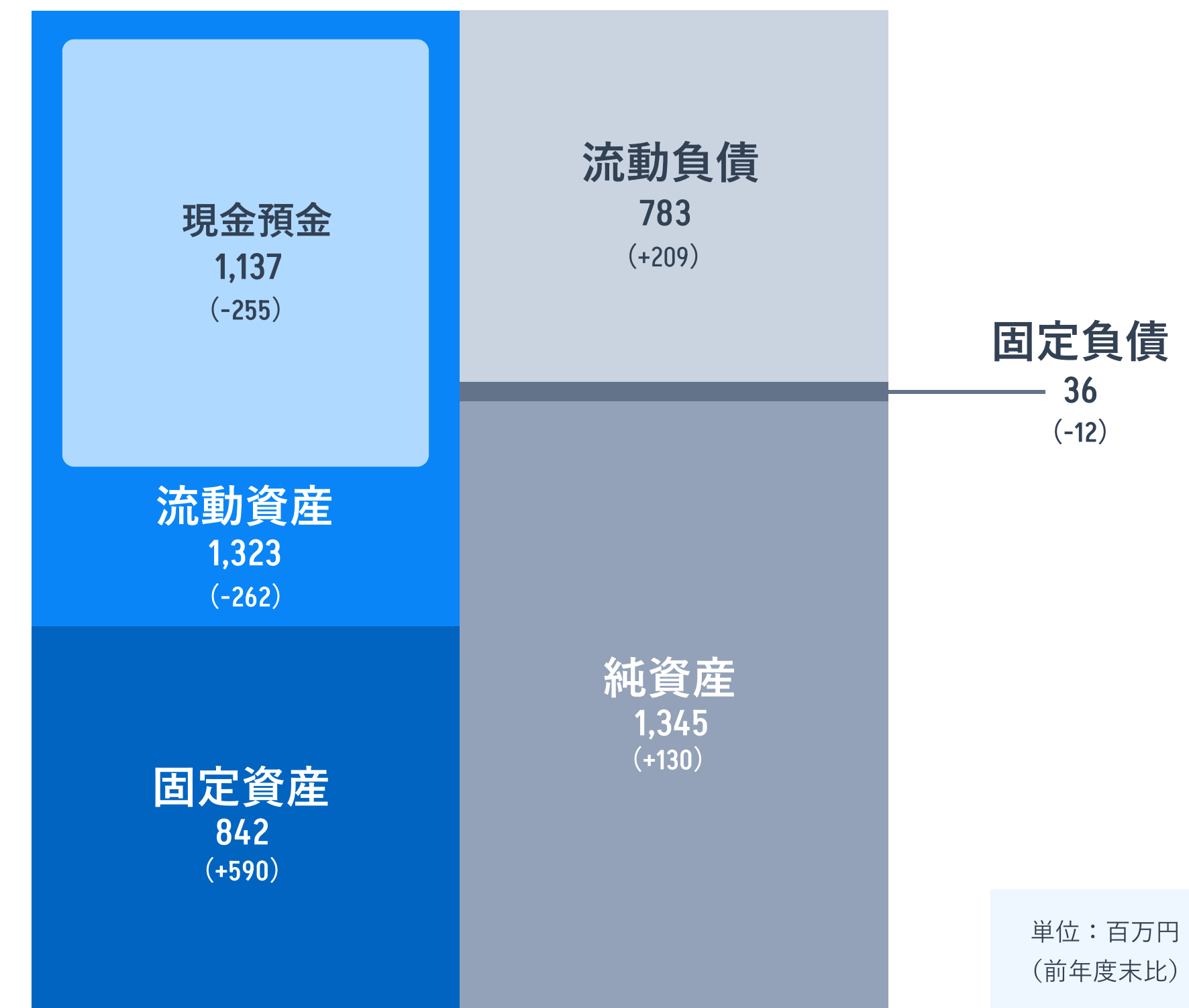
※正社員の期末人員数

オフィス設備への投資や貸付等により固定資産が増加。
流動比率は168%、自己資本比率は60%と財務安全性を継続。

2023年 期末
自己資本比率 64.5%



2024年 期末
自己資本比率 60.1%



単位：百万円
(前年度末比)

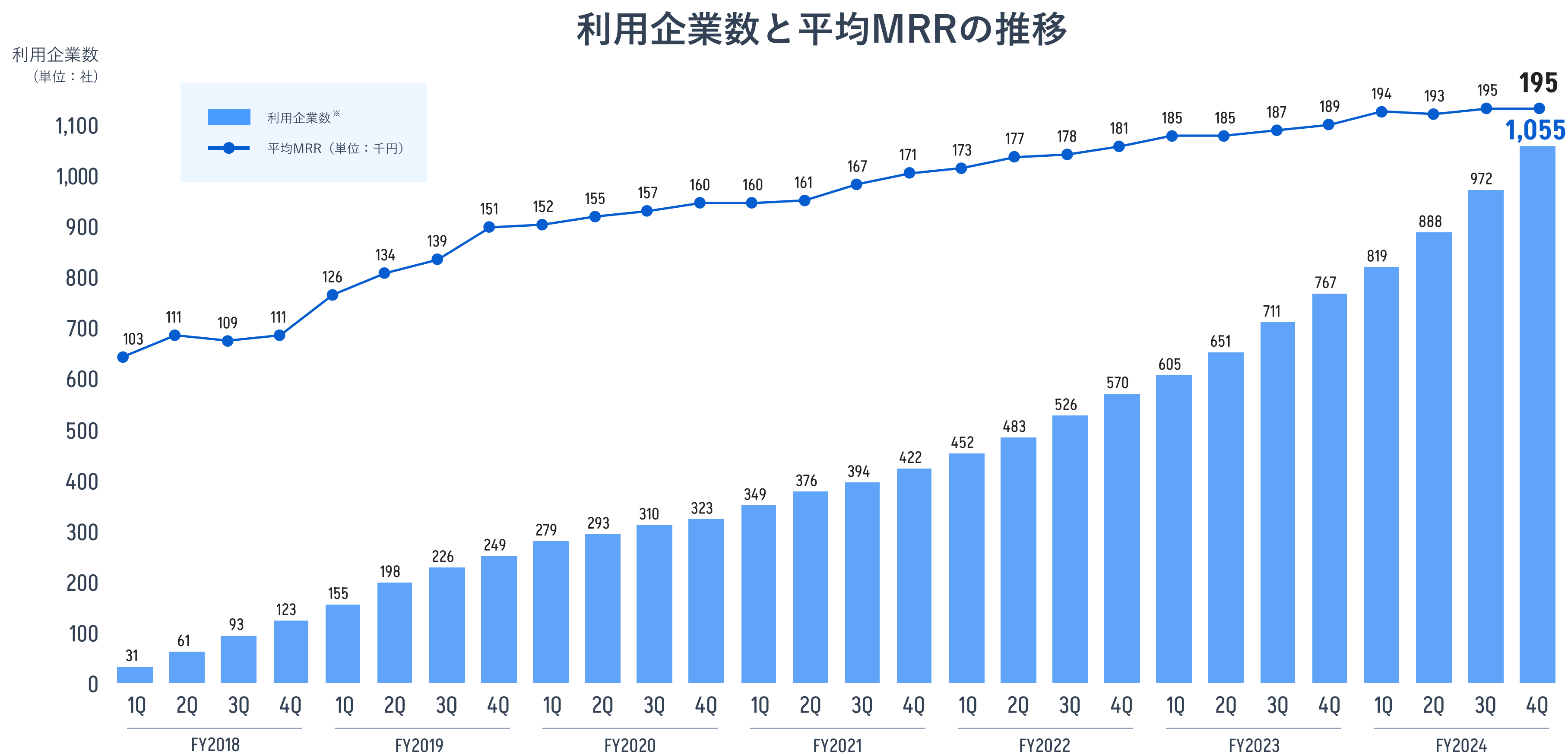
フリー・キャッシュ・フローは81百万円で着地。
 テレビCMなどの事業投資を行なった上でも、安定的なキャッシュ創出力を堅持。

キャッシュ・フロー計算書

| (百万円) | 2023/12 期末 | 2024/12 期末 | 増減額 |
|------------------|------------|--------------|------|
| 営業活動によるキャッシュ・フロー | 202 | 391 | 189 |
| 投資活動によるキャッシュ・フロー | -45 | -310 | -264 |
| フリー・キャッシュ・フロー | 156 | 81 | -75 |
| 財務活動によるキャッシュ・フロー | 53 | -37 | -90 |
| 現金および現金同等物の期末残高 | 1,043 | 1,087 | 44 |

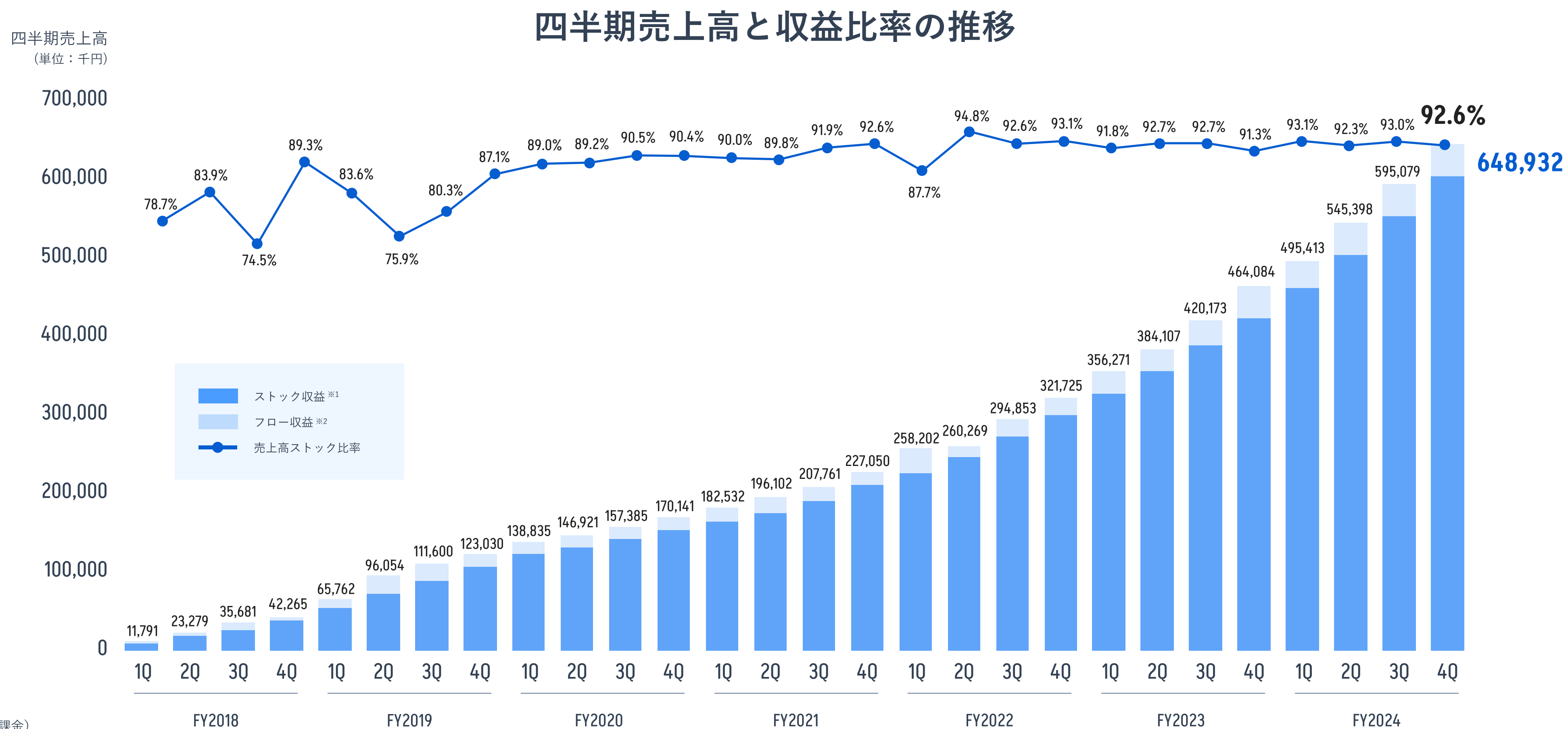
従業員エンゲージメント事業 (TUNAG)

利用企業数は1年で288社純増。2025年は年間純増社数400社以上を狙う。
 平均MRRは195千円で着地。引き続き、足元は200千円の突破を目指す。



※上記図表に記載の数値は、各四半期末時点のものを記載しております。

四半期のストック収益が6億円を突破し、盤石な収益基盤を堅持。 売上高ストック率は今後も90%程度を目標値に据える。



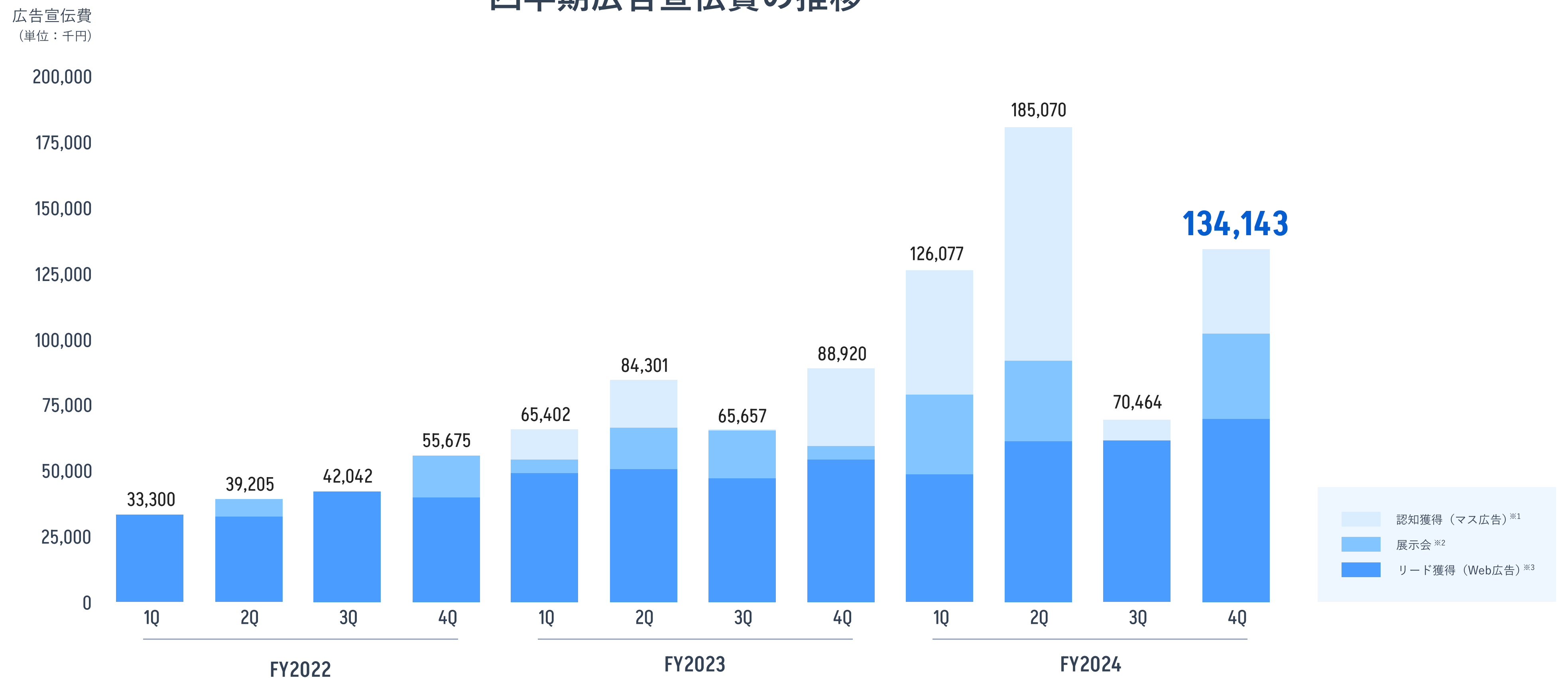
※1：TUNAGのシステム利用料（月額課金）

※2：TUNAGの初期費用等

第4四半期では約1.3億円を計上。

2025年度も引き続き、認知獲得・リード獲得・展示会に投資を継続。

四半期広告宣伝費の推移



※1：タクシー広告、CM映像制作費等
 ※2：HR EXPOなどの大型展示会の出展費用等
 ※3：SNS広告、リスティング広告、ディスプレイ広告等

事業開始から7年半をかけ、利用中企業数が1,000社を突破。
数年内に倍増となる2,000社突破を目標に、事業運営を進める。

利用中企業数
1,000社突破

1,000社突破記念の特設サイトを開設

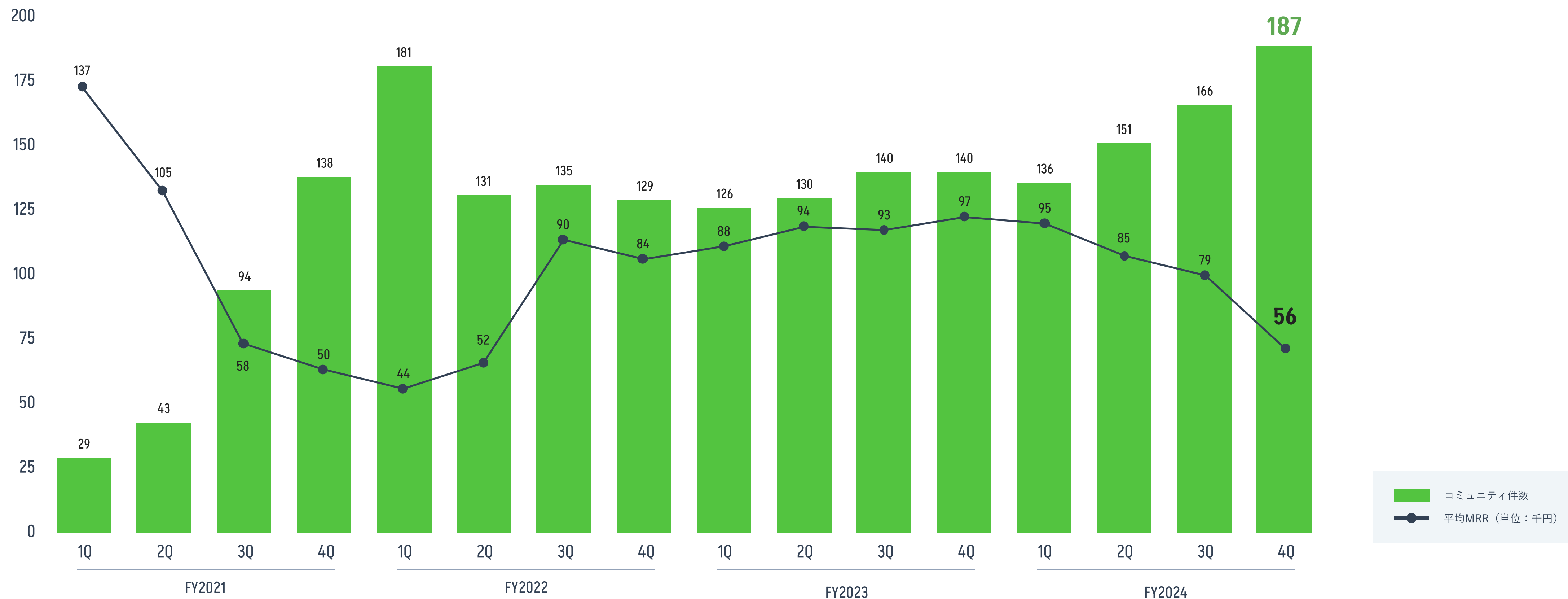
日本における労働人口の加速度的な減少に伴い、「人的資本経営」の重要性が年々増す中、従業員のエンゲージメント向上を推進するサービスとして「TUNAG」をご活用いただく企業が増加中。この度、1,000社を突破したことを記念して特設サイト（※）を開設。「日々TUNAGをご利用いただいている従業員様のお声」や「導入企業様のお声」などを掲載。TUNAGは今後も企業や団体における「働きがい」や「エンゲージメント」の向上を支援し、人的資本経営の実現に貢献するサービスとしての認知を向上させ、日本社会全体の発展を支えていく。

コミュニティ
エンゲージメント事業
(FANTS)

運営コミュニティ件数は過去最高の187件を記録し、増加傾向。
 大型コミュニティの計上方法の変更により、平均MRRが大きく減少。

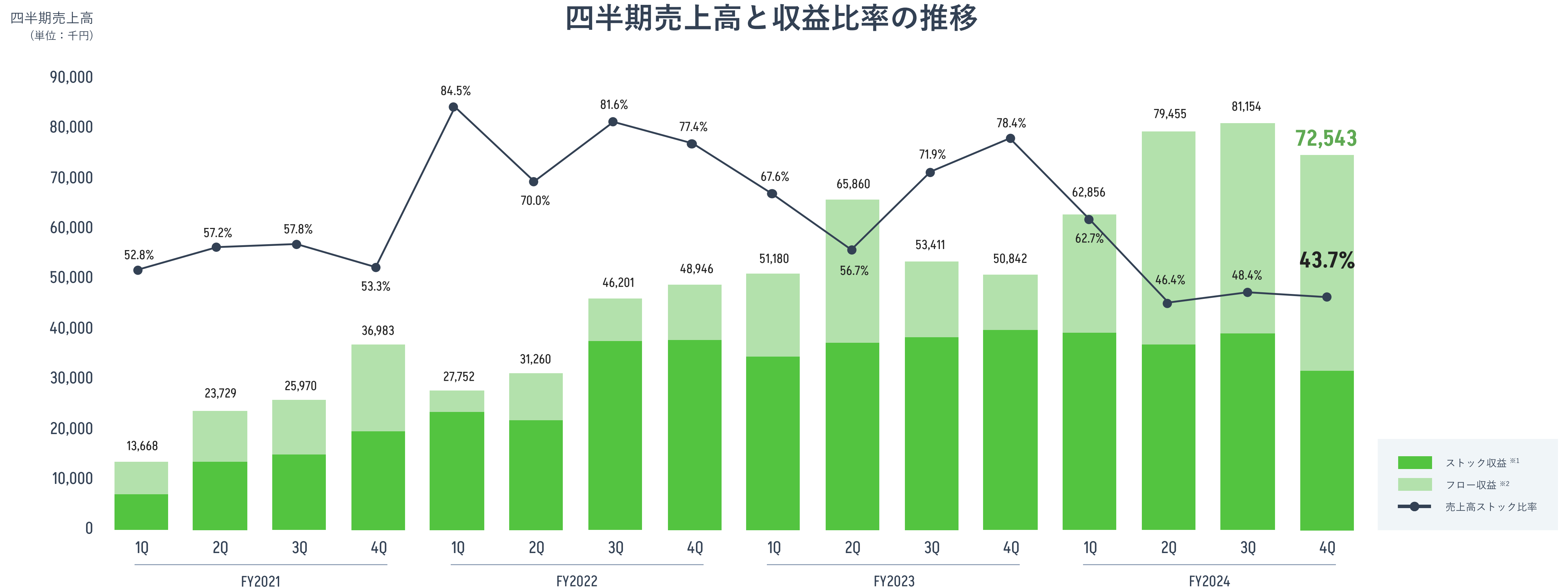
運営コミュニティ数
 (単位：件)

運営コミュニティ件数と平均MRRの推移



※上記図表に記載の数値は、各四半期末時点のものを記載しております。

大型コミュニティの計上方法の変更により、
前四半期比では売上高が減少したものの、前年同期比では大きく増収。



※1：FANTSのシステム利用料（月額課金）
 ※2：FANTSの初期費用、プロモーションサイト制作費など

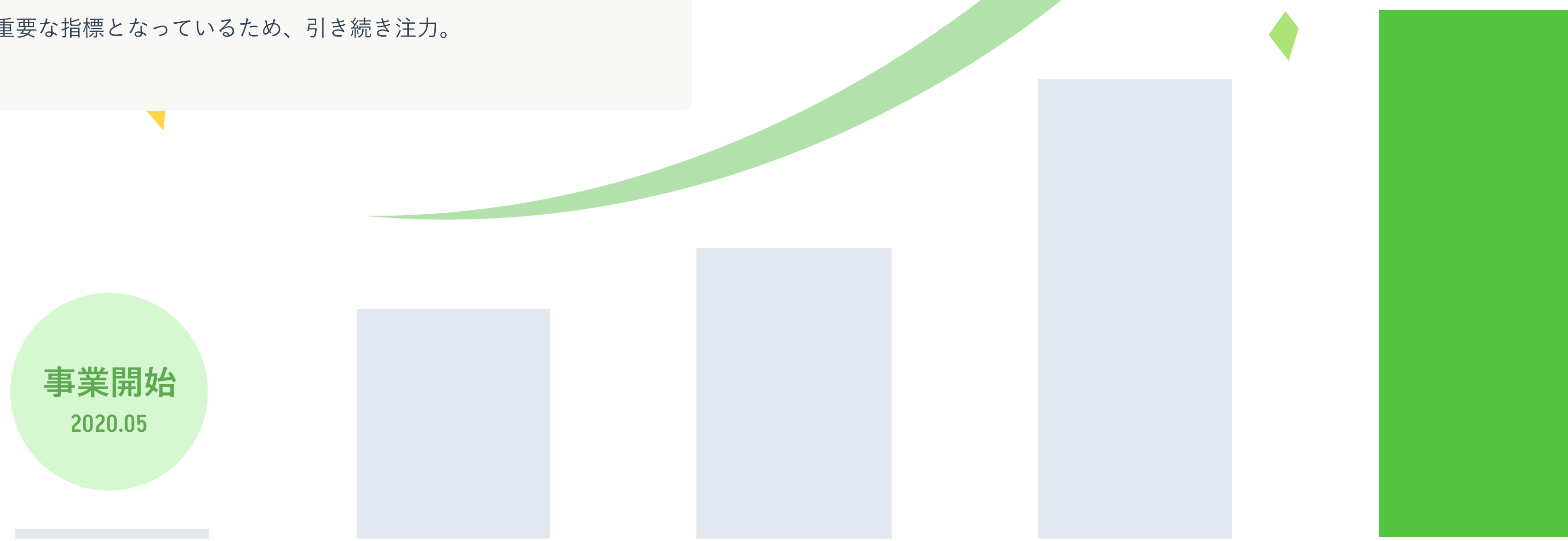
FANTSを通じたオンラインコミュニティ会員様の 総決済額が16億円を突破。

GMV（流通取引総額）について

FANTSでは書道や、英会話、ヨガ、ゴルフなどの習い事をはじめとした様々なオンラインコミュニティが開催されている。月会費に加え、イベントチケットやグッズなどの販売もFANTS内で完結しており、GMVを伸ばし続けることが事業運営上非常に重要な指標となっているため、引き続き注力。

GMV累計
16億
突破!

事業開始
2020.05



2020

2021

2022

2023

2024

新たに講座機能をリリース。

FANTS内で会員への学習を促進させ、進捗を把握することが可能に。

NEW 講座機能

FANTSでは書道や、英会話、ヨガ、ゴルフなどの習い事のオンラインコミュニティが多い。会員とのエンゲージメントを高めるためには、会員ごとにステップバイステップの学習を提供することが求められる。本機能のリリースにより、さらなるGMVの加速を狙う。

① メニューから講座を選択



② 受けたい講座を選択



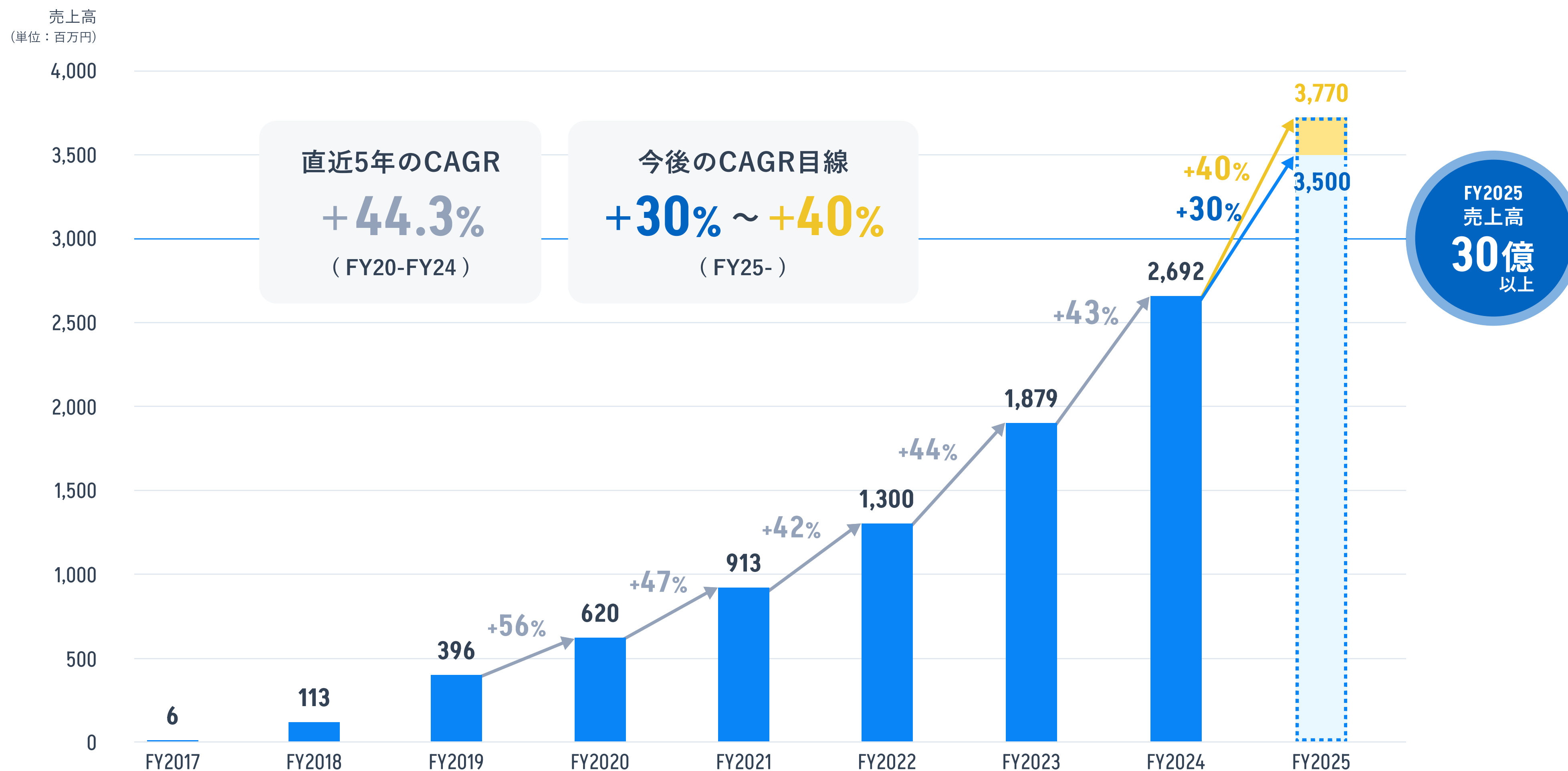
③ 学習をはじめる



2025年12月期

業績見通しと成長戦略

従前の計画どおり、2025年度中に売上高30億円の突破を必達の目標とする。
 それ以降も、CAGR+30%~+40%の高成長を継続できるように、当面は成長投資を優先していく。



高成長を続けるTUNAG事業への投資拡大と、新規事業の育成を 並行して行うため、2025年度は各段階利益はいずれも減益見通し。

| (百万円) | FY2024 (当期連結実績) | | | FY2025 (来期連結見通し) | | | |
|-------|-----------------|-------|-------|------------------|-------|-------|----------|
| | 上期実績 | 下期実績 | 通期実績 | 上期予想 | 下期予想 | 通期予想 | 前年比 (通期) |
| 売上高 | 1,230 | 1,462 | 2,692 | 1,617 | 1,898 | 3,515 | +30.5% |
| 営業利益 | 8 | 215 | 224 | 30 | 70 | 100 | -55.5% |
| 経常利益 | 9 | 215 | 224 | 30 | 70 | 100 | -55.5% |
| 当期純利益 | -19※ | 157 | 137 | 19※ | 39※ | 58※ | -57.3% |

※当期純利益の算定にあたって、法人税等は税引前当期(四半期)純利益に対する税効果会計適用後の見積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。

最終的に一定水準の利益が確保できたため、2024年度も4円の配当を継続。
2025年度に関しては、減益見通しのため未定だが、業績に応じて判断予定。

FY2025の配当計画

| | FY2023 | FY2024 | FY2025 |
|------|-------------|-------------|-------------|
| 基準日 | 2023年12月31日 | 2024年12月31日 | 2025年12月31日 |
| 期末配当 | 4円 | 4円 | 未定 |
| 配当性向 | 27.4% | 25.4% | |

2025年はIR活動において新たな施策を複数展開予定。
 発信の量と質を両面で高めていく。

IRの活動フェーズと具体的な施策



2025年度は新任取締役、新任執行役員をそれぞれ1名選任。 取締役における女性比率は引き続き40%である。

執行体制

再任

大西 泰平
社長執行役員CEO

再任

森川 智仁
執行役員COO

再任

丸岡 智泰
執行役員CRO

再任

野口 卓也
執行役員CTO

新任

長田 寛司
執行役員CPO

再任

中谷 奈緒美
執行役員CAO

取締役体制*

再任

大西 泰平
代表取締役

再任

中谷 奈緒美
取締役

監査等委員体制

現任

植松 あゆ美
取締役
(常勤監査等委員)

現任

村瀬 敬太
社外取締役
(監査等委員 / 独立役員)

新任

藤田 豪人
社外取締役
(監査等委員 / 独立役員)

売上高成長の最大化を最優先とし、
契約企業数と平均MRRの両輪の成長を図っていく。

契約企業数の拡大

- 大型展示会の出展 継続
- プロモーション活動 継続
- アライアンス施策の推進 継続

平均MRRの伸長

- アップセル/クロスセル推進 継続
- ユーザーコミュニティ活性化 継続

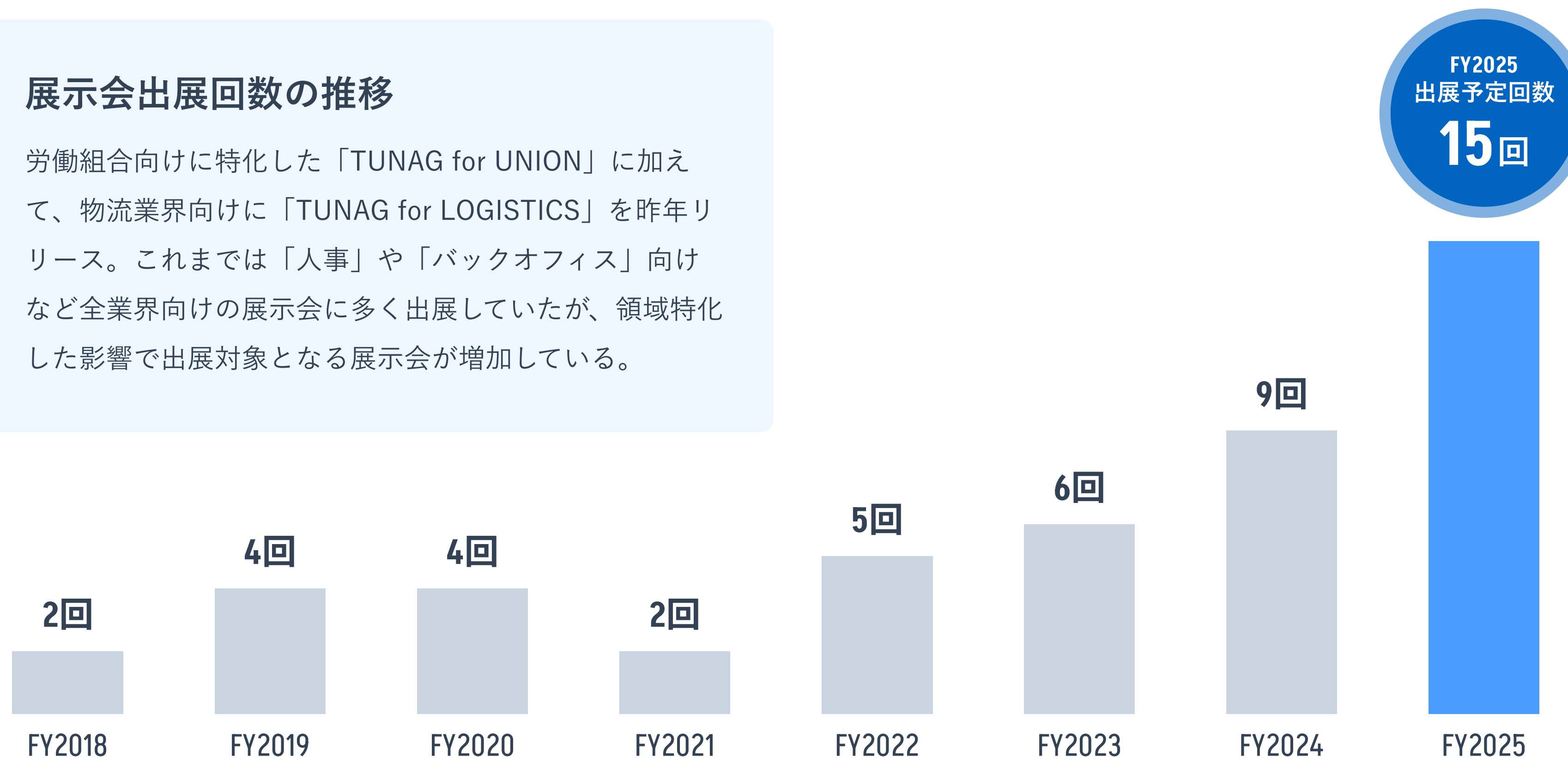
プロダクト力の強化

- 外部パートナーの積極活用 新規

新規契約の主要チャネルである大型展示会に来期も継続投資。 年間出展回数を6回増加させ、15回出展予定。

展示会出展回数の推移

労働組合向けに特化した「TUNAG for UNION」に加えて、物流業界向けに「TUNAG for LOGISTICS」を昨年リリース。これまでは「人事」や「バックオフィス」向けなど全業界向けの展示会に多く出展していたが、領域特化した影響で出展対象となる展示会が増加している。



お笑いコンビのEXITを起用したプロモーション映像の第2段を制作。 展示会やタクシー広告等でスポット的に活用していくことを想定。



📺 大型展示会での活用

2025年は年間を通じて、15回の大型展示会出展が決定している。様々な企業がブース出展している中で、来場されている方に足を止めてもらい、ブース内に入ってもらうために分かりやすくキャッチな内容の映像に仕上がっている。

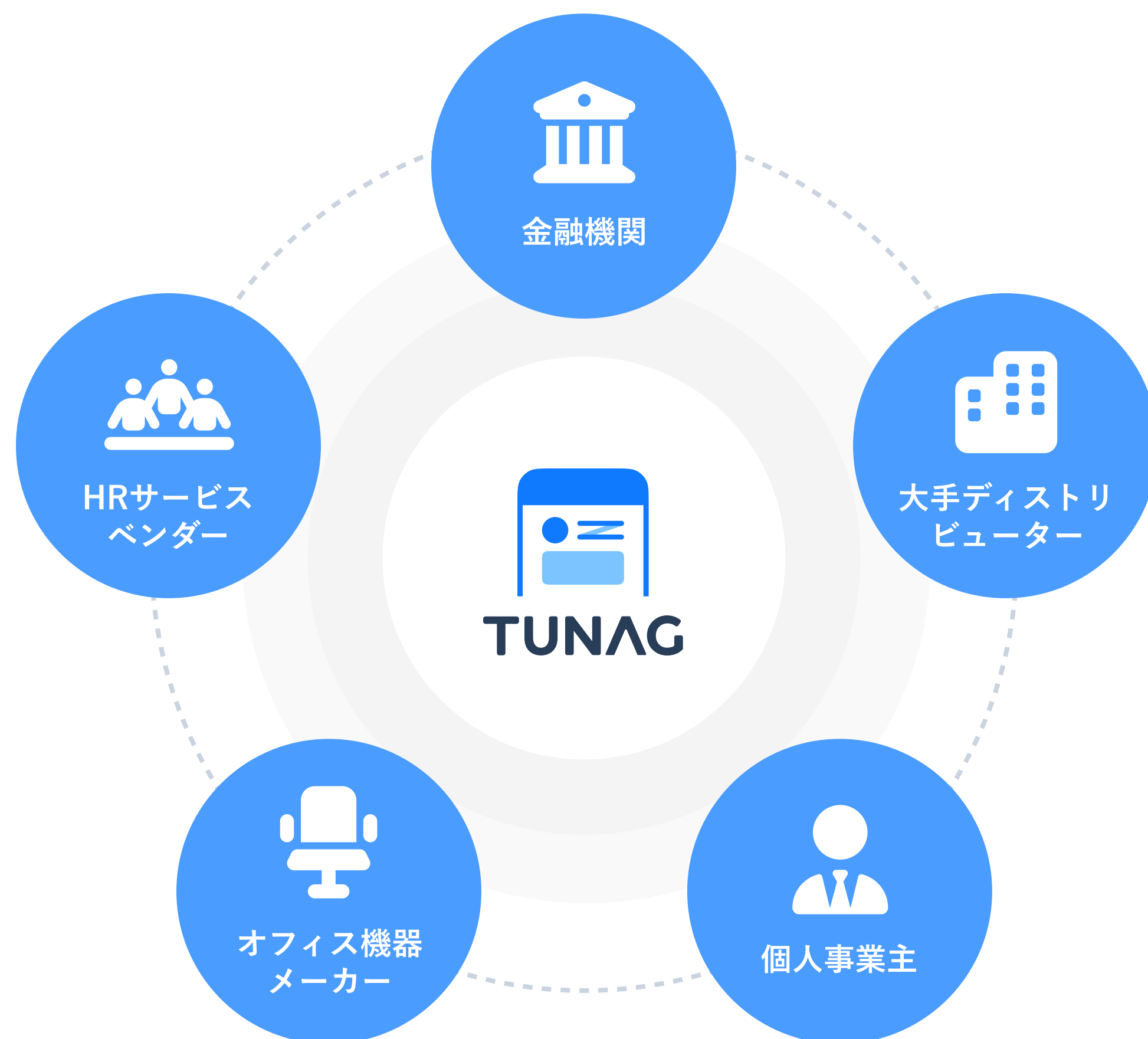
🚖 タクシーCMとしての活用

2024年にテレビCMと共にタクシーCMも実施。問い合わせ数の増加や、サービス名の認知度向上に繋がったことから、2025年も継続してスポット的に活用予定。

FY2024活動実績

2024年は関東圏で初となるテレビCMを含めたメディアプロモーションを実施。首都圏を中心に「TUNAG」というサービス名の認知度向上に寄与。

将来的な業務提携や、共同でのパッケージ開発を模索しながら アライアンス先との強力なパートナーシップの構築を推進させる。



金融機関を中心に販売パートナーが増加中。パートナー締結企業の増加に伴い、紹介経由での新規契約も増加しており、引き続きパートナー企業数は増加させていく。パートナー企業経由の案件はトップアプローチが可能であるケースが多く、全従業員が利用する「TUNAG」の契約判断は経営者の意思決定に委ねられるケースが多く、受注率に関しても他チャネルより高い。

パートナー締結企業数の前年比増加率

+41.3%

(2024年12月末時点)

カスタマーサクセスによる手厚いフォローがサービスの根幹を成している。 企業の「組織開発」において無くてはならないサービスを目指す。

🏠 アップセル/クロスセルを拡大



企業が抱える組織課題は多種多様。業界業種や従業員規模を問わず1,000社以上にご活用いただいている「TUNAG」は様々な課題解決メニューをご用意。カスタマーサクセスが1社に1人伴走支援しており、定期的なお打ち合わせを実施しているため、企業の課題感に合わせた形でご提案を実施。包括的な組織支援サービスを目指す。

👥 ユーザーコミュニティの活性化



組織改善という業務は、正解やゴールが存在しない上、その特性上なかなか生々しい情報は表には出てきづらいという性質がある。そういった組織改善に日々向き合う担当者同士の繋がりを有機的に育み、成功事例を伝播させていくことが結果としてサービスへのロイヤリティを高めることに寄与しており、引き続き注力。

業種業態や規模を問わず様々な企業の「従業員体験」を向上するサービスとして、さらなる進化をプロダクト起点で実現していく。

～FY2024

社内エンジニア

- これまでは基本的に正社員による内製開発。
- 国内エンジニアの獲得競争の激化により、採用実績が目標を下回る状況に。

FY2025以降

社内エンジニア



外部パートナー

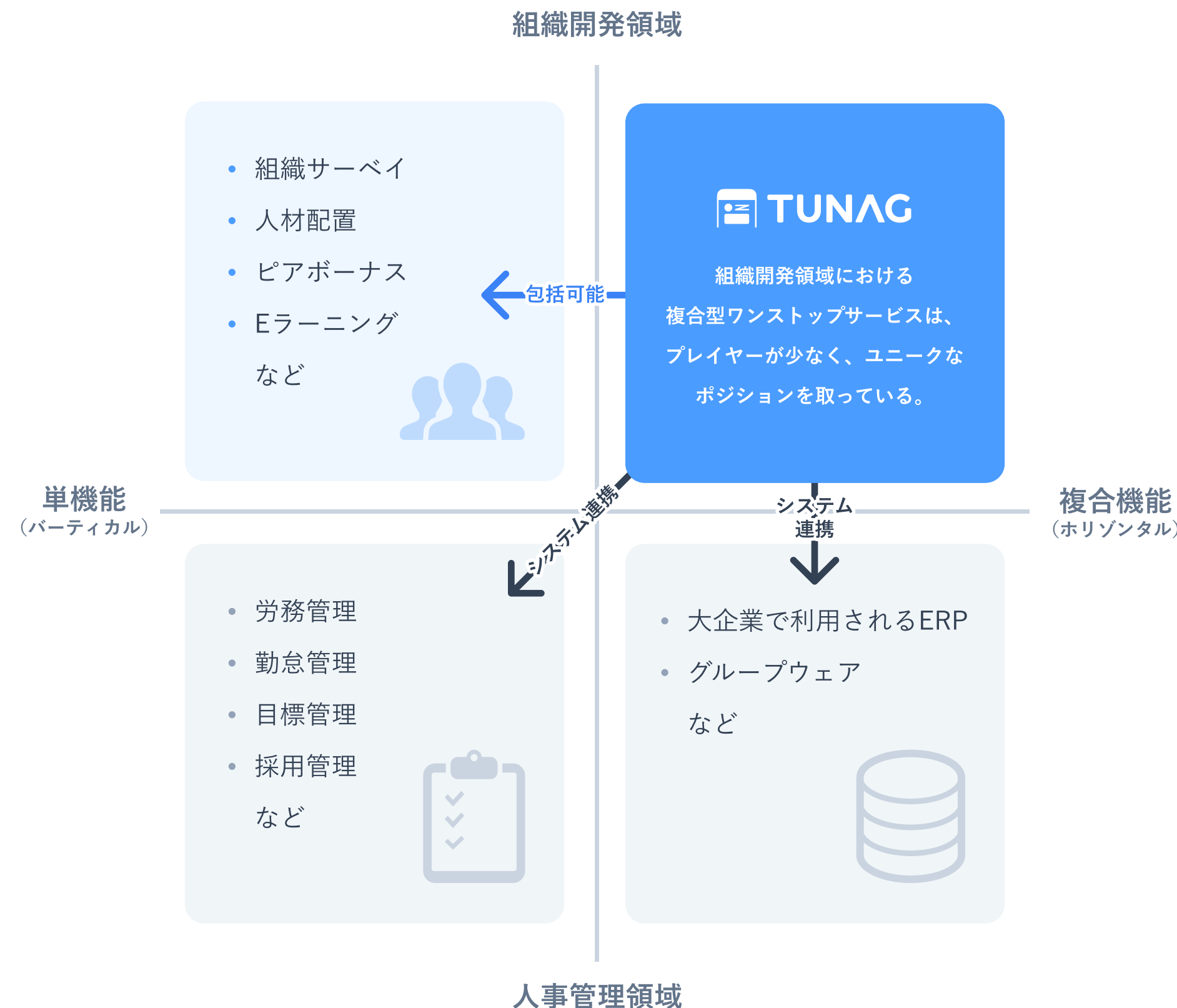
新機能開発の効率化

既存機能の改善

新規事業開発

- 個人の業務委託や受託開発業社などの外部パートナーと連携したプロダクト開発を進め、生産高を高める。
- 中長期的には、海外の開発拠点を自社で設立することも視野に、海外の開発エンジニアの活用などについても、継続的に検討を進めていく。

市場創生期のマーケットでユニークなポジションを取っているため、
 直接競合する他プロダクトが少なく、かつ、
 システム連携により既存ツールとバッティングせずに導入ができる。



HRテクノロジーサービスにおいて
TUNAGが有する競争優位性

- 組織に属する**全スタッフ**が活用する
- ユーザーが**日常的に**サービスにログインする
- 1日のうちに**何度も**サービスを利用する
- 1つのサービスで**様々な**使い方ができる
- 活用状況を直感的に分析し、**PDCA改善**ができる
- **業種業態や規模を問わず**、導入検討ができる
- 導入時に**開発リソースが一切不要**
- 他領域のSaaSサービスとの柔軟な**システム連携**ができる

これまでの導入実績から、ある程度のマーケットニーズが掴めてきた段階。
採用活動を強化し、販売サポート・機能開発をさらに推進していく。

| | FY2024 | FY2025 |
|--|---|---|
| <p>Business</p> <p>ビジネスモデルの拡張</p> | レベニューシェア型 | レベニューシェア型 + 固定利用料金 |
| <p>Support</p> <p>GMV伸長に向けた支援強化</p> | オンラインコミュニティの開設支援や、コミュニティ内の活性化支援施策のご提案など | オンラインコミュニティの開設だけに留まらず、知名度の向上や、集客の支援なども行い、顧客のビジネス成長に対する包括的な支援を提供していく |
| <p>Option</p> <p>アップセル/クロスセル強化</p> | パッケージとして一律の手数料割合で提供 | 用途に応じた機能拡張が実現できるように、オプション機能としてラインナップを用意。必要に応じて機能をカスタマイズできるように変更 |

| 項目 | 事業 | 主要なリスク | 可能性 | 時期 | 影響度 | 対応策 |
|----------|-------------------------|---|-----|-----|-----|---|
| 技術革新 | TUNAG FANTS | 技術革新の変化に適時に対応できない場合、または、変化への対応のためにシステム投資や人件費等多くの費用を要する場合、当社グループの財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローに影響を及ぼす可能性。 | 低 | 中長期 | 大 | <ul style="list-style-type: none"> 最新の技術同行について、勉強会やセミナーなど外部有識者からの情報収集 新たな技術分野に明るい人材の採用や社内における教育体制の整備 |
| 競合 | TUNAG FANTS | 他社による類似サービス提供による価格競争の激化や予期しないサービスの登場などにより、新規契約数の成長鈍化や既存顧客の解約数が増加する可能性。 | 中 | 中長期 | 大 | <ul style="list-style-type: none"> 他社によるサービスとは競合せず、連携できるポジショニング (TUNAG) 利用企業数の増加による運営ノウハウの蓄積 (TUNAG、FANTS) |
| 重大な不具合 | TUNAG FANTS | サービス提供後に重大な不具合 (バグ等) が生じ、信用の失墜、損害賠償責任が発生が生じる可能性。 | 低 | 不明 | 大 | <ul style="list-style-type: none"> 提供するソフトウェアの継続的なアップデート 顧客提供前の社内における品質チェック |
| 情報管理体制 | TUNAG FANTS STAGE | 重要な情報資産が外部に漏洩するような場合には、当社の社会的信用の失墜、損害賠償責任の発生が生じる可能性。 | 低 | 中長期 | 大 | <ul style="list-style-type: none"> 役員及び従業員に対して情報セキュリティに関する教育研修 プライバシーマークを取得し、個人情報の保護に関するマネジメントシステムを整備/運用。その他の情報資産についてもその運用を準用 |
| 個人情報保護 | TUNAG FANTS STAGE | 保有する個人情報等に漏洩、改ざん、不正使用等が発生した場合、社会的信用の失墜や損害賠償責任の発生が生じる可能性。 | 低 | 中長期 | 大 | <ul style="list-style-type: none"> アクセスできる社員の限定 プライバシーマークを取得し、個人譲歩の保護に関するマネジメントシステムを整備/運用 |
| システムトラブル | TUNAG FANTS | 大規模なプログラム不良や自然災害、事故、不正アクセス、その他何らかの要因によりシステム障害やネットワークの切断等予測不能なトラブルが発生した場合には、社会的信用の失墜等が生じる可能性。 | 低 | 不明 | 大 | <ul style="list-style-type: none"> サーバー環境の増強、セキュリティの強化、システム管理体制の構築等 |
| 感染症や自然災害 | TUNAG STAGE | 新型コロナウイルス感染症のような新たな感染症の拡大や自然災害により、顧客及び当社グループ従業員における勤務状況の変化や顧客企業・団体の経営状況の悪化により、新規導入の延期や中止などに及ぶ可能性。 | 中 | 不明 | 中 | <ul style="list-style-type: none"> ストック型の収益モデル 有事の際にもサービスの提供や営業活動が行うことの出来る体制整備 新規事業による収益源の多様化 |
| 新規事業 | FANTS STAGE | 新規事業につきましては、予め成長性やリスクを十分に調査・検討し実行してまいります。安定収益を創出するには一定の期間と投資を要することが予想され、全体の利益率を低下させる可能性。 | 低 | 中長期 | 中 | <ul style="list-style-type: none"> 新規事業に関する成長性やリスクの自演調査・検討 |
| サービスの健全性 | FANTS | コミュニティオーナーや会員等のサービス利用者による、法令や公序良俗に反するコンテンツの設置等の不適切な行為が行われる場合、問題となる行為を行った当事者だけでなく、取引の場を提供する者として責任追及がなされる可能性。 | 低 | 不明 | 大 | <ul style="list-style-type: none"> 利用状況の監視、利用規約に基づく警告・違法情報の削除等 |

※：本資料に記載のないその他のリスクについては、有価証券報告書等の「事業等のリスク」をご参照ください。

補足資料

| | |
|------------------|---|
| 社名 | 株式会社スタメン |
| 創業 | 2016年8月1日（設立：2016年1月29日） |
| 所在地 | 東京本社：東京都千代田区神田錦町2-2-1 名古屋本社：名古屋市中村区下広井町1-14-8 |
| 代表者 | 大西 泰平 |
| 従業員数 | 連結：134名（2024年12月末時点） |
| 事業内容 | エンゲージメントプラットフォーム「TUNAG」の企画・開発・運営 クラウドセキュリティサービス「Watchy」の企画・開発・運営 |
| グループ会社 (連結対象) | 株式会社スタジアム 株式会社STAGE |

| 会社名 | 主要なサービス名 | 概要 |
|---|--|---|
|  株式会社スタメン |   | <p>組織課題の改善に向けた施策の設計、分析画面を用いた改善活動まで、ワンストップで実施可能なプラットフォーム。</p> <p>人的ミスなど内部からの情報漏洩を防ぐために、社用PCの管理・監視を行い、管理工数の効率化、情報漏洩対策を支援するクラウドセキュリティサービス。</p> |
|  株式会社スタジアム (グループ会社) |  | <p>企業向けの従業員エンゲージメントサービスをBtoBtoC向けに拡張した、コミュニティのエンゲージメント向上を支援するSaaS型のオンラインコミュニティプラットフォーム。</p> |
|  株式会社STAGE (グループ会社) |  | <p>エンゲージメントやカルチャーマッチを重視した、採用支援サービス。市場価値を高めるためのサポートや、入社後の定着フォローも実施。</p> |

TUNAGは組織課題の改善に向けた施策の設計、プラットフォームを用いた実行、分析画面を用いた改善活動まで、ワンストップで実施可能。



1 組織状態の分析で課題を特定



分析機能で組織状態を可視化・分析！部署や役職など様々な観点から組織課題を特定します。

2 課題に合わせた最適な取り組みを実行



100社あれば100通りある組織課題に対して、最適な打ち手をオリジナルにカスタマイズできます。

3 取り組みの浸透で効果を最大化

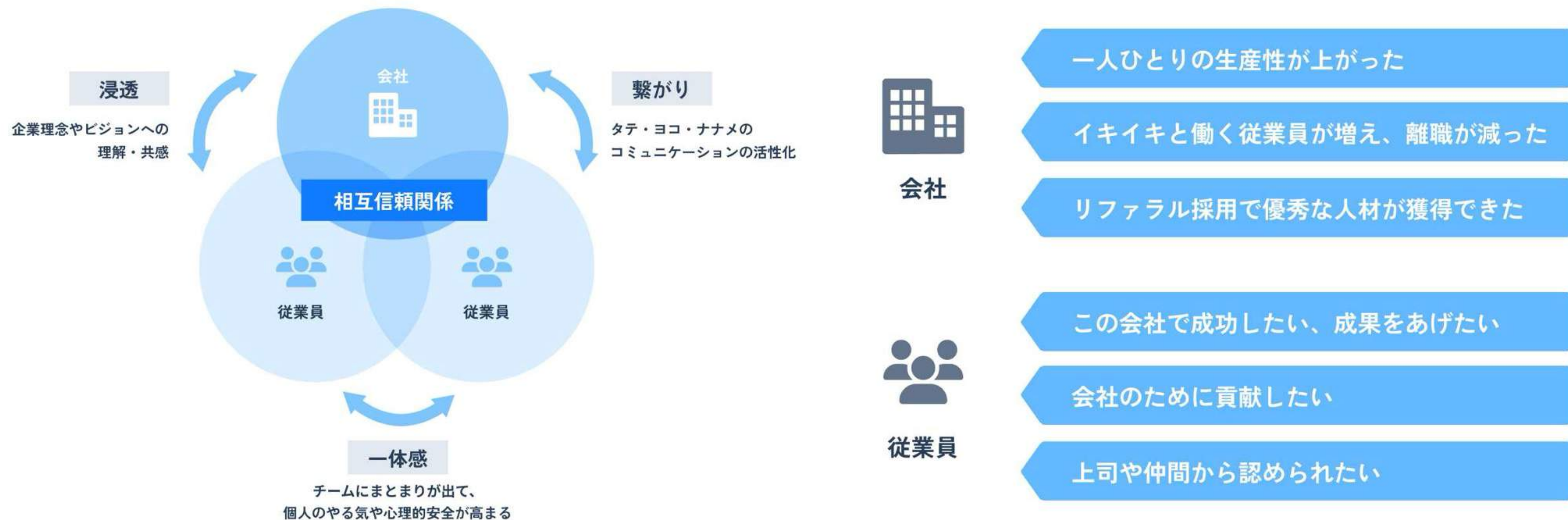


日常的に使える社内チャット機能や掲示板機能があり、取り組みも認知・浸透しやすいからこそ効果を最大化できます。

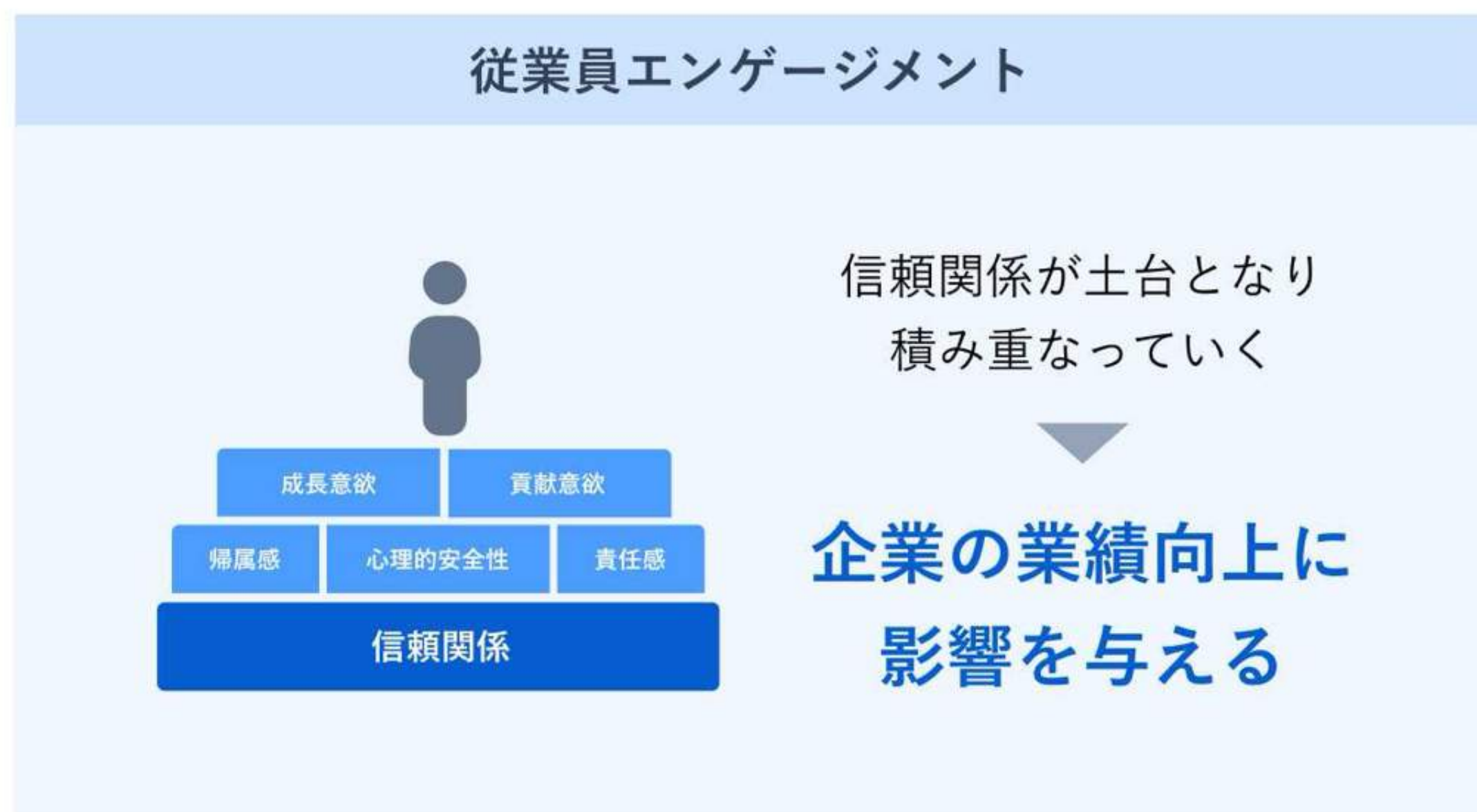
利用企業から月額利用料金と初期導入料金をいただくことで、安定した収益基盤を限界利益率の高い形で構築することができる。



「会社と従業員」および「従業員同士」の相互信頼関係のこと。
欧米では広く浸透した概念であり、数年前から日本国内でも認知が進み、
経営の重要指標として注目が高まっている。



「ウイリス・タワーズワトソン」「ギャラップ」などの世界的コンサル会社の調査・研究により、「企業の業績向上」との相関関係の有無が明らかにされている。



従業員エンゲージメントについて、調査や研究、実証実験を進める世界的なコンサルティング企業



目下の重点施策であるエンタープライズ向けの営業強化や、販売パートナーの拡大、株式会社以外へのターゲット拡張などが形になってきており、顧客基盤も着々と広がっている。

大企業

(従業員数1,000名以上)



中規模企業

(従業員数100～999名)



少数精鋭企業

(従業員数～99名)





クローズドSNS

情報がリアルタイムに蓄積されていく、カスタマイズ性の高い社内SNS

- ・社内制度の活用内容がタイムラインに流れ込み、制度の自走化を促す
- ・オリジナルスタンプや必読投稿、メンションコメントなどコミュニケーションを活性化させる豊富な機能群
- ・社内ポータルとしても活用できる柔軟なカスタマイズ性が特徴



社内制度一覧

社内制度や福利厚生を一括で管理・運用できるプラットフォーム

- ・社内制度をカテゴリー毎に整理したり、要件や項目を自在にカスタマイズできるTUNAGのメイン機能
- ・申請や報告といった形でワークフローを設定したり、利用条件や公開条件を設定したり、利用履歴を蓄積したりと細かな設定が可能



組織サーベイ

組織のエンゲージメントスコアを即時調査、データで組織状態を見える化する診断機能

- ・部署や役職毎など、組織に合わせてセグメントした分析が可能
- ・経年比較や属性比較など、様々な角度から組織の状態変化を可視化
- ・診断結果に合わせて、TUNAG上で改善施策を設計・運用することが可能
- ・独自のカスタマイズ設問を追加することも可能



社内ポイント

制度に合わせて自在に設定し、柔軟なインセンティブ設計やゲーミフィケーションが可能なりワード機能

- ・利用時にポイントを自由に付与したり消費したりと、柔軟なカスタマイズが可能
- ・ポイントの名称も自由に命名可能で、ポイントを社員同士が相互に送り合うことも可能



組織一覧

社内の組織ツリーを一覧で見える化でき、社員のプロフィール情報も一括管理できる人材DB

- ・組織毎に担当上長や、組織の説明、構成メンバーなどを一覧で管理でき、会社の全体像が見える化
- ・プロフィール項目は自在にカスタマイズでき、制度の投稿内容と連動して自動更新をかけることも可能で、動的な人材DBの構築が可能



ビジネスチャット

情報セキュリティや組織ガバナンスに配慮した運用が可能なチャットコミュニケーション機能

- ・人材DBと連携してチャットルーム管理が可能
- ・個別チャットやグループ作成などの可否が権限設定可能
- ・オリジナルスタンプにも対応
- ・チャットルーム毎にファイル管理機能も搭載



ワークフロー

申請・承認などの社内業務手続きを、部署や役職に合わせてスムーズに電子化する社内決裁機能

- ・社内制度毎に自由に柔軟な電子決裁の導入が可能
- ・決裁履歴は、検索機能でいつでも簡単に遡り、確認することができる
- ・決裁者不在時のスキップ処理や、部署単位の決裁フローなども簡単に設定
- ・スマートフォンには決裁依頼の通知が飛ぶので、やり取りもスムーズ

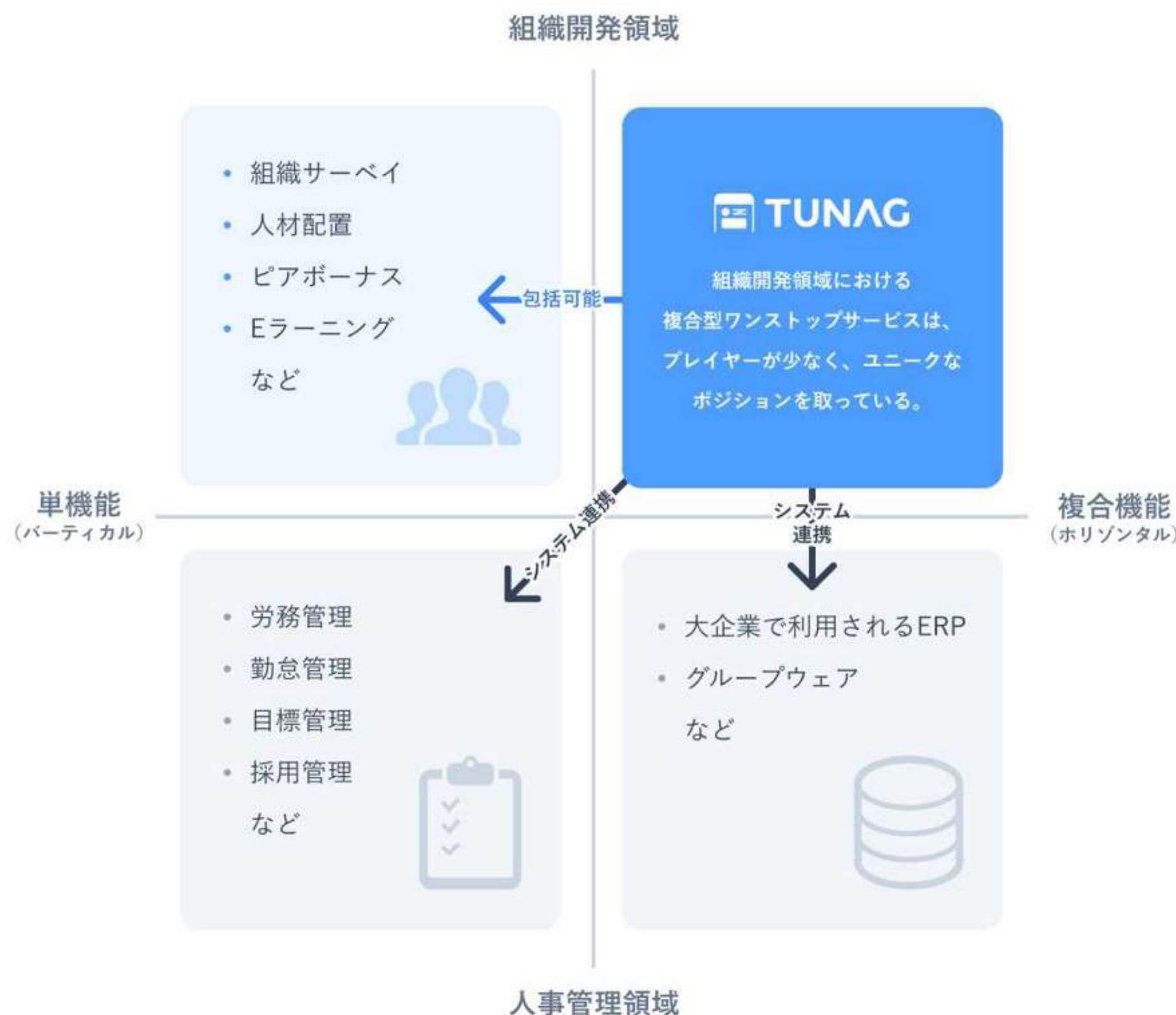


データ分析

社内の活性化状況や組織運営におけるアクションデータをワンタッチで確認できるダッシュボード機能

- ・ログイン率や制度利用率、コメント率といった各種指標が一目で確認可能
- ・日次、週次、月次など期間や、部署、役職でセグメントした分析も簡単
- ・エンゲージメント向上において重要な企業毎のヘルススコアも算出
- ・反響の大きい投稿やユーザーもランキング形式で把握ができる

市場創生期のマーケットでユニークなポジションを取っているため、
直接競合する他プロダクトが非常に少なく、かつ、
システム連携により既存ツールとバッティングせずに導入ができる。



HRテクノロジーサービスにおいて TUNAGが有する競争優位性

- 組織に属する全スタッフが活用する
- ユーザーが日常的にサービスにログインする
- 1日のうちに何度もサービスを利用する
- 1つのサービスで様々な使い方ができる
- 活用状況を直感的に分析し、PDCA改善ができる
- 業種業態や規模を問わず、導入検討ができる
- 導入時に開発リソースが一切不要
- 他領域のSaaSサービスとの柔軟なシステム連携ができる

「Watchy(ウォッチャー)」は、社用PCの管理・監視により社内情報を効率的に管理することで、IT資産管理、情報漏洩対策、労務管理などをサポートするクラウドセキュリティサービス。

**使いたい機能を
必要な分だけ!**

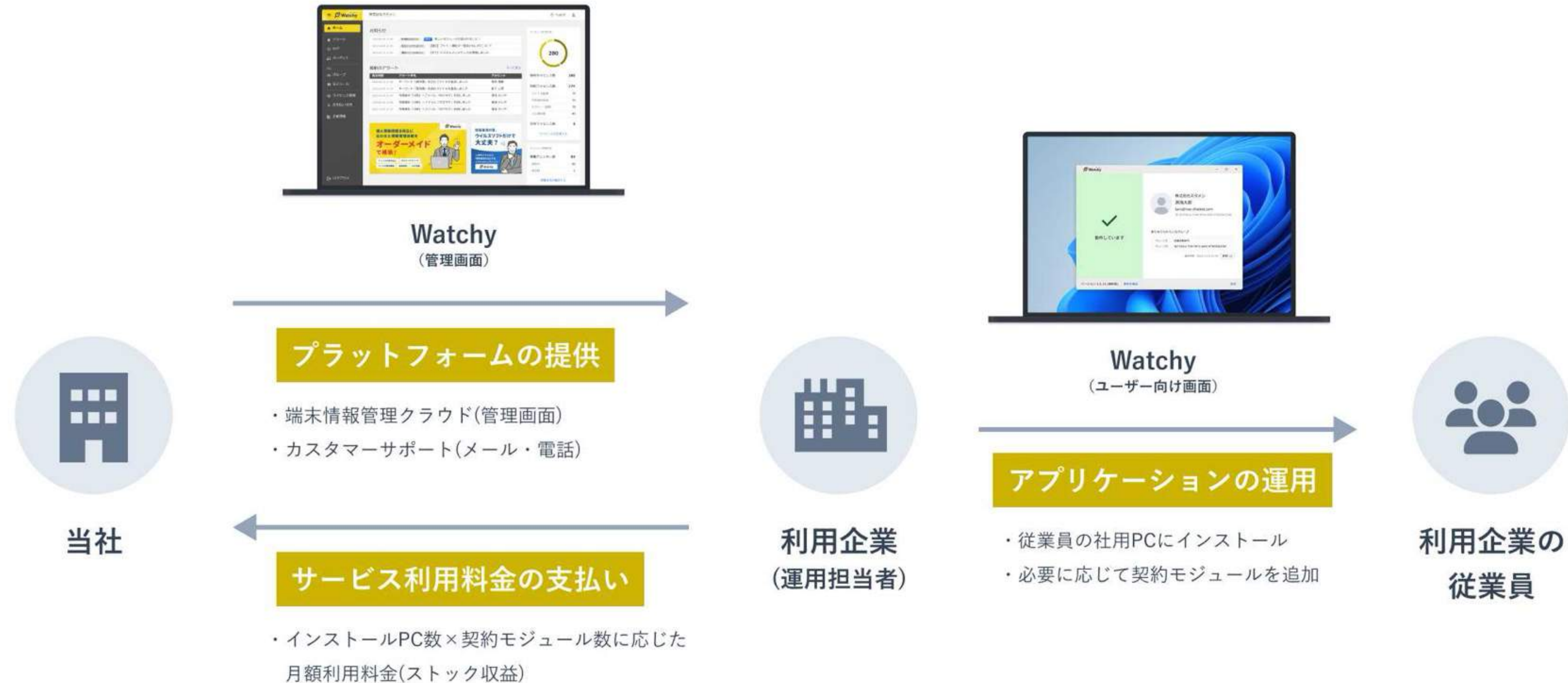
Watchy ウォッチャー
クラウド型情報漏洩対策ツール

- スクリーン監視
- ログオン&ログオフ監視
- ハードウェア資産管理
- ソフトウェア資産管理
- USBドライブ監視
- フォルダー監視
- Web操作監視

ご利用まで、わずか**3ステップ**



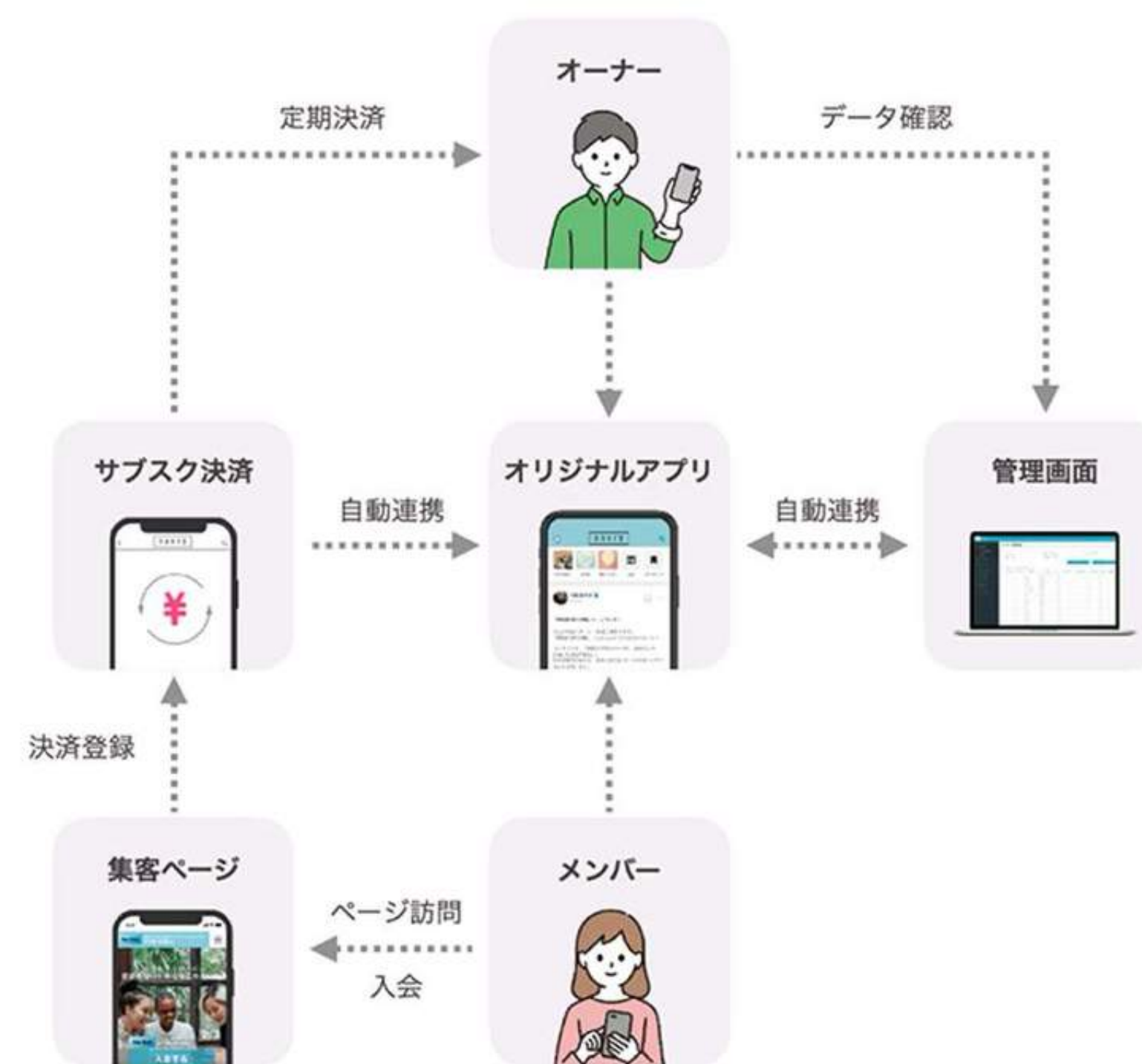
WatchyをインストールしたPC端末の数と契約モジュール数に応じて課金するサブスクリプションモデル。アカウント開設～インストールまで利用企業内で完結でき、端末情報管理が最短即日で運用開始が可能。



「FANTS」は、企業向けの従業員エンゲージメントサービスをBtoBtoC向けに拡張した、コミュニティのエンゲージメント向上を支援するSaaS型オンラインコミュニティプラットフォーム。



コミュニティ運営に必要な機能を、
ワンストップで提供



コミュニティが売り上げた運営収益から、
レベニューシェアでサービス利用料金等をいただくBtoBtoC型のSaaSサービスとなっており、
運営コミュニティ件数と会員総数が当社収益と連動する。



プロスポーツチーム、ミュージシャンやアーティスト、タレントや著名人、
レジャー施設、YouTuber、協同組合、スクールや習い事など、
幅広いカテゴリーでFANTSの運営コミュニティが拡大中。



田村 淳
『大人の小学校』



王林
『王林王国』



えみ姉
『えみ姉の保健室』



フェローズ
『CREATORS COMPLEX』



京都ハンナリーズ
『ハンナリーズタウン』



木下レオン
『Polaris』



宮本 佳実
『クラブヨシミスト』



石野 華風
『私の書道学校』



株式会社Calme
『episode』



こども発達支援研究会
『こはスク』



柴崎 春通
『ShibARTS』



あわしまマリンパーク
『あわしまマリンエイド』

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およ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、本資料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。

2018年12月期四半期会計期間及び2019年12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。

20XX年12月期を「FY20XX」と記載し、四半期会計期間については「1Q～4Q」と記載しております。

事業計画及び成長可能性に関する事項のアップデートは、本決算と同時に年1回の開示を行う方針です。

(次回は、2026年2月に更新予定)

当資料に記載するKPI等の進捗状況については、四半期毎の決算説明資料等で開示する予定です。