

Financial Highlights

2023 Fiscal Year 3Q

Nov.2023

株式会社スタメン 証券コード: 4019

2023年12月期 第3四半期 決算説明資料



INDEX

2023年12月期 第3四半期実績	02
従業員エンゲージメント事業 [TUNAG]	08
コミュニティエンゲージメント事業 [FANTS]	13
2023年12月期 業績見通し	17
補足資料	20

2023年12月期

第3四半期実績

TUNAGの利用企業数、平均MRRともに安定的成長が継続。
FANTSは運営コミュニティ件数、平均MRRの両指標が伸長。

TUNAGの利用企業数^{※1}

711社

前年同期末 526社

TUNAGの平均MRR^{※1}

187千円

前年同期末 178千円

TUNAGの売上高ストック比率^{※2}

92.7%

前年同期 92.6%

FANTSの運営コミュニティ件数^{※1}

140件

前年同期末 135件

FANTSの平均MRR^{※1}

93千円

前年同期末 90千円

FANTSの売上高ストック比率^{※2}

71.9%

前年同期 81.6%

※1：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。

※2：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。

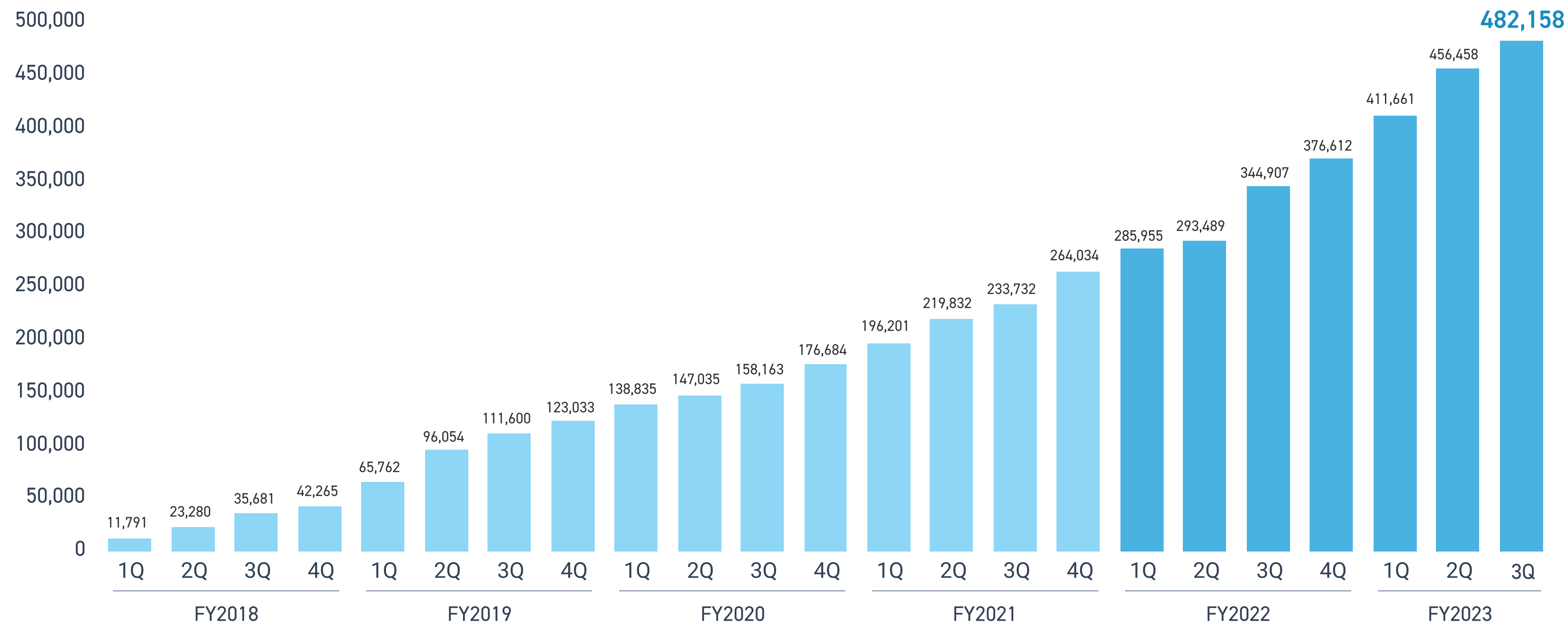
第3四半期業績は売上高、各段階利益ともに前年同期比、前四半期比の双方で大きく増収増益。安定的な売上高成長率と利益創出力を堅持。

期 (百万円)	2022/12期 3Q (前年同期)	2023/12期 2Q (前四半期)	2023/12期 3Q (当四半期)	前年同期比	前四半期比
売上高	344	456	482	+39.8%	+5.6%
売上総利益	273	349	372	+36.2%	+6.4%
利益率	79.2%	76.7%	77.2%	-2.0pt	+0.5pt
営業利益	32	24	36	+13.7%	+50.4%
利益率	9.3%	5.3%	7.6%	-1.7pt	+2.3pt
経常利益	32	22	38	+19.4%	+67.6%
当期純利益	22	17	28	+22.2%	+56.7%

前四半期に引き続き、順調に増収を継続。 四半期売上高500,000千円突破が射程圏内に。

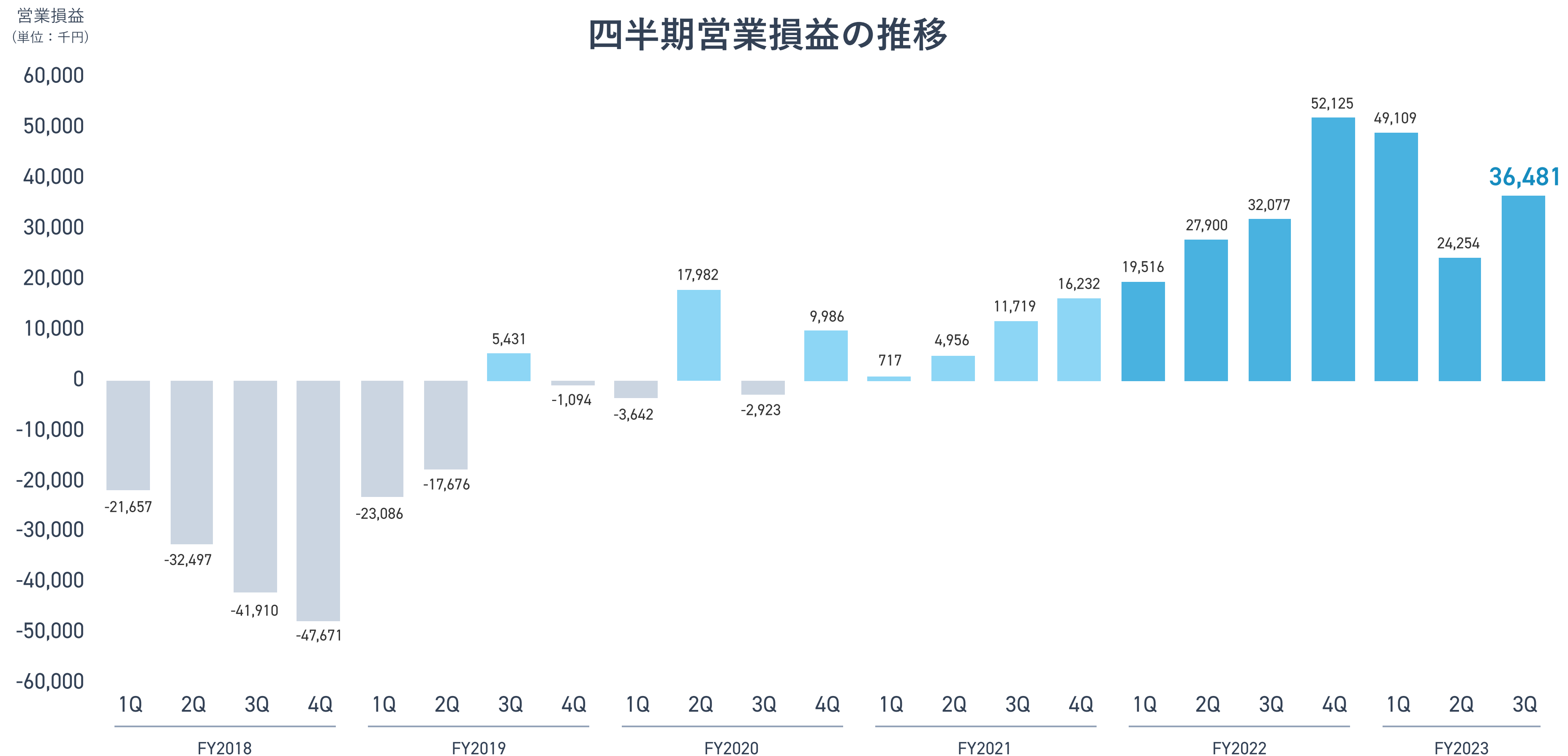
売上高
(単位：千円)

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。

営業利益は前年同期比、前四半期比の双方でともに増益。
 当面は、売上高の成長性を重視しつつ、一定の利益を保持していく方針。



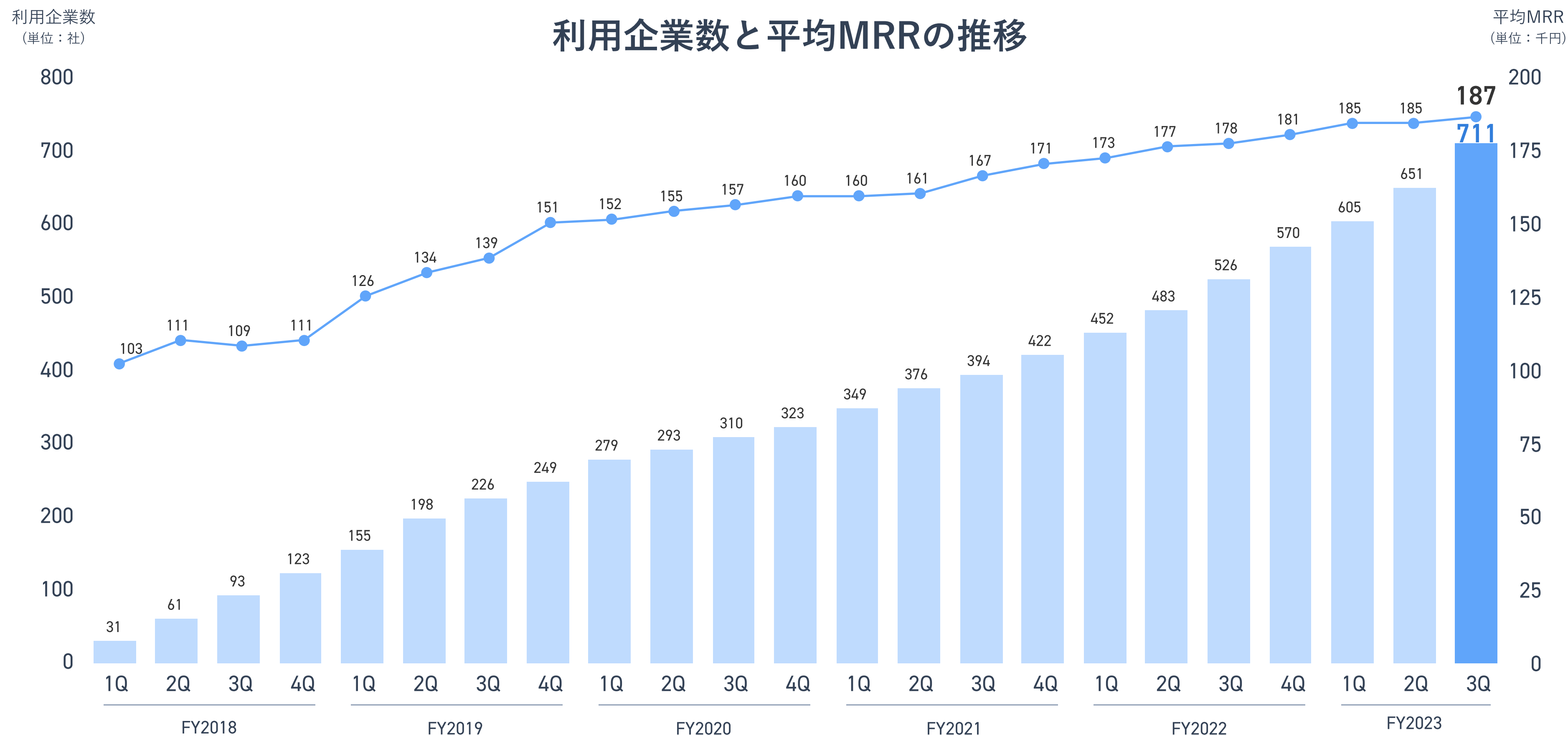
※連結対象：FY2022 1Qより株式会社STAGE、FY2023 1Qより株式会社スタジアム

自己資本比率65%、流動比率267%と高水準を続けており、
高い財務安全性を継続。

(百万円)	2022/12 期末	2023/12 第3四半期末	増減額
流動資産	1,274	1,474	200
固定資産	259	266	7
資産合計	1,533	1,740	207
流動負債	462	552	89
固定負債	39	28	-10
負債合計	501	581	79
株主資本	1,016	1,133	116
純資産合計	1,031	1,159	128
負債純資産合計	1,533	1,740	207
自己資本比率	66.3%	65.1%	-1.2pt

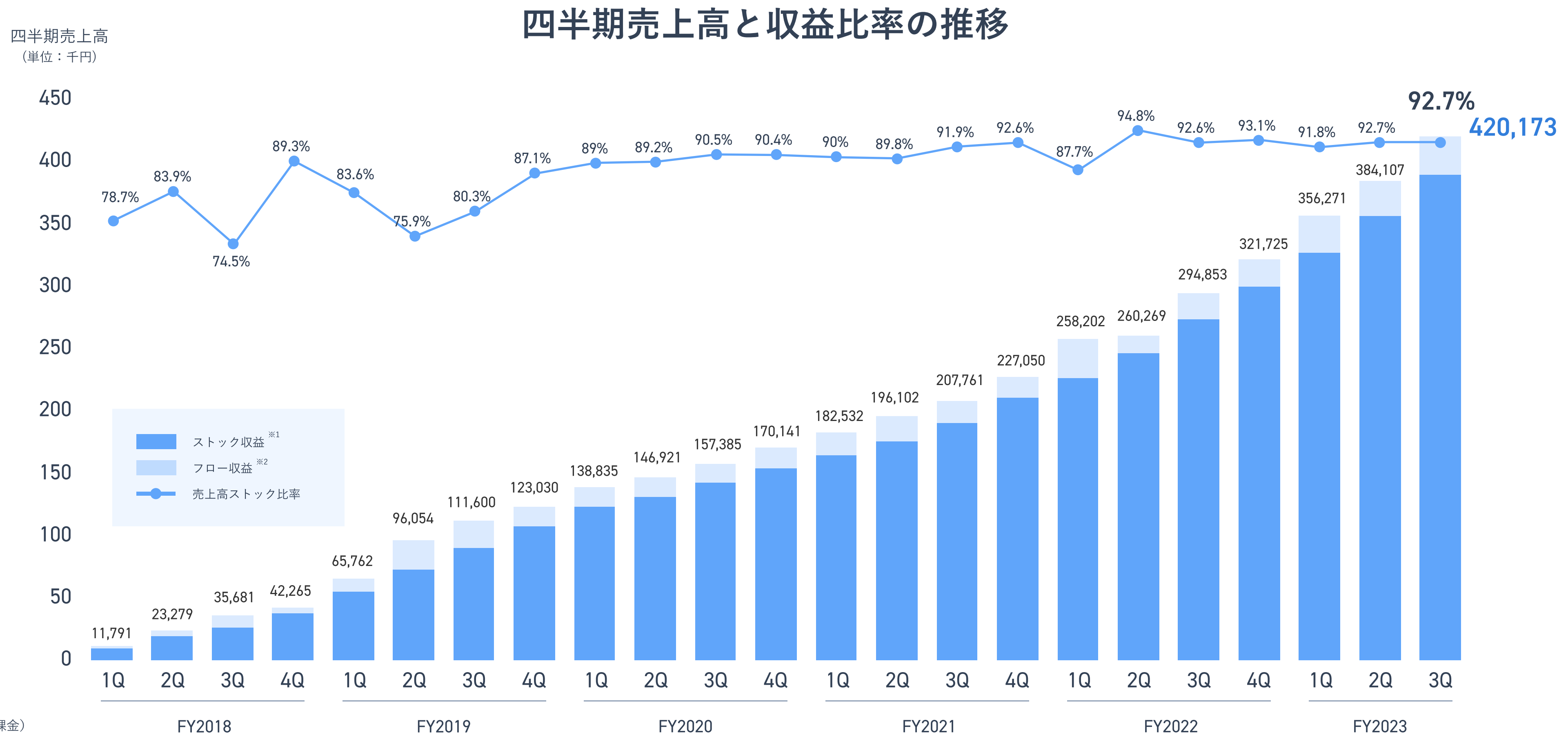
従業員エンゲージメント事業 (TUNAG)

利用企業数が700社を突破。 四半期の純増数60社は、過去最高の伸び幅となった。



※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。

ストック収益が順調に増加し、強固な収益基盤を堅持。
売上高ストック率に関しても90%以上の高水準を継続。



※1：TUNAGのシステム利用料（月額課金）
 ※2：TUNAGの初期費用

店舗業態での導入加速に合わせて、新たなタクシーCMを放映開始。
一般企業以外での導入も増加しており、対象マーケットが拡張してきている。



「TUNAG」利用社数が700社を突破

TUNAGはPCだけでなくスマホアプリでも使いやすく、ノンデスクワーカーが多く所属する店舗業態の企業において、新人教育の仕組み化、定着率向上などを目的とした導入が増加中。結果として、利用企業数が「700社」を突破いたしました。



「TUNAG」新CMの放映を開始 ※1

店舗業態での利用が加速している中、情報共有・申請のデジタル化、新人教育の仕組み化など、スマホひとつで現場DXを加速させる「TUNAG」の特徴を、わかりやすくお届けできるようにクリエイティブを刷新し、新たにタクシーCMとしての配信を開始いたしました。



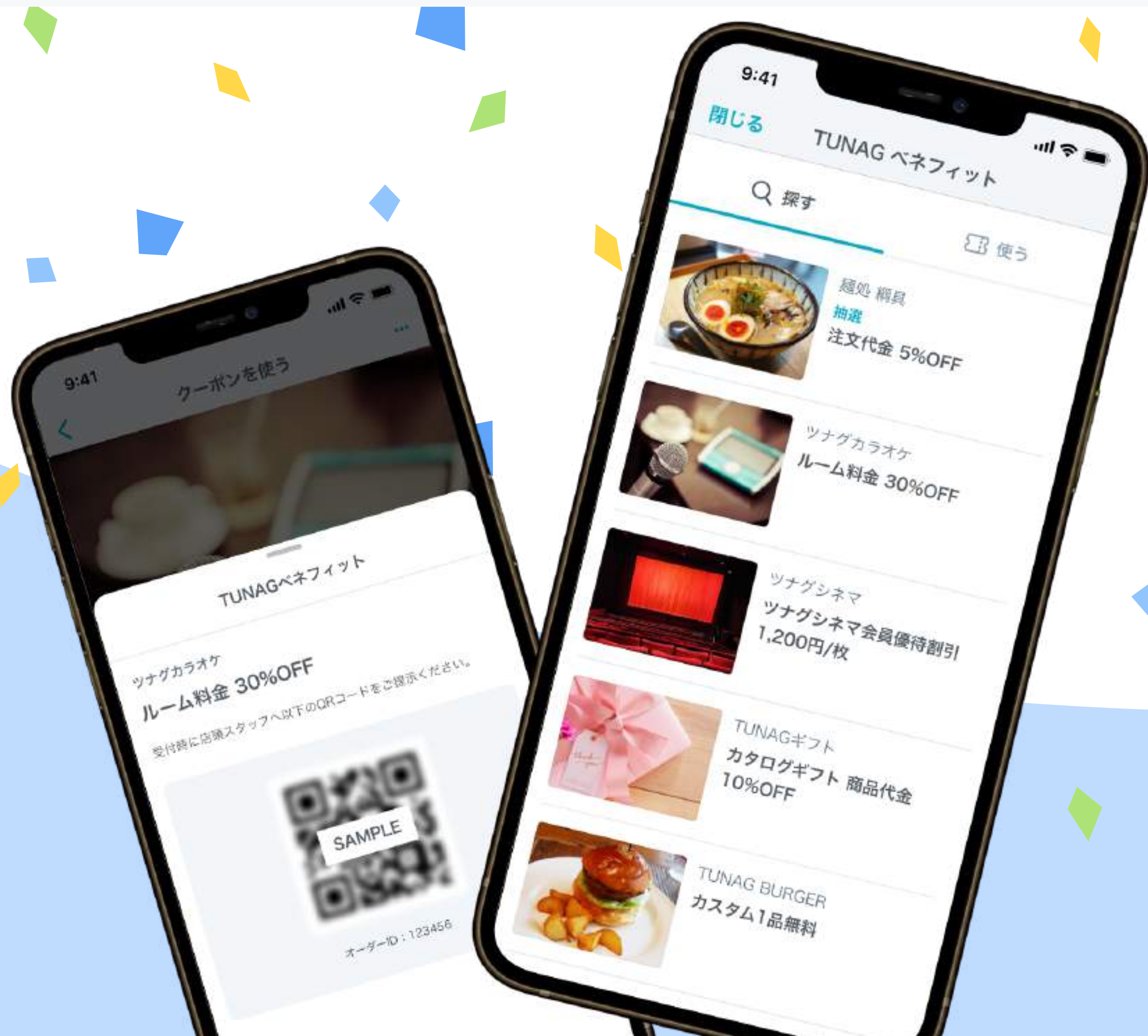
導入組合数が100組合突破 ※2

一般企業と同様に、労働組合からも情報の一元化や情報発信・申請作業のDX化のニーズがあり、「TUNAG for UNION」として特化型のサービス提供を行っています。提供開始から着実に契約を増やし、直近で導入組合数が100組合を突破いたしました。

※1：詳細は、<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000132.000023589.html>をご覧ください。

※2：TUNAG利用企業数700社に100組合を含んでおります。

TUNAGを利用中の企業が、無償で活用できる福利厚生サービスをリリース。 日常的な利用を促進し、企業のエンゲージメント向上を支援。



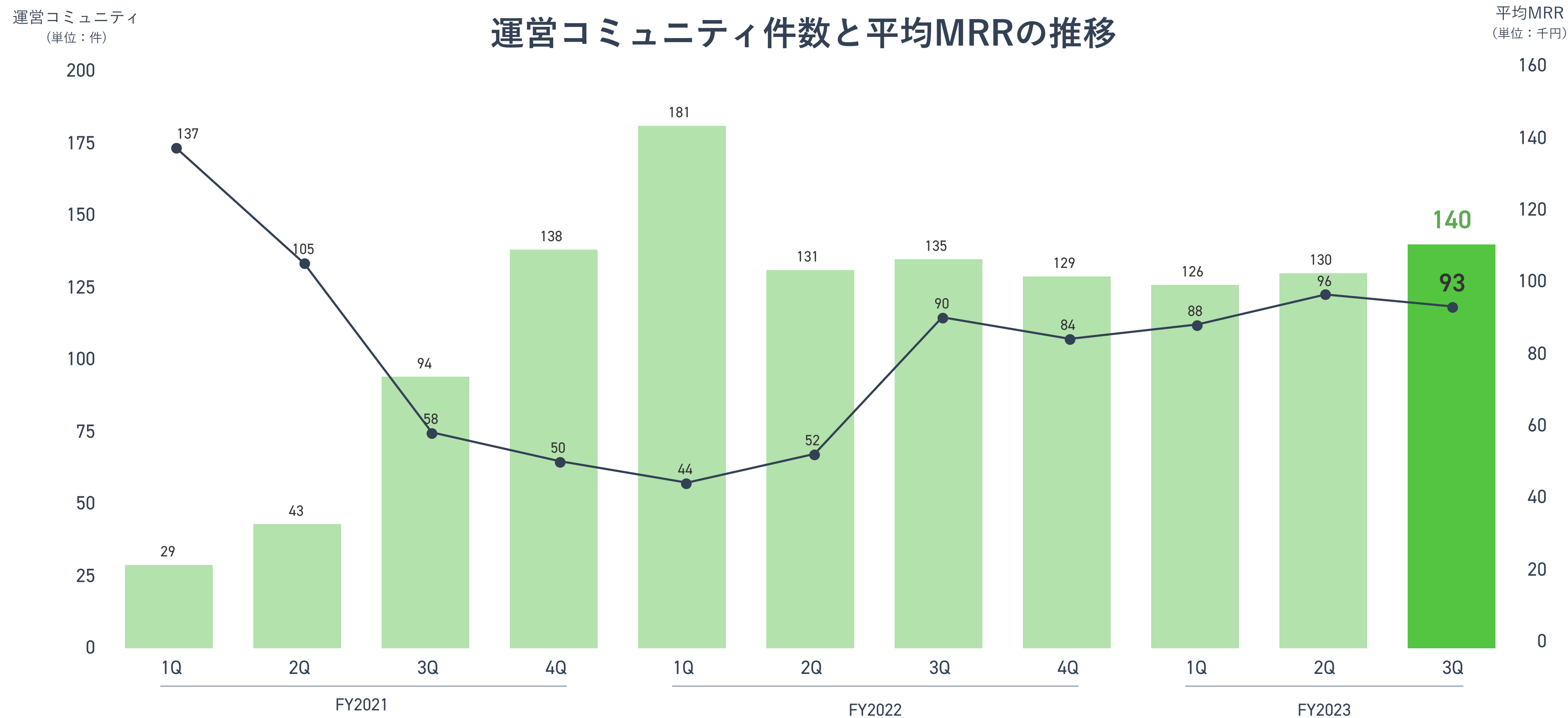
スマホで使える福利厚生サービス

「TUNAGベネフィット」リリース!



コミュニティ
エンゲージメント事業
(FANTS)

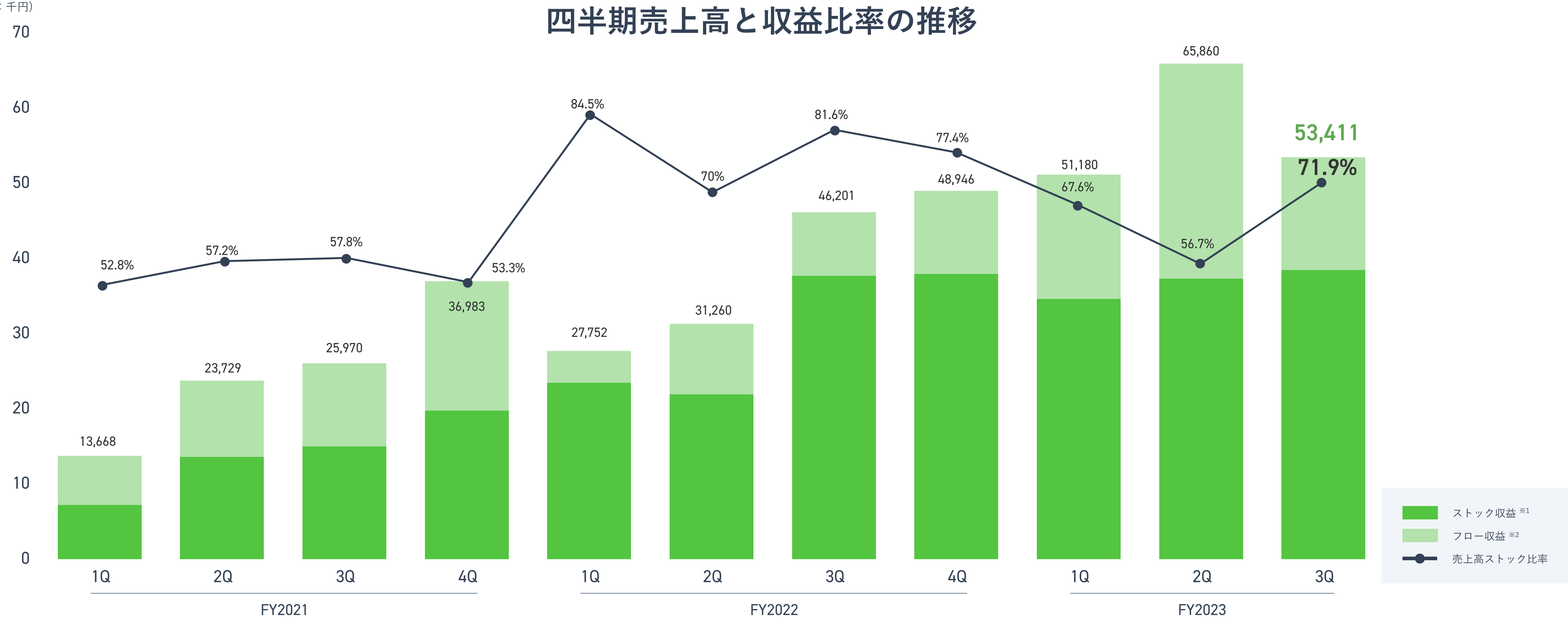
運営コミュニティ件数が再び上昇傾向に。
平均MRRは横ばいだが、中期的に**150千円台**を目指す。



※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。

前四半期に大型イベントの売上計上があったため、
前四半期比でフロー収益は減収したものの、ストック収益は微増。

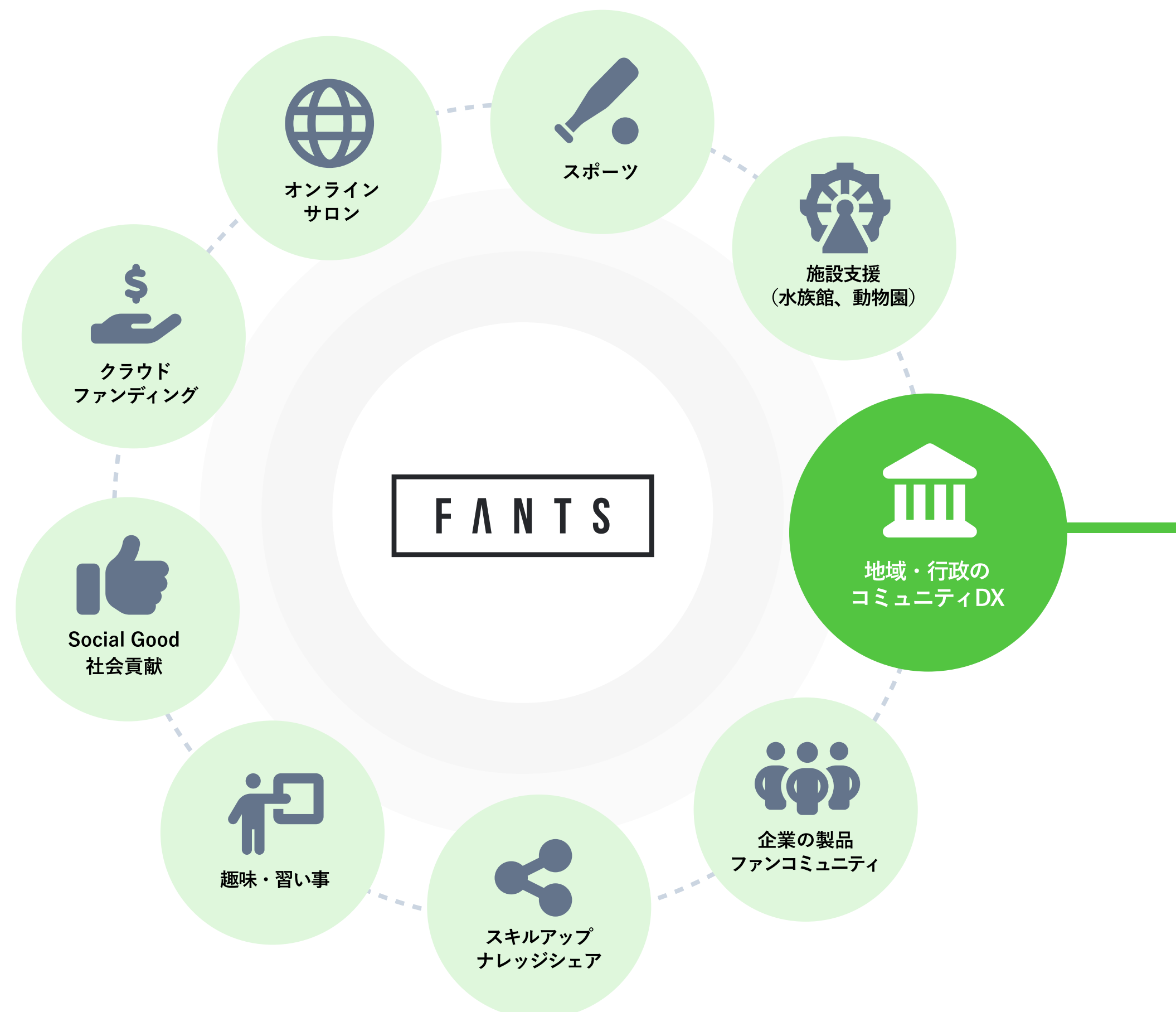
四半期売上高
(単位：千円)



※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

多種多様なオンラインコミュニティでの導入が加速。 直近では、地域・行政コミュニティのDX案件が増加。



FANTSは、オンラインサロンやファンクラブ、オンラインスクール、企業の製品ファンコミュニティなど多様な用途でご利用されてきました。今後、オンラインコミュニティの可能性を更に拡大し、FANTSの販促先を広げるため、新しい事例の開発に注力。

その結果、行政が主催するコミュニティのDX化や、GifuGlobalScienceStudent（三星毛糸株式会社）など地域の活性化を目的とした活用事例も増加。※1

また、今後もイベントやクラウドファンディングなどを軸としたオンラインコミュニティも企画しており、引き続き用途を拡大していきます。

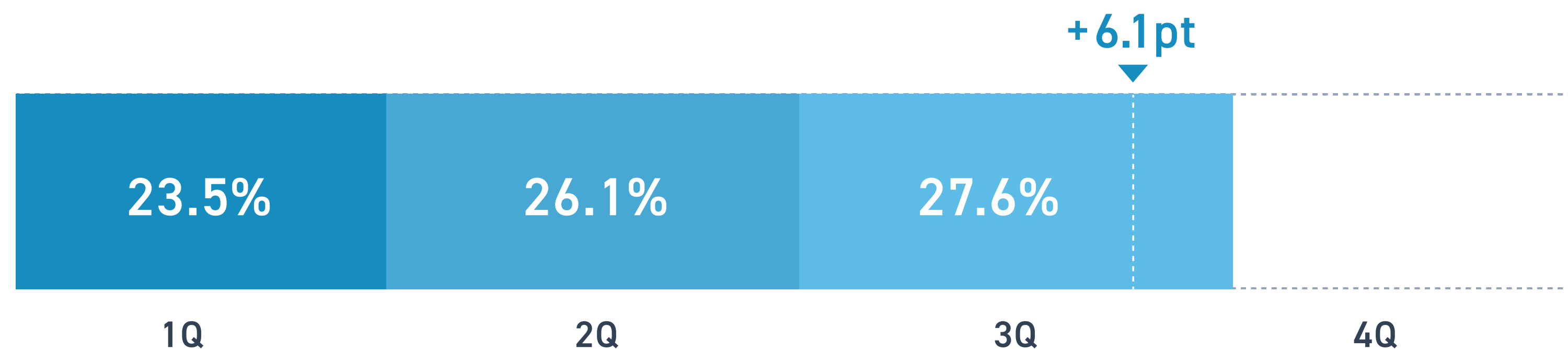
※1：詳細は、<https://ggss1.peatix.com/?lang=ja>をご覧ください。

2023年12月期

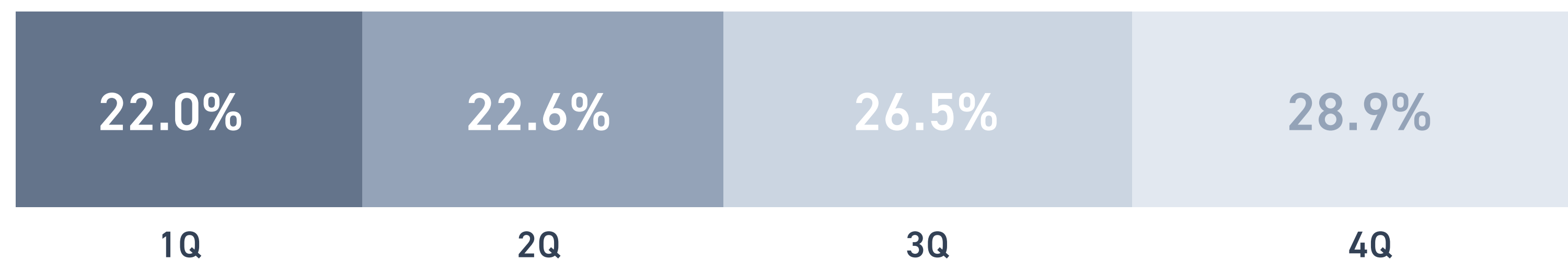
業績見通し

当社はSaaSビジネスをメイン事業としており、例年、第3・第4四半期の寄与度が大きい。
 第3四半期までの予算進捗 77.2% は、昨年度の進捗 71.1% を上回るペース。

FY2023 通期業績見通し 1,750百万円



FY2022 通期業績 1,300百万円



第3四半期までの累計実績は、各項目が上振れで推移しているが、
通期では、計画範囲内で売上高は上振れ、各段階利益は想定通りの着地を見込む。

(百万円)	FY2023 (業績見通し)			FY2023 (実績)			
	上期予想	下期予想	通期予想	上期実績	3Q実績	3Q累計	通期進捗率
売上高	806	944	1,750	868	482	1,350	77.2%
営業利益	28	122	150	73	36	109	73.2%
経営利益	28	122	150	72	38	110	73.6%
当期純利益	14※	108※	122※	56※	28	84	69.6%

※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。

補足資料

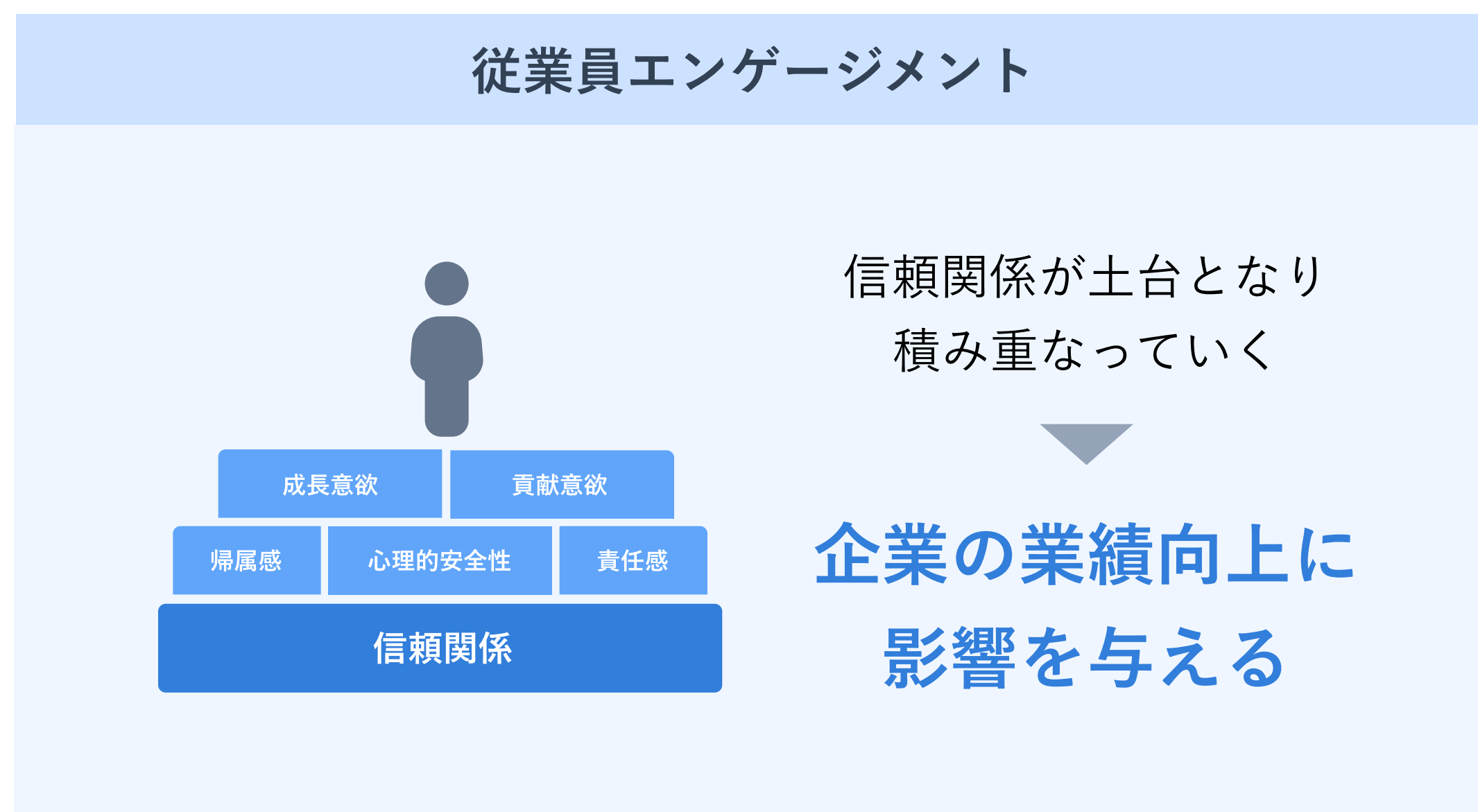
社名	株式会社スタメン
創業	2016年8月1日（設立：2016年1月29日）
所在地	名古屋本社：名古屋市中村区下広井町1-14-8
拠点	東京拠点：東京都千代田区神田錦町2-2-1
代表者	大西 泰平
従業員数	84名（2023年9月末時点の単体正社員数）
事業内容	エンゲージメント経営プラットフォーム「TUNAG」の企画・開発・運営 クラウドセキュリティサービス「漏洩チェッカー」の企画・開発・運営
グループ会社 (連結対象)	株式会社スタジアム 株式会社STAGE

会社名	主要なサービス名	概要
 <p>株式会社スタメン</p>		<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>株式会社スタジアム (グループ会社)</p>		<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型コミュニティ運営プラットフォーム。</p>
 <p>株式会社STAGE (グループ会社)</p>		<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>

「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。



「ウィリス・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



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。



組織課題に合わせた、
自社独自のエンゲージメント施策を設計



施策の効果を最大化するための
画面設計と機能



施策の運用状況や、
リアルタイムな組織状態を可視化

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。



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

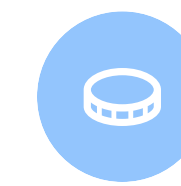
- 社内制度をカテゴリ毎に整理したり、要件や項目を自在にカスタマイズできるTUNAGのメイン機能
- 申請や報告といった形でワークフローを設定したり、利用条件や公開条件を設定したり、利用履歴を蓄積したりと細かな設定が可能



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リワード機能

- 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

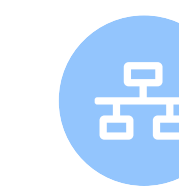
- 組織毎に担当上長や、組織の説明、構成メンバーなどを一括で管理でき、会社の全体像が見える化
- プロフィール項目は自在にカスタマイズでき、制度の投稿内容と連動して自動更新をかけることも可能で、動的な人材DBの構築が可能



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

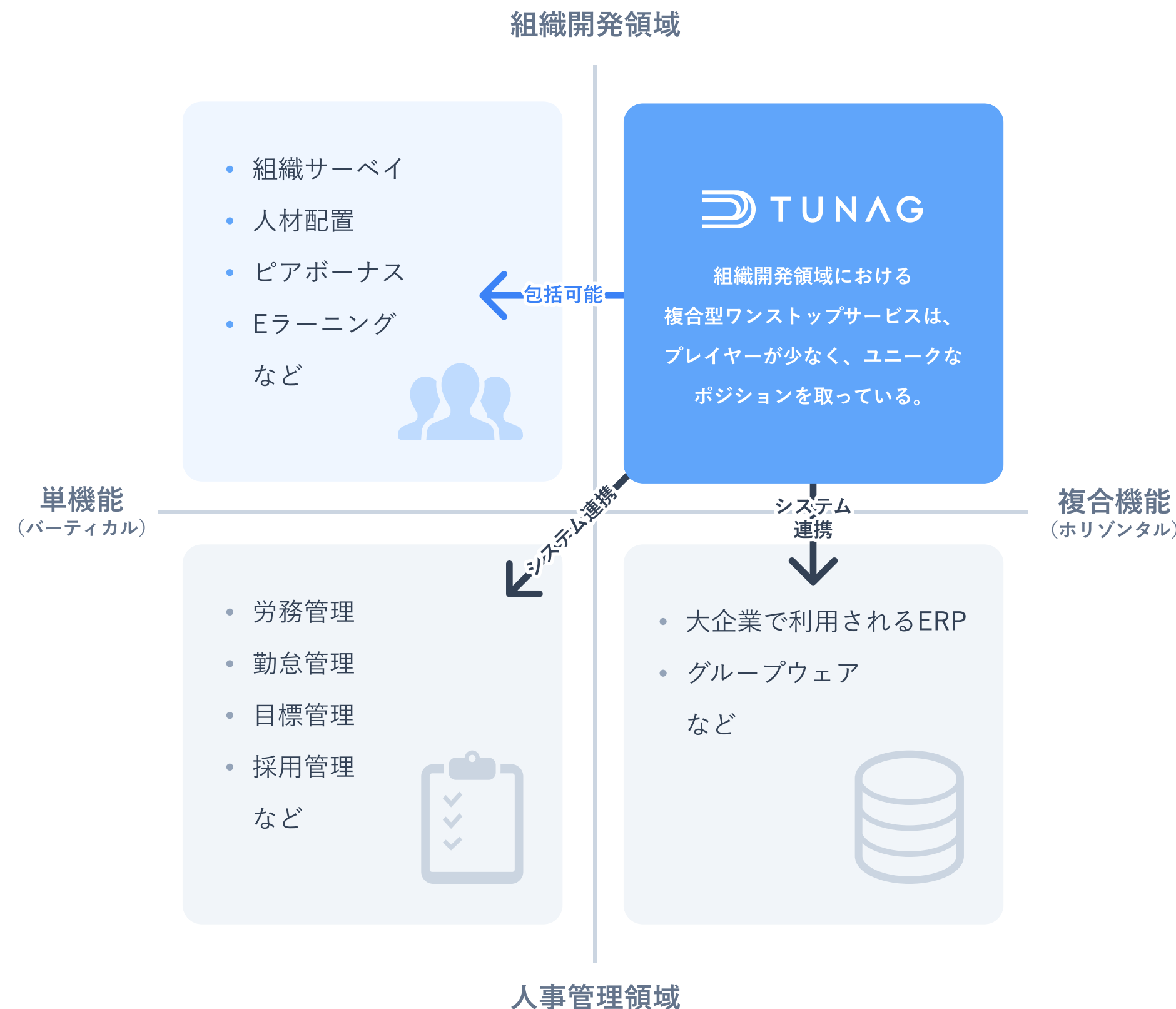


データ分析

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

「漏洩チェッカー」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!

情報管理SaaS
漏洩チェッカー



USBドライブ
監視

ハードウェア
資産管理

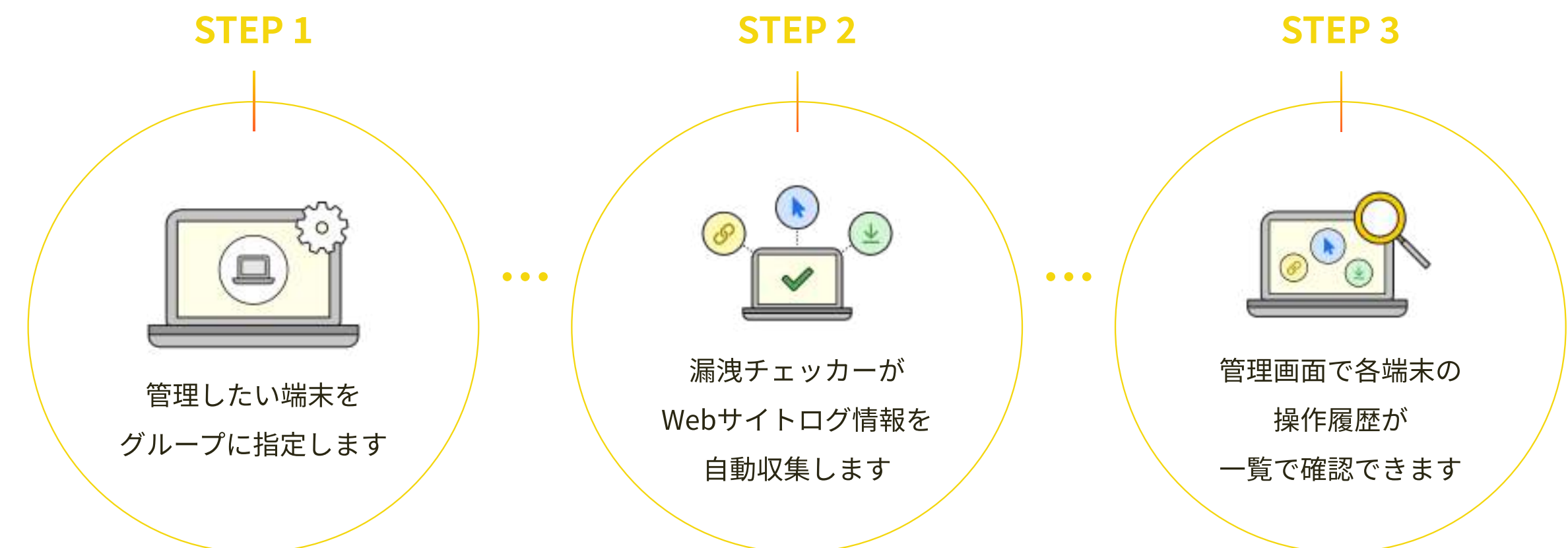
ソフトウェア
資産管理

スクリーン
監視

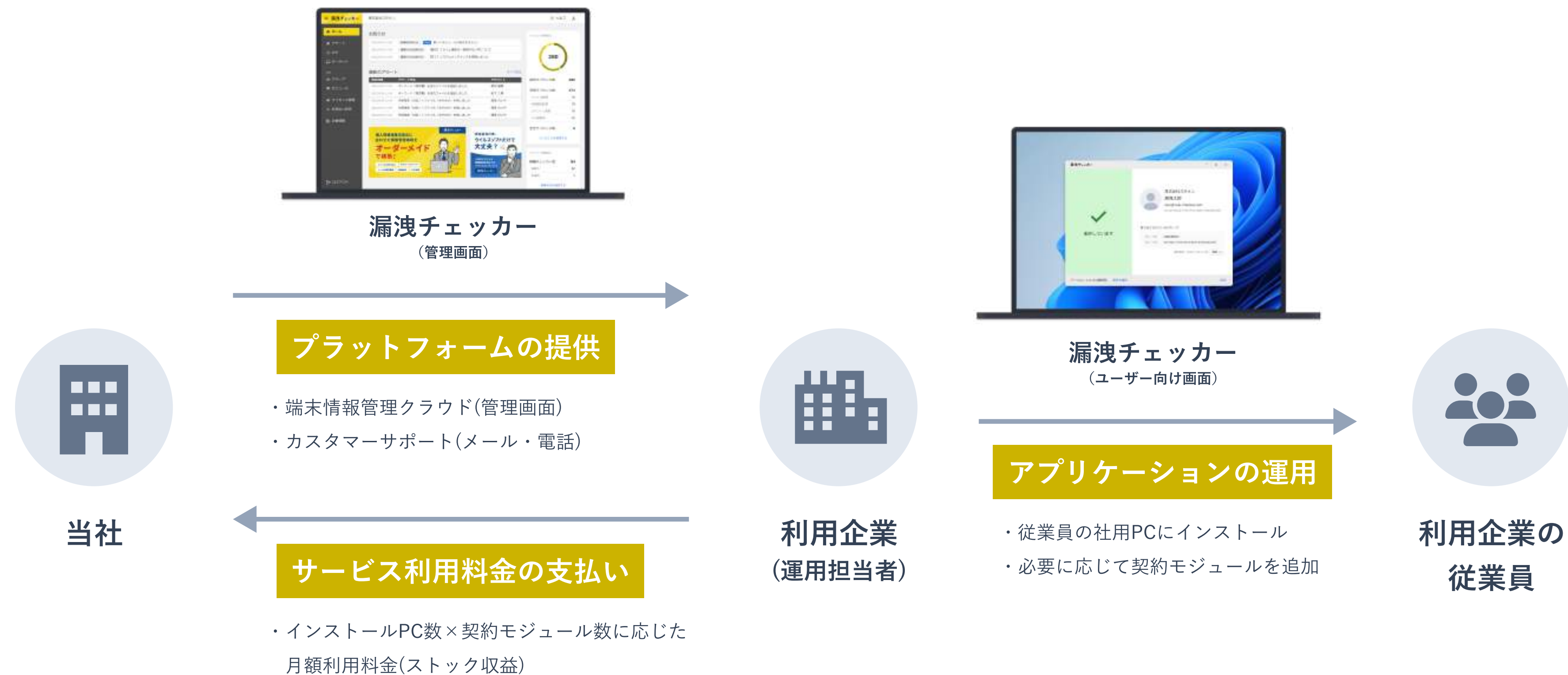
Web閲覧・操作
監視

ログオン&
ログオフ監視

ご利用まで、わずか3ステップ



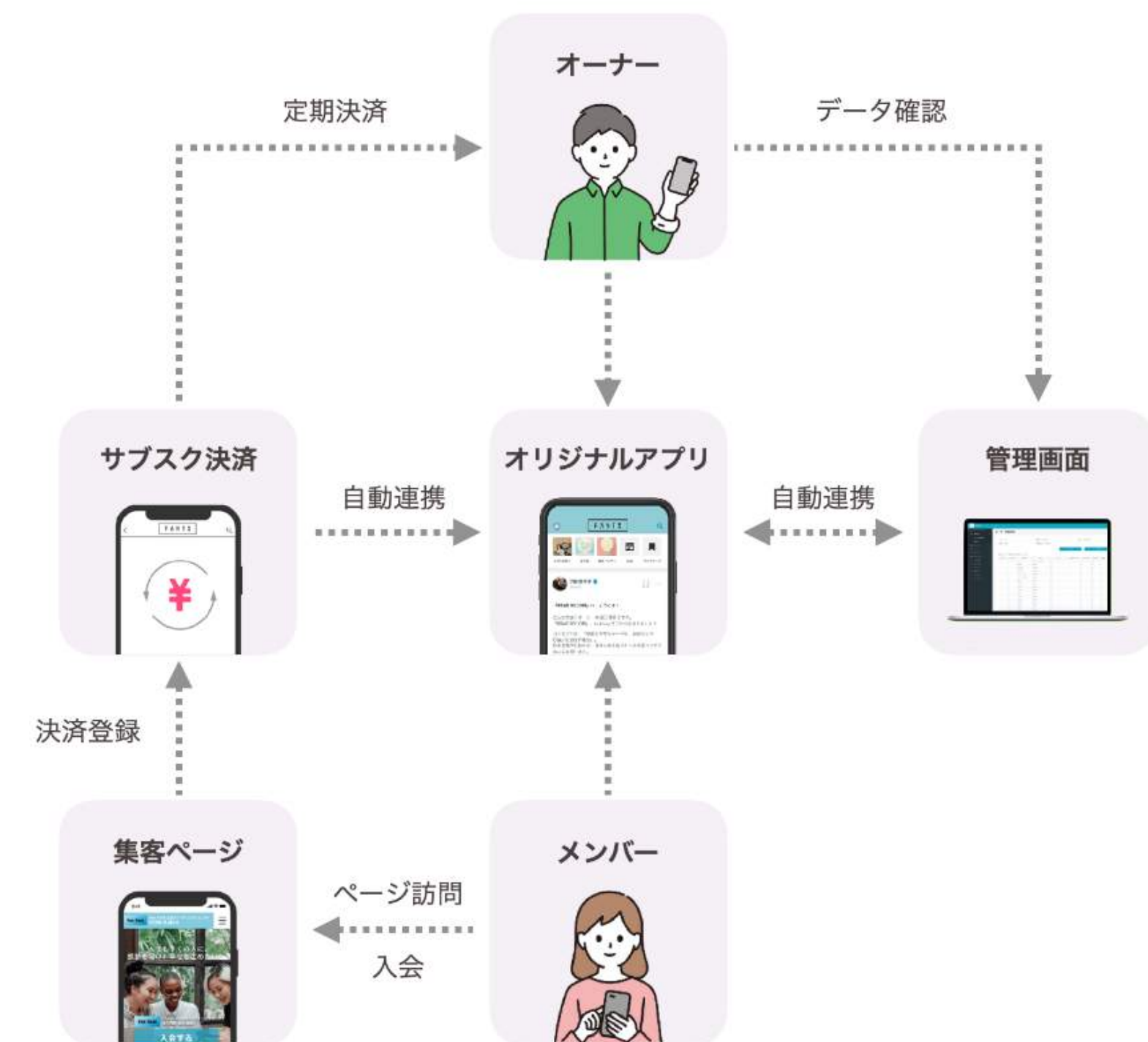
漏洩チェッカーをインストールしたPC端末の数と契約モジュール数に応じて課金するサブスクリプションモデル。アカウント開設～インストールまで利用企業内で完結でき、端末情報管理が最短即日で運用開始が可能。



「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型コミュニティ運営プラットフォーム。



コミュニティ運営に必要な機能を、
ワンストップで提供



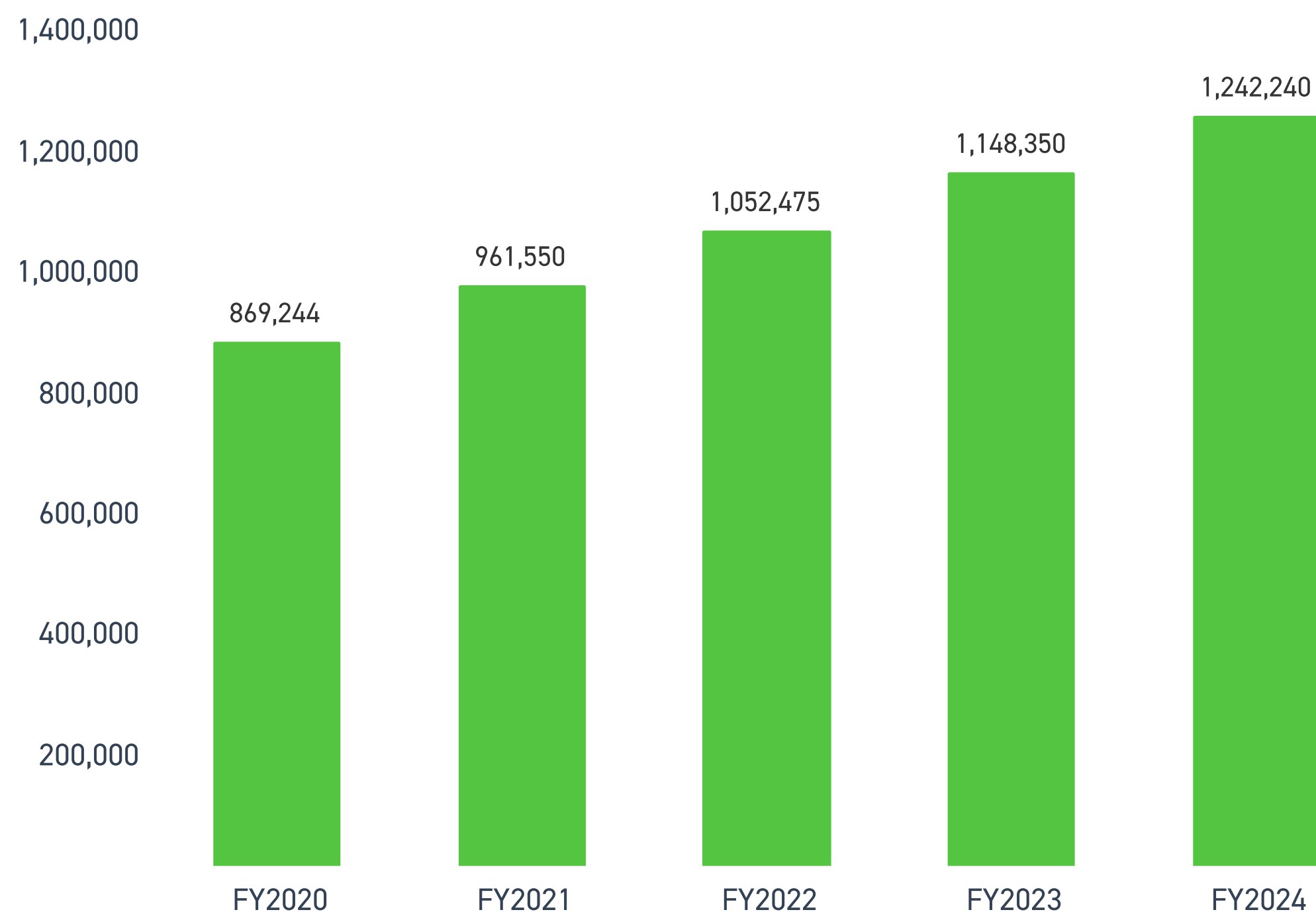
コミュニティが売り上げた運営収益から、
レベニューシェアでサービス利用料金をいただくBtoBtoC型のSaaSサービスとなっており、
運営コミュニティ件数と会員総数が当社収益と連動する。



FANTSが対象とするサブスクサービスや、ソーシャルメディアマーケティングの市場は、いずれも高い成長性を示しており、事業の伸び代は非常に大きい。

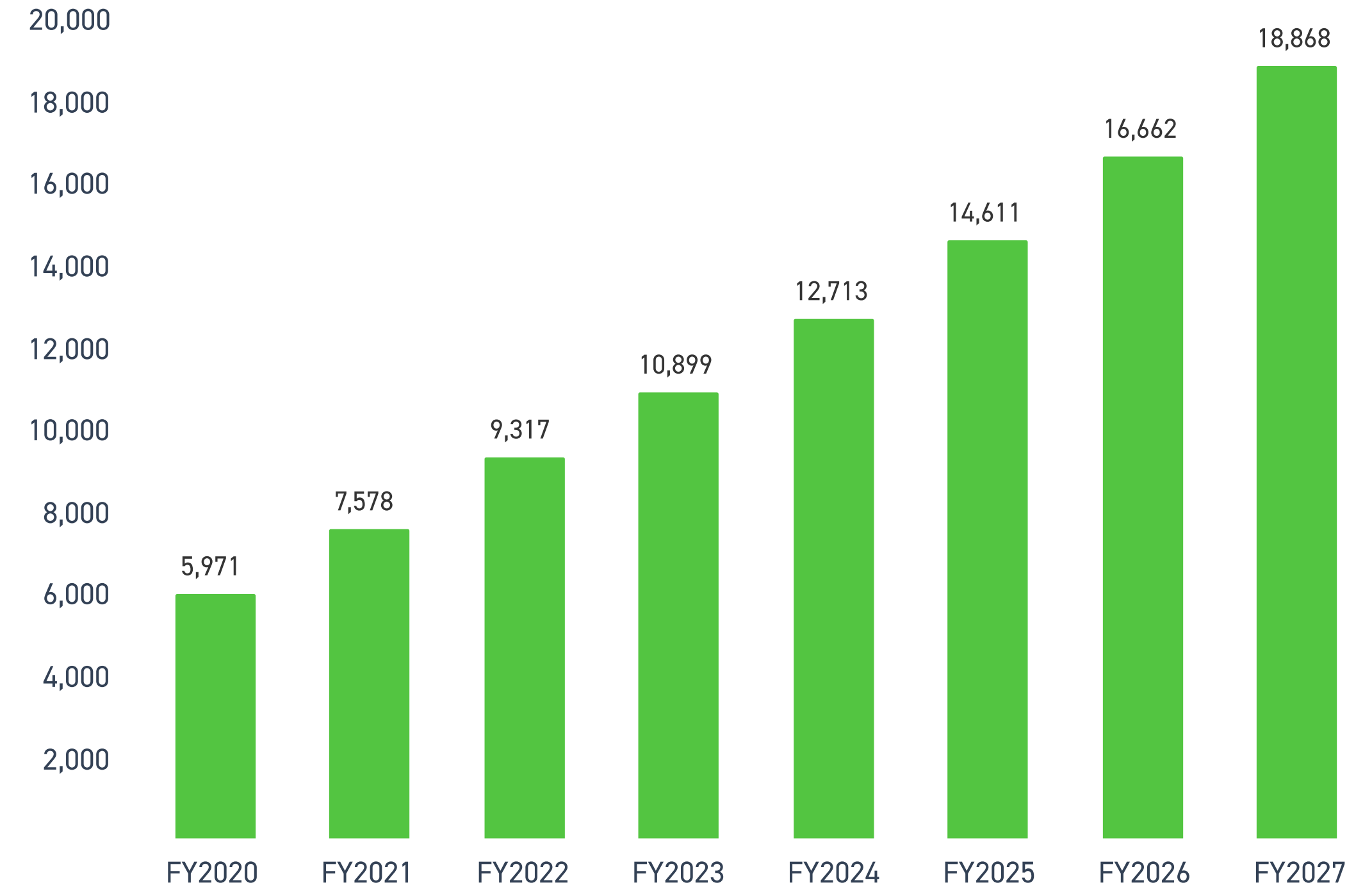
サブスクリプションサービス国内市場規模予測

(単位：百万円)



国内ソーシャルメディアマーケティング市場規模予想

(単位：百万円)



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。



レバンガ北海道『One Hoop』



田村 淳『大人の小学校』



王林『王林王国』



南知多ビーチランド『支援プロジェクト』



川原 卓巳『SMALL WORLD』



木下レオン『Polaris』



京都信用金庫『まちごとオフィス』



伊藤 聡美『Ito's Costume Making』



辻 直人『#TEAMNAOTO』



寿商店『ファミリーサロン』



柴崎 春通『ShibARTS』



JAしまね『子ども倶楽部』

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。