

# Financial Highlights

## Fiscal Year 2023

Feb.2024

株式会社スタメン 証券コード: 4019

2023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)

stmn, inc.





# INDEX

2023年12月期 通期実績	02
従業員エンゲージメント事業 [ TUNAG ]	12
コミュニティエンゲージメント事業 [ FANTS ]	16
2024年12月期 業績見通しと成長戦略	20
補足資料	34

2023年12月期

# 通期実績

TUNAGの利用企業数、平均MRRともに安定的成長が継続。  
FANTSについても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<sup>※1</sup>

767社

前年同期末 570社

TUNAGの平均MRR<sup>※1</sup>

189千円

前年同期末 181千円

TUNAGの売上高ストック比率<sup>※2</sup>

91.3%

前年同期 93.1%

FANTSの運営コミュニティ件数<sup>※1</sup>

140件

前年同期末 129件

FANTSの平均MRR<sup>※1</sup>

97千円

前年同期末 84千円

FANTSの売上高ストック比率<sup>※2</sup>

78.4%

前年同期 77.4%

※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。



## 今後のさらなる企業成長に向けて、FY2024の期初より、 拠点運営体制の変更や、グループ会社の経営体制の変更を行う。



### 2本社制への移行

FY2023は通期に渡り、セールス体制と開発体制の双方を整備してきましたが、来年度からは、首都圏における採用・広報面での発信力をさらに強化していくことを目的に、拠点運営を東京と名古屋の二本社制に移行いたします。なお、従前の名古屋本社の機能に大幅な変更はございません。



### グループ会社の社名変更および代表変更

新規事業の創出を検討していく中で、当社グループ内だけでなく、社外のステークホルダーとの共創環境の構築についても検討を進めていくことを想定し、社名及び代表を変更いたします。株式会社QualityStartの旧代表であり、株式会社スタメンの創業代表である加藤厚史には、今後も当社の友好的・安定株主として支援いただくこととなります。

通期業績は売上高、各段階利益ともに前期比で大きく増収増益。  
安定的な売上高成長率と利益創出力を堅持。

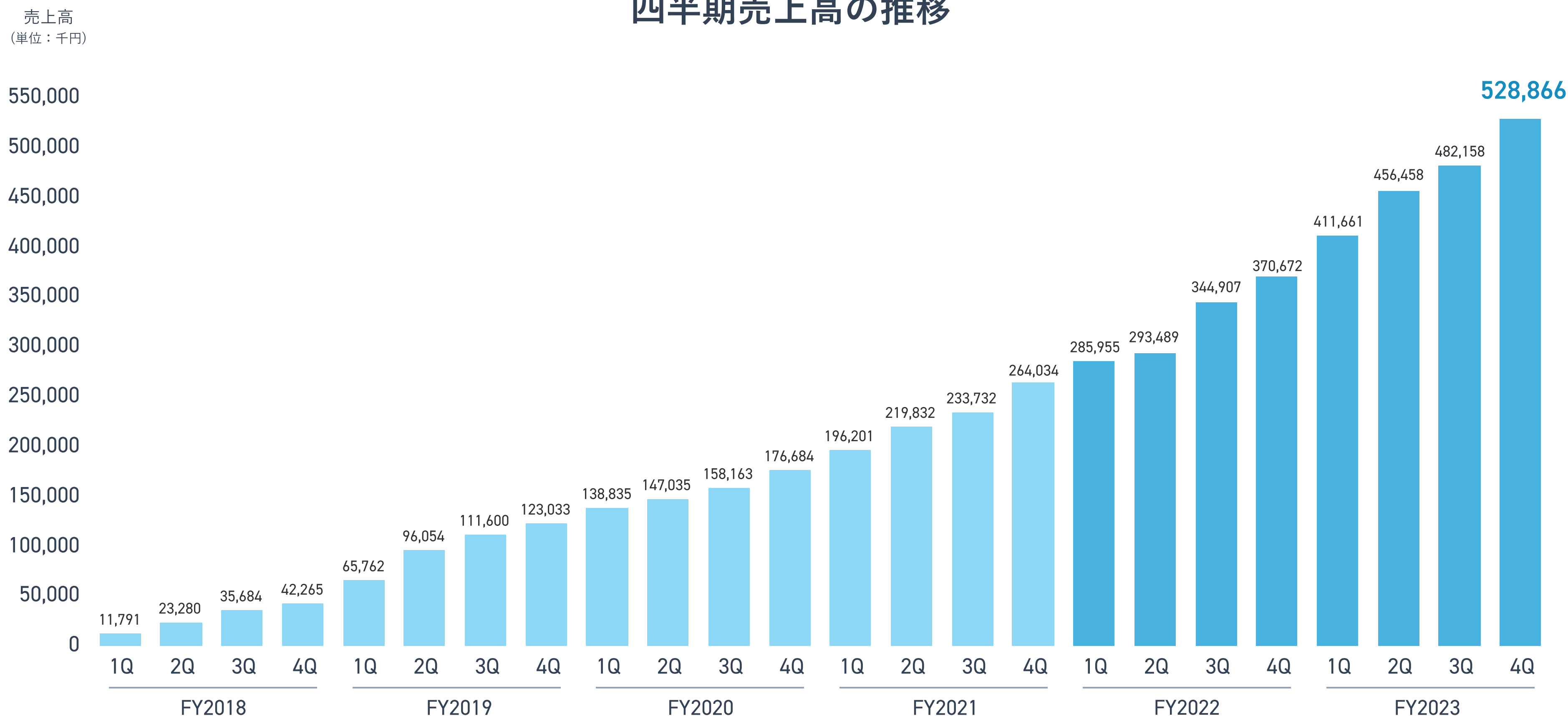
(百万円)	2022/12期 (前期連結実績)	2023/12期 (期初実績予想)	2023/12期 (当期連結実績)	前期比	期初業績予想比
売上高	1,300	1,750	1,879	+44.4%	+7.4%
売上総利益	1,033	-*	1,459	+41.2%	-
利益率	79.5%	-*	77.7%	-1.8pt	-
営業利益	131	150	164	+25.2%	+9.1%
利益率	10.1%	8.6%	8.8%	-1.3pt	+0.2pt
経常利益	132	150	162	+23.0%	+7.8%
当期純利益	99	122	125	+26.1%	+2.1%

※：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



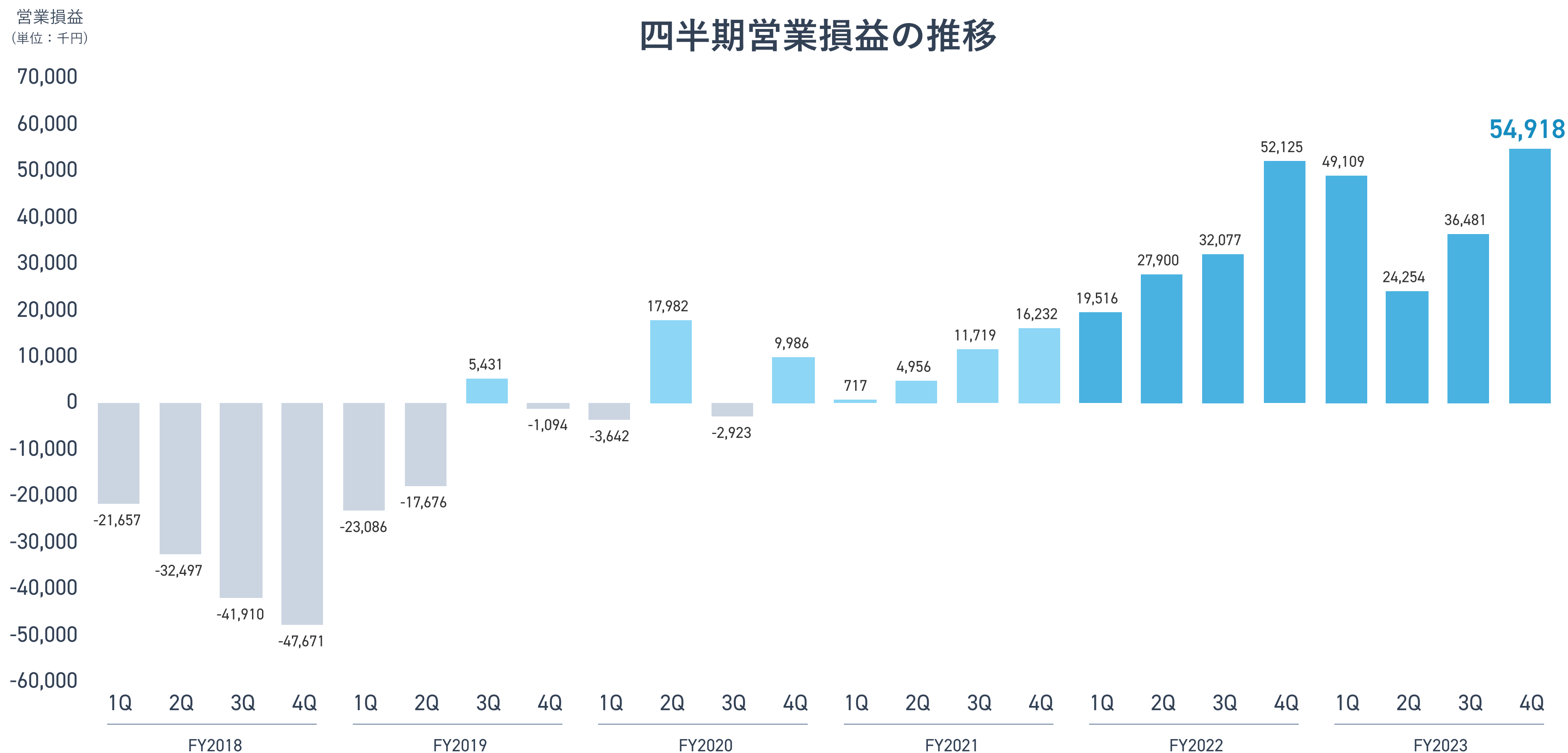
# 第4四半期において四半期売上高500,000千円を突破。 グループ全体で順調に増収を継続。

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。

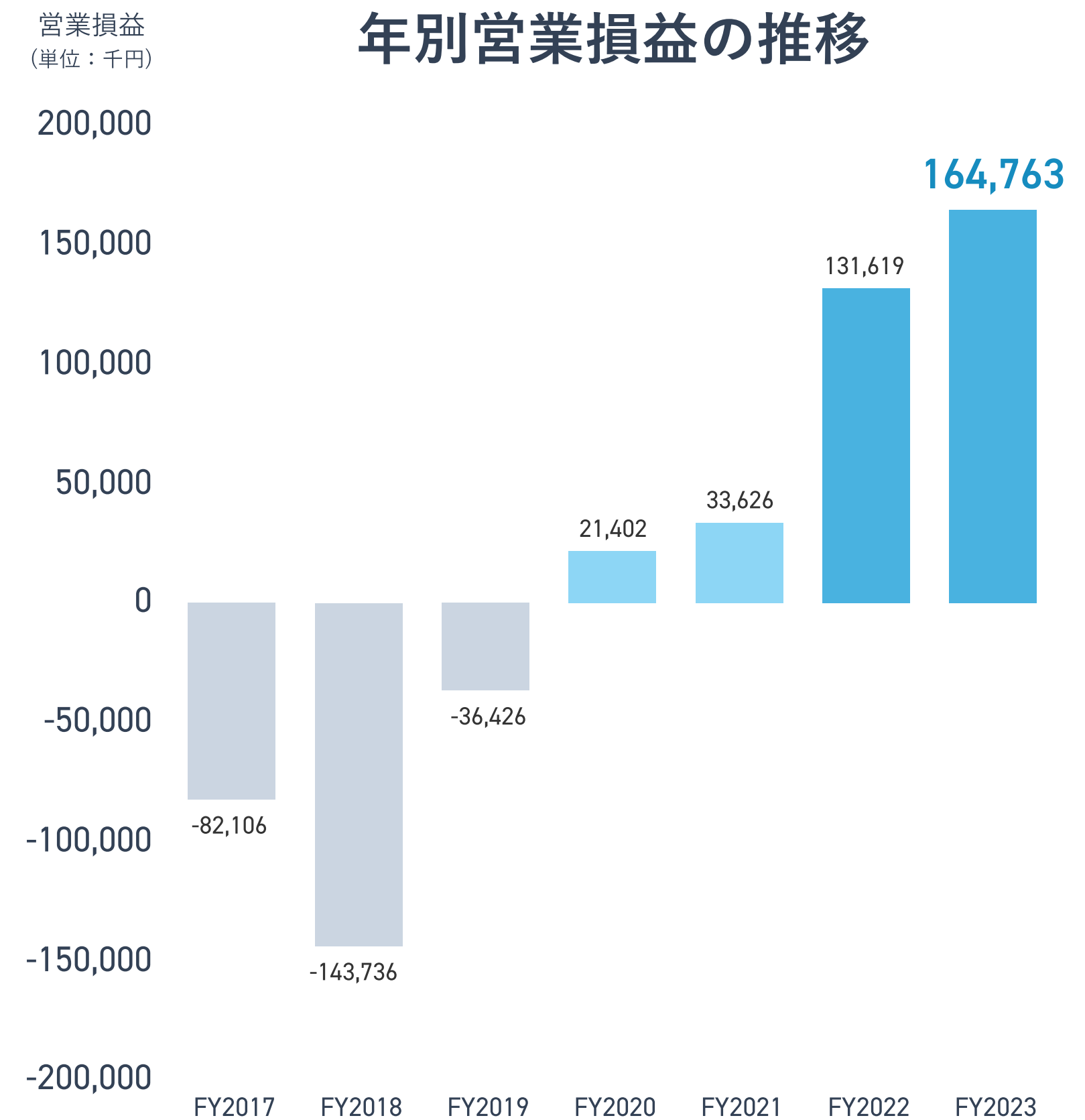
営業利益は前年同期比、前四半期比の双方でともに増益。  
 グループ全体で3つの新規事業を抱えながらも、利益創出力を維持。



※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

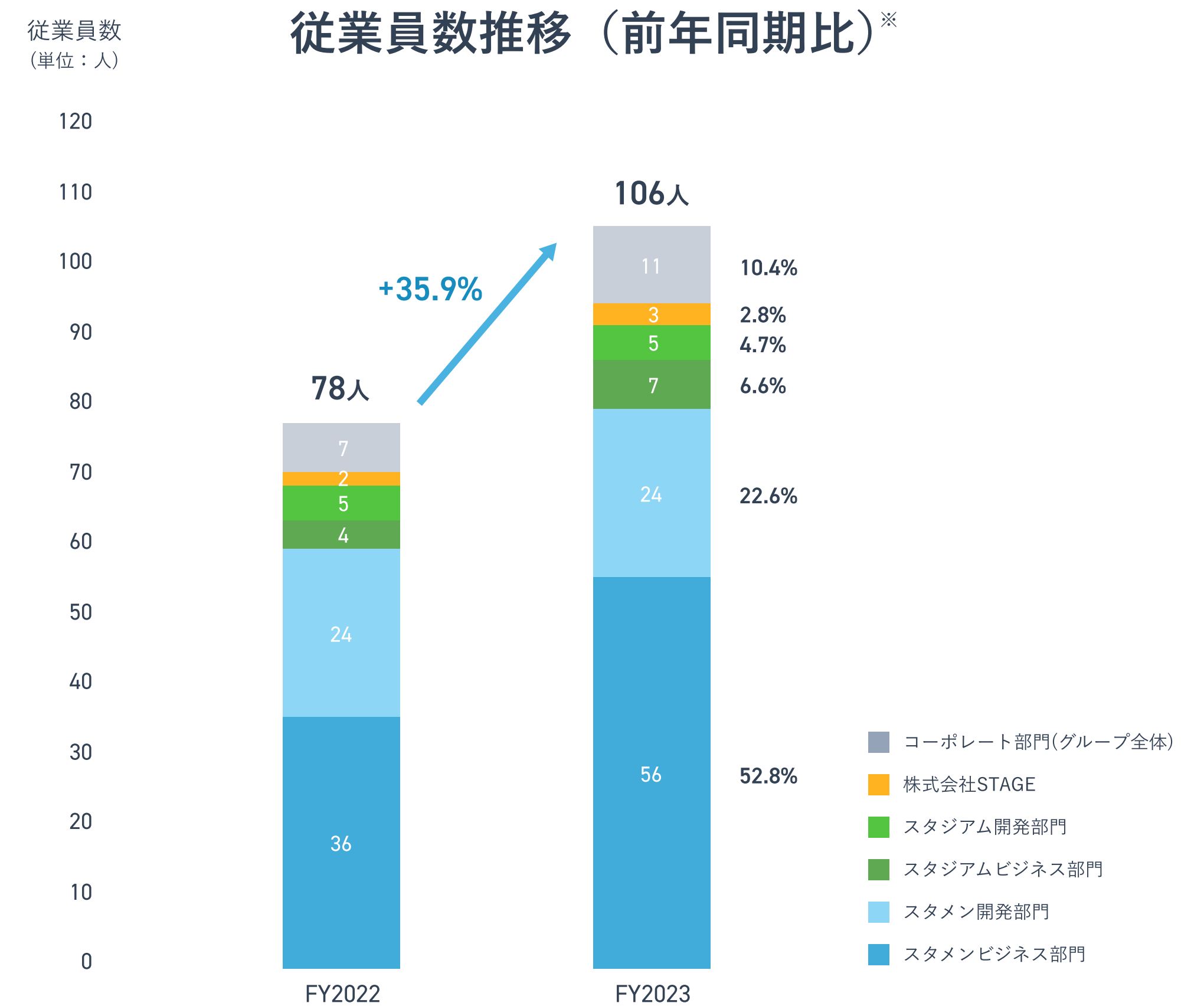
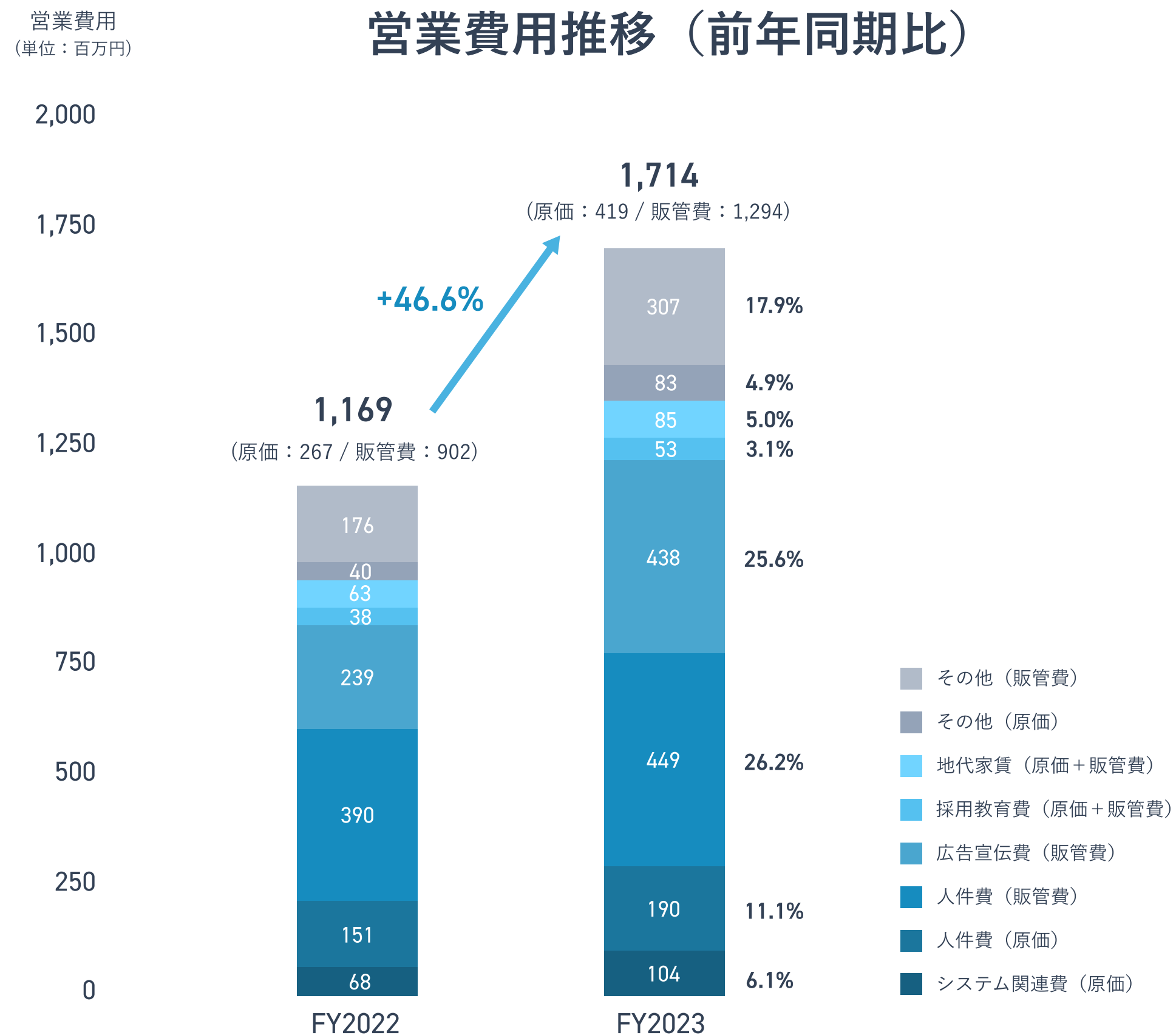


# 年度別通期実績についても前期比で大きく増収増益。 2024年度においては、売上高成長率を最重要指標と位置づける。



※1：年平均成長率。複数年にわたる成長率から、1年あたりの幾何平均を求めたもの ※2 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

営業費用は広告宣伝費、人件費を中心に、売上高の拡大に合わせて増加。  
従業員数はグループ全体で28名増。来期もグループ全体で3割程度の増員予定。



※正社員の期末人員数



自己資本比率64%、流動比率276%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 期末	増減額
流動資産	1,274	1,586	312
固定資産	259	252	-6
資産合計	1,533	1,838	305
流動負債	462	574	111
固定負債	39	48	9
負債合計	501	622	121
株主資本	1,016	1,185	168
純資産合計	1,031	1,215	184
負債純資産合計	1,533	1,838	305
自己資本比率	66.3%	64.5%	-1.9pt

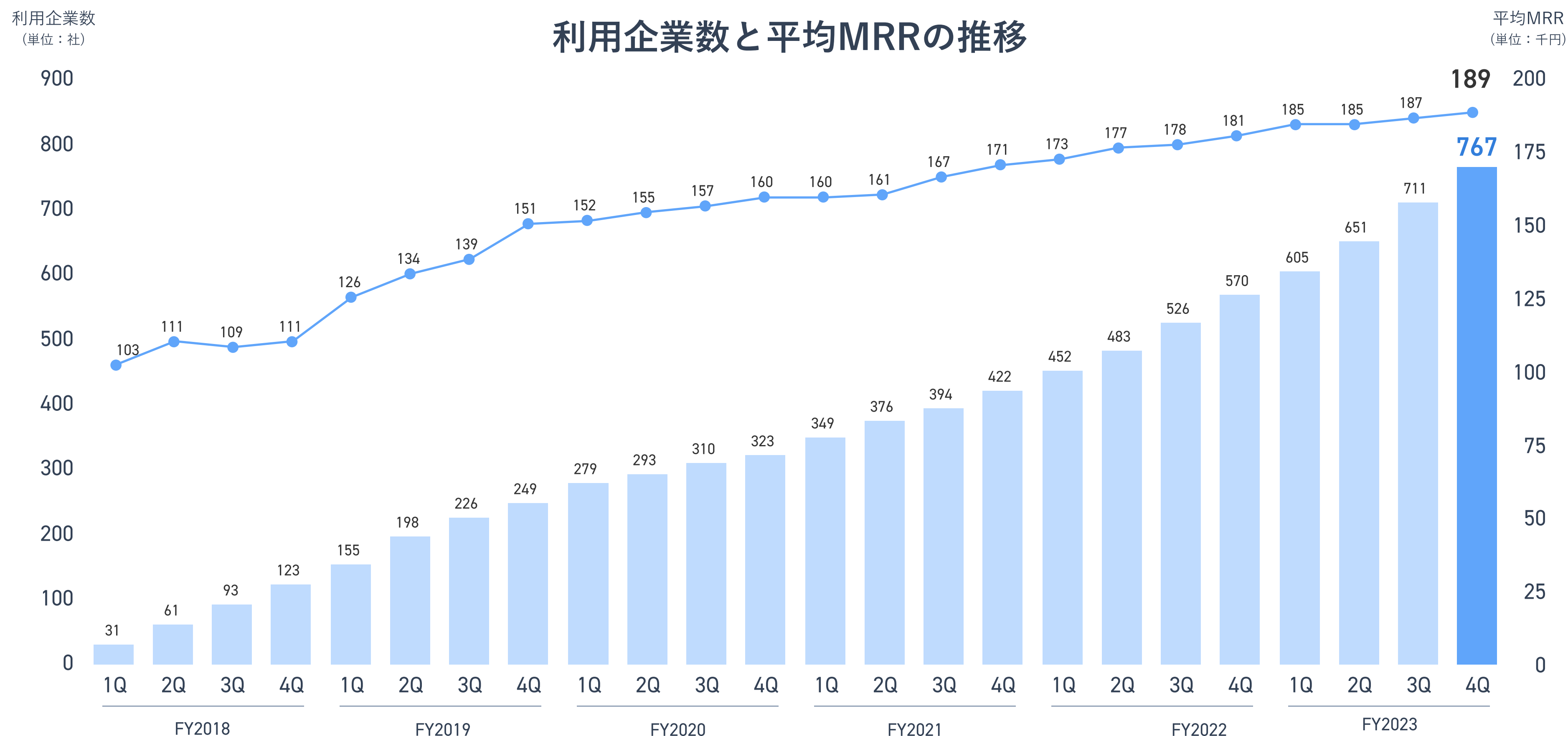
当期純利益の計上により、営業活動によるCFが増加。  
HPリニューアルや固定資産取得の影響で、投資活動によるCFは減少。

(百万円)	2022/12 期末	2023/12 期末	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	162	202	40
投資活動によるキャッシュ・フロー	136	-45	-181
フリー・キャッシュ・フロー	298	156	-142
財務活動によるキャッシュ・フロー	-5	53	58
現金および現金同等物の期末残高	834	1,043	209
減価償却費	7	12	5

# 従業員エンゲージメント事業 (TUNAG)

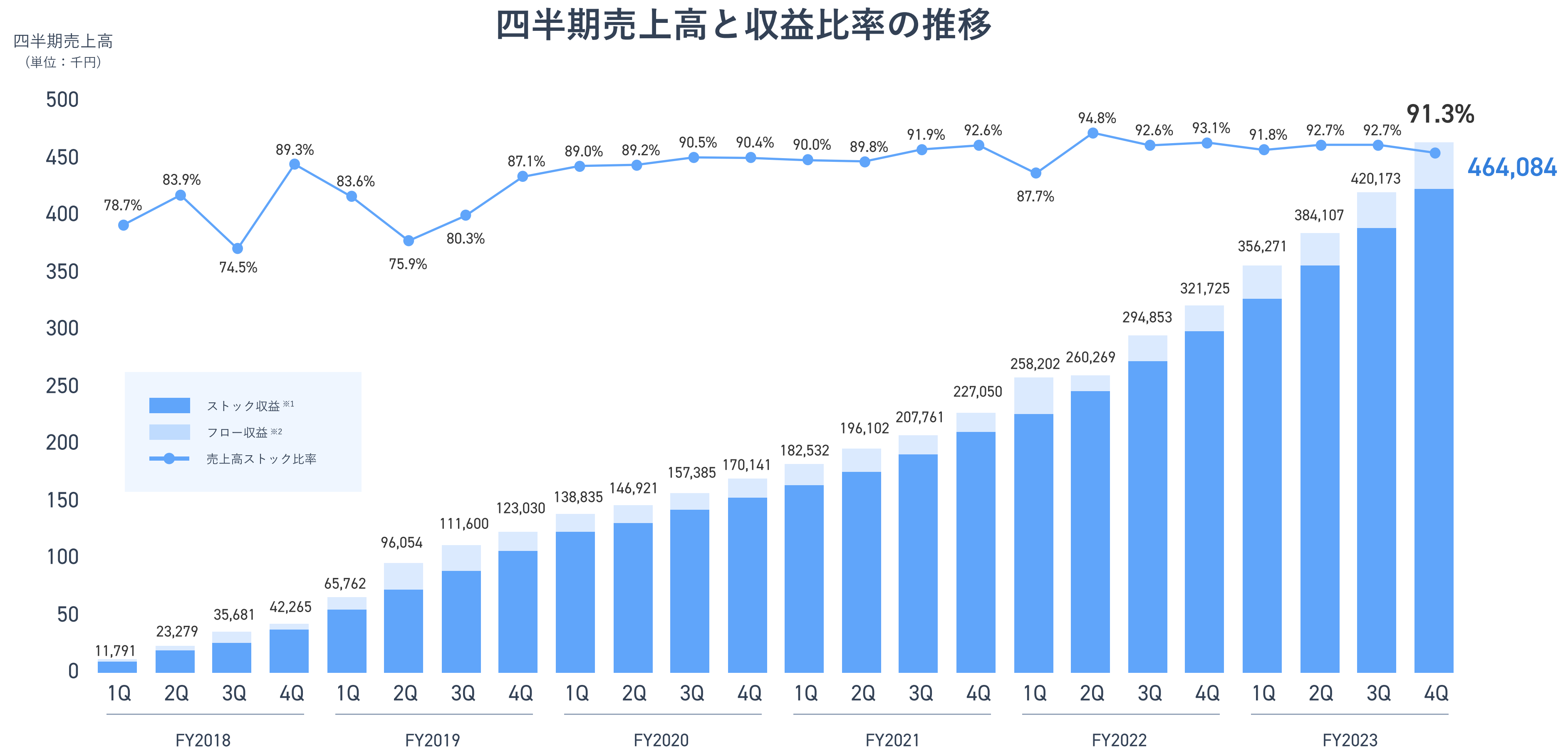


平均MRRは189千円に伸長。引き続き、中長期で**200千円**の突破を目指す。  
 利用企業数は第4四半期で**56社**純増。来期中の**1,000社**突破を狙う。



※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。

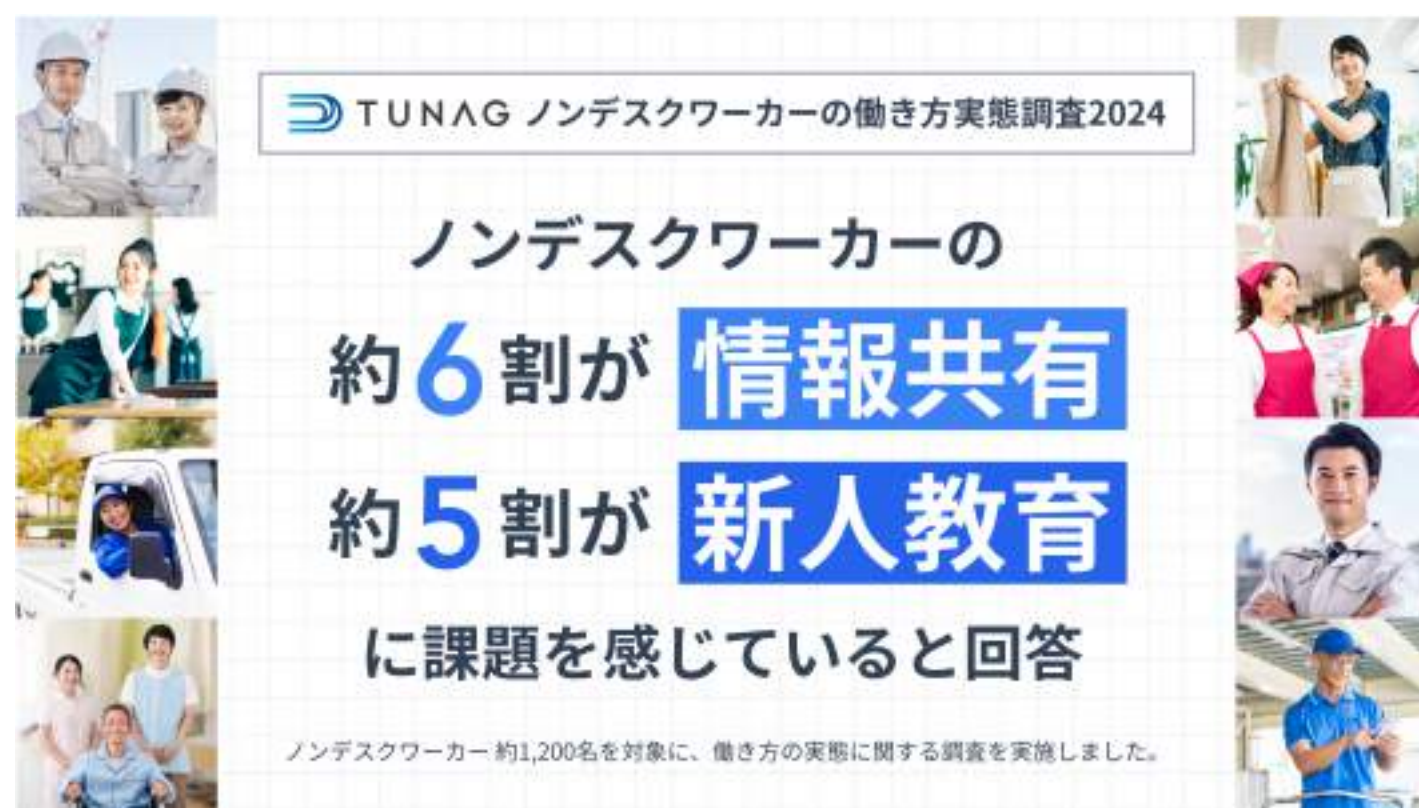
# 売上高ストック率は安定的に90%以上の高水準を維持。 今後も90%程度を目標値に据える。



※1：TUNAGのシステム利用料（月額課金）  
 ※2：TUNAGの初期費用等



# 現在の注力ターゲットであるノンデスクワーカー業界向けの調査を実施。 加えて、契約企業同士のネットワーク構築を多方面で促進。



## ノンデスクワーカーの働き方実態調査を公表 <sup>※1</sup>

サービスの追加機能開発や各種施策検討時に活かすべく、さまざまな現場で働くノンデスクワーカー1,192名にアンケート調査を実施。調査結果をもとに「情報共有」「新人教育」の面で、サービスの拡充を進めながらも、新規契約企業数の増加も狙う。

※1：詳細は、<https://biz.tunag.jp/research/nondeskworke2024>をご覧ください。



## 労働組合の担当者向けコミュニティを開設

労働組合向けアプリ「TUNAG for UNION」を導入いただいている労働組合の担当者向けオンラインコミュニティ「UNIONS'（ユニオンズ）」を開設。組合活動に関わる知見や課題解決のノウハウを共有し、さらなる組合活動の活性化促進を目指す。



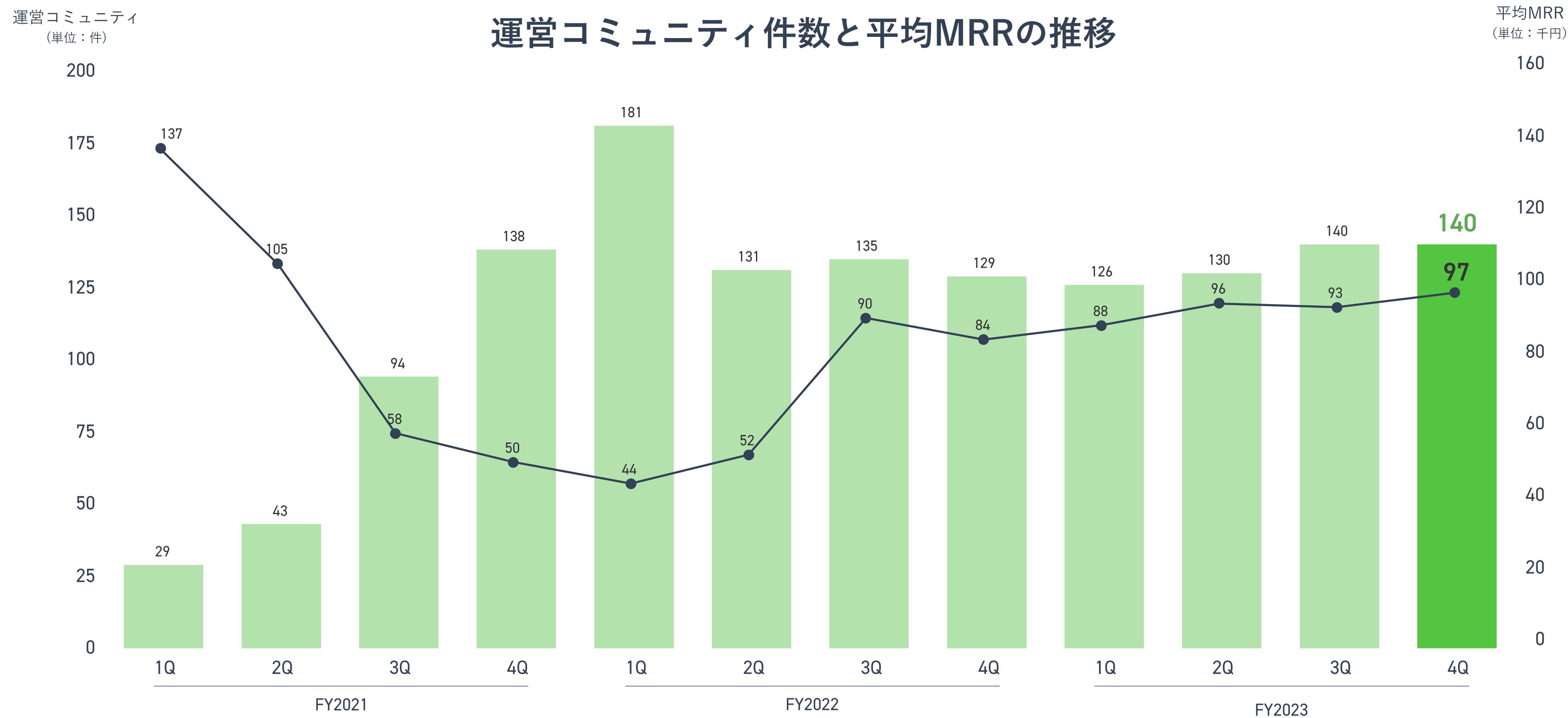
## エンゲージメントアワード2023を開催

社内のエンゲージメント向上のために、TUNAGを活用した先進的かつ効果的な取り組みを行う企業を表彰するもので、今期で6回目の開催。導入企業様同士の意見交換・交流の場としても機能させながらロイヤリティ向上に寄与するように設計・運営を行っている。



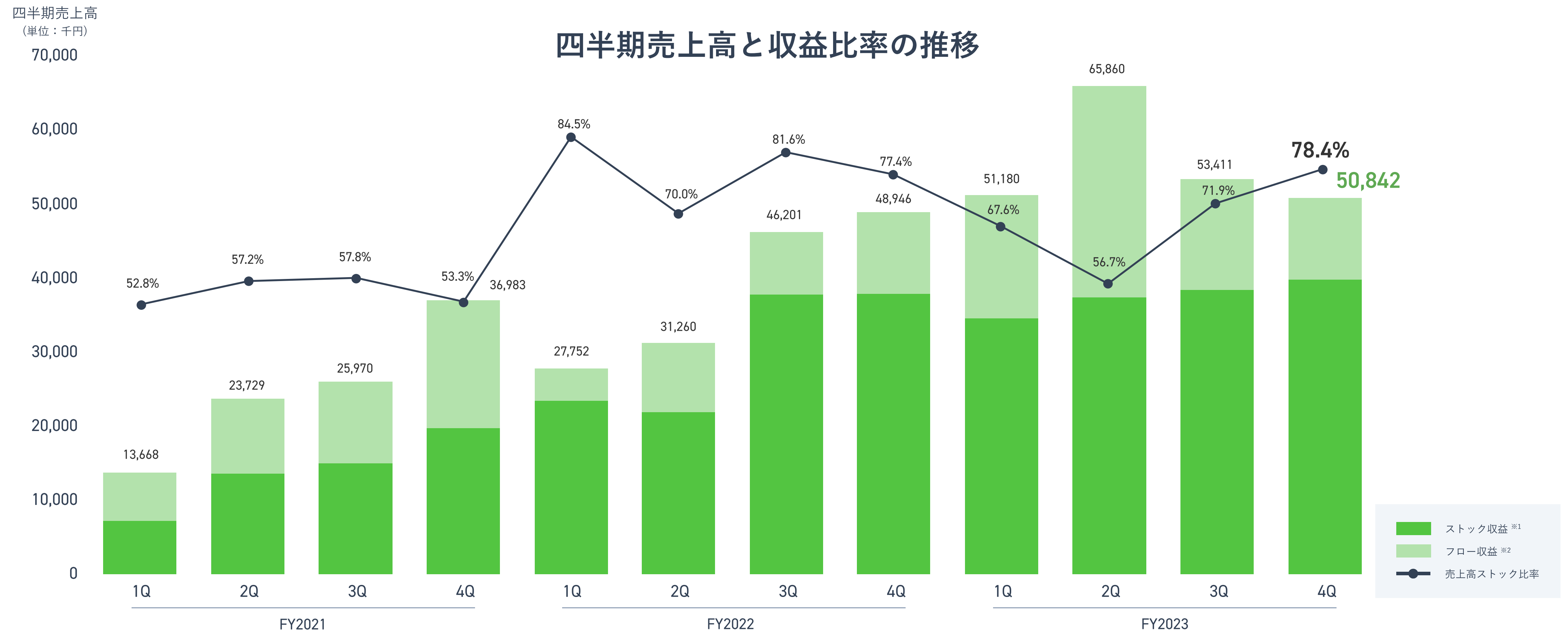
コミュニティ  
エンゲージメント事業  
(FANTS)

運営コミュニティ件数は横ばいだが、平均MRRは微増傾向に。  
 平均MRRは中期的に**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。

前四半期比でフロー収益は減収したものの、ストック収益が微増。  
 来年度は、トップラインの成長率の立て直しをはかる。



※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



# サービスリリースから2年半が経ったFANTSのロゴ・HPをリニューアル。 共同プロデュースのコミュニティを複数オープン予定。



## Topics ✓

(株)タカラッシュと共同で謎解きコミュニティ「謎解きの学校」を開設いたしました。上記以外にも2024年春には有名タレントのコミュニティ等を複数リリース予定。他社とのコラボレーションによる、プロデュースコミュニティを数多く獲得していく計画。

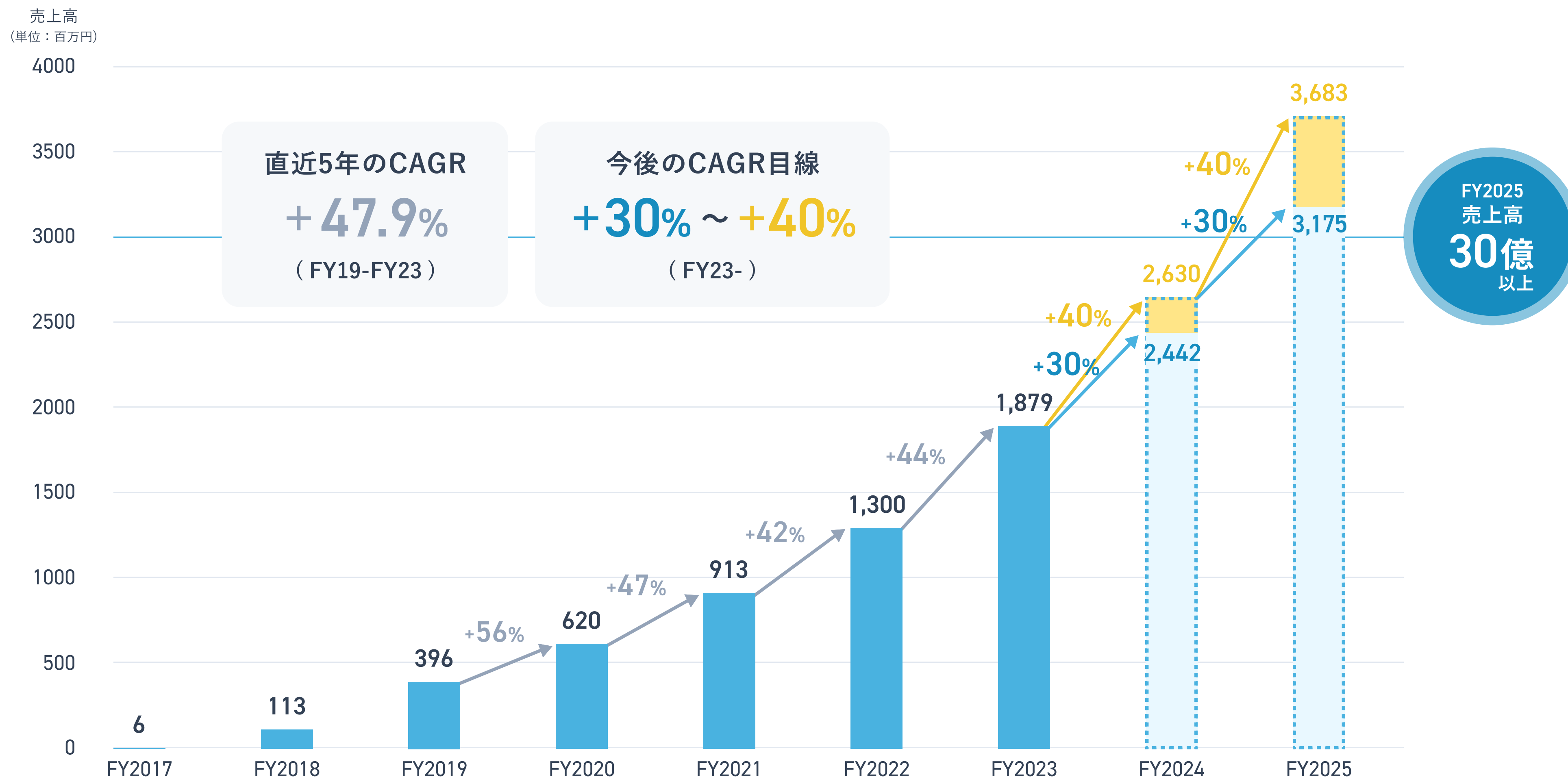
<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000151.000037334.html>



2024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、2024年度は各段階利益はいずれも減益見通し。

(百万円)	FY2023 (当期連結実績)			FY2024 (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	868	1,011	1,879	1,136	1,349	2,485	+32.3%
営業利益	73	91	164	-120	150	29	-82.2%
経営利益	72	90	162	-119	147	28	-82.5%
当期純利益	56	68	125	-119*	121*	2*	-98.4%

※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。

成長投資および内部留保の充実のため、2024年度は無配を予定。  
中長期で、配当性向30%を目標とする配当方針には変更なし。

## FY2024の配当計画

	FY2023	FY2024
基準日	2023年12月31日	2024年12月31日
期末配当	4円	無配
配当性向	27.4%	

# 2024年度は新任取締役を2名選任し、経営の監督と執行の分離を推進。 なお、取締役における女性比率は40%となる。

## 取締役体制<sup>※1</sup>

再任

大西 泰平  
代表取締役

新任

中谷 奈緒美  
取締役

## 監査等委員体制

新任

植松 あゆ美  
取締役  
(常勤監査等委員)

再任

杉村 和哉  
社外取締役  
(監査等委員 / 独立役員)

再任

村瀬 敬太  
社外取締役  
(監査等委員 / 独立役員)

## 執行体制

再任

大西 泰平  
社長執行役員CEO 兼 CPO

新任

野口 卓也  
執行役員CTO

再任

森川 智仁  
執行役員COO

再任

丸岡 智泰  
執行役員CRO

再任

松谷 勇史朗  
執行役員VP of Engineering

新任

中谷 奈緒美<sup>※2</sup>  
執行役員CAO

※1：取締役および監査等委員である取締役の選任については、2024年3月に開催を予定しております定時株主総会において正式に決定される予定であります。候補者に変更があった場合は速やかに開示いたします。

※2：2024年3月に開催予定の定時株主総会において取締役として選任を決議された後に、正式に就任いたします。

売上高成長率の最大化を最優先とし、  
契約企業数と平均MRRの両輪の成長をはかっていく。

## 契約企業数の拡大

- 注力業界の策定 新規
- プロモーションの強化 (CM、展示会) 継続
- アライアンスの強化 継続



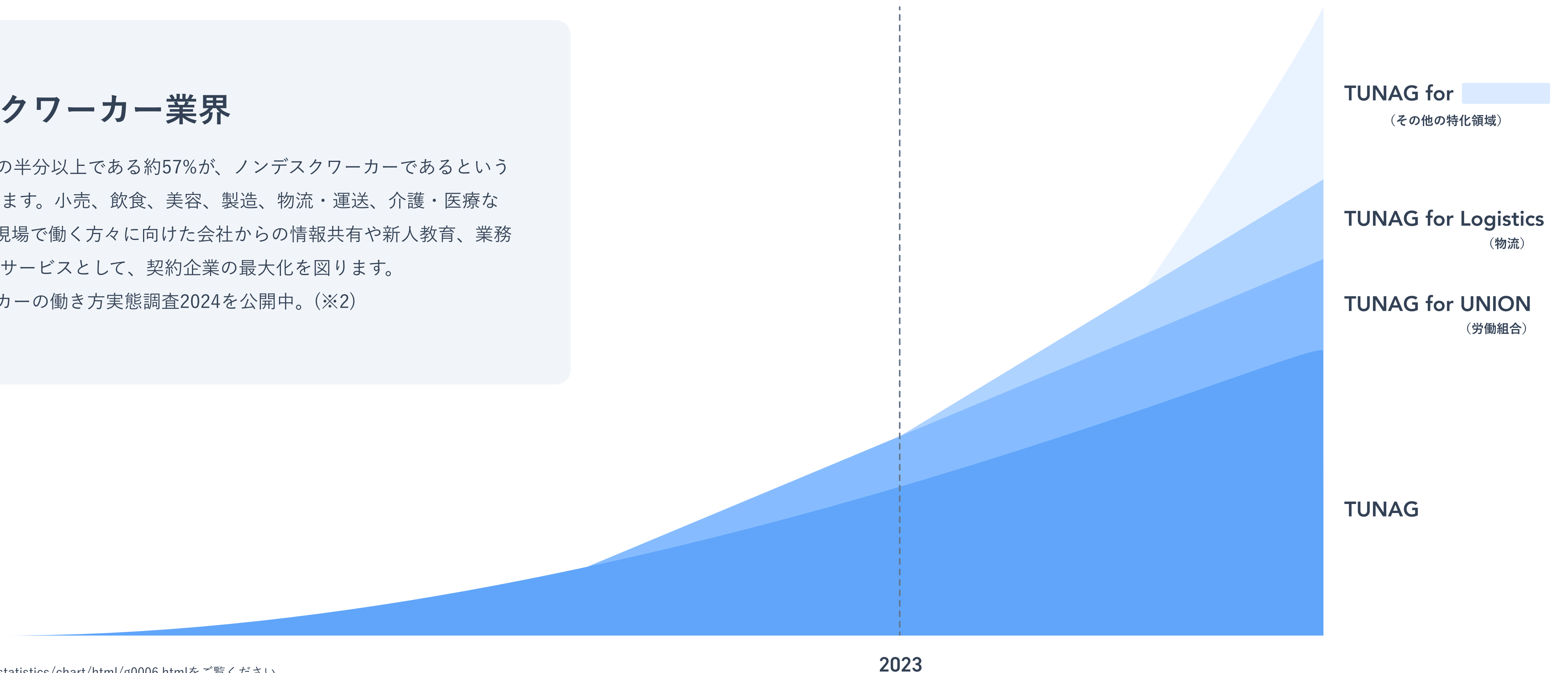
## 平均MRRの伸長

- 1,000名以上の契約企業の拡大 継続
- アップセル/クロスセルを拡大 継続
- ユーザーコミュニティの活性化 継続

# 労働組合に続き、飲食・小売などのノンデスクワーカー業界の開拓に注力。 その中でも来期は「物流業界」での契約企業数増加を狙う。

## ノンデスクワーカー業界

日本の全就業者の半分以上である約57%が、ノンデスクワーカーであるという調査※1があります。小売、飲食、美容、製造、物流・運送、介護・医療など、さまざまな現場で働く方々に向けた会社からの情報共有や新人教育、業務DXを推進するITサービスとして、契約企業の最大化を図ります。  
ノンデスクワーカーの働き方実態調査2024を公開中。 ※2



※1：詳細は、<https://www.jil.go.jp/kokunai/statistics/chart/html/g0006.html>をご覧ください。

※2：詳細は、<https://biz.tunag.jp/research/nondeskworker2024>をご覧ください。



# 年間純増社数300社突破を目指し、認知度とブランド力の向上をはかり、 商談数の増加や受注率の改善に注力。

## 📺 プロモーションへの投資



### CM

2023年は地方でのテレビCM放映や首都圏でのタクシー広告の放映を実施。一定の反響を得られたことから、2024年については、さらに踏み込んだ投資を行い、関東圏でのメディアプロモーションなどを計画中。

### 展示会

2023年は6件の展示会に出展し、年間純増社数の増加に大きく貢献したことから、2024年もそれ以上の展示会出展回数を予定。

## 🤝 アライアンスの強化

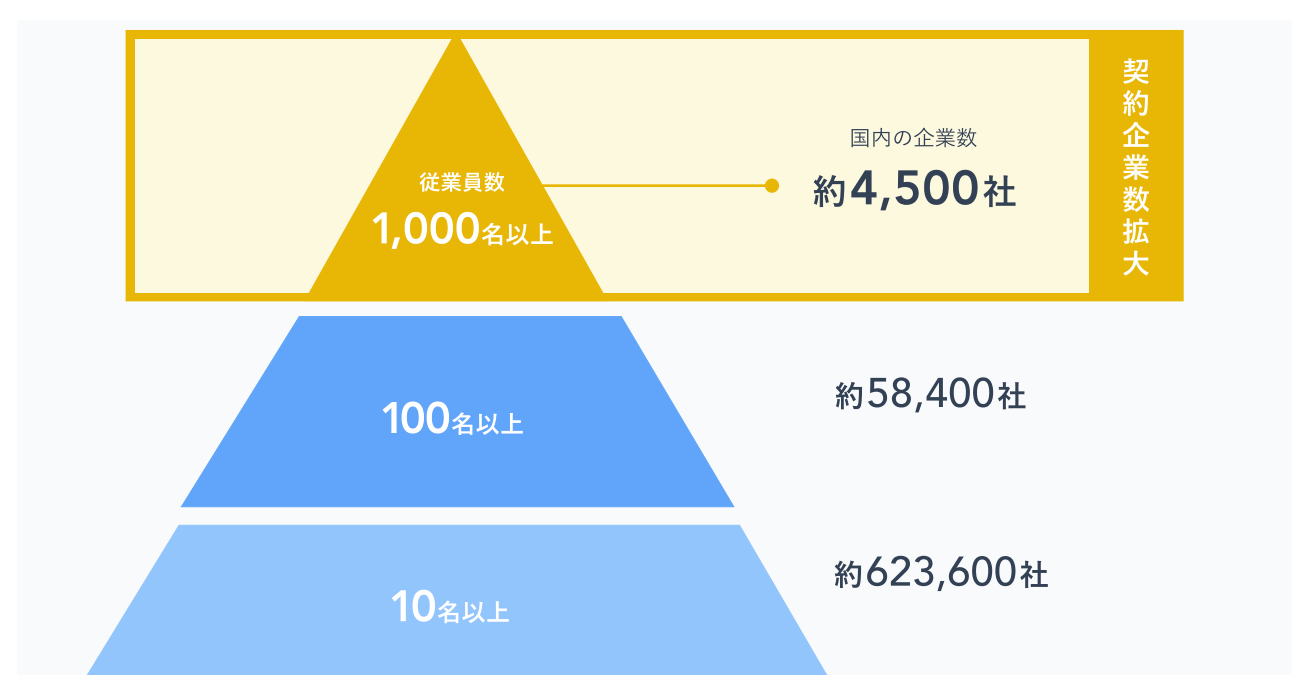


金融機関、採用サービスの営業代理店、業界特化型コンサルティング企業とのアライアンス契約締結数が増加しており、2023年の純増社数は40社であった。

2024年については、アライアンス契約締結企業からの紹介社数の増加をKPIとしながらも、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を築いていく。

# 中長期で平均MRR20万円台を目指し、各種施策に取り組む。

## 🏢 1,000名以上の契約企業数の拡大



TUNAGは、契約アカウント数に応じたご利用金額設定となっているため、アルバイトの方々を含めた従業員数が多い企業の契約を伸ばしていくことに注力。ノンデスクワーカー業界だと飲食・小売業界などの企業が該当。まずは2024年に19万円台に乗せ、2025年中に20万円台突破を目指す。

## 📈 アップセル/クロスセルを拡大



TUNAGの有料オプション機能の拡充に加え、社内報の作成代行や各種マニュアル作成などBPOオプションの展開も開始。組織の活性化やエンゲージメント向上を目指す人事の方々が本質的な課題解決にアプローチできるように700社以上の支援実績で得たノウハウやリソースを提供してサポート。

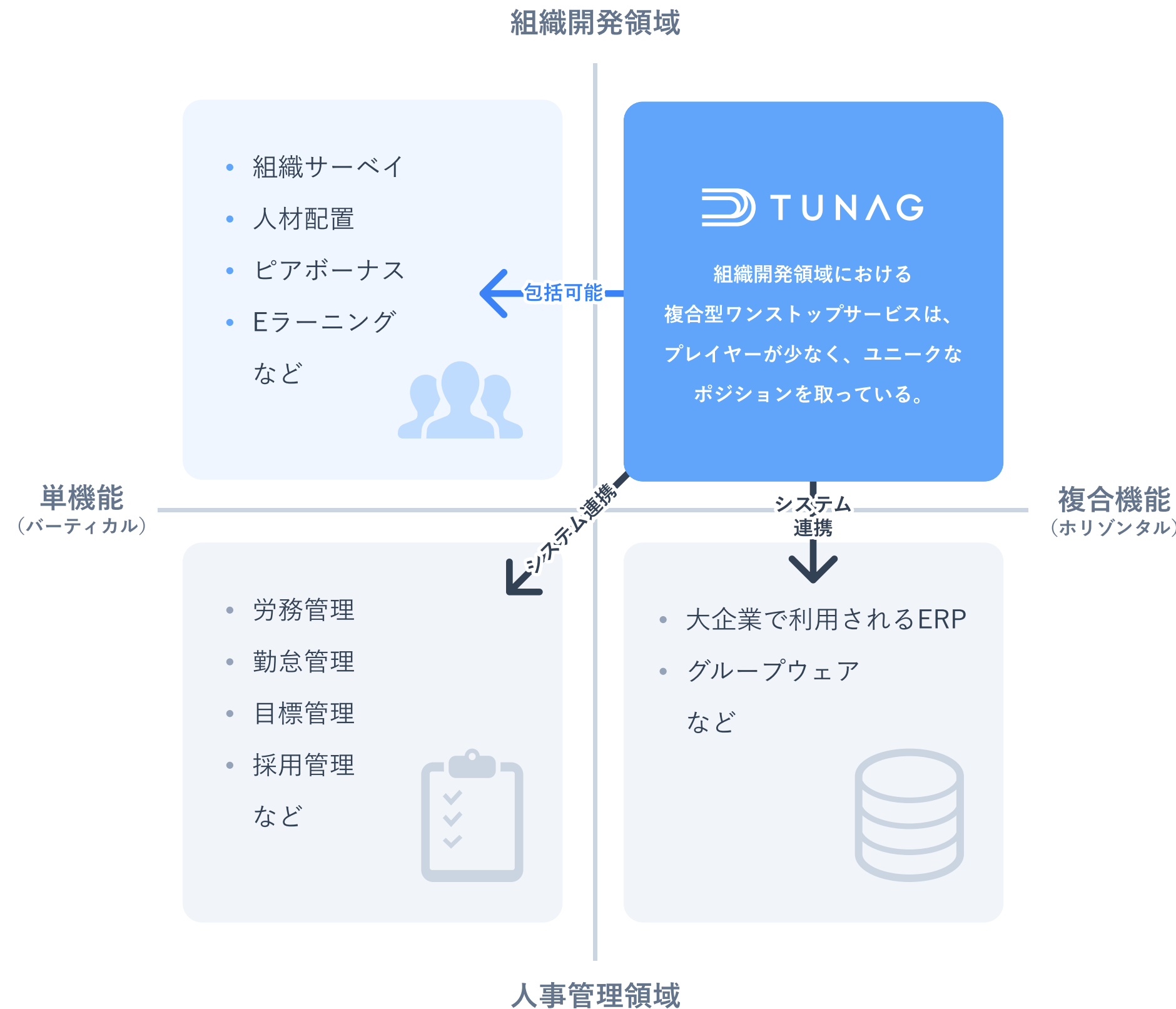
## 👥 ユーザーコミュニティの活性化



ノンデスクワーカーの業務DXやエンゲージメント向上という業界を選ばないホリゾンタルSaaSなので、各業界の多種多様な組織改善ナレッジの共有が行われている。組織改善という正解のない業務という性質上、担当者同士の繋がりを効果的につくっていくことこそ顧客のロイヤリティを高めながら、社内への知見を溜めていくことにも繋がるため、引き続き注力。



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

FANTS事業については、引き続きサービス運営体制の強化を推進。  
コミュニティ向け機能の拡張やサポート体制の充実を図り、シェア拡大を狙う。

People

体制強化



人材採用の加速とオフィス移転

Product

プロダクトの機能拡張



コミュニティDX機能の拡張

Service

コミュニティオーナーの右腕に



総合的なコミュニティ運営サポート



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。



People

体制強化

組織的な運営をするために採用活動を強化。2023年の従業員純増数は3名だったが、2024年は倍以上の8名の純増（総数20人以上）を目指す。従業員数の増加にあわせてオフィスも拡張移転を予定。ワークスペースの拡充だけでなく、FANTSを活用したコミュニティのオーナーへ貸し出すコミュニティスペースも併設予定。昨年の成長戦略に記載した「パートナーシップの模索」については24年についてはペンディングし、直販体制を強化する方針。

Product

プロダクトの機能拡張

コミュニティ運営においても、PDCA（プランニング・活性化支援・検証）のサイクルを回していく必要があり、人的な工数や経験が必要な部分である。こういったコミュニティ運営におけるオペレーションをDX化する機能を中心に開発を進めていく。

Service

コミュニティ  
オーナーの右腕に

活用事例の蓄積に伴い、2023年はショッピング（EC）機能やクラウドファンディング等の周辺領域における機能を複数リリース。事業ドメインの特性上プラットフォーム提供だけに留まらずに、コミュニティ全体のプロデュースや、コミュニティ運営代行、コミュニティ運営全般のDX化サービスとして、更に利便性を向上させシェア拡大を狙っていく。

# 2024年度はさらなる事業成長のための「投資の一年」と位置づける。 そのため、費用と獲得効率についての開示を充実させる方針。

	～2023年度		2024年度
頻度	毎月		3ヶ月毎
事業	TUNAG、FANTS		FANTS
内容	月次売上高 (ストック収益 + フロー収益)	▶	<ul style="list-style-type: none"> <li>月次売上高、四半期売上高 (ストック収益+フロー収益)</li> <li>四半期売上高ストック比率</li> <li>四半期ユニットエコノミクス<sup>※1</sup></li> <li>四半期マーケティング費用<sup>※2</sup></li> </ul>

※1：Lifetime Value（顧客生涯価値）とCustomer Acquisition Cost（顧客獲得単価）の比率の直近12ヶ月平均

※2：新規顧客獲得にかかる広告宣伝費

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"> <li>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</li> <li>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</li> </ul>
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"> <li>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)</li> <li>利用企業数の増加による運営ノウハウの蓄積 (TUNAG、FANTS)</li> </ul>
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"> <li>提供するソフトウェアの継続的なアップデート</li> <li>顧客提供前の社内における品質チェック</li> </ul>
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"> <li>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</li> <li>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</li> </ul>
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"> <li>アクセスできる社員の限定</li> <li>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</li> </ul>
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"> <li>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</li> </ul>
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"> <li>ストック型の収益モデル</li> <li>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</li> <li>新規事業による収益源の多様化</li> </ul>
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"> <li>新規事業に関する成長性やリスクの自演調査・検討</li> </ul>
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"> <li>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</li> </ul>

※：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	89名（2023年12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

stmn.inc.

株式会社スタメン

 TUNAG

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。

 漏洩チェッカー

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。

 STADIUM

株式会社スタジアム (グループ会社)

 FANTS

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。

 STAGE

株式会社STAGE (グループ会社)

 STAGE

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。

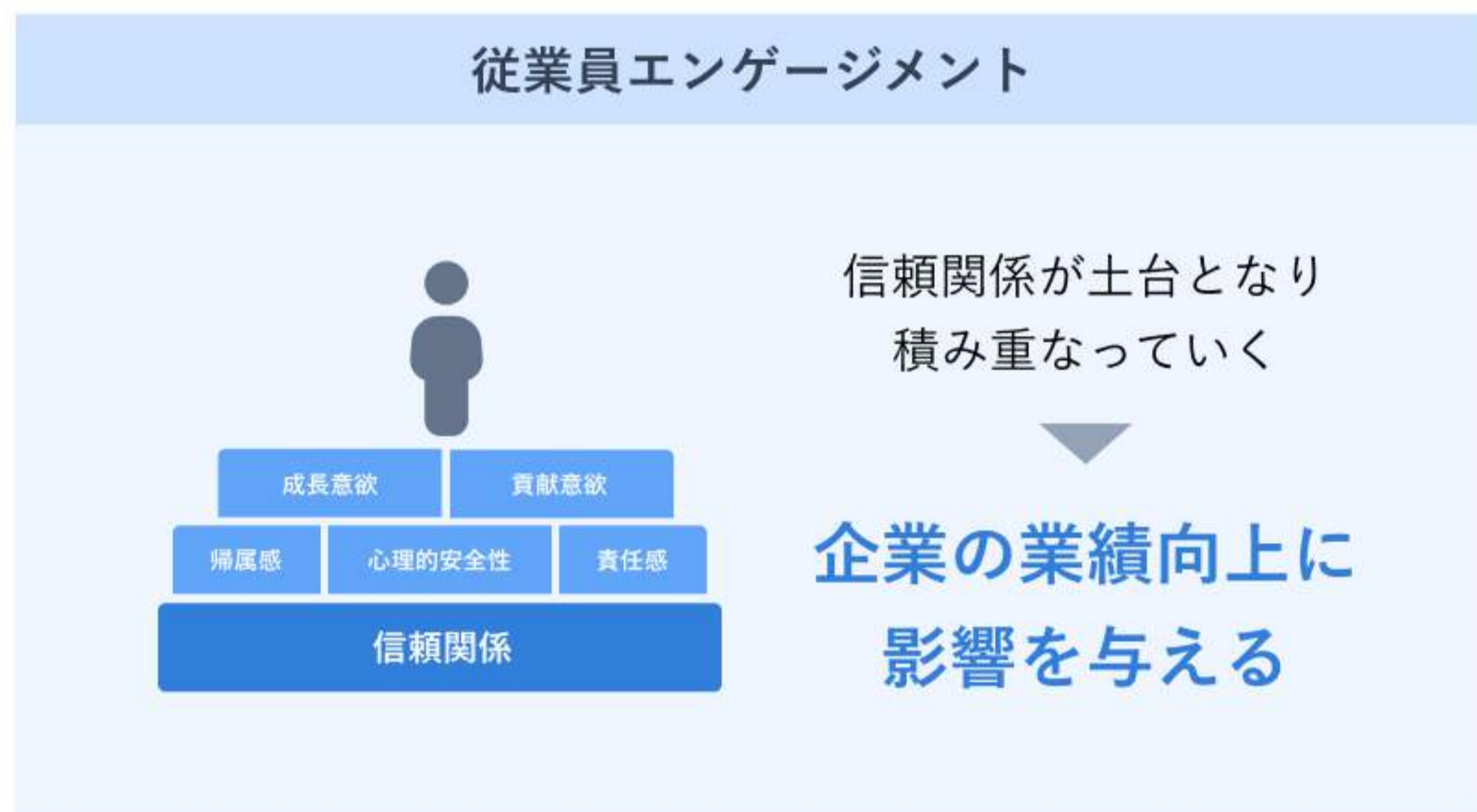


「会社と従業員」および「従業員同士」の相互信頼関係のこと。  
欧米では広く浸透した概念であり、数年前から日本国内でも認知が進み、  
経営の重要指標として注目が高まっている。





「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、制度の自動化を促す
- ・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



「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



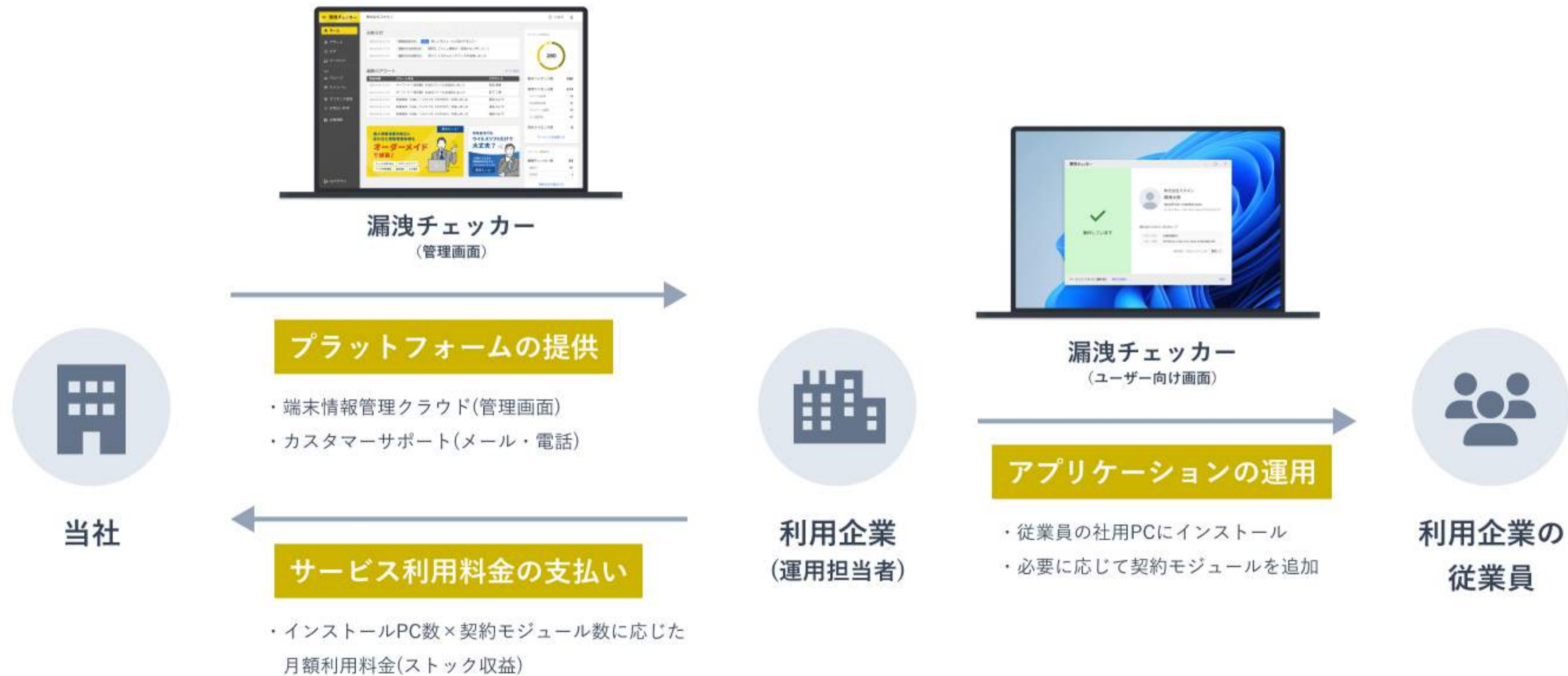
- USBドライブ監視
- ハードウェア資産管理
- ソフトウェア資産管理
- スクリーン監視
- Web閲覧・操作監視
- ログオン&ログオフ監視

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。

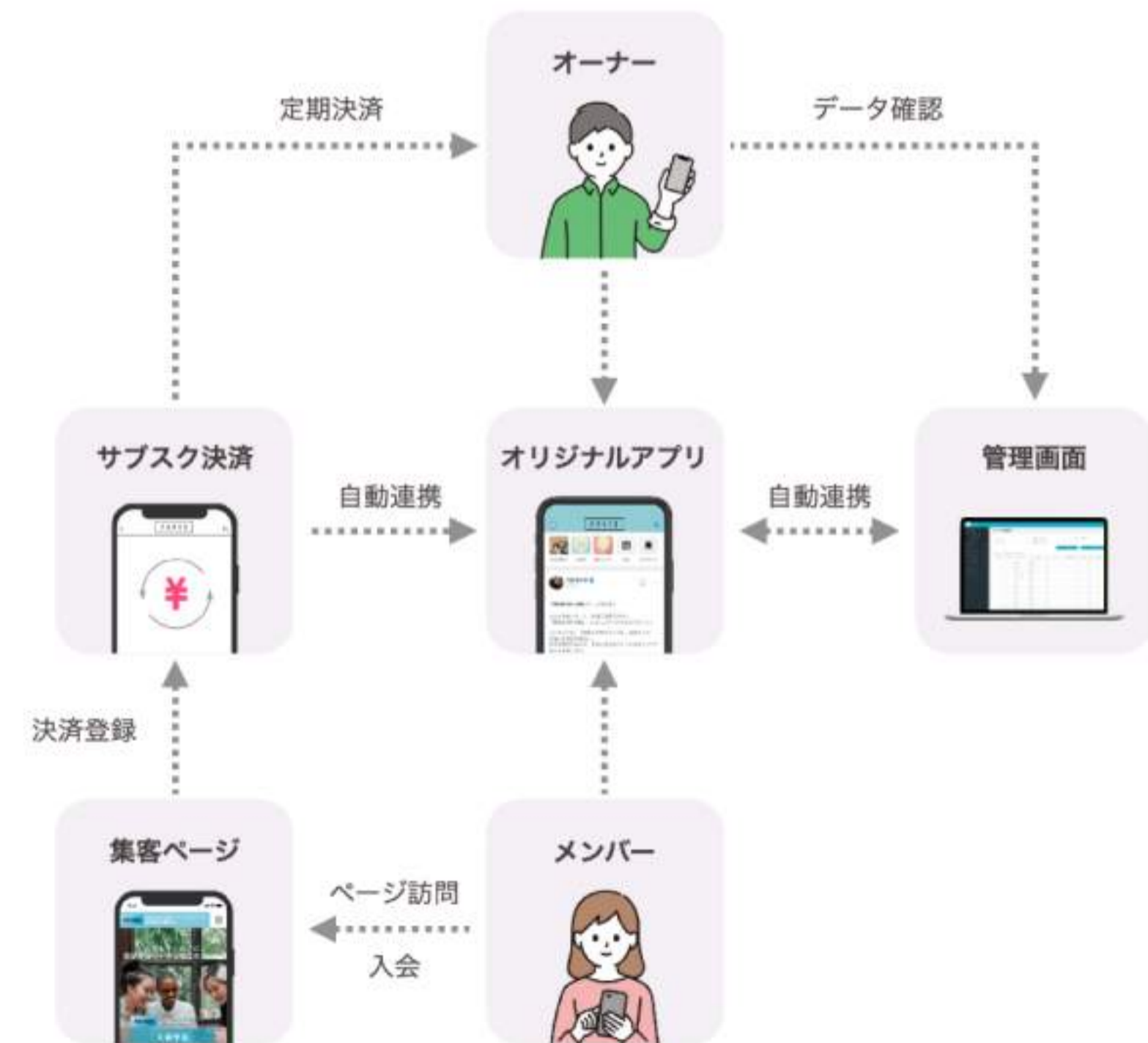




「FANTS」は、企業向けの従業員エンゲージメントサービスをBtoBtoC向けに拡張した、コミュニティのエンゲージメント向上を支援するSaaS型コミュニティ運営プラットフォーム。



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。



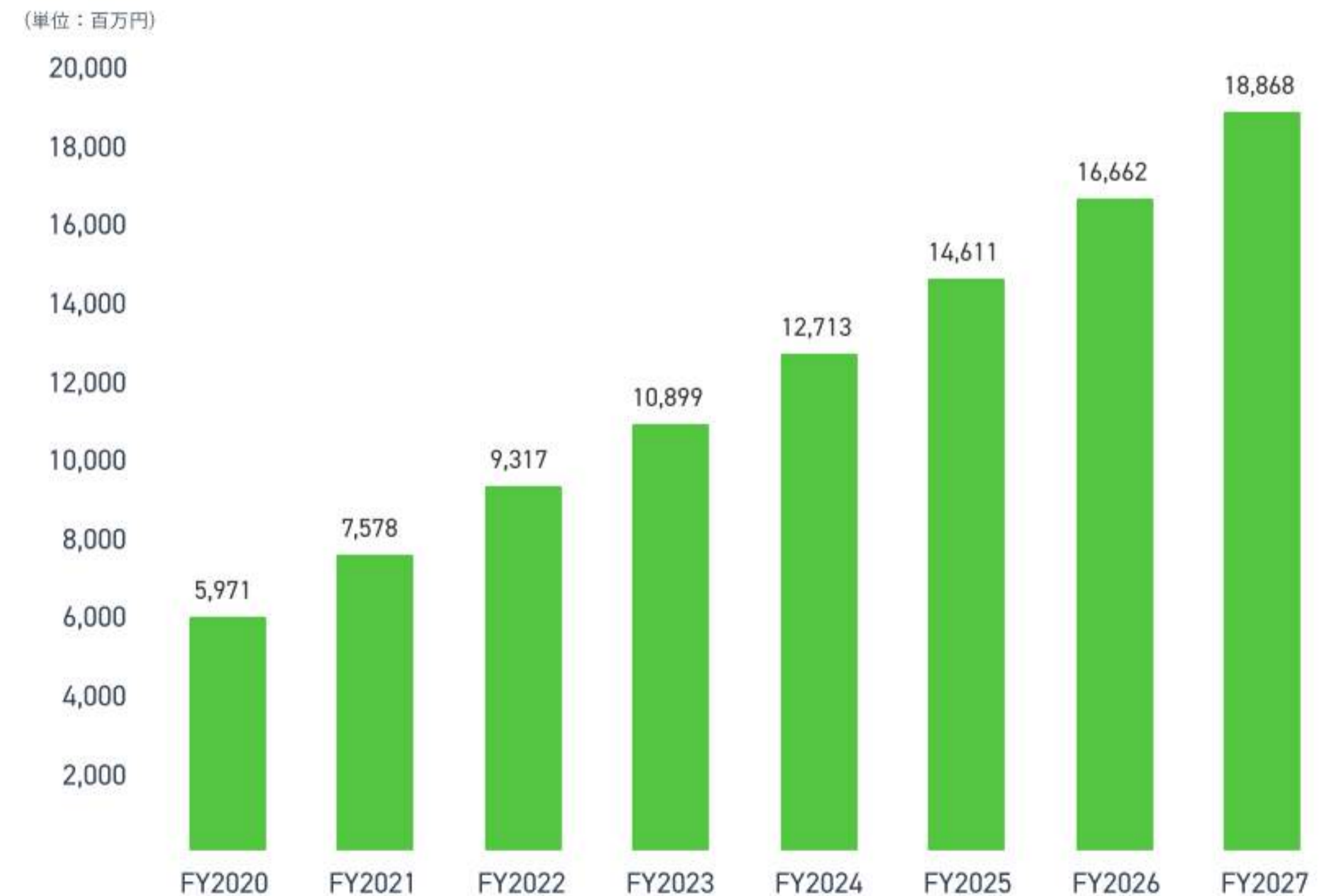


FANTSが対象とするサブスクサービスや、ソーシャルメディアマーケティングの市場は、いずれも高い成長性を示しており、事業の伸び代は非常に大きい。

### サブスクリプションサービス国内市場規模予測



### 国内ソーシャルメディアマーケティング市場規模予想





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』



JALまね『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。

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、本決算後、2月頃を目処として開示を行う予定です。

(次回は、2025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。