

# Earnings Presentation

## Fiscal Year 2025

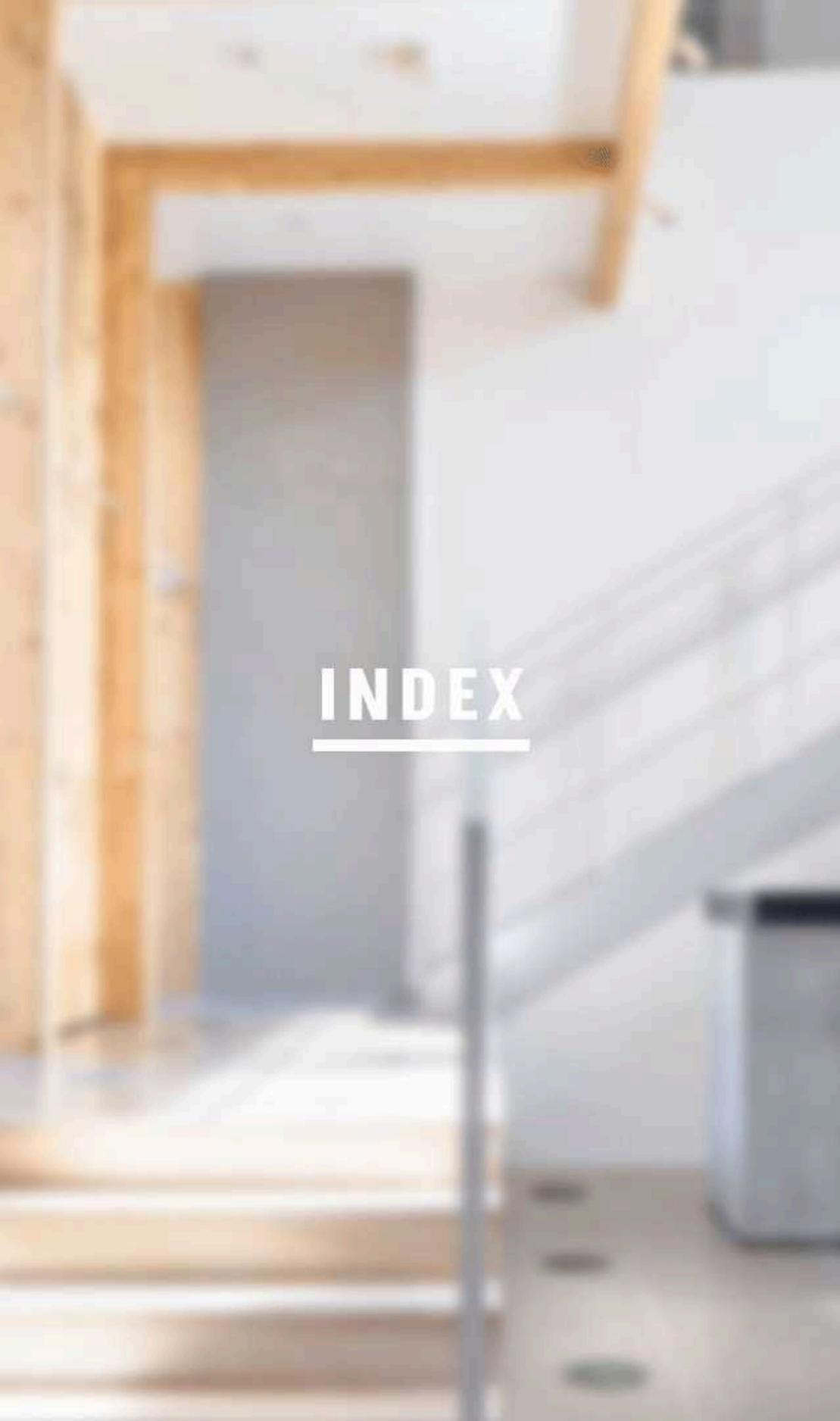
Feb.2026

株式会社スタメン 証券コード：4019

2025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

2025年12月期 通期実績	02
従業員エンゲージメント事業 [ TUNAG ]	14
コミュニティエンゲージメント事業 [ FANTS ]	18
2026年12月期 注力施策	23
2026年12月期 業績見通し	33
今後の成長戦略	39
補足資料	63

2025年12月期  
通期実績

## 2025年12月期 通期業績

### 各指標において、大きく期初業績予想を上回る着地

- ・ 売上高：3,817 百万円（前期比：+41.8% 期初業績予想比：+8.6%）
- ・ 営業利益：291 百万円（前期比：+29.6% 期初業績予想比：+191.2%）

### 期末配当を「6円」に増配

- ・ 配当性向は25.3%

## 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1,300社を突破。平均MRRも202千円と高水準を維持
- ・ ARRは30億円を突破。早期にARR50億円突破を目指す

### FANTS

### 事業KPIが全面的に伸長し、再成長フェーズへ

- ・ 運営コミュニティ件数は566件（前期比：+379件）
- ・ ARRは3.9億円で着地（前期比：+2.7億円）

## 2026年12月期 通期業績予想

### 7期連続の増収増益を目指す

- ・ 売上高：5,155 百万円（前期比：+35.0%）
- ・ 営業利益：400 百万円（前期比：+37.4%）

### 2026年12月期の期末配当予想は「8円」

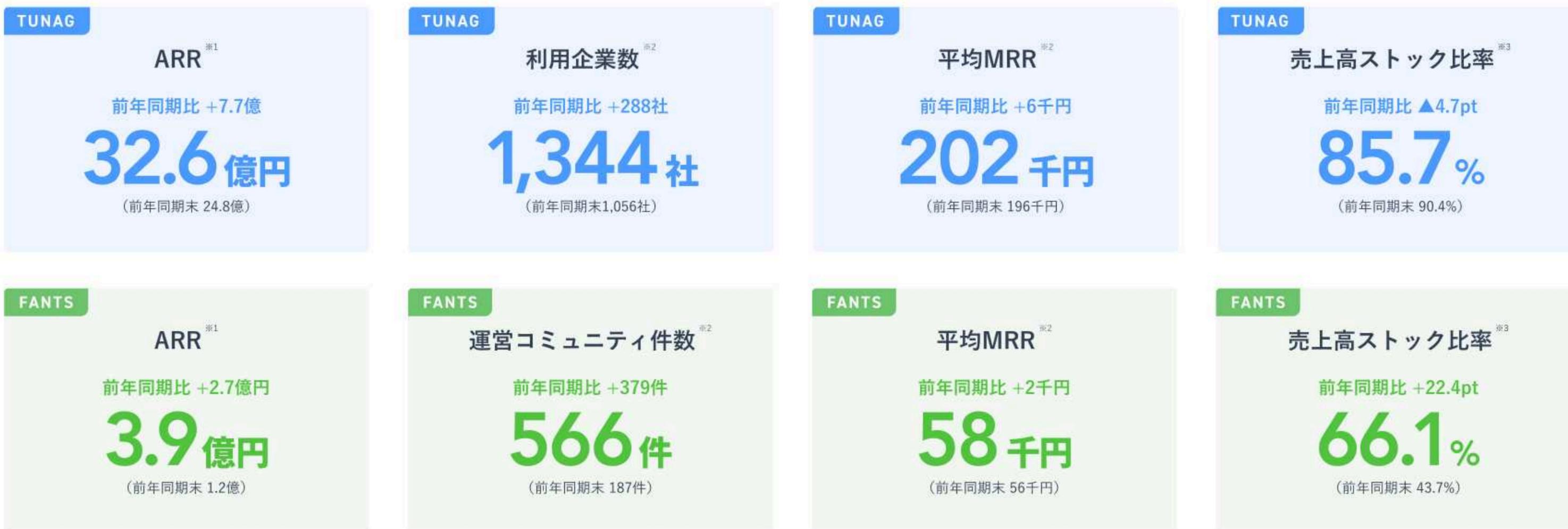
- ・ 中長期で配当性向30%を目指す方針に変更はなし

売上高は前期比41.8%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)	2024/12期 (前期連結実績)	2025/12期 (期初実績予想)	2025/12期 (当期連結実績)	前期比	期初業績予想比
売上高	2,692	3,515	<b>3,817</b>	+41.8%	+8.6%
売上総利益	2,089	-*	<b>2,801</b>	+34.1%	-
利益率	77.6%	-*	73.4%	-4.2pt	-
営業利益	224	100	<b>291</b>	+29.6%	+191.2%
利益率	8.3%	2.8%	7.6%	-0.7pt	+4.8pt
経常利益	224	100	<b>298</b>	+32.7%	+198.4%
当期純利益	137	58	<b>208</b>	+51.6%	+258.9%

※：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事業のARRは前年同期比で+7.7億円増加。 FANTS事業は全ての指標が前年に比べて大きく伸長。



※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。

※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。

# TUNAG事業は、年間を通して前年比+30%超の成長率を継続。 FANTS事業は、毎月YoYの増加率が高まる再成長フェーズへ移行。

## 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	212,401	216,059	221,427	226,601	230,694	239,055	244,428	248,600	256,384	258,814	264,341	271,903
前期	149,936	152,358	159,917	163,969	168,257	172,463	179,189	188,713	191,438	194,880	202,390	207,208
前年比増加率(%)	41.7%	41.8%	38.5%	38.2%	37.1%	38.6%	36.4%	31.7%	33.9%	32.8%	30.6%	31.2%

## 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	22,147	29,384	29,160	22,969	23,630	37,153	42,629	49,322	51,645	49,525	42,842	40,499
前期	12,451	10,472	20,590	18,985	10,345	26,904	19,825	18,850	20,093	19,753	21,293	23,434

## FANTS事業のストック収益

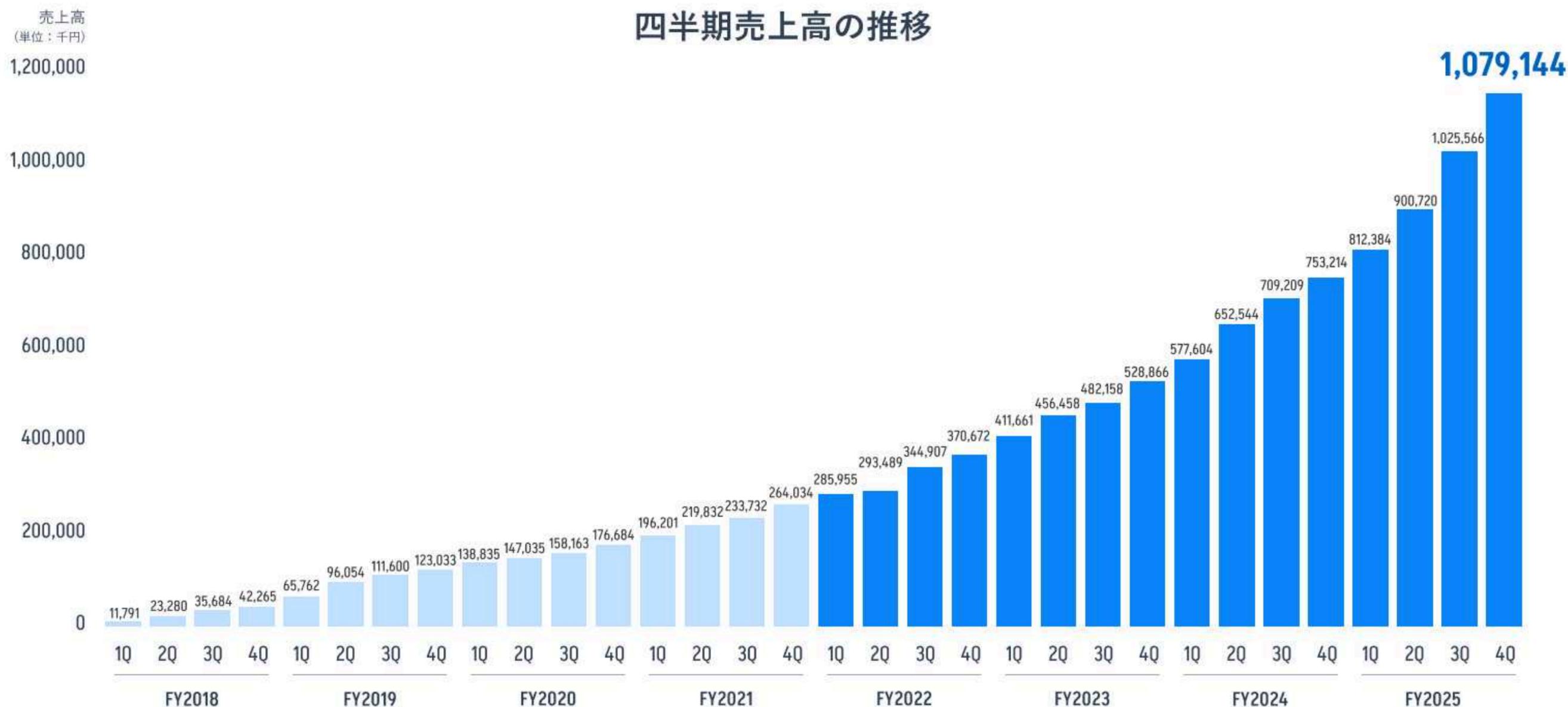
(千円)	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
当期	11,383	12,184	14,147	16,026	18,897	22,137	24,296	25,778	26,924	30,126	31,780	33,106
前期	13,167	13,318	12,927	11,886	12,051	12,958	12,856	13,147	13,235	10,402	10,725	10,547
前年比増加率(%)	-13.5%	-8.5%	9.4%	34.8%	56.8%	70.8%	89.0%	96.1%	103.4%	189.6%	196.3%	213.9%

## 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	6,505	11,577	18,837	17,862	18,242	18,622	14,972	18,052	12,466	22,391	10,896	15,474
前期	5,494	8,120	9,828	11,966	13,675	16,916	15,772	9,946	16,195	8,123	15,763	16,981

※：プラットフォーム関連収益に加えて、付帯サービスによる各種収益の規模が拡大してきたため、FY2025 2Qの開示より、過去の数値も含めて、これらの収益を合算した形で収益推移を公表しております。

グループ全社でストック収益を積み上げ、増収基調を継続中。  
 四半期売上高20億円突破を早期に実現できるよう、事業推進に努める。



※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。

プロダクト開発投資や、大型展示会出展などの成長投資を継続しながらも、前四半期に引き続き、一定水準の営業利益を確保。



※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。

# 6期連続の増収増益を実現。今後も、 売上高成長を最重要指標としながら、収益性の向上との両立を図る。



※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。

グループ全社でプロダクト開発への投資を強めており、原価比率が上昇。  
一方で、販管費率を抑えることで総コスト比率は横ばいで推移。

総コスト  
(単位：百万円)

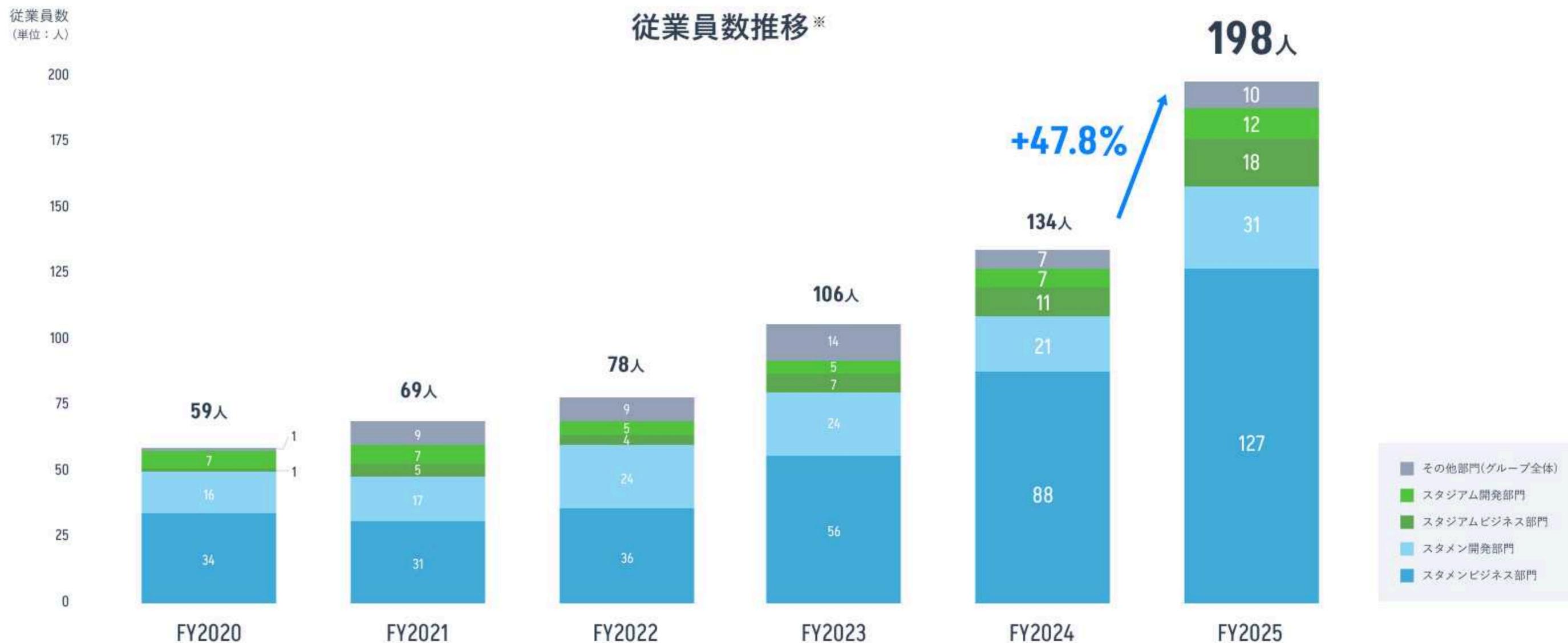
総コスト推移



売上に対する費用構成比の推移



従業員はグループ全社で64名増加し、200名規模に成長。今後も、AIでの業務効率化を行いながら、生産効率を意識した増員を進めていく。



流動比率は187.7%、自己資本比率は60.5%と財務安全性を堅持。

2024年 期末  
自己資本比率 **60.1%**



2025年 期末  
自己資本比率 **60.5%**



単位：百万円  
(前期末比)

2025年にTUNAG利用料の支払サイクルを変更した影響により、  
一時的に営業活動によるCFが減少。本件の影響は、2026年度に解消予定。

(百万円)	2024/12 期末	2025/12 期末	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	391	0	-390
投資活動によるキャッシュ・フロー	-310	-27	+283
フリー・キャッシュ・フロー	81	-26	-107
財務活動によるキャッシュ・フロー	-37	44	+81
現金および現金同等物の期末残高	1,087	1,105	+18

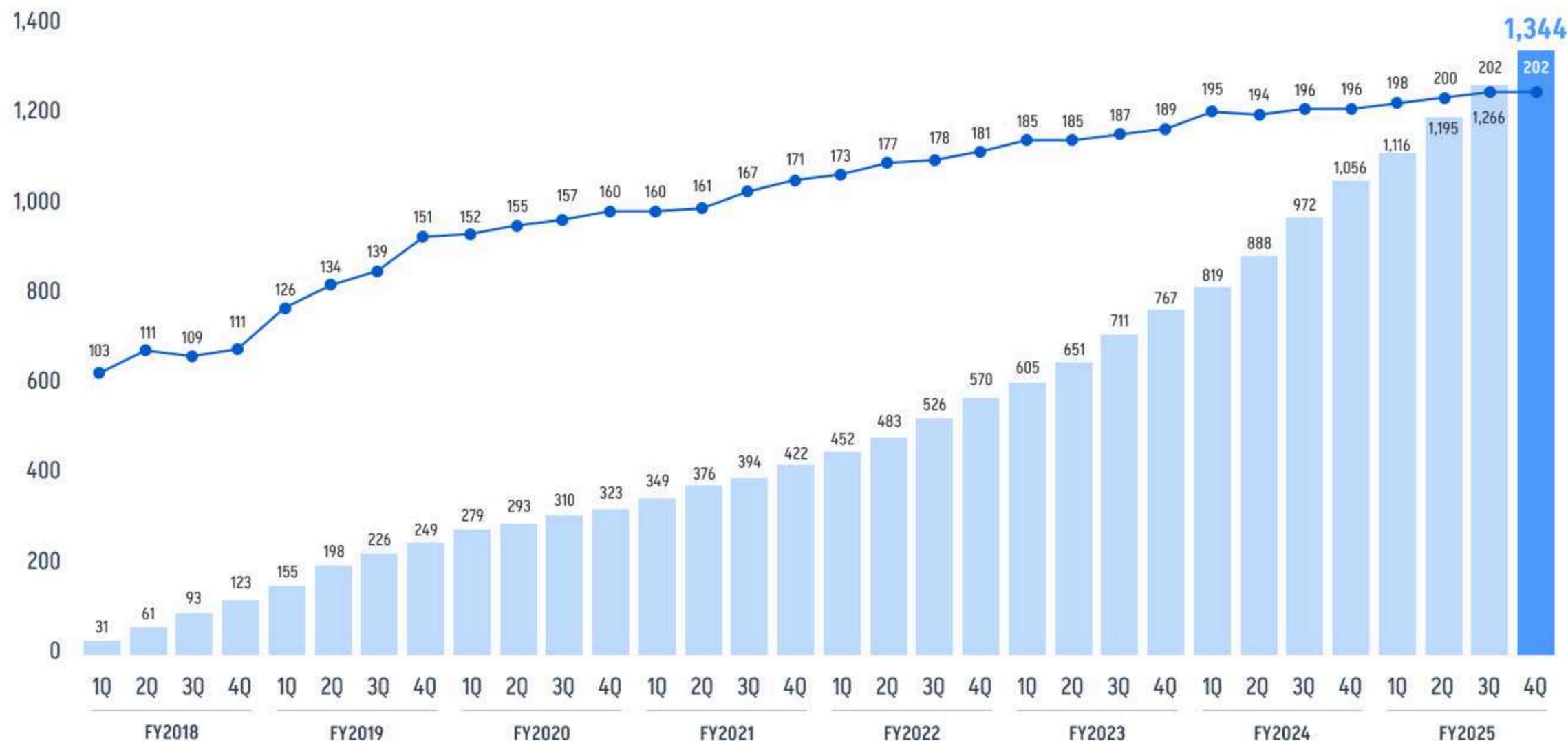
# 従業員エンゲージメント事業

(TUNAG)

# 利用企業数は前四半期比で78社増加し1,344社に。 平均MRRは202千円で着地。

利用企業数  
(単位：社)

利用企業数と平均MRRの推移



利用企業数  
**1,344社**

平均MRR  
**202千円**

■ 利用企業数<sup>※</sup>  
● 平均MRR (単位：千円)

※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。  
※プラットフォーム関連収益に加えて、付帯サービスによる各種収益の規模が拡大してきたため、FY2025 2Qの開示より、過去の数値も含めて、これらの収益を合算した形で収益推移を公表しております。

# TUNAG事業全体の第4四半期の売上高成長率は前年比+38.7%で着地。 継続的な高成長を実現。

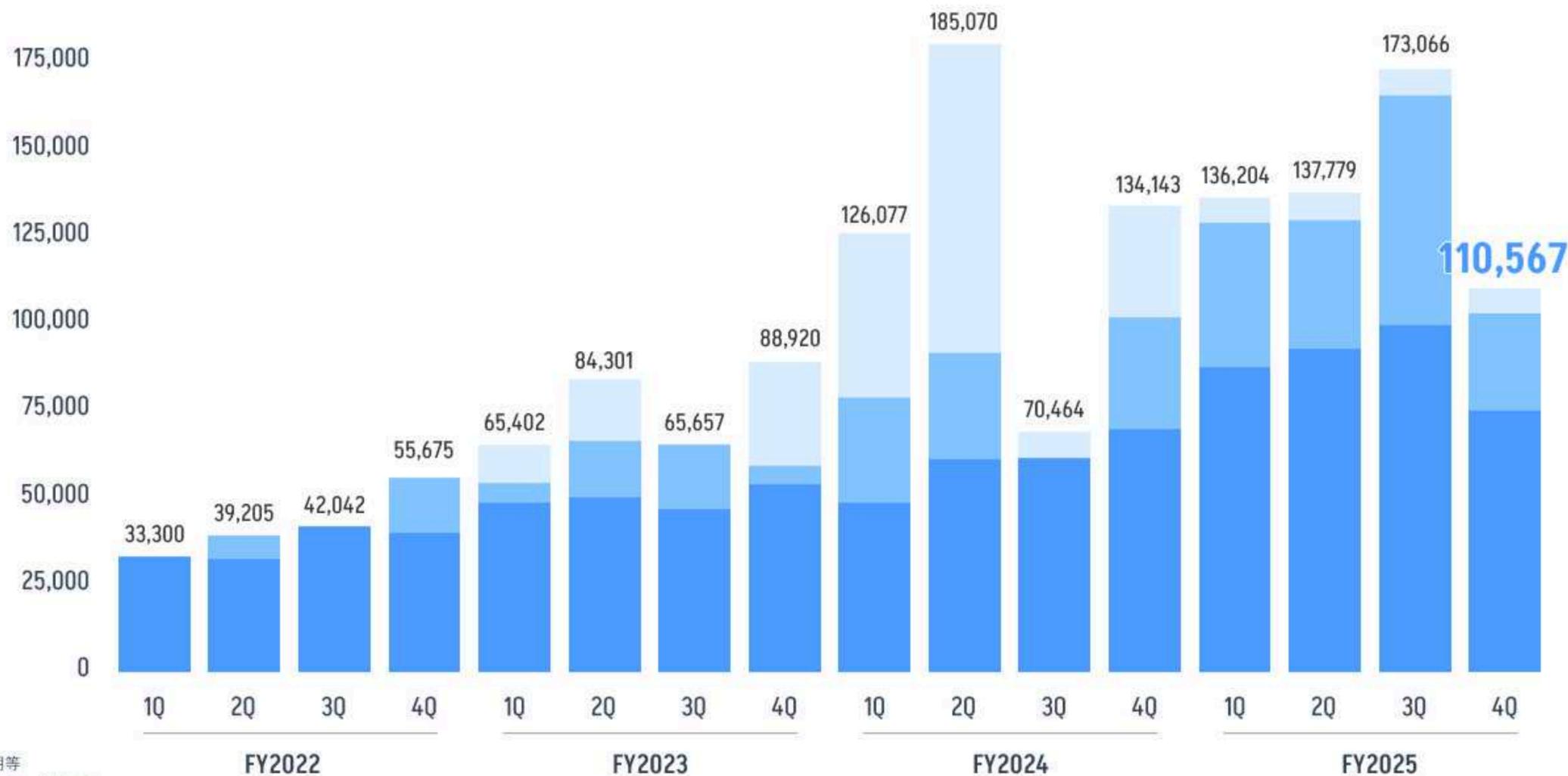


※1：TUNAGのシステム利用料と付帯サービスの期間契約売上  
 ※2：TUNAGの導入初期費用および単発の付帯サービス売上

第4四半期では約1.1億円をWeb広告や展示会出展に投資。今後も、費用対効果を都度見定めながら、高効率なマーケティング活動を重視していく。

四半期広告宣伝費  
(単位：千円)

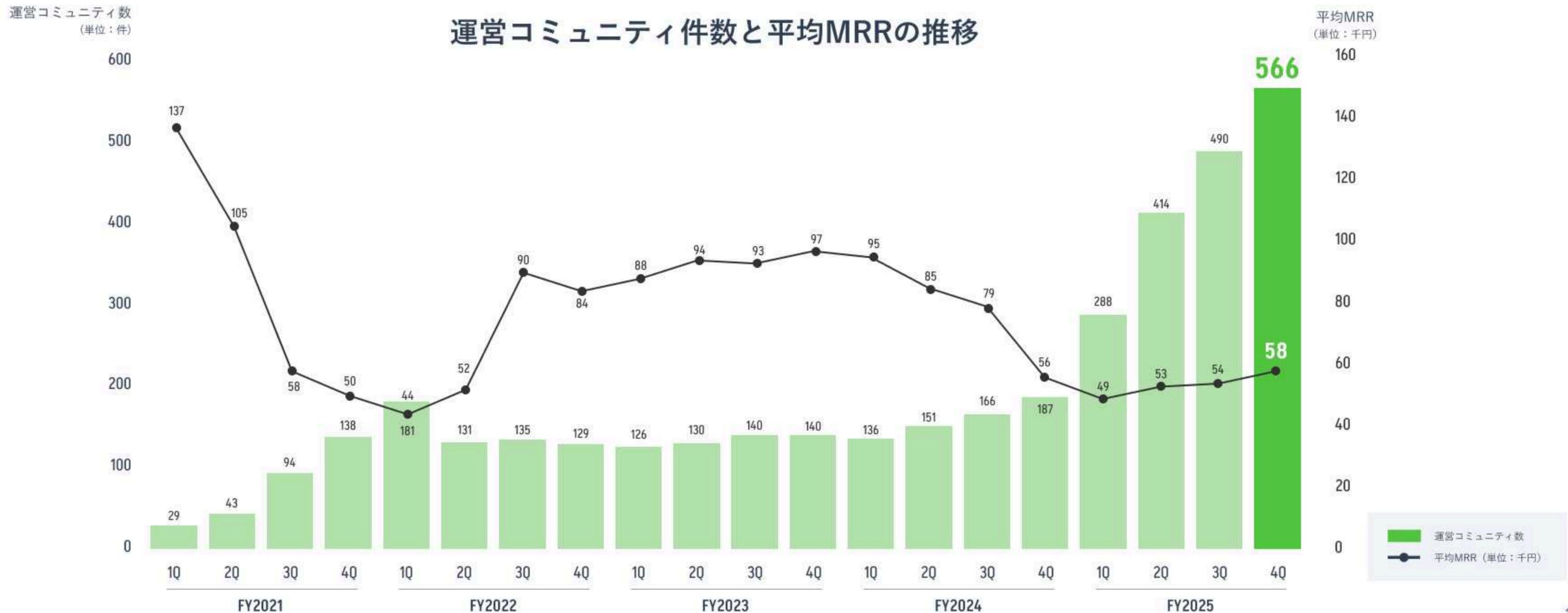
四半期広告宣伝費の推移



※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

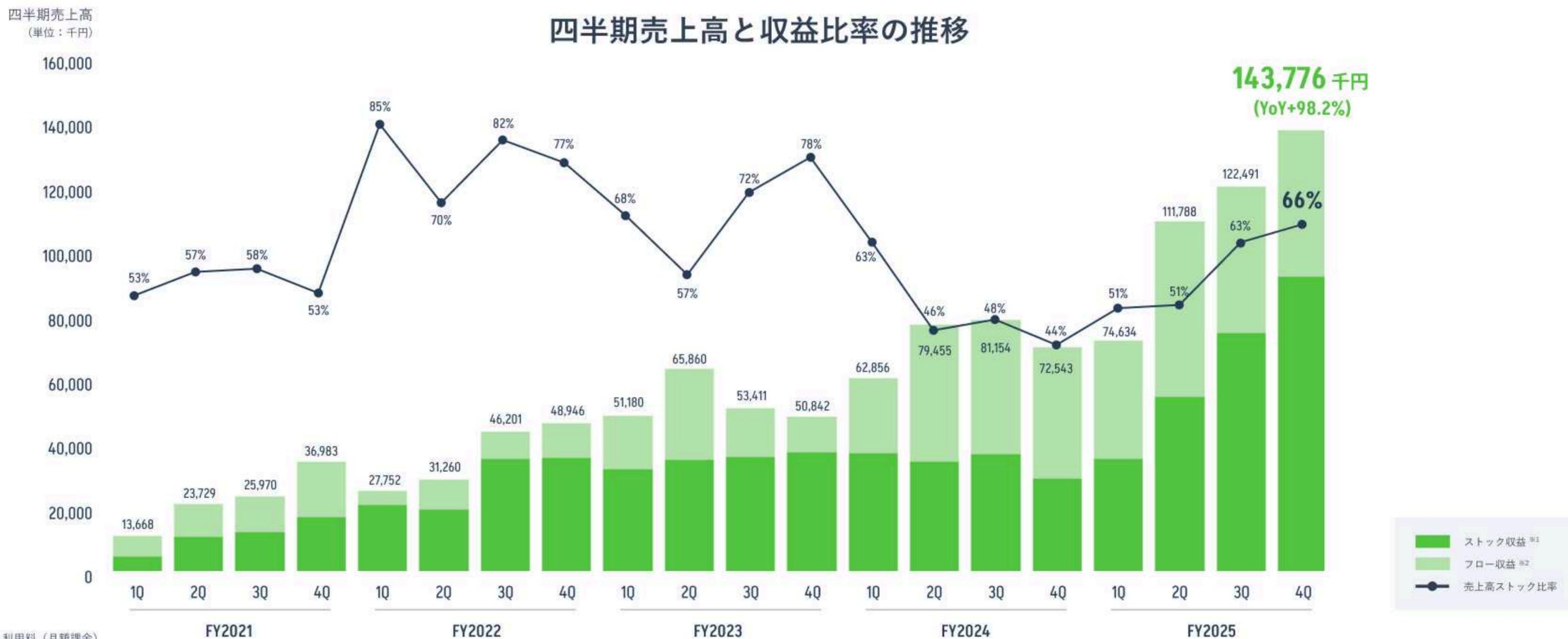
コミュニティ  
エンゲージメント事業  
(FANTS)

運営コミュニティ件数は、前四半期比で76件増加し566件で着地。  
平均MRRは58千円で上昇トレンドを維持。



※: 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。

# 四半期売上高は前年同期比+98.2%を記録し、約2倍の規模へ伸長。 売上高ストック比率も66%まで上昇。



※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

新サービス「FANTSサービス販売」をリリース。コミュニティ運営だけでなく、単発でのサービス販売もカバーすることで、支援の幅を拡張。

*New Release*

サービス販売



スマホひとつでクリエイターのビジネスを完結できる新サービス。専門知識不要でリッチな販売ページを作成でき、オンライン予約・決済、デジタルコンテンツ販売（動画や資料）、顧客管理までを一元化。



## タレント小倉優子氏による公式オンラインコミュニティの開設やスポーツ選手のコミュニティなど多様なジャンルでの新規開設が継続。



### 『ゆうこりんのお料理部』

タレント小倉優子氏による公式オンラインサロン。日々の料理・育児に加え、学業への挑戦などリアルな日常を共有。憧れと共感を集めるコンテンツにより、幅広い層のファンが定着するライフスタイル提案型コミュニティ。

<https://yukorin-salon.fants.jp/>



### 『じじ自習室』

SNSで人気の「弁護士公認会計士jijiたん」こと平木太生氏による学習支援コミュニティ。難関資格合格のノウハウ提供とオンライン自習室を融合。明確な目的を持つ層に対し、学習継続の環境を提供するスクール型モデル。

<https://jijijishu-online-salon.fants.jp/>



### 『Aloha Club』

ボートレース界のスター峰竜太氏による公式サロン。本人発信の限定コンテンツに加え、熱量の高いファン同士の交流も活発。インフルエンサーの影響力を活かし、高いエンゲージメントを誇るコミュニティモデル。

<https://alohaclub-salon.fants.jp/>

# 2026年度の注力施策 (TUNAG)

2026年度もこれまでと同様、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

- 大型展示会への出展 **継続**
- 労働組合市場での認知拡大 **新規**
- アライアンス施策の推進 **継続**

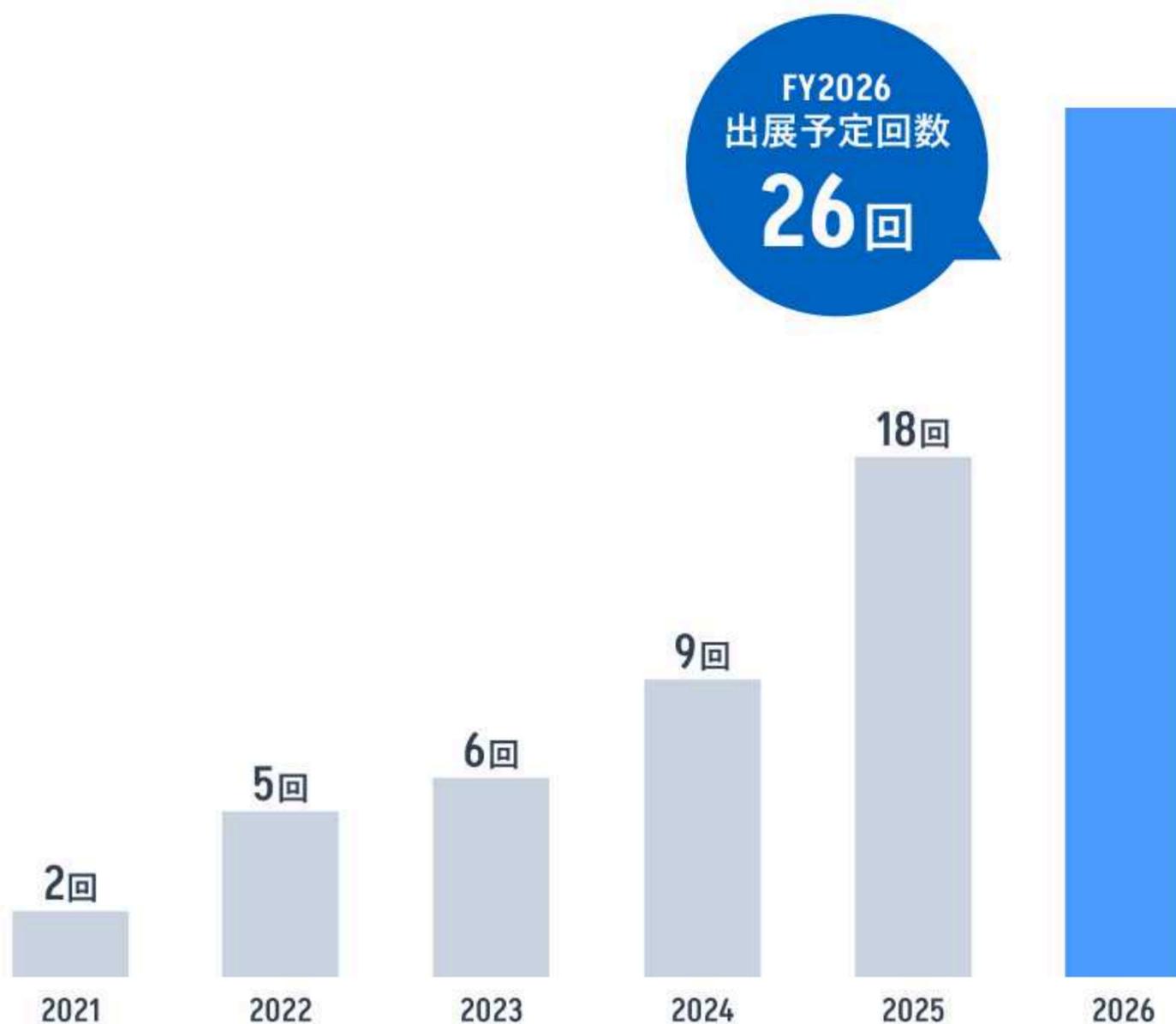
### 平均MRRの伸長

- 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 **継続**

新規契約の主要チャネルである大型展示会に2026年も継続投資。  
年間出展回数を8回増加させ、26回出展予定。



労働組合向けの「TUNAG for UNION」の導入が順調に拡大中。  
契約数最大化に向け、複数の施策を展開予定。

認知獲得

1 マーケティング活動

労働組合市場における第一想起を目指す

2025年に引き続き、セミナーを多数開催予定。  
セミナーだけでなく少額のラジオCMへの出稿や、書籍の出版を通じ  
労働組合マーケットにおいて「TUNAG for UNION」の認知拡大を推進。

成約数増加

2 営業活動

大規模組合の新規開拓に注力

直販による顧客開拓に加えて、既存顧客からの紹介を  
促進させるキャンペーン展開などを実施。単組をまとめる上部団体や、  
大規模組合へも新規開拓領域を広げている。

顧客単価の拡大

3 導入後の支援

「TUNAG」の活用支援だけに留まらない総合支援

新たな機能開発による解約率の低減はもちろん、組合活動そのものへの  
コンサルティングを提供したり、役員向けの研修実施、イベントの企画/  
運営、情宣（情報宣伝）の代行など幅広い支援を行っていく。

TUNAG for UNION  
利用組合数の推移



顧客の「働きがいを高める」ことによる新たな価値提供を模索している企業は多い。  
さまざまな企業と連携し、共創することで日本社会に「働きがい」を届ける。

### 紹介パートナー

金融機関、HRサービスベンダー、  
大手ディストリビューターetc.

### 販売パートナー

顧客紹介だけに留まらず、契約締結  
まで主導

### 共創パートナー

TUNAGの新たな売り方・ソリュー  
ションを共同で開発

#### 販売パートナーの事例

##### OEM提供

人事評価や物流など各分野の有力パートナーへのOEM提供を通じ、業界特化型の市場開拓を加速させている。パートナーが持つ深い専門知見と当社の開発力を融合し、特定業界の課題に最適化したソリューションを提供することで、垂直立ち上げによる迅速な販路拡大と持続的な成長の実現を目指す。

<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000309.000023589.html>



#### 共創パートナーの事例

##### パッケージ開発

アトツギ企業の組織課題に特化した新パッケージを共創パートナーと共に開発。実体験を持つ経営者の知見を活かし、歴史の継承や理念の再定義に最適な機能を備えている。このようなパートナーの業界網と当社の技術を融合させることで、特定市場へ深く浸透し、さまざまなアプローチでの拡販を進める。

<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000346.000023589.html>



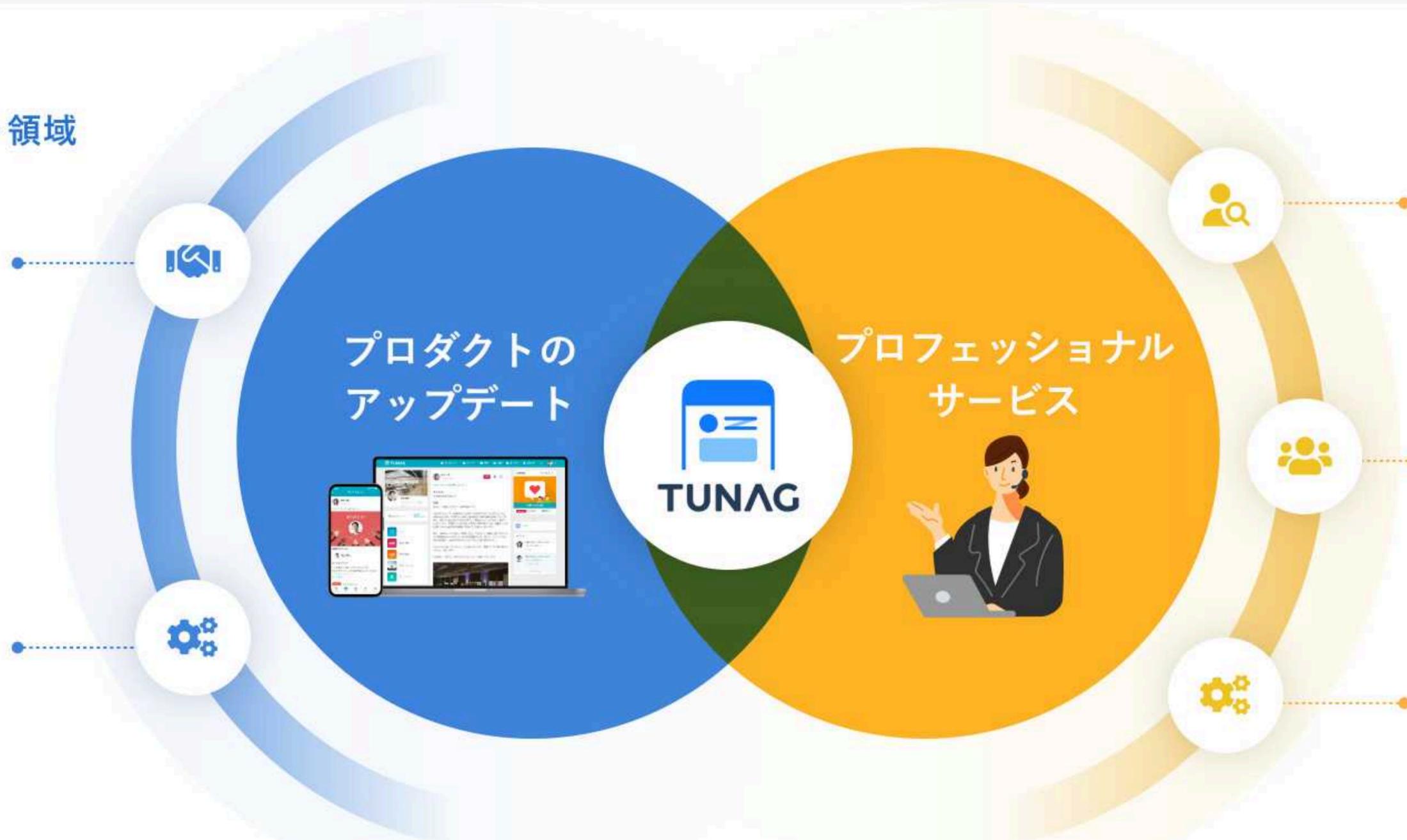
TUNAGの機能アップデートを継続的に行うことで、解約率の低減と顧客単価向上を狙う。  
同時に、プロダクトを超えた領域でも支援の幅を広げていく。

### エンゲージメント領域

- 組織サーベイ
- 福利厚生
- ポイント機能
- 社内ポータル
- サンクスメッセージ
- 1on1ミーティング

### 業務DX領域

- チャット
- カレンダー
- 申請・承認
- 多要素認証
- 業務テスト



### 採用課題

- 採用戦略設計
- 採用代行 (RPO)
- 人材紹介
- 採用ブランディング

### 人事課題

- 評価制度設計
- 研修企画 / 実施
- 理念の策定

### リソース課題

- 諸規定整備
- 各種コンテンツ制作
- イベント企画 / 実施
- バックオフィス業務代行

組織改善に向き合う担当者同士のつながりやナレッジシェアが生まれる場づくりを推進中。  
サービスへのロイヤリティを高めつつ、より良い組織支援のあり方を共創していく。

### オンラインコミュニティ



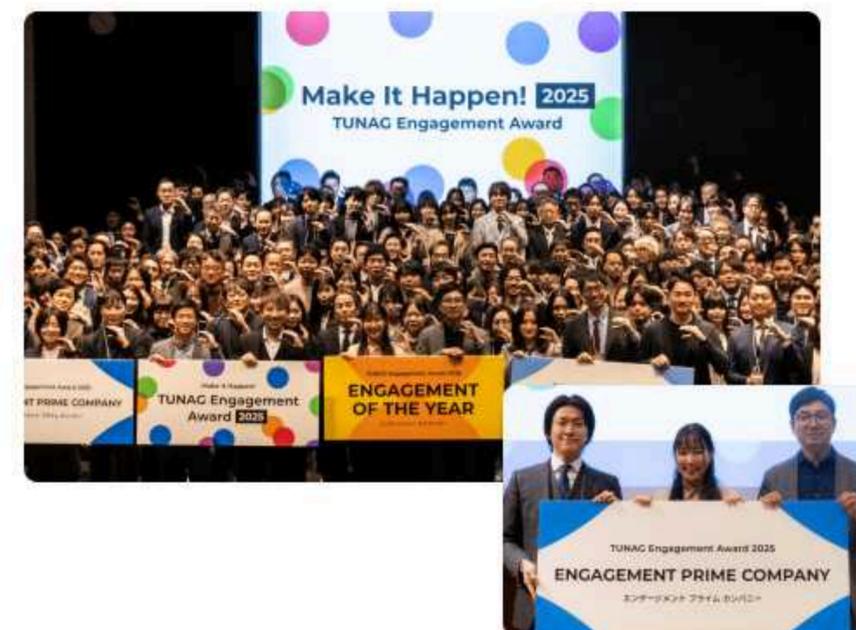
TUNAGの運用担当者のみが加入できる、クローズドオンラインコミュニティの場を「TUNAG」で用意。活用事例や、新機能のお知らせ、交流会のご案内など、担当者同士の交流の場として機能。

### 導入企業交流会



業界別、お悩み別、従業員規模別など様々なテーマを設定し、定期的に交流会を開催。通常の1対1の支援ではなく、n対nでのご支援が可能になり、多面的なアプローチが可能に。

### エンゲージメントアワード



「組織改善」という正解や終わりのないテーマに対して日々奮闘している担当者の想いや成果を共有し、讃える場。2018年より8年連続で開催しており、毎年数百社からのエントリーがある。

2025年から取り組んでいる開発部門の外部パートナー活用は、  
2026年も継続的に行いながら、AIも活用した生産性の高い開発を行う。

## ● ~FY2024

社内エンジニア

- 2024年までは正社員による内製開発主体。
- 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~

社内エンジニア + 外部パートナー + 生成AI

- 個人の業務委託や受託開発業者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関しても、継続的に検討を進めていく。

新機能開発の効率化

既存機能の改善

新規事業開発

# 2026年度の注力施策

## (FANTS)

2025年にビジネスモデルの変革と、提供価値の再定義を実施。  
「クリエイターの総合支援」という切り口で、提供価値を高めていく。

**Service****プロダクトの拡張**

継続的な関係を築く「FANTSコミュニティ」に加え、単発のスキル販売を可能にする「サービス販売」を2026年1月にリリースし、プロダクトの提供範囲を拡張。この拡張により、継続課金と単発販売の両面からクリエイターの収益モデルを多角化。活動のあらゆるフェーズを支え、LTVを最大化する統合プラットフォームへの進化を目指し、2026年も継続的にプロダクト開発を進める。

**Option****アップセル/クロスセル**

「コミュニティ」と「サービス販売」のクロスセル提案を強化しながら、オプション拡充によるアップセルを推進。直近の平均MRRは5.8万円と上昇トレンドにあり、伴走支援を通じた提供価値の最大化により、さらなるLTV向上と持続的な成長に向けた収益性の改善を図る。

**Support****支援部門の強化**

生成AIの活用や採用強化で伴走体制を拡充し、500件超の実績に基づく社内教育で支援の説得力を向上。さらに「クリエイターアワード」を開催し、ロイヤリティを醸成。多角的な施策で顧客の成功に伴走し、LTVの最大化を強力に推進。

2026年12月期

# 業績見通し

2026年度の売上高、営業利益ともに前年比+35%以上の業績を見込む。  
高い成長性と収益性を両立させ、7期連続の増収増益を目指す。

(百万円)	FY2025 (当期連結実績)			FY2026 (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	1,713	2,104	3,817	2,318	2,836	5,155	+35.0%
営業利益	108	183	291	113	286	400	+37.4%
経常利益	112	185	298	117	288	406	+36.1%
当期純利益	72	136	208	70 <sup>*</sup>	195 <sup>*</sup>	266 <sup>*</sup>	+27.9%

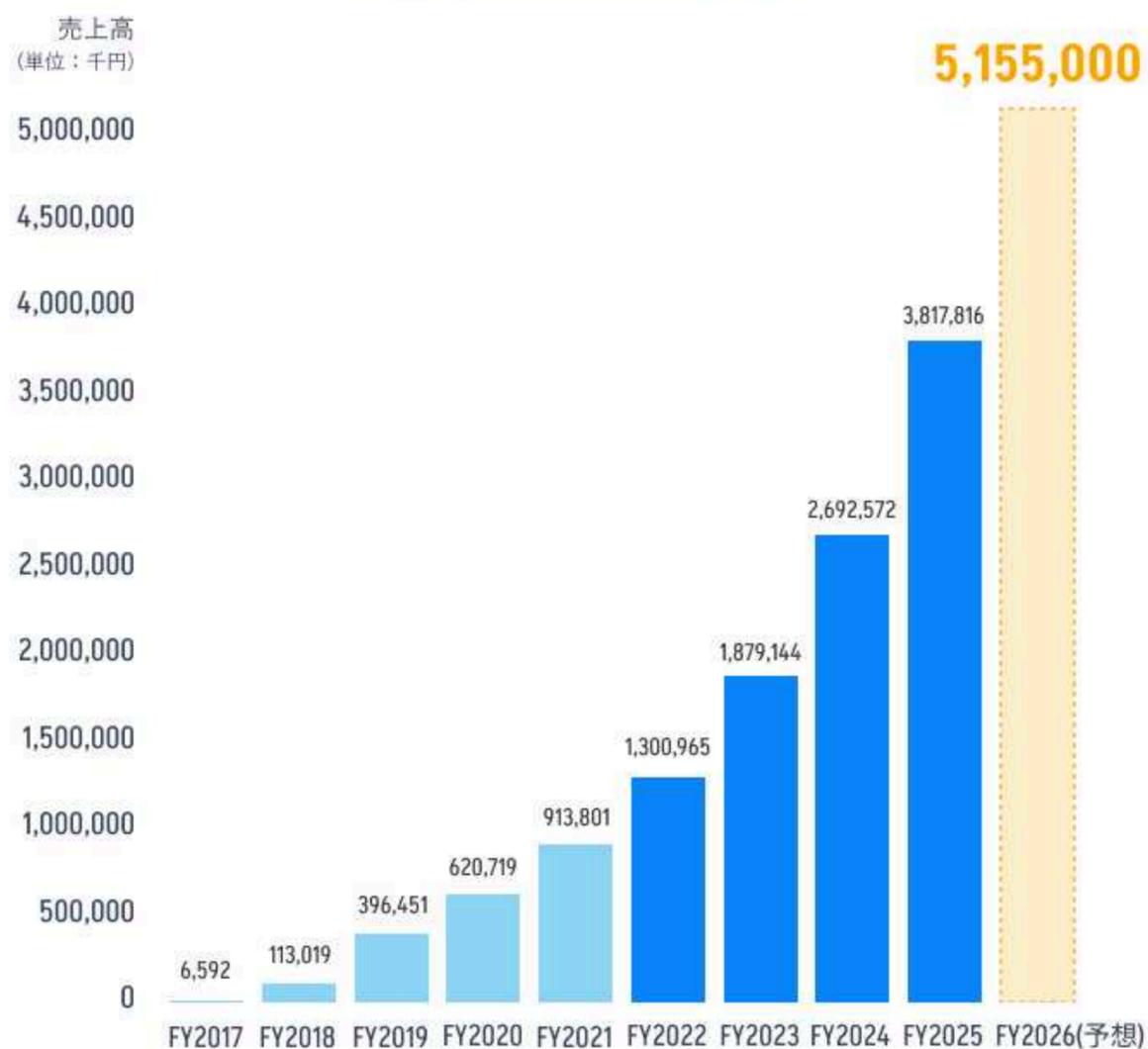
※当期純利益の算定にあたって、法人税等は税引前当期(四半期)純利益に対する税効果会計適用後の見積実効税率を乗じて見積計上しております。

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。

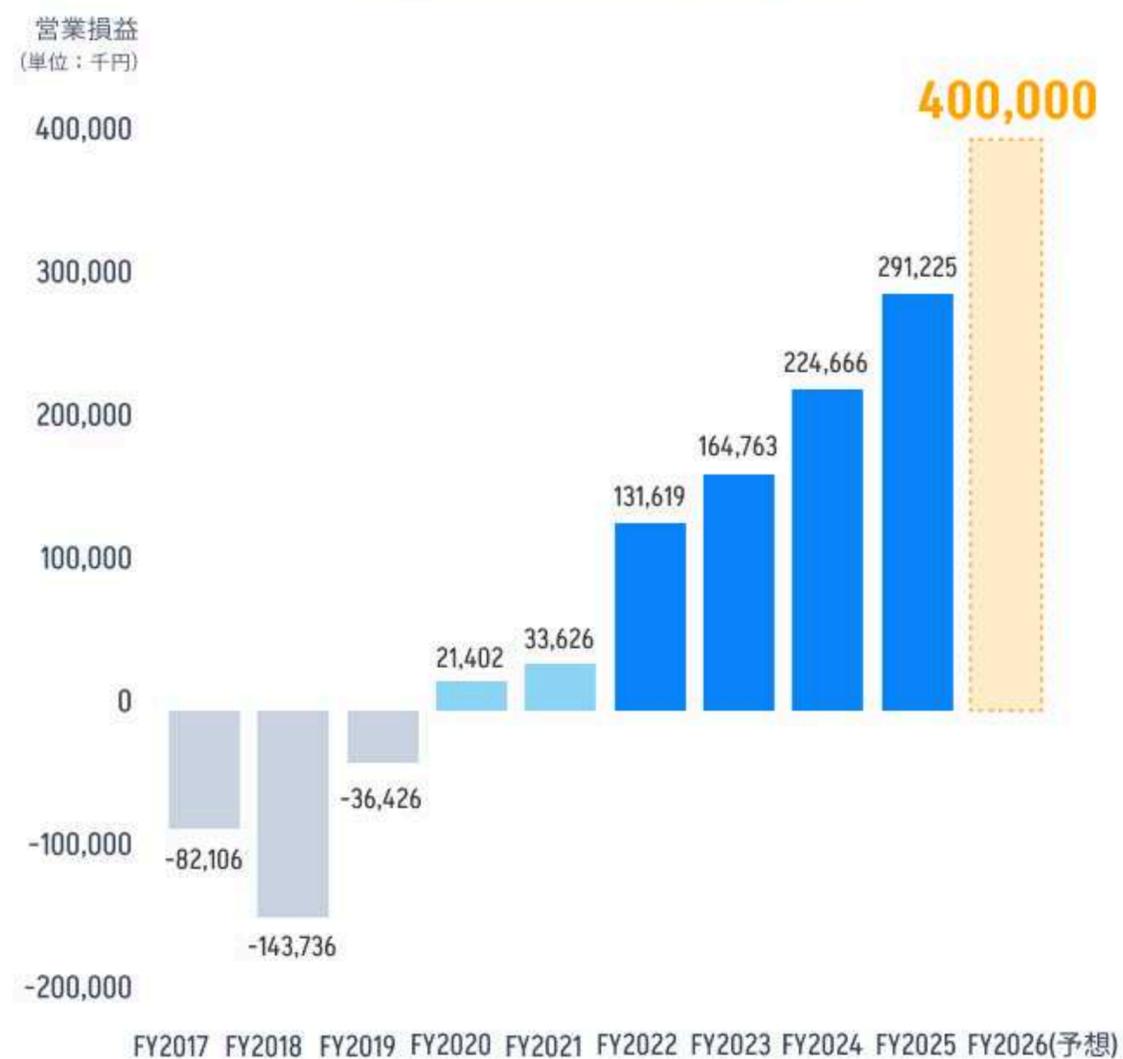
年間売上については、50億円を着実に突破し、100億円に向けた礎を固める。

営業利益については、成長への事業投資とのバランスを取りながら、営業利率10%を射程圏にしていく。

### 年度別売上高の推移



### 年度別営業損益の推移



2025年12月期は最終的に期末配当6円で着地。  
2026年12月期に関しては、現時点で8円の期末配当を予定。

### FY2026の配当計画

	FY2024	FY2025	FY2026
基準日	2024年12月31日	2025年12月31日	2026年12月31日
期末配当	4円	6円	8円 (予想)
配当性向	25.4%	25.3%	26.4%

## 2026年度は新任執行役員を4名、専門役員を1名選任。



社長執行役員CEO  
大西 泰平

大手広告会社などを経て、ITベンチャーの海外子会社をゼロから200名超規模へ拡大。当社を共同創業しTUNAG事業を統括。営業・開発・財務まで横断して経営戦略を推進。



執行役員COO  
森川 智仁

人材系企業で新拠点立ち上げ・責任者を歴任後、WEB関連企業の創業に参画。スタメンではIS・マーケ・CSの責任者を担い、COOとして事業統括と強い組織づくりを推進。グループ会社スタジアムの代表も担う。



執行役員CRO  
丸岡 智泰

大手企業で法人営業を経験後、創業初期に参画。TUNAGの販促・コンサルで100社超を支援し拠点立ち上げも担当。現在はCROとして営業・アライアンス・新規事業を管掌。



執行役員CTO  
野口 卓也

90年代後半から一貫してDX領域で開発・PMを推進。上場企業や研究機関等でCTOも歴任しOSSコミュニティをリード。CTOとして技術戦略策定と開発組織の強化を担う。



執行役員CPO  
長田 寛司

SaaS企業で営業・新規事業立ち上げを経験後、グローバル展開する開発企業で企画営業・PM・子会社代表を歴任。スタメンでは、CPOとしてプロダクト開発を統括。



執行役員CAO  
中谷 奈緒美

大手旅行会社で商品企画等を担当後、スタメンに入社。決算・予算管理を中心に管理体制の仕組み化を推進しIPO準備にも従事。現在は管理担当役員としてグループ経営の基盤運営を担う。



NEW  
執行役員 VP of Sales  
岩田 浩史

人材サービス企業で営業・責任者を経験後、スタメンに入社。TUNAGの販促・コンサルで150社超を担当し全社MVPも複数回獲得。VP of Salesとして新規獲得最大化と営業組織を統括。



NEW  
執行役員 VP of Growth  
新留 一輝

出版社で編集・広告営業・アプリ立ち上げを経験後、スタートアップでコンテンツSEOを軸に事業責任者を歴任。スタメンではTUNAGのマーケティング戦略を推進しながら、VP of Growthとして事業拡大に注力。



NEW  
執行役員 VP of Customer Success  
山田 亮二

大手サービス企業で営業～マネジメントを経験しスタメンに入社。TUNAGのCS領域強化に尽力し、活用支援と組織課題に向き合うコンサルに従事。現在はVP of CSとして部門拡大と支援価値最大化を推進。



NEW  
執行役員 VP of Technology  
澤田 哲也

複数の大手IT企業で大規模検索システム等の運営や開発を担当。その後、ボイステック、ヘルスケアなどのベンチャー企業でCTO/本部長として各社のプロダクト開発を牽引してきた。



NEW  
専門役員 Union Solution Strategist  
佐々木 隆寛

大手小売グループの金融事業で専門実務に従事後、労働組合の中央執行書記長として運営体制を刷新。DXで活動可視化を推進し、現在は多数組合の変革支援と業界発信を行う。

## 2026年度は新任の社外取締役1名を選任予定。

### 取締役



代表取締役

大西 泰平

大手広告会社などを経て、ITベンチャーの海外子会社をゼロから200名超規模へ拡大。当社を共同創業しTUNAG事業を統括。営業・開発・財務まで横断して経営戦略を推進。



取締役

中谷 奈緒美

大手旅行会社で商品企画等を担当後、スタメンに入社。決算・予算管理を中心に管理体制の仕組み化を推進しIPO準備にも従事。現在は管理担当役員としてグループ経営の基盤運営を担う。



NEW

社外取締役

亀崎 洋介

大学在学中からWeb会議サービスの事業立ち上げに参画。原型開発と技術基盤確立を牽引し、取締役CTOとして開発体制構築とクラウド刷新を主導。スタメンでは技術基盤強化に向けた提言に加え、エンジニア組織の構築と文化醸成を推進。

### 監査等委員



取締役  
常勤監査等委員

植松 あゆ美

公認会計士試験合格後、大手監査法人で上場企業からベンチャーまで監査・助言業務を経験。スタメンでは財務経理を牽引した後、取締役常勤監査等委員としてコーポレートガバナンス強化を推進。



社外取締役  
監査等委員

藤田 豪人

通信・IT領域で拠点立ち上げや事業責任者を担い、その後も複数社で新規事業推進や事業拡大を牽引。管理部門構築と上場推進も経験し、全社横断の経営プロジェクトを推進。



社外取締役  
監査等委員

村瀬 敬太

司法試験合格後、弁護士として上場企業・ベンチャーの法務を幅広く支援。M&A・労務領域を中心に実務・講演経験も多数。現在は監査等委員として法務視点でガバナンスを支える。

# 今後の成長戦略

(スタメングループ)

これまでと同水準の継続的な売上成長率を形にしていきながら、利益創出力も段階的に高めていくことで、2029年までに売上100~120億円、営業利益10~14億を実現する。

年度別売上高の推移

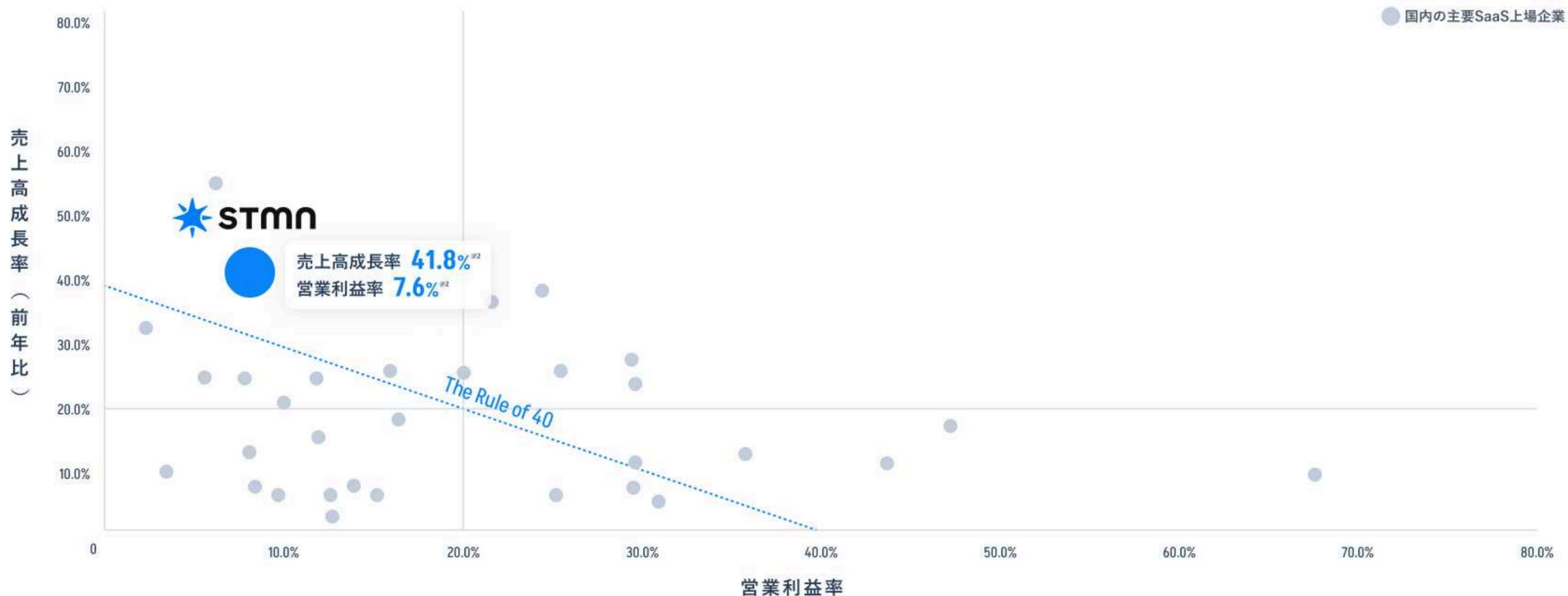


年度別営業損益の推移



FY2025の売上高成長率と利益率の合計は49.4%で「40%ルール」の水準を超える業績を継続。  
 今後も「40%ルール」を基準としながら、高い成長性と収益性を両立させる事業運営を続けていく。

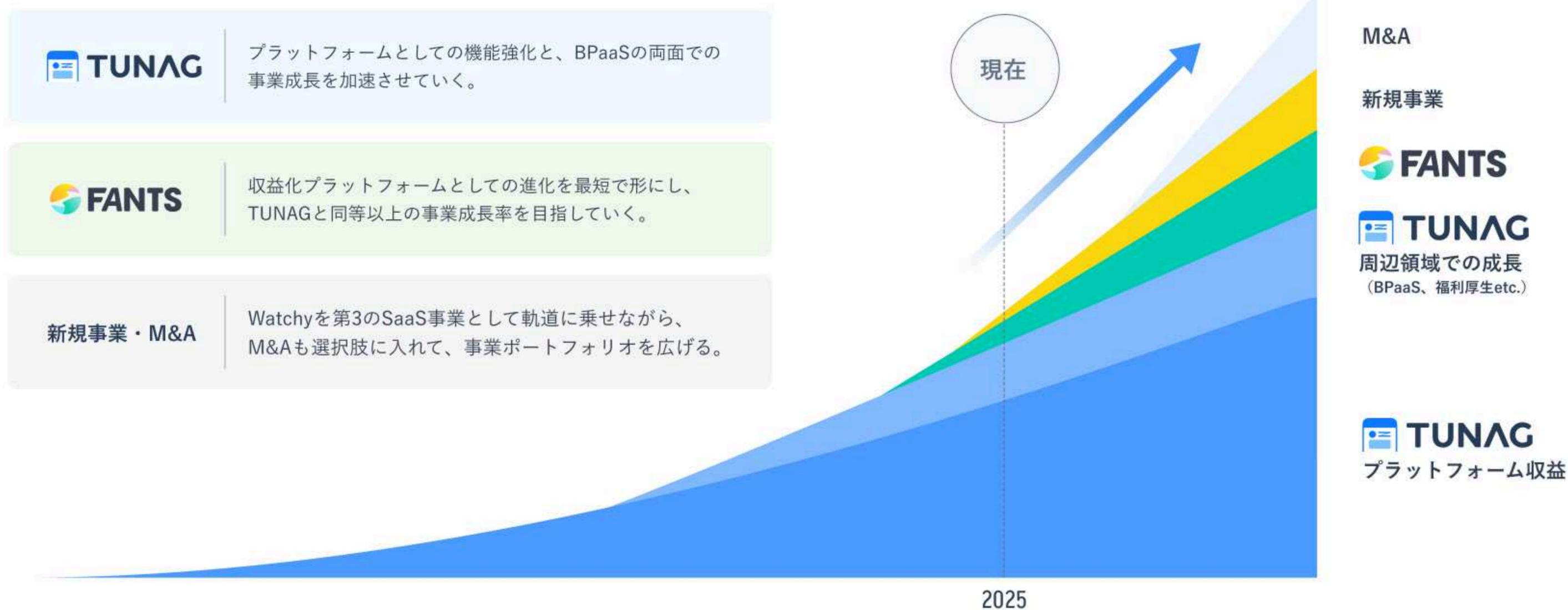
売上高500億円以下の東証上場企業（情報通信業/サービス業）における成長性・収益性マッピング



※1 「40%ルール (The Rule of 40)」：売上高成長率と営業利益率の合計が40%を超えているかどうか

※2：FY2025 通期の前年比売上高成長率、営業利益率を使用

主要事業である「TUNAG」と「FANTS」を軸に、オーガニック / インオーガニックを問わず、エンゲージメントに関わる事業ポートフォリオを多層化し、事業規模を大きく拡大させていく。



## 200万人規模に利用ユーザーが迫っているTUNAGの福利厚生サービスに FANTSの会員クーポンを取り込んでいくことで、それぞれの収益アップが見込める。

従業員：福利厚生で安価に自己研鑽が可能に  
 利用企業：従業員満足度を高めたり、  
 採用ブランディングにつながる

数百万人規模にリーチ可能な  
 独自のエンドユーザーの集客チャンネルを  
 有することができる。

新規のコミュニティ開設や、コミュニティの  
 利用率向上、レベニューシェアの売上向上など  
 多数のメリットが期待できる。

例

1  
 TUNAGのクーポンページで  
 コミュニティを発見

2  
 割引価格で  
 コミュニティに加入

3  
 サロンオーナー、TUNAG、  
 FANTSの三方が収益アップ



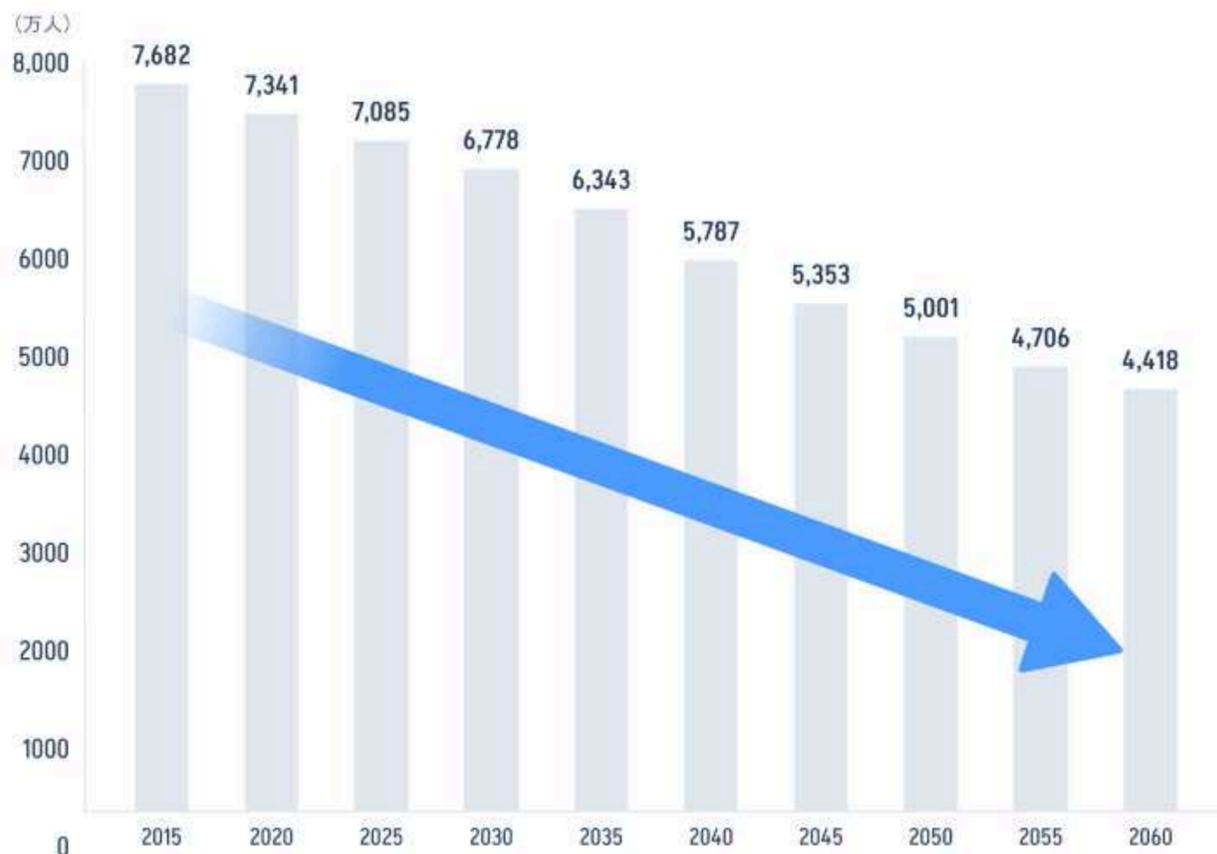
# 今後の成長戦略

## (TUNAG)

労働供給の制約と低い生産性が常態化する国内市場において、企業の持続的成長には組織力の強化による、一人当たり生産性の最大化が重要となっている。

### 労働人口減少による人手不足

日本の労働力人口の推移予測（2015年～2060年）



### 海外と比較して低い生産性

OECD加盟諸国の労働生産性（2022年・就業者1人当たり／38カ国比較）



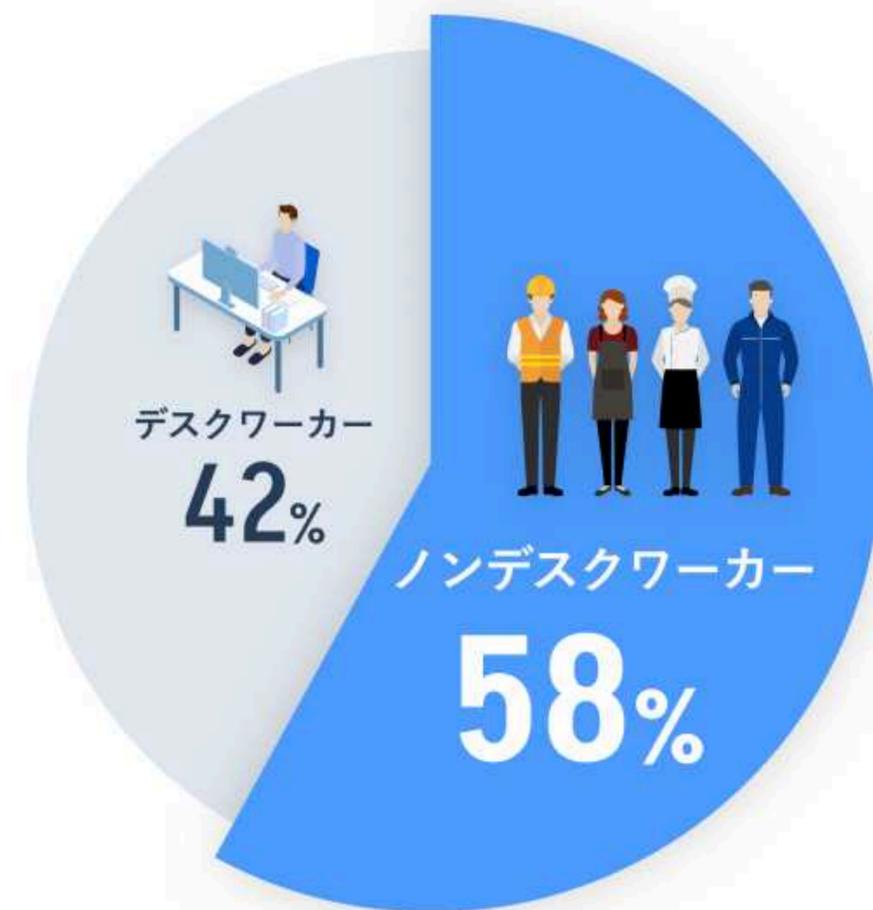
労働生産性（購買力平価換算USドル）

労働人口の過半数が従事するノンデスクワーカー市場において、最新テクノロジーによる恩恵は限定的であり、「現場の働きがいを高める」プラットフォームへの潜在需要は極めて大きい。

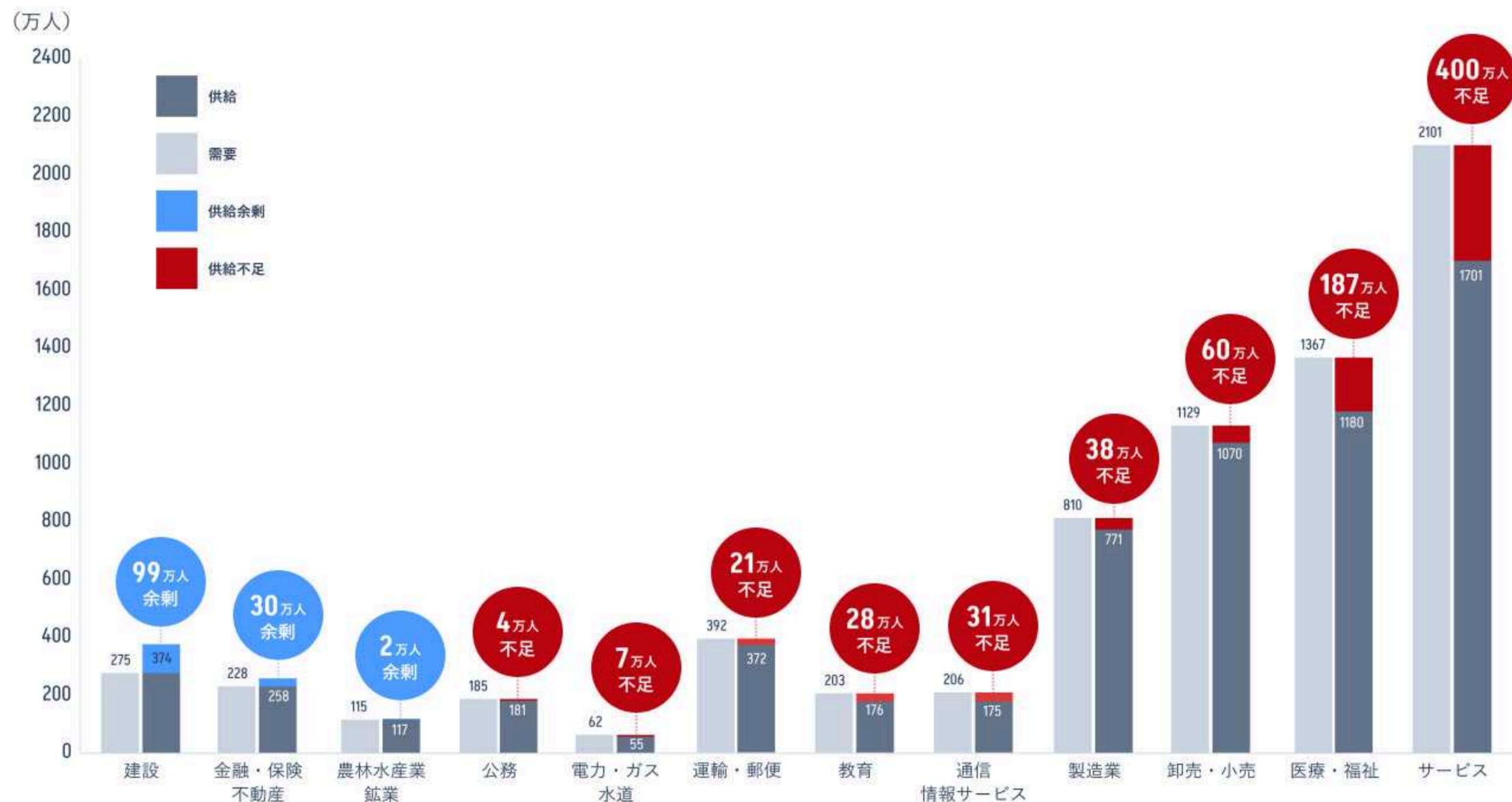
### 🌐 世界における労働人口の割合



### 🇯🇵 日本における労働人口の割合



生活インフラを支える現場産業で人手不足が常態化する局面において、  
ノンデスク領域の定着率と生産性を底上げするプラットフォームの価値は、一層高まると見込まれる。



世界的な調査機関による定量データにおいて、エンゲージメントの高い組織は収益性や生産性が著しく高く、離職等のリスク指標も大幅に抑制されていることが実証されている。

## 業績・成果が向上↑

株価収益率 +47%

収益性 +22%

生産性 +21%

顧客満足度 +10%

## リスク・損失が低下↓

事故 -50%

品質の欠陥 -41%

離職率 -40%

欠勤 -37%

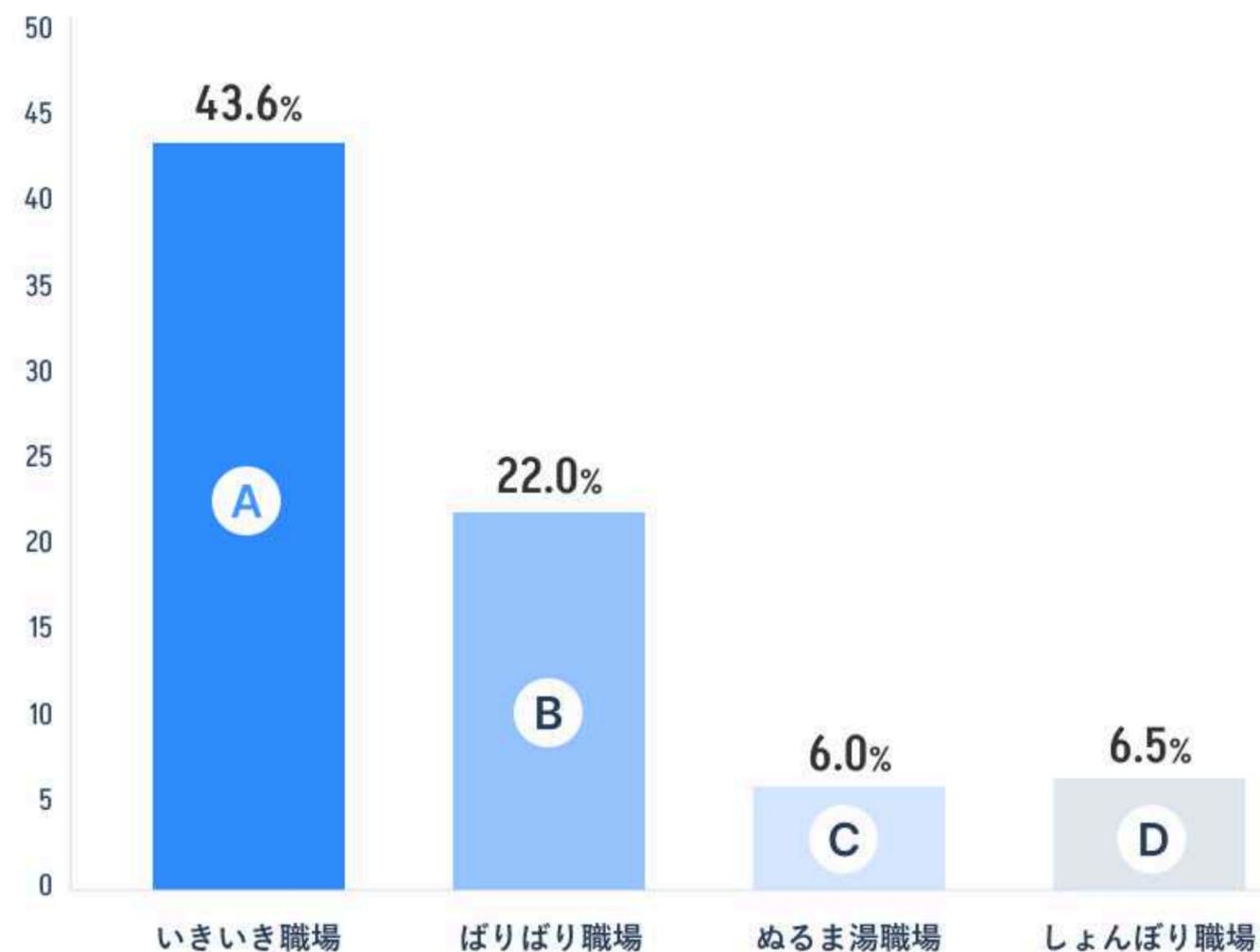
エンゲージメントスコアが上位25%・下位25%のチームの中央値の差

組織状態と業績の相関分析において、「働きやすさ」と「やりがい」を両立する組織は43%超の売上成長を記録しており、高成長を実現するには「働きがい」が不可欠である。

「働きやすさ×やりがい」 4つの職場タイプ



4つの職場タイプごとの売上の対前年伸び率



エンゲージメント領域と業務DX領域をワンストップでソリューション提供することで、やりがいと働きやすさの双方に寄与する従業員体験（EX）向上プラットフォームとなる。

## 従業員体験（EX）

やりがい × 働きやすさ

### エンゲージメント領域

働く意欲を高め、業務の質を向上する

- ・ 理念浸透
- ・ 称賛文化や一体感の醸成
- ・ 組織のサイロ化防止

🎁 福利厚生

🏆 表彰制度

📁 社内ポイント

🗨️ 社長メッセージ

👤 1on1

📰 Web社内報

🗺️ 部署紹介

✉️ サンクスカード

🗳️ サーベイ

従業員体験向上  
プラットフォーム



### 業務DX領域

日々の業務生産性を向上する

- ・ 業務や情報共有の効率化
- ・ 業務プロセス最適化
- ・ 働きやすさや育成環境の改善

👉 承認・申請

📖 マニュアル

☑️ タスク依頼

🗨️ 社内掲示板

📄 アンケート

📝 業務テスト

📅 カレンダー

💬 チャット

📖 日報

単機能ツールの導入で部分最適に陥りがちな組織課題に対し、診断だけでなく日々の行動変容を促す仕組みをワンストップで提供する、統合型インフラという独自ポジション。



### TUNAGの組織改善における提供価値

- 社内SNSによる制度運用を通じ、日常行動を変える設計
- サーベイに依存しない、文化醸成型の組織改善アプローチ
- 組織全体の「つながり」と「感謝の循環」を創出
- 特にノンデスクワーカーを含む現場職への高い浸透力

全業界に適応可能な「エンゲージメント」機能と「業務DX」機能をベースに、各業界特有の法令対応や、慣習にマッチした形の組織改善までをワンストップでカバーする。



# 1つの行動を起点に、データの集約と連携で「コンテンツ資産化・周知徹底・育成定着」までつながり、価値が複利的に積み上がる構造をワンプロダクトで実現。



ノンデスクワーカーを多く抱える業界・産業を中心に顧客が拡大中。  
規模を問わず組織課題の解決に寄与するサービスとして、提供価値を広げている。

## 飲食














## 小売













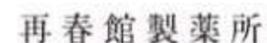

## 観光・レジャー








## 美容・健康

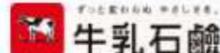







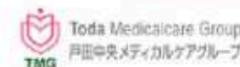
## 製造





## 医療・介護

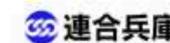





## 労働組合



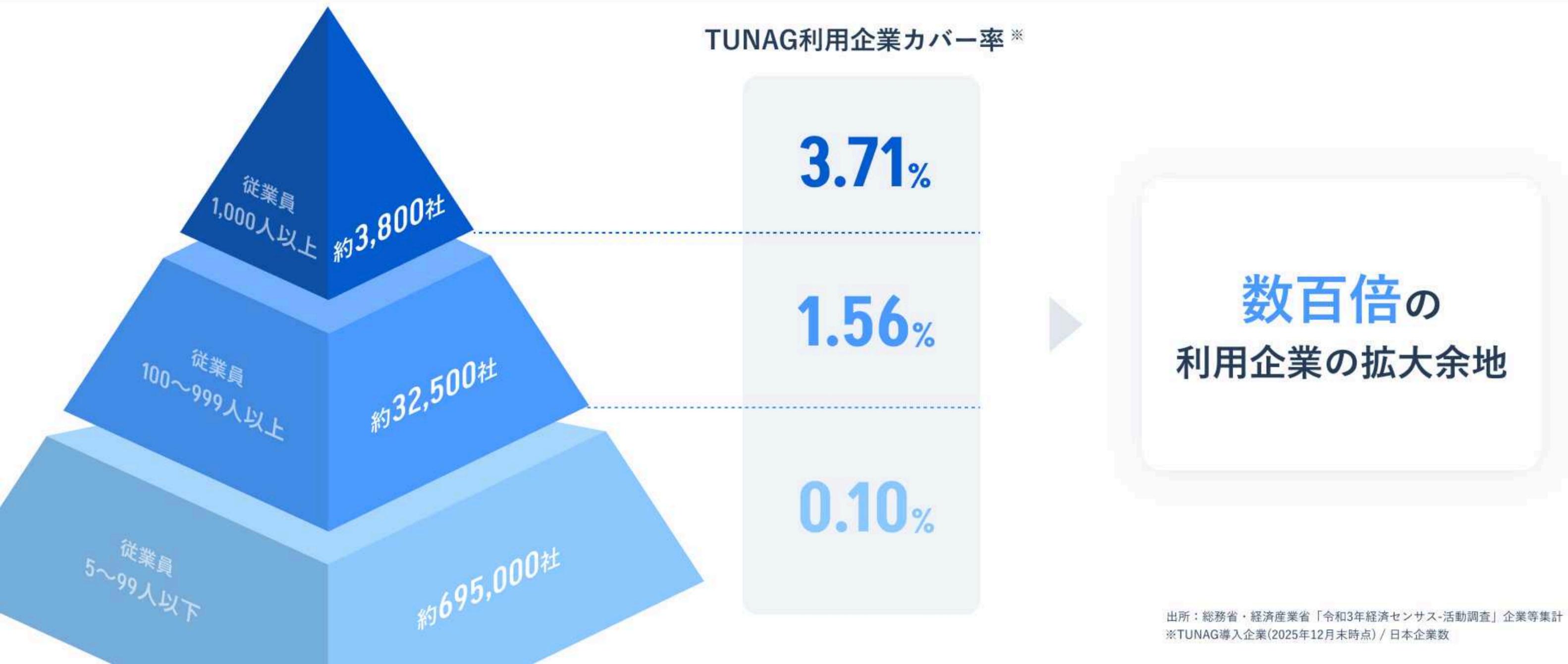





## 物流




国内約73万社を対象とする巨大な潜在市場において、TUNAGの市場カバレッジは  
 拡大の初期局面にあり、数百倍の顧客獲得余地を残す成長ポテンシャル。



出所：総務省・経済産業省「令和3年経済センサス-活動調査」企業等集計  
 ※TUNAG導入企業(2025年12月末時点) / 日本企業数

TUNAGを起点に組織課題を深く捉えることができるため、  
ソフトウェアではカバーできない顧客課題についてもプロフェッショナル支援で価値訴求していく。

# TUNAG



- 日常的な業務運営
- 全社横断の共通基盤
- 組織データの継続蓄積



## TUNAG キャリア TUNAG RPO

- 採用戦略/要件設計
- 母集団形成/運用
- 人材紹介



## TUNAG コンサルティング

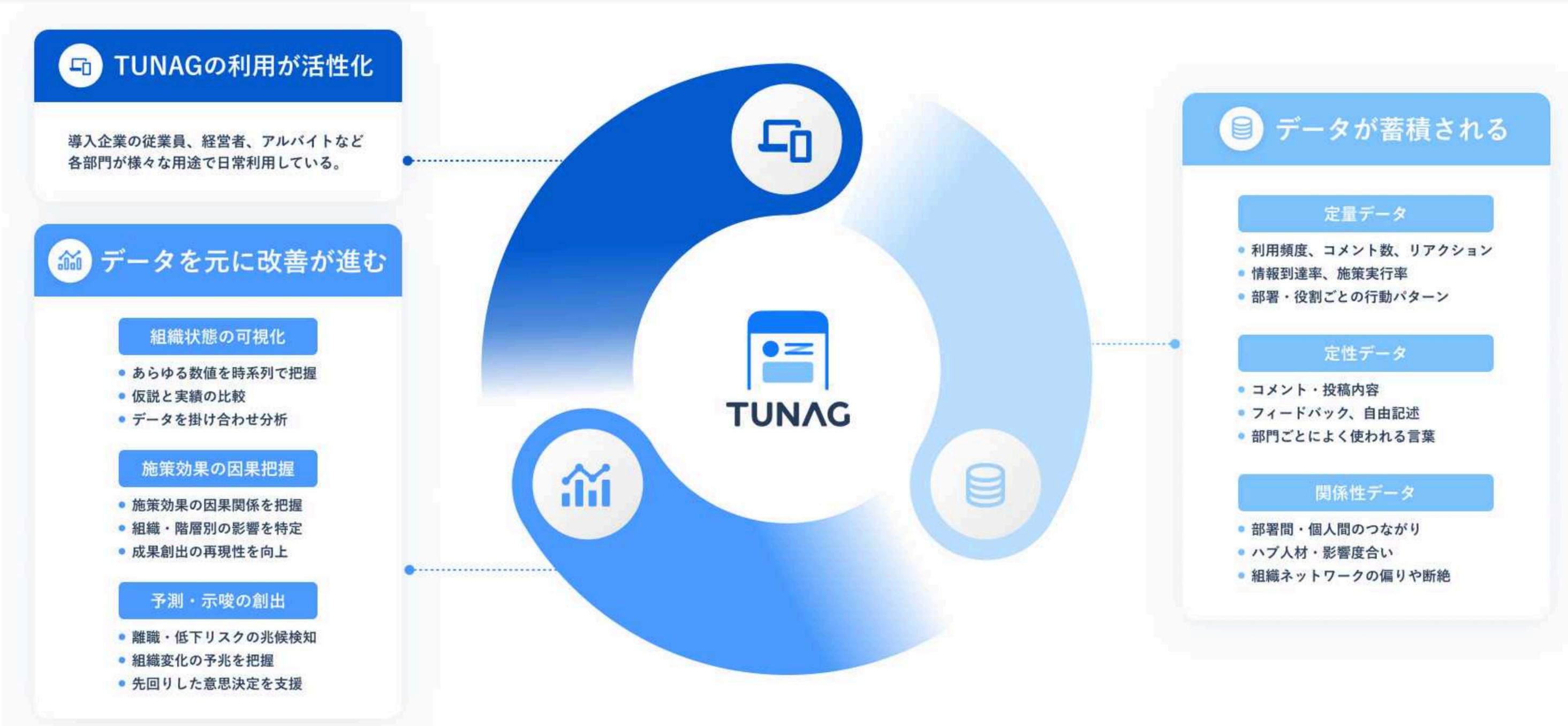
- 働きがい向上を踏まえた評価制度設計
- 組織活性化を促す各種研修の設計や提供
- AI利用を前提とした業務ワークフロー構築



## TUNAG アシスタント

- 人事や管理業務の実務代行
- 理念浸透施策の制作支援
- 業務負荷の平準化支援

組織内の行動・関係性・感情・成果を捉えることのできるアクションデータは、単なるアンケートや人事マスタとは異なり、「日常利用 × 継続蓄積」によって形成された実態に即した組織データとして非常に有益。



膨大な組織データやアクションデータに対して、AI活用をすることで、兆候予測やアクションリコメンドが可能となっていく、より精度の高い組織改善サービスへの進化が見込める。



Core Competence

**組織データ × AI × 業務実行**

日次で蓄積される組織の行動データを起点に課題を特定し、最適な打ち手の設計から業務実行までを担うことで、再現性の高い経営効果の創出を実現。



- ・クライアントの課題に沿った組織改善ノウハウ
- ・クラウドプラットフォームに蓄積された組織内の行動データ



新たなDX知見の創出と還元

組織・エンゲージメントノウハウ等実行知見の活用



組織内の行動データとAIを活用し、課題特定から施策設計、運用・改善までを一体提供して、経営効果に繋げていく。

日常的に利用されるプラットフォームとしての接触頻度と、  
人事・組織データを起点としたデータ統合力を武器に、新たな収益領域へも拡張していく。

メディア

採用

マッチング

CRM

人的資本

コミュニティ

ゲーミフィ  
ケーション

## 日常接触型の従業員体験向上プラットフォーム

### 1 数百万人規模のプラットフォーム基盤としての優位性

- ・社内コミュニケーションや情報共有の基盤として、日常業務の中で継続的に利用される高い接触頻度を確保。
- ・定点的かつ高頻度な接点を持つことで、単発利用のツールでは取得できない行動・反応データが蓄積される。

### 2 組織・役割・関心に紐づく一次データ

- ・組織構造、職種、役割、関心テーマなどの文脈情報と紐づいたエンゲージメント・行動データを一次データとして保有。
- ・外部データや推定値に依らず、組織理解の精度と活用ポテンシャルが高いデータ基盤を形成している。

### 3 組織内の公式チャネルとしての信頼性

- ・経営・人事から現場までをつなぐ、組織内の公式な情報流通チャネルとして定着。
- ・私的ツールや外部メディアでは代替できない信頼性と到達性を持ち、組織横断での活用・拡張が可能なポジションを確立している。

# 今後の成長戦略

## (FANTS)

FANTSが支援するクリエイターの方々のビジネスの流れを図解。  
 収益化支援の幅を広げながら、周辺領域についても拡張性を模索。



サロンやコミュニティの運営プラットフォームからさらに提供価値を広げていき、FAN dataに基づいた収益向上プラットフォームに進化していく。



# 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：東京都千代田区麴町6-6-2 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：198名（2025年12月末時点）
事業内容	従業員体験向上プラットフォーム「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



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。



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。



FANTSは、クリエイターの情熱を収益化する総合プラットフォームです。独自の「Data Hub」により、コミュニティ運営、決済、顧客管理を一本化。分析に基づいた伴走支援でLTVを最大化し、持続可能なビジネス構築を実現。



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。

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。





### 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

「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。



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」ブランドは、コミュニティ運営、単発のサービス販売などをカバーしており、レベニューシェア、月額固定料金、販売手数料と複数の収益モデルが共存している。



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』



小倉 優子  
『ゆうこりんのお料理部』



ほしのこ  
『Make My Best Life CLUB』



フェローズ  
『CREATORS COMPLEX』



女子カーリングチーム フォルティウス  
『CLOVERS』



木下レオン  
『Polaris』



宮本 佳実  
『クラブヨシミスト』



石野 華鳳  
『私の書道学校』



オフィス・ネド合同会社  
『ネドじゅんの三脳バランス研究所タウン』



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』

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。

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、2027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。