

# Financial Highlights - 2021 Fiscal Year

株式会社スタメン 証券コード(4019)  
2021年12月期 第2四半期 決算説明資料

Aug. 2021

stmn, inc.

# 目次

- 01 | 2021年12月期 第2四半期実績
- 02 | 従業員エンゲージメント事業 (TUNAG)
- 03 | コミュニティエンゲージメント事業 (FANTS)
- 04 | 2021年12月期 業績見通しと成長戦略
- 05 | 補足資料

01

---

2021年12月期 第2四半期実績

TUNAGの  
利用企業数

376社

TUNAGの  
平均MRR

161千円

TUNAGの  
売上高ストック比率

87.3%

FANTSの  
運用サロン数

43サロン

FANTSの  
平均MRR

105千円

FANTSの  
売上高ストック比率

43.1%



TUNAGで初の学校法人への導入が決定



HACCPに沿った衛生管理に対応開始



FANTSの月次売上高が1,000万円を突破

※：TUNAG / FANTS の上記主要KPIは、四半期末時点のものを記載しております。

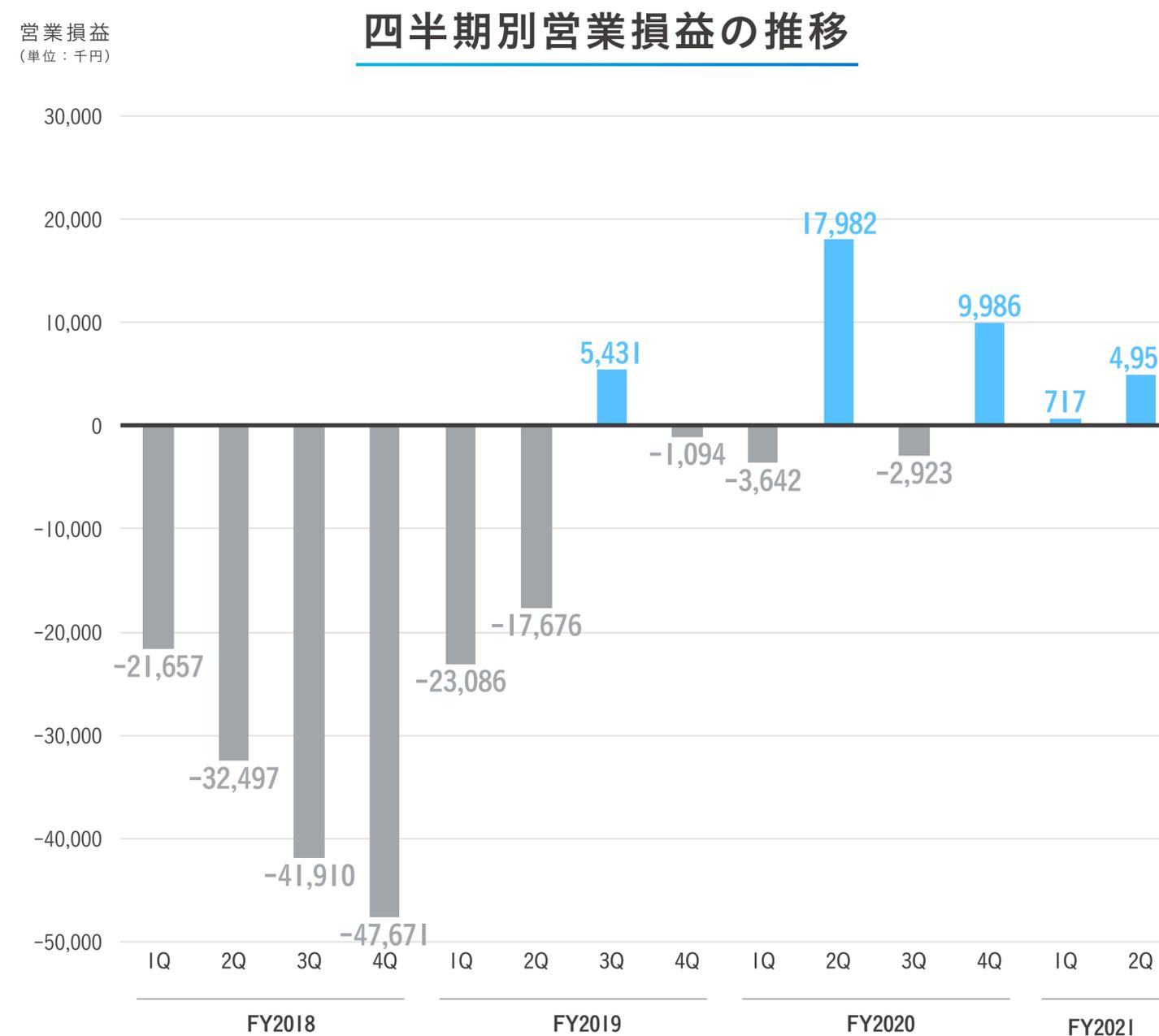
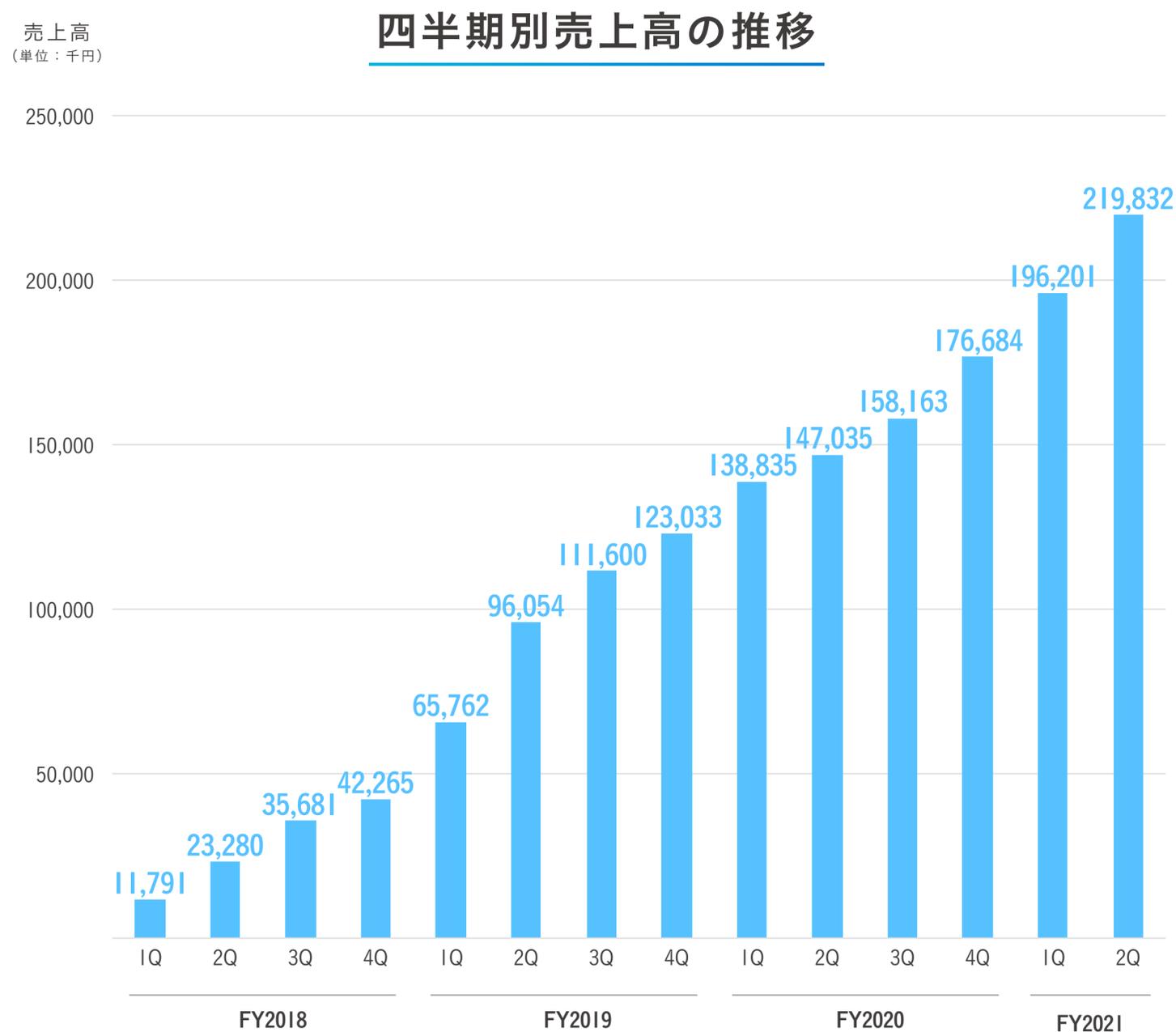
前四半期に続き、第2四半期の業績も売上高、営業利益ともに計画を上回る進捗で推移。  
売上高は前年同期比+49.5%の増収。売上総利益も着実に伸び、前年同期比+45.6%の増益。

(千円)	2020/12期 2Q (前年同期)	2021/12期 1Q (前四半期)	2021/12期 2Q (当四半期)	前年同期比	前四半期比
売上高	147,035	196,201	<b>219,832</b>	+49.5%	+12.0%
売上総利益	118,671	157,071	<b>172,840</b>	+45.6%	+10.0%
利益率	80.7%	80.1%	<b>78.6%</b>	-2.1pt	-1.5pt
営業利益	17,982 <sup>※1</sup>	717	<b>4,956<sup>※1</sup></b>	-72.4% <sup>※1</sup>	+591.0%
利益率	12.2%	0.4%	<b>2.3%</b>	-9.9pt	+1.9pt
経常利益	17,928	364	<b>4,836</b>	-73.0%	+1226.0%
当期純利益	15,505	-1,067	<b>2,565</b>	-83.5%	-

※1：FY2020 2Qについては、コロナ禍第1波による緊急事態宣言発令の影響で、新規の広告プロモーションや旅費交通費の大幅な圧縮や新規採用の休止措置を行っていたため、販管費の大幅低減によって営業利益を従来より大きく確保しておりました。  
FY2020 3Q以降については、従来通りの成長投資を再開したため、前年同期比の変動幅は圧縮される見込みです。

第2四半期も売上高は安定的な成長を継続。

営業損益は成長投資を続けながらも前四半期からの黒字を継続し、上期は黒字で着地。



借入金の返済を行なったことで自己資本比率が改善。

流動比率も300%以上の高い水準を継続しており、引き続き、高い安全性を維持。

(百万円)	2020/12 期末	2021/12 2Q末	増減額
流動資産	1,334	1,251	-83
固定資産	68	81	12
<b>資産合計</b>	<b>1,403</b>	<b>1,332</b>	<b>-71</b>
流動負債	358	412	54
固定負債	160	33	-126
<b>負債合計</b>	<b>518</b>	<b>445</b>	<b>-72</b>
株主資本	885	886	1
<b>純資産合計</b>	<b>885</b>	<b>886</b>	<b>1</b>
<b>負債純資産合計</b>	<b>1,403</b>	<b>1,332</b>	<b>-71</b>
<b>自己資本比率</b>	<b>63.1%</b>	<b>66.6%</b>	<b>+3.5pt</b>

02

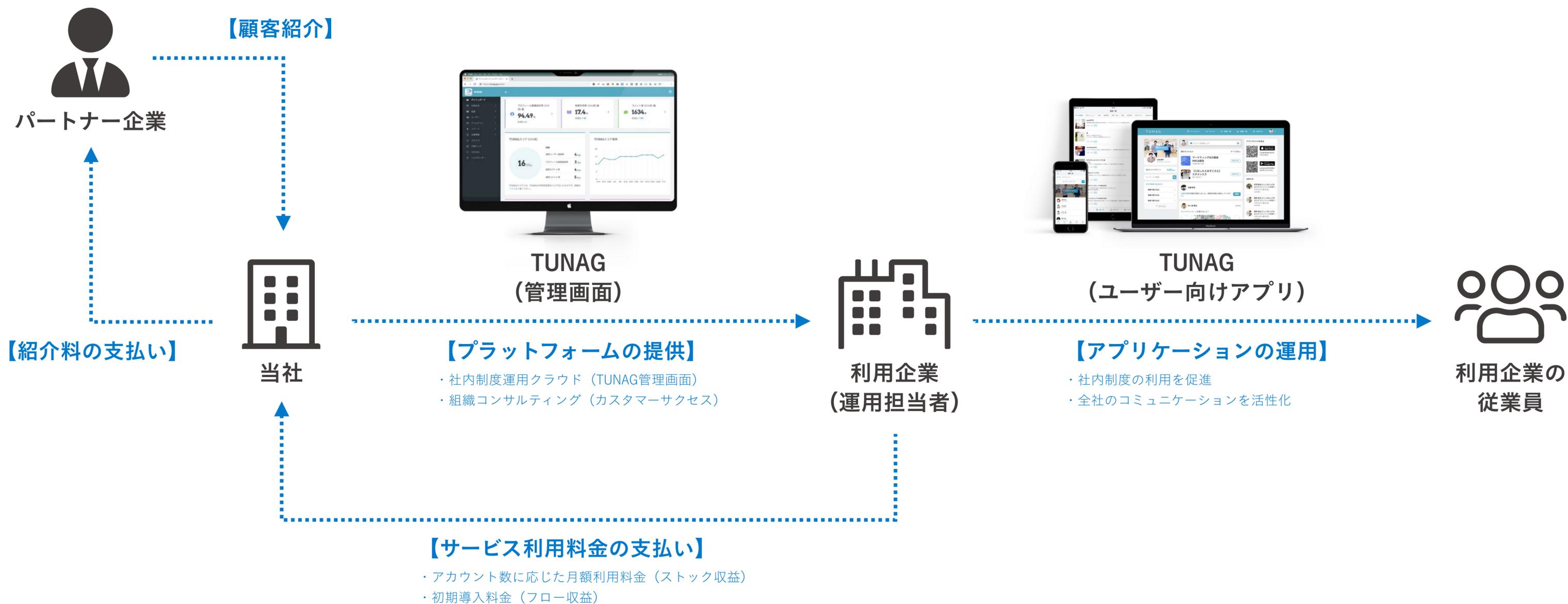
---

従業員エンゲージメント事業  
(TUNAG)

「TUNAG」は、SaaSモデルの"社内制度運用クラウド"と"組織コンサルティング"をワンストップサービスとして提供し、顧客の組織課題に貢献するエンゲージメント経営プラットフォーム。



利用企業から月額利用料金と初期導入料金をいただく法人向けSaaSサービスであるため、  
 ストック収益により、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

社内の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クローズドSNS

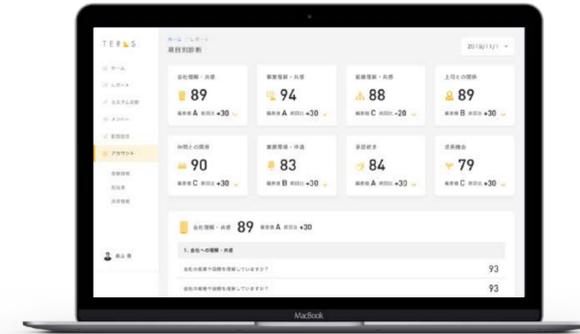
- ・社内制度の活用内容がタイムラインに流れ込み、制度の自走化を促す
- ・オリジナルスタンプや必読投稿、メンションコメントなどコミュニケーションを活性化させる豊富な機能群
- ・社内ポータルとしても活用できる柔軟なカスタマイズ性が特徴



### 社内制度一覧

会社で運用している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

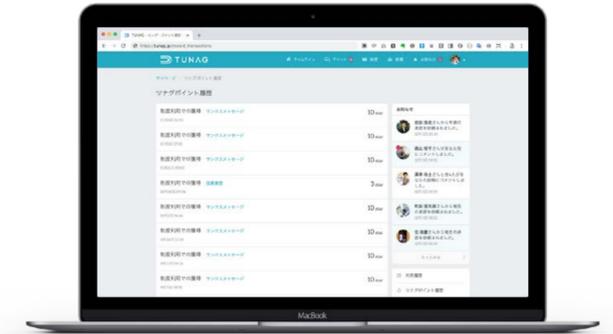
- ・社内制度をカテゴリー毎に整理したり、要件や項目を自在にカスタマイズできるTUNAGのメイン機能
- ・申請や報告といった形でワークフローを設定したり、利用条件や公開条件を設定したり、利用履歴を蓄積したりと細かな設定が可能



### 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組織診断機能

- ・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

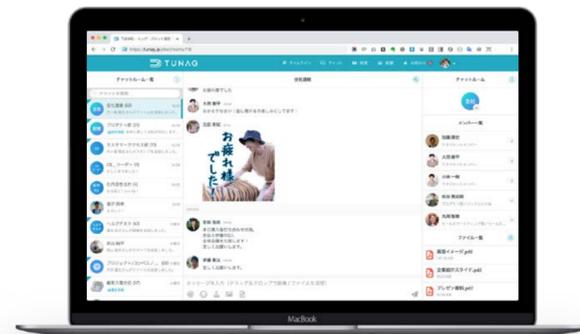
- ・利用時にポイントを自由に付与したり消費したりと、柔軟なカスタマイズが可能
- ・ポイントの名称も自由に命名可能で、ポイントを社員同士が相互に送り合うことも可能



### 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

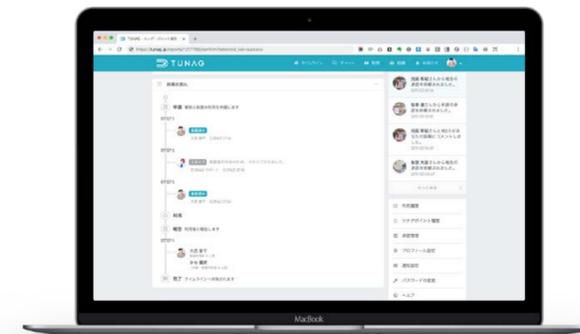
- ・組織毎に担当上長や、組織の説明、構成メンバーなどを一括で管理でき、会社の全体像を見える化
- ・プロフィール項目は自在にカスタマイズでき、制度の投稿内容と連動して自動更新をかけることも可能で、動的な人材DBの構築が可能



### 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

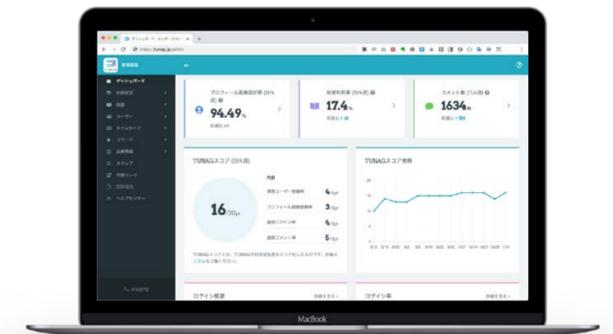
- ・人材DBと連携してチャットルーム管理が可能
- ・個別チャットやグループ作成などの可否が権限設定可能
- ・オリジナルスタンプにも対応
- ・チャットルーム毎にファイル管理機能も搭載



### 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

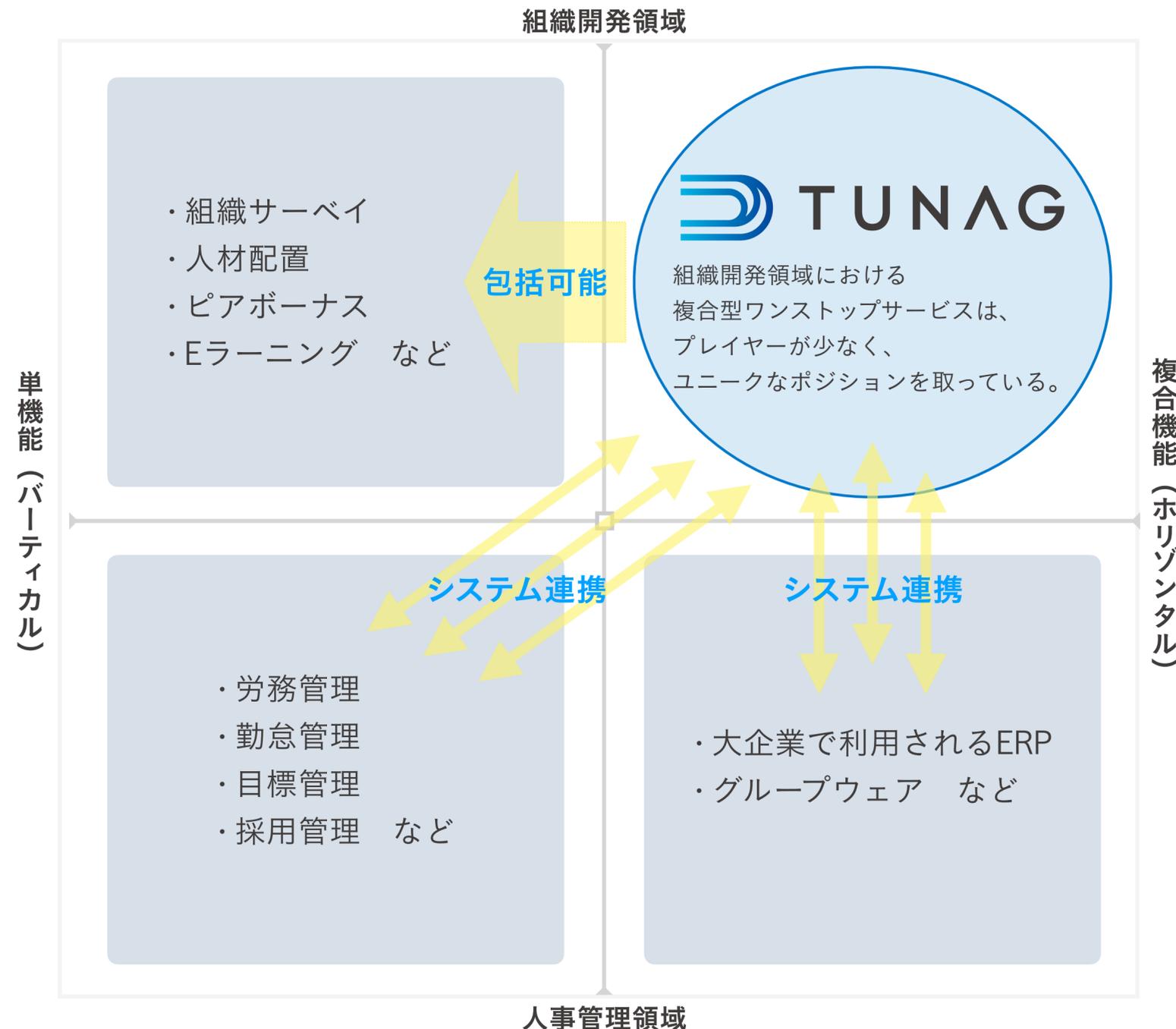


### データ分析

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

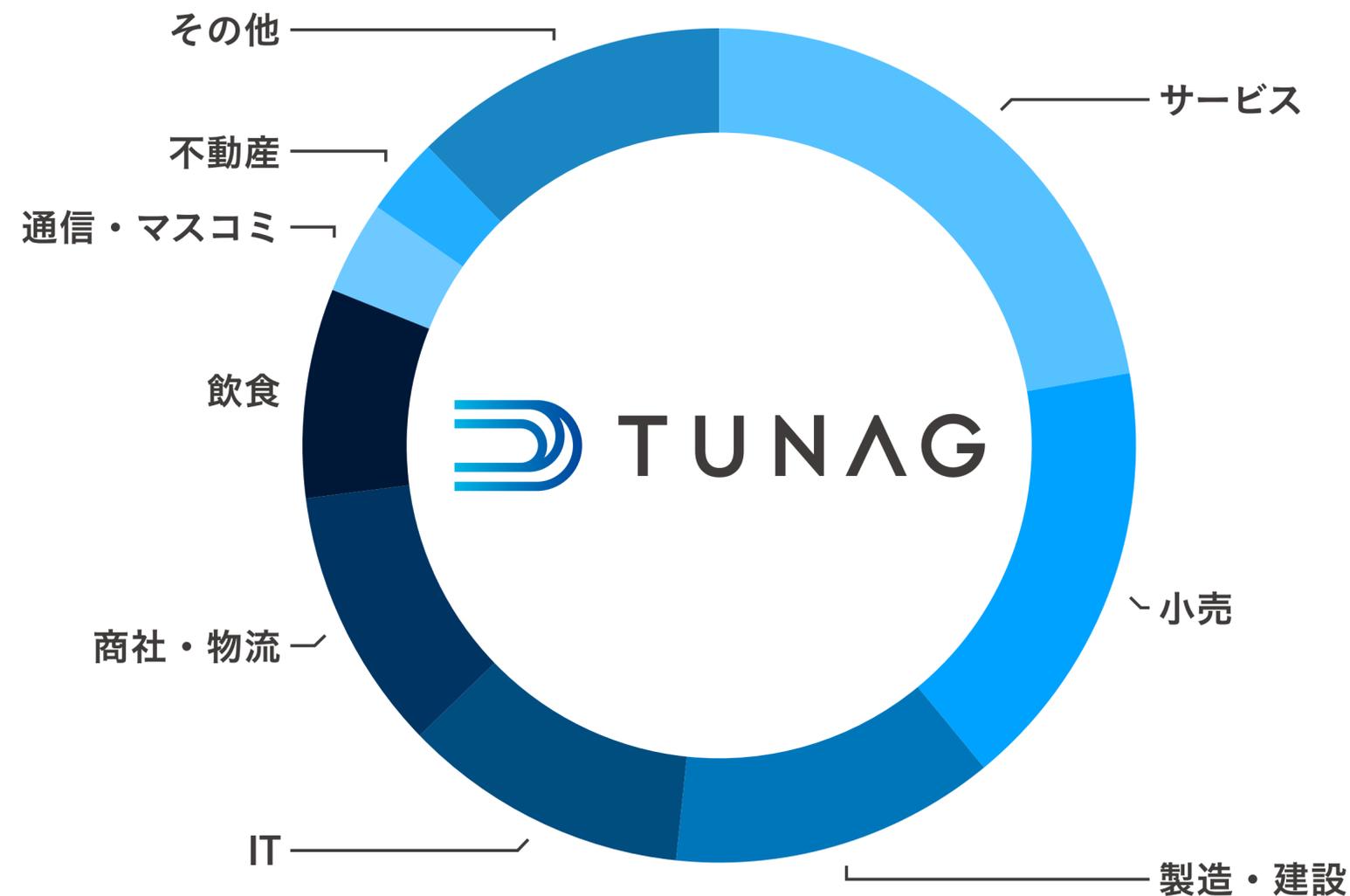
- ▶ 組織に属する全スタッフが活用
- ▶ ユーザーが日常的にサービスにログイン
- ▶ 1日のうちに何度もサービスを利用
- ▶ 1つのサービスで様々な使い方ができる
- ▶ 活用状況を直感的に分析し、PDCA改善
- ▶ 業種業態や規模を問わず、導入検討が可能
- ▶ 導入時に開発リソースが一切不要
- ▶ 他領域のSaaSサービスとの柔軟なシステム連携

従業員数一万名超のグローバル企業から、十数人の企業や団体まで、規模や業種、業態を問わず様々な企業で契約が広がっており、全方位で成長が継続中。

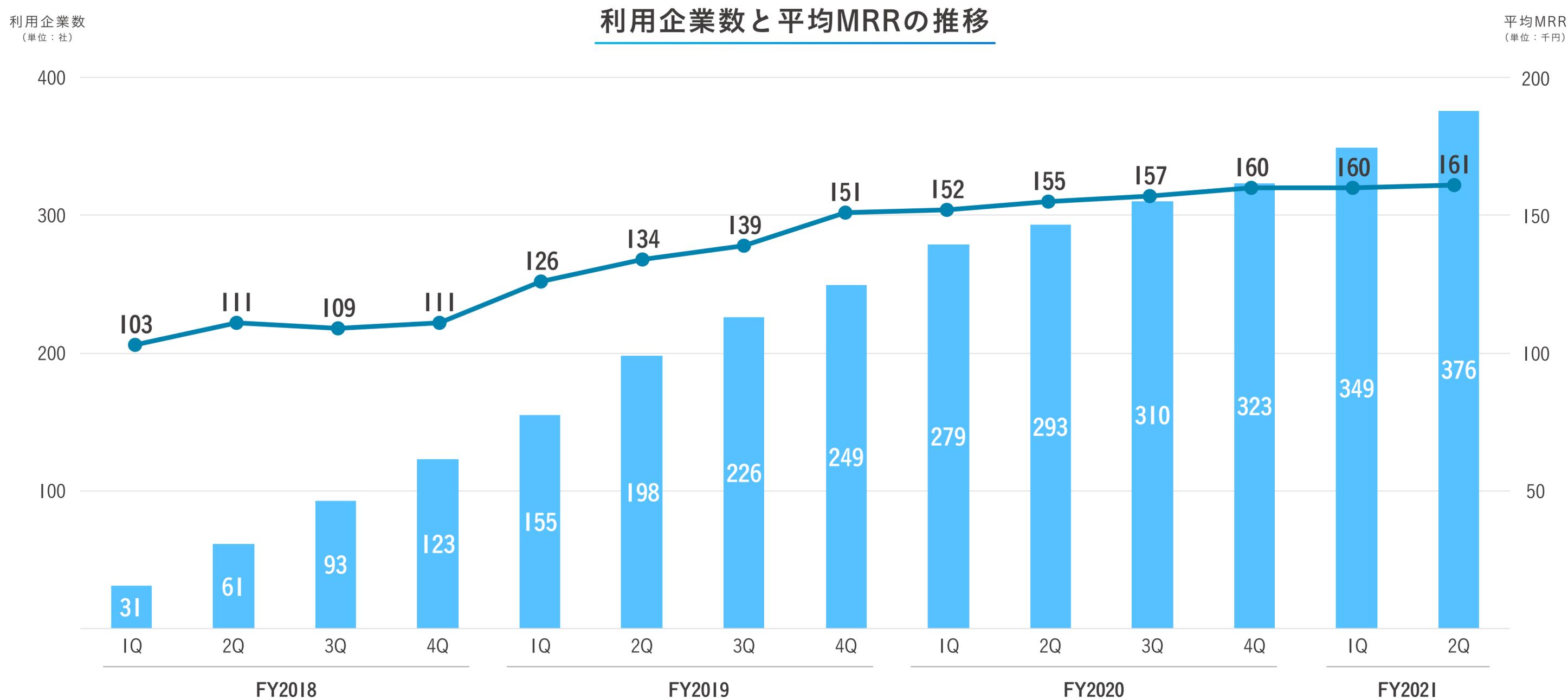
従業員規模別の顧客基盤

従業員数 1,000人以上 の顧客群	従業員数 100~999人 の顧客群	従業員数 99人以下 の顧客群
Japanet JOB WORKERS UNION thinkrun 中京大学 dip WELCOME BP	東栄住宅 Franc franc Kanro TRANCOMDS YAGAMI 京都信用金庫 RAY Field WIRED CAFE 医療法人社団 清慈会 Human UDS TBR Centlex ALOHA TABLE MOL 社会福祉法人 愛の子会 むぎのこ GOOD SPEED ヨシヅヤ PABLO ホテル雅叙園 東京	leidahl むなかた おかもと整形外科 TABIPPO fan's inc. BAYLINE EXPRESS Hair Make WINNER UK すずき牧場 小笠原整体研究 研究所 ADINNOVATION 仙台消化器・内視鏡内科クリニック 泉中央院 AZAPA ENGINEERING 株式会社たきC1 ARMEC

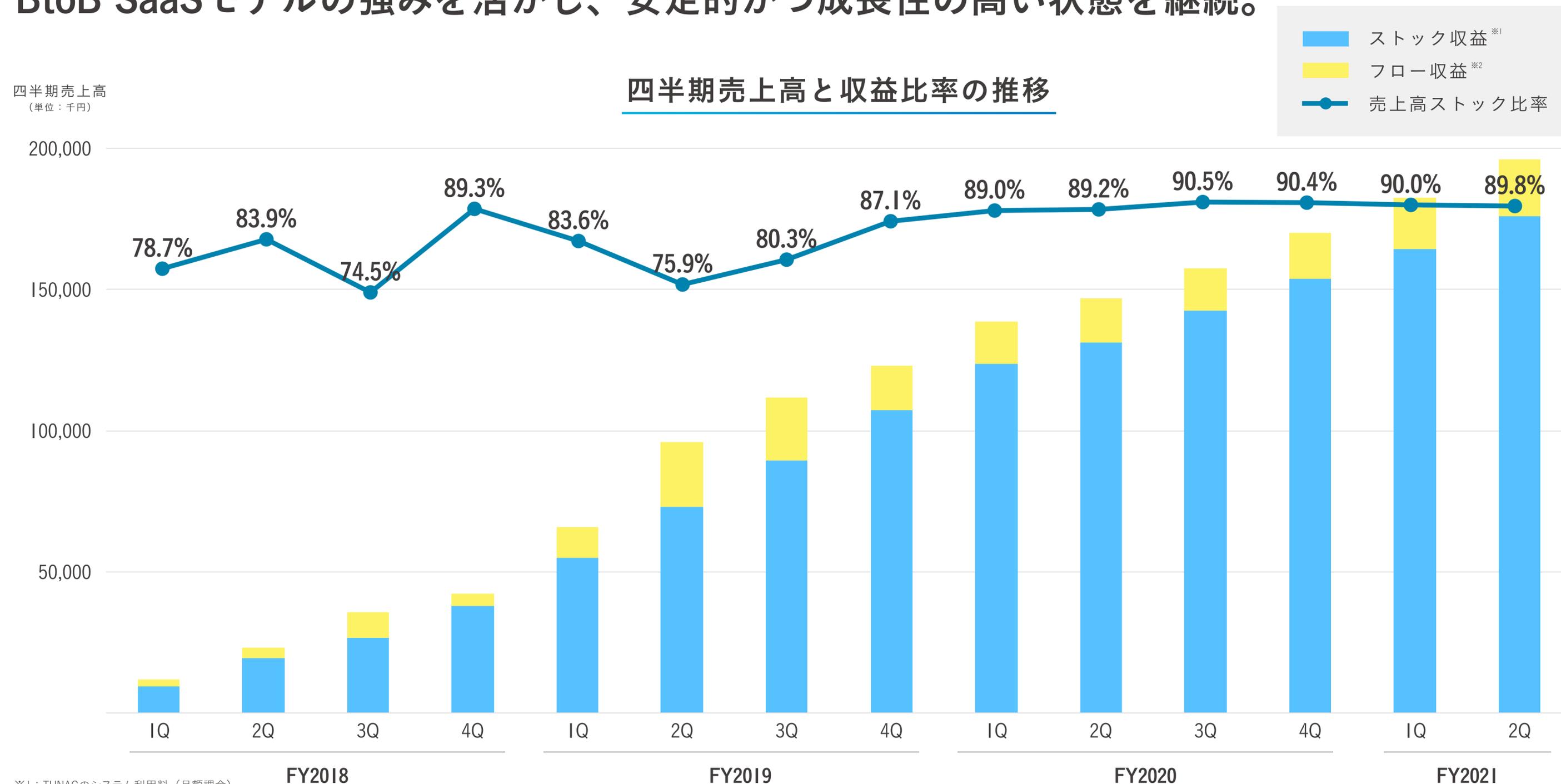
利用企業の業種別分類



足元で新型コロナウイルスの収束が見通せない中でも、利用企業数はこれまで通り順調に増加。  
平均MRRについては、前四半期に続き、据え置きで推移。



ストック収益についてもこれまでと同様、順調に増加。売上高ストック比率も高水準を維持。  
BtoB SaaSモデルの強みを活かし、安定的かつ成長性の高い状態を継続。



※1：TUNAGのシステム利用料（月額課金）  
 ※2：TUNAG初回契約時の初期費用、有料セミナーなど

今期の主要施策と位置付けている「販売パートナーの開拓」や「株式会社以外への事業展開」において、一定の成果があらわれ始めているため、下期についても同様の戦略を継続。



### 初の学校法人への導入が決定

本年5月にTUNAGでは初となる教育機関向けとして、中京大学（学校法人 梅村学園）での導入が決定しました。デジタル・ネイティブ世代の学生に対し、TUNAGを活用した「バーチャル・キャンパス」の構築に取り組んでおります。

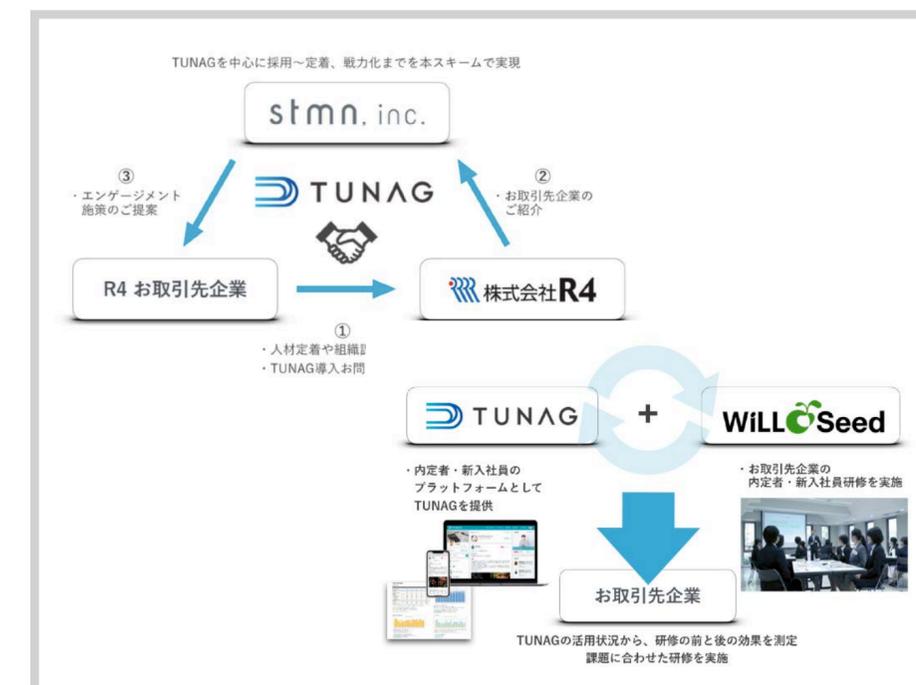
本導入を皮切りに、今後は教育機関向けの営業活動の強化を計画しています。



### HACCPに沿った衛生管理に対応開始

食品衛生法の改正により、本年6月1日から、原則としてすべての食品等事業者の方々にHACCPに沿った衛生管理が義務付けられました。

それに伴い、TUNAGではHACCPに沿った衛生管理の運用をTUNAG上で可能とする制度リリースを行いました。すでにカフェ・カンパニー株式会社を始めとした導入企業での活用が始まっています。



### 販売パートナーの開拓が順調に進行中

販売パートナーの開拓が足元で順調に進行しており、すでに開示済みのR4社やウィル・シード社といった採用支援、人材開発に強みを持つ企業との支援体制の構築を始め、金融機関や導入企業からの紹介案件などの動きが活性化しております。

下期以降に業績寄与を高めていけるよう、引き続き、注力していきます。

03

---

コミュニティエンゲージメント事業  
(FANTS)

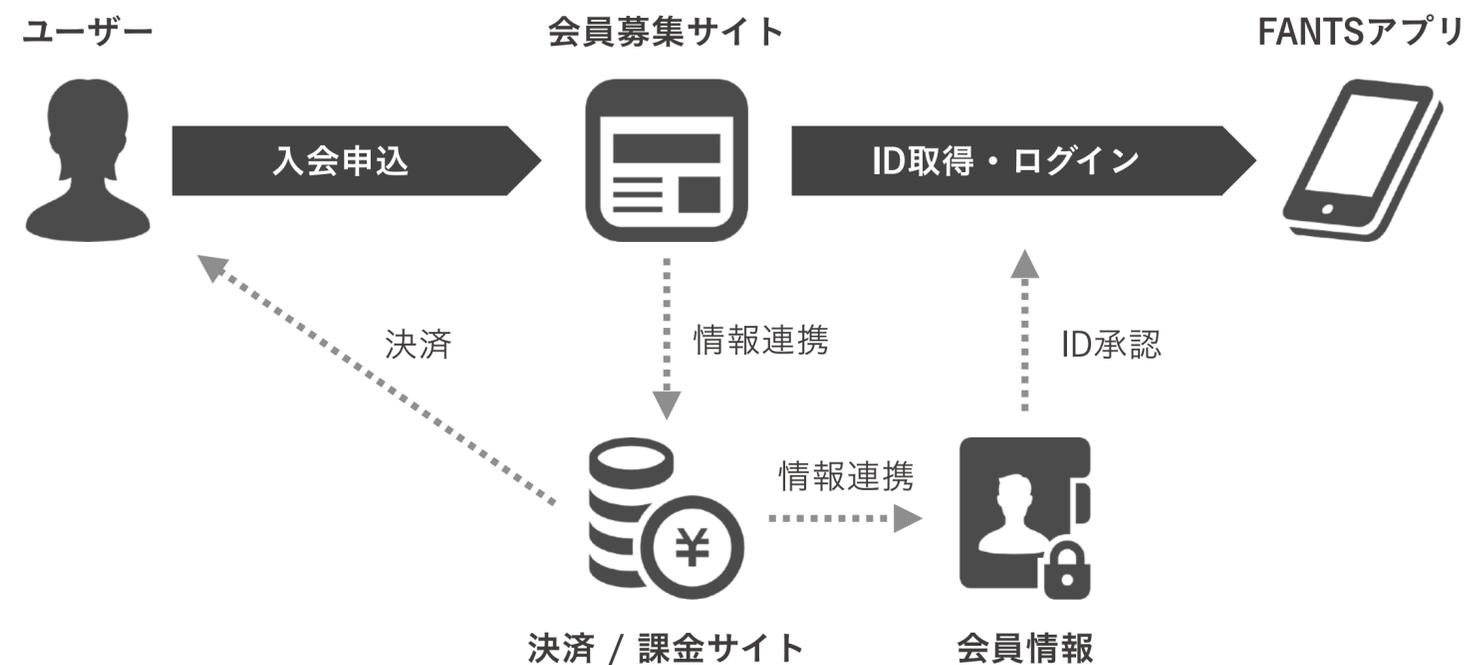
「FANTS」は、企業向けの従業員エンゲージメントを【BtoBtoC】向けに拡張した、コミュニティのエンゲージメント向上を支援するSaaS型オンラインサロンプラットフォーム。

**FANTS**

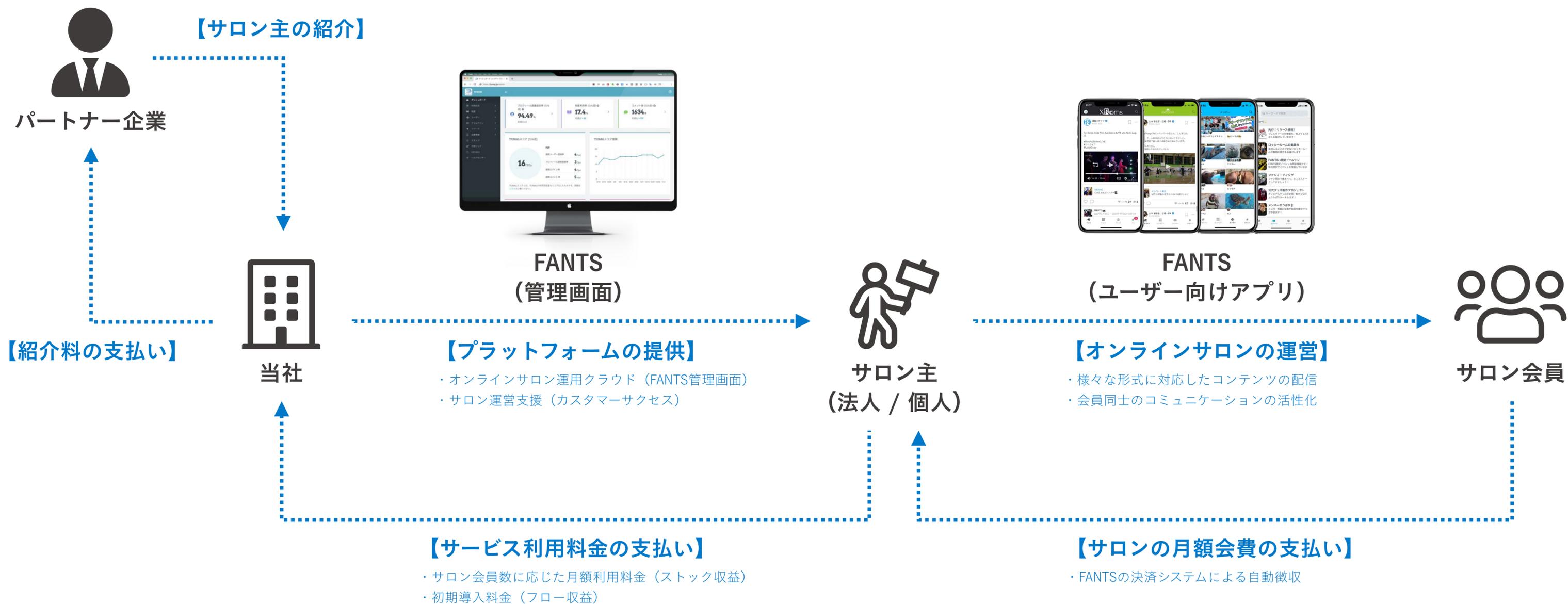
オンラインでも、エンゲージメントの高いコミュニティを創る。

コミュニティ運営に必要な機能を、ワンストップで提供するプラットフォームサービス

TUNAGが保有する組織運営・組織活性化に有用な多数の機能をオンラインサロン向けに拡張・再構築し、決済システムまでカバーした新事業。



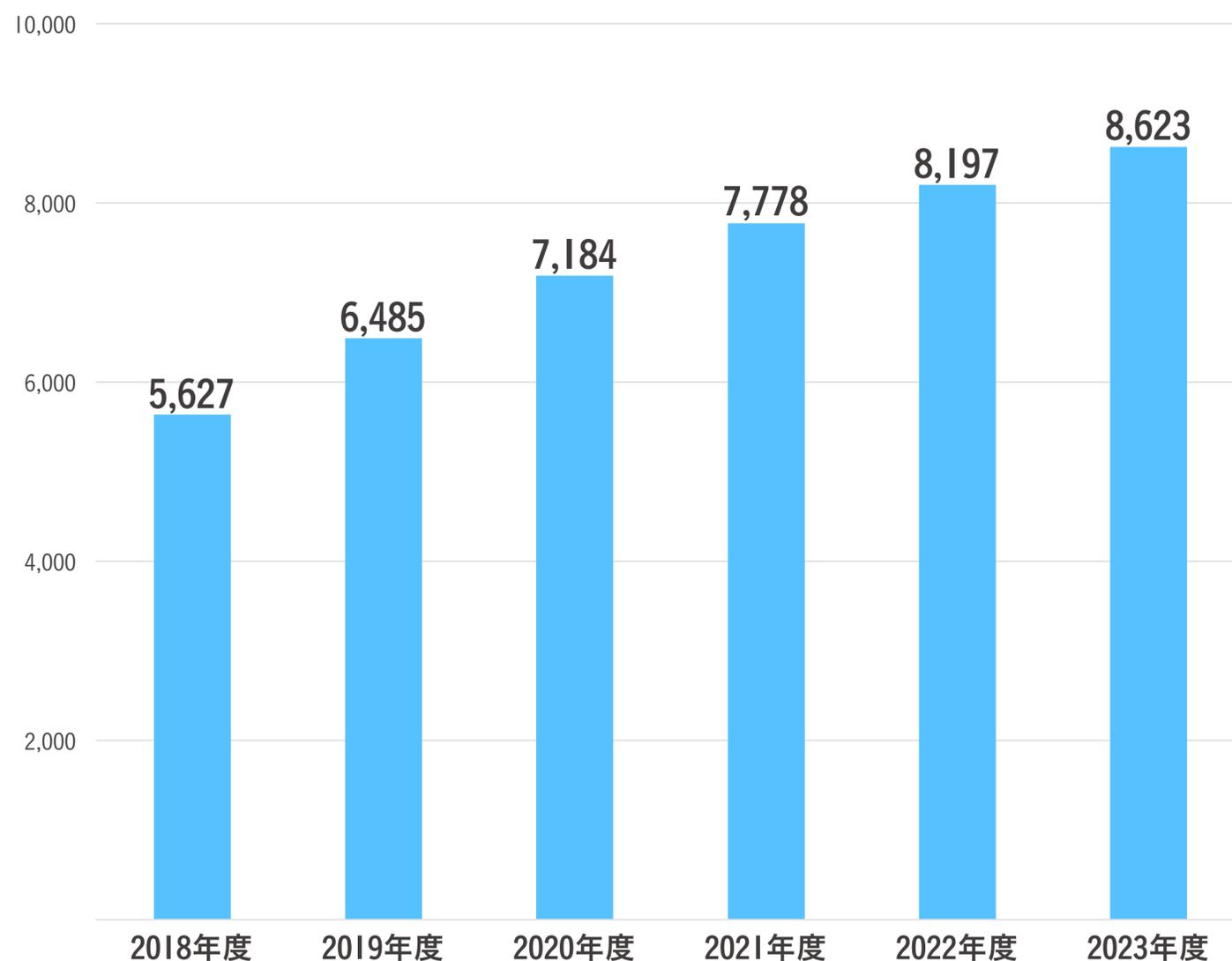
サロン主がサロン会員から上げた運営収益から、レベニューシェアでサービス利用料金をいただくBtoBtoC型のSaaSサービスとなっており、運用サロン数と会員総数が当社収益と連動する。



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、1兆円規模に迫っていることから、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

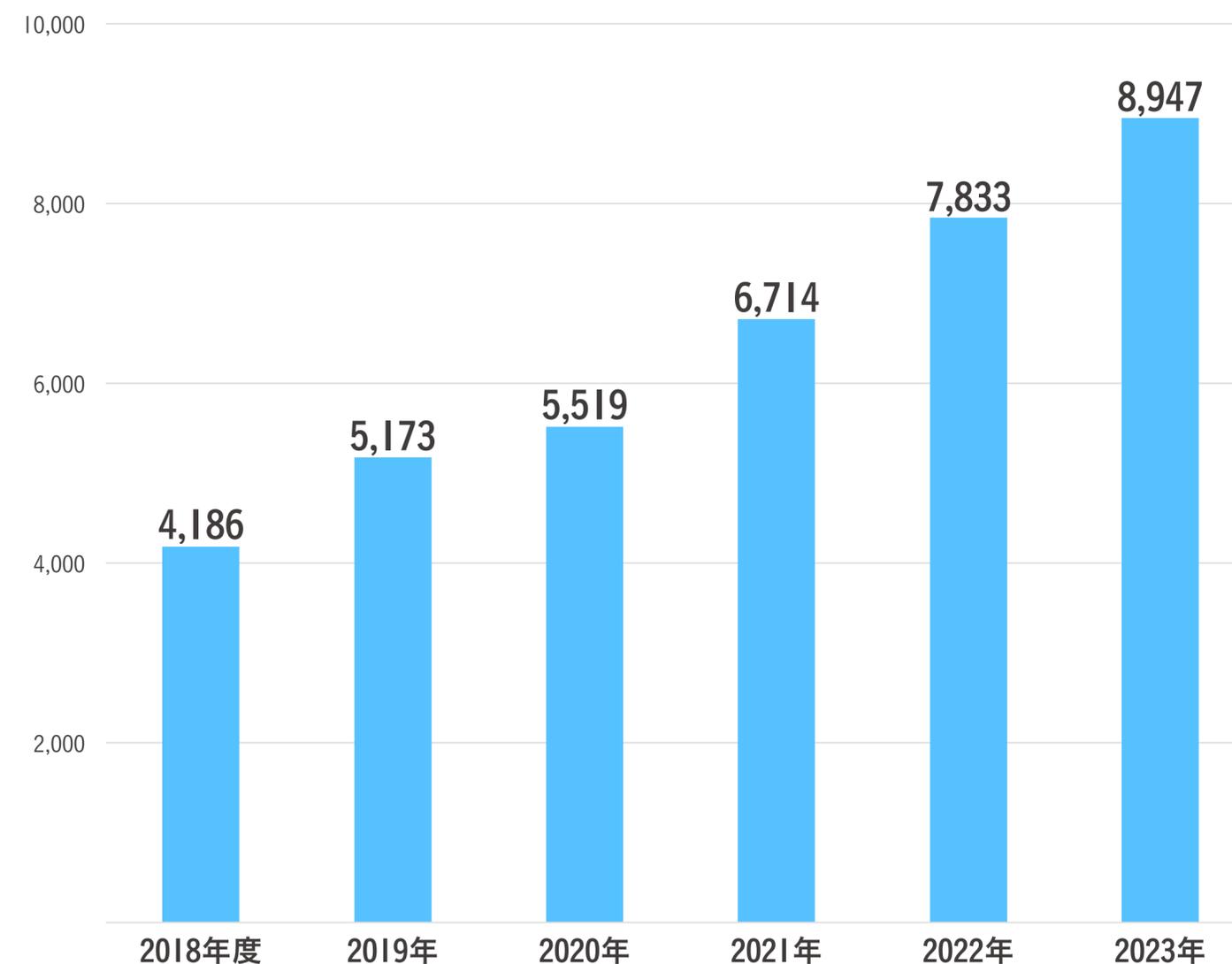
(単位：億円)



出所：三菱UFJリサーチ & コンサルティング「サブスクリプション・サービスの動向整理（2019）」

国内ソーシャルメディアマーケティング市場規模予測

(単位：億円)



出所：サイバーバズ「国内ソーシャルメディアマーケティング市場動向調査（2020）」

プロスポーツチーム、アイドルユニット、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オンラインサロン展開が拡大中。



レバンガ北海道『One Hoop』



ちやごるTV『公式ゴルフコミュニティ』



田村 淳『大人の小学校』



南知多ビーチランド『支援プロジェクト』



滋賀レイクスターズ『LAKES+』



小波津式『小波津スポーツメディカルラボ』



田中大輔 & 吉見一起『バッテリー教室 大吉塾』



JAしまね『こども倶楽部アプリ』



NGUラブリッジ名古屋『LOVELEDGE』



Nextep『オンライン英会話教室』

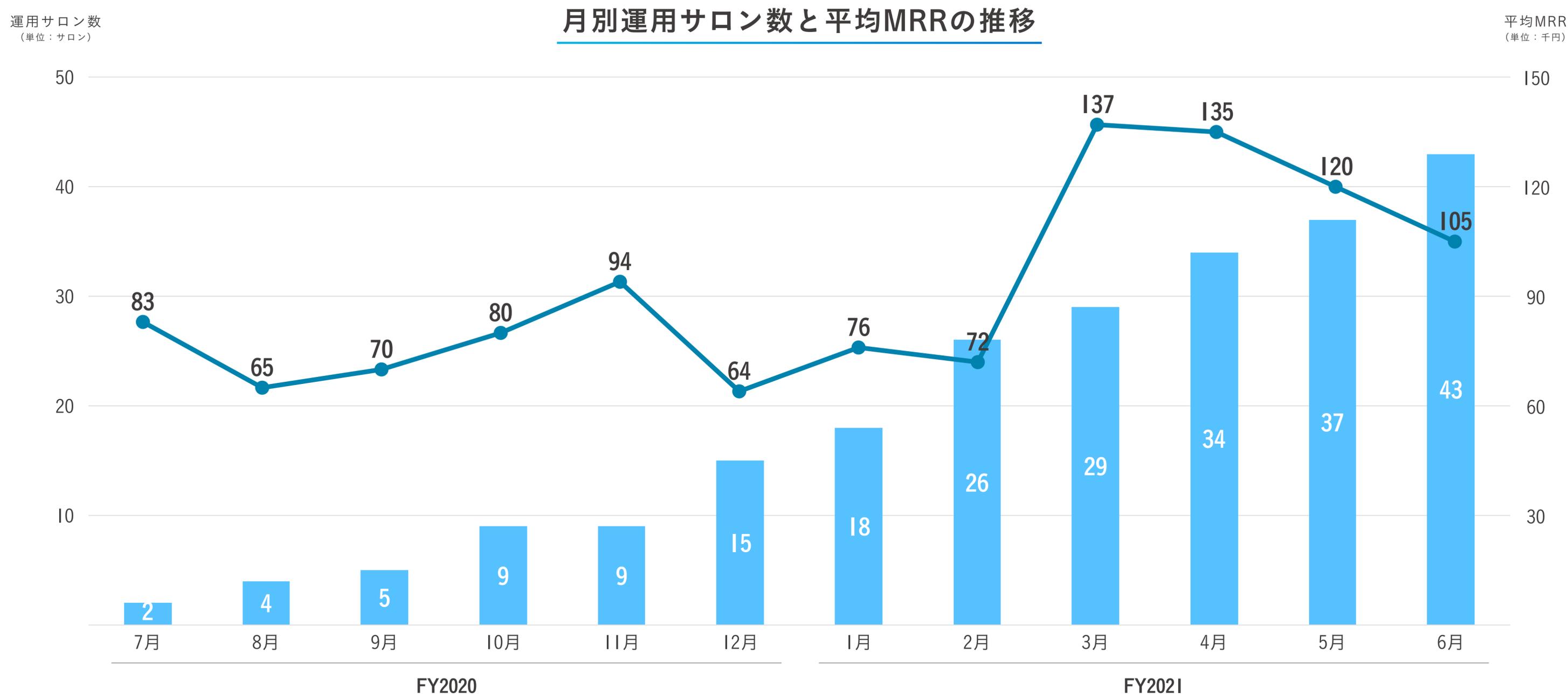


SCRAMBLE GUM『オフィシャルファンクラブ』

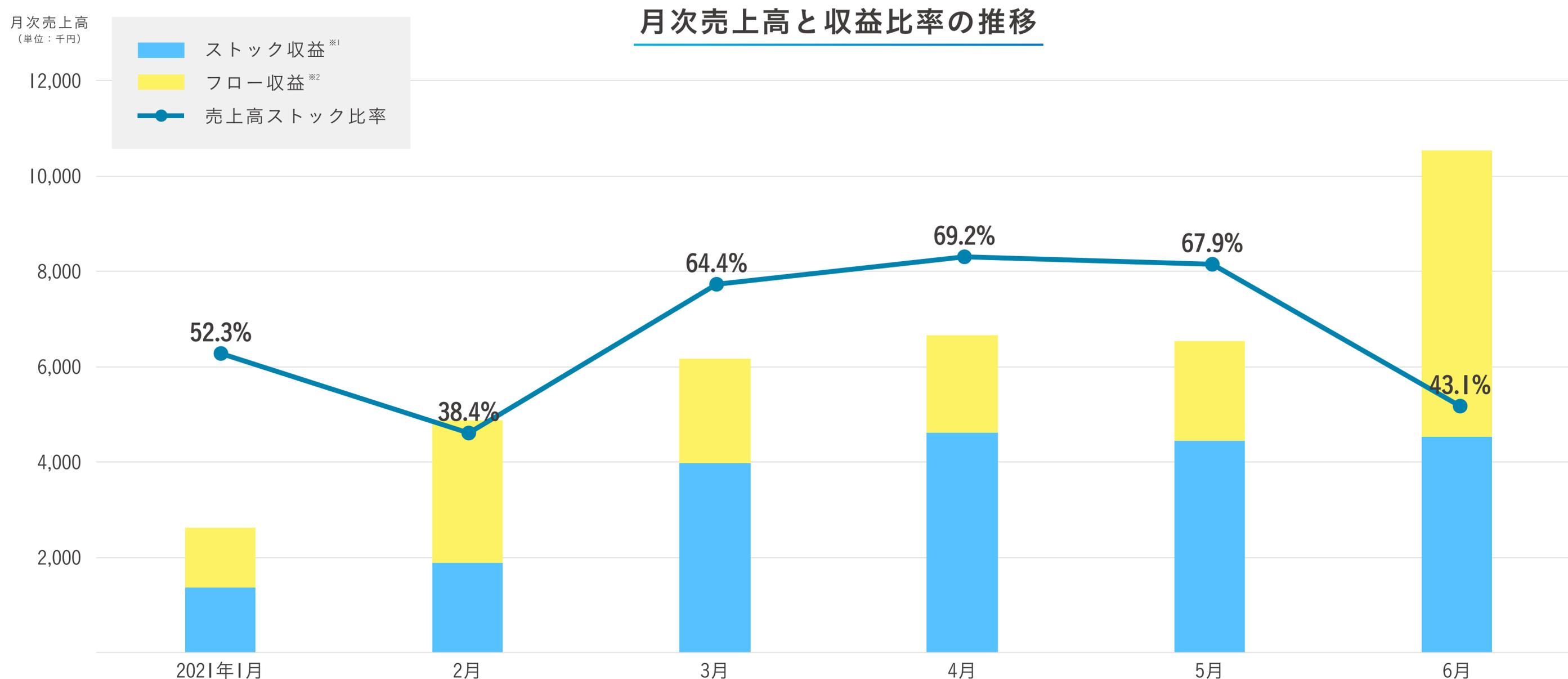


鳥羽なかまち『鳥羽なかまちサポーターズアプリ』

前四半期に引き続き、毎月順調に運用サロン数の積み上げが進行中。平均MRRについては、ビジネスモデルの特性上、今後も一定の範囲でボラタイルな増減が継続する見込み。



事業開始から1年に満たないこともあり、現在もPMFを探る段階が継続中。  
一方で、6月に月次売上高1,000万円を突破。成長投資を継続し、一層の垂直立上げを目指す。



※1：FANTSのシステム利用料（月額課金）

※2：FANTS初回契約時の初期費用、サロンプロモーションサイト制作費など

短期的な目標として、まずはFANTS事業でARRI億円の突破を目指す。それと並行して、来期以降の急拡大を実現するため、以下3つの達成に向けたアクションを優先する。



“量”  
の強化

管理画面を中心としたプロダクトの機能強化により、サービス利用の申込受付～サロン開設までの業務フローを効率化し、年内に運用数で100サロン突破を実現する。

“質”  
の強化

年内にブランド力のある大型サロンを10サロン以上生み出し、サービスの知名度向上と運営ノウハウの更なる充実を図る。

“幅”  
の強化

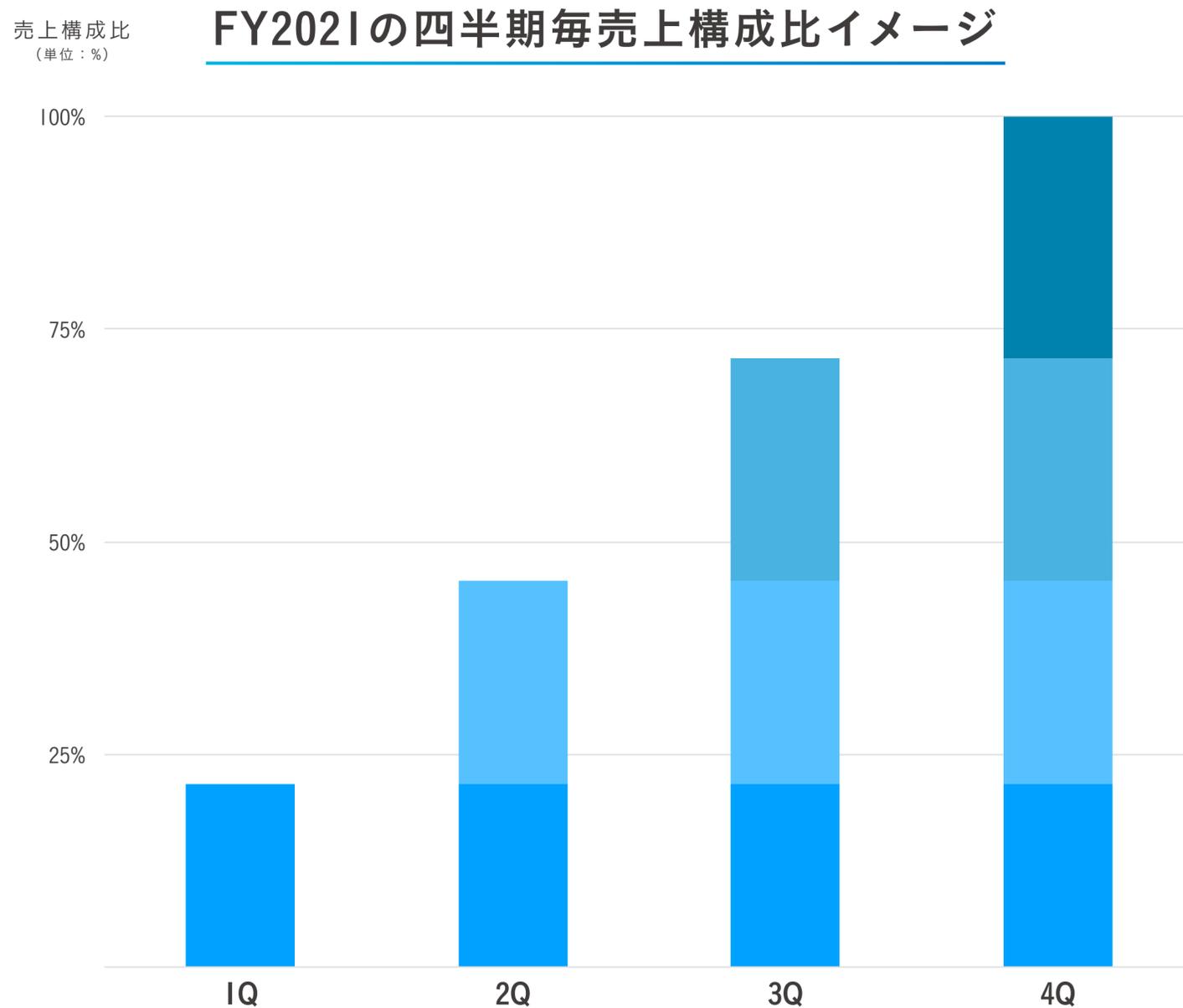
マーケットニーズにそったプライシングや、今はないサービスの新たな利活用のバリエーションを広げ、事業のTAMを拡張させていく。

04

---

2021年12月期 業績見通しと成長戦略

TUNAG事業、FANTS事業ともに、SaaSモデルのストック型ビジネスであるため、  
第3 / 第4 四半期の寄与度が大きくなる。



四半期毎の売上構成比実績

	1Q	2Q	3Q	4Q
FY2018	10%	21%	32%	37%
FY2019	17%	24%	28%	31%
FY2020	22%	24%	25%	28%

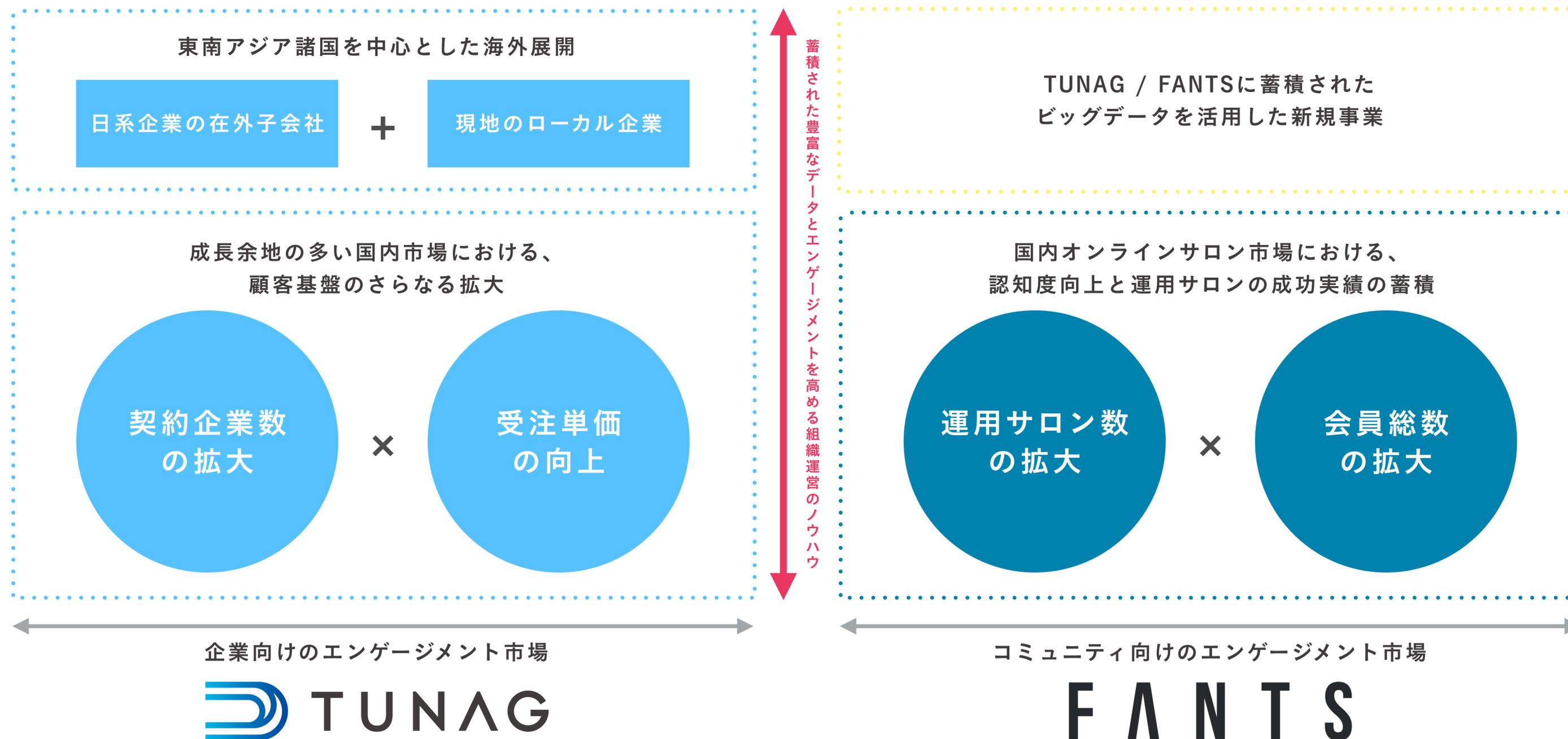
上期については売上、利益ともに見通しを上回る進捗となり、売上高は105.5%で着地。  
下期では、通期での業績見通しを確実なものとしつつ、売上高の更なる上振れを目指す。

(百万円)	FY2020			FY2021 (業績見通し)			FY2021 (実績)		
	上期実績	下期実績	通期実績	上期予想	下期予想	通期予想	上期実績	上期進捗率	通期進捗率
売上高	285	334	620	394	474	869	416	105.5%	47.9%
営業利益	14	7	21	-30	53	23	5	黒字着地	24.0%
経常利益	14	-6	7	-30	53	22	5	黒字着地	23.1%
当期純利益	11	-7	4	-35 <sup>※1</sup>	48 <sup>※1</sup>	13 <sup>※1</sup>	1 <sup>※1</sup>	黒字着地	11.0%

※1：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。

2つのエンゲージメント事業で、企業向け、コミュニティ向けの異なる市場を開拓することで、安定的で強固な収益基盤を構築し、同時に、海外展開や第3の事業創出への再投資を行っていく。



前四半期に示した下記の主要施策を下期についても引き続き推進。

リード増大、チャネル拡大、ターゲット拡張の3点を基点として、一層の高成長を目指す。

**積極的な広告投資  
(リード増大)**

- ・ 上期は四半期黒字が続いたことで、営業損益が計画を上回る数字で着地したが、下期には、さらなる事業成長に向けた広告投資、体制強化を優先。
- ・ それに伴い、通期の営業利益は、売上高が上振れた場合も、当初計画に沿った水準での着地を見込む。

**販売パートナーの開拓  
(チャネル拡大)**

- ・ 代理店開拓の専門チームが順調に稼働しており、パートナーからの経由受注は増加傾向。
- ・ 今後も販売パートナーの開拓に注力し、規模の大小を問わず、パートナーシップの面を広げていく。

**株式会社以外への展開  
(ターゲット拡張)**

- ・ 期初より想定していた株式会社以外のターゲットである学校法人や労働組合からの受注実績が形となってきたため、この流れを単発で終わらせず、営業チャネルの厚みを確かなものにしていく。

期初想定を上回る推移で事業成長を続けているが、現時点でも事業としてはPMFを探っている模索段階と認識。販売スキームや活用実績の可能性追求を多方面で継続する。

#### 積極的な人材採用

- ・サロンの新規開拓やプロダクトの機能開発を加速化すべく、ビジネス職 / 開発職 の両面で人材採用の強化を継続。

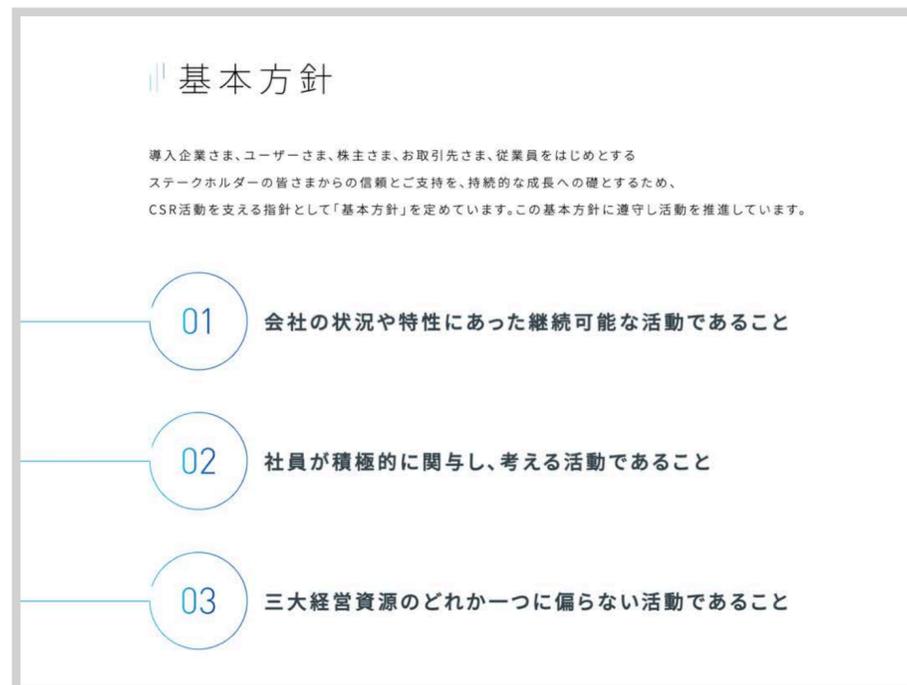
#### 事業パートナーシップの模索

- ・芸能事務所や各種業界団体とのリレーションを強化し、パートナーシップや事業提携など様々な連携可能性を模索していく。

#### 活用事例の蓄積と拡張

- ・引き続き、幅広いジャンルやカテゴリーでのサロン開設を継続し、コミュニティエンゲージメント事業の活用事例を拡張しながら、ノウハウや成功事例を蓄積していく。

上場企業として、CSRやSDGsに対して具体的な取組みを推進すべく、社内方針を定めた上で、社内委員会を組成。社会の持続的な発展に貢献できるよう活動を行っていく。



### 従業員へのCSR活動参加への積極推奨

社内で定めたCSRへの基本方針に則って、社内のCSR委員会を中心に、従業員へのCSR活動の参加推進を行っております。

特に、管理職に対しては、模範例を示していくために、年度内に一度以上の関連活動への参加を必須としており、上場企業としての社会的責任に対して真摯に取り組んでおります。



### プレ・ステーションAi へのメンター参画

愛知県が国際的なイノベーション創出拠点の形成を目的として推進するスタートアップ支援施策「ステーションAiプロジェクト」において、プレ期の参画スタートアップへのメンターとして参画。

スタメンのこれまでの事業創出、事業育成におけるノウハウ共有を地元愛知への還元として積極的に行っております。



### とっておきの音楽祭in名古屋 への運営支援

当年7月31日、8月1日の2日間に渡って実施された社会貢献コンサート「とっておきの音楽祭in名古屋」において、当社では活動のコミュニケーションプラットフォームとしてTUNAGを提供しました。

今後も引き続き、当社の運営するサービスや強み、リソースを活かしながら、社会の持続的な発展に貢献できるよう取り組んでまいります。

05

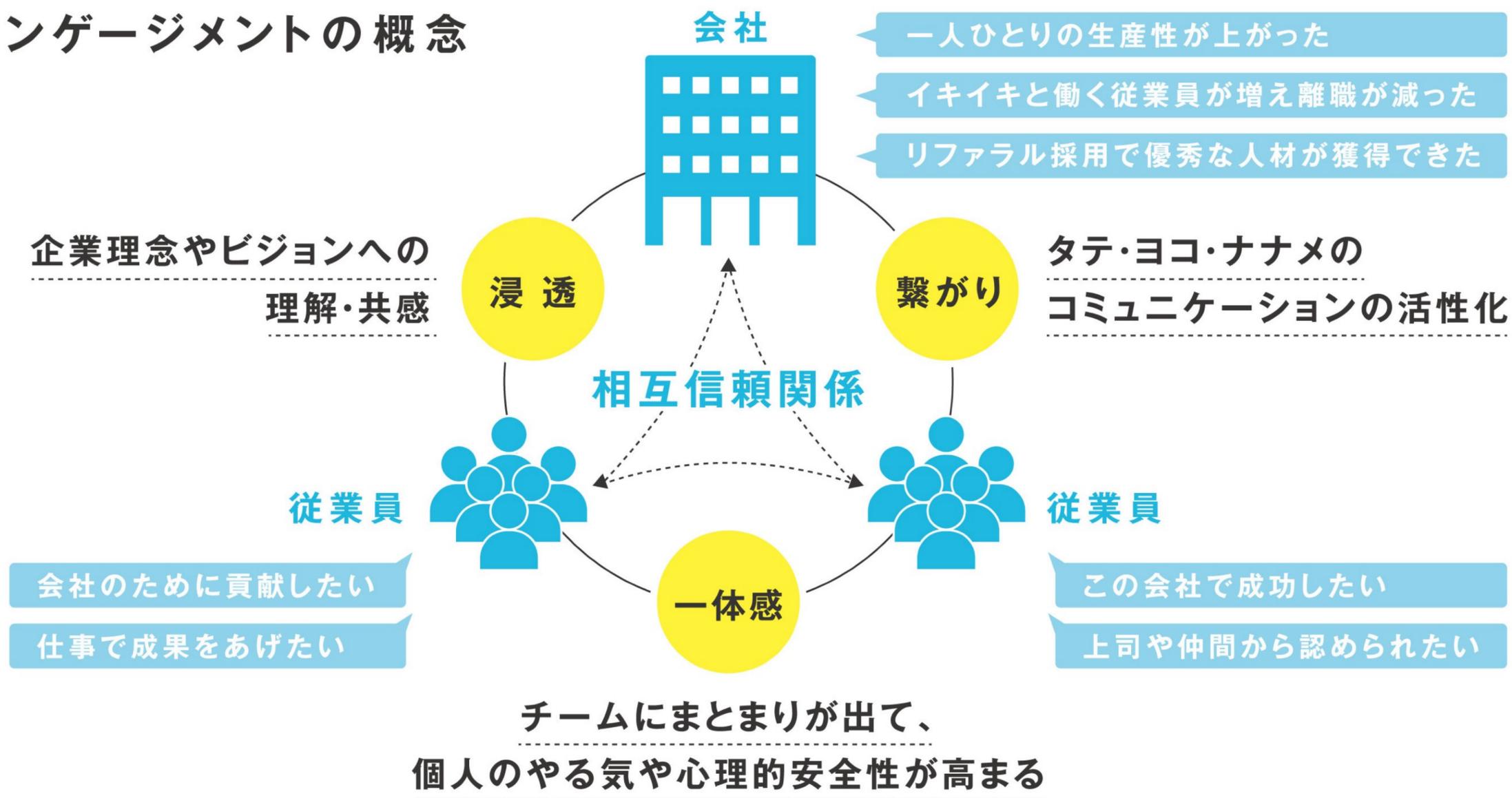
---

補足資料

<b><u>社名</u></b>	株式会社スタメン
<b><u>設立</u></b>	2016年1月29日
<b><u>所在地</u></b>	名古屋本社：愛知県名古屋市中村区井深町1-1
<b><u>拠点</u></b>	鎌倉支社 / 大阪支社
<b><u>代表者</u></b>	加藤 厚史
<b><u>従業員数</u></b>	68名（2021年6月末時点の正社員数）
<b><u>資本金</u></b>	6億730万円
<b><u>事業内容</u></b>	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 オンラインサロンプラットフォーム「FANTS」の企画・開発・運営

「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。

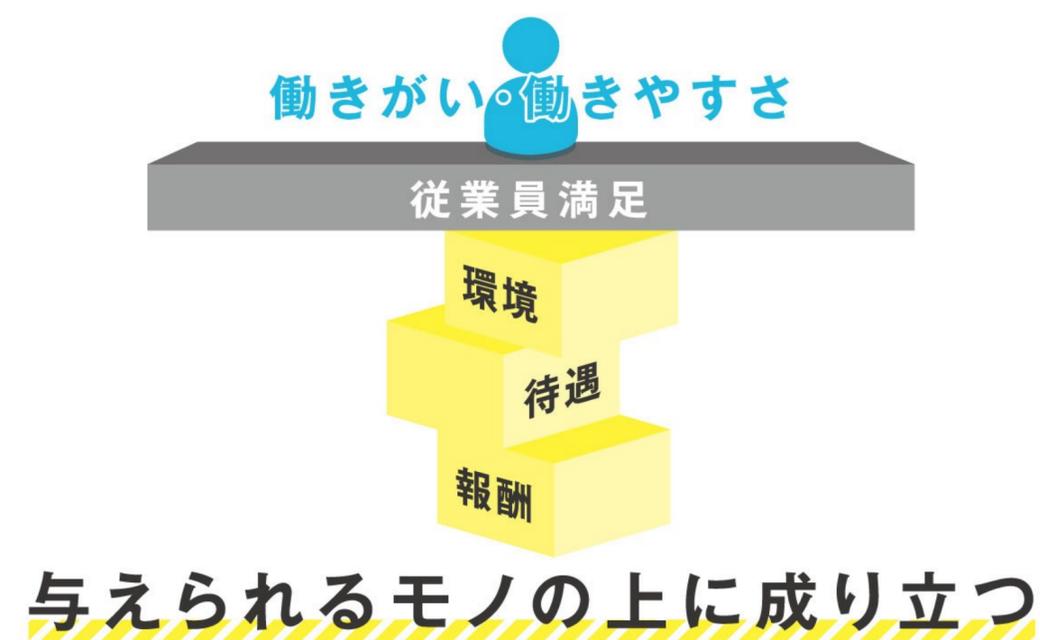
### エンゲージメントの概念



「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。



企業の業績向上に大きな影響を与える



企業の業績とは相関関係がない

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



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。

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。

2021年12月期を「FY2021」と記載し、他も同様に20XX年12月期を「FY20XX」と記載しております。

四半期会計期間については「1Q～4Q」と記載しております。