

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3四半期 決算説明資料

Nov. 2021

stmn, inc.

目次

- 01 | 2021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)
- 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3四半期実績

TUNAGの
利用企業数

394社

前年同期末 310社

TUNAGの
平均MRR

167千円

前年同期末 157千円

TUNAGの
売上高ストック比率

88.8%

前年同期末 90.0%

FANTSの
運用サロン数

94サロン

前年同期末 5サロン

FANTSの
平均MRR

58千円

前年同期末 70千円

FANTSの
売上高ストック比率

45.4%

前年同期末 100%



組合内の
情報共有全般を
一元化

TUNAG：大企業の労働組合の導入が加速



m. music.jp
オンラインサロン

FANTS：株式会社MTIと業務提携

エンゲージメント採用を推進する
株式会社STAGE

設立年月日：2021年10月12日
事業開始日：2022年初頭予定

STAGE：来期に向けて子会社設立

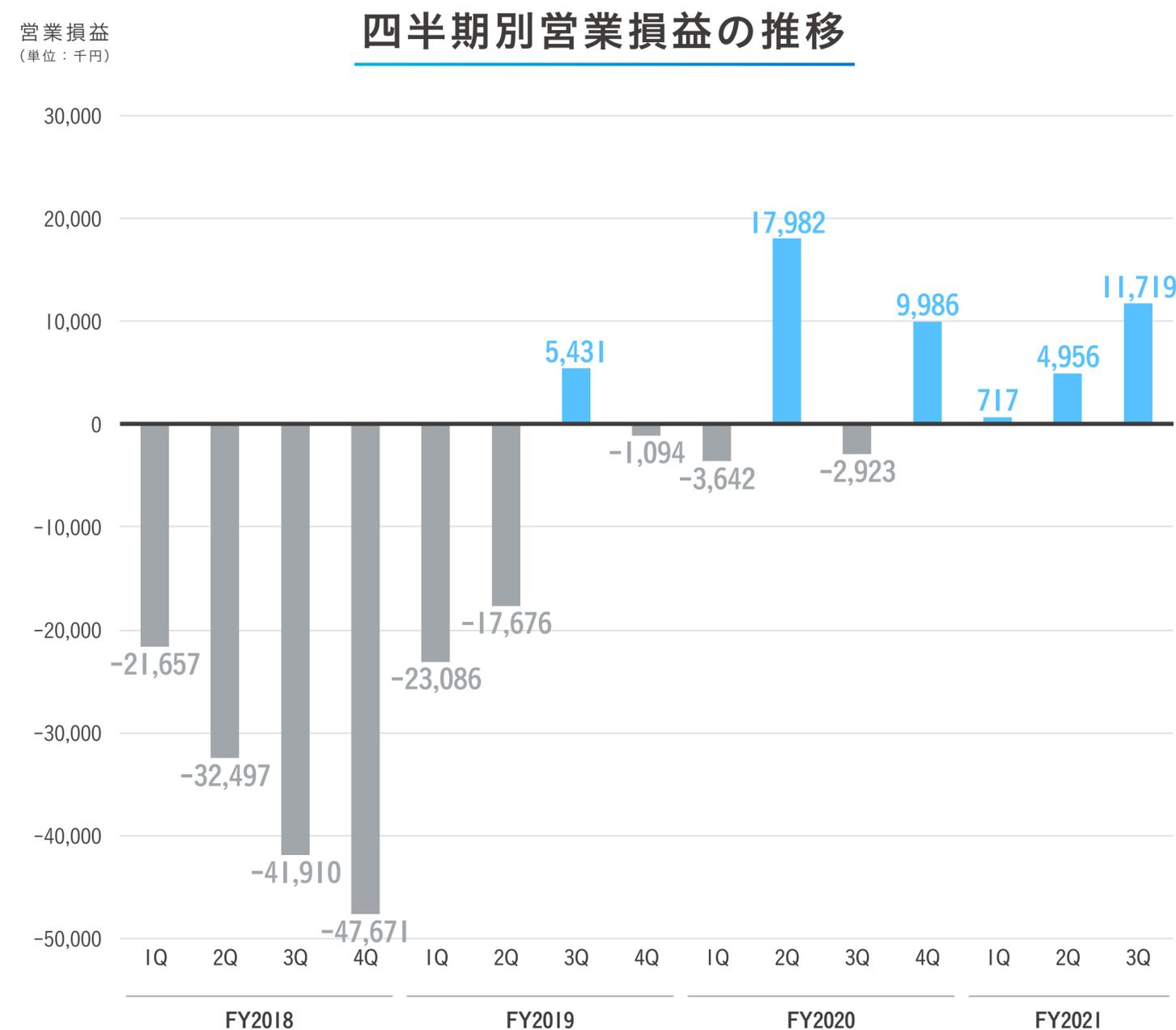
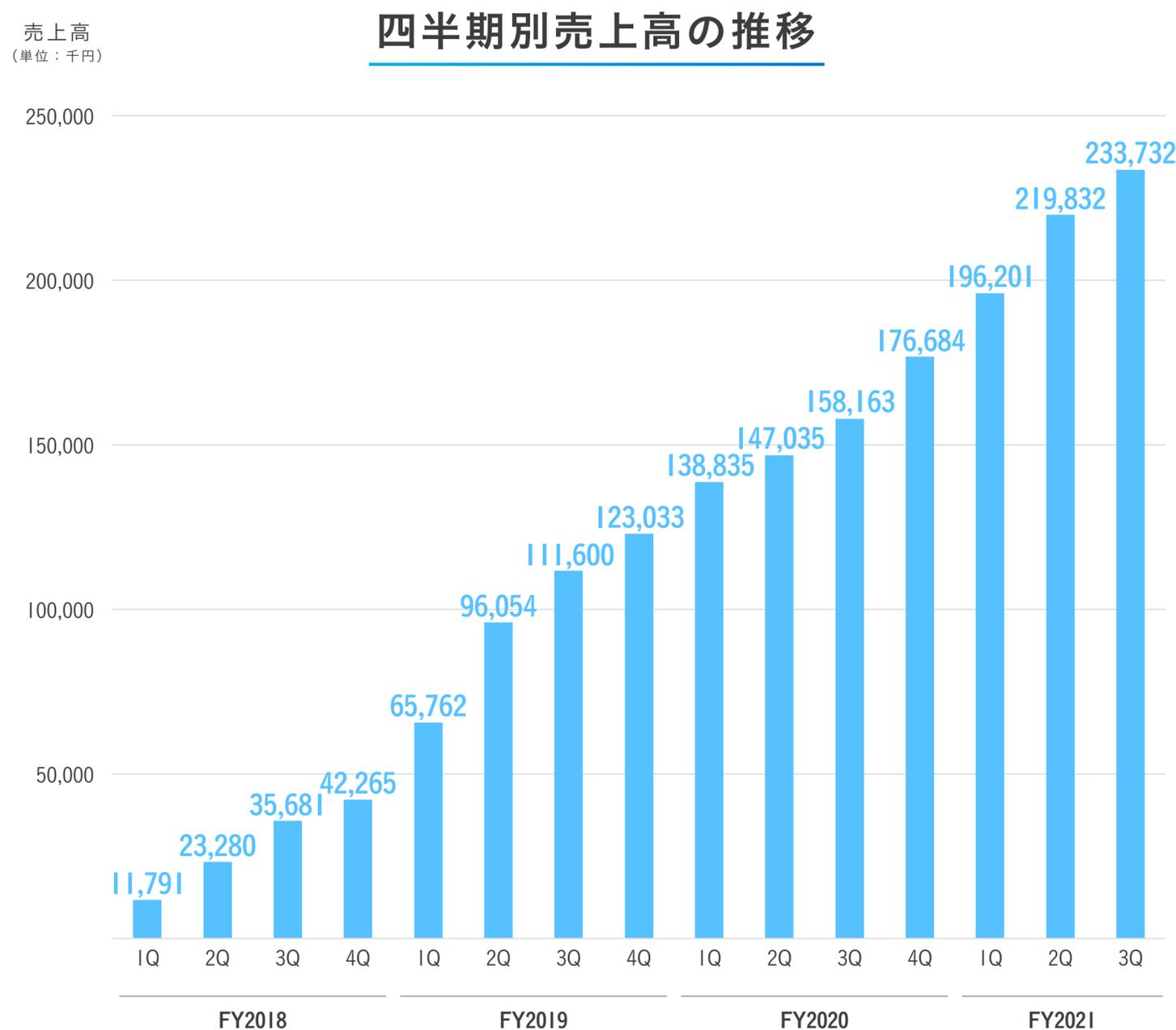
※：TUNAG / FANTS の上記主要KPIは、四半期末時点のものを記載しております。

第1、第2四半期に続き、第3四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+47.8%の増収。売上総利益は前年同期比+44.5%の増益。

(千円)	2020/12期 3Q (前年同期)	2021/12期 2Q (前四半期)	2021/12期 3Q (当四半期)	前年同期比	前四半期比
売上高	158,163	219,832	233,732	+47.8%	+6.3%
売上総利益	127,079	172,836	183,598	+44.5%	+6.2%
利益率	80.3%	78.6%	78.6%	-1.7pt	+0pt
営業利益	-2,923	4,956	11,719	-	+136.4%
利益率	-	2.3%	5.0%	-	+2.7pt
経常利益	-5,606	4,836	11,505	-	+137.9%
当期純利益	-5,011	2,565	7,472	-	+191.2%

これまでと同様に、第3四半期も売上高は安定的な成長を継続。

営業損益はFANTSの新規立ち上げを行いながらも、全四半期を通して黒字で着地する見込み。



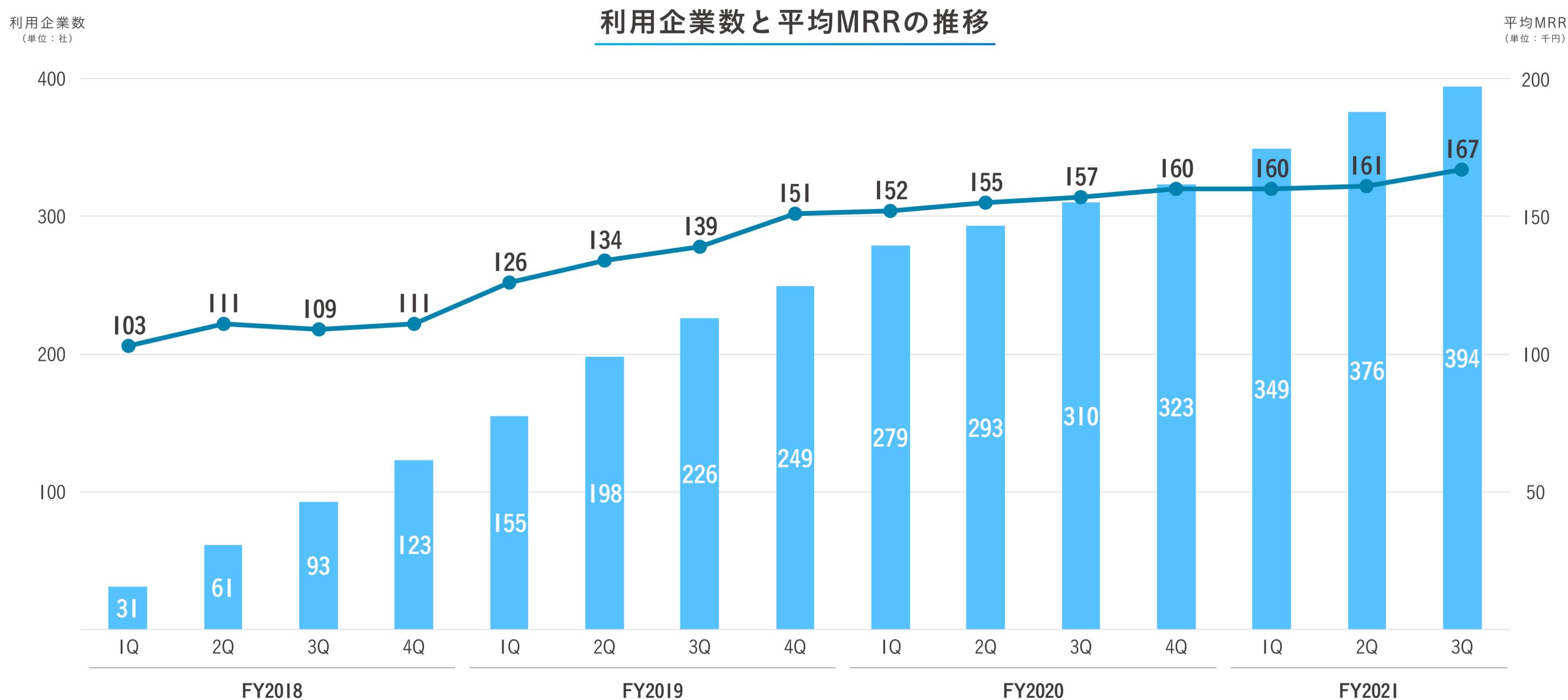
自己資本比率60%以上、流動比率250%以上といずれも高い水準を保っており、引き続き、財務安全性において強固な状態を継続。

(百万円)	2020/12 期末	2021/12 3Q末	増減額
流動資産	1,334	1,367	32
固定資産	68	69	0
資産合計	1,403	1,436	33
流動負債	358	510	152
固定負債	160	30	-129
負債合計	518	541	22
株主資本	885	894	9
純資産合計	885	895	10
負債純資産合計	1,403	1,436	33
自己資本比率	63.1%	62.3%	-0.8pt

02

従業員エンゲージメント事業
(TUNAG)

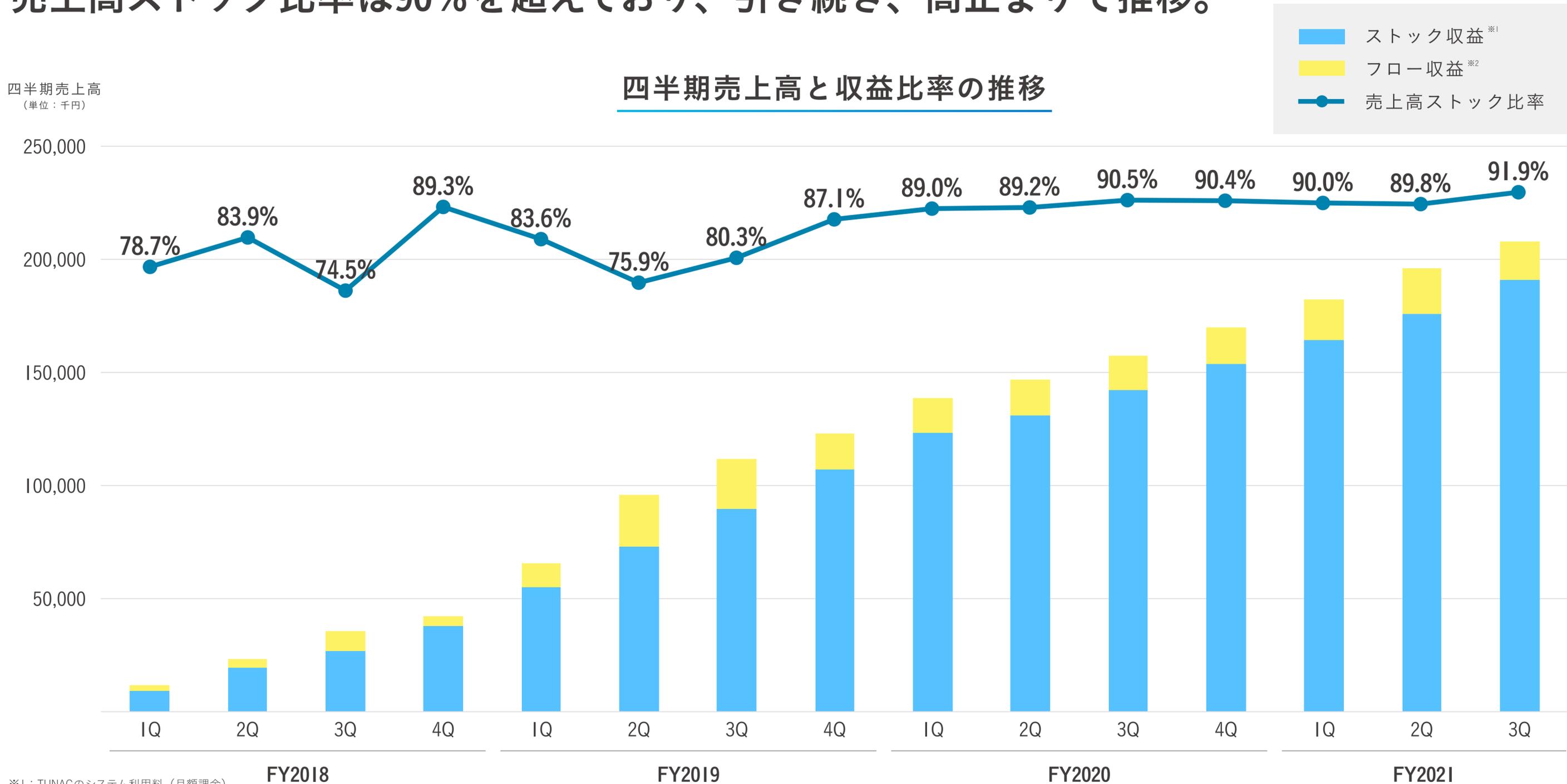
これまでと同様に、利用企業数は着実に増加しており、直近足元では400社を突破。
加えて、エンタープライズ企業や大型労働組合の導入が進み、平均MRRが上昇基調に復帰。



平均MRRの上昇に伴い、ストック収益についても順調な積み上げが継続。
売上高ストック比率は90%を超えており、引き続き、高止まりで推移。

四半期売上高
(単位：千円)

四半期売上高と収益比率の推移



※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

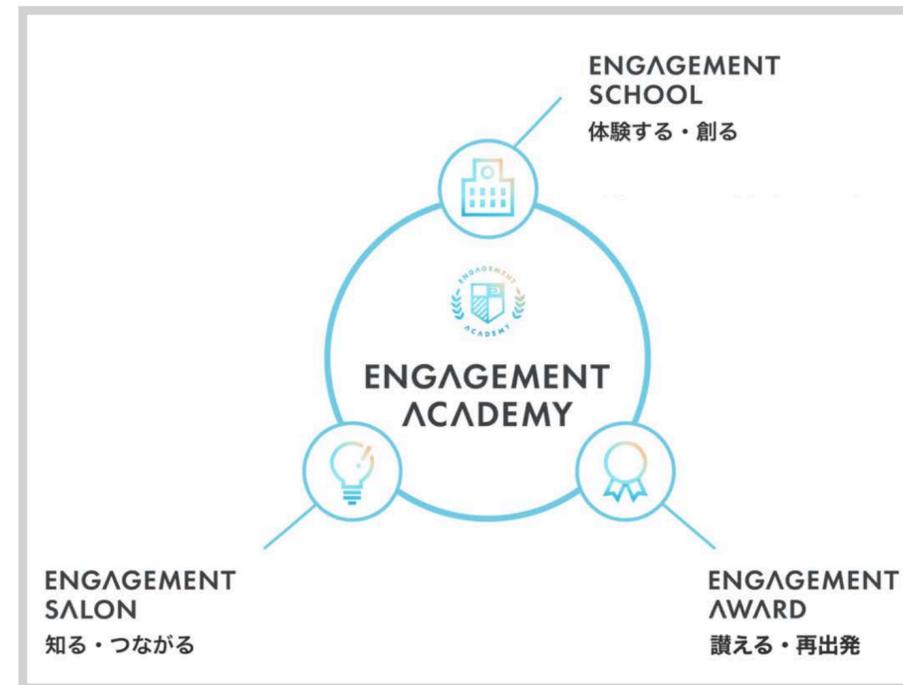
今期の主要施策の1つである「株式会社以外への事業展開」において、学校法人に続き、労働組合における導入が加速するなど、成長戦略にそった打ち手が奏功しつつある。



大企業の労働組合の導入が加速

労働組合向けの実績が積み上がってきたことで、プロダクトの改善や運用支援ノウハウの蓄積が進み、規模の大きい労働組合への導入が加速している。

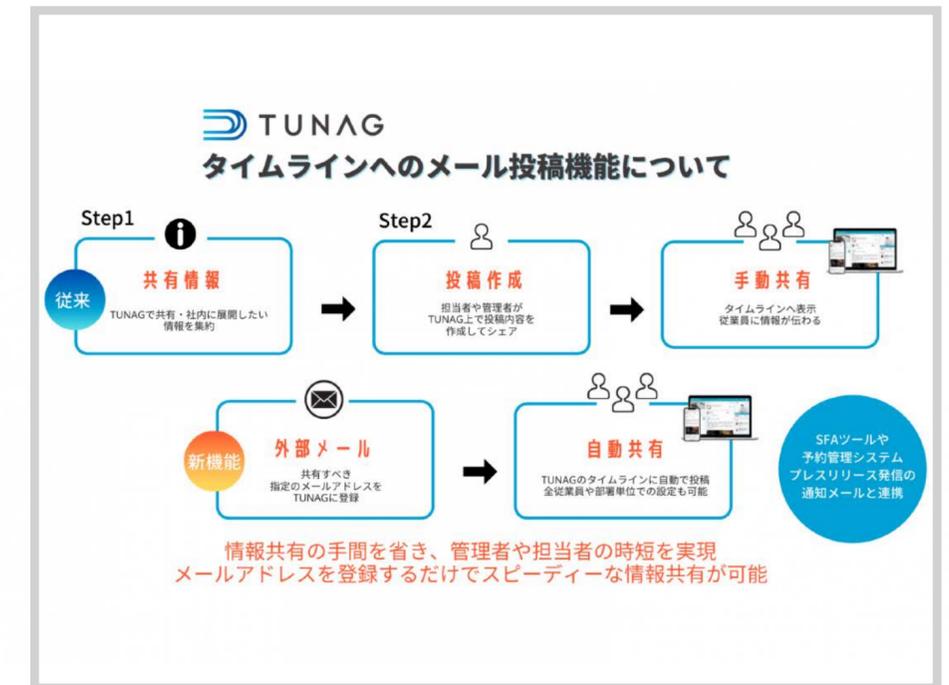
現在の代表的な導入実績として、ジェーシービー従業員組合、本田技研労働組合本社全国支部、伊藤忠商事労働組合、イオンクレジットサービスユニオン、ポケットカードユニオンなどがある。



「エンゲージメントアカデミー」を設立

これまで行ってきた導入企業向けのユーザーコミュニティの提供支援をさらに一歩進め、スクール、サロン、アワードという3つのコンテンツに集約。

これにより、導入企業同士がつながり合い、エンゲージメント経営実践のプロセスを学び合い、自社にあったエンゲージメントストーリーを共創をする場の提供を、これまで以上に強化しております。



クロスセルオプション機能が続々リリース

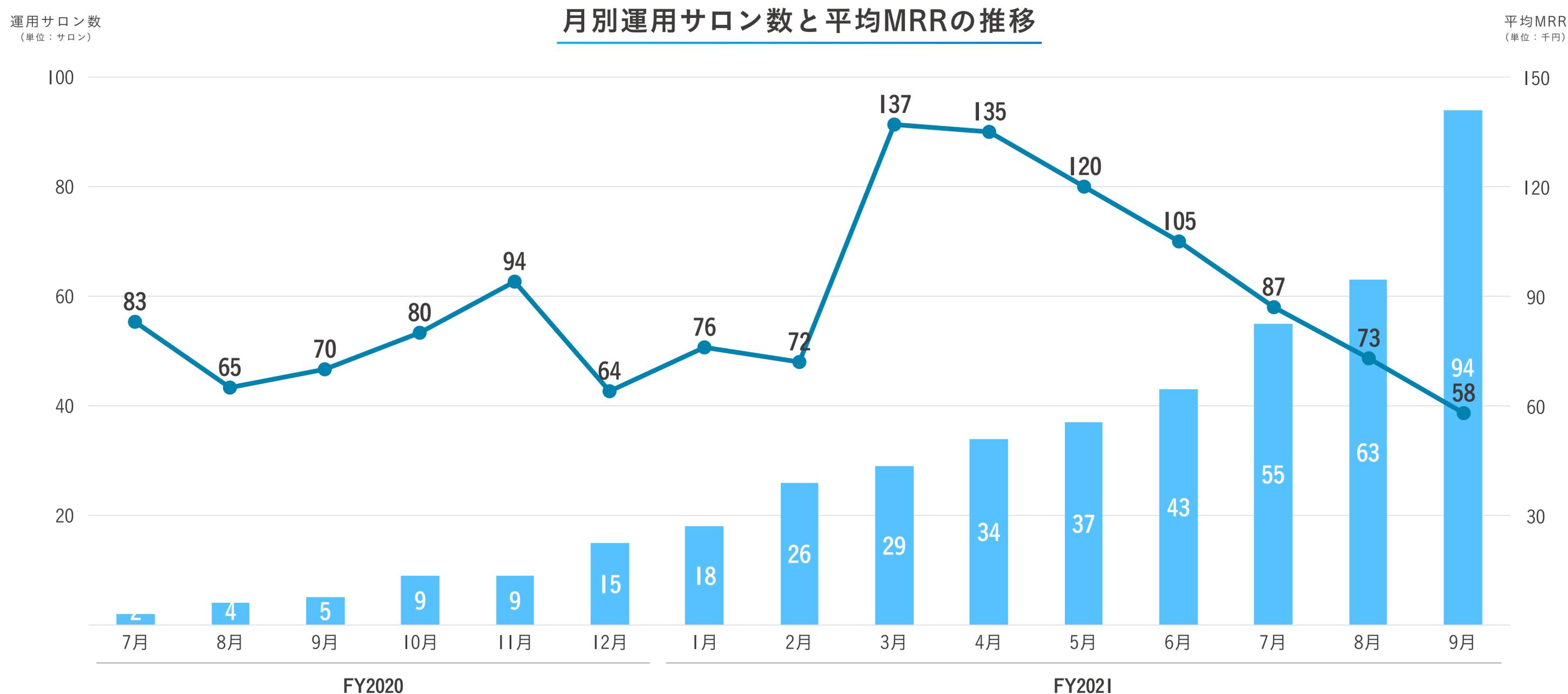
サービスのARPUを高めるクロスセル商材として、「メール投稿機能」「投稿リアクション機能」「カスタムサックス機能」を新規リリース。

加えて、現在も追加のクロスセルオプション機能の開発を進めており、今後もサービスの付加価値を高めていくことで、TUNAG全体の平均MRR向上につなげていく計画を進めております。

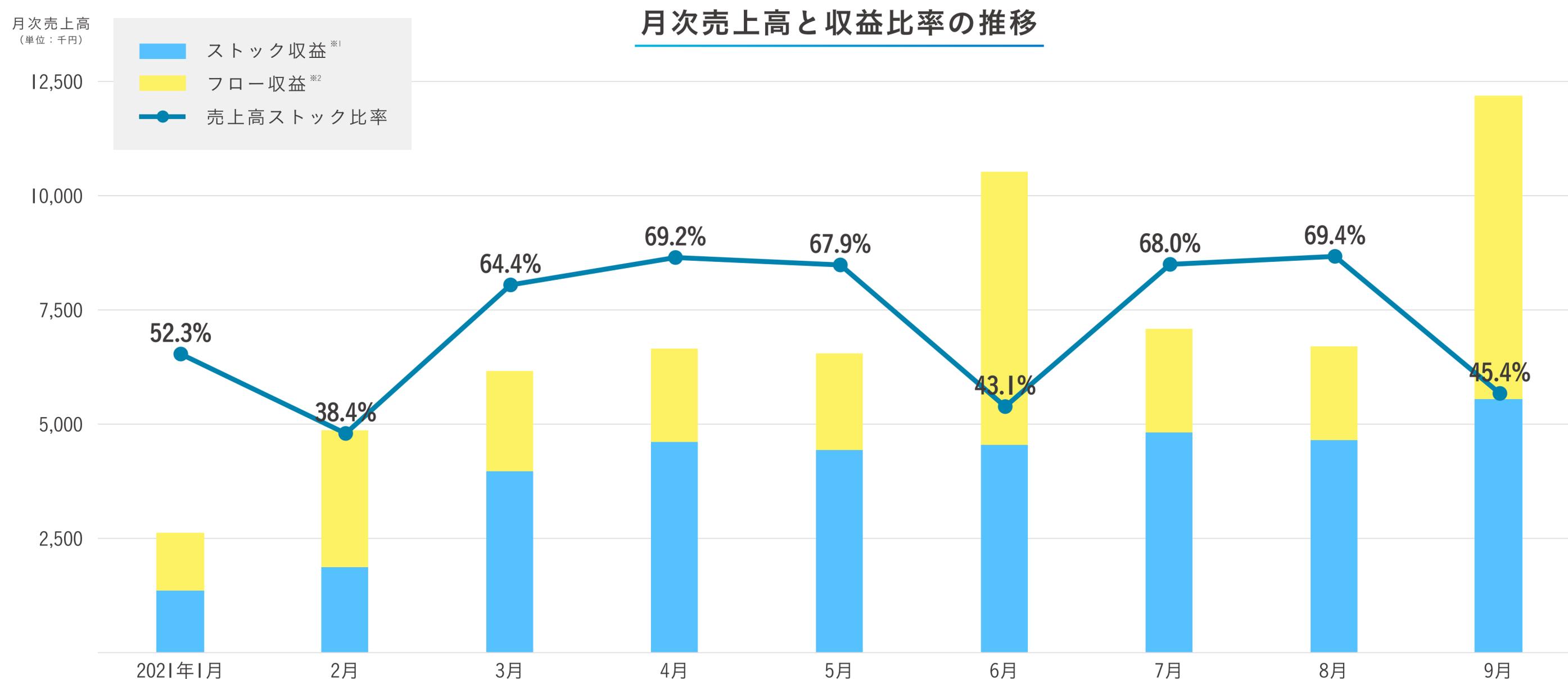
03

コミュニティエンゲージメント事業
(FANTS)

第3四半期より新規サロンの獲得が加速化しており、直近足元では運用サロンが100件を突破。そのため、平均MRRについては、開設初期のサロン比率が高まった結果、58千円で着地。



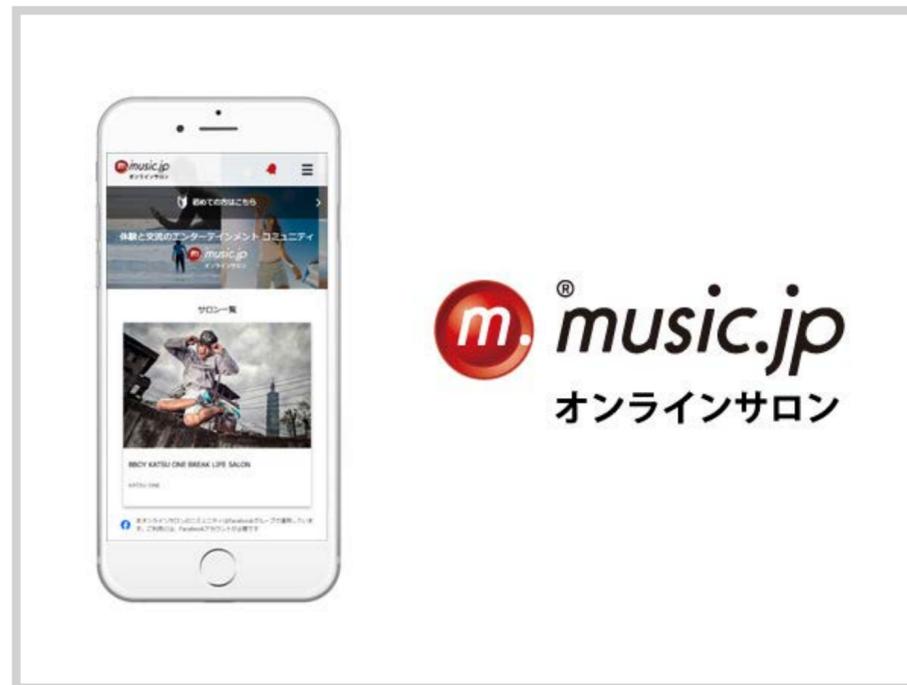
新規サロンの獲得と既存サロンの収益拡大を両輪で推進しながら、PMFの検討を継続。
9月に月次ストック収益が500万円を突破。ここから早期にストック収益1,000万円突破を目指す。



※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

事業立ち上げ段階ながらも、複数の拡大施策を展開したことにより、上場企業との業務提携や著名レジャー施設での活用がスタート。来期の急伸に向けた大型機能アップデートも予定。



MTIの“music.jp”へプラットフォーム提供

株式会社MTIと業務提携を行い、MTIが運営する「music.jpオンラインサロン」へのFANTSプラットフォームのサービス提供を開始しました。

本提携によって、20年以上に渡り月額制コンテンツサービスの運営を行うMTI社の強みを活かしていただき、より幅の広いオンラインサロン展開と拡大を計画しております。



サロン運営機能の大型アップデートを予定

事業開始から1年が経過し、新規サロンの拡大スピードが高まってきました。

それに対応していくため、サロンの開設、運営にかかる手間暇をより効率化し、サロン主が自分たちらしいコミュニティ構築を一層能動的に進められる環境を提供すべく、年内にオンラインサロンの運営機能の大型アップデートを予定しております。



水族館運営で2件目のサロンがスタート

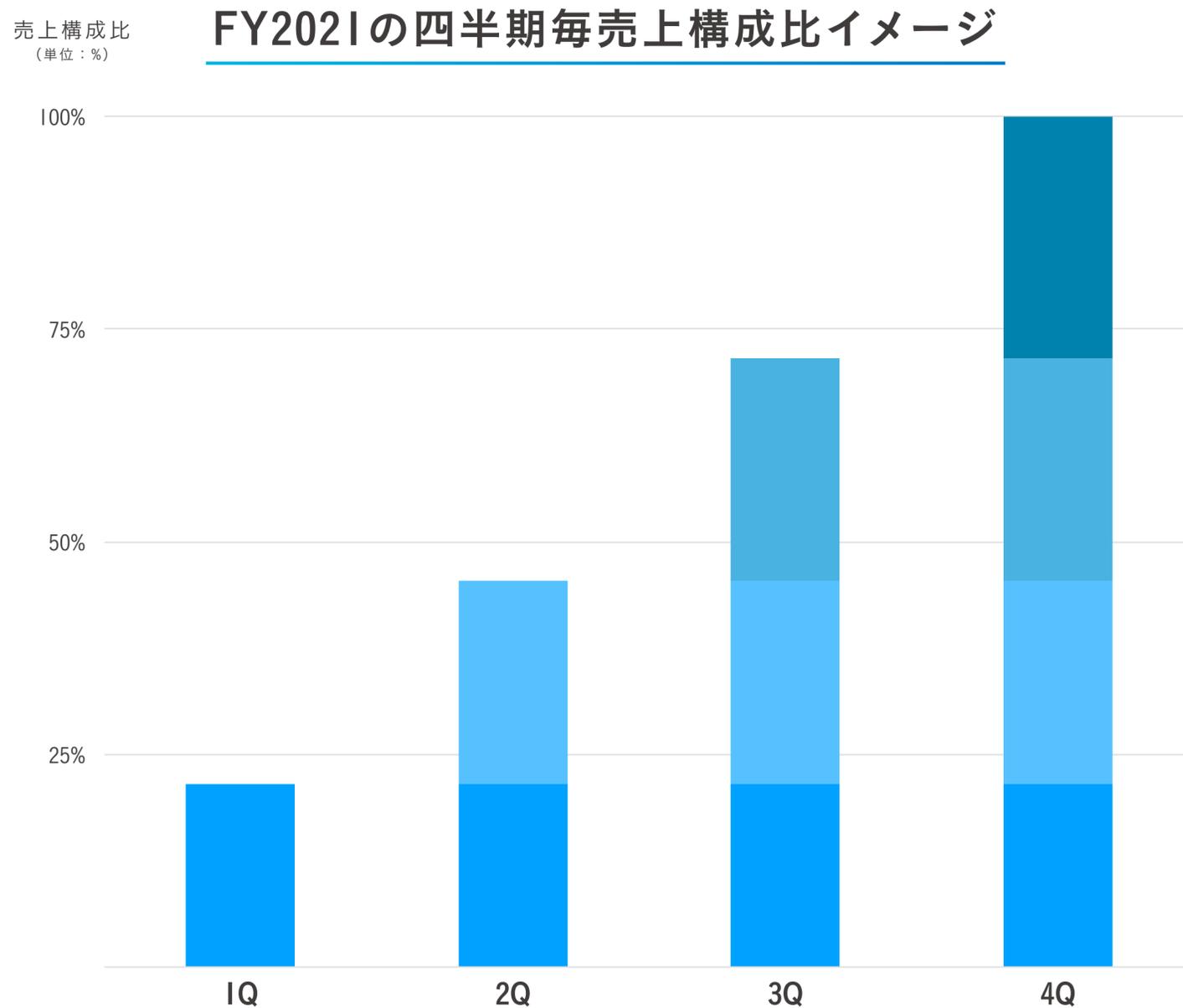
南知多ビーチランドの運営する「ビーサポ」に続き、水族館の運営するオンラインサロンとして、東京都墨田区の都市型水族館「すみだ水族館」と共同ですみだペンギンファンクラブ「すみペン」を開設しました。

今後もレジャー施設や文化施設、スポーツチームなどを対象としたサロン開設の拡大を図ります。

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%

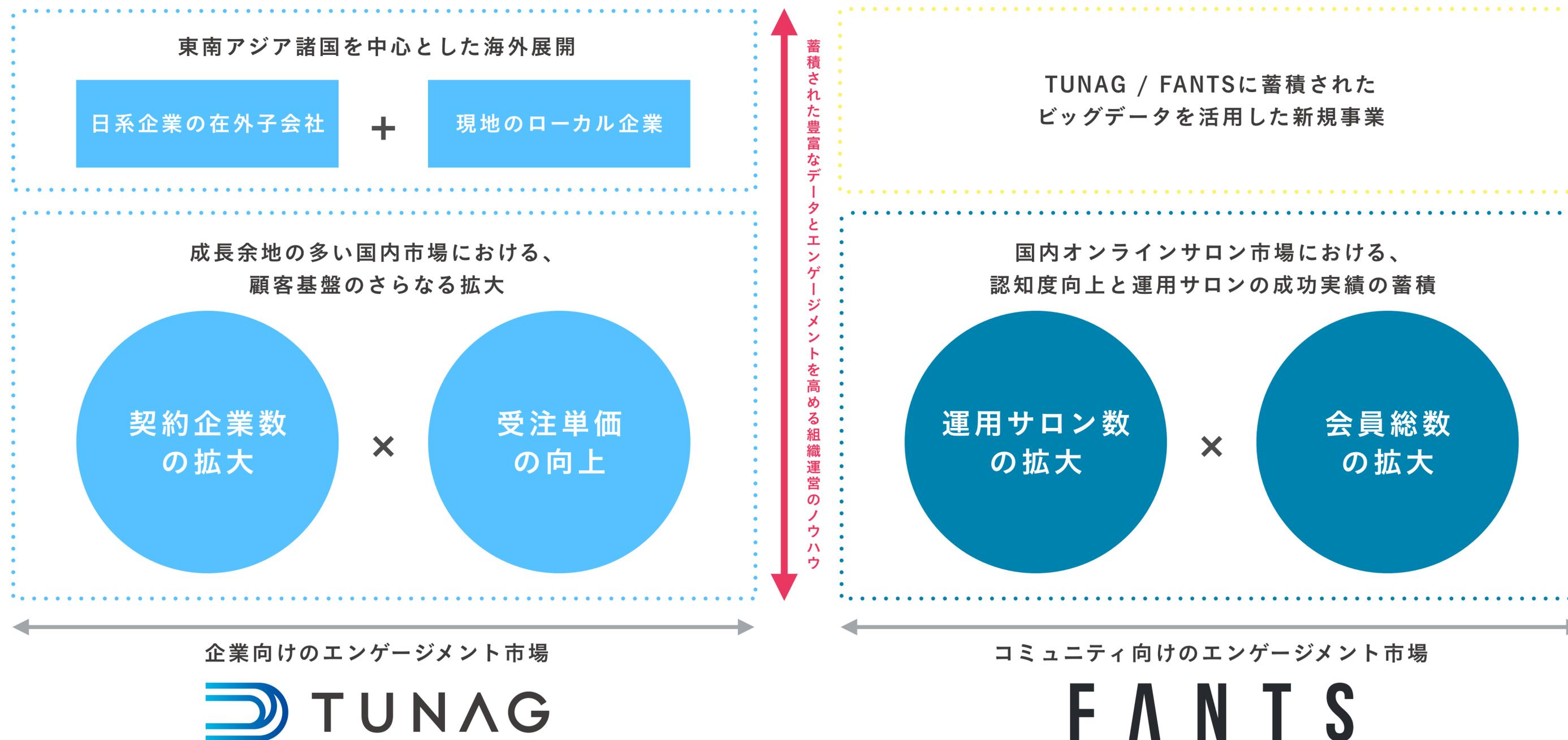
第3四半期も上期同様、計画を上回る進捗で進んでおり、売上高の通期進捗率は74.8%で着地。通期業績については、見通しの達成はほぼ確実と想定し、売上高の上振れ幅の拡大に注力。

(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	3Q実績	3Q累計	通期進捗率
売上高	285	334	620	394	474	869	416	233	649	74.8%
営業利益	14	7	21	-30	53	23	5	11	17	73.5%
経常利益	14	-6	7	-30	53	22	5	11	16	74.3%
当期純利益	11	-7	4	-35 ^{※1}	48 ^{※1}	13 ^{※1}	1 ^{※1}	7 ^{※1}	8 ^{※1}	65.8%

※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。



期初に示した下記の主要施策を第4四半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)**

- ・ 期初から四半期黒字が続いており、営業損益が計画を上回る数字で推移しているが、今期はあくまで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。
- ・Music.jpオンラインサロンとの提携など、類似サービスとの連携強化も継続して行っていく。

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。

新設子会社のSTAGEについては、登記を完了し、現在、有料職業紹介事業の許可申請中。
来年初頭より事業開始を予定し、「エンゲージメント採用事業」で垂直立ち上げを目指す。

株式会社STAGE

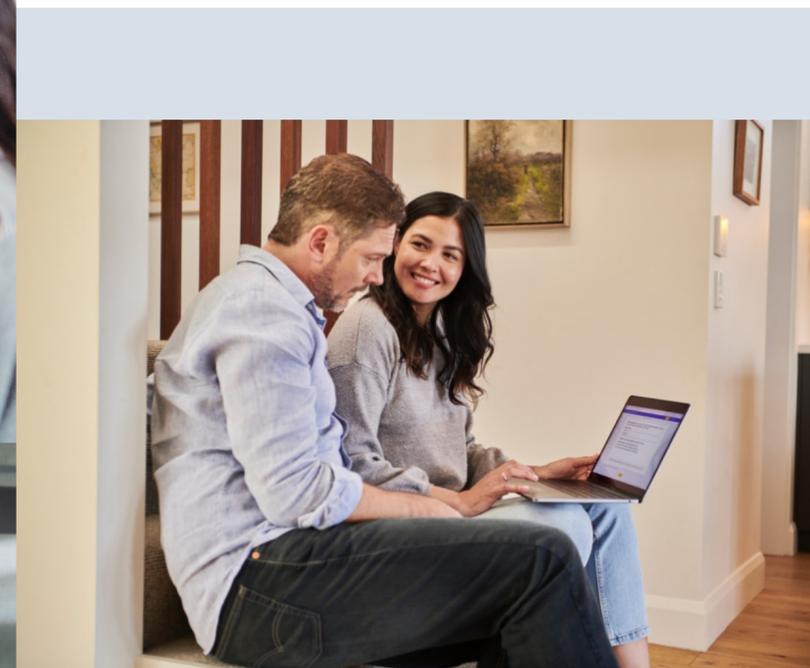
採用にも、エンゲージメントを。

従業員エンゲージメントの醸成に大きな影響を与える

- > 経営ビジョンへの思い入れ、
- > 仕事のやりがいや面白さ、
- > その会社ならではの社風、
- > 「人と組織」に対する志向性、
- > 将来的なキャリアイメージ、

これらを代表とする複合要因を踏まえた、
カルチャーマッチングを判断軸の中心とした
エンゲージメント採用を推進する
子会社「株式会社 STAGE」を設立します。

会社設立は2021年10月に完了し、
事業開始は2022年度初頭を予定しています。



今後の業績見通し及び決算に係る適時開示については、以下のスケジュールを予定。
なお、次年度の月次KPI開示については、KPI指標を再考した上で、開示内容を検討する。

事業計画 及び 成長可能性に関する説明資料

2021年12月中旬 開示予定

2021年12月期決算短信 及び 第4四半期決算説明資料

2022年 2月中旬 開示予定

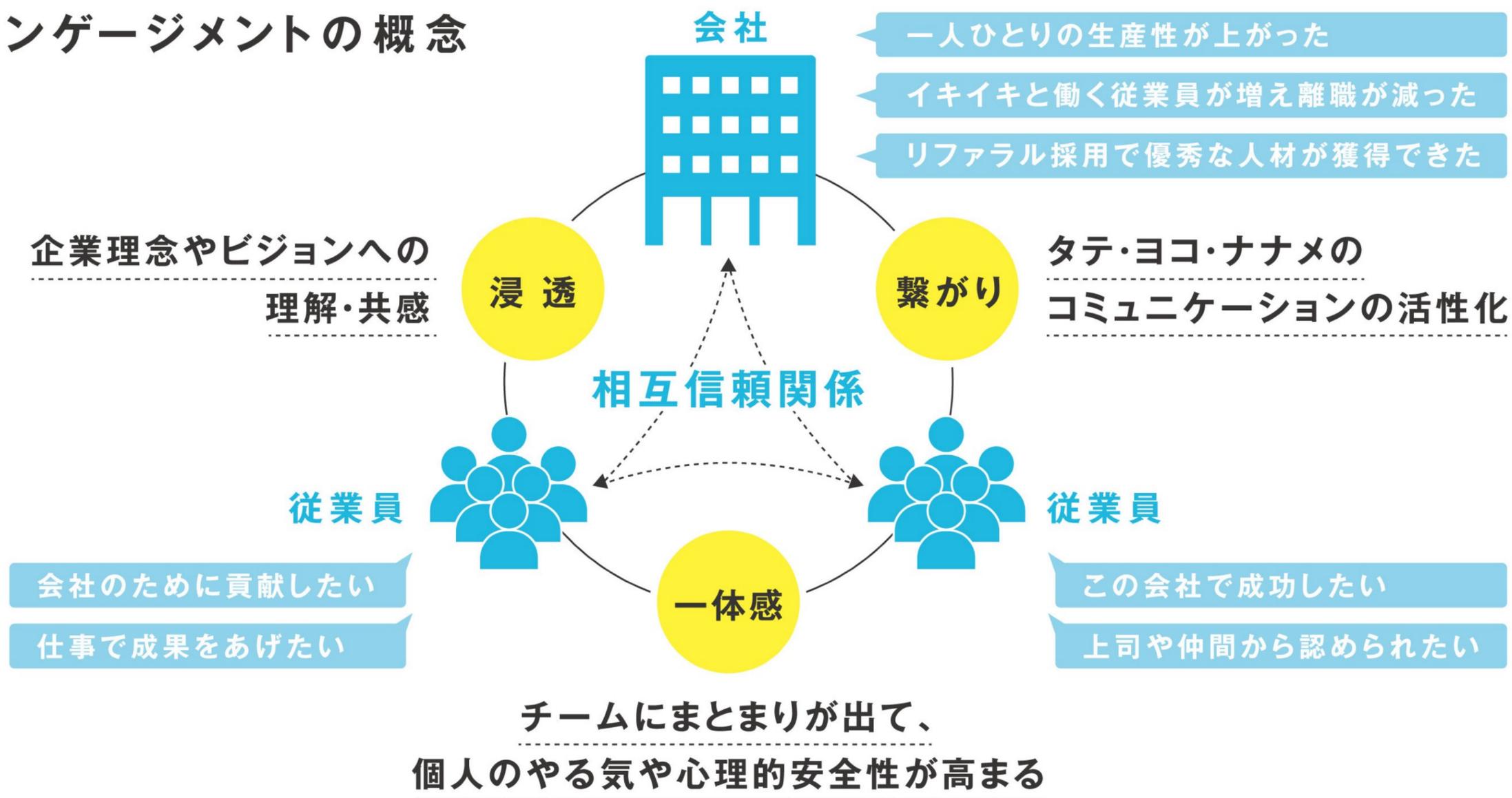
05

補足資料

<u>社名</u>	株式会社スタメン
<u>設立</u>	2016年1月29日
<u>所在地</u>	名古屋本社：愛知県名古屋市中村区井深町1-1
<u>拠点</u>	鎌倉支社 / 大阪支社
<u>代表者</u>	加藤 厚史
<u>従業員数</u>	70名（2021年9月末時点の正社員数）
<u>資本金</u>	6億740万円
<u>事業内容</u>	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。

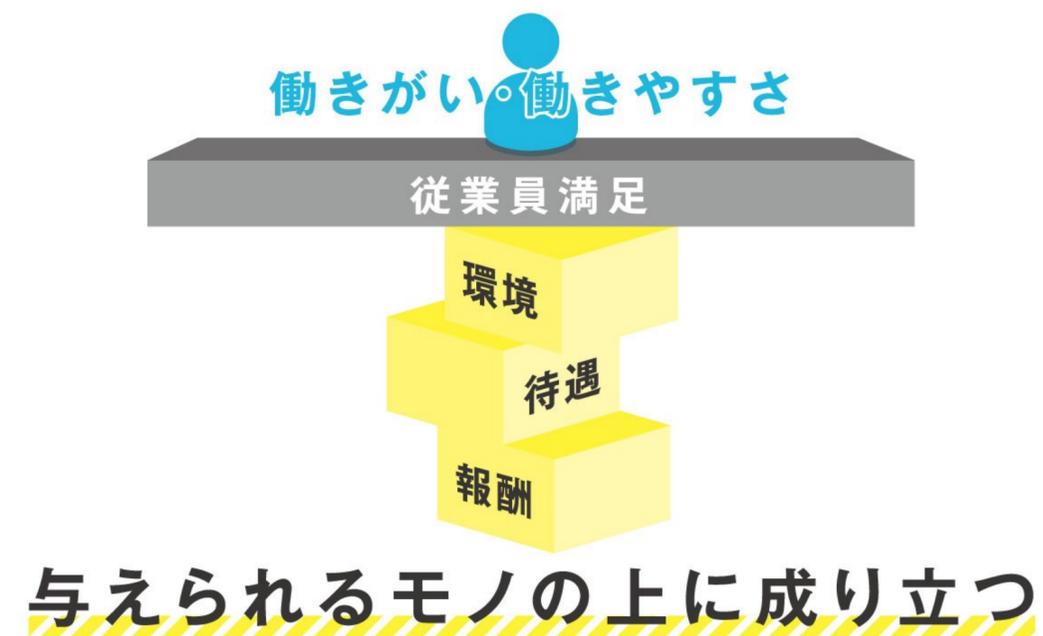
エンゲージメントの概念



「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

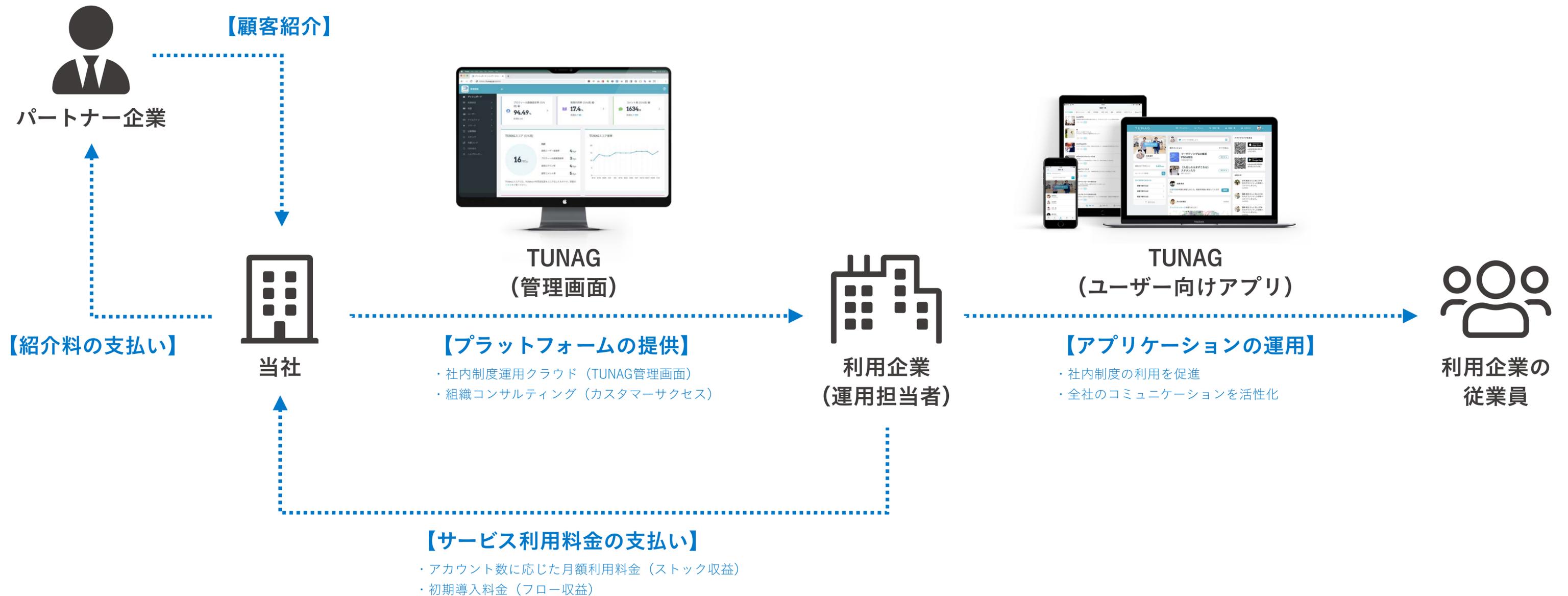
従業員エンゲージメントについて、調査や研究、実証実験を進める世界的なコンサルティング企業



「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

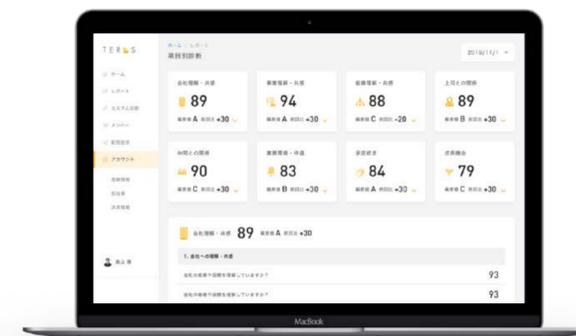
- ・社内制度の活用内容がタイムラインに流れ込み、制度の自走化を促す
- ・オリジナルスタンプや必読投稿、メンションコメントなどコミュニケーションを活性化させる豊富な機能群
- ・社内ポータルとしても活用できる柔軟なカスタマイズ性が特徴



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

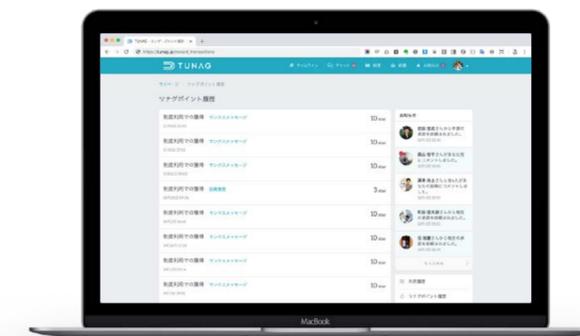
- ・社内制度をカテゴリー毎に整理したり、要件や項目を自在にカスタマイズできるTUNAGのメイン機能
- ・申請や報告といった形でワークフローを設定したり、利用条件や公開条件を設定したり、利用履歴を蓄積したりと細かな設定が可能



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

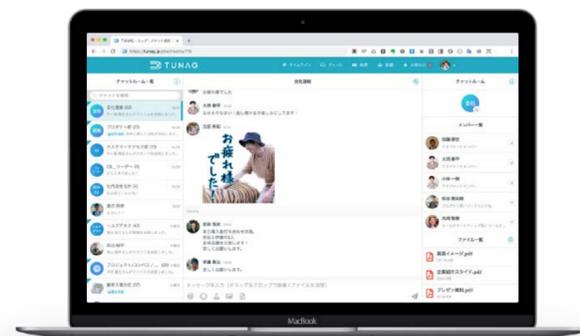
- ・利用時にポイントを自由に付与したり消費したりと、柔軟なカスタマイズが可能
- ・ポイントの名称も自由に命名可能で、ポイントを社員同士が相互に送り合うことも可能



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

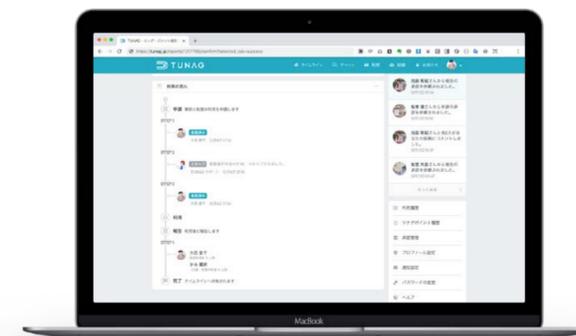
- ・組織毎に担当上長や、組織の説明、構成メンバーなどを一括で管理でき、会社の全体像を見える化
- ・プロフィール項目は自在にカスタマイズでき、制度の投稿内容と連動して自動更新をかけることも可能で、動的な人材DBの構築が可能



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

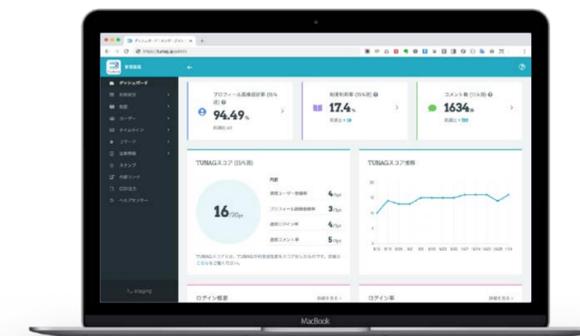
- ・人材DBと連携してチャットルーム管理が可能
- ・個別チャットやグループ作成などの可否が権限設定可能
- ・オリジナルスタンプにも対応
- ・チャットルーム毎にファイル管理機能も搭載



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

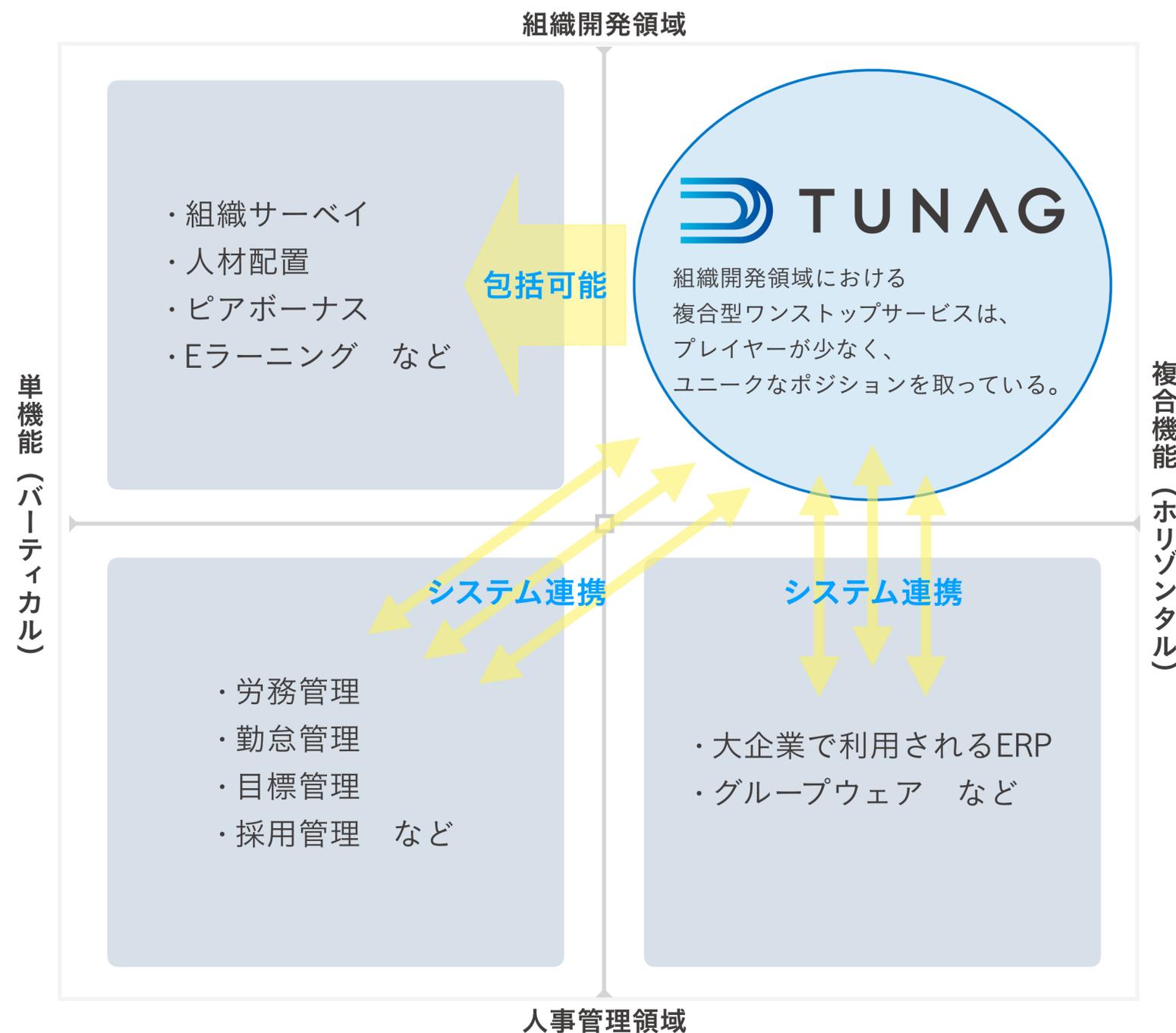


データ分析

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

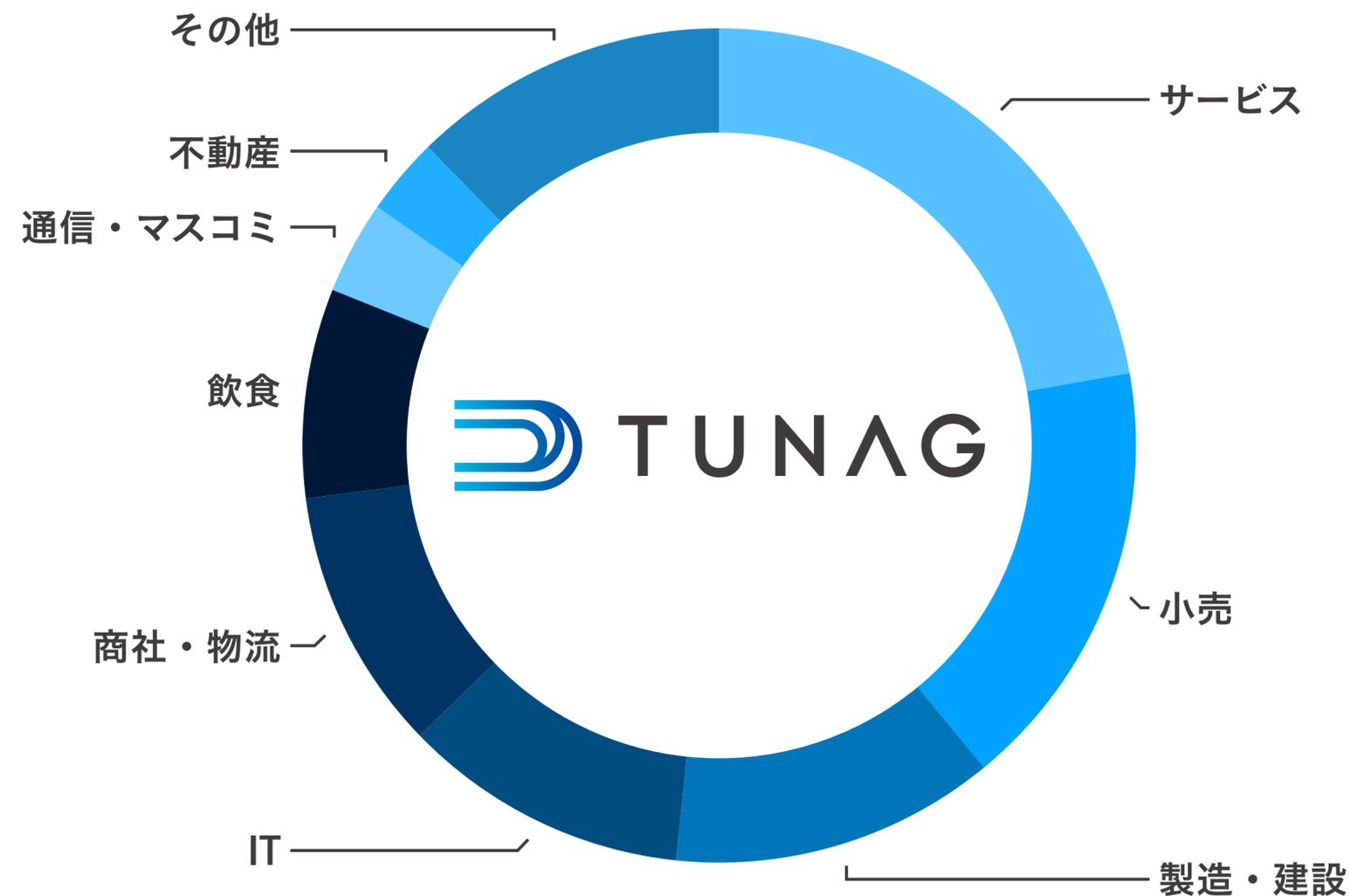
- ▶ 組織に属する全スタッフが活用
- ▶ ユーザーが日常的にサービスにログイン
- ▶ 1日のうちに何度もサービスを利用
- ▶ 1つのサービスで様々な使い方ができる
- ▶ 活用状況を直感的に分析し、PDCA改善
- ▶ 業種業態や規模を問わず、導入検討が可能
- ▶ 導入時に開発リソースが一切不要
- ▶ 他領域のSaaSサービスとの柔軟なシステム連携

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

利用企業の業種別分類

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 YAMAHA JOB WORKERS UNION DENSO 中京大学 dip WELCOME YAGAMI	YAMAHA Franc franc Kanro TRANCOMDS TOKYU HANDS 京都信用金庫 RAY Field WIRED CAFE 医療法人社団 清慈会 Human UDS TBR 牛乳石鹸 ALPHA TABLE MOL 商船三井	leidahl むぎのこ おかもと整形外科 TABIPPO fan's inc. BAYLINE EXPRESS Hair Make WINNER UK すずき牧場 小整体 研究 研究所 ADINNOVATION 仙台消化器・内臓腸内科クリニック 泉中央院 AZAPA ENGINEERING 株式会社たきC1 ARMEC



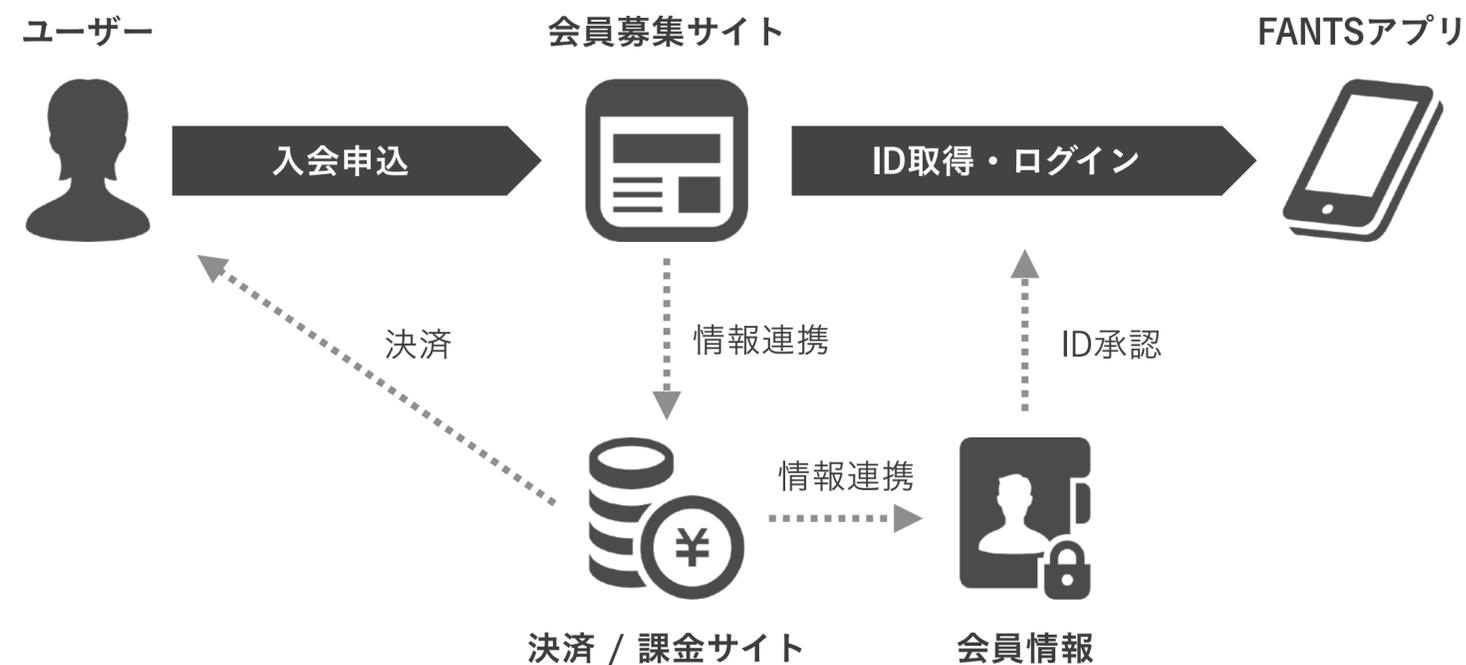
「FANTS」は、企業向けの従業員エンゲージメントを【BtoBtoC】向けに拡張した、コミュニティのエンゲージメント向上を支援するSaaS型オンラインサロンプラットフォーム。

FANTS

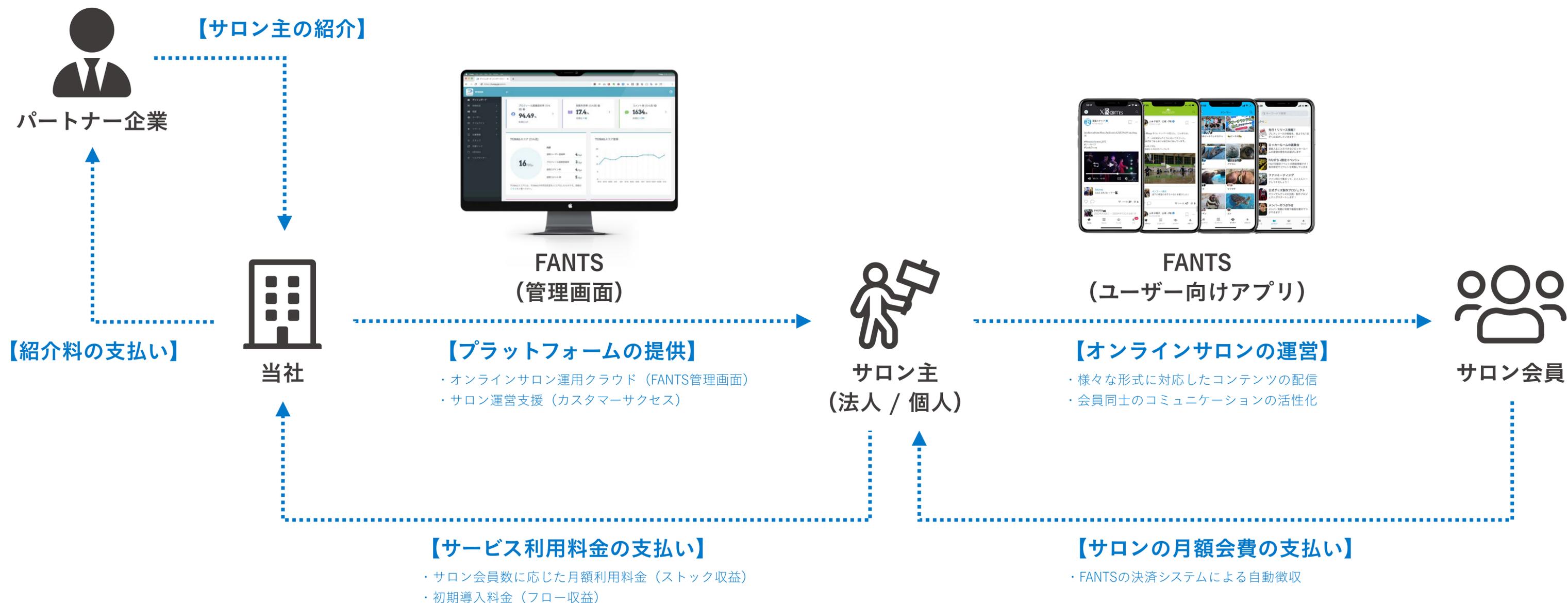
オンラインでも、エンゲージメントの高いコミュニティを創る。

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。



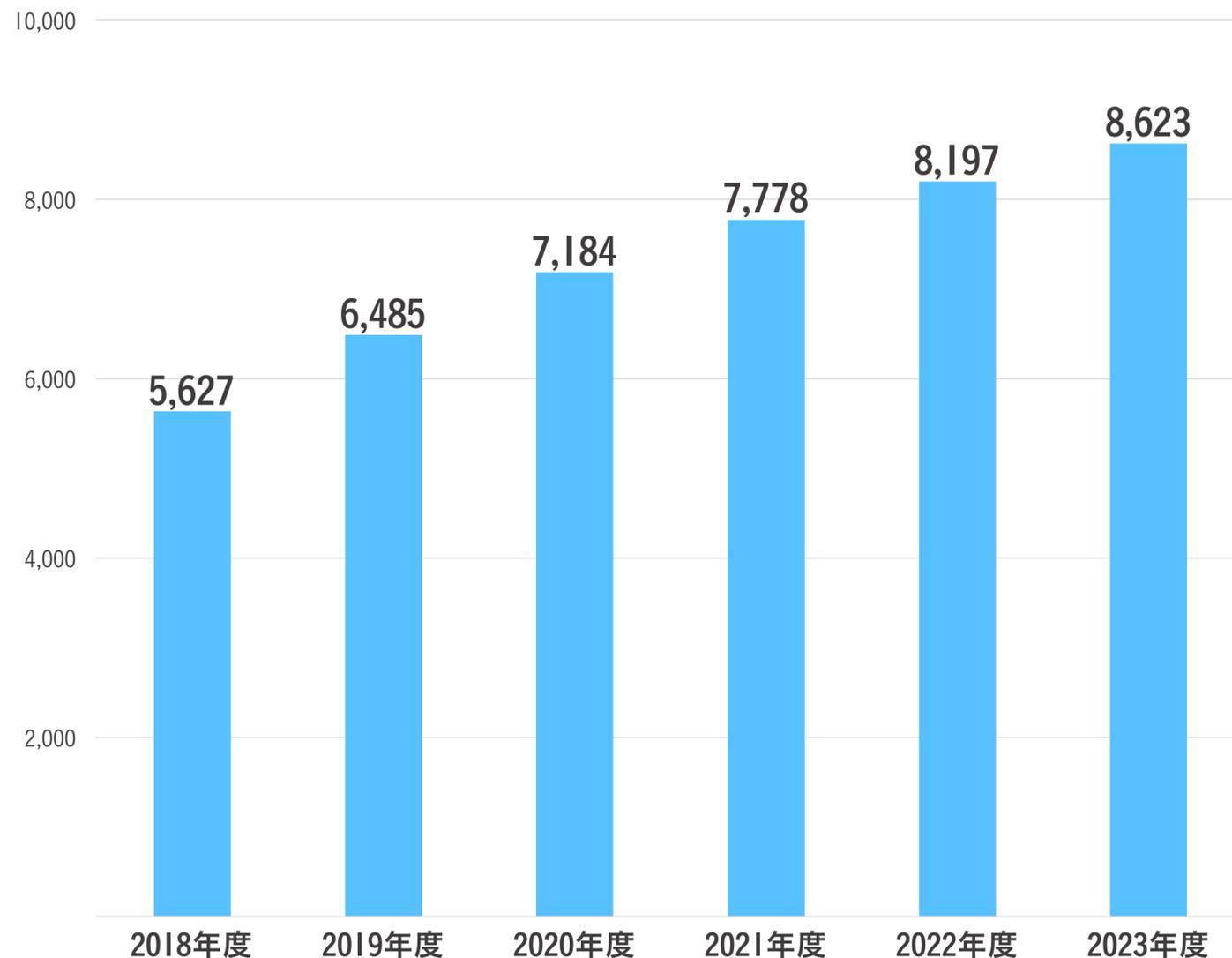
サロン主がサロン会員から上げた運営収益から、レベニューシェアでサービス利用料金をいただくBtoBtoC型のSaaSサービスとなっており、運用サロン数と会員総数が当社収益と連動する。



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

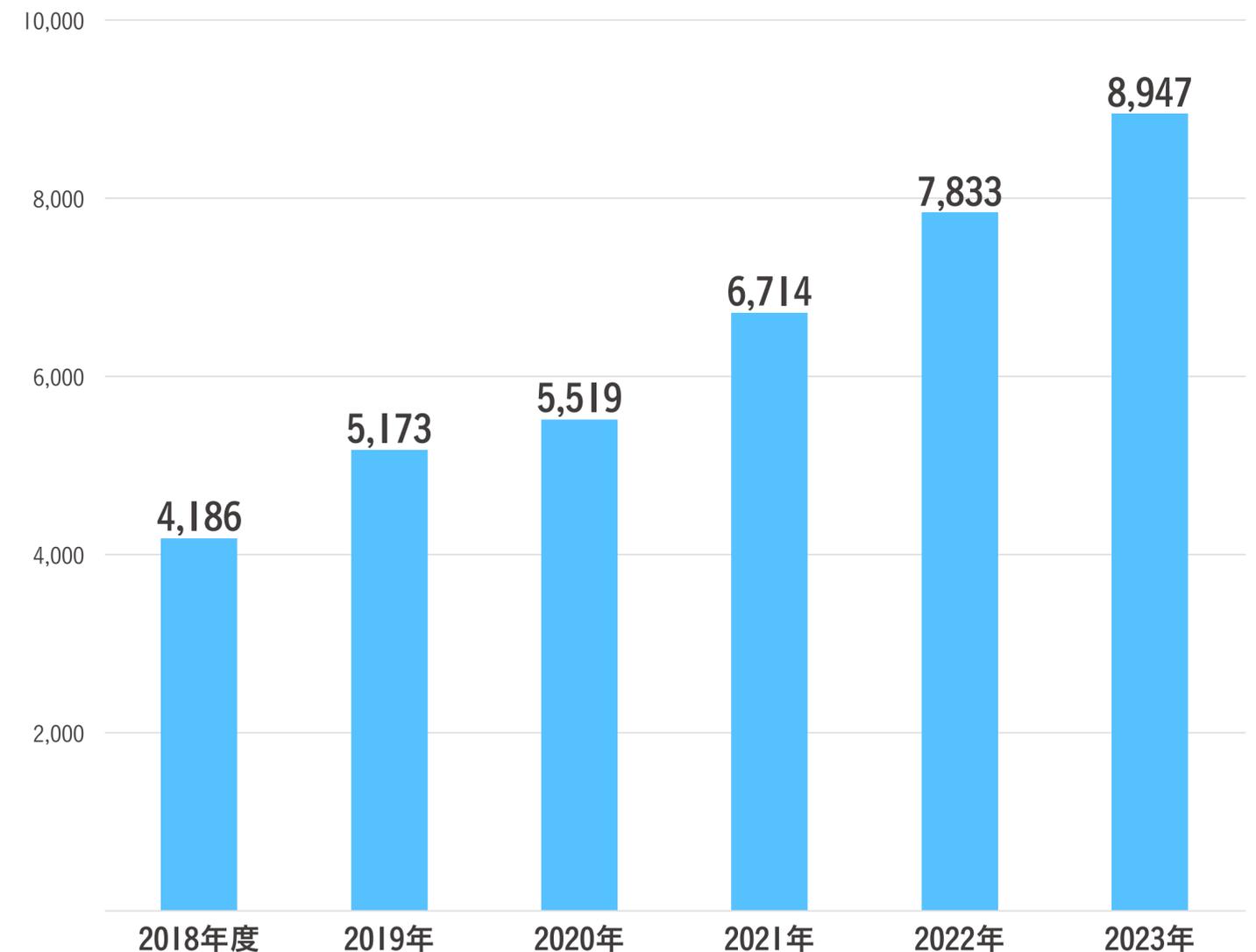
(単位：億円)



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』



ちゃごる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+』



寿商店『ファミリーサロン』



田中大輔 & 吉見一起『バッテリー教室 大吉塾』



すみだ水族館『すみだペンギンファンクラブ』



辻直人『#TEAMNAOTO』



倉本ななこ『Plus online salon』



寺田有希『オフィシャルファンクラブ』



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。