

Business Growth Strategy

株式会社スタメン 証券コード(4019) 事業計画及び成長可能性に関する事項

Dec. 2021

stmn, inc.

目次

- 01 | 会社概要
- 02 | 事業紹介
- 03 | 市場環境と当社の強み
- 04 | 財務実績と主要指標
- 05 | 事業計画
- 06 | リスク情報

01

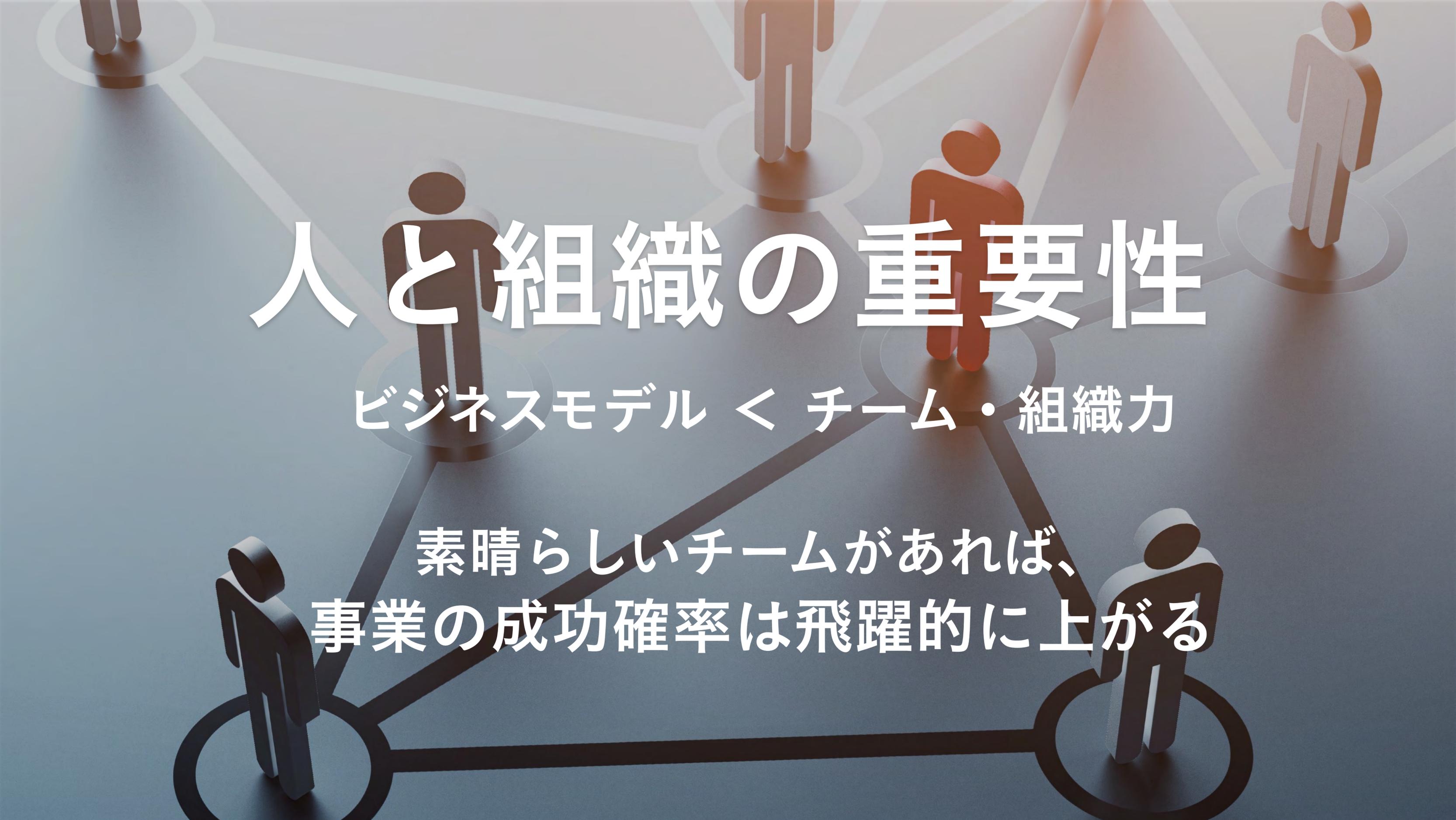
会社概要



社名	株式会社スタメン
設立	2016年1月29日
所在地	名古屋本社 愛知県名古屋市中村区井深町1-1
拠点	鎌倉支社 / 大阪支社
代表者	加藤 厚史
従業員数	70名（2021年11月末時点の正社員数）
資本金	6億800万円
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 オンラインサロンプラットフォーム「FANTS」の企画・開発・運営

スタメンという社名は、"Star Members" が由来となっており、
「一人ひとりのメンバーがスターのように光り輝く会社にしたい」という想いが込められています。

stmn, inc.



人と組織の重要性

ビジネスモデル < チーム・組織力

素晴らしいチームがあれば、
事業の成功確率は飛躍的に上がる



加藤 厚史 代表取締役社長

京都大学大学院卒業後、中京テレビ放送を経て、株式会社エイチームに入社。人事業務の傍ら、ウェディング事業の企画、立ち上げを行い、2010年に取締役就任。IPO～東証一部上場を経て、2016年に役員を退任し、当社を創業。



小林 一樹 常務取締役VPoE

北陸先端科学技術大学院大学卒業後、ヤフー株式会社を経て、2006年に創業間もないグリー株式会社に入社。執行役員開発本部長として、IPO～東証一部上場を経験。その後、複数の上場企業の開発担当役員を歴任し、取締役として当社創業に参画。



満沢 将孝 取締役TUNAG事業部長

新卒で株式会社ビルディング企画にて様々な企業のオフィス戦略立案・実行に携わる。2016年に最年少で同社取締役に就任し、営業担当役員や人事担当役員を歴任。2018年に退任後、当社に入社。2019年より取締役TUNAG事業部長に就任。



森山 裕平 取締役FANTS事業部長

新卒で入社したブライダル関連企業を経て、2011年に株式会社エイチームに入社。Webメディア事業の事業統括や経営企画、新規事業開発など要職を歴任。2018年より当社に入社し、現在は、新規事業FANTSの事業部長を務める。



大西 泰平 取締役コーポレート本部長

筑波大学卒業後、大手広告会社などでマーケティング業務に従事した後、株式会社モンスターラボのベトナム拠点事業責任者として、海外子会社をゼロから2年で200名を超える開発拠点として立ち上げる。帰国後、取締役として、加藤、小林と共に当社の創業に参画。



松谷 勇史朗 執行役員CTO

名古屋工業大学卒業後、創業まもないスタメンに新卒0期生として入社。2019年にAWS SummitでStartup Architecture Of The Yearにてグランプリに選出。2020年3月より現職。



藤田 豪 社外取締役

明治大学卒業後、1997年に日本合同ファイナンス株式会社（現：株式会社ジャフコ）入社。2013年より中部支社支社長へ就任。同社退職後、2018年よりMTG Venturesの代表取締役就任。2020年より当社の社外取締役に就任。



松井 常芳 常勤監査役

名古屋大学卒業後、東邦ガスに入社。営業部・人事部・企画部など12の部に在籍した後、関連会社の合併を機に東邦ガスリビングの社長に就任。同時期に、東邦ガスの専務執行役員を兼務。同社退職後、2018年より当社の常勤監査役に就任。

一人でも多くの人に、感動を届け、幸せを広める。

私たちは、ただ「満足」してもらえるサービスを提供するではありません。

満足を越えた先にある「感動」を届けられるようなサービスにこだわっています。

そのために、お客様やユーザーの期待を超えて、

心を動かすようなサービスを提供したいと考えています。

サービスを通じて、人々に「幸せ」を広めていく。

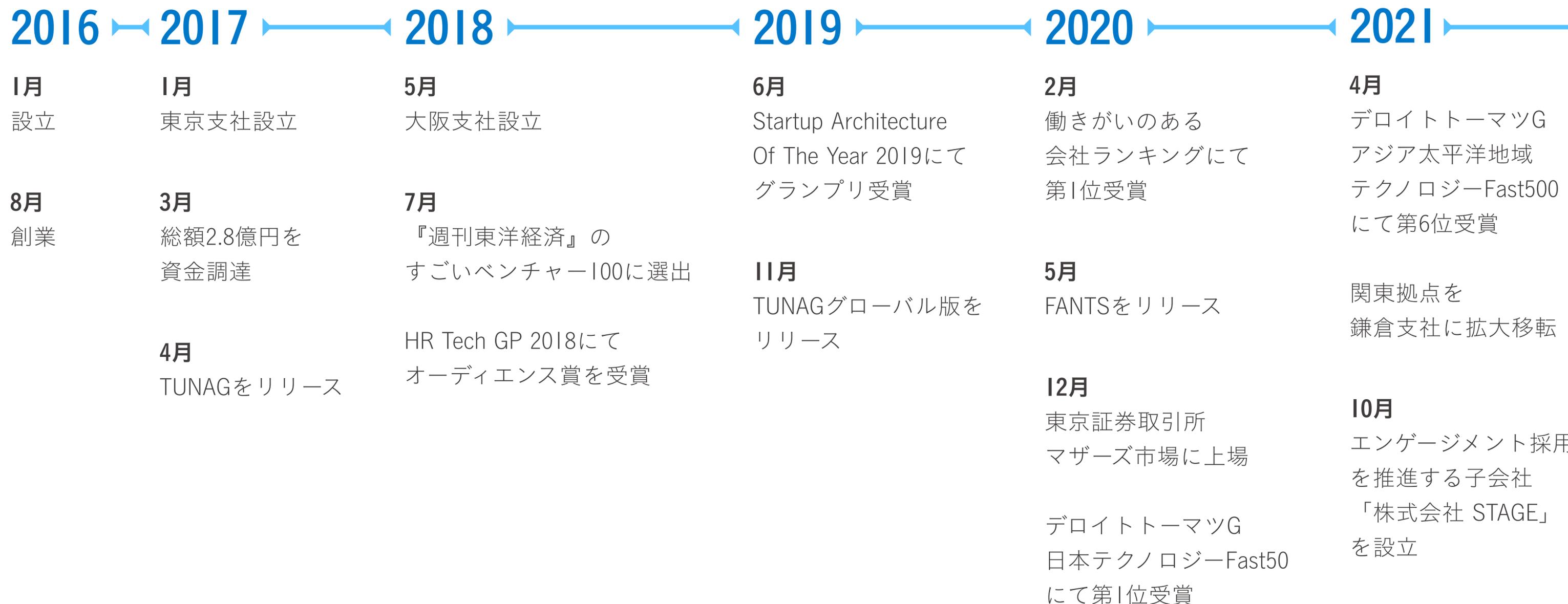
そんな好循環を、世の中に生み出したいと考えています。

サービスの提供や
様々な事業を通じて、
社会全体に
幸せを広めること。

働く仲間
||
社員のメンバーに
幸せを感じてもらえる
会社にする事。

すべての
応援してくれる人を
幸せにできること。

2016年8月の創業から4年4ヶ月で東証マザーズへ上場。2021年10月には子会社立ち上げも行い、経営理念の実現に向けて、これまで以上の更なる躍進を目指しています。



02

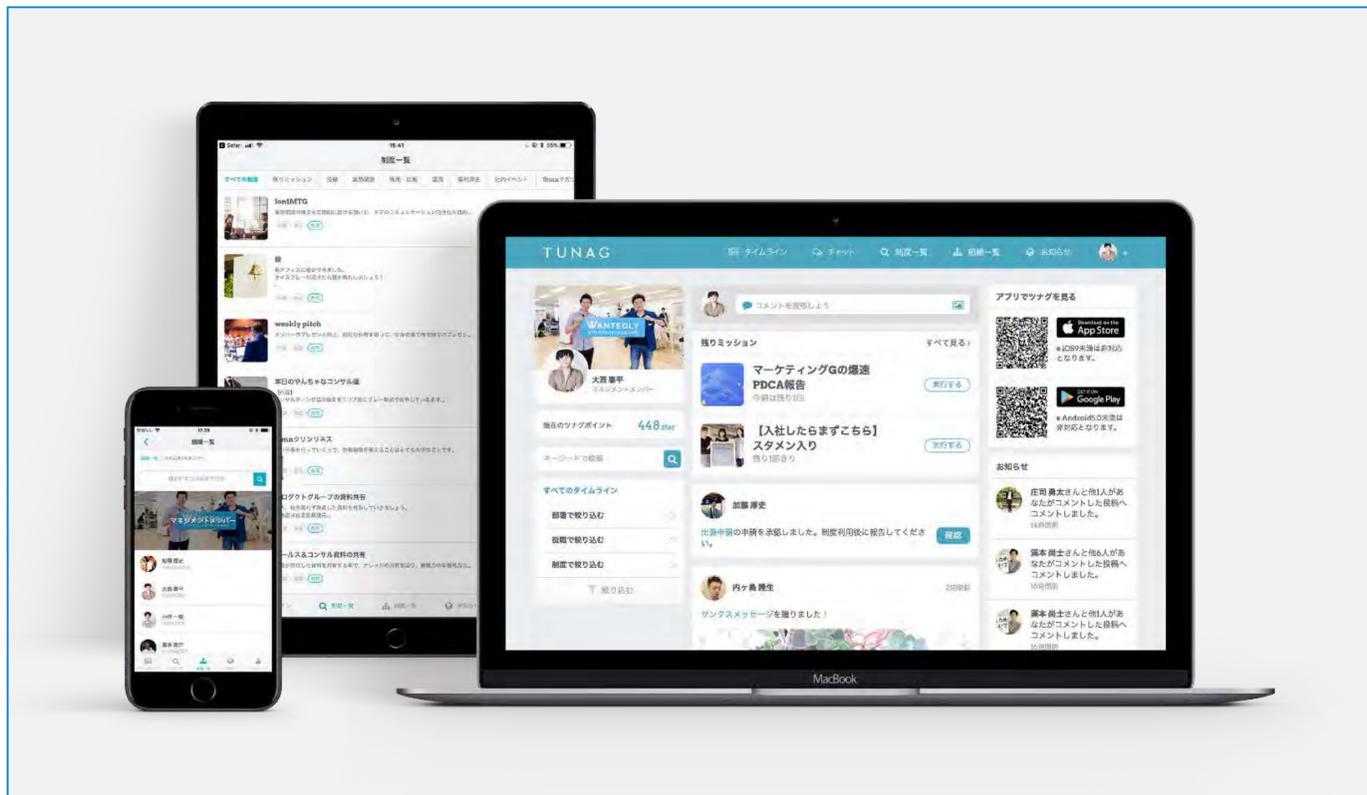
事業紹介

2つのエンゲージメント事業

Our Business

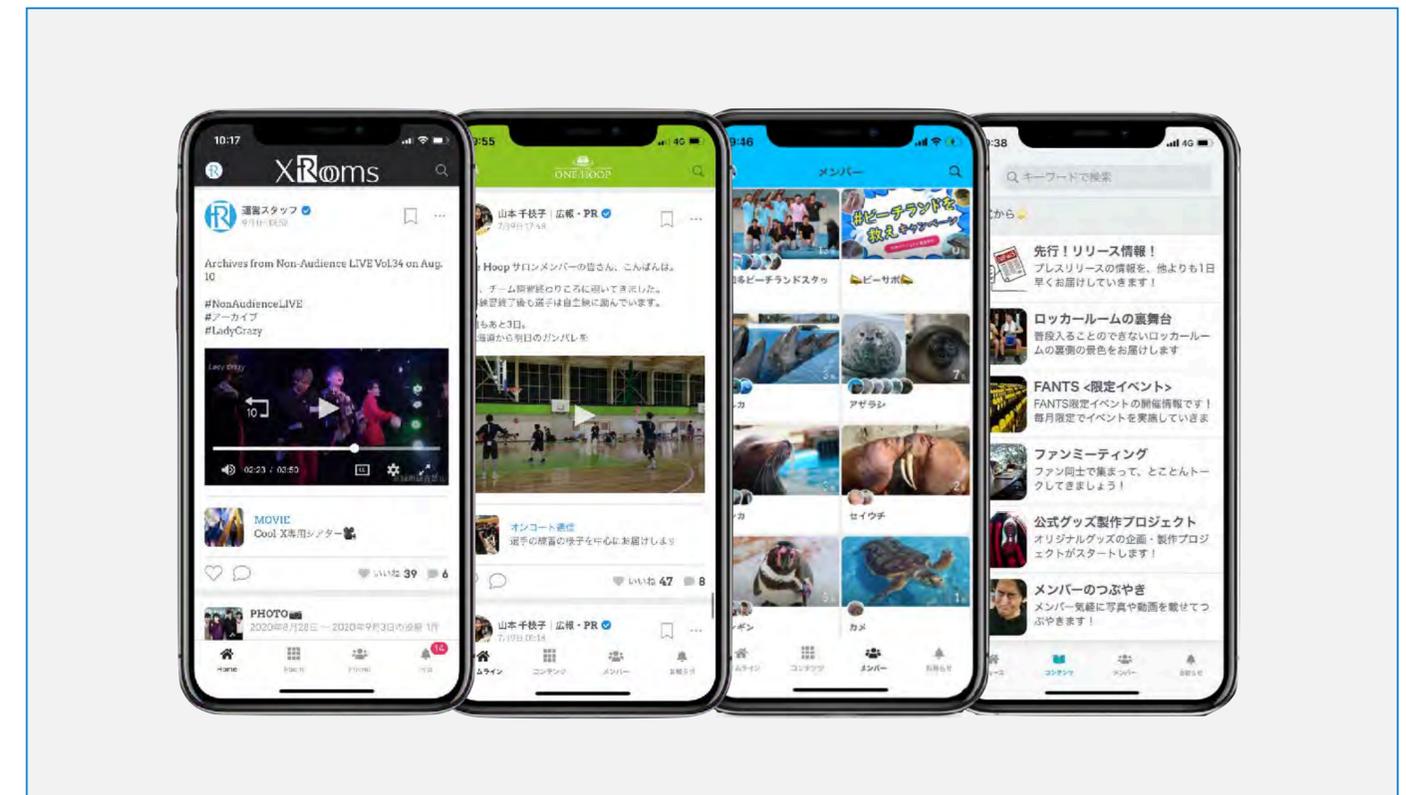
スタメンでは「ITとリアル融合」をテーマに事業を展開しており、現在、エンゲージメント領域において、2つのSaaS型サービスを提供しています。

また、2021年度より新規事業立上げを一層強化すべく、役員主導の新規事業立案コンテスト「STAR PROJECT」を年に2回行っています。



エンゲージメント経営プラットフォーム TUNAG

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で提供し、顧客企業の組織課題に貢献するプラットフォーム事業です。



オンラインサロンプラットフォーム FANTS

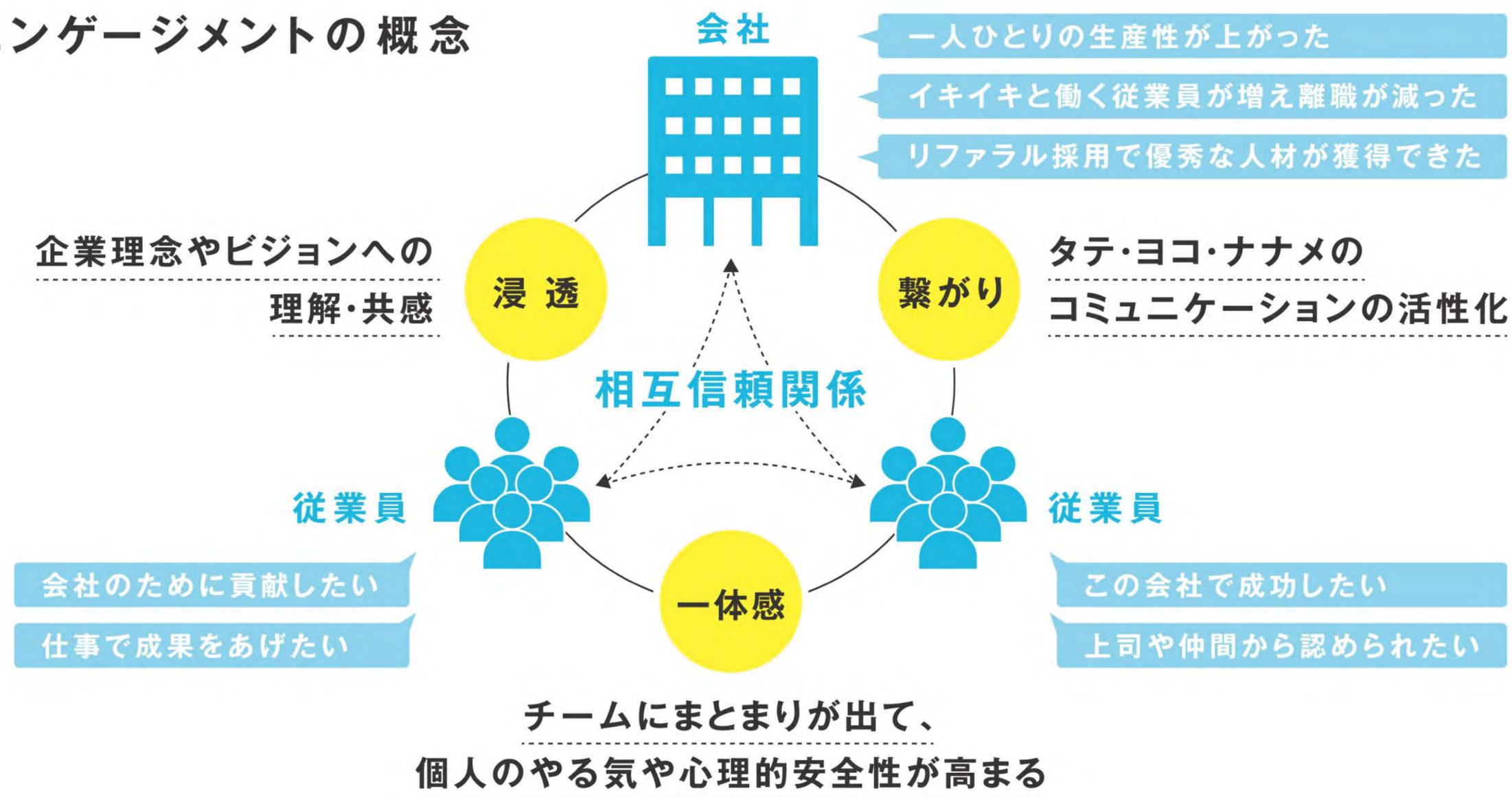
コミュニティ運営に必要な機能をワンストップで提供し、コミュニティのエンゲージメント向上と収益化を支援するプラットフォーム事業です。

「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。



「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



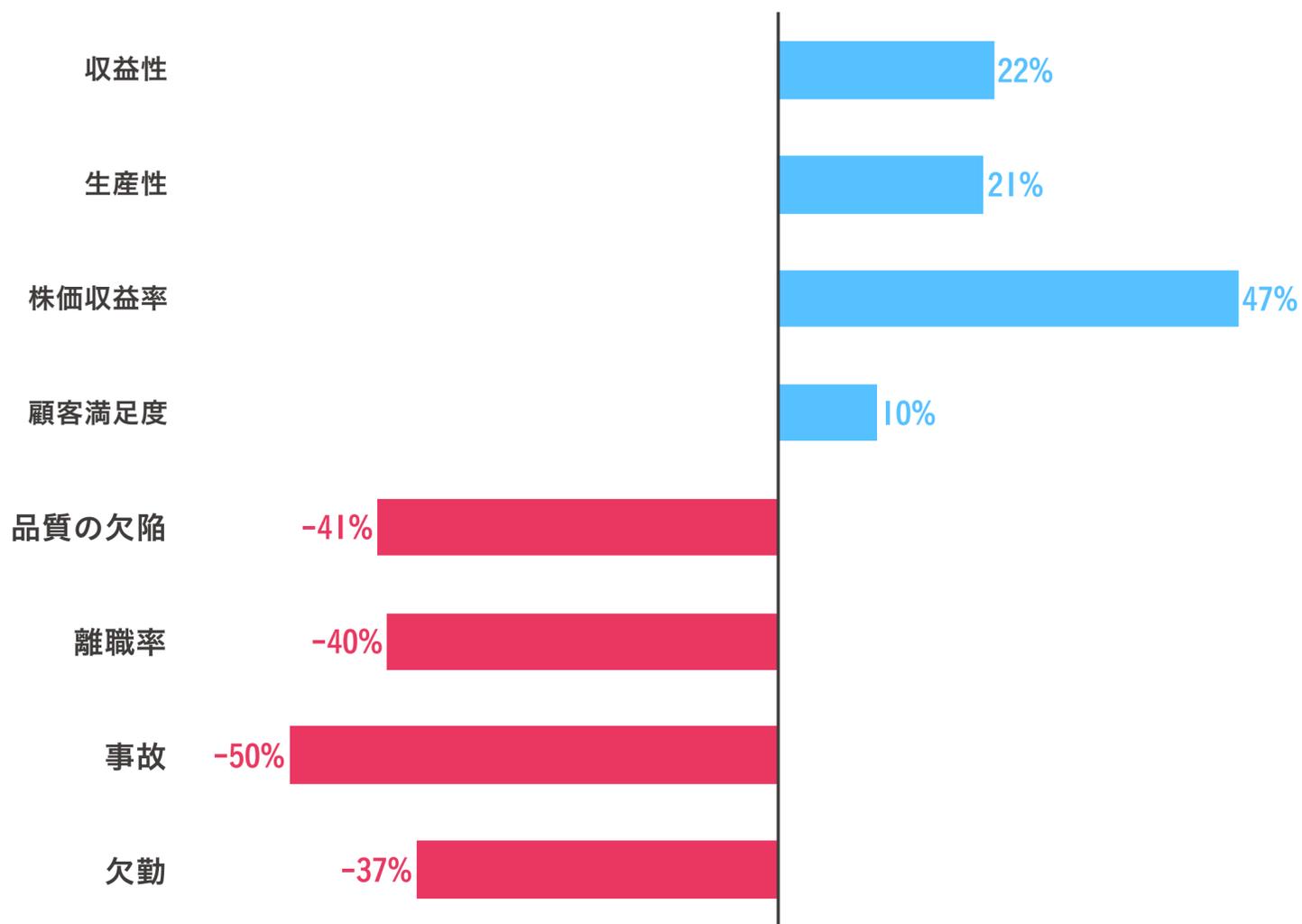
企業の業績とは相関関係がない

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



エンゲージメントが高まるほど、組織やチームの収益性、生産性、株価収益率といった業績指標は目に見えて高まり、合わせて、離職率や欠勤といったネガティブ要素も大きく低下する。

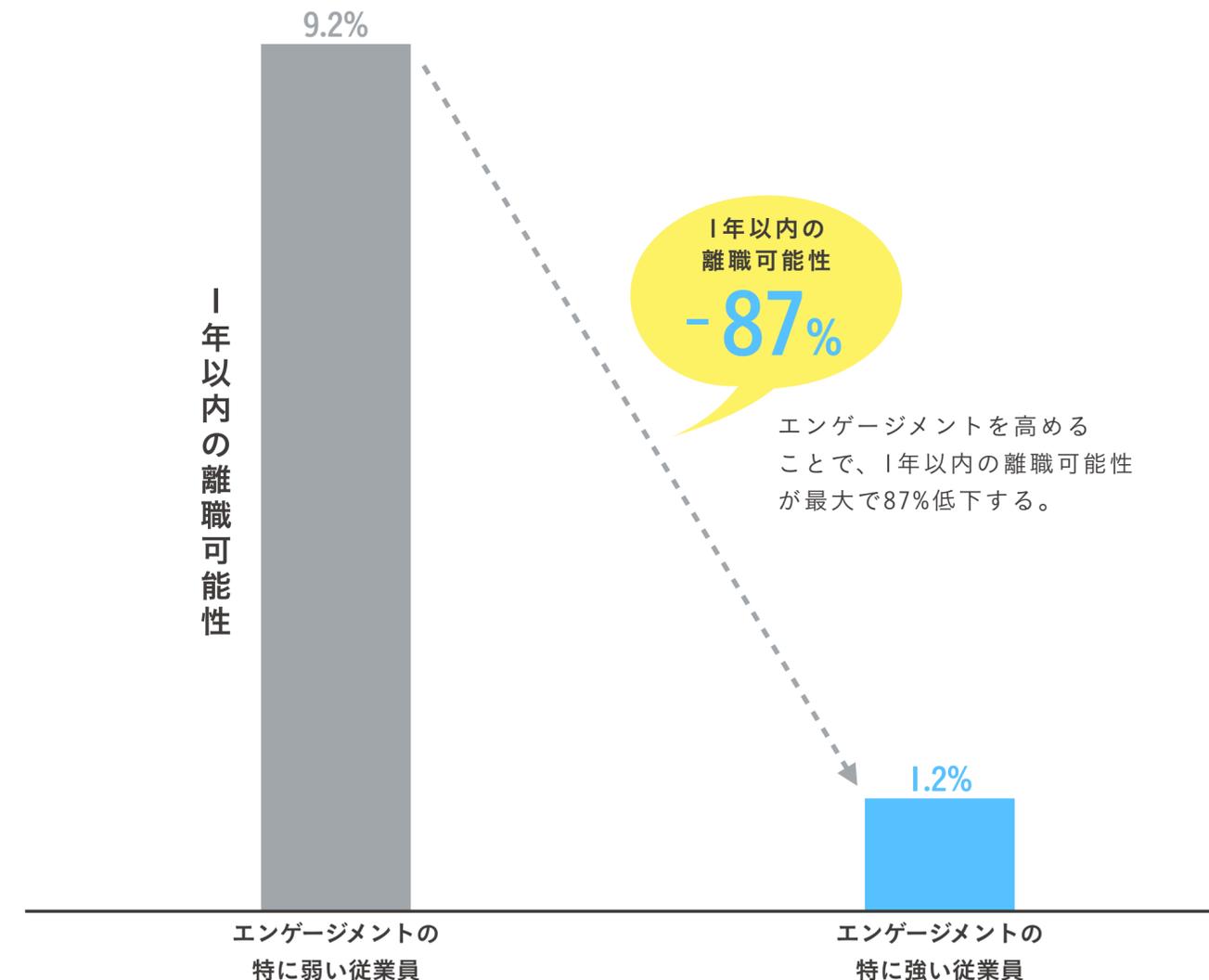
従業員エンゲージメントの業績への影響



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

出所：GALLUP「Engagement Effect on Key Performance Indicators」を元に当社作成

エンゲージメントと離職率の相関

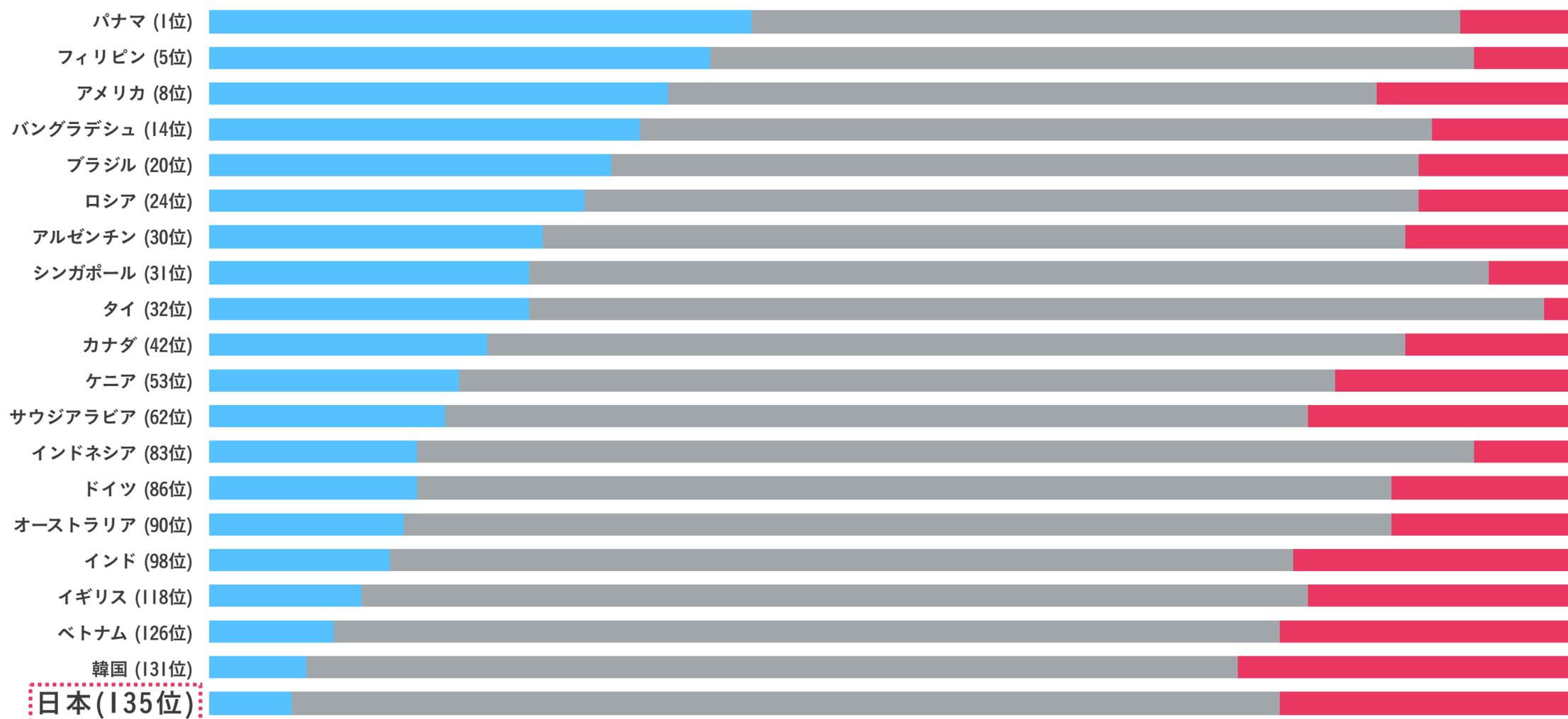


出所：CEB「Corporate Leadership Council 2004 Employee Engagement Survey」を元に当社作成

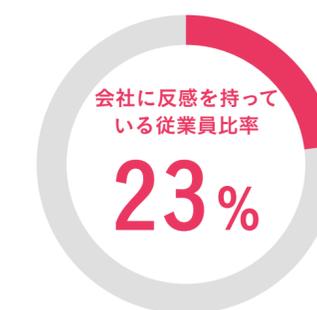
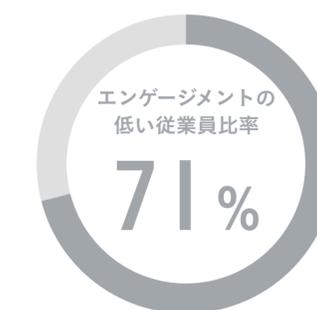
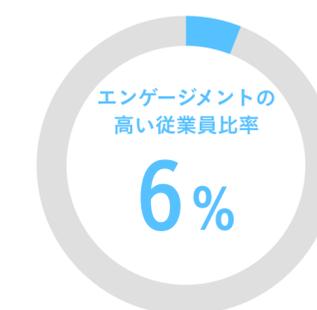
企業の業績に大きく影響を与える指標であるにもかかわらず、日本のエンゲージメントスコアは、他国と比べて著しく低い世界最下位クラスの状態。

国別のエンゲージメントスコア

調査対象国140ヶ国中、日本のエンゲージメントスコアは135位



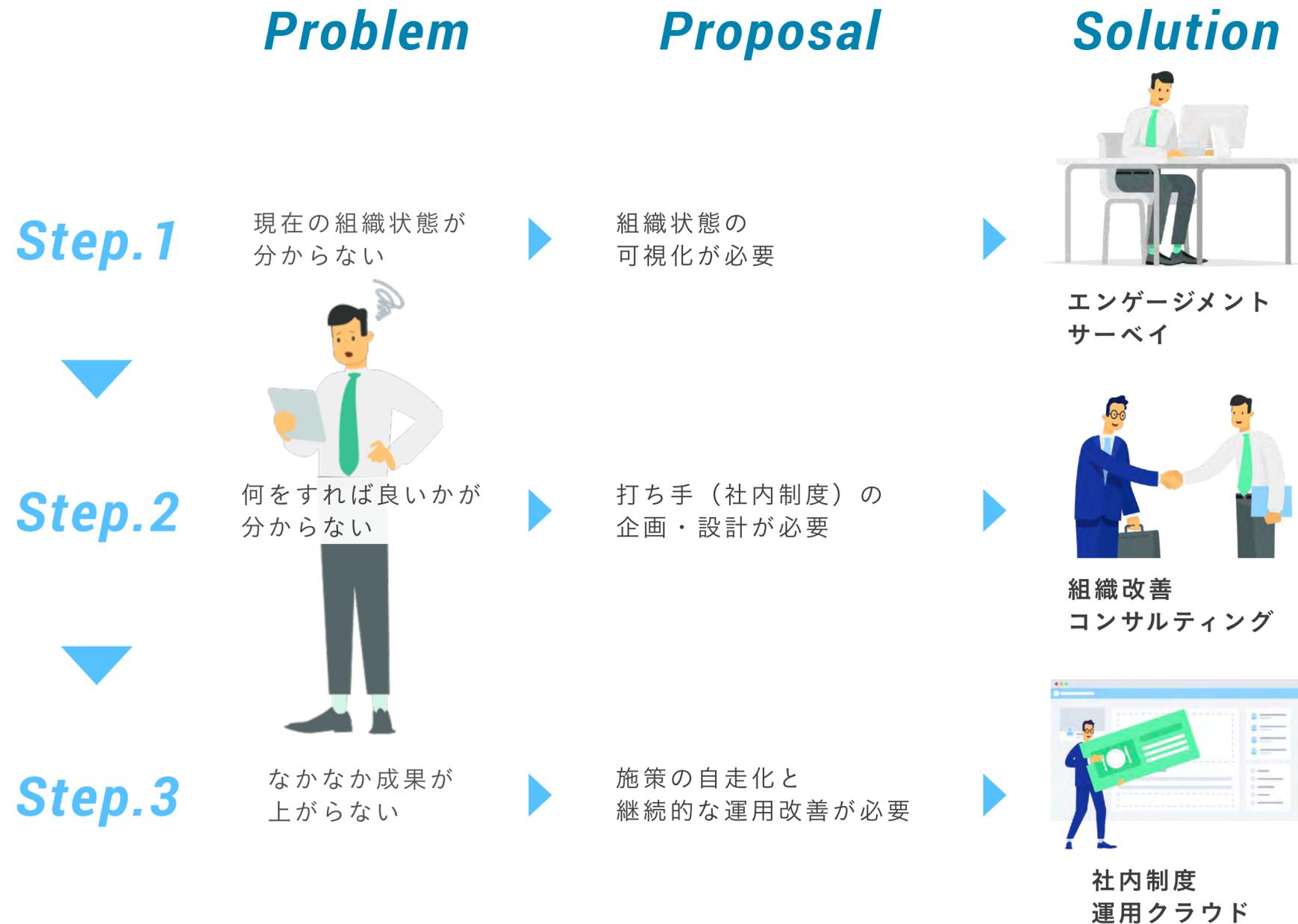
日本のスコア詳細



「TUNAG」を活用することで、社内の様々なステークスホルダーが、社内制度を介して有機的につながり、組織のエンゲージメント形成における「媒介」の役割を果たす。



組織改善を行なっていくためには、現状の課題を明らかにした上で、それに対して適切な打ち手を設計し、さらに企画した施策を継続的に実施していく必要がある。



エンゲージメント向上へのソリューションをSaaSモデルで提供



エンゲージメントを高めるためには、組織の現状を可視化することが必要。組織が抱える課題ごとに適切な打ち手を設計し、企画した施策を継続的に実施していく必要がある。



スマートフォンでいつでもどこでも簡単に回答可能



- ・組織のエンゲージメントを診断するアンケートを自社開発のクラウドツールで提供。
- ・部署毎、役職毎など、顧客の希望に応じてセグメント分類してスコア化が可能。
- ・課題を数値化する事で、優先度や狙いを明確化した上で施策の企画・設計を可能に。
- ・定期的な実施により、変動推移を比較可能。診断レポートはシステムが自動生成。

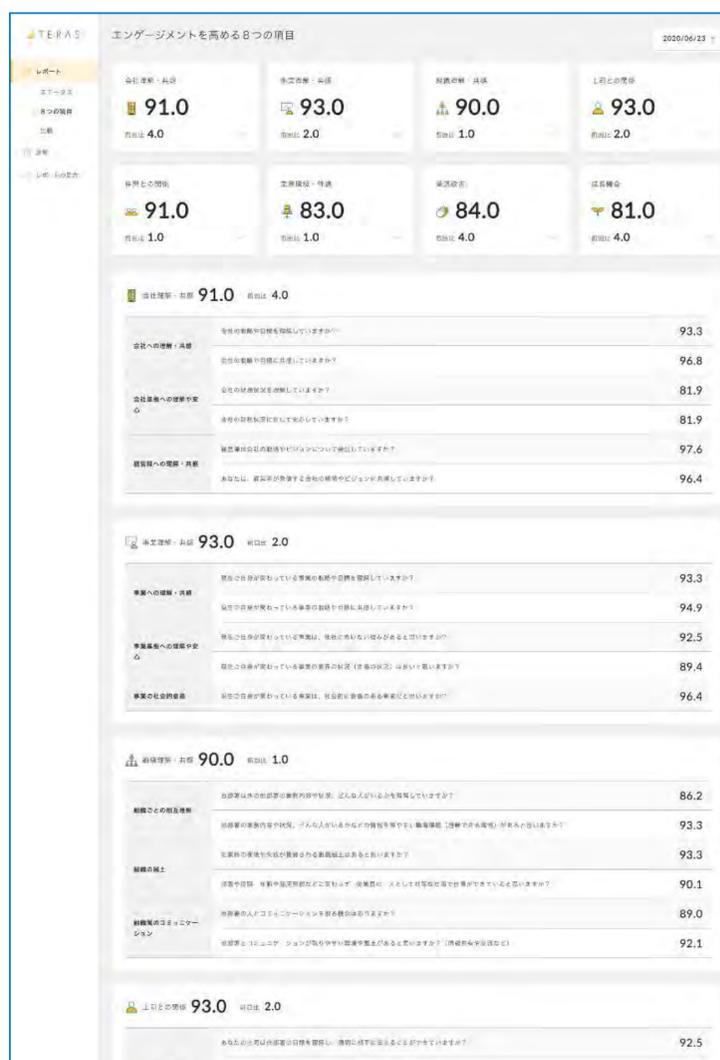
サーベイレポートはグラフや図表形式で即時に生成される。過去の診断結果との単純比較はもちろん、対象セグメントを区切って行う複雑な比較分析も、直感的に行うことができる。

ステータスレポート



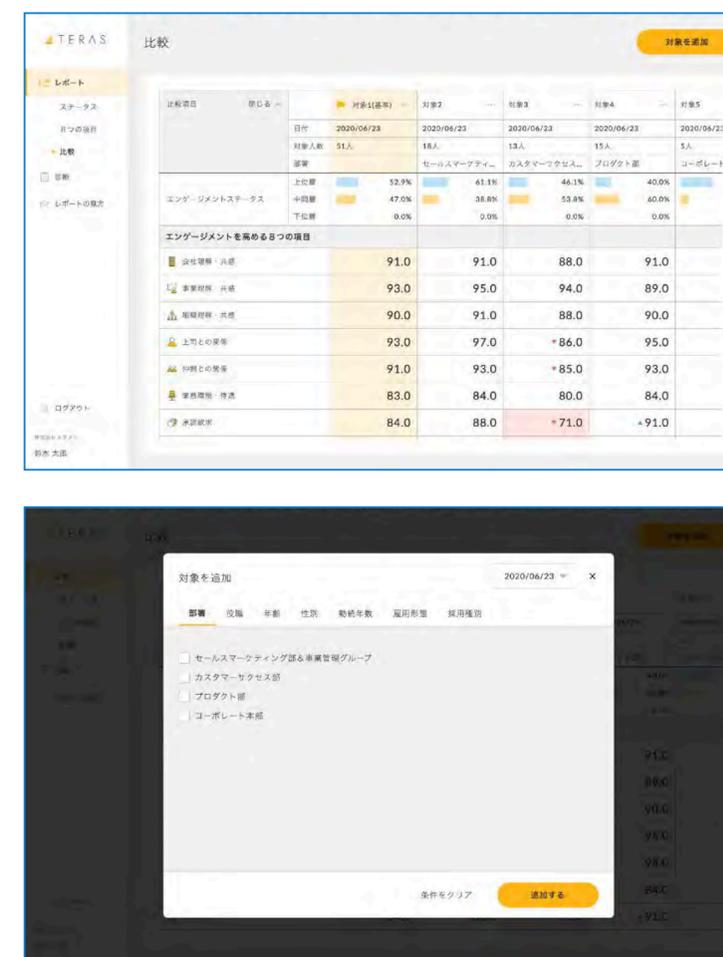
組織内のエンゲージメント状態を、チャート式で直感的に把握できるステータスレポート

項目別スコアリング



エンゲージメントを高める8つのキードライバーと、1つ1つの小項目も、一覧で推移を確認可能

セグメント比較分析



部署・役職・年齢・勤続年数など、自由に対象セグメントを区切った上で、複雑な比較分析が可能

エンゲージメントを高めるためには、様々な要素に対して、多面的アプローチが必要となる。それらを「社内制度」として具現化し、運用が自走化するまでを組織コンサルタントが支援。



組織課題に合わせた社内制度を専任コンサルタントが企画・設計・提案し、運用クラウドで制度の利活用を促すことで、組織改善を実現。

社内改善施策の問題として、せっかく時間をかけて練り上げた取り組みが現場に浸透せず、運用が形骸化してしまう点がある。TUNAGは、そういった事態を防止する仕組みを提供する。

自走化を促すTUNAGの仕組み

投稿が蓄積されていくことで、次第に、社内文化が構築、浸透していく。

社内制度を一元管理で見える化し、従業員が活用しやすい環境を提供。

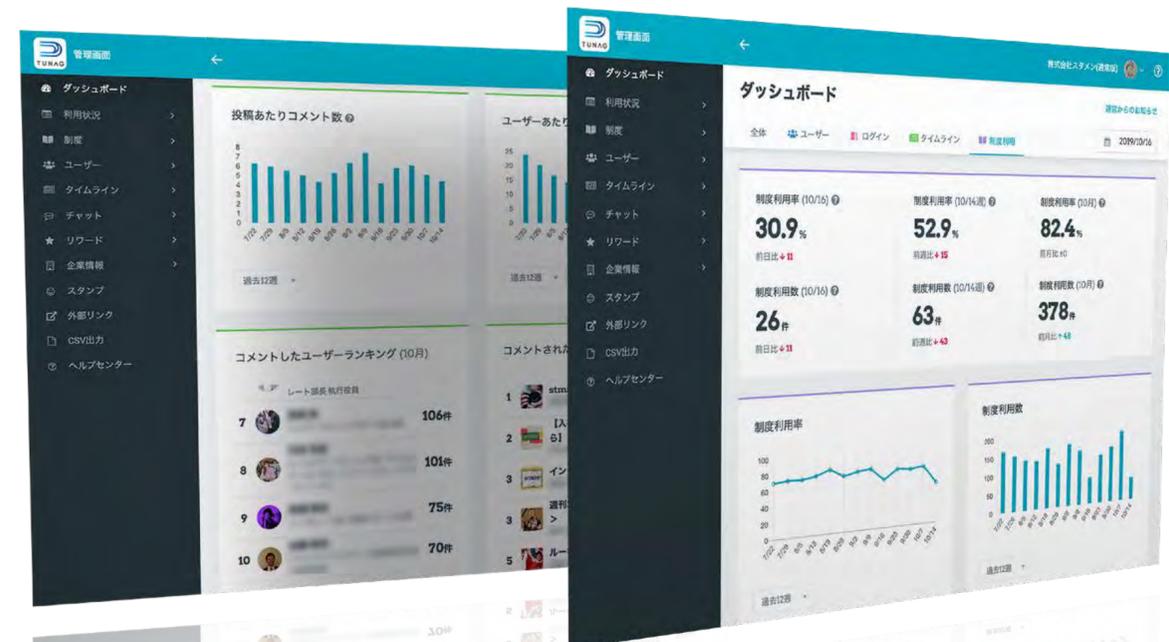


利用内容から、コミュニケーションが生まれ、さらなる利用を促す。

誰かが制度を利用した情報が、タイムラインに自動で共有される。

データ駆動型の制度改善

システム運用に不慣れな人事担当者でも、制度の運用状況を直感的に把握することのできる高機能な分析ダッシュボードを提供。



今、会社は何に取り組んでいるのか、隣の部署は今、何に注力しているのか、最近入社したメンバーはどんな仕事を担当しているのか。会社の「今」がTUNAGを見れば、いつでも分かるように。



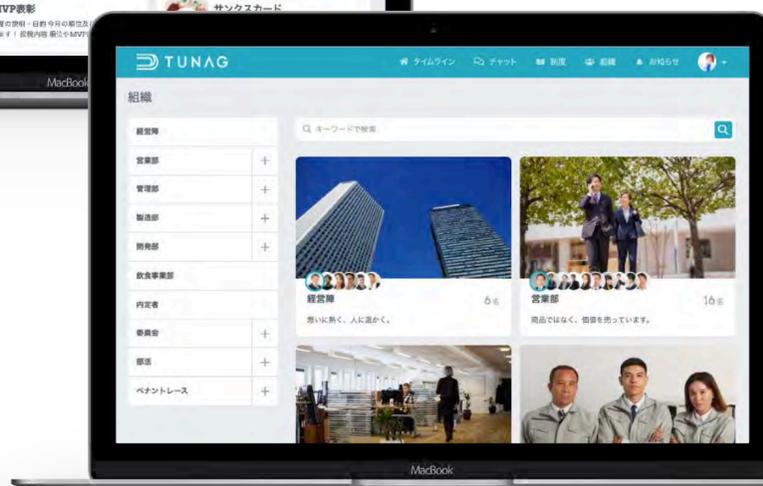
タイムライン

TUNAGのメイン画面で、組織内の様々な情報を集約し、コミュニケーションを活性化する機能を多数搭載。社内ポータルサイトとしても活用可能。



社内制度一覧

運用中の社内制度をカテゴリ毎に整理して一元管理できる機能。利用条件や公開条件など、ニーズに合わせて柔軟な運用を実現。

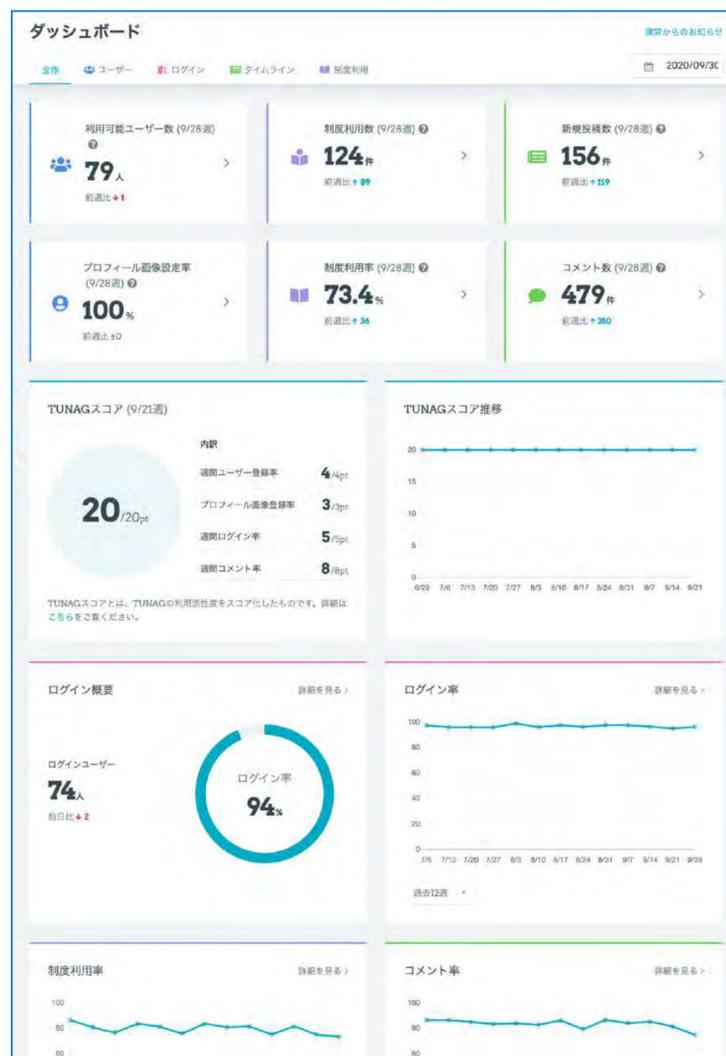


組織一覧

組織構成や、メンバー1人ひとりの情報を集約でき、組織の見える化を実現。社内の人材データベースとしても活用可能。

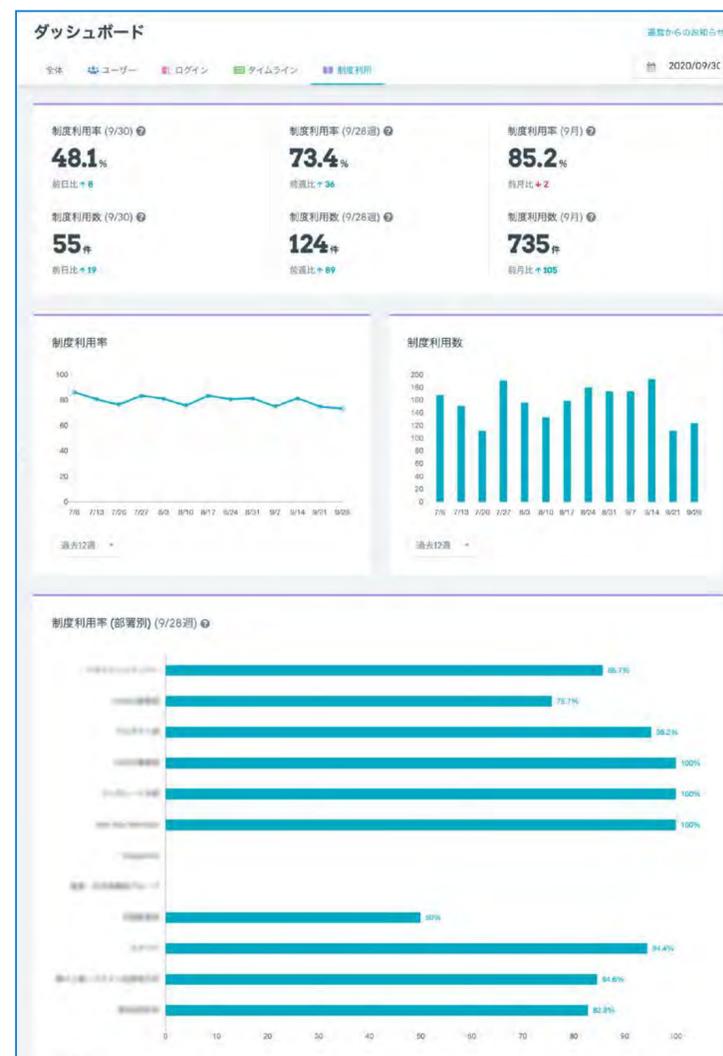
制度の活用状況や、組織の活性化度合いは、分析ダッシュボードにより数値、グラフ、表テーブル、ランキングなど、様々な形で集計され、データ駆動で取り組みの改善サイクルを回すことができる。

組織全体の傾向把握



組織全体の傾向を期間を区切って把握できるため、組織改善におけるKPIを設定し、進捗確認が可能に。

制度の活用度合いの把握



部署や役職別に社内制度の利用数や利用率をひと目で把握でき、拠点間や部署間ごとに組織状態の違いを把握することが可能に。

個別事象の深掘り



ランキング形式で投稿数やコメント数、アクセス数などを出力できる他、表テーブルで、CSVなどにエクスポートも可能。



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

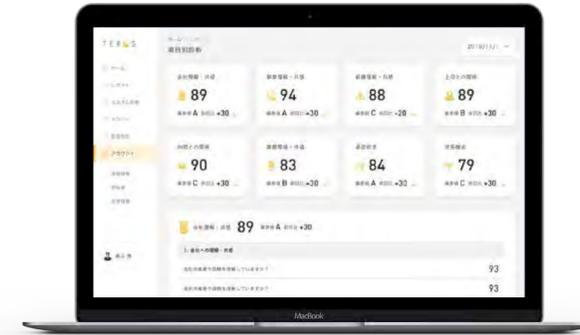
- ・社内制度の活用内容がタイムラインに流れ込み、制度の自走化を促す
- ・オリジナルスタンプや必読投稿、メンションコメントなどコミュニケーションを活性化させる豊富な機能群
- ・社内ポータルとしても活用できる柔軟なカスタマイズ性が特徴



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

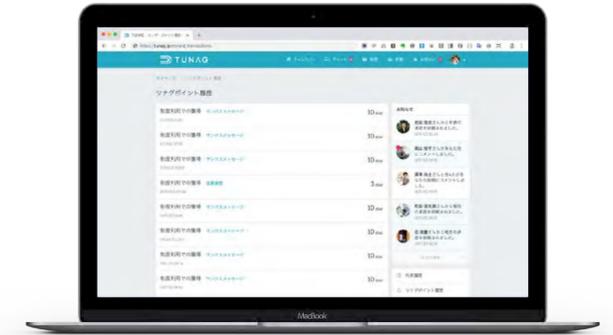
- ・社内制度をカテゴリー毎に整理したり、要件や項目を自在にカスタマイズできるTUNAGのメイン機能
- ・申請や報告といった形でワークフローを設定したり、利用条件や公開条件を設定したり、利用履歴を蓄積したりと細かな設定が可能



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

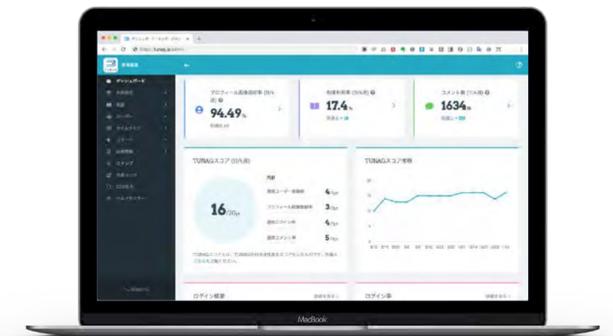
- ・人材DBと連携してチャットルーム管理が可能
- ・個別チャットやグループ作成などの可否が権限設定可能
- ・オリジナルスタンプにも対応
- ・チャットルーム毎にファイル管理機能も搭載



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

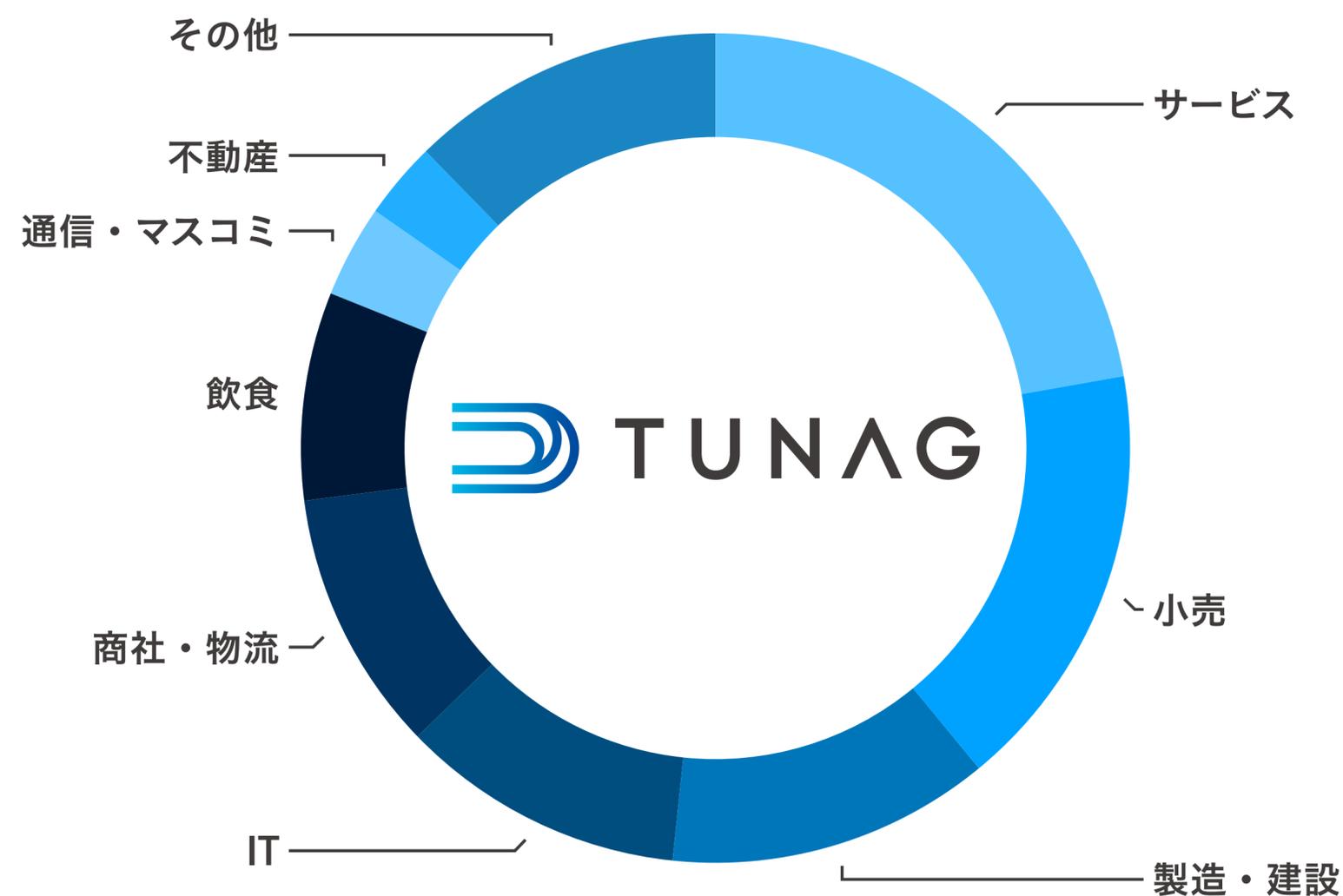
- ・ログイン率や制度利用率、コメント率といった各種指標が一目で確認可能
- ・日次、週次、月次など期間や、部署、役職でセグメントした分析も簡単
- ・エンゲージメント向上において重要な企業毎のヘルスコアも算出
- ・反響の大きい投稿やユーザーもランキング形式で把握ができる

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 Make Waves	WIRED CAFE 医療法人社団 清慈会
JOB WORKERS UNION SINCE 1973	Franc franc	human ヒューマンアカデミー
DENSO Crafting the Core	Kanro	UDS
中京大学	TRANCOMDS	TABIPPO
dip Labor force solution company	TOKYU HANDS	fan's inc.
WELCOME	京都信用金庫	BAYLINE EXPRESS
YAGAMI 株式会社 八神製作所	RAY Field HAIR & BEAUTY	WINNER
	MOL 商船三井	UK
		ARMEC



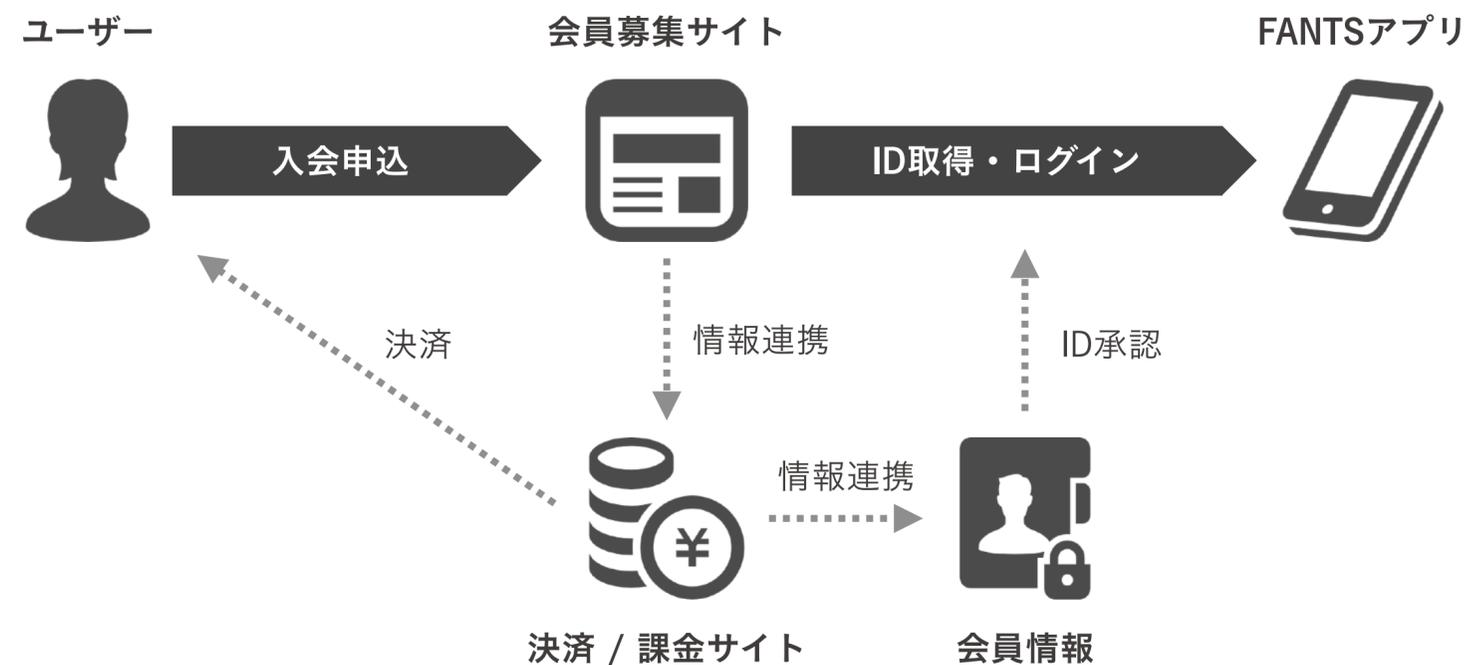
「FANTS」は、企業向けの従業員エンゲージメントを【BtoBtoC】向けに拡張した、コミュニティのエンゲージメント向上を支援するSaaS型オンラインサロンプラットフォーム。

FANTS

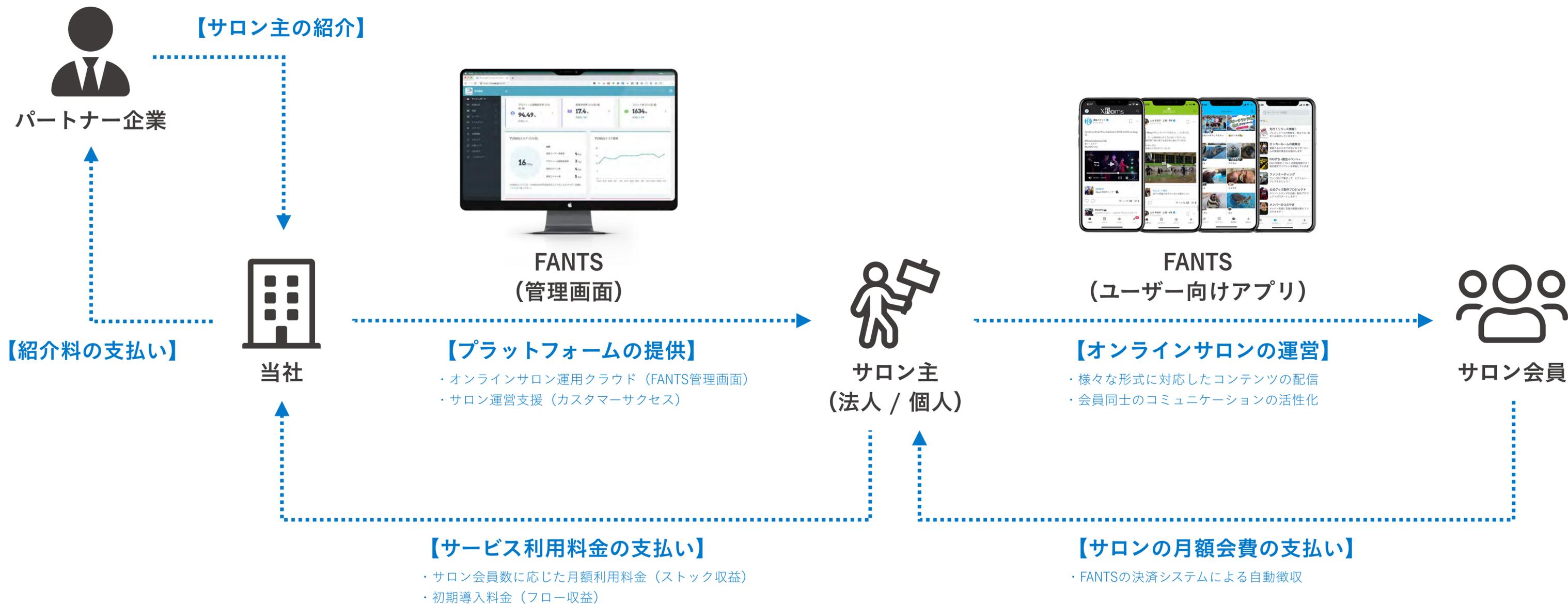
オンラインでも、エンゲージメントの高いコミュニティを創る。

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。



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』

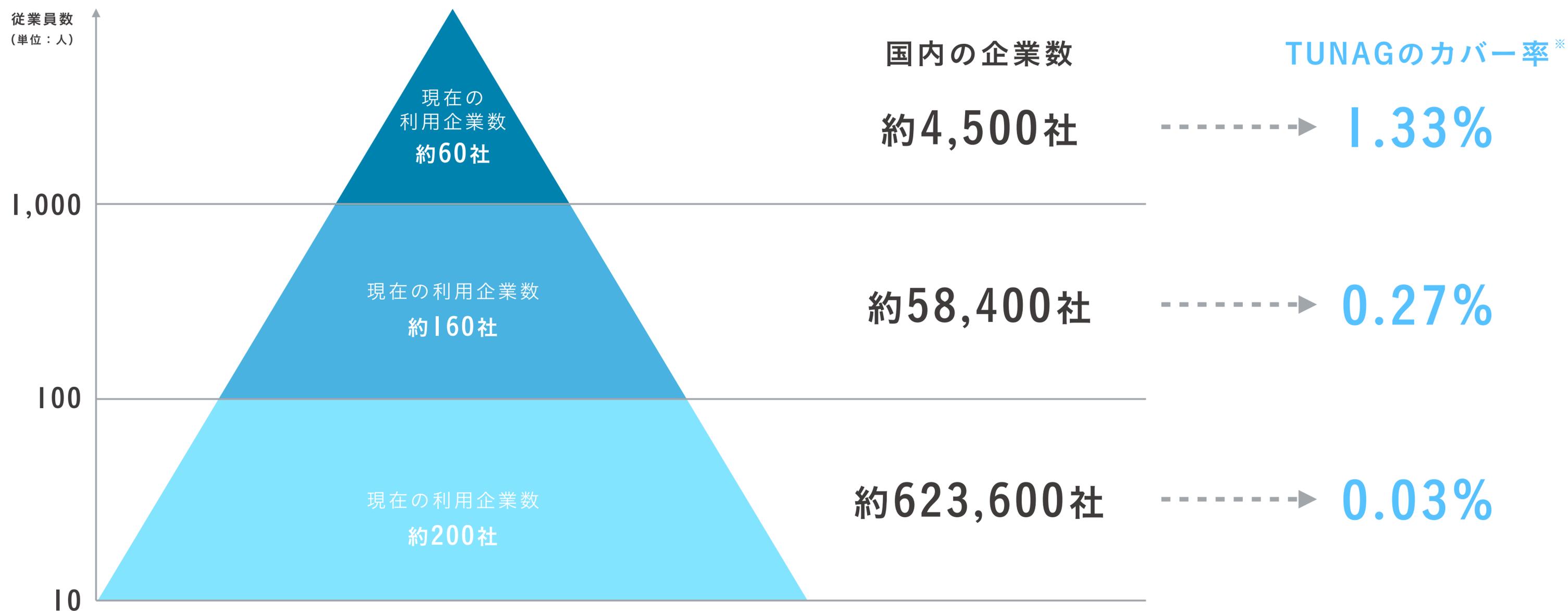


JAしまね『子ども倶楽部』

03

市場環境と当社の強み

エンゲージメント支援サービスは市場創生段階であり、国内市場のみに絞ったとしてもマーケットポテンシャルが今後も広がっていくことから、事業開拓余地は非常に大きい。



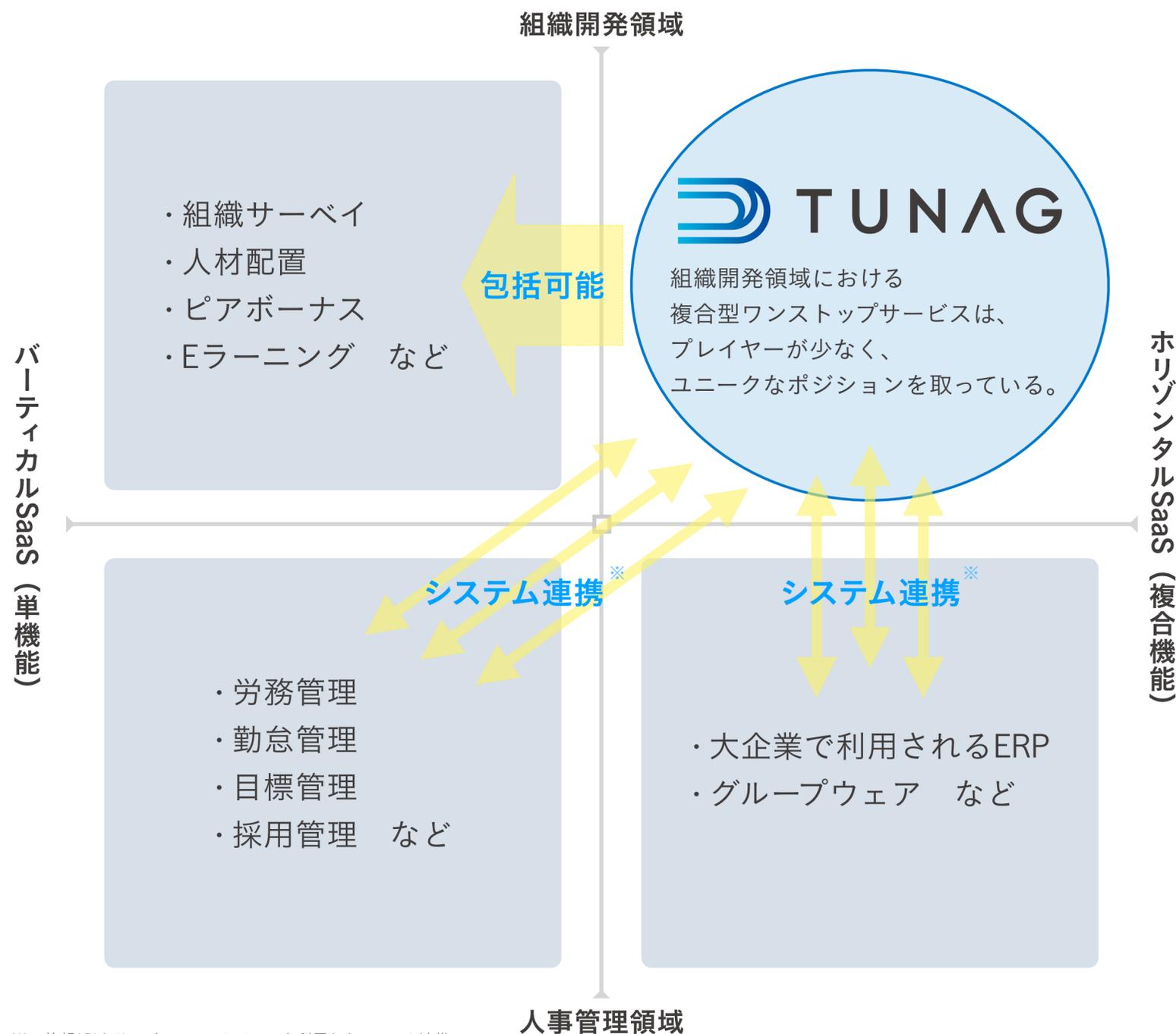
出所：総務省・経済産業省「平成28年度経済センサスー活動調査」を元に当社作成

※：2021年11月末時点

エンゲージメント向上に必要なキードライバーを網羅するサービスの「多機能性」に加え、専任コンサルタントによる「手厚いサポート体制」を兼ね備えることで、優位性を高めている。

		TUNAG	A社	B社	C社	D社
組織状態の可視化	組織サーベイ	サービス提供	サービス提供		サービス提供	
	会社理解・共感	サービス提供	アクションプランの管理	社内SNSの提供		
エンゲージメントを高めるキードライバー	事業理解・共感	サービス提供		社内SNSの提供		
	組織理解・共感	サービス提供		社内SNSの提供		
	上司との関係	サービス提供		社内SNSの提供		
	仲間との関係	サービス提供		社内SNSの提供		
	承認欲求	サービス提供		社内SNSの提供		サービス提供
	業務環境・待遇	サービス提供				
	成長機会	サービス提供				
取り組みの効果検証	アクション分析	サービス提供			サービス提供	
	サポート体制	専任コンサルタント	専任コンサルタント	オンライン対応	オンライン対応	オンライン対応

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の併用が行いやすい強みを持っている。



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

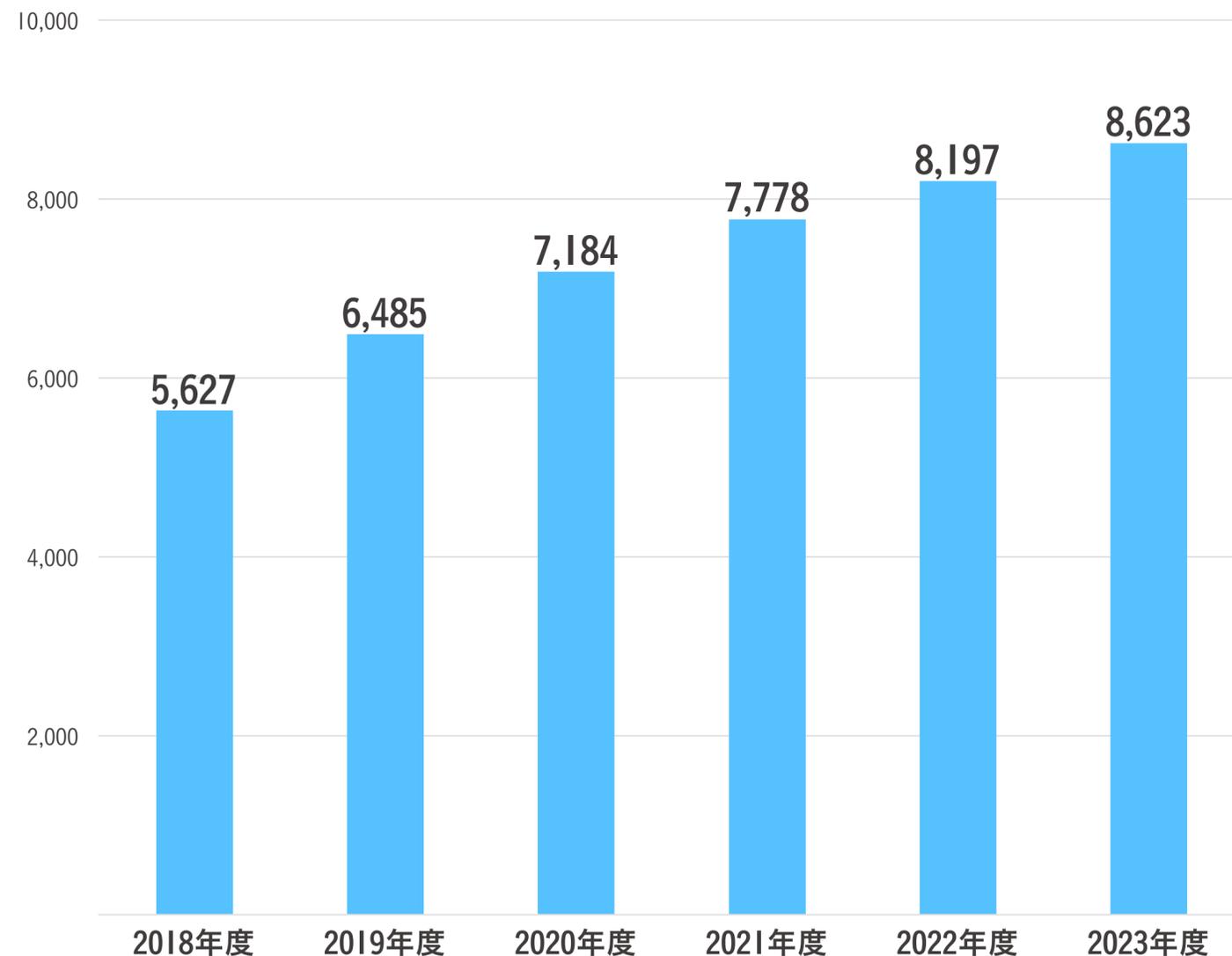
- ▶ 組織に属する全スタッフが活用
- ▶ ユーザーが日常的にサービスにログイン
- ▶ 1日のうちに何度もサービスを利用
- ▶ 1つのサービスで様々な使い方ができる
- ▶ 活用状況を直感的に分析し、PDCA改善
- ▶ 業種業態や規模を問わず、導入検討が可能
- ▶ 導入時に開発リソースが一切不要
- ▶ 他領域のSaaSサービスとの柔軟なシステム連携

※：外部APIやサービスシステムメールを利用したシステム連携

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

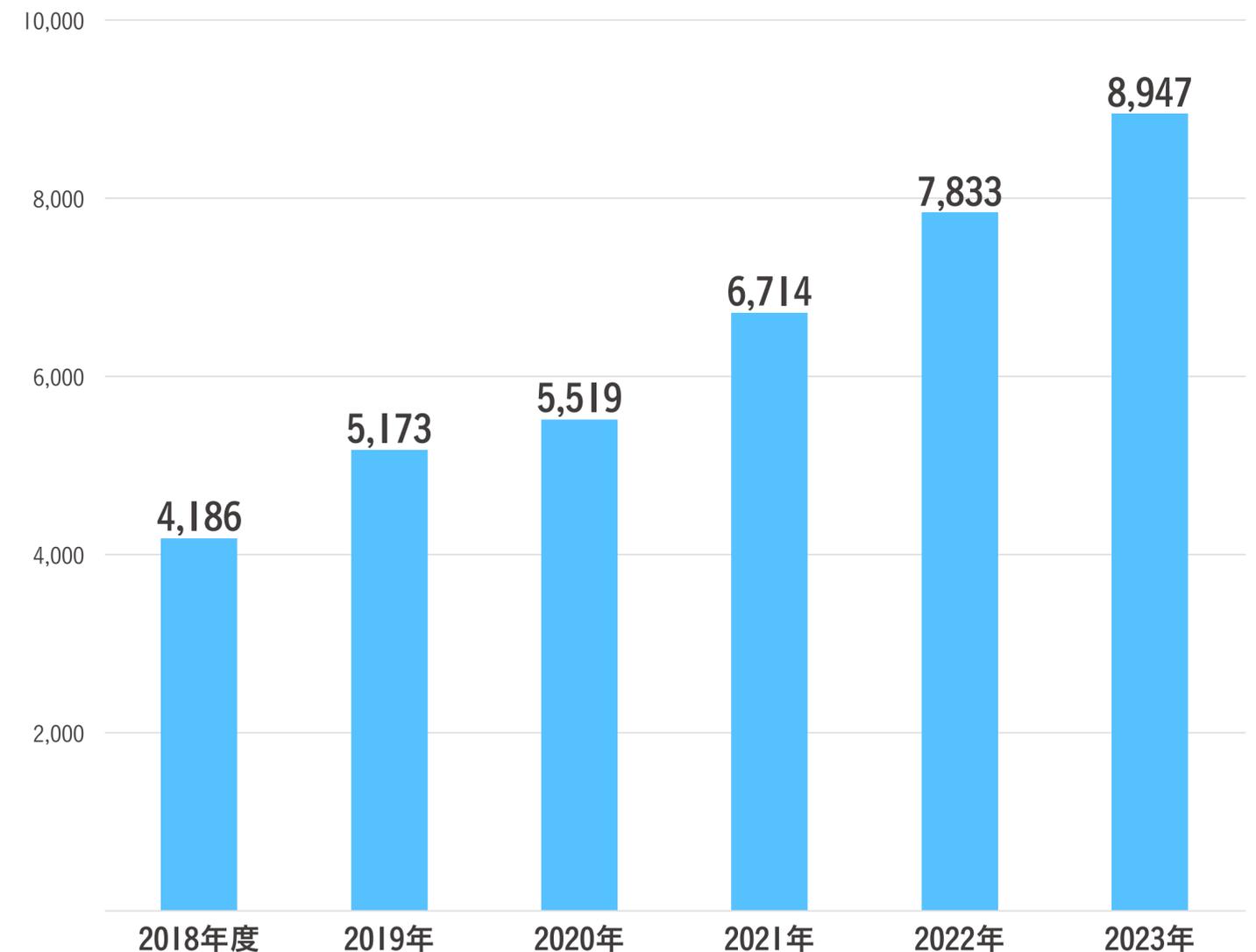
(単位：億円)



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）」

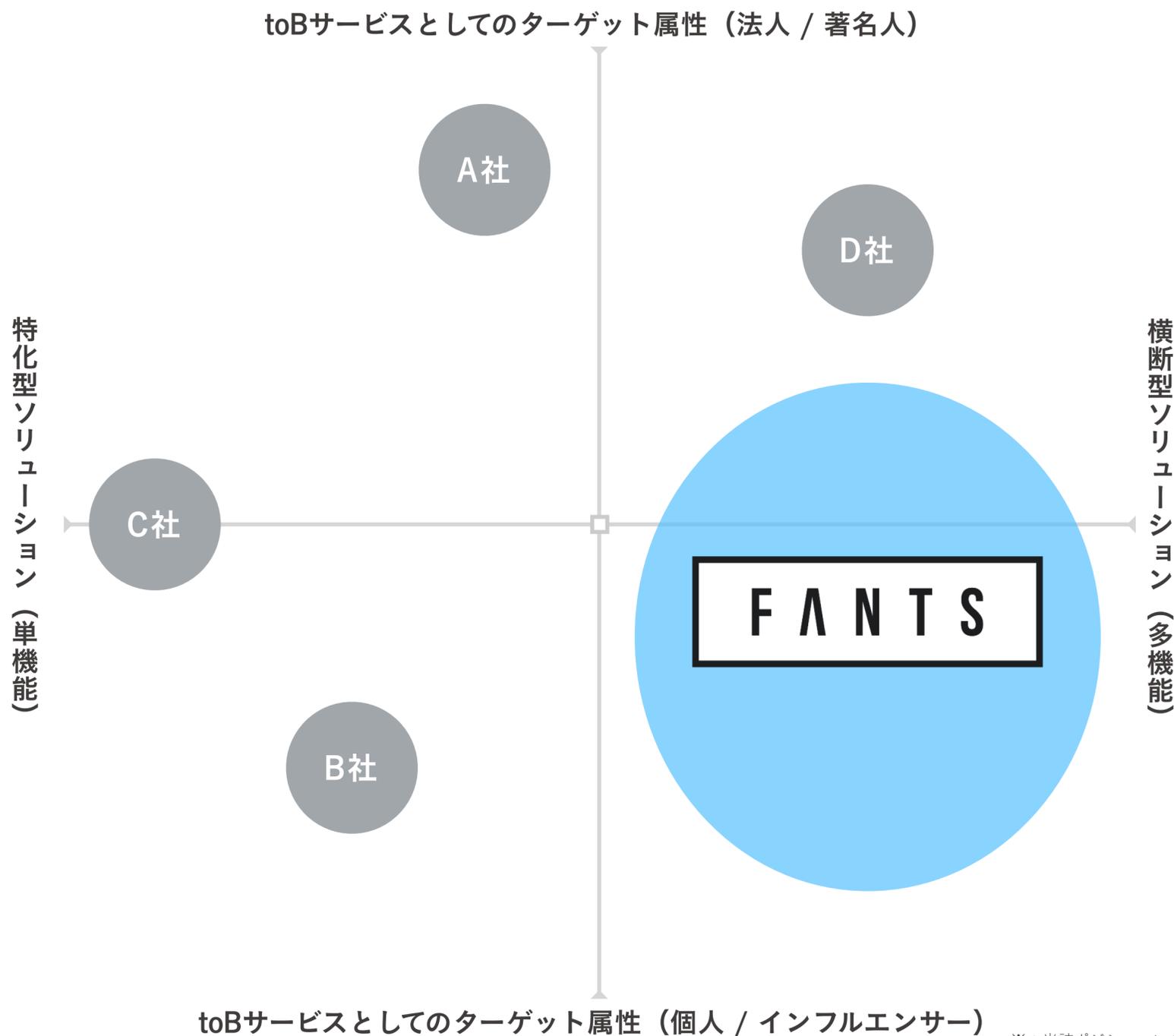
国内ソーシャルメディアマーケティング市場規模予測

(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）」

オンラインサロンを中心としたクローズドコミュニティのSaaS市場は、いまだ黎明期にあり、市場の成長に合わせて、各社が自社の強みと特徴を構築途中の段階にある。



クローズドコミュニティ向けSaaS市場において、FANTSが有する競争優位性

- ▶ 法人向けのプラットフォームであるTUNAGの主要機能を踏襲して構築されたサービスであるため、事業立上げ初期にもかかわらず、豊富なソリューション提供が可能。
- ▶ SaaSプラットフォームとして、法人顧客から個人顧客まで幅広いターゲットでサロン開設が拡大中で、サービスの裾野が広い。
- ▶ TUNAGで培った組織活性化コンサルティングのノウハウが、オンサインサロン運営のサポートにおいても、効果的に機能している。

※：当該ポジショニングマップは、各社の開示している情報より、開設サロンの属性比率や注力領域について分析し、当社にて作成

創業後、わずか4年余りで、2つの事業を立ち上げ、東証マザーズへのIPOを実現した弊社の競争力の源泉は、以下の3つの強みを複合することで形成されている。

市場環境

- ・ いずれの事業も、マーケットの潜在規模が大きく、ガリバー企業も不在
- ・ いずれの事業も、アフターコロナで推進されるDX化が追い風となる
- ・ いずれの事業も、国内だけでなく、将来的には海外マーケットにアクセス可能

ビジネスモデル

- ・ いずれの事業も、ストック型のSaaSビジネスであり、安定的で高い利益率を実現可能
- ・ いずれの事業も、周辺事業への展開余地を多数備えている
- ・ 2つの事業が補完関係にあり、事業シナジー効果の恩恵も受けることができる

組織体制

- ・ 働きがいのある会社ランキング2020にて第1位を受賞した高い組織力
- ・ Startup Architecture Of The Year 2019にてグランプリを受賞した高い技術力

04

財務実績と主要指標

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%



エンゲージメント向上施策に対する評価

働きがいのある会社ランキング 第1位受賞



事業成長に対する評価

トーマツG テクノロジーFast50 第1位受賞



採用活動に対する評価

Wantedly Award - Best Local Team 受賞

※: TUNAG / FANTS の上記主要KPIは、FY2021 3Q末時点のものを記載しております。

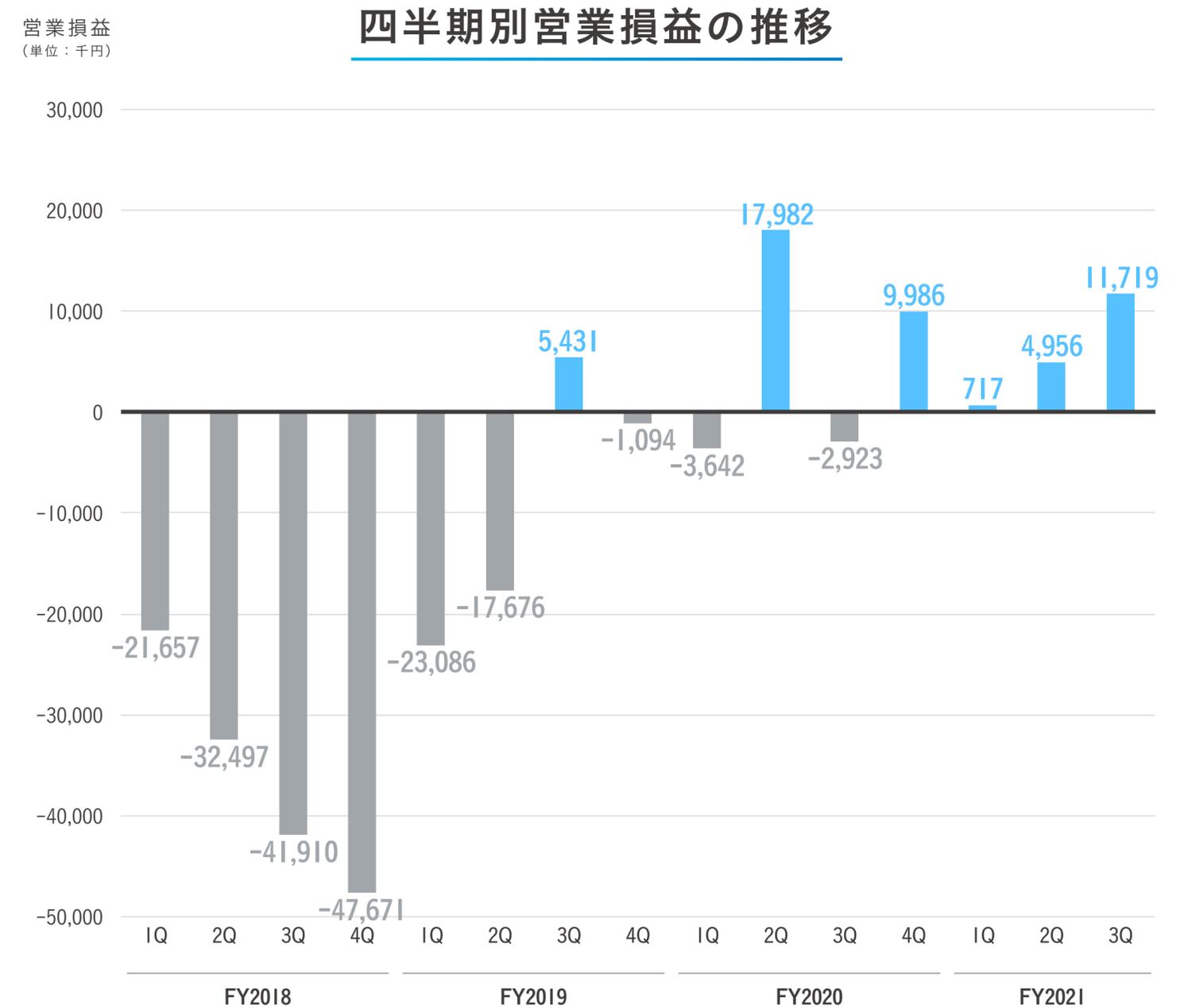
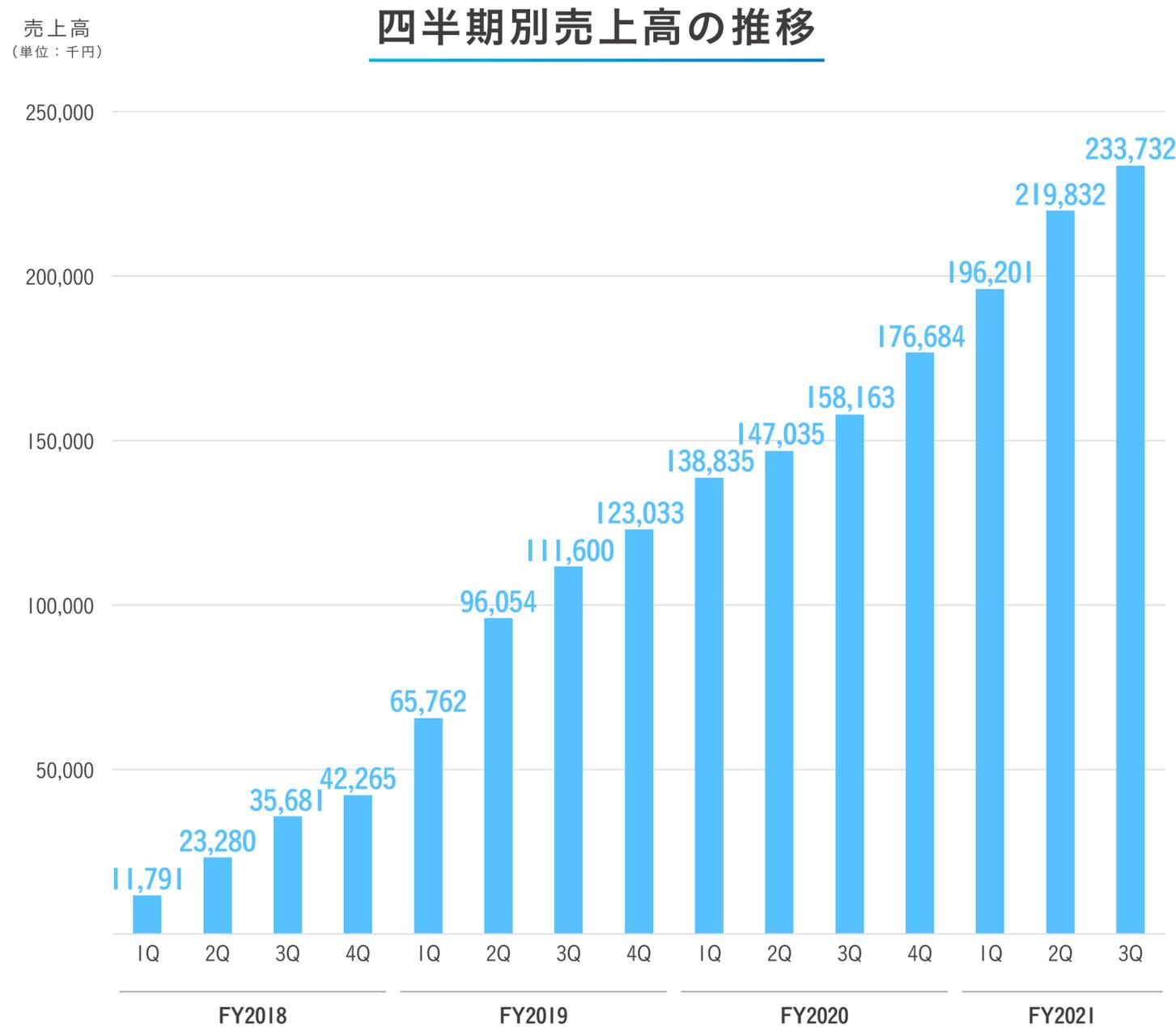
売上高、売上総利益ともに、コロナ禍の厳しい市場環境の中でも順調に成長を続けており、FY2017～2020までの直近4期のCAGRは+355%と高い成長率を継続中。

(千円)	2019年12月期 (実績)	2020年12月期 (実績)	2021年12月期 (第3四半期累計)
売上高	396,451	620,719	649,766
売上総利益	323,349	502,676	513,506
利益率	81.6%	81.0%	79.0%
営業利益	-36,426	21,402	17,394
利益率	-	3.4%	2.7%
経常利益	-36,664	7,217	16,706
当期純利益	-36,855	4,212	8,970 ^{※1}

※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。

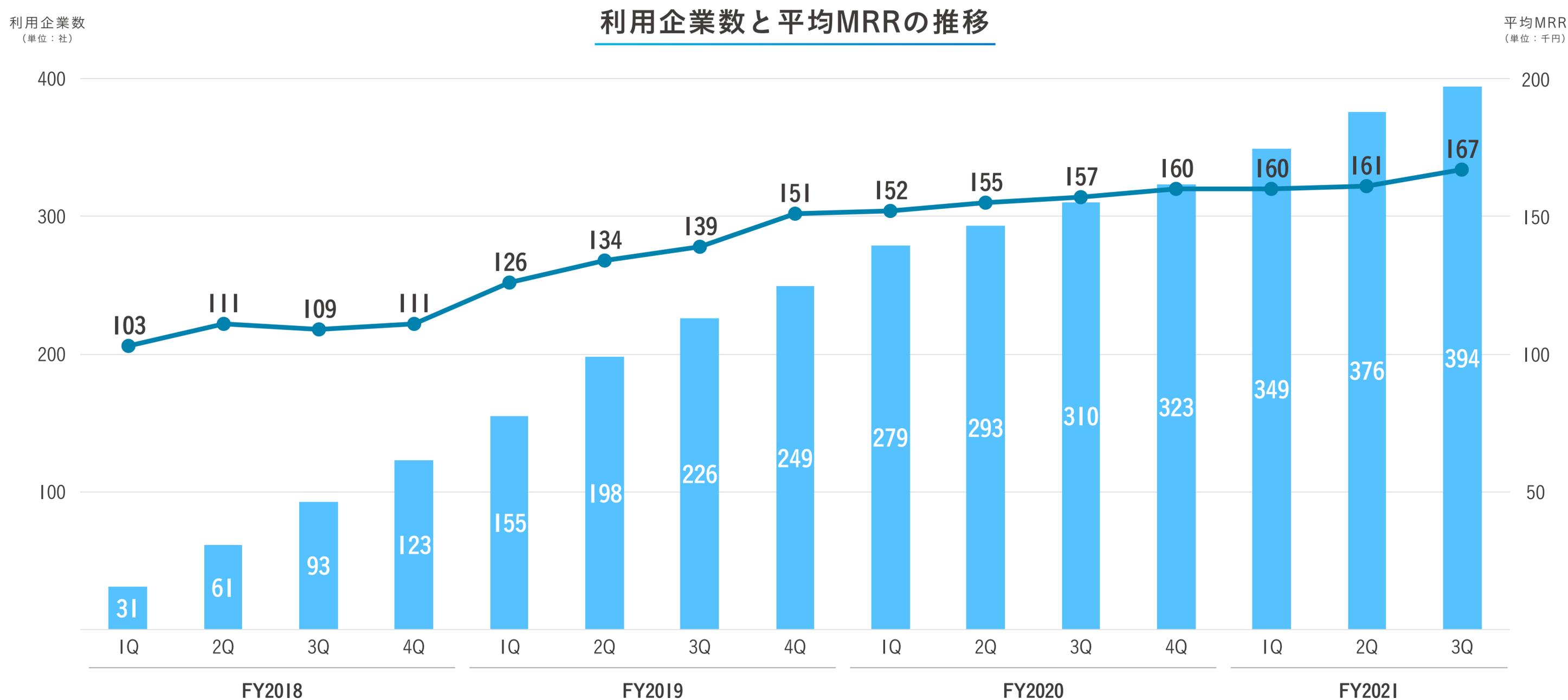
創業以来、四半期別売上高は安定的な成長を続けており、今期も業績見通しを達成見込み。
 営業損益は新規事業の立ち上げを行いながらも、昨期より2期連続で黒字化を達成見込み。



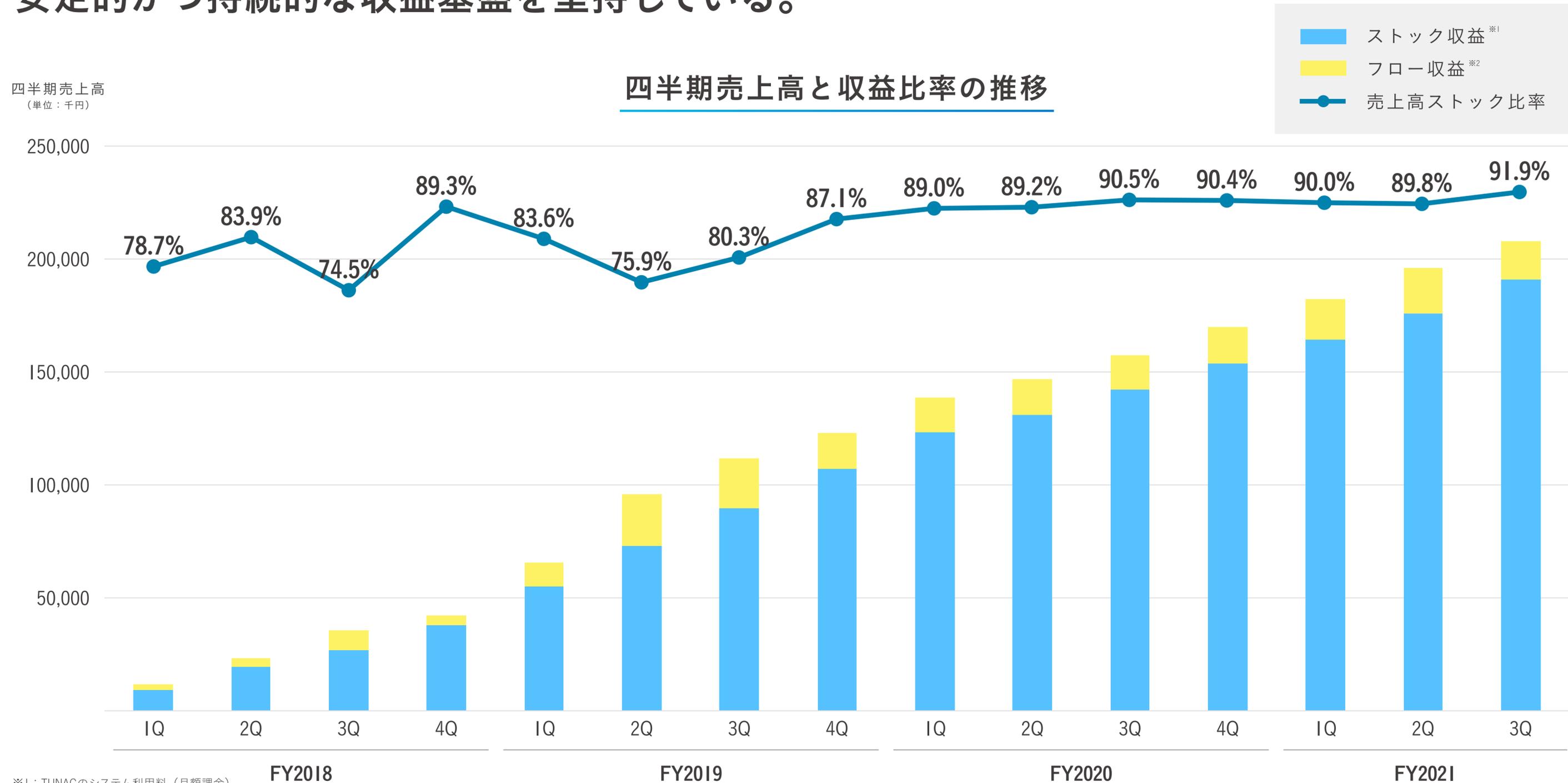
自己資本比率60%以上、流動比率250%以上といずれも高い水準を保っており、財務安全性において、強固な状態を継続している。

(百万円)	2019/12 期末	2020/12 期末	2021/12 3Q末
流動資産	320	1,334	1,367
固定資産	33	68	69
資産合計	354	1,403	1,436
流動負債	238	358	510
固定負債	44	160	30
負債合計	282	518	541
株主資本	71	885	894
純資産合計	71	885	895
負債純資産合計	354	1,403	1,436
自己資本比率	20.2%	63.1%	62.3%

事業立ち上げ以降、利用企業数は毎四半期ごと着実に増加しており、足元では400社を突破。
利用企業の大型化やクロスセルオプションの利用率増加によって、平均MRRも段階的に上昇中。

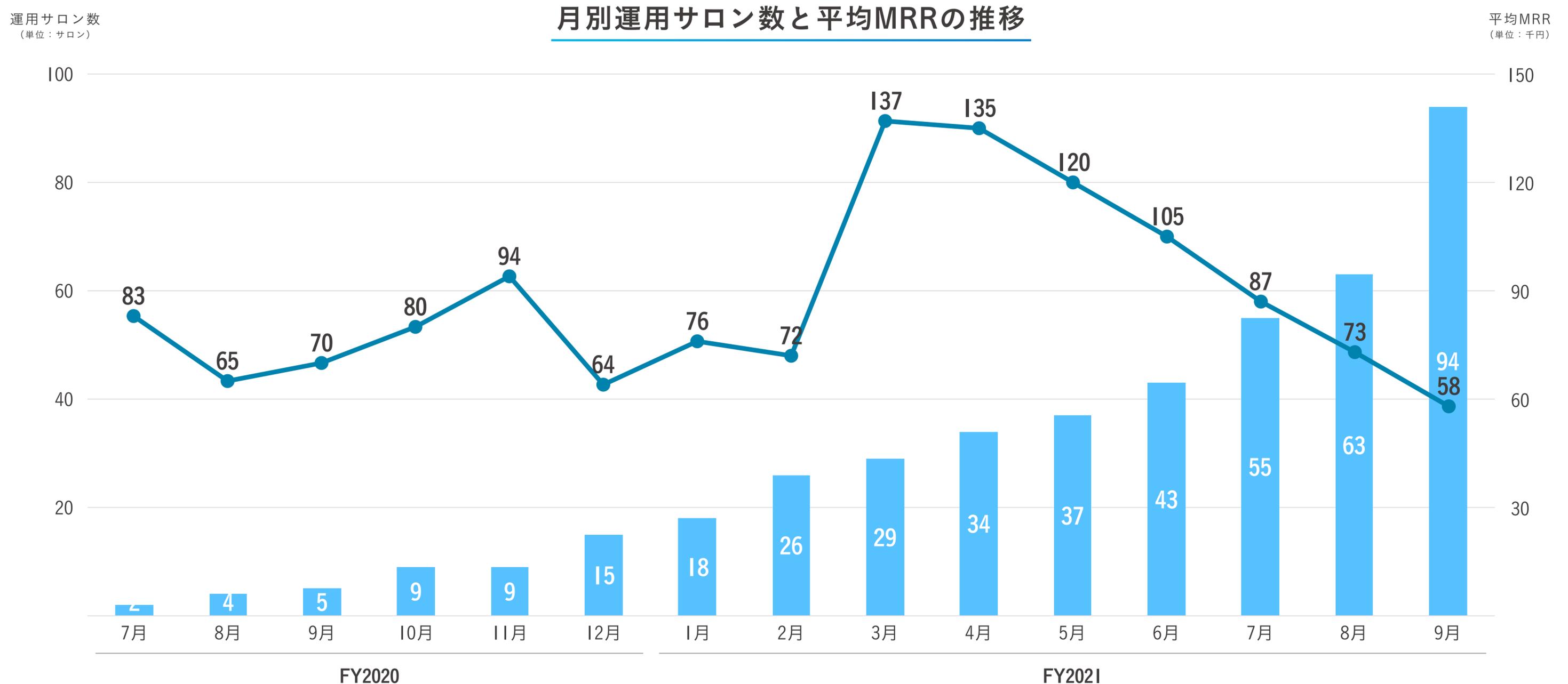


FY2019 4Q末より売上高ストック比率の高止まりが続いており、SaaS事業ならではの安定的かつ持続的な収益基盤を堅持している。



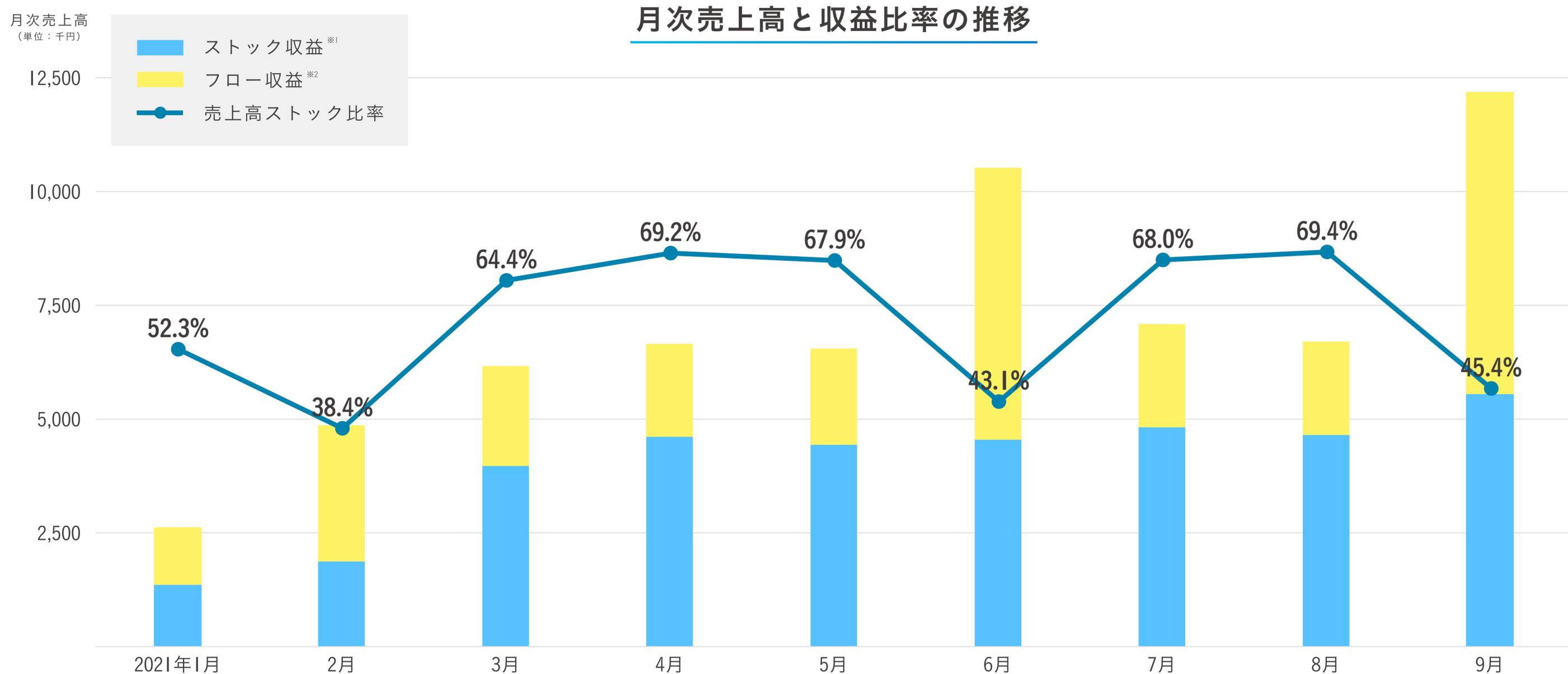
※1：TUNAGのシステム利用料（月額課金）
 ※2：TUNAG初回契約時の初期費用、有料セミナーなど

2020年5月の事業立ち上げ以降、順調に運用サロンの増加が続いており、足元では100件を突破。一方で、現時点では事業草創段階にあるため、平均MRRについてはボラタイルな動きが続く。



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

05

事業計画

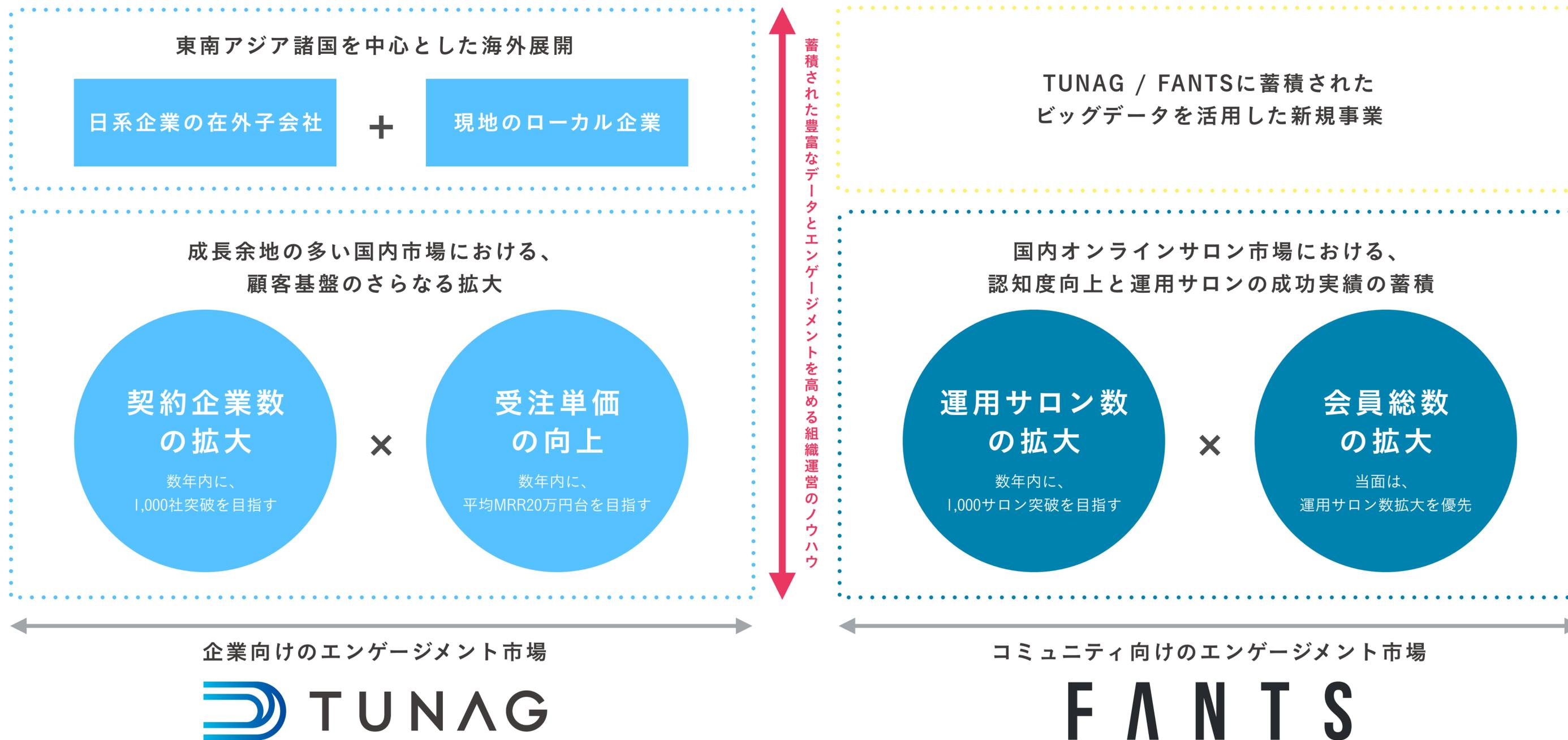
今期については、現時点で売上高、営業利益ともに計画を上回る進捗で進んでおり、通期業績については、見通しの達成はほぼ確実と想定し、売上高の上振れ幅の拡大に注力中。

(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 [*]	48 [*]	13 [*]	1 [*]	7 [*]	8 [*]	65.8%

※：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をしております。

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。

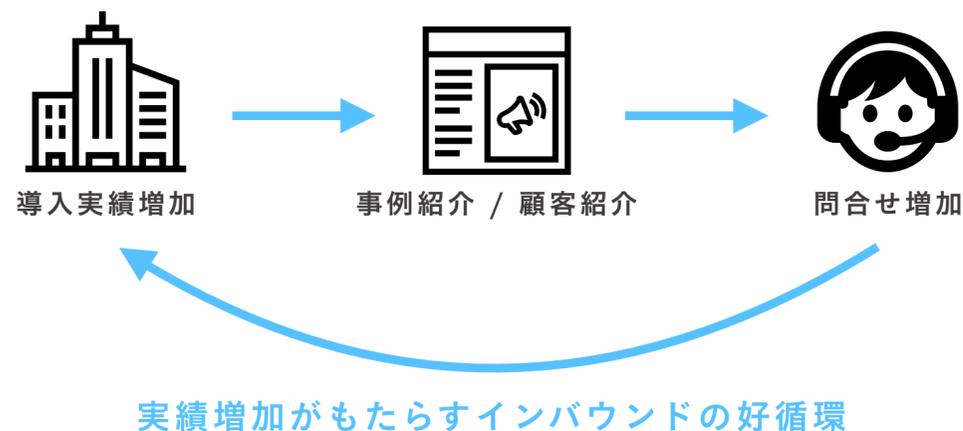
2つのエンゲージメント事業で、企業向け、コミュニティ向けの異なる市場を開拓することで、安定的かつ強固な収益基盤を構築しつつ、海外展開や第3の事業創出への再投資を行っていく。



エンゲージメント経営支援におけるハイグロースカンパニーとして、エンタープライズ向けの営業強化、販売パートナーの開拓、広告プロモーションの強化などに注力し、マーケットシェアを拡大していく。

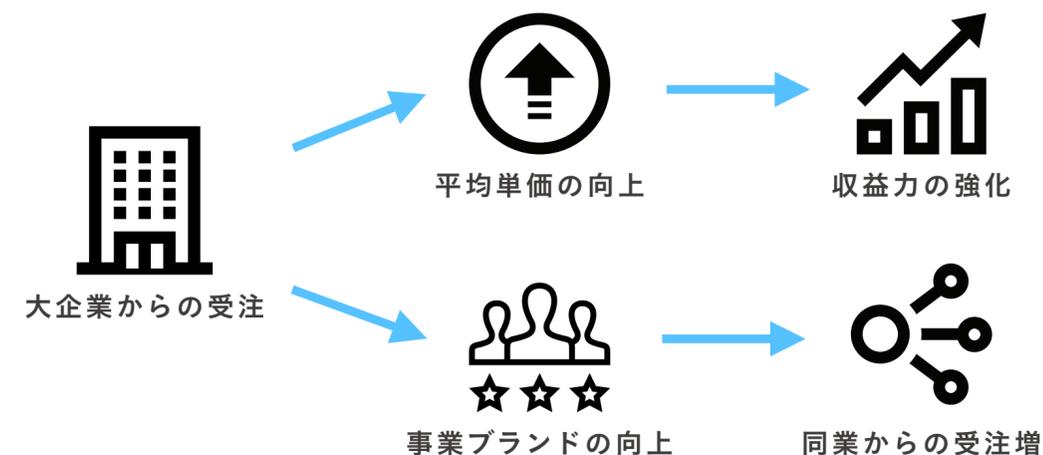
導入実績の成長にともなう、インバウンド需要の増加

各種マーケティング施策の強化が実を結んでおり、順調にインバウンドでの新規の問合せ件数が増加している。今後は、導入実績の成長を追い風として、Web広告運用や大型展示会出展の積極展開を行っていく。



大企業からの受注のさらなる拡大

従業員規模1,000名を超えるエンタープライズ企業の導入実績が増えるにつれて、大企業からの受注比率が上昇中。平均単価も見込めるため、大規模顧客向けの新規開拓に特化した営業体制を強化していく。



販売パートナーの開拓



業種特化型コンサル企業や採用サービスの営業代理店、ビジネスマッチングを手がける金融機関等との販売パートナーシップを拡げていく。

カスタマーコミュニティの活性化



現在も主要な新規開拓チャンネルとなっている顧客紹介を一層強化していくために、カスタマーコミュニティの構築、活性化に一層注力していく。

広告プロモーションの強化



BtoBサービスと相性の良い各種交通広告など、新規顧客開拓に効果的な広告プロモーションを強化していく。

成長戦略の実現に向けて、FY2021期初より下記の主要施策を推進中。

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)**

- ・FY2020 3Qより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、当面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、FY2021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)**

- ・FY2021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。

セールス、マーケティング、プロダクトの三方で体制強化を推進し、オンラインコミュニティ市場の拡大と共に、非連続な事業成長を実現していく。



● SALES

- ・セールス体制を強化して、アウトバウンドを軸に、サロン開設数の大幅増加を狙う
- ・ユーザーニーズに合わせて、販売パッケージやプライシング戦略の最適解を模索していく

● MARKETING

- ・LPO / SEO を強化し、インバウンドからのリード獲得の大幅増加を狙う
- ・FANTS運用のモデルケースを拡充し、成功事例を周知していくことで、サービスのブランディング形成を促進していく

● PRODUCT

- ・コミュニティプラットフォームとしての機能強化を継続し、マーケットニーズに対応していく
- ・大規模から小規模までを幅広くカバーできる柔軟性のあるプロダクトとしてブラッシュアップを進めていく

FY2021期初より、当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。

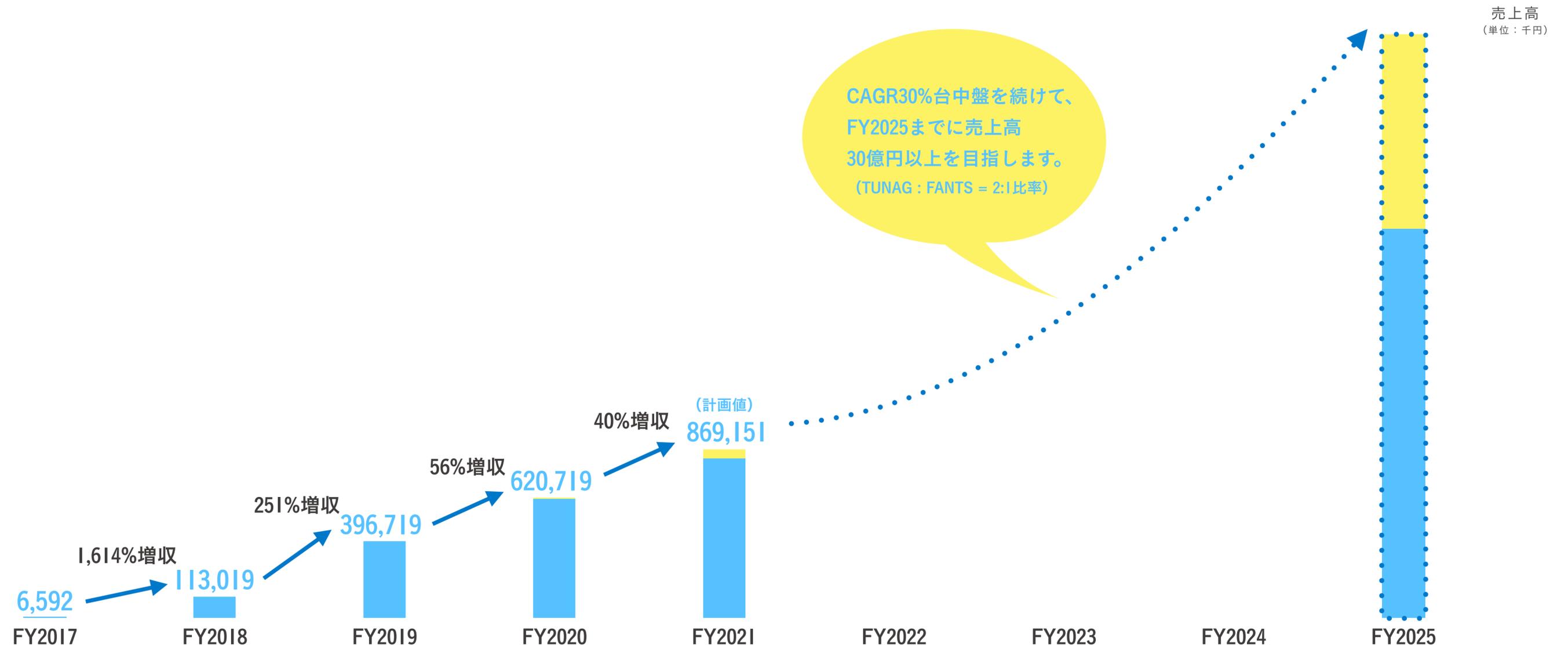
活用事例の蓄積と拡張

- ・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。

TUNAGとFANTSの2つのSaaS事業を軸に、これまでと同様の高いCAGR水準^{*}にすることで、一定の営業利益を確保しながら、FY2025までに売上高30億規模を目指します。

FANTSを第2の事業の柱に

これまでと同様、TUNAGは安定的かつ着実に利用企業を積み上げていく



※：CAGRの前提となる事業KPI目標については、本資料p.49をご参照ください。

06

リスク情報

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	技術革新や新サービスの登場など、事業環境の変化に適時に対応できない場合、既存事業の成長鈍化が生じる可能性。	低	中長期	大	<ul style="list-style-type: none"> 最新の技術動向について、勉強会やセミナーなど外部有識者からの情報収集 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
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"> 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） 利用企業数の増加による運営ノウハウの蓄積（TUNAG・FANTS）
海外展開	TUNAG FANTS	海外における事業展開において、政治・経済・法規制等、予測困難なリスクが発生した場合に、事業活動が制限される可能性。	低	不明	低	<ul style="list-style-type: none"> 進出する国の政治・経済・法規制などの様々なリスクに対する事前の検討と対策
知的財産権	TUNAG FANTS	当社の知的財産権の侵害や他社知的財産権の侵害を把握しきれずに、何らかの法的措置等が発生した場合、当社の事業活動に制限が加わる可能性。	低	不明	低	<ul style="list-style-type: none"> 提供するサービスの名称に関する商標登録 他社の知的財産権に関する顧問弁護士等との連携
重大な不具合	TUNAG FANTS	サービスの提供後に重大な不具合（バグ等）が生じ、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	不明	大	<ul style="list-style-type: none"> 提供するソフトウェアの継続的なアップデート 顧客提供前の社内における品質チェック
情報管理体制	TUNAG FANTS	重要な情報資産が外部に漏洩するような場合、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"> 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 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・運営。その他の情報資産についてもその運用を準用。
個人情報保護	TUNAG FANTS	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"> アクセスできる社員の限定 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・運営。
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、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"> 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
感染症や自然災害	TUNAG	新型コロナウイルス感染症をはじめとする感染症の拡大や自然災害により、営業活動の制限、顧客における勤務状況の変化及び顧客企業の経営状況の悪化等が発生し、新規導入の延期や中止、既存契約の解約などに及ぶ可能性	中	不明	中	<ul style="list-style-type: none"> ストック型の収益モデル 有事の際にもサービスの提供や営業活動が行うことのできる体制整備 新規事業による収益源の多様化
新規事業	FANTS	新規事業について、安定収益を創出するには一定の期間と投資を要し、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"> 新規事業に関する成長性やリスクの事前調査・検討
サービスの健全性	FANTS	サロンオーナーやサロン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"> 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

※：本資料に記載のな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。

本資料には、当社に関する見通し、将来に関する計画、経営目標などが記載されています。これらの将来見通しに関する記述は、将来の事象や動向に関する現時点での仮定に基づくものであり、当該仮定が必ずしも正確であるという保証はありません。様々な要因により、実際の業績が本書の記載と著しく異なる可能性があります。

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。

当社に関する情報は、一般に公知の情報に依拠しております。

本資料は、いかなる有価証券の取得の申込みの勧誘、売りつけの申込み、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。

当資料のアップデートは、今後、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、2022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。

なお、2021年12月期の事業方針等については、2021年11月12日に開示しております「2021年12月期 第3四半期決算説明資料」をご参照ください。