

Financial Highlights - 2022 Fiscal Year

株式会社スタメン 証券コード(4019)

2022年12月期 第1四半期 決算説明資料

May, 2022

stmn, inc.

目次

- 01 | 2022年12月期 第1四半期実績
- 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 | 2022年12月期 業績見通し
- 05 | 補足資料

01

2022年12月期 第1四半期実績

TUNAGの
利用企業数

452社

前年同期末 349社

TUNAGの
平均MRR

173千円

前年同期末 160千円

TUNAGの
売上高ストック比率

87.3%

前年同期末 89.3%

FANTSの
運用サロン数

181サロン

前年同期末 29サロン

FANTSの
平均MRR

44千円

前年同期末 137千円

FANTSの
売上高ストック比率

94.1%

前年同期末 64.4%

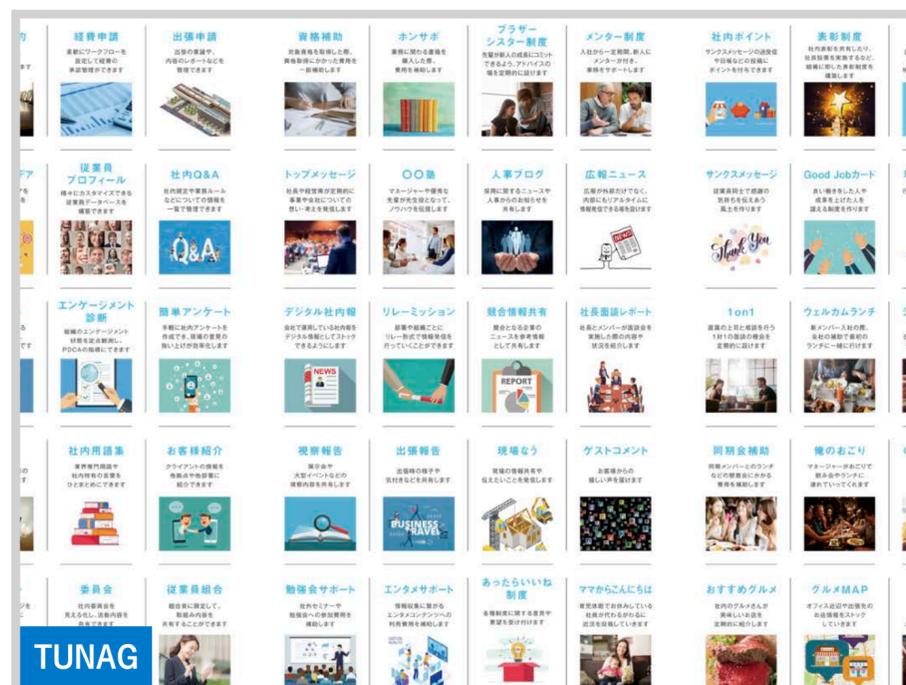
教育機関での利用拡大
桜美林大学の学生約10,000名を対象に導入へ



桜美林大学
J. F. Oberlin University

TUNAG

桜美林大学の学生約1万名への導入が決定



TUNAG

TUNAGで運用中の制度数が4万件を突破



FANTS

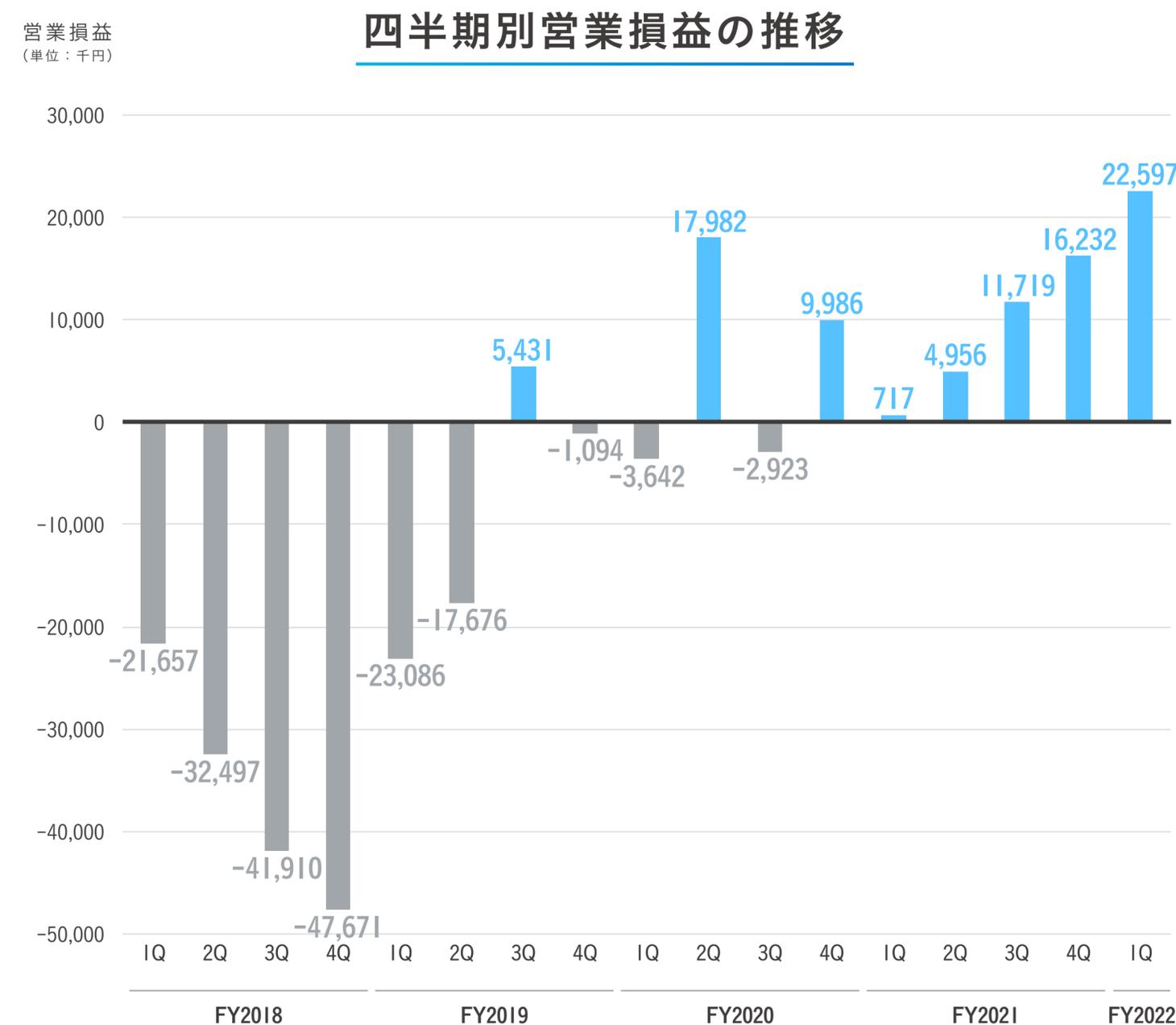
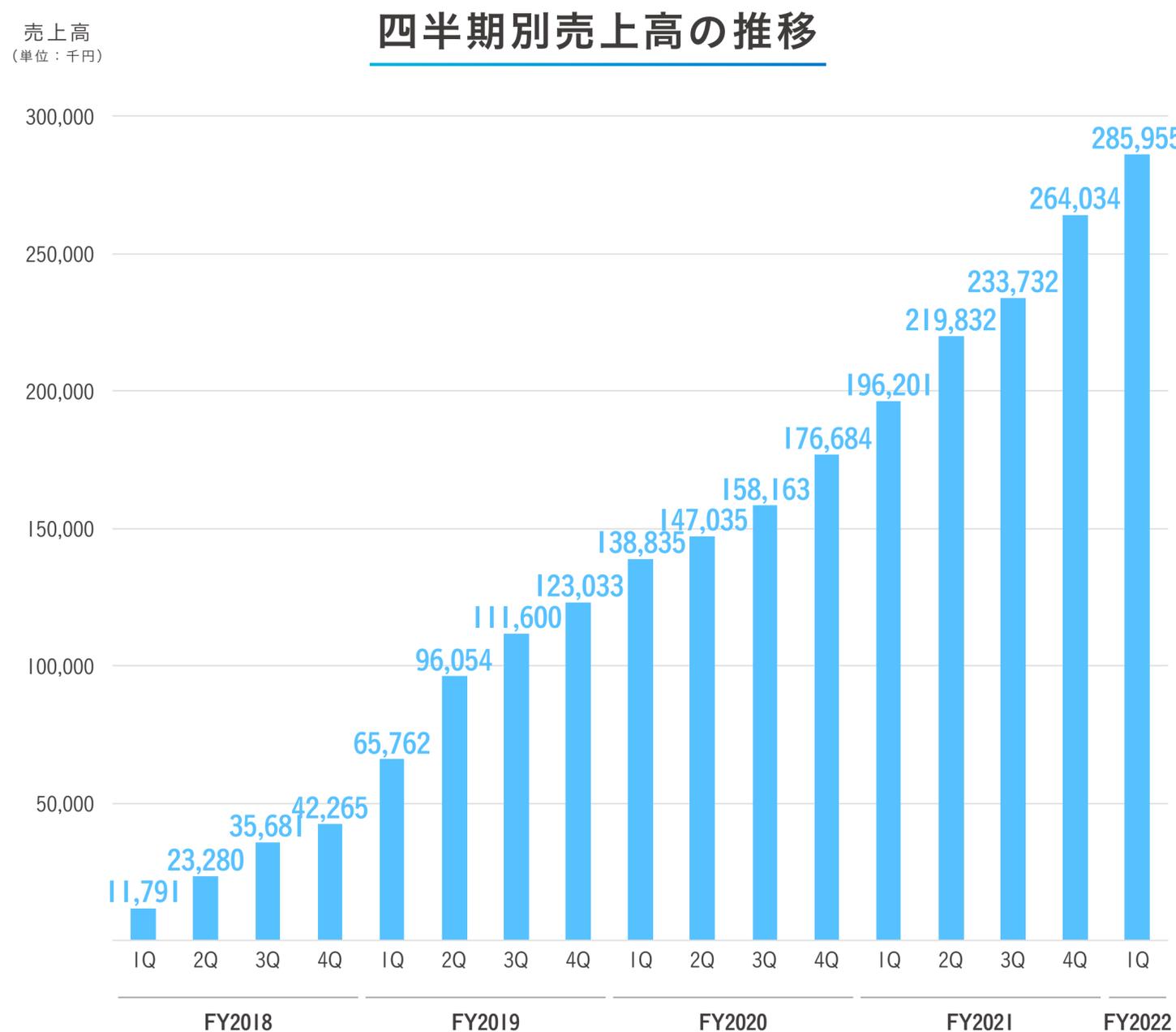
サロン内にショッピング機能を正式リリース

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

第1四半期の業績は売上高、営業利益ともに前年同期比で大きく増収増益。
各段階利益についても、新規事業への投資を進めながらも利益創出力が着実に向上。

(千円)	2021/12期 1Q (前年同期)	2021/12期 4Q (前四半期)	2022/12期 1Q (当四半期)	前年同期比	前四半期比
売上高	196,201	264,034	285,955	+45.7%	+8.3%
売上総利益	157,071	207,667	230,715	+46.9%	+11.1%
利益率	80.1%	78.7%	80.7%	+0.6pt	+2.0pt
営業利益	717	16,232	22,597	+3,050.1%	+39.2%
利益率	0.4%	6.1%	7.9%	+7.5pt	+1.8pt
経常利益	364	16,144	22,936	+6,188.6%	+42.1%
当期純利益	-1,067	27,832	16,599	-	-40.4%

これまで同様、売上高は計画を上回る形で、四半期ごとに安定的な成長を継続。営業損益については、FANTSを始めとした新規事業への投資を続けながらも、過去最大の黒字幅で着地。



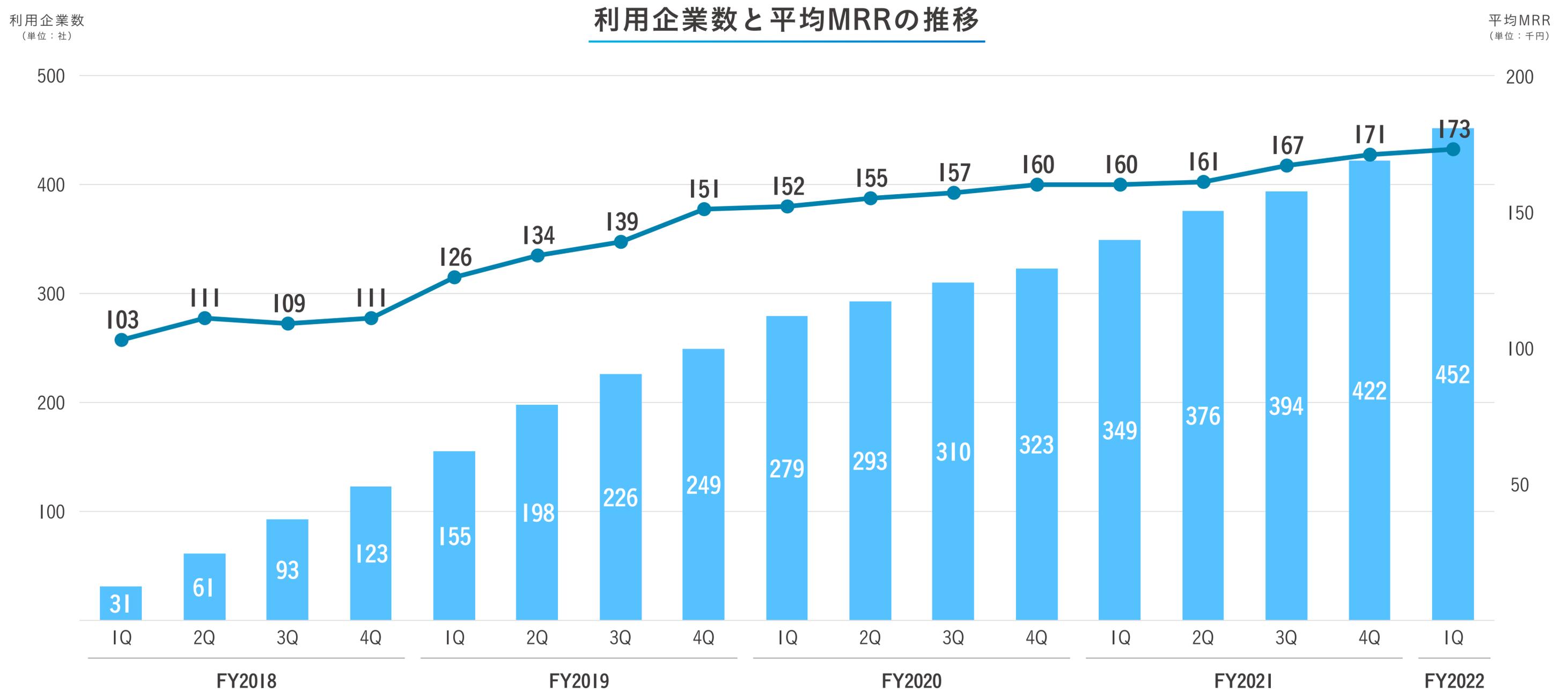
自己資本比率が60%以上、流動比率も300%に近い水準で、引き続き高い状態を保っており、
本社の拡大移転後も、財務安全性を保ちながらの事業運営を継続中。

(百万円)	2021/12 期末	2022/12 第1四半期末	増減額
流動資産	1,261	1,105	-155
固定資産	99	252	+152
資産合計	1,360	1,357	-2
流動負債	404	372	-31
固定負債	29	48	+18
負債合計	433	420	-12
株主資本	923	930	+6
純資産合計	927	937	+9
負債純資産合計	1,360	1,357	-2
自己資本比率	68.2%	69.0%	+0.8pt

02

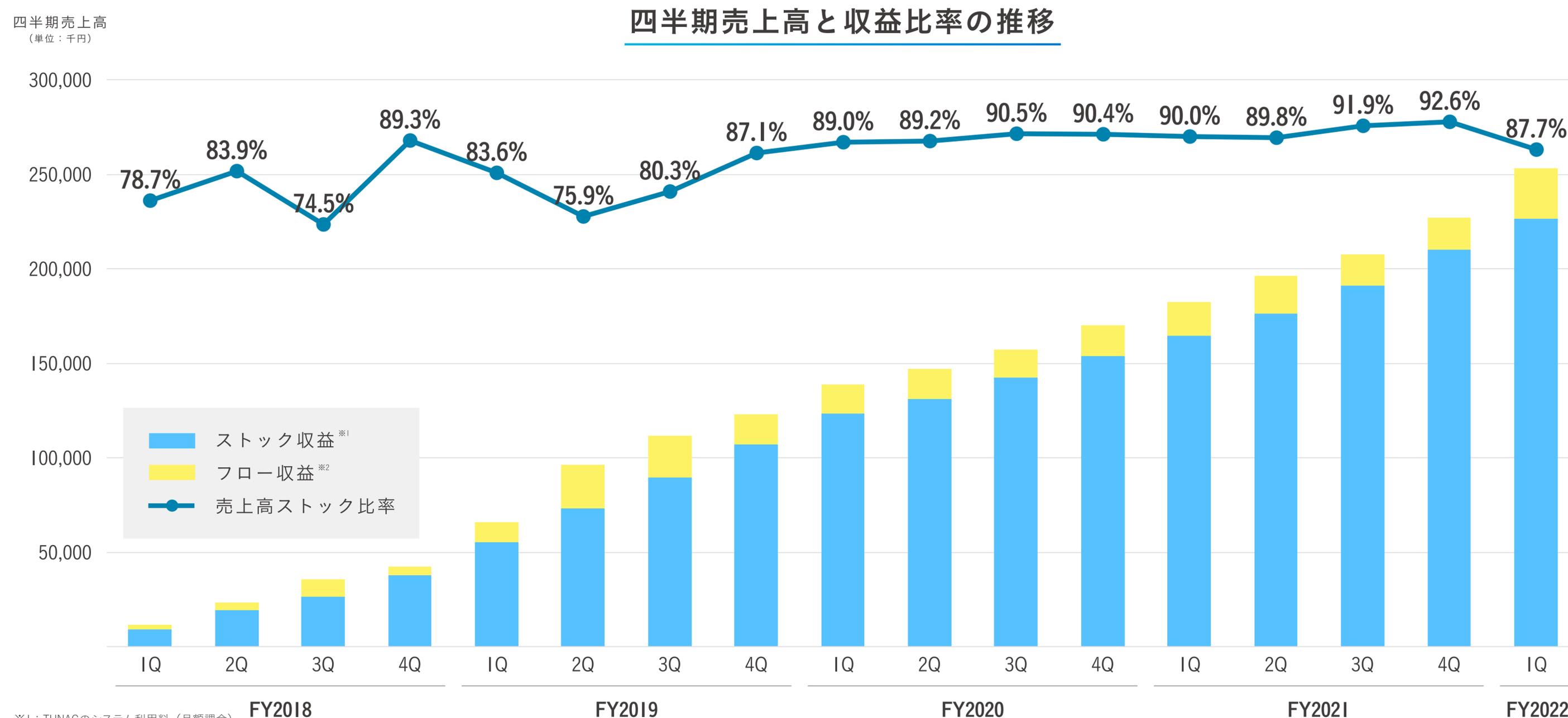
従業員エンゲージメント事業
(TUNAG)

引き続き、利用企業数は安定的な増加を続けており、450社を突破。（前年同期比+103社増）
前年度から継続して、ジワジワと平均MRRも上昇しており、中期的に200千円を目指す。



※: 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。

ストック収益は順調な増加を続けており、強固な収益基盤を堅持。第I四半期は大型の案件獲得の影響があり、初期費用が単発的に上振れし、一時的に売上高を底上げた。



※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

組織改善を支援する機能だけでなく、毎日の業務の中で頻繁に全スタッフに活用いただくサービスだからこそ、業務効率化やDX推進に繋がる新機能の提供も継続的に推進中。



プレミアムチャット

これまで提供してきたビジネスチャットの機能を拡張する上位オプションプラン。動画の送受信やチャットメッセージへの個別返信など、使い勝手が高まる機能が複数付与され、チャットの利便性を一層高めることが可能に。



実施依頼機能

これまでのミッション機能を拡張する形で、従業員やスタッフ間で、実施をお願いしたいタスクや申請、報告などを互いに付与し合うことのできる機能。個人への実施依頼だけでなく、部署などのグループ宛の依頼もできる。



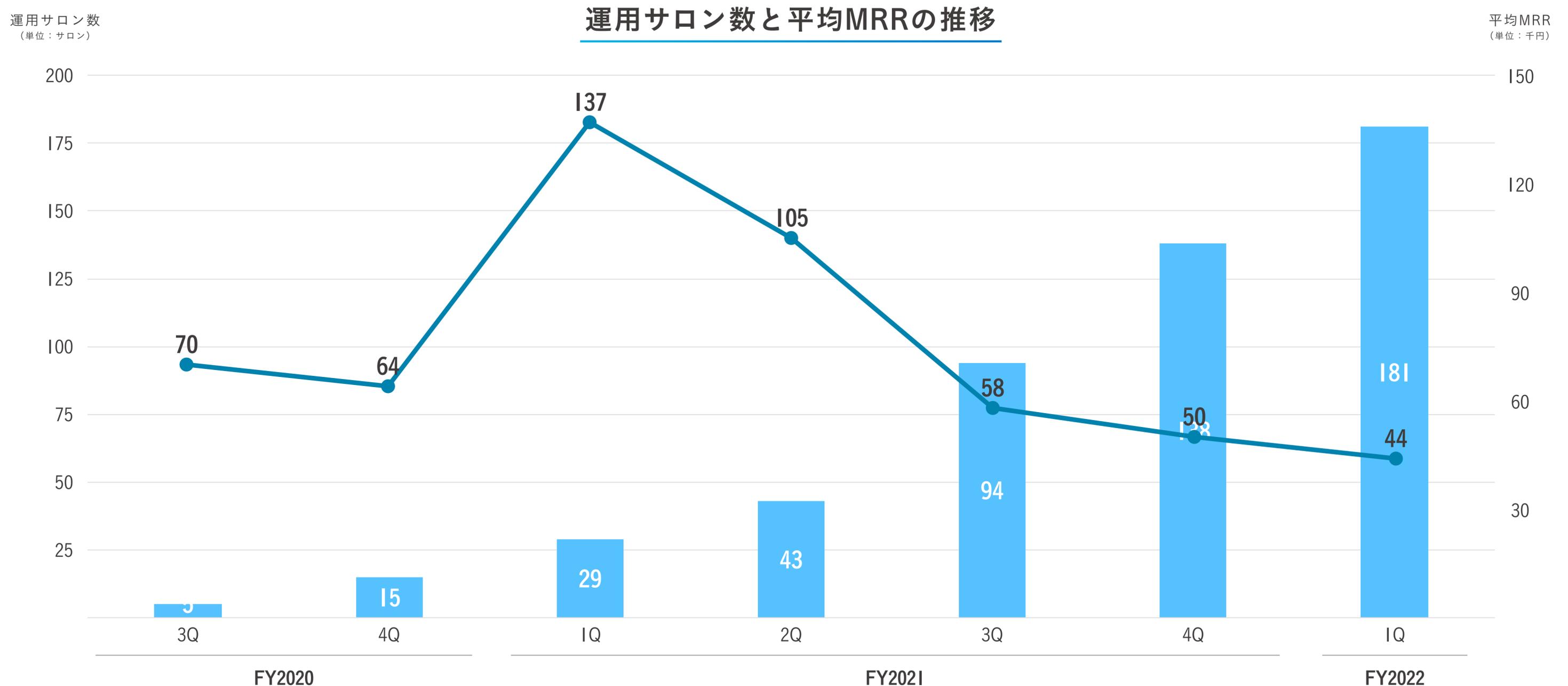
受付アプリ

タブレットさえあれば、TUNAGを使って無人のクラウド受付システムを利用することが可能に。来客対応を効率化や、セキュリティの強化、完全非接触での受付対応、リモートでの来客対応などを、TUNAGのみで実現可能に。

03

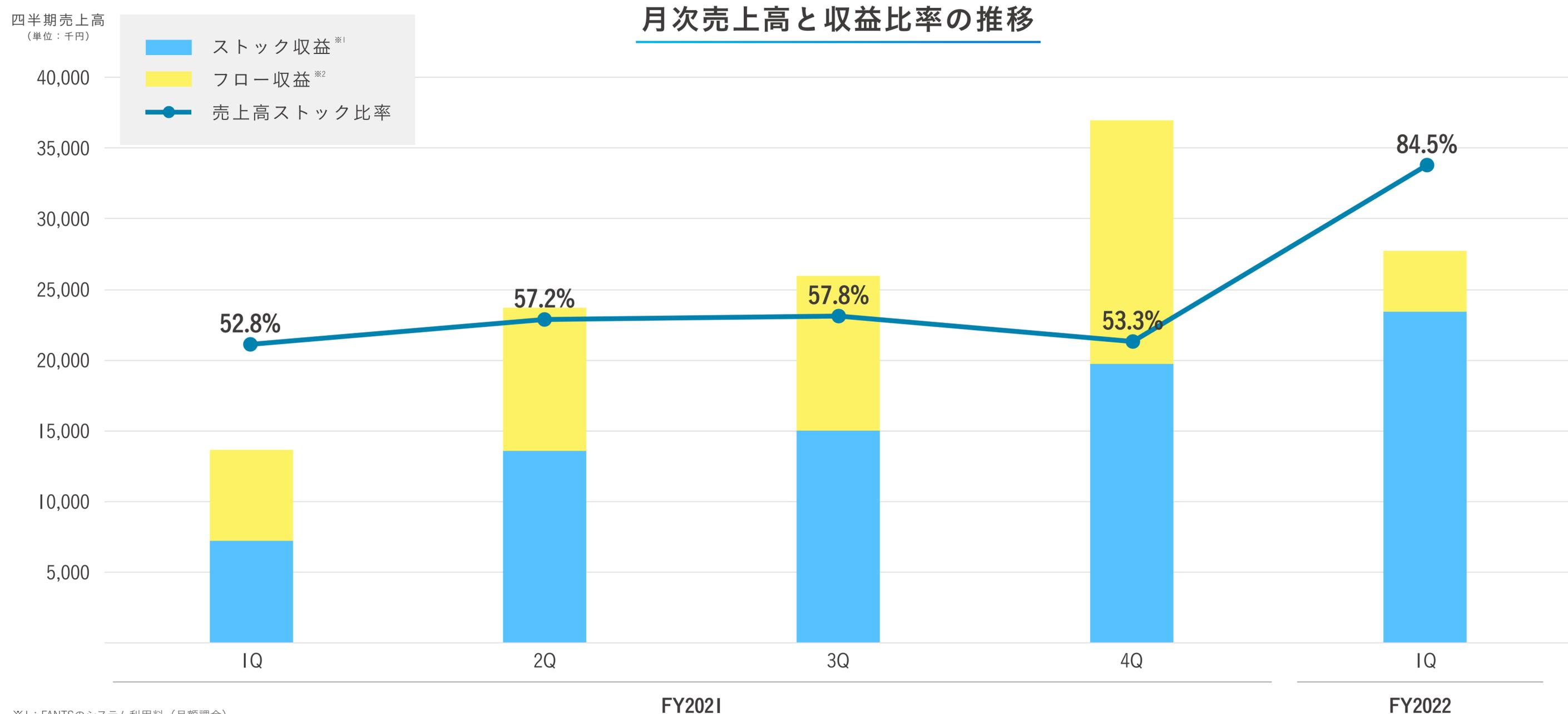
コミュニティエンゲージメント事業
(FANTS)

前期比+152サロンと、運用サロン数は順調に上昇しているものの、平均MRRの下降傾向やユーザー継続率などに課題が生まれており、2Q以降は大型～中型サロンへと注力領域の戦略変更を計画。



※: 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。

新規サロン開設数に重きをおいた影響で、初期費用が発生する中規模以上の開拓が後手に回り、フロー収益が大幅減に。当面は、販売戦略を多角化し、事業全体の収益力強化を優先する。



※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

既存戦略であるサロンプラットフォーム提供に加えて、今後は、自社コンテンツの企画・運営や、コミュニティコンサル業などにもドメインを広げ、ビジネス領域の拡張によって高い事業成長性に繋げる。



FANTS共同運営モデル

これまで一部のサロンで行ってきたサロンの展開携帯への注力度合いをより高めていく。

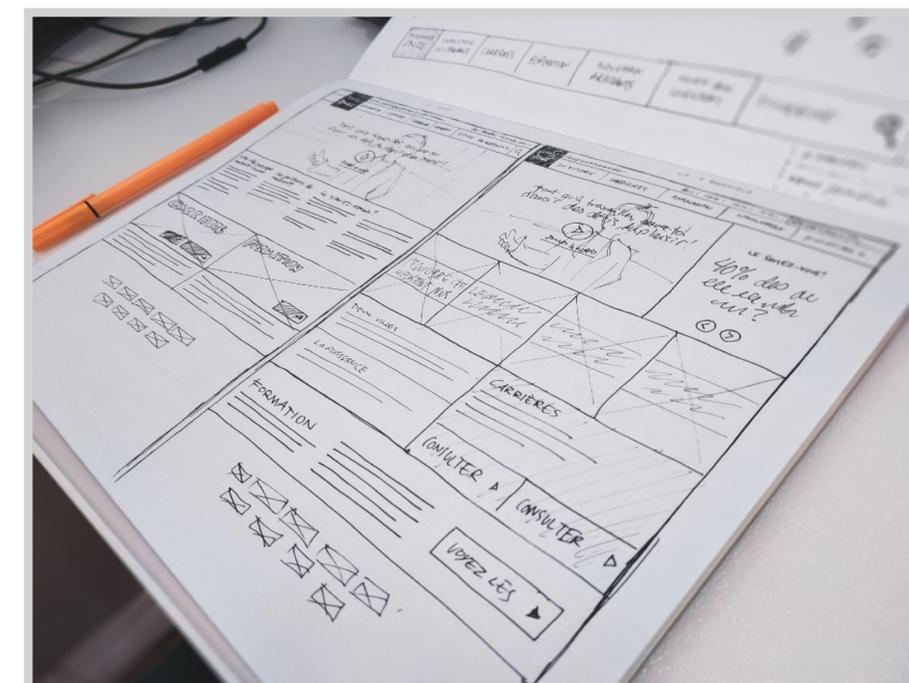
このモデルの場合、サロン主と当社が共同でコミュニティ運営にあたり、プラットフォーム手数料ではなく、コミュニティ収益のレベニューシェアの形で売上を積み上げていく形となる。



自社コンテンツ運営モデル

外部にプラットフォームを提供する形ではなく、自社内部でコミュニティやコンテンツを企画・運営することで、BtoCモデルで直接ユーザーから入会課金収益を積み上げていくビジネスモデル。

すでに2つのコミュニティコンテンツを新規立ち上げ準備中で、2Qでのリリースを予定。



ビジネスコンサルティングモデル

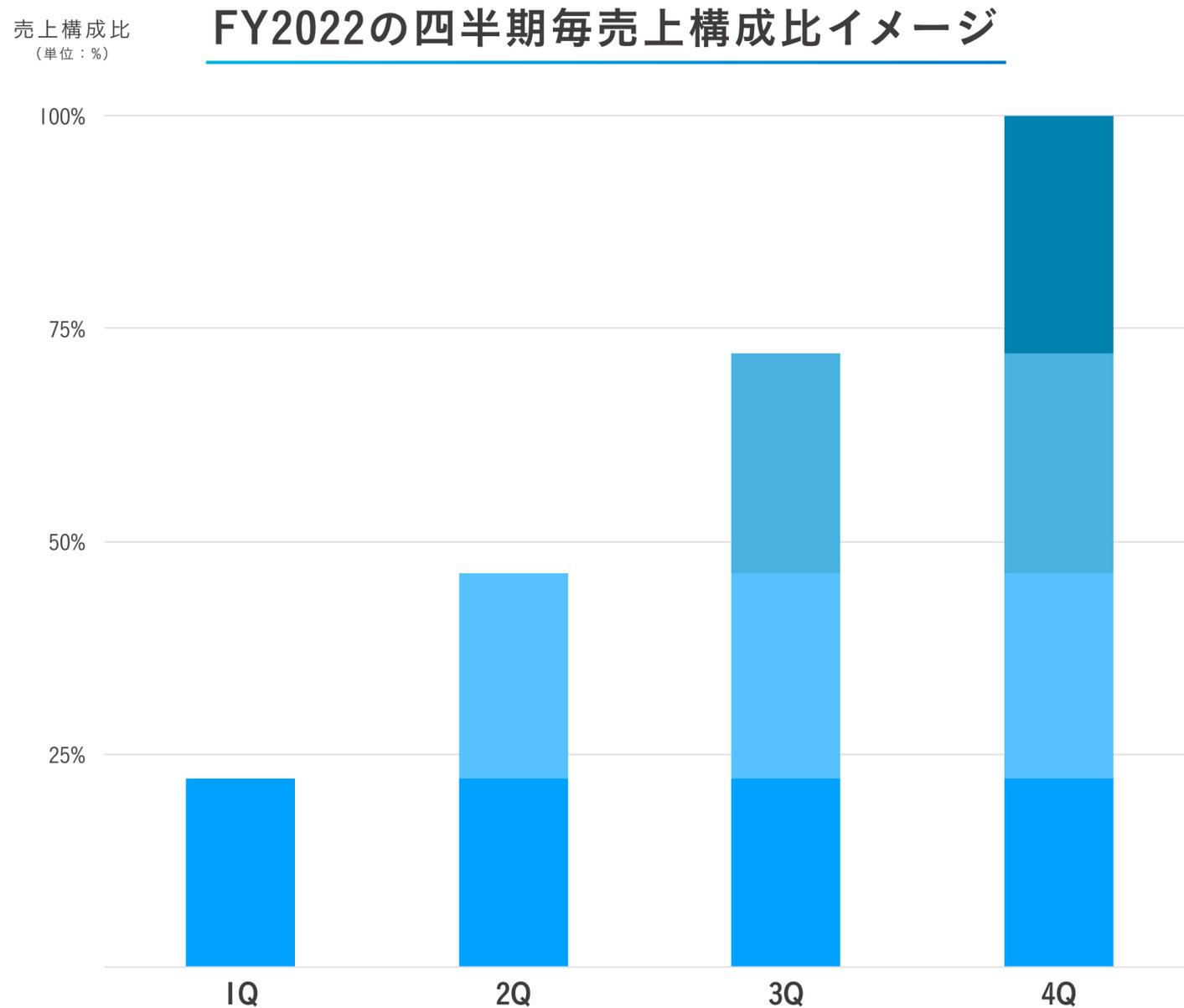
CRMコミュニティの構築を始めとした事業コンサルティング業務を単発で請け負っていくBtoBのビジネスモデル。

顧客の希望要件に合わせて成果物を納品し、納品月に売上を一括計上する形を主とするプロジェクトベースの形態で、フロー収益の拡大に繋げる。

04

2022年12月期 業績見通し

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%
FY2021	21%	24%	26%	29%

会計監査人との協議の結果、今年度より適用する「収益認識に関する会計基準」については、現時点では以下内容で確定。なお、業績見通しへの影響は限定的なため、計画変更は行わない予定。

	TUNAG事業		FANTS事業	
	ストック収益	フロー収益	ストック収益	フロー収益
従来基準	利用開始初月より 利用料を毎月計上	初期設計開始月に 初期費用を一括計上	サロン開設初月より 利用料を毎月計上	初期設計開始月に 初期費用を一括計上
		計上タイミングが変更		計上タイミングが変更
当初予定の 新基準	変更無し	初期設計期間に 初期費用を均等に分割計上	変更無し	初期設計期間に 初期費用を均等に分割計上
		計上タイミングが変更		計上タイミングが変更
確定した 新基準	変更無し	初期設計対応の完了月に、 初期費用を一括計上	変更無し	初期設計対応の完了月に、 初期費用を一括計上

※：上記内容は、現時点で会計監査人と協議した上での決定内容であり、今後変更が発生する可能性があります。
また、上記変更に伴い、すでに開示済みのFY2022 1~3月度の月次業績指標において、TUNAG / FANTS 両事業のフロー収益の記載金額が、同4月度以降より変更になっております。

会計基準の変更に伴い、各進捗率に若干の計画上振れが発生しているが、通期で見通すと、現時点では、ほぼ計画通りの推移。通期見通しの達成を2Q以降でより確実なものにしていく。

(百万円)	FY2021 (従来基準)			FY2022 (業績見通し)			FY2022 (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	1Q実績	上期進捗率	通期進捗率
売上高	416	497	913	572	672	1,245	285	49.9%	23.0%
営業利益	5	27	33	23	72	95	22	97.1%	23.7%
経常利益	5	27	32	23	71	95	22	99.3%	24.1%
当期純利益	1	35	36	11 [*]	48 [*]	60 [*]	16[*]	142.5%	27.5%

※：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。

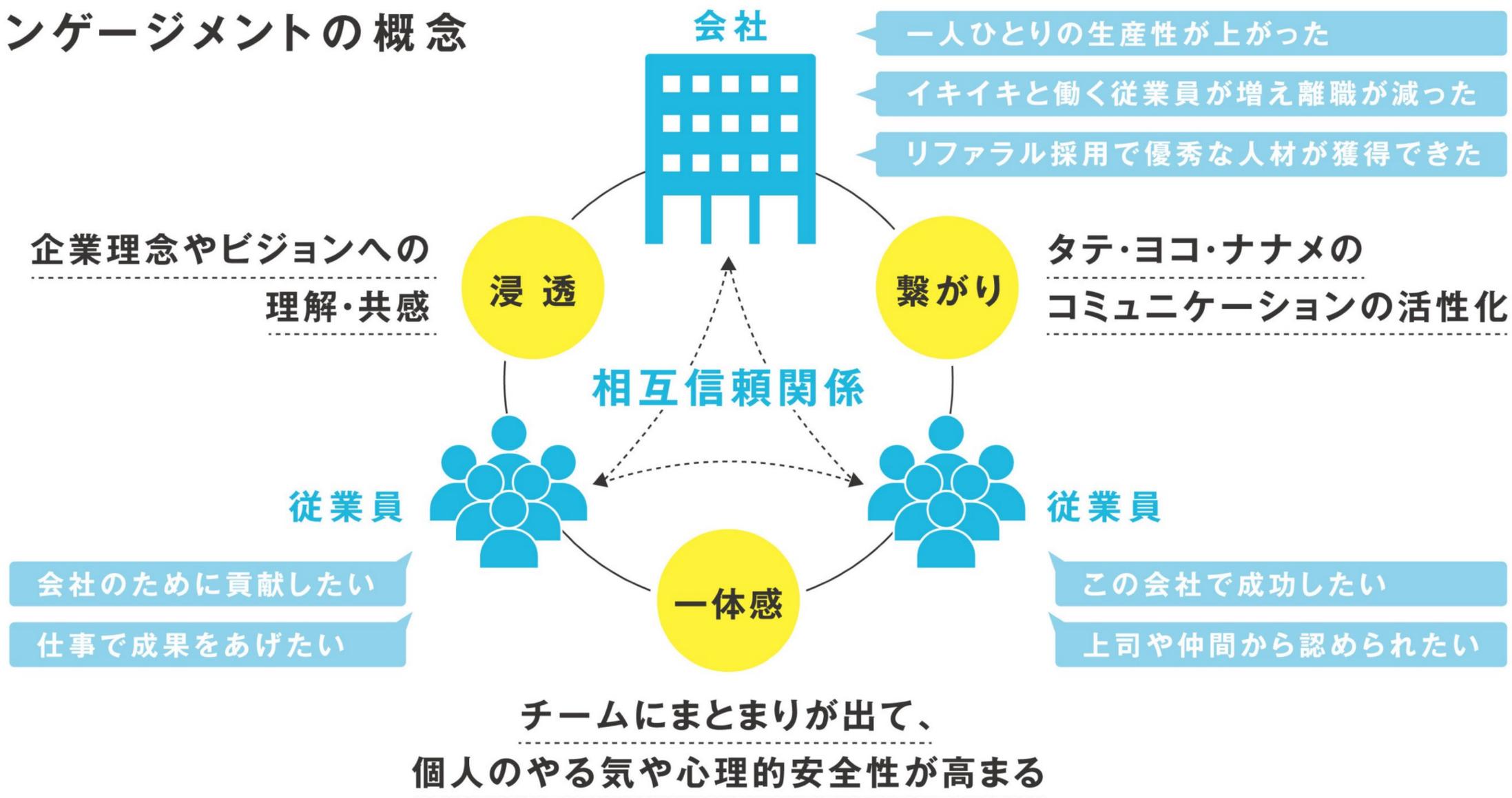
05

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：名古屋市中村区下広井町1-14-8
<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>	65名（2022年3月末時点の正社員数）
<u>資本金</u>	6億810万円
<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。

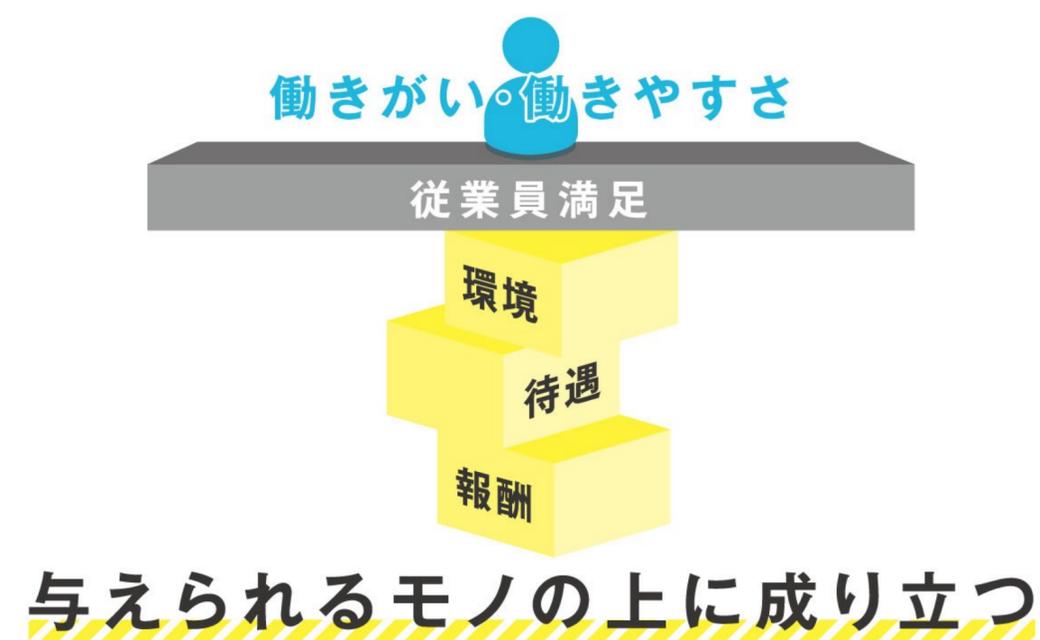
エンゲージメントの概念



「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

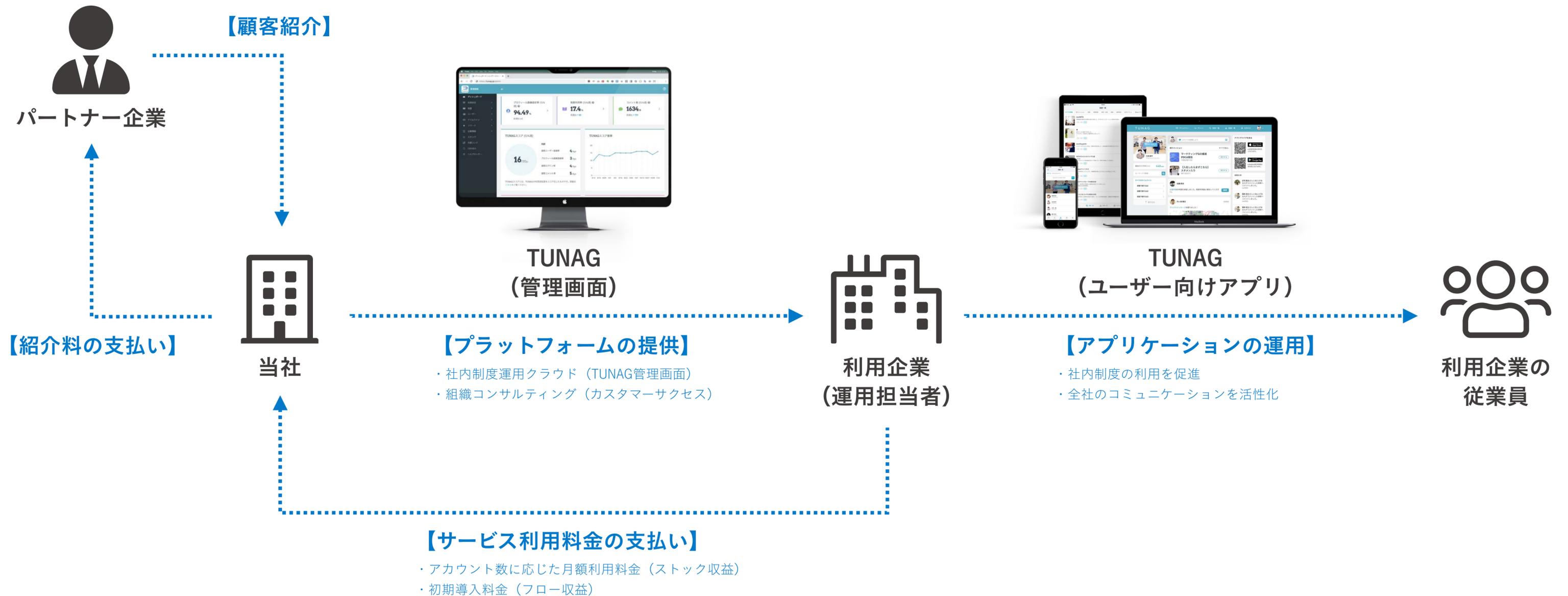
従業員エンゲージメントについて、調査や研究、実証実験を進める世界的なコンサルティング企業



「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。



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。





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

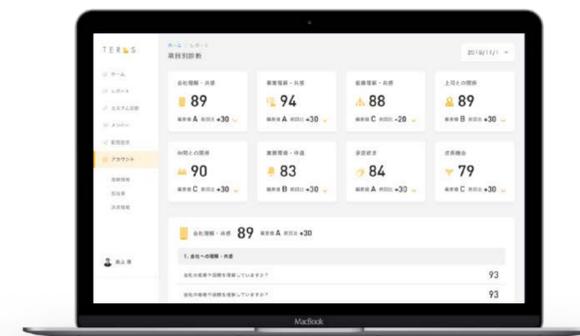
- ・社内制度の活用内容がタイムラインに流れ込み、制度の自走化を促す
- ・オリジナルスタンプや必読投稿、メンションコメントなどコミュニケーションを活性化させる豊富な機能群
- ・社内ポータルとしても活用できる柔軟なカスタマイズ性が特徴



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

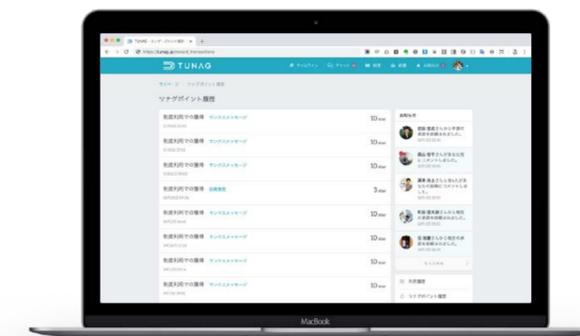
- ・社内制度をカテゴリー毎に整理したり、要件や項目を自在にカスタマイズできるTUNAGのメイン機能
- ・申請や報告といった形でワークフローを設定したり、利用条件や公開条件を設定したり、利用履歴を蓄積したりと細かな設定が可能



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

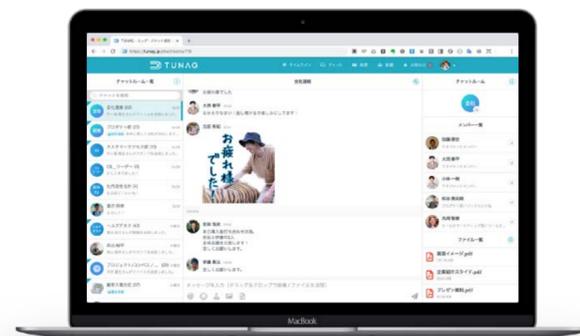
- ・利用時にポイントを自由に付与したり消費したりと、柔軟なカスタマイズが可能
- ・ポイントの名称も自由に命名可能で、ポイントを社員同士が相互に送り合うことも可能



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

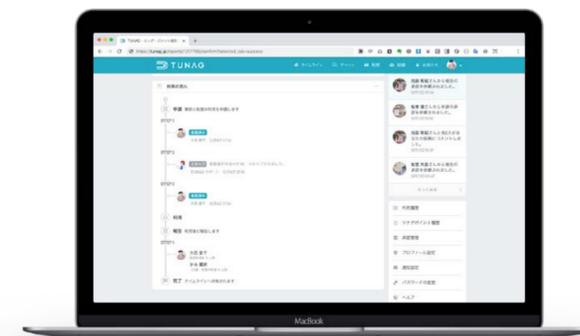
- ・組織毎に担当上長や、組織の説明、構成メンバーなどを一括で管理でき、会社の全体像を見える化
- ・プロフィール項目は自在にカスタマイズでき、制度の投稿内容と連動して自動更新をかけることも可能で、動的な人材DBの構築が可能



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

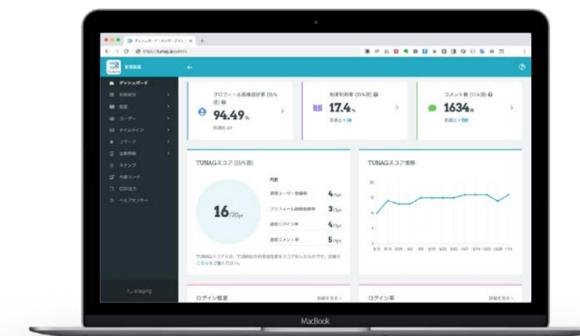
- ・人材DBと連携してチャットルーム管理が可能
- ・個別チャットやグループ作成などの可否が権限設定可能
- ・オリジナルスタンプにも対応
- ・チャットルーム毎にファイル管理機能も搭載



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

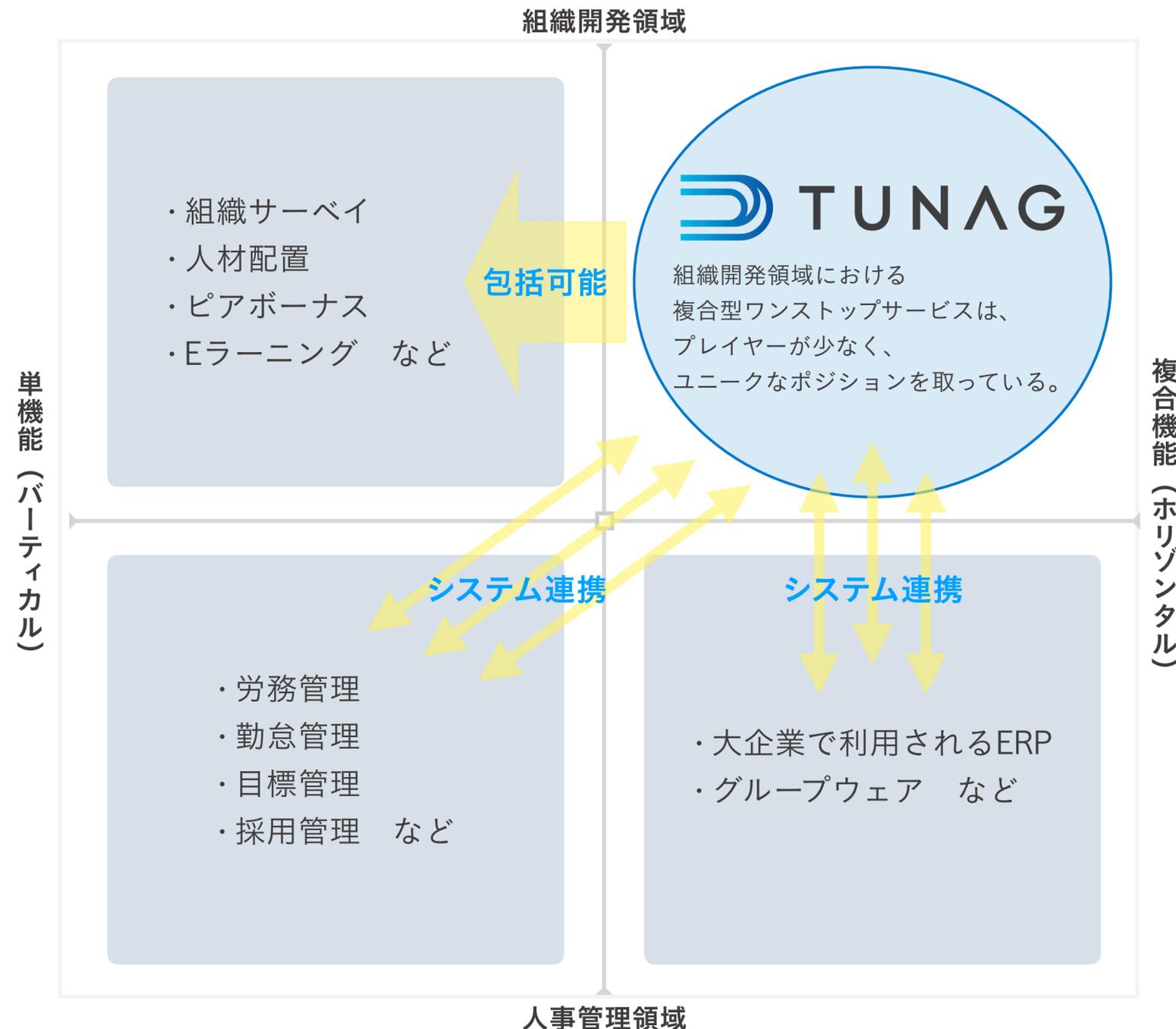


データ分析

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

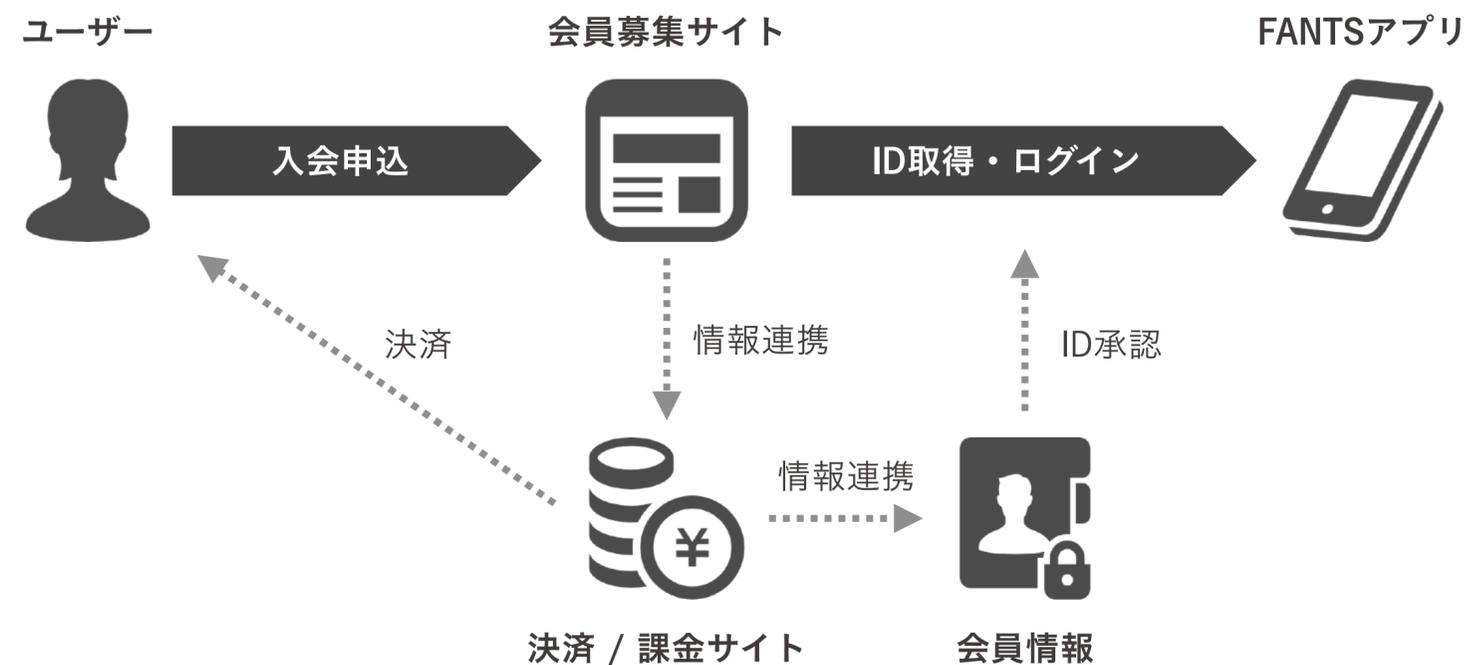
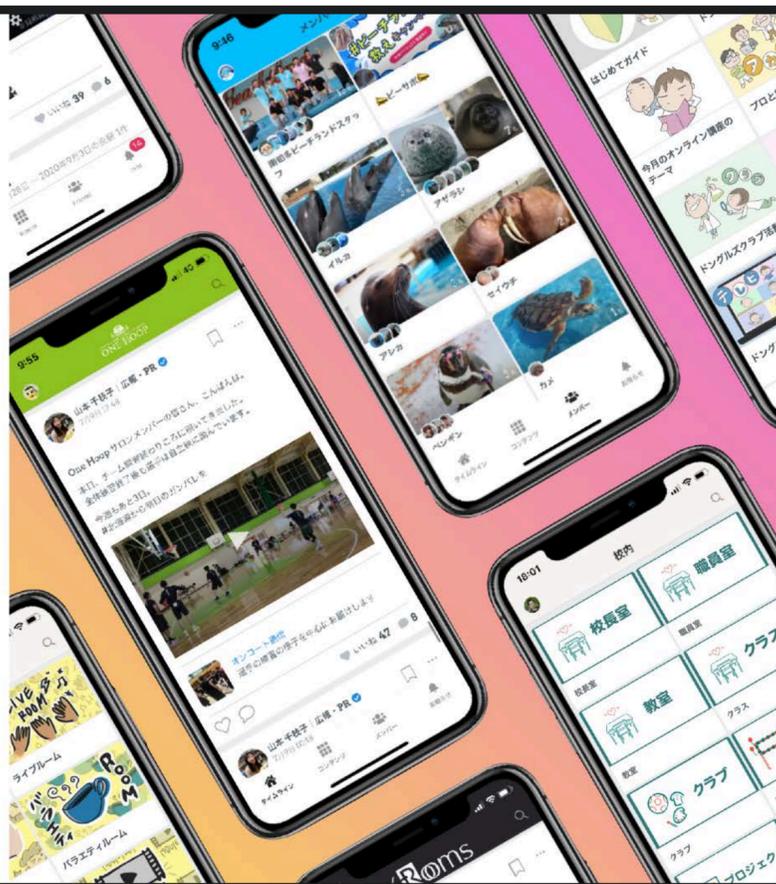
- ▶ 組織に属する全スタッフが活用
- ▶ ユーザーが日常的にサービスにログイン
- ▶ 1日のうちに何度もサービスを利用
- ▶ 1つのサービスで様々な使い方ができる
- ▶ 活用状況を直感的に分析し、PDCA改善
- ▶ 業種業態や規模を問わず、導入検討が可能
- ▶ 導入時に開発リソースが一切不要
- ▶ 他領域のSaaSサービスとの柔軟なシステム連携

「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。

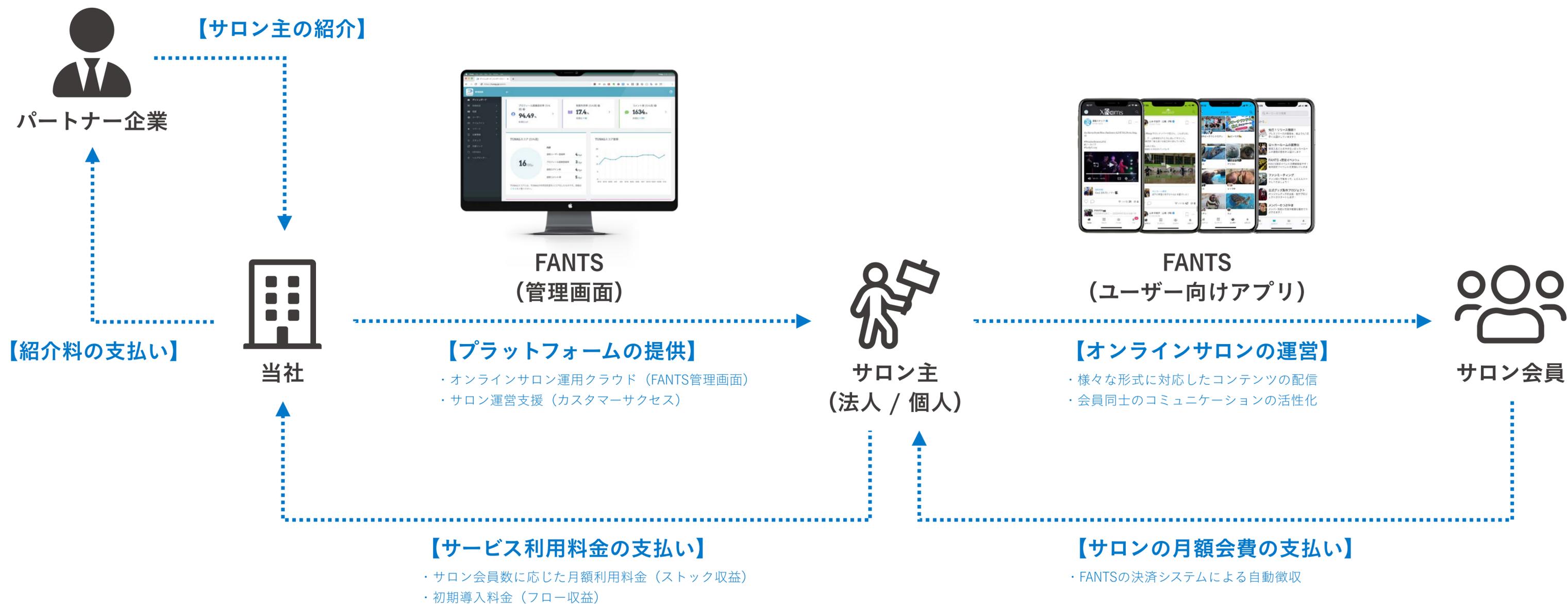
コミュニティ運営に必要な機能を、
ワンストップで提供するプラットフォームサービス

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。

オーナーの想いを実現する
オンラインコミュニティプラットフォーム



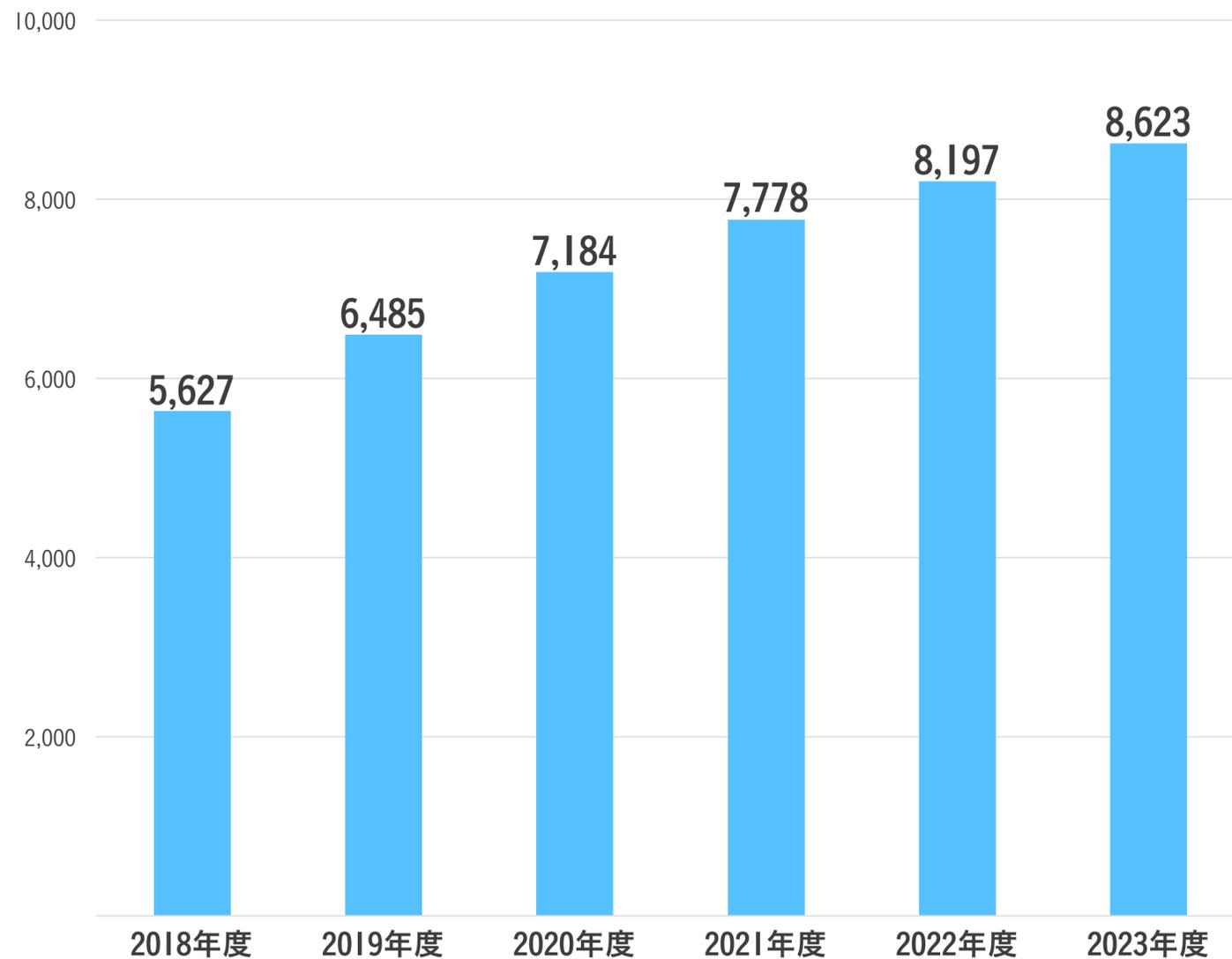
サロン主がサロン会員から上げた運営収益から、レベニューシェアでサービス利用料金をいただくBtoBtoC型のSaaSサービスとなっており、運用サロン数と会員総数が当社収益と連動する。



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

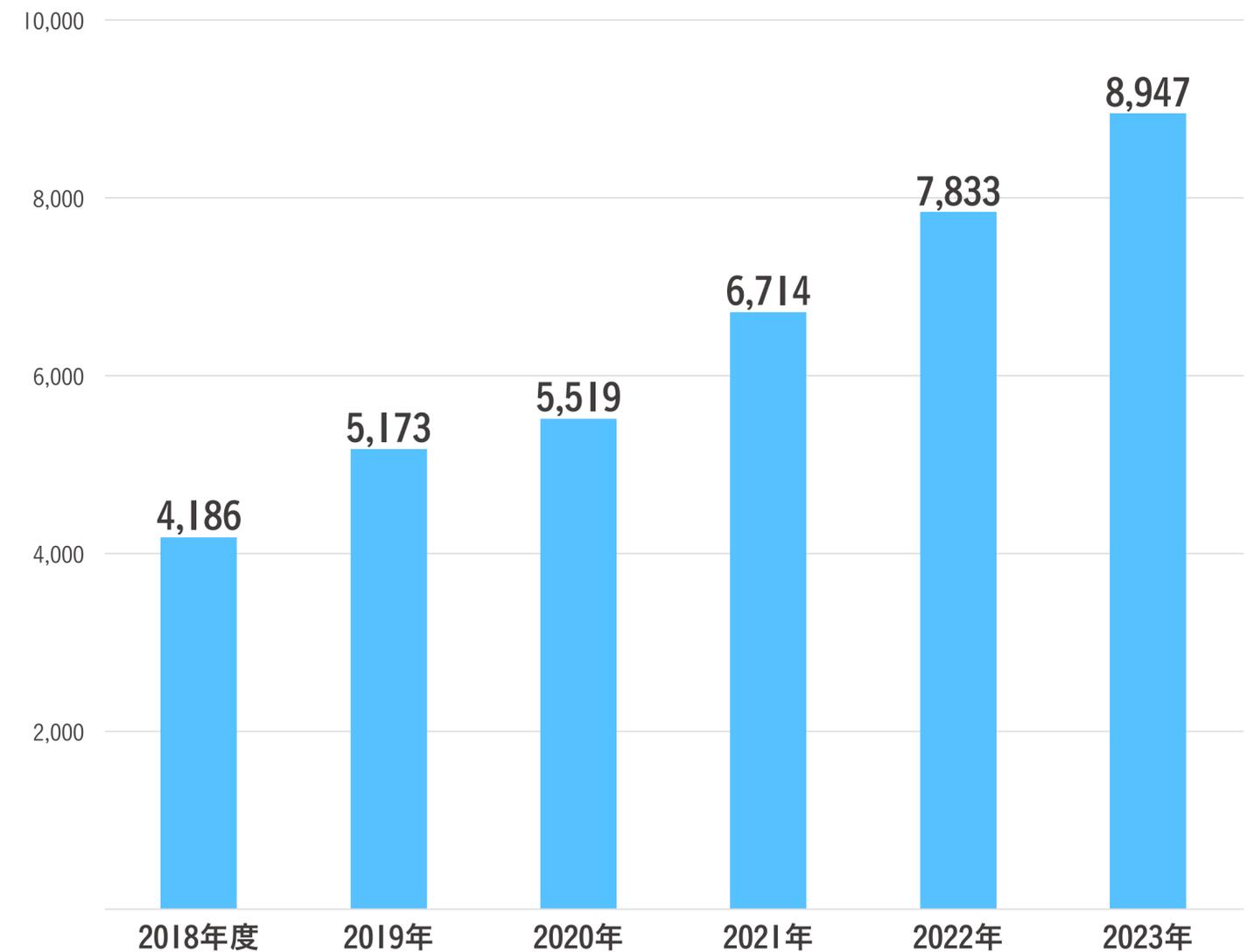
(単位：億円)



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、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+』



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』



渡部陽一『GUEST HOUSE』



寺田有希『オフィシャルファンクラブ』



JAしまね『ともも倶楽部』

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。

2022年12月期を「FY2022」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。