

# Earnings Presentation

## 2025 Fiscal Year 1Q

May.2025

株式会社スタメン 証券コード：4019

2025年12月期 第1四半期 決算説明資料





# INDEX

2025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 ]	09
コミュニティエンゲージメント事業 [ FANTS ]	15
2025年12月期 業績見通し	19
補足資料	22

2025年12月期

# 第1四半期実績

# TUNAGは利用企業数、平均MRRともに安定的な成長を継続。 FANTSは平均MRRが減少したものの、運営コミュニティ件数が大幅に増加。

TUNAG

ARR<sup>※1</sup>

前年同期比 +7.2億

26.3億円

(前年同期末 19.1億)

TUNAG

利用企業数<sup>※2</sup>

前年同期比 +297社

1,116社

(前年同期末 819社)

TUNAG

平均MRR<sup>※2</sup>

前年同期比 +2千円

197千円

(前年同期末 194千円)

TUNAG

売上高ストック比率<sup>※3</sup>

前年同期比 ▲0.7pt

92.4%

(前年同期末 93.1%)

FANTS

ARR<sup>※1</sup>

前年同期比 +0.1億円

1.6億円

(前年同期末 1.5億)

FANTS

運営コミュニティ件数<sup>※2</sup>

前年同期比 +152件

288件

(前年同期末 136件)

FANTS

平均MRR<sup>※2</sup>

前年同期比 ▲4千円

49千円

(前年同期末 95千円)

FANTS

売上高ストック比率<sup>※3</sup>

前年同期比 ▲12.2pt

50.5%

(前年同期末 62.7%)

※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。

第1四半期業績は、売上高が前年同期比+40%超の高い成長率を維持。  
 プロダクト開発投資により、売上総利益率は悪化するも、期初の想定範囲内。

(百万円)	2024/12期 1Q (前年同期)	2024/12期 4Q (前四半期)	2025/12期 1Q (当四半期)	前年同期比	前四半期比
売上高	577	753	812	+40.6%	+7.9%
売上総利益	447	583	601	+34.5%	+3.1%
利益率	77.5%	77.5%	74.1%	-3.4pt	-3.4pt
営業利益	27	60	47	+69.9%	-21.7%
利益率	4.8%	8.0%	5.8%	+1.0pt	-2.2pt
経常利益	27	59	49	+78.5%	-16.5%
当期純利益	-1	86	23	-	-73.1%

# TUNAG事業のストック収益は、前年比増収率40%前後の高い水準を維持。 FANTS事業もストック収益・フロー収益ともに復調傾向。

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	211,286	214,694	219,932									
前期	149,666	152,088	159,617	163,669	167,957	171,833	178,784	184,738	189,963	193,400	201,210	206,048
前年比増収率(%)	41.2%	41.2%	37.8%									

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	13,726	21,880	17,500									
前期	10,343	6,433	17,266	13,270	6,072	22,596	14,597	11,495	15,501	15,023	16,980	16,270

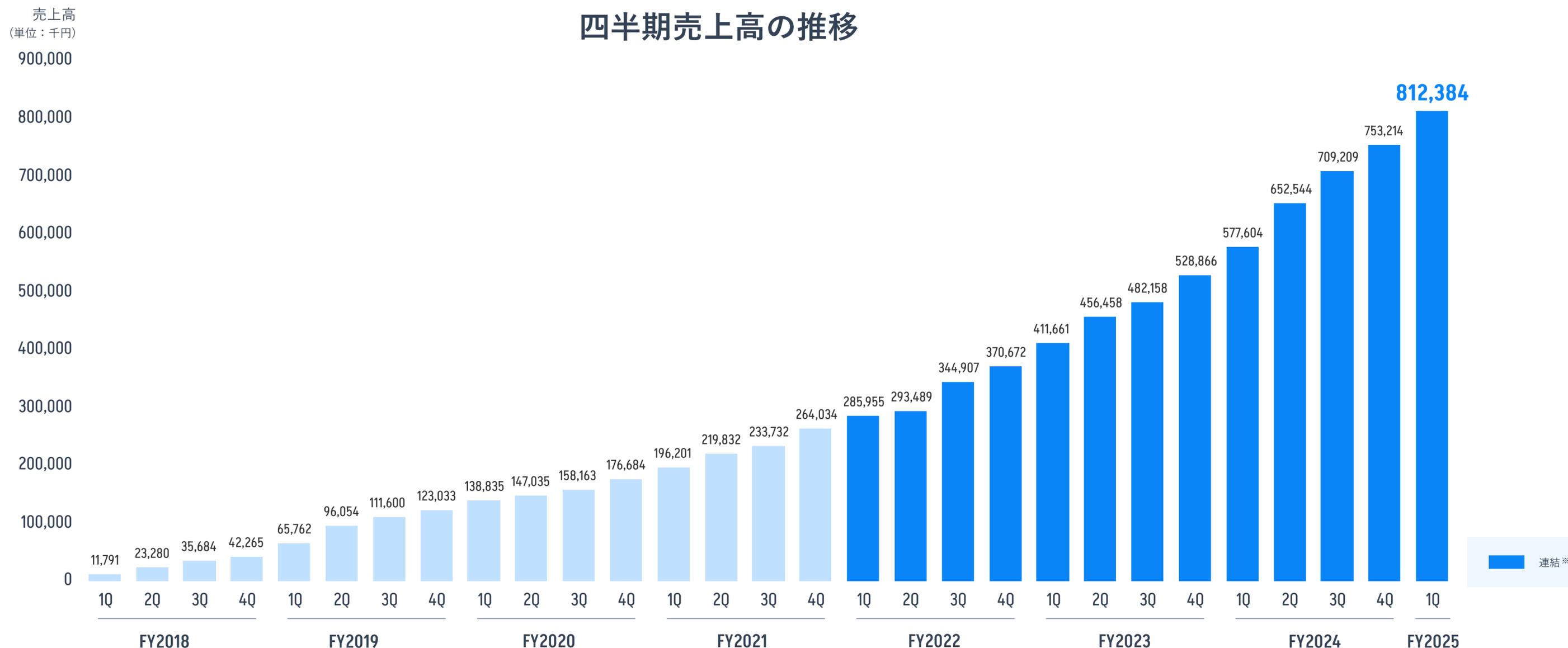
FANTS事業のストック収益

(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									
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
前年比増収率(%)	-13.5%	-8.5%	9.4%									

FANTS事業のフロー収益

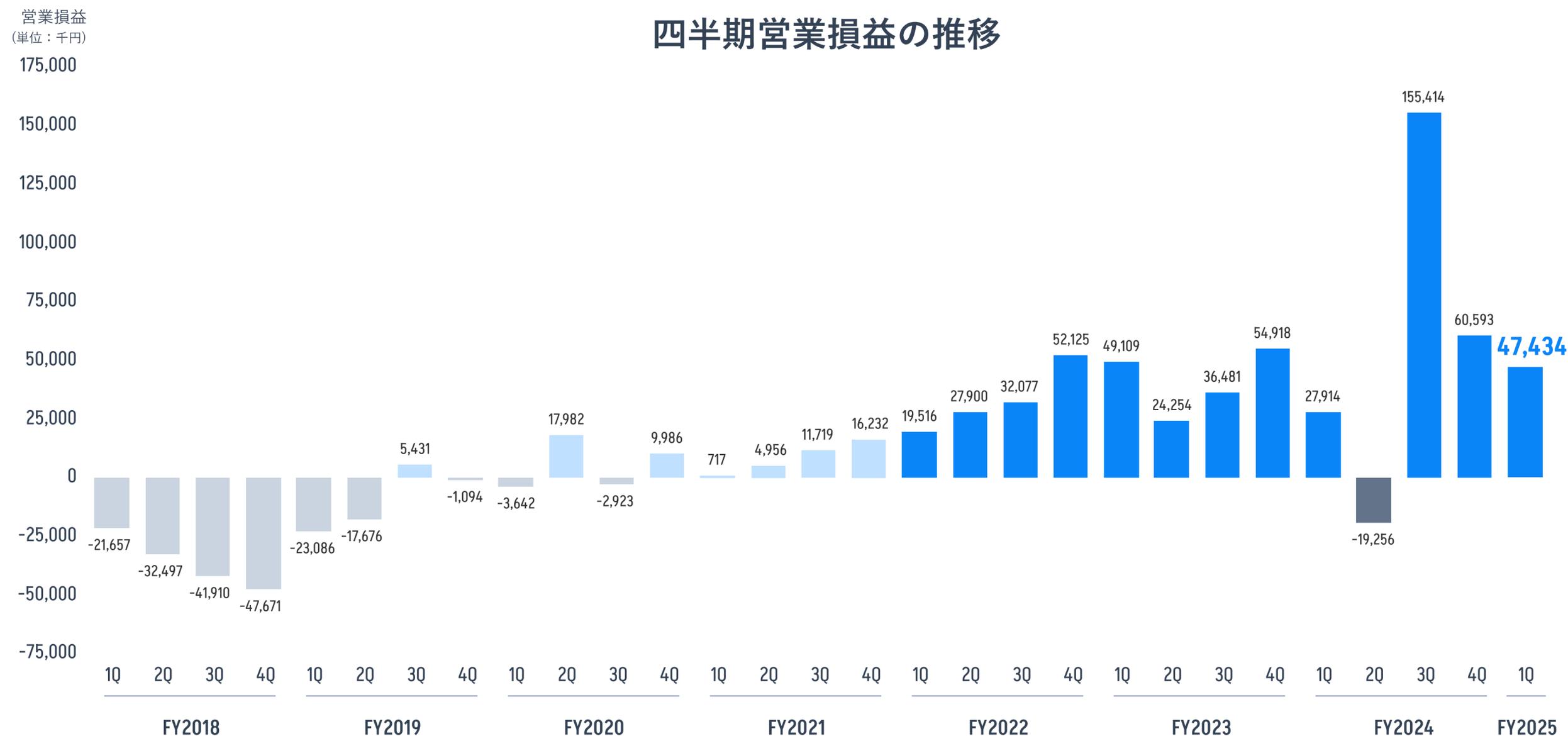
(千円)	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
当期	6,505	11,577	18,837									
前期	5,494	8,120	9,828	11,966	13,675	16,916	15,772	9,946	16,195	8,123	15,763	16,981

# グループ全社での四半期連結売上高が8億円を突破。 通期業績予想の達成に向けて、順調に推移。



※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。

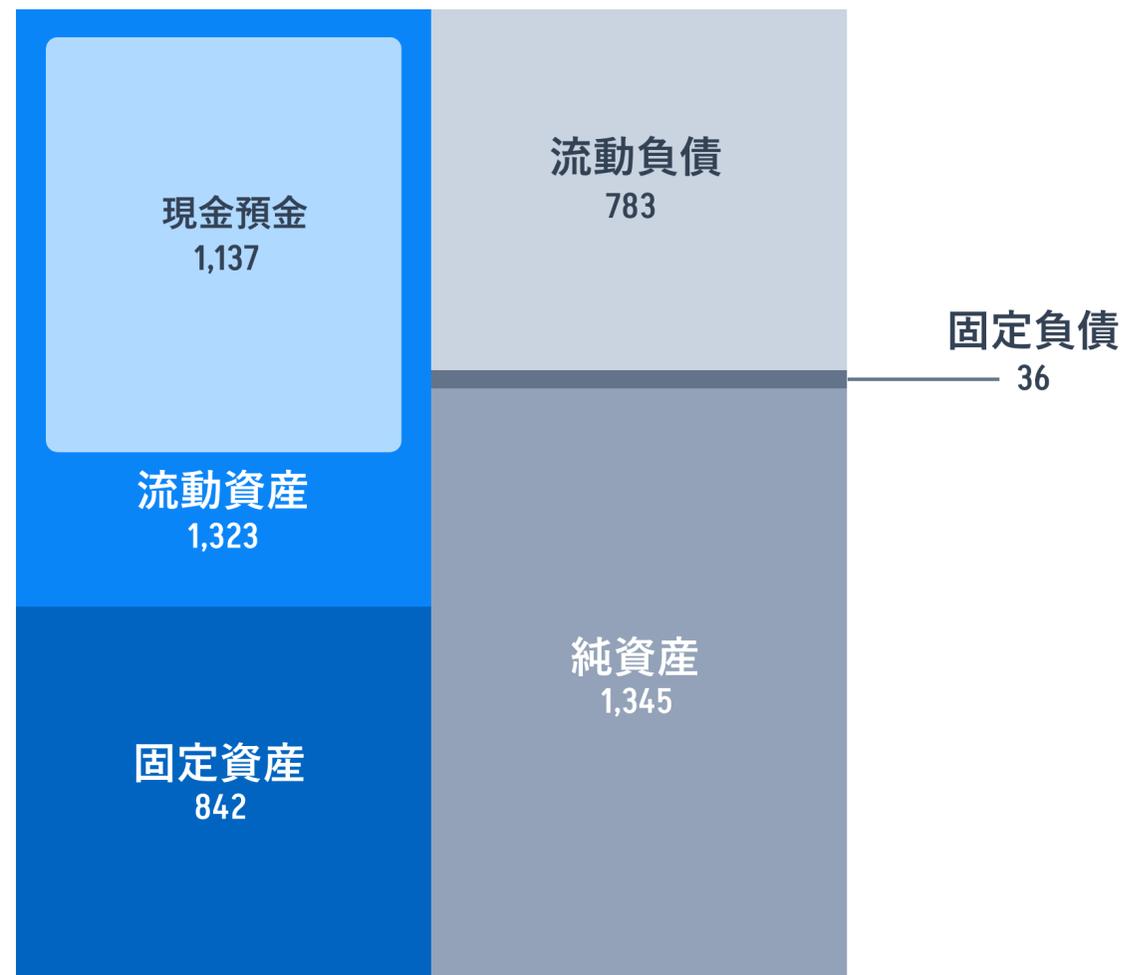
プロダクト開発投資や、大型展示会出展などの成長投資を継続しながらも、  
前四半期に引き続き、一定水準の営業利益を確保。



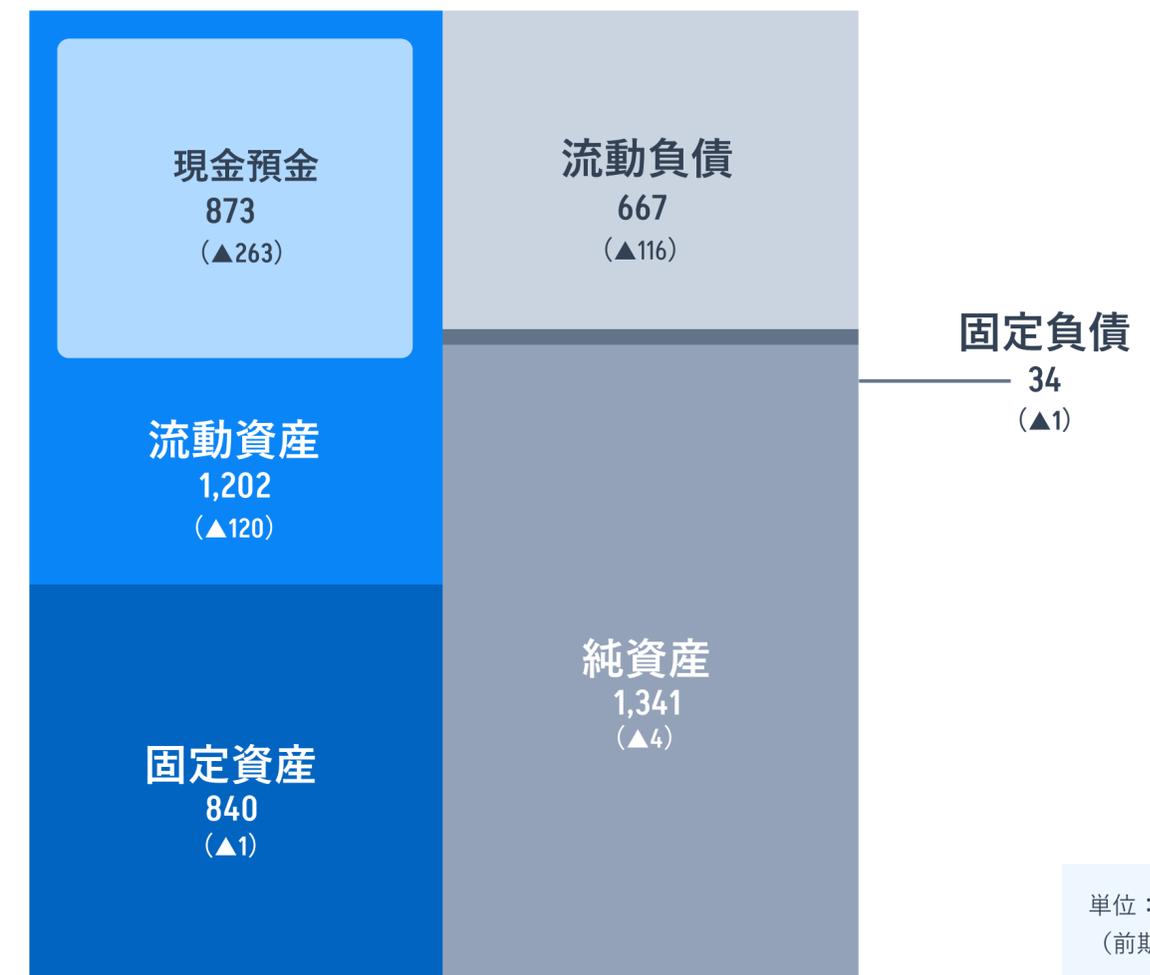
※連結対象：FY2022 1Qより株式会社STAGE、FY2023 1Qより株式会社スタジアムを連結対象としています。

12月決算のため、税金や配当の支払いが3月に発生し現預金が減少。  
その上で、流動比率は180%、自己資本比率は63%と財務安全性を堅持。

2024年 期末  
自己資本比率 60.1%



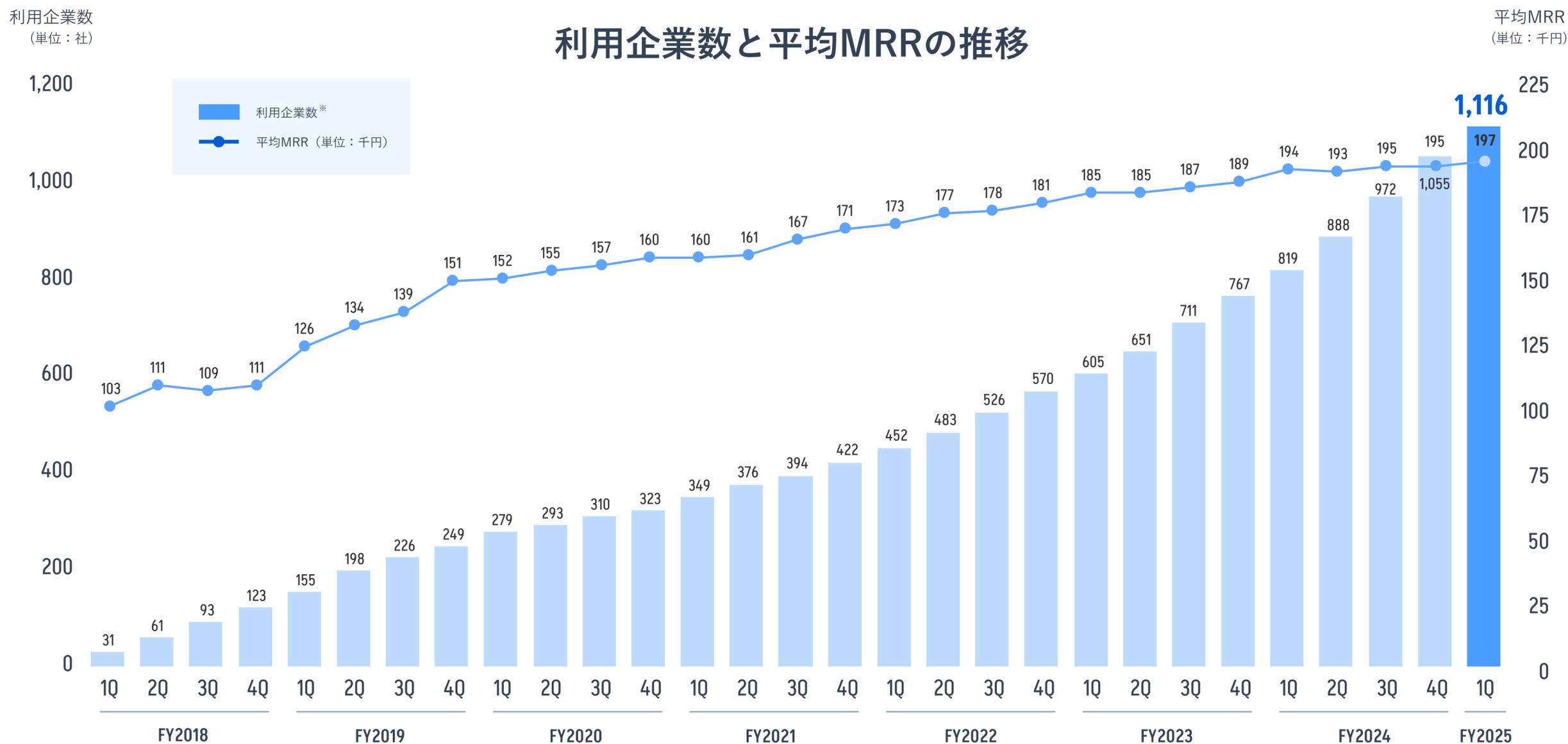
2025年 第1四半期末  
自己資本比率 63.4%



単位：百万円  
(前期末比)

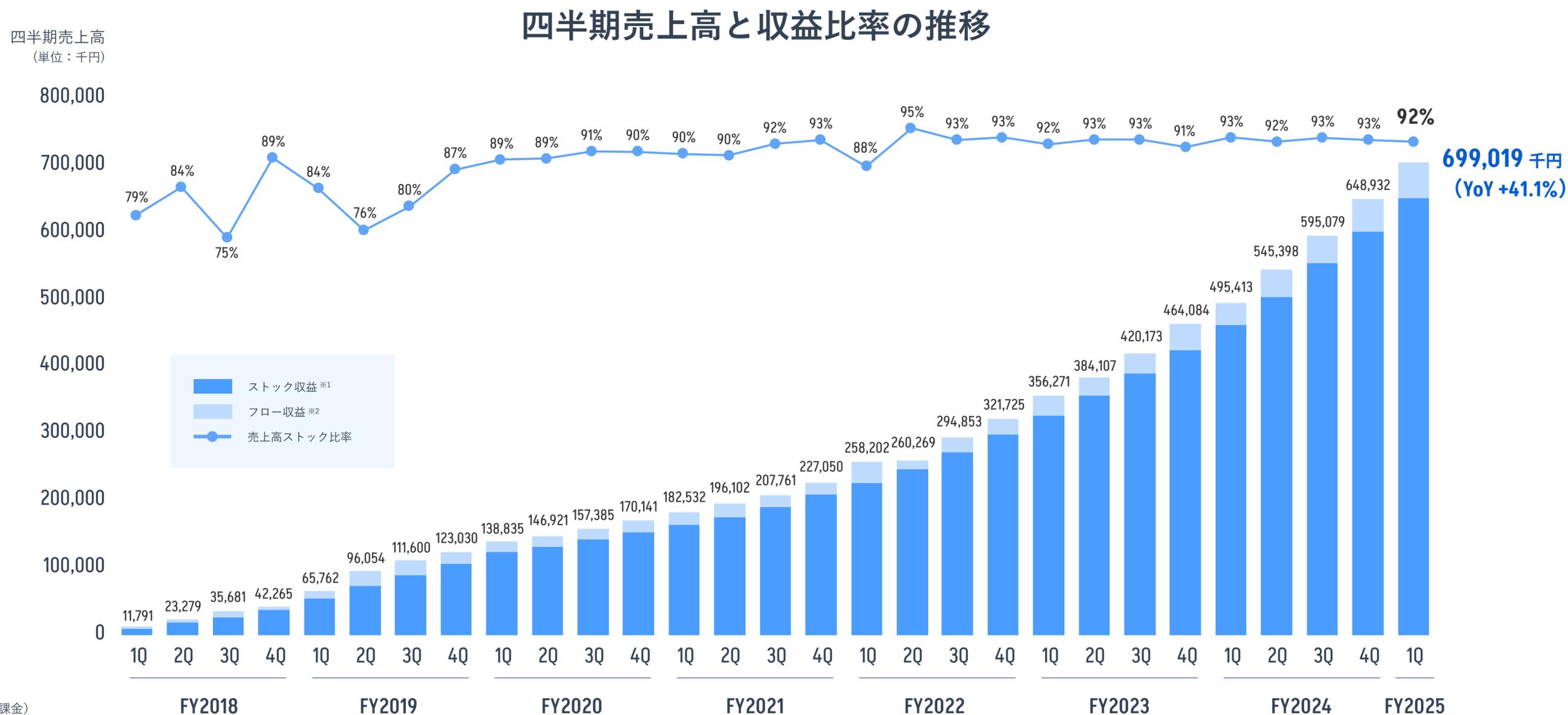
# 従業員エンゲージメント事業 (TUNAG)

平均MRRは197千円に伸長。単価上昇のトレンドを維持。  
 利用企業数は前四半期比で61社増加し、1,100社を突破。



※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。

# TUNAG事業は、ストック収益・フロー収益ともに安定的な高成長を維持。 売上高の前年比増加率は41.1%で着地。



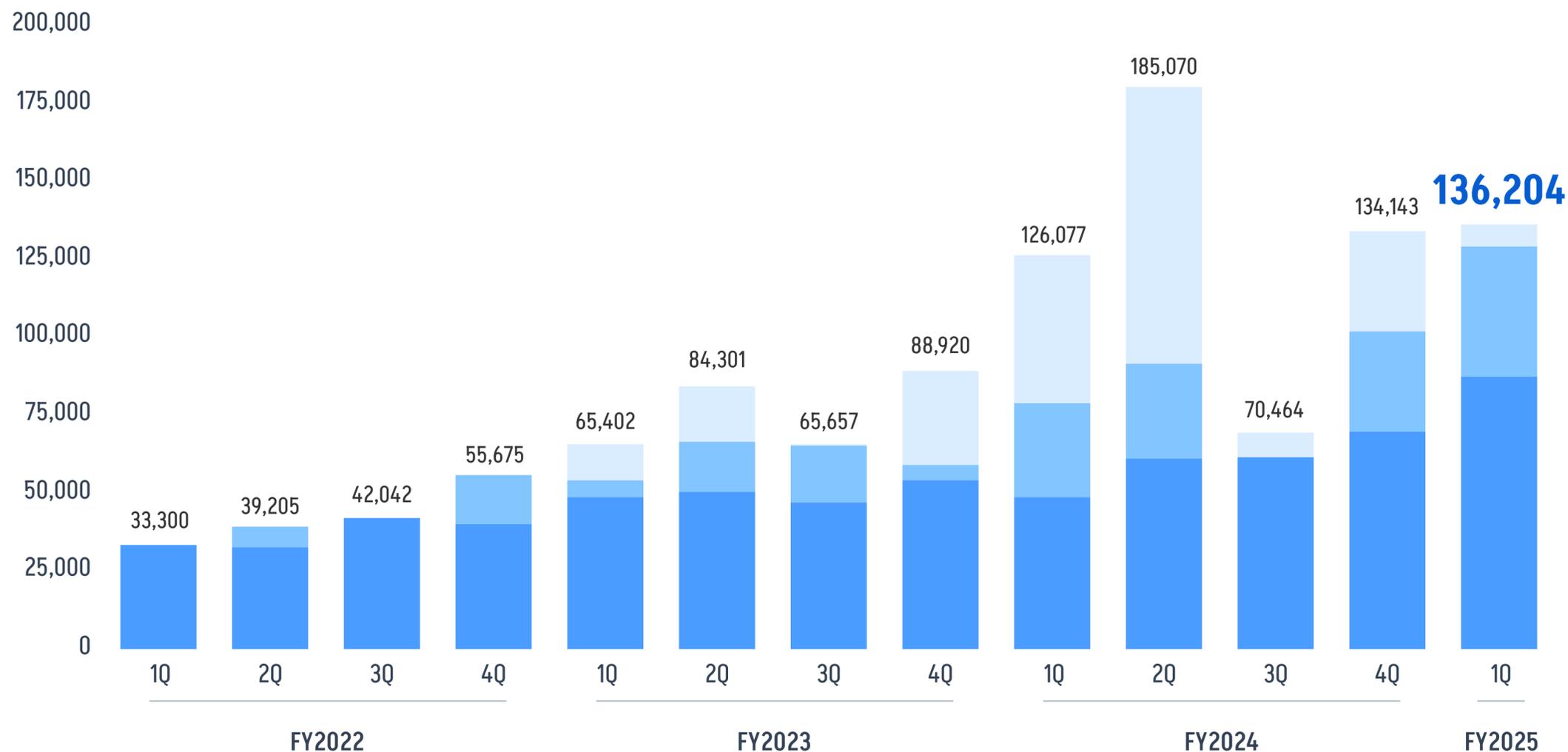
※1：TUNAGのシステム利用料（月額課金）

※2：TUNAGの初期費用等

第1四半期では、約1.3億円を展示会出展やWeb広告に投資。  
第2四半期以降のさらなる売上高成長につなげる。

四半期広告宣伝費の推移

四半期広告宣伝費  
(単位：千円)



■ 認知獲得 (マス広告)<sup>※1</sup>  
■ 展示会<sup>※2</sup>  
■ リード獲得 (Web広告)<sup>※3</sup>

※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

## 業務提携やOEM提供など、複数のアライアンス施策をリリース。 今後も、直販以外の販売チャネル確立に積極的に取り組む。



あしたのチームと業務提携 ※1

スタメンが開発・展開する「TUNAG」のOEM提供を通じて、あしたのチームは新サービス「あしたのプラットフォーム™」の提供を開始。組織をより良くするために「働きやすさ」と「会社の成長」を両立できる仕組みづくりを両社で支援していく。



地方銀行との提携数が全国15行突破

近年の人手不足や人材流出は、地方企業にとって深刻な経営課題となっている。地方銀行では、地域企業の課題解決や経営支援など地域密着型金融を推進しており、社員の定着率や生産性の向上という文脈で相性が良いため、提携いただける地方銀行が増加している。



バヅクリと提携し、組合向けレクの提供開始 ※2

バヅクリのサービスを活用した「TUNAGレクリエーション」の提供を開始。多様なレクリエーションや研修プログラムを活用し、組合員同士のつながりを深め、組合活動の活性化を推進。企業と組合員の相互信頼関係を強固にし、企業成長の支援を狙う。

※1：詳細は、<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000288.000023589.html>をご覧ください。  
※2：詳細は、<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000294.000023589.html>をご覧ください。

# TUNAGのチャット機能を大幅にアップデート。 音声通話が可能になり、社内のコミュニケーションをより円滑に。

## TUNAGチャットが大幅アップデート

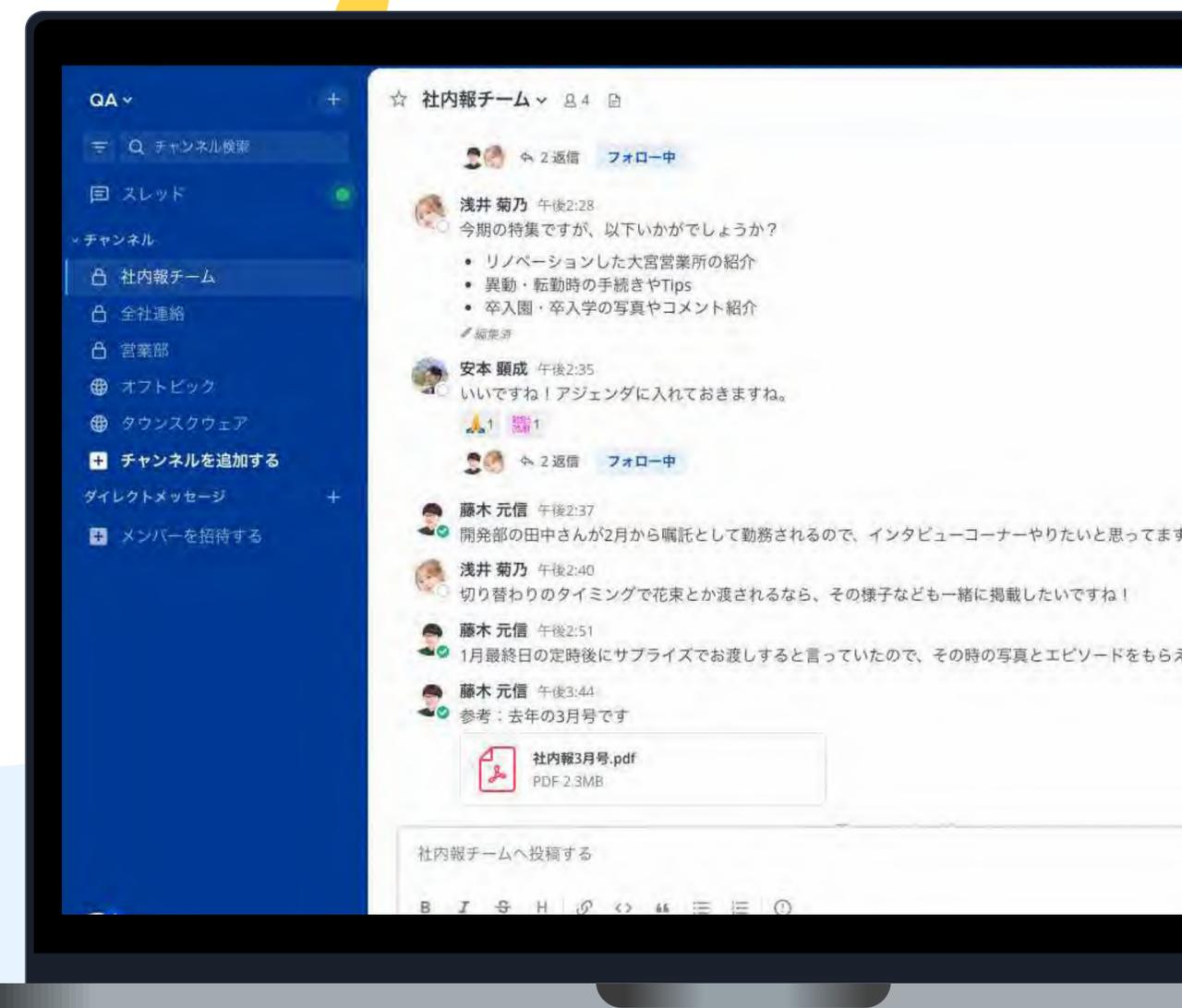
### 音声通話



### スレッド

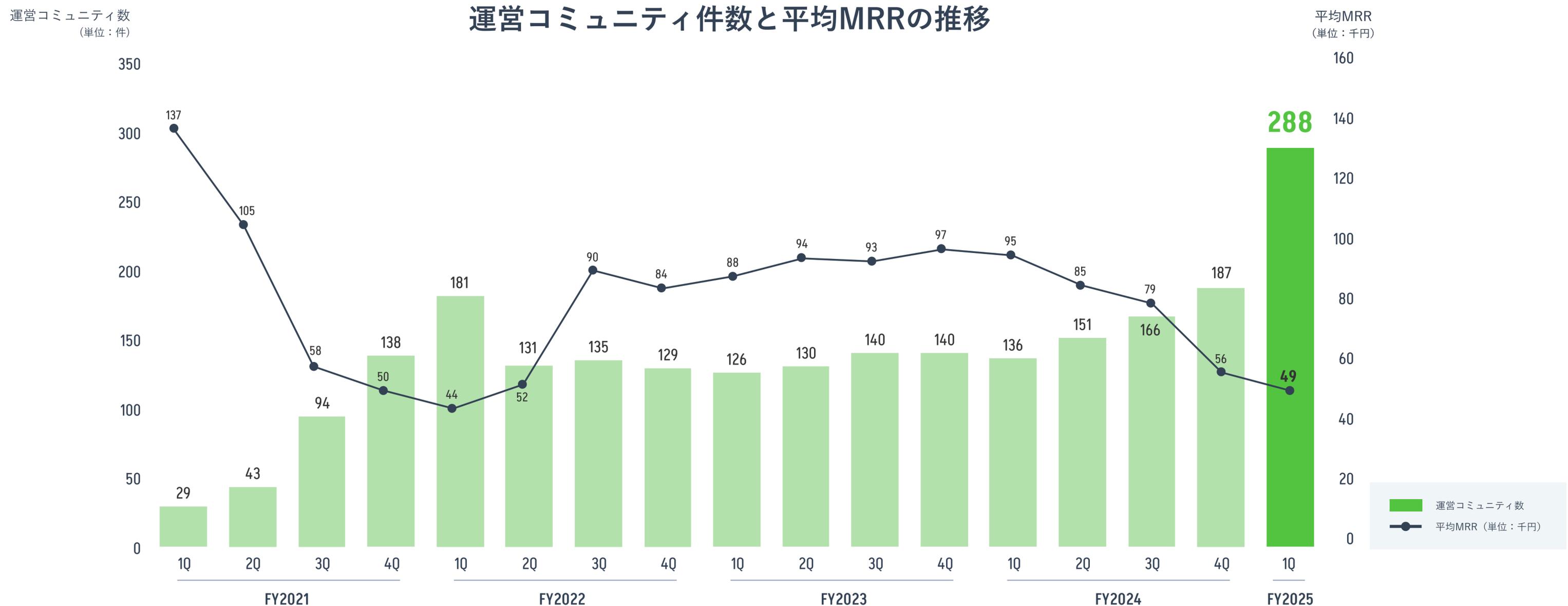


### リアクション



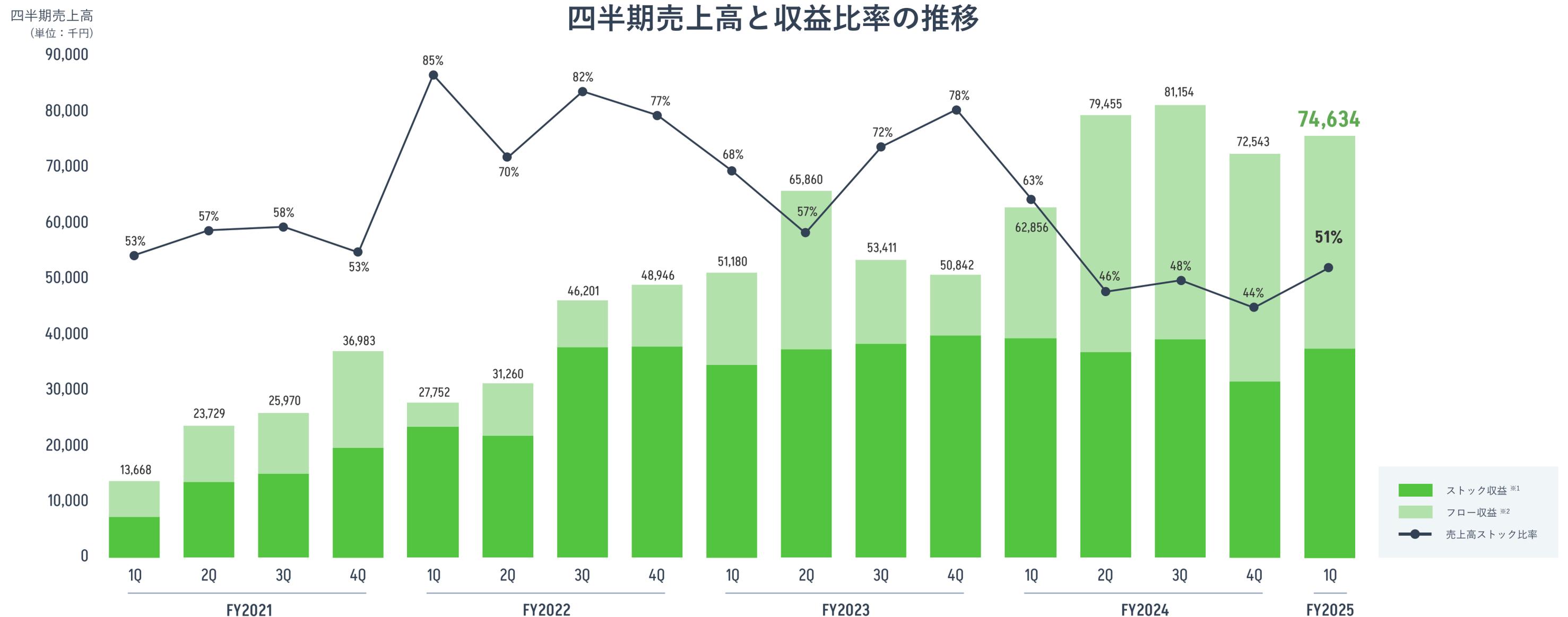
コミュニティ  
エンゲージメント事業  
(FANTS)

昨年より営業体制を強化した影響により、コミュニティ件数が過去最高を記録。  
 契約直後は固定料金のみでの計上のため、平均MRRは短期的に下降トレンド。



※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。

# ストック収益は前四半期比で大幅に増加。 第2四半期以降も増収トレンドを継続できるよう取り組む。



※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

# 各種SNSで影響力を持つインフルエンサーによるコミュニティや収益性の高いスクール型のコミュニティの新規立ち上げが加速。



## 『Make My Best Life CLUB』

SNS総フォロワー数60万人超えのほしのこ氏主催。ライフスタイル・育児・仕事・美容などの情報交換やつながりを提供するコミュニティ。

<https://ad.fants.jp/portalink/hoshinoko>



## 『Whole Lotta Love Club』

ブランド『eight』『ALMA』を運営する会社、“Kharismira”のファンクラブ兼コミュニティクラブ。売上の8%は女性を支援する団体へ寄付されている。

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



## 『石黒翔也の柔術アカデミー』

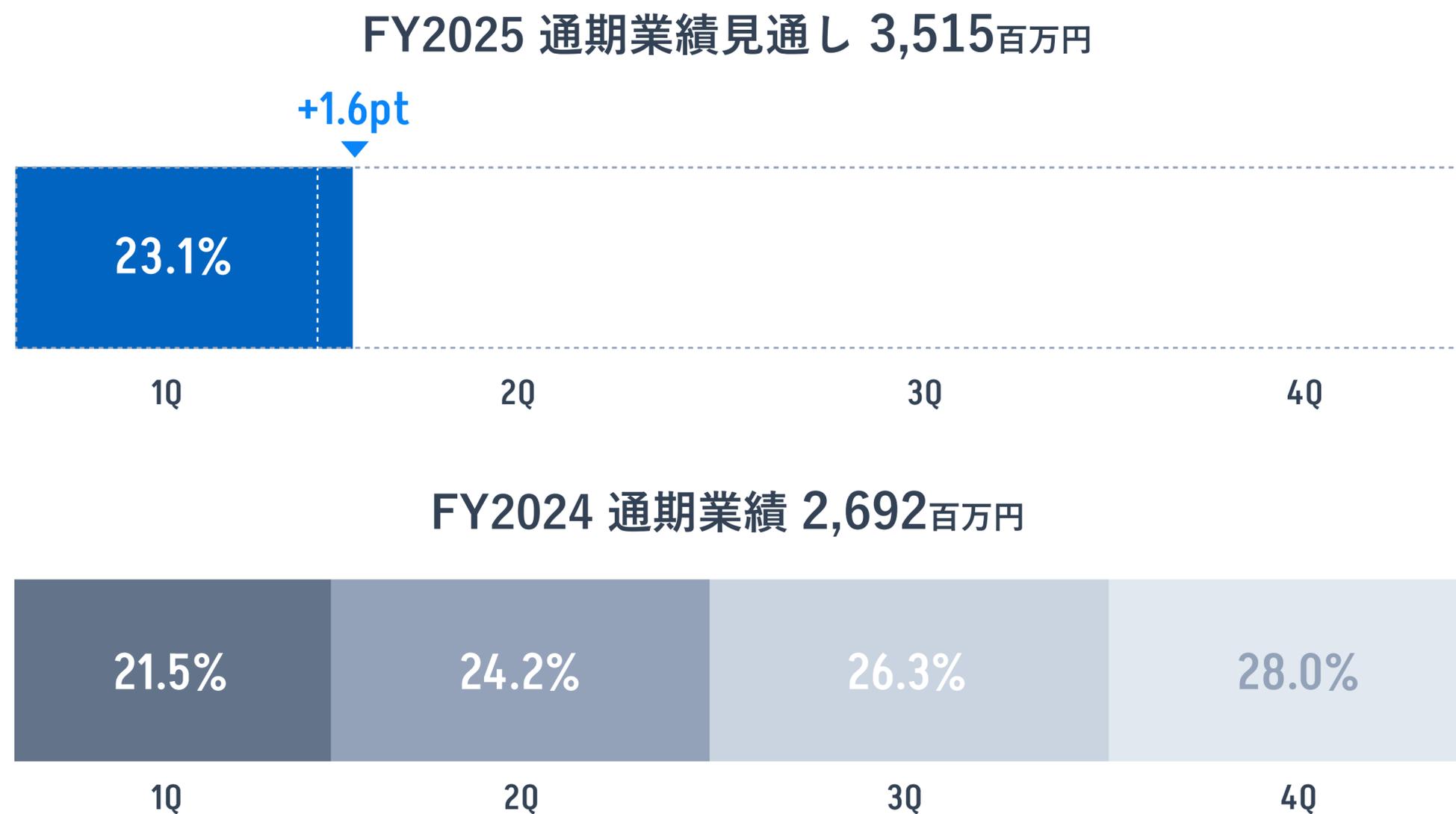
帯昇格や試合優勝を、仲間と一緒に目指す学校のようなオンラインコミュニティ。日本トップの柔術家の動画講義の視聴や、コミュニティメンバーとの交流が可能。

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

2025年12月期

業績見通し

当社はSaaSビジネスをメイン事業としており、例年、3Q・4Qの寄与度が大きい。  
 1Qまでの予算進捗 23.1% は、昨年度の進捗 21.5% を上回るペース。



※FY2025の進捗率は業績予想に対する進捗率、FY2024の進捗率は実績に対する進捗率

売上高、各段階利益ともに順調に推移。  
各段階利益が大幅に上振れしているが、現時点では計画範囲内での着地を想定。

(百万円)	FY2025 (業績見通し)			FY2025 (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	1,617	1,898	3,515	812	50.2%	23.1%
営業利益	30	70	100	47	158.1%	47.4%
経常利益	30	70	100	49	165.8%	49.7%
当期純利益	19※	39※	58※	23※	117.9%	39.5%

※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。

# 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：東京都千代田区神田錦町2-2-1 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：145名（2025年3月末時点）
事業内容	エンゲージメントプラットフォーム「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
 株式会社スタメン	  	<p>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。</p> <p>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。</p>
 株式会社スタジアム (グループ会社)		<p>企業向けの従業員エンゲージメントサービスを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型のオンラインコミュニティプラットフォーム。</p>
 株式会社STAGE (グループ会社)		<p>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。</p>

# TUNAGは組織課題の改善に向けた施策の設計、プラットフォームを用いた実行、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。



1

組織状態の分析で  
課題を特定



分析機能で組織状態を可視化・分析！部署や役職など様々な観点から組織課題を特定します。

2

課題に合わせた  
最適な取り組みを実行



100社あれば100通りある組織課題に対して、最適な打ち手をオリジナルにカスタマイズできます。

3

取り組みの浸透で  
効果を最大化

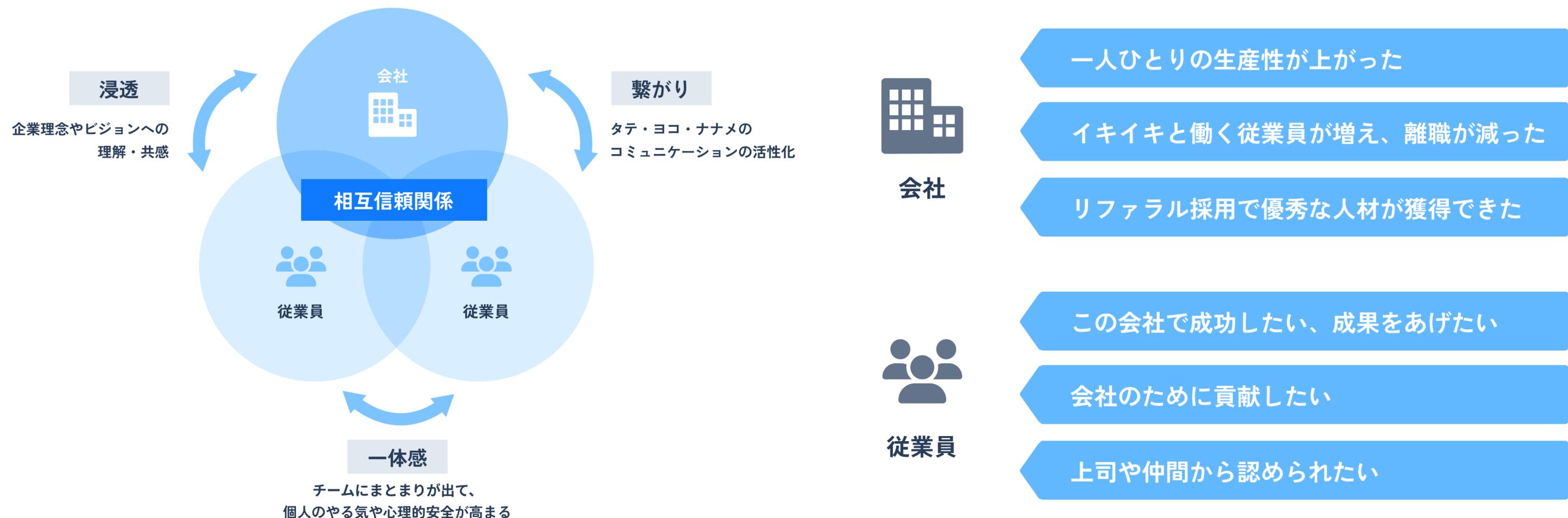


日常的に使える社内チャット機能や掲示板機能があり、取り組みも認知・浸透しやすいからこそ効果を最大化できます。

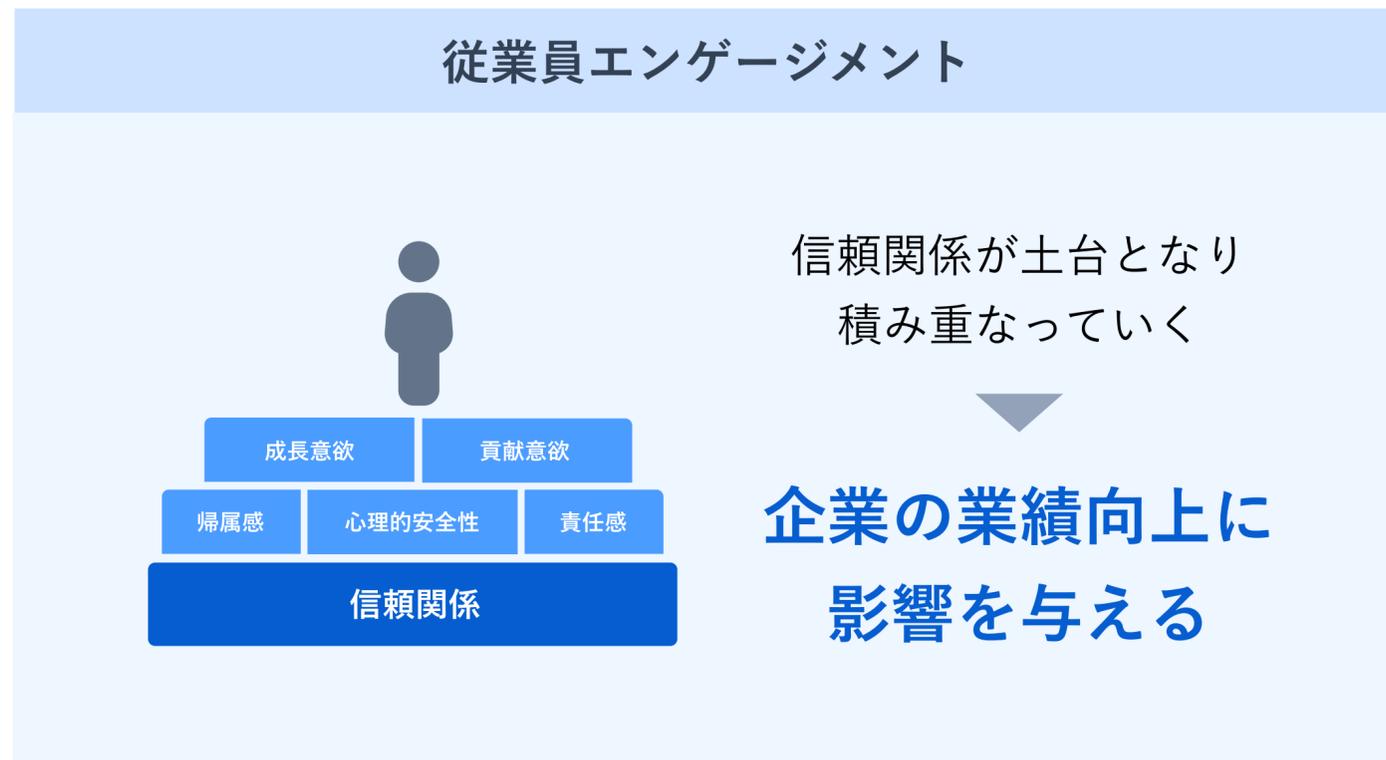
利用企業から月額利用料金と初期導入料金をいただくことで、安定した収益基盤を限界利益率の高い形で構築することができる。



「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。



「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。



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



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。

<h3>大企業</h3> <p>(従業員数1,000名以上)</p>	
<h3>中規模企業</h3> <p>(従業員数100~999名)</p>	
<h3>少数精鋭企業</h3> <p>(従業員数~99名)</p>	



### 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

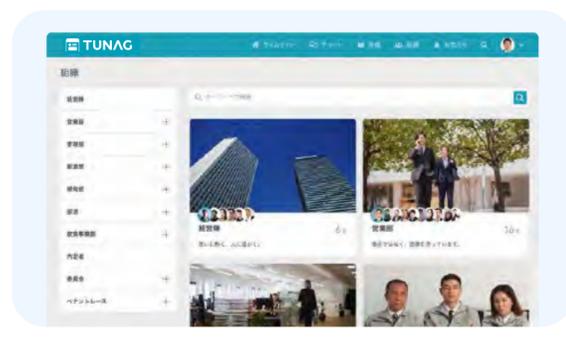
- ・部署や役職毎など、組織に合わせてセグメントした分析が可能
- ・経年比較や属性比較など、様々な角度から組織の状態変化を可視化
- ・診断結果に合わせて、TUNAG上で改善施策を設計・運用することが可能
- ・独自のカスタマイズ設問を追加することも可能



### 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

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**が活用する
- ユーザーが日常的にサービスにログインする
- 1日のうちに何度もサービスを利用する
- 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**ができる
- **業種業態や規模を問わず**、導入検討ができる
- 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**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

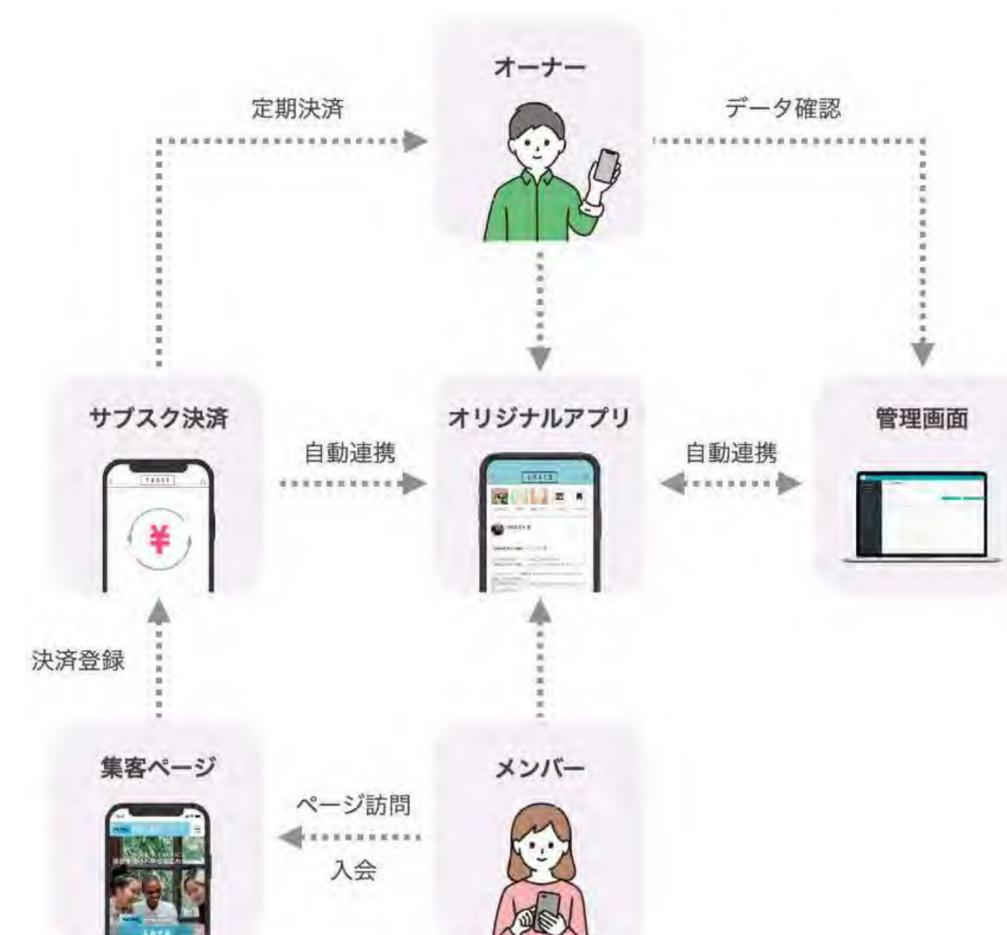


WatchyをインストールしたPC端末の数と契約モジュール数に応じて課金するサブスクリプションモデル。アカウント開設～インストールまで利用企業内で完結でき、端末情報管理が最短即日で運用開始が可能。



「FANTS」は、企業向けの従業員エンゲージメントサービスを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型オンラインコミュニティプラットフォーム。

コミュニティ運営に必要な機能を、  
ワンストップで提供



コミュニティが売り上げた運営収益から、サービス利用料金等をいただくレベニューシェア型と固定利用料をいただくハイブリッド収益モデルのSaaSサービスとなっており、運営コミュニティ件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、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』



王林  
『王林王国』



えみ姉  
『えみ姉の保健室』



フェローズ  
『CREATORS COMPLEX』



京都ハンナリーズ  
『ハンナリーズタウン』



木下レオン  
『Polaris』



宮本 佳実  
『クラブヨシミズ』



石野 華鳳  
『私の書道学校』



株式会社Calme  
『episode』



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』

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、2026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。