



2025年5月16日

各 位

会社名： 株 式 会 社 ス タ メ ン
(コード：4019 東証グロース)
代表者名： 代表取締役社長執行役員CEO 大西 泰平
問合せ先： IR 担当
(ir@stmn.co.jp)

2025年12月期 第1四半期決算説明会動画及び書き起こし公開のお知らせ

当社は、2025年5月15日（木）に開催いたしました「2025年12月期第1四半期決算説明会」の動画及び書き起こし記事を公開いたしましたので、お知らせいたします。

記

公開日	2025年5月16日（金）
決算説明会動画	https://youtu.be/ByhWyo2zc5A?t=388
書き起こし記事	本PDFの2ページ目以降をご参照ください
内容	・ 2025年12月期 第1四半期決算概要 ・ 質疑応答
(参考) 2025年12月期 第1四半期決算説明資料	https://ssl4.eir-parts.net/doc/4019/tdnet/2619552/00.pdf
(参考) IRに関する FAQ（よくあるご質問）	https://stmn-group.notion.site/IR-FAQ-1c417b32077d80cd63f566c40041fc?pvs=4

以 上

株式会社スタメン

2025年12月期第1四半期決算説明会

2025年5月15日(木)

登壇者: 代表取締役社長執行役員CEO 大西 泰平(以下、大西)

司会者: 経営企画室長 清家 航(以下、清家)

■目次(クリックすると該当ページにリンクします)

- ・オープニング
- ・事業ハイライト
- ・業績ハイライト
- ・月次業績指標の推移
- ・四半期売上高の推移(連結)
- ・四半期営業損益の推移(連結)
- ・B/Sの状況
- ・利用企業数と平均MRRの推移(TUNAG)
- ・四半期売上高と収益比率の推移(TUNAG)
- ・主要な広告宣伝費の推移(TUNAG)
- ・直近の事業トピック(TUNAG)
- ・直近リリースしたTUNAGの新機能
- ・運営コミュニティ件数と平均MRRの推移(FANTS)
- ・四半期売上高と収益比率の推移(FANTS)
- ・直近の主な開設コミュニティ(FANTS)
- ・売上高進捗率と四半期毎の売上構成比
- ・2024年12月期 通期業績見通し
- ・質疑応答

オープニング



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

大西:株式会社スタメン代表の大西でございます。私から2025年第1四半期決算概要をご説明させていただきます。どうぞよろしくお願いいたします。

本日の目次でございます。第1四半期の実績サマリー、主要事業であるTUNAGとFANTSの事業ごとの説明、最後に2025年12月期の業績見通しの進捗状況についてご報告し、その後に質疑応答に移らせていただきます。

事業ハイライト

事業ハイライト スタメングループ



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。



※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。

3

それではまず、2025年12月期第1四半期の実績についてご説明します。

事業ハイライトですが、TUNAGは利用企業数、平均MRRともに今四半期も安定的な成長を継続しています。FANTSは平均MRRは若干減少しましたが、運営コミュニティ数が大幅に増加して着地しています。

TUNAGのARRは26.3億円となり、前年同期比で7.2億円増加しました。利用企業数は1,116社で、前年同期比プラス297社です。平均MRR（月額収益）は197,000円で前年同期比プラス2,000円となっています。売上高ストック比率は92.4%で、前年同期比で0.7ポイント減少しました。

FANTSのARRは微増し、1.6億円となりました。前年同期比プラス1,000万円です。運営コミュニティ件数は288件で前年同期比プラス152件の大幅増加です。しかし、平均MRRは49,000円で前年同期比45,000円減少しました。FANTS事業の売上高ストック比率は50.5%で、前年同期比12.2ポイント減少しています。

業績ハイライト

業績ハイライト ステタメングループ



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%

4

業績ハイライトになります。

第1四半期の業績は、売上高が前年同期比40.6%増となり、40%を超える高い成長性を引き続き維持できております。粗利につきましては、先日の2024年度通期決算でお伝えしたとおり、今年度はプロダクト開発投資に最も力を入れております。そのため売上総利益率はわずかに悪化しておりますが、期初の想定範囲内です。

売上高は当四半期で8億1,200万円となり、前年同期比では40.6%増、前四半期比では7.9%増の着地です。売上総利益は6億100万円で、前年同期比34.5%増、前四半期比3.1%増となり、粗利率は74.1%でした。営業利益は4,700万円となり、前年同期比69.9%増、前四半期比では21.7%減となっております。

月次業績指標の推移

月次業績指標の推移 **ステメングループ**



**TUNAG事業のストック収益は、前年比増加率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

(注)	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	214,494	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
前年比増加率(%)	41.2%	41.2%	37.8%									

TUNAG事業のフロー収益

(注)	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

(注)	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
前年比増加率(%)	-13.5%	-8.5%	9.4%									

FANTS事業のフロー収益

(注)	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

5

2025年に入ってから月次業績指標の推移について簡単にご説明します。

まずTUNAG事業のストック収益は、前年同月比でおおむねプラス40%前後という高い水準を毎月維持しています。FANTS事業もストック収益・フロー収益の両方が前年と比べて復調傾向にあり、非常に良い形でスタートできています。

TUNAG事業のストック収益増加率は、1月が前年同月比42.1%、2月が41.2%、3月は前年の数字が高かった影響で37.8%でしたが、事業全体としては40%を超える成長を継続できています。FANTS事業については、1月と2月は前年同月比の増加率がやや下がりましたが、3月に大きく伸び、月次ストック収益は1,400万円を超え、前年同月比9.4%増で着地しました。ここまでの月次推移のご報告となります。

四半期売上高の推移(連結)

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。

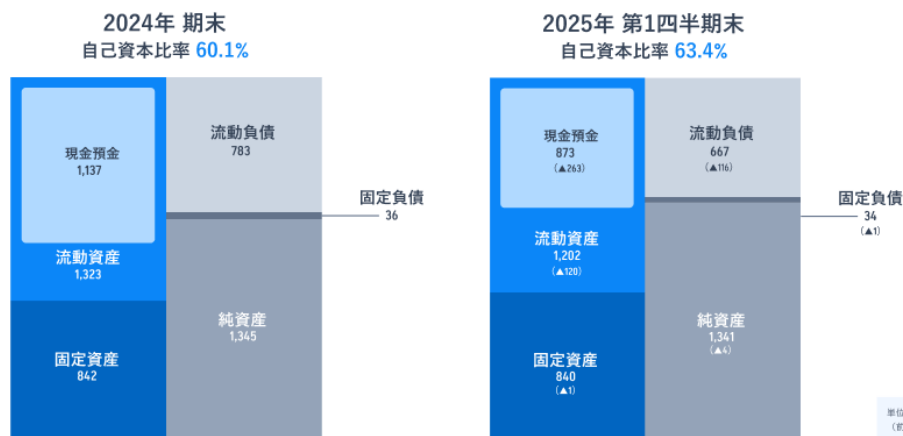


グループ全体の四半期売上高の推移についてご説明します。

四半期連結売上高は8億円を突破し、足元では8億1,200万円となっています。通期業績予想の達成に向けて非常に順調なスタートを切れたと考えております。この流れを維持し、業績見通しの達成はもちろん、上方修正が行えるよう、引き続き事業を慎重に推進してまいります。

B/Sの状況

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。



続きまして、バランスシートの状況についてご説明します。

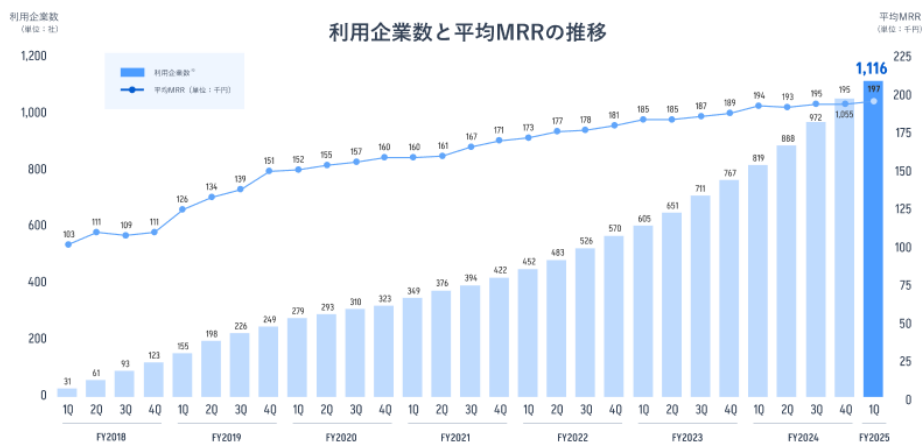
12月決算のため、税金や配当の支払いが3月に発生し、その影響で足元の現預金は減少しています。しかしながら、流動比率は180%を維持しており、自己資本比率も63%と高い財務安全性を確保している状況は続いております。

利用企業数と平均MRRの推移(TUNAG)

利用企業数と平均MRRの推移 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。



10

ではここから、従業員エンゲージメント事業である「TUNAG」の事業単独の足元状況についてご説明いたします。

まず、TUNAG事業の利用企業数と月額平均収益である平均MRRの推移についてお話しします。

平均MRRは、前四半期(2024年度第4クォーター)の195,000円から2,000円増加し、197,000円となっています。じわじわと平均の金額が伸びてきていることがわかるかと思います。この単価上昇トレンドは引き続き第1四半期以降も継続し、今年度中にはなんとか大台となる200,000円台の突破をまず形にしたいと考えています。

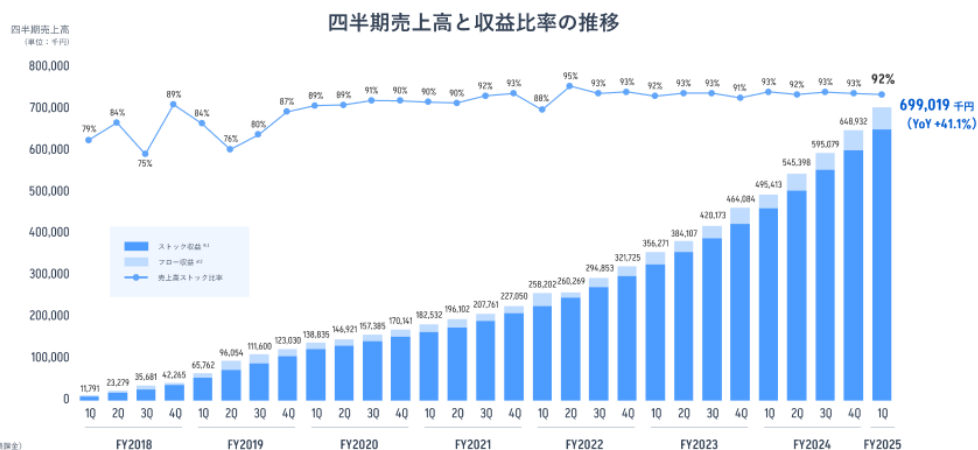
利用企業数も順調に増加しており、前四半期比で61社増加し、1,116社を突破しています。今後はなるべく早いタイミングで2,000社をターゲットとして超えていけるよう、拡大スピードを上げていきたいと考えております。

四半期売上高と収益比率の推移(TUNAG)

四半期売上高と収益比率の推移 TUNAG



**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。**



続きまして、四半期売上高と収益比率についてお話しします。

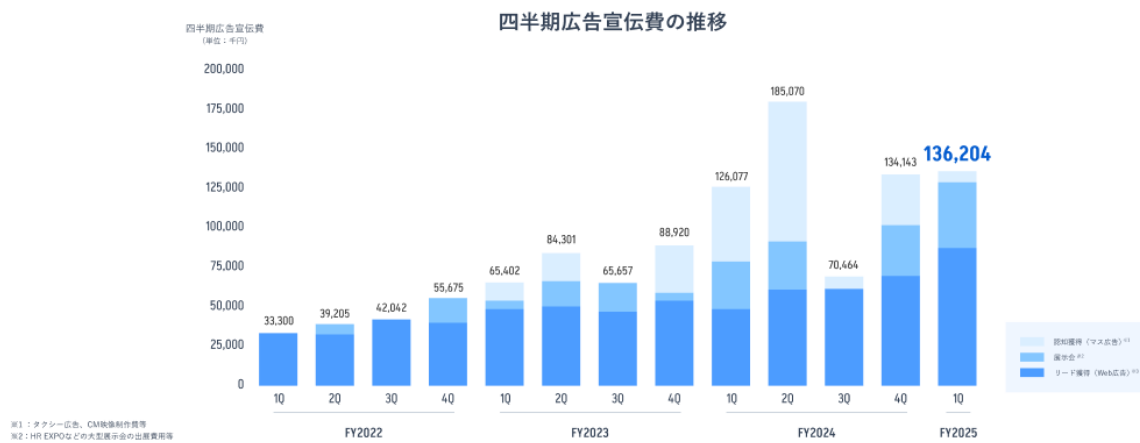
こちらはTUNAG事業単独の数字になりますが、ストック収益、つまり月次で積み上がっていくサブスクリプション収益と、単発の初期費用にあたるフロー収益の両方が安定的な高成長を維持しています。TUNAG事業単独の売上高の前年比増加率は41.1%で着地しています。チャートをご覧いただくと、右肩上がりの成長が継続できていることを実感していただけるかと思います。

主要な広告宣伝費の推移(TUNAG)

主要な広告宣伝費の推移 TUNAG



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。



※1: タクシー広告、CM制作制作費等
※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

12

TUNAG事業の広告宣伝、マーケティング投資の推移について説明します。

第1四半期では、約1.3億円を全体で投資しました。割合としては、従来からお伝えしている大型展示会への出展を多く行っていることが特徴です。また、第1四半期はWeb広告への投資もこれまでで最も多く実施しました。その結果、獲得スピードがこの規模になっても40%の成長を維持できている原動力となっていると考えています。今後も高い目標達成に向けて、昨年度はマス広告を中心に展開していましたが、今年度は展示会を中心に、Web広告を組み合わせることで売上に直接効果のある広告宣伝費の投資比率を高めていくことを基本路線としています。

直近リリースしたTUNAGの新機能

直近リリースしたTUNAGの新機能 **TUNAG**



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。



直近リリースしたプロダクト面での新機能についてご案内します。

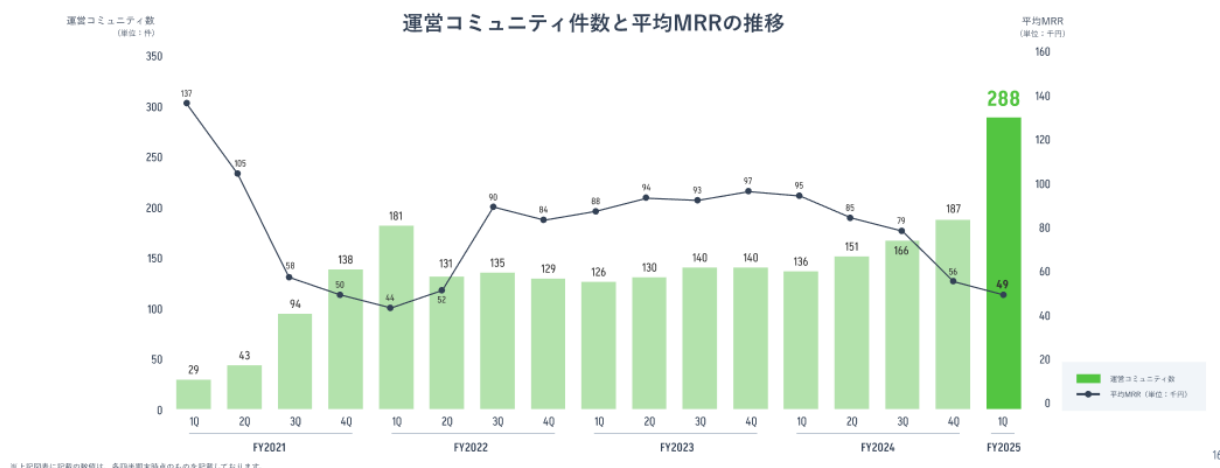
TUNAGの新機能の1つです。もともとTUNAGにはビジネスチャット機能がありましたが、第1四半期で大幅にアップデートを行いました。チャット機能がこれまで以上に多面的な使い方ができる形に進化しました。さらに音声通話機能を実装し、TUNAGを通じて電話でのコミュニケーションが可能となっています。これにより、ご利用企業様がよりスムーズにデジタルトランスフォーメーションを進められるよう、機能開発を進めております。

運営コミュニティ件数と平均MRRの推移(FANTS)

運営コミュニティ件数と平均MRRの推移 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。



次に、コミュニティエンゲージメント事業のFANTSについてお話しします。

まず、運営コミュニティ件数と平均MRRの推移ですが、ここ最近、非常に大きく状況が変わっています。

2024年度から営業体制の強化に力を入れており、その成果がだいぶ形になり始めています。

今四半期ではコミュニティ件数が大きく伸びて過去最高を記録しました。

前四半期は187件だったコミュニティ数が101件増え、現在は288件のコミュニティを運営しています。ただ、立ち上げたばかりのコミュニティはレベニューシェアの金額がまだ少ないため、平均MRRは前半期末の56,000円から少し下がり、49,000円となっています。

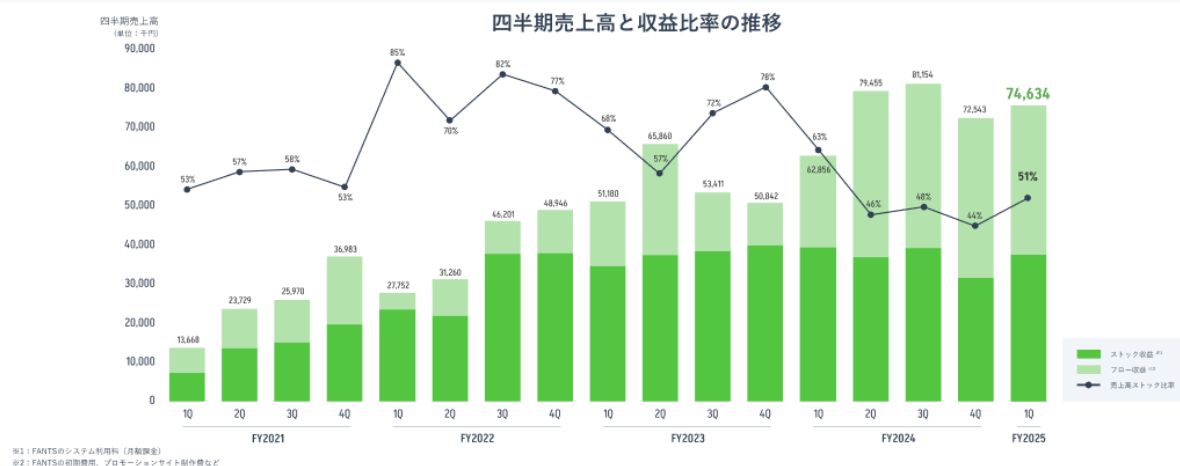
これはコミュニティ獲得ペースが上がるとどうしても平均値が下がってしまう傾向によるものです。しかし、ストック売上収益自体は増加しており、FANTS事業も今年度は非常に業績に貢献する形になると考えています。

四半期売上高と収益比率の推移(FANTS)

四半期売上高と収益比率の推移 FANTS



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。



17

FANTS事業の四半期売上高と収益比率の推移についてお話しします。

ストック収益が増加している要因として、コミュニティ件数が非常に増えたことと、固定料金の計上が増えたことが寄与しています。その結果、ストック収益は久しぶりに大幅な増加を達成することができました。第1四半期以降も、このストック収益が段階的に高まっていく仕組みを整えておりますので、FANTS事業をTUNAGに次ぐ重要な基幹事業として、経営へのインパクトを高めていきたいと考えております。

直近の主な開設コミュニティ(FANTS)

直近の主な開設コミュニティ FANTS

STMN

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/portal/club/make-my-best-life-club/>



『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://wholotlalloveclub-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://kijiacademy-salon.fants.jp/>

18

直近ご紹介したFANTSのコミュニティの中から、3つほど具体例をご紹介します。

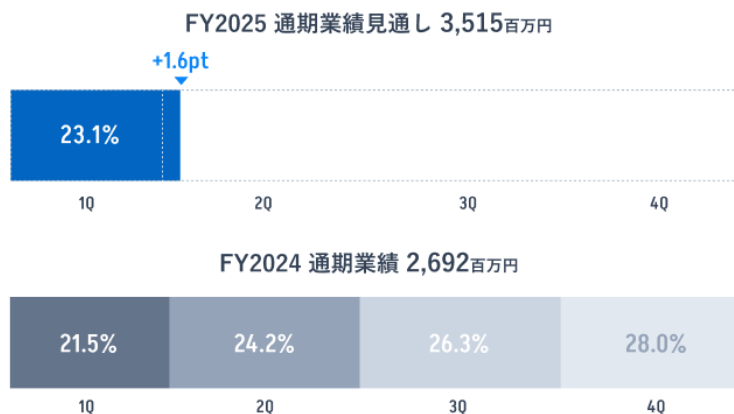
いずれも各種SNSで影響力を持つインフルエンサーの方が運営するコミュニティや、収益性の高いスクール型、いわゆる習い事に近い領域のコミュニティの立ち上げが増えてきています。1つ目は、SNSの総フォロワー数が60万人を超えるほしのこ様が主催するコミュニティです。また、柔術のような習い事のコミュニティや、トップアスリートの方と一緒に運営しているコミュニティなども立ち上げています。

売上高進捗率と四半期毎の売上構成比

売上高進捗率と四半期毎の売上構成比 スタメングループ



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

20

2025年12月期の業績見通しの進捗についてお話しします。

毎回の四半期決算でお伝えしている通り、当社はTUNAGやFANTSをはじめとしたSaaSモデルのビジネスをメインに展開しており、積み上げ型のビジネス構造となっています。そのため、例年第三四半期および第四四半期の寄与度が大きくなっています。その中で、第1四半期の予算進捗率は23.1%となりました。これは、年間で大幅に上振れして着地した昨年度と比較しても1.6ポイント上回っています。現状のスタートダッシュの状況から考えると、通期の業績見通しである35億1,500万円を十分達成するスピードで進んでいます。今後も第1四半期、第2四半期と続いていく中で確実に達成できる見通しが立ち次第、上方修正を行っていきたいと考えています。

2024年12月期 通期業績見通し

2024年12月期 通期業績見通し **スタメングループ**



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)純利益に対する税引率(法人税引率)を準じて算定しております。
法人税等は税引率(法人税引率)を準じて算定しておりますが、実際の課税額に基づく繰越税金制度の適用可能性の差によって、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。

21

業績見通しの進捗率についてですが、売上高だけでなく各段階利益も順調に推移しています。特に各段階利益は、業績見通しとして出している数値と比べて大幅に上振れしています。一方で、投資のタイミングなどとの兼ね合いもありますので、現時点では大幅な上振れではあるものの、まだ計画の範囲内と考えています。今後、第1四半期、第2四半期の状況を見ながら、見通しと比べた利益の着地の精度を高めていきたいと思っています。

第1四半期の売上高は8億1,200万円で、上期進捗率は50.2%、通期進捗率は23.1%となっています。営業利益は4,700万円となっており、上期の進捗率は第1四半期だけで既に達成しています。上期進捗率は158.1%、通期進捗率は47.4%という状況です。営業利益の見通しに対しては、投資をしながらも成長を続け、利益面も上振れた結果となっていますので、引き続きこのバランスを保ちながら進めていきたいと考えています。

質疑応答

――配当方針と今後の見通しについて教えてください。

大西:配当についてのご質問を複数いただいておりますので、まとめて回答させていただきます。基本的には、配当を考えるときに、事業成長とのバランスが重要だと思っています。配当を行うことが短期的な還元となり株主の方々にお応えする部分がある一方で、事業の売上高や利益の成長を見ていく必要があります。売上高でベースアップを優先するという意見もありますが、成長投資を行うことで伸び幅が大きくなる場合が見えてきた時は、その度合いを高めるタイミングもあると思います。

また、成長投資を行っても効率が悪くなるタイミングがあった場合、利益を確保し、その利益から配当を捻出するというバランスを取っていくことが基本路線になります。中長期的には、配当性向30%を目指すとともに、今年度や来年度では営業利益や純利益のバランスを見ながら、15%から20%強を配当性向として決めていく方針です。現時点では、第1四半期がスタートしたばかりですので、配当については未定としており、今後第2四半期ないしは第3四半期終了後になにかしらの方針を発表できるかと思っていますので、引き続き見守っていただければと思います。

――東証のグロース改革について社長はどう考えていますか？

大西:東証のグロース改革については、私自身もそうですが、経営者の間でも非常によく話題に上がるトピックだと感じています。特に、上場して5年で時価総額100億円が1つの基準になるという話があり、私たちもまさに上場から5年経とうとしており、時価総額も100億円前後となっていますので、当事者としてその影響を強く感じています。

その中で、グロース改革のターゲットの1つが2030年以降を見据えたタイムスケジュールになっていますが、私たちは中長期的に東証プライムへの市場移行を目指しており、これを達成するためには時価総額100億円を突破することが必須ですし、むしろさらに高い時価総額基準を目指す必要があると認識しています。ここをしっかりとクリアするために、今年度、来年度の中で高い売上成長性を示しながら進めていくつもりです。その中で、スタメンは本グロース改革の対象(時価総額が100億円前後で推移する状態)から外れたと株主の方々に感じていただけるように、業績を伸ばし、IR活動を通じてしっかりと伝えていきます。そして、2030年を待つ前に、プライム市場への移行が具体的に見えてきたと皆様に感じていただけるようなフェーズに早く移行していきたいと考えています。

――2024年11月に加藤前CEOから株式を取得した経緯と、今後同様のことを行う可能性や方針について教えてください。以前開示済みのインセンティブプランについてはコメント不要です。

大西:昨年度後半に加藤前代表から株式取得を行いました。詳細は割愛しますが、2023年初頭に私が代表交代した後、資本政策の変更を段階的に実施してきたものです。経営者交代時には方針の違いで創業者からのサクセッションがうまくいかないケースもあるため、事業成長を担う責任者と大株主がある程度連動することが、他の既存株主保護の観点からも望ましいと考えています。そういった背景を踏まえつつ、証券会社や監査法人と適切に連携し、資本政策を計画しました。それが2024年後半に良い形でまとまったものと認識しています。今回の資本政策によって、経営の独立性確保や経営の柔軟性を整えるための土台ができたと考えており、未来のことなので断言できませんが、代表変更に伴う資本政策の調整は一段落したと捉えております。私以外の取締役や執行役員へのインセンティブ設計についても、企業成長を加速させるような形で継続的に議論していく方針ではあるため、計画が固まり次第適宜適切に開示していく予定です。

――株式取得が市場価格で行われたことで、株価を低く抑えるメリットや利益相反の疑いはなかったか。また、2024年の業績は上方修正した着地だったが、2025年が控えめな計画を出している中で、同様のリスクはないか？

大西:こちらについては、株式取得は市場価格で行うのが基本です。私が代表変更した2023年度初頭の株価は500円台で、2024年度も最安値よりも高い価格で取得しています。事前に適切な水準を話し合い、ディールを進めましたので、利益相反は起きていないと考えています。関係各所とも調整を行い、議事録もしっかり残していますので、ご安心いただければと思います。いずれにしても資本政策の目的は、事業を成長させるとともに株主の皆様と同じ方向に向かうことが最も望ましいと考えています。株価上昇はプライム市場の目標達成に不可欠であり、今後も事業成長と株価向上にコミットしていきます。

加えて、「2025年の業績見通しについて計画が弱いのではないか？」というご意見に関しては捉え方が難しい部分だなと考えております。2025年の業績見通しは、前年比30%超の売上成長を目指しています。他の上場SaaS企業と比較しても、余裕で達成できる数字ではないことは認識しています。もちろん、40%や50%の高い成長を目指していますが、計画の達成可能性が低いものを設定し、それで結果的に達成できなかった場合、株主の皆様や市場に対して不誠実になりかねません。そのため、慎重に見通しの精度を高

め、計画達成の可能性が高いものを設定することが大切だと感じています。計画の出し方については今後も慎重に考えていきます。

――御社の強みはどこにあると考えていますか？

大西：弊社の強みは、いくつかありますが、まず第一に「TUNAG」というサービスの機能の網羅性が挙げられます。TUNAGは多くの機能を提供しており、それを様々な業界や規模の企業に活用していただける可能性が広がっている点が強みです。このように、対象となるお客様の市場規模が非常に広いことが、スタメンの大きな武器となっています。

もう一つの強みは、サービスやプロダクトが多機能であり、そのカスタマイズ性が高い点です。ただ、機能が多岐にわたるために、設定や使い方において難易度が上がる側面もあります。しかし、私たちは創業以来、カスタマーサクセスに力を入れており、これによりお客様がプロダクトを最大限に活用できるよう支援しています。この体制は非常に強固であり、支援ノウハウも豊富にあります。多くの企業が同様の戦略を取っても、スタメンは独自の支援体制やフォローアップを通じて、他社には真似できない強みを発揮していると自負しています。

――グロース銘柄で配当を出していることについて、成長投資優先との意見が多い中で社長の考えは？

大西：配当については、先ほども少し触れましたが、基本的には成長投資を優先するべきだと考えています。成長投資がコスト効率的に良い場合は、それを積極的に行います。しかし、もし成長投資の効果が低いと判断される場合、その際には利益を確保し、それを株主への配当として還元するというバランスを取ることが重要です。

事業の成長に全てを投入するのも効率的ではないと考えており、成長投資を行えばその後の利益が増加し、配当が増えることが分かっているのであれば、成長投資を優先すべきです。逆に、成長が見込めない時期には利益確保を優先し、それに基づいて配当を行うべきだと考えています。要するに、成長投資の効果や効率を最も重視し、その都度、最適な判断を行うことが今は重要だと思っています。

――業務や製品（TUNAG、FANTS）にAIを組み込んでいますか？また、計画はありますか？

大西：現在、私たちがリリースしている製品にはAI機能を組み込んでいるものはありません。しかし、SaaSの製品にAIを組み込むことで、例えば単価の向上や利便性の向上を図ることは多くの企業が取り組んでいることです。私たちもその動きに従い、AIの活用に取り組んでおります。AI機能を組み込んだ新機能のリリースが決まり次第、順次お伝えする予定です。

また、サービスの運営や事業展開における業務上のAI活用については非常に力を入れています。これまで通り人員を増やししながら事業を拡大していくことも重要ですが、AIの活用によって、同じペースで人を増やさなくても、1人あたりの事業貢献度やビジネスインパクトを高めることが可能だと考えています。現在で

も業務にAIを取り入れており、さらに踏み込んで社内のAI活用を進め、業務生産性を向上させていく予定です。私はその推進役として、AIの活用を積極的に進めていきたいと考えています。

――今年4月の新入社員と中途採用の人数は？

大西:新入社員については、今年度は6名が入社しました。中途採用に関しては毎月行っており、現在は非常に採用数が増えてきています。採用力が強化されてきていると感じています。4月に関しては、新入社員と中途採用の両方があったため、創業以来最も多くの入社者数となりました。このため、第1四半期の従業員数は非常に増加しており、従業員数が増えた分、事業をさらに加速させるために尽力していきたいと考えています。

――売上成長がメインかと思いますが、利益が出るタイミングや3年後の利益目標は？

大西:まず、売上高成長がメインの目標であることは間違いないと思っております。私たちの方針としても、まずは売上の成長を追い求めています。一方で、成長投資の効率性も常に考慮しており、事業の状況によっては、成長投資を進めることで売上の伸びに大きなインパクトを与える場合、利益を出すタイミングが予想よりも3年と言わず5年後になることも考えられます。

逆に、成長投資をしても、例えば人員を増やしたりマーケティングに投資しても、売上成長に対する寄与が限られる場合は、利益を確保するタイミングも早くなるかもしれません。現在、営業利益率の水準については、具体的な数値を前提として決めているわけではなく、四半期ごとや半期ごとに投資対効率や採用対効率を見ながら調整しています。

そのため、現時点で3年後の目標利益水準を確定するのは難しいですが、他の上場サービス企業の経営数値を参考にしながら、まずは営業利益率10%を目指し、次に20%、30%というように段階的に売上高に対する営業利益率を高めていく必要があると考えています。直近数年間で売上高をしっかりと40%以上伸ばし、利益も増加し続けているため、これが今後も続くのであれば、それに越したことはないと考えています。

――株主総会でどんな質問があったか。

大西:いくつか質問をいただいたのですが、大きなトピックを簡単に紹介させていただきます。まず、交通広告に関する質問がありました。東海エリアで採用目的で行っている交通広告について、その効果や今後の方針について尋ねられました。具体的には名古屋大学の最寄り駅に設置している広告などについてです。私たちは採用面での認知度向上やブランド力の強化が非常に重要だと考えており、投資対効率を常に見ながら、効果的な広告媒体があれば実行していく方針で考えています。

次に、監査等委員の杉村の退任理由についての質問もいただきました。杉村は監査等委員として9年間務めていただき、10年目を迎えるタイミングでの辞任となりました。監査等委員には独立性が求められ、長期にわたって続けることはバランスを欠く可能性があるため、1つの区切りとして本人の申し出により退任意向がありそれを受理したという経緯です。

最後に、TUNAGの販売に関して、直販ではなくパートナーセールスやアライアンスセールスを推進することで、利益率が下がるのではないかという質問がありました。この点については、直販を行う場合でも広告投資が必要となり、パートナーセールスが必ずしも利益率を下げるわけではありません。実際、パートナー企業の力を借りることで、私たちだけでは接点を持ちづらい業界の顧客にもTUNAGを導入していただける可能性が広がります。そのため、利益バランスを見ながらではありますが、パートナーセールスは今後の事業成長の大きなドライバーの1つだと考えています。

――具体的な中途入社者数は何名か？

大西：具体的な数字を毎月分お伝えするのは現実的に継続困難なため、詳細情報をお伝えすることは控えめにしたいと思いますが、4月の全体の入社者数はざっくりと20人弱程度です。全体で現在、連結で約150人ほどの社員がいますが、1か月で全社員の10%以上にあたる人数が入社する月も出てまいりました。人員計画に関しては、年間の増員数はおおよそ30%から40%を目標にしており、売上高の成長率に連動させて増員ペースを調整しています。その方向で進めているという形ですので、その点をご理解いただければと思います。

――TUNAGおよびFANTS以外の事業売上が第1四半期に伸びている背景は？

大西：現状としては、連結業績数値を構成しているのは大半がTUNAGとFANTS事業です。他の事業も進めてはいますが、影響度や寄与度という面では、TUNAGとFANTS以外の事業はまだ限定的です。とはいえ比較的力強く伸びている事業もあります。例えば、Watchy（ウォッチャー）というクラウドセキュリティのBtoB SaaS事業は、数字が積み上がってきています。しかし、それでもTUNAGとFANTS事業と比べると、業績への影響はまだ軽微です。引き続き、他の事業の成長を進めながらも、基幹事業であるTUNAGとFANTS事業にはまだ大きな成長の余地があるので、そちらを中心に事業成長および企業価値の向上を推進していきたいと考えています。

質疑応答は以上でした。

免責事項

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資勧誘を目的としたものではありません。投資に関する決定は利用者ご自身のご判断において行われるようお願い致します。なお、内容については細心の注意を払っておりますが、記載された情報の誤りや第三者によるデータの改ざん等があった場合、さらにデータのダウンロード等によって生じる障害・損害について、当社は一切責任を負うものではありません。

本資料のコンテンツは、当社によって言い回しなどを一部編集している部分があります。