

Financial Highlights - 2020 Fiscal Year

株式会社スタメン 証券コード(4019)
2020年度12月期 通期決算説明資料

Feb. 2021

stmn, inc.

目次

- 01 | 2020年12月期 通期実績
- 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
- 05 | 補足資料

01

2020年12月期 通期実績

コロナ禍においても、TUNAG は安定的かつ着実に収益を続伸。さらに、第2の事業の柱とすべく新規事業 FANTS を立ち上げ。組織運営、事業運営、採用活動においても高い評価を得た。

TUNAGの
利用企業数

323社

TUNAGの
平均MRR

160千円

TUNAGの
ストック高売上比率

90.4%



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

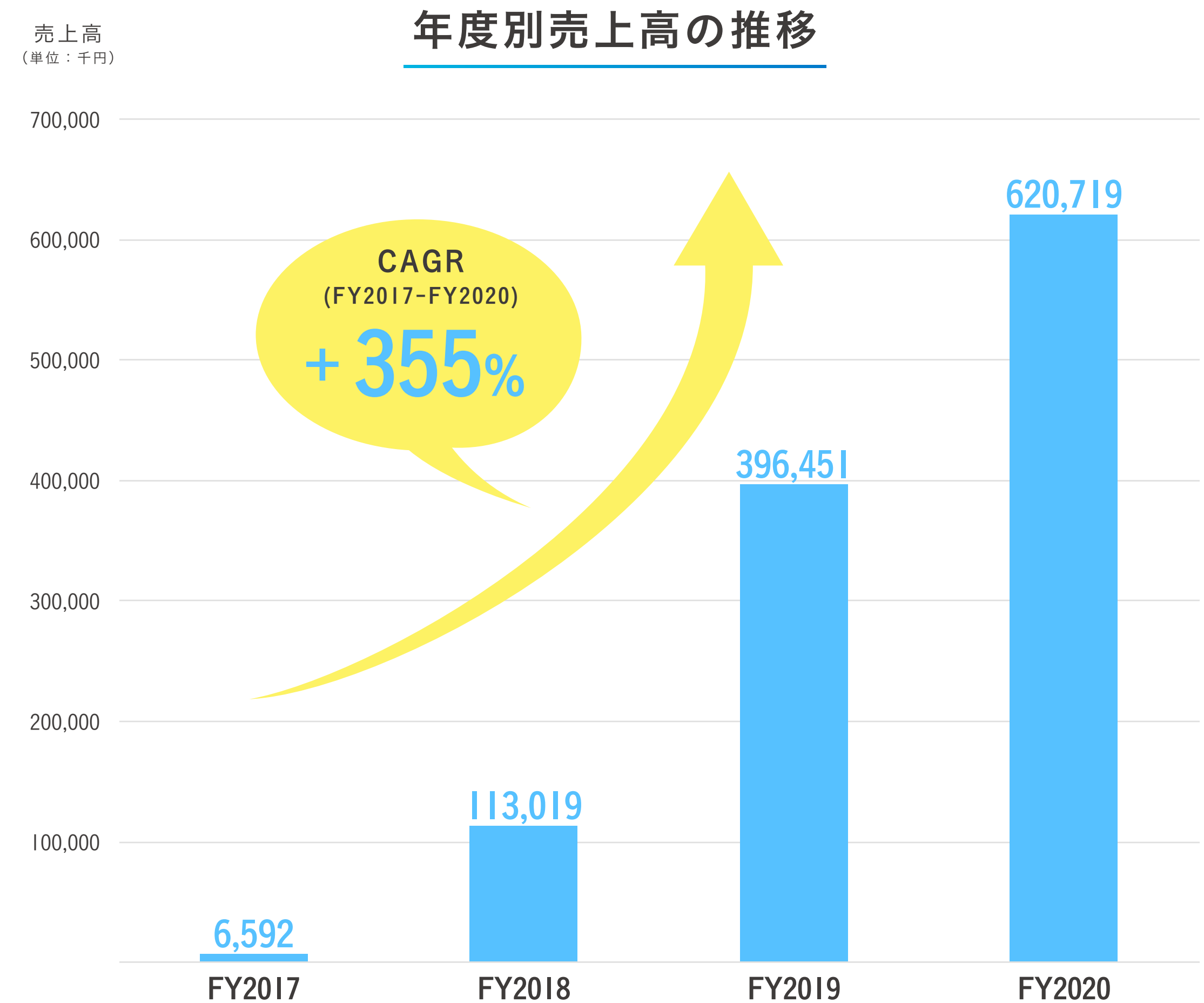
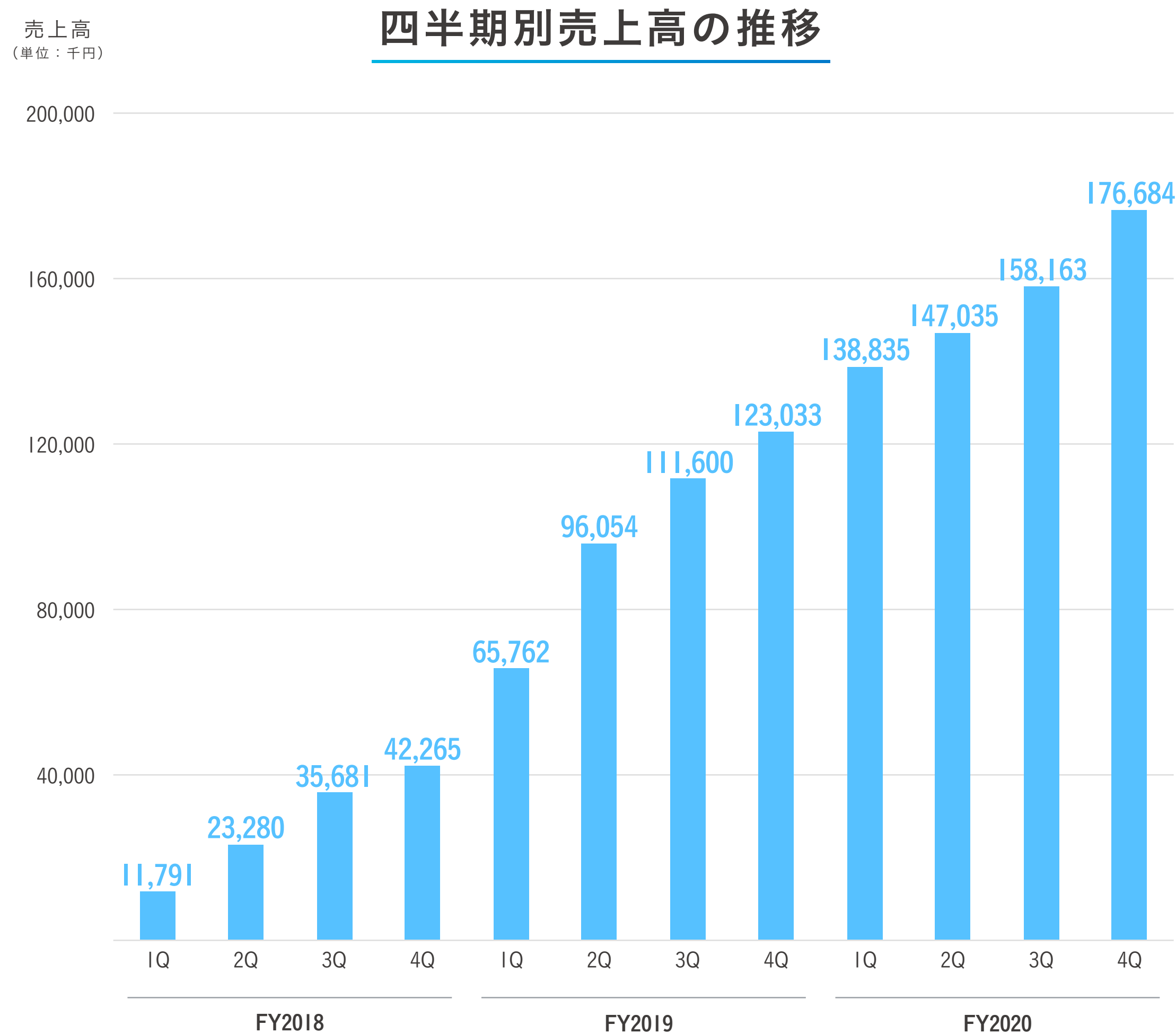
2020年12月期 通期の業績は、ほぼ計画通りに着地。

売上高は前期比56%増で成長し、通期業績としては、創業以来初の黒字化を達成。

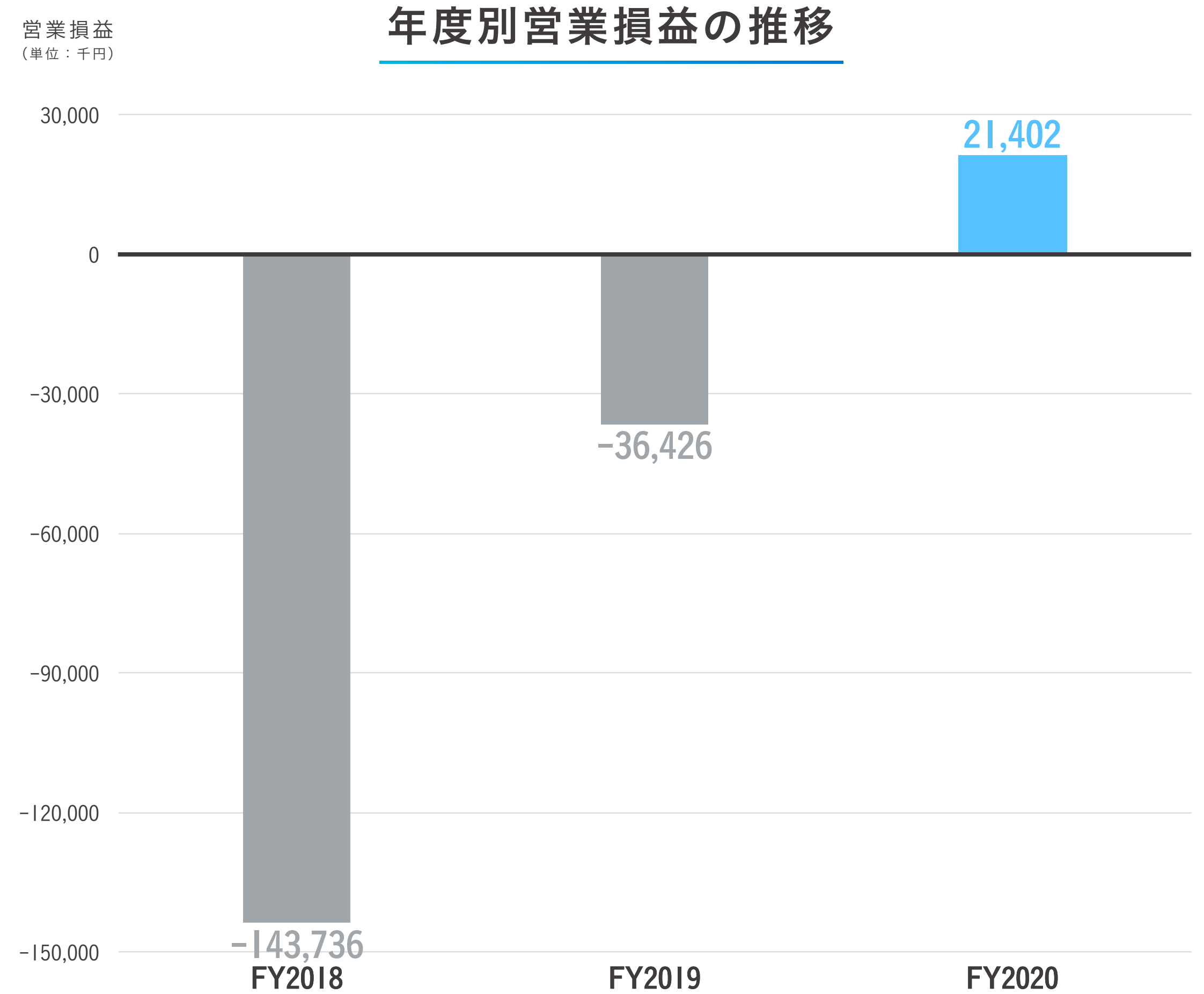
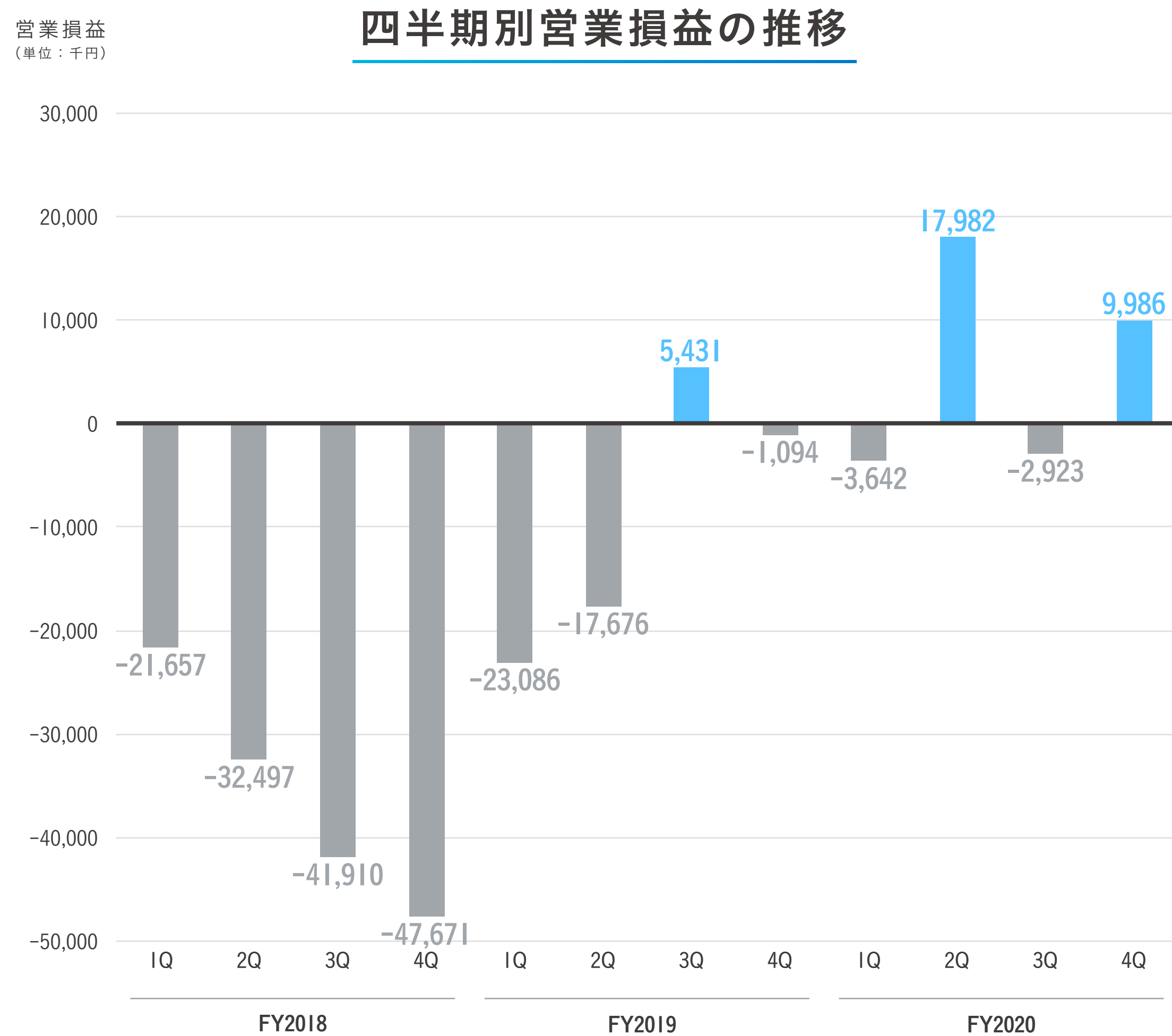
(百万円)	2019/12期 (実績)	2020/12期 (実績)	2020/12期 (業績予想)	前期比	業績予想比
売上高	396	620	612	+56.6%	+1.3%
売上総利益	323	502	495	+55.5%	+1.4%
利益率	81.6%	81.0%	80.9%	-0.6pt	+0.1pt
営業利益	-36	21	18	-	+17.0%
利益率	-	3.4%	3.0%	-	+0.5pt
経常利益	-36	7	7	-	-1.3%
当期純利益	-36	4	3	-	+10.5%

売上高は計画通り、四半期ごとに順調に増加。

FY2017～FY2020におけるCAGRも +355% と高い成長率を継続中。



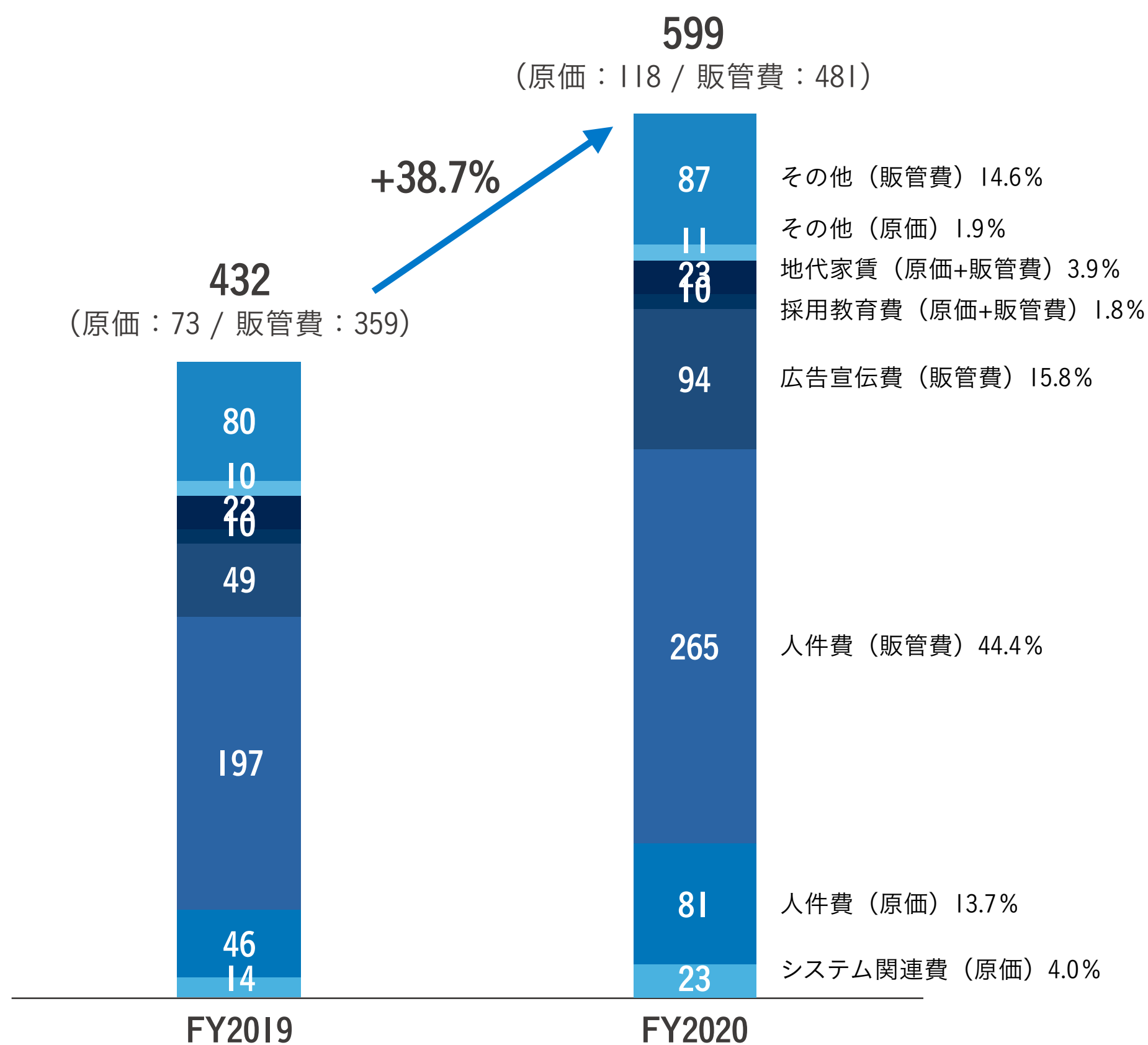
売上高の成長に伴い、利益創出力も順調に向上中。
 通期の営業損益についても、初の黒字化を達成。



Webプロモーション強化のための広告費や、各部門の体制強化および新規事業立ち上げのための人件費など、事業成長に向けた投資を実施。

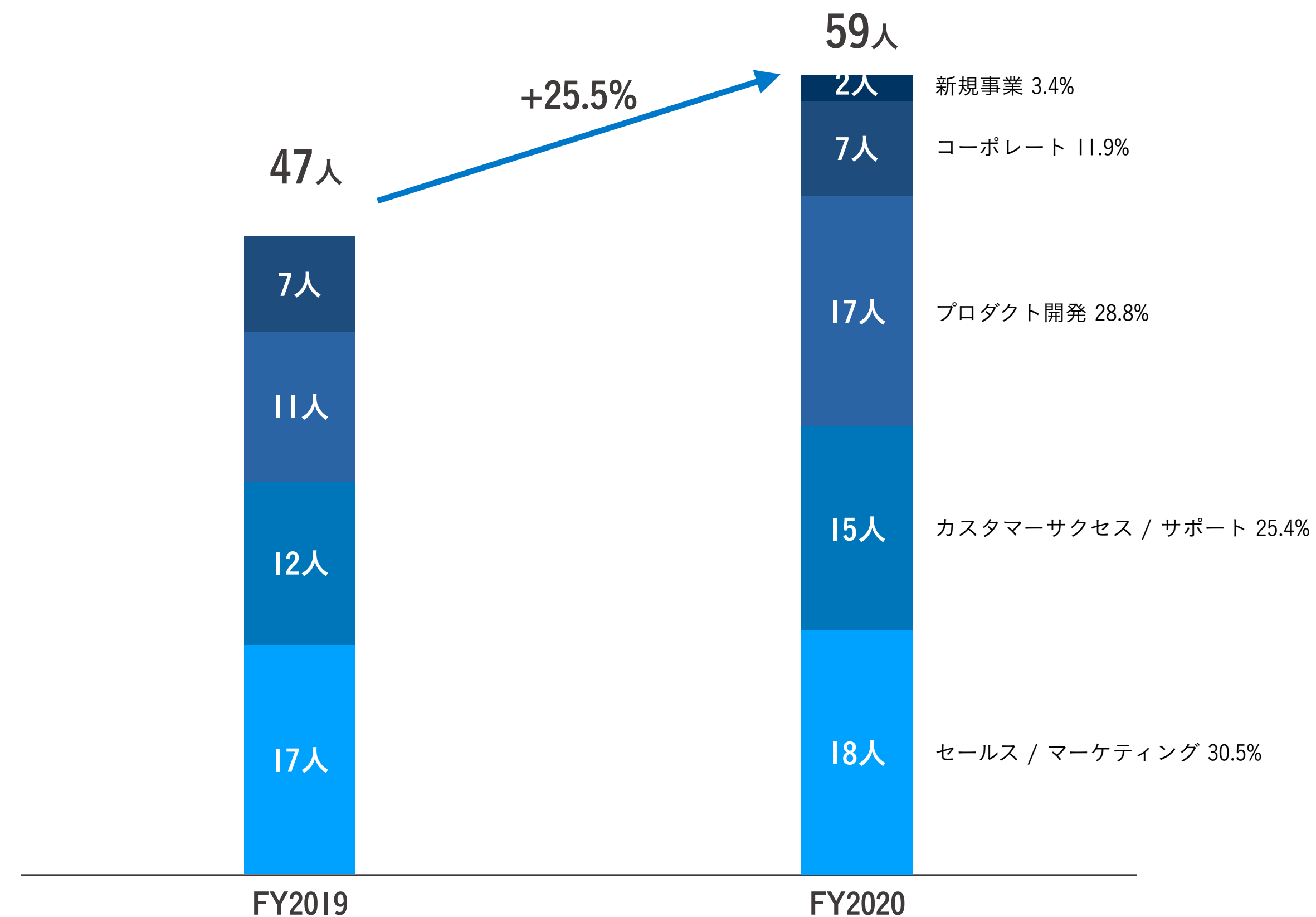
営業費用
(単位：百万円)

営業費用推移 (前年同期比)



従業員数
(単位：人)

従業員数推移 (前年同期比)^{※1}



※1：正社員の期末人員数

新規上場時の公募増資により、株主資本が大幅に増加。

その結果、自己資本比率が前年に比べ40%以上上昇し、財務の安全性を堅持。

(百万円)	2019/12期末	2020/12期末	増減額
流動資産	320	1,334	1,014
固定資産	33	68	35
資産合計	354	1,403	1,049
流動負債	238	358	119
固定負債	44	160	115
負債合計	282	518	235
株主資本	71	885	813
純資産合計	71	885	813
負債純資産合計	354	1,403	1,049
自己資本比率	20.2%	63.1%	-

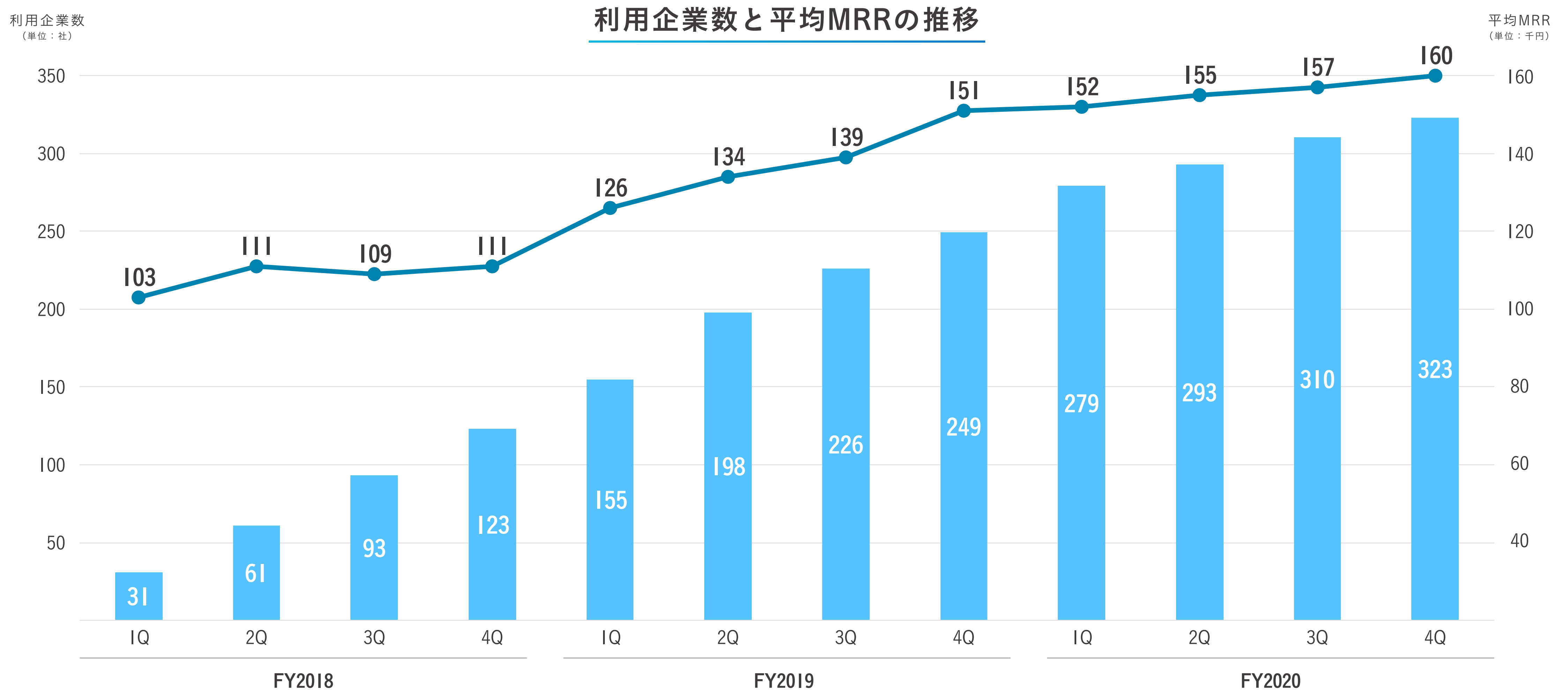
コロナ禍に対する財務基盤強化を目的に行った金融機関からの長期借入れや、新規上場に伴う株式の発行などによって、キャッシュフローが大幅に改善。

(百万円)	2019/12期末	2020/12期末	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	95	67	-27
投資活動によるキャッシュ・フロー	-3	-41	-37
フリー・キャッシュ・フロー	91	26	-65
財務活動によるキャッシュ・フロー	0	972	+972
現金および現金同等物の期末残高	292	1,291	+998
減価償却費	9	8	0

02

従業員エンゲージメント事業
(TUNAG)

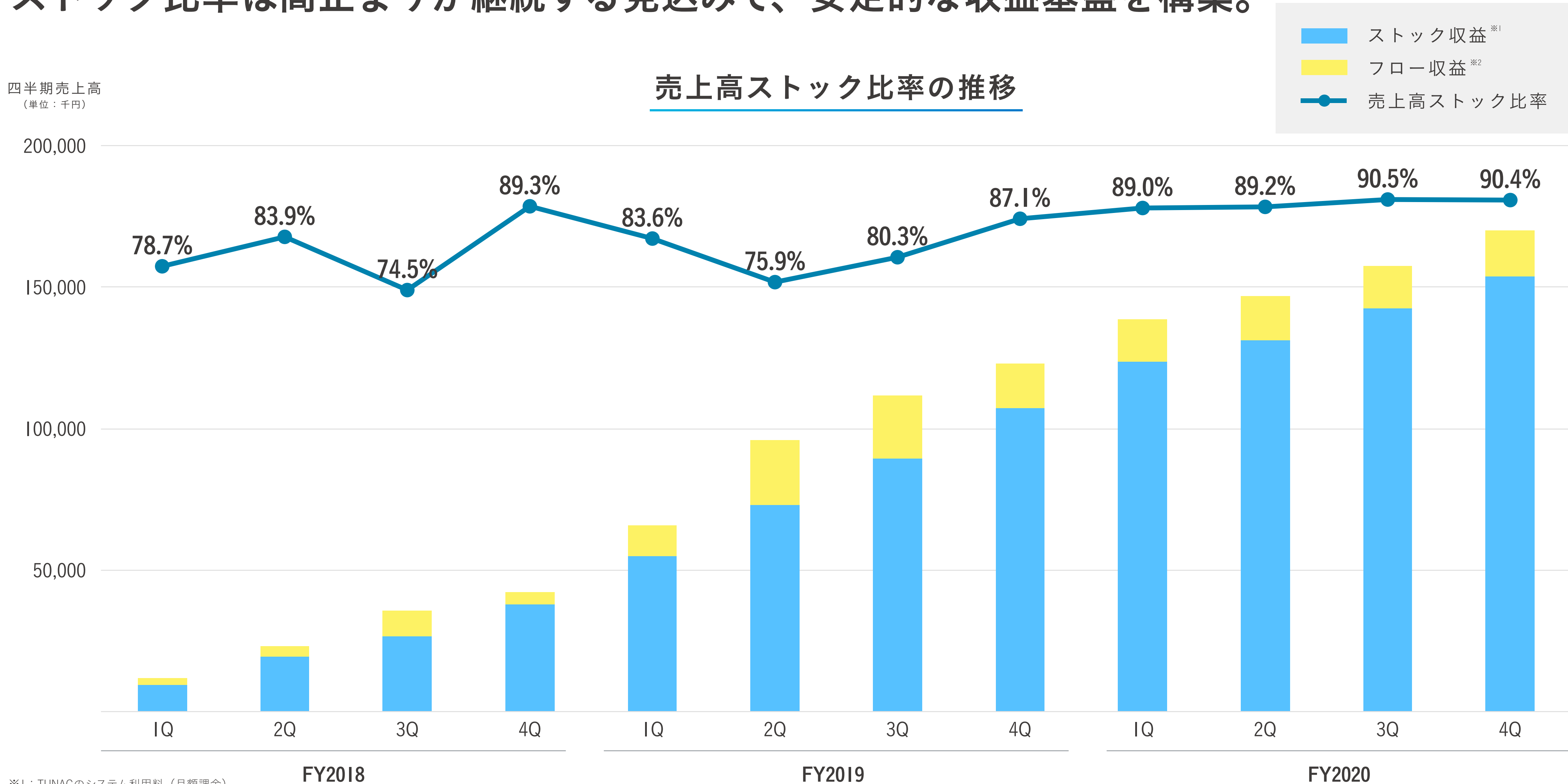
コロナ禍の影響による新規契約獲得の成長鈍化があったものの、
利用企業数、平均MRRともに四半期ごとに安定的に増加。



ストック収益が順調に増加しており、売上高ストック比率は90%を超過。今後も、ストック比率は高止まりが継続する見込みで、安定的な収益基盤を構築。

四半期売上高
(単位：千円)

売上高ストック比率の推移



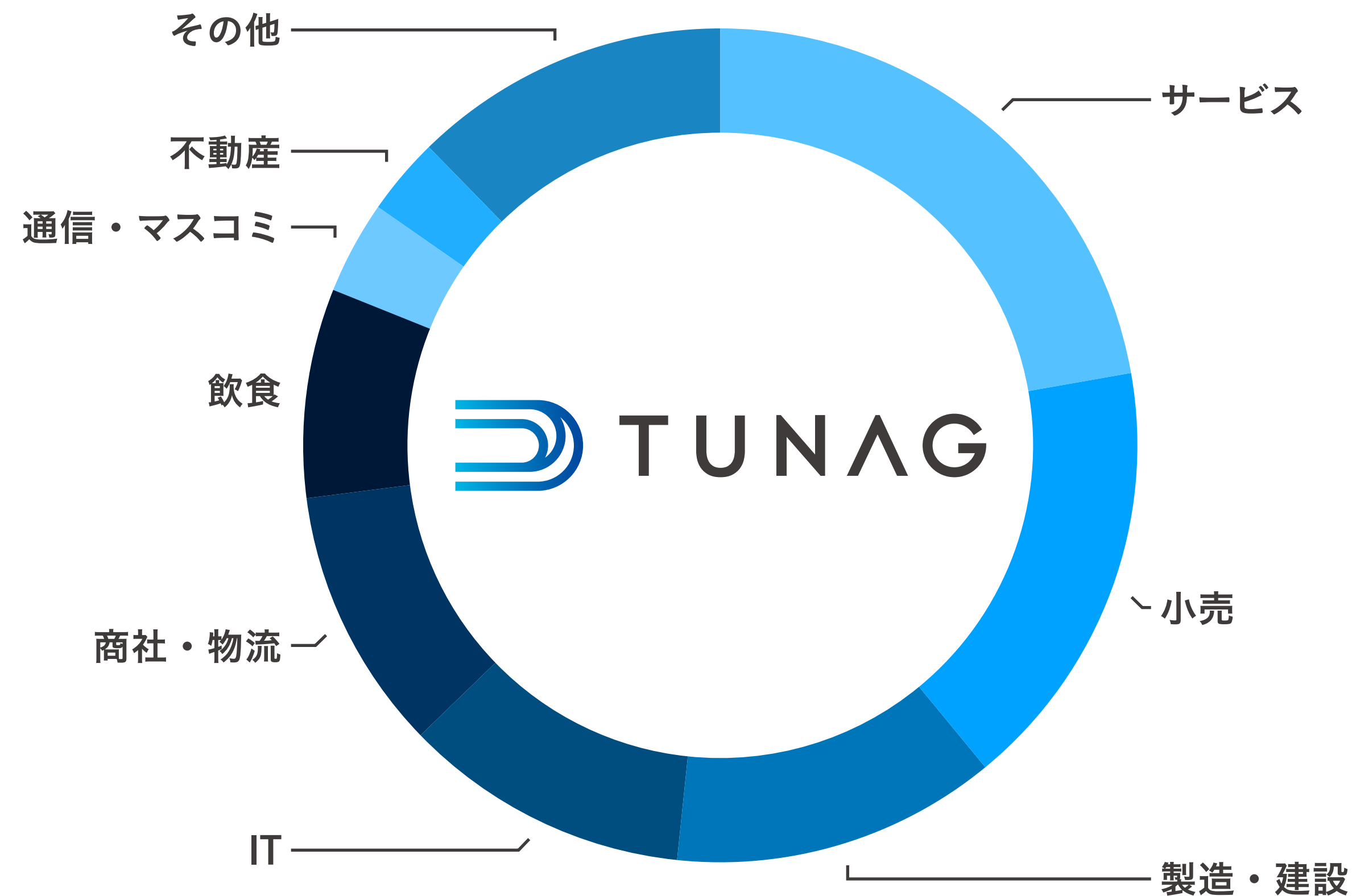
※1：TUNAGのシステム利用料（月額課金）
 ※2：TUNAG初回契約時の初期費用、有料セミナーなど

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 JOB WORKERS UNION thinkrun dip WELCOME BP DS Healthcare Group	東栄住宅 Franc franc SANSHI TRANCOMDS YAGAMI 京都信用金庫 RAY Field WIRED CAFE 医療法人社団 清慈会 Human UDS BEING TBR ALOHA TABLE 中日運輸株式会社 むぎのこ 社会福祉法人妻の子会 GOOD SPEED ヨシヅヤ PABLO ホテル 雅叙園 東京	leidahl むなかた 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・内視鏡内科クリニック 泉中央院 AZAPA ENGINEERING 株式会社たきC1 ARMEC



03

コミュニティエンゲージメント事業
(FANTS)

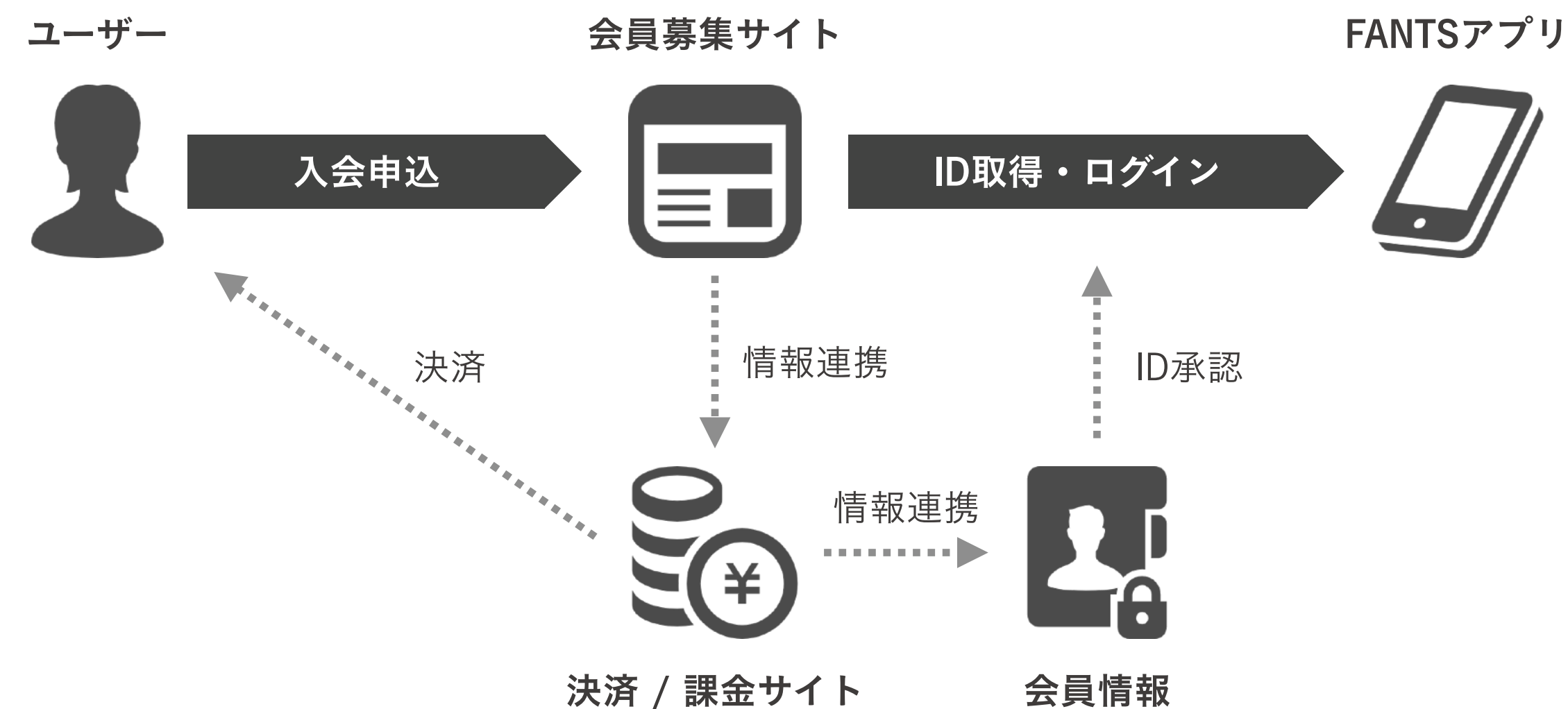
企業向けの従業員エンゲージメントを【BtoBtoC】向けに拡張し、コミュニティのエンゲージメント向上を支援するSaaS型オンラインサロンプラットフォーム「FANTS」をリリース。

FANTS

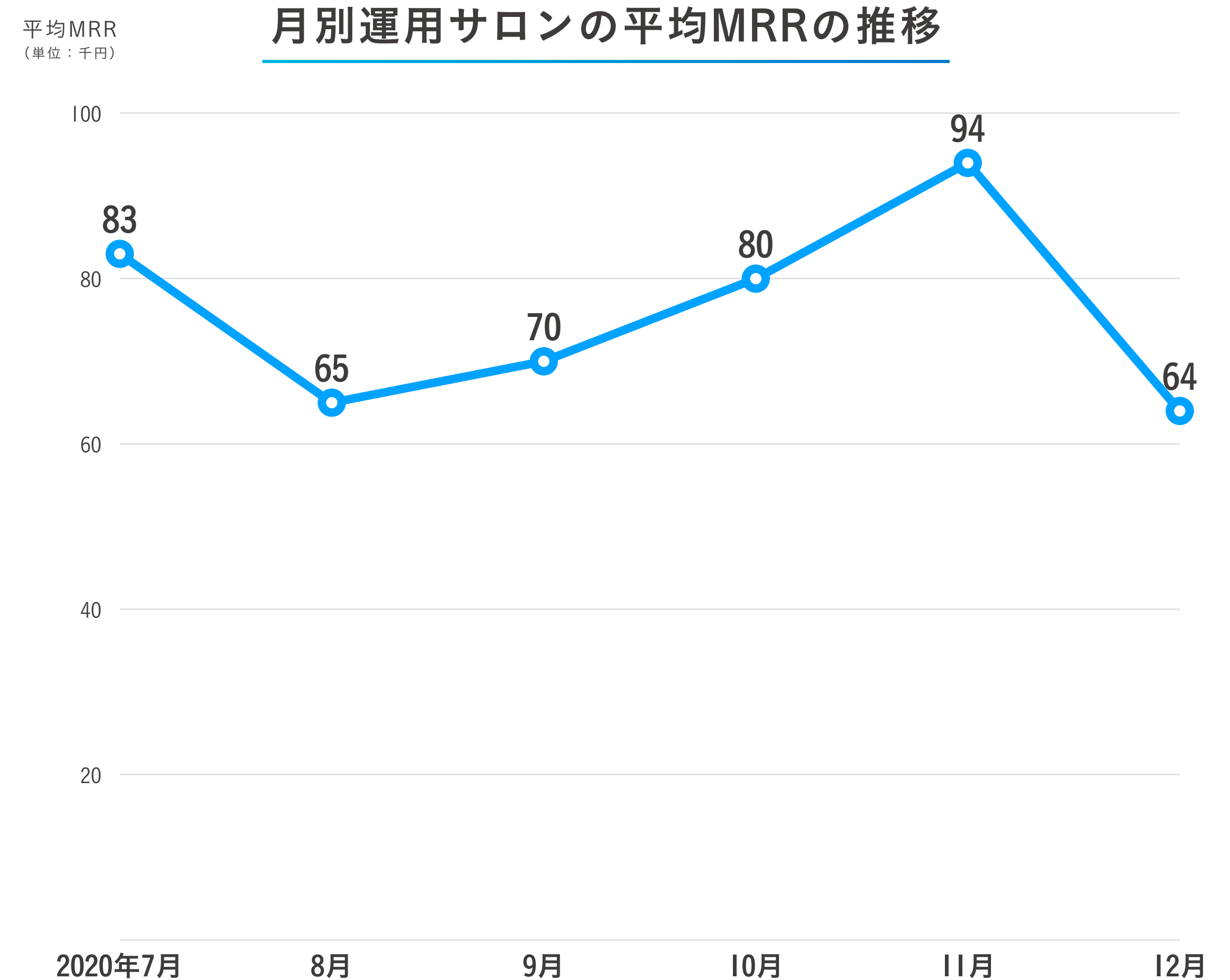
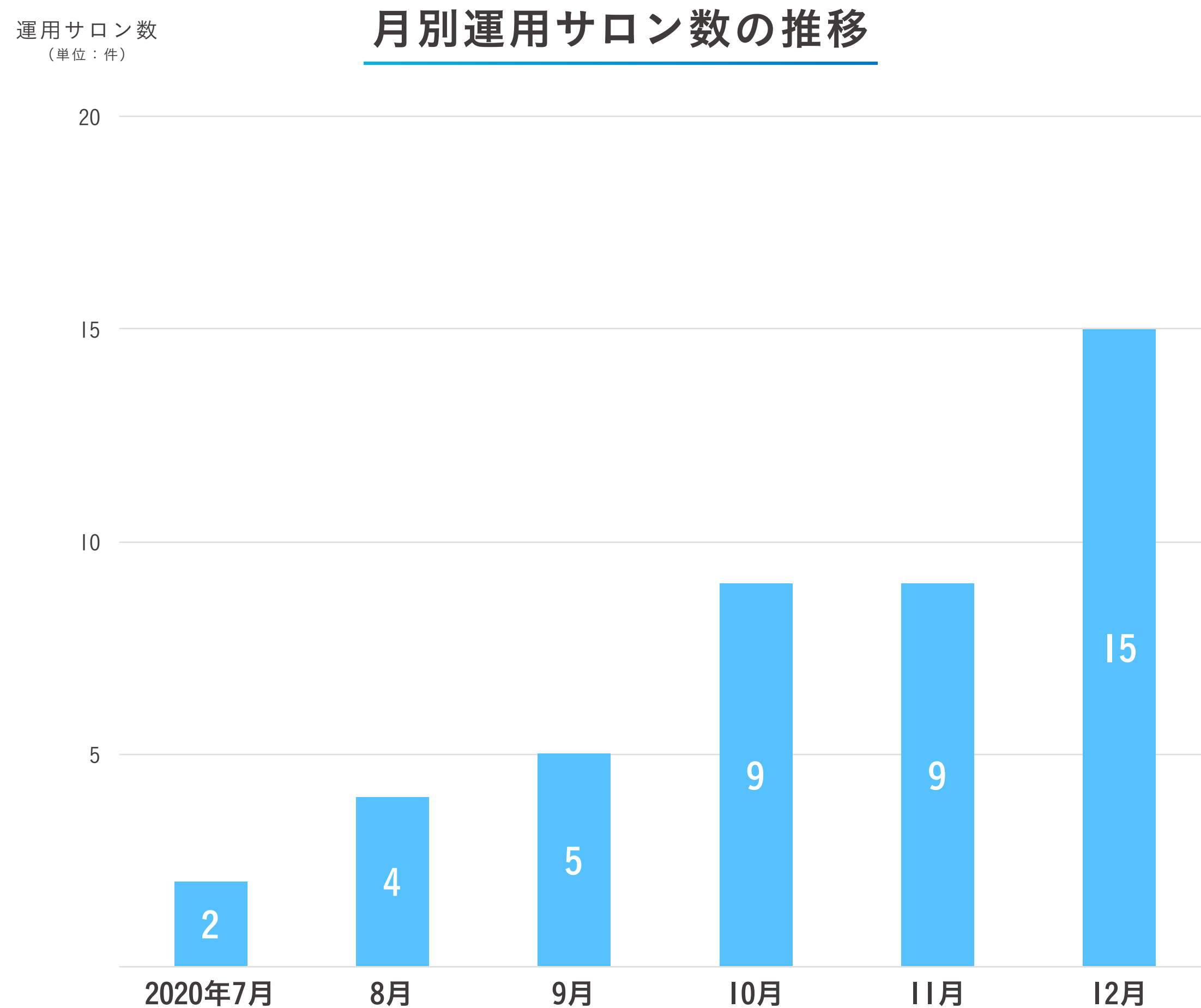
オンラインでも、エンゲージメントの高いコミュニティを創る。

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。



収益を構成する主要KPIは、運用サロン数と運用サロンの平均MRR。いずれも、リリースから数ヶ月で順調な立ち上がりを見せており、今後の成長をさらに加速化させていく。

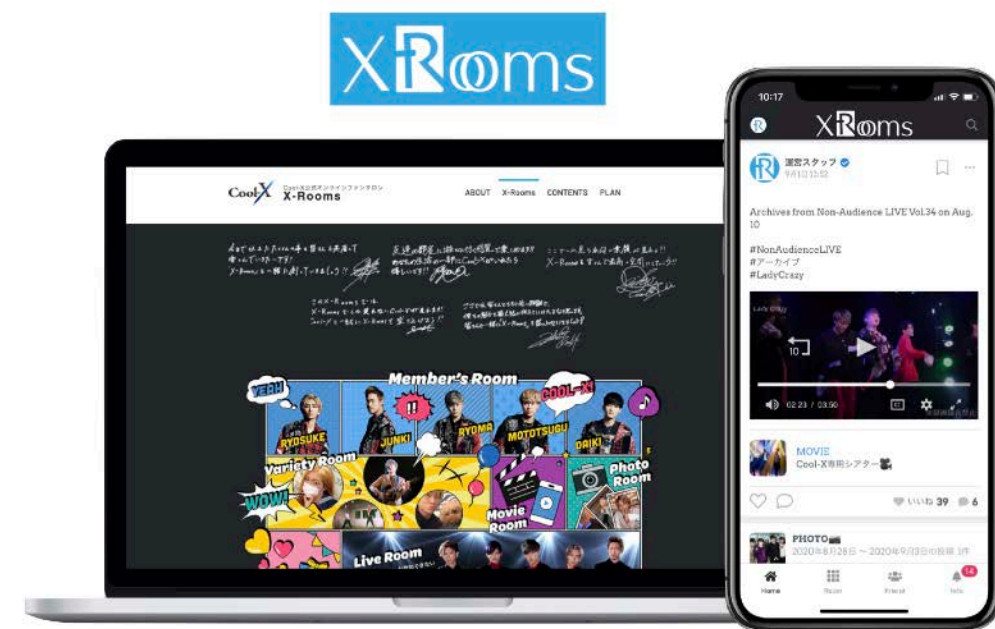


サービスリリースから数ヶ月で、プロスポーツチーム、アイドルユニット、著名芸能人、レジャー施設、YouTuber、協同組合など、幅広い層からのサロン開設を実現。

レバンガ北海道オンラインファンサロン『One Hoop』



Cool-X 公式オンラインファンサロン『X-Rooms』



南知多ビーチランド『支援プロジェクト』



田村 淳の『田村淳の大人の小学校』



寺田 有希『対峙力オンラインセミナー』



ちやごるTV『公式ゴルフコミュニティ』



KAZUYA SAKODA『オンライン整体サロン』



04

2021年12月期 業績見通し

事業成長へのネガティブな影響が短期的にはあるものの、中長期視点ではDX推進における好機到来が想定されるため、最低限の利益は保ちながらも、積極投資を継続していく。

短期的見通し

- ・ 緊急事態宣言に伴う、商談の中止・延期・遅延
- ・ 各種展示会の中止・延期による、顧客リード数の減少
- ・ 導入決裁の検討厳格化による、リードタイムの長期化
- ・ 利用企業の業績悪化に伴う、解約率の上昇

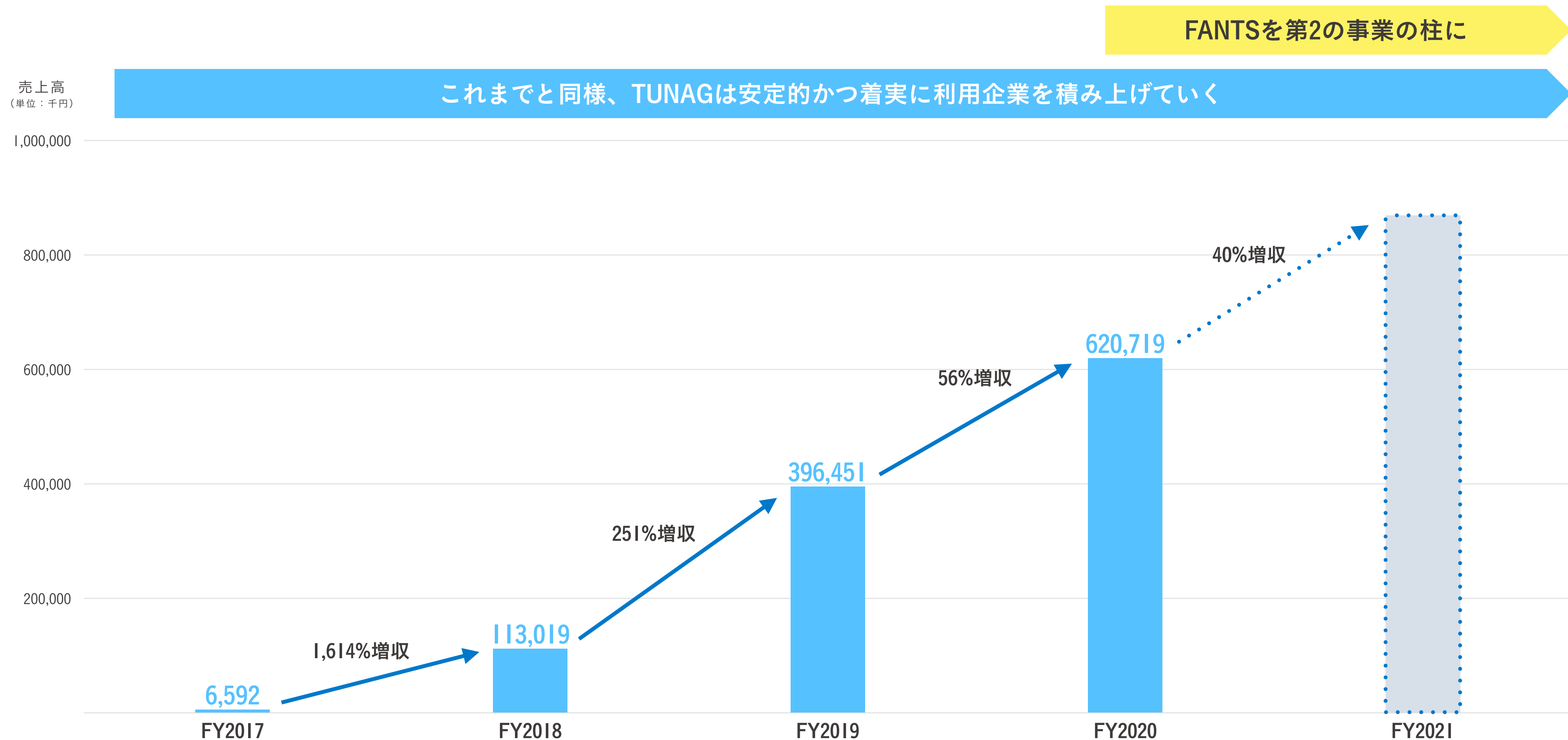
中長期的見通し

- ・ リモートワークの普及による、企業内のデジタルトランスフォーメーションの加速
- ・ 上記に伴う、対面対応や紙や掲示物を前提とする、アナログ施策のデジタル化が促進
- ・ リモート環境でも組織の一体感を高めていくための取り組みに対するニーズの高まり

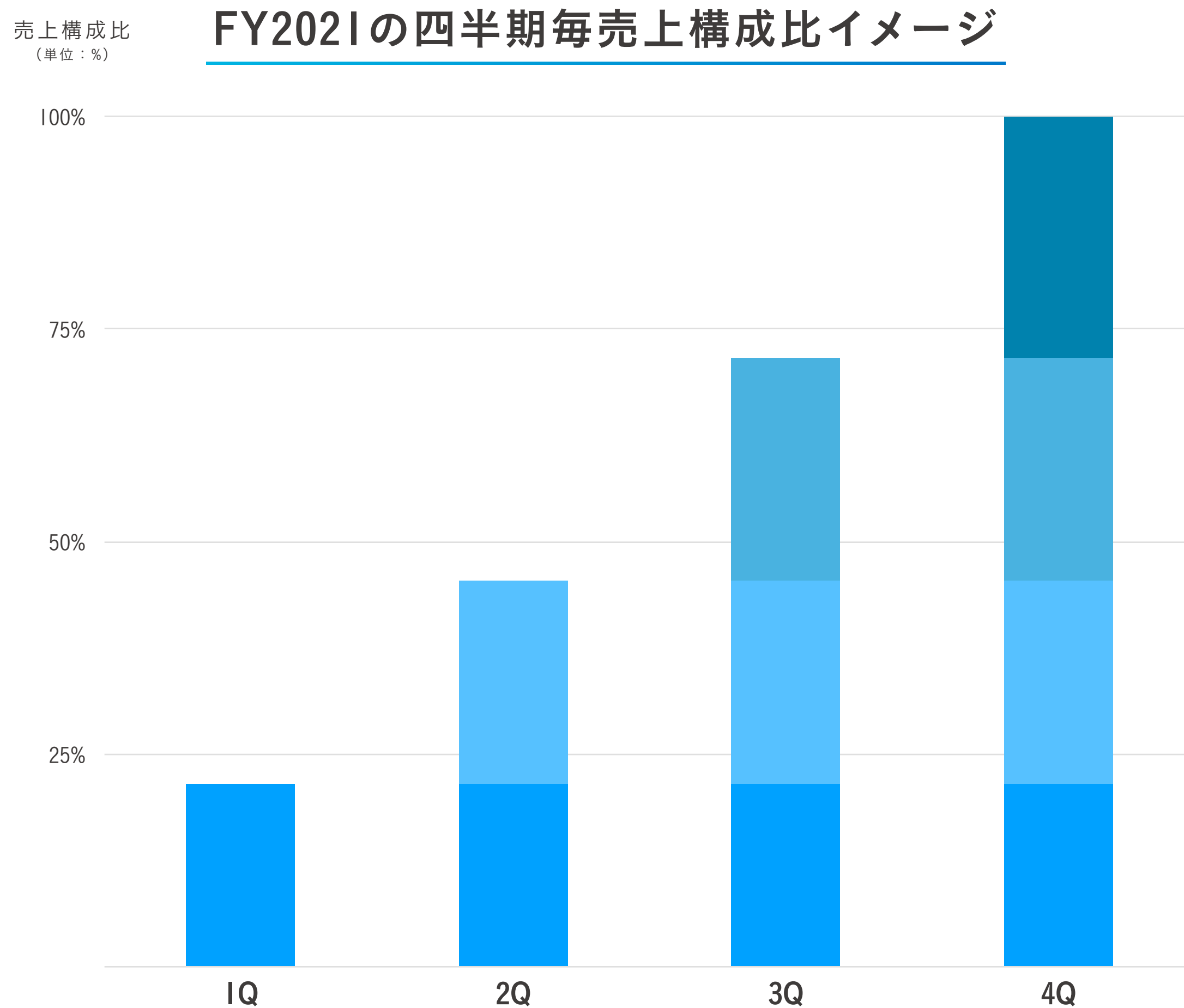
当社方針

- ・ ストック型ビジネスの利点を活かして既存売上を固めつつ、オンライン商談を加速化させ、厳しい環境下でも安定的かつ着実に業績成長を継続する。
- ・ 同時に、アフターコロナにおける事業好機を逃さないよう、FY2022以降の成長加速に向けて人材採用、プロダクト開発、マーケティングへの積極投資を行う。

コロナ禍が当面続くことが想定されるため、売上高の成長鈍化など短期的な業績影響を見込むものの、当社事業モデルの強みを活かし、YoYで40%増の成長を目指す。



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%

売上は、上期にはコロナ禍の影響が一定残ることを想定し、8.6億を見込む。
営業利益は、成長投資を継続することから、前年比据え置きの23百万とする。

(百万円)	FY2020			FY2021			
	上期実績	下期実績	通期実績	上期予想	下期予想	通期予想	前期比(通期)
売上高	285	334	620	394	474	869	+40.0%
営業利益	14	7	21	-30	53	23	+10.5%
経常利益	14	-6	7	-30	53	22	+211.7%
当期純利益	11	-7	4	-35	48	13 ^{※1}	+223.7%

※1：当期純利益の算定にあたって、法人税等は税務上の調整項目を加味した課税所得に法定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。

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。

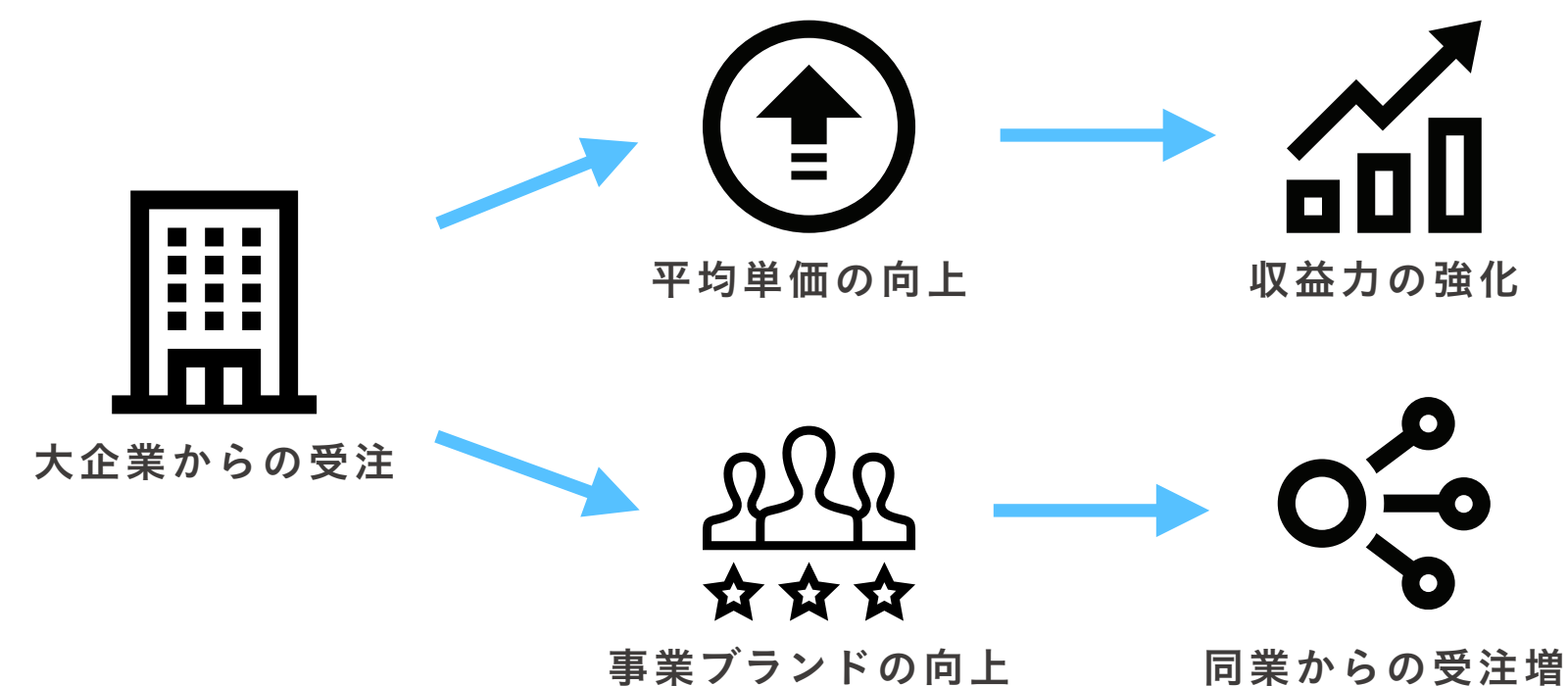
導入実績の成長にともなう、インバウンド需要の増加

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。

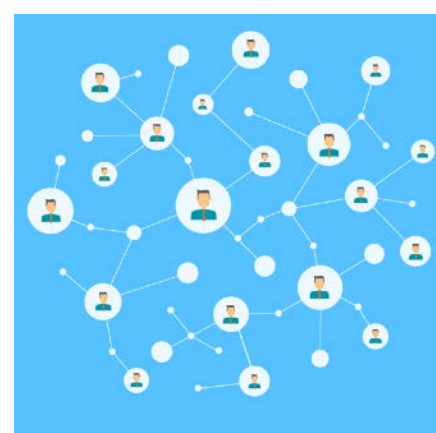


大企業からの受注のさらなる拡大

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。

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を見据えて、非連続な事業成長に向けた土台づくりの一年とする。



● 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

今年度より、当社の事業状況をよりタイムリーに周知していくべく、各事業の主要KPIについて、速報ベースで毎月15日前後に定期開示を行なっていく。

FY2021における、月次の開示指標

- 1) 月末時点のTUNAGの利用企業数
- 2) 月末時点のTUNAG利用企業の平均MRR
- 3) 月末時点のFANTSの運用サロン数
- 4) 月末時点のFANTS運用サロンの平均MRR

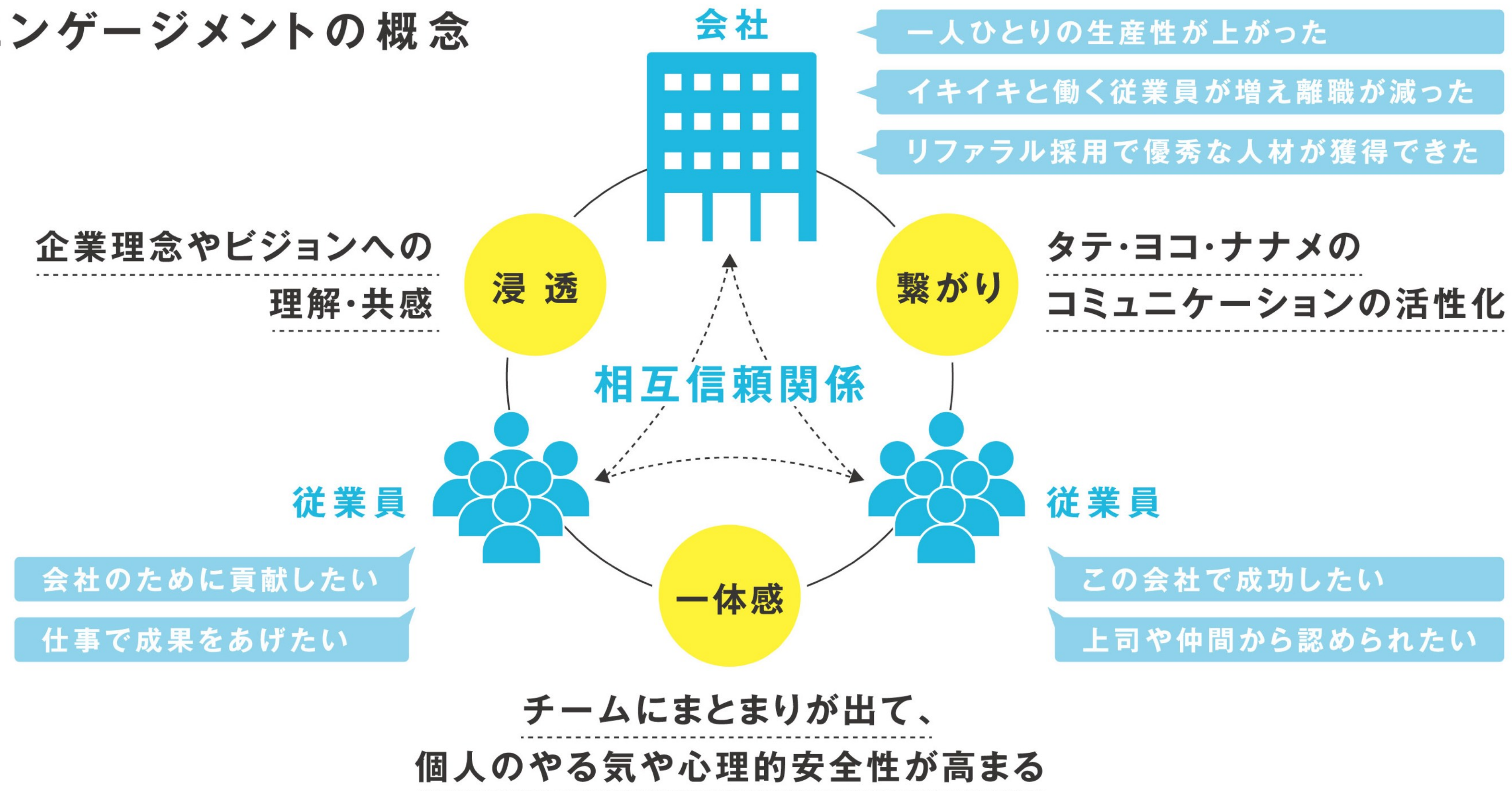
05

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>	東京支社 / 大阪支社
<u>代表者</u>	加藤 厚史
<u>従業員数</u>	59名（2020年12月末時点の正社員数）
<u>資本金</u>	6億730万円
<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。

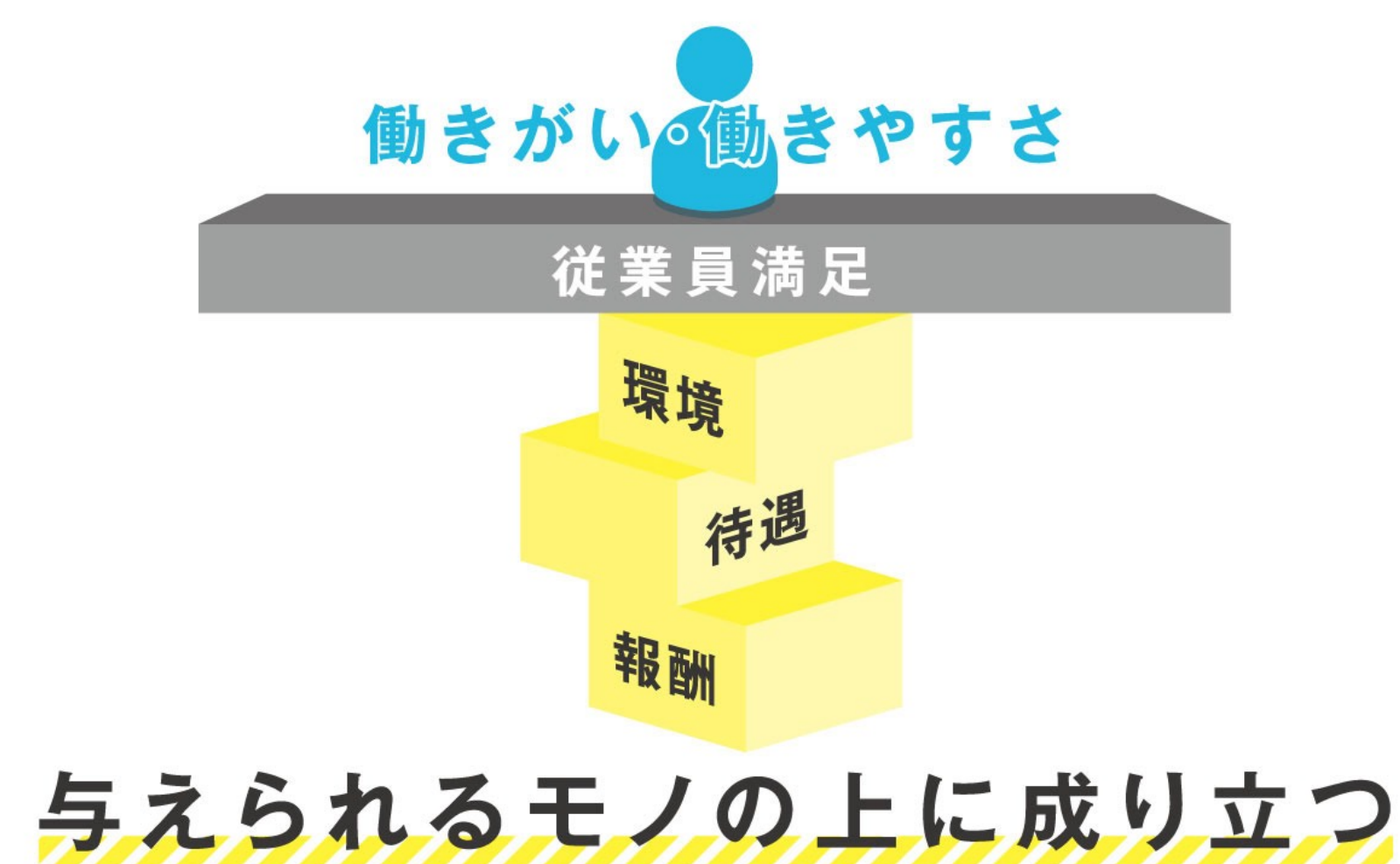
エンゲージメントの概念



「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



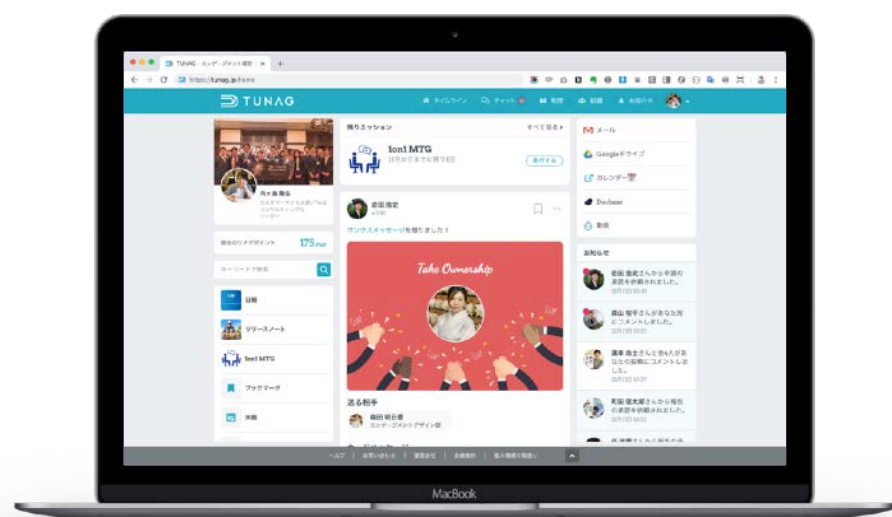
企業の業績とは相関関係がない

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。

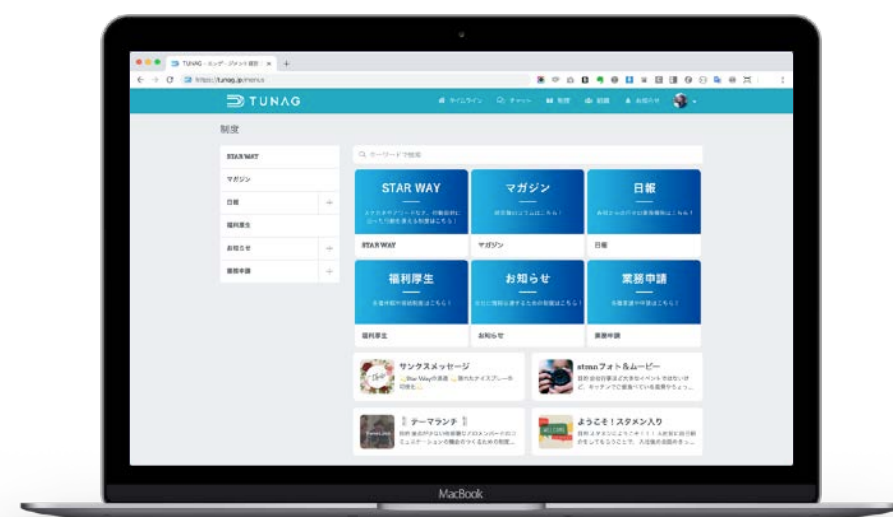




クローズドSNS

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

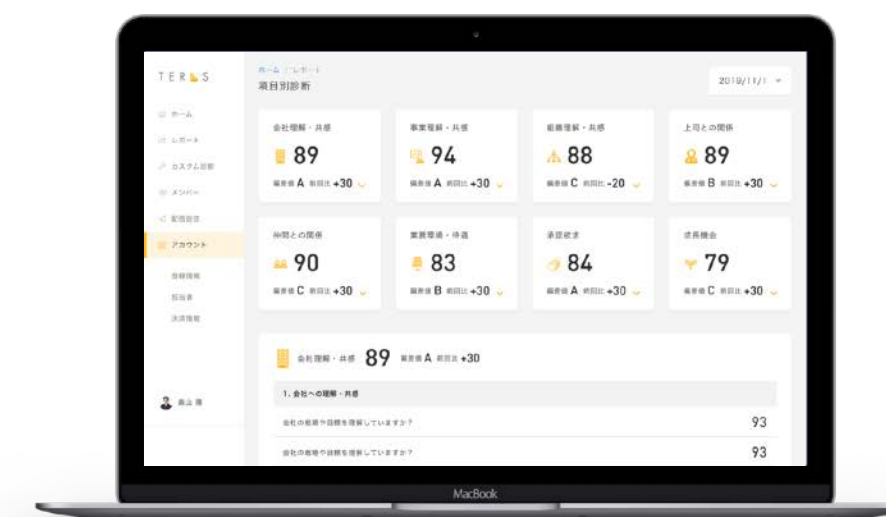
- ・社内制度の活用内容がタイムラインに流れ込み、制度の自走化を促す
- ・オリジナルスタンプや必読投稿、メンションコメントなどコミュニケーションを活性化させる豊富な機能群
- ・社内ポータルとしても活用できる柔軟なカスタマイズ性が特徴



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

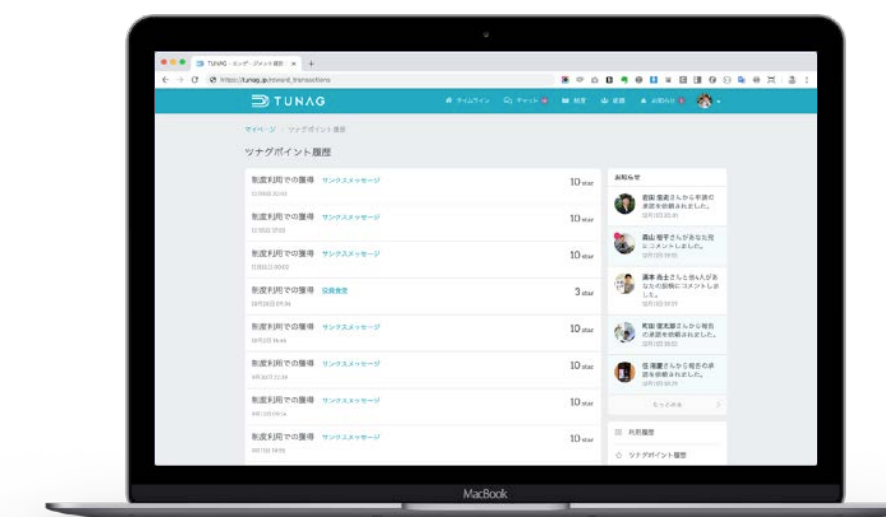
- ・社内制度をカテゴリー毎に整理したり、要件や項目を自在にカスタマイズできるTUNAGのメイン機能
- ・申請や報告といった形でワークフローを設定したり、利用条件や公開条件を設定したり、利用履歴を蓄積したりと細かな設定が可能



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

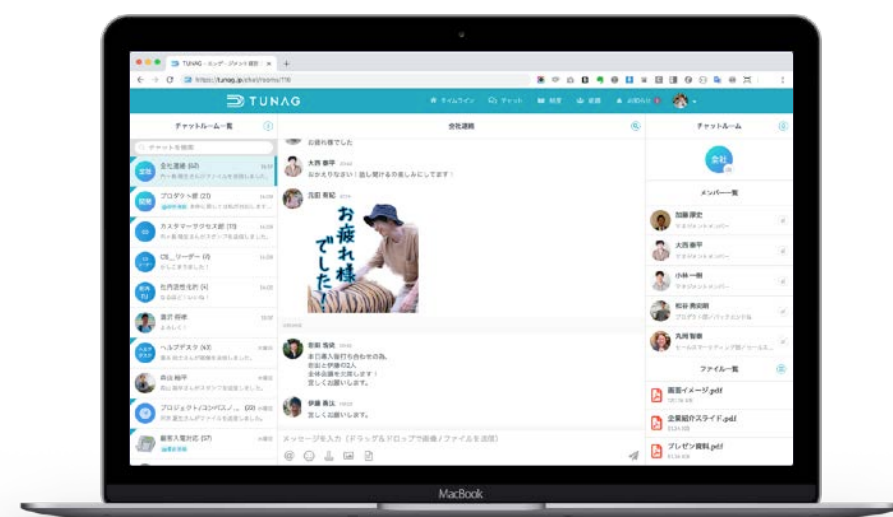
- ・利用時にポイントを自由に付与したり消費したりと、柔軟なカスタマイズが可能
- ・ポイントの名称も自由に命名可能で、ポイントを社員同士が相互に送り合うことも可能



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

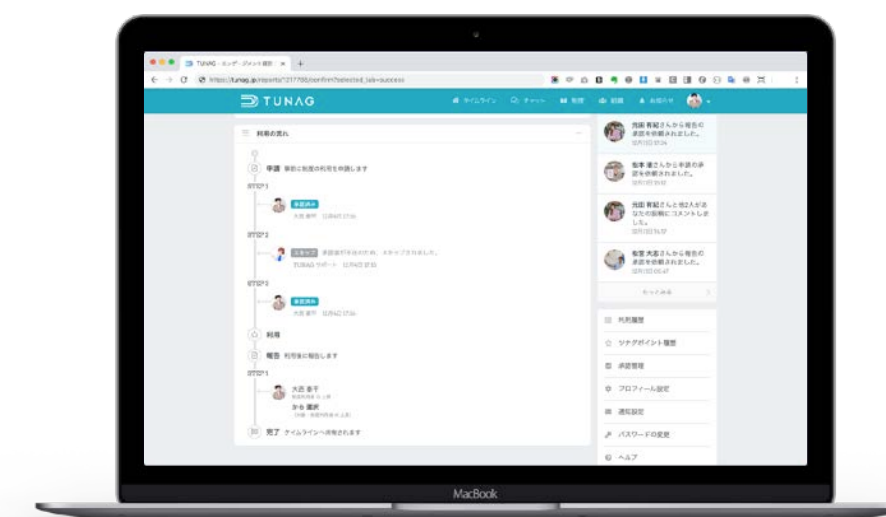
- ・組織毎に担当上長や、組織の説明、構成メンバーなどを一括で管理でき、会社の全体像を見える化
- ・プロフィール項目は自在にカスタマイズでき、制度の投稿内容と連動して自動更新をかけることも可能で、動的な人材DBの構築が可能



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

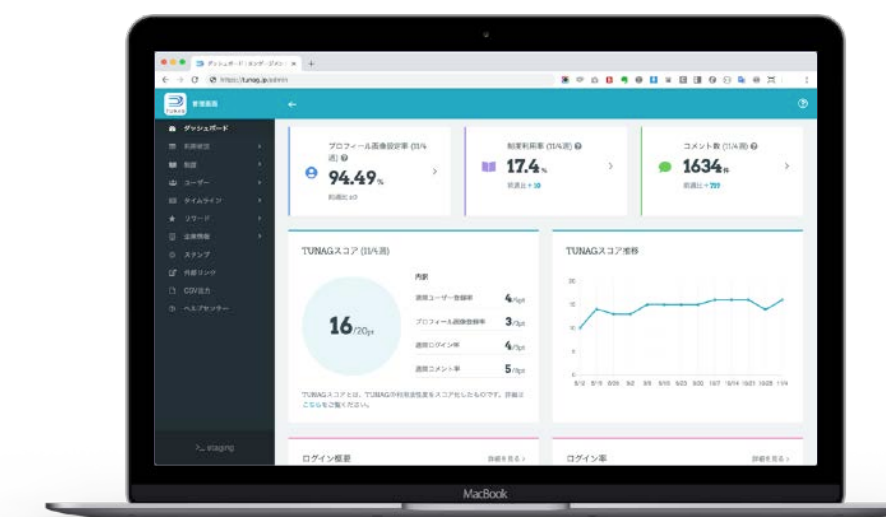
- ・人材DBと連携してチャットルーム管理が可能
- ・個別チャットやグループ作成などの可否が権限設定可能
- ・オリジナルスタンプにも対応
- ・チャットルーム毎にファイル管理機能も搭載



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

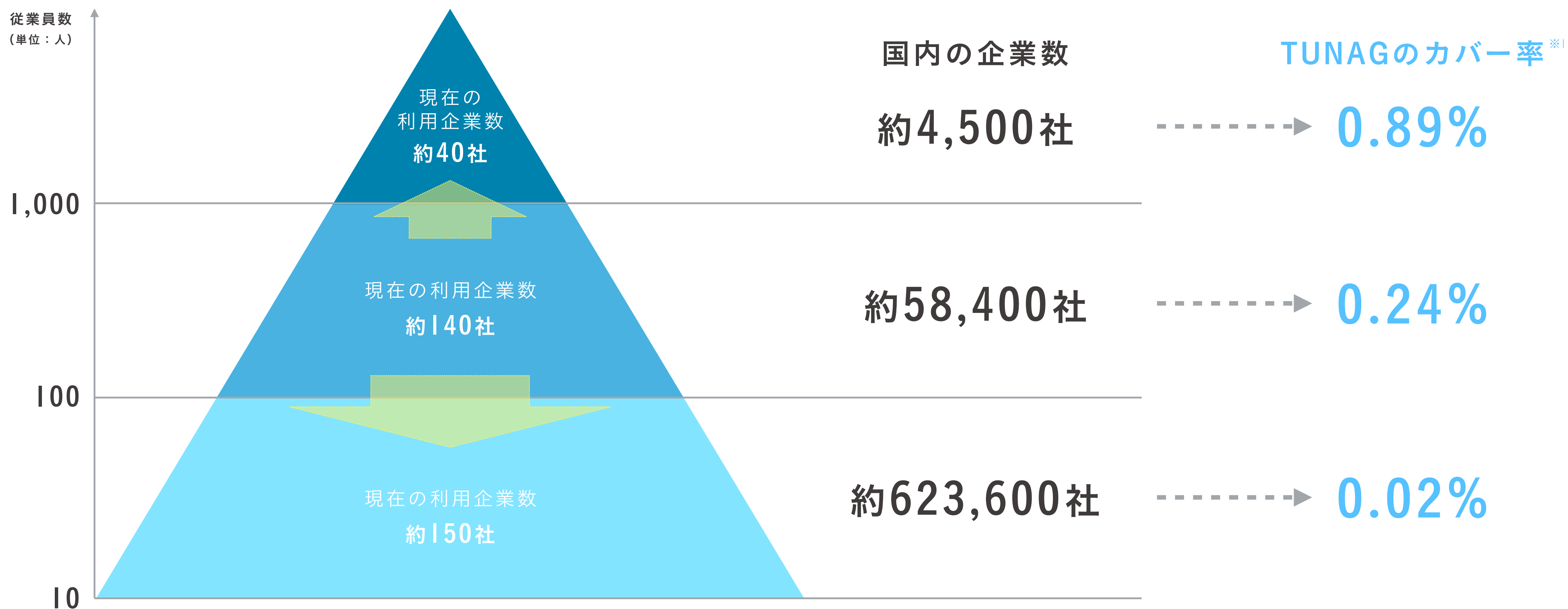


データ分析

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

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年度経済センサス活動調査」を元に当社作成

※1：2020年12月末時点

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。

2020年12月期を「FY2020」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。