

Financial Highlights - 2021 Fiscal Year

株式会社スタメン 証券コード(4019)
2021年12月期 第1四半期 決算説明資料

May, 2021

stmn, inc.

目次

- 01 | 2021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 | 2021年12月期 業績見通しと直近のトピック
- 05 | 補足資料

01

2021年12月期 第1四半期実績

TUNAG、FANTSともに順調に利用企業数、運用サロン数を伸ばしており、計画以上の進捗で推移。
 なお、4月発表のデロイトGのアジア太平洋地域ランキングでは、日本企業4年ぶりのトップ10入り。

TUNAGの
利用企業数

349社

FANTSの
運用サロン数

29サロン



TUNAGの
平均MRR

160千円

FANTSの
平均MRR

137千円

TUNAGの
ストック高
売上比率

89.3%

FANTSの
ストック高
売上比率

64.4%

「デロイト2020年アジア太平洋地域テクノロジーFast 500」ランキング上位10社

順位	国・地域	会社名	成長率	業種
1	中国	Terminus Technologies Group	17,915%	ソフトウェア
2	台湾	TaiMed	8,251%	ライフサイエンス
3	中国	Shenzhen Dogcare Innovation And Technology Co., Ltd	8,003%	ハードウェア
4	台湾	PEC	7,476%	ライフサイエンス
5	インド	RUPEEK FINTECH PRIVATE LIMITED	7,295%	ソフトウェア
6	日本	Stamen Co.,Ltd.	5,914%	ソフトウェア
7	中国	Newlink (Beijing) Technology Co., Ltd	5,777%	ソフトウェア
8	韓国	ABL BIO INC.	5,485%	ライフサイエンス
9	中国	Beijing Millian Technology Co., Ltd	5,428%	メディア
10	中国	Shenzhen Zhuiyi Technology Co., Ltd.	4,665%	ソフトウェア

デロイト アジア太平洋地域 テクノロジーFast500 第6位受賞

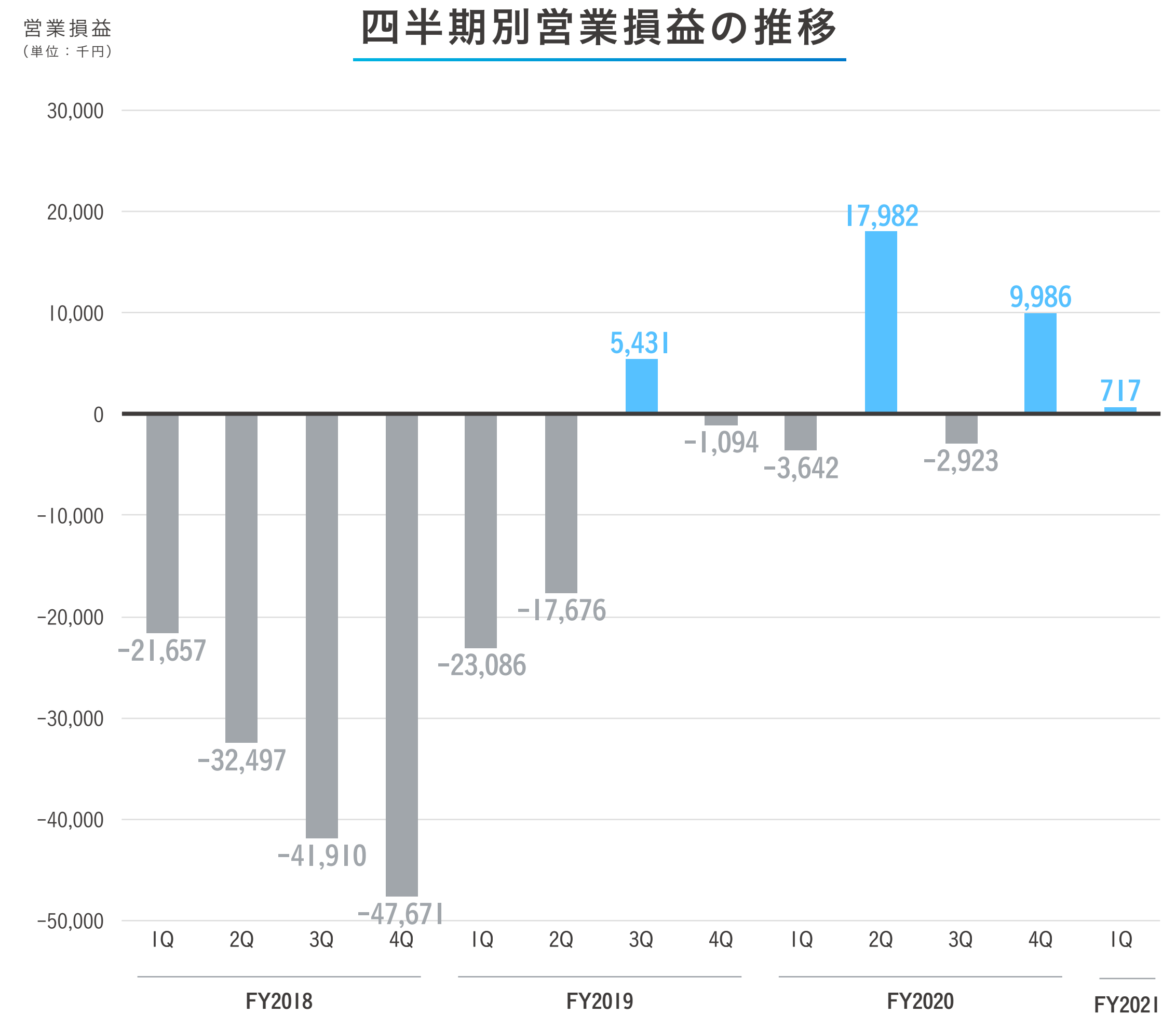
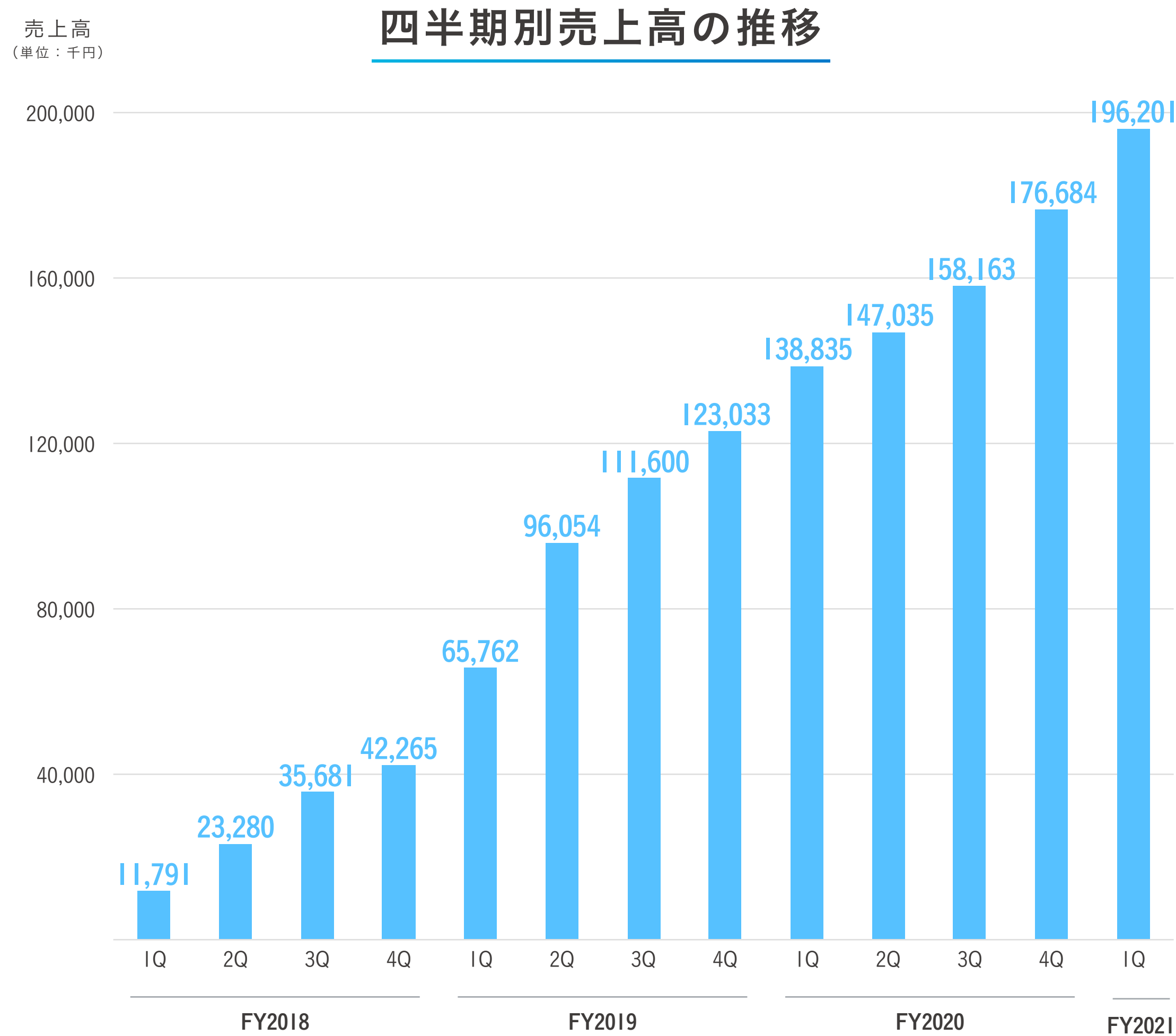
第1四半期の業績は売上高、営業利益ともに計画を上回る進捗で推移。

売上高は前年同期比+41.3%の増収。売上総利益も着実に伸び、前年同期比+37.1%の増益。

(千円)	2020/12期 1Q (前年同期)	2020/12期 4Q (前四半期)	2021/12期 1Q (当四半期)	前年同期比	前四半期比
売上高	138,835	176,684	196,201	+41.3%	+11.0%
売上総利益	114,562	142,362	157,071	+37.1%	+10.3%
利益率	82.5%	80.6%	80.1%	-2.4pt	-0.5pt
営業利益	-3,642	9,986	717	-	-92.8%
利益率	-2.6%	5.7%	0.4%	-	-5.3pt
経常利益	-3,711	-1,392	364	-	-
当期純利益	-4,017	-2,262	-1,067	-	-

売上高は四半期ごとの成長を継続。

営業損益は成長投資を続けながらも、前四半期に引き続き黒字を継続。



短期借入金の増加に伴い、自己資本比率が前期末に比べ若干低下したものの、依然として高い安定性を維持。

(百万円)	2020/12 期末	2021/12 1Q末	増減額
流動資産	1,334	1,448	113
固定資産	68	75	6
資産合計	1,403	1,523	119
流動負債	358	535	177
固定負債	160	103	-56
負債合計	518	639	120
株主資本	885	884	-1
純資産合計	885	884	-1
負債純資産合計	1,403	1,523	119
自己資本比率	63.1%	58.0%	-5.1pt

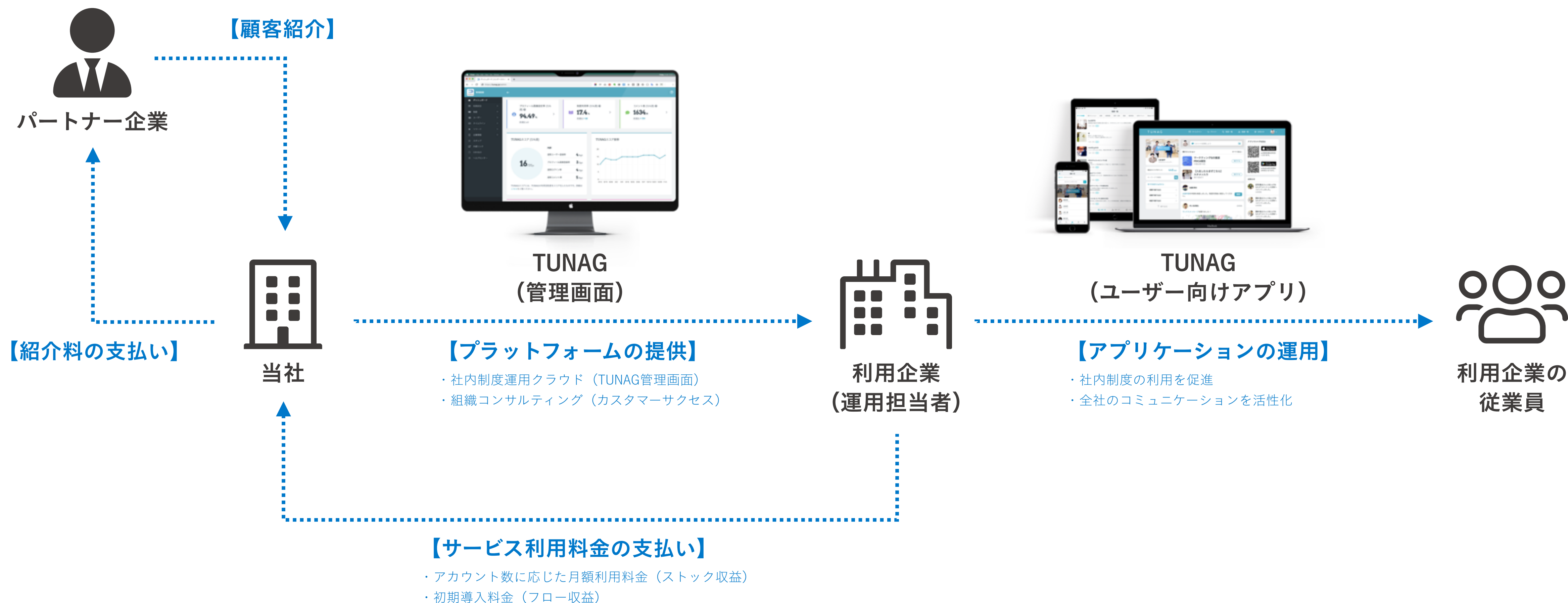
02

従業員エンゲージメント事業
(TUNAG)

「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。





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

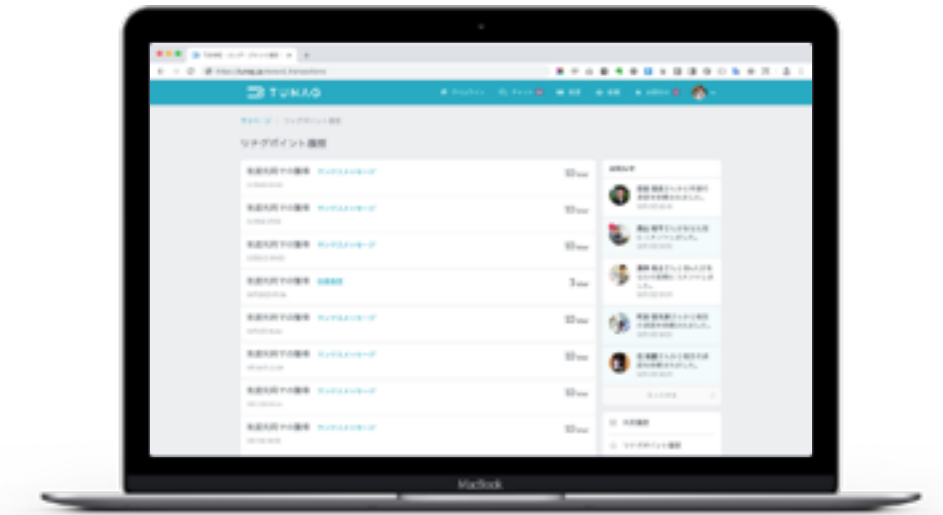
- ・社内制度をカテゴリー毎に整理したり、要件や項目を自在にカスタマイズできるTUNAGのメイン機能
- ・申請や報告といった形でワークフローを設定したり、利用条件や公開条件を設定したり、利用履歴を蓄積したりと細かな設定が可能



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

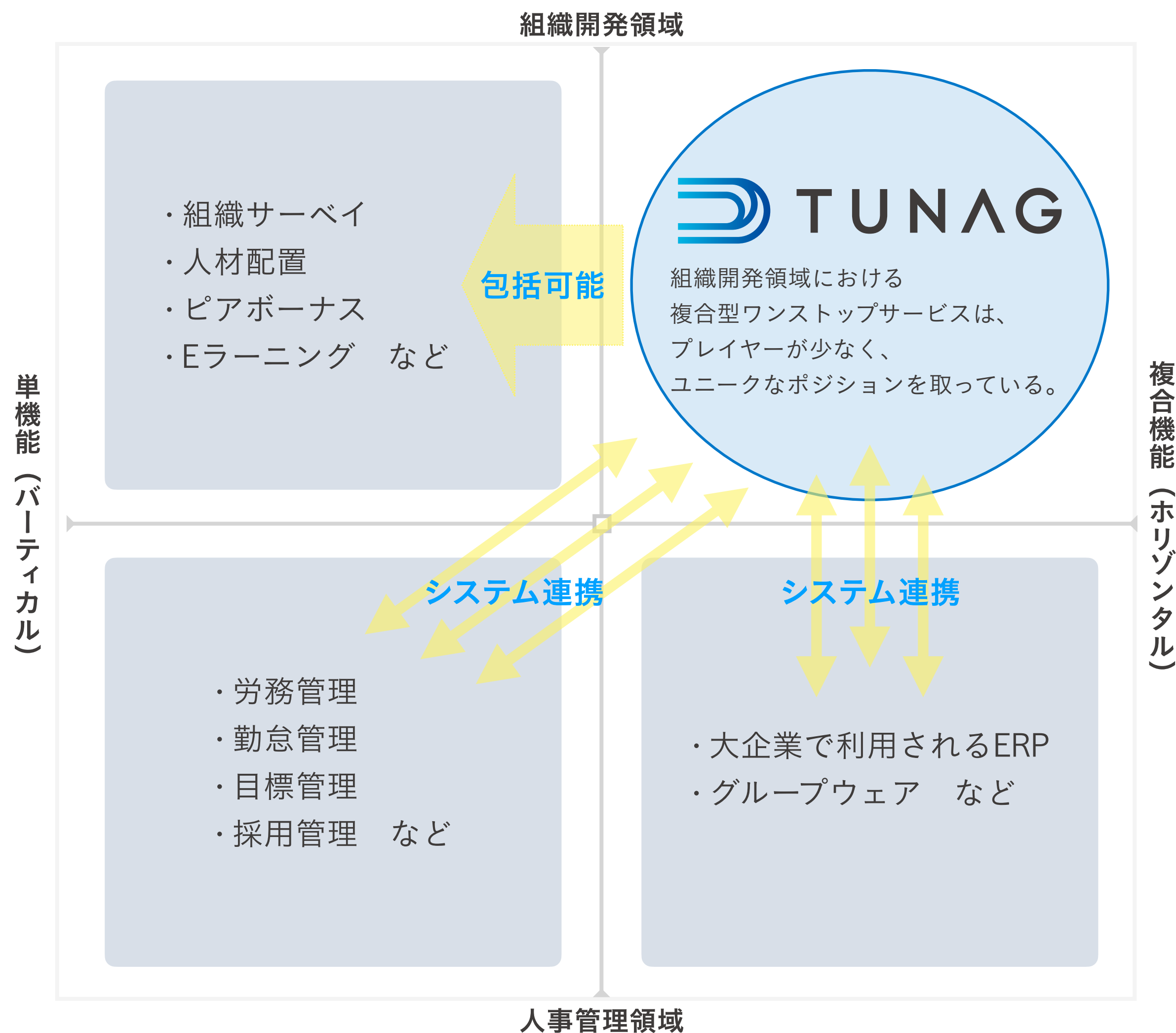


データ分析

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

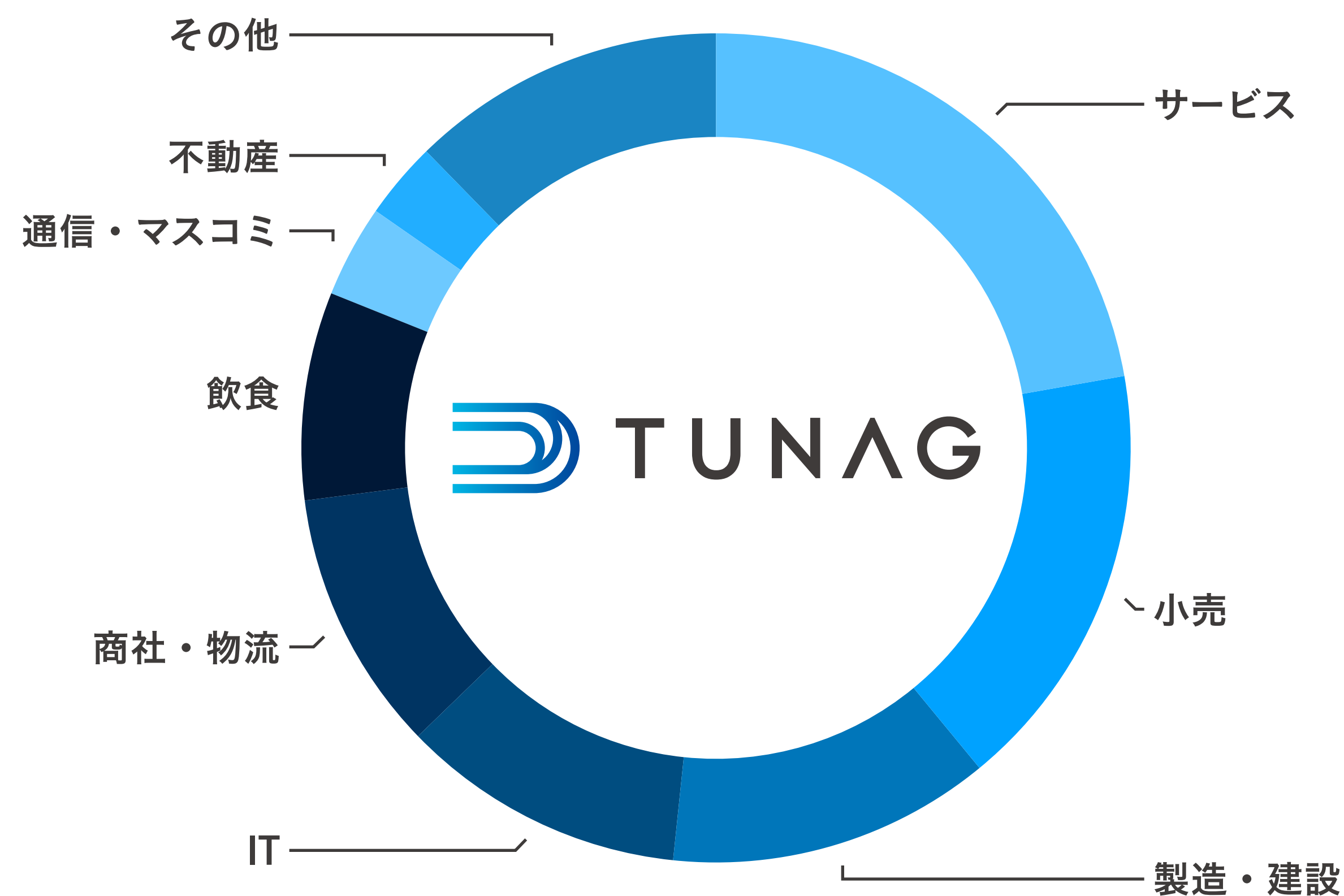
- ▶ 組織に属する全スタッフが活用
- ▶ ユーザーが日常的にサービスにログイン
- ▶ 1日のうちに何度もサービスを利用
- ▶ 1つのサービスで様々な使い方ができる
- ▶ 活用状況を直感的に分析し、PDCA改善
- ▶ 業種業態や規模を問わず、導入検討が可能
- ▶ 導入時に開発リソースが一切不要
- ▶ 他領域のSaaSサービスとの柔軟なシステム連携

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。

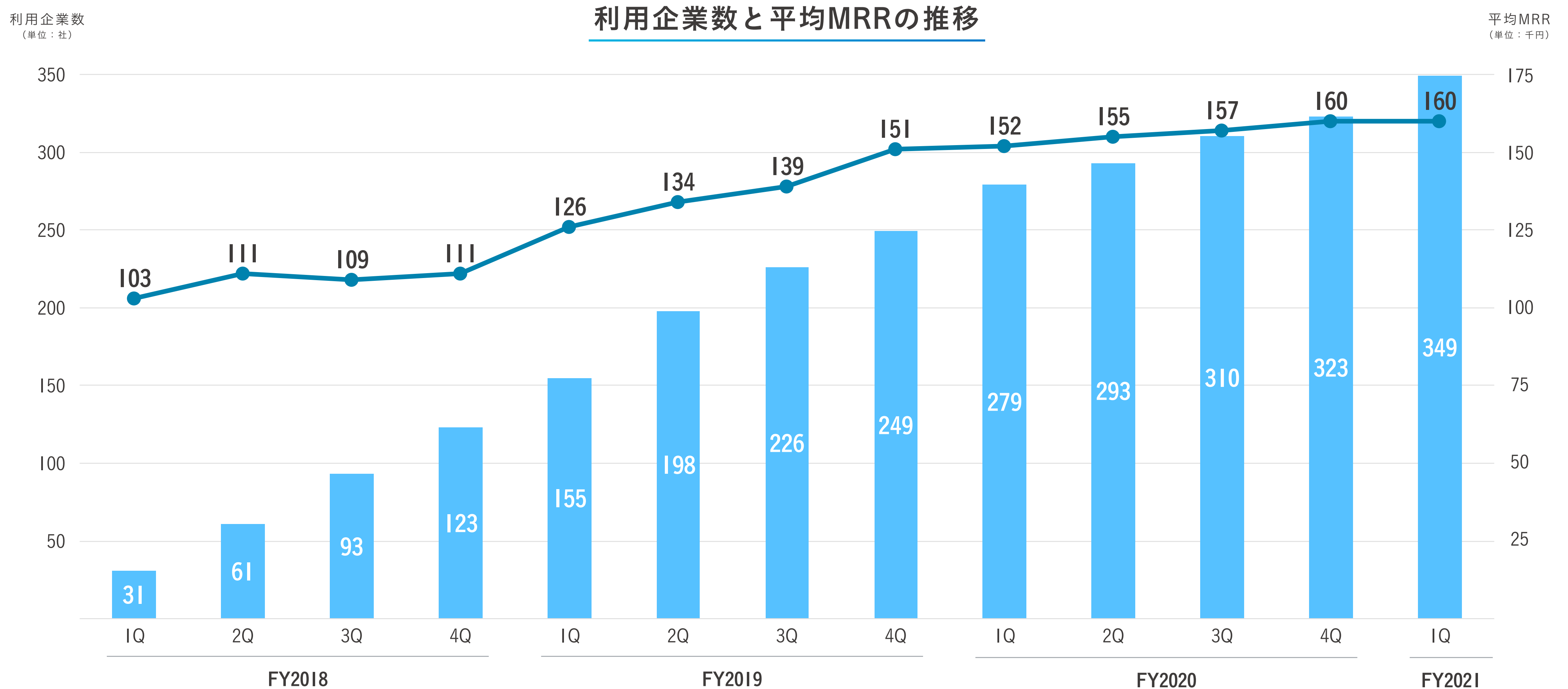
従業員規模別の顧客基盤

利用企業の業種別分類

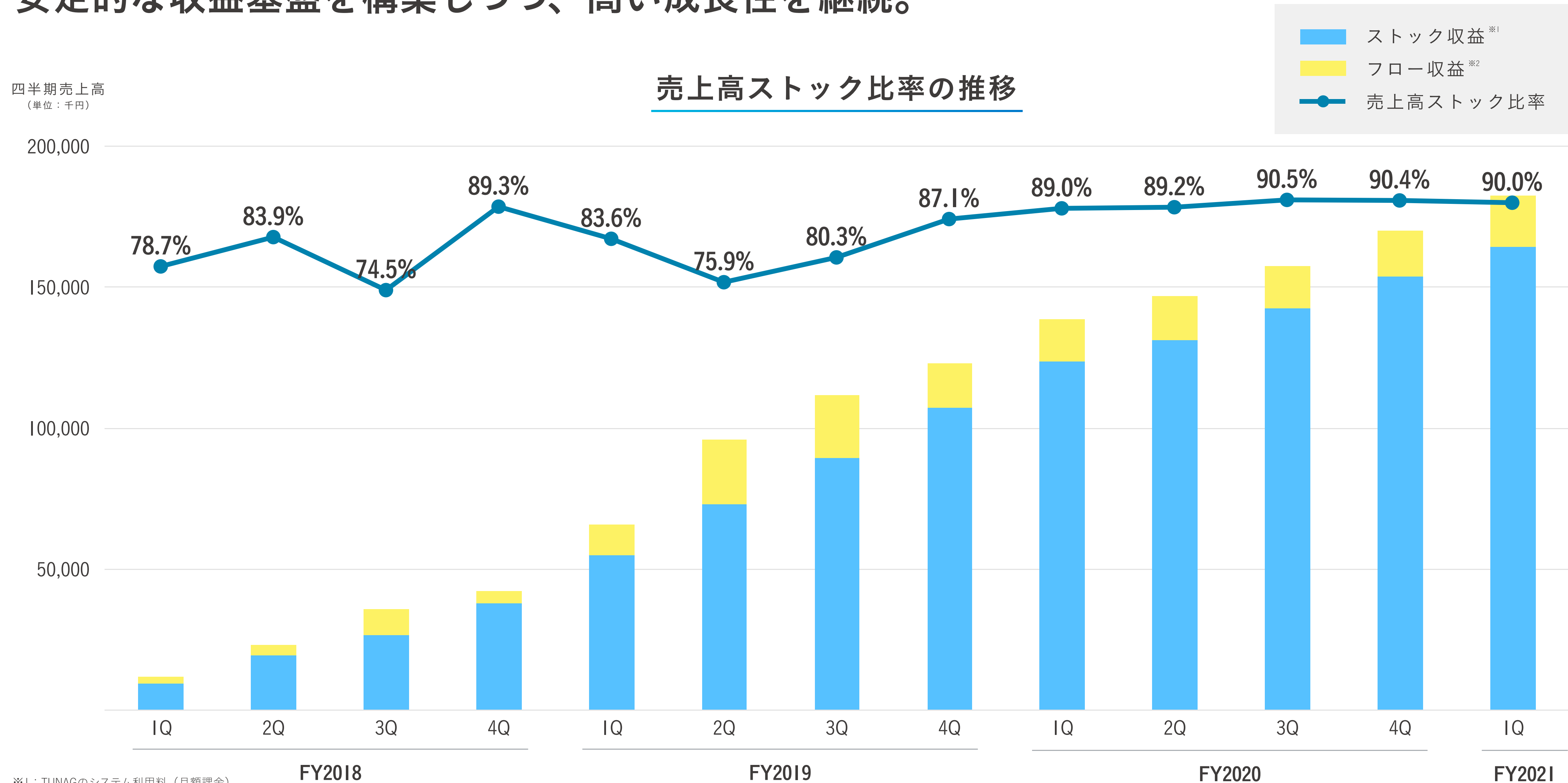
従業員数 1,000人以上 の顧客群	従業員数 100~999人 の顧客群	従業員数 99人以下 の顧客群
Japanet	WIRED CAFE	leidahl ことえん
JOB WORKERS UNION	医療法人社団 清基会	おかもと整形外科
thinkrun	Human ヒューマンアカデミー	TABIPPO
dip Labor force solution company	Franc franc	fan's inc.
WELCOME	SANSHI	BAYLINE EXPRESS
BP LIFETIME HAPPINESS	UDS	WINNER
DS Healthcare Group	BEING	UK
	TRANCOMDS	
	YAGAMI 株式会社 八神製作所	
	Centlex	
	ALOHA TABLE	
	京都信用金庫	
	RAY Field HAIR & BEAUTY	
	中野産科病舎株式会社	
	ホテル 雅叙園 東京 HOTEL GAJOEN TOKYO	
	Good Speed	
	ADINNOVATION A TAPITICA COMPANY	
	自由形化粧品・内服薬内科クリニック 泉中央院	
	AZAPA ENGINEERING	
	株式会社たきC1	
	ARMEC	
	むぎのこ	
	すずき牧場 Suzuki Farm	
	KSラボ	



新型コロナウイルスが第3波で拡大する中でも、利用企業数が順調に増加。
平均MRRについては、前四半期から据え置きで推移。



ストック収益はこれまで通り順調に増加。売上高ストック比率は90%台の高水準を維持。
安定的な収益基盤を構築しつつ、高い成長性を継続。



※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

03

コミュニティエンゲージメント事業
(FANTS)

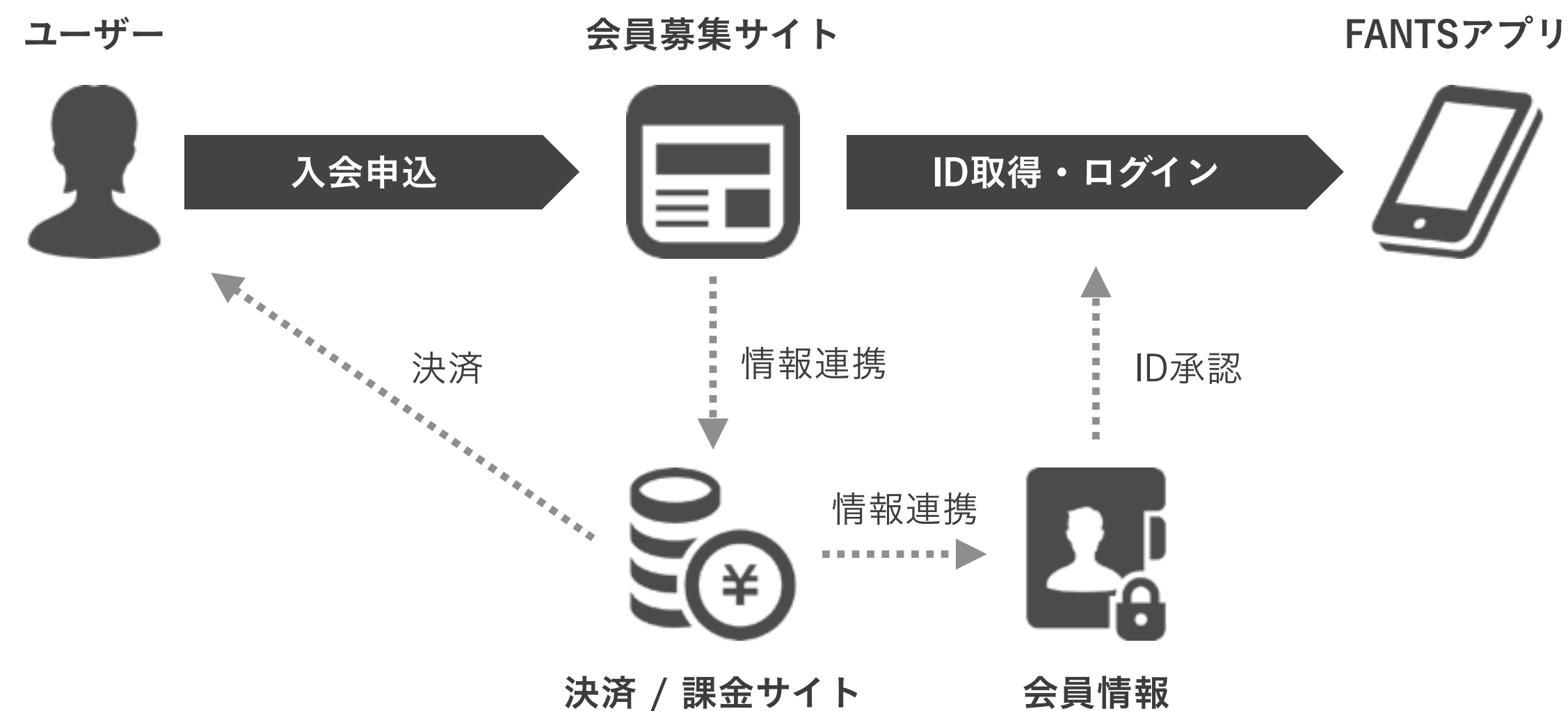
「FANTS」は、企業向けの従業員エンゲージメントを【BtoBtoC】向けに拡張した、コミュニティのエンゲージメント向上を支援するSaaS型オンラインサロンプラットフォーム。

FANTS

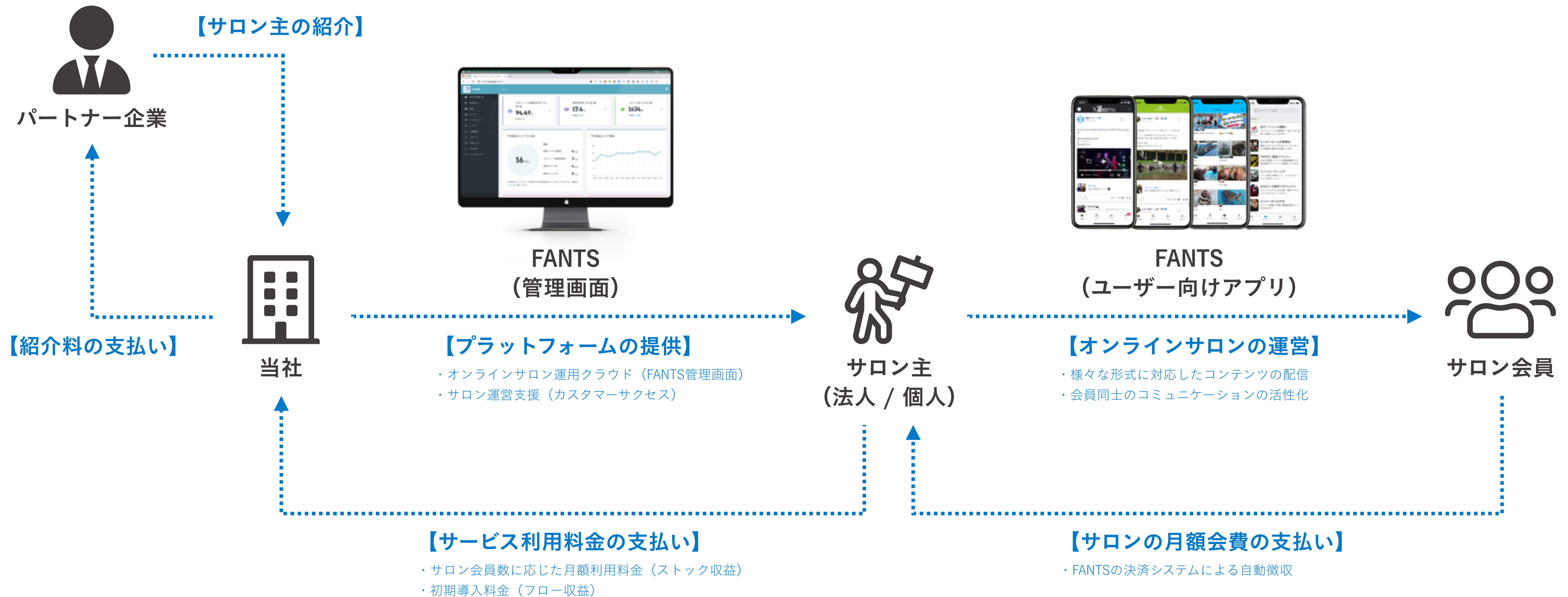
オンラインでも、エンゲージメントの高いコミュニティを創る。

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。



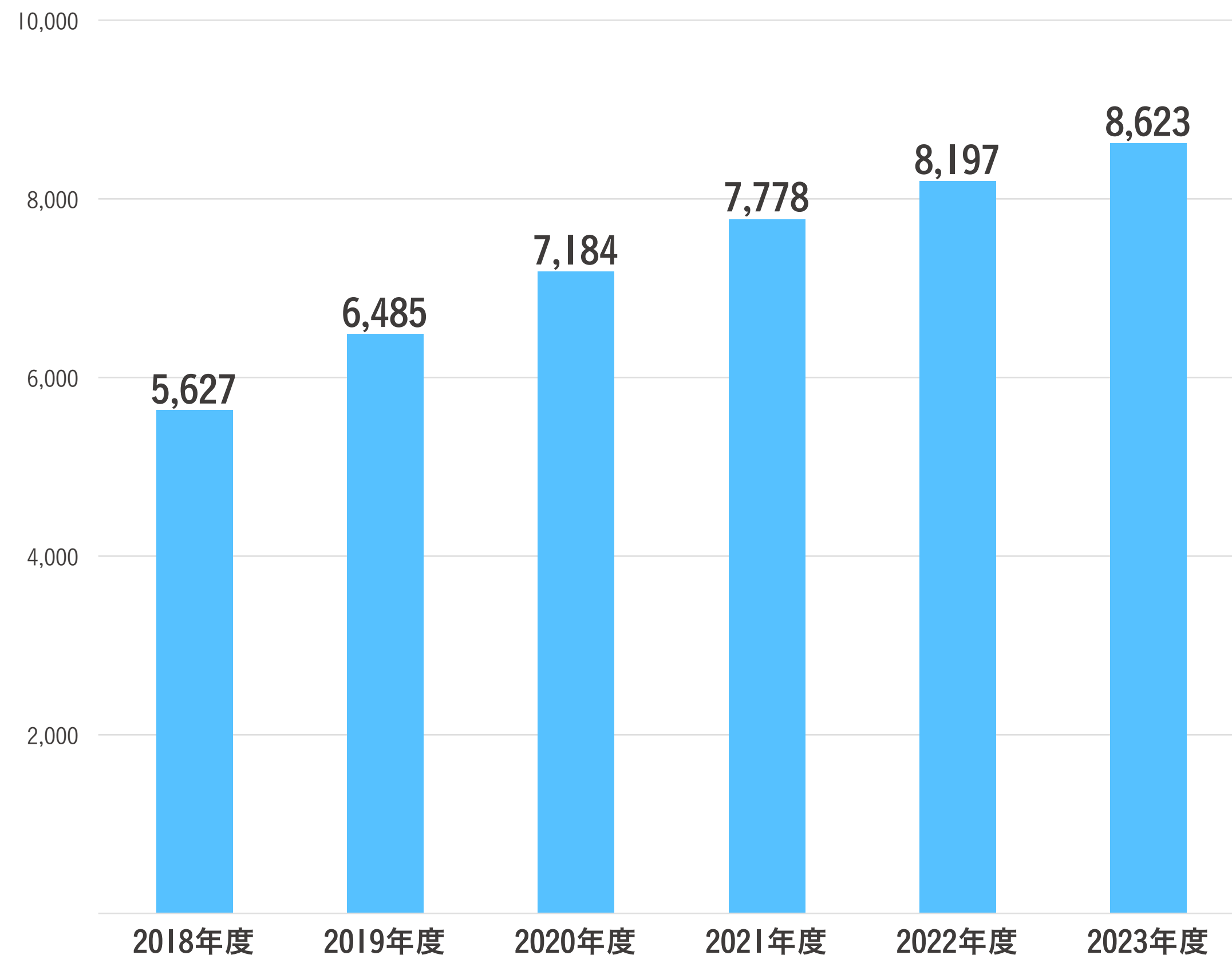
サロン主がサロン会員から上げた運営収益から、レベニューシェアでサービス利用料金をいただくBtoBtoC型のSaaSサービスとなっており、運用サロン数と会員総数が当社収益と連動する。



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

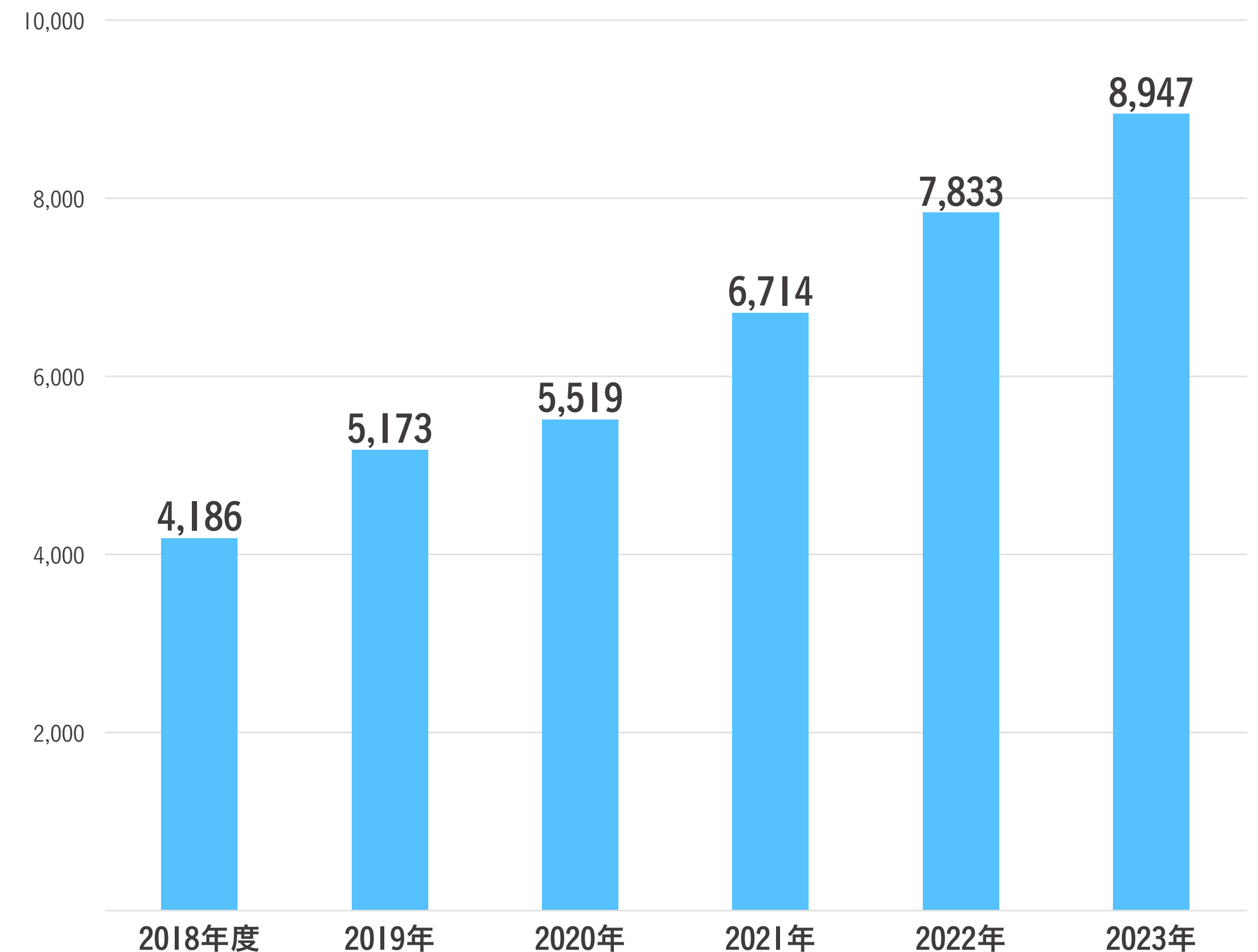
(単位：億円)



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）」

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、幅広いカテゴリーでオンラインサロンを展開。



レバンガ北海道『One Hoop』



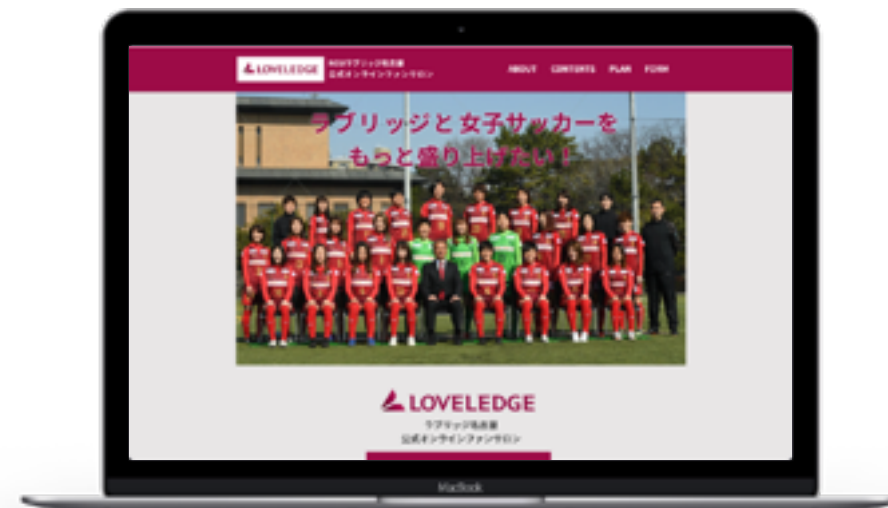
Cool-X『X-Rooms』



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』



NGUラブブリッジ名古屋『LOVELEDGE』



SCRAMBLE GUM『オフィシャルファンクラブ』



寺田 有希『STAGE』



鳥羽なかまち『鳥羽なかまちサポーターズアプリ』



ちやごるTV『公式ゴルフコミュニティ』



投資家k.k『kis』

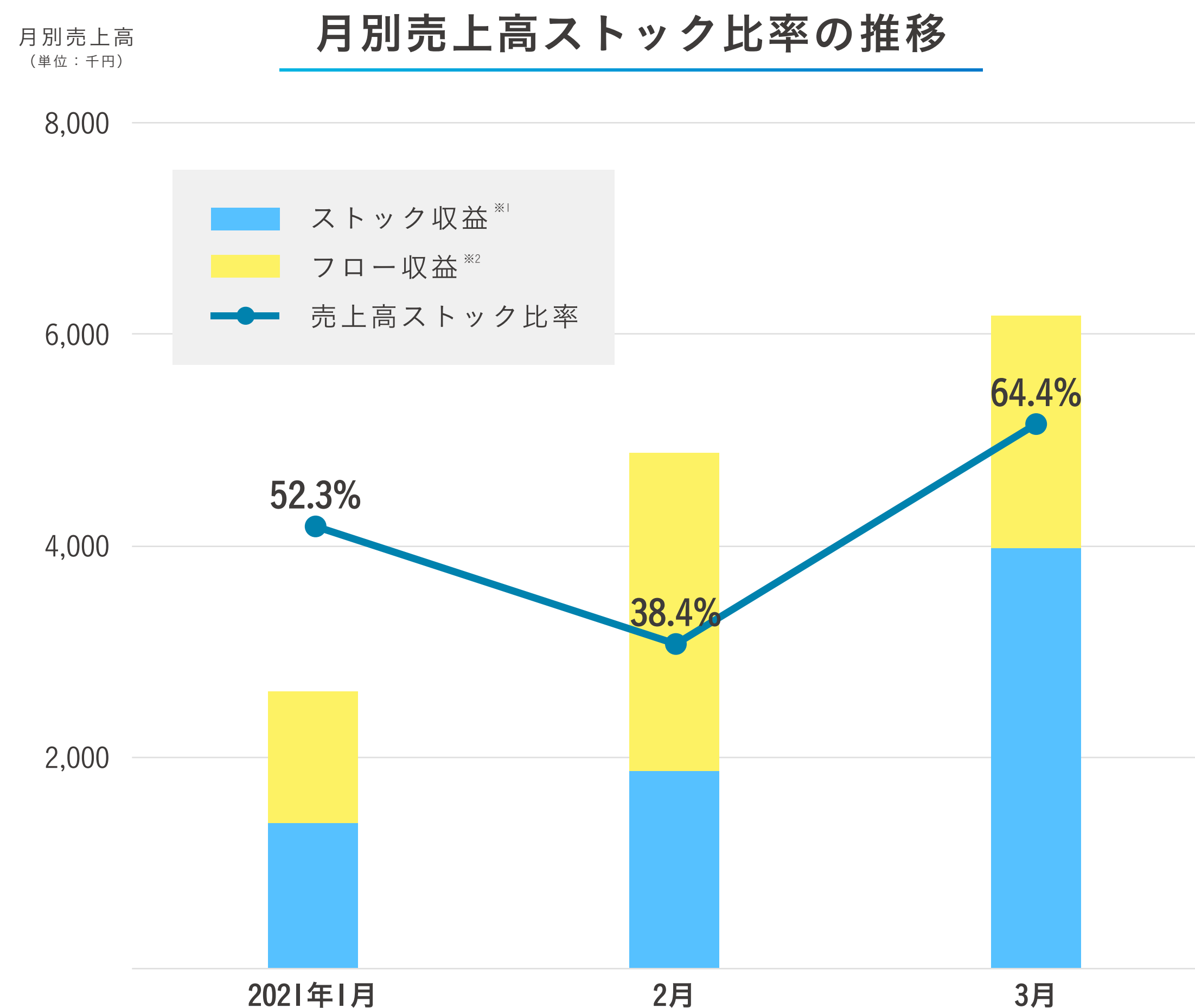
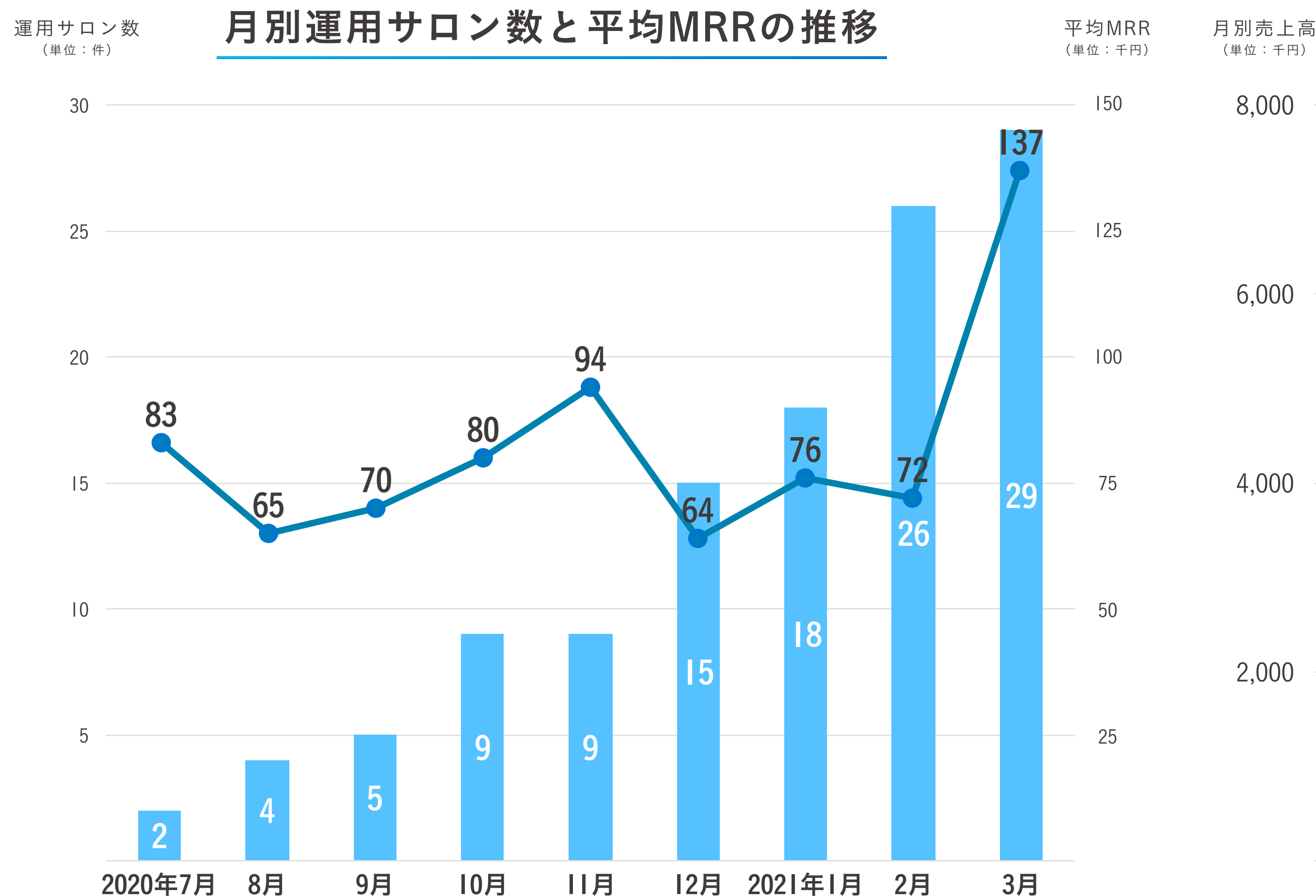


森咲 智美『Playroom』



小波津式『小波津スポーツメディカルラボ』

新規サロンの開設と既存サロンからの収益拡大が両輪で進んでおり、主要KPIである運用サロン数と平均MRRが共に成長。事業立ち上げから早期でのARR 1億円が射程圏内に。

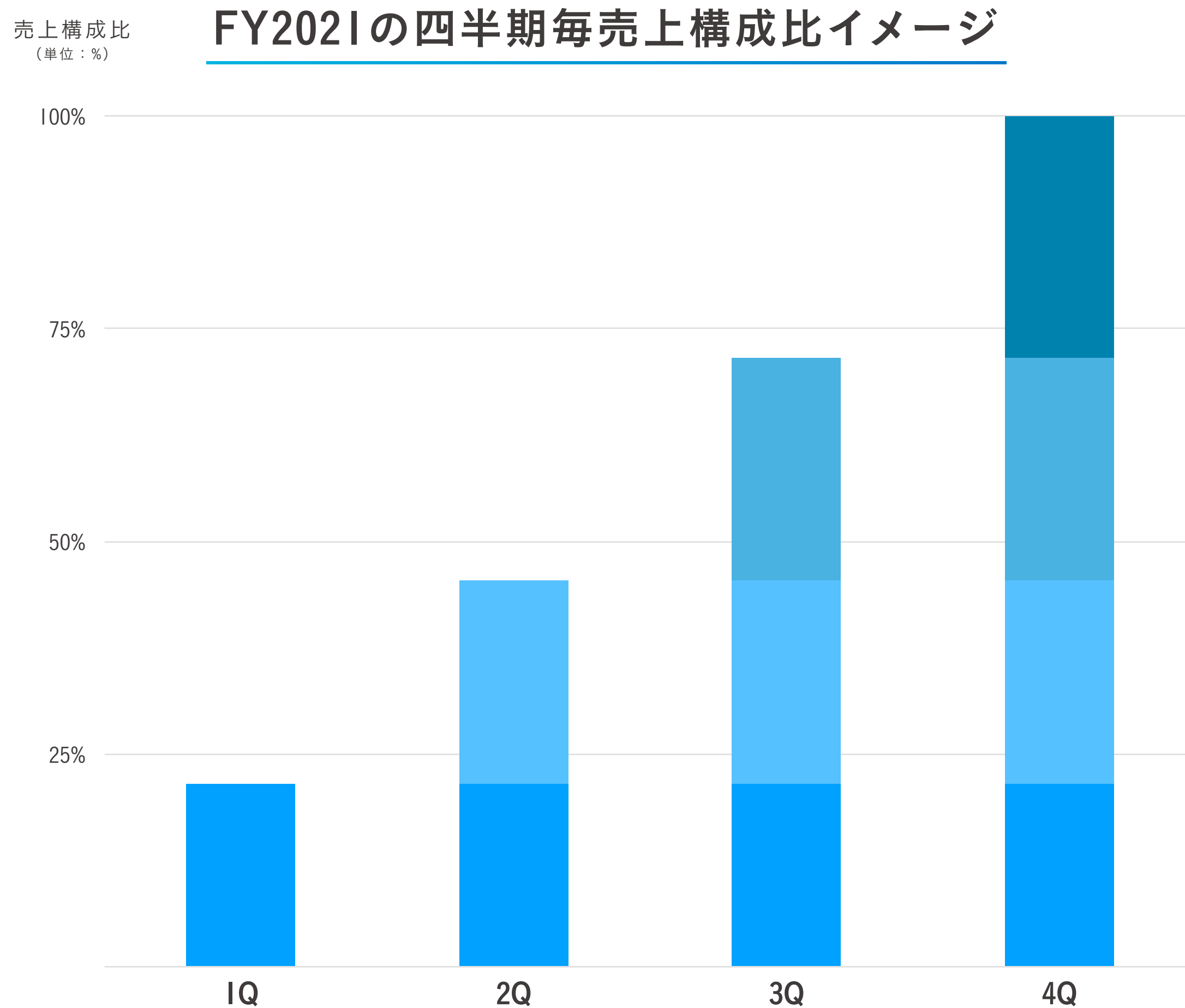


※1: FANTSのシステム利用料 (月額課金)
 ※2: FANTSのサロン運用開始時の初期費用

04

2021年12月期 業績見通しと成長戦略

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%

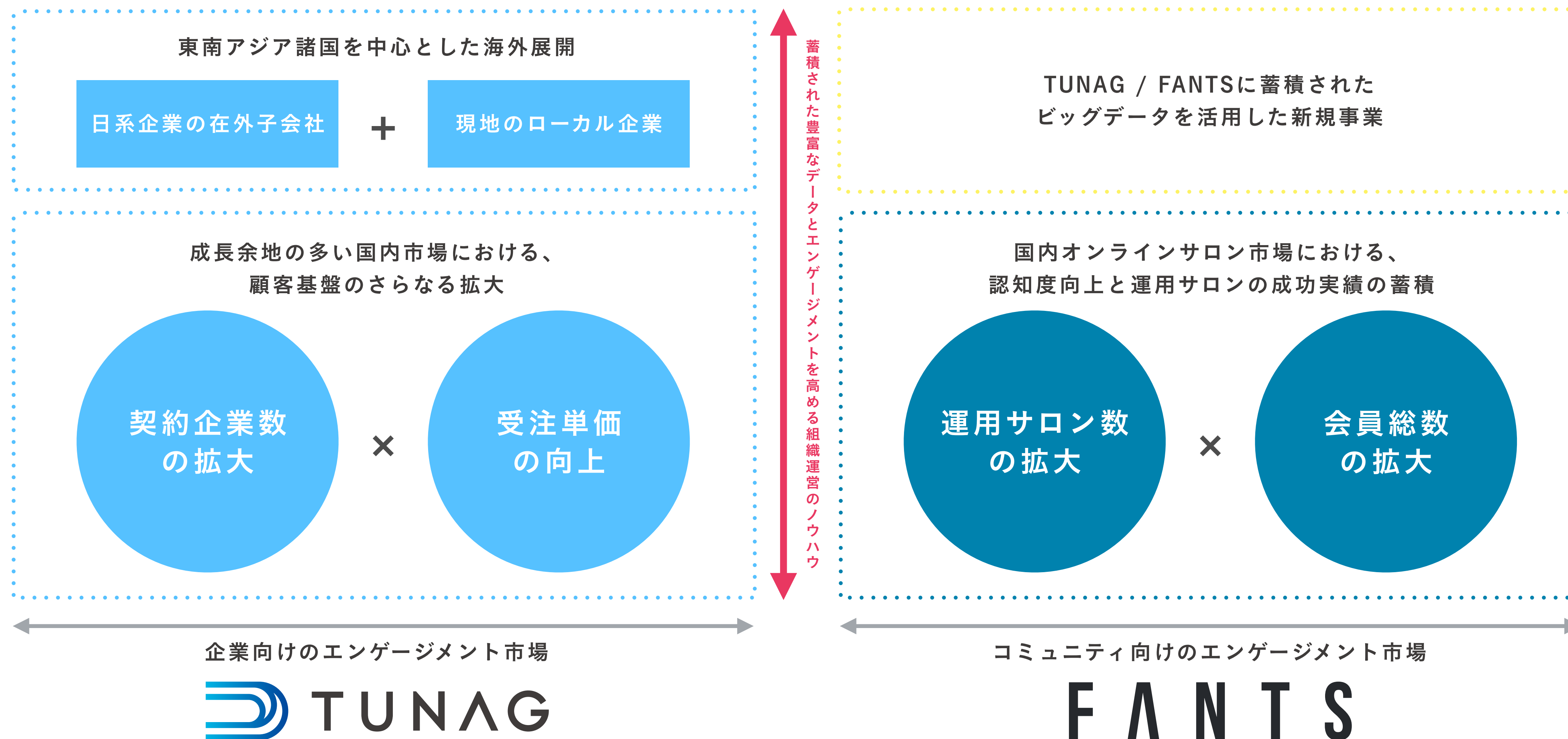
売上高、営業利益ともに計画を上回る進捗で堅調に推移。コロナ禍の影響への懸念は残るものの、引き続き、成長投資を続けながらストック収益を積み上げ、業績見通しの達成を目指していく。

(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	1Q実績	上期進捗率	通期進捗率
売上高	285	334	620	394	474	869	196	49.8%	22.6%
営業利益	14	7	21	-30	53	23	0	-	-
経常利益	14	-6	7	-30	53	22	0	-	-
当期純利益	11	-7	4	-35 ^{※1}	48 ^{※1}	13 ^{※1}	-1^{※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。

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、安定的で強固な収益基盤を構築し、同時に、海外展開や第3の事業創出への再投資を行っていく。



着実に積み上がっている利用企業の拡大ペースを早めるべく、下記の主要施策を推進。

リード増大、チャネル拡大、ターゲット拡張の3点を並行して進め、一層の高成長を目指す。

積極的な広告投資
(リード増大)

- ・第1四半期は営業損益が計画を上回る数字で着地したが、第2四半期では、さらなる事業成長に向けて広告投資を優先。
- ・それに伴い、第2四半期の営業利益は、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)

- ・第2四半期より、代理店開拓の専門チームを発足。
- ・販売パートナーの開拓に一層注力し、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)

- ・既存の顧客基盤に加えて、学校法人や地方公共団体、社会福祉法人などの株式会社以外へもサービス訴求を展開していく。

サービス開始以来、順調に事業成長を続けているが、拡大余地は依然多面的に広がっているため、体制を強化しつつ、販売スキームや活用方法のさらなる可能性を追求していく。

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 の両面で人材採用を強化していく。
- ・事業の急拡大に備えて、事業部の体制強化を推進する。

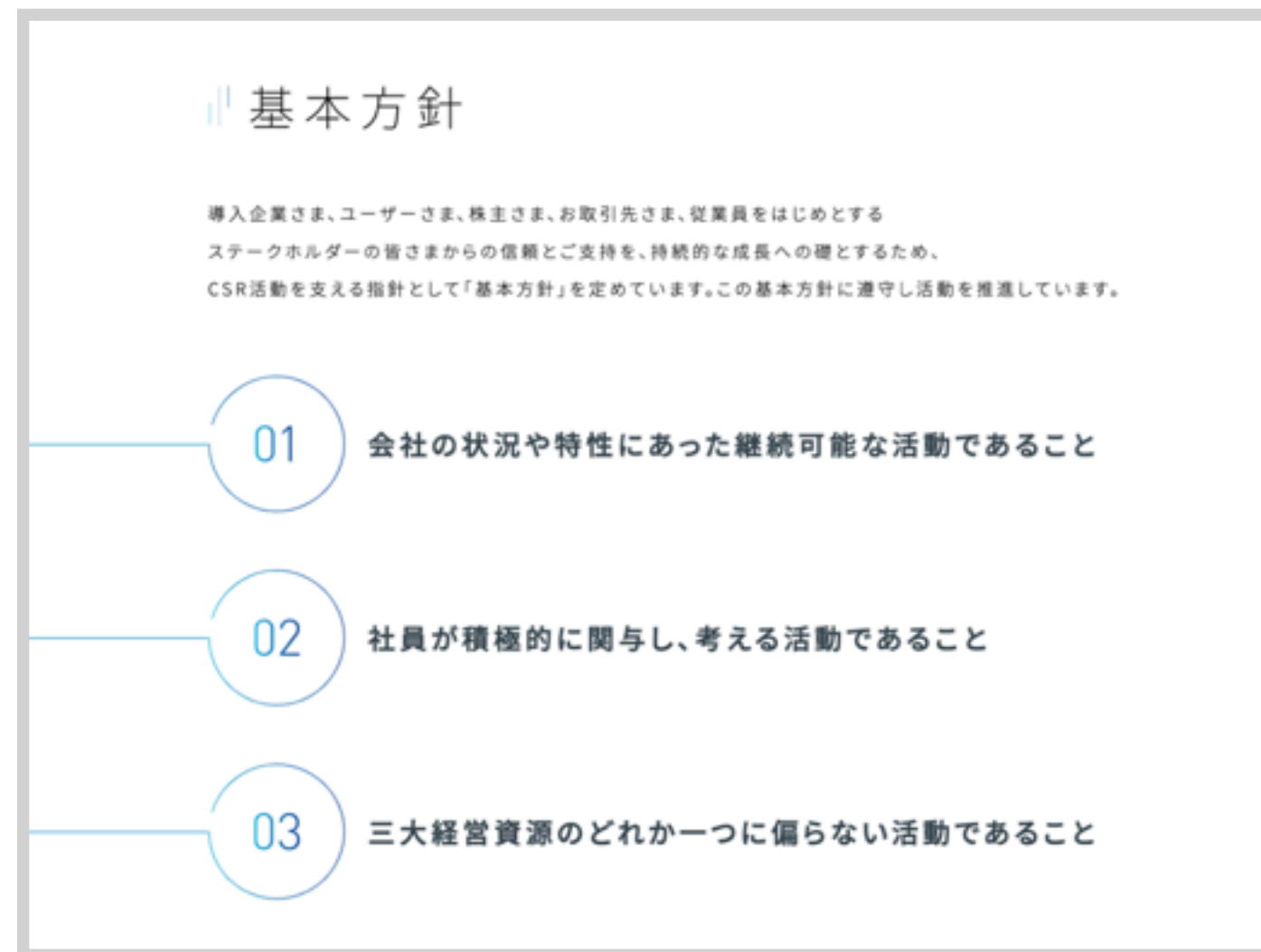
事業パートナーシップの模索

- ・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。

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。

上場企業として、CSRやSDGsに対して具体的な取り組みを推進すべく、社内方針を定めた上で、社内委員会を組成。社会の持続的な発展に貢献できるように活動を行っていく。



従業員へのCSR活動参加への積極推奨

導入企業さま、ユーザーさま、株主さま、お取引先さま、従業員をはじめとするステークホルダーの皆様からの信頼とご支持を、持続的な成長への礎とするため、CSR活動を支える指針として「基本方針」を定めています。

この基本方針に則して、CSR委員会を組成し、従業員に対してCSR活動への参加を推奨しています。



社会貢献団体へのサービス提供と支援

障がいのある人もない人も一緒に音楽を楽しみ、「心のバリアフリー」を目指すストリート音楽祭「とっておきの音楽祭in名古屋」に対して、社会貢献活動と東海エリア活性化を目的として、TUNAGの無償サービス提供と活動の支援を行なっています。

今後も、社会貢献団体への支援を企業として継続的に行なっていきます。



SDGsに向けた本社オフィスの木造化

近年、地球環境にやさしいサステナビリティ素材である木材を活用した木造建築への評価が高まっております。

SDGsに向けた取り組みとして、当社は2022年春に予定している本社移転に際して、帝人社の新素材である「LIVELY WOOD」を採用し、オフィスの木造化を推進しています。

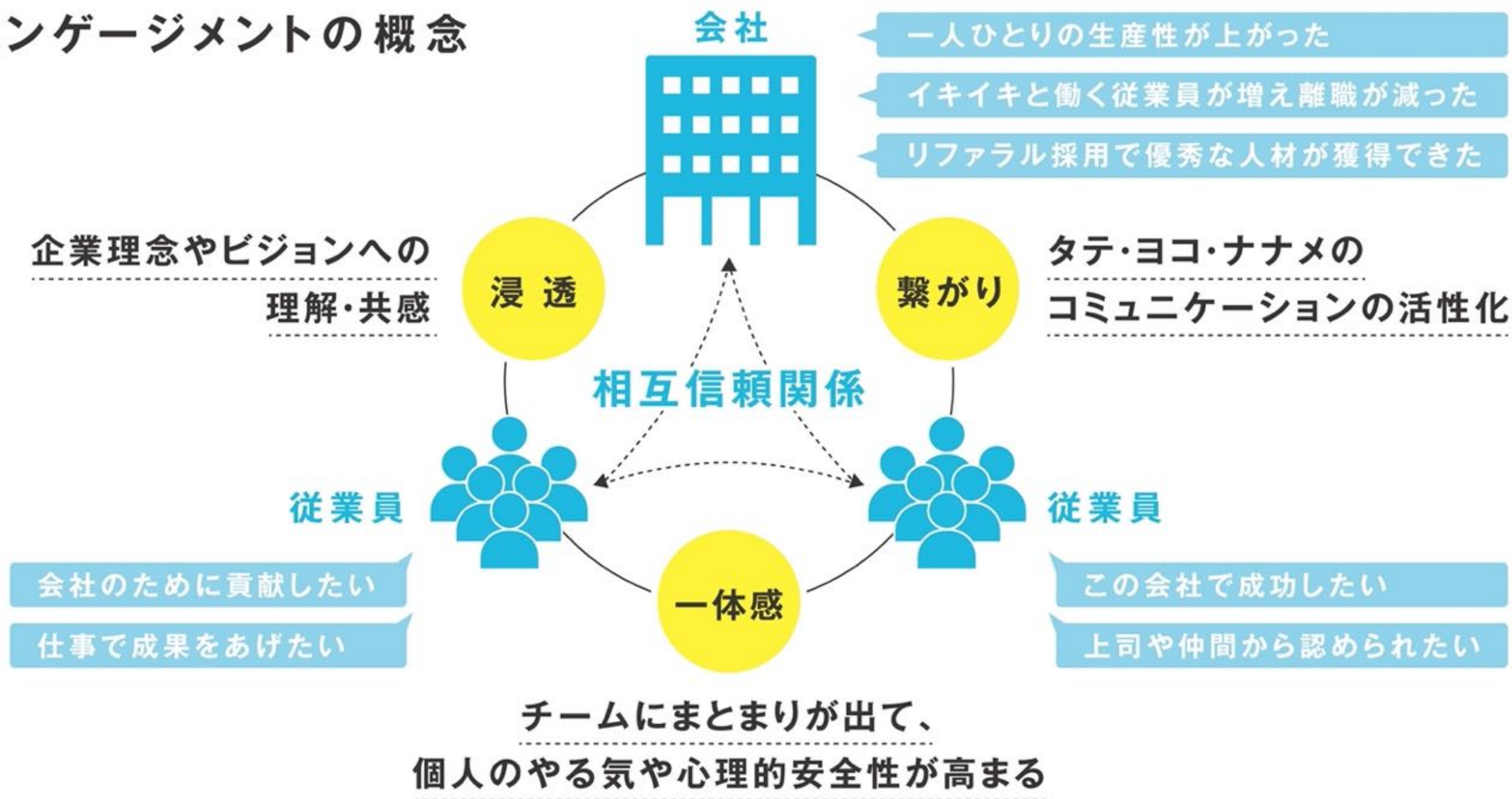
05

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：愛知県名古屋市中村区井深町1-1
<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>	62名（2021年3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



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。

2021年12月期を「FY2021」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。