

Financial Highlights - 2021 Fiscal Year

株式会社スタメン 証券コード(4019) 2021年12月期 通期 決算説明資料 (事業計画及び成長可能性に関する事項)

Feb. 2022

stmn, inc.

目次

- 01 | 2021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 | 2022年12月期 業績見通しと成長戦略
- 05 | 補足資料

01

2021年12月期 通期実績

TUNAGの
利用企業数

422社

前年同期末 323社

TUNAGの
平均MRR

171千円

前年同期末 160千円

TUNAGの
売上高ストック比率

87.1%

前年同期末 94.4%

FANTSの
運用サロン数

138サロン

前年同期末 15サロン

FANTSの
平均MRR

50千円

前年同期末 64千円

FANTSの
売上高ストック比率

55.5%

前年同期末 19.5%

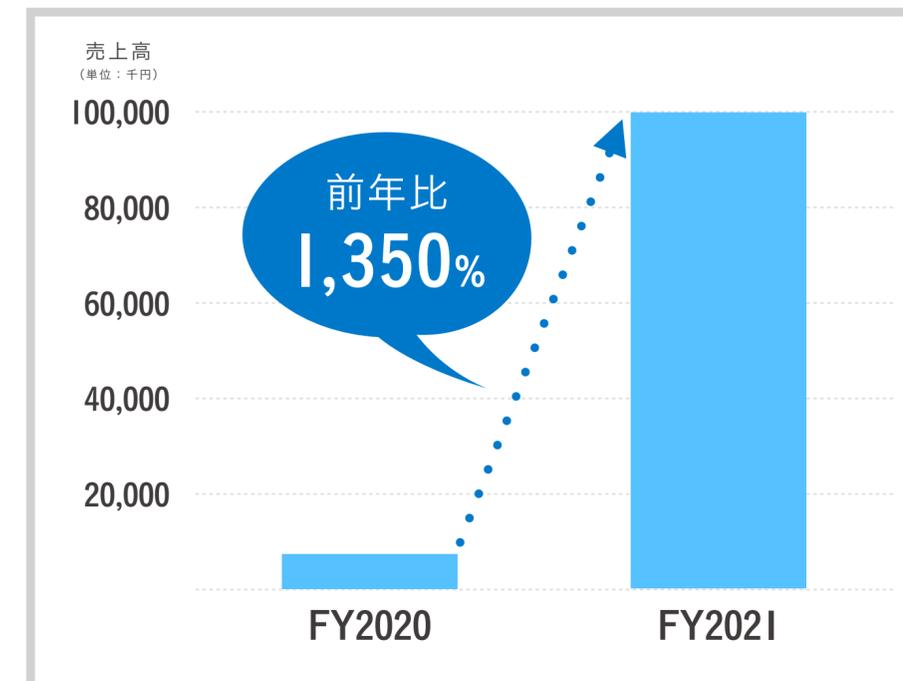
9 受賞2回目

株式会社スタメン
SaaSモデルのクラウドサービスの企画・開発および提供等

stmn. inc. 直近3年間の収益成長率 **449.2%**

トーマツG テクノロジーFast50 第9位受賞

TUNAGの大型案件比率が順調に上昇



FANTSの年間売上高が1億円を突破

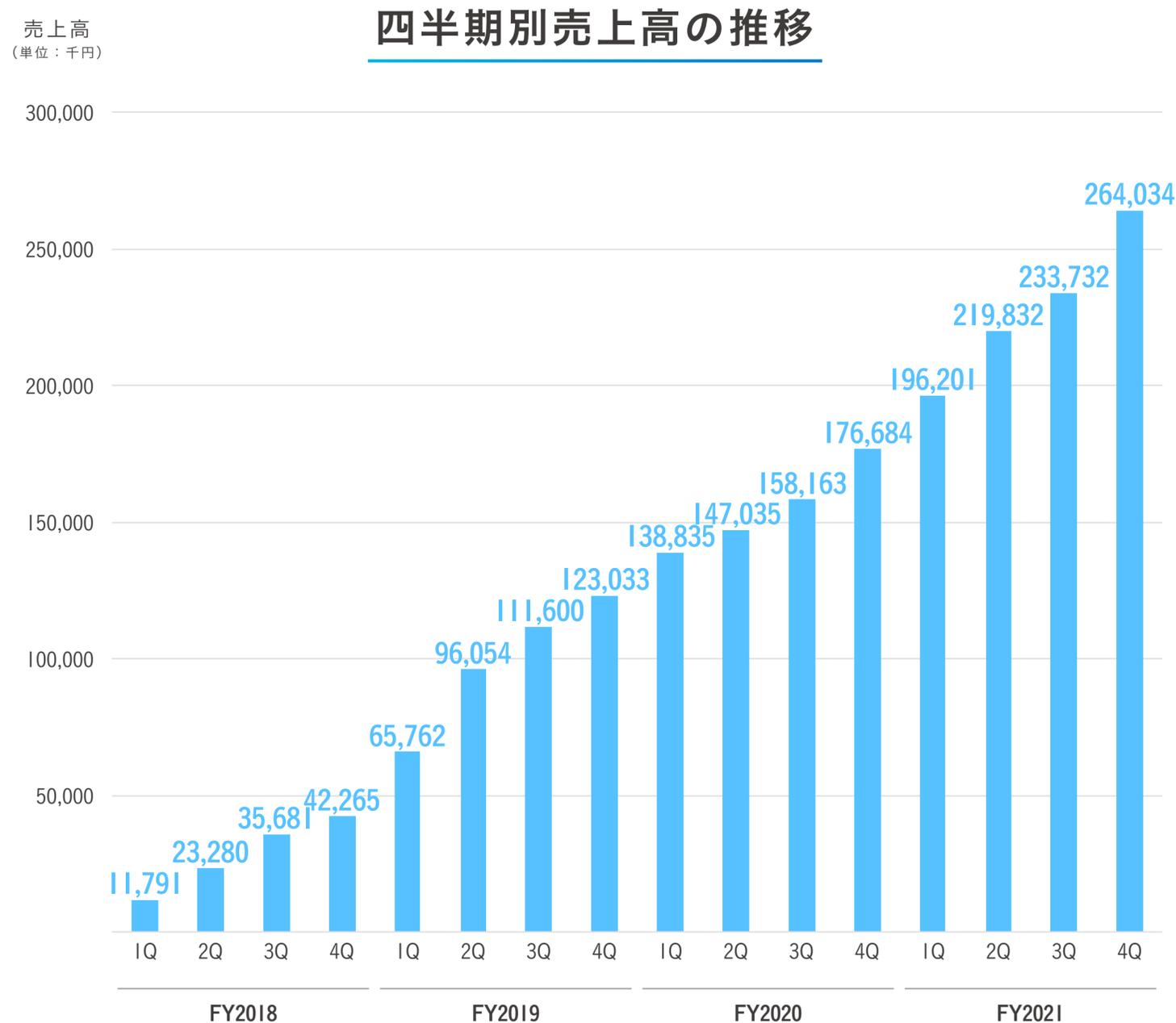
※: TUNAG / FANTS の上記主要KPIは、期末時点のものを記載しております。

2021年12月期 通期の業績は、売上高、各段階利益ともに計画を上回って着地。
売上高は前期比+47.2%の増収。営業利益は前期比+57.1%の増益。

(百万円)	2020/12期 (実績)	2021/12期 (実績)	2021/12期 (業績予想)	前期比	業績予想比
売上高	620	913	869	+47.2%	+5.1%
売上総利益	502	721	683	+43.5%	+5.6%
利益率	81.0%	78.9%	78.6%	-2.1pt	+0.3pt
営業利益	21	33	23	+57.1%	+42.2%
利益率	3.4%	3.7%	2.7%	+0.3pt	+1.0pt
経常利益	7	32	22	+355.2%	+46.0%
当期純利益	4	36	13	+773.6%	+169.9%

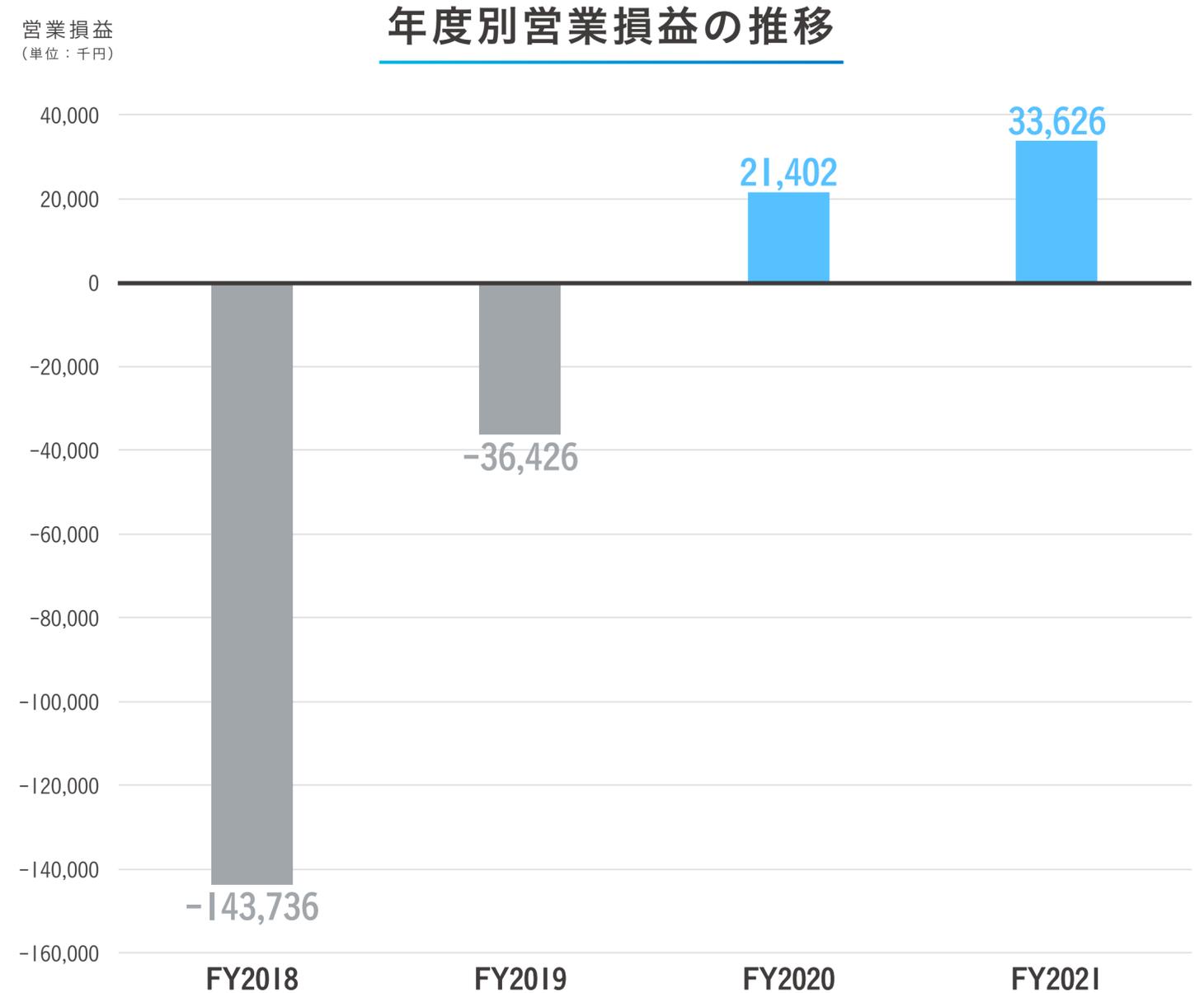
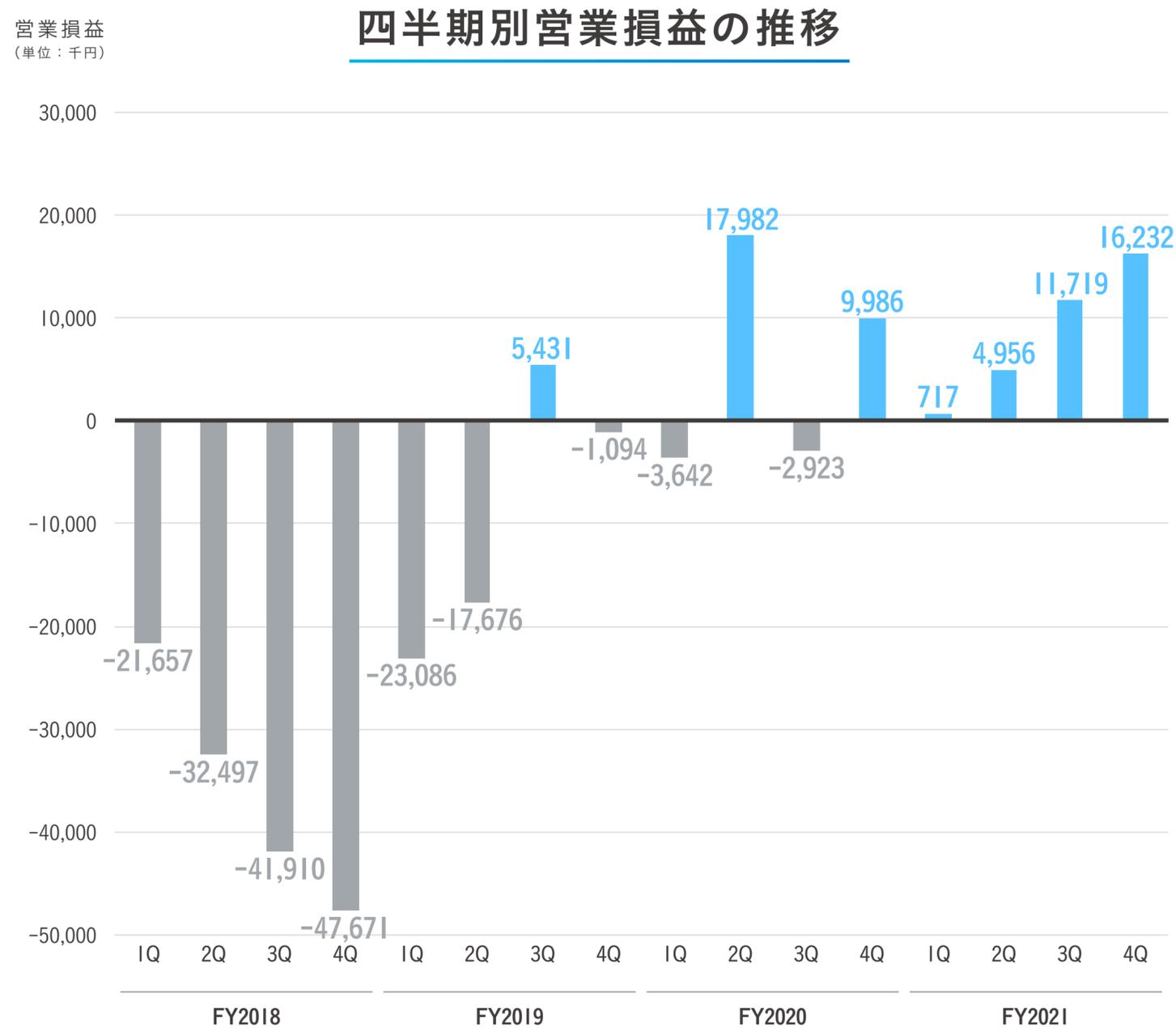
売上高は計画を上回る形で、四半期ごとに安定的な成長を継続。

FY2017～FY2021におけるCAGRも +243% と引き続き高い成長率を堅持。



売上高の成長に伴い、利益創出力も順調に向上中。

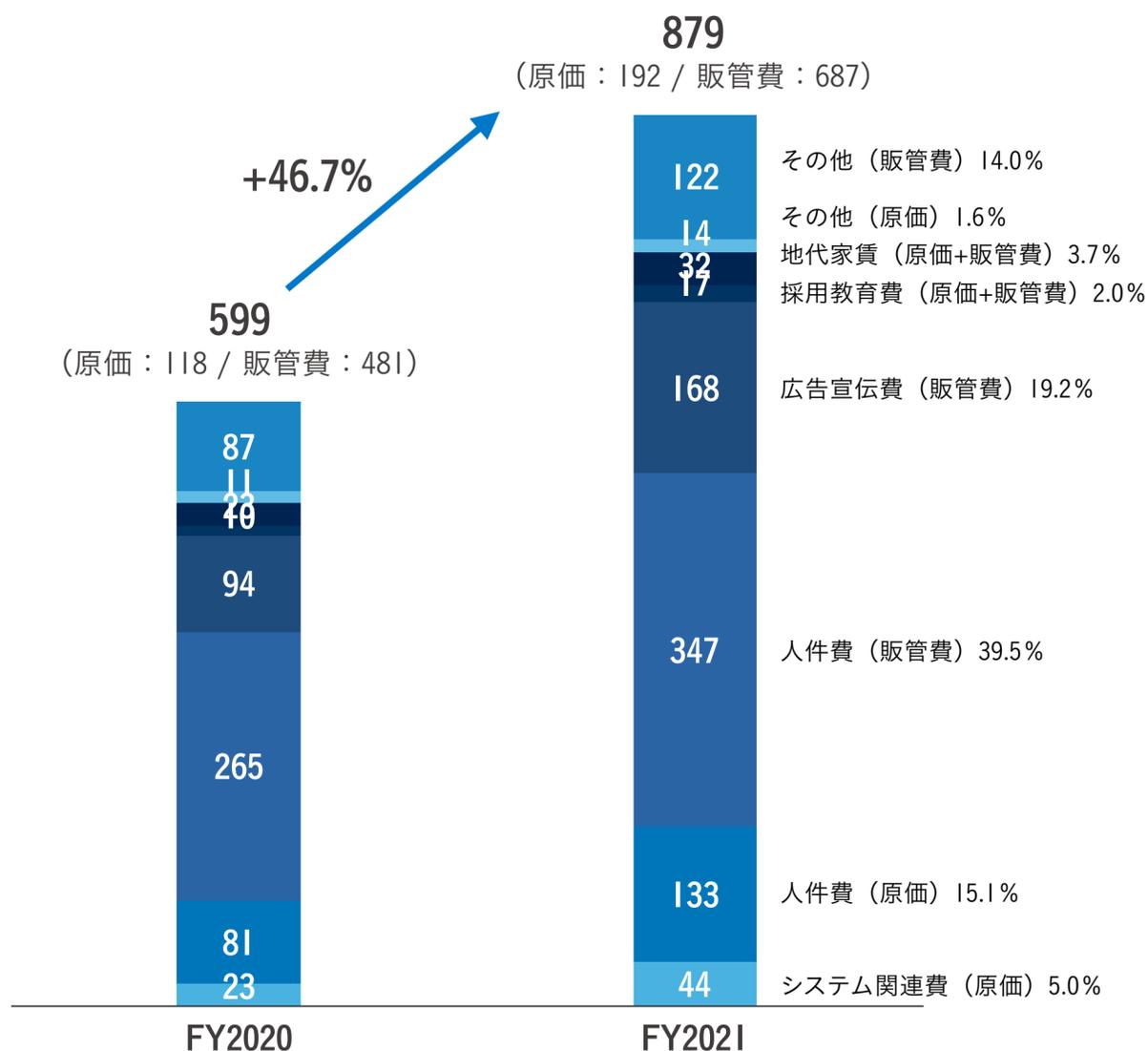
新規事業への積極投資を行いながらも、今期は全四半期を通して黒字で着地。



FANTSの事業成長に向けた投資を中心に、全社的に人材面、プロモーション面を強化。
 前期より開発部門の人員比率が高まったことで、一時的に粗利率が低下する形となった。

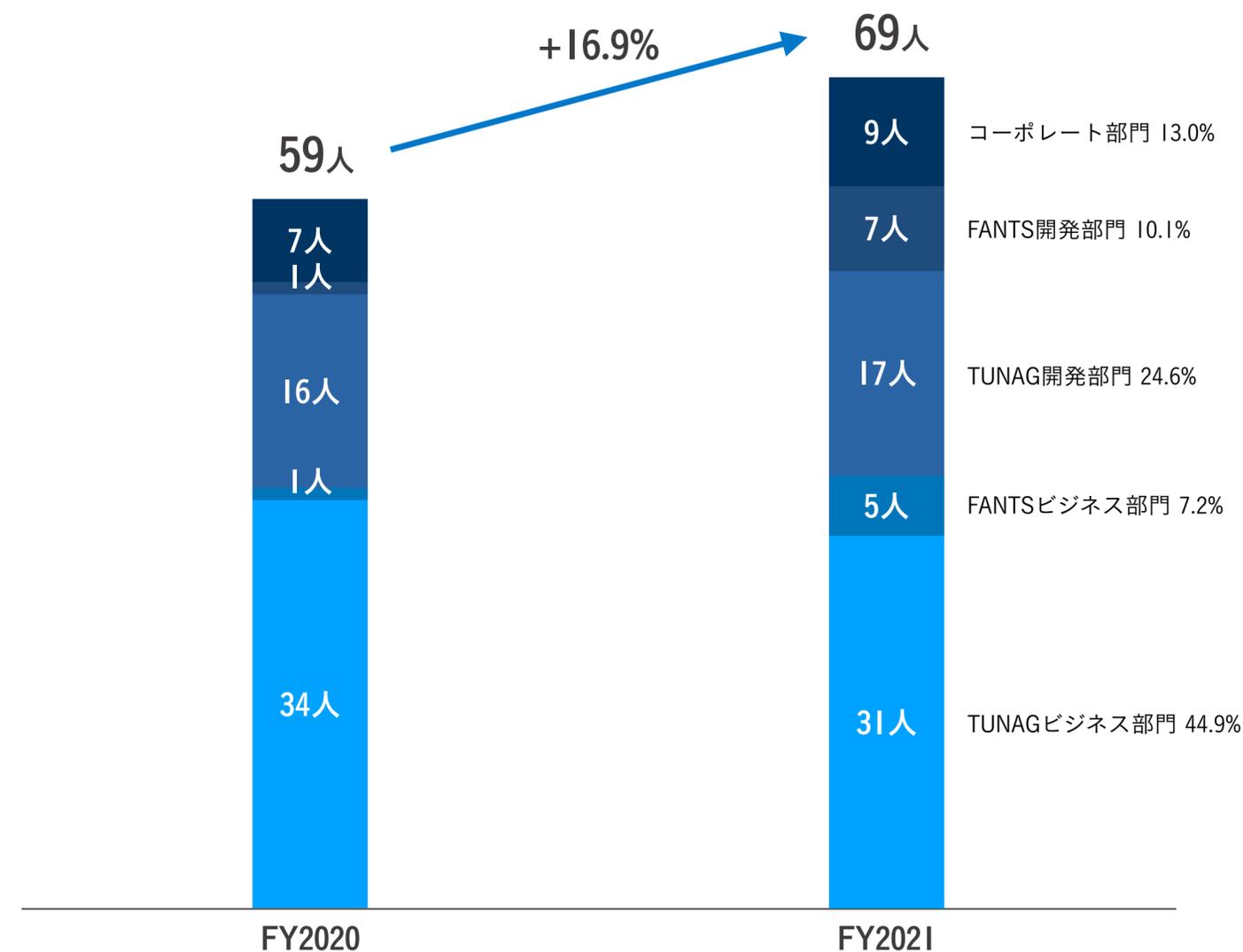
営業費用
 (単位：百万円)

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)*



*：正社員の期末人員数

自己資本比率60%以上、流動比率300%以上といずれも高い水準を保っており、引き続き、財務安全性において強固な状態を継続。

(百万円)	2020/12 期末	2021/12 期末	増減額
流動資産	1,334	1,261	-73
固定資産	68	99	30
資産合計	1,403	1,360	-42
流動負債	358	404	45
固定負債	160	29	-130
負債合計	518	433	-84
株主資本	885	923	38
純資産合計	885	927	42
負債純資産合計	1,403	1,360	-42
自己資本比率	63.1%	68.2%	+5.1pt

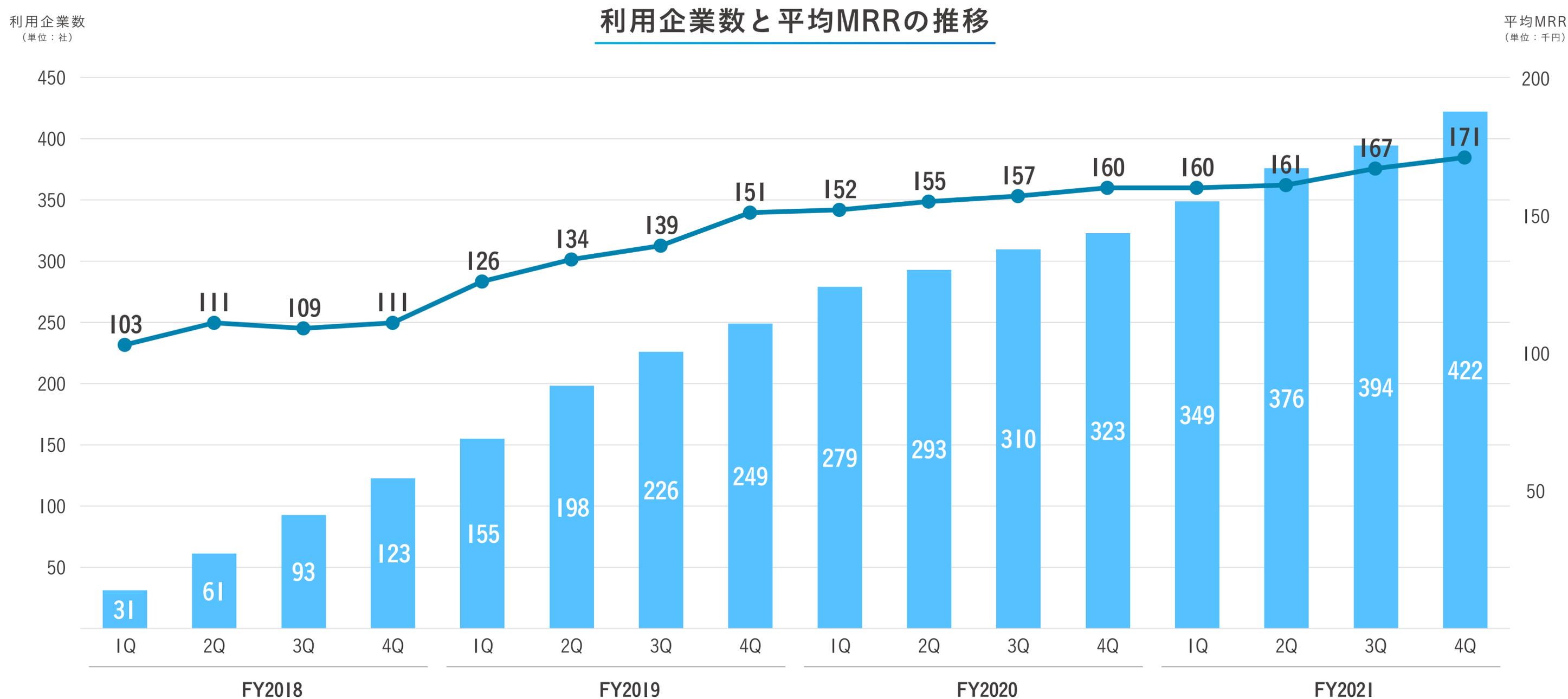
定期預金への預け入れや、金融機関からの長期借入の繰上返済により、前期末と比べ、現金および現金同等物が大幅に減少したが、事業運営に支障はない範囲での影響結果。

(百万円)	2020/12 期末	2021/12 期末	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	67	91	+24
投資活動によるキャッシュ・フロー	-41	-674	-633
フリー・キャッシュ・フロー	26	-583	-609
財務活動によるキャッシュ・フロー	972	-172	-1,144
現金および現金同等物の期末残高	1,291	598	-755
減価償却費	8	6	-1

02

従業員エンゲージメント事業
(TUNAG)

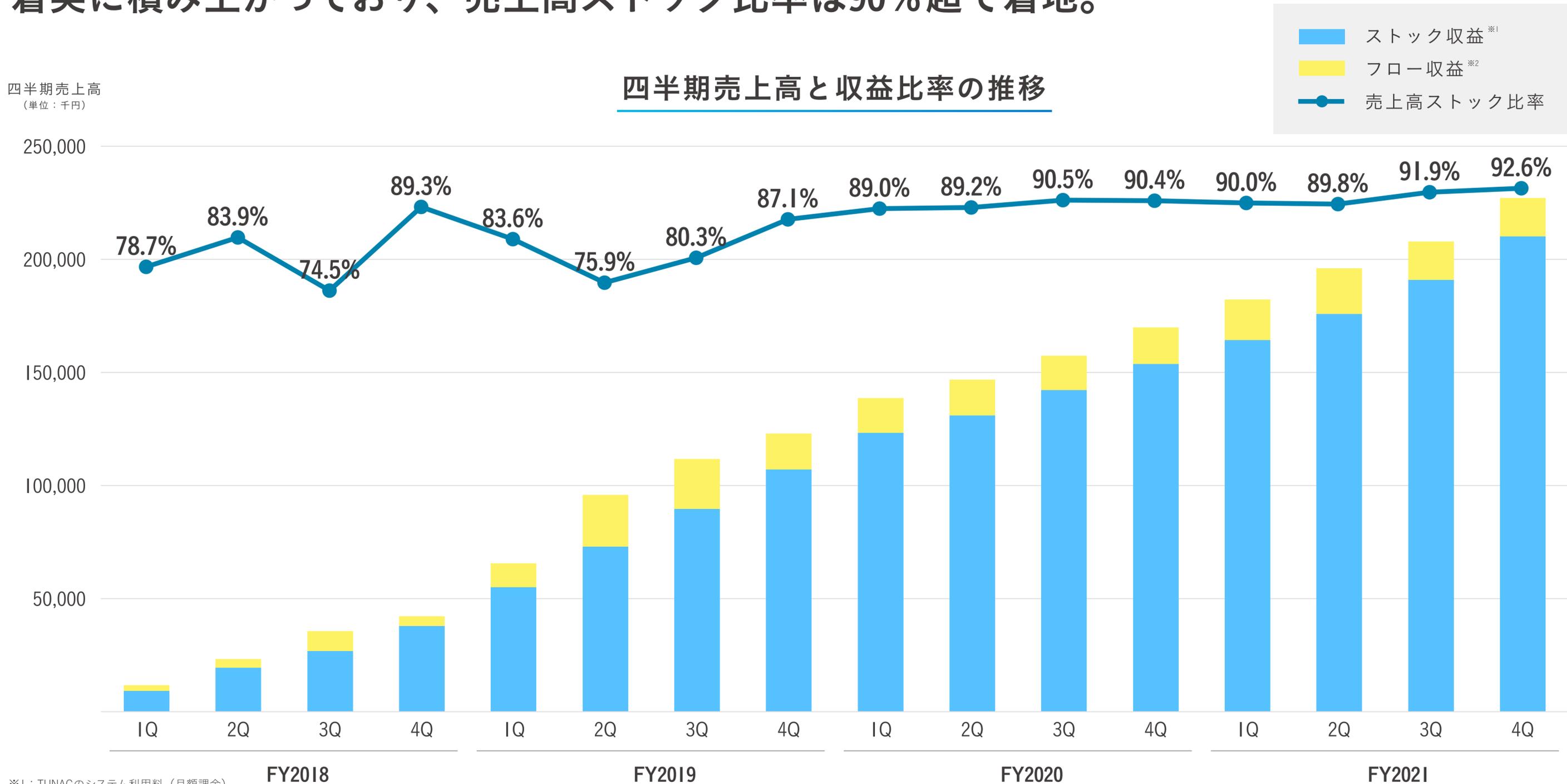
利用企業数は通期を通して着実な増加を続けており、420社を突破。（前年+99社増）
加えて、アップセル等の営業戦略が奏功したことで第3四半期より平均MRRが上昇基調に復帰。



利用企業数と平均MRRの双方の伸びが続いていることで、ストック収益も着実に積み上がっており、売上高ストック比率は90%超で着地。

四半期売上高
(単位：千円)

四半期売上高と収益比率の推移



※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

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。



今年度を通して、100リリース以上の機能改善を実施。加えて、セキュリティ強化を目的とした2要素認証や、過去の投稿を再活用するタイムトラベル機能などプロダクトの機能拡張も継続。



2要素認証機能

ユーザー企業のサービス運用セキュリティを強化することを目的に、GoogleAuthenticator活用した2要素認証に対応し、第三者によるなりすまし防止対策を可能とする機能。



タイムトラベル機能

1年前、2年前など、過去にTUNAGで話題になった投稿を自動でまとめる機能。この機能を活用することで、社歴による社内情報格差の解消や過去の投稿をベースにしたコミュニケーションの活性化が期待できる。



外部メール連携機能

他社SaaSプロダクトや、自社開発のオンプレツールであっても、配信メールと連携させることで、必要な情報を自動でTUNAGに取り込み、周知させることが可能になる機能。



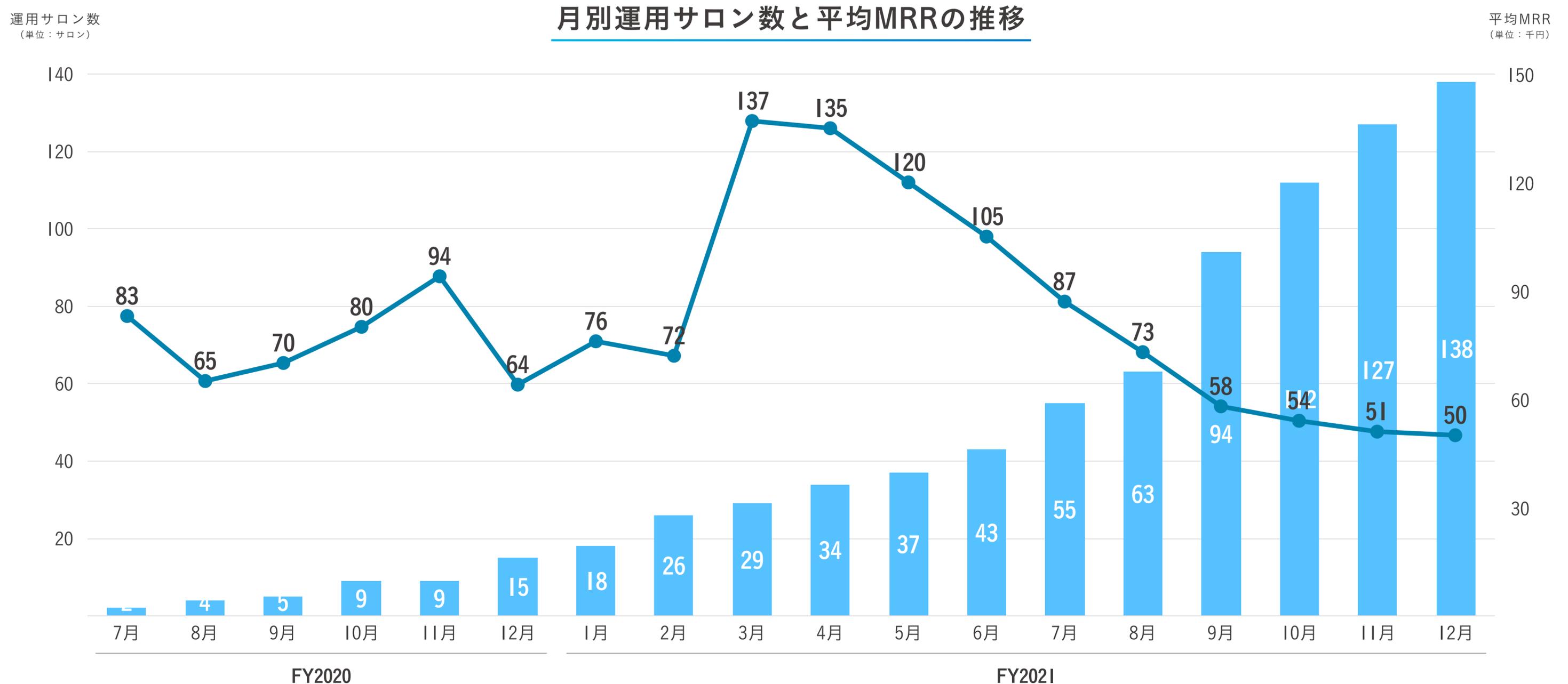
投稿ピックアップ機能

指定の投稿をピックアップして再活用することができるようになる機能。理念浸透や、周年行事などに際して、重要な発信を繰り返し伝えやすくなったり、模範的な社内アクションを波及させたりすることが可能になる。

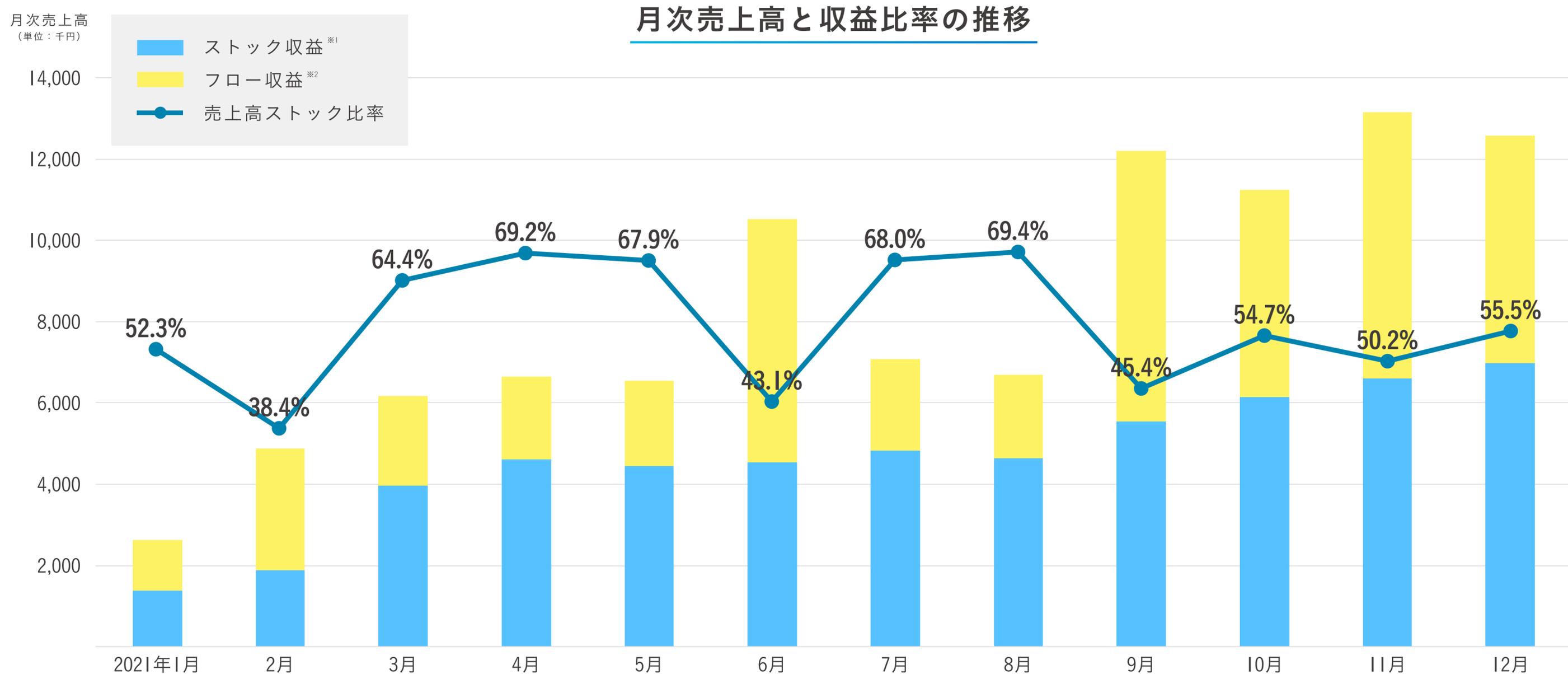
03

コミュニティエンゲージメント事業
(FANTS)

前期比+123サロンと、新規サロン獲得が年間を通して順調に推移。平均MRRについては、開設初期のサロン比率が高まったため下降トレンドではあったが、足元では底を打ったと想定。



新規サロンの獲得と既存サロンの収益拡大を両輪で推進しながら、PMFの検討を継続中。
来期は、ストック収益の積み上げに一層注力し、収益の安定化と高成長の両立を目指す。



※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

FANTSの事業ポテンシャルの拡張を目的に、大型機能の開発に注力中。
 来年上期を目処にリリースを行い、事業成長の加速化やプロダクト競走力の強化につなげる。



イーコマース機能

サロン内で、オーナーがユーザーに対して関連グッズや商品を直接売買できることを可能にする会員専用のクローズドEC機能を開発中。

リリース後は、サービス全体の流通額の拡大につながると共に、テイクレートに応じて、FANTSの収益にも寄与する形を計画。



マルチアカウント対応

開設サロン数の拡大に伴い、いちユーザーが複数のサロンへの入会を希望するニーズが高まっており、これに対応するべくFANTS内でマルチアカウントの所有を可能にする機能を開発中。

特にファンクラブ型やスキルシェア型のオンラインサロンに対して、収益拡大が期待できる。



ダッシュボード拡張

これまで以上にサロン開設速度を高め、かつ、開設サロンの収益力をより高めていくために、各オーナーが自サロンの運営改善をより能動的かつ計画的に進めていくことを可能とする管理ダッシュボードの拡張をより推し進める。

合わせて、決済機能の高度化も並行で開発中。

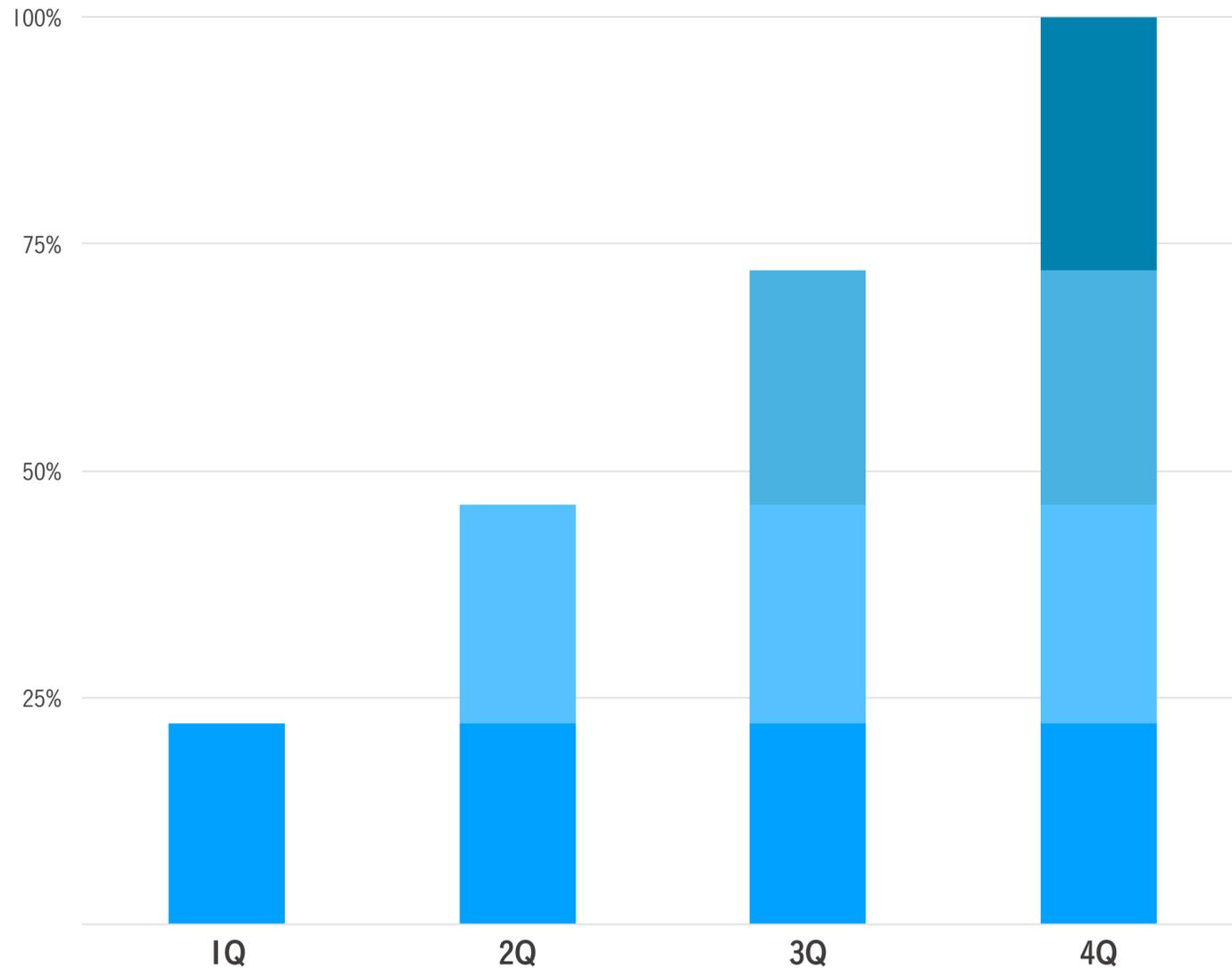
04

2022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。

売上構成比
(単位：%)

FY2022の四半期毎売上構成比イメージ



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%

2022年12月期の期首より「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号）を適用するため、来期の業績予想は当該会計基準適用後の金額にて見通しを設定。

	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
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

※：上記内容は、会計監査人と現在検討中の内容であり、今後変更が発生する可能性があります。

来期も当面はコロナ禍の影響が一定程度残ると想定しながらも、従来基準に準拠した見込みで通期売上高1,250百万円、営業利益100百万円と順調な増収増益を計画。

(百万円)	FY2021（今期実績）			FY2022（従来基準に準拠した場合の来期見通し）			
	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	416	497	913	577	673	1,250	+36.9%
営業利益	5	27	33	27	72	100	+198.4%
経常利益	5	27	32	27	72	99	+204.3%
当期純利益 [※]	1	35	36	16	49	65	+77.5%

※：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。

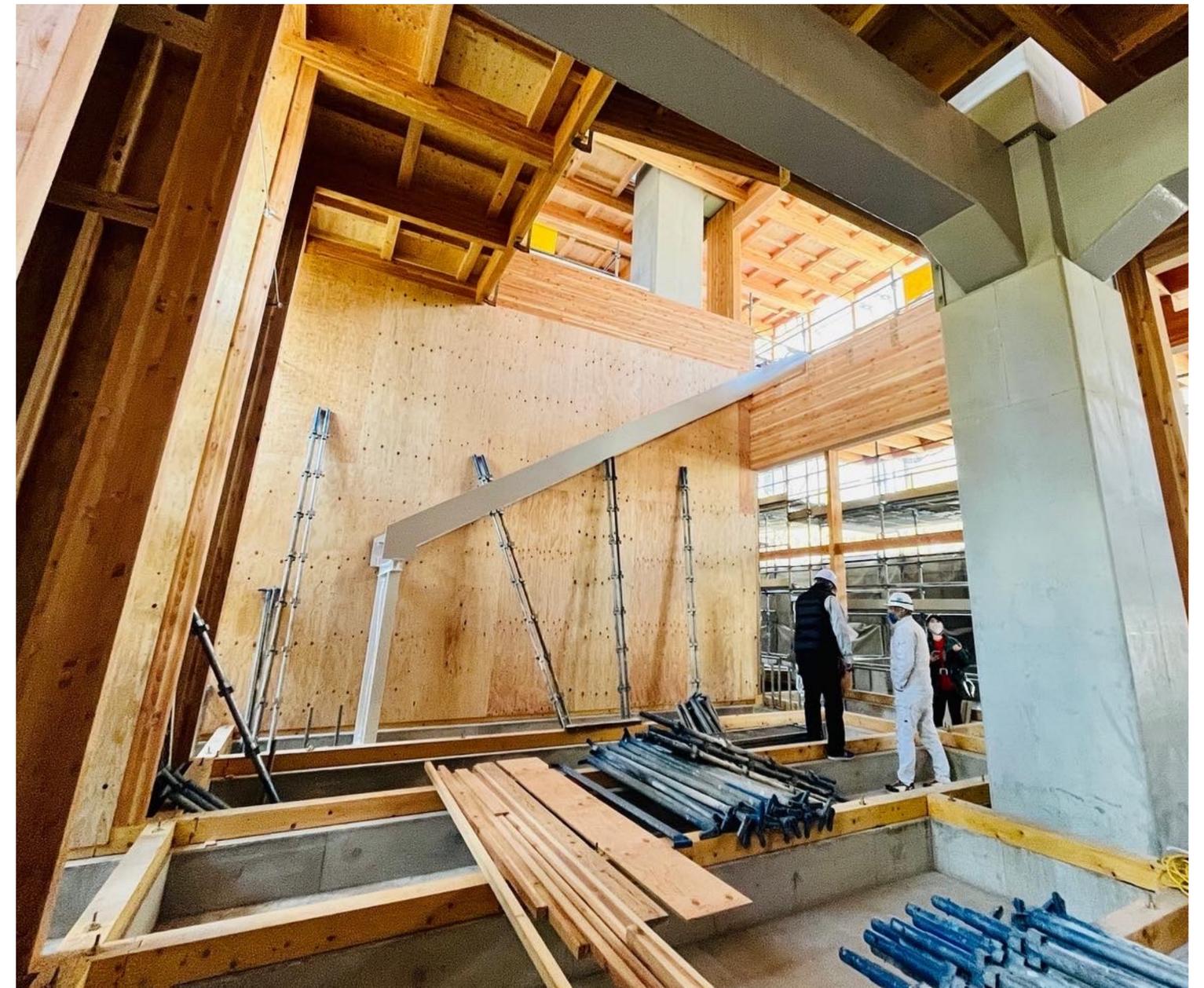
業績見通しを新会計基準で計画した場合、前期比成長率は数値上より高い水準となり、通期売上高1,245百万円、営業利益95百万円と、従来基準準拠と同様、着実な成長を見込む。

(百万円)	FY2021（今期業績に新基準を適用した場合）			FY2022（来期業績見通し）			
	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	408	496	905	572	672	1,245	+37.5%
営業利益	-1	27	25	23	72	95	+273.1%
経常利益	-1	26	24	23	71	95	+283.3%
当期純利益 [※]	-5	34	28	11	48	60	+110.2%

※：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。

2022年3月に予定している名古屋本社の拡大移転にともない、来期1Qの販管費は、一時的にコスト増を予定。なお、先述の業績見通しには本件も折り込み済み。



来期も、タイムリーな事業状況の周知を目的に、月次のKPI開示を継続するが、より業績実態を誤認なく掴んでいただくために、開示項目については以下内容に変更を行う。

FY2022における、月次の開示指標

- 1) 当月のTUNAG事業のストック収益
- 2) 当月のTUNAG事業のフロー収益
- 3) 当月のFANTS事業のストック収益
- 4) 当月のFANTS事業のフロー収益

来期より監査等委員会設置会社に移行するとともに、各役職者の担務を明確化することで、新たな技術への対応やダイバーシティ経営の推進など、経営基盤の強化に繋げる。

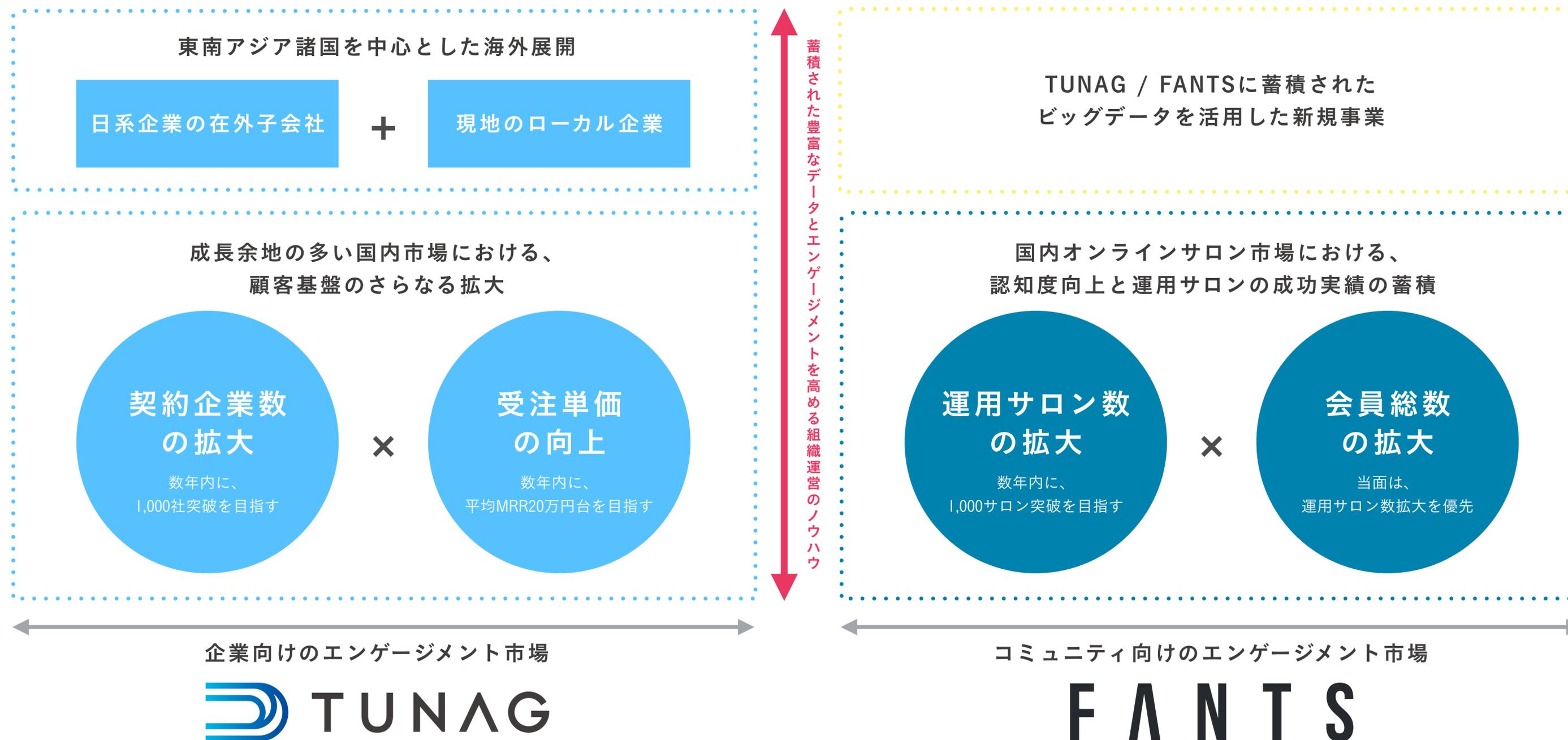
来期の業務執行体制

種別	氏名	第7期における地位・役職
再任	加藤 厚史	代表取締役社長執行役員 (CEO)
再任 (昇任)	大西 泰平	取締役副社長執行役員 (COO / TUNAG事業部長)
再任	小林 一樹	取締役常務執行役員 (VPoE / CLO)
再任	満沢 将孝	取締役執行役員 (CHRO / コーポレート本部長)
再任	森山 裕平	取締役執行役員 (FANTS事業部長)
新任	松谷 勇史朗	取締役執行役員 (CTO)

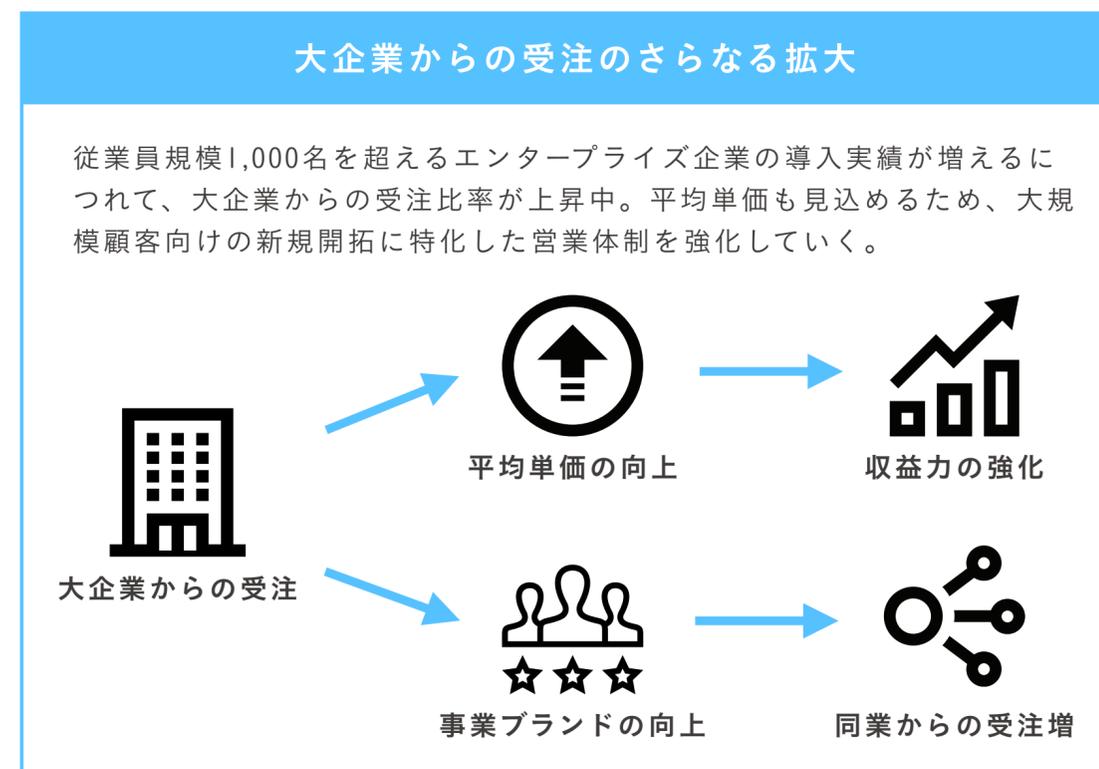
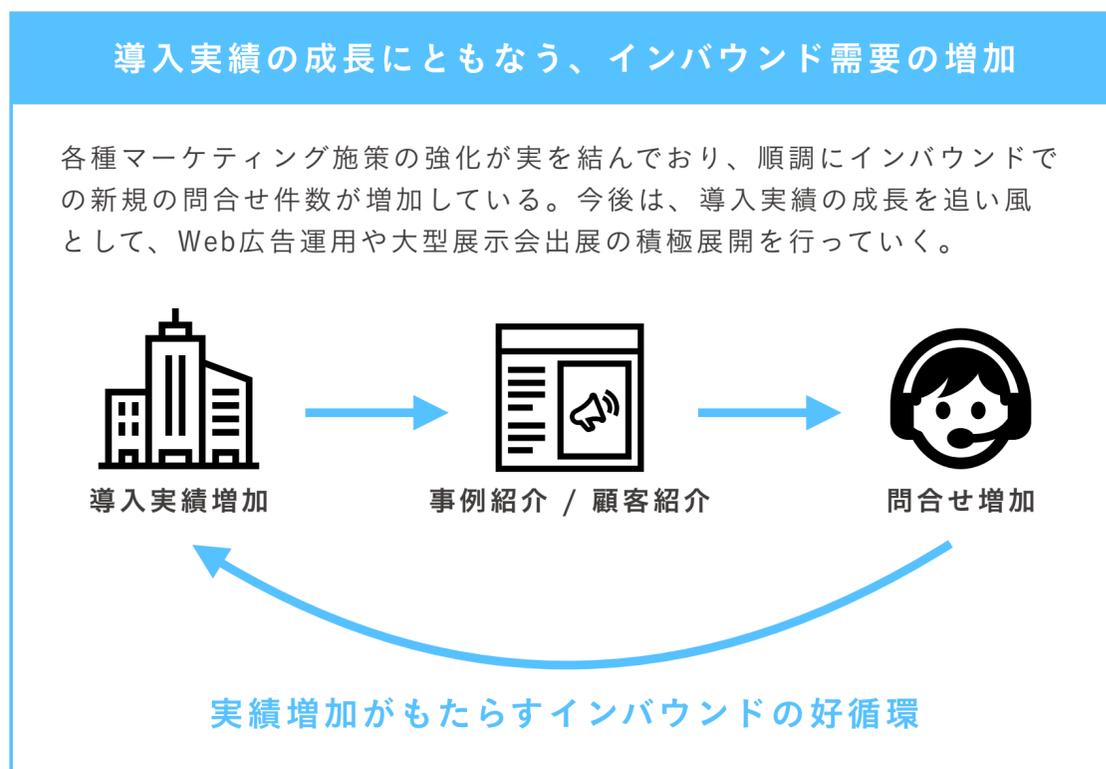
来期の監査等委員体制

種別	氏名	第7期における地位・役職
新任	中谷 奈緒美	取締役 (常勤監査等委員)
新任	杉村 和哉	社外取締役 (監査等委員 / 独立役員)
新任	村瀬 敬太	社外取締役 (監査等委員 / 独立役員)

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、安定的かつ強固な収益基盤を構築しつつ、海外展開や第3の事業創出への再投資を行っていく。



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。



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。

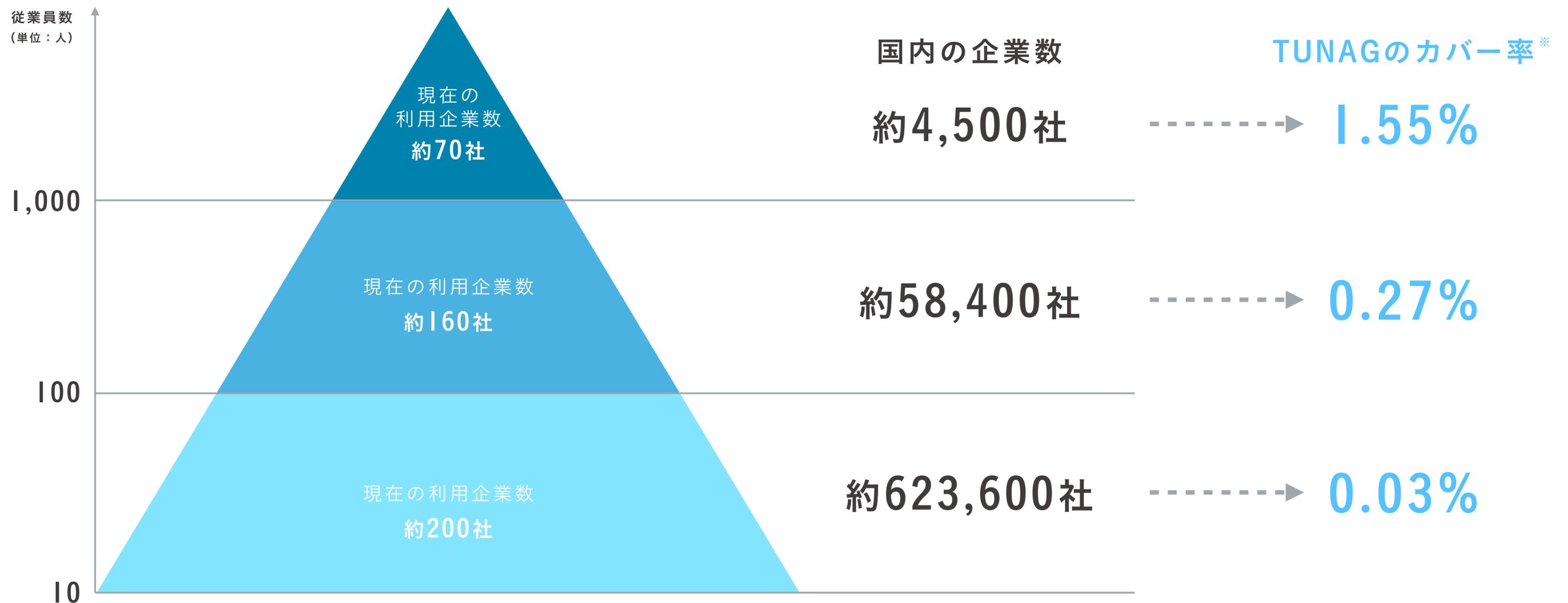
カスタマーコミュニティの活性化

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。

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

※：2021年12月末時点

エンゲージメント向上に必要なキードライバーを網羅するサービスの「多機能性」に加え、専任コンサルタントによる「手厚いサポート体制」を兼ね備えることで、優位性を高めている。

		TUNAG	A社	B社	C社	D社
組織状態の可視化	組織サーベイ	サービス提供	サービス提供		サービス提供	
	会社理解・共感	サービス提供	アクションプランの 管理	社内SNSの提供		
エンゲージメントを 高めるキードライバー	事業理解・共感	サービス提供		社内SNSの提供		
	組織理解・共感	サービス提供		社内SNSの提供		
	上司との関係	サービス提供		社内SNSの提供		
	仲間との関係	サービス提供		社内SNSの提供		
	承認欲求	サービス提供		社内SNSの提供		サービス提供
	業務環境・待遇	サービス提供				
	成長機会	サービス提供				
取り組みの効果検証	アクション分析	サービス提供			サービス提供	
	サポート体制	専任コンサルタント	専任コンサルタント	オンライン対応	オンライン対応	オンライン対応

成長戦略の実現に向けて、FY2021期初より下記の主要施策を継続的に推進。

リード増大、チャネル拡大、ターゲット拡張の3点を基点として、一層の高成長を目指す。

**積極的な広告投資
(リード増大)**

- ・ストック収益の積み上げによって、利益創出力は着実に高まっているが、更なる高成長の実現に向けて、広告投資と開発体制強化は継続する。
- ・プロダクトの機能面の拡張に合わせて、広告訴求軸の多面化を行うことで、リード数の一層の増大を狙っていく。

**販売パートナーの開拓
(チャネル拡大)**

- ・代理店開拓の専門チームが順調に稼働しており、パートナーからの経由受注は増加傾向。
- ・今後も販売パートナーの開拓に注力し、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)**

- ・FY2021から注力している株式会社以外のターゲットである学校法人や労働組合からの受注実績が形となってきたため、拡張ターゲットにおける契約実績、成功事例を活かして、新規受注数のペースアップを目指す。

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と共に、非連続な事業成長を実現していく。



● 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

FY2021期初より、当初想定を上回る推移で事業成長を続けているが、現時点でも事業としてはPMFを探っている模索段階と認識。販売スキームや活用実績の可能性追求を多方面で継続する。

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 の両面で人材採用の強化を継続。

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。
- ・Music.jpオンラインサロンとの提携など、類似サービスとの連携強化も継続して行っていく。

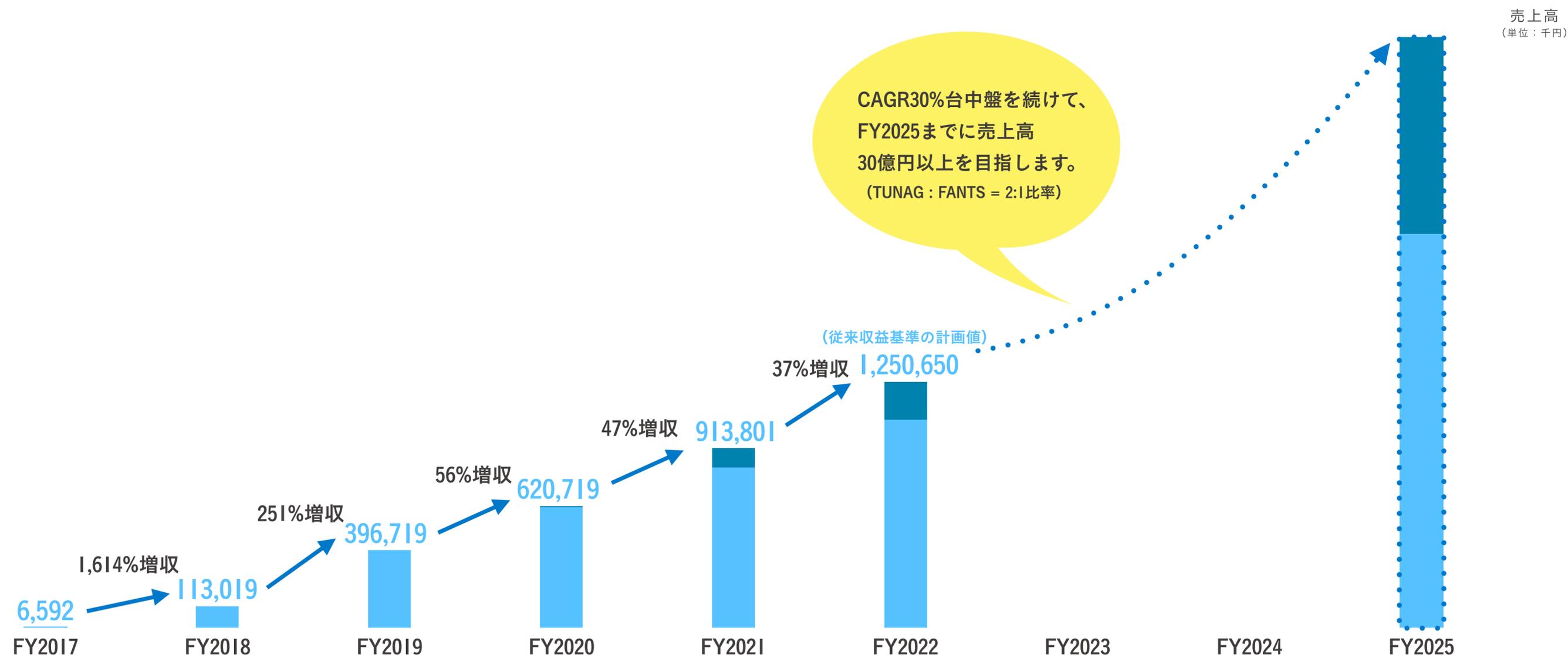
活用事例の蓄積と拡張

- ・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。

TUNAGとFANTSの2つのSaaS事業を軸に、これまでと同様の高いCAGR水準^{*}にすることで、一定の営業利益を確保しながら、FY2025までに売上高30億規模を目指す。

FANTSを第2の事業の柱に

これまでと同様、TUNAGは安定的かつ着実に利用企業を積み上げていく



※：CAGRの前提となる事業KPI目標については、本資料p.28をご参照ください。

項目	事業	主要なリスク [※]	可能性	時期	影響度	対応策
技術革新	TUNAG FANTS	技術革新や新サービスの登場など、事業環境の変化に適時に対応できない場合、既存事業の成長鈍化が生じる可能性。	低	中長期	大	<ul style="list-style-type: none"> 最新の技術動向について、勉強会やセミナーなど外部有識者からの情報収集 新たな技術分野に明るい人材の採用や社内における教育体制の整備
競合	TUNAG FANTS	他社による類似サービス提供による価格競争の激化や予期しないサービスの登場などにより、新規契約数の成長鈍化や既存顧客の解約数が増加する可能性。	中	中長期	大	<ul style="list-style-type: none"> 他社によるサービスとは競合せず・連携できるポジショニング（TUNAG） 利用企業数の増加による運営ノウハウの蓄積（TUNAG・FANTS）
海外展開	TUNAG FANTS	海外における事業展開において、政治・経済・法規制等、予測困難なリスクが発生した場合に、事業活動が制限される可能性。	低	不明	低	<ul style="list-style-type: none"> 進出する国の政治・経済・法規制などの様々なリスクに対する事前の検討と対策
知的財産権	TUNAG FANTS	当社の知的財産権の侵害や他社知的財産権の侵害を把握しきれずに、何らかの法的措置等が発生した場合、当社の事業活動に制限が加わる可能性。	低	不明	低	<ul style="list-style-type: none"> 提供するサービスの名称に関する商標登録 他社の知的財産権に関する顧問弁護士等との連携
重大な不具合	TUNAG FANTS	サービスの提供後に重大な不具合（バグ等）が生じ、社会的信用の失墜や損害賠償責任の発生が生じる可能性。	低	不明	大	<ul style="list-style-type: none"> 提供するソフトウェアの継続的なアップデート 顧客提供前の社内における品質チェック
情報管理体制	TUNAG FANTS	重要な情報資産が外部に漏洩するような場合、社会的信用の失墜や損害賠償責任の発生が生じる可能性。	低	中長期	大	<ul style="list-style-type: none"> 役員及び従業員に対して情報セキュリティに関する教育研修 プライバシーマークを取得し、個人情報の保護に関するマネジメントシステムを整備・運営。その他の情報資産についてもその運用を準用。
個人情報保護	TUNAG FANTS	保有する個人情報等に漏洩、改ざん、不正使用等が発生した場合、社会的信用の失墜や損害賠償責任の発生が生じる可能性。	低	中長期	大	<ul style="list-style-type: none"> アクセスできる社員の限定 プライバシーマークを取得し、個人情報の保護に関するマネジメントシステムを整備・運営。
システムトラブル	TUNAG FANTS	大規模なプログラム不良や自然災害、事故、不正アクセス、その他何らかの要因によりシステム障害やネットワークの切断等予測不能なトラブルが発生した場合、社会的信用の失墜等が生じる可能性。	低	不明	大	<ul style="list-style-type: none"> サーバー環境の増強、セキュリティの強化、システム管理体制の構築等
感染症や自然災害	TUNAG	新型コロナウイルス感染症をはじめとする感染症の拡大や自然災害により、営業活動の制限、顧客における勤務状況の変化及び顧客企業の経営状況の悪化等が発生し、新規導入の延期や中止、既存契約の解約などに及ぶ可能性	中	不明	中	<ul style="list-style-type: none"> ストック型の収益モデル 有事の際にもサービスの提供や営業活動が行うことのできる体制整備 新規事業による収益源の多様化
新規事業	FANTS	新規事業について、安定収益を創出するには一定の期間と投資を要し、全体の利益率を低下させる可能性。	低	中長期	中	<ul style="list-style-type: none"> 新規事業に関する成長性やリスクの事前調査・検討
サービスの健全性	FANTS	サロンオーナーやサロン会員等のサービス利用者による法令や公序良俗に反するコンテンツの設置等の不適切な行為が行われる場合、問題となる行為を行った当事者だけでなく、取引の場を提供する者として責任追及がなされる可能性。	低	不明	大	<ul style="list-style-type: none"> 利用状況の監視、利用規約に基づく警告・違法情報の削除等

※：本資料に記載のなその他のリスクについては、有価証券報告書等の「事業等のリスク」をご参照ください。

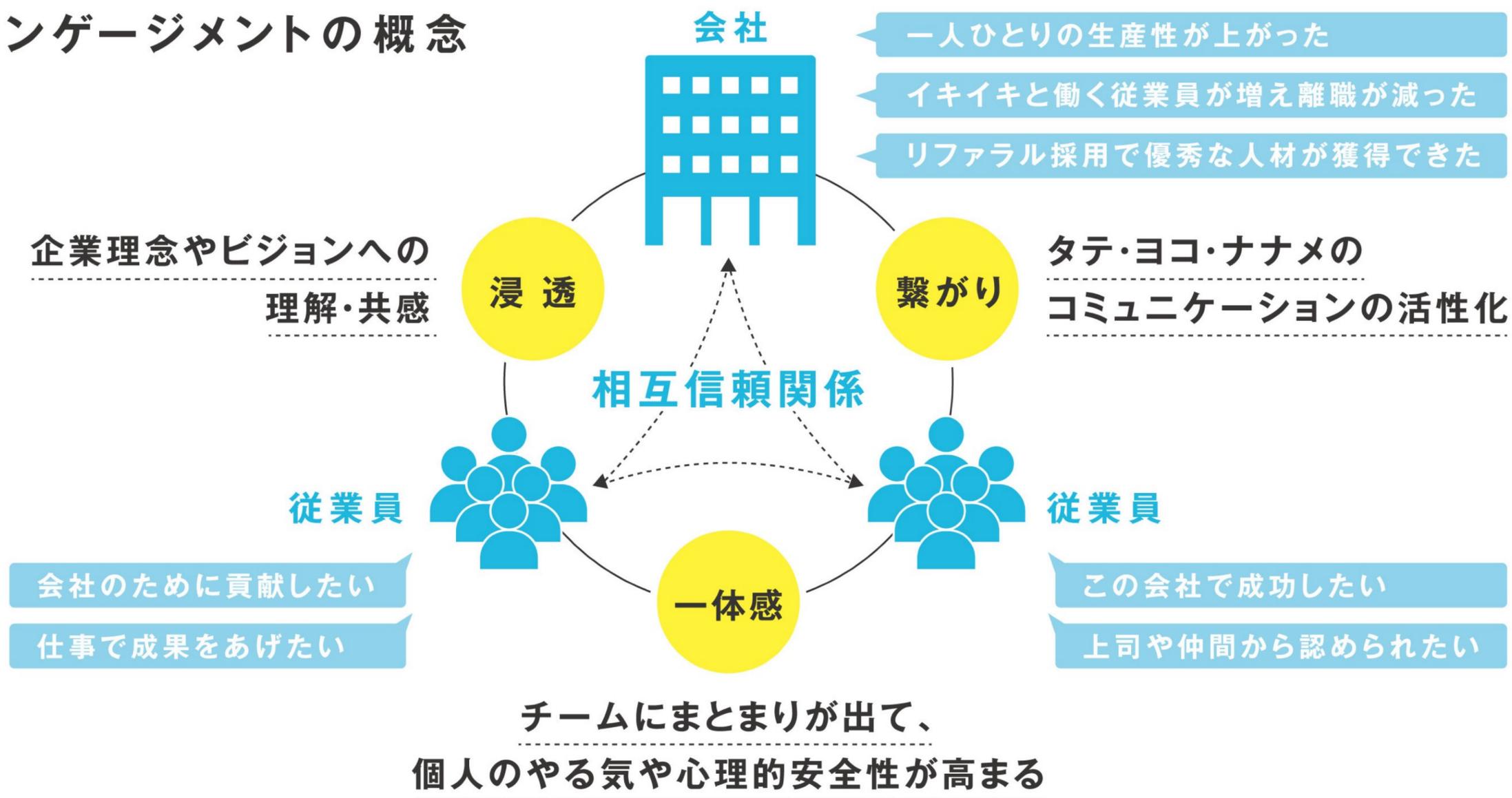
05

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>	69名（2021年12月末時点の正社員数）
<u>資本金</u>	6億800万円
<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

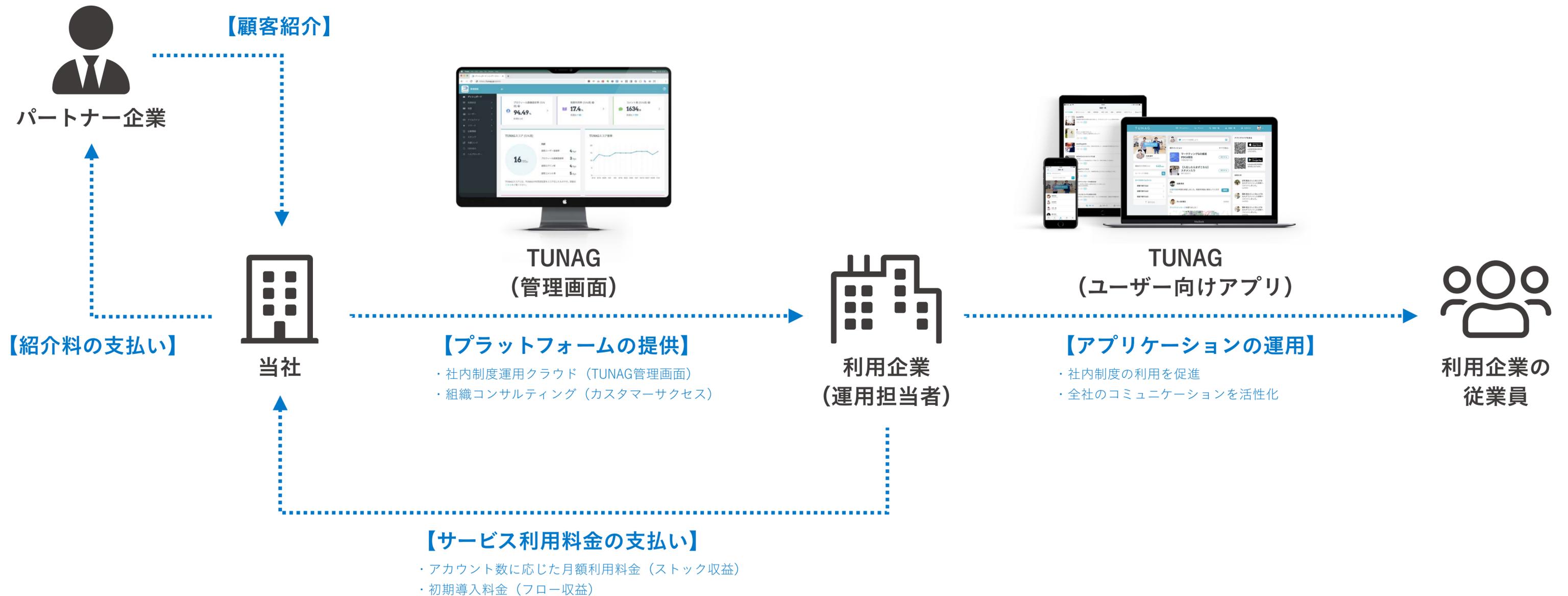
従業員エンゲージメントについて、調査や研究、実証実験を進める世界的なコンサルティング企業



「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。





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

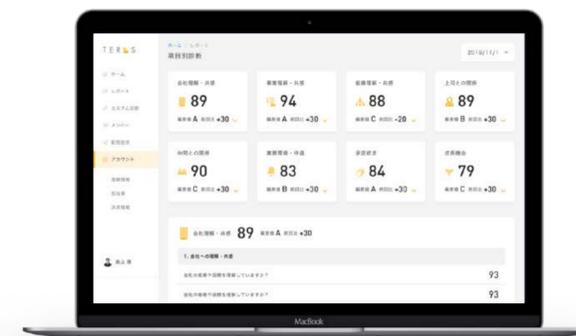
- ・社内制度の活用内容がタイムラインに流れ込み、制度の自走化を促す
- ・オリジナルスタンプや必読投稿、メンションコメントなどコミュニケーションを活性化させる豊富な機能群
- ・社内ポータルとしても活用できる柔軟なカスタマイズ性が特徴



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

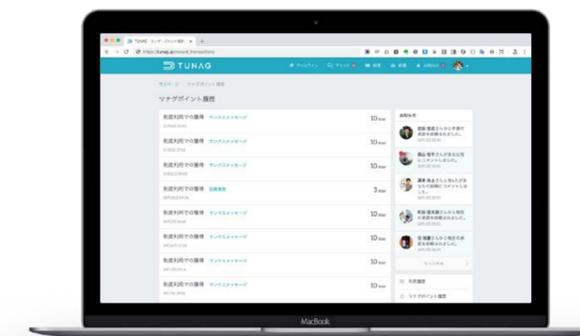
- ・社内制度をカテゴリー毎に整理したり、要件や項目を自在にカスタマイズできるTUNAGのメイン機能
- ・申請や報告といった形でワークフローを設定したり、利用条件や公開条件を設定したり、利用履歴を蓄積したりと細かな設定が可能



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

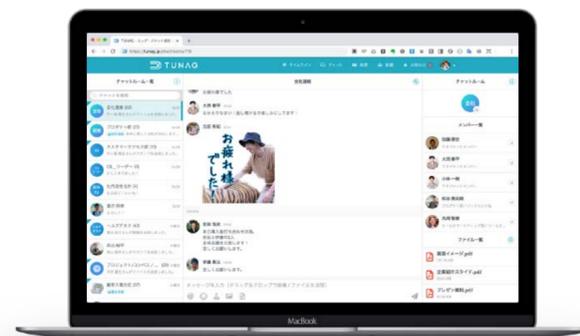
- ・利用時にポイントを自由に付与したり消費したりと、柔軟なカスタマイズが可能
- ・ポイントの名称も自由に命名可能で、ポイントを社員同士が相互に送り合うことも可能



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

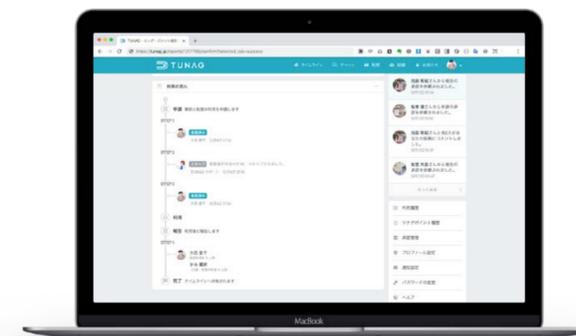
- ・組織毎に担当上長や、組織の説明、構成メンバーなどを一括で管理でき、会社の全体像を見える化
- ・プロフィール項目は自在にカスタマイズでき、制度の投稿内容と連動して自動更新をかけることも可能で、動的な人材DBの構築が可能



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

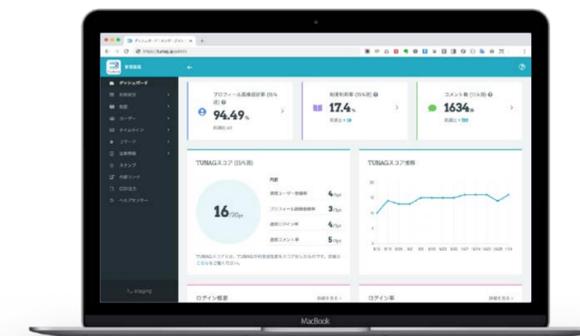
- ・人材DBと連携してチャットルーム管理が可能
- ・個別チャットやグループ作成などの可否が権限設定可能
- ・オリジナルスタンプにも対応
- ・チャットルーム毎にファイル管理機能も搭載



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

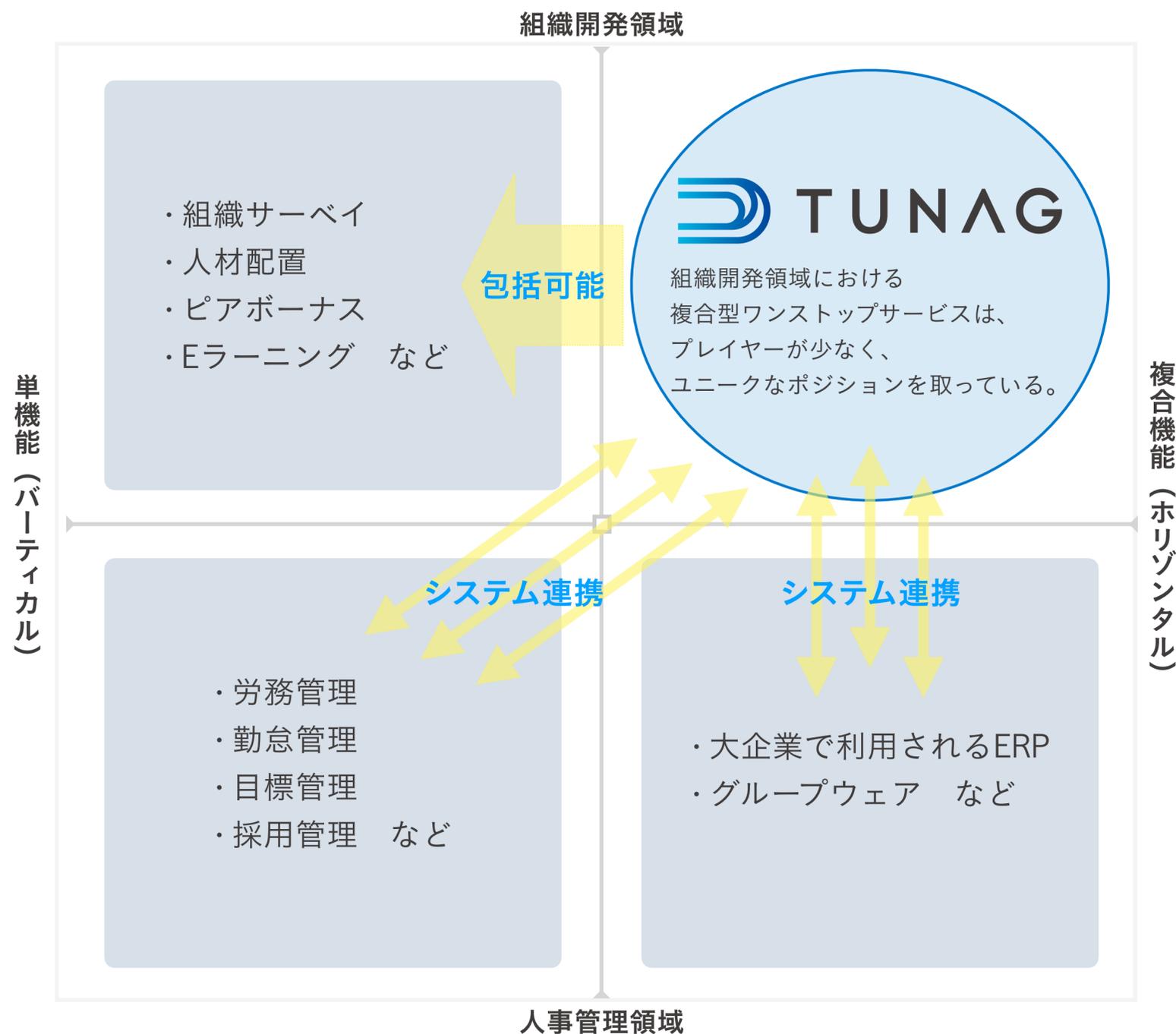


データ分析

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

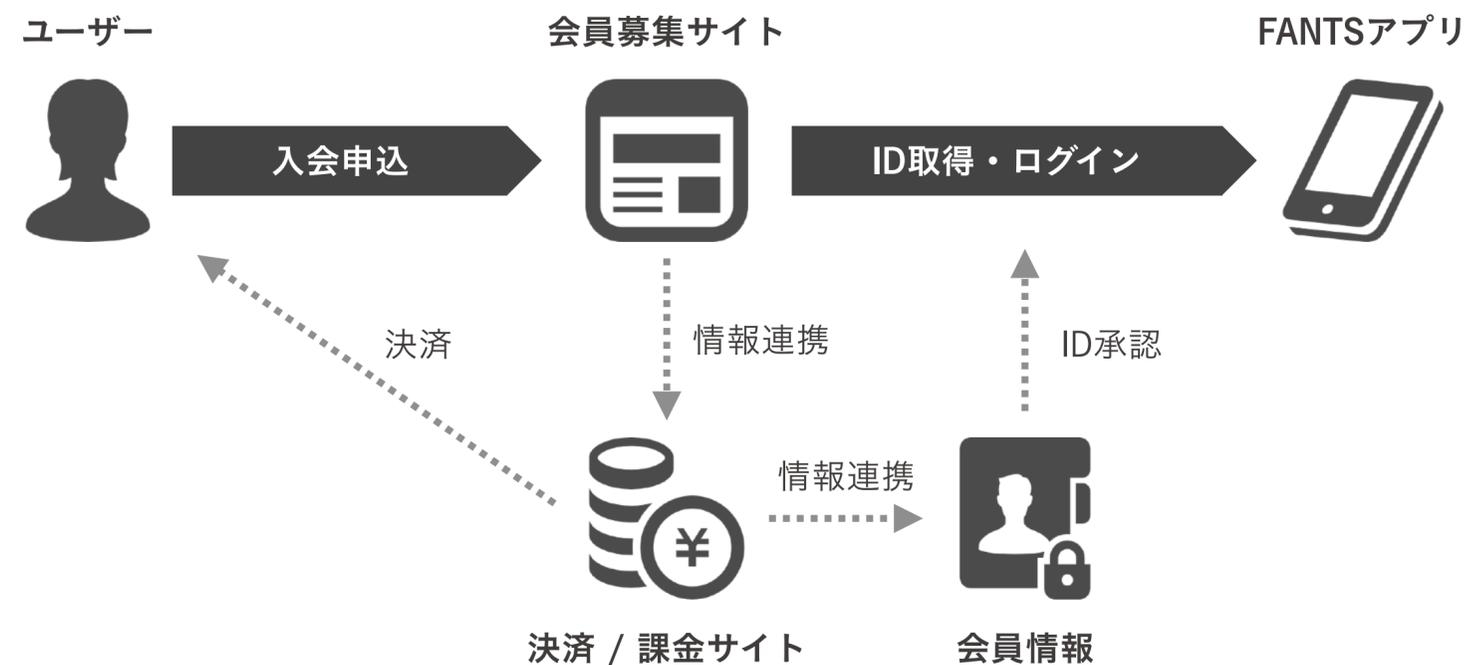
「FANTS」は、企業向けの従業員エンゲージメントを【BtoBtoC】向けに拡張した、コミュニティのエンゲージメント向上を支援するSaaS型オンラインサロンプラットフォーム。

FANTS

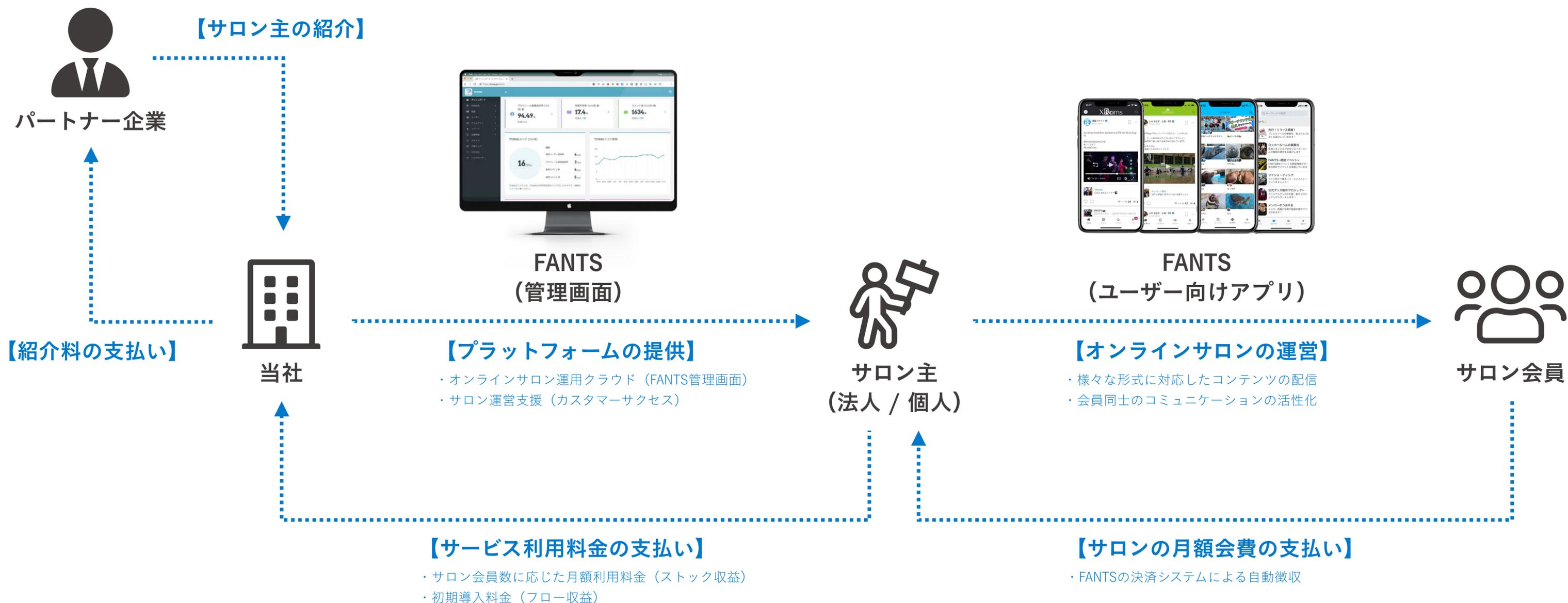
オンラインでも、エンゲージメントの高いコミュニティを創る。

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。



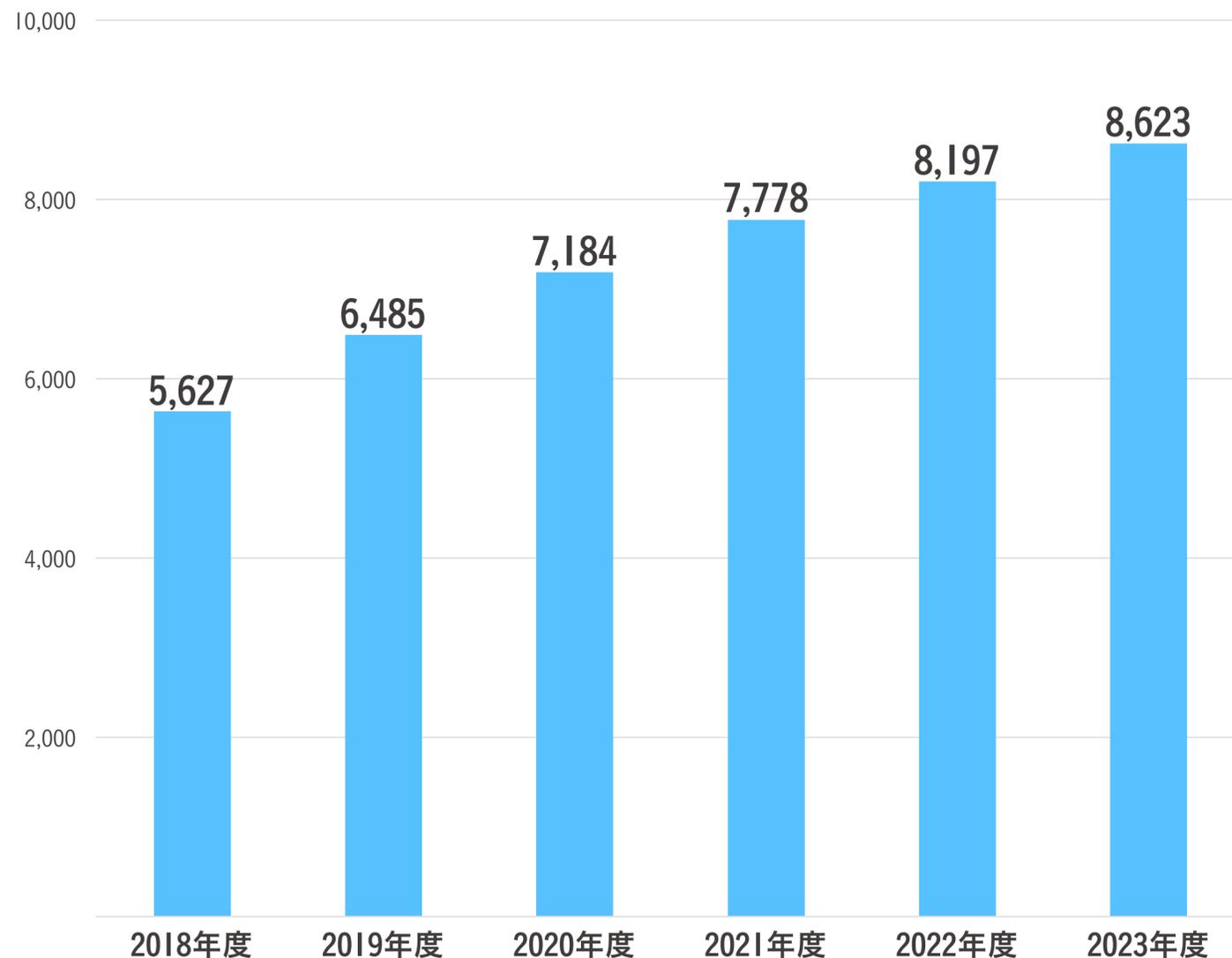
サロン主がサロン会員から上げた運営収益から、レベニューシェアでサービス利用料金をいただくBtoBtoC型のSaaSサービスとなっており、運用サロン数と会員総数が当社収益と連動する。



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

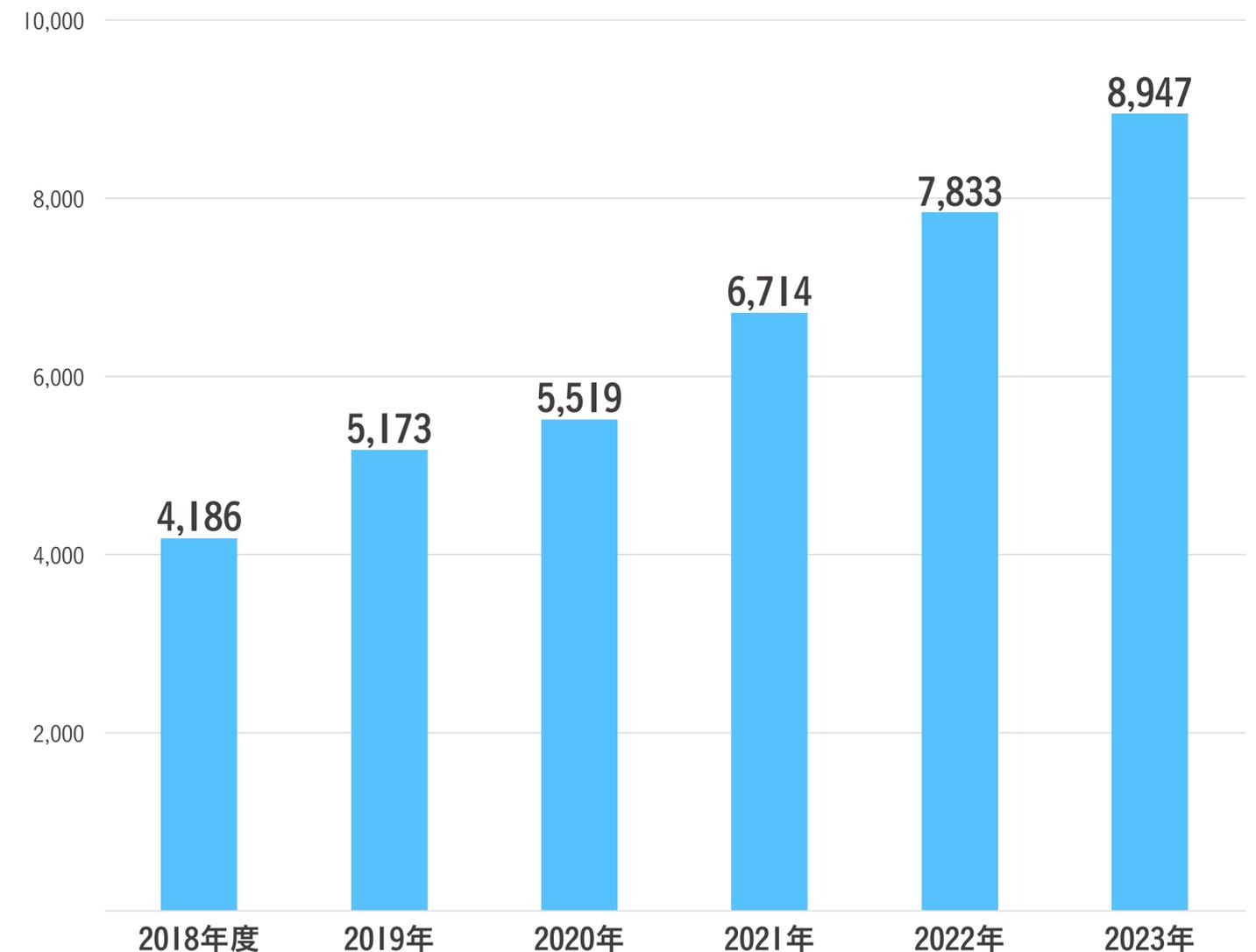
(単位：億円)



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）」

プロスポーツチーム、アイドルユニット、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。

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。

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、本決算後、2月頃を目処として開示を行う予定です。

(次回は、2023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。