

Financial Highlights - 2022 Fiscal Year

株式会社スタメン 証券コード(4019)

2022年12月期 第2四半期 決算説明資料

Aug. 2022

stmn, inc.

目次

- 01 | 2022年12月期 第2四半期実績
- 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 | 2022年12月期 業績見通し
- 05 | 補足資料

01

2022年12月期 第2四半期実績

TUNAGの
利用企業数

483社

前年同期末 376社

TUNAGの
平均MRR

177千円

前年同期末 161千円

TUNAGの
売上高ストック比率

91.1%

前年同期末 87.3%

FANTSの
運用サロン数

131サロン

前年同期末 43サロン

FANTSの
平均MRR

52千円

前年同期末 105千円

FANTSの
売上高ストック比率

63.2%

前年同期末 43.1%



ARRが10億円の大台を突破^{※2}



コミュニティ型婚活サービスをスタート



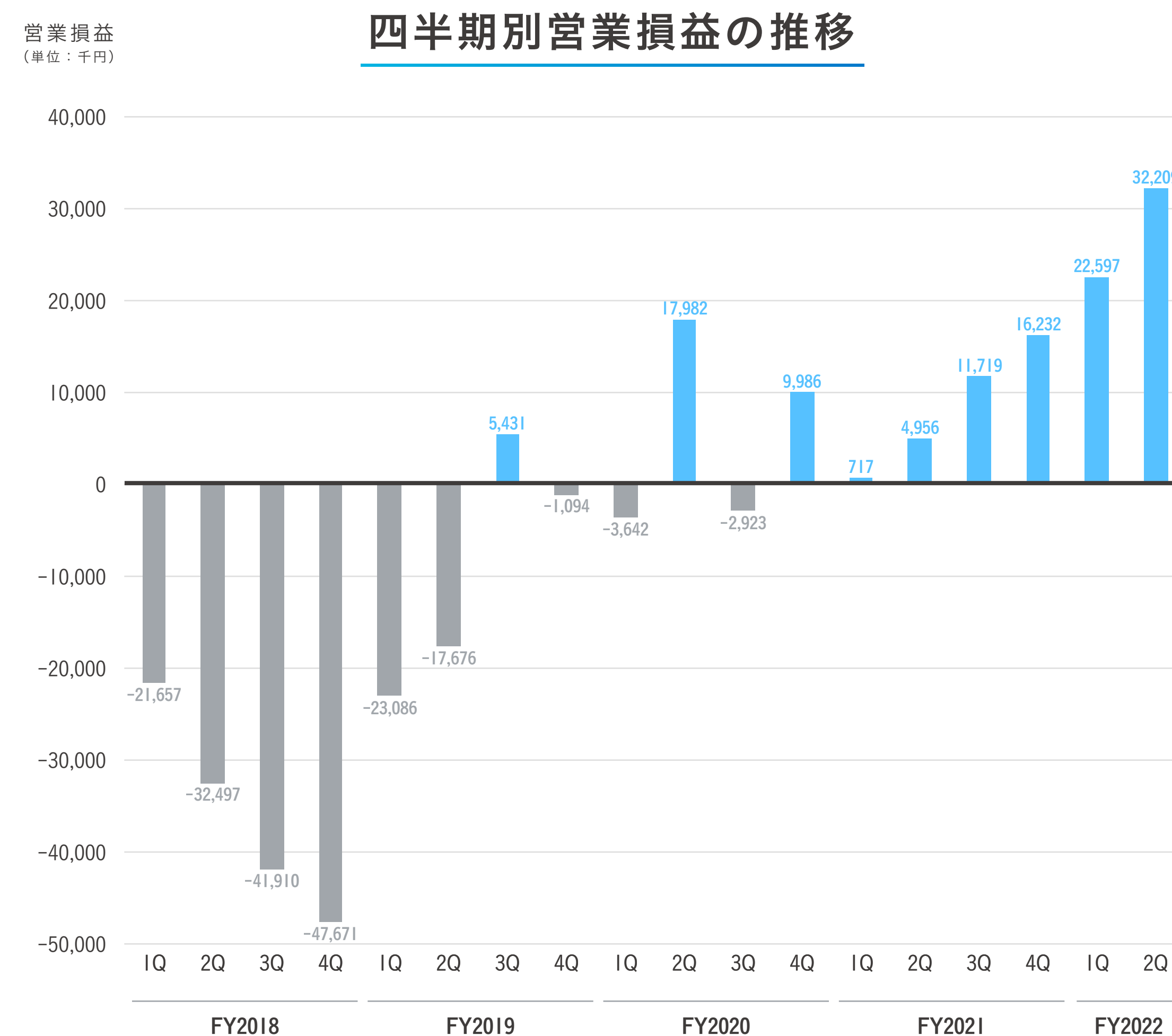
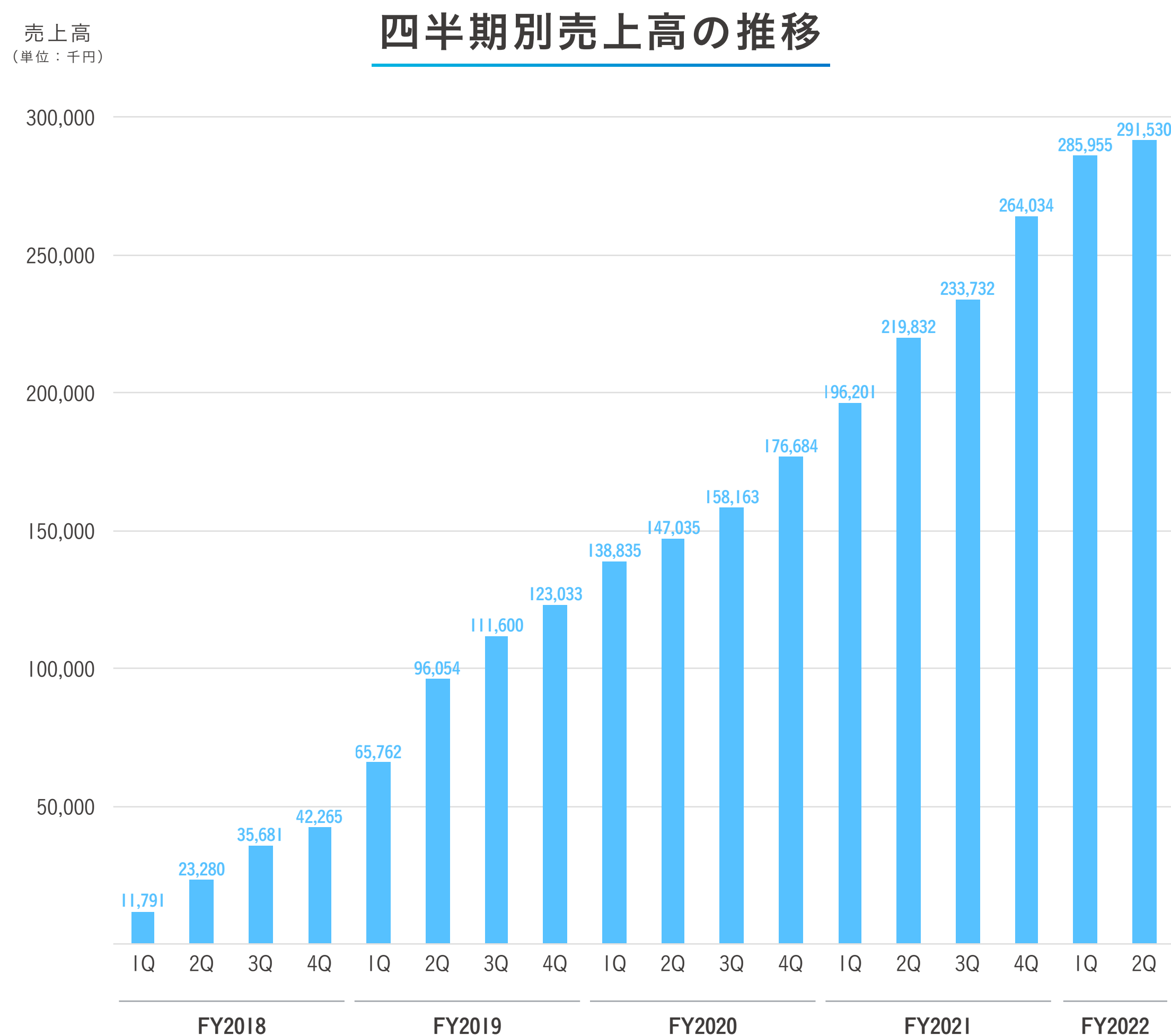
月間の求人エントリーが100件を突破^{※3}

※1: 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。 ※2: ARRについては、各月に計上しているストック収益 (MRR) に12を乗じた金額としています。
 ※3: 株式会社STAGE は利益基準等から鑑みて、現時点では重要性が乏しく、当四半期においては非連結子会社となっております。

第2四半期の業績も前四半期に引き続き、売上高、営業利益ともに前年同期比で大きく増収増益。新規事業を始めとした成長投資を継続しながらも、営業利益率は2桁台に到達。

(千円)	2021/12期 2Q (前年同期)	2022/12期 1Q (前四半期)	2022/12期 2Q (当四半期)	前年同期比	前四半期比
売上高	219,832	285,955	291,530	+32.6%	+1.9%
売上総利益	172,836	230,715	229,048	+32.5%	-0.7%
利益率	78.6%	80.7%	78.6%	+0pt	-2.1pt
営業利益	4,956	22,597	32,209	+549.8%	+42.5%
利益率	2.3%	7.9%	11.0%	+8.7pt	+3.1pt
経常利益	4,836	22,936	31,856	+558.7%	+38.9%
当期純利益	2,565	16,599	23,664	+822.3%	+42.6%

当四半期は、前四半期比での増収幅が小幅に留まった。これは、新会計基準に基づく、大型案件の計上タイミングやFANTSの戦略変更による一時的なものとの認識。来四半期以降は、高い成長性の継続を見込む。



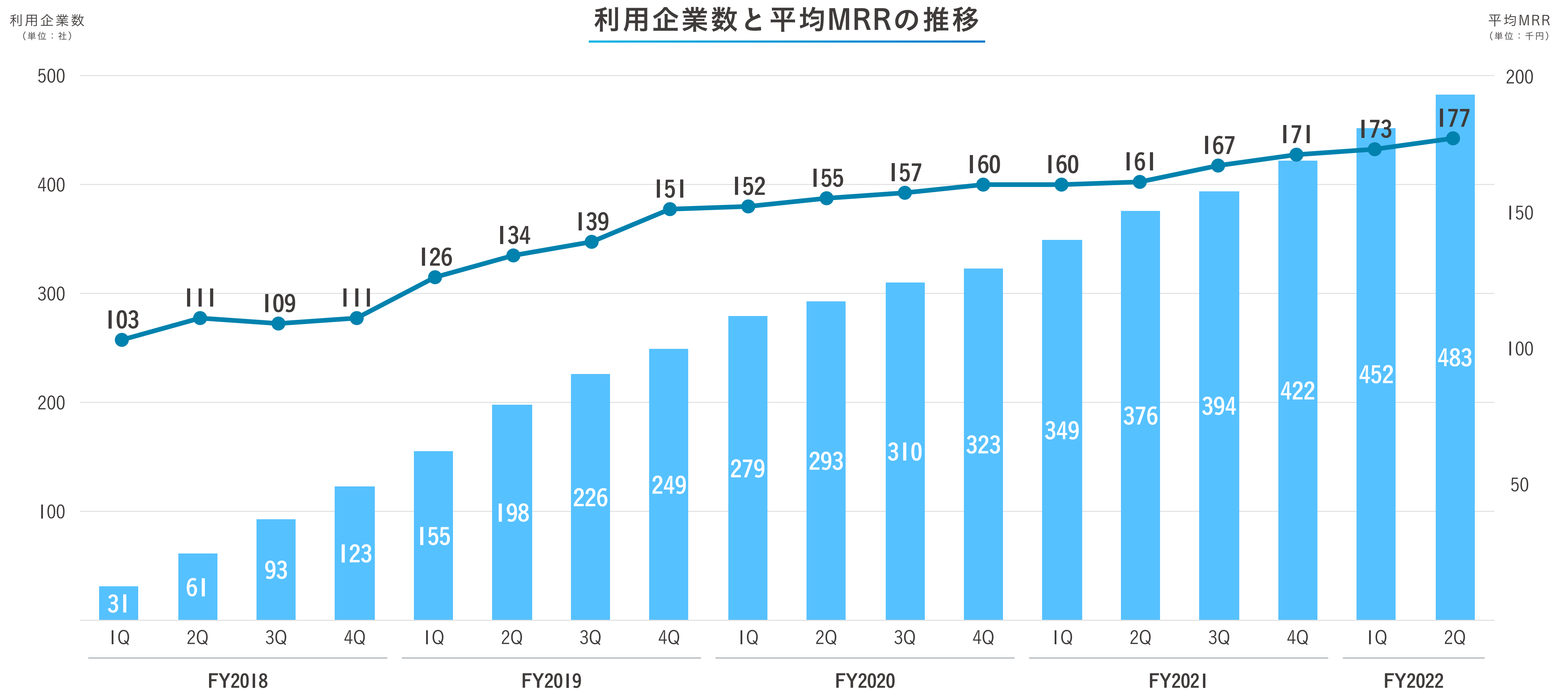
自己資本比率 69%、流動比率 299% と高水準を続けており、先行き不透明な経済環境の中でも、高い財務安全性を保ちながら事業運営を継続中。

(百万円)	2021/12 期末	2022/12 第2四半期末	増減額
流動資産	1,261	1,142	-118
固定資産	99	245	+145
資産合計	1,360	1,388	+27
流動負債	404	381	-22
固定負債	29	43	+14
負債合計	433	424	-8
株主資本	923	954	+30
純資産合計	927	963	+36
負債純資産合計	1,360	1,388	+27
自己資本比率	68.2%	69.4%	+1.2pt

02

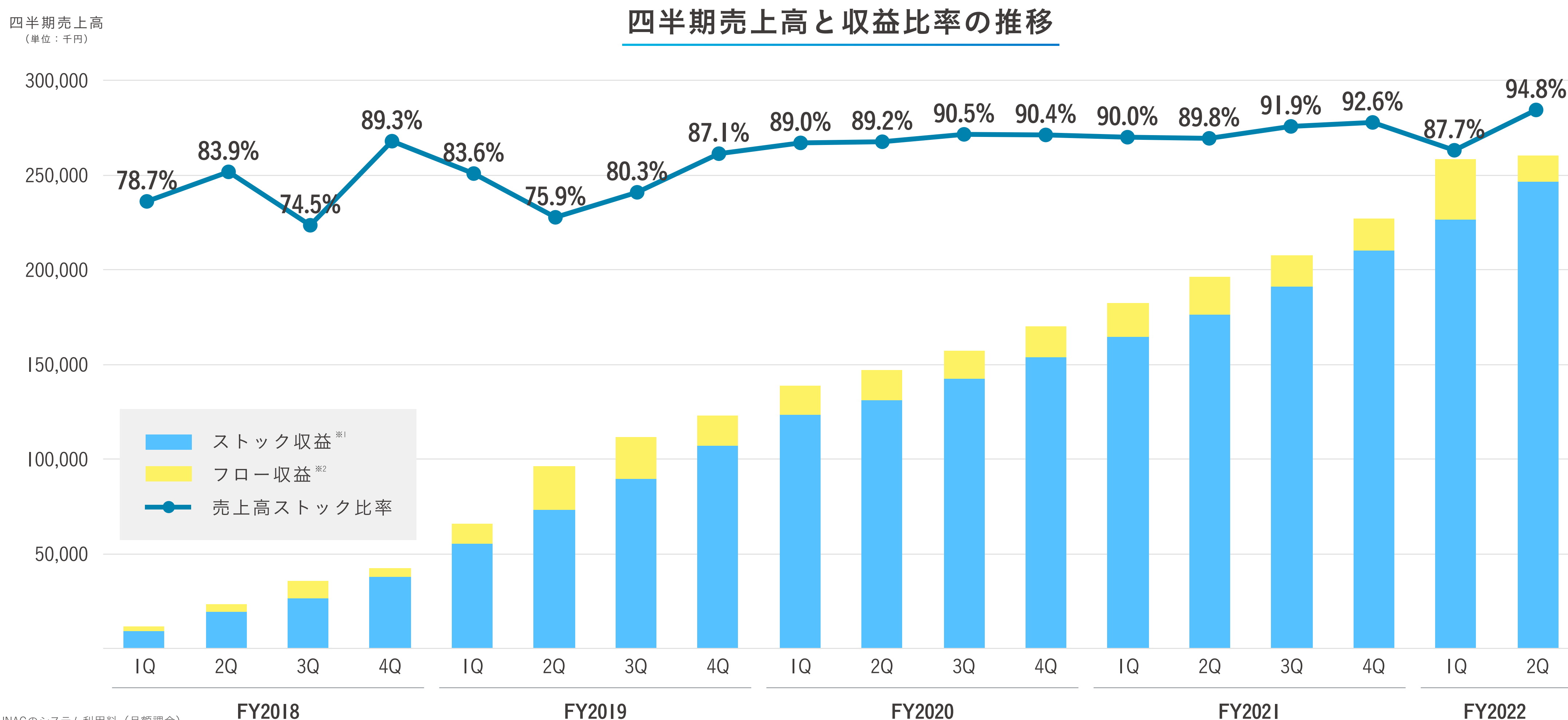
従業員エンゲージメント事業
(TUNAG)

利用企業数、平均MRRともに安定的成長が続いており、足元では500社も突破済み。
 これまで同様、平均MRRについては、漸増を続けることで中期的に20万円台を目指す。



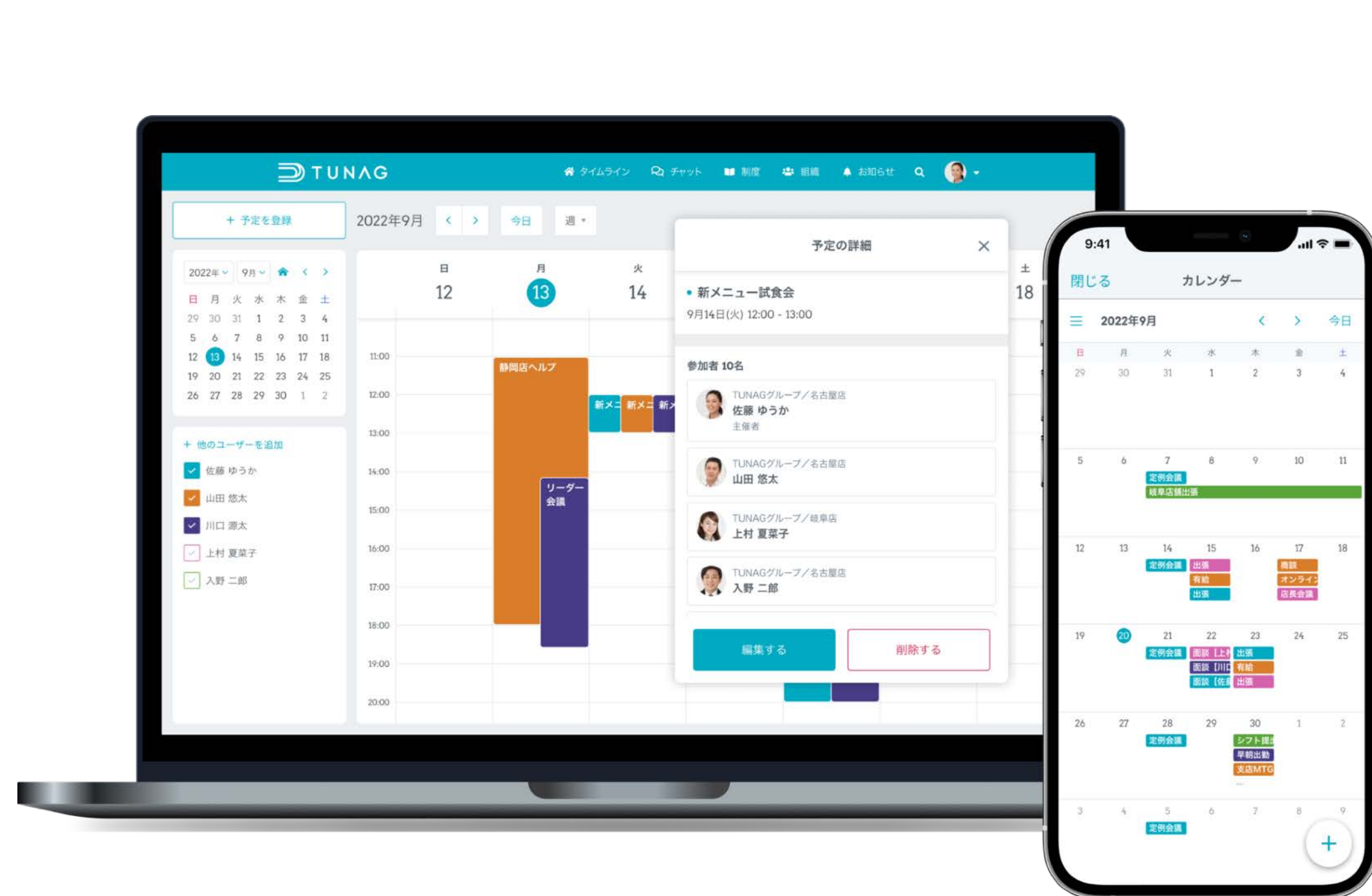
※: 上記図表に記載の数値は、各四半期末時点のものを記載しております。

初期費用が単発的に上振れした前四半期と異なり、当四半期はストック収益が大きく続伸。結果として、ARRが大台の10億円を突破し、ストック比率は過去最高値となった。



※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

組織の予定管理を一元化するTUNAGカレンダーや、踏み込んだ組織分析を実現するカスタムダッシュボードなど、サービス競争力を高める大型新機能を立て続けにリリース中。



TUNAGカレンダー（2022年8月リリース予定）

TUNAGから組織や個人の予定を確認できるカレンダー機能をリリース。PC、スマートフォンそれぞれに最適化したUI設計を行っており、誰でも、いつでも、どこからでも予定の確認や変更が可能。社内行事や休業日などの企業・組織内の予定共有や、研修予定やシフト管理など、幅広い用途に対応でき、クローズドSNSや社内制度一覧、ビジネスチャットなどの既存機能と組み合わせて活用することで、効率的かつ効果的な組織内の情報共有を実現。



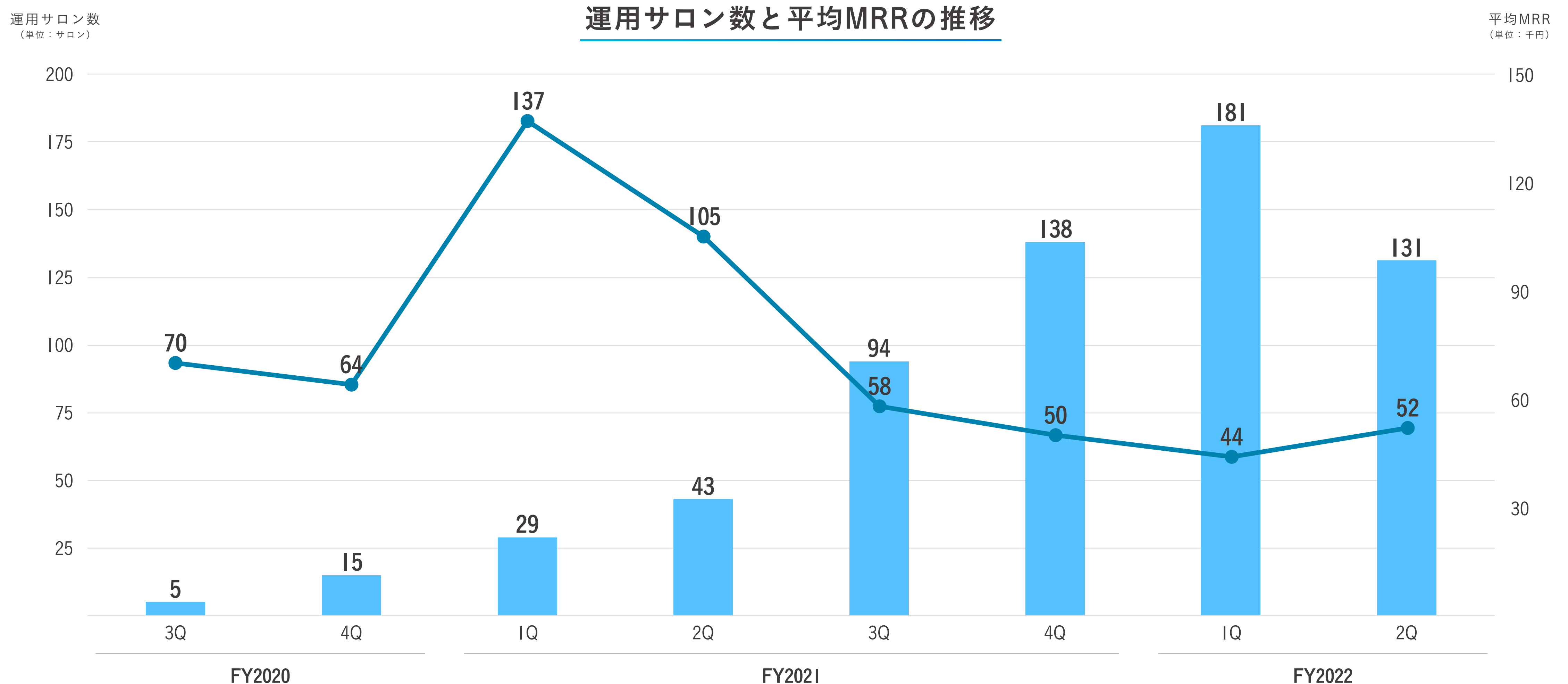
カスタムダッシュボード（2022年6月リリース）

TUNAGに蓄積された様々なアクションデータやユーザー情報を、活用企業の目的やニーズに合わせて柔軟に分析することを可能にする、統合型のダッシュボード基盤をリリース。30種類以上のデータビジュアルから集計に適したものを選択して、自由に分析情報のカスタマイズが可能。組織改善に向けた状態把握だけでなく、人材データベースを拡張したESGデータとしての活用や、売上や顧客満足調査とのクロス集計など幅広い用途に対応。

03

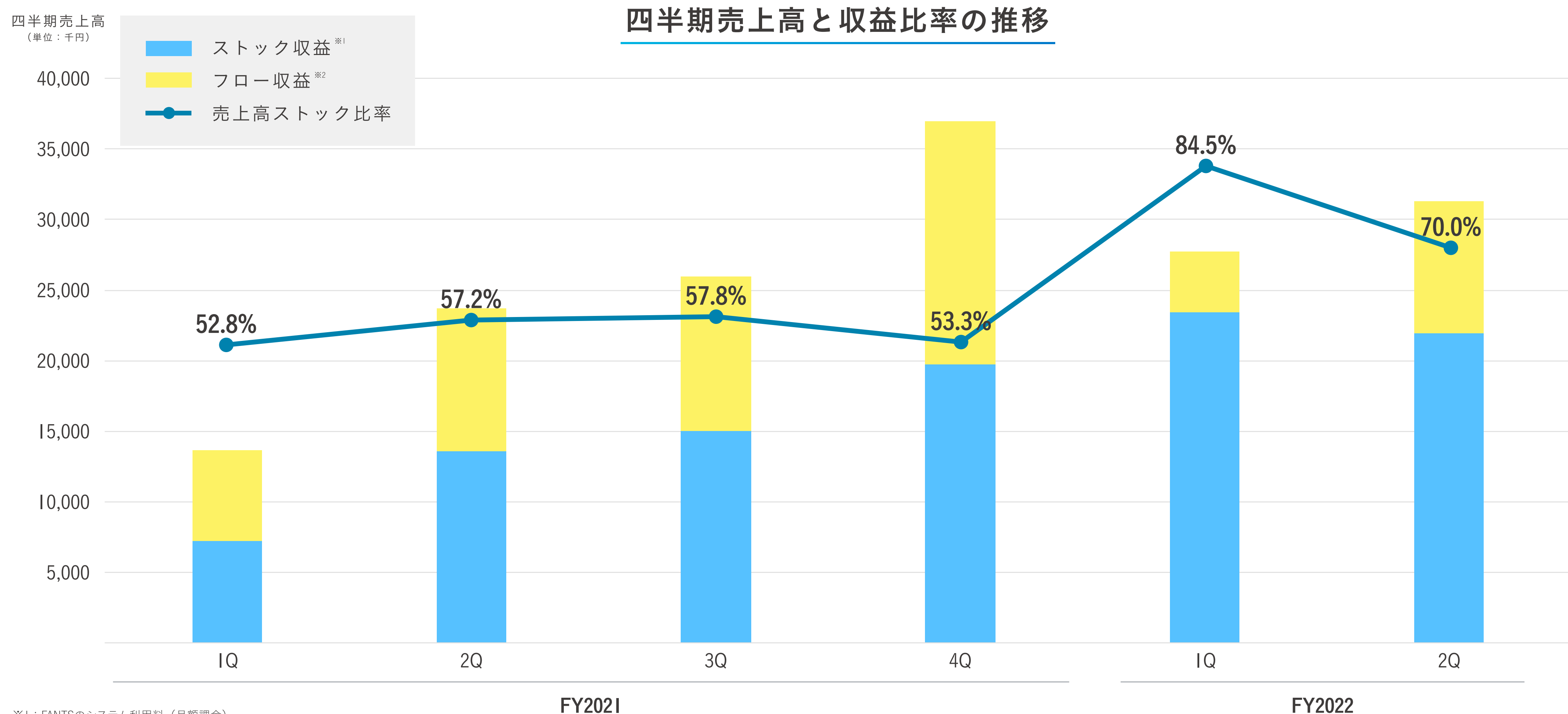
コミュニティエンゲージメント事業
(FANTS)

当四半期より注力領域の戦略変更を行なった影響で、運用サロン数としては、131サロンに留まった。目下、自社サロンの比重を高めており、平均MRRについては今後の大幅改善を見込む。



※: 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。

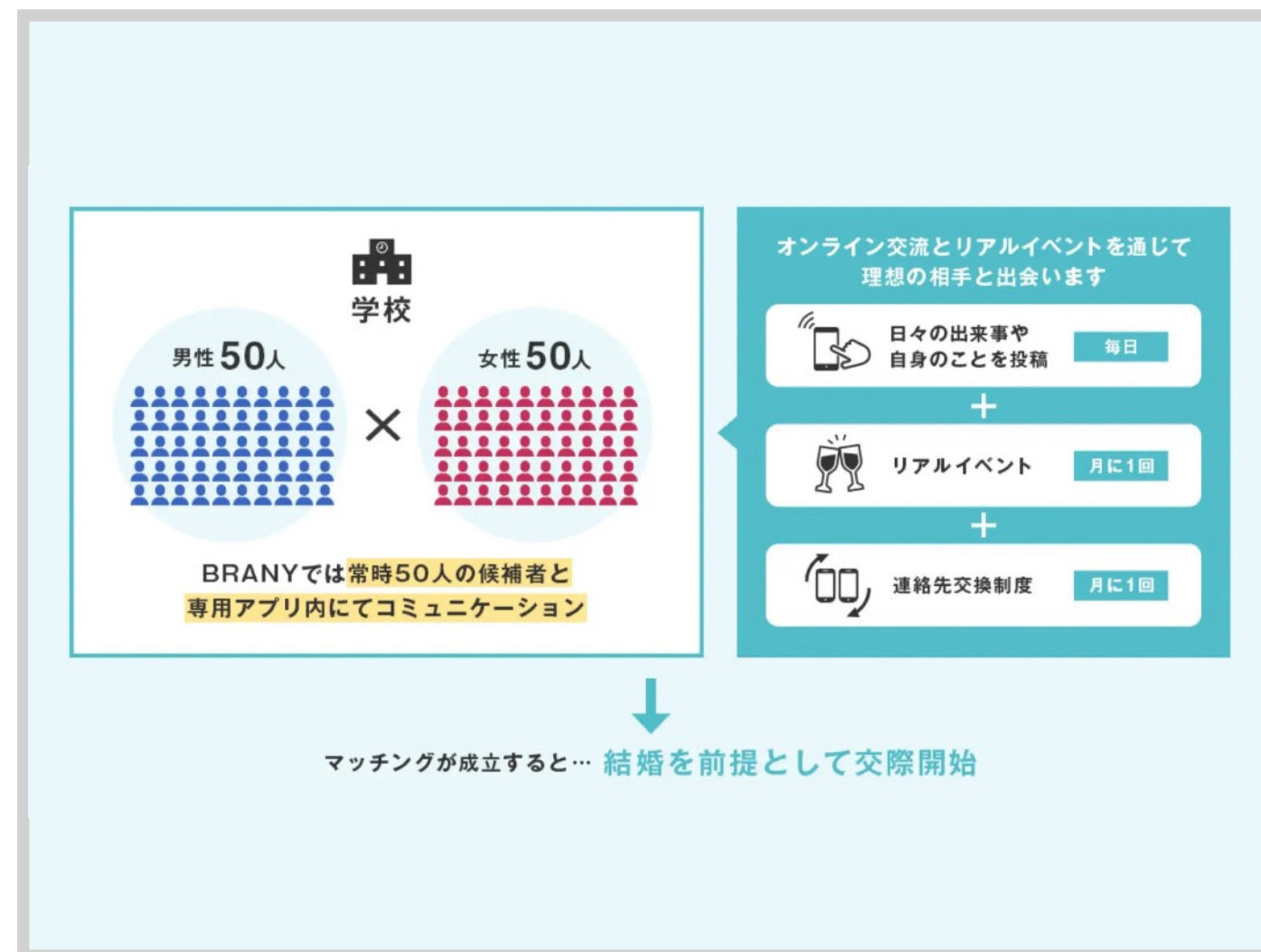
ストック収益については、注力領域変更の影響を受けたものの、四半期売上高は増収。
足元では、戦略変更による収益力の改善が見られるため、来四半期の続伸を見込む。



※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

当四半期は、プラットフォームを提供する形のみならず、自社直営のコミュニティ展開を開始。立ち上がりも順調なため、今後も、FANTSを利用した規模感のあるビジネス創出をしていく。



注力領域の変更

これまで主力領域として展開してきたプラットフォーム提供のビジネスモデルに加えて、自社直営でのコミュニティ運営に注力することで、高成長性と持続性、安定性を両立した事業形態への転換を図っていく。

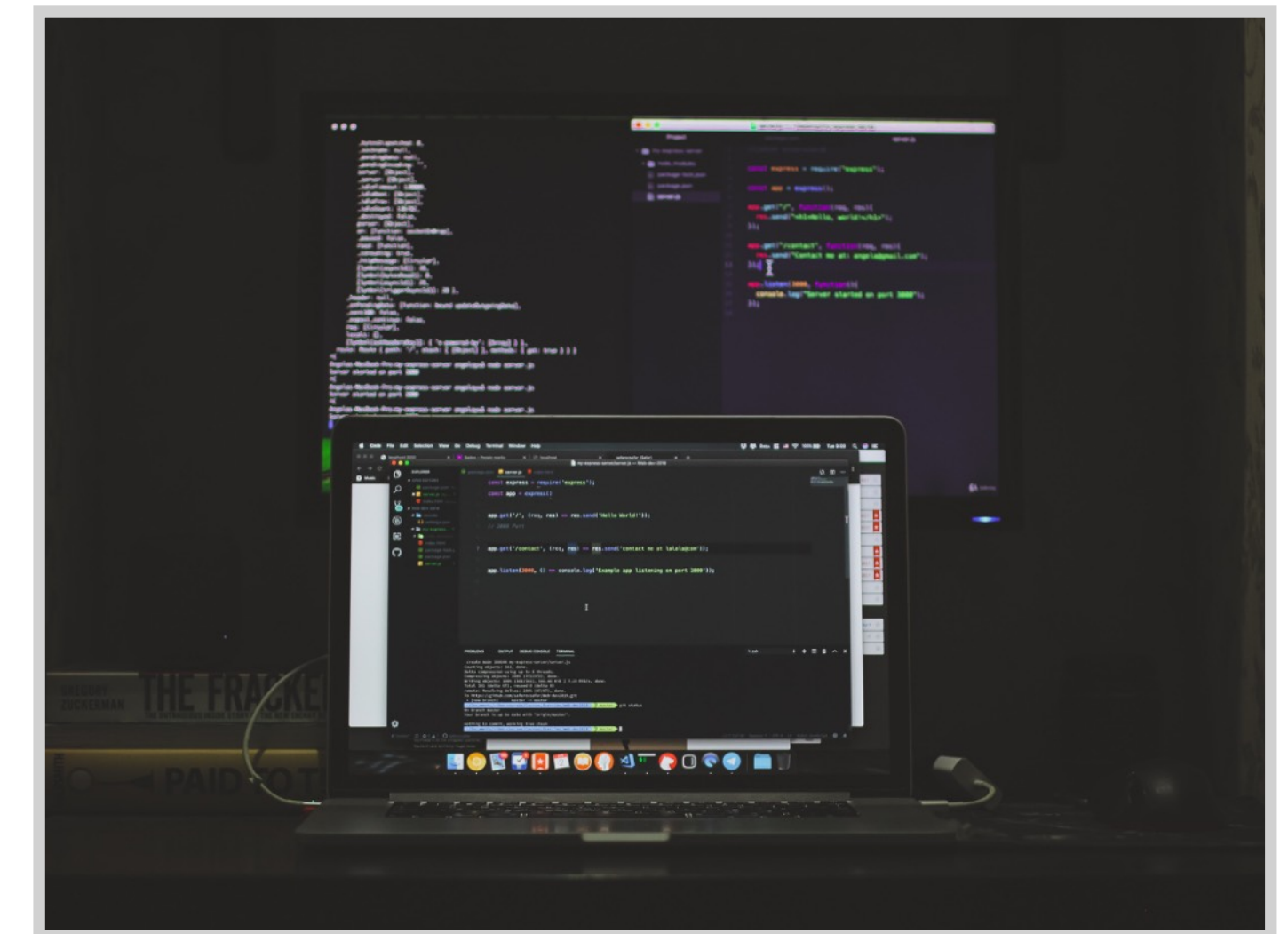
それに伴い、7月以降は事業KPIであるストック収益に直営コミュニティの会費売上も計上していく。



コミュニティ型婚活サービスをスタート

FANTSを活用した初の自社直営コミュニティとして、学校をコンセプトにしたオンライン婚活サービス「BRANY (ブラニィ)」をスタート。

月額会費11,000円の価格設定ながら、関東校の初動が非常に好調であり、来四半期にかけて東海校、関西校と立て続けに展開を行うことで、早期の収益貢献につなげていく。



プロダクトアップデート

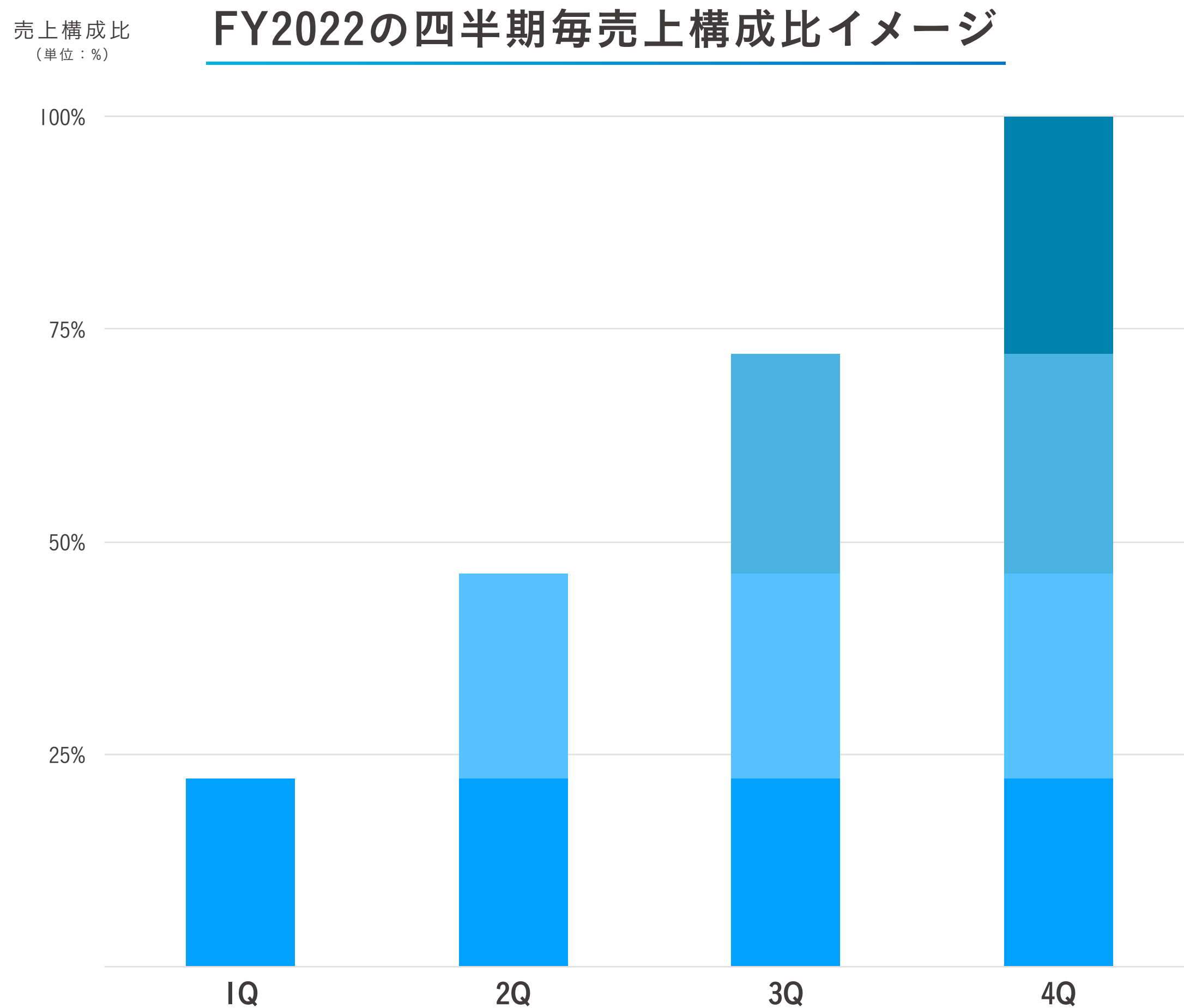
今後のサービス急拡大に向けて、アプリとしての使い勝手やコンテンツの見やすさを向上させるアップデートを複数リリース（ギャラリー機能など）

さらに、複数サロンに入会するユーザーの利便性を大きく向上させるマルチアカウント機能を8月下旬にリリース予定。

04

2022年12月期 業績見通し

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%
FY2021	21%	24%	26%	29%

会計監査人との協議の結果、
今年度より適用する「収益認識に関する会計基準」については、以下内容で確定。

	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
当初予定の 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
		計上タイミングが変更		計上タイミングが変更
確定した 新基準	変更無し	初期設計対応の完了月に、 初期費用を一括計上	変更無し	初期設計対応の完了月に、 初期費用を一括計上

※：上記内容は、現時点で会計監査人と協議した上での決定内容であり、今後変更が発生する可能性があります。
また、上記変更に伴い、すでに開示済みのFY2022 1~3月度の月次業績指標において、TUNAG / FANTS 両事業のフロー収益の記載金額が、同4月度以降より変更になっております。

上期の実績としては、売上高はほぼ想定通り、各段階利益は大幅上振れの形で着地。
来四半期で通期見通しの達成を確実なものとし、早期に年度計画の上方修正に繋げていく。

(百万円)	FY2021 (従来基準)			FY2022 (業績見通し)			FY2022 (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	上期実績	上期進捗率	通期進捗率
売上高	416	497	913	572	672	1,245	577	100.8%	46.4%
営業利益	5	27	33	23	72	95	54	235.5%	57.4%
経常利益	5	27	32	23	71	95	54	237.3%	57.6%
当期純利益	1	35	36	11 [*]	48 [*]	60 [*]	40[*]	345.6%	66.6%

※：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。

TUNAG事業のストック収益

(単位：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	73,301	74,833	78,212	79,541	81,544	85,547	88,861					
前期	53,426	54,986	55,942	56,994	58,327	60,703	61,197	63,807	65,888	68,318	69,724	72,260
前年比増加率	37.2%	36.1%	39.8%	39.6%	39.8%	40.9%	45.2%					

TUNAG事業のフロー収益

(単位：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	-	-	31,359	805	3,638	7,958	2,550					
前期	5,835	4,850	6,200	5,530	4,307	8,384	1,490	5,797	7,574	1,778	3,207	10,486

FANTS事業のストック収益

(単位：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	7,491	7,948	8,012	8,010	7,059	6,821	12,759					
前期	1,370	1,873	3,974	4,604	4,444	4,536	4,815	4,646	5,539	6,149	6,596	6,983
前年比増加率	446.7%	324.2%	101.6%	74.0%	58.8%	50.4%	165.0%					

FANTS事業のフロー収益

(単位：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	1,800	2,000	500	-	5,400	3,950	3,500					
前期	1,250	3,000	2,200	2,050	2,100	5,995	2,270	2,050	6,650	5,100	6,554	5,600

※：数値は速報値であり、会計監査を受けていないため、後日修正される可能性があります。 ※：前期のフロー収益に関しては旧基準を適用しているため、前年比増加率については記載を省略しております。
 ※：FANTS事業において、2022年7月度より直営コミュニティによる売上を計上しており、ストック収益に含めて記載しております。

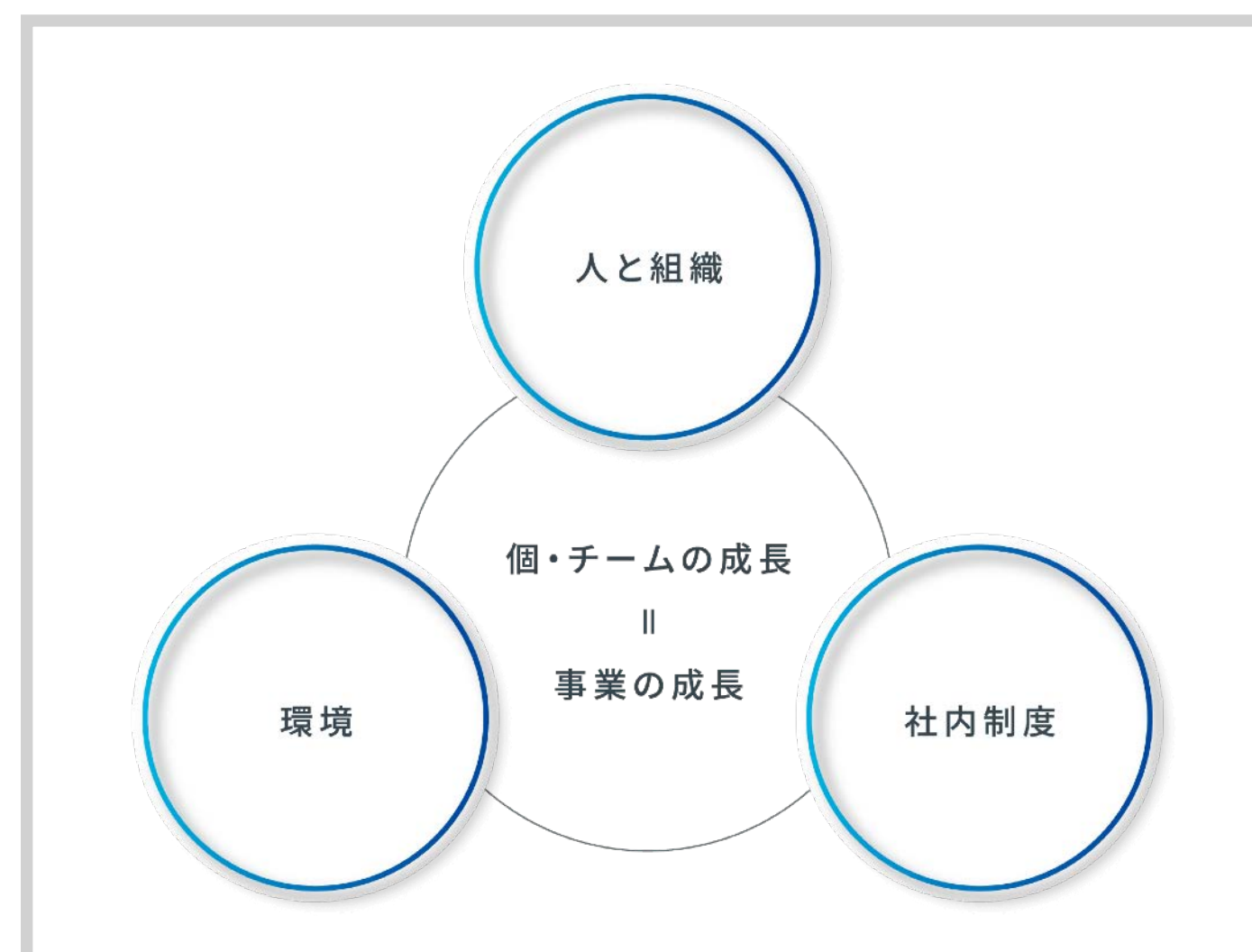
中長期的な企業価値向上に向けて、「人への投資」の重要性が一層高まっている中、当社では、創業初期から一貫して、人材の価値を最大限に引き出す取り組みに力を入れてきました。



働きがいのある会社ランキングでの認定

持続的な企業価値向上を実現していくために、当社では、人材の価値を引き出すための様々な取り組みを行ってきました。

その結果として、世界最大級の意識調査機関GPTWジャパンが選出する「働きがいのある会社」ランキングの小規模部門において、2020年に第1位、2019年に第9位に選出されました。



活発的かつ継続的な社内制度運用

従業員エンゲージメントを高めるサービスを国内で他社に先駆けて行ってきた当社だからこそ、自社でも社内制度の運用・実践には創業直後から特に力を入れてきました。

常時数十を超える組織活性化施策を展開しており、TUNAGの分析ダッシュボードで、それぞれの費用対効果を踏まえた改廃を継続しています。



長期勤続の奨励と株式報酬の取り組み

人的資本経営に継続的に力を入れるためには、変化の早い経済環境の中でも、長期勤続が成り立つ組織づくりが欠かせません。

当社では、長期勤続を奨励するための様々な取り組みを行っており、中でも、ストックオプションや、代表からの自社株の贈与、従業員持株会など、株式報酬の取り組みは創業時から行ってきました。

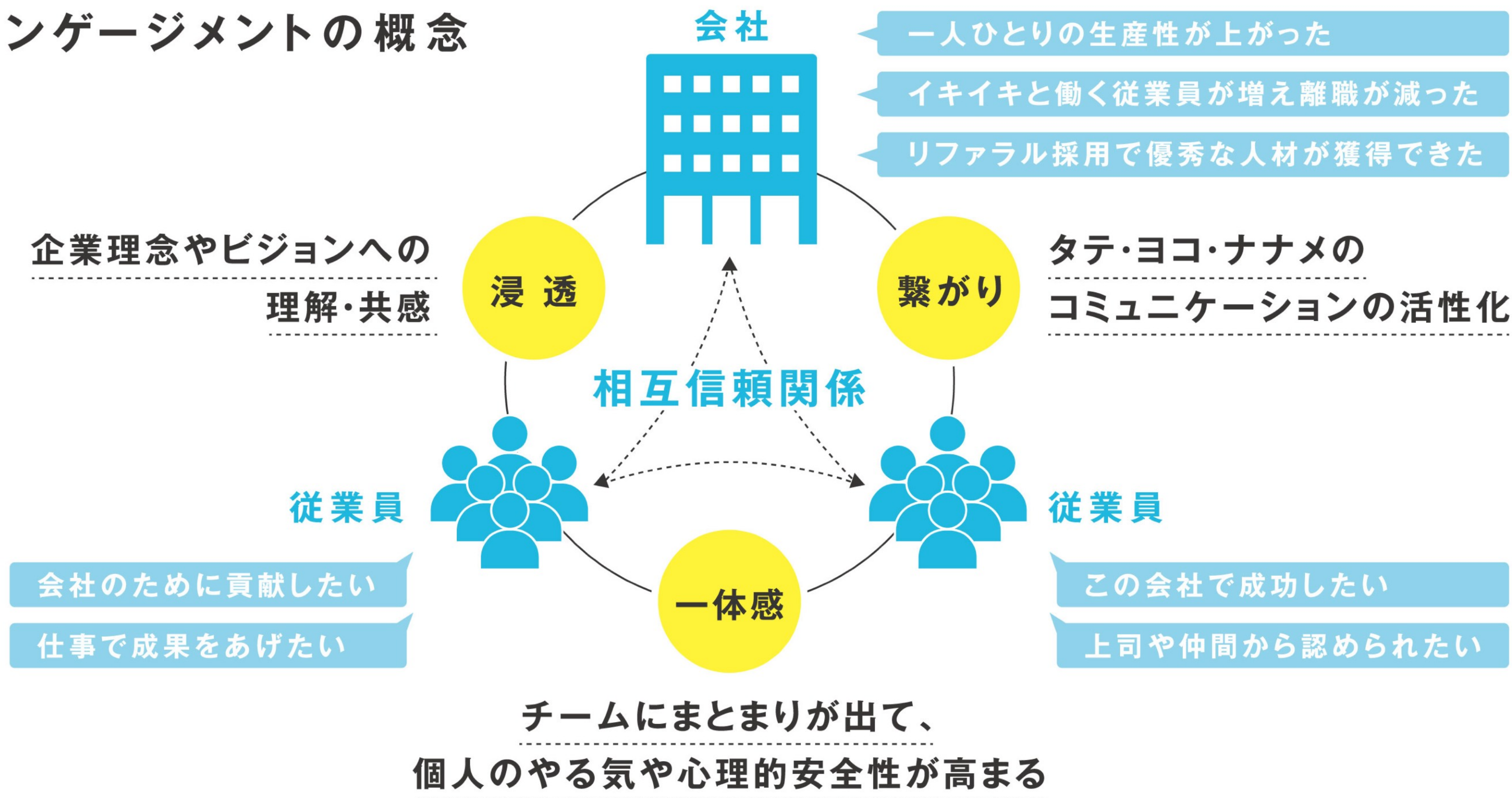
05

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：名古屋市中村区下広井町1-14-8
<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>	71名（2022年6月末時点の正社員数）
<u>資本金</u>	6億810万円
<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。

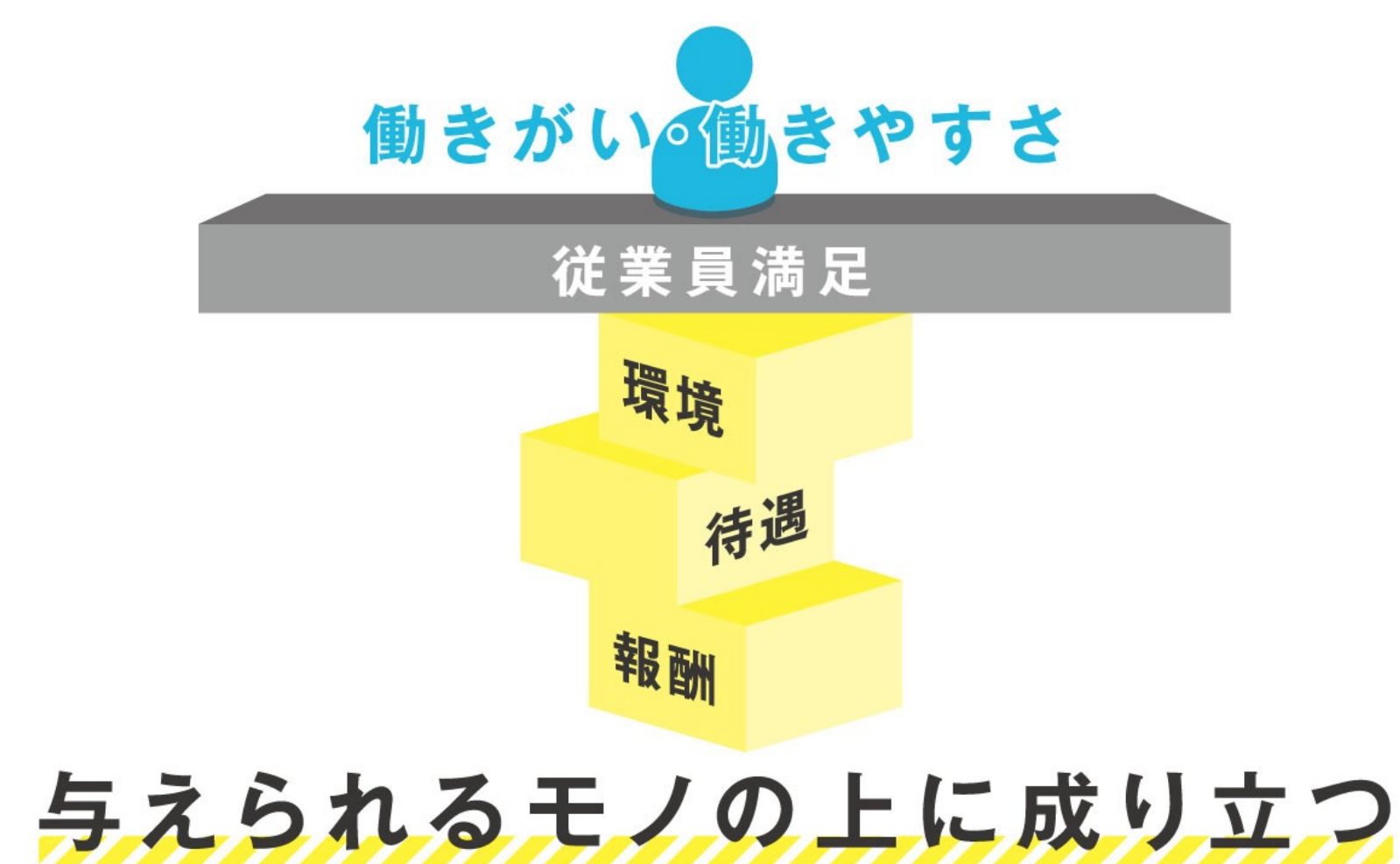
エンゲージメントの概念



「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

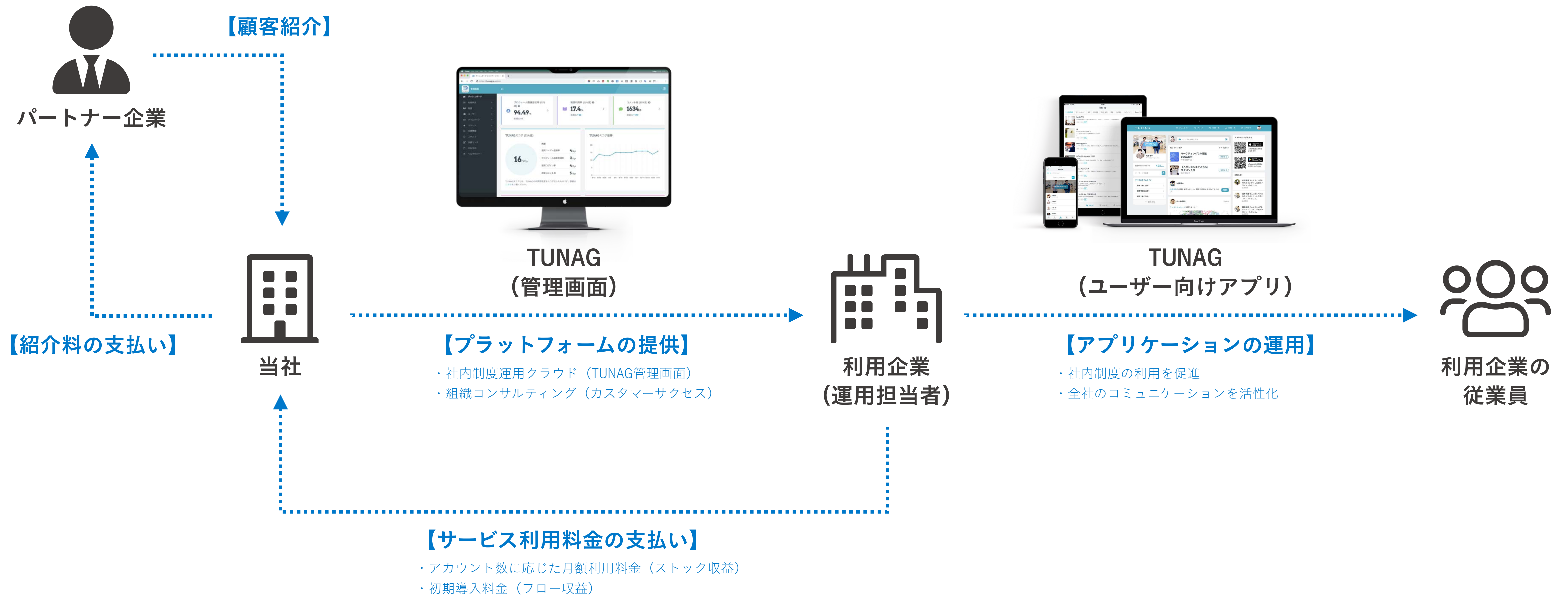
従業員エンゲージメントについて、調査や研究、実証実験を進める世界的なコンサルティング企業



「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。

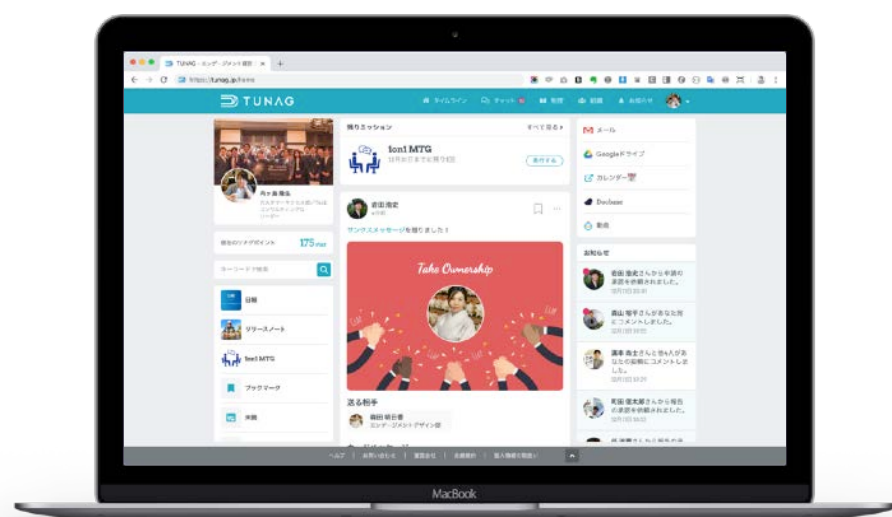


利用企業から月額利用料金と初期導入料金をいただく法人向けSaaSサービスであるため、ストック収益により、安定した収益基盤を限界利益率の高い形で構築することができる。



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。

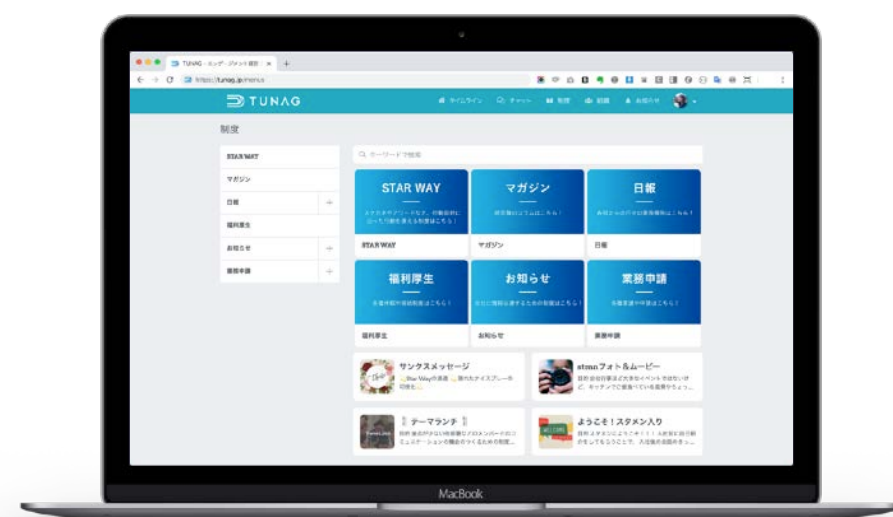




クローズドSNS

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

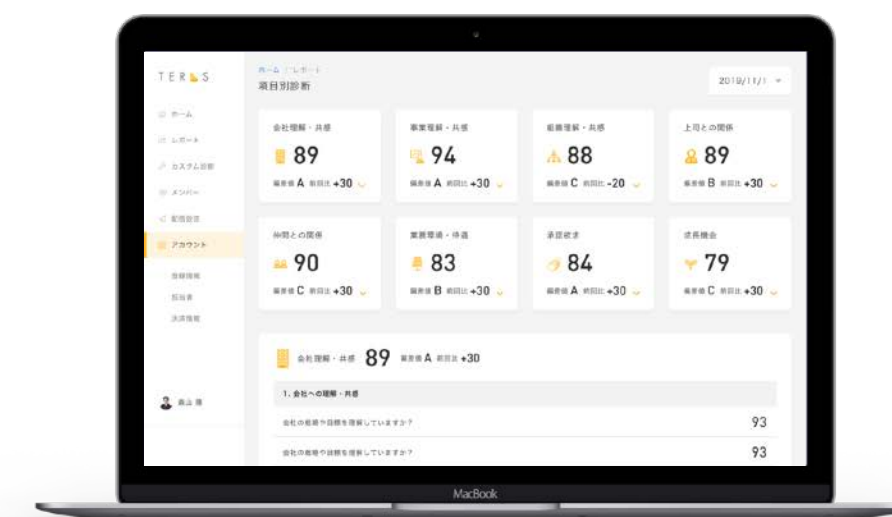
- ・社内制度の活用内容がタイムラインに流れ込み、制度の自走化を促す
- ・オリジナルスタンプや必読投稿、メンションコメントなどコミュニケーションを活性化させる豊富な機能群
- ・社内ポータルとしても活用できる柔軟なカスタマイズ性が特徴



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

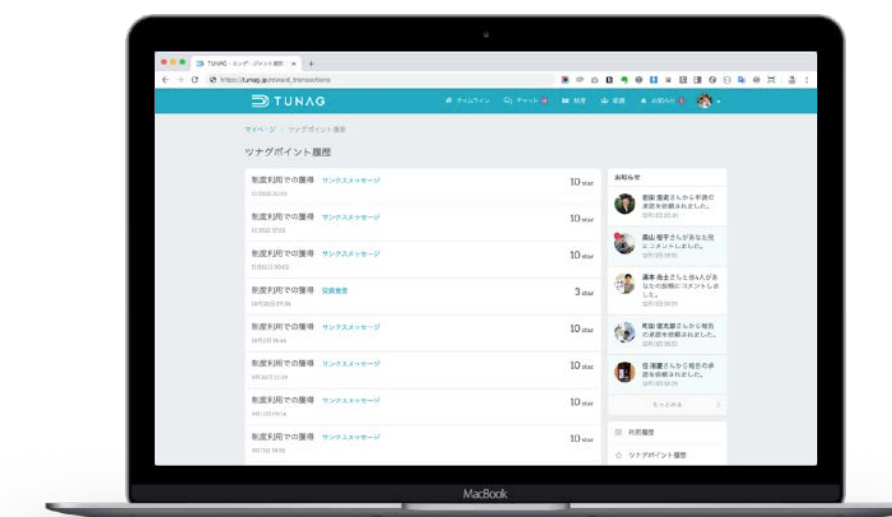
- ・社内制度をカテゴリー毎に整理したり、要件や項目を自在にカスタマイズできるTUNAGのメイン機能
- ・申請や報告といった形でワークフローを設定したり、利用条件や公開条件を設定したり、利用履歴を蓄積したりと細かな設定が可能



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

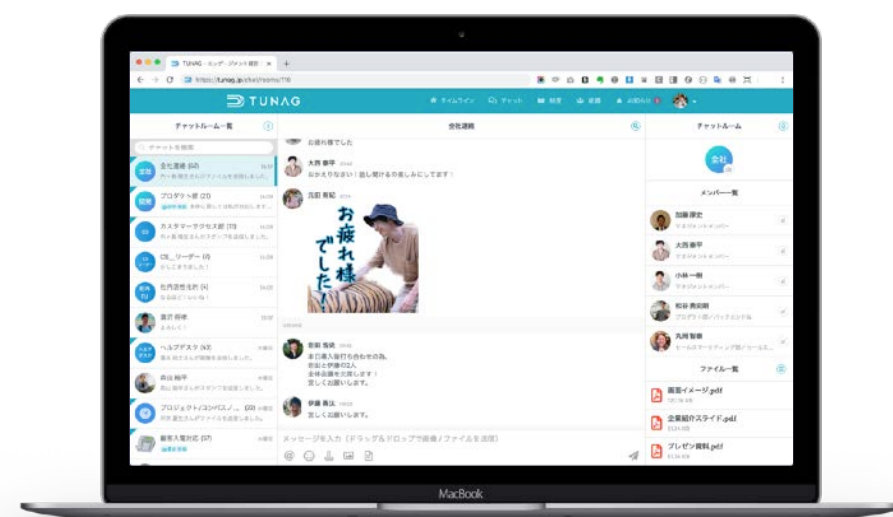
- ・利用時にポイントを自由に付与したり消費したりと、柔軟なカスタマイズが可能
- ・ポイントの名称も自由に命名可能で、ポイントを社員同士が相互に送り合うことも可能



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

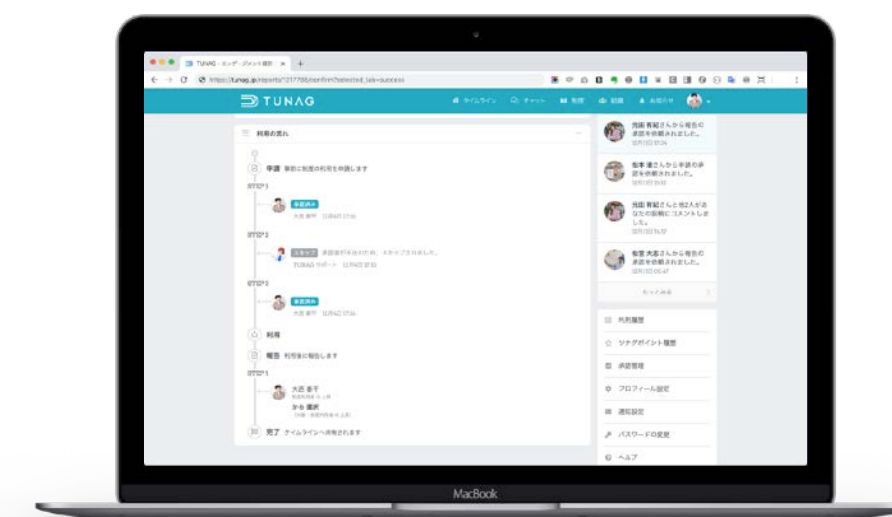
- ・組織毎に担当上長や、組織の説明、構成メンバーなどを一括で管理でき、会社の全体像を見える化
- ・プロフィール項目は自在にカスタマイズでき、制度の投稿内容と連動して自動更新をかけることも可能で、動的な人材DBの構築が可能



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

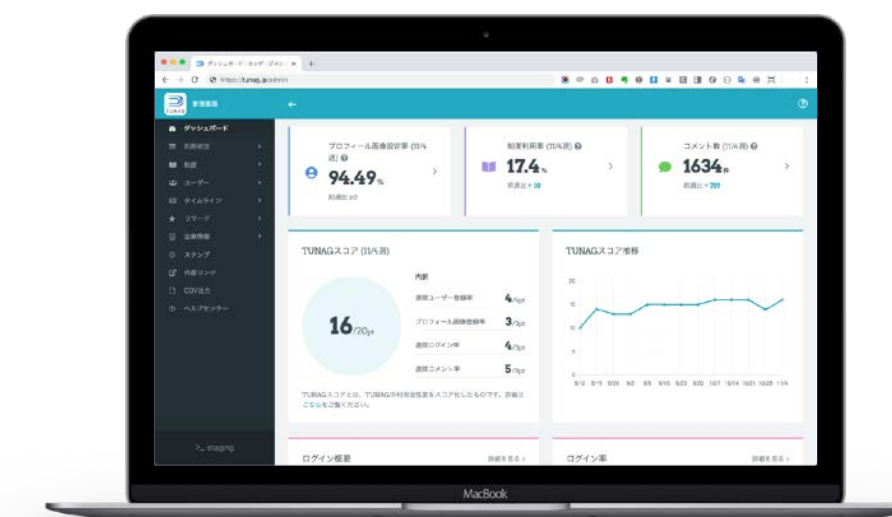
- ・人材DBと連携してチャットルーム管理が可能
- ・個別チャットやグループ作成などの可否が権限設定可能
- ・オリジナルスタンプにも対応
- ・チャットルーム毎にファイル管理機能も搭載



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

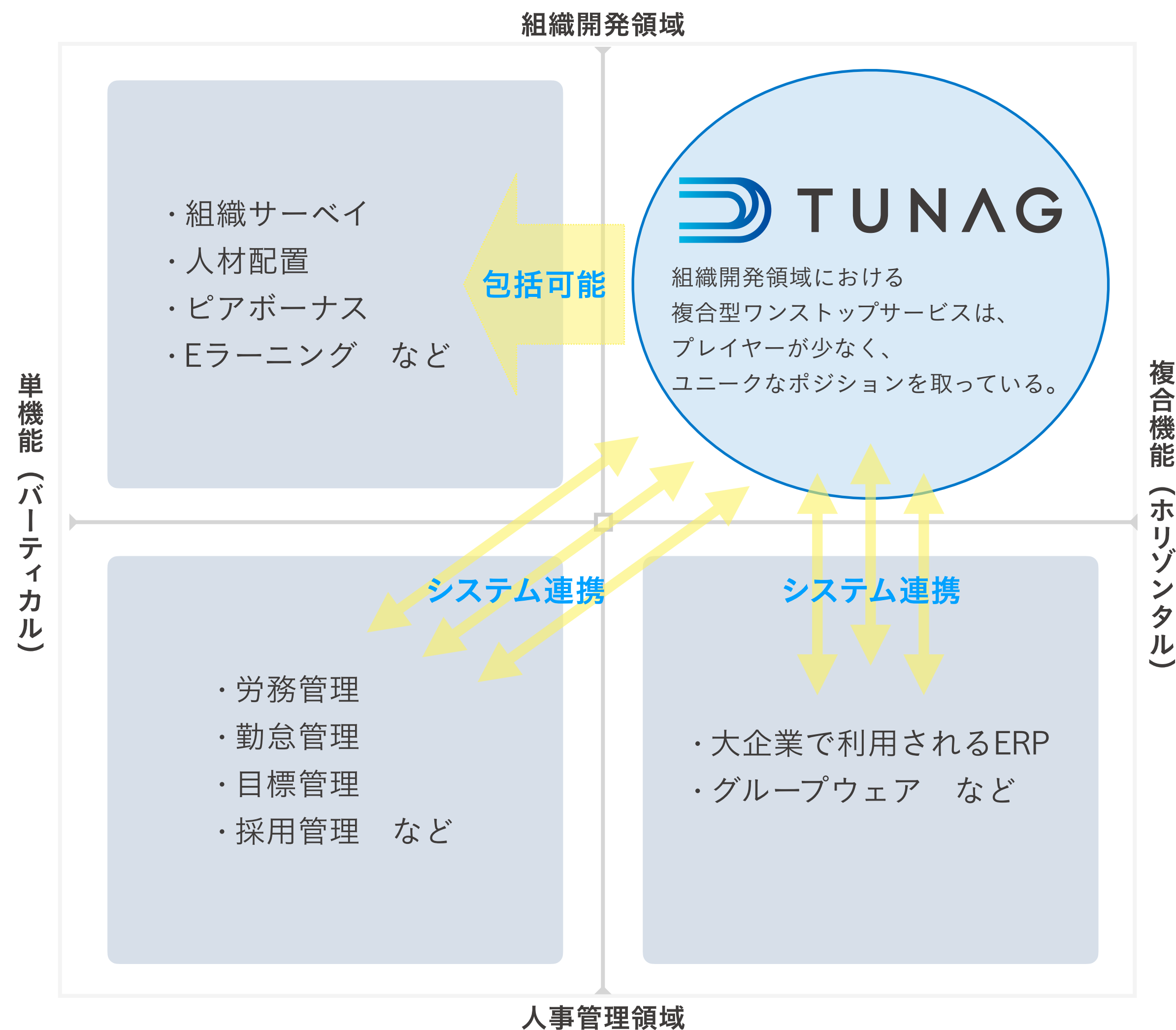


データ分析

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チ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

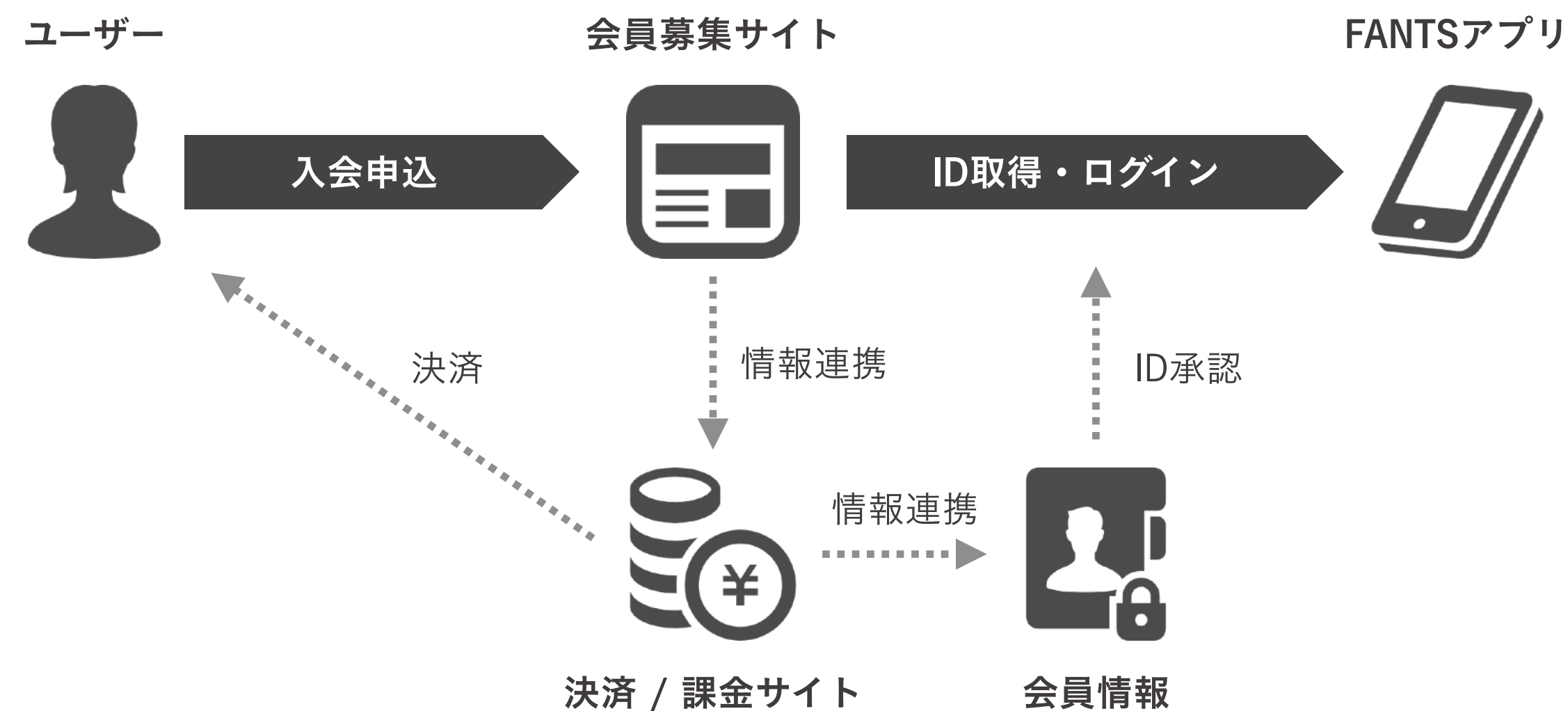
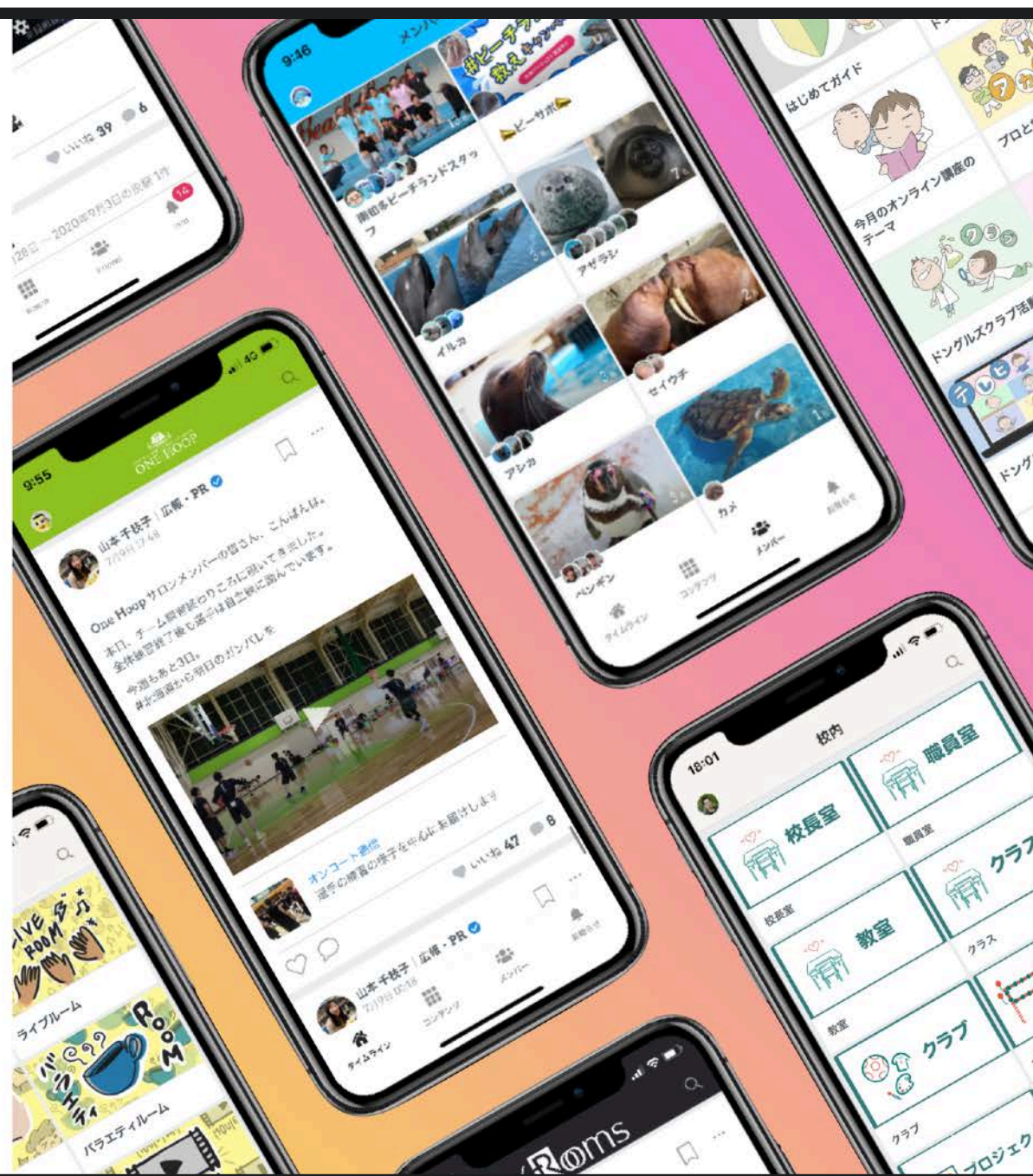
- ▶ 組織に属する全スタッフが活用
- ▶ ユーザーが日常的にサービスにログイン
- ▶ 1日のうちに何度もサービスを利用
- ▶ 1つのサービスで様々な使い方ができる
- ▶ 活用状況を直感的に分析し、PDCA改善
- ▶ 業種業態や規模を問わず、導入検討が可能
- ▶ 導入時に開発リソースが一切不要
- ▶ 他領域のSaaSサービスとの柔軟なシステム連携

「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型コミュニティ運営プラットフォーム。

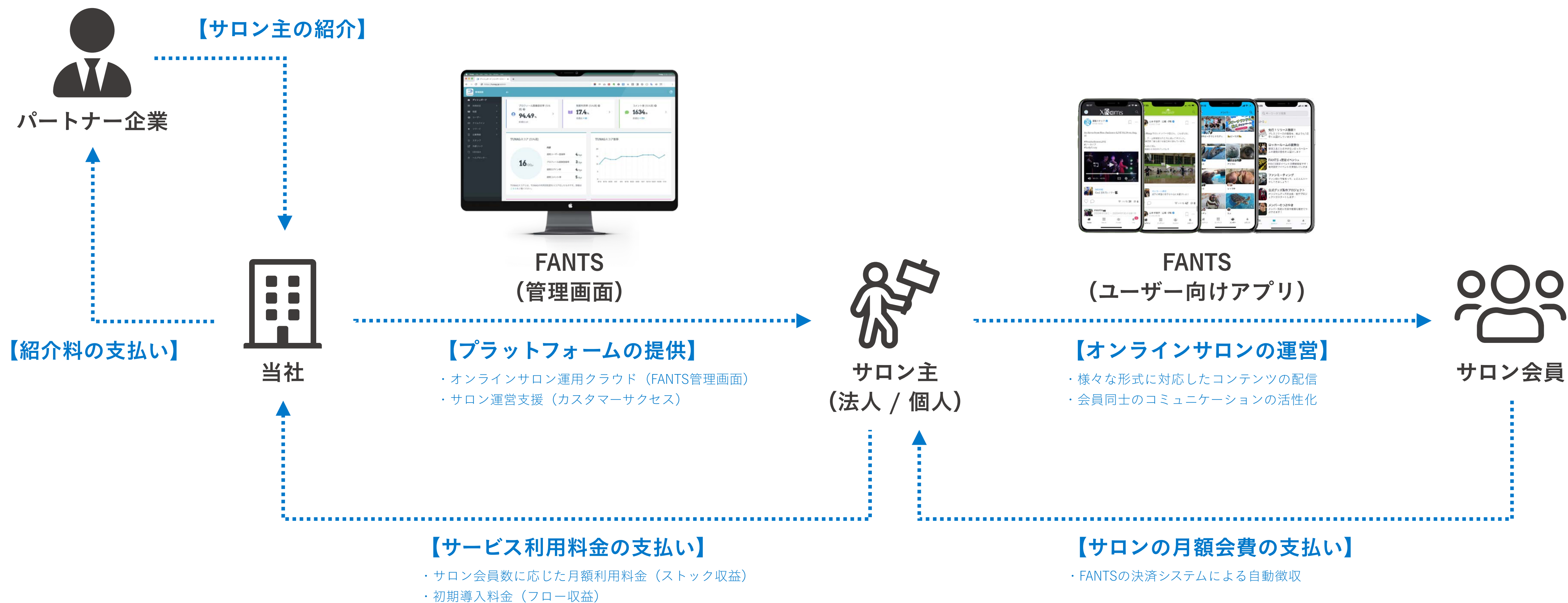
コミュニティ運営に必要な機能を、
ワンストップで提供するプラットフォームサービス

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。

オーナーの想いを実現する
オンラインコミュニティプラットフォーム



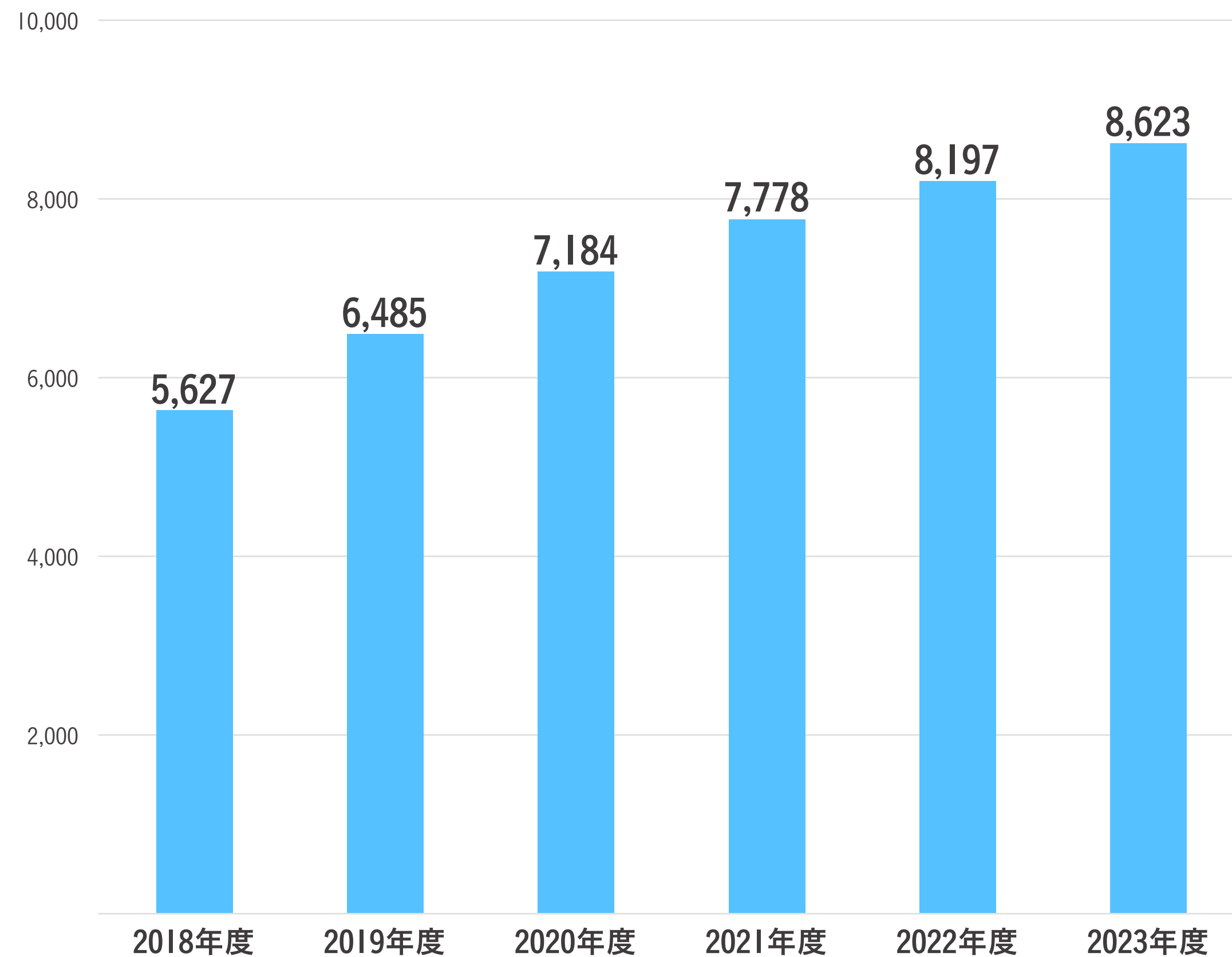
サロン主がサロン会員から上げた運営収益から、レベニューシェアでサービス利用料金をいただくBtoBtoC型のSaaSサービスとなっており、運用サロン数と会員総数が当社収益と連動する。



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

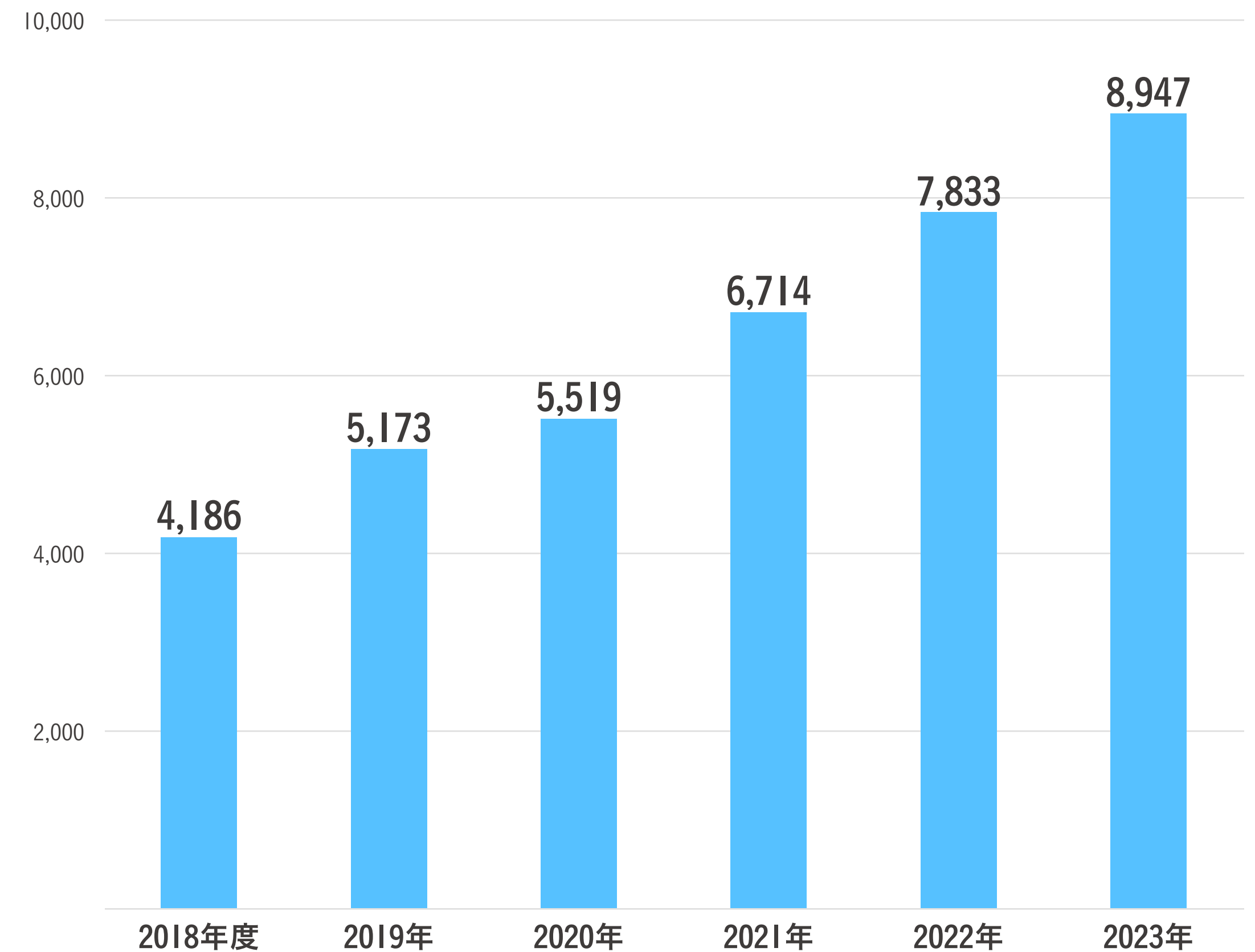
(単位：億円)



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、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オンラインサロン展開が拡大中。



レバンガ北海道 『One Hoop』



田村 淳 『大人の小学校』



京都信用金庫 『まちごとオフィス』



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+』



ちやごるTV 『公式ゴルフコミュニティ』



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』



寿商店 『ファミリーサロン』



寺田有希 『オフィシャルファンクラブ』



JAしまね 『子ども倶楽部』

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。

2022年12月期を「FY2022」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。