

Financial Highlights - 2022 Fiscal Year

株式会社スタメン 証券コード(4019)
2022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. 2023

stmn, inc.

目次

- 01 | 2022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 | 2023年12月期 業績見通しと成長戦略
- 05 | 補足資料

01

2022年12月期 通期実績

※1
TUNAGの
利用企業数

570社

前年同期末 422社

※1
TUNAGの
平均MRR

181千円

前年同期末 171千円

※2
TUNAGの
売上高ストック比率

93.1%

前年同期 92.6%

※1
FANTSの
コミュニティ
運用件数

129件

前年同期末 138件

※1
FANTSの
平均MRR

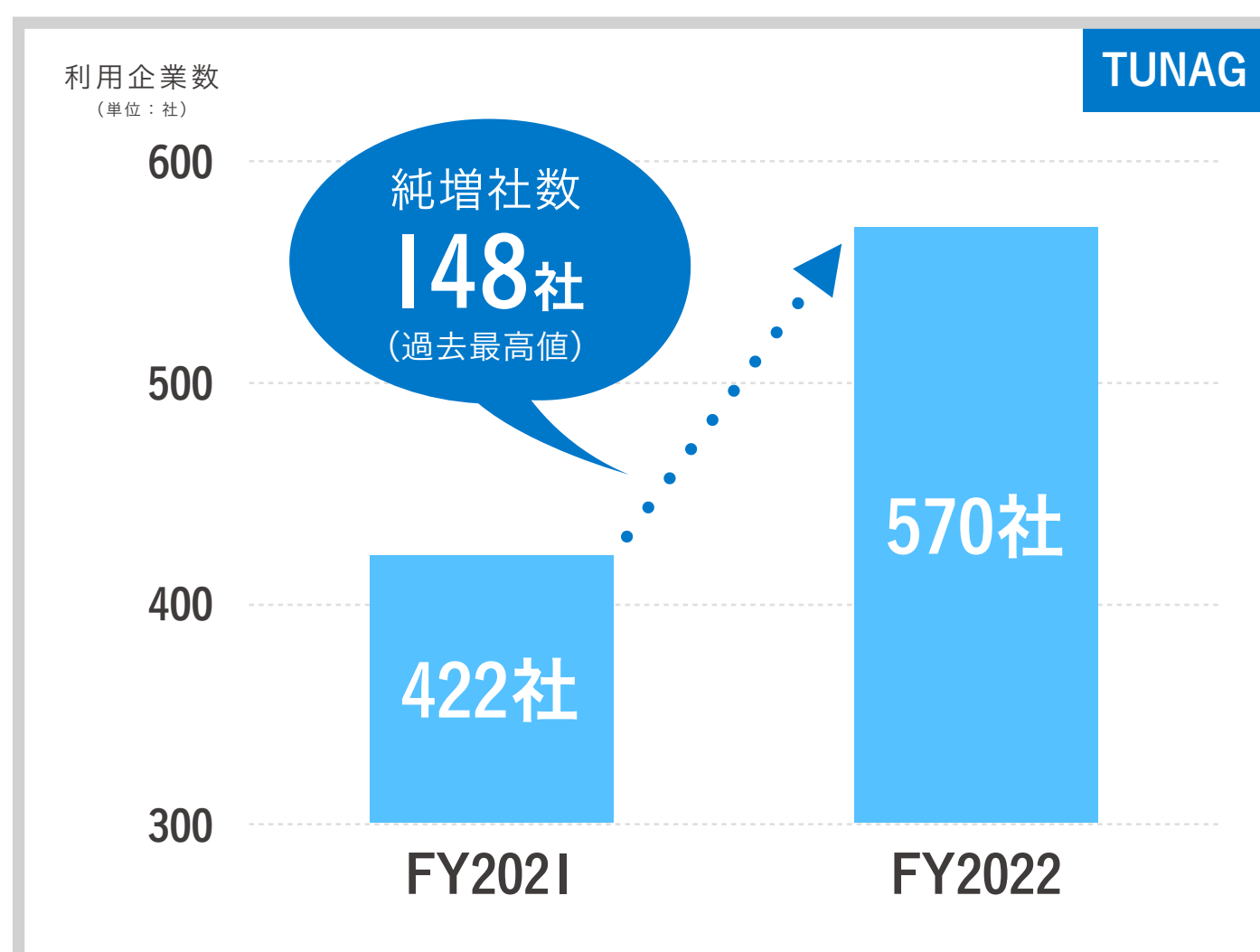
84千円

前年同期末 50千円

※2
FANTSの
売上高ストック比率

77.4%

前年同期 53.3%



TUNAGの年度純増社数が148社に

これからの
ジュビロ磐田を
共に創りませんか

クラブ史上初の「共創型」コミュニティ

【募集期間】
2023/2/1(水)12:00~2/15(水)10:00

ジュビロ磐田と共創型コミュニティを開始

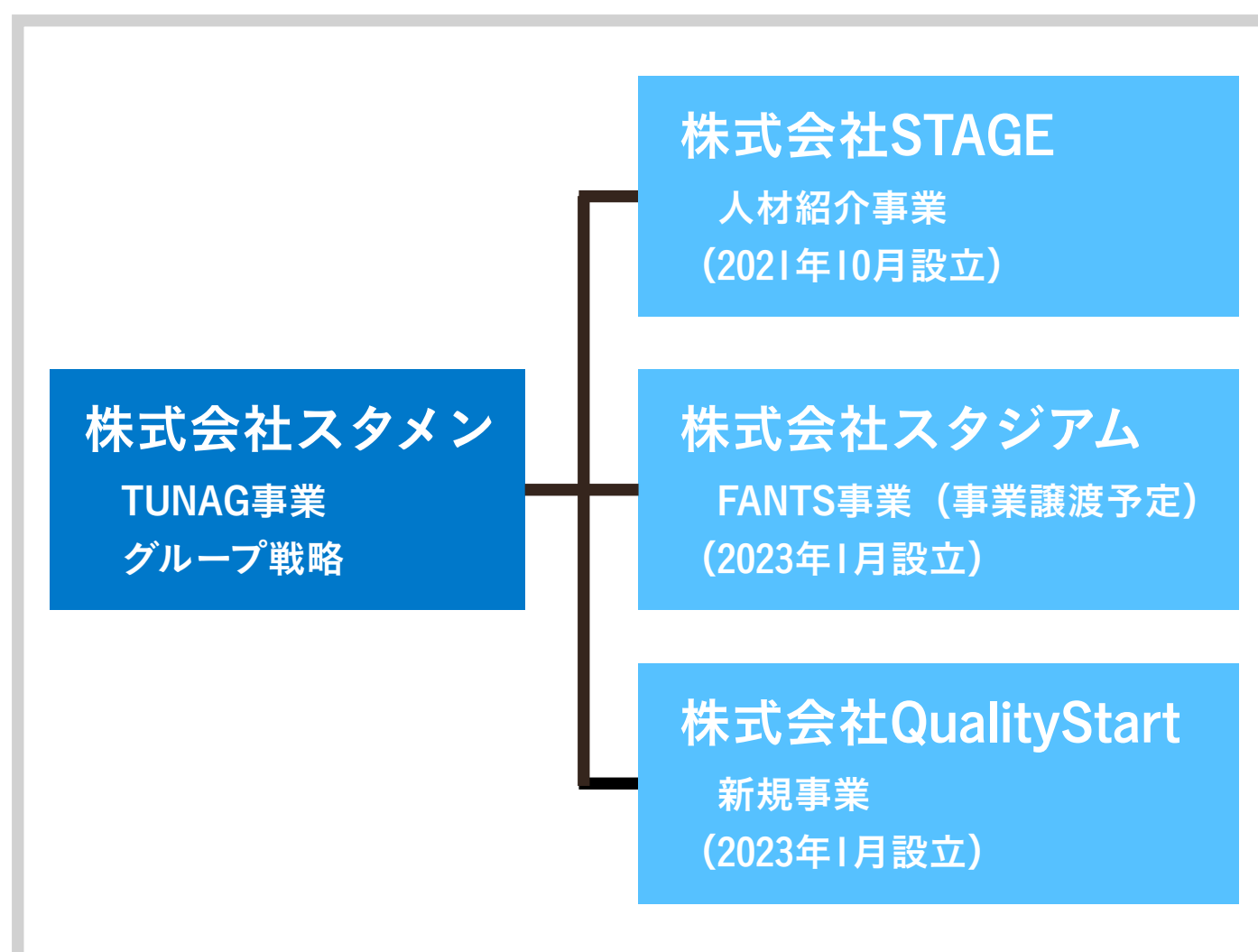


今期より株式会社STAGEが連結子会社に

※1: TUNAG / FANTS の利用企業数、コミュニティ運用件数、平均MRRは、各四半期末時点の実績を記載しております。
 ※2: 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。

IPOから2年が経過するタイミングで、グループ経営体制への移行と代表取締役の異動を実施。スタメンの新規事業も新たにリリースし、事業多角化をここからさらに推進していく。

直近実施した代表的な取り組み



グループ経営体制への移行

FY2023より、各事業が迅速な意思決定のもと、高成長性と独立採算志向を両立した事業運営を行っていくことのできるグループ経営体制に移行。



代表取締役の異動

グループ経営への移行にともない、経営陣の経験や特性を最大化できるよう役割や配置を再構成。代表取締役の職位も大西への異動を実施。



新規事業「漏洩チェッカー」のリリース

スタメングループの第3の法人向けSaaSサービスとして、クラウド型情報漏洩対策ツール「漏洩チェッカー」を2023年2月に正式リリース。

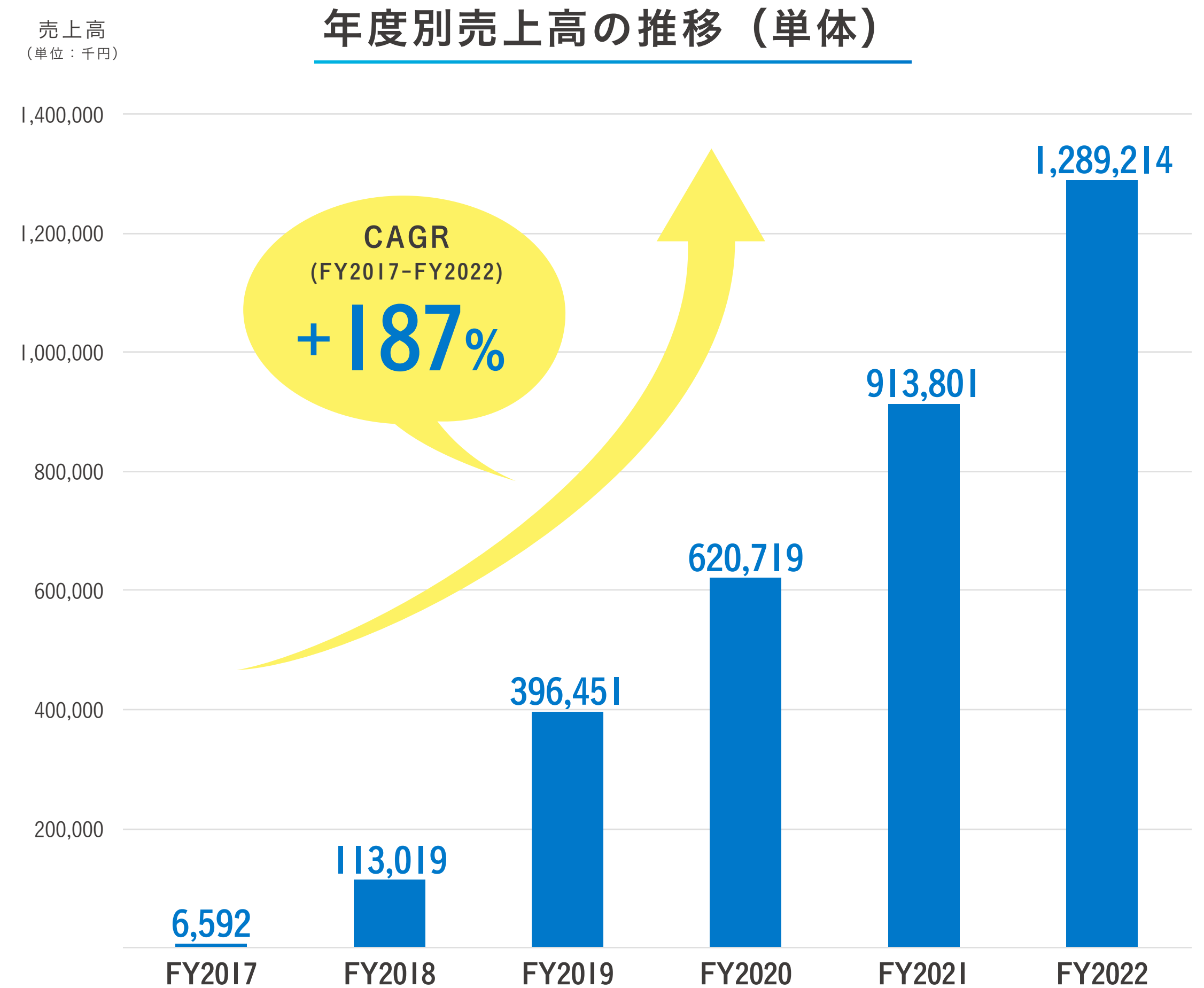
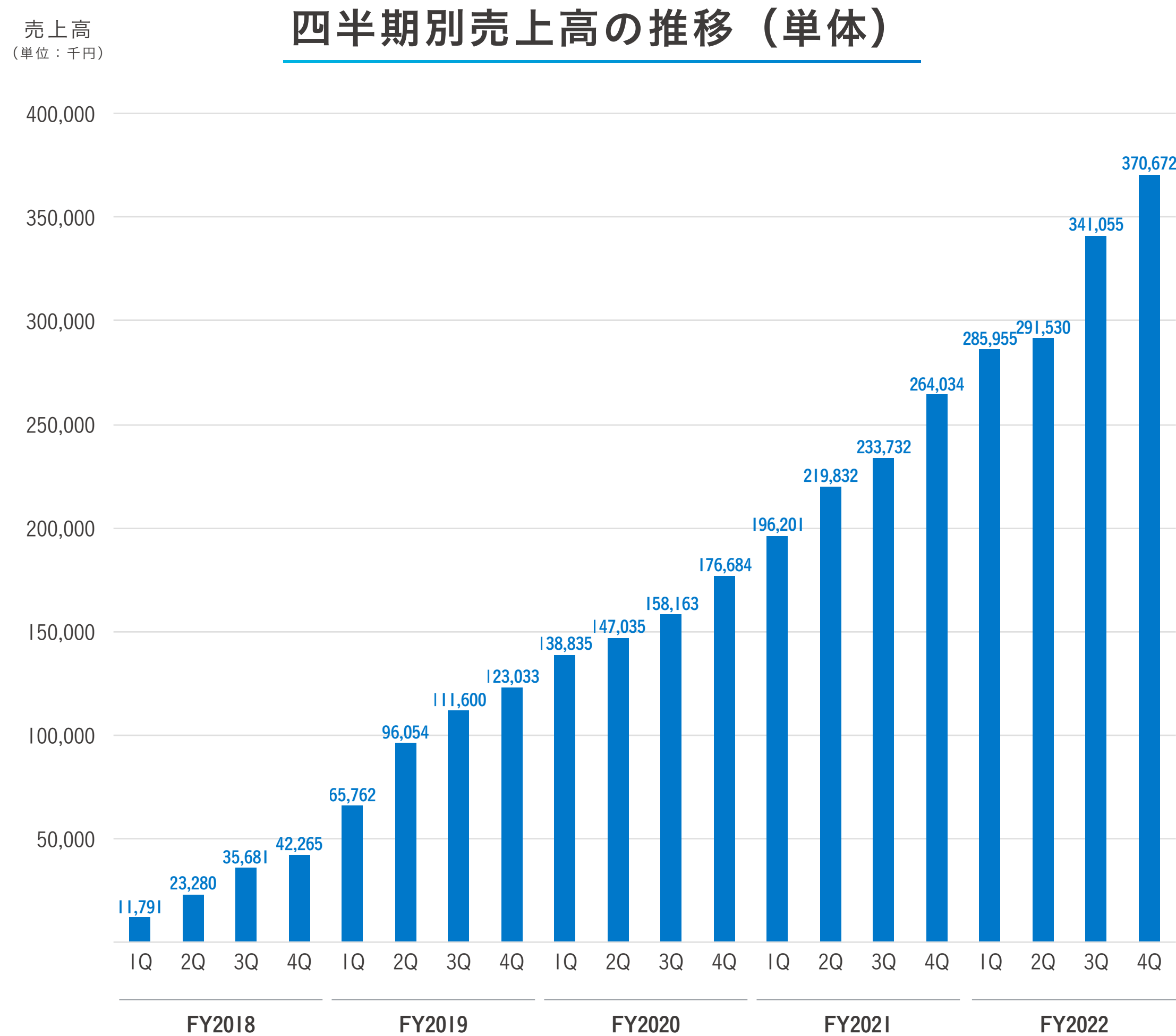
単体での通期実績は、前期比で大きく増収増益。期初に開示した業績予想比は、売上高、各段階利益ともに当初計画を上回る着地となった。

(百万円)	2021/12期 (前期単体実績)	2022/12期 (当期単体実績)	2022/12期 (期初業績予想)	前期比	期初業績予想比
売上高	913	1,289	1,245	+41.1%	+3.6%
売上総利益	721	1,022	993	+41.7%	+2.9%
利益率	78.9%	79.3%	79.8%	+0.4pt	-0.5pt
営業利益	33	142	95	+324.9%	+50.4%
利益率	3.7%	11.1%	7.6%	+7.4pt	+3.5pt
経常利益	32	143	95	+337.3%	+51.2%
当期純利益	36	110	60	+201.1%	+84.7%

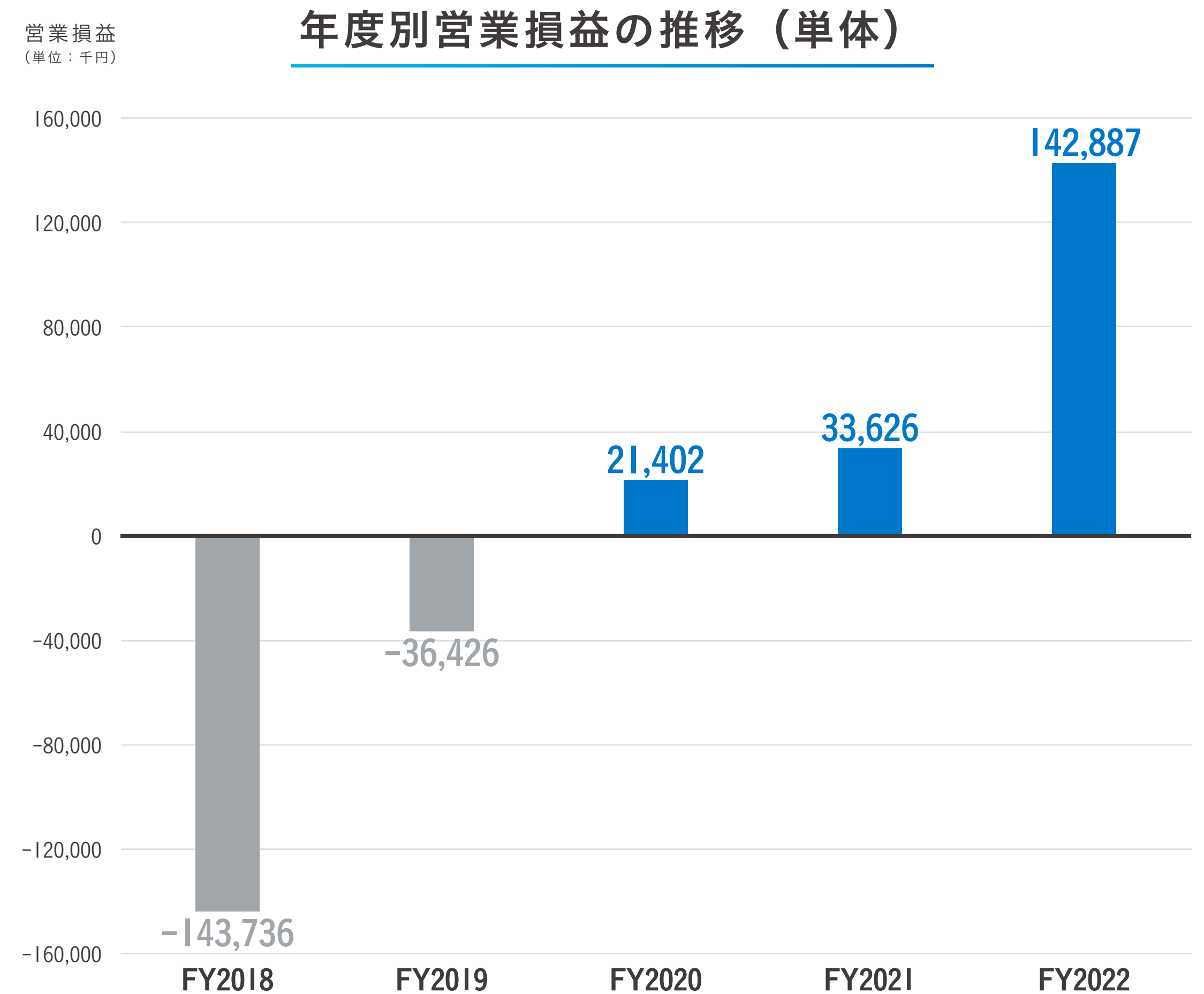
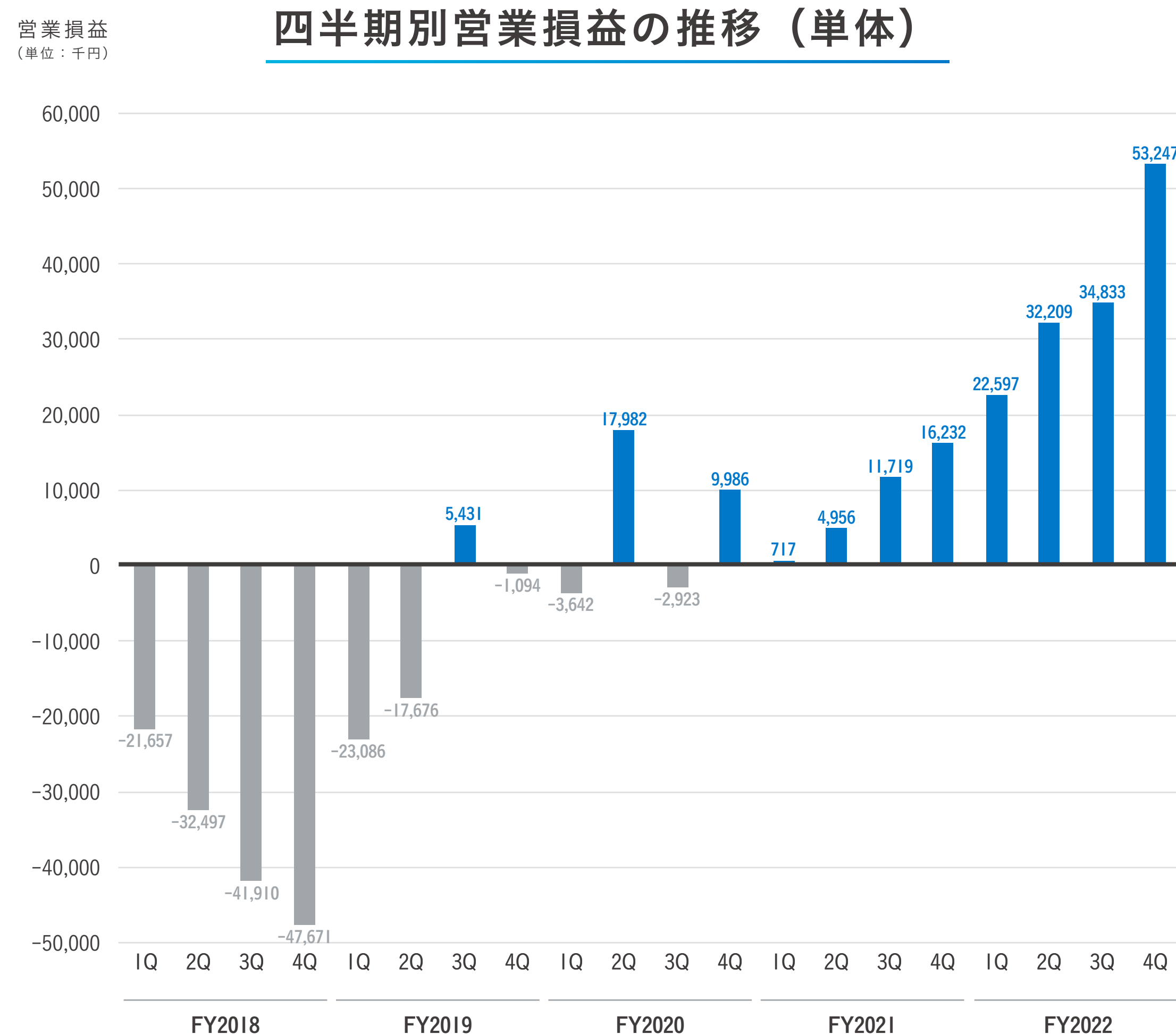
株式会社STAGEの連結化を反映した場合の通期実績でも、単体同様、前期比で大きく増収増益。グループ横断で新規事業への投資を行いながらも、一定の利益率を堅持。

(百万円)	2021/12期 (前期単体実績)	2022/12期 (当期連結実績)	2022/12期 (連結業績予想)	前期比	連結業績予想比
売上高	913	1,300	1,280	+42.4%	+1.6%
売上総利益	721	1,033	993	+43.3%	+4.0%
利益率	78.9%	79.5%	77.6%	+0.5pt	+1.8pt
営業利益	33	131	128	+291.4%	+2.8%
利益率	3.7%	10.1%	10.0%	+6.4pt	+0.1pt
経常利益	32	132	128	+302.6%	+3.3%
当期純利益	36	99	95	+170.1%	+4.6%

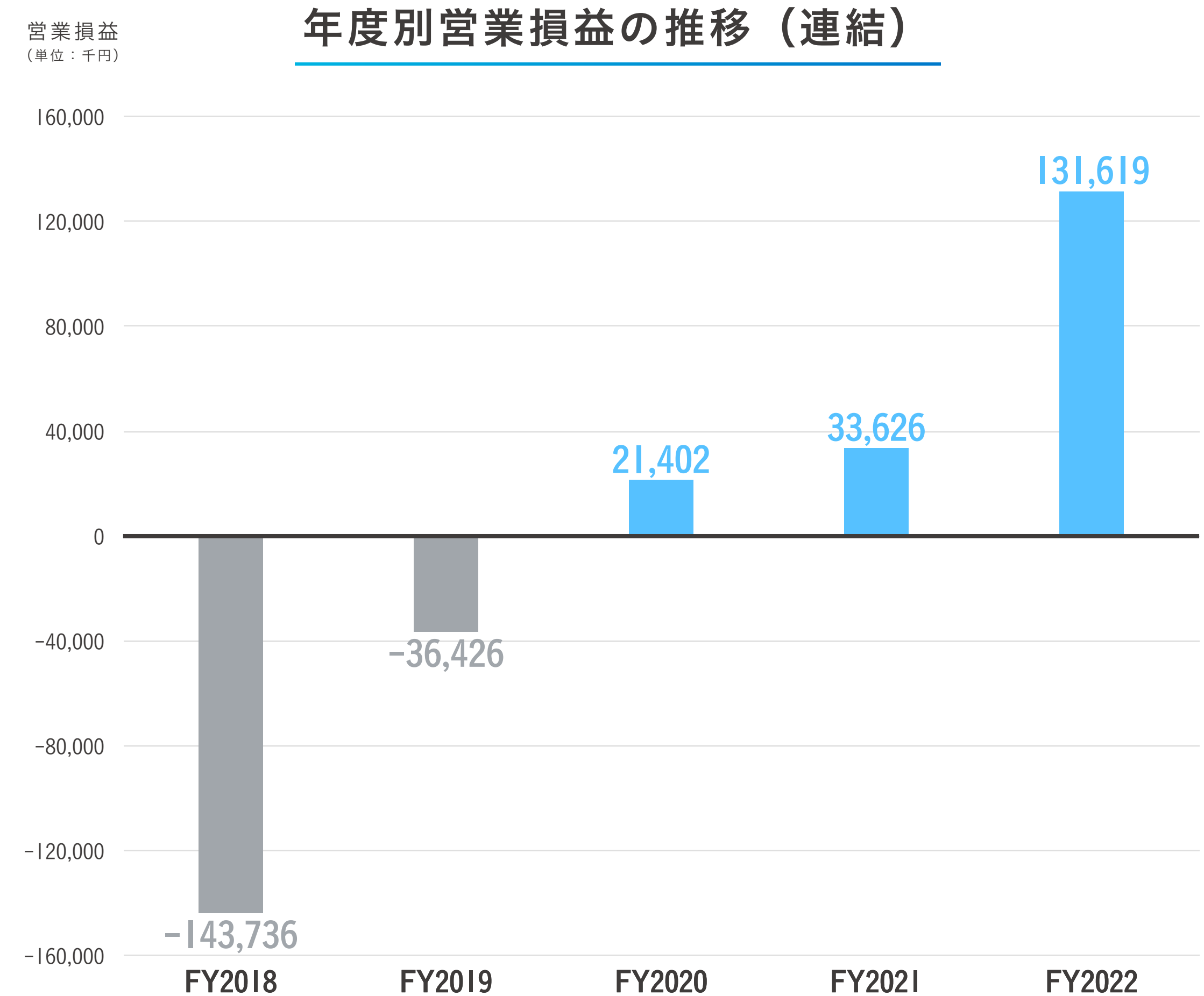
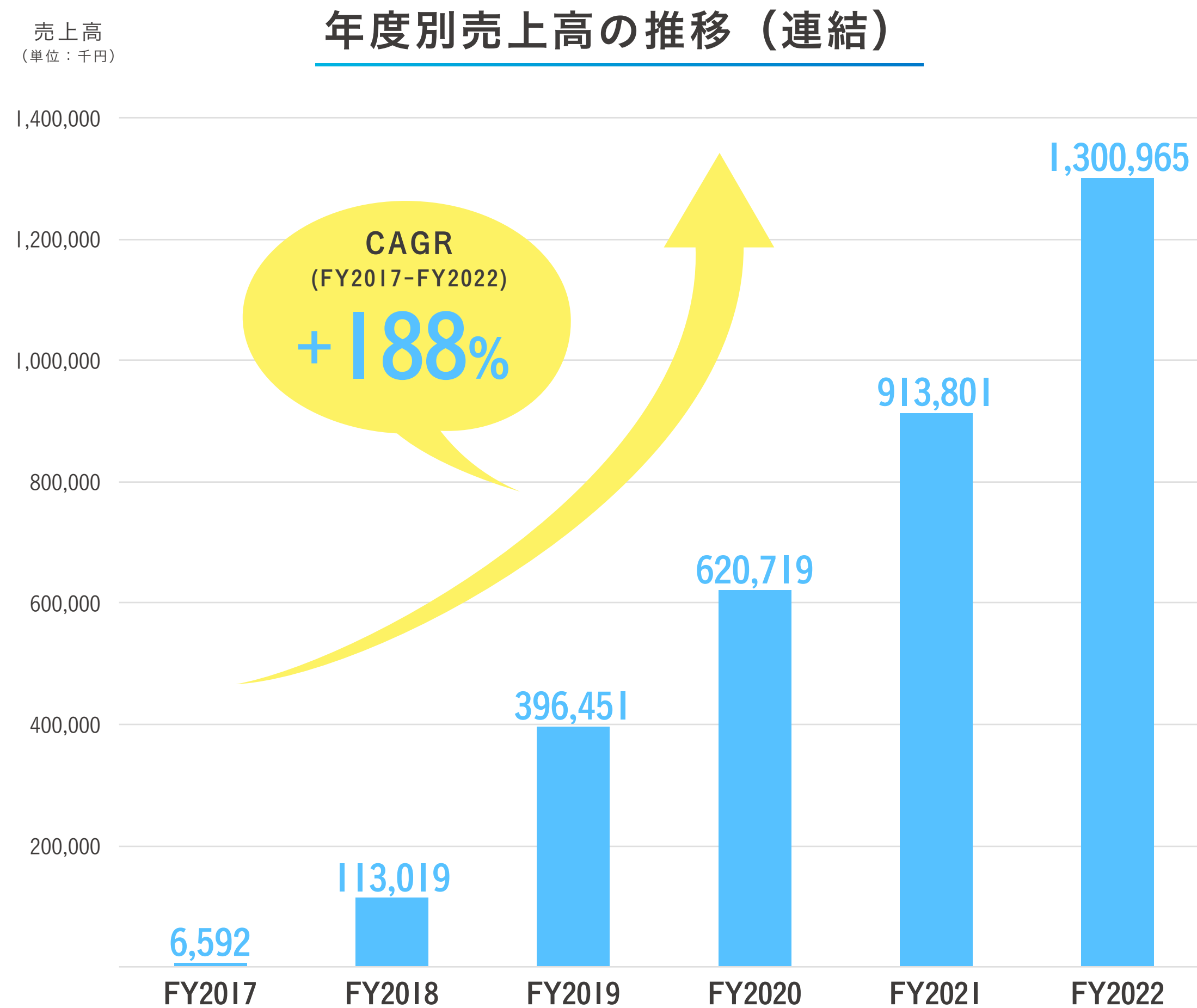
単体の売上高は各四半期がすべて増収となり、年度別での増収幅も過去最大の伸びとなった。FY2017からの6期通算でのCAGRは+187%となり、成長計画を上回る進捗で推移している。



単体の営業損益は7四半期連続の増益となり、年度別では大きく伸長する結果となった。
 まだ新規投資段階となるFANTSを運営しながらも、継続的な利益創出力の向上が進んでいる。



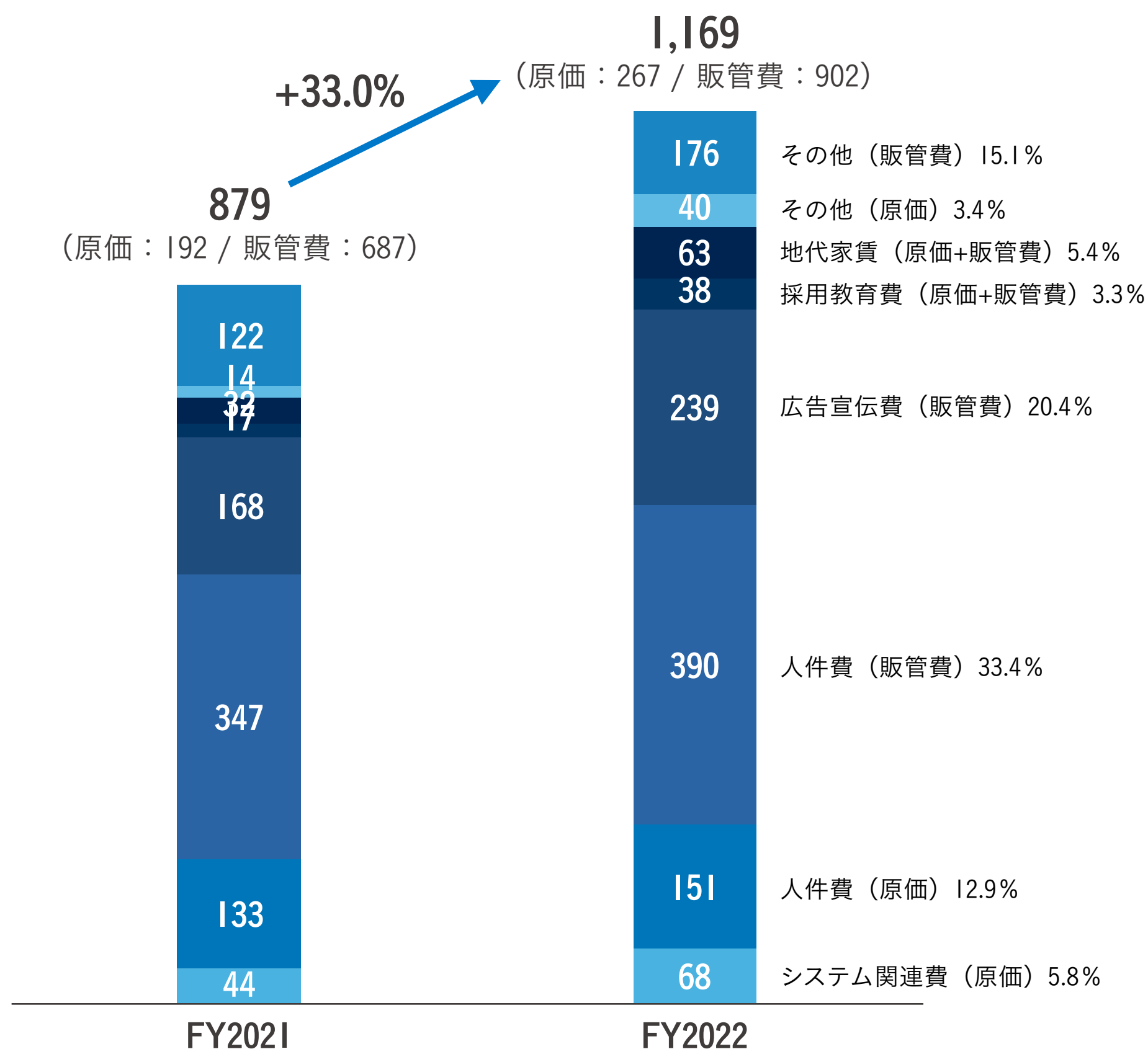
連結実績については、事業開始初年度となるSTAGEにおける、成長投資を行っている影響により、単体比で売上高は微増、営業損益は微減。来期もグループ各社の投資フェーズは継続する見込み。



連結での営業費用は広告宣伝費、人件費を中心に、売上高の拡大に合わせて増加。
従業員数はTUNAG事業の体制強化により微増。来期はグループ全体で2~3割の増員も見込む。

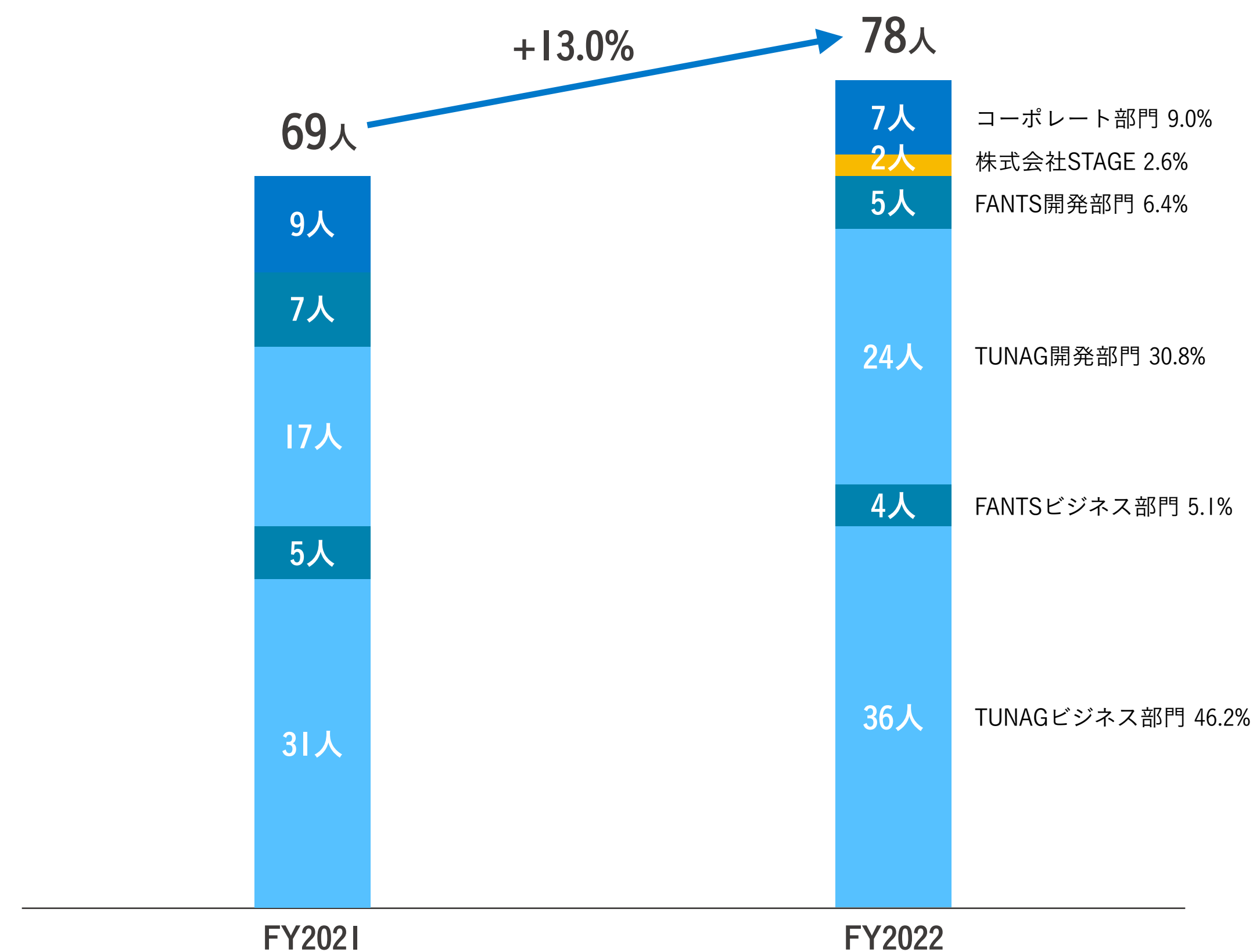
営業費用
(単位：百万円)

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 67%、流動比率 275% と連結後も高水準を継続できており、先行きの不透明さが増している経済環境の中でも、高い財務安全性を確保していると認識。

(百万円)	2021/12 期末	2022/12 期末	増減額
流動資産	1,261	1,274	+13
固定資産	99	259	+160
資産合計	1,360	1,533	+173
流動負債	404	462	+58
固定負債	29	39	+10
負債合計	433	501	+69
株主資本	923	1,016	+94
純資産合計	927	1,031	+104
負債純資産合計	1,360	1,533	+173
自己資本比率	68.2%	67.3%	-0.9pt

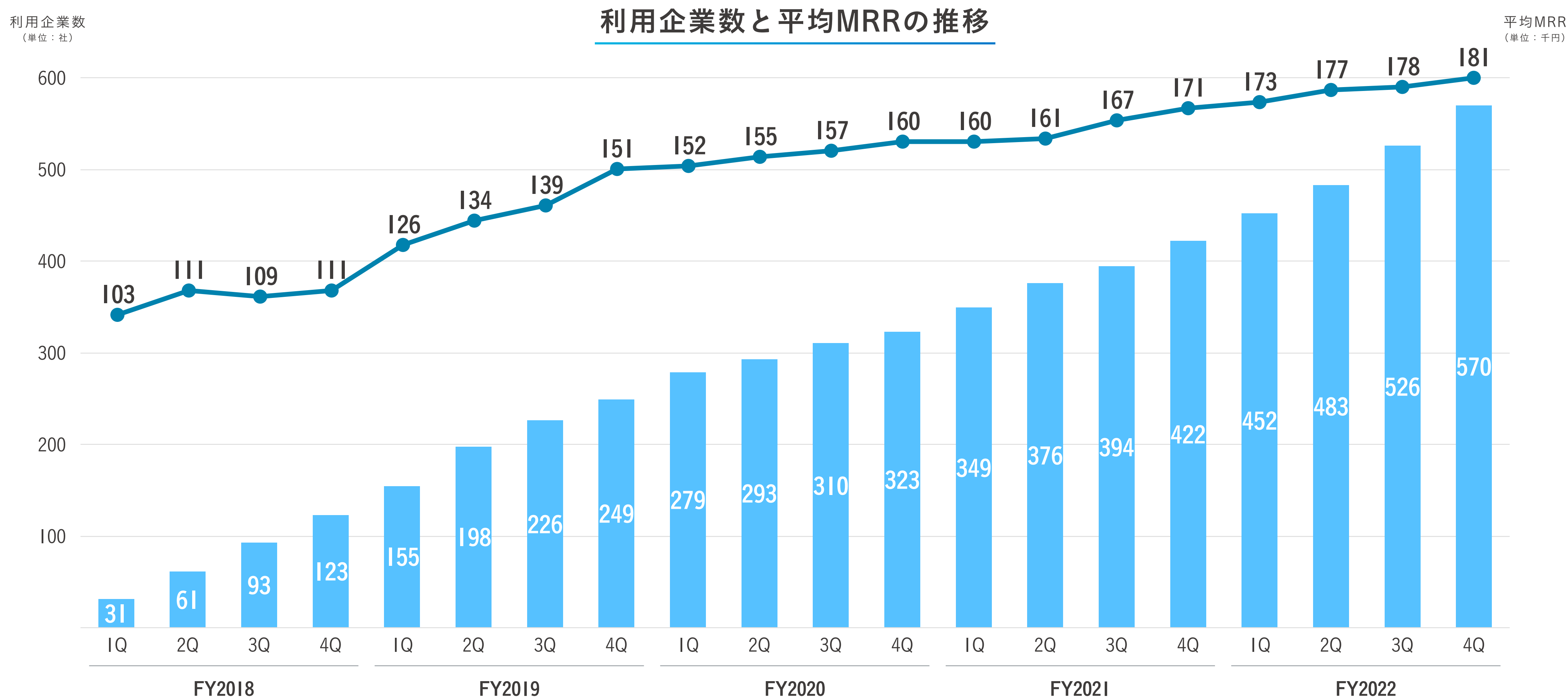
当期純利益の計上などがあり、営業活動によるキャッシュ・フローが増加。
投資活動やフリーのキャッシュ・フローは定期預金の払戻の影響により、一時的に大幅増加となった。

	2021/12 期末	2022/12 期末	増減額
(百万円)			
営業活動によるキャッシュ・フロー	91	162	+71
投資活動によるキャッシュ・フロー	-674	136	+810
フリー・キャッシュ・フロー	-583	298	+881
財務活動によるキャッシュ・フロー	-172	-5	+167
現金および現金同等物の期末残高	598	834	+236
減価償却費	6	7	+1

02

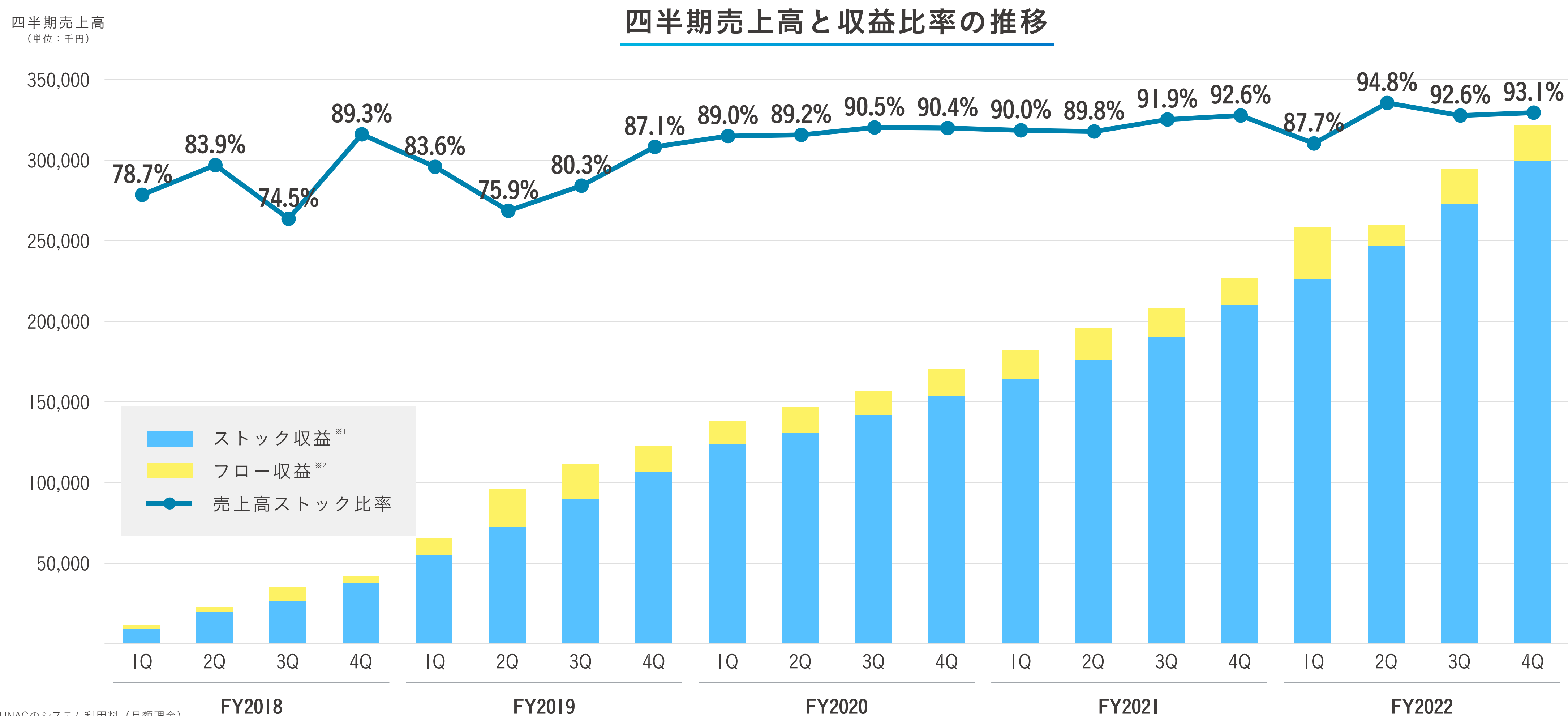
従業員エンゲージメント事業
(TUNAG)

利用企業数、平均MRRともに引き続き安定的成長が継続。利用企業の純増数は、年度単位で過去最大の伸びとなったが、中期的に年度純増数200社を目指せるよう事業基盤を強化していく。



※: 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。

通期を通して、初期費用の短期的な増減に影響を受けることはありながらも、売上高ストック比率は高水準を維持し続けており、強固な収益基盤が構築できている。



※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

利用企業からの要望を順次反映していく形で、より簡便にサービスの利用を開始することができ、日常的にエンゲージメントを醸成できる機能の改善を中心に、新機能リリースを継続中。



カスタムテーマ機能 (2023年3月リリース予定)

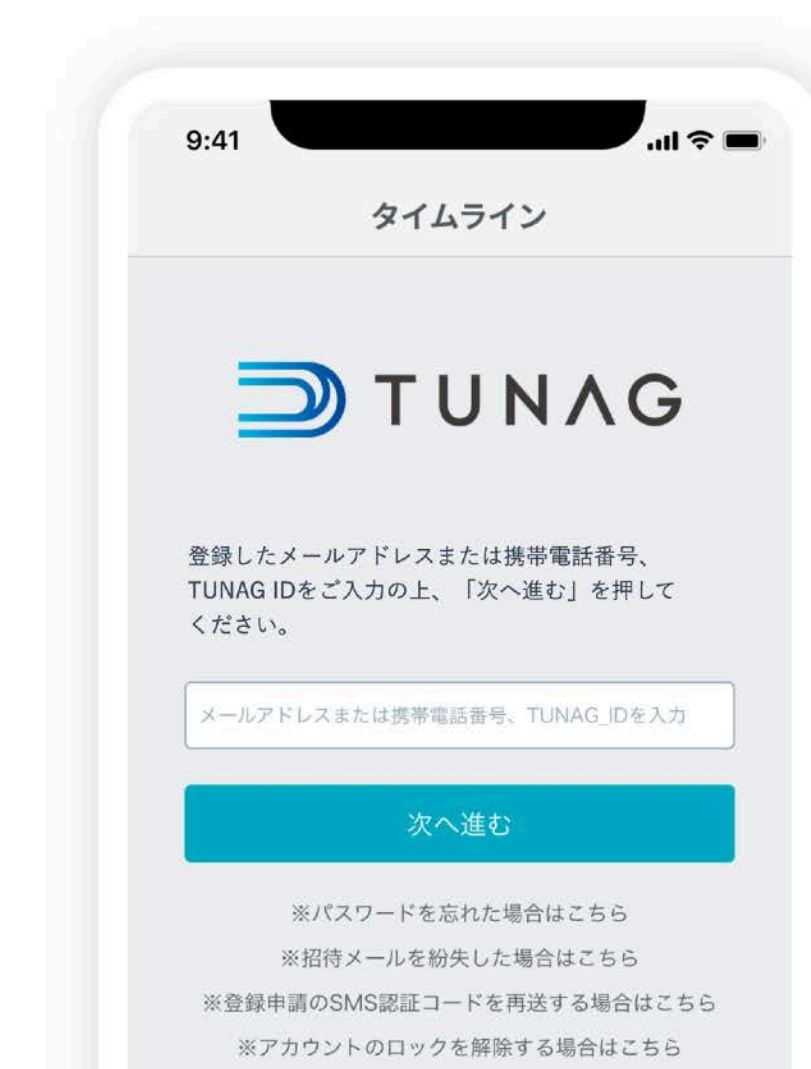
利用企業各社のコーポレートカラーや企業ロゴ、スローガン、理念・行動指針などをTUNAG上で反映できるようにするサービステーマのカスタマイズ機能をリリース。これまで以上にTUNAGを自社のオリジナルサービスとして染め上げていくことで、企業や組織に一層根ざしたサービスを目指していく。

新規ユーザー登録を

メールアドレス、電話番号がなくても

TUNAG ID

で行えるようになります！



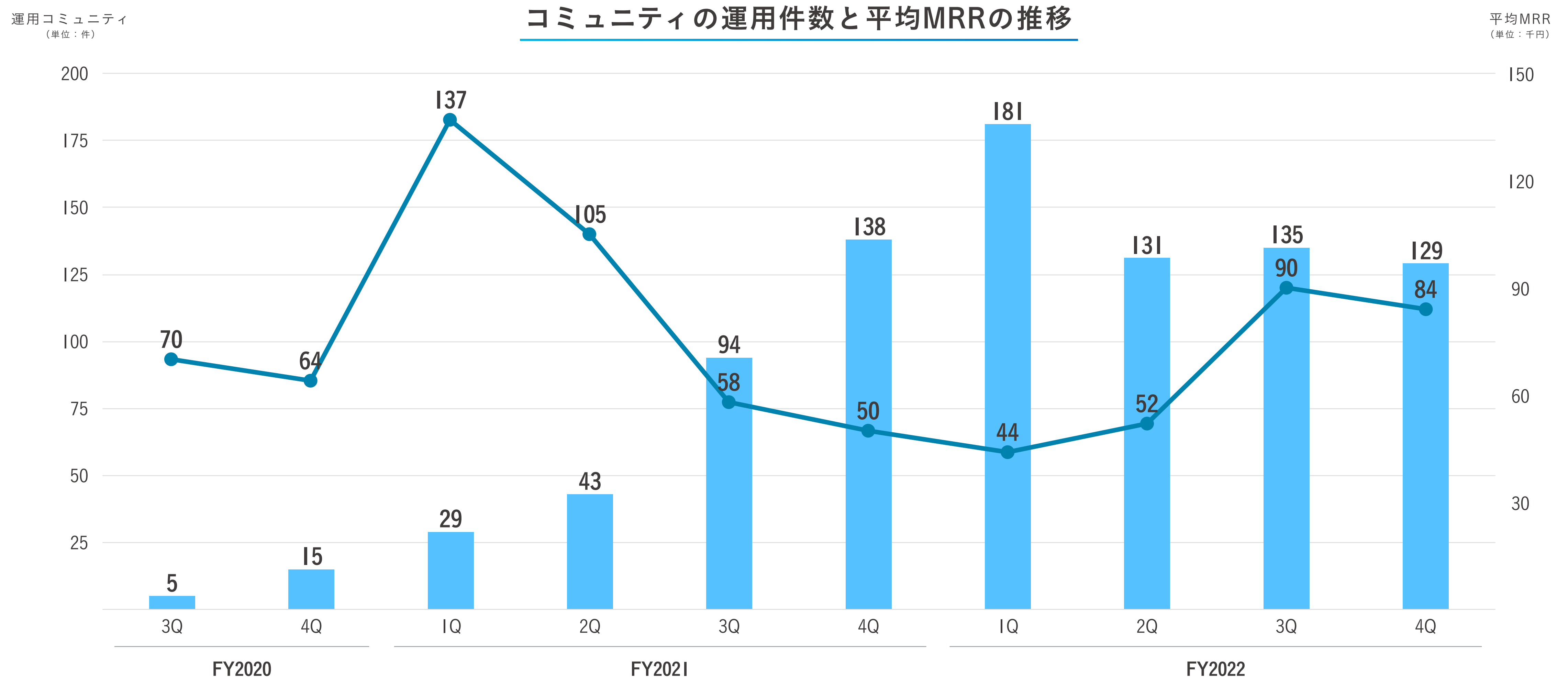
TUNAG ID機能 (2023年3月リリース)

エンタープライズ企業や各種教育機関、団体などでTUNAGを活用していくにあたって、メールアドレスや電話番号が無くても、アカウント発行をセキュアに実行できる要望が数多くあったことに応える形の新機能リリース。企業内の管理担当者の運用工数削減にも期待できるアップデート。

03

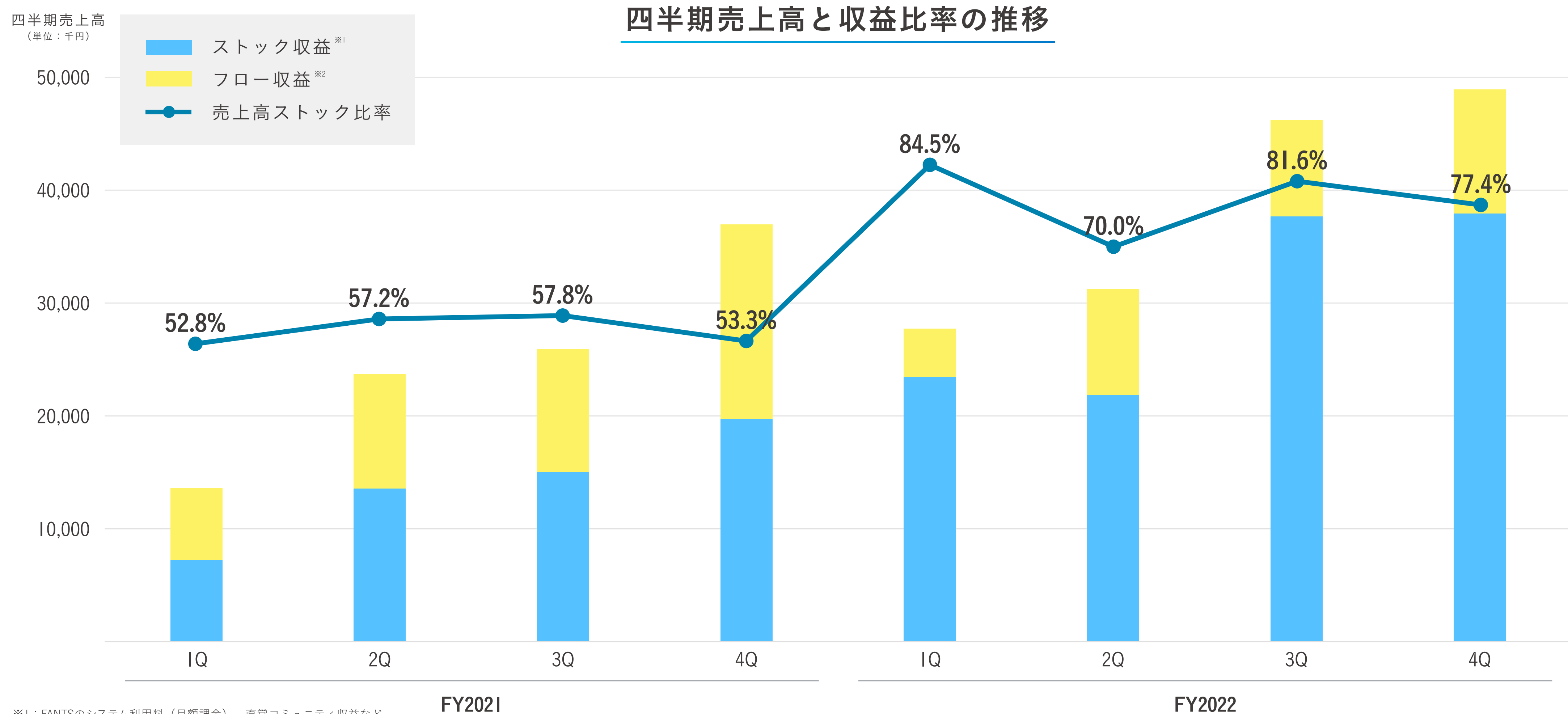
コミュニティエンゲージメント事業
(FANTS)

年度を通して、事業戦略の再構築に努めた結果、一定水準のARPUが見込めるコミュニティに絞って、運用件数を拡大させていく方針にシフト。当面は平均MRR150千円以上の水準を目指す。



※: 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。

戦略変更が徐々に形になってきたことで、売上高の成長性は上昇基調に回帰。来期以降もトップラインの伸び幅を重視しながら、非連続な成長が見込めるPMFの模索を継続する。



※1：FANTSのシステム利用料（月額課金）、直営コミュニティ収益など
 ※2：FANTS初回契約時の初期費用、プロモーションサイト制作費など

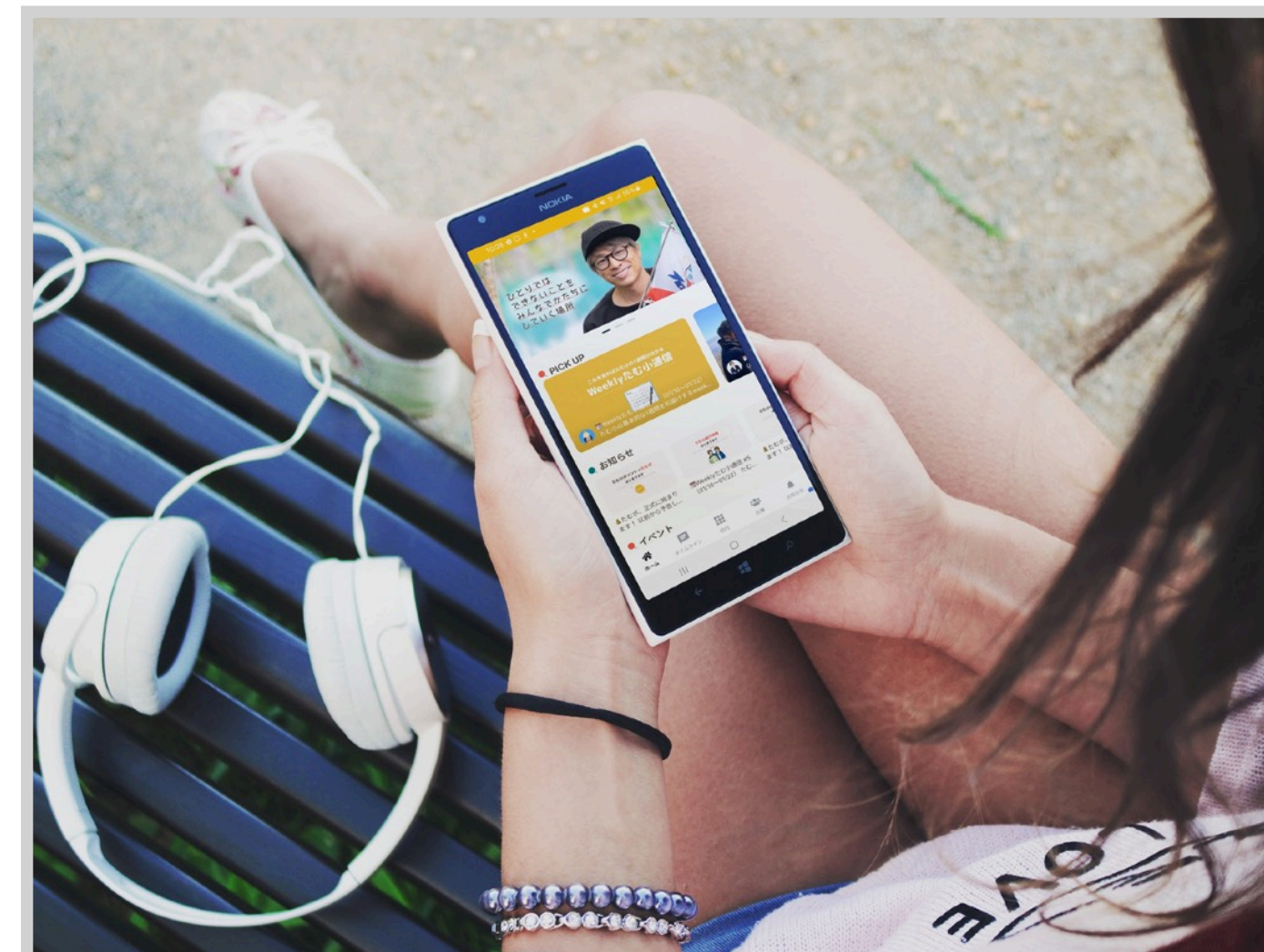
プロデュース、共同運営、直営といった手法を問わず、ARPUの引き上げに寄与する案件を精査し、選択と集中を行うことで、ユーザーにとって価値の大きいコミュニティをつくり上げていく。



ジュビロ磐田と共創型コミュニティを開始

FANTSでは初となるJリーグクラブとの共創型コミュニティの立ち上げを、2023年でJリーグ昇格30周年を迎えるジュビロ磐田を共同で行うこととなった。

開設予定日は2023年2月15日となっており、コミュニティを通じて、クラブスタッフとファン・サポーターが向き合い、未来のジュビロ磐田を目指して共創するコミュニティをつくり上げていく。



モバイルアプリの大幅アップデート

さまざまなビジネス領域に広がりつつあるコミュニティに対して、より柔軟にニーズに応じた運営支援を行っていくべく、今春に大型のアプリアップデートを予定。特に、コミュニティが情報発信を行う際に、より具体的な世界観やイメージをリッチな表現で実施していくための機能を追加していきます。



一部直営コミュニティを運用停止

2022年夏頃より、従来のコミュニティプロデュースに加えて、直営コミュニティの運用を開始しているが、コミュニティ型婚活サービス「BRANY」とボートレース好きが集まるオンラインサロン「BOAT RACE VILLAGE」については、直営コミュニティの選択と集中を判断した結果、いずれも運用停止の判断を行った。業績への影響は軽微となっている。

04

2023年12月期 業績見通しと成長戦略

来期も、従来の成長戦略に準ずる形で、売上高の前期比成長率30%台中盤を確保しつつ、営業利益率10%前後での着地を計画し、安定的かつ持続的な成長を実現していく。

(百万円)	FY2022 (当期連結実績)			FY2023 (来期連結見通し)			
	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	577	723	1,300	806	944	1,750	+34.6%
営業利益	54	77	131	28	122	150	+14.5%
経常利益	54	78	132	28	122	150	+13.6%
当期純利益 [※]	40	59	99	14	108	122	+23.2%

※：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をしております。

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。

来期も、タイムリーな事業状況の周知を目的に、業績進捗の月次開示を継続。
来期よりグループ経営体制に移行するが、開示項目については従前の以下内容を踏襲する。

FY2023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

株主の皆さまへの安定的かつ継続的な利益還元を目指し、来期より年1回の期末配当を計画。
当面は、期末当期純利益の30%を配当性向の目標として、配当方針を策定。

FY2023の配当計画について

基準日

12月31日

期末配当

4.00円

配当性向

27.5%

来期より本格的にグループ経営体制に移行し、独立採算を前提とした各社での経営自治を推進していく。
これにより、各事業ドメインに適した事業戦略、組織戦略を徹底し、グループ全体での成長速度を高める。

単体の執行体制

種別	氏名	第7期における 地位・役職
再任	大西 泰平	代表取締役 社長執行役員CEO (Chief Executive Officer)
再任	松谷 勇史朗	取締役 執行役員CTO (Chief Technology Officer)
昇格	森川 智仁	執行役員COO (Chief Operating Officer)
昇格	丸岡 智泰	執行役員CSO (Chief Sales Officer)

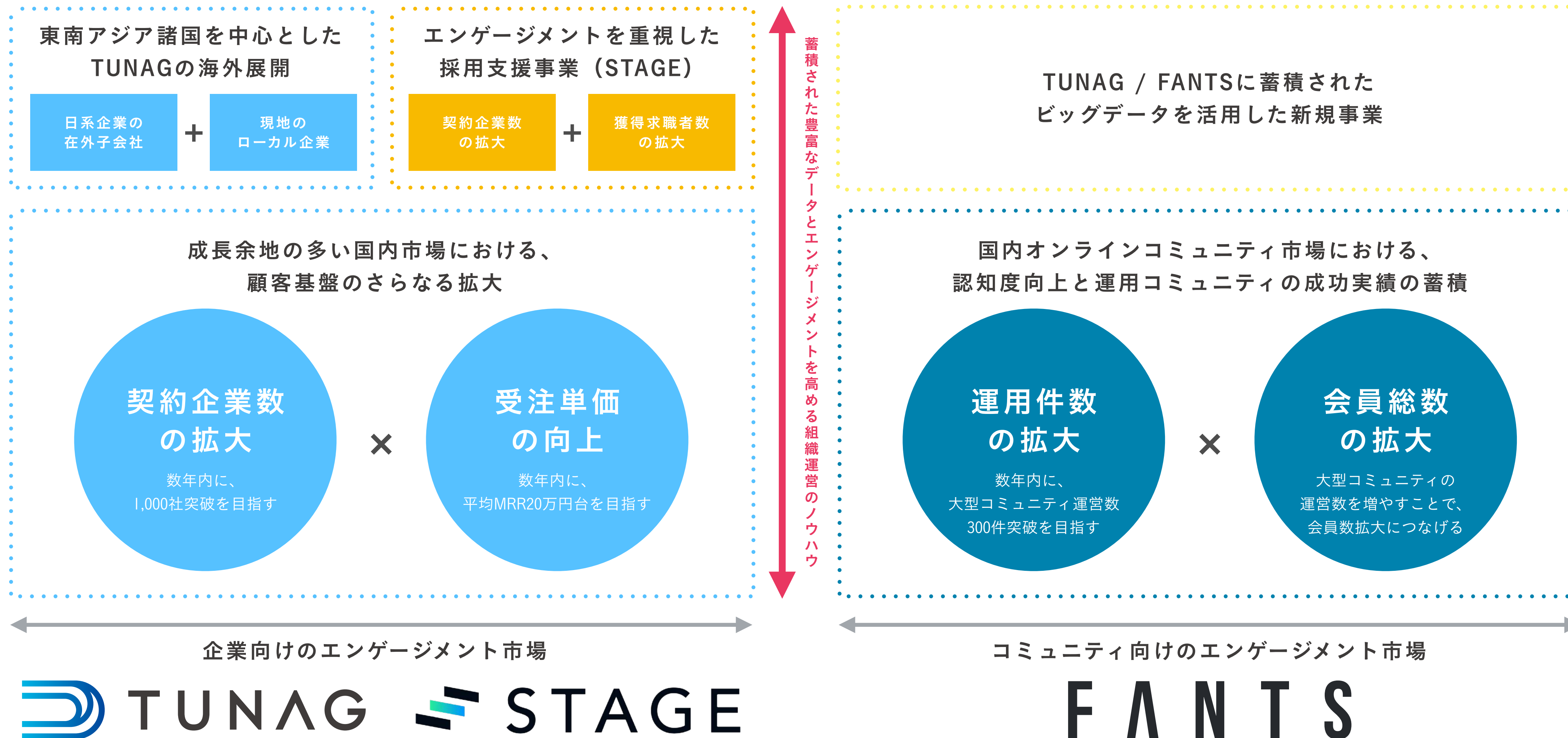
来期の監査等委員体制

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

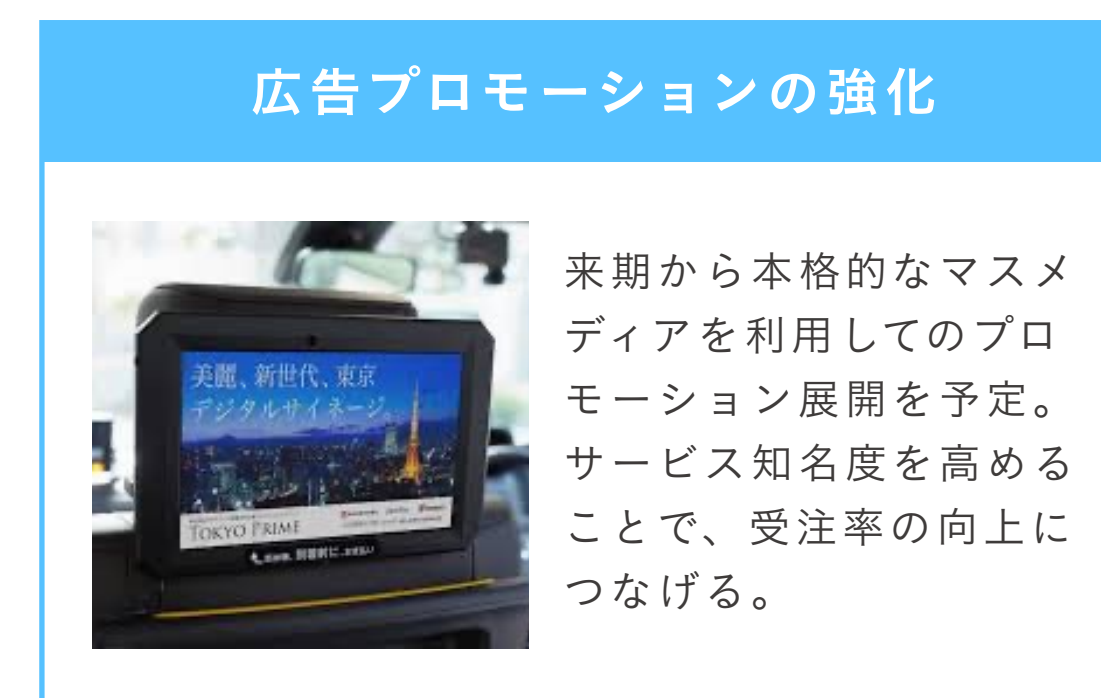
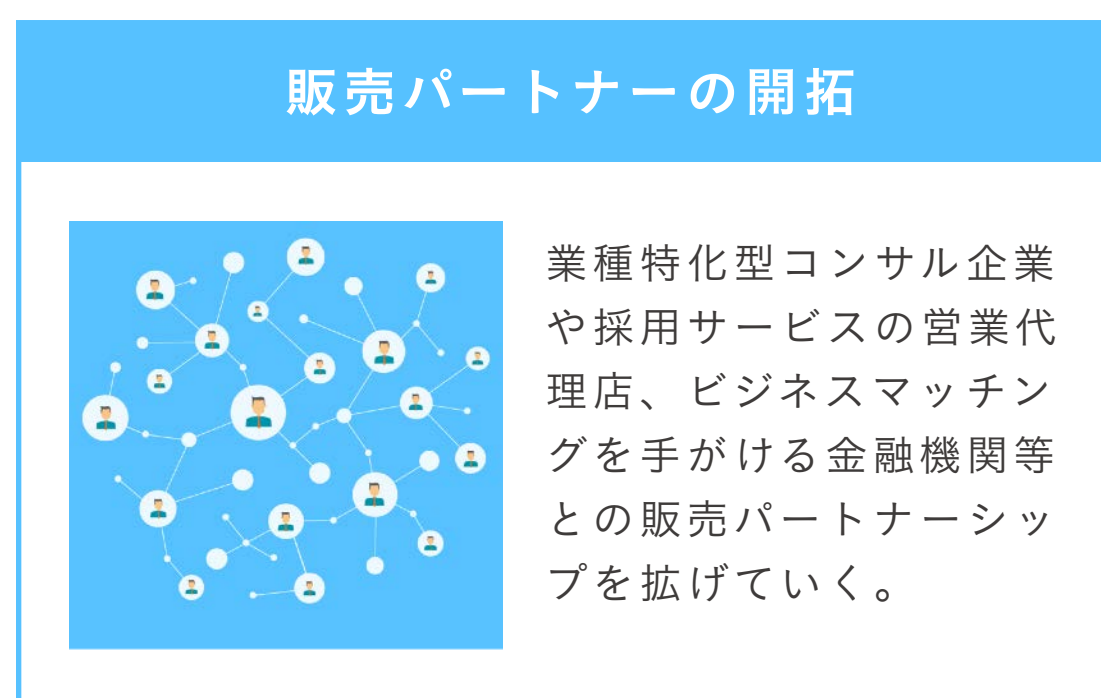
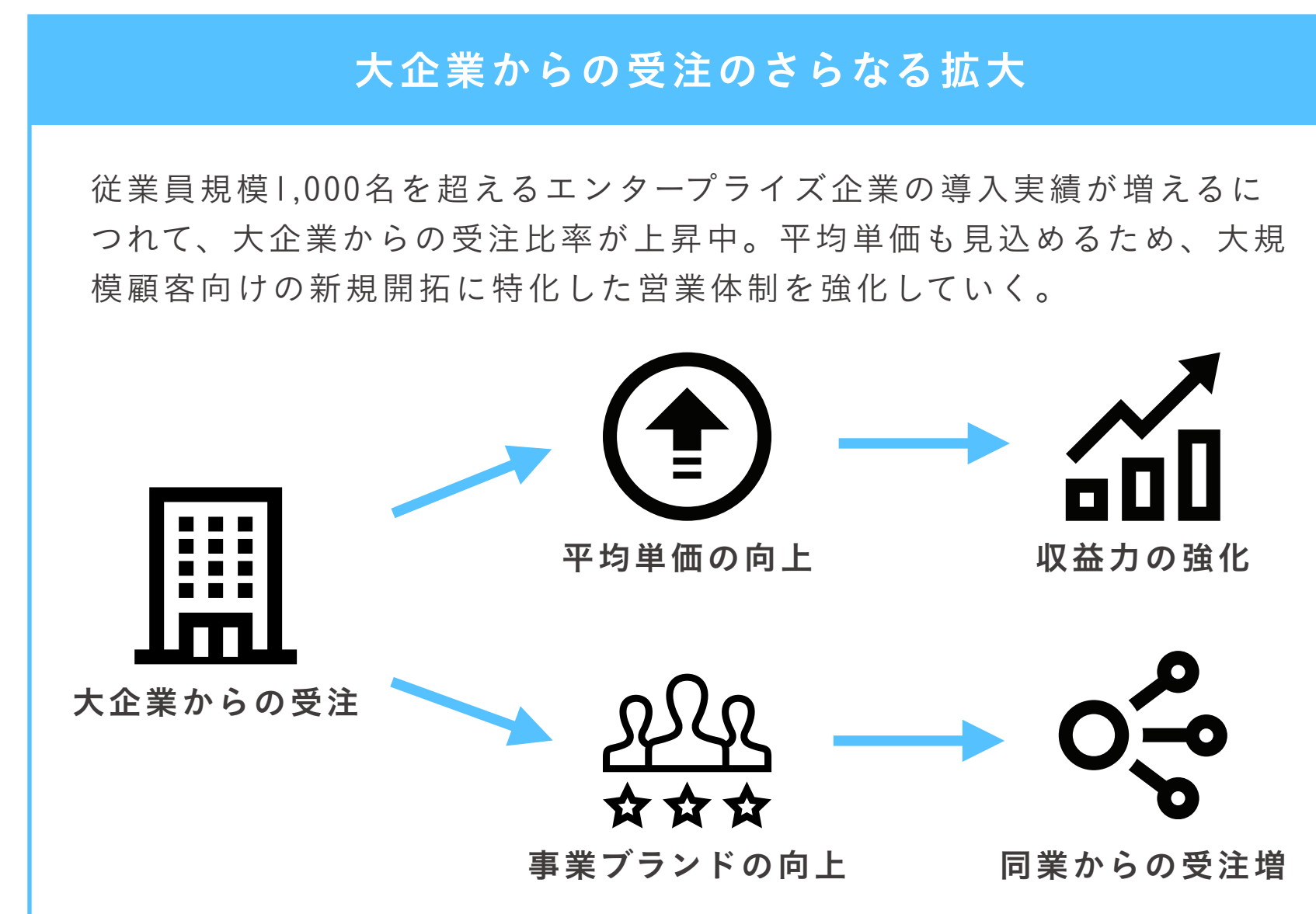
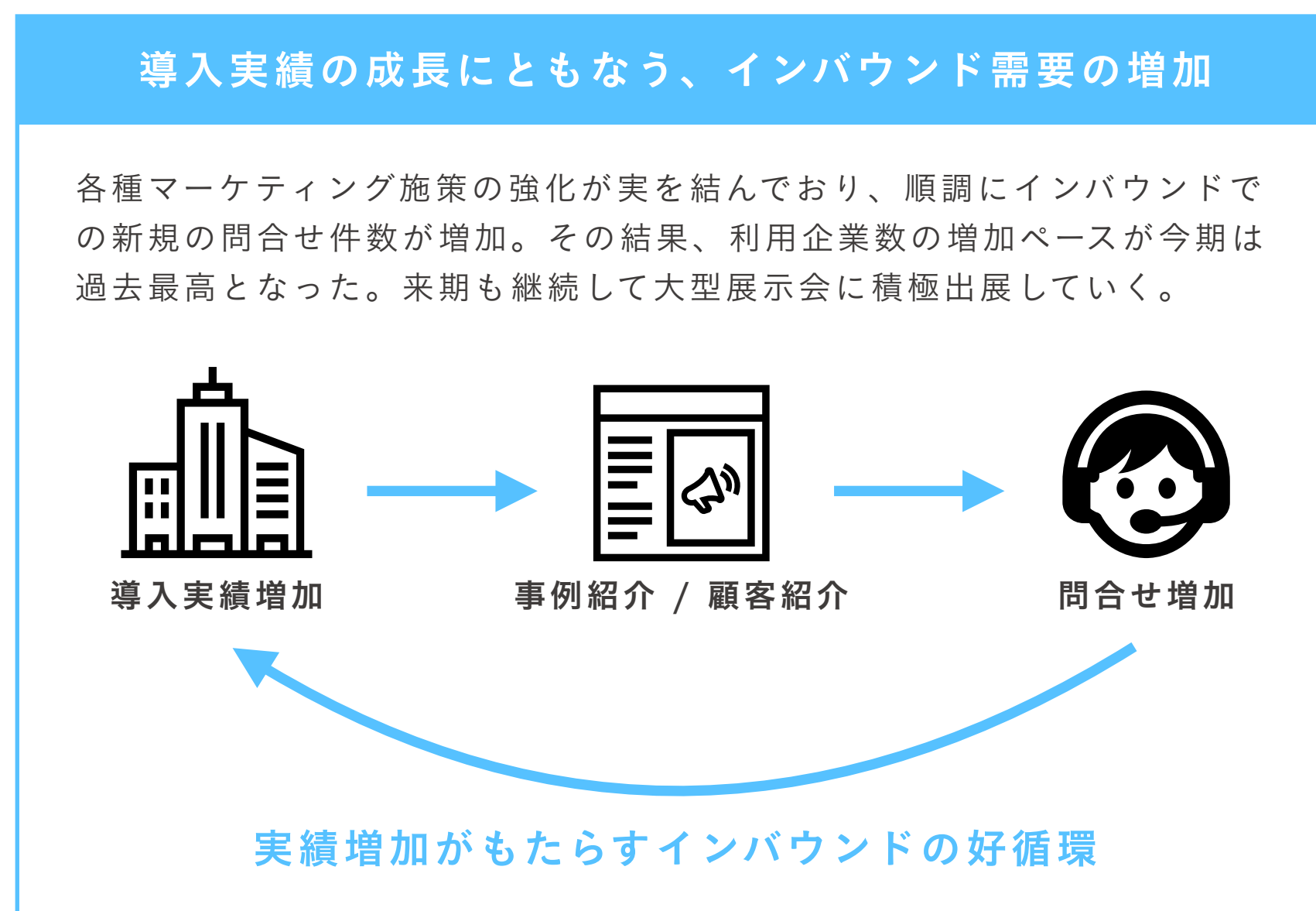
グループ各社の執行体制

氏名	グループ各社における 地位・役職
森山 裕平	株式会社スタジアム（連結） 代表取締役社長
小林 一樹	株式会社スタジアム（連結） 取締役CTO
菅生 悠	株式会社STAGE（連結） 代表取締役社長
大西 泰平	株式会社STAGE（連結） 取締役（兼任）
加藤 厚史	株式会社QualityStart（非連結） 代表取締役社長

2つのエンゲージメント領域で、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、グループで培ったノウハウを活かすことができ、多面的な収益拡大が可能になっていく。

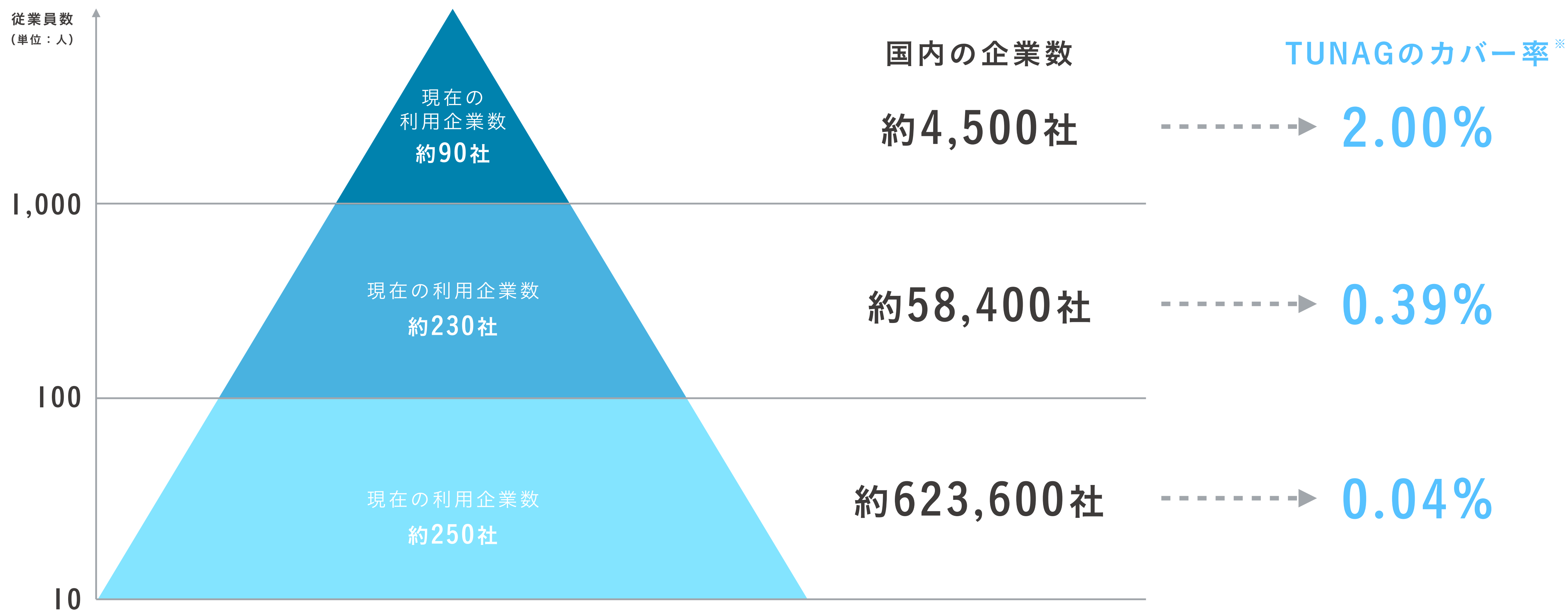


従前の施策が着実に形になってきており、大企業からの受注率向上し、ARPUは上昇傾向に。来期はマスプロモーションとパートナーシップ開拓に一層力を注いでいく。



※：Net Retention Rate（売上維持率）の略称。

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

※：2022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。

FY2021期初より推進している従前の主要施策を継続し、サービス運営体制の強化を推進。
コミュニティ向けのエンゲージメント市場の拡大と共に、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することで、アウトバウンドを軸に、高水準の会員収益を見込める大型コミュニティの開設数増加をはかる
- ・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

FANTS事業については、現時点でも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し、FANTS単独でまずは売上高10億円の水準を中期的に目指す。

積極的な人材採用

- ・運営コミュニティの新規開拓やプロダクトの機能開発を加速化すべく、売上高の成長に応じて、ビジネス職 / 開発職 の両面で積極的な採用活動を行い、組織体制の強化を継続。

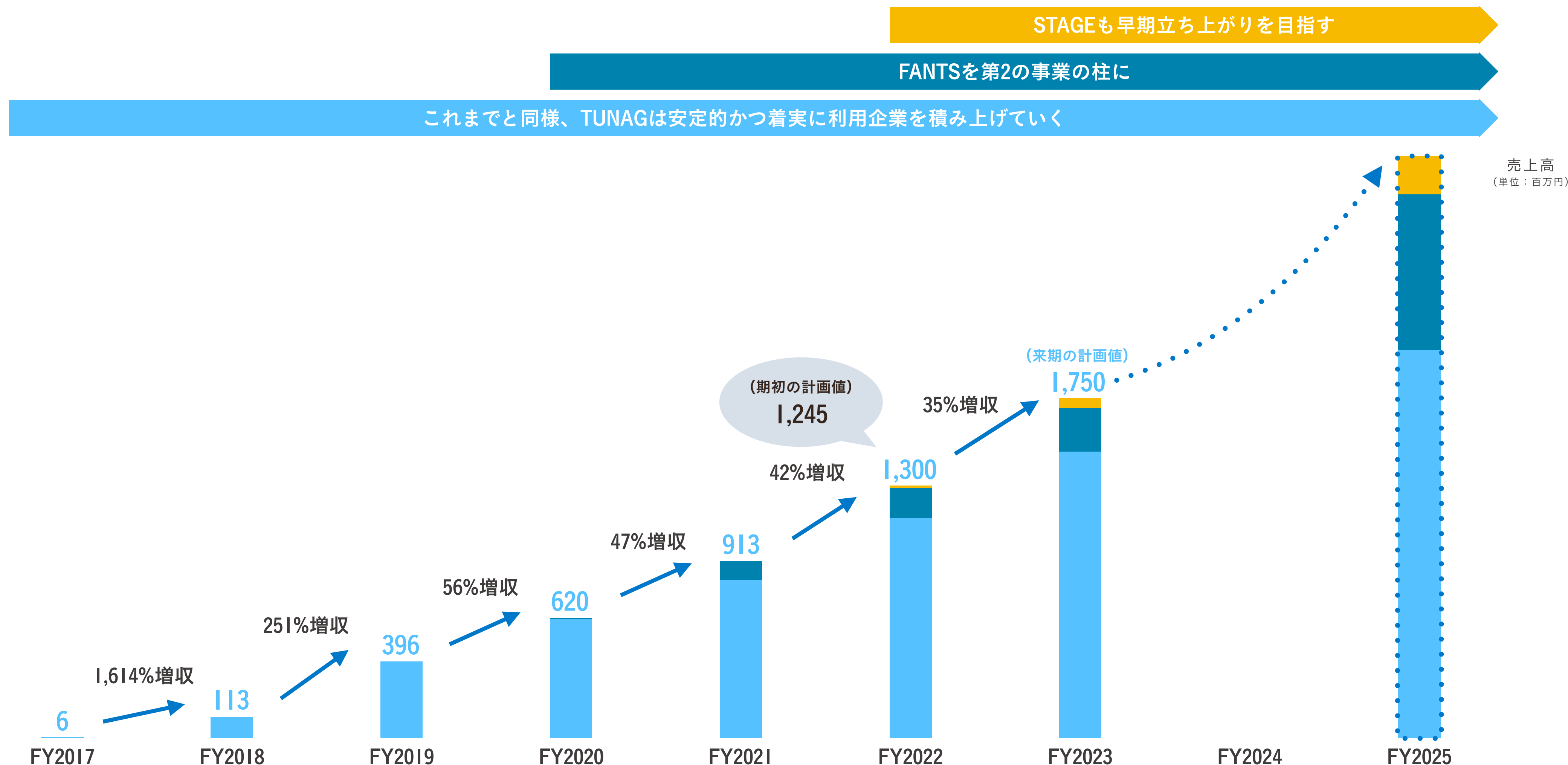
事業パートナーシップの模索

- ・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。
- ・直近では、資生堂が運営するオンラインサロンや名古屋市が推進するコミュニティなどでFANTSが活用されており、事業の裾野が広がっている。

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コミュニティ運用を推進し、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の継続的な高成長を主軸にしつつ、グループ各社の立て続けの事業立ち上げを形にすることで、CAGR30%以上の高水準^{*}を継続し、従前の計画通り、FY2025までに売上高30億円以上を目指す。



※：CAGRの前提となる事業KPI目標については、本資料p.27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	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 STAGE	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 STAGE	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 STAGE	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 STAGE	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	コミュニティオーナーやコミュニティ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

※：本資料に記載のない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。

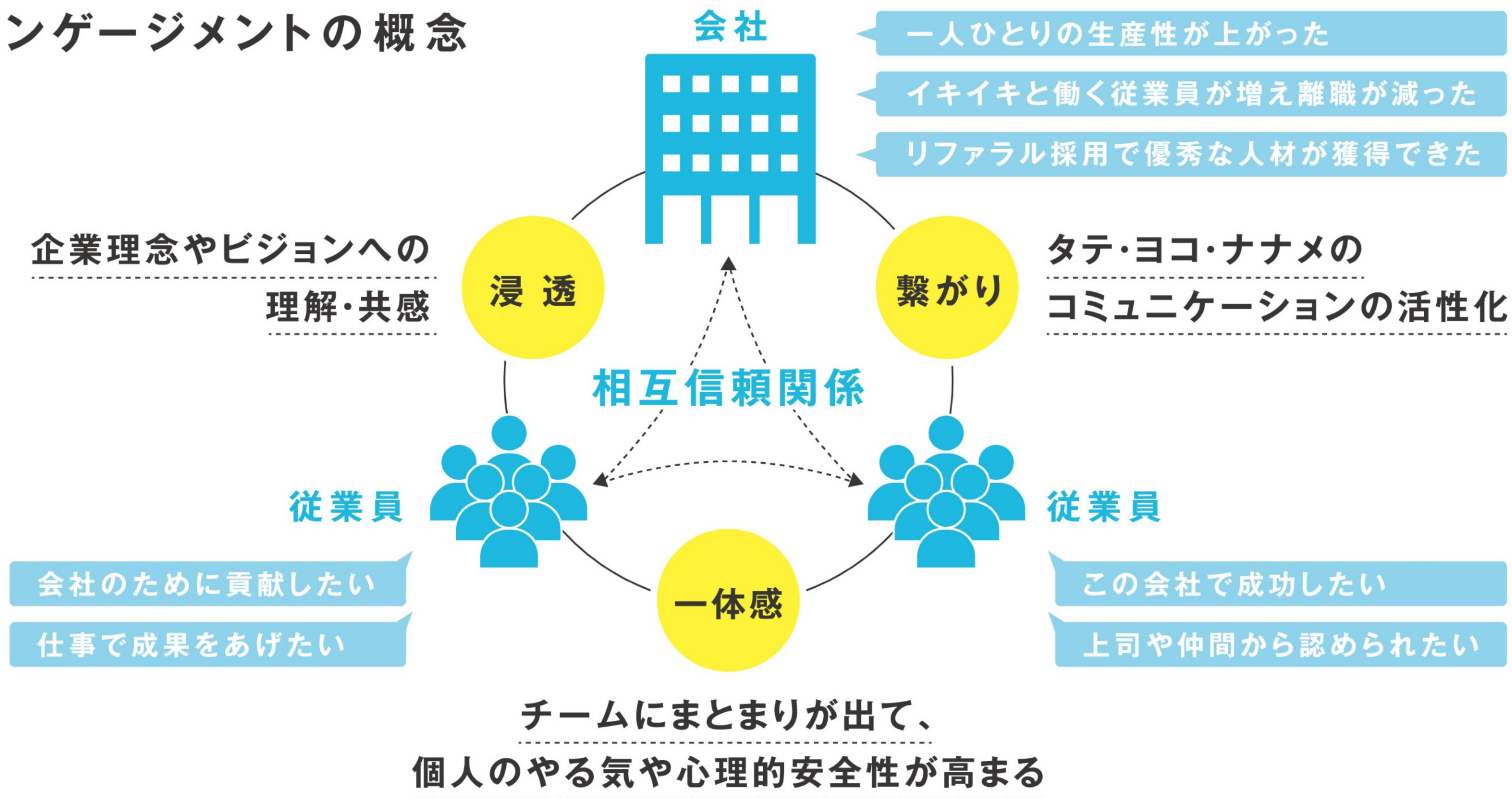
05

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：名古屋市中村区下広井町1-14-8
<u>拠点</u>	東京拠点 / 大阪拠点
<u>代表者</u>	大西 泰平
<u>従業員数</u>	78名（2022年12月末時点の正社員数）
<u>資本金</u>	6億1,040万円
<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 コミュニティ運営プラットフォーム「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。

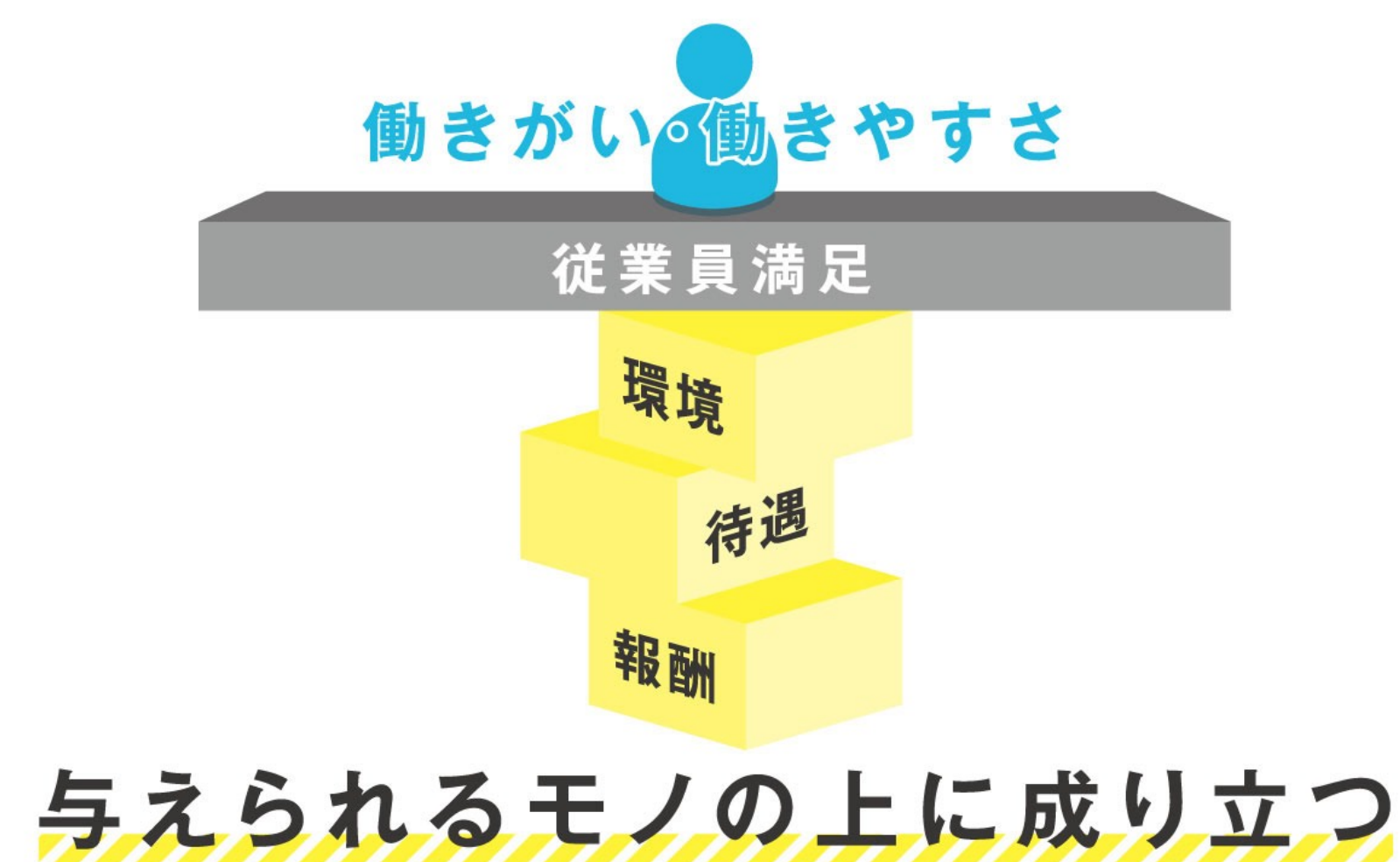
エンゲージメントの概念



「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

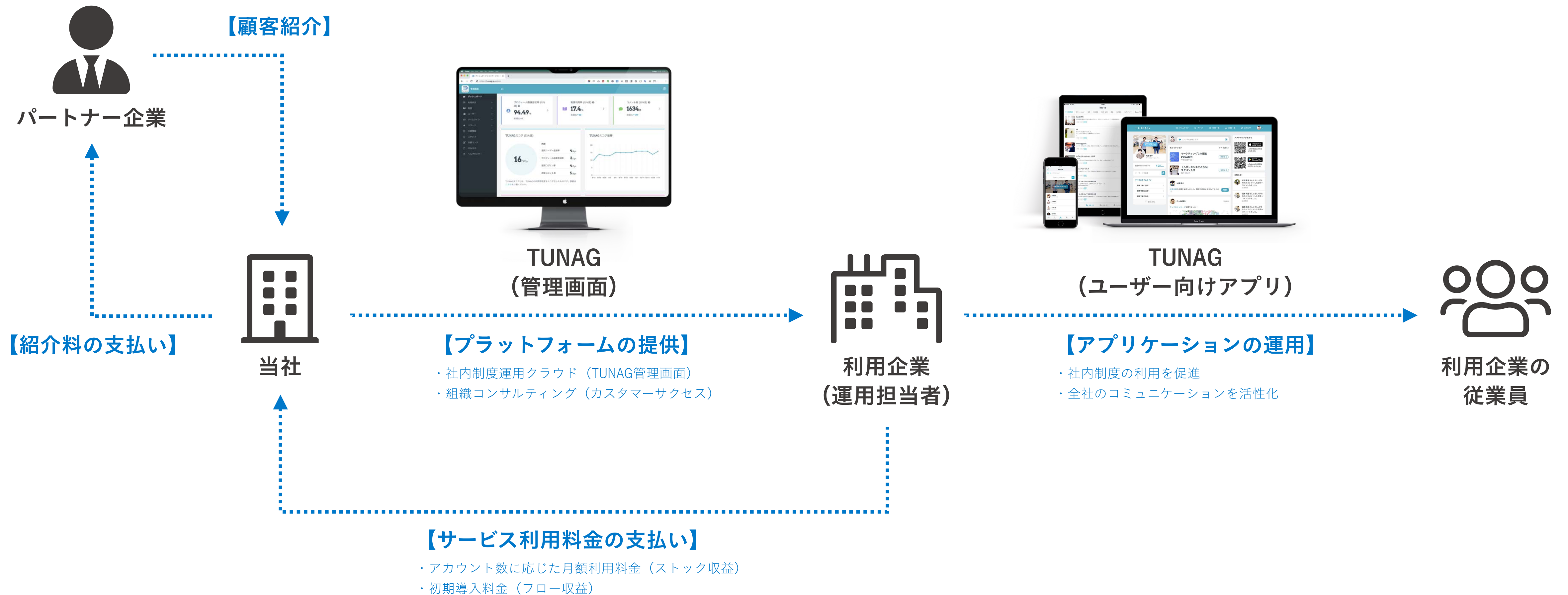
従業員エンゲージメントについて、調査や研究、実証実験を進める世界的なコンサルティング企業



「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。

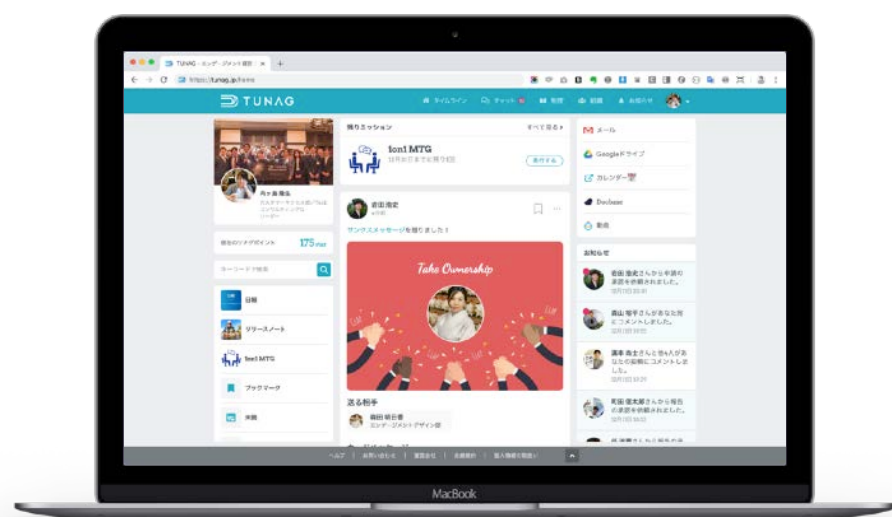


利用企業から月額利用料金と初期導入料金をいただく法人向けSaaSサービスであるため、ストック収益により、安定した収益基盤を限界利益率の高い形で構築することができる。



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。

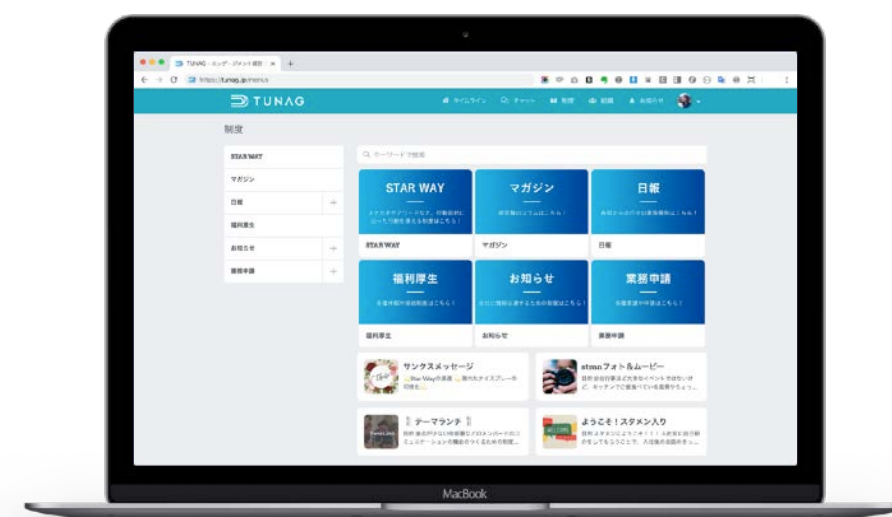




クローズドSNS

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

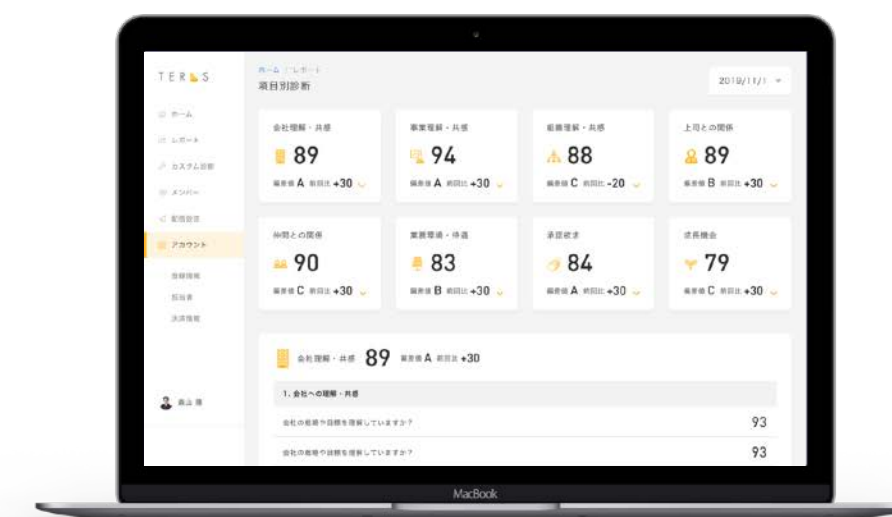
- ・社内制度の活用内容がタイムラインに流れ込み、制度の自走化を促す
- ・オリジナルスタンプや必読投稿、メンションコメントなどコミュニケーションを活性化させる豊富な機能群
- ・社内ポータルとしても活用できる柔軟なカスタマイズ性が特徴



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

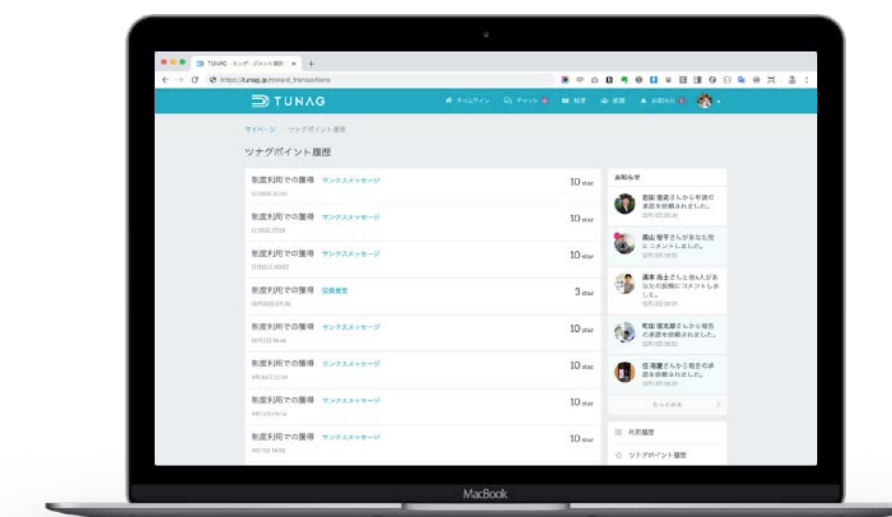
- ・社内制度をカテゴリー毎に整理したり、要件や項目を自在にカスタマイズできるTUNAGのメイン機能
- ・申請や報告といった形でワークフローを設定したり、利用条件や公開条件を設定したり、利用履歴を蓄積したりと細かな設定が可能



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

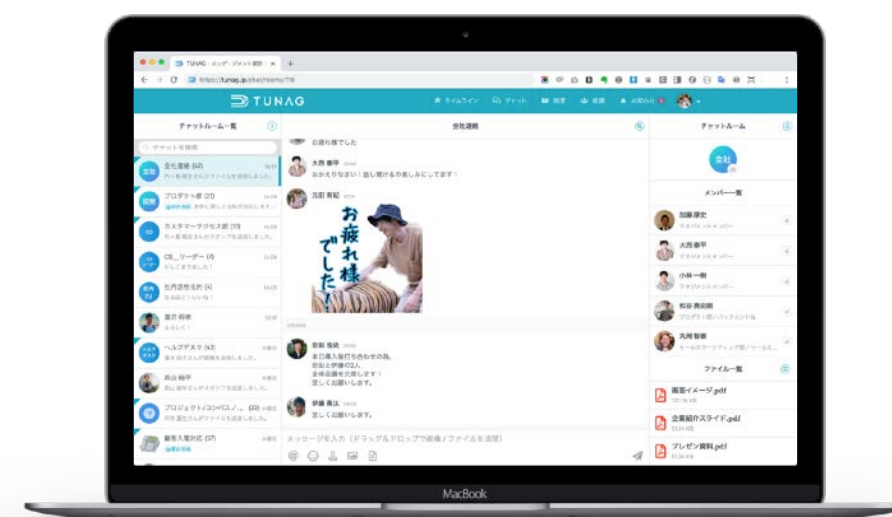
- ・利用時にポイントを自由に付与したり消費したりと、柔軟なカスタマイズが可能
- ・ポイントの名称も自由に命名可能で、ポイントを社員同士が相互に送り合うことも可能



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

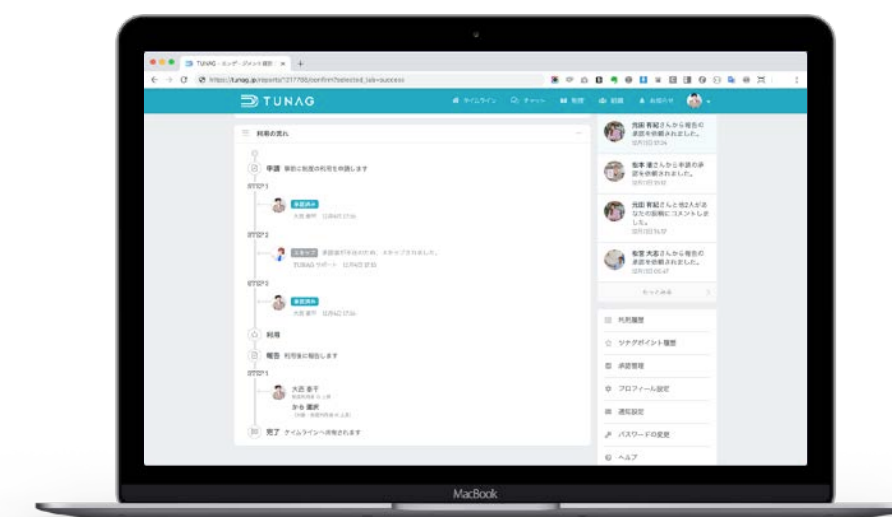
- ・組織毎に担当上長や、組織の説明、構成メンバーなどを一括で管理でき、会社の全体像を見える化
- ・プロフィール項目は自在にカスタマイズでき、制度の投稿内容と連動して自動更新をかけることも可能で、動的な人材DBの構築が可能



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

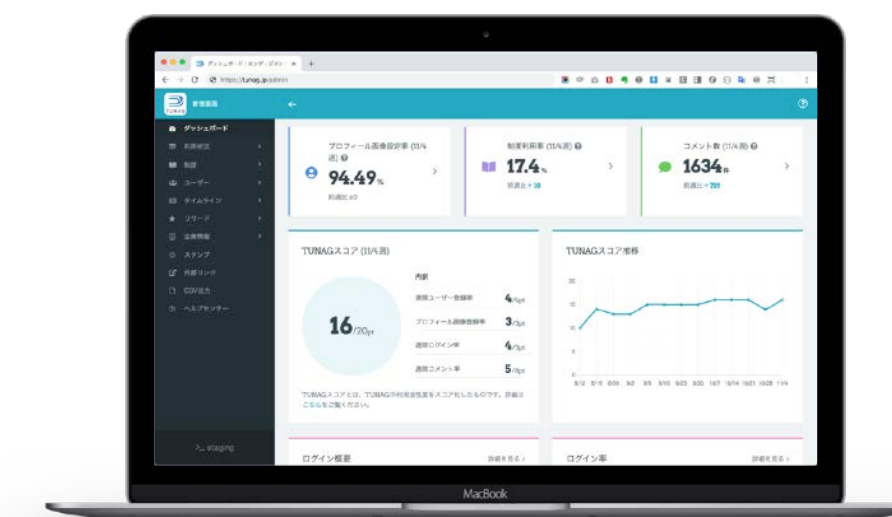
- ・人材DBと連携してチャットルーム管理が可能
- ・個別チャットやグループ作成などの可否が権限設定可能
- ・オリジナルスタンプにも対応
- ・チャットルーム毎にファイル管理機能も搭載



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

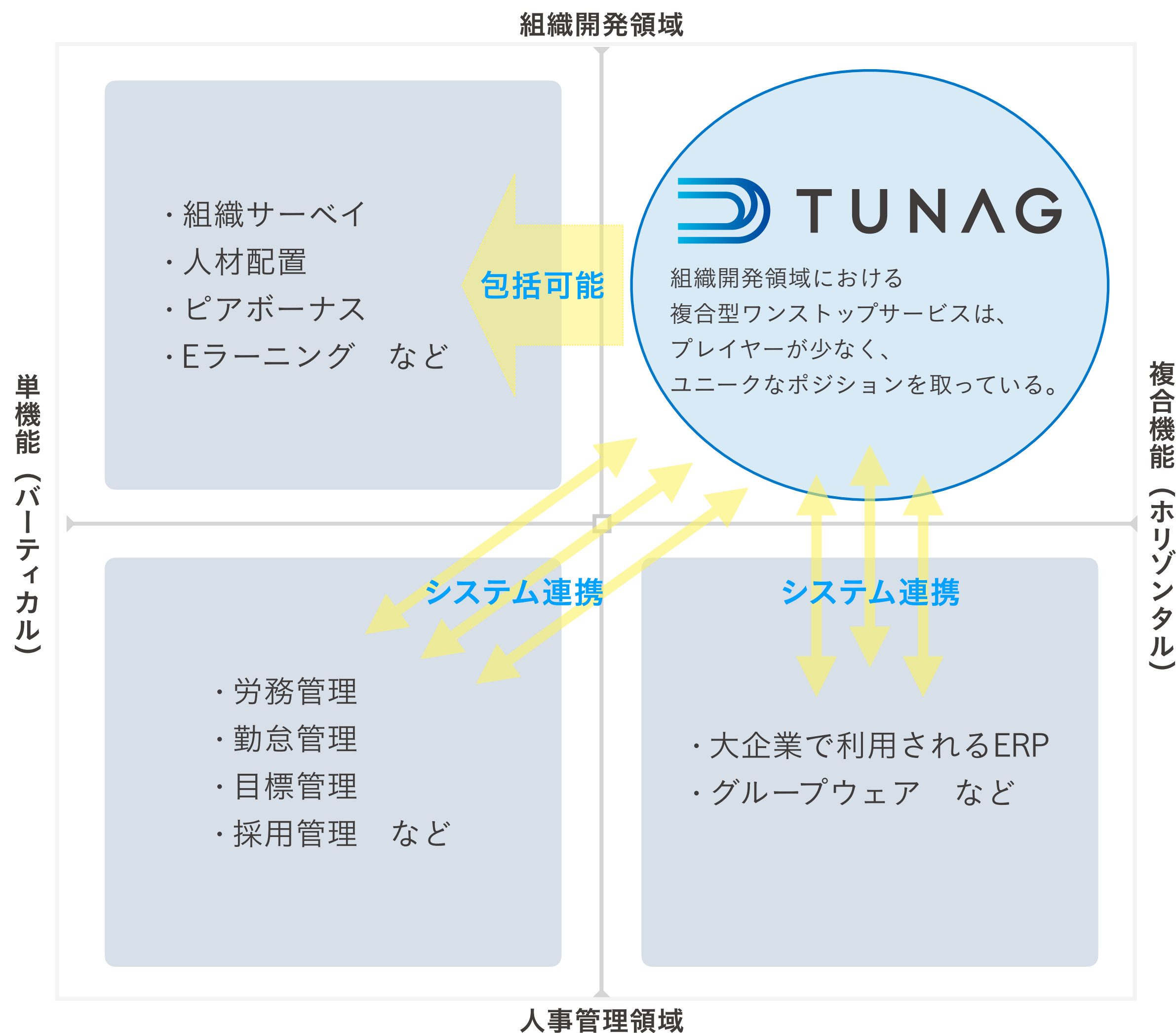


データ分析

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

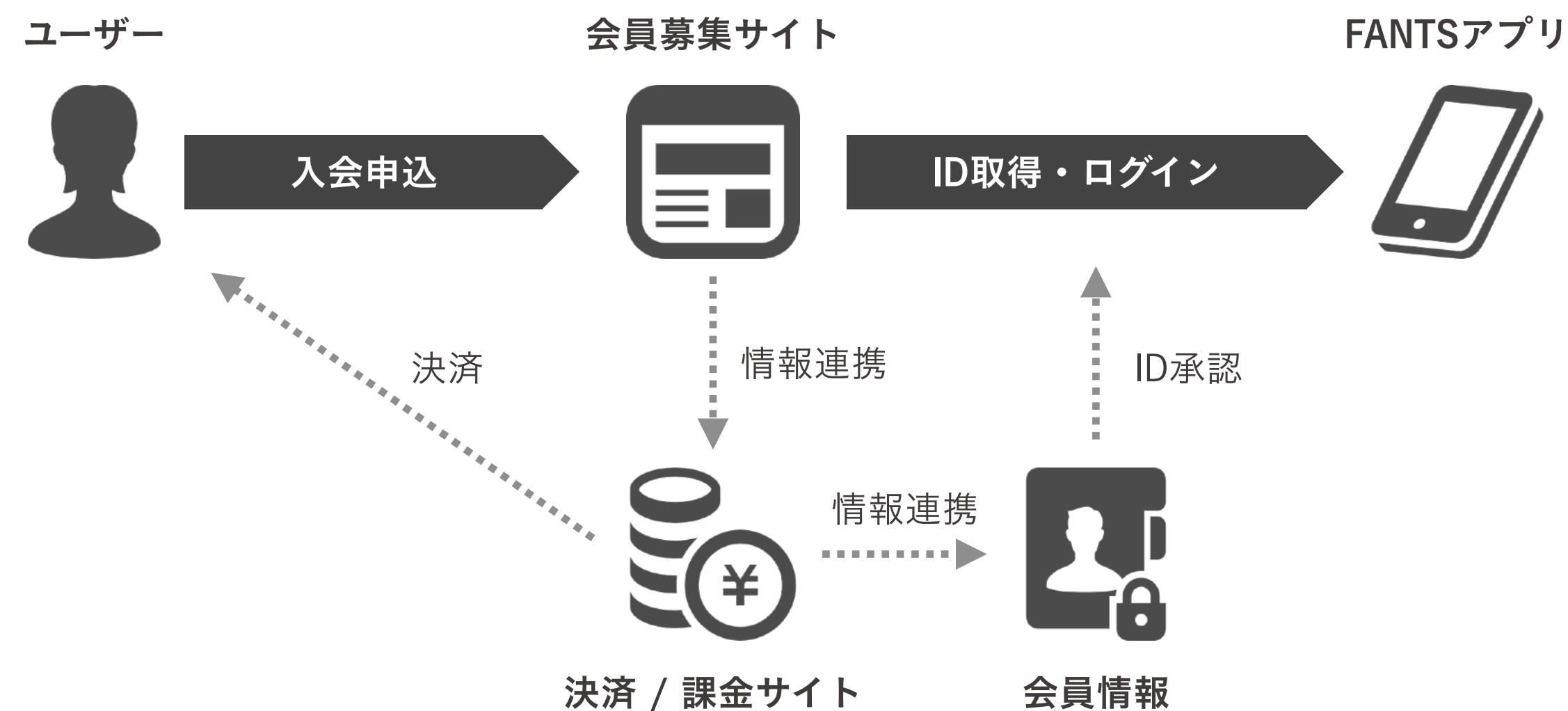
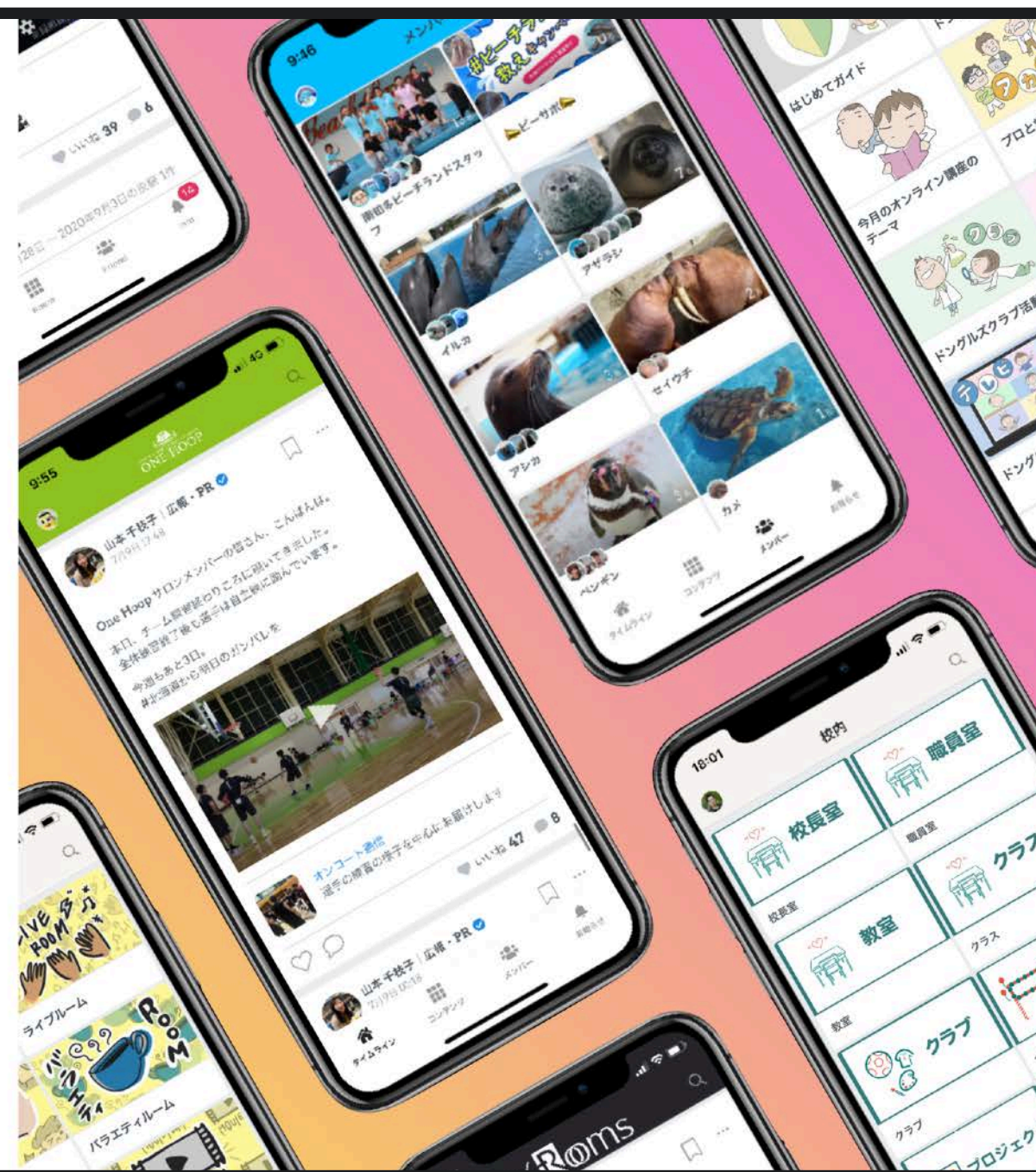
- ▶ 組織に属する全スタッフが活用
- ▶ ユーザーが日常的にサービスにログイン
- ▶ 1日のうちに何度もサービスを利用
- ▶ 1つのサービスで様々な使い方ができる
- ▶ 活用状況を直感的に分析し、PDCA改善
- ▶ 業種業態や規模を問わず、導入検討が可能
- ▶ 導入時に開発リソースが一切不要
- ▶ 他領域のSaaSサービスとの柔軟なシステム連携

「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。

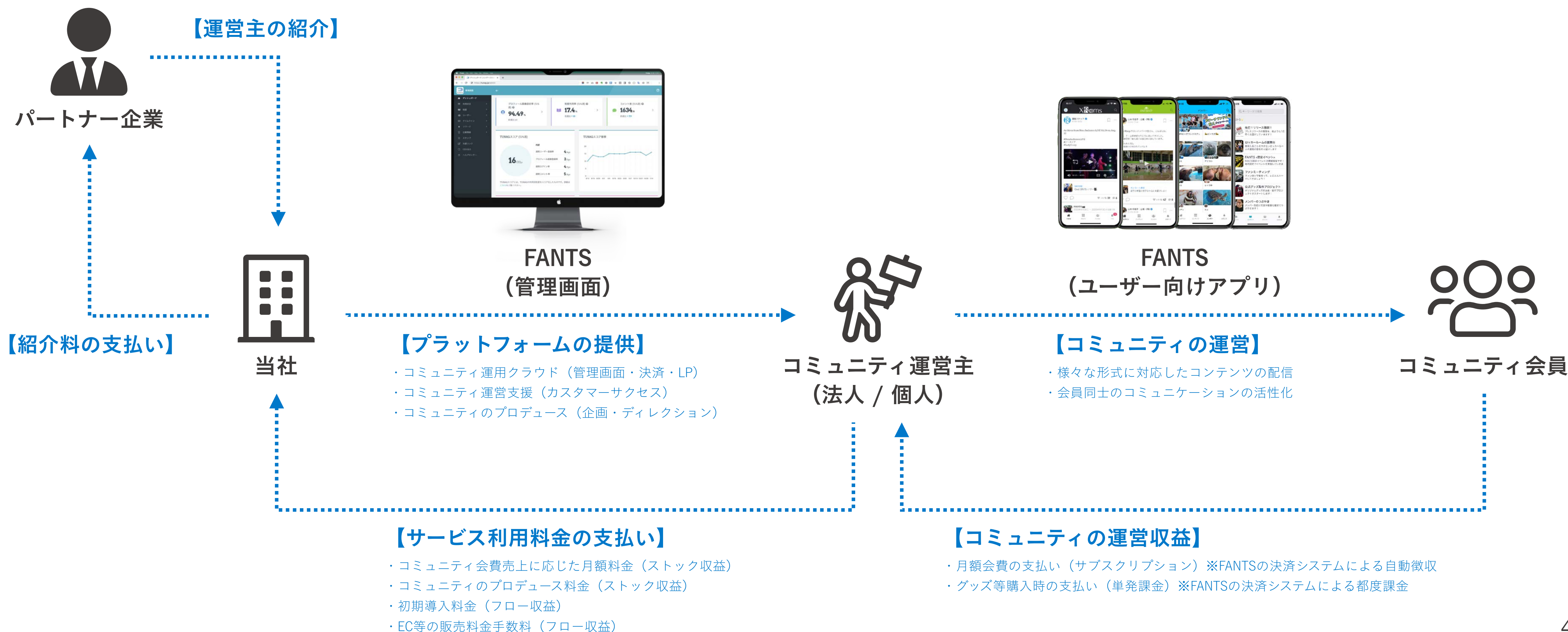
コミュニティ運営に必要な機能を、
ワンストップで提供するプラットフォームサービス

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
コミュニティ支援向けに拡張・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



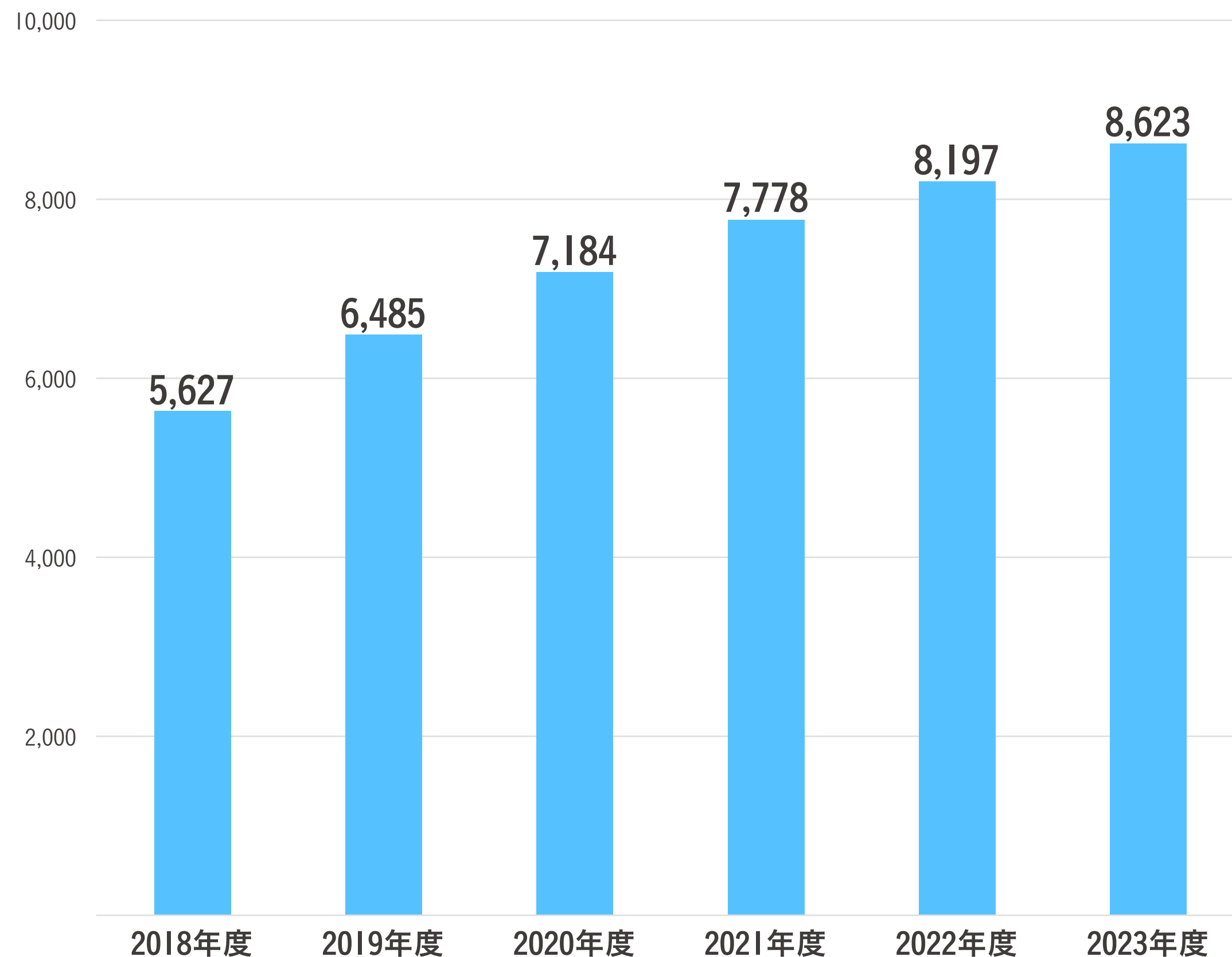
コミュニティが売り上げた運営収益から、レベニューシェアでサービス利用料金をいただく
BtoBtoC型のSaaSサービスとなっており、運用コミュニティ数と会員総数が当社収益と連動する。



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

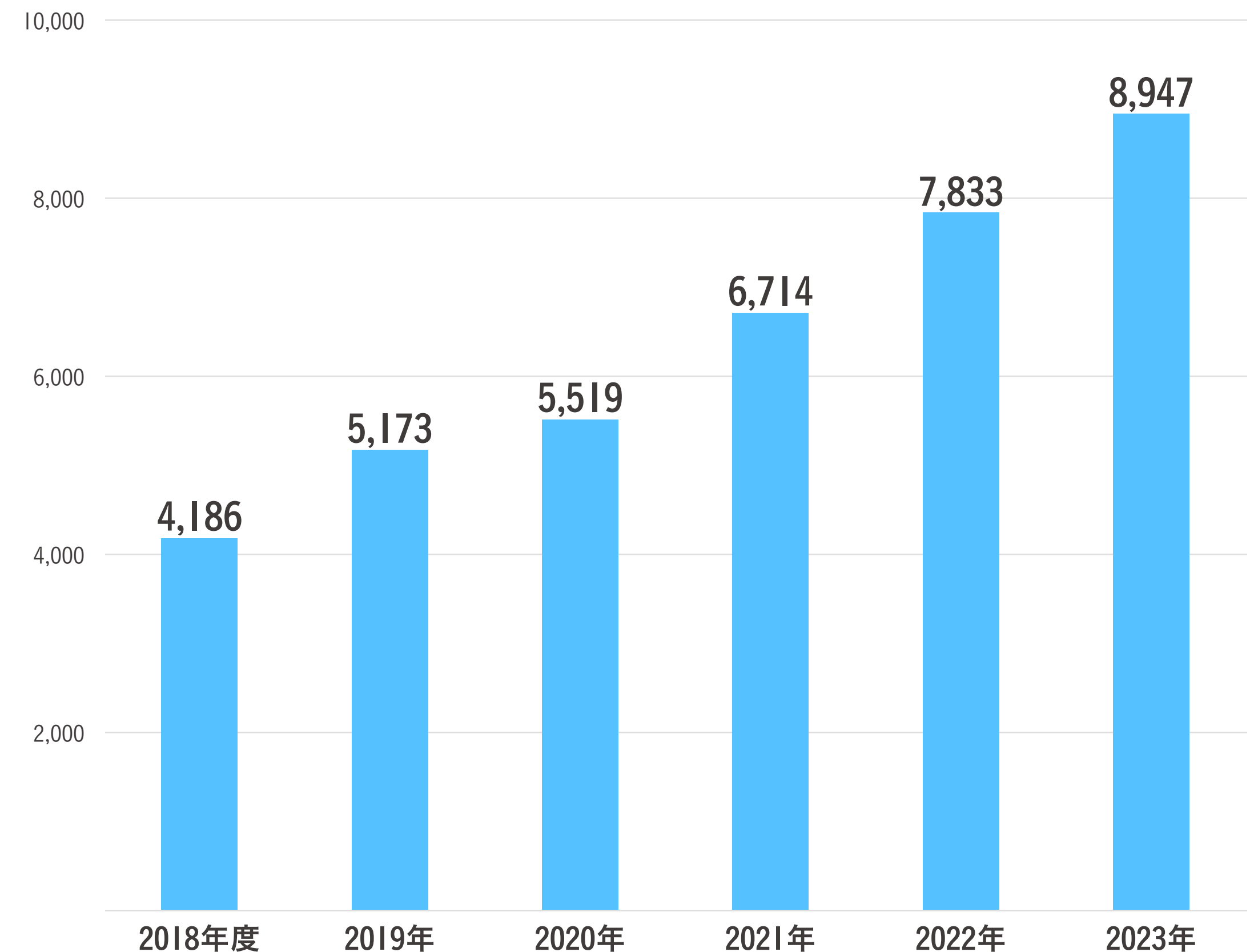
(単位：億円)



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コミュニティ運用が拡大中。



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『こども倶楽部』

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。

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、2024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。