



2025年2月18日

各 位

会社名: 株式会社 スタメン
(コード: 4019 東証グロース)
代表者名: 代表取締役社長執行役員CEO 大西 泰平
問合せ先: IR 担当
(ir@stmn.co.jp)

2024年12月期 通期決算説明会動画及び書き起こし公開のお知らせ

当社は、2025年2月14日（金）に開催いたしました「2024年12月期通期決算説明会」の録画及び書き起こし記事を公開いたしましたので、お知らせいたします。

記

| | |
|-------------------------------|---|
| 公開日 | 2025年2月17日（月） |
| 決算説明会動画 | https://www.youtube.com/watch?v=B-vprngtYTts |
| 書き起こし記事 | 本PDFの2ページ目以降をご覧ください |
| 内容 | <ul style="list-style-type: none">・2024年12月期 通期決算概要・質疑応答 |
| (参考) 2024年12月期 通期決算説明資料 | https://ssl4.eir-parts.net/doc/4019/tdnet/2569549/00.pdf |

以 上

株式会社スタメン

2024年12月期通期決算説明会

2025年2月14日

登壇者:代表取締役社長執行役員CEO 大西 泰平(以下、大西)

司会者:経営企画室長 清家 航(以下、清家)

■目次(クリックすると該当ページにリンクします)

| | |
|---------------------------------|-----------|
| オープニング | 3 |
| 2024年12月期 通期決算サマリー | 5 |
| 業績ハイライト | 7 |
| 事業ハイライト | 8 |
| 月次業績指標の推移 | 9 |
| 四半期売上高の推移(連結) | 10 |
| 四半期営業損益の推移(連結) | 11 |
| 売上高と営業損益の推移(連結) | 12 |
| コスト分析(連結) | 13 |
| B/Sの状況 | 14 |
| キャッシュ・フロー計算書 | 15 |
| 利用企業数と平均MRRの推移(TUNAG) | 16 |
| 四半期売上高と収益比率の推移(TUNAG) | 17 |
| 主要な広告宣伝費の推移(TUNAG) | 18 |
| 直近の事業トピック(TUNAG) | 19 |
| 運営コミュニティ件数と平均MRRの推移(FANTS) | 20 |
| 四半期売上高と収益比率の推移(FANTS) | 21 |
| 直近リリースしたFANTSの新機能(FANTS) | 23 |
| 経営方針と成長戦略 | 24 |
| 2025年12月期 通期業績見通し | 25 |
| 来期の配当計画 | 26 |
| 今後のIR活動方針 | 27 |
| 株式会社スタメンの来期の経営体制 | 28 |
| 当面の成長戦略(TUNAG) | 29 |
| 当面の成長戦略 - 大型展示会への出展(TUNAG) | 31 |
| 当面の成長戦略 - プロモーション施策(TUNAG) | 32 |
| 当面の成長戦略 - アライアンス施策の推進(TUNAG) | 33 |
| 当面の成長戦略 - 平均MRRの伸長のための施策(TUNAG) | 34 |
| 当面の成長戦略 - 外部パートナーの積極活用(TUNAG) | 35 |
| 当面の成長戦略(FANTS) | 36 |
| 質疑応答 | 37 |

オープニング

Earnings Presentation Fiscal Year 2024

Feb.2025

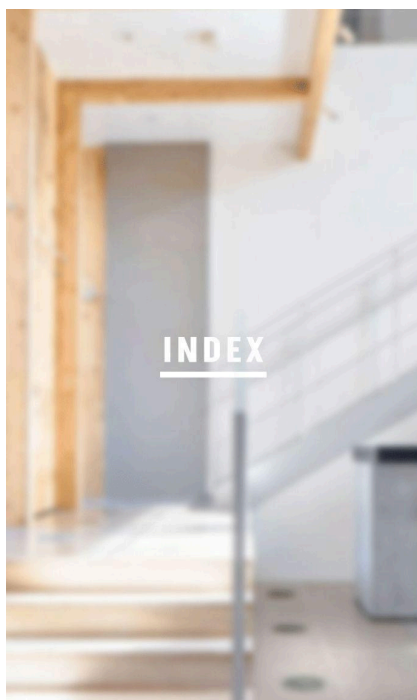
株式会社スタメン 証券コード: 4019
2024年12月期 通期 決算説明資料
(事業計画及び成長可能性に関する事項)



清家: 只今より株式会社スタメン、2024年通期決算説明会を始めさせていただきます。私、本日の司会進行役を務めさせていただきます、株式会社スタメン経営企画室長の清家と申します。どうぞよろしくお願い申し上げます。

本日は2024年通期決算概要を代表の大西より説明いたします。その後、皆様のご質問をお受けさせていただきます。ご質問についてはズームウェビナーのQ&A欄に内容をご記入下さい。投稿されたご質問の中から運営側で選択してご回答いたします。

それでは決算説明にまいります。お願いいたします。



| | |
|----------------------------|----|
| 2024年12月期 通期実績 | 02 |
| 従業員エンゲージメント事業 [TUNAG] | 13 |
| コミュニティエンゲージメント事業 [FANTS] | 18 |
| 2025年12月期 業績見通しと成長戦略 | 23 |
| 補足資料 | 38 |

大西:株式会社スタメン代表の大西でございます。私から2024年通期決算概要をご説明させていただきます。どうぞよろしくお願いいたします。

本日のアジェンダになります。まずは、2024年12月期の通期実績についてご報告申し上げます。

2024年12月期 通期決算サマリー

2024年12月期 通期決算サマリー スタメングループ



| | |
|---------------------|--|
| 2024年12月期 通期業績 | <p>各指標が大きく期初業績予想を上回る着地。</p> <ul style="list-style-type: none">売上高：2,692百万円（前期比：+43.3% 期初業績予想比：+8.3%）営業利益：224百万円（前期比：+36.4% 期初業績予想比：+667.7%） <p>一定の水準の利益確保ができたため4円の期末配当を実施。</p> <ul style="list-style-type: none">配当性向は25.4% |
| 事業KPI | <p>TUNAG</p> <p>TUNAG事業は1年を通じて、安定的に高成長を継続。</p> <ul style="list-style-type: none">利用企業数は1,000社を突破。平均MRRも195千円と高水準を維持。ARR30億円突破が射程圏内に。 <p>FANTS</p> <p>FANTS事業は、運営コミュニティ件数が過去最高を記録するなど復調傾向。</p> <ul style="list-style-type: none">運営コミュニティ件数は187件（前期比：+47件）四半期売上は72,543千円（前期比：+21,701千円） |
| 2025年12月期 通期業績予想 | <p>2025年12月期も引き続き成長投資を継続予定のため、現時点では増収減益予想。</p> <ul style="list-style-type: none">売上高：3,515百万円（前期比：+30.5%）営業利益：100百万円（前期比：▲55.5%） <p>配当予想は現時点では「未定」だが、業績に応じて機動的に判断。</p> <ul style="list-style-type: none">中長期で配当性向30%を目指す方針に変更はなし。 |

3

まずは、通期決算のサマリーでございます。

業績に関しましては、売上高、各段階利益ともに大きく期初の業績予想を上回る着地となることができました。売上高につきましては、2,692百万円、前期比+43.3%、期初業績予想と比べまして、+8.3%の結果となっております。

続きまして、営業利益につきましては、224百万円の着地となりました。こちらは前期比+36.4%となっておりまして、期初業績予想と比べまして+667.7%の結果となっております。

今申し上げました通り、利益については一定水準の確保ができたため、期初時点では配当に関しては無配とさせていただきましたが、結果的には4円の期末配当を実施する形で決定させていただきました。4円の期末配当にあたっての配当性向は25.4%となっております。

続きまして、事業KPIについてご報告申し上げます。

主力事業のTUNAGとFANTSの2事業についてお伝えさせていただきます。

TUNAG事業につきましては、1年を通じて安定的な高成長を継続することができました。

利用企業数につきましては、1,000社という大台を突破することができ、平均MRRにつきましても195千円と、当初目標としていた200千円が目前となる高水準を維持できております。

ARRにつきましても30億円の突破が射程圏内に入っておりまして、30億円の突破後は、50億円というところを目指していきたいと考えております。

FANTS事業につきましては、運営コミュニティ件数が過去最高を記録するなど、事業的には非常に良い形で復調傾向が出てきております。運営コミュニティ件数は187件となっておりまして、こちらは前期比プラス47件となっております。

第4四半期の売上高につきましては、72百万円ほどとなっております。前期比で+21百万円ほどの数字となってきており、KPI的にも復調傾向がはっきり表れている形となっております。

本日の決算発表の最後の方でお伝えさせていただこうと思いますが、2025年12月期の通期業績予想についても発表させていただいております。

2025年12月期も2024年度同様、引き続き成長投資を継続していきたいと考えておりまして、現時点では増収減益の予想を出させていただいております。

売上高につきましては3,515百万円を見込みとしており、2024年度と比べまして前期比+30.5%となっております。

営業利益につきましては、ちょうど100百万円を予想としており、先ほど申し上げた2024年12月期の結果と比べまして減益の予想で前期比-55.5%となっております。

2025年度の配当予想については、現時点では未定とさせていただきますが、こちらも営業利益の推移次第と考えておりますので、業績に応じて機動的に判断できればと考えております。中長期的に配当性向30%を目指す方針というのは変えておりません。

業績ハイライト

売上高は前期比43.3%の高成長を維持しつつ、各段階利益も前期から増益。
成長性と収益性を高い水準で両立。

| (百万円) | 2023/12期 (前期連結実績) | 2024/12期 (期初実績予想) | 2024/12期 (当期連結実績) | 前期比 | 期初業績予想比 |
|-------|----------------------|----------------------|----------------------|--------|----------|
| 売上高 | 1,879 | 2,485 | 2,692 | +43.3% | +8.3% |
| 売上総利益 | 1,459 | -* | 2,089 | +43.2% | - |
| 利益率 | 77.7% | -* | 77.6% | -0.1pt | - |
| 営業利益 | 164 | 29 | 224 | +36.4% | +667.7% |
| 利益率 | 8.8% | 1.2% | 8.3% | -0.5pt | +7.1pt |
| 経常利益 | 162 | 28 | 224 | +38.3% | +689.1% |
| 当期純利益 | 125 | 2 | 137 | +9.6% | +6716.2% |

*：期初の業績見直し発表時では、売上総利益については開示していないため

では、業績ハイライトに関して今お伝えした内容をもう少し深掘ってお伝えしていきたいと思えます。売上高につきましては、先ほど申し上げた通り、前期比+43.3%の高成長を維持できておりまして、各段階利益も前期から増益となっております。しっかり成長性を示しながら収益性につきましても、2024年度は高い水準で両立した着地となっております。

事業ハイライト

事業ハイライト **スタメングループ**



TUNAGはARR、利用企業数ともに高成長を維持。
FANTSはARRが減少したものの、運営コミュニティ件数は過去最高を記録。



※1：四半期末時点のストック収益（MRR）に12を乗じた金額
※2：TUNAG / FANTS の利用企業数、運営コミュニティ件数、平均MRRは、各四半期末時点の実績を記載しております。またFANTSの平均MRRは、コミュニティ内で販売したグッズ収益や開催したイベント収益を除いて算出しています。
※3：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。

5

続きまして、事業KPIのハイライトについてお伝えさせていただきます。

TUNAGは先ほど申し上げた通り、ARR、利用企業数ともに高成長を維持できております。FANTSにつきましては、一部大型コミュニティの売上計上方法を変更した影響で、ARRの額面金額的には減少したものの、運営コミュニティ件数は過去最高となっております。復調の兆しははっきり出ております。

主力のTUNAG事業のストック収益は、
年間を通して安定的に前年比+40%超の高成長を継続中。

TUNAG事業のストック収益

| 件別 | 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 | 149,666 | 152,088 | 159,617 | 163,669 | 167,957 | 171,833 | 178,784 | 184,738 | 189,963 | 193,400 | 201,210 | 206,048 |
| 前期 | 105,862 | 108,782 | 112,334 | 117,239 | 118,558 | 120,450 | 124,708 | 131,299 | 133,520 | 137,517 | 140,367 | 145,637 |
| 前年比増加率(%) | 41.4% | 39.8% | 42.1% | 39.6% | 41.7% | 42.7% | 43.4% | 40.7% | 42.3% | 40.6% | 43.3% | 41.5% |

TUNAG事業のフロー収益

| 件別 | 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 | 10,343 | 6,433 | 17,266 | 13,270 | 6,072 | 22,596 | 14,597 | 11,495 | 15,501 | 15,023 | 16,980 | 16,270 |
| 前期 | 15,172 | 2,175 | 11,945 | 6,993 | 10,166 | 10,700 | 16,268 | 7,067 | 7,311 | 11,396 | 18,830 | 10,336 |

FANTS事業のストック収益

| 件別 | 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 | 13,167 | 13,318 | 12,927 | 11,886 | 12,051 | 12,958 | 12,856 | 13,147 | 13,235 | 10,402 | 10,725 | 10,547 |
| 前期 | 12,026 | 11,378 | 11,171 | 12,174 | 12,857 | 12,332 | 12,738 | 12,621 | 13,039 | 13,084 | 13,185 | 13,583 |
| 前年比増加率(%) | 9.5% | 17.1% | 15.7% | -2.4% | -6.3% | 5.1% | 0.9% | 4.2% | 1.5% | -20.5% | -18.7% | -22.3% |

FANTS事業のフロー収益

| 件別 | 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 | 5,494 | 8,120 | 9,828 | 11,966 | 13,675 | 16,916 | 15,772 | 9,946 | 16,195 | 8,123 | 15,763 | 16,981 |
| 前期 | 8,533 | 5,890 | 2,180 | 8,379 | 9,960 | 10,156 | 3,859 | 2,540 | 8,613 | 4,803 | 3,450 | 2,737 |

こちらは四半期ごとに出させていただいている月次業績指標の推移になっております。
主力のTUNAG事業につきましては、年間を通じて安定的に前期比+40%の成長を月次単位でも
はっきり出すことができております。

四半期売上高の推移(連結)

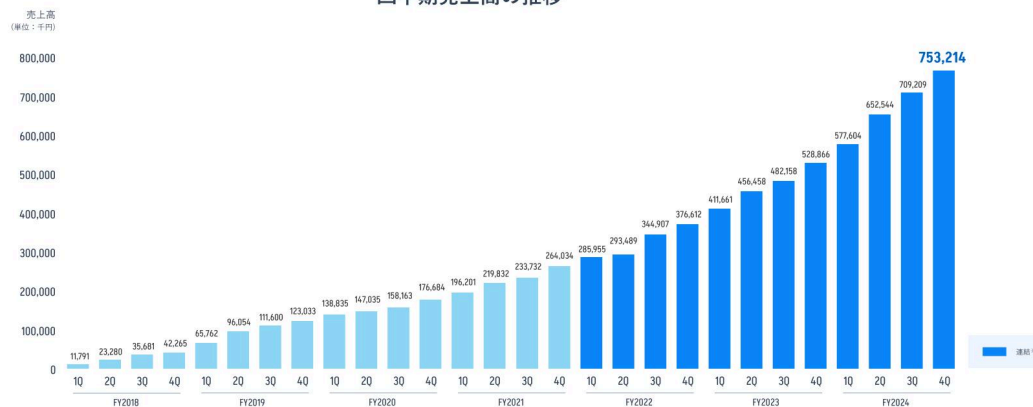
四半期売上高の推移 (連結)

スタメングループ



安定的な高成長を継続しているため、
25年度中の四半期売上高の10億円突破を目指していく。

四半期売上高の推移



※連結対象：FY2022 1Qより株式会社STAGE、FY2023 1Qより株式会社スタジアムを連結対象としています。

7

続きまして、スタメングループ全体の四半期の売上高推移についてご説明いたします。

四半期単位で見ても大きな季節変動要因というものはなく、安定的な高成長を継続することができております。第4四半期が750百万円ぐらいの売上まで来ておりますので、2025年度中に四半期単位の売上高10億円突破をまずは目指していきたいと考えております。

四半期営業損益の推移(連結)

四半期営業損益の推移 (連結) スタメングループ



事業プロモーションやプロダクト開発への投資を行いつつも、
4Qについては、一定程度の利益を確保。



続きまして、四半期単位の営業損益についてご説明させていただきます。

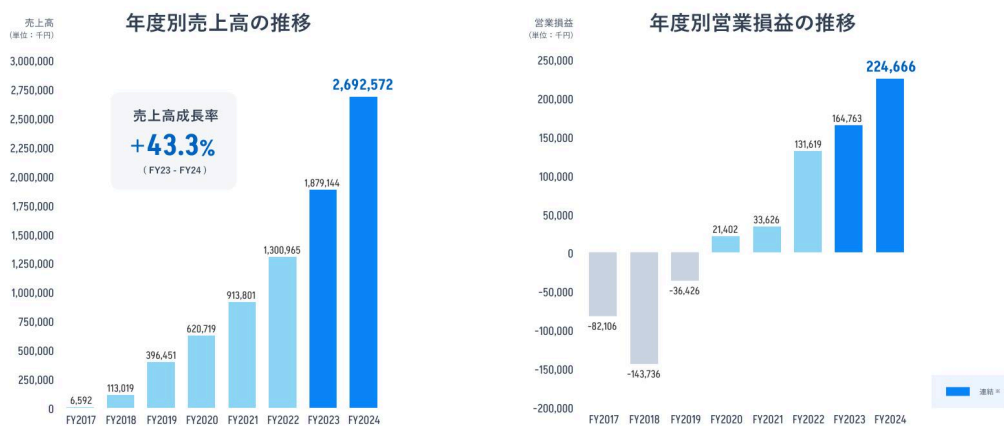
事業プロモーション投資やプロダクト開発投資を第4四半期でも行っておりまして、第3四半期は過去最高の四半期営業利益150百万円ほどが出ていたんですが、こちらは展示会出展等がなかった部分の影響が大きかったので、第4四半期についてはそういった事業プロモーションへの投資や、開発パートナー企業と連携した開発に挑戦しております。そういったことを行いつつも第4四半期で60百万円ほど営業利益が出せている結果となっております。

売上高と営業損益の推移(連結)

売上高と営業損益の推移 **スタメングループ**



5期連続で増収増益を継続中だが、
あくまで、当面は売上高成長を最重要指標と位置づける。



9

続きまして、年度単位で見たときの売上高と営業損益の推移でございます。

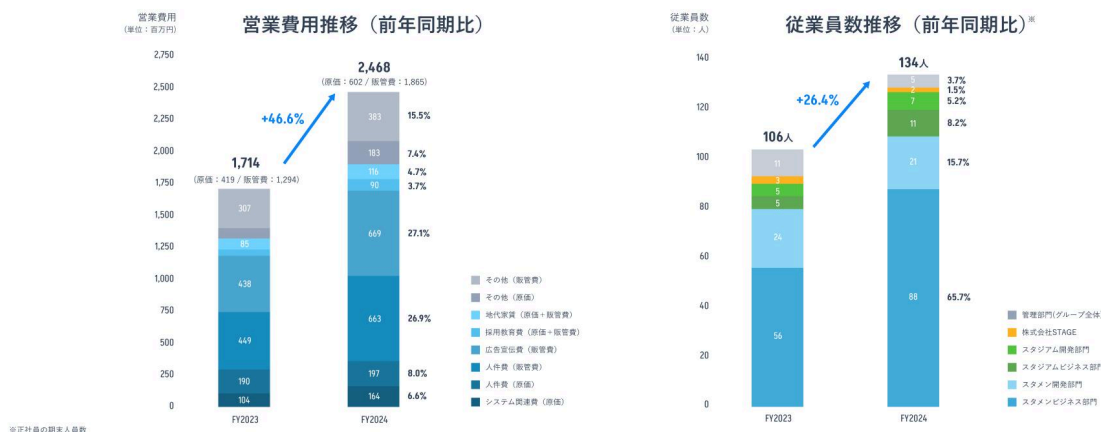
年度単位で見ると5期連続で増収増益を継続させていただいております。売上高を40%超で成長させていくのを続けていきながら、営業利益の部分につきましても増益をずっと続けております。本来であれば、2025年度につきましても、高い売上高成長を実現しながら、さらに営業利益の部分で増益を目指してはいるんですけれども、成長投資とのバランスを見通すのがなかなか難しい足元状況となっておりますので、見通し段階につきましては、しっかり売上高を伸ばすことを優先させていただきながら、利益の部分に関しては一定程度確保するという目線感で、今は考えております。

コスト分析(連結)

コスト分析 スタメングループ



ビジネス部門は前期末から37名増加し、+55.7%という結果に。
開発部門の採用には苦戦したため、来期は外部パートナー活用も含めて注力。



続きまして、コスト分析についてご報告申し上げます。

まず人員の部分ですが、2024年度はビジネス部門を大きく増員することができて、2023年度と比べまして37名増員しております。結果的にビジネス部門だけをFANTS事業とTUNAG事業を合わせて前期比で+55.7%増えている結果となっております。

一方で両事業とも開発部門の採用には、採用環境が激化している影響で、増員っていうところになかなか苦戦している足元状況もありますので2025年度につきましては外部パートナーの活用も含めて開発体制の強化というところに取り組んでいる形でございます。

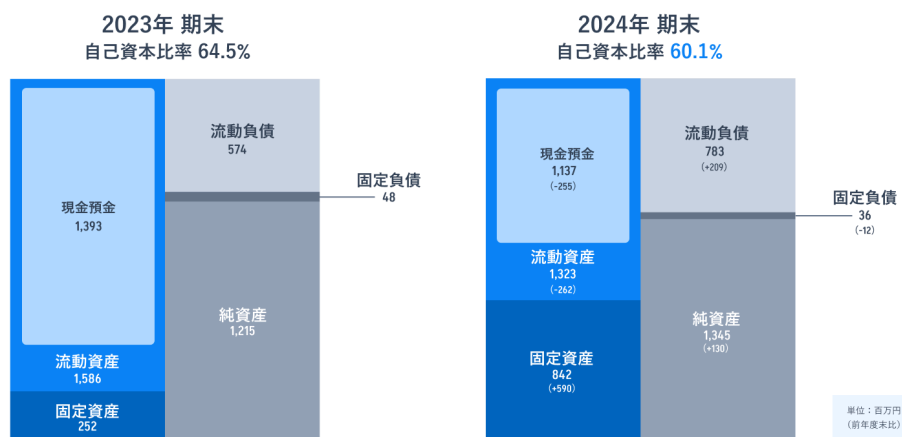
営業費用に関しましては、広告宣伝費と採用教育への投資を強化していることが、チャートを見ていただければつかめと思いますが、こちらも2025年度は継続して広告と採用にしっかり投資をしていくことを優先しようと考えております。

B/Sの状況

BSの状況 スタメングループ



オフィス設備への投資や貸付等により固定資産が増加。
流動比率は168%、自己資本比率は60%と財務安全性を継続。



続きましてB/Sの状況です。

B/Sに関しましては、自己資本率自体は64.5%から60.1%ということで、全体それほど大きく状況が変わっておりません。流動比率が168%、自己資本比率は60%としっかり成長に対しての投資を行いながらも、財務安全性というところは継続できているものと考えております。

キャッシュ・フロー計算書

フリー・キャッシュ・フローは81百万円で着地。
テレビCMなどの事業投資を行なった上でも、安定的なキャッシュ創出力を堅持。

キャッシュ・フロー計算書

| (百万円) | 2023/12 期末 | 2024/12 期末 | 増減額 |
|------------------|------------|------------|------|
| 営業活動によるキャッシュ・フロー | 202 | 391 | 189 |
| 投資活動によるキャッシュ・フロー | -45 | -310 | -264 |
| フリー・キャッシュ・フロー | 156 | 81 | -75 |
| 財務活動によるキャッシュ・フロー | 53 | -37 | -90 |
| 現金および現金同等物の期末残高 | 1,043 | 1,087 | 44 |

続きまして、キャッシュフローについてです。

フリーキャッシュフローにつきましては、81百万円プラスになる形で着地しております。

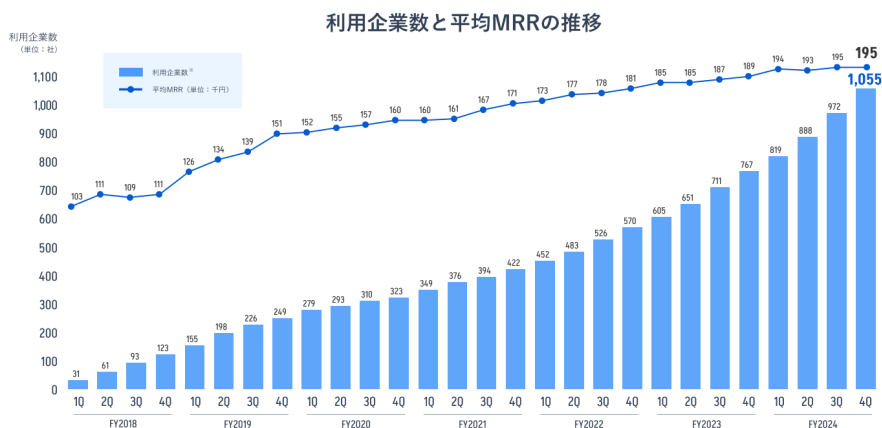
2024年度は、広告宣伝として初の関東圏でのテレビCMを行うなど、しっかり事業投資を行ってきましましたが、そういった積極的な取り組みを行いながらも、フリーキャッシュフローに関しても安定的に創出できている状況となっております。

利用企業数と平均MRRの推移(TUNAG)

利用企業数と平均MRRの推移 TUNAG



利用企業数は1年で288社純増。2025年は年間純増社数400社以上を狙う。
平均MRRは195千円で着地。引き続き、足元は200千円の突破を目指す。



※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。

14

各事業の状況についてご説明申し上げます。

まずは、主力の従業員エンゲージメント事業TUNAGについてご説明いたします。

利用企業数に関しましては、1年間で288社の企業様が純増した形となっております。足元の利用企業数で1,055社となっております。1年間での純増社数が2024年度につきましては288社でしたが、2025年度につきましては年間純増社数をさらに増やして、400社以上を狙っていきたく考えております。

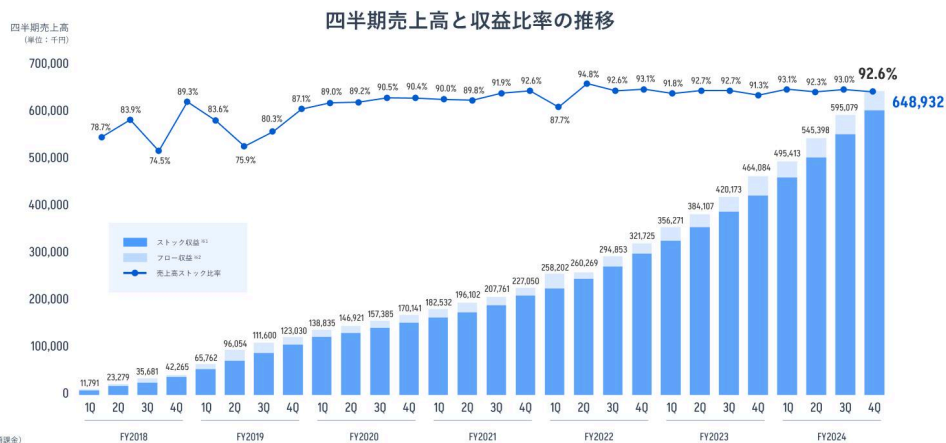
平均MRRに関しましては、第4四半期で195千円の着地となっておりますので、まずは200千円台の突破を狙い、利用企業数を増やししながら、両輪で事業成長を図っていきたく考えております。

四半期売上高と収益比率の推移(TUNAG)

四半期売上高と収益比率の推移 TUNAG



四半期のストック収益が6億円を突破し、盤石な収益基盤を堅持。
売上高ストック率は今後も90%程度を目標値に据える。



※1: TUNAGのシステム利用料 (月額課金)
※2: TUNAGの初期費用等

15

続きまして四半期売上高と収益比率についてご説明させていただきます。

TUNAG事業単体のストック収益に関しては四半期で600百万円を突破しておりまして、6.5億ほどとなっております。

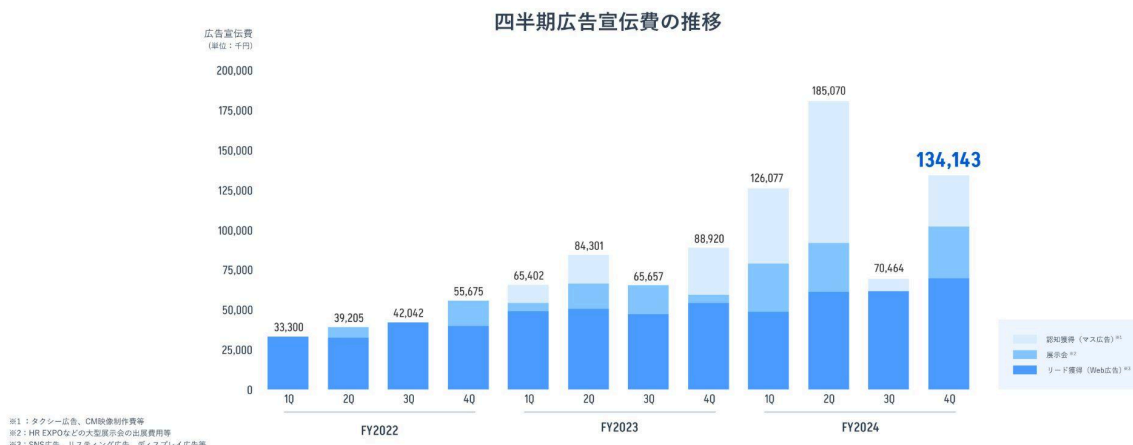
ストック収益率は90%を超える状況が続いておりますので、TUNAG事業のストック収益で安定的な事業基盤を引き続き作っていただければと考えております。

主要な広告宣伝費の推移(TUNAG)

主要な広告宣伝費の推移 TUNAG



第4四半期では約1.3億円を計上。
2025年度も引き続き、認知獲得・リード獲得・展示会に投資を継続。



16

TUNAG事業に関する主要な広告宣伝費の推移についてご報告申し上げます。

第4四半期につきましては、広告宣伝費で約1.3億円を計上させていただいております。先ほどグループ全体での四半期営業損益についてご説明差し上げましたが、第3四半期は広告宣伝費が70百万円ほどで、展示会出展等の有無が影響しています。第4四半期につきましては認知獲得のマス広告部分も計上されていますが、こちらは人気笑いコンビEXITさんを起用した広告シリーズの第2弾の制作費用を、第4四半期に計上している影響です。

2025年度も引き続き、TUNAG事業全体の認知獲得、リード獲得展示会というものに投資をしていながら、事業全体の売上高成長を実現していきたいと考えております。

事業開始から7年半をかけ、利用中企業数が1,000社を突破。
数年内に倍増となる2,000社突破を目標に、事業運営を進める。



※：詳細は、<https://artimes.is/main/html/rd/c/0000000259.000023589.html>をご覧ください。

17

TUNAGに関する直近の事業トピックでございます。

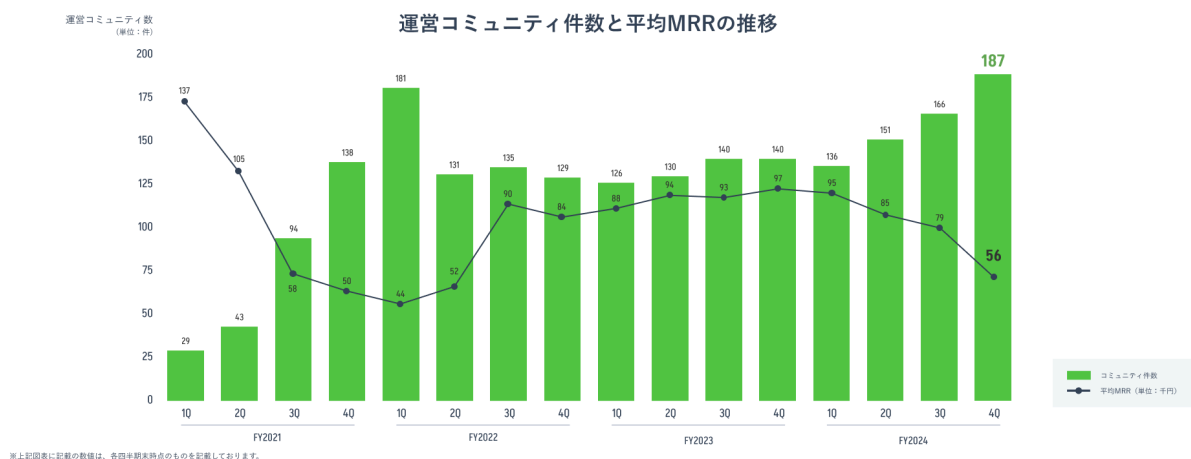
TUNAGは2017年から事業を開始しており、7年半の時間をかけて利用企業中1,000社という大台を突破することができました。2025年には年間純増社数400社突破を目指していくことをお伝えさせていただきましたが、数年内に倍増となる2,000社突破を目指しており、これをどれだけ早くできるかというところが、次のTUNAG事業における大きい目標になっています。TUNAGの利用企業数1,000社突破を記念して、特設サイトを公開しておりますので、決算説明資料の左下の部分にある[リンク](#)よりご確認くださいませと幸いです。

運営コミュニティ件数と平均MRRの推移(FANTS)

運営コミュニティ件数と平均MRRの推移 FANTS



運営コミュニティ件数は過去最高の187件を記録し、増加傾向。
大型コミュニティの計上方法の変更により、平均MRRが大きく減少。



19

コミュニティエンゲージメント事業FANTSについてもご説明いたします。

まずは運営コミュニティ件数と平均MRRの推移です。

運営コミュニティ件数は過去最高の187件のサロンを、今運営できている状況となっております、1年間を通じて着々とコミュニティ件数を増やしていくことができしております。

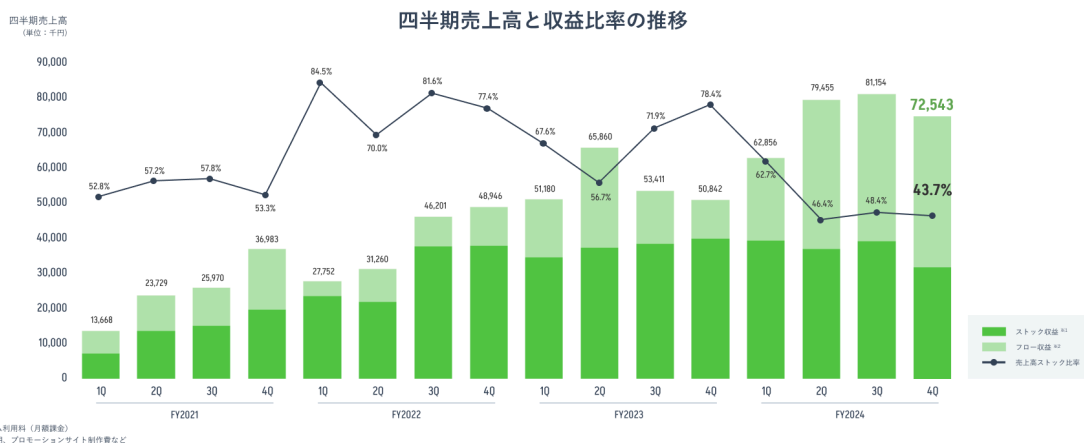
一方で平均MRRについては、第1四半期以降、下方曲線を描く状況となっております。要因として大型コミュニティの中で、自主運営していたところが一部あったんですが、オーナー運営に切り替えた影響で、全額計上から手数料計上に切り替わっております。この影響で見た目上の平均MRRが下がっている形となっておりますが、FANTS事業に関してもストック収益を月次毎に伸ばしていける状況が固まってきましたので、2025年度はTUNAG事業同様にしっかりグロースの結果を示していければと考えております。

四半期売上高と収益比率の推移(FANTS)

四半期売上高と収益比率の推移 FANTS



大型コミュニティの計上方法の変更により、
前四半期比では売上高が減少したものの、前年同期比では大きく増収。



20

FANTS事業の四半期売上高と収益比率の推移についてです。

先ほどの通り、大型コミュニティの計上方法を第4四半期に変更した影響で、四半期単位では第3四半期と比べて第4四半期の売上が減少していますが、前年同期比では大きく増収しております。

2025年度につきましては、四半期ごとの売上高についても上昇基調というものを作っていければと考えております。

FANTSを通じたオンラインコミュニティ会員様の 総決済額が16億円を突破。

GMV（流通取引総額）について

FANTSでは書道や、英会話、ヨガ、ゴルフなどの習い事をはじめとした様々なオンラインコミュニティが開催されている。月会費に加え、イベントチケットやグッズなどの販売もFANTS内で完結しており、GMVを伸ばし続けることが事業運営上非常に重要な指標となっているため、引き続き注力。



FANTSのGMV(総決済額)も着々と伸びておりまして、今まではGMVの中からレベニューシェア型でFANTSの売上を計上していた部分が大半でしたので、ここの部分が16億円を突破して今も上昇基調になっているということがニュースでありつつも、足元はこのレベニューシェア型の売上の計上方法だけではなく、固定のシステム利用料をいただくビジネスモデル(プライシング)にも挑戦しているような状況となっております。

直近リリースしたFANTSの新機能(FANTS)

直近リリースしたFANTSの新機能 FANTS



新たに講座機能をリリース。
FANTS内で会員への学習を促進させ、進捗を把握することが可能に。

NEW 講座機能

FANTSでは書道や、英会話、ヨガ、ゴルフなどの習い事のオンラインコミュニティが多い。会員とのエンゲージメントを高めるためには、会員ごとにステップバイステップの学習を提供することが求められる。本機能のリリースにより、さらなるGMVの加速を狙う。

1 メニューから講座を選択

2 受けたい講座を選択

3 学習をはじめ

22

FANTSで、講座機能というものを直近リリースさせていただいております。

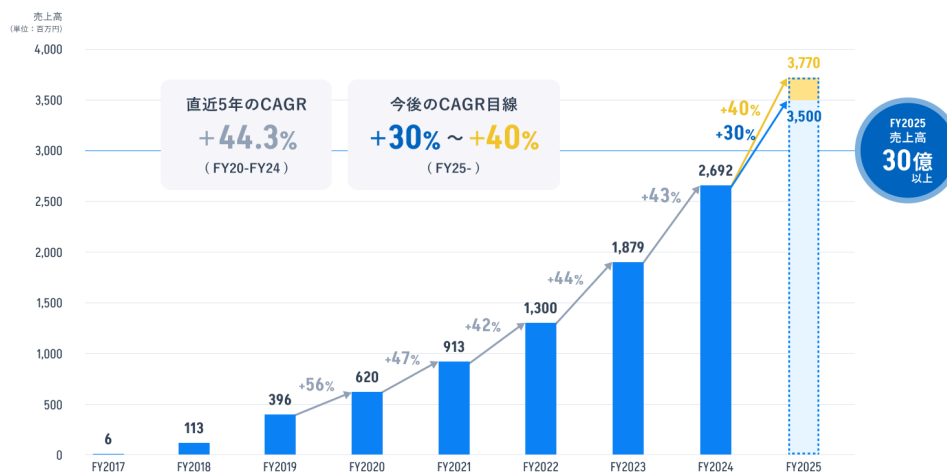
FANTSのコミュニティ内で、書道、英会話、ヨガ、ゴルフ等のオンラインでの習い事コミュニティを運営されているオーナー様が非常に増えております。そういったオーナー様のご要望にお答えする形でFANTS内で習い事の学習をより促進させ、その進捗状況も把握できる機能をアプリで完結できる機能をリリースしております。

経営方針と成長戦略

経営方針と成長戦略 **スタメングループ**



従前の計画どおり、2025年度中に売上高30億円の突破を必達の目標とする。
それ以降も、CAGR+30%~+40%の高成長を継続できるよう、当面は成長投資を優先していく。



24

グループ連結全体の2025年度の業績見通しと成長戦略についてもご報告申し上げます。

上場直後の2021年以降、1つのマイルストーンとして2025年度中の売上高30億円突破を必達の目標としておりました。直近5年間のCAGR+44.3%という結果から30億円の突破は実現できる範囲にきているので、30億円を超えて売上高をどこまで伸ばせるかというところに注力している段階でございます。

2025年12月期 通期業績見通し

2025年12月期 通期業績見通し [スタメングループ](#)



高成長を続けるTUNAG事業への投資拡大と、新規事業の育成を
並行して行うため、2025年度は各段階利益はいずれも減益見通し。

| (百万円) | FY2024 (当期連結実績) | | | FY2025 (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 | 前年比 (通期) |
| 売上高 | 1,230 | 1,462 | 2,692 | 1,617 | 1,898 | 3,515 | +30.5% |
| 営業利益 | 8 | 215 | 224 | 30 | 70 | 100 | -55.5% |
| 経常利益 | 9 | 215 | 224 | 30 | 70 | 100 | -55.5% |
| 当期純利益 | -19* | 157 | 137 | 19* | 39* | 58* | -57.3% |

※当期純利益の算定にあたって、法人税率は税引前当期(四半期)純利益に対する税引率(通期)の実績実効税率を乗じて見積計上しております。
法人税率には税引率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。

25

業績見通しに関して、ベースは高成長を続けるTUNAG事業に投資拡大をしていく部分と、第2の事業のFANTS、決算内容に入っておりませんが採用支援事業を手掛けるSTAGEでしたり、スタメン内のクラウドセキュリティ事業Watchy(読み:ウォッチー)などの新規事業育成を並行して行っております。新規事業に関しては、まだ赤字段階でありますので、そちらを将来の中長期的な収益源としていくための投資も行いながらというところでバランスを図った業績見通しとなっております。

2025年度の連結通期予想については、売上高が3,515百万円。前年比+30.5%となっております。各段階利益につきましては、営業利益が100百万円、経常利益が同じく100百万円、当期純利益が58百万円の予想となっております。

来期の配当計画

最終的に一定水準の利益が確保できたため、2024年度も4円の配当を継続。
2025年度に関しては、減益見通しのため未定だが、業績に応じて判断予定。

FY2025の配当計画

| | FY2023 | FY2024 | FY2025 |
|------|-------------|-------------|-------------|
| 基準日 | 2023年12月31日 | 2024年12月31日 | 2025年12月31日 |
| 期末配当 | 4円 | 4円 | 未定 |
| 配当性向 | 27.4% | 25.4% | |

来期の配当計画についてです。2024年は冒頭申し上げた通り、一定水準の利益確保ができましたので、4円の配当を実施させていただきました。2023年度に引き続きの4円の配当となっており、2023年度が配当性向27.4%、2024年度が配当性向25.4%になっていますが、2025年度に関しましては、現時点では各段階利益自体を減益見通しとしているので未定とさせていただきます。ただし、こちらも事業環境や投資の費用対効果について機動的な判断を行っておりますので、利益確保がある程度確率として高まった段階で、配当の予想計画についても随時アップデートをしていければと思っております。

2025年はIR活動において新たな施策を複数展開予定。
発信の量と質を両面で高めていく。

IRの活動フェーズと具体的な施策



27

今後のIR活動方針についてもお伝えさせていただければと思います。

現在、東証グロス市場に上場させていただいていますが、中長期的には東証プライム市場の鞍替えを目指しながら事業成長に取り組んでおりますので、そこを見据えてIR活動の強化も非常に重要と考えております。2025年度につきましては、新たな施策を複数展開していければと考えております。

具体的には、海外の投資家の方にも認知を広げていくための最初のステップとして、段階的に英文開示というものを行っていかうと考えております。加えて、これまで機関投資家様向けにやってきた決算説明会を個人投資家の方も含めて、通期決算以降も実施していかうと考えております。事業関連のご質問についても、沢山いただくようになっておりますので、よくあるご質問(FAQ)に関しましても、ウェブ上で公開させていただいたり、ここに書いていない細かな取り組みの数を明確に増やしていきながら、スタメンという会社に興味を持っていただく投資家の方を一人でも増やしていけるようにIR活動を活発化させていかうと考えております。

株式会社スタメンの来期の経営体制

2025年度は新任取締役、新任執行役員をそれぞれ1名選任。
取締役における女性比率は引き続き40%である。



※取締役および監査等委員である取締役の選任については、2025年3月に開催を予定している定時株主総会において、正式に決定される予定です。候補者に変更があった場合は速やかに開示いたします。

2025年度の経営体制についてご共有させていただきます。

3月末に年次株主総会を控えており、そちらで正式確定する部分もございますが、予定も含めてご報告させていただければと思います。まずは、新任取締役と新任執行役員それぞれを1名選任しております。取締役における女性比率は、引き続き40%という高い水準になっているかと思っております。執行体制につきましては新任執行役員CPOとして、前職でも上場企業で経営層として活躍していた長田寛司が新任として今年度から加入しております。また、監査等委員体制で、社外取締役の変更がございます。創業以来、監査の部分で会社全体のガバナンスを支えてくれていた杉村に変わりまして、新たに藤田豪人が加わる予定で準備をさせていただいております。

売上高成長の最大化を最優先とし、
契約企業数と平均MRRの両輪の成長を図っていく。

| 契約企業数の拡大 | 平均MRRの伸長 | プロダクト力の強化 |
|--|---|--|
| <ul style="list-style-type: none">大型展示会の出展 <small>継続</small>プロモーション活動 <small>継続</small>アライアンス施策の推進 <small>継続</small> | <ul style="list-style-type: none">アップセル/クロスセル推進 <small>継続</small>ユーザーコミュニティ活性化 <small>継続</small> | <ul style="list-style-type: none">外部パートナーの積極活用 <small>新規</small> |

当面の成長戦略についてもお伝えさせていただければと思います。

まだ30億円未満の売上規模ですので、売上高の最大化が、株主の皆様へ利益還元をしていく上でもまずは土台となると考えております。引き続き、売上高成長の最大化を最優先事項として契約企業数をより増やし、平均MRR水準をより高めていく、この両輪を行っていきながら、成長を図っていくことが基本戦略になります。

契約企業数については、年間純増社数400社をまずは目指していきますと、お伝えさせていただきましたが、そのための主要戦略が3つございます。広告宣伝費の内訳でもお伝えさせていただいている通り、展示会出展というところが非常に有力な顧客獲得チャネルとなっておりますので、引き続き大型展示会へ出展というところには、思い切った投資を続けていきたいと考えております。

テレビCMだったりマスメディアを使ったプロモーション活動について、2024年度は年間を通して様々なことにチャレンジさせていただきましたので、どういったことを行えば当社の事業フェーズにおいて、費用対効果高くプロモーション活動が行えるのか、逆に今の段階だと少し割高なもの取捨選択がある程度2024年度でできた部分もあります。2024年の年間を通じて得たノウハウやデータをもとに、2025年度はより効率化したプロモーション活動を継続していきたいと思っております。

加えて、TUNAG事業中心に事業の販売体制につきましては、これまでは直販比率が非常に高かったんですが、数年前からパートナーセールス(販売アライアンス)の強化に対して注力してきたものが、かなり実を結び始めており、2024年度の後半から販売パートナーを経由した契約企業様が非常に増えております。2025年度、2026年度の成長戦略において、この販売アライアンス施策をどれだけ推進していけるかが、売上高成長に寄与する部分が大きいと考えておりますので、こちらは積極的に推進していきたいと思っております。

平均MRRの伸長につきましては、TUNAG自体が有している機能が毎年毎年増えてきており、TUNAGで出来ることが増えれば増えるだけ、既存のお客様に対してより魅力的な機能や追加オプ

ションの提案が可能になってきております。それらを活用して、クロスセルの推進をしっかりと行っていきながら既存企業のお客様からいただける単価(平均MRR)を高めていければと考えております。SaaSサービスである以上、プロダクトの磨き込みが様々な面で影響を及ぼしてきますので、TUNAGのプロダクト自体をより強化していくという部分は、基本的に事業成長のセンターピンであると考えております。一方で、2024年度は開発体制の強化に苦戦したということは反省としてあるため、開発体制強化のための採用活動をしていきながらも、スピード感を損なわないために、開発面における外部パートナーの積極活用ということにも2025年度は取り組んでいきたいと思っております。外部パートナー活用の成否がどうなるか、まだまだ読めない部分があるため、業績見通しの特に利益のところは、ある程度コンサーバティブな見通しをさせていただいているのも、この部分の影響とご理解いただければなと思っております。

当面の成長戦略 - 大型展示会への出展(TUNAG)

新規契約の主要チャネルである大型展示会に来期も継続投資。
年間出展回数を6回増加させ、15回出展予定。

展示会出展回数の推移

労働組合向けに特化した「TUNAG for UNION」に加えて、物流業界向けに「TUNAG for LOGISTICS」を昨年リリース。これまでは「人事」や「バックオフィス」向けなど全業界向けの展示会に多く出展していたが、領域特化した影響で出展対象となる展示会が増加している。



さきほどの通り、大型展示会への出展については、2024年度が年間を通じて9回だったものから、さらに踏み込むような形で2025年度は現時点で出展回数15回を予定しております。

当面の成長戦略 - プロモーション施策(TUNAG)

お笑いコンビのEXITを起用したプロモーション映像の第2段を制作。
展示会やタクシー広告等でスポット的に活用していくことを想定。



※詳細は、https://artimes.la/main/html/rd/pa/000000267_000023889.htmlをご覧ください。

📺 大型展示会での活用

2025年は年間を通じて、15回の大型展示会出展が決定している。様々な企業がブース出展している中で、来場されている方に足を止めてもらい、ブース内に入ってもらうために分かりやすくキャッチな内容の映像に仕上がっている。

🚖 タクシーCMとしての活用

2024年にテレビCMと共にタクシーCMも実施。問い合わせ数の増加や、サービス名の認知度向上に繋がったことから、2025年も継続してスポット的に活用予定。

FY2024活動実績

2024年は関東圏で初となるテレビCMを含めたメディアプロモーションを実施。首都圏を中心に「TUNAG」というサービス名の認知度向上に寄与。

プロモーション施策につきましては、2024年第4四半期で既に計上済みですが、お笑いコンビEXITさんを起用したプロモーション映像の第2弾を制作しております。こういったより認知を広げるような素材や媒体を、大型展示会やタクシー広告等でスポット的に活用して、投資対効果の大きい広告活動を2025年度は展開していければと考えております。

当面の成長戦略 - アライアンス施策の推進(TUNAG)

将来的な業務提携や、共同でのパッケージ開発を模索しながら
アライアンス先との強力なパートナーシップの構築を推進させる。



金融機関を中心に販売パートナーが増加中。パートナー締結企業の増加に伴い、紹介経由での新規契約も増加しており、引き続きパートナー企業数は増加させていく。パートナー企業経由の案件はトップアプローチが可能であるケースが多く、全従業員が利用する「TUNAG」の契約判断は経営者の意思決定に委ねられるケースが多く、受注率に関しても他チャネルより高い。

パートナー締結企業数の前年比増加率

+41.3%

(2024年12月末時点)

先ほどアライアンス施策が非常にうまくいっている旨をお伝えしたんですが、生々しいデータをお伝えするのが競合環境上難しい部分もあるんですが、今販売パートナーと一緒に活動いただいている企業様の数が2023年度と比べて1年間で+40%超で増加しております。

販売パートナー様の属性も金融機関様や、大手ディストリビューター様、私たちと近い領域のHR関連サービスを展開している企業様、法人向けのリースやオフィス機器を展開されているメーカー様など、様々な企業様とご一緒にいきながらTUNAGの拡販を推進する体制が強化されております。アライアンス施策がしっかり事業成長につながっている流れができておりますので、こちらをより一層強化していきたいと考えております。

当面の成長戦略 - 平均MRRの伸長のための施策(TUNAG)

カスタマーサクセスによる手厚いフォローがサービスの根幹を成している。
企業の「組織開発」において無くてはならないサービスを目指す。

アップセル/クロスセルを拡大



企業が抱える組織課題は多種多様。業界業種や従業員規模を問わず1,000社以上にご活用いただいている「TUNAG」は様々な課題解決メニューをご用意。カスタマーサクセスが1社に1人伴走支援しており、定期的なお打ち合わせを実施しているため、企業の課題感に合わせた形でご提案を実施。包括的な組織支援サービスを目指す。

ユーザーコミュニティの活性化

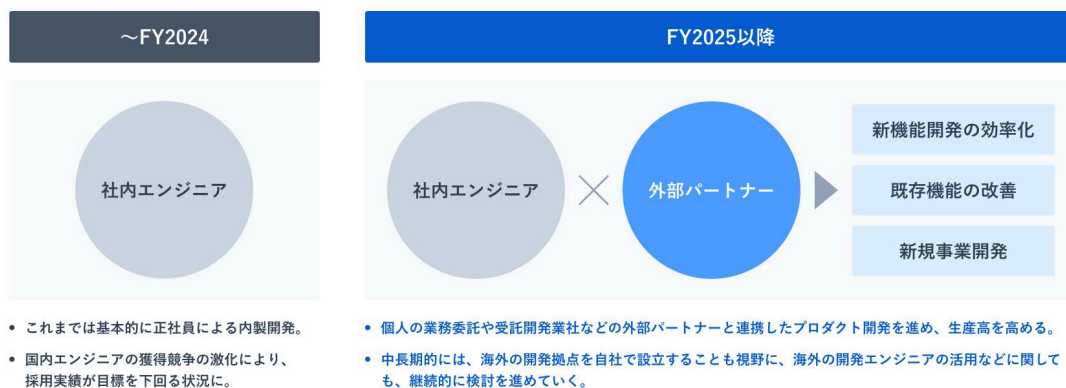


組織改善という業務は、正解やゴールが存在しない上、その特性上なかなか生々しい情報は表には出てきづらいという性質がある。そういった組織改善に日々向き合う担当者同士の繋がりを有機的に育み、成功事例を伝播させていくことが結果としてサービスへのロイヤリティを高めることに寄与しており、引き続き注力。

ユーザーコミュニティの強化という部分も平均MRRの伸長のために書かせていただきました。アップセルクロスセルに関しては、画像で示させていただいてますが、非常に複数の商品(機能)ラインナップを広げてきておりますので、これらをしっかり既存顧客のお客様に選んでいただけるような支援をしっかりとしていきますながら、お客様同士の交流であったりとか、学び合いの場を運営していくことにも力を入れています。ユーザーコミュニティを活性化していくことで、より長く、よりたくさんの方にTUNAGを使っただけの環境作りを推進していきたいと考えております。

当面の成長戦略 - 外部パートナーの積極活用(TUNAG)

業種業態や規模を問わず様々な企業の「従業員体験」を向上するサービスとして、さらなる進化をプロダクト起点で実現していく。



2024年度までは、ほとんどの開発において社内のエンジニアのみで内製開発してきたものを、引き続き社内エンジニアの採用・育成に力を入れつつも、業務委託の方や、受託開発を展開されている企業様と連携していきながら、社内のエンジンと掛け合わせて、新機能開発の効率化でしたり、既存機能の改善、新規事業の開発について、うまく連携しながら行っていく体制に2025年度は挑戦していきたいと考えております。

当面の成長戦略(FANTS)

これまでの導入実績から、ある程度のマーケットニーズが掴めてきた段階。
採用活動を強化し、販売サポート・機能開発をさらに推進していく。

| | FY2024 | FY2025 |
|---------------------------------|---|---|
| Business ビジネスモデルの拡張 | レベニューシェア型 | レベニューシェア型 + 固定利用料金 |
| Support GMV伸長に向けた支援強化 | オンラインコミュニティの開設支援や、コミュニティ内の活性化支援施策のご提案など | オンラインコミュニティの開設だけに留まらず、知名度の向上や、集客の支援なども行い、顧客のビジネス成長に対する包括的な支援を提供していく |
| Option アップセル/クロスセル強化 | パッケージとして一律の手数料割合で提供 | 用途に応じた機能拡張が実現できるように、オプション機能としてラインナップを用意。必要に応じて機能をカスタマイズできるように変更 |

FANTSの当面の成長戦略についても概要をご説明させていただければと思います。

説明会の途中に、一部コミュニティの計上方法を変更したことや、GMV(流通取引総額)が増えているという部分でも、軽く触れさせていただいたんですが、2024年度までにつきましては、FANTSのストック収益の中心はそのほとんどがレベニューシェア型と言われる、コミュニティオーナーの方が売り上げた、サービス売上の中からレベニューシェア型でパーセント(手数料)をいただくというモデルが中心でした。これに加えて、レベニューシェア型のコミュニティ様だけではなく、FANTSプラットフォーム料金を固定でいただく固定収益モデル、TUNAGに近いようなプライシングモデルで活用いただくモデルの拡販を合わせ技で2025年度は行っていければと考えております。では、これよりは、事前にいただいた質問も交えて、質疑応答に入らせていただければと思います。

質疑応答

――今後の人員計画や人員増加のポジションについて教えてください。

基本的にはこれまで同様、売上高の伸びとある程度連動した人員増加というものを考えております。売上高成長が前年比+30%～+40%の売上増を考えておりますので、人員につきましても、そこに連動した形で年間で30%前後の増員を計画しております。

――売上が順調に伸びておりますが、筆頭株主の変更や大株主のポドバス氏の登場など、やや資本面で不安な要素が見られます。可能な範囲でご説明をお願いしたいと思います。

株主体制については、2024年度で大きく動いた年だと認識しております。海外の投資家でポドバス様がスタメンに参画いただき、IRの方でも直接お話しさせていただいた内容を開示いたしましたが、現時点においては、私も直接ポドバス様とお話しさせていただきましたし、友好的関係を築けており、長期の保有を前提としてやり取りさせていただいておりますので、ポドバス様が筆頭株主に加入いただいたことは好意的に捉えております。

また、筆頭株主について、創業代表の加藤から私の方に株式の移転等々を段階的に進めているんですが、今代表を務めている私がより多くの株を保有する形に切り替えていくことは、既存の株主様にとっても資本面での安定性や、経営における株価上昇のインセンティブがより働きやすいという部分で、ステークホルダーの皆様にとっても株主環境というところは、より事業成長や株価向上を望みやすい形になっているのではないかと捉えております。

――配当方針について教えてください。

まず、従前からガイダンスを出させていただいている通り、中長期的にはスタメンとして配当性向30%というのを目標として考えています。一方で、売上高を伸ばしていくという意味での成長投資も必要なフェーズですので、成長投資とのバランスを見ながら、利益の状況に合わせて配当を継続的に実施していければと思います。期初の段階では未定と出させてはいただいておりますが、あくまでそこは成長投資とのバランスというところで、利益が一定程度確保できると判断した段階で、配当っていうものは継続的に行っていきたいと考えております。

――公募から初値は出だし好調だったと思いますが、株価的には現在落ち着いています。今後の株価意識がありましたら教えてください。

IPO直後の水準と比べて株価がなかなか難しい局面であるというところは、非常に理解しております。グロース市場の外的な環境変化の煽りを受けている部分があるので、すぐ大きく状況を変えるのは難しい部分がありますが、私たちとしては中長期的に東証プライム市場への鞍替えを見据えておりますので、流動性基準の時価総額についても、経営上必ず意識しなければいけない部分と捉えております。なので、しっかり株価対策は行っていきたいと考えております。そのためにも今年度以降は、IR活動の積極化に取り組んでいきたいと思っておりますし、何よりも事業のファンダメンタルズの強化はいずれにしても欠かせない部分だと思っております。これまで数年続けている前年比+40%超の売上高成長を維持したり、時には高めていながら利益についてもある程度の確保をしていくというバランスを見ながら株価対策についても意識していきたいと考えております。

――TUNAG事業の強みを詳しく教えていただきたいです。

TUNAG事業の強みについては、非常に複合的な形(機能)で成り立っているかなと思います。ホリゾンタルSaaS(特定の業界や業種に特化せず、特定業務や職種に特化したSaaS)で、BtoB事業となっております。例えばチャットツールや勤怠ツール、経費申請みたいなツールと違って(単機能で展開しているサービスでないがゆえの)複雑さもありますが、逆にお客様の中で活用が進めば非常に高い継続率を続けてこられております。TUNAGで支援できる業務範囲が年々広がってきているので、お客様にとっての利便性だったり、ベネフィットを事業成長とともに増やしていける部分は強みかなと考えております。今後の成長戦略に関しても、今計画している新規機能のリリースがしっかり形になっていけば、より一層プロダクトの強みによって事業を伸ばしていける可能性やポテンシャルがまだまだあると思っております。特にデスクレス産業、ノンデスクワーカーの方々にとってなくてはならないインフラのようなツールになり得るポテンシャルを持っていることTUNAGの一番秀でた強みだと考えております。

――社長は最近別のYouTubeチャンネルの起業家プレゼン企画の審査員として出演されているのを拝見しました。メディア露出に関しては今後も積極的に行われていく予定でしょうか？

①採用力強化、②TUNAG事業や、FANTS事業におけるサービスの受注率向上、③IR活動(株価をしっかりと引き上げていく)この3点いずれについても、スタメンという会社の知名度やブランド力、TUNAGやFANTS等の主力事業の認知度、ブランド力の向上が実現できれば、各KPIに対してのプラスの影響が非常に大きいと考えております。一方で、認知度を高めていくと言っても、BtoBサービスである特性上、CMを流せばすぐに認知度や知名度が向上するという単純なものでもないなという事は、実際にプロモーション活動を通じて感じているところでもあります。つまり、スタメンや各種サービスを知っていただくための活動を多面的に展開していく必要があると思っておりますので、大型展示会などの、実際に直接サービスを体感していただける場を広げていくことにプラスして、私(大西)や、他のスタメンの経営層の露出を広げて、知っていただく機会を増やしていくことは、企業活動においても非常にプラスに働いていくと考えておりますので、私自身の露出も採用活動だったり、株価対策っていうところも踏まえて、より広くより多くの方に知っていただく機会を作っていきたいと考えております。

――スタメンの新規事業の1つに、クラウドセキュリティサービスで**Watchy**(ウォッチャー)というものがあり、セキュリティ分野は成長分野の1つだと考えています。ウォッチャーというサービスに関して大企業への展開(導入)は可能なシステムなのか？現在最も大きな規模の導入企業について教えてください。

新規事業のクラウドセキュリティサービスのWatchy(ウォッチャー)に関しては、いろんなポテンシャルを秘めている事業だと考えております。まだ規模感が小さいということもありまして、開示情報の中には含んでいないんですが、足元では着実な成長を実現することができております。ただし、いきなり規模の大きいエンタープライズ企業様を顧客ターゲットとした活動を行っているというよりは、SMBやミドルクラスの数十名から、多くても数百人ぐらいまでの企業様にご活用いただくことを、最初のステップとしてプロダクト設計しております。TUNAG事業も同じように、段階的に顧客層を広げてきたというところがございますので、まずは少数精鋭企業様や、中堅企業様に選んでいただけるようなクラウドセキュリティ事業として立ち上げていけたらと考えております。

――スタメンの従業員規模は**100名**規模ぐらいかと思いますが、サービス開発は自社で全て行われていますか？また、エンジニア、営業人員はどれぐらいの人数いらっしゃるのでしょうか？

こちらは通期決算の時に、人員構成をチャート形式で出させていただいておりますので、引き続き人員のポジション推移については、通期決算発表時に進捗や戦略をつかんでいただけると良いのかなと考えております。

――サービスの提供先(導入企業)で得意な業種業態はありますか？

TUNAGについてですが、もともとは規模も業種、業態も問わず幅広いお客様に使えるサービスということを出しながらサービス展開しておりました。実際1,000社を超えるお客様がいますが、数名規模のお客様から数万人規模のお客様にも使われていますし、本当に幅広い業種業態でご活用いただいております。ただ直近で特に伸びが大きい部分(シェアが広がっている部分)で言いますと、ノンスクワーカー業界、デスクレス産業の企業様が明確に伸びてきておりますので、私たちのサー

ビスプロモーションにおいても、一番メインの顧客ターゲットは、ノンデスクワーカー業界に据えて活動しております。とはいえ、ノンデスクワーカー業界というところかなり幅広い捉え方になりますので、具体的な産業セクターでお伝えします。創業以来一番の主力になっているのは外食産業の企業様、それから小売業界です。小売と言っても、アパレル業界もあれば、雑貨でしたりとか、スーパーマーケット様もあります。それから物流業界です。2024年度は「[TUNAG for LOGISTICS](#)」という物流企業様に特化したパッケージ展開なども行っており、物流企業様も非常に伸びております。他社SaaS企業様にはない特徴的なえターゲットだと、ノンデスクワーカー業界と少しずれますが、労働組合様向けのサービス提供を「[TUNAG for UNION](#)」という特別パッケージも好調に推移しております。そういった業界の企業様や組合様がTUNAG主要な取引先になると考えております。

――各サービスの解約率についてご教示いただければと思います。

解約率につきましては、様々な場でご質問いただきます。他の上場しているSaaS企業様の中でも、開示していらっしゃる企業さんもいらっしゃるのですが、株主の皆様にとって重要指標という理解はしております。一方で、事業運営上、重要性和機密性が高い部分ではあるので、具体的な数値としての開示は、今の段階では時期尚早と考えております。具体的な数値に関する回答は差し控えさせていただきますが、解約率の数値自体は低い状況続いております。他の上場SaaS企業様の解約率については、私(大西)もウォッチさせていただいておりますが、そういった企業様の数値と比較しても遜色ないレベルの水準にはなっております。ただ、具体的な数値の推移に関しては、現時点では非開示とさせていただきますので、ご容赦いただければと思います。

――2025年12月期の予想に関して、利益は成長投資で減益とはいえ、売上高成長率が30%という数字は少し控えめかなという印象を受けました。コンサバに見積もっていて、今後の上方修正もあり得る数字というような認識で良いか？

当社は2020年12月に上場させていただいてから、業績見通しの開示を複数年行ってきたんですが、どういったスタンスで、どういった目線感で業績見通しの数値を開示していくと良いのかについては、正直迷いながら行っている部分はございます。開示した2025年度の業績見通し数値については、あくまでも必達数値と考えておりますので、現時点でも確約できる数字が、前年比+30%の売上高成長率で、営業利益は1億円となります。意図としては赤字は回避しますというニュアンスが強いのが実情です。現時点の業績見通しの数値に関しては、当社として色んな新しいチャレンジを行いながら、かつ新規事業を回しているところなので、なかなか蓋然性が高くない事業運営要素もあるので、そういった部分を考慮した時に必達できる数値としての業績見通しの開示を今は行っています。ただし、株価対策も今後の事業展開やプライム市場への鞍替えを目指していく上では、非常に重要なものとなっていく中で、各投資家様に認識齟齬なく、投資判断になるような業績見通し開示がどういったあり方なのかは答えがない部分ですが、週明け以降の市場での評価結果やマーケット推移を見ながら来年度以降の業績見通し数値数字や、業績が順調に推移した場合の上方修正の出し方については、株式市場との対話を通じて考えてまいります。

――投資を増やす一方で、25年業績見通しの前年比増収額が約8億円と、24年度の増収額8億円とほぼ同額なのはこういった背景でしょうか？

先ほどの通り、計画が慎重すぎるのではないかというご意見はごもっともかなと思います。業績見通し数値に関しては、必達としてコミットできる数字を重視した影響と捉えていただければと思います。このあたりは、慎重すぎる部分があることは事実かなと思いつつ、チャレンジングな開示を行うことで認識齟齬が起きた時のマイナス影響もあると考えております。とはいえ、当社としても悩んでいる部分ではありますので、こういったご意見があるということを踏まえながら今後の開示方針等々については検討していければと考えております。

――アトラエ様(証券コード:6194)とは同業になりますか?ベンチマークしている企業があれば教えてください。

このあたりはなかなか捉え方が難しい部分かなと思っております。アトラエ様につきましては、一番主力事業はGreenという採用支援のサービスだと思います。私たちが活用させていただいております。他の事業としてWevoxという組織診断のサーベイサービスも展開されていると思います。Wevoxに関しては、私たちのTUNAGで展開しているサーベイ機能と一部競合する部分もあります。ですので、事業KPIや競合分析という意味でアトラエ様をウォッチさせていただいている部分はあります。一方で、直接的な競合という訳ではなく、SaaS銘柄としてメインでベンチマークしているわけでもないと考えております。TUNAG自体が非常に複数の機能を有しておりますので、一例を挙げますと主要機能でTUNAGチャットというビジネスチャットツールの機能がありますが、こちらを取り上げると上場のSaaS企業のkubell様(証券コード:4448)提供のChatworkと一部被る部分があったり、場合によっては競合する部分等もあります。そういった部分でChatwork事業をベンチマークしている部分はあります。プライム上場企業のサイボウズ様(証券コード:4776)についても、会社としてのポータル機能としてのGaroonやkintoneというノーコードの業務アプリ開発ツールを提供していますが、機能的にはTUNAGと重複する部分なんかもあったりします。そういった部分でサイボウズ様を場合によっては意識している部分もあります。株価の面でも、事業KPIの面でも、各種運営方針に関しては上場しているBtoB SaaS企業で、社内向けサービスを展開していらっしゃる企業様は多面的にあのウォッチしながら、経営を行っているのが実情です。

――代表お若そうですが、ご経歴を伺ってもよろしいでしょうか。

経歴につきましては、[会社ホームページ](#)に掲載させていただいておりますので、ぜひそちらを拝見いただけると嬉しいです。直近、媒体露出や発信を強化しております、[note](#)でいろいろと記事執筆しております。あとは[X\(旧:twitter\)](#)や、[YouTube](#)でも発信を強化しておりますので、それらをご確認いただけるより具体的な部分を掴んでいただけるかなと思います。ご多用な中かと思いますが、ぜひご覧いただけると嬉しいです。

――配当実施ありがとうございます。IPO以来、売上は順調に伸びていますが、株価がなかなか低迷している状況の中で、経営計画含め営業利益が増加基調にならないと、なかなか株価もついてこないのではと考えています。例えば、あと何年ぐらいで営業利益を増益基調という風にしていくか、計画などはありますか?もしあれば、1年後、2年後、3年後のように具体的な数値で知れると嬉しいです。

こちらのご質問に関しても、まさにだたと私(大西)も考えております。今のグロース市場のSaaS企業各社様の株価状況等を勘案すると、なかなか売上高の成長だけだと、よっぽどの伸びではない限りはなかなか株価にそのグロース部分が反映されることが難しい状況にあるところは重々理解しております。プライム市場への鞍替えを目指していくにあたって、株価対策が必須であり、そのためには営業利益の増額がダイナミックにできていく状況を作ることは、マストだと感じております。2024年度の第3四半期に四半期単位での過去最高営業利益(約155百万円)で着地しましたが、TUNAG事業の利益総出力については着実に上がってきています。TUNAG以外の新規事業については、まだまだ投資段階ではあるものの赤字幅は着実に小さくしていきながらも売上高成長を継続できる状況になってきているので、そう遠くない将来に、売上だけじゃなくて利益についても、大きな投資をせずとも(利益を削った投資をせずとも)高い売上高成長を実現することが出来るフェーズを作れる余地は十分あると考えております。そのタイミングをどれだけ早くしていけるかってところは、プライムへの鞍替えを早期に実現していくという意味でも、重要度は非常に高いと思っております。基本的にはそういった方針等については、決算説明資料を通じて細かくアナウンスさせていただくようにしつつ、良くも悪くもサプライズが起きづらい状況を作っていくと考えております。また状況が整い次第、適宜開示内容に織り込んでいければと考えています。

――**Watchy**(ウォッチャー)や**STAGE**(ステージ)の売上規模についてはどれぐらいでしょうか？今後の見通しも開示できる範囲で教えてください。

具体的な数値は現段階でお伝えするのは難しいのですが、考え方としては、分かりやすく売上高が1億円を突破することをまず各事業の第一段階と捉えています。次に売上高5億円突破、その次に10億円突破、というステップと考えています。具体的にはWatchy(ウォッチャー)やSTAGE(ステージ)両事業ともに売上高1億円の突破を目指している段階ですので、まだ連結決算上への影響は限定的です。TUNAG事業については、2018年に売上高1億円を突破したのち2019年で売上高約4億円という形で、短い期間でステップアップできたので、TUNAGと似たような成長曲線を他事業でも描くために何をすべきかについては、これまでの経験で、勘どころを持っている部分と考えております。Watchy(ウォッチャー)やSTAGE(ステージ)事業については、数億円規模、今のFANTS事業に近いぐらいの規模が作れる状況になりましたら、決算説明資料の中にも織り込んでいければと考えております。

質疑応答は以上でした。

免責事項

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資勧誘を目的としたものではありません。投資に関する決定は利用者ご自身のご判断において行われるようお願い致します。なお、内容については細心の注意を払っておりますが、記載された情報の誤りや第三者によるデータの改ざん等があった場合、さらにデータのダウンロード等によって生じる障害・損害について、当社は一切責任を負うものではありません。

本資料のコンテンツは、当社によって言い回しなどを一部編集している部分があります。