



2026年5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)

2026年12月期 第1四半期決算説明会動画および書き起こし公開のお知らせ

当社は、2026年5月15日（金）に開催いたしました「2026年12月期第1四半期決算説明会」の動画およ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	2026年5月18日（月）
決算説明会動画	https://youtu.be/zu_i6tTLv4c?t=53
書き起こし記事	本PDFの2ページ目以降をご参照ください
内容	<ul style="list-style-type: none">・2026年12月期 第1四半期決算概要・質疑応答
(参考) 2026年12月期 第1四半期決算説明資料	https://ss14.eir-parts.net/doc/4019/tdnet/2816431/00.pdf
(参考) IRに関する FAQ（よくあるご質問）	https://stmn-group.notion.site/IR-FAQ-1c417b32077d80cdbc63f566c40041fc?pvs=4

以 上

株式会社スタメン

2026年12月期第1四半期決算説明会

2026年5月15日(金)

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
事業ハイライト	4
業績ハイライト	5
月次業績指標の推移	6
四半期売上高の推移(連結)	7
四半期営業損益の推移(連結)	8
B/Sの状況	9
キャッシュ・フロー計算書	10
利用企業数と平均MRRの推移(TUNAG)	11
四半期売上高と収益比率の推移(TUNAG)	12
主要な広告宣伝費の推移(TUNAG)	13
直近の事業トピック(TUNAG)	14
直近リリースしたTUNAGの新機能	15
運営コミュニティ件数と平均MRRの推移(FANTS)	16
四半期売上高と収益比率の推移(FANTS)	17
直近の事業トピック(FANTS)	18
直近リリースしたFANTSの新機能	19
売上高進捗率と四半期毎の売上構成比	20
2026年12月期 通期業績見通し	21
質疑応答	22

オープニング



2026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]	10
コミュニティエンゲージメント事業 [FANTS]	16
2026年12月期 業績見通し	21
補足資料	24

大西:株式会社スタメン代表の大西でございます。私から2026年第1四半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。

本日の目次でございます。第1四半期の実績サマリー、主要事業であるTUNAGとFANTSの事業ごとの説明、最後に2026年12月期の業績見通しの進捗状況についてご報告し、その後に質疑応答に移らせていただきます。

TUNAG事業のARRは前年同期比で+7.4億円増加。
FANTS事業は全ての指標が前年に比べて大きく伸長。



※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。
※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。

それではまず、2026年12月期第1四半期の実績についてご説明します。

事業ハイライトです。TUNAG事業のARR(年間ストック収益)は、前年同期比で7.4億円増加する結果となっております。FANTS事業につきましては、ARR、運営コミュニティ件数、平均MRR、売上高に占めるストック収益比率、すべての指標において前年に比べて大きく伸長する結果となっております。詳細については、後ほど各事業の説明の中で補足させていただきます。

**売上高は前年同期比+40.8%の高い成長率を継続。
営業利益は105百万円、営業利益率は9.2%で、Rule of 50水準。**

(百万円)	2025/12期 1Q (前年同期)	2025/12期 4Q (前四半期)	2026/12期 1Q (当四半期)	前年同期比	前四半期比
売上高	812	1,079	1,143	+40.8%	+6.0%
売上総利益	601	794	835	+38.9%	+5.2%
利益率	74.1%	73.6%	73.1%	-1.0pt	-0.5pt
営業利益	47	138	105	+122.8%	-23.5%
利益率	5.8%	12.8%	9.2%	+3.4pt	-3.6pt
経常利益	49	137	108	+117.4%	-21.3%
当期純利益	23	104	71	+207.1%	-32.1%

4

グループ全社の業績ハイライトでございます。

売上高は前年同期比40.8%の高い成長率を、2026年度に入りましても継続しております。営業利益につきましては1億500万円と、第1四半期から1億円を超える形でうまく推移しており、営業利益率は9.2%となっております。売上高の前年比成長率と営業利益率を足し合わせた水準、いわゆる「ルール・オブ・40 (フォーティ)」の観点で見ても、ちょうど合算値で50 (50%=40.8%+9.2%) という水準にヒットする形となっておりますので、第1四半期につきましては悪くないスタートが切れているのではないかと考えております。

月次業績指標の推移

**TUNAG事業のストック収益は、前年比増加率30%前後の水準で推移。
FANTS事業のストック収益は引き続き、高成長を維持。**

(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
TUNAG事業のストック収益												
当期	276,703	280,168	283,887									
前期	212,401	216,059	221,427	226,601	230,694	239,055	244,428	248,600	256,384	258,814	264,341	271,903
前年比増加率(%)	30.3%	29.7%	28.2%									
TUNAG事業のフロー収益												
当期	31,945	43,857	76,360									
前期	22,147	29,384	29,160	22,969	23,630	37,153	42,629	49,322	51,645	49,525	42,842	40,499
FANTS事業のストック収益												
当期	34,576	35,329	37,131									
前期	11,383	12,184	14,147	16,026	18,897	22,137	24,296	25,778	26,924	30,126	31,780	33,106
前年比増加率(%)	203.8%	190.0%	162.5%									
FANTS事業のフロー収益												
当期	15,137	9,650	10,450									
前期	6,505	11,577	18,837	17,862	18,242	18,622	14,972	18,052	12,466	22,391	10,896	15,474

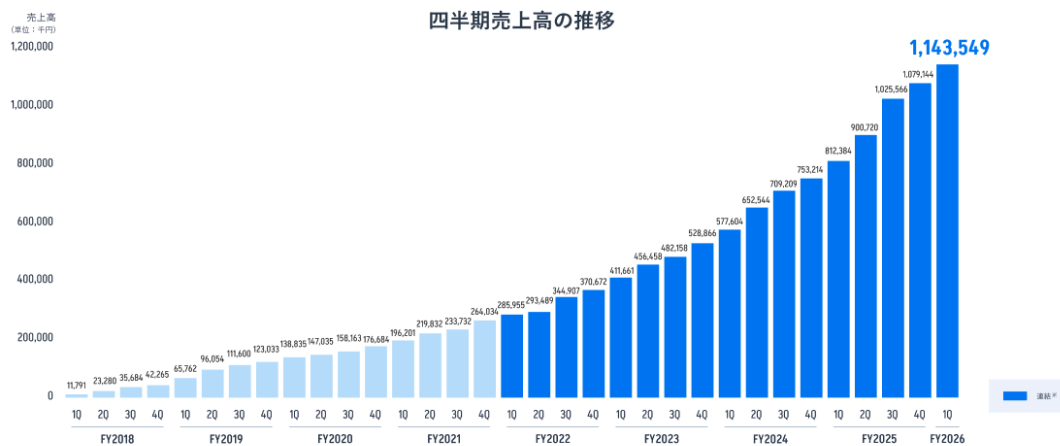
※：プラットフォーム関連収益に加えて、付帯サービスによる各種収益の規模が拡大してきたため、FY2025 2Qの開始より、過去の数値も含めて、これらの収益を合算した形で収益推移を公表しております。

毎回の決算で開示させていただいている月次業績指標の推移です。

こちらにつきましても、TUNAG事業・FANTS事業ともに高成長を維持できる推移で、月次でも推移している形となっております。

四半期売上高の推移(連結)

**グループ全社での四半期連結売上高が11億円を突破。
グループ全社で高成長を継続。**



*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。

グループ全体の四半期売上高の推移についてご説明します。

この第1四半期につきましては、グループ全社での四半期連結売上高が11億円を突破し、11億4,300万円となっております。グループ全社で力を合わせる形で、高成長を継続している状況です。

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



プロダクト開発投資や、大型展示会出展などの成長投資を継続しながら、約1億円の営業利益を確保。



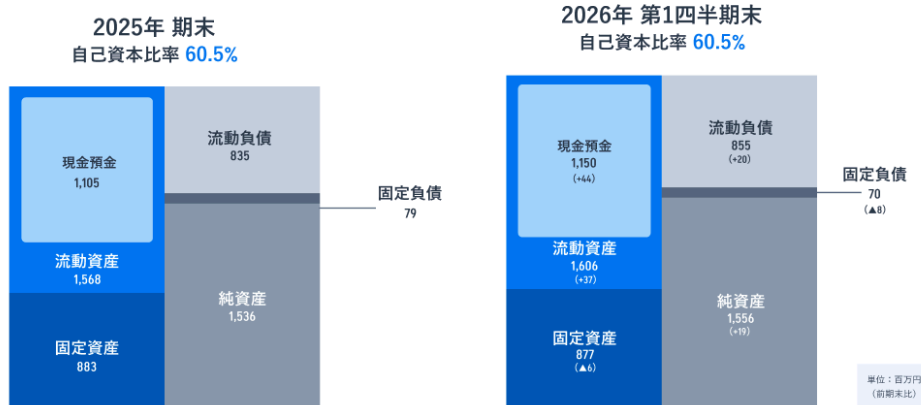
7

続きまして、四半期営業損益の推移についてご説明します。

こちらはプロダクト開発投資を引き続き行っておりますし、大型の展示会などへの出展といった成長投資を継続しながらも、先ほど申し上げたとおり第1四半期で約1億円の営業利益を確保する形となっております。年間の利益の業績見通しが4億円となっておりますので、第1四半期時点でこの4分の1をしっかりとできているという点は、今年度の見通しの達成に向けて大きく前進できているのではないかと考えております。

B/Sの状況

流動比率は187.7%、自己資本比率は60.5%と財務安全性を堅持。



8

続きまして、バランスシートの状況についてご説明します。

流動比率は187.7%、自己資本比率は60.5%と、引き続き財務的には高い安全性を堅持できておりますので、B/Sとしてもしっかり足場固めができ、変わらず力強い形が作れているのではないかと思います。

キャッシュ・フロー計算書

TUNAG利用料の支払サイクル変更によるCF影響が解消し、FCFがプラスに転換。
2026年は四半期ごとにキャッシュ・フロー計算書を開示予定。

(百万円)	2024/12 期末	2025/12 期末	2026/12 1Q
営業活動によるキャッシュ・フロー	391	0	61
投資活動によるキャッシュ・フロー	-310	-27	-4
フリー・キャッシュ・フロー	81	-26	56
財務活動によるキャッシュ・フロー	-37	44	-12
現金および現金同等物の期末残高	1,087	1,105	1,150

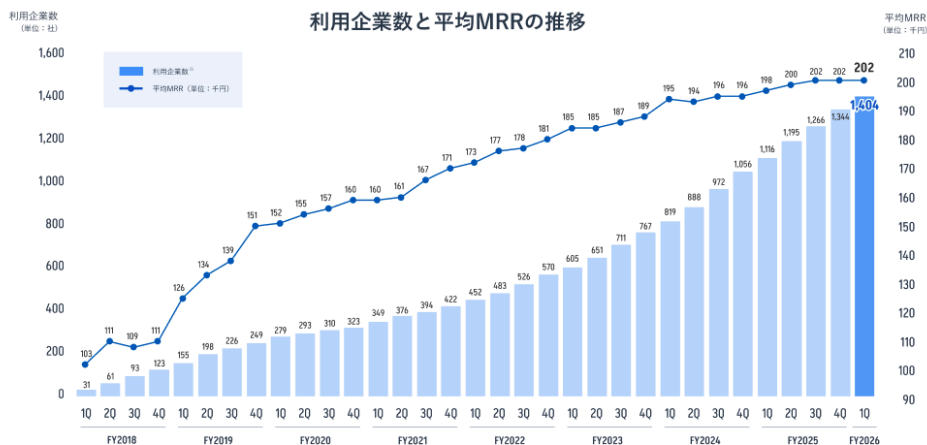
9

続きまして、キャッシュ・フローの状況についてご説明します。

いつもはキャッシュ・フローにつきましては通期決算のみ決算説明資料上での開示と説明をさせていただき形となっておりますが、2025年通期決算の際にお伝えさせていただいたとおり、TUNAGの利用料の支払いサイクルを昨年変更した影響で、キャッシュ・フローに一時的な変化が出ておりました。そちらの一時的な影響はすでに解消しておりますので、FCF（フリー・キャッシュ・フロー）につきましてもプラスに転換する形となっております。2026年につきましては、その支払いサイクルの変更の影響が一段落したことをしっかりお示しするためにも、四半期ごとにキャッシュ・フロー計算書を開示する予定となっております。このフリー・キャッシュ・フローが、2026年12月期 第1四半期で5,600万円となっておりますので、今年度につきましてはキャッシュ・フローについても、支払いサイクルの変更等の影響が一段落し、良い数字を継続していけるのではないかと状況になっております。

利用企業数と平均MRRの推移(TUNAG)

利用企業数は前四半期比で60社増加し1,404社に。
平均MRRは202千円で着地。



※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。
※プラットフォーム間連携に加えて、付帯サービスによる各種収益の増収が拡大してきたため、FY2025 2Qの開始より、過去の数値も含めて、これらの収益を合算した形で収益推移を公表しております。

ではここから、従業員エンゲージメント事業である「TUNAG」の事業単独の足元状況についてご説明いたします。

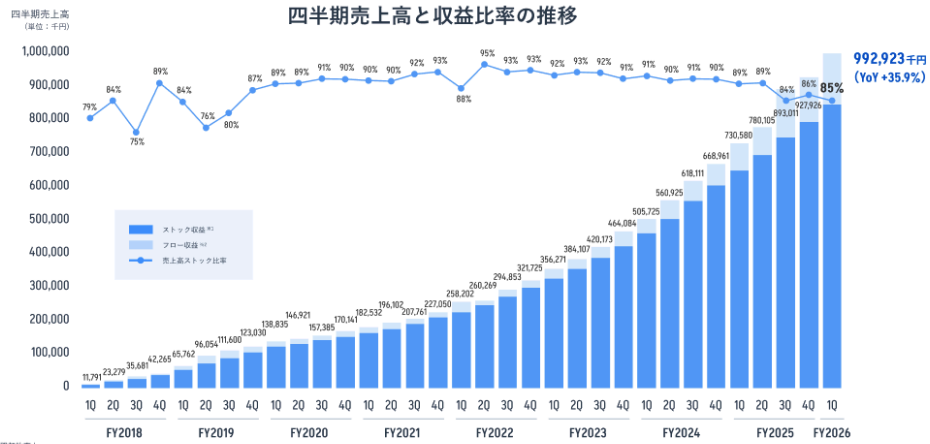
まず、TUNAGの利用企業数と平均MRRの推移になります。利用企業数につきましては、前四半期比で60社増加し、足元1,404社となっております。平均MRRは横ばいの状況が続いておりますので、こちらについてはもう少し改善の必要があるかなと考えております。引き続き、利用企業数の増加ペースを上げていくことと、平均MRRを高めていくこと、この両指標に力を入れていく必要があると考えております。

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



TUNAG事業全体の四半期売上高が10億円目前に。
前年比+35.9%の高成長を維持。



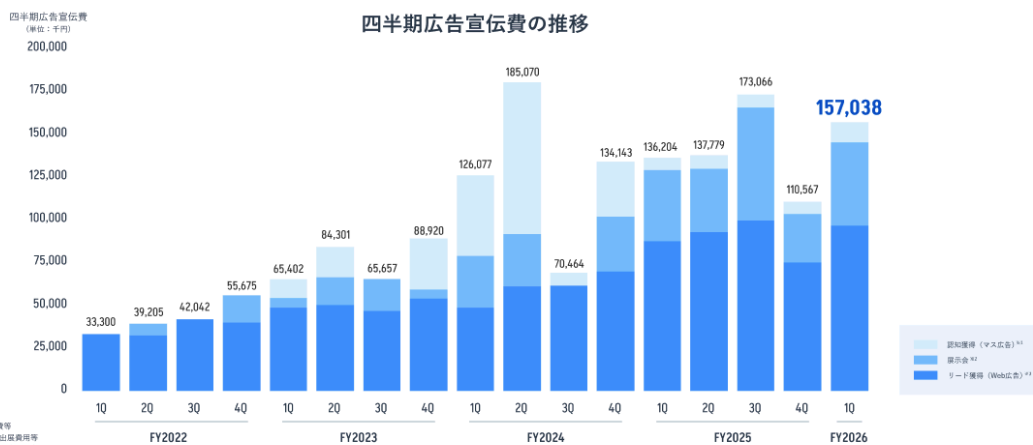
12

続きまして、四半期売上高と収益比率についてご説明します。

TUNAG事業単体での四半期売上高につきましては、10億円が目前という形になっており、TUNAG事業単体では前年比プラス35.9%となっております。四半期で10億円をほぼヒットするような規模となった現状でも、前年比で30%を超える高い成長を継続できているとご覧いただけるかと思えます。

主要な広告宣伝費の推移(TUNAG)

当四半期では約1.5億円をWeb広告や展示会出展に投資。
第2四半期以降のさらなる売上高成長率の加速を目指す。



TUNAG事業の広告宣伝、マーケティング投資の推移について説明します。

第1四半期につきましては、広告宣伝費にかけた投資が約1.5億円となっております。内訳としましては、リード獲得・お問い合わせを増やしていくために使うWeb広告費と、私たちの主要な顧客獲得チャネルである展示会への出展を引き続き継続しているところになります。2025年度もこの1.5億円前後で推移している形になりますので、基本的にはこのくらいの規模感が第2四半期以降も続くものと想定して、広告宣伝費のコントロールを行っている形でございます。

直近の事業トピック(TUNAG)

直近の事業トピック TUNAG



1,400社を越える組織改善の支援ノウハウをもとに、
行政の公募案件を複数受託。今後も提供価値の幅を拡張させていく。

美濃市役所の ビジョン策定を支援

岐阜県美濃市の職場環境改善事業を受託し、組織づくりからビジョン策定までを支援。職員向けのワークショップやサーベイを実施し自治体組織の基盤を共創

▶ 詳細をもっとみる



群馬県後継者イノベーション 支援事業を受託

群馬県の「後継者イノベーション支援事業」を受託。県内中小企業の次世代経営者（アトツキ）向けに研修やメンタリングなど多様なプログラムを提供予定

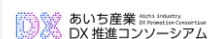
▶ 詳細をもっとみる



あいち産業DX推進 コンソーシアムへTUNAG提供

あいち産業DX推進コンソーシアムの「会員間交流プラットフォーム業務」を受託。TUNAGを県内企業のDX推進を加速させるコミュニティ基盤として提供

▶ 詳細をもっとみる



TUNAG

TUNAG事業の直近の取り組みトピックをご紹介します。

足元の状況として、TUNAGの利用企業数は1,400社を超えておりますが、そのなかで、法人企業様だけではなく、行政・地方自治体に対しても、公募案件で組織の活性化やコミュニティの活性化といった案件について、商談やエントリーを行っております。それによって、すでに採択が決まっているものが複数増えてきております。岐阜県美濃市の職場環境改善事業や、群馬県の後継者イノベーション支援事業の採択、私たちが本社を構えている愛知県の産業DX推進など、こういった地方自治体の公募案件についても、TUNAGでこれまで培ってきた提供ノウハウを広げていくことで、より事業拡大につなげていきたいと、足元で力を入れている状況でございます。

直近リリースしたTUNAGの新機能

直近リリースしたTUNAGの新機能 TUNAG

STMM

催事の周知・募集・応募者管理を一気通貫で行える「イベント機能」を新規開発。
組織内のつながりを生み出すきっかけづくりに貢献。

「やりたい」
をすぐに形に

イベント

開催中のイベント 過去のイベント

すべての期間 すべて 参加予定 興味あり

5月22日(木)17:00
名古屋オフィスイベントスペース
名古屋オフィス | すこやか部と昼ヨガしませんか？
みんなで健康的な体を目指しましょう！
山田 花子 10/15人

イベント機能リリース

全従業員が主体となり、社内勉強会・部活動・ランチ会などの社内イベントを起案・募集・応募者管理まで一気通貫で行える「イベント機能」を新規リリース。従来のトップダウン型の制度運用に加え、現場発のボトムアップ型のつながり創出を支援することで、職種や役職を越えた交流を促進し、エンゲージメント向上と離職率改善に貢献。

概要を記入 公開範囲設定 定員/期限設定

15

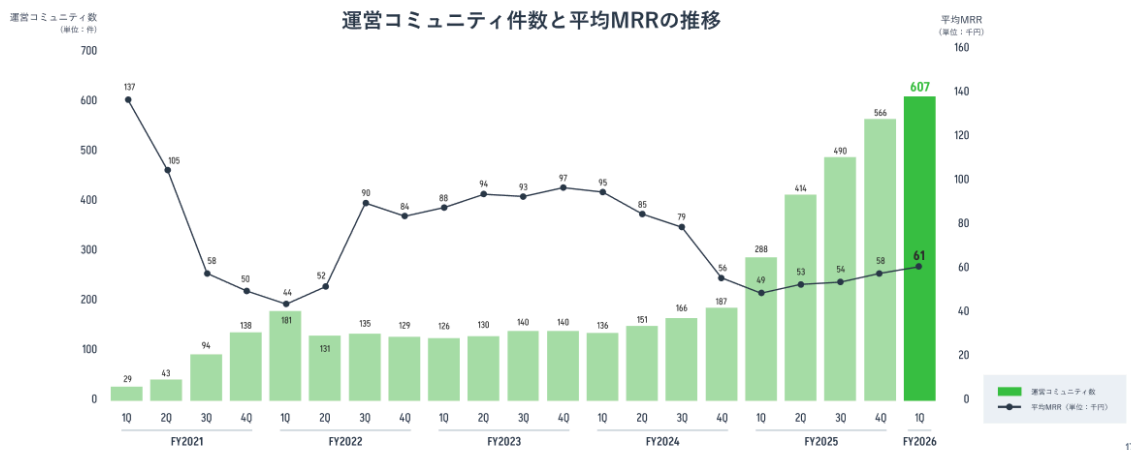
TUNAGのプロダクト面の進化に関しましては、直近、社内のイベントなどについて、周知・募集、それから応募者管理といったことを一気通貫でTUNAGの中で行うことのできるイベント機能を新規開発しております。これはお客様からずっとご要望のあった機能であり、組織内のつながりをより広げていくきっかけ作りとなる機能です。こうした機能を引き続き足元で開発しており、イベント機能も非常に良い形で、現在お客様から反響をいただいている状況です。

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、前四半期比で41件増加し607件で着地。
平均MRRは61千円で上昇トレンドを維持。



次に、コミュニティエンゲージメント事業のFANTSについてご説明します。

FANTSの運営コミュニティ件数と平均MRRの推移がこちらになります。運営コミュニティ件数は前四半期比で41件増加し、足元607件を運営させていただいている形になっております。平均MRRについても、四半期ごとに微増ではありますが着実に伸びてきており、6万1,000円という形で上昇トレンドをわずかながら維持できている状況です。

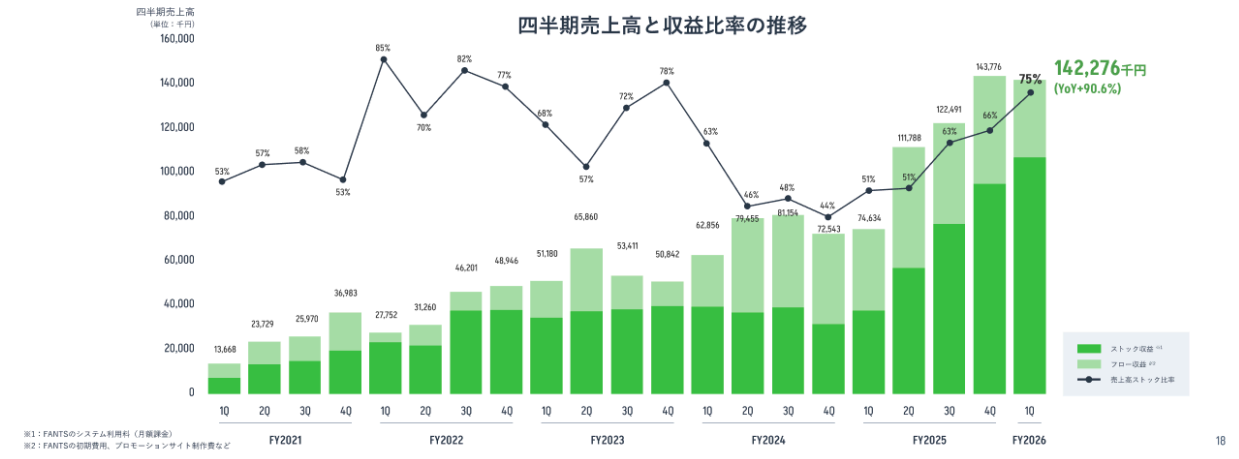
四半期売上高と収益比率の推移(FANTS)

四半期売上高と収益比率の推移 FANTS



フロー収益が前四半期より減少したため四半期売上高が微減しているが、ストック収益の積み増しが順調に進んでおり、年単位では再成長基調を継続。

16



18

FANTS事業の四半期売上高と収益比率の推移についてご説明します。

フロー収益(たとえばオンラインサロンの開設における初期費用といった単発の売上)が前四半期より減少したため、FANTS事業単体での四半期売上高に関しましては、前四半期比でわずかに微減しております。ただ、ご覧いただけるとよくお分かりいただけると思いますが、ストック収益(棒グラフの濃い緑の部分)の積み増しは非常に順調に進んでおりますので、FANTS事業につきましても、TUNAGのようにしっかりと固定の売上収益が積み重なってきているという点が、非常にポジティブなニュースなのではないかと感じております。

直近の事業トピック(FANTS)

直近の事業トピック FANTS



挑戦を続けるクリエイターを讃える「クリエイターアワード2026」を初開催。
顧客との関係性を深める場を提供し、事業の持続的成長につなげる。



NEW FANTS Creator Awardを初開催

2025年に特に輝かしい挑戦を積み上げた5組を「BEST FANTS CREATOR」としてノミネート選出し、その中から1組を総合グランプリとして「FANTS CREATOR OF THE YEAR」に選出。



ナレッジ共有セッションや表彰式、懇親会を通じてクリエイター同士の交流の場を提供。今後もあらゆる面でのクリエイターの挑戦を支えていく。

FANTS事業の直近の取り組みトピックをご紹介します。

先日、クリエイターアワード2026を初開催させていただきました。FANTSも600を超えるコミュニティを運営させていただいておりますので、日頃支援させていただいているクリエイターの皆様のなかから、特に素晴らしい取り組みをされているクリエイターの方を、私たちのほうでコミュニティとして表彰させていただきました。こうしたことを通して、弊社のFANTS事業を通じた支援のノウハウをより広く届けたり、クリエイターの方によりスポットライトを当てたりすることで、事業拡大に貢献していきたいと思っております。

直近リリースしたFANTSの新機能

直近リリースしたFANTSの新機能 FANTS



管理者から会員へ直接連絡できる「管理者メッセージ機能」を新規開発。
外部ツールのメールやSNSでの個別対応をゼロにし、運営の効率化を実現。

**1対1の
ダイレクト
メッセージ**



管理者メッセージ機能リリース

新入会者へのご挨拶、オンライン講座の進捗フォロー、プレゼント当選者への個別案内など、密接なコミュニケーションが求められる場面を幅広くカバー。会員のプライバシーに配慮したクローズドな設計により、これまで実現が難しかった丁寧な個別フォローを可能にし、コミュニティ内のエンゲージメント深化を支援。

テキスト送信 **画像送信** **プッシュ通知**



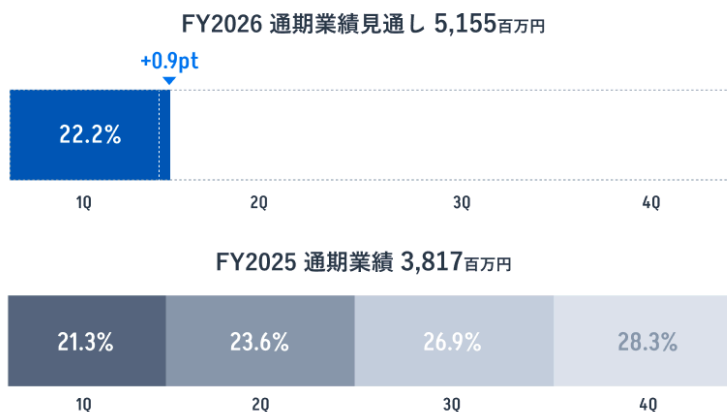
20

直近リリースしたプロダクト面での新機能についてご案内します。

FANTSも、さまざまな形でファンとオーナーの方がうまくコミュニケーションするための機能を提供しておりますが、そのなかで、管理者の方が会員の方に事務連絡などを行いたいというニーズがありましたので、それを行うことのできる管理者メッセージ機能を新規でリリースしております。この機能が開発される前は、管理者の方が何かしらファンの方にご連絡するためには、メールやSNSのDMなど外部のツールを使う必要がありましたが、FANTSの中で管理者メッセージ機能ができたことによって、FANTS単体で会員の方と管理者の方のコミュニケーションが一气通貫で完了する形になりましたので、運営の効率化につながっております。

売上高進捗率と四半期毎の売上構成比

当社はSaaSビジネスをメイン事業としており、例年、3Q・4Qの寄与度が大きい。
1Qまでの予算進捗 22.2% は、昨年度の進捗 21.3% を上回るペース。



※FY2025の進捗率は業績予想に対しての進捗率、FY2024の進捗率は実績に対しての進捗率

22

そうした二つの事業の足元状況を踏まえまして、2026年12月期、第1四半期以降の業績見通しについてもお伝えさせていただきます。

まず、いつも見通しをお伝えする際に参考として記載させていただいている、売上高の四半期ごとの構成比なのですが、弊社は積み上がり型のSaaSビジネスを複数展開していることから、例年、第3四半期と第4四半期が売上高に占める構成比が非常に大きい形となっております。そのなかで、現時点での第1四半期の予算進捗22.2%という数字は、昨年度通期実績である38億1,700万円と比べてもプラス0.9ポイントという形で、しっかりと良いペースで第1四半期を進めているところであり、通期業績見通しの51.5億円をしっかりと狙える形で足元の進捗ができてきている状況です。

2026年12月期 通期業績見通し

**売上高、各段階利益ともに順調に推移。
利益率改善のアクションが形になってきており、2Q以降も現方針を継続想定。**

(百万円)	FY2026 (業績見通し)			FY2026 (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	2,318	2,836	5,155	1,143	49.3%	22.2%
営業利益	113	286	400	105	92.8%	26.4%
経常利益	117	288	406	108	92.1%	26.6%
当期純利益	70 [※]	195 [※]	266 [※]	71 [※]	101.4%	26.8%

※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)純利益に対する税引率を適用して算定しております。
法人税等には税引前当期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状況によって、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。

通期業績の見通しについてですが、まず売上高と各段階利益、こちらは共に順調に推移しているかと思えます。特に利益率の改善につきましては、AIをしっかりと活用したり、インフラ費用を見直してコストの最適化を行ったり、広告宣伝費のコントロールをしっかりと行ったりと、そうした改善アクションがしっかりと形になっていることで、営業利益率の改善がしっかりと実現できております。こちらは第1四半期以降もしっかり現方針を継続し、年間を通じた営業利益や各段階利益の見通しに関しましては、今業績見通しとして開示している4億円(営業利益)を、可能であれば上振れしていけるような形で事業推進を進めていきたいと考えております。ただ、現時点では業績予想の修正等を行わず、これまでどおり予想を据え置いた形で、まずはしっかりと第2四半期以降でこの見通しの達成を確実にしていけたらと考えております。それでは、質疑応答に入りたいと思います。

質疑応答

——欧米の先進テック企業がAIで人員を大幅に削減するなか、御社の売上成長に応じた人員増加方針や海外展開、海外開発拠点の検討は率直に言って時代遅れに感じます。AIを用いて抜本的に方針転換し、短期間で利益率の改善が可能なのではないのでしょうか

大西:まず、前提が大きく異なるかと思っております。欧米のテック企業と比べても、弊社はもともと大幅な増員を行っていたわけではないので、短期的にAIによって人員を半減するといったことは現実的にはできないかと思っております。

一方で、現時点での事業運営においては、私たちもAIの活用を積極的に進めておりますので、ここからの人員増員に関しましては、今まで以上に慎重になる必要があると考えており、これまでの方針よりもしっかり選別した形で行っていく必要があると思っております。

まずは今いる人員のAIを活用した事業生産性をしっかり高めていくことによって、段階的な形で利益率を改善していくことは十分可能だと考えております。もともと想定していたよりも早く、現在ざっくり10%程度を目線としている営業利益率を、売上の成長性を引き続き30%以上、40%を目指す形で継続しながらも、たとえば20%、30%が目指せるラインというところを、なるべく早く実現できるように事業運営を行っていきたいと考えております。

——経営陣のなかにAIに精通している方はいますでしょうか。投資家として見ている限り、AIを用いて機能拡充や新規サービスのリリース速度が大きく向上している印象を受けておりませんが、いかがでしょうか。

大西:私たちの社内にも、AIに精通している人材がここ1年から半年ぐらいで入社してくれておりますし、幹部職としてそういった方にご活躍いただいている状況がございます。

そういったAIを活用した機能拡充や新規サービスリリースをしっかりとIRで伝えていくことは必要だと思っておりますし、事業成長につなげていくことは、おっしゃるとおり非常に重要だと感じております。

ちょうどこの決算の少し前に、新しくIRリリースを出ささせていただきましたが、「TUNAG GRAND(※)」という新規サービスを発表しております。こちらはAIを活用したDX支援を顧客に行っていく事業を立ち上げたものです。そうした事業推進を行っておりますので、それをしっかりと具体的な事業成果という形で売上向上、利益率向上につなげていき、今後の第2四半期、第3四半期の決算発表のなかで、そういった内容もお伝えしていけるようにしていけたらと考えております。

※「TUNAG GRAND」についての詳細はこちらのプレスリリースをご覧ください。

<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000363.000023589.html>

――残念ながら株価が長期低迷しております。仮にプレミアムで買収のオファーがある際は前向きに検討してもらえるのでしょうか。買い取り価格以外で障壁と考える要因があればご説明をお願いします。

大西：SaaSを中心に事業展開する会社を取り巻く環境の変化が、昨年後半から今年の頭にかけて起こりましたので、そうしたマーケットの変化によって株価がなかなか難しい局面を迎えていることは認識しております。

ただ、長期的に低迷しているかという点、昨年度も1年で見ると、第3四半期・第4四半期でしっかり業績が出たタイミングでは株価にも反応が出ていたことはありました。私たちとしても、引き続き株主の皆様、ステークホルダーの皆様の期待を超えるような業績結果をしっかりと出していけば、株価は自然と引き上がってくると考えております。

今のAIによる影響も、どこかで潮目が変わるタイミングもあると思っておりますので、まずはしっかり事業面で着実に継続的な成長を実現できる会社なのだと思っていただくための努力をしていくことが大前提であると思っております。そのなかで、グロース市場の会社などのTOB案件も非常に増えており、以前よりも買収が一般化している状況でもありますので、私たちに関してもそういったことは全く他人事ではないと考えております。

何かしらプレミアムで、買い取り価格の面でも魅力的であり、かつ今後の事業成長においても、資本的なものが入ることで事業的なシナジーがあるというものが仮に出てくれば、もちろん経営陣でしっかり議論し、私たちの企業価値を高めることにつながることであれば、ポジティブに考えていきたいと思っております。ただ、これはどういったものがあるかはタイミングやご縁である部分もあると思っておりますので、まずは事業成長という自分たちでできることを形にしていくことが、何より重要なのかなと思っております。

――御社の活動を応援しています。とはいえ、昨年夏から株価が大きく下がっています。御社はプライム市場への上場を目指していると認識しています。事業は成長していますが、株価も市場から評価されない目標達成できないかと思えます。現在の株価に対する認識と、プライム市場への上場のための目標株価、

その達成のための計画(売上成長だけではなく、利益改善や配当などの還元策の見直しなど)についても教えてください。

大西:書かれている点はすべておっしゃるとおりかと思っておりますので、事業成長をしっかり株価に反映していくことが重要だと思っております。株価に関しましては、今の状況をよしとはしていないので、プライム市場への鞍替えのためにも、業績を伸ばすだけではなく株価に対しても考慮していく必要があるということは、非常に強く認識しております。

それをどうやって実現していくかというところですが、とは言ってもマーケットの反応はコントロールしきれないところがあると思っておりますので、やはり売上高成長、そして利益率改善、これが基本的には軸になると思っております。目線感で言いますと、先日の通期決算で発表させていただいたとおり、まず売上高で言うと100億円から120億円、ここをしっかり形にしつつ、営業利益率で言うとまず10%はしっかり形にする。そのなかでAIやさまざまな外部環境の変化がありますので、たとえばそれが20%という形で仮に達成できれば、売上高120億円で営業利益率20%以上、それがさらに伸びていく形になれば、株価の見え方も変わってくると思っております。そういったものを形にしていくなかで、目標株価という点で言うと、プライムを目指していくうえでは時価総額300億円ラインにタッチしないとそもそもお話にならない部分もあると思っておりますので、時価総額水準で300億円というところを、まずはターゲットとしている計画がある状況でございます。

配当の還元策につきましては、配当還元はこれまでもしっかり行ってきておりますので、ここの方針の見直しは現時点ではあまり考えておりません。ただ、株価を上げていくという点において、自社株買いはこれまで実行したことがないなかで、非常にダイレクトなインパクトがあるものでございます。利益を改善していくなかで、純資産を積み上げてプライムに鞍替えするうえでは、純資産の積み上げも指標として重要になってくるのですが、そこのバランスを見ながら、タイミングに応じて自社株買いをアクションとして行うことも、経営陣で検討している段階でございます。

――TUNAGの競合も増えてきているように思いますが、直近の解約率のトレンドと解約の主な理由を教えてください。

大西:基本的に、直近で競合が増えてきているかと言うと、そういったことはあまりないのかなと思います。たとえば競合コンペで比較対象になる企業様・サービス様が、昔よくヒットしていたサービスから別の新たなサービスに変わるといったことはありますが、競合の数が増えているかと言うと、そこまで大きく環境が変わったということは足元ではない状況です。

直近の解約率のトレンドやその理由に関しても、AIなどで環境は変わっているなかではございますが、何かしら大きい変化があるかと言うと、そういったものではありません。どちらかと言うと解約率に関しましては、足元の数値面で言うと、もともと低かったのですが、改善傾向にあります。さまざまなツールや開発環境を整えていくなかで改善傾向にありますので、これをよりいい状況に持っていくことが非常に重要だと思っております。一方で、弊社のサービスも数百名・数千名・数万名規模といった一定規模の大きいお客様の比率が高まってきておりますので、こうした規模の大きいお客様が仮に1社解約になった場合は、1社あたりのMRR減少額が大きくなります。やはり1社1社、そういった規模の大きいお客様により長く使っていただけ

るような、プロダクトの拡張や支援内容の向上が非常に重要だと思っておりますので、そういったベーシックなところを質高く実現していくための社内の教育・強化を継続していくことが、非常に重要なのではないかと考えております。

――昨日、**TUNAG GRAND**（※）という新しいプランを発表されましたが、御社の強みを生かした新サービスとして期待しています。いくつか教えてください。

①年間何社ぐらいの新規顧客獲得を目指しておりますでしょうか。現時点での引き合いの手応えについてもお願いします。

②追加のコストがそれほどかからないイメージを持っていますが、利益率としてはどれぐらいになりそうでしょうか。

③最後に、今期の会社計画にはどれほど織り込んでいるのか教えてください。

大西: 昨日発表したばかりのものについて、このようにいろいろとチェックしていただき、ご質問を上げていただいて、大変嬉しく思います。

①

TUNAG GRANDに關しましては、昨日開示したばかりで、本当に新しい取り組みを始めたばかりですので、もう少し状況が具体的になったタイミング、第2四半期ないしは第3四半期のタイミングで、決算内で詳細にご説明させていただく場を設けようと思っております。そのなかで答えられる範囲ということになりますが、まず年間の社数のようなところに関しては、もう少し戦略が固まってきた段階でお伝えする形とさせていただきます。

②

一方で、コストについては、おっしゃるとおり、何かしら大きいコストがドカンと乗ってくるようなものではございませんので、利益率につきましては、これまでどおり高い水準で出せるものになっているかと思っております。

③

このTUNAG GRANDだけではなく、ほかにも新しい大きめの施策を足元で進めている状況ではあるのですが、そういったものは今出させていただいている通期の業績見通しに大きく織り込んでいるわけではございませんので、ここが早期に立ち上がれば立ち上がるだけ、通期の業績見通しの達成確度はより高まる形になります。このTUNAG GRANDも、もちろん今期中に影響を与えるところも形にしていきたいと思っておりますが、来年度以降の売上高成長率を+30%以上、+35%、+40%という成長率を作っていきながら利益率も高めていくためには、非常に重要な柱になってくると思っております。今期の計画への織り込み度合いは非常に限定的なのですが、来期以降、大きな収益の柱にできるかどうか大きいかと思っておりますので、そういった認識で足元を進めている形になります。

また随時、決算だけではなく、動きがあり次第、出せる情報についてはIRで即時開示していきたいと思っておりますので、引き続きウォッチしていただけると嬉しいです。

※「TUNAG GRAND」についての詳細はこちらのプレスリリースをご覧ください。

<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000363.000023589.html>

――TUNAG事業は高頻度な従業員接点を持ち、企業によっては社内ポータルのような地位を確立していると認識しています。今後、AIエージェントの普及によって、多くの業務SaaSがバックグラウンドで自動処理されるようになったときでも、TUNAGに関してはフロントエンドに残り、AIエージェントを実装することで、他社SaaSの実行指示も含めて、あらゆる社内業務の司令塔としてさらに価値を高めていける可能性を感じています。AI時代におけるTUNAGの優位性・あり方について、どのように考えていらっしゃるか教えてくださいましたら嬉しいです。

大西:ご質問をお聞きするだけでも非常に事業解像度の高い内容になっており、大変ありがたく感じております。ご質問いただいた内容は、まさに私たちも同じことを考えて事業展開をしております。

そういった状況があるからこそ、先ほどから何度かお話に上がっているTUNAG GRANDのような、TUNAGで培ってきたプロダクト開発力と、AIを用いたデジタルトランスフォーメーション(DX)を絡めたサービス提供を行っております。TUNAGをフロントエンド、まさにお客様のメインのインターフェースとしていくことで、ほかのSaaSサービスやAIツールをうまく組み合わせ、お客様社内の業務生産性・効率を高めていきながら、同時に社内のコミュニケーションを活性化したり、離職・定着の状況を改善したりすることを、一つのサービスでワンストップ・トータルで行えるところまで行けると、TUNAGの価値が今よりもさらに大きいものになっていくと思っておりますので、ここを形にするのが非常に重要だと思っております。

AI時代におけるTUNAGの優位性・あり方がどういった形であるかということですが、まずはシンプルにTUNAGの中にAIソリューションをプロダクトとして強化する、これは足元で目下取り組んでおりますし、それをサービスとしてリリースしていくことも足元で目下取り組んでおりますので、プロダクト自体にAI機能を盛り込んでいくことはしっかり形になっていきます。

そういった形でTUNAG自体の優位性を高めていくことはしっかりやらなければいけないと思っておりますが、同時に、お客様のなかには、TUNAGはもちろん他の業務もあるなかで、私たちがメインターゲットとしているノンデスクワーカーの方たちというのは、なかなか社内だけでAIの活用推進を行っていく人材が不足しているお客様が非常に多いので、AIを活用したワークオペレーションの変革を、自社内ではなく他社に頼る・依頼するというニーズが非常にあります。そこを、TUNAGの組織コンサルタントやAIコンサルタントが担っていけるかが非常に重要となっておりますので、ソフトウェアソリューションとしてのTUNAGを押し出していくというよりも、そこに追加して、私たちが長年培ってきた組織支援体制のなかにAI活用を取り込んで、プロフェッショナルサービスとプロダクト、この両軸で、組織活性化のHRソリューションとAI・DXをセットでサービス提供できるようになると、そもそものTUNAGの単価、お客様あたりの平均売上も高まると思えますし、解約率、長く使っていただけるライフタイムバリュー(LTV)も高まると思っておりますので、それをしっかり形にしていきたいと思えます。

ここが、私たちのプライム市場への鞍替えにおける非常に大きいポイントだと思っております。それがどの程度、どういった形になっているのかをお伝えすることもIRIにおいて非常に重要なポイントだと思っております。

すので、決算発表はもちろん、各種のIR発表のなかで、TUNAGがAIにおいてこういった価値をより広めているのかについては、今後も積極的に発信していきたいと考えております。

――TUNAG for UNION(労働組合向けのTUNAG)について。組合での導入の目的や導入費用の減少を考えると、この先もし景気が悪化したときでも高い成長を持続してくれそうなイメージを持っているのですが、そういう不景気耐性のような性格はありそうでしょうか。

大西:確かに労働組合という役割自体は、直接的に売上を上げるためのものではなく、企業のなかに属してはいるものの景気云々と直接関与する部分ではないので、不景気耐性のような要素があることはあると思っています。

一方で、労働組合自体も何らかの株式会社様や自治体様と紐付いて連動しているところがあるので、全部が全部、不景気や景況感の悪化の影響を受けないというわけでもない部分もあると思います。なんとも言えないところもあるのですが、いずれにしても言えることは、法人向けのいろいろな意思決定や活用目的、サービスを使い続けるかという意思決定の判断基準と、労働組合とは全然違いますし、今回の決算でもお伝えさせていただいた、たとえば行政案件、行政に関しての活用という意味でも、法人での意思決定の考え方、労働組合での意思決定の考え方、行政での意思決定の考え方は、重要とされる決定ポイント・判断基準が違います。そういったものを一つのサービスで複数持っていると、何かしら一つのところで状況の変化・環境の変化があったとしても、他のところでリカバーできるという、私たちの事業の強みになっているのではないかと思います。

そういった意味では、TUNAGそのものが不景気耐性のあるサービスであると言えるのではないかと思いますし、私たちは2020年の12月に上場させていただいておりますが、その時もコロナが来て一気にいろいろな状況が変わったなかで、当時、私たちの主要なお客様(例えば飲食業やホテル・観光業)がコロナの影響を一番受けた産業だったので、すごくピンチの状況でもありました。ただ、TUNAGというサービスが組織を良くするという幅広い課題に応えるものだったからこそ、新しい顧客の開拓につなげられ、コロナの厳しい局面を乗り越えられたところもあります。今後もし、いろいろな社会の情勢不安によって状況が変わったとしても、しっかり体制を強くして事業を継続的に伸ばしていくことはやっていけるのではないかと思います。強みは、私個人としては感じているところでございます。

――東証グロース市場では5年で時価総額100億円という基準も出ています。現状、御社においては約55億円程度となっています。今後、時価総額を100億円以上に持っていくのか、スタンダードに移行するのかなど考えられますが、現状どのようにしていくお考えでしょうか

大西:こちらは明確に、時価総額を100億円に持っていく、これ一本で考えております。

私たちとしても、2030年で時価総額100億円というところは一つのターゲットになっており、4年後ぐらいが目安なのですが、私たちの目標としてはプライム市場への鞍替えを目標に定めている以上、当然、時価総額は100億円を超えて300億円、400億円と作っていく必要があると思いますので、目下グロース市場に残

るためにどうこうというよりは、時価総額100億円というところを実力値でしっかり超えていくような状況を作らなければいけないと思っております。

そのためにも、引き続き高い売上成長性を作っていくながら、やはりポイントとなるのは利益創出力のところだと思っております。今年度の見通しの営業利益4億円というところも、昨年度と比べると利益率・利益額が大きく上がっていく形になっていると思いますし、今年の見通しを仮に達成した場合、その後もしっかり利益創出力を高めていけば、自然とPERで時価総額100億円を作るマルチプルは、それほど難しいものではないかと思っております。今年の見通しをしっかりと形にして、その後、早期に時価総額100億円というところは、それほど心配する水準ではないというところに持っていけるような利益水準を作ることが、まずは重要かなと思っております。

――TUNAG事業はARRが前年同期比で増加し、利用企業数も1,400社まで拡大していますが、今後の成長ドライバーは、新規顧客の獲得・既存顧客のアップセル・平均MRRの上昇のどれを最も重視されていますか。

大西:いずれも重要なポイントですし、いずれも向上を狙っていくのが大前提ではあるのですが、今後も含めた大きい成長ドライバーとして形にするところと言うと、MRRだけではなく、全体のフロー収益も含めた1社あたりの平均受注額・平均売上高をどう高めていくかが非常に重要かなと思っております。

足元、TUNAG GRANDもそうですし、フロー収益がどんどん高まってきているので、一つのお客様からいただける売上・受注の形、プラットフォーム収益が、MRRだけではなく多面的な形になってきております。しかも、それをAIやツール、テクノロジーをうまく活用することで利益率をしっかりと確保しながら、1社のお客様からいただける収益の形が多層的になってきておりますので、今後の成長ドライバーにつきましては、新規契約はもちろん、既存のお客様も含めたところで、1社のお客様からいただける売上高・ご契約をどう多層化していくことができるか、これが一番大きいポイントだと思っております。

引き続き、プラットフォームとしてのTUNAGプロダクトの磨き込みはしっかりやっていますが、それに追加して、さまざまなコンサルティングソリューションやプロフェッショナルサービスのソリューションを組み合わせることで、1社のお客様からいただける売上高の平均値を高めていく、これが最も重要視すべきポイントかなと、今足元では考えております。

――第1四半期で1.5億円をWeb広告や展示会等に出資し、2Q以降の売上高成長を加速するとのことですが、投資開始の手応えやリード獲得・初期商談化の状況について教えてください

大西:広告投資については、この半年ぐらいはかなり難しい状況になっているのが実情です。具体的には、広告宣伝、特にWeb広告のところなのですが、これもAI検索やAIサービスが台頭してくることによって、これまでどおりの一般ユーザーの方の検索活動やマーケティング活動の手応え・動きがかなり変わってきております。効率的なWeb広告運用のルール・あり方が一気に変わってきておりますので、ここにしっかり追従し、変化に適応していけるかがポイントになっているかと思っております。

一方で、展示会については、私たちの運営で言うと、これまでと比べて何かしら大きく反応率や反響が変わったということはありませんので、引き続き、しっかり反応が読める・受注につながる展示会への出展は、読めるものは形にしていきながら、Web広告を中心としたリード獲得施策の広告につきましては、この新しいAI時代の環境に適した形でアップデートしていく、これが非常に重要かと思っております。投資開始の手応えという意味では、広告効果はかなり細かくウォッチしておりますので、そこを見ながら、広告を増やすタイミング・減らすタイミングというレバーをしっかり握って事業運営していくことが重要かと考えております。

――FANTS事業はストック収益の積み上げが順調とのことですが、フロー収益が前年同期より減少したことで、四半期売上が微減しています。今後はストック収益中心に安定成長させる方針なのか、フロー収益の回復も狙っていくのか教えてください。

大西：FANTSもまだまだ単体事業としては売上高10億円に満たない規模ですので、まずは単体事業として売上高10億円を突破することを形にしていくうえでは、ストック収益をより積み上げていきながら、同時にフロー収益もしっかり作っていくことが大事かと思っております。

フロー収益の回復という点については、明確にものすごく悪くなったというわけではありませんし、フロー収益はその特性上、ぐっと増えたり少し少なくなったりというボラティリティやブレがどうしても生まれてしまうので、そのブレに関しましては、そこまで目くらまを立てず、トータルとして事業が成長していくかというところを追っていくことが重要かと思っております。今回は微減という形になりましたが、トータルとしては事業が非常に伸びて良い調子ですので、ストック収益を積み重ねながらフロー収益の裾野も広げていく、これが基本戦略になるかと思っております。

――大株主が市場でどんどん売っているのを、なんとかまとめて買い取る先などを探せないものでしょうか。

大西：資本政策に関連するご質問と認識しますが、おっしゃるとおり、事業がしっかり伸びていっても、それが株価に反映されないと上場企業としては仕方がない、というところはおっしゃるとおりあるかと思えます。事業を伸ばしていきつつ、それをしっかり株価上昇につなげていくためには、資本政策としてどういった形で安定株主を確保していくかが、私たちも非常に重要なポイントだと思っておりますので、それに向けては、資本政策に対するアクションをしっかり経営メンバー・ボードメンバーで議論しながら、具体アクションを行っていくことで、一般投資家の方々に安心して、ここはしっかり今後も伸びそうだから株を保有しておこうと思っただけのような環境を、より作っていけるようなアクションをしていく必要があると考えております。

――人員に関して、2026年3月末で216名となっており、前半期で18名増えておりますが、2Q以降どの程度の増加ペースでしょうか。年間ベースで構いませんので、26年のおおよその人員増加は何人程度を考えているか。

大西:こちら也非常に良いご質問かと思えます。決算説明の途中でもお話しさせていただきましたが、やはりAIによって、人員増加や組織成長のあり方の基本シナリオが大きく変わったと私たちも考えております。それは開発職だけではなく、ビジネス職やコーポレート職にも言えることだと思っておりますので、これまでの採用ペースと単純に同じ形で増やしていくことは考えていません。

今まで以上に厳選採用とし、AIでやれることをやり切ったうえで、必要なポジションのみを採用していく形で考えております。年間での人員増加というところで言うと、もともとは売上高成長を概ね30%~40%ぐらい見越しているという意味で、3割ぐらいの増員がもともとのシナリオでしたが、これはもう少し、必要に応じて、成長を阻害しない範囲で抑えられるべきところは抑えたほうがいいのかと思っておりますので、年間増加ペースが2割ないし15%になるのであれば、それはそれだと思っております。そういった考え方で、人員の増加ペースについてはしっかりレバーを握りながらコントロールしていきたいと思っております。

――FANTSは一時期から復活していますが、この要因と、今後も成長の持続性が期待できるか、こちらについて教えてください

大西:こちらにつきましては、やはりビジネスモデルの変更を一昨年ぐらいから行ったところが形になってきたことが非常に大きい要因になっていること、それからFANTSのプロダクト自体の拡張や展開の戦略が非常にうまくはまっていることが、成長のポイントになっているかと思えます。

今後の成長の持続性という点で言うと、とは言っても、やはりTUNAGと比べるとまだまだストック収益比率は限定的ですし、インフルエンサーやコミュニティオーナーの方を支援するマーケットはかなり新しい事業領域ですので、まだまだ不透明なところ・読めないところがあると思えます。そういった状況にしっかり対応していくことが重要かと思っておりますが、成長の持続性という点で言うと、FANTSもまだまだ企業規模的には、先ほど申し上げたとおり10億円も満たない規模ですので、力強い成長を続けていくことが新規事業としては欠かせないところかと思っております。TUNAGよりも高いペースで事業成長していけるか、これがFANTSに向けて投資をしていくうえでも非常に重要だと思っております。

具体的には、会社としてはこの第1四半期も営業利益率で10%ぐらいが形になっているのですが、FANTSに関しましてはまだ投資フェーズにあり、TUNAG事業で作った利益をFANTSに再投資する形で、グループトータルとして利益率で10%ぐらいとなっております。そういった意味では、TUNAGで上げた収益を投資しているからには、TUNAG以上の成長をするということがFANTS事業における期待になっておりますので、FANTSをTUNAGのように伸ばして行って、グループトータルで高成長を作っていくことを、今後も業績結果を通じてお示していくことが重要かと思っております。

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。