

Financial Highlights

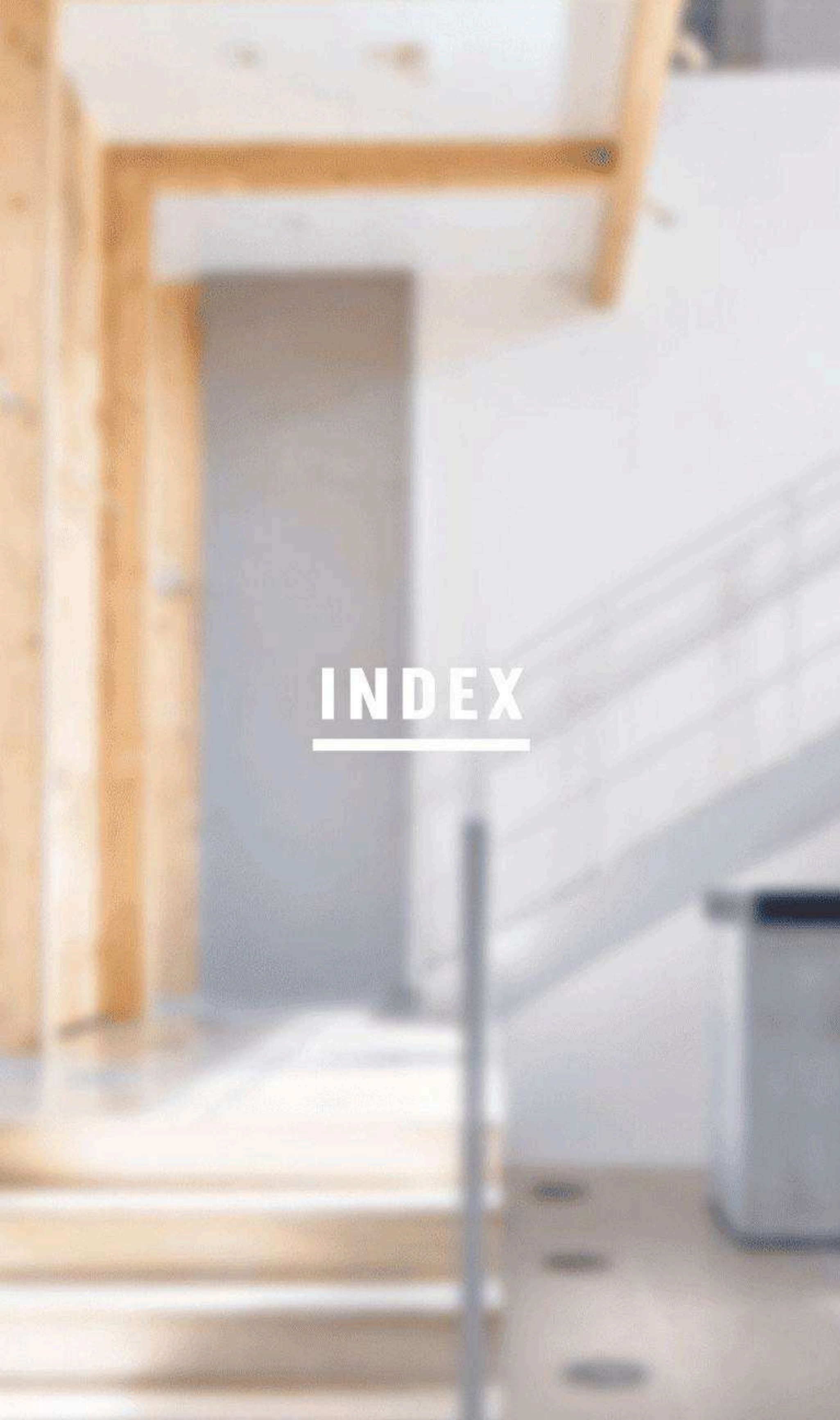
2026 Fiscal Year 2Q

Aug.2026

株式会社スタメン 証券コード：4019

2026年12月期 第2四半期 決算説明資料





INDEX

2026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]	10
コミュニティエンゲージメント事業 [FANTS]	20
2026年12月期 業績見通し	25
補足資料	31

2026年12月期

第2四半期実績

Earnings Presentation | 2nd Quarter



TUNAG事業のARRは前年同期比で6.2億円増加。 FANTS事業は継続的に全指標が大きく伸長。



※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。

前年同期比で、売上高+26.7% とトップラインの成長基調を維持。
営業利益は、前年同期比で倍増し、前四半期比でも+20.4%と利益創出力が向上。

(百万円)	2025/12期 2Q (前年同期)	2026/12期 1Q (前四半期)	2026/12期 2Q (当四半期)	前年同期比	前四半期比
売上高	900	1,143	1,140	+26.7%	-0.2%
売上総利益	682	835	851	+24.8%	+1.9%
利益率	75.8%	73.1%	74.7%	-1.1pt	+1.6pt
営業利益	60	105	127	+109.4%	+20.4%
利益率	6.7%	9.2%	11.2%	+4.5pt	+2.0pt
経常利益	63	108	129	+104.7%	+19.5%
当期純利益	48	71	86	+77.5%	+21.8%

TUNAG事業のストック収益は、前年比増収率20%台で推移。 FANTS事業のストック収益は引き続き、高成長を維持。

TUNAG事業のストック収益 ※

(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	276,703	280,168	283,887	284,415	288,220	291,294						
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
前年比増収率(%)	30.3%	29.7%	28.2%	25.5%	24.9%	21.9%						

TUNAG事業のフロー収益 ※

(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	31,945	43,857	76,360	39,211	34,888	41,447						
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

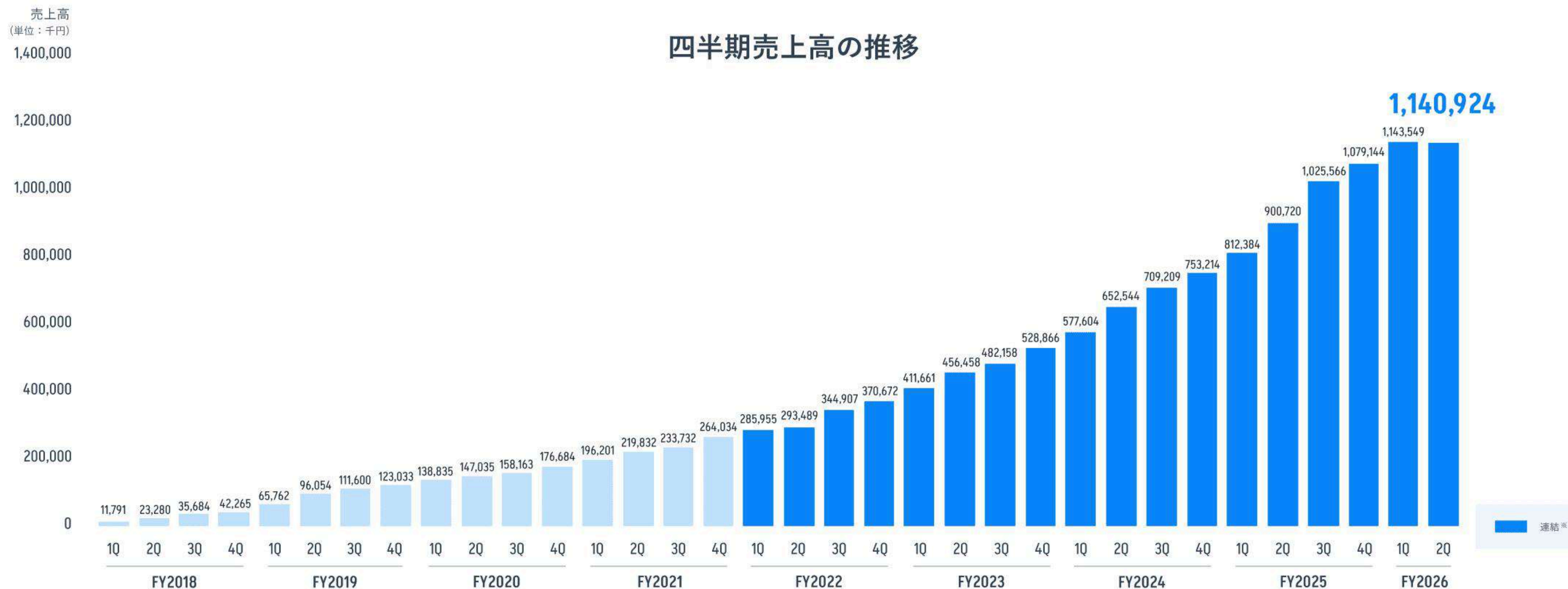
FANTS事業のストック収益

(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	34,576	35,329	37,131	37,754	38,751	40,365						
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
前年比増収率(%)	203.8%	190.0%	162.5%	135.6%	105.1%	82.3%						

FANTS事業のフロー収益

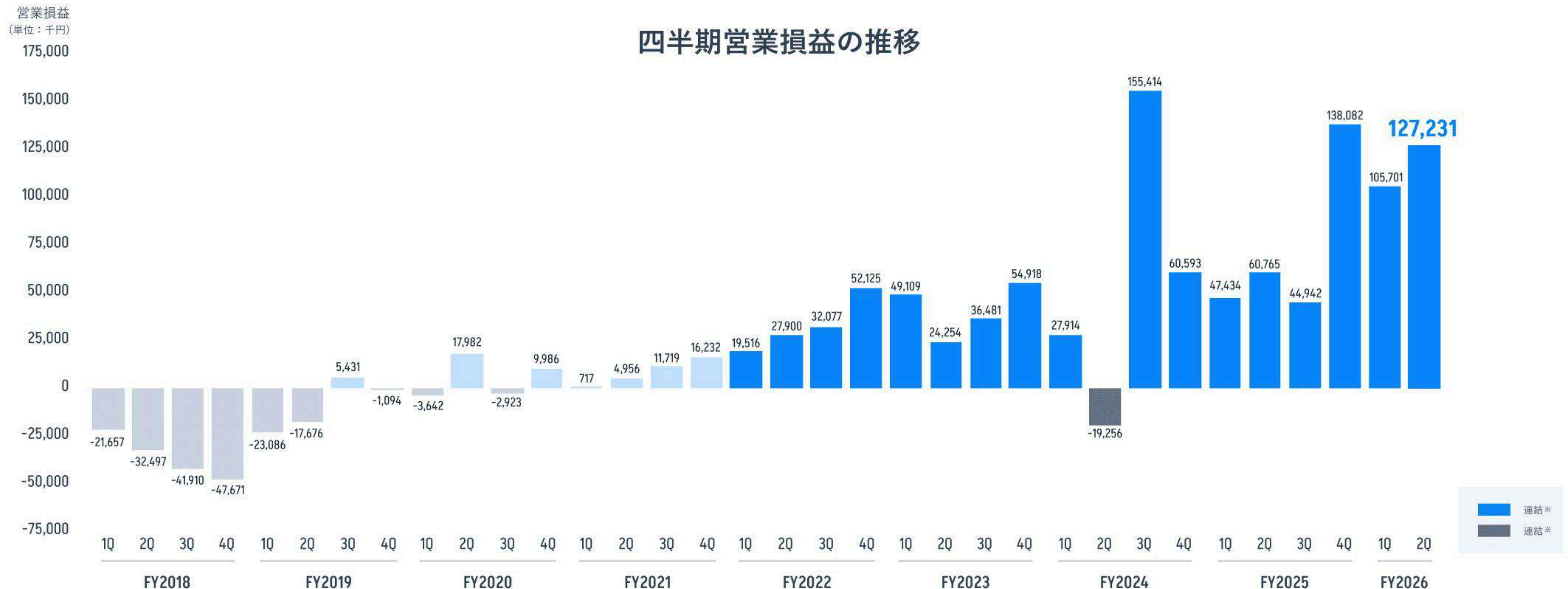
(千円)	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
当期	15,137	9,650	10,450	9,083	12,204	13,264						
前期	6,505	11,577	18,837	17,862	18,242	18,622	14,972	18,052	12,466	22,391	10,896	15,474

第2四半期の連結売上高は前四半期比で微減。
売上高全体に占めるフロー収益比率の増加に伴う、一時的なものと認識。



第2四半期は約1.2億円の営業利益を確保。
利益創出力が着実に向上しており、粗利率、営業利益率ともに数値が良化傾向。

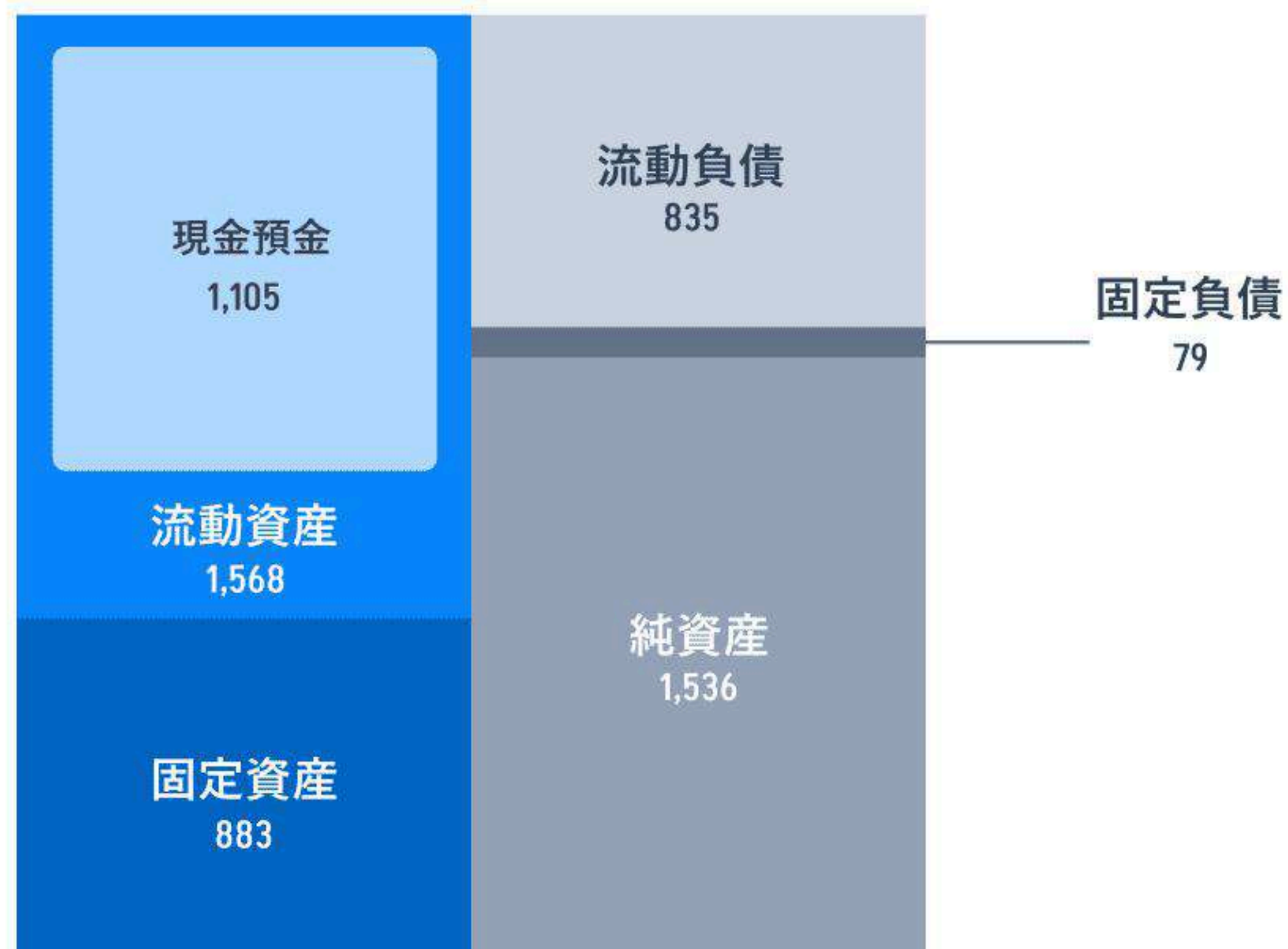
四半期営業損益の推移



※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。

流動比率は200.3%、自己資本比率は62.6%と財務安全性を堅持。

2025年 期末
自己資本比率 60.5%



2026年 第2四半期末
自己資本比率 62.6%



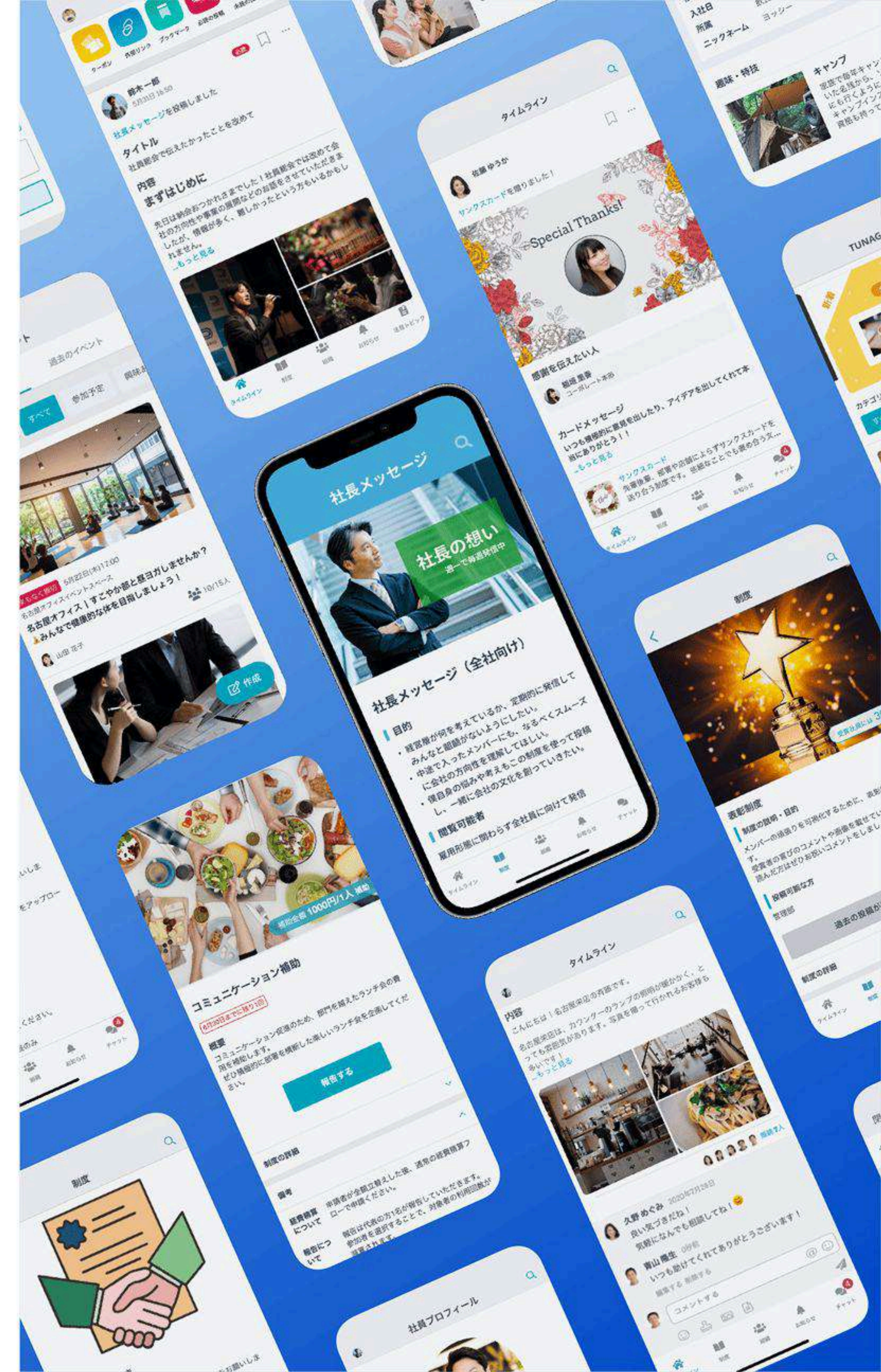
単位：百万円
(前期末比)

第1四半期に引き続き、安定的に営業CFが積み上がった影響で、
第2四半期のFCFは146百万円と、プラス幅が一段と拡大。

(百万円)	2024/12 期末	2025/12 期末	2026/12 1Q	2026/12 2Q
営業活動によるキャッシュ・フロー	391	0	61	171
投資活動によるキャッシュ・フロー	-310	-27	-4	-25
フリー・キャッシュ・フロー	81	-26	56	146
財務活動によるキャッシュ・フロー	-37	44	-12	-72
現金および現金同等物の期末残高	1,087	1,105	1,150	1,179

2026年12月期 従業員エンゲージメント事業

- TUNAG



利用企業数は1,460社、平均MRRは199千円で着地。
両指標ともにさらなる成長を目指す。

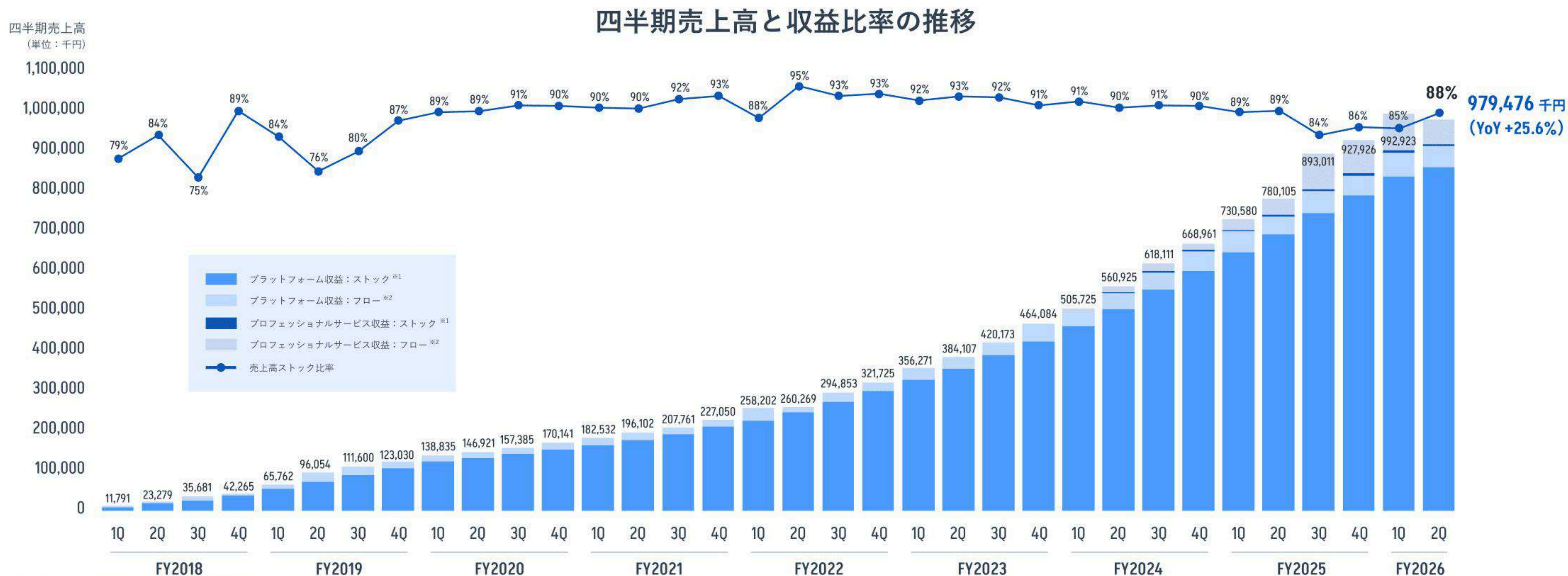


※上記図表に記載の数値は、各四半期末時点のものを記載しております。

※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の開示より、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。

ストック収益は堅調な成長を継続中。

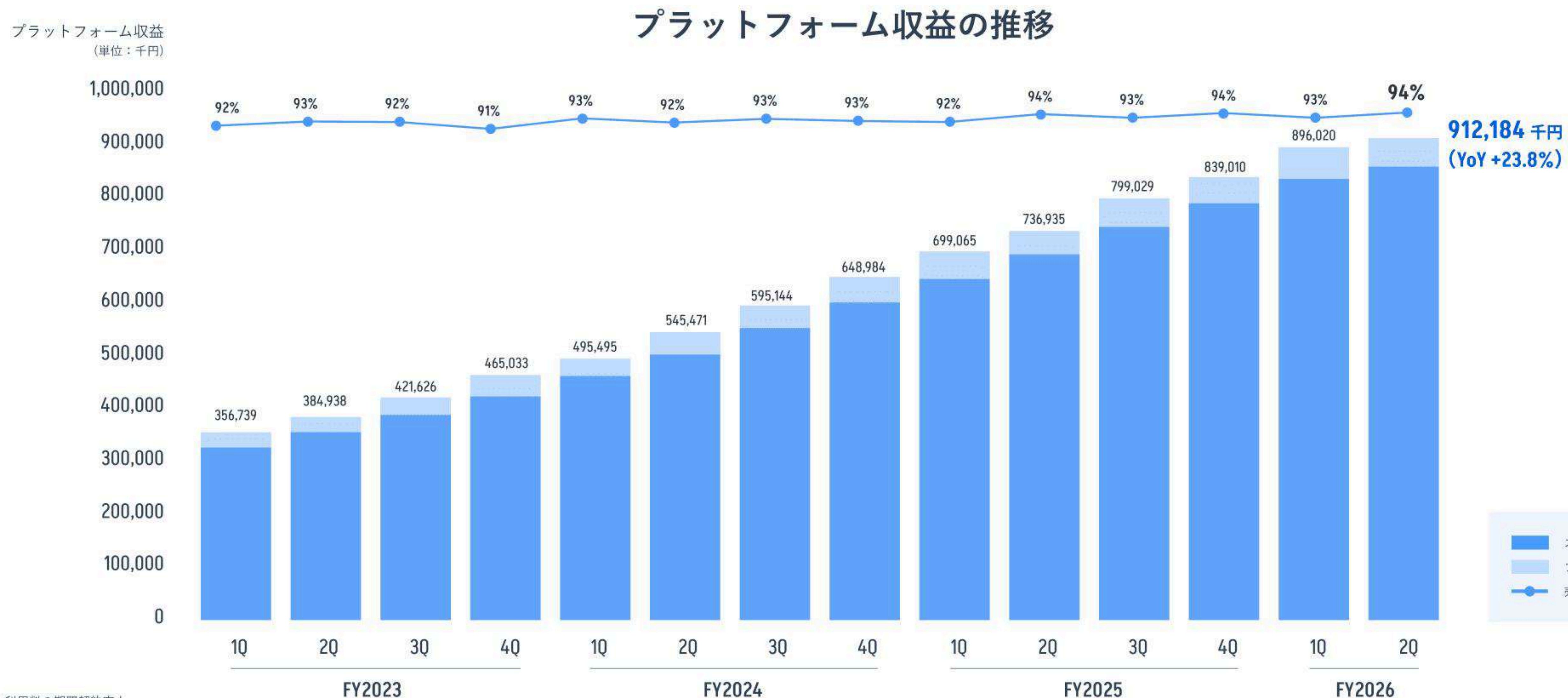
収益基盤の多層化をより強固にし、ストック・フロー両輪での成長を目指す。



※1：TUNAGのシステム利用料と付帯サービスの期間契約売上

※2：TUNAGの導入初期費用および単発の付帯サービス売上

TUNAGの利用料と初期費用を合算した 「プラットフォーム収益」は安定的な成長を継続。



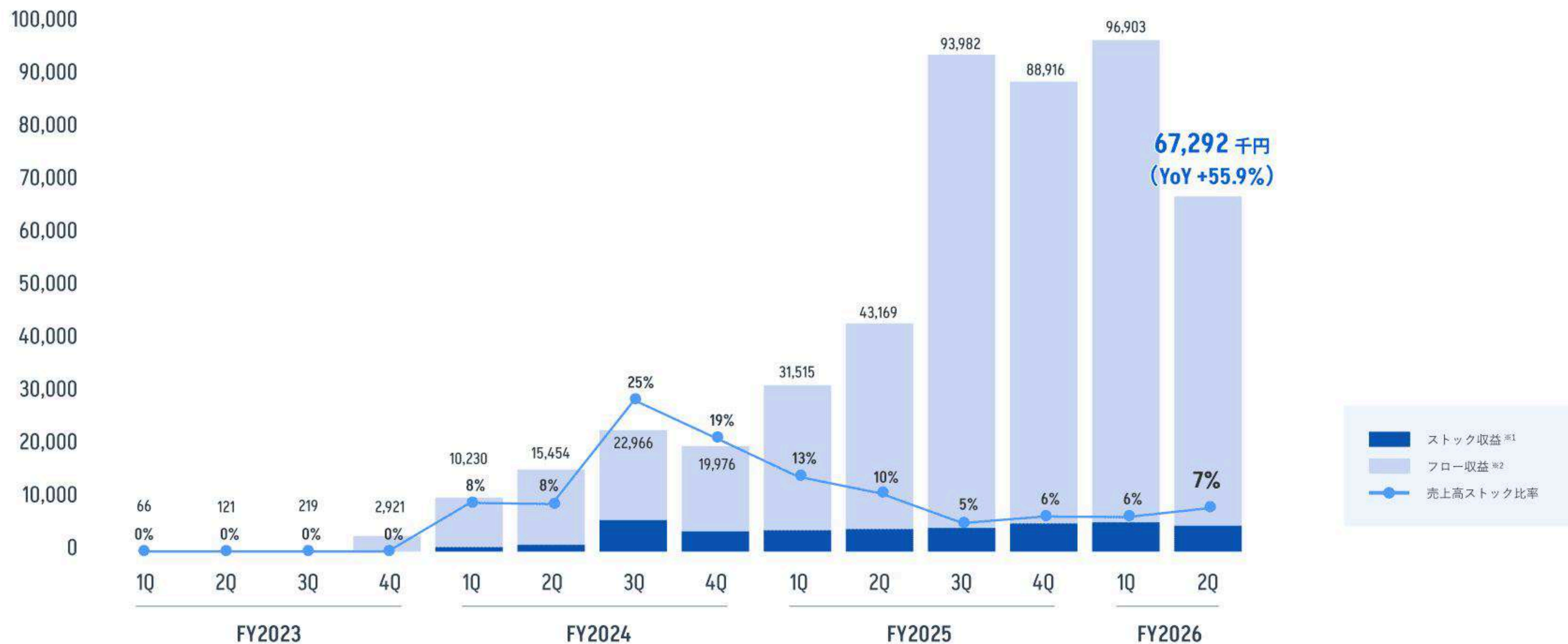
※1：TUNAGのシステム利用料の期間契約売上

※2：TUNAGの導入初期費用

プロフェッショナルサービス収益の大半がフロー収益であるため、
四半期ごとのボラティリティがあるが、年単位では成長基調。

プロフェッショナルサービス収益
(単位：千円)

プロフェッショナルサービス収益の推移^{※3}



※1：TUNAG付帯サービスの期間契約売上

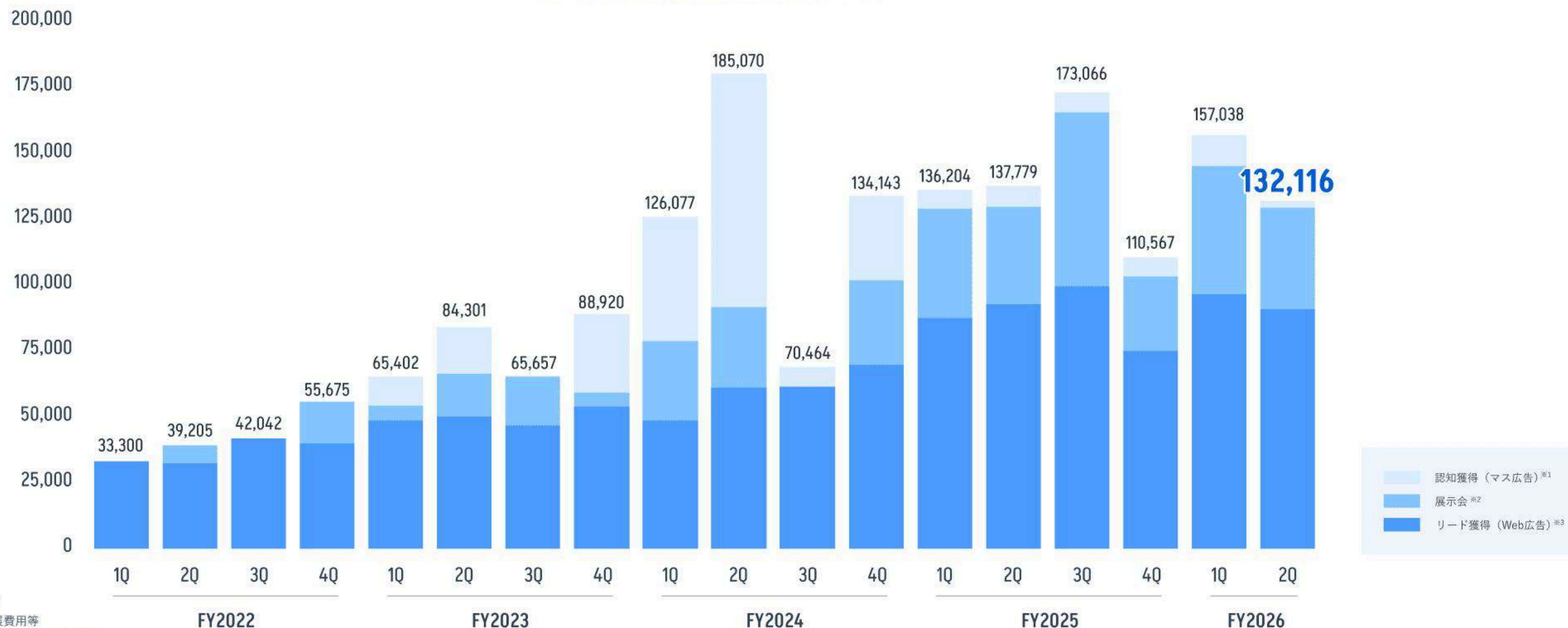
※2：単発の付帯サービス売上

※3：プロフェッショナルサービスの概要については補足資料p.36を参照

第2四半期では約1.3億円をWeb広告や展示会出展に投資。
投資対効果をチャネル毎に注視し、効率的な運用を当面は優先する。

四半期広告宣伝費
(単位：千円)

四半期広告宣伝費の推移



※1：タクシー広告、CM映像制作費等
 ※2：HR EXPOなどの大型展示会の出展費用等
 ※3：SNS広告、リスティング広告、ディスプレイ広告等

直近で数々の機能追加・大型アップデートをリリース。 TUNAG事業として初のBPaaS型AIサービス「TUNAG AX」の販売を開始。



AIの個人利用は広がる一方、現場産業での業務フローへの組み込みは限定的。 「TUNAG AX」は設計～設定まで支援することで現場業務まで恩恵を届ける。

一般的なAI活用の課題

- 個人利用にとどまりやすい

文章作成・要約など個人作業が中心(45.1%)。ノウハウが組織に共有・定着しにくい※1

- 業務フローに組み込みにくい

AIを業務フローに組み込んでいる企業はわずか5%。
汎用チャット型AIは記憶・個社最適化がなく業務に定着しない※2

- 導入・設定・運用の負荷

専門人材・ノウハウ不足を課題とする企業が41.3%。選定～運用ルール整備が課題※1

- 組織固有情報を活用しづらい

情報の正確性(50.4%)・情報漏洩リスク(33.5%)が上位の懸念。
精度向上と情報保護の両立が難しい※1

AI利用は広がる一方、現場業務への実装には負荷が残る※3

TUNAG AXの特徴

- ✓ 現場業務への組み込み

申請・通知・登録など日常業務の流れにAIを実装

- ✓ 導入負荷を抑制

設計・設定・連携までを支援し、短期間で運用を開始

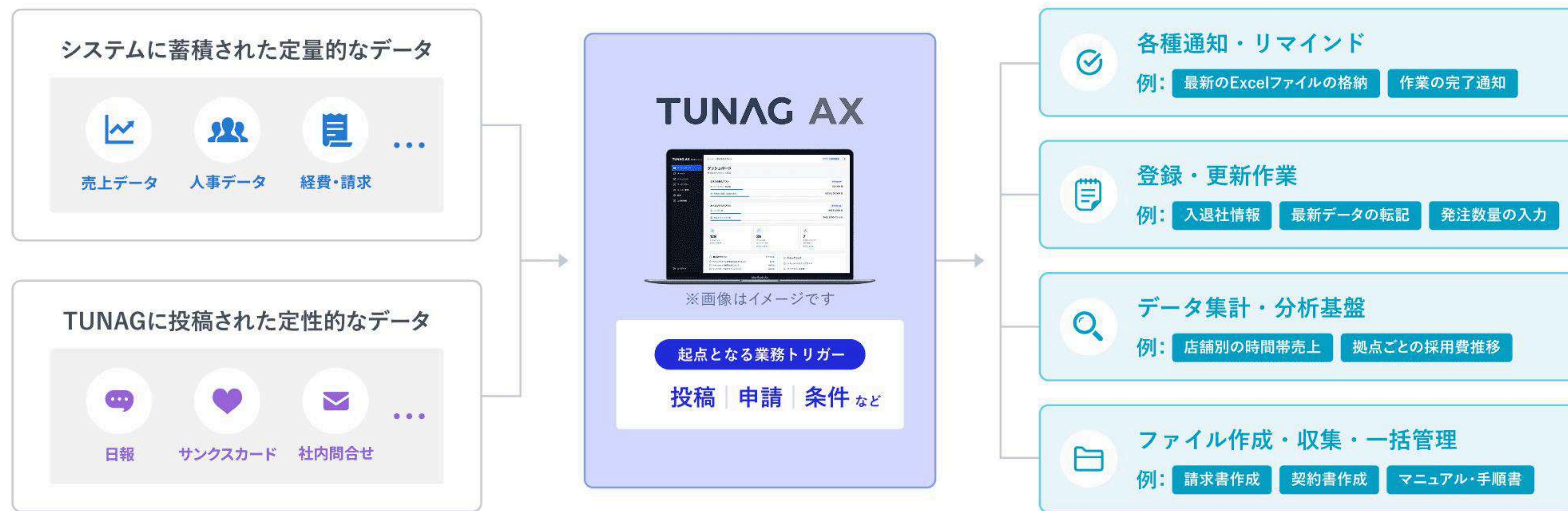
- ✓ TUNAGとの連携

TUNAG契約企業では、組織データも活用可能

現場業務に組み込みやすい形で、AI活用を実装



既に活用しているシステムとの連携を前提としているため、
企業の中に蓄積されたデータをもとに精度の高い業務自動化が実現可能。



TUNAGの組織データと既存システムに蓄積されたデータをAI統合することで、様々な兆候予測が可能になり、より精度の高い組織改善サービスへと進化。



離職兆候の早期発見

行動の小さな変化を検知し、早い段階でのケアにつなげます

拠点別の投稿頻度×売上相関の可視化

行動量と成果の関係を可視化し、打ち手の優先順位を明確にします

日々の投稿内容から現場課題の兆しを把握

言葉のトーンやテーマの変化から、課題の芽をいち早く捉えます

2026年12月期

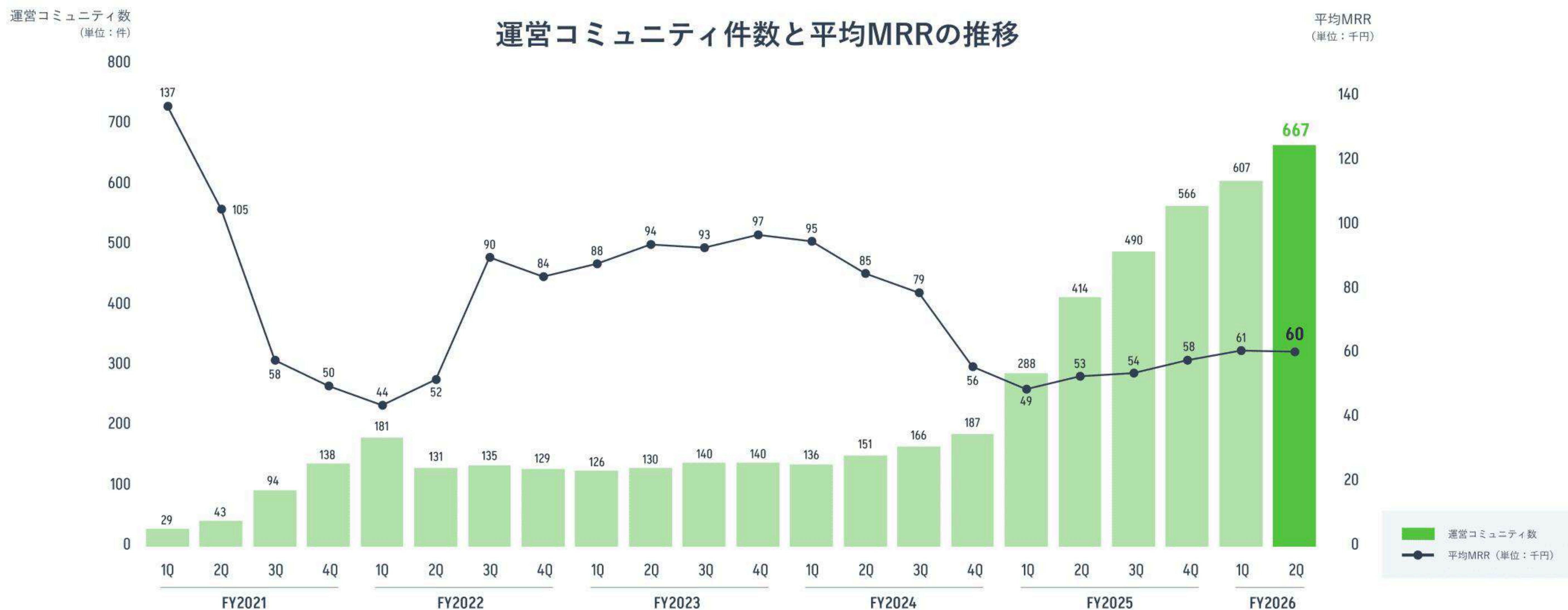
コミュニティエンゲージメント事業

- FANTS

Earnings Presentation | 2nd Quarter



運営コミュニティ件数は、前四半期比で60件増加し成長トレンドを維持。
平均MRRは60千円と横ばいで推移。



ストック収益の積み増しが順調に進み、前年比+35.5%の高成長を維持。
早期にFANTS事業全体の四半期売上高2億円突破を目指す。



※1：FANTSのシステム利用料（月額課金）

FY2021

FY2022

FY2023

FY2024

FY2025

FY2026

※2：FANTSの初期費用、プロモーションサイト制作費など

FANTSオーナー向けのダッシュボード機能を強化。 コミュニティやファンの状況、事業の状況が一目で分かるよう改善。

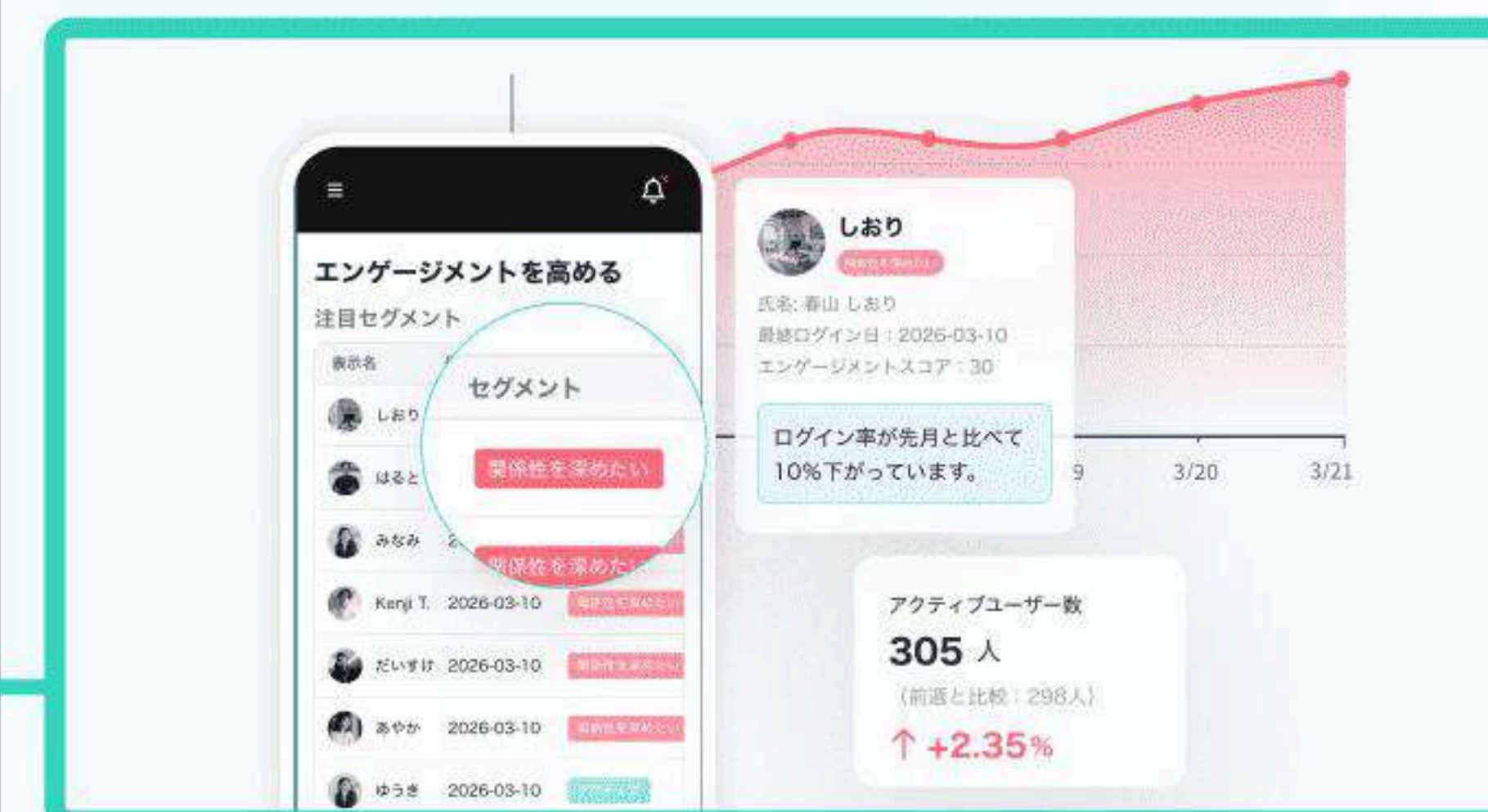
収益管理

ダッシュボードの画面内で今月の収益や入退会数、
購入数などを確認することができます



顧客管理

FANTS独自の指標でファンとの関係性や
コミュニティの熱量を可視化することができます



サロンやコミュニティの運営プラットフォームからさらに提供価値を広げていき、
FAN dataに基づいた収益向上プラットフォームに進化していく。



2026年12月期
業績見通し

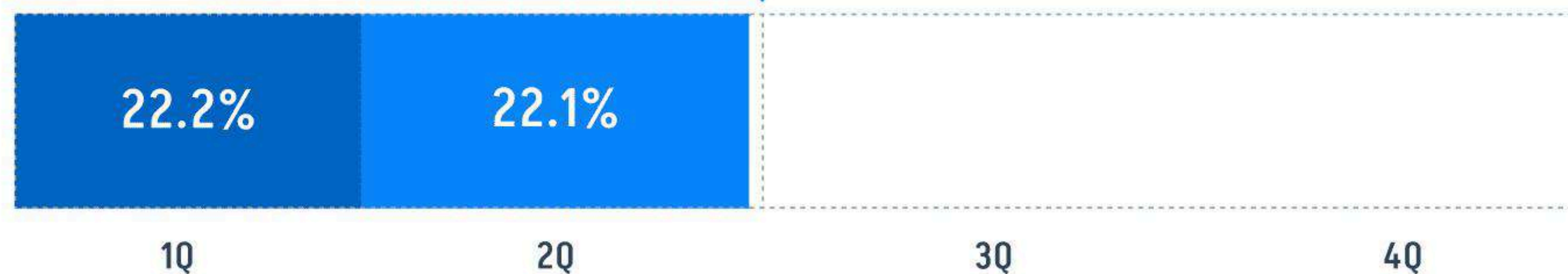
Earnings Presentation | 2nd Quarter



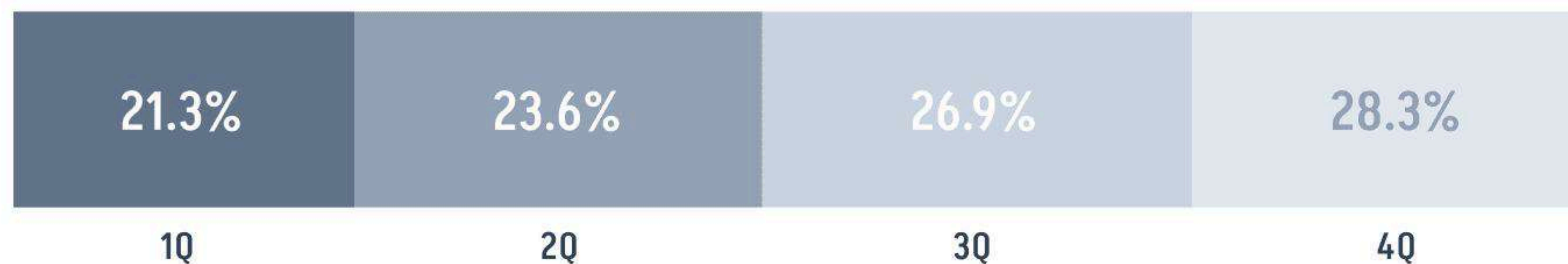
当社はSaaSビジネスをメイン事業としており、例年、3Q・4Qの寄与度が大きい。
2Qまでの予算進捗は 44.3% と一進一退だが、通期で見通し達成を形にしていける。

FY2026 通期業績見通し 5,155百万円

▲0.6pt



FY2025 通期業績 3,817百万円



売上高は期初予想をわずかに下回るも、各段階利益はいずれも計画を大きく上回って着地。
現時点での見込み数値に基づき、本日付で上方修正を開示。

(百万円)	FY2026（業績見通し）			FY2026（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	2,318	2,836	5,155	2,284	98.5%	44.3%
営業利益	113	286	400	232	204.4%	58.1%
経常利益	117	288	406	237	202.2%	58.3%
当期純利益	※ 70	※ 195	※ 266	※ 158	225.7%	59.2%

※当期純利益の算定にあたって、法人税等は税引前当期(四半期)純利益に対する税効果会計適用後の見積実効税率を乗じて見積計上しております。

法人税等には税効果会計の影響を加味して算定しておりますが、実績の業績動向に基づく繰延税金資産の回収可能性の見直しによって、実際に計上される金額と予想数値と異なる場合があります。これにより、当期純利益の実績金額が変動する可能性があります。

売上は期初計画を据え置きつつ、段階利益はいずれも約37%増の上振れを見込む。
7期連続の増収増益に向け、第3四半期以降も着実な事業成長の実現を目指す。

(百万円)	前回発表予想 (A)	今回修正予想 (B)	増減額 (B - A)	増減率	前期実績
売上高	5,155	5,155	0	0.0%	3,817
営業利益	400	550	150	+37.5%	291
経常利益	406	558	152	+37.4%	298
親会社株主に帰属する 当期純利益	※ 266	※ 366	※ 100	※ +37.6%	208
1株あたり 当期純利益 (円)	※ 30.36	※ 41.68	-	-	23.74

※：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。

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。
上期までの予算進捗率はいずれも40%台だが、通期での見通し達成を目指す。

(百万円)	FY2025（参考情報）			FY2026（上方修正後の見通し）			FY2026	
	上期実績	下期実績	通期実績	上期実績	下期予想	通期予想	上期実績	通期進捗率
売上高	1,713	2,104	3,817	2,284	2,871	5,155	2,284	44.3%
営業利益	108	183	291	232	318	550	232	42.2%
経常利益	112	185	298	237	321	558	237	42.5%
当期純利益	※ 72	136	208	※ 158	※ 208	※ 366	※ 158	※ 43.2%

※当期純利益の算定にあたって、法人税等は税引前当期(四半期)純利益に対する税効果会計適用後の見積実効税率を乗じて見積計上しております。

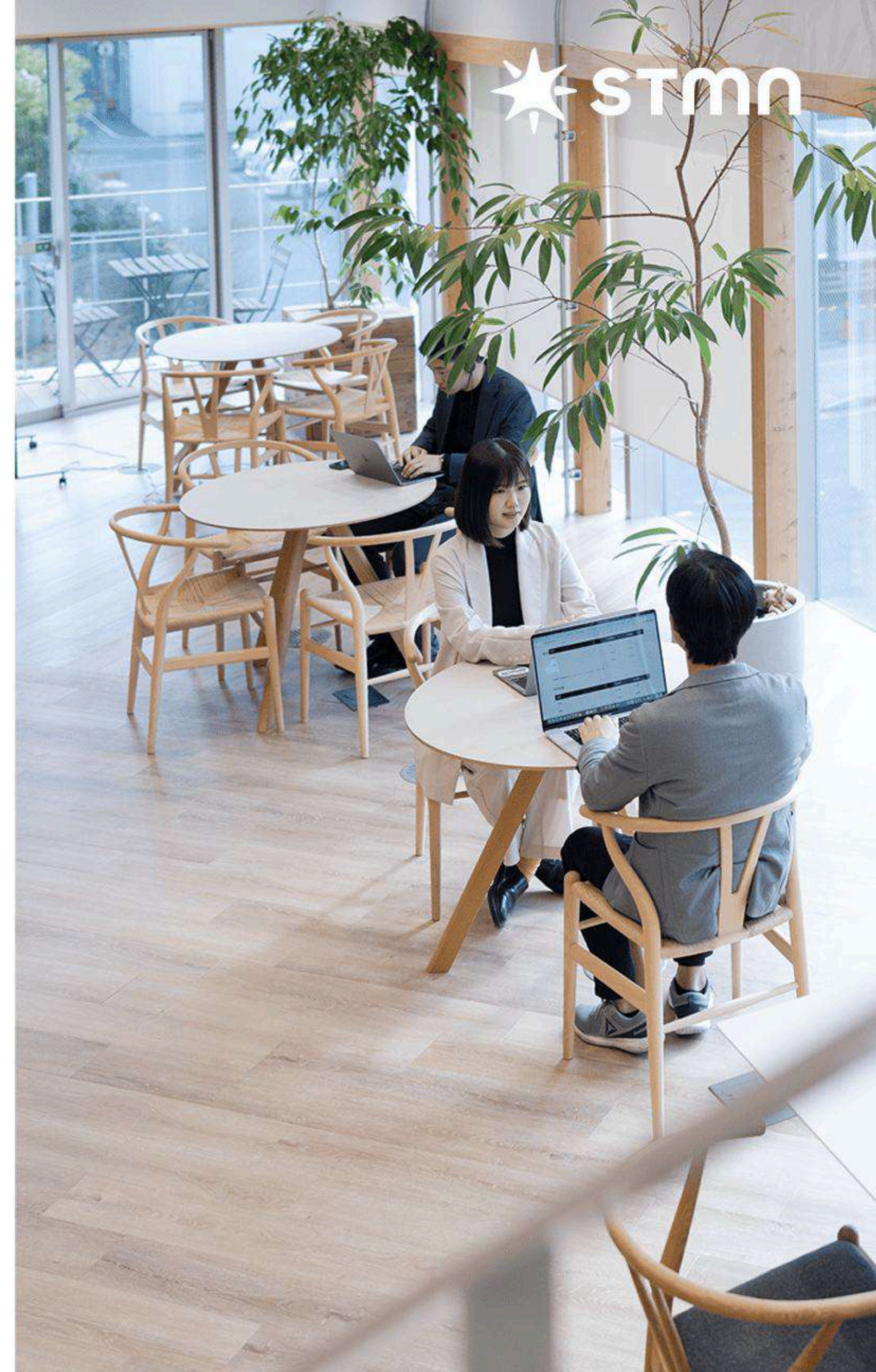
法人税等には税効果会計の影響を加味して算定しておりますが、実績の業績動向に基づく繰延税金資産の回収可能性の見直しによって、実際に計上される金額と予想数値と異なる場合があります。これにより、当期純利益の実績金額が変動する可能性があります。

期初のガイダンスでは8円としていた期末配当予想を10円に修正。
利益見込みの上振れが大きい場合は、第3四半期以降にさらなる増配も検討。

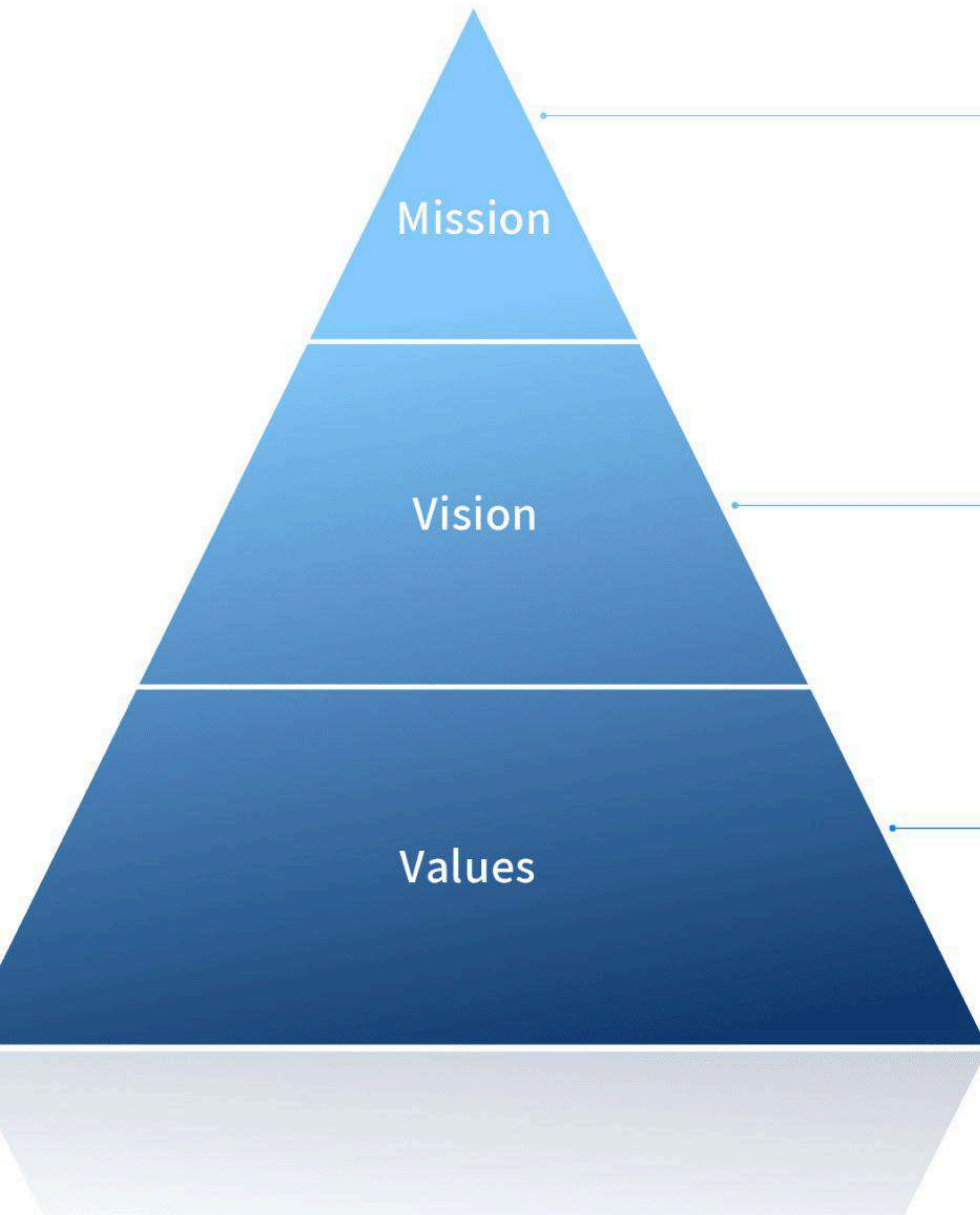
FY2026の配当予想

	FY2025 (参考：配当実績)	FY2026 前回予想	FY2026 今回修正予想
基準日	2025年12月31日	2026年12月31日	2026年12月31日
期末配当	6円	8円	10円
配当性向	25.3%	26.4%	24.0%

補足資料



社名	株式会社スタメン
創業	2016年8月1日（設立：2016年1月29日）
所在地	東京本社：東京都千代田区麹町6-6-2 名古屋本社：名古屋市中村区下広井町1-14-8
代表者	大西 泰平
従業員数	連結：226名（2026年6月末時点）
事業内容	従業員体験向上プラットフォーム「TUNAG」の企画・開発・運営 クラウドセキュリティサービス「Watchy」の企画・開発・運営
グループ会社 (連結対象)	株式会社スタジアム 株式会社STAGE



1人でも多くの人に、感動を届け、幸せを広める。

スタメンは、感動を届けることで、人と組織、そして社会をより良くしていく会社です。
私たちが広げたい「幸せ」の対象は3つ。

1. お客様や社会 2. 一緒に働く仲間 3. 応援してくださる株主や関係者

期待を超える体験や価値を届けることで感動を生み出し、幸せの輪を広げていく。

それがスタメンの使命であり、社会の中で果たすべき役割です。

人と組織で勝つ会社

スタメンが目指すのは、人と組織の力を最大限に活かして、成果を生み出し続ける会社。
個の強さとチームの力が調和し、共に挑戦し、共に勝ち続ける。

「Win as One」という言葉には、そんな組織のあり方への願いが込められています。

スタメンは、事業においても経営においても、「人と組織で勝ち続ける」状態を追求していきます。

Get Things Done やり遂げる

Buff the Team チームにバフを

More and Better より良く、より早く



組織課題の改善に向けた施策の設計、分析画面を用いた改善活動まで、ワンストップで実施可能なプラットフォーム。



人的ミスなど内部からの情報漏洩を防ぐために、社用PCの管理・監視を行い、管理工数の効率化、情報漏洩対策を支援するクラウドセキュリティサービス。



FANTSは、クリエイターの情熱を収益化する総合プラットフォームです。独自の「Data Hub」により、コミュニティ運営、決済、顧客管理を一本化。分析に基づいた伴走支援でLTVを最大化し、持続可能なビジネス構築を実現。



エンゲージメントやカルチャーマッチを重視した、採用支援サービス。市場価値を高めるためのサポートや、入社後の定着フォローも実施。

人と組織に「働きがい」を



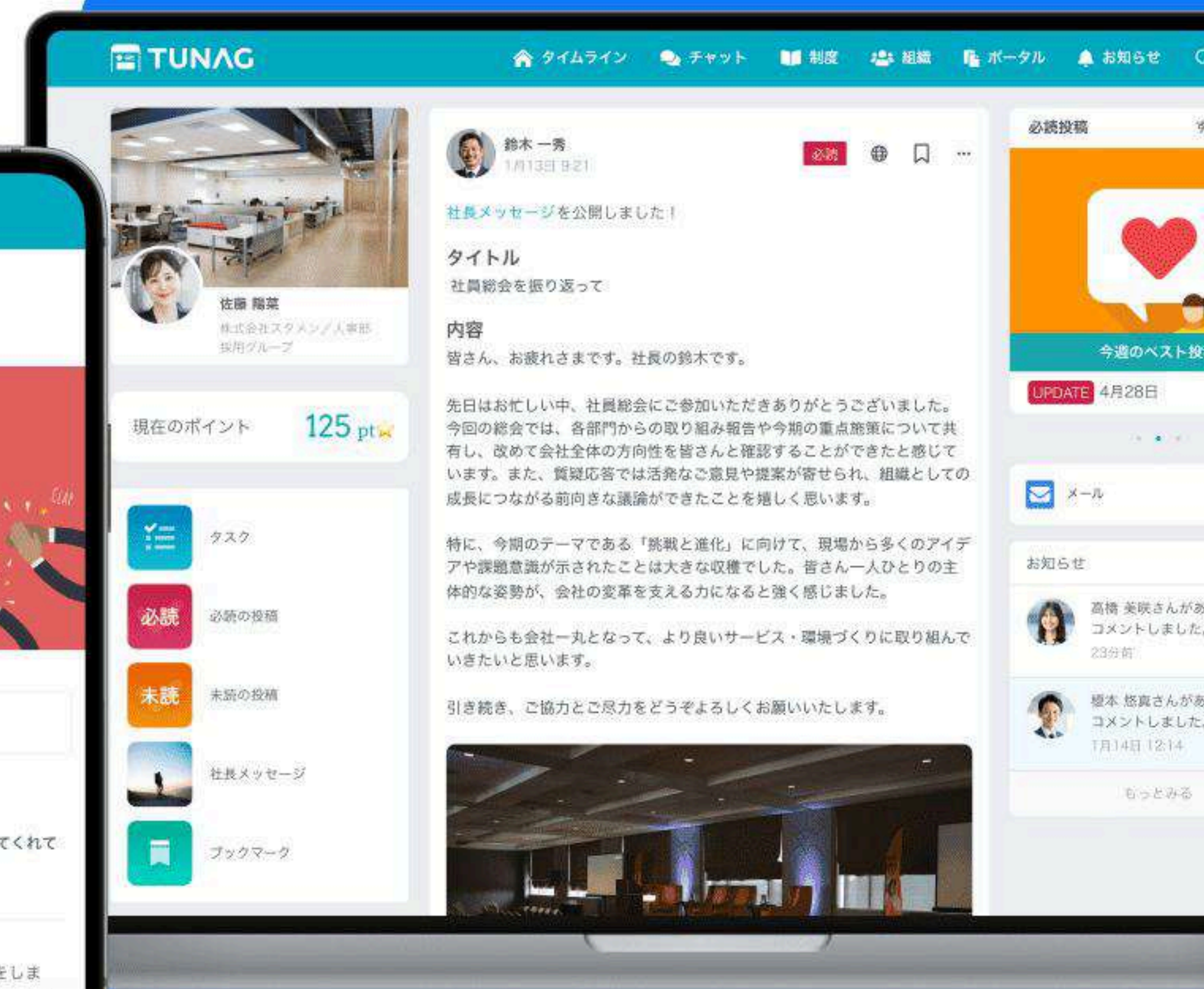
TUNAG

利用中
企業数 **1,400** 以上

継続率 **99%** 以上

利用
ユーザー **150** 万以上

※2026年4月時点



TUNAGはエンゲージメント・業務DXを併せ持つプラットフォームだけでなく、採用や人事などの組織課題に対して深く入りこむ伴走型プロフェッショナルサービスも提供。

エンゲージメント領域

- 組織サーベイ
- 福利厚生
- ポイント機能
- 社内ポータル
- サンクスメッセージ
- 1on1ミーティング
- …

業務DX領域

- チャット
- カレンダー
- 申請・承認
- 多要素認証
- 業務テスト
- …



プラットフォームではエンゲージメント領域と業務DX領域をワンストップで設計することで、やりがいと働きやすさの双方に寄与する従業員体験（EX）向上を提供。

従業員体験（EX）

やりがい × 働きやすさ

エンゲージメント領域

働く意欲を高め、業務の質を向上する

- ・ 理念浸透 ・ 称賛文化や一体感の醸成
- ・ 組織のサイロ化防止

🎁 福利厚生

🏆 表彰制度

💰 社内ポイント

🗣️ 社長メッセージ

👤 1on1

📰 Web社内報

👥 部署紹介

✉️ サンクスカード

📊 サーベイ

従業員体験向上
プラットフォーム



業務DX領域

日々の業務生産性を向上する

- ・ 業務や情報共有の効率化 ・ 業務プロセス最適化
- ・ 働きやすさや育成環境の改善

👉 承認・申請

📄 マニュアル

☑️ タスク依頼

📢 社内掲示板

📋 アンケート

✎ 業務テスト

📅 カレンダー

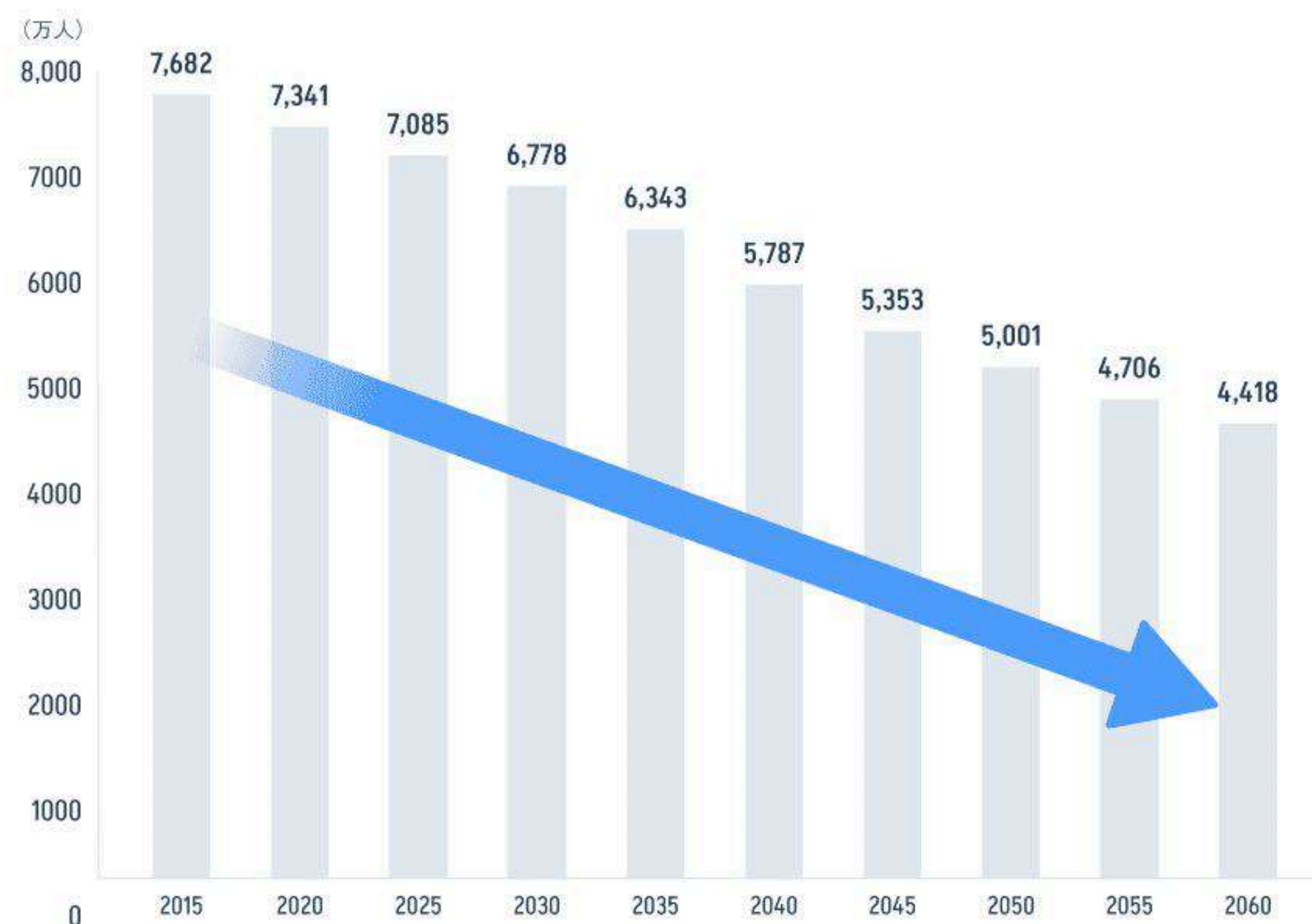
💬 チャット

📖 日報

労働供給の制約と低い生産性が常態化する国内市場において、企業の持続的成長には組織力の強化による、一人当たり生産性の最大化が重要となっている。

労働人口減少による人手不足

日本の労働力人口の推移予測（2015年～2060年）



海外と比較して低い生産性

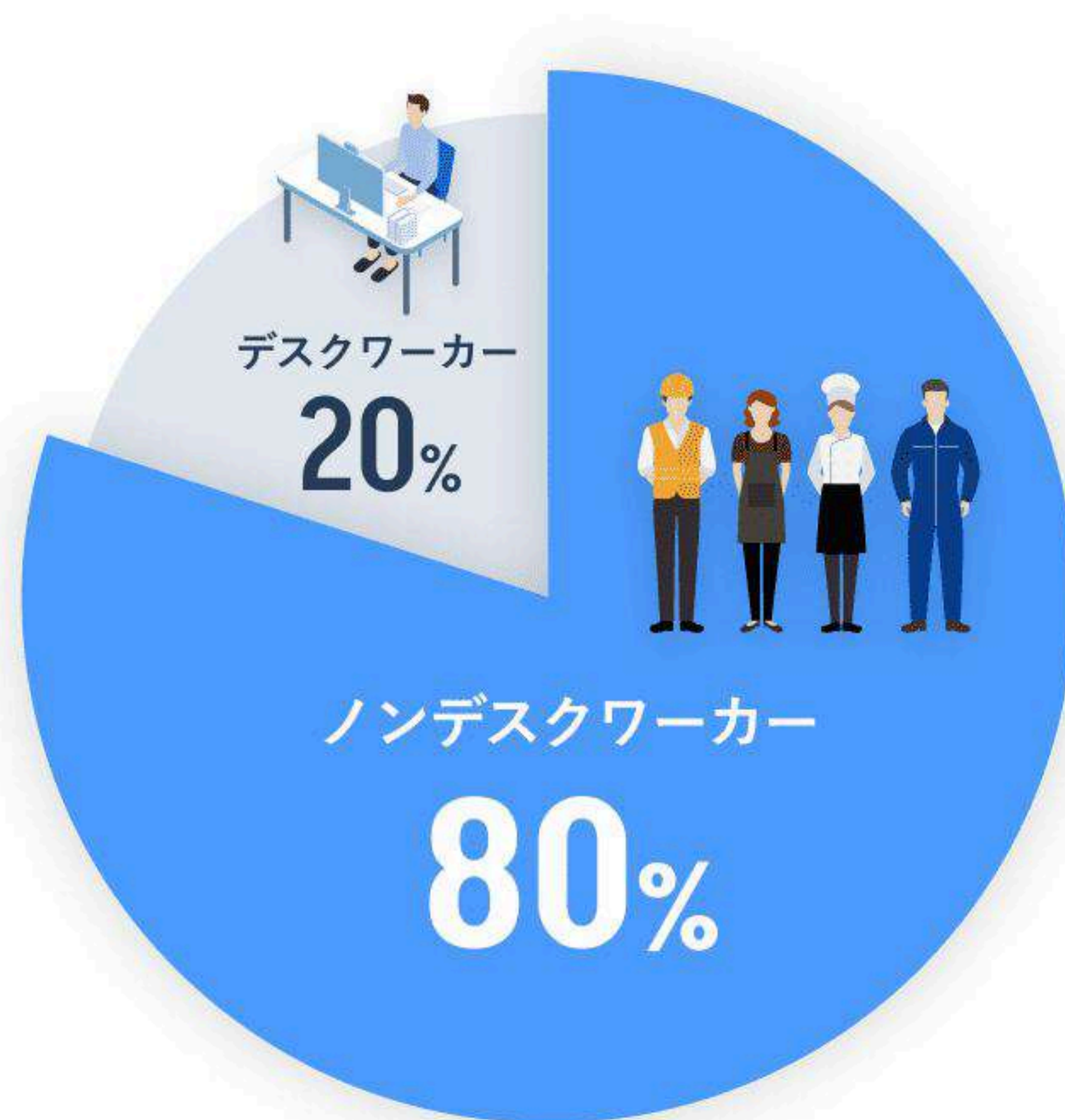
OECD加盟諸国の労働生産性（2022年・就業者1人当たり／38カ国比較）



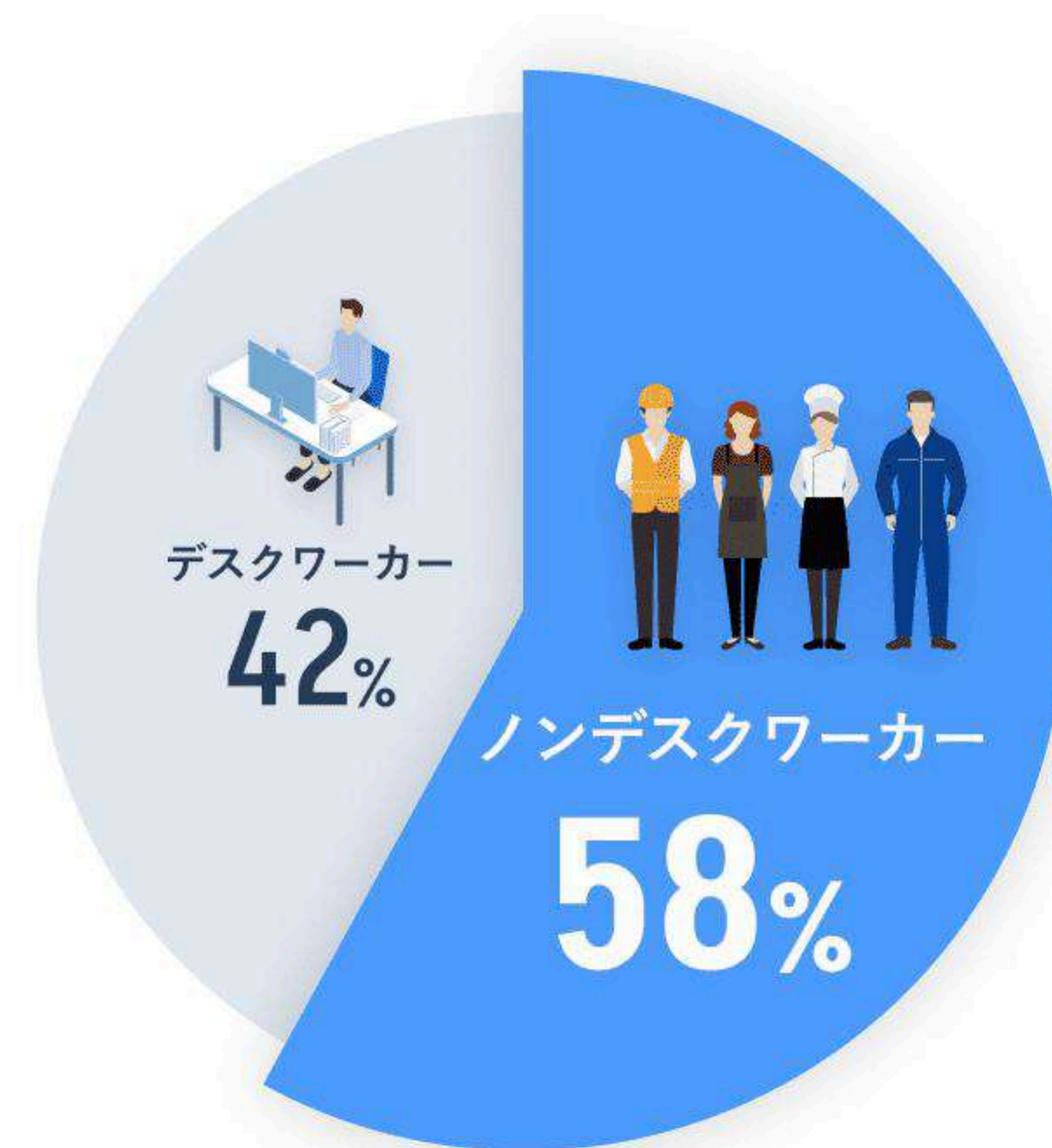
労働生産性（購買力平価換算USドル）

労働人口の過半数が従事するノンデスクワーカー市場において、最新テクノロジーによる恩恵は限定的であり、「現場の働きがい高める」プラットフォームへの潜在需要は極めて大きい。

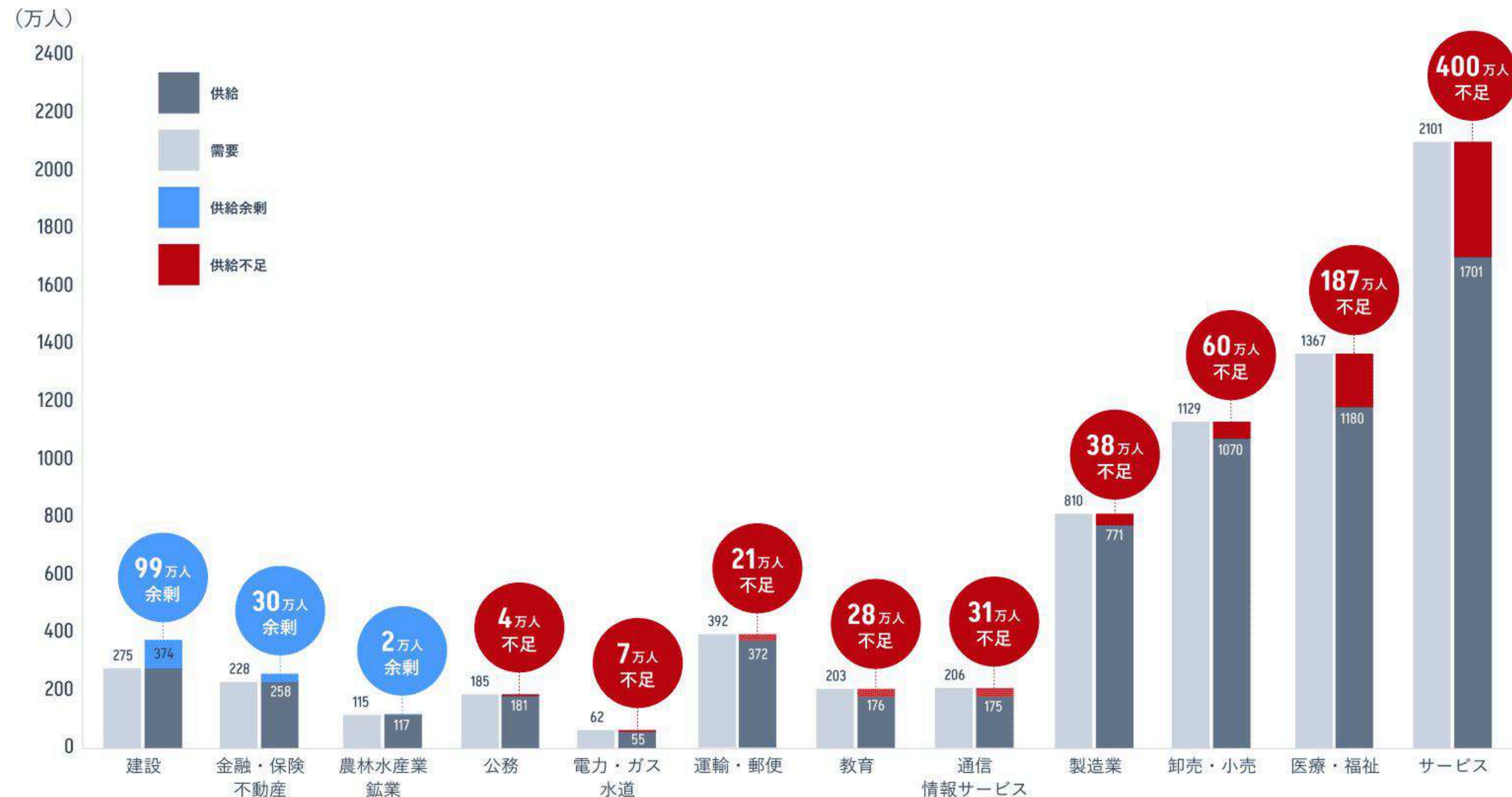
🌐 世界における労働人口の割合



🇯🇵 日本における労働人口の割合



生活インフラを支える現場産業で人手不足が常態化する局面において、
ノンデスク領域の定着率と生産性を底上げするプラットフォームの価値は、一層高まると見込まれる。



世界的な調査機関による定量データにおいて、エンゲージメントの高い組織は収益性や生産性が著しく高く、離職等のリスク指標も大幅に抑制されていることが実証されている。

業績・成果が向上↑

 株価収益率 +47% 収益性 +22% 生産性 +21% 顧客満足度 +10%

リスク・損失が低下↓

 事故 -50% 品質の欠陥 -41% 離職率 -40% 欠勤 -37%

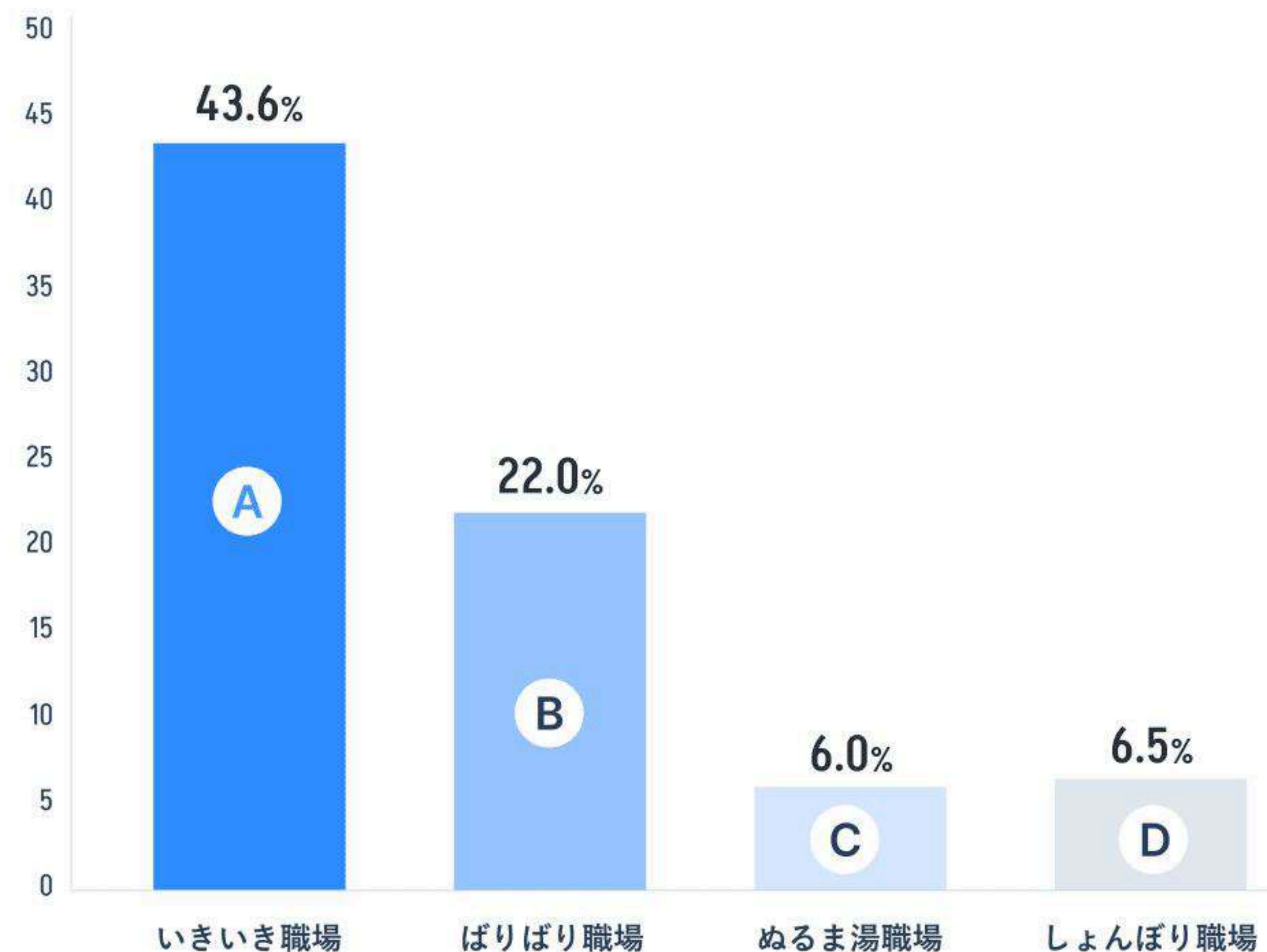
エンゲージメントスコアが上位25%・下位25%のチームの中央値の差

組織状態と業績の相関分析において、「働きやすさ」と「やりがい」を両立する組織は43%超の売上成長を記録しており、高成長を実現するには「働きがい」が不可欠である。

「働きやすさ×やりがい」 4つの職場タイプ



4つの職場タイプごとの売上の対前年伸び率



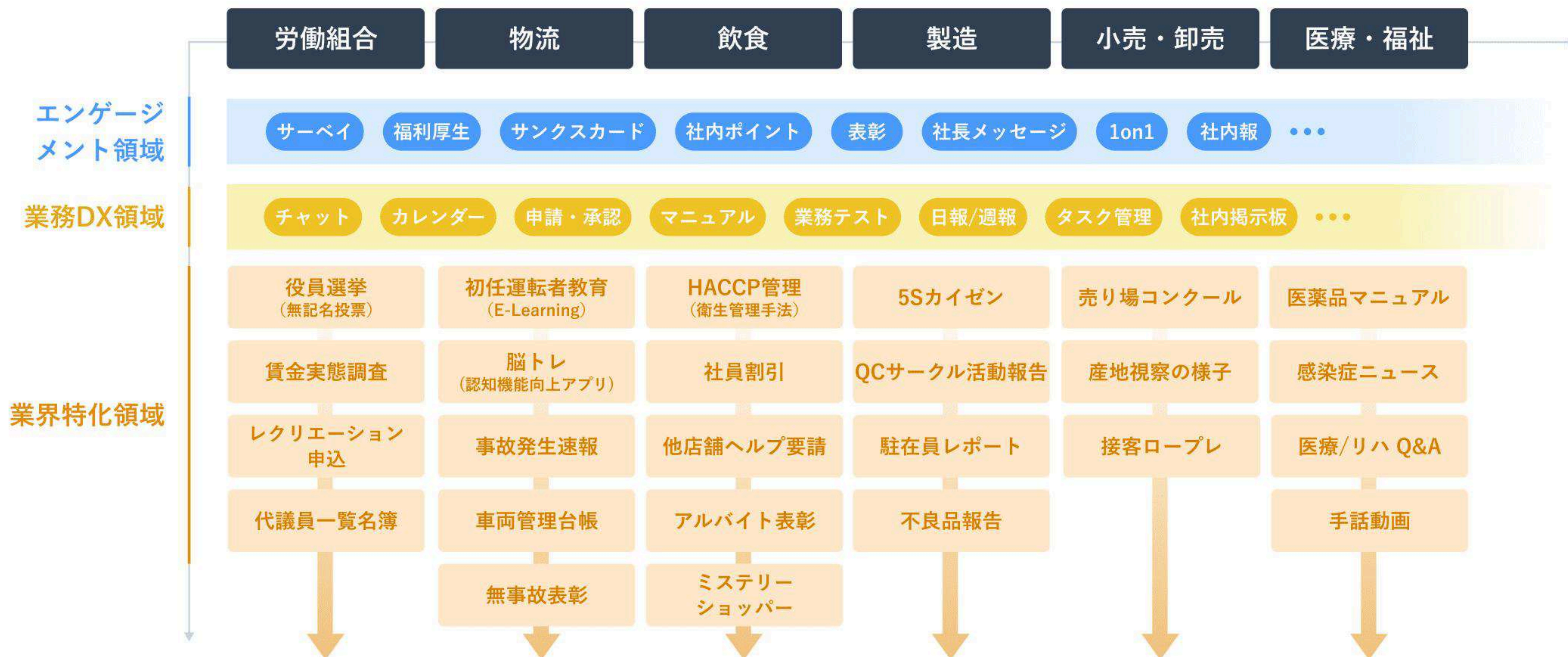
単機能ツールの導入で部分最適に陥りがちな組織課題に対し、診断だけでなく日々の行動変容を促す仕組みをワンストップで提供する、統合型インフラという独自ポジション。



TUNAGの組織改善における提供価値

- 社内SNSによる制度運用を通じ、日常行動を変える設計
- サーベイに依存しない、文化醸成型の組織改善アプローチ
- 組織全体の「つながり」と「感謝の循環」を創出
- 特にノンデスクワーカーを含む現場職への高い浸透力

全業界に適応可能な「エンゲージメント」機能と「業務DX」機能をベースに、
各業界特有の法令対応や、慣習にマッチした形の組織改善までをワンストップでカバーする。



1つの行動を起点に、データの集約と連携で「コンテンツ資産化・周知徹底・育成定着」までつながり、価値が複利的に積み上がる構造をワンプロダクトで実現。



ノンデスクワーカーを多く抱える業界・産業を中心に顧客が拡大中。
規模を問わず組織課題の解決に寄与するサービスとして、提供価値を広げている。

飲食

TYSONS & COMPANY

IKKA HOLDINGS

木曾路

ポロの樹

salt group

WONDERTABLE

Sugakiya
ラーメン&ソフトクリーム

一蘭

美々卵

創作 博

SILVER GRAPE CO.

てけてけ

小売

TODU FRESH Mandal

YAOKO MARKETPLACE

Belc ベルコ

MISHIMAYA

FUJI SUPERMARKET

Aoki
QUALITY & TASTY FOODS

Du 'le fait bon

SANSHI

ひと、まち、笑顔に。
Joshin

Toyota Mobility Tokyo

ISUZU
いすゞ自動車近畿株式会社LETUS MAKE YOU HAPPY
トヨタユナイテッド静岡

観光・レジャー

日本旅行
NIPPON TRAVEL AGENCY長楽館
KYOTO CHOURAKUKAN
SINCE 1989パチンコ・スロット
GARDEN GARDEN

炭平

葛城 北の丸
葛城ゴルフ倶楽部

美容・健康

TCB

再春館製薬所

RBL
RESEARCH & BUSINESS

USHIYAKIMARU GROUP

AVANCE.

RAY Field
HAIR & BEAUTY

製造

dream bed

TIGER

Asahi KASEI

牛乳石鹸

ひらけ、ごまの可能性。
かどや

山 福

医療・介護

Toda Medicalcare Group
戸田中央メディカルグループ

MEGLUS

MEGLUS

MEGLUS

物流

福山通運

おおさかバルコブ

労働組合

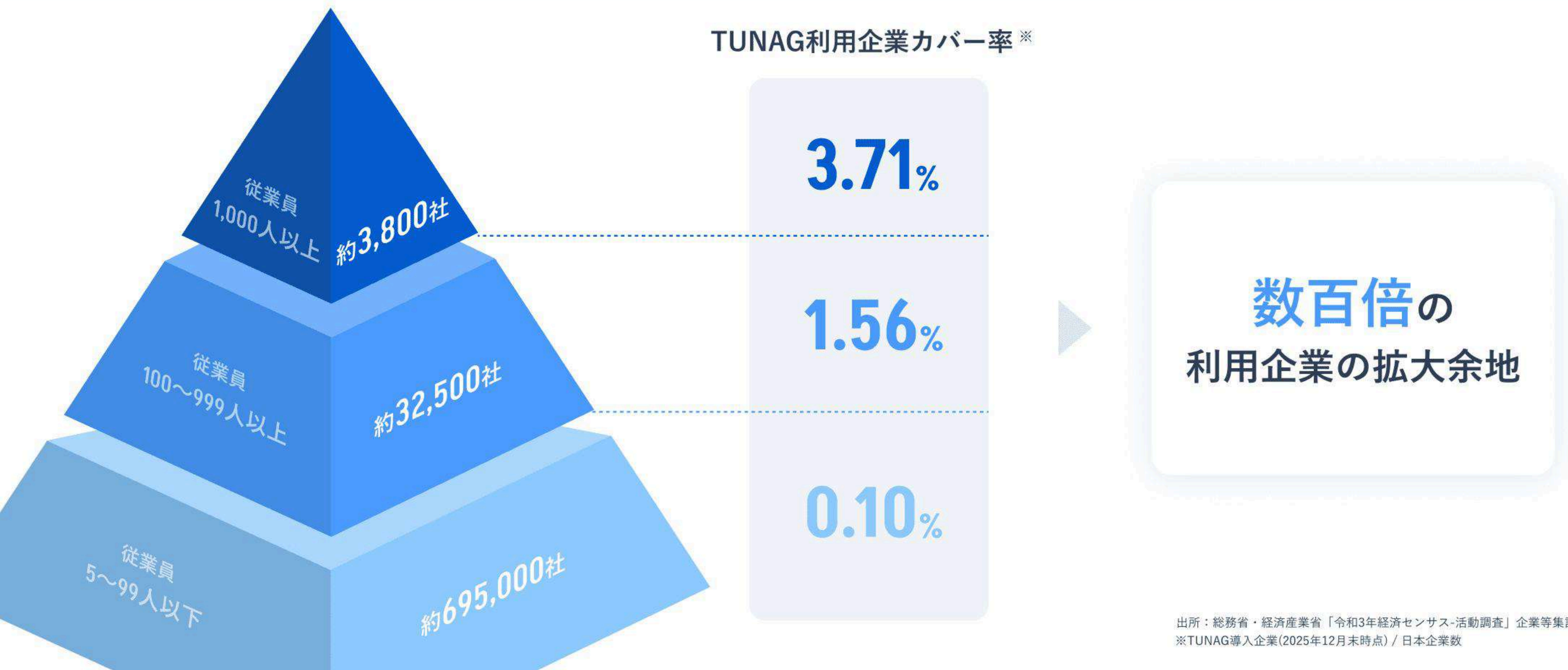
全トヨタ労働組合連合会

全財務

JP 労組関東

JALFIO
株式会社 JAL労働組合連合兵庫
日本労働組合連合会兵庫連合会情報労連
情報産業労働組合連合会

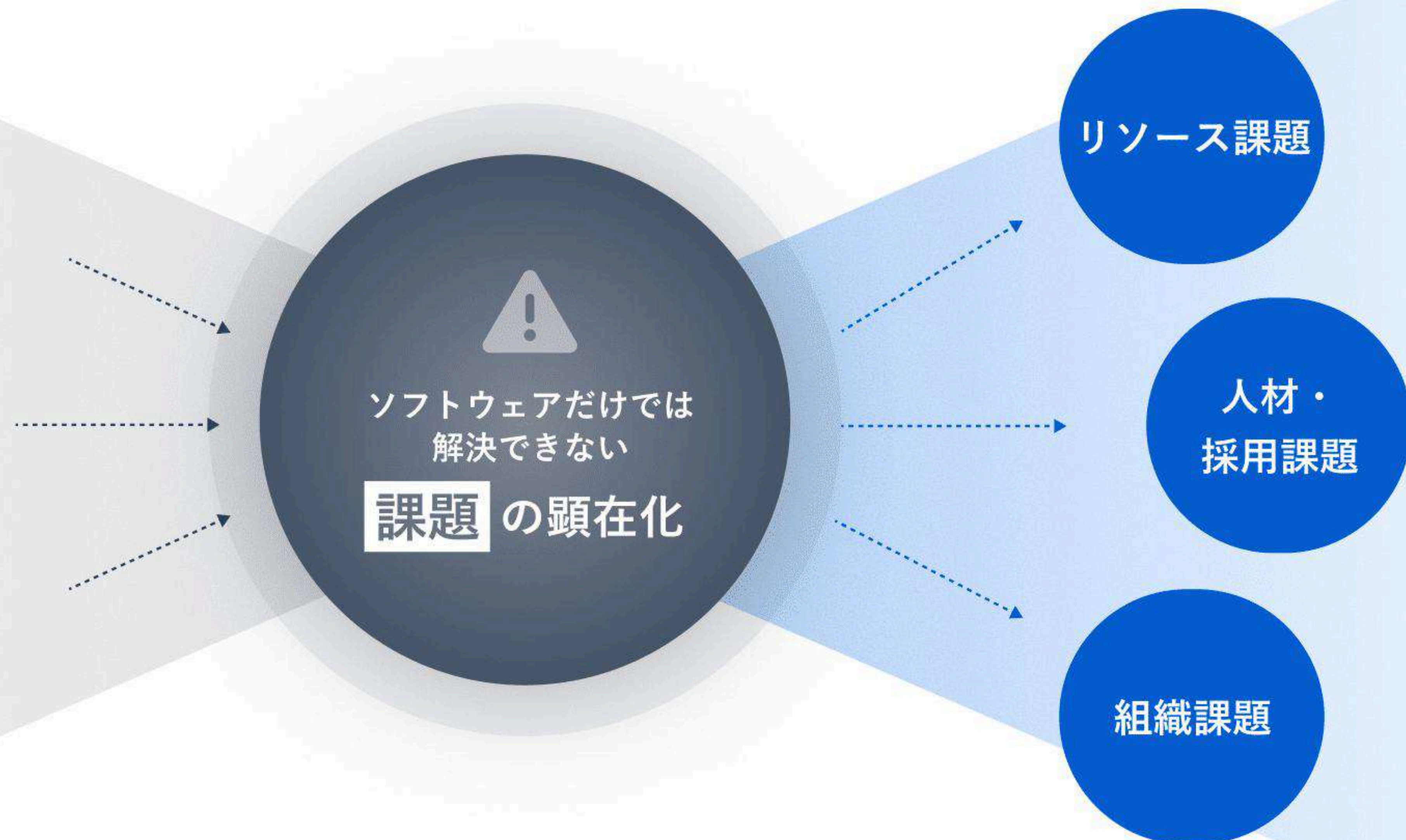
国内約73万社を対象とする巨大な潜在市場において、TUNAGの市場カバレッジは
拡大の初期局面にあり、数百倍の顧客獲得余地を残す成長ポテンシャル。



これまで1,400社の現場課題を見て、プラットフォームサービスを提供してきた知見で、ソフトウェアの外の課題解決も牽引するBPaaSの提供を進める。



- ・ 日常的な業務運営
- ・ 全社横断の共通基盤
- ・ 組織データの継続蓄積



TUNAGでは、人手不足や組織の課題を解決するプロフェッショナルが在籍。
組織ごとに異なるさまざまな課題解決を実現する4つのサービスを提供。

リソース課題

- ・チラシ/サイト/動画等/コンテンツ制作
- ・人事や管理業務の実務代行
- ・社内イベント支援
- ・TUNAG設計運用

 **TUNAG アシスタント**

人材・採用課題

- ・採用戦略/要件設計
- ・オペレーション設計
- ・母集団形成/運用
- ・人材紹介/採用代行

 **TUNAG RPO**

 **TUNAG キャリア**

組織課題

- ・評価制度設計
- ・各種研修の設計や提供
- ・AI教育支援
- ・AIでの業務ワークフロー構築
- ・労務エンゲージメント

 **TUNAG コンサルティング**

TUNAGに蓄積された組織データ資産

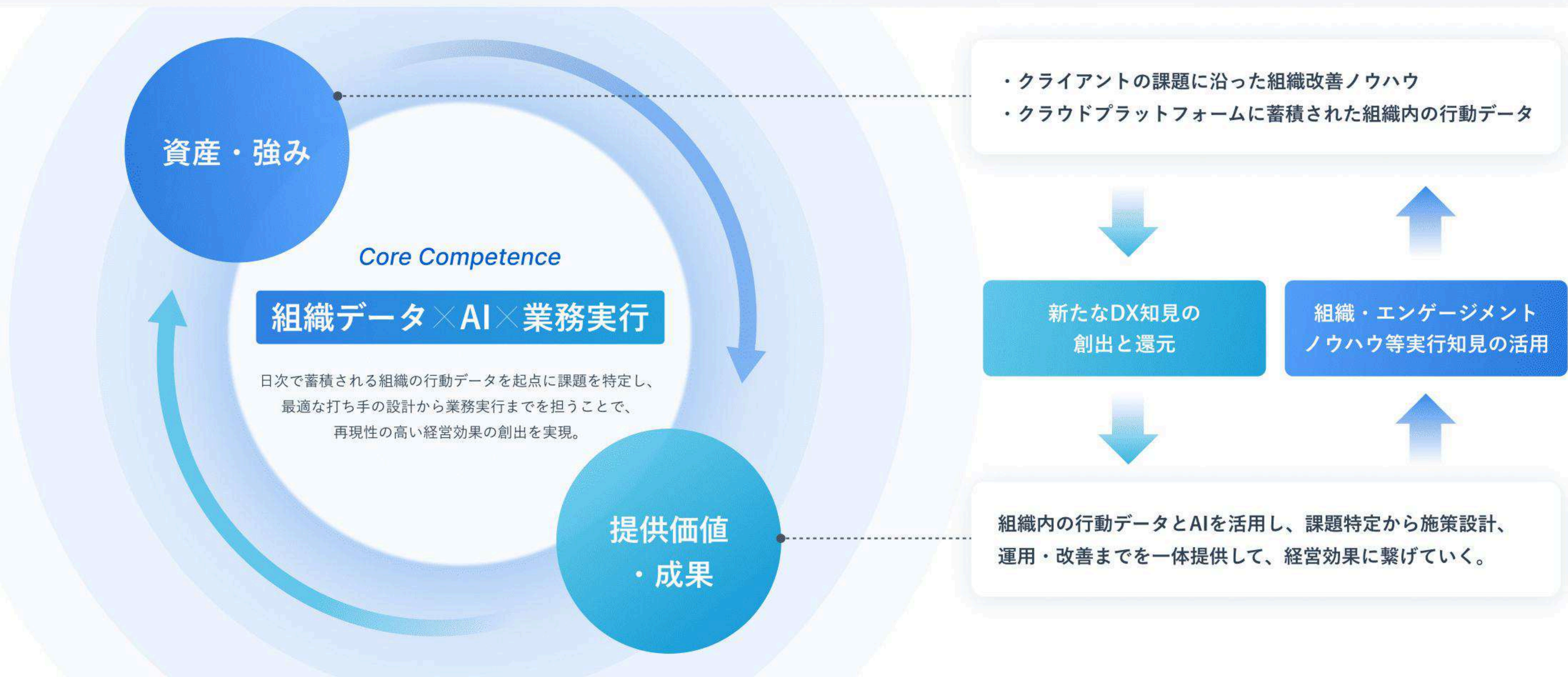


AI/コンサル/研修などの人的支援

組織内の行動・関係性・感情・成果を捉えることのできるアクションデータは、単なるアンケートや人事マスタとは異なり、「日常利用 × 継続蓄積」によって形成された実態に即した組織データとして非常に有益。



膨大な組織データやアクションデータに対して、AI活用をすることで、兆候予測やアクションリコmendが可能となっていき、より精度の高い組織改善サービスへの進化が見込める。



日常的に利用されるプラットフォームとしての接触頻度と、
人事・組織データを起点としたデータ統合力を武器に、新たな収益領域へも拡張していく。

メディア

採用

マッチング

CRM

人的資本

コミュニティ

ゲーミフィ
ケーション

日常接触型の従業員体験向上プラットフォーム

1 数百万人規模のプラットフォーム基盤としての優位性

- ・社内コミュニケーションや情報共有の基盤として、日常業務の中で継続的に利用される高い接触頻度を確保。
- ・定点的かつ高頻度な接点を持つことで、単発利用のツールでは取得できない行動・反応データが蓄積される。

2 組織・役割・関心に紐づく一次データ

- ・組織構造、職種、役割、関心テーマなどの文脈情報と紐づいたエンゲージメント・行動データを一次データとして保有。
- ・外部データや推定値に依らず、組織理解の精度と活用ポテンシャルが高いデータ基盤を形成している。

3 組織内の公式チャネルとしての信頼性

- ・経営・人事から現場までをつなぐ、組織内の公式な情報流通チャネルとして定着。
- ・私的ツールや外部メディアでは代替できない信頼性と到達性を持ち、組織横断での活用・拡張が可能なポジションを確立している。



必要な機能を、必要な分だけ IT資産管理・ログ管理



※1：ITトレンド年間ランキング「ログ管理システム」（集計期間：2023年1月1日～11月30日） ※2：2025年9月時点の導入企業数

「Watchy(ウォッチー)」は、社用PCの管理・監視により社内情報を効率的に管理することで、IT資産管理、情報漏洩対策、労務管理などをサポートするクラウドセキュリティサービス。

**使いたい機能を
必要な分だけ!**

**ウォッチー
Watchy**
クラウド型情報漏洩対策ツール



- スクリーン監視
- ログオン&ログオフ監視
- ハードウェア資産管理
- ソフトウェア資産管理
- USBドライブ監視
- フォルダー監視
- Web操作監視

ご利用まで、わずか **3ステップ**



WatchyをインストールしたPC端末の数と契約モジュール数に応じて課金するサブスクリプションモデル。アカウント開設～インストールまで利用企業内で完結でき、端末情報管理が最短即日で運用開始が可能。



クリエイタービジネス 総合プラットフォーム



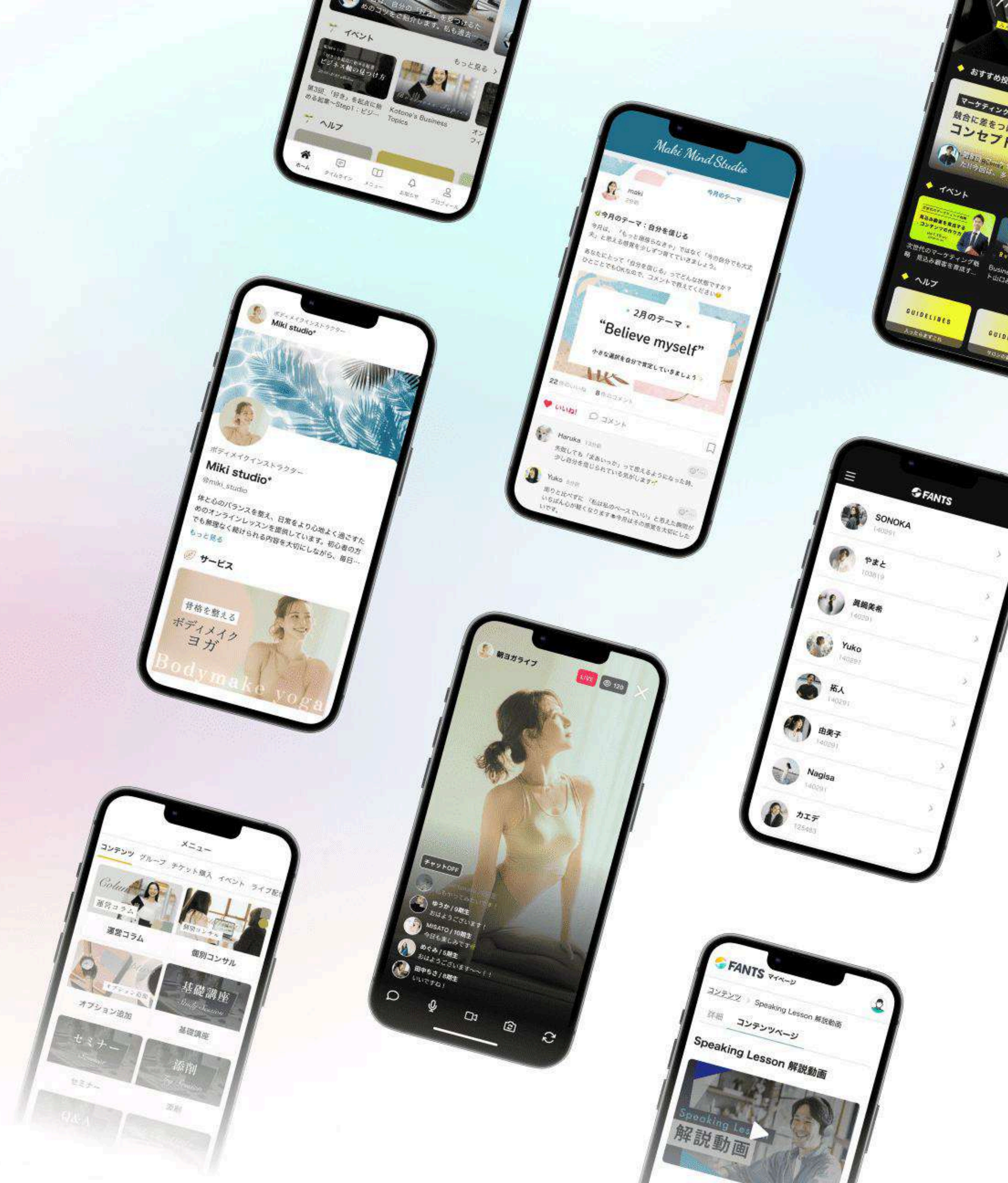
FANTSは、情熱（独自の想いやノウハウ）を持ったクリエイターが、継続的なビジネスを構築するための総合プラットフォームです。

従来の一方通行なSNSでは実現しにくかったクローズドかつ双方向のコミュニケーションを通じて、クリエイターとファンの新しい関係性を生み出し、マネタイズの選択肢を拡張していきます。

コミュニティ運営数
500 件超

コンテンツ運用数
2.0 万件

累計決済金額
25 億円超



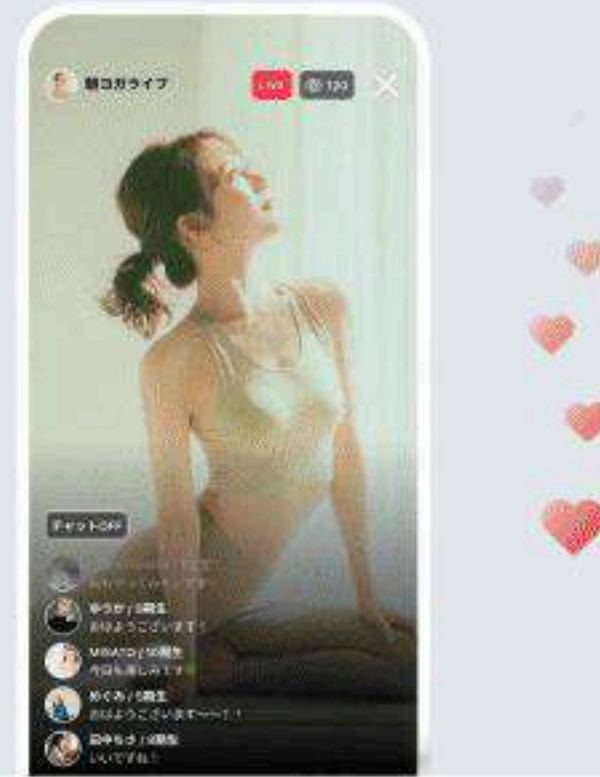
サロンやコミュニティの運営プラットフォームからさらに提供価値を広げていき、
FAN dataに基づいた収益向上プラットフォームに進化していく。



多種多様な機能で、クリエイター独自のファン体験を設計できます。



1on1/セミナー



ライブ配信

デジタルコンテンツ
(動画・記事・音声など)

単発販売



サブスク決済



コミュニティ



プロフィールサイト



顧客管理



デザインカスタマイズ



専用アプリ

「FANTS」ブランドは、コミュニティ運営、単発のサービス販売などをカバーしており、レベニューシェア、月額固定料金、販売手数料と複数の収益モデルが共存している。



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FANTSの運営コミュニティが拡大中。



田村 淳
『大人の小学校』



小倉 優子
『ゆうこりんのお料理部』



ほしのこ
『Make My Best Life CLUB』



フェローズ
『CREATORS COMPLEX』



女子カーリングチーム フォルティウス
『CLOVERS』



木下レオン
『Polaris』



きりまる
『きりまるのへや』



石野 華風
『私の書道学校』



オフィス・ネド合同会社
『ネドじゅんの三脳バランス研究所タウン』



こども発達支援研究会
『こはスク』



柴崎 春通
『ShibARTS』



あわしまマリンパーク
『あわしまマリンエイド』

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、過去または現在の実事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。

20XX年12月期を「FY20XX」と記載し、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、本決算と同時に年1回の開示を行う方針です。
(次回は、2027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。