

株式会社スタメン

2023年12月期通期決算説明会

2023年2月14日

登壇者:代表取締役社長

大西 泰平(以下、大西)

司会者:財務経理部長

清家 航(以下、清家)

Financial Highlights Fiscal Year 2023

Feb.2024

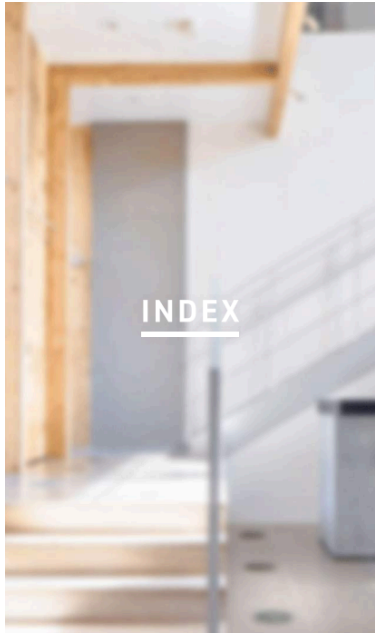
株式会社スタメン 証券コード:4019
2023年12月期 通期 決算説明資料
(事業計画及び成長可能性に関する事項)



清家: 只今より株式会社スタメン、2023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、株式会社スタメン財務経理部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2023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。なお、ウェビナー登録時に入力されたお名前でご質問が投稿されますので、ご了承ください。

それでは決算説明にまいります。お願いいたします。



2023年12月期 通期実績	02
従業員エンゲージメント事業 [TUNAG]	12
コミュニティエンゲージメント事業 [FANTS]	16
2024年12月期 業績見通しと成長戦略	20
補足資料	34

大西: 株式会社スタメン代表の大西でございます。私から2023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。

本日の決算説明の内容は以下のような目次になっております。まず2023年12月期の通期実績をご説明させていただきまして、そのあと各事業、従業員エンゲージメント事業のご説明を差し上げて、その後コミュニティエンゲージメント事業についてお話しさせていただいた後に、2024年12月期の業績見通しと今後の成長戦略についてご説明いたします。

TUNAGの利用企業数、平均MRRともに安定的成長が継続。
FANTSについても運営コミュニティ件数、平均MRRの両指標が伸長。

TUNAGの利用企業数^{※1}**767**社
前年同期末 570社TUNAGの平均MRR^{※1}**189**千円
前年同期末 181千円TUNAGの売上高ストック比率^{※2}**91.3%**
前年同期 93.1%FANTSの運営コミュニティ件数^{※1}**140**件
前年同期末 129件FANTSの平均MRR^{※1}**97**千円
前年同期末 84千円FANTSの売上高ストック比率^{※2}**78.4%**
前年同期 77.4%

※1：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。
※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。

では、まず2023年度通期実績についてご説明差し上げます。

こちらがグループ全体の事業ハイライトになります。両事業の利用企業数、そして平均MRR、売上高ストック比率の3つを記載させていただいております。TUNAGの売上高ストック比率以外の各指標について、安定的成長が継続しております。細かい説明にあたっては各事業の項目の方で、お伝えさせていただければと思っております。

今後のさらなる企業成長に向けて、FY2024の期初より、
拠点運営体制の変更や、グループ会社の経営体制の変更を行う。



2本社制への移行

FY2023は通期に渡り、セールス体制と開発体制の双方を整備してきましたが、来年度からは、首都圏における採用・広報面での発信力をさらに強化していくことを目的に、拠点運営を東京と名古屋の2本社制に移行いたします。なお、従前の名古屋本社の機能に大幅な変更はございません。



グループ会社の社名変更および代表変更

新規事業の創出を検討していく中で、当社グループ内だけでなく、社外のステークホルダーとの共創環境の構築についても検討を進めていくことを想定し、社名及び代表を変更いたします。株式会社QualityStartの旧代表であり、株式会社スタメンの創業代表である加藤厚史には、今後も当社の友好的・安定株主として支援いただくこととなります。

4

続きまして、グループ全体の企業トピックについて2つご紹介させていただきます。

まず1つ目です。2023年1年間を通して、セールス体制と開発体制、こちら双方整備を進めてきましたが、2024年度からこれまでの取り組みをより一層強化させていくことを目的にしまして、拠点の運営体制を今までの名古屋本社体制から東京と名古屋の2本社体制に2024年1月から移行しております。

具体的な本社の機能というところに関しては、名古屋本社に今持っている機能に大幅な変更はありませんが、東京本社の方でもセールス人員、開発人員、それからコーポレート人員、全ての職種を東京本社の方でも拡充していくことを目的に2本社制に移行して、これまで以上の事業成長を実現していきたいと考えております。

続きまして、こちらは2023年末にすでに開示させていただいておりますが、グループ会社の社名変更、及び代表変更を2024年の頭に行なっております。

新規事業創出を目的として、2023年に設立した株式会社クオリティスタートの社名及び代表変更を実施いたしました。会社名を株式会社ハイパーノヴァに変更し、代表取締役を加藤厚史から私、大西に変更することを発表させていただきました。

今まではスタメングループの創業代表でもある加藤の方で新規事業開発についても推進していくという方針で昨年2023年にクオリティスタートを作りましたが、グループ全体を通してステークホルダーを巻き込んでいながら、売上や利益を創出していけるような事業を現グループ代表の私自ら作っていく方がグループ全体に与えるインパクトも大きいのではないか、という考えから新規事業創出を目的とした新会社についても代表の私が務めさせていただくような決定をさせていただきました。

なお、これまでスタメンを創業代表として支えてきて頂いた加藤厚史とは今後も当社の友好的安定株主として支援いただくという話をしておりますので、会社の執行体制は大きく変わりますが、株主体制という部分に関しては大きな変更はないということでご承知おきいただけたらと思っております。

通期業績は売上高、各段階利益ともに前期比で大きく増収増益。
安定的な売上高成長率と利益創出力を堅持。

(百万円)	2022/12期 (前期連結実績)	2023/12期 (期初実績予想)	2023/12期 (当期連結実績)	前期比	期初業績予想比
売上高	1,300	1,750	1,879	+44.4%	+7.4%
売上総利益	1,033	-*	1,459	+41.2%	-
利益率	79.5%	-*	77.7%	-1.8pt	-
営業利益	131	150	164	+25.2%	+9.1%
利益率	10.1%	8.6%	8.8%	-1.3pt	+0.2pt
経常利益	132	150	162	+23.0%	+7.8%
当期純利益	99	122	125	+26.1%	+2.1%

*：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ません

5

続きまして通期業績について簡単にご説明させていただければと思います。

全体としましては売上高、各段階の利益ともに前期比で大きく増収増益をすることができました。まず売上高です。2022年12月期に関しては1,300,000千円だった売上が前期比で+44.4%成長することができまして、2023年12月期につきましては着地の数字で1,879,000千円と、売上高というところをしっかりとグロスさせることができました。

こちら期初の見通しでは1,750,000千円という業績予想を出しておりますが、予想比から+7.4%という、予想の範疇の中の高いレンジのところに着地できたことは事業の先行きとしても良い形になったのかなと思っております。

続きまして、売上総利益です。こちらは前期比で+41.2%になる1,459,000千円というところで、利益率の目安として80%前後で事業運営を行っていますが、直近は開発部門への投資というところを強めておりますので利益率としては77.7%で、前期と比べて▲1.8ポイントぐらいの数字に落ちています。

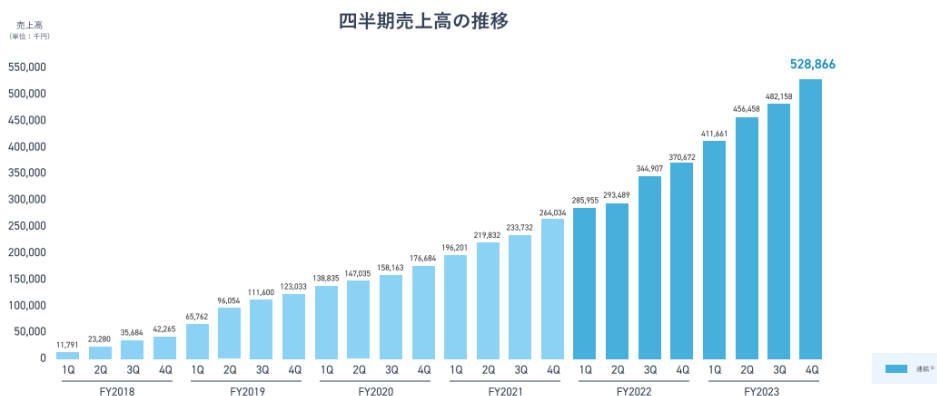
営業利益につきましては164,000千円の着地となっております。こちらは前期比+25.2%、期初の業績予想と比べて+9.1%の結果となっております。

利益率に関しては8.8%となっております、2022年12月期が10.1%でしたので▲1.3ポイントとなっております。メイン事業のTUNAGの方はかなり利益を出せるような体制になってきた一方で、今新規事業で進めているFANTS、それから100%グループ連結子会社のSTAGE、あとはスタメン社内で新規事業として育てている漏洩チェッカーの3つの新規事業投資を行いながら、10%近

い利益率を残せているという点においては、しっかり利益創出力が生まれてきているという証左になるのではないかと考えております。

着地の当期純利益につきましては125,000千円で前期比+26.1%。期初の業績予想比で+2.1%の着地となっております。

**第4四半期において四半期売上高500,000千円を突破。
グループ全体で順調に増収を継続。**

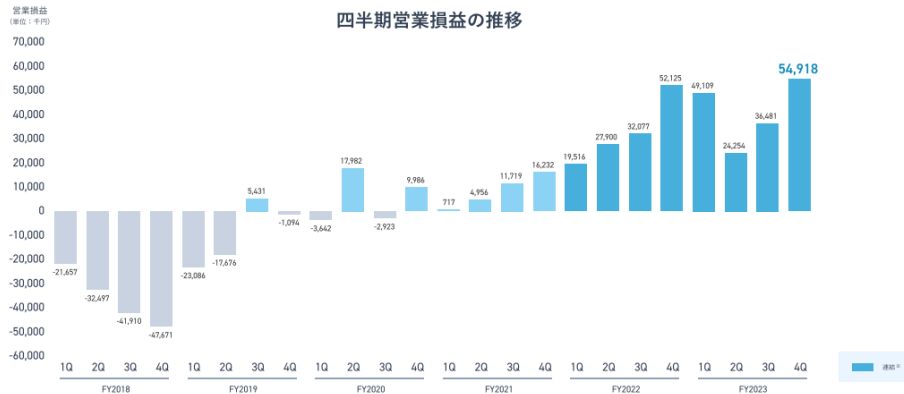


続きまして、四半期ごとの売上高の推移について見ていければと思います。

四半期単位で見た時の第4四半期の売上高に関しましては528,800千円というところで、四半期売上高で500,000千円という所を突破することができました。

グループ全体で四半期ごとにも着実に売上高の成長が実現できておりまして、直近2年間でじわじわと毎四半期伸びる売上高の絶対額というのが伸びてきているという点は非常に大きいと考えております。

営業利益は前年同期比、前四半期比の双方でともに増益。
グループ全体で3つの新規事業を抱えながらも、利益創出力を維持。

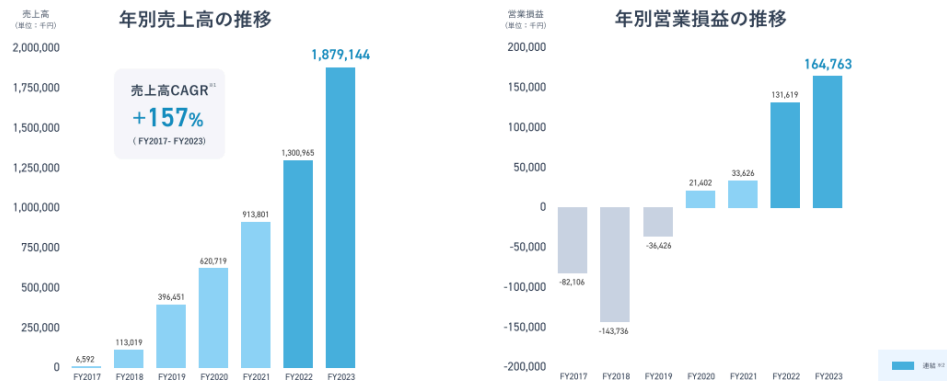


続きまして四半期ごとの営業損益の推移です。

こちら前年同期比、前四半期比双方で増益の結果となっております、第4四半期の結果としましては54,000千円強の着地となっております。

先ほども申し上げた通り、グループ全体で3つの新規事業を抱えながらもメイン事業のTUNAGがしっかり利益創出力を持っているので、新規投資を行いながらも一定の利益を出すことが出来る体制というところを組んでこられたのかなと思っております。

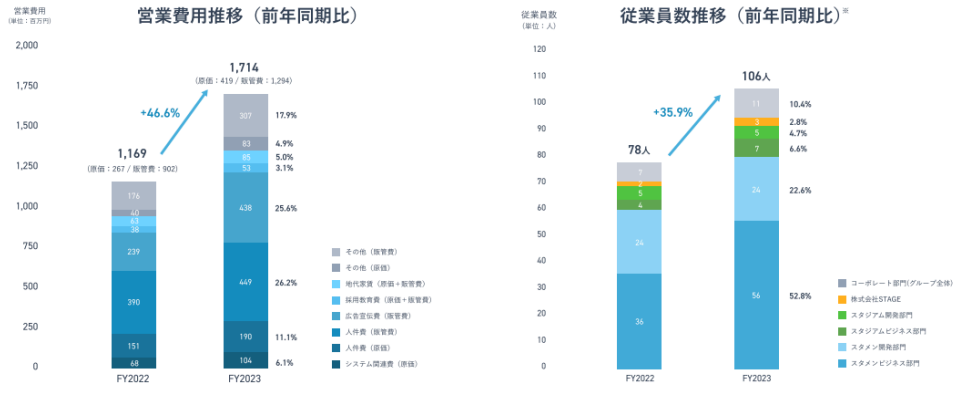
年度別通期実績についても前期比で大きく増収増益。
2024年度においては、売上高成長率を最重要指標と位置づける。



今、申し上げた四半期ごとのものを、年度で示したものがこちらの8ページのものになります。年度別の通期実績に関しましては先ほど申し上げた通り、2022年の1,300,000千円というところから1,879,000千円というところまで上がってきておまして、2017年開示で出している売上高6,590千円というところから考えると、CAGRで157%。単年度でも40%超のYear on Yearの成長率というところを高められているので、こちらの水準を今後もどれだけ続けていけるかが非常に重要になってくるのではないかと考えております。

年度別の営業損益というところも2017年から2019年のところ通期で赤字だったものが、上場した年の2020年に黒字化しまして、黒字化した後も着々と利益創出力は上がっているというところまで、こちらで2016年創業してからの累積損失というものも一掃しているような形になっております。

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。
従業員数はグループ全体で28名増。来期もグループ全体で3割程度の増員予定。



こちらは年に一度出させていただいている、コストの分析になります。
左側に書かせていただいている営業費用のところに関しましては、大きく伸びているところが広告宣伝費と人件費で、売上高を成長させていくことに伴ってセールスプロモーションを行う人員の増員でしたりとか、昨年2023年は初めて地方ではありますがテレビCMをスタートさせたり、関東圏でのタクシー広告を展開したりというところで、それまでにはなかったマスプロモーションへの挑戦を行ってきまして、それに伴って営業費用が増額しているような形になります。
全体の金額としましては2022年が1,169,000千円という営業費用といったところが46.6%増額しまして、1,714,000千円というところの費用になっております。
この棒グラフで見いただくと、広告宣伝費と人件費のところの増加額が大きいということが確認いただけるのではないかなと思います。

続きまして従業員の内訳です。
こちらはグループ全体数値として出しておりますが、2023年度はグループ全体で28名の増員をすることができました。

中心としてはTUNAGのビジネス部門が大きく増えたということと、新規事業部門もじわじわと増えているような形になりまして、2024年はグループ全体で同じく3割程度の増員というところを継続していこうと思っておりますので、2024年末には従業員数130名超から150名ぐらいというところを目線感として、事業の規模拡大に合わせて従業員数も着実に増員していければと考えております。

自己資本比率64%、流動比率276%と高水準を続けており、
高い財務安全性を継続。

(百万円)	2022/12 期末	2023/12 期末	増減額
流動資産	1,274	1,586	312
固定資産	259	252	-6
資産合計	1,533	1,838	305
流動負債	462	574	111
固定負債	39	48	9
負債合計	501	622	121
株主資本	1,016	1,185	168
純資産合計	1,031	1,215	184
負債純資産合計	1,533	1,838	305
自己資本比率	66.3%	64.5%	-1.9pt

10

続きましてBSの状況でございます。

こちらも毎年出させていただいておりますが、自己資本比率で64%、流動比率276%と高水準を続けておりますので、財務安全性に関しては高い状態というのを継続できているのかなと思います。

利益のところでお話させていただいた通り、黒字決算というところを続けさせていただいて、累積損失も一掃できたというところで財務安全性についてはストックビジネスの強みというところを活かして、強いBS基盤というのを構築できているのかなと考えております。

**当期純利益の計上により、営業活動によるCFが増加。
HPリニューアルや固定資産取得の影響で、投資活動によるCFは減少。**

(百万円)	2022/12 期末	2023/12 期末	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	162	202	40
投資活動によるキャッシュ・フロー	136	-45	-181
フリー・キャッシュ・フロー	298	156	-142
財務活動によるキャッシュ・フロー	-5	53	58
現金および現金同等物の期末残高	834	1,043	209
減価償却費	7	12	5

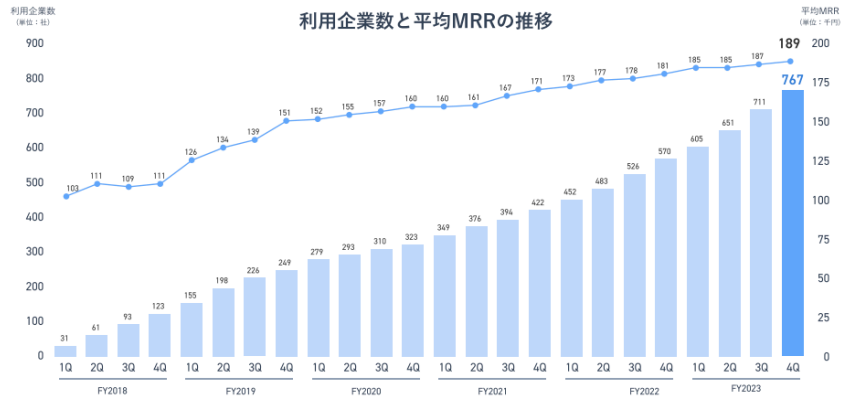
11

続きましてキャッシュフロー計算書になります。

当期純利益の計上によって、営業活動によるキャッシュフローというものが増加しております。一方でホームページのリニューアルや固定資産の取得というところもキャッシュのところで動かしておりますので、投資活動によるキャッシュフローというところは減少というような数字になっております。

いずれにしても、現金及び現金同等物の期末残高というところで、確実に利益を上げていく中でキャッシュの積み増しというところも行われているので、今後も全体のバランスを見ながらキャッシュフローについても注視していきたいと考えております。

平均MRRは189千円に伸長。引き続き、中長期で200千円の突破を目指す。
 利用企業数は第4四半期で56社純増。来期中の1,000社突破を狙う。



※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。

それではここから各事業のサマリーについてご説明させていただければと思います。
 まず基幹事業の従業員エンゲージメント事業のTUNAGについてご説明させていただきます。

利用企業数と平均MRRの推移になります。

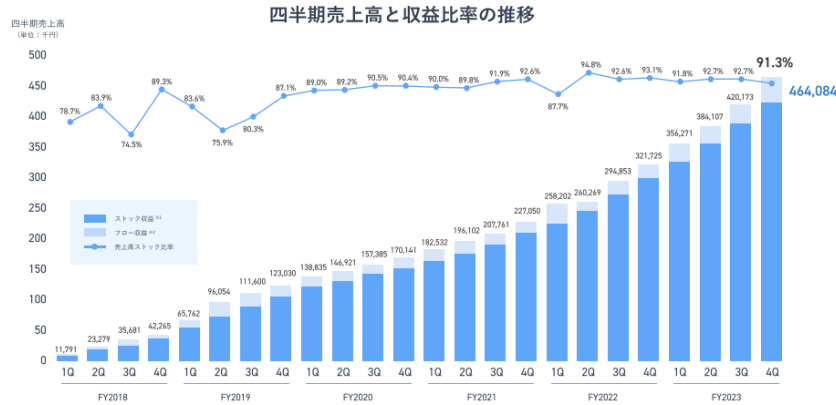
平均MRRは四半期ごとに、またこちらも伸ばしております、第4四半期の着地は189千円というところで190千円目前というところになっております。

平均MRRについては、上場した時からずっとお伝えさせていただいておりますが、中長期でまずは200千円台の突破というところを目指しておりますので、こちらを2024年中ないし2025年には達成し、そのあとは300千円に向けてじわじわと全体の平均MRRを高めていきたいと考えております。

次に利用企業数です。

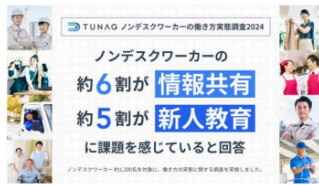
こちらは第4四半期で56社増加したというところで、1年間の全体で見ると197社増加というところの着地になっておりまして、大体目線を200社増加というところを目標にしておりましたので、ほぼ目標に近いような形で利用企業数についても積み増しができているのかなと考えております。全体で767社まで足元きておりますので2024年度中に大台の1,000社突破というところをしっかりと形にしていきたいと考えております。

売上高ストック率は安定的に90%以上の高水準を維持。
 今後も90%程度を目標値に据える。



続きまして、四半期ごとのTUNAG事業の売上高と収益比率の推移です。SaaS型のストック型のビジネスモデルになりますので、売上高ストック比率というものが非常に重要な指標と捉えておりますが、第4四半期につきましても91.3%で安定的に90%以上の高水準を維持できるような状態が続いております。若干、第3四半期から第4四半期で数字が下がっているところは「TUNAGベネフィット」という福利厚生サービスによる収益でしたり、TUNAG事業の中でもテンポラリーなフロー収益をしっかりと形にできる新規事業も始めておりますので、サブスクリプション型のストック収益というも積み増しながら、フロー収益を拡大する取り組みも行ってしておりますので、90%以上水準がカバーできていれば十分いい水準にいるのかなと考えております。

現在の注力ターゲットであるノンデスクワーカー業界向けの調査を実施。
加えて、契約企業同士のネットワーク構築を多方面で促進。



ノンデスクワーカーの働き方実態調査を公表

サービスの追加機能開発や各種施策検討時に活かすべく、さまざまな現場で働くノンデスクワーカー1,192名にアンケート調査を実施。調査結果をもとに「情報共有」「新人教育」の面で、サービスの拡充を進めながらも、新規契約企業数の増加も狙う。

※1：詳細は、<https://biz.tunag.jp/research/nondesksworker2024>をご覧ください。



労働組合の担当者向けコミュニティを開設

労働組合向けアプリ「TUNAG for UNION」を導入いただいている労働組合の担当者向けオンラインコミュニティ「UNIONS」（ユニオンズ）を開設。組合活動に関わる知見や課題解決のノウハウを共有し、さらなる組合活動の活性化促進を目指す。



エンゲージメントアワード2023を開催

社内のエンゲージメント向上のために、TUNAGを活用した先進的かつ効果的な取り組みを行う企業を表彰するもので、今期で6回目の開催。導入企業様同士の意見交換・交流の場としても機能させながらロイヤリティ向上に寄与するように設計・運営を行っている。

15

TUNAG事業の直近の事業トピックを3つご紹介させていただければと思います。

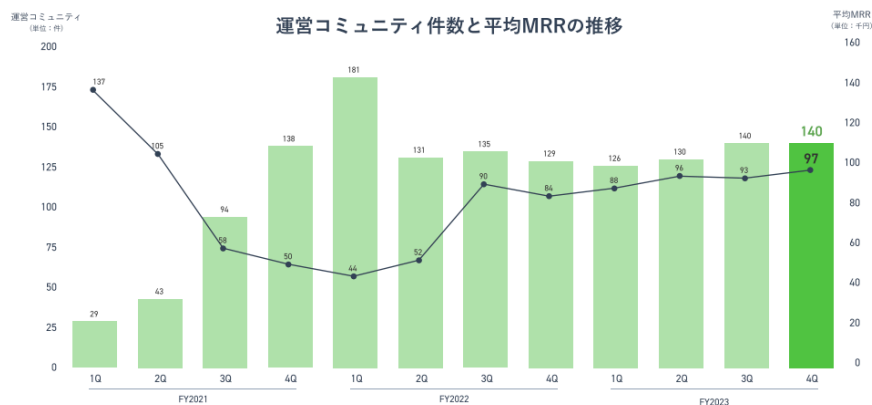
1つは現在の注力ターゲットにさせていただいている、ノンデスクワーカー業界です。

デスクに座ってPCを活用して仕事をする従業員の比率が高い職場ではなく、お客様の接客でしたりとか物流業界でお車を運転されている時間が長かったりとか、介護とか医療業界のように患者様と接する機会が多いような業界のDXを、TUNAGでご支援できる付加価値として高まってきているので、こちらに対しての調査というものを実施させていただきました。

それ以外にもTUNAGの利用企業数が750社を超えてきたというところで、お客様同士のコミュニティ活性化というところも継続的に力を入れておりまして、直近ですと労働組合様向けのコミュニティを開設させて、具体的な形で繋がる機会のなかった労働組合様の担当者同士のオンラインコミュニティというところを推進させていただいたり、毎年実施しておりますが、TUNAGを活用した社内活性化の取り組みをされている企業様を表彰する取り組みとして、第6回のエンゲージメントアワードというものを開催させていただきました。

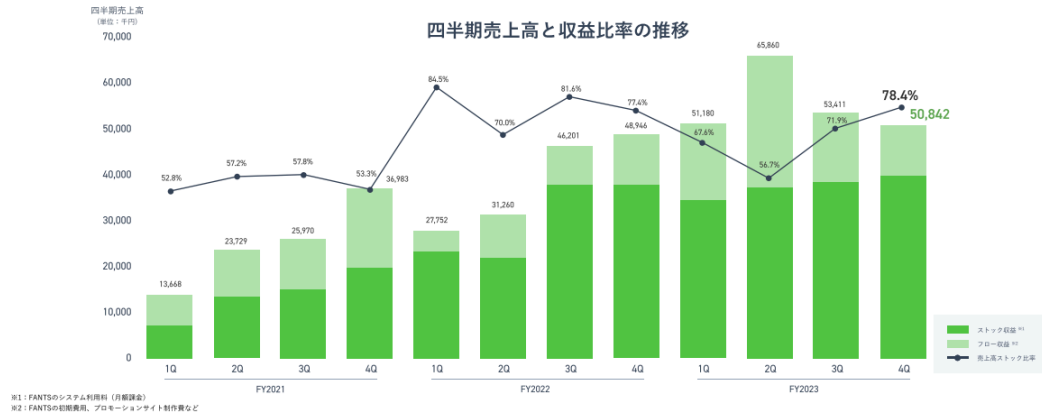
こういった取り組みを通じてTUNAGの提供している価値を実感して頂きつつ組織活性化に向けた取り組みをさらに高度なものにしていくというところをお客様と一緒にやりながら進めていきたいと考えております。

運営コミュニティ件数は横ばいだが、平均MRRは微増傾向に。
平均MRRは中期的に150千円台を目指す。



続きまして、コミュニティエンゲージメント事業のFANTSについてご説明させていただきます。
まずは運営コミュニティ件数と平均MRRについてご説明させていただきます。
コミュニティ数に関しましては直近いろんな取り組みの変更を行っている中で運営コミュニティ件数自体は横ばいになっておりますが、平均MRRについては微増傾向となっております、今97千円というところになっております。こちらは中長期的に150千円台というところをまずは目指していきたいと考えております。

前四半期比でフロー収益は減収したものの、ストック収益が微増。
来年度は、トップラインの成長率の立て直しをはかる。



FANTSの四半期売上高と収益比率の推移についてですが、FANTSもやはりサブスクリプション型のビジネスになっておりますので、ストック収益の拡大というところを最優先に、成長率の立て直しを図っているところでございます。

FANTSがTUNAGと違ってフロー収益の比率が高いのは、支援しているコミュニティのグッズの売上でしたりとか、あとはイベント開催による収益の影響でございます。TUNAGと違って90%以上のストック収益比率を維持するのは難しいかなと思っておりますが、80%を超える水準に持っていきながらTUNAGと同じように毎四半期ごとに着実にストック収益が積み上がっていくという段階まで事業水準を立て直せるように取り組んでおります。

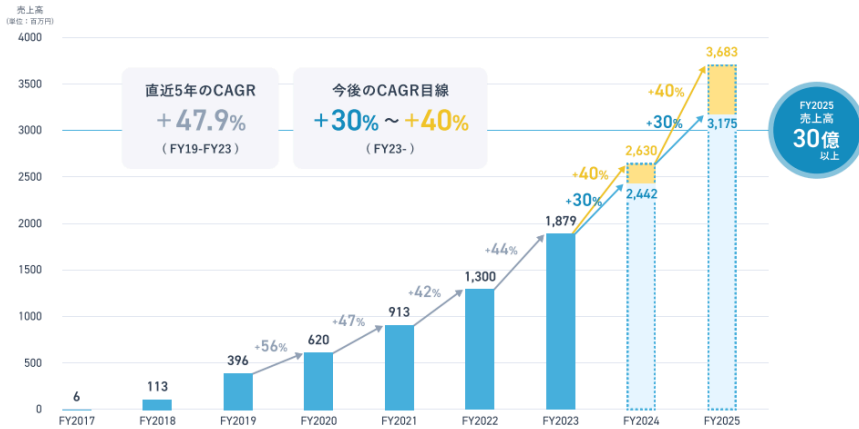
サービスリリースから2年半が経ったFANTSのロゴ・HPをリニューアル。
共同プロデュースのコミュニティを複数オープン予定。



FANTSの直近のトピックに関しましては、FANTSをリリースしてから年末時点で2年半が経っておりますので、改めてFANTSというサービスのロゴのリニューアル及びホームページのリニューアルというところを行っております。

またMRRを積み上げていくための取り組みとして、共同プロデュースのコミュニティを複数オープンさせる仕込みをしております、その中でも直近トピックとして書かせていただいているのが、株式会社タカラッシュ様と一緒にオープンさせていただいている謎解きコミュニティ「謎解きの学校」です。このように他社様と組んでIPを活用してファンの方を巻き込んだコミュニティ運営をしていくというような取り組みもスタートさせておりますので、こういったものが2024年の中でMRRの伸びというかたちで数字で返ってくるようなことに向けて仕込みを進めております。

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。



ここからは2024年12月期の業績見通しと成長戦略についてお話しさせていただきたいと思ます。

まず全体の経営方針と成長戦略について改めてお伝えさせていただきます。

上場時点での成長戦略の方から変わりなく、まずはターゲットとして2025年度中に売上高3,000,000千円を突破することを必達の目標として今後も進めていきたいなと思っております。そのためには2024年度以降もCAGRで+30%~40%の高成長を継続することが一番重要になってきますので当面は利益の確保というよりも、売上高のトップラインの成長投資というところを優先していく事を経営方針として考えております。

こちらのページには2019年度から2023年度までの直近5年間のCAGRを示させていただきました。そちらが47.9%になっておりまして、上場したのが2020年売上高620,000千円のところから前年比で47%、42%、44%と続いてきている中で、2024年は30%成長を据えた場合は大体売上高で2,400,000千円強、40%成長だと2,600,000千円強となり、いずれかの水準を達成しつつ、2025年度までに30%成長を2期連続続けると3,175,000千円に手が届き、40%成長を2期連続行えると、3,700,000千円弱ぐらいの3,680,000千円というところが見えてきますので、当初を出させていただいた2025年売上高3,000,000千円以上というところに関しては充分射程圏内に入っているような段階になりますので、こちらを必達の目標として形にしていこうというところを全体の経営方針として考えております。

**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、2024年度は各段階利益はいずれも減益見通し。**

(百万円)	FY2023 (当期連結実績)			FY2024 (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	868	1,011	1,879	1,136	1,349	2,485	+32.3%
営業利益	73	91	164	-120	150	29	-82.2%
経常利益	72	90	162	-119	147	28	-82.5%
当期純利益	56	68	125	-119*	121*	2*	-98.4%

*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)純利益に対する税務委員会計通期後の実効税率を算じて見積計上しております。
法人税率には税務委員会の影響を反映しておりますが、実際の業績動向に基づく繰上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金額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。

22

その前提として2024年12月期の通期の業績見通しですけれども、先程申し上げさせて頂いた通りトップラインの成長というところを一番の優先事項と取り上げておりますので、高成長を続けるTUNAG事業への投資拡大というところを2024年は行っていきたいなと思います。

2023年に関してはTUNAGも投資拡大を行っていましたが、どちらかと言うと新規事業の育成の方によりコストをかけていました。2024年度は継続して新規事業の育成を行いながら、TUNAG事業の方への投資拡大をもう一步踏み込んで行っていきたいなと思います。

そのため2024年度は各段階利益につきましては、いずれも2023年度と比べて大幅に減益見通しとなっております。

数値としましてはまず売上高です。通期予想としては2,485,000千円をまず見通しとして出させて頂いて、こちらが前期比+32.3%の売上高成長率となりますのでこちらの見通しをしっかりと形にしつつ、上手く投資拡大したものが身になってきた場合には2024年度も連続して前年度40%超の成長が実現できるようにやっていきたいと考えております。

各段階利益ですが、営業利益、経常利益、当期純利益に関しましてはいずれも▲80%台でしたりとか▲98%というかたちで、伸ばすというよりは減益見通しになってはいますが、赤字になるところまで踏み込むというよりは黒字が死守できるラインというところを意識しながらコストコントロールしつつ売上高の成長性を高めていくというような方針です。

営業利益につきましては29,000千円。経常利益につきましては28,000千円、当期純利益につきましては2,000千円というところを見通しとして出させて頂いております。

**成長投資および内部留保の充実のため、2024年度は無配を予定。
中長期で、配当性向30%を目標とする配当方針には変更なし。**

FY2024の配当計画

	FY2023	FY2024
基準日	2023年12月31日	2024年12月31日
期末配当	4円	無配
配当性向	27.4%	

配当に関しては、2023年度は期末配当4円、配当性向27.4%という着地でしたが、2024年度は投資にかなり振り切るかたちになりまして、当期純利益の確保が難しいという状況になりますので2024年度については無配を予定しております。

一方で、中長期で配当性向30%を目標としていく配当方針自体には変更ございませんので、2024年の投資拡大の影響や、財務安全性等を加味しながらではありますが、2025年度以降も配当性向30%を目標とした経営を続けていきたいと思っております。

2024年度は新任取締役を2名選任し、経営の監督と執行の分離を推進。
なお、取締役における女性比率は40%となる。



※1：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、2024年3月に開催を予定しております定時株主総会において正式に決定される予定であります。候補者に変更があった場合は速やかに開示いたします。

※2：2024年3月に開催予定の定時株主総会において取締役として選任を決議された後に、正式に選任いたします。

24

続きまして来期の経営体制についてご説明させていただきます。

2024年度3月末に株主総会がありますが、そちらで新任取締役を2名選任したいと考えております。新任の取締役として中谷奈緒美に就いてもらい、監査等委員の新任として植松あゆ美に常勤監査等委員を務めてもらう形を予定しております。執行役員体制も2名新任を置いて、経営の監督と執行の分離というところを推進していきたいと考えております。

取締役体制の中で女性比率を着実に増やせておまして、取締役における女性の比率は40%となっておりますので、ダイバーシティ&インクルージョン文脈の中で男女格差のない経営を実現していきたいと考えております。

売上高成長率の最大化を最優先とし、
契約企業数と平均MRRの両輪の成長をはかっていく。

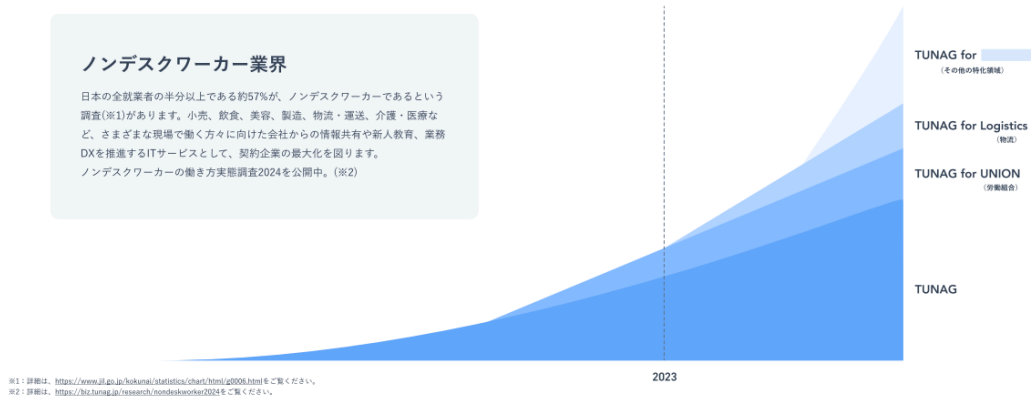


ここからは各事業の当面の成長戦略についてご説明させていただければと思います。
再三お伝えさせて頂いた通り、売上高成長率の最大化というところを最優先事項としている中で、TUNAGにしてもFANTSIにしても根本的にはその事業のキードライバーというところは契約企業数と平均MRR、こちらの掛け算になっておりますのでこの2つをどうやって伸ばしていくかが一番重要なポイントになっております。

労働組合に続き、飲食・小売などのノンデスクワーカー業界の開拓に注力。
 その中でも来期は「物流業界」での契約企業数増加を狙う。

ノンデスクワーカー業界

日本の全就業者の半分以上である約57%が、ノンデスクワーカーであるという調査(※1)があります。小売、飲食、美容、製造、物流・運送、介護・医療など、さまざまな現場で働く方々に向けた会社からの情報共有や新人教育、業務DXを推進するITサービスとして、契約企業の最大化を図ります。
 ノンデスクワーカーの働き方実態調査2024を公開中。(※2)



まず契約企業数をどのように拡大していくかというところですが、注力業界を策定していく事が一つの勝ち筋になっているのではないかと、直近2年間ぐらいの事業運営の中から見えてきているものでございます。元々はTUNAGという1つのブランドで、業種業態問わず色々なお客様の組織を活性化させたりとか、業務を効率化するためのサービスとして使ってもらえよ、という打ち出しを行っていましたが、労働組合向けのマーケットがそこに特化するような形でプロモーションを行うことで、かなり短い期間の中で高い成長を実現することができたので、労働組合の成功事例を他の業界にも横展開させていくという中で、直近は物流業界を注力業界の1つとして契約企業数の増加を狙う体制を作っていたり、ノンデスクワーカー業界が成長の余白として非常に大きかったりするので、飲食小売業界も注力していきたいというところなんです。業界をうまく策定しながらそこにフォーカスしたセールス・マーケティングを行っていくところが1つの注力施策になるのかなと考えております。

年間純増社数300社突破を目指し、認知度とブランド力の向上をはかり、商談数の増加や受注率の改善に注力。

📺 プロモーションへの投資



CM 2023年は地方でのテレビCM放映や首都圏でのタクシー広告の放映を実施。一定の反響を得られたことから、2024年については、さらに踏み込んだ投資を行い、関東圏でのメディアプロモーションなどを計画中。

展示会 2023年は6件の展示会に出展し、年間純増社数の増加に大きく貢献したことから、2024年もそれ以上の展示会出展回数を予定。

🤝 アライアンスの強化



金融機関、採用サービスの営業代理店、業界特化型コンサルティング企業とのアライアンス契約締結数が増加しており、2023年の純増社数は40社であった。2024年については、アライアンス契約締結企業からの紹介社数の増加をKPIとしながらも、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を築いていく。

2023年度は年間純増社数が200社目前というところまで来たので、次は年間純増社数を300社まで伸ばせるかということが重要になってきますが、そのためにはTUNAGというサービスの認知度とブランド力の向上が欠かせない要素だと考えております。認知度とブランド力をしっかり向上させることができますと、毎月行っている商談数を増加することができたりとか、商談の機会を持つことができた見込み顧客のお客様からの受注率の改善が期待できるというところで、認知度・ブランド力を改善するためにプロモーションへの投資というところを大きくやりたいなと思っております。

CMという欄で記載しておりますが、2023年は地方でのテレビCM放映や首都圏でのタクシー広告というところをテストマーケティング的に実施させていただいたのですが、2024年見通しの減益分つまりコスト増加分を何に使うのかというところは、やはりテレビCMとところが大きい要素になるかなと思っておりますので、これまで地方でトライしたことの学びを活かして関東圏でのメディアプロモーション、これは会社として初めての取り組みですが、こちらに踏み込んでいきたいなと思っております。

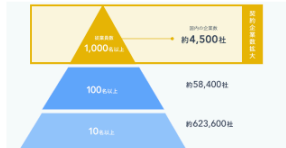
もう一つはTUNAGの成長のすごく大きい要素として、展示会での投資対効果が非常に大きいことが見えてきておりまして、2023年は1年間かけて6件の展示会に出展させていただきましたが、いずれの展示会も投資対効果が非常にいい結果が出ているので、2024年も6回以上の展示会出展を予定しております。

もう一つはアライアンスの強化ということで、こちらは割とこれまでの決算発表の中でも定期的にアライアンス強化していきますよというところはお伝えしてきましたが、2023年はこれまでと比べるとかなり形になってきたなという手応えがありまして、2023年はアライアンスパートナー企業の純増

社数が40社という結果になっております。パートナー企業からの紹介経由での受注企業数増加については、まだまだ伸びしろがあると思っているので、アライアンス部門自体の強化もしっかりと行っておりますし、様々な取り組みを進めていくこともやっておりますが、アライアンスのセールspartnerの方にTUNAGのことをしっかり拡販していただくためにも、追い風として先ほど申し上げたメディアプロモーションをやっていくことで、「CM展開しているこのサービスです」と言えることで、サービス説明が省けたりするので、そういった意味でもプロモーションへの投資を思い切ろうと考えております。

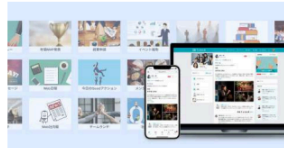
中長期で平均MRR20万円台を目指し、各種施策に取り組む。

1,000名以上の契約企業数の拡大



TUNAGは、契約アカウント数に応じたご利用金額設定となっているため、アルバイトの方々を含めた従業員数が多い企業の契約を伸ばしていくことに注力。ノンデスクワーカー業界だと飲食・小売業界などの企業が該当。まずは2024年に19万円台に乗せ、2025年中に20万円台突破を目指す。

アップセル/クロスセルを拡大



TUNAGの有料オプション機能の拡充に加え、社内報の作成代行や各種マニュアル作成などBPOオプションの展開も開始。組織の活性化やエンゲージメント向上を目指す人事の方々が本質的な課題解決にアプローチできるように700社以上の支援実績で得たノウハウやリソースを提供してサポート。

ユーザーコミュニティの活性化



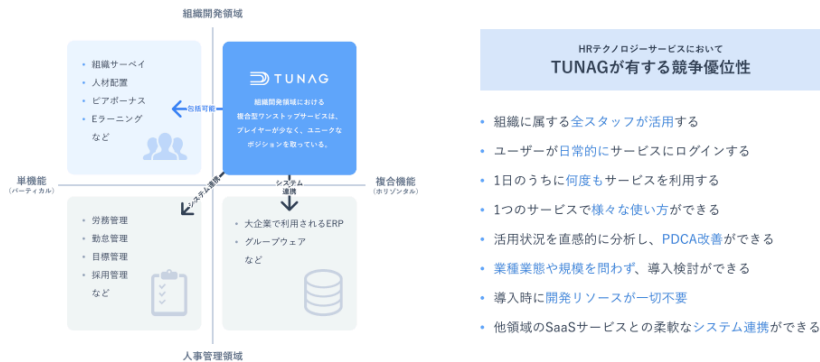
ノンデスクワーカーの業務DXやエンゲージメント向上という業界を選ばないホリゾンタルSaaSなので、各業界の多種多様な組織改善ナレッジの共有が行われている。組織改善という正解のない業務という性質上、担当者同士の繋がりや効果的につくっていくこそ顧客のロイヤリティを高めながら、社内への知見を溜めていくことにも繋がるため、引き続き注力。

そしてもう一つの掛け算のところで重要になってくる平均MRRの伸張というところですが、ストック収入のところでお伝えさせて頂いた通り、今は189千円という足元の平均MRRを200千円台に目指すことが具体的な目標になっておりまして、1つ分かりやすいところと言うと、1,000名以上の従業員を抱える企業さんの契約比率というところを高めていきたいと考えております。

注力領域にしている労働組合様でしたりとか、物流業界様とか飲食小売業界の企業様というのはアルバイトだったりパートの方を含めると従業員数が1,000名を超えている企業様の比率が非常に高いので、こういった注力業界の企業様の契約を伸ばせると必然的に大規模なお客様の比率が高まるので、それによって200千円台の突破というところの蓋然性が高まってくるのかなと思っております。

そして真ん中のアップセル・クロスセルというところは、TUNAGもサービス提供を継続していく中でオプション機能が増えてきておりますので、そこをしっかりとカスタマーサクセスで顧客支援を進めていく中でお客様にメリットを感じていただけるようなオプション機能の拡販というところをしっかりと行っていきたいと思っております。

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少なく、かつ、
システム連携により既存ツールとバッティングせずに導入ができる。



29

TUNAGの競合環境に関しては、現時点でもTUNAGというサービスが立っているポジションというのは非常にユニークなポジションを取れているなどと考えておりました、商談の場でも直接競合するプロダクトがまだまだ少ないところはすごく武器だなと思っておりました、その分営業時の説明ハードルが高いというデメリットもありますが、TUNAGが立っているユニークなポジションというところを活かしながら他社様とバッティングするというよりはシステム連携によって既存ツールに加えて、TUNAGを入れてもらうというような形で、うまく併用できるような環境というところを進めていくということが重要かなと思っています。

TUNAGが持っているユニーク性だったり競争優位性について、箇条書きで書かせていただいております、例えばTUNAGを使っている企業様の場合で言うと基本的にはその企業に所属する全スタッフの方に日常的に使っていただいて、しかも1日のうちに何度もサービスを利用して1つのサービスで色々な使い方ができるという要素は、他のサービスにはない強みかなと思いますので、この強みをしっかり認知してもらうところが重要かなと思っていますので、そういった意味でもプロモーションの強化という所をトップラインの成長につなげていきたいと考えております。

FANTS事業については、引き続きサービス運営体制の強化を推進。
コミュニティ向け機能の拡張やサポート体制の充実を図り、シェア拡大を狙う。

People

体制強化



人材採用の加速とオフィス移転

Product

プロダクトの機能拡張



コミュニティDX機能の拡張

Service

コミュニティオーナーの右腕に



総合的なコミュニティ運営サポート

続きましてFANTSの成長戦略です。

FANTSに関しては、2022年2023年と中々成長という観点においては難しい局面が続いているというところが実情ですが、2年間色々PMFのあり方を模索した結果、ある程度勝ち筋というところが見えつつあるというところがありますので、一刻も早くSaaS事業としての成長軌道に戻すというところが喫緊の課題であると捉えておりますが、それを実現するためには3つの観点で改善だったり拡張を行っていく必要があるなと思っております。

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。



1つは体制の強化というところですが、FANTSも分社化してスタジアムという会社の中で徐々に人員拡大ができておりますので、オフィスを移転して人材採用を加速化させていくということと、プロダクトに関しましてはコミュニティのDX機能というところを、プロダクトの中に落とし込んでいくことで競争優位性を獲得しながら、その魅力的なプロダクトを使った上で採用したメンバーがコミュニティオーナーの右腕になれるような運営サポートというところをサービスとして形作っていきたいなと思っております。

先程、申しました通りこれまで2年間色々苦戦していく中でもコミュニティオーナーの方と向き合っていく中である程度オンラインコミュニティを取り巻くマーケットのニーズがつかめてきた段階となっておりますので、ここのマーケットニーズをつかめたことを売上高の成長というところにつなげていけるよう販売サポート、機能開発というところで推進していきたいと考えております。

2024年度はさらなる事業成長のための「投資の一年」と位置づける。
そのため、費用と獲得効率についての開示を充実させる方針。

	～2023年度	2024年度	
頻度	毎月	3ヶ月毎	3ヶ月毎
事業	TUNAG、FANTS	TUNAG	FANTS
内容	月次売上高 (ストック収益+フロー収益)	<ul style="list-style-type: none"> 月次売上高、四半期売上高 (ストック収益+フロー収益) 四半期売上高ストック比率 四半期ユニットエコノミクス^{※1} 四半期マーケティング費用^{※2} 	<ul style="list-style-type: none"> 月次売上高、四半期売上高 (ストック収益+フロー収益) 四半期売上高ストック比率

※1：Lifetime Value（顧客生涯価値）とCustomer Acquisition Cost（顧客獲得単価）の比率の過去12ヶ月平均
※2：新規顧客獲得にかかる広告宣伝費

最後に今後の開示方針についてご説明させていただけたらと思いますが、2024年度業績見通しでもお伝えさせていただいた通り、今後の事業成長のための非常に重要な投資の1年と考えております。

そのため、実際その投資拡大したものをどういう風に使っていて、それが獲得効率にどのように影響しているのかということをお示しするのが、株主の皆さんに今の僕たちが選んだその戦略ということに共感していただくためには非常に重要だと思っておりますので、費用面と獲得効率についての開示を来年度は充実させる方針で考えております。

これまでは費用面というよりはどちらかと言うと毎月毎月の売上高の成長性がどうなっているかということレポートすることを比重に置いておりましたので月に1回TUNAG・FANTS両事業にストック収益・フロー収益ということをお伝えさせていただくかたちを取っていましたが、2024年については四半期ごとに月次売上高、四半期売上高という売上の部分に加えてユニットエコノミクスの指標でしたりとか、マーケティングの費用の内訳ということを出させていただいて投資拡大した分がしっかり成長につながっているのか、それが2年後3年後ということにプラスの影響もたらずのか、というのを感じていただけるような開示の仕方ということを意識して内容充実させていきたいというような方針でございます。

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	技術革新の変化に適切に対応できない場合、または、変化への対応のためにシステム投資や人件費等多くの費用を要する場合、当社グループの財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローに影響を及ぼす可能性。	低	中長期	大	・最新の技術開拓について、勉強会やセミナーなど外部関係者からの情報収集 ・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	・他社によるサービスとは競合せず、連携できるジョイントベンチャー (TUNAG) ・利用企業数の増加による運営ノウハウの蓄積 (TUNAG、FANTS)
重大な不具合	TUNAG FANTS	サービス提供後に重大な不具合 (バグ等) が生じ、信用の失墜、損害賠償責任が発生する可能性がある。	低	不明	大	・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には、当社の社会的信用の失墜、損害賠償責任の発生が生じる可能性がある。	低	中長期	大	・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、個人情報保護に関するマネジメントシステムを整備/運用。その他の関係機関についてもその運用を準備
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がある。	低	中長期	大	・アクセスできる社員の見直し ・プライバシーマークを取得し、個人情報保護に関するマネジメントシステムを整備/運用
システムトラブル	TUNAG FANTS	大規模なプログラム不具合や自然災害、暴落、不正アクセス、その他何らかの原因によりシステム障害やネットワークの切断等予兆不明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がある。	低	不明	大	・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のような新たな感染症の拡大や自然災害により、顧客及び当社グループ従業員における勤務状況の変化や顧客企業・団体の経営状況の悪化により、新規導入の延期や中止などに及ぶ可能性。	中	不明	中	・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出発点の体制整備 ・新規事業による収益源の多様化
新規事業	FANTS STAGE	新規事業につきましては、予め成長性やリスクを十分に調査・検討し実行してまいりますが、実収収益を算出するには一定の期間と投資を要することが予想され、全体の利益率を低下させる可能性があります。	低	中長期	中	・新規事業に関する成長性やリスクの再調査・検討
サービスの健全性	FANTS	コミュニティオーナーや会員等のサービス利用時による、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があります。	低	不明	大	・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、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

最後に認識するリスクと対応策について記載させていただいておりますので、こちらにも目を通していただけたらと思います。私からのご説明は以上となります。

質疑応答

※質疑はございませんでした。

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。