

Earnings Presentation

2025 Fiscal Year 3Q

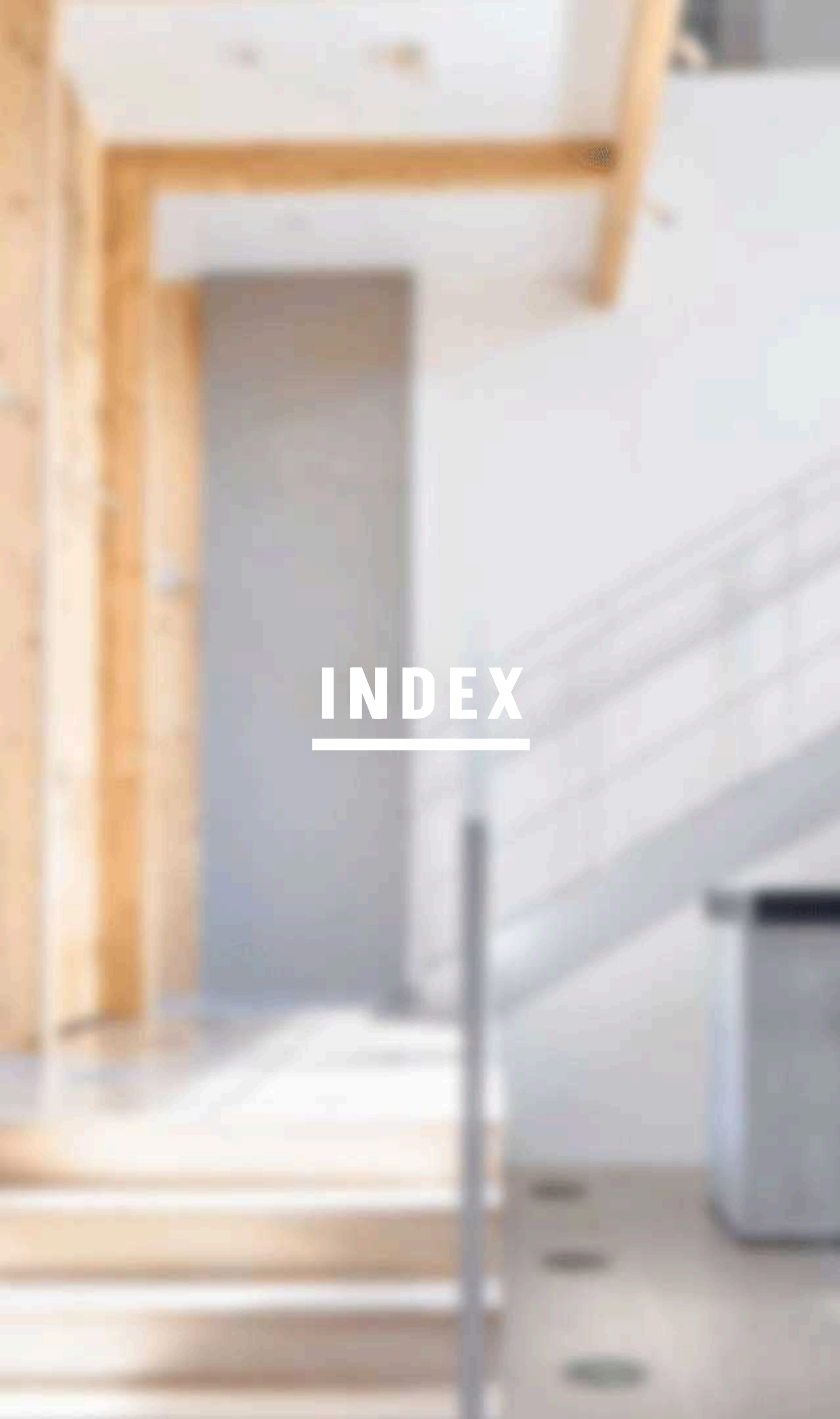
Nov.2025

株式会社スタメン

証券コード：4019

2025年12月期 第3四半期 決算説明資料





INDEX

2025年12月期 第3四半期実績	02
従業員エンゲージメント事業 [TUNAG]	09
コミュニティエンゲージメント事業 [FANTS]	14
2025年12月期 業績見通し	18
補足資料	21

2025年12月期

第3四半期実績

TUNAG事業のARRが30億円を突破。 FANTS事業のARRは前年同期比で倍増。

TUNAG

ARR^{※1}

前年同期比 +7.7億

30.7 億円

(前年同期末 22.9億)

TUNAG

利用企業数^{※2}

前年同期比 +294社

1,266 社

(前年同期末972社)

TUNAG

平均MRR^{※2}

前年同期比 +5千円

202 千円

(前年同期末 196千円)

TUNAG

売上高ストック比率^{※3}

前年同期比 ▲6.6pt

83.9%

(前年同期末 90.5%)

FANTS

ARR^{※1}

前年同期比 +1.6億円

3.2 億円

(前年同期末 1.5億)

FANTS

運営コミュニティ件数^{※2}

前年同期比 +324件

490 件

(前年同期末 166件)

FANTS

平均MRR^{※2}

前年同期比 ▲24千円

54 千円

(前年同期末 79千円)

FANTS

売上高ストック比率^{※3}

前年同期比 +14.5pt

62.9%

(前年同期末 48.4%)

※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。

売上高は前年同期比+44.6%の高い成長率を継続。
一時的な仕入れコストの増加により、営業利益率は4.4%で着地。

(百万円)	2024/12期 3Q (前年同期)	2025/12期 2Q (前四半期)	2025/12期 3Q (当四半期)	前年同期比	前四半期比
売上高	709	900	1,025	+44.6%	+13.9%
売上総利益	561	682	723	+28.9%	+6.0%
利益率	79.1%	75.8%	70.5%	-8.6pt	-5.3pt
営業利益	155	60	44	-71.1%	-26.0%
利益率	21.9%	6.7%	4.4%	-17.5pt	-2.3pt
経常利益	155	63	48	-69.2%	-23.9%
当期純利益	71	48	31	-56.3%	-36.4%

TUNAGは月次単位で前年比+30%台の成長率を継続。
FANTSは再成長トレンドを維持し、グループ全体の売上高成長に寄与。

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	212,401	216,059	221,427	226,601	230,694	239,055	244,428	248,600	256,384			
前期	149,936	152,358	159,917	163,969	168,257	172,463	179,189	188,713	191,438	194,880	202,390	207,208
前年比増加率(%)	41.7%	41.8%	38.5%	38.2%	37.1%	38.6%	36.4%	31.7%	33.9%			

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	22,147	29,384	29,160	22,969	23,630	37,153	42,629	49,322	51,645			
前期	12,451	10,472	20,590	18,985	10,345	26,904	19,825	18,850	20,093	19,753	21,293	23,434

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	11,383	12,184	14,147	16,026	18,897	22,137	24,296	25,778	26,924			
前期	13,167	13,318	12,927	11,886	12,051	12,958	12,856	13,147	13,235	10,402	10,725	10,547
前年比増加率(%)	-13.5%	-8.5%	9.4%	34.8%	56.8%	70.8%	89.0%	96.1%	103.4%			

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	6,505	11,577	18,837	17,862	18,242	18,622	14,972	18,052	12,466			
前期	5,494	8,120	9,828	11,966	13,675	16,916	15,772	9,946	16,195	8,123	15,763	16,981

※：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。

グループ全社での四半期連結売上高が10億円を突破。 グループ全社で高成長を継続。



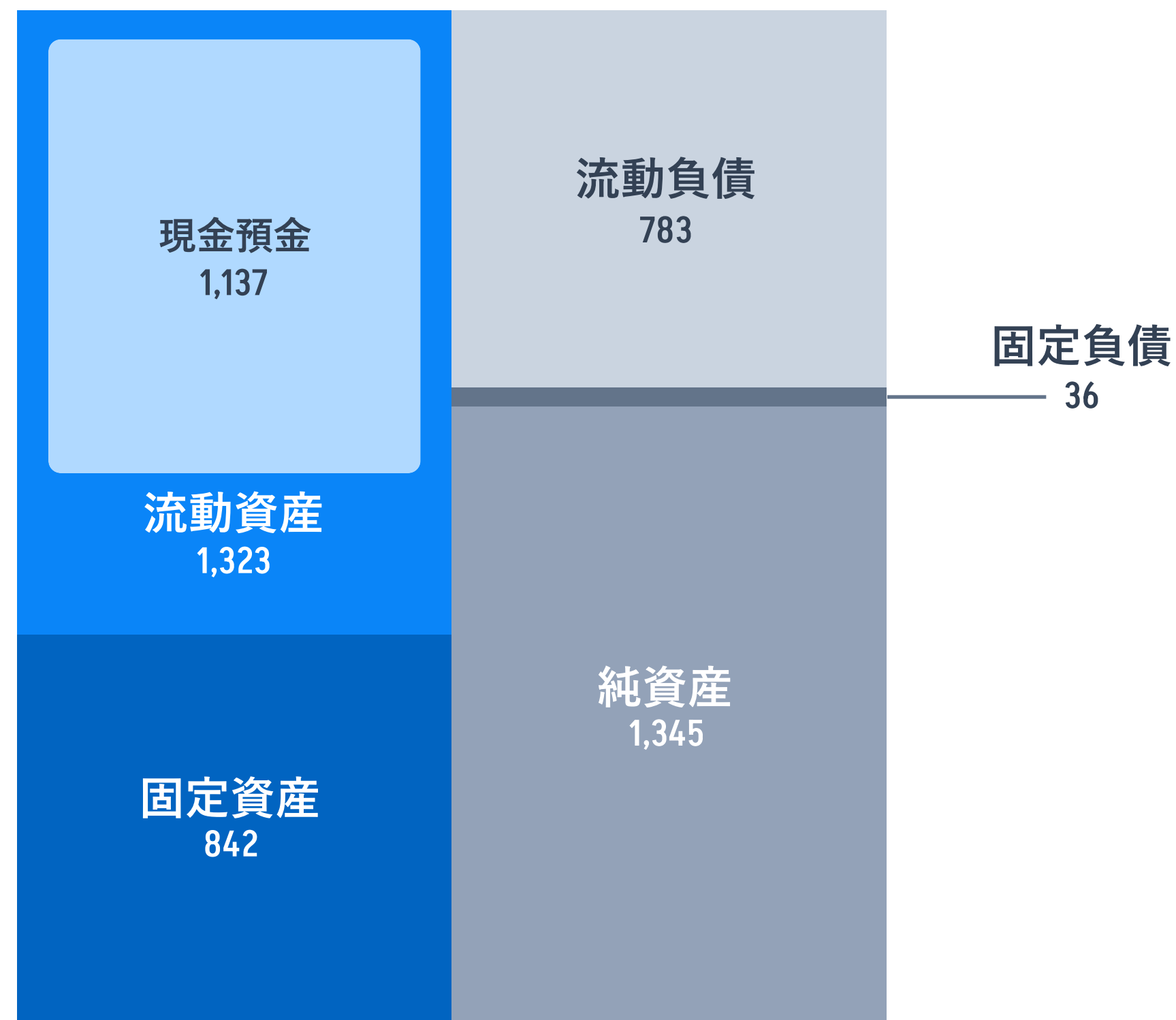
プロダクト開発投資や、大型展示会出展などの成長投資を継続しながらも、
前四半期に引き続き、一定水準の営業利益を確保。



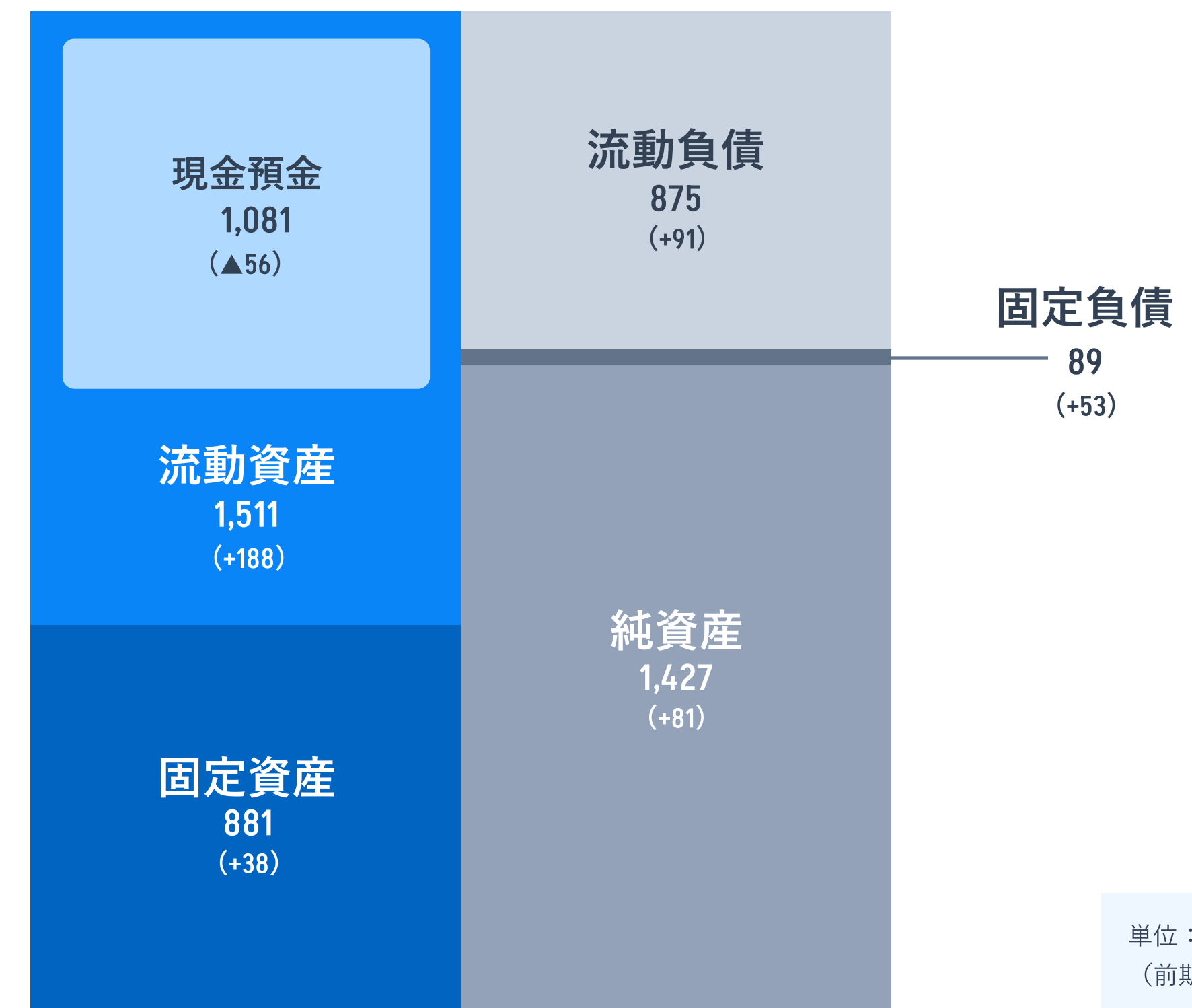
※連結対象：FY2022 1Qより株式会社STAGE、FY2023 1Qより株式会社スタジオを連結対象としています。

流動比率は173%、自己資本比率は57.5%と財務安全性を堅持。

2024年 期末
自己資本比率 60.1%



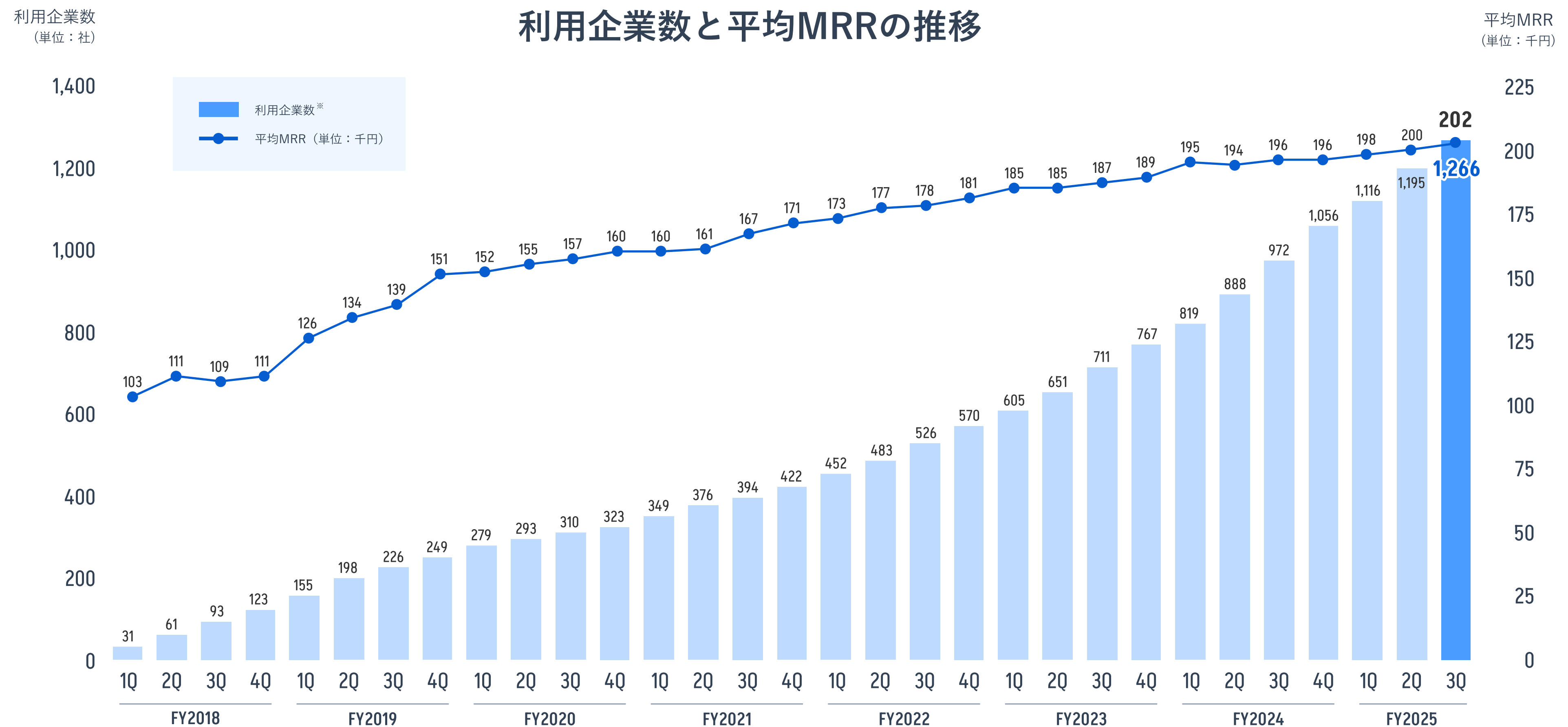
2025年 第3四半期末
自己資本比率 57.5%



単位：百万円
(前期末比)

従業員エンゲージメント事業 (TUNAG)

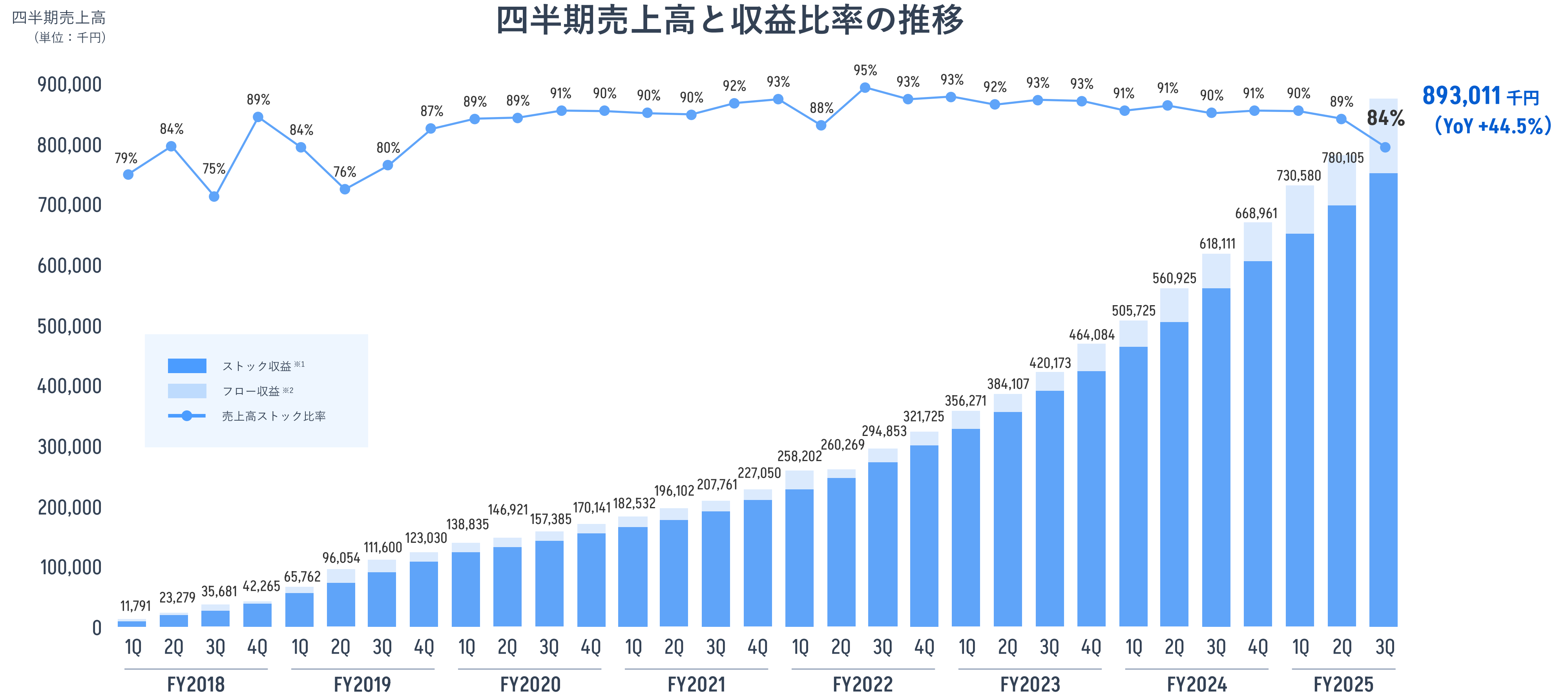
利用企業数は前四半期比で71社増加し、1,266社に。
平均MRRは単価上昇のトレンドを維持し、202千円で着地。



※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。

TUNAG事業全体の売上高成長率は前年比+44.5%で着地。 付帯サービス売上の伸長が、成長を力強く牽引。



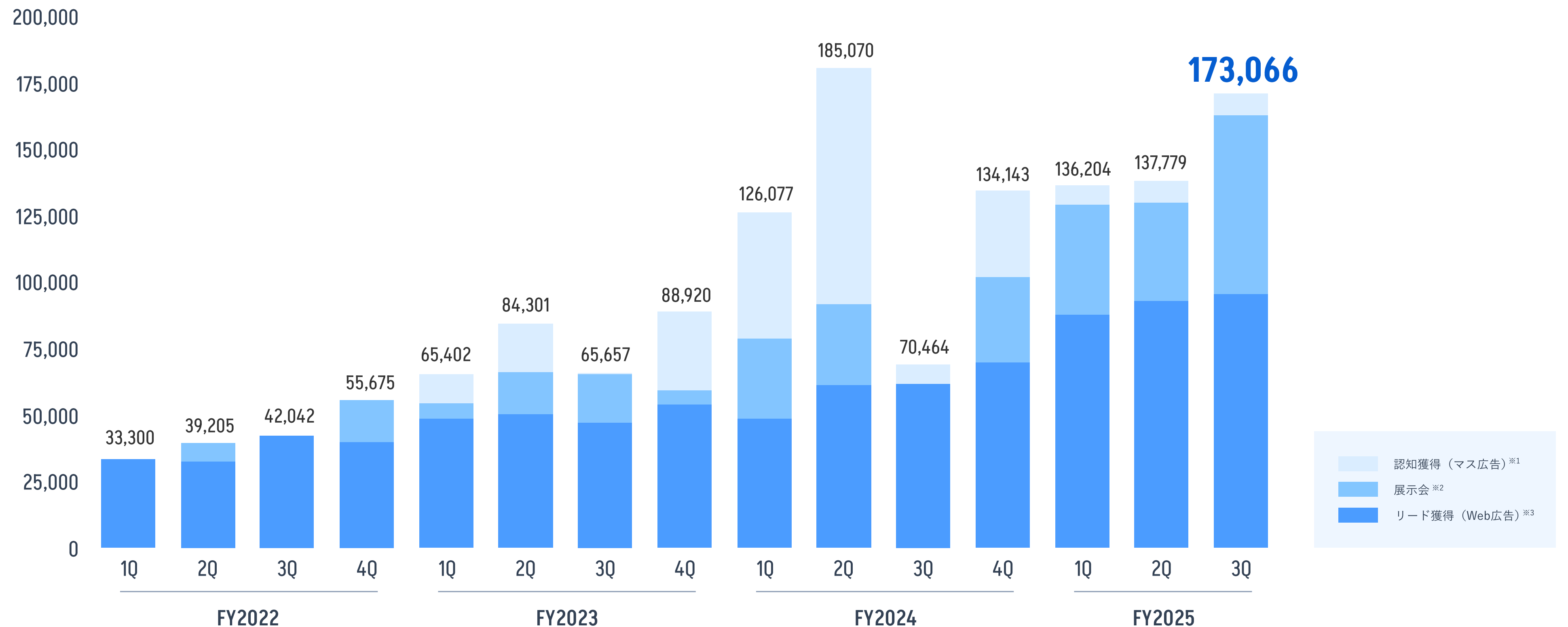
※1：TUNAGのシステム利用料と付帯サービスの期間契約売上

※2：TUNAGの導入初期費用および単発の付帯サービス売上

当四半期では約1.7億円をWeb広告や展示会出展に投資。
第4四半期で、売上高成長率のさらなる加速を目指す。

四半期広告宣伝費の推移

四半期広告宣伝費
(単位：千円)



※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

当四半期においても複数のプロジェクトや 機能アップデートをリリース。



承継企業向けのプロジェクトをリリース

※1

三星毛糸株式会社と連携し、アトツギ企業に特化した組織課題解決を目指す「ツナグアトツギ 共創プロジェクト」を始動。後継者が抱える「組織変革をどのように進めるか」という課題に対し、アンバサダー企業も巻き込みながら、理念浸透や組織づくりの支援をこれまで以上に強化。



東京本社の拡張移転

※2

事業拡大および人員増加に伴い、2025年8月1日（金）に東京本社を拡張移転。東京本社単独で200名程度の人員が稼働できるキャパシティを確保。今後も人員拡大を予定しており、東京本社を中心とした首都圏での採用活動に注力し、さらなる事業成長を目指す。



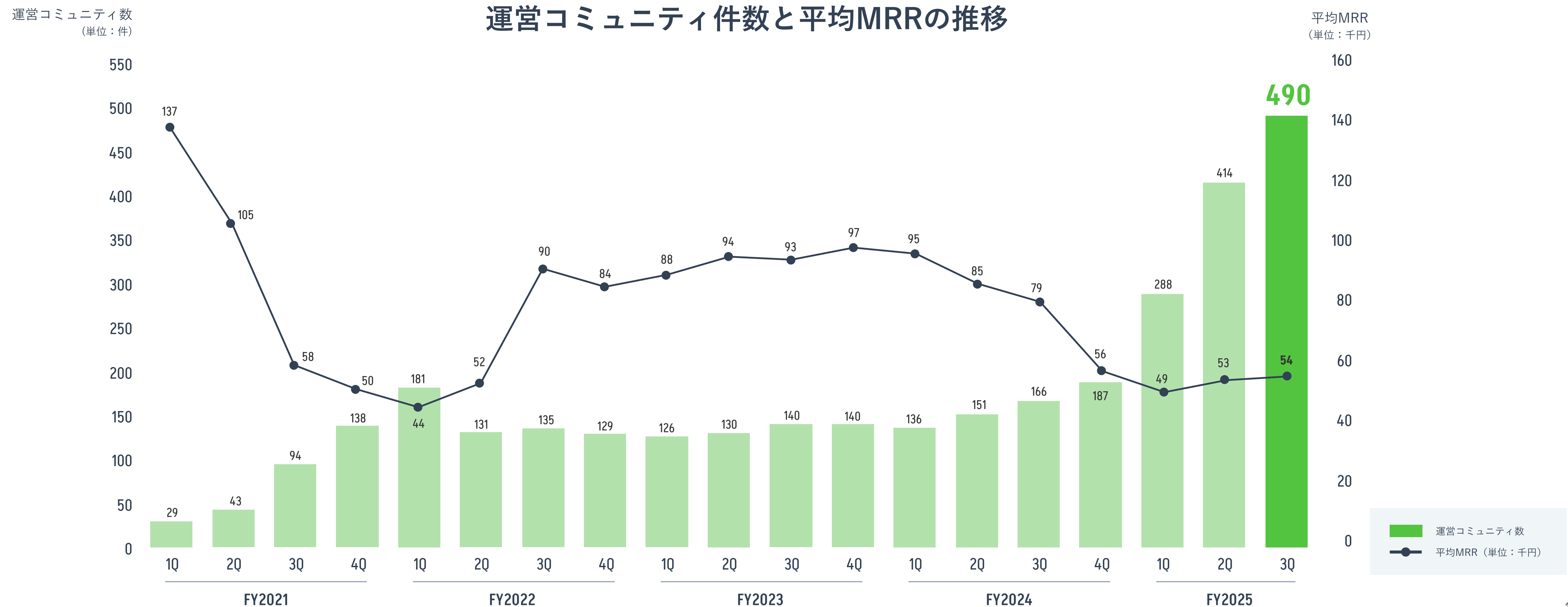
翻訳機能をアップデート

翻訳機能を拡張し、翻訳可能な言語数を日英2言語から100以上の言語へと大幅に拡大。日本における外国人労働者数は年々増加し、その方々の母国語も多様化する中で、本アップデートをきっかけにより多様性のある組織文化の醸成を支援。

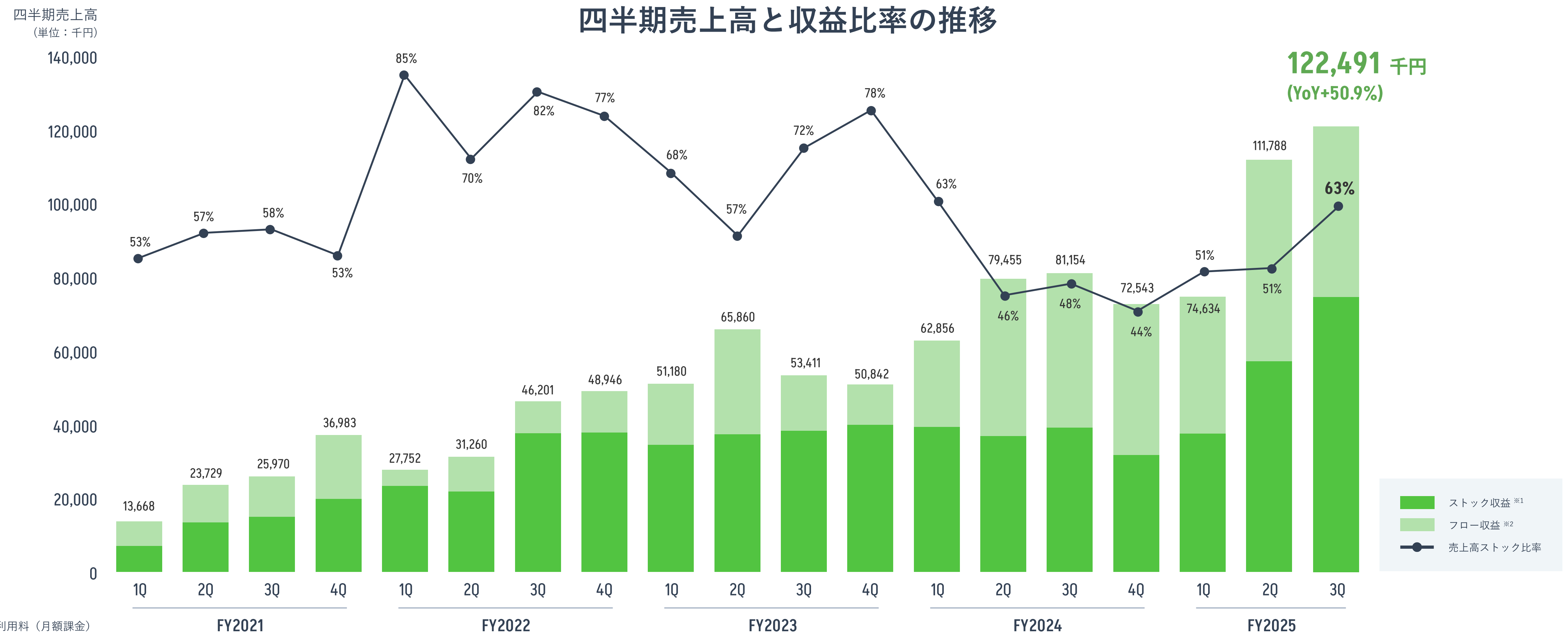
※1：詳細は、<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000333.000023589.html>をご覧ください。※2：詳細は、<https://stmn.co.jp/news/02747>をご覧ください。

コミュニティ エンゲージメント事業 (FANTS)

運営コミュニティ件数は、前四半期比で76件増加し490件で着地。
平均MRRは54千円で上昇トレンドを維持。



ストック収益が着実に積み上がっており、 売上高ストック比率は63%まで上昇。



新たにストックコンテンツ機能をリリース。 日々増えていくコンテンツを分かりやすく整理。

NEW ストックコンテンツ機能

継続的に蓄積・活用できる記事や情報の集まりを作成できる機能をリリース。継続的なコミュニティ運用のために、情報の検索性を担保したり、新しく加入したメンバー向けの情報共有を簡単に行えるように。記事の順番変更やファイルの添付も可能。コミュニティオーナーの運用負荷軽減を意図した機能を今後も継続的にリリース予定。

① コンテンツ一覧に表示



② カテゴリごとに情報を集約



③ 情報を届ける



2025年12月期

業績見通し

足元の売上高成長の推移に基づき、今期2度目の上方修正を開示。
昨年に引き続き、今期も40%超の売上高成長の実現を確実なものとする。

(百万円)	期初予想	前期比	8/4開示 修正後業績予想	前期比	11/14開示 修正後業績予想	前期比
売上高	3,515	+30.5%	3,700	+37.4%	3,770	+40.0%
営業利益	100	-55.5%	230	+2.4%	230	+2.4%
経常利益	100	-55.5%	230	+2.3%	230	+2.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	※1 58	※1 -57.3%	※1 150	※1 +9.2%	※1 150	※1 +9.2%
1株あたり 当期純利益 (円)	※1 6.71	※1 -9.06	※1 17.23	※1 +1.46	※1 17.23	※1 +1.46

※1：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。
通期の予算進捗 72.6% は、昨年度の3Q時点の通期進捗 72.0% を上回るペース。

(百万円)	FY2024（参考情報）			FY2025（上方修正後の見通し）			FY2025（実績）		
	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	3Q累計	通期進捗率
売上高	1,230	1,462	2,692	1,713	2,057	3,770	1,713	2,738	72.6%
営業利益	8	215	224	108	122	230	108	153	66.6%
経常利益	9	215	224	112	118	230	112	160	70.0%
当期純利益	[※] -19	157	137	[※] 72	[※] 78	[※] 150	[※] 72	103	[※] 68.8%

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

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：180名（2025年9月末時点）
事業内容	エンゲージメントプラットフォーム「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

会社名	主要なサービス名	概要
 株式会社スタメン	 	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。
 株式会社スタジアム（グループ会社）		企業向けの従業員エンゲージメントサービスをBtoBtoC向けに拡張した、コミュニティのエンゲージメント向上を支援するSaaS型のオンラインコミュニティプラットフォーム。
 株式会社STAGE（グループ会社）		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。

TUNAGは組織課題の改善に向けた施策の設計、プラットフォームを用いた実行、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。



1

組織状態の分析で
課題を特定



分析機能で組織状態を可視化・分析！部署や役職など様々な観点から組織課題を特定します。

2

課題に合わせた
最適な取り組みを実行



100社あれば100通りある組織課題に対して、最適な打ち手をオリジナルにカスタマイズできます。

3

取り組みの浸透で
効果を最大化

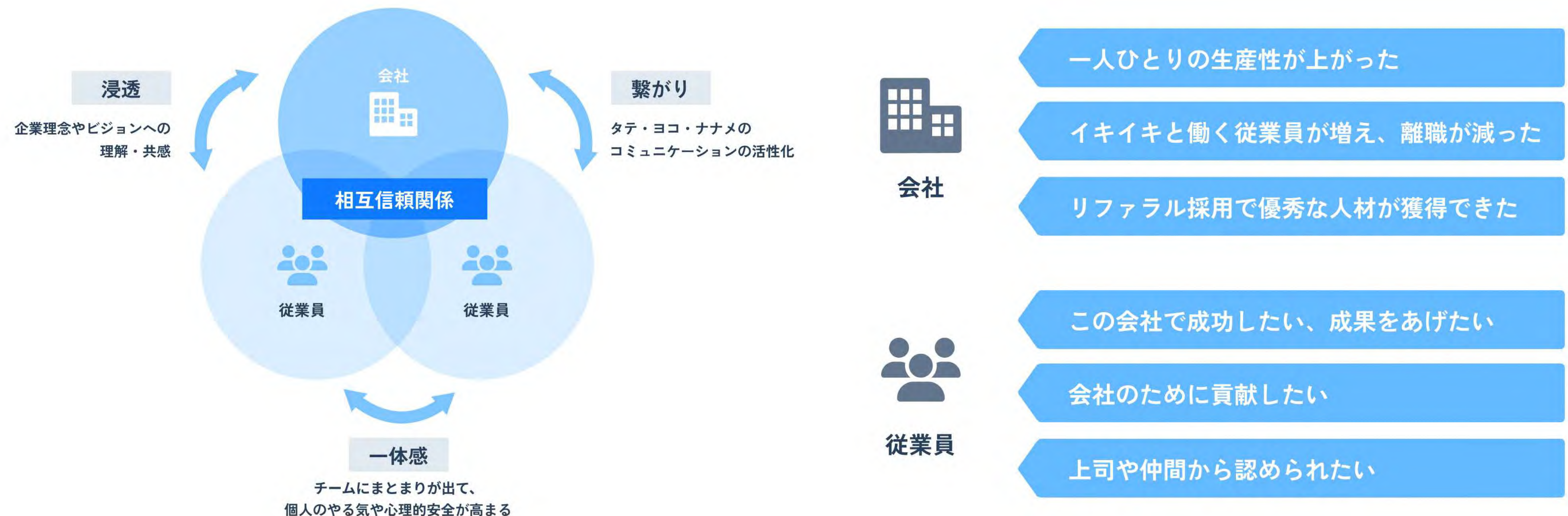


日常的に使える社内チャット機能や掲示板機能があり、取り組みも認知・浸透しやすいからこそ効果を最大化できます。

利用企業から月額利用料金と初期導入料金をいただくことで、
安定した収益基盤を限界利益率の高い形で構築することができる。



「会社と従業員」および「従業員同士」の相互信頼関係のこと。
欧米では広く浸透した概念であり、数年前から日本国内でも認知が進み、
経営の重要指標として注目が高まっている。



「ウィリス・タワーズワトソン」「ギャラップ」などの世界的コンサル会社の調査・研究により、「企業の業績向上」との相関関係の有無が明らかにされている。



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

Willis Towers Watson

GALLUP®

AON Hewitt

CEB
WHAT THE BEST COMPANIES DO

NeuroLeadership
INSTITUTE™

顧客基盤も着々と広がっている。

(従業員数1,000名以上)



(従業員数100～999名)



(従業員数～99名)





クローズドSNS

情報がリアルタイムに蓄積されていく、カスタマイズ性の高い社内SNS

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



社内制度一覧

社内制度や福利厚生を一括で管理・運用できるプラットフォーム

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



組織サーベイ

組織のエンゲージメントスコアを即時調査、データで組織状態を見える化する診断機能

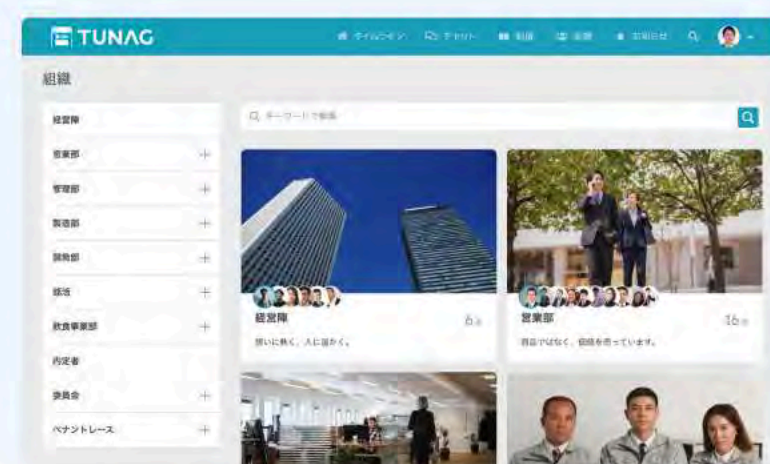
- ・部署や役職毎など、組織に合わせてセグメントした分析が可能
- ・経年比較や属性比較など、様々な角度から組織の状態変化を可視化
- ・診断結果に合わせて、TUNAG上で改善施策を設計・運用することが可能
- ・独自のカスタマイズ設問を追加することも可能



社内ポイント

制度に合わせて自在に設定し、柔軟なインセンティブ設計やゲーミフィケーションが可能なリワード機能

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



組織一覧

社内の組織ツリーを一覧で見える化でき、社員のプロフィール情報も一括管理できる人材DB

- ・組織毎に担当上長や、組織の説明、構成メンバーなどを一覧で管理でき、会社の全体像が見える化
- ・プロフィール項目は自在にカスタマイズでき、制度の投稿内容と連動して自動更新をかけることも可能で、動的な人材DBの構築が可能



ビジネスチャット

情報セキュリティや組織ガバナンスに配慮した運用が可能なチャットコミュニケーション機能

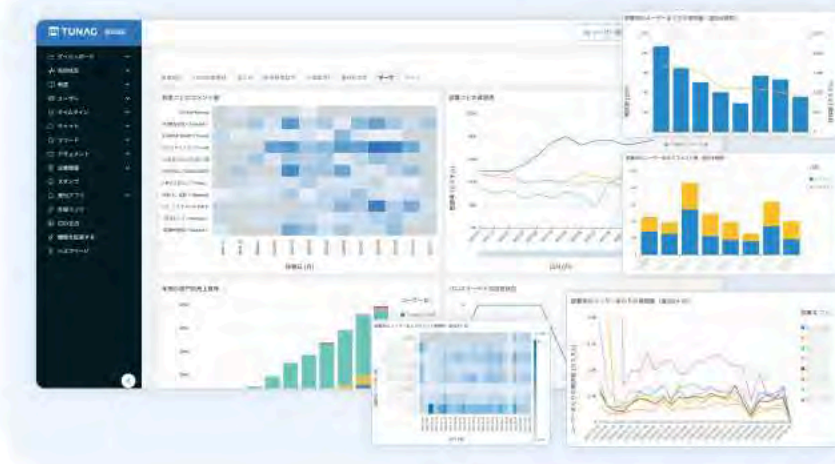
- ・人材DBと連携してチャットルーム管理が可能
- ・個別チャットやグループ作成などの可否が権限設定可能
- ・オリジナルスタンプにも対応
- ・チャットルーム毎にファイル管理機能も搭載



ワークフロー

申請・承認などの社内業務手続きを、部署や役職に合わせてスムーズに電子化する社内決裁機能

- ・社内制度毎に自由に柔軟な電子決裁の導入が可能
- ・決裁履歴は、検索機能でいつでも簡単に遡り、確認することができる
- ・決裁者不在時のスキップ処理や、部署単位の決裁フローなども簡単に設定
- ・スマートフォンには決裁依頼の通知が飛ぶので、やり取りもスムーズ

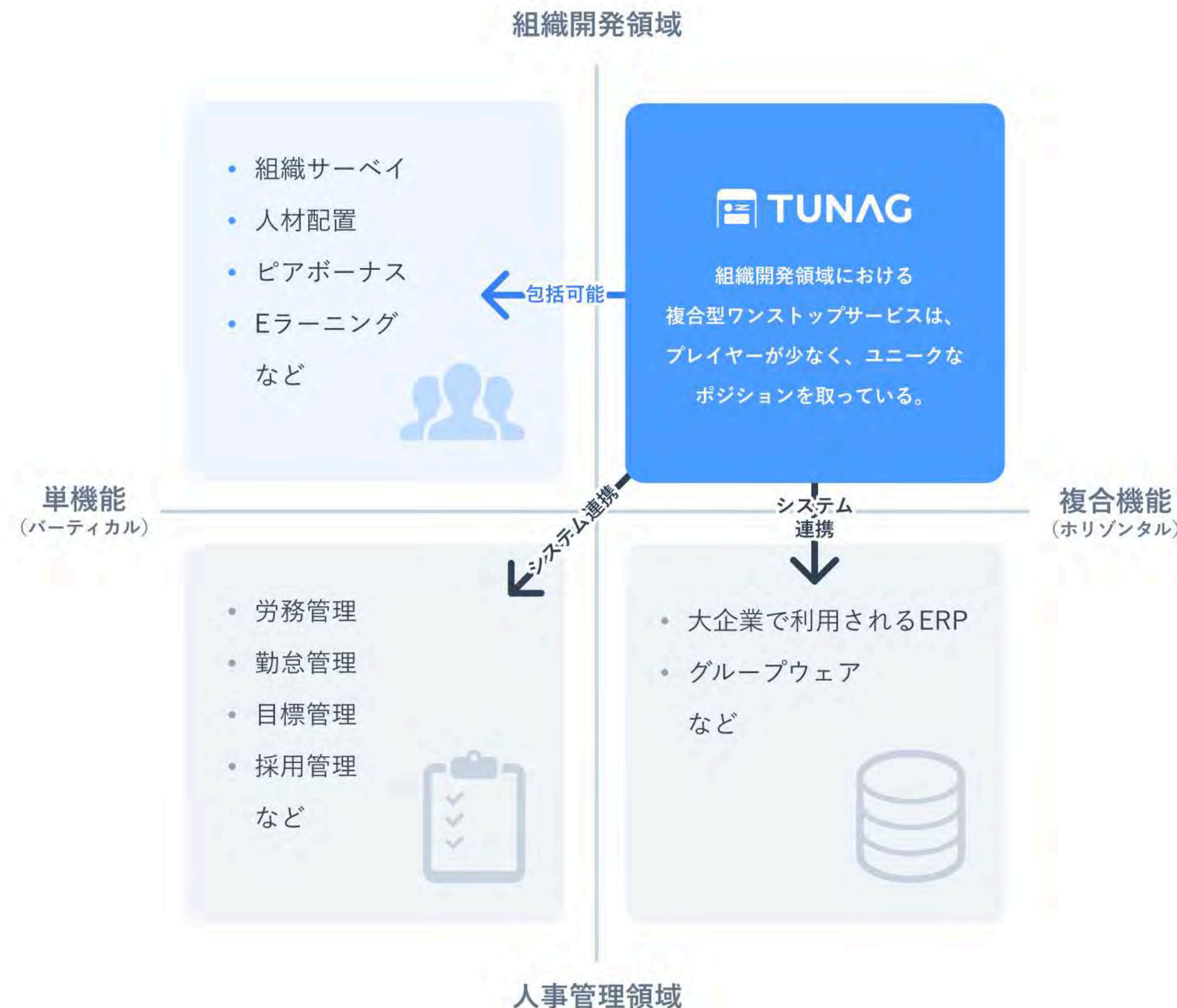


データ分析

社内の活性化状況や組織運営におけるアクションデータをワンタッチで確認できるダッシュボード機能

- ・ログイン率や制度利用率、コメント率といった各種指標が一目で確認可能
- ・日次、週次、月次など期間や、部署、役職でセグメントした分析も簡単
- ・エンゲージメント向上において重要な企業毎のヘルススコアも算出
- ・反響の大きい投稿やユーザーもランキング形式で把握ができる

市場創生期のマーケットでユニークなポジションを取っているため、
直接競合する他プロダクトが非常に少なく、かつ、
システム連携により既存ツールとバッチィングせずに導入ができる。



HRテクノロジーサービスにおいて TUNAGが有する競争優位性

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

「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

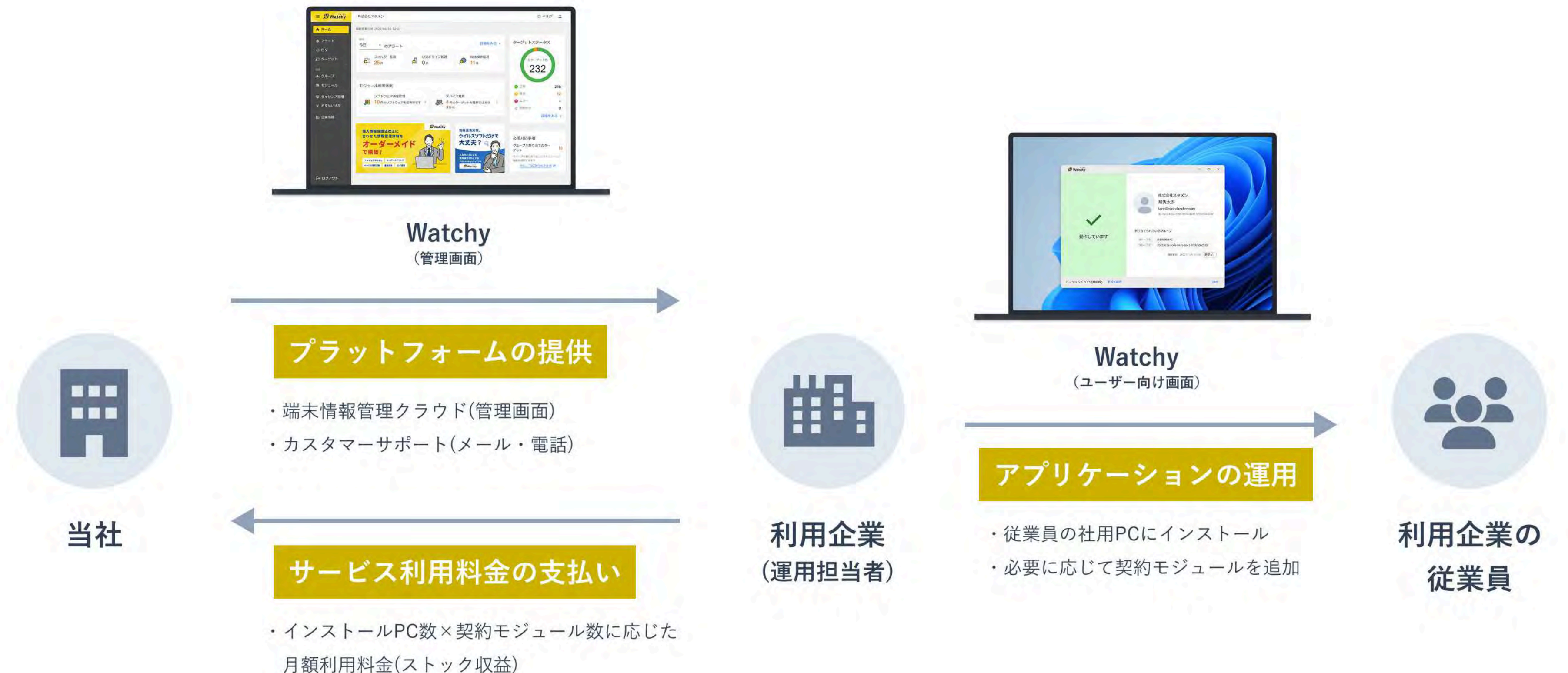


The screenshot shows the Watchy dashboard with several monitoring modules highlighted in circular callouts: スクリーン監視 (Screen Monitoring), ログオン&ログオフ監視 (Login & Logout Monitoring), ハードウェア資産管理 (Hardware Asset Management), ソフトウェア資産管理 (Software Asset Management), USBドライブ監視 (USB Drive Monitoring), フォルダー監視 (Folder Monitoring), and Web操作監視 (Web Operation Monitoring). The dashboard also displays alerts, module usage status, and a target status gauge.

ご利用まで、わずか **3ステップ**



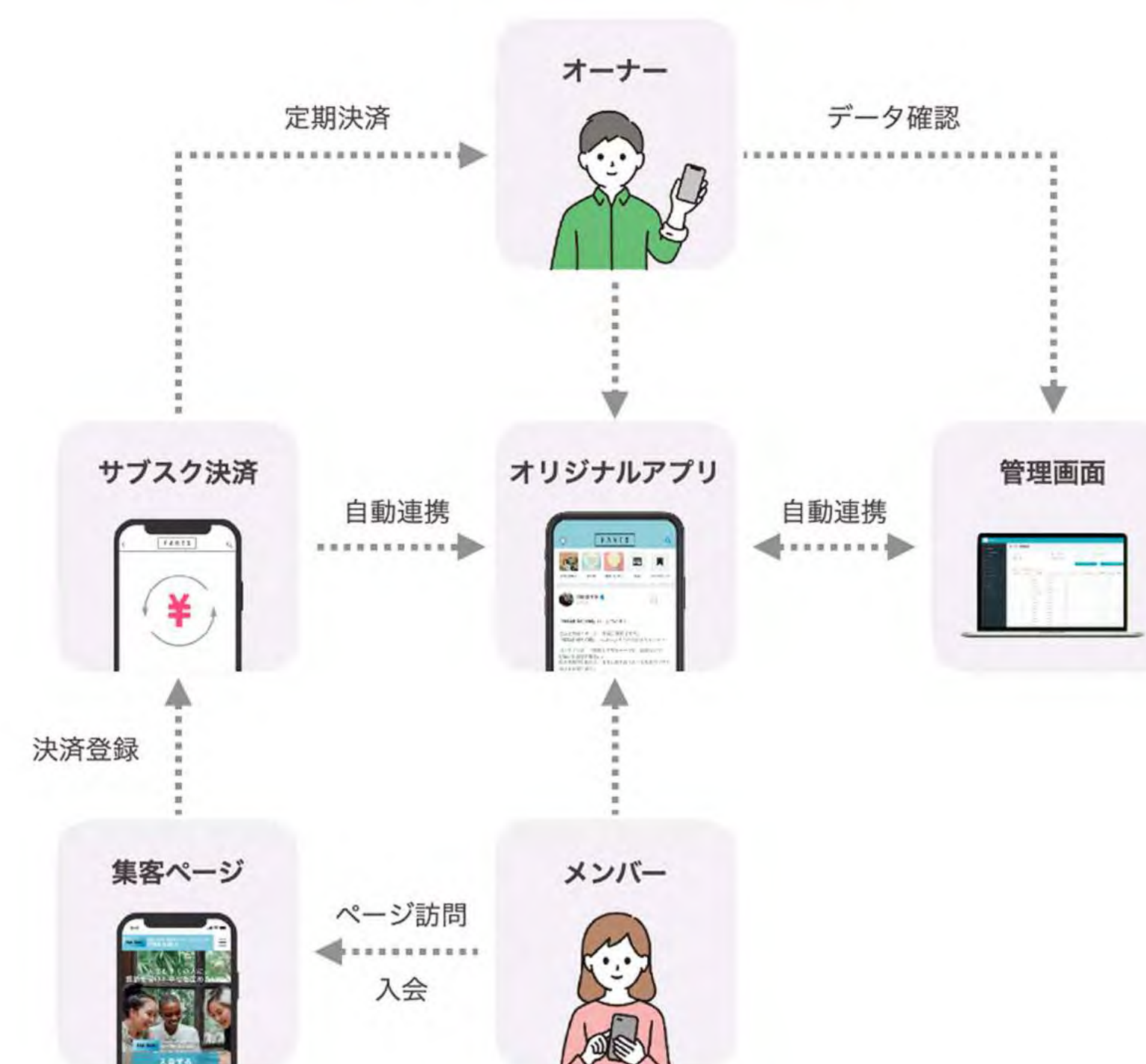
WatchyをインストールしたPC端末の数と契約モジュール数に応じて課金するサブスクリプションモデル。アカウント開設～インストールまで利用企業内で完結でき、端末情報管理が最短即日で運用開始が可能。



「FANTS」は、企業向けの従業員エンゲージメントサービスをBtoBtoC向けに拡張した、コミュニティのエンゲージメント向上を支援するSaaS型オンラインコミュニティプラットフォーム。



コミュニティ運営に必要な機能を、
ワンストップで提供



コミュニティが売り上げた運営収益から、サービス利用料金等をいただくレベニューシェア型と固定利用料をいただくハイブリット収益モデルのSaaSサービスとなっており、運営コミュニティ件数と会員総数が当社収益と連動する。



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』



王林
『王林王国』



えみ姉
『えみ姉の保健室』



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』



宮本 佳実
『クラブヨシミスト』



石野 華鳳
『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、過去または現在の事実に関するもの以外は、将来の見通しに関する記述に該当します。将来の見通しに関する記述は、現在入手可能な情報に基づく当社または当社の経営陣の仮定及び判断に基づくものであり、既知または未知のリスクおよび不確実性が内在しています。また、今後の当社または当社の事業を取り巻く経営環境の変化、市場の動向、その他様々な要因により、これらの記述または仮定は、将来実現しない可能性があります。

本資料は、いかなる有価証券の取得の申込みの勧誘、売付けの申込み又は買付けの申込みの勧誘(以下「勧誘行為」という。)を構成するものでも、勧誘行為を行うためのものでもなく、いかなる契約、義務の根拠となり得るものでもありません。

別段の記載がない限り、本資料に記載されている財務データは日本において一般に認められている会計原則に従って表示されています。

当社は、将来の事象などの発生にかかわらず、既に行っております今後の見通しに関する発表等につき、開示規則により求められる場合を除き、必ずしも修正するとは限りません。

当社以外の会社に関する情報は、一般に公知の情報に依拠しています。

2018年12月期四半期会計期間及び2019年12月期四半期会計期間の財務数値については監査法人による監査を受けておりません。

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、2026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。