# Earnings Presentation
# 2026 Fiscal Year 3Q

Nov.2026

株式会社スタメン　証券コード：4019

2026年12月期 第3四半期 決算説明資料





# INDEX


2026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 ] 10

コミュニティエンゲージメント事業 [ FANTS ] 18

2026年12月期 業績見通し 22

補足資料 25

2026年12月期

# 第3四半期実績

Earnings Presentation | 3rd Quarter



# TUNAG事業のARRは前年同期比で+5.8億円増加。
# FANTS事業は継続的に全指標が大きく伸長。

TUNAG

ARR※1

前年同期比+5.8億

**36.6億円**

（前年同期末 30.7 億）

TUNAG

利用企業数※2

前年同期比 +251社

**1,517社**

（前年同期末 1,266社）

TUNAG

平均MRR※2

前年同期比▲1千円

**201千円**

（前年同期末 202千円）

TUNAG

売上高ストック比率※3

前年同期比+1.5pt

**85.4%**

（前年同期末 83.9%）

FANTS

ARR※1

前年同期比+2.2億円

**5.5億円**

（前年同期末 3.2億）

FANTS

運営コミュニティ件数※2

前年同期比+234件

**724件**

（前年同期末 490件）

FANTS

平均MRR※2

前年同期比+8千円

**63千円**

（前年同期末 54千円）

FANTS

売上高ストック比率※3

前年同期比+16.8pt

**79.7%**

（前年同期末 62.9%）

※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で +19.8% とトップラインの成長基調を維持。
# 利益率改善が順調に進んでおり、営業利益率14.7%で着地。

| （百万円） | 2025/12期 3Q（前年同期） | 2026/12期 2Q（前四半期） | 2026/12期 3Q（当四半期） | 前年同期比 | 前四半期比 |
|---|---|---|---|---|---|
| 売上高 | 1,025 | 1,140 | **1,228** | +19.8% | +7.7% |
| 売上総利益 | 723 | 851 | **908** | +25.5% | +6.6% |
| 利益率 | 70.5% | 74.7% | **73.9%** | +3.4pt | -0.8pt |
| 営業利益 | 44 | 127 | **180** | +301.5% | +41.8% |
| 利益率 | 4.4% | 11.2% | **14.7%** | +10.3pt | +3.5pt |
| 経常利益 | 48 | 129 | **184** | +283.7% | +42.6% |
| 当期純利益 | 31 | 86 | **123** | +297.9% | +42.5% |

# TUNAG事業のストック収益は、前年比+20%前後の伸びを継続。
# FANTS事業のストック収益は、 前年比からの高い成長率を継続中。

## 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 | 294,688 | 299,271 | 305,382 | | | |
| 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% | 25.5% | 24.9% | 21.9% | 20.6% | 20.4% | 19.1% | | | |

## TUNAG事業のフロー収益 ※

| (千円) | | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 当期 | 31,945 | 43,857 | 76,360 | 39,211 | 34,888 | 41,447 | 43,001 | 48,820 | 61,532 | | | |
| 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

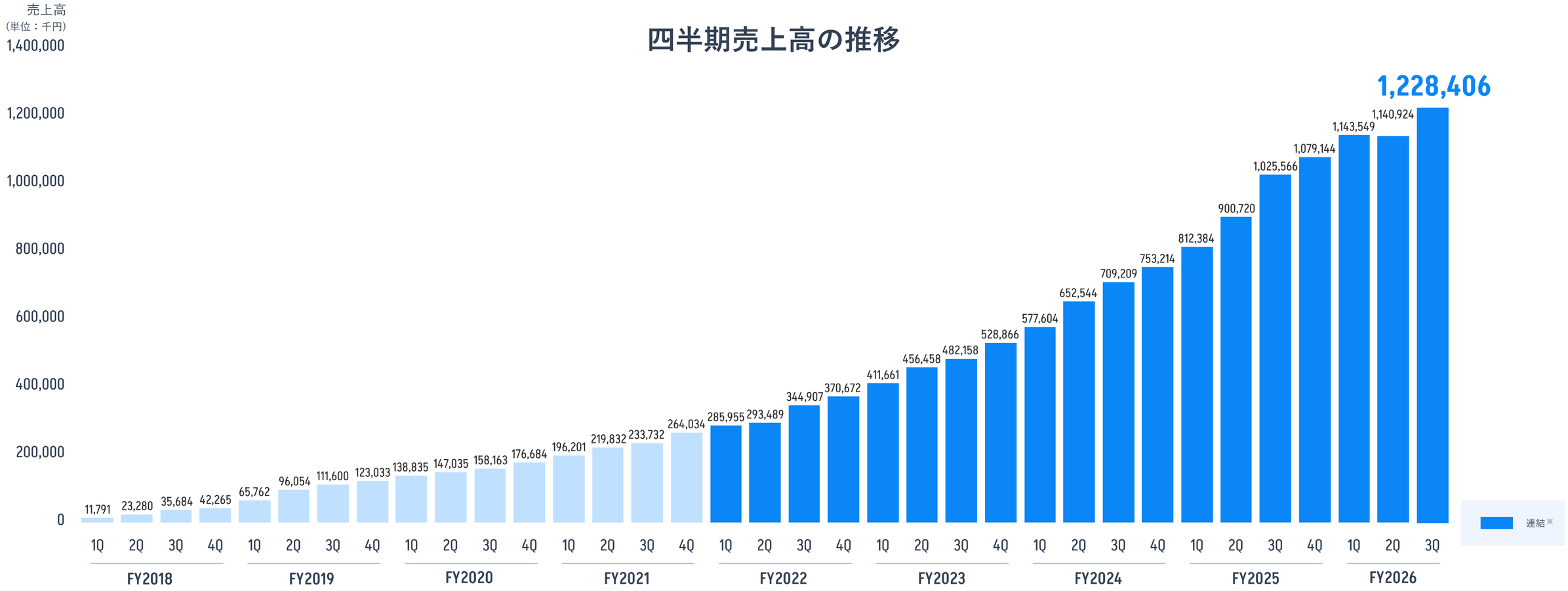
| (千円) | 1月 | 2月 | 3月 | 4月 | 5月 | 6月 | 7月 | 8月 | 9月 | 10月 | 11月 | 12月 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 当期 | 34,576 | 35,329 | 37,131 | 37,754 | 38,751 | 40,365 | 43,442 | 42,580 | 45,875 | | | |
| 前期 | 11,383 | 12,184 | 14,147 | 16,026 | 18,897 | 22,137 | 24,296 | 25,778 | 26,924 | 30,126 | 31,780 | 33,106 |
| 前年比増加率(%) | 203.8% | 190.0% | 162.5% | 135.6% | 105.1% | 82.3% | 78.8% | 65.2% | 70.4% | | | |

## FANTS事業のフロー収益

| (千円) | | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 当期 | 15,137 | 9,650 | 10,450 | 9,083 | 12,204 | 13,264 | 16,036 | 9,910 | 7,573 | | | |
| 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 |

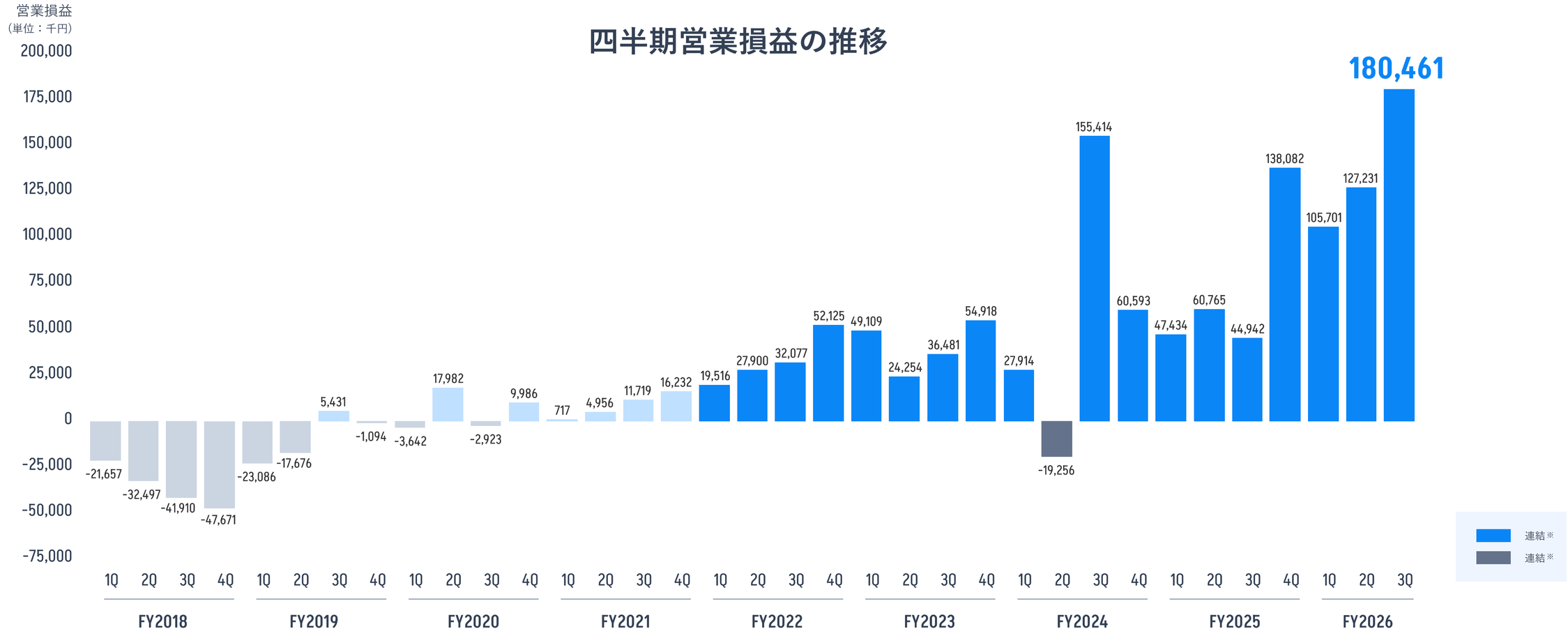
※：プラットフォーム関連収益に加えて、付帯サービスによる各種収益の規模が拡大してきたため、FY2025 2Qの開示より、過去の数値も含めて、これらの収益を合算した形で収益推移を公表しております。

# グループ全社での四半期連結売上高が12億円を突破。
# 前四半期の一時的な減収から反転し、再び成長基調へ。




※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。

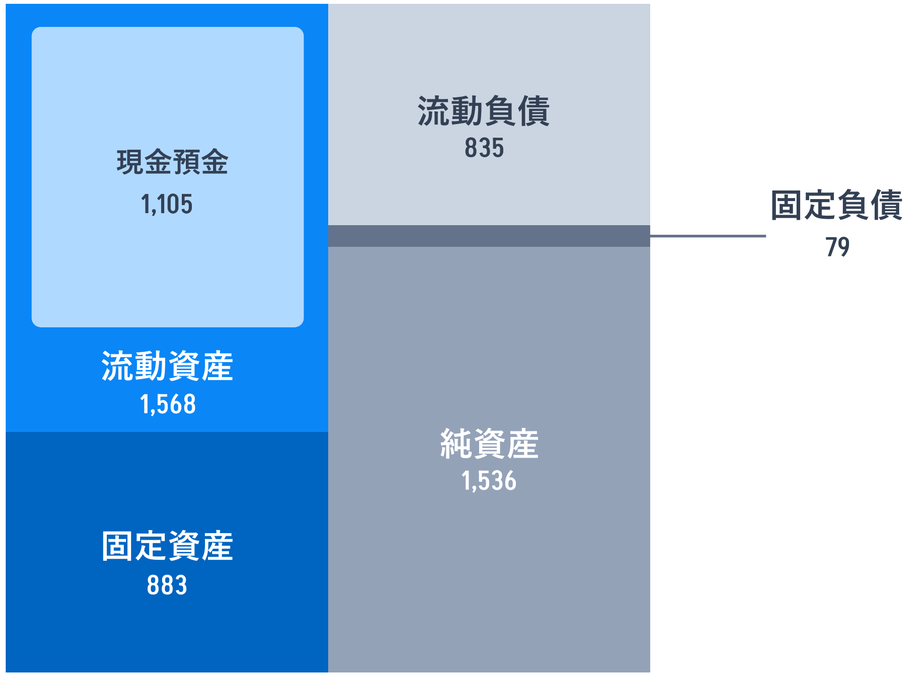
# 第3四半期の営業利益は約1.8億円で、四半期での過去最高を更新。
# 利益を生み出す力が着実に高まっていることを示す結果に。



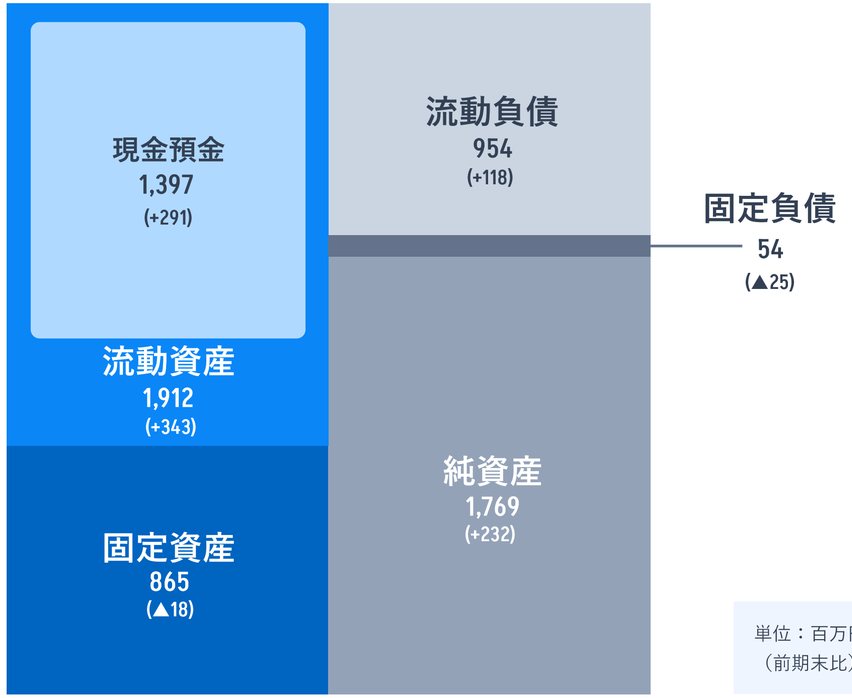

※連結対象：FY2022 1Qより株式会社STAGE、FY2023 1Qより株式会社スタジアムを連結対象としています。

# 流動比率は200.5%、自己資本比率は61.7%と財務安全性を堅持。

## 2025年 期末
自己資本比率 60.5%




## 2026年 第3四半期末
自己資本比率 61.7%




単位：百万円
（前期末比）

# 営業CFは第2四半期に続き安定的に積み上がり、第3四半期までの当期FCFは274百万円と、プラス幅がさらに拡大。

| （百万円） | 2024/12 期末 | 2025/12 期末 | 2026/12 1Q | 2026/12 2Q | 2026/12 3Q |
|---|---|---|---|---|---|
| 営業活動によるキャッシュ・フロー | 391 | 0 | 61 | 171 | 305 |
| 投資活動によるキャッシュ・フロー | -310 | -27 | -4 | -25 | -30 |
| **フリー・キャッシュ・フロー** | 81 | -26 | 56 | 146 | 274 |
| 財務活動によるキャッシュ・フロー | -37 | 44 | -12 | -72 | 17 |
| 現金および現金同等物の期末残高 | 1,087 | 1,105 | 1,150 | 1,179 | 1,397 |

2026年12月期

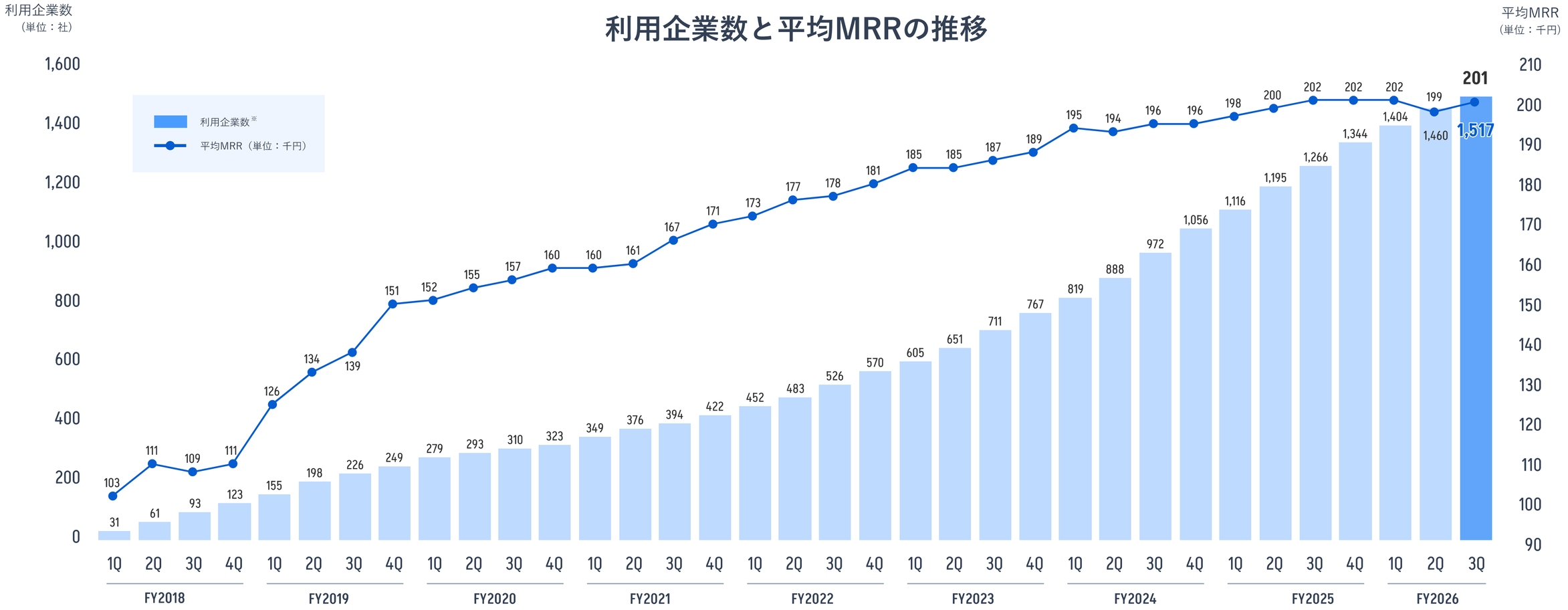
# 従業員エンゲージメント事業

-TUNAG

Earnings Presentation | 3rd Quarter

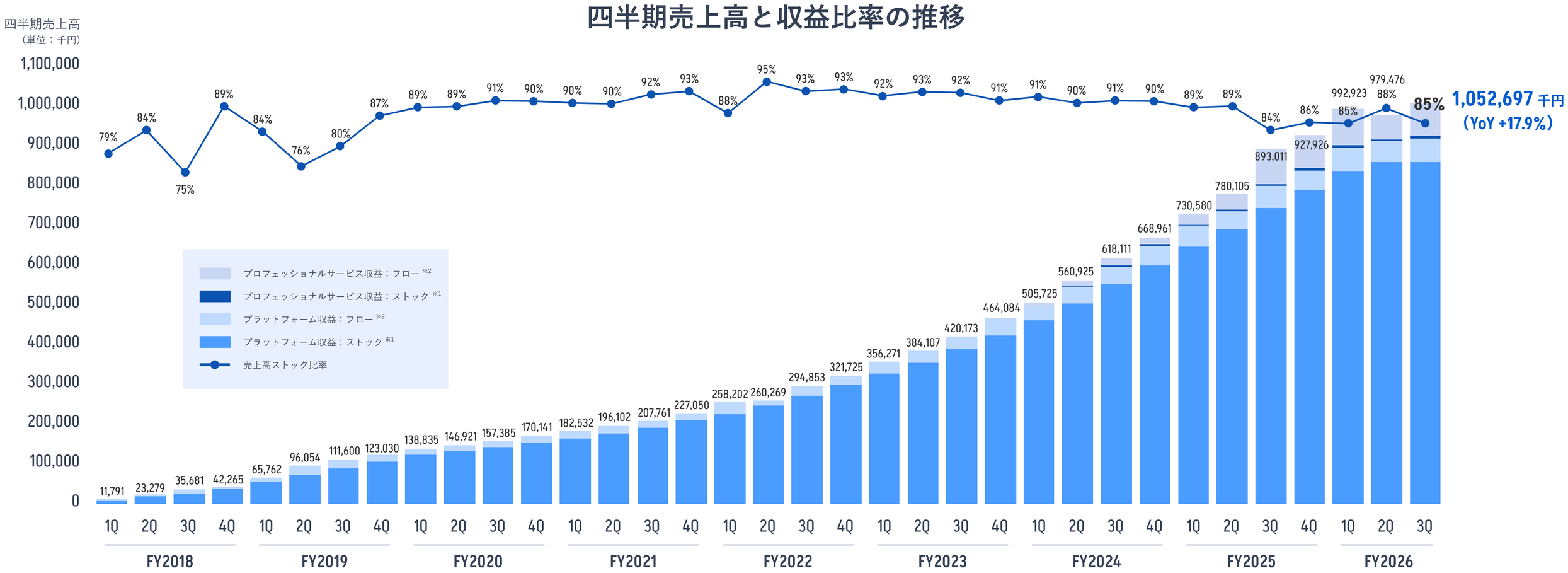


# 利用企業数は前四半期から57社増え、1,517社に到達。
# 平均MRRは再び上昇に転じ、201千円で着地。



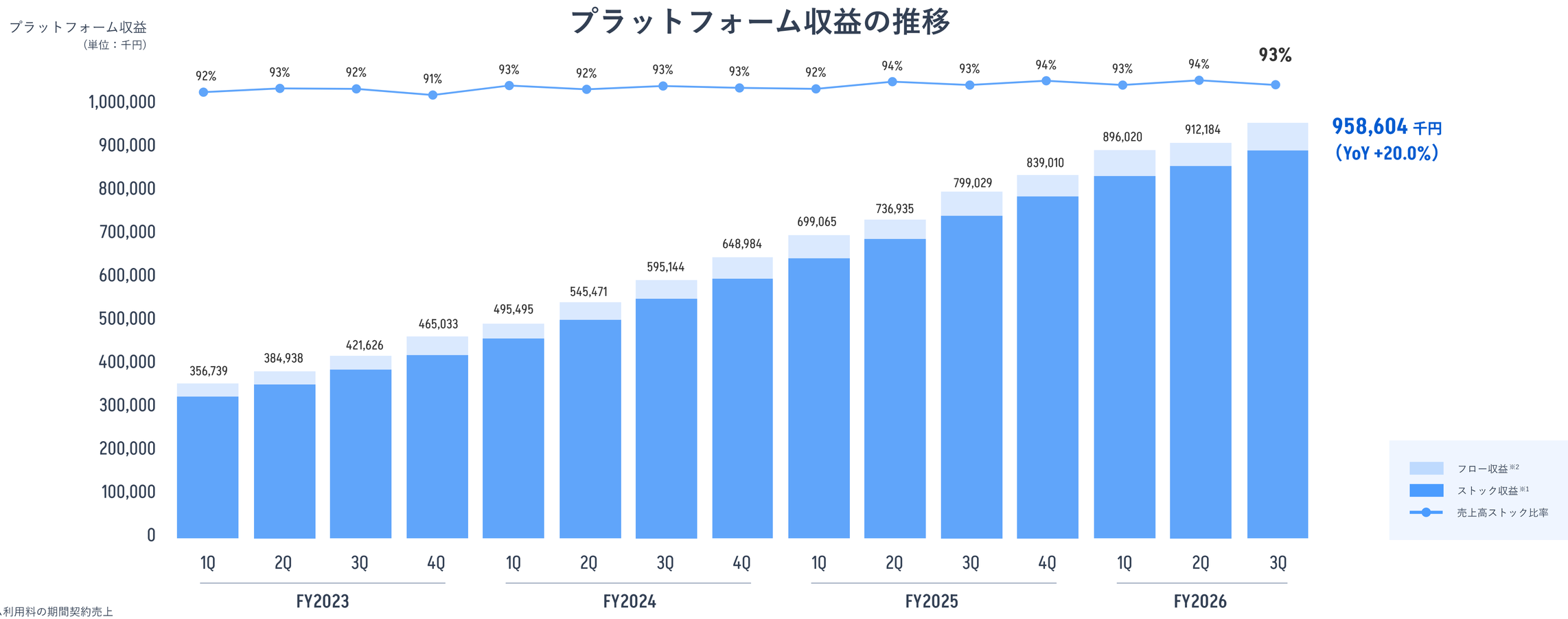

※上記図表に記載の数値は、各四半期末時点のものを記載しております。
※プラットフォーム関連収益に加えて、付帯サービスによる各種収益の規模が拡大してきたため、FY2025 2Qの開示より、過去の数値も含めて、これらの収益を合算した形で収益推移を公表しております。

# TUNAG事業全体の四半期売上高が10億円の大台に到達。
# 前年同期比 +17.9% と、着実な成長を継続。



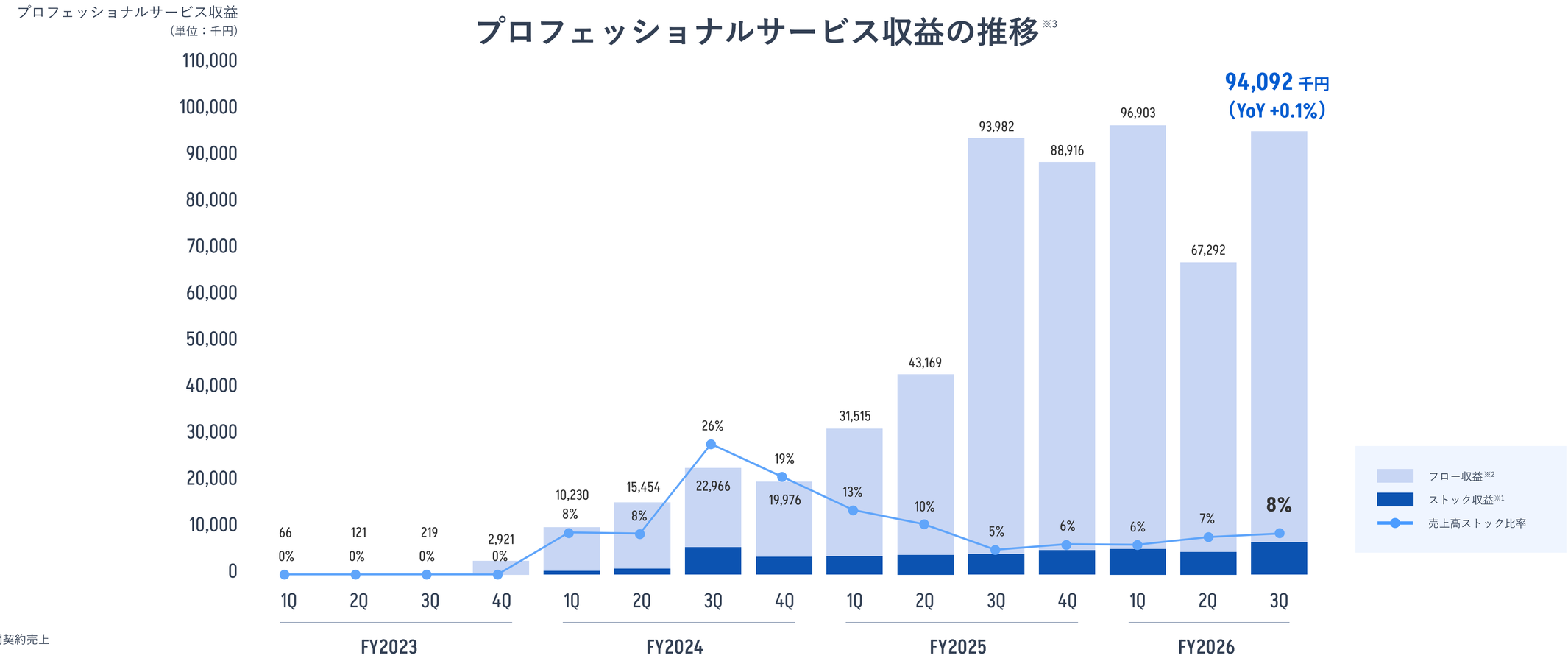

※1：TUNAGのシステム利用料と付帯サービスの期間契約売上
※2：TUNAGの導入初期費用および単発の付帯サービス売上

# TUNAGの利用料と初期費用を合わせた「プラットフォーム収益」は、着実な成長を継続し、前年同期比 +20.0% で推移。



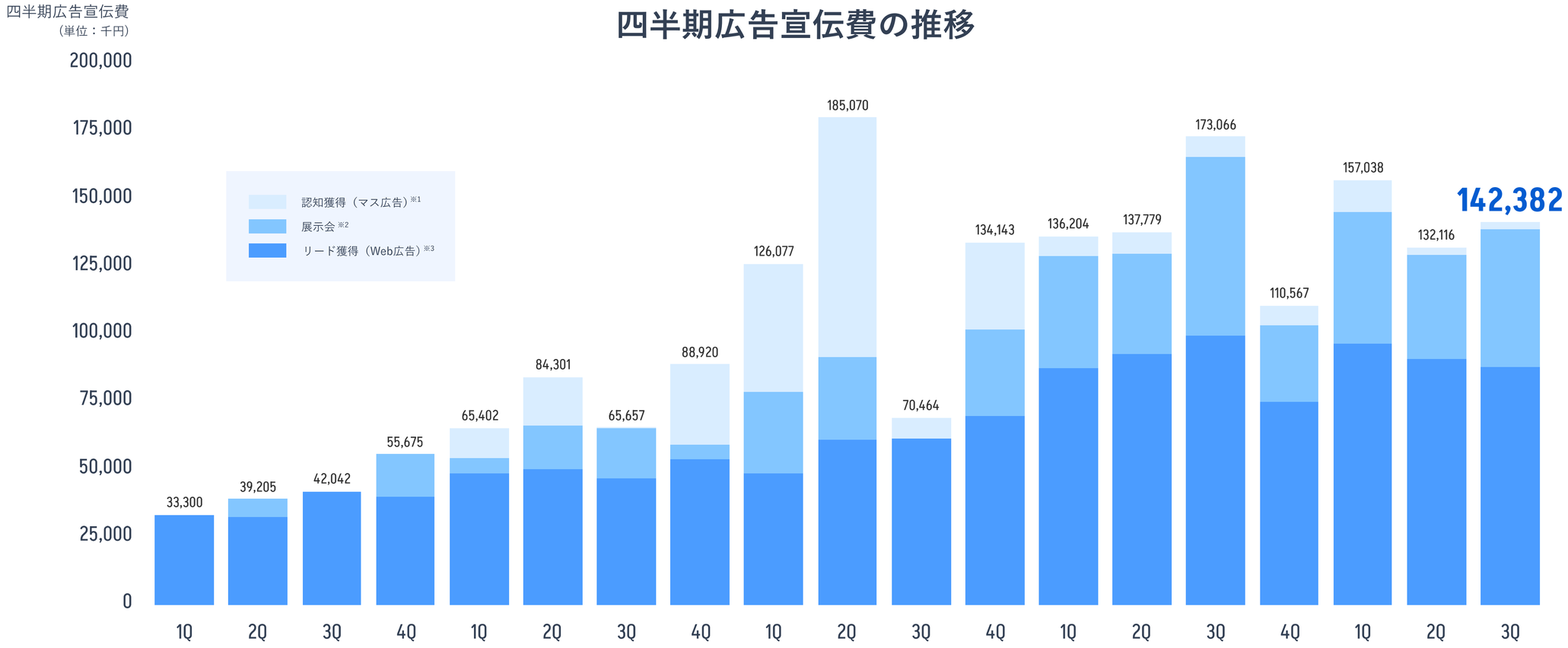

※1：TUNAGのシステム利用料の期間契約売上
※2：TUNAGの導入初期費用

# フロー収益が大半を占めるプロフェッショナルサービス収益は、2Qの一時的な減少から反転し、過去最高に迫る94百万円を計上。




※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「TUNAG事業の全体像」ページを参照

# 第3四半期の主要な広告宣伝費は約1.4億円で、Web広告と展示会が中心。チャネル別に投資対効果を見極め、当面は効率重視の運用を継続。




※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

# 主力業界・自治体・労働組合の各領域で、大型イベントを相次いで開催。各業界との顧客接点を広げ、TUNAGのブランド価値と顧客基盤を強化中。




## 当社初の大型カンファレンスを主催 ※1

外食・小売・ホテル等の多店舗サービス業の経営幹部を対象に、10月21～22日に名古屋で開催（有料・定員150名）。木曽路・カトープレジャー等の経営者が実践事例を語り、参加者同士の議論の場を提供。業界の経営者が集う場を自ら設けることで、ブランド価値と顧客基盤を強化。




## 群馬県の後継経営者向けイベントを開催 ※2

群馬県から受託・運営する「GUNMAアトツギ部」の一環として、10月29日にGメッセ群馬で群馬県主催で開催（無料・定員100名）。花山うどん五代目や三星グループ代表ら7名が登壇。受託事業を通じて後継経営者との接点を広げ、事業機会の最大化を狙う。




## 労働組合向けイベントを東京で開催 ※3

労働組合専門コンサルティング企業のj.unionと共同で、12月9日に第2回を開催予定。「AIと労働者」「次世代の労使対話」等をテーマに、豊田合成会長や全トヨタ労連の識者が登壇。定員150名。400組合超に拡大した「TUNAG for UNION」のさらなる認知向上を図る。

※1：詳細はhttps://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000380.000023589.html
※2：詳細はhttps://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000393.000023589.html
※3：詳細はhttps://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000392.000023589.html

# 労働組合向けの「TUNAG for UNION」の利用組合数が400組合を突破。
# 今後の成長を見据え、新たな施策を次々とリリース。

TUNAG for UNION 利用組合数

**400組合突破！**







## 労働組合向け書籍の発売

専門役員・佐々木隆寛の著書を10月1日にアスコムより刊行
350超の組合支援の知見から教育・広報・デジタルシフトの実践策を解説




## 組合向けAIサービス開始

AI導入の要件整理から実務の自動化・定着支援までをワンストップで提供
役員交代後も根付く仕組みをつくり、組合員との対話に時間を創出




## 「UNION AWARD」を初開催

組合員とのつながりを深め職場づくりに挑む組合を称える初のアワード
12月14日に名古屋・STATION Aiで開催し、講演や交流会も実施予定

2026年12月期

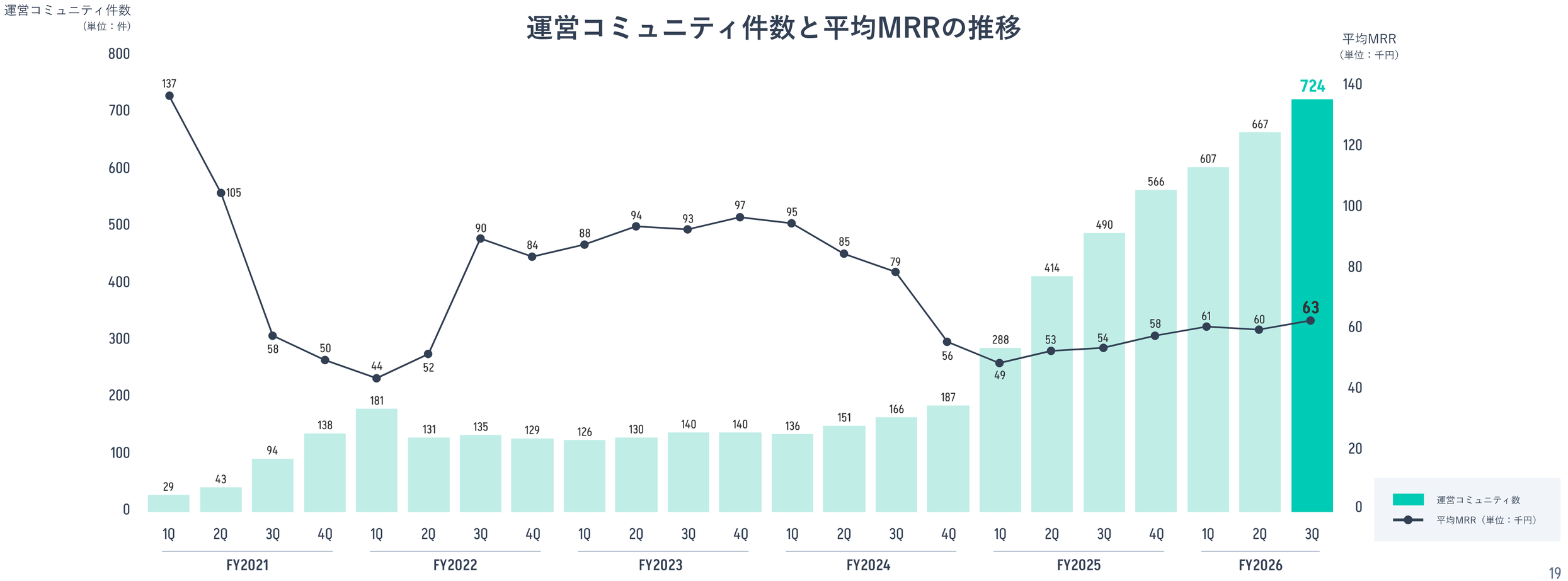
# コミュニティエンゲージメント事業

## -FANTS

Earnings Presentation | 3rd Quarter

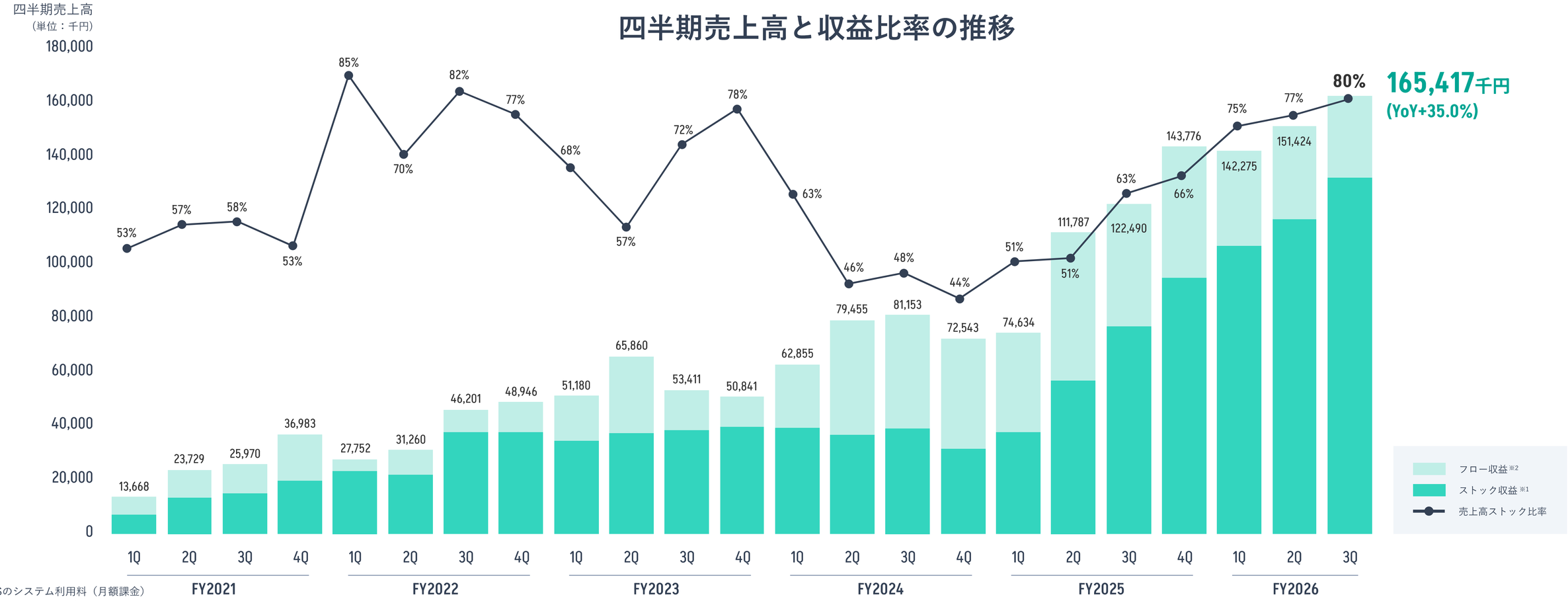


# 運営コミュニティ件数は前四半期から57件増え、724件に到達。
# 平均MRRは63千円と、緩やかな上昇基調を継続。




※：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。

# FANTS事業の四半期売上高は165百万円と、前年同期比 +35.0% の高成長。ストック収益の積み上がりにより、売上高ストック比率は80%に到達。




※1：FANTSのシステム利用料（月額課金）
※2：FANTSの初期費用、プロモーションサイト制作費など

# FANTS利用クリエイター限定のコミュニティ「FANTSキャンパス」を開始。ジャンルを超えてクリエイター同士が知見を共有し、学び合う場を提供。




## FANTSを学ぶ（ウェビナーアーカイブ）

FANTSで600以上のコミュニティ運営を支援してきたカスタマーサクセススタッフが開催するウェビナーのアーカイブ動画を閲覧できます。

## FANTSタイムス

FANTSが発信する注目コミュニティの紹介記事をお届けします。

## FANTS研究室

FANTSをご利用のクリエイターが、コミュニティ運営において実際に試してみた工夫や気づきを発信し合う場です。

## イベントのお知らせ・イベントレポート

FANTSクリエイター向けイベントを優先的にご案内するほか、過去に開催したイベントのレポートを動画やテキストでご紹介します。

※：詳細はhttps://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000100.000140975.html

2026年12月期

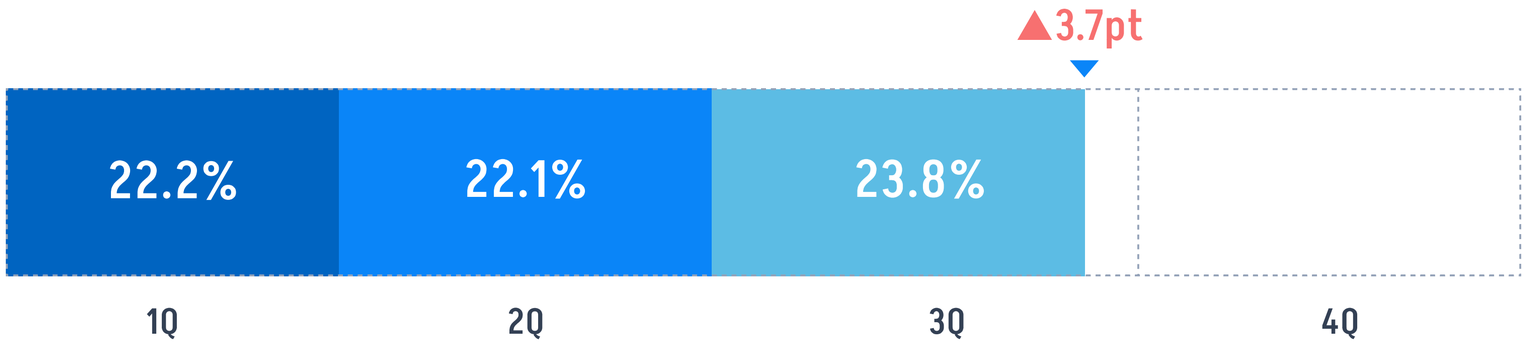
# 業績見通し

Earnings Presentation | 3rd Quarter

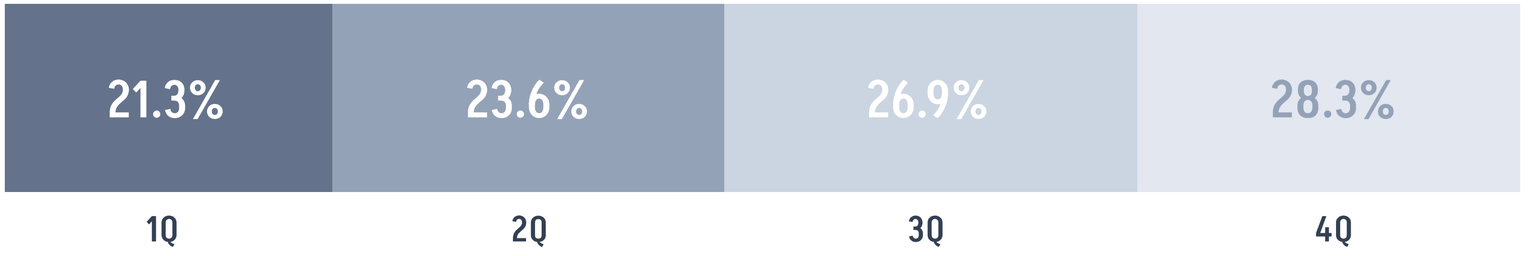


## 当社はSaaSビジネスをメイン事業としており、例年、3Q・4Qの寄与度が大きい。3Q時点の予算進捗率は68.1%と前年を下回るが、引き続き、通期での達成を目指す。

### FY2026 通期業績見通し 5,155百万円




### FY2025 通期業績 3,817百万円




※FY2026の進捗率は業績予想に対しての進捗率、FY2025の進捗率は実績に対しての進捗率

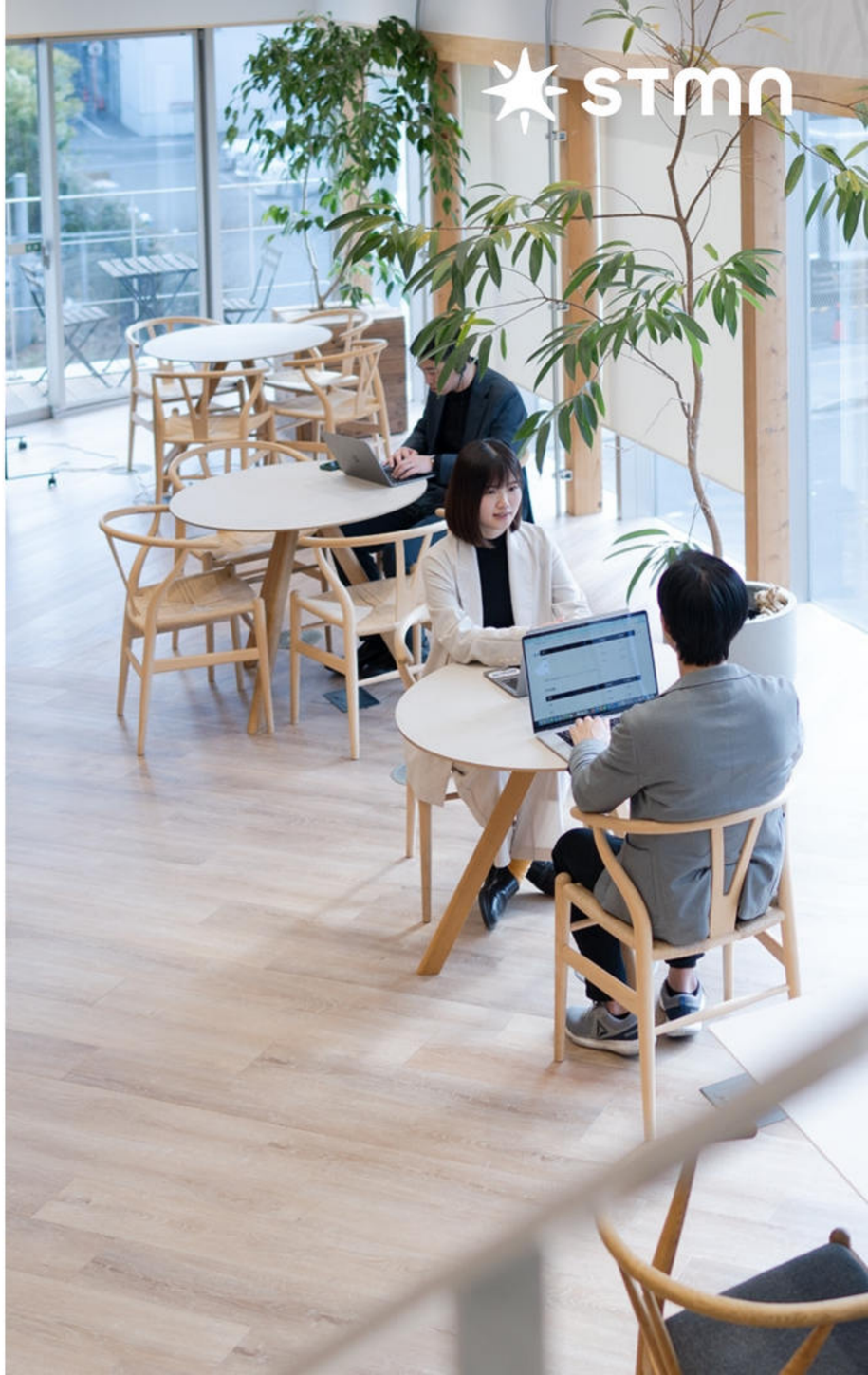
# 売上高は3Q累計で3,512百万円、通期見通しに対する進捗率は68.1%。
# 各段階利益は75%超の進捗で、利益面では見通し達成に向け順調に推移。

| （百万円） | FY2026（業績見通し） | | | FY2026（実績） | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 上期実績 | 下期予想 | 通期予想 | 上期実績 | 3Q実績 | 3Q累計 | 通期進捗率 |
| 売上高 | 2,284 | 2,871 | 5,155 | 2,284 | 1,228 | 3,512 | 68.1% |
| 営業利益 | 232 | 318 | 550 | 232 | 180 | 413 | 75.2% |
| 経常利益 | 237 | 321 | 558 | 237 | 184 | 421 | 75.6% |
| 当期純利益 | 158※ | 208※ | 366※ | 158※ | 123※ | 281※ | 77.0% |

※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

Earnings Presentation | 3rd Quarter



| | |
|---|---|
| **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<br>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：230名（2026年9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<br>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**<br>**（連結対象）** | 株式会社スタジアム<br>株式会社STAGE |

Mission

# 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。

Vision

## 人と組織で勝つ

スタメンが目指すのは、人と組織の力で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」状態を追い続けます。

Value

## 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**

株式会社スタメン

TUNAG

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。

Watchy（ウォッチー）

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）

FANTS

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。

株式会社STAGE（グループ会社）

STAGE

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 1,500社以上

継続率 99%以上

利用ユーザー 170万以上※

※2026年9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




## 採用課題

- 採用戦略設計
- 採用代行（RPO）
- 人材紹介
- 採用ブランディング

## 人事課題

- 評価制度設計
- 研修企画 / 実施
- 理念の策定

## リソース課題

- 諸規定整備
- 各種コンテンツ制作
- イベント企画 /実施
- バックオフィス業務代行

# 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**

TUNAG

### 業務DX領域

日々の業務生産性を向上する

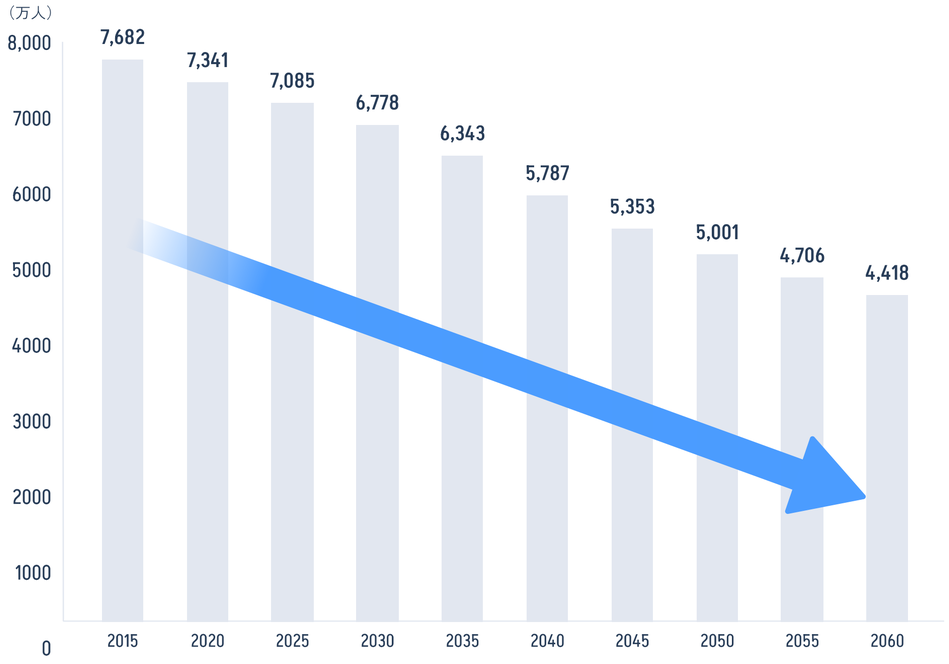
- 業務や情報共有の効率化 ・ 業務プロセス最適化
- 働きやすさや育成環境の改善

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。

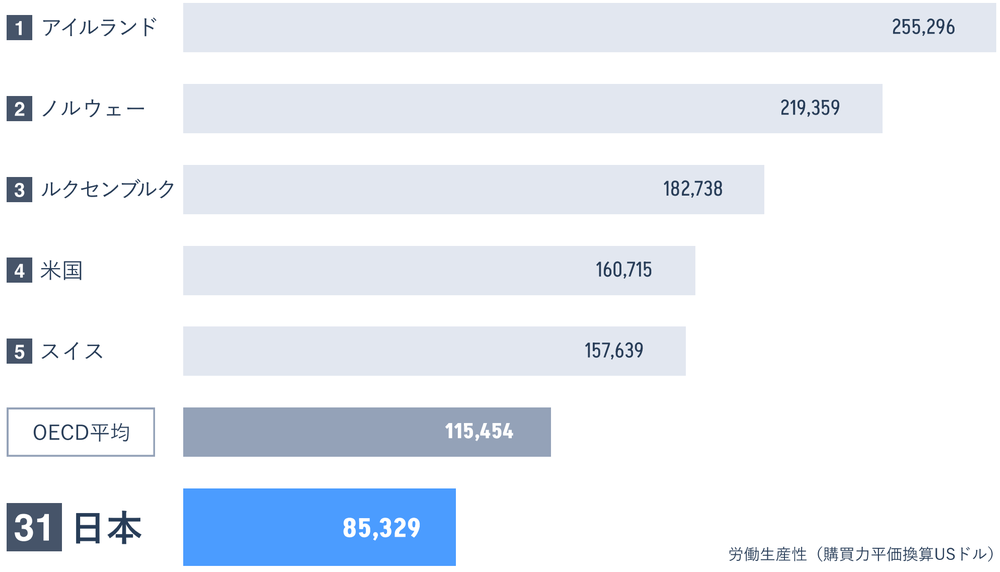
## 労働人口減少による人手不足

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

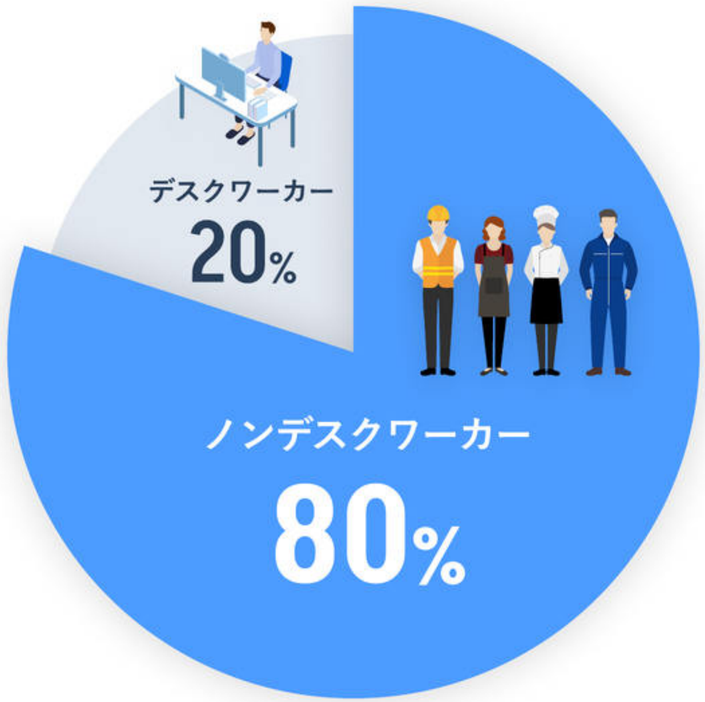
OECD加盟諸国の労働生産性（2022年・就業者1人当たり／38カ国比較）



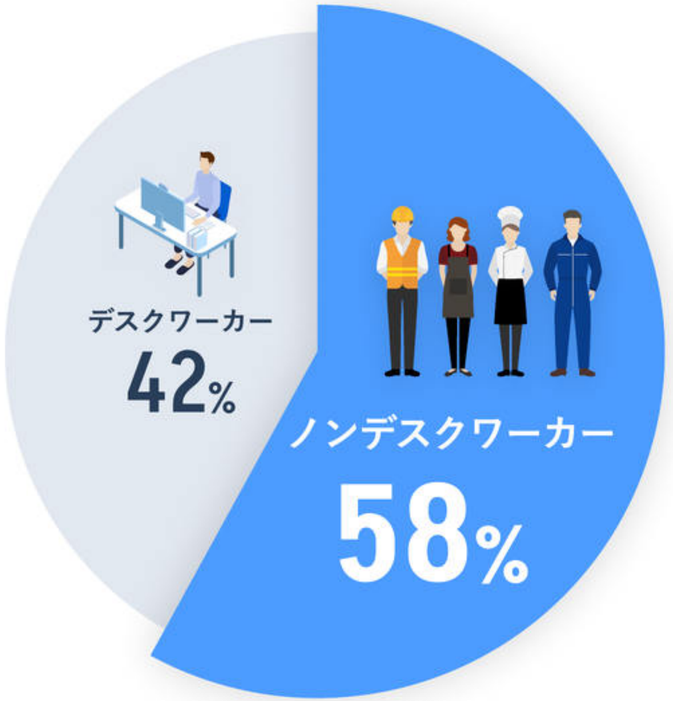

出所：（左図）総務省「情報通信白書 平成26年版」　（右図）日本生産性本部「労働生産性の国際比較2023」を元に当社作成

# 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、「現場の働きがいを高める」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

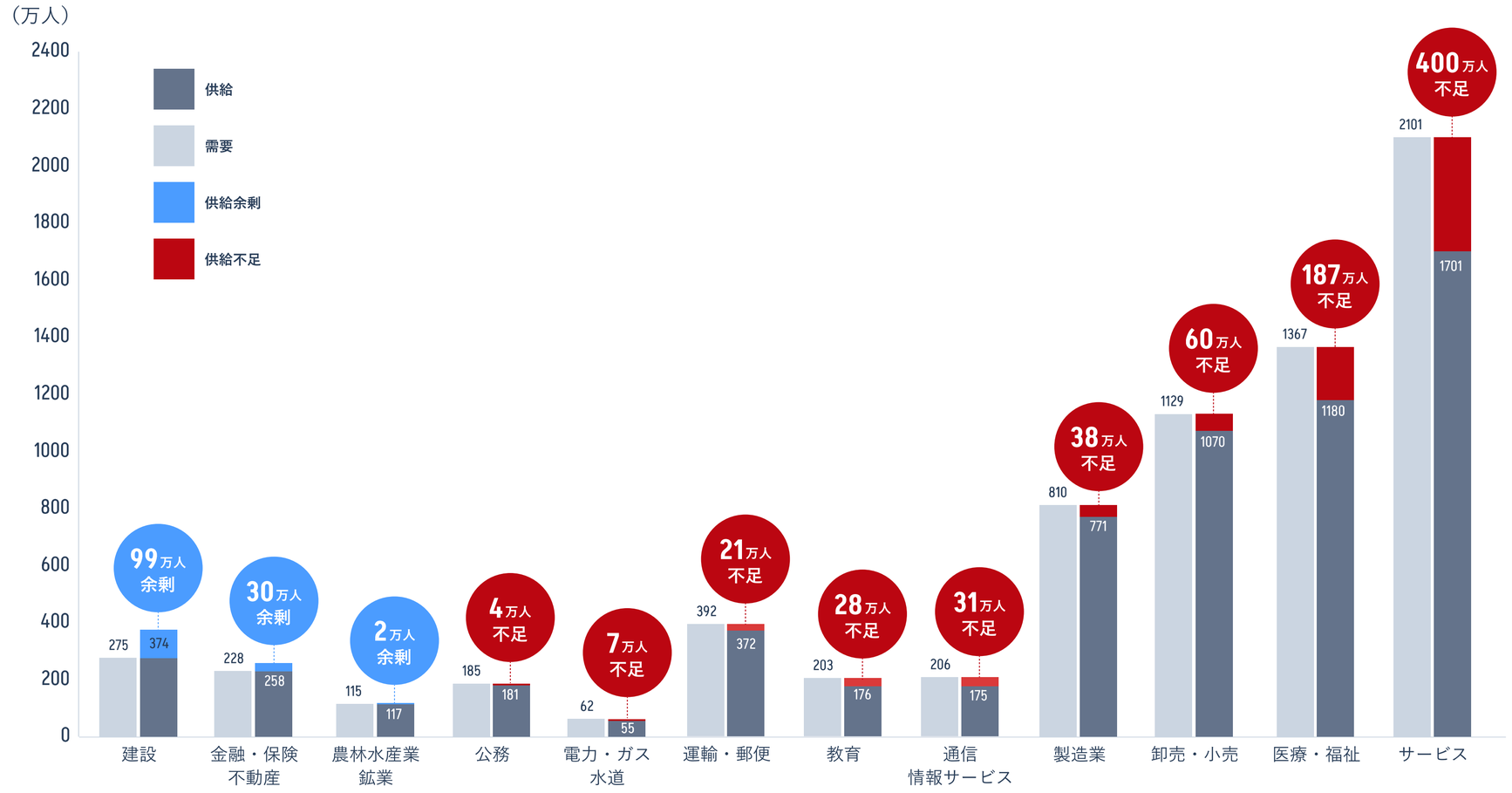



## 日本における労働人口の割合




出所：「The Rise of the Deskless Workforce2018」・独立行政法人労働政策研究・研修機構「職業別就業者数」より当社作成

## 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。




**出所：**パーソル総合研究所・中央大学「労働市場の未来推計 2030」

# 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

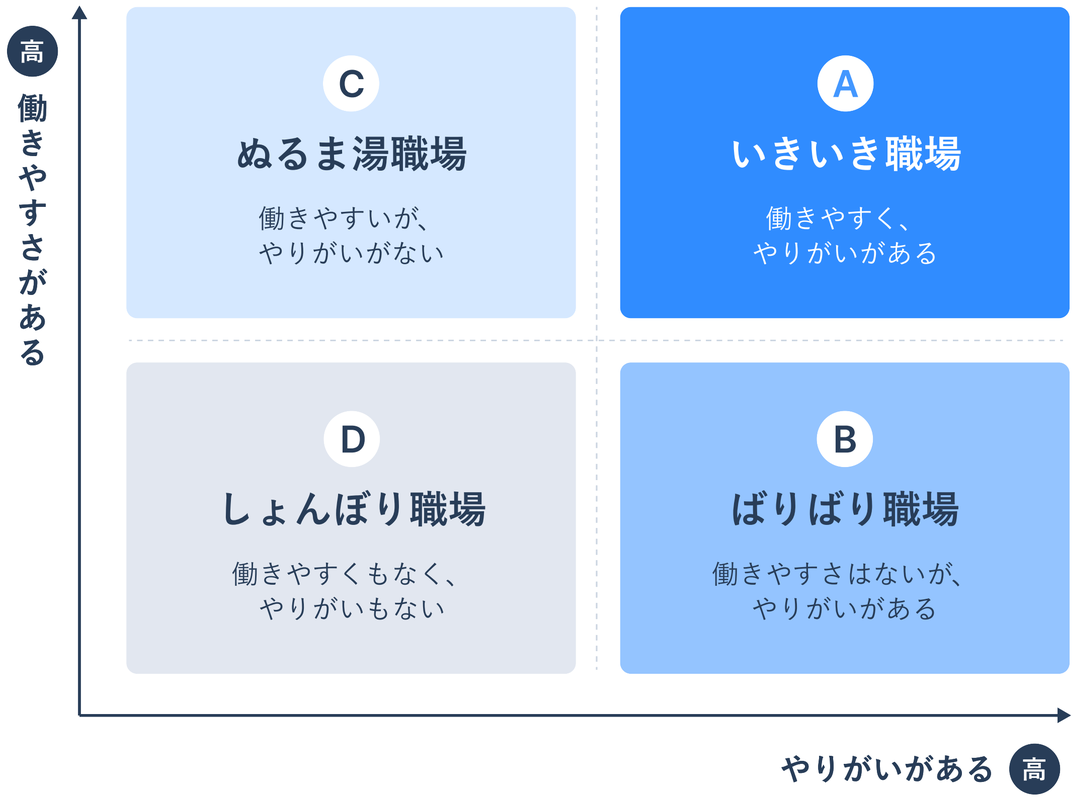
| | |
|---|---|
| 事故 | -50% |
| 品質の欠陥 | -41% |
| 離職率 | -40% |
| 欠勤 | -37% |

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

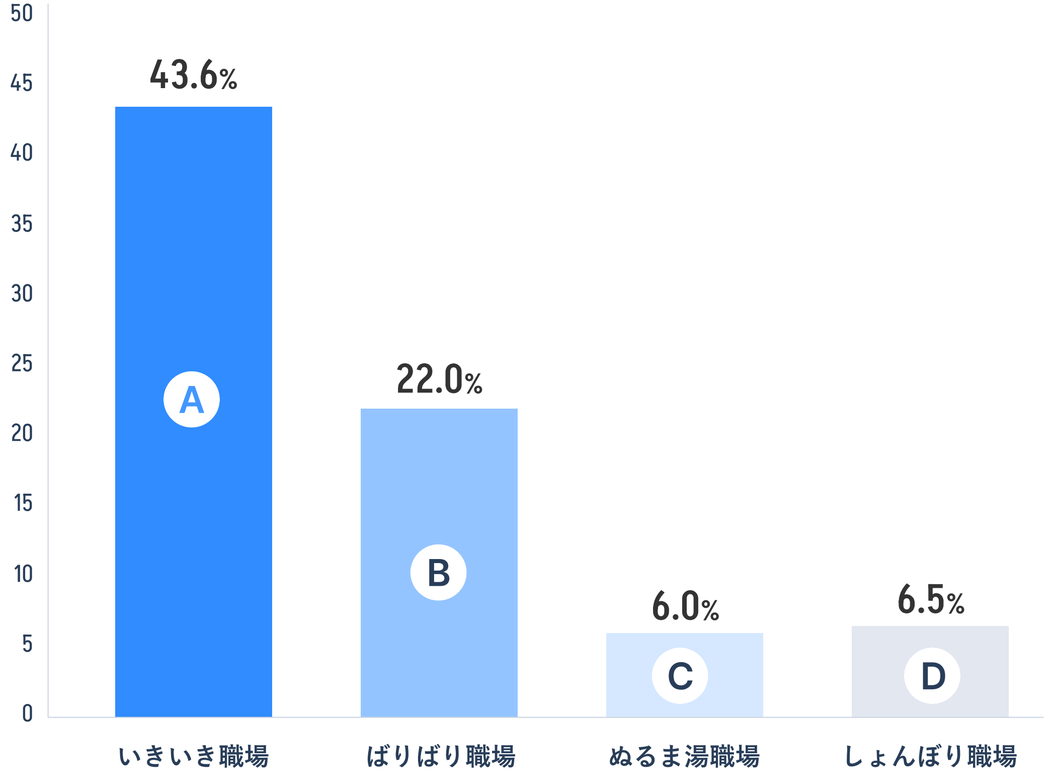
出所：GALLUP「Engagement Effect on Key Performance Indicators」を元に当社作成

# 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




出所：「働き方改革」で業績は向上するのか？～“働きやすさ”、“やりがい”と業績の関係～

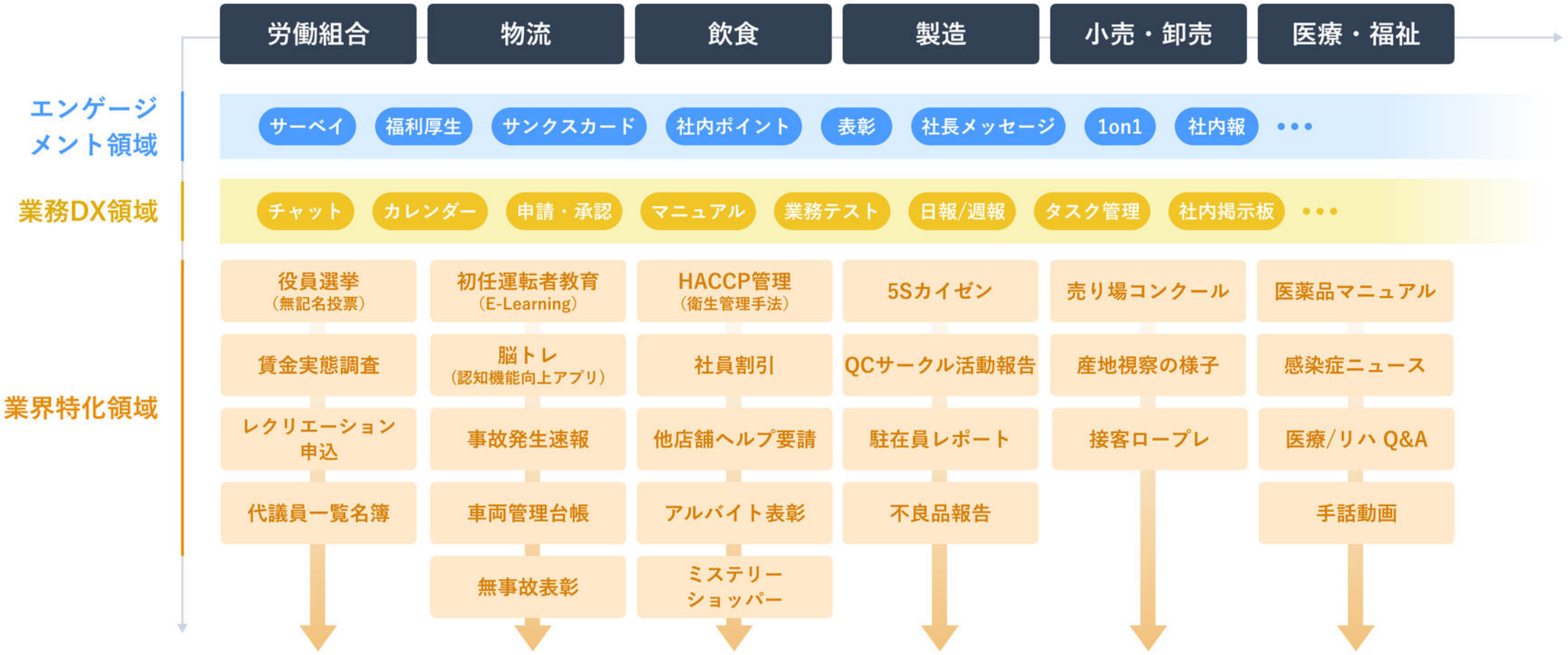
# 単機能ツールの導入で部分最適に陥りがちな組織課題に対し、診断だけでなく
# 日々の行動変容を促す仕組みをワンストップで提供する、統合型インフラという独自ポジション。




## 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
木曽路
ボルの樹
salt group
WONDERTABLE
Sugakiya ラーメン&ソフトクリーム
一蘭
美々卯
笑笑
SILVER GRAPE CO.
てけてけ

## 小売

mandal
YAOKO MARKETPLACE
ベルク
MISHIMAYA
FUJI SUPERMARKET
Aoki
SANSHI
Joshin
Toyota Mobility Tokyo
ISUZU いすゞ自動車近畿株式会社
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 1909
GARDEN GARDEN
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
USHIWAKAMARU GROUP
AVANCE.
RAY Field HAIR & BEAUTY

## 製造

dream bed
TIGER
AsahiKASEI
牛乳石鹸
かどや
山福

## 医療・介護

Toda Medicalcare Group 戸田中央メディカルケアグループ
MEGLUS

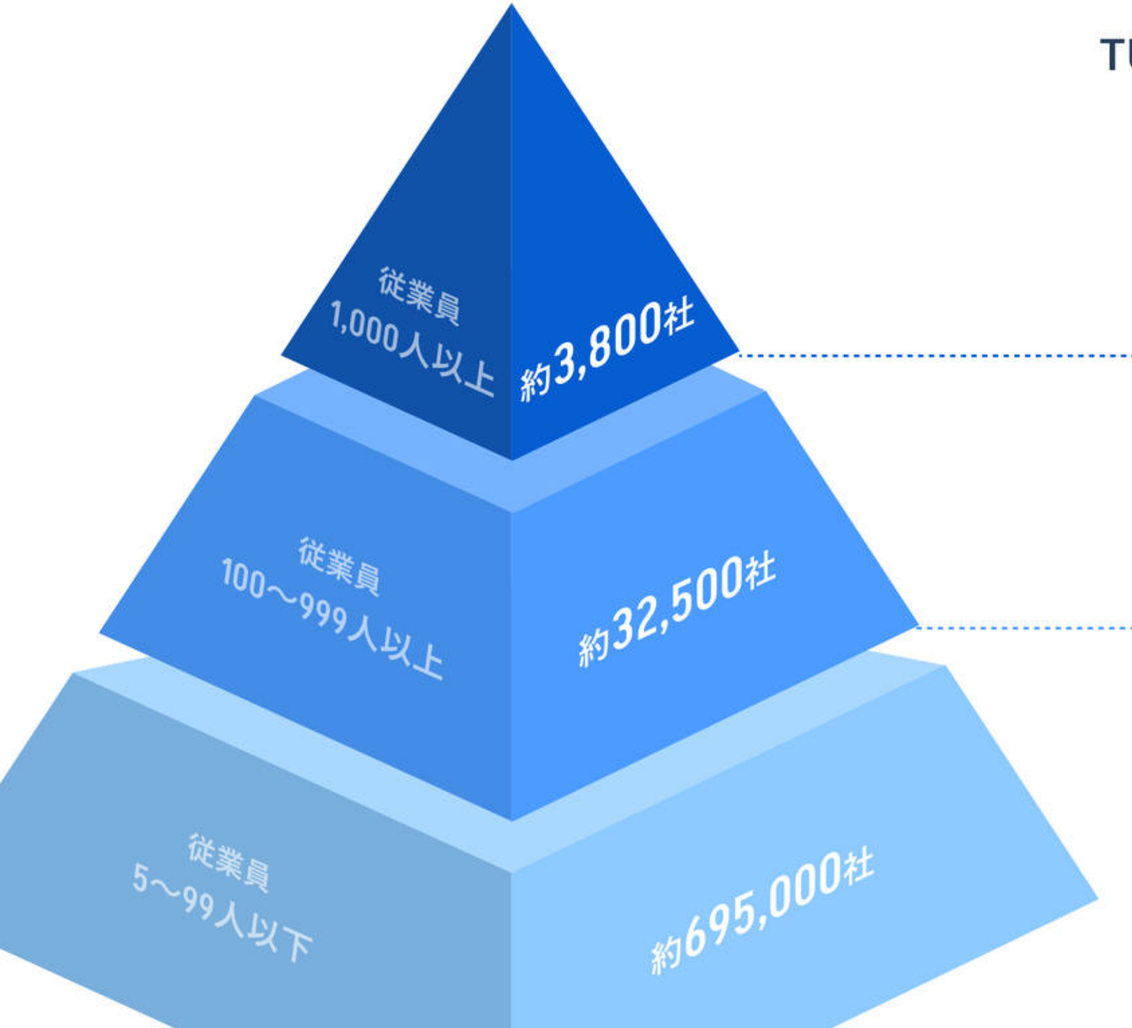
## 物流

福山通運
おおさかパルコープ

## 労働組合

全トヨタ労働組合連合会
全財務
労組関東
JALFIO
連合兵庫
情報労連

# 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。




TUNAG利用企業カバー率※

3.71%

1.56%

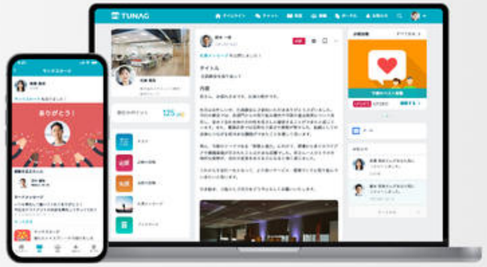
0.10%

**数百倍**の
**利用企業の拡大余地**

出所：総務省・経済産業省「令和3年経済センサス-活動調査」企業等集計
※TUNAG導入企業(2025年12月末時点) / 日本企業数

# 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。

TUNAG



- 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

ソフトウェアだけでは
解決できない
**課題**の顕在化

- リソース課題
- 人材・採用課題
- 組織課題

# 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。**

## TUNAGの利用が活性化

導入企業の従業員、経営者、アルバイトなど
各部門が様々な用途で日常利用している。

## データを元に改善が進む

### 組織状態の可視化

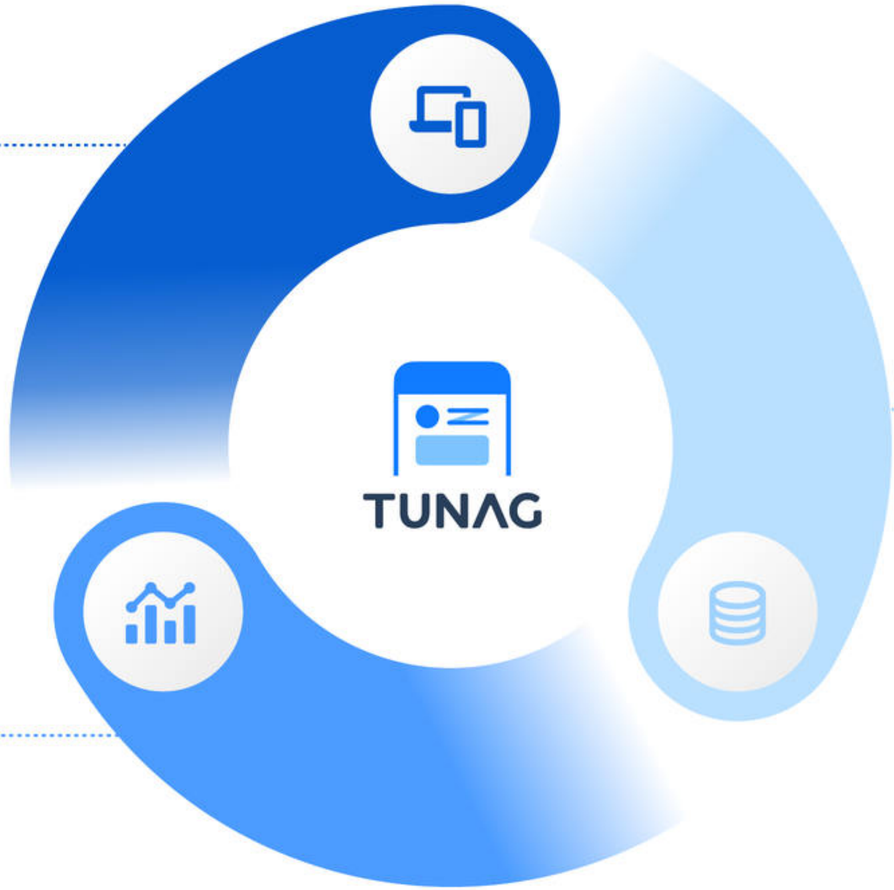
- あらゆる数値を時系列で把握
- 仮説と実績の比較
- データを掛け合わせ分析

### 施策効果の因果把握

- 施策効果の因果関係を把握
- 組織・階層別の影響を特定
- 成果創出の再現性を向上

### 予測・示唆の創出

- 離職・低下リスクの兆候検知
- 組織変化の予兆を把握
- 先回りした意思決定を支援




## データが蓄積される

### 定量データ

- 利用頻度、コメント数、リアクション
- 情報到達率、施策実行率
- 部署・役割ごとの行動パターン

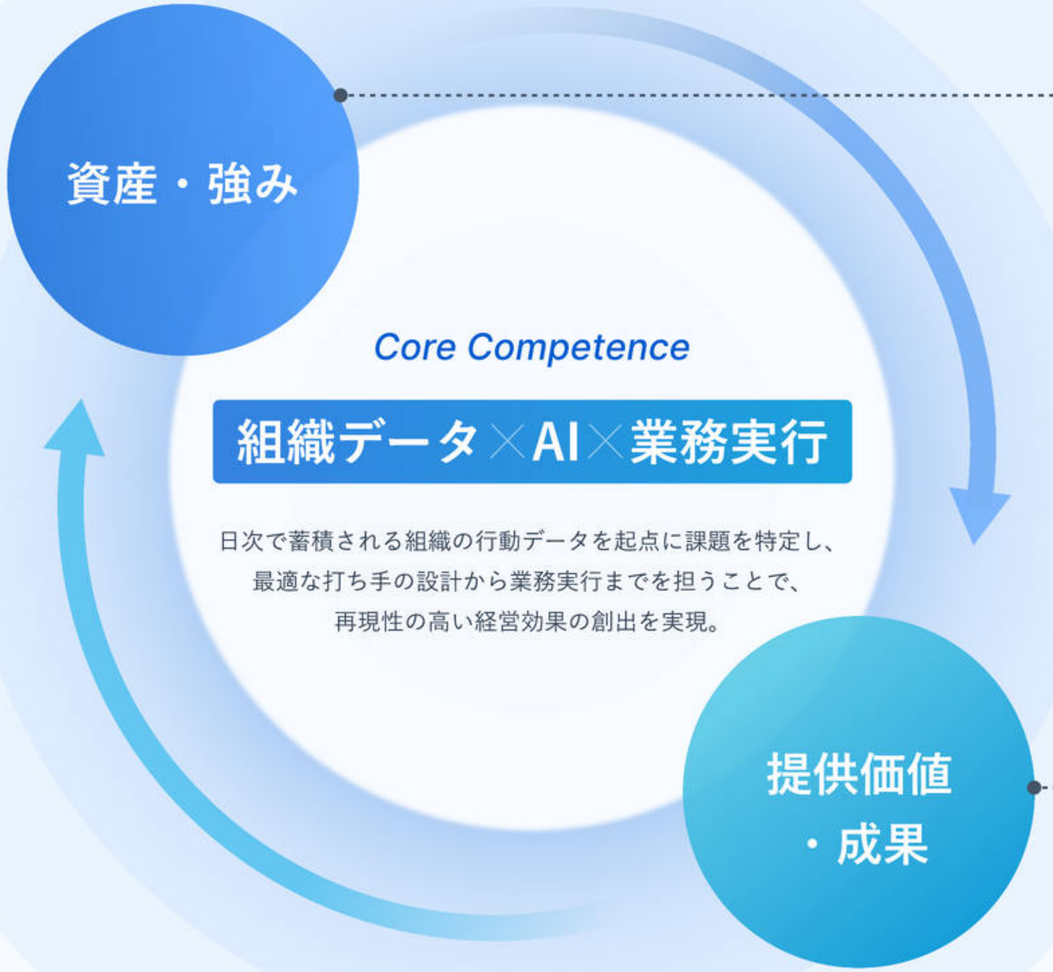
### 定性データ

- コメント・投稿内容
- フィードバック、自由記述
- 部門ごとによく使われる言葉

### 関係性データ

- 部署間・個人間のつながり
- ハブ人材・影響度合い
- 組織ネットワークの偏りや断絶

## 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メンド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。




・クライアントの課題に沿った組織改善ノウハウ
・クラウドプラットフォームに蓄積された組織内の行動データ

新たなDX知見の
創出と還元

組織・エンゲージメント
ノウハウ等実行知見の活用

組織内の行動データとAIを活用し、課題特定から施策設計、
運用・改善までを一体提供して、経営効果に繋げていく。

# 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。




## 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。

Watchy（ウォッチー）

# 必要な機能を、必要な分だけ

# IT資産管理・ログ管理

ITトレンド 2026上期アワード
ログ管理システム No.1 ※1

導入企業数 200社以上 ※2




※1：ITトレンド上半期ランキング2026「ログ管理システム 大企業部門」「ログ管理システム 中規模部門」「IT資産管理 中規模部門」（集計期間：2026年1月1日～5月31日）　※2：2026年9月末時点の導入企業数

# 「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。




## ご利用まで、わずか3ステップ

**STEP 1**

管理したい端末を
グループに指定します

**STEP 2**

Watchyが
Webサイトログ情報を
自動収集します

**STEP 3**

管理画面で各端末の
操作履歴が
一覧で確認できます

# 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。



Watchy
（管理画面）

**当社**

**プラットフォームの提供**

・端末情報管理クラウド(管理画面)
・カスタマーサポート(メール・電話)

**サービス利用料金の支払い**

・インストールPC数×契約モジュール数に応じた月額利用料金(ストック収益)

**利用企業**
**(運用担当者)**



Watchy
（ユーザー向け画面）

**アプリケーションの運用**

・従業員の社用PCにインストール
・必要に応じて契約モジュールを追加

**利用企業の従業員**

クリエイタービジネス総合プラットフォーム

# FANTS

FANTSは、情熱（独自の想いやノウハウ）を持つクリエイターが、
ファンとの関係を軸にビジネスを育てるためのプラットフォームです。

オンラインコミュニティ、オンラインサロン、
スクール運営コンサル販売、そして顧客管理まで。クリエイターの活動を、
持続可能なビジネスに変える仕組みがFANTSひとつで構築できます。




**クリエイター数**
**600件超**

**累計決済金額**
**30億円超**

**累計投稿数**
**125万件**

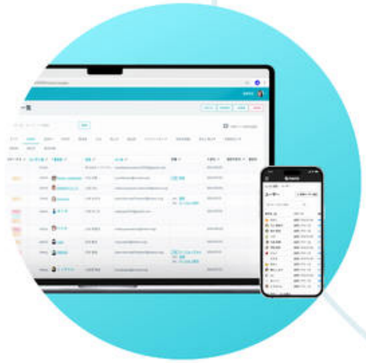
# サロンやコミュニティの運営プラットフォームからさらに提供価値を広げていき、FAN dataに基づいた収益向上プラットフォームに進化していく。

## 運営する
Operate

## サービスを形にする
Create



集客



顧客管理

分析

ステップ

サービス管理

収益管理

FANTS

顧客・ファンとの“つながり”を可視化してビジネスに活用

**FAN**data

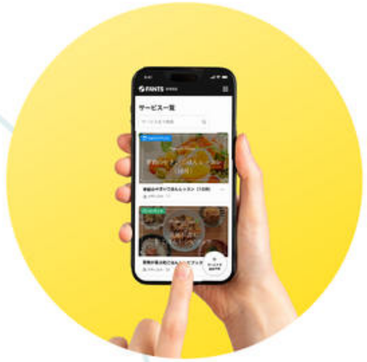
ユーザー情報　行動データ

1on1

セミナー/イベント

動画/コンテンツ

ライブ配信



単発販売

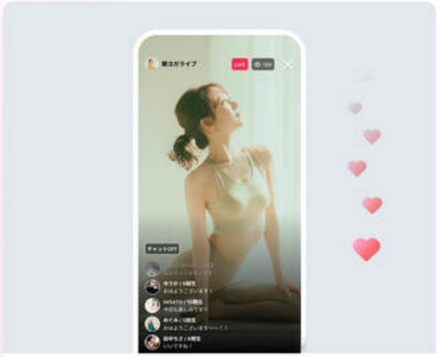


オンラインサロン/コミュニティ

# 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



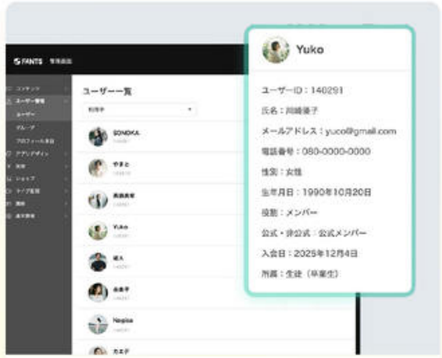

サブスク決済



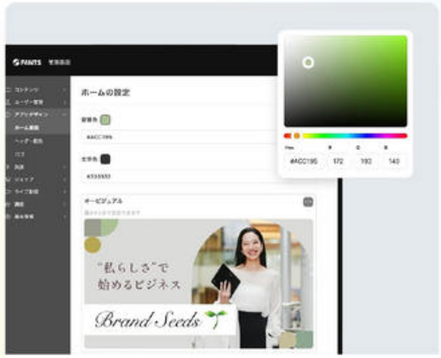

コミュニティ




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。



FANTS
（管理画面）



FANTS
（ユーザー向けアプリ）

**プラットフォームの提供**

・各種FANTSブランドのクラウド（管理画面・決済・LP）
・各種サービスの運営支援（カスタマーサクセス）
・クリエイターのサポート（企画・ディレクション等）

**コミュニティの運営**

・様々な形式に対応したコンテンツの配信
・会員同士のコミュニケーションの活性化

当社

コミュニティ運営主
（法人 / 個人）

コミュニティ会員

**サービス利用料金の支払い**

・月額会費のレベニューシェア(ストック収益)
・初期導入料金(フロー収益)
・各種販売手数料(フロー収益)
・その他固定利用料金等(個別契約に準ずる)

**コミュニティの運営収益**

・月額会費の支払い（サブスクリプション）
※FANTSの決済システムによる自動徴収
・グッズ等購入時の支払い（単発課金）
※FANTSの決済システムによる都度課金

# 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 華凰
『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』

# 免責事項およびご注意

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、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。