

会社説明資料

株式会社スタメン

2020年12月

一人でも多くの人に、
感動を届け、幸せを広める。

会社概要

<u>社名</u>	株式会社スタメン
<u>設立</u>	2016年1月29日
<u>所在地</u>	名古屋本社：愛知県名古屋市中村区井深町1-1
<u>拠点</u>	東京支社 / 大阪支社
<u>代表者</u>	加藤 厚史
<u>従業員数</u>	58名（2020年10月末時点の正社員数）
<u>資本金</u>	3億4,500万円（資本準備金含む）
<u>事業内容</u>	エンゲージメント経営プラットフォーム「TUNAG」の企画・開発・運営

経営陣



加藤 厚史 / 代表取締役社長

京都大学大学院卒業後、中京テレビ放送を経て、株式会社エイチームに入社。人事業務の傍ら、ウェディング事業の企画、立ち上げを行い、2010年に取締役就任。IPO～東証一部上場を経て、2016年に役員を退任し、当社を創業。



満沢 将孝 / 取締役TUNAG事業部長

新卒で株式会社ビルディング企画にて様々な企業のオフィス戦略立案・実行に携わる。2016年に最年少で同社取締役に就任し、営業担当役員や人事担当役員を歴任。2018年に退任後、当社に入社。2019年より取締役TUNAG事業部長に就任。



森山 裕平 / 取締役FANTS事業部長

新卒で入社したブライダル関連企業を経て、2011年に株式会社エイチームに入社。Webメディア事業の事業統括や経営企画、新規事業開発など要職を歴任。2018年より当社に入社し、現在は、新規事業FANTSの事業部長を務める。



藤田 豪 / 社外取締役

明治大学卒業後、1997年に日本合同ファイナンス株式会社（現：株式会社ジャフコ）入社。2013年より中部支社支社長へ就任。同社退職後、2018年よりMTG Venturesの代表取締役就任。2020年より当社の社外取締役を務める。



小林 一樹 / 常務取締役VPoE

北陸先端科学技術大学院大学卒業後、ヤフー株式会社を経て、2006年に創業間もないグリー株式会社に入社。執行役員開発本部長として、IPO～東証一部上場を経験。その後、複数の上場企業の開発担当役員を歴任し、取締役として当社創業に参画。



大西 泰平 / 取締役コーポレート本部長

筑波大学卒業後、大手広告会社などでマーケティング業務に従事した後、株式会社モンスターラボのベトナム拠点事業責任者として、海外子会社をゼロから2年で200名を超える開発拠点として立ち上げる。帰国後、取締役として、加藤、小林と共に当社の創業に参画。



喜多 亮介 / 執行役員経理法務部長

東京大学卒業後、トヨタ自動車に入社。賃金・社会保険等の制度企画・管理業務や財界活動や政策提言に従事。在職中には、経済産業省経済産業政策局への出向も経験。2017年に当社に入社し、現在は、執行役員として経理と法務の実務責任者を務める。



松井 常芳 / 常勤監査役

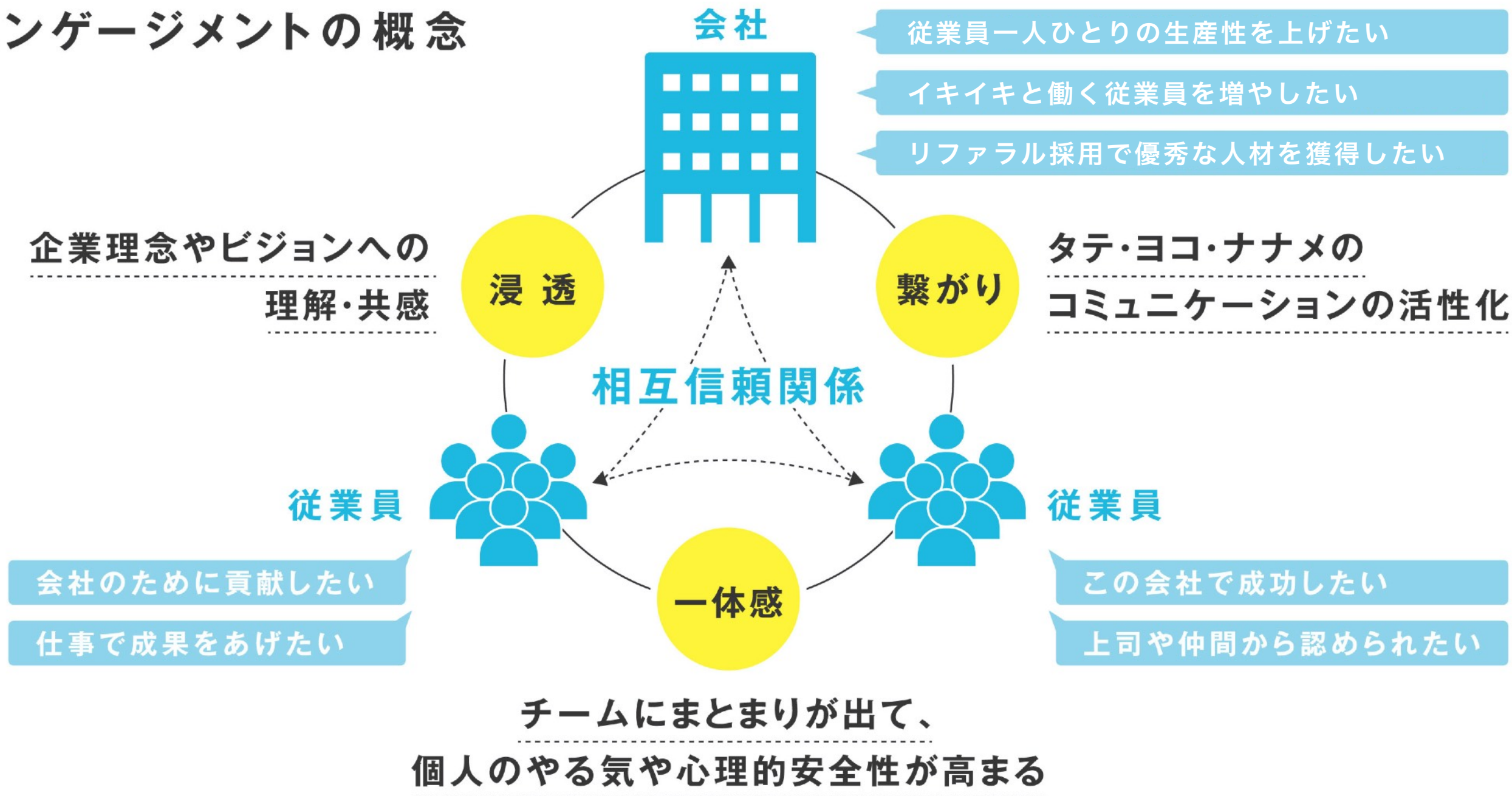
名古屋大学卒業後、東邦ガスに入社。営業部・人事部・企画部など12の部に在籍した後、関連会社の合併を機に東邦ガスリビングの社長に就任。同時期に、東邦ガスの専務執行役員を兼務。同社退任後、2018年より当社の常勤監査役に就任。

事業概要

従業員エンゲージメントとは

「会社と従業員」および「従業員同士」の相互信頼関係のこと。すでに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。

エンゲージメントの概念



従業員満足度との違い

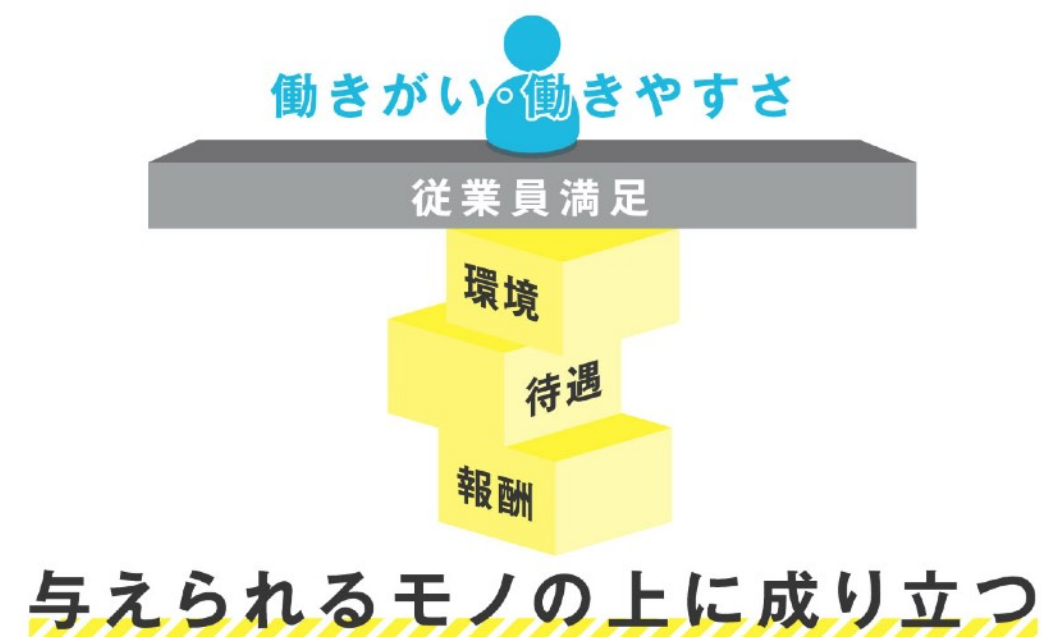
「ウィリス・タワーズワトソン」「ギャラップ」「エーオンヒューイット」「CEB」「NLI」といった世界的コンサル会社の調査・研究により、「企業の業績向上」との相関関係の有無が明らかにされている。

従業員エンゲージメント



企業の業績向上に大きな影響を与える

従業員満足度



企業の業績とは相関関係がない

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

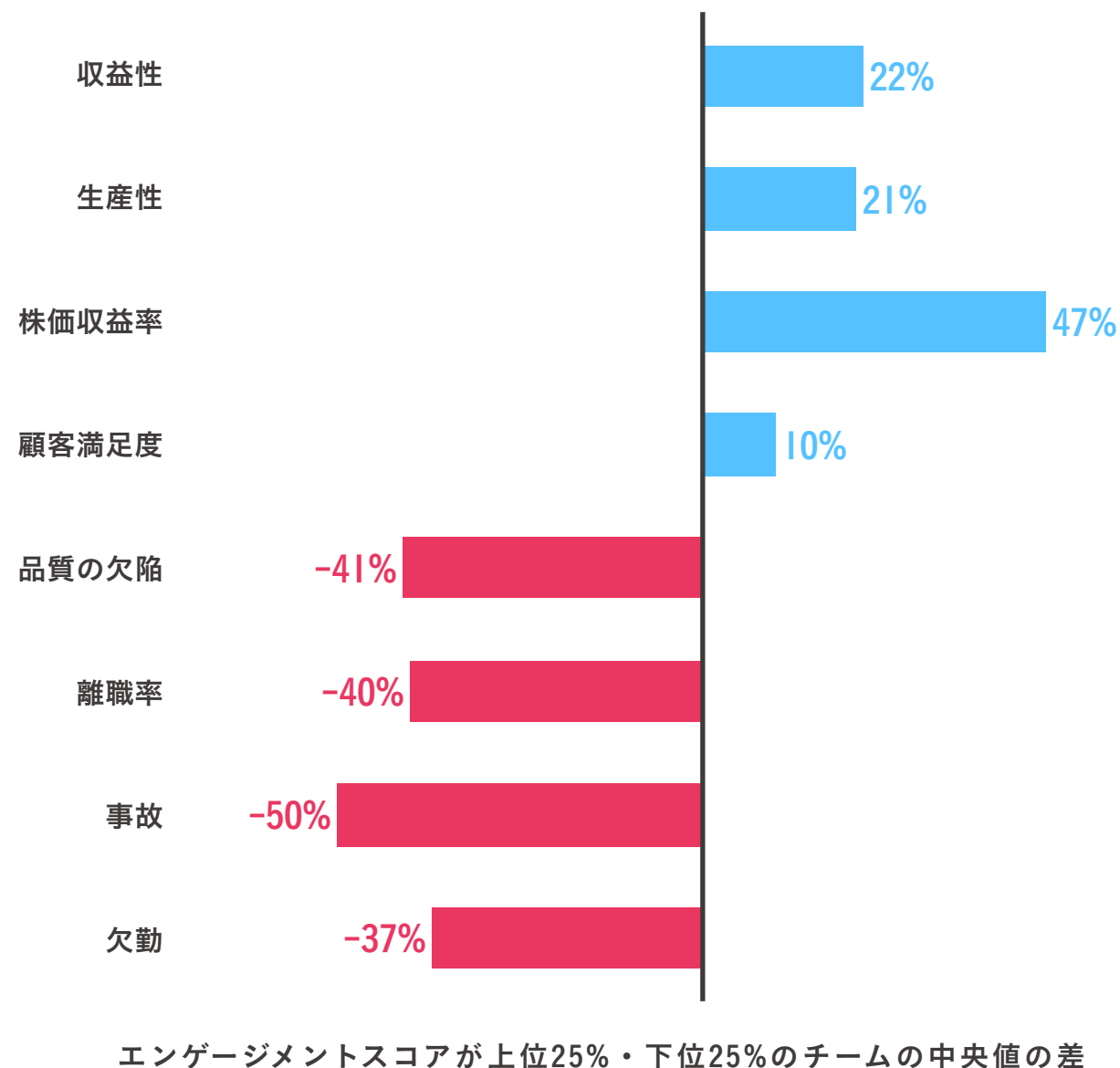
CEB
WHAT THE BEST COMPANIES DO

NeuroLeadership
INSTITUTE™

エンゲージメント向上がもたらす効果

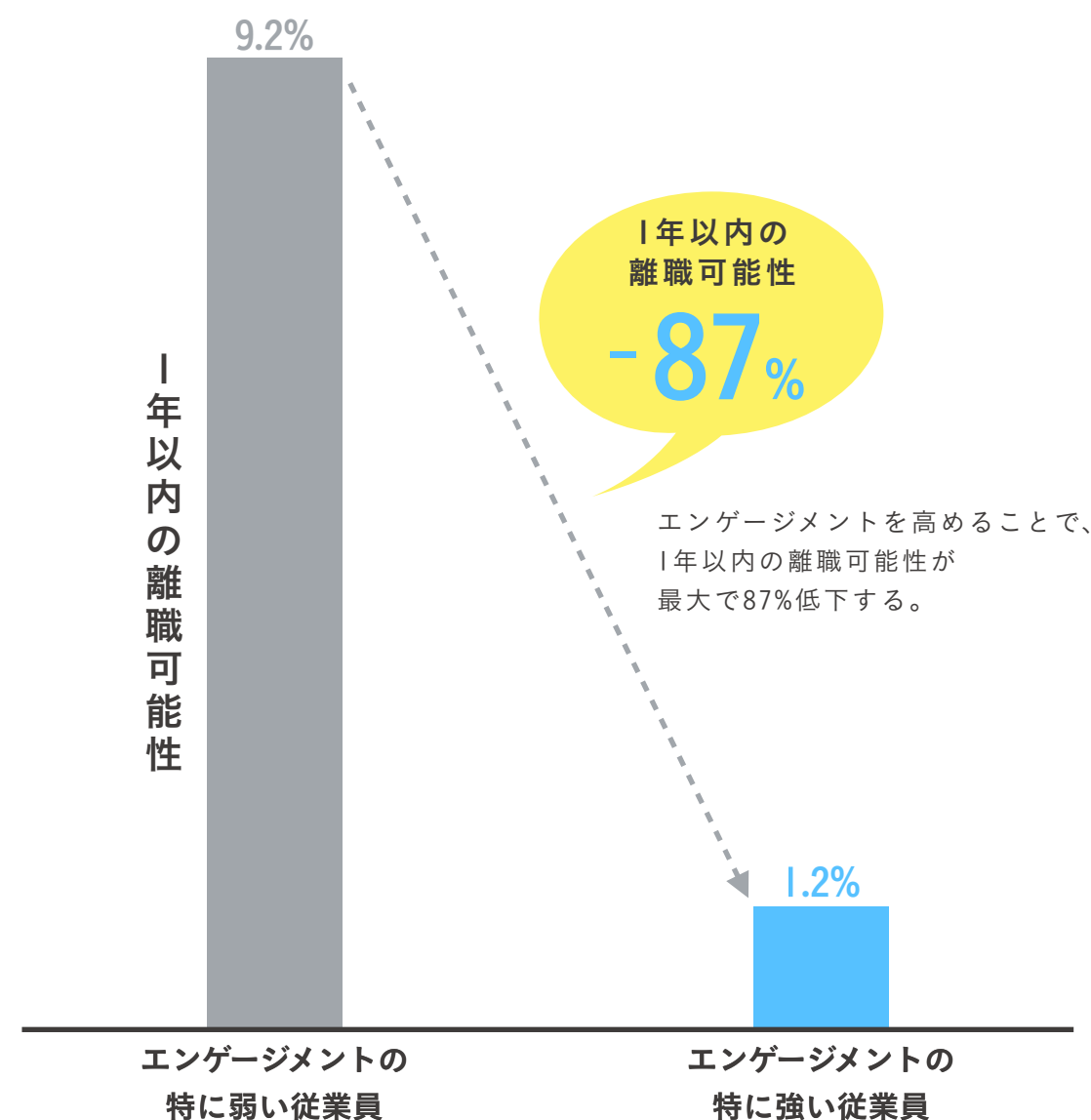
エンゲージメントが高まるほど、組織やチームの収益性、生産性、株価収益率といった業績指標は目に見えて高まり、合わせて、離職率や欠勤といったネガティブ要素も大きく低下する。

従業員エンゲージメントの業績への影響



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

エンゲージメントと離職率の相関



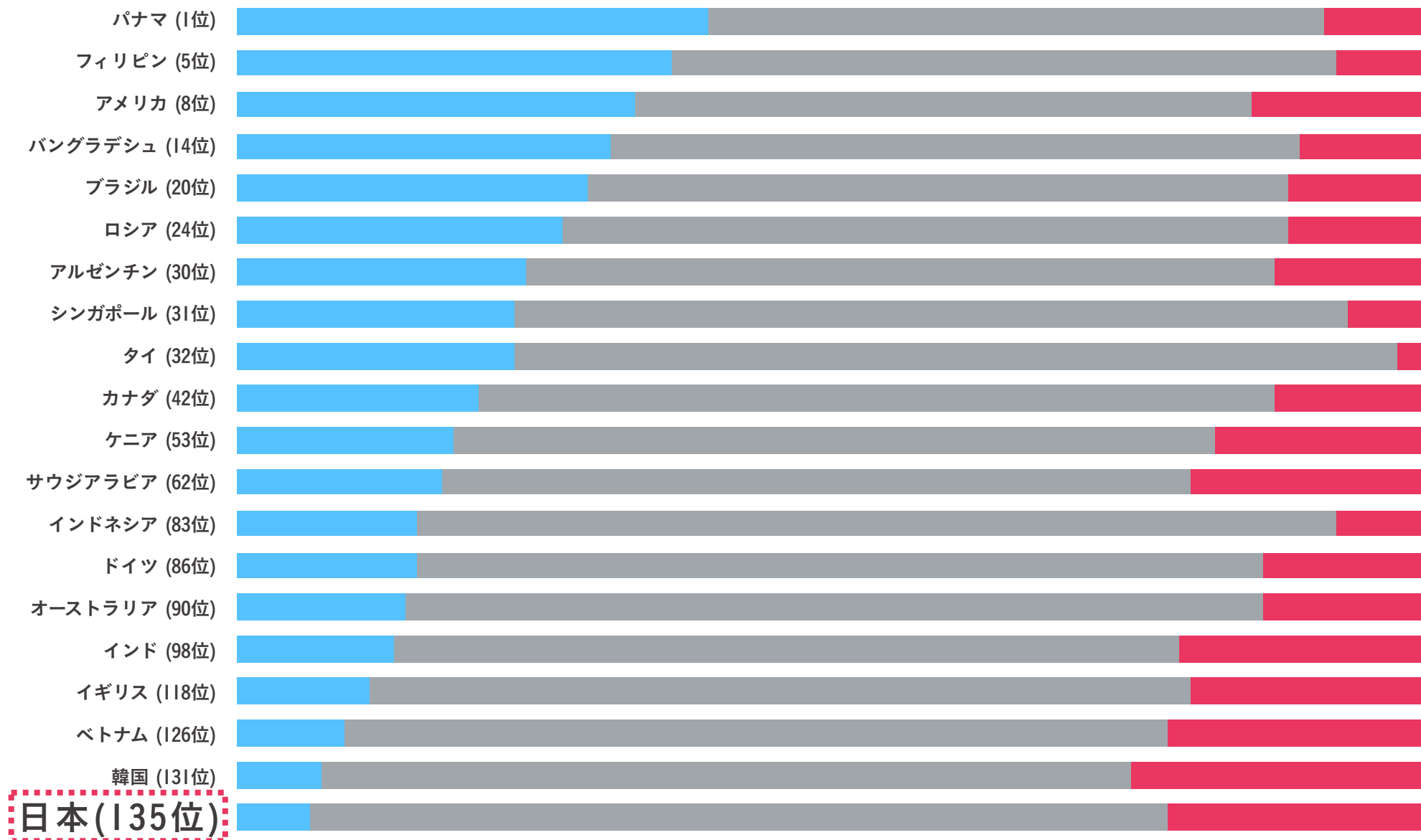
出所：CEB「Corporate Leadership Council 2004 Employee Engagement Survey」を元に当社作成

世界各国のエンゲージメントスコア

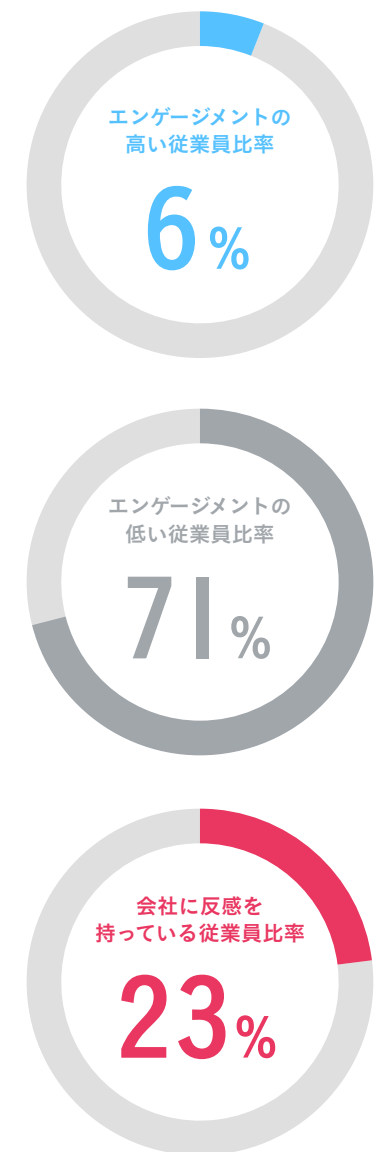
企業の業績に大きく影響を与える指標であるにもかかわらず、日本のエンゲージメントスコアは、他国と比べて著しく低い世界最下位クラスの状態。

国別のエンゲージメントスコア

調査対象国140ヶ国中、日本のエンゲージメントスコアは135位



日本のスコア詳細



出所：GALLUP「State of the Global Workplace (2017)」を元に当社作成

サービスの概要

「TUNAG」は、SaaSモデルの“社内制度運用クラウド”と“組織コンサルティング”をワンストップサービスとして提供し、顧客の組織課題に定量的な形で貢献するエンゲージメント経営プラットフォーム。



打ち手の企画・設計を支援する
「組織コンサルティング」

課題把握・設計
コンサルタントが、課題やビジョンを伺いながら、組織の“今”に合った社内制度設計

クラウドツールで実行
使いやすいTUNAGのツールを活用し、社内制度の利用を加速

施策の自走化と改善を支援する
「社内制度運用クラウド」



検証・改善
利用状況・従業員データを元に、コンサルタントが伴走し、改善を実行

TUNAGで実現できる世界

「TUNAG」を活用することで、社内の様々なステークスホルダーが、社内制度を介して有機的につながり、組織のエンゲージメント形成における「媒介」の役割を果たす。



社長・経営陣

 **TUNAG** は
社内をつなげる媒介



自分



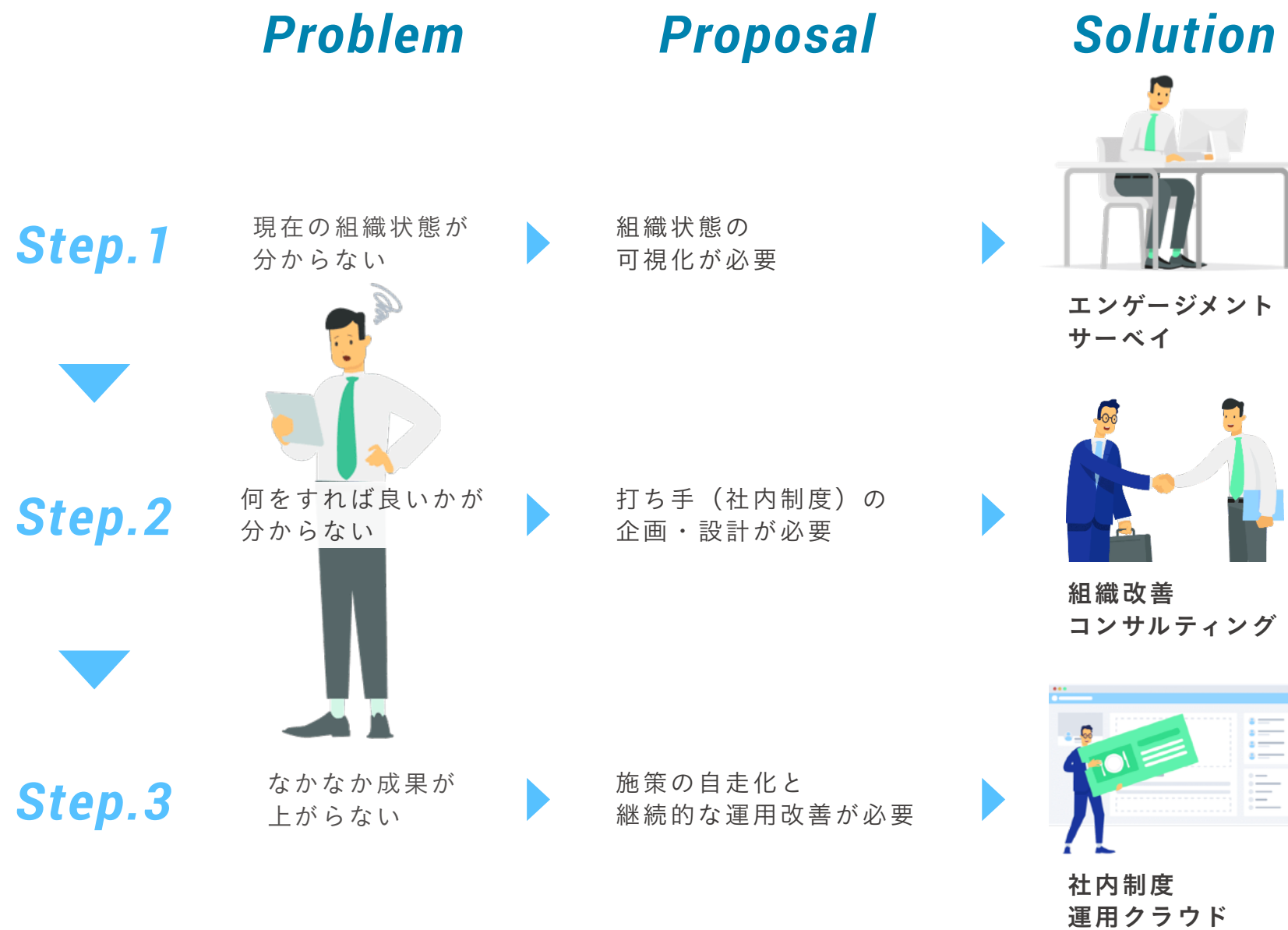
同僚



アルバイト・パート等

エンゲージメント向上に必要な要素

組織改善を行なっていくためには、現状の課題を明らかにした上で、それに対して適切な打ち手を設計し、さらに企画した施策を継続的に実施していく必要がある。



エンゲージメント向上へのソリューションをSaaSモデルで提供

 TUNAG



TUNAGのソリューション(Step.I) エンゲージメントサーベイ

エンゲージメントを高めるためには、組織の現状を可視化することが必要。組織が抱える課題ごとに適切な打ち手を設計し、企画した施策を継続的に実施していく必要がある。



スマートフォンでいつでもどこでも簡単に回答可能



- ・ 組織のエンゲージメントを診断するアンケートを自社開発のクラウドツールで提供。
- ・ 部署毎、役職毎など、顧客の希望に応じてセグメント分類してスコア化が可能。
- ・ 課題を数値化する事で、優先度や狙いを明確化した上で施策の企画・設計を可能に。
- ・ 定期的な実施により、変動推移を比較可能。診断レポートはシステムが自動生成。

TUNAGのソリューション(Step.2) 組織改善コンサルティング

エンゲージメントを高めるためには、様々な要素に対して、多面的なアプローチが必要となる。それらを「社内制度」として具現化し、運用が自走化するまでを組織コンサルタントが支援。



組織課題に合わせた社内制度を専任コンサルタントが企画・設計・提案し、運用クラウドで制度の利活用を促すことで、組織改善を実現。

TUNAGのソリューション(Step.3) 社内制度運用クラウド

社内改善施策の問題として、せっかく時間をかけて練り上げた取り組みが現場に浸透せず、実行フェーズに至る前に形骸化してしまう点がある。TUNAGは、そういった事態を防止する仕組みを提供する。

自走化を促すTUNAGの仕組み

投稿が蓄積されていくことで、次第に、社内文化が構築、浸透していく。

社内制度を一元管理で見える化し、従業員が活用しやすい環境を提供。



利用内容から、コミュニケーションが生まれ、さらなる利用を促す。

誰かが制度を利用した情報が、タイムラインに自動で共有される。

データ駆動型の制度改善

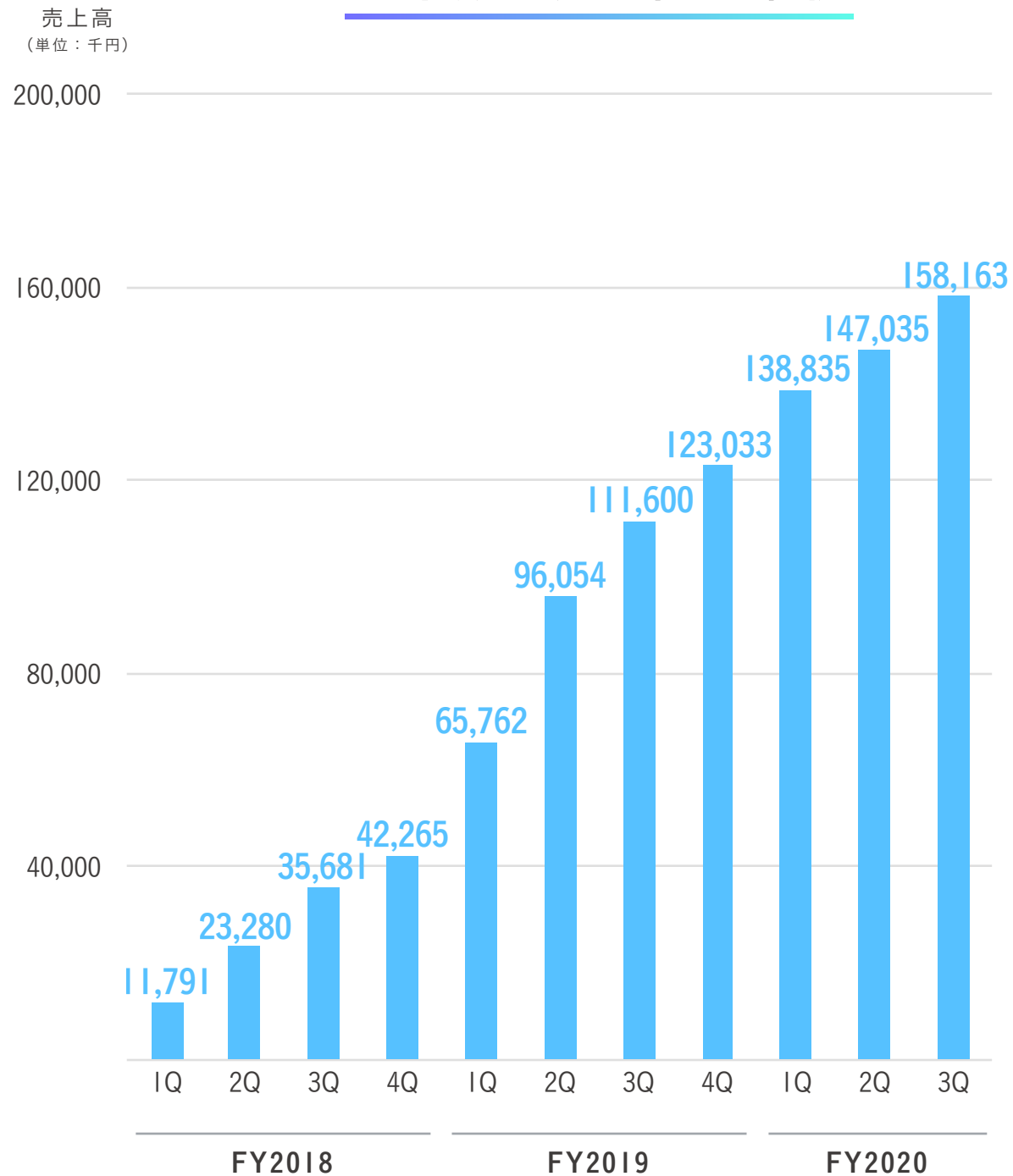
システム運用に不慣れな人事担当者でも、制度の運用状況を直感的に把握することのできる高機能な分析ダッシュボードを提供。



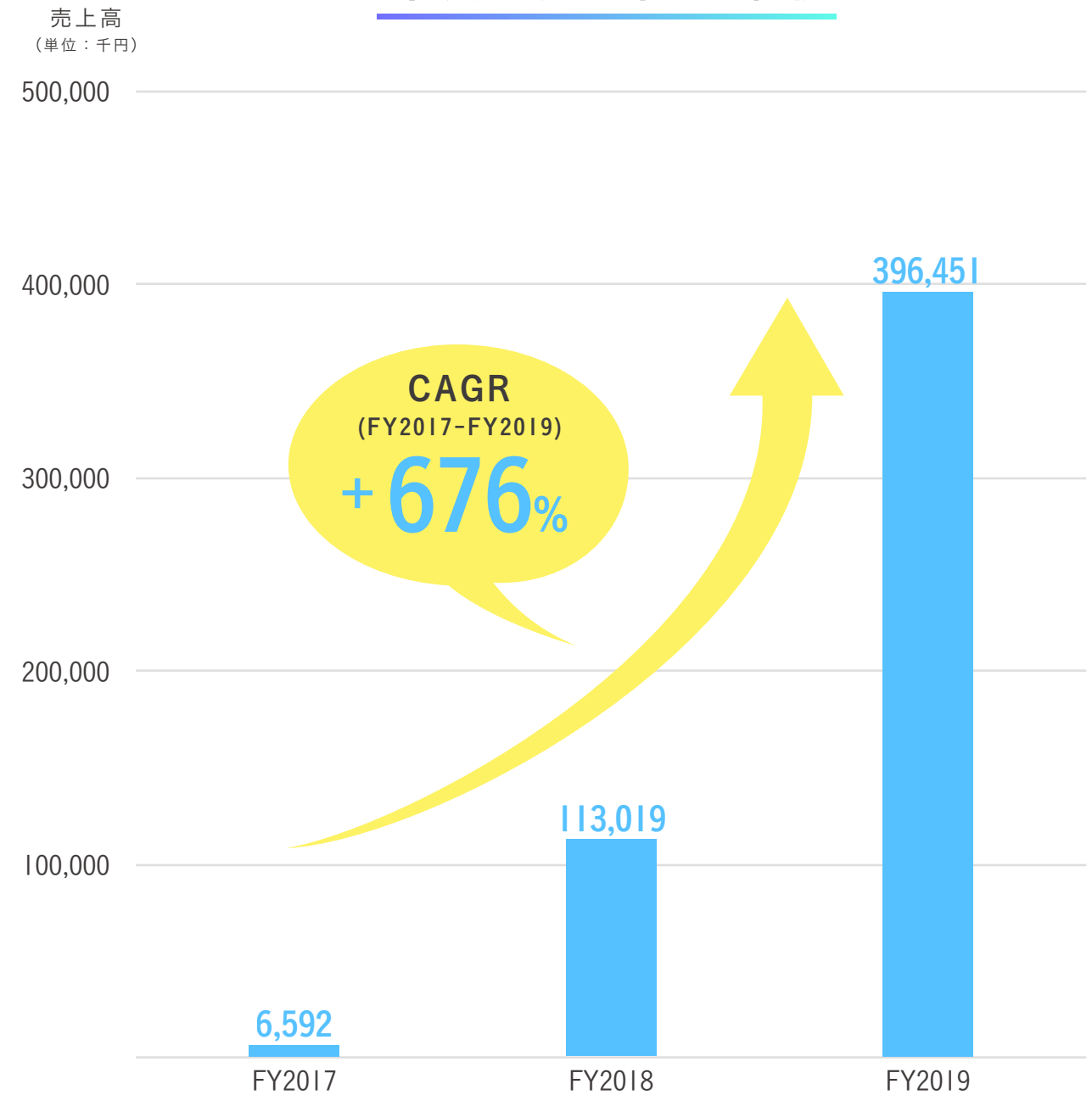
財務ハイライト：売上高の推移

- ・ 売上高は四半期ごとに順調に増加（成長率において、FY2020 1Q後半より一部コロナ禍の影響あり）
- ・ 直近3期のCAGRは+676% と高い成長率を継続中。

四半期別売上高の推移



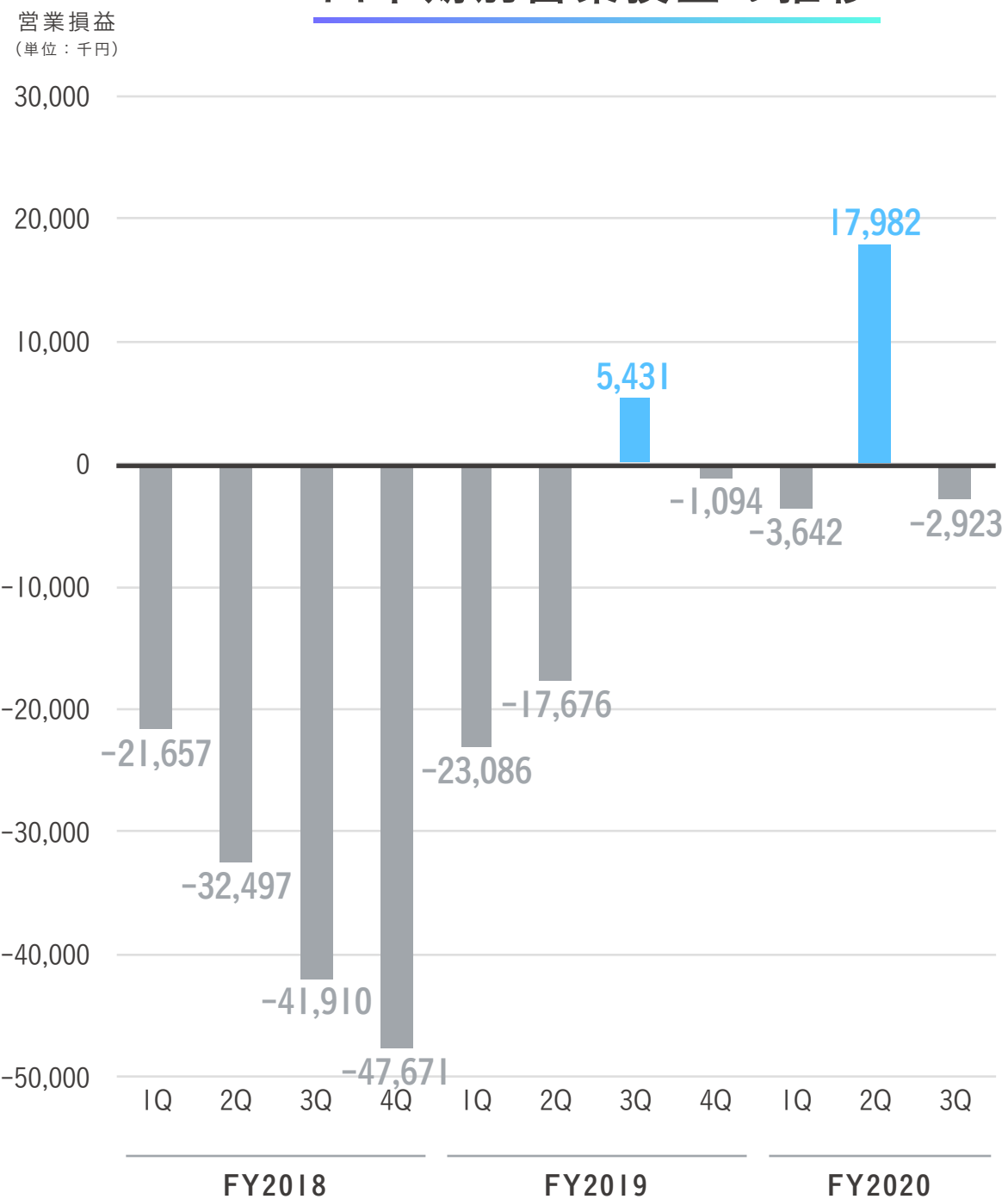
年度別売上高の推移



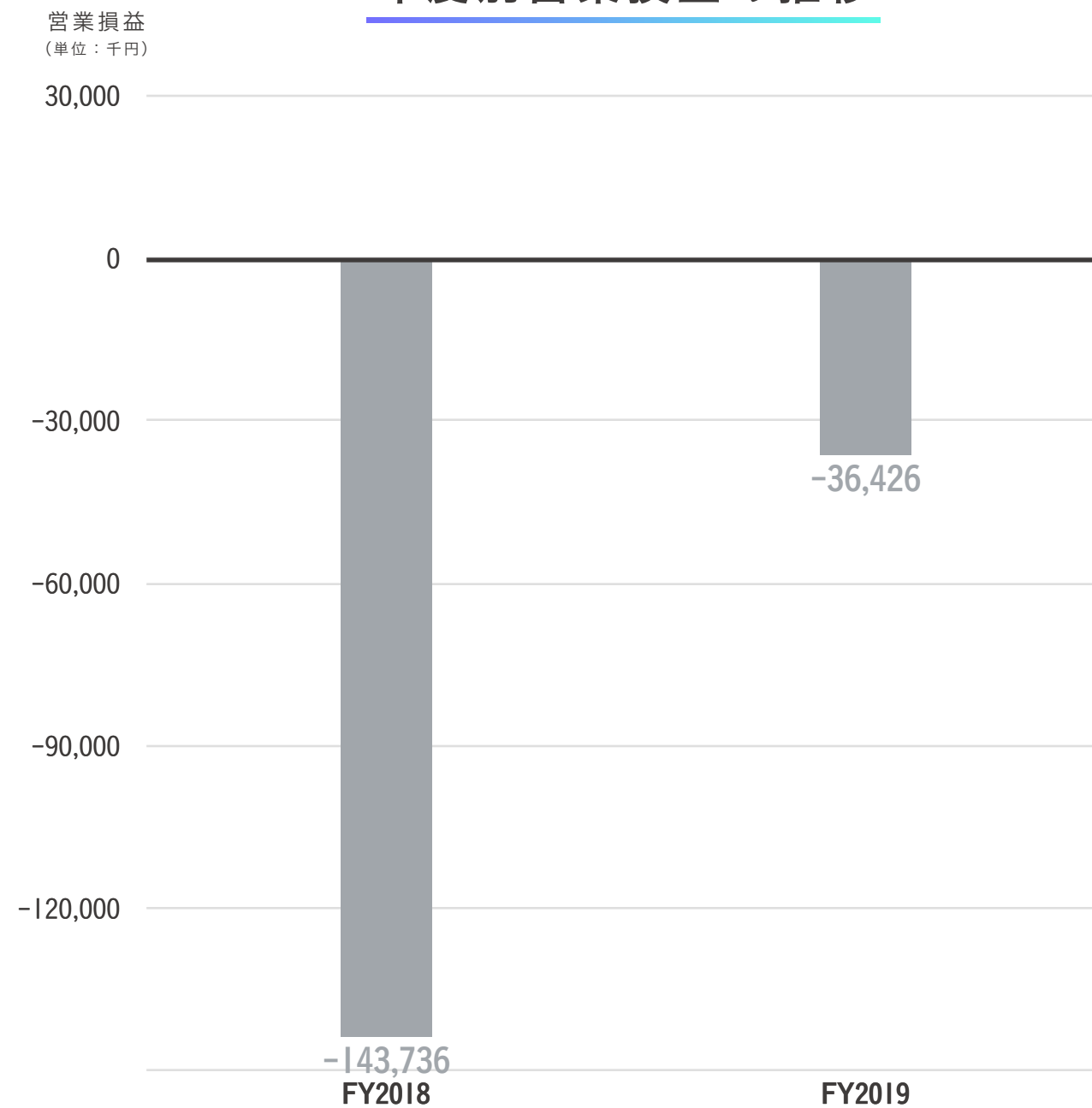
財務ハイライト：営業損益の推移

- ・ 売上高の成長に伴い、利益創出力も順調に向上中。（コロナ禍においても崩れない収益基盤を構築）
- ・ FY2019 3Q以降は、大型展示会などの特別な支出がなければ、四半期黒字を計上できる水準に。

四半期別営業損益の推移



年度別営業損益の推移



事業の特徴と強み

事業の特徴と強み

市場黎明期からハイグロースカンパニーとして安定成長を継続

安定性と成長性を両立するサブスクリプション型ビジネス

多様な顧客群からストック収益を蓄積して成長中

競合に対して優位性を持つ一気通貫したソリューション

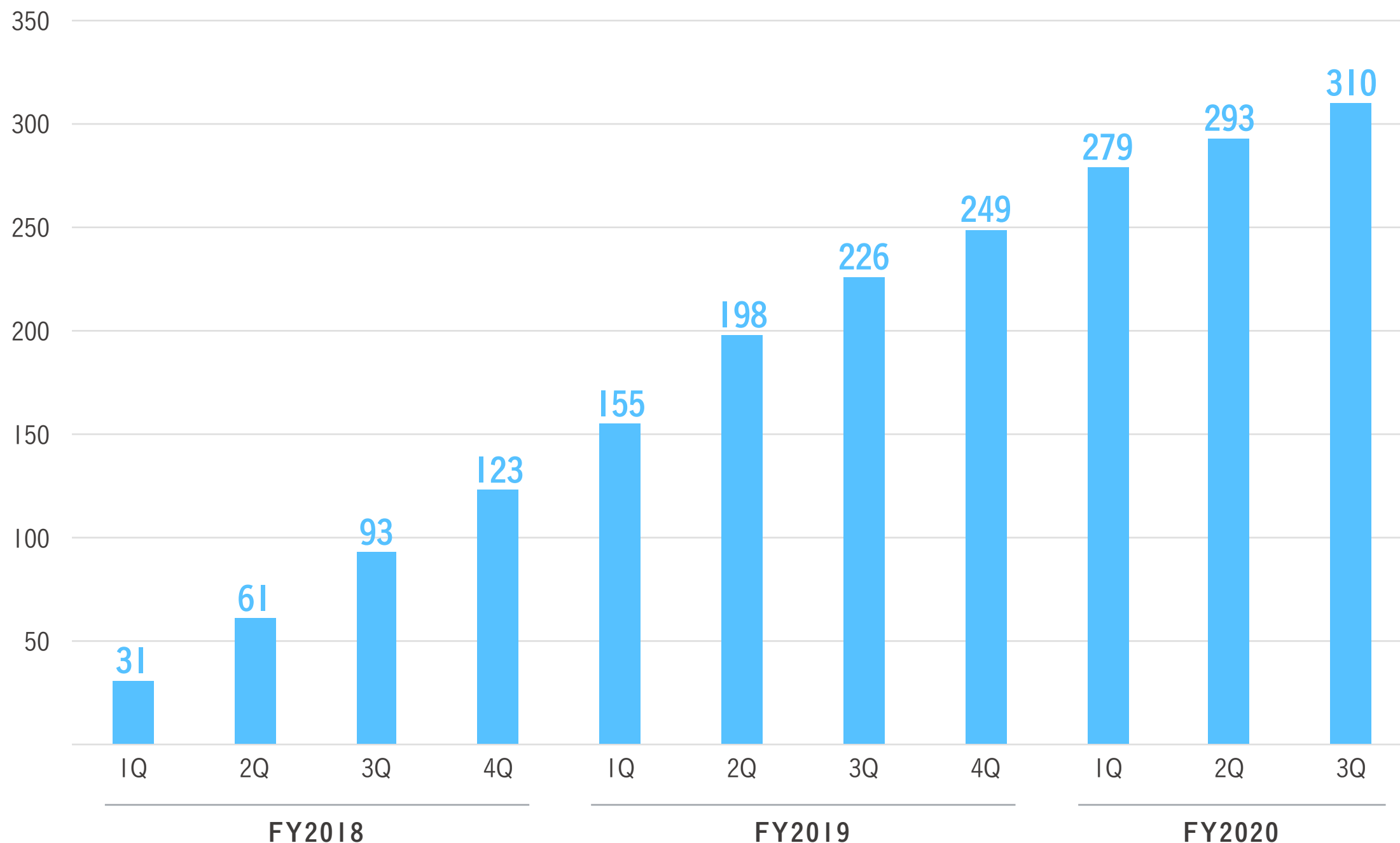
HR Tech領域における優位なポジショニング

市場黎明期からハイグロースカンパニーとして安定成長を継続

政府主導での働き方改革やコロナ禍を受けてテレワークへの移行が推進される国内において、
"エンゲージメント経営支援" という新しい市場で『TUNAG』の契約企業数が安定的に増加を続けている。

契約企業数の推移

契約企業数
(単位：社)



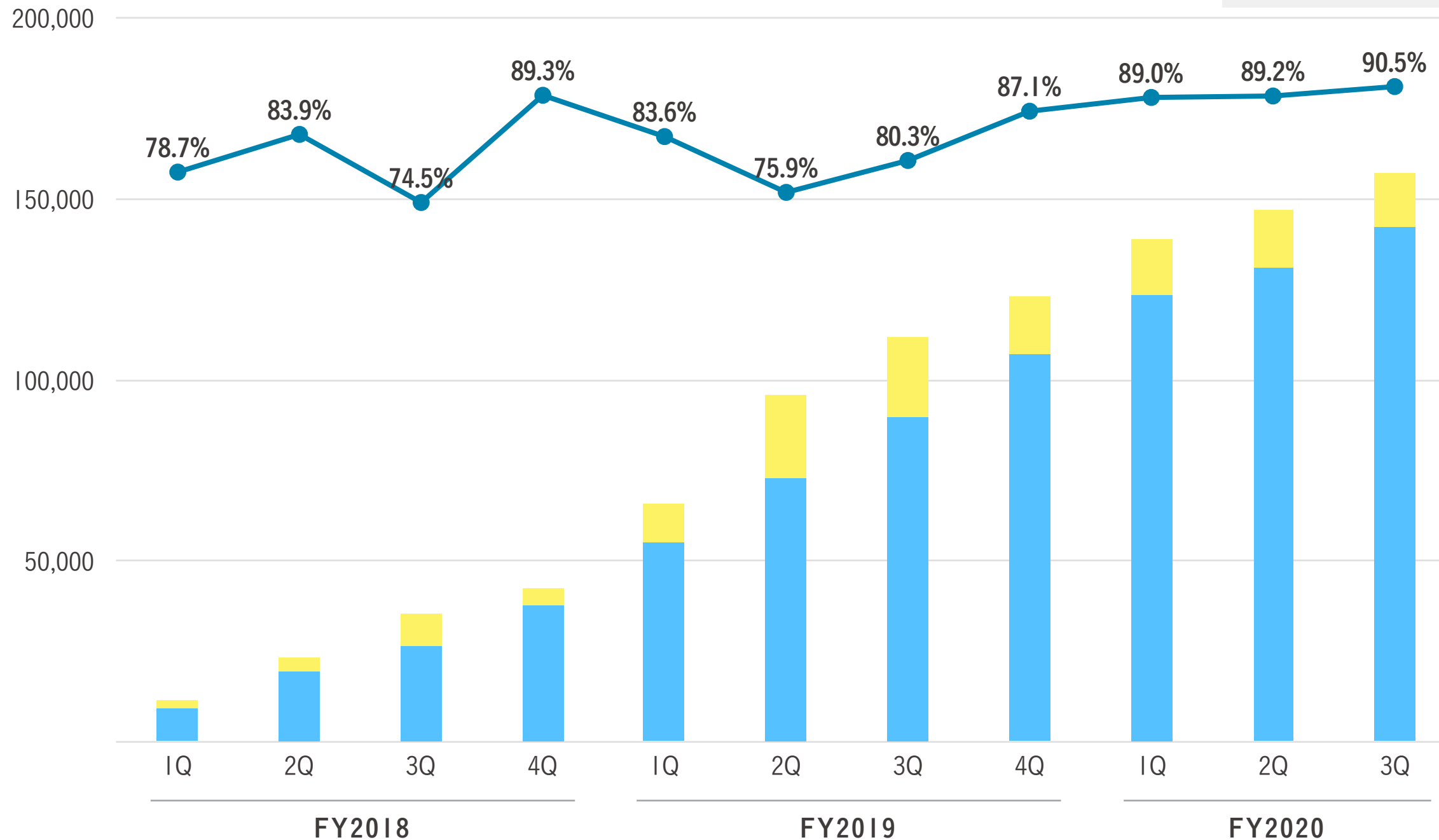
安定性と成長性を両立するサブスクリプション型ビジネス

- ・ 継続ライセンスの蓄積で時間と共にビジネスが安定（四半期黒字化を達成済み）
- ・ 安定収益源であるストック収益が順調に拡大するとともに、売上高ストック比率も高水準を維持。

四半期売上高
(単位：千円)

売上高ストック比率の推移

■ ストック収益
■ フロー収益
● 売上高ストック比率

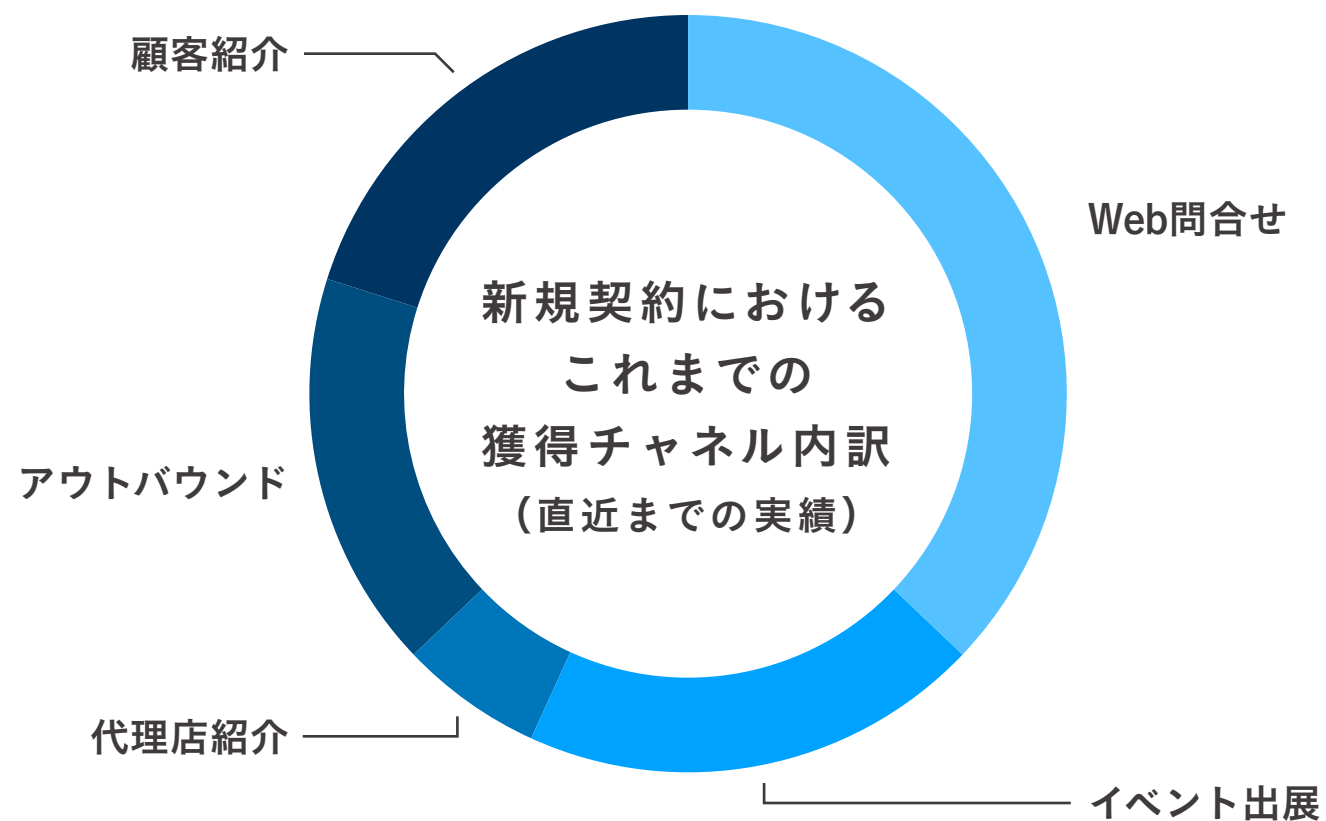


安定性と成長性を両立するサブスクリプション型ビジネス

顧客獲得チャネルは、広告宣伝費に依存しない構成内訳となっており、インバウンドとアウトバウンド経由の双方が機能し、マーケティングコストも売上高に対して、2割に満たない水準で推移している。

顧客獲得チャネルの内訳

新規契約実績の1/3以上が、プロモーションコストを必要としない「顧客紹介」や営業人員の「アウトバウンド活動」経由となっており、多様な新規獲得チャネルがサービスの強みになっている。



売上高におけるマーケティングコスト比率

コスト比率

50%

マーケティングコストは、広告宣伝費、販売促進費、販売手数料の合算から算出。

40%

30%

20%

10%

FY2017

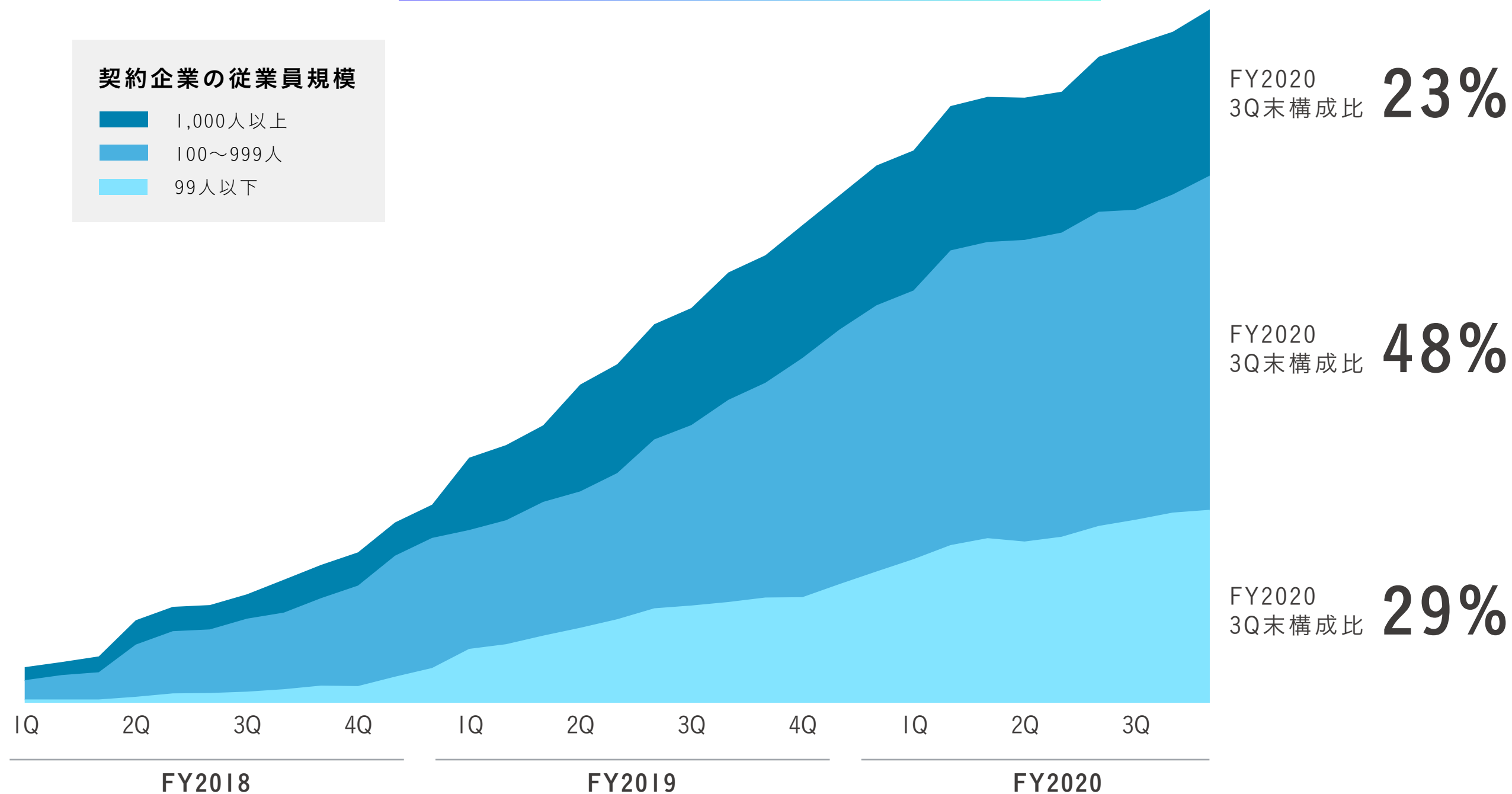
FY2018

FY2019

多様な顧客群からストック収益を蓄積し成長中

従業員規模や売上規模を問わず、全国で導入が拡大中。従業員数百人規模の企業が顧客全体の半数を占めるが、1,000人以上のエンタープライズや100人未満のSMBも伸びており、全方位で成長している。

契約企業の従業員規模別のストック収益構成



多様な顧客群からストック収益を蓄積し成長中

「組織課題の解決」という企業経営の根幹を事業領域としているため、業種・業態を問わず、幅広い企業で導入が進んでいる。

従業員数 1,000人以上 の顧客群	従業員数 100～999人 の顧客群	従業員数 99人以下 の顧客群
           	           	           

競合に対して優位性を持つ一気通貫したソリューション

エンゲージメント向上に必要なキードライバーを網羅するサービスの「多機能性」に加え、専任コンサルタントによる「手厚いサポート体制」を兼ね備えることで、優位性を高めている。

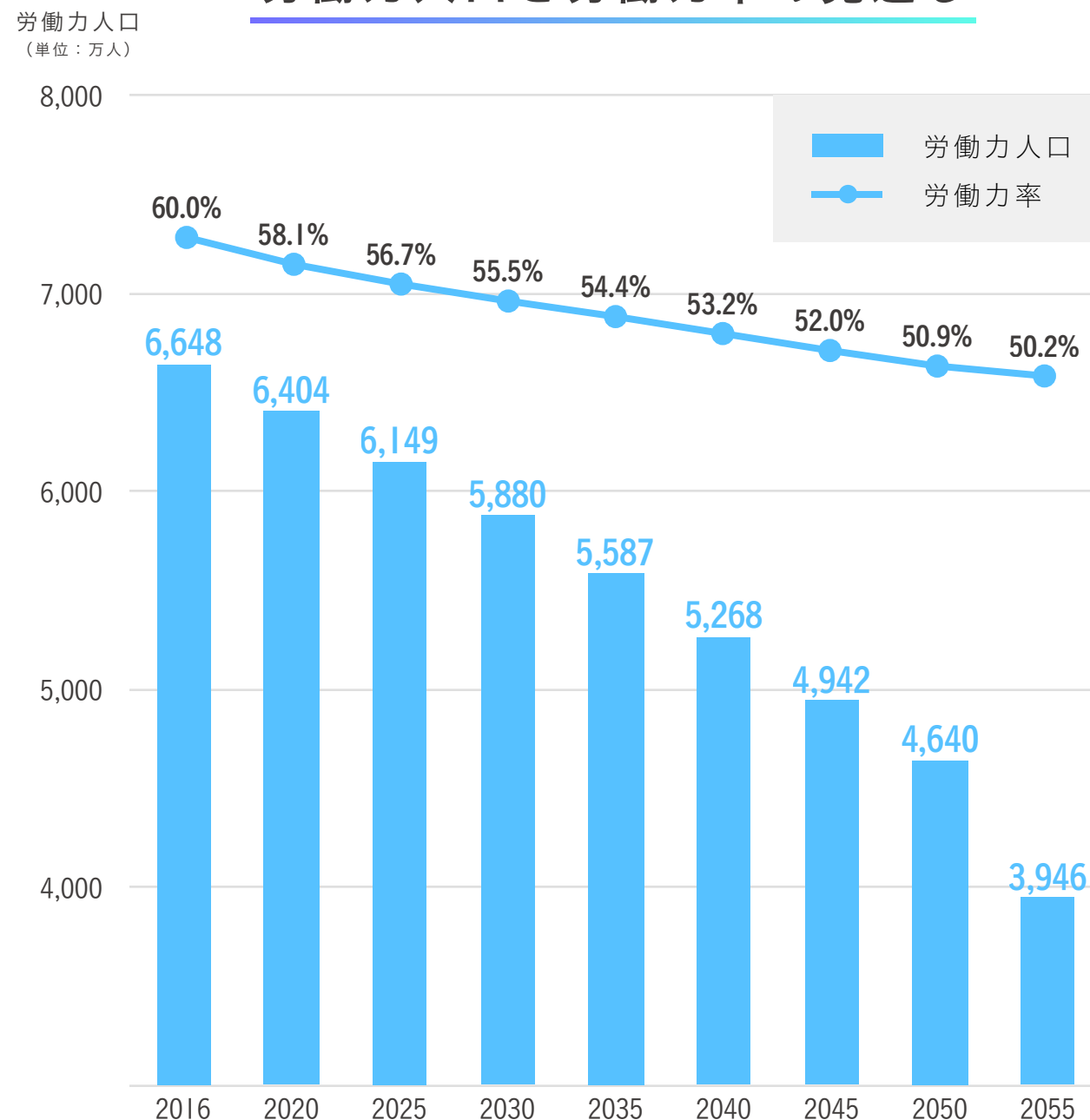
		TUNAG	A社	B社	C社	D社
組織状態の可視化	組織サーベイ	サービス提供	サービス提供		サービス提供	
	会社理解・共感	サービス提供	アクションプランの 管理	社内SNSの提供		
エンゲージメント を高める キードライバー	事業理解・共感	サービス提供		社内SNSの提供		
	組織理解・共感	サービス提供		社内SNSの提供		
	上司との関係	サービス提供		社内SNSの提供		
	仲間との関係	サービス提供		社内SNSの提供		
	承認欲求	サービス提供		社内SNSの提供		サービス提供
	業務環境・待遇	サービス提供				
取り組みの効果検証	成長機会	サービス提供				
	アクション分析	サービス提供		サービス提供		
	サポート体制	専任コンサルタント	専任コンサルタント	オンライン対応	オンライン対応	オンライン対応

業界動向

労働人口の減少によって、一層深刻化する人手不足

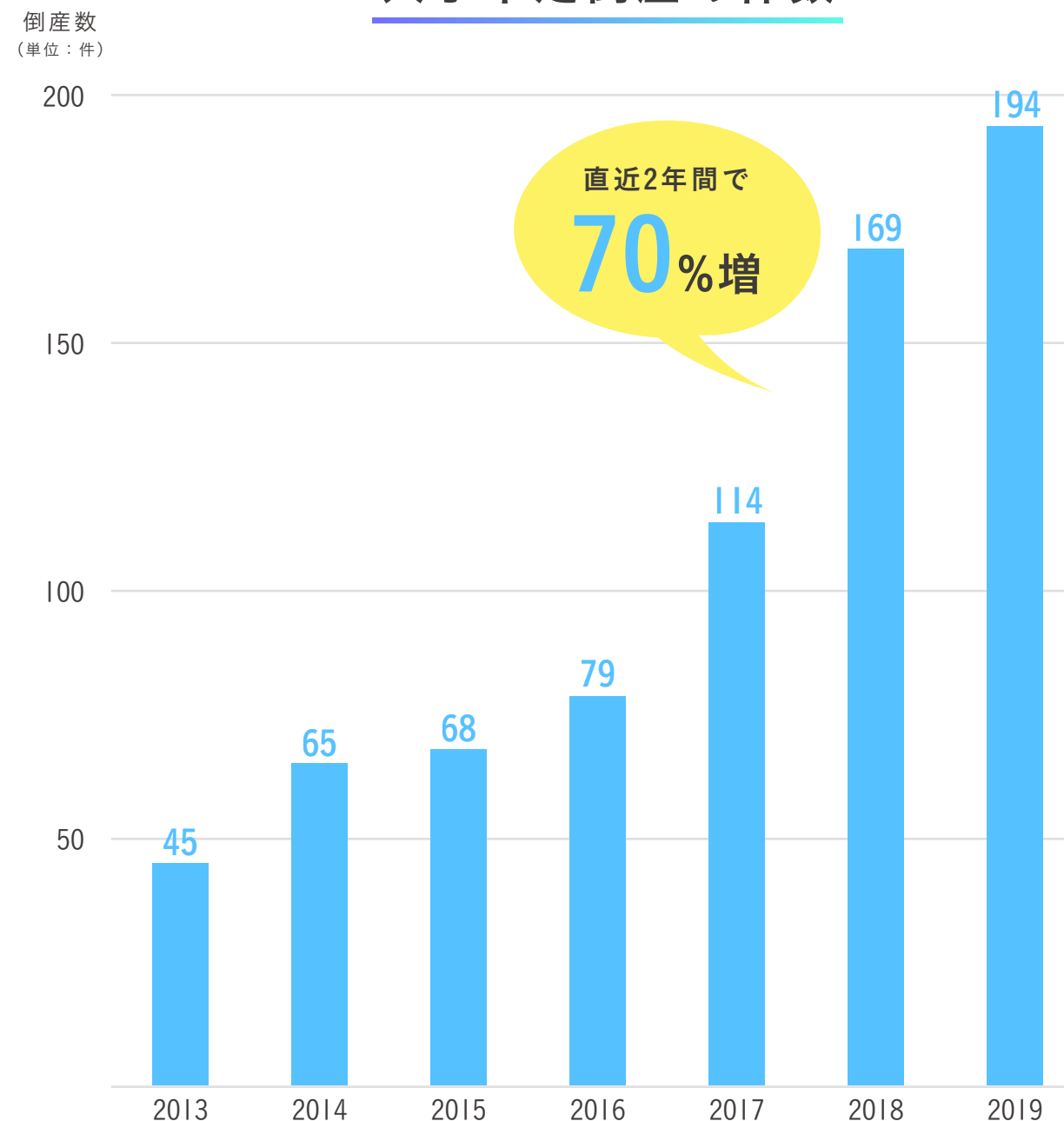
少子高齢化や人口減少に伴い、日本全体の労働力が減少の一途を辿っている。人手不足が経営危機を招く例も増えており、人材定着や離職改善への意識は今後一層高まっていく。

労働力人口と労働力率の見通し



出所：みずほ総合研究所「みずほインサイト：政策 2017年5月31日」

人手不足倒産の件数

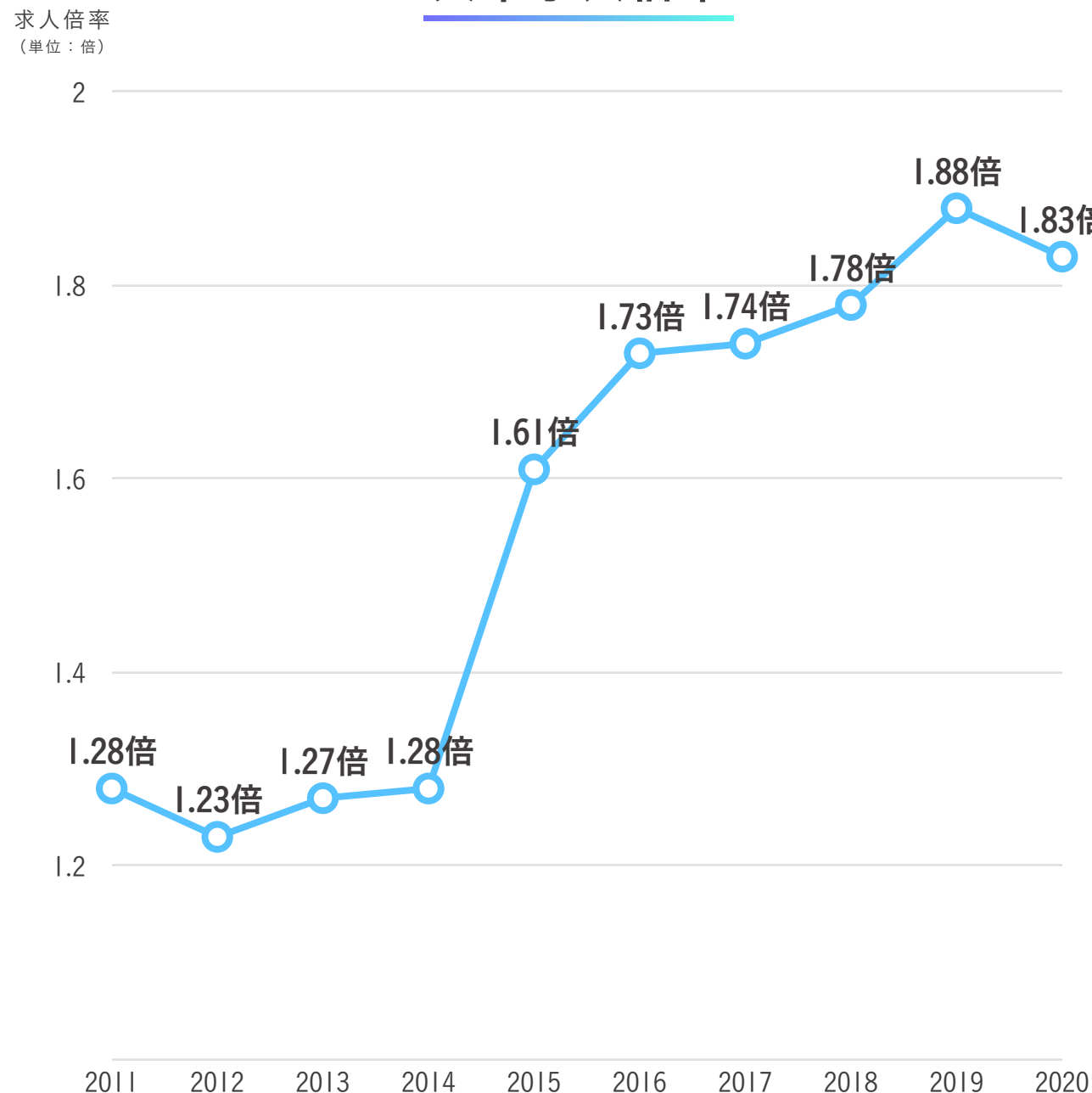


出所：帝国データバンク「人手不足倒産の動向調査（2013～2019年度）」

人材獲得競争の激化と、加速する雇用の流動化

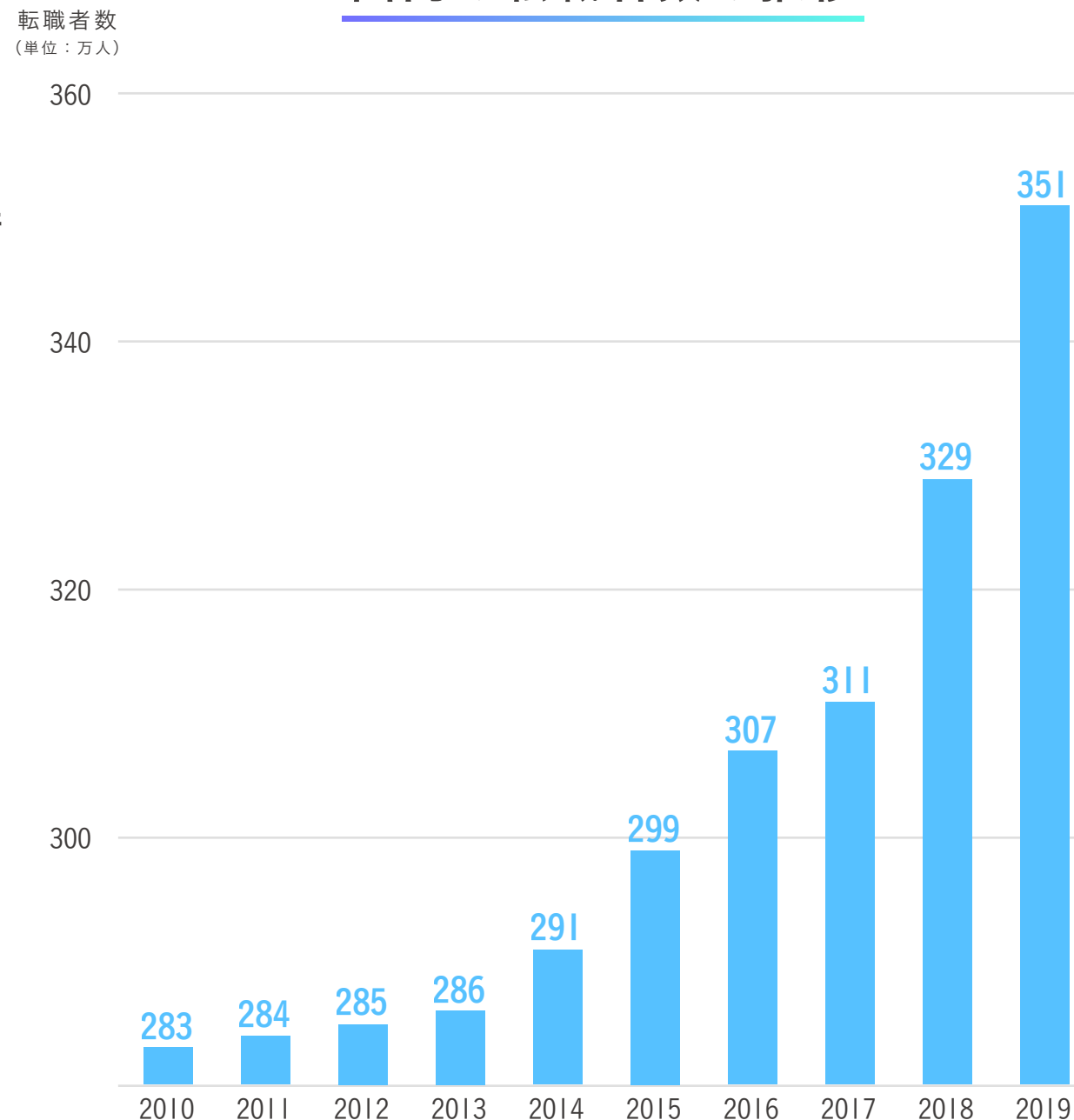
採用難易度が高まっている上に、転職が一般化し、人材の流出リスクも増している二重苦の状態にある。今度はより一層、社員が愛着を持たない、働きがいを感じられない職場には人が集まらなくなる。

大卒求人倍率



出所：リクルートワークス研究所「第36回 ワークス大卒求人倍率調査（2020年卒）」

国内の転職者数の推移

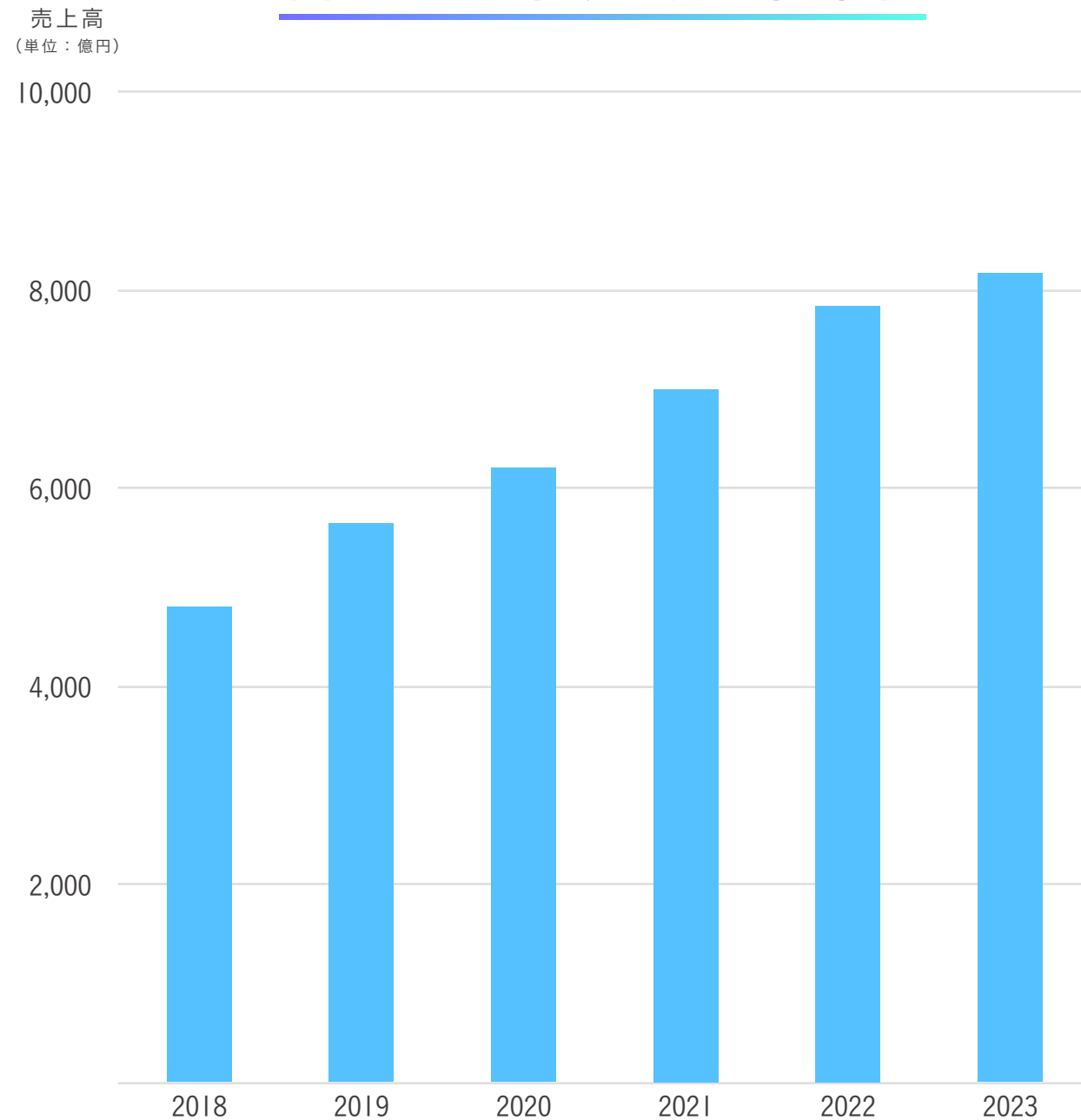


出所：総務省「労働力調査（詳細集計）」

B2B SaaSの市場動向

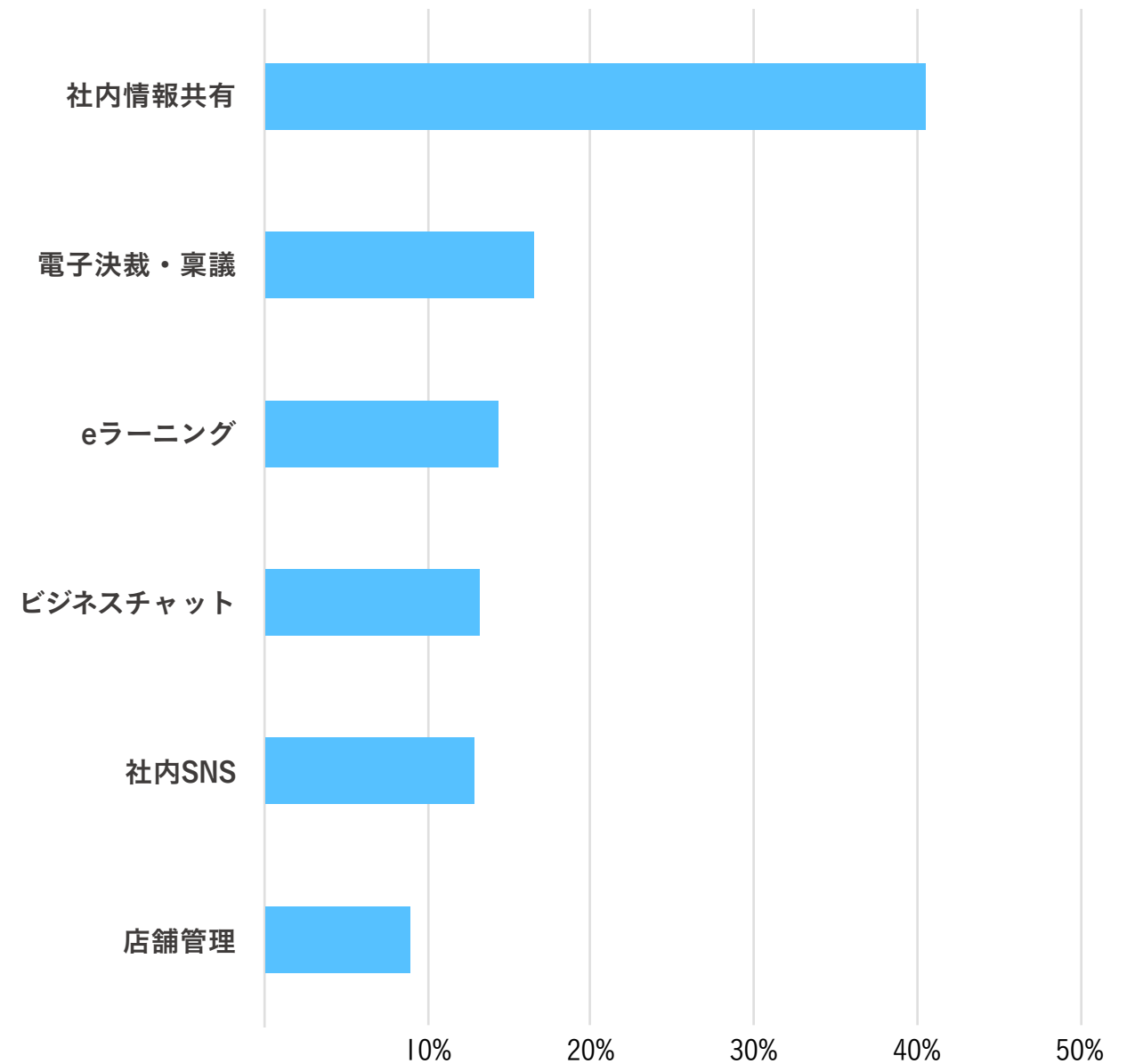
- ・ 国内SaaS市場は持続的に成長中。
- ・ 国内ビジネスICTツールの中でも、TUNAGの対象領域は拡大余地が大きい。

国内SaaS市場の売上高推移



出所：富士キメラ総研「ソフトウェアビジネス新市場 2019年版」を元に当社作成

国内ビジネスICTツールの利用状況



出所：総務省「令和元年版 / 平成30年版 情報通信白書」を元に当社作成

人事領域における従業員エンゲージメントへの関心の高まり

HR Tech領域においては、従来の組織診断サービスや人材マネジメントでさえ「エンゲージメント」を意識したサービス設計へ舵を切っている他、関連書籍の出版も増えており、注目度や認知度が高まっている。

HR EXPOでのエンゲージメント銘柄



※ 2019年11月のHR EXPO関西の出展ブースの一部

近年のエンゲージメント関連書籍

『エンゲージメントを高める場のつくり方』
(2020年9月)

『カルチャーモデル 最高の組織文化のつくり方』
(2020年8月)

『世界基準の「部下の育て方」「モチベーション」から「エンゲージメント」へ』
(2020年7月)

『エンゲージメント カンパニー』
(2020年7月)

『広報会議 従業員エンゲージメント・テレワーク』
(2020年7月)

『組織は「言葉」から変わる。
ストーリーでわかるエンゲージメント入門』
(2020年2月)

『ハーバード・ビジネス・レビュー』
(2019年11月)

『社員が辞めない会社の作り方』
(2019年10月)

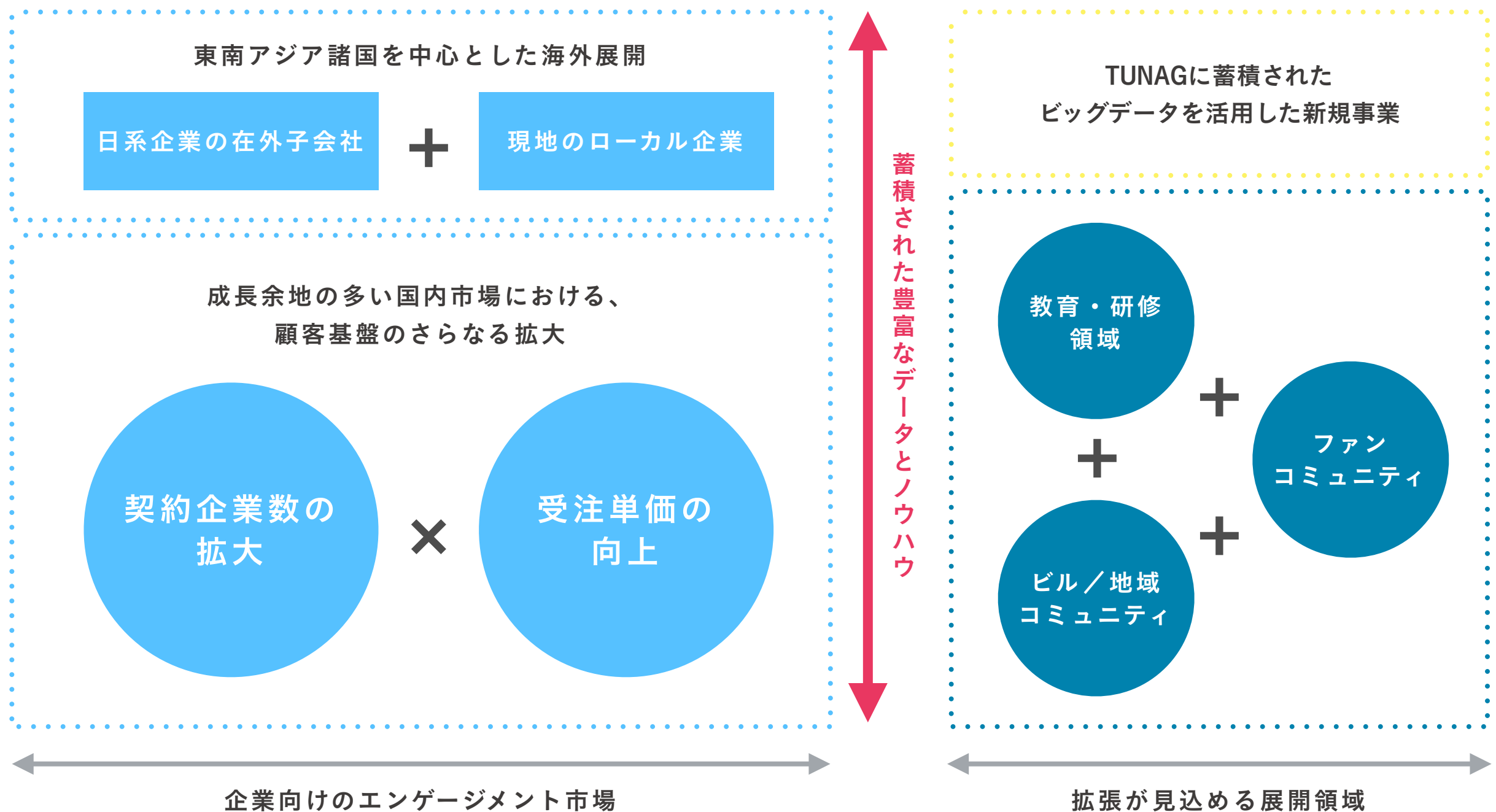
『エンゲージメント経営』
(2018年12月)

『組織の未来はエンゲージメントで決まる』
(2018年11月)

成長戦略

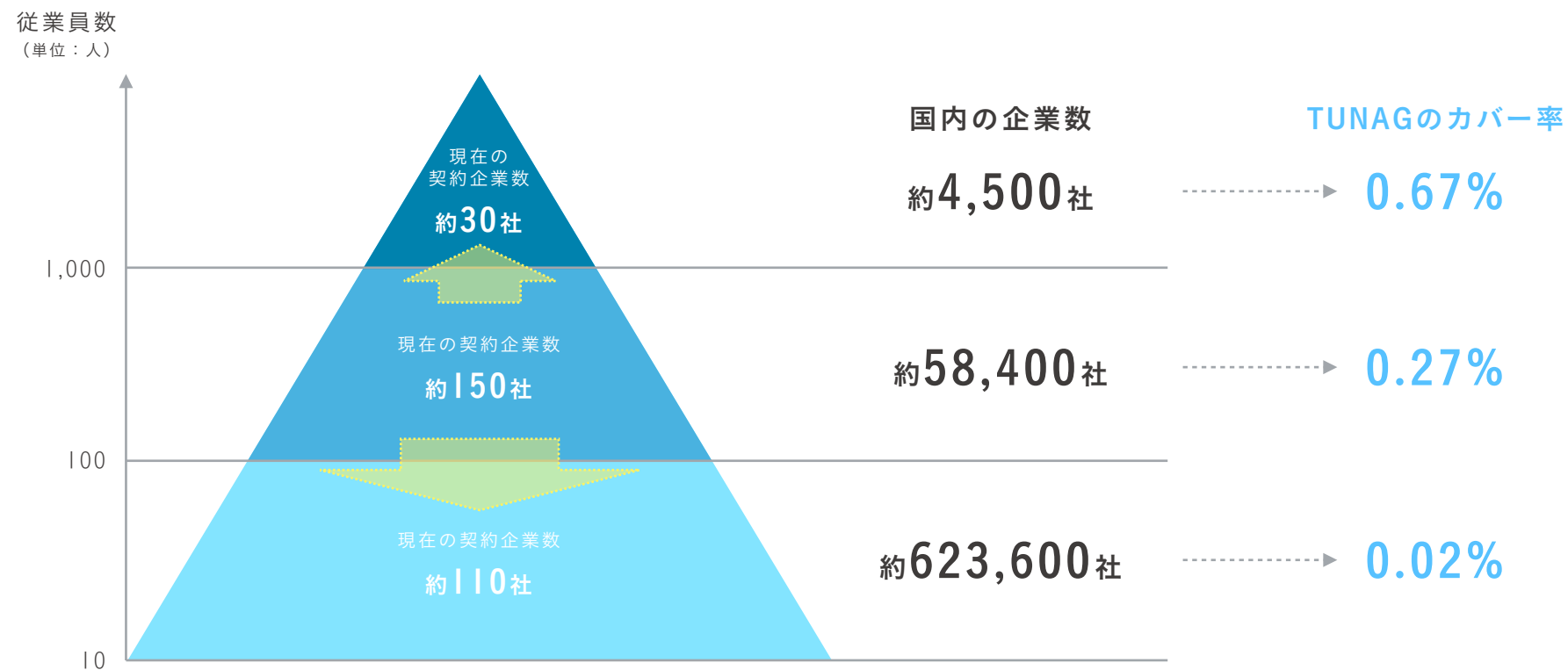
成長戦略の概要

拡大余地が大きく広がっている国内企業向けのエンゲージメント市場で着実に事業規模を拡大しつつ、海外企業や企業以外のエンゲージメント領域にも、データとノウハウを生かして事業拡張を行っていく。



成長余地の多い国内市場に向けた、顧客基盤のさらなる拡大

- ・ エンゲージメント支援サービスは市場創生段階であり、今後のマーケットポテンシャルが大きい。
- ・ 全社導入前段階の企業やアルバイトやパート向けの活用拡大など、アップセル余地のある企業も多い。



出所：総務省・経済産業省「平成28年度経済センサス活動調査」を元に当社作成

契約企業数の拡大

- ・ 導入実績の成長にともなう、インバウンド需要の増加
- ・ 大企業からの受注のさらなる拡大
- ・ 販売パートナーの開拓
- ・ カスタマーコミュニティの活性化
- ・ 広告プロモーションの強化

×

受注単価の向上

アップセル

- ・ 部署導入企業の全社展開推進
- ・ アルバイト/パートまで含めた全社展開推進
- ・ 海外子会社やグループ企業への展開推進
- ・ 販売単価の増額

クロスセル

- ・ エンゲージメント診断の拡販
- ・ チャット/リワードなどオプション機能の拡販
- ・ 研修サービスなど付帯サービス展開
- ・ その他、新機能・新サービスの拡充

国内市場における契約企業数の拡大戦略

エンゲージメント経営支援におけるハイグロースカンパニーとして、エンタープライズ向けの営業強化、販売パートナーの開拓、広告プロモーションの強化などに注力し、マーケットシェアを拡大していく。

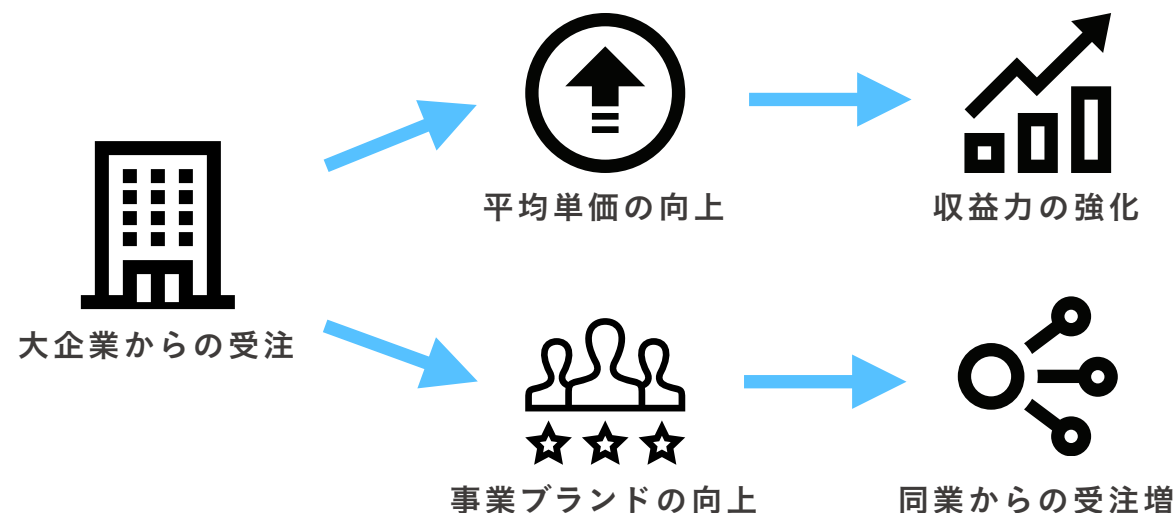
導入実績の成長にともなう、インバウンド需要の増加

各種マーケティング施策の強化が実を結んでおり、順調にインバウンドでの新規の問合せ件数が増加している。今後は、導入実績の成長を追い風として、Web広告運用や大型展示会出展の積極展開を行っていく。

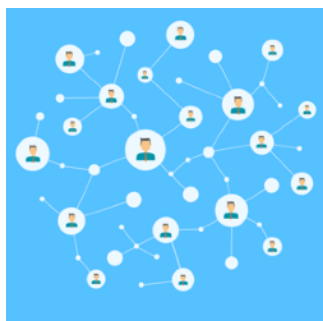


大企業からの受注のさらなる拡大

従業員規模1,000名を超えるエンタープライズ企業の導入実績が増えるにつれて、大企業からの受注比率が上昇中。平均単価も見込めるため、大規模顧客向けの新規開拓に特化した営業体制を強化していく。



販売パートナーの開拓



業種特化型コンサル企業や採用サービスの営業代理店、ビジネスマッチングを手がける金融機関等との販売パートナーシップを拡げていく。

カスタマーコミュニティの活性化



現在も主要な新規開拓チャネルとなっている顧客紹介を一層強化していくために、カスタマーコミュニティの構築、活性化に一層注力していく。

広告プロモーションの強化



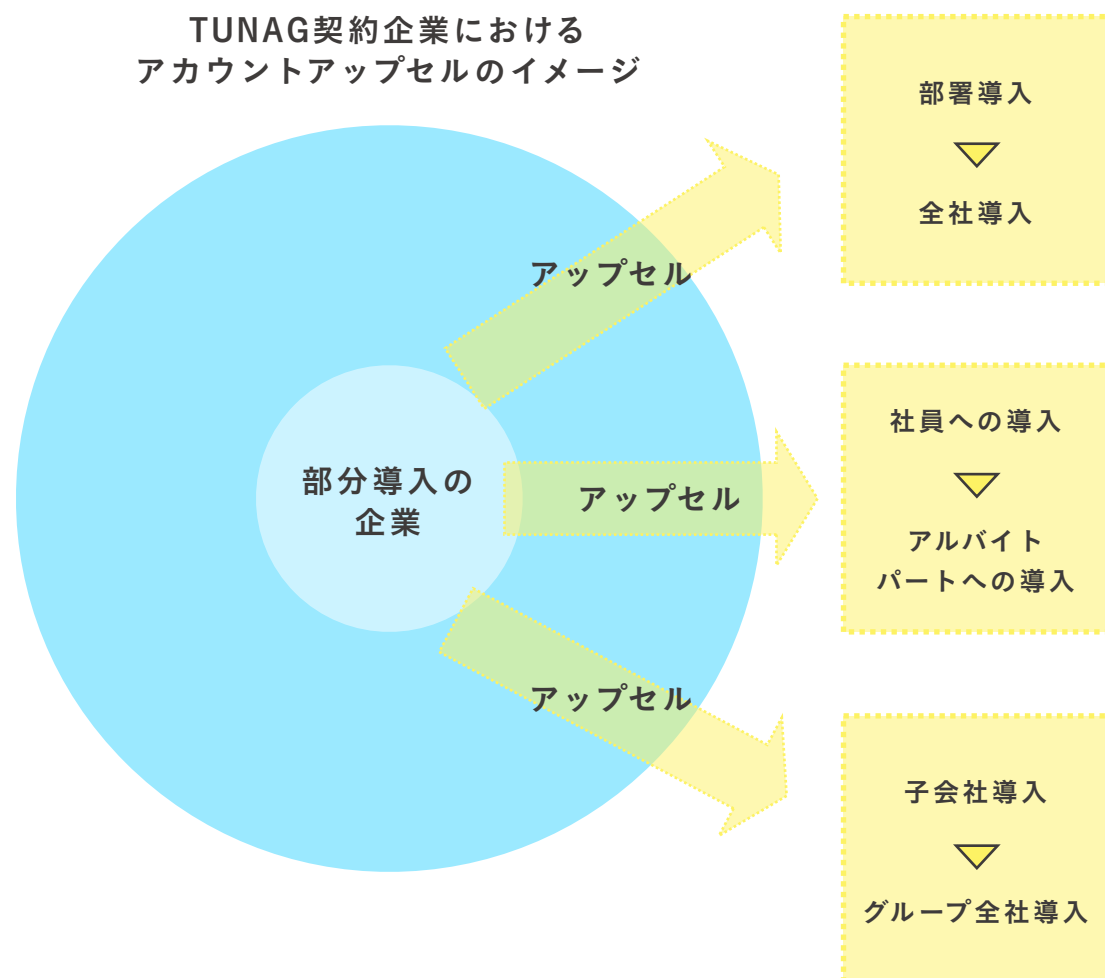
BtoBサービスと相性の良い各種交通広告など、新規顧客開拓に効果的な広告プロモーションを強化していく。

国内市場における受注単価の向上戦略

契約件数の拡大に合わせて、伸び代の大きい既存顧客へのアカウントアップセル施策と、オプションサービスのクロスセル施策を進めることで、国内でのTUNAG事業を複利で成長させていく。

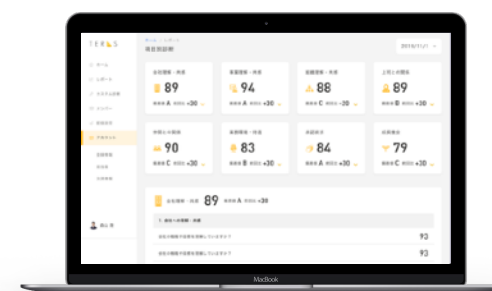
既存顧客へのアカウントアップセル施策

既存顧客の中には、部署導入や社員導入のみの契約に留まっている企業が多くあり、大企業を中心とした利用従業員数が限定的な既存顧客には、拡大余地が大きく残されている。
こうしたターゲットに対して、利用部署や利用対象のユーザーにおける成功事例をもとに、アカウントアップセル契約を推進していく。



オプションサービスのクロスセル施策

TUNAGにはエンゲージメントを高める基本機能に加えて、追加料金をいただくことで提供しているオプションサービスが豊富に用意されている。
基本機能において、高いユーザー満足度を獲得していくことで、付帯サービスによる受注単価拡大へとつなげることができる。



エンゲージメント診断



チャット機能



リワード機能（社内ポイント）



エンゲージメント研修

東南アジア諸国を中心とした海外展開

- ・すでに多言語対応システムの開発を完了しており、まずは、日系企業の海外子会社向けの展開に注力。
- ・その後は、国内同様に定着率に課題を抱える現地企業へ販路拡大を見込む。



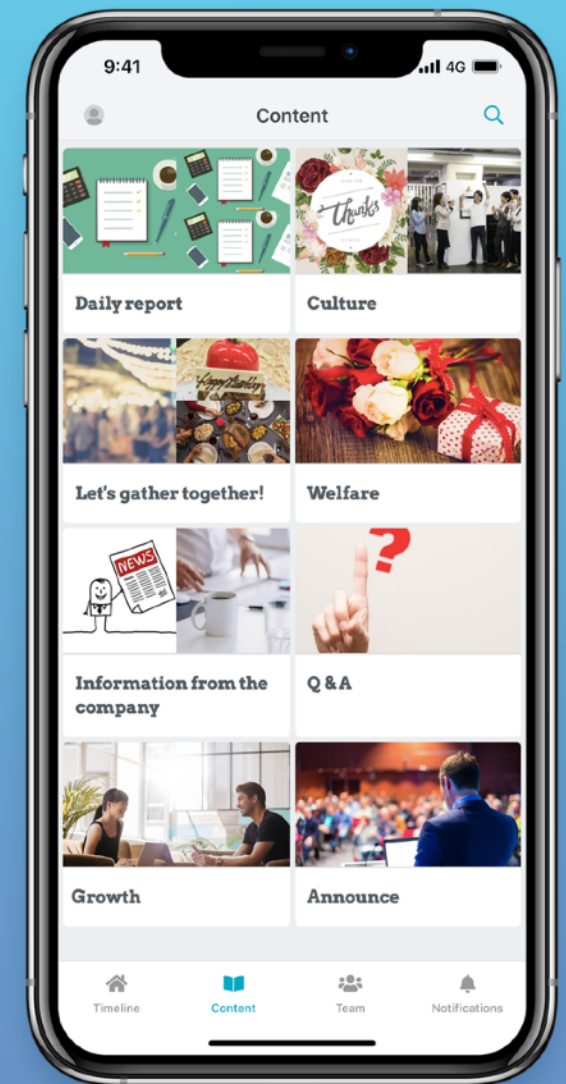
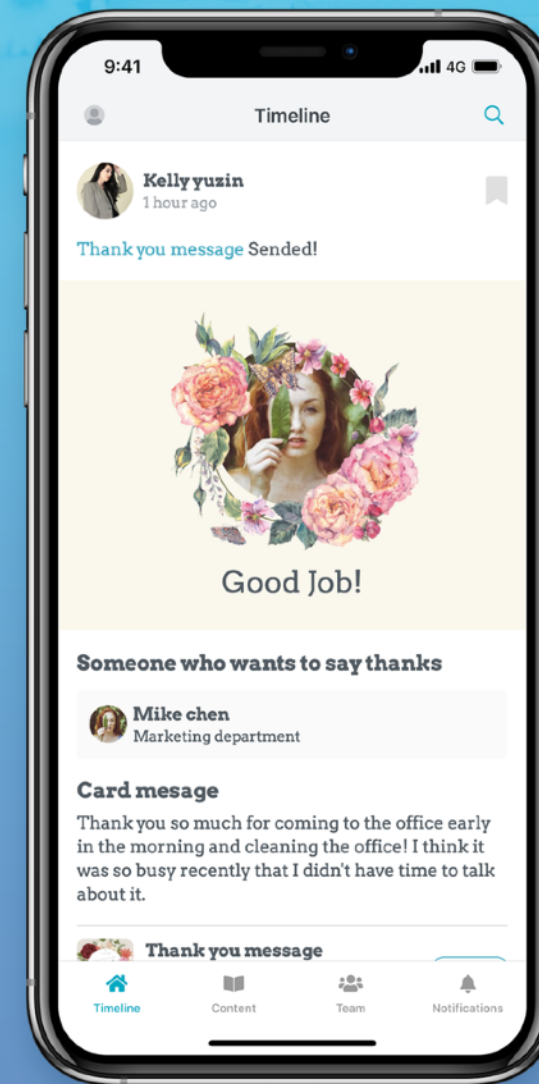
Better communication
accelerates better
management.



Familiar and enjoyable
workplace relationship!

More opportunity of better
internal communication!

Get to know more about
internal activities and join in!



企業以外のエンゲージメント市場へのサービス展開

ファンコミュニティや地域コミュニティに対してエンゲージメント構築を支援するサブスクリプション型のオンラインプラットフォームを提供することで、企業向け以外の領域に対してもサービス展開を拡張中。



プロバスケットボールチーム

BリーグI部所属の「レバンガ北海道」に公式オンラインファンサロン「One Hoop」を開設し運用中。



若手アイドルユニット

2019年にメジャーデビューを果たした名古屋発の男性5人組ダンス&ボーカルグループ「Cool-X」のライブ&コンテンツサブスクリプション「X-Rooms」を開設し運用中。



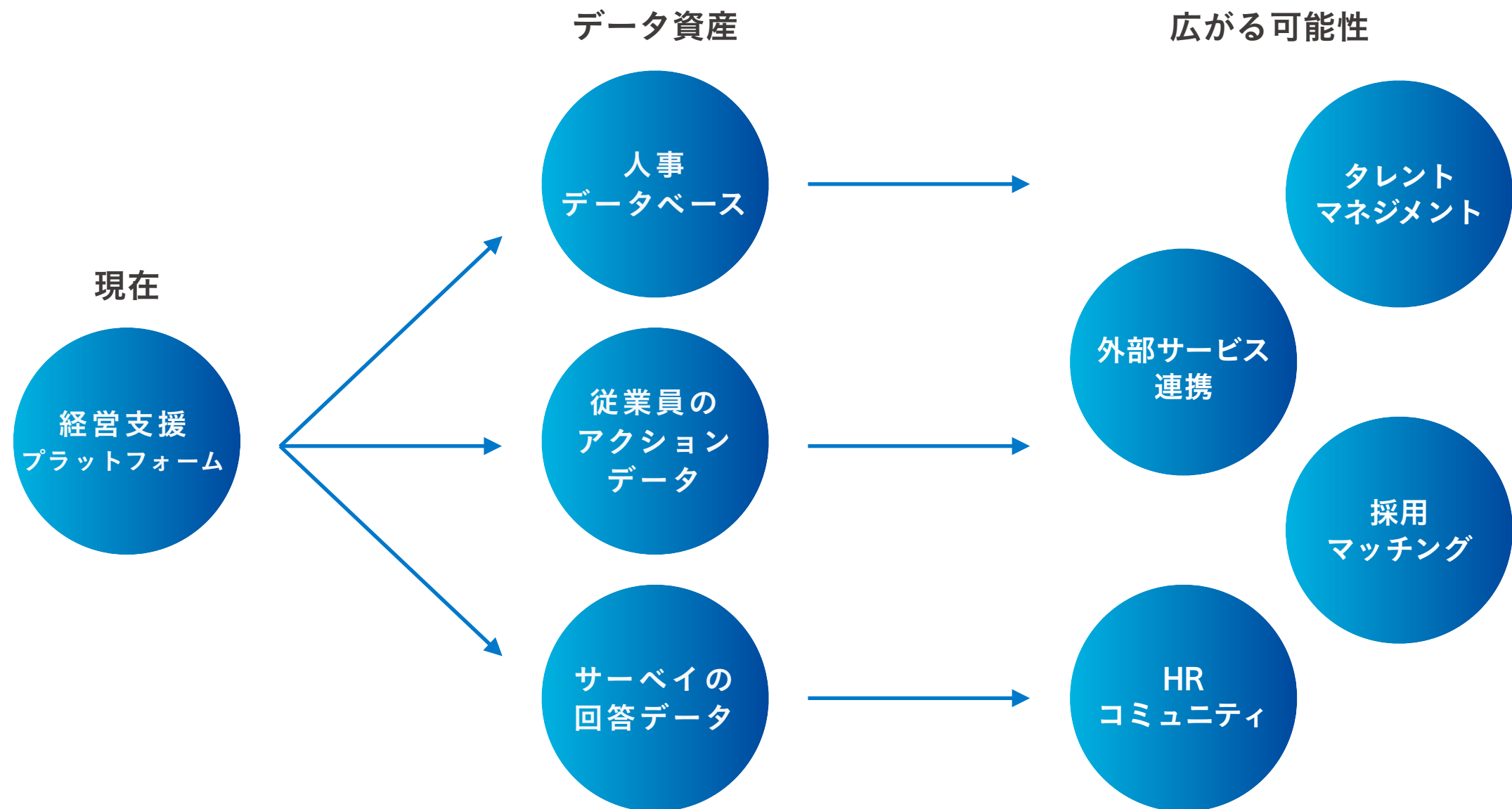
開園40周年の水族館

名古屋鉄道が運営する開園から40周年を迎えた水族館「南知多ビーチランド」の月額型支援プログラム「ビーサポ」を開設し運用中。

AIの技術開発やビッグデータの活用

TUNAGに蓄積された従業員の生のアクションデータや組織サーベイの回答データなどのビッグデータをAIを活用し統計解析することで、新たな機能や独自のコンサルティングノウハウの集積につなげていく。

TUNAG 今後の展望



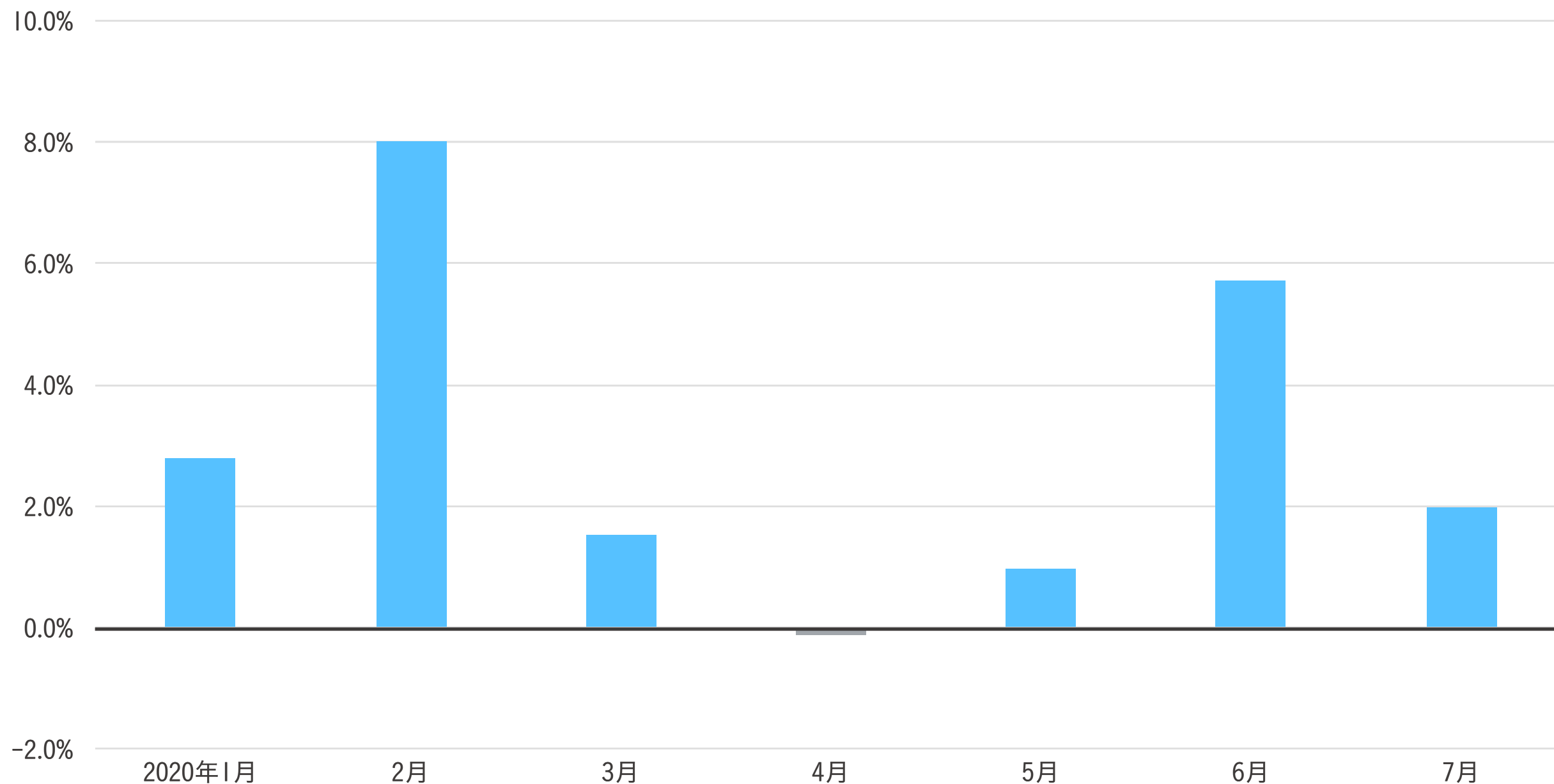
新型コロナウイルスによる影響

現在までの業績面への影響

コロナ禍の影響が全国的に深刻化し、緊急事態宣言に突入した2020年3月～5月において、新規契約企業数が伸び悩み、ストック収益の増減推移に影響があったが、四半期単位では増収を継続中。

ストック収益の
前月対比
(単位：%)

コロナ禍におけるストック収益の前月対比の推移



コロナ第1波

第2波に向けた対策と今後の見通し

感染拡大の第2波を見据えて、ウェビナーやWeb商談、IT導入補助金の活用を推進しており、コロナ禍が長期化した中でも、テレワーク推進銘柄として継続成長できる販売体制を構築していく。

直近のウェビナー施策の実績

コロナ禍が本格的に広がり始めた2020年4月より、数多くのウェビナーを自社主導で開催。数百名を超える申込者数につながっており、新規契約の新たな販売チャネルを構築。

 2020.6.12(水) 12:00~12:45 セミナー情報 2020.07.27 自社に適した社内SNSの選び方	 2020.6.11(火) 12:00~12:45 セミナー情報 2020.07.27 先行きの見えない時代を勝ち抜く、強い組織の作り方	 2020.6.11(火) 12:00~13:00 セミナー情報 2020.07.13 早期離職に先手を打つ！採用マッチングと社員がやめない会社の作り方	 2020.5.29(金) 11:00~11:55 セミナー情報 2020.05.18 【SmartHR x TUNAG共催セミナー】テレワークでも働きがいのある組織になるために	 2020.6.08(月) 12:00~12:45 2020.6.24(木) 12:00~12:45 セミナー情報 2020.05.14 社内SNSの選び方
 2020.6.23(水) 16:00~17:00 セミナー情報 2020.06.17 【Refcome x TUNAG共催セミナー】従業員が定着&活躍する組織とは？	 2020.6.11(火) 12:00~12:55 セミナー情報 2020.05.28 今後のホテル運営に求められる、物理的な距離を超えてつながる強い組織とは	 2020.5.28(木) 12:00~12:45 セミナー情報 2020.05.20 コロナ時代の効果的なチームビルディング手法とは	 2020.5.20(水) 12:00~12:45 セミナー情報 2020.05.14 褒め合う文化で組織を強くする、サクサクカードの運用方法	 2020.5.19(火) 12:00~12:45 セミナー情報 2020.05.14 働きがいのある企業ランキング1位が伝える、社内制度運用のコツ
 05/26 (水) 15:00~16:00 06/04 (水) 17:00~18:00 06/10 (水) 13:00~14:00 セミナー情報 2020.05.20 【代理店・紹介パートナー向け】TUNAGパートナー向けプログラム説明会	 2020.6.02(水) 12:00~12:45 セミナー情報 2020.05.19 働きがいのある企業ランキング1位が伝える、社内制度運用のコツ	 2020.5.28(木) 09:00~09:45 2020.6.03(木) 12:00~12:45 2020.6.18(木) 12:00~12:45 セミナー情報 2020.05.19 先行きの見えない時代を勝ち抜く、強い組織の作り方	 2020.5.13(水) 14:00~14:45 2020.5.27(木) 14:00~14:45 セミナー情報 2020.05.01 社内ポイント運用のコツと注意点	 2020.5.18(月) 14:00~14:50 セミナー情報 2020.04.30 テレワークでも活性化させる、強い組織の作り方

IT導入補助金2020の対象に認定

経済産業省が推進する「IT導入補助金2020」において、「IT導入支援事業者」に認定され、対象企業には、年間最大75%オフでサービス提供が可能に。

最大450万円の補助金で、導入コストを大幅カット



補助率が従来の1/2から3/4に拡大!
最大450万円の補助金を活用し、
ツール導入にかかるコストの大幅減額が可能に。

補助金の申請から交付までの手厚いサポート



弊社専門部署がIT導入補助金に関する
”書類作成~申請~交付”までを手厚くサポート

導入後も安心の充実サポート



導入後も安心してご利用いただけるよう、
設計から運用まで充実したサポート

補足資料

TUNAGの主要機能紹介

クローズドSNS

社内の情報がリアルタイムに蓄積されていくクローズド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

会社で運用している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

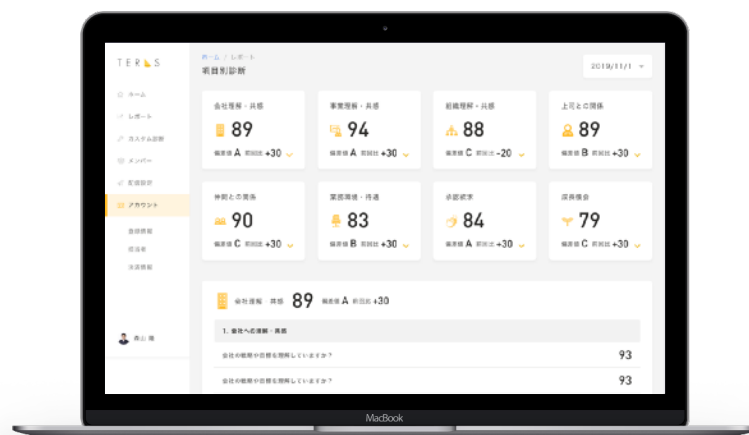


- ・人材DBと連携してチャットルーム管理が可能
- ・個別チャットやグループ作成などの可否が権限設定可能
- ・オリジナルスタンプにも対応
- ・チャットルーム毎にファイル管理機能も搭載

TUNAGの主要機能紹介

組織サーベイ

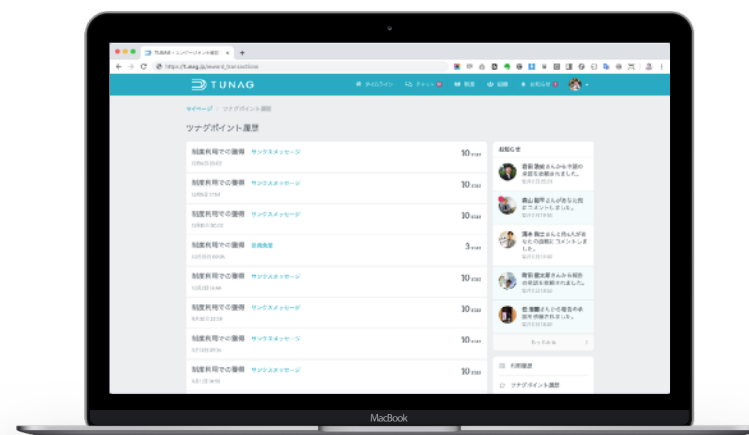
組織のエンゲージメントスコアを即時調査、データで組織状態を見える化する組織診断機能



- ・ 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

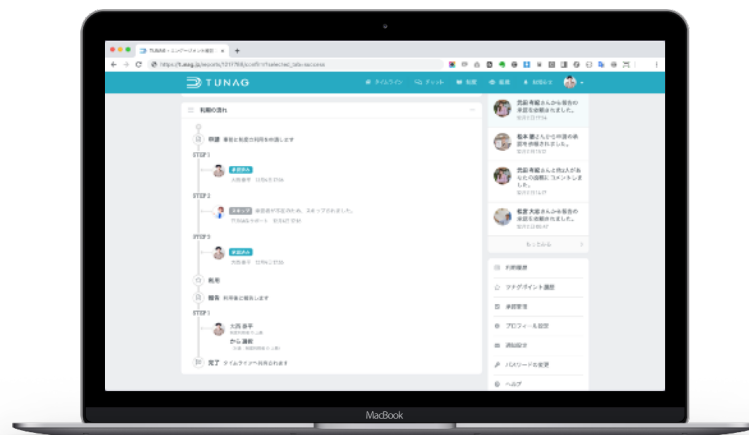
制度に合わせて自在に設定し、柔軟なインセンティブ設計やゲーミフィケーションが可能なリワード機能



- ・ 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

ワークフロー

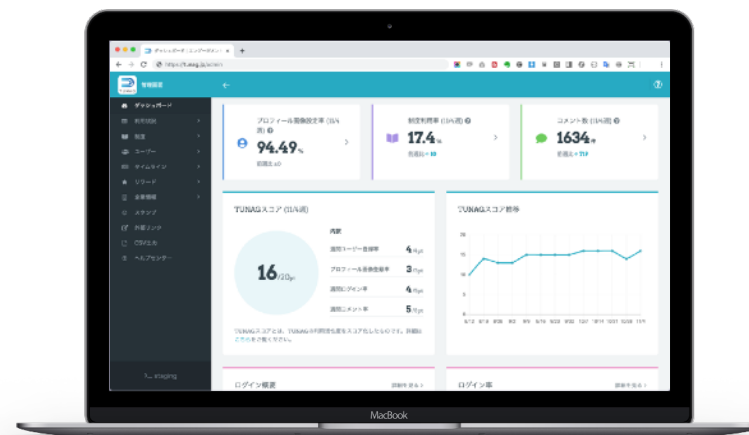
申請・承認などの社内業務手続きを、部署や役職に合わせてスムーズに電子化する社内決裁機能



- ・ 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

本資料の取扱について

本プレゼンテーション資料は、関連情報のご案内のみを目的として当社が作成したものであり、米国、日本国またはそれ以外の一切の法域における有価証券の取得勧誘または売付け勧誘等を構成するものではありません。

米国、日本国またはそれ以外の一切の法域において、適用法令に基づく登録もしくは届出またはこれらの免除を受けずに、当社の有価証券の募集または販売を行うことはできません。

本プレゼンテーションに記載されている情報は、現時点の経済、規制、市場等の状況を前提としていますが、その真実性、正確性または完全性について、当社は何ら表明および保証するものではありません。本プレゼンテーション資料に記載された情報は、事前に通知することなく変更されることがあります。

本プレゼンテーション資料およびその記載内容について、当社の書面による事前の同意なしに、何人も、その他の目的で公開または利用することはできません。

将来の業績に関して本書に記載された記述は、将来予想に関する記述です。将来予想に関する記述には、以下に限りませんが「信じる」「計画する」「戦略をもつ」「期待する」「予想する」「予期する」「予測する」または「可能性がある」というような表現および将来の事業活動、業績、出来事や状況を説明するその他類似した表現を含みます。

将来予想に関する記述は、現在入手可能な情報をもとにした当社の経営陣の判断に基づいています。そのため、これらの将来予想に関する記述は、様々なりスクや不確定要素に左右され、実際の業績は将来予想に関する記述に明示または黙示された予想とは大幅に異なる場合があります。

したがって、将来予想に関する記述に全面的に依拠することのないようご注意ください。新たな情報、将来の出来事やその他の発見に照らして、将来予想に関する記述を変更または訂正する一切の義務を当社は負いません。

本プレゼンテーション資料に記載されている当社以外の企業等に関する情報および第三者の作成に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、そのデータ・指標等の正確性・適切性等について、当社は独自の検証は行っておらず、何らその責任を負うことはできません。