

テモナ株式会社
証券コード3985

2018年9月期第2四半期決算説明資料

2018年5月22日



でもない
世界を創る

ビジネスと暮らしを“**てもなく**”する。

1. 会社概要	P.03
2. 決算ハイライト	P.08
3. 2018年9月期第2四半期決算実績	P14
4. 成長戦略	P.22
5. 2018年9月期業績見通し	P.29

会社概要

会社概要

ビジネスと暮らしを“てもなく*”する、をビジョンに、リピートITに特化したテクノロジー、サービスを提供。「フロービジネス」を「ストックビジネス」に転換させ、効率性、収益性の高い社会の実現を目指しています。

*「簡単に、たやすく」を意味する日本語の古語

会社基本情報

会社名	テモナ株式会社
設立	2008年10月
資本金	3億5,953万円
代表	代表取締役：佐川 隼人
本社所在地	東京都渋谷区渋谷2-12-19
従業員数	55名（2018年3月末）
売上高	1,093百万円（2017年9月期）

理念および使命

理念（ビジョン）

ビジネスと暮らしを“てもなく”する

使命（ミッション）

事業者から支持され、生活者から愛される

「B with B with C 企業」を目指す

提供サービス

TEMONA

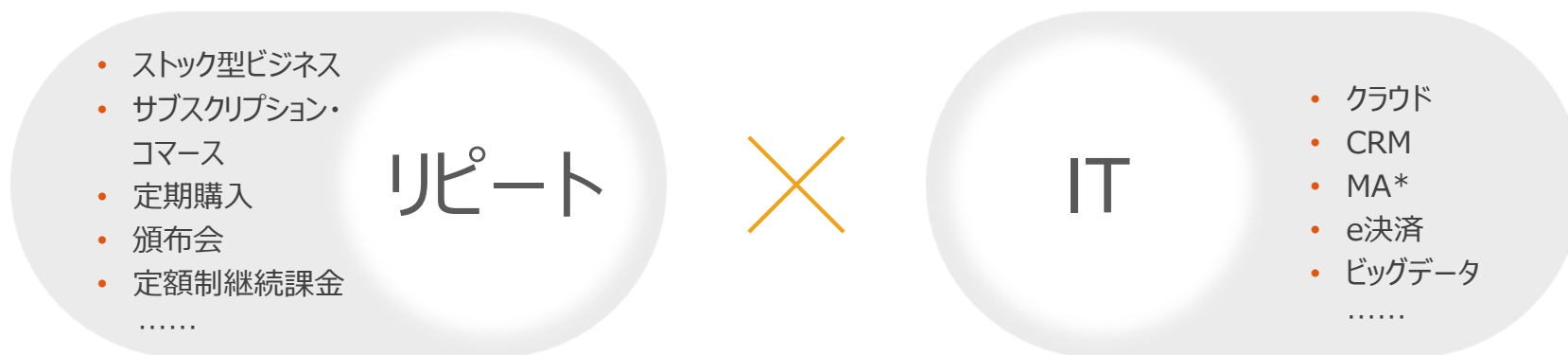
リピートITに特化したサービス



「ビジネスと暮らしを“でもなく*”する」という理念の元、「レポート」と「IT」を掛け合わせることで、クライアント企業の安定成長・効率化の実現を図るとともに、生活者には経済合理性・利便性を提供しています。

*「簡単に、たやすく」を意味する日本の古語

TEMONA は「レポートIT」企業です



*MA=マーケティング・オートメーション

事業をストックモデル化
(事業の安定・継続収入)



企業

事業運営効率化、
事業成長スピードの向上

経済合理性

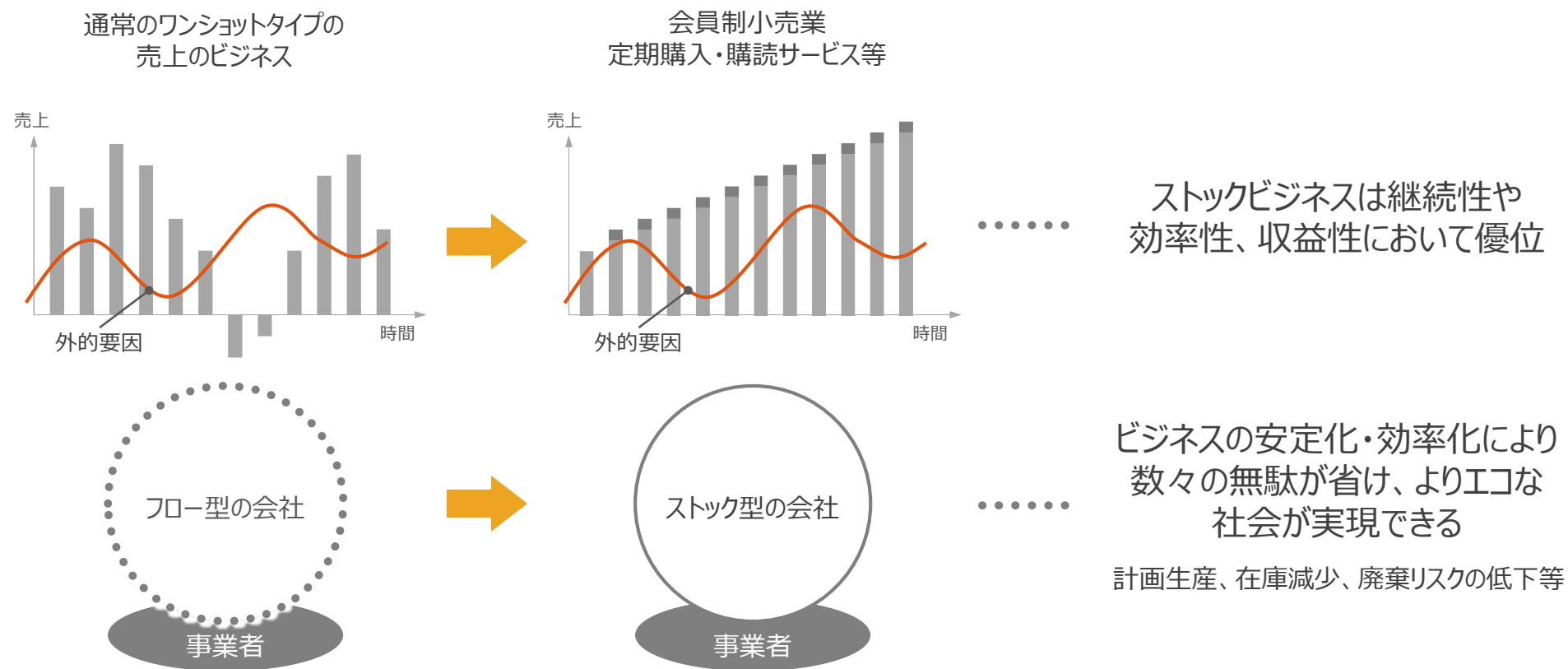


生活者

利便性、新たな価値
(発見・気づき)

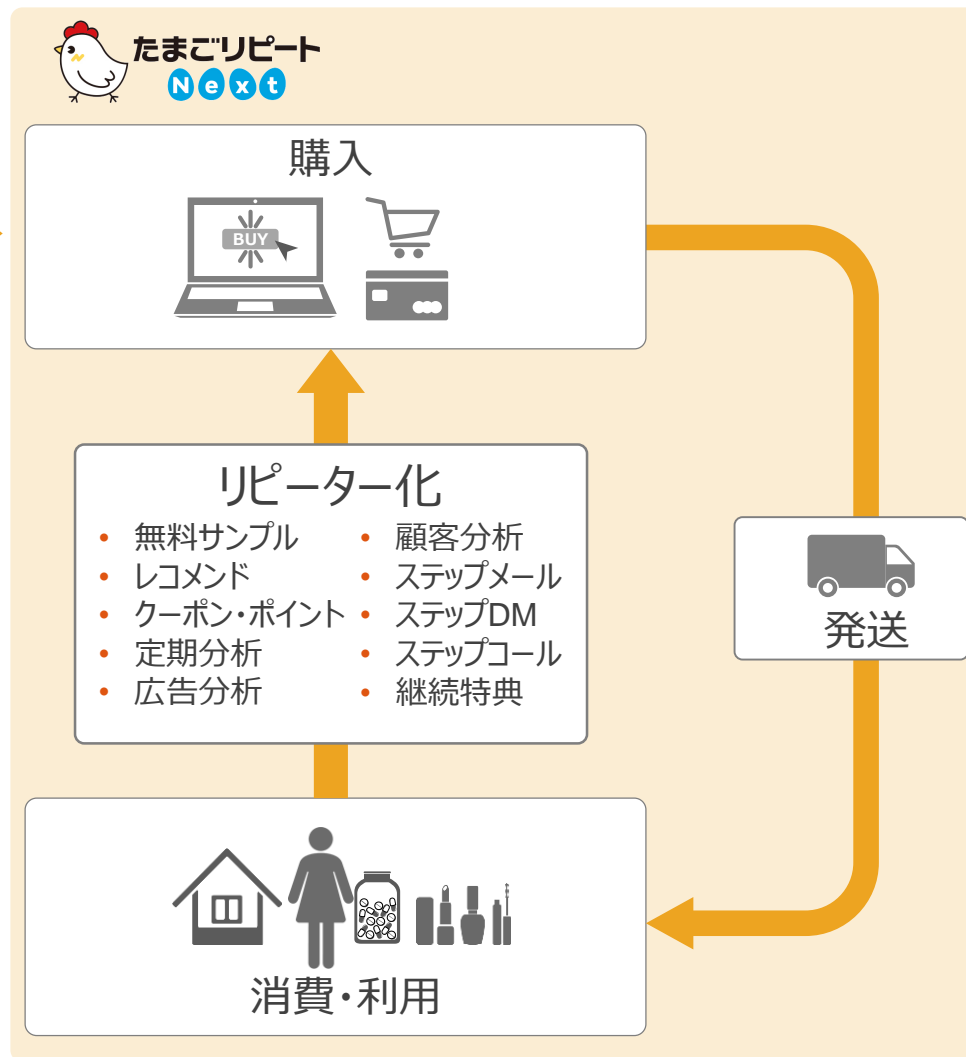
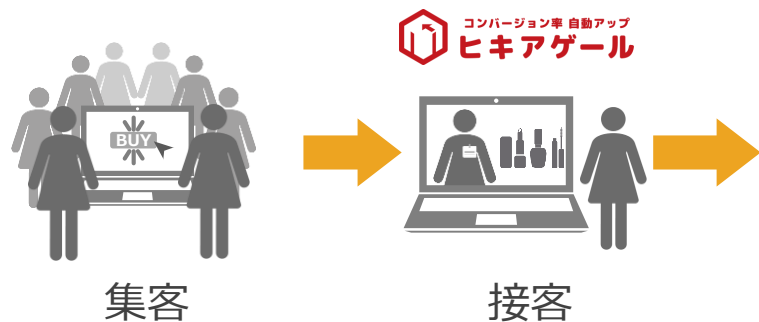
◆ 野心（アンビション）

サブスクリプションビジネスによって「“でもない”世界」を実現したいと考えており、そのために「フロービジネス」のすべてを「ストックビジネス」へと転換したいという野心（アンビション）を持っています。



◆ メインサービス：たまごリピートNext (旧たまごリピート)

ネットショップのリピーターを育て増やしていくことをコンセプトにした、ショッピングカート付リピート通販専用WEBサービス。顧客管理とその分析、その後のリピート誘導、販促機能等に、独自のノウハウを有しています。



料金プラン

スタンダード

初期費用69,800円
月額49,800円
共用サーバ

プレミアム

初期費用99,800円
月額79,800円
専用サーバ

エキスパート

初期費用298,000円
月額139,800円
専用サーバ

* 従量課金収入
* オプション機能

決算ハイライト

成長戦略の柱となる新サービス**たまごリピートNext**への投資



累計導入**1,000社**で培った**ノウハウ**を凝縮

店舗平均**年商1億**を支える**通販システム**

2018年4月販売開始

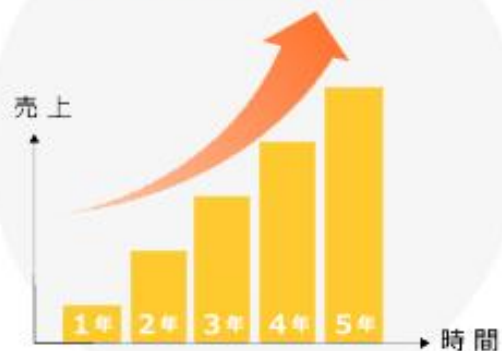
旧たまごレポートが選ばれ続けた理由

「旧たまごレポート」はレポート通販に必要な機能をオールインワンで備えており、業務を一元管理することで圧倒的な効率化ができました。加えて、長年培ったノウハウを活かしたサポート体制でお客様の成長を支援するため、飛躍的な成長を実現できました。

売上が向上した

カートを変えただけで

5年で **6.6倍**



導入企業は、平均年商が年間で132%向上。ゼロからスタートして2年で年商2.5億円の企業も。

業務が効率化した



通販に必要な機能をオールインワンで提供、一元管理することで、業務を効率化。

ノウハウを入手した



正社員によるサポート体制が、長年培ったノウハウをもとにEC事業の成長を支援。

たまごレポートNextの開発背景

2009年発売の「旧たまごレポート」は、業界初のレポートASPカートシステムとして多くの実績を有していますが、その反面でシステムの老朽化や機能追加による複雑化、拡張性などの問題を抱えていました。これらを根本的に解決すべく「たまごレポートNext」の開発を決意しました。

市場シェア



No.1

導入企業数



1,000社以上

利用者数



1,400万人



・UI・UXの問題
使いにくい、わかりにくい機能



・動作速度の問題
大量データ処理が重い、遅い時がある



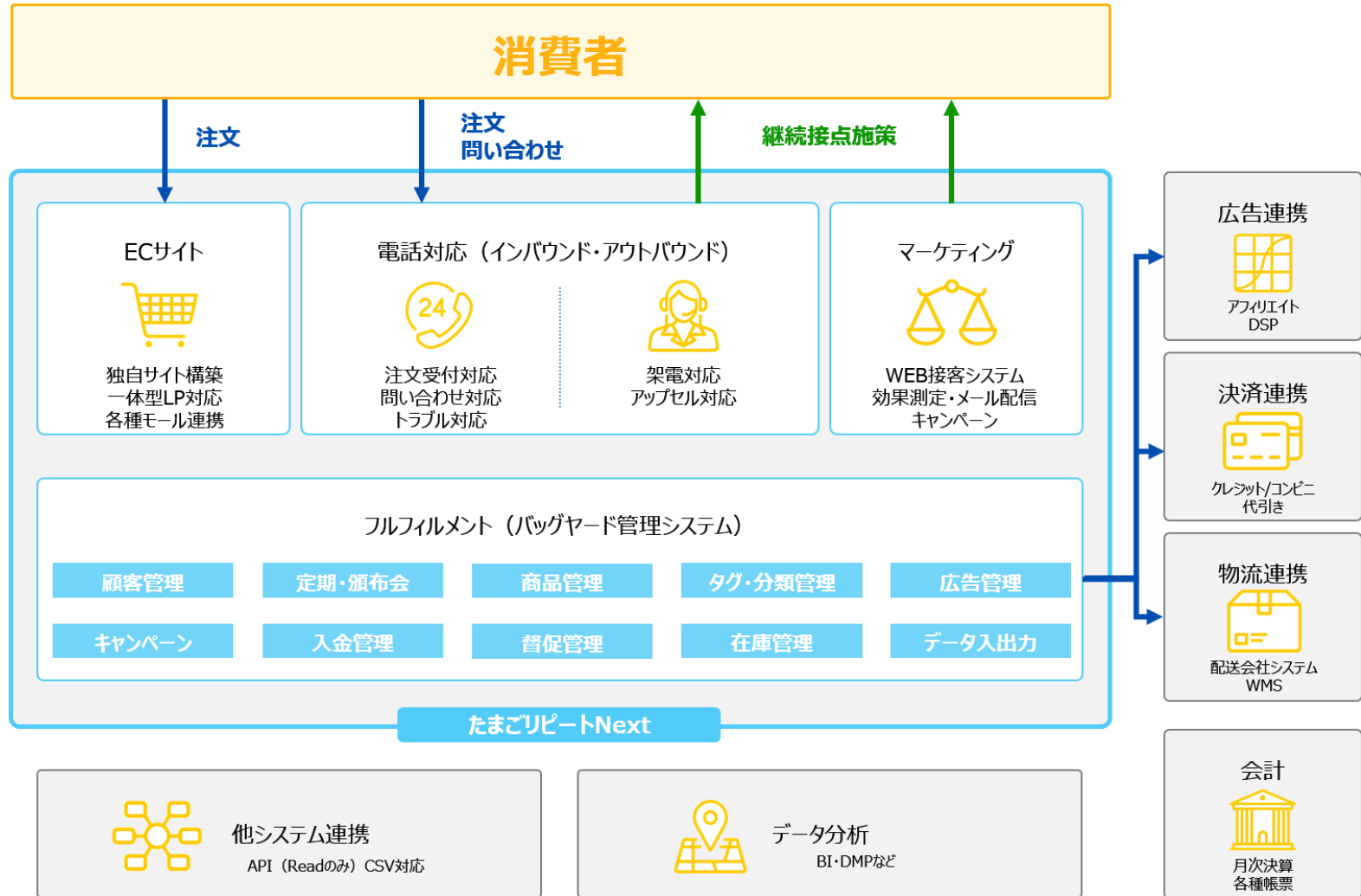
・メンテナンスの問題
新規機能や改善がスピードダウン



・システム連携の問題
カスタマイズ・他システム連携が困難

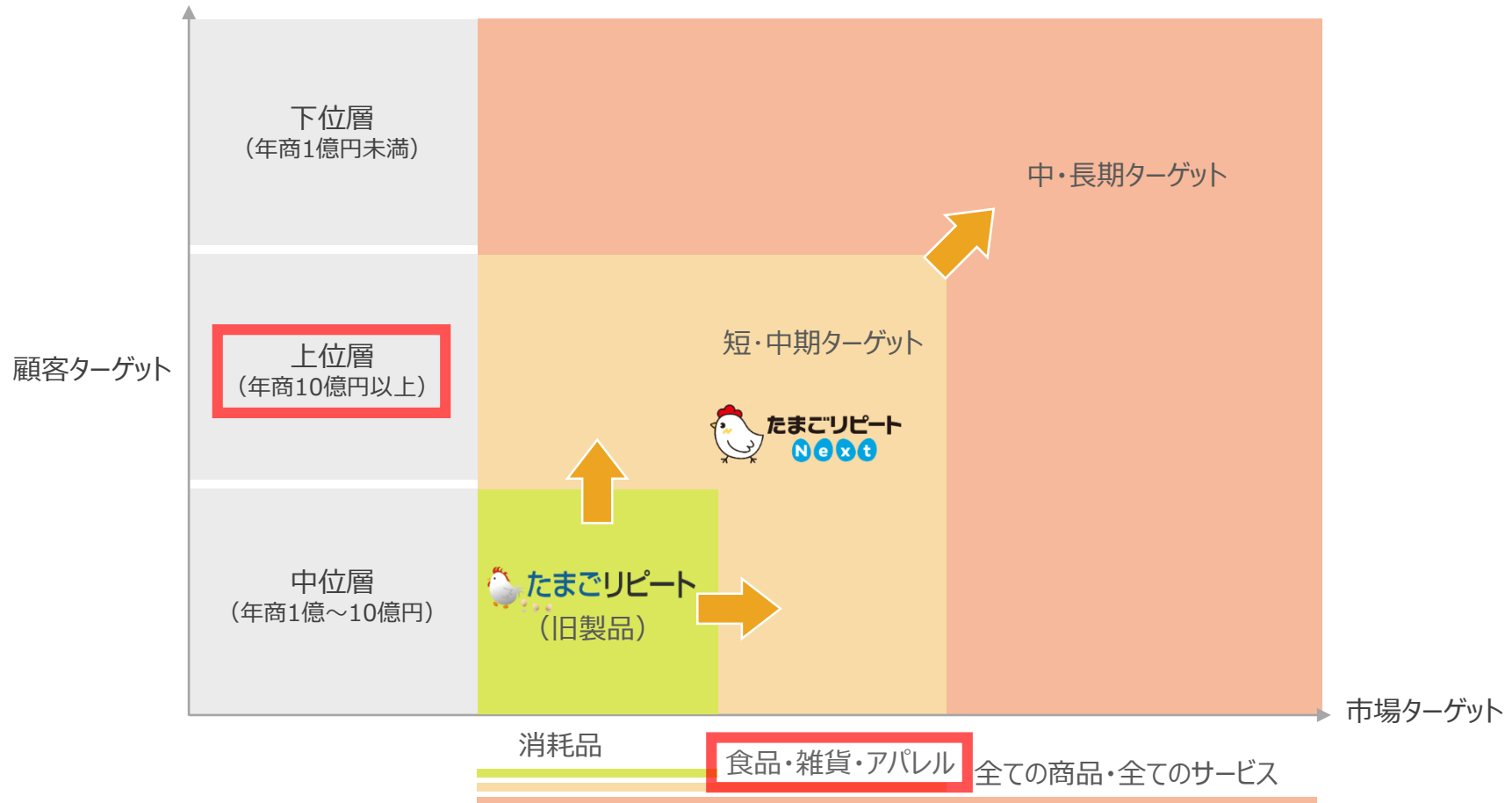
たまごレポートNextのサービス範囲

使いやすいシステムを開発するために徹底的に調査を行うべく4カ月に渡って顧客を訪問、得られた200件を超える要望を元にサービスの要件を決定し、2年の期間をかけて開発しました。



サブスクリプションビジネスでダントツNo.1サービスへ

「たまごリピートNext」は、年商10億円以上の上位層の顧客と、食品・雑貨・アパレルといった商材を扱う市場までをサービス対象としています。ターゲットとなる領域を拡大しつつ、同時に成長した既存顧客の離脱防止を図ることで、サブスクリプションビジネスでダントツNo.1サービスを目指します。



2018年9月期第2四半期決算実績

2018年9月期第2四半期決算実績要約

2018年9月期第2四半期累計期間は売上高6.07億円、経常利益2.11億円となりました。

アカウント数は966件、流通総額は583億円となりました。

売上高

6億7百万円
(進捗率 : 50.5%)

経常利益

2億11百万円
(進捗率 : 73.0%)

純利益

1億41百万円
(進捗率 : 64.9%)

一株当たり純利益

53.51円
(前年同期比 : +38.5%)

アカウント数

966件
(前期末比 : +2.5%)

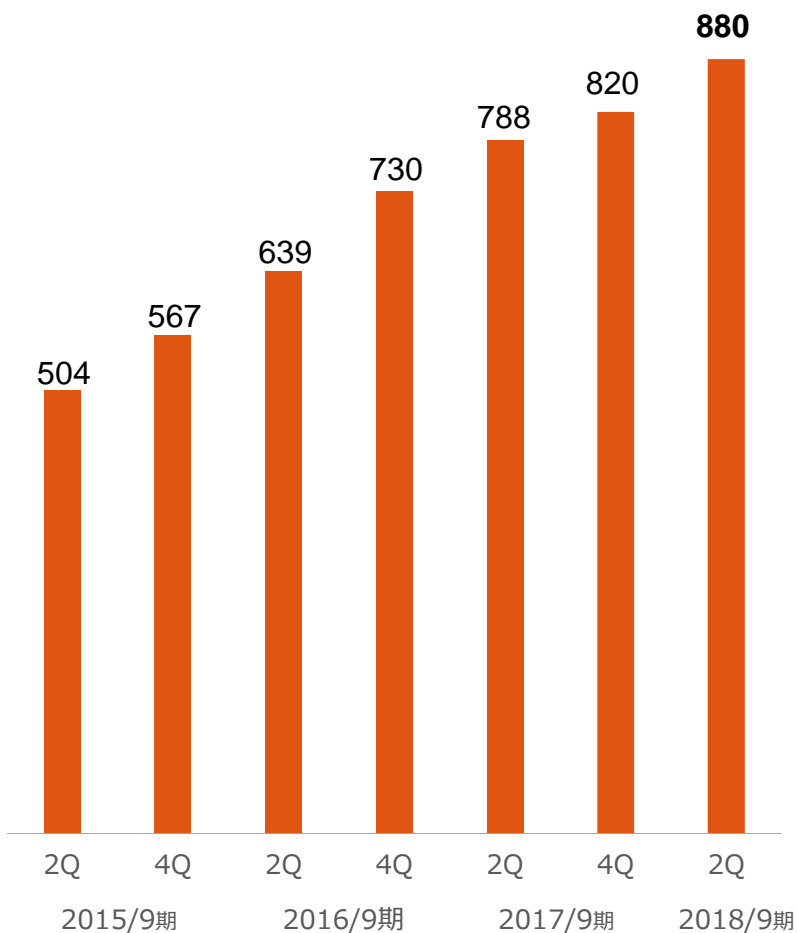
流通総額

583億円
(前年同期比 : +33.5%)

事業動向：たまごレポート

売上の95%を構成しているメインサービスのたまごレポートに営業リソースを集中し、アカウント数増加への取り組みを組織横断的に推進した結果、アカウント数は前期末比7.3%増となりました。

たまごレポート課金アカウント数の推移

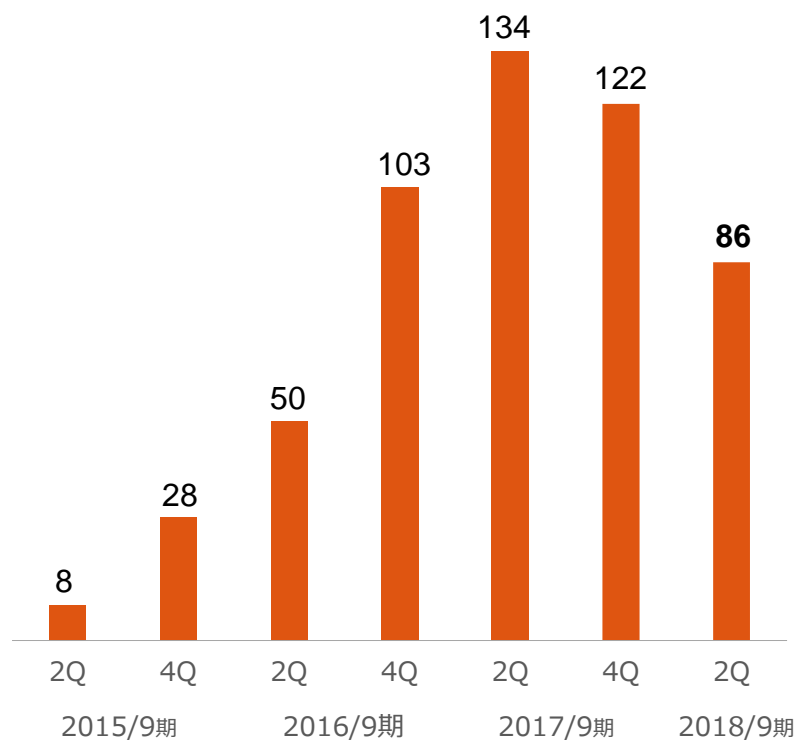


- アカウント数880（前期末比：+7.3%）
- 流通総額：583億円（前年同期比：+33.5%）
- アカウント数の増加への取り組みを組織横断的に推進
- 直販体制強化による売上原価減少
- 顧客成長を重視してサポート・コンサルティング体制を強化
- たまごレポートNext発売に向けた開発体制の強化

事業動向：ヒキアゲール

2017年7月のたまごレポート直販化に伴い、収益性の観点からヒキアゲールの営業リソースをたまごレポートへと統合、ヒキアゲール単体での営業活動を停止してたまごレポートとのクロスセルでの販売へと方針を転換。アカウント数は減少傾向となりました。

ヒキアゲール課金アカウント数の推移



- アカウント数86（前期末比：-29.5%）
- たまごレポートの直販化に伴い、ヒキアゲールの営業リソースをたまごレポートへ統合、ヒキアゲールはたまごレポートとのクロスセルでのみ販売

損益計算書

2018年9月期第2四半期累計期間の通期業績予想に対する進捗率は、売上高50.5%、営業利益78.3%、経常利益73.0%、当期純利益64.9%と順調に推移しております。

(単位：百万円)

	2017/9期 (実績)		2018/9期2Q (累計)			2018/9期 (予想)		
		構成比(%)		構成比(%)	進捗率(%)		構成比(%)	前期比(%)
売上高	1,093	100.0	607	100.0	50.5	1,203	100.0	+10.1
売上原価	291	26.6	109	18.0	-	-	-	-
売上高総利益	802	73.3	497	82.0	-	-	-	-
販管費	537	49.1	285	47.0	-	-	-	-
営業利益	264	24.2	212	35.0	78.3	271	24.2	+2.5
営業外収益	11	1.0	0	0.0	-	-	-	-
営業外費用	17	1.5	0	0.1	-	-	-	-
経常利益	259	23.7	211	34.9	73.0	290	23.7	+11.7
特別利益	-	-	17	2.9	-	-	-	-
特別損失	-	-	-	-	-	-	-	-
税引き前当期純利益	259	23.7	229	37.8	-	-	-	-
当期純利益	165	15.1	141	23.3	64.9	217	15.1	+31.5

損益計算書

2018年9月期第2四半期累計期間の通期業績予想に対する進捗率は、売上高50.5%、営業利益78.3%、経常利益73.0%、当期純利益64.9%と順調に推移しております。

(単位：百万円)

	2017/9期 (実績)		2018/9期2Q (累計)			2018/9期 (予想)		
		構成比(%)		構成比(%)	進捗率(%)		構成比(%)	前期比(%)
売上高	1,093	100.0	607	100.0	50.5	1,203	100.0	+10.1
売上原価	291	26.6	109	18.0	-	-	-	-
売上高総利益	802	73.3	497	82.0	-	-	-	-
販管費	537	49.1	285	47.0	-	-	-	-
営業利益	264	24.2	212	35.0	78.3	271	24.2	+2.5
営業外収益	11	1.0	0	0.0	-	-	-	-
営業外費用	17	1.5	0	0.1	-	-	-	-
経常利益	259	23.7	211	34.9	73.0	290	23.7	+11.7
特別利益	-	-	17	2.9	-	-	-	-
特別損失	-	-	-	-	-	-	-	-
税引き前当期純利益	259	23.7	229	37.8	-	-	-	-
当期純利益	165	15.1	141	23.3	64.9	217	15.1	+31.5

損益計算書 四半期比較

2018年9月期第1四半期と第2四半期の比較では、以下の理由により売上・利益ともに減少しています。また、売上はASPのサービス利用料(売上構成比率51.7%)、従量課金の手数料(売上構成比率38.1%)、オプション(売上構成比率10.2%)で構成されています。

(単位：百万円)

	1Q	2Q	増減
売上高	305	301	-3
売上原価	51	57	+5
売上高総利益	253	244	-9
販管費	138	147	+9
営業利益	115	96	-18
営業外収益	0	0	0
営業外費用	0	0	0
経常利益	115	96	-18
特別利益	17	0	-17
特別損失	-	-	-
税引き前純利益	132	96	-36
当期純利益	81	59	-22

【売上】

- ヒキアゲールのアカウント数減少に伴う売上減
- 季節要因による12月(1Q)の決済手数料増加

【販管費】

- たまごりレポートNext発売に向けた開発投資
- 人員増加を視野にいれたオフィス増床

貸借対照表

2018年9月期は、今後の成長のための投資時期です。

第2四半期においては今後の人員拡大に向けた本社増床プロジェクトへの投資を開始しています。

資産の部

(単位：百万円)

	2017/9期末	2018/9期2Q	
			対前期末比増減
現金及び預金	1,458	1497	+38
売掛金	65	67	+1
その他	47	50	+3
流動資産計	1,571	1,614	+43
有形固定資産	10	9	-0
無形固定資産	5	3	-1
投資・その他	92	126	+34
固定資産計	107	140	+32
資産合計	1,679	1,755	+75

負債・純資産の部

(単位：百万円)

	2017/9期末	2018/9期2Q	
			対前期末比増減
買掛金	33	13	-19
前受金	107	104	-2
流動負債計	441	404	-37
固定負債計	157	115	-41
負債合計	599	520	-79
資本金	352	359	+6
資本剰余金	342	349	+6
利益剰余金	382	523	+141
株主資本計	1,078	1,232	+154
純資産合計	1,079	1,234	+154
負債・純資産合計	1,679	1,755	+75

成長戦略

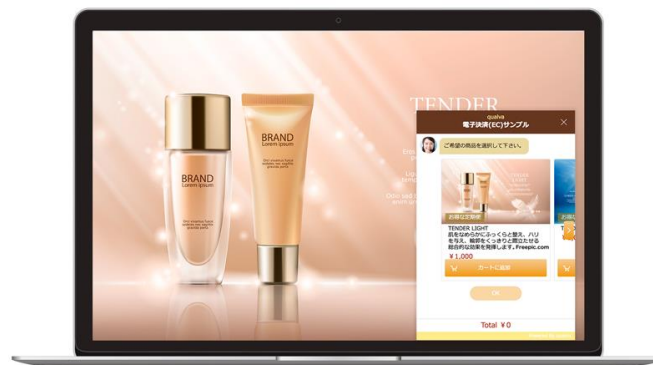
- 新サービスによる収益強化
- 大型案件の受注
- 新領域の開拓

新サービスによる収益強化

2018年3月、新しいオプションサービスとして、対話型フルオートメーション接客ツール「qualva」と連携し「チャットボット受注オプション Powered by qualva」の販売を開始しました。



スマートフォンイメージ



PCイメージ

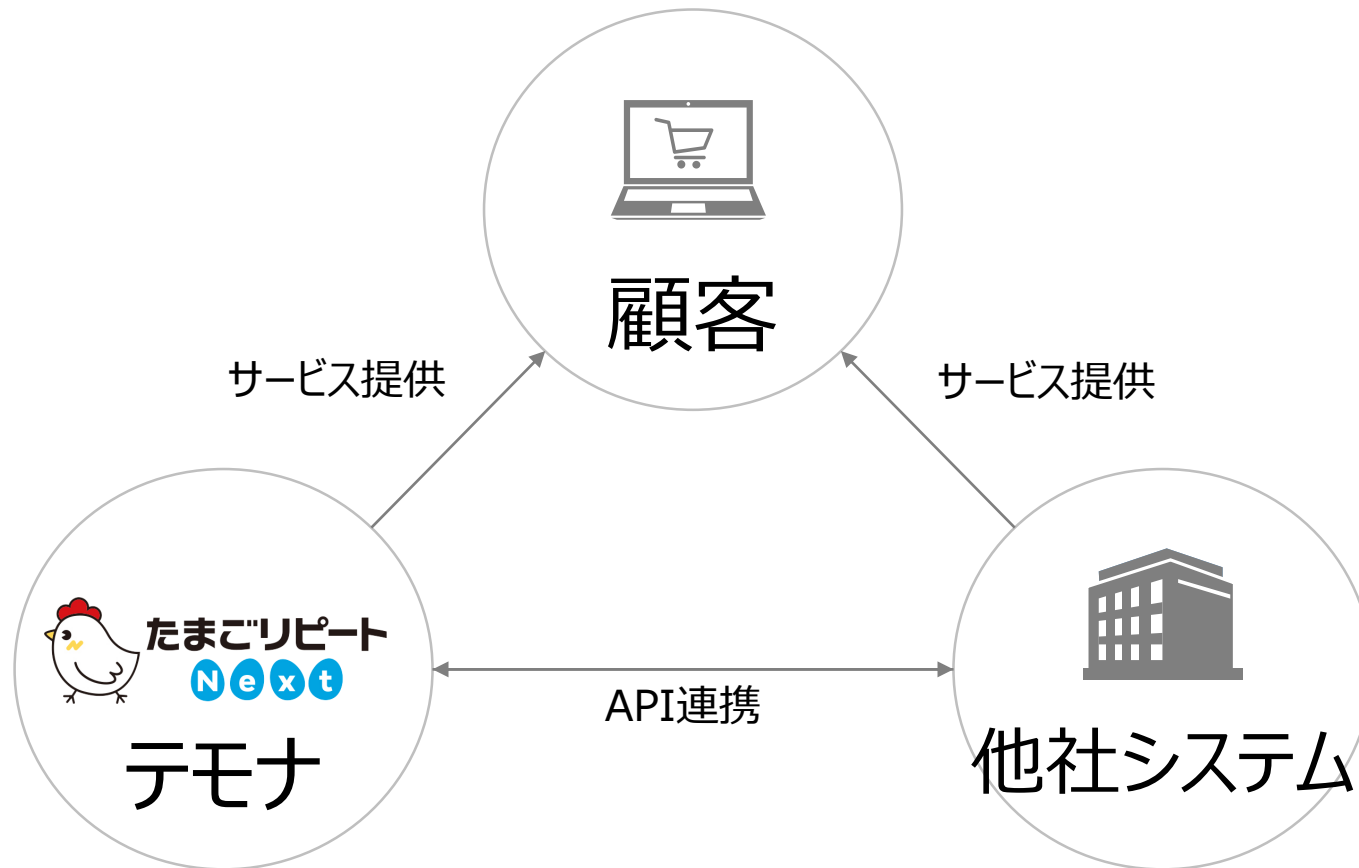


単品通販・定期通販システムのシェアNo.1
「たまごリピート」

対話型フルオートメーション接客ツール
「qualva」

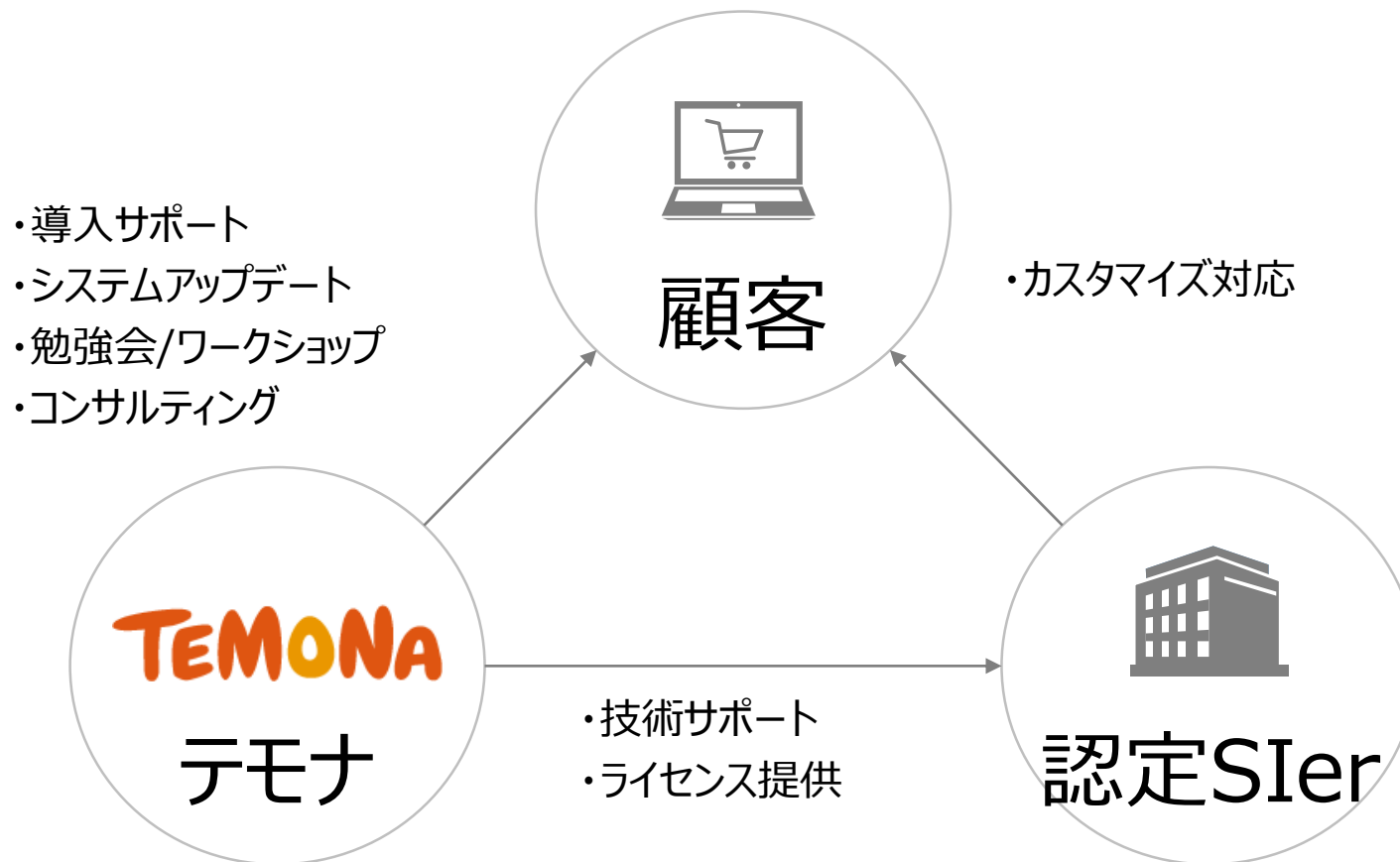
新サービスによる収益強化

「たまごレポートNext」のAPIを活用した他社システムとの連携サービスを新たに開始する予定です。



大型案件の受注

「たまごレポートNext」のAPI連携機能によってカスタマイズ対応を可能とし、年商10億を超える大型案件を受け入れ、同時に成長した既存顧客の流出を防止します。認定SIerと連携することで、顧客のカスタマイズ要望に応えつつも、当社はストック型のビジネスモデルを維持することができます。



新領域の開拓

健康食品・サプリメント・化粧品といった消耗品から食品へと市場を広げ、さらには役務提供ビジネスやBtoBへと新領域を開拓していきます。



2018年4月2日販売開始



4月末時点で**19**件の申し込み

食品のリピートEC事業者からの申込多数

2018年9月期通期業績見通し

TEMONA 2018年9月期業績見通し

第2四半期累計期間で売上高進捗率50.5%、経常利益進捗率73.0%となるも、売上高 12億円、経常利益2.9億円の予想から変更はありません。

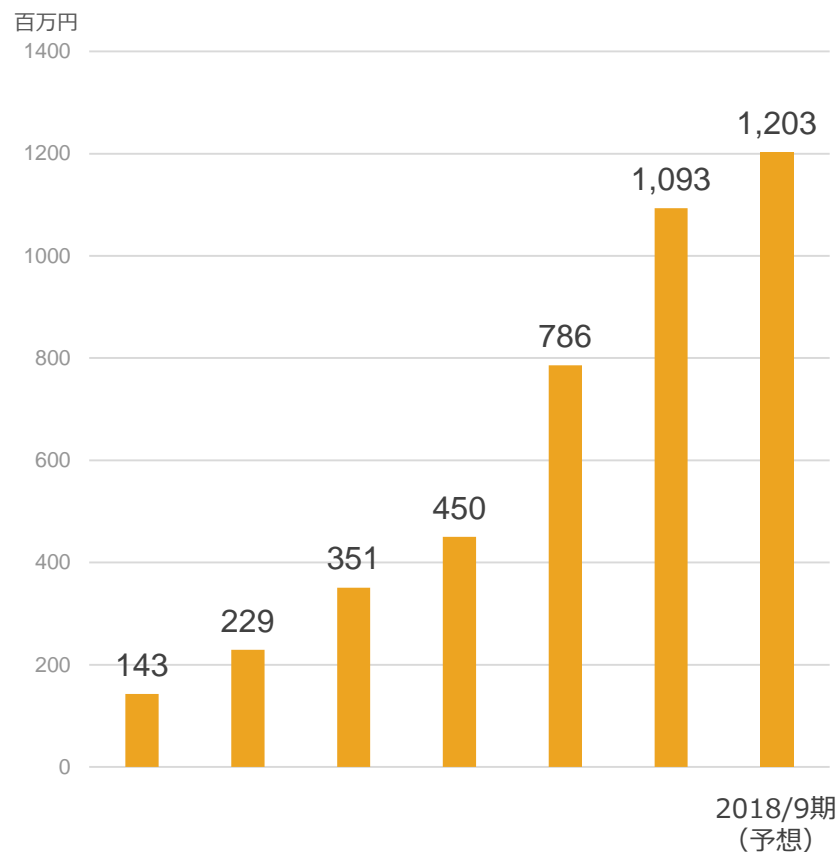
		2018/9期（予想）		
			構成比 （%）	前期比 （%）
売上高	（百万円）	1,203	100.0	+10.1
経常利益	（百万円）	290	24.1	+11.7
当期純利益	（百万円）	217	18.0	+31.5
一株当たり 当期純利益	（円）	82.55	-	-

- ① サブスクリプションビジネスダントツNo.1サービスのための投資期間
- ② 直販体制への移行による利益率の向上、粗利率7ポイント改善
- ③ 投資に伴い、販管費率4.6ポイント増加
- ④ たまごレポートNext、2018年4月発売開始
- ⑤ 認定SIerと連携し、大型案件への営業活動開始
- ⑥ Nextの次となる新サービスの検討
- ⑦ 販促・広報・IR活動の強化

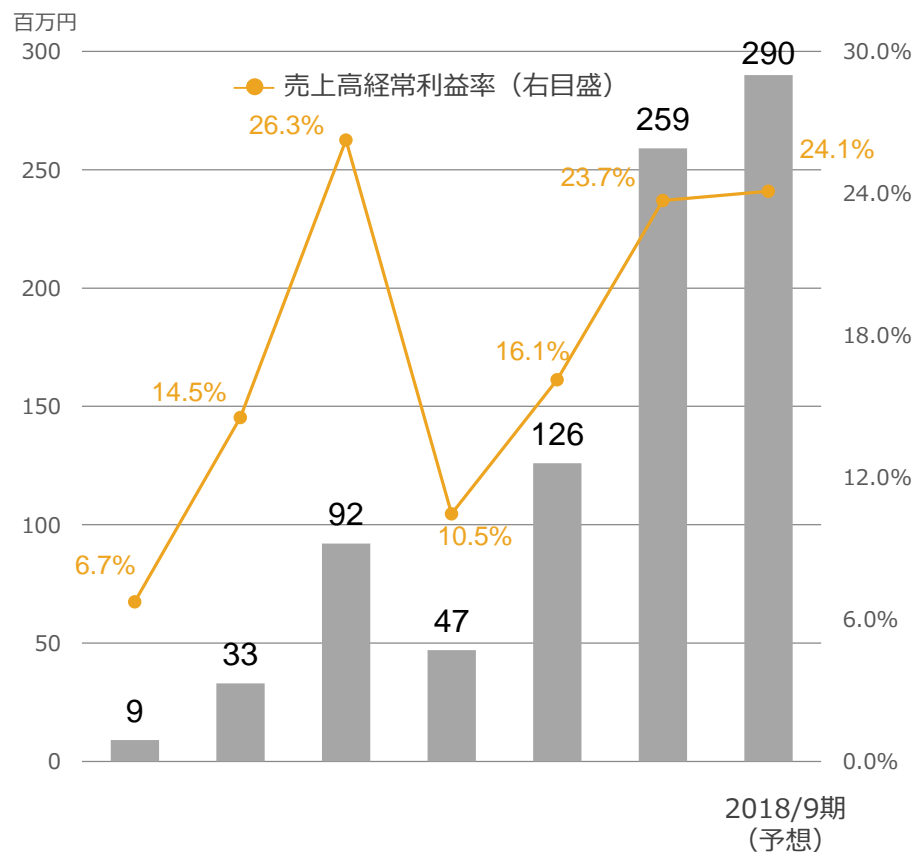
以上により、期末アカウント数、流通総額とも、前期比伸長を計画しています

創業以来10年連続の増収を予想。利益面でも3年連続の増益で、売上高経常利益率は 24.1%を見込んでいます。

売上高推移



経常利益および売上高経常利益率の推移



本資料は、テモナ株式会社の業界動向及び事業内容について、テモナ株式会社による現時点における予定、推定、見込み又は予想に基づいた将来展望についても言及しております。

これらの将来展望に関する表明の中には、様々なリスクや不確実性が内在します。既に知られたもしくは未だに知られていないリスク、不確実性その他の要因が、将来の展望に関する表明に含まれる内容と異なる結果を引き起こす可能性があります。

テモナ株式会社の実際の将来における事業内容や業績等は、本資料に記載されている将来展望と異なる場合がございます。

本資料における将来展望に関する表明は、2018年5月22日現在において利用可能な情報に基づいてテモナ株式会社によりなされたものであり、将来の出来事や状況を反映して、将来展望に関するいかなる表明の記載も更新し、変更するものではありません。