

テモナ株式会社
証券コード3985

2018年9月期決算説明資料

The logo for TEMONA, featuring the word "TEMONA" in a stylized, rounded font. The letters are primarily orange, with the letter "O" being yellow.

2018年11月26日

1. 2018年9月期 通期決算概要	P.03
2. 2018年9月期 サービス別概況	P.09
3. 2019年9月期業績見通し	P.14
4. 成長戦略	P.17
5. FAQ	P.23
参考資料	P.26

2018年9月期 通期決算概要

2018年9月期決算実績要約

2018年9月期は売上高12.03億円、経常利益2.90億円の業績見通しに対して、売上高12.45億円、経常利益3.23億円、EPS20.11円となりました。アカウント数は1,006件、流通総額は1,193億円となりました。

売上高

12億45百万円
(前期比 : +13.9%)

経常利益

3億23百万円
(前期比 : +24.6%)

純利益

2億14百万円
(前期比 : +29.3%)

一株当たり純利益

20.11円
(前期比 : +13.7%)

アカウント数

1,006件
(前期比 : +6.8%)

流通総額

1,193億円
(前期比 : +23.2%)

損益計算書（前期比）

2018年9月期累計期間は、対前期比で売上高13.9%増、営業利益15.1%増、経常利益24.6%増となりました。

（単位：百万円）

	2017/9期（実績）		2018/9期（実績）		
		構成比(%)		構成比(%)	前期比(%)
売上高	1,093	100.0	1,245	100.0	13.9
売上原価	291	26.6	294	23.6	1.1
売上高総利益	802	73.3	951	76.4	18.6
販管費	537	49.1	646	51.9	20.3
営業利益	264	24.2	304	24.5	15.1
営業外収益	11	1.0	20	1.6	71.9
営業外費用	16	1.5	1	0.1	△93.3
経常利益	259	23.7	323	26.0	24.6
特別利益	-	-	17	1.4	-
特別損失	-	-	4	0.4	-
税引前当期純利益	259	23.7	336	27.0	29.5
当期純利益	165	15.1	214	17.2	29.3

⇒売上高
・アカウント数の増加
・流通総額の増加

⇒販管費
・採用強化に伴う人件費・採用費の増加
・増床に伴う地代家賃の増加

⇒特別損益
・投資有価証券の売却益
・本社増床に伴う固定資産の除却損

損益計算書（業績予想比）

2018年9月期累計期間は、対業績予想比で売上高3.5%増、営業利益12.3%増、経常利益11.6%増と、当初の業績予想を上回る結果となりました。

（単位：百万円）

	2018/9期（予想）		2018/9期（実績）		
		構成比(%)		構成比(%)	予想比(%)
売上高	1,203	100.0	1,245	100.0	3.5
売上原価	284	23.6	294	23.6	3.4
売上高総利益	919	76.4	951	76.4	3.5
販管費	647	53.8	646	51.9	△0.2
営業利益	271	22.5	304	24.5	12.3
営業外収益	20	1.7	20	1.6	0.4
営業外費用	1	0.1	1	0.1	△11.8
経常利益	290	24.1	323	26.0	11.6
特別利益	17	1.5	17	1.4	0.0
特別損失	-	0.0	4	0.4	-
税引前当期純利益	307	25.6	336	27.0	9.3
当期純利益	217	18.1	214	17.2	△1.7

⇒売上高
・流通総額の増加

⇒当期純利益
・留保金課税等に伴う税負担の増加

損益計算書

2018年9月期において、売上高は堅調に推移したものの、入社時期が第4四半期会計期間に集中したことで採用費が増加し、当該会計期間の営業利益が縮小しています。

(単位：百万円)

	1Q		2Q		3Q		4Q	
		構成比 (%)		構成比 (%)		構成比 (%)		構成比 (%)
売上高	305	100.0	301	100.0	314	100.0	323	100.0
売上原価	51	17.0	57	19.1	90	28.8	94	29.1
売上高総利益	253	83.0	244	80.9	224	71.2	229	70.9
販管費	138	45.2	147	48.8	154	49.1	206	63.8
営業利益	115	37.8	96	32.1	69	22.1	22	7.0
社員数 ()は外数で非正社員	47 (1)	-	48 (2)	-	52 (7)	-	65 (11)	-

⇒売上高

・アカウント数、流通総額の増加に伴い、堅調に推移

⇒売上原価

・たまごレポートNextの販売開始に伴い、3Qからエンジニアの稼働費を売上原価計上へ（2Qまでは研究開発費）

⇒販管費

・採用強化に伴い人員拡大、入社時期が第4四半期に集中し、採用費の増加から会計期間の営業利益が縮小

貸借対照表

主に現金及び預金が202百万円増加した結果、総資産合計は365百万円増加し20.4億円となりました。長期借入金の増加（43百万円）などにより、負債合計は128百万円増加、7.2億円となりました。純資産については、主に利益剰余金が214百万円増加したことにより、13.1億円となりました。

資産の部

(単位：百万円)

	2017/9期末	2018/9期末	
			対前期末比増減
現金及び預金	1,458	1,661	202
売掛金	65	75	9
その他	47	68	20
流動資産計	1,571	1,805	233
有形固定資産	10	54	44
無形固定資産	5	2	△2
投資・その他	92	182	90
固定資産計	107	239	132
総資産合計	1,679	2,044	365

負債・純資産の部

(単位：百万円)

	2017/9期末	2018/9期末	
			対前期末比増減
買掛金	33	22	△10
前受金	107	100	△6
流動負債計	441	496	54
固定負債計	157	230	73
負債合計	599	727	128
資本金	352	363	10
資本剰余金	342	353	10
利益剰余金	382	596	214
株主資本計	1,078	1,312	234
純資産合計	1,079	1,317	237
負債・純資産合計	1,679	2,044	365

2018年9月期 サービス別概況

成長戦略の柱となる新サービス**たまごリピートNext**



累計導入**1,000社**で培ったノウハウを凝縮

2018年4月販売開始

申込47件(2018年9月現在)

二次元成長

「たまごリピートNext」は、年商10億円以上の上位層の顧客と、既存の消耗品に加えて食品・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。

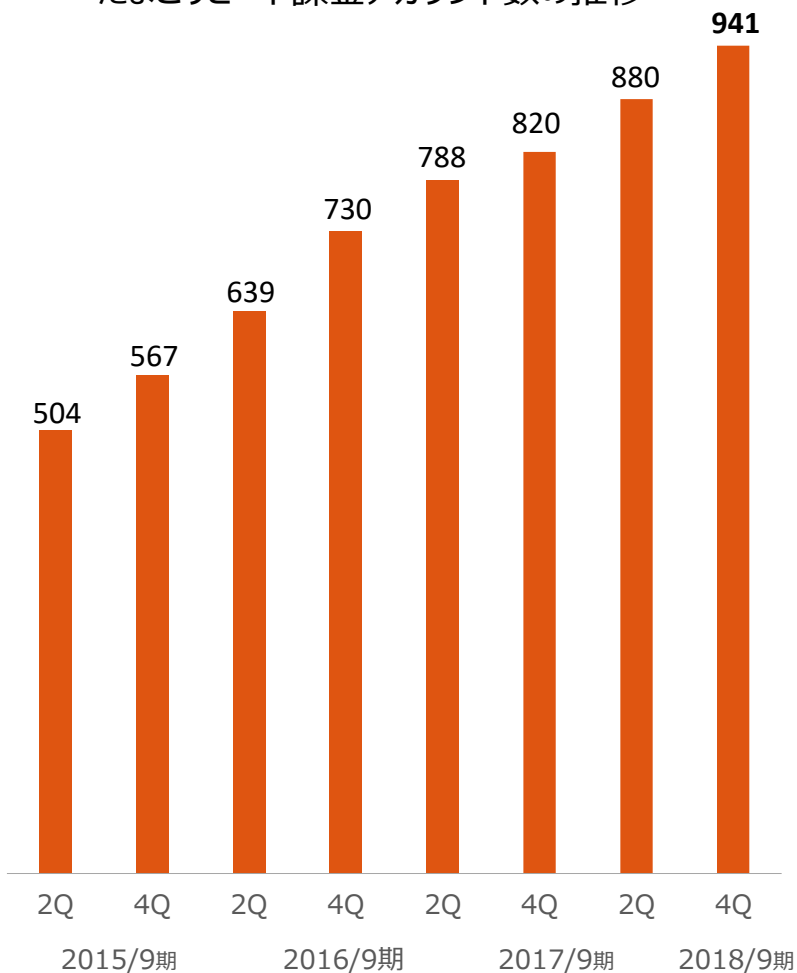
ターゲットとなる領域を拡大しつつ、同時に成長した既存顧客の離脱防止を図ることで、顧客数と顧客単価を向上させます。



事業動向：たまごレポート

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、売上高は、11億96百万円（前期比+17.7%）となりました。

たまごレポート課金アカウント数の推移

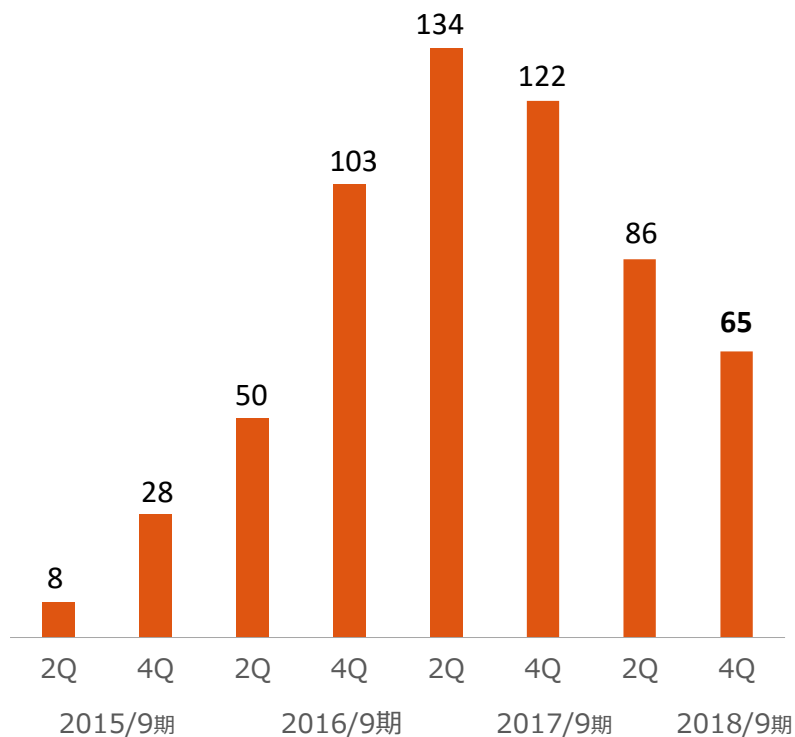


- 売上高11億96百万円（前期比：+17.7%）
- アカウント数941（前期比：+14.8%）
- 流通総額：1,193億円（前期比：+23.2%）
- アカウント数の増加への取り組みを組織横断的に推進
- 直販体制の構築に伴い粗利率が改善
- 新代理店制度によるパートナー増加
- 顧客成長を重視してサポート・コンサルティング体制を強化
- たまごレポートNext発売、ターゲット市場拡大へ

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、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、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したため、売上高は減少しております。

ヒキアゲール課金アカウント数の推移



- 売上高48百万円（前期末比：△36.4%）
- アカウント数65（前期末比：△46.7%）
- 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

2019年9月期通期業績見通し

2019年9月期業績見通し

2019年9月期は、売上高 17億円（前期比+36.5%）、経常利益3.4億円（前期比+6.5%）を予想しています。既存事業の成長と新たな収益源により売上を大きく伸ばしつつ、更なる成長を見据えて積極的な投資を行います。

		2019/9期（予想）		
			構成比 （%）	前期比 （%）
売上高	（百万円）	1,700	100.0	36.5
経常利益	（百万円）	344	20.2	6.5
当期純利益	（百万円）	213	12.5	△0.2
一株当たり 当期純利益	（円）	19.73	-	-

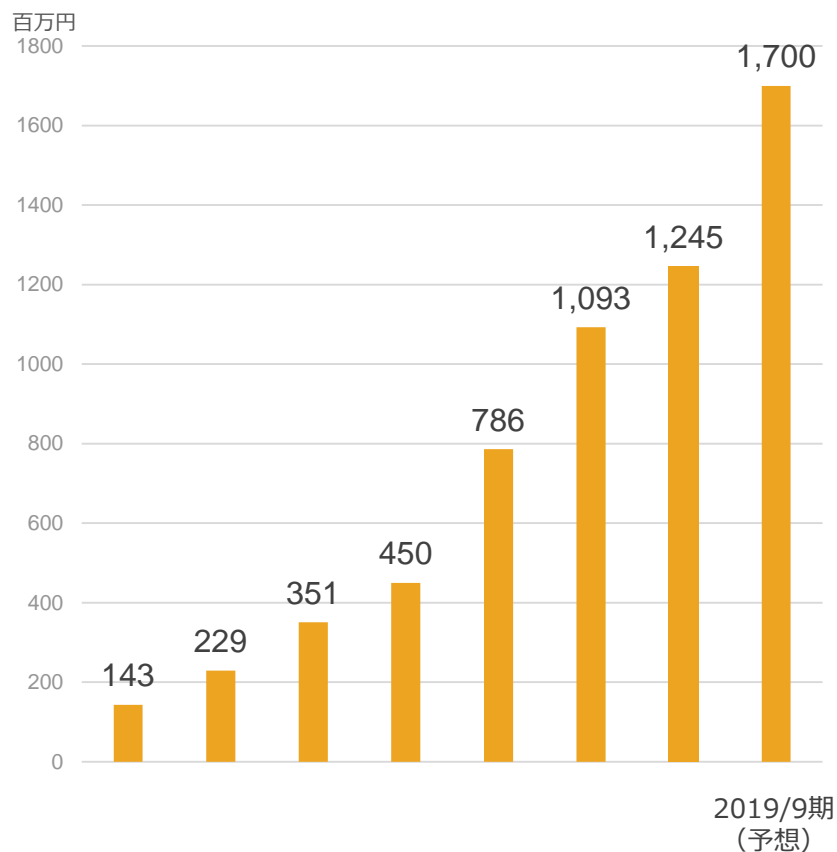
2019年9月期投資一覧

- ① 業容拡大のため、約30名の採用計画
- ② 開発体制強化のため、売上原価における人件費 + 100百万円
- ③ 開発速度強化のため、売上原価における外注費 + 66百万
- ④ 営業・サポート体制強化のため、販管費における人件費 + 119百万円
- ⑤ 販促・広報活動の強化 + 40百万円

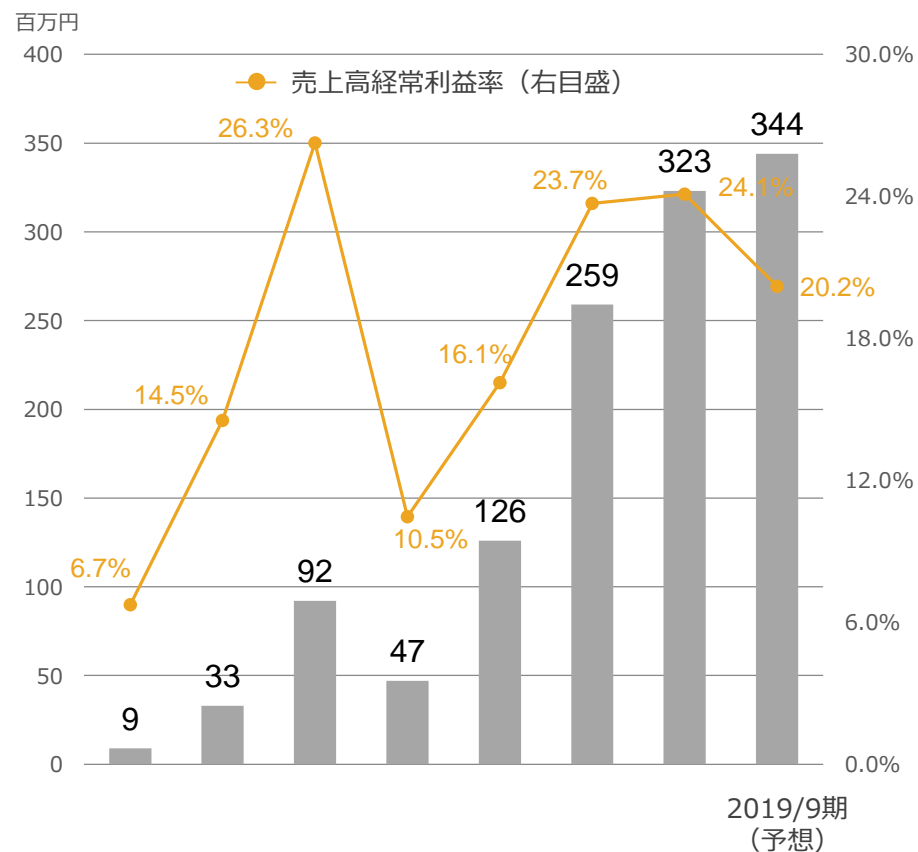
これらの投資により、売上高は36.5%増収を見込んでいるものの、経常利益は6.5%の増益と予想しています。

創業以来11年連続の増収を予想。利益面でも4年連続の増益で、売上高経常利益率は 20.2%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



成長戦略

全方位サブスクリプションブランディング

1

たまごレポート：新領域の開拓

2

たまごレポート：大規模顧客対応

3

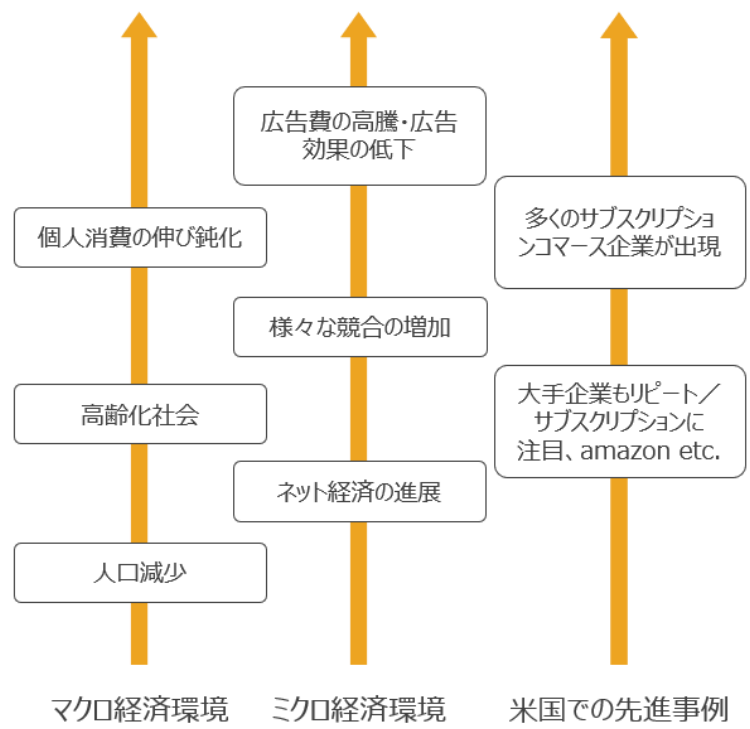
新サービスによる収益強化

4

1. 全方位サブスクリプションブランディング

サブスクリプションビジネスのプロモーション活動を行い、認知度向上による市場の拡大を推進します。
同時に自社のブランディングを行うことで、サブスクリプション企業としての地位をより強固にしていきます。

サブスクリプション = TEMONA



企業 企業の対応

2. たまごレポート：新領域の開拓

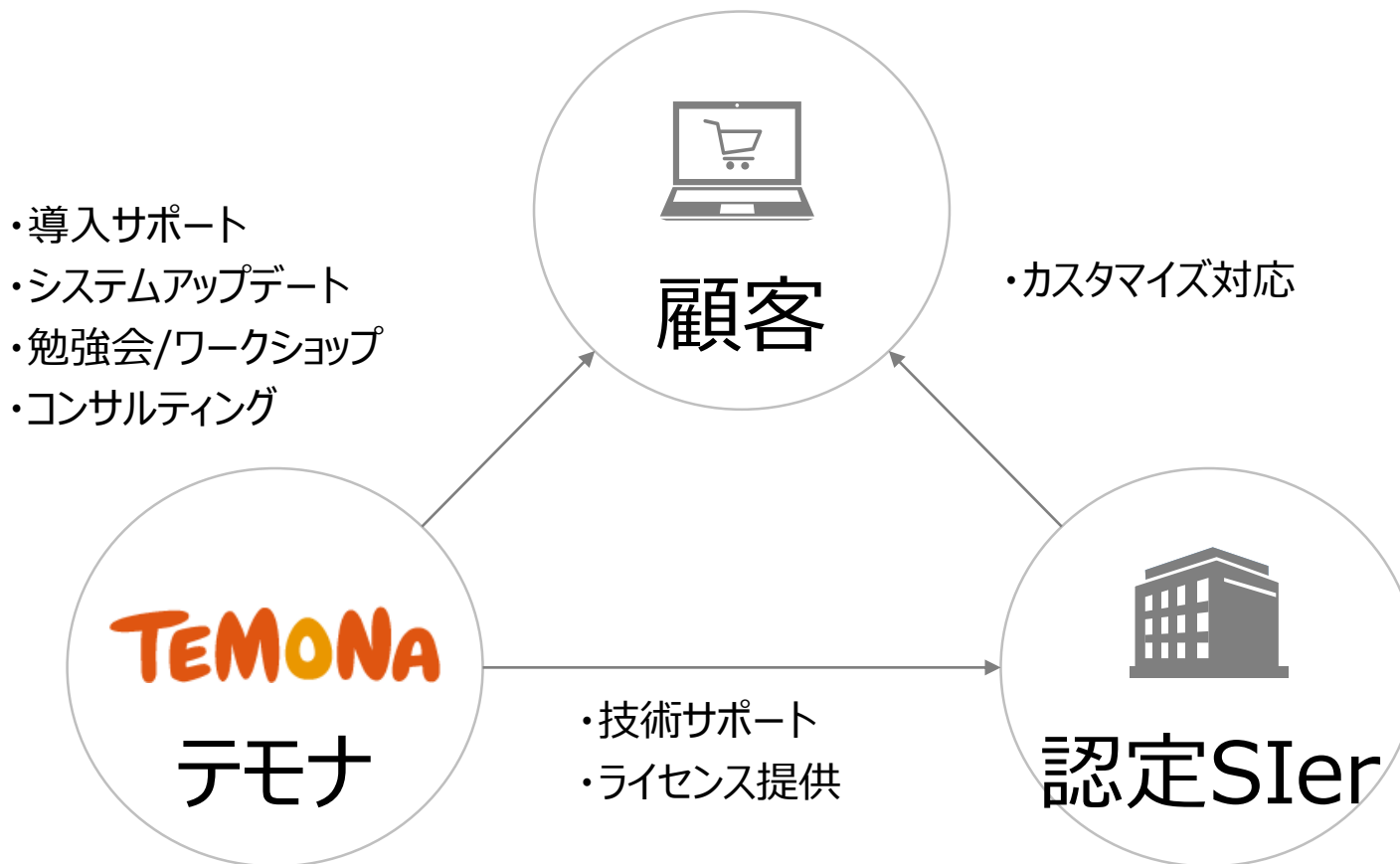
健康食品・サプリメント・化粧品といった消耗品から食品へと市場を広げ、新領域を開拓していきます。



3. たまごレポート：大規模顧客対応

「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10億を超える大規模顧客に対応するとともに、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、当社はストック型のビジネスモデルを維持していきます。



4.新サービスによる収益強化

「たまごリピートNext」のAPIを活用した他社システムとの連携サービスをはじめ、新たな収益源となるサービスの開発へ投資していきます。



スマートフォンイメージ

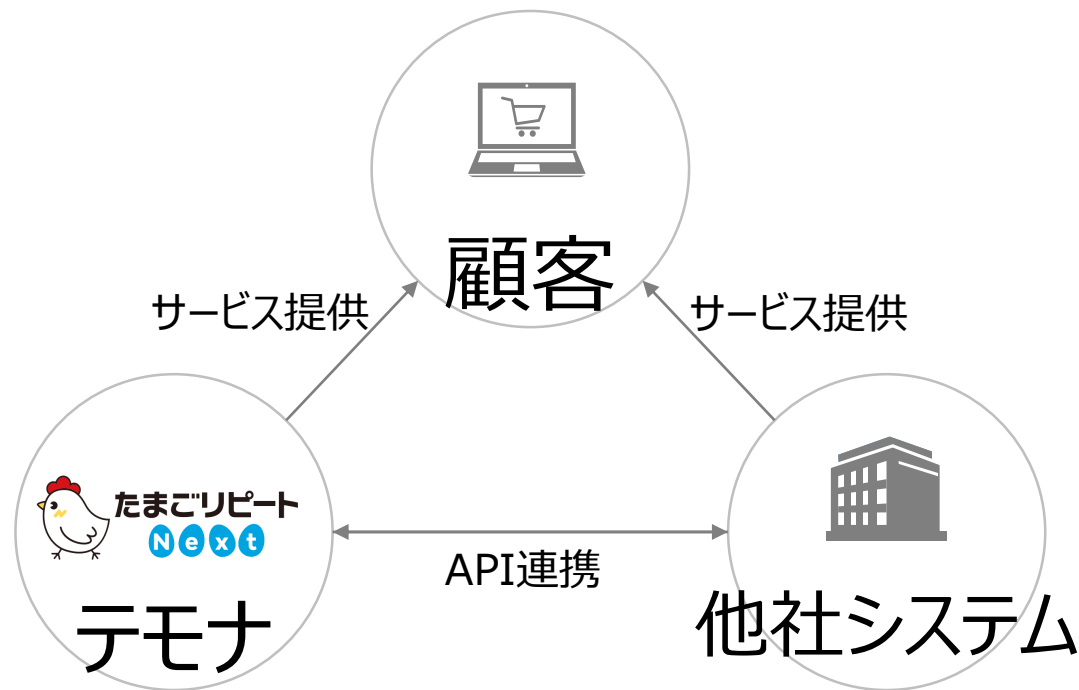


PCイメージ



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」



FAQ 

Q.東京証券取引所本則市場への市場変更について

本則市場への市場変更申請に向けた作業に着手しています。
ブランドの強化によって企業価値が向上し、更なる成長が見込めると考えているためです。

Q.株式分割について

マザーズ市場から本則市場への市場変更基準の一つとして、株主数が2,200人以上であることが定められています。
当該基準を満たすため、2018年4月1日付で1株につき2株の割合で、2018年10月1日付で1株につき4株の割合で株式分割を行っております。

Q.取締役の株式売却等の資本政策について

マザーズ市場から本則市場への市場変更基準の一つとして、流通株式比率が35%以上であることが定められています。
2018年9月末時点で当社は本基準を満たしておらず、今後の資本政策等を通して流通株式比率の向上が必要になると考えています。

Q.株主還元方針

現時点では事業成長を優先し、企業価値を向上させることで還元していく方針です。
配当などの直接的な還元については、経営成績等を勘案しながら検討していきますが、現時点においては配当実施の可能性及び実施時期は未定です。

Q.2018年第4四半期会計期間の販管費について

売上に対する販管費の割合が63.8%と、第1～第3四半期会計期間と比較して大きく増加しています。こちらは、正社員が13人増えたことによる採用費と人件費の増加が主な要因です。

Q. 2019年9月期の業績見通しにおける利益の成長率

2019年9月期は、4次元成長の実現に向けた人件費や開発費などの先行投資を行います。投資の回収が期をまたぐため、短期的には利益の成長率が鈍化しています。

参考資料 

ビジネスと暮らしを“てもなく*”する、という理念のもと、EC事業者向けにサブスクリプションに特化したwebサービスを提供しています。

*「簡単に、たやすく」を意味する日本語の古語

基本情報

会社名	テモナ株式会社
設立	2008年10月
資本金	3億6,322万円
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	65名（2018年9月末）

理念



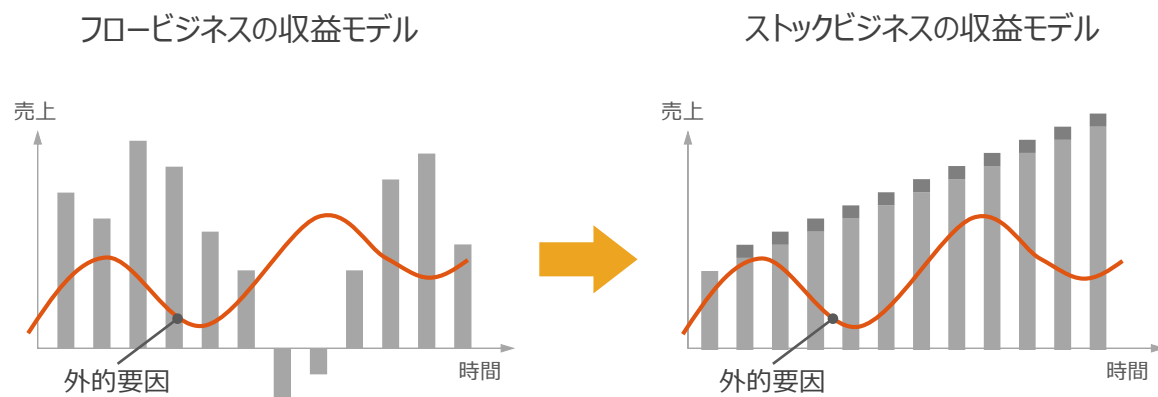
サブスクリプションに特化したwebサービス



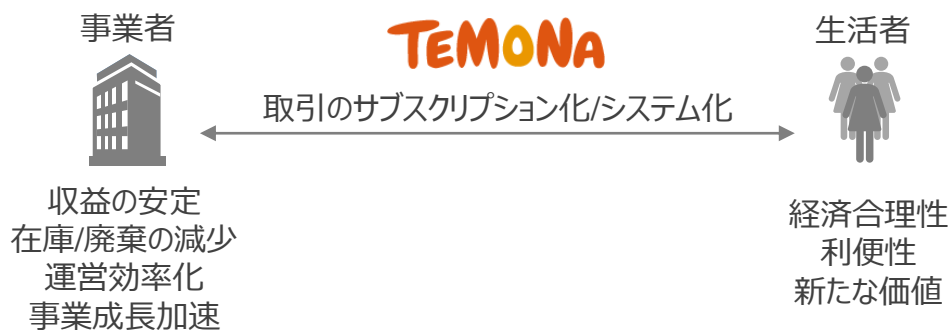
コアコンピタンス：サブスクリプション

当社のコアコンピタンスである「サブスクリプション」によって「フロービジネス」を「ストックビジネス」へと転換させ、事業者と生活者の両者が“でもない”世界を実現していきます。

野心：「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

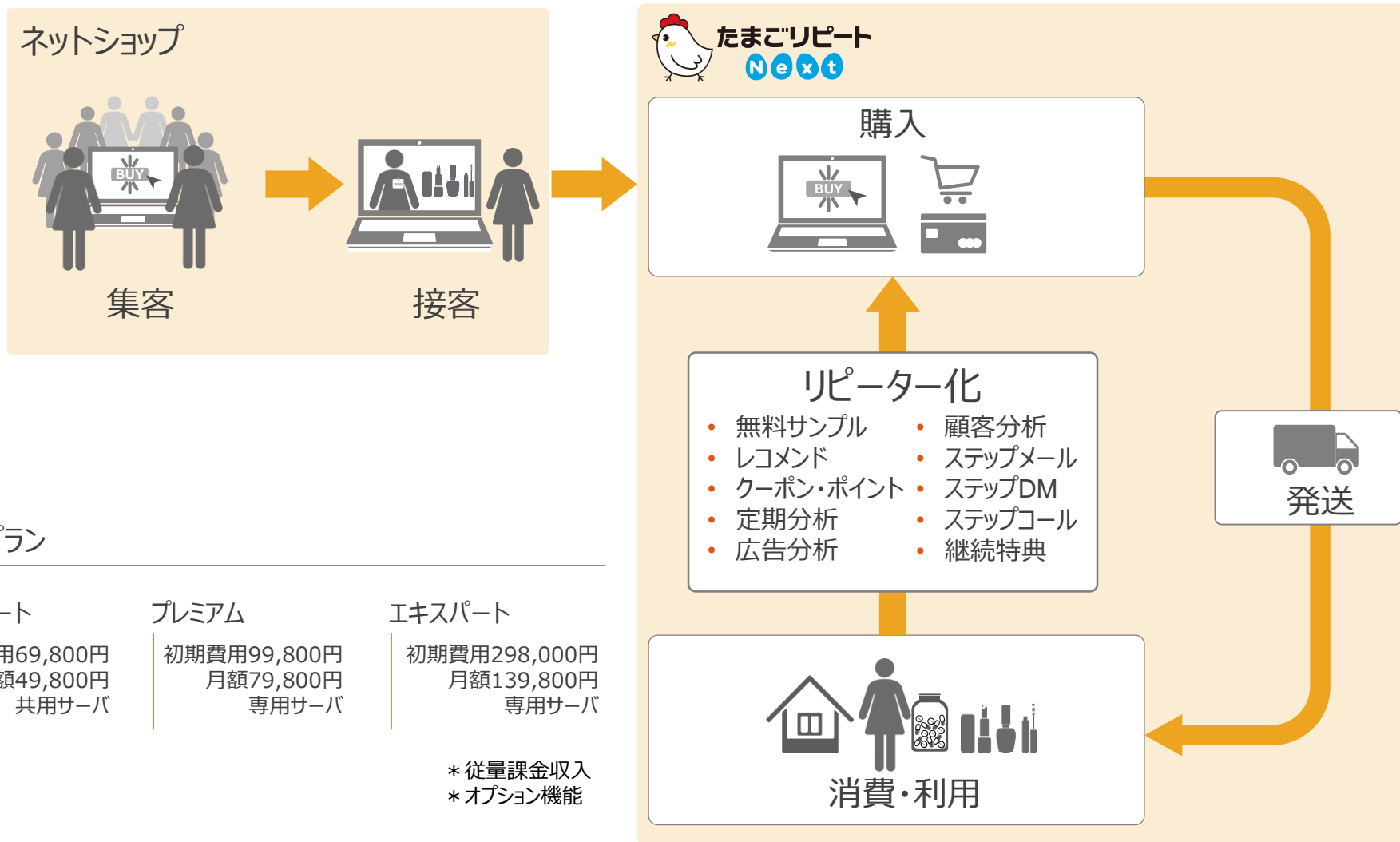


テモナが提供する価値



◆ 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つくり、増やしていくことをコンセプトにしたサブスクリプションECシステムです。



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

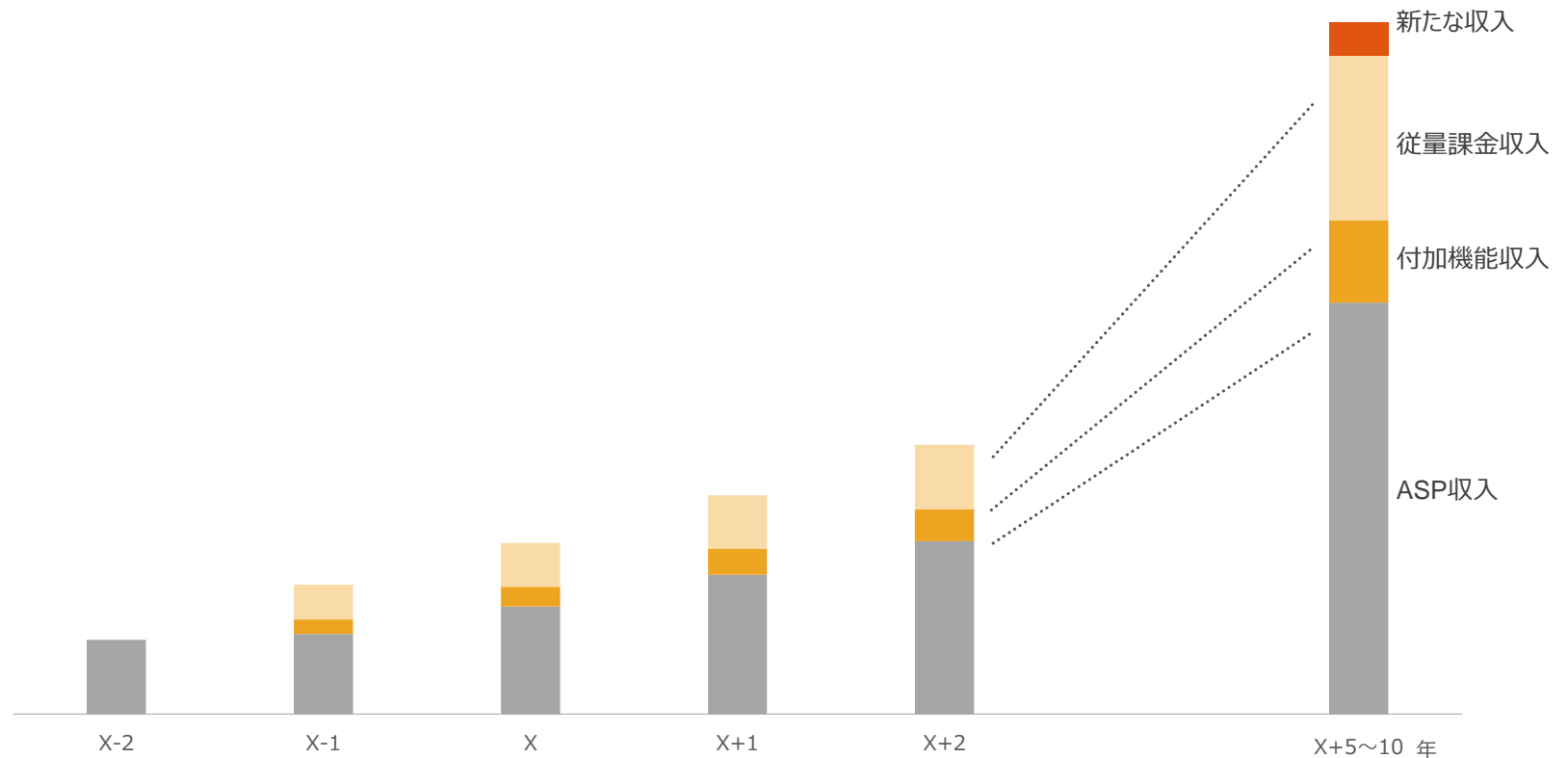
エキスパート

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

収益モデル～ASPによる安定した収益+手数料・成果報酬がレバレッジ～

当社の収益モデルは、ASPによるサービスの提供でストックビジネスと同様の継続的な収入が見込まれます。加えて、各種付加機能、手数料、流通額に応じた成果報酬等の収益の上積みが期待されます。



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11月26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。