

サブスクといえば
テモナ。

テモナ株式会社
証券コード3985

2019年9月期決算説明資料

2019年11月20日

1. 2019年9月期 通期決算概要	P.03
2. 2019年9月期 サービス別概況	P.09
3. テモナの目指す世界	P.14
4. 成長戦略	P.18
5. 2020年9月期 業績見通し	P.24
6. FAQ	P.27

2019年9月期 通期決算概要

2019年9月期 決算実績要約

2019年9月期は売上高17億円、経常利益3.44億円の業績見通しに対して、売上高15.57億円、経常利益2.88億円、EPS17.88円となりました。

アカウント数は1,021件（※）、流通総額は1,322億円となりました。

売上高

15億57百万円
(前期比：+25.0%)

経常利益

2億88百万円
(前期比：△10.8%)

純利益

1億95百万円
(前期比：△8.7%)

一株当たり純利益

17.88円
(前期比：△11.0%)

アカウント数

1,021件（※）
(前期比：+1.5%)

流通総額

1,322億円
(前期比：+10.8%)

（※）「サブストア」、「たまごリピート」、「サブストアB2B」、「ヒキアゲール」のサービス利用アカウント数

損益計算書（前期比）

2019年9月期累計期間は、対前期比で売上高25.0%増、営業利益6.9%減、経常利益10.8%減となりました。

(単位：百万円)

	2018/9期（実績）		2019/9期（実績）		
		構成比(%)		構成比(%)	前期比(%)
売上高	1,245	100.0	1,557	100.0	25.0
売上原価	294	23.6	460	29.6	56.5
売上高総利益	951	76.3	1,096	70.4	15.3
販管費	646	51.9	813	52.2	25.8
営業利益	304	24.4	283	18.2	△6.9
営業外収益	20	1.6	25	1.6	24.7
営業外費用	1	0.1	20	1.3	1,690.8
経常利益	323	26.0	288	18.5	△10.8
特別利益	17	1.4	0	0.0	△99.3
特別損失	4	0.4	0	0.0	-
税引前当期純利益	336	27.0	288	18.5	△14.2
当期純利益	214	17.2	195	12.5	△8.7

⇒売上高

- ・チャットボットオプションの売上増加
- ・カスタマイズ案件の受注開始
- ・流通総額の増加

⇒売上原価

- ・チャットボットオプションによる原価増加
- ・サブスクストアの保守コスト増加

⇒販管費

- ・人員強化に伴う人件費の増加
- ・サブスクストアのPR活動に伴い広告宣伝費が増加

⇒営業外費用

- ・市場変更に伴う上場手数料により増加

損益計算書（業績予想比）

2019年9月期累計期間は、対業績予想比で売上高8.4%減、営業利益11.7%減、経常利益16.2%減と、当初の業績予想を下回る結果となりました。

（単位：百万円）

	2019/9期（予想）		2019/9期（実績）		
		構成比(%)		構成比(%)	予想比(%)
売上高	1,700	100.0	1,557	100.0	△8.4
売上原価	510	30.0	460	29.6	△9.8
売上高総利益	1,189	70.0	1,096	70.4	△7.8
販管費	868	51.1	813	52.2	△6.4
営業利益	321	18.9	283	18.2	△11.7
営業外収益	24	1.5	25	1.6	1.5
営業外費用	1	0.1	20	1.3	1,509.9
経常利益	344	20.3	288	18.5	△16.2
特別利益	0	0.0	0	0.0	0.0
特別損失	0	0.0	0	0.0	0.0
税引前当期純利益	344	20.3	288	18.5	△16.2
当期純利益	213	12.6	195	12.5	△8.5

⇒売上高
・新規課金アカウント数が想定を下回る

⇒営業外費用
・市場変更に伴う上場手数料により増加

損益計算書

2019年9月期において、売上高はチャットボットなどのオプションを中心に増加したものの、人員の拡大やサブストアのPRの強化等により、第1四半期～第3四半期まで営業利益率が20%を下回って推移しました。

(単位：百万円)

	1Q		2Q		3Q		4Q	
		構成比 (%)		構成比 (%)		構成比 (%)		構成比 (%)
売上高	343	100.0	358	100.0	401	100.0	453	100.0
売上原価	96	28.2	113	31.6	107	26.7	142	31.5
売上高総利益	246	71.8	245	68.4	294	73.3	311	68.5
販管費	181	52.8	188	52.5	248	61.9	195	43.0
営業利益	65	18.9	56	15.9	45	11.4	115	25.5
社員数 ()は外数で非正社員	68 (12)	-	66 (13)	-	87 (5)	-	86 (5)	-

⇒売上高

・チャットボットオプション及びカスタマイズ案件による売上増加。流通総額も堅調に推移。

⇒売上原価

・サブストアの保守コスト増加。
・チャットボットの売上に伴い原価増加。

⇒販管費

・人員拡大に伴い人件費が増加、第3四半期には、サブストアのPR活動に伴い広告宣伝費が増加。

貸借対照表

主に売掛金が84百万円増加、自社サービスの追加開発に伴い無形固定資産が60百万円増加した結果、総資産合計は215百万円増加し22.6億円となりました。

負債合計は4百万円増加し、7.3億円となりました。純資産は、15.2億円となりました。

資産の部

(単位：百万円)

	2018/9期末	2019/9期末	
			対前期末比増減
現金及び預金	1,661	1,680	18
売掛金	75	160	84
その他	61	113	52
流動資産計	1,798	1,954	155
有形固定資産	54	48	△5
無形固定資産	2	63	60
投資・その他	189	193	4
固定資産計	246	306	59
総資産合計	2,044	2,260	215

負債・純資産の部

(単位：百万円)

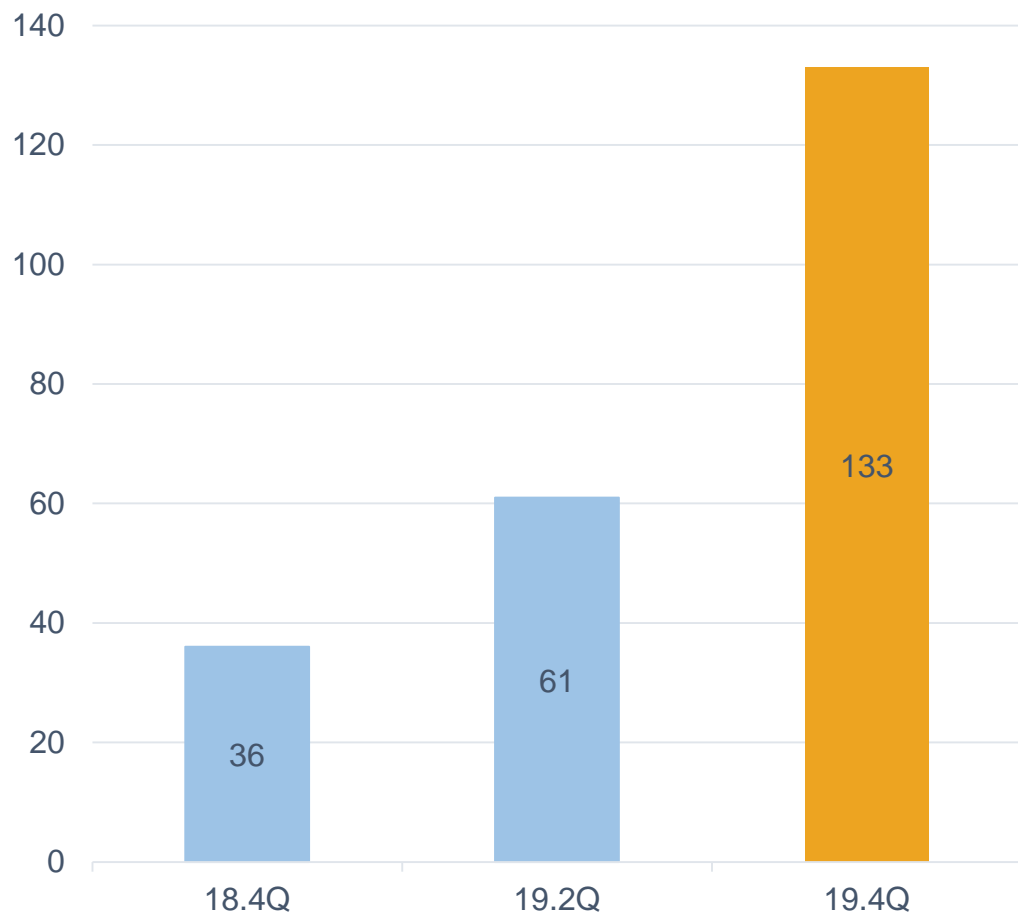
	2018/9期末	2019/9期末	
			対前期末比増減
買掛金	22	73	51
未払法人税等	101	27	△74
流動負債計	496	434	△62
固定負債計	230	297	66
負債合計	727	731	4
資本金	363	369	6
資本剰余金	353	359	6
利益剰余金	596	792	195
株主資本計	1,312	1,521	208
純資産合計	1,317	1,528	211
負債・純資産合計	2,044	2,260	215

2019年9月期 サービス別概況

アカウント数：サブストア

サブストアの売上高は前期比853.1%増、アカウント数は前期比269.4%増となりました。

課金アカウント数の推移



- 売上高：93百万円（前期比：+853.1%）

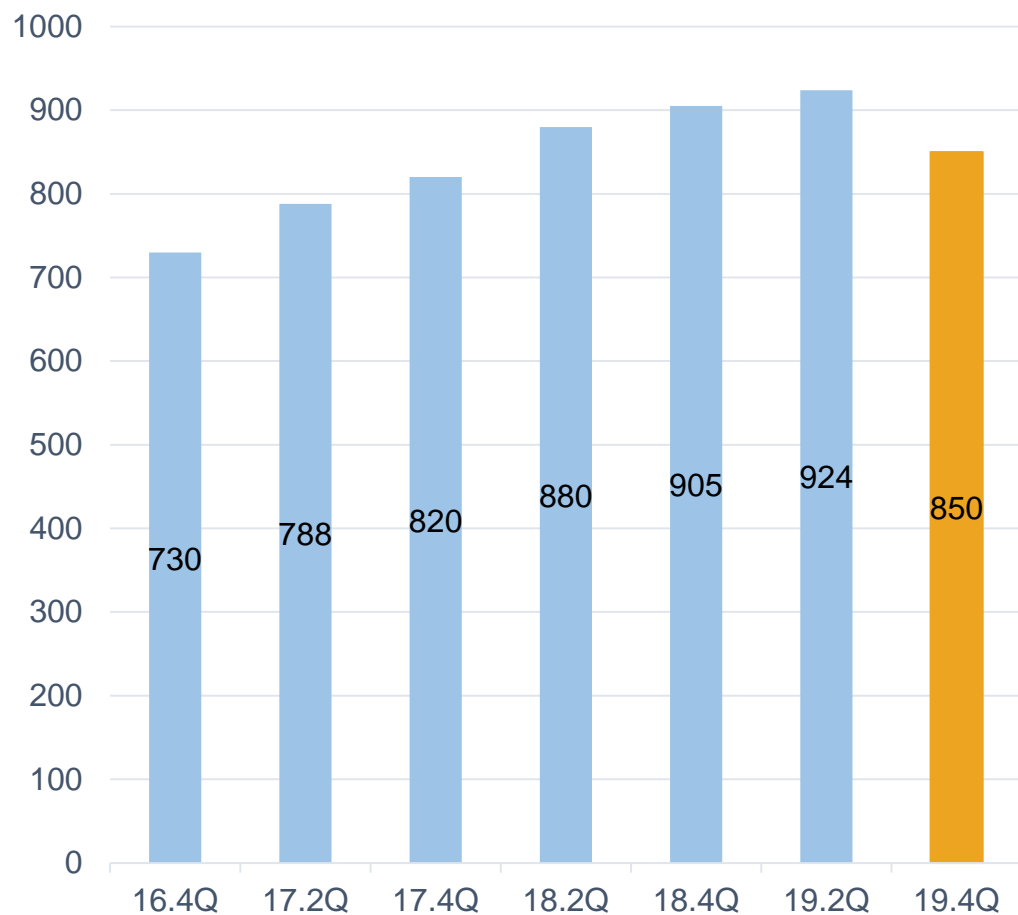
※決済手数料除く

- 総アカウント数：133件（前期比：+269.4%）
- 大規模顧客向けのカスタマイズが収益化

アカウント数：たまごレポート

たまごレポートの売上高は前期比24.1%増、アカウント数は前期比6.1%減となりました。

課金アカウント数の推移



- 売上高：9億28百万円（前期比：+24.1%）

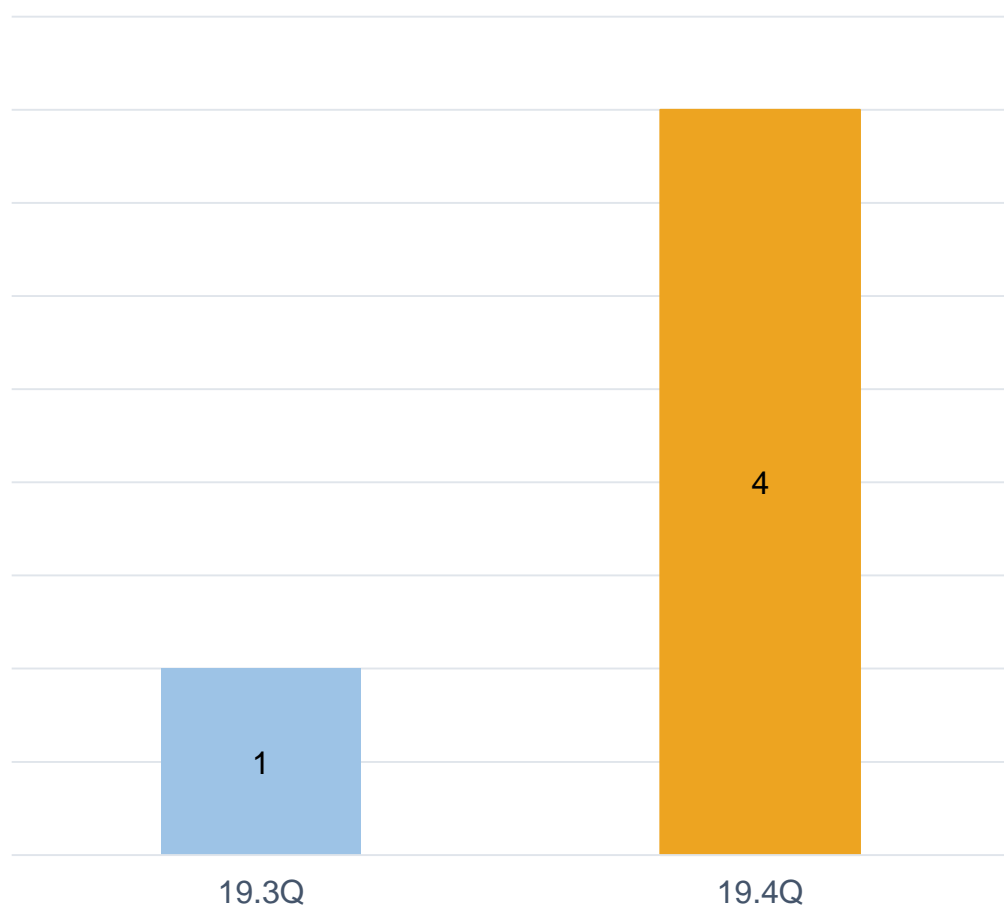
※決済手数料除く

- 総アカウント数：850件（前期比：△6.1%）
- システム連携の強化により新たなオプション拡大
- チャットボットオプションの売上が大きく伸張：売上高 1億81百万円
- サブストアの販売を強化したことから新規申込件数が減少

アカウント数・流通総額：サブストアB2B

2019年4月から販売を開始したサブストアB2Bは、2019年9月末時点でアカウント数が4件となりました。

課金アカウント数の推移



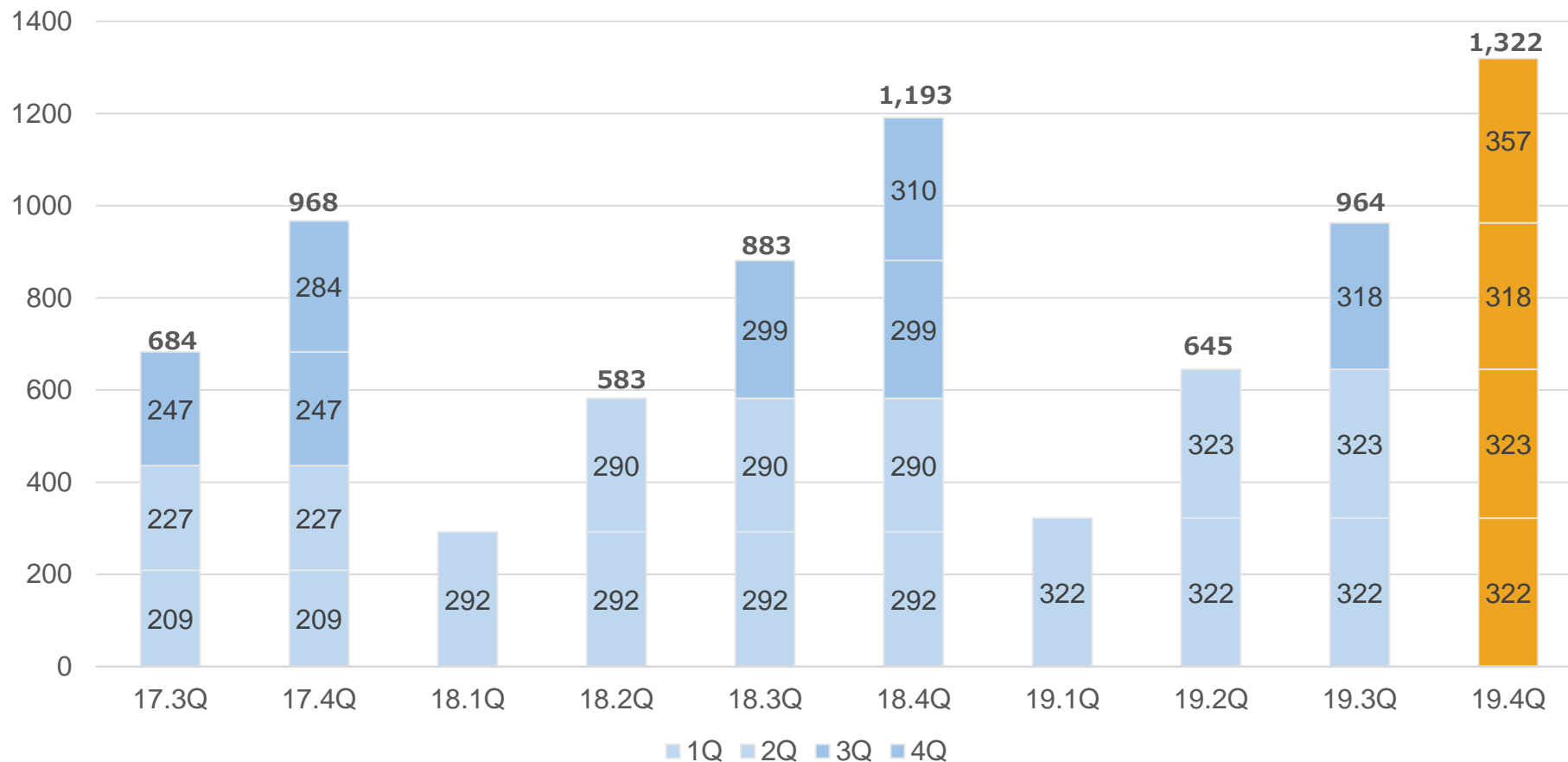
- 売上高：1百万円
- 総アカウント数：4件
- 当初の想定よりリードタイムが長期化

流通総額：サブストア/サブストアB2B/たまごレポート

当社提供サービスの流通総額は、1,322億円（前年同期比：+10.8%）と堅調に推移しています。

（単位：億円）

流通総額の推移



テモナの目指す世界 

経営理念 .. ビジネスと暮らしを“てもなく”する。

ビジネス .. 事業者のビジネスの効率の向上、成長の加速

暮らし .. 生活者のより便利な暮らしの実感

てもなく .. 「簡単に、たやすく」を意味する古語

[事業者]



収益の安定
在庫/廃棄の減少
運営効率化
事業成長加速

[生活者]



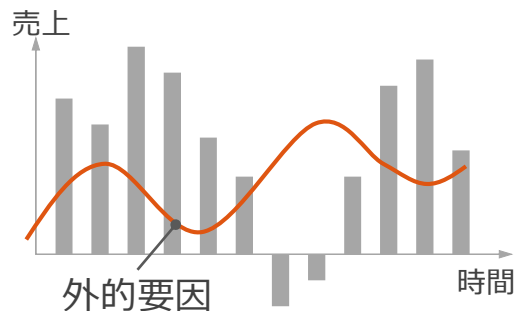
経済合理性
利便性
新たな価値

TEMONA

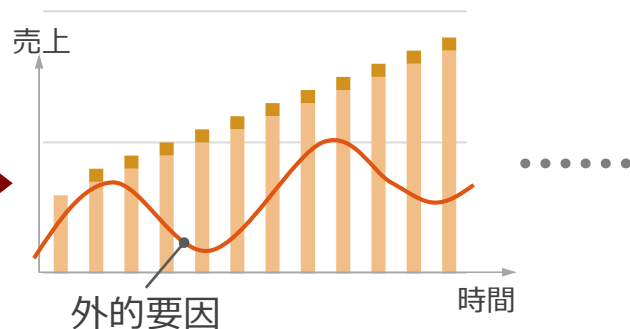
ビジネスと暮らしを
“てもなく”する。

世の中の「フロービジネス」を「ストックビジネス」へと転換 サブスクリプション化によって持続可能かつ便利な社会を実現させる

通常の都度購入/来店タイプ



サブスクリプションモデル
(会員制事業/定期購入サービス)



成長性、効率性、収益性
において優位



.....

ビジネスの安定化・効率化により
数々の無駄が省け、よりエコな
社会が実現できる

計画生産、在庫減少、廃棄リスクの低下等

長期目標：10年50倍成長

202X年 世界



202X年 サブスク経済圏



202X年 サブスクバリューチェーン



成長戦略

サブスクリプションをともなくするためのバリューチェーンの確立

サブスクリプションを、ともなく始めるためのノウハウ、教育、啓蒙

サブスクリプションを、ともなく行うための運用ツール

事業者がともなくサブスクリプションビジネスを実現できるサービスを提供することでその普及を促進させ、市場を拡大させる

サブスクを拡大させる

- ・カスタマイズ
- ・チャットボット
- ・LTV連動型アフィリエイト
- ・サブスク支援サービス開発

4

サブスクを行う

- ・サブスクストア
- ・サブスクストアB2B
- ・たまごリピート

3

サブスクのやり方を知る

- ・サブスクリプション実践ガイド
- ・サブスク始めるくん
- ・サブスク成功くん

2

サブスクに触れる

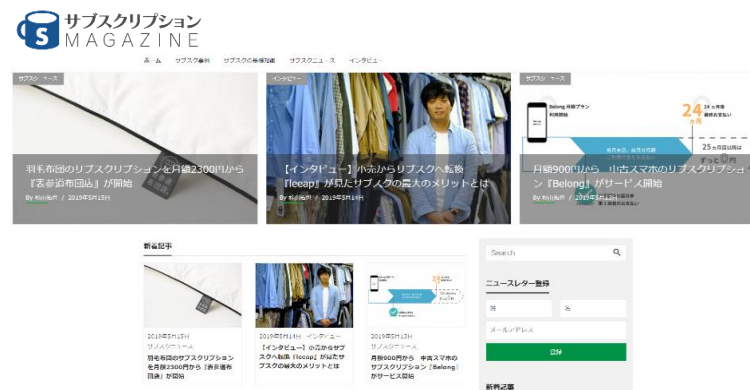
- ・コミュニティ
- ・ウェブマガジン
- ・CM

1

①サブスクに触れる



コミュニティ



ウェブマガジン



CM

②サブスクのやり方を知る



サブスクリプション実践ガイド



サブスク事業化

安定収益を生み出すビジネスモデルの作り方



サブスク始めるくん



サブスク事業化

サブスク成功くんの第1回～第3回を受講できる、サブスク事業化までのコース



サブスク成功くん



サブスク事業化

損益分岐点突破

サブスク事業化から損益分岐点突破までを支援する、全10回の標準コース

③サブスクを行う



国内トップクラスのサブスク支援事業のデモナ

1,400社の ノウハウを凝縮

B2B向けサブスクリプション事業の 販売効率と売上をあげる！

ワンストッププラットフォーム サブスクストアB2B

新規獲得	受注処理工数	請求業務
128%UP	84%DOWN	75%DOWN
サブスクストアB2B導入後、新規顧客数が128%アップ！ <small>※オープンから約4か月後の実績</small>	受注処理にかかる作業をスムーズにし、工数が84%DOWN <small>※お客様の声から</small>	請求や回収にかかる業務負荷が効率化でき、75%削減！ <small>※連携取扱いサービス利用時</small>



リピート通販企業のための、究極のクラウド型通販システム。

「定期購入」なら、たまごリピート

ショッピングカート
コールセンター (CTI連携OK)
ステップメール
分析 (広告・CRM・定期リピート)

ショッピングカート	コールセンター	ステップメール	分析 広告・CRM・定期リピート
<p>定期購入完全対応ショッピングカートで決済も自動連携してあります。5日単位や3週間単位～1ヶ月単位の段階で定期コースも実現します。</p>	<p>お電話からの注文やお問い合わせを一括管理。ネット経由の注文も全てまとめて管理できます。</p>	<p>お客様別ストーリー設定で、効果的のプロモーションの効率化を実現できます。</p>	<p>広告、定期コース分析、CRMによる効果の見える化・リピート通販の強化を実現させます。</p>



④サブスクを拡大させる



カスタマイズ

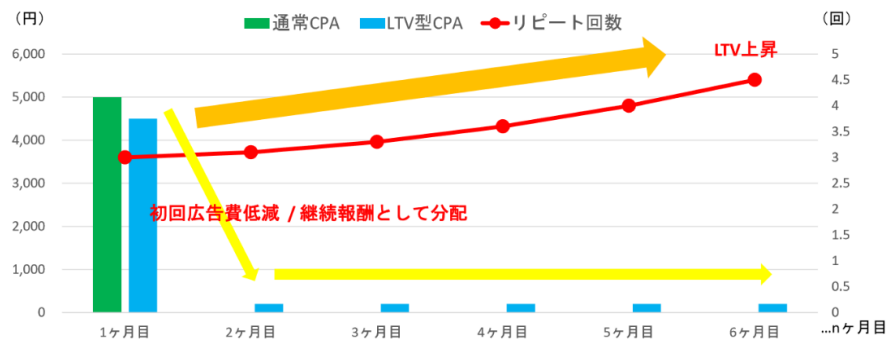


スマートフォンイメージ



PCイメージ

チャットボット



LTV連動型アフィリエイト



TEMOLAB.

サブスク支援サービス開発

2020年9月期 業績見通し

2020年9月期は売上高 22億円（前期比+42.1%）、経常利益1.7億円（前期比△37.8%）を予想しています。

（単位：百万円）

		1Q	2Q	3Q	4Q	通期累計期間	
		会計期間	会計期間	会計期間	会計期間		前期比(%)
売上高	(百万円)	448	498	589	675	2,212	42.1
営業利益	(百万円)	△55	23	67	145	180	△36.3
経常利益	(百万円)	△56	22	67	145	179	△37.8
当期純利益	(百万円)	△34	14	41	90	111	△8.1
一株当たり 当期純利益	(円)	—	—	—	—	10.12	-

⇒売上高

- ・サブスクストア及びサブスクストアB2Bの拡販を進めます。
- ・チャットボットオプションやカスタマイズ案件による売上増加を見込んでいます。

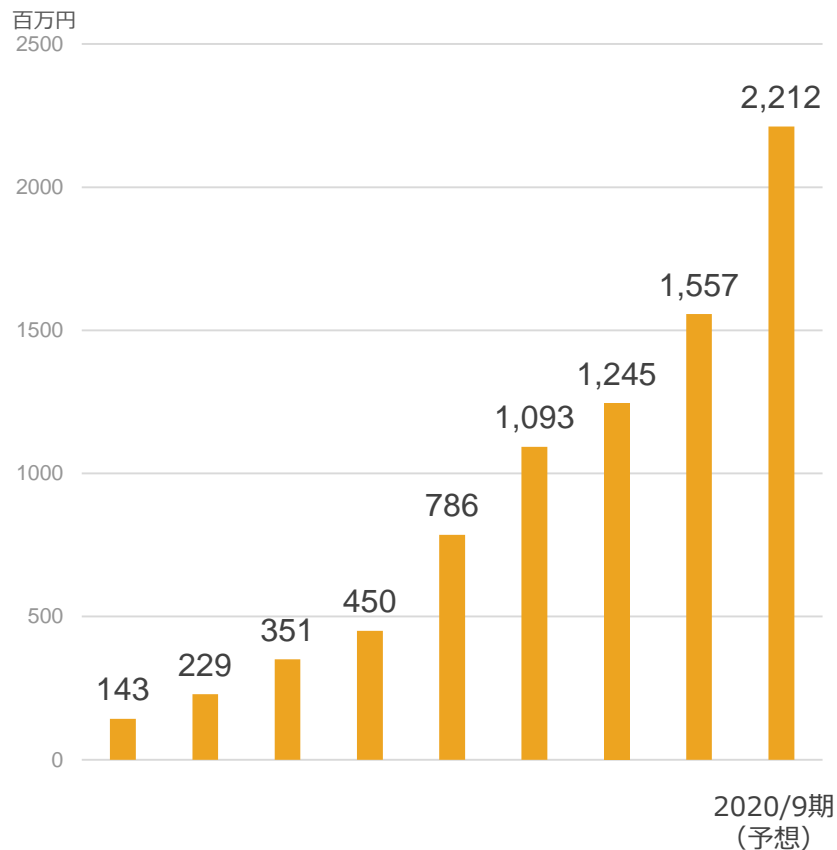
⇒営業利益

- ・2019年10月から2020年6月までは、政府が推進するキャッシュレス化対策の一環でクレジットカード手数料率を3.25%にする対応が求められることから、従来の3.4%との差額が収益のマイナスとして影響する見込みです。

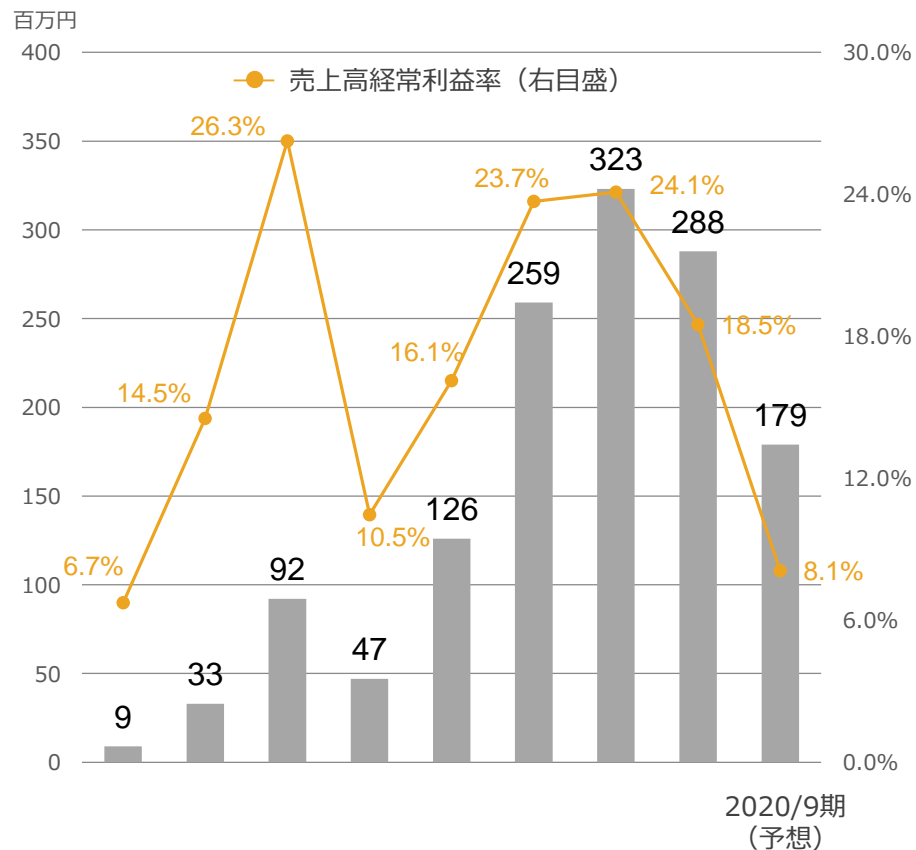
2020年9月期業績見通し

創業以来12年連続の増収を予想していますが、キャッシュレス化対策の影響及び事業拡大の投資により、売上高経常利益率は8.1%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



FAQ 

Q.キャッシュレス対応について

2019年10月より政府が推進するキャッシュレス化対策の一環として、対面取引のみならず、非対面取引である電子商取引においても2020年6月までの間、中小加盟店向けクレジットカード手数料率を3.25%以下に引き下げる対応が求められております。この対応をしない場合、当社顧客及びその店舗の購入者がキャッシュレス還元を受けられないことから、3.25%に引き下げる申込を受け付けております。

Q.業績予想を四半期ごとにした理由について

キャッシュレス化対策の一環であるクレジットカード手数料率の引き下げによる影響で、第1四半期から第3四半期までは、当該手数料収益の減少が見込まれます。当該対応は、2020年6月までの時限対応であることから第4四半期会計期間より影響がなくなり、収益の回復が見込まれることから、その会計期間ごとの影響を適切に判断いただけるよう、四半期ごとに分けております。

Q.中期経営計画の公開について

取締役会や経営会議において、中長期の事業戦略・成長戦略について協議し、中期経営計画を策定しておりますが、成長過程にある市場においては不確実性が少なくないことから、これまで公表を目的とした中期経営計画は策定しておりません。

決算説明会等において、中長期的な収益力・資本効率を念頭に置きつつ、足もとの市場や事業の短期的な経済環境も踏まえた単年度の事業計画を策定し、公表しております。

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。

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、2019年11月20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。