

サブスクといえば
テモナ。

テモナ株式会社
証券コード3985

2020年9月期第2四半期決算説明資料

2020年5月22日

1. 新型コロナウイルスの影響	P. 03
2. テモナの目指す世界（成長戦略）	P. 04
3. 成長実現のためのこれまでの取組み	P. 12
4. コロナショック後の当社を取り巻く環境を見据えて	P. 17
5. 2020年9月期第2四半期決算実績	P. 19
参考資料	P. 27

事業への影響

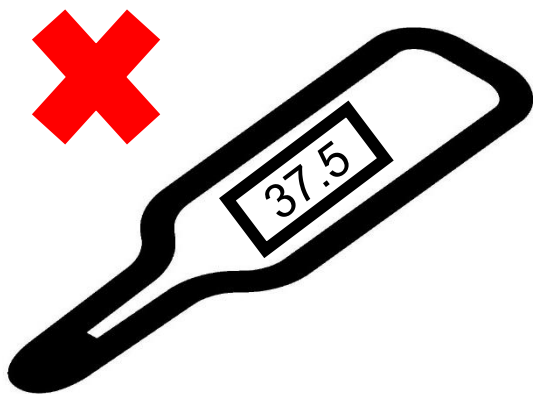
- 通期業績予想に変更なし。
- 出張、商談、セミナー等は3月27日より原則オンラインで実施し、在宅勤務へ切り替え。

テモナグループでの主な対策

- 新型コロナウイルス感染拡大防止策として、従業員の検温及び報告を毎日徹底。
- 在宅勤務の導入により、現在の出勤率は約2%となっております。また、在宅勤務に伴う在宅手当を従業員に対して支給しております。

対策① 毎日の検温

37.5度以上ある従業員は出勤禁止



対策② 在宅勤務の導入

導入後の出勤率は約2%

- 1日の平均出勤人数は約5人以下
- やむを得ない従業員のみ出勤を許可
- 社内でのマスク着用を義務付け

対策③ 在宅手当の支給

通信費及び光熱費等の充当として支給

- 4月より支給を開始
- 在宅勤務を導入したことによる通信費、光熱費の増加に対応
- 全従業員を対象に支給

テモナの目指す世界（成長戦略）

取引のサブスクリプション化/システム化によって、
事業者へは**ビジネスの“効率の向上”**と**“成長の加速”**を、
生活者には**“より便利な暮らし”**の実感を提供する

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

取引のサブスクリプション化/
システム化

「サブスクリプションを“てもなく”」

サブスクリプションをてもなく行うためには、

- ①サブスクリプションをてもなく始めるためのノウハウ、教育、啓蒙
- ②サブスクリプションをてもなく行うための運用ツール

上記の2種類が必要となる。

事業者がて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
= **サブスクバリューチェーンの確立**

サブスクリプションを“てもなく”
点と点を線でつなぐ
「サブスクバリューチェーン」
の確立

サブスクリプションの拡大

- ・カスタマイズ
- ・チャットボット
- ・イシミル
- ・サブスク支援サービス開発

4

サブスクリプションを行う

- ・サブスクストア
- ・たまごリピート
- ・サブスクストアB2B
- ・サブスクビューティ
- ・サブスクアット（サブスク@）

3

サブスクリプションのやり方を知る

- ・サブスク始めるくん／サブスク成功くん
- ・サブスクノウハウ
- ・外部団体との協力

2

サブスクリプションに触れる

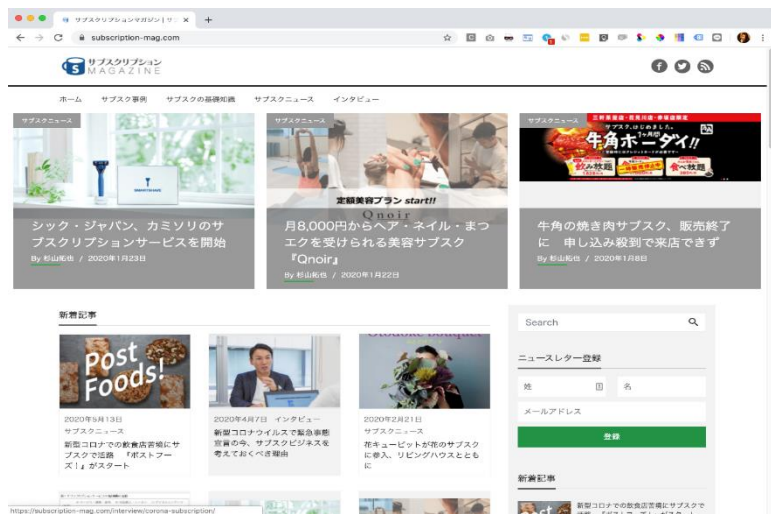
- ・サブスクリプションマガジン
- ・講演／サブスクセミナー

1



①サブスクリプションに触れる

サブスクリプションビジネスの魅力を発信していきます。



サブスクリプションマガジン (オウンドメディア)



セミナー



講演



メディア露出



②サブスクリプションのやり方を知る

サブスクリプションビジネスを理解するための情報・ノウハウを提供していきます。

サブスク成功くん | サブスク始めよう

03-6635-6452
受付時間:平日10:00-18:00 [お問い合わせ](#)

サブスクビジネスの導入・成長を加速

サブスク第一人者の個別指導による事業サポートサービスです。

amazon 売れ筋ランキング **第1位** サブスク事業支援 **10年**

[無料 まずは相談する >](#)

お悩み [サブスク成功くんとは](#) [サブスク始めるくんとは](#) [カリキュラム](#) [信頼の講師陣](#) [お問い合わせ](#)

サブスクビジネスについて
こんな悩みはありませんか？

サブスク始めるくん / サブスク成功くん

サブスクノウハウ (書籍)

日本サブスクリプションビジネス振興会 Japan Subscription for Business Association

サブスク振興会について 活動紹介 イベント情報 入会方法 サブスクMEDIA [お問い合わせ](#)

サブスクリプションで日本のビジネスを加速させる

Japanese Business is Accelerated by Subscription

WBS NYダウ 23219.54 + 430.90

白熱/ラフキック 意外なサブスク経営!

駅前丸ごとサブスク

サブスク振興会への協力

安定収益を生み出す
ビジネスモデルのつくり方

佐川隼人

サブスクリプション実践ガイド

ONB(お得・悩み解決・便利)を満たして
事業を 着実に 成長させよう!

顧客に選ばれ続け、安定した収益を上げ続ける
仕組みはどのように作られるのだろうか?
食品通販からIT企業まで1000社以上の
サブスクビジネスに実証した成功ノウハウをすべて語る
日本企業のためのサブスク実践ガイド。

③サブスクリプションを行う

サブスクリプションビジネスを行うためのツールの充実を推進しています。

サブスクストア 「フロービジネス」のすべてを「サブスクリプションビジネス」へと転換させたい。 機能一覧 料金プラン サブスクノウハウ サブスクセミナー ニュース オプション機能 ヘルプセンター 販売パートナー制度

ECでの単品通販・D2C・サブスクなら
業界シェアNo.1のサブスクストア
売上アップと業務効率化を専任コンサルタントが支援

お問い合わせ・資料請求はこちら

資料請求
お問い合わせ

サブスクストア

サブスクストアとは、単品リピート通販市場でシェアNo.1を誇り、流通総額1,193億円という実績をもつ「たまごリピートNext」から生まれ変わった新しいサブスクリプション特化型のクラウドシステムです。

サブスクリプションビジネスで成功するには、旧来のフロー型ビジネスモデルの踏襲では、上手く行きません。ストック型ビジネスモデルとはなんなのか？どのような経営や顧客対応をおこなえば、お客様が離れずに、継続的に購入し続けてくれるのか？

サブスクストアには、たまごリピートNextで培ったノウハウを全て搭載しました。

 サブスクストア B2B

 サブスクビューティ

サブスク@

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 (CT連携OK)
スタッフメール
分析 (広告・CRM・定期リピート)

1400社以上の実績実績

店舗専用サブスクサービス

サブスク@

即日でサブスク店舗を開店できます。
今すぐお申込ください。

無料でサブスク店舗を開設

あなたの会社でリピート獲得
まずは無料で、かんたんにサブスクが
はじめられます。

 サブスクストア

 たまごリピート

④サブスクリプションの拡大

サブスクリプションビジネスを拡大させるためのツールの充実も推進しています。



チャットボット

イシミル

医師等による記事監修・執筆



サブスク支援サービス開発

成長実現のためのこれまでの取組み 

- ✓ **ターゲット市場の拡大**
- ✓ **ARPU(※)の向上**
- ✓ **優秀な人材の確保**

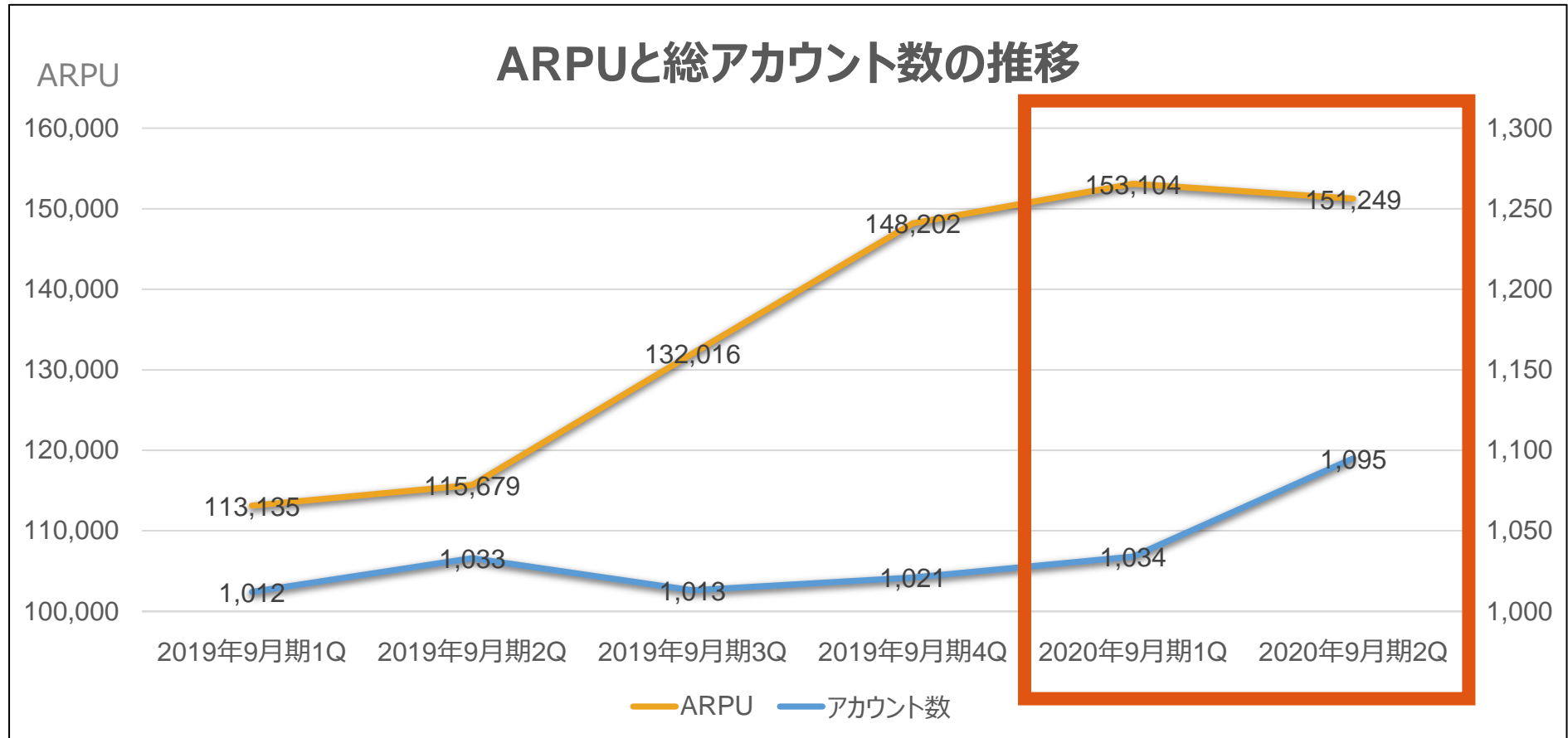
※ ARPU(Average Revenue Per User) : 1アカウントあたりの売上高

サブスクリプションを行うためのサービスラインを拡充し、 ターゲット市場の拡大を推進しています。

サービス名	提供開始時期	ターゲット市場とサービス内容
サブスクストア (旧たまごりぴートNext)	2018年4月	BtoC-EC市場向けサブスクリプションシステム
エンタープライズソリューション (※)	2018年10月	EC市場で年商10億円を超えるような大規模な企業向けの受託開発サービス
サブスクストアB2B	2019年4月	BtoB-EC市場向けサブスクリプションシステム
サブスクトレーニング(サブスク始めるくん/サブスク成功くん)	2019年8月	サブスクリプションビジネスへの参入を考えている企業向けのコンサルティングサービス
サブスクビューティ	2019年11月	美容室・理容室などのサロン専売品に特化したサブスクリプションシステム
サブスクアット (サブスク@)	2020年2月	実店舗向けサブスクリプション支援サービス

※ エンタープライズソリューション：サブスクストアを主とした大規模顧客向けのカスタマイズサービス

サブスクリプションビジネスを拡大させるためのオプション等を拡充することで、当社のARPU（※）も向上しています。



※ ARPU(Average Revenue Per User) : 1アカウントあたりの売上高

サブスクバリューチェーンの実現のため採用活動を強化し、従業員数が増え、人件費負担が大きくなっています。

(単位：百万円)	2017年9月期	2018年9月期	2019年9月期	2020年9月期2Q
売上高	1,093	1,245	1,557	971
人件費 (※1)	244	298	473	308
売上高人件費率	22.4%	23.9%	30.4%	31.8%
従業員数 (※2)	47人(7)	65人(11)	86人(5)	106人(18)

※1 人件費：給与＋賞与＋法定福利費

※2 期末日の従業員数：パート及び派遣社員は（）内に外数で記載

コロナショック後の当社を取り巻く環境を見据えて 

- ✓ **EC市場の拡大**
- ✓ **サブスクリプション市場の拡大**
- ✓ **AIなどの効率化ニーズの拡大**

2020年9月期第2四半期決算実績

2020年9月期第2四半期決算実績要約

2020年9月期第2四半期累計期間の売上高は9.71億円、経常利益は54百万円となりました。

アカウント数は1,095件（※2）、流通総額は730億円となりました。

売上高

9億71百万円
(進捗率：43.9%)

経常利益

54百万円
(進捗率：30.4%)

親会社株主に帰属する
四半期純利益

30百万円
(進捗率：27.2%)

一株当たり
四半期純利益

2.75円（※1）
(前年同期比：-)

アカウント数

1,095件（※2）
(前年同期比：+6.0%)

流通総額

730億円
(前年同期比：+13.1%)

（※1）2020年9月期第1四半期より四半期連結財務諸表を作成しているため、前年同期比は「-」としております。

（※2）当社のSaaSサービスの利用アカウント数の合計値

損益計算書（業績予想比）

2020年9月期第2四半期は、対業績予想比で売上高0.2%増、営業利益282.3%増、経常利益230.2%増と、利益面では業績予想を大きく上回る結果となりました。

（単位：百万円）

	2020/9期2Q累計(予想)		2020/9期2Q累計(実績)		
	金額	構成比(%)	金額	構成比(%)	予想比(%)
売上高	970	100.0	971	100.0	0.2
売上原価	272	28.1	290	29.9	6.5
売上総利益	697	71.9	681	70.1	△2.3
販管費	682	70.4	625	64.4	△8.4
営業利益	14	1.5	55	5.8	282.3
営業外収益	2	0.3	1	0.1	△50.0
営業外費用	0	0.1	2	0.3	299.5
経常利益	16	1.7	54	5.6	230.2
特別利益	0	0.0	5	0.6	2262.1
特別損失	0	0.0	0	0.0	0.0
税引前当期純利益	16	1.7	59	6.1	256.0
当期純利益	10	1.1	30	3.1	190.0

⇒売上高
・業績予想どおりの着地。

⇒販管費
・マーケティングコストの効率的な運用を推進し、採用ではリファラル採用を強化することによりコスト削減。

⇒営業利益
・販管費のコスト削減により、予想を上回って着地。

損益計算書（四半期会計期間推移）

2020年9月期第2四半期累計期間において、売上高は、サブストアの販売強化、カスタマイズ案件の受注が好調なため増収したものの、キャッシュレス化の影響や従業員数の増加、研究開発費の増加等により、営業利益率は低い水準で推移しております。

（単位：百万円）

	前3Q（単体）		前4Q（単体）		当1Q（連結）		当2Q（連結）	
	金額	構成比(%)	金額	構成比(%)	金額	構成比(%)	金額	構成比(%)
売上高	401	100.0	453	100.0	474	100.0	496	100.0
売上原価	107	26.7	142	31.5	153	32.4	136	27.4
売上総利益	294	73.3	311	68.5	321	67.6	360	72.6
販管費	248	61.9	195	43.0	295	62.1	330	66.5
営業利益	45	11.4	115	25.5	25	5.5	29	6.0
社員数 ()は外数で非正社員	87 (5)	-	86 (5)	-	93 (16)	-	106 (18)	-

⇒売上高

- ・サブストアのアカウント数増加やカスタマイズ案件の受注が好調で売上高は順調に増加。
- ・流通総額も堅調に推移。

⇒売上原価

- ・チャットボットやLTV連動型アフィリエイトの売上増加により原価率は上昇傾向にあったが、当2Q会計期間では当該売上の減少により原価率は改善。

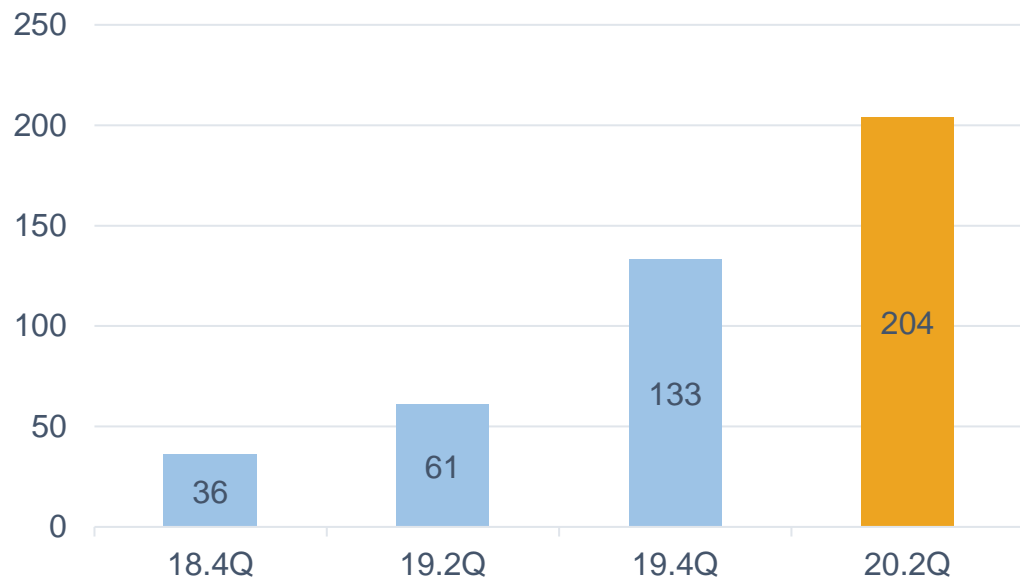
⇒販管費

- ・人員拡大に伴い人件費が増加していることから、販管費は増加傾向。
- ・当2Q会計期間においては、株式報酬制度の設計に伴うコンサルティング費用や、事業譲受に伴う手数料発生により販管費がさらに増加。
- ・なお、前3Qは、「サブストア」のPR強化に伴い販管費が増加。

アカウント数：サブストア

当第2四半期累計期間のサブストアの売上高は前年同期比408.9%増の1億35百万円、アカウント数は前年同期比234.4%増の204件となりました。

課金アカウント数の推移



- 売上高：1億35百万円（前年同期比：+408.9%）

※決済手数料除く

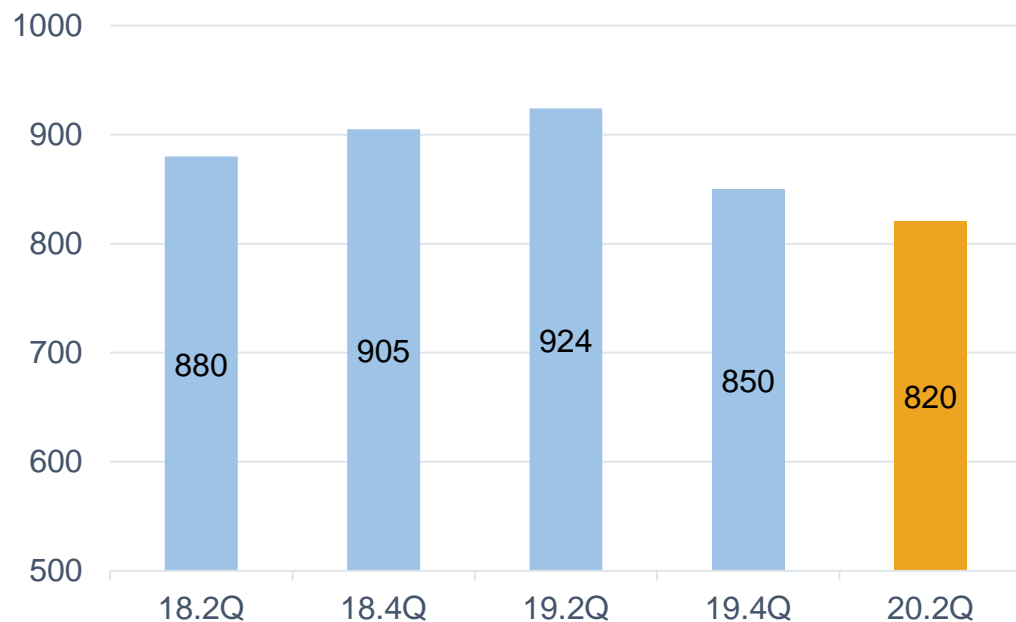
- 総アカウント数：204件（前年同期比：+234.4%）
- 大規模顧客向けのカスタマイズの売上が好調
- 積極的な機能開発を進めアカウント数も増加

(単位：百万円)	収益の性質	前3Q	前4Q	当1Q	当2Q
サブストア	SaaS収益	14	24	32	36
	カスタマイズ収益	14	12	10	50
	その他収益	0	0	0	5
	合計	29	36	43	92

アカウント数：たまごレポート

当第2四半期累計期間のたまごレポートの売上高は前期比21.6%増の5億4百万円、アカウント数は前期比11.3%減の820件となりました。

課金アカウント数の推移



- 売上高：5億4百万円（前年同期比：+21.6%）

※決済手数料除く

- 総アカウント数：820件（前年同期比：△11.3%）
- サブスクストアの販売を強化したことから新規申込件数の減少が進んでいるが顧客サポートの強化により解約率低減
- チャットボットやLTV連動型アフィリエイトの売上は、当2Q会計期間においてコロナ影響などで顧客の広告費抑制が強まり減収

(単位：百万円)	収益の性質	前3Q	前4Q	当1Q	当2Q
たまごレポート	SaaS収益	178	188	179	177
	その他収益	51	84	91	47
	合計	230	273	271	225

◆ その他のサービス（ヒキアゲール、サブスクストアB2B、サブスクビューティ、サブスクトレーニング）

各サービスの売上高、アカウント数、サービス概要になります。

サービス	売上高	アカウント数	サービス概要
ヒキアゲール	4百万円	30件	ネット上においてリアルと同じように相手に合わせた個別接客を行うためのマーケティングツールです。 Webサイトを訪れるお客様の行動履歴、購買履歴などのビッグデータを元に、最適な画面情報をパーソナライズして表示します。
サブスクストアB2B	2百万円	6件	「売上」「客数」「業務効率」「顧客満足」が向上するワンストップ型の「B2B通販専用Web受発注サービス」です。 メーカーと取引先との受発注業務を大幅に効率化すると同時に、売上拡大にも貢献する機能を全方位で備えたASP型B2B専用サービスです。
サブスクビューティ	45百万円	35件	美容院が取り扱う「サロン専売品」を掲載できるサブスクリプションコマースに特化したクラウド型通販システムです。 来店者のみアクセス出来る、クローズドのECとなることが特徴です。
サブスクトレーニング	5百万円	6社（※）	サブスクリプションビジネスのプロフェッショナルが、経営者様や事業責任者様とマンツーマンで対話し、サービスの設計や価格設計、LTVやチャーンレートから見た対策などを考えることで、収益化に向けて前進させるためのトレーニングです。

※ サブスクトレーニングはSaaS型の収益モデルではないため、他資料のサービス利用アカウント数には含めておりません。

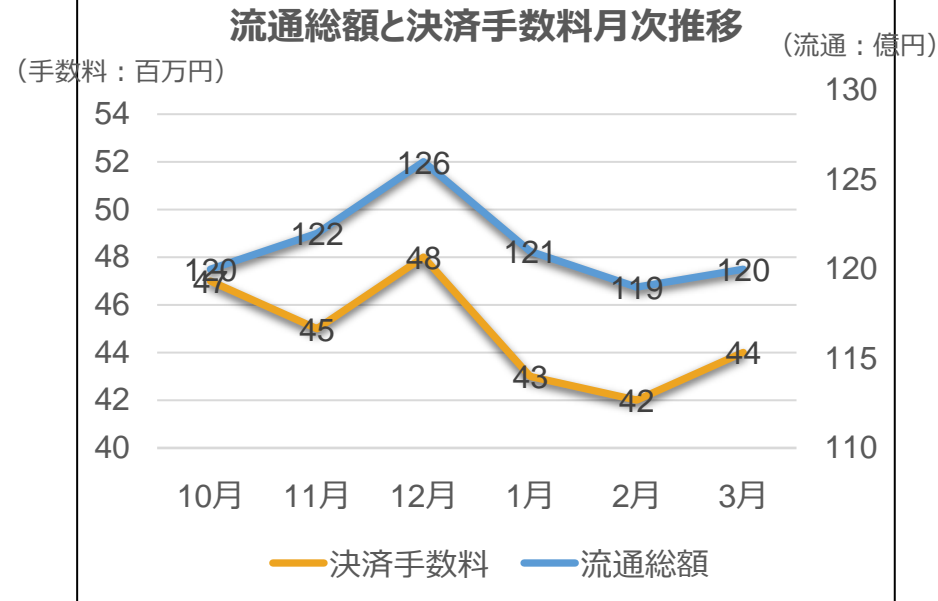
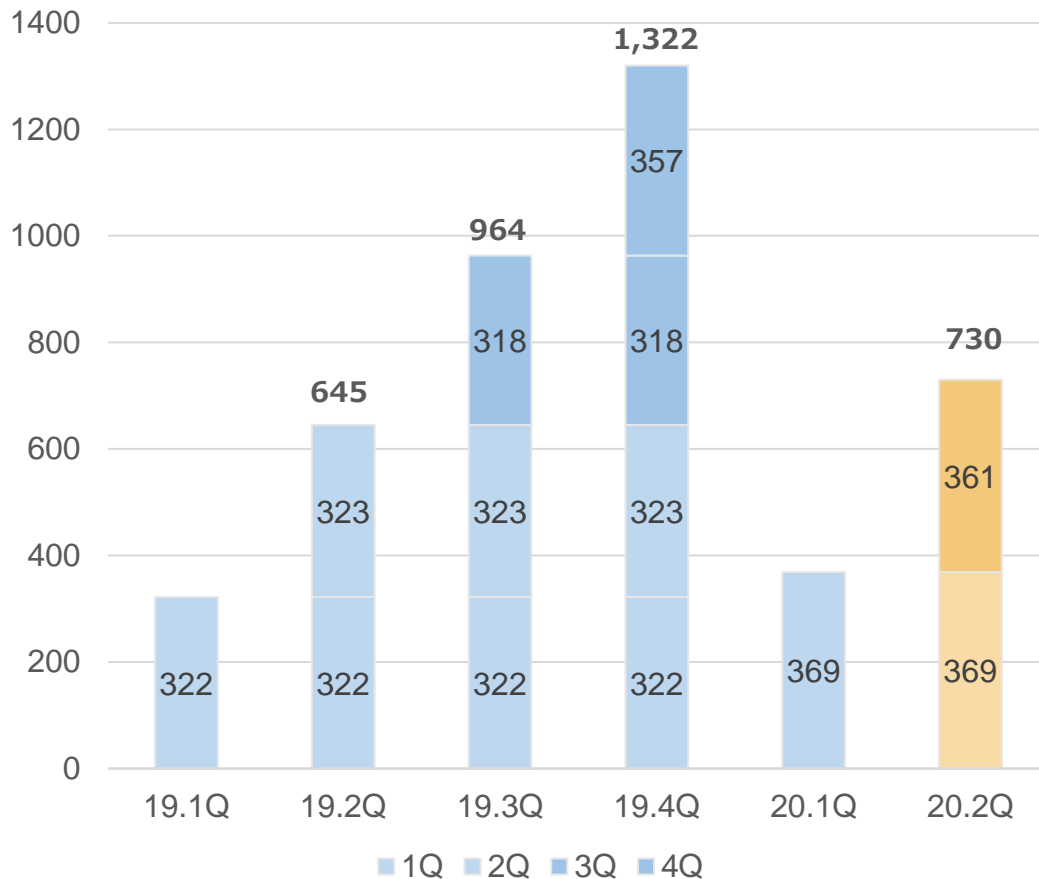
流通総額及び決済手数料売上高：サブストア/サブストアB2B/たまごレポート

当社提供サービスの流通総額は、730億円（前年同期比：+13.1%）と堅調に推移しています。

また、決済手数料売上高は、2億73百万円（前年同期比：+11.2%）となりました。

（単位：億円）

流通総額の推移



- 流通総額は、新型コロナウイルスの影響少なく堅調に推移するも、決済手数料は、キャッシュレス化対策に伴う手数料率の減少から流通総額の推移から減少して推移しております。
- なお、12月の流通増加は年末商戦による季節的な影響。

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	3億7,817万円
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
社員数	106名（2020年3月末）

理念



サブスクリプションに特化したwebサービス

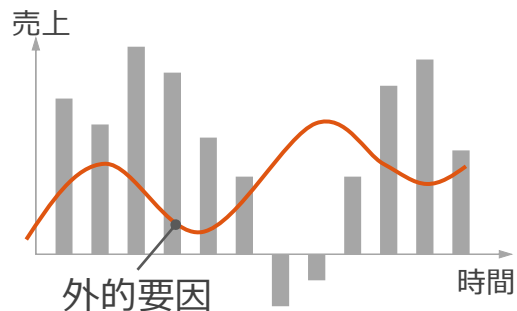
 サブスクストア  たまごリピート  サブスクストア B2B

 サブスクビューティ

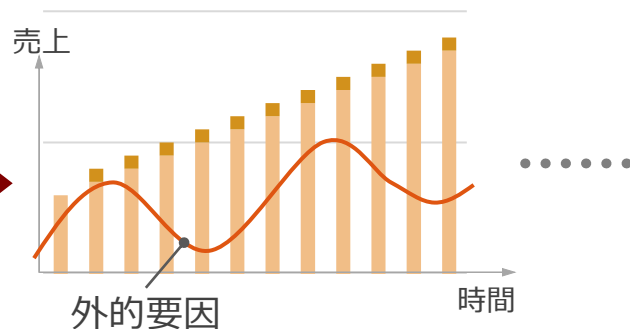
サブスク@

世の中の「フロービジネス」のすべてを「ストックビジネス」へと転換 = 全方位“サブスクリプション化”の実現

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)



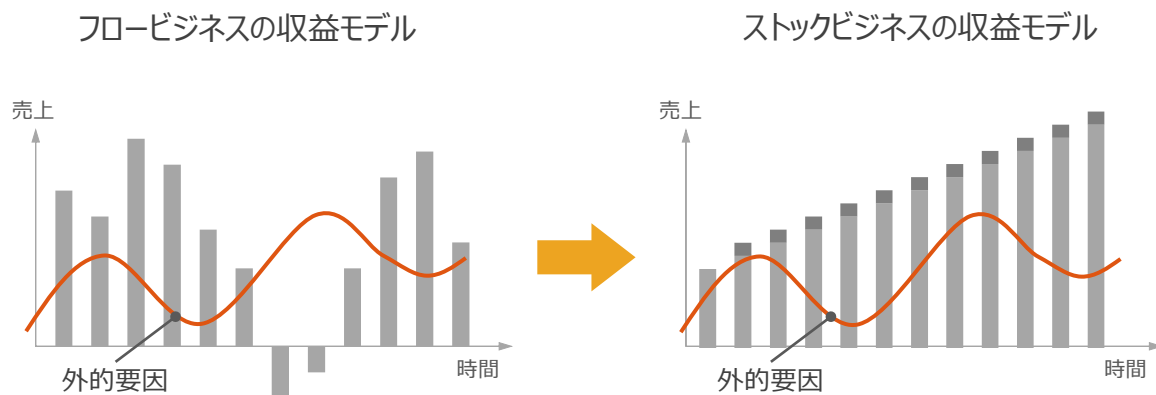
成長性、効率性、収益性
において優位

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

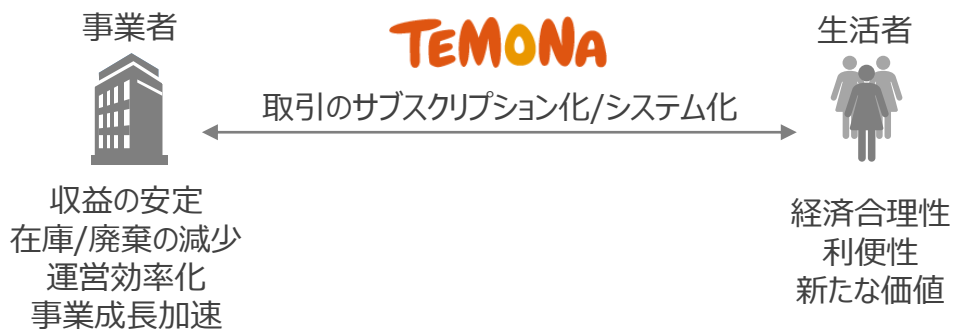
コアコンピタンス：サブスクリプション

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





サブスクストア

- 単品通販・定期通販システム「たまごレポート」の後継サービスとなります。
- 定期購入、頒布会、ステップメール、電話受注システムなどのサブスクリプションコマースに必要な管理機能は全て揃い、出荷を伴わないデジタルコンテンツ、大規模ショップ向けのカスタマイズにも対応しています。

特徴

- ・定期コースの管理業務自動化
- ・お客様フォローの自動細分化
 - ・分析の効率化、見える化
 - ・多店舗展開の一元管理

料金プラン（税抜）

スタンダードプラン
月額：49,800円

プレミアムプラン
月額：79,800円

エキスパートプラン
要相談



たまごリピート

- 化粧品・健康食品・通販に特化した、単品通販・定期通販システムです。
- 様々な企業様の要望に応じてきたため、定期購入に必要な実践的ノウハウがシステムに凝縮されています。

特徴

- ・定期決裁管理
- ・顧客管理
- ・分析・お客様フォロー
- ・各種モール・システム対応
- ・セミナー・ユーザー会によるサポート

料金プラン（税抜）

ASPプラン
月額：49,800円

GOLDプラン
月額：79,800円



サブスクストア B2B

- 「売上」「客数」「業務効率」「顧客満足」が向上するワンストップ型の「B2B通販専用Web受発注サービス」です。
- メーカーと取引先との受発注業務を大幅に効率化すると同時に、売上拡大にも貢献する機能を全方位で備えたASP型B2B専用サービスです。

料金プラン（税抜）

月額利用料
79,800円

特徴

- ・B2Bにも「サブスクリプション型受発注機能」を提供
- ・売上を拡大させる「自動の販売促進・CRM管理」
- ・取引先開拓を促進する「インセンティブ・広告管理」
- ・業務を大幅に軽減する「請求書作成・Web発行」
- ・担当者様の負荷を大きく軽減する「入金照合機能」
- ・掛け率、表示有無、決済方法を設定する「取引先管理」



サブスクビューティ

- 美容院が取り扱う「サロン専売品」を掲載できるサブスクリプションコマースに特化したクラウド型通販システムです。
- 美容院へ来店したユーザーにIDを付与することで、来店者のみアクセス出来る、クローズドのECとなることが特徴です。

特徴

- ・定期コースの管理業務自動化
- ・お客様フォローの自動細分化
- ・分析の効率化、見える化

料金プラン（税抜）

月額利用料
30,000円



スタートアップコンサルティング
要相談

サブスク@

- お客様に定額会員費をいただくことで、特典や割引などを提供する店舗向け専用サブスクシステムです。
- 会員登録・管理、決済、予約の基本機能に加え、お客様へのお知らせ機能などリピーター獲得にも貢献することが可能です。

特徴

- ・定期コースの管理業務自動化
- ・分析の効率化、見える化
 - ・店舗管理
 - ・認証機能
 - ・会員管理

料金プラン（税抜）

ベーシックプラン
月額：19,800円

フリープラン
月額：0円（※）

※ 新型コロナウイルス対策支援の一環として、最大半年間の無償提供プランです。

本資料は、テモナグループの業界動向及び事業内容について、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。

テモナグループ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、2020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。