

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月期決算説明資料

2020年11月26日



目次

1. 2020年9月期 実績（CFO：重井）

(1)決算概要

(2)サービス別概要

2. 成長戦略と2021年9月期業績予想（代表取締役社長：佐川）

(1)成長実現のためのこれまでの取組み

(2)成長戦略

(3)業績予想

3. 参考資料

1. 2020年9月期 実績

執行役員CFO 重井孝之



(1) 2020年9月期 決算概要

- ① 決算概要
- ② 連結損益計算書（前期比）
- ③ 連結損益計算書（業績予想比）
- ④ 連結損益計算書（四半期別）
- ⑤ 連結貸借対照表

※当期から連結決算を開始しており、比較数値及び説明につきましては、
前期単体実績と比較しております。



① 2020年9月期 決算概要

◎売上高：23億円 前期比+7.44億円（+47.8%）業績予想比+0.88億円（+4.0%）

- ・たまごリピートのオプション「LTV連動型アフィリエイト」が緊急事態宣言解除後の広告需要拡大により売上高2億87百万円（前期比+7,772%）まで伸張

◎経常利益：1.73億円 前期比△1.15億円（△39.9%）業績予想比△0.06億円（△3.4%）

- ・前期比：キャッシュレス化政策によるクレジットカード手数料率の引下げが要因（2019.10~2020.6：3.4%⇒3.25%）
- ・業績予想比：ほぼ想定通り

◎親会社に帰属する当期純利益：0.98億円 前期比△0.96億円（△49.5%）

業績予想比△0.12億（△11.4%）

◎EPS：9.18円 前期比（△8.7円）

◎アカウント数：1,238件^(※) 前期比+217件（+21.3%）

- ・新型コロナウイルスの影響からEC事業に対するお問い合わせが増加し、サブストアのアカウント数が増加
- (※)「サブストア」「たまごリピート」「ヒキアゲール」「サブストアB2B」「サブスクビューティ」サービス利用アカウント数

◎流通総額：1,523億円 前期比+201億円（+15.2%）



②連結損益計算書（前期比）

売上高：新型コロナウイルスの影響によるアカウント数やオプション売上増加
 売上原価：LTV連動型アフィリエイトなどの高原価率オプションサービス販売増
 販管費：人件費、新サービス開発の研究開発費増
 株式報酬制度コンサルティング費用、事業譲受手数料発生
 営業利益：キャッシュレス化政策によるクレジットカード手数料率の引下げ
 特別損失：サブスクストアB2Bの事業用資産の減損

（単位：百万円）

	2019/9期（実績）		2020/9期（実績）		
		構成比(%)		構成比(%)	増減率(%)
売上高	1,557	100.0	2,301	100.0	47.8
売上原価	460	29.6	934	40.6	102.9
売上高総利益	1,096	70.4	1,367	59.4	24.7
販管費	813	52.2	1,189	51.7	46.3
営業利益	283	18.2	178	7.7	△37.2
営業外収益	25	1.6	1	0.1	—
営業外費用	20	1.3	6	0.3	—
経常利益	288	18.5	173	7.5	△39.9
特別利益	0	0.0	5	0.3	—
特別損失	0	—	24	1.1	—
税引前当期純利益	288	18.5	154	6.7	△46.3
親会社に帰属する当期純利益	195	12.5	98	4.3	△49.5



③連結損益計算書（業績予想比）

売上高及び売上原価：LTV連動型アフィリエイトの販売増
 営業利益：売上増・原価増・販管費抑制で小幅減益

（単位：百万円）

	2020/9期（業績予想）		2020/9期（実績）		
		構成比(%)		構成比(%)	増減率(%)
売上高	2,212	100.0	2,301	100.0	4.0
売上原価	669	30.2	934	40.6	39.6
売上高総利益	1,543	69.8	1,367	59.4	△11.4
販管費	1,362	61.6	1,189	51.7	△12.7
営業利益	180	8.2	178	7.7	△1.4
営業外収益	0	—	1	0.1	—
営業外費用	1	0.1	6	0.3	—
経常利益	179	8.1	173	7.5	△3.4
特別利益	0	—	5	0.3	—
特別損失	0	—	24	1.1	—
税引前当期純利益	179	8.1	154	6.7	△13.7
親会社に帰属する当期純利益	111	5.0	98	4.3	△11.4



④連結損益計算書（四半期別）

売上高：新型コロナウイルスの影響による増収基調拡大

営業利益：高原価率の売上増で緩やかな増益

社員数：増加基調、期末115名

(単位：百万円)

	1Q		2Q		3Q		4Q	
		構成比(%)		構成比(%)		構成比(%)		構成比(%)
売上高	474	100.0	496	100.0	592	100.0	737	100.0
売上原価	153	32.4	136	27.4	250	42.3	393	53.4
売上高総利益	321	67.6	360	72.6	341	57.7	344	46.6
販管費	295	62.1	330	66.5	287	48.5	276	37.5
営業利益	25	5.5	29	6.0	54	9.2	67	9.1
社員数 ()は外数で非正社員	93 (16)	-	106 (18)	-	122 (13)	-	115 (14)	-

⑤連結貸借対照表

現預金：利益増による増加、株式報酬制度に伴う自己株式の取得による減
 無形固定資産：自社サービスの追加開発による増
 純資産：株式報酬制度に伴う信託取得の自己株式の増加による減

自己資本比率：51.9% 固定比率：39.0% 流動比率：256.1%

【資産】				【負債・純資産】			
	2019/9期末	2020/9期末			2019/9期末	2020/9期末	
			増減				増減
現金及び預金	1,680	1,253	△426	買掛金	73	118	45
売掛金	160	278	118	その他	361	515	155
その他	113	93	△20	流動負債計	434	634	200
流動資産計	1,954	1,625	△328	固定負債計	297	338	41
有形固定資産	48	50	1	負債合計	731	973	241
無形固定資産	63	158	95	資本金	369	379	9
投資・その他	193	202	8	資本剰余金	359	369	9
固定資産計	306	411	105	利益剰余金	792	890	98
総資産合計	2,260	2,037	△223	自己株式	0	△583	△583
				株主資本計	1,521	1,056	△464
				純資産合計	1,528	1,063	△464
				負債・純資産合計	2,260	2,037	△223



(2)サービス別概況

①サービス別概況

- ・サブスクストア
- ・たまごリピート
- ・サブスクストア＋たまごリピート
- ・その他サービス

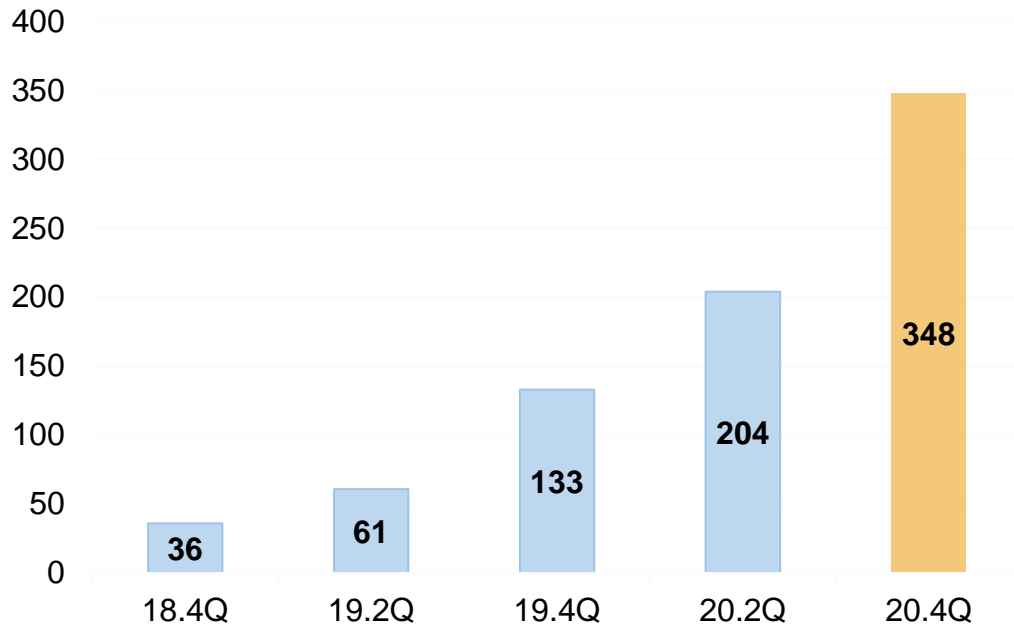
②流通総額推移



アカウント数：サブスクストア

売上高：前期比349.3%増
 課金アカウント数：前期比161.7%増

課金アカウント数の推移



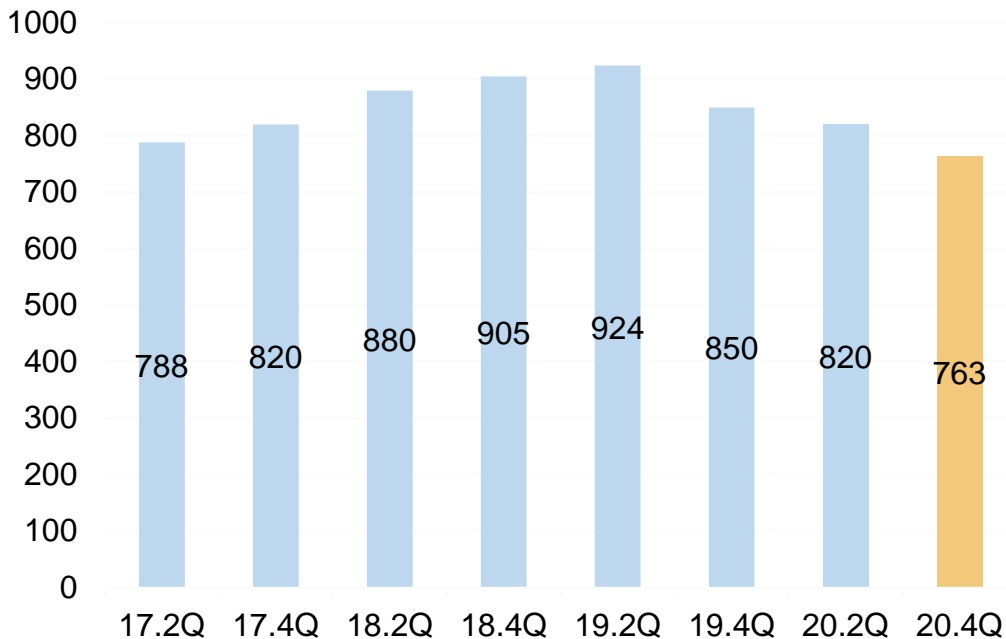
- 売上高：4億18百万円（前期比：+349.3%）
 ※決済手数料除く
- 課金アカウント数：348件（前期比：+161.7%）
- 新型コロナウイルスの影響からEC事業に対する
 問い合わせが増加し、アカウント数が増加
- 大規模顧客向けカスタマイズの受注状況が好調

（単位：百万円）	収益の性質	当1Q	当2Q	当3Q	当4Q
サブスクストア	SaaS収益	32	36	46	75
	カスタマイズ収益	10	50	74	62
	その他収益	0	5	6	17
	合計	43	92	127	155

アカウント数：たまごリピート

売上高：前期比27.0%増
課金アカウント数：前期比10.2%減

課金アカウント数の推移



• 売上高：11億80百万円（前期比：+27.0%）

※決済手数料除く

• 課金アカウント数：763件（前期比：△10.2%）

• 緊急事態宣言解除後の広告需要拡大からLTV連動型ア

フィリエイト：2億87百万円（前期比：+7,723%）

• 「チャットボットオプション」の販売が堅調に推移し、

1億85百万円（前期比：+8.3%）

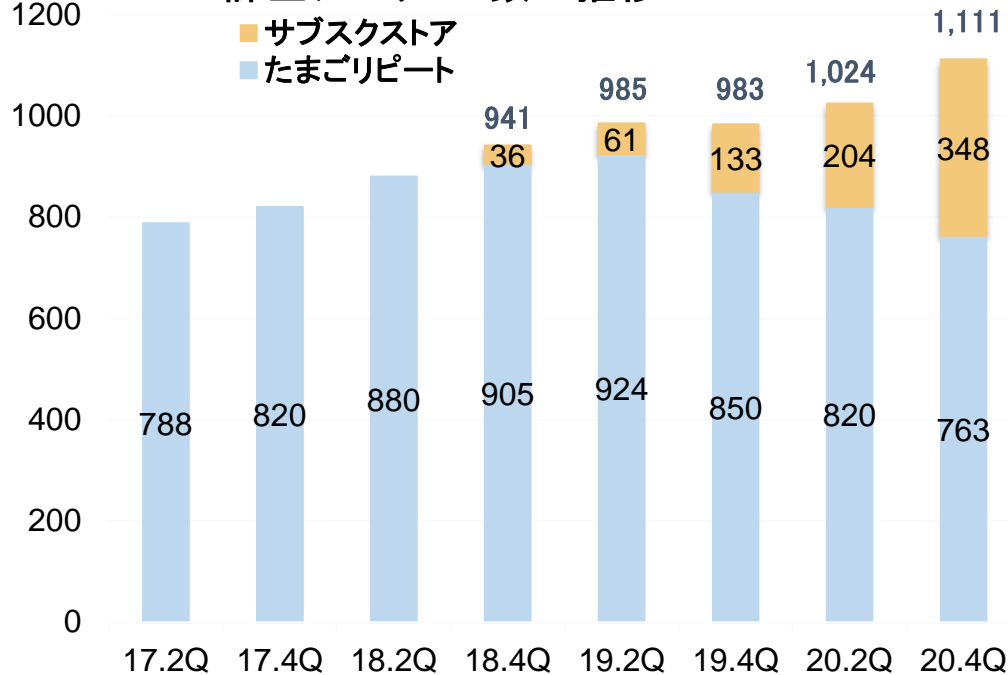
(単位:百万円)	収益の性質	当1Q	当2Q	当3Q	当4Q
たまごリピート	SaaS収益	179	177	170	155
	その他収益	95	51	112	236
	合計	275	229	282	392

アカウント数：サブストア+たまごリピート

売上高：前期比56.4%増

課金アカウント数：前期比13.0%増

課金アカウント数の推移



• 売上高：15億98百万円（前期比：+56.4%）

※決済手数料除く

• 課金アカウント数：1,111件（前期比：+13.0%）

• 新型コロナウイルスの影響からEC事業に対する問い合わせが増加し、サブストアのアカウント数が増加

（単位：百万円）	収益の性質	当1Q	当2Q	当3Q	当4Q
サブストア + たまごリピート	SaaS収益	211	214	216	231
	カスタマイズ収益	10	50	74	62
	その他収益	96	56	118	253
	合計	318	321	409	548



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）

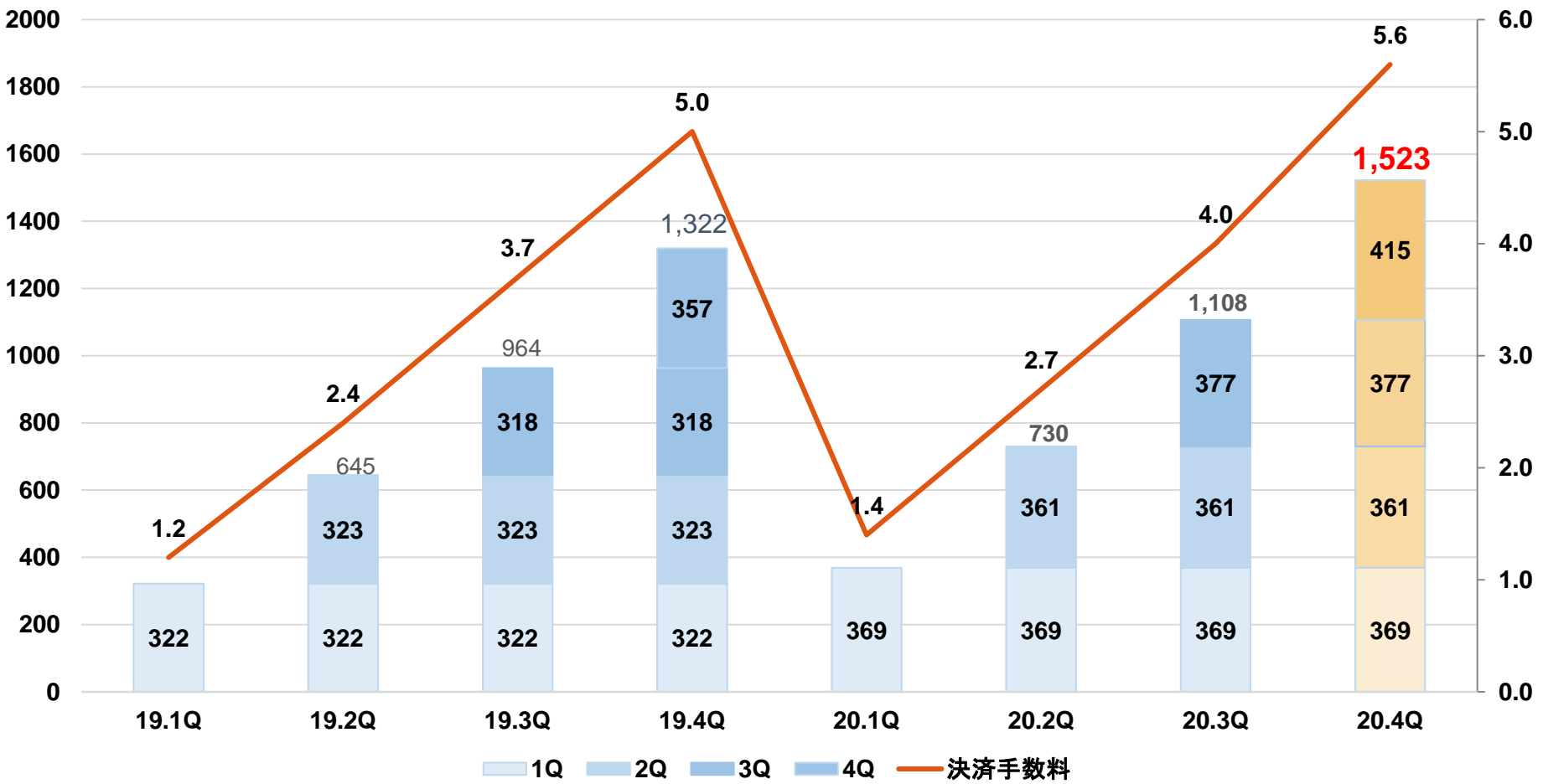
サービス	売上高	アカウント数	サービス概要
ヒキアゲール	7百万円	27件	ネット上においてリアルと同じように相手に合わせた個別接客を行うためのマーケティングツール Webサイトを訪れるお客様の行動履歴、購買履歴などのビッグデータを元に、最適な画面情報をパーソナライズして表示します。
サブスクストアB2B	5百万円	8件	売上「客数」「業務効率」「顧客満足」が向上するワンストップ型の「B2B通販専用Web受発注サービス」 メーカーと取引先との受発注業務を大幅に効率化すると同時に、売上拡大にも貢献する機能を全方位で備えたASP型B2B専用サービスです。
サブスクビューティ	86百万円	92件	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 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。導入支援コンサルティングサービスと合わせて提供しており、コンサルティング収益79百万円が含まれております。
その他	36百万円	一件	サブスクリプション事業支援の「サブスクトレーニング」、医療関連記事の監修サービス「イシミル」、実店舗向けサブスクリプション支援サービス「サブスク@」など主要KPIIに含まれない収益。

流通総額

流通総額：1,523億円（前年同期比：+15.2%）と堅調に推移

流通総額の推移

（単位：億円）



2. 成長戦略と2021年9月期業績見通し

代表取締役社長 佐川隼人



2. 成長戦略と2021年9月期業績見通し

(1) 成長実現のためのこれまでの取り組み

(2) 成長戦略

(3) 2021年9月期 業績見通し



(1) 成長実現のためのこれまでの取組み

- ① サブスクバリューチェーンの強化
- ② ターゲット市場の拡大
- ③ ARPU(※)の向上
- ④ 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



①サブスクバリューチェーンの強化

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
- ・LTV連動型アフィリエイト
- ・イシミル
- ・サブスク後払い

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

②ターゲット市場の拡大

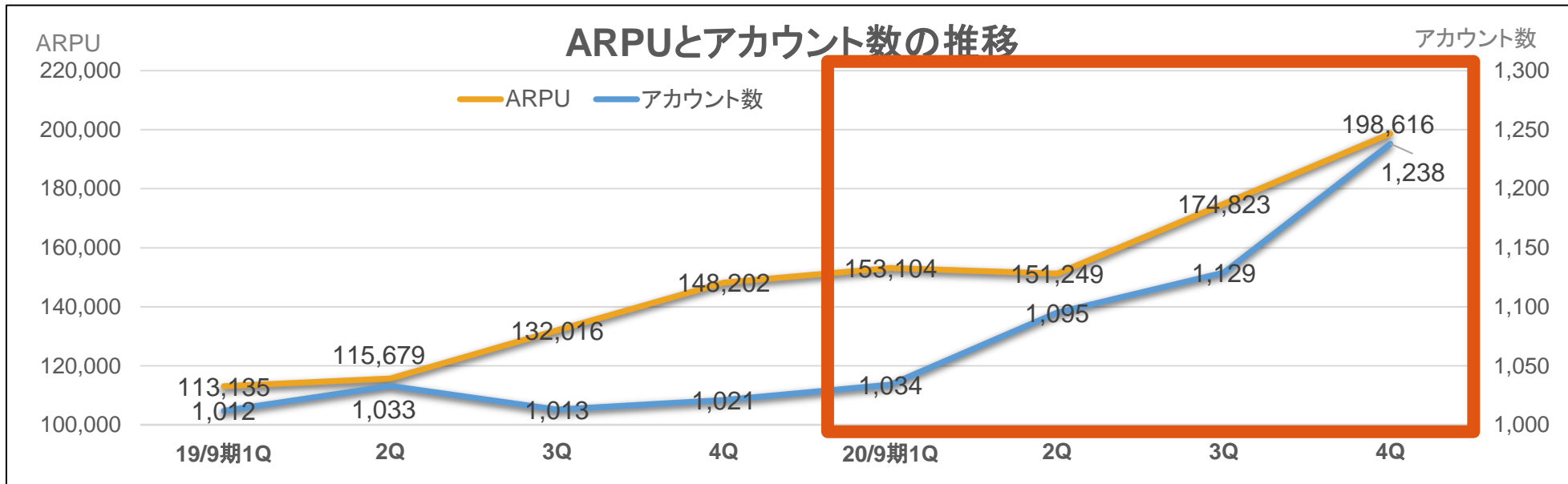
サブスクリプションを行うためのサービスラインを拡充し
ターゲット市場の拡大を推進。主力のサブスクストアは順調に拡大

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	進捗・成果	
たまごレポート	2009/9	BtoC-EC市場向けショッピングカート付レポート通販専用webサービス	○	「サブスクストア」の販売で新規の販売を停止したことから、解約が進みアカウント数は減少傾向。オプションの拡充により売上高は増加。
サブスクストア (旧たまごレポートNext)	2018/4	BtoC-EC市場向けサブスクリプションシステム	◎	コロナ禍による環境変化からEC事業に対する問い合わせが増加。積極的な機能開発による競争力の強化も伴ってアカウント数が大きく伸長。売上高も順調に推移。
エンタープライズソリューション(※)	2018/10	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	◎	大規模顧客向けのカスタマイズが好調。大手企業からの受注にも成功し、売上高成長に大きく貢献。
サブスクストアB2B	2019/4	BtoB-EC市場向けサブスクリプションシステム	×	当初計画に比べてアカウント数が伸び悩み、2020年9月期において減損損失を計上。
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)	2019/8	サブスクリプションビジネスへの参入検討の企業向けのコンサルティングサービス	△	コロナ禍の影響から、対面基本形式でのコンサルティングサービスの提供は最小限に止める方向へ変更。
サブスクビューティ	2019/11	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	△	導入支援コンサルティングサービスの受注増加。2021年9月期はサロン専売品以外の商材も取り扱い可能なサブスク@に営業体制をシフト。
サブスクアット(サブスク@)	2020/2	実店舗向けサブスクリプション支援サービス	—	コロナ禍で厳しい状況下の店舗型ビジネスを支援するため、無料でのアカウント提供を中心に展開。

※ 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



③ARPUの向上



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

オプション名	提供開始時期	オプション内容	進捗・成果	
チャットボット	2018/3	ECサイトを訪れたユーザーのフォーム入力をボットが対話形式でアシストすることによりコンバージョン率を高めるサービス	○	サービス利用は堅調に推移しているものの、競合企業との価格競争が激化。
LTV連動型アフィリエイト	2019/1	送客した購入者の継続率をアフィリエイターの報酬と連動させることで、LTVの最大化に貢献するアフィリエイトサービス	○	政府による緊急事態解除宣言を境にして広告需要が急増し、販売高が大きく伸長。原価率が高く、利益の面では目指すような伸びにはならず。
テモナビ	2020/5	サブスクビジネスに特化したコールセンターを構築し、LTVの最大化をサポートするサービス	—	2020年5月にサービスを開始。初期ユーザーの獲得に成功し、今後の拡大に向けてサービスのブラッシュアップを継続中。
サブスク後払い	2020/6	与信管理や代金回収業務が継続的に発生するサブスクビジネス特有の負担を軽減する後払いサービス	—	2020年6月にサービスを開始。初期ユーザーの獲得に成功し、今後の拡大に向けてサービスのブラッシュアップを継続中。



④優秀な人材の確保

サブスクバリューチェーンの強化・事業拡大のため、
採用活動を強化したことで従業員数が増え人件費負担が増大

(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
売上高	1,093	1,245	1,557	2,301
人件費(※1)	244	298	473	705
売上高人件費率	22.4%	23.9%	30.4%	30.7%
従業員数(※2)	47人(7)	65人(11)	86人(5)	115人(14)

※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



(2) 成長戦略

- ①アフターコロナ
- ②サブスクバリューチェーンの強化
- ③サービスの成長戦略
- ④周辺事業のサービス化・オプション化



①アフターコロナ

アフターコロナ：EC市場の拡大、サブスクリプション市場の拡大が見込まれ
当社の野心（アンビション）を実現するための大きな転換期

アフターコロナの環境

✓ EC市場の拡大

✓ サブスクリプション市場の拡大

テモナの野心（アンビション）

✓ すべてのビジネスを「サブスクリプション
ビジネス」へと転換させたい



②サブスクバリューチェーンの強化

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
- ・LTV連動型アフィリエイト
- ・イシミル
- ・サブスク後払い

4

サブスクリプションを行う

- ・サブスクストア
- ・たまごリポート
- ・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

③サービスごとの成長戦略

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。主力のサブスクストアは順調に拡大

サービス名	ターゲット市場とサービス内容	成長戦略
サブスクストア (旧たまごリピートNext)	BtoC-EC市場向け サブスクリプションシステム	広告戦略を改善し既存のターゲット市場におけるリード獲得数の増加を図るとともに、積極的な機能開発によってより幅広い業態に対応することでアカウント数の拡大を図ります。
エンタープライズソリューション	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	優秀な人材の確保と成功事例の社内共有を進め、大規模顧客向けの提案力を強化することで着実な成長を図ります。
たまごリピート	BtoC-EC市場向けショッピングカート 付リピート通販専用webサービス	新規開拓は後継のサブスクストアに譲るものの、オプションサービス強化による既存ユーザーのLTV向上に貢献し、解約による収益減少をARPUの向上で補う方針です。
サブスクストアB2B	BtoB-EC市場向けサブスクリプションシステム	これまでの戦略を見直し、受託開発をベースとした機能開発に切り替えることで、よりユーザーニーズにマッチしたサービスへの転換を図ります。
サブスクアット(サブスク@)	実店舗向けサブスクリプション支援 サービス	2021年9月期は有料のサービスに転換し、売上高への貢献を図ります。



④ 周辺事業のサービス化・オプション化

ARPUの一層の向上のために、周辺事業のサービス化・オプション化を強化

オプション名	オプション内容	ターゲットと拡大戦略
チャットボット	ECサイトを訪れたユーザーのフォーム入力をボットが対話形式でアシストすることによりコンバージョン率を高めるサービス	たまごリピートだけでなく、サブスクストアの導入企業にもチャットボットの導入を促し、コンバージョン率を高め、事業成長支援を強化することで、利用ユーザー数の増加を図ります。
LTV連動型アフィリエイト	送客した購入者の継続率をアフィリエイターの報酬と連動させることで、LTVの最大化に貢献するアフィリエイトサービス	原価構造を見直し、売上高だけでなく利益成長への貢献度も高いサービスへの転換を図ります。
テモナビ	サブスクビジネスに特化したコールセンターを構築し、LTVの最大化をサポートするサービス	今後の拡大に向け、アライアンス先の拡充とユーザーニーズを深掘りを行い、サービスのブラッシュアップを継続し、収益の拡大を図ります。
サブスク後払い	与信管理や代金回収業務が継続的に発生するサブスクビジネス特有の負担を軽減する後払いサービス	サブスクストアの導入企業を中心にサブスク後払いの導入を促し、利用ユーザー数の増加を図ります。



(3) 2021年9月期 業績見通し

◎売上高：29億円 前期比+6.09億円（+26.5%）

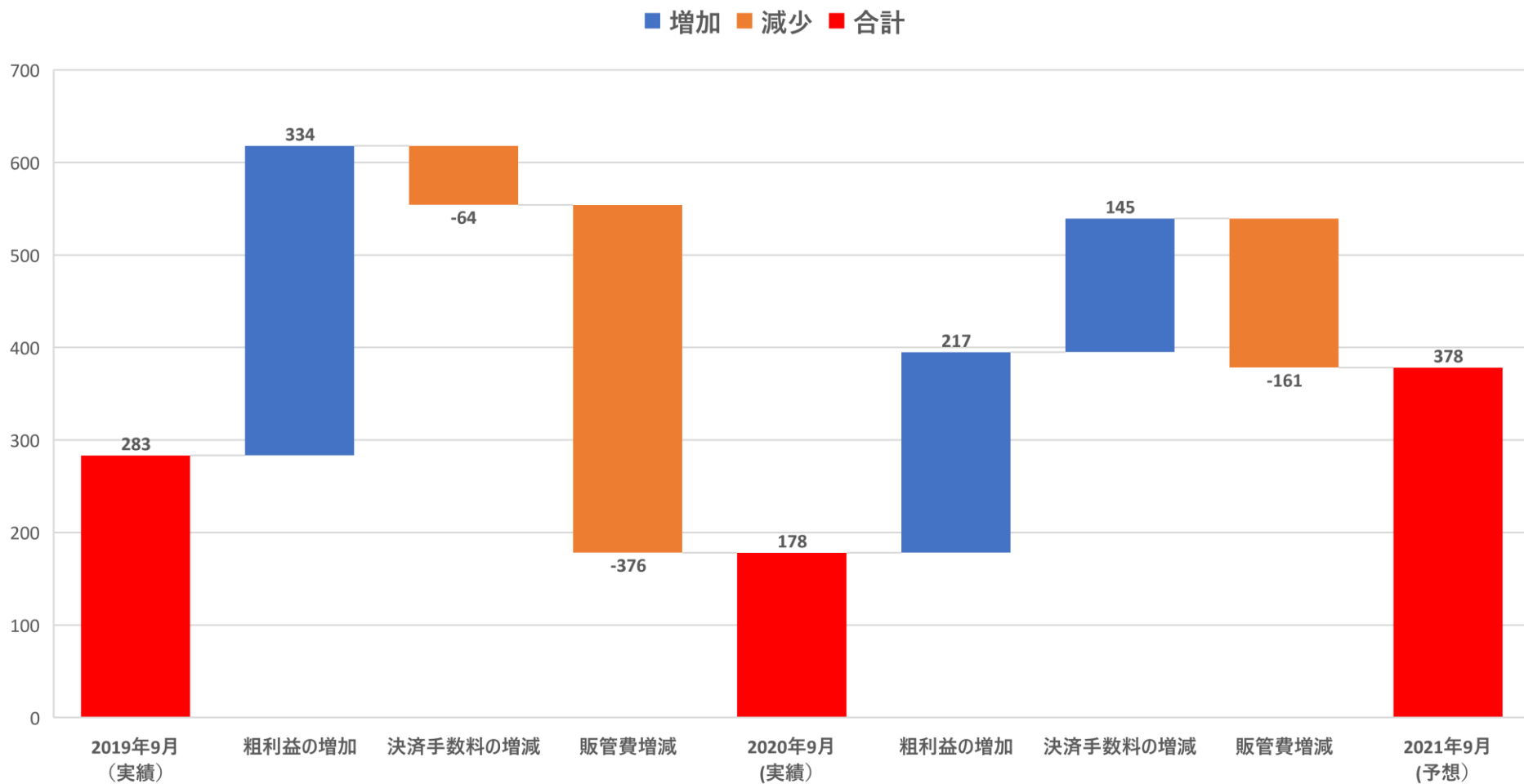
◎経常利益：3.49億円 前期比+1.75億円（+101.5%）

◎純利益：2.09億円 前期比+1.11億円（+112.7%）

	2020/9期 (実績)	2021/9期（予想）		
			構成比（%）	増減率（%）
売上高	2,301	2,910	100.0	26.5
売上原価	934	1,182	40.6	26.5
売上高総利益	1,367	1,728	59.4	26.4
販管費	1,189	1,350	46.4	13.6
営業利益	178	378	13.0	112.4
経常利益	173	349	12.0	101.5
税引前当期純利益	154	349	12.0	125.4
親会社株主に帰属する 当期純利益	98	209	7.2	112.7



営業利益の変動要因



3. 參考資料



(1) 会社概要

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。

会社名	テモナ株式会社
設立	2008年10月
決算期	9月
資本金	3億7,979万円
上場市場	東京証券取引所市場第一部(3985)
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
役員・従業員数	役員7名・従業員115名(連結) (2020年9月末現在)

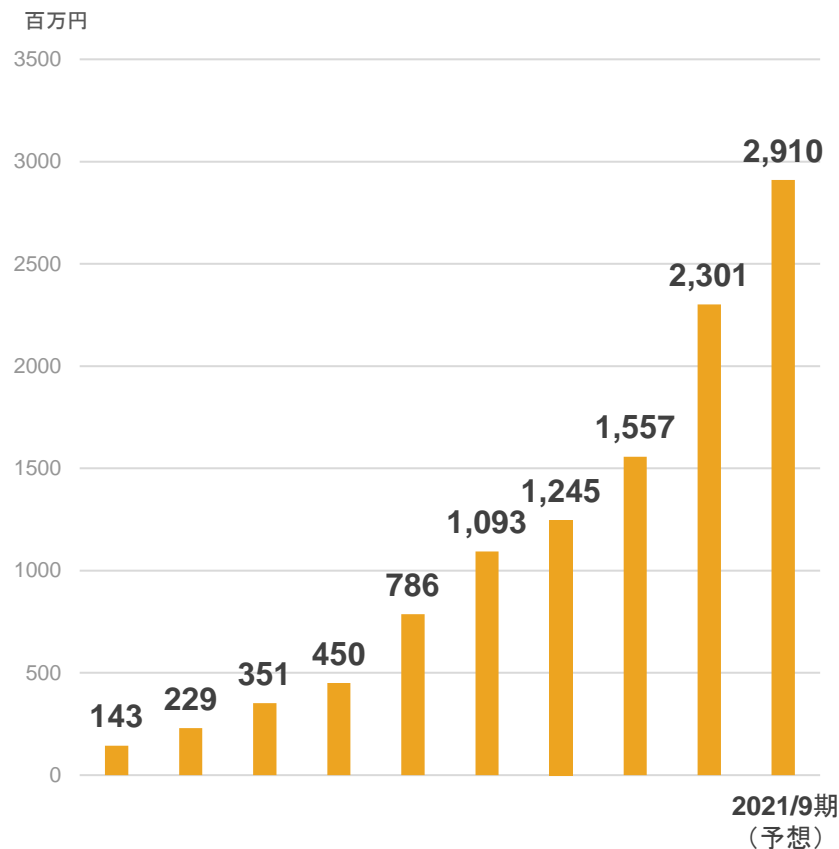
年月	沿革
2008/10	東京都江東区内に設立
2009/9	「たまごカート」発売開始 (現「たまごリピート」)
2012/9	東京都渋谷区へ本社移転
2017/4	東京証券取引所マザーズ市場に上場
2018/4	「たまごリピートNext」発売開始 (現「サブスクストア」)
2019/1	「サブスクリプションマガジン」創刊
2019/4	東京証券取引所市場第一部に上場
2020/2	福岡事業所を開設



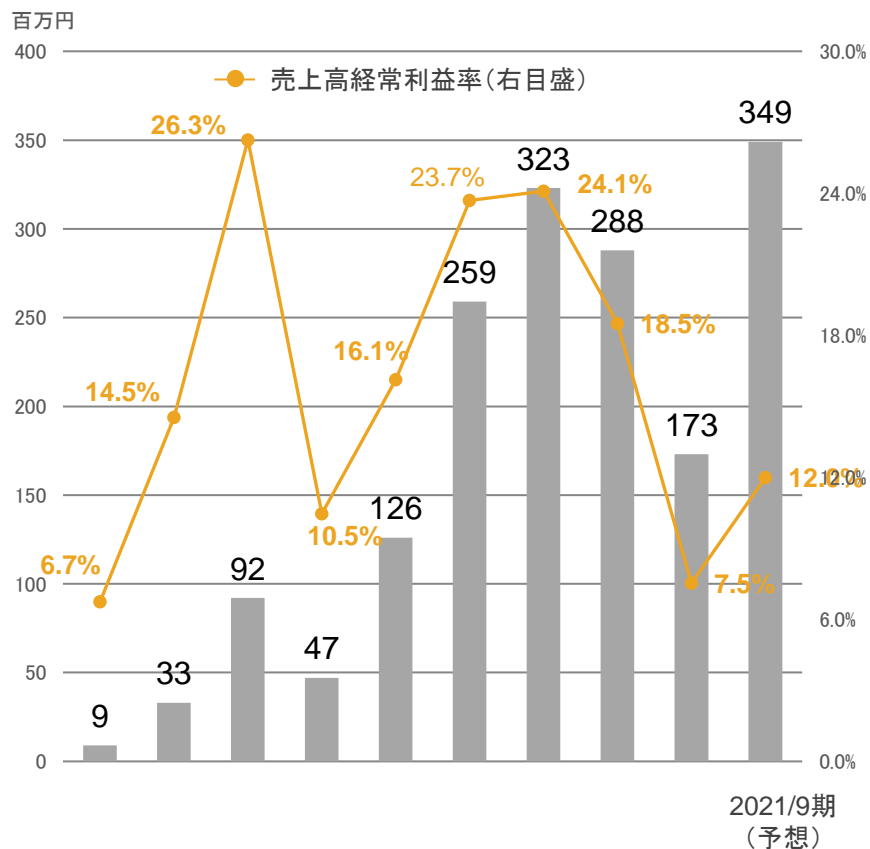
(2)2021年9月期業績見通し

創業以来12年連続の増収を予想
経常利益・売上高経常利益率は改善

売上高推移



経常利益および売上高経常利益率の推移





(3) サービス概要



- 単品通販・定期通販システム「たまごリピート」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

(3) サービス概要



- 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

(3) サービス概要



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。

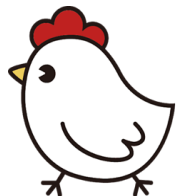
料金プラン(税抜)
月額利用料 79,800円

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」



サービス概要



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

サービス概要

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。



FAQ（よくあるご質問）

Q1.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。

Q2.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まいります。

ご留意事項

本資料は、当社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。

当社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あります。

本資料における将来展望に関する表明は、2020年11月26日現在において利用可能な情報に基づいて当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。

(お問い合わせ先)

E-mail : ir@temona.co.jp

URL : <https://temona.co.jp/contact/>