



2021年12月22日

各 位

会社名 テモナ株式会社
代表者名 代表取締役社長 佐川 隼人
(コード：3985 東証第一部)
問合せ先 取締役兼執行役員CFO 重井 孝之
(TEL. 03-6635-6452)

新市場区分の上場維持基準適合に向けた計画書

当社は、2022年4月に予定されている株式会社東京証券取引所の市場区分の見直しに関して、本日プライム市場を選択する申請書を提出いたしました。

当社は、移行基準日時点（2021年6月30日）において、当該市場の上場維持基準を充たしていないことから、下記のとおり、新市場区分の上場維持基準適合に向けた計画書を作成しましたので、お知らせいたします。

記

1. 当社の上場維持基準適合状況及び計画期間

当社の移行基準日時点におけるプライム市場の上場維持基準への適合状況は、以下のとおりとなっており、流通株式時価総額については基準を充たしておりませんが、2021年11月12日発表の中期経営計画の最終年度となる2024年9月期末までに上場維持基準を充たすために各種取組を進めてまいります。

	流通株式数	流通株式 時価総額	流通株式 比率	1日平均 売買代金
当社の状況 (移行基準日時点)	42,100単位	42.4億円	37.4%	1.5億円
上場維持基準	20,000単位以上	100億円以上	35%以上	0.2億円以上
計画書に記載の項目		○		

※当社の適合状況は、株式会社東京証券取引所が基準日時点で把握している当社の株券等の分布状況等をもとに算出を行ったものであります。

2. 上場維持基準の適合に向けた取組の基本方針、課題及び取組内容

プライム市場上場維持基準充足に向けた取組の基本方針、課題及び取組内容は、添付の「新市場区分の上場維持基準適合に向けた計画書」に記載のとおりです。

以 上

新市場区分の上場維持基準 適合に向けた計画書

2021年12月22日

テモナ株式会社
(東証第一部：3985)

目次

No	内容	Page
1	プライム市場の上場維持基準適合状況	3
2	上場維持基準を充足するための計画期間	4
3	流通株式時価総額の推計	5
4	取組の基本方針	6
5	具体的な取組内容	7
6	参考資料	9

1. プライム市場の上場維持基準適合状況

当社の移行基準日（2021年6月30日）におけるプライム市場の上場維持基準適合状況は、「流通株式時価総額」が基準を充足しておりません。

項目	上場維持基準	移行期準備時点の当社の数値	判定結果
流通株式数	20,000単位以上	42,100単位	○
流通株式時価総額	100億円以上	42.4億円	×
1日平均売買代金	0.2億円以上	1.5億円	○
流通株式比率	35%以上	37.4%	○

※ 株式会社東京証券取引所より「新市場区分における上場維持基準への適合状況に関する一次判定結果について」を受領（2021年7月9日付）

2. 上場維持基準を充足するための計画期間

上場維持基準を充足するための計画期間を
中期経営計画（FY22～FY24）最終年度となる
「2024年9月期末まで」とし、本計画書に記載する施策を推進します。

2024年度を最終年度とする3か年の中期経営計画を策定し、2021年11月12日に公表しております。

（中期経営計画（FY22～FY24）策定のお知らせ：<https://temona.co.jp/ir/news/>）

3. 流通株式時価総額の推計

① 中期経営計画最終年度における当期純利益の算出

	FY21 (実績)	FY22 (計画)	FY23 (計画)	FY24 (計画)
当期純利益 (百万円)	290	127	266	443

② 過去3期平均の株価収益率の算出

	FY19 (実績)	FY20 (実績) ※	FY21 (実績)	3期平均
株価収益率 (倍)	29.42	148.04	28.94	68.80

有価証券報告書記載の株価収益率の計算方法により、コロナ禍前を含む過去3期の平均株価収益率を算出（※FY20の株価収益率は連結業績ベース）

流通株式時価総額の推計

過去3期平均 株価収益率	FY24計画 当期純利益	推計時価総額	流通株式 比率	推計流通株式 時価総額	推定適合状況
68.80倍	4.43億円	304.77億円	37.4%	113.98億円	○

過去3期平均の株価収益率を用いて、時価総額及び流通株式時価総額を算出した結果は上記の通りとなり、上場維持基準に到達するものと判断します。市場環境や業界動向を検討の結果、当社の株価収益率の上昇余地は大きいと考えており、今後中期経営計画記載のとおり売上・利益ともに再度成長率をあげていくことで、過去3期の平均株価収益率に基づいた流通時価総額の算出結果は合理的なものとして判断しております。

4. 取組の基本方針

当社は、中期経営計画期間の3年間でサブスクリプション（以下、サブスク）ビジネスを支援する多様なソリューションの提供により、サブスクビジネスの成功に欠かせない“サブスク総合支援企業”を目指し、収益の拡大を図るとともに、株式市場で当社の成長性の理解を得るためのIRの強化に取り組めます。

課題

以下2点が課題であると認識しております。

- ①収益を拡大させる
- ②株式市場で当社の成長性の理解を得る

取組方針

当該課題を解決するために、以下の取組を実施します。

- ①中期経営計画の推進
- ②IRの強化

5. 具体的な取組内容

中期経営計画推進による収益の拡大

「中期経営計画」を推進し成長戦略に取り組むことで、収益の拡大を図ります。

「ターゲット領域の拡大」によりARR (※1) 成長を、「サブスクバリューチェーンの拡充」でGMV (※2) 成長を図り、収益の拡大を目指します。

※1 年間経常収益：利用した月に応じて定額で課金するサービスの収益

※2 流通総額：消費者が購入した商品やサービスの売上の合計額

IRの強化

①対話の推進

事業・業績の説明の他に中長期戦略などを中心に、投資家との対話を一層推進してまいります。

また、2022年以降機関投資家層へのアプローチを積極的に行うことで投資家層の拡大を目指します。

②情報開示の充実

経営管理データの開示範囲拡大や英文開示の拡充を図ることで、投資判断に資する情報開示の充実を進めます。尚、海外投資家等に向けた英文開示（決算短信・決算説明会資料）は本年から開始しております。

IRの強化により当社の成長性への理解を得られるよう努めます。

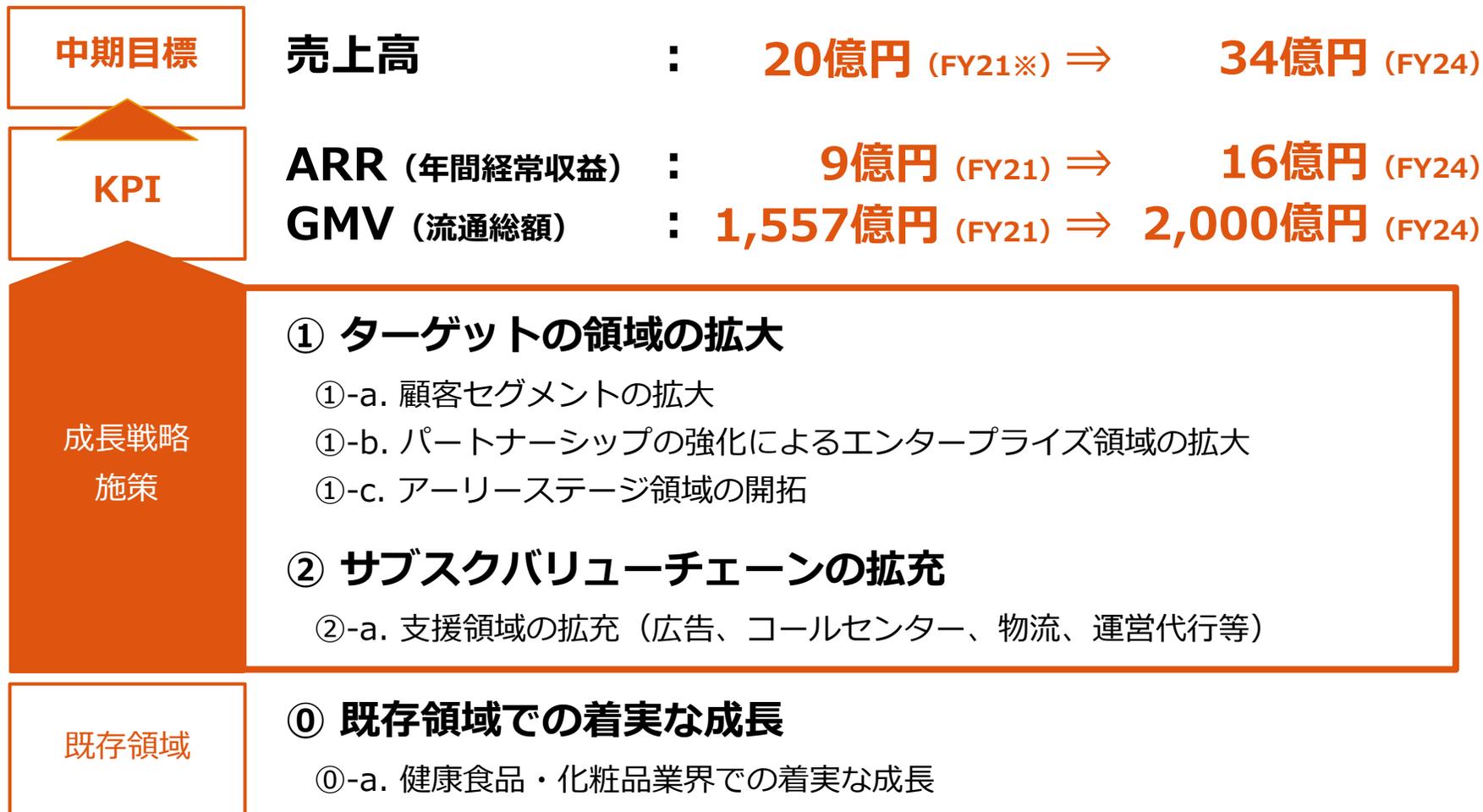
參考資料

参考資料：中期経営計画の概要（目次）

No	内容	Page
1	中期目標と成長戦略	10
2	基本戦略	11
2.1	顧客セグメントの拡大（ターゲット領域の拡大）	12
2.2	エンタープライズ領域の拡大（ターゲット領域の拡大）	13
2.3	アーリーステージ領域の開拓（ターゲット領域の拡大）	14
2.4	支援領域の拡充（サブスクバリューチェーンの拡充）	15

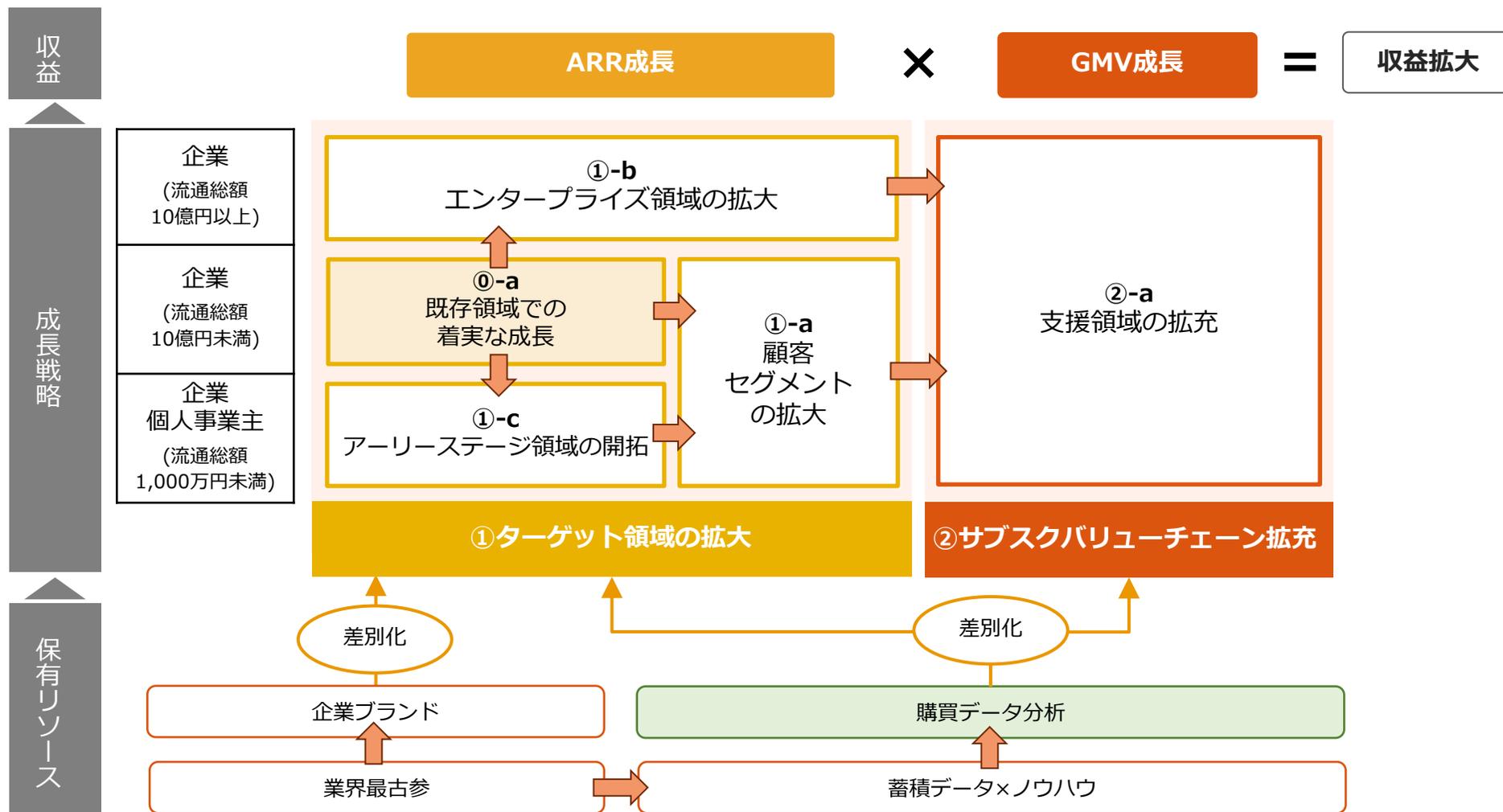
1. 中期目標と成長戦略

中期経営計画期間の3年間で『さらなる成長のための準備期間』と位置づけ、
① ターゲット領域の拡大と、② サブスクバリューチェーンの拡充を行います。
中期目標は2024年9月期（FY24）に売上高34億円の達成とします。



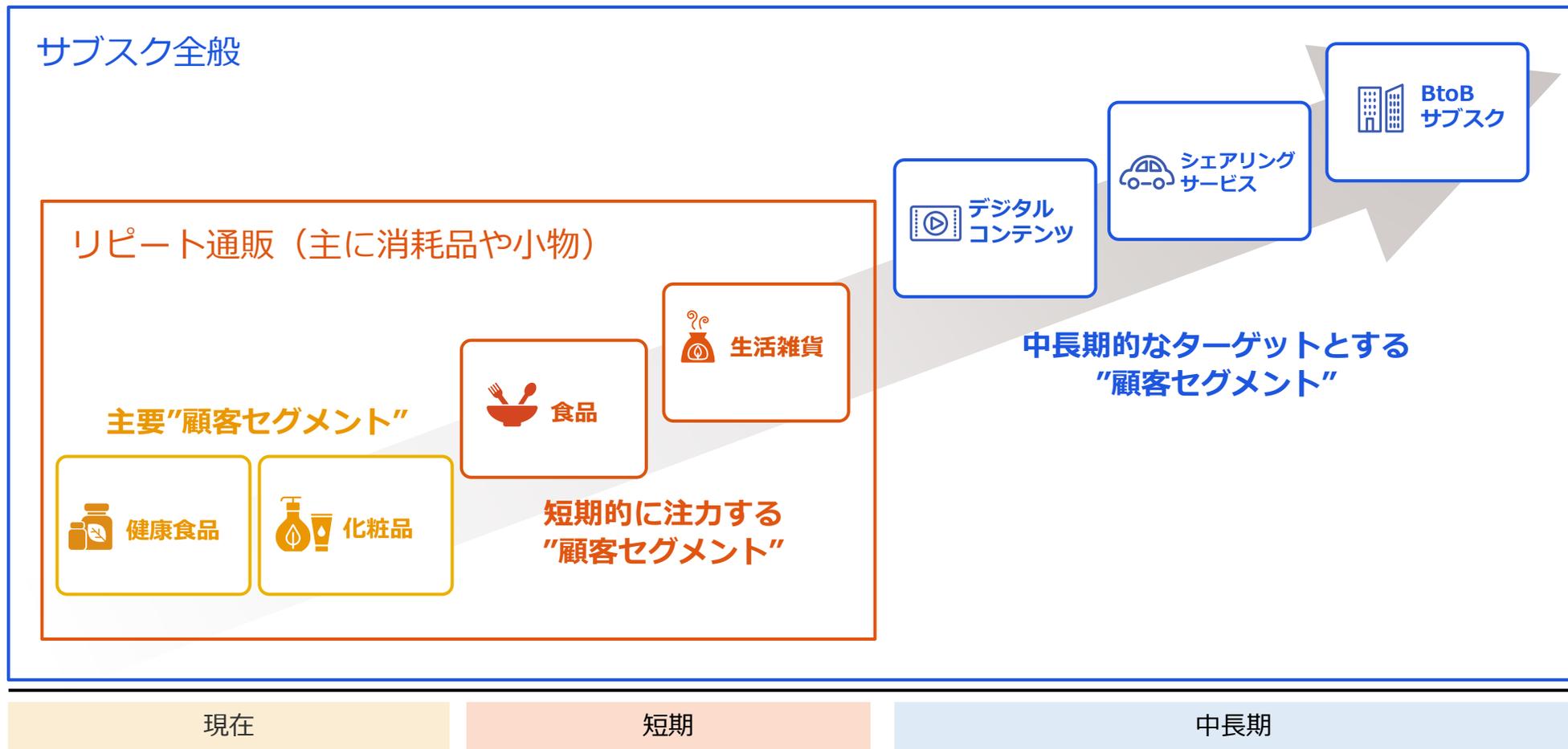
2. 基本戦略

「ターゲット領域の拡大」によりARR成長を、「サブスクバリューチェーンの拡充」でGMV成長を図り、収益基盤の拡大を推進します。

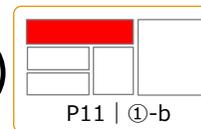


2.1 顧客セグメントの拡大（ターゲット領域の拡大）

短期的にはリピート通販の中で今後の成長が見込まれる食品や生活雑貨へ拡大し、中長期的にはデジタルコンテンツ、シェアリング、BtoB等、サブスク全般に関わる領域への拡大を目指します。



2.2 エンタープライズ領域の拡大（ターゲット領域の拡大）



パートナーシップ・アライアンスを強化し、エンタープライズ領域での販売網の拡充と顧客支援体制の強化を推進します。



【顧客のマーケティング領域での連携事例】

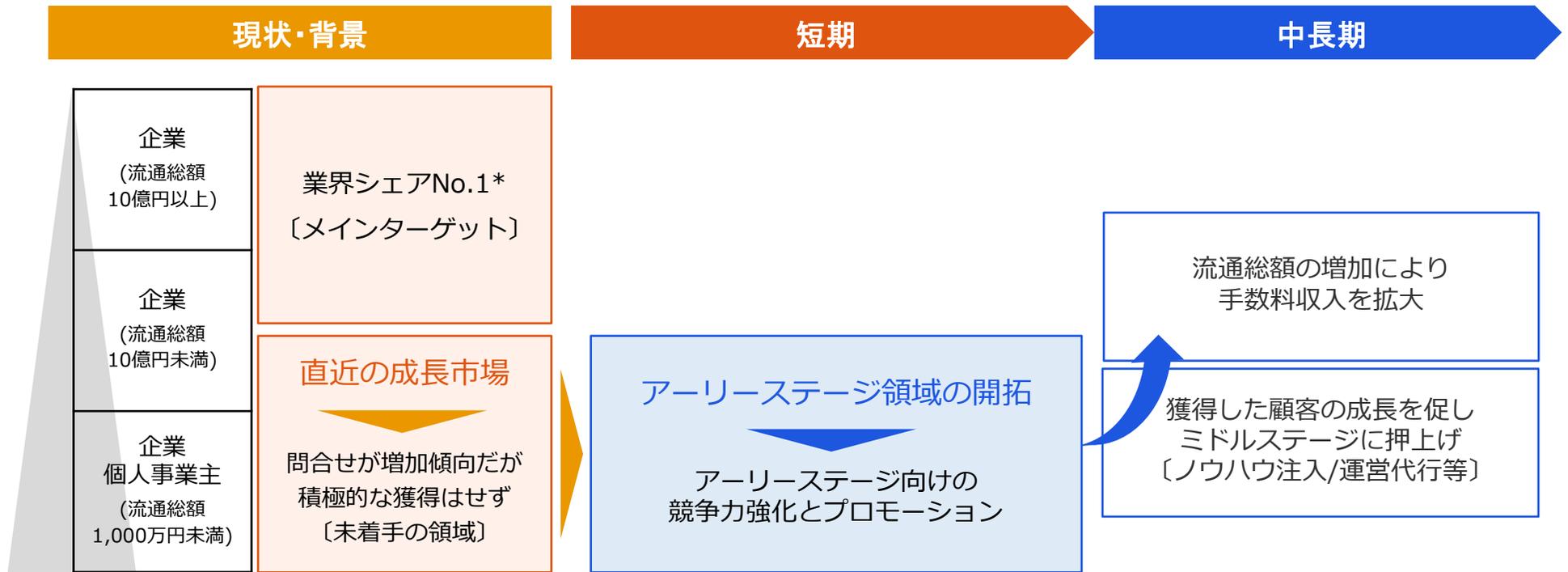
LTVの予測力に強みを持ち、LTVの高い新規ユーザーの集客支援を行っているMacbee Planet社と提携することで、テモナが保有する購買データとMacbee Planet社が保有するマーケティングデータやノウハウを連携させ、「サブスクストア」を導入している顧客の集客効率や収益力の向上に貢献します。

【販売領域での連携事例】

九州全域にネットワークを構築し、地域金融機関として日本で最大規模を誇るふくおかフィナンシャルグループ社（以下FFG社）と提携することで、FFG社の顧客企業に対してサブスク型通販サイトの構築支援を行うなど、九州地域企業の事業拡大に貢献します。

2.3 アーリーステージ領域の開拓（ターゲット領域の拡大）

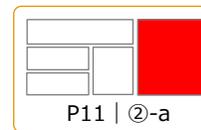
サブスクリプションビジネスを新規に始める事業者が増加しており、
アーリーステージ領域の開拓と事業成長支援を新たに推進します。



- アーリーステージ領域〔成長市場〕での競争力を強化して今まで積極的に取ってこなかった顧客を獲得
- 中長期的には、獲得した顧客の成長を促すことで流通総額の増加による手数料収益の拡大を目指す

※2019年6月13日「リピートカート 主要サービス比較」株式会社日本流通産業新聞社調べ

2.4 支援領域の拡充（サブスクバリューチェーンの拡充）



顧客のビジネスを成功させるためには、カートシステムの提供にとどまらず、広告、コールセンター、物流、運営代行なども含めた総合的な支援が必要です。
様々なサブスクリプションビジネスのニーズに対し、多様なソリューションを提供します。



ご留意事項

本資料は、当社の事業内容及び業界動向について、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、2021年12月22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/>

TEMONA

サブスクといえばテモナ。