

サブスクといえば
テモナ。

テモナ株式会社
証券コード3985

2022年9月期（FY22）第2四半期 決算説明資料

2022年5月

本日のアジェンダ

No	カテゴリ	小項目	Page
1	決算概要	決算概要	04
		損益計算書（前年同期比）	05
		損益計算書（通期連結業績業績予想との比較）	06
		損益計算書（四半期推移）	07
		貸借対照表（前期末比）	08
2	サービス別概況	サブスクストア+たまごレポート	10
		流通総額（年度別推移）	11
		その他	12
3	成長戦略 （2022年9月期）	基本戦略	14
		成長戦略におけるアクション	15
		「サブスクコンビネーター」の提供開始	16
		株式会社サックルのグループイン	17
		AIS株式会社のグループイン	19
		パーパスの策定	21
	Appendix		23

1. 決算概要

決算概要

- ・第2四半期は受託開発収益の減少や事業基盤強化のための人材投資などにより減収減益。
- ・ARR*は微増、GMV(流通総額)は微減。 ※ARRは期末月のMonthly Recurring Revenue(後述の新収益認識基準による)に12を乗じて算出。

売上高

9億53百万円
(前年同期比：△5.7%)

進捗率：39.8%

経常利益

49百万円
(前年同期比：△81.1%)

進捗率：24.0%

親会社株主に帰属する 四半期純利益

15百万円
(前年同期比：△90.5%)

進捗率：11.5%

ARR

9億10百万円
(前年同期比：+1.8%)

GMV(流通総額)

748億円
(前年同期比：△2.8%)

1株あたり 四半期純利益

1.43円
(前年同期比：△90.4%)

※前年同期比は収益認識基準適用後のFY21単体の数値(非監査)と比較したもの
※進捗率は2022年2月10日付で公表した連結業績予想に対する進捗

損益計算書（前年同期比） 当期：連結実績、前期：単体実績

- ・売上高は前年同期比5.7%減の953百万円。
- ・営業利益は採用費及び人件費の増加や株式取得関連費用の支出などにより78.0%減の57百万円。

単位：百万円

	FY21 2Q累計 単体実績※		FY22 2Q累計 連結実績		
	実績	構成比 (%)	実績	構成比 (%)	増減率 (%)
売上高	1,010	100.0	953	100.0	△5.7
売上原価	255	25.3	281	29.6	10.3
売上総利益	755	74.7	671	70.4	△11.1
販管費	496	49.1	614	64.5	23.9
営業利益	259	25.6	57	6.0	△78.0
営業外収益	2	0.2	0	0.0	△81.3
営業外費用	2	0.2	8	0.9	319.6
経常利益	259	25.7	49	5.2	△81.1
特別利益	—	—	—	—	—
特別損失	7	0.7	—	—	△100.0
税金等調整前四半期純利益	252	25.0	49	5.2	△80.5
親会社株主に帰属する四半期純利益	160	15.9	15	1.6	△90.5

※FY21は収益認識基準適用後の単体の数値（非監査）

損益計算書（通期連結業績予想との比較）

- ・連結業績にはAIS社の4～9月業績が含まれるが、2Q累計実績に連結なく、全体の進捗率は約40%。
- ・事業基盤強化のための人材投資は継続し、販管費は概ね計画通りに進捗。

単位：百万円

	FY22 通期 連結業績予想※		FY22 2Q累計 連結実績		
	予想	構成比 (%)	実績	構成比 (%)	進捗率 (%)
売上高	2,394	100.0	953	100.0	39.8
売上原価	818	34.2	281	29.6	34.4
売上総利益	1,575	65.8	671	70.4	42.6
販管費	1,371	57.3	614	64.5	44.8
営業利益	204	8.5	57	6.0	28.0
営業外収益	2	0.1	0	0.0	18.3
営業外費用	2	0.1	8	0.9	375.2
経常利益	204	8.5	49	5.2	24.0
特別利益	0	0.0	0	0.0	—
特別損失	0	0.0	0	0.0	—
税金等調整前四半期純利益	204	8.5	49	5.2	24.0
親会社株主に帰属する四半期純利益	133	5.6	15	1.6	11.5

※業績予想は2022年2月10日付で公表した連結業績予想を掲載

損益計算書（四半期推移） FY22 2Q：連結実績

- ・1Q受託開発収益の減少などから売上が大きく減少、2Qで受託開発収益が復活傾向へ。
- ・販管費は、事業基盤強化のための人材投資を継続しており採用費や人件費が増加して推移。

単位：百万円
(正社員数・非正社員数は人数)

	FY21 1Q 単体		FY21 2Q 単体		FY21 3Q 単体		FY21 4Q 単体		FY22 1Q 単体		FY22 2Q 連結	
	実績	構成比 (%)	実績	構成比 (%)	実績	構成比 (%)	実績	構成比 (%)	実績	構成比 (%)	実績	構成比 (%)
売上高	484	100.0	526	100.0	485	100.0	514	100.0	465	100.0	487	100.0
売上原価	129	26.8	125	23.9	125	25.9	149	29.1	132	28.6	148	30.5
売上総利益	354	73.2	400	76.1	359	74.1	364	70.9	332	71.4	338	69.5
販管費	255	52.7	240	45.7	249	51.4	275	53.6	293	63.1	320	65.7
営業利益	99	20.5	160	30.4	110	22.7	88	17.3	38	8.3	18	3.8
正社員数 ※1	115	—	105	—	111	—	110	—	112	—	121	—
非正社員数 ※2	7	—	7	—	7	—	12	—	10	—	13	—

※1 各四半期の末日における正社員、執行役員の数。

※2 各四半期の末日における契約社員、アルバイト、嘱託社員、派遣社員の数。

※FY21は収益認識基準適用後の単体の数値（非監査）

貸借対照表（前期末比） 前期末：単体実績

- ・現金及び預金は、AIS社の株式取得や借入金の返済などにより189百万円減少。
- ・固定資産は、AIS社の子会社化に伴うのれんの計上などにより増加。
- ・負債は、長期借入金の返済や未払い法人税等の支払などにより減少。

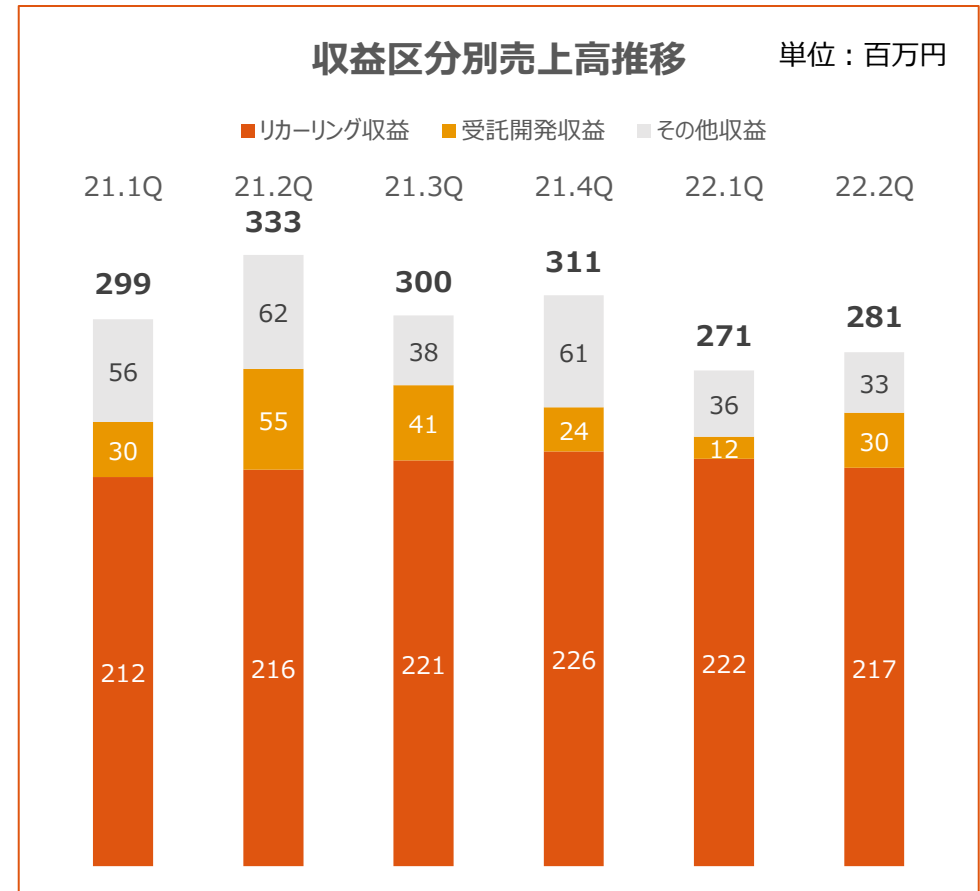
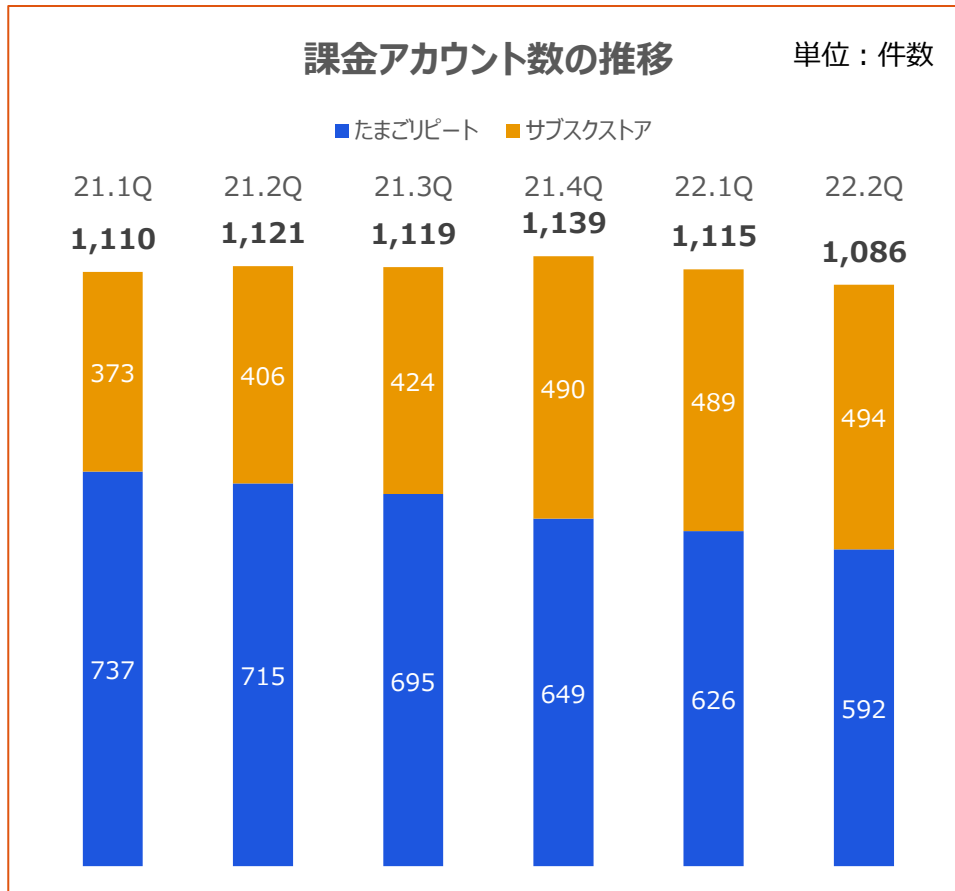
	FY21 期末 単体	FY22 2Q 連結	増減
現金及び預金	1,447	1,257	△189
売掛金	247	247	0
その他の流動資産	92	98	6
流動資産計	1,787	1,604	△183
有形固定資産	51	48	△2
無形固定資産	179	239	60
投資その他の資産	170	199	28
固定資産計	401	487	86
資産合計	2,188	2,092	△96

	FY21 期末 単体	FY22 2Q 連結	増減
買掛金	59	63	4
その他の流動負債	544	486	△58
固定負債	223	166	△57
負債合計	827	715	△112
資本金	385	385	—
資本剰余金	375	375	—
利益剰余金	1,178	1,194	15
自己株式	△583	△583	—
新株予約権	6	6	0
純資産合計	1,361	1,376	15
負債・純資産合計	2,188	2,092	△96

2. サービス別概況

サービス別概況 | サブストア+たまごレポート

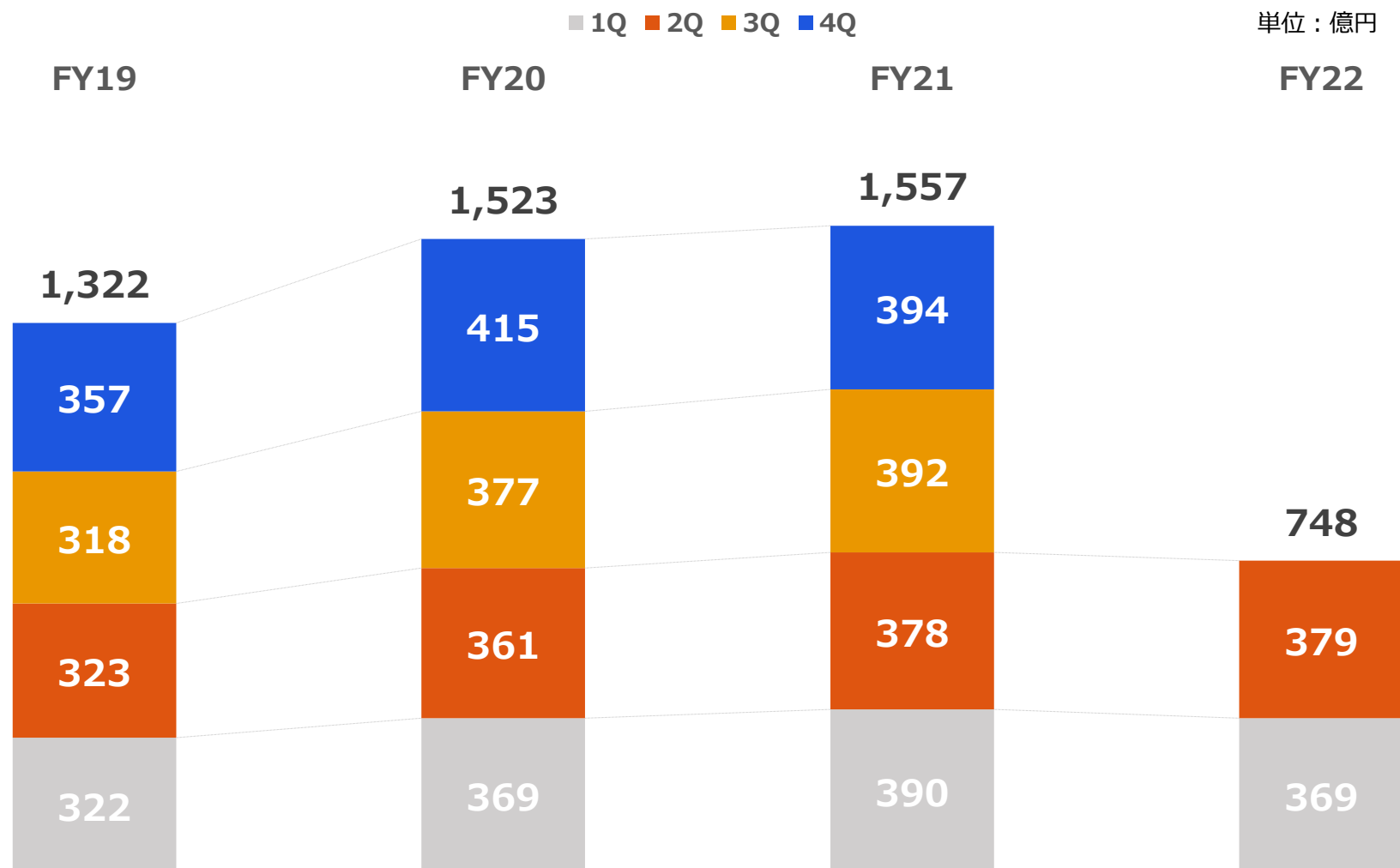
- ・アカウント数は、たまごレポートの解約を上回る新規獲得ができず純減。
- ・売上高（収益）は、受託開発収益とその他収益の大部分を占める「チャットボット」が前期から減収水準で推移。



※FY21は収益認識基準適用後の単体の数値（非監査）

流通総額（年度別推移）

化粧品の流通額の減少傾向により全体ではやや減少するも、第2四半期の流通総額は前年同期を若干上回り、底打ち期待。



サービス別概況 | その他

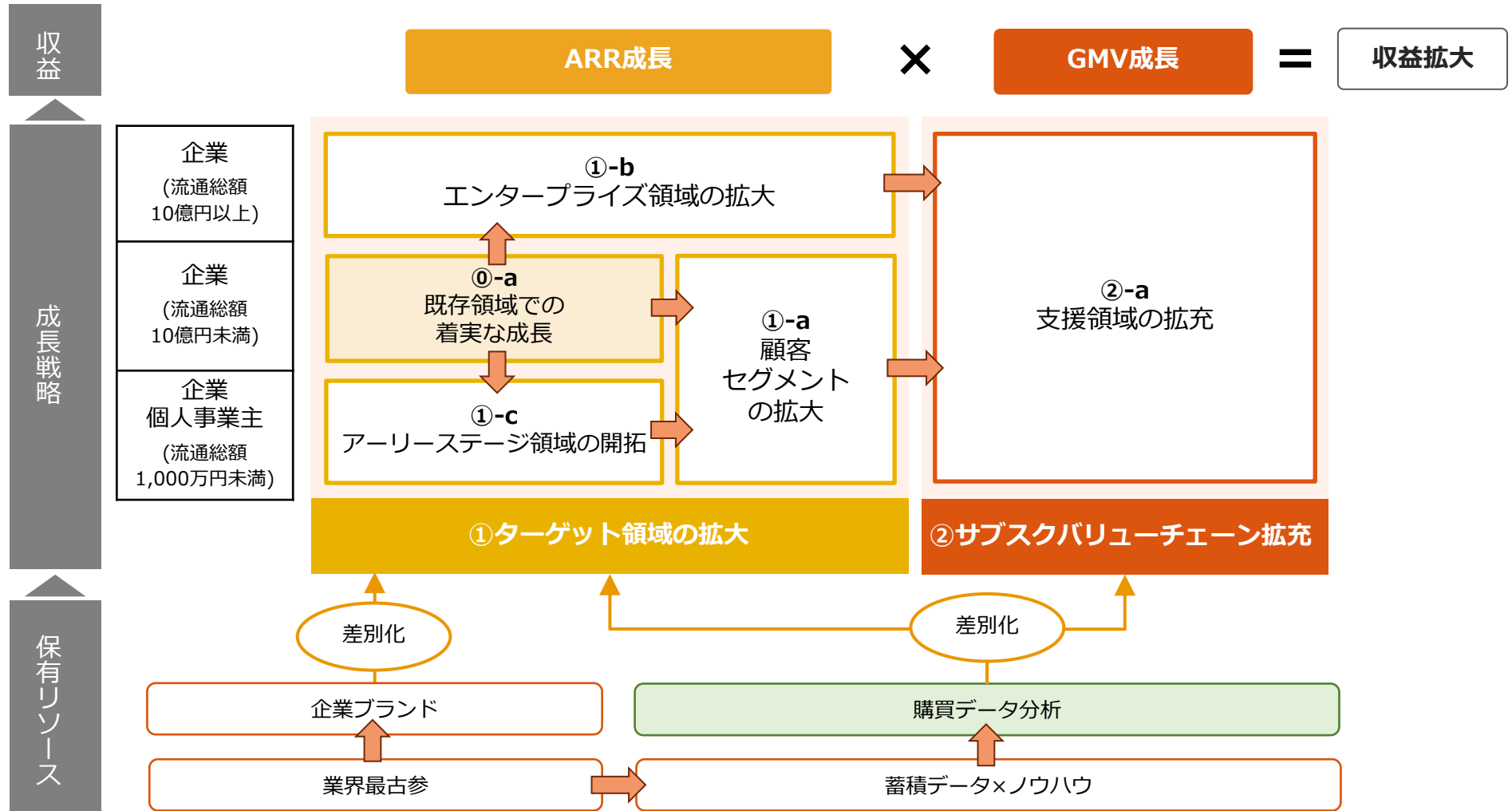
サービス	売上高 (単位: 百万円)		増減率 (%)	説明
	FY21 2Q 累計	FY22 2Q 累計		
サブスクストアB2B	4	7	153.6	アカウント数は前期の14件から15件に。引き続き開拓を継続中。
サブスク@	19	11	58.5	アカウント数 (契約法人数) は160件へと成長し、リカーリング収益は2百万円から11百万円に増加。前年同期に計上した受託開発収益の剥落によりサービス全体の売上高は11百万円に。
決済手数料 (サブスク後払い除く)	297	277	93.3	GMVは2.8%減で着地するが、ID決済など当社の収益率の低い決済手段の増加から決済手数料収入が6.7%減少。
サブスク後払い	8	4	58.1	取扱高が大きい顧客の解約影響。
その他	47	99	211.1	サブスク@に付随するWebページ制作の受注が好調に推移。

※FY21は収益認識基準適用後の単体の数値 (非監査)

3.成長戦略（2022年9月期）

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。



成長戦略におけるアクション

成長戦略を包括的に加速させるために 「サブスクコンビネーター」の提供開始

<目的>

資金提供を軸にクライアントのサブスクビジネスの成功確率の向上をサポート

資金・インフラ・ノウハウ・データ・コミュニティを組み合わせることで支援し事業成長の最大化に貢献

ARR成長を目的とする「①ターゲット領域の拡大」を推進するため 株式会社サックルがグループイン

<期待>

システム開発からマーケティングまで専門家による一元的・包括的なサポートサービスの提供

DX推進のための戦略策定から~~期待~~支援までの包括的なノウハウの提供

テモナグループの開発力強化や多様なソリューションの開発と提供

GMV成長を目的とする「②サブスクバリューチェーン拡充」を推進するため AIS株式会社がグループイン

美容・健康分野の顧客獲得提案力やマーケティング戦略の向上

広告・WEB制作領域におけるクライアント支援領域の拡大に貢献

「サブスクコンビネーター」の提供開始

サブスク事業者様のステージとニーズに合わせて、ファイナンス・インフラ・ノウハウ・データ・コミュニティを組み合わせて支援することで、事業成長をバックアップします。資金提供を軸に、サブスク事業の全面的なサポートを通して、サブスク事業の勝ちパターンを導き出し、事業者様のサブスクビジネスの成功確率の最大化に貢献します。



導入実績

カメラのサブスク
カメラ株式会社 camelove, Inc.
プロダクトとテクノロジーの力を通じてクリエイター活動を支援する、カメラのサブスク「GooPass」展開するカメラ株式会社にてファイナンス支援を実施。

無肥料無農薬野菜の
栽培研修プログラムのサブスク
AFILIA株式会社
“生態系に負荷をかけない経済活動”を通じた「人材輩出事業」に「サブスクノウハウ」を提供し、新たな販売チャネルへが必要な企業（人材）にEC展開の支援を実施。

株式会社サックルのグループイン | 株式会社サックルの概要

株式会社サックルはWEBシステム開発を得意とし、システム開発からマーケティングまで専門家による一元的・包括的なサポート体制を強みとしています。

2022年4月25日に当社が全株式を取得したことに伴いグループインしました。

会社基本情報

会社名	株式会社サックル
設立	2008年4月
資本金	3,500万円
代表者	代表取締役 村井冬人
本社所在地	東京都千代田区神田小川町3-8
従業員数	45名（2022年3月末）

Sackle

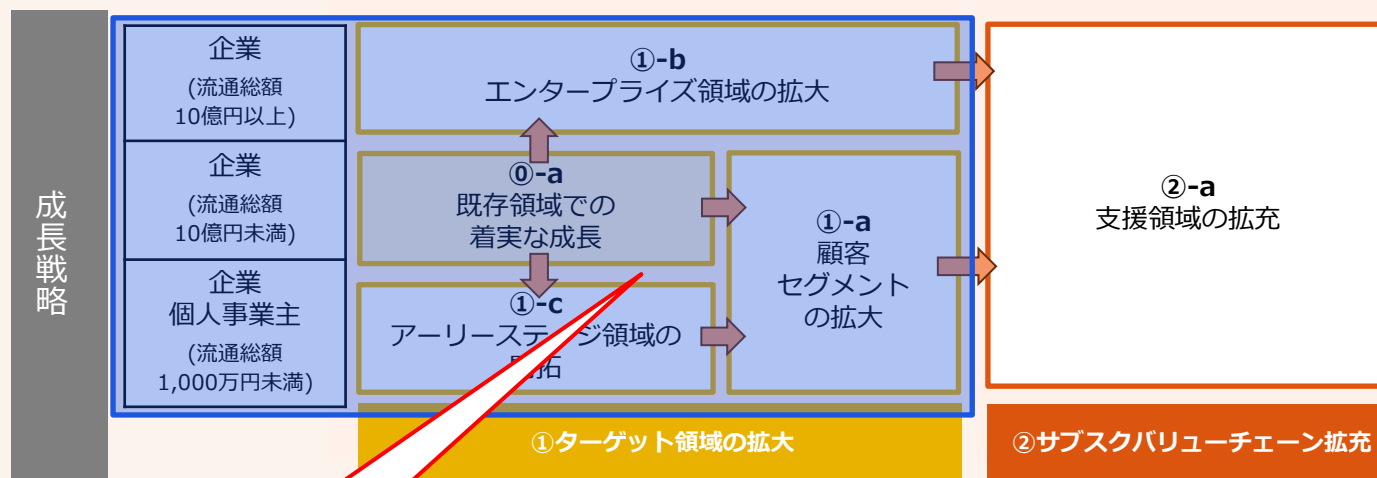
主な事業内容

システム開発事業	アプリ開発、DX支援、WEBシステム、IoT、AWS構築/支援
デザイン事業	Webサイト制作、UI/UX、ブランディング、CMS構築、エディトリアルデザイン
マーケティング事業	Webマーケティング、SEO、Webコンサル、RPA導入、デジタル広告、グロースハック、LPO/EFO

株式会社サックルのグループイン | 株式会社サックルの位置づけ

- ・システム開発からマーケティングまで専門家による一元的・包括的なサポート体制
- ・エンドユーザー直接取引によるDX推進の豊富な実績

基本戦略図 (P17より抜粋)



サックル社の
グループインにより強化

- ①-a 既存事業の機能開発の強化など、システム開発での親和性が高く「サブスクストア」のバージョンアップに新たな知見の提供が可能
- ①-b エンタープライズ領域での「サブスクストア」カスタマイズ需要の増加に対応
- サブスクリプションビジネスを支援する多様なソリューションの開発と提供の実現

AIS株式会社のグループイン | AIS株式会社の概要

AIS株式会社はリピート通販の領域に特化して、マーケティング支援を中心に、ランディングページ・WEB制作受託等を行っています。特に、美容・健康関連の商材での顧客獲得に強みを持っています。2022年3月1日に当社が全株式を取得したことに伴いグループインしました。

会社基本情報

会社名	AIS株式会社
設立	2015年2月
資本金	4,000万円
代表者	代表取締役 清水正幸
本社所在地	東京都豊島区巣鴨 1-14-5
従業員数	10名（2022年3月末）



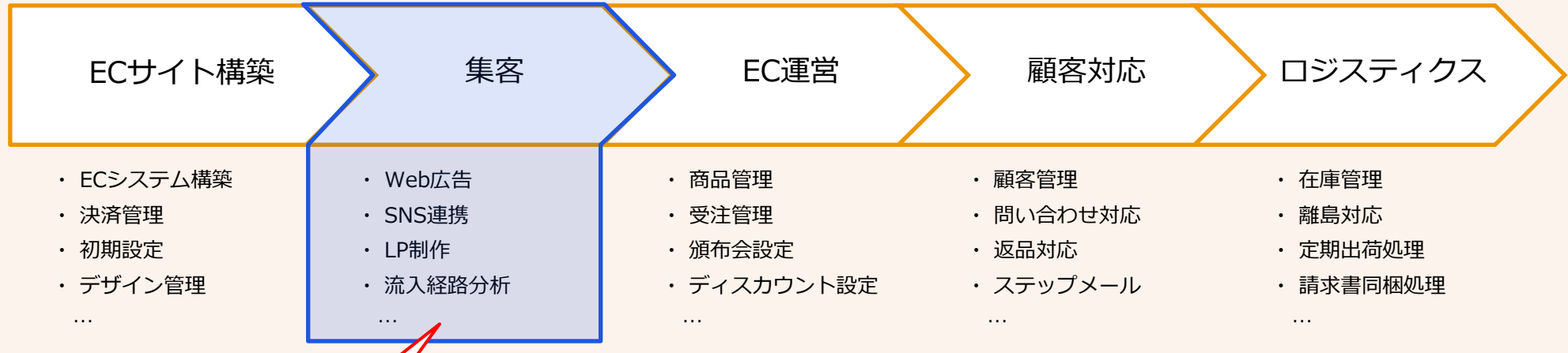
主な事業内容

Web広告事業	Web広告の制作・配信・分析・運用
LP・WEB制作受託事業	コーポレート・ブランドサイト・ランディングページの新規作成やリニューアル、バナー等のクリエイティブ制作

AIS株式会社のグループイン | AIS株式会社の位置づけ

- ・美容・健康分野の顧客獲得提案力やマーケティング戦略の向上
- ・広告・WEB制作領域でクライアント支援領域の拡大に貢献

サブスクバリューチェーンの拡充イメージ図（中計より抜粋）



AIS社のグループイン
により強化

美容・健康分野の定期ECの顧客獲得を得意 = 当社と親和性が高い。

美容・健康分野における顧客獲得提案など集客支援が強化。
+
既存クライアントに対する広告・制作領域のサービス提供
で、GMV拡大や撤退事業者の減少を目指す。

TEMONA's Purpose
テモナのパーパス

サブスクで世の中を豊かに

サブスクは事業者にとって安定性、収益性、継続性に優れており、
変化の激しい世の中においても、外部要因に左右されにくいビジネスです。

サブスクが広がることにより、
多くの事業者が、本質的かつ価値の高いサービスを提供し、
人々の満足を追求し続けることで、豊かな世の中が実現されます。

サブスクに特化したテクノロジーとノウハウで事業者支援を行い、
サブスクで世の中を豊かにすることが、私達のパーパスです。

TEMONA

サブスクといえばテモナ。

Appendix

目次 (appendix)

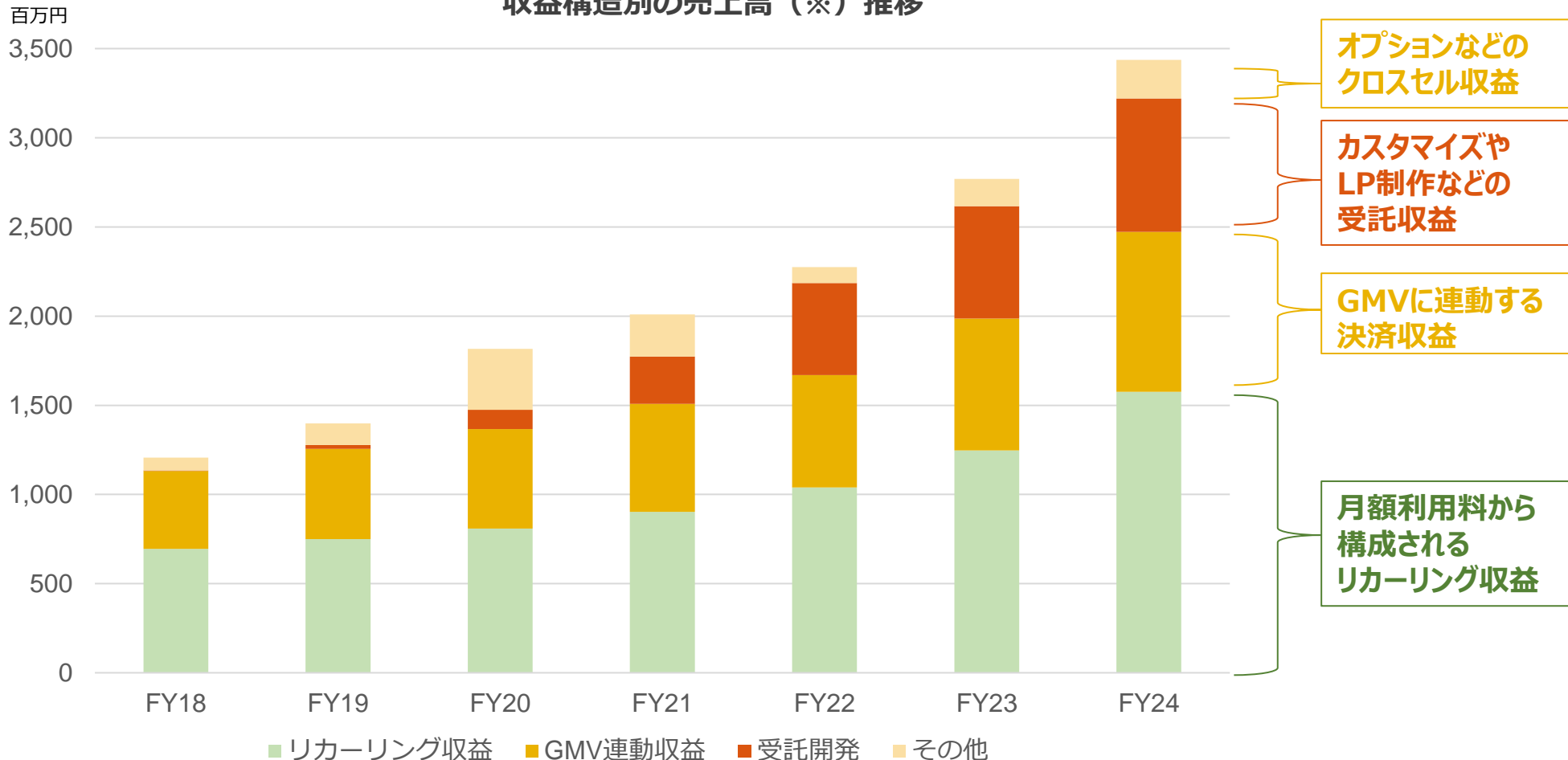
No	項目	タイトル	Page
1	収益構造と業績推移	収益構造について	26
		ARR推移	27
		顧客セグメント別流通総額推移（四半期推移）	28
2	当社について	会社概要	30
		テモナのコアコンピタンス	31
		中期経営方針	32
		中期目標と成長戦略	33
		収益成長イメージ	34
		ビジネスモデル	35
		事業系統図	36
		主な提供サービス	37
		サービス概要	38
SDGsへの取組み	42		
3	ご留意事項		43

1. 収益構造と業績推移

収益構造について

当社の収益構造は、月額利用料等から構成されるリカーリング収益（KPIであるARRの基礎）、GMVに連動する決済収益、カスタマイズ等の受託開発収益、その他のオプション収益の大きく4つに区分されます。

収益構造別の売上高（※）推移



※収益認識基準適用後の数値（非監査）

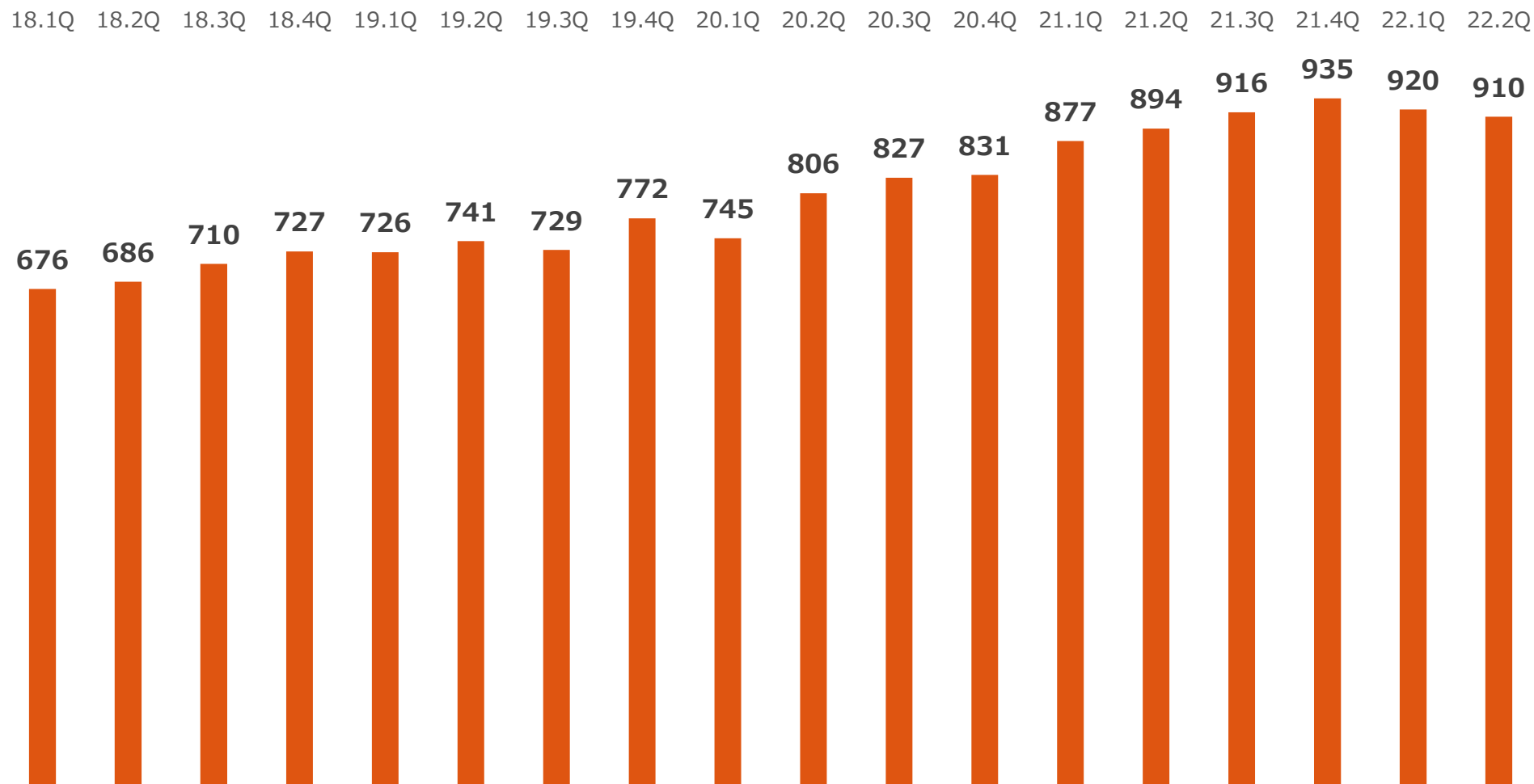
ARR推移

・ CAGR 8.2%

※FY18.1Q～FY21.4Qの成長率を年率に換算。

※「収益認識に関する会計基準」を適用し、各四半期の末月のリカーリング収益に12を乗じて算出。

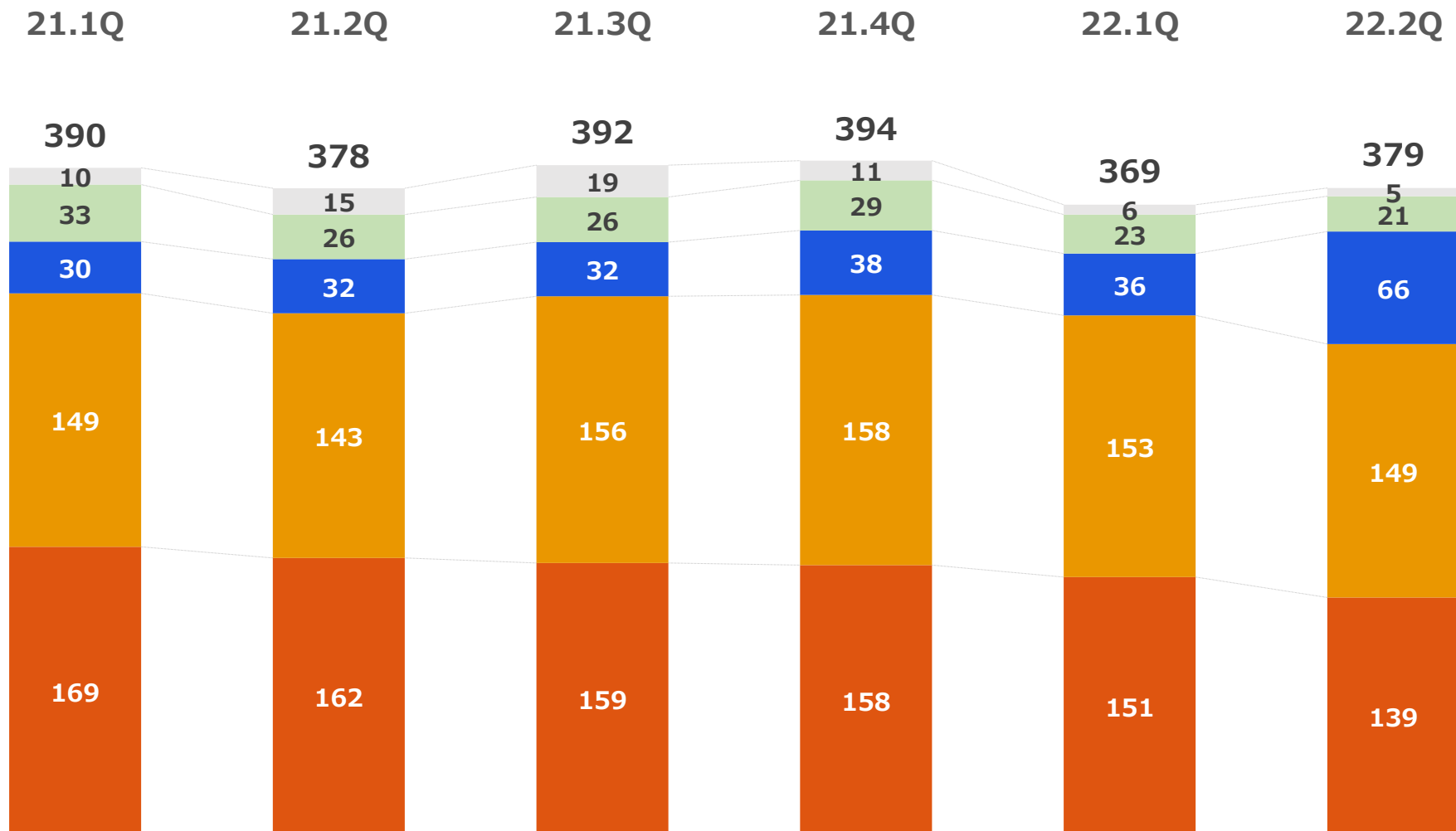
単位：百万円



顧客セグメント別流通総額推移（四半期推移）

オミクロン株の流行により食品のEC需要が増加し、QonQでは伸長。

■化粧品、医薬品 ■健康食品 ■食品、飲料、酒類 ■生活雑貨、家具、インテリア ■その他



2. 当社について

会社概要

サブスクが広がることにより、多くの事業者が、本質的かつ価値の高いサービスを提供し、人々の満足を追求し続けることで、豊かな世の中が実現されます。サブスクに特化したテクノロジーとノウハウで事業者支援を行い「サブスクで世の中を豊かにする」ことが、私達のパーパスです。

会社基本情報

会社名	テモナ株式会社
設立	2008年10月
資本金	3億8,507万円
代表者	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	110名（2022年3月末）

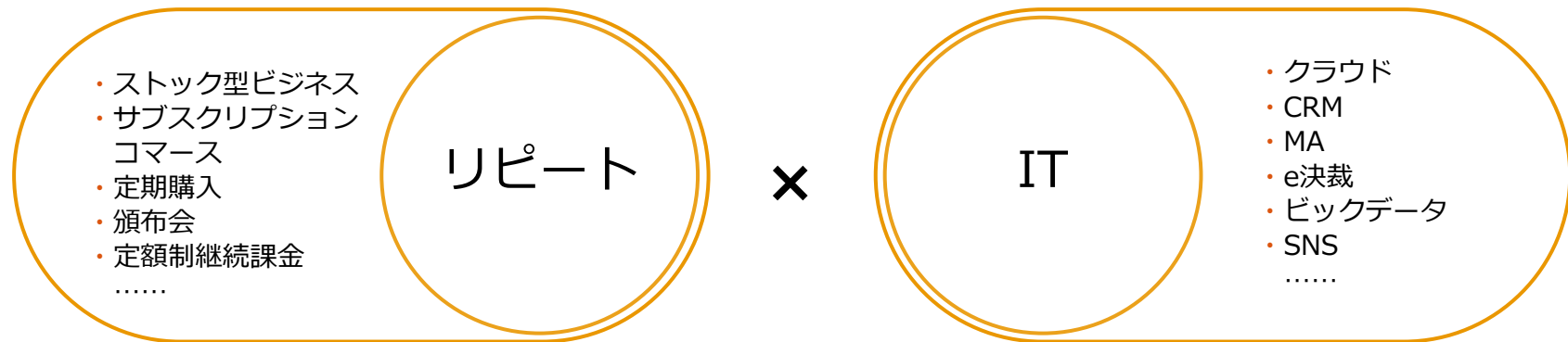
主な提供サービス



テモナのコアコンピタンス

「リピート（サブスク）」と「IT」を掛け合わせたサービス提供を通して、顧客の資本生産性の向上と労働生産性の向上の実現を支援しています。

TEMONA は「リピート（サブスク）支援」企業です。



GMV1,500億円超の購買データに裏付けされるリピート（サブスクリプション）ノウハウで、**資本生産性の向上**を支援

IT（ソフトウェア開発・EC運営支援）で、サブスク事業者の業務効率化により、**労働生産性の向上**を支援

中長期経営方針

テモナは、サブスクリプション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、サブスクリプションビジネスの成功に欠かせない“サブスク総合支援企業”を目指します。



中期目標と成長戦略

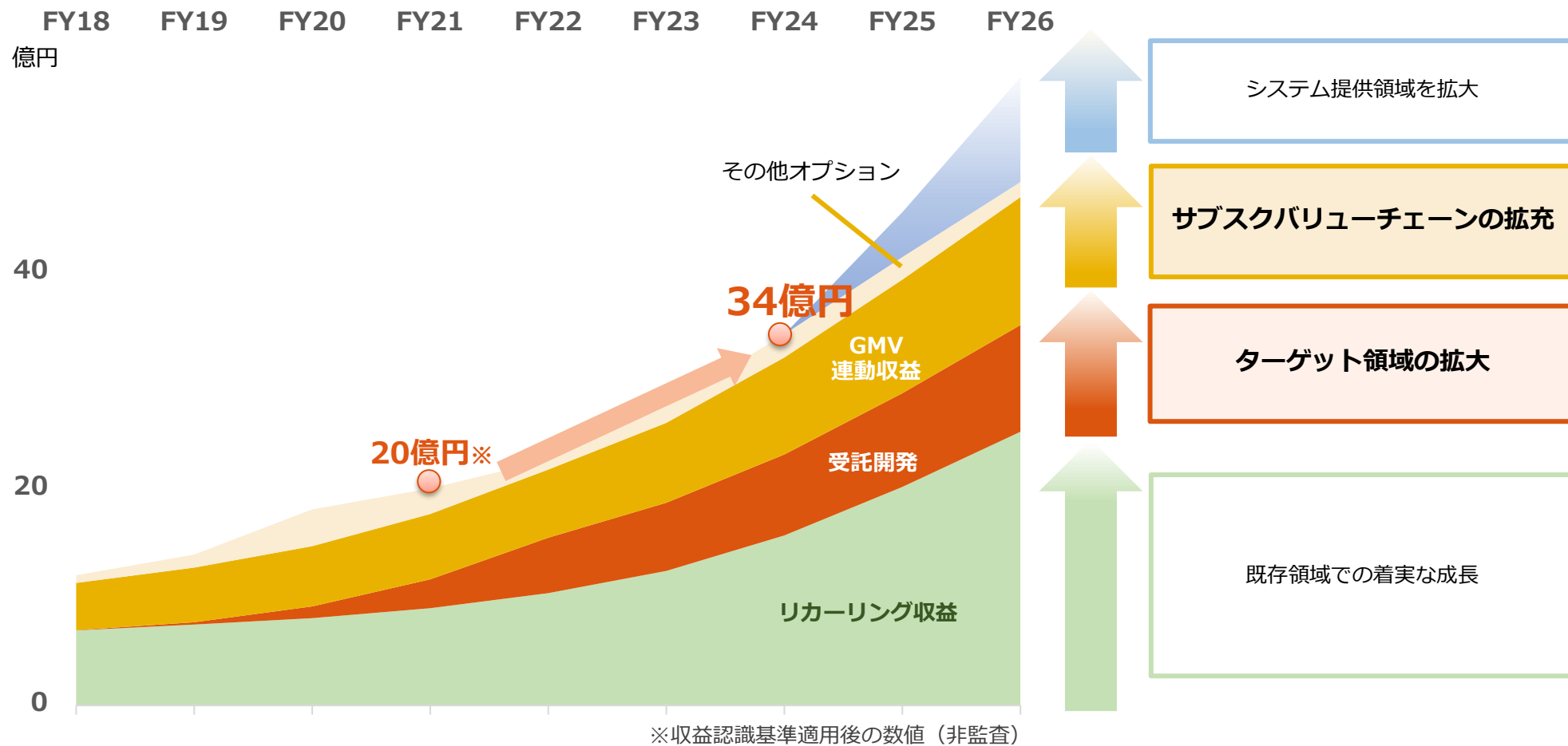
中期経営計画期間の3年間を『さらなる成長のための準備期間』と位置づけ、
① ターゲット領域の拡大と、② サブスクバリューチェーンの拡充を行います。
中期目標は2024年9月期（FY24）に売上高34億円の達成とします。



※収益認識基準適用後の数値（非監査）

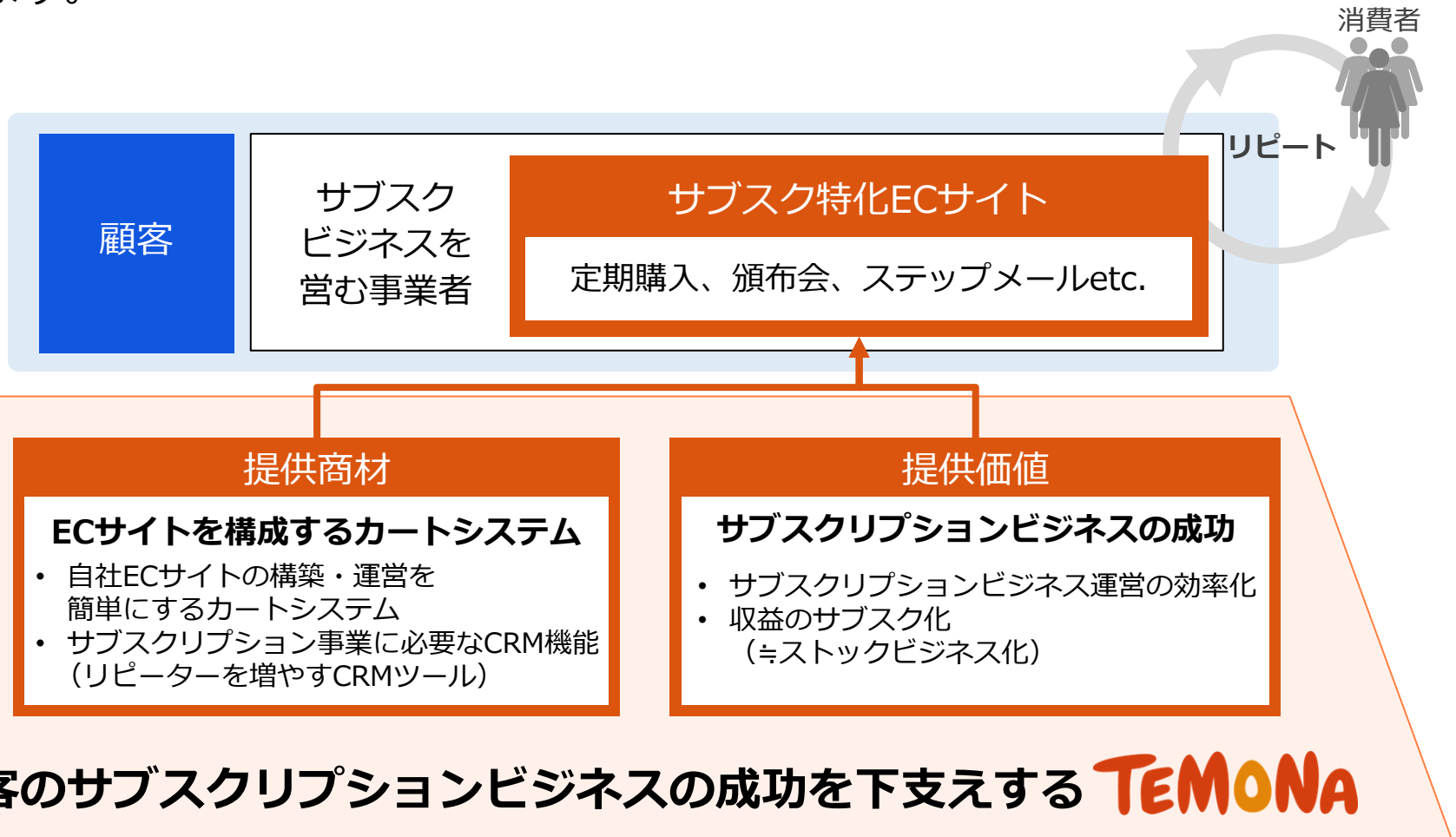
収益成長イメージ

「ターゲット領域の拡大」によりリカーリング収益と受託開発収益の最大化を、
「サブスクバリューチェーンの拡充」でGMVの最大化を図り、
収益については、これまで以上の成長を実現したいと考えています。

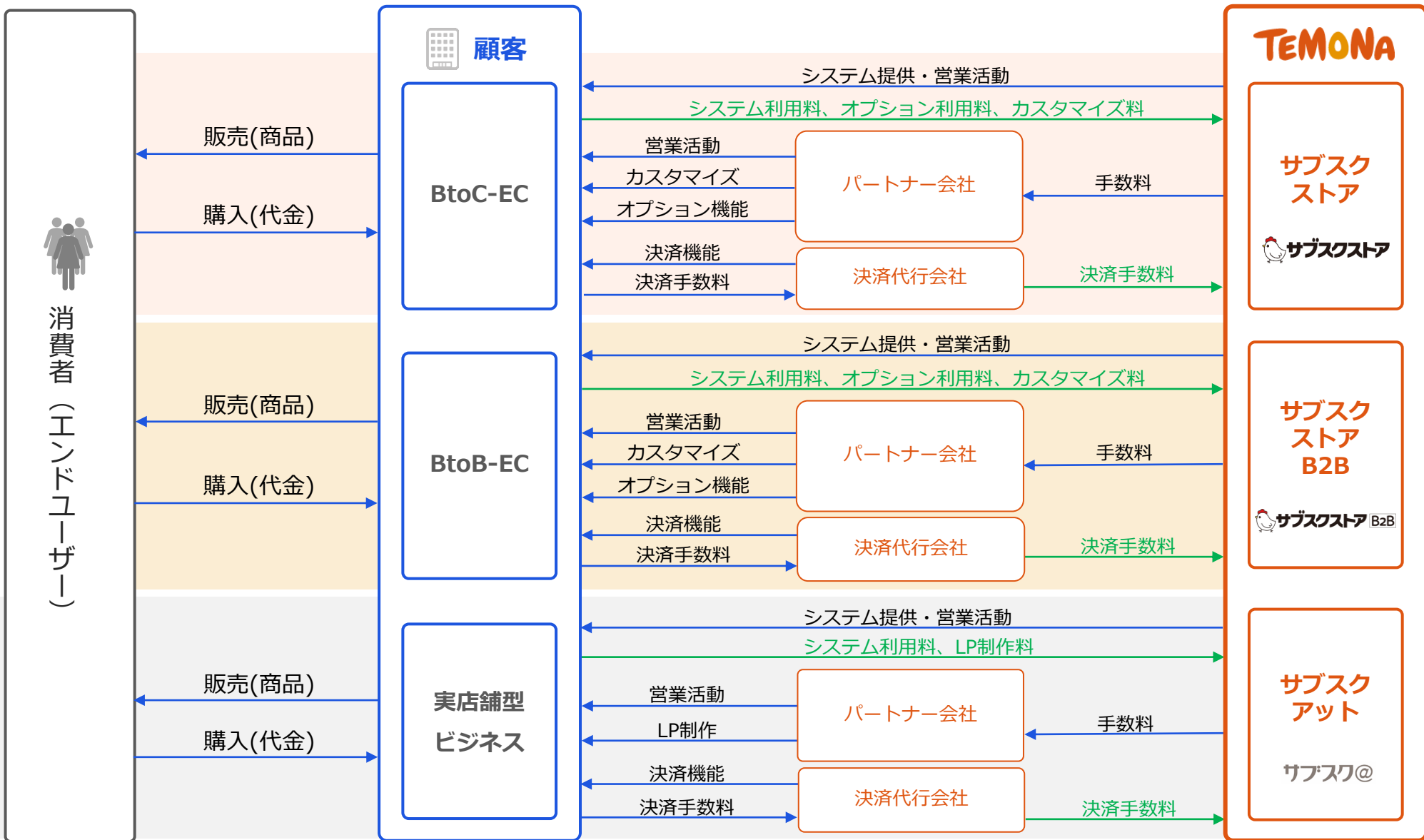


ビジネスモデル

テモナは、ECサイトを構成するカートシステムや、サブスクリプションビジネスの運営支援サービスを提供しており、**顧客のサブスクリプションビジネス成功**の下支えを担っています。



事業系統図



主な提供サービス

サブスクリプションコマースに特化したクラウド型ECプラットフォーム「サブスクストア」を中心とし、サブスクリプション事業支援サービスやサブスクリプション運営支援サービスなど多岐にわたりサブスクリプションビジネスに必要なサービスを提供しています。

クラウド型 ECプラットフォーム



サブスクリプション事業支援 サービス



サブスクリプション運営支援 サービス



サービス概要／サブスクストア

サブスクストア

サービス一覧 ▾ 料金プラン ▾ 導入事例 資料一覧 お問い合わせ > 資料請求 >

定期通販・サブスクリプション事業の
販売効率と売上をあげる！↗

サブスクするなら
「サブスクストア」

国内トップクラスのサブスク支援事業のデモナ
1,100社のノウハウを凝縮！

市場シェア No.1
年間取引総額 1,523億円
導入アカウント数 1,000以上

お問い合わせ > 資料請求 >

NC
nologies



兼松ウェルネス株式会社



王子サモン
Since 1967

Takakura™



morry's
I like myself even better.
All thanks to the beauty skin.



サブスクストアは、ECでの単品通販・D2C・サブスクのビジネスに必要な商品管理、顧客管理等の定期購入システム・カートを一元管理できるクラウドシステムです。



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	開発内容による

サービス概要／たまごリピート



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)

たまごリピートは、定期購入(サブスクリプション)や頒布会への対応に特化した、ネット通販全ての業務を自動化するショッピングカート付き通販システムです。



料金プラン (税抜)	
ASPプラン	月額：49,800円
ゴールドプラン	月額：79,800円

サービス概要／サブスクストアB2B



王子サモン
Since 1967



兼松ウェルネス株式会社



Takakura



morry's
I like myself even better.
All thanks to the beauty skin.



※サブスクストアシリーズの導入企業です

様々な業種のBtoBサブスクリプション事業に対応するワンストップ運営支援ツールです。卸業はもちろん、土業・コンサル等の役務サービスや賃貸、保守、団体会費などにも対応しています。



料金プラン（税抜）

月額：79,800円

サービス概要／サブスクアット

サブスクストア

サービス一覧 資料一覧 コミュニティ

サブスク@ 「サブスク@」とは サブスク@ができること お問い合わせ 資料請求

店舗事業者向けサブスク・ECサービス

導入数 1000店舗以上の サブスク@

店舗でしか買えない商品や施術チケットの販売ができます

1,000 店舗以上の開設実績

1店舗月商 1,400 万円の売上実績

全国 10 社以上のメーカー・ディーラー様と提携

お問い合わせ 資料請求

サブスク@

CATEGORY

OFFICIAL PARTNER HOLISTIC cures [ホリスティックケアーズ]

Blossom CMG e.m.a H Company THEKID TJ 天気予報 イルカ整骨院 SEVEN







サブスクアットは、リアル店舗のサブスクリプションを支援する店舗向け専用クラウドシステムです。会員特典や割引チケット発行、会員管理、決済、来店予約の機能に加え、来店促進の為のお知らせ機能も実装しています。

料金プラン（税抜）

お問い合わせください

サブスク@

SDGsへの取り組み

	<p>12 つくる責任 つかう責任</p> 	<ul style="list-style-type: none">• サブスクリプションモデルは需要の予測が立てやすく、計画的で無駄の少ない生産を実現• 既存のビジネスをEC化（クラウド化）することによるペーパーレス化の推進
<p>7 エネルギーをみんなに そしてクリーンに</p> 	<p>8 働きがいも 経済成長も</p> 	<ul style="list-style-type: none">• 2020年3月よりリモートワークとのハイブリッド型に移行し、柔軟な働き方を提供• オフィス利用の最適化と通勤量の減少により、エネルギー消費を削減
	<p>5 ジェンダー平等を 実現しよう</p> 	<ul style="list-style-type: none">• 女性雇用を推進しており、2017年の女性社員比率20.9%が2022年3月では36.8%に向上• 産休後の復職を推進（2名の復職実績あり）
<p>9 産業と技術革新の 基盤をつくろう</p> 	<p>10 人や国の不平等 をなくそう</p> 	<ul style="list-style-type: none">• 誰でもサブスクリプションビジネスを始められる「サブスクストア」「サブスク@」の提供• サブスクリプション普及活動として『サブスクマガジン』を創刊

3. 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、2022年5月13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。