

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）決算説明資料

2022年11月

本日のアジェンダ

No	カテゴリ	項目	Page
1	決算概要	決算概要	04
		損益計算書（前期比）	05
		営業利益要因別分析	06
		損益計算書（四半期推移）	07
		損益計算書（連結業績予想との比較）	08
		貸借対照表（前期末比）	09
2	サービス別概況	サブスクストア+たまごレポート	11
		流通総額（年度別推移）	12
		その他	13
3	成長戦略の振り返り （2022年9月期）	基本戦略	15
		2022年9月期 成長戦略の実施状況の振り返り	16
4	今後の成長戦略 （2023年9月期）	成長戦略における2023年9月期の重点アクション	18
		2023年9月期 業績予想	20
		パーパス	22
	Appendix		23

1. 決算概要

決算概要

- ・売上高は12.1%増 (※) の22億円。人材投資が先行し、M&Aの関連コストも大きく赤字に。
- ・総アカウント数は5.1%減の1,299件となり、ARR*、GMV（流通総額）ともに減少。

*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

22億53百万円
(前期比 : 12.1%)

経常利益

△194百万円
(前期比 : △142.5%)

親会社株主に帰属する
当期純利益

△175百万円
(前期比 : △160.5%)

ARR

8億84百万円
(前期比 : △5.5%)

GMV(流通総額)

1,470億円
(前期比 : △5.6%)

1株あたり
当期純利益

△16.50円
(前期比 : △60.3%)

※前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7月15日付で公表した連結業績予想に対する進捗

損益計算書（前期比） 当期：連結実績、前期：単体実績

- ・売上高は前期比12.1%増の2,253百万円。
- ・営業利益は開発費用の増加や株式取得関連費用の支出などにより142.7%減の△195百万円。

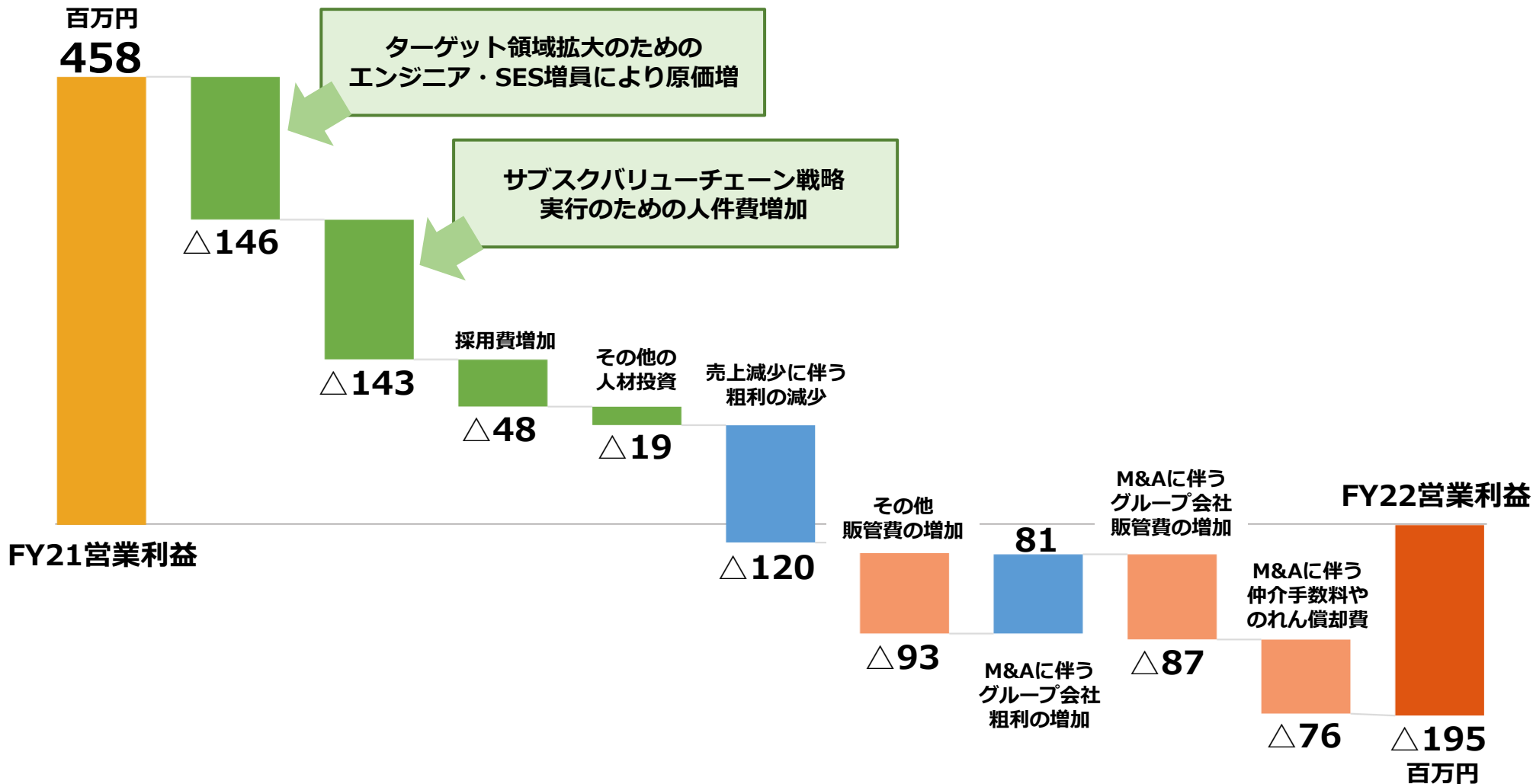
単位：百万円

	FY21 単体実績※		FY22 連結実績		
	実績	構成比 (%)	実績	構成比 (%)	増減率 (%)
売上高	2,010	100.0	2,253	100.0	12.1
売上原価	530	26.4	959	42.6	80.8
売上総利益	1,479	73.6	1,293	57.4	△12.5
販管費	1,020	50.8	1,489	66.1	45.9
営業利益	458	22.8	△195	△8.7	△142.7
営業外収益	2	0.1	15	0.7	474.2
営業外費用	3	0.2	13	0.6	357.9
経常利益	457	22.8	△194	△8.6	△142.5
特別利益	11	0.6	0	0.0	△100.0
特別損失	34	1.7	2	0.1	△93.0
税金等調整前四半期純利益	435	21.6	△196	△8.7	△145.2
親会社株主に帰属する四半期純利益	290	14.4	△175	△7.8	△160.5

※FY21は収益認識基準適用後の単体の数値（非監査）

営業利益要因別分析：ウォーターフォールチャート（前期比）

事業基盤強化のための人材投資やM&Aの実行により費用が増加。



損益計算書（四半期推移） FY22：連結実績

- ・ 事業基盤強化のための人材投資を継続しており営業利益は減少傾向。
- ・ FY22の3QからAIS、サックルの業績を取り込み売上高が増加。

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		FY22 3Q 連結		FY22 4Q 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 (%)	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	632	100.0	668	100.0
売上原価	129	26.8	125	23.9	125	25.9	149	29.1	132	28.6	148	30.5	323	51.1	354	53.1
売上総利益	354	73.2	400	76.1	359	74.1	364	70.9	332	71.4	338	69.5	309	48.9	313	46.9
販管費	255	52.7	240	45.7	249	51.4	275	53.6	293	63.1	320	65.7	462	73.2	412	61.7
営業利益	99	20.5	160	30.4	110	22.7	88	17.3	38	8.3	18	3.8	△153	△24.3	△98	△14.8
正社員数 ※1	115	—	105	—	111	—	110	—	112	—	121	—	180	—	183	—
非正社員数 ※2	7	—	7	—	7	—	12	—	10	—	13	—	17	—	16	—

※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）

損益計算書（連結業績予想との比較）

・連結業績通りに実績値も着地。

単位：百万円

	FY22 連結業績予想※		FY22 連結実績		
	予想	構成比 (%)	実績	構成比 (%)	進捗率 (%)
売上高	2,301	100.0	2,253	100.0	97.9
売上原価	973	42.3	959	42.6	98.6
売上総利益	1,327	57.7	1,293	57.4	97.5
販管費	1,496	65.1	1,489	66.1	99.5
営業利益	△169	-7.3	△195	-8.7	—
営業外収益	0	0.0	15	0.7	1,847.3
営業外費用	16	0.7	13	0.6	85.5
経常利益	△184	-8.0	△194	-8.6	—
特別利益	0	0.0	0	0.0	—
特別損失	0	0.0	2	0.1	—
税金等調整前四半期純利益	△184	-8.0	△196	-8.7	—
親会社株主に帰属する四半期純利益	△150	-6.5	△175	-7.8	116.7

※業績予想は2022年7月15日付で公表した連結業績予想を掲載

貸借対照表（前期末比） 前期末：単体実績

- ・現金及び預金は、AIS社及びサックル社の株式取得などにより452百万円減少。
- ・固定資産は、AIS社社及びサックル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、短期借入金増加や、サックル社の子会社化に伴う買掛金の増加などによるもの。

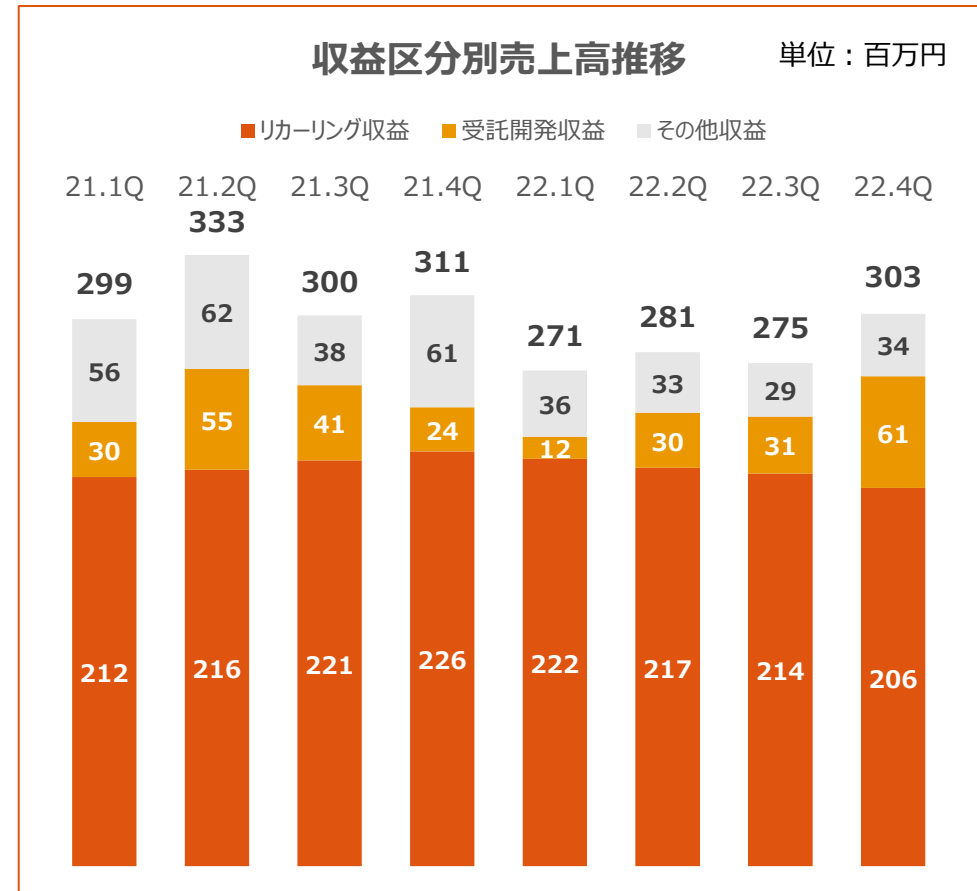
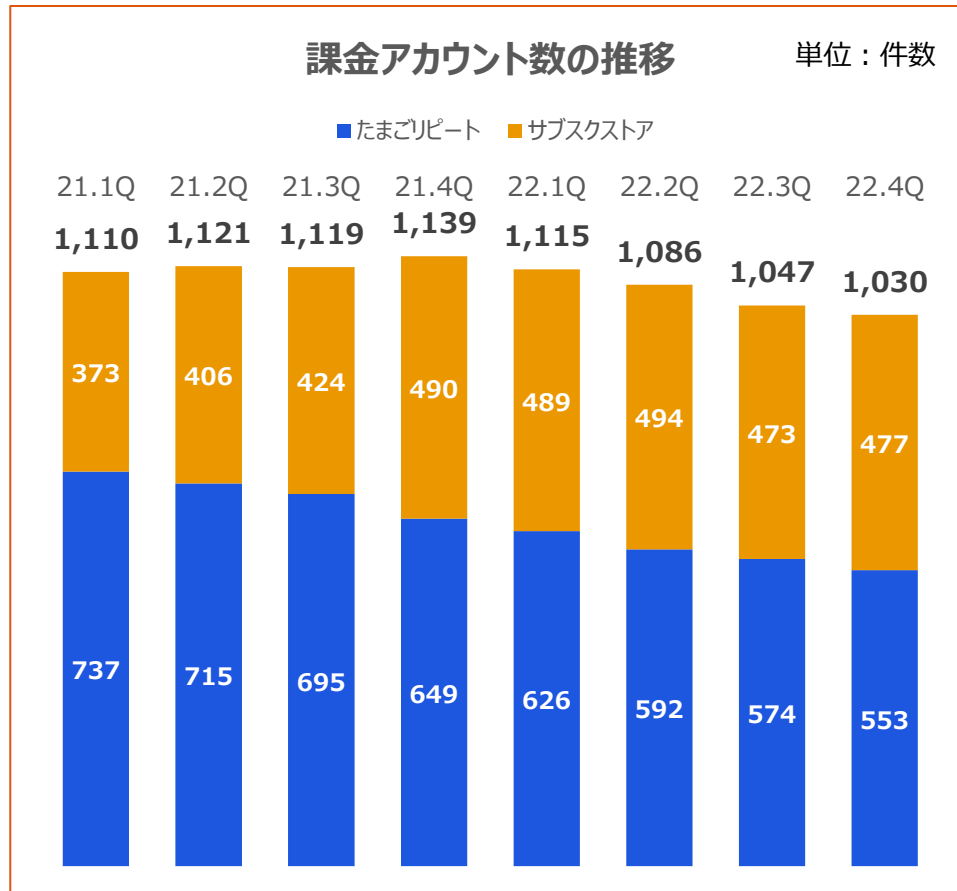
	FY21 期末 単体	FY22 2Q 連結	増減
現金及び預金	1,447	994	△452
売掛金	247	284	36
その他の流動資産	92	206	114
流動資産計	1,787	1,485	△301
有形固定資産	51	69	17
無形固定資産	179	507	328
投資その他の資産	170	243	72
固定資産計	401	820	418
資産合計	2,188	2,306	117

	FY21 期末 単体	FY22 2Q 連結	増減
買掛金	59	136	77
その他の流動負債	544	709	165
固定負債	223	259	35
負債合計	827	1,105	277
資本金	385	385	0
資本剰余金	375	375	0
利益剰余金	1,178	1,003	△175
自己株式	△583	△583	0
新株予約権	6	20	14
純資産合計	1,361	1,201	△160
負債・純資産合計	2,188	2,306	117

2. サービス別概況

サービス別概況 | サブストア+たまごリピート

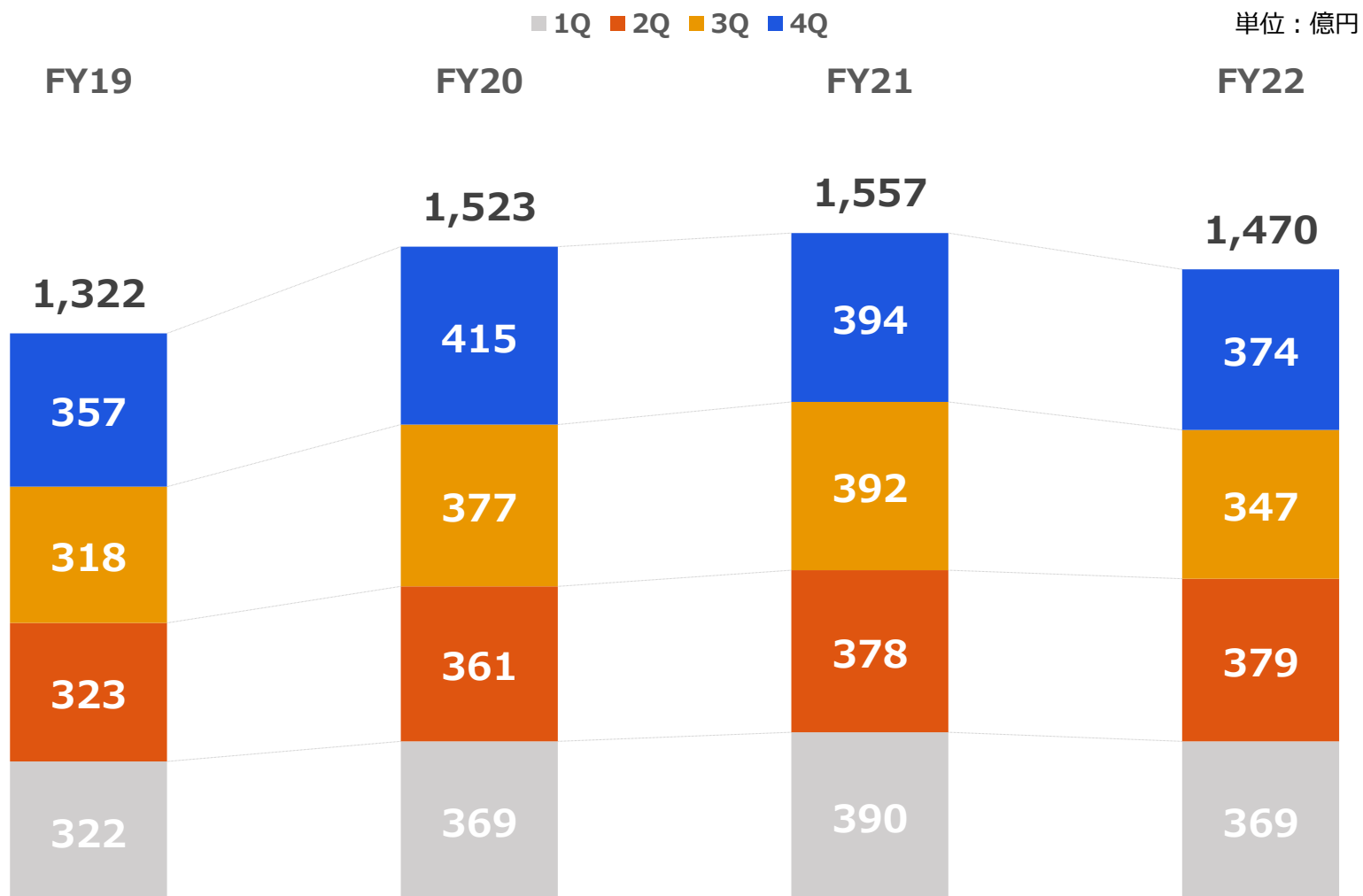
- ・アカウント数は、たまごリピートの解約を上回る新規獲得ができず純減傾向。
- ・売上高（収益）は、エンタープライズ領域向けの受託開発収益が復調し回復傾向に。



※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）

「サブストア」及び「たまごリピート」のアカウント数減少が響き、1,470億円で着地。
主に化粧品の領域での消費者の離反も続く。



サービス別概況 | その他

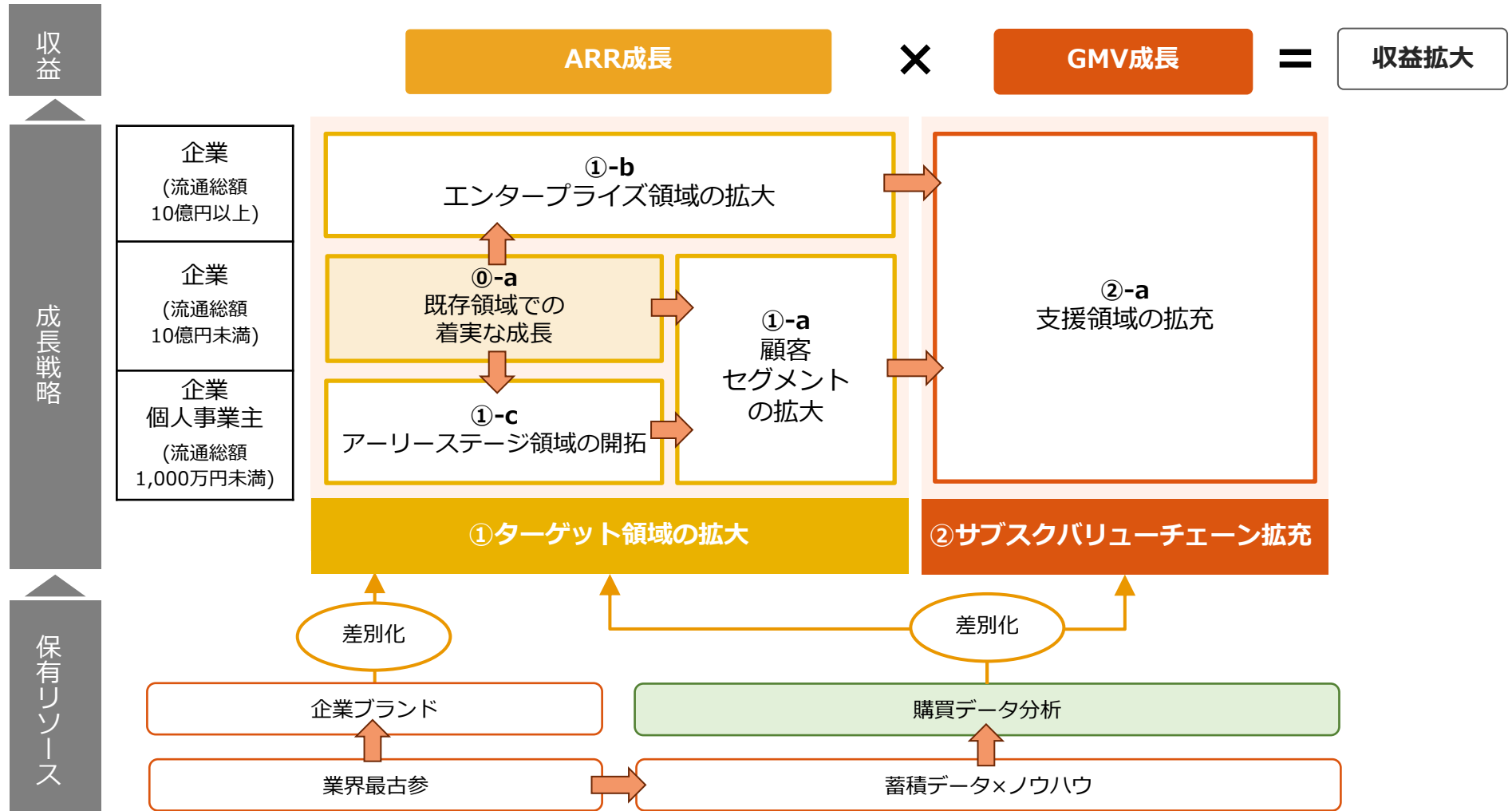
サービス	売上高 (単位: 百万円)		増減率 (%)	説明
	FY21	FY22		
サブスクストアB2B	11	42	265.7	アカウント数は前期末の13件から16件に。引き続き開拓を継続中。
サブスク@	28	33	17.7	アカウント数(契約法人数)は148件で着地。リカーリング収益は前期の8百万円から24百万円に増加。
決済手数料 (サブスク後払い除く)	595	528	△11.2	GMVが5.6%減となったことに加えて、ID決済など当社の収益率の低い決済手段の増加から、前期比で11.2%減少に。
サブスク後払い	11	8	△24.0	取扱高が大きい顧客の解約が影響し、前期比で24.0%の減少。
その他EC支援事業	118	178	51.4	サブスク@に付随するWebページ制作の受注が好調に推移。2QからAIS社による広告関連サービスも収益貢献を開始。
エンジニアリング事業	0	331	—	株式会社サクルにおいて、システム開発の請負やシステムエンジニアリングサービスを提供。2Qから収益貢献を開始。

※FY21は収益認識基準適用後の単体の数値(非監査)

3. 成長戦略の実施状況の振り返り（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。



2022年9月期 成長戦略の実施状況の振り返り

①ターゲット領域の拡大

①-a 顧客セグメントの拡大

化粧品や健康食品などのD2C領域だけでなく、電動自転車のサブスク（シェアリングサービス）を展開するサイクループ社やカメラのサブスク（シェアリングサービス）を展開するカメラ社の支援を開始するなど、モノのレンタルに関するサブスクリプション支援までターゲット領域を拡大。

①-b エンタープライズ領域の拡大

食品のサブスクを中心にエンタープライズ領域の開拓が進行。
BtoBの領域においても顧客ごとのカスタマイズ需要に柔軟に対応し、受託開発案件が増加。

①-c アーリーステージ領域の開拓

リアル店舗向けサブスク専用システム「サブスク@」の展開を継続中。
システム導入後の顧客の販売活動まで支援する体制を構築し、顧客の事業成長に貢献。

②サブスクバリューチェーン拡充

②-a 支援領域の拡充

AIS社、サックル社のグループインにより、サブスクビジネスを総合的に支援する体制を強化。
テモナグループで一体となり、多様なサービスやソリューションの提供を展開。

4. 今後の成長戦略（2023年9月期）

成長戦略における2023年9月期の重点アクション

① 利益体質への転換

»投資の継続とコストの整理

- ・事業成長のための投資は継続しながら、トップダウンでコストの整理を実施。不要なコストを削減し、赤字体質から利益体質へと転換する。

② サブスクストア／たまごリピートの全面的な立て直し

»解約率の低減化

- ・テモナの本来の強みであった、顧客とのコミュニケーションの質と量を回復させ、解約率の低減化を図る。

»新規契約数の増大

- ・シェアリングサービスやデジタルコンテンツなど、あらゆるサブスク事業者へとターゲットを拡大する戦略を加速させ、新規契約数を増大させる。
- ・ビジネス環境の変化に適応するため料金プランの見直しを行い、多様なニーズに対応する。

»競合優位性の向上

- ・サクル社とのシナジーを活用し、サブスク事業者のニーズに合った新機能開発を推進。競合優位性を向上させる。
- ・たまごリピートのカスタマイズ対応を開始し、エンタープライズ領域の顧客のさらなる事業成長をサポートする。

③ サブスクバリューチェーンの進化

» 全事業の生産性と利益率の向上

- ・サブスクバリューチェーンの各サービス群においては、より多く使ってもらえるサービスへと進化させ、従量収益を重視する。
- ・新規事業は事業の見極めを行い、推進や撤退などを機動的に判断。統廃合も含めた投資配分の見直しを行う。

④ グループ経営の発展

» グループ全体の収益性の向上

- ・AIS社及びサックル社とのシナジーをさらに推進。営業力の提供や経営基盤の共有化を進め、収益性の強化を図る。

2023年9月期：業績予想

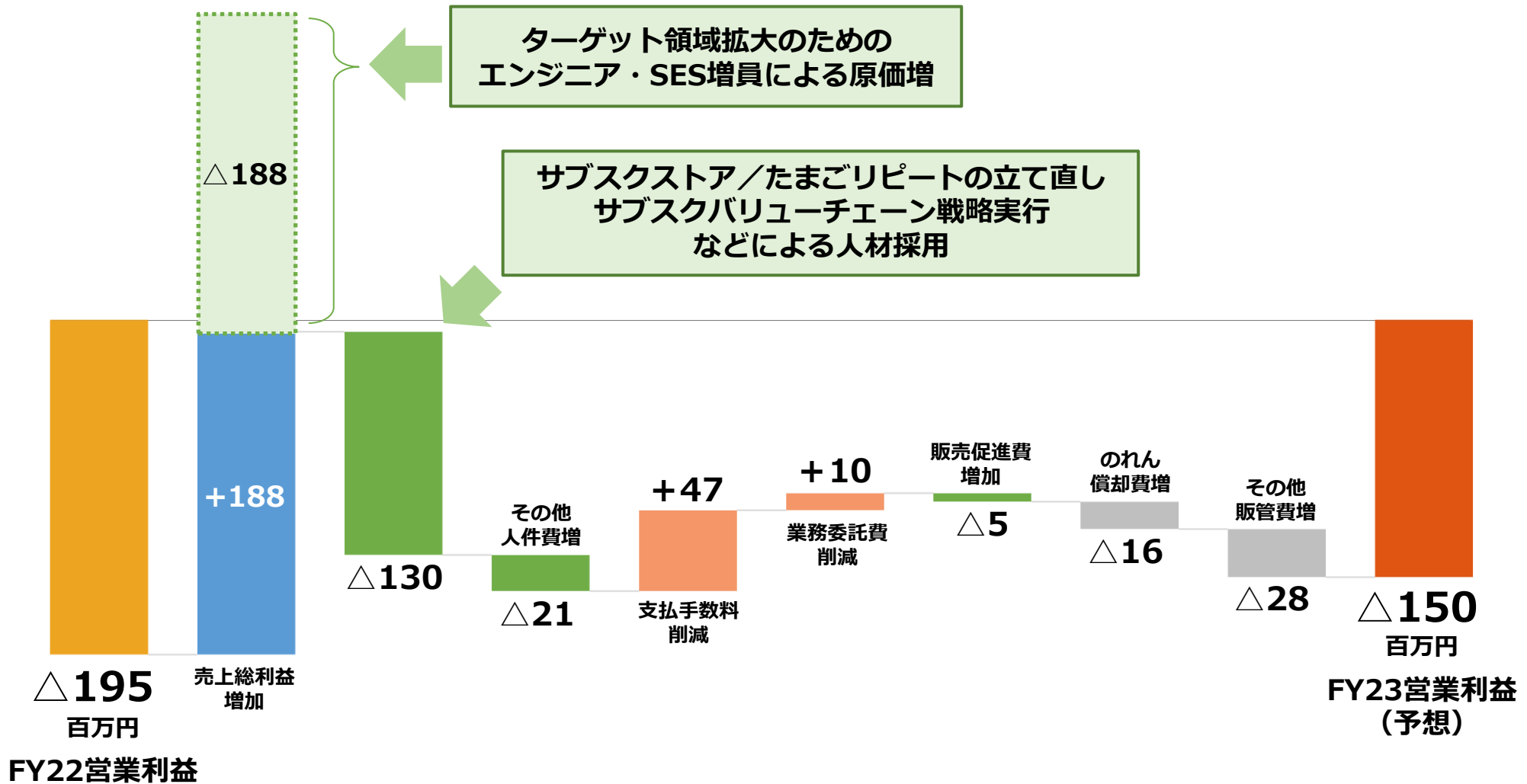
- 赤字体質の改善を早期に図ります。

単位：百万円

	業績予想			前期比較		
	FY23：1Q・2Q	FY23：3Q・4Q	FY23：通期	FY22：実績	増減額	増減率
売上高	1,254	1,389	2,643	2,253	389	17.3%
営業利益	△148	△2	△150	△195	45	23.3%
経常利益	△146	△0	△147	△194	47	24.3%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	△155	△9	△164	△175	11	6.4%

営業利益増減要因：FY22実績／FY23業績予想対比

中期経営計画の最終年度である2024年9月期の目標達成（売上高34億円）に向けて引き続き投資を進めるとともに、コスト削減にも取り組んでまいります。



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	業績推移	ARR推移	26
		顧客セグメント別流通総額推移（四半期推移）	27
2	当社について	会社概要	29
		中期目標と成長戦略	30
		事業系統図	31
		サービス概要	32
3	ご留意事項		36

1. 業績推移

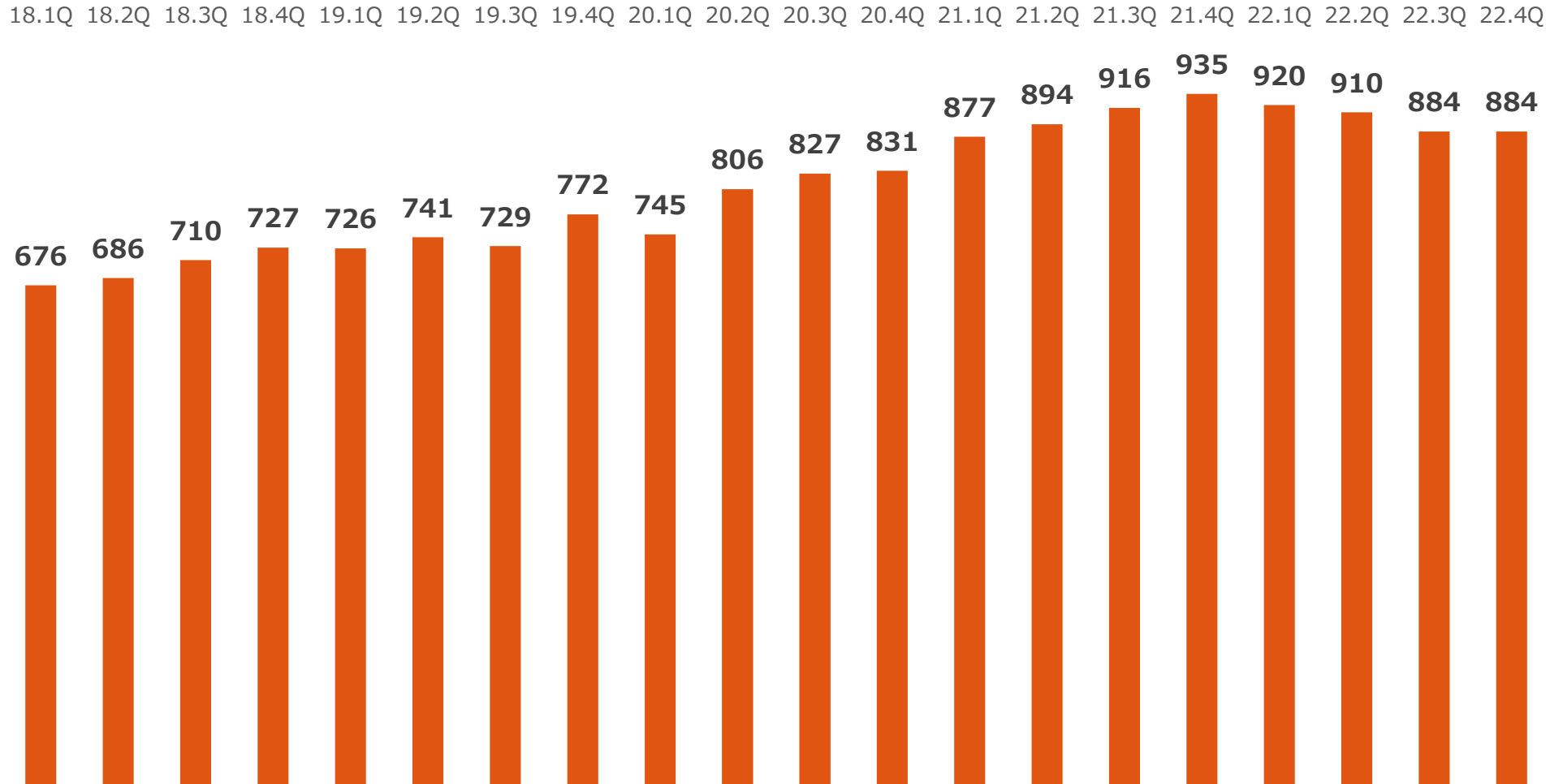
ARR推移

CAGR 5.8%

※FY18.1Q～FY22.4Q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。

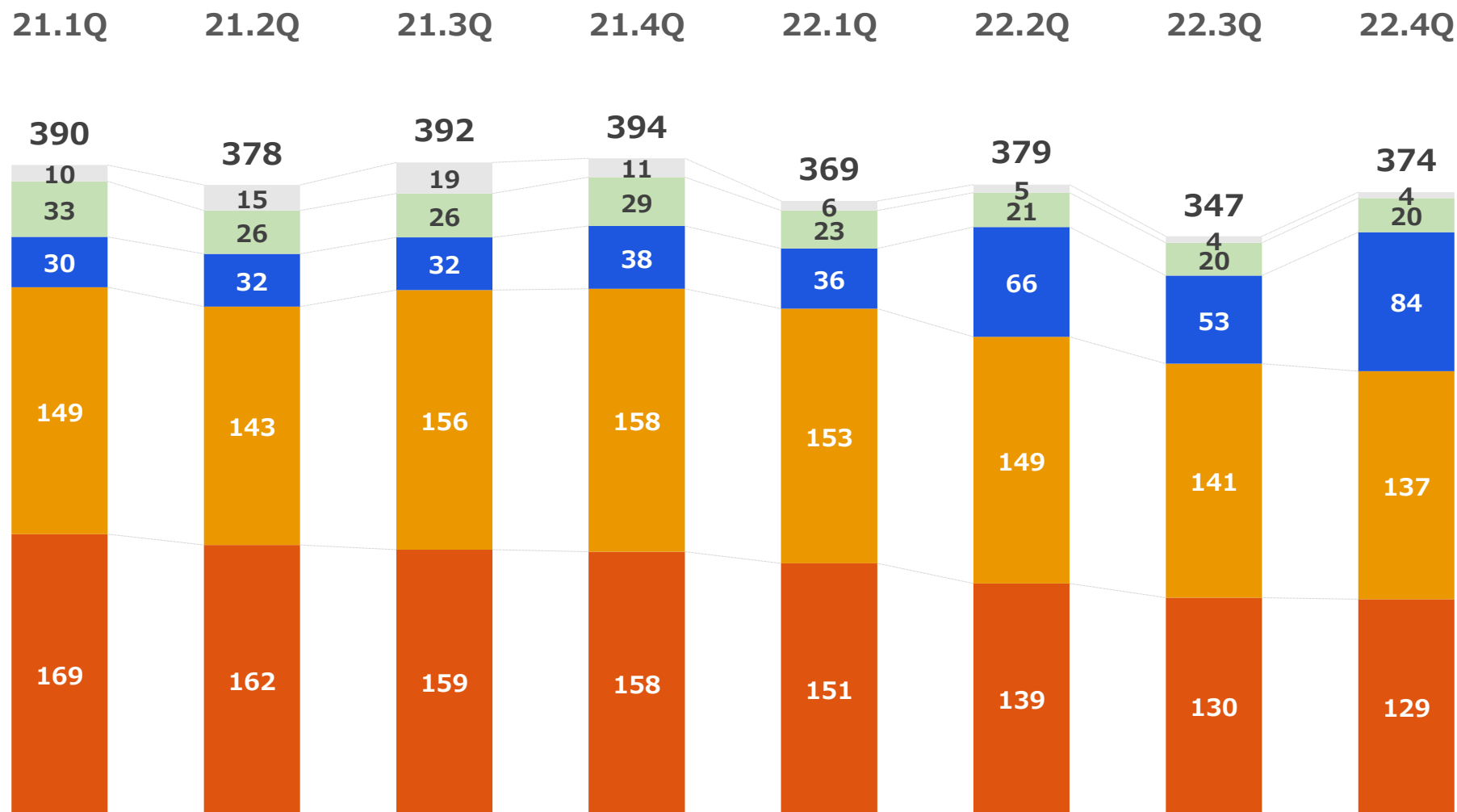
単位：百万円



顧客セグメント別流通総額推移（四半期推移）

化粧品の減少傾向に加えて、健康食品も減少。
オミクロン株の流行などにより食品セグメントのEC需要は増加。

■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	3億8,567万円
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	183名（2022年9月末）

主な提供サービス

サブスクストア



サブスクストア B2B



サブスク@



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34億円の達成としております。



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。

サブスクストア

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／たまごリポート



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、 たまごリポート



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)

たまごリポートは、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

サブスクストア
サブスクストア B2B

サービス一覧 資料一覧 ヘルプセンター コミュニティ

機能概要 ご利用の流れ よくあるご質問 お問い合わせ・資料請求

面倒なBtoB取引業務をWeb化!

BtoB EC、法人・卸の受発注業務を効率化!

やるなら
サブスクストア B2B

お問い合わせ・資料請求

B2C向け 定期通販カート サービスはこちら



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.

三菱

※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

サブスクストア B2B

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@

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11月28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/ir/contact/>

TEMONA

サブスクといえばテモナ。