



2022年12月23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)

上場維持基準の適合に向けた計画に基づく進捗状況について

当社は、2021年12月22日に、プライム市場の上場維持基準への適合に向けた計画書を提出し、その内容について開示しております。2022年9月30日時点における計画の進捗状況等について、下記のとおり作成しましたので、お知らせいたします。

記

1. 当社の上場維持基準への適合状況の推移及び計画期間

当社の2022年9月30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その推移を含め、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。

当社は、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、引き続き各種取り組み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
当社の適合状況及びその推移	2021年6月30日時点	42,100 単位	42.4 億円	37.4%	1.5 億円
	2022年9月30日時点	44,239 単位	14.4 億円	38.8%	0.2 億円 ※2
上場維持基準		20,000 単位以上	100.0 億円以上	35.0%以上	0.2 億円以上
当初の計画に記載した計画期間		—	2024年9月期末	—	—
2022年9月30日時点の適合状況		○	×	○	○

※1 当社の適合状況は、東証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 2022年9月30日時点の1日平均売買代金は、当社で試算を行ったものであり、2021年10月1日から2022年9月30日までの売買代金を営業日数で除した金額であります。

2. 上場維持基準の適合に向けた取り組みの実施状況及び評価（2021年10月～2022年9月）

当社は、2021年12月22日に公表しました「新市場区分の上場維持基準適合に向けた計画書」において、プライム市場の上場維持基準適合に向けた取り組みの方針を定めました。

2021年6月30日の移行基準日時点においても当社は、「流通株式時価総額」の上場維持基準を充たしておらず、当該基準を充足するため、①中期経営計画の推進による収益の拡大と②IRの強化、を基本方針とし、充足に向けた取り組みを進めてまいりました。

（1）流通株式時価総額について

① 中期経営計画の推進による収益の拡大の実施状況と評価

当社は、経済環境が変化する中でも安定した収益を確保しやすいサブスクビジネスを総合的に支援し、成功させていくことが社会への貢献になると考え、2022年9月期を初年度とする中期経営計画を策定し、2021年11月12日に発表いたしました。

当該計画では、計画期間となる3年間を『さらなる成長のための準備期間』と位置づけ、「ターゲット領域の拡大」によりARR（※3）の成長を、「サブスクバリューチェーンの拡充」でGMV（※4）の成長を図り、収益の拡大を目指しております。

2022年9月期においては、化粧品や健康食品などのD2C領域だけでなく、電動自転車やカメラのサブスク（シェアリングサービス）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ビジネスまで支援の領域を拡大しております。また、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しているほか、BtoBの領域やリアル店舗向けの領域でもサービスの展開を継続しており、「ターゲット領域の拡大」を進めております。

「サブスクバリューチェーンの拡充」においては、広告、コールセンター、物流や運営代行など、サブスクビジネスを総合的に支援する体制を強化しております。また、2022年3月にはAIS株式会社を、2022年4月にはサックル株式会社の株式を取得し連結子会社としており、テモナグループで一体となって、多様なサービスやソリューションを提供しております。

※3 ARR（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

※4 GMV（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

以上の取り組みを実施し、2022年9月期の業績は売上高22.5億円（計画値：22.7億円）、営業利益△1.9億円（計画値：2.0億円）となりました。

2022年9月期は、GMVが減少し利益率の高い決済手数料収入が低水準となる中、当初予定していた人員投資を行い、さらには子会社化によるM&A関連コストも追加されたことから営業利益が当初計画から大きく未達となりました。

しかしながら、「ターゲット領域の拡大」と「サブスクバリューチェーンの拡充」を推進することで、中期経営計画の最終年度（2024年9月期）において掲げている売上高34億円という目標の修正は不要と判断しており、最終年度での目標達成に向け、引き続き取り組みの実施を進めてまいります。

② IRの強化の実施状況と評価

当社は、株式市場において当社の成長性の理解を得るため、IRの強化にも取り組んでおります。

具体的には、事業・業績の説明の他、中長期の戦略なども中心に据えて説明するなど、投資家との対話を推進しております。また、当社IRサイトにお問い合わせチャットボットを導入し、IRサイト訪問者とサイト上で質問に回答できる体制を整え、株主総会においてもインターネットによる議決権行使を可能にするなど環境整備も推進してまいりました。

さらには、数値データの開示範囲の拡大や、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ております。なお、数値データとしてファクトシートの開示を、海外投資家に向けては決算短信及び決算説明資料の英文版の開示を、それぞれ2022年9月期より開始しております。

以上の取り組みを実施し、株主総数は3,647名(2021年9月末)から5,073名(2022年9月末)に増加しておりますが、外国人投資家比率は2.4%(2021年9月末)から1.2%(2022年9月末)に減少し、さらには業績が赤字になったことも影響し、株式時価総額は90億円(2021年9月末)から33億円(2022年9月末)に減少しております。

上記のとおり、一定の成果は見られるものの、機関投資家との面談機会の増加など、さらなるIR活動の強化が必要と考えております。

3. 上場維持基準に適合していない項目のこれまでの状況を踏まえた今後の課題と取り組み内容

(1) 流通株式時価総額について

① 今後の課題

当社は、流通株式時価総額の基準を充たしておらず、これを充たすためには、投資が先行し現在赤字体質となっている収益構造を転換し、早期に黒字化させ、2024年9月期において中期経営計画を達成することが短期的に最重要の課題と認識しております。

さらには、ARRを拡大するため、主力サービス(サブスクストアとたまごリピート)の解約率を低減する必要性や、2022年9月期においてグループ化したAIS社とサクル社とのシナジーを拡大し、グループ全体の収益性を高めていく必要があると考えております。

2022年11月11日に開示しました2023年9月期の業績予想は、2021年11月12日に発表した中期経営計画における2023年9月期の数値目標を下回っているため、2024年9月期の数値目標の達成をさせたとしても中期経営計画どおりの純資産額とはなりません。以下の取り組みを実施することで収益を拡大させ、2024年9月期の数値目標を達成するとともに、その成長性によって株価収益率の向上を図り、もって流通株式時価総額の基準を充たしてまいりたいと考えております。

なお、2024年9月期の数値目標の達成のみでは時価総額が上昇しないことが見込まれた場合には、流通株式時価総額の上場維持基準充足に向けてさらなる流通株式時価総額の改善施策を検討してまいります。

② 取り組み内容

・中期経営計画の達成

「ターゲット領域の拡大」により様々な商材を取り扱うサブスク事業者にターゲットを拡大し、新規契約数の増大を図ることでARRの成長を、「サブスクバリューチェーンの拡充」によりクライアントの事業成長に貢献し、GMVの成長を図るとともにさらなる収益獲得ポイントの強化を推進してまいります。

・解約率の低減

2022年9月期において主力サービスの利用アカウント総数が1,030件(前期比9.6%減)となりました。この要因の1つとしてコロナウイルスの流行とともにカスタマーサクセスのクライアント対応をメール対応のみに切り替えたことにより支援体制が希薄化し解約率が悪化したことがあります。このため、リアルとリモートを組み合わせたクライアントとのコミュニケーション体制の強化

を図り、解約率の低減を図ってまいります。

- ・グループ経営の発展

グループ化した AIS 社の持つ広告領域の知見を活用し、当社クライアントへ顧客獲得能力を提供することや、サックル社の持つ様々なソリューション開発の知見を当社の SaaS 開発に活用するなど、互いの強みを活用し、さらなるシナジーを図ることでグループ全体の収益力の強化を図ります。

以上