

サブスクといえば
テモナ。

テモナ株式会社
証券コード3985

2023年9月期（FY23）第2四半期 決算説明資料

2023年5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（前年同期比）	05
		損益計算書（四半期推移）	06
		通期連結業績予想の修正	07
		貸借対照表（前期末比）	10
2	サービス別概況	サブスクストア+たまごリピート	12
		顧客セグメント別流通総額推移（四半期推移）	14
		その他	15
3	成長戦略の実施状況 （2023年9月期2Q）	成長戦略における2023年9月期の重点アクションの振り返り	17
		成長戦略における2023年9月期下期の重点アクション	22
	Appendix		25

1. 決算概要

決算概要

- ・売上高は30.7%増の12億円。総アカウント数は9.1%減の1,243件となり、ARR*、GMVともに減少。
- ・経営効率化推進によるコスト削減で赤字幅は減少。

*ARRは期末月のMonthly Recurring Revenueに12を乗じて算出。

売上高

12億45百万円

(前年同期比：30.7%)

経常利益

△29百万円

(前年同期：49百万円)

1株あたり当期純利益

△2.57円

(前年同期：1.43円)

ARR

8億39百万円

(前年同期比：△7.8%)

GMV(流通総額)

644億円

(前年同期比：△13.8%)

総アカウント数

1,243件

(前年同期比：△9.1%)

損益計算書（前年同期比）

・売上高は前期比30.7%増の1,245百万円。原価率の高いカスタマイズ収益やエンジニアリング事業の構成比が増加する等により、売上総利益率が70.4%から53.3%に減少し、結果営業赤字。

単位：百万円

	FY22 2Q累計 連結実績		FY23 2Q累計 連結実績		
	実績	構成比 (%)	実績	構成比 (%)	増減率 (%)
売上高	953	100.0	1,245	100.0	30.7
売上原価	281	29.6	581	46.7	106.3
売上総利益	671	70.4	663	53.3	△1.1
販管費	614	64.5	698	56.1	13.7
営業利益	57	6.0	△34	△2.8	—
営業外収益	0	0.0	9	0.7	1969.9
営業外費用	8	0.9	4	0.3	△49.8
経常利益	49	5.2	△29	△2.4	—
特別利益	—	—	—	—	—
特別損失	—	—	—	—	—
税金等調整前四半期純利益	49	5.2	△29	△2.4	—
親会社株主に帰属する 四半期純利益	15	1.6	△27	△2.2	—

損益計算書（四半期推移）

- ・ 売上高はEC支援事業は堅調に推移するもエンジニアリング事業はFY23_2Qに減少
- ・ 不採算事業の人材投資の見直しや業務効率化により利益率を改善させFY23の2Qで黒字化

単位：百万円（正社員数・非正社員数は人数）

	FY22 3Q 連結		FY22 4Q 連結		FY23 1Q 連結		FY23 2Q 連結	
	実績	構成比 (%)	実績	構成比 (%)	実績	構成比 (%)	実績	構成比 (%)
売上高	632	100.0	668	100.0	640	100.0	605	100.0
（EC支援事業）	464	73.4	505	75.6	496	77.5	507	83.9
（エンジニアリング事業）	168	26.6	163	24.4	143	22.5	97	16.1
売上原価	323	51.1	354	53.1	314	49.1	266	44.1
売上総利益	309	48.9	313	46.9	325	50.9	338	55.9
販管費	462	73.2	412	61.7	380	59.4	317	52.5
営業利益	△153	△24.3	△98	△14.8	△54	△8.6	20	3.4
正社員数 ※1	180	—	173	—	169	—	161	—
非正社員数 ※2	17	—	16	—	15	—	10	—

※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。

通期連結業績予想の修正

- ・ 期初予想からの売上高減少は、アカウント数の減少に伴うリカーリング収益の減少及びエンジニアリング事業のSESサービスの提供先の減少による影響。

●FY22実績と**期初予想**の比較

単位：百万円

	FY22 通期 連結業績実績	FY23 通期 連結業績予想 (2022/11/11_期初予想)	比較	
	実績	予想	増減額	増減率
売上高	2,253	2,643	390	17.3%
営業利益	△195	△150	45	—
経常利益	△194	△147	47	—
親会社株主に帰属する当期純利益	△175	△164	11	—

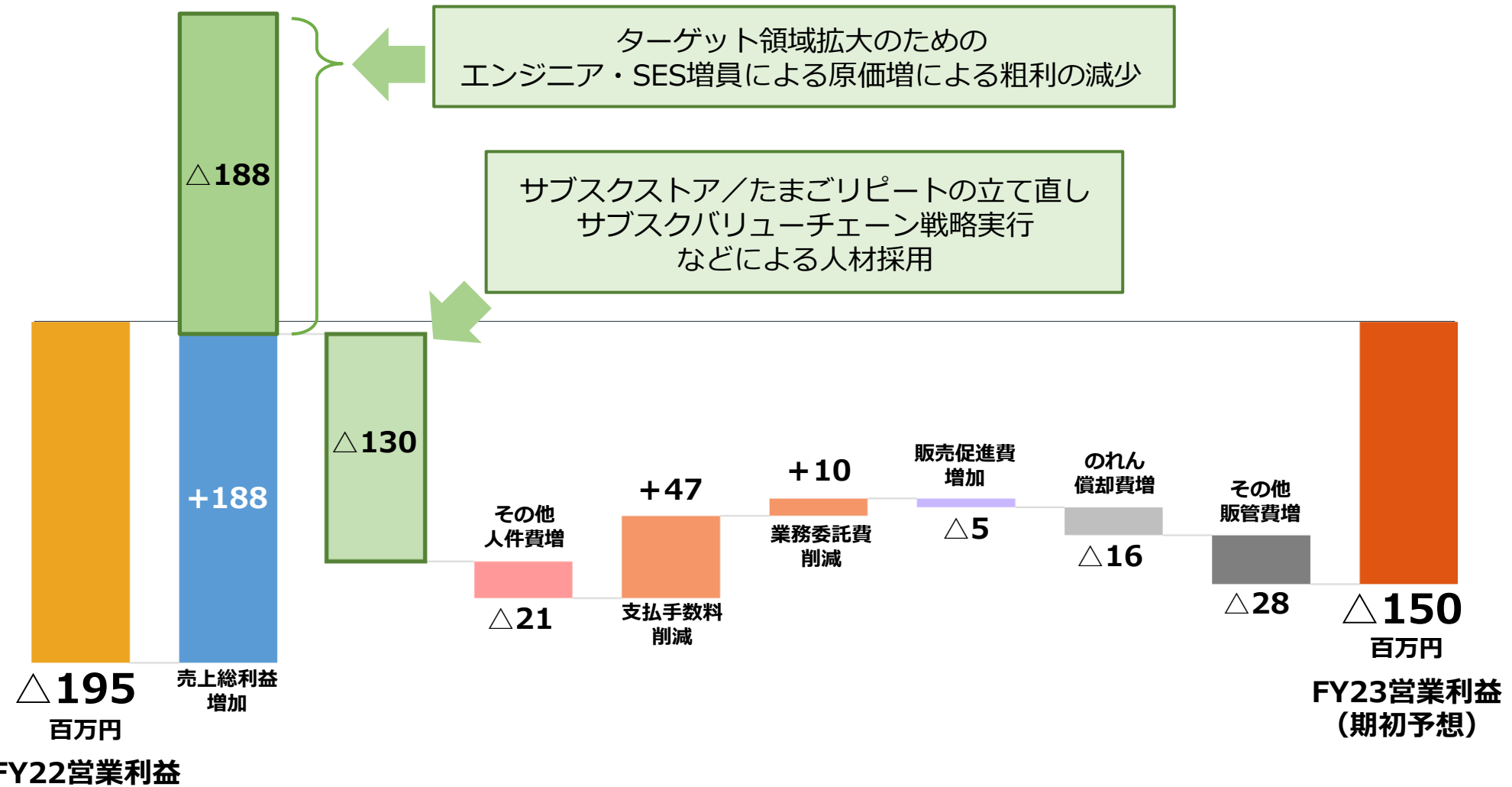
●FY22実績と**修正後予想**の比較

単位：百万円

	FY22 通期 連結業績実績	FY23 通期 連結業績予想 (2023/5/10_修正後予想)	比較	
	実績	予想	増減額	増減率
売上高	2,253	2,328	74	3.3%
営業利益	△195	△65	130	—
経常利益	△194	△64	130	—
親会社株主に帰属する当期純利益	△175	△60	115	—

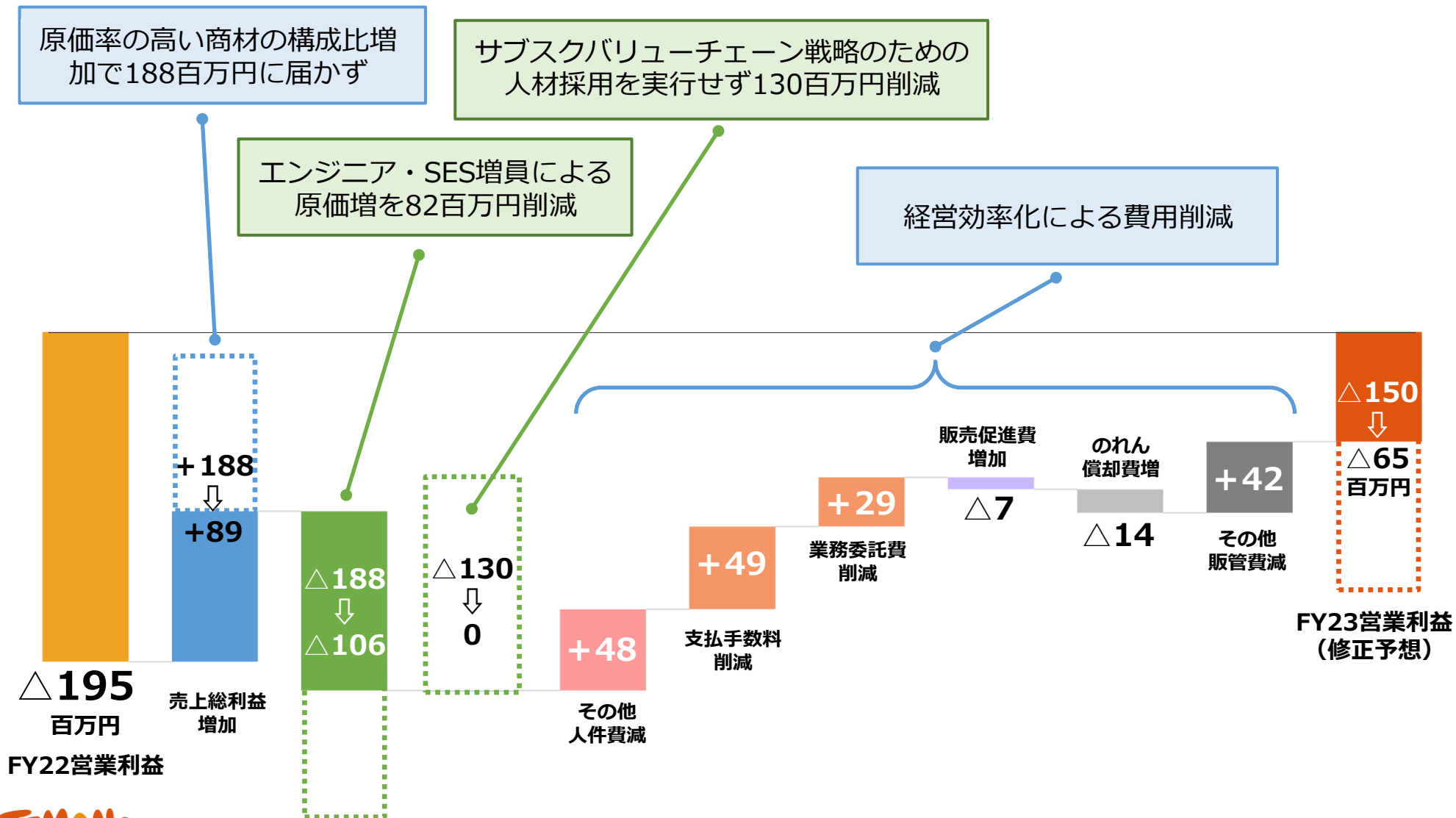
通期連結業績予想の修正 | 期初予想の営業利益要因別分析

期初計画では **人材投資（緑）△318百万円** を継続予定でした



通期連結業績予想の修正 | 修正後予想の営業利益要因別分析

期初計画から **人材投資（緑）212百万円** の投資を見直し早期の黒字化を推進



貸借対照表（前期末比）

- ・その他の流動資産は、未収還付法人税等の減少などにより、122百万円減少。
- ・負債は、借入金返済による減少などにより157百万円減少。

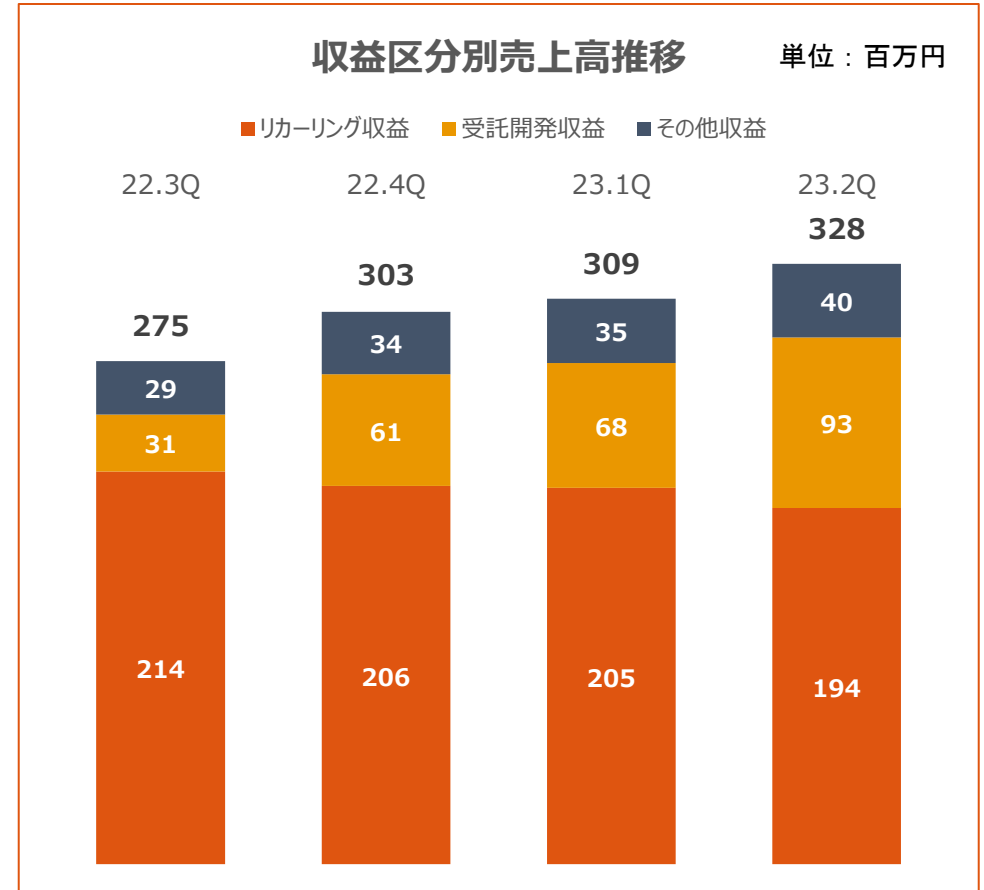
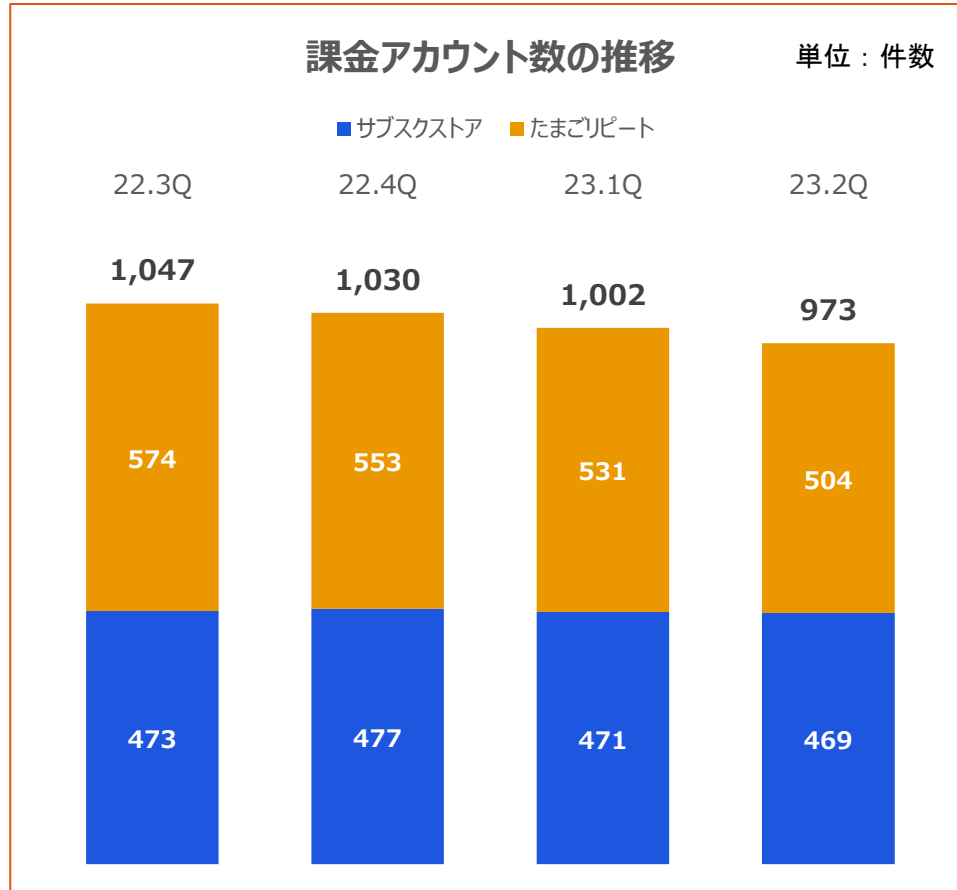
	FY22 期末 連結	FY23 2Q 連結	増減
現金及び預金	994	952	△42
売掛金	284	261	△22
その他の流動資産	206	84	△122
流動資産計	1,485	1,298	△187
有形固定資産	69	58	△10
無形固定資産	507	502	△4
投資その他の資産	243	269	26
固定資産計	820	831	11
資産合計	2,306	2,129	△176

	FY22 期末 連結	FY23 2Q 連結	増減
買掛金	136	94	△41
その他の流動負債	709	655	△54
固定負債	259	197	△61
負債合計	1,105	947	△157
資本金	385	385	0
資本剰余金	375	375	0
利益剰余金	1,003	975	△27
自己株式	△583	△583	0
新株予約権	20	28	8
純資産合計	1,201	1,181	△19
負債・純資産合計	2,306	2,129	△176

2. サービス別概況

サービス別概況 | サブスクストア+たまごリピート

- ・アカウント数は、たまごリピート・サブスクストアともに減少傾向。
- ・売上高は、エンタープライズ領域向けの受託開発収益が伸張り増加傾向。



サービス別概況（補足：エンタープライズ領域の受託収益）

○背景

近年ではサブスク事業に大規模事業者の参入が多い環境下にあることから、エンタープライズ領域の受託開発に関する引き合いは多く存在。

○テモナグループの状況

テモナ単体では開発工数確保が困難であったが、第14期第3四半期のサックル社のグループインにより、開発工数の確保が可能に。

○結果

受注総額50百万円を超える案件も出てきており、グループ全体の収益をけん引する要因となっている。今後もエンタープライズ領域の受託開発にも注力していく。

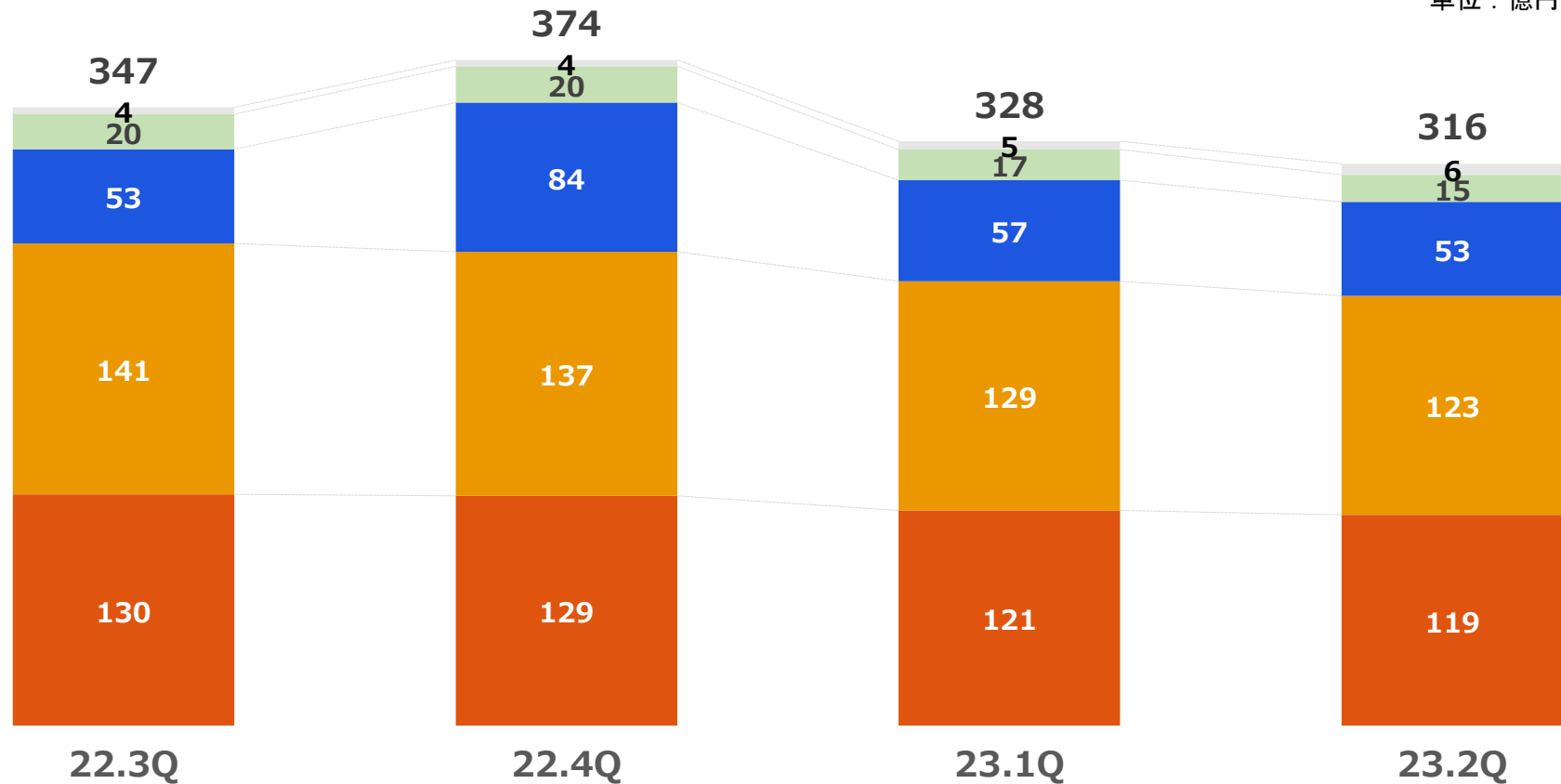
TEMONA
×
Sackle

顧客セグメント別流通総額推移（四半期推移）

・化粧品、医薬品セグメント、健康食品セグメントともにアカウント減によりGMVも減少傾向。

■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

単位：億円



サービス別概況 | その他

- ・ 決済手数料はGMVと同様に減少傾向にある
- ・ 周辺事業の次の核となる、サブスクストアB2B、サブスク@は着実に成長
- ・ サックルグループインに伴い、エンジニアリング事業が新規で追加

サービス	売上高 (単位: 百万円)		増減率 (%)	説明
	FY22 2Q累計	FY23 2Q累計		
サブスクストアB2B	8	30	280.6	アカウント数は前年同期の15件から19件に。リカーリング収益は前年同期の5百万円から16百万円に増加。
サブスク@	11	22	96.4	アカウント数 (契約法人数) は前年同期160件から168件に。リカーリング収益は前年同期の10百万円から18百万円に増加。
決済手数料	282	239	△15.2	主にGMVが13.8%減となったことにより、前年同期比で15.2%減少に。
その他EC支援事業	99	73	△26.4	サブスク@に付随するWebページ制作の受注が減少したことが影響し、前期比で26.4%の減少。
エンジニアリング事業	0	241	—	株式会社サックルにおいて、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。前3Qから収益貢献を開始。

3. 成長戦略における2023年9月期重点アクションの実施状況

成長戦略における2023年9月期の重点アクションの振り返り

期初に掲げた2023年9月期の重点アクション

- ① 利益体質への推進
- ② サブスクストア／たまごリピートの全面的な立て直し
- ③ サブスクバリューチェーンの進化
- ④ グループ経営の発展

成長戦略における2023年9月期の重点アクションの振り返り

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。

実施状況

- 不採算事業の人材投資の見直しや業務の効率化を実施。
- 2Qにおいて黒字化を達成。

下期方針

- コスト見直し、事業と組織の再編は継続的に実施し、各事業状況に合わせた資源配分を実施。

成長戦略における2023年9月期の重点アクションの振り返り

重点アクション

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

- ・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

- ・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る。
- ・料金プランを見直し、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で、機能開発を推進し、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事業成長をサポートする。

実施状況

- 製品開発方針の説明会の実施、コロナ禍で中断していたコンシェルサービスの電話対応を再開する等、顧客とのコミュニケーションを回復。
- サブスククラスの提供を開始し、サブスク事業の立ち上げ段階から支援する等、ターゲット領域の拡大を推進。
- たまごリピート魂の開発開始。

下期方針

- 期初方針を継続するとともに解約率の低減に注力。
- たまごリピート魂の開発とサブスクストア/たまごリピートのリブランディングを重点アクションとして実施。

成長戦略における2023年9月期の重点アクションの振り返り

重点アクション

③ サブスクバリューチェーンの進化

»グループ全体の収益性の向上

- ・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。

実施状況

- 選択と集中の見極めを行い、サブスクバリューチェーンの各サービスの内、テモナビ・テモロジに集中し、投資配分の見直しを実施。
- EC事業者のロジスティクスを支援するサービスである「テモロジ」がリアル店舗向けのサブスク@の顧客にも対応するように進化。

下期方針

- 引き続き選択と集中を推進するとともに、サブスクバリューチェーンの進化を図る。

成長戦略における2023年9月期の重点アクションの振り返り

重点アクション

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。

実施状況

- サックルのリソースをサブスクストアの開発や受託開発案件への利用やAISのWeb制作技術をサブスク@のLP制作で活用する等、グループ全体での収益性向上に貢献。

下期方針

- 引き続きグループ間の送客や経営基盤の共有化を進め、グループ経営の発展を推進する。

成長戦略における2023年9月期下期の重点アクション

重点アクション NEW

たまごリピート魂の開発とリブランディング

○ 背景

「たまごリピート」はお客様とのコミュニケーションを重ね機能開発を行い、お客様と二人三脚でサービスを作ってきたが、近年ではお客様の声に応えることができていなかった。



○ たまごリピート魂開発を開始

今一度原点に立ち戻り「現場コミュニケーション駆動開発(*)」を取り戻し、

- ①老朽機能の最新化
- ②処理速度の圧倒的向上
- ③玄人向けマニアック機能追加

をコンセプトとしてたまごリピート魂を開発し再出発することを決意。

※ 顧客とコミュニケーションを密に取り、本当に喜ばれる必要なものづくりを行う開発手法のこと



成長戦略における2023年9月期下期の重点アクション

重点アクション NEW

たまごリピート魂の開発とリブランディング

たまごリピート、サブスクストアの2製品の競争力を高め、従来のイメージを払拭するリブランディングを実施する。



コスメ、サプリ等の単品通販に特化し、ゴッドハンドをはじめかゆいところに手が届くマニアックな機能が多いプロ仕様

サブスクストア

食品・回数券・会費系やデジタルコンテンツなど様々な商材のサブスク販売に適応、機能が幅広く初級者～上級者まで全方位型

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	当社について	会社概要	28
		中期目標と成長戦略	29
		事業系統図	30
		サービス概要	31
2	ご留意事項		35

1. 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	161名（2023年3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。

中期目標

売上高 : 20億円 (FY21※) ⇒ 34億円 (FY24)

KPI

ARR : 9億円 (FY21) ⇒ 16億円 (FY24)

GMV : 1,557億円 (FY21) ⇒ 2,000億円 (FY24)

成長戦略
施策

① ターゲット領域の拡大

- ①-a. 顧客セグメントの拡大
- ①-b. パートナーシップの強化によるエンタープライズ領域の拡大
- ①-c. アーリーステージ領域の開拓

② サブスクバリューチェーンの拡充

- ②-a. 支援領域の拡充（広告、コールセンター、物流、運営代行等）

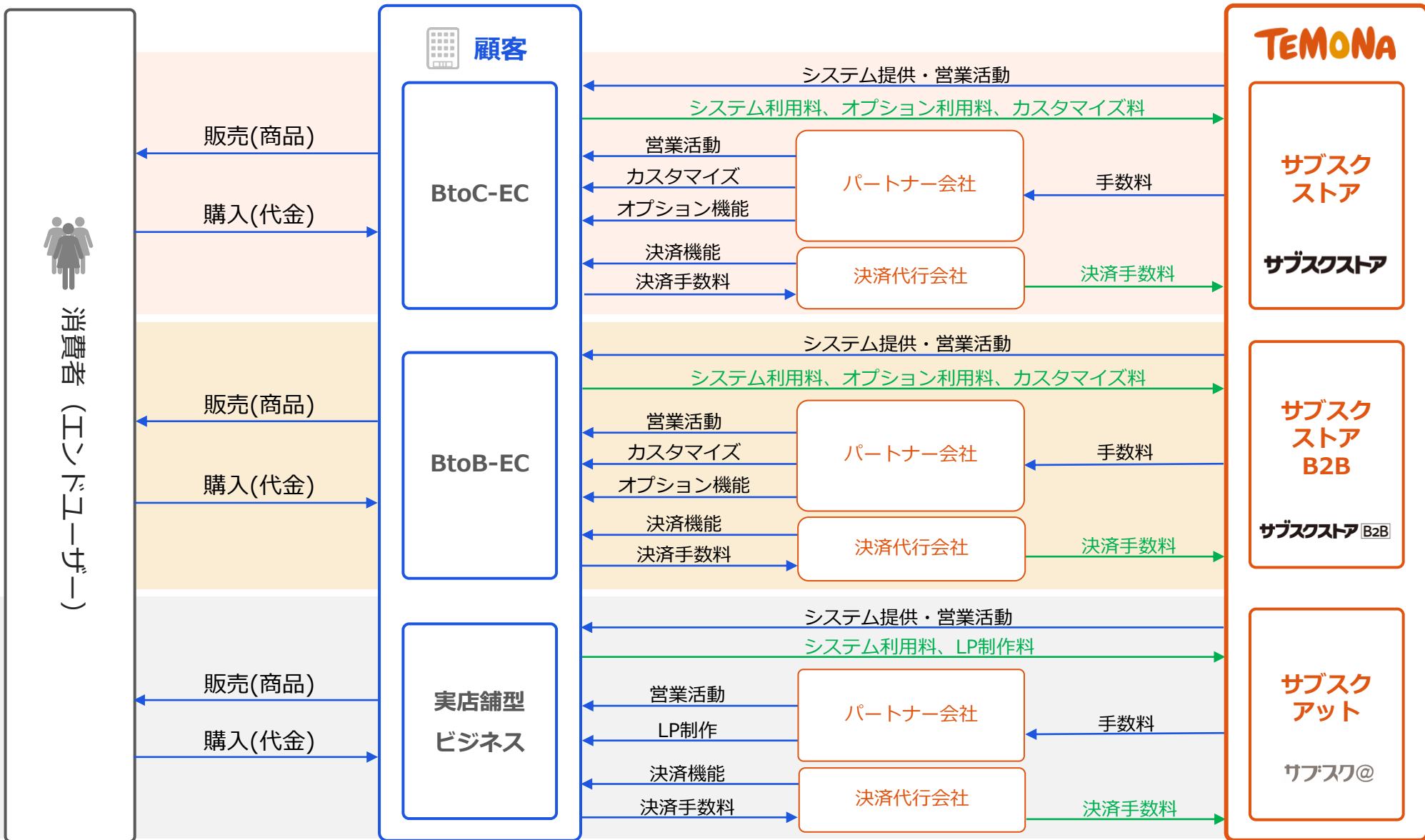
既存領域

③ 既存領域での着実な成長

- ③-a. 健康食品・化粧品業界での着実な成長

※収益認識基準適用後の数値（非監査）

事業系統図



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 >



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

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。

サブスクストア B2B

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 [ホリスティックキュアーズ]

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@

2. 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、**2023年5月31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。