

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）決算説明資料

2023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 | 03 |
| | | 損益計算書（前年同期比） | 04 |
| | | 損益計算書（四半期推移） | 05 |
| | | 修正後の通期連結業績予想と実績の比較 | 06 |
| | | 貸借対照表（前期末比） | 07 |
| 2 | サービス別概況 | サブスクストア+たまごレポート | 09 |
| | | 顧客セグメント別流通総額推移（四半期推移） | 10 |
| | | その他 | 11 |
| 3 | 2024年9月期の方針 | 2024年9月期_業績予想 | 13 |
| | | 中期経営計画の振り返りと2024年9月期の方針 | 15 |
| 4 | Appendix | | 21 |

1. 決算概要

決算概要

- ・売上高は3.9%増の23億円となるも、総アカウント数は7.5%減少し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

23億41百万円

(前期比 : 3.9%)

経常利益

△76百万円

(前期 : △194百万円)

1株あたり当期純利益

△12.00円

(前期 : △16.50円)

ARR

8億02百万円

(前年同期比 : △9.3%)

GMV(流通総額)

1,298億円

(前年同期比 : △11.7%)

総アカウント数

1,201件

(前年同期比 : △7.5%)

損益計算書（前年同期比）

・売上高は前期比3.9%増の2,341百万円。原価率の高いシステムの受託開発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57.4%から52.6%に減少するも赤字幅は縮小。

単位：百万円

| | FY22 連結実績 | | FY23 連結実績 | | |
|-----------------|-----------|---------|-----------|---------|---------|
| | 実績 | 構成比 (%) | 実績 | 構成比 (%) | 増減率 (%) |
| 売上高 | 2,253 | 100.0 | 2,341 | 100.0 | 3.9 |
| 売上原価 | 959 | 42.6 | 1,108 | 47.4 | 15.5 |
| 売上総利益 | 1,293 | 57.4 | 1,232 | 52.6 | △4.8 |
| 販管費 | 1,489 | 66.1 | 1,316 | 56.2 | △11.7 |
| 営業利益 | △195 | △8.7 | △83 | △3.6 | — |
| 営業外収益 | 15 | 0.7 | 13 | 0.6 | △13.0 |
| 営業外費用 | 13 | 0.6 | 5 | 0.3 | △57.0 |
| 経常利益 | △194 | △8.6 | △76 | △3.3 | — |
| 特別利益 | 0 | 0.0 | — | — | — |
| 特別損失 | 2 | 0.1 | 49 | 2.1 | 1,996.9 |
| 税金等調整前当期純利益 | △196 | △8.7 | △126 | △5.4 | — |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | △175 | △7.8 | △127 | △5.5 | — |

損益計算書（四半期推移）

- ・ 売上高はEC支援事業の受託開発が上期に集中、下期はインボイス対応（無償）に注力し減少
- ・ 不採算事業の人材投資の見直しや業務効率化によりコスト削減は継続して実施

単位：百万円（正社員数・非正社員数は人数）

| | FY23 1Q 連結 | | FY23 2Q 連結 | | FY23 3Q 連結 | | FY23 4Q 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 | 640 | 100.0 | 605 | 100.0 | 580 | 100.0 | 515 | 100.0 |
| （EC支援事業） | 496 | 77.5 | 507 | 83.9 | 466 | 80.3 | 409 | 79.4 |
| （エンジニアリング事業） | 143 | 22.5 | 97 | 16.1 | 114 | 19.7 | 106 | 20.6 |
| 売上原価 | 314 | 49.1 | 266 | 44.1 | 273 | 47.2 | 253 | 49.2 |
| 売上総利益 | 325 | 50.9 | 338 | 55.9 | 306 | 52.8 | 261 | 50.8 |
| 販管費 | 380 | 59.4 | 317 | 52.5 | 312 | 53.8 | 305 | 59.3 |
| 営業利益 | △54 | △8.6 | 20 | 3.4 | △5 | △1.0 | △43 | △8.5 |
| 正社員数 ※1 | 169 | — | 161 | — | 169 | — | 160 | — |
| 非正社員数 ※2 | 15 | — | 10 | — | 12 | — | 15 | — |

※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。

修正後の通期連結業績予想と実績の比較

- ・ サービス利用アカウント総数や流通総額が減少したものの、システムの受託開発収益の伸張やエンジニアリング事業の収益も加わったことで売上高は概ね予想どおり。
- ・ コスト改善が進んだものの受託開発収益の増加に伴う外注費の増加などの影響もあり、営業利益・経常利益はやや未達。
- ・ 投資有価証券評価損49百万円を特別損失として計上したため、親会社株主に帰属する当期純利益は予想を大きく下回った。

●FY23実績と修正後予想の比較

単位：百万円

| | FY23 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 | 2,341 | 2,328 | 12 | 0.5% | | |
| 営業利益 | △83 | △65 | △18 | — | | |
| 経常利益 | △76 | △64 | △12 | — | | |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | △127 | △60 | △67 | — | | |

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、129百万円減少。
- ・長期借入金の実施等により、現金及び預金、固定負債がそれぞれ205百万円、177百万円増加。

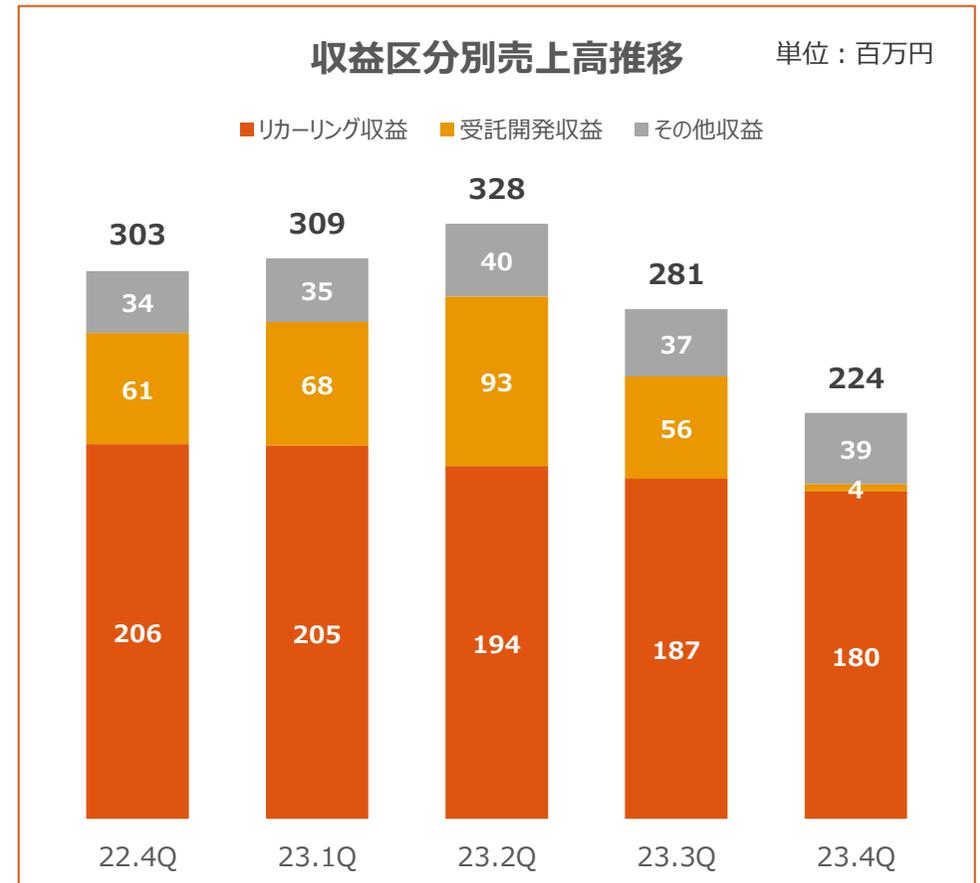
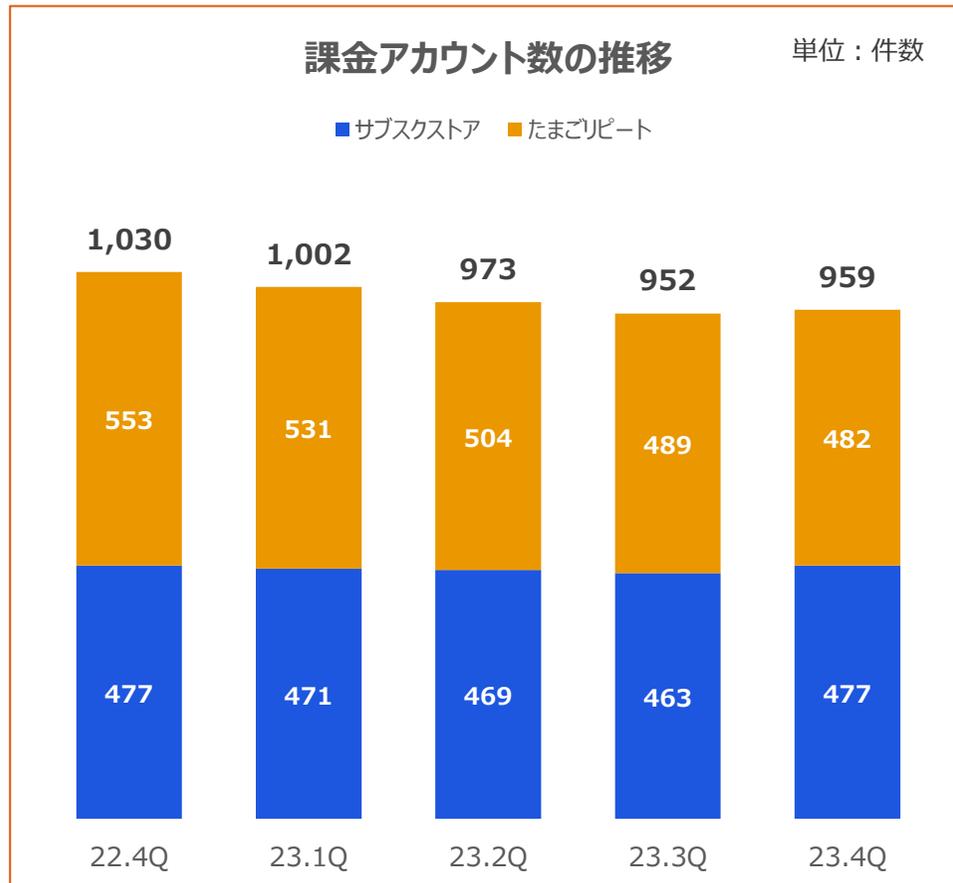
| | FY22 期末 連結 | FY23 期末 連結 | 増減 |
|-----------|---------------|---------------|------|
| 現金及び預金 | 994 | 1,200 | 205 |
| 売掛金及び契約資産 | 284 | 216 | △68 |
| その他の流動資産 | 206 | 77 | △129 |
| 流動資産計 | 1,485 | 1,494 | 8 |
| 有形固定資産 | 69 | 46 | △22 |
| 無形固定資産 | 507 | 487 | △20 |
| 投資その他の資産 | 243 | 226 | △16 |
| 固定資産計 | 820 | 760 | △59 |
| 資産合計 | 2,306 | 2,254 | △51 |

| | FY22 期末 連結 | FY23 期末 連結 | 増減 |
|----------|---------------|---------------|------|
| 買掛金 | 136 | 72 | △63 |
| その他の流動負債 | 709 | 653 | △55 |
| 固定負債 | 259 | 436 | 177 |
| 負債合計 | 1,105 | 1,163 | 58 |
| 資本金 | 385 | 386 | 0 |
| 資本剰余金 | 375 | 376 | 0 |
| 利益剰余金 | 1,003 | 875 | △127 |
| 自己株式 | △583 | △583 | - |
| 新株予約権 | 20 | 37 | 16 |
| 純資産合計 | 1,201 | 1,091 | △109 |
| 負債・純資産合計 | 2,306 | 2,254 | △51 |

2. サービス別概況

サブスクストア+たまごレポート

- ・ サブスクストアのアカウント数は4Qで持ち直すも、リカーリング収益は減少傾向続く
- ・ 売上高は、エンタープライズ領域向けの受託開発案件が上期に集中し、下期はインボイス対応（無償）に注力のため減少

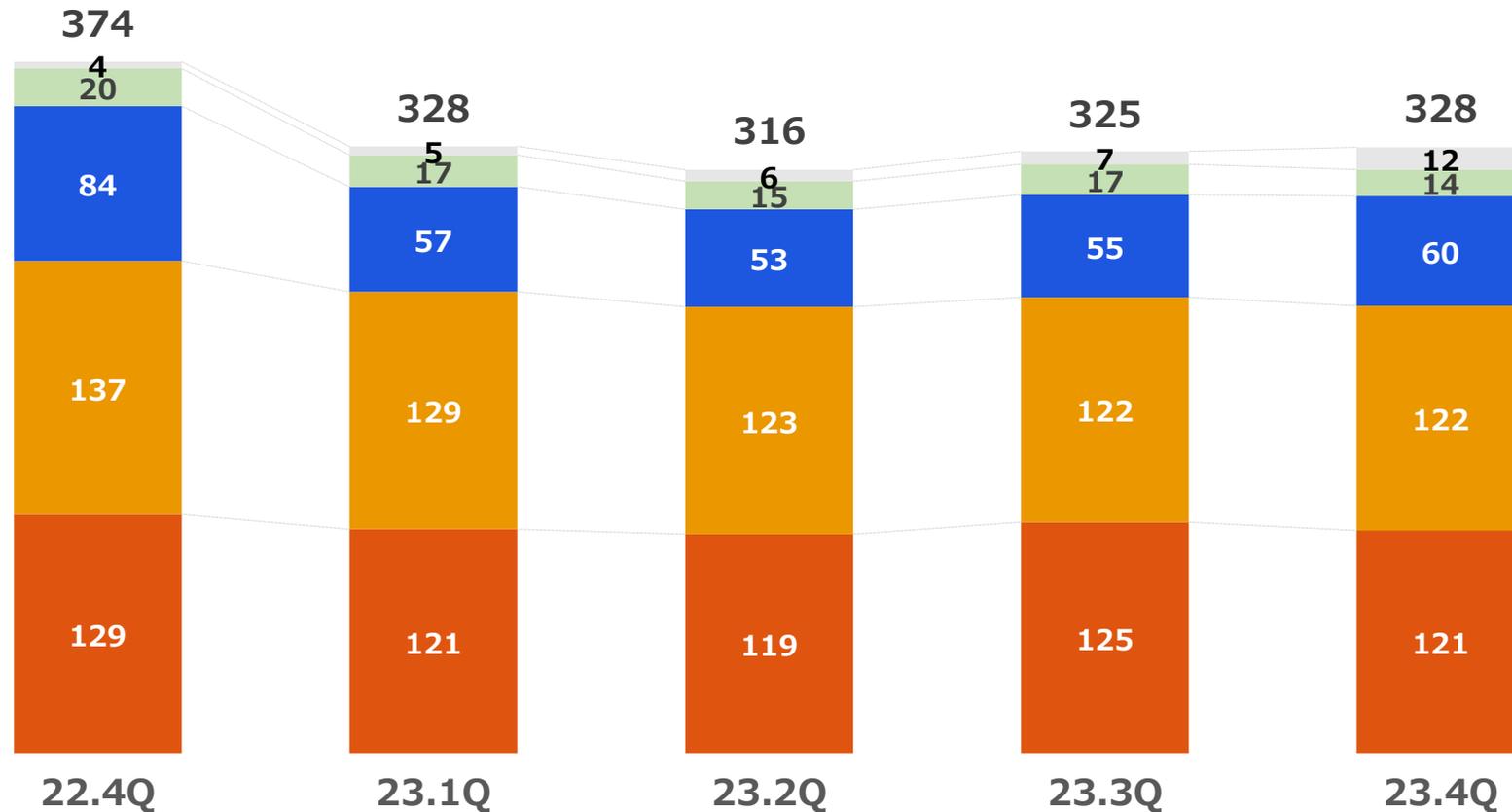


顧客セグメント別流通総額推移（四半期推移）

・前年比では減少傾向も、アカウント数と同様に、GMVも持ち直し傾向。

■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



その他

- ・ 決済手数料はGMVと同様に減少傾向
- ・ 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 | FY23 | | |
| サブスクストアB2B | 42 | 94 | 123.8 | アカウント数は前年同期の16件から22件に。 リカーリング収益は前年同期の14百万円から31百万円に増加。 |
| サブスク@ | 33 | 53 | 59.8 | アカウント数 (契約法人数) は前年同期148件から180件に。リカーリング収益は前年同期の24百万円から41百万円に増加。 |
| 決済手数料 | 536 | 479 | △10.7 | 主にGMVが11.7%減となったことにより、前年同期比で10.7%減少に。 |
| その他EC支援事業 | 178 | 107 | △39.8 | 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39.8%の減少。 |
| エンジニアリング事業 | 331 | 462 | 39.5 | 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。前年は3・4Q分のみ。FY23はシステムエンジニアリングサービスの提供先減少により増加率が39.5%にとどまる。 |

3. 2024年9月期の方針

2024年9月期_業績予想

- ・ 2024年9月期は通期で増収・増益、黒字転換させ、再成長を図る。

● FY24 2Q累計業績予想

単位：百万円

| | FY23_2Q累計 実績 | FY24_2Q累計 業績予想 | 増減額 | 増減率 |
|----------------------|-----------------|-------------------|------|--------|
| 売上高 | 1,245 | 1,103 | △141 | △11.4% |
| 営業利益 | △34 | 40 | 74 | — |
| 経常利益 | △29 | 39 | 68 | — |
| 親会社株主に帰属する 当期期純利益 | △27 | 19 | 47 | — |

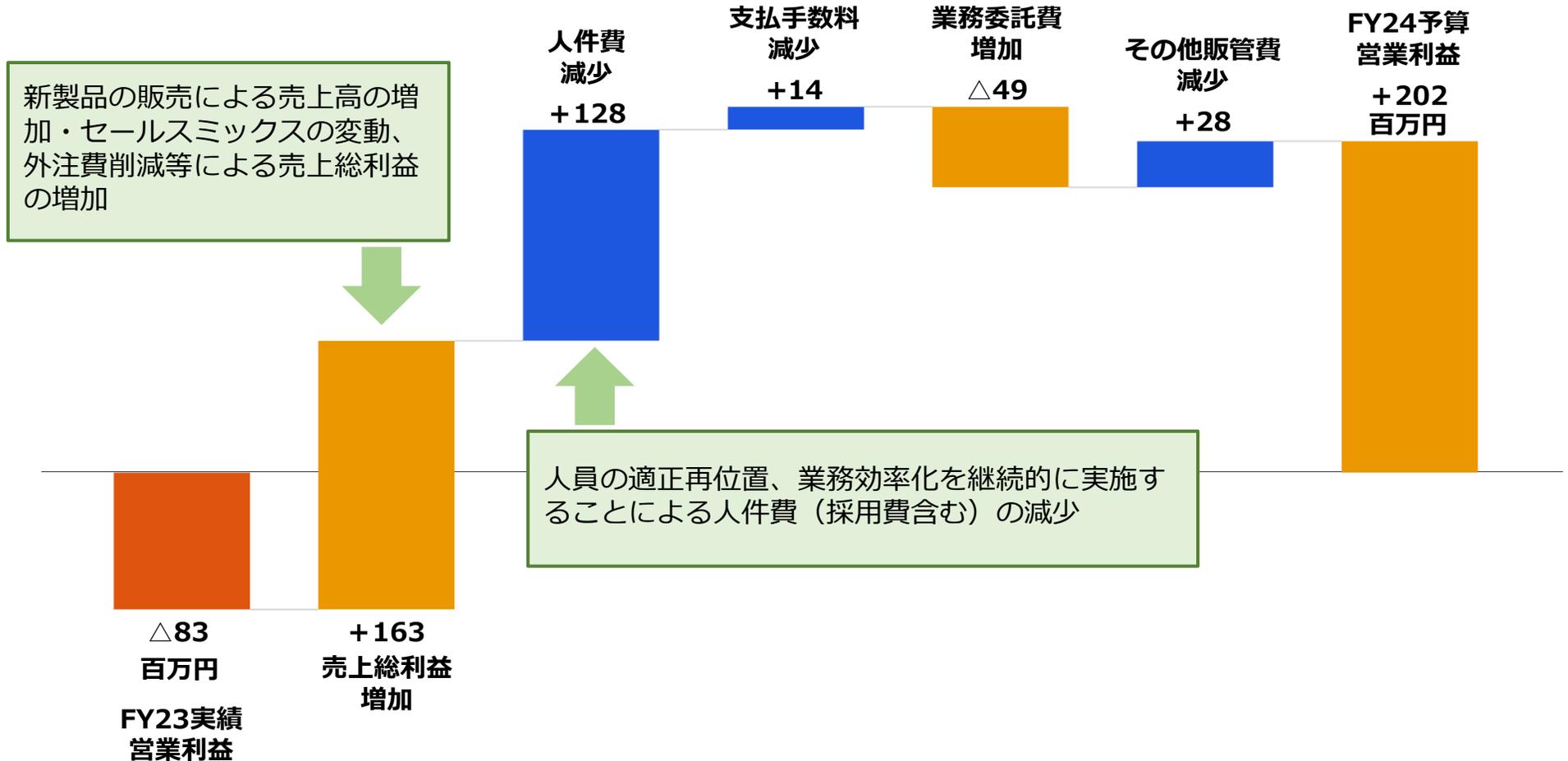
● FY24 通期業績予想

単位：百万円

| | FY23_通期 実績 | FY24_通期 業績予想 | 増減額 | 増減率 |
|----------------------|---------------|-----------------|-----|------|
| 売上高 | 2,341 | 2,436 | 95 | 4.1% |
| 営業利益 | △83 | 202 | 285 | — |
| 経常利益 | △76 | 200 | 276 | — |
| 親会社株主に帰属する 当期期純利益 | △126 | 123 | 251 | — |

営業利益増減要因：FY23実績／FY24予想対比

2024年9月期の通期黒字目標達成に向けて
SaaS製品の販売等の新たな取り組みとともにコスト削減も継続



中期経営計画の振り返りと2024年9月期の方針

- ・ 2023年9月期の結果を受け、中期経営計画で想定した前提条件からの乖離が大きく、達成が困難なため、中期経営計画における数値目標を取り下げ
- ・ 成長戦略に変更は無いが、注カポイントを見直し2024年9月期の計画を策定

中期経営計画で掲げていた 成長戦略の概要

結果

2024年9月期 における方針

【ターゲット領域の拡大】

以下の3つの領域でそれぞれ
拡大を目指す

- ・ 顧客セグメント
- ・ エンタープライズ領域
- ・ アーリーステージ領域

エンタープライズ領域の拡大は順調に進んだものの、主にアーリーステージ領域のサブスク市場が想定ほど拡大せず、たまごリピート及びサブスクストアのアカウント数が伸び悩んだ。

【サブスクバリューチェーンの拡充】

広告、コールセンター、物流、運営代行など、顧客のビジネスを成功させるための総合的な支援領域を拡充する

テモナビ・テモロジ等一定の成果を残したのもあったが、人材投資などの費用について想定していた投資対効果を下回る結果となった。

中期経営計画で掲げていた成長戦略である
【ターゲット領域の拡大】
【サブスクバリューチェーンの拡充】
に変更なし。

以下を注カポイントとして収益の拡大、
収益性の改善をはかる

- ① 新たなSaaS製品の開発・販売
- ② たまごリピート、サブスクストアのリブランディング強化
- ③ さらなる筋肉質組織への転換

①新たなSaaS製品の開発・販売

○背景

カートシステムは、機能での差別化が困難な環境になっており、EC事業者から求められているニーズも変化している。そのため、カートシステムを販売するだけでなく、新たな価値を提供していく必要がある。

○2024年9月期の方針

- 新たにSaaS製品（ECield、SMS等）を開発し、販売を開始
- 事業者の現場の声を重要視し、継続的なSaaS製品の開発を実施
- カートシステム販売からSaaS製品販売（カートシステム、ECield、SMS等）へシフトし、当社カート（たまごリピート、サブスクストア、サブスクストアB2B）との連携を標準として既存クロスセルを実施



新たな「SaaS製品の販売」による収益の拡大及び
「セールスマックス」の変化による収益性の改善を目指す

②たまごリピート、サブスクストアのリブランディング強化

○背景

サブスクストアがたまごリピートの後継としてローンチしたこともあり、両サービスの違いが不明瞭となっていた。また、サブスクストアへの移行を促していたが、想定以上にたまごリピートを使用し続けたいというお客様も多かった。たまごリピート、サブスクストアの従来のイメージを払拭するリブランディングを実施し、競争力を高めていく必要がある。

○2024年9月期の方針

- たまごリピートのグロースサービスとしてたまごリピート魂の提供を開始（2023年10月～）
- ユーザー会を開催し、ユーザーの意見を直に聞き、どの順番でどういう機能を作っていくかを定める「現場コミュニケーション駆動開発(*)」を推進する（2023年11月～）
※ 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
- リブランディングの一環として、たまごリピート魂、サブスクストア両サービスで『特別プラン』の提供を開始（2023年11月～）

リブランディング施策により、短期的には解約率の低減・
アカウント獲得、中長期的には収益性の改善を目指す

③さらなる筋肉質な組織への転換

○背景

2023年9月期において、不採算事業の人材投資の見直しや業務の効率化を実施し、一定の成果は上げている。ただし、筋肉質な組織への転換は継続して実施する必要がある。

○2024年9月期の方針

- 人員の適正再位置、生産性確保を目的とした見直しを継続して実施し、コスト適正化を図る
- テモナグループでの対応・連携を強化することで、最適なコストで価値提供の最大化を進めていく。

継続的な施策として取り組みを行い収益性の改善を目指す

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 | 当社について | 会社概要 | 23 |
| | | 事業系統図 | 24 |
| | | サービス概要 | 25 |
| 2 | ご留意事項 | | 29 |

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 | 3億8,642万円 |
| 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 | 160名（2023年9月末_連結ベース） |

主な提供サービス

サブスクストア



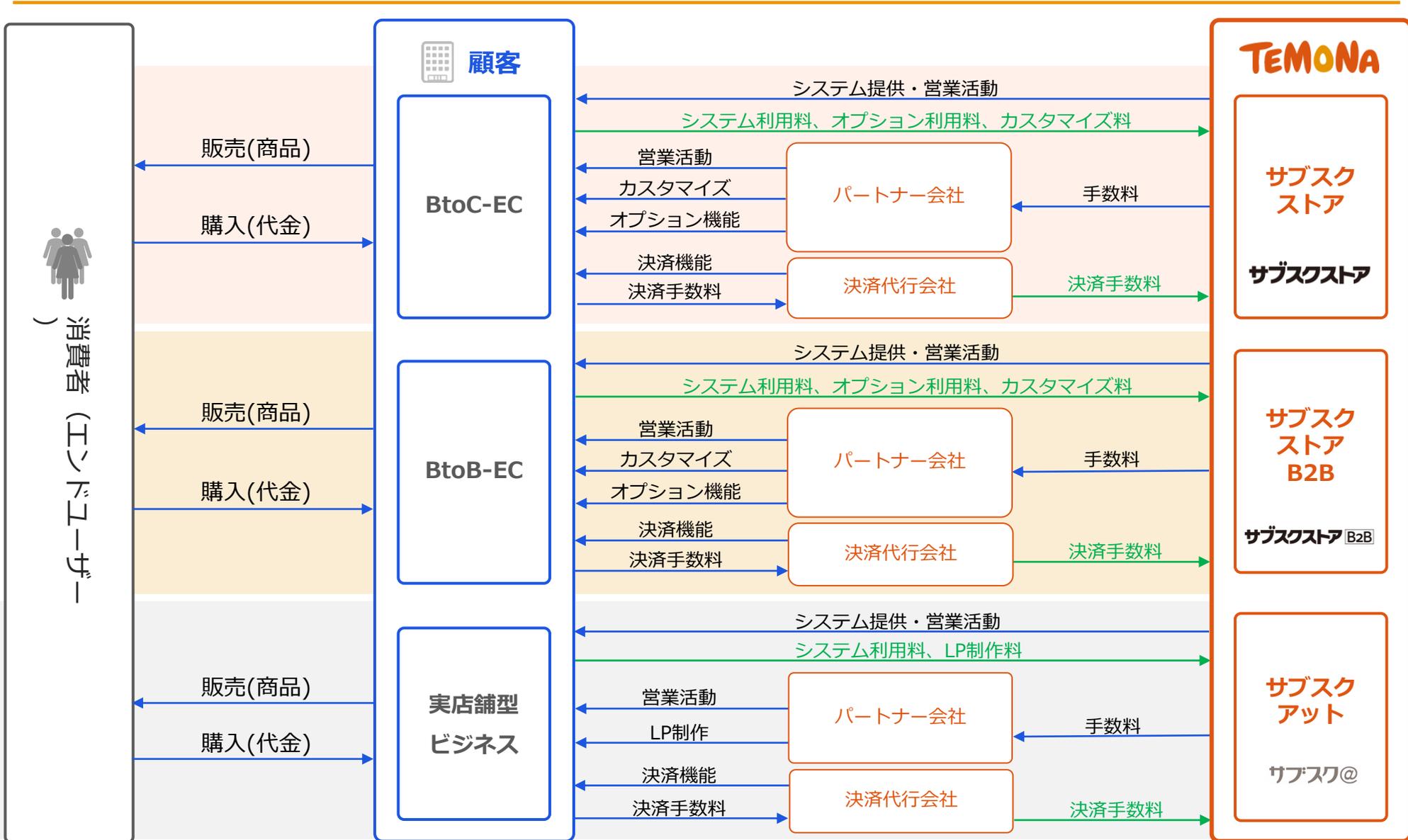
サブスクストア B2B



サブスク@



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 >

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／たまごリピート魂

できないことは、
もう**何も**ない。

マニアックすぎて使い手を選ぶ、
プロ事業者専用D2Cリピート通販システム

資料請求・お問い合わせ



「たまごリピート魂」とは、定期購入に特化したクラウド通販システムです。従来のたまごリピートの老朽化した機能を最新化し、処理速度を向上させ、専門的な機能を追加することで、単品通販・D2C事業のあらゆる課題を解決します。

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、工業・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
Excellent Match Association

H Company
HAIR DESIGNING SALON

THEKID

TJ
天気予報

イルカ整骨院

SEVEN
by P

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11月30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。