

サブスクで
世の中を豊かに

テモナ株式会社
証券コード3985

2025年9月期（FY25） 第2四半期 決算説明資料

2025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	03
		損益計算書（前年同期比）	04
		損益計算書（四半期推移）	05
		貸借対照表（前期末比）	06
2	サービス別概況	アカウント数（四半期推移）	08
		顧客セグメント別流通総額推移（四半期推移）	09
		収益性質別推移（四半期推移）	10
		通期連結業績予想の修正	11
3	2025年9月期方針の実行状況と下期アクション	2025年9月期方針の実行状況と下期アクション	15

1. 決算概要

決算概要

- ・ 総アカウント数が減少するも、受託開発収益等の増加により売上高は2.4%減の9億36百万円
- ・ 内製化や経営効率化推進によるコスト削減もあり、営業利益は91百万円と黒字化

売上高

9億36百万円

(前年同期比 : △2.4%)

営業利益

91百万円

(前年同期 : △31百万円)

1株あたり当期純利益

5.56円

(前年同期 : △2.46円)

ARR

6億72百万円

(前年同期比 : △9.8%)

GMV(流通総額)

628億円

(前年同期比 : △0.6%)

総アカウント数

995件

(前年同期比 : △12.3%)

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

損益計算書（前年同期比）

- ・ 売上総利益率は内製化促進したことで55.5%と前年同期から3.5pt改善
- ・ 人員の適正再配置等の経営効率化の推進によりコスト減少が進む

単位：百万円

	FY24 2Q累計 連結実績		FY25 2Q累計 連結実績		
	実績	構成比 (%)	実績	構成比 (%)	増減率 (%)
売上高	959	100.0	936	100.0	△2.4
売上原価	460	48.0	416	44.5	△9.4
売上総利益	499	52.0	520	55.5	4.2
販管費	530	55.3	428	45.8	△19.2
営業利益	△31	△3.2	91	9.7	—
営業外収益	1	0.1	3	0.4	242.5
営業外費用	1	0.2	4	0.5	122.5
経常利益	△32	△3.3	90	9.7	—
特別利益	4	0.4	7	0.8	78.6
特別損失	—	—	—	—	—
税金等調整前当期純利益	△27	△2.9	97	10.5	—
親会社株主に帰属する当期純利益	△26	△2.7	59	6.3	—

損益計算書（四半期推移）

- ・ EC支援事業はアカウント数減少するも、インタープライズ領域のカスタマイズ案件伸張り増収傾向
- ・ エンジニアリング事業は受託開発・SESともに堅調に推移
- ・ 内製化促進、経営効率化によるコスト削減が進み、営業利益は黒字化を継続

単位：百万円（正社員数・非正社員数は人数）

	FY24 3Q連結		FY24 4Q連結		FY25 1Q連結		FY25 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	410	100.0	455	100.0	469	100.0	466	100.0
（ EC支援事業 ）	338	82.5	344	75.7	365	77.8	357	76.6
（ エンジニアリング事業 ）	71	17.5	110	24.3	104	22.2	109	23.4
売上原価	203	49.5	225	49.4	204	43.5	212	45.5
売上総利益	207	50.5	230	50.6	265	56.5	254	54.5
販管費	238	58.0	224	49.3	227	48.5	201	43.1
営業利益	△30	△7.5	5	1.3	37	8.1	53	11.4
正社員数 ※1	139	－	129	－	127	－	113	－
非正社員数 ※2	12	－	10	－	7	－	8	－

※1 各四半期の末日における正社員、執行役員の人数。
 ※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、派遣社員の人数。

貸借対照表（前期末比）

・主として借入金の実行等により、現金及び預金が209百万円増加

単位：百万円

	FY24 期末 連結	FY25 2Q 連結	増減
現金及び預金	910	1,119	209
売掛金及び契約資産	199	209	10
その他の流動資産	67	82	14
流動資産計	1,177	1,411	234
有形固定資産	27	22	△4
無形固定資産	206	189	△17
投資その他の資産	130	147	17
固定資産計	364	359	△4
資産合計	1,541	1,771	229

	FY24 期末 連結	FY25 2Q 連結	増減
買掛金	47	67	20
その他の流動負債	492	541	48
固定負債	301	410	109
負債合計	840	1,019	178
資本金	386	386	－
資本剰余金	377	377	－
利益剰余金	481	541	59
自己株式	△582	△581	0
新株予約権	34	25	△9
非支配株主持分	2	3	0
純資産合計	700	751	51
負債・純資産合計	1,541	1,771	229

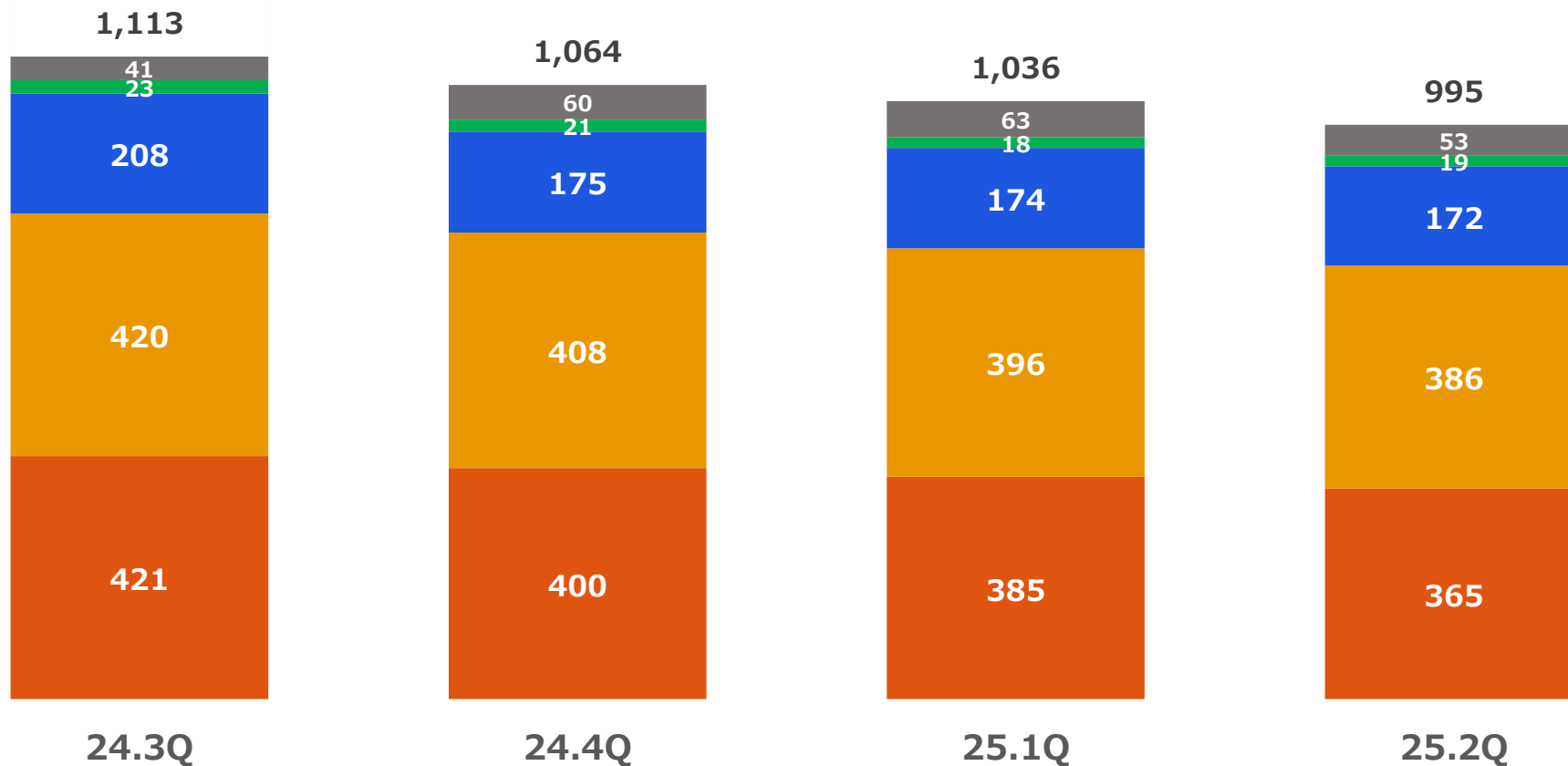
2. サービス別概況

アカウント数（四半期推移）

- ・サブスクストア、たまごリピートともにアカウント数の減少傾向が続く

■ サブスクストア ■ たまごリピート ■ サブスクアット ■ サブスクストアB2B ■ その他

単位：件数

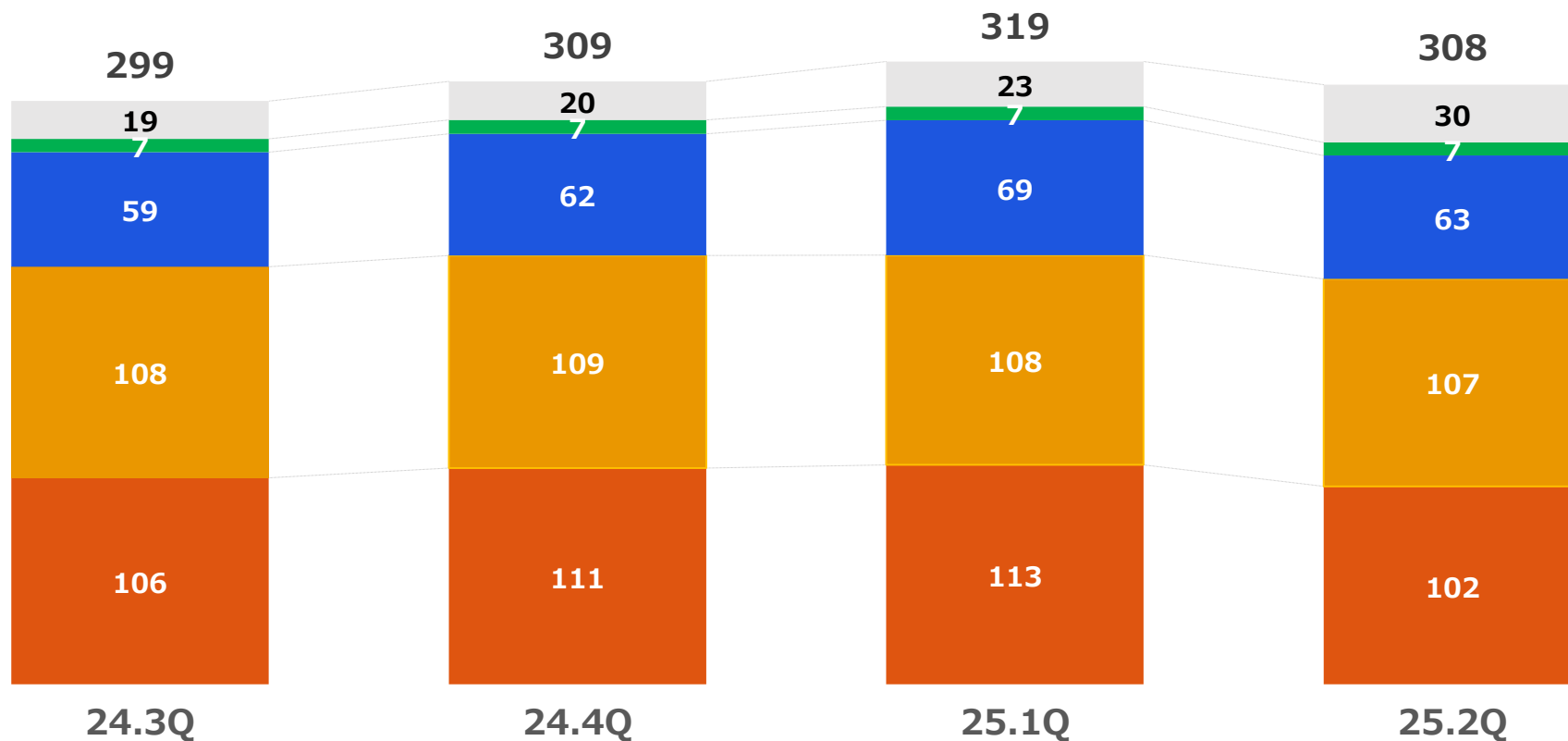


顧客セグメント別流通総額推移（四半期推移）

- ・アカウント数減少するも、各四半期概ね310億円前後で推移

■ 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

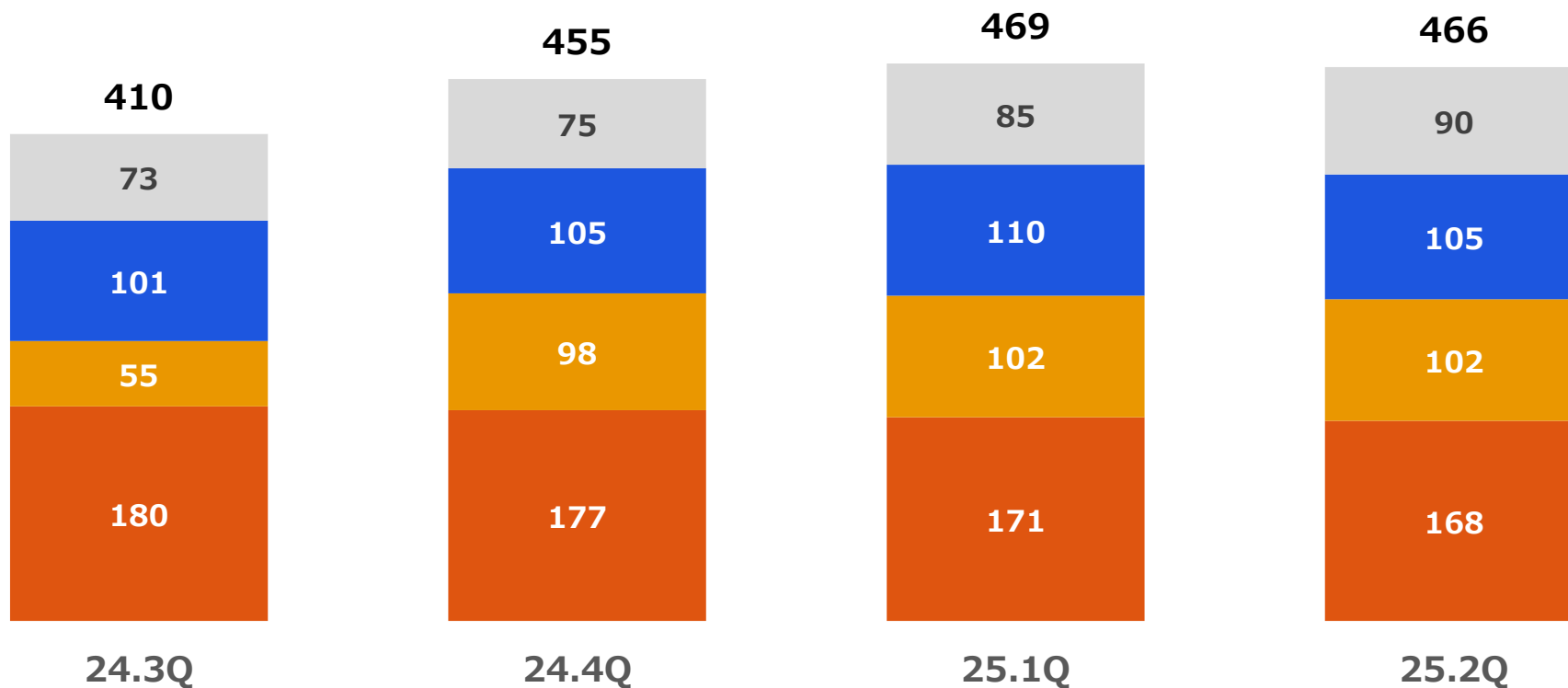


収益性質別推移（四半期推移）

- ・サブスクストア、たまごリピートのアカウント数の減少もあり、リカーリング収益は減少傾向
- ・エンタープライズ領域の受託開発案件などが増加したことで受託開発収益が復調し堅調に推移

■ リカーリング収益 ■ 受託開発収益 ■ 決済手数料収益 ■ その他収益

単位：百万円



通期連結業績予想の修正

・内製化促進による売上総利益率の改善や業務効率化・人員の適正再配置等の経営効率化のコスト削減を業績予想に織り込み。

●FY24実績と期初予想の比較

単位：百万円

	FY24 通期 連結業績実績	FY25 通期 連結業績予想 (2024/11/12_期初予想)	比較	
			増減額	増減率
売上高	1,825	1,918	92	5.1%
営業利益	△56	66	123	—
経常利益	△58	63	121	—
親会社株主に帰属する当期純利益	△393	32	425	—

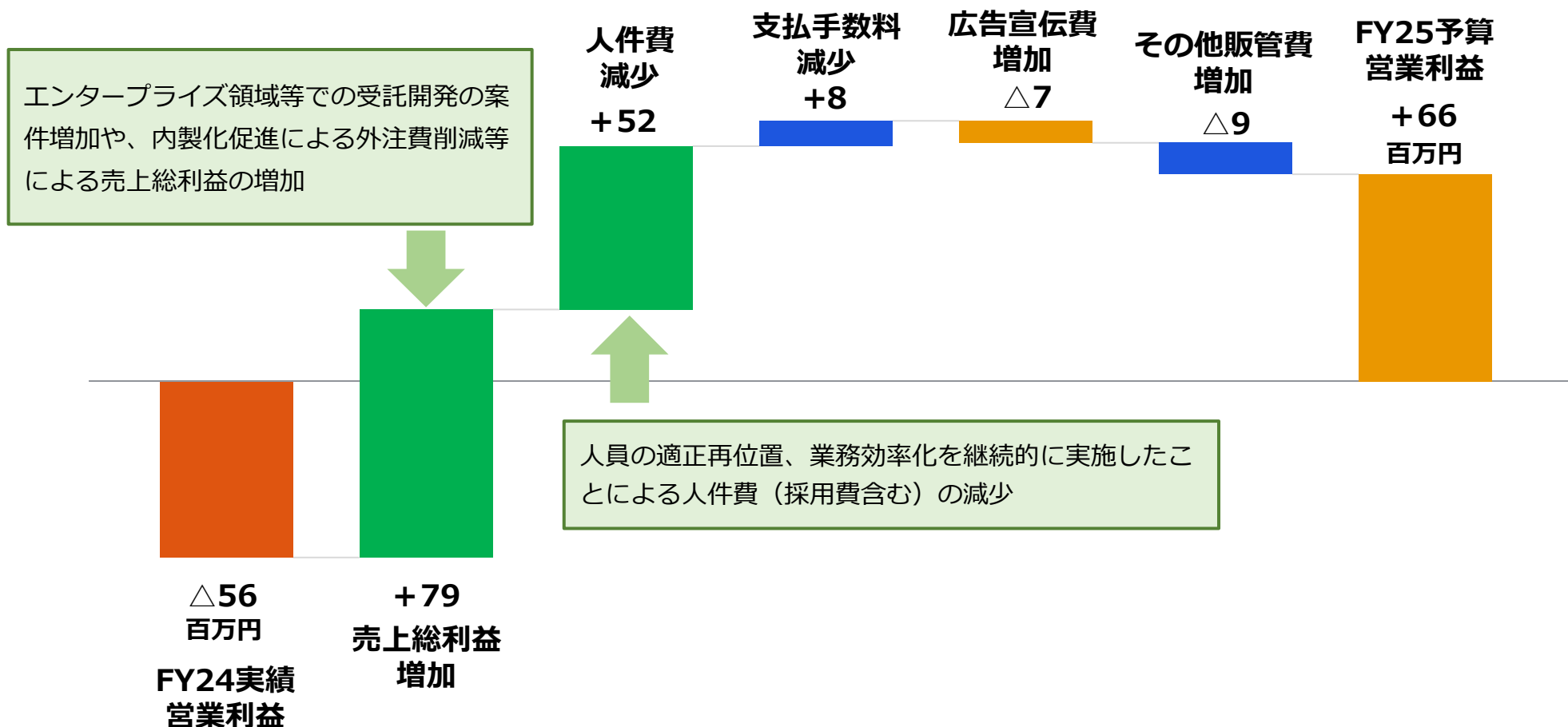
●FY24実績と修正後予想の比較

単位：百万円

	FY24 通期 連結業績実績	FY25 通期 連結業績予想 (2025/5/14_修正後予想)	比較	
			増減額	増減率
売上高	1,825	1,867	41	2.3%
営業利益	△56	146	203	—
経常利益	△58	145	204	—
親会社株主に帰属する当期純利益	△393	86	479	—

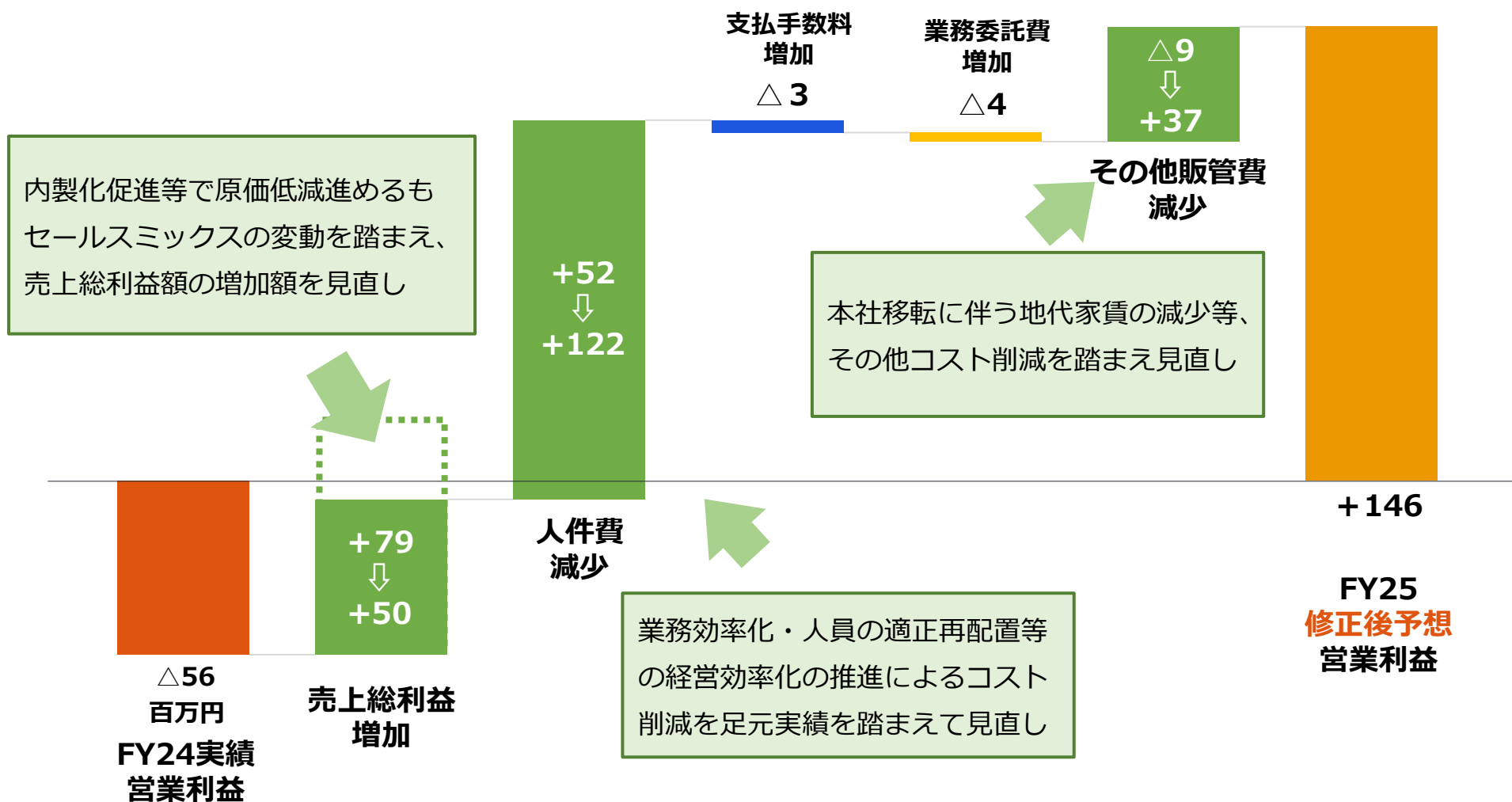
営業利益増減要因：FY24実績／FY25 期初予想 対比

期初予想では、エンタープライズ領域等での受託開発の案件増加や、継続したコスト構造の見直し・生産性の改善によるコスト削減で営業利益66百万円の予想



営業利益増減要因：FY24実績／FY25 修正後予想 対比

収益拡大施策の推進・コスト削減を継続するとともに、
足元の業績動向を踏まえて2025年9月期通期予想の修正を実施



3. 2025年9月期方針の実行状況と下期アクション

2025年9月期の経営方針

< 3つの基本戦略 >

- ① 新たな事業領域でのサービス提供
- ② 既存サービスの機能強化と販売促進
- ③ テモナグループの連携強化による、価値の最大化

⇒上記を注力ポイントとして収益の拡大、収益性の改善を図る

①新たな事業領域でのサービス提供

新たな領域のサービス提供による収益拡大を目指す

○2025年9月期 第2四半期の実行状況と下期アクション

実行状況

- サブスクソリューションズ株式会社設立（2024年11月）
- 企業向けサブスク決済スキーム「サブスククレジット」の提供を開始。歯科医院やフィットネスクラブをはじめ、リアル店舗での事業運営に必要な機器等をサブスク形式で提供するサービス。業態や事業フェーズに合わせた、コスト圧縮（資金繰り含む）をサポート

下期アクション

- 「サブスククレジット」のプランの種類を増やし多くのニーズに対応できるサービスに成長させ、更なる事業拡大を目指す
- ECやサブスク事業者に対して、資金・事業ノウハウ・人的資源など、様々な事業課題を解決する新たなサービスの創出を目指す

②既存サービスの機能強化と販売促進

顧客満足度の向上及び解約率の低減を目指しつつ、
新規アカウント獲得も推進、中長期的に収益性の改善を目指す

○2025年9月期 第2四半期の実行状況と下期アクション

実行状況

- カートシステム「サブスクストア」や「たまごリピート魂」、周辺サービスの「ECield（イーシールド）」などの提供サービスの機能アップデートは継続的に実施
- 「ECield」を、サブスク振興会にOEM提供し、共創型不正情報プラットフォーム「SubsCield（サブスクシールド）」が、2024年12月に正式リリース。提供領域の拡大も図る

下期アクション

- 「サブスクストア」「たまごリピート魂」の加盟店（顧客）の取り扱い商品（主に健康食品や美容製品など）を、テモナ提供のリアル店舗マーケット『BCモール』に積極的に組み入れる等、提供サービスを組み合わせて、付加価値の向上を目指す。
- 「BCモール」にMTG社のブランド「ReFa」「SIXPAD」などの話題の美容・健康商品の導入開始

③テモナグループでの連携強化による、価値の最大化

継続的な取り組みとして収益性の改善を目指す

○2025年9月期 第2四半期の実行状況と下期アクション

実行状況

- テモナグループの顧客ニーズが高いEC事業における「LP（ランディングページ）制作」や「広告制作」を、子会社のAISと連携
- エンジニアリング業務は子会社のサックルと連携して進行

下期アクション

- エンジニア人材を中心にサックル社に出向し、エンジニア機能をサックルに統合（2025年9月期4月より開始）
- グループ内の生産性向上とコスト適正化を図るとともに、エンジニア人材が多種多様なプロジェクト経験を積むことでスキルを強化し、グループ全体の価値最大化を推進

TEMONA

サブスクで世の中を豊かに

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	デモナ株式会社
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	113名（2025年3月末_連結ベース）

主な提供サービス

サブスクストア



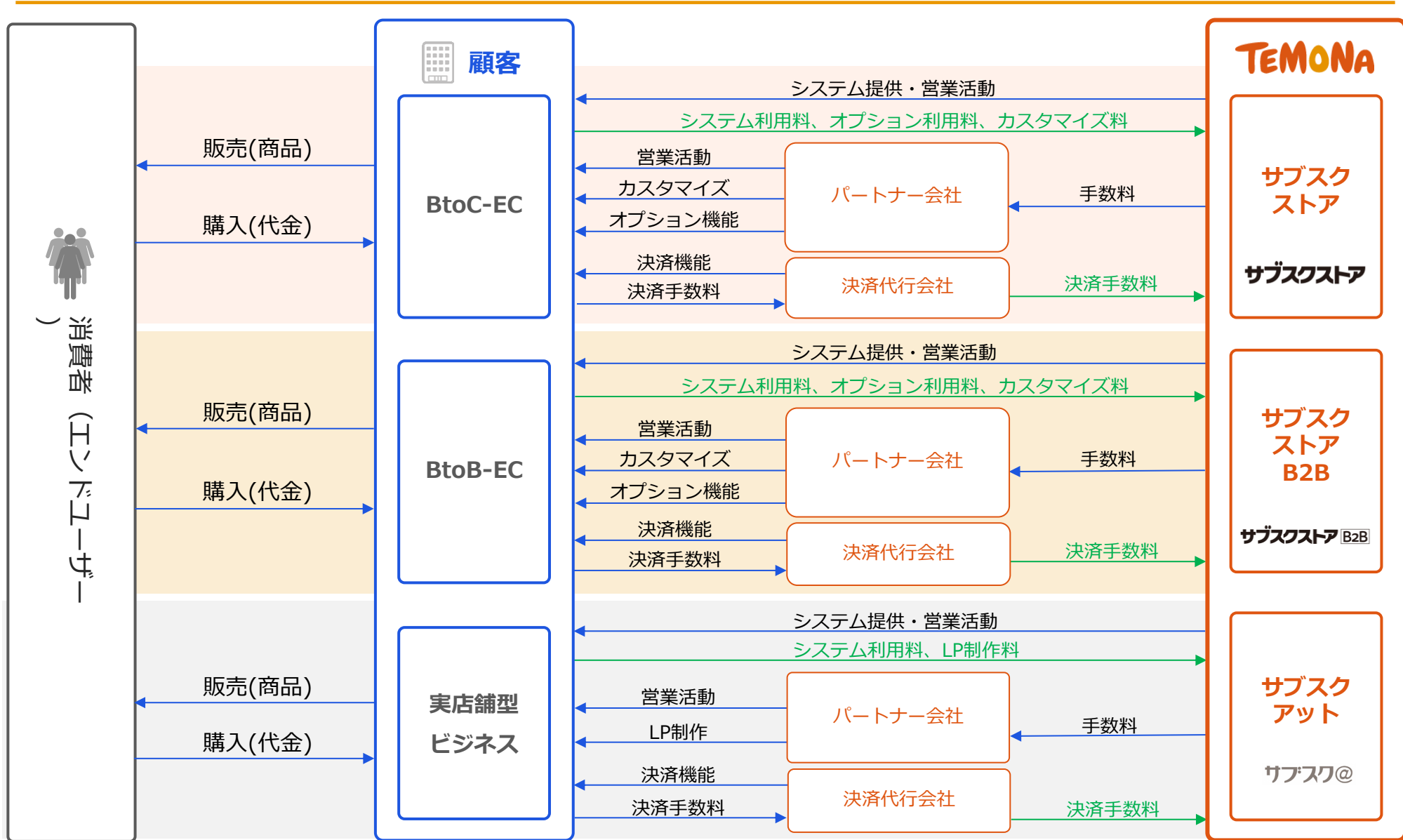
サブスクストア B2B



サブスク@



事業系統図



サービス概要／サブスクストア

サービス一覧

サブスク成功ノウハウ

サブスクストア

定期通販カートの特徴

料金プラン

導入事例

導入までの流れ

よくあるご質問

お問い合わせ

資料請求

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

サブスク・D2C・定期通販/単品通販やるなら

業界シェアNo.1の

サブスクストア

売上げアップと業務効率化を専任コンサルタントが支援

お問い合わせ

資料請求

B2B向け

定期通販カート

サービスはこちら

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

※対象:「サブスクストア」「たまごりピート」「ヒキアゲール」「サブスクストアB2B」の合計アカウント数

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

サービス一覧 ▾ サブスク成功ノウハウ ▾

サブスクストア B2B

機能概要 導入事例 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 >

サブスクストア B2B

ダッシュボード

本日注文/契約

0 1
通定 定例

本日出荷予定

1065 0 0
出荷待ち 通定注文/契約 複数配送注文/契約

注文/契約のステータス

未入金	146
出荷待ち	1883
出荷済	640
出荷作業中	1603
配達済み	0
キャンセル	4
継続定期	11
出荷停止	307

過去1ヶ月の売上推移

B2C向け
定期通販カート
サービスはこちら >

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

The screenshot displays the main page of the 'サブスク@' (Subscription@) website. The header includes the logo 'サブスク@' and navigation links: 'サービス一覧' (Service List), 'サブスク成功ノウハウ' (Subscription Success Know-how), '「サブスク@」とは' (What is Subscription@), 'サブスク@ができること' (What Subscription@ can do), 'セミナー' (Seminar), and '導入事例' (Introduction Cases). There are two prominent buttons: 'お問い合わせ' (Contact Us) in a pink box and '資料請求' (Request Materials) in a white box with a blue border. The main banner features the text '店舗事業者向けサブスク・ECサービス' (Subscription/EC Service for Retail Business Operators) and '導入数 1000店舗以上の サブスク@' (Number of Introductions: Over 1000 Stores, Subscription@). Below this, it states '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' (You can sell products or treatment tickets that can only be purchased in the store). Three gold laurel wreath icons highlight achievements: '1,000 店舗以上の開設実績' (Achievement of opening over 1,000 stores), '1店舗月商 1,400 万円の売上実績' (Achievement of 14 million yen in monthly sales per store), and '全国 10 社以上のメーカー・ディーラー様と提携' (Partnership with over 10 manufacturers/dealers nationwide). At the bottom of the banner are two buttons: 'お問い合わせ' (Contact Us) in a pink box and '資料請求' (Request Materials) in a white box with a blue border. To the right, a smartphone displays the 'サブスク@' mobile app interface, showing a category of 'HOLISTIC cures' with various products.

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

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、2025年5月23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

サブスクで世の中を豊かに