

サブスクといえば
テモナ。

テモナ株式会社
証券コード3985

2021年9月期第2四半期 決算説明会

2021年5月27日

1. 2021年9月期第2四半期 実績（CFO：重井）
 - （1）決算概要
 - （2）サービス別概要
2. 成長戦略と2021年9月期業績予想（代表取締役社長：佐川）
 - （1）成長実現のためのこれまでの取組みと進捗
 - （2）成長戦略
 - （3）2021年9月期 業績見通し
3. 参考資料

1. 2021年9月期第2四半期 実績

執行役員CFO 重井孝之



(1) 決算概要 目次

- ① 決算概要
- ② 損益計算書（前第2四半期比）
- ③ 損益計算書（業績予想比）
- ④ 損益計算書（四半期会計期間推移）
- ⑤ 貸借対照表

※2020年9月期第2四半期累計期間は連結業績を発表しておりましたが、
当第2四半期累計期間は非連結での業績発表としております。
このため、前年同四半期については非連結での業績を比較情報として記載しております。

① 決算概要

● 売上高： **12.69億円** 前年同期比 **+2.97億円 (+30.6%)** 業績予想比△0.12億円 (△0.9%)

- ・ **前年同期比**：サブスクストアのアカウント数増加やテমনナビやチャットボットなどのオプション収益の伸長による売上増 (+1.17億円)。「サブスク後払い」の取扱高の増加に伴う決済手数料の売上増 (+1.66億円)
- ・ **業績予想比**：概ね業績予想通り

● 経常利益： **2.59億円** 前年同期比 **+2.16億円 (+497.9%)** 業績予想比 +0.65億円 (+33.6%)

- ・ **前年同期比**：前年同期計上の特殊要因の剥落 (子会社への研究開発委託費や株式報酬制度の設計費用、事業譲受に伴う手数料)
- ・ **業績予想比**：概ね業績予想通り

● アカウント数： **1,295件(※)** 前年同期比 **+200件 (+18.2%)**

(※)「サブスクストア」「たまごリピート」「サブスクストアB2B」

「サブスクアット」「サブスクビューティ」「ヒキアゲール」サービス利用アカウント数

● 流通総額： **769億円** 前年同期比 **+39億円 (+5.4%)**



② 損益計算書（前第2四半期比）

- 売上高：サービス利用アカウント数の増加
オプション収益の伸長（テモナビ・チャットボット）
決済手数料の伸長（サブスク後払い）、カスタマイズ案件の増加
- 売上原価：「サブスク後払い」の増加による増加
- 販管費：研究開発費の減少、前期の一時発生費用の減少

（単位：百万円）

(単位：百万円)	前2Q累計(実績)		当2Q累計(実績)			
		構成比(%)		構成比(%)	増減額	増減率(%)
売上高	971	100.0	1,269	100.0	297	30.6
売上原価	290	29.9	514	40.5	224	77.2
売上高総利益	681	70.1	755	59.5	73	10.8
販管費	638	65.7	496	39.1	-142	-22.4
営業利益	42	4.4	259	20.4	216	504.7
経常利益	43	4.5	259	20.4	216	497.9
税引前当期純利益	48	5.0	252	19.9	203	420.7
四半期純利益	24	2.5	160	12.6	135	552.1



③ 損益計算書（業績予想比）

- 売上高：オプション収益の減、カスタマイズ収益の増。総額では概ね予想通り
- 売上原価：原価率の高いオプション収益の減少で原価率が改善
- 販管費：採用実績の期ズレに伴う採用費の減
- 営業利益：営業利益率20%台に改善

(単位：百万円)

(単位：百万円)	当2Q累計(業績予想)		当2Q累計(実績)			
		構成比(%)		構成比(%)	増減額	増減率(%)
売上高	1,281	100.0	1,269	100.0	-12	-0.9
売上原価	569	44.4	514	40.5	-55	-9.7
売上高総利益	712	55.6	755	59.5	43	6.1
販管費	515	40.2	496	39.1	-19	-3.8
営業利益	196	15.3	259	20.4	62	31.9
経常利益	194	15.2	259	20.4	65	33.6
税引前当期純利益	191	15.0	252	19.9	60	31.7
四半期純利益	117	9.2	160	12.6	42	36.1



④ 損益計算書 (QonQ)

- 売上高：カスタマイズ収益増、「サブスク後払い」の取扱い高増加
- 売上高総利益：総利益率水準維持。総利益額増加
- 営業利益：販管費減で営業利益率20%以上に

(単位：百万円)

	前期								当期			
	1Q		2Q		3Q		4Q		1Q		2Q	
		構成比 (%)		構成比 (%)		構成比 (%)		構成比 (%)		構成比 (%)		構成比 (%)
売上高	474	100.0	496	100.0	592	100.0	737	100.0	592	100.0	676	100.0
売上原価	153	32.4	136	27.4	250	42.3	393	53.4	238	40.2	275	40.8
売上高総利益	321	67.6	360	72.6	341	57.7	344	46.6	354	59.8	400	59.2
販管費	300	63.3	338	68.1	287	48.5	274	37.3	255	43.1	240	35.6
営業利益	20	4.3	22	4.5	54	9.2	69	9.4	99	16.7	160	23.7
社員数	93	-	106	-	122	-	115	-	115	-	105	-
()は外数で非正社員	(16)		(18)		(13)		(14)		(7)		(7)	



⑤ 貸借対照表

- 現預金：売上増による増加
- 負債：借入金の返済による減少
- 純資産：利益剰余金の増加

(参考) 自己資本比率：57.7% | 営業C/F：238百万円 | フリーC/F：173百万円

【資産】

	前期末	当2Q末	
			増減
現金及び預金	1,241	1,344	102
売掛金	278	261	-17
その他	93	80	-13
流動資産計	1,614	1,685	70
有形固定資産	50	45	-5
無形固定資産	158	185	26
投資・その他	210	207	-3
固定資産計	419	437	17
総資産合計	2,034	2,122	88

【負債・純資産】

	前期末	当2Q末	
			増減
流動負債計	633	611	-22
固定負債計	338	280	-58
負債合計	972	892	-80
資本金	379	384	5
資本剰余金	369	374	5
利益剰余金	888	1,048	160
自己株式	-583	-583	0
株主資本計	1,054	1,223	169
純資産合計	1,061	1,230	169
負債・純資産合計	2,034	2,122	88



(2) サービス別概況 目次

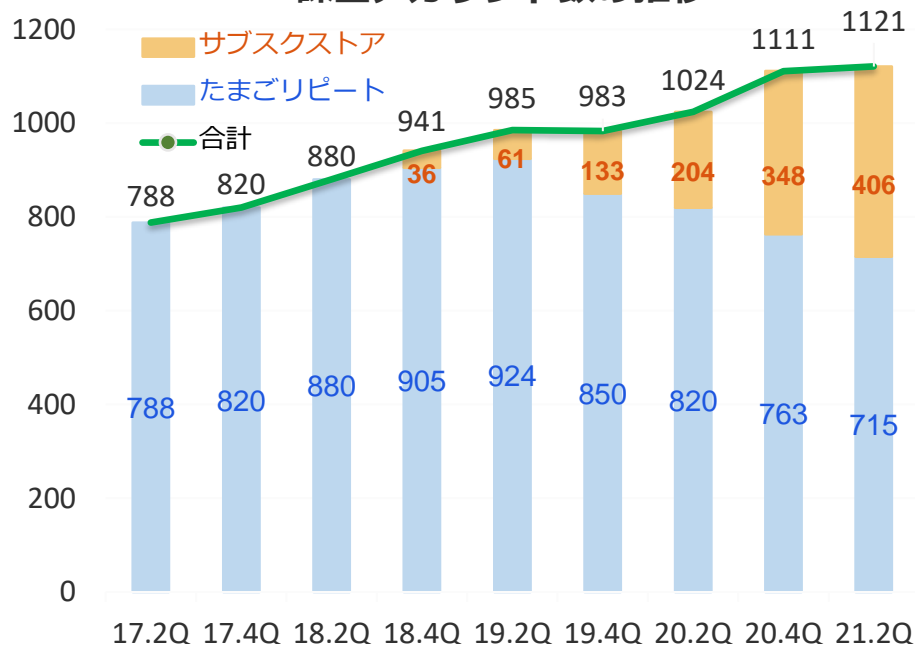
- ①サブスクストア+たまごリピート
- ②サブスクストア
- ③たまごリピート
- ④その他サービス
- ⑤流通総額推移



①サブスクストア+たまごリピート

- 売上高：前年同期比18.3%増
- 課金アカウント数：前年同期比9.5%増

課金アカウント数の推移



- ・売上高：7億57百万円（前年同期比：+18.3%）
※決済手数料除く
- ・課金アカウント：1,121件（前年同期比：+9.5%）

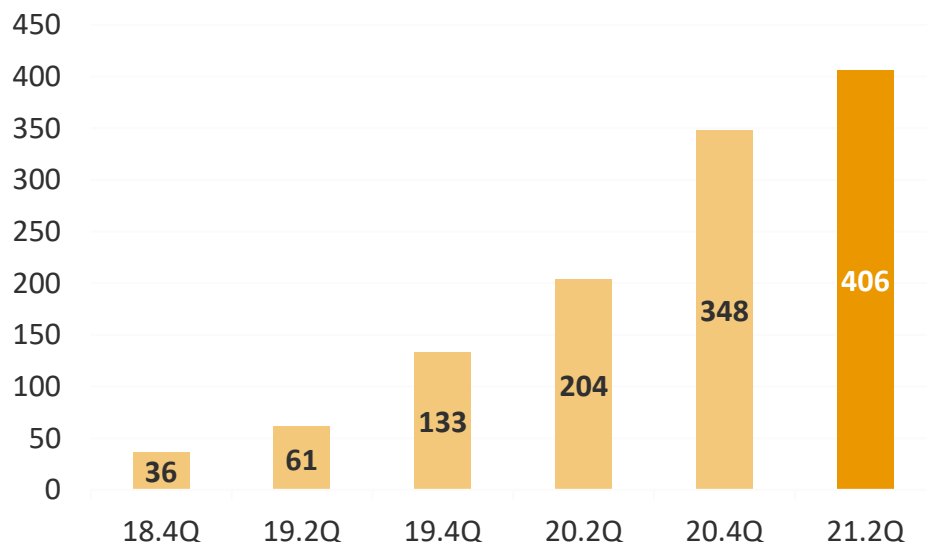
（単位：百万円）	収益の性質	前1Q	前2Q	前3Q	前4Q	当1Q	当2Q
サブスクストア + たまごリピート	SaaS収益	211	214	216	231	222	228
	カスタマイズ収益	10	50	74	62	36	61
	その他収益	96	56	118	253	102	106
	合計	318	321	409	548	360	396



②サブスクストア

- 売上高：3億47百万円（前年同期比：+156.5%）
- 課金アカウント数：406件（前年同期比+99.0%）

課金アカウント数の推移



- ・売上高：3億47百万円（前年同期比：+156.5%）
※決済手数料除く
- ・課金アカウント：406件（前年同期比：+99.0%）
- ・「チャットボット」の売上拡大
- ・大規模顧客向けカスタマイズ収益が回復
- ・コロナ禍に新規契約したアカウントの事業撤退（解約）が加速（解約率が1%→2%/月程度まで悪化）

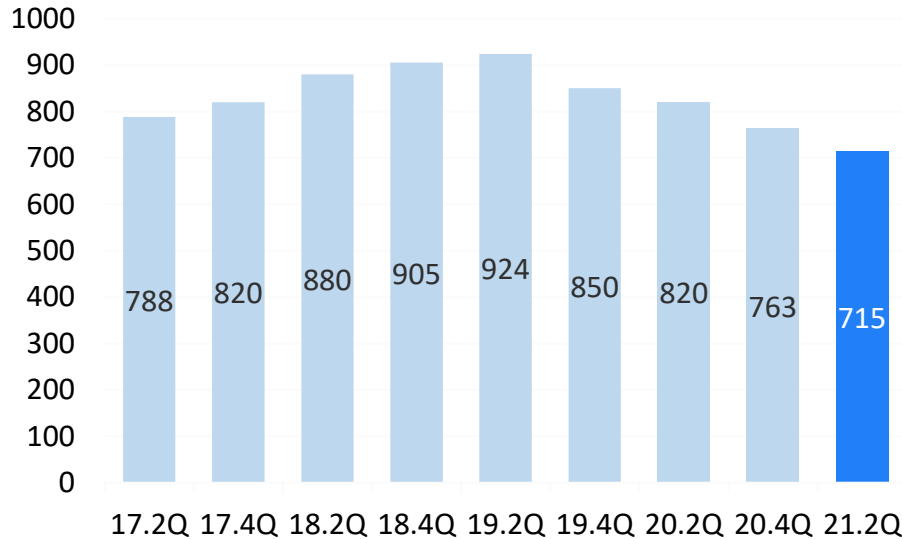
（単位：百万円）	収益の性質	前1Q	前2Q	前3Q	前4Q	当1Q	当2Q
サブスクストア	SaaS収益	32	36	46	75	74	87
	カスタマイズ収益	10	50	74	62	36	61
	その他収益	0	5	6	17	50	37
	合計	43	92	127	155	161	186



③ たまごリピート

- 売上高：4億10百万円（前年同期比：△18.8%）
- 課金アカウント数：715件（前年同期比△12.8%）

課金アカウント数の推移



・売上高：4億10百万円（前年同期比：△18.8%）
 ※決済手数料除く

・課金アカウント：715件（前期比：△12.8%）

・「チャットボット」の需要堅調

・前3Q・4Qの「その他収益」は「LTV連動型アフィリエイト」の売上が爆発的に増加（アフィリエイトは、粗利率低く、利益影響は低い）

（単位：百万円）	収益の性質	前1Q	前2Q	前3Q	前4Q	当1Q	当2Q
たまごリピート	SaaS収益	179	177	170	155	147	141
	その他収益	95	51	112	236	51	68
	合計	275	229	282	392	199	210

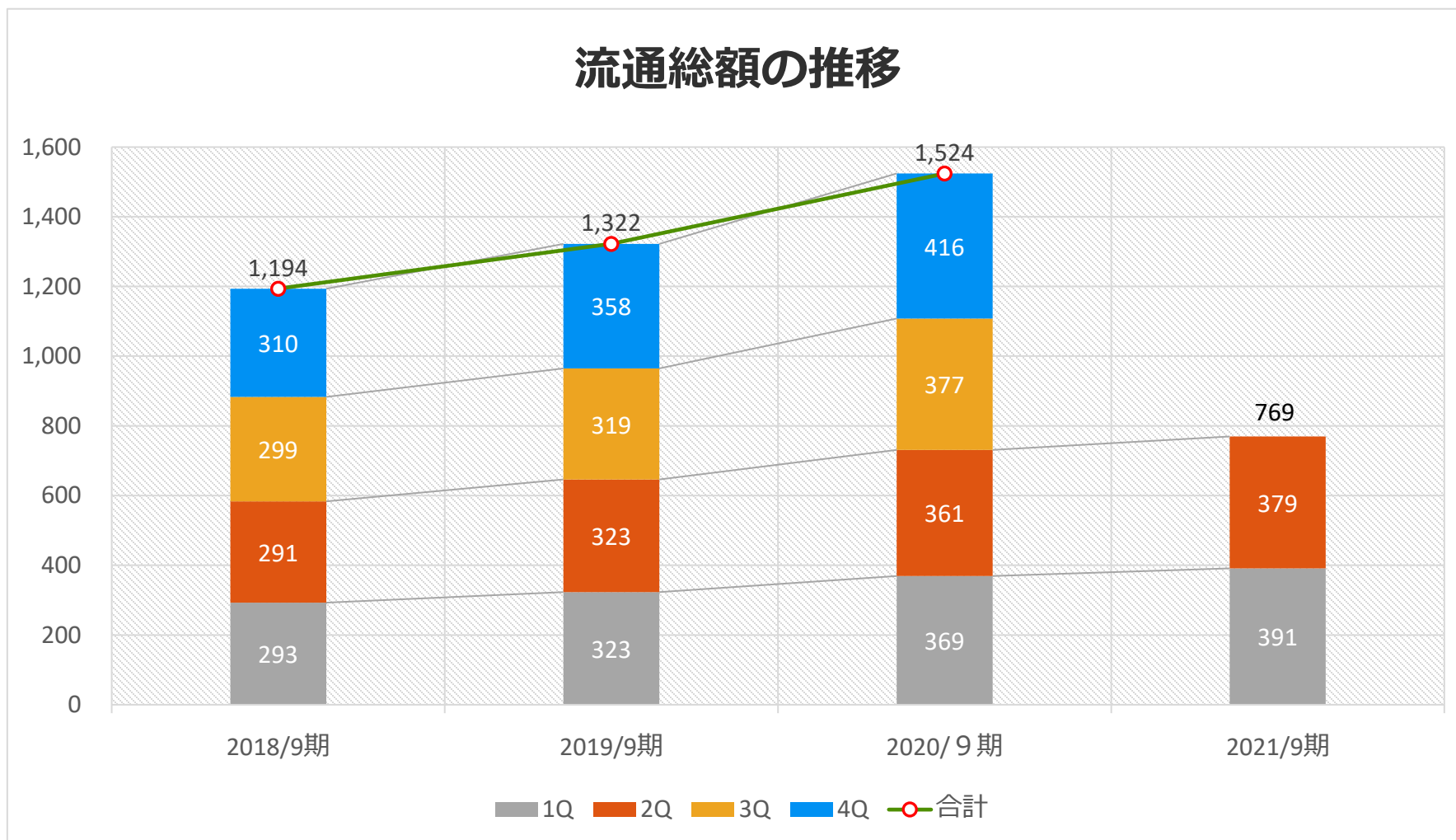
④ その他のサービス

サービス	2Q累計売上高	アカウント数	サービス概要
サブスクストアB2B	5百万円	14件	「売上」「客数」「業務効率」「顧客満足」が向上するワンストップ型の「BtoB通販専用Web受発注サービス」 メーカーと取引先との受発注業務を大幅に効率化すると同時に、売上拡大にも貢献する機能を全方位に備えたASP型BtoB専用サービス
サブスクアット	2百万円	29件 (※)	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 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、来店促進の為にのお知らせ機能も実装 (※有料アカウントのみ)
その他	63百万円	—	医療関連記事の監修サービス「イシミル」(7百万円) ネット上において個別接客を行うためのマーケティングツール 「ヒキアゲール」(2百万円) 美容室向けなどにWebページの製作受託(34百万円) など



⑤流通総額

● 流通総額：769億円（前年同期比：+5.4%）



2. 成長戦略と2021年9月期業績見通し

代表取締役社長 佐川隼人



(1) 成長実現のためのこれまでの取組みと進捗

- ①サブスクバリューチェーン
- ②ターゲット市場の拡大
- ③ARPUの向上

(2) 成長戦略

- ①サブスクバリューチェーンの強化
- ②サービスごとの成長戦略
- ③周辺事業のサービス化・オプション化

(3) 2021年9月期 業績見通し

- ①2021年9月期 業績見通し
- ②業績推移

(1) 成長実現のためのこれまでの取組みと進捗

①サブスクバリューチェーン

サブスクリプションを“てもなく”

点と点を線でつなぐ

「サブスクバリューチェーン」※

サブスクリプションの拡大

- ・カスタマイズ
- ・チャットボット
- ・LTV連動型アフィリエイト
- ・イシミル
- ・サブスク後払い
- ・テモナビ

サブスクリプションを行う

- ・サブスクストア
- ・たまごリピート
- ・サブスクストアB2B
- ・サブスクアット

サブスクリプションのやり方を知る

- ・サブスクノウハウ（書籍）
- ・外部団体への協力
- ・テモナビ

サブスクリプションに触れる

- ・講演、メディア露出
- ・サブスクマガジン

※ サブスクバリューチェーン

サブスクリプションビジネスの実現を支援するサービス提供により、サブスクリプションの普及を促進させ、市場を拡大させること。



②ターゲット市場の拡大

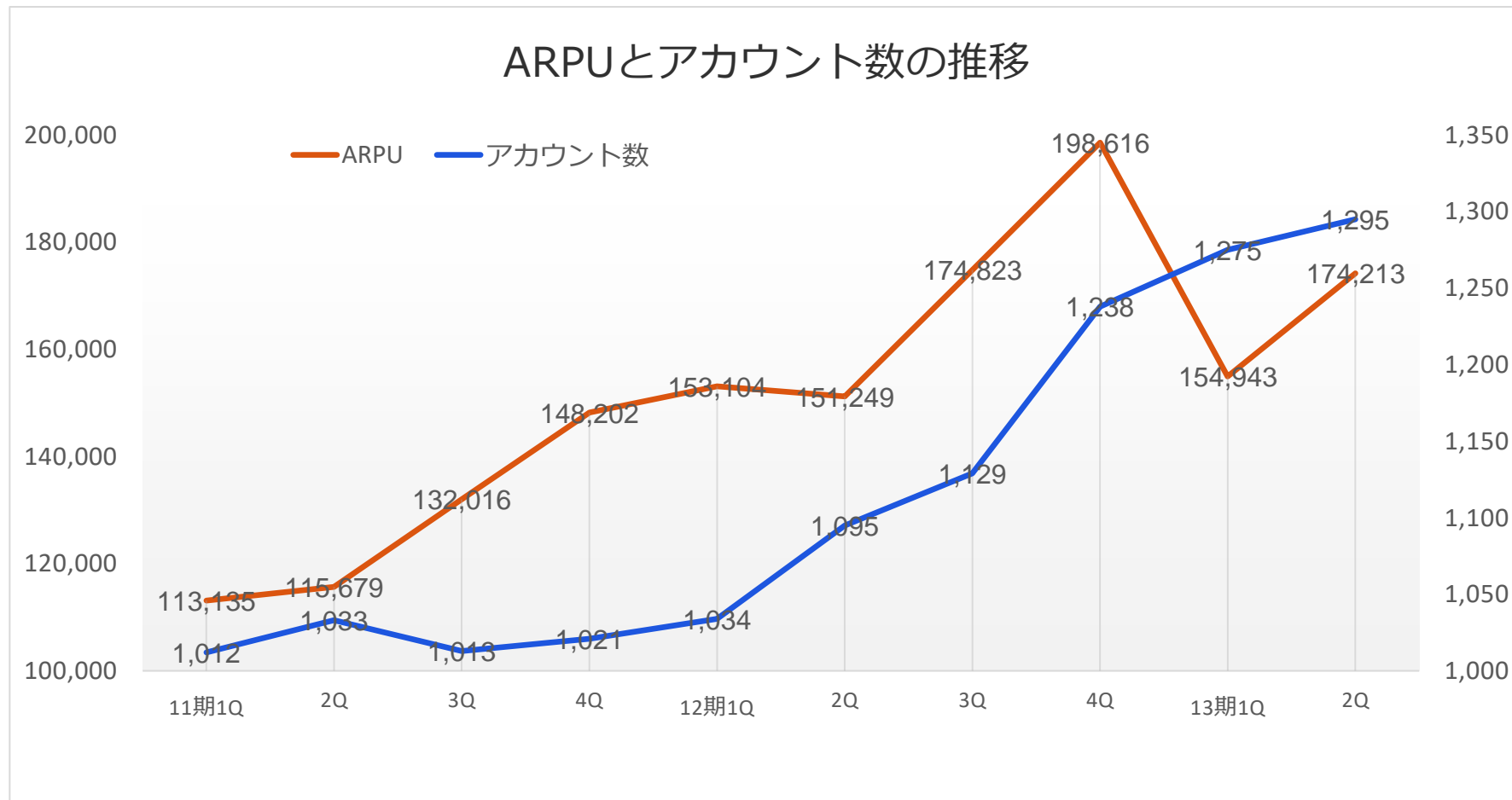
サービス名	提供開始時期	ターゲット市場とサービス内容	進捗・成果	
サブスクストア	2018/4	BtoC-EC市場向けサブスクリプションシステム	◎	積極的な機能開発による競争力の強化も伴ってアカウント数が伸長。売上高も順調に推移。
たまごリピート	2009/9	BtoC-EC市場向けリピート通販専用WEBサービス	○	新規販売停止の影響でアカウント数は減少傾向。サブスクストアへの移行を随時進行。
エンタープライズソリューション ※	2018/10	BtoC-EC市場向け（年商10億超）サブスクリプションシステム受託開発サービス	◎	大規模顧客向けのカスタマイズが好調。売上高成長に大きく貢献。
サブスクストアB2B	2019/4	BtoB-EC市場向けサブスクリプションシステム	△	受託開発をメインに顧客ニーズを把握。
サブスクアット	2020/2	実店舗向けサブスクリプション支援サービス	—	コロナ禍で厳しい状況下の店舗型ビジネスを支援するため、無料でのアカウント提供を中心に展開。

※ エンタープライズソリューション：サブスクストアを主とした大規模顧客向けカスタマイズサービス



③ARPUの向上

- ARPU：サブスク後払いおよびカスタマイズ収益の伸びにより回復傾向。
- アカウント数：増加傾向にあるものの、コロナ禍における事業縮小影響などにより微増。



(2) 成長戦略



①サブスクバリューチェーンの強化

- 「デモナビ」 2020年5月サービスを開始
- 「デモナビ」 のサービス領域にて、サブスク運営方法を提供
- 「サブスク後払い」 サービスを開始。初期ユーザーの獲得に成功。

項目	対象	進捗・成果	
サブスクリプションに触れる	<ul style="list-style-type: none"> ・ 講演、メディア露出 ・ サブスクマガジン 	△	継続的にメディア露出を進行
サブスクリプションのやり方を知る	<ul style="list-style-type: none"> ・ サブスクノウハウ（書籍） ・ 外部団体への協力 ・ デモナビ 	○	「デモナビ」 のサービス領域にて、サブスク運営方法を提供
サブスクリプションを行う	<ul style="list-style-type: none"> ・ サブスクストア ・ たまごリピート ・ サブスクストアB2B ・ サブスクアット 	◎	新規領域（実店舗向け）のサブスクアットの有償提供開始。
サブスクリプションの拡大	<ul style="list-style-type: none"> ・ カスタマイズ ・ チャットボット ・ LTV連動型アフィリエイト ・ イシミル ・ デモナビ ・ サブスク後払い 	○	<p>2020年5月に「デモナビ」 サービスを開始。ユーザー獲得を順調に伸ばし、今後の拡大に向けてサービスのブラッシュアップを継続中。</p> <p>2020年6月に「サブスク後払い」 サービスを開始。初期ユーザーの獲得に成功。</p>



②サービスごとの成長戦略

- サブスクリプションを行うためのサービスラインを拡充し、ターゲット市場の拡大を推進。
- 主力のサブスクストアは順調に拡大。

サービス名	ターゲット市場とサービス内容	成長戦略
サブスクストア	BtoC-EC市場向け サブスクリプションシステム	従来のターゲット市場（健食・美健）のリード獲得数の増加を図るとともに、積極的な機能開発により幅広い業態に対応しアカウント数の拡大を図る。
たまごリピート	BtoC-EC市場向け リピート通販専用WEBサービス	オプションサービス強化による既存ユーザーのLTV向上に貢献し、解約による収益減少をARPUの向上で補う方針。
エンタープライズソリューション	BtoC-EC市場向け（年商10億超） サブスクリプションシステム受託 開発サービス	優秀な人材の確保と成功事例の社内共有を進め、大規模顧客向けの提案力を強化することで着実な成長を図る。
サブスクストア B2B	BtoB-EC市場向け サブスクリプションシステム	受託開発をベースとした機能開発に切り替え、よりユーザーニーズにマッチしたサービスへの転換を図る。
サブスクアット	実店舗向け サブスクリプション支援サービス	2021年9月期は有料のサービスに転換し、売上高への貢献を図る。

③周辺事業のサービス化・オプション化

- ARPUの一層の向上のために、周辺事業のサービス化・オプション化を強化

オプション名	オプション内容	アクションプラン
チャットボット	サイト来訪者に対話形式で入力補助することでコンバージョン率向上をサポート	たまごリピート、サブスクストア利用企業に導入を促進。事業成長支援を強化することで、事業者の利用ユーザー数増加に貢献。
LTV連動型アフィリエイト	送客した購入者のLTVに応じた報酬が支払われるアフィリエイトサービス。 (従来型は初回購入時のみの報酬)	原価構造を見直し、売上高だけでなく利益成長への貢献度も高いサービスへの転換を図る。
デモナビ	サブスクリプション特化型コールセンター構築・運営サービス。バックオフィスオペレーションのノウハウにより、運営効率化が実現。	今後の拡大に向け、アライアンス先の拡充とユーザーニーズを深掘りを行い、サービスのブラッシュアップを継続し、収益の拡大を図る。
サブスク後払い	与信管理や代金回収業務が継続的に発生するサブスクビジネス特有の運営負荷を軽減できる「後払いサービス」。	サブスクストアの導入企業を中心にサブスク後払いの導入を促し、利用ユーザー数の増加を図る。

(3) 2021年9月期 業績見通し



①2021年9月期 業績見通し

- 売上高：28億円 前期比+5.13億円
- 経常利益：4.07億円 前期比+2.43億円

2021年2月12日公表の通期業績予想から変更なし

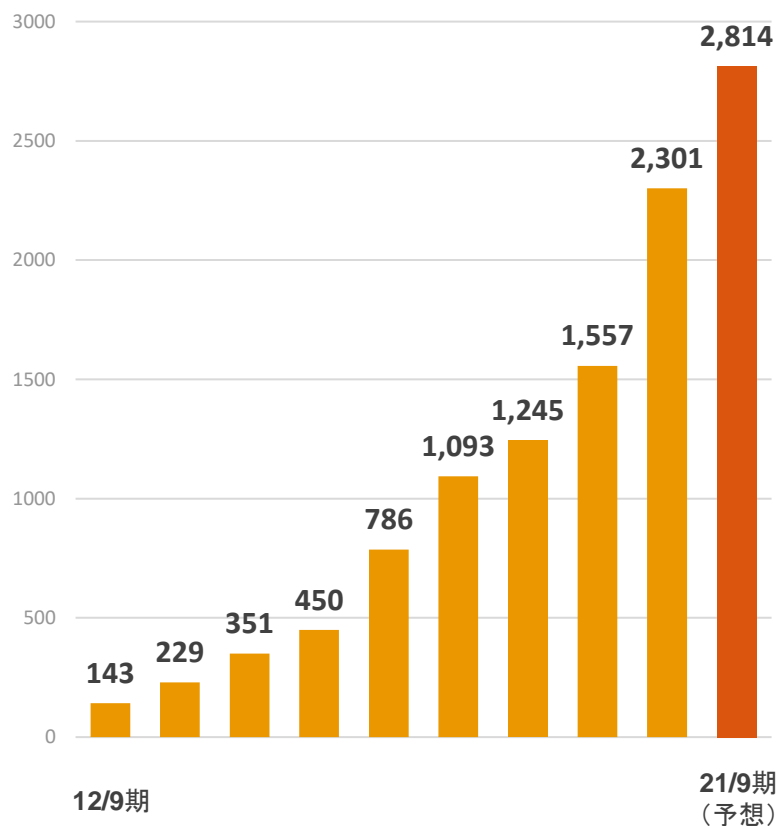
	2020/9期 (実績)	2021/9期 (予想)		
			構成比 (%)	増減額
売上高	2,301	2,814	100.0	513
売上原価	934	1,327	47.2	393
売上高総利益	1,367	1,487	52.8	120
販管費	1,200	1,074	38.2	△115
営業利益	166	412	14.7	246
経常利益	164	407	14.5	243
税引前当期純利益	148	404	14.4	256
当期純利益	96	248	8.8	152



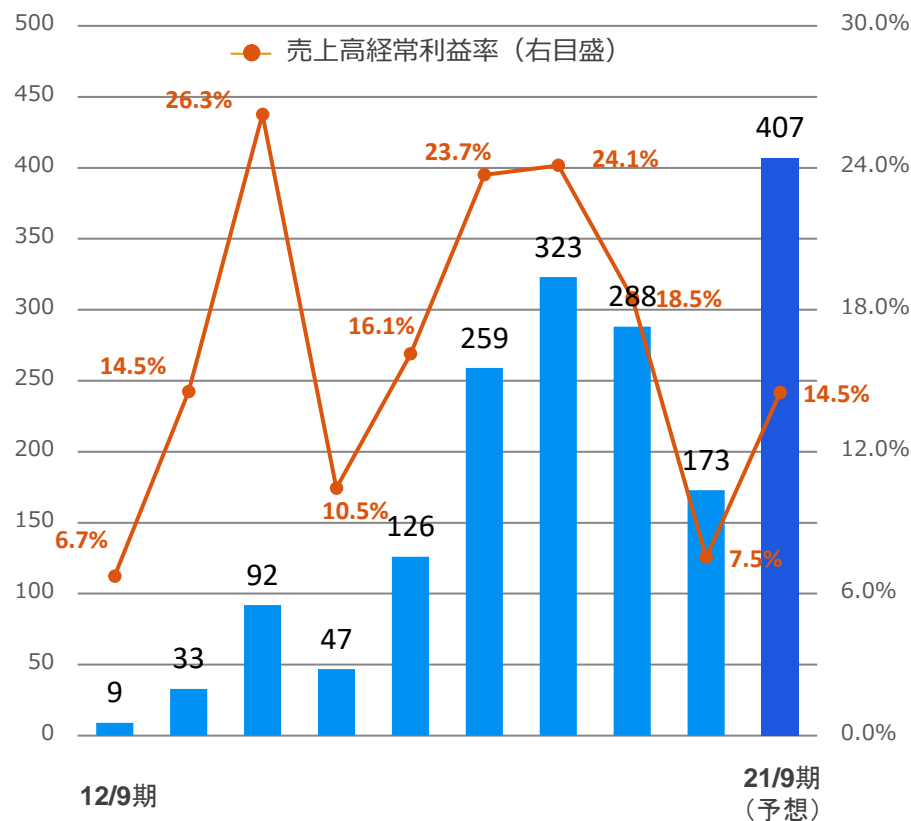
②業績推移

- 売上高 : 創業以来12年連続の増収予想
- 経常利益 : 経常利益は最高益更新へ、売上高経常利益率は改善

売上高推移



経常利益および売上高経常利益率の推移



TEMONA

サブスクといえばテモナ。

3. 參考資料

会社概要

ビジネスと暮らしを“てもなく※”する、という理念のもと、
EC事業者向けにサブスクリプションに特化したwebサービスを提供しています。

※古くからの日本語で「簡単に、たやすく」という意

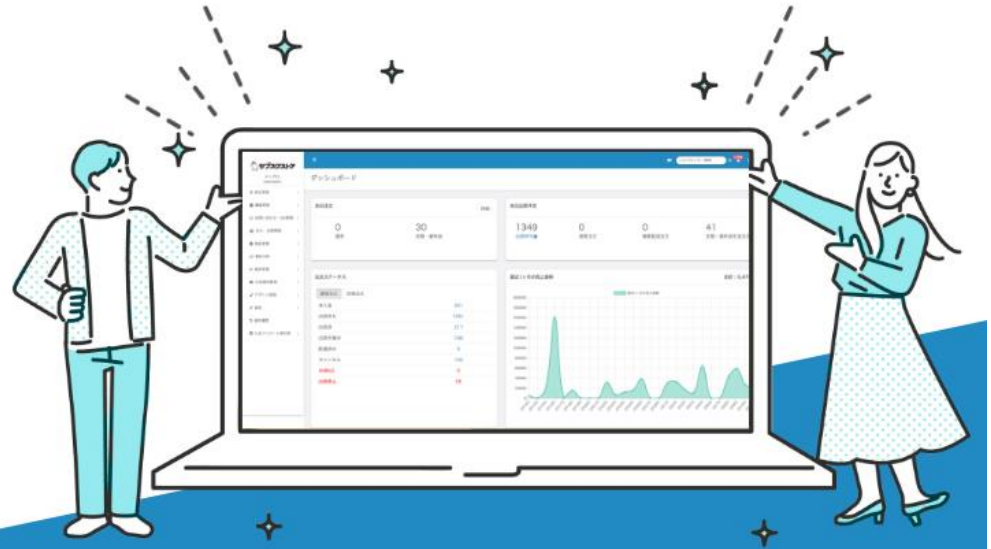
会社名	テモナ株式会社
設立	2008年10月
決算期	9月
資本金	3億7,979万円
上場市場	東京証券取引所市場第一部(3985)
代表	代表取締役：佐川隼人
本社所在地	東京都渋谷区渋谷2-12-19
役員・正社員数	役員6名・正社員105名 (2021年3月末現在)

年月	沿革
2008/10	東京都江東区内に設立
2009/9	「たまごカート」発売開始 (現「たまごリピート」)
2012/9	東京都渋谷区へ本社移転
2017/4	東京証券取引所マザーズ市場に上場
2018/4	「たまごリピートNext」発売開始 (現「サブスクストア」)
2019/1	「サブスクリプションマガジン」創刊
2019/4	東京証券取引所市場第一部に上場
2020/2	福岡事業所を開設

サービス概要 | 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

サブスク・D2C・定期通販 やるならサブスクストア



※1 2019年6月 株式会社日本流通産業新聞社調べ

※2 2020年9月 現在

※3 2009年9月 たまごカートの提供開始から

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。



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



たまごリピートを
ご利用中のお客様

▶ お電話・フォームでのお問い合わせはこちら

✓ いいね! 217 シェア

新規導入を
検討中のお客様

▶ 資料請求・お問い合わせはこちら

Tweet お申し込みの流れ よくある質問

たまごリピートとは?

機能一覧

料金プラン

通販フルフィルパートナー

導入事例

オプション一覧

「定期購入」なら、たまごリピート

他にはない本気のカート付きリピート通販システム。

- ◎ 定期会員1万人を目指す
- ◎ リピート率、LTVを今の3倍にする
- ◎ 初回定期誘導率を7割以上にする



本格的リピート通販支援システム

49,800円~/月

スマホ対応済

CTI連携OK

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

国内トップクラスのサブスク支援事業のデモナ

1,000社の
ノウハウを凝縮

B2B向けサブスクリプション事業の 販売効率と売上をあげる！

ワンストッププラットフォーム サブスクストアB2B

新規獲得

128%UP

サブスクストアB2B導入後、
新規顧客数が128%アップ！
※オープンから約4か月後の実績

受注処理工数

84%DOWN

受注処理にかかる作業をス
ムーズにし、工数が84%DOWN
※お客様の声から

請求業務

75%DOWN

請求や回収にかかる業務負
荷が効率化でき、75%削減！
※連携掛け払いサービス利用時

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。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



サービス概要 | サブスクアット

1400社以上の開設実績

店舗専用サブスクサービス

サブスク@

即日でサブスク店舗を開店できます。
今すぐお申込ください。

無料でサブスク店舗を開始



※あなたのお店でリピーター獲得
まずは無料でかんたんにサブスクが
はじめられます。

※初月無料利用可能

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。

サブスク@

料金プラン（税抜）

ベーシックプラン	月額：49,800円
フリープラン*	月額：0円

※ 新型コロナウイルス対策支援の一環として、最大半年間の無償提供プランです。

Q1 中期経営計画の公開について

取締役会や経営会議において、中長期の事業戦略・成長戦略について協議し、中期経営計画を策定中です。2021年11月の決算説明会等において公表させていただきます。


Q2 株主還元方針

現時点では事業成長を優先し、企業価値を向上させることで還元していく方針です。配当などの直接的な還元については、経営成績等を勘案しながら検討してまいります。

Q3 重視する経営指標

売上高、営業利益及び経常利益を重視し、投資対効果を適切に図る観点から、以下の指標により経営上の目標達成状況を判断しております。

- 1人当たり売上高：20百万円
- 売上高営業利益率：20%



ご留意事項

本資料は、当社の業界動向及び事業内容について、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、2021年5月27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/contact/>

TEMONA

サブスクといえばテモナ。