

サブスクといえば
テモナ。

テモナ株式会社
証券コード3985

2019年9月期第2四半期決算説明資料

2019年5月22日

1. テモナの目指す世界	P.03
2. 成長戦略	P.06
3. 2019年9月期第2四半期決算実績	P.16
4. 2019年9月期業績見通し	P.22
参考資料	P.25

テモナの目指す世界 

取引のサブスクリプション化/システム化によって、
事業者へは**ビジネスの“効率の向上”**と**“成長の加速”**を、
生活者には**“より便利な暮らし”**の実感を提供する

事業者



収益の安定
在庫/廃棄の減少
運営効率化
事業成長加速

TEMONA

取引のサブスクリプション化/
システム化

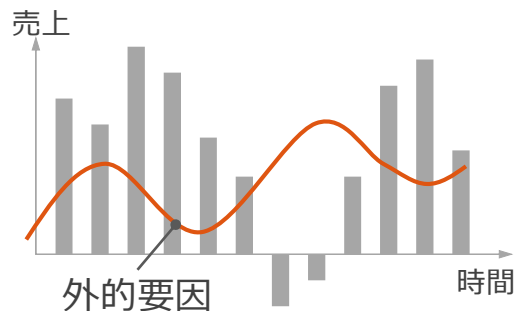
生活者



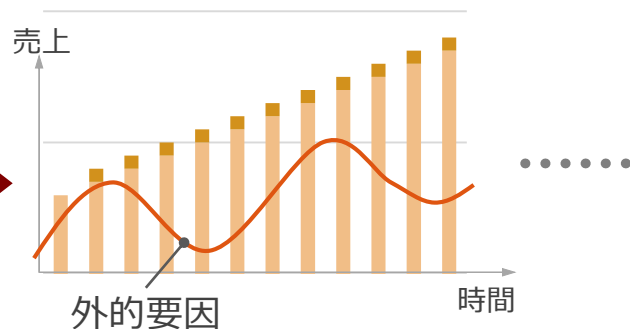
経済合理性
利便性
新たな価値

世の中の「フロービジネス」のすべてを「ストックビジネス」へと転換 = 全方位“サブスクリプション化”の実現

通常の都度購入/来店タイプ



サブスクリプションモデル
(会員制事業/定期購入サービス)



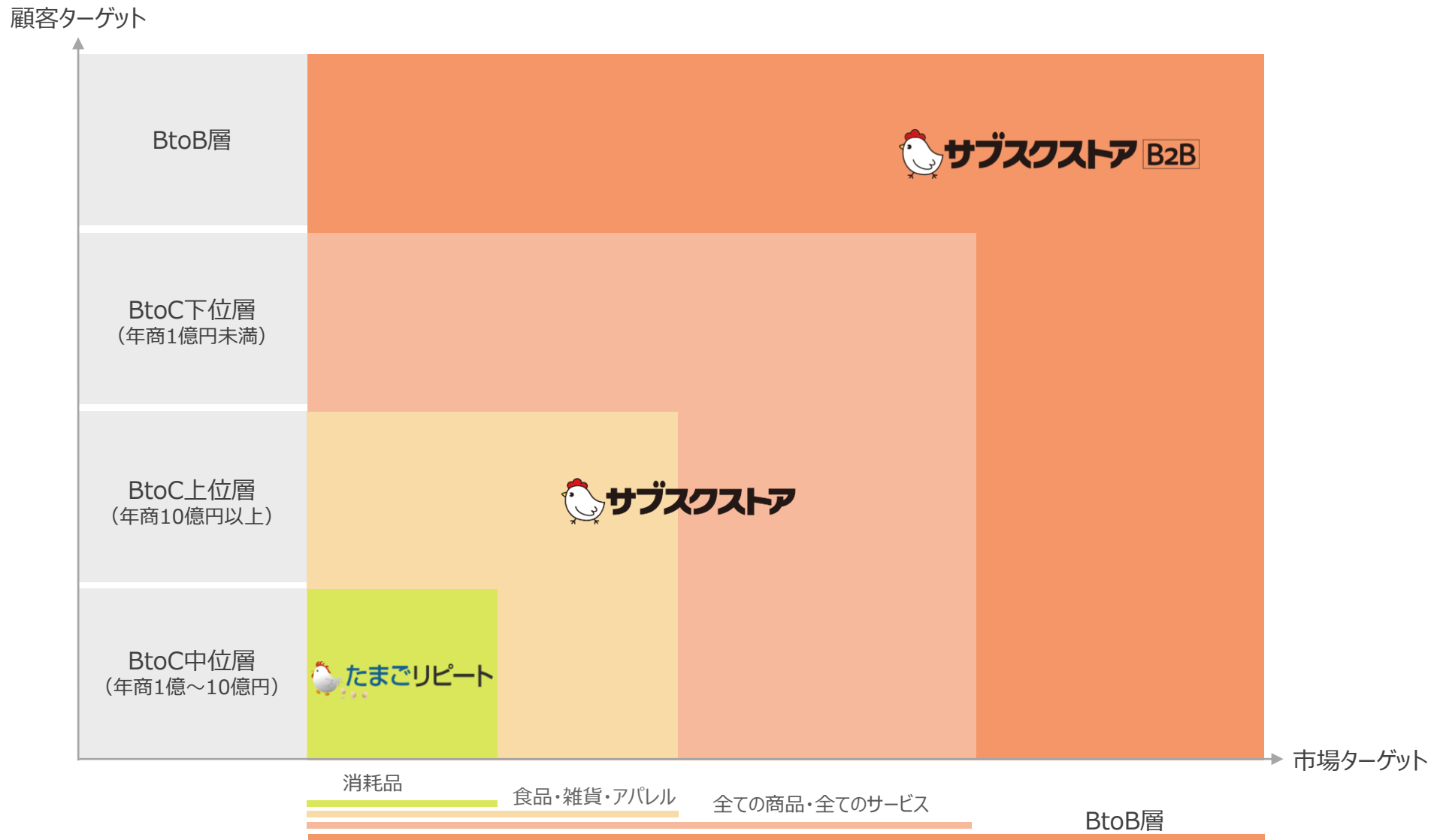
成長性、効率性、収益性
において優位



ビジネスの安定化・効率化により
数々の無駄が省け、よりエコな
社会が実現できる
計画生産、在庫減少、廃棄リスクの低下等

成長戦略

成長戦略：ターゲット市場



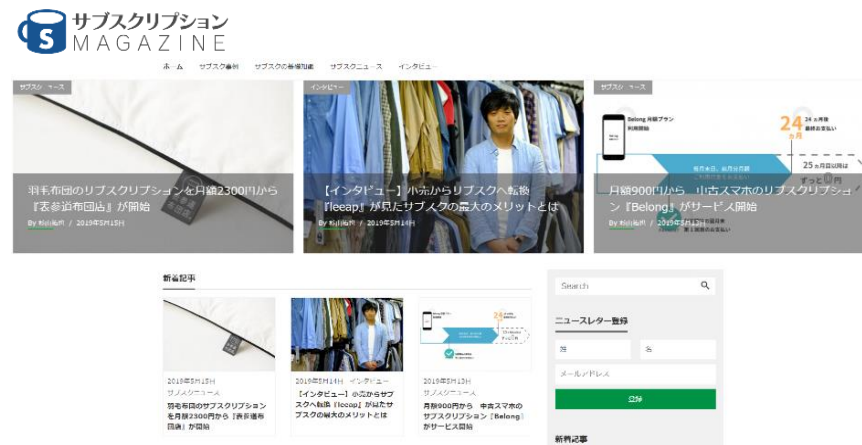
成長戦略：全方位サブスクリプションブランディング

情報を発信することで盛り上がり続けるサブスクリプション市場を啓蒙し、リーディングカンパニーとしてのブランドを確立しつつ、サブスクリプションビジネスを始めたい人や事業者等、様々なニーズが当社に集まる状態を作ります。

そのために、タレントを起用したCMの配信及びウェブマガジンの運営をしています。



プロモーションCM



サブスクリプションマガジン創刊

2019年4月10日
たまごリピートNextの大幅アップデート
サブスクストアへのリブランディング

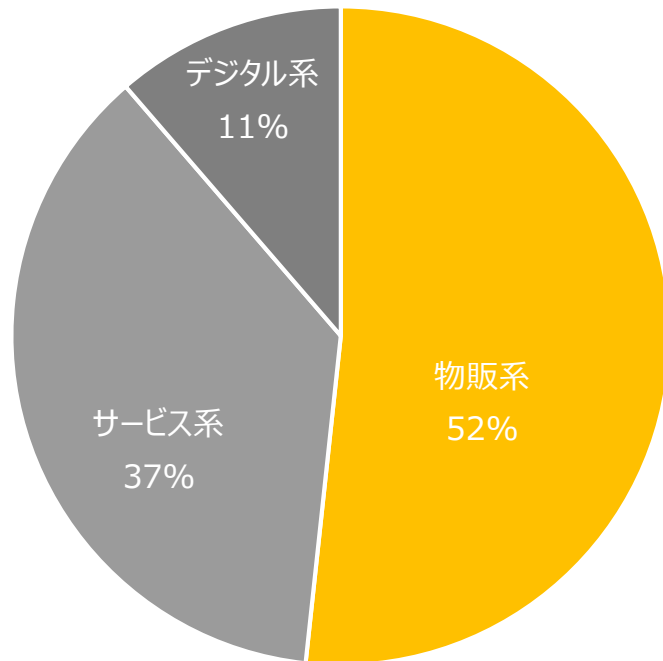


成長戦略：たまごレポート/サブスクストア事業領域拡大

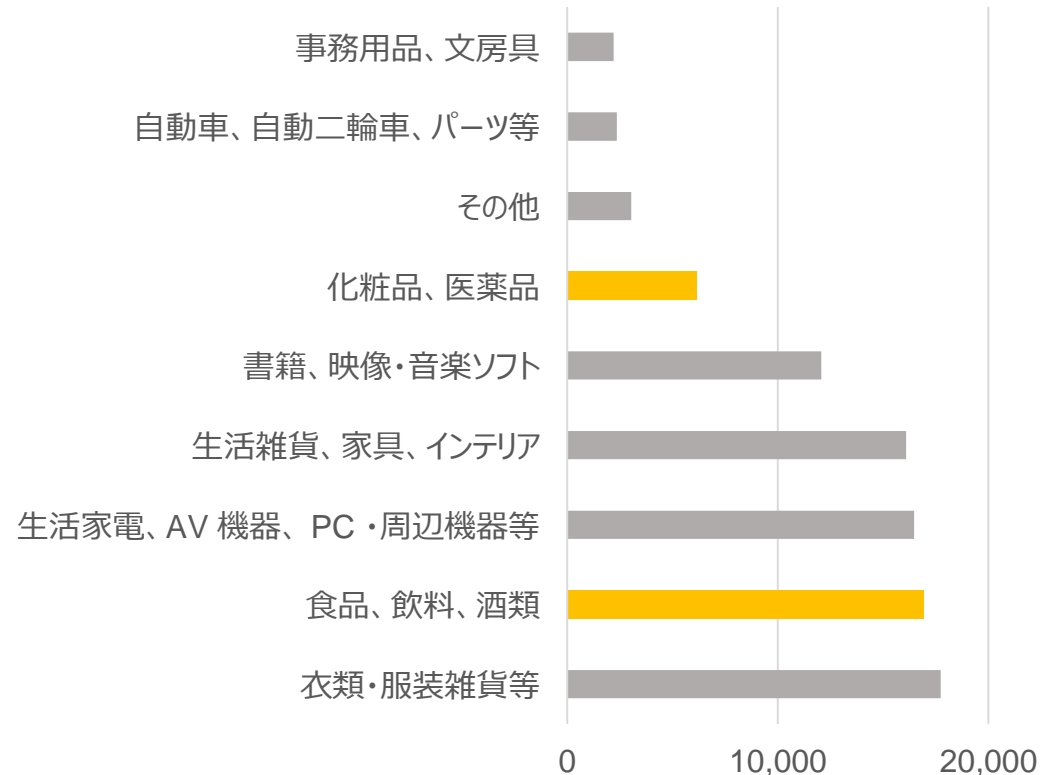
当社が得意とする消耗品の市場規模はBtoC-EC市場全体の12.82%です。

汎用性と拡張性を備えたサブスクストアで、消耗品領域をさらに掘り下げつつ、同時に新領域へと進出していきます。

BtoC-EC市場規模および各分野の構成比率



物販系分野の BtoC-EC市場規模

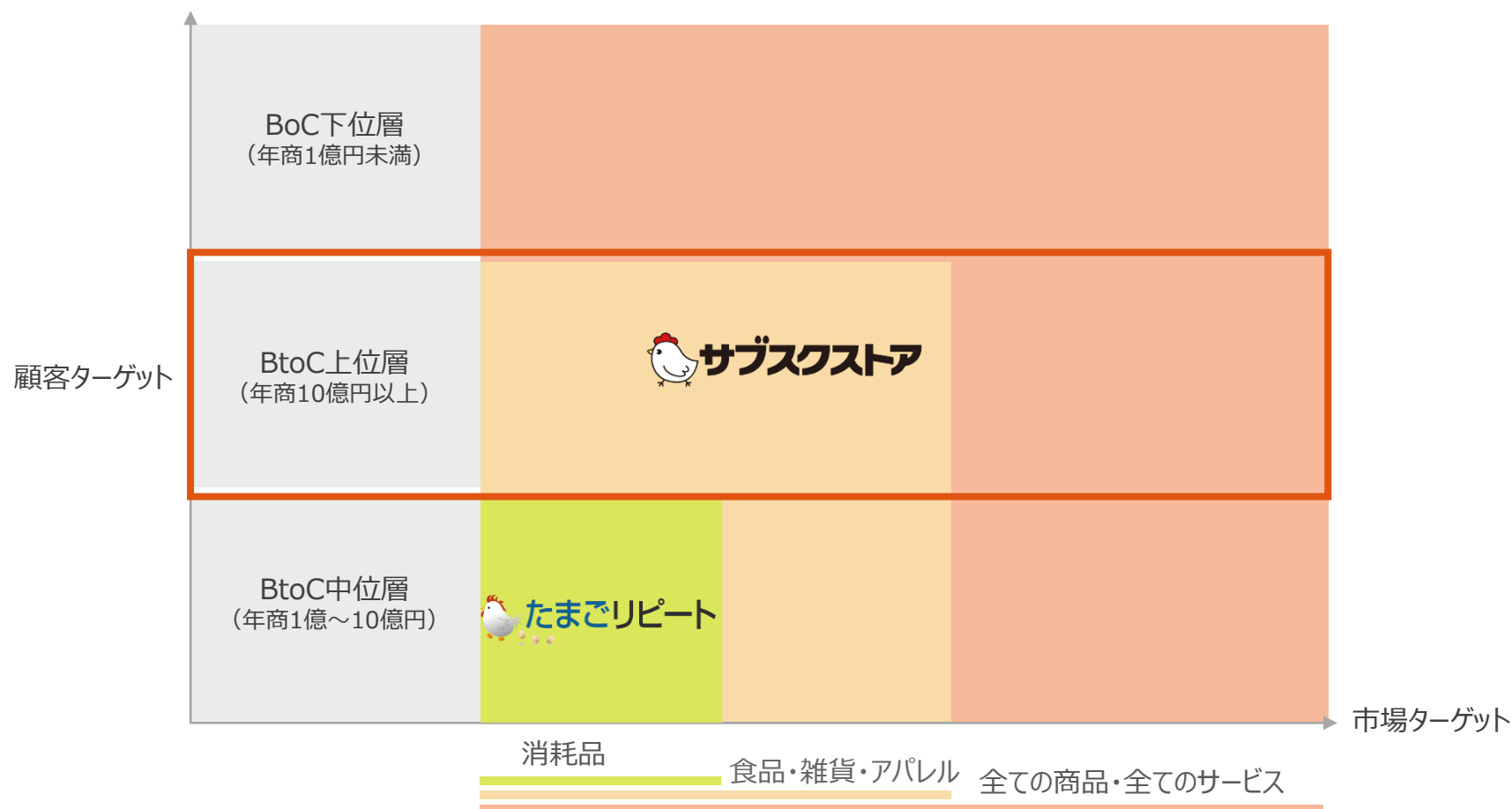


出所：経済産業省「我が国におけるデータ駆動型社会に係る基盤整備（電子商取引に関する市場調査）」

成長戦略：たまごリピート/サブストア大規模顧客対応

たまごリピート/サブストアアカウントの20%が年商1億円を超えており、この20%の取引が流通総額の80%以上を占めています。

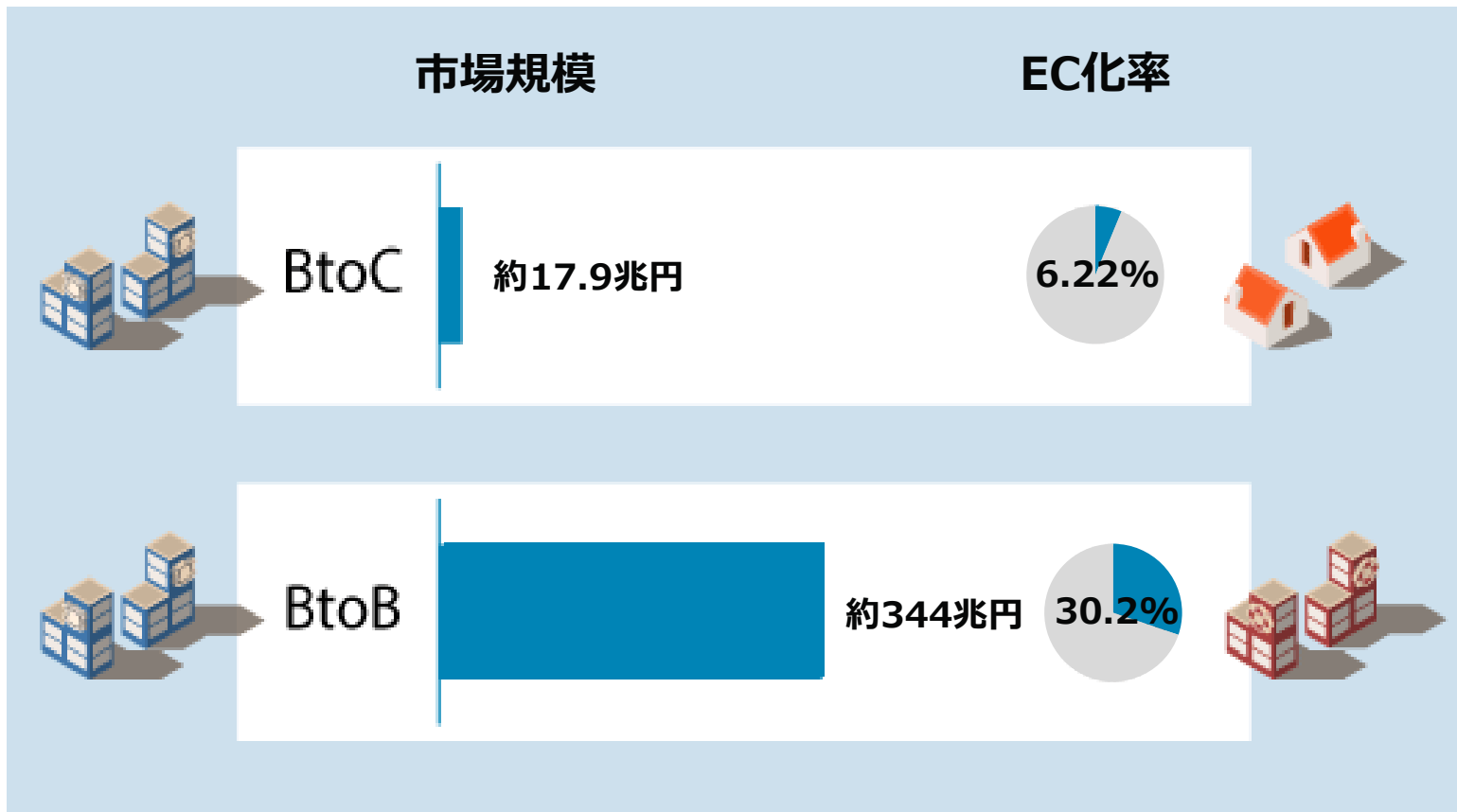
カスタマイズニーズへ対応することで、成長した既存アカウントの離脱防止と大規模顧客の導入を推進します。



2019年4月10日
サブスクストアB2B、サービス開始



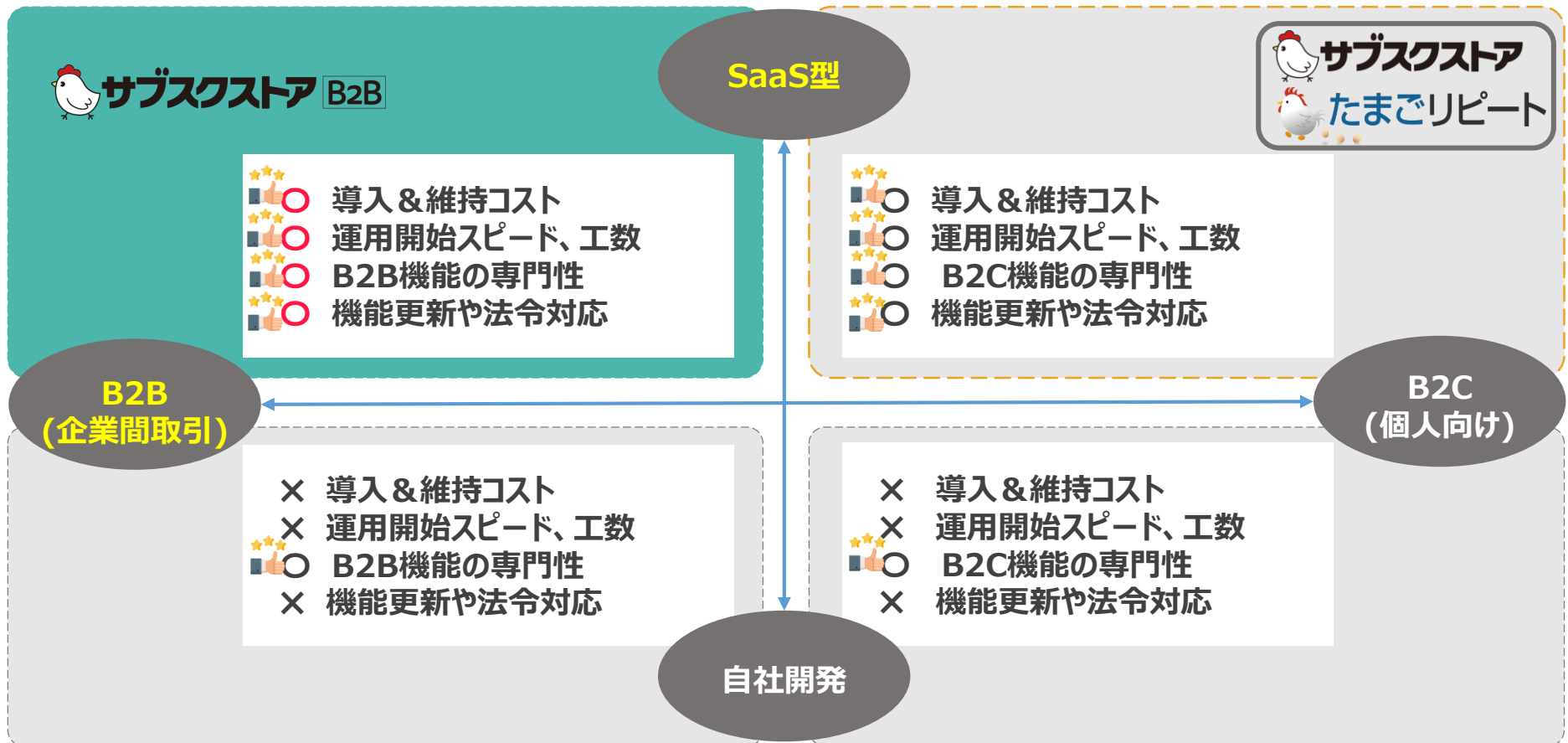
BtoB-ECの市場規模はBtoCのおよそ19倍です。
EC化率は30.2%と高いものの、BtoCを上回るペースで拡大を続けています。



出所：経済産業省「我が国におけるデータ駆動型社会に係る基盤整備（電子商取引に関する市場調査）」

成長戦略：BtoB領域への進出

自社開発が主流であり、SaaS型でのサービス提供企業が少ない市場です。
 既存顧客のBtoB事業及びメーカーを第一ターゲットとして進出していきます。



成長戦略：顧客単価向上

当社の売上は、サービスの利用料としていただく固定売上及び、決済手数料など利用度合いに応じて発生する従量売上で主に構成されています。

新オプションサービスを開発・提供することで固定売上を伸ばし、同時に顧客の業績を向上させることで従量売上を伸ばしていきます。

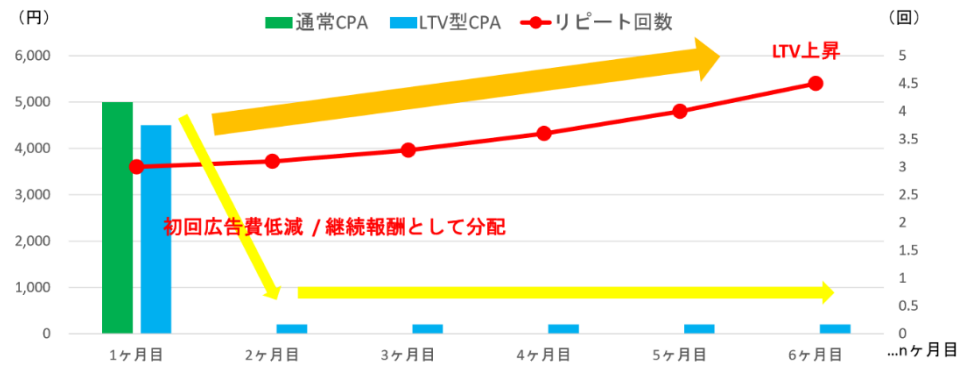


スマートフォンイメージ



PCイメージ

チャットボット



LTV連動型アフィリエイト

2019年9月期第2四半期決算実績

2019年9月期第2四半期決算実績要約

2019年9月期第2四半期累計期間は売上高7.01億円、経常利益1.17億円となりました。

アカウント数は985件（※）、流通総額は645億円となりました。

売上高

7億1百万円
(進捗率：41.3%)

経常利益

1億17百万円
(進捗率：38.0%)

純利益

72百万円
(進捗率：34.0%)

一株当たり純利益

6.68円
(前年同期比：△50.0%)

アカウント数

985件（※）
(前年同期比：+11.9%)

流通総額

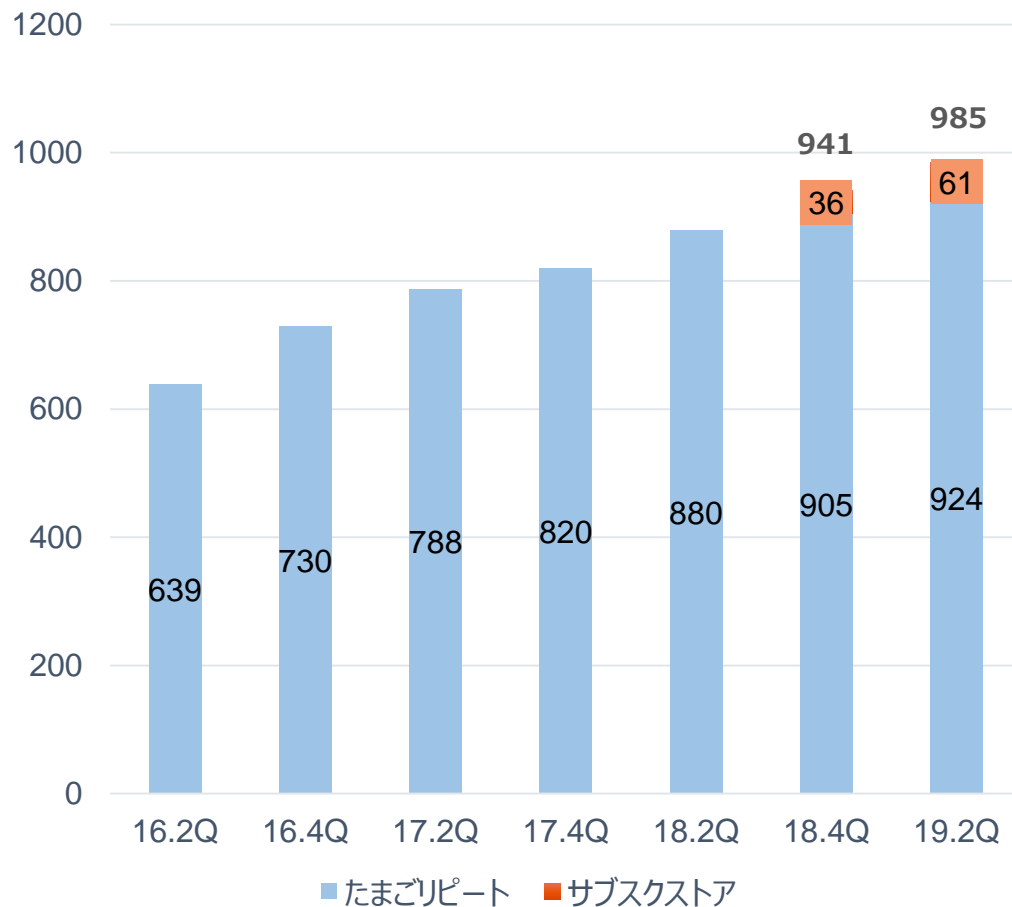
645億円
(前年同期比：+10.7%)

(※) 「サブストア（旧たまごレポートNext）」及び「たまごレポート」のサービス利用アカウント数

アカウント数：サブストア/たまごレポート

売上の98%を構成しているメインサービスのサブストア・たまごレポートの売上高は前年同期比18.6%増、アカウント数は前年同期比11.9%増、流通総額は前年同期比10.7%増となりました。

課金アカウント数の推移



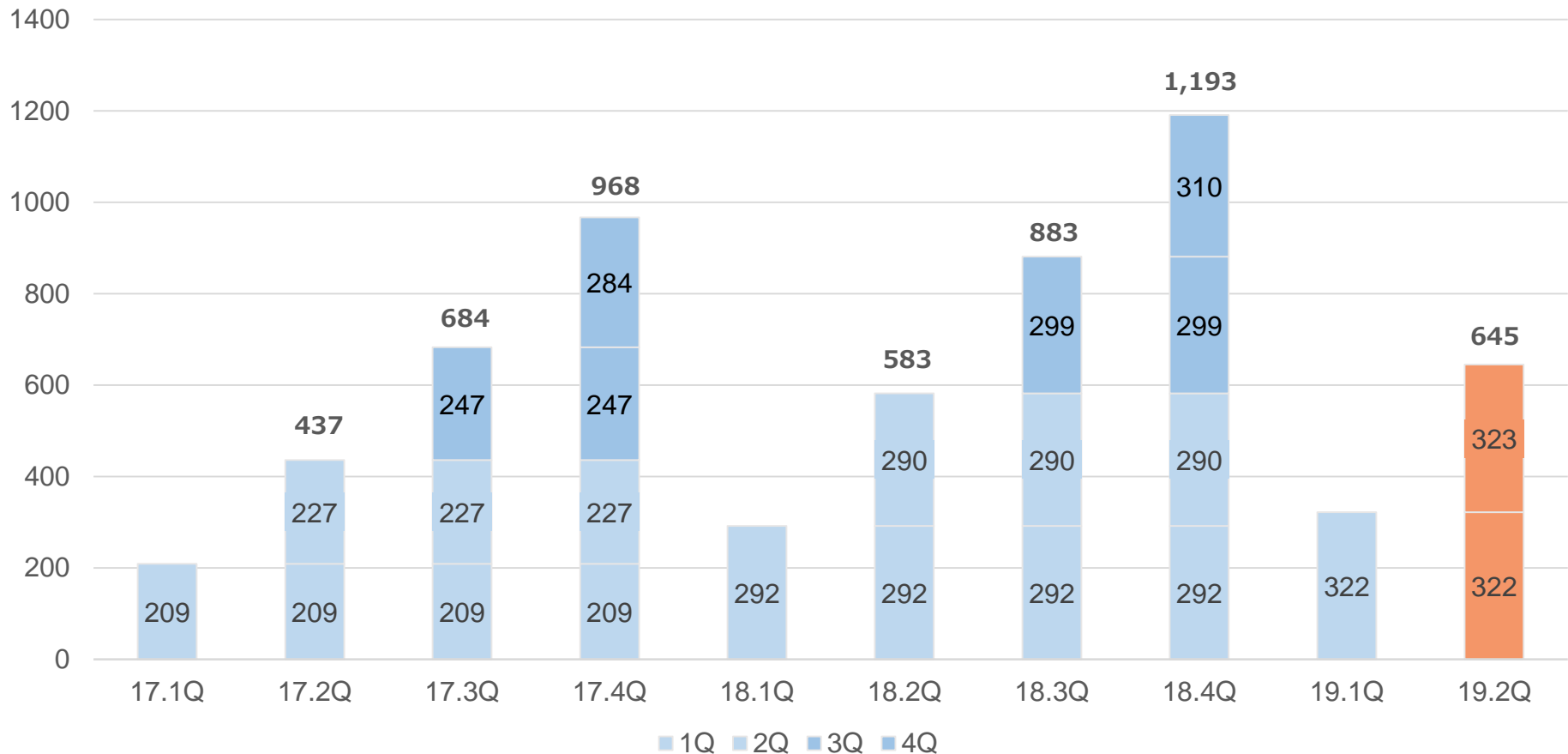
- 売上高：6億87百万円（前年同期比：+18.6%）
- 総アカウント数：985件（前年同期比：+11.9%）
- 流通総額：645億円（前年同期比：+10.7%）
- サブストア（旧たまごレポートNext）アカウント数：61件
- システム連携を強化し、顧客単価の向上を推進
- 大規模顧客向けのカスタマイズが収益化
- サブストアへのリブランディングに向け機能の大幅アップデート

流通総額：サブストア/たまごレポート

サブストア及びたまごレポートによる流通総額は、645億円（前年同期比：+10.7%）と堅調に推移しています。

（単位：億円）

流通総額の推移

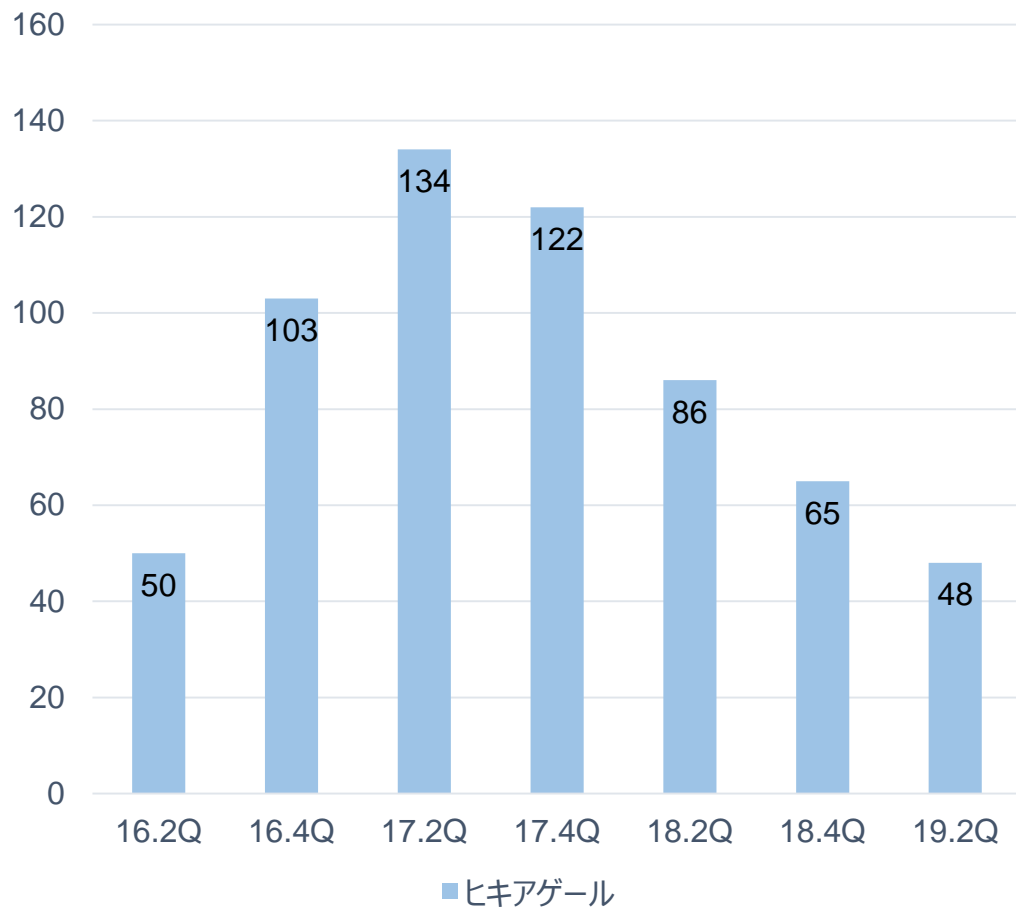


アカウント数：ヒキアゲール

2017年7月のたまごレポート直販化に伴い、営業リソースをたまごレポートへ統合。

ヒキアゲール単体での営業活動を停止し、たまごレポートとのクロスセルでの販売のみの方針から変更ありません。

課金アカウント数の推移



- 売上高：14百万円（前年同期比：△47.6%）
- アカウント数：48件（前年同期比：△44.2%）

損益計算書

2019年9月期第2四半期において、売上高は堅調に推移したものの、人材投資に伴い、人件費が増加。

これに伴い、当該会計期間の営業利益率が縮小しています。

(単位：百万円)

	前期1Q・2Q		前期3Q・4Q		当期1Q・2Q	
		構成比(%)		構成比(%)		構成比(%)
売上高	607	100.0	637	100.0	701	100.0
売上原価	109	18.0	184	29.1	210	30.0
売上高総利益	497	82.0	453	71.0	491	70.0
販管費	285	47.0	357	56.1	369	52.7
営業利益	212	34.9	95	15.0	121	17.4
社員数 ()は外数で非正社員	48 (2)	-	65 (11)	-	66 (13)	-

⇒売上高

・アカウント数、流通総額の増加に伴い、堅調に推移

⇒売上原価

・サブストア（旧たまごレポートNext）の販売開始に伴い、前期3Qからエンジニアの稼働費を売上原価計上へ（前期2Qまでは、サブストアの開発費を販管費の研究開発費として計上）

⇒販管費

・採用強化に伴い人員拡大。中途採用者等の入社が前期3Q・4Qに集中。人件費の増加から会計期間の営業利益率が縮小

2019年9月期通期業績見通し

2019年9月期業績見通し

2019年9月期第2四半期累計期間の通期業績予想に対する進捗率は、売上高41.3%、営業利益38.0%、経常利益34.1%、当期純利益34.0%で着地しております。

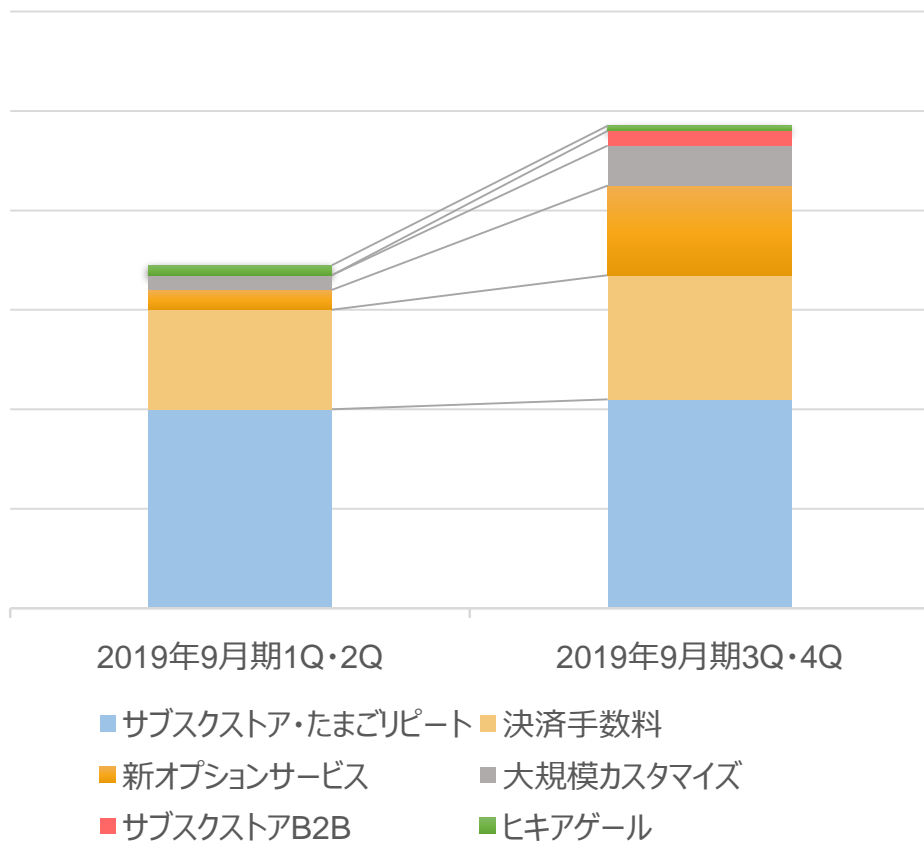
(単位：百万円)

	2018/9期2Q (実績)		2019/9期2Q (実績)			2019/9期 (予想)	
		構成比(%)		構成比(%)	進捗率(%)		構成比(%)
売上高	607	100.0	701	100.0	41.3	1,700	100.0
売上原価	109	18.0	210	30.0	-	-	-
売上高総利益	497	82.0	491	70.0	-	-	-
販管費	285	47.0	369	52.7	-	-	-
営業利益	212	34.9	121	17.4	38.0	321	18.9
営業外収益	0	0.0	0	0.1	-	-	-
営業外費用	0	0.1	4	0.7	-	-	-
経常利益	211	34.9	117	16.8	34.1	344	20.3
特別利益	17	2.9	0	0.0	-	-	-
特別損失	-	-	-	-	-	-	-
税引き前当期純利益	229	37.8	117	16.8	-	-	-
当期純利益	141	23.3	72	10.3	34.0	213	12.6

2019年9月期売上見通し

2019年9月期の下期において、新たなオプションサービスであるチャットボットやLTV連動型アフィリエイトの売上高増加、大規模顧客向けのカスタマイズ案件の納品による売上高増加を見込んでおります。

2019年9月期売上見通し



- サブストア・たまごリピートの月額利用料
→サブストア・アカウント数の増加
- 決済手数料
→化粧品・サブリ等の夏商戦に向け流通総額の増加
- 新オプションサービス（顧客単価向上）
→チャットボットやLTV連動型アフィリエイトの売上高増加
- 大規模カスタマイズ
→カスタマイズ案件の納品による売上高増加
- サブストアB2B
→2019年4月より販売開始
- ヒキアゲール
→アカウント数の減少

参考資料 

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。

*「簡単に、たやすく」を意味する日本語の古語

基本情報

会社名	テモナ株式会社
設立	2008年10月
資本金	3億6,981万円
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
従業員数	66名（2019年3月末）

理念



サブスクリプションに特化したwebサービス



たまごリピート



サブスクストア

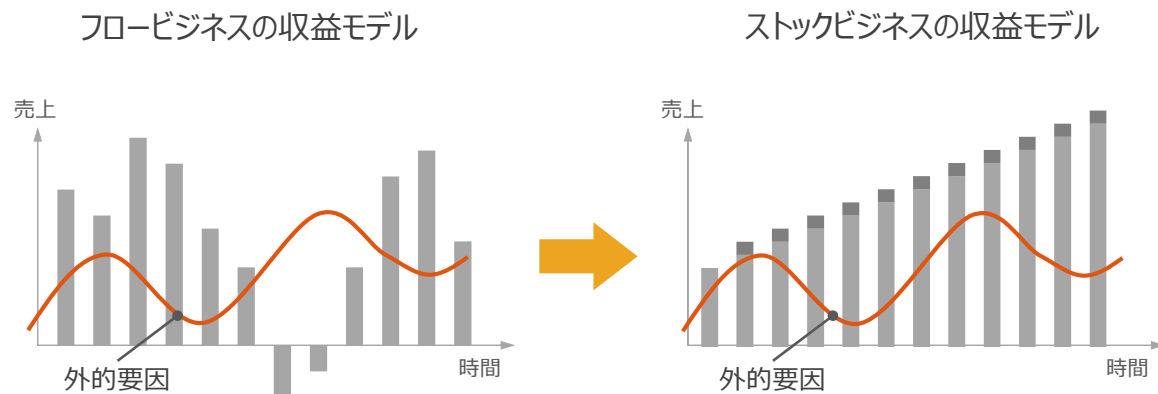


サブスクストア B2B

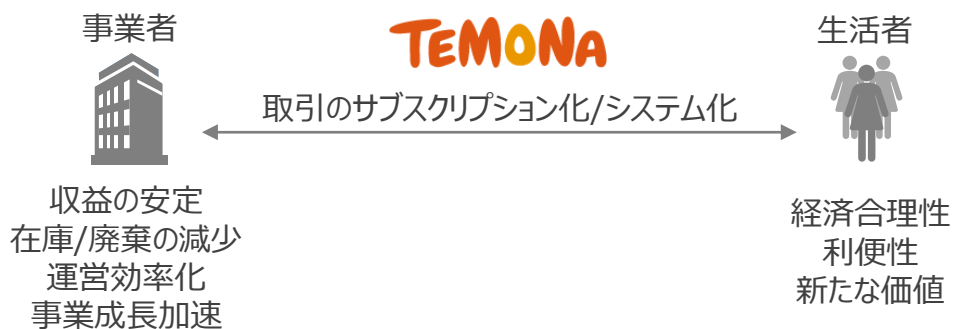
コアコンピタンス：サブスクリプション

当社のコアコンピタンスである「サブスクリプション」によって「フロービジネス」を「ストックビジネス」へと転換させ、事業者と生活者の両者が“でもない”世界を実現していきます。

野心：「フロービジネス」のすべてを「ストックビジネス」へと転換したい

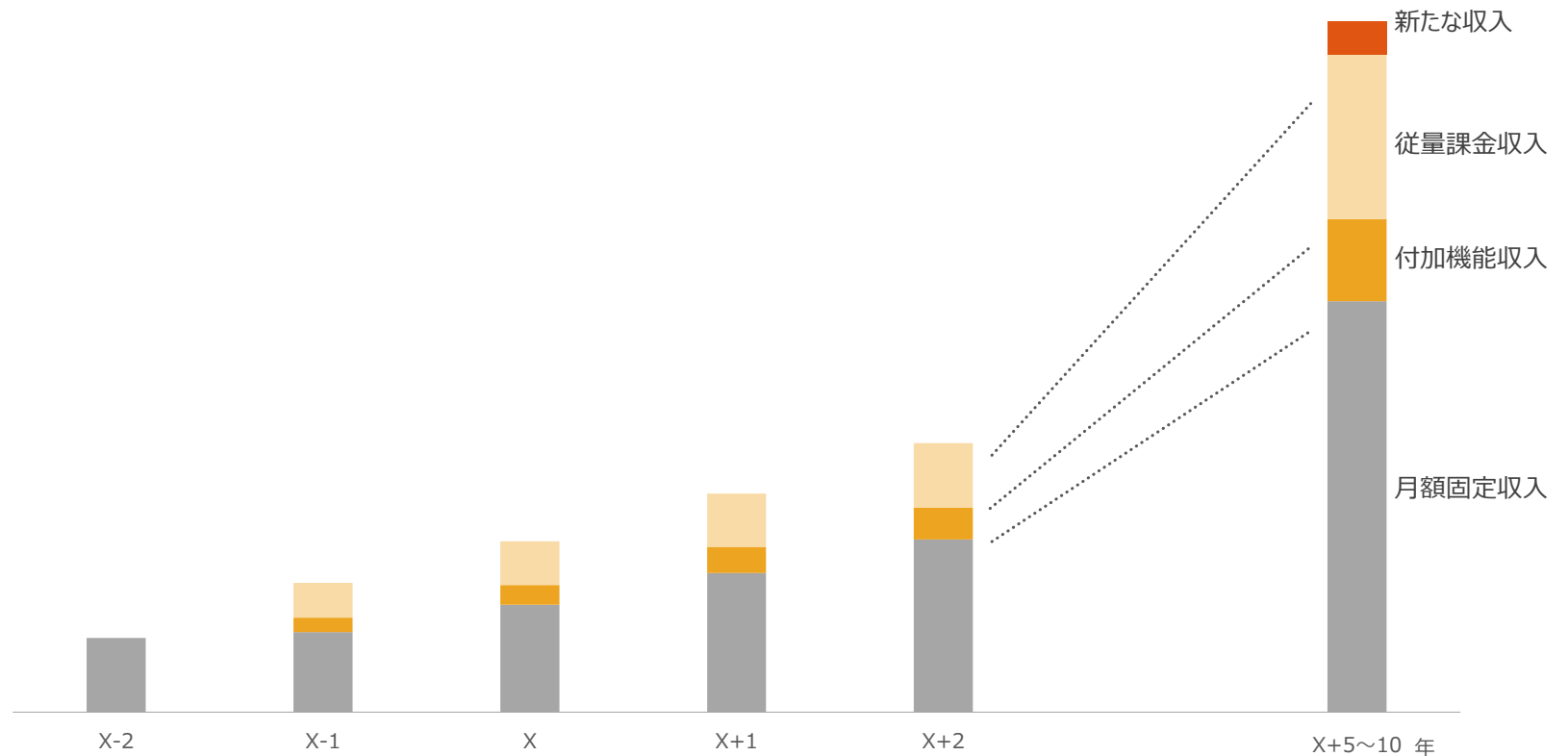


テモナが提供する価値



収益モデル～月額固定による安定した収益+手数料・成果報酬がレバレッジ～

当社の収益モデルは、月額利用料金でストックビジネスと同様の継続的な収入が見込まれます。加えて、各種付加機能、手数料、流通額に応じた成果報酬等の収益の上積みが期待されます。



本資料は、テモナ株式会社の業界動向及び事業内容について、テモナ株式会社による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。

テモナ株式会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ございます。

本資料における将来展望に関する表明は、2019年5月22日現在において利用可能な情報に基づいてテモナ株式会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。