

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（FY21）決算説明資料

2021年11月25日

目次

No	カテゴリ	小項目	Page
1	決算概要	決算概要	04
		損益計算書（前期比）	05
		損益計算書（業績予想比）	06
		損益計算書（四半期推移）	07
		貸借対照表	08
2	サービス別概況	サブスクストア+たまごリピート	10
		その他のサービス	11
		流通総額	12
3	中期経営計画	会社概要	15
		経営方針・目標	18
		成長戦略	22
		損益計画	28
4	Appendix		34

1.決算概要

2021年9月期（FY21） 決算概要

- ・売上高は4.5%増の24億円。子会社の整理などで販管費負担が減り、利益面は大きく増加。
- ・ARRは12.5%増の9億円（※）。流通総額は2.2%増の1,557億円。

※ARRは期末月のMonthly Recurring Revenue（後述の新収益認識基準による）に12を乗じて算出。

売上高

24億5百万円
(前期比：+4.5%)

経常利益

4億57百万円
(前期比：+177.7%)

純利益

2億90百万円
(前期比：+200.9%)

ARR

9億35百万円
(前期比：+12.5%)

流通総額

1,557億円
(前期比：+2.2%)

一株あたり純利益

27.37円
(前期比：+204.4%)

損益計算書（前期比）

- ・売上高は前期比4.5%増の24億円。
- ・営業利益は子会社の整理によりに子会社に委託していたA I 関連の研究開発費等の負担が減少し、前期比175%増の4.5億円。

単位：百万円

	FY20※		FY21		
	実績	構成比(%)	実績	構成比(%)	増減率(%)
売上高	2,301	100.0	2,405	100.0	4.5
売上原価	934	40.6	925	38.5	△0.9
売上総利益	1,367	59.4	1,479	61.5	8.2
販管費	1,200	52.2	1,020	42.5	△15.0
営業利益	166	7.2	458	19.1	175.3
営業外収益	4	0.2	2	0.1	△37.3
営業外費用	5	0.3	3	0.1	△47.9
経常利益	164	7.2	457	19.0	177.7
特別利益	7	0.3	11	0.5	46.3
特別損失	24	1.0	34	1.4	42.6
税引前当期純利益	148	6.5	435	18.1	192.7
当期純利益	96	4.2	290	12.1	200.9

※FY20は単体の実績値

損益計算書（業績予想比）

- ・売上高は、オプションである「サブスク後払い」や「チャットボット」が3Q以降に伸び悩み、計画未達。
- ・「サブスク後払い」や「チャットボット」などのオプションは原価率が高く、売上の計画未達が利益に与える影響が小さいことから、売上総利益が計画通りに着地し、利益面では計画達成。

単位：百万円

	FY21		FY21		
	業績予想	構成比(%)	実績	構成比(%)	増減率(%)
売上高	2,814	100.0	2,405	100.0	△14.6
売上原価	1,327	47.2	925	38.5	△30.3
売上総利益	1,487	52.8	1,479	61.5	△0.6
販管費	1,074	38.2	1,020	42.5	△5.0
営業利益	412	14.7	458	19.1	11.0
営業外収益	0	0.0	2	0.1	2536.2
営業外費用	5	0.2	3	0.1	△43.0
経常利益	407	14.5	457	19.0	12.3
特別利益	0	0.0	11	0.5	—
特別損失	2	0.1	34	1.4	1162.2
税引前当期純利益	404	14.4	435	18.1	7.4
当期純利益	248	8.8	290	12.1	16.6

損益計算書（四半期推移）

- ・「サブスク後払い」と「チャットボット」の売上高が3Qから大きく減少。
- ・来期以降のさらなる成長に向けて人材への投資を再開し、4Qの販管費は増加。

単位：百万円

	1Q		2Q		3Q		4Q	
	実績	構成比(%)	実績	構成比(%)	実績	構成比(%)	実績	構成比(%)
売上高	592	100.0	676	100.0	539	100.0	595	100.0
売上原価	238	40.2	275	40.8	180	33.4	231	38.8
売上総利益	354	59.8	400	59.2	359	66.6	364	61.2
販管費	255	43.1	240	35.6	249	46.2	275	46.3
営業利益	99	16.7	160	23.7	110	20.4	88	14.9
正社員数 ※1	115	—	105	—	111	—	110	—
非正社員数 ※2	7	—	7	—	7	—	12	—

※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。

貸借対照表（前期比）

- ・ 営業活動によるキャッシュ・フローが+471百万円となり、現金及び預金が2億円増加。
- ・ 固定負債は、長期借入金の返済による減少。

単位：百万円

	FY20	FY21	増減
現金及び預金	1,241	1,447	205
売掛金	278	247	△30
その他の流動資産	93	92	△1
流動資産計	1,614	1,787	173
有形固定資産	50	51	1
無形固定資産	158	179	20
投資その他の資産	210	170	△39
固定資産計	419	401	△18
資産合計	2,034	2,188	154

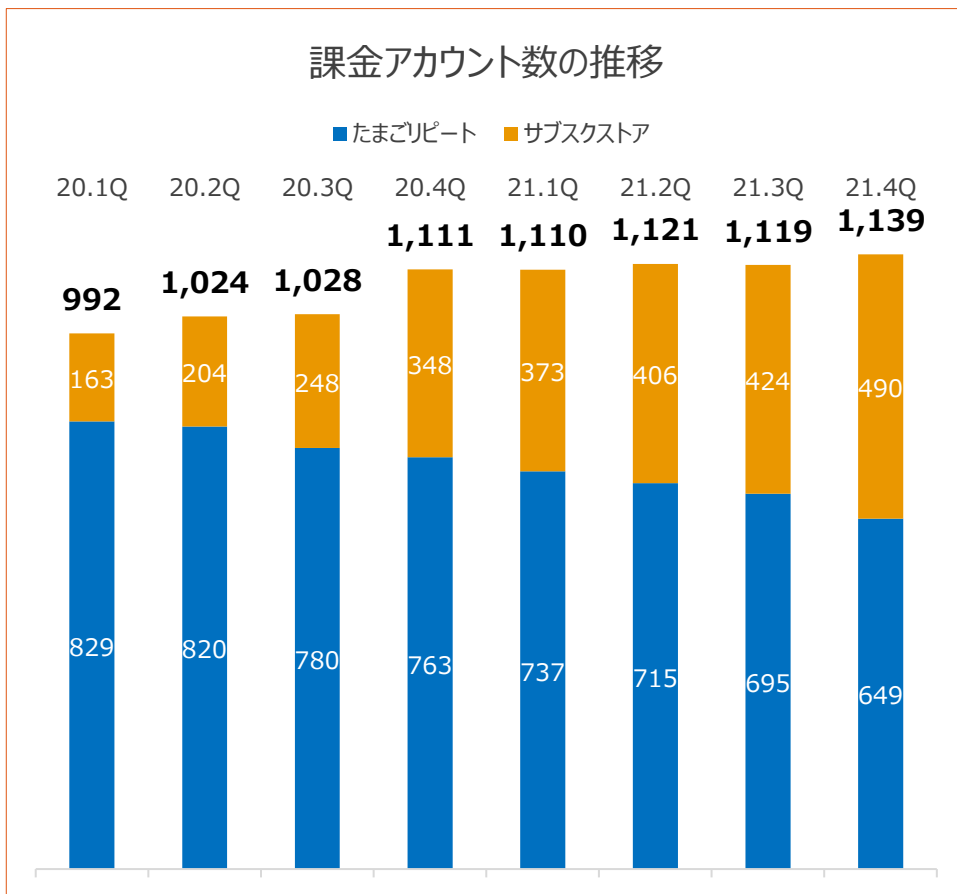
	FY20	FY21	増減
買掛金	118	59	△59
その他の流動負債	515	544	29
固定負債	338	223	△115
負債合計	972	827	△144
資本金	379	385	5
資本剰余金	369	375	5
利益剰余金	888	1,178	290
自己株式	△583	△583	0
新株予約権	7	6	△1
純資産合計	1,061	1,361	299
負債・純資産合計	2,034	2,188	154

2. サービス別概況

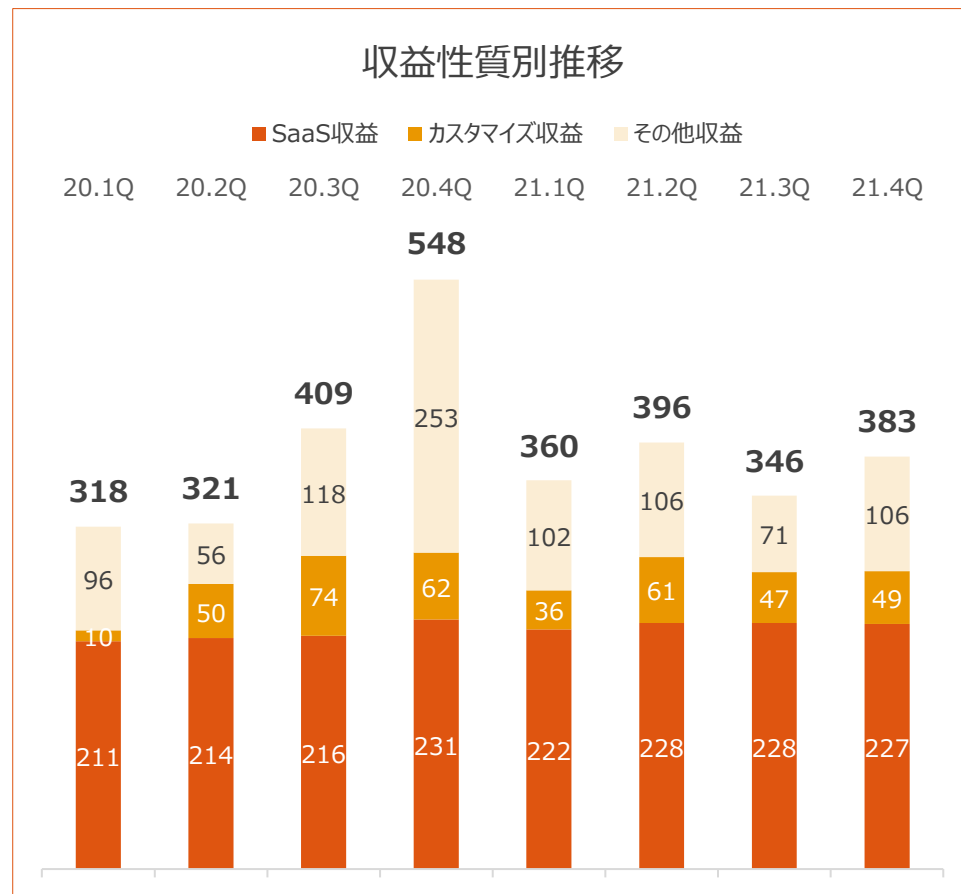
サービス別概況 | サブストア+たまごリピート

- ・前期において、新規アカウントが大きく増加するものの、当期において前期にサービス利用を始めたアカウントの早期事業撤退などが増加し、アカウント全体としては伸び悩み。SaaS収益はアカウントに比例。
- ・その他の収益については「LTV連動型アフィリエイト」など広告系のサービスや「チャットボット」など従量課金のオプションサービスによる変動要素が大きい。

単位：件数



単位：百万円



サービス別概況 | その他のサービス

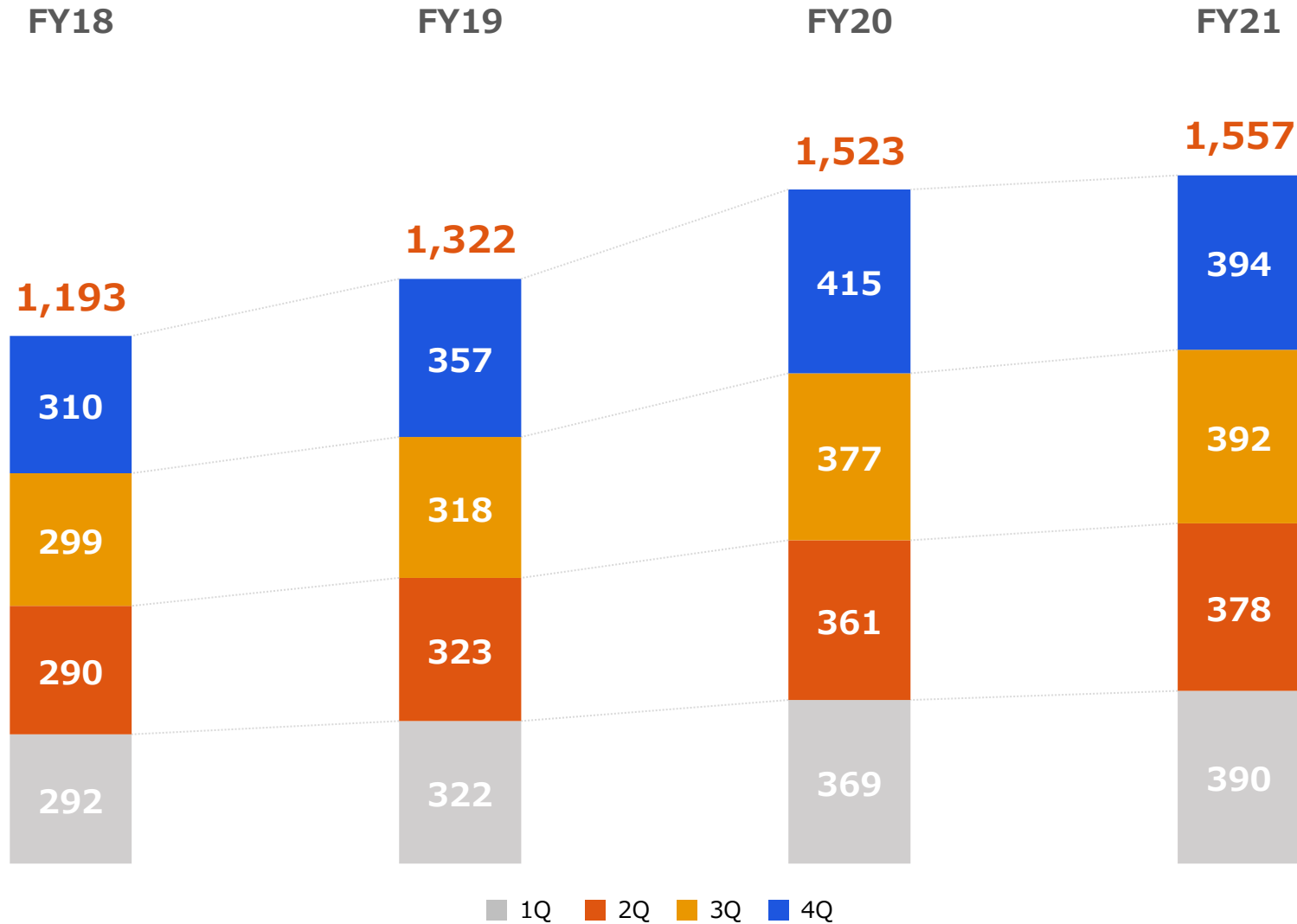
単位：百万円

サービス	売上高		増減率(%)	説明
	FY20	FY21		
サブスクストアB2B	5	12	104.5	アカウント数は前期の8件から13件に増加。引き続き開拓を継続中。
サブスク@	—	11	—	今期から課金を開始。アカウント数（契約法人数）は95件に成長。
決済手数料 (サブスク後払い除く)	561	599	6.8	コロナ禍による化粧品需要の後退が影響したとみられ、流通総額の伸びが鈍化。
サブスク後払い	4	158	3,184.8	取扱高が大きい顧客の解約が相次ぎ3Q以降は伸び悩んだが、前期比では大きく収益拡大に貢献。
その他	130	135	3.8	サブスクビューティの導入支援コンサルティングサービスの販売高が剥落した一方で、サブスク@に付随するWebページ制作サービスが受注数を積み重ね、トータルでは増加して着地。

流通総額（年度別推移）

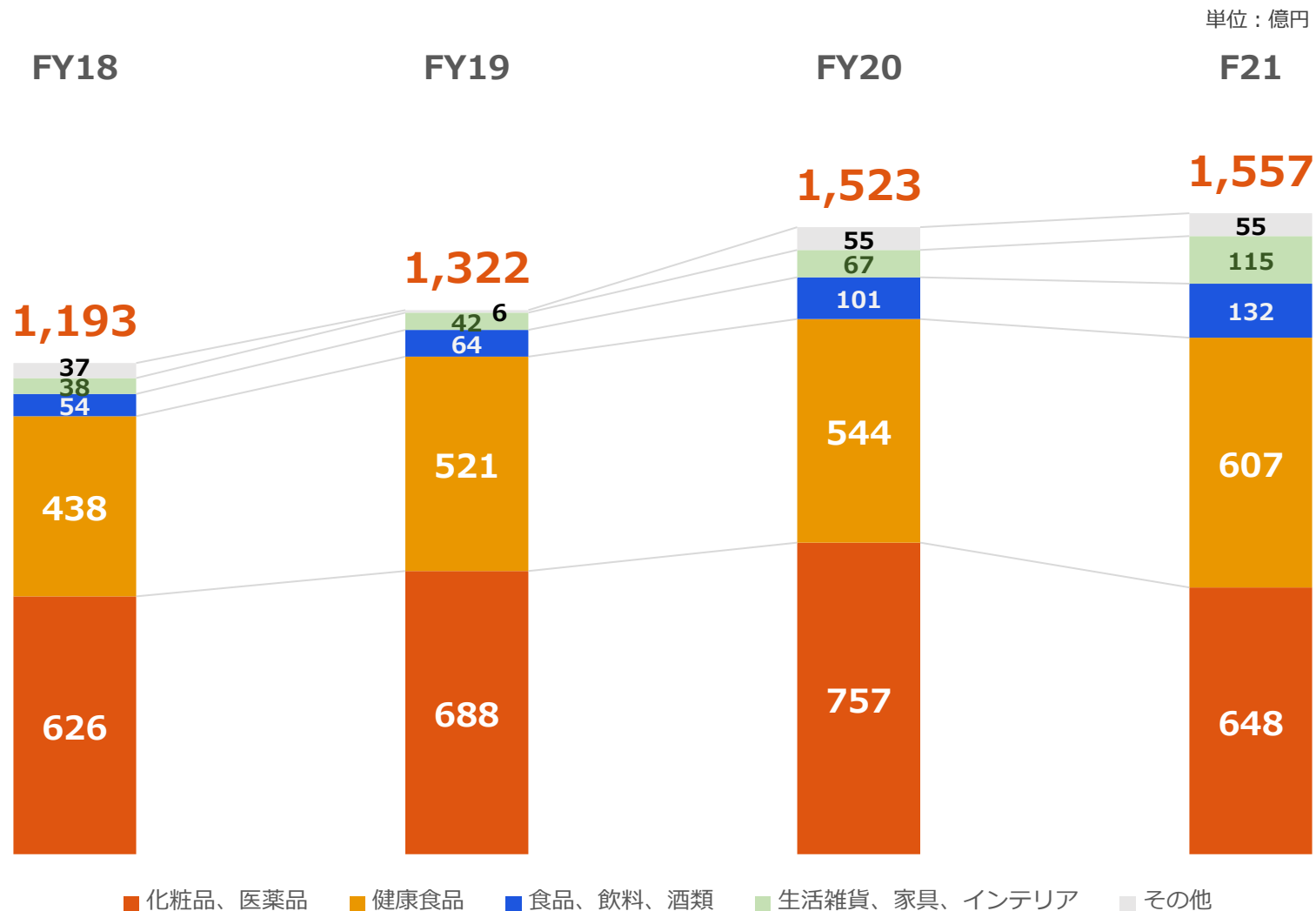
流通総額は、前期比2.2%増の1,557億円。

単位：億円



顧客セグメント別流通総額推移（年度別）

化粧品・医薬品関連の流通総額が減少し、全体として伸びが鈍化。



中期経営計画（FY22～FY24）

2021年11月12日に発表いたしました中期経営計画を一部抜粋しております。
中期経営計画の詳細につきましては、同日発表資料をご覧ください。

会社概要

会社概要

ビジネスと暮らしを“てもなく”する、を理念に、サブスクリプション支援に特化したサービスを提供しています。「フロービジネス」を「サブスクリプションビジネス」に転換させ、効率性、収益性の高い社会の実現を目指しています。

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	3億8,507万円
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	110名（2021年9月末）

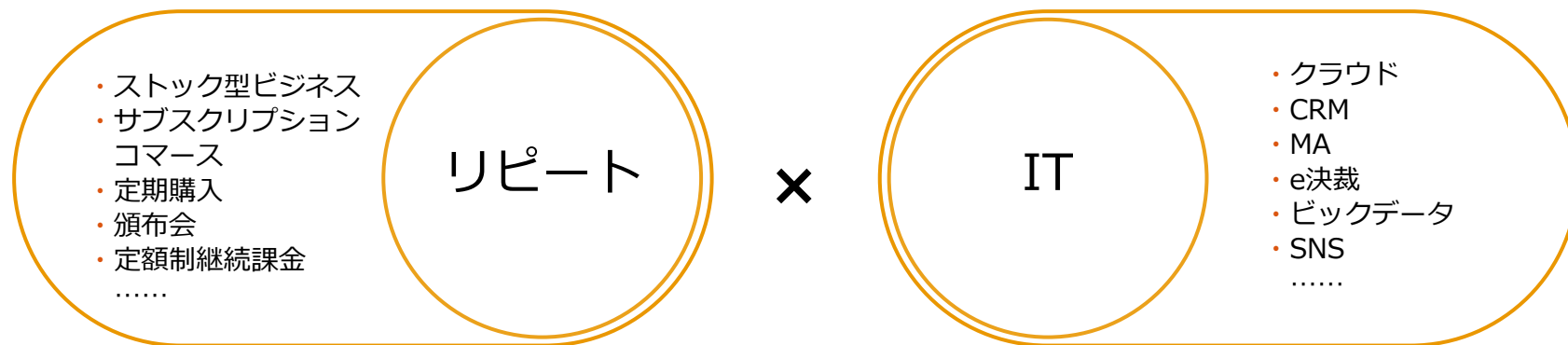
主な提供サービス



テモナのコアコンピタンス

「リピート（サブスク）」と「IT」を掛け合わせたサービス提供を通して、顧客の資本生産性の向上と労働生産性の向上の実現を支援しています。

TEMONA は「リピート（サブスク）支援」企業です。



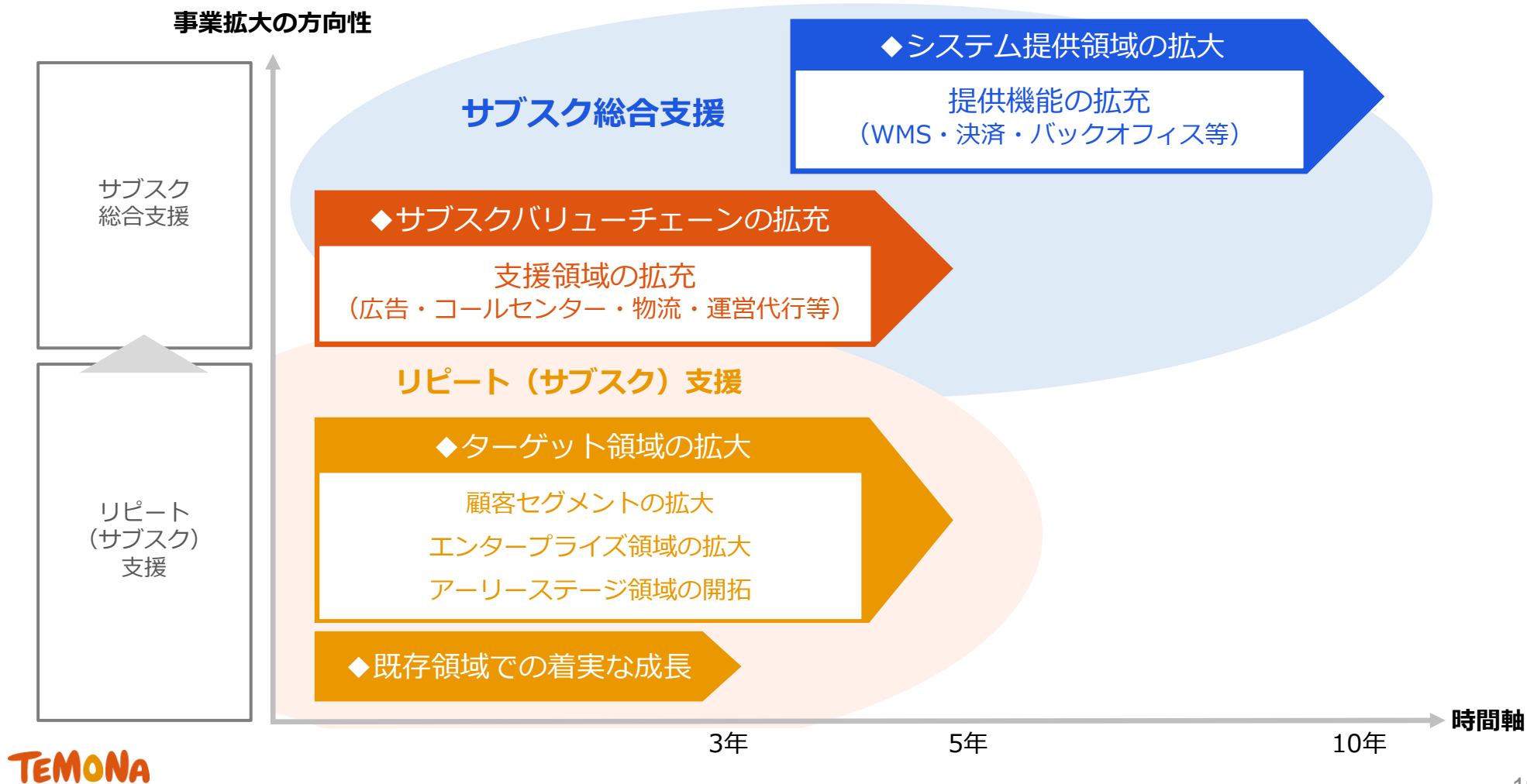
GMV1,500億円超の購買データに裏付けされるリピート（サブスクリプション）ノウハウで、**資本生産性の向上**を支援

IT（ソフトウェア開発・EC運営支援）で、サブスク事業者の業務効率化により、**労働生産性の向上**を支援

経営方針・目標

中長期経営方針

テモナは、サブスクリプションビジネスを支援する多様なソリューションの提供により、サブスクリプションビジネスの成功に欠かせない“サブスク総合支援企業”を目指します。



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）

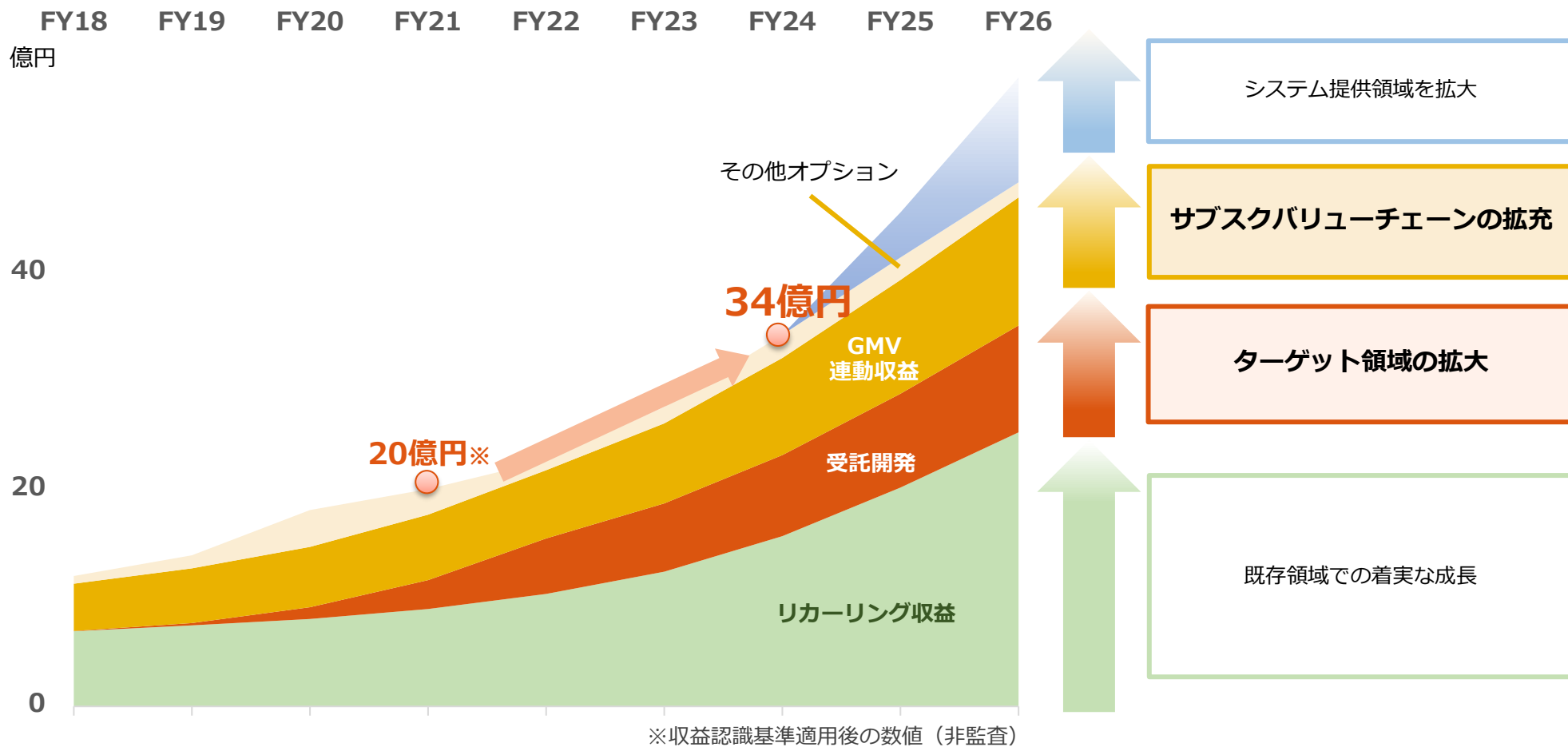
既存領域

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

収益成長イメージ

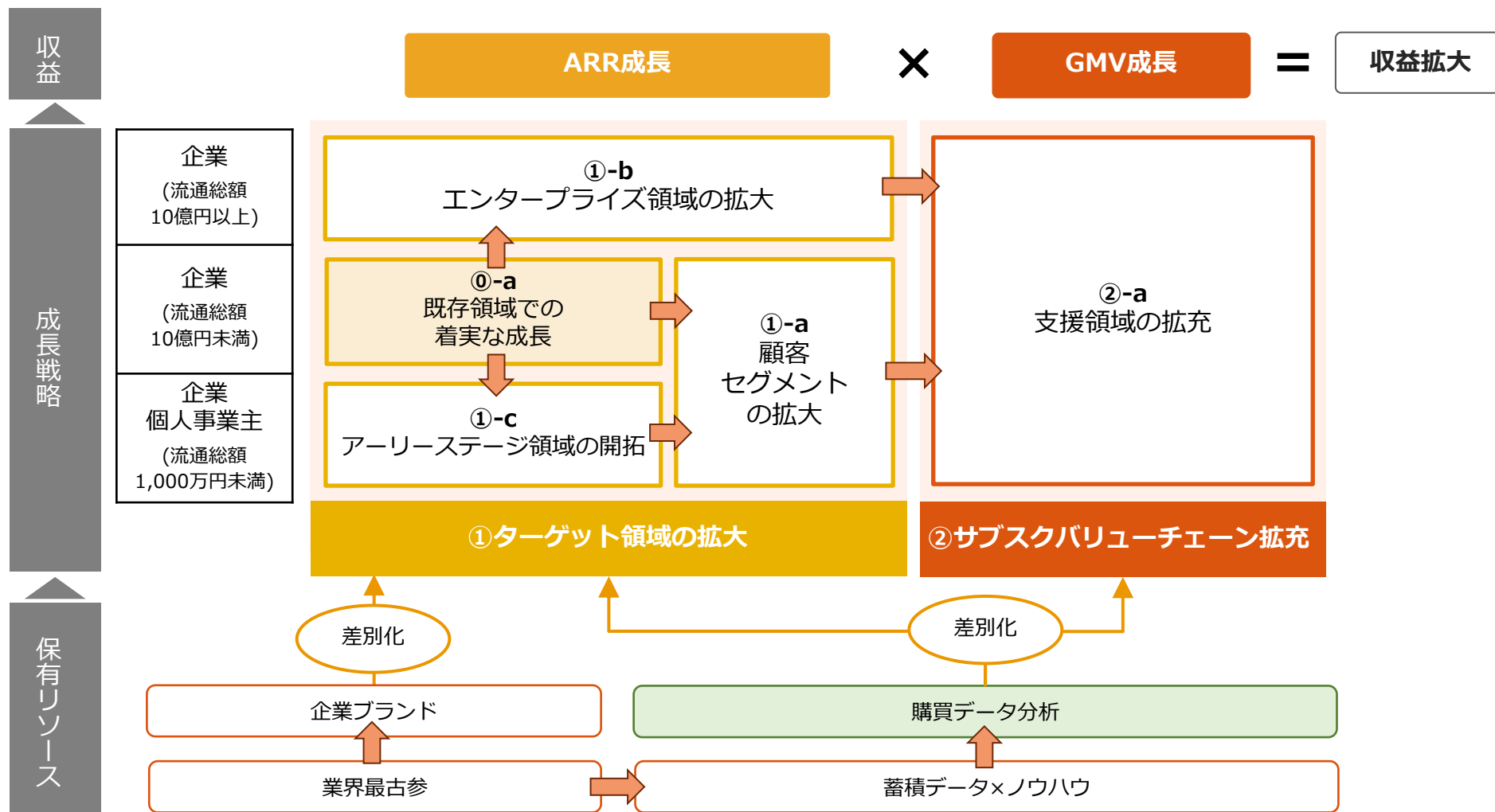
「ターゲット領域の拡大」によりリカーリング収益と受託開発収益の最大化を、
「サブスクバリューチェーンの拡充」でGMVの最大化を図り、
収益については、これまで以上の成長を実現したいと考えています。



成長戦略

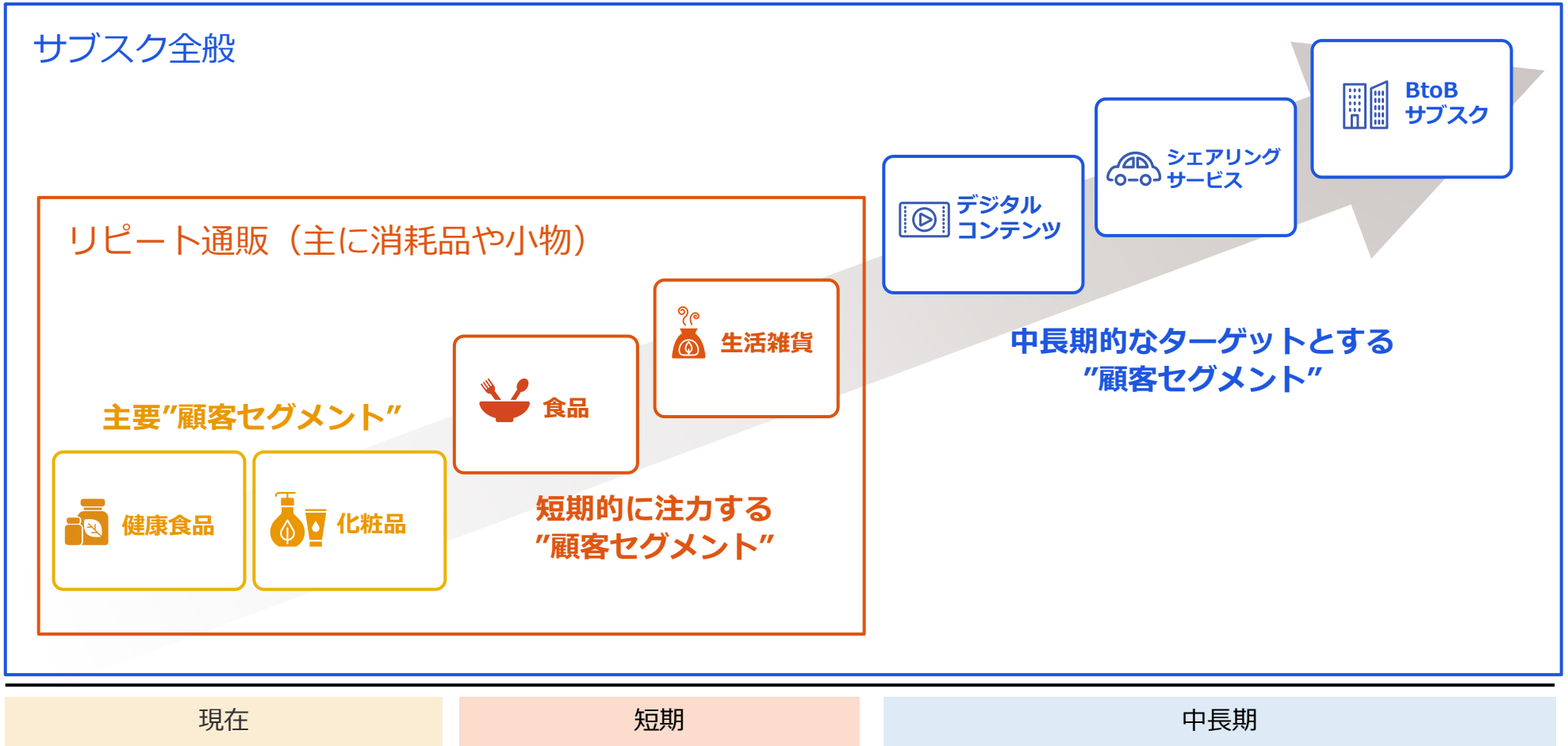
基本戦略

「ターゲット領域の拡大」によりARR成長を、「サブスクバリューチェーンの拡充」でGMV成長を図り、収益基盤の拡大を推進します。



顧客セグメントの拡大（ターゲット領域の拡大）

短期的にはリピート通販の中で今後の成長が見込まれる食品や生活雑貨へ拡大し、中長期的にはデジタルコンテンツ、シェアリング、BtoB等、サブスク全般に関わる領域への拡大を目指します。



エンタープライズ領域の拡大（ターゲット領域の拡大）

パートナーシップ・アライアンスを強化し、エンタープライズ領域での販売網の拡充と顧客支援体制の強化を推進します。

TEMONA × **macbee planet**


ふくおかフィナンシャルグループ

×
TEMONA

【顧客のマーケティング領域での連携事例】

LTVの予測力に強みを持ち、LTVの高い新規ユーザーの集客支援を行っているMacbee Planet社と提携することで、テモナが保有する購買データとMacbee Planet社が保有するマーケティングデータやノウハウを連携させ、「サブスクストア」を導入している顧客の集客効率や収益力の向上に貢献します。

【販売領域での連携事例】

九州全域にネットワークを構築し、地域金融機関として日本で最大規模を誇るふくおかフィナンシャルグループ社（以下FFG社）と提携することで、FFG社の顧客企業に対してサブスク型通販サイトの構築支援を行うなど、九州地域企業の事業拡大に貢献します。

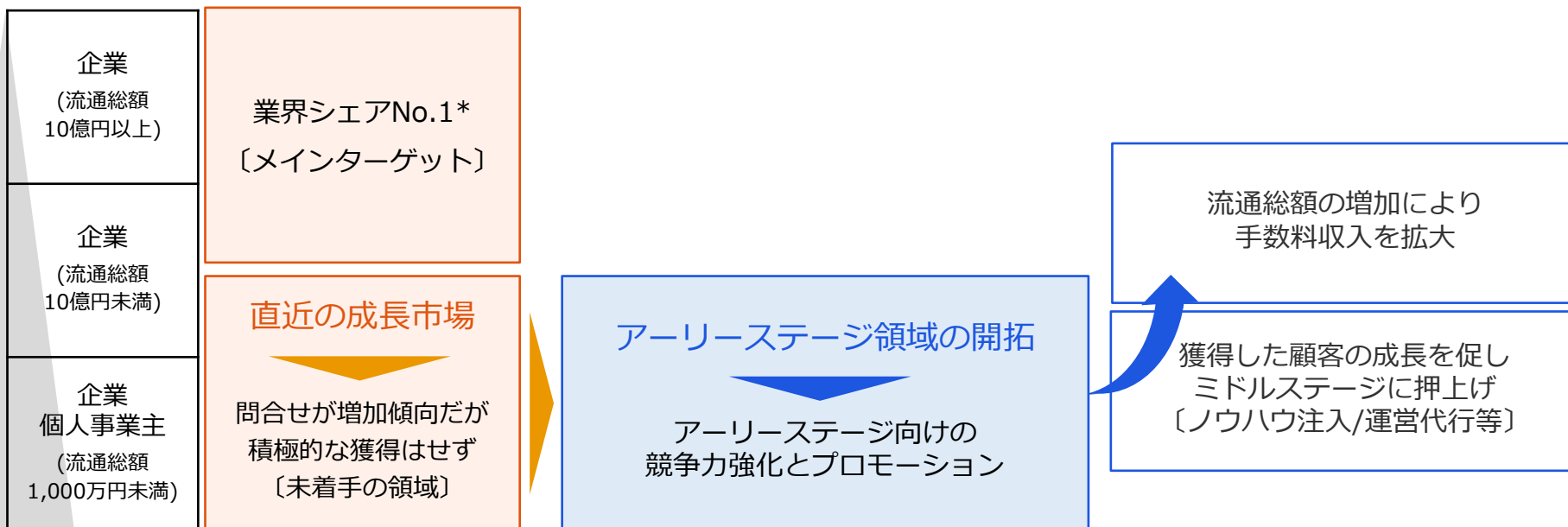
アーリーステージ領域の開拓（ターゲット領域の拡大）

サブスクリプションビジネスを新規に始める事業者が増加しており、
アーリーステージ領域の開拓と事業成長支援を新たに推進します。

現状・背景

短期

中長期



- アーリーステージ領域〔成長市場〕での競争力を強化して今まで積極的に取ってこなかった顧客を獲得
- 中長期的には、獲得した顧客の成長を促すことで流通総額の増加による手数料収益の拡大を目指す

※2019年6月13日「リピートカート 主要サービス比較」株式会社日本流通産業新聞社調べ

支援領域の拡充（サブスクバリューチェーンの拡充）

顧客のビジネスを成功させるためには、カートシステムの提供にとどまらず、広告、コールセンター、物流、運営代行なども含めた総合的な支援が必要です。
様々なサブスクリプションビジネスのニーズに対し、多様なソリューションを提供します。



損益計画

中期3カ年計画（FY22～FY24）

中期経営計画期間を『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。

その結果、最終期の2024年9月期（FY24）では、売上高34億円、営業利益7億円を見込んでいます。

（単位：百万円）

	FY22	FY23	FY24
売上高	2,274	2,769	3,436
営業利益	201	423	703
経常利益	202	423	703
当期純利益	127	266	443

業績予想 (FY22)

2022年9月期 (FY22) は、さらなる成長のための投資の結果、減益を見込んでいます。

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のための人員投資を積極的に行います。そのため、売上高は13%成長を予想するものの、利益ベースでは投資が先行し、減益となります。

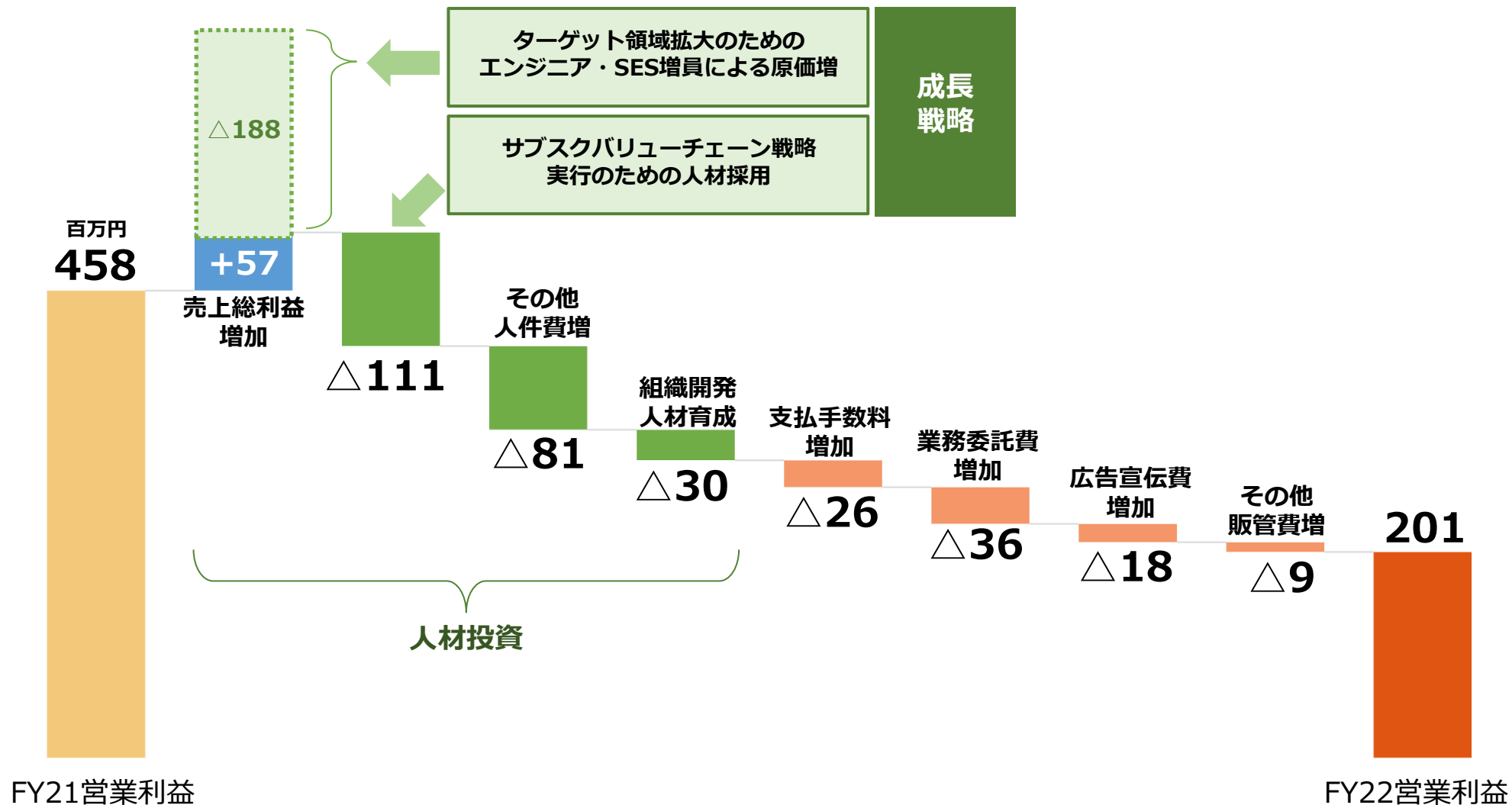
(単位：百万円)

	FY21 実績※	FY22 予想	増減率
売上高	2,010	2,274	13.2%
営業利益	458	201	△55.9%
経常利益	457	202	△55.9%
当期純利益	290	127	△56.2%

※収益認識基準適用後の数値 (非監査)

営業利益増減要因：ウォーターフォールチャート（前期比）

さらなる成長に向け、人材投資の約4億円を中心とした事業基盤の強化を図ります。



質疑応答

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	収益認識基準の影響	収益認識基準の適用による影響	37
		収益認識基準の適用前後の売上高及び売上原価推移	38
		損益計算書（前期比）	39
		損益計算書（業績予想比）	40
		損益計算書（四半期推移）	41
		サブスクストア+たまごリポート概況	42
2	ファクトシート	業績推移	44
		収益区分別売上高推移	45
		経営指標推移	46
		ARR推移	47
3	当社サービスについて	サブスクストア	49
		たまごリポート	50
		サブスクストアB2B	51
		サブスク@	52
4	FAQ	FAQ	54

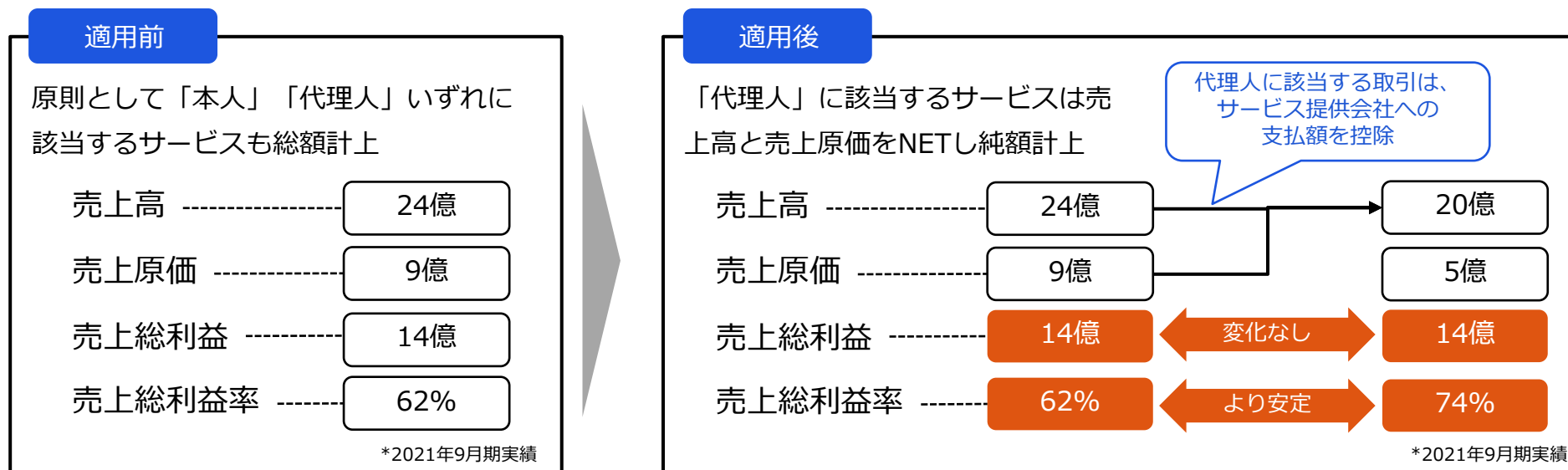
1. 収益認識基準の影響

収益認識基準の適用による影響

○売上高分類と収益認識基準の適用による変更概要

売上高分類	(サービス例示)	適用前	適用後
「本人」に該当するサービス	サブストアのシステム利用料等	総額計上	総額計上 (変更なし)
「代理人」に該当するサービス	代金決済サービス等	総額計上	純額計上 (売上高と売上原価をNET)

2022年9月期第1四半期より、「収益認識基準に関する会計基準」を適用



収益認識基準の適用で、売上高・売上原価が減少します。その結果、
 商材毎の売上総利益率の差が縮み、売上総利益率はより安定的な指標となります。

収益認識基準の適用前後の売上高及び売上原価推移

単位：百万円

適用前	FY18	FY19	FY20	FY21	FY22予測	FY23予測	FY24予測
売上高	1,245	1,557	2,301	2,405	2,579	3,255	4,159
売上原価	294	460	934	925	1,043	1,338	1,702
売上総利益	951	1,096	1,367	1,479	1,536	1,916	2,457
売上総利益率	76.4%	70.4%	59.4%	61.5%	59.6%	58.9%	59.1%
適用後	FY18	FY19	FY20	FY21	FY22予測	FY23予測	FY24予測
売上高※	1,206	1,398	1,816	2,010	2,274	2,769	3,436
売上原価	255	301	448	530	738	852	979
売上総利益	951	1,096	1,367	1,479	1,536	1,916	2,457
売上総利益率	78.9%	78.4%	75.3%	73.6%	67.5%	69.2%	71.5%

※収益認識基準適用後の数値（非監査）

損益計算書（前期比）～収益認識基準～

・比較のため、FY20およびFY20の業績について「収益認識に関する会計基準」を適用し、算出したもの。

単位：百万円

	FY20※		FY21		
	実績	構成比(%)	実績	構成比(%)	増減率(%)
売上高	1,816	100.0	2,010	100.0	10.7
売上原価	448	24.7	530	26.4	18.4
売上総利益	1,367	75.3	1,479	73.6	8.2
販管費	1,200	66.1	1,020	50.8	△15.0
営業利益	166	9.2	458	22.8	175.3
営業外収益	4	0.2	2	0.1	△37.3
営業外費用	5	0.3	3	0.2	△47.9
経常利益	164	9.1	457	22.8	177.7
特別利益	7	0.4	11	0.6	46.3
特別損失	24	1.3	34	1.7	42.6
税引前当期純利益	148	8.2	435	21.6	192.7
当期純利益	96	5.3	290	14.4	200.9

※FY20は単体の実績値

損益計算書（業績予想比） ～収益認識基準～

・比較のため、FY21の業績および業績予想について「収益認識に関する会計基準」を適用し、算出したもの。

単位：百万円

	FY21		FY21			
	業績予想	構成比(%)	実績	構成比(%)	増減率(%)	
売上高	2,105	100.0	2,010	100.0	△4.5	
売上原価	617	29.3	530	26.4	△14.0	
売上総利益	1,487	70.7	1,479	73.6	△0.6	
販管費	1,074	51.1	1,020	50.8	△5.0	
営業利益	412	19.6	458	22.8	11.0	
営業外収益	0	0.0	2	0.1	2536.2	
営業外費用	5	0.3	3	0.2	△43.0	
経常利益	407	19.4	457	22.8	12.3	
特別利益	0	0.0	11	0.6	—	
特別損失	2	0.1	34	1.7	1162.2	
税引前当期純利益	404	19.2	435	21.6	7.4	
当期純利益	248	11.8	290	14.4	16.6	

損益計算書（四半期推移） ～収益認識基準～

・比較のため、FY21の四半期業績について「収益認識に関する会計基準」を適用し、算出したもの。

単位：百万円

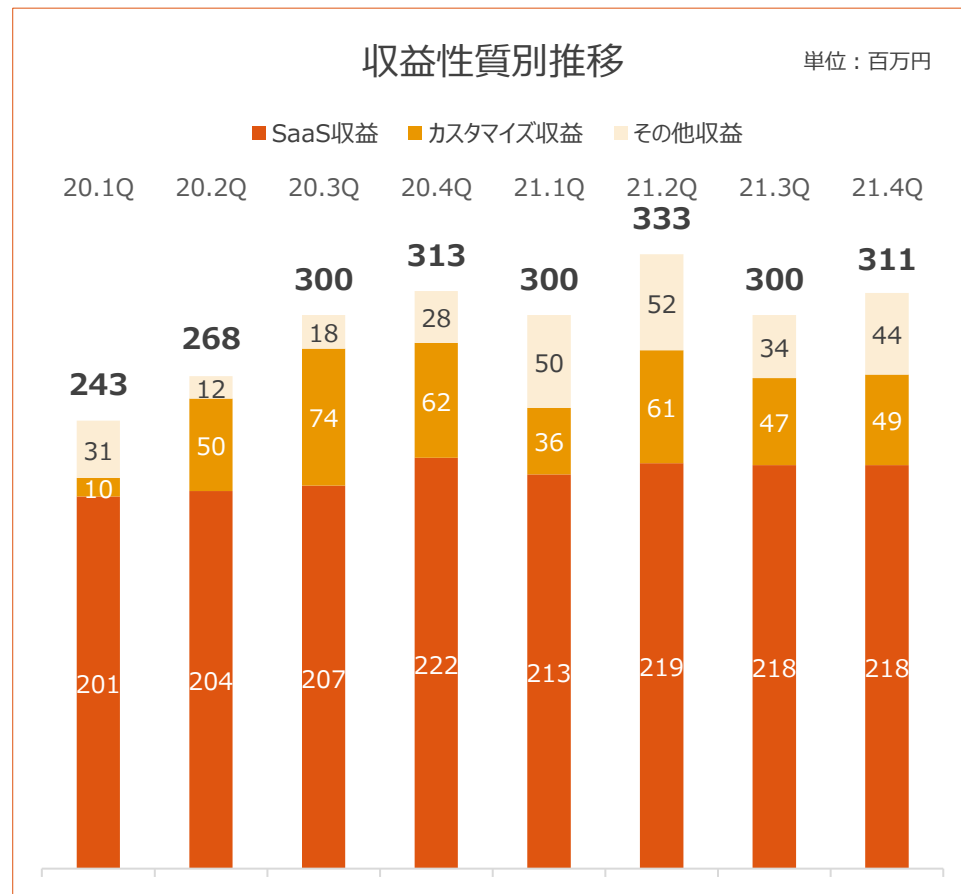
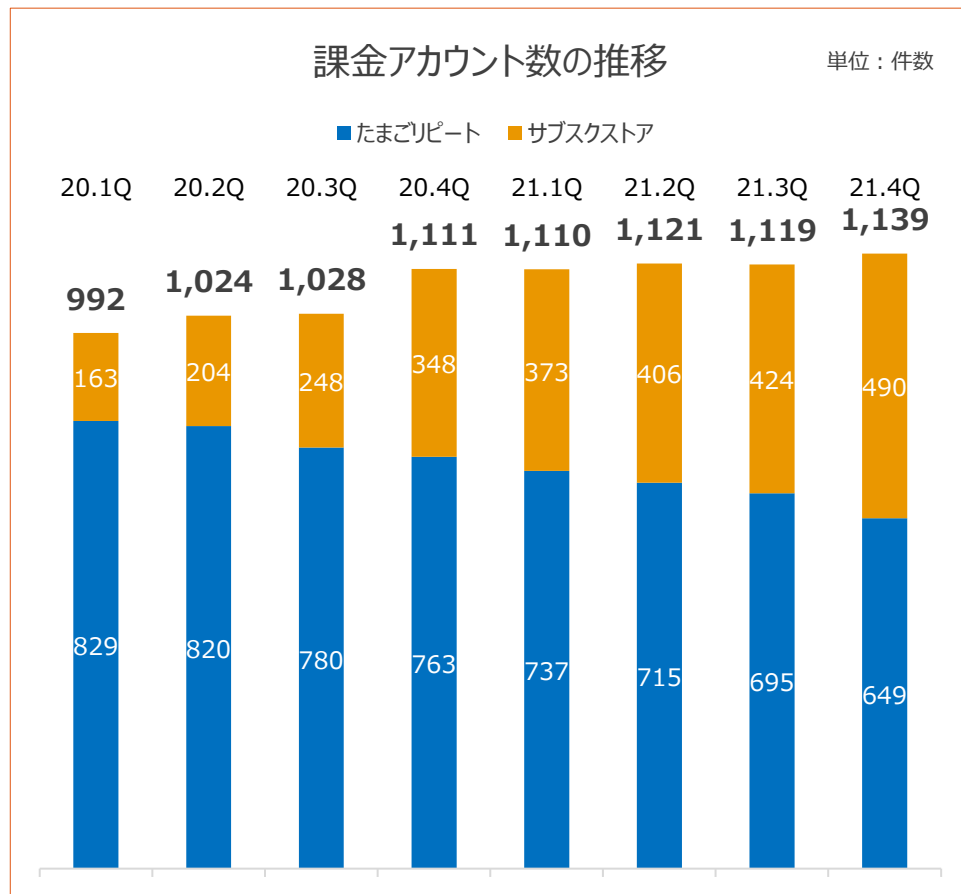
	1Q		2Q		3Q		4Q	
	実績	構成比(%)	実績	構成比(%)	実績	構成比(%)	実績	構成比(%)
売上高	484	100.0	526	100.0	485	100.0	514	100.0
売上原価	129	26.8	125	23.9	125	25.9	149	29.1
売上総利益	354	73.2	400	76.1	359	74.1	364	70.9
販管費	255	52.7	240	45.7	249	51.4	275	53.6
営業利益	99	20.5	160	30.4	110	22.7	88	17.3
正社員数 ※1	115	—	105	—	111	—	110	—
非正社員数 ※2	7	—	7	—	7	—	12	—

※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。

サブスクストア+たまごレポート概況 ～収益認識基準～

- ・ 比較のため、サブスクストア+たまごレポートのアカウント数および収益性質別推移について「収益認識に関する会計基準」を適用し、算出したもの。



2.ファクトシート

業績推移

※各算出値は収益認識基準適用後の数値（非監査）

		2018年9月期				2019年9月期				2020年9月期				2021年9月期			
		1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高※	(百万円)	297	293	304	310	326	336	357	376	399	442	479	495	484	526	485	514
売上高成長率 (YonY)	(%)	—	—	—	—	10.0	14.9	17.4	21.1	22.1	31.2	34.0	31.6	21.3	19.1	1.2	3.9
売上高成長率 (QonQ)	(%)	—	△ 1.3	4.0	1.9	5.2	3.1	6.2	5.2	6.0	10.8	8.5	3.2	△ 2.2	8.8	△ 7.9	6.0
売上原価	(百万円)	43	49	80	81	80	91	63	65	77	81	137	151	129	125	125	149
売上総利益	(百万円)	253	244	224	229	246	245	294	311	321	360	341	344	354	400	359	364
売上総利益成長率 (YonY)	(%)	—	—	—	—	△ 2.8	0.3	31.2	35.7	30.3	47.1	16.2	10.6	10.3	11.2	5.2	6.0
売上総利益成長率 (QonQ)	(%)	—	△ 3.7	△ 8.2	2.2	7.6	△ 0.6	20.0	5.8	3.3	12.2	△ 5.2	0.7	3.0	13.1	△ 10.4	1.5
売上総利益率	(%)	85.3	83.3	73.5	73.7	75.4	72.7	82.2	82.6	80.5	81.5	71.3	69.5	73.2	76.1	74.1	70.9
営業利益	(百万円)	115	96	69	22	65	56	45	115	20	22	54	69	99	160	110	88
営業利益率	(%)	38.9	33.0	22.8	7.3	19.9	16.9	12.8	30.8	5.2	5.0	11.3	14.0	20.5	30.4	22.7	17.3
経常利益	(百万円)	115	96	69	42	64	52	30	140	21	21	55	66	98	161	109	88
経常利益率	(%)	38.8	32.9	22.8	13.6	19.8	15.7	8.6	37.2	5.5	4.9	11.5	13.4	20.3	30.6	22.6	17.2
四半期純利益	(百万円)	81	59	39	32	40	32	18	103	14	10	31	40	59	101	69	61

収益区分別売上高推移

※各算出値は収益認識基準適用後の数値（非監査）

	2018年9月期				2019年9月期				2020年9月期				2021年9月期				
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	
リカーリング収益 ※1	(百万円)	168	170	175	181	180	182	184	202	198	201	203	205	217	222	228	233
GMV連動収益 ※2	(百万円)	105	103	111	115	123	120	128	133	141	130	129	155	155	149	150	150
受託開発収益 ※3	(百万円)	1	0	0	0	1	1	14	3	1	3	40	63	47	86	64	65
その他収益	(百万円)	21	19	17	13	21	32	30	36	58	107	105	70	63	67	41	64
合計	(百万円)	297	293	304	310	326	336	357	376	399	442	479	495	484	526	485	514

※1 利用した月に応じて定額で課金するサービスの収益

※2 従量課金の利用料のうち、顧客の流通総額に連動して発生する収益

※3 受託開発による収益

経営指標推移

※各算出値は収益認識基準適用後の数値（非監査）

		2018年9月期				2019年9月期				2020年9月期				2021年9月期			
		1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
ARR ※4	(百万円)	676	686	710	727	726	741	729	772	745	806	827	831	877	894	916	935
ARR成長率 (YonY)	(%)	—	—	—	—	7.4	7.9	2.7	6.3	2.6	8.7	13.4	7.6	17.6	11.0	10.8	12.5
流通総額	(億円)	292	290	299	310	322	323	318	357	369	361	377	415	390	378	392	394
流通総額成長率 (YonY)	(%)	—	—	—	—	10.3	11.0	6.4	15.2	14.3	11.9	18.5	16.2	5.9	4.8	3.9	△ 5.0
流通総額成長率 (QonQ)	(%)	—	△ 0.6	2.9	3.7	4.0	0.0	△ 1.4	12.3	3.2	△ 2.1	4.4	10.1	△ 6.0	△ 3.1	3.6	0.7
対流通総額売上高比率	(%)	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	1.1	1.1	1.1	1.2	1.3	1.2	1.2	1.4	1.2	1.3
GMV連動収益 テイクレート ※5	(%)	0.4	0.4	0.4	0.4	0.4	0.4	0.4	0.4	0.4	0.4	0.3	0.4	0.4	0.4	0.4	0.4
アカウント総数	(件数)	948	966	992	1,006	1,012	1,033	1,013	1,021	1,034	1,095	1,129	1,238	1,275	1,295	1,337	1,369
ARPA	(千円)	104	101	102	102	107	108	117	122	128	134	141	133	126	135	120	125
正社員数 ※6	(名)	47	48	52	65	68	66	87	86	93	106	122	115	115	105	111	110
非正社員数 ※7	(名)	1	2	7	11	12	13	5	5	16	18	13	14	7	7	7	12

※4 各四半期の末月のリカーリング収益に12を乗じて算出

※5 GMV連動収益を流通総額で除して算出

※6 各四半期の末日における正社員、執行役員の数

※7 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

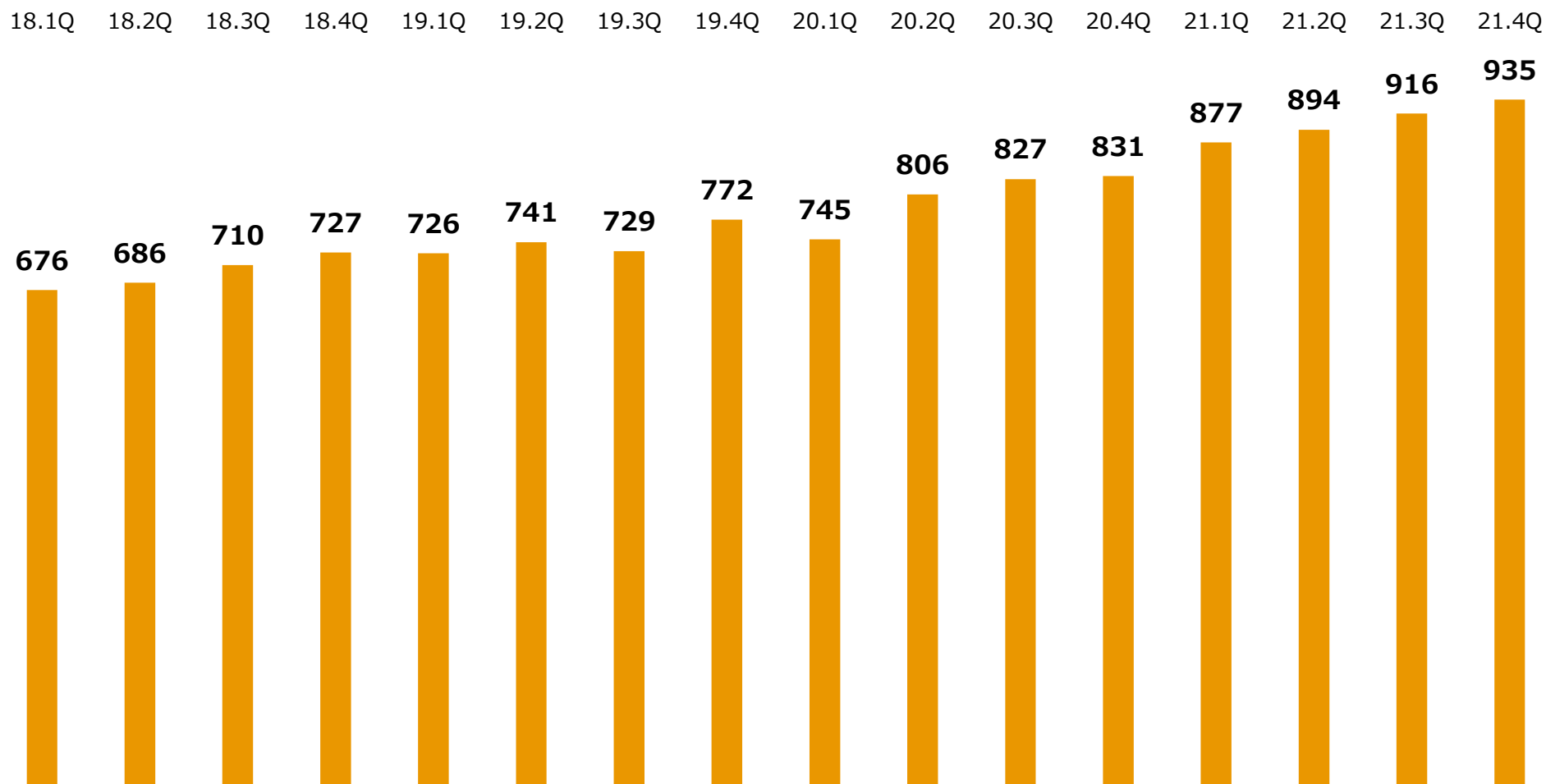
ARR推移

・ CAGR 9.0%

※FY18.1Q～FY21.4Qの成長率を年率に換算。

※「収益認識に関する会計基準」を適用し、各四半期の末月のリカーリング収益に12を乗じて算出。

単位：百万円

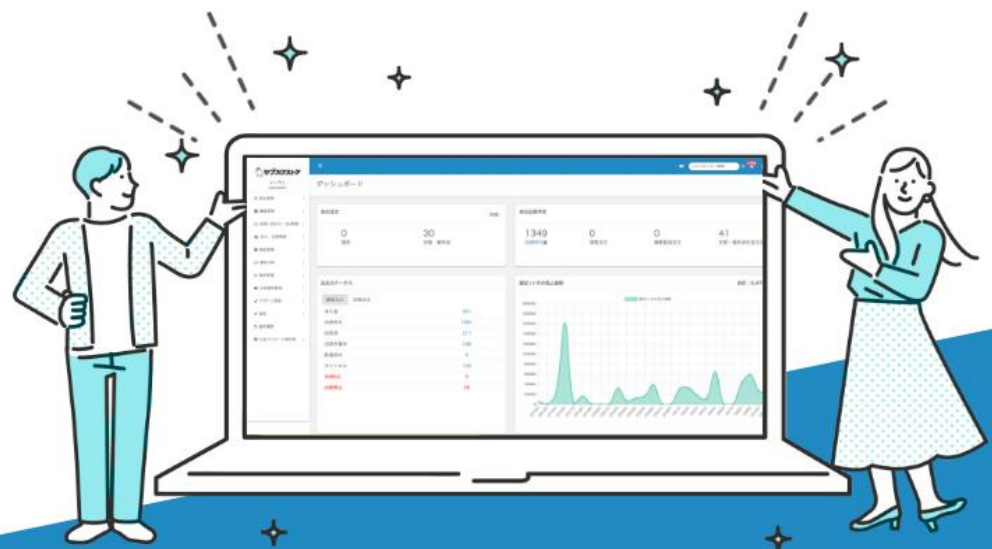


3.当社サービスについて

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

サービス概要／たまごリピート



リポ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

国内トップクラスのサブスク支援事業のテモナ

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



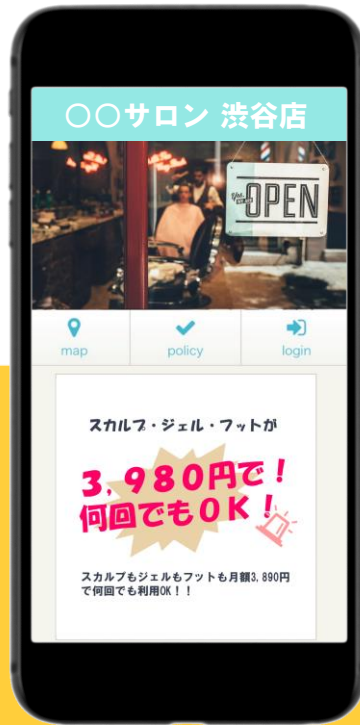
新規獲得	受注処理工数	請求業務
128%UP	84%DOWN	75%DOWN
サブスクストアB2B導入後、 新規顧客数が128%アップ！ ※オープンから約4か月後の実績	受注処理にかかる作業をスムーズにし、 工数が84%DOWN ※お客様の声から	請求や回収にかかる業務負荷が 効率化でき、75%削減！ ※連携掛け払いサービス利用時

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。

料金プラン（税抜）

月額：79,800円





フロービジネスから ストックビジネスへ

サブスクリプションを始めるなら
～ サブスク@ ～

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即日から
サブスクサービスが始められます。

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）

お問い合わせください

4.FAQ

Q1 東証プライム市場基準充足への取組みについて

経過措置の適用を受けながらプライム市場上場基準への適合を目指し、流通株式時価総額向上に向けた施策を進めてまいります。

詳細は、本年12月までに東京証券取引所へ提出・開示予定の「上場維持基準の適合に向けた計画書」でご説明する予定です。

Q2 重視する経営指標

投資対効果と事業の安定的な成長を適切に図る観点から、今中期経営計画においては、以下の指標を重視することとし、経営上の目標達成状況を判断してまいります。具体的な目標数値は中期経営計画にて掲げた通りであります。

- ・ ARR (Annual Recurring Revenue)
- ・ 流通総額

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、2021年11月25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。

TEMONA