

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

2024年9月期（FY24）第2四半期 決算説明資料

2024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
		連期連結業績予想の修正	06
		貸借対照表（前期末比）	09
2	サービス別概況	サブスクストア+たまごレポート	11
		顧客セグメント別流通総額推移（四半期推移）	12
		その他	13
3	2024年9月期の方針の実行状況と下期アクション	2024年9月期の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

- ・ 総アカウント数の減少、受託開発収益の減少による売上高は23.0%減の9億59百万円
- ・ 経営効率化推進によるコスト削減もあり経常利益は前期と同水準の32百万円

売上高

9億59百万円

(前年同期比 : Δ 23.0%)

経常利益

Δ 32百万円

(前年同期 : Δ 29百万円)

1株あたり当期純利益

Δ 2.46円

(前年同期 : Δ 2.57円)

ARR

7億45百万円

(前年同期比 : Δ 11.2%)

GMV(流通総額)

632億円

(前年同期比 : Δ 2.0%)

総アカウント数

1,134件

(前年同期比 : Δ 8.8%)

*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）

- ・ 売上総利益率は若干減少するも52.0%と前年同期から概ね同水準で推移
- ・ 業務効率化・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

	FFY23 2Q累計 連結実績		FY24 2Q累計 連結実績		
	実績	構成比 (%)	実績	構成比 (%)	増減率 (%)
売上高	1,245	100.0	959	100.0	△23.0
売上原価	581	46.7	460	48.0	△20.9
売上総利益	663	53.3	499	52.0	△24.8
販管費	698	56.1	530	55.3	△24.0
営業利益	△34	△2.8	△31	△3.2	—
営業外収益	9	0.7	1	0.1	△88.9
営業外費用	4	0.3	1	0.2	△54.2
経常利益	△29	△2.4	△32	△3.3	—
特別利益	—	—	4	0.4	—
特別損失	—	—	—	—	—
税金等調整前当期純利益	△29	△2.4	△27	△2.9	—
親会社株主に帰属する当期純利益	△27	△2.2	△26	△2.7	—

損益計算書（四半期推移）

- ・ EC支援事業は受託開発収益の伸び悩み及びアカウント総数の減少により減少傾向
- ・ エンジニアリング事業は受託開発サービスで大規模案件の遅延により一時的に減少

単位：百万円（正社員数・非正社員数は人数）

	FY23 3Q 連結		FY23 4Q 連結		FY24 1Q 連結		FY24 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	580	100.0	515	100.0	505	100.0	453	100.0
（EC支援事業）	466	80.3	409	79.4	419	82.9	363	80.0
（エンジニアリング事業）	114	19.7	106	20.6	86	17.1	90	20.0
売上原価	273	47.2	253	49.2	238	47.1	222	48.9
売上総利益	306	52.8	261	50.8	267	52.9	231	51.1
販管費	312	53.8	305	59.3	277	54.8	253	55.8
営業利益	△5	△1.0	△43	△8.5	△9	△1.9	△21	△4.4
正社員数 ※1	169	—	160	—	147	—	142	—
非正社員数 ※2	12	—	15	—	14	—	14	—

※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。

通期連結業績予想の修正

・アカウント数の減少、受託開発収益の減少、SaaS製品拡販の遅れにより、期初予想から修正後予想で売上高が減少

●FY23実績と期初予想の比較

単位：百万円

	FY23 通期 連結業績実績	FY24 通期 連結業績予想 (2023/11/13_期初予想)	比較	
			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純利益	△126	123	251	—

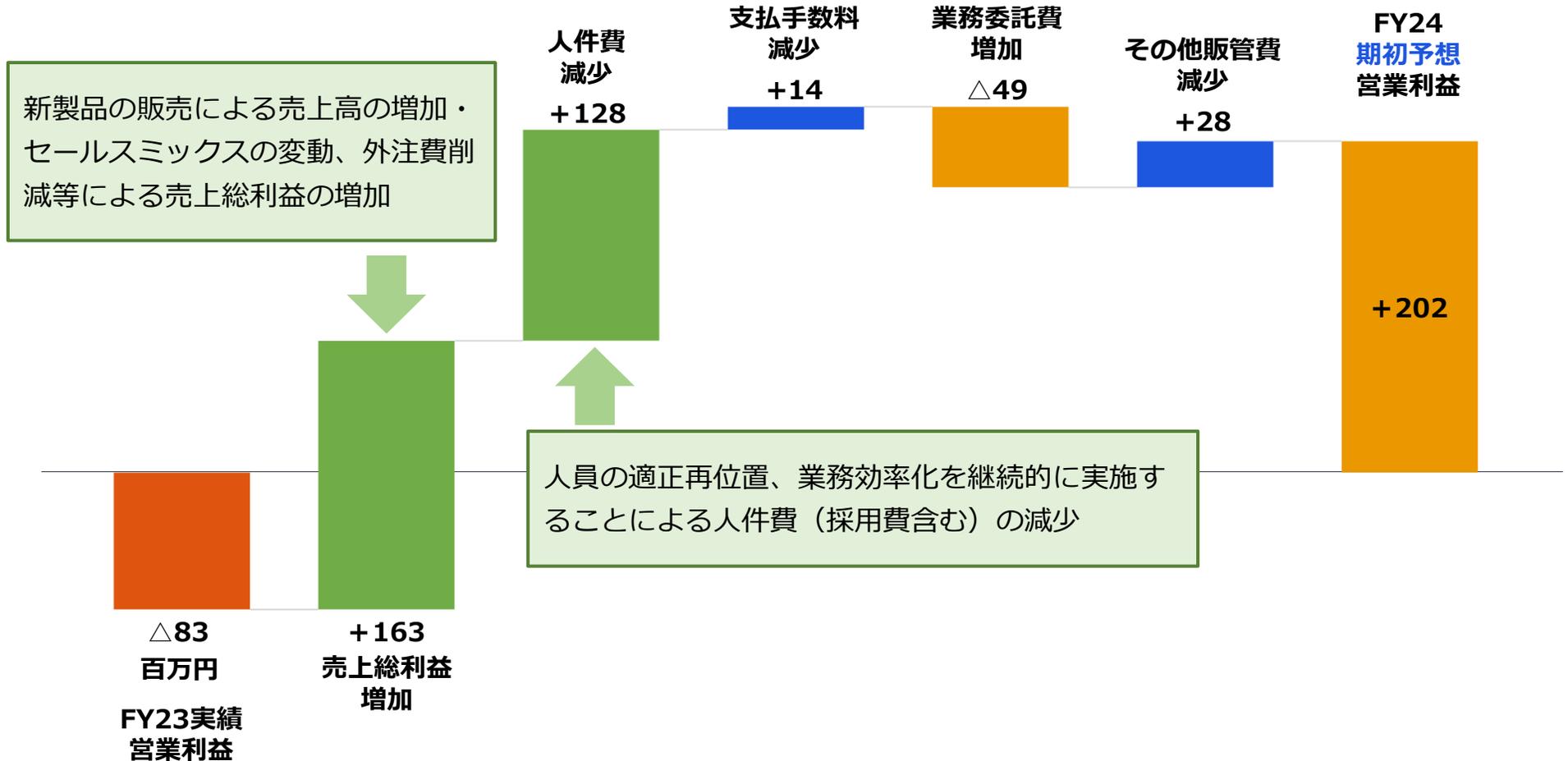
●FY23実績と修正後予想の比較

単位：百万円

	FY23 通期 連結業績実績	FY24 通期 連結業績予想 (2024/5/14_修正後予想)	比較	
			増減額	増減率
売上高	2,341	1,932	△408	3.3%
営業利益	△83	13	97	—
経常利益	△76	11	87	—
親会社株主に帰属する当期純利益	△126	△5	122	—

営業利益増減要因：FY23実績／FY24 期初予想 対比

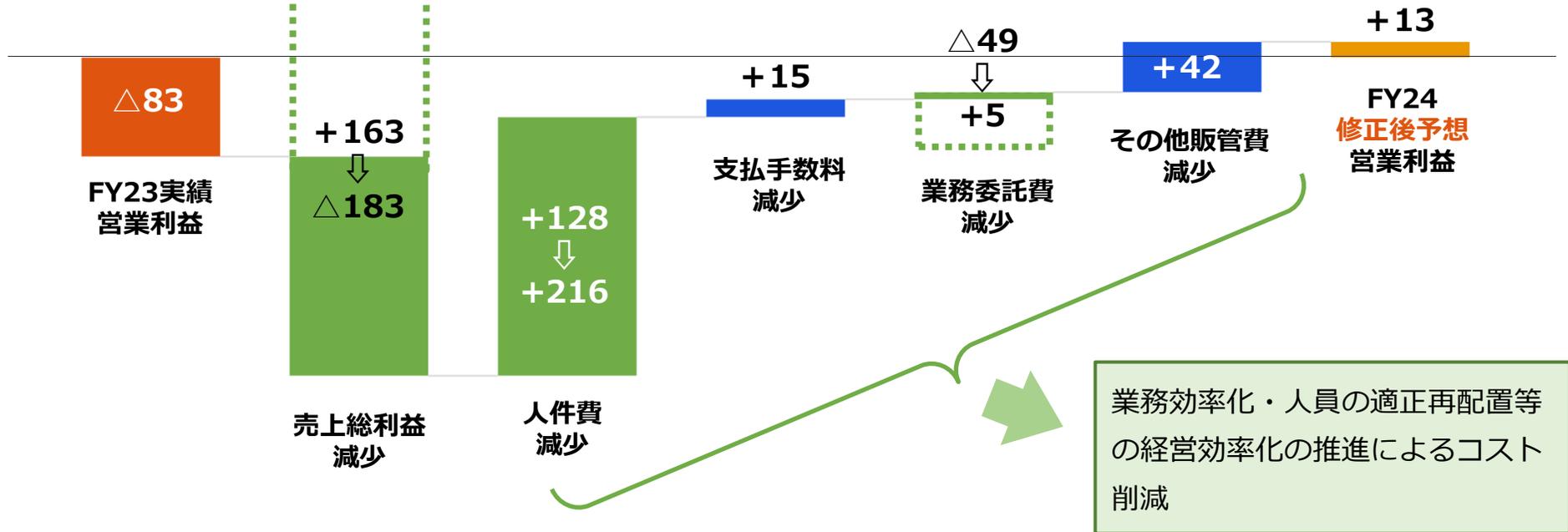
期初予想ではSaaS製品の販売等の新たな取り組みや
コスト削減の継続により増収・増益の予想



営業利益増減要因：FY23実績／FY24 修正後予想 対比

収益拡大施策の推進・コスト削減を継続しつつも、
足元の業績動向を踏まえて2024年9月期通期予想の修正を実施

「サブストア」や「たまごリピート」のアカウント数の減少、
カスタマイズ案件の減少、SaaS製品の拡販の遅れといった足元の
業績を踏まえた修正



貸借対照表（前期末比）

・主として借入金の返済やソフトウェア開発投資等により、現金及び預金が194百万円減少

単位：百万円

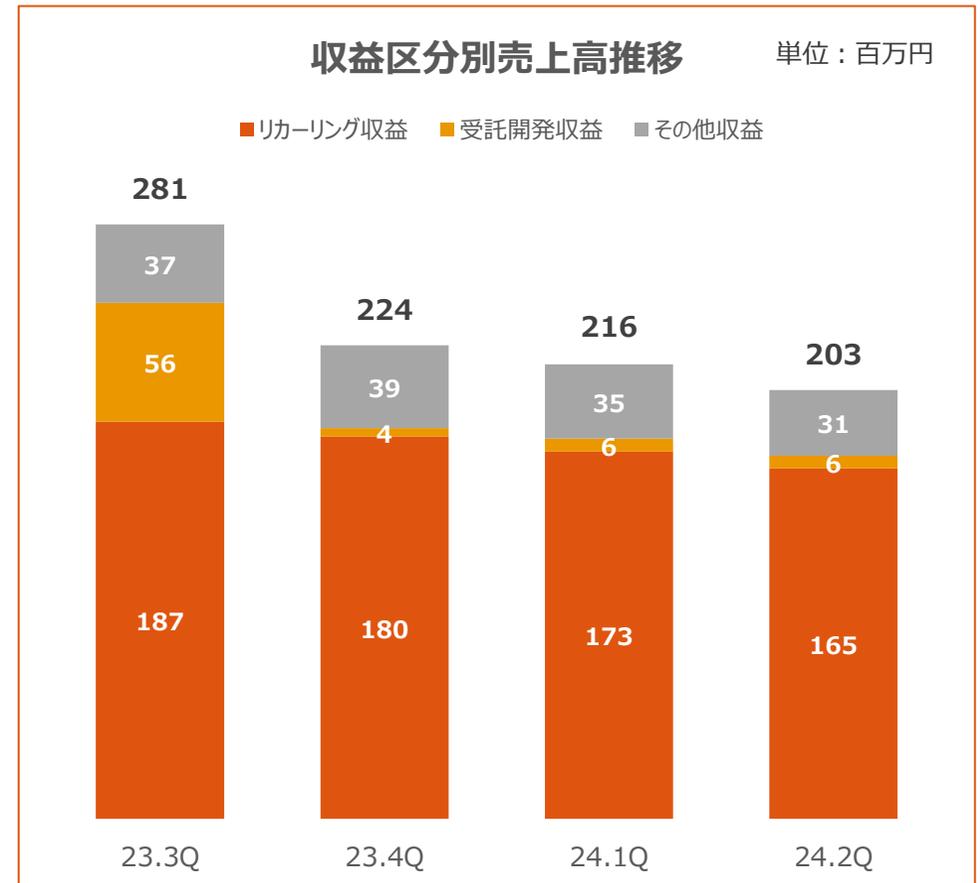
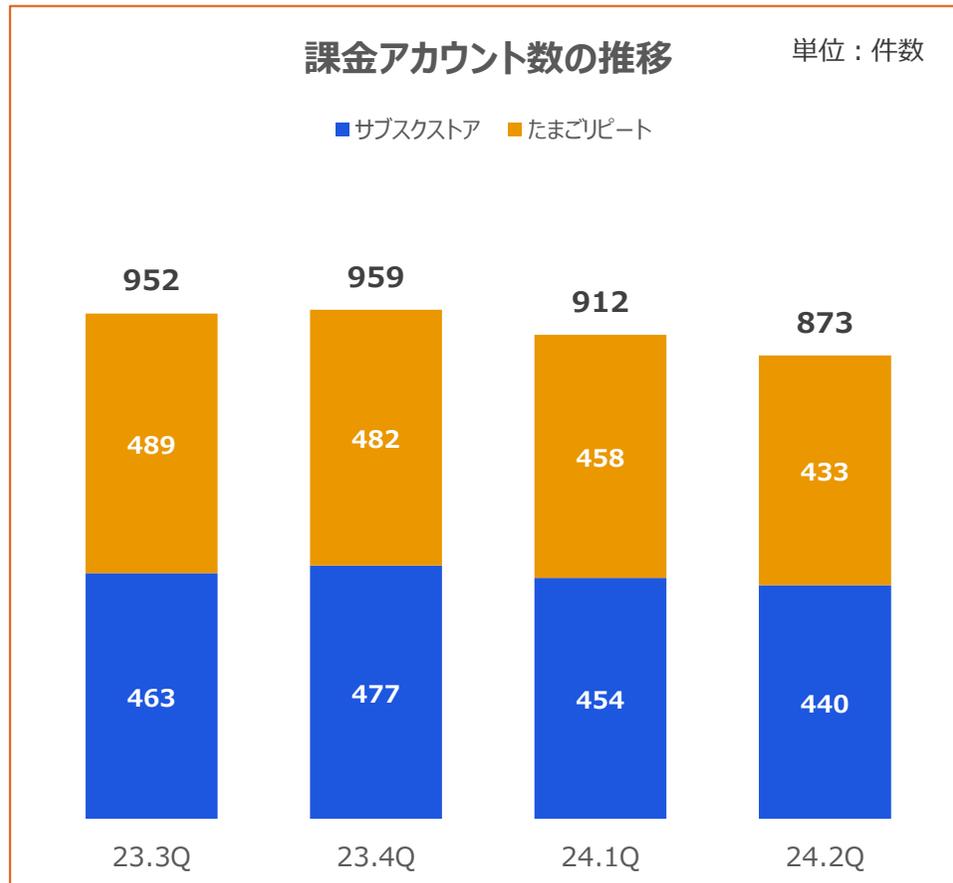
	FY23 期末 連結	FY24 2Q 連結	増減
現金及び預金	1,200	1,005	△194
売掛金及び契約資産	216	225	8
その他の流動資産	77	75	△2
流動資産計	1,494	1,306	△187
有形固定資産	46	36	△10
無形固定資産	487	485	△1
投資その他の資産	226	230	△4
固定資産計	760	752	△8
資産合計	2,254	2,058	△196

	FY23 期末 連結	FY24 2Q 連結	増減
買掛金	72	59	△13
その他の流動負債	653	576	△77
固定負債	436	354	△81
負債合計	1,163	990	△172
資本金	386	386	0
資本剰余金	376	378	1
利益剰余金	875	848	△26
自己株式	△583	△583	0
新株予約権	37	35	△1
非支配株主持分	—	1	1
純資産合計	1,091	1,067	△23
負債・純資産合計	2,254	2,058	△196

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前4Qから反転し減少傾向
- ・売上高は、エンタープライズ領域向けの受託開発リソースをサブスクストアB2Bのカスタマイズに注力していることもあり低調に推移

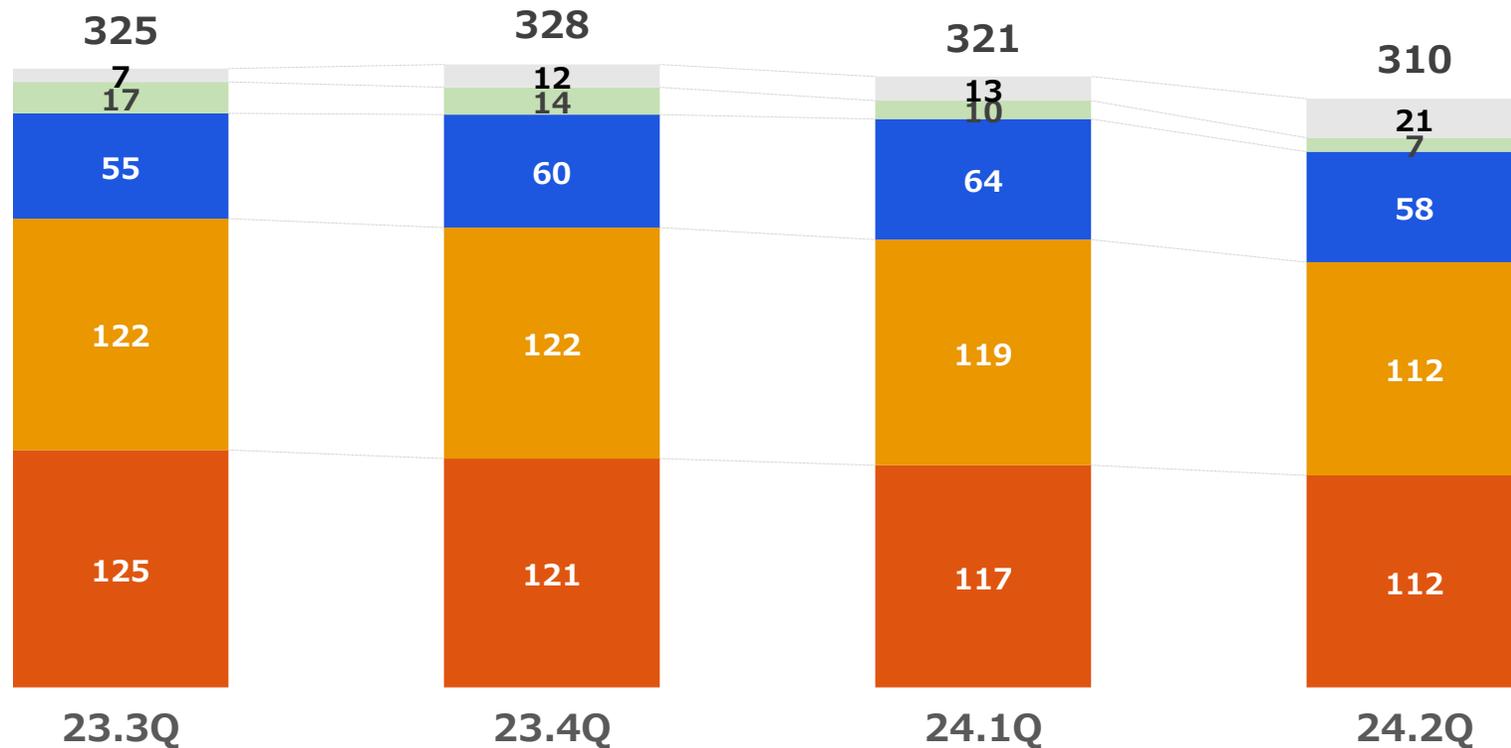


顧客セグメント別流通総額推移（四半期推移）

- 各四半期概ね320億円前後で推移し、アカウント数減少の影響でGMVも減少傾向

■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の推移と同様に減少傾向
- ・ サブスクストアB2B、サブスク@は引き続き成長
- ・ エンジニアリング事業はSESサービスの伸び悩みで減少

サービス	売上高 (単位 : 百万円)		増減率 (%)	説明
	FY23 2Q累計	FY24 2Q累計		
決済手数料	239	219	△8.1	主にGMVが2.0%減となったことにより、前年同期比で8.1%減少に。
サブスクストアB2B	30	46	51.8	アカウント数は前年同期の19件から25件に。 リカーリング収益は前年同期の16百万円から17百万円に増加。
サブスク@	22	38	71.0	アカウント数（契約法人数）は前年同期168件から204件に。リカーリング収益は前年同期の18百万円から27百万円に増加。
その他EC支援事業	73	57	△21.3	EC事業者への周辺支援領域のサービスであるランキングサービス等のスポット取引が減少したことで前期比で21.3%の減少。
エンジニアリング事業	241	177	△26.7	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26.7%の減少となる。

3. 2024年9月期の方針の実行状況と下期アクション

3つの注力ポイントを軸に、ARR成長及びGMV成長を図り、収益基盤の拡大を推進。

① 新たなSaaS製品の開発・販売

3種の新サービスをリリースし、支援領域の拡充を実施

- 不正注文検知サービス『ECield（イーシールド）』サービス開始



- ECOな後払い決済サービス『サブスク後払いECO』サービス開始

サブスク後払い **ECO**

- 次世代EC受注チャットボット『デモチャ』サービス開始



② たまごリピート、サブストアのリブランディング強化

- たまごリピートのグロスサービスとして『たまごリピート魂』の提供を開始



- たまごリピート魂、サブストア両サービスで『特別プラン』の提供を実施



- 主力サービスの機能強化
 - ・SMS機能実装
 - ・レンタル型サブスク機能実装

- ユーザー会を東京・福岡で実施。

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決める「現場コミュニケーション駆動開発(*)」を進行

※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

③ さらなる筋肉質組織への転換

- 生産性確保を目的とした、人員の適正再配置の実施

- テモナグループ全体での対応・連携を強化し最適コストでの価値提供を最大化

AIS INC. Sackle

①新たなSaaS製品の開発・販売

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

○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



○2024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

新しいSaaS製品の販売を開始するも、当社カートとSaaS製品のクロスセルも当初の予定より伸長せず、拡販が遅れている。

下期アクション

SaaS製品の利用ユーザーの声を聞き、SaaS製品のブラッシュアップを図りつつ、クロスセルのみならず、新規顧客へのアプローチなどの新製品の拡販を推進する。

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

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

○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決める
「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～）

○2024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

「たまごリピート魂」でマイアカウントデザインの一新など改善を継続中
現場コミュニケーション駆動開発は進行中で、事業者のニーズのキャッチアップは完了

下期アクション

サブスクストアにおいても新たにレンタル型サブスク機能のアップデートを行い、全方位型のカートとしての地位を確立していく。

③さらなる筋肉質な組織への転換

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

○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。

○2024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

業務効率化・人員の適正再配置等の経営効率化の推進は順調に進捗しており、コスト削減が進んでいる。

下期アクション

引き続きテモナグループでの連携強化を含め筋肉質な組織への転換をはかっていく。

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	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	142名（2024年3月末_連結ベース）

主な提供サービス

サブスクストア



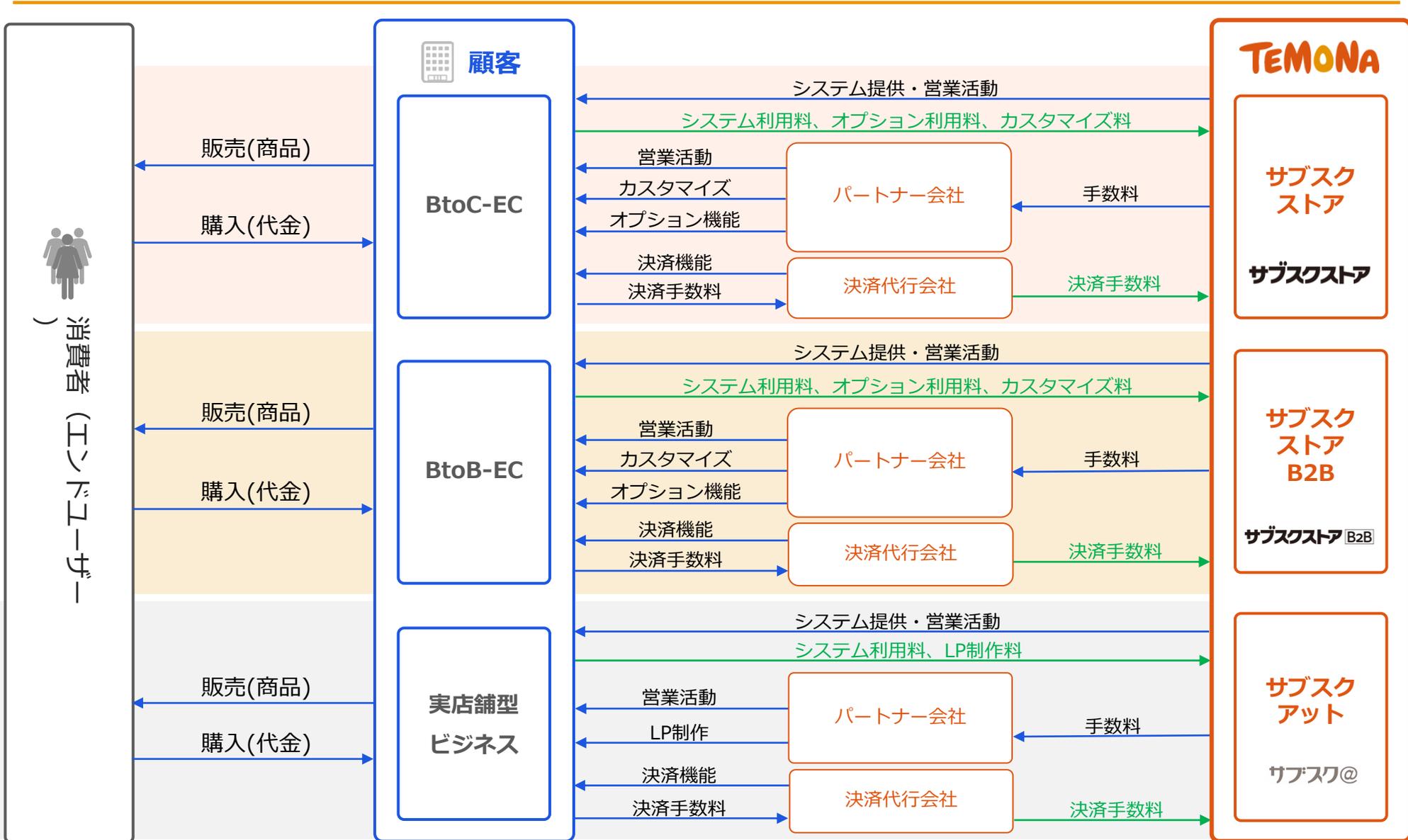
サブスクストア B2B



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** ※1

年間取引総額 **1,523** 億円 ※2

導入アカウント数 **1,000** 以上 ※3

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 >

※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

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



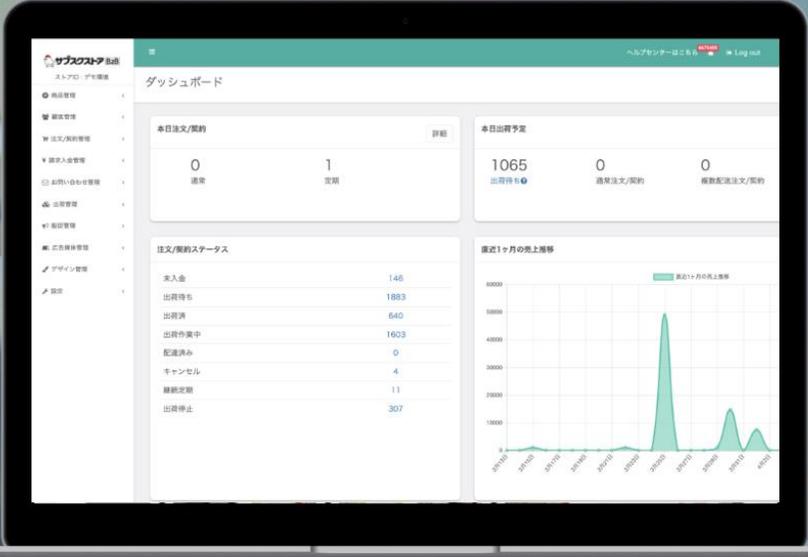
「たまごリピート魂」とは、定期購入に特化したクラウド通販システムです。従来のたまごリピートの老朽化した機能を最新化し、処理速度を向上させ、専門的な機能を追加することで、単品通販・D2C事業のあらゆる課題を解決します。

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 B2B

サービス一覧 ▾ サブスク成功ノウハウ ▾

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 >

B2C向け
定期通販カート >
サービスはこちら

項目	数値
本日注文/契約	0
1 定期	1
本日出荷予定	1065
出荷待ち	0
請求注文/契約	0
複数配送注文/契約	0

項目	数値
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

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

サービス概要／サブスクアット

サービス一覧 ▾ サブスク成功ノウハウ ▾

サブスク@ 「サブスク@」とは サブスク@ができること セミナー 導入事例 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

1,400 万円の1店舗月商売上実績

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 >

11:18 サブスク@ 検索

CATEGORY

OFFICIAL PARTNER
HOLISTIC cures
[ホリスティックキュアーズ]

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、2024年5月31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