

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） 決算説明資料

2024年11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（前期比）	04
		減損損失の計上	05
		損益計算書（四半期推移）	06
		修正後の通期連結業績予想と実績の比較	07
		貸借対照表（前期末比）	08
2	サービス別概況	アカウント数（四半期推移）	10
		顧客セグメント別流通総額推移（四半期推移）	11
		収益性質別推移（四半期推移）	12
3	2025年9月期の方針	2025年9月期 業績予想	14
		営業利益増減要因：FY24実績／FY25予想対比	15
		2025年9月期 経営方針	16

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22.0%減の18億25百万円
- ・ 経営効率化推進によるコスト削減もあり、営業利益は前期より赤字幅縮小

売上高

18億25百万円

(前期比 : Δ 22.0%)

営業利益

Δ **56百万円**

(前期 : Δ 83百万円)

1株あたり当期純利益

Δ **36.84円**

(前期 : Δ 12.00円)

ARR

7億08百万円

(前期比 : Δ 11.7%)

GMV(流通総額)

1,241億円

(前期比 : Δ 4.4%)

総アカウント数

1,064件

(前期比 : Δ 11.4%)

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

損益計算書（前期比）

- ・ 売上総利益率は若干減少するも51.3%と前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

	FY23 連結実績		FY24 連結実績		
	実績	構成比 (%)	実績	構成比 (%)	増減率 (%)
売上高	2,341	100.0	1,825	100.0	△22.0
売上原価	1,108	47.4	888	48.7	△19.8
売上総利益	1,232	52.6	937	51.3	△23.9
販管費	1,316	56.2	993	54.4	△24.5
営業利益	△83	△3.6	△56	△3.1	—
営業外収益	13	0.6	2	0.1	△80.2
営業外費用	5	0.3	4	0.2	△26.7
経常利益	△76	△3.3	△58	△3.2	—
特別利益	—	—	6	0.4	—
特別損失	49	2.1	256	14.0	412.2
税金等調整前当期純利益	△126	△5.4	△307	△16.8	—
親会社株主に帰属する当期純利益	△127	△5.5	△393	△21.6	—

減損損失の計上

- ・ FY24では、当社グループにて保有するサブスクストアのソフトウェアについて、予定していた事業計画を下回ったことから、ソフトウェア全額241百万円を減損損失として計上
- ・ FY25以降のPLへの影響は、製造原価に計上していた減価償却費負担が無くなる一方で、ソフトウェア開発費の一部を自社開発ソフトウェアに計上できなくなる見込みのため、大きな影響はない見込み

特別損失の内訳

単位：百万円

	FY23 連結実績	FY24 連結実績	増減額
特別損失	49	256	206
投資有価証券評価損	49	14	△35
減損損失	—	241	241

損益計算書（四半期推移）

- ・ EC支援事業はアカウント総数の減少等で減収傾向であったが、その他サービスで持ち直し
- ・ エンジニアリング事業は受託開発サービス案件の獲得増加により4Qでは回復傾向
- ・ 営業利益は経営効率化によるコスト削減が進んだこともあり4Qでは黒字化

単位：百万円（正社員数・非正社員数は人数）

	FY24 1Q連結		FY24 2Q連結		FY24 3Q連結		FY24 4Q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	505	100.0	453	100.0	410	100.0	455	100.0
（ EC支援事業 ）	419	82.9	363	80.0	338	82.5	344	75.7
（ エンジニアリング事業 ）	86	17.1	90	20.0	71	17.5	110	24.3
売上原価	238	47.1	222	48.9	203	49.5	225	49.4
売上総利益	267	52.9	231	51.1	207	50.5	230	50.6
販管費	277	54.8	253	55.8	238	58.0	224	49.3
営業利益	△9	△1.9	△21	△4.7	△30	△7.5	5	1.3
正社員数 ※1	147	—	142	—	139	—	129	—
非正社員数 ※2	14	—	14	—	12	—	10	—

※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。

修正後の通期連結業績予想と実績の比較

- ・ サービス利用アカウント総数の想定以上の減少、エンタープライズ領域のシステムの受託開発収益の伸び悩み等から、売上高は5.5%減の1,825百万円となった。
- ・ 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、予想よりもコストが減少したものの、売上の減少をカバーするほどではなく、営業利益・経常利益は未達となった。
- ・ 特別損失として減損損失241百万円の計上及び法人税等調整額80百万円の計上により、親会社株主に帰属する当期純利益は予想を大きく下回った。

●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	FY24 通期 連結業績予想 (2024/5/14_修正後予想)	比較	
	実績	予想	増減額	増減率
売上高	1,825	1,932	△106	△5.5%
営業利益	△56	13	△69	—
経常利益	△58	11	△69	—
親会社株主に帰属する当期純利益	△393	△5	△388	—

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290百万円減少
- ・ソフトウェアの減損等により、無形固定資産が280百万円減少

単位：百万円

	FY23 期末 連結	FY24 期末 連結	増減
現金及び預金	1,200	910	△290
売掛金及び契約資産	216	199	△17
その他の流動資産	77	67	△9
流動資産計	1,494	1,177	△316
有形固定資産	46	27	△19
無形固定資産	487	206	△280
投資その他の資産	226	130	△96
固定資産計	760	364	△396
資産合計	2,254	1,541	△712

	FY23 期末 連結	FY24 期末 連結	増減
買掛金	72	47	△25
その他の流動負債	653	492	△161
固定負債	436	301	△135
負債合計	1,163	840	△322
資本金	386	386	-
資本剰余金	376	377	1
利益剰余金	875	481	△393
自己株式	△583	△582	1
新株予約権	37	34	△2
非支配株主持分	-	2	2
純資産合計	1,091	700	△390
負債・純資産合計	2,254	1,541	△712

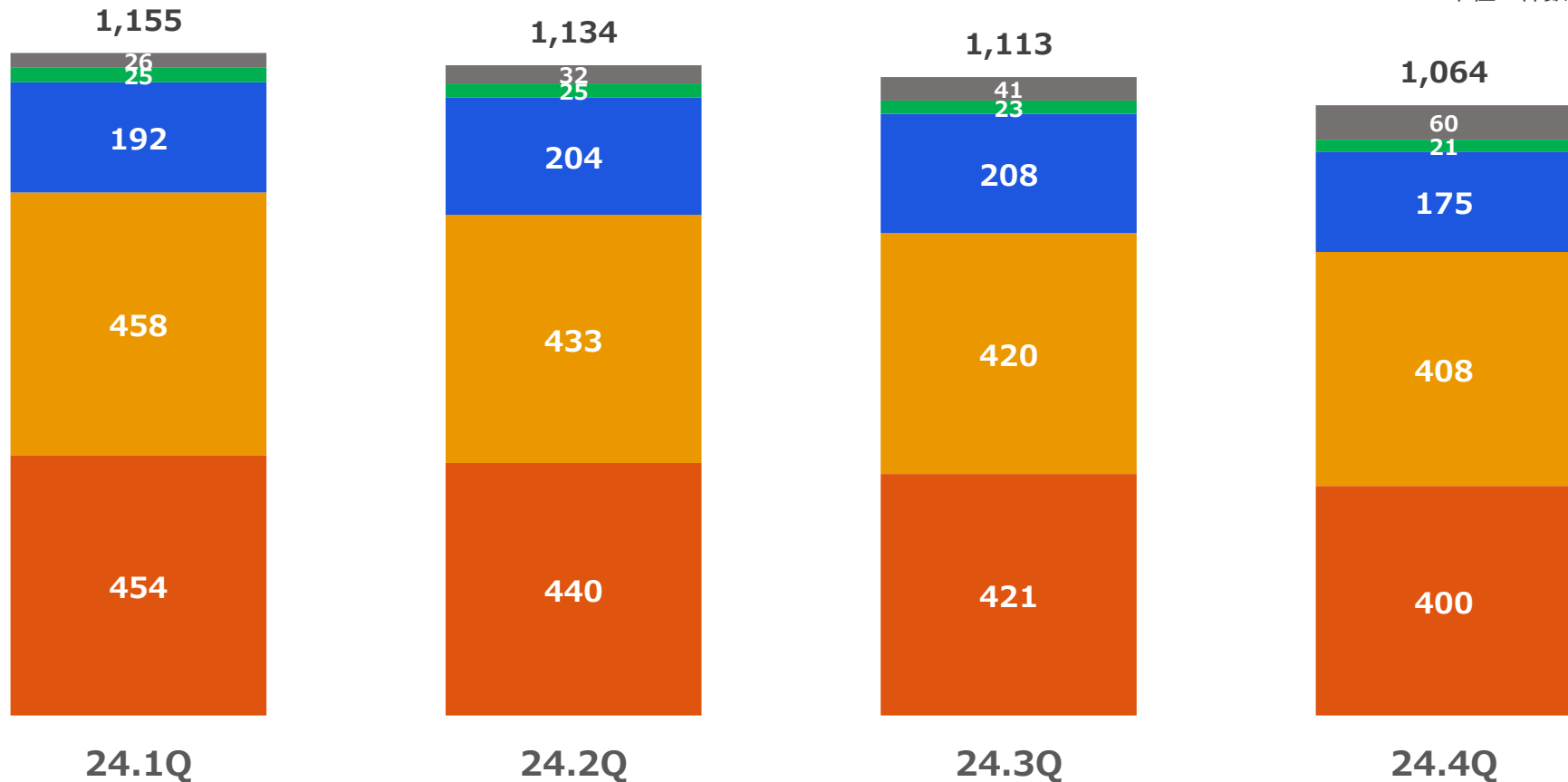
2. サービス別概況

アカウント数（四半期推移）

- ・サブストア、たまごリピートともにアカウント数の減少傾向が続く
- ・サブスクアットは3Qまで増加傾向にあったものの、一部顧客離反により4Qでは減少

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

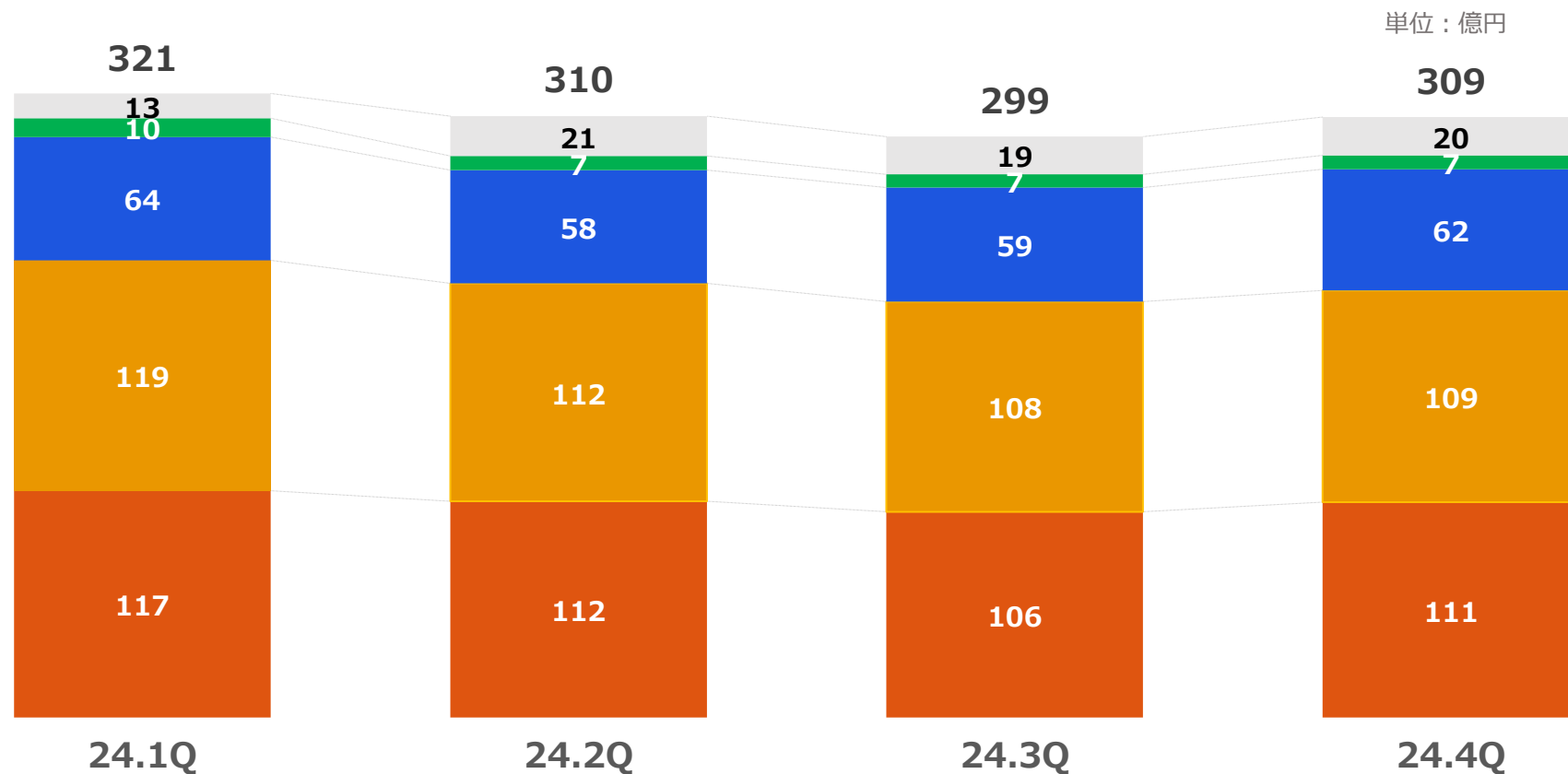
単位：件数



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

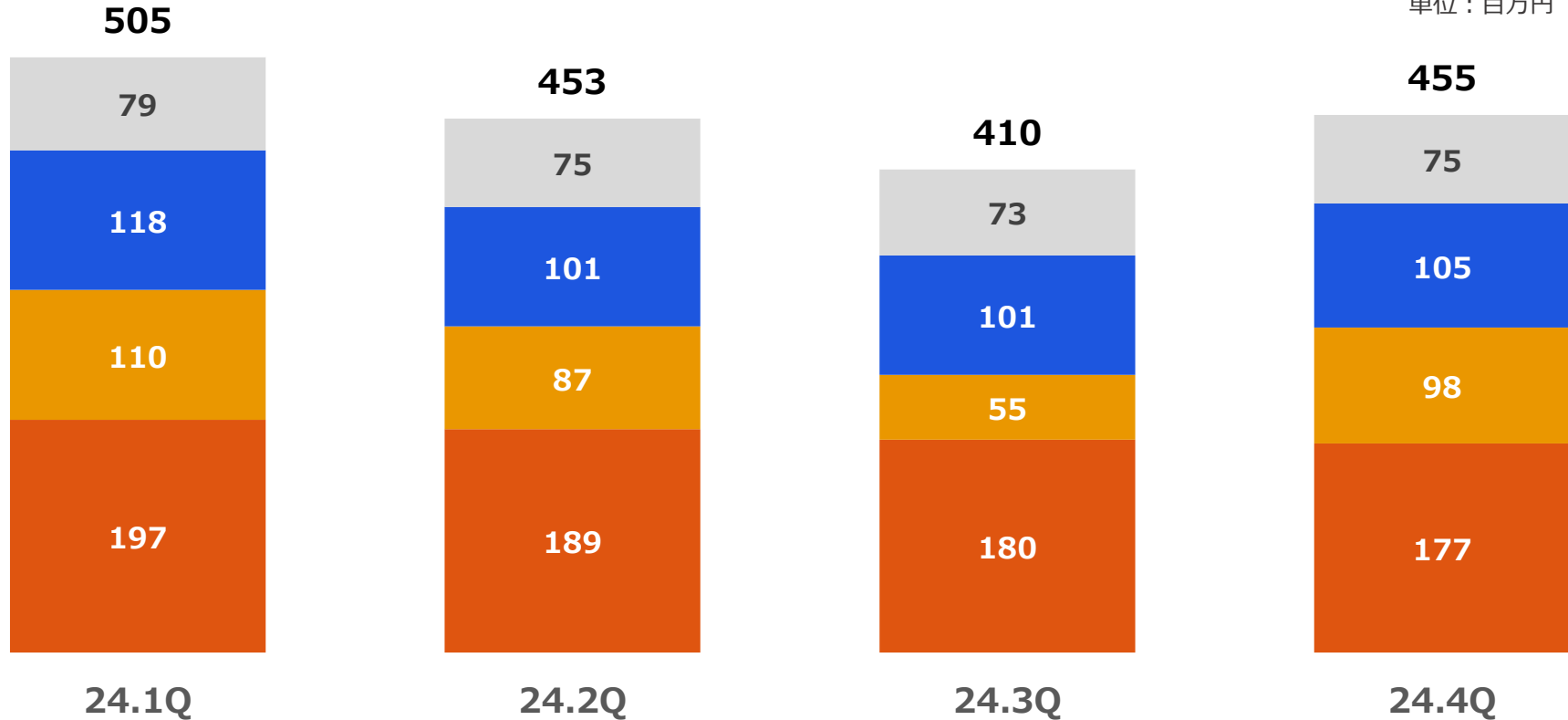


収益性質別推移（四半期推移）

- ・サブストア、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
- ・サブストアB2Bの開発案件が落ち着くも、エンジニアリング事業のシステム開発の受託サービスが復調し、4Qでは回復傾向
- ・決済手数料はGMVに連動し3Qから4Qにかけては回復傾向

■ 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



3. 2025年9月期の方針

2025年9月期 業績予想

- ・ 2025年9月期は通期で増収・増益、黒字転換させ、再成長を図る。

● FY25 2Q累計業績予想

単位：百万円

	FY24_2Q累計 実績	FY25_2Q累計 業績予想	増減額	増減率
売上高	959	917	△41	△4.3%
営業利益	△31	3	35	—
経常利益	△32	1	34	—
親会社株主に帰属する 当期期純利益	△26	△6	20	—

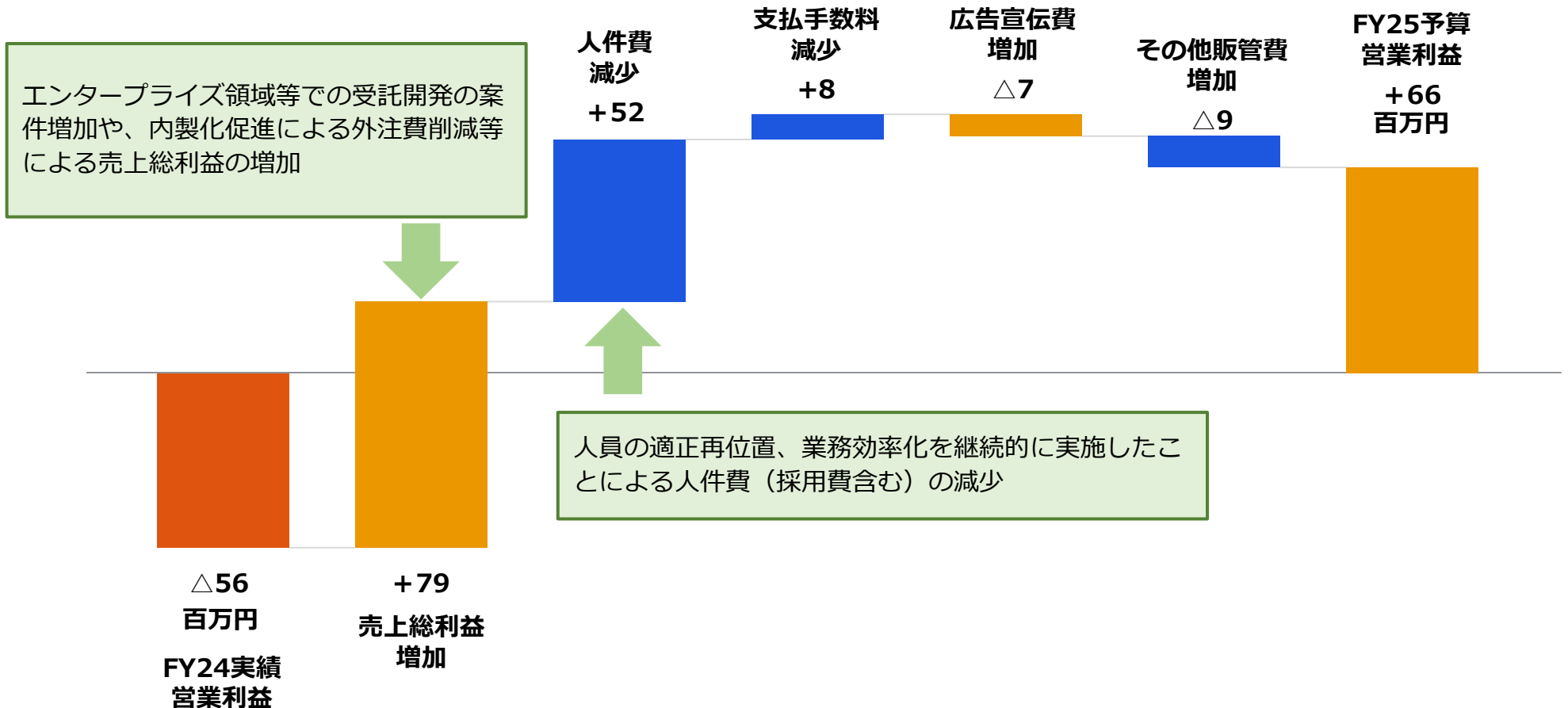
● FY25 通期業績予想

単位：百万円

	FY23 通期 実績	FY24 通期 業績予想	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 当期期純利益	△393	32	425	—

営業利益増減要因：FY24実績／FY25予想対比

2025年9月期の通期黒字目標達成に向けて、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にも取り組んでいく



2025年9月期 経営方針

- ・2025年9月期：これまでの成長戦略を加味した上で、注カポイントを修正・実行し、収益の拡大及び収益性の改善を図る

2024年9月期の経営方針

中期経営計画で掲げていた成長戦略である

【ターゲット領域の拡大】

【サブスクバリューチェーンの拡充】

以下を注カポイントとして収益の拡大、収益性の改善をはかる

- ① 新たなSaaS製品の開発・販売
- 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
- ③ さらなる筋肉質組織への転換

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**

上記を注カ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

○背景

近年、EC・サブスク事業に参入する事業者増加傾向にあるが、これらの事業者の多くは資金不足・サブスク事業のノウハウ不足・人手不足等、様々な事業課題を抱えている。そのため、これら事業者に対しカートシステムやSaaSサービスのみの提供では不十分な環境になっており、事業者から求められているニーズも変化している。そのため、カートシステムやSaaSの範囲に留まらず、新たな価値を提供していく必要がある。

○2025年9月期の方針

- 新たな領域のサービス（サブスククレジット、キキトクなど）の提供開始
- 既存サービス同士を組み合わせることで、サービス価値の相乗効果を狙う
 - ・サブスクストア・たまごリピート魂 × BCモール（整体整骨院向けECモール）

新たな領域のサービス提供及び
「クロスサービス」による収益拡大を目指す

②既存サービスの機能強化と販売促進

○背景

主力サービスである「サブスクストア」及び「たまごリピート魂」のリブランディングが完了し、サービス種別とターゲットの違いを明確にした。また、サブスク事業拡大に必要な周辺サービス「ECield」「テモチャ」などの拡充も完了したため、今後は既存サービスの機能強化と販売促進に注力する必要がある。

○2025年9月期の方針

- 主力サービス「サブスクストア」「たまごリピート魂」の機能アップデート（通年）
- 周辺サービス「ECield」「テモチャ」の機能アップデート（通年）
- リアル店舗向けサービス「サブスクアット」の利益構造の改善（2025年4月～）

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

③ テモナグループでの連携強化による、価値の最大化

○背景

2024年9月期において、不採算事業の人材投資の見直しや業務の効率化を実施し、一定の成果は上げている。引き続き、コスト構造の見直しと生産性の向上は継続実施の必要がある。

○2025年9月期の方針

- テモナグループ内人員の流動性を高め、業務プロセスの見直しを継続して実施し、生産性向上とコストの適正化を図る
- テモナグループ全体でのサービス提供や業務連携をさらに進行させ、最適コストによる価値の最大化を推進する。

継続的な取り組みとして収益性の改善を目指す

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	24
		事業系統図	25
		サービス概要	26
2	ご留意事項		30

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	129名（2024年9月末_連結ベース）

主な提供サービス

サブスクストア



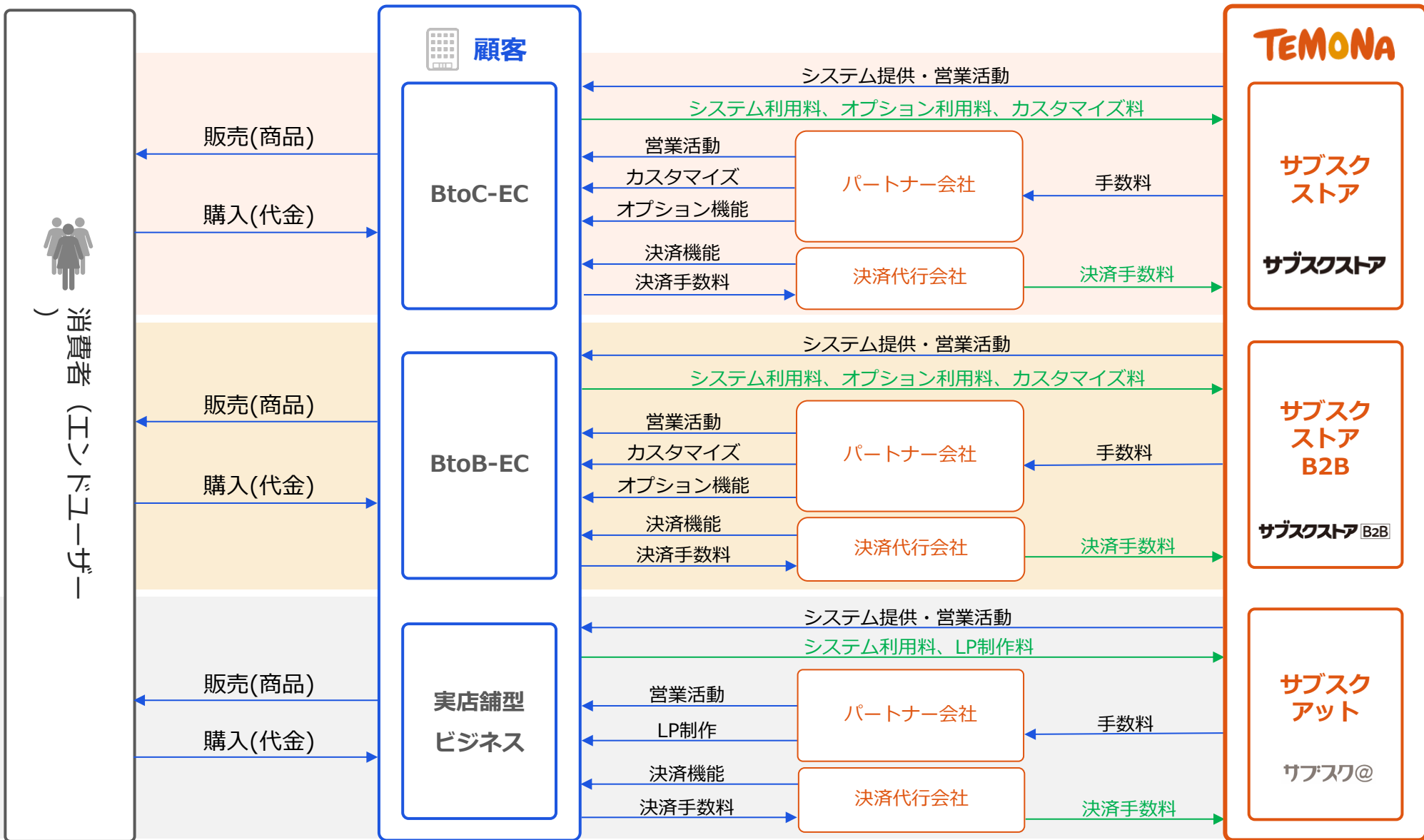
サブスクストア B2B



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

注文/契約ステータス	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

過去1ヶ月の売上推移

2023/10/1 2023/10/2 2023/10/3 2023/10/4 2023/10/5 2023/10/6 2023/10/7 2023/10/8 2023/10/9 2023/10/10 2023/10/11 2023/10/12 2023/10/13 2023/10/14 2023/10/15 2023/10/16 2023/10/17 2023/10/18 2023/10/19 2023/10/20 2023/10/21 2023/10/22 2023/10/23 2023/10/24 2023/10/25 2023/10/26 2023/10/27 2023/10/28 2023/10/29 2023/10/30 2023/10/31

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11月26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