

テモナ株式会社  
証券コード3985

# 2017年9月期決算説明資料

---

2017年11月24日



でもない  
世界を創る

# ビジネスと暮らしを“てもなく”する。

1. 2017年9月期決算実績	P.03
2. 事業概要	P.09
3. 成長戦略	P.14
4. 2018年9月期業績見通し	P.21
参考資料	P.24

## 2017年9月期決算実績

## 2017年9月期決算実績要約

2017年9月期は売上高10.91億円、経常利益2.52億円の修正業績見通しに対して、売上高10.93億円、経常利益2.59億円、EPS141.53円となりました。また、17年9月末、アカウント数は942件、流通総額は968億円となりました。

### 売上高

**10億93**百万円  
(前期比 : +39.0%)

### 経常利益

**2億59**百万円  
(前期比 : +104.6%)

### 純利益

**1億65**百万円  
(前期比 : +90.1%)

### 一株当たり純利益

**141.53**円  
(前期比 : +68.2%)

### アカウント数

**942**件  
(前期比 : +13%)

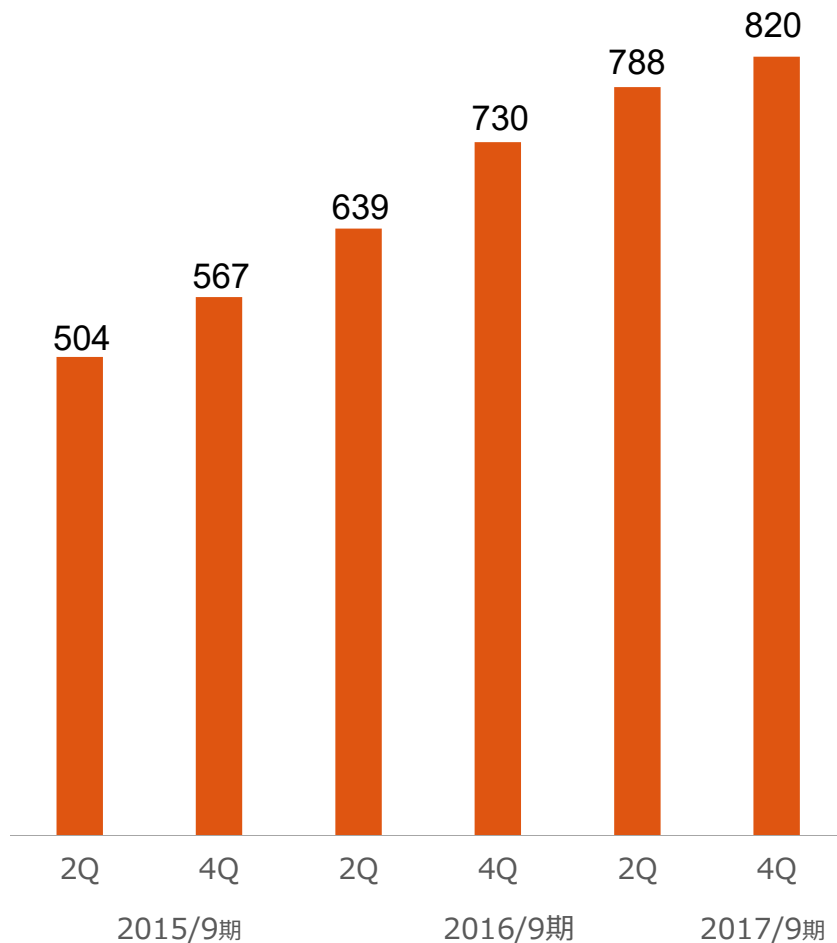
### 流通総額

**968**億円  
(前期比 : +16.3%)

## 事業動向：たまごレポート

売上の93%を構成しているメインサービスのたまごレポートにおいて、アカウント数の純増に加え、既存EC店舗の流通額が予想を上回ったことで手数料収益が増大、収益が期初の予想を上回り上方修正へとつながりました。

たまごレポート課金アカウント数の推移

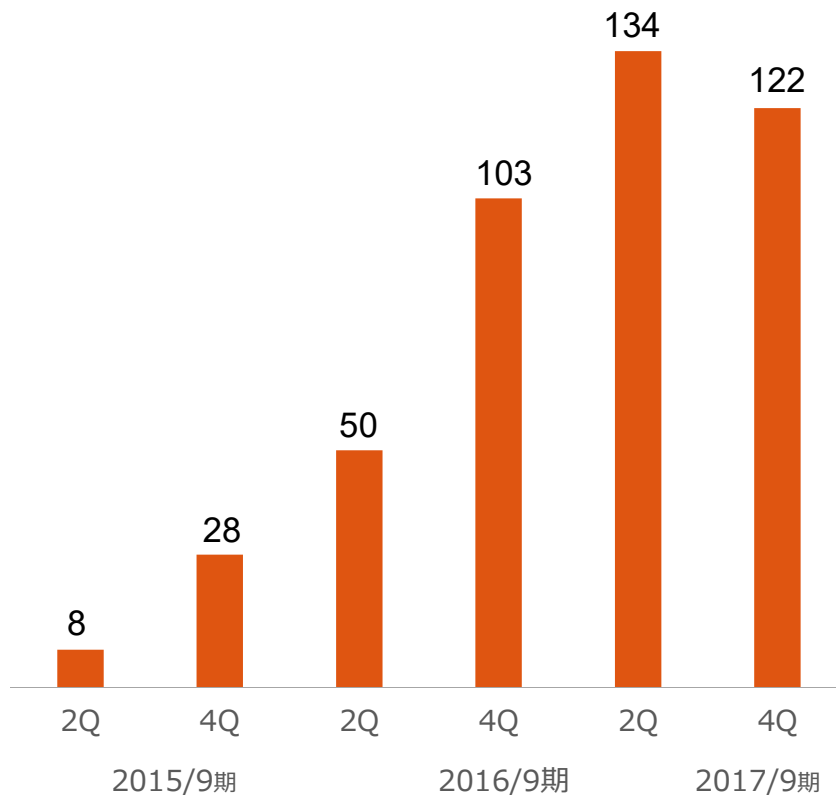


- アカウント数820（前期比：+12.3%）
- 流通総額：968億円
- 流通総額の増大に伴い、クレジットカード手数料などの従量課金収入が伸長、収益に大きく貢献
- 7月より直販体制へと移行
- 新販売代理店制度を開始し、販売網を拡大
- 顧客成長を重視してサポート・コンサルティング体制を強化

## 事業動向：ヒキアゲール

7月のたまごリピート直販化に伴い、収益性の観点からヒキアゲールの営業リソースをたまごリピートへと統合し、ヒキアゲール単体での営業活動を停止してたまごリピートとのクロスセルでの販売へと方針を転換。アカウント数は減少傾向となりました。

### ヒキアゲール課金アカウント数の推移



- アカウント数122（前期比：+18.4%）
- 2016年12月より「かご落ちプラン」の提供を開始
- たまごリピートの直販化に伴い、ヒキアゲールの営業リソースをたまごリピートへ統合、ヒキアゲールはたまごリピートとのクロスセルで販売

# 損益計算書

2017年9月期累計期間は、当初の業績予想を上回る結果となり、売上高は対前期比で39%増となりました。特に既存EC店舗の流通総額増大によって従量収入が増加したため利益率が向上し、営業利益105%増、経常利益104%増となりました。

(単位：百万円)

	2016/9期（実績）		2017/9期（実績）		
		構成比(%)		構成比(%)	前期比(%)
売上高	786	100.0	<b>1,093</b>	<b>100.0</b>	<b>+39</b>
売上原価	279	35.5	<b>291</b>	<b>26.6</b>	<b>+4</b>
売上高総利益	507	64.5	<b>802</b>	<b>73.3</b>	<b>+58</b>
販管費	378	48.1	<b>537</b>	<b>49.1</b>	<b>+41</b>
営業利益	128	16.3	<b>264</b>	<b>24.2</b>	<b>+105</b>
営業外収益	0	0.0	<b>11</b>	<b>1.0</b>	-
営業外費用	1	0.1	<b>17</b>	<b>1.5</b>	<b>+1600</b>
経常利益	126	16.0	<b>259</b>	<b>23.7</b>	<b>+104</b>
特別利益	-	-	-	-	-
特別損失	-	-	-	-	-
税引き前当期純利益	126	16.0	<b>259</b>	<b>23.7</b>	<b>+105</b>
当期純利益	87	11.1	<b>165</b>	<b>15.1</b>	<b>+90</b>

## 貸借対照表

主に現金及び預金が839百万円増加した結果、資産合計は871百万円増加し16.7億円となりました。長期借入金の増加（31百万円）などにより、負債合計は41百万円増加、5.9億円となりました。純資産については、主に株主資本が830百万円増加したことにより、10.7億円となりました。

### 資産の部

(単位：百万円)

	2016/9期末	2017/9期末	
			対前期末比増減
現金及び預金	619	1,458	839
売掛金	44	65	21
その他	47	47	0
流動資産計	711	1,572	861
有形固定資産	10	10	0
無形固定資産	7	5	-2
投資・その他	78	92	14
固定資産計	96	107	11
資産合計	808	1,679	871

### 負債・純資産の部

(単位：百万円)

	2016/9期末	2017/9期末	
			対前期末比増減
買掛金	39	33	-6
前受金	113	105	-8
流動負債計	375	441	66
固定負債計	183	157	-26
負債合計	558	599	41
資本金	20	352	332
資本剰余金	10	342	332
利益剰余金	217	382	165
株主資本計	248	1,078	830
純資産合計	249	1,079	830
負債・純資産合計	808	1,679	871

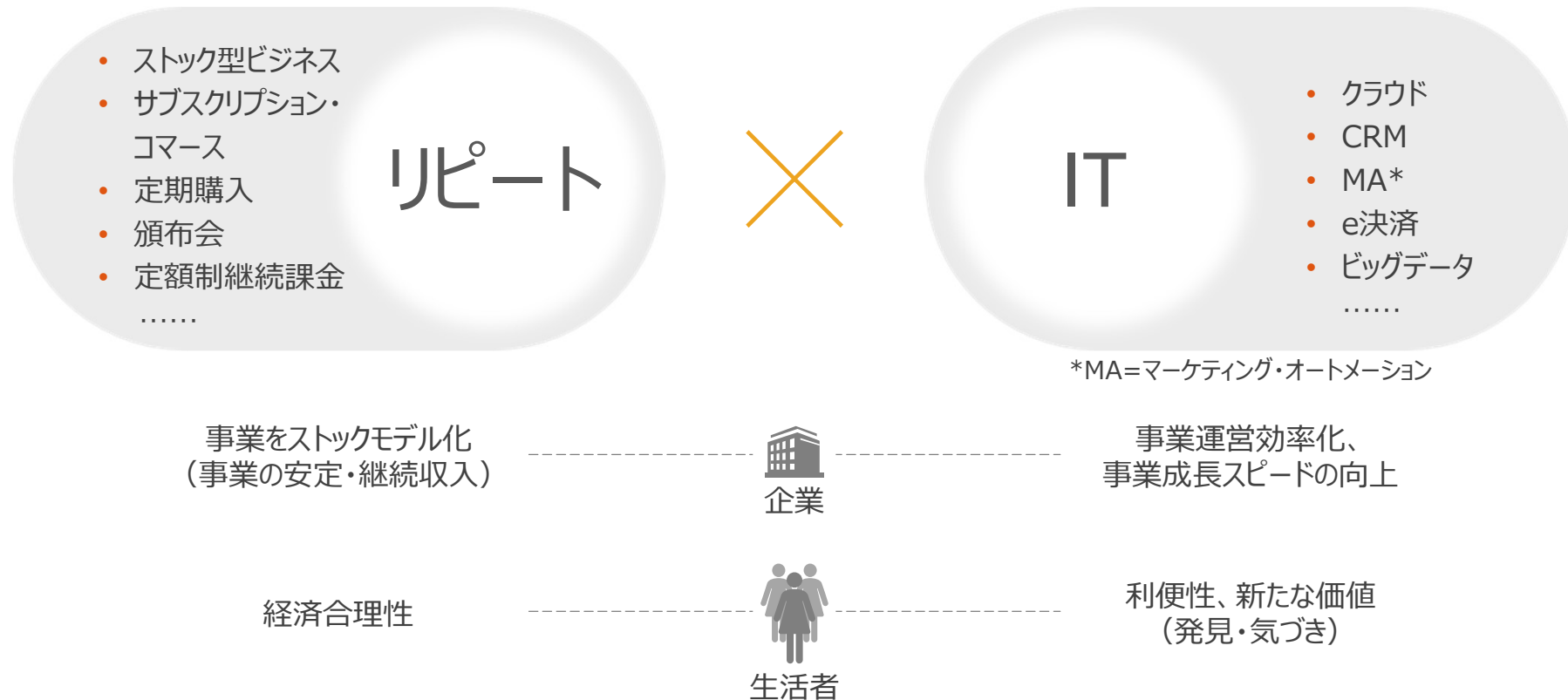


## 事業概要

「ビジネスと暮らしを“でもなく\*”する」という理念の元、「リピート」と「IT」を掛け合わせることで、クライアント企業の安定成長・効率化の実現を図るとともに、生活者には経済合理性・利便性を提供しています。

\*「簡単に、たやすく」を意味する日本の古語

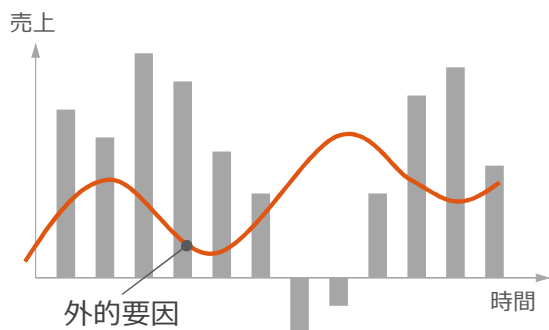
## TEMONA は「リピートIT」企業です



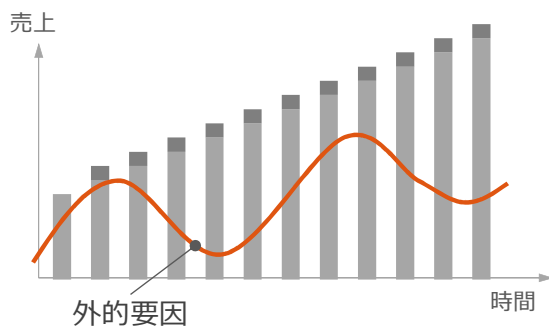
# 野心 (アンビション)

サブスクリプションビジネスによって「“でもない”世界」を実現したいと考えており、そのために「フロービジネス」のすべてを「ストックビジネス」へと転換したいという野心 (アンビション) を持っています。

通常のワンショットタイプの  
売上のビジネス



会員制小売業  
定期購入・購読サービス等



ストックビジネスは継続性や  
効率性、収益性において優位

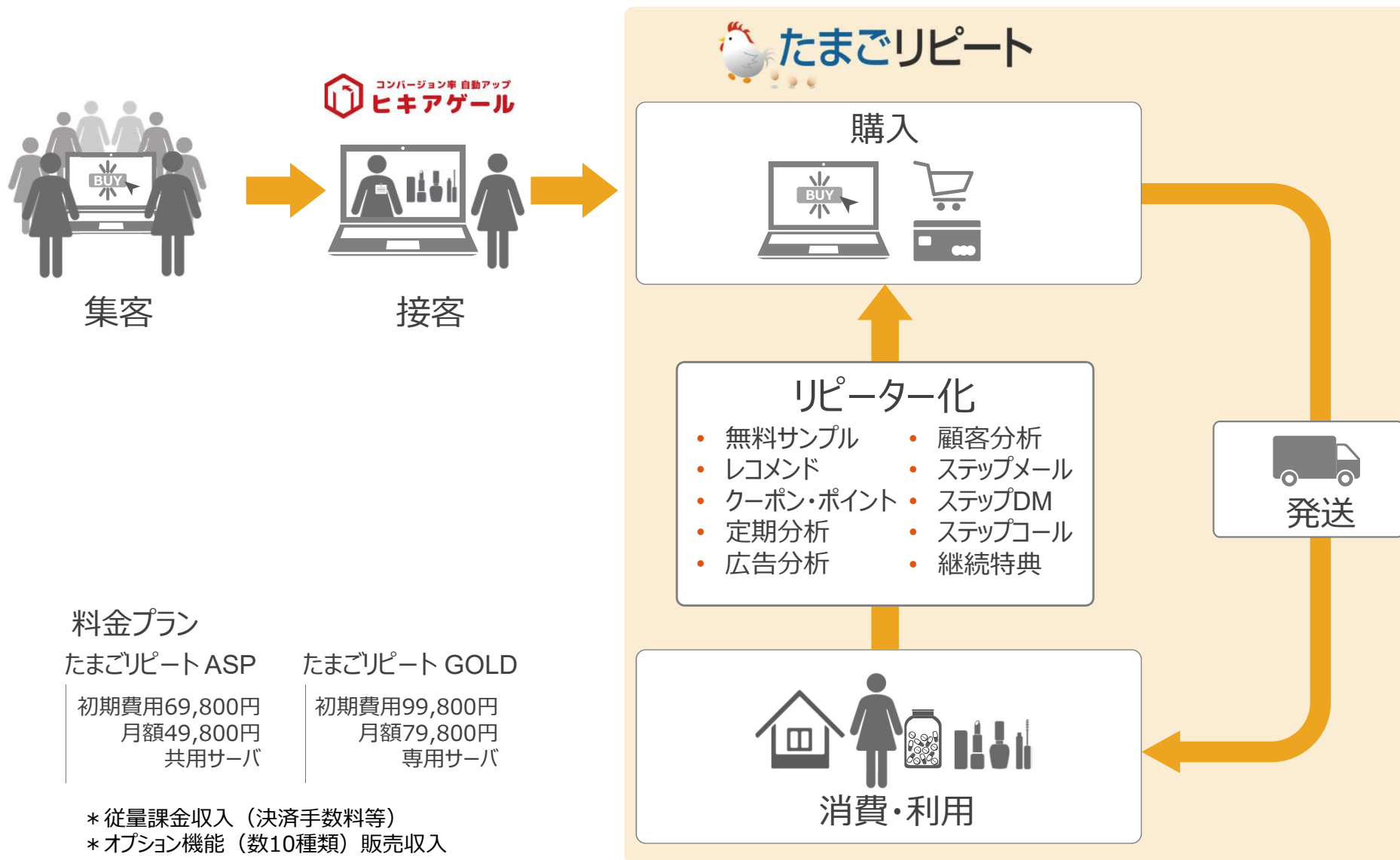


ビジネスの安定化・効率化により  
数々の無駄が省け、よりエコな  
社会が実現できる

計画生産、在庫減少、廃棄リスクの低下等

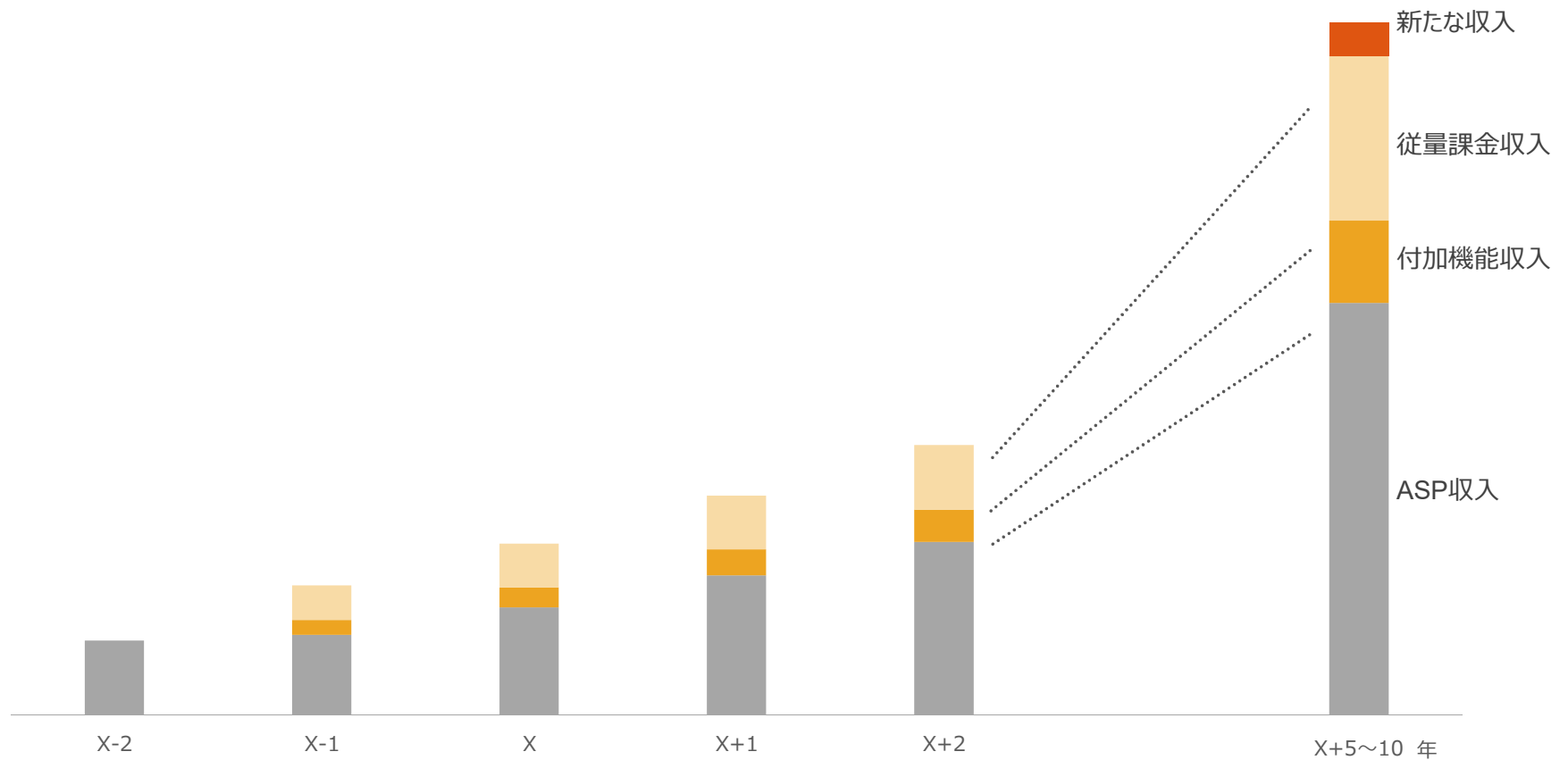
# メインサービス：たまごリピート

ネットショップのリピーターを育て増やしていくことをコンセプトにした、ショッピングカート付リピート通販専用WEBサービス。顧客管理とその分析、その後のリピート誘導、販促機能等に、独自のノウハウを有しています。



## 収益モデル～ASP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、ASPによるサービスの提供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。



## 成長戦略



# たまごリピートNext

導入企業1,000社の声と  
ノウハウを凝縮した  
単品・定期通販システムの決定版！

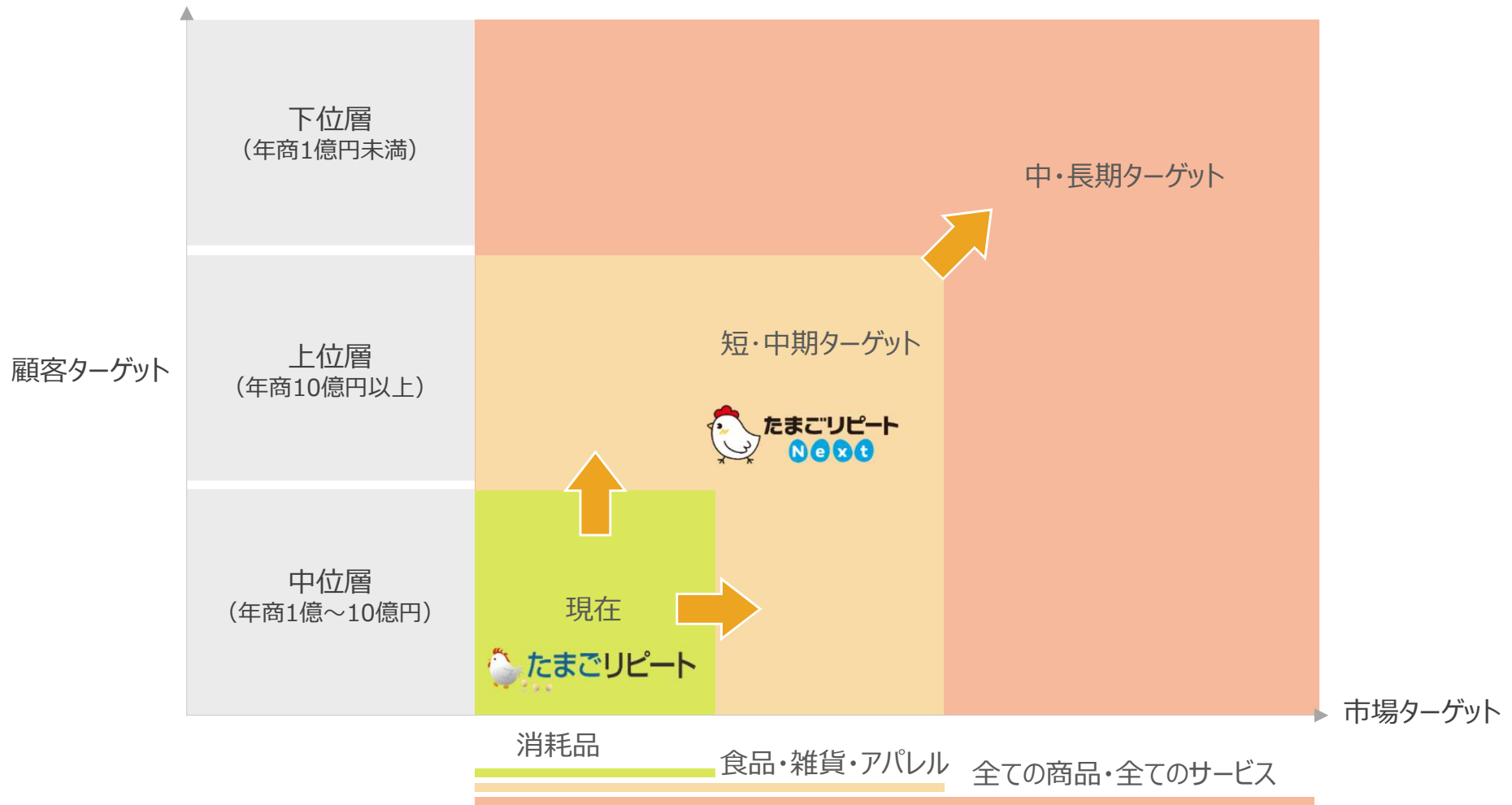


**2018年春発売予定**

confidential

# サブスクリプションビジネスでダントツNo.1サービスへ

現在の消耗品商材を中心とした中位層の顧客から、短・中期的には、食品・雑貨・アパレル市場の上位層の顧客を、中・長期的には、あらゆる商品・サービスを扱う幅広い顧客層を対象に事業を展開していきます。

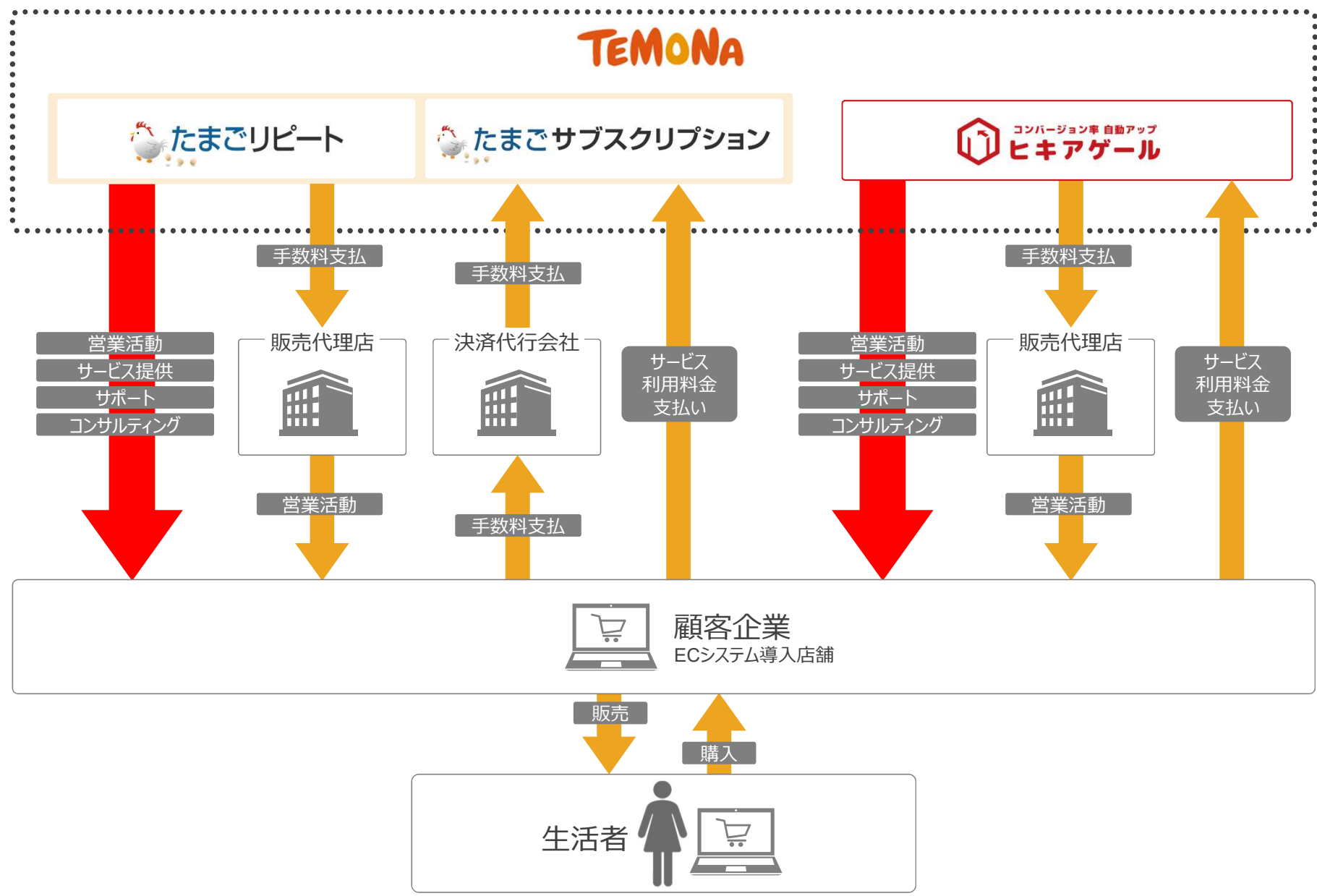




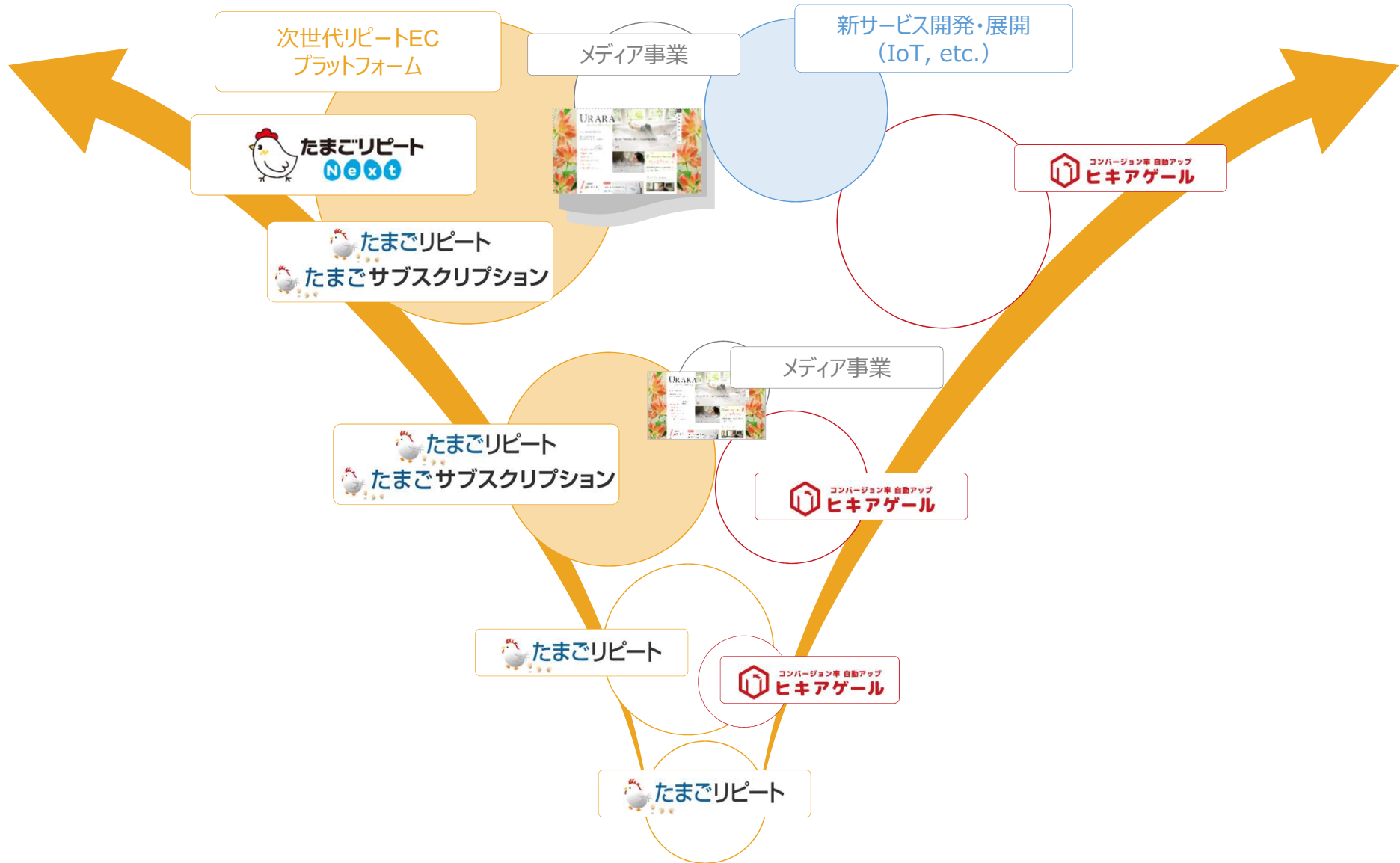
## 認定Sierとの連携によるカスタマイズニーズへの対応



# 直販営業体制の強化



# たまごレポートNextに続く新サービスの検討





# 2018年9月期通期業績見通し

# 2018年9月期業績見通し

2018年9月期は、売上高 12億円、経常利益2.9億円を予想。10%増収、11%増益を目標としています。

		2018/9期（予想）		
			構成比 （%）	前期比 （%）
売上高	（百万円）	1,203	100.0	+10.1
経常利益	（百万円）	290	24.1	+11.7
当期純利益	（百万円）	217	18.0	+31.5
一株当たり 当期純利益	（円）	165.11	-	-

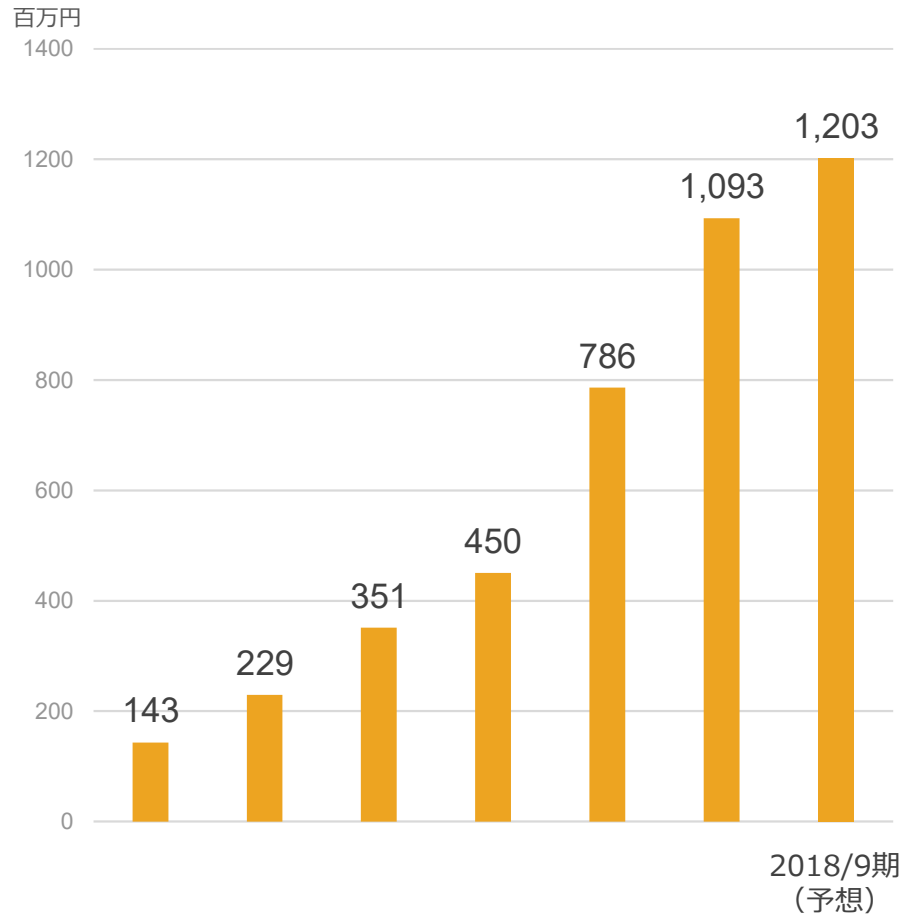
- ① サブスクリプションビジネスダントツNo.1サービスのための投資の1年
- ② 直販体制への移行による利益率の向上、粗利率7ポイント改善
- ③ 投資に伴い、販管費率4.6ポイント増加
- ④ たまごリピートNext、来春発売開始予定
- ⑤ 上位層への営業活動開始
- ⑥ Nextの次となる新サービスの検討
- ⑦ 販促・広報・IR活動の強化

以上により、期末アカウント数、流通総額とも、前期比伸長を計画しています

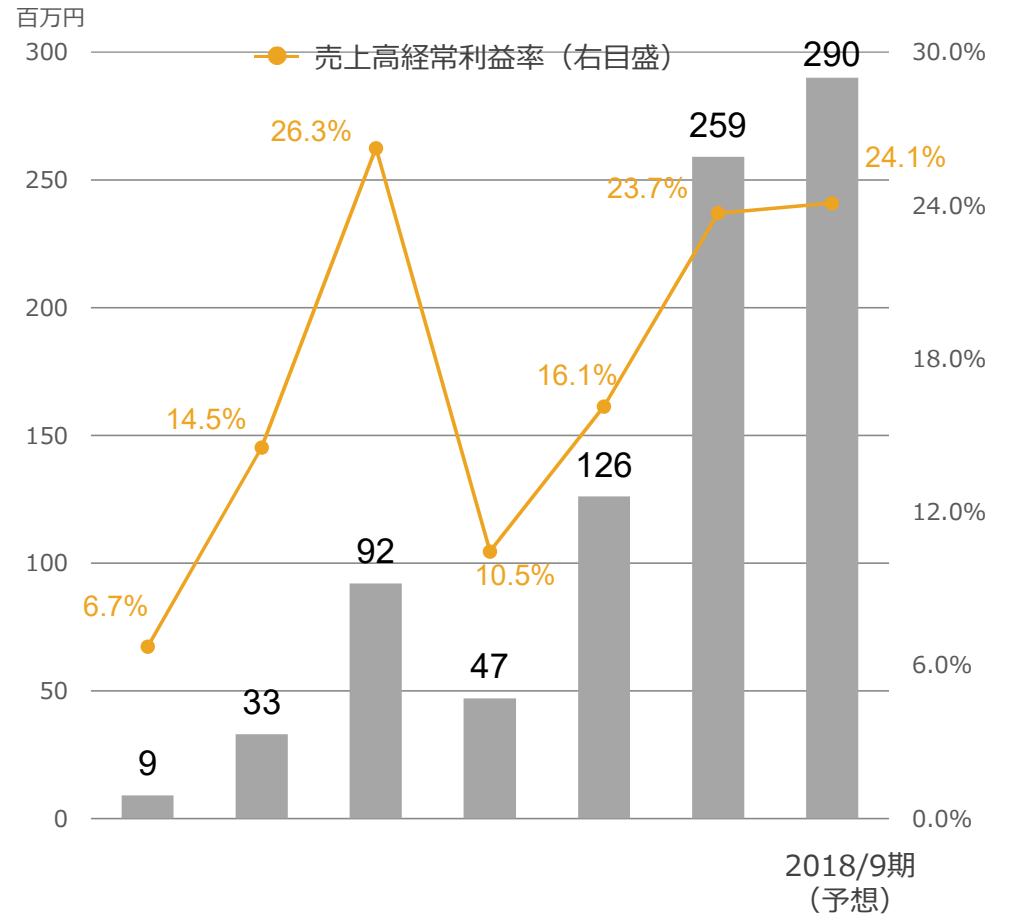
# 2018年9月期業績見通し

創業以来10年連続の増収を予想。利益面でも3年連続の増益で、売上高経常利益率は 24.1%を見込んでいます。

## 売上高推移



## 経常利益および売上高経常利益率の推移



參考資料 



参考資料   
会社概要

# 会社概要

ビジネスと暮らしを“てもなく\*”する、をビジョンに、リピートITに特化したテクノロジー、サービスを提供。「フロービジネス」を「ストックビジネス」に転換させ、効率性、収益性の高い社会の実現を目指します。

\*「簡単に、たやすく」を意味する日本語の古語

## 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	3億5,281万円
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	54名（2017年9月末）
売上高	1,093百万円（2017年9月期）

## 理念および使命

理念（ビジョン）

ビジネスと暮らしを“てもなく”する

使命（ミッション）

事業者から支持され、生活者から愛される

「B with B with C 企業」を目指す

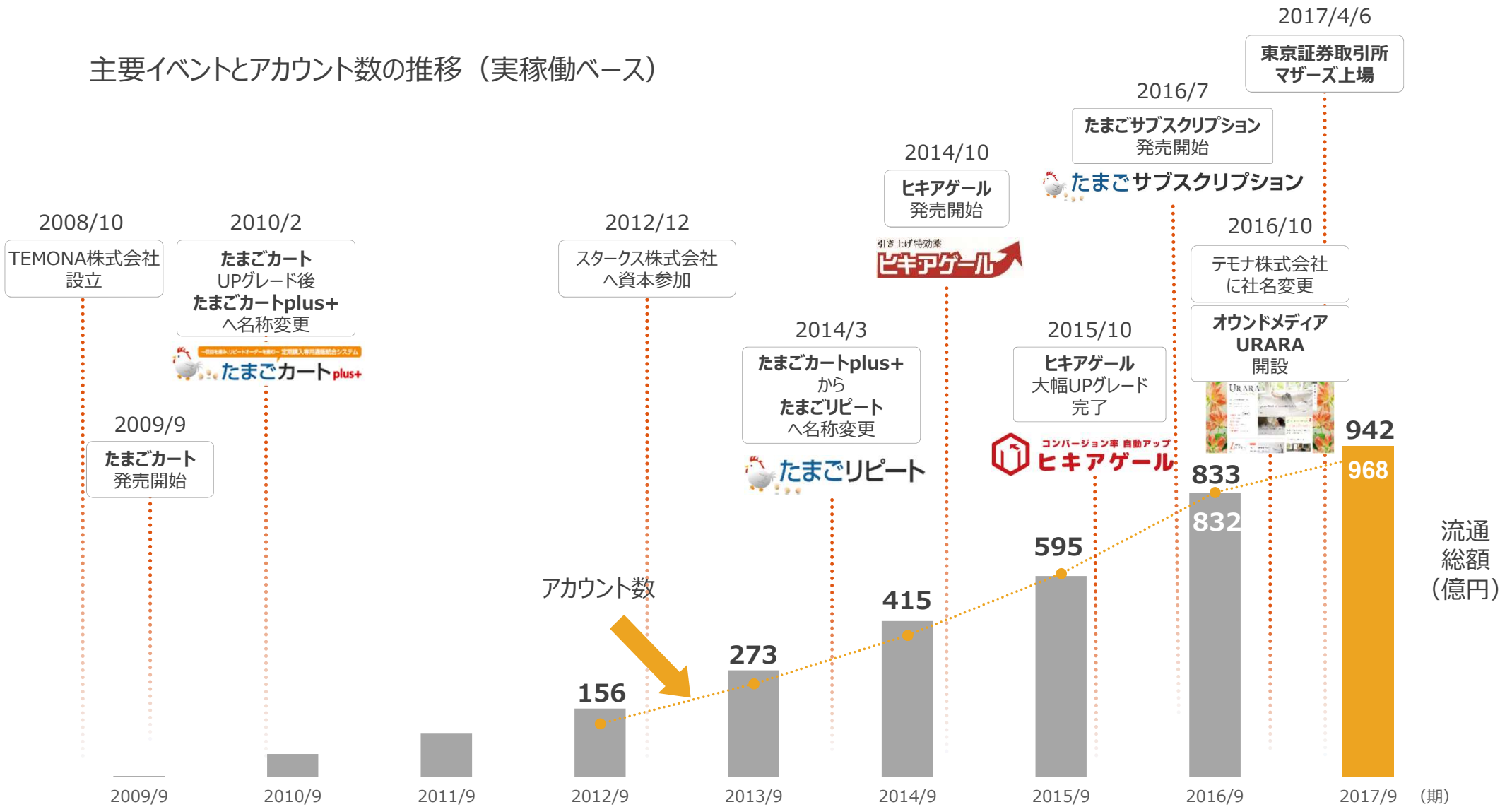
## 提供サービス

# TEMONA

リピートITに特化したサービス



主要イベントとアカウント数の推移（実稼働ベース）



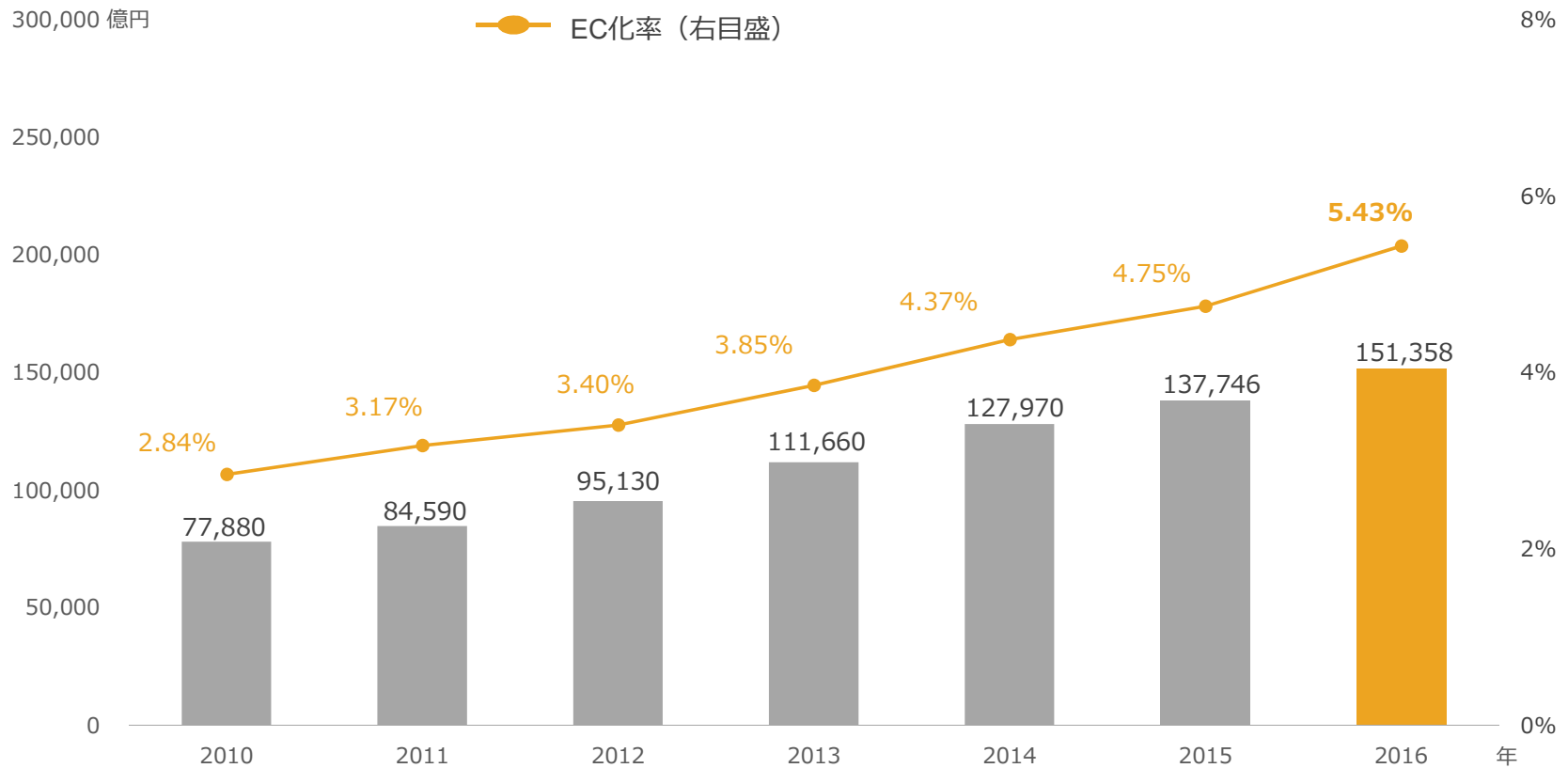
参考資料   
市場動向

# 引続き拡大するEC市場

日本のBtoC-EC市場は右肩上がり成長、2016年の市場規模は15.1兆円、EC化率\*は5.43%となり、今後も継続的な拡大が見込まれます。

\*EC化率：全ての商取引金額に対する電子商取引市場規模の割合

## 日本のBtoC-EC市場の推移



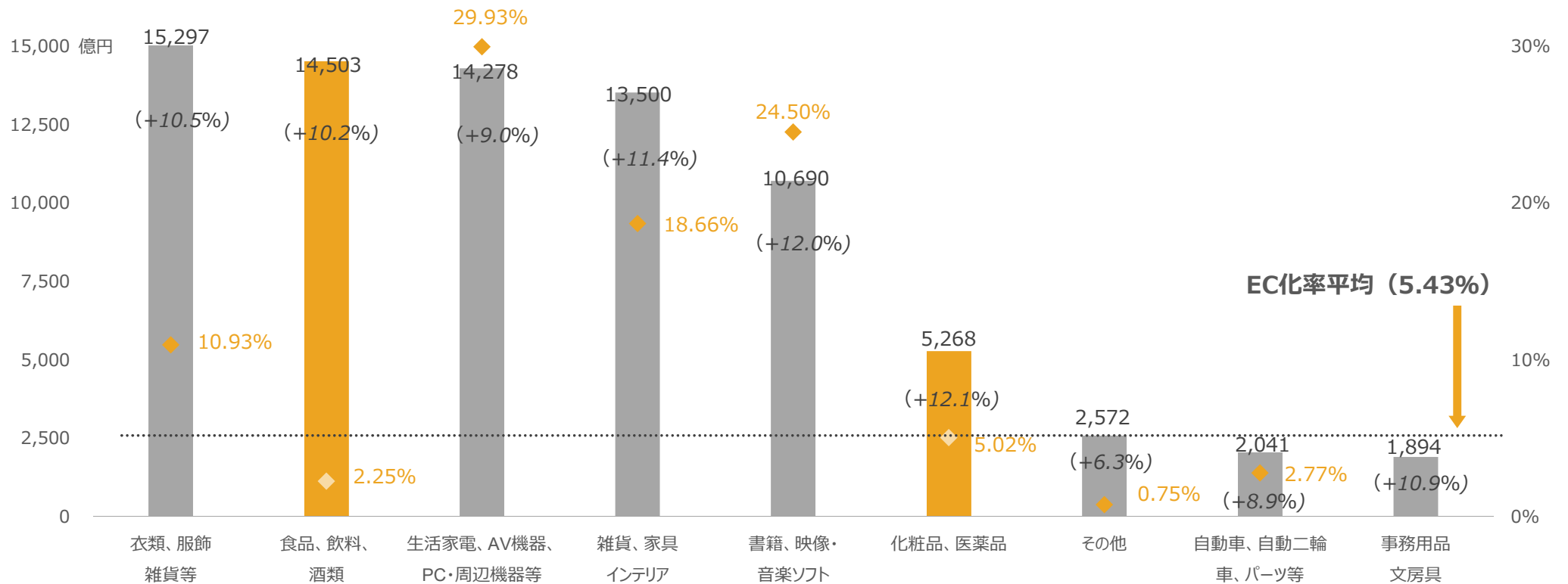
出所：経済産業省「平成28年度 我が国経済社会の情報化・サービス化に係る基盤整備（電子商取引に関する市場調査）調査結果要旨」

# レポートECの市場規模

日本のBtoC-EC市場のうち、レポートECの導入の可能性の高い食料品、化粧品、医薬品等のEC化の余地は大きいと見ています。一方、他業種においても、今後はサブスクリプションコマースの進展等により、レポートEC化のビジネスチャンスが期待されます。

## 物販系分野のBtoC-EC市場規模（2016年）

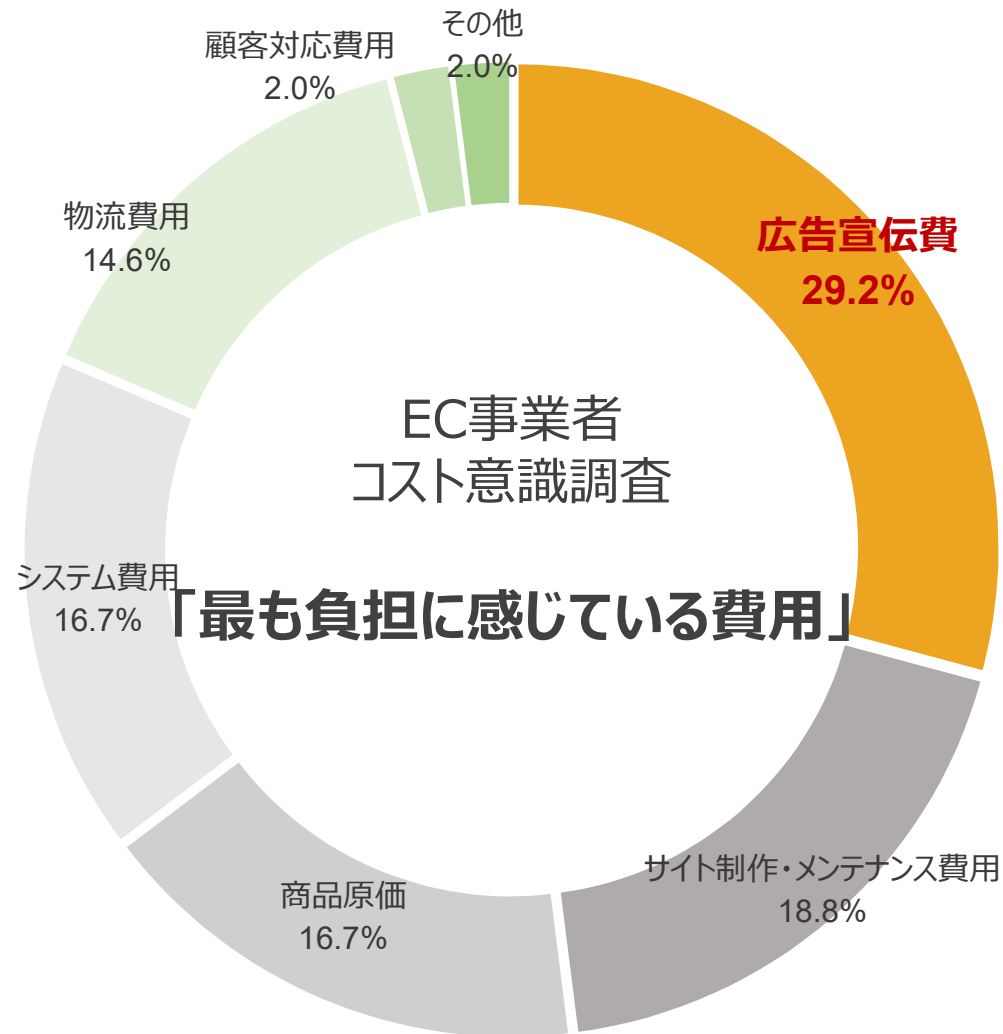
◆ EC化率（右目盛）括弧内の数字は、各項目の前年比伸び率



出所：経済産業省「平成28年度 我が国経済社会の情報化・サービス化に係る基盤整備（電子商取引に関する市場調査）調査結果要旨」

## EC事業者が一番に負担に感じているコストは広告宣伝費⇒リピート化により解決へ

ECの普及が進み競争が激化したことで、EC事業者にとっては顧客獲得のための広告宣伝費が大きな負担となっています。顧客一人当たりの獲得コスト（CPA）が上昇し、費用対効果が悪化する中、既存顧客をリピート誘導することが、解決策の一つとして、今後一層期待されます。



出所：日本ネット経済新聞「第7回 ECコスト意識調査」、2016年10月27日

# 消費のトレンドは、リピート／サブスクリプションへ

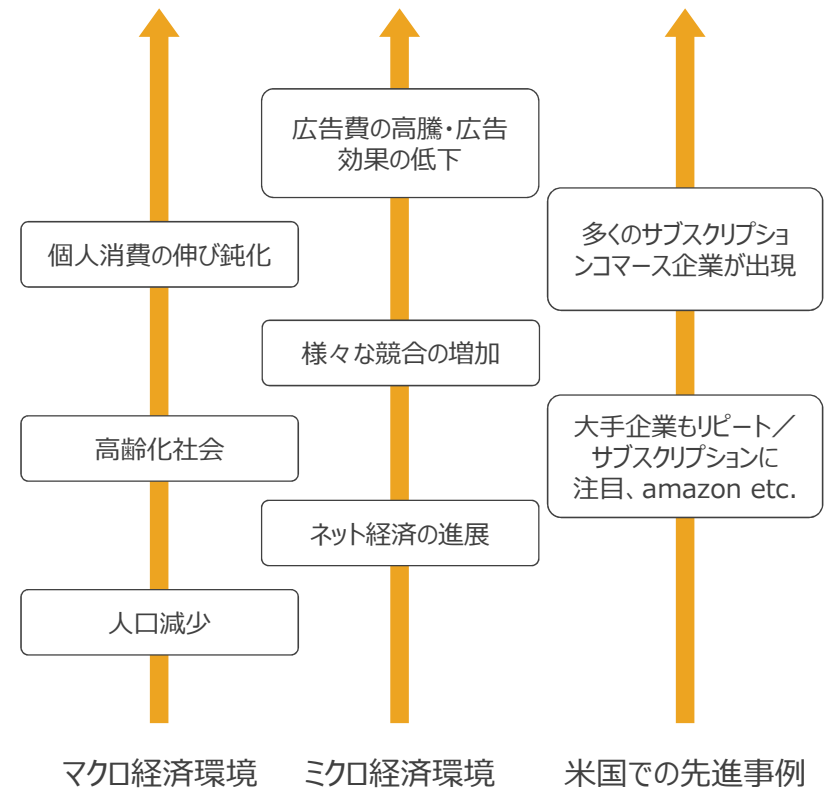
インターネット技術の進歩と経済のサービス化の進展で、消費形態のトレンドは、リピート／サブスクリプションへと進展すると予想しています。企業も生活者の困り込みを図るため、ビジネスモデルの変革が必須です。BtoC-EC市場の中でも、今後は同分野のEC市場の成長が大きく伸長すると見込まれます。

## リピート／サブスクリプション



消費トレンドの変化

生活者



企業の対応

企業

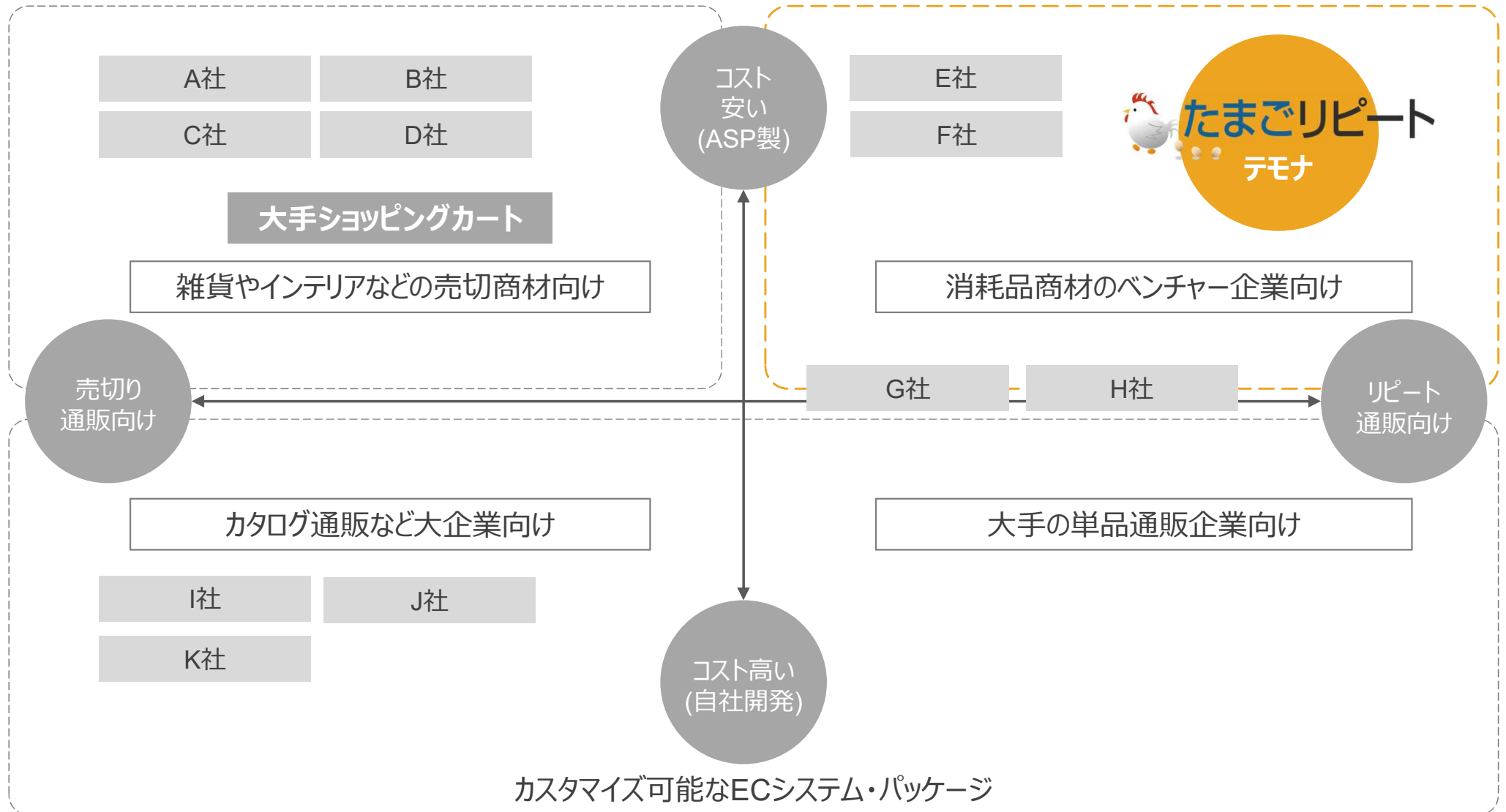


## 参考資料

当社の特長・強み

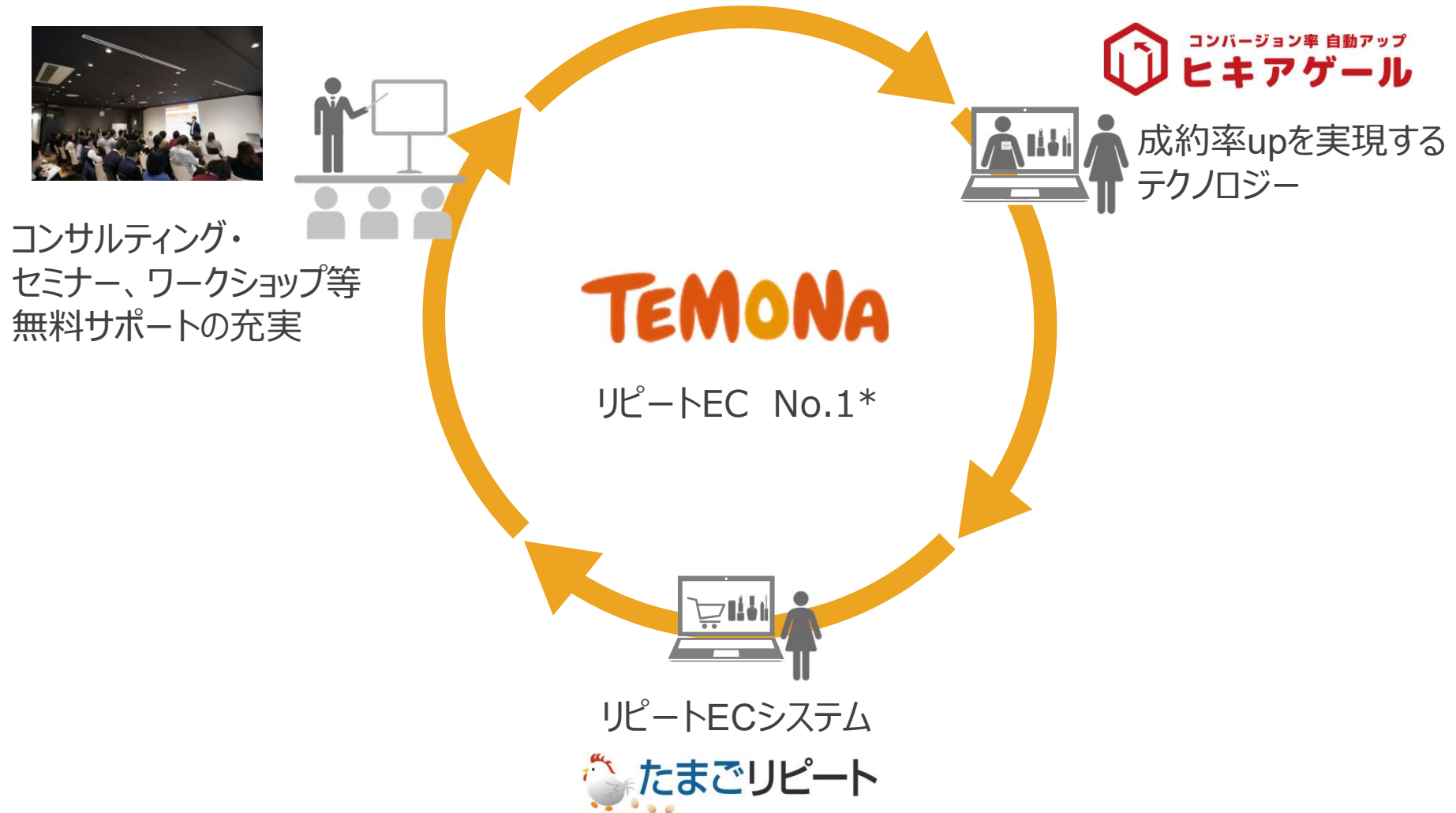
# ECシステム市場でのポジショニング

「たまごレポート」は、リピートECに特化したASP ECシステムとして、業界内でのポジショニングを確立しています。



# サブスクリプションビジネスに特化したソリューションを提供

サブスクリプションビジネスに特化したサービスを積極的に開発・展開。リピートEC企業として、高い知名度とNo.1\*の導入実績を獲得しています。



\*日本ネット経済新聞「ショッピングカート」主要指標ランキング（2016年5月27日）より、リピートカート部門店舗数・利用店舗の流通総額・利用店舗の平均売上（年間）

## たまごリピートの強み

リピートECシステムを他社に先駆けて開発。常に、機能アップ、利便性の向上を図り、顧客のニーズに対応。リピートECのベンチマークシステムとして、豊富な基本機能、優れた使い勝手に加えて、充実したサポート体制で、リピートEC No.1の評価を得ています。

### 通常のECサイト



ショッピングカート機能

コールセンター機能

メール配信機能



### リピートECに特有の機能を装備

- 定期決済管理
- 顧客管理
- 分析・フォロー
- サポート



リピート誘導・販促機能

豊富なオプションサービス・サポート等で顧客のニーズに対応

リピート対応ロジスティクス  
各種モール・システム対応API  
セミナー・ユーザー会によるサポート、等



継続率の向上

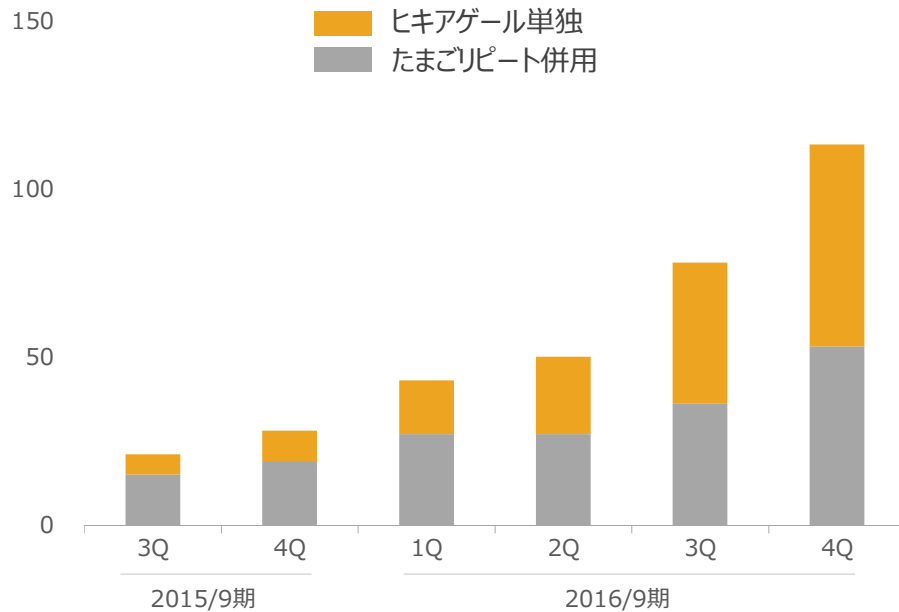
定期顧客化

# ヒキアゲールの強み

たまごレポートでの実績を元に、ECサイト訪問顧客行動を詳細に分析・対応しており、導入業者は成約率の向上に結び付けています。2014年の市場投入後、急速に販売を伸ばしています。

## 特長と導入実績

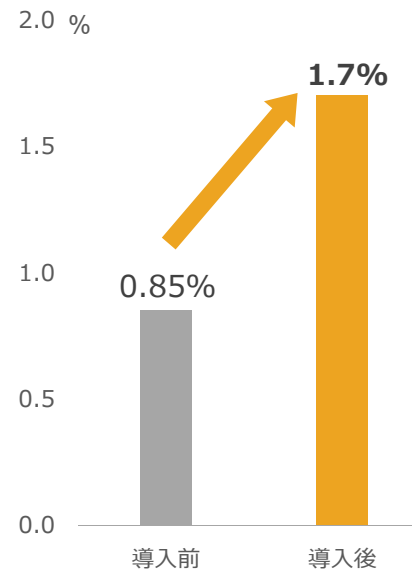
- たまごレポート導入実績1,000アカウント超の各種データ、マーケティング手法を基にした販促システム
- リポートECビジネスに対応した、数々の成約率向上施策メニュー
- 専門家でもなくても運用可能な簡単なUI
- たまごレポートと併用することで一層の効果up



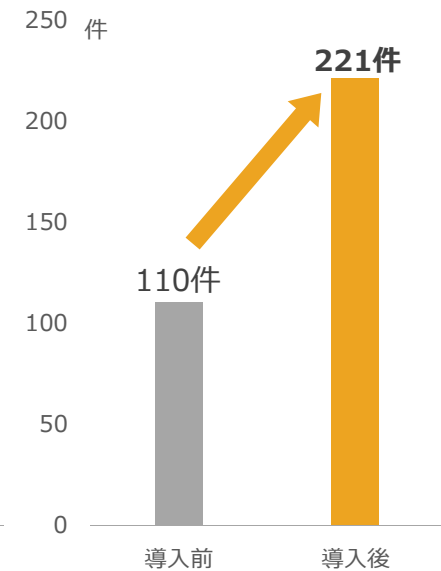
## 顧客事例（健康茶）



### CVR



### 月間定期獲得数（一か月間）



\*CVR（コンバージョン率）：サイト訪問者数に対する成約者数の割合

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、2017年11月24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。