

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

2025年9月期（FY25） 決算説明資料

2025年11月

本日のアジェンダ

No	カテゴリ	項目	Page
1	不正アクセスによるシステム障害の対応状況	不正アクセスによるシステム障害の対応状況	03
2	決算概要	決算概要	05
		損益計算書（前年同期比）	06
		損益計算書（四半期推移）	07
		修正後の通期連結業績予想と実績の比較	08
		貸借対照表（前期末比）	09
3	サービス別概況	アカウント数（四半期推移）	11
		顧客セグメント別流通総額推移（四半期推移）	12
		収益性質別推移（四半期推移）	13
4	2026年9月期 経営方針	経営体制の変更	15
		2026年9月期 経営方針	16
		EC支援・エンジニアリング事業の事業戦略（注力ポイント）	17
		フィンテック事業の事業戦略（注力ポイント）	18

1. 不正アクセスによるシステム障害の対応状況

不正アクセスによるシステム障害の対応状況

＜経緯＞

2025年10月24日(金)に当社が運営するECカートシステム「たまごリピート」のサーバーログを監視していたところ、一部のサーバーに異常なアクセスを検知したため、直ちに調査実施したところ一部のサーバーに第三者による不正アクセスと考えられる痕跡を把握したことから、サーバーからネットワークを切り離すなど必要な対策を実施しました。また、さらなる被害拡大防止のため、不正アクセスの疑いがあるサーバーも一時的にネットワークから隔離するなどの対応を行いました。

＜現在の調査・対応状況＞

現在、外部専門家への調査委託しており、侵入方法並びに経路の特定、データなどの外部流出の可能性などの影響範囲について、調査・対応を進めております。

＜本事象による業績への影響＞

本事象に関連する調査費用などの追加コスト等について合理的な見積もりが困難な状況であることから、2026年9月期の連結業績予想につきましては未定としております。また、2026年9月期の財政状態及び経営成績に重要な影響を及ぼすことが明らかになった場合には、速やかに開示いたします。

2. 決算概要

決算概要

- ・ 総アカウント数が減少するも、受託開発収益等の増加により売上高は0.4%増の18億32百万円
- ・ 内製化や経営効率化推進によるコスト削減もあり、営業利益は155百万円と黒字化

売上高

18億32百万円

(前期比 : 0.4%)

営業利益

155百万円

(前期 : △56百万円)

1株あたり当期純利益

6.88円

(前期 : △36.84円)

ARR

6億62百万円

(前年比 : △6.4%)

GMV(流通総額)

1,223億円

(前年比 : △1.4%)

総アカウント数

935件

(前年比 : △12.1%)

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

損益計算書（前年比）

- ・ 売上総利益率は内製化促進したことで53.3%と前年同期から2.0pt改善
- ・ 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んだことで営業黒字化

単位：百万円

	FY24 連結実績		FY25 連結実績		
	実績	構成比（%）	実績	構成比（%）	増減率（%）
売上高	1,825	100.0	1,832	100.0	0.4
売上原価	888	48.7	856	46.7	△3.7
売上総利益	937	51.3	976	53.3	4.2
販管費	993	54.4	820	44.8	△17.4
営業利益	△56	△3.1	155	8.5	—
営業外収益	2	0.1	5	0.3	117.8
営業外費用	4	0.2	8	0.5	91.3
経常利益	△58	△3.2	153	8.4	—
特別利益	6	0.4	13	0.7	91.0
特別損失	256	14.0	8	0.5	△96.6
税金等調整前当期純利益	△307	△16.8	157	8.6	—
親会社株主に帰属する当期純利益	△393	△21.6	73	4.0	—

損益計算書（四半期推移）

- ・ EC支援事業はアカウント数減少するも、インタープライズ領域のカスタマイズ案件は伸張
- ・ エンジニアリング事業は受託開発・SESともに堅調に推移
- ・ フィンテック事業は取扱高伸張しているが、17期売上高への貢献は限定的
- ・ 内製化促進、経営効率化によるコスト削減が進み、営業利益は黒字化を継続

単位：百万円
(正社員数・非正社員数は人数)

	FY25 1Q連結		FY25 2Q連結		FY25 3Q連結		FY25 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	469	100.0	466	100.0	443	100.0	452	100.0
（ EC支援事業 ）	365	77.8	357	76.6	345	78.0	344	76.0
（ エンジニアリング事業 ）	104	22.2	109	23.4	95	21.6	102	22.7
（ フィンテック事業 ）	－	－	0	0.1	1	0.4	5	1.2
売上原価	204	43.5	212	45.5	209	47.3	229	50.8
売上総利益	265	56.5	254	54.5	233	52.7	222	49.2
販管費	227	48.5	201	43.1	192	43.5	198	43.9
営業利益	37	8.1	53	11.4	40	9.2	23	5.3
正社員数 ※1	127	－	113	－	112	－	115	－
非正社員数 ※2	7	－	8	－	5	－	5	－

※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

- ・エンジニアリング事業は堅調に推移したものの、想定よりも伸び悩んだことから、売上高は1.9%減の1,832百万円となった。
- ・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ことで、営業利益・経常利益は予想を上回り、それぞれ6.1%増の155百万円、5.0%増の153百万円となった。
- ・2026 年 9 月期の連結業績予想について、現時点で合理的に算定することが困難であることから未定としていることに鑑み、繰延税金資産の一部を取崩し、法人税等調整額 45 百万円を計上したため、親会社株主に帰属する当期純利益は14.9%減の73百万円となった。

●FY24実績と修正後予想の比較 単位：百万円

	FY2 5 通期 連結業績実績	FY25 通期 連結業績予想 (2025/5/14_修正後予想)	比較	
	実績	予想	増減額	増減率
売上高	1,832	1,867	△34	△1.9%
営業利益	155	146	8	6.1%
経常利益	153	145	7	5.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	73	86	△12	△14.9%

貸借対照表（前期末比）

・借入金の実行や黒字化に伴う営業CFの増加により、現金及び預金が321百万円増加

単位：百万円

	FY24 期末 連結	FY25 期末 連結	増減
現金及び預金	910	1,231	321
売掛金及び契約資産	199	158	△41
その他の流動資産	67	112	45
流動資産計	1,177	1,502	325
有形固定資産	27	57	30
無形固定資産	206	164	△42
投資その他の資産	130	41	△88
固定資産計	364	263	△100
資産合計	1,541	1,766	224

	FY24 期末 連結	FY25 期末 連結	増減
買掛金	47	67	20
その他の流動負債	492	538	45
固定負債	301	392	91
負債合計	840	998	157
資本金	386	386	0
資本剰余金	377	378	0
利益剰余金	481	555	73
自己株式	△582	△579	2
新株予約権	34	23	△10
非支配株主持分	2	2	0
純資産合計	700	767	67
負債・純資産合計	1,541	1,766	224

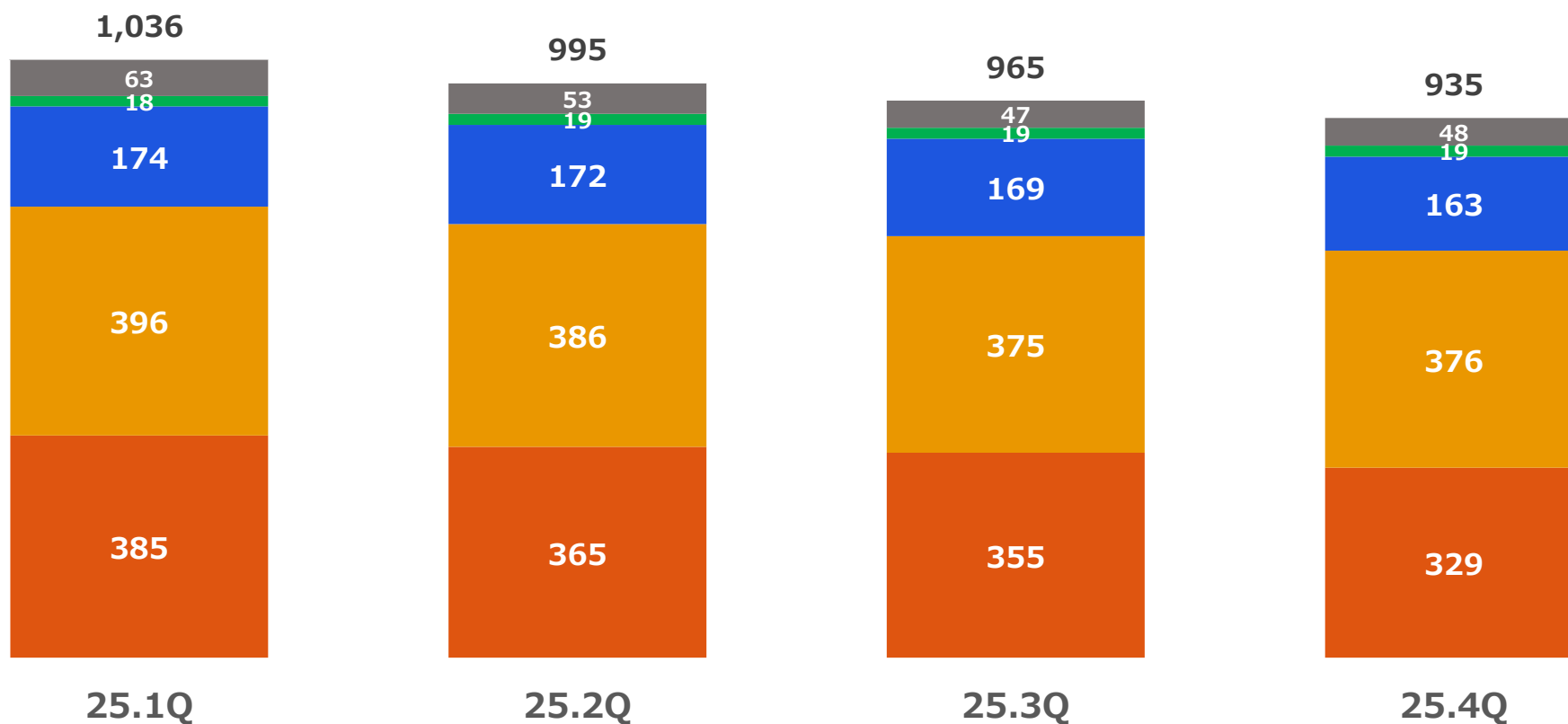
3. サービス別概況

アカウント数（四半期推移）

- ・サブスクストアはアカウント数の減少傾向が続く
- ・たまごリピートは減少傾向にあるものの、減少幅は縮小傾向

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

単位：件数

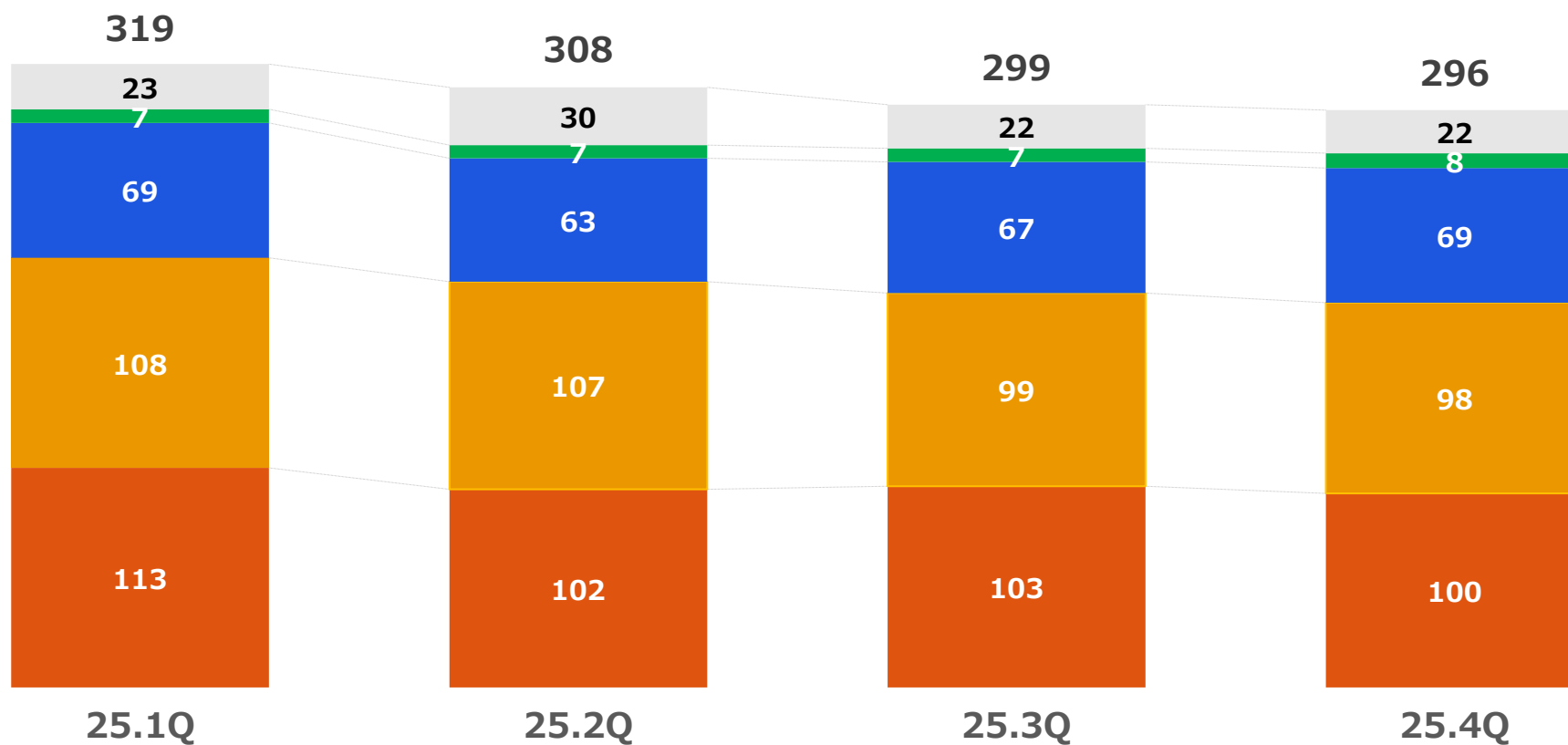


顧客セグメント別流通総額推移（四半期推移）

- ・アカウント数減少するも、各四半期概ね300億円前後で推移

■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

単位：億円

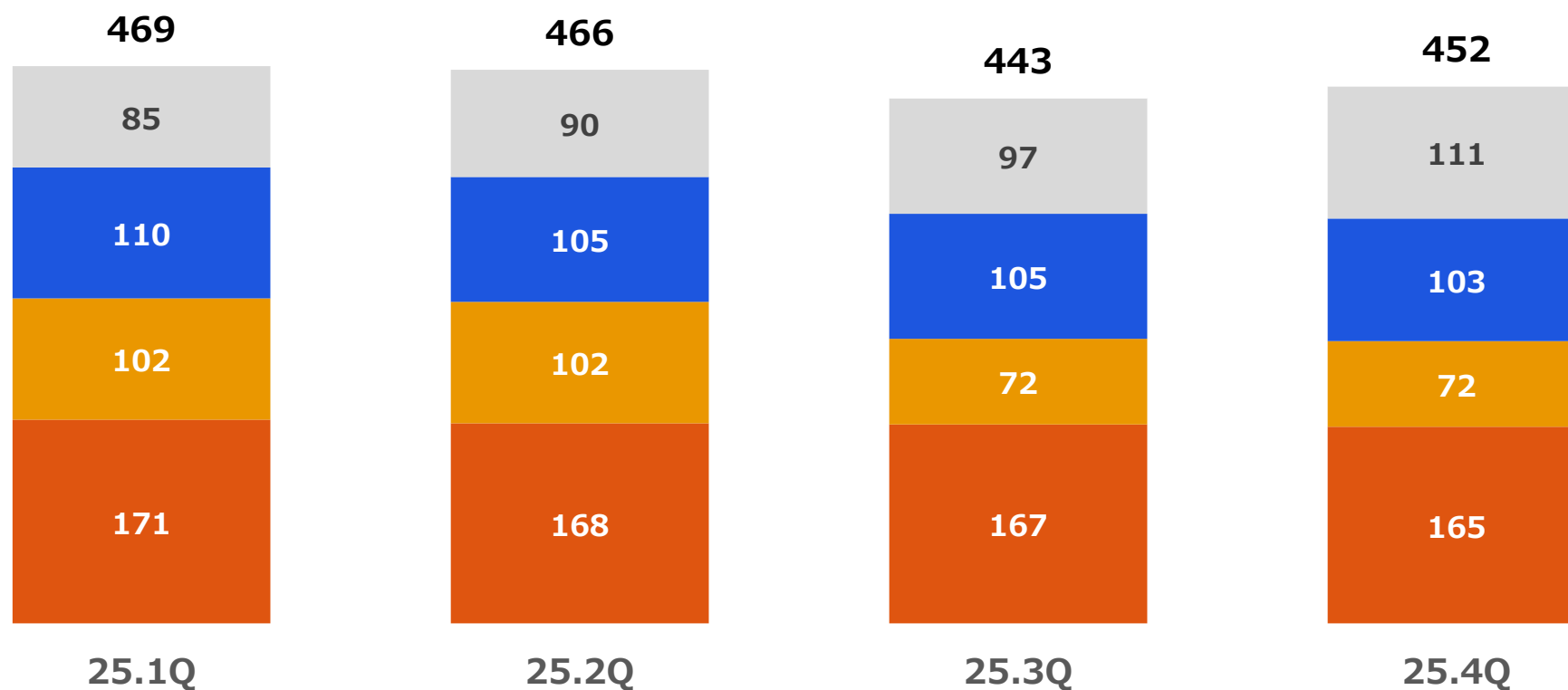


収益性質別推移（四半期推移）

- ・サブスクストア、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
- ・システムエンジニアリングサービスの提供先増加などでその他収益は増加傾向

■ 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



4. 2026年9月期 経営方針

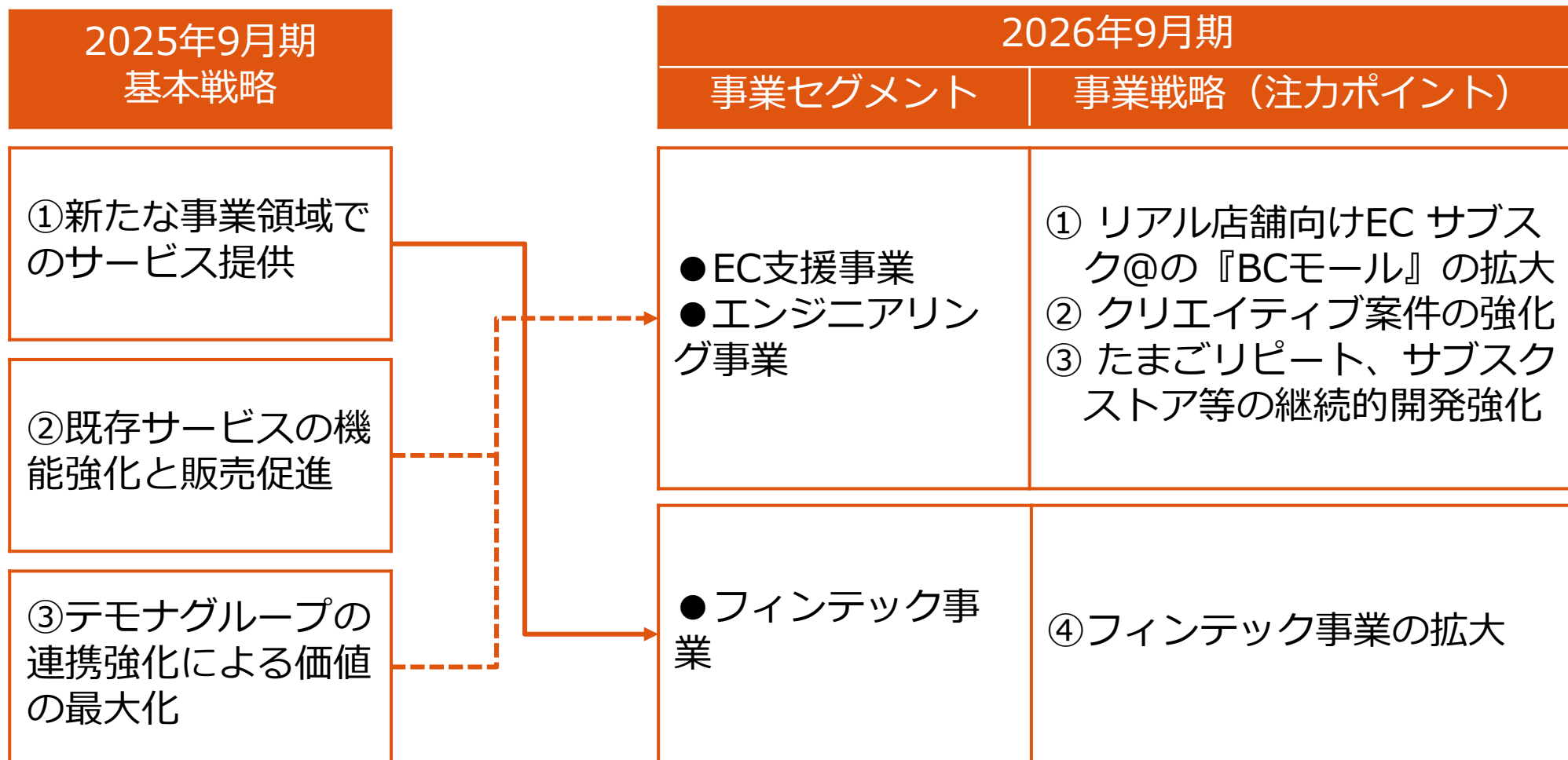
経営体制の変更

事業環境の変化に迅速に対応し、当社グループの持続的な成長とさらなる企業価値の向上を図るため、2025年10月1日より佐川及び本多2名を代表取締役とする共同代表制へと移行

役割	氏名	管掌領域
代表取締役社長	本多 渉	EC支援事業 エンジニアリング事業
代表取締役会長	佐川 隼人	フィンテック事業

2026年9月期 経営方針

2025年9月期の方針を継続しつつ、注力ポイントを明確にしながら戦略実行を加速させ、収益の拡大及び収益性の改善を図る



EC支援・エンジニアリング事業の事業戦略（注力ポイント）

①リアル店舗向けEC サブスク@の『BCモール』の拡大

- ・ 「たまごリピート」や「サブスクストア」の加盟店（顧客）の取り扱い商品（主に健康食品や美容製品など）を、テモナ提供のリアル店舗マーケット『BCモール』に積極的に組み入れる等、付加価値の向上を目指す。（2025年9月期下期より継続）
- ・ 当社も積極的に『BCモール』商流に参画し、メーカー・ディーラーとサブスク@加盟店の橋渡しに注力し、『BCモール』のGMV拡大を目指す。

②クリエイティブ案件の強化

- ・ 2025年4月よりエンジニア機能をサックルに統合したことで、従来サックル社のエンジニアのみで対応していたクリエイティブ案件をグループ全体で対応。

③たまごリピート、サブスクストア等の継続的な開発強化

- ・ カートシステム「サブスクストア」や「たまごリピート」、周辺サービスの「ECield（イーシールド）」などの提供サービスの機能アップデートを継続的に実施し、各製品で、加盟店の運用コスト削減や売上向上に貢献できる開発を推進していく。

フィンテック事業の事業戦略（注力ポイント）

④フィンテック事業の拡大

企業の事業運営に必要な機器をサブスク形式で提供するサービスである「サブスククレジット」を継続推進し、当サービスを建築現場で利用する足場に特化させた「足場サブスク」を立ち上げ、更なる事業拡大を目指す。



当社はデモナ株式会社（東証スタンダード上場）の
100%グループ会社です

[お知らせ](#) [導入事例](#) [足場サブスクの特徴](#) [足場サブスクの想い](#) [取り扱い資材一覧](#) [リースやローンとの比較](#) [ご利用の流れ](#)

[お問い合わせ](#)

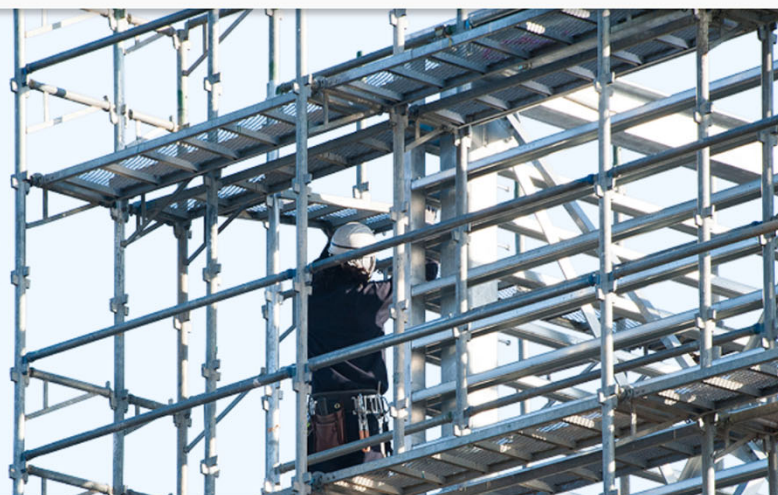
＼ 足場購入の新常識 ／

自社所有・返却・交換を選択可能、

足場を月額サブスクで！

メーカー定価の60%OFF～を月額分割で購入可能

東証上場グループ企業運営



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		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	3億8,692万円
代表者	代表取締役会長 佐川隼人 代表取締役社長 本多渉
本社所在地	東京都渋谷区渋谷3-2-3
従業員数	115名（2025年9月末_連結ベース）

主な提供サービス

サブスクストア



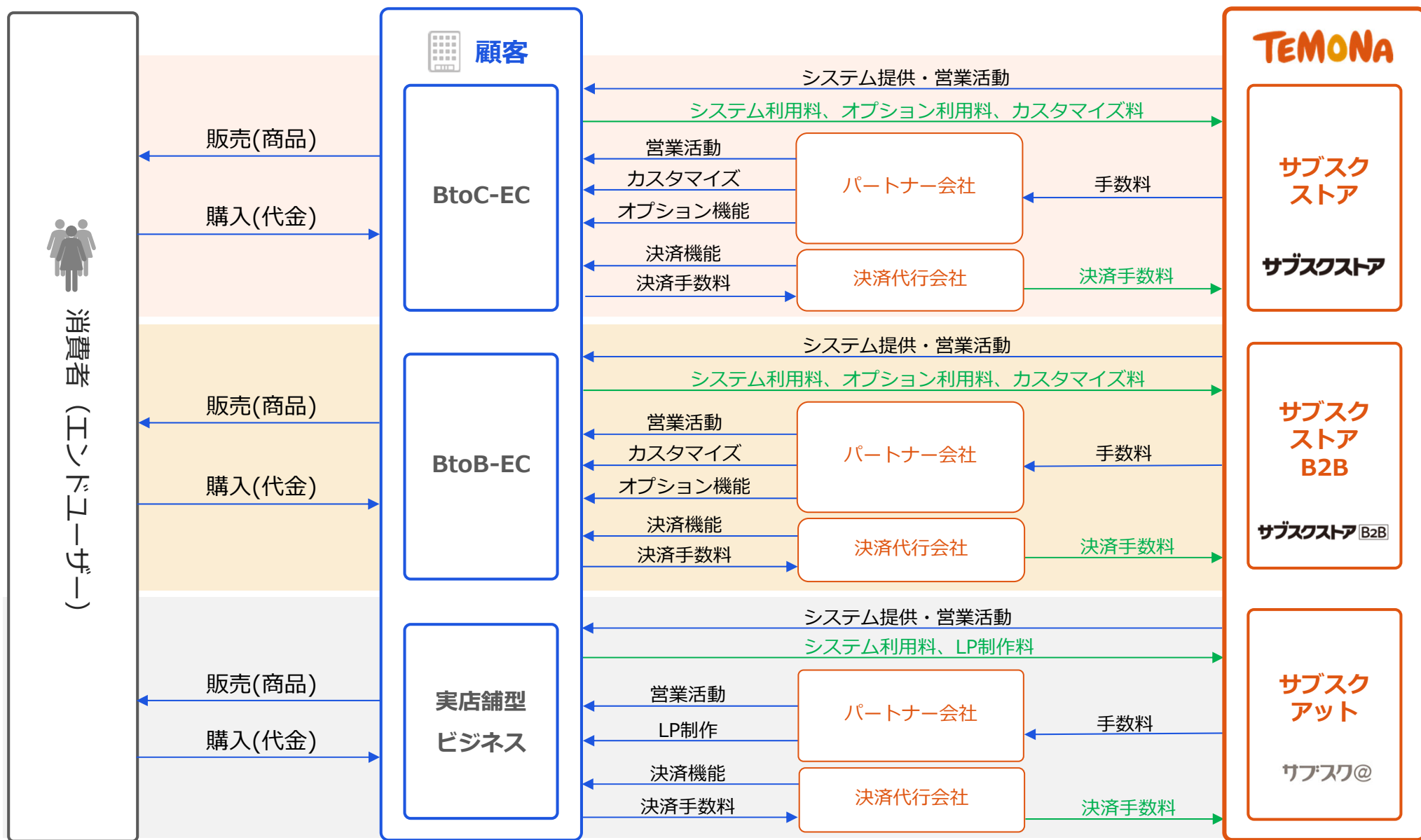
サブスクストア B2B



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

年間取引総額 1,523 億円

導入アカウント数 1,000 以上

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」「たまごリポート」「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



TEMONA

サービス概要／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 >

サブスクストア B2B

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 >

サブスクストア B2B

ヘルプセンターはこちら Log out

ダッシュボード

本日注文/契約

0 1

0 0

1065 0 0

出待ち待ち 送付注文/契約 複数配送注文/契約

注文/契約ステータス

未入金	148
出待ち待ち	1883
出待ち済	640
出待ち途中	1603
配達済み	0
キャンセル	4
継続定期	11
出待ち停止	307

最近1ヶ月の売上推移

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。

サブスクストア B2B

料金プラン（税抜）

月額：79,800円

TEMONA

27

サービス概要／サブスクアット

The image shows a screenshot of the 'サブスク@' (Subsuk@) website and its mobile app interface. The website header includes navigation links: 'サービス一覧' (Service List), 'サブスク成功ノウハウ' (Subsuk Success Know-how), '「サブスク@」とは' (What is Subsuk@), 'サブスク@ができること' (What Subsuk@ can do), 'セミナー' (Seminar), and '導入事例' (Introduction Cases). There are two main buttons: 'お問い合わせ' (Contact Us) and '資料請求' (Request Materials). The main content area features the text '店舗事業者向けサブスク・ECサービス' (Subscription/EC Service for Retail Business Operators) and '導入数 1000店舗以上の サブスク@' (Number of Introductions: 1000+ stores, Subsuk@). Below this, it states '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' (You can sell products and treatment tickets that can only be purchased in the store). Three achievement banners are displayed: '1,000 店舗以上の 開設実績' (1,000+ stores established), '1,400 万円の 売上実績' (14 million yen sales achievement), and '全国 10 社以上の メーカー・ディーラー様と 提携' (Partnership with 10+ manufacturers/dealers nationwide). At the bottom, there are two buttons: 'お問い合わせ' (Contact Us) and '資料請求' (Request Materials). To the right, a smartphone displays the mobile app interface, which includes a menu icon, the 'サブスク@' logo, a search icon, a category list, and a section for 'OFFICIAL PARTNER HOLISTIC cures'.

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

サービス概要／サブスククレジット

サブスククレジット



当社はテモナ株式会社（東証スタンダード上場）の
100%グループ子会社です

[お知らせ](#) [導入事例](#) [サブスククレジットとは？](#) [サービスプラン](#) [ご利用イメージ](#) [ご利用の流れ](#) [プラン設計](#)

[販売代理店募集](#)

[お問い合わせ](#)

サブスク特化型ファイナンス

サブスクで キャッシュフロー改善

機器サブスク導入

レンタル、所有を
選択可能

在庫資金化



サブスククレジットは企業向けサブスク決済スキームです。リアル店舗での事業運営に必要な機器等をサブスク形式で提供するサービスで、多種多様な業態・事業フェーズに合わせて価値の提供を行っています。

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、2025年11月28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/>