

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

2026年9月期（FY26） 中間期 決算説明資料

2026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
		貸借対照表（前期末比）	06
2	サービス別概況	不正アクセスによるシステム障害の対応状況（続報）	08
		アカウント数（四半期推移）	09
		顧客セグメント別流通総額推移（四半期推移）	10
		収益性質別推移（四半期推移）	11
		通期業績予想	12
3	2026年9月期方針の実行状況と下期アクション	2026年9月期 経営方針（再掲）	15
		実行状況と下期アクション	16

2. 決算概要

決算概要

- ・ 総アカウント数が12.3%減少するもフィンテック事業等の増加で売上高は3.3%減の9億5百万円
- ・ セールスマックスの変動により営業利益は減少するも3百万円の黒字

売上高

9億5百万円

(前年同期比 : $\Delta 3.3\%$)

営業利益

3百万円

(前年同期比 : $\Delta 96.7\%$)

1株あたり当期純利益

$\Delta 3.08$ 円

(前年同期 : 5.56円)

ARR

5億74百万円

(前年同期比 : $\Delta 14.6\%$)

GMV(流通総額)

535億円

(前年同期比 : $\Delta 14.7\%$)

総アカウント数

873件

(前年同期比 : $\Delta 12.3\%$)

*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）

- ・ 売上総利益率はセールスマックスの変動で45.9%と前年同期から9.6pt減少
- ・ 特別利益として助成金収入、特別損失としてシステム障害対応費用が発生

単位：百万円

	FY25 中間期 連結実績		FY26 中間期 連結実績		
	実績	構成比 (%)	実績	構成比 (%)	増減率 (%)
売上高	936	100.0	905	100.0	△3.3
売上原価	416	44.5	489	54.1	17.6
売上総利益	520	55.5	415	45.9	△20.1
販管費	428	45.8	412	45.6	△3.8
営業利益	91	9.7	3	0.3	△96.7
営業外収益	3	0.4	2	0.2	△35.0
営業外費用	4	0.5	4	0.5	4.9
経常利益	90	9.7	0	0.1	△99.2
特別利益	7	0.8	35	3.9	365.8
特別損失	－	－	55	6.2	－
税金等調整前当期純利益	97	10.5	△19	△2.2	－
親会社株主に帰属する当期純利益	59	6.3	△32	△3.6	－

損益計算書（四半期推移）

- ・ EC支援事業はシステム障害対応への影響で減少傾向
- ・ エンジニアリング事業は受託開発・SESとともに堅調に推移
- ・ フィンテック事業が取扱高増加傾向にあり、売上高構成比率が高まっている

単位：百万円
(正社員数・非正社員数は人数)

	FY25 3Q連結		FY25 4Q連結		FY26 1Q連結		FY26 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	443	100.0	452	100.0	455	100.0	449	100.0
（ EC支援事業 ）	345	78.0	344	76.0	317	69.6	277	65.6
（ エンジニアリング事業 ）	95	21.6	102	22.7	123	27.2	122	27.3
（ フィンテック事業 ）	1	0.4	5	1.2	14	3.2	50	11.1
売上原価	209	47.3	229	50.8	233	51.1	256	57.1
売上総利益	233	52.7	222	49.2	222	48.9	193	42.9
販管費	192	43.5	198	43.9	208	45.8	203	45.3
営業利益	40	9.2	23	5.3	13	3.0	△10	△2.4
正社員数 ※1	112	—	115	—	115	—	114	—
非正社員数 ※2	5	—	5	—	5	—	4	—

※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（前期末比）

- ・フィンテック事業での需要に合わせて投資を進めていることで有形固定資産が213百万円増加

単位：百万円

	FY25 期末 連結	FY26 中間末 連結	増減
現金及び預金	1,231	1,093	△138
売掛金及び契約資産	158	168	10
その他の流動資産	112	103	△9
流動資産計	1,502	1,365	△137
有形固定資産	57	270	213
無形固定資産	164	151	△13
投資その他の資産	41	45	3
固定資産計	263	467	203
資産合計	1,766	1,832	66

	FY25 期末 連結	FY26 中間末 連結	増減
買掛金	67	177	109
その他の流動負債	538	564	26
固定負債	392	356	△36
負債合計	998	1,097	99
資本金	386	386	—
資本剰余金	378	378	—
利益剰余金	555	522	△32
自己株式	△579	△578	0
新株予約権	23	22	△0
非支配株主持分	2	2	△0
純資産合計	767	734	△33
負債・純資産合計	1,766	1,832	66

2. サービス別概況

不正アクセスによるシステム障害の対応状況（続報）

<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。

<対応状況>

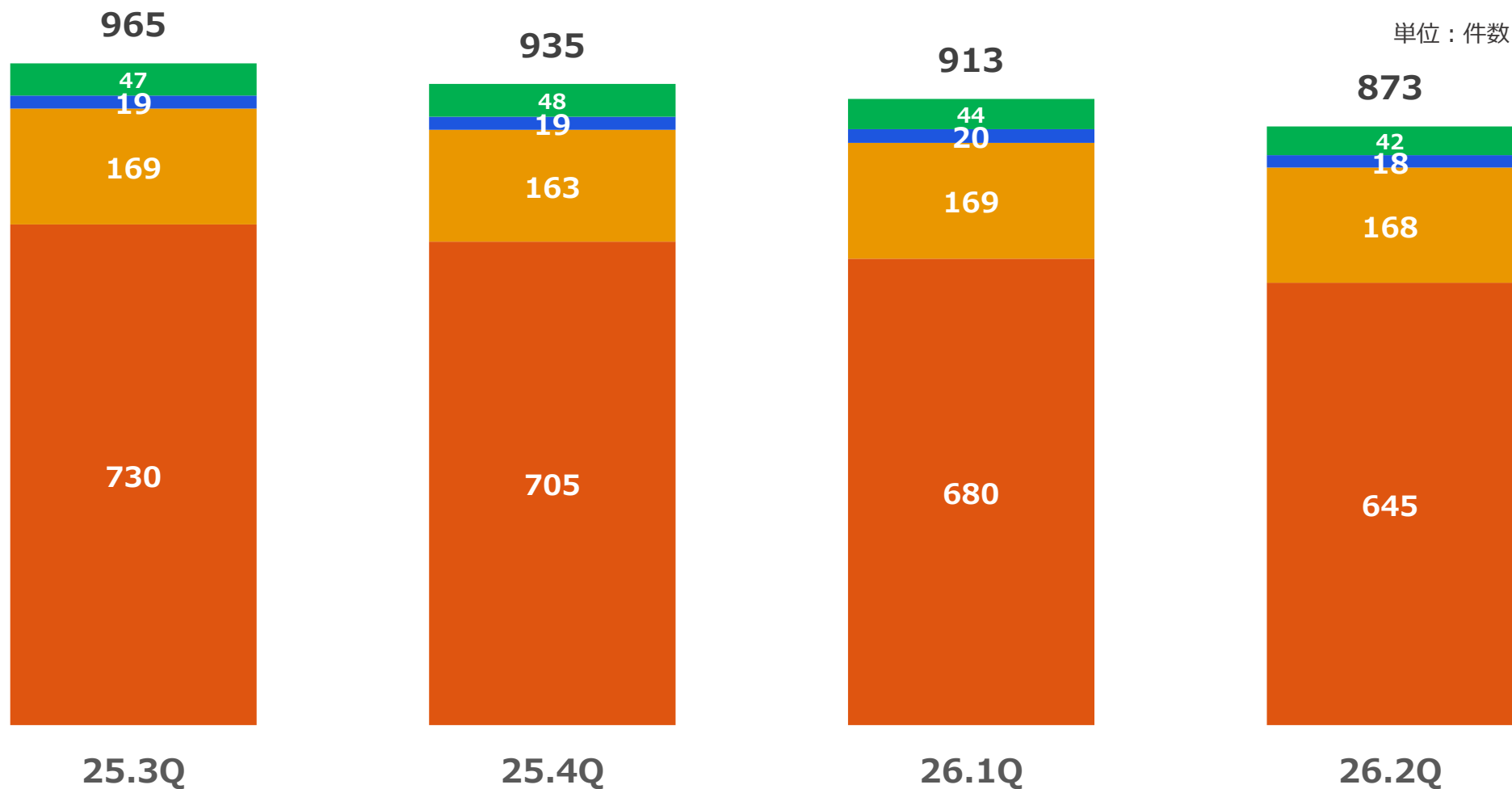
現在、外部専門機関による調査等は完了し、一時的に停止していたたまごリピートのサービスも全て復旧致しました。

現時点で判明している業績への影響に関しては、2026年1月13日に開示済みの業績予想に織り込み済みであり、現時点でのさらなる修正はございません。引き続き再発防止策を徹底するとともに、グループ全社を挙げて信頼回復と事業成長に邁進してまいります。

アカウント数（四半期推移）

・ EC支援事業に関わるアカウントは全体として減少傾向

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

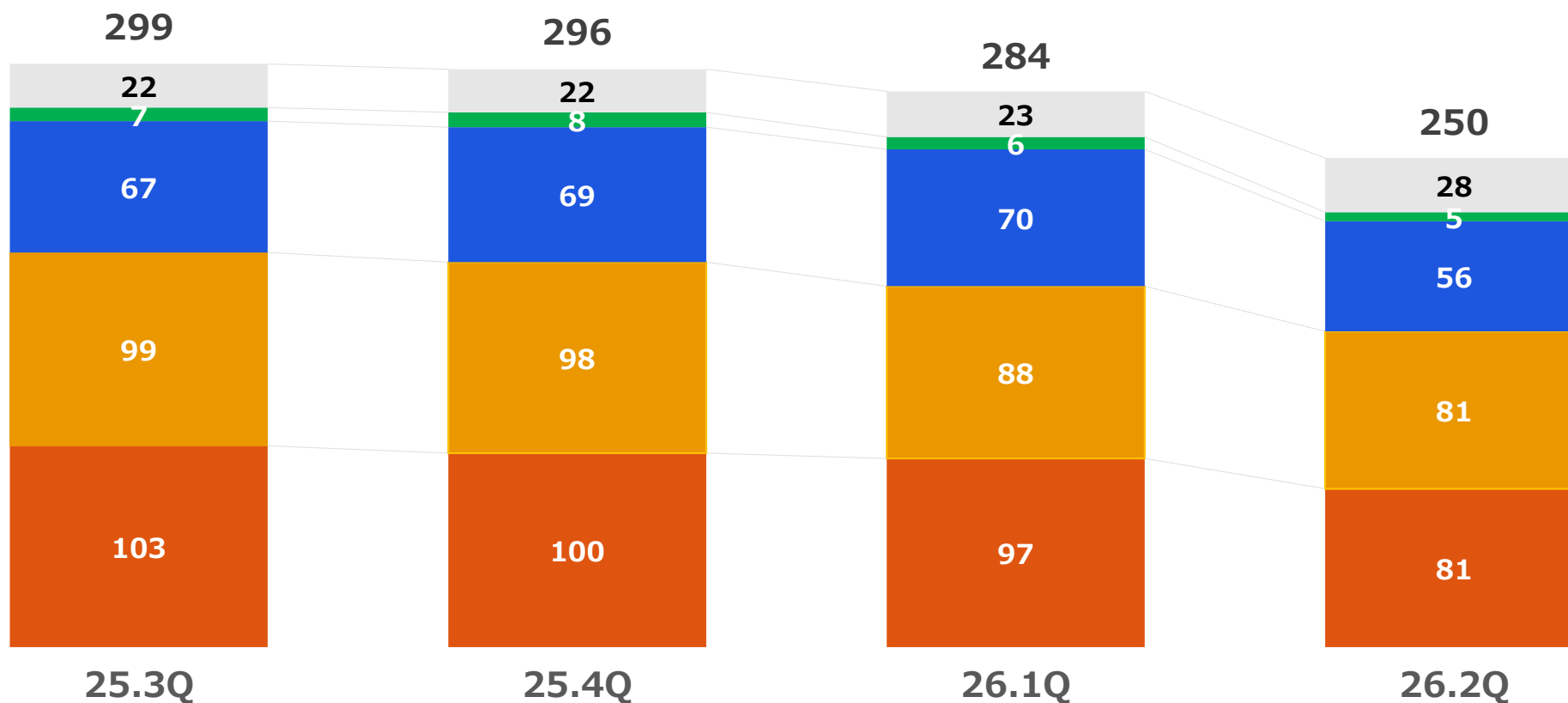


顧客セグメント別流通総額推移（四半期推移）

・近年では各四半期概ね300億円前後で推移していたものの、不正アクセスの影響もあり第2四半期会計期間は250億円に着地

■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

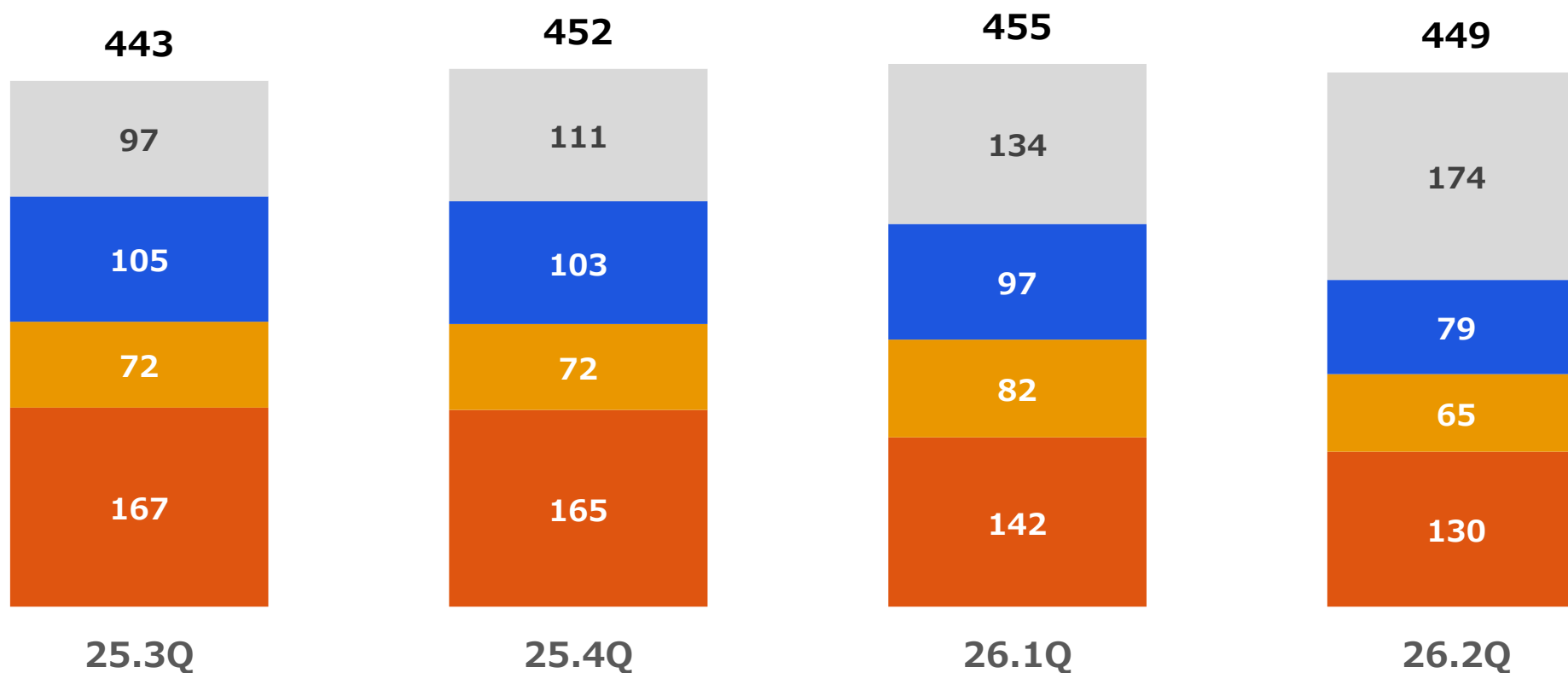


収益性質別推移（四半期推移）

- 不正アクセスの影響でたまごリピートのリカーリング収益が減少
- フィンテック事業の増加により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



通期連結業績予想

- ・2026年9月期の連結業績予想につきましては、不正アクセスによる調査費用やシステム復旧作業にかかる費用等の影響を受ける一方で、フィンテック事業の伸長を見込んでいるため、売上高2,025百万円、営業利益60百万円とした。
- ・EC支援事業において不正アクセスによる減収からの回復に時間を要しているものの、引き続きフィンテック事業が堅調に推移することを見込んでいることから、現時点では業績予想数値の変更なし。

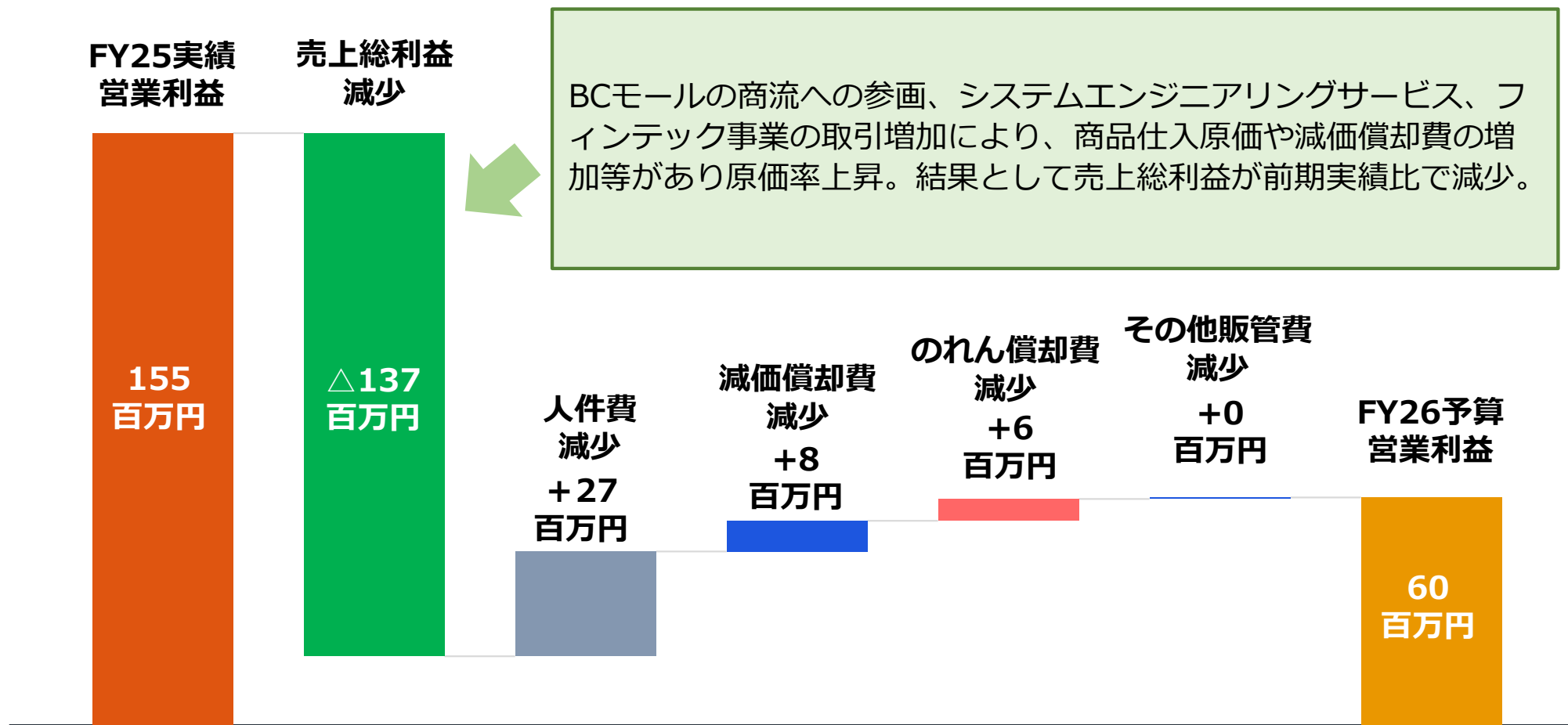
●FY25実績と連結業績予想の比較

単位：百万円

	FY25 通期 連結業績実績	FY26 通期 連結業績予想 (2026/1/13_発表予想)	比較	
			増減額	増減率
売上高	1,832	2,025	192	10.5%
営業利益	155	60	△95	△61.5%
経常利益	153	49	△103	△67.4%
親会社株主に帰属する当期純利益	73	41	△32	△43.8%

営業利益増減要因：FY25実績／FY26業績予想 対比

不正アクセスによる減収影響があるものの、フィンテック事業等の伸長を織り込む。セー
ルスミックス変動により原価率が上昇し売上総利益が減少するものの、その他コスト削減
で営業利益60百万円の予想



3. 2026年9月期経営方針の実行状況と下期アクション

2026年9月期 経営方針（再掲）

2026年9月期	
事業セグメント	事業戦略（注カポイント）
<ul style="list-style-type: none">● EC支援事業● エンジニアリング事業	<ol style="list-style-type: none">① リアル店舗向けEC サブスクアットの『BCモール』の拡大② クリエイティブ案件の強化③ たまごリピート、サブスクストア等の継続的開発強化
<ul style="list-style-type: none">● フィンテック事業	<ol style="list-style-type: none">④ フィンテック事業の拡大

実行状況と下期アクション

①リアル店舗向けEC サブスクアットの『BCモール』の拡大

実行状況

- 『BCモール』商流に参画し、メーカー・ディーラーとサブスクアット加盟店の橋渡しに注力し、取引量が増加している。

下期アクション

- 引き続きメーカー・ディーラーとサブスクアット加盟店の橋渡しを継続するとともに、多店舗展開している顧客の獲得等、サブスクアット加盟店舗数の増加も推進していく。

②クリエイティブ案件の強化

実行状況

- エンジニア機能をサックルに統合したことで、幅広い、高度なクリエイティブ案件への対応力を強化し様々なクリエイティブ案件の受託が可能な体制に。

下期アクション

- システム開発の受託を受けるだけでなく、サービスの企画開発支援といった上流工程から顧客に提案する等、幅広い案件へ対応していく。

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

実行状況

- 不正アクセスによるシステム障害を受けて、エンジニアリソースの多くをその対応を優先し、セキュリティ面の強化に注力。

下期アクション

- 加盟店の「運用コスト削減」と「売上向上」に貢献できる、機能開発を推進していく。

実行状況と下期アクション

④フィンテック事業の拡大

実行状況

- 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。
- 足場メーカーとの協業を推進しながら契約を獲得しており、4月時点で取扱高（※）が6億円を突破。

（※） 契約済みの契約高の合計金額（受注金額ベース）

下期アクション

- 取り扱いメーカーの増加、取引単価の向上、利益率の向上を推進し事業拡大を図るとともに、クロスセルサービスの開発を推進しさらなる差別化を実現する。

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	22
		事業系統図	23
		サービス概要	24
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	3億8,692万円
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	114名（2026年3月末_連結ベース）

主な提供サービス

サブスクストア



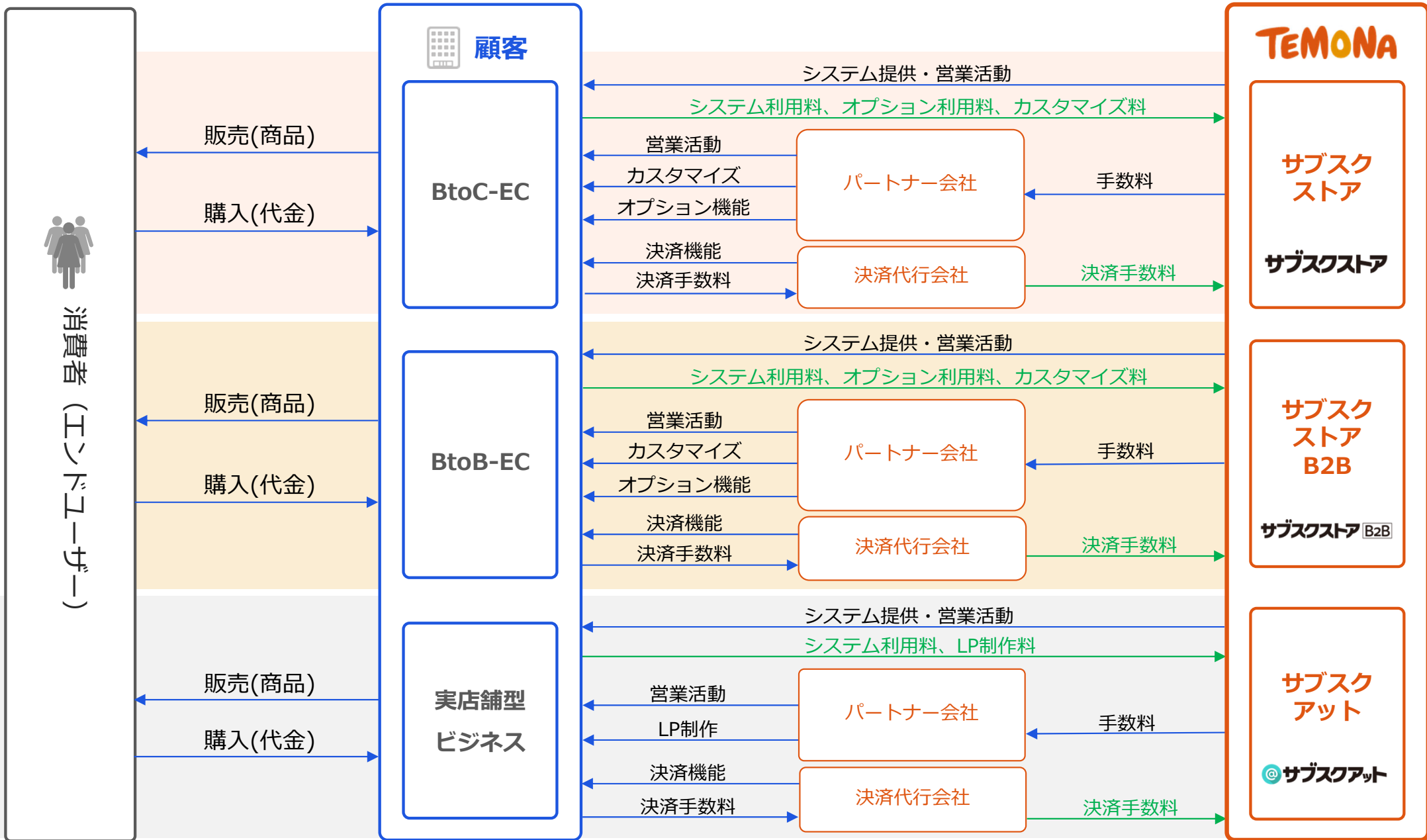
サブスクストア B2B



@サブスクアット



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

定期通販カードの特徴 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 定期通販カード サービスはこちら >

※対象:「サブスクストア」「たまごレポート」「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・カード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	値
本日注文/契約	0
通常	1
定期	0
本日出荷予定	1065
出荷待ち	0
通常注文/契約	0
複数配送注文/契約	0

注文/契約のステータス	数
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

販売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。

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 ▾

「サブスクアット」とは サブスクアットができること セミナー 導入事例 [資料請求](#) >

サブスクアット

店舗事業者向けサブスク・ECサービス

導入数 **@サブスクアット**
1000店舗以上の

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店舗月商 **1,400** 万円の
売上実績

全国 **10** 社以上の
メーカー・ディーラー様と
提携

[資料請求](#) >

11:18 @サブスクアット

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

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、2026年5月29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/>