

ターゲット層拡大で成長角度引き上げ サービス投入、人材投資積極化

テモナ 佐川隼人社長に聞く

上場1年銘柄に注目



EC（電子商取引）サイトの運営者向けに、リピート通販システム「たまごリピートNext」やWEB接客システム「ヒキアゲール」などの支援サービスを提供するテモナ（3985・東マ）。4月6日に新規上場から1年を迎えた。これまでの歩みを振り返るとともに今後の展望について、佐川隼人代表取締役社長にインタビューした。

上場1年を振り返って。上場により、いい意味で注目される機会が増えた。事業が進めやすくなったほか、採用の面でもプラスの効果を感じている。

事業環境についてお聞かせください。「EC事業者の新規参入は増え続けている。市場全体の拡大が続く中、今年4月からは『たまごリピート』の後継版となる『たまごリ

ピートNext』の販売を開始した。従来は化粧品やサプリメントなど、定期販売商材を扱う事業者がメインターゲットだったが、新システムでは年商100億円規模の大手事業者と食品を商材として取り扱う事業者を新たにターゲットに加えている。立ち上がりとしては想定通りのスタートを切り、いい手応えを感じている。市場の拡大と販売ターゲットの拡大という2つのポジティブ要素

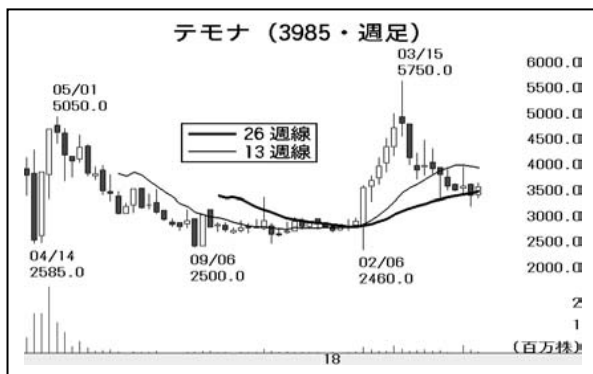
により、これまで以上の成長が期待できる局面に入ってきた」

「競争他社と比較した際の御社の強みや特徴を教えてください。」

「サブスクリプション型と呼ばれる、リピート通販向けの形式に特化している点が強み。ノウハウや情報システムなど、同領域での地位を確立している。この強みを生かしながら、たまごリピートNextの拡大でさらにシェアを拡大させていく」

「たまごリピートNext以外の新サービスについて。」

「市場ではいかに効率的かつ簡便にネットで買い物をするかというニーズが強い。最近では対話形式でユーザーのフォーム入力をサポートするチャットボット受注ツールの提供を開始した。今後も製品の付加価値



を高める関連サービスを次々投入し、顧客単価の向上、ひいては収益強化を図る」

「現在、注力している取り組みを教えてください。」

「株主還元策に対するお考えをお聞かせください。」

企業名	テモナ
事業概要	EC事業者支援システム「たまごリピートNext」やWEB接客システム「ヒキアゲール」などの提供
上場日	2017/4/6
初値	8050円(1対2株式分割前)