

報道関係者様各位

2024年5月29日

テモナ株式会社

EC事業支援のテモナ、主カサービスの「サブスクストア」 の『レンタル型サブスク機能』をアップデート

高価格商材を月額課金方式のレンタル型サブスクで提供することで、
獲得がむずかしかった新たな顧客層へのアプローチを可能に

EC事業支援サービスを提供しているテモナ株式会社（本社：東京都渋谷区、代表取締役社長：佐川 隼人、証券コード：3985、以下「テモナ」）は、主カサービス「サブスクストア」の『レンタル型サブスク機能』をアップデートし、2024年5月中旬より順次リリースを開始しています。これにより、Wi-Fi機器やウォーターサーバーなど、お届け回数によって商品が変更になるサービス提供形態に対応、従来の定期購入型のサブスク機能だけでは網羅できなかった、家電業界やカーレンタル業界などの多岐にわたる業界ニーズに対応することが可能になります。また、車や家電のような高価格商材が月額課金方式のレンタル型サブスクサブスクリプションでのサービス提供が可能になったことで、これまで獲得がむずかしかった新たな顧客層へのアプローチも可能にしました。

テモナは、本機能の提供を通じて、サブスクビジネス支援の領域拡大を目指し、消費者の購買推進や事業者のさらなる事業成長に貢献します。

サブスクストア
レンタル型サブスク

■背景

弊社創業の2008年ごろから普及してきたのが、健康食品や美容商品などの定期通販（リピート通販）で、消費財を対象にしたサービス形態です。昨今では定期通販もサブスクリプションサービス（以下、サブスク）と名前を変え、一般的なサービス形態として普及しています。サブスクのサービス領域は拡大し続けており、食品はもとよりデジタル系の動画配信サービスやソフトウェア、家電、カーレンタルなど多岐にわたっています。これにより、多種多様なサブスクのサービス形態への対応ニーズが高まっています。

■高価格商材のサブスクリプション化（月額課金方式）を推進

都市部・若年層を中心に消費者のマインドは、モノを所有するのではなく必要なときに必要なだけ利用するといった「所有から利用へ」のマインドに変化してきています。特に車などの高価格帯の商材もこの様なことから新しい顧客層へのアプローチに苦戦している実情があります。そこで、この様な商材をサブスクリプション形式で提供することで、新しい顧客層へのアプローチを可能にします。エンドユーザーには、初期費用の軽減や購入前のお試し利用ニーズを提供することで、メーカーのダイレクト販売を後押しし、新しい需要の創造をサポートし、収益の拡大と安定を目指します。

■レンタル型サブスク機能の活用事例

○株式会社ホンダカーズ三河

シニアカー「WHILL」

各種保険（傷害、動産、個人賠償）と半年毎の点検がパッケージになっているサブスクサービス



<https://hondacars.link/chubu/hcmikawa/2023/whill/>

○アルパインマーケティング株式会社

クルマの追跡・盗難対策「MAMORUCA」

GPSトラッカーを車内に装着し、スマホで車両の位置情報を把握することができるサービス



<https://www.alpine.co.jp/emotion/mamoruca>

○サイクループ株式会社

電動自転車のサブスク「NORUDE」

パナソニック、ヤマハなどの電動アシスト自転車を毎月定額の料金でレンタルできるサブスクリプションサービス



<https://cycloop.jp/>

■機能概要

初回配送の【商品】【配送方法】【配送頻度】を個別に設定することが可能です。

これにより、以下のようなサービス提供が可能になりました。

- ・初回は大型商品を宅配便で配送、2回目以降はカートリッジをメール便で提供
- ・初回に商品本体、2回目以降は出荷なしの課金のみ

具体的な機能利用例

- ・家電やカーレンタルなど初回のみ商品配送し、2回目以降は料金請求のみのサービス
- ・シャンプーやひげ剃り、ウォーターサーバーなどの基本商材と消費商材が異なるサービス

▼▼▼レンタル型サブスクのセミナーを開催▼▼▼

高単価商材サブスクで新たな販路獲得！

『レンタルサブスク参入セミナー』

本セミナーでは既存商品/サービスのサブスク化による安定収益化のポイントから、サブスク事業の設計方法までを解説いたします。

- ・日時：2024年7月10日（水）14:00-15:00（5分前オープン）
- ・開催形式：Zoomによるオンライン配信

<プログラム>

第一部

『サブスクビジネス成長加速のためのサービスの設計や運用のポイント』

講師：テモナ株式会社 SaaS事業部 副部長 松山嵩

概要：サブスクの形態の中でも注目されているレンタル系サブスクに焦点を当て、その基礎とシステムの設計・運用、サブスクビジネスを着実に成長させるためのポイントを解説します。

第二部

『レンタルサブスクの抑えておきたいポイント』

講師：GOOPASS株式会社 取締役COO 美園直人氏

概要：カメラ等撮影機材のレンタルサブスク事業を行うGOOPASS株式会社より、高価格商材のサブスクについて知りたい方・新たな販路を拡大したい方に向けて、レンタルサブスクの始め方とポイントをお伝えします。

第三部：質疑応答

事前申し込みはこちら

<https://subscription-store.com/seminar/2024-0710>

==

○サブスクストアとは

ネットショップ（サブスクリプション）事業における販売・顧客・入金・在庫などの管理はもちろんのこと、販売促進やメール送信など一元的に管理できるクラウド型システムです。定期購入、頒布会、ステップメール、電話受注などの必要な管理機能は全て備えており、集客の為にLP（ランディングページ）作成や“広告管理”などはもちろん、出荷を伴わないデジタルコンテンツや大規模ショップ向けのカスタマイズにも対応しています。

○テモナ株式会社について

テモナの社名は「便利に、簡単に、たやすく」という意味を持つ「てもなく」という古い言葉に由来します。EC領域において約15年に渡ってサブスク事業支援に特化したシステムを提供しており、1,000社以上の企業にご利用いただいております。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』それが私達のパーパスです。

<会社概要>

会社名：テモナ株式会社（証券コード：3985）

代表者：代表取締役社長 佐川 隼人

所在地：東京都渋谷区渋谷2-12-19 東建インターナショナルビル本館9F

設立：2008年10月

URL：<https://temona.co.jp>

事業内容：サブスクリプション（EC事業）に関わる各種支援事業

■本プレスリリースに関するお問い合わせ先

テモナ株式会社

PR担当 吉澤 哉（よしざわ はじめ）

電話番号：03-6635-6430

WEB：<https://temona.co.jp/contact/>

mail：pr@temona.co.jp