

# 事業計画及び成長可能性に関する事項



トヨクモ

トヨクモ株式会社

2021年11月

本資料の作成に当たり、発表日現在の将来に関する前提や見通し、計画に基づく予想が含まれている場合がありますが、これらの将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、当社として、その達成を約束するものではありません。

当該予想と実際の業績の間には、経済状況の変化や顧客のニーズ及びユーザーの嗜好の変化、他社との競合、法規制の変更等、今後のさまざまな要因によって、大きく差異が発生する可能性があります。事業計画を見直した場合や事業の内容に大幅な変更があった場合など、記載内容に重要な変更が生じた場合には、直ちにその内容について開示いたします。

**当資料のアップデートは今後、  
本決算の発表時期を目途として開示を行う予定です。**

- 1 会社概要
- 2 業績、主要指標
- 3 サービス内容
- 4 当社の強み
- 5 今後の成長戦略
- 6 重要なリスク

# 1 会社概要

---

# 会社概要



社名	トヨクモ株式会社 (Toyokumo, Inc.)	
設立	2010年8月	
所在地	東京都品川区上大崎三丁目 1番1号 JR東急目黒ビル 14階	
事業内容	クラウドサービスの開発 / 提供、新サービスの開発と運用	
上場証券取引所	東京証券取引所 マザーズ市場(コード番号 4058)	
従業員数	38名(開発 16名、マーケティング 18名、経営管理 4名)2021年9月末現在	
役員	代表取締役社長	山本 裕次
	取締役	田里 友彦 (マーケティング本部長)
	取締役	石井 和彦 (経営管理本部長)
	取締役	木下 正則 (開発本部長)
	取締役(社外)	平野 一雄
	常勤監査役(社外)	渡辺 克彦
	監査役(社外)	小川 義龍
	監査役(社外)	中島 秀樹

# 代表取締役社長プロフィール



代表取締役社長  
山本 裕次

## 略歴

- |          |   |
|----------|---|
| 1990年03月 | 関西大学 工学部 管理工学科 卒業                           |
| 1990年04月 | 野村證券株式会社 入社(2000年01月退社)                     |
| 2000年01月 | ドレスナー クラインオート ベンソン証券会社入社<br>(2000年03月退社)    |
| 2000年04月 | サイボウズ株式会社 入社(2014年03月退社)                    |
| 2001年02月 | サイボウズネットワークス株式会社 代表取締役社長 就任<br>(2003年04月清算) |
| 2002年04月 | サイボウズ株式会社 取締役 就任<br>(2005年03月 退任)           |
| 2005年04月 | 執行役員 就任(2014年03月退任)                         |
| 2009年02月 | 才望子信息技术(上海)有限公司 董事長 就任<br>(2010年08月退任)      |
| 2010年08月 | サイボウズスタートアップス株式会社(現当社)<br>代表取締役社長 就任        |
| 2019年07月 | トヨクモ株式会社 代表取締役社長(現任)                        |

2010年8月	東京都文京区において、サイボウズ株式会社が100%子会社としてサイボウズスタートアップス株式会社(現当社)を設立
2011年12月	「安否確認サービス」提供開始
2014年3月	マネジメントバイアウトにより、独立した経営体制へ移行
2014年4月	kintone連携サービス「プリントクリエイター」提供開始
2014年9月	kintone連携サービス「kViewer」提供開始
2014年11月	kintone連携サービス「kBackup」提供開始
2015年9月	ISO27001を取得
2016年12月	「安否確認サービス2」提供開始
2017年7月	kintone連携サービス「フォームブリッジ」提供開始
2018年1月	kintone連携サービス「kMailer」提供開始
2019年7月	トヨクモ株式会社に商号変更
2020年3月	kintone連携サービス「データコレクト」提供開始
2020年9月	東京証券取引所マザーズ市場へ上場
2021年11月	「トヨクモスケジューラー」を提供開始

## 企業理念

情報サービスをとおして、  
世界の豊かな社会生活の実現に貢献する

## 経営理念

常にチャレンジし、  
新たな価値を創造する



**トヨクモ**  
**TOYOKUMO**

## 社名の由来

天地開闢(てんちかいびやく)のタイミングで、雲を創り出し、農業ができるように大地に雨をもたらしたと言われる豊雲野神(とよくもののかみ)のように、全世界にクラウド(雲)を広げる希望をこめて『トヨクモ株式会社』と命名しました。

トヨクモは「情報サービスをとおして、世界の豊かな社会生活の実現に貢献する」を企業理念とし、「ITの大衆化」の実現を目指しています。

ブームになるようなサービスの提供を目指すのではなく、企業文化となるようなサービスの提供にチャレンジし続けます。

それは、絶えず変化していく時代を先取りし、「あったらいいな」とお客様が思うよりも先にご用意することで実現してまいります。

従来に無いサービス着眼点、簡単な操作、シンプルな機能と分かりやすいユーザーインターフェイスで、日常的にパソコンやスマートフォンを活用していないIT初心者の方にとっても、安心して利用できるサービスを提供し、企業における情報化の第一歩を支援したいと考えております。

**「クラウドで、もっと便利に。もっと簡単に。」**

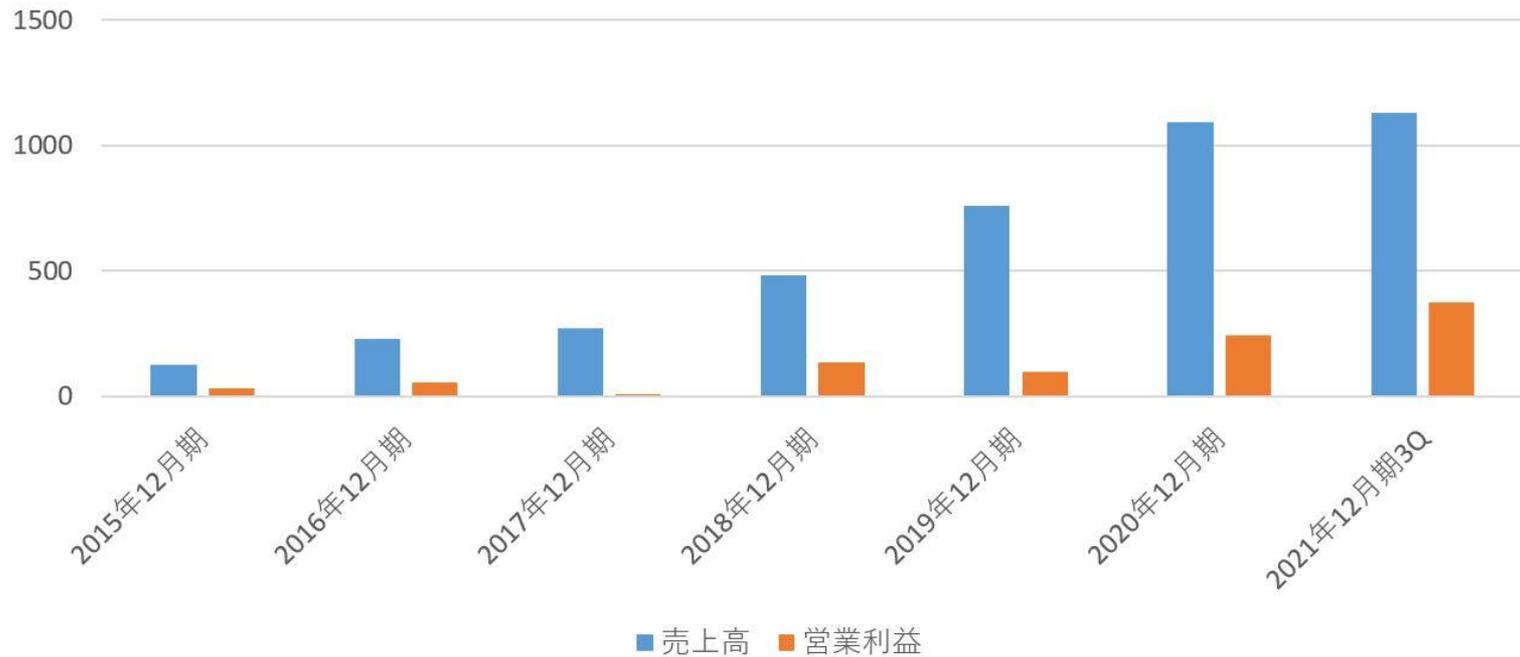
## 2 業績 主要指標

---

# 売上高・営業利益の成長推移

## 高い売上高成長を実現

単位:百万円



# 2021年12月期第3四半期の実績

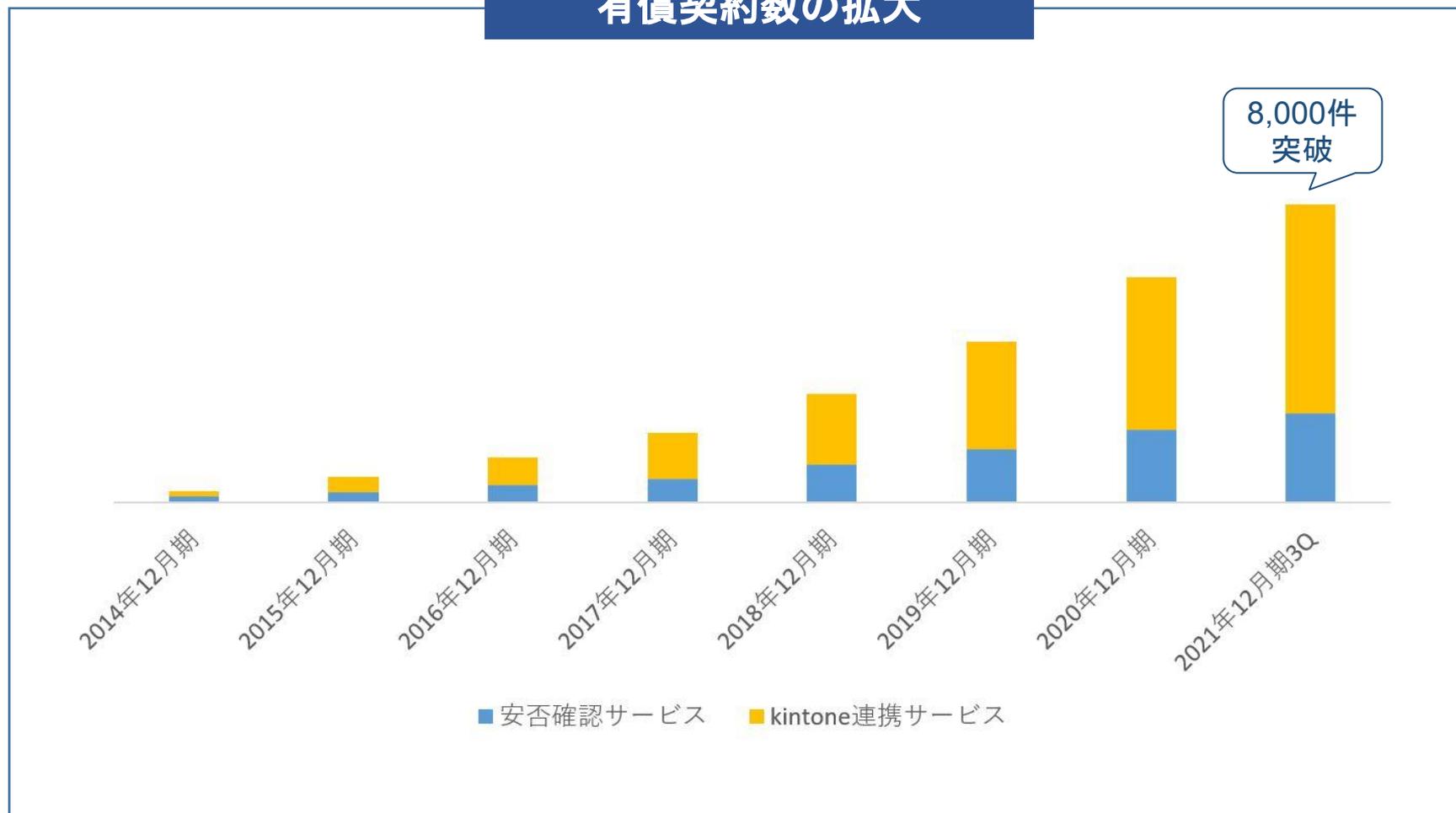
2021年12月期は安否確認サービス、kintone連携サービスともに有償契約数が大きく増加  
コロナ禍をのりこえ、業績は順調に推移

(単位:百万円)

	2019年12月期 実績	2020年12月期 実績	2021年12月期 第3四半期
売上高	761	1,095	1,132
売上総利益	635	948	1,001
販売費・一般管理費	538	702	627
内) 広告宣伝費	212	272	181
営業利益	97	246	373
経常利益	98	234	376
当期純利益	72	150	261

# 有償契約数の成長推移

## 有償契約数の拡大



参考 2020年12月期における売上の構成比 安否確認サービス 41%、kintone連携サービス59%

# 有償契約数の詳細推移

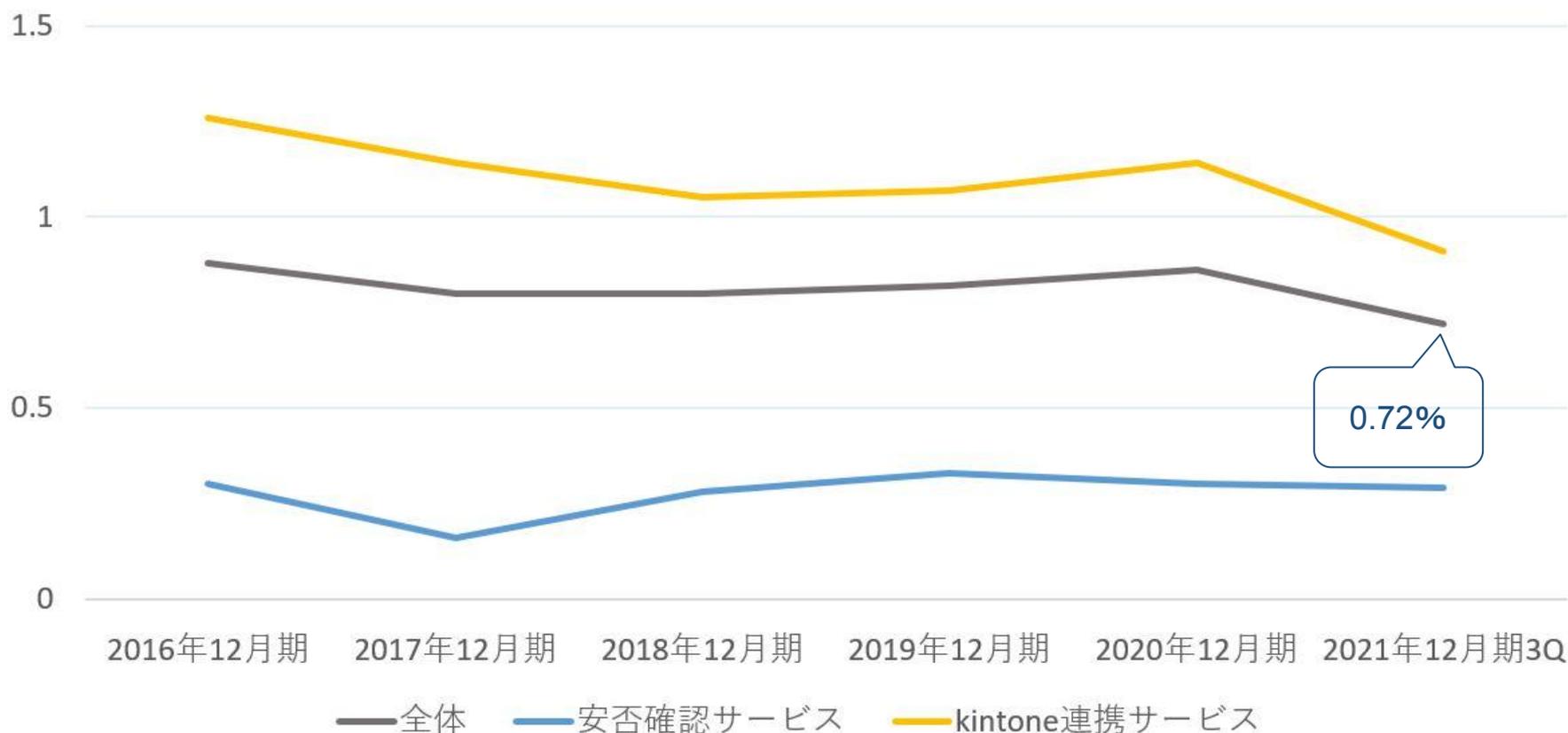
安否確認サービス、kintone連携サービスともに順調に契約数が増加

	契約数			安否契約数		kintone連携契約数	
	件数	前Q比較	前Q増加率	件数	前Q比較	件数	前Q比較
2019年3Q	4,090	+426	+11.6%	1,352	+123	2,738	+303
2019年4Q	4,489	+399	+9.8%	1,491	+139	2,998	+260
2020年1Q	4,879	+390	+8.7%	1,646	+155	3,233	+235
2020年2Q	5,237	+358	+7.3%	1,789	+143	3,448	+215
2020年3Q	5,763	+526	+10.0%	1,921	+132	3,842	+394
2020年4Q	6,289	+526	+9.1%	2,035	+114	4,254	+412
2021年1Q	7,005	+716	+11.4%	2,176	+141	4,829	+575
2021年2Q	7,687	+682	+9.7%	2,330	+154	5,357	+528
2021年3Q	8,314	+627	+8.6%	2,502	+172	5,812	+455

## チャーンレート(注)は全体で0.7%と低水準で安定して推移

2020年12月期の解約率は、フォームクリエイター( kintone連携サービス)のサービス終了に伴う一時的な上昇です

直近の5事業年度末及び当四半期末時点での解約率の推移



(注)チャーンレート(Churn Rate)は、サービスにおける契約件数ベースの月次解約率を表しています。

# 2021年12月期 業績予想

- ・コロナ禍の影響は引き続き軽微、前期比+41.5%の売上増を予想
- ・企業認知、サービス認知のため、広告宣伝費は引き続き積極的に投資
- ・営業利益率は売上比25%程度の見通し

(単位:百万円 %)

	2021年12月期 計画	2021年12月期 第3四半期実績	達成率
売上高	1,550	1,132	+73.1%
売上総利益	1,380	1,001	+72.5%
販売費／一般管理費	990	627	+63.4%
内) 広告宣伝費	370	181	+49.1%
営業利益	390	373	+95.8%
経常利益	390	376	+96.6%
当期純利益	250	261	+104.4%

# 50

## Technology **Fast 50**

### 2020 Japan **WINNER**

.....  
**Deloitte.**

デロイト トウシュートーマツ リミテッド  
2020年 日本テクノロジー Fast 50 において  
過去3決算期の収益(売上高)に基づく成長率180.4%  
2年連続のランクイン

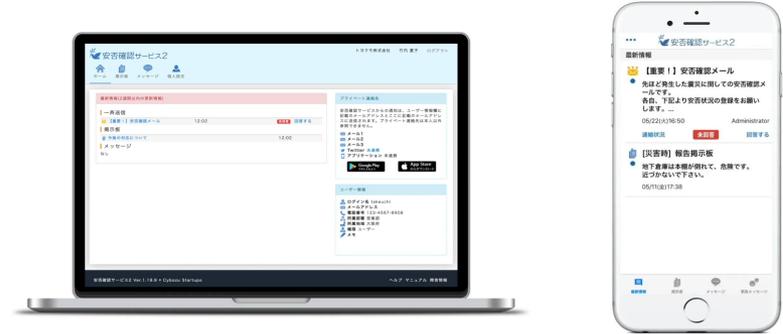
# 3 サービス内容

---

# 提供しているサービス

## トヨクモ 安否確認サービス2

災害に連動して安否確認の通知が  
自動で送付されるクラウドサービス



## kintone 連携サービス

サイボウズ株式会社が提供する  
「kintone」と組み合わせ、  
利活用を支援するクラウドサービス

**フォームブリッジ**  
Webフォームから  
送信された情報を  
kintoneアプリに

**プリントクリエイター**  
見積・請求書作成のお供  
kintoneの情報を  
綺麗にPDF出力

**kViewer**  
kintoneアプリの情報を  
顧客や取引先に  
公開できる

**kMailer**  
kintoneの顧客情報で  
お知らせや  
ステップメールを配信

**DataCollect**  
kintoneが苦手な  
予実管理や  
在庫引当を実現

**kBackup**  
kintoneで  
失ってはいけない情報を  
管理し始めたら

## TOYOKUMO Scheduler

自分のスケジュールだけでなく  
社内のスケジュール確認、社外との日程調整も可能な  
新しいコンセプトのスケジューラー



いずれも初期費用が発生することなく安価な定額サブスクリプションで提供

# 安否確認サービス

---

# BCPの必要性

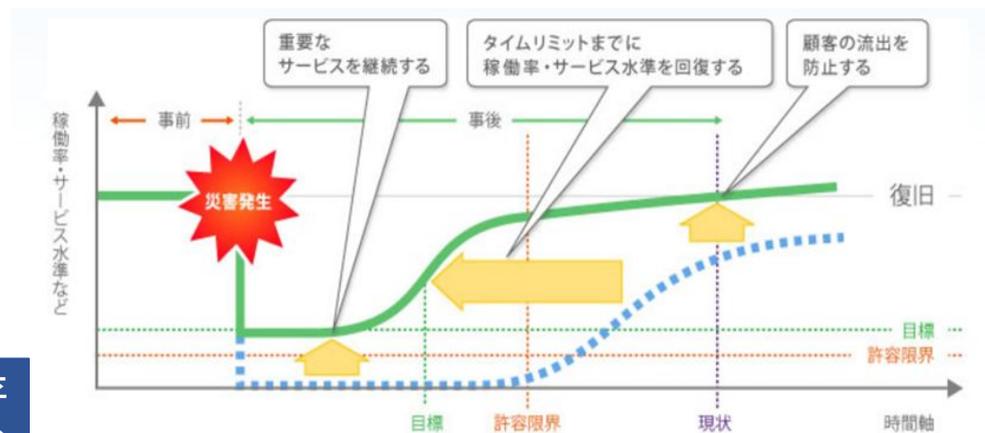
自然災害やパンデミック、サイバーテロなど企業を襲うリスクの多様化

企業は災害時の混乱を最小限にして顧客サービスを継続的に提供するための「BCP」が求められている



企業としての活動継続に危険を及ぼす対象リスクを策定し、そのリスクが発生した場合に「発動」→「業務再開」→「事業回復」→「完全復旧」の各フェーズに合わせて、判断すべきポイント、復旧の順序が定義する必要がある

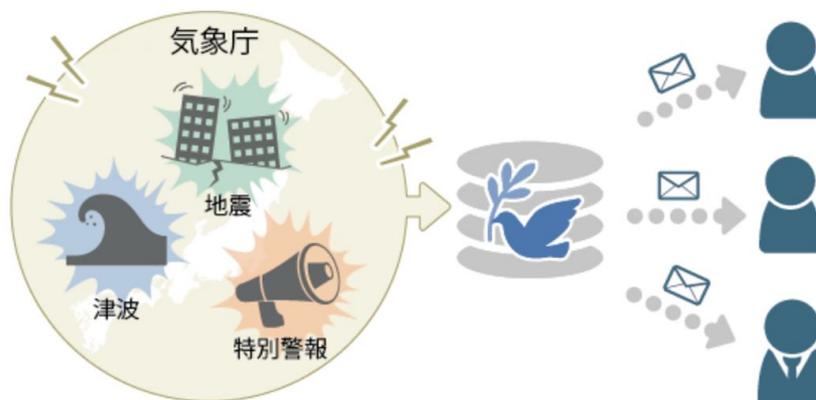
企業における安否確認は、個人間で行う「生存確認」の為の安否確認とは異なり、初動対応のための、情報収集の一環となる



# トヨクモ 安否確認サービス2とは

トヨクモ 安否確認サービス2は、災害に連動して自動で安否確認の通知が携帯電話やパソコンに送られる

災害発生時の被害状況を正確に把握し、迅速に社員への対策指示を行うための機能も搭載



災害時の混乱の最中でも、マニュアル不要で利用できる直感的なデザインとなっており使い方の習熟が不要なので周知や引き継ぎもスムーズである

プラン別の利用料金以外の費用はかからない



初期費用 0



追加費用 0



サーバー費用 0



バージョンアップ費用 0

# トヨクモ 安否確認サービス2の特徴

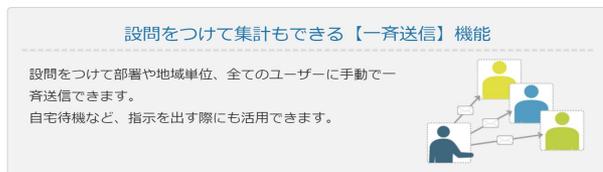
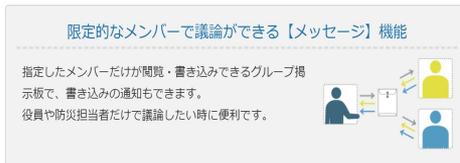
① 初めて使用する方でもマニュアルをみることなく直感的に操作ができるユーザーインターフェイス



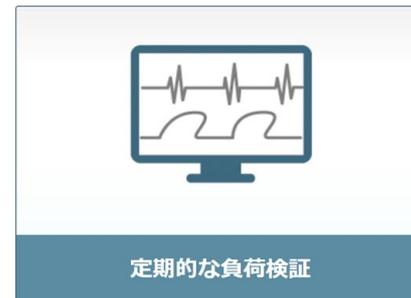
② 世界分散したシステム構成を採用、日本国内での災害に強い仕組み



③ グループウェアで培った独自のコミュニケーションシステムを搭載、緊急時でも連絡を取り合える



④ 緊急時だけシステム構成を拡大させる可用性とコスト競争力の高いシステム構成



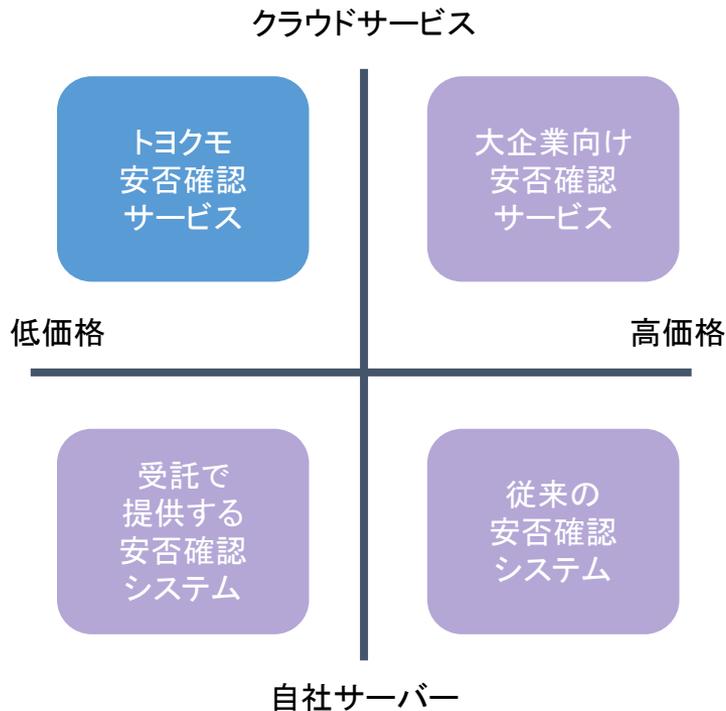
# トヨクモ 安否確認サービス2の特徴

2500社、130万ユーザー以上が利用、後発ながらも順調にシェアを拡大  
5万ユーザー規模のエンタープライズ企業にも対応



APIを利用して人事データベースと直接連携  
SCM(Supply Chain Management)の連携確認、新型コロナウイルスの感染拡大の中で  
社員との情報共有など、用途拡大

# 「クラウド」×「低価格」



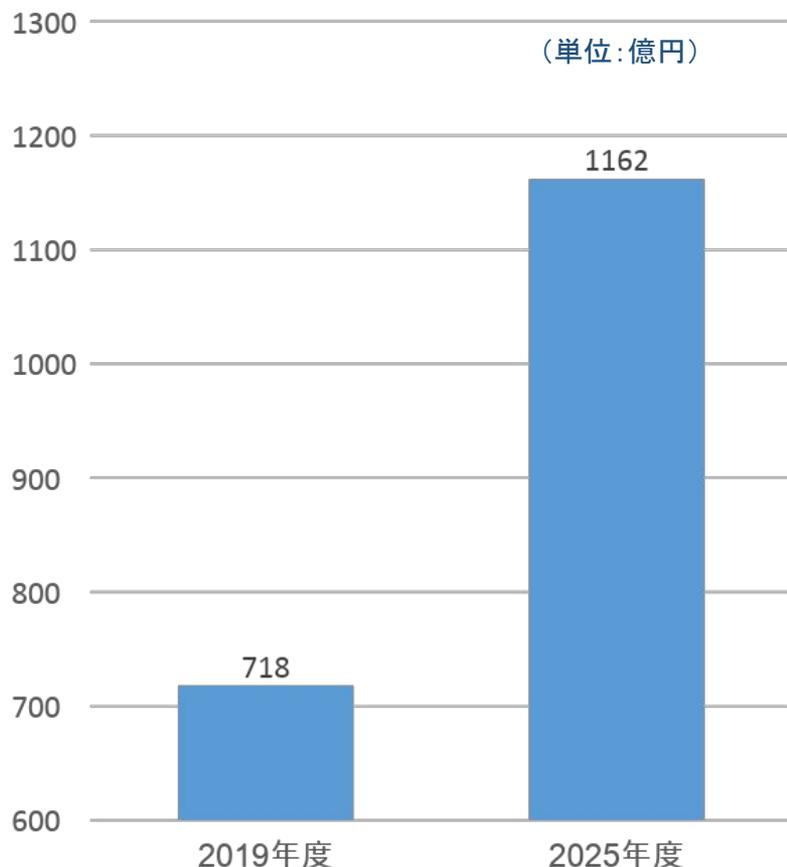
## 「クラウド」

- ・高負荷時にサーバーを最大拡張可能
- ・通常時の運用は、リーズナブルに運用可能
- ・サーバーの国際分散によるリスク低減

## 「低価格」

- ・高コストになる複雑なカスタマイズ機能を削除
- ・災害時に必要なコミュニケーション機能を追加
- ・特別警報など新しい災害情報に対応

## 防災情報システム・サービス市場<sup>(注1)</sup>は成長過程の市場



### 潜在的な市場規模

・現在の当社サービス導入実績に比べ、市場規模は大きく、当社サービスの拡大余地は大きい

### 国内企業等数55万社<sup>(注2)</sup>

弊社導入実績2,500社超(2021年9月)

・当社サービスは市場規模比較 0.5%(企業数)

### 国内従業者数4,407万人<sup>(注3)</sup>

弊社導入実績120万人超(2021年9月)

・当社サービスは市場規模比較 2.9%(従業員数)

(注1)株式会社シード・プランニング「2021年版 防災情報システム・サービス市場の最新動向と市場展望」

(注2)常用雇用者規模10人以上の企業等数(2016年、経済産業省「経済センサス」)

(注3)常用雇用者規模10人以上の企業等の従業員者数(2016年、経済産業省「経済センサス」)

# kintone連携サービス

---

kintoneとはサイボウズ株式会社が提供するクラウドサービスで、顧客管理や帳票管理、交通費申請、社内FAQといった業務アプリをプログラミングスキルがなくても開発できるプラットフォーム

業務アプリを簡単に作成し、利用できるクラウドサービス世界20,000社以上に利用されている製品

kintone連携サービスはWebデータベースであるkintoneと組み合わせて利用することにより、実際の業務プロセスにそってシステム化が簡単に構築できるサービス

 **kintone**

**制約はあるものの多くの社内業務をシステム化できる**

# kintone連携サービスとは

- ① kintoneを、社外も巻き込んだWebシステムにできる
- ② 5,000件以上の有償契約数を獲得しているNo.1のkintone連携サービス
- ③ カスタマイズなし、ノーコードで利用可能



**kintone**

ログインしたユーザー【だけ】が、  
情報の登録や参照ができる

～ 社内の業務システム～



トヨクモ  
**PrintCreator**



トヨクモ  
**FormBridge**



トヨクモ  
**kViewer**



トヨクモ  
**kMailer**



トヨクモ  
**DataCollect**



トヨクモ  
**kBackup**

～ Webシステム ～

# 豊富なラインナップのkintone連携サービス

競合他社と比べて、豊富なラインナップを用意

プレミアム、スタンダード、ライトコース(※)があり、用途・コストに合った利用が可能

	当社	A社	B社	C社	D社
帳票	 トヨクモ PrintCreator	●		●	
Webフォーム	 トヨクモ FormBridge		●		
外部公開	 トヨクモ kViewer		●		●
メール	 トヨクモ kMailer			●	
バックアップ	 トヨクモ kBackup	●			
データ集計	 トヨクモ DataCollect	●			●

※kViewerはプロフェッショナル、プレミアム、スタンダード、ライトコースの4コース

kMailerはプレミアム、スタンダードコースの2コース

## kintone連携サービスのアドバンテージ

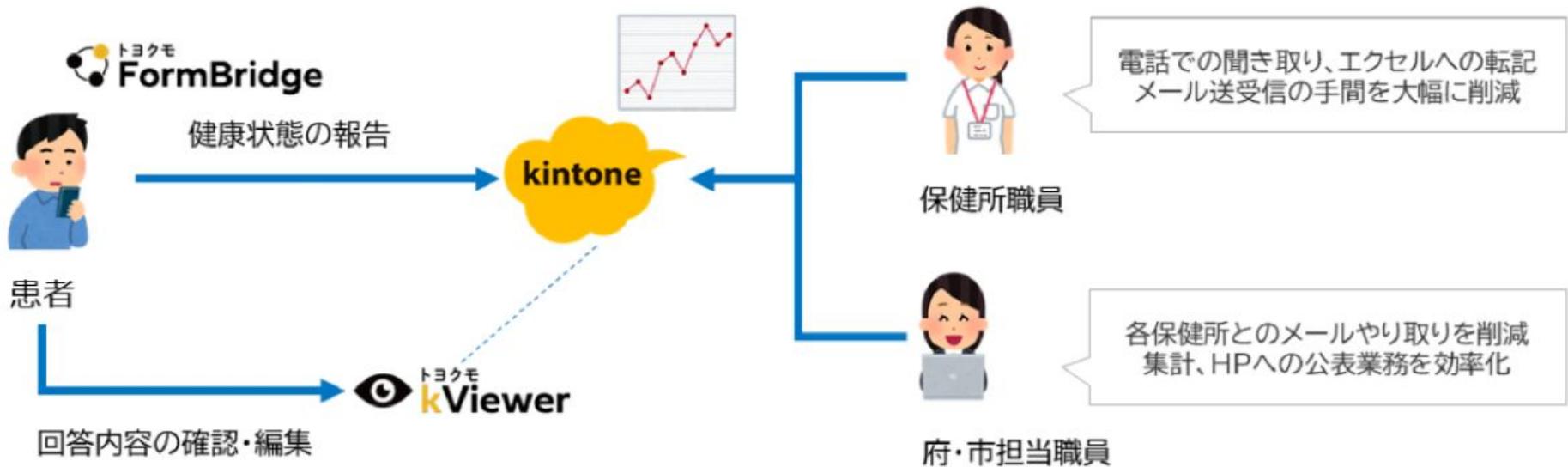
- 5,000を超える有償契約数の圧倒的優位性
- 複数のkintone連携サービスを利用し、kintoneをWebシステムとして活用できる

### 具体例



kintoneの情報はkintoneのライセンスがないと通常閲覧できないが、kintoneにフォームブリッジとkViewerを連携させることで、kintoneのライセンスがなくても、情報閲覧や編集が可能になる。

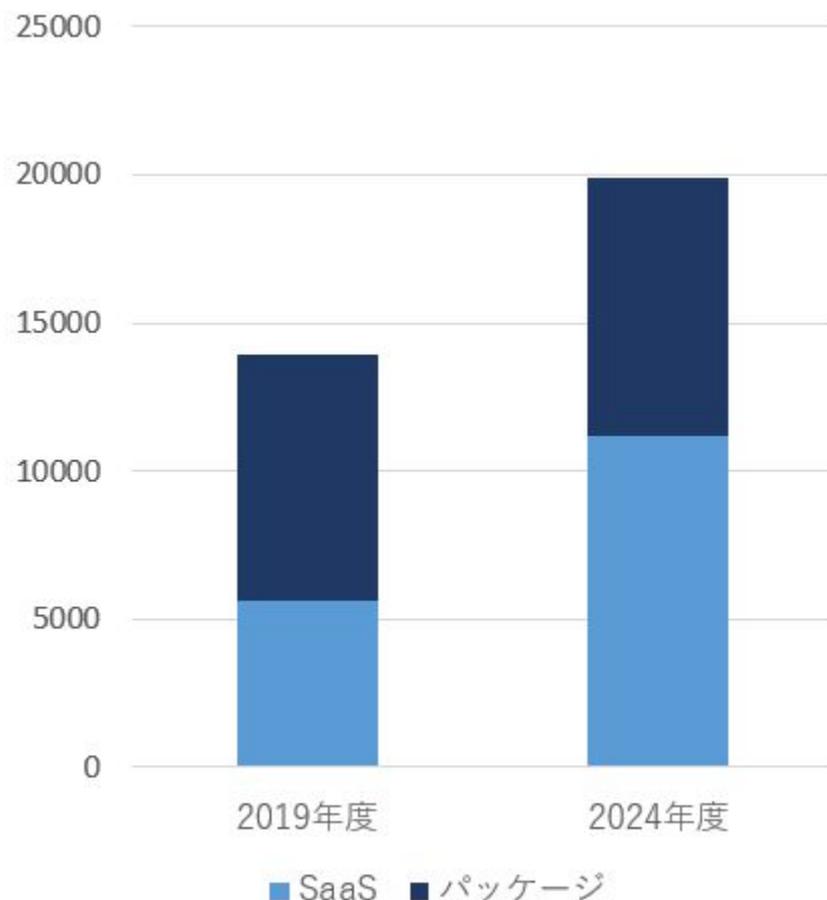
# 最近の活用例～大阪府様



大阪府が作成した新型コロナウイルス対応状況管理システムの概要図

2020年4月22日 サイボウズ株式会社プレスリリースより

## ソフトウェアの国内市場（パッケージ／SaaS別）（注1、2）



ソフトウェアの国内市場は伸びているが、中でもSaaS(クラウド)の比率が増加しており、今後ソフトウェアの半分以上がSaaSになる見込み。

### 【SaaS(クラウド)の比率】

2019年度 全体の40.4%

2024年度 全体の56.2%

(注1)株式会社富士キメラ総研推計『ソフトウェアビジネス新市場 2019年版』

(注2)株式会社富士キメラ総研推計『ソフトウェアビジネス新市場 2020年版』

# kintone契約社数の推移(注)



kintone連携サービスはkintoneに依存したサービスだが、kintoneの契約社数は増加し続けており、成長過程にある

2020年3月にkintone内のデータを収集・計算を可能にする「データコレクト」をリリースし、kintone連携サービスの提供サービスは6個に増加

kintone連携サービスを通じて、kintoneをより便利に活用できるよう今後も支援してまいります

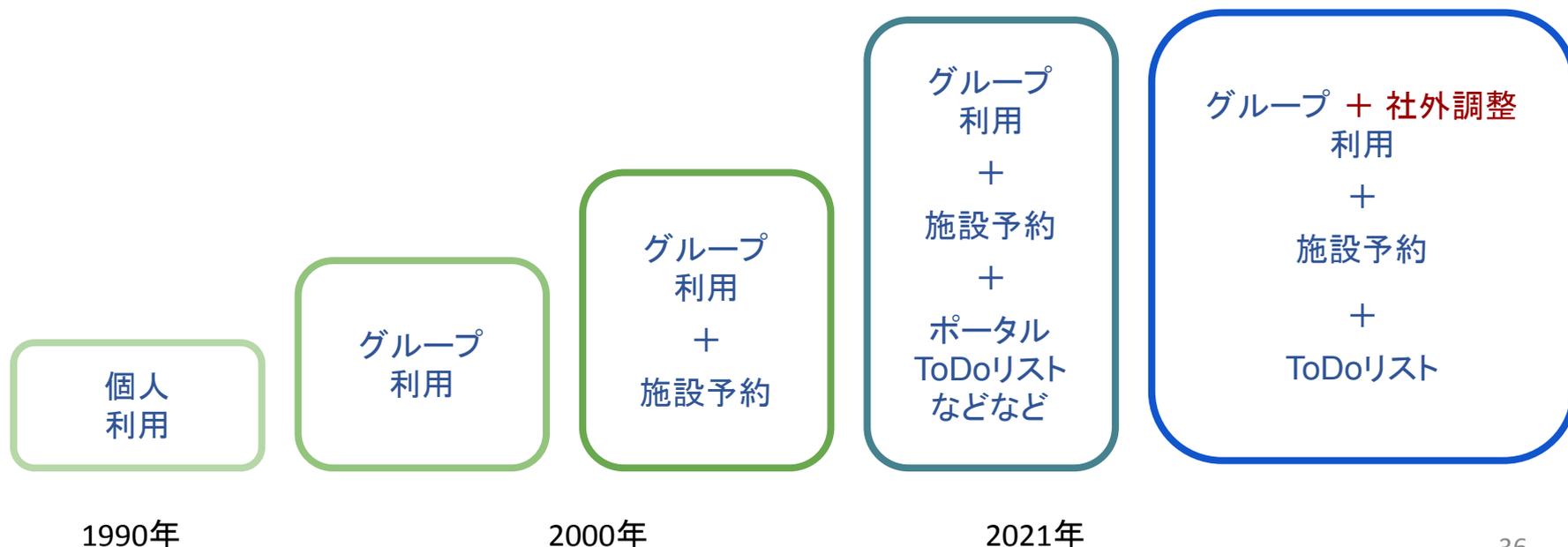
(注)サイボウズ株式会社2018年12月期決算短信、2019年12月期決算短信、2020年12月期決算短信

# 新サービス ～スケジューラー

---

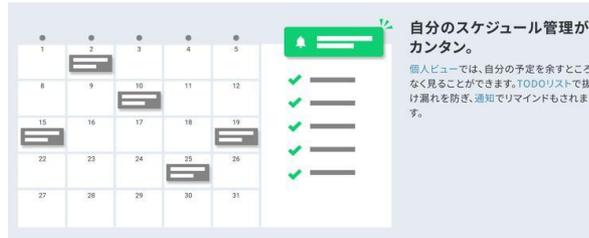
# スケジューラーのこれまでの進化について

- 個人利用のスケジューラーがWebの技術を取り入れグループスケジューラーに進化
- スケジューラーが施設予約を搭載し、企業に必要なグループウェアとして進化
- その他の社内業務とも連携するように。
- トヨクモのスケジューラーは、社内の業務利用だけでなく、社外の方との予定調整もできる新たなコンセプトのスケジューラーとしてリリース



# トヨクモ スケジューラーの機能紹介

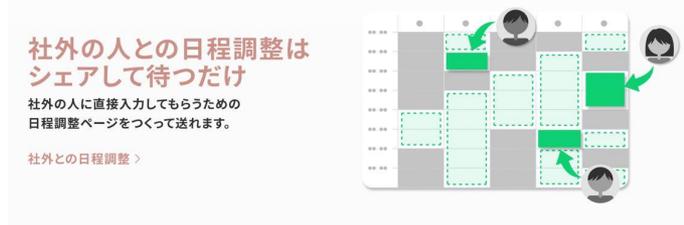
## ・個人ビューとtodoリストによるスケジュール管理



## ・グループビューで社内の予定を確認



## ・社外とのスケジュール調整機能



## ・スマートフォンでも全機能を使用可能



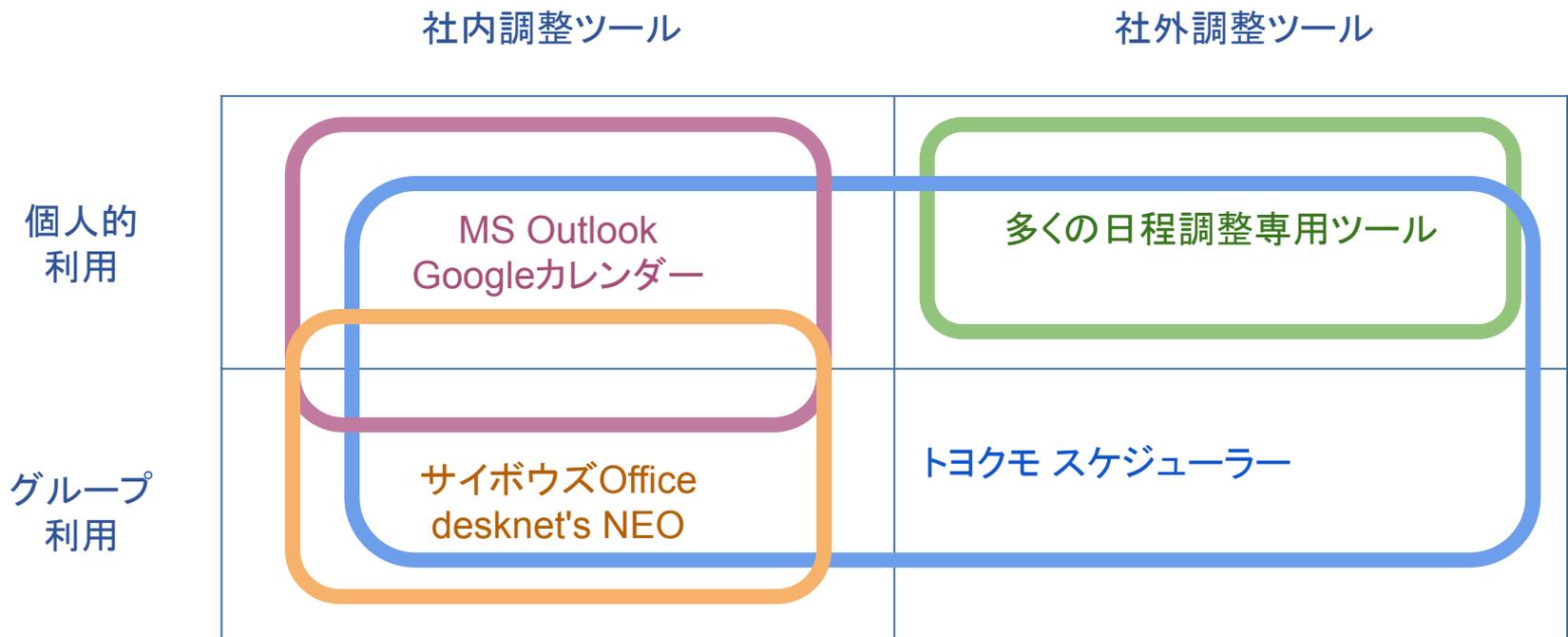
## ・kintoneやGoogle Meetなど外部サービスと連携



# トヨクモ スケジューラーの優位性

これまでになかった外部との日程調整を可能なグループスケジューラー  
10ユーザーまではずっと無料で利用できるフリーミアムモデル

## トヨクモ スケジューラーのポジショニング



1 ユーザーあたり 月額 200円

これまで同様に保守的に事業計画を策定します。

2022年度の売上見込み 数百万円程度を想定しています。

本事業の重要チェックポイント

- ・100社、200社など有償契約の達成のスピード
- ・有償化率(5%想定)

これまでのサービスには、なかった最速での普及を目指します。

無料ユーザーへの広告ビジネスは有償化率により長期的に検討

## 4 当社の強み

---

## ① サブスクリプション型のビジネスモデルで高い継続率

継続率: 継続率99.2%程度の高い継続利用率

## ② 法人向けのビジネス

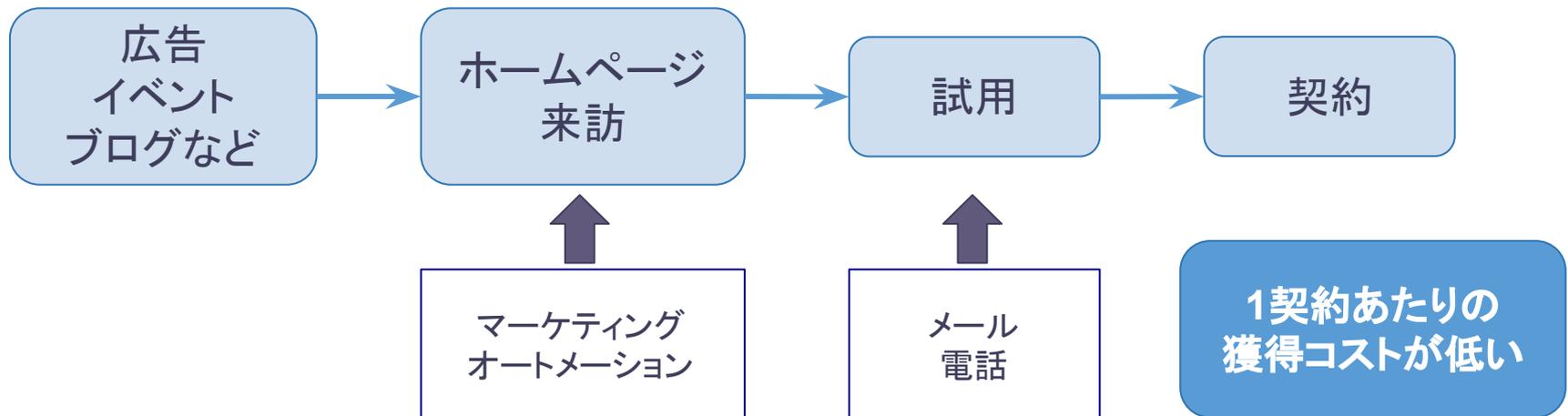
企業・自治体など法人向けビジネスで安定的な成長を実現

## ③ 安定したキャッシュフローによる豊富な資金

サービス当月の支払いが基本となる契約

年契約は、前払いが原則のため前受収益が積み上がる

- インターネットによる直接販売が主体（契約数の約6割）
- 案件発掘は、ネットプロモーション、広告、イベント出展で行う
- サービスの試用を通して理解し、契約いただく  
ホームページの充実、電話、メールにより効率的にサポートする
- 提案営業は行わず、ノンカスタマイズのパッケージ提供をする



# 広告宣伝費と営業利益の合算推移

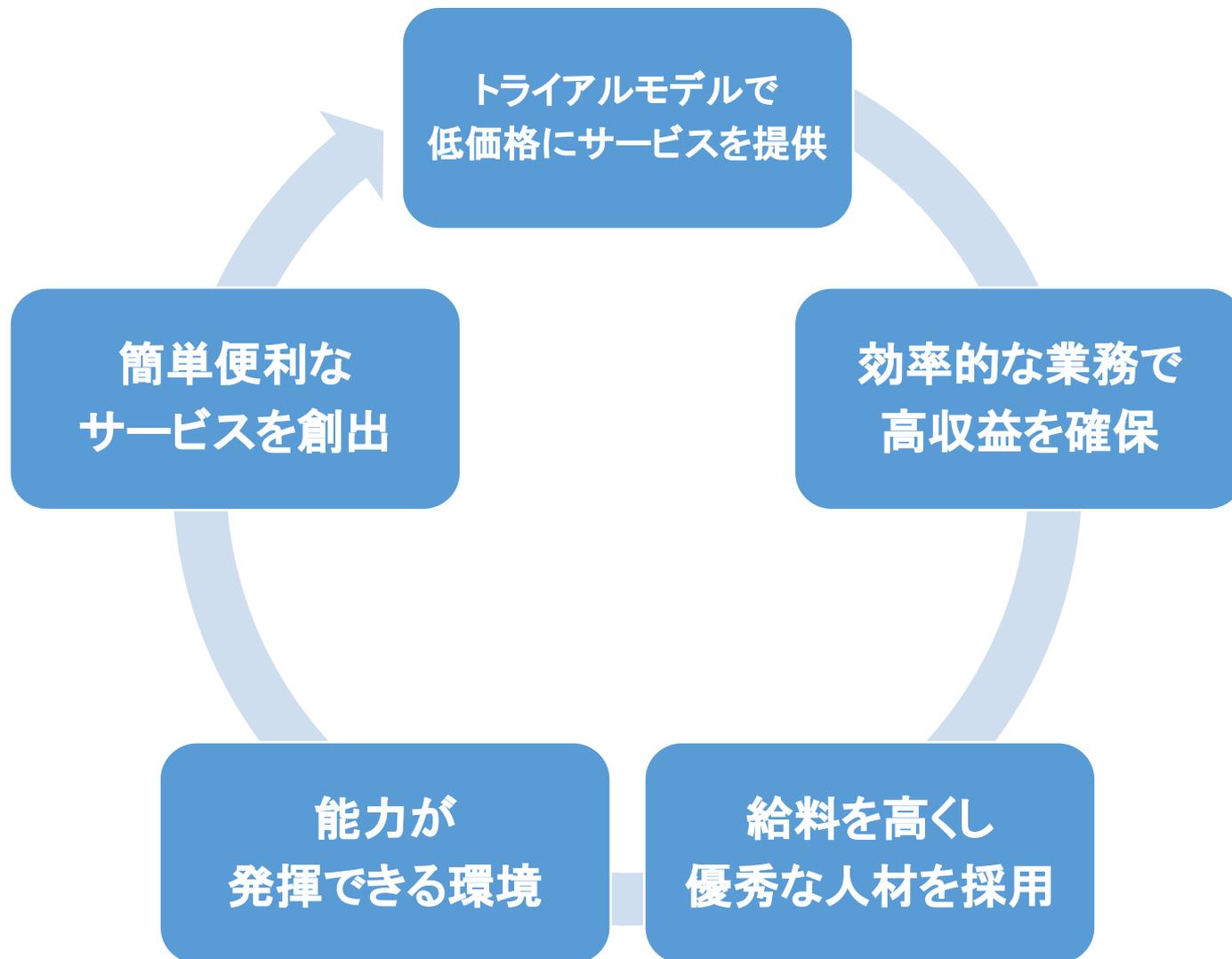
稼ぐ力(＝営業利益＋広告宣伝費)は着実に伸長

(単位:百万円)

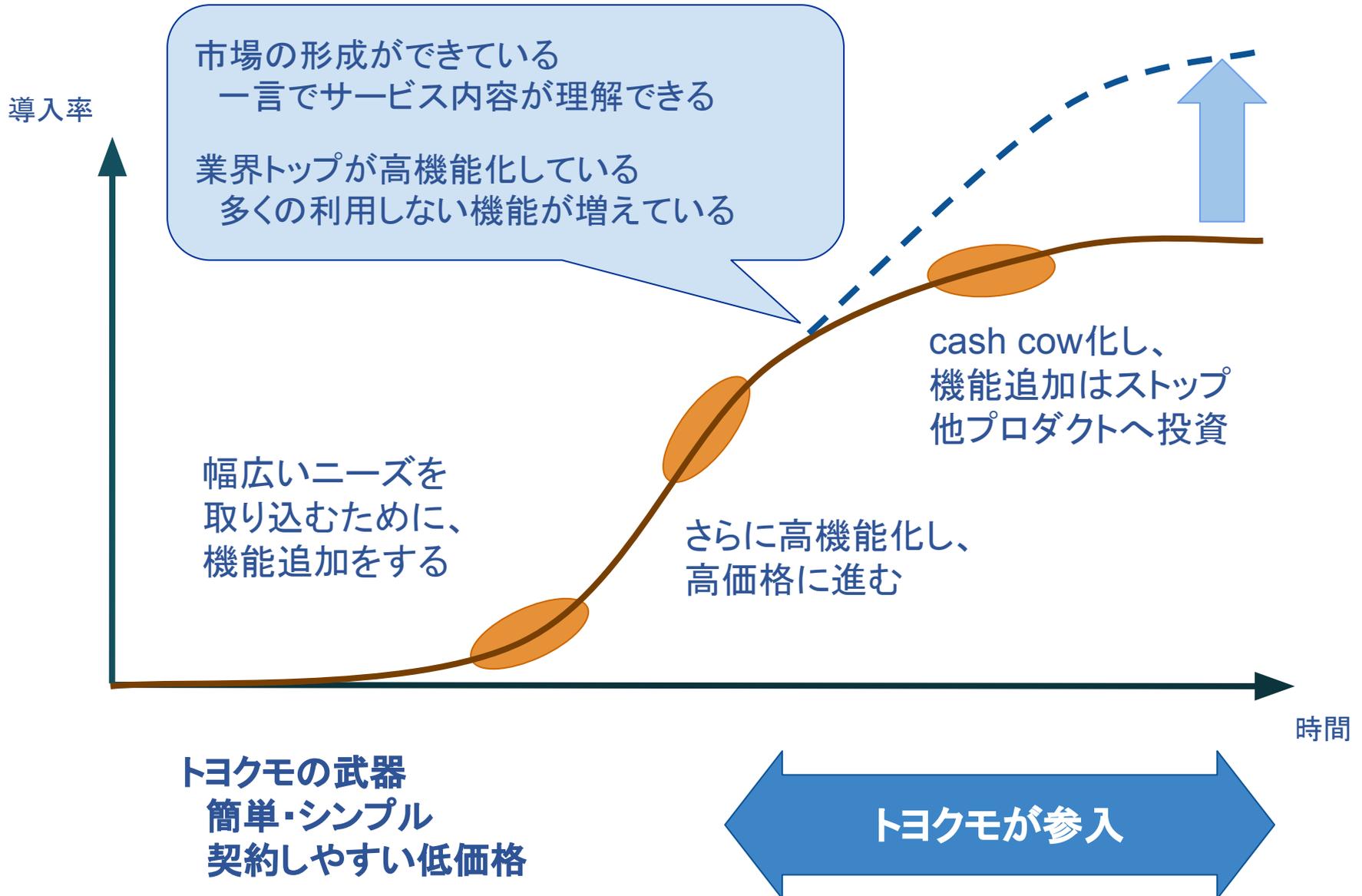
	2018年期	2019年期	2020年期	2021年期 第3四半期
売上高	482	761	1,095	1,132
広告宣伝費	22	212	272	181
売上比	4.6%	28.0%	24.8%	16.0%
営業利益	137	97	247	373
売上比	28.4%	12.9%	22.6%	33.0%
営業利益＋広告宣伝費	159	310	521	555
売上比	33.0%	40.9%	47.6%	49.0%

# 5 今後の成長戦略

---



# 各市場の新規参入タイミング



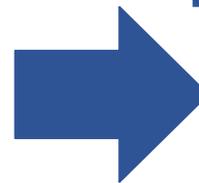
- 当社は、提供サービス数を増やすことで高い成長をして実現したいと考えています。
- 当社が強みとするビジネスモデル以外の方法をあえて採用してまで、市場シェアの拡大を図ることは致しません。
- 一言で伝わる(イメージしやすい)サービスを簡単・シンプル(UI/UXが良い)を武器として、お試しモデルで、安価にパッケージ(カスタマイズしない)で提供するビジネスモデルを追求いたします

# 提供サービス数

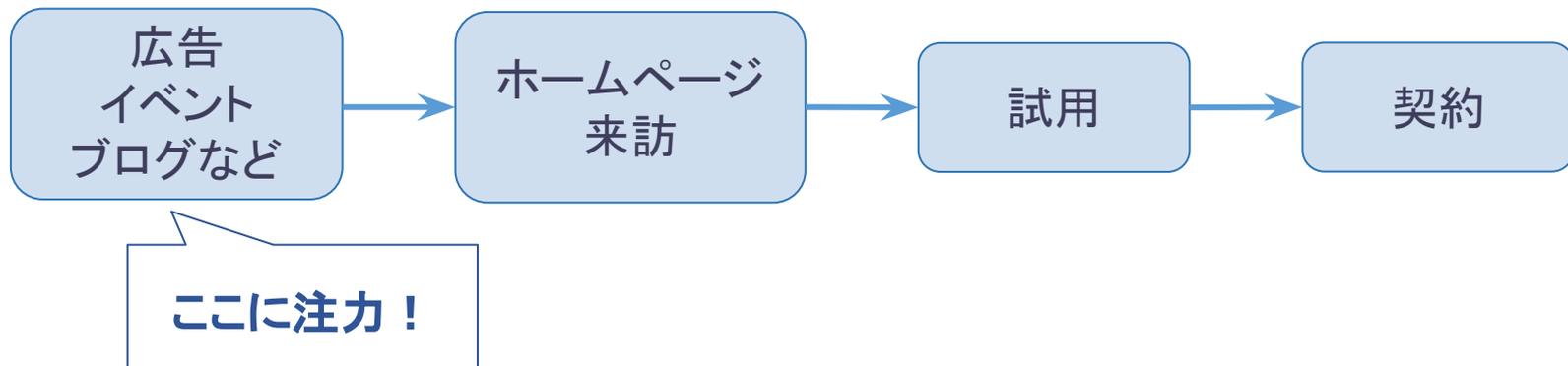
対象年	カテゴリー数	サービス数	新規数	終了数	トピックス
2013年	7	8	3	0	
2014年	5	8	3	3	MBOを実施(3月)
2015年	3	6	0	2	
2016年	2	6	1	1	サービス整理完了
2017年	2	8	2	0	kintone連携サービスの連携開始
2018年	2	9	1	0	
2019年	2	9	0	0	トヨクモへ社名変更(7月)
2020年	2	8	1	2	東証マザーズ上場(9月)
2021年予定	3	8	1	1	スケジューラーを提供開始

## 安否確認サービス

- ・安否確認サービスは解約率が低く、持続的な成長が実現可能なサービス
- ・当社サービスを広く認知してもらい潜在顧客にアプローチする

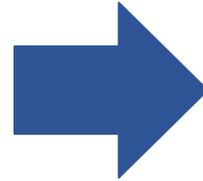


- ・TVCMをはじめとするマス広告、web広告の出稿、大規模展示会への出展を通じて長期的なブランド構築に取り組む

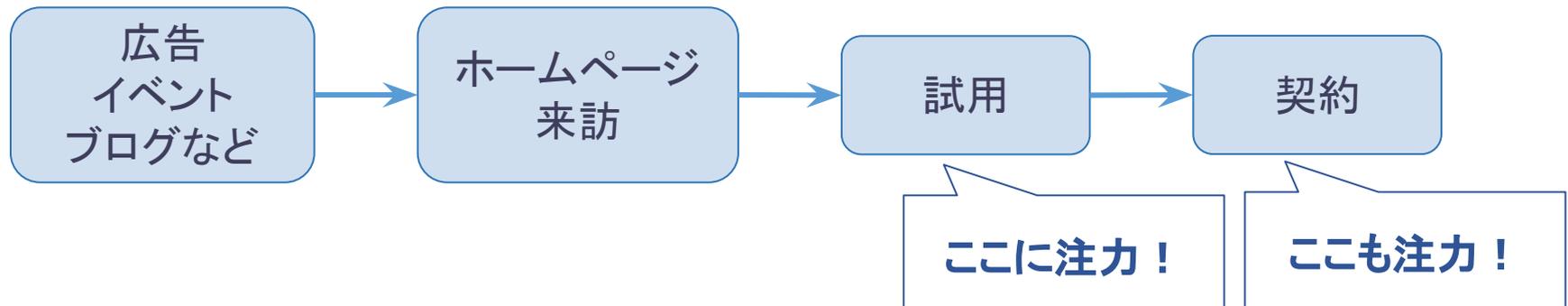


## kintone連携サービス

- ・トライアル(試用)モデルのため  
試用中のユーザーに成功体験を得てもらう
- ・既契約のユーザーに対して  
クロスセル戦略で有償契約数を増やす

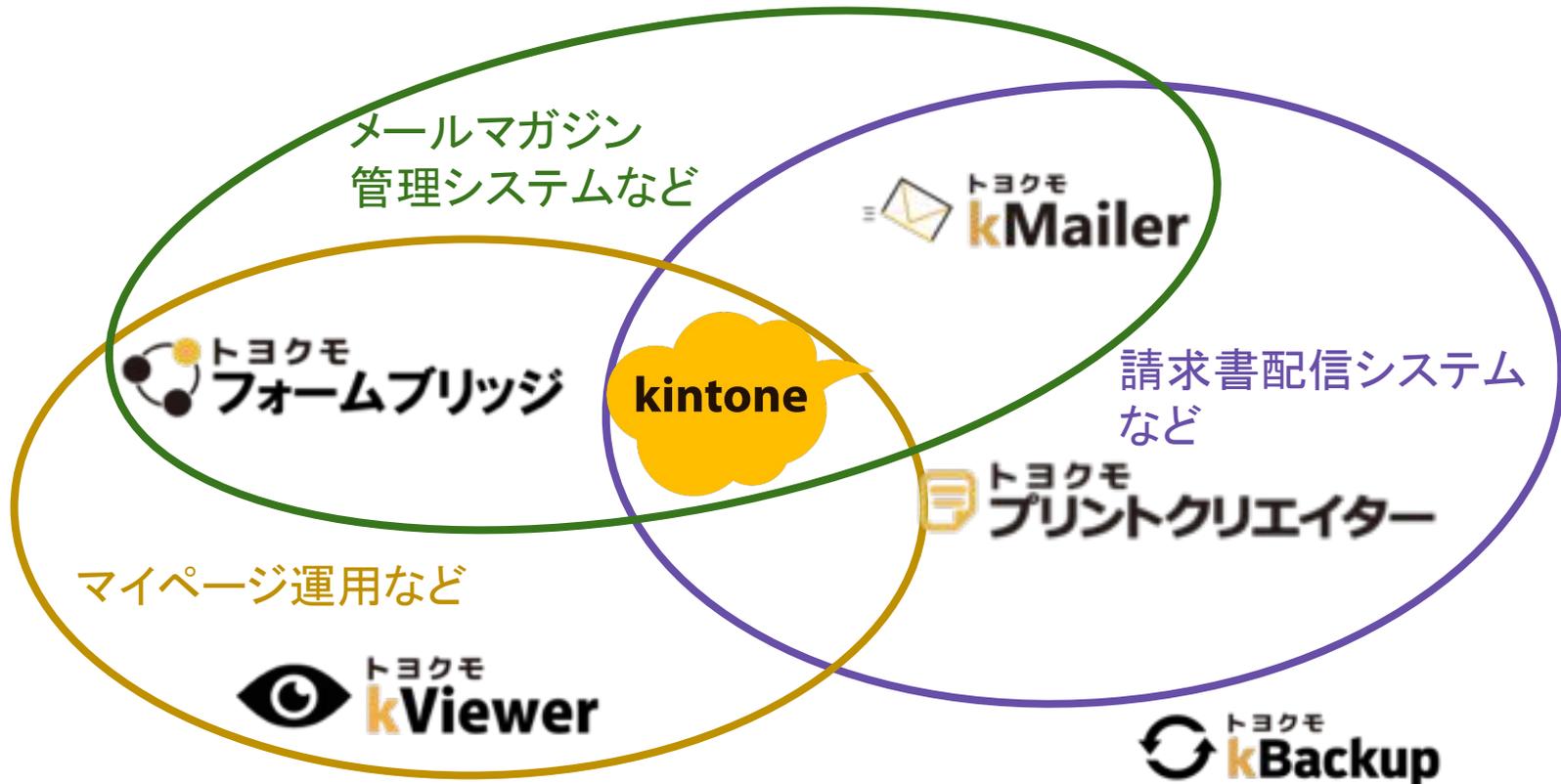


- ・動画をはじめWebコンテンツを  
充実させ、顧客が自分自身で  
問題解決できるようにサポート
- ・利用事例を紹介するセミナーや  
ユーザーフェスを通じて様々な  
利用方法を紹介、未契約のサー  
ビスの試用を促進



## kintone連携サービスのシステム連携を強化

弊社kintone連携サービス間のシステム連携を進め、簡単なWebシステムをアイデア次第でノーコード開発できるように連携を強化



## 6 重要なリスク

---

## ① 技術革新への対応

### 主要なリスク

- 技術革新への対応が遅れ、当社の提供サービスの競争力が低下する  
リスクの発生可能性

- 顕在化の可能性は高くない

### リスク対応策

- 継続的なエンジニアの育成を行い、新たな技術やサービスの習得に取り組む

## ② システム障害、サービスの停止

### 主要なリスク

- 大規模な自然災害、その他の理由によって当社の利用するシステムに障害等が発生し、サービスの利用ができなくなる可能性がある

### リスクの発生可能性

- 小規模な障害については日常的に発生しうる

### リスク対応策

- サーバーの負荷分散やバックアップ、サーバー稼働状況の監視を行い、発生時の損害をできる限り低減するように努める

### ③ 競合他社

#### 主要なリスク

- 競争の激化、当社の優位性が損なわれる

#### リスクの発生可能性

- 顕在化する可能性は高くない

#### リスク対応策

- 効率的な事業運営や、直観的、日常に役立つサービス開発に集中し、当社の優位性の確保に努める

### ④ 特定サービスへの依存

#### 主要なリスク

- 当社が提供するkintone連携サービスはサイボウズ株式会社の提供する「kintone」に依存しており、同サービスの競争激化などにより、業績に影響を与える可能性がある

#### リスクの発生可能性

- 顕在化する可能性は高くない

#### リスク対応策

- 業績がkintone連携サービスに過度に依存することのないよう、安否確認サービスの拡販並びに新規のサービス開発を行う

### ⑤ 特定取引先との契約について

#### 主要なリスク

- サイボウズ株式会社とのパートナーネットワークオフィシャルパートナー規約に基づく契約が解除された場合、当社の業績に影響を与える可能性がある

#### リスクの発生可能性

- 顕在化する可能性は極めて低い

#### リスク対応策

- 引き続きサイボウズ株式会社と良好な関係を築いていく方針

### ⑥ 情報管理体制

#### 主要なリスク

- 重要な情報資産が外部に漏洩し、社会的信用の低下、損害賠償請求の発生等

#### リスクの発生可能性

- 顕在化する可能性が常にある

#### リスク対応策

- 情報セキュリティ基本方針を定め、情報マネジメントシステム(ISO/IEC 27001)を取得し、これらの方針に従って情報資産の管理、保護に努めております

### ⑦ 新型コロナウイルス感染症

#### 主要なリスク

- 新型コロナウイルス感染症による経済全体への影響に伴う当社の業績に影響を与える可能性がある

#### リスクの発生可能性

- 現在発生しているが、当社への影響は限定的で、業績に与える影響も軽微

#### リスク対応策

- コロナ禍においても平常時と同水準の事業活動が行えるよう、業務や勤務体系について柔軟な対応をし、影響が小さくなるよう努めております