

# 2021年12月期 決算説明資料



トヨクモ



トヨクモ株式会社

2022年2月

本資料の作成に当たり、当社は当社が入手可能な情報の正確性や完全性に依拠し前提としていますが、その正確性あるいは完全性について、当社は何ら表明及び保証するものではありません。また、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。また、本資料発表以降、新しい情報や将来の出来事等があった場合において、当社は本資料に含まれる将来に関するいかなる情報についても、更新又は改訂を行う義務を負うものではありません。

## 1 会社概要

- 1-1 会社概要
- 1-2 企業理念
- 1-3 提供しているサービス  
参考 kintone連携サービスの今期戦略
- 1-4 提供方法
- 1-5 こだわりの成長サイクル

## 2 2021年12月期 決算概要

- 2-1 2021年12月期 実績
- 2-2 貸借対照表
- 2-3 営業利益増減要因

## 3 2022年12月期 業績予想

- 3-1 収益認識基準の変更について
- 3-2 2022年12月期 業績予想  
参考 新収益認識基準での収益構造
- 3-3 2022年12月期の予想前提
- 3-4 営業利益率の計画
- 3-5 2022年12月期 営業利益増減要因
- 3-6 2022年12月期の配当について

## 4 各種指標

- 4-1 月次売上速報(新収益認識基準ベース)  
参考 四半期別売上推移
- 4-2 有償契約数の推移
- 4-3 有償契約数の詳細推移
- 4-4 チャーンレート
- 4-5 広告宣伝費と営業利益の合算推移
- 4-6 提供サービス数  
参考 LTVと時価総額の推移

## Appendix

# 1 会社概要

---

# 1-1 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	40名(開発 17名、マーケティング 19名、経営管理 4名)2021年12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

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

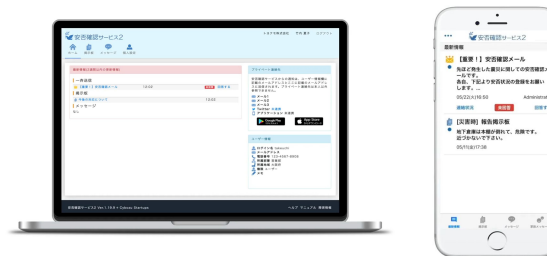
「ITの大衆化」を志す  
簡単・低価格



# 1-3 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

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

災害時に、企業や自治体などの従業員の安否情報を収集し、スピーディに初動対応を行うためのシステム

## ① 災害発生時に一斉送信



自動一斉送信

地震や津波の他  
特別警報にも対応

## ② 自動集計



自動集計

部署別や地域別で  
見やすい集計表

## ③ 対策・指示



掲示板

全ユーザーが閲覧  
書き込みできる

議論するための  
コミュニケーションツールがあ  
ることが特徴



メッセージ

特定のメンバーだけで  
議論ができる



# 参考 トヨクモ安否確認サービス2の実績

2,700社、140万ユーザーが利用、後発ながらも順調にシェアを拡大

## 【導入企業例】



クラウドサービスの評価レビューサイト「ITreview」にて、他社の安否確認システムをおさえ、評価スコアNo.1(2021年12月末現在)

## 参考 kintone連携サービスとは

- ① kintoneを利用し社外の方も利用できるWebシステム
- ② 契約数6,000を超えるNo.1のkintone連携サービス
- ③ カスタマイズなし、ノーコード・ローコードで利用可能



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

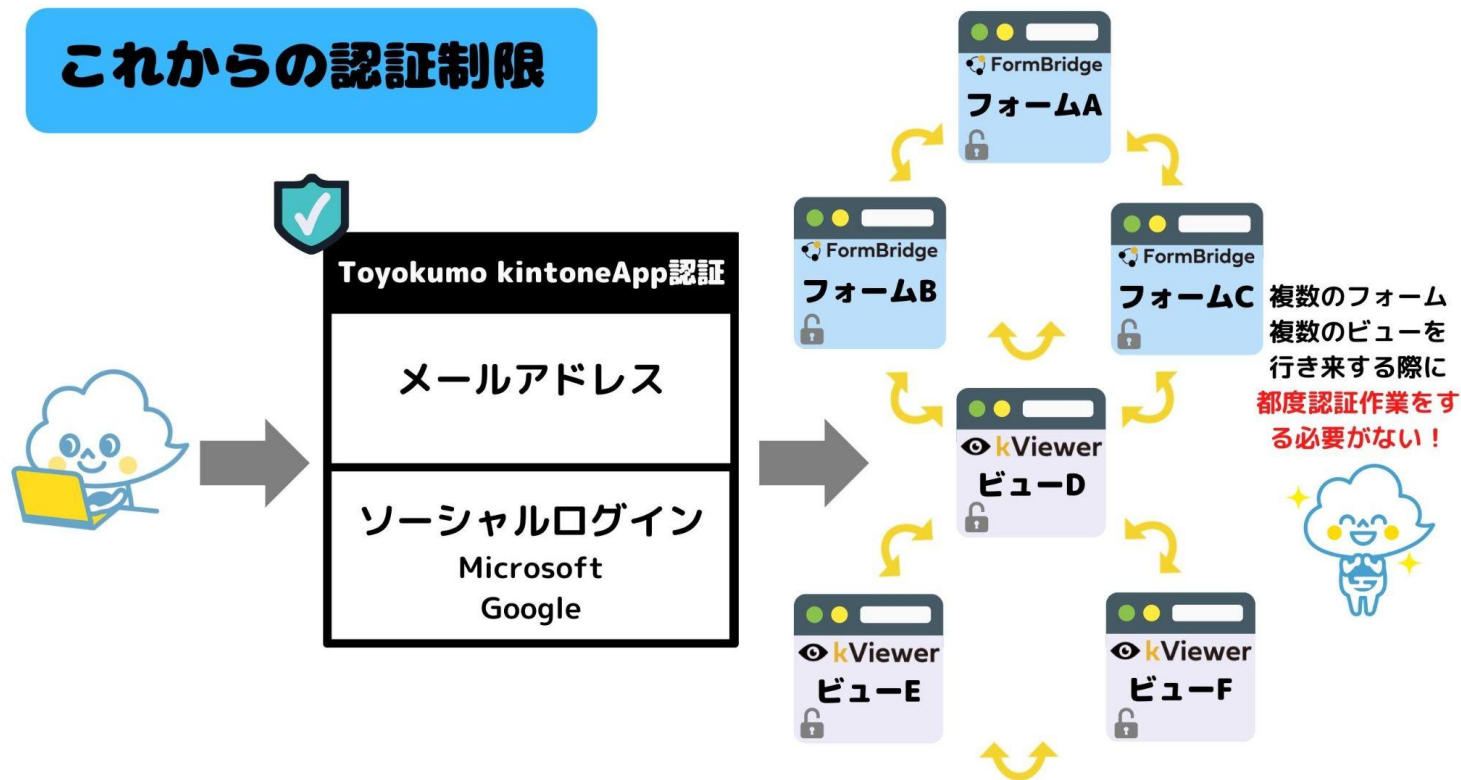
～ 社内の業務システム ～



～ Webシステム ～

これまでの個別アプリの簡易認証から、  
kintone連携サービス共通のToyokumo kintoneApp認証を新たにスタート

## これからの認証制限



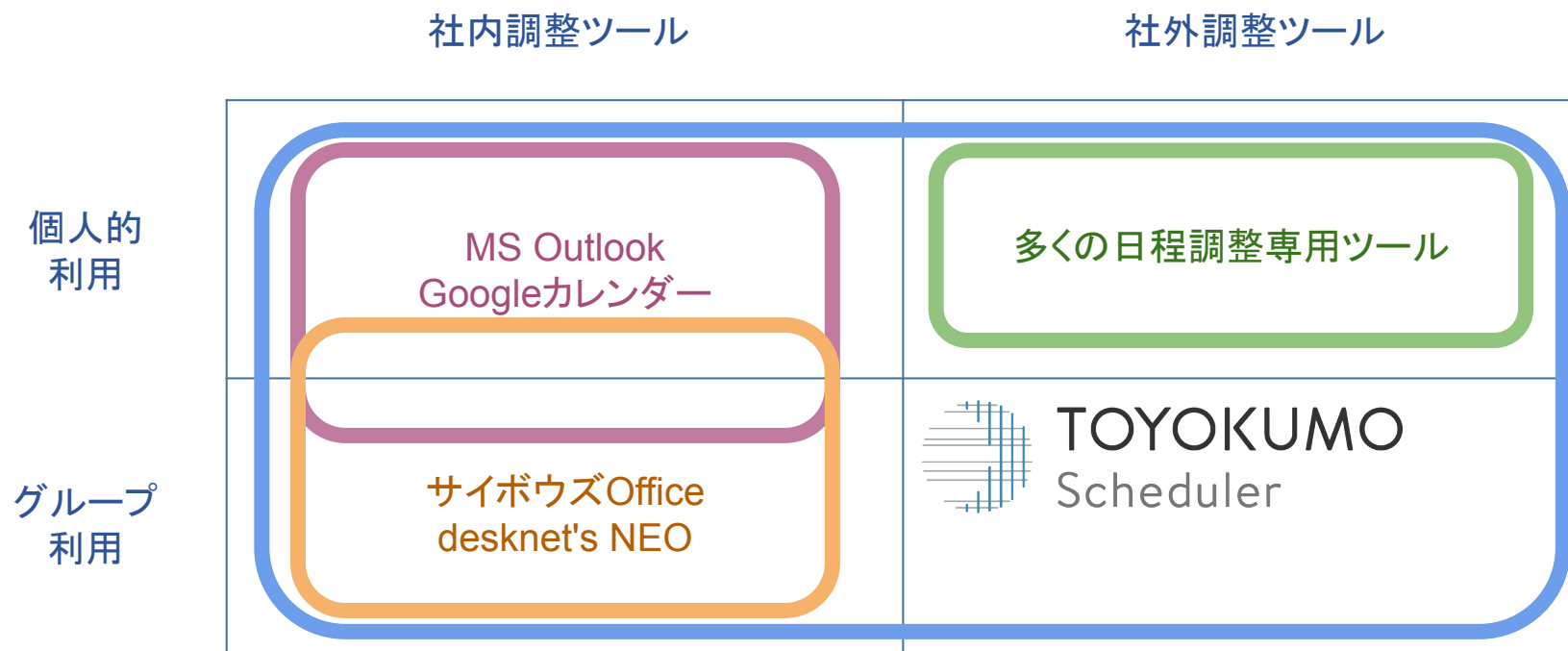
より広範囲のメンバーを簡単に安価に管理できる



# 参考 トヨクモ スケジューラー

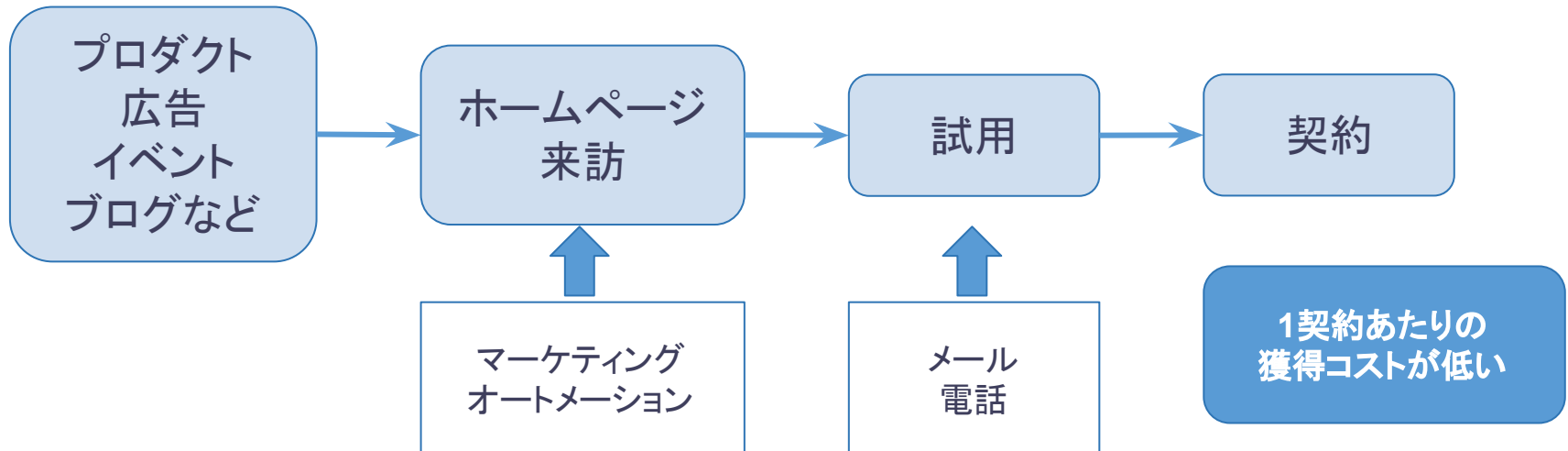
これまでになかった外部との日程調整を可能なグループスケジューラー  
10ユーザーまではずっと無料で利用できるフリーミアムモデル

## トヨクモ スケジューラーのポジショニング

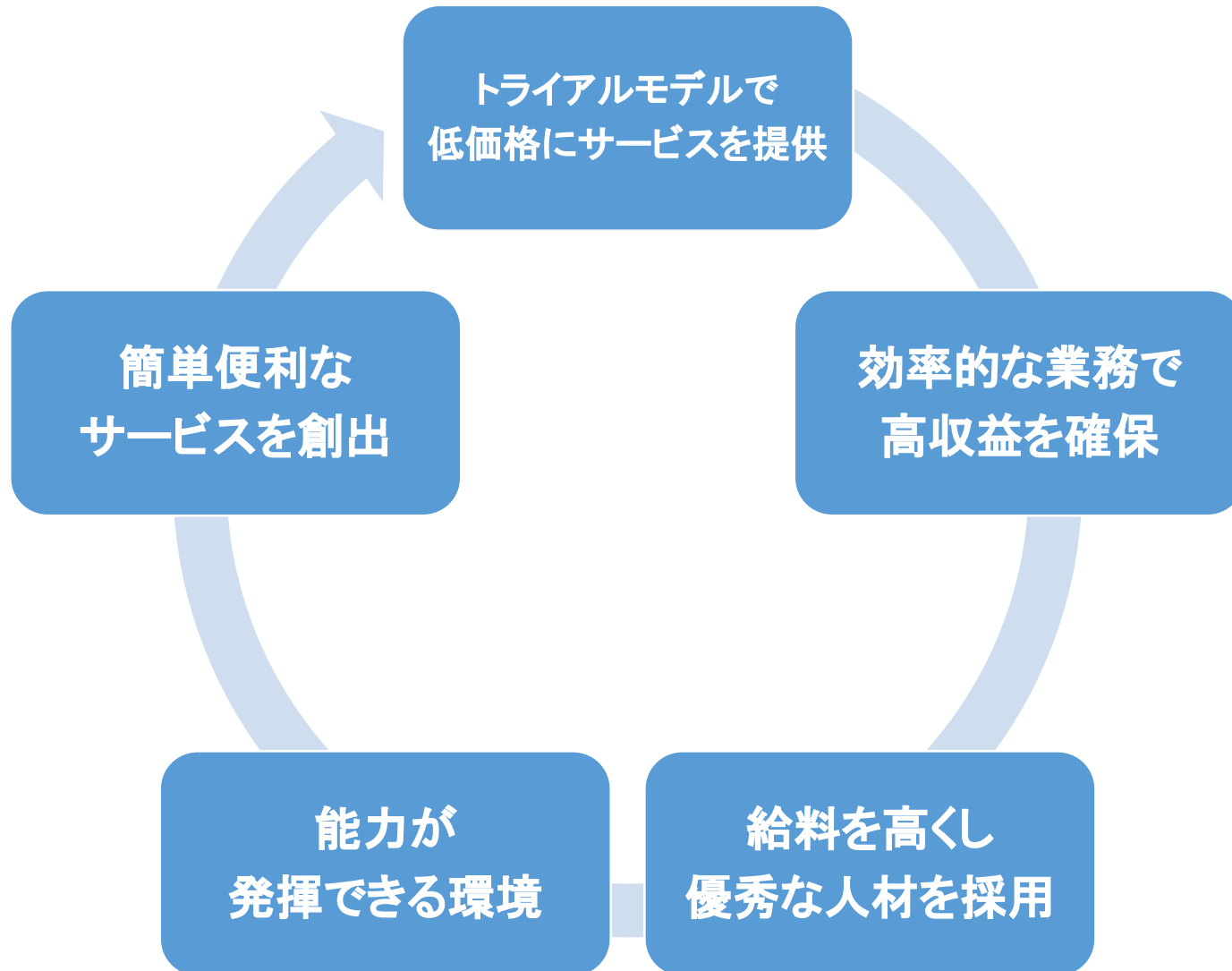


## 1-4 提供方法

- インターネットによる直接販売が主体（全体の64%）
- 案件発掘は、**自社プロダクトの体験**、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



## 1-5 こだわりの成長サイクル



## 2 2021年12月期 決算概要

---



## 2-1 2021年12月期 実績

売上高は前年同期比43.9%増加と堅調に増加  
売上が伸長した分、各利益も前期比大幅に増加。

(単位:百万円 %)

	2020年12月期 実績	2021年12月期 予想	2021年12月期 実績	前年同期比	予想比
売上高	1,095	1,550	1,576	+43.9%	+1.7%
売上総利益	948	1,380	1,402	+47.9%	+1.6%
(売上高総利益率)	86.5%	89.0%	89.0%	+2.5%	±0.0%
販売費／一般管理費	702	990	984	+40.1%	▲0.6%
内) 広告宣伝費	272	370	368	+35.3%	▲0.5%
営業利益	246	390	418	+70.1%	+7.2%
(営業利益率)	22.5%	25.2%	26.5%	+4.0%	+1.4%
経常利益	234	390	421	+79.5%	+7.9%
当期純利益	150	250	286	+90.9%	+14.4%

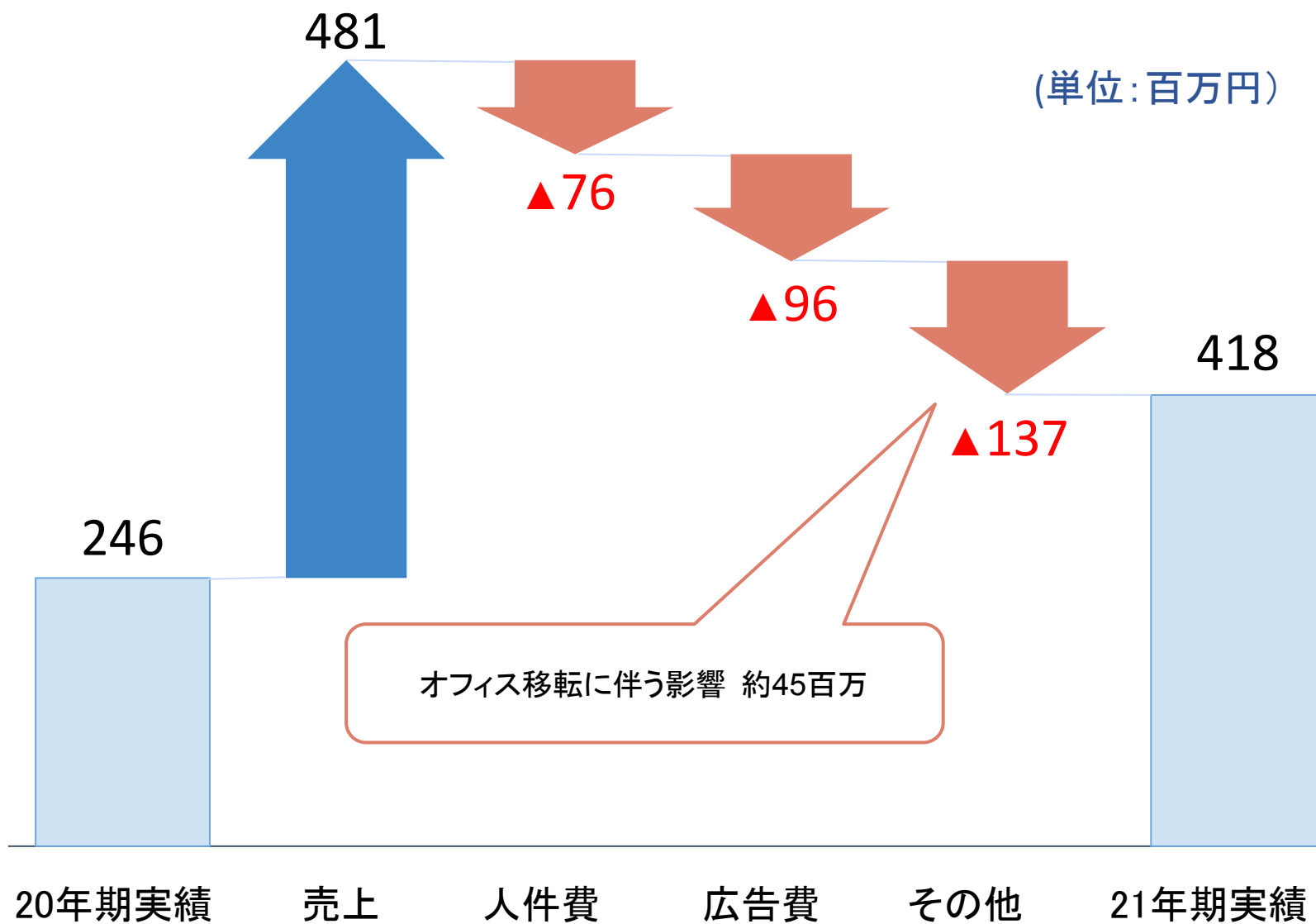
## 2-2 貸借対照表

本社移転に伴い、敷金(固定資産)が82百万円増加  
 負債の半分以上は前受収益であり、将来は売上として計上する負債  
 自己資本比率は66.1%であり、財務基盤は強固

(単位:百万円)

資産	2020年 12月末	2021年 12月末	差額	負債	2020年 12月末	2021年 12月末	差額
現金及び預金	1,619	1,901	281	前受収益	324	446	121
流動資産その他	52	99	47	流動負債その他	227	312	84
固定資産	51	204	152	負債合計	552	759	206
				純資産			
				資本金	379	380	0
				資本剰余金	349	350	0
				利益剰余金	441	728	286
				自己株式	—	▲0	▲0
				純資産合計	1,170	1,458	287
資産合計	1,723	2,205	481	負債純資産合計	1,723	2,205	481

## 2-3 2021年12月期 営業利益増減要因

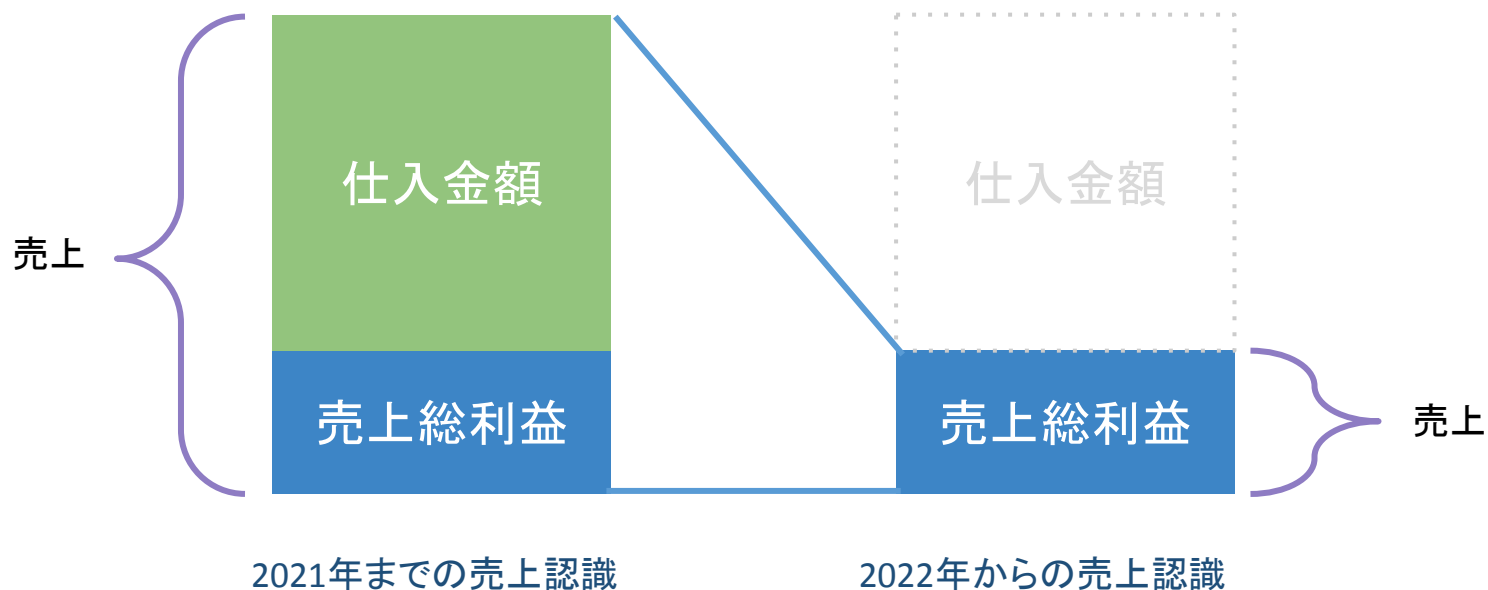


### 3 2022年12月期 業績予想

---

### 3-1 収益認識基準の変更について

他社クラウドサービスの取次販売について、「収益認識に関する会計基準」を適用し、従来の取次販売で売上総利益に該当する部分を2022年12月期より売上として計上する予定。



## 3-2 2022年12月期 業績予想

- ・収益認識に関する会計基準を適用し、直接的な前年の売上比較はしていません
- ・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

	2021年12月期 実績	2022年12月期 予想	前年比	(単位:百万円)
前期基準売上高	1,576	—	—	
新基準換算売上高	(1,461)	1,890	(+29.4%)	
売上総利益	1,402	1,810	+29.1%	
(新基準売上高総利益率)	(96.0%)	95.8%	(▲0.2%)	
販売費／一般管理費	984	1,280	+30.1%	
内)広告宣伝費	368	500	+35.9%	
営業利益	418	530	+26.8%	
(新基準営業利益率)	(28.6%)	28.0%	(▲0.6%)	
経常利益	421	530	+25.9%	
当期純利益	286	360	+25.5%	

ストック売上が多い

99.9%

※ サービス利用売上比率

解約率が低い

0.62%

※ 2021年12月末時点の  
契約金額ベース年間平均

粗利率が高い

95.8%

※ 2022年度 売上総利益(予想値)

収益力が高い

54.5%

※ 2022年度 広告費率 + 営業利益率(予想値)

### 3-3 2022年12月期の予想前提

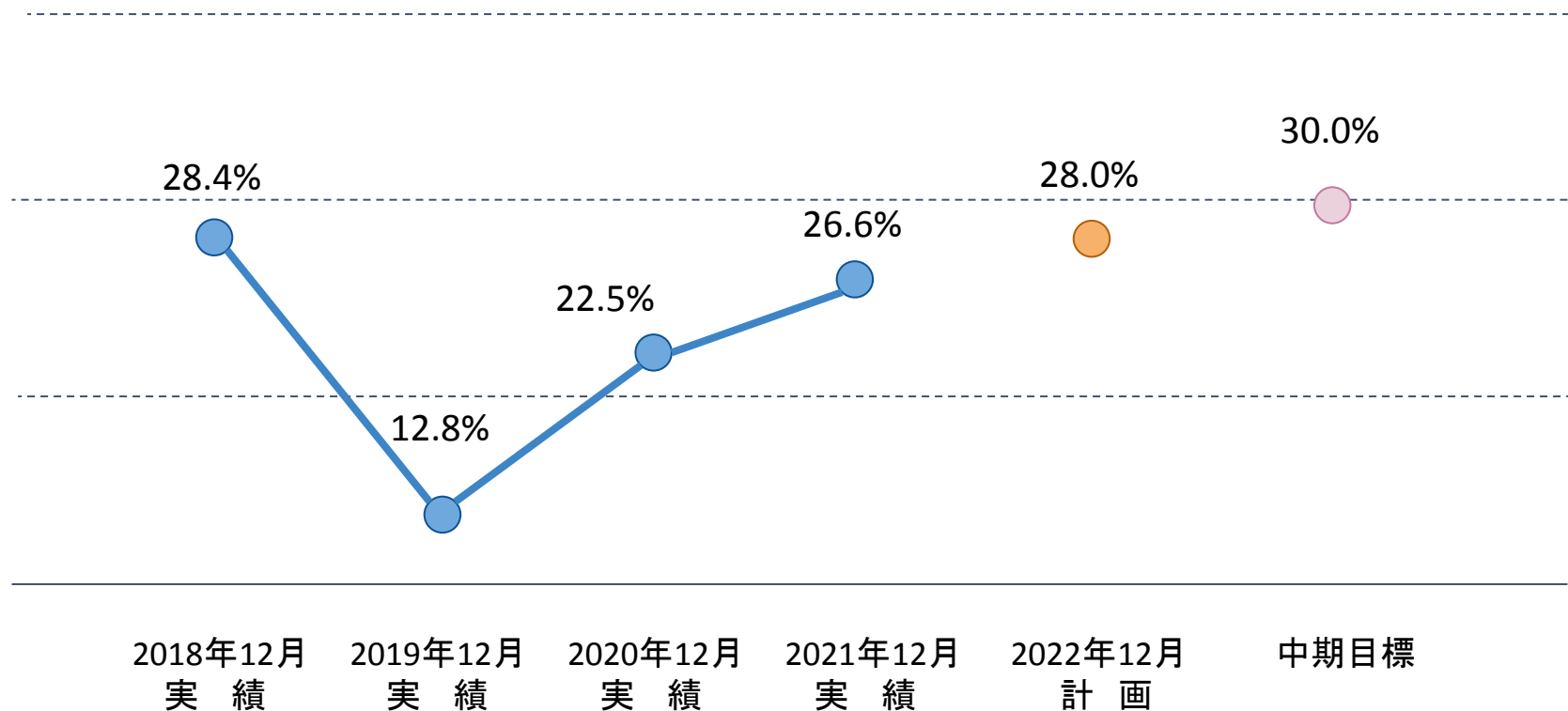
- 売上総利益は前年度比+29%と保守的に予想
  - 前年度の増加額程度で予想
- 保守的な売上総利益予想に合わせた採用計画
  - 売上の30%を目処に活動
- 営業利益率30%を意識した広告投資計画
  - スケジューラーの立ち上げ
  - 安否確認サービスのプロモーション強化



### 3-4 営業利益率の計画

今後営業利益率は徐々に改善させる計画。

遅くとも来期までには営業利益率を30%に改善させる計画。



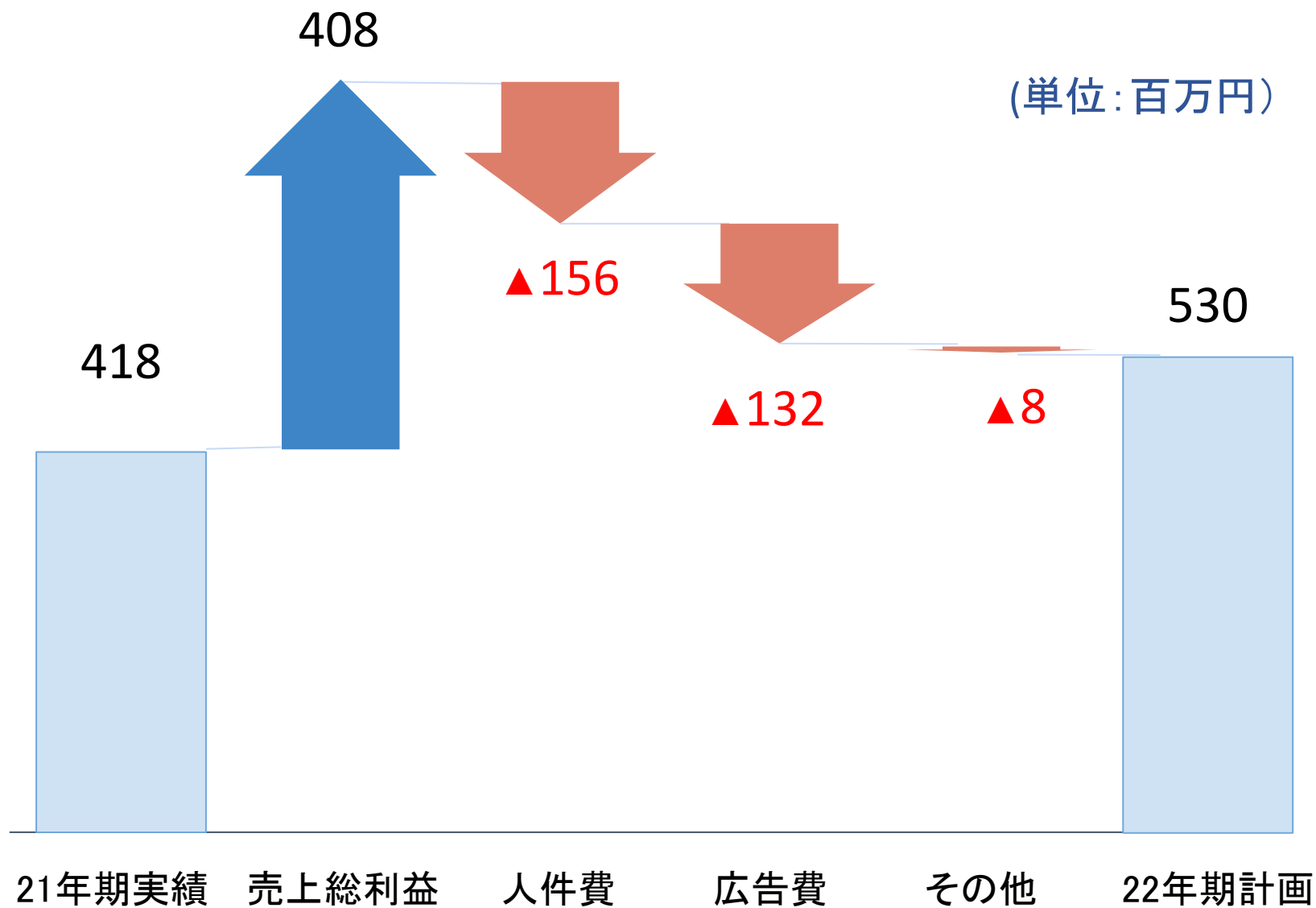
# 参考 広告活動予定

年間予算 5.0億円

広告活動は、確保できる媒体やイベントなどに影響を受けるため、四半期でのずれなどや使用せずといったことも有り、あくまで目安としてご認識ください

対象期間	計画 ウェイト	トピックス
2022年第1四半期	20%	
2022年第2四半期	20%	
2022年第3四半期	30%	
2022年第4四半期	30%	

### 3-5 2022年12月期 営業利益増減要因



※会計基準の適用に伴い、売上の比較ができないため、売上総利益を比較しています

### 3-6 2022年12月期の配当について

配当方針につきましては、期末当期純利益の20%程度の配当性向を基準として、株主の皆様への継続的な利益還元を実施する方針としております。

(単位:円 銭)

	中間配当	期末配当	年間配当	一株当たり 利益	配当性向
2020年12月期	0.00	0.00	0.00	15.66	0.0%
2021年12月期	0.00	5.00	5.00	28.25	17.7%
2022年12月期 計画	0.00	7.00	7.00	35.43	19.8%

## 4 各種指標

---

## 4-1 月次売上速報(新収益認識基準)

[登録フォーム→](#)

毎月の月次速報は15日前後に速報値を公開。メールでの購読も可能



2022年12月期の月次売上速報(新収益基準比較)

(単位:百万円)

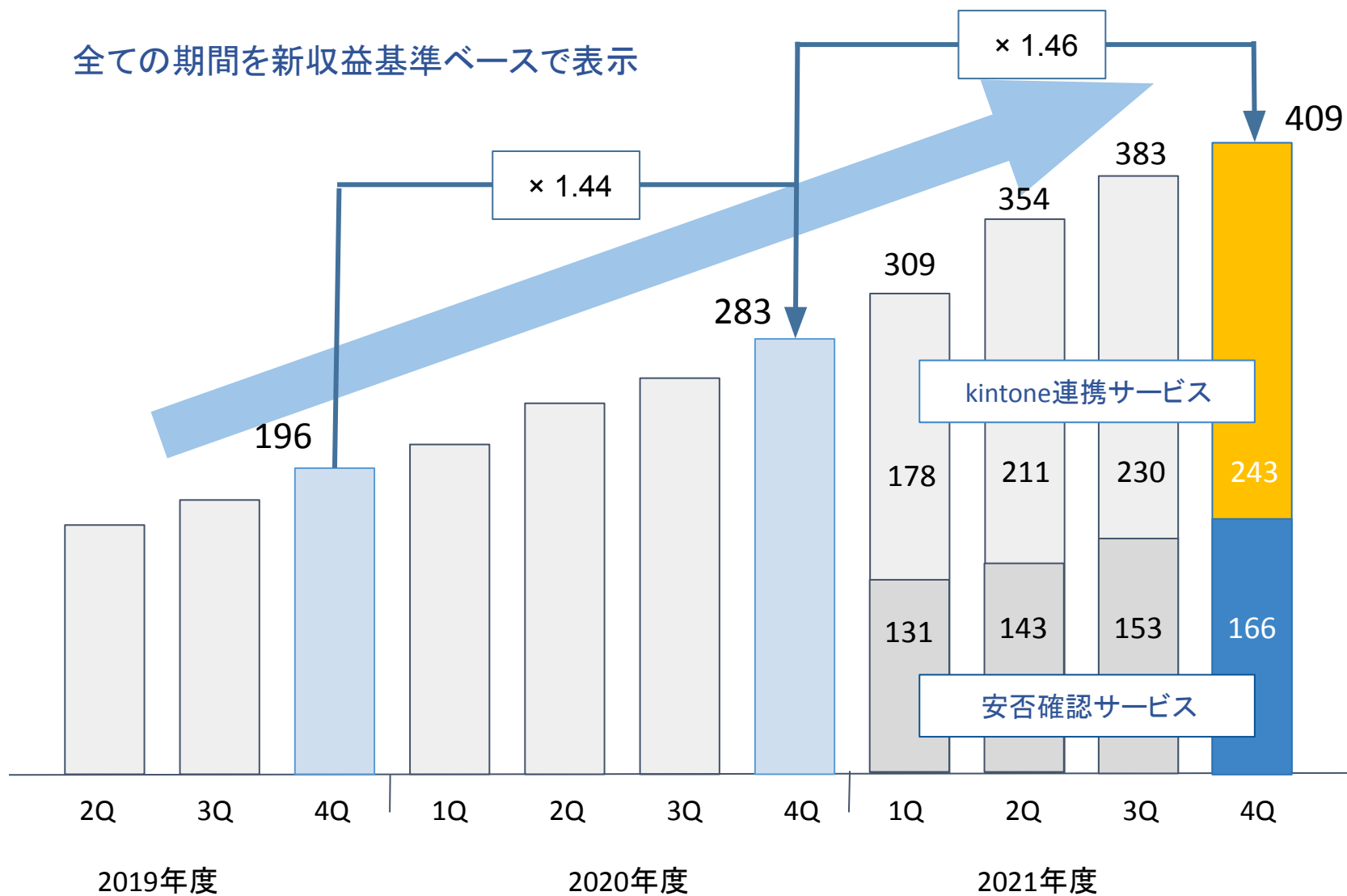
	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
月次 前年比	142 143%											
累計 前年比	142 143%											

(参考)2021年12月期の新収益認識基準で換算した月次売上

	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
月次 前年比	99 144%	102 145%	106 146%	111 146%	116 146%	126 157%	124 150%	128 149%	131 149%	133 146%	137 145%	138 143%
累計 前年比	99 144%	202 144%	309 145%	420 145%	536 145%	663 147%	787 148%	915 148%	1,047 148%	1,180 148%	1,317 147%	1,456 147%

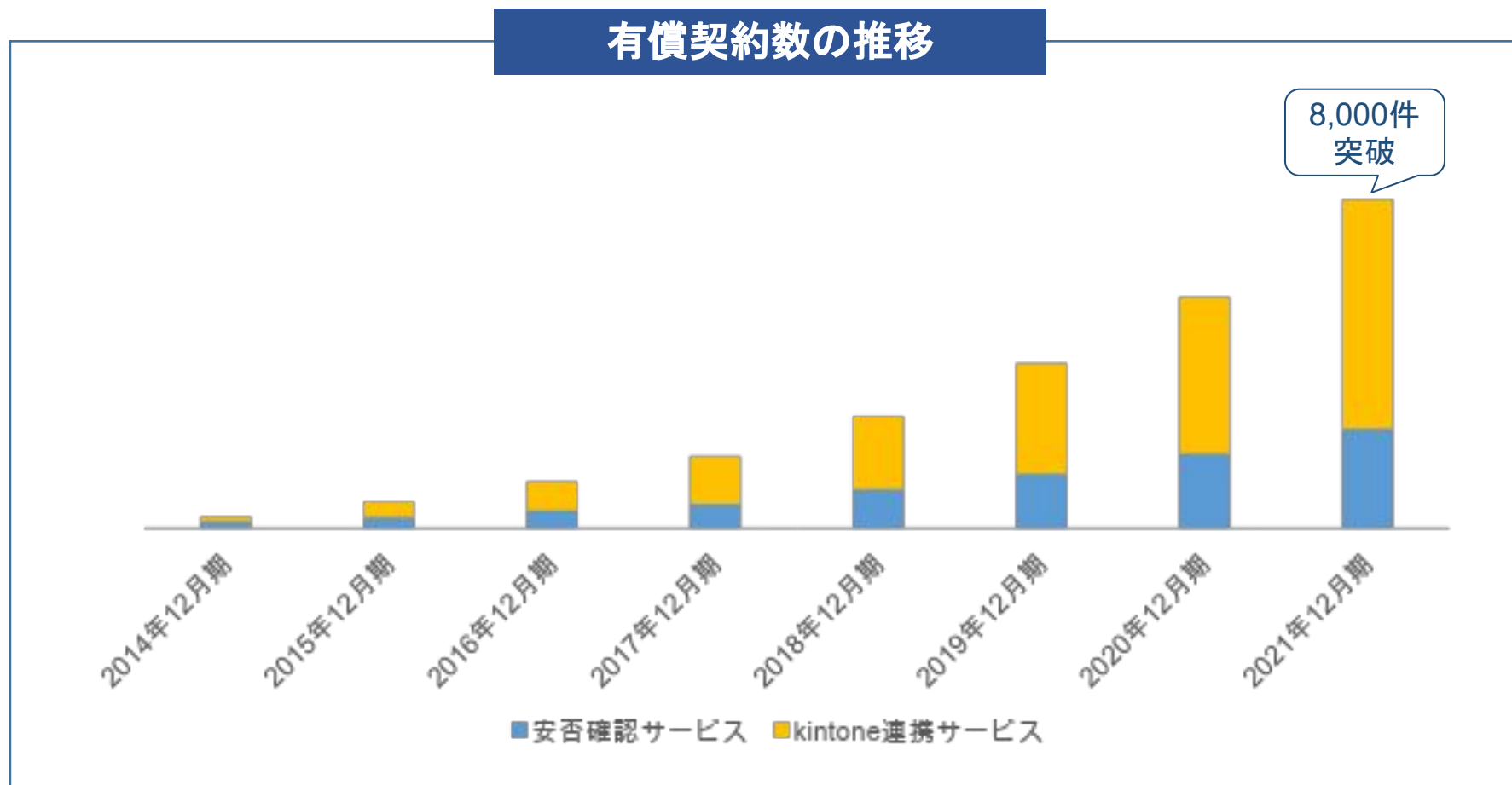
# 参考 四半期別売上推移

全ての期間を新収益基準ベースで表示



## 4-2 有償契約数の推移

有償契約数は、安否確認サービスが195件増加して2,697件、kintone連携サービスが432件増加して6,244件、合計で627件増加し8,941件。引き続き順調に増加。





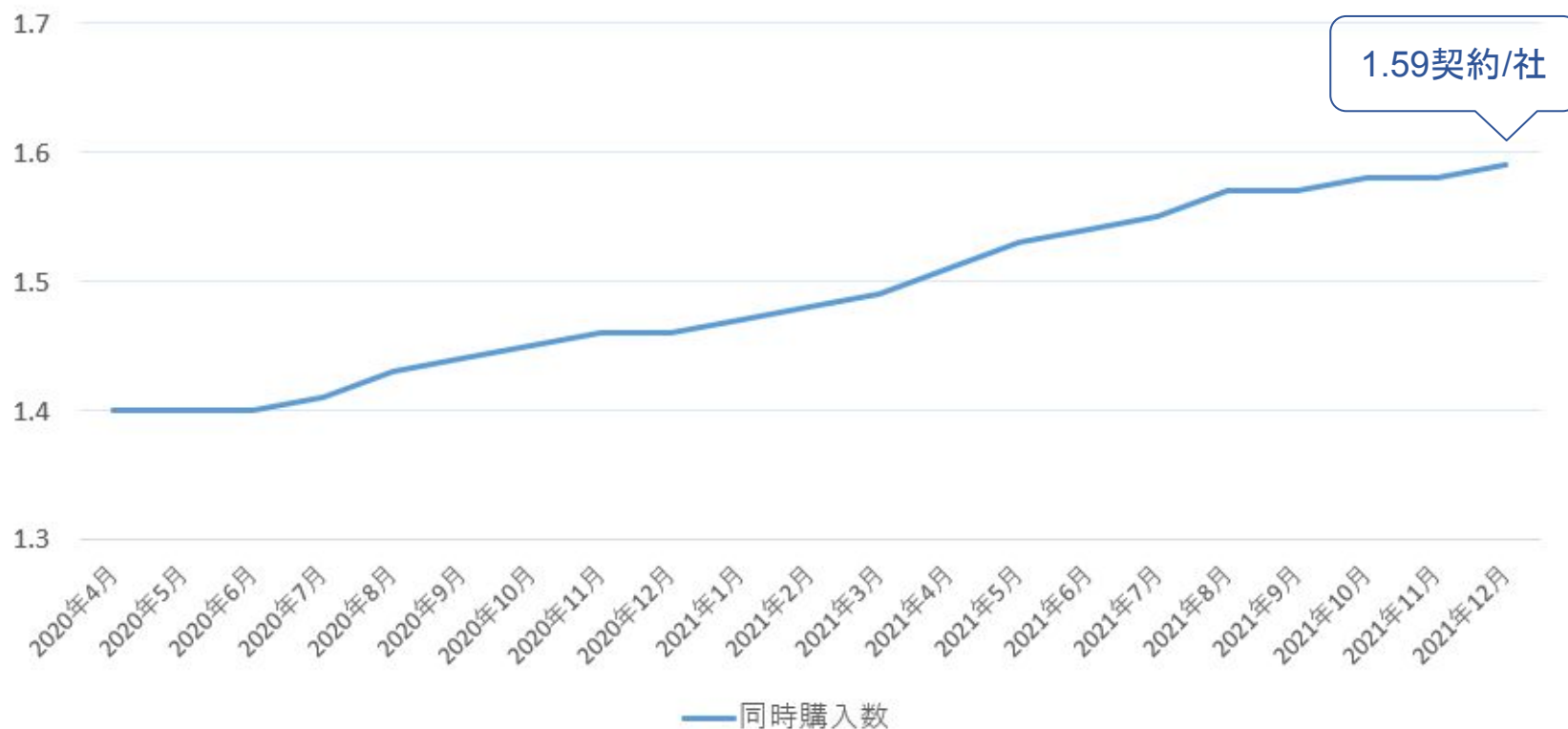
## 4-3 有償契約数の詳細推移

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  
 安否確認サービスの四半期の増加は、過去最高を更新するもスポット要因あり

	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	+8.2%	2,502	+172	5,812	+455
2021年4Q	8,941	+627	+7.5%	2,697	+195	6,244	+432

# 参考 kintone連携サービスの同時購入数

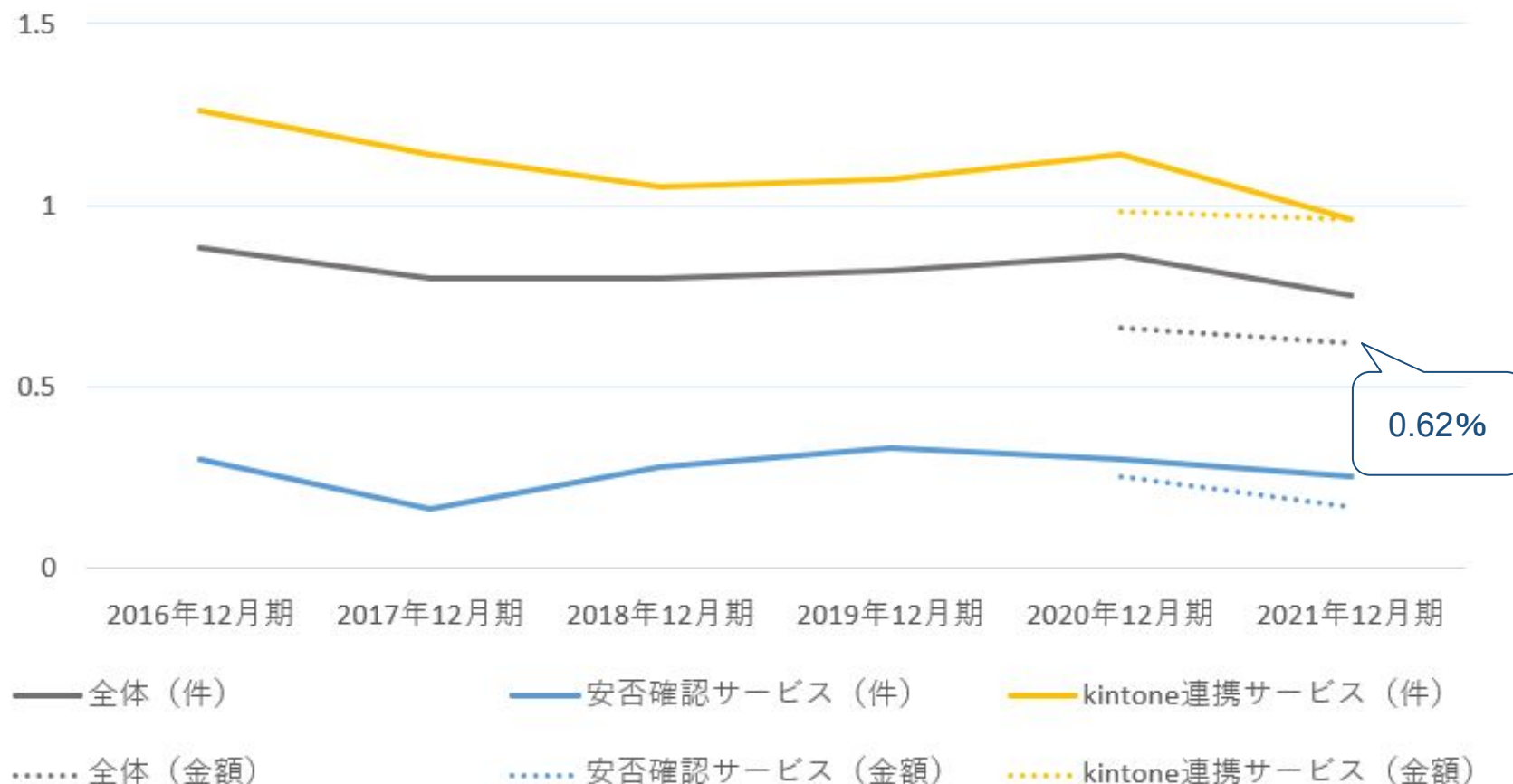
1社あたりの契約サービス数の推移(参考値)  
複数の同時購入でDXを推進する企業・自治体が増加



## 4-4 チャーンレート

チャーンレート(注)は全体で1%以下と低水準で安定して推移

直近の6事業年度末時点での解約率の推移



(注)チャーンレート(Churn Rate)は、年間平均解約率を表しています。

## 4-5 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

新収益認識基準により売上減少するため、利益率は改善

(単位:百万円)

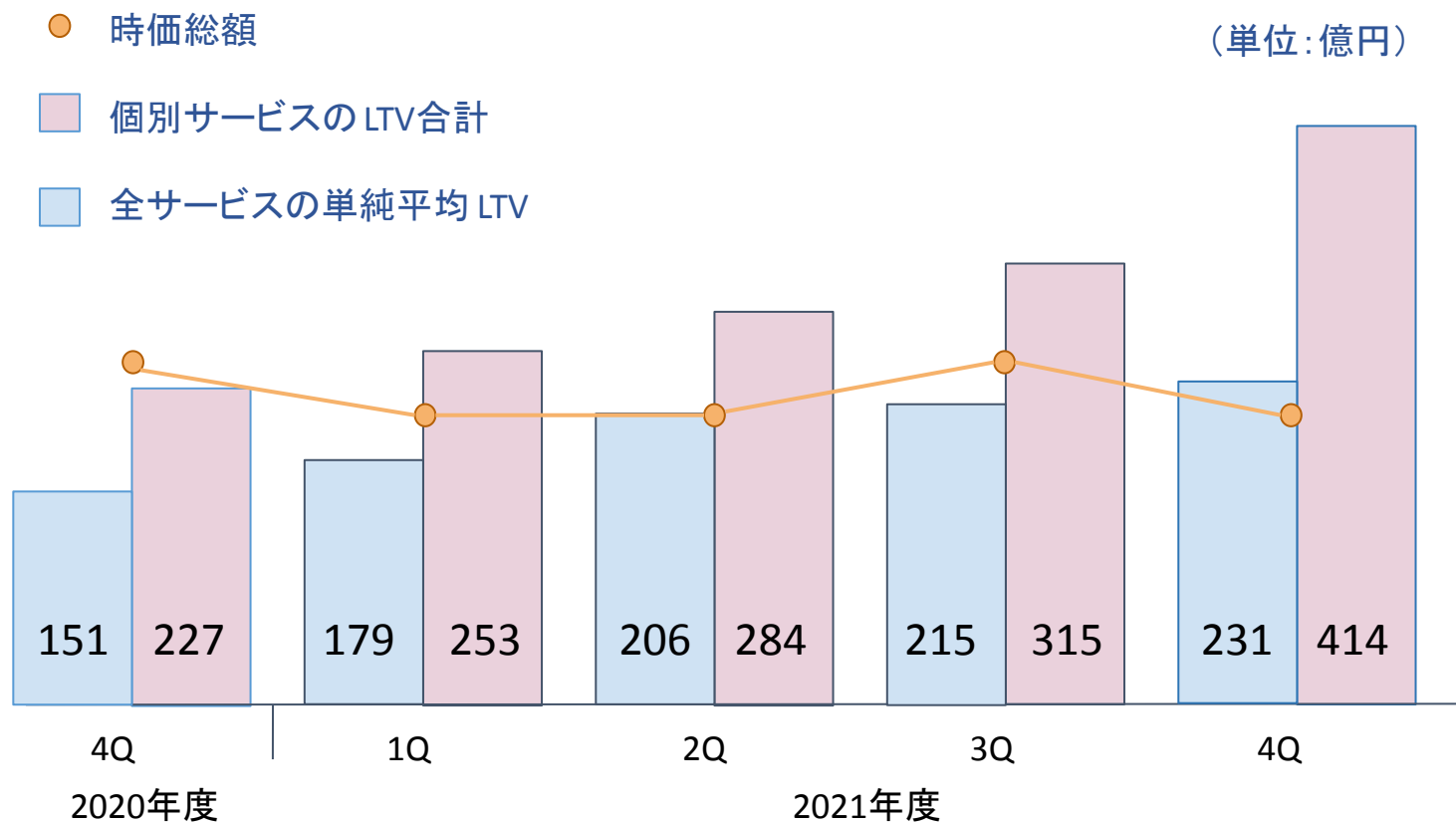
	2019年 期	2020年 期	2021年 期	2022年 期 予想
売上高	761	1,095	1,576	1,890
広告宣伝費	212	272	368	500
(売上比)	28.0%	24.8%	23.4%	26.5%
営業利益	97	247	418	530
(売上比)	12.9%	22.6%	26.5%	28.0%
営業利益＋広告宣伝費	310	521	786	1,030
(売上比)	40.9%	47.6%	49.9%	54.5%

## 4-6 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
2012年	5	5	4	0	スタートアップのチャレンジ期
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	3	8	1	1	スケジューラーを提供開始
2022年予定	3	8	0	0	

# 参考 LTVと時価総額の推移

LTV=MRR合計 / 年間平均解約率(金額ベース)



# Appendix

---

# 第4四半期の実績(前年同期比較)

売上高は前年同期比+40%を超え、順調に伸長

第4四半期は積極的な広告投資を実行

(単位:百万円 %)

	2020年12月期 10-12月実績	2021年12月期 10-12月実績	前年 同期比	2020年12月期 1-12月実績	2021年12月期 1-12月実績	前年 同期比
売上高	312	444	+42.3%	1,095	1,576	+43.9%
売上総利益	275	401	+45.8%	948	1,402	+47.9%
販売費/一般管理費	192	356	+85.4%	702	984	+40.2%
内)広告宣伝費	77	186	+141.6%	272	368	+35.3%
営業利益	82	44	▲46.3%	246	418	+69.9%
経常利益	82	44	▲46.3%	234	421	+79.9%
当期純利益	44	25	▲43.2%	150	286	+90.7%



# 四半期の実績(直前四半期比較)

売上高は直前四半期から+7.8%増と順調

直前四半期と比べ、広告宣伝費の増加したが計画通りの出費

(単位:百万円 %)

	2021年12月期 4-6月 実績	2021年12月期 7-9月 実績	2021年12月期 10-12月 実績	直前 四半期比
売上高	382	412	444	+7.8%
売上総利益	339	366	401	+9.6%
販売費/一般管理費	194	282	356	+26.2%
内)広告宣伝費	50	103	186	+80.6%
営業利益	144	83	44	▲47.0%
経常利益	145	85	44	▲48.2%
当期純利益	100	59	25	▲57.6%

# 50

Technology **Fast 50**  
2021 Japan **WINNER**

.....  
**Deloitte.**

デロイトトウシュートーマツリミテッド  
2021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127.00%  
3年連続のランクイン