

# 2022年12月期 決算説明資料



トヨクモ



トヨクモ株式会社

2023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 ミッション
- 1-3 提供しているサービス
- 1-4 提供方法
- 1-5 こだわりの成長サイクル
- 1-6 トヨクモの収益構造

## 2 2022年12月期 決算概要

- 2-1 2022年12月期の実績(前年同期比較)
- 2-2 営業利益増減要因
- 2-3 四半期の実績(前年・直前比較)
- 2-4 営業利益増減要因
- 2-5 営業利益率の推移
- 2-6 貸借対照表
- 2-7 キャッシュ・フロー計算書

## 3 今後の成長戦略について

- 3-1 成長させる対象について
- 3-2 2つのビジネスモデルで拡大
- 3-3 新規ビジネスにチャンレジする背景
- 3-4 サイボウズkintoneのポジショニング
- 3-5 トヨクモのポジショニング
- 3-6 チャレンジするエンタープライズビジネス
- 3-7 従来クラウドサービスについて
- 3-8 2023年の事業計画

## 4 2023年12月期 業績予想

- 4-1 2023年12月期の予想前提
- 4-2 2023年12月期 業績予想
- 4-3 営業利益率の計画
- 4-4 2023年12月期 営業利益増減要因
- 4-5 2023年12月期の配当について

## 5 各種指標

- 5-1 月次売上速報
- 5-2 MRRの推移
- 5-3 有償契約数の推移
- 5-4 有償契約数の詳細推移
- 5-5 チャーンレート
- 5-6 広告宣伝費と営業利益の合算推移
- 5-7 提供サービス数

## 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	東京証券取引所グロース市場(コード番号4058)	
社員数	46名(開発19名、マーケティング22名、経営管理5名)2022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

# すべての人を 非効率な仕事から 解放する

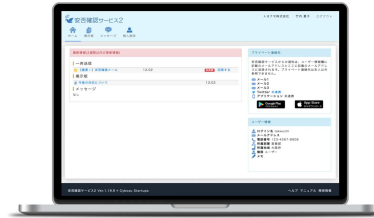
時代の変化に対応しきれず、  
非効率になってしまった仕事があります。  
そんな非効率な仕事を解消していく。  
それが、私たちの役割です。  
多くの仕事に共通した業務から  
非効率なものを抽出し、検証。  
ITの専門的な知識の有無に関係なく、  
誰もが簡単に効率化できる  
シンプルなサービスを提供する。  
それらを連携させることで、  
より柔軟に業務を効率化できる。  
非効率な仕事を解消することで、  
生産性は高まり、  
もっと時間を有効活用できる。

私たちは、クラウドを使ったテクノロジーとアイデアで、  
すべての人を非効率な仕事から解放する、  
そんな製品をつくり続けます。

# 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

3,100社、160万ユーザーが利用中、後発ながらも順調にシェアを拡大し、業界第3位の導入社数へ

## 【導入企業例】



※ 2022年12月時点の当社調査を参考に作成しています。

## 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8,000件を超える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

### ～ Webシステム ～



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 ～

-  PrintCreator
-  FormBridge
-  kViewer
-  kMailer
-  kBackup
-  DataCollect

※ 2022年12月時点の当社調査を参考に作成しています。

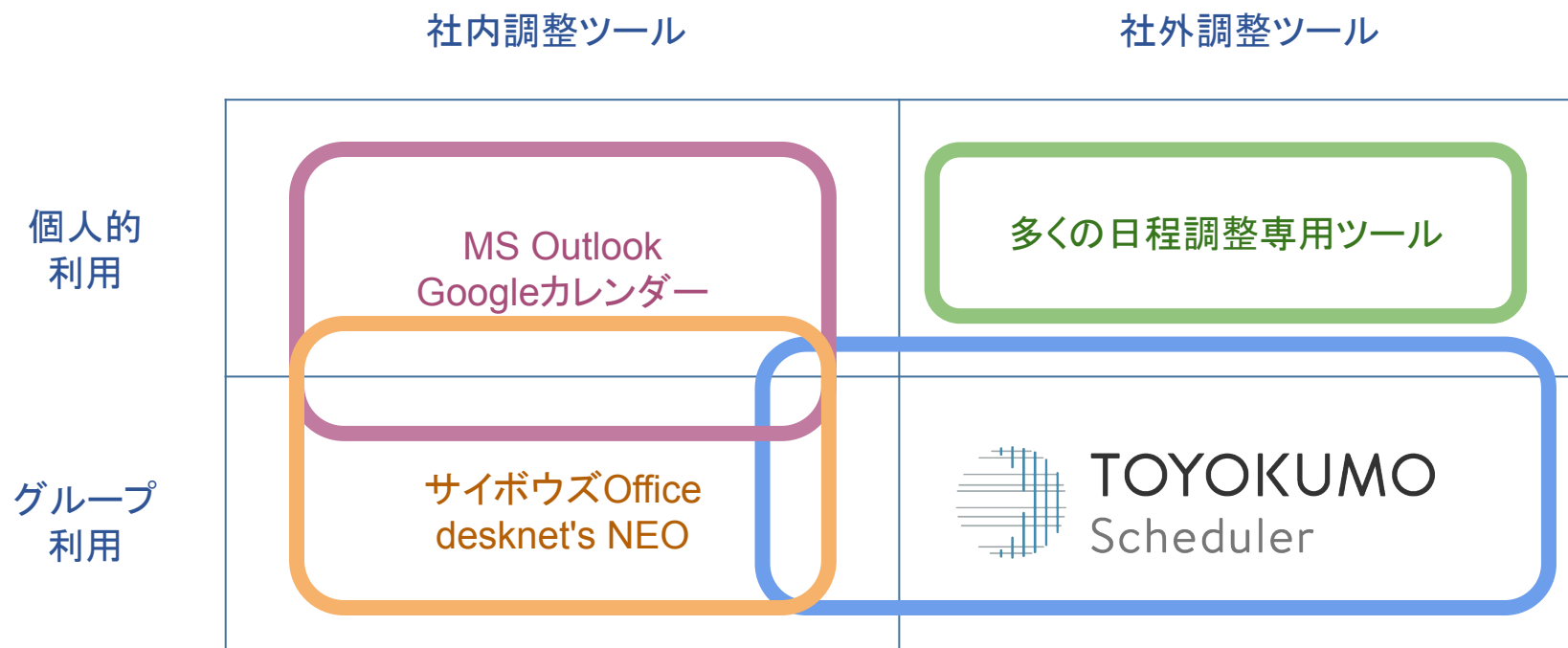
# 参考 kintoneで活用が拡大する新しい市場

- ・ 情報共有範囲を拡大するToyokumo kintoneAppユーザーが早くも10万ユーザー突破
- ・ Toyokumo kintoneAppに対応した、フォームブリッジ、kViewerの契約数が急増中



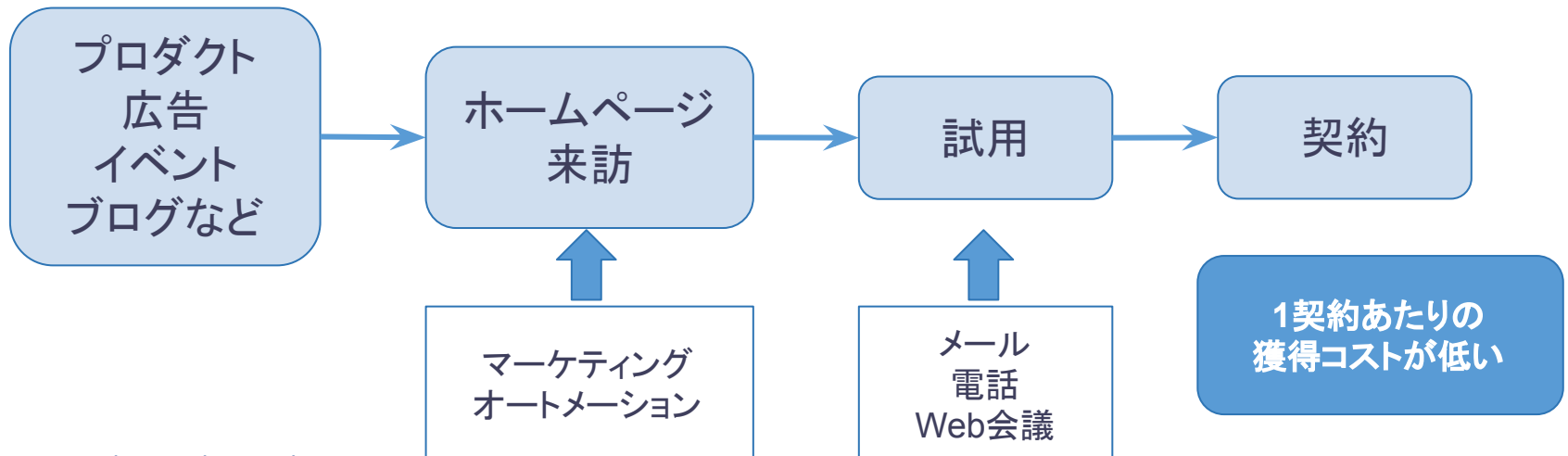
これまでになかった外部との日程調整を可能なグループスケジューラー  
10ユーザーまではずっと無料で利用できるフリーミアムモデル

## トヨクモ スケジューラーのポジショニング



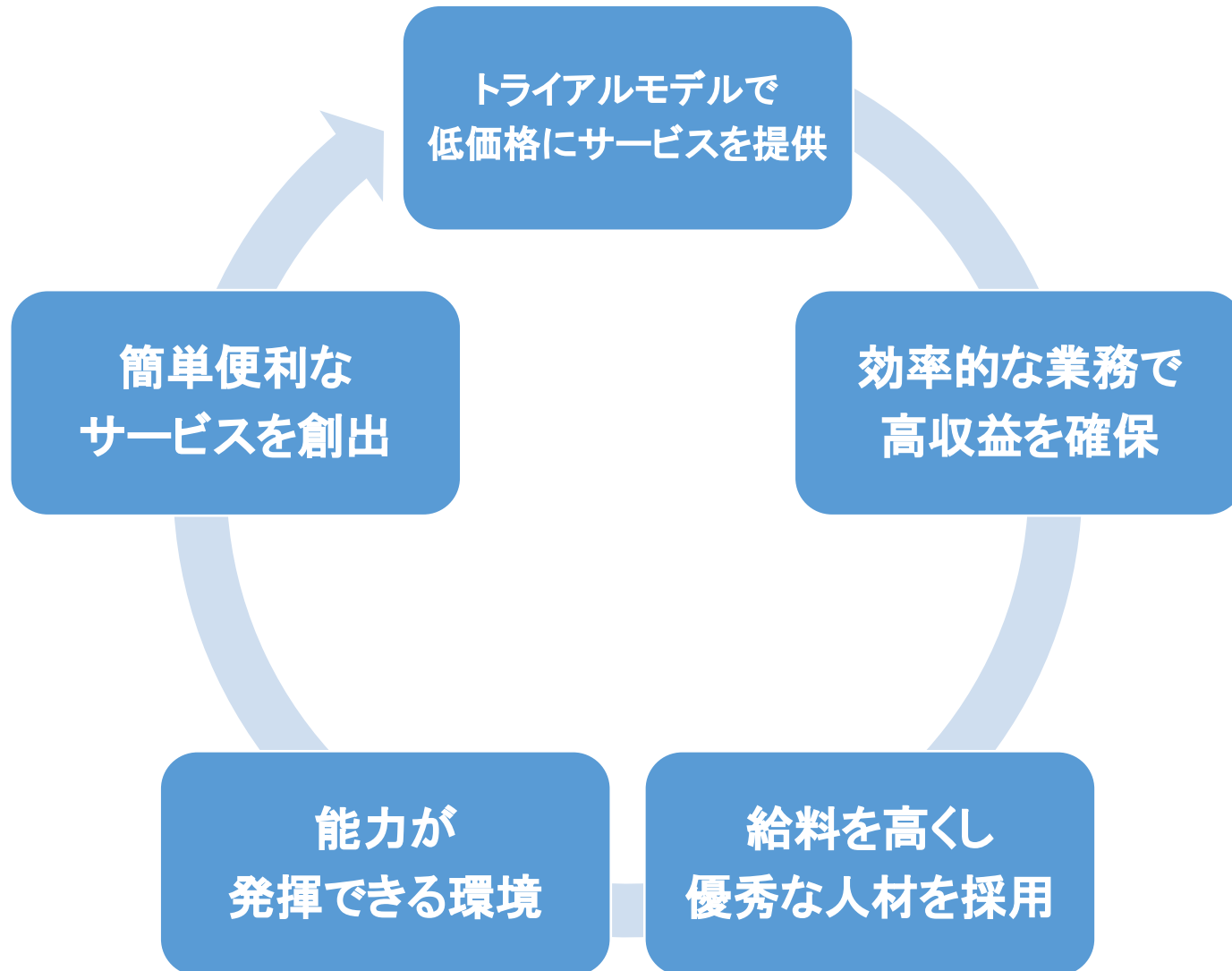
## 1-4 提供方法

- インターネットによる直接販売が主体（全体の62%）
- 案件発掘は、自社プロダクトの体験(PLG\*)、ネットプロモーション、広告、イベント出展で行い、インサイドセールを行わない
- 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



\* Product-Led Growth

## 1-5 こだわりの成長サイクル



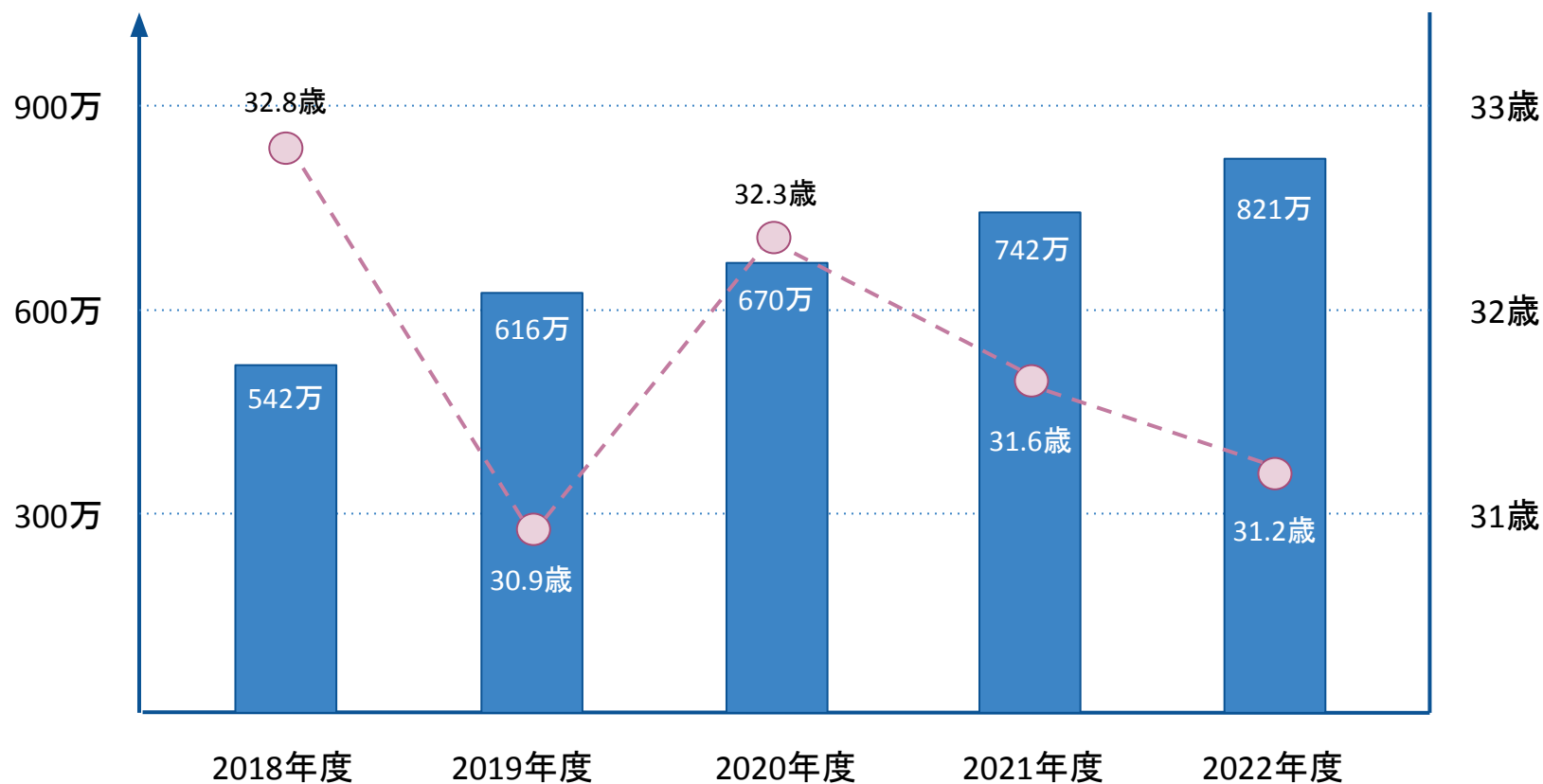
# 参考 平均年収の推移

平均年収を1000万円台まで上昇させる方針

これまでは10%以上の昇給を2018年から5年連続で実施

新卒中心の採用により、平均年齢は横ばいで推移

4年で52%UP



## 1-6 トヨタモの収益構造

未来が予測しやすい

ストック売上が多い

99.9%

※ サービス利用売上比率(実績値)

契約を積み上げやすい

解約率が低い

0.61%

※ 2022年12月末時点の  
契約金額ベース年間平均(実績値)

売上を利益にしやすい

粗利率が高い

96.9%

※ 2022年度 売上総利益(実績値)

成長投資をしやすい

収益力が高い

59.3%

※ 2022年度 広告費率 + 営業利益率(実績値)



## 2 2022年12月期 決算概要

---

## 2-1 2022年12月期の実績(前年同期比較)

新収益認識基準を適用

前年度比較可能な売上総利益は前年同期比+33.9%

当期も売上が順調に伸長した結果、営業利益は前期比50%を超えて増加

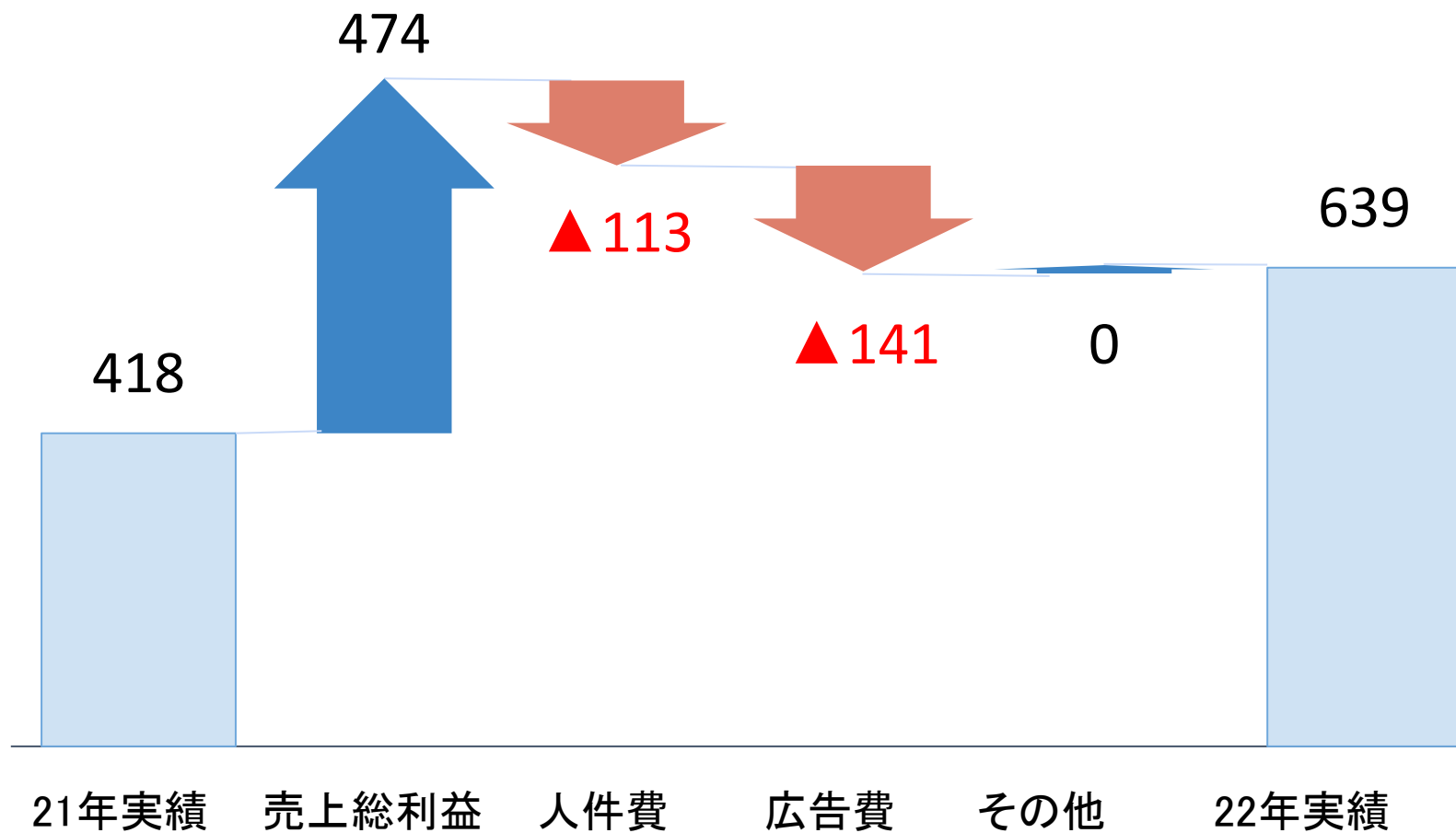
(単位:百万円 %)

	2021年12月期 実績	2022年12月期 実績	前年 同期比
売上高	(1,461)	1,937	—
(前期基準売上)	1,576	—	—
売上総利益	1,402	1,877	+33.9%
販売費/一般管理費	984	1,238	+25.8%
内)広告宣伝費	368	509	+38.3%
営業利益	418	639	+52.8%
経常利益	421	638	+51.5%
当期純利益	286	427	+48.9%

## 2-2 営業利益増減要因(前期比)

新収益認識基準の適用のため、売上総利益の増減で比較  
 契約数が堅調に伸長した結果、前期比+52.8%の営業利益で着地

(単位:百万円)



## 2-3 四半期の実績(前年比較)

売上は直前四半期から比較可能な売上総利益で+28.7%増加

販管費は増えたものの、売上の成長により前年同四半期比では利益が大きく増加

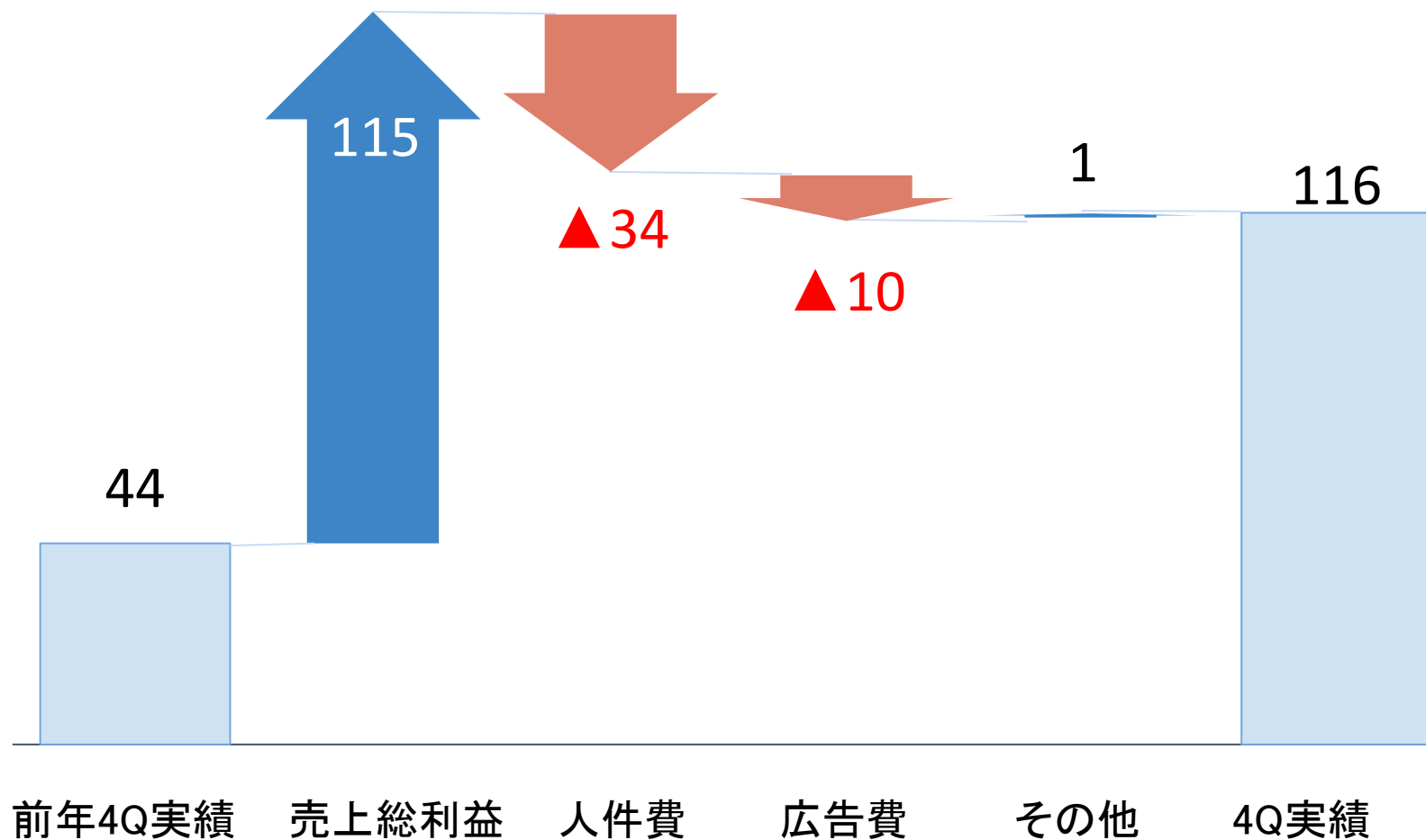
(単位:百万円 %)

	2021年12月期 10-12月 実績	2022年12月期 10-12月 実績	前年 同四半期比
売上高	(409)	532	—
(前期基準売上)	444	—	—
売上総利益	401	516	+28.7%
販売費/一般管理費	356	400	+27.6%
内)広告宣伝費	186	197	+5.7%
営業利益	44	116	+161.0%
経常利益	44	116	+159.7%
当期純利益	25	66	+160.0%

## 2-4 営業利益増減要因(前年四半期比較)

収益認識基準が異なるため、売上総利益で比較

(単位:百万円)



# 参考 2022年12月期 広告活動

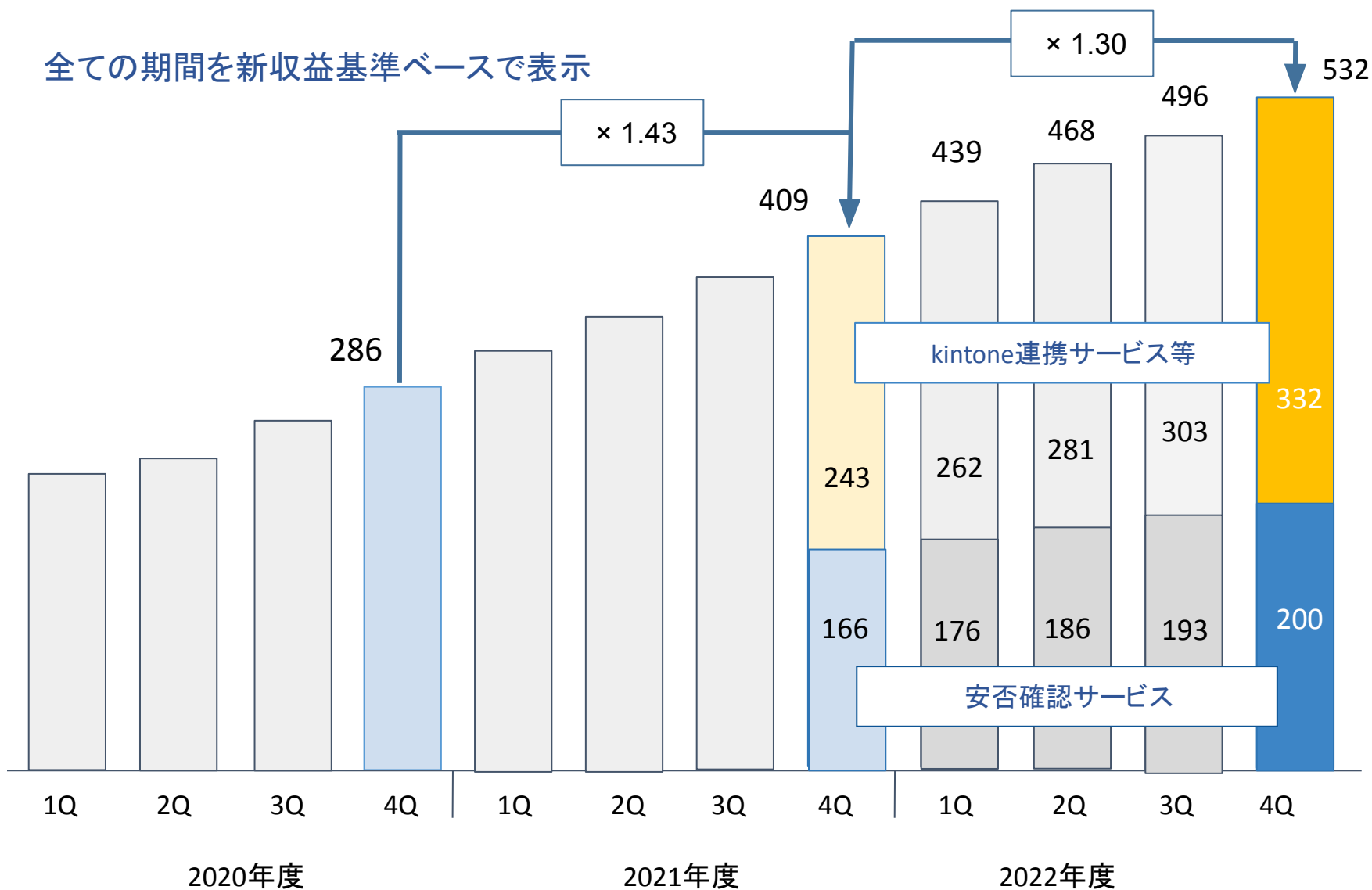
年間実績 5.0億円(年間予算 5.0億円)

四半期ベースでは当初の計画ウェイトと異なるものの、合同一斉訓練、大規模展示会への出展タイミングにあわせて集中投下し、当初予算どおりに消化

対象期間	計画ウェイト	予算消化率	トピックス
2022年第1四半期	20%	12%	冬季オリンピックの影響もあり、広告枠の確保が順調に進まず。ロシアのウクライナ侵攻の影響も考慮し、投資先を慎重に判断
2022年第2四半期	20%	13%	防災の日にあわせて第3四半期に集中して広告活動を実施することを決定
2022年第3四半期	30%	37%	防災の日に実施しているご契約者と実施している合同一斉訓練を他社との差別化としてプロモーション強化。
2022年第4四半期	30%	38%	TV、交通広告など積極的に広告投資

# 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

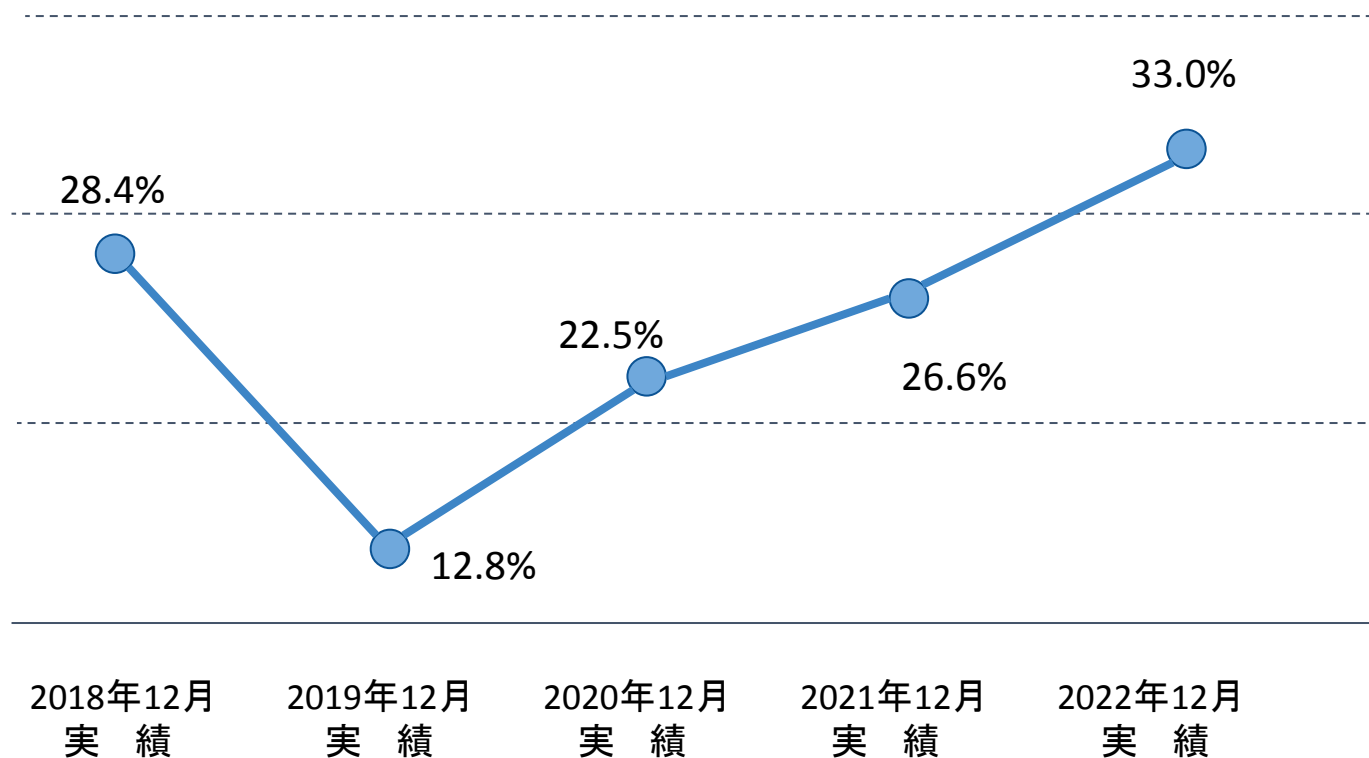


※本資料では、トヨクモスケジューラーの売上をkintone連携サービス等に含めています

## 2-5 営業利益率の推移

営業利益率は、中期的に30%以上を計画

当初予定より前倒しし、2022年12月期に利益率目標を実現





## 2-6 貸借対照表

会計方針の変更に伴い、前受収益を契約負債として表示  
2022年9月に実施した自己株式の取得により純資産が変動

(単位:百万円)

資産	2021年 12月末	2022年 12月末	差額	負債	2021年 12月末	2022年 12月末	差額
現金及び預金	1,901	2,296	394	前受収益	446	—	▲446
流動資産その他	99	121	22	契約負債	—	561	561
固定資産	204	192	▲11	流動負債その他	300	414	113
				負債合計	746	975	228
				純資産			
				資本金	380	380	—
				資本剰余金	350	350	—
				利益剰余金	728	1,104	376
				自己株式	▲0	▲199	▲199
				純資産合計	1,458	1,634	176
資産合計	2,205	2,610	405	負債純資産合計	2,205	2,610	405

## 2-7 キャッシュ・フロー計算書

財務活動によるキャッシュ・フローは、  
配当金支払(50百万円)と自己株式の取得(200百万円)によるものです

(単位:百万円)

	2021年1-12月	2022年1-12月
営業活動によるキャッシュ・フロー	443	650
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲162	▲4
財務活動によるキャッシュ・フロー	0	▲250
現金及び現金同等物の増減額	281	645
フリー・キャッシュ・フロー (営業活動によるC/F+投資活動によるC/F)	280	440

### 3 今後の成長戦略について

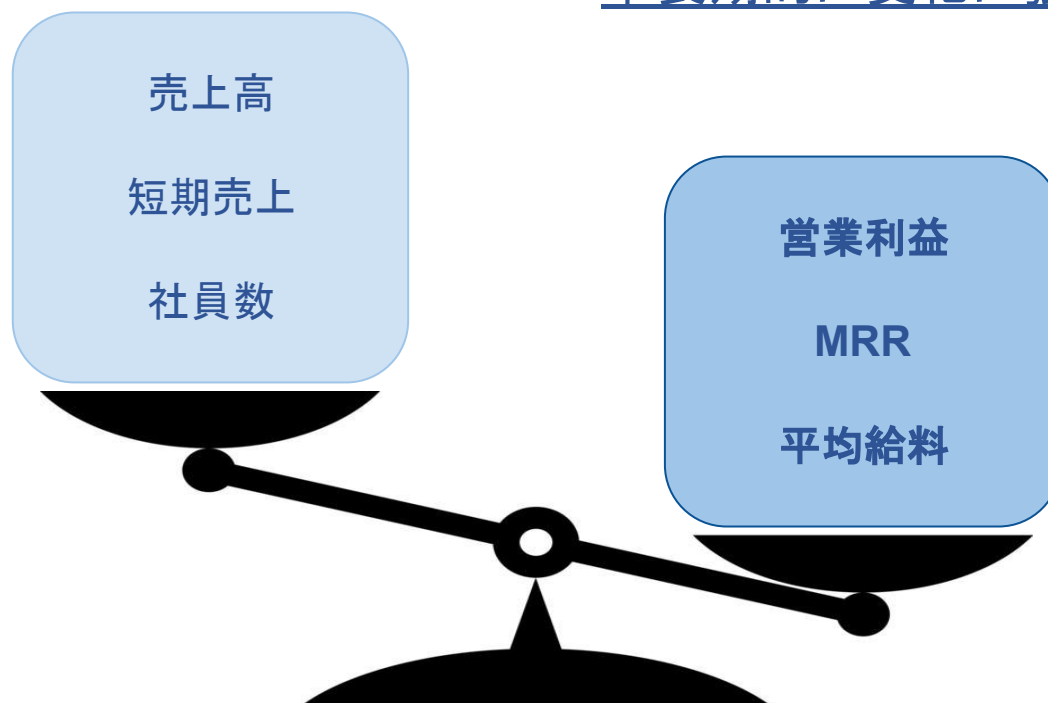
---

## 3-1 成長させる対象について

「長期成長」をさせる対象は『利益』です

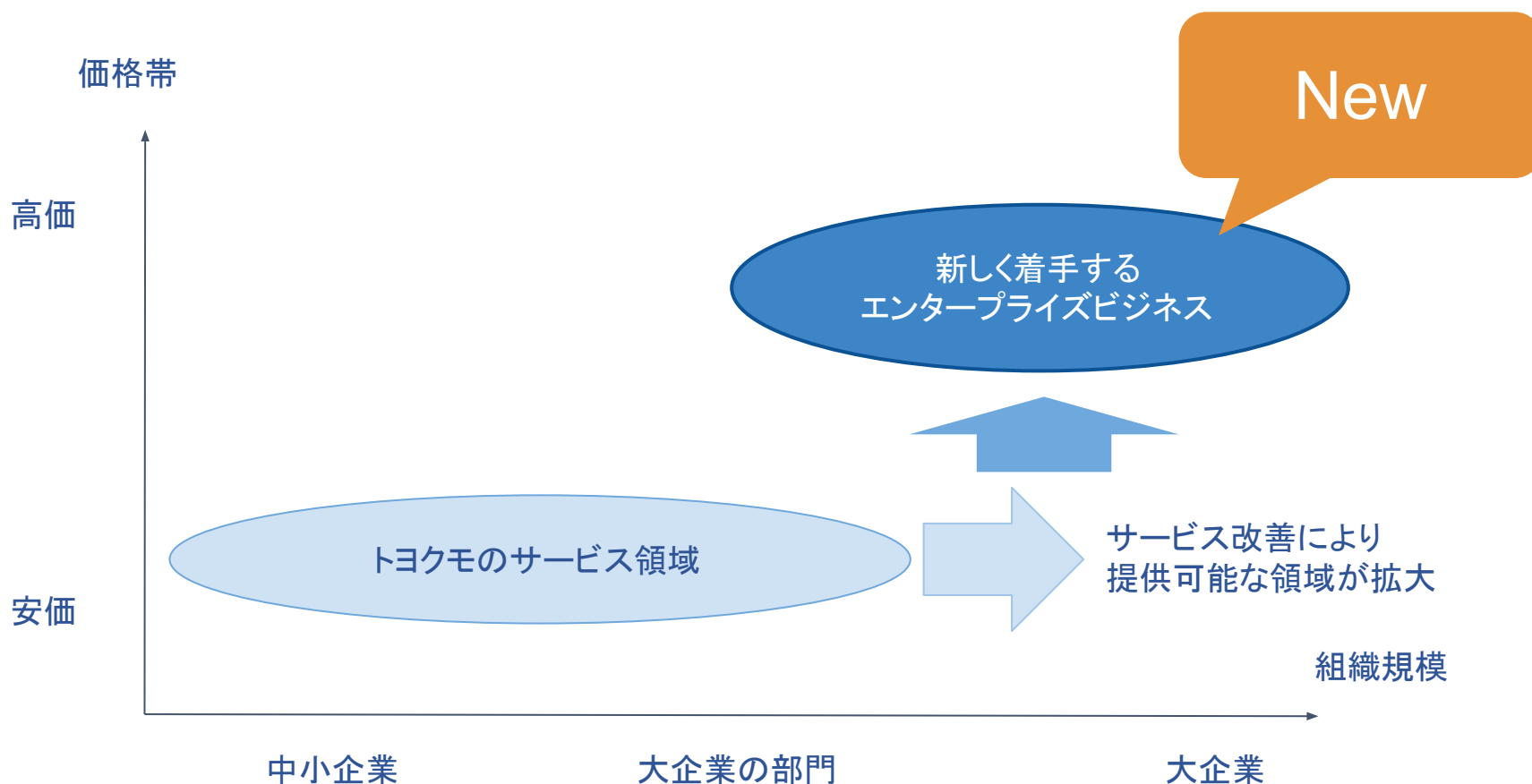
経営指標として重要に考えている項目は右側になります

中長期的に変化に強い体質へ



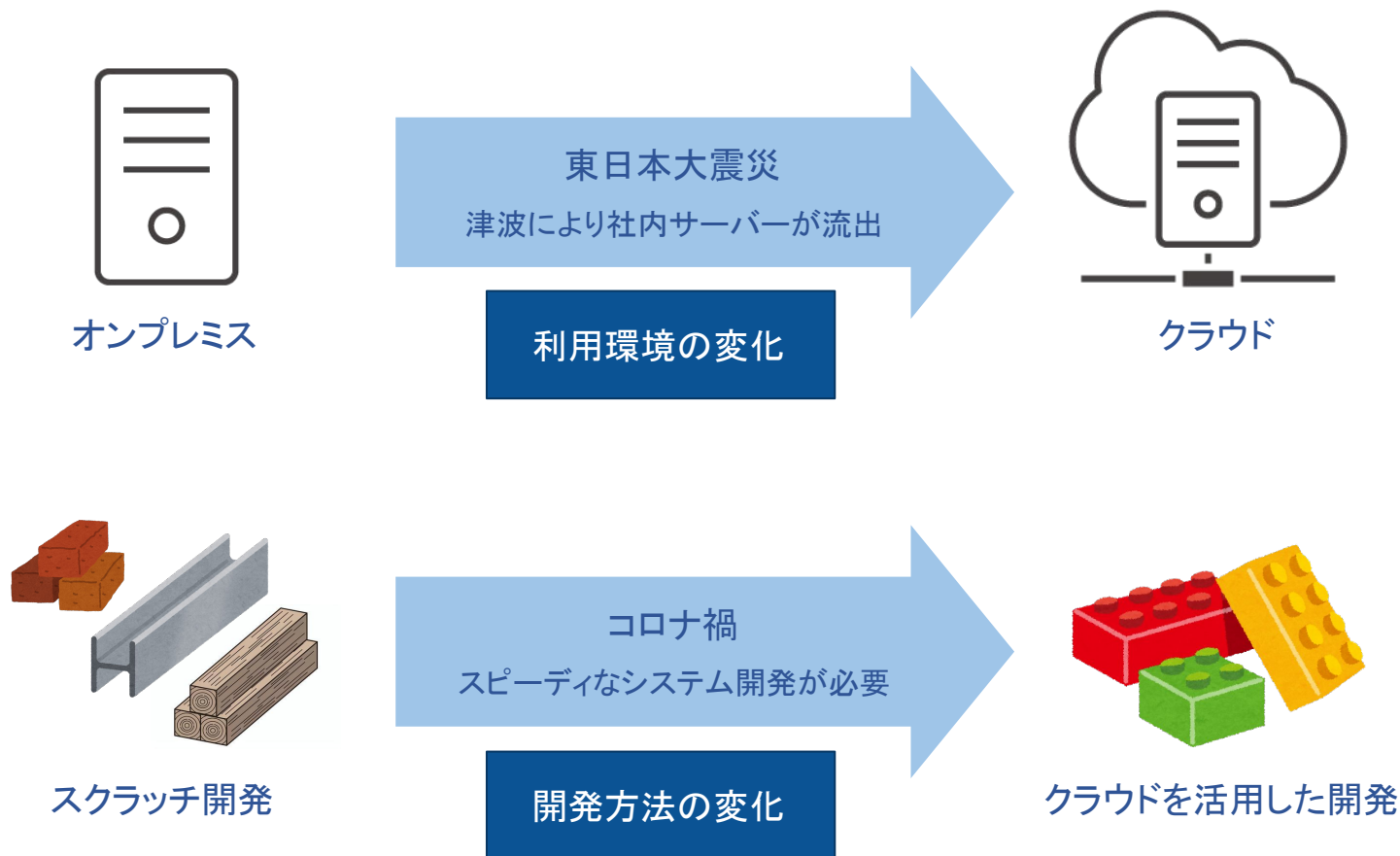
## 3-2 2つのビジネスモデルで拡大

コロナ禍で自治体など大規模活用が急増  
新機軸としてエンタープライズビジネスに着手



### 3-3 新規ビジネスにチャレンジする背景

大きな社会的出来事をきっかけに活用するシステムは加速的に変化

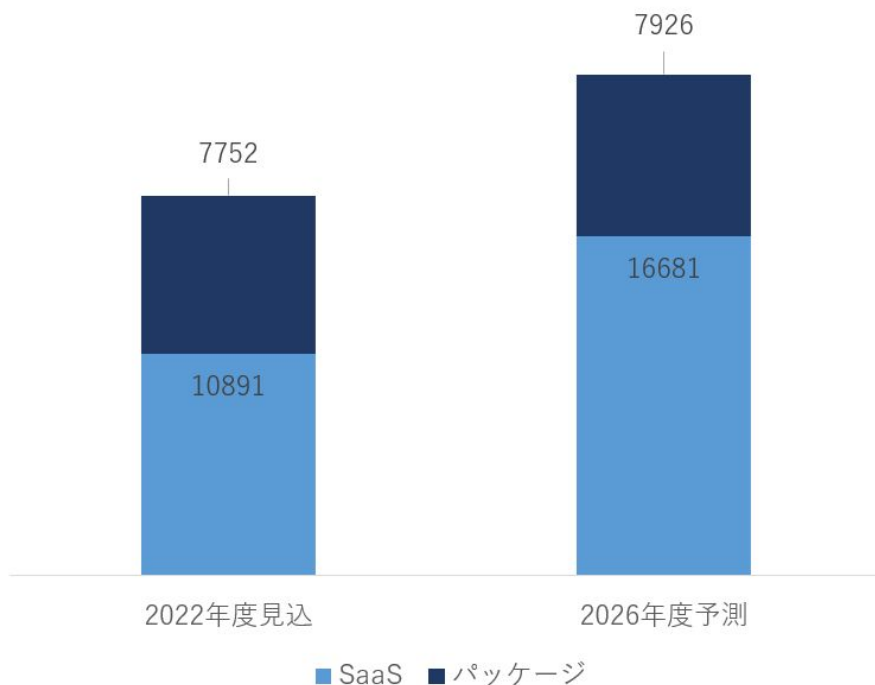


### 3-4 サイボウズkintoneのポジショニング

#### ソフトウェアの国内市場<sup>(注)</sup>

2026年にSaaSが全体およそ7割に

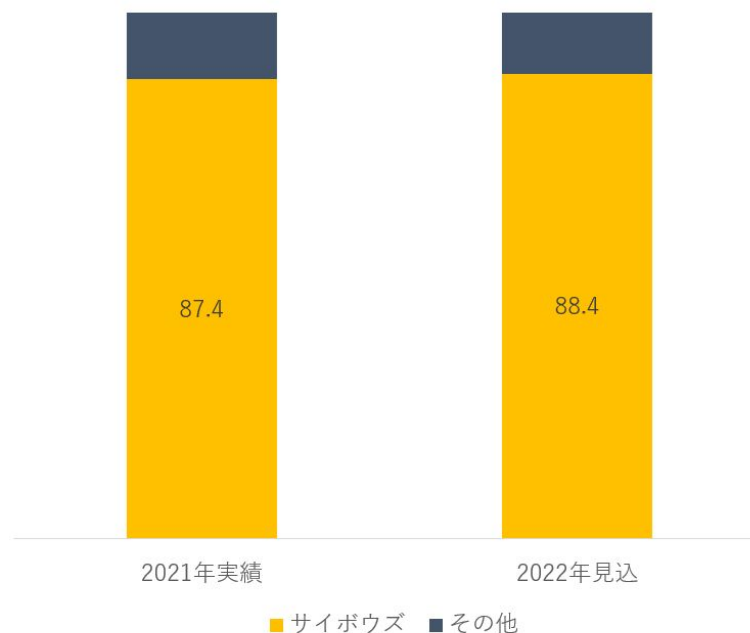
(単位: 億円)



#### サイボウズの市場占有率

SaaSのWebDB/ノーコード開発ツール<sup>(注)</sup>では、サイボウズのシェア率が他社を圧倒

(金額比率、%)



(注)株式会社富士キメラ総研『ソフトウェアビジネス新市場 2022年版』

## 3-5 トヨクモのポジショニング

### kintone連携サービスで 導入数No1の高い実績

既にWebフォームやViewerを利用している  
自治体は400契約以上

### 多くの自治体で住民向けに活用の実績

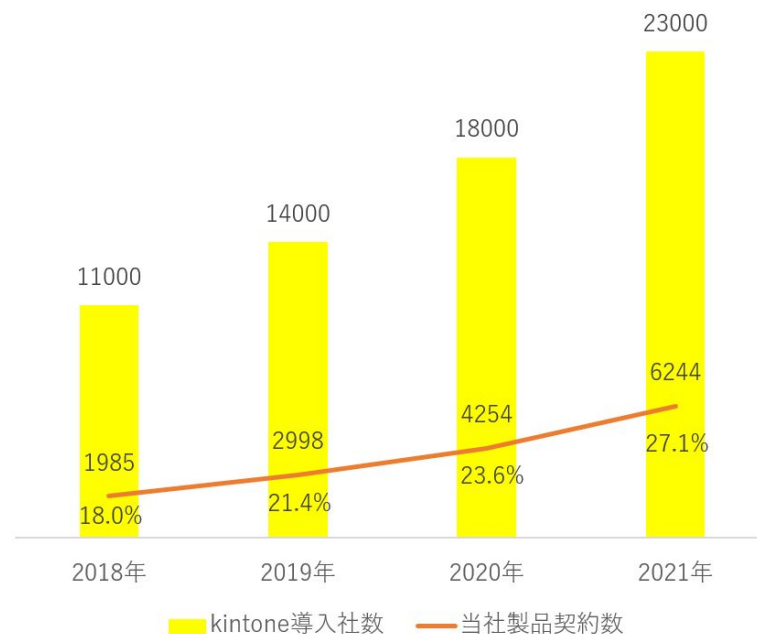
- 大阪府 : 新型コロナの対応状況管理
- 神戸市 : 国勢調査など各種活用
- 加古川市 : 特別定額給付金などの受付
- 神奈川県 : LINEコロナお知らせシステム
- 市川市 : 修繕依頼、学童保育の受付
- 高山市 : お悔やみ窓口システム
- 愛知県 : 飲食店への補助金給付業務
- 別府市 : 避難所運営システム



FormBridge



kViewer





## 3-6 チャレンジするエンタープライズビジネス

### 自治体、大企業にソリューションパックを提供

自社サービスをメインに複数のクラウドサービスを組み合わせたソリューションパッケージを作成しスピーディにサービス提供

自社クラウドサービスだけでなく、提案から構築支援、調査検証、運用サポートまでできる体制へ

ビジネスモデルが異なるため別会社での展開なども検討

「サイボウズkintoneを活用した  
ソリューションをスピーディに提供！」



## 3-7 従来のクラウドサービスについて

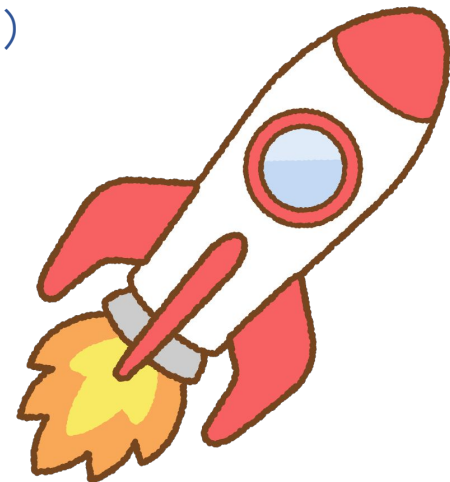
### 拡大を準備するフェーズへ

高収益体質のビジネスモデルは確立

サービス数を拡大するために中核人材の採用強化

2023年～2025年末 人材採用および中核人材の育成期

2026年 拡大を積極的に実施(想定社員数 120名体制)



- 安否確認サービス
  - 関東大震災から100年に合わせたプロモーション強化
  - BCPバックとしての提供間口の拡大
- kintone連携サービス
  - サービス間連携の強化
  - ユーザーページの無償提供
- スケジューラー
  - 他社クラウドサービスとの連携強化
- エンタープライズビジネス
  - スピーディに提案できる体制の構築

## 4 2023年12月期 業績予想

---

## 4-1 2023年12月期の予想前提

- 売上は前年度比+20%と保守的に予想
  - 前年度の増加額程度で予想
- 売上30%を目処にした人件費計画
  - キャリア採用を積極化
- 営業利益率30%を意識した広告投資計画
- エンタープライズビジネスは業績予想にいれず

## 4-2 2023年12月期 業績予想

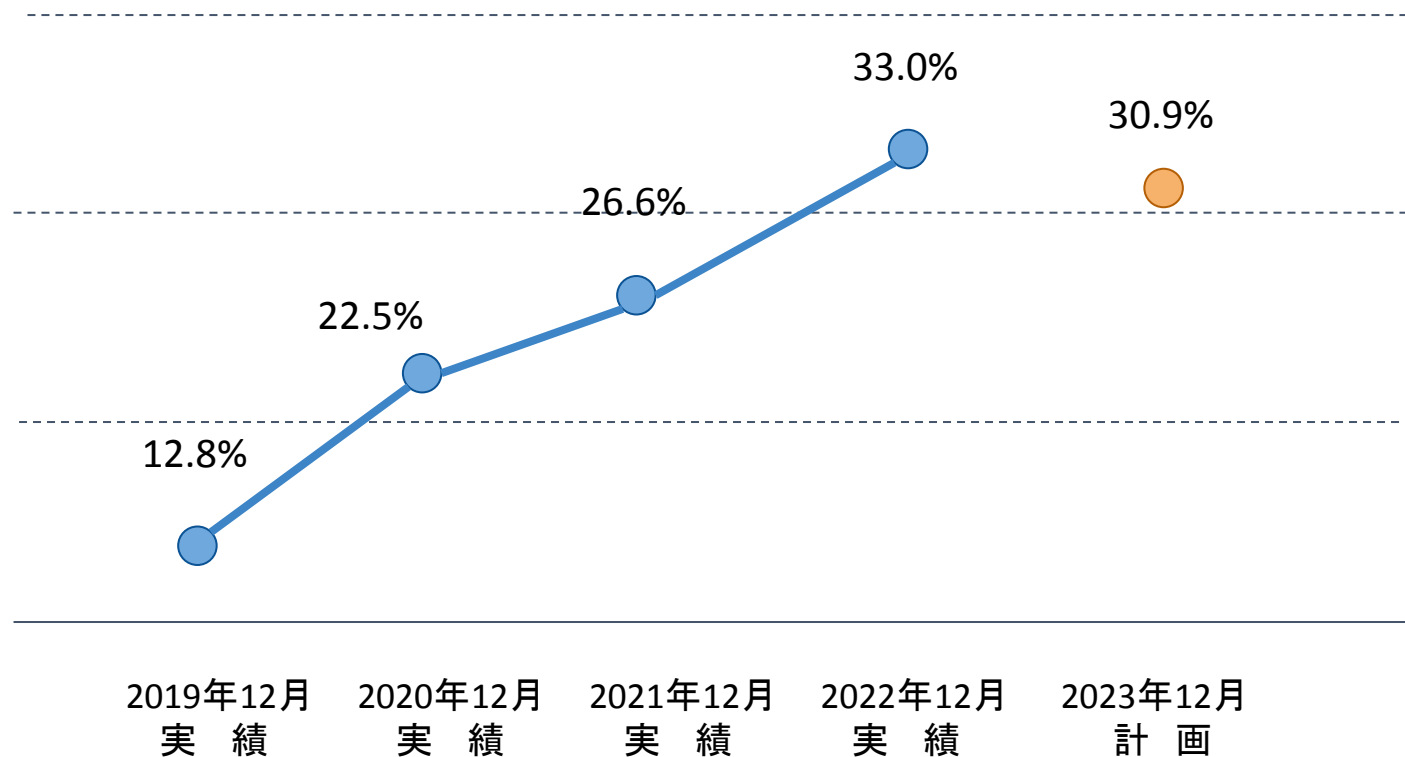
企業認知、サービス認知のため、広告宣伝費は引き続き積極的に投資  
優秀な人材の確保、中核人材の教育のため人件費への投資も計画

(単位:百万円)

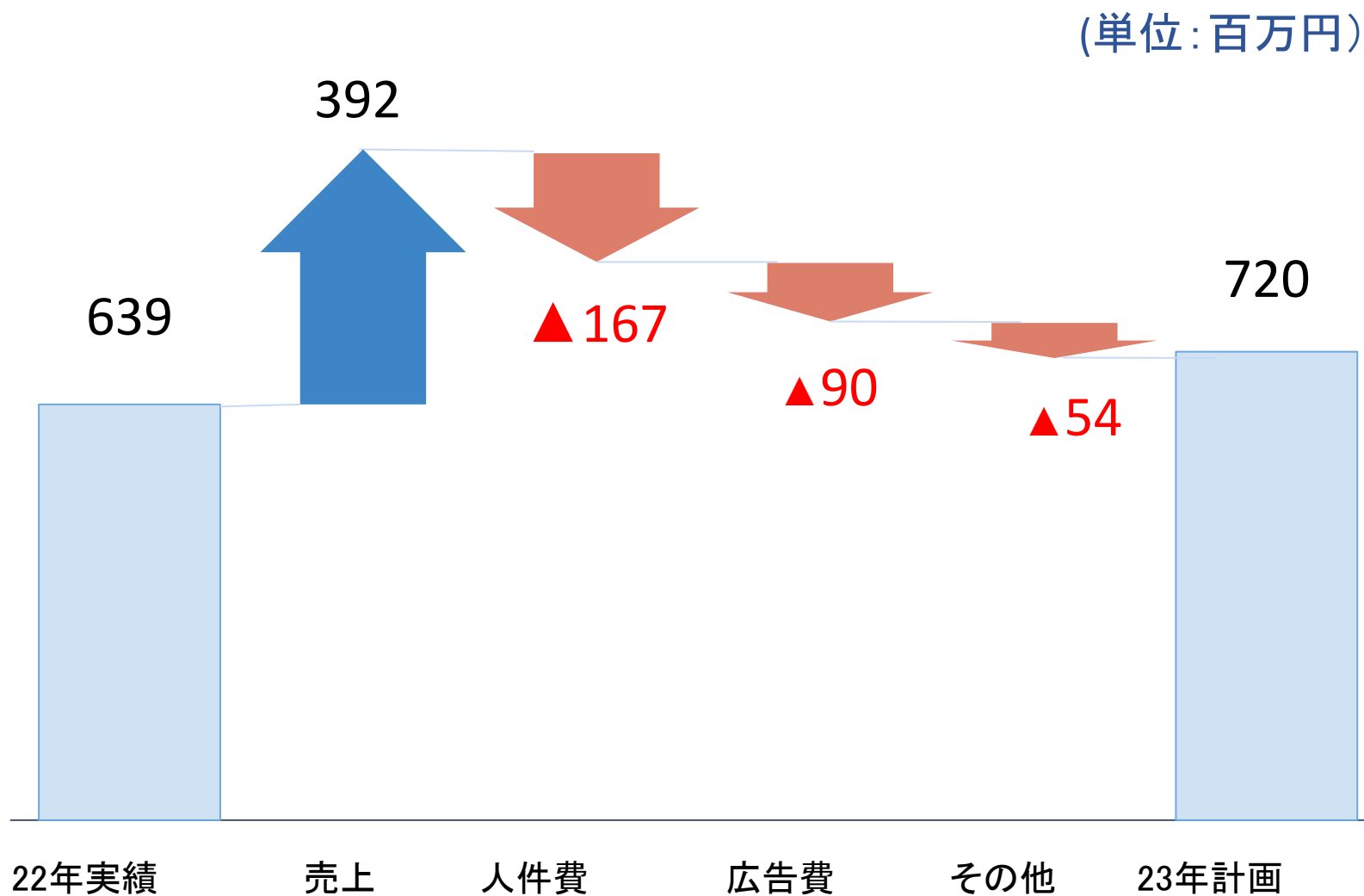
	2022年12月期 実績	2023年12月期 予想	前年比
売上高	1,937	2,330	+20.3%
売上総利益	1,877	2,260	+20.4%
(売上総利益率)	(96.9%)	(97.0%)	(+0.1%)
販売費／一般管理費	1,238	1,540	+24.4%
内) 広告宣伝費	509	600	+17.7%
営業利益	639	720	+12.6%
(営業利益率)	(33.0%)	(30.9%)	(▲2.1%)
経常利益	638	720	+12.7%
当期純利益	427	490	+14.7%

## 4-3 営業利益率の計画

2022年12月期は広告費、人件費に投資していくが、  
営業利益率は引き続き30%以上を確保する計画。



## 4-4 2023年12月期計画 営業利益増減要因





# 参考 広告活動予定

年間予算 6.0億円

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
2023年第1四半期	16%	
2023年第2四半期	16%	
2023年第3四半期	43%	防災の日に合わせた施策を検討
2023年第4四半期	25%	

## 4-5 2023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	0.00	7.00	7.00	42.19	16.6%
2023年12月期 計画	0.00	10.00	10.00	48.88	20.5%

# 5 各種指標

---

# 5-1 月次売上速報

[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



## 2023年12月期の月次売上速報

(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	181 127%											
累計 前年比	181 127%											

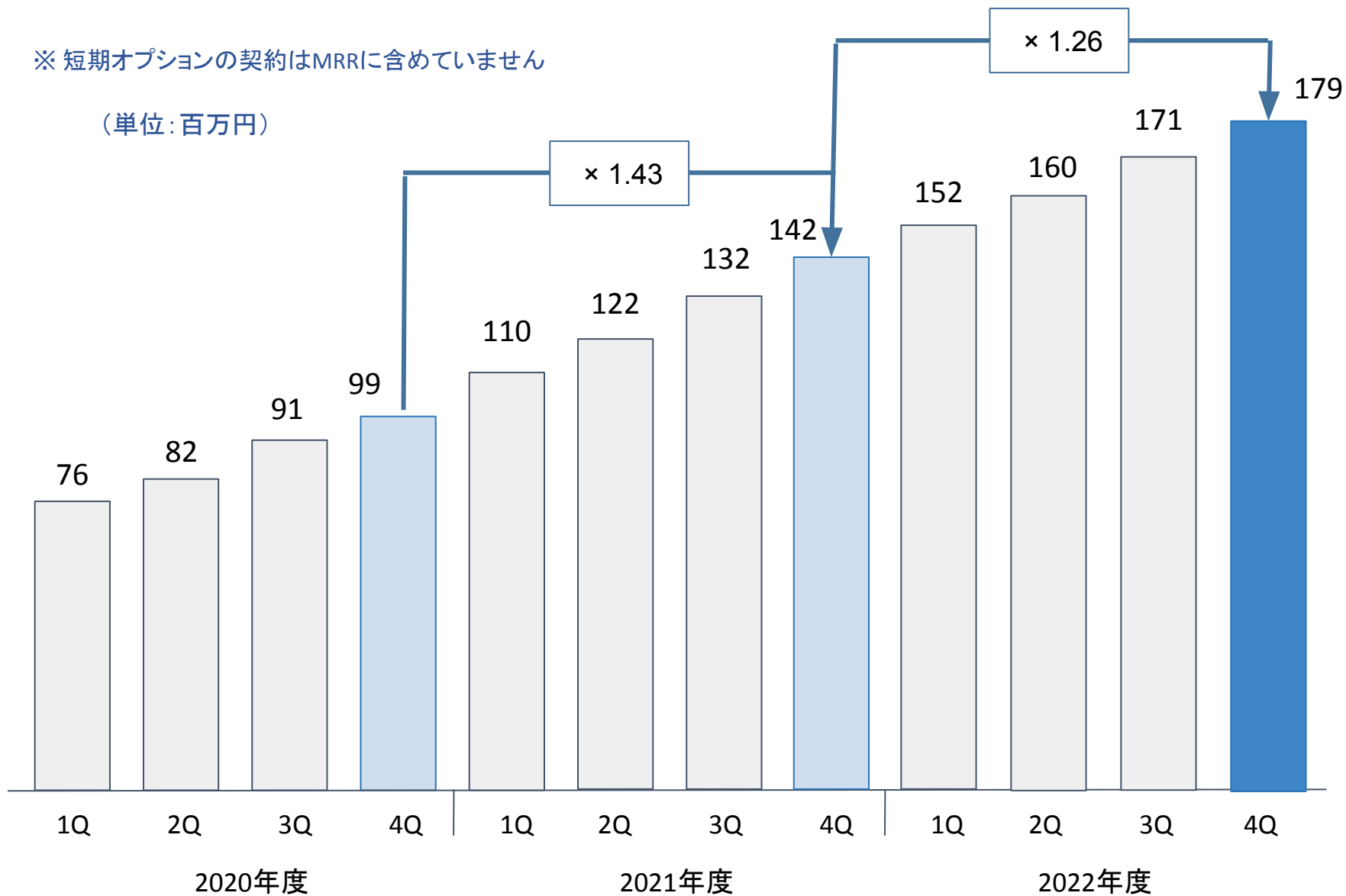
## 2022年12月期の月次売上速報

	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%	146 142%	149 140%	153 138%	156 135%	158 125%	161 130%	164 128%	170 130%	172 129%	174 127%	178 128%
累計 前年比	142 143%	289 143%	439 142%	592 141%	748 140%	907 137%	1,068 136%	1,233 135%	1,404 134%	1,576 134%	1,751 133%	1,929 132%

## 5-2 MRRの推移

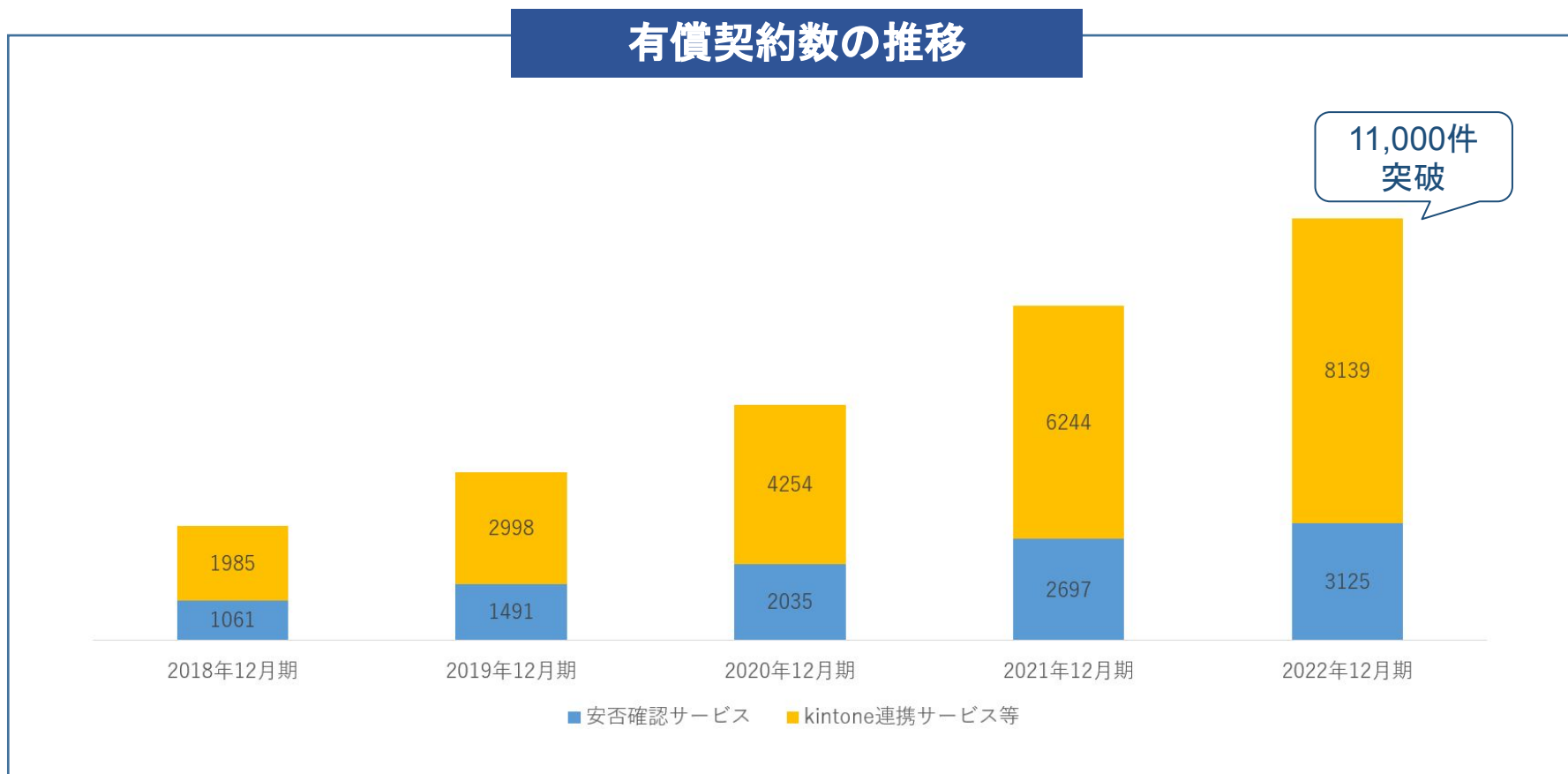
※ 短期オプションの契約はMRRに含めていません

(単位:百万円)



## 5-3 有償契約数の推移

有償契約数は、安否確認サービスが83件増加し3,125件、kintone連携サービス等は500件増加し8,139件、合計583件増加し11,264件と堅調に増加。



※本資料では、トヨクモスケジューラーの有償契約数をkintone連携サービス等に含めています

## 5-4 有償契約数の詳細推移

kintone連携契約数が8,000件突破  
kintone連携は引き続き複数契約が増加傾向

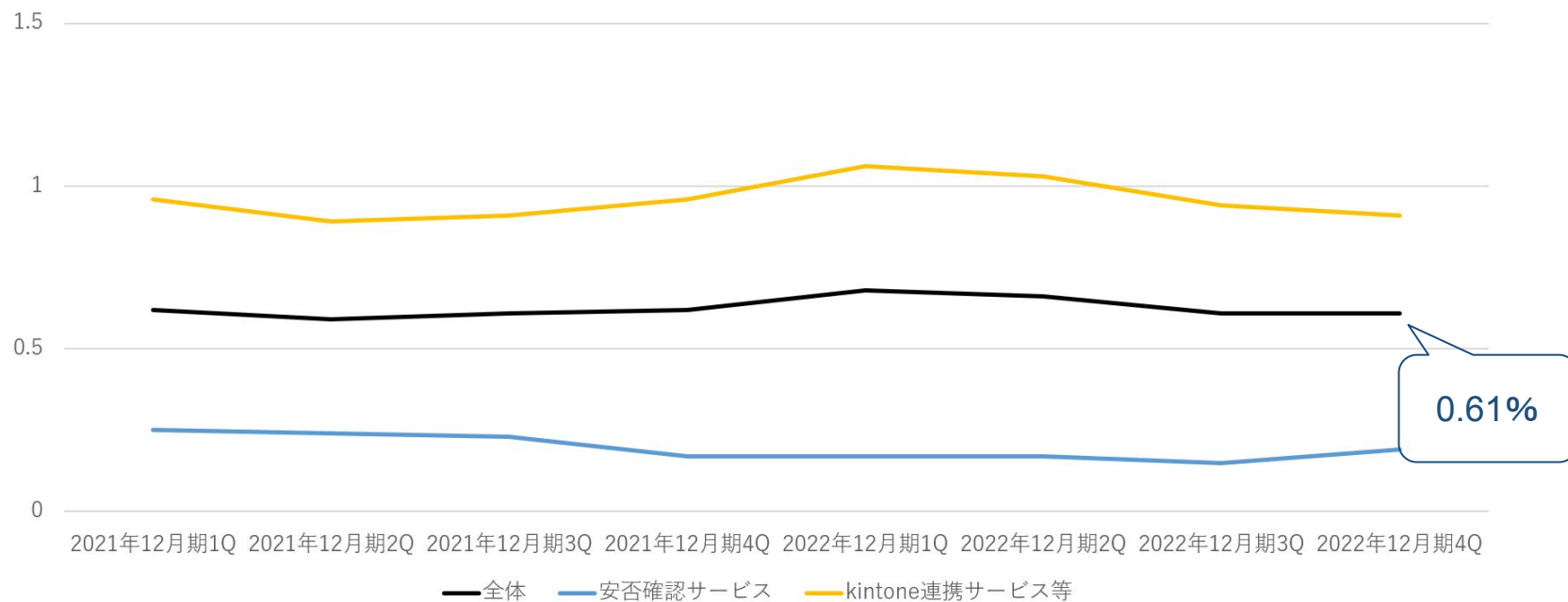
	契約数			安否契約数		kintone連携契約数	
	件数	前Q比較	前Q増加率	件数	前Q比較	件数	前Q比較
2020年4Q	6,289	+526	+9.1%	2,035	+114	4,254	+412
2021年1Q	7,005	+716	+11.4%	2,176	+141	4,829	+575
2021年2Q	7,687	+682	+9.7%	2,330	+154	5,357	+528
2021年3Q	8,314	+627	+8.2%	2,502	+172	5,812	+455
2021年4Q	8,941	+627	+7.5%	2,697	+195	6,244	+432
2022年1Q	9,552	+611	+6.8%	2,831	+134	6,721	+477
2022年2Q	10,055	+503	+5.3%	2,928	+97	7,127	+406
2022年3Q	10,681	+626	+6.2%	3,042	+114	7,639	+512
2022年4Q	11,264	+583	+5.5%	3,125	+83	8,139	+500

※本資料では、トヨクモスケジューラーの有償契約数をkintone連携契約数に含めています

## 5-5 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

四半期ごとの解約率の推移



(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。  
12か月間の契約金額と解約金額の平均から算出しています。



## 5-6 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

今年度は、人材採用強化を計画しているので少し低下を計画

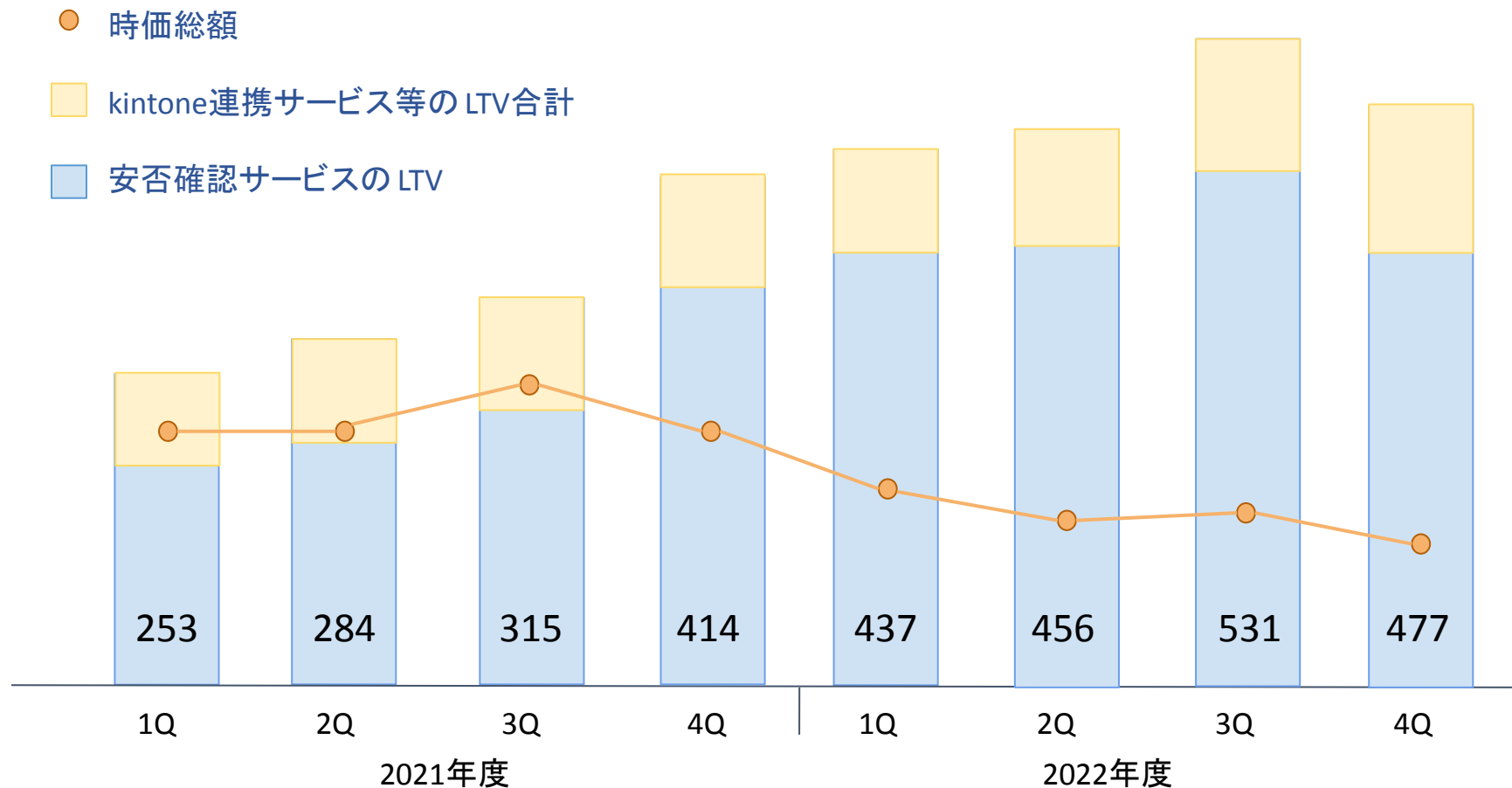
(単位:百万円)

	2020年 2020年 期	2021年 2021年 期	2022年 2022年 期	2023年 2023年 期 計画
売上高		1,461	1,937	2,330
(旧基準売上高)	1,095	1,576		
広告宣伝費	272	368	509	600
(売上比)	24.9%	25.2% / 23.4%	26.3%	25.8%
営業利益	246	418	639	720
(売上比)	22.5%	28.6% / 26.6%	33.0%	30.9%
営業利益＋広告宣伝費	518	787	1,149	1,320
(売上比)	47.3%	53.9% / 49.9%	59.3%	56.7%

# 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)

(単位: 億円)



※LTV(Life Time Value)は一度契約を開始した顧客が契約を終了するまでの期間にどれだけ会社にもたらしてくれるかを表す指標です。

注: 本資料では、トヨクモスケジューラーのLTVをkintone連携サービス等のLTVに含めています

## 5-7 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	3	8	0	0	
2023年予定	3	8	0	0	エンタープライズビジネスに挑戦

# Appendix

---

# 安否確認サービス2にLINE連携機能を追加

2022年10月、災害時（自身・津波・特別警報）、事前にLINEアカウントを安否確認サービス2に登録しておくことで、安否確認通知がLINEに送信される、LINE連携機能を追加いたしました。

／待望の／  
**LINE連携 対応しました！**



トヨクモ  
安否確認サービス2



災害時にLINEアカウントへ  
安否確認通知が送信される！



# ITreview カテゴリーレポートにて2期連続で顧客満足度No.1

「ITreview カテゴリーレポート 2022 Fall 安否確認部門」において、2期連続で顧客満足度No.1に選出されました。また、「使いやすさ」「管理のしやすさ」など合計12の部門においてNo.1評価を獲得しました。

また、「ITreview Grid Award」安否確認部門において、10期連続で最高評価の「Leader」も受賞いたしました。



※ITreview 安否確認部門 カテゴリーレポート 2022 Fall

「満足度」「機能への満足度」「使いやすさ」「導入のしやすさ」「管理のしやすさ」「サポート品質」  
「価格」「メール斉送信」「グループ配信」「災害情報取得」「自動配信」「自動集計」

2022年2月、当社が提供するkintone連携サービスに次世代型のユーザー管理機能として「Toyokumo kintoneApp認証」を追加しました。

この機能は、kintoneのアカウントを持っていない方ともkintoneの情報共有をセキュアかつ簡単に実現することを可能にするものです。

2022年11月には本機能の利用ユーザー数が5万人を突破しました。

※2023年2月に10万ユーザーを突破しました



**Toyokumo kintoneApp認証**  
利用ユーザー数、**50,000人**を突破！

**よりセキュアに！**

**よりカンタンに！**

ログイン

- Googleでログイン
- Microsoftアカウントでサインイン
- メールアドレスでログイン

Toyokumo kintoneApp  
FormBridge | Viewer

会員向けWebサイトの閲覧/更新

立替請求明細の廃止

代理店毎の専用ページ作成

医師向けの学会資格管理

kintone

2022年12月、当社が提供する「トヨクモ スケジューラー」がGoogleが提供する「Google Workspace」とのシステム連携を開始しました。

Google Workspaceとの連携により、ユーザー情報、組織部門情報等を簡単に同期できるようになりました。

