

2023年12月期 第1四半期 決算説明資料



トヨクモ



トヨクモ株式会社

2023年5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 四半期の実績(前年同四半期比較)
- 2-2 四半期の実績(直前四半期比較)
- 2-3 営業利益増減要因(直前四半期比較)
- 2-4 通期予想に対する進捗
- 2-5 貸借対照表

3 各種指標

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

4 注力活動の報告

- 4-1 kintone連携サービス
- 4-2 エンタープライズ事業
- 4-3 生成AIの活用について

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)	
従業員数	46名(開発19名、マーケティング22名、経営管理5名)2023年3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

 **FormBridge**
kintoneと連携するWebフォームを
簡単にしてくれるサービス

 **kViewer**
kintoneと連携するWebページを
簡単にしてくれるサービス

 **kMailer**
kintoneと連携するメールを
簡単に自動送信できるサービス

 **PrintCreator**
kintoneと連携する帳票を
簡単にしてくれるサービス

 **DataCollect**
kintone上のデータを
簡単に集計できるサービス

 **kBackup**
kintone上のデータを
簡単にバックアップできるサービス

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

参考 安否確認サービス

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



メッセージ

特定のメンバーだけで
議論ができる

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

参考 トヨクモ安否確認サービス2の実績

3,100件、170万ユーザーが利用中、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】



※ 2023年3月末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

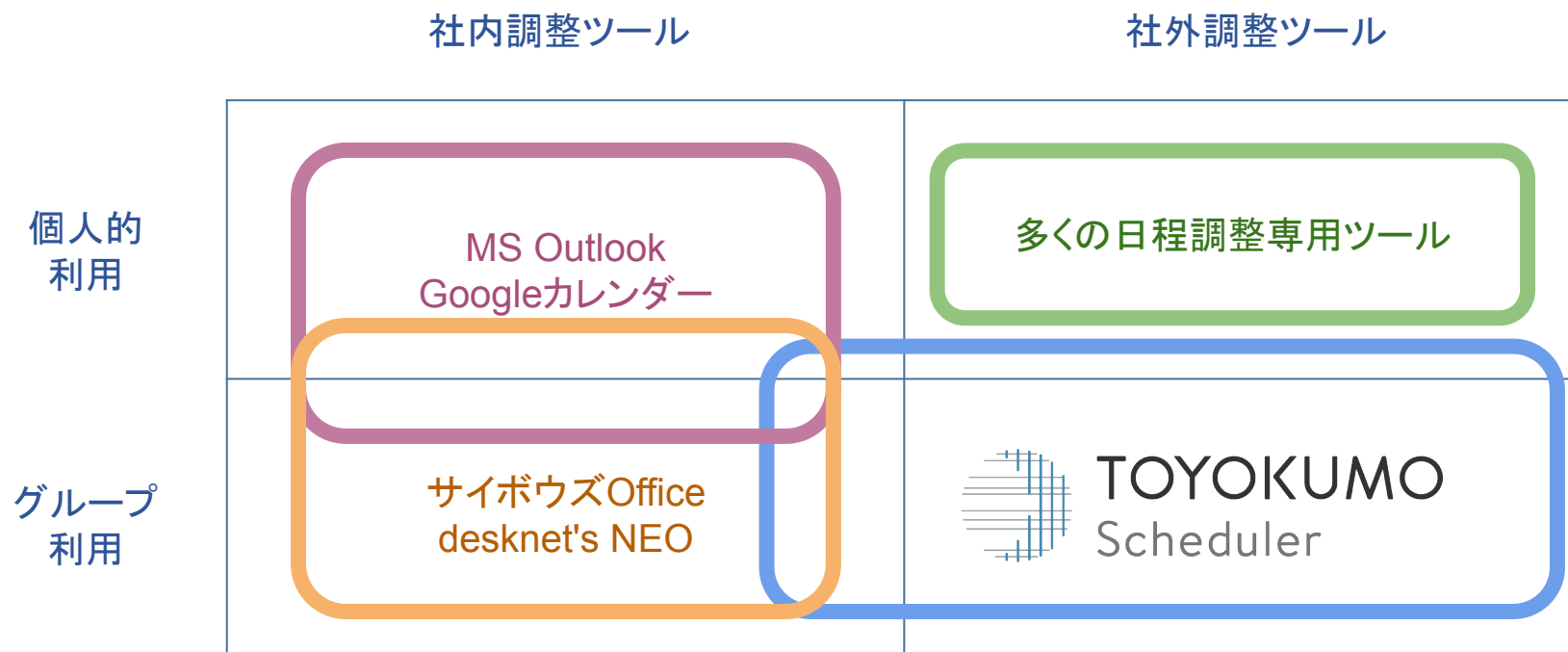
～ 社内の業務システム ～

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

※ 2023年3月末時点の当社調査を参考に作成しています。

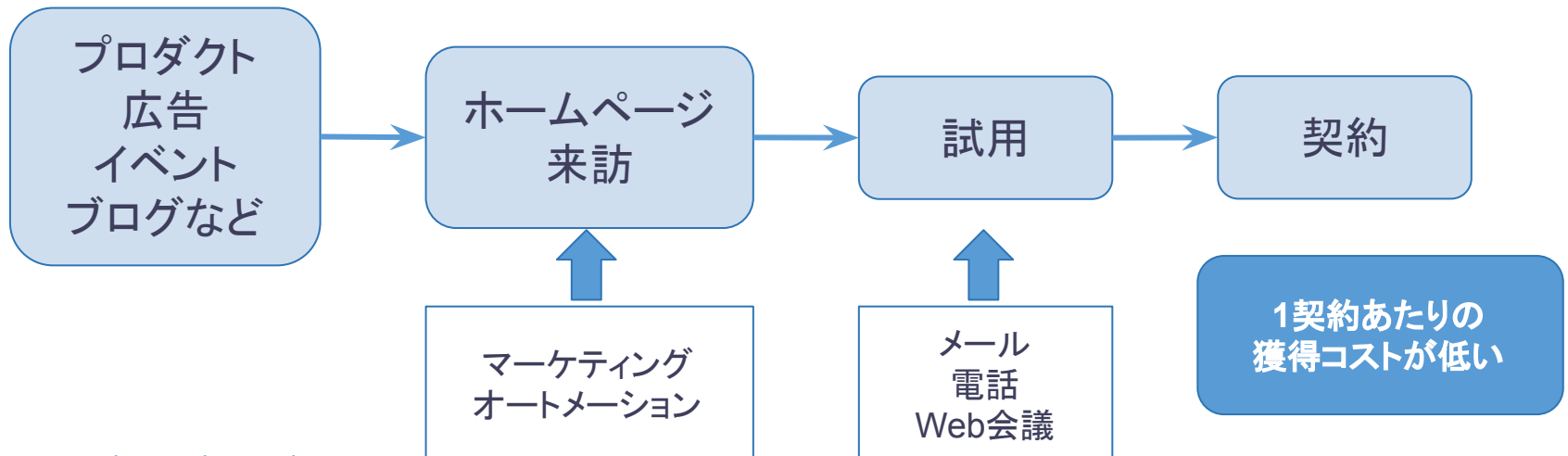
これまでになかった外部との日程調整を可能なグループスケジューラー
10ユーザーまではずっと無料で利用できるフリーミアムモデル

トヨクモ スケジューラーのポジショニング



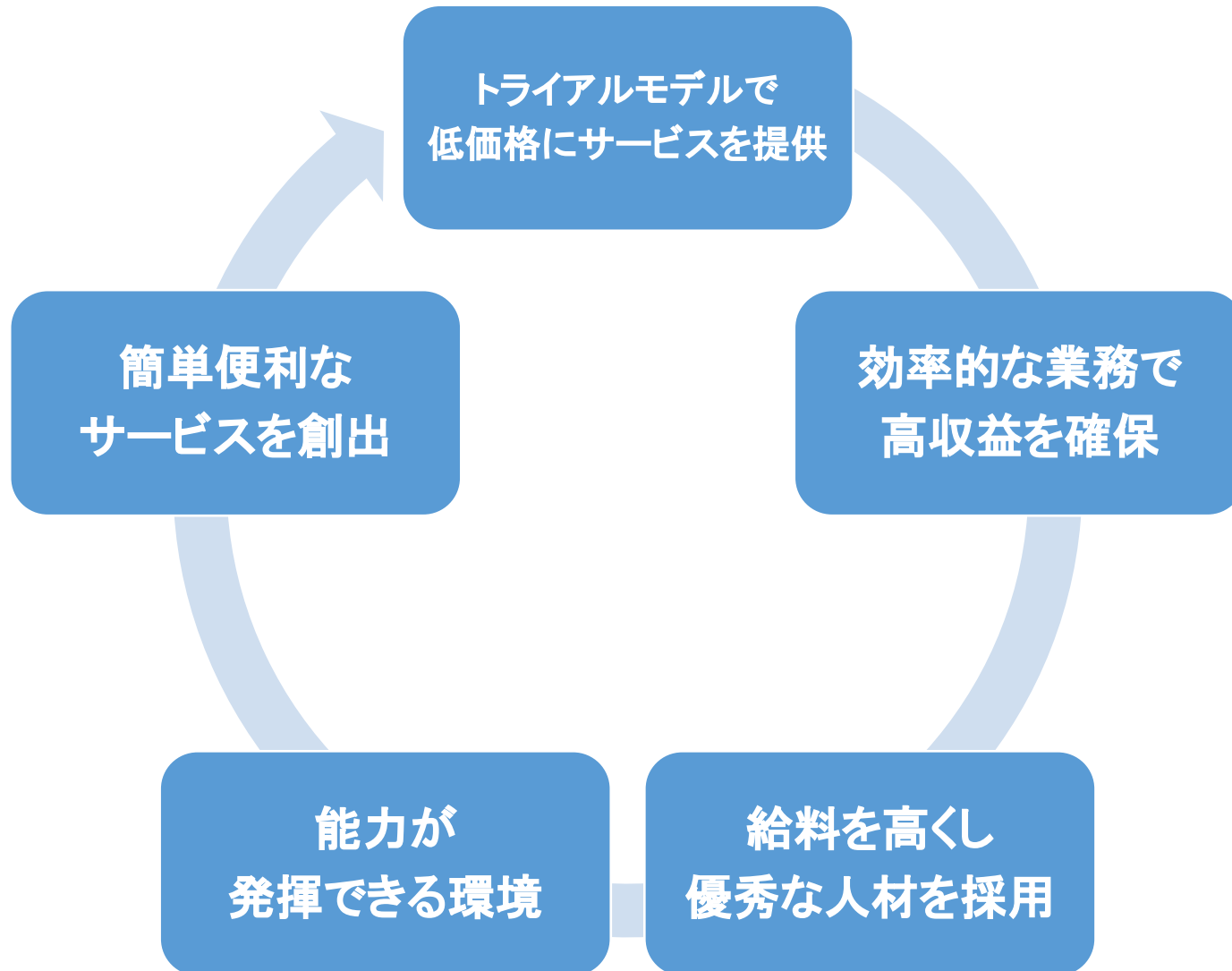
1-4 提供方法

- インターネットによる直接販売が主体（全体の61%）
- 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、インサイドセールスを行わない
- 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



1-6 トヨクモの収益構造

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
2022年度(実績値)

契約を積み上げやすい

解約率が低い

0.61%

※ 2023年3月末時点の
契約金額ベース年間平均(実績値)

成長投資をしやすい

収益力が高い

64.1%

※ 2023年度第1四半期の
広告費率 + 営業利益率(実績値)

2 第1四半期 決算概要

2-1 四半期の実績(前年同四半期比較)

契約数が順調に積み上がり、売上高は前年同期比+26.5%、
堅実に増収、増益を達成

(単位:百万円 %)

	2022年12月期 1-3月実績	2023年12月期 1-3月実績	前年 同期比
売上高	439	555	+26.5%
売上総利益	427	540	+26.4%
販売費/一般管理費	218	270	+23.6%
内)広告宣伝費	60	86	+42.9%
営業利益	208	270	+29.4%
経常利益	208	270	+29.4%
当期純利益	142	187	+31.3%

2-2 四半期の実績(直前四半期比較)

売上高は直前四半期比+4.2%増加

広告費をはじめとする費用が少ないため、大きく増益

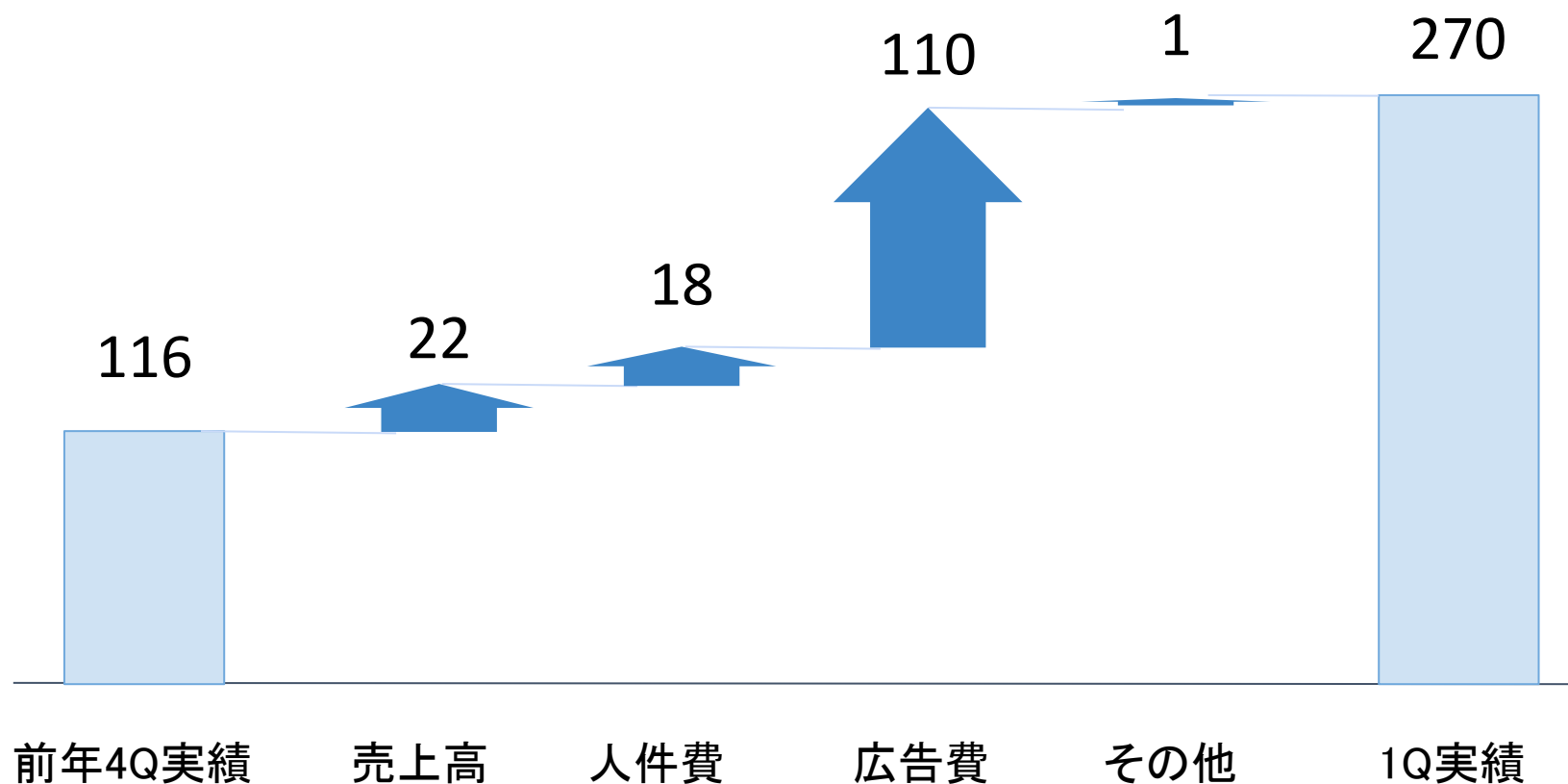
(単位:百万円 %)

	2022年12月期 10-12月実績	2023年12月期 1-3月実績	直前四半期比
売上高	532	555	+4.2%
売上総利益	516	540	+4.5%
販売費/一般管理費	400	270	▲32.4%
内)広告宣伝費	197	86	▲56.0%
営業利益	116	270	+131.0%
経常利益	116	270	+132.2%
当期純利益	66	187	+179.4%

2-3 営業利益増減要因(直前四半期比較)

増収に加え、広告費をはじめとする費用が
直前四半期と比較すると少ないため、大きく増益

(単位:百万円)



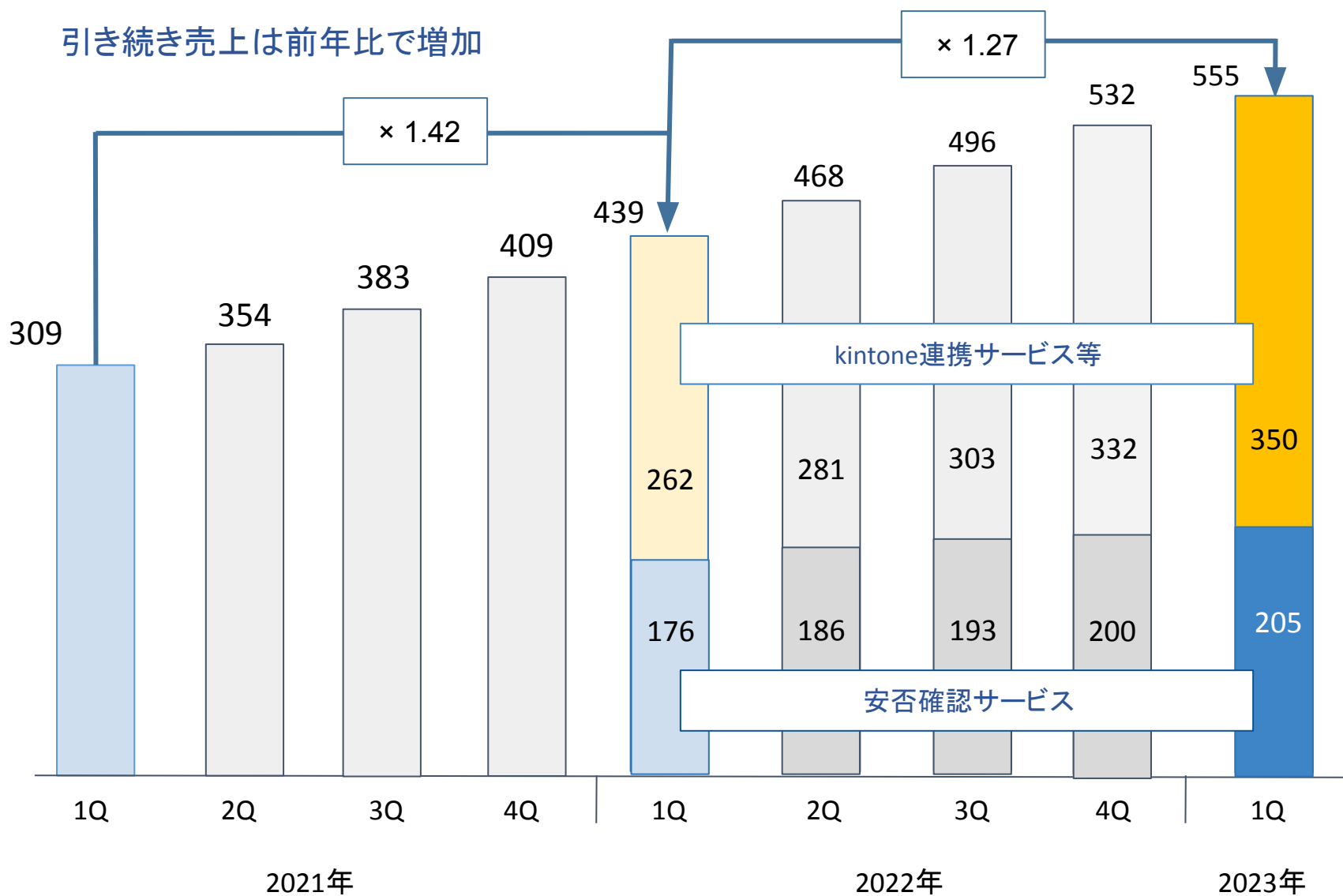
参考 当期広告活動

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 ウェート	予算 消化率	トピックス
2023年第1四半期	16%	14%	—
2023年第2四半期	16%		
2023年第3四半期	43%		
2023年第4四半期	25%		

参考 四半期別売上推移

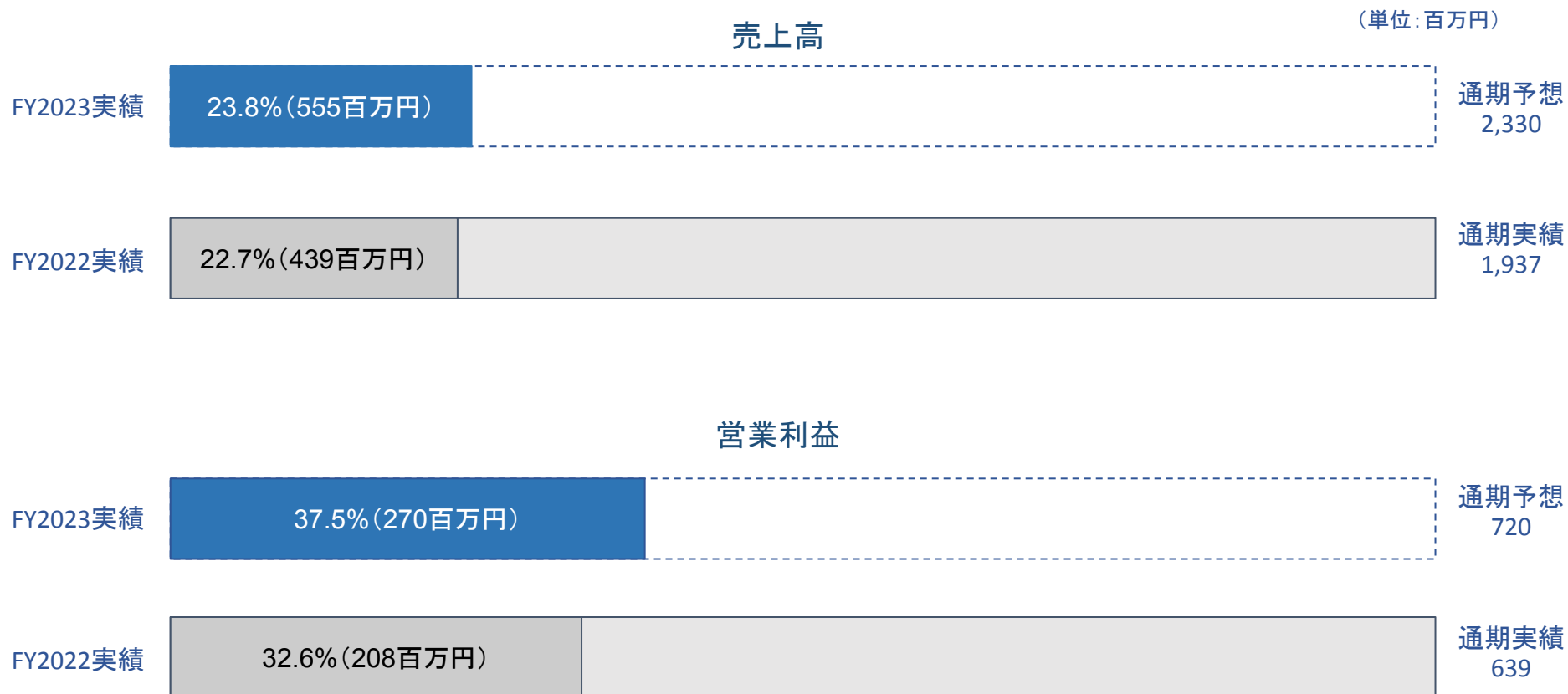


※本資料では、トヨクモスケジューラーの売上をkintone連携サービス等を含めています

2-4 通期予想に対する進捗

通期業績予想に対して売上高は23.8%と順調

下期に集中的に広告費へ投資予定のため、上期は営業利益が大きくなる見込み



2-5 貸借対照表

増収、増益であるものの、第1四半期は法人税等の納付により、
 貸借対照表の変動は小さめ

(単位:百万円)

資産	2022年 12月末	2023年 3月末	差額	負債	2022年 12月末	2023年 3月末	差額
現金及び預金	2,296	2,316	20	契約負債	561	581	20
流動資産その他	121	108	▲14	流動負債その他	414	275	▲138
固定資産	192	184	▲8	負債合計	975	856	▲118
				純資産			
				資本金	380	380	—
				資本剰余金	350	350	—
				利益剰余金	1,104	1,221	116
				自己株式	▲199	▲199	—
				純資産合計	1,634	1,751	116
資産合計	2,610	2,608	▲1	負債純資産合計	2,610	2,608	▲1

3 各種指標

3-1 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%	184 126%	188 126%	192 126%								
累計 前年比	181 127%	366 127%	555 127%	748 126%								

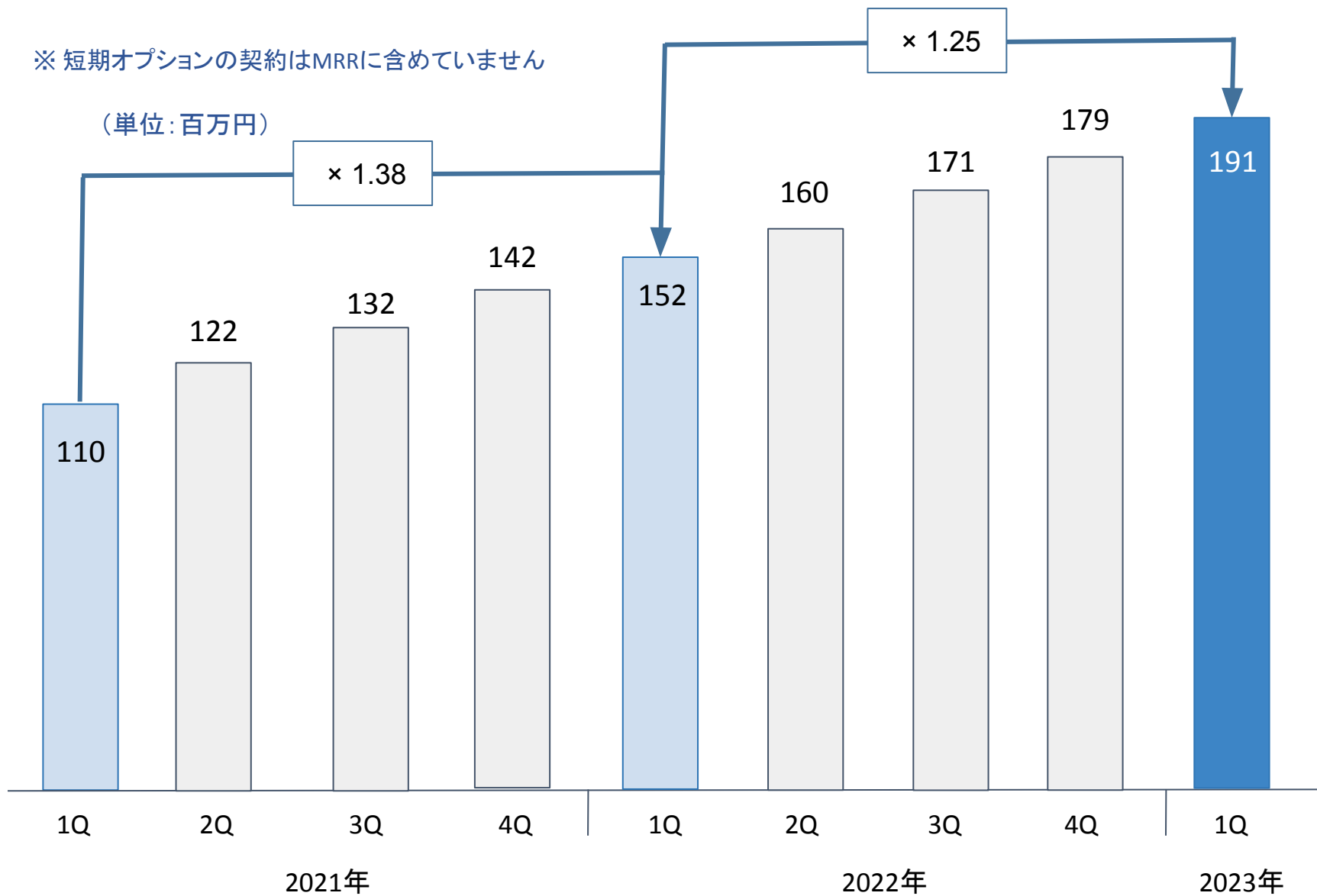
2022年12月期の月次売上速報

	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%

3-2 MRRの推移

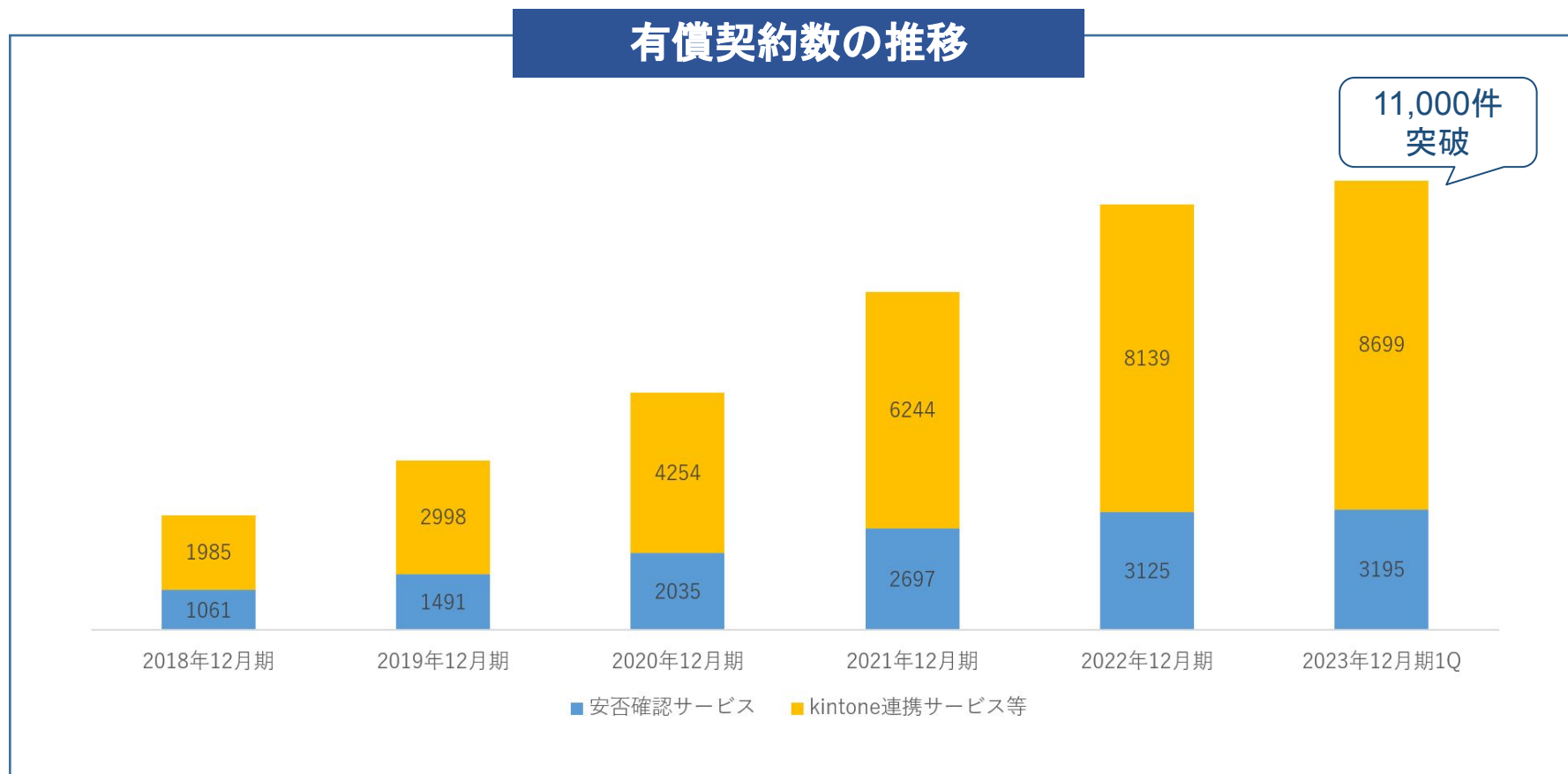
※ 短期オプションの契約はMRRに含めていません

(単位:百万円)



3-3 有償契約数の推移

有償契約数は、安否確認サービスが70件増加し3,195件、
kintone連携サービス等は560件増加し8,699件、合計630件増加し11,894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

3-4 有償契約数の詳細推移

引き続きkintone連携の複数製品を契約する顧客が増加しており成長を牽引
kintone連携の機能追加、サービス間の連携強化に注力

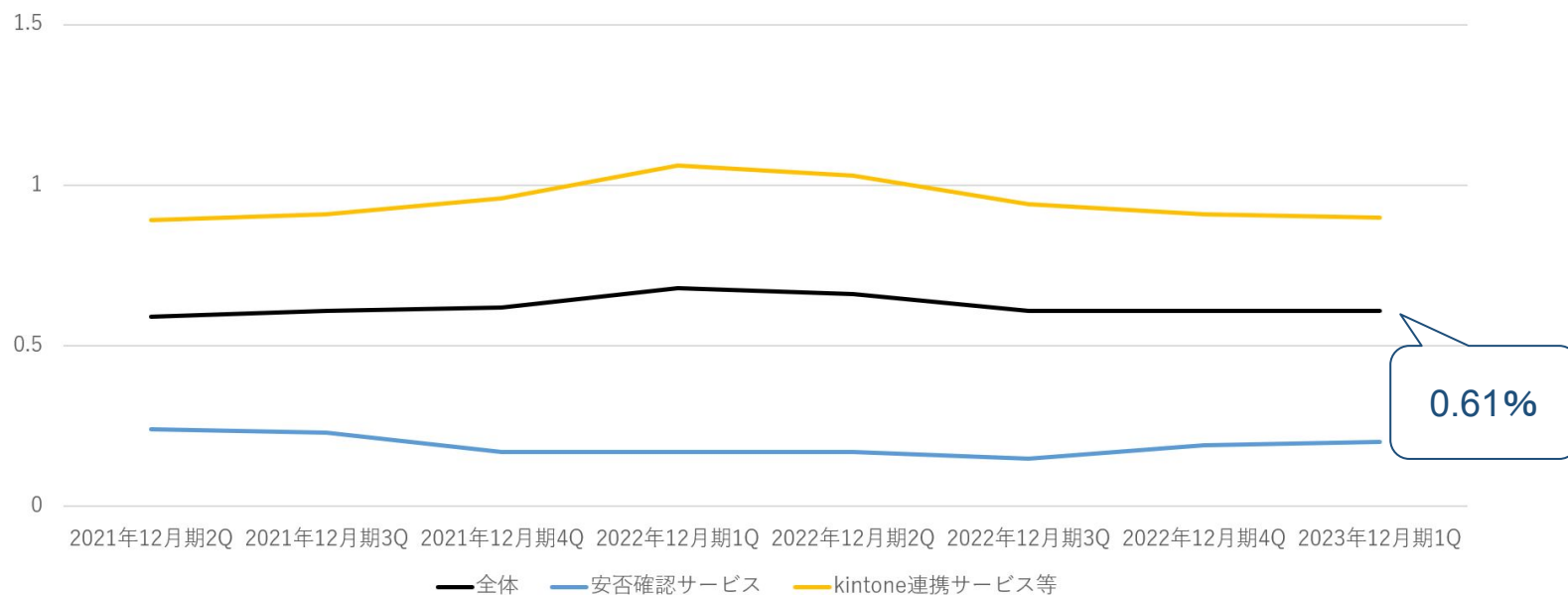
	契約数			安否契約数		kintone連携契約数	
	件数	前Q比較	前Q増加率	件数	前Q比較	件数	前Q比較
2021年1Q	7,005	+716	+11.4%	2,176	+141	4,829	+575
2021年2Q	7,687	+682	+9.7%	2,330	+154	5,357	+528
2021年3Q	8,314	+627	+8.2%	2,502	+172	5,812	+455
2021年4Q	8,941	+627	+7.5%	2,697	+195	6,244	+432
2022年1Q	9,552	+611	+6.8%	2,831	+134	6,721	+477
2022年2Q	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
2023年1Q	11,894	+630	+5.6%	3,195	+70	8,699	+560

※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

3-5 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。

3-6 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前期比で少し低下を計画

(単位:百万円)

	2022年 2022年 2022年	2022年 2022年 2022年	2023年 2023年 2023年	2023年 2023年 2023年
	2022年 2022年 2022年	2022年 2022年 2022年	2023年 2023年 2023年	2023年 2023年 2023年
売上高	1,937	439	555	2,330
広告宣伝費	509	60	86	600
(売上比)	26.3%	13.9%	15.5%	25.8%
営業利益	639	208	270	720
(売上比)	33.0%	47.5%	48.6%	30.9%
営業利益＋広告宣伝費	1,149	269	356	1,320
(売上比)	59.3%	61.4%	64.1%	56.7%

参考 LTVと時価総額の推移

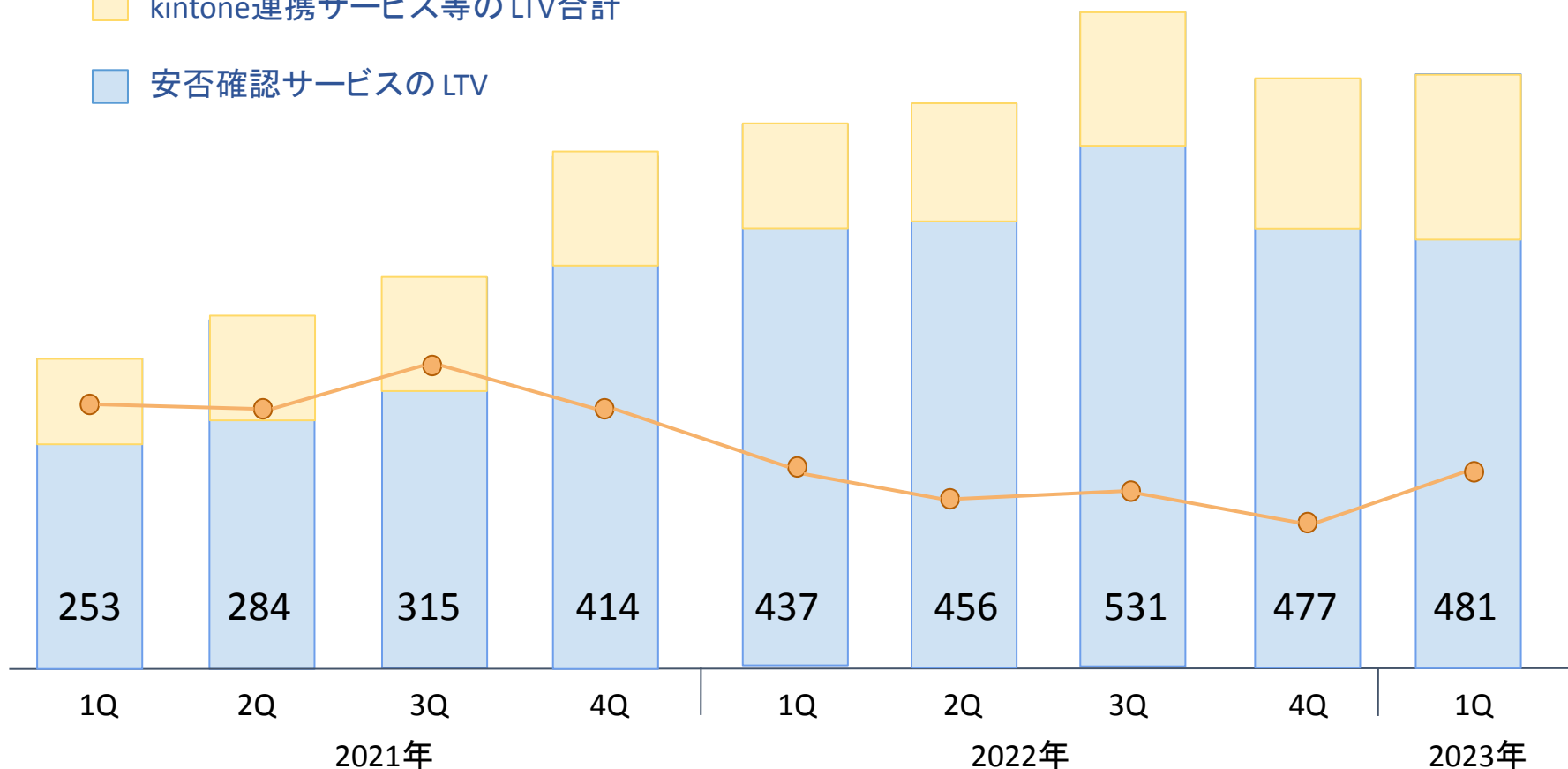
LTV(※)=MRR合計 / 年間平均解約率(金額ベース)

● 時価総額

(単位: 億円)

■ kintone連携サービス等のLTV合計

■ 安否確認サービスのLTV



※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収益を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

3-7 提供サービス数

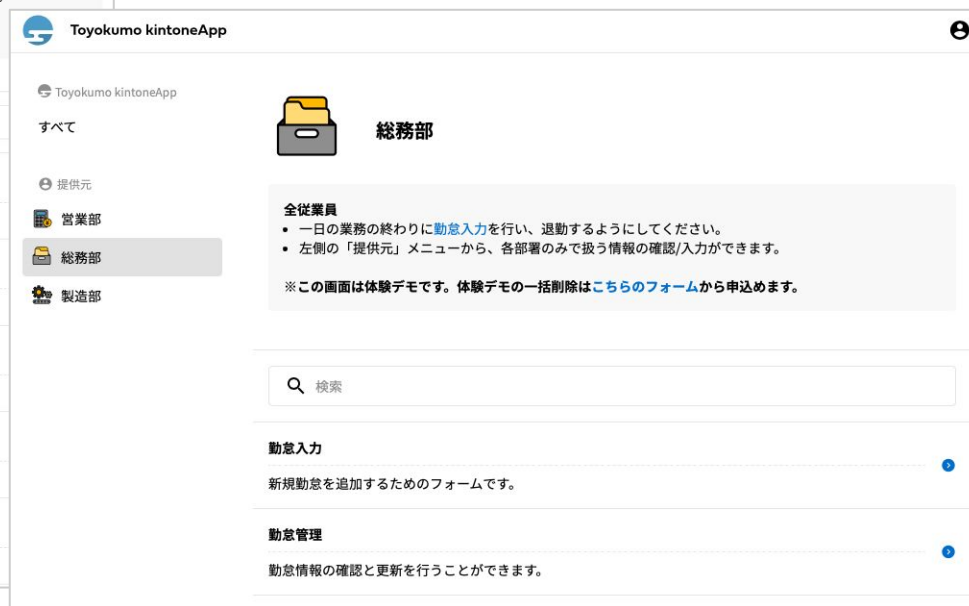
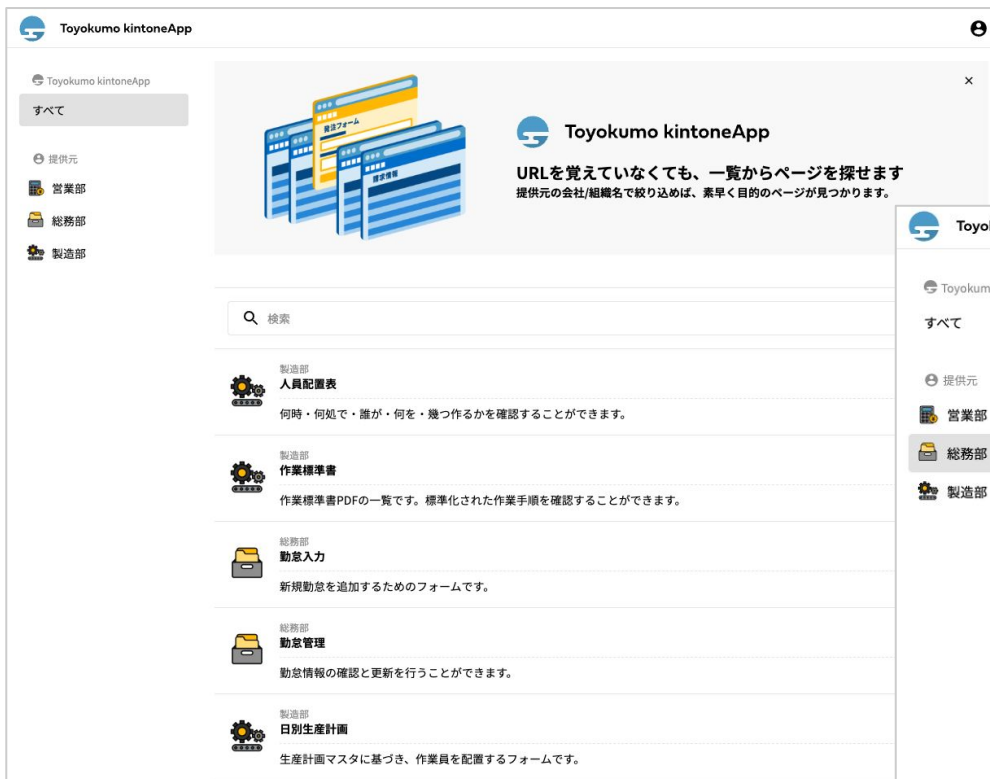
対象年	カテゴリ数	サービス数	新規数	終了数	トピックス
2012年	5	5	4	0	スタートアップのチャレンジ期
2013年	7	8	3	0	
2014年	5	8	3	3	MBOを実施(3月)
2015年	3	6	0	2	
2016年	2	6	1	1	サービス整理完了
2017年	2	8	2	0	kintone連携サービスの連携開始
2018年	2	9	1	0	
2019年	2	9	0	0	トヨクモへ社名変更(7月)
2020年	2	8	1	2	東証マザーズ上場(9月)
2021年	3	8	1	1	スケジューラーを提供開始
2022年	3	8	0	0	
2023年予定	3	8	0	0	ユーザーページの提供 エンタープライズビジネスに挑戦

4 注力活動の報告

4-1 kintone連携サービス

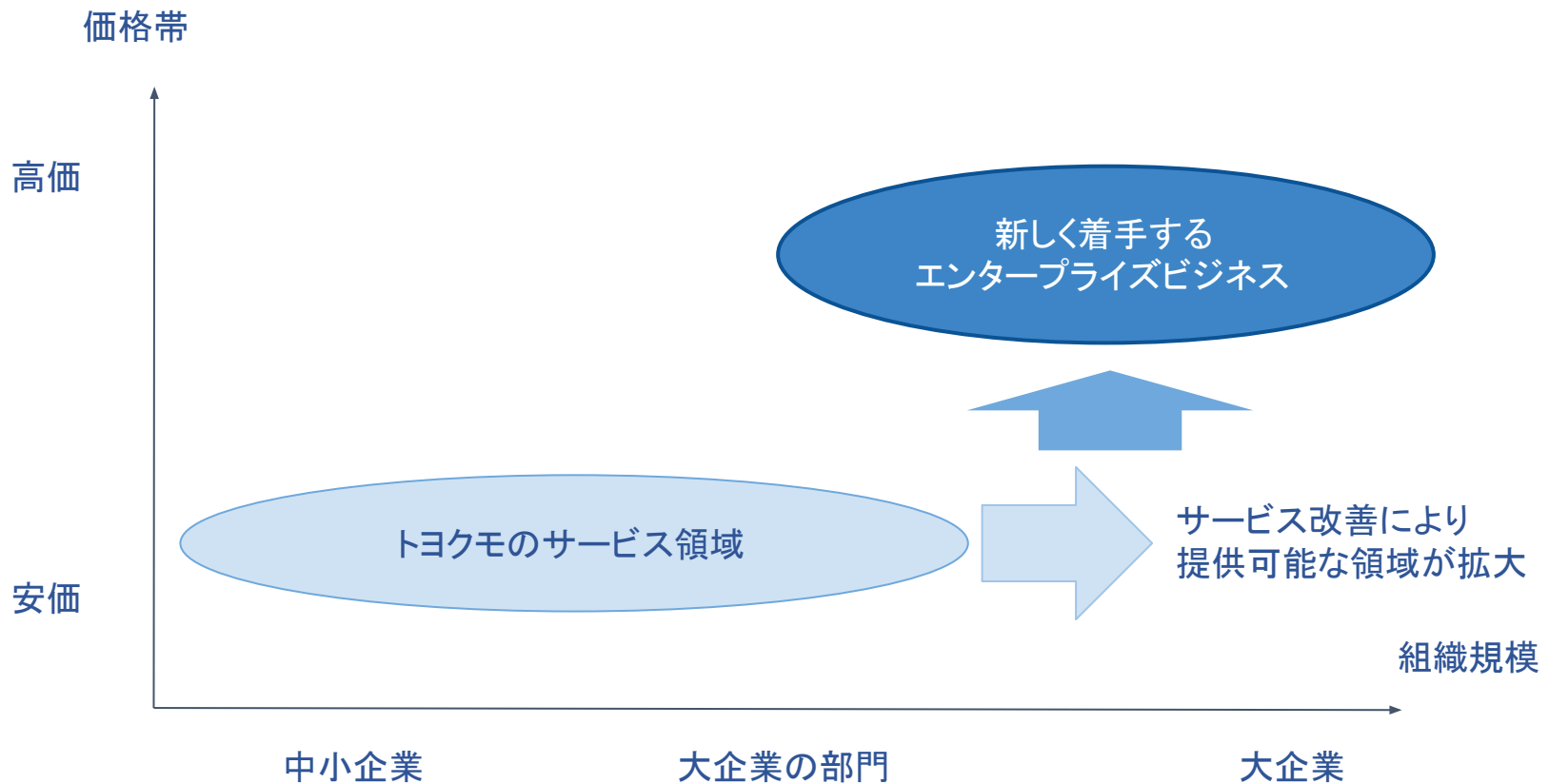
- ユーザーページの提供開始

FormBridge、kViewerの製品価値を大幅に向上させる新機能
一つサービスを追加するぐらいの大きな価値提供



4-2 エンタープライズ事業

トヨクモのビジネスモデルと大きく異なるため、
ビジネスモデルから作成中。



4-3 生成AIの活用について

生成AIは、情報サービスにおいて
大きなインパクトをもたらす技術と認識

活用方法について調査を進めながらサービスに取り込む予定
生成AIは、OpenAI社のChatGPTを検討中



Appendix

新機能「ユーザーページ」を追加

当社が提供するkintone連携サービスの「Toyokumo kintoneApp認証」に、利用者ごとのフォームやビューを一元管理できる「ユーザーページ」機能を追加しました。

今まで利用者は、自分がアクセスできるフォームやビューのURLを1つ1つ管理する必要がありましたが、「ユーザーページ」を利用することで、それらを一元管理することができるようになります。



よりセキュアに生まれ変わる **新機能**

**「ユーザーページ」
機能をリリースします**

 Toyokumo kintoneApp ×  kintone

Toyokumo kintoneApp
ユーザーページ



The graphic features a central diagram where a 'Toyokumo kintoneApp User Page' box at the bottom is connected by lines to a cluster of various form and view icons above it. A blue 'NEW' banner is in the top right corner. The background has a blue wave pattern at the bottom.

次世代型のユーザー管理機能「Toyokumo kintoneApp認証」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2月にリリースした本機能ですが、2023年2月に利用ユーザー数が10万ユーザーを突破しました。



「cybozu.com」と安否確認サービス2の連携開始

当社の「安否確認サービス2」が、サイボウズ株式会社が提供するクラウドプラットフォーム「cybozu.com」とシステム連携を開始いたしました。

この連携により、画面上でワンクリックするだけで「cybozu.com」の従業員情報を「安否確認サービス2」に簡単に同期できるようになりました。

連携済みのサービスは、「SmartHR」「free人事労務」に加えて3つめとなります。



BOXIL SaaS AWARD 2023にて表彰されました

当社が提供する「安否確認サービス2」が、スマートキャンプ株式会社が今最も評価されているSaaSを表彰する「BOXIL SaaS AWARD 2023」において、BOXIL SaaSセクション 安否確認システム部門にて表彰されました。

また、同日に発表された「BOXIL SaaS AWARD Spring 2023」で安否確認システム部門の「Good Service」「サービスの安定性No.1」「お役立ち度No.1」「使いやすさNo.1」に併せて選出されました。



「ITreview カテゴリーレポート 2023 Winter 安否確認部門」において、3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」「昨日の満足度」など合計11の部門においてNo.1評価を獲得しました。



The graphic features a central blue and red award badge with a crown at the top, containing the text '満足度 No.1' and '安否確認部門 ITreview'. Below the badge, it reads 'ITreview 安否確認 カテゴリーレポート 2023 Winter'. To the left of the badge is the Toyo Kumo logo and the text 'ITreview 安否確認部門'. Below this, the text '11項目[※]でNo.1' is displayed in large, bold characters. The entire graphic is framed by a golden laurel wreath.

トヨクモ

ITreview
安否確認部門

11項目[※]でNo.1

満足度
No.1
安否確認部門
ITreview
ITreview 安否確認
カテゴリーレポート 2023 Winter

※ITreview 安否確認部門 カテゴリーレポート 2022 Winter
「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」
「価格への満足度」「メール一斉送信」「グループ配信」「自動配信」「自動集計」