

2023年12月期 第3四半期 決算説明資料



トヨクモ



トヨクモ株式会社

2023年11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、他社との競争、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 第3四半期 決算概要

- 2-1 第3四半期までの実績（前年同期比較）
- 2-2 四半期の実績（前年同四半期比較）
- 2-3 四半期の実績（直前四半期比較）
- 2-4 営業利益増減要因（直前四半期比較）
- 2-5 業績予想の修正
- 2-6 通期予想に対する進捗
- 2-7 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 エンタープライズを狙う新会社を設立
- 4-3 行政DX市場から参入
- 4-4 新会社で狙うターゲット
- 4-5 SaaS組み合わせによるトラブルや課題
- 4-6 エンタープライズに合わせた新機能
- 4-7 業務パック提供

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 (2023年9月末現在)	59名 (開発 25名、マーケティング 27名、経営管理 6名、経営戦略室1名)		
役員 (2023年10月末現在)	代表取締役社長	山本 裕次	
	取締役	田里 友彦	(自治体/エンタープライズ担当)
	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)
	執行役員	小川 淳	(マーケティング本部長 兼 経営戦略室長)
	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



kintoneと連携するWebフォームを
簡単につくれるサービス



kintoneと連携するWebページを
簡単につくれるサービス



kintoneと連携するメールを
簡単に自動送信できるサービス



kintoneと連携する帳票を
簡単につくれるサービス



kintone上のデータを
簡単に集計できるサービス



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

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

3,300件、190万ユーザーが利用、後発ながらも順調にシェアを拡大中

【導入企業例】



※ 2023年9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9,000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 ～

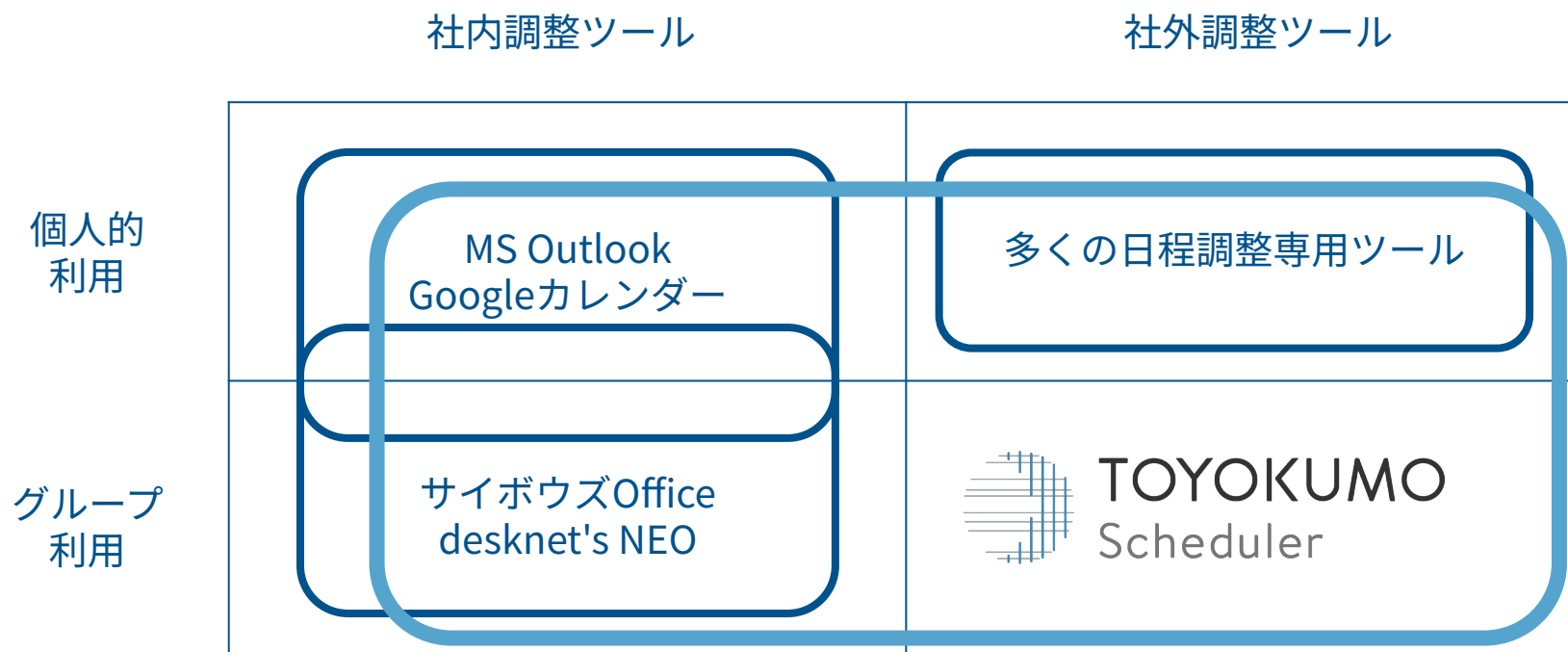
-  PrintCreator
-  FormBridge
-  kViewer
-  kMailer
-  kBackup
-  DataCollect

※ 2023年9月末時点の当社調査を参考に作成しています。

参考 トヨクモ スケジューラー

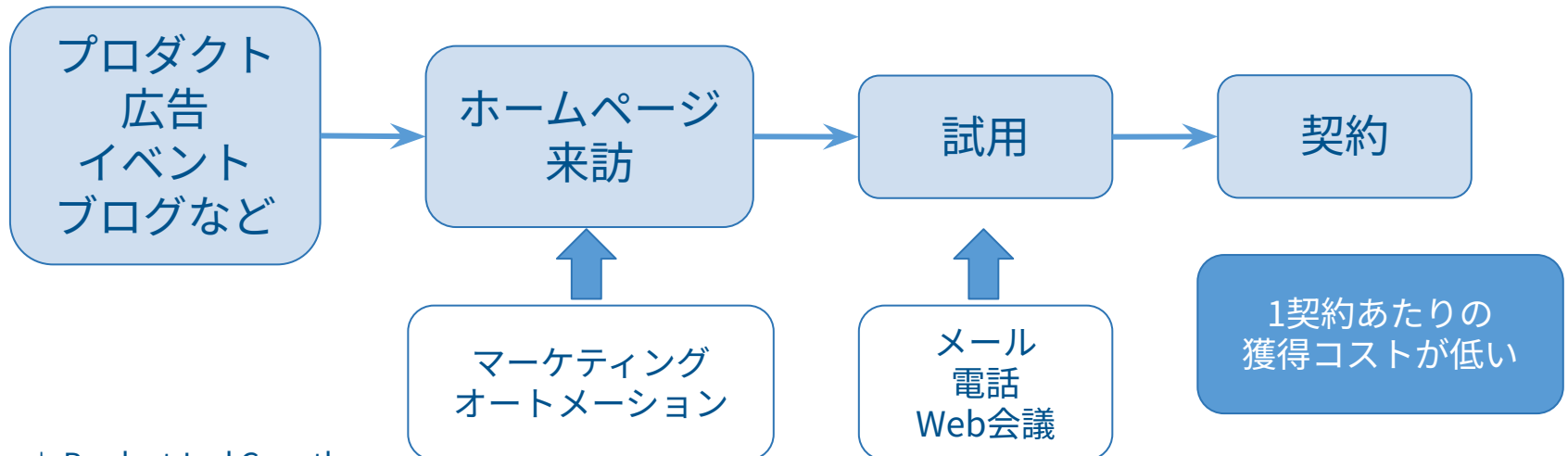
これまでになかった外部との日程調整を可能なグループスケジューラー
10ユーザーまではずっと無料で利用できるフリーミアムモデル

トヨクモ スケジューラーのポジショニング



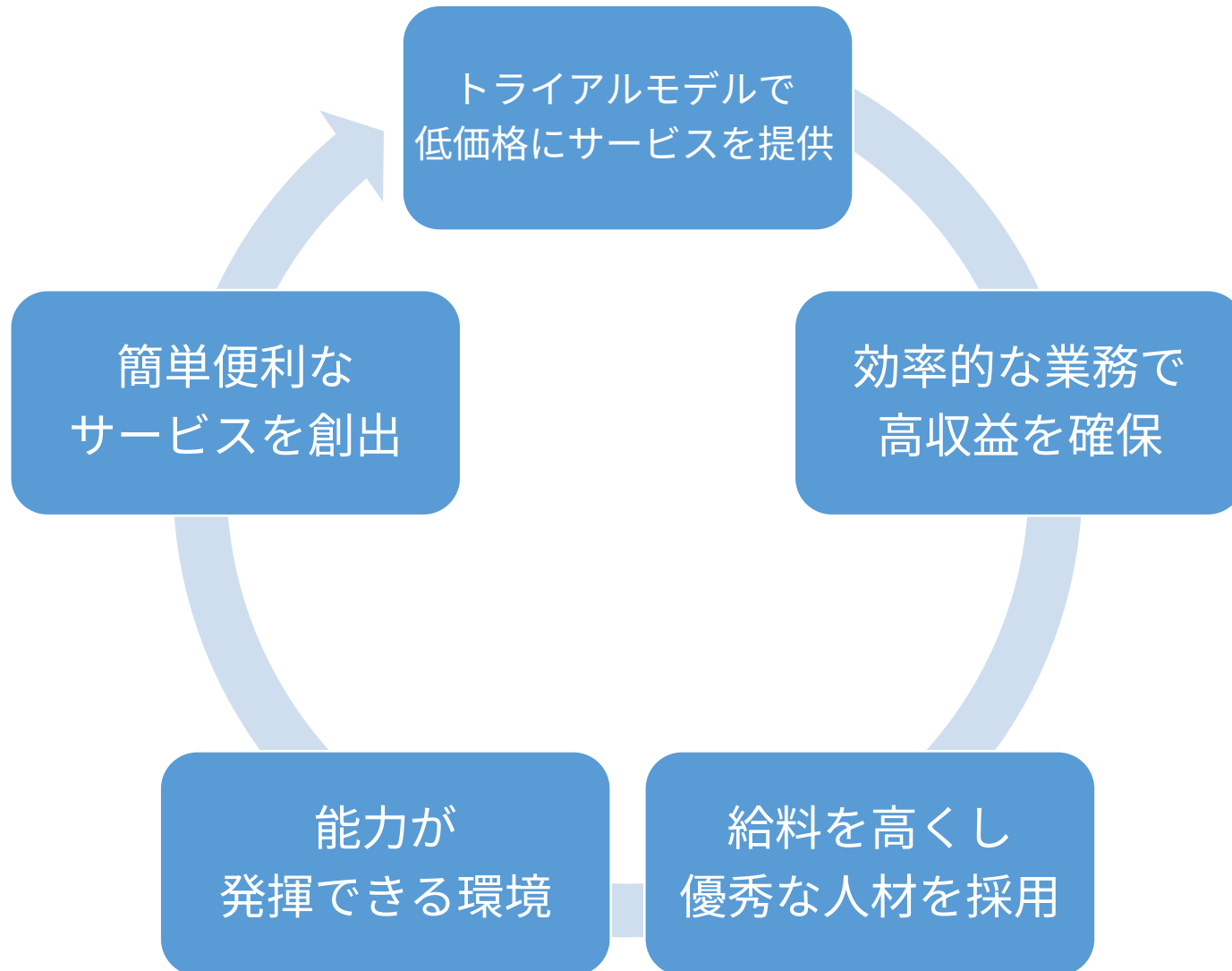
1-4 提供方法

- 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

0.68%

※ 2023年9月末時点（実績値）

成長投資をしやすい

収益力が高い

62.5%

※ 2023年度第3四半期の
広告費率 + 営業利益率（実績値）

2 第3四半期 決算概要

2-1 第3四半期までの実績（前年同期比較）

契約数が順調に積み上がり、売上高は前年同期比 +25.7%、
堅調に増収、増益を達成

（単位：百万円 %）

	2022年12月期 1-9月実績	2023年12月期 1-9月実績	前年 同期比
売上高	1,404	1,764	+25.7%
売上総利益	1,360	1,720	+26.4%
販売費/一般管理費	837	1,056	+26.2%
内) 広告宣伝費	312	439	+40.7%
営業利益	523	663	+26.8%
経常利益	522	663	+27.0%
当期純利益	360	459	+27.6%

2-2 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 +25.1%。

昨年以上に広告費、人件費へ投資。販管費が増加するも、昨年程度の利益で着地

（単位：百万円 %）

	2022年12月期 7-9月実績	2023年12月期 7-9月実績	前年 同期比
売上高	496	621	+25.1%
売上総利益	479	607	+26.7%
販売費/一般管理費	360	485	+34.8%
内) 広告宣伝費	186	263	+41.5%
営業利益	119	121	+2.2%
経常利益	118	121	+2.6%
当期純利益	82	84	+2.6%

2-3 四半期の実績（直前四半期比較）

売上高は直前四半期比 +5.8%増加

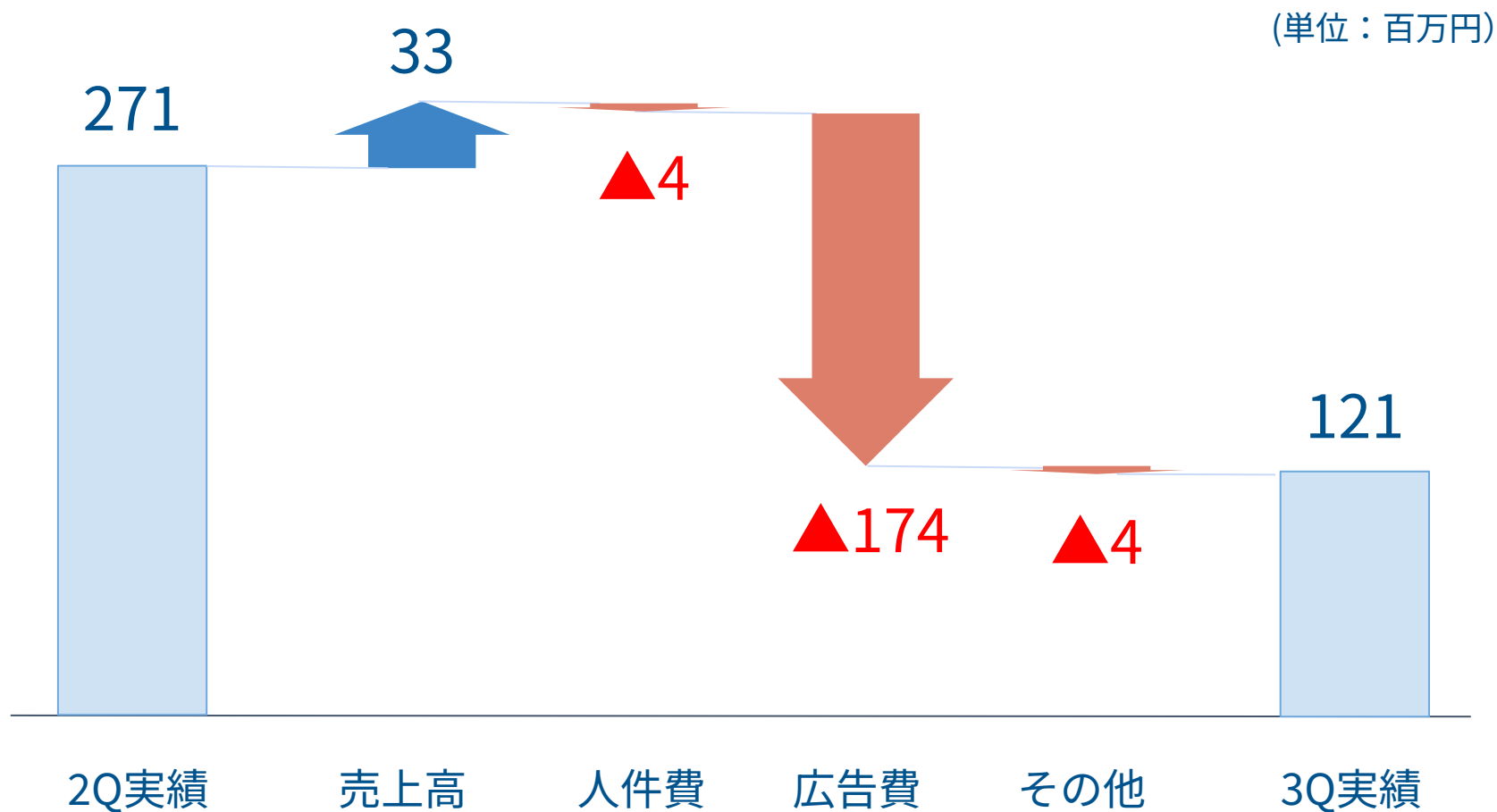
広告宣伝費への集中投資により、利益項目は直前四半期と比較して減少

（単位：百万円 %）

	2023年12月期 4-6月実績	2023年12月期 7-9月実績	直前四半期比
売上高	587	621	+5.8%
売上総利益	572	607	+6.1%
販売費/一般管理費	300	485	+61.3%
内) 広告宣伝費	89	263	+196.2%
営業利益	271	121	▲55.1%
経常利益	271	121	▲55.2%
当期純利益	188	84	▲55.1%

2-4 営業利益増減要因（直前四半期比較）

直前四半期と比較して売上高は引き続き増加。
第3四半期は当初の計画通り、広告費へ集中的に投資。



2-5 通期業績予想の修正

直近の状況を踏まえ、本日、通期業績予想を修正しました。

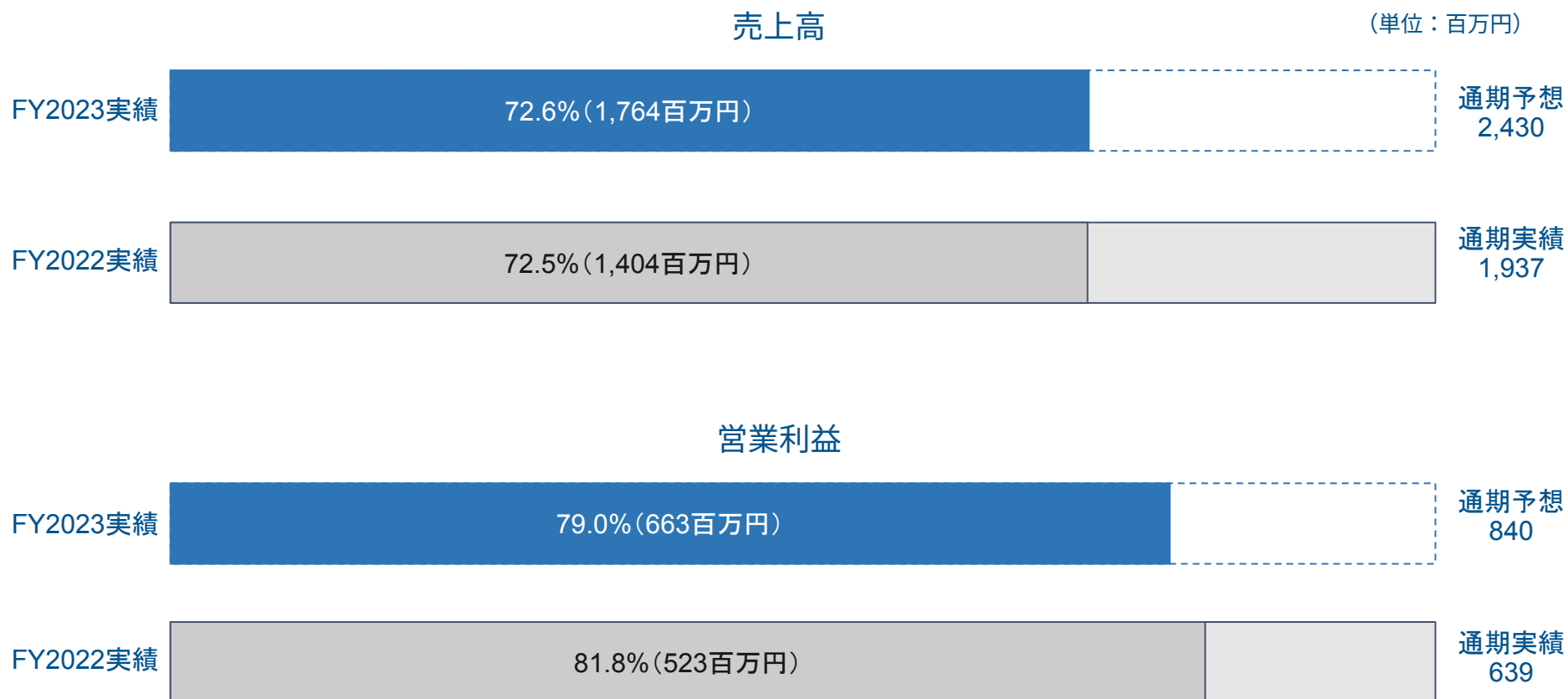
(単位：百万円)

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	1株当たり 当期純利益
前回発表予想 (A)	2,330	720	720	490	46.26
今回修正予想 (B)	2,430	840	840	580	54.76
増減額 (B - A)	+100	+120	+120	+90	—
増減率 (%)	+4.3%	+16.7%	+16.7%	+19.0%	—
参考：前年実績 2022年12月期	1,937	639	638	427	42.19

※当期予想の1株当たり当期純利益は、2023年9月末時点における発行済株式数、自己株式数を考慮しています。

2-6 通期予想に対する進捗

売上高、営業利益ともに、ほぼ前年程度の進捗率



2-7 貸借対照表

増収、増益により現預金と利益剰余金は増加
 ストックオプションの行使や譲渡制限付株式の付与などにより純資産は変動 (単位：百万円)

資産	2022年 12月末	2023年 9月末	差額	負債	2022年 12月末	2023年 9月末	差額
現金及び預金	2,296	2,814	518	契約負債	561	686	124
流動資産その他	121	109	▲12	流動負債その他	414	349	▲65
固定資産	192	180	▲11	負債合計	975	1,035	59
				純資産			
				資本金	380	394	14
				資本剰余金	350	365	15
				利益剰余金	1,104	1,493	389
				自己株式	▲199	▲185	14
				純資産合計	1,634	2,069	434
資産合計	2,610	3,104	493	負債純資産合計	2,610	3,104	493

参考 当期広告活動

年間予算 6.4億円（前回予算から0.4億円増）

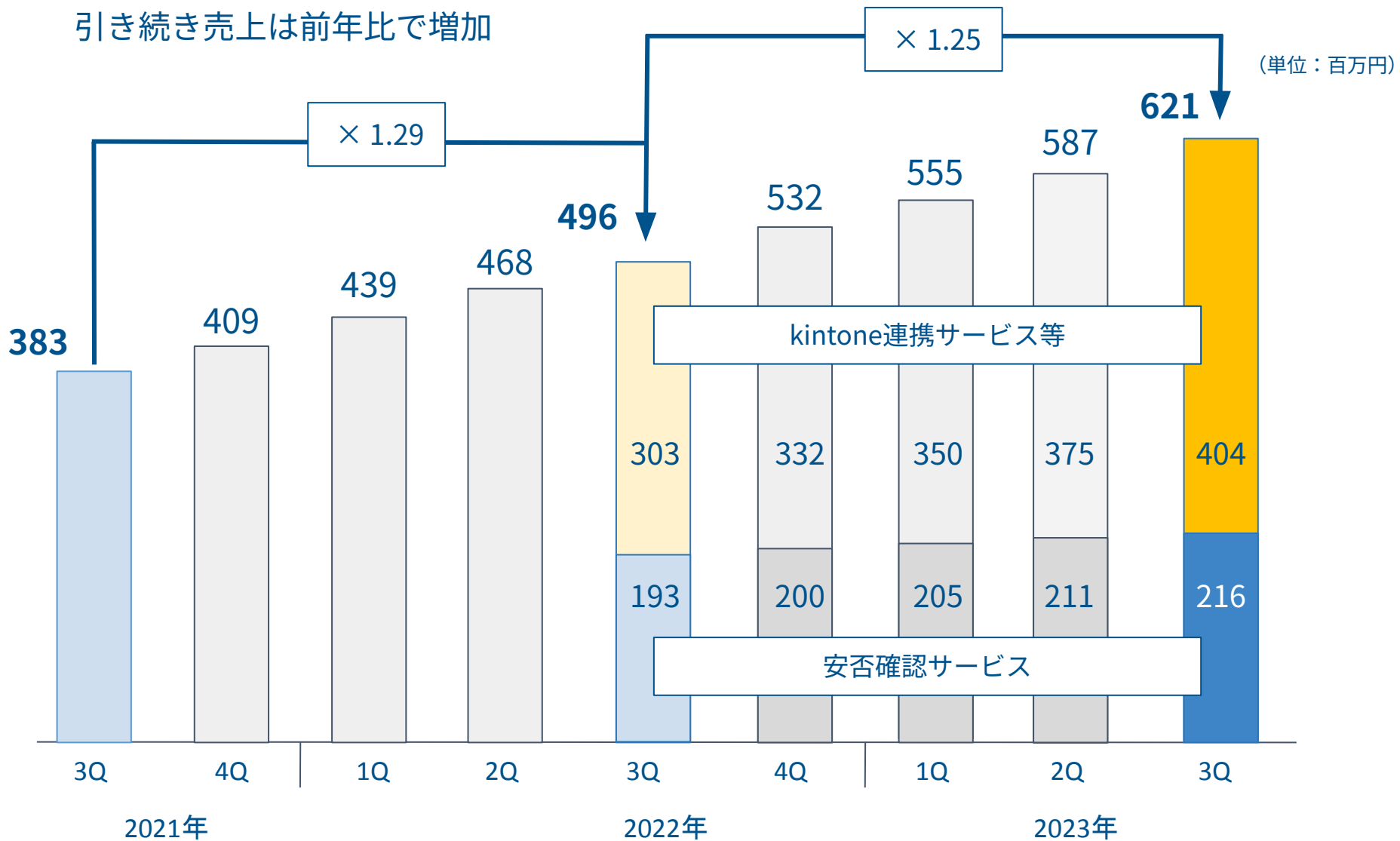
当初の計画通り、新デザインの安否CMを第3四半期に展開。集中的に投資。

対象期間	計画 ウェイト	予算 消化率	トピックス
2023年第1四半期	15%	14%	—
2023年第2四半期	15%	14%	—
2023年第3四半期	40%	41%	新デザインの安否CMを展開
2023年第4四半期	30%		

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

参考 四半期別売上推移

引き続き売上は前年比で増加



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

参考 立会外分売のお知らせ

本日、立会外分売の予定を開示しました。

- 分売予定株式数：384,100株
- 分売予定期間：2023年11月21日（火）～24日（金）

分売人より売却意向がありました。

株式の分布状況の改善、流動性の向上を目的としています。なお、本件実施後は、当社は留保金課税の対象となる特定同族会社の認定から外れる予定です。

※株式相場の急激な変動等により実施が困難となった場合には、中止または延期する可能性があります。

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%	195 125%	198 125%	202 126%	207 126%	211 124%	217 126%		
累計 前年比	181 127%	366 127%	555 127%	748 126%	943 126%	1,142 126%	1,345 126%	1,553 126%	1,764 126%	1,981 126%		

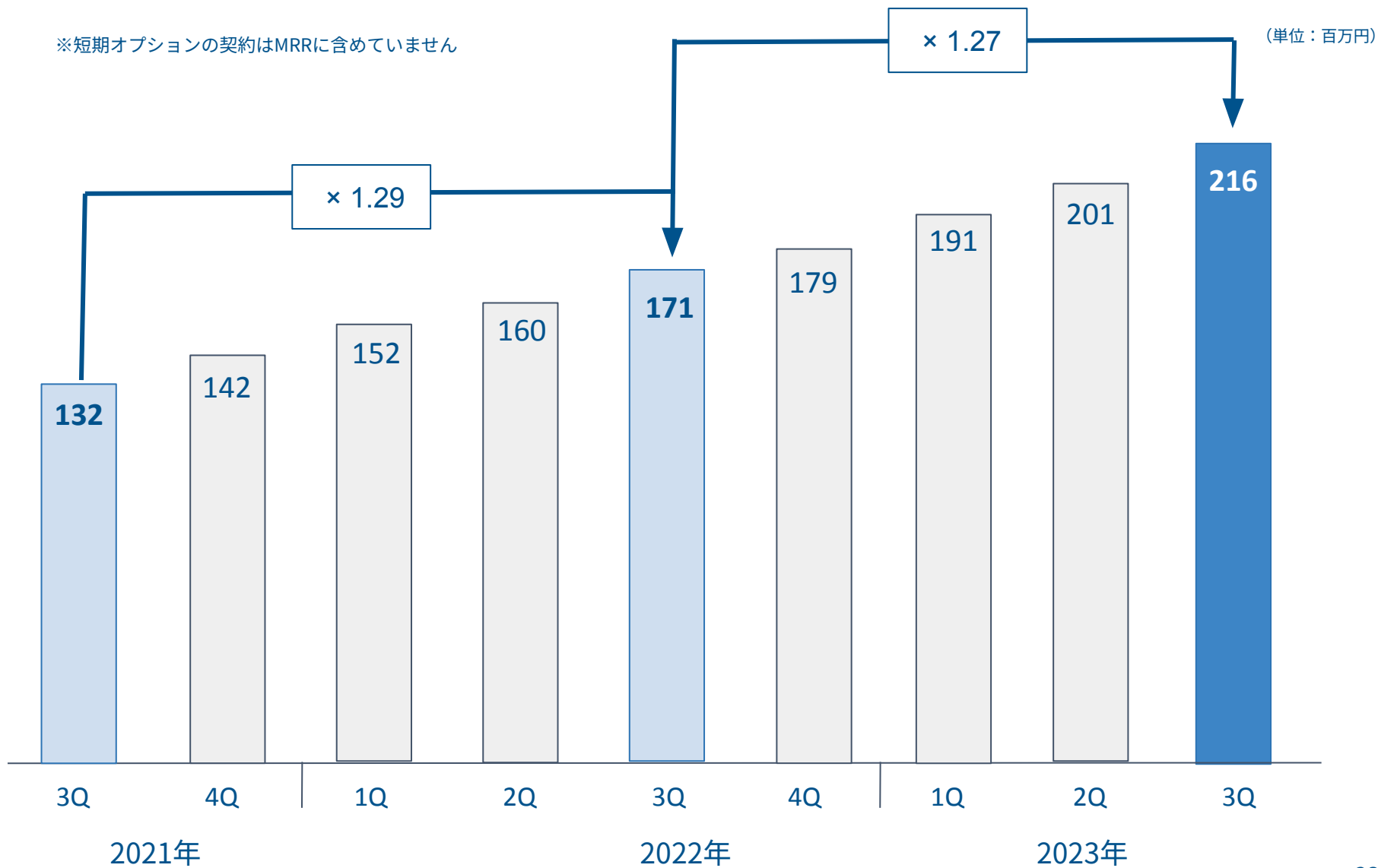
2022年12月期の月次売上速報

	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%

月次売上は百万円未満を切り捨てています。前年同月比は小数点以下を四捨五入して表示しています。

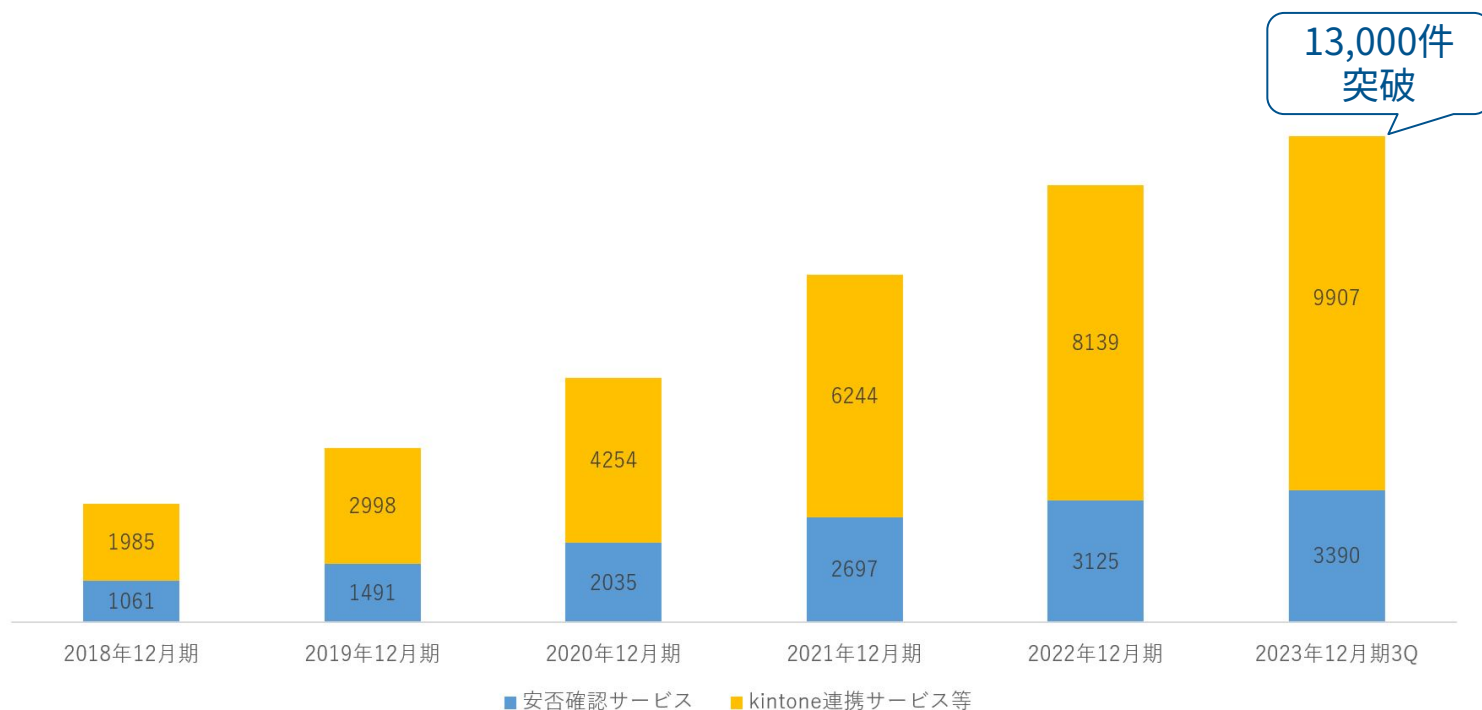
3-2 MRRの推移

※短期オプションの契約はMRRに含めていません



3-3 有償契約数の推移

有償契約数は、前四半期末から、安否確認サービスが132件増加し3,390件、kintone連携サービス等は623件増加し9,907件、合計756件増加し13,297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は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

kintone連携の増加数は四半期ベースでの過去最高を更新、安否確認サービスも復調サービスの機能追加、連携機能の強化に引き続き注力

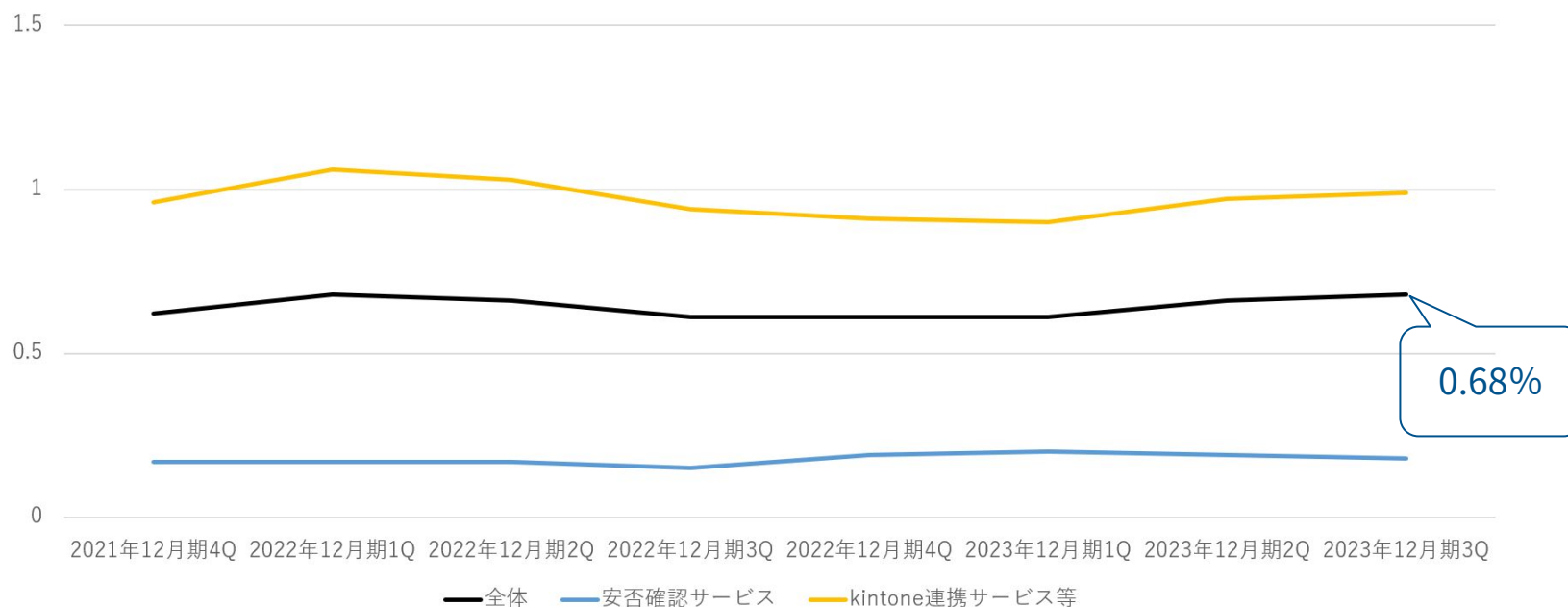
	契約数			安否契約数		kintone連携契約数	
	件数	前Q比較	前Q増加率	件数	前Q比較	件数	前Q比較
2021年3Q	8,314	+627	+8.2%	2,502	+172	5,812	+455
2021年4Q	8,941	+627	+7.5%	2,697	+195	6,244	+432
2022年1Q	9,552	+611	+6.8%	2,831	+134	6,721	+477
2022年2Q	10,055	+503	+5.3%	2,928	+97	7,127	+406
2022年3Q	10,681	+626	+6.2%	3,042	+114	7,639	+512
2022年4Q	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
2023年2Q	12,542	+648	+5.4%	3,258	+63	9,284	+585
2023年3Q	13,297	+755	+6.0%	3,390	+132	9,907	+623

※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

チャーンレートは全体で1%以下と低水準で安定して推移

四半期ごとのチャーンレートの推移



上記チャーンレート (Churn Rate) は、年間平均解約率を表しており、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

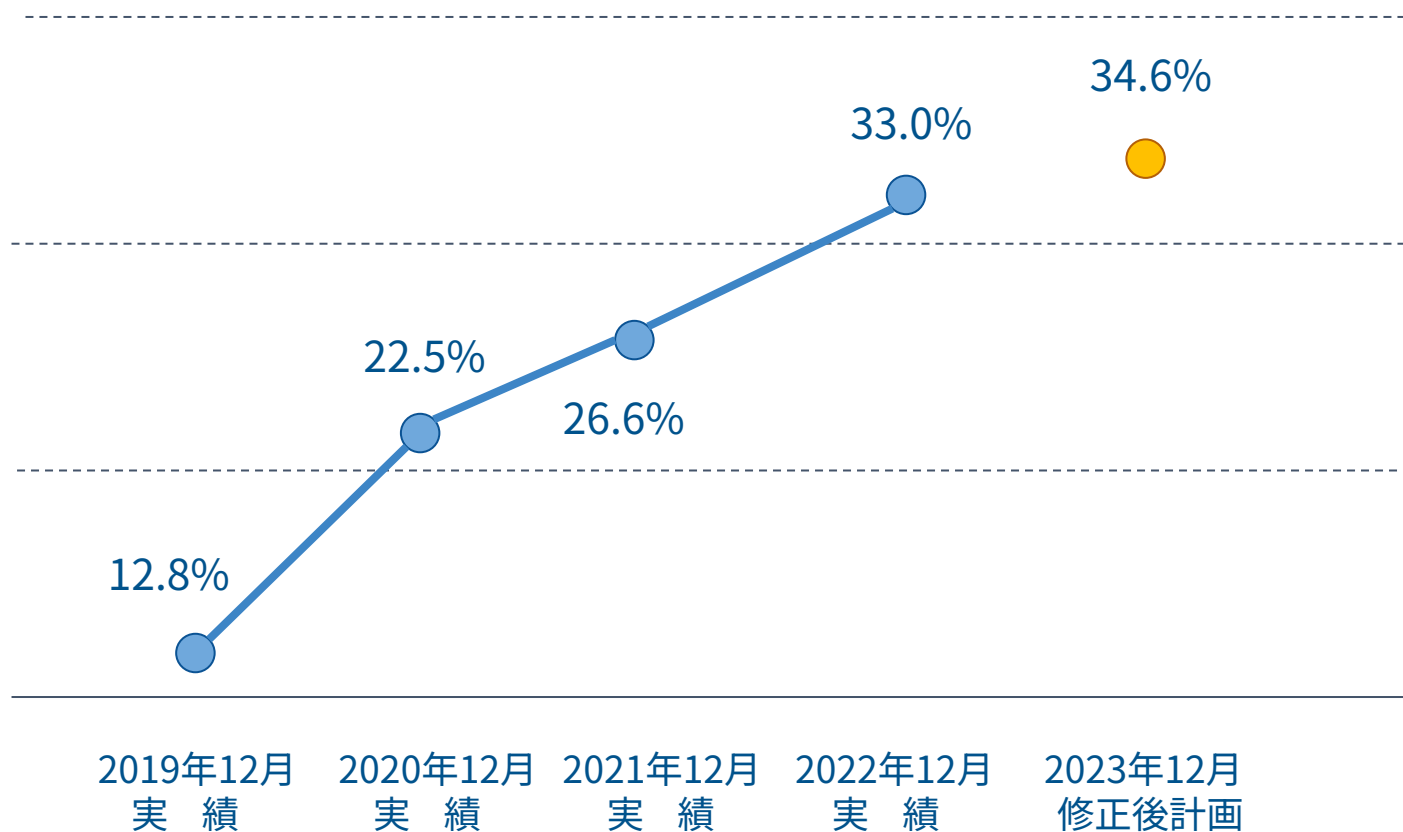
売上が順調に増加しており、今期の稼ぐ力は売上比60%に計画を修正

（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	1,404	1,764	2,430
広告宣伝費	509	312	439	640
（売上比）	26.3%	22.2%	24.9%	26.3%
営業利益	639	523	663	840
（売上比）	33.0%	37.3%	37.6%	34.6%
営業利益＋広告宣伝費	1,149	835	1,103	1,480
（売上比）	59.3%	59.5%	62.5%	60.9%

参考 営業利益率の計画

2023年12月期は人材採用も積極的に実施しているが、売上が予想以上に堅調だったことから営業利益率は前期より向上する予想に上方修正。



参考 LTVと時価総額の推移

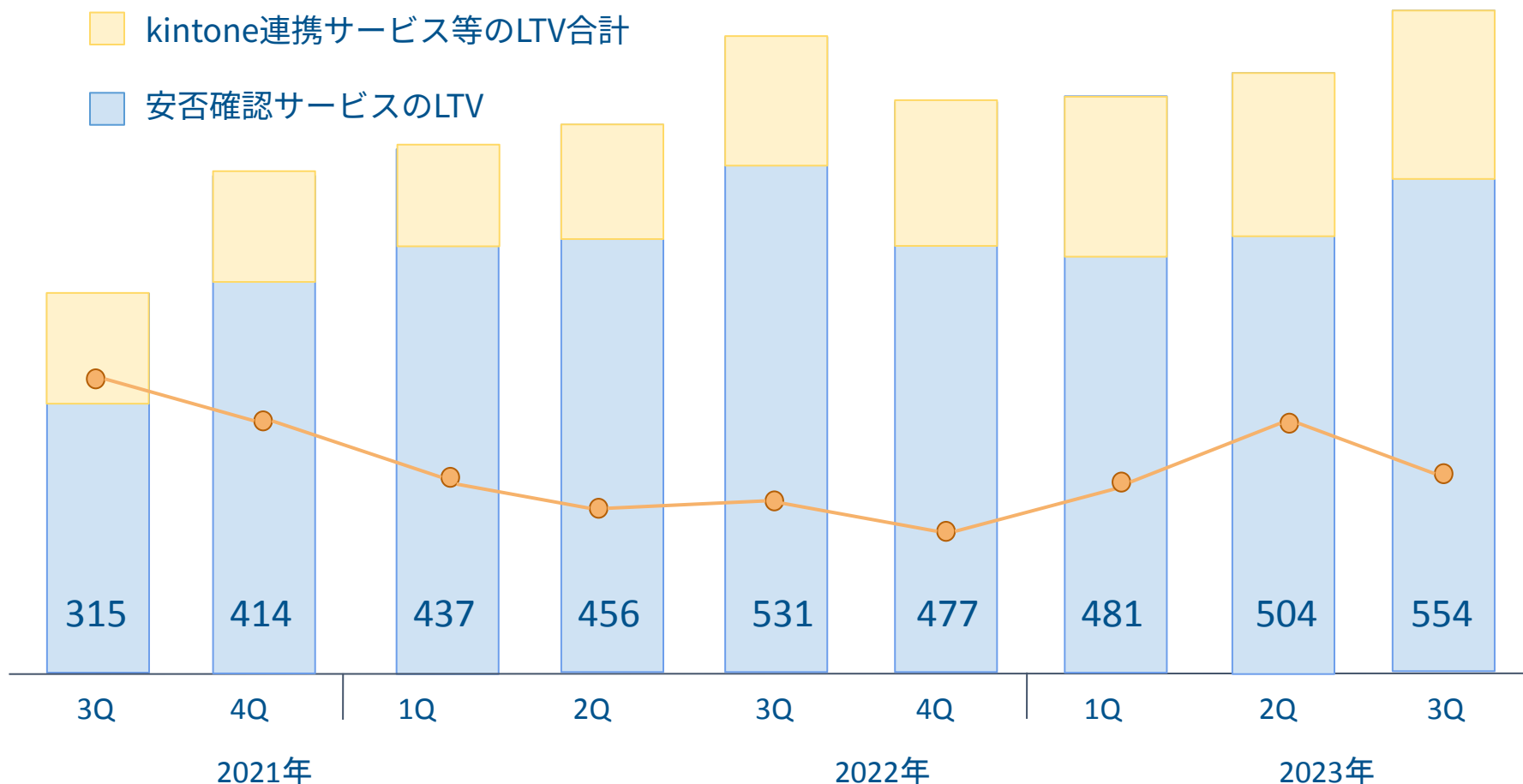
LTV (※) = MRR合計 / 年間平均解約率 (金額ベース)

● 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。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
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
2020年	2	8	1	2	東証マザーズ上場
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 大規模向け新会社を設立

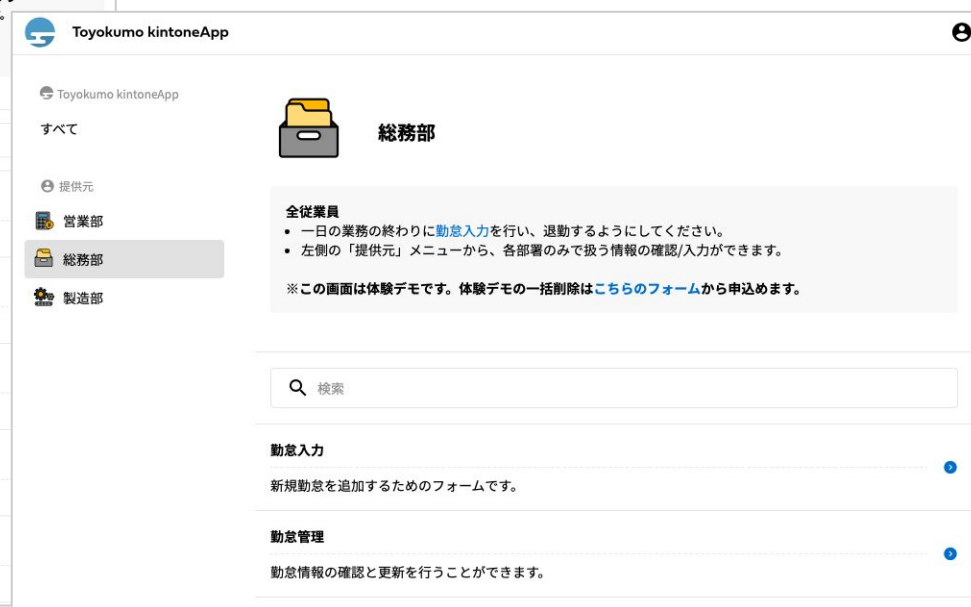
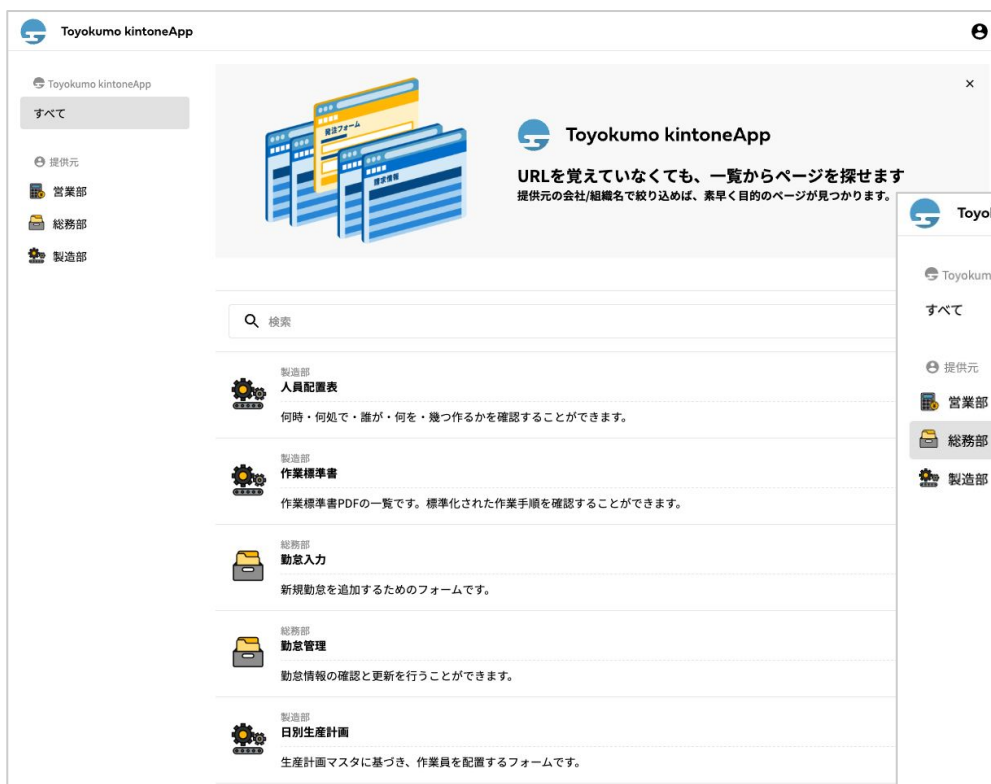
4 注力活動の報告

4-1 kintone連携サービス

kintoneApp認証に新機能「ユーザーページ」を搭載

kintoneApp認証は20万ユーザーを突破

FormBridge、kViewerの製品価値を大幅に向上させる新機能



4-2 エンタープライズを狙う新会社を設立



会社概要

会社名	トヨクモクラウドコネクスト株式会社
設立日	2023年11月1日
所在地	〒141-0021 東京都品川区上大崎3丁目1-1 JR東急目黒ビル 14階
事業内容	SaaS連携のソリューションパック提供、構築・運用支援
役員	代表取締役社長 小川 昌宏 取締役 山本 裕次 (トヨクモ株式会社 代表取締役 CEO) 取締役 石井 和彦 (トヨクモ株式会社 取締役 経営管理本部長)
株主	トヨクモ株式会社、サイボウズ株式会社

参考 人事異動のお知らせ（2023年10月）

自治体をはじめとする行政DX市場へ参入するため、人事異動を実施。

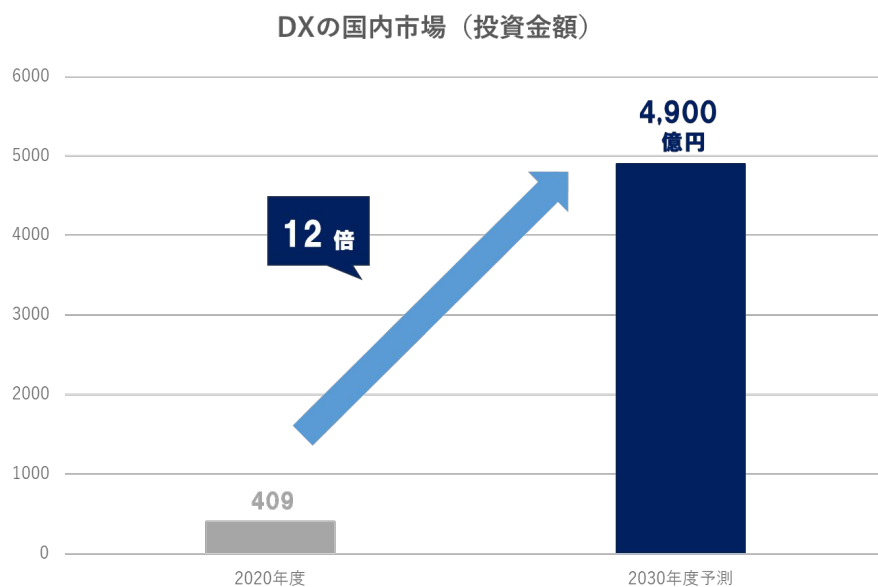
取締役 田里を専任担当として任命し、子会社とともに事業立ち上げに注力。

	新職	旧職
田里 友彦	取締役 自治体/エンタープライズ担当	取締役 マーケティング本部長
小川 淳	執行役員 マーケティング本部長 兼 経営戦略室長	執行役員 経営戦略室長

4-3 行政DX市場から参入

急拡大中の市場。既に多くの導入実績

行政DXの国内市場規模



出所：富士キメラ総研のDXの国内市場（投資金額）を基に作成

自治体に対して400契約以上で利用中



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
岐阜市 : 避難所運営システム etc..

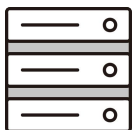
4-4 新会社で狙うターゲット

ノーコード・ローコードが特徴のSaaSを活用し、
スピーディにDXを推進する業務担当者がターゲット

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

東日本大震災(2010～)

津波により社内サーバーが流出



オンプレミス

利用環境の変化



クラウド

コロナ禍(2020～)

スピーディーなシステム開発が必要



スクラッチ開発

開発方法の変化



ローコード・
ノーコード開発



システム開発者

開発主体の変化



業務担当者

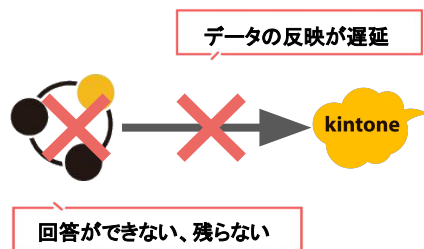
「業務担当者」が開発することで、スピーディ、かつ現場に則したシステムを構築可能に

4-5 SaaS組み合わせによるトラブルや課題

業務担当者によるシステム構築は経験不足からトラブルの予見が困難
機能要件以外のチェックが困難

大規模利用によるサービス停止

同時に大量のユーザーがアクセスし、回答データの反映が遅延。事前相談がないアクセス過多により回答ができない、もしくは回答が残らない



情報漏洩やその疑い

自治体案件には調査要件や緊急対応要件が含まれるが、調査や情報提供の対応が限定的なため、トラブル時にお客様とメーカーの間で板挟みになる



ミスを誘発する設計

不適切な設計により生産性の低下だけでなく情報漏洩や、情報の喪失・誤登録なども発生しやすくなる。



構築前から運用開始後まで、多様なリスクやトラブルが顕在化

4-6 エンタープライズに合わせた新機能

大規模集中アクセスに対応した新機能を年内にフォームブリッジからリリース

Toyokumo kintoneApp

仮想待合室 2023年内リリース予定

大人数からの急なアクセスが来ても安心
**快適に順番待ちしてもらおう、
仮想待合室**

仮想待合室はユーザーに混雑状況と待ち時間の目安を表示し、
順番が来たら自動的に目的のフォームに案内します。

✓ お問い合わせ



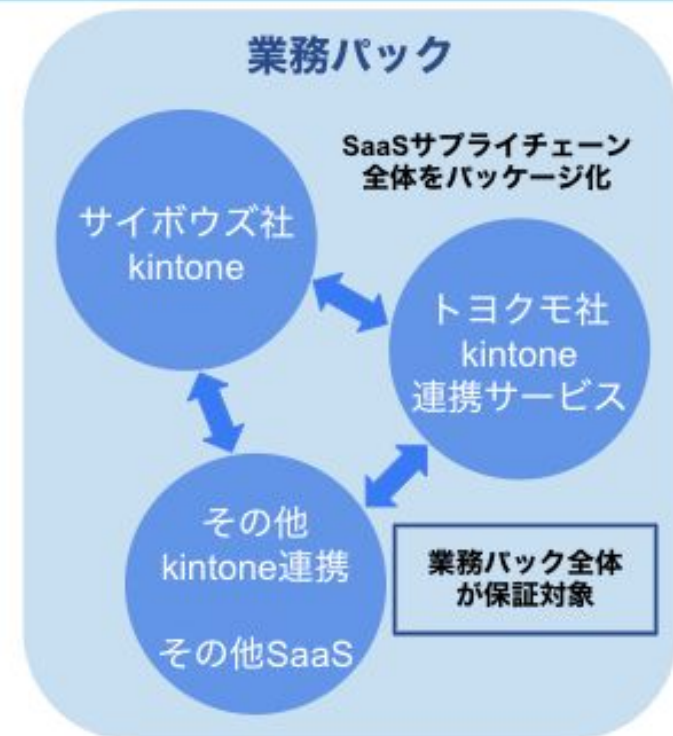
4-7 業務パックを提供

SaaSを組み合わせてニッチ業務をパッケージ展開
 専門知識がなくてもスピーディに活用

世の中に存在する様々なSaaS /
 ノーコード・ローコード製品



各製品を連携させることで
 業務パックとして提供



Appendix

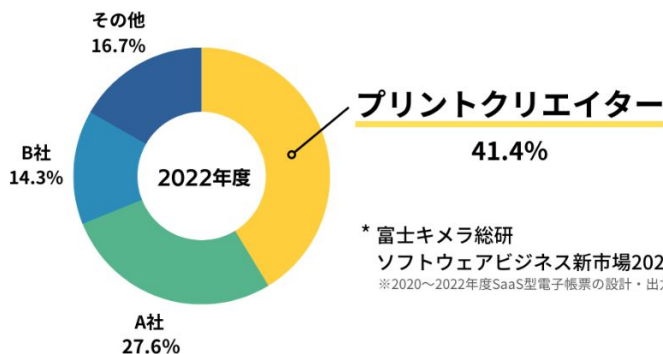
プリントクリエイターが導入社数第1位を獲得

当社が提供する「プリントクリエイター」は、株式会社富士キメラ総研が発行する『ソフトウェアビジネス新市場2023年版』にて、2022年度のSaaS型電子帳票の設計・出力ツール導入社数で第1位を獲得しました。同項目で第1位を獲得するのは2020年度から3年連続となります。



PrintCreator

導入社数 **3年連続** **No.1***



* 富士キメラ総研
ソフトウェアビジネス新市場2023年版より
※2020～2022年度SaaS型電子帳票の設計・出力ツール

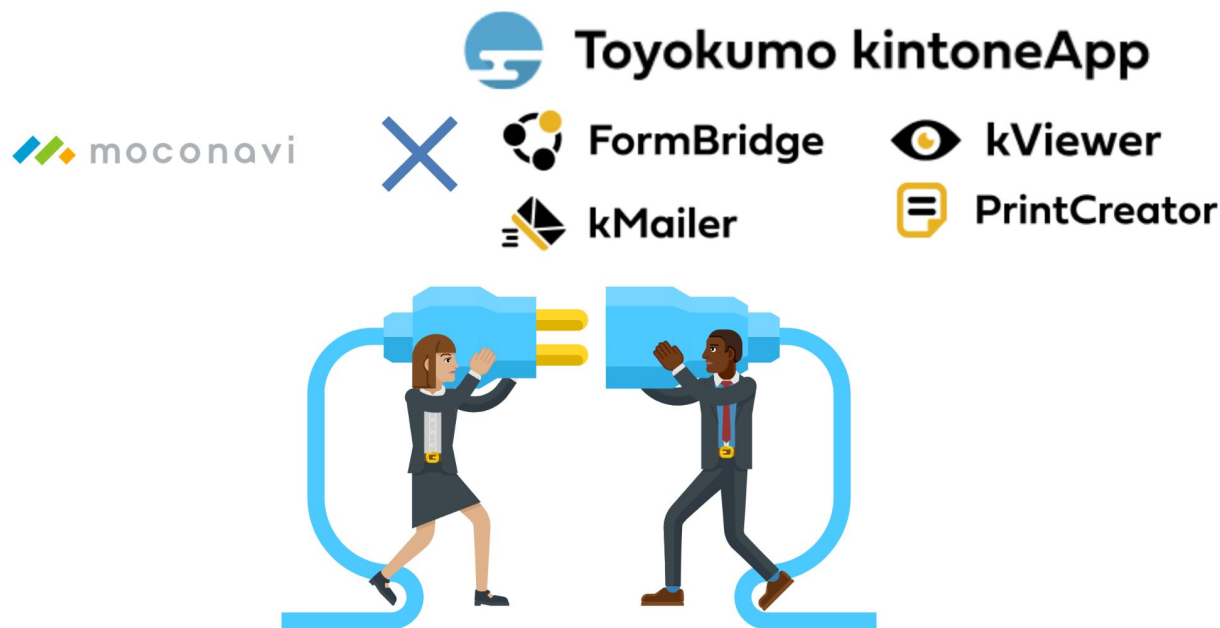


次世代型のユーザー管理機能「Toyokumo kintoneApp認証」は、kintoneのアカウントを持っていない方ともkintoneの情報共有をセキュアかつ簡単に実現することを可能にするものです。

2022年7月に1万ユーザーを突破したリリースを出しましたが、2023年7月に利用ユーザー数が20万ユーザーを突破しました。

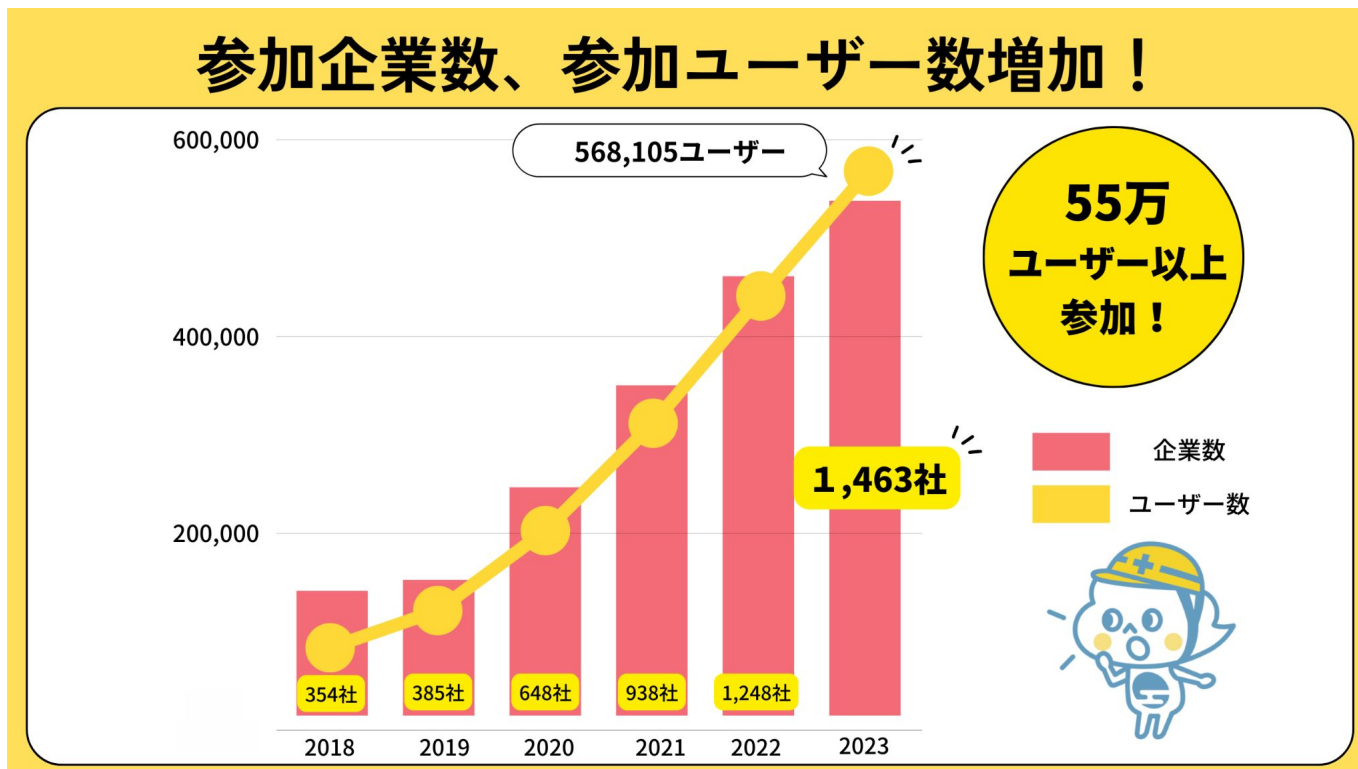


株式会社レコモットが提供する「moconavi（モコナビ）LGWAN クラウドゲートウェイサービス」に、当社のkintone連携サービス（Toyokumo kintoneApp）のうち、「フォームブリッジ」「kViewer」「kMailer」「プリントクリエイター」の4製品が連携しました。これによりLGWAN環境でも当社製品の利用が可能になりました。




今年も安否確認サービスの一斉訓練を実施

関東大震災から100年となる2023年9月1日に、実際の災害を想定した「安否確認サービス2」の一斉訓練を1,463団体、568,105ユーザーに向けて実施しました。前年を上回る過去最大規模の実施となりましたが、災害時のようなアクセス負荷状況でも、システムが安定して稼働することを確認できました。



当社の安否確認サービス2が、Microsoft Corporationが提供するMicrosoft Entra IDとのシステム連携を開始しました。

Microsoft Entra IDに登録されているユーザー、部署情報を安否確認サービス2にボタン1クリックで連携が可能となり、メンテナンス作業の負担軽減、生産性の向上に貢献します。

 **安否確認サービス2** × **Microsoft Entra ID**

BEFORE

自社で管理している従業員情報を登録するのに
CSVファイルを書き出す必要があるため、手間がかかる



AFTERE


ボタン1クリックで、従業員情報を自動同期可能に！

ホーム > システム設定 > Microsoft Entra ID (旧Azure Active Directory) 連携

Microsoft Entra ID (旧Azure Active Directory) 連携

Microsoft365を組織で使っている場合も、この連携機能を使うことができます。
● Microsoft Entra ID連携で上書きされる情報は次の通りです。
ユーザー情報・名前・メールアドレス・電話番号・所属部署情報
※ログイン名・パスワード・プライベート連絡先・安否確認サービス2のみに登録された所属部署情報は上書きされません。
Microsoft Entra IDと安否確認サービス2を連携後、Microsoft Entra IDから削除されたユーザーは再連携した際に安否確認サービス2からも削除されます。
Microsoft Entra IDに登録されておらず、安否確認サービス2のみに作成されたユーザーは変更・削除されません。

Microsoft Entra IDと連携する



部署/地域/ユーザーの設定

部署/地域を選択

全ユーザー (7人)

部署

- 最上位部署 (1人)
- 営業部 (3人)**
- 営業1課 (1人)
- 管理部 (2人)
- 未所属ユーザー (0人)

選択した部署情報

+ 配下に新しく部署を追加する | この部署の情報を編集する

- 配下の部署の並び順を変更する | この部署を削除する

部署名	営業部
部署コード	sales

選択した部署に所属するユーザー

+ ユーザーを追加する | 選択したユーザーを削除する

10 件表示

	ログイン名	名前	メールアドレス
<input type="checkbox"/>	sato	佐藤 進介	
<input type="checkbox"/>	kato	加藤 紗矢	
<input type="checkbox"/>	takeuchi	竹内 夏子 (サンプル)	

3件中1から3まで表示

最初 前 1 次 最後

「Microsoft Entra ID と連携する」 ボタンをクリック

ユーザー情報が自動で登録される！

「ITreview カテゴリレポート 2023 Summer 安否確認部門」において、5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。



トヨクモ
安否確認サービス2

5期連続

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
カテゴリレポート 2023 Summer

※ITreview カテゴリレポート 2023 Summer 安否確認部門

「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」「災害時情報取得」「グループ配信」「自動配信」「自動集計」