

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

2024年2月

本発表において提供される情報及び資料には、いわゆる「見通し情報(forward-looking statements)」を含んでおります。

これらは、現時点における見込み、予測及びリスクを伴う想定に基づくものであり、実際にこれらの基準と異なる結果を起しうる不確実性を含んでおります。

それらのリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内及び国際的な経済状況が含まれます。

本資料は当社についての情報提供を目的とするものであり、当社株式の購入や売却等の勧誘を目的としたものではありませんので投資に関する決定はご自身の判断において行っていただきますようお願いいたします。

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、
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 グロース市場 (コード番号 4058)		
従業員数 (2023年12月末現在)	57名 (開発 25名、マーケティング 26名、経営管理 6名)		
役員 (2023年12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	

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 クライオートベンチ証券会社入社
(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
(2003年04月清算) |
| 2002年04月 | サイボウズ株式会社 取締役 就任
(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
(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)
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) |
| 2023年11月 | トヨクモクラウド ネット株式会社取締役 (現任) |

2010年 8月	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（現グロース市場）へ上場
2021年11月	「トヨクモ スケジューラー」を提供開始
2023年11月	子会社トヨクモクラウドコネクト株式会社を設立

ミッション

すべての人を非効率な仕事から開放する

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

社名の由来

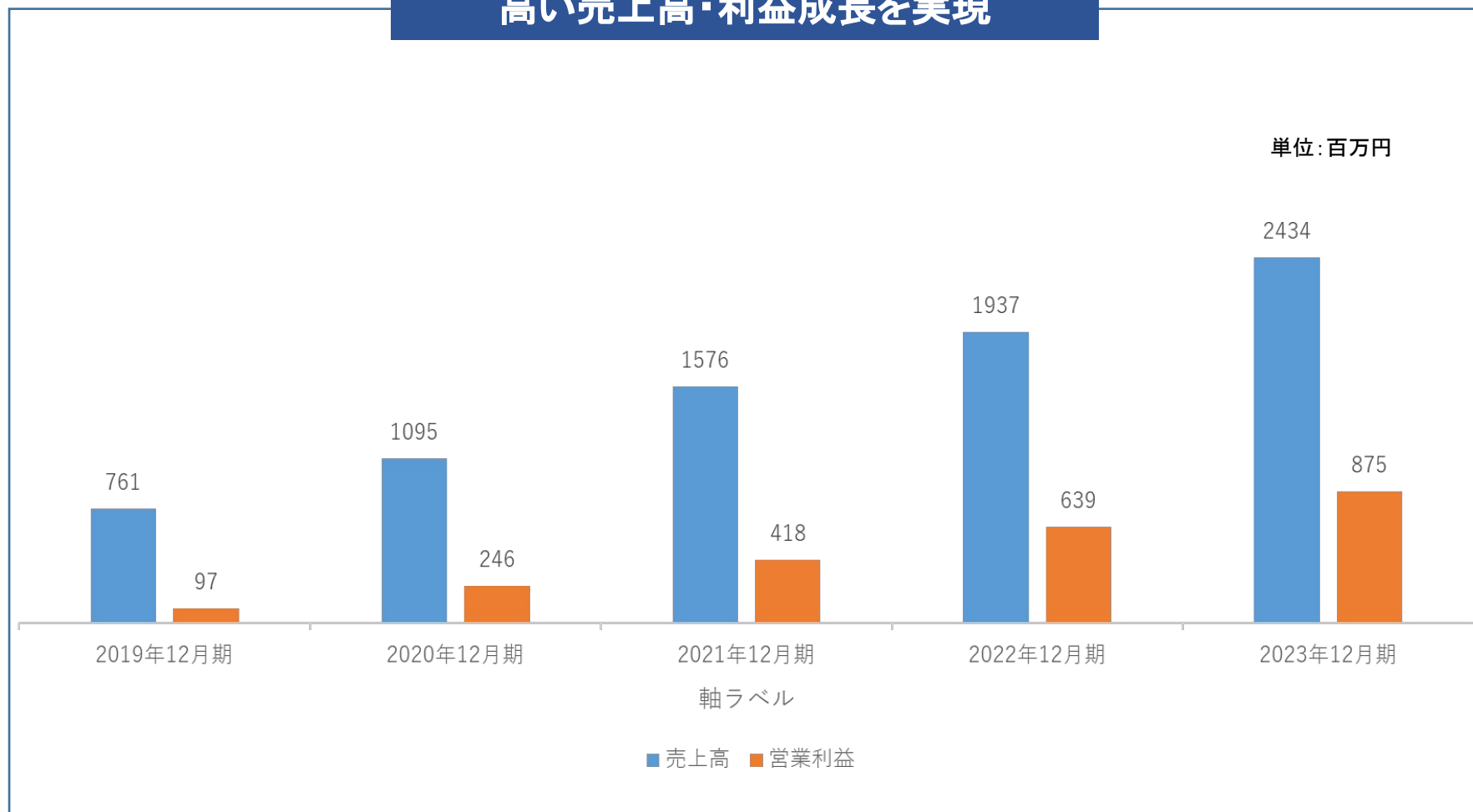
天地開闢(てんちかいびやく)のタイミングで、雲を創り出し、
農業ができるように大地に雨をもたらしたと言われる
豊雲野神(とよくもののかみ)のように、
全世界にクラウド(雲)を広げる希望をこめて
『トヨクモ株式会社』と命名しました。



2 業績 主要指標

売上高・営業利益の成長推移

高い売上高・利益成長を実現



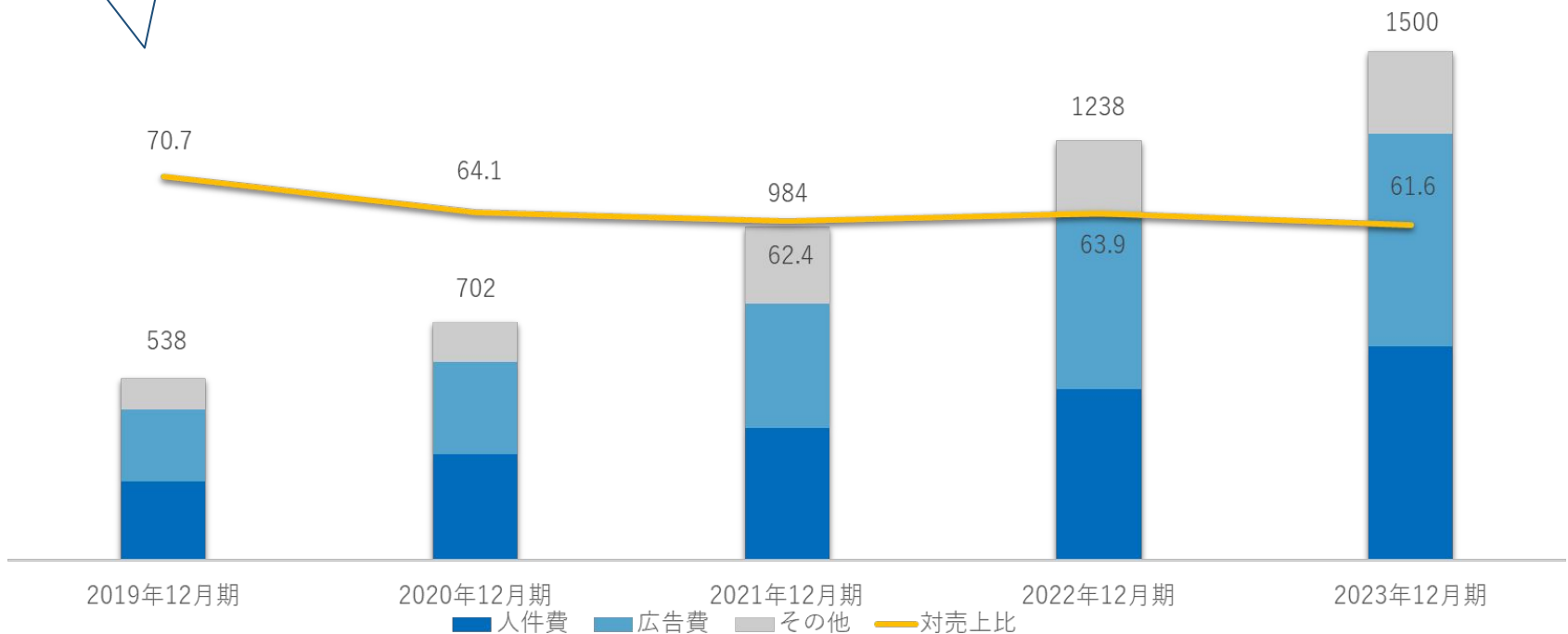
(注) 2022年12月期以降とそれ以前では収益認識基準が異なります。売上高についてはその点ご注意ください。

販管費の推移

販管費増も、高利益体質を維持

TVCM
開始

単位：百万円、%



広告宣伝費と営業利益の合算推移

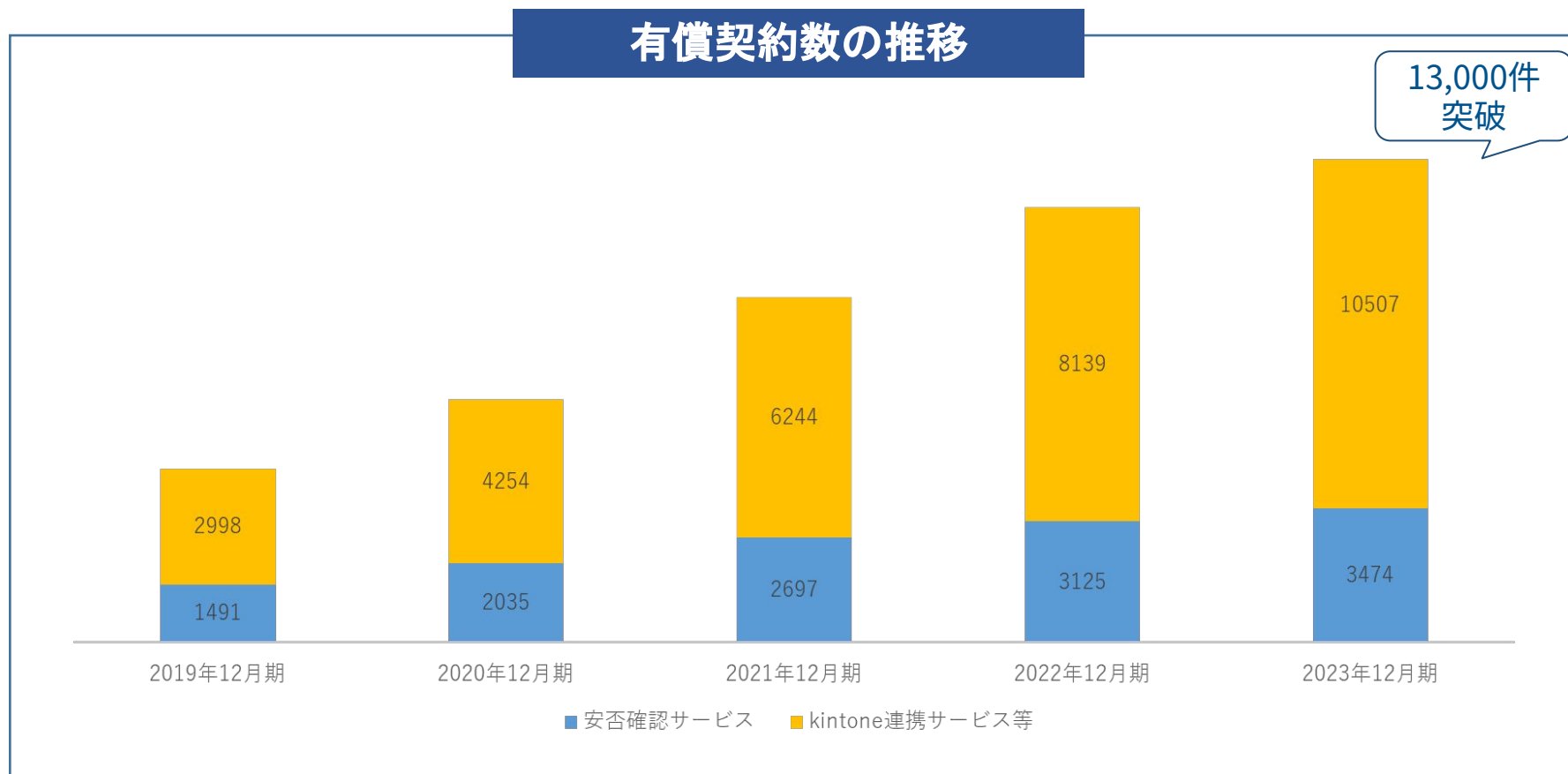
稼ぐ力（＝営業利益＋広告宣伝費）は着実に伸長
 今年度は、人材採用強化を計画しているので少し低下を計画

（単位：百万円）

	2021年期	2022年期	2023年期
売上高	1,461	1,937	2,434
広告宣伝費	368	509	629
（売上比）	25.2% / 23.4%	26.3%	25.8%
営業利益	418	639	875
（売上比）	28.6% / 26.6%	33.0%	35.9%
営業利益＋広告宣伝費	787	1,149	1,504
（売上比）	53.9% / 49.9%	59.3%	61.8%

有償契約数の成長推移

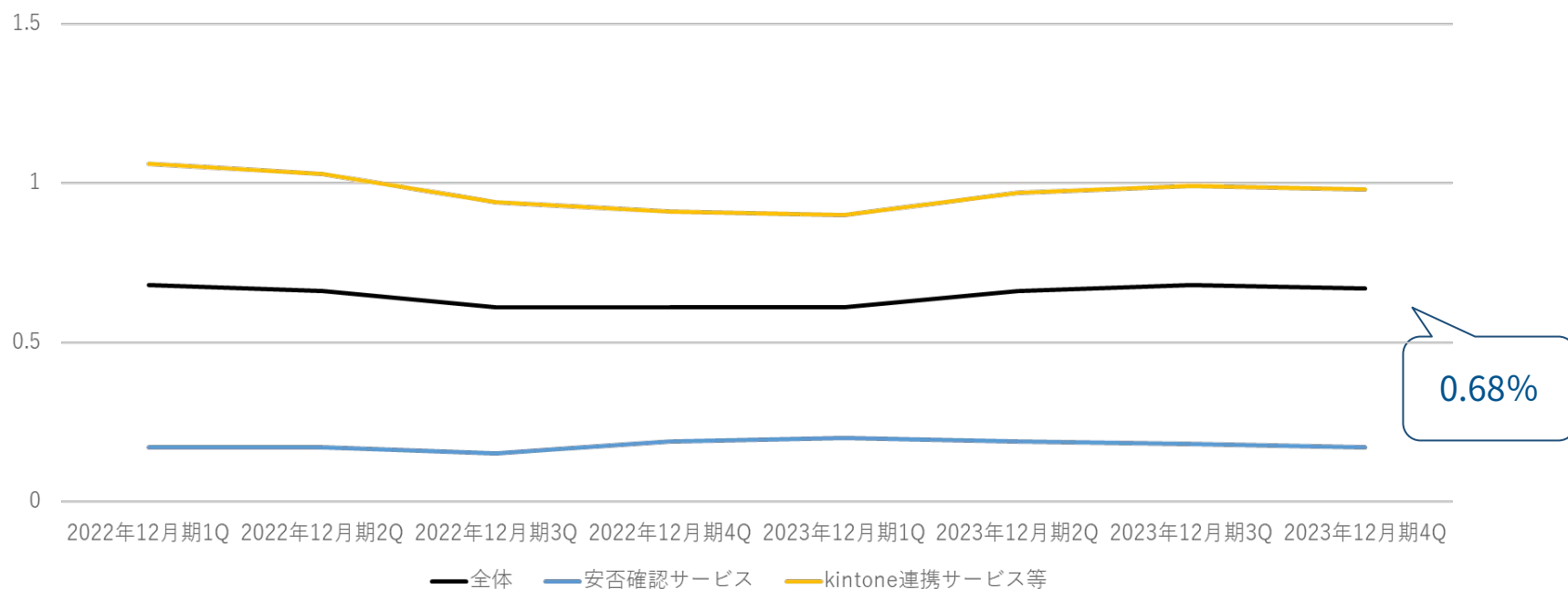
有償契約数は、安否確認サービスが前期比349件増加し3,125件、
kintone連携サービス等は2,368件増加し10,507件、合計2,717件増加し13,981件に増加。



※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

チャーンレート（注）は全体で1%以下と引き続き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。

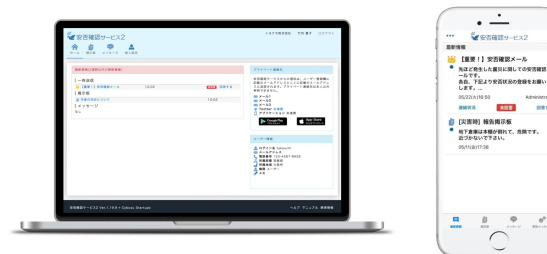
3 サービス内容

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

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

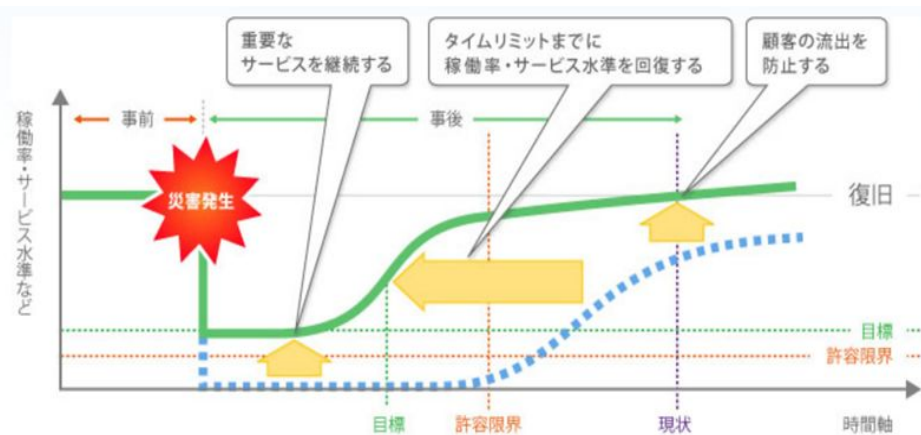
BCPの必要性

自然災害やパンデミック、サイバーテロなど、
企業を襲うリスクは多様化している。
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」の策定、レジリエンスを高める経営が
求められている



企業としての事業継続に危険を及ぼす
リスクを特定し、そのリスクが発生した際、
「BCP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、復旧の順序を定義する
必要がある

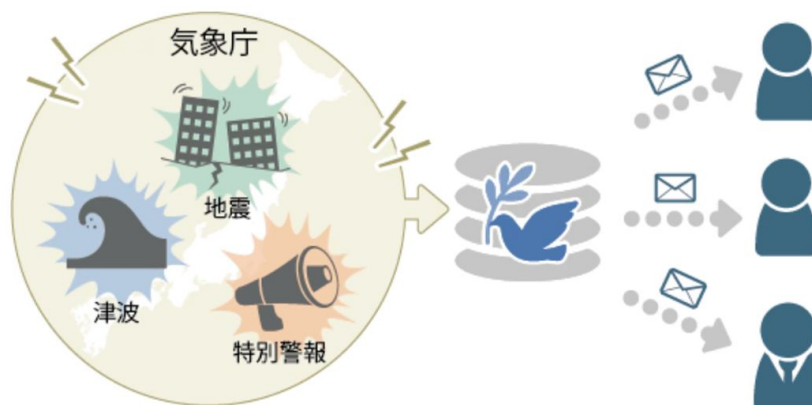
企業における安否確認は、個人間で行う
「生存確認」の為の安否確認とは異なり、
初動対応のための、情報収集の一環となる



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

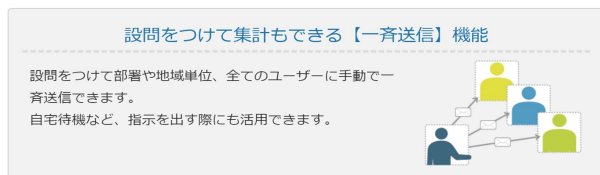
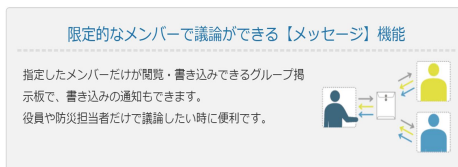
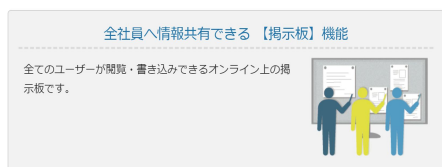
① 初めて使用する方でもマニュアルをみることなく直感的に操作ができるユーザーインターフェイス



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



参考 トヨクモ安否確認サービス2の実績

3,500社、200万ユーザーが利用中、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

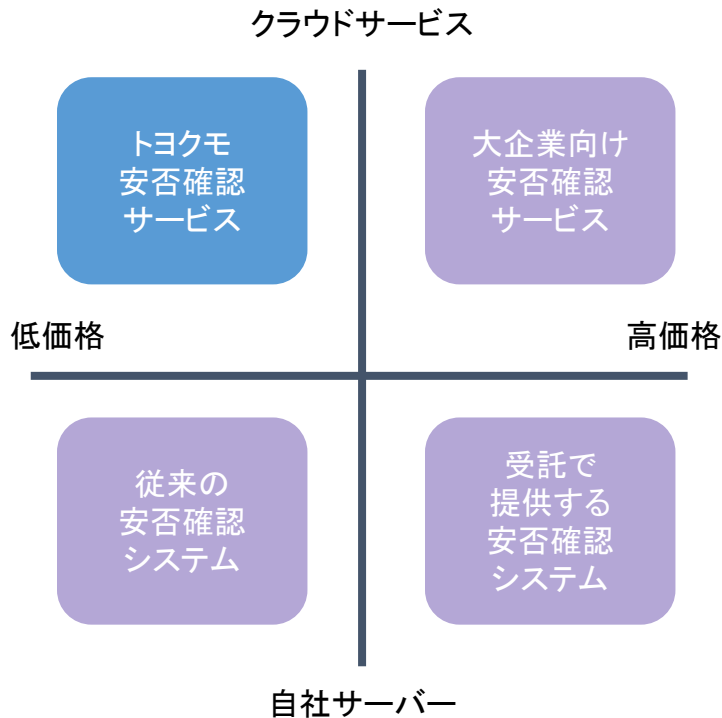
【導入企業例】



災害時における安否確認だけでなく、SCM (Supply Chain Management) での利用など、多様な用途でご利用いただいております。

※ 2024年2月時点の当社調査を参考に作成しています。

「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

他社サービスとの連携を強化

利用企業が、安否確認サービスに登録している従業員情報を簡単にメンテナンスできるように、APIを利用した他社サービスとの連携を強化しております。

「Google Workspace」と「Microsoft Entra ID」とシステム連携を開始し、合計5つのサービスとの人事情報連携が可能になりました。

システム連携を開始しました

Google Workspace × トヨクモ 安否確認サービス2

同期できる情報

- Google Workspaceに登録されている「組織部門」情報
- Google Workspaceに登録されている「ユーザー」情報

システム連携を開始

安否確認サービス2 × Microsoft Entra ID

連携する

従業員情報	従業員名	従業員ID
<input type="checkbox"/>	sato	佐藤 洋介
<input type="checkbox"/>	kato	加藤 紗矢
<input type="checkbox"/>	yamada	山田 太郎
<input type="checkbox"/>	suzuki	鈴木 花子

安否確認サービス2

トヨクモ 安否確認サービス2 × freee 人事労務

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順がかかる

ボタン1クリックで、従業員情報を簡単に自動同期可能に!

AFTER

freee人事労務から情報を読み込む

freee人事労務連携を解除する

安否確認サービス画面上に「連携ボタン」が表示される

「連携ボタン」をクリックするだけで、安否確認サービス2の画面上に自動的に登録されている

Money Forward IT管理クラウド × トヨクモ 安否確認サービス2

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にて高い評価を獲得

「ITreview カテゴリーレポート 2024 Winter 安否確認システム部門」において、6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」などの全17の評価項目のうち、満足度No.1をはじめとする15項目で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、15期連続で最高評価の「Leader」も受賞いたしました。



kintone連携サービス

東証プライム上場企業の3社に1社を含む、32,500社以上が利用しているサイボウズのノーコード・ローコードツール。

ITの知識がなくても自社の業務に合わせたアプリを作成でき、日々変化する業務にあわせた改良も簡単に素早くできます。

主な機能として「データベース+ワークフロー+コミュニケーション」の特性があり、顧客管理、出張申請、業務日報など幅広い用途で活用できるため、現場主導の継続的な業務改善を実現します。



制約はあるものの多くの社内業務をシステム化できる


- 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10,000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

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(※)を用意し、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	 PrintCreator	●		●	
Webフォーム	 FormBridge		●		
外部公開	 kViewer		●		
メール	 kMailer				
バックアップ	 kBackup	●			
データ集計	 DataCollect	●			●

※FormBridge、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。各社ラインナップは 2022年12月末時点当社調べ

kintone連携サービスのアドバンテージ

- 10,000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



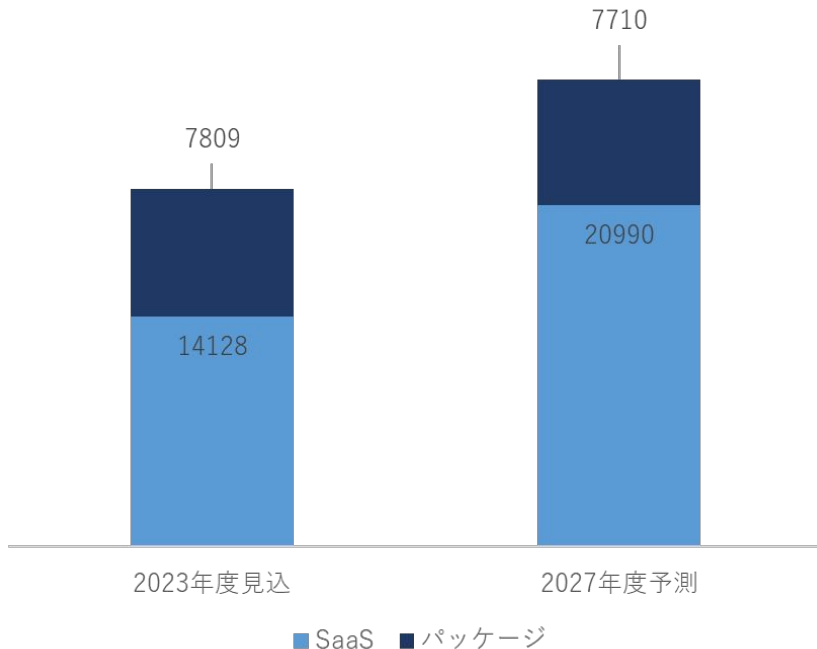
kintoneの情報はkintoneのライセンスがないと通常閲覧できないが、kintoneにフォームブリッジとkViewerを連携させることで、kintoneのライセンスがなくても、情報閲覧や編集が可能になる。

ソフトウェアの市場規模とサイボウズのシェア率

ソフトウェアの国内市場 (注)

2027年にはSaaSが全体の7割超

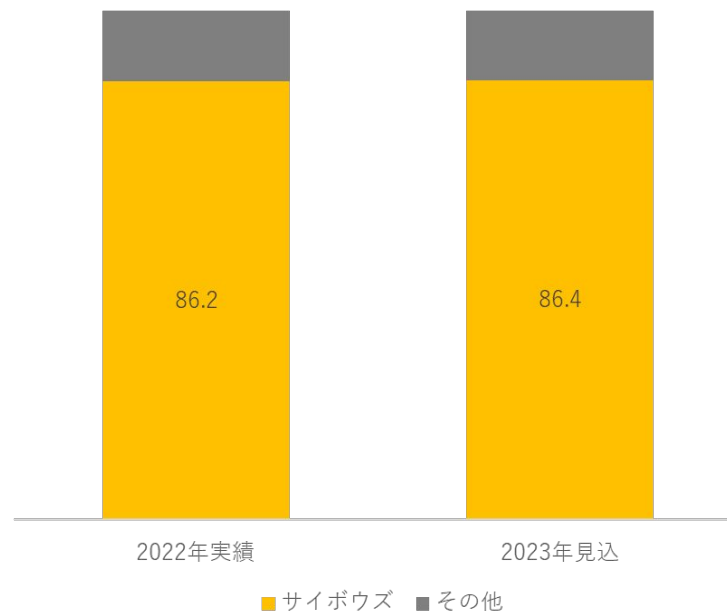
(単位: 億円)



サイボウズの市場占有率

SaaSのWebDB/ノーコード開発ツール (注) 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 2023年版』

「CyPN Report」で3つ星を3製品で獲得

サイボウズが設定している評価基準「Cybozu Partner Network Report」にて、kintone連携サービス6製品全てで星を獲得いたしました。また、3製品で最高評価の3つ星を獲得しました。



トヨクモが提供する kintone連携サービス
全製品「CyPN Report」星を受賞しました

最高評価

Extension
CyPN Report
2023
Cybozu partner

FormBridge

kViewer

PrintCreator

Extension
CyPN Report
2023
Cybozu partner

kMailer

Extension
CyPN Report
2023
Cybozu partner

DataCollect

kBackup

お客様を「非効率な業務から解放する」ため、これからもサービスの開発・提供を続けて参ります。



また、CYBOZU AWARD 2023にて「エクステンション部門賞」を受賞いたしました。

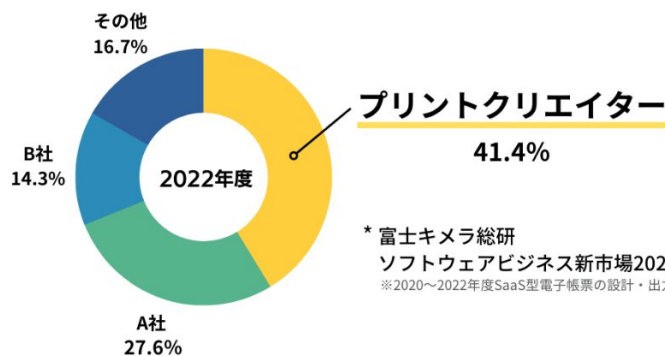
プリントクリエイターが導入件数No.1を獲得

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、「電子帳票関連ツール(設計・出力)」のSaaS部門(数量)において、2022年度(実績)導入比率が41.4%でNo.1となりました。昨年に引き続き3年連続の受賞です。



PrintCreator

導入社数 3年連続 No.1*



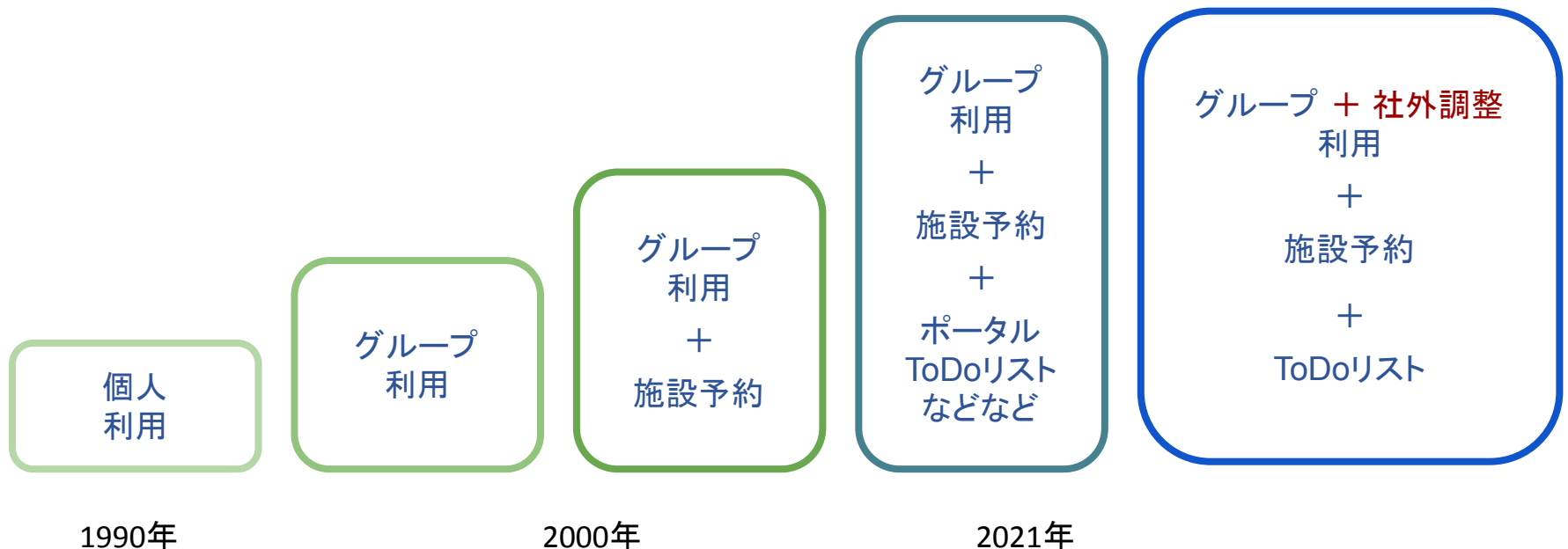
* 富士キメラ総研
ソフトウェアビジネス新市場2023年版より
※2020~2022年度SaaS型電子帳票の設計・出力ツール



トヨクモ 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

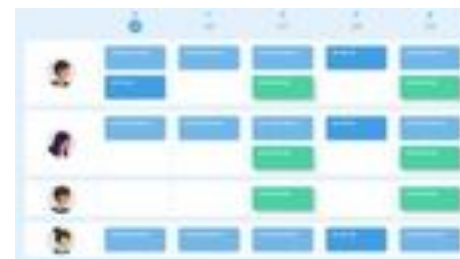


トヨクモ スケジューラーの機能紹介

- ・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



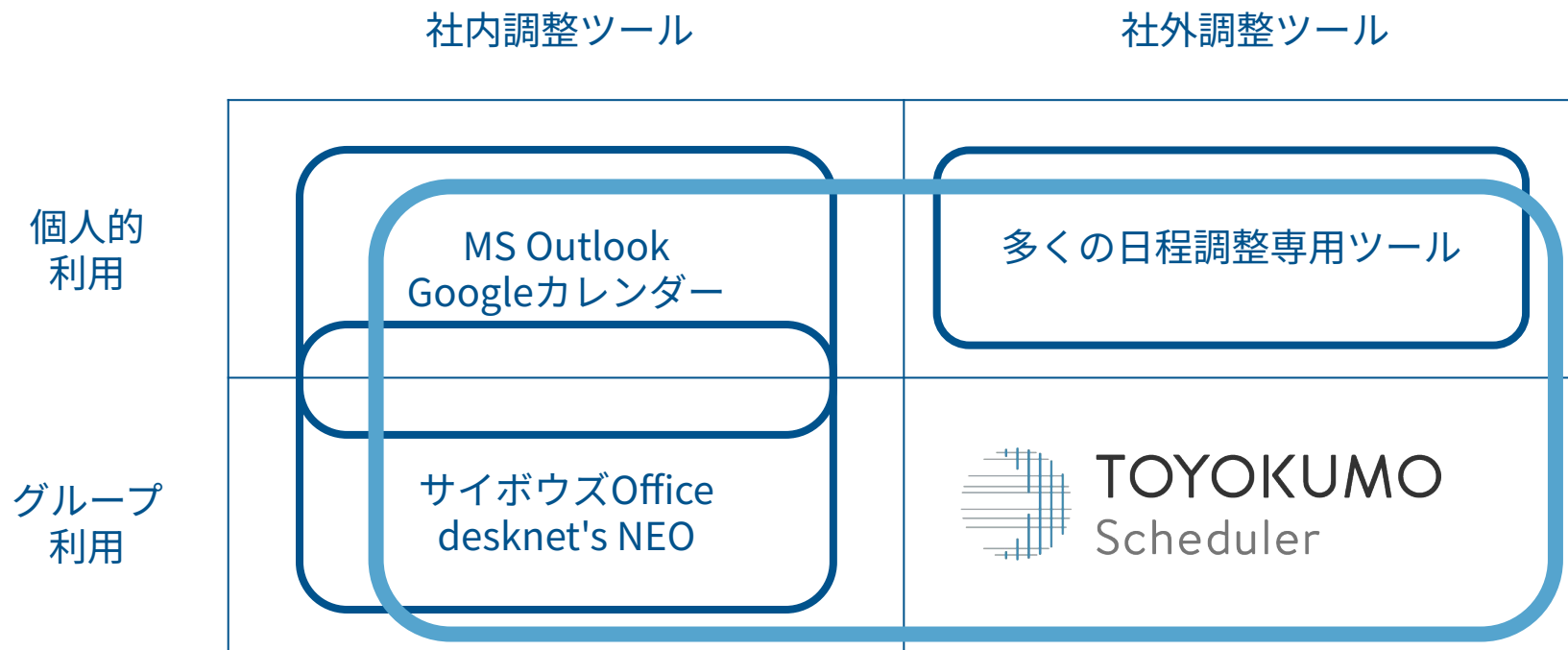
- ・kintoneやGoogle Meetなど外部サービスと連携



トヨクモ スケジューラーの優位性

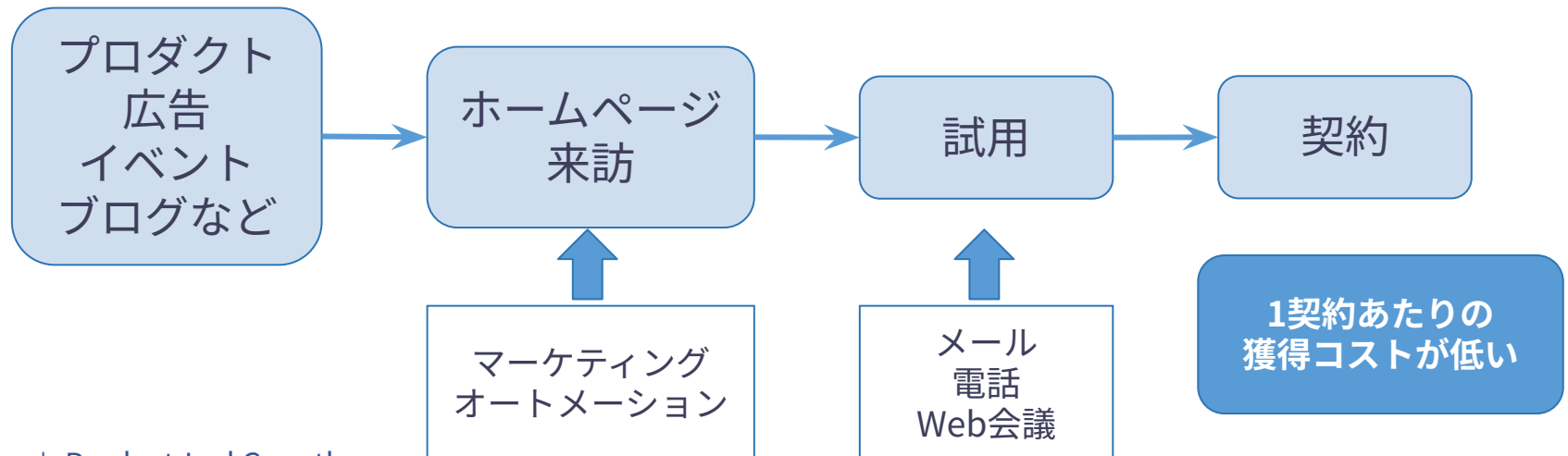
これまでになかった外部との日程調整を可能なグループスケジューラー
10ユーザーまではずっと無料で利用できるフリーミアムモデル

トヨクモ スケジューラーのポジショニング

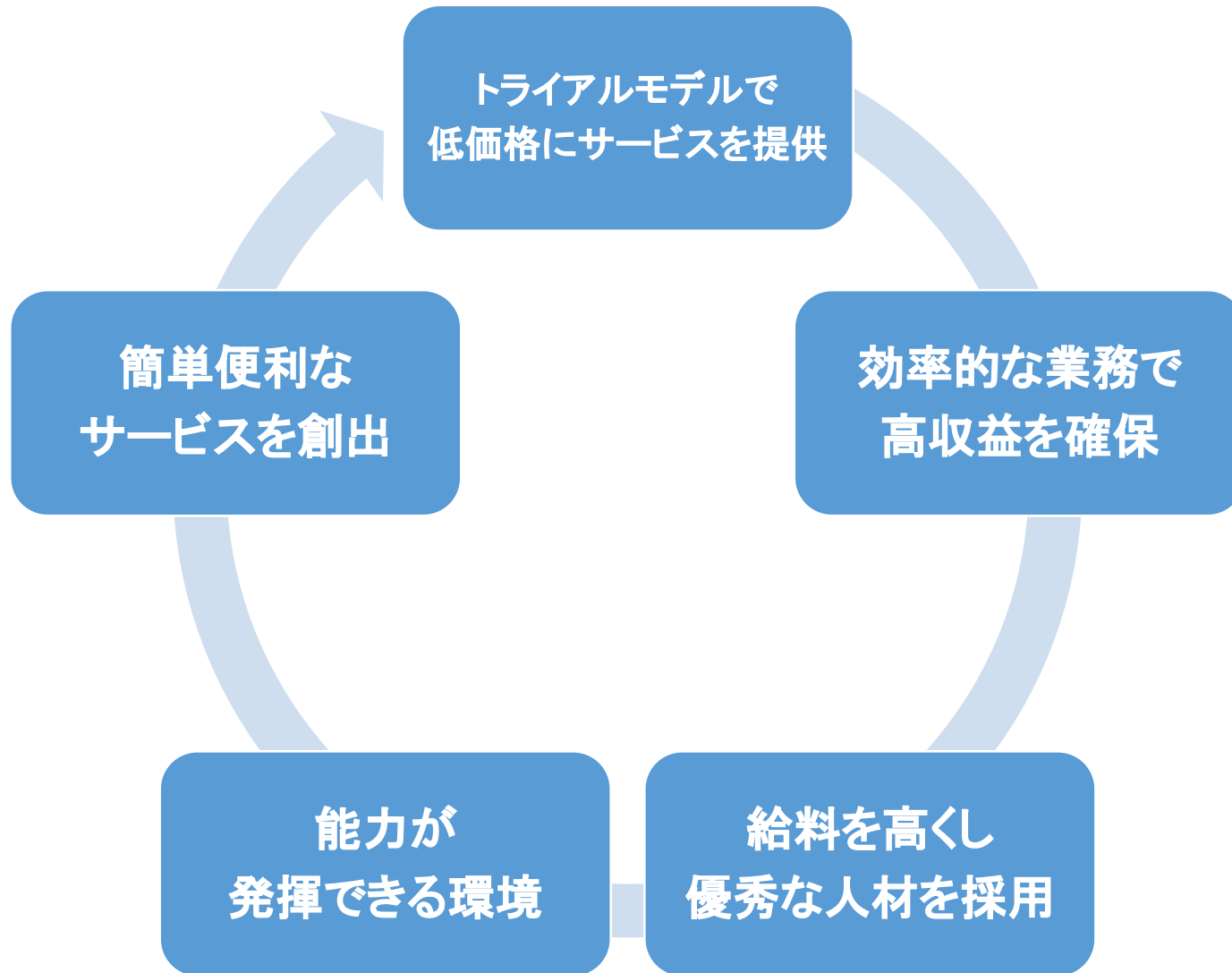


4 当社の強み

- インターネットによる直接販売が主体（全体の63%）
- 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 サブスクリプション型のビジネスモデルで高いストック売上率
売上の99.3%がストック売上
- 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

未来が予測しやすい

ストック売上が多い

99.3%

※ サービス利用売上比率
2023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12月末時点
（金額ベース、実績値）

成長投資をしやすい

収益力が高い

61.8%

※ 2023年度の
広告費率 + 営業利益率（実績値）

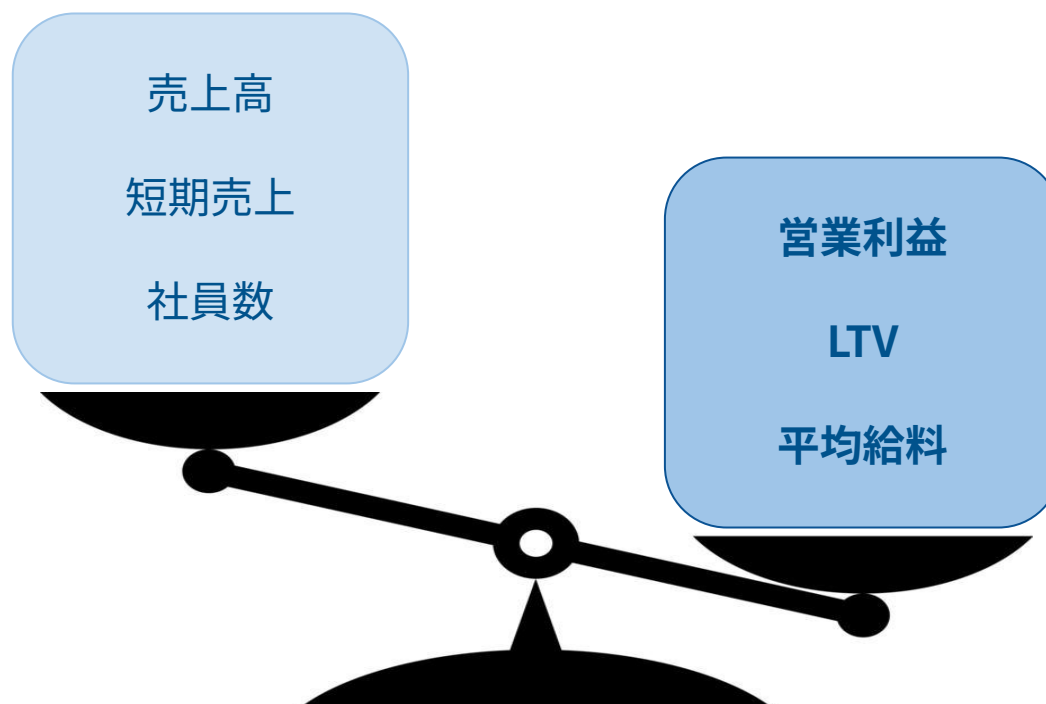
（注）2023年までは粗利率を記載しておりましたが、粗利率に関しては各社において原価の集計方法の違いもあるため、今回より記載を省略いたしました。

5 今後の成長戦略

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
営業利益より経常利益、経常利益より税引き後利益がより重要

利益を出すための『売上の質=LTV』『人材の質=平均給料』を
重要指標と位置付けて着実に成長できる体質へ

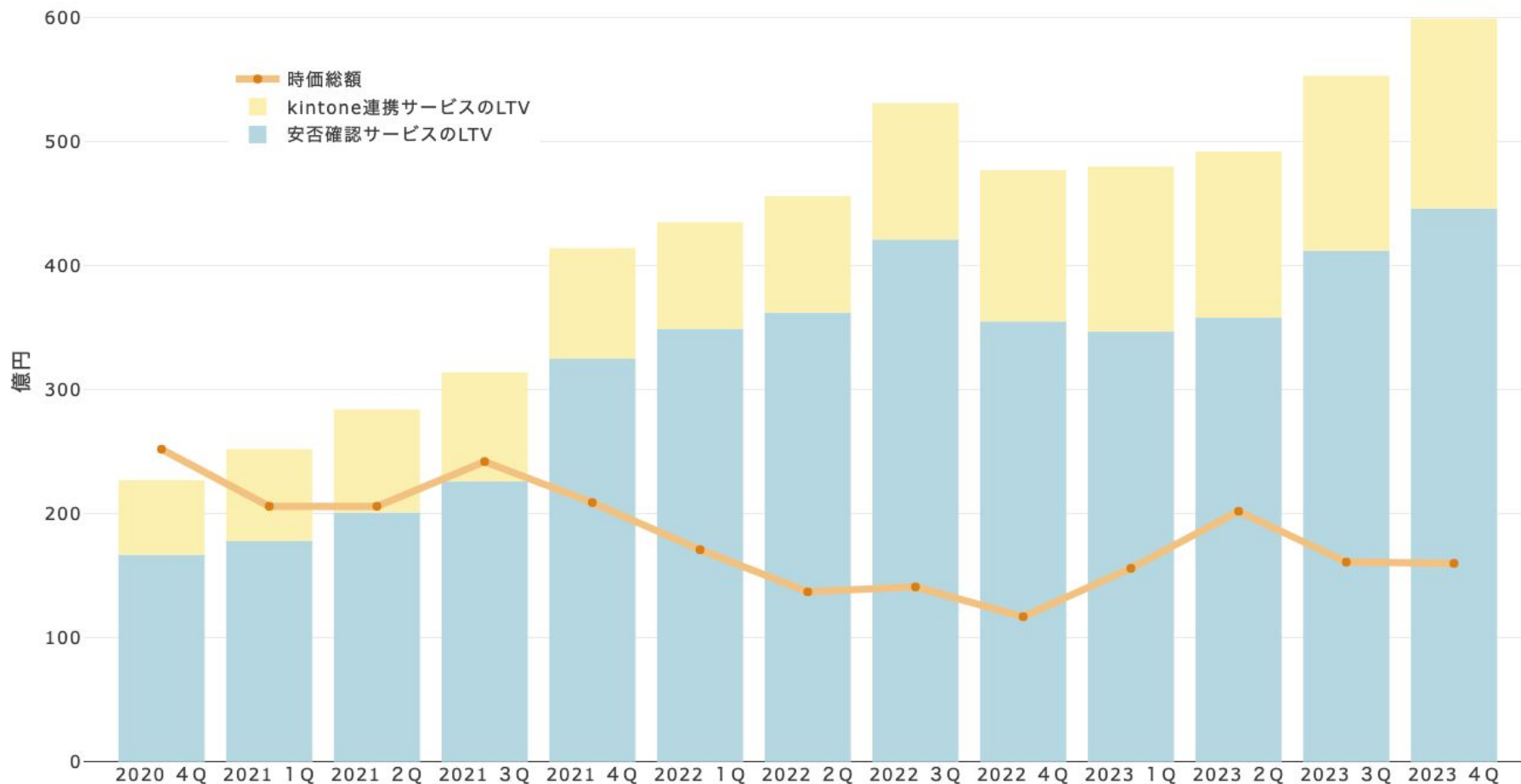


(注) 2023年までは重要視する指標として、MRRを記載しておりましたが、LTVはMRRと解約率を包含する指標であり、従来より重要な指標であるため今回よりLTVに変更しております。

LTV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。

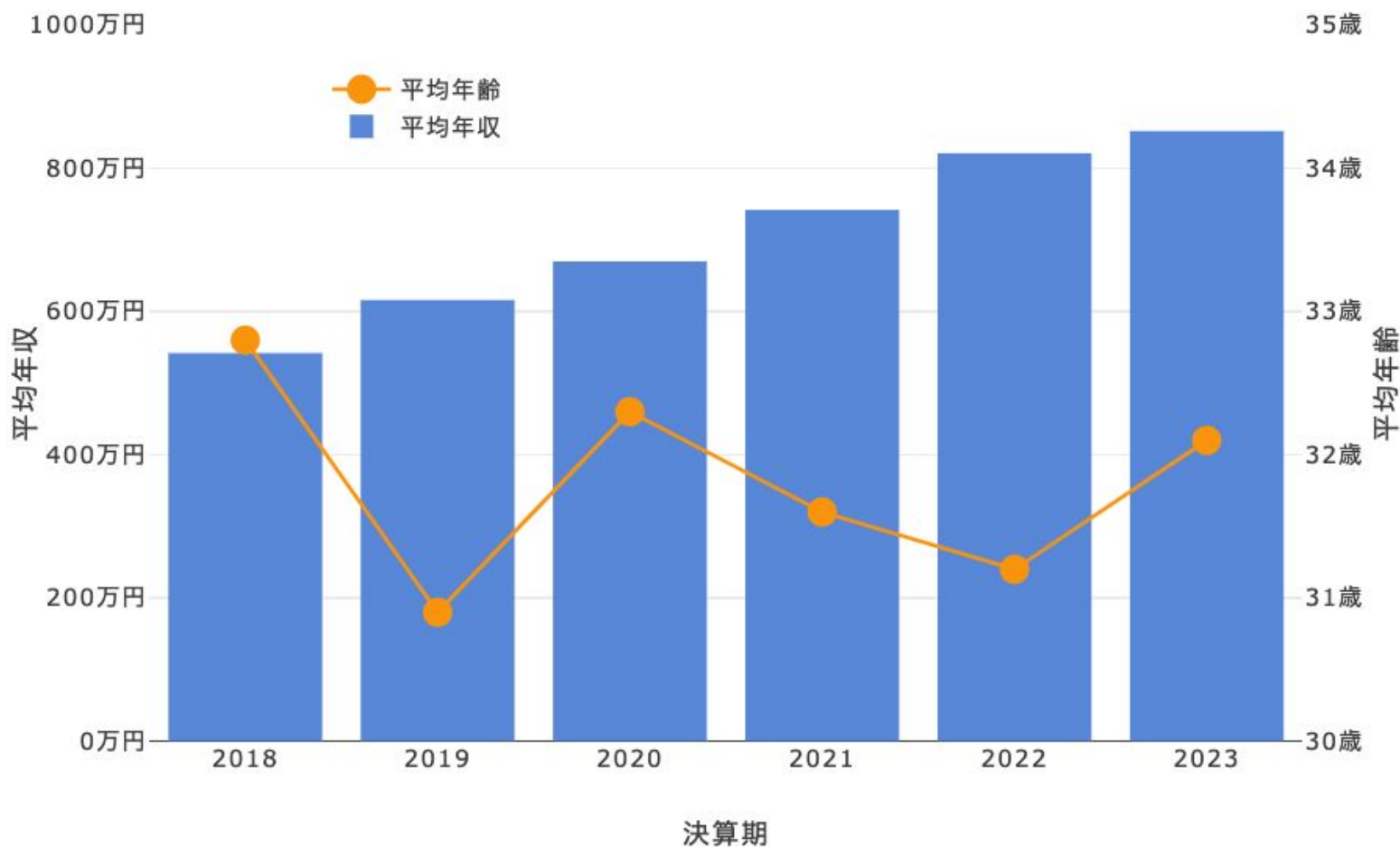
平均年収の推移

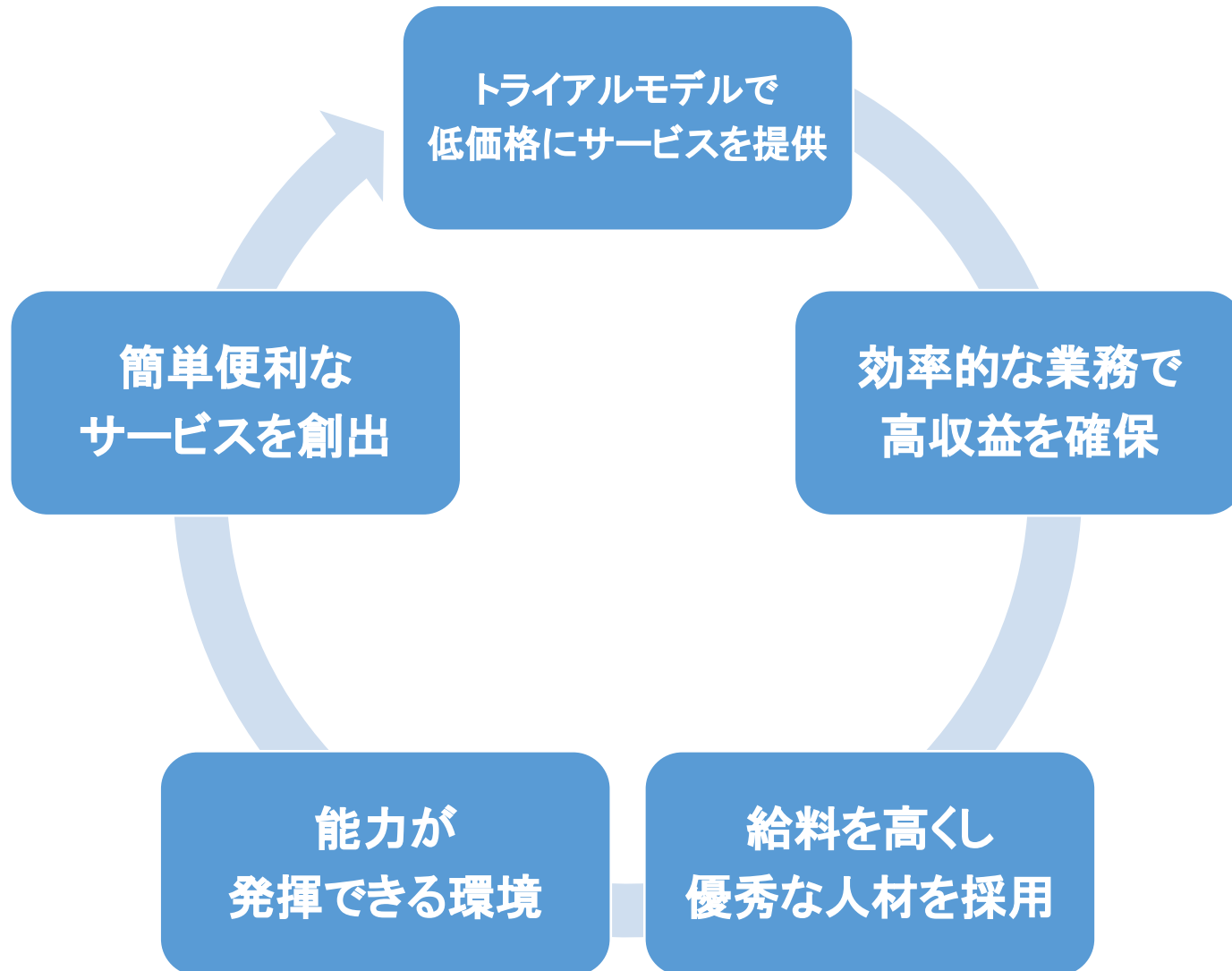
平均年収を1000万円台まで上昇させる方針

これまでは10%程度の昇給を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

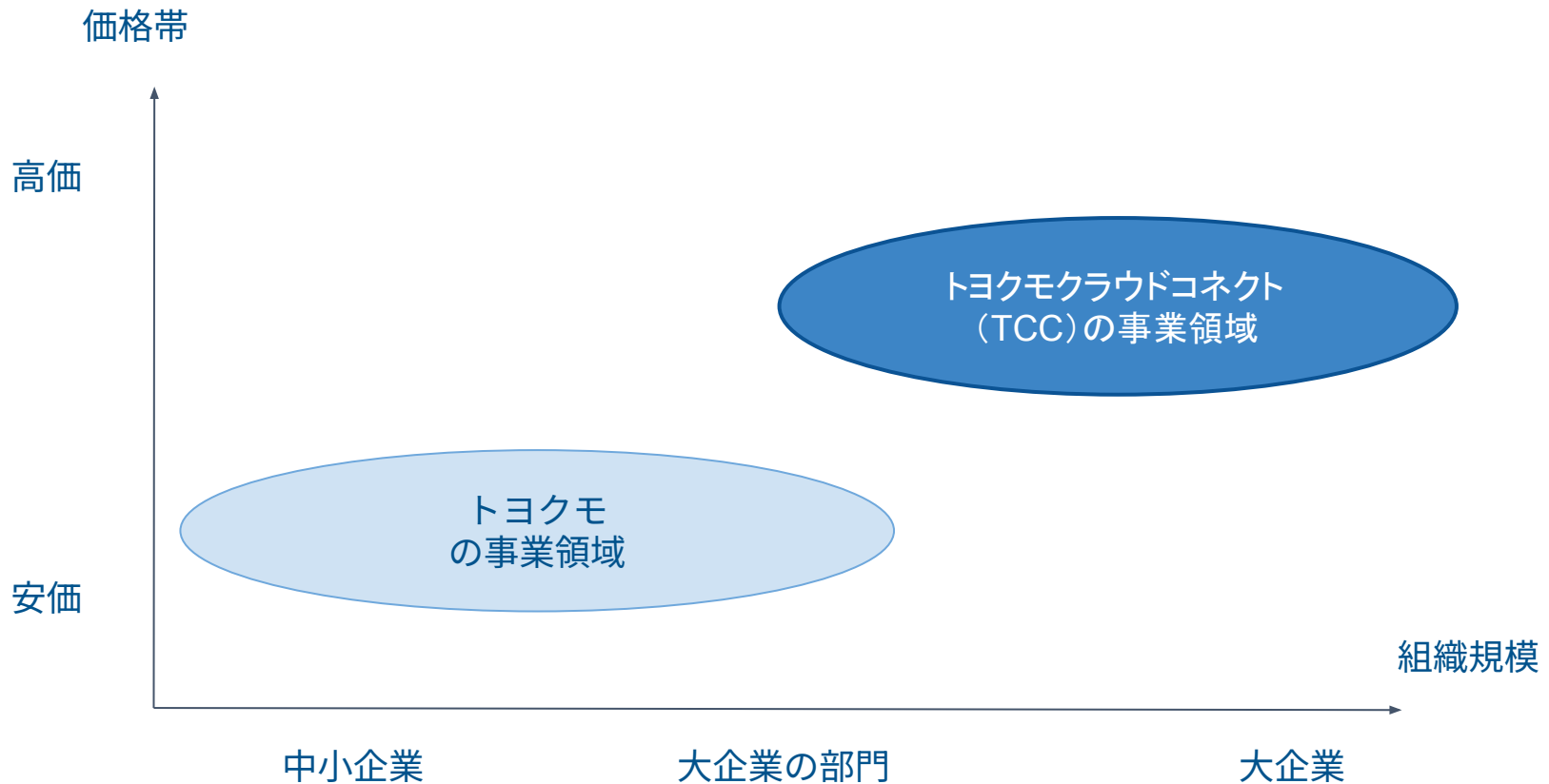
5年で57.2%UP





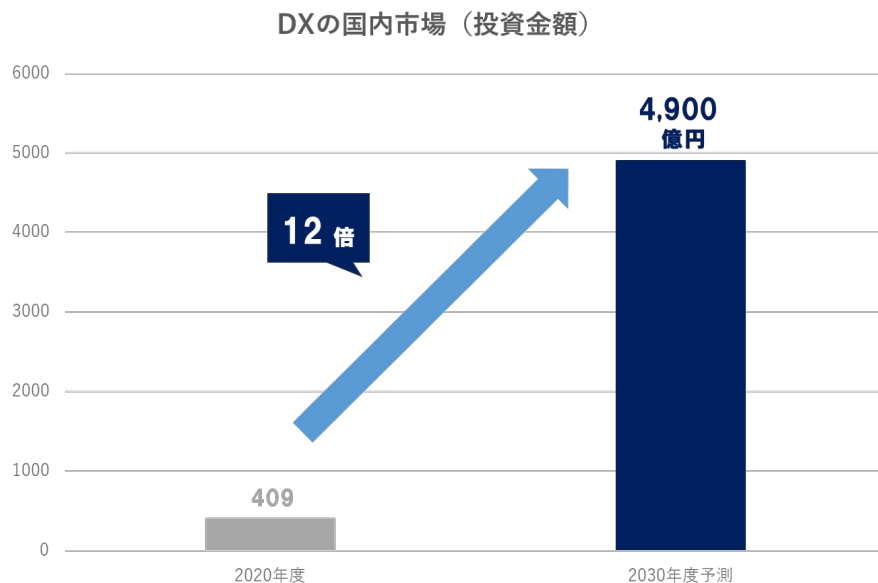
2つの事業領域でビジネス拡大

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



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..

TCC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



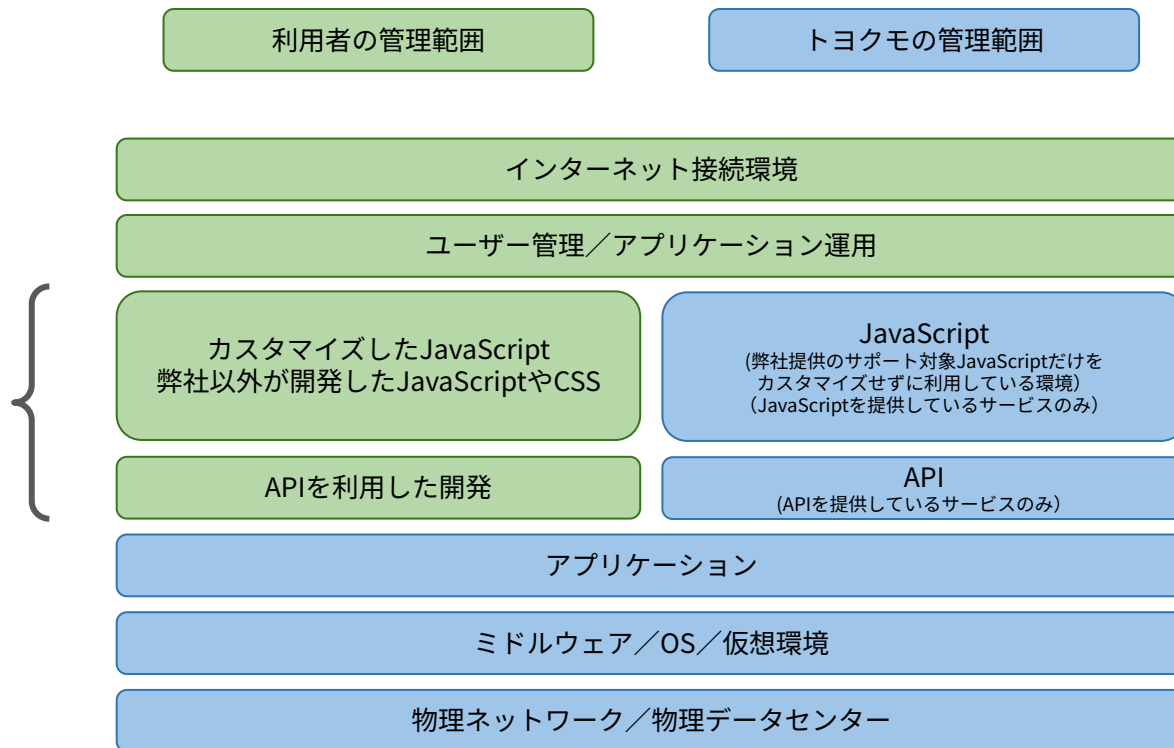
業務担当者

「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

責任分界点の認識に差異が存在

業務推進者が開発者の場合は
「利用者の管理範囲」を認識せず
に利用している
→ **責任者不在の状態**で利用

利用者やパートナーの認識と
トヨクモなどメーカーの
サポート範囲に差異がある



(例)
情報漏洩の可能性があるため調査を依頼
カスタマイズによるトラブル時の調査依頼





パソコン単体利用では、
複雑な問題は発生しない

パソコンが繋がることで、
セキュリティ対策などの
新しい課題が生まれた



SaaS単体の利用では、
複雑な問題は発生しない

SaaSを繋げることで、
サプライチェーンの
新しい課題が生まれる



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

多くの自治体でも住民向けに活用の実績

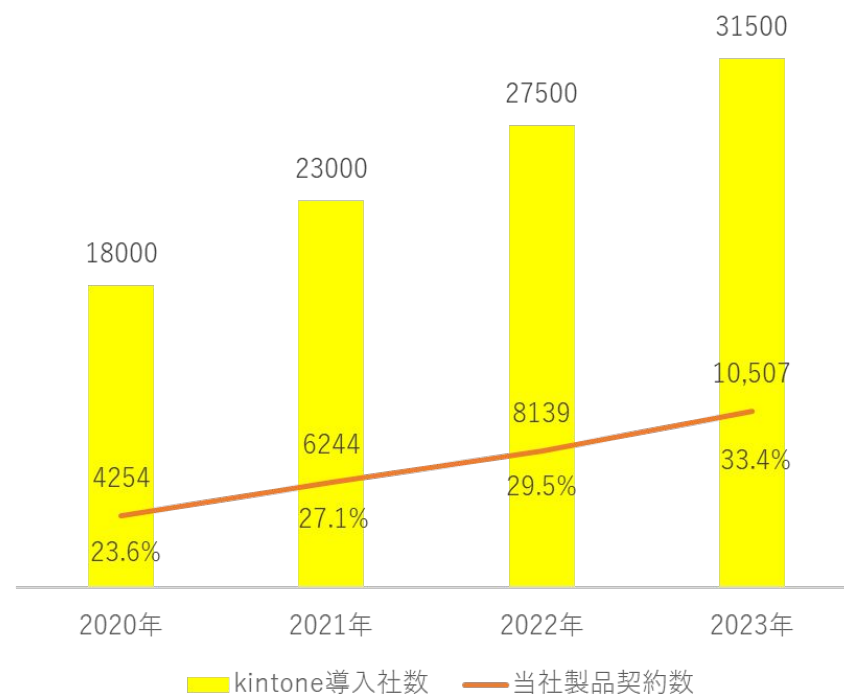
- 大阪府 : 新型コロナの対応状況管理
- 神戸市 : 国勢調査など各種活用
- 加古川市 : 特別定額給付金などの受付
- 神奈川県 : LINEコロナお知らせシステム
- 市川市 : 修繕依頼、学童保育の受付
- 高山市 : お悔やみ窓口システム
- 愛知県 : 飲食店への補助金給付業務
- 別府市 : 避難所運営システム



FormBridge



kViewer



システムインテグレーション(SI)の国内市場規模

- ・2021年度: 13兆3975億円
クラウド型SIの比率: 27%
- ・2025年度見通し: 15兆6817億円
クラウド型SIの比率: 38%

今後はクラウド型SIが市場を牽引

(注)株式会社富士キメラ総研「2022 クラウドコンピューティングの現状と将来展望市場編／ベンダー戦略編」

2019年～

「トヨクモ」ブランドの構築
広告投資で認知度向上
上場による信頼獲得

継続的な
活動と実績

2023年～

拡大に向けた体制構築
積極的な人材採用

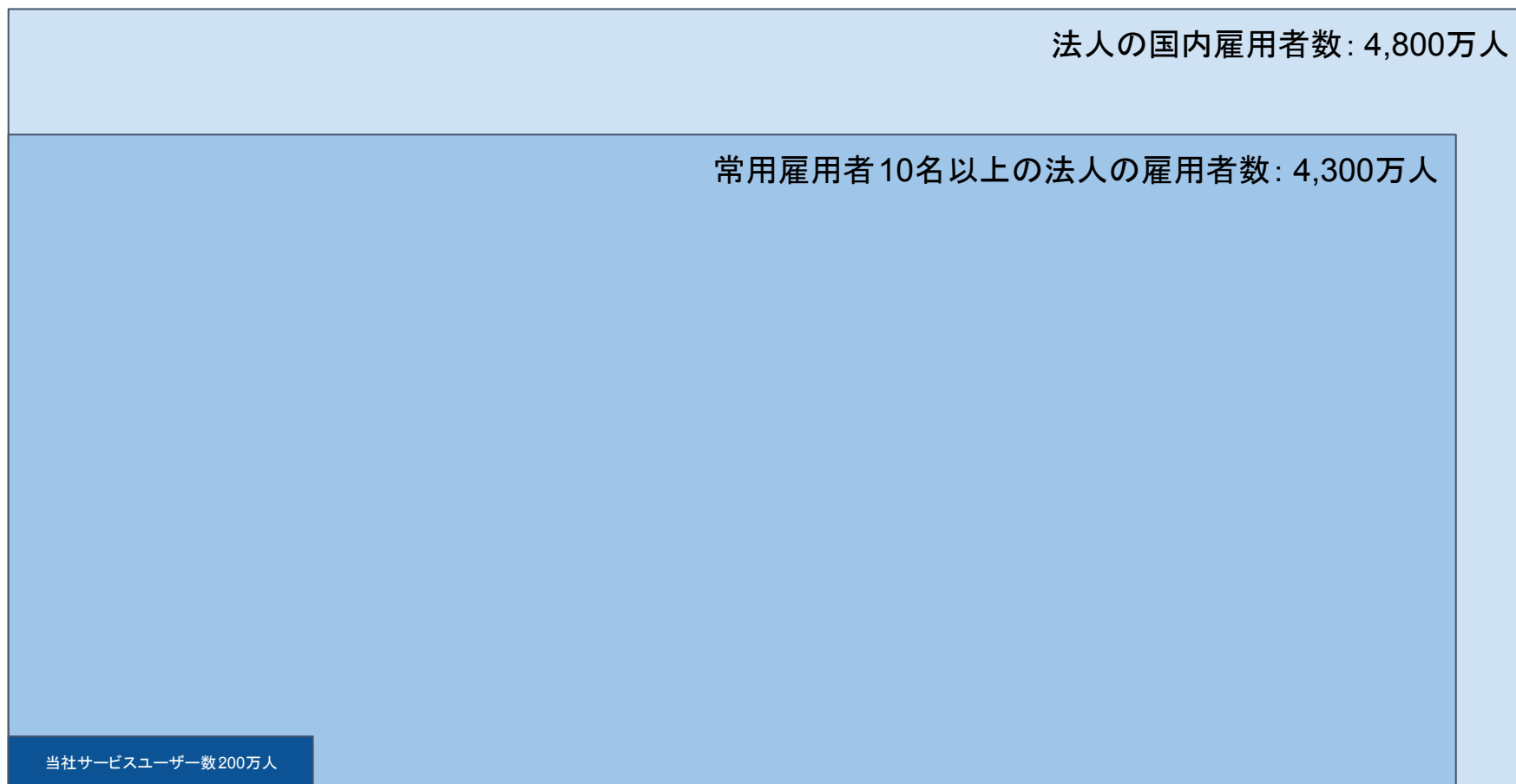
主要メンバーの
採用と育成

2027年～

積極的な事業拡大
資本も活用

新規事業
M&A

当社ターゲットの雇用者数10名以上の企業が国内企業の大半を占めている

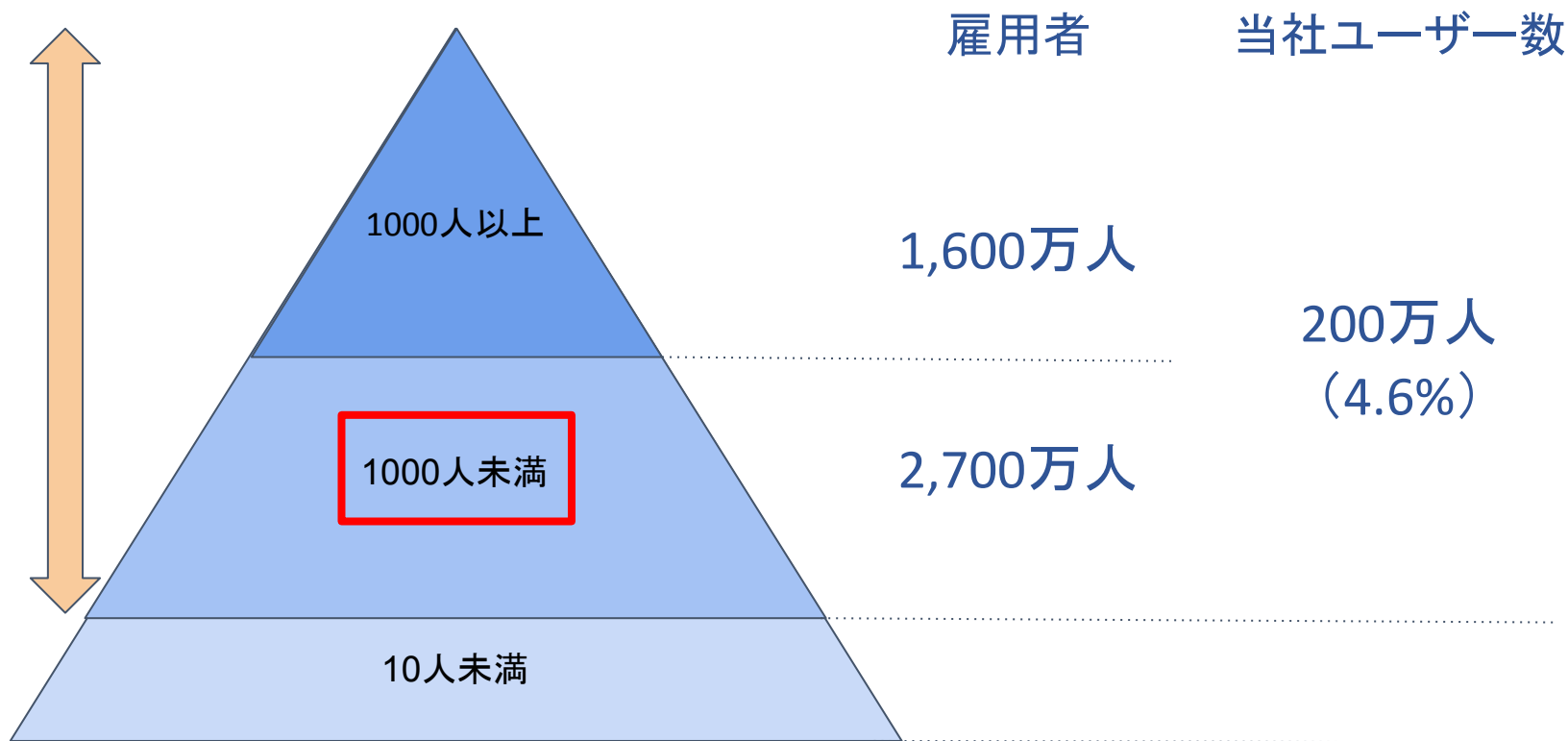


(注)雇用者の人数は法人の常用雇用者数(令和年、経済産業省「経済センサス」)に基づく

安否確認サービスの成長戦略

- BCPパックとしての提供間口の拡大
 - 安否確認サービス未導入の中小企業へアプローチ

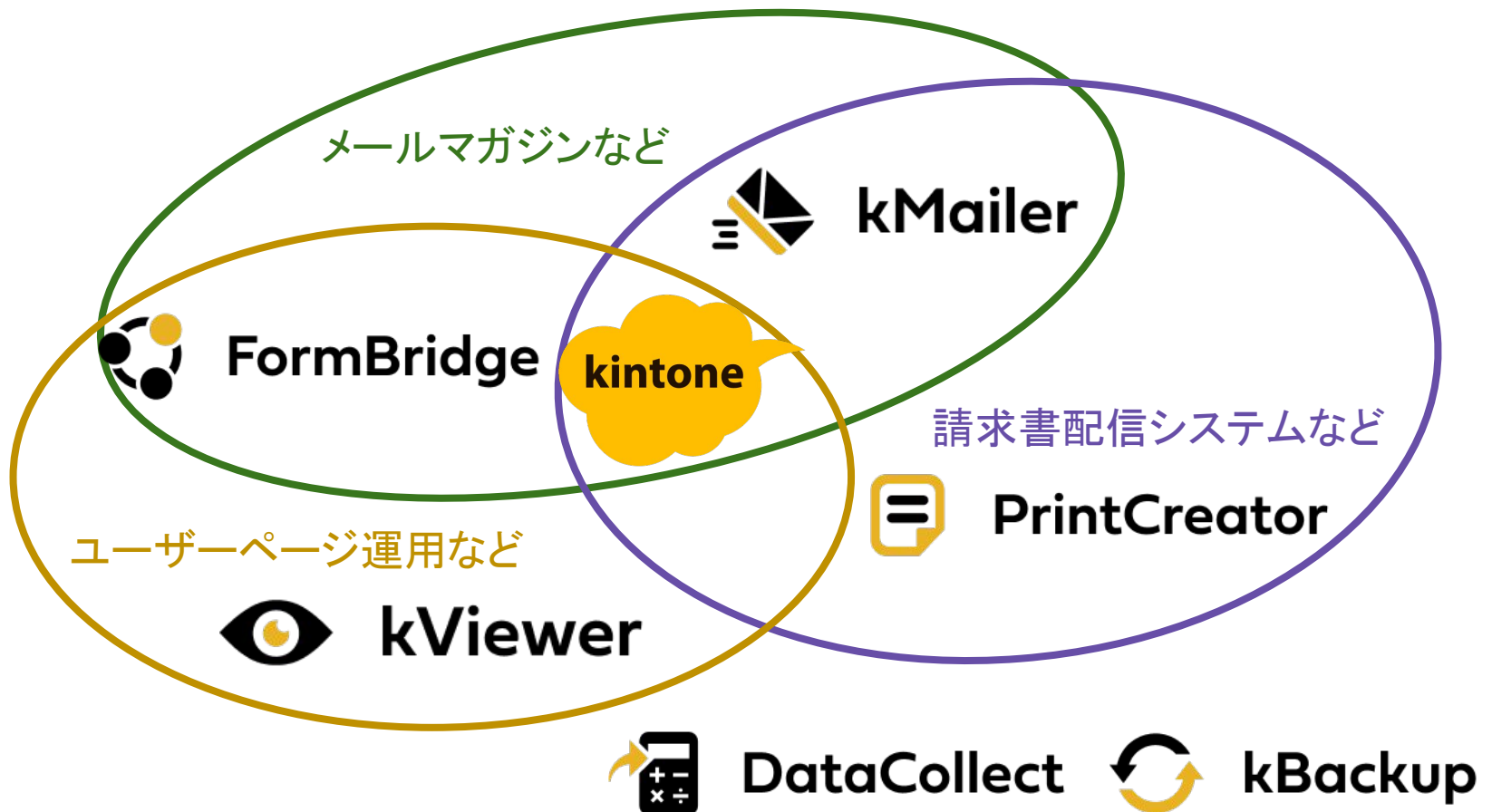
当社のターゲット



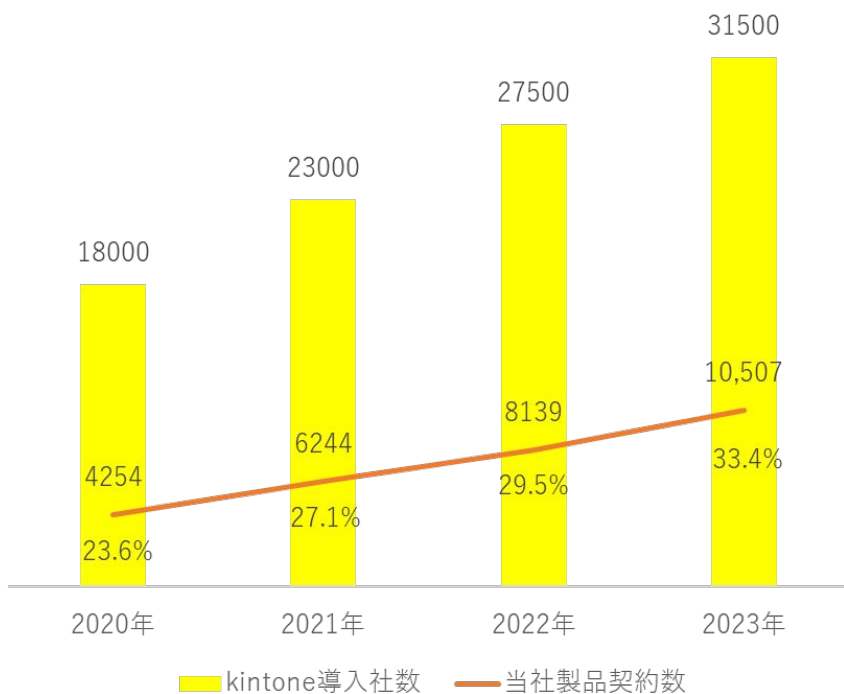
(注)雇用者の人数は法人の常用雇用者数(令和年、経済産業省「経済センサス」)に基づく

kintone連携サービスの成長戦略

- 製品間連携の強化と製品機能の強化
 - クロスセル・アップセル戦略
- エンタープライズ対応



kintone契約社数の推移



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、まだ成長過程

帳票の作成やWebフォームの作成など、用途に応じて6つの製品を提供中

認知度の広がり、クロスセルにより当社製品の契約数は上昇中

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

上位コース・複数契約の活用事例（弊社）

請求書の発送業務をToyokumo kintoneApp認証でセキュアに運用



PrintCreator：kintoneに登録されている契約内容に基づき請求書を作成

kMailer：kintoneに登録されているメールアドレスに基づき請求書案内のメールを送付

kViewer：kintone内に登録されているメールアドレスでログインし、保存されている請求書の確認、ダウンロード

FormBridge：kintone内に登録されている契約者情報の変更

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30万ユーザーを突破
- Toyokumo kintoneAppに対応した、フォームブリッジ、kViewerの契約数が急増中



- Toyokumo kintoneApp認証の拡大
 - 新機能「ユーザーページ」リリースへ



Toyokumo kintoneApp

Toyokumo kintoneApp

すべて

提供元別にまとめて整理

- 提供元
- 営業部**
- 総務部
- 製造部

 **営業部**

営業担当者全員

- 一日の業務の終わりに**案件管理**を更新し、退勤するようにしてください。
- 新しい引合いがあった際は、**案件管理**に案件を追加してください。

業務指示等

検索

案件管理

営業担当者は、案件を最新の状態に保つようにしてください。

製品別売上見込み

「案件管理」で入力した小計金額を、製品別に集計したグラフです。

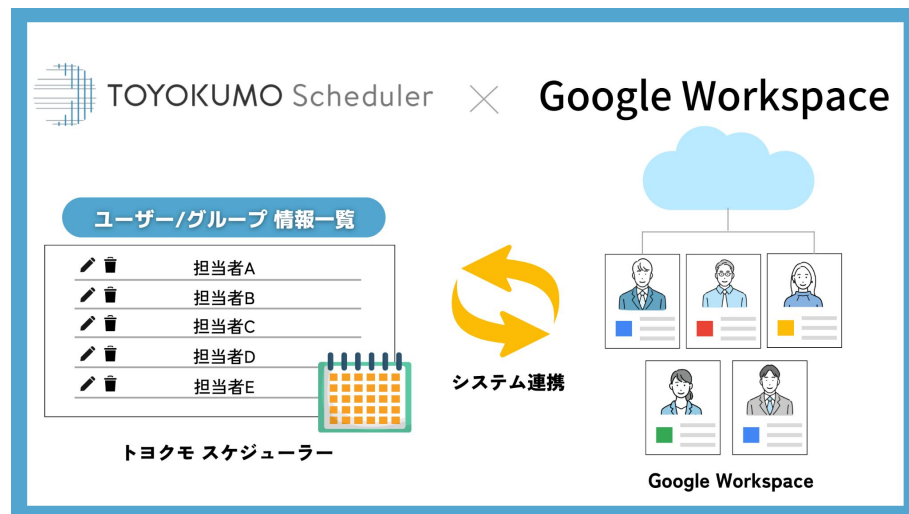
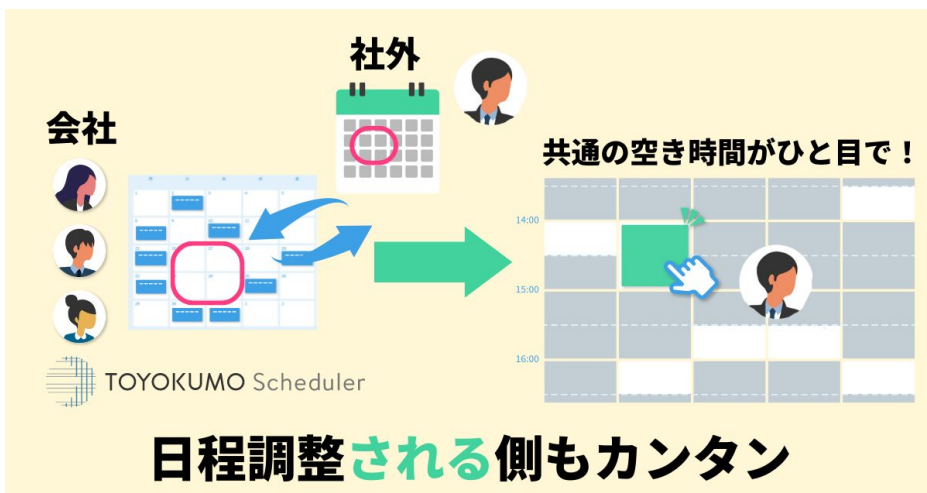
製品別活動量推移

「案件管理」で入力した活動履歴の件数を、月単位で集計したグラフです。

フォーム・ビューの一覧

● 他社クラウドサービスとの連携強化

社外の人が利用する「Google カレンダー」「Outlook」と連携開始
「Google Workspace」と連携し、ユーザー情報の同期が可能に

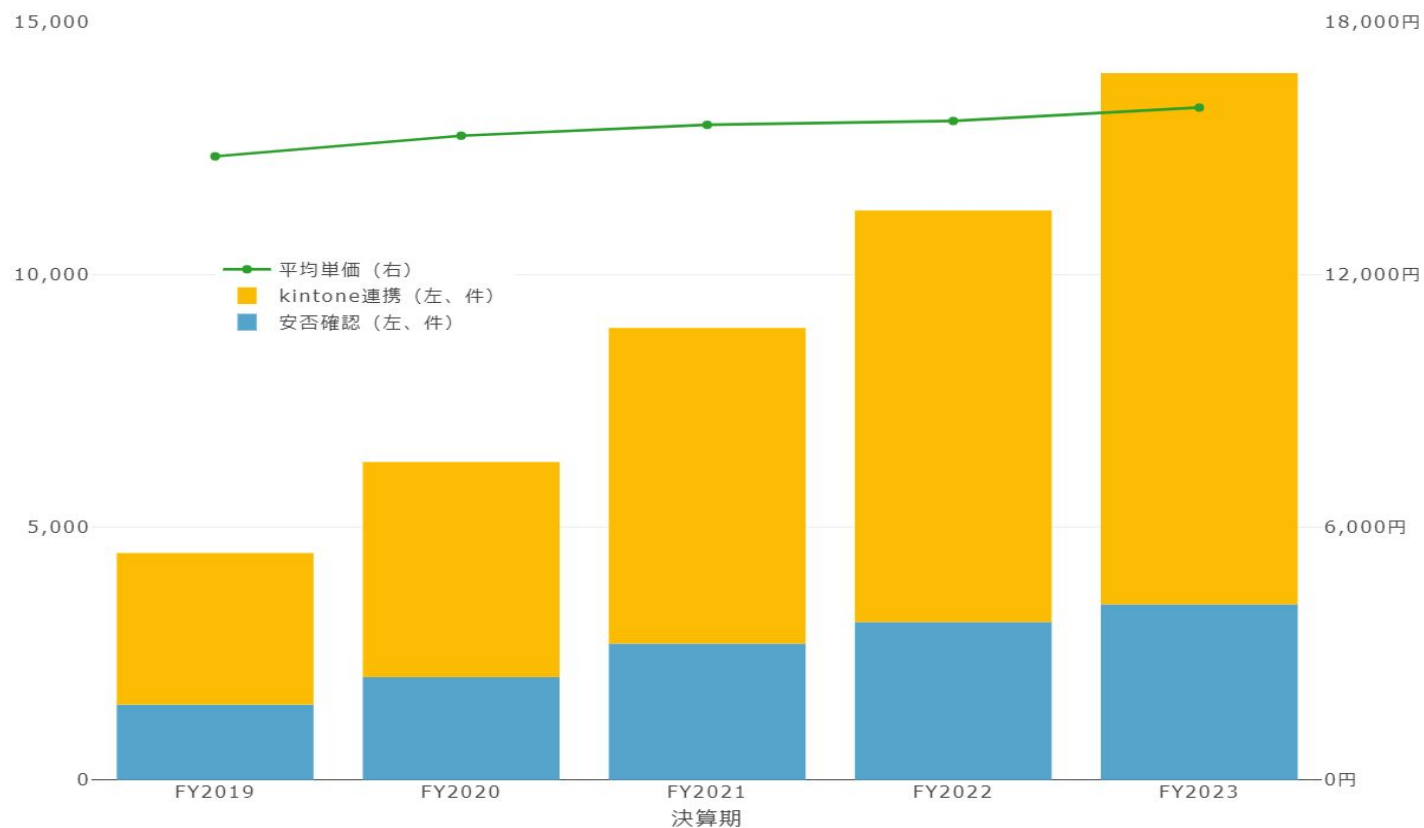


参考 提供サービス数

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	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

平均単価と契約数の推移

上位コースの機能を強化し、平均単価の向上を目指します。



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