

# 2022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

2022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 企業理念
- 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

# 2 2022年12月期 第1四半期 決算概要

- 2-1 四半期の実績(前年同期比較)
- 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
- 2-4 営業利益率の計画
- 2-5 通期予想に対する進捗
- 2-6 貸借対照表

# 3 各種指標

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

# 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 18名、マーケティング 24名、経営管理 4名)2022年4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

# 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

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

2,800社、150万ユーザーが利用、後発ながらも順調にシェアを拡大

## 【導入企業例】



## 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6,500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



**kintone**

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 ～



トヨクモ  
**PrintCreator**



トヨクモ  
**FormBridge**



トヨクモ  
**kViewer**



トヨクモ  
**kMailer**



トヨクモ  
**DataCollect**

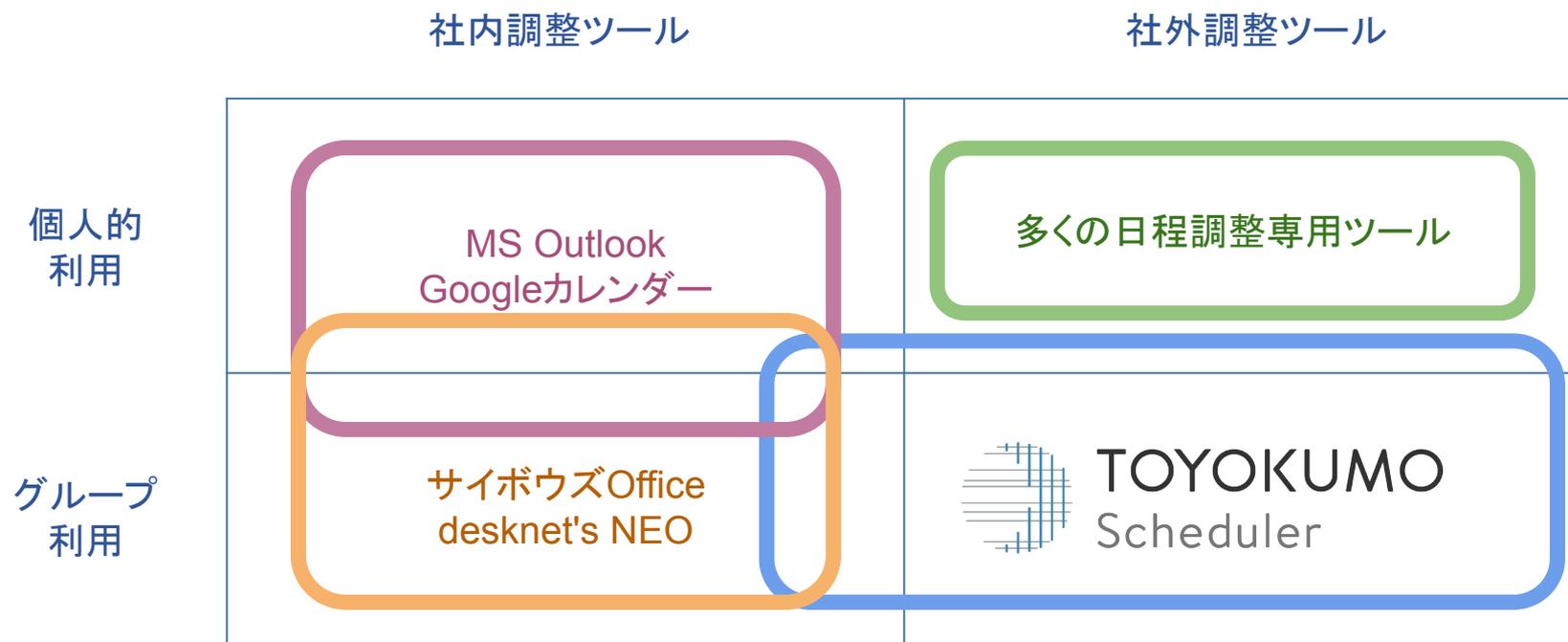


トヨクモ  
**kBackup**

～ Webシステム ～

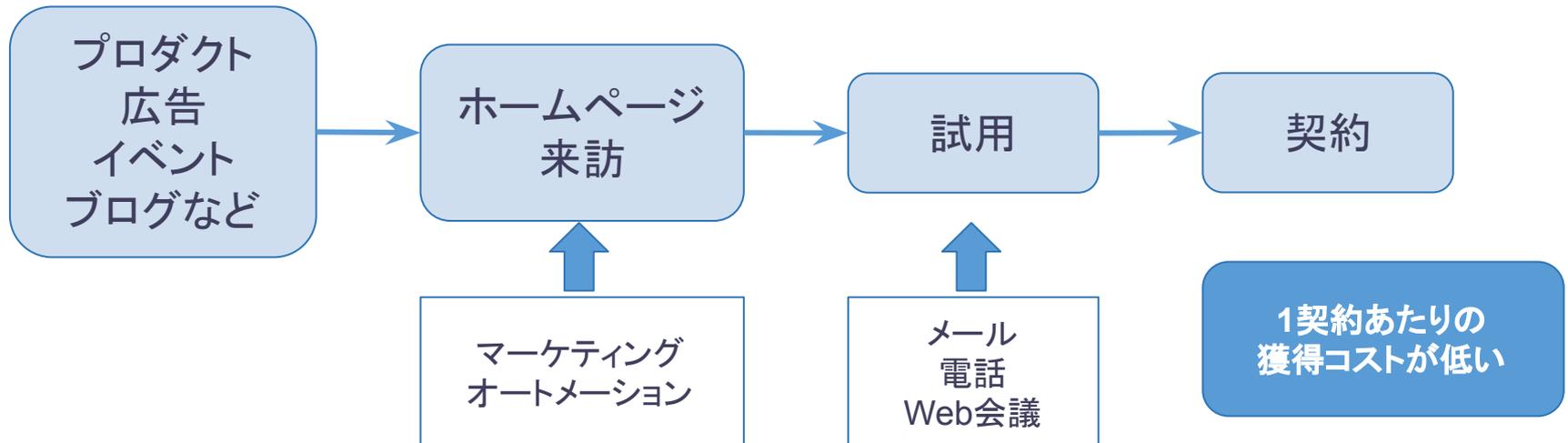
これまでになかった外部との日程調整を可能なグループスケジューラー  
10ユーザーまではずっと無料で利用できるフリーミアムモデル

## トヨクモ スケジューラーのポジショニング

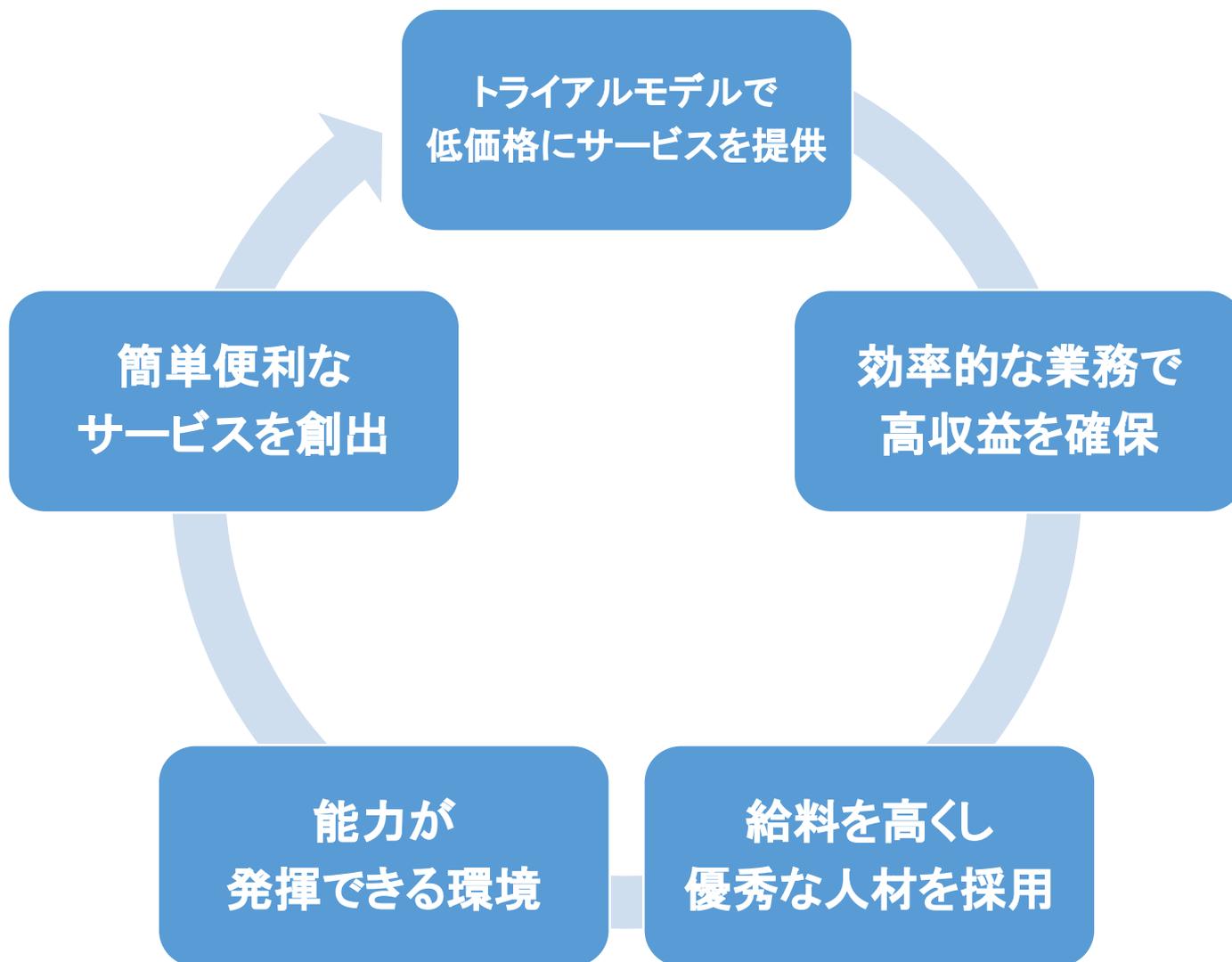


## 1-4 提供方法

- インターネットによる直接販売が主体（全体の63%）
- 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 第1四半期 決算概要

---

## 2-1 四半期の実績(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+44.7%と順調に伸長

前年同期と比べ、販管費が増えたものの利益は大きく増加

(単位:百万円 %)

	2021年12月期 1-3月実績	2022年12月期 1-3月実績	前年 同期比
売上高	(309)	439	—
(前期基準売上)	337	—	—
売上総利益	295	427	+44.7%
販売費/一般管理費	149	218	+46.1%
内)広告宣伝費	27	60	+123.5%
営業利益	145	208	+43.3%
経常利益	145	208	+43.3%
当期純利益	100	142	+41.1%

## 2-2 四半期の実績(直前四半期比較)

売上総利益は直前四半期から+6.5%増加

直前四半期と比べ、広告宣伝費が少なかったため営業利益が増加。

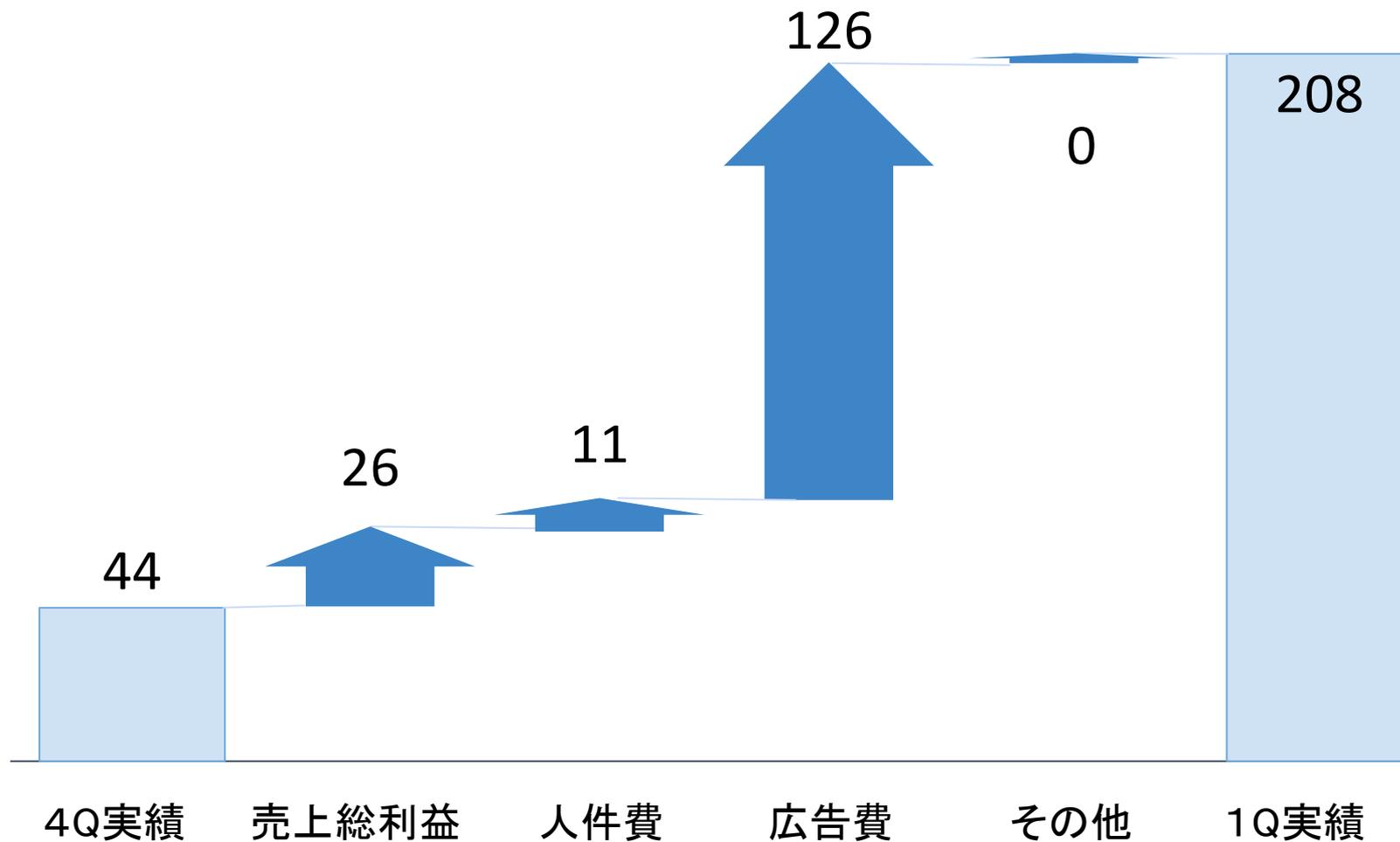
(単位:百万円 %)

	2021年12月期 7-9月 実績	2021年12月期 10-12月 実績	2022年12月期 1-3月 実績	直前 四半期比
売上高	(383)	(409)	439	—
(前期基準売上)	412	444	—	—
売上総利益	366	401	427	+6.5%
販売費/一般管理費	282	356	218	▲38.7%
内)広告宣伝費	103	186	60	▲67.5%
営業利益	83	44	208	+366.2%
経常利益	85	44	208	+366.3%
当期純利益	59	25	142	+453.4%

## 2-3 2022年12月期 第1四半期 営業利益増減要因

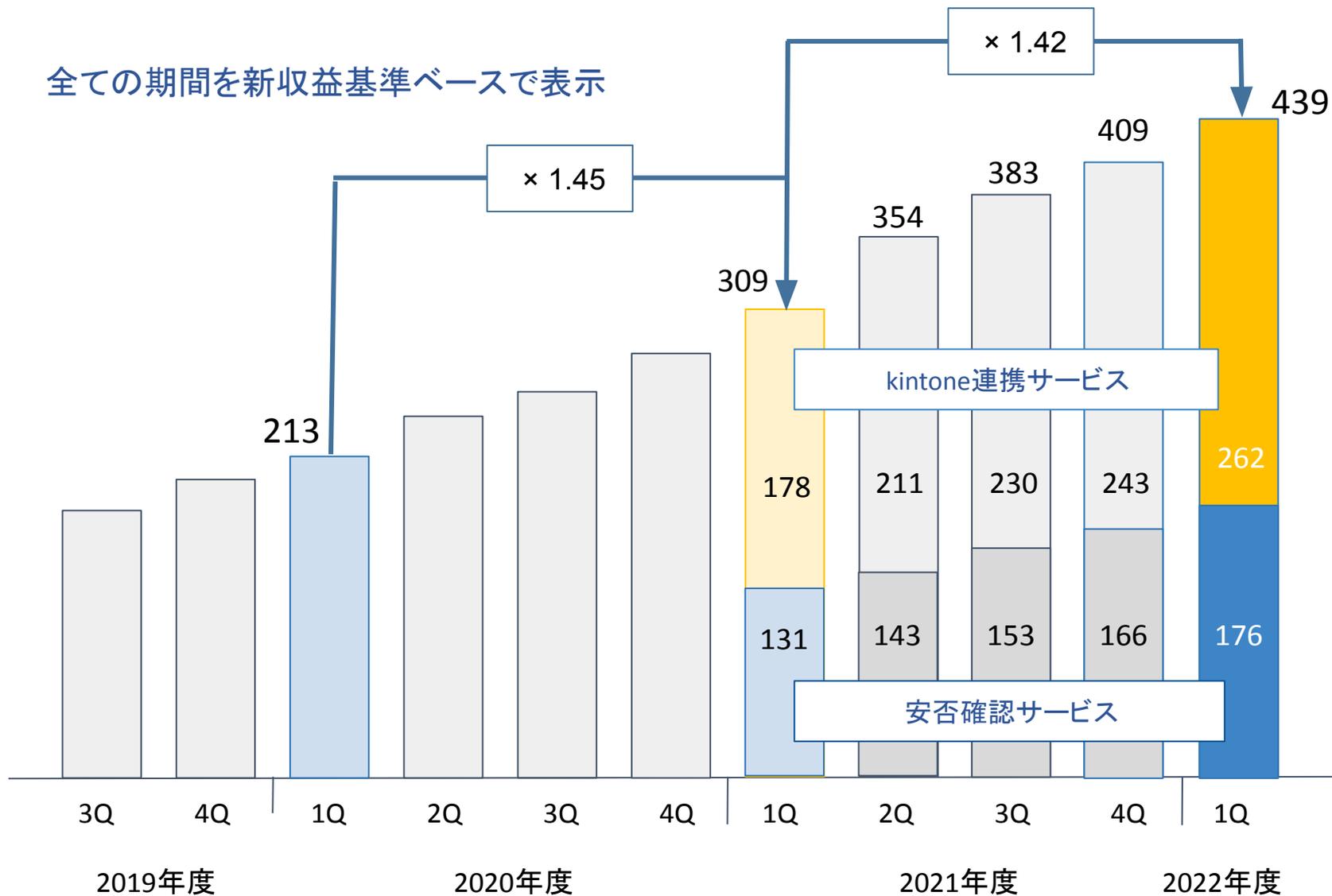
前四半期と比較して第1四半期は広告費の減少により増益  
広告費は、1年間で計画的に投資

(単位:百万円)



# 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

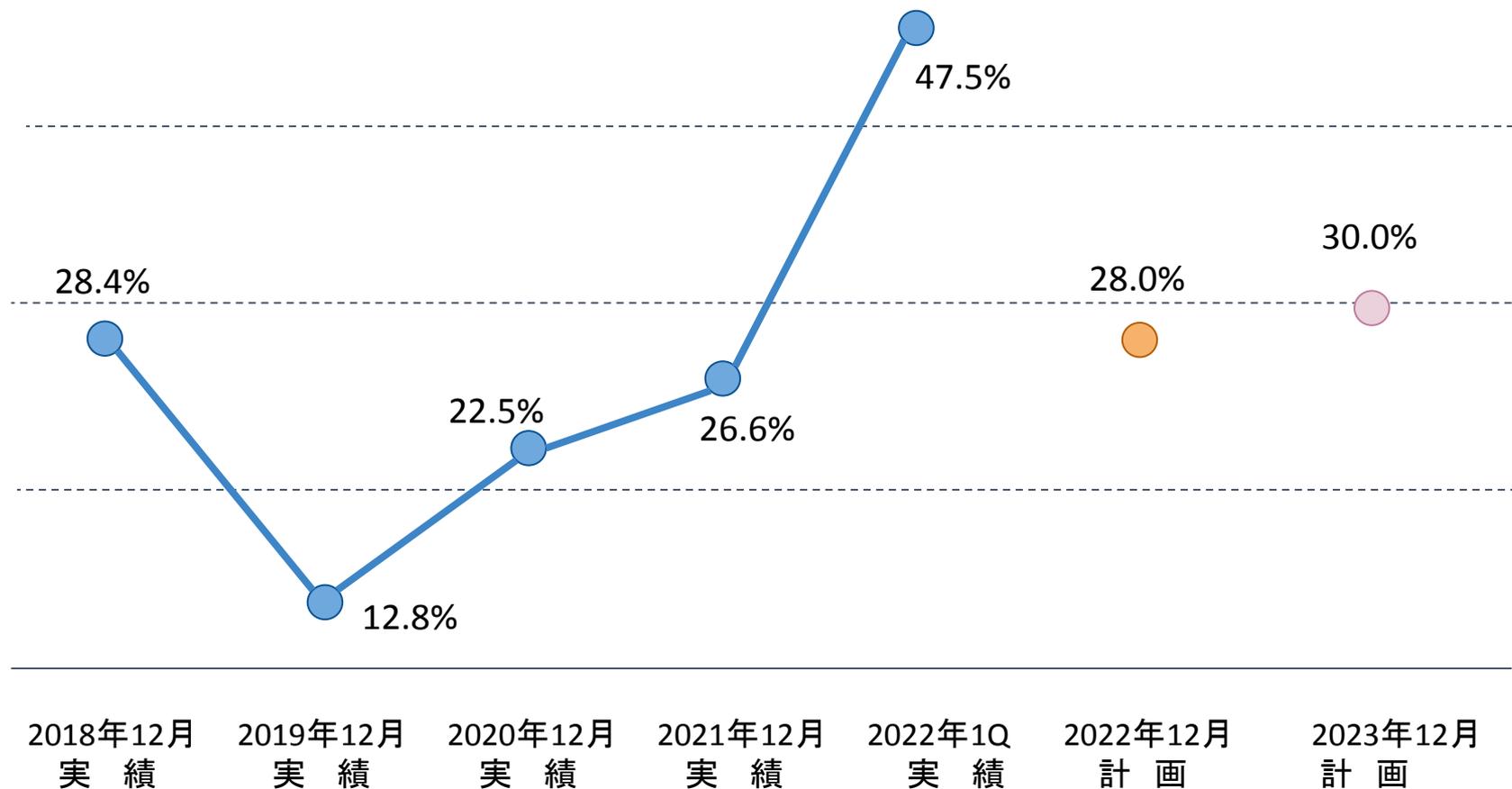


※本資料では、トヨクモ スケジューラーの売上や有償契約数を kintone連携サービスに含めております

## 2-4 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。



## 2-5 通期予想に対する進捗

通期業績予想に対して売上高23.2%達成

(単位:百万円 %)

	2022年12月期 計画	2022年12月期 第1四半期実績	達成率
売上高	1,890	439	+23.2%
売上総利益	1,810	427	+23.6%
販売費／一般管理費	1,280	218	+17.1%
内)広告宣伝費	500	60	+12.2%
営業利益	530	208	+39.4%
経常利益	530	208	+39.4%
当期純利益	360	142	+39.6%

# 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、  
四半期ベースのずれは発生します。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
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%		
2022年第3四半期	30%		
2022年第4四半期	30%		

## 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

(単位:百万円)

資産	2021年 12月末	2022年 3月末	差額	負債	2021年 12月末	2022年 3月末	差額
現金及び預金	1,901	1,959	57	前受収益	446	—	▲446
流動資産その他	99	89	▲9	契約負債	—	474	474
固定資産	204	197	▲6	流動負債その他	300	222	▲77
				負債合計	746	696	▲50
				純資産			
				資本金	380	380	—
				資本剰余金	350	350	—
				利益剰余金	728	820	91
				自己株式	▲0	▲0	—
				純資産合計	1,458	1,549	91
資産合計	2,205	2,246	41	負債純資産合計	2,205	2,246	41

# 3 各種指標

---

## 3-1 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)

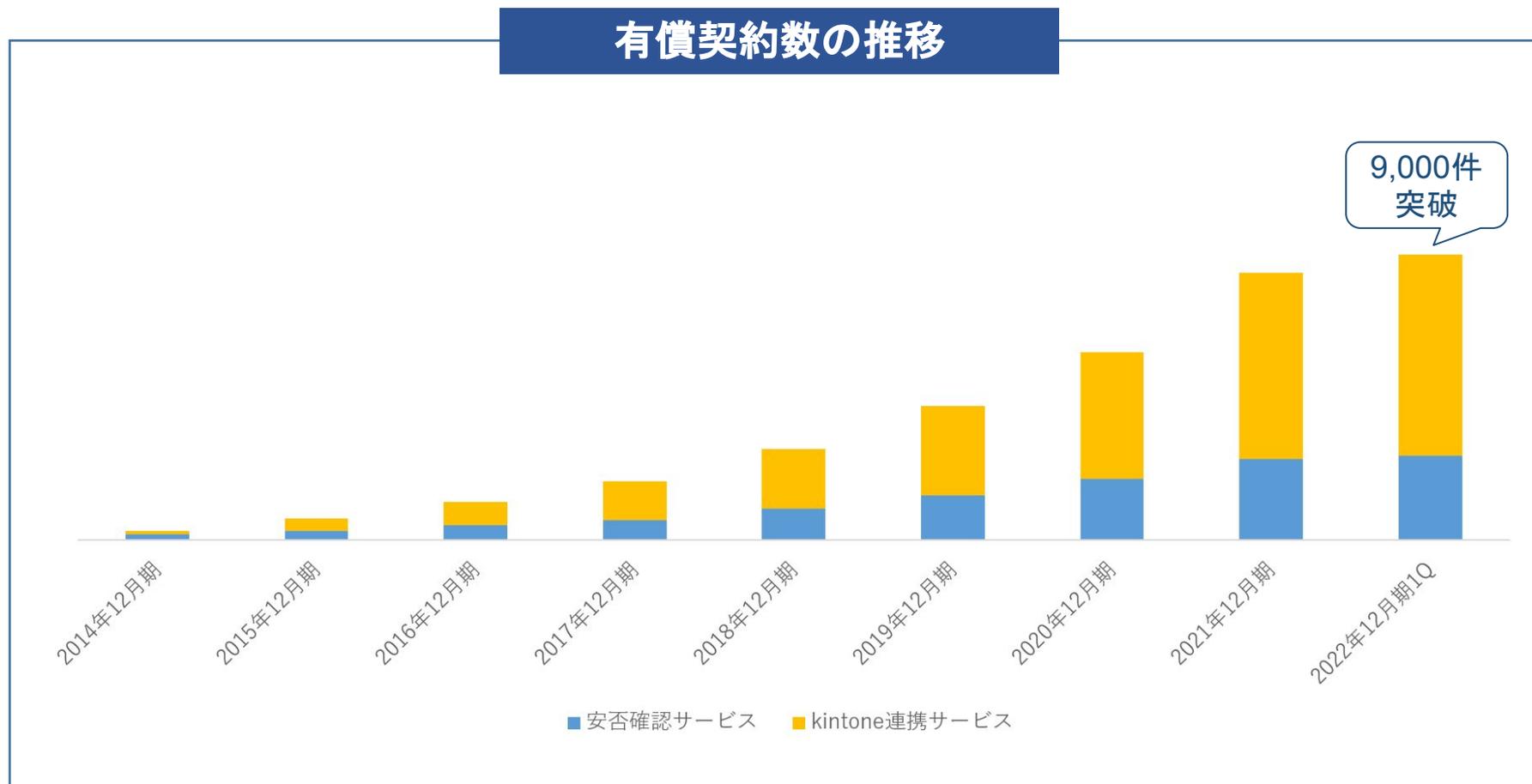
	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
月次 前年比	142 143%	146 142%	149 140%	153 138%								
累計 前年比	142 143%	289 143%	439 142%	592 141%								

(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%

## 3-2 有償契約数の推移

有償契約数は、安否確認サービスが134件増加して2,831件、kintone連携サービスが477件増加して6,721件、合計で611件増加し9,552件。引き続き順調に増加。



### 3-3 有償契約数の詳細推移

安否確認サービスの増加は他社からの乗り換えが終了したことで巡航ペースへ  
kintone連携の増加数は、四半期ベースでのトレンド反転

	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
2022年1Q	9,552	+611	+6.8%	2,831	+134	6,721	+477

# 参考 kintone連携サービスの同時購入数

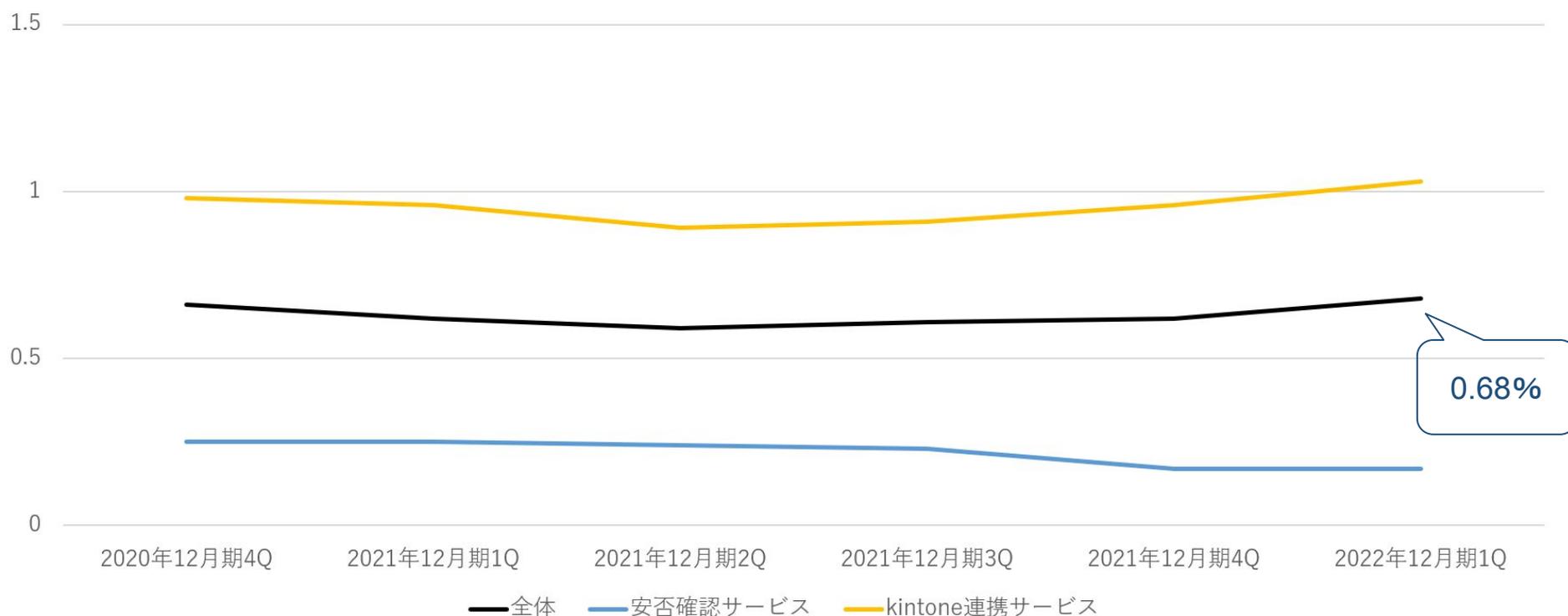
連携サービスの機能拡張を2022年2月に実施。  
同時利用時の利便性が向上し、複数の同時購入ケースは再拡大を期待



### 3-4 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

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。

### 3-5 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)

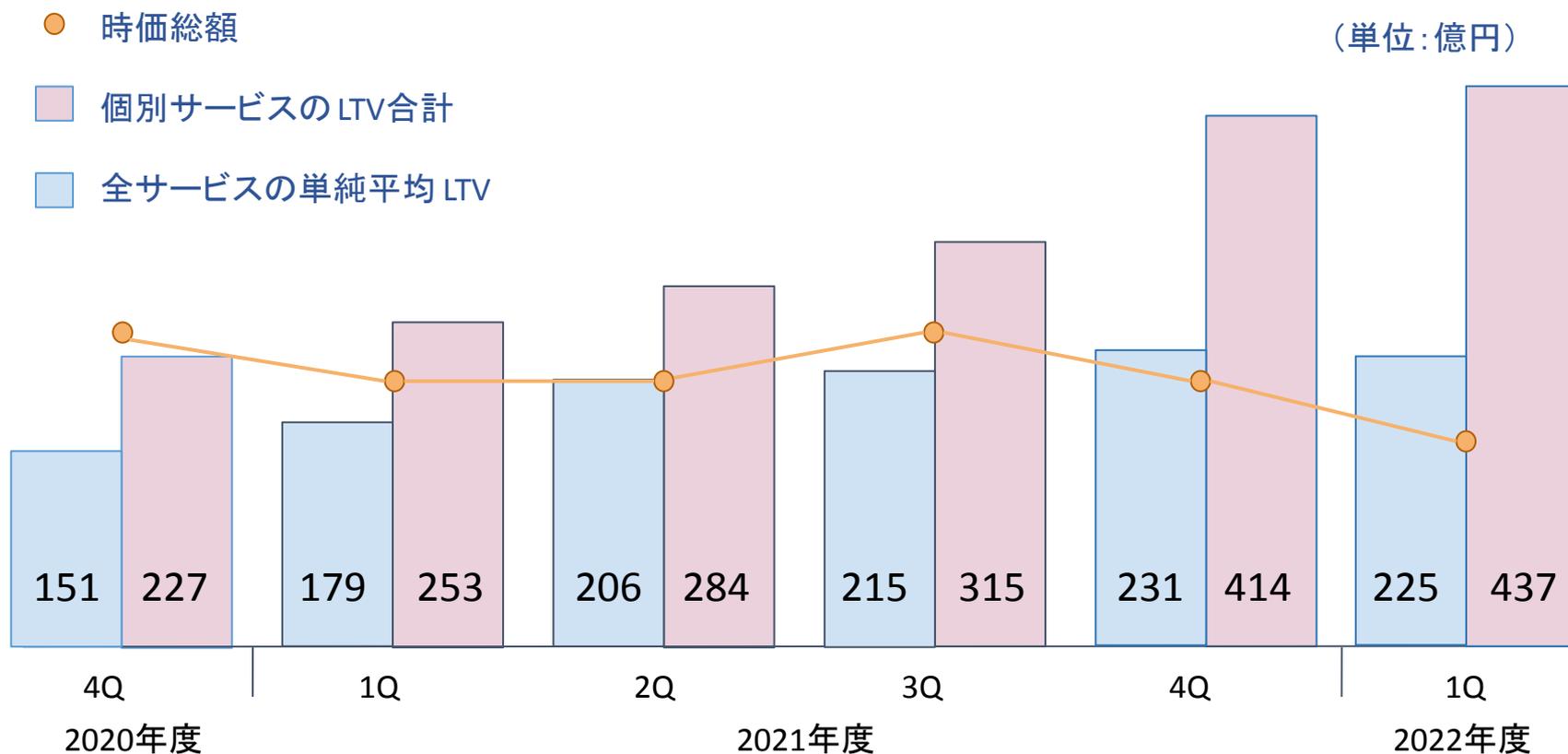
	2019年 2019年 期	2020年 2020年 期	2021年 2021年 期	2022年 2022年 1Q 実績
売上高			1,461	439
(旧基準売上高)	761	1,095	1,576	
広告宣伝費	212	272	368	60
(売上比)	28.0%	24.9%	25.2%/23.4%	13.9%
営業利益	97	246	418	208
(売上比)	12.8%	22.5%	28.6%/26.6%	47.5%
営業利益＋広告宣伝費	310	518	787	269
(売上比)	40.8%	47.3%	53.9%/49.9%	61.4%

## 3-6 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

---

# 安否確認サービス2がITreviewにてLeaderを受賞

当社が提供する「安否確認サービス2」が、「ITreview Grid Award 2022 Spring」の安否確認部門にて、最高評価の「Leader」を受賞いたしました。

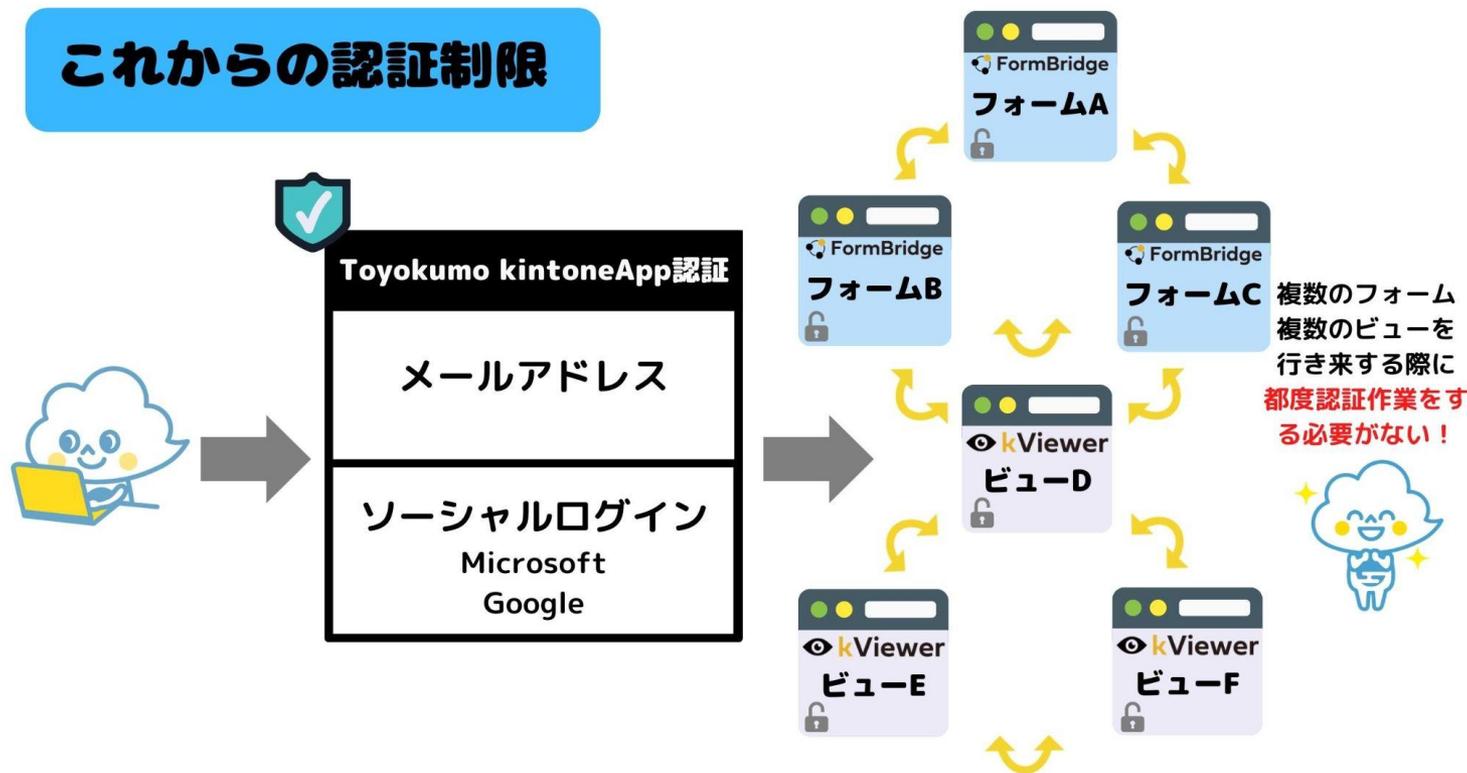


※「Leader」は、ITreviewに投稿されたレビューを元に、認知度・満足度ともに優れた評価を得た製品にのみ贈られる最高位の賞になります。

# 今年2月1日にToyokumo kintoneApp認証リリース

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  
フォームブリッジに最上位コースとしてプロフェッショナルを新設

## 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

