

2022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

2022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

2 2022年12月期 第3四半期 決算概要

- 2-1 第3四半期の実績(前年同期比較)
- 2-2 四半期の実績(前年・直前比較)
- 2-3 営業利益増減要因
- 2-4 通期業績予想の修正
- 2-5 通期予想に対する進捗
- 2-6 営業利益率の計画
- 2-7 自己株式の取得
- 2-8 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 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

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 | 47名(開発20名、マーケティング22名、経営管理5名)2022年9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

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

3,000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9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7,000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



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

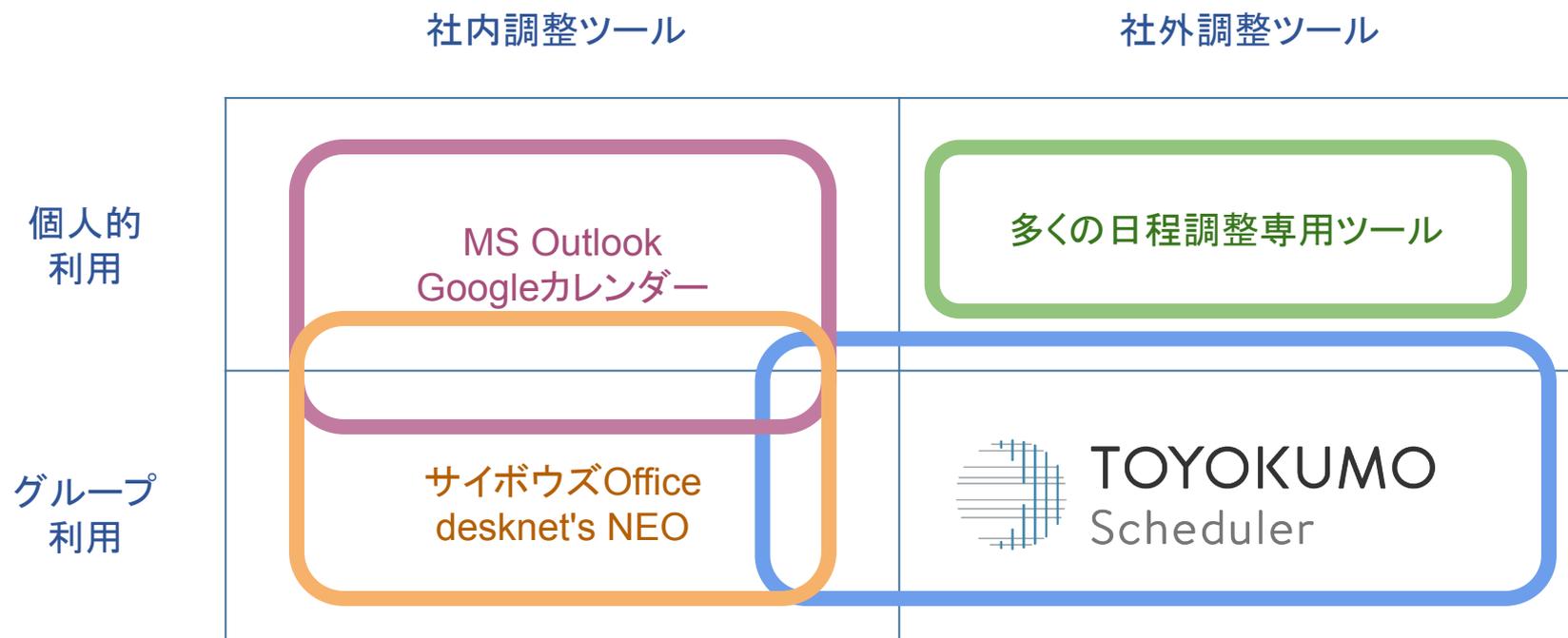


トヨクモ
kBackup

～ Webシステム ～

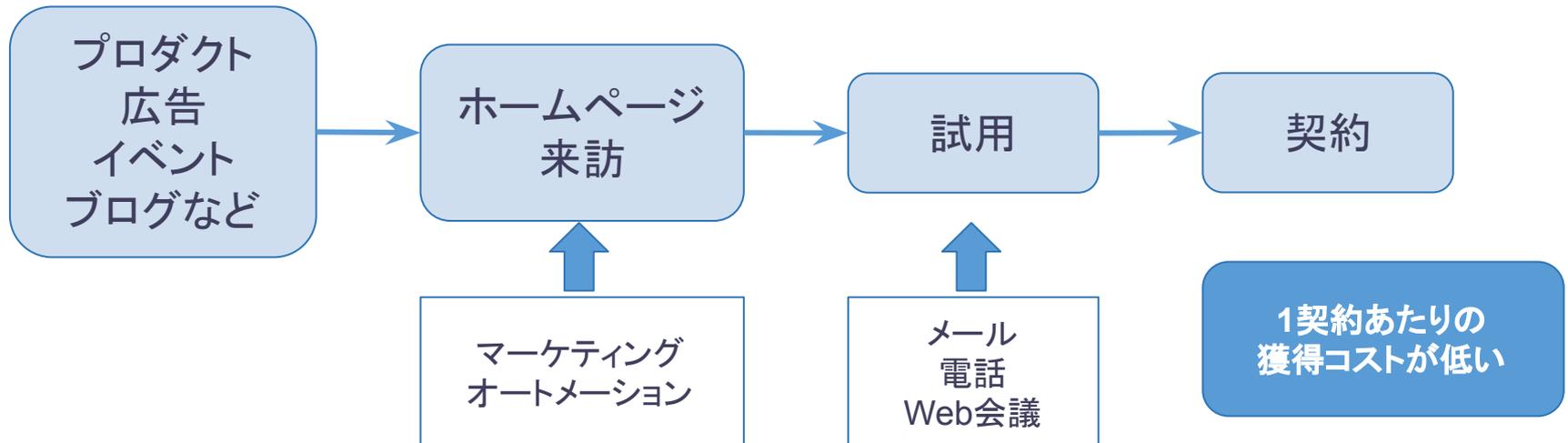
これまでになかった外部との日程調整を可能なグループスケジューラー
10ユーザーまではずっと無料で利用できるフリーミアムモデル

トヨクモ スケジューラーのポジショニング

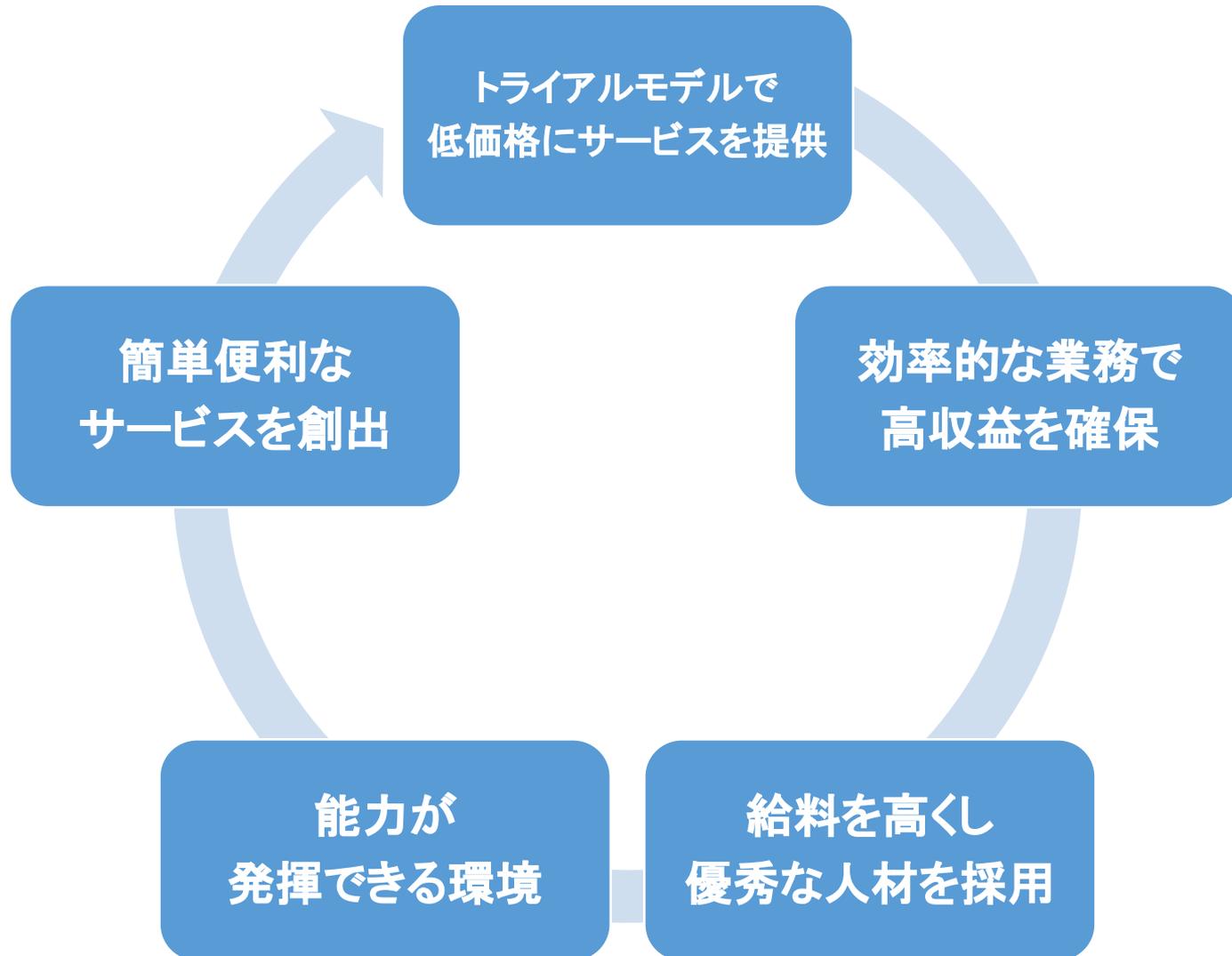


1-4 提供方法

- 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



参考 生涯給料が高い会社でランクイン

2022年10月23日付の東洋経済オンライン「生涯給料が高い「全国トップ500社」ランキング」にて98位にランクインいたしました。

オンライン記事は以下からご確認ください。

<https://toyokeizai.net/articles/-/627340>

平均年齢 31.6歳 平均年収742万円(2021年12月末 有価証券報告書より)

今年8月3日にリリースした「トヨクモ、年収を10%引き上げることを決定」(<https://toyokumo.co.jp/2022/08/03/4633>)にありますように、人材が最大の財産と考えております。即戦力の中途採用に加え、新卒採用にも積極的に取り組んでおり、人材採用の強化のため、従前より年収アップに積極的に取り組んでまいります。

参考 Thanks OSS Awardを開始

1人分の年収をOSS開発者に！

ソフトウェアを開発する弊社では、さまざまなOSSを利用して製品を開発しています。OSS開発者の貢献に対する感謝と継続的な活動を応援するため、「Thanks OSS Award」(<https://oss.toyokumo.co.jp/>)を開始しました。

初年度の今回は、11のOSS開発者へ合計63,150USDの支援を実施しました。



2 第3四半期 決算概要

2-1 第3四半期の実績(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+35.9%に伸長

販管費の伸びを上回る売上総利益のため、営業利益も堅調に伸長

(単位:百万円 %)

| | 2021年12月期 1-9月実績 | 2022年12月期 1-9月実績 | 前年 同期比 |
|-----------|---------------------|---------------------|-----------|
| 売上高 | (1,132) | 1,404 | — |
| (前期基準売上) | 1,318 | — | — |
| 売上総利益 | 1,001 | 1,360 | +35.9% |
| 販売費/一般管理費 | 627 | 837 | +33.5% |
| 内)広告宣伝費 | 181 | 312 | +71.9% |
| 営業利益 | 373 | 523 | +40.0% |
| 経常利益 | 376 | 522 | +38.7% |
| 当期純利益 | 261 | 360 | +37.9% |

2-2 四半期の実績(前年・直前比較)

売上総利益は直前四半期から+6.0%増加

防災の日に合わせて広告宣伝費へ大きく投資しつつも、利益をしっかりと確保

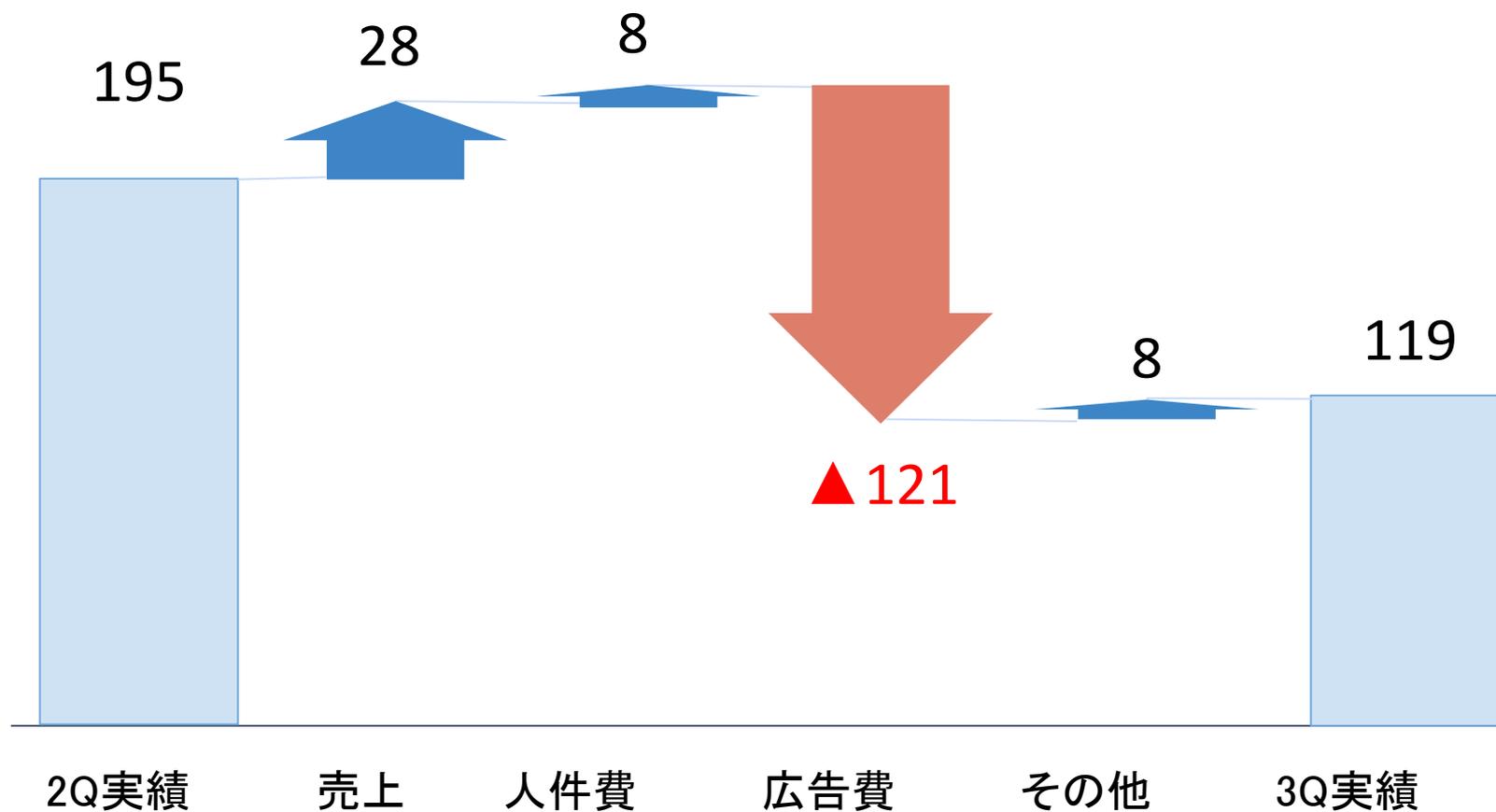
(単位:百万円 %)

| | 2021年12月期 7-9月 実績 | 2022年12月期 4-6月 実績 | 2022年12月期 7-9月 実績 | 前年 同四半期比 | 直前 四半期比 |
|-----------|----------------------|----------------------|----------------------|-------------|------------|
| 売上高 | (383) | 468 | 496 | — | +6.0% |
| (前期基準売上) | 412 | — | — | — | — |
| 売上総利益 | 366 | 453 | 479 | +30.9% | +5.7% |
| 販売費/一般管理費 | 282 | 258 | 360 | +27.6% | +39.5% |
| 内)広告宣伝費 | 103 | 65 | 186 | +79.4% | +186.1% |
| 営業利益 | 83 | 195 | 119 | +42.0% | ▲38.9% |
| 経常利益 | 85 | 195 | 118 | +38.2% | ▲39.2% |
| 当期純利益 | 59 | 135 | 82 | +38.6% | ▲39.2% |

2-3 営業利益増減要因

防災の日にあわせて広告費に集中的に投資

(単位:百万円)



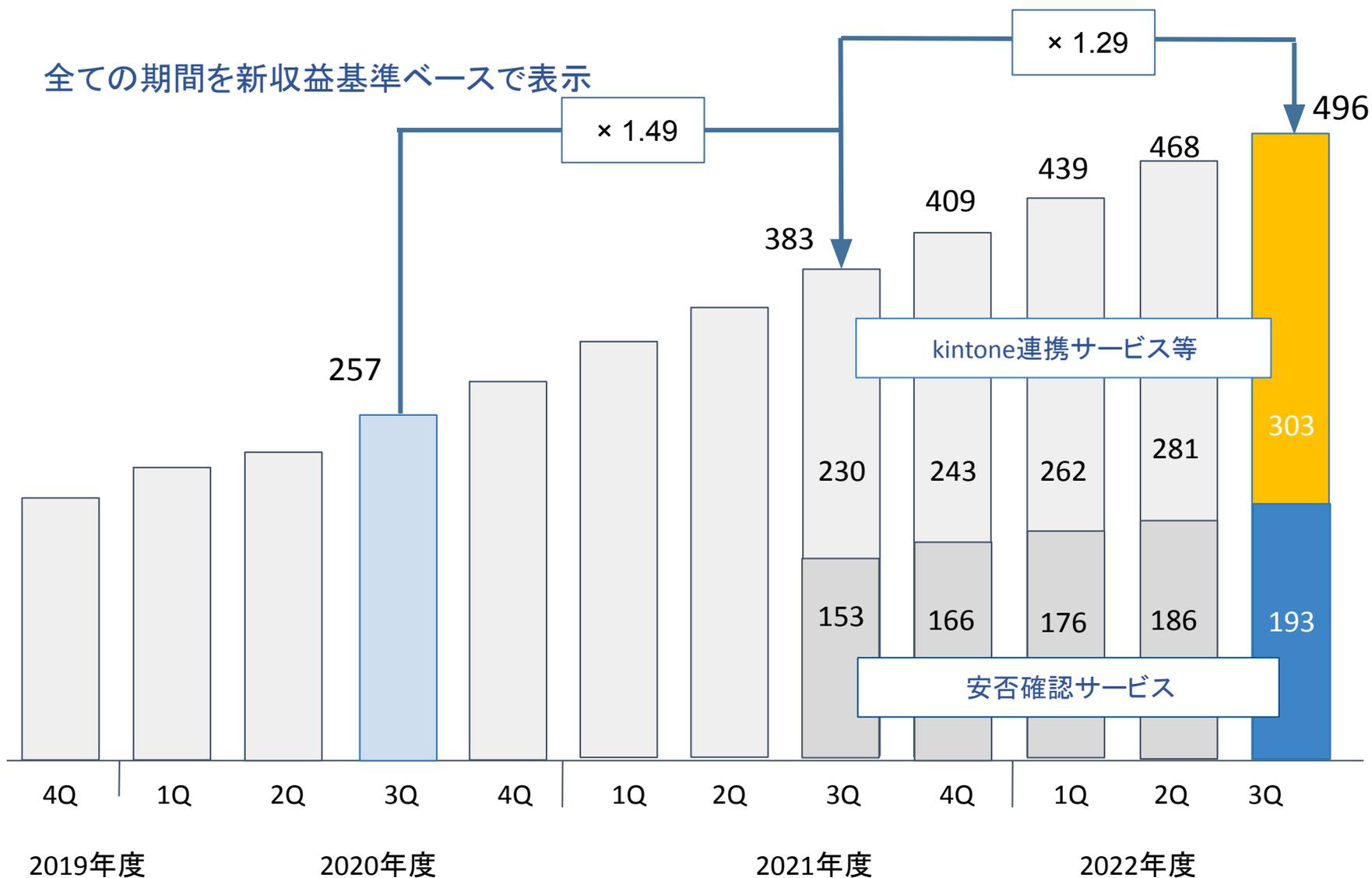
参考 広告活動予定

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% | | |

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 通期業績予想の修正

本日、通期業績予想を修正致しました

(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) | 1,890 | 530 | 530 | 360 | 35.57 |
| 今回修正予想(B) | 1,930 | 600 | 600 | 380 | 37.54 |
| 増減額(B - A) | +40 | +70 | +70 | +20 | — |
| 増減率(%) | +2.1% | +13.2% | +13.2% | +5.6% | — |
| 参考:前年実績 2021年12月期 | 1,576 | 418 | 421 | 286 | 28.25 |

※当期予想の1株当たり当期純利益は、2022年9月末時点における自己株式の取得の影響を考慮しています。

2-5 通期予想に対する進捗

修正後の通期業績予想に対して売上高72.8%達成と順調に推移

第4四半期も引き続き広告宣伝費へ投資を予定だが、利益は増える見込み

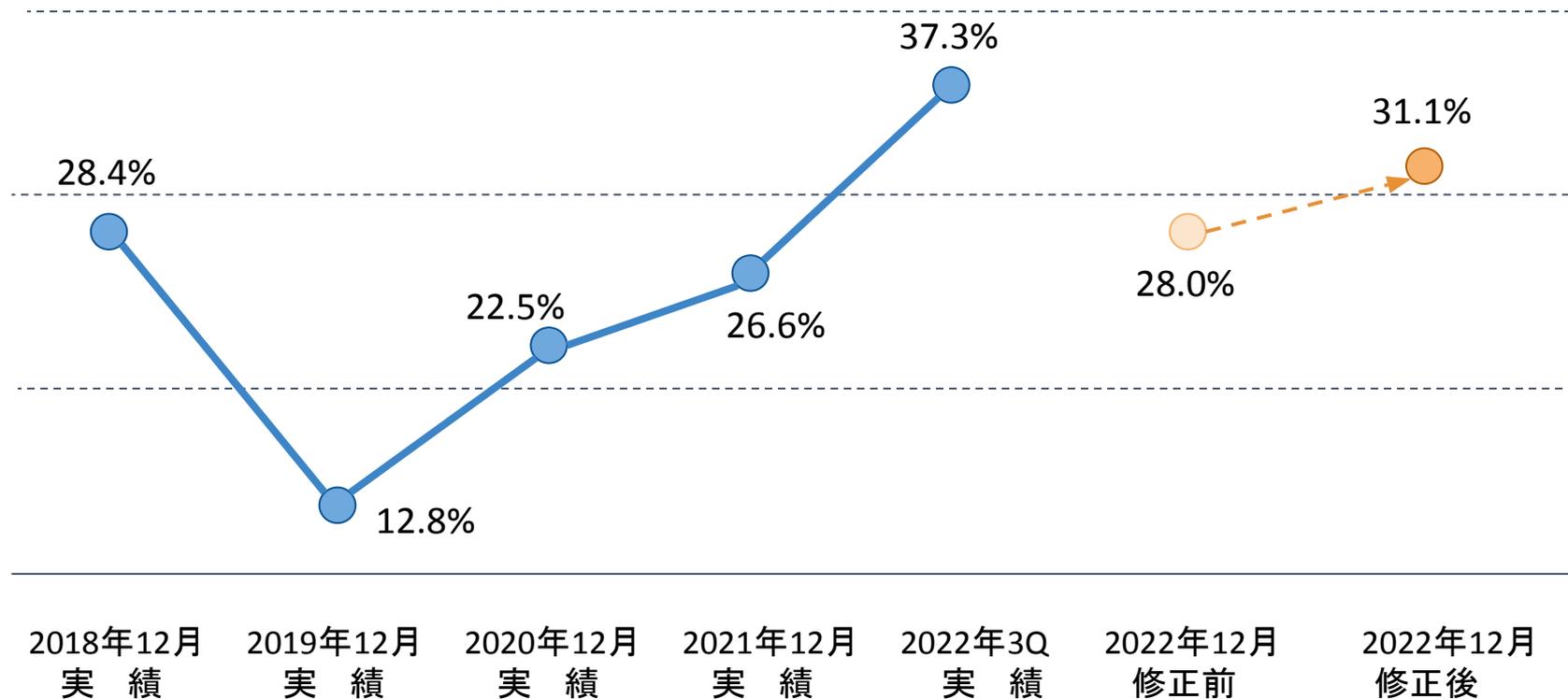
(単位:百万円 %)

| | 2022年12月期 計画 | 2022年12月期 第3四半期実績 | 達成率 |
|-----------|-----------------|----------------------|--------|
| 売上高 | 1,930 | 1,404 | +72.8% |
| 売上総利益 | 1,850 | 1,360 | +73.5% |
| 販売費／一般管理費 | 1,250 | 837 | +67.0% |
| 内)広告宣伝費 | 500 | 312 | +62.5% |
| 営業利益 | 600 | 523 | +87.2% |
| 経常利益 | 600 | 522 | +87.1% |
| 当期純利益 | 380 | 360 | +94.8% |

2-6 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。

営業利益率 30% を前倒しし、2022年12月決算で実現



2-7 自己株式の取得

2022年9月15日開催の取締役会の決議に基づき、以下のとおり自己株式を取得

目的：資本効率の向上を図るとともに、経営環境の変化に対応した機動的な資本政策を可能とするため

取得方法：自己株式立会外買付取引（ToSTNeT-3）

取得日：2022年9月16日

取得した株式の総数：137,000株

取得価額：199,472,000円

取得後の自己株式総数：137,110株（2022年9月末現在）

2-8 貸借対照表

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 9月末 | 差額 | 負債 | 2021年 12月末 | 2022年 9月末 | 差額 |
|---------|---------------|--------------|-----|---------|---------------|--------------|------|
| 現金及び預金 | 1,901 | 2,179 | 278 | 前受収益 | 446 | — | ▲446 |
| 流動資産その他 | 99 | 78 | ▲21 | 契約負債 | — | 558 | 558 |
| 固定資産 | 204 | 193 | ▲10 | 流動負債その他 | 300 | 324 | 23 |
| | | | | 負債合計 | 746 | 883 | 136 |
| | | | | 純資産 | | | |
| | | | | 資本金 | 380 | 380 | — |
| | | | | 資本剰余金 | 350 | 350 | — |
| | | | | 利益剰余金 | 728 | 1,037 | 309 |
| | | | | 自己株式 | ▲0 | ▲199 | ▲199 |
| | | | | 純資産合計 | 1,458 | 1,567 | 109 |
| 資産合計 | 2,205 | 2,451 | 246 | 負債純資産合計 | 2,205 | 2,451 | 246 |

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

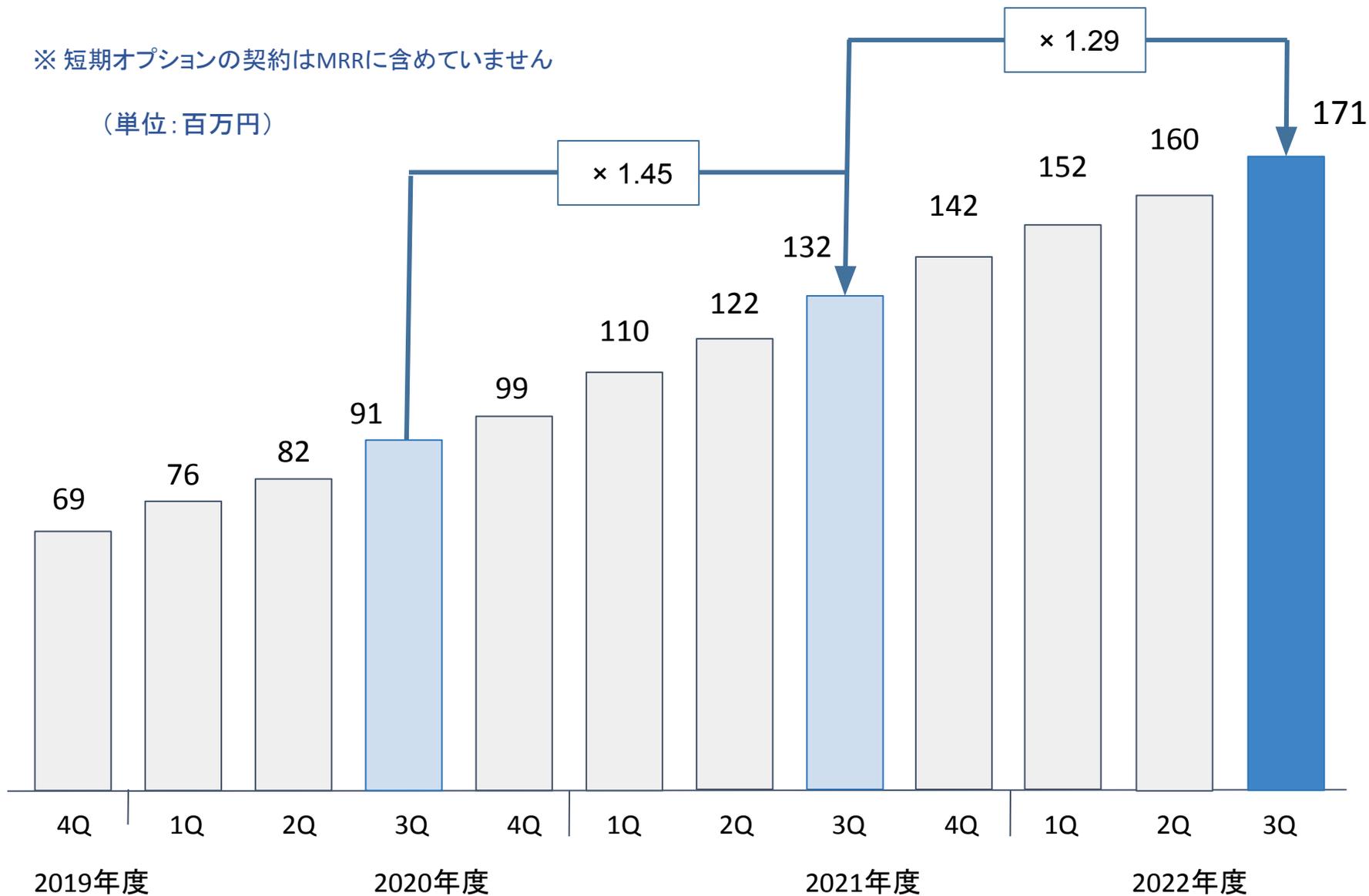
(参考)2021年12月期の新収益認識基準で換算した月次売上

| | 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 | 99 | 102 | 106 | 111 | 116 | 126 | 124 | 128 | 131 | 133 | 137 | 138 |
| 前年比 | 144% | 145% | 146% | 146% | 146% | 157% | 150% | 149% | 149% | 146% | 145% | 143% |
| 累計 | 99 | 202 | 309 | 420 | 536 | 663 | 787 | 915 | 1,047 | 1,180 | 1,317 | 1,456 |
| 前年比 | 144% | 144% | 145% | 145% | 145% | 147% | 148% | 148% | 148% | 148% | 147% | 147% |

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

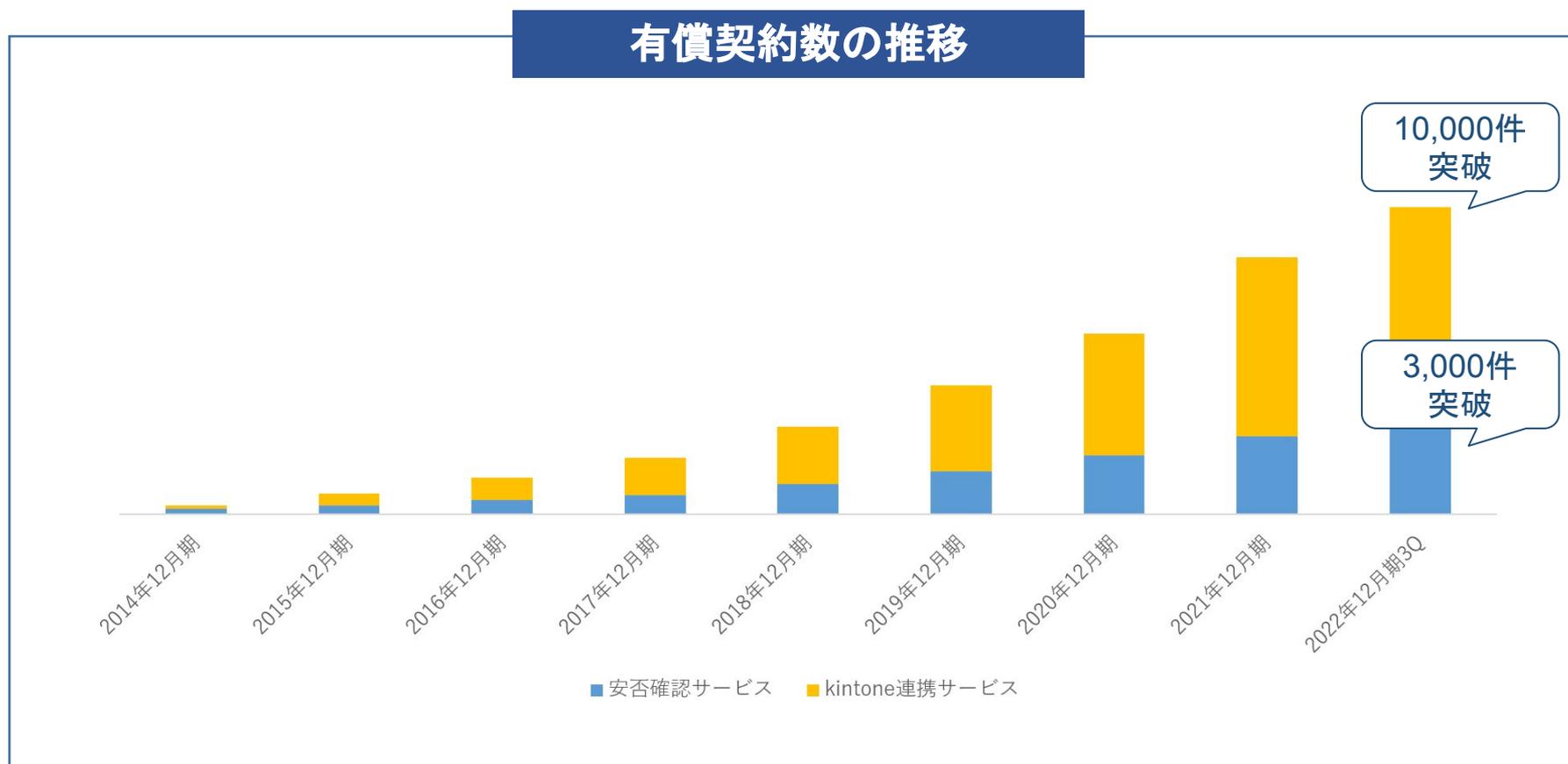
(単位:百万円)



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114件増加し3,042件と3,000件を突破。

kintone連携サービスは512件増加し7,639件、合計で626件増加し10,681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連携サービスに含めています

3-4 有償契約数の詳細推移

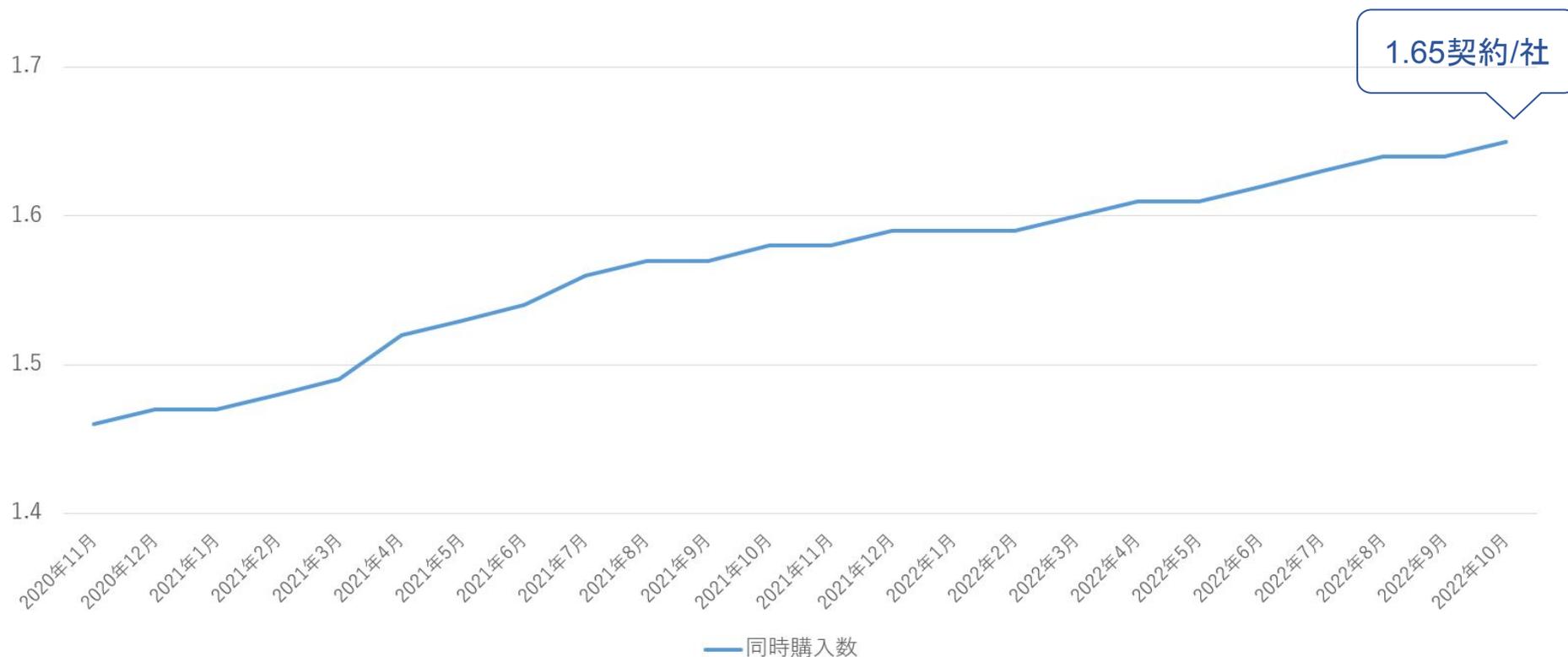
安否契約数 3,000件突破
kintone連携は引き続き複数契約が増加傾向

| | 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 |
| 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 |

※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

参考 kintone連携サービスの同時購入数

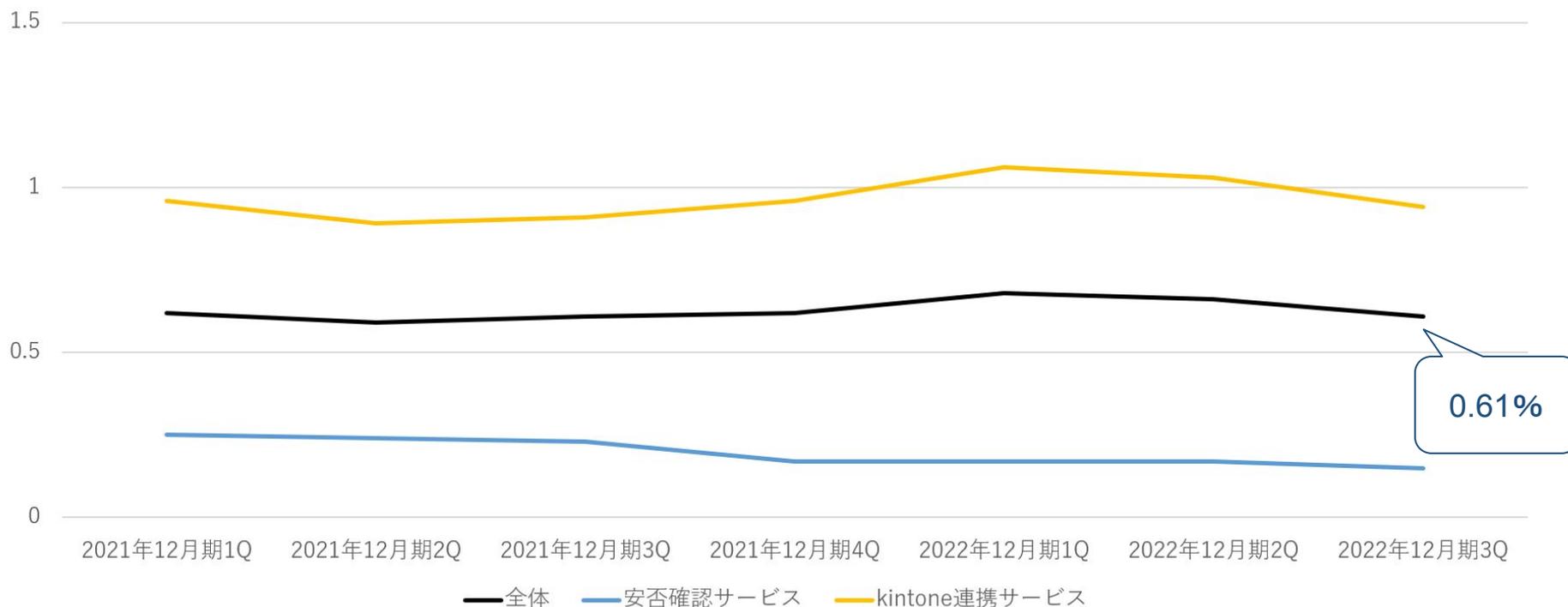
連携サービスの機能拡張を2022年2月に実施。
同時利用時の利便性が向上し、複数の同時購入ケースは再拡大を期待



3-5 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

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 期 | 2020年 期 | 2021年 期 | 2022年 期 3Q実績 |
|------------|------------|------------|-------------|--------------------|
| 売上高 | | | 1,461 | 1,404 |
| (旧基準売上高) | 761 | 1,095 | 1,576 | |
| 広告宣伝費 | 212 | 272 | 368 | 312 |
| (売上比) | 28.0% | 24.9% | 25.2%/23.4% | 22.2% |
| 営業利益 | 97 | 246 | 418 | 523 |
| (売上比) | 12.8% | 22.5% | 28.6%/26.6% | 37.3% |
| 営業利益＋広告宣伝費 | 310 | 518 | 787 | 835 |
| (売上比) | 40.8% | 47.3% | 53.9%/49.9% | 59.5% |

3-7 提供サービス数

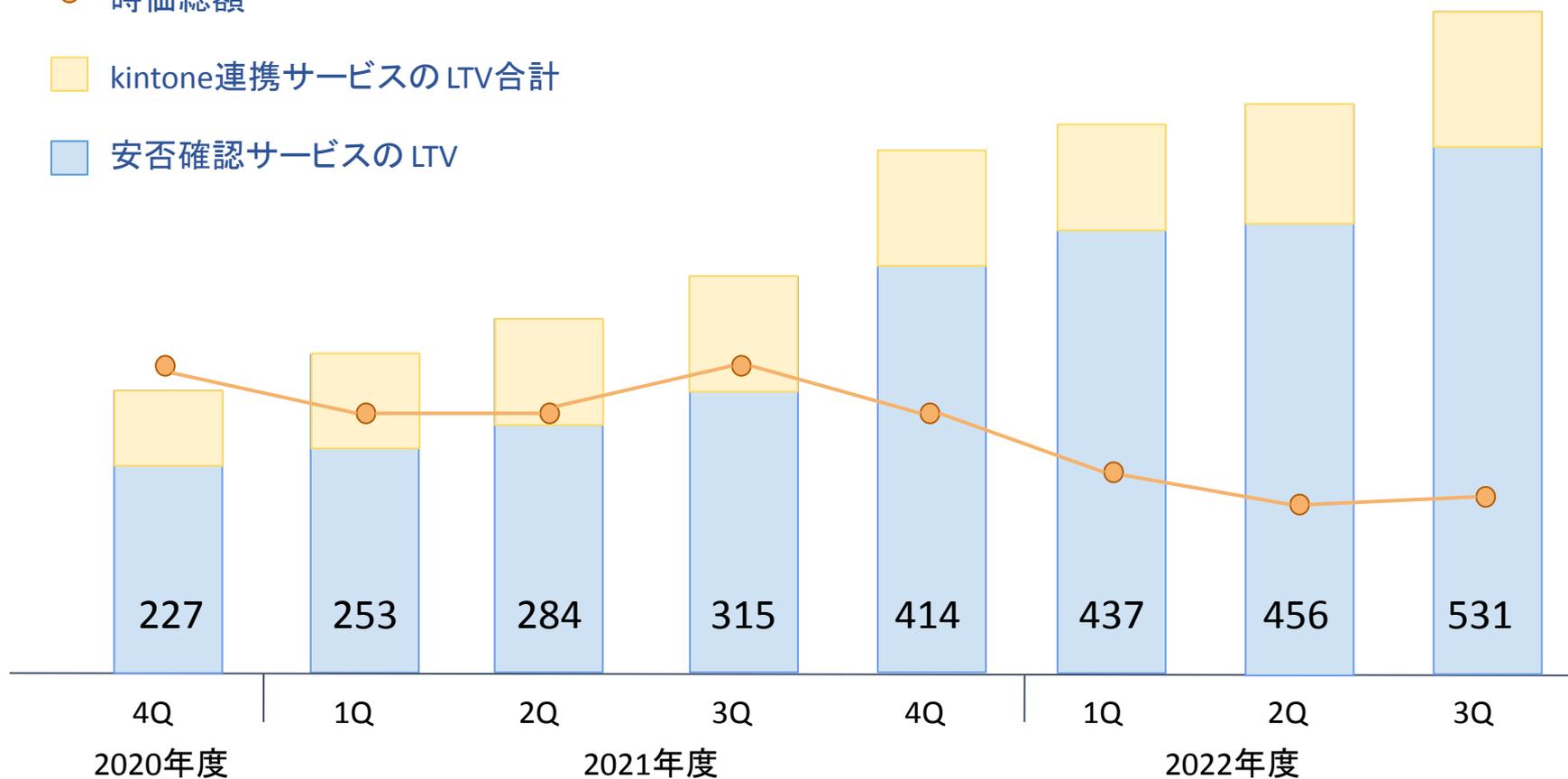
| 対象年 | カテゴリー数 | サービス数 | 新規数 | 終了数 | トピックス |
|---------|--------|-------|-----|-----|--------------------|
| 2012年 | 5 | 5 | 4 | 0 | スタートアップのチャレンジ期 |
| 2013年 | 7 | 8 | 3 | 0 | |
| 2014年 | 5 | 8 | 3 | 3 | MBOを実施(3月) |
| 2015年 | 3 | 6 | 0 | 2 | |
| 2016年 | 2 | 6 | 1 | 1 | サービス整理完了 |
| 2017年 | 2 | 8 | 2 | 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 | |

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)

- 時価総額
- kintone連携サービスのLTV合計
- 安否確認サービスのLTV

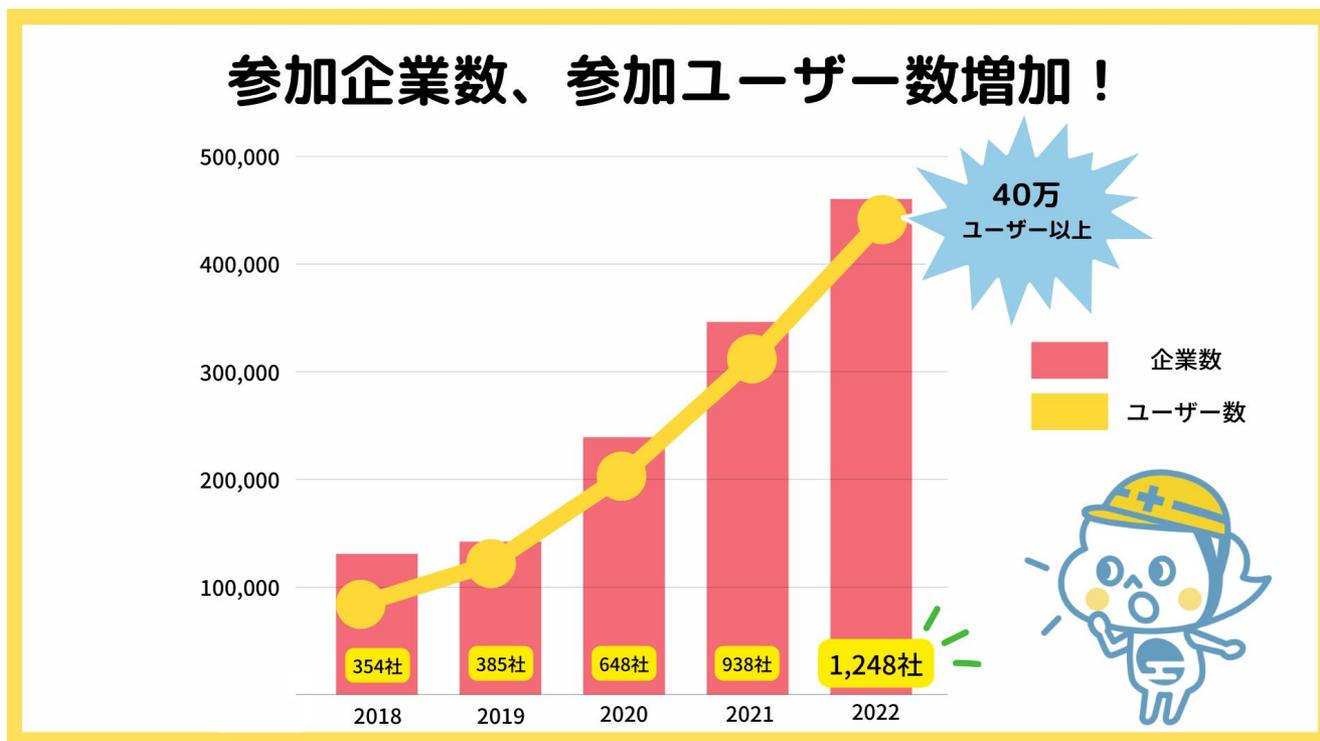


Appendix

今年も防災の日に一斉訓練を実施

2022年9月1日に、実際の災害を想定し、安否確認サービス2を利用されているお客様のうち、1,248社・44万1,292ユーザーに向けて全国一斉訓練を実施いたしました。

過去最大規模の一斉訓練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あっても、システムが安定して稼働することを確認することができました。



安否確認サービス2の契約数が3,000を突破

顧客満足度No.1(※)の当社の安否確認サービス2が、2022年9月に契約数3,000を突破しました。

従来の安否確認の用途だけではなく、体温報告や業務連絡に利用したいといった需要もあり、順調に契約数を伸ばしています。



(※)「ITreview カテゴリーレポート 2022 Summer」の11項目で1位を獲得

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2022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、2021年度(実績)導入比率が40.8%でNo.1となりました。昨年に引き続き2年連続の受賞です。

