

2023年12月期 第2四半期 決算説明資料



トヨクモ



トヨクモ株式会社

2023年8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2四半期 決算概要

- 2-1 第2四半期までの実績（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 通期予想に対する進捗
- 2-6 キャッシュ・フロー計算書
- 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 エンタープライズ事業

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	57名 (開発 26名、マーケティング 26名、経営管理 5名) 2023年6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 簡単につくれるサービス	kViewer kintoneと連携するWebページを 簡単につくれるサービス	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 簡単につくれるサービス	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

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

3,200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6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 ～

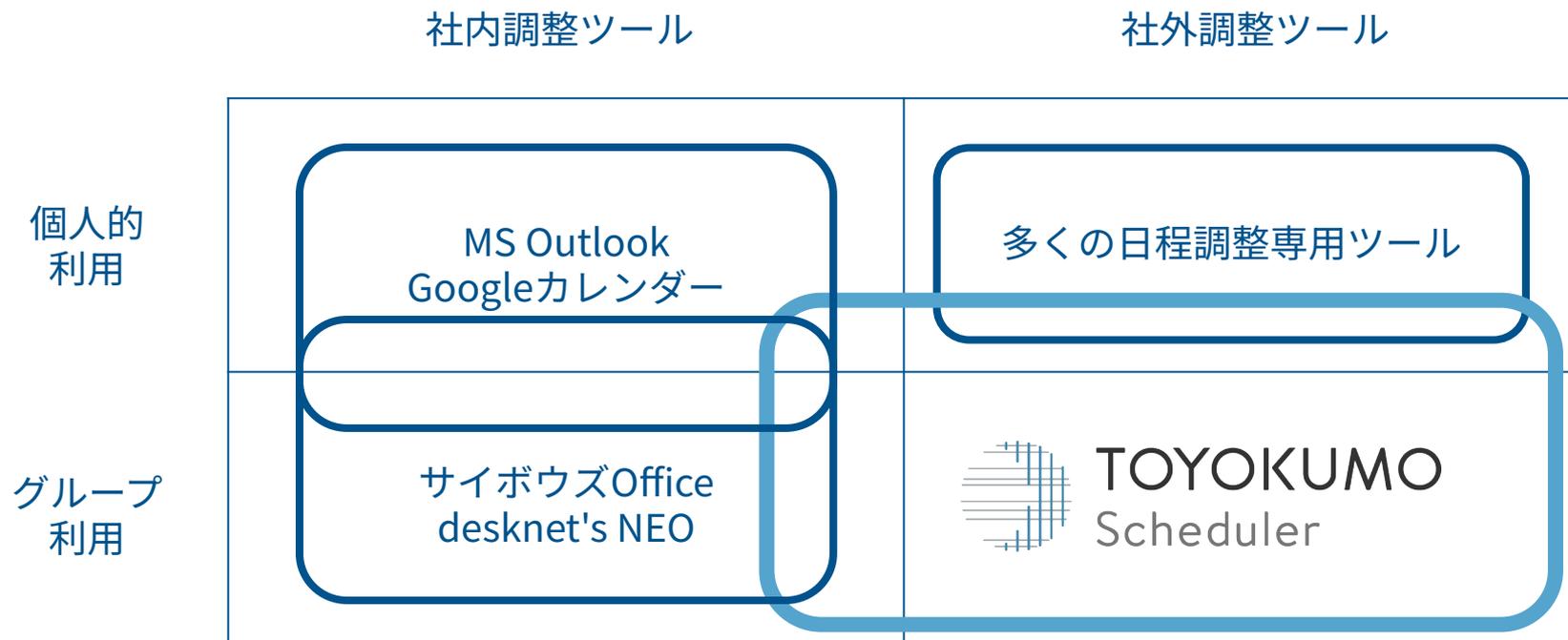
-  PrintCreator
-  FormBridge
-  kViewer
-  kMailer
-  kBackup
-  DataCollect

※ 2023年6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

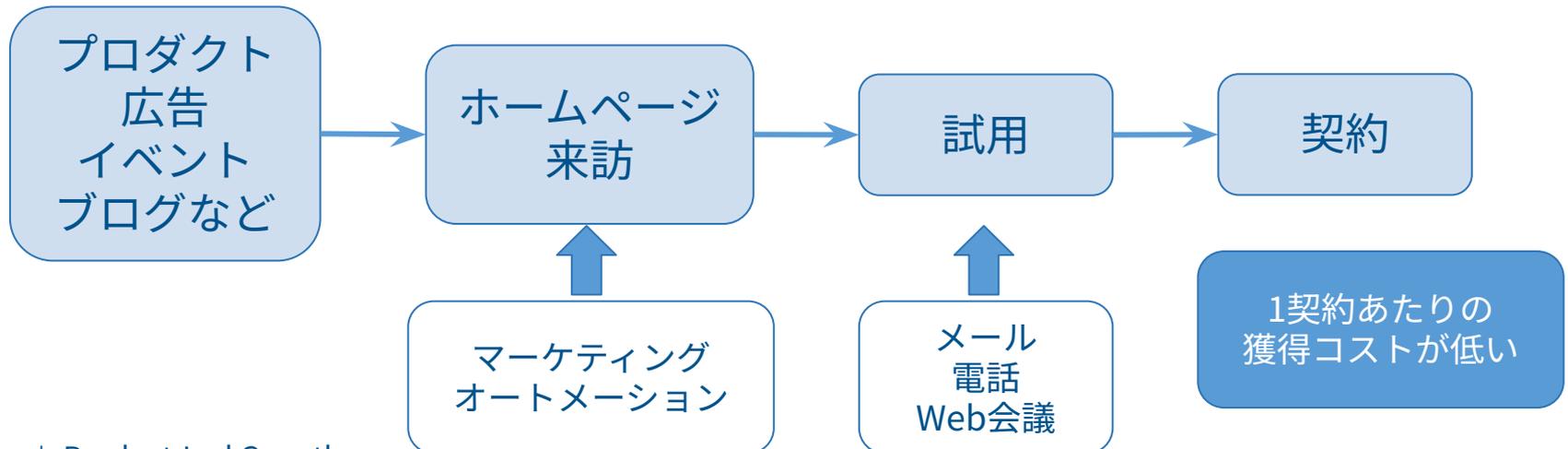
これまでになかった外部との日程調整を可能なグループスケジューラー
10ユーザーまではずっと無料で利用できるフリーミアムモデル

トヨクモ スケジューラーのポジショニング



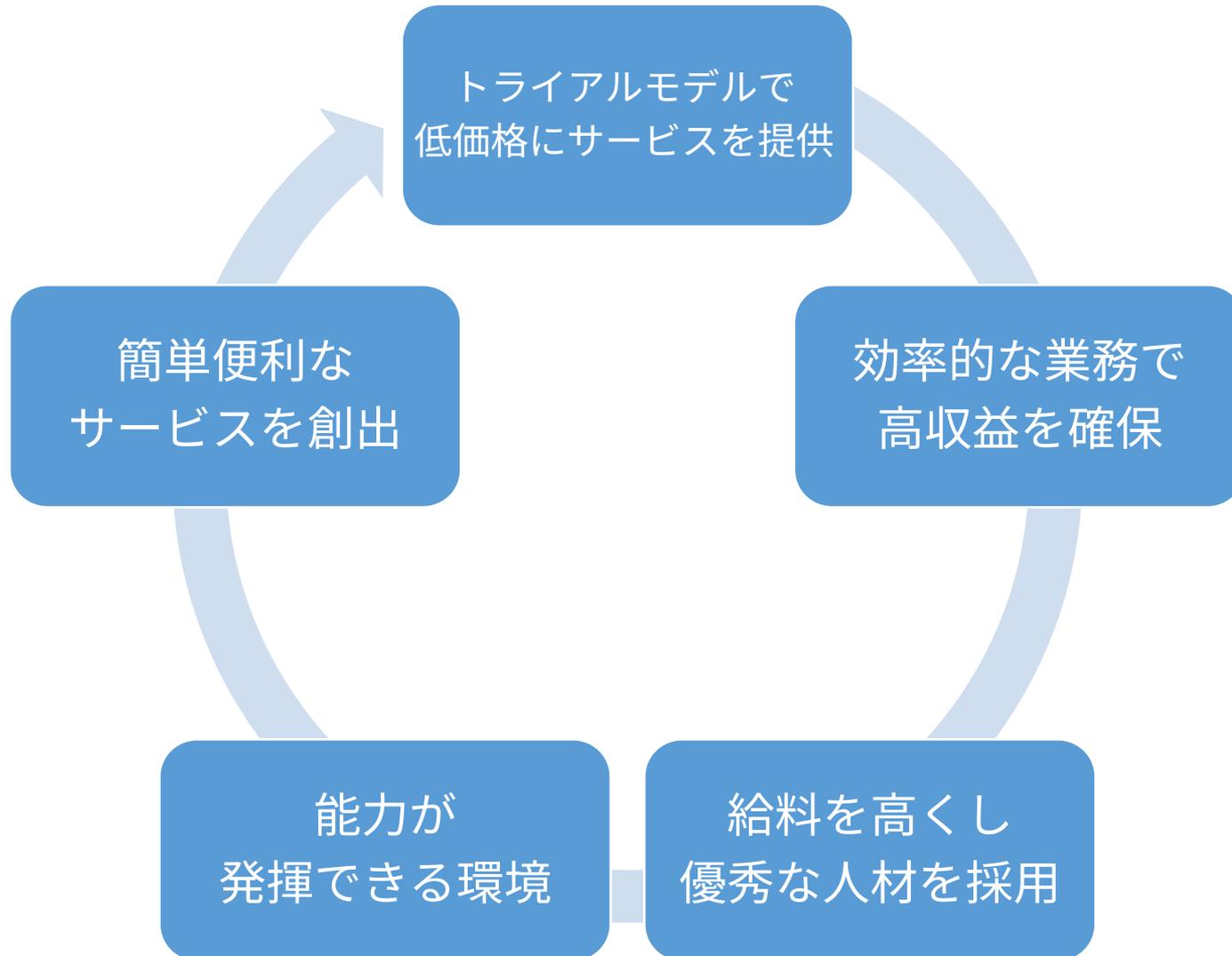
1-4 提供方法

- 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

0.67%

※ 2023年6月末時点（実績値）

成長投資をしやすい

収益力が高い

62.8%

※ 2023年度第2四半期の
広告費率 + 営業利益率（実績値）

2 第2四半期 決算概要

2-1 第2四半期までの実績（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 +25.9%、
堅調に増収、増益を達成

（単位：百万円 %）

	2022年12月期 1-6月実績	2023年12月期 1-6月実績	前年 同期比
売上高	907	1,142	+25.9%
売上総利益	881	1,112	+26.3%
販売費/一般管理費	477	571	+19.7%
内) 広告宣伝費	125	175	+39.7%
営業利益	403	541	+34.1%
経常利益	403	541	+34.1%
当期純利益	277	375	+35.0%

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 +25.4%、
堅調に増収、増益を達成

（単位：百万円 %）

	2022年12月期 4-6月実績	2023年12月期 4-6月実績	前年 同期比
売上高	468	587	+25.4%
売上総利益	453	572	+26.2%
販売費/一般管理費	258	300	+16.4%
内) 広告宣伝費	65	89	+36.6%
営業利益	195	271	+39.2%
経常利益	195	271	+39.2%
当期純利益	135	188	+39.0%

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

増員により販管費が増えたものの、利益は直前四半期と同程度で着地

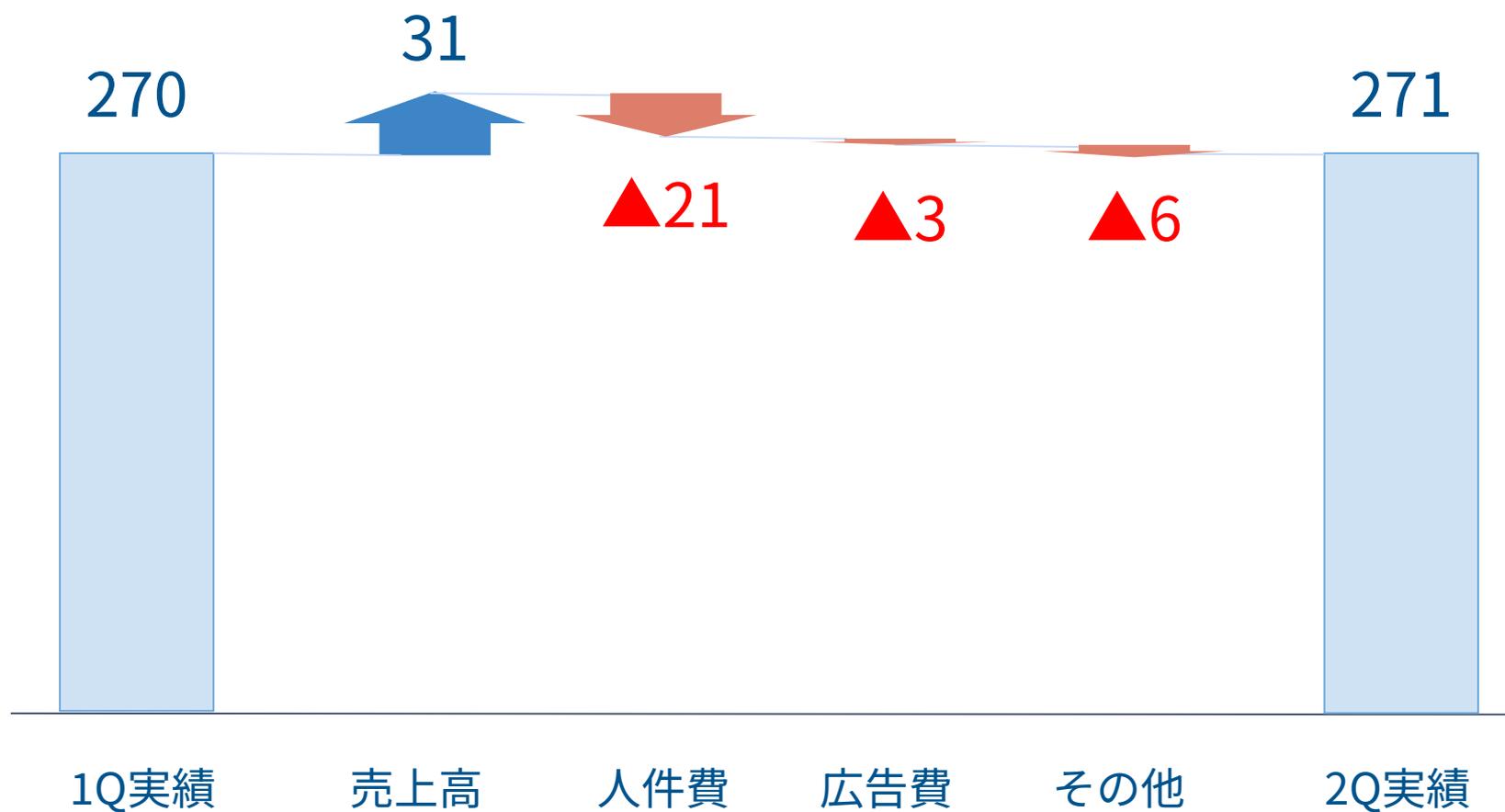
（単位：百万円 %）

	2023年12月期 1-3月実績	2023年12月期 4-6月実績	直前四半期比
売上高	555	587	+5.8%
売上総利益	540	572	+6.0%
販売費/一般管理費	270	300	+11.3%
内) 広告宣伝費	86	89	+2.4%
営業利益	270	271	+0.6%
経常利益	270	271	+0.6%
当期純利益	187	188	+0.5%

2-4 営業利益増減要因（直前四半期比較）

4月に11名の入社があり人件費が増加
増収によって利益は直前四半期と同程度で着地

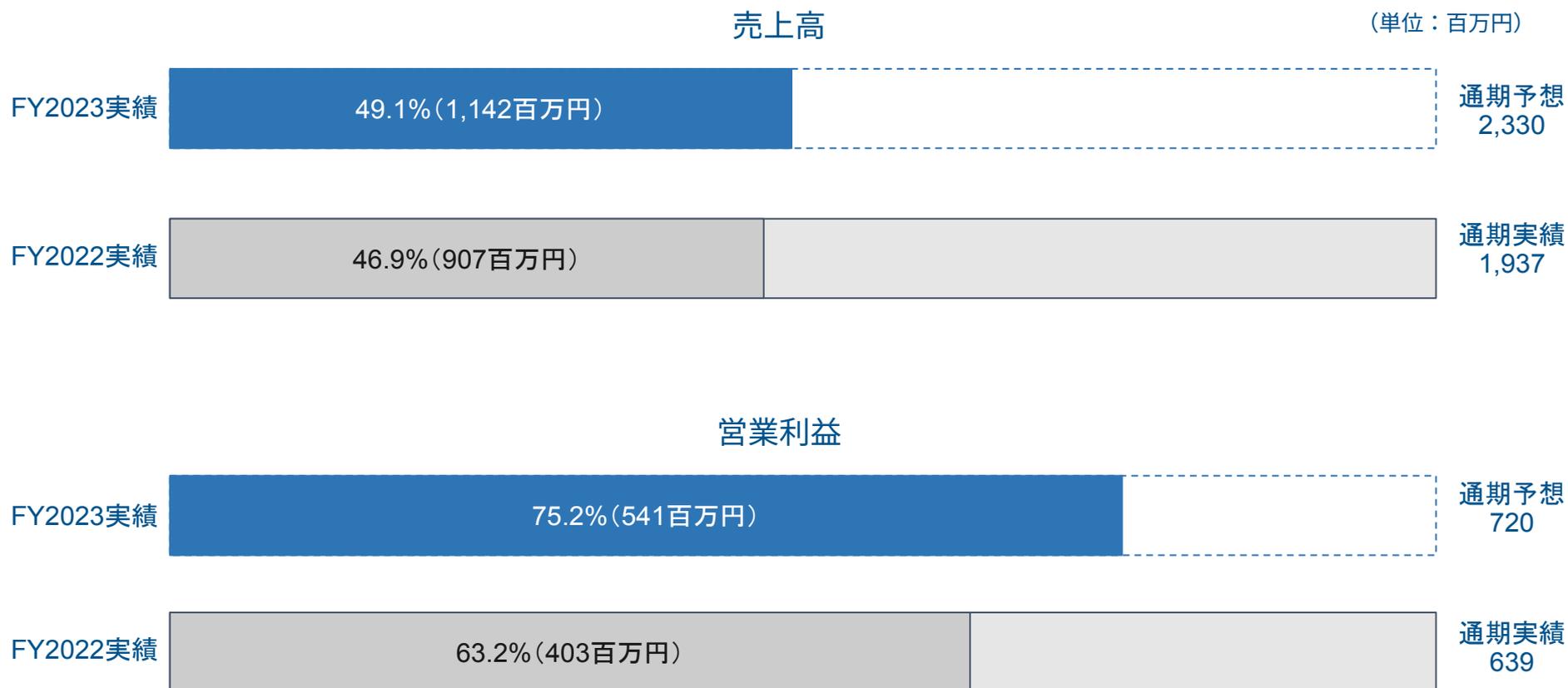
(単位：百万円)



2-5 通期予想に対する進捗

売上高は通期業績予想に対して順調に推移

上期は営業利益を順調に計上、下期は集中的に広告費へ投資予定



2-6 キャッシュ・フロー計算書

営業キャッシュ・フローが順調に増加し、
フリー・キャッシュ・フローも増加

(単位:百万円)

	2022年1-6月	2023年1-6月
営業活動によるキャッシュ・フロー	442	521
投資活動によるキャッシュ・フロー	△1	△0
財務活動によるキャッシュ・フロー	△50	△42
内) 配当金の支払額	△50	△69
現金及び現金同等物の増減額	389	479
フリー・キャッシュ・フロー (営業活動によるC/F+投資活動によるC/F)	440	521

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 6月末	差額	負債	2022年 12月末	2023年 6月末	差額
現金及び預金	2,296	2,775	479	契約負債	561	712	151
流動資産その他	121	96	▲25	流動負債その他	414	362	▲51
固定資産	192	186	▲5	負債合計	975	1,074	99
				純資産			
				資本金	380	393	13
				資本剰余金	350	363	13
				利益剰余金	1,104	1,409	305
				自己株式	▲199	▲185	14
				純資産合計	1,634	1,982	347
資産合計	2,610	3,057	447	負債純資産合計	2,610	3,057	447

参考 当期広告活動

年間予算 6.0億円

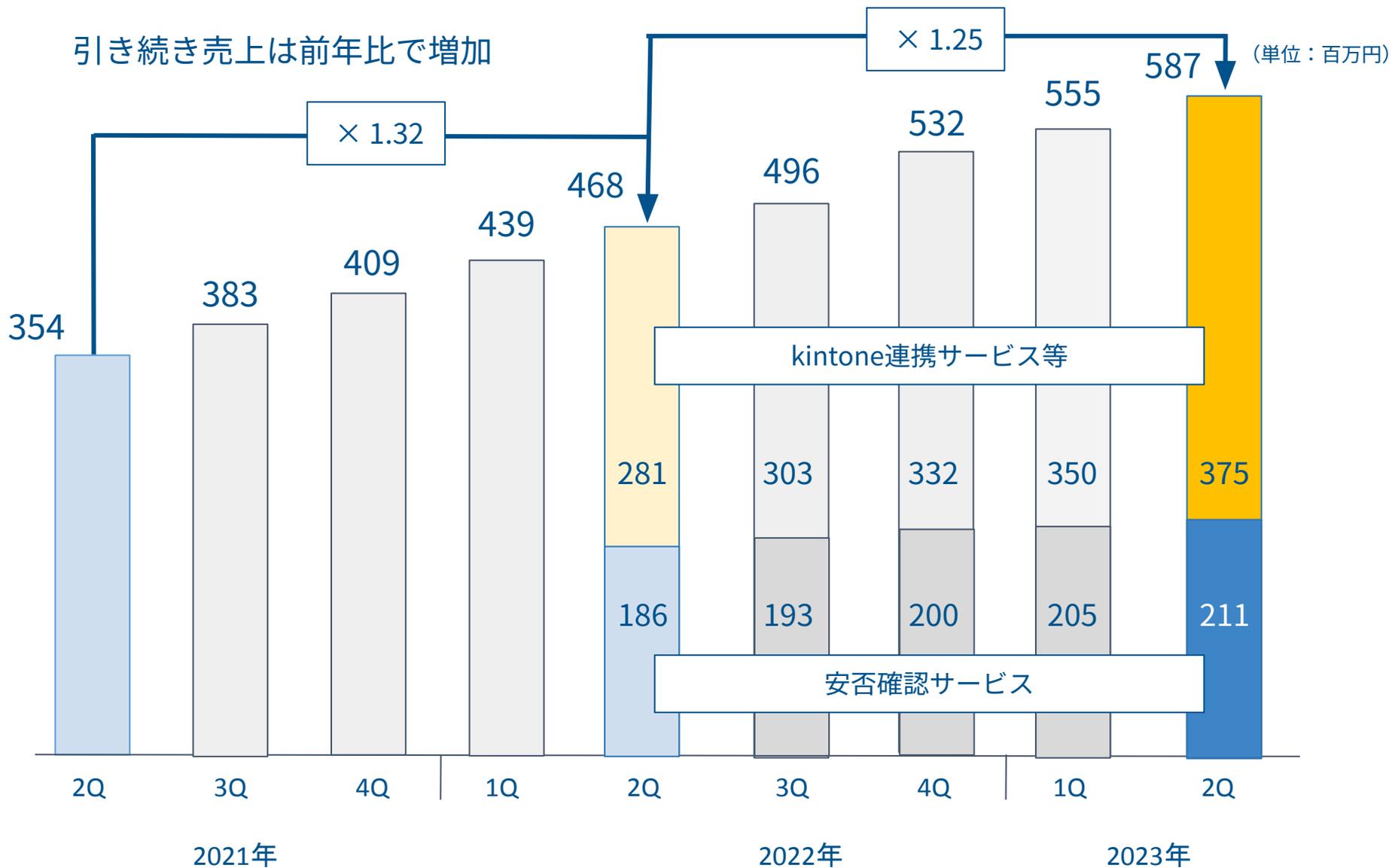
概ね計画通りの広告活動を実施。年間計画の変更はなく、第3四半期から集中投下

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	16%	14%	—
2023年第2四半期	16%	15%	—
2023年第3四半期	43%		新デザインの安否CMを展開
2023年第4四半期	25%		

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

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%					
累計 前年比	181 127%	366 127%	555 127%	748 126%	943 126%	1,142 126%	1,345 126%					

2022年12月期の月次売上速報

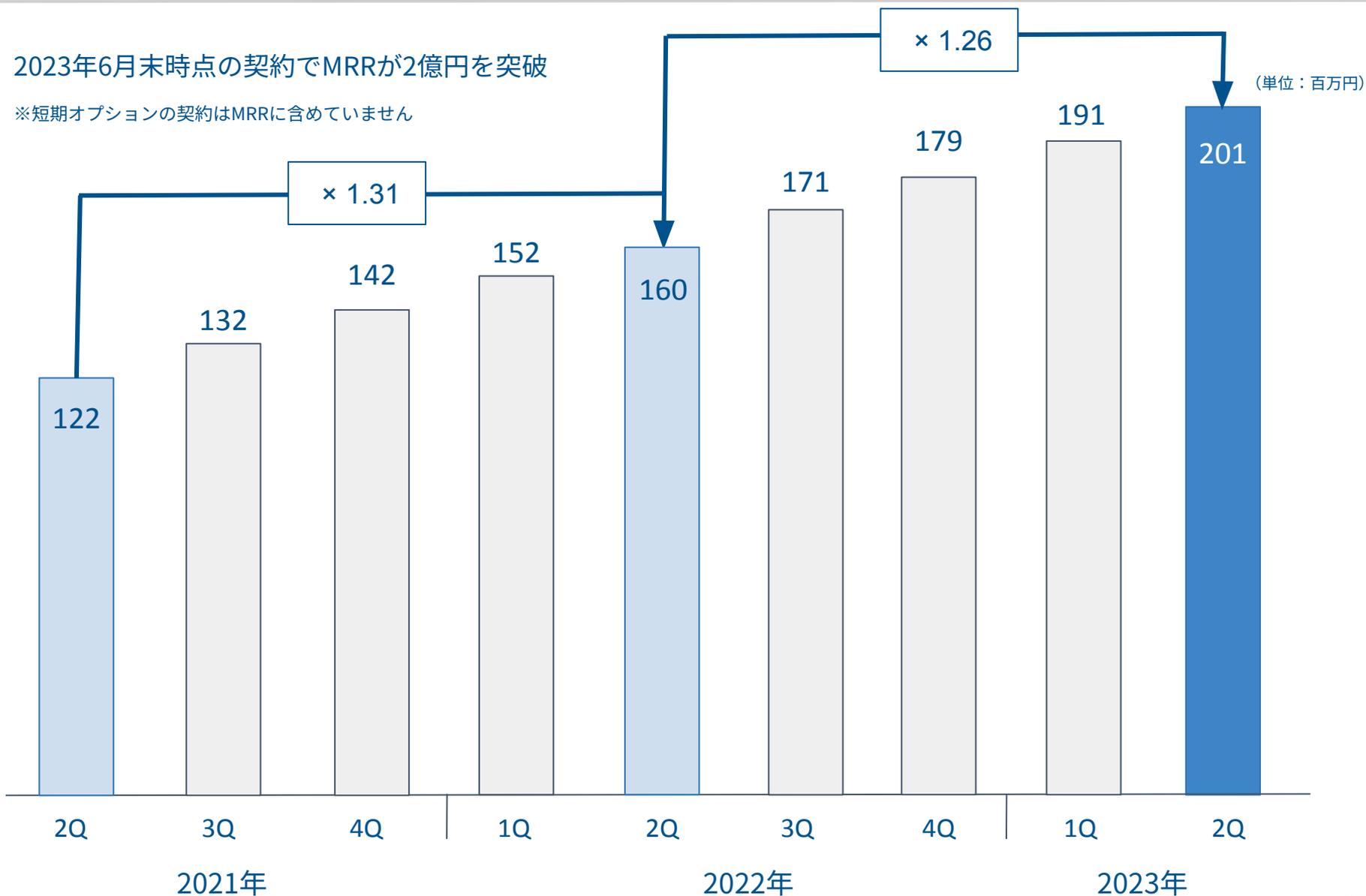
	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
月次 前年比	142 143%	146 142%	149 140%	153 138%	156 135%	158 125%	161 130%	164 128%	170 130%	172 129%	174 127%	178 128%
累計 前年比	142 143%	289 143%	439 142%	592 141%	748 140%	907 137%	1,068 136%	1,233 135%	1,404 134%	1,576 134%	1,751 133%	1,929 132%

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

2023年6月末時点の契約でMRRが2億円を突破

※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、安否確認サービスが 63件増加し3,258件、
kintone連携サービス等は 585件増加し9,284件、合計653件増加し12,542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過去最高
 kintone連携の機能追加、サービス間の連携強化に注力

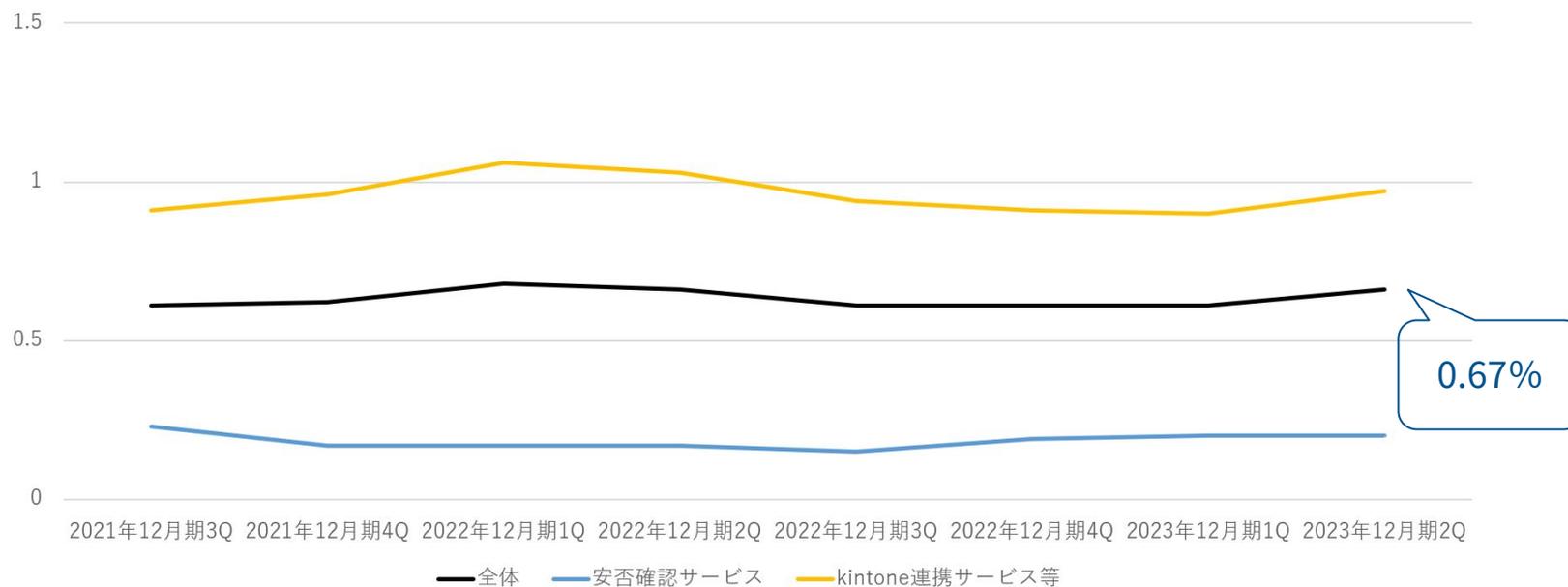
	契約数			安否契約数		kintone連携契約数	
	件数	前Q比較	前Q増加率	件数	前Q比較	件数	前Q比較
2021年2Q	7,687	+682	+9.7%	2,330	+154	5,357	+528
2021年3Q	8,314	+627	+8.2%	2,502	+172	5,812	+455
2021年4Q	8,941	+627	+7.5%	2,697	+195	6,244	+432
2022年1Q	9,552	+611	+6.8%	2,831	+134	6,721	+477
2022年2Q	10,055	+503	+5.3%	2,928	+97	7,127	+406
2022年3Q	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
2023年2Q	12,542	+648	+5.4%	3,258	+63	9,284	+585

※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

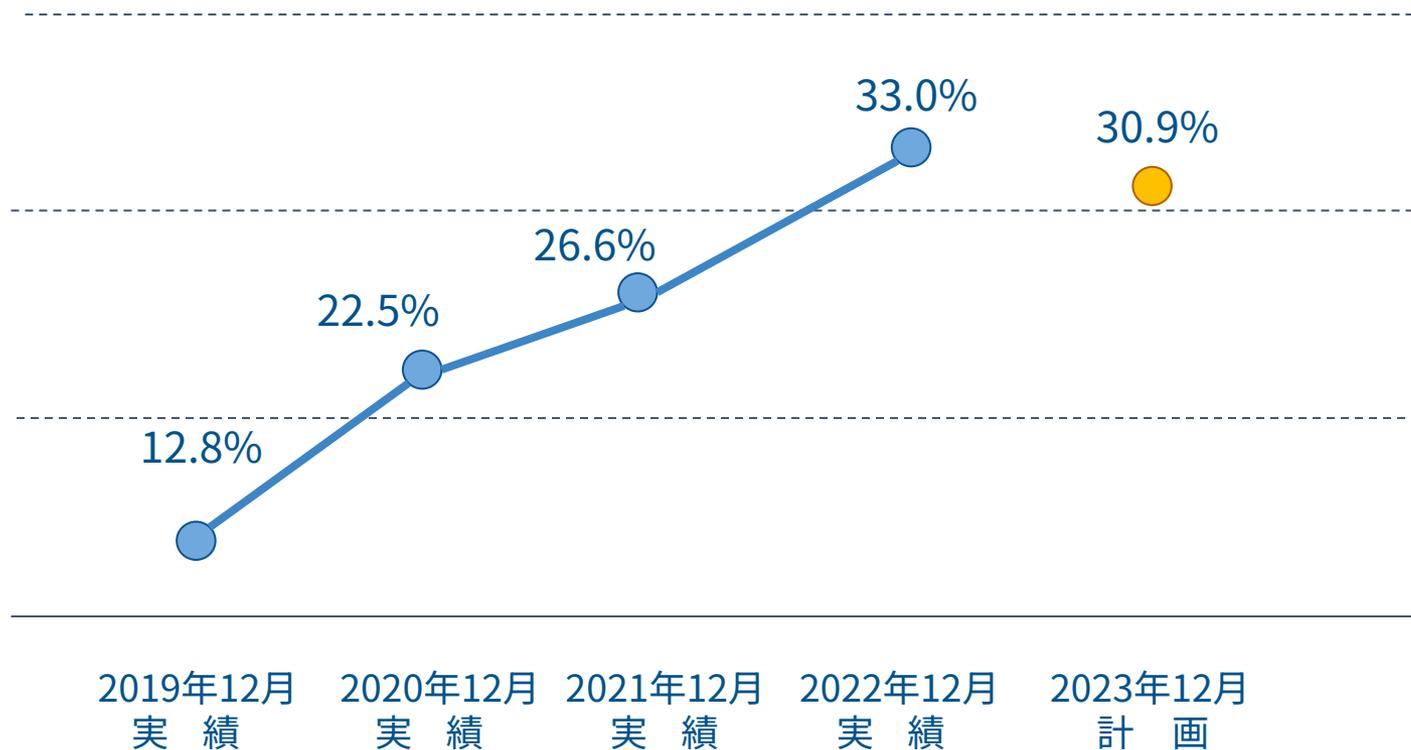
今年度は、人材採用強化を計画しているので前期比で少し低下を計画

（単位：百万円）

	2022年 2022年 2Q累計	2022年 2022年 2Q累計	2023年 2023年 2Q累計	2023年 2023年 計画
売上高	1,937	907	1,142	2,330
広告宣伝費	509	125	175	600
（売上比）	26.3%	13.9%	15.4%	25.8%
営業利益	639	403	541	720
（売上比）	33.0%	44.5%	47.4%	30.9%
営業利益＋広告宣伝費	1,149	529	717	1,320
（売上比）	59.3%	58.4%	62.8%	56.7%

参考 営業利益率の計画

2023年12月期は人材採用強化を計画しているが、
営業利益率は引き続き30%以上を確保する計画。



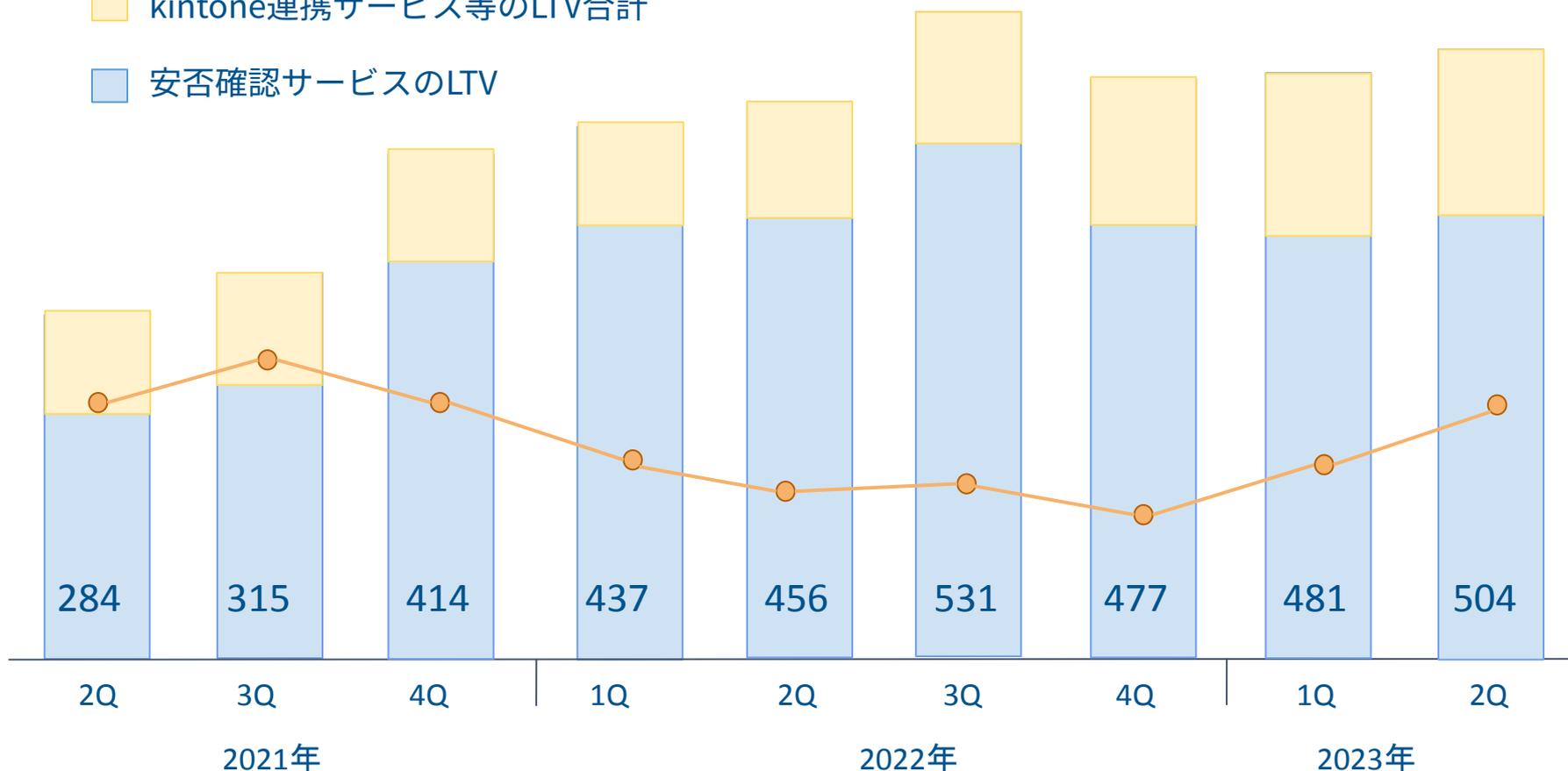
参考 LTVと時価総額の推移

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。

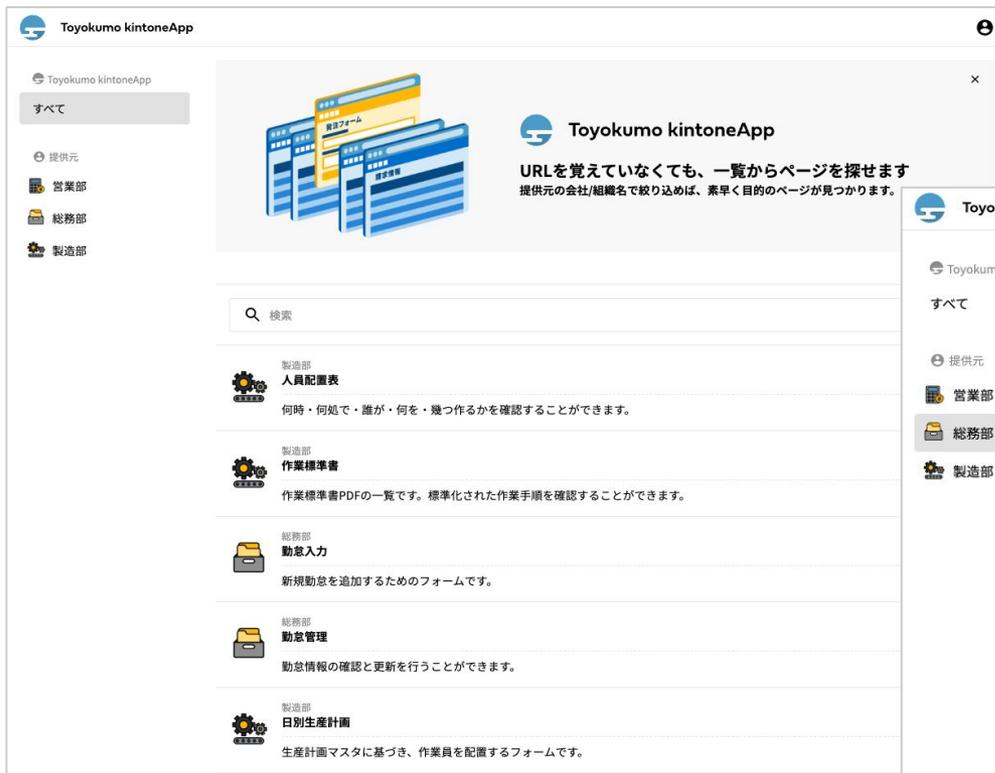
3-7 提供サービス数

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 エンタープライズビジネスに挑戦

4 注力活動の報告

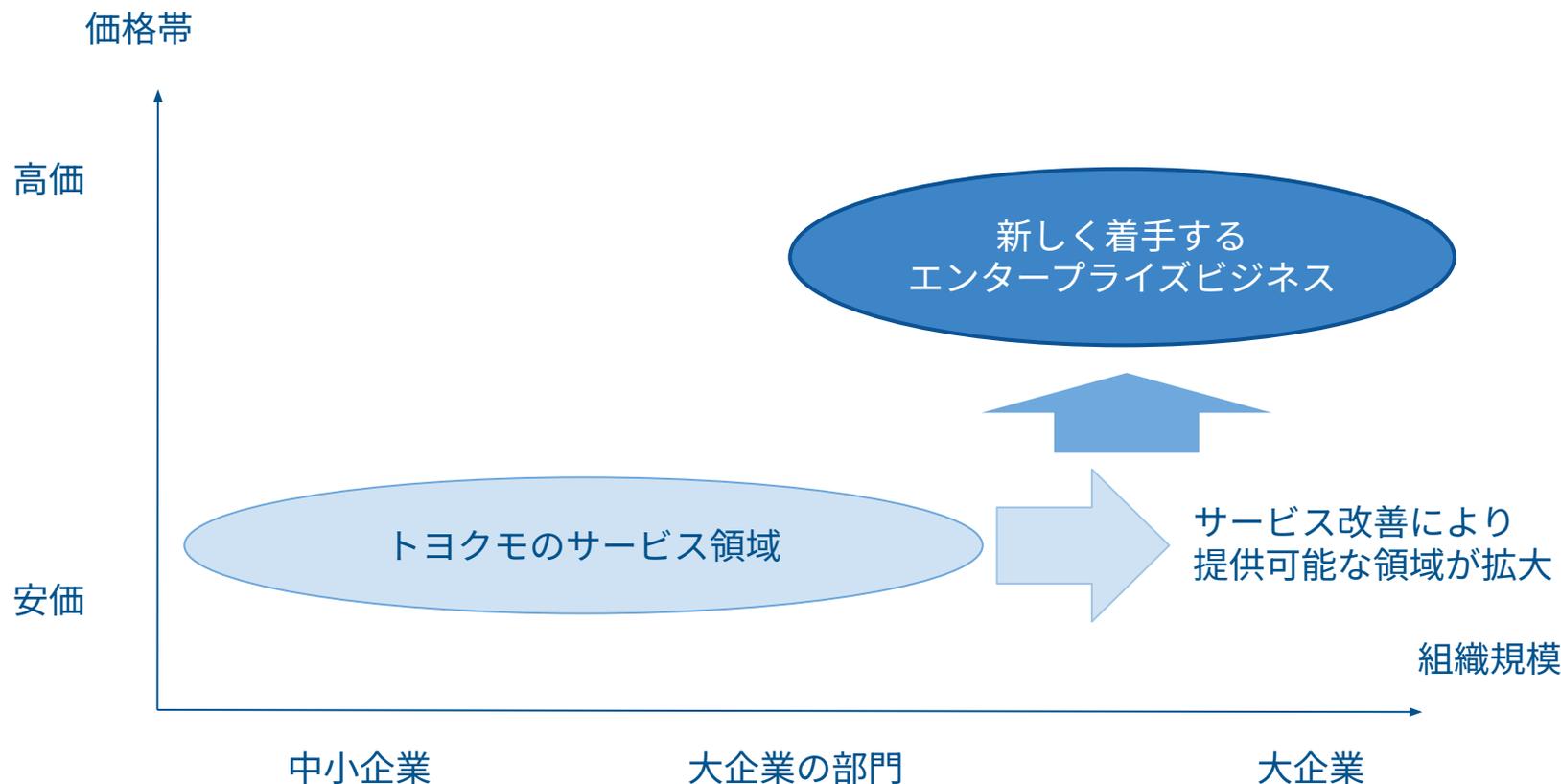
4-1 kintone連携サービス

- 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で一つのサービスに該当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。



Appendix

株式の状況（2023年6月末時点）

(1) 発行済株式数	10,944,000株
(2) 株主数	3,497名
(3) 大株主	

株主名	所有株式数（株）	持株比率（%）
株式会社ナノバンク	4,896,000	45.26
サイボウズ株式会社	800,000	7.40
田里 友彦	612,445	5.66
山本 裕次	601,945	5.56
落合 裕一	580,000	5.36
株式会社サムライキャピタル	300,000	2.77
石井 和彦	261,945	2.42
インキュベイトファンド2号投資事業有限責任組合	204,100	1.89
木下 正則	201,945	1.87
BANK JULIUS BAER AND CO. LTD.	98,400	0.91

※当社は自己株式を127,028株保有していますが、上記の表には記載していません。また、持株比率は自己株式を控除して計算しています。
持株比率は小数点第3位以下を四捨五入しています。

デロイト トーマツ グループが発表したテクノロジー・メディア・テレコ
ミュニケーション業界の収益（売上高）に基づく成長率のランキング
「Technology Fast 50 2022 Japan」において29位を受賞いたしました。
当社は4年連続4回目の受賞となり、継続的な成長を評価いただきました。



Thanks OSS Award 2023を実施

昨年から開始した、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「Thanks OSS Award」を今年も実施しています。

first halfとして、11のOSS開発者へ合計31,779USDの支援を実施いたしました。



Thanks OSS Awardの詳細は左記URLをご確認ください <https://oss.toyokumo.co.jp/>

CYBOZU AWARD 2023にて受賞

サイボウズ社が主催する「サイボウズ オフィシャルパートナー」の表彰式典である「CYBOZU AWARD 2023」にて、当社が「エクステンション部門賞」を受賞しました。



CyPN Reportにて6製品全てが星の評価を獲得

サイボウズ社がパートナーに星を付与する制度「Cybozu Partner Network Report（通称CyPN Report）」にて、当社が提供するkintone連携サービス6製品全てで星を獲得しました。



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。

 トヨクモ

「Cybozu Partner Network Report」は、サイボウズ社がオフィシャルパートナーの過去1年間の活動実績をもとに、高く評価したパートナーに星を付与する制度です。

kMailerにAIシステムを活用した機能を追加

当社のkintone連携サービス「kMailer」に「AIアシスタントβ」という新機能をリリース。

Open AI Inc.が提供するAIシステム「ChatGPT」を活用し、ノーコードで簡単にリッチなHTMLメールの作成が可能。



kMailer 提供を開始しました

AIアシスタントβ

powered by ChatGPT API

リッチなHTMLメールテンプレートを、AIアシスタントによって自動作成することができます！

※利用するためには、AIアシスタントβの利用規約への同意が必要です。

トヨクモ

kMailer

- テキストメール
- HTMLメール

用途：
・見積書PDF送付

載せたいこと：
・ヘッダーに自社ロゴ
・ダウンロードボタン
・作成日と有効期限明記

AI

お客様へ
見積書のご用命をありがとうございます。
見積書をご用意しましたので、ご確認ください。

見積書ダウンロード

kintone × kMailer

トヨクモ kintone フェス! 2023を開催

当社が提供するkintone連携サービスの活用事例等を紹介し、効率的な業務改善のアイデアを学び・広める、2日間のオンラインイベント「トヨクモ kintoneフェス! 2023」を開催いたしました。



イベントの詳細は左記URLをご参照ください <https://www.kintoneapp.com/lp/fes2023>

安否確認サービス2がGoogle Workspaceと連携開始

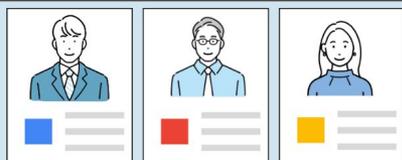
当社が提供する「安否確認サービス2」が「Google Workspace」とシステム連携を開始しました。これにより、ワンクリックするだけで従業員情報を同期することが可能になり、メンテナンス作業の負担が軽減されます。

システム連携を開始しました

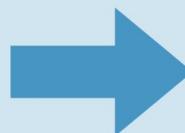
Google Workspace



トヨクモ
安否確認サービス2



ボタン1クリックで
シームレスに連携が可能に



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

安否確認サービス2は、従業員情報のメンテナンスを軽減するため、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との連携により、SmartHR、free人事労務、cybozu.comに続き、4つ目の連携先となります。

ITreview カテゴリレポートにて4期連続顧客満足度No.1

「ITreview カテゴリレポート 2023 Spring 安否確認部門」において、4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」「機能への満足度」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

4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 Spring

※ITreview カテゴリレポート 2023 Spring 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」「メール斉配信」「グループ配信」「自動配信」「自動集計」