

# 2023年12月期 決算説明資料



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こ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ござい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。

## 1 2023年12月期 決算概要

- 1-1 2023年12月期 Executive Summary
- 1-2 2023年12月期の実績（前期比較）
- 1-3 営業利益増減要因（前期比）
- 1-4 四半期の実績（前年同期比較）
- 1-5 営業利益率の推移
- 1-6 貸借対照表
- 1-7 キャッシュ・フロー計算書

## 2 2024年12月期 業績予想

- 2-1 2024年12月期の予想前提
- 2-2 2024年12月期 業績予想
- 2-3 営業利益率の計画
- 2-4 2024年12月期 営業利益増減要因
- 2-5 2024年12月期の配当について
- 2-6 配当の実施状況および計画

## 3 今後の成長戦略について

- 3-1 成長させる対象について
- 3-2 こだわりの成長サイクル
- 3-3 2つの事業領域でビジネス拡大
- 3-4 TCCは行政DX市場に参入
- 3-5 TCCで狙うターゲット
- 3-6 クラウドサービスの課題
- 3-7 新しく生まれる市場
- 3-8 トヨクモのポジショニング
- 3-9 トヨクモの中長期テーマ

## 4 各種指標

- 4-1 月次売上速報
- 4-2 MRRの推移
- 4-3 有償契約数の推移
- 4-4 有償契約数の詳細推移
- 4-5 チャーンレート
- 4-6 広告宣伝費と営業利益の合算推移
- 4-7 提供サービス数

## 5 会社概要

- 5-1 会社概要
- 5-2 ミッション
- 5-3 提供しているサービス
- 5-4 提供方法

## Appendix

# 1 2023年12月期 決算概要

---

# 1-1 2023年12月期 Executive Summary

- 1.売上高は2010年の創業以来**13期連続**で過去最高売上を更新
- 2.営業利益および当期純利益は**4期連続**で過去最高利益を更新
- 3.2021年12月期の配当開始より**3期連続**で過去最高配当を更新

(単位:百万円 %)

売上高  
(通期)

前期比+25.7%  
**2,434**百万円

サブスクリプション型のビジネスモデルにより過去最高売上を更新

営業利益  
(通期)

前期比+36.9%  
**875**百万円

売上が費用の増加以上に増加し過去最高利益を大幅に更新

当期純利益  
(通期)

前期比+47.9%  
**631**百万円

過去最高利益を大幅に更新

ARR

前期比+26.3%  
**2,727**百万円

契約数が順調に伸長し前年比堅調に増加

配当

前期比+42.9%  
**10.00**円

3期連続で増配し過去最高配当を更新

解約率

**0.68%**

解約率が低位安定しており、ストック売上が積み上げやすい

## 1-2 2023年12月期の実績（前期比較）

売上高は前期比+25.7%と創業以来13期連続で過去最高を更新

営業利益は前期比+36.9%と積極的な広告宣伝投資を行ったものの過去最高を更新

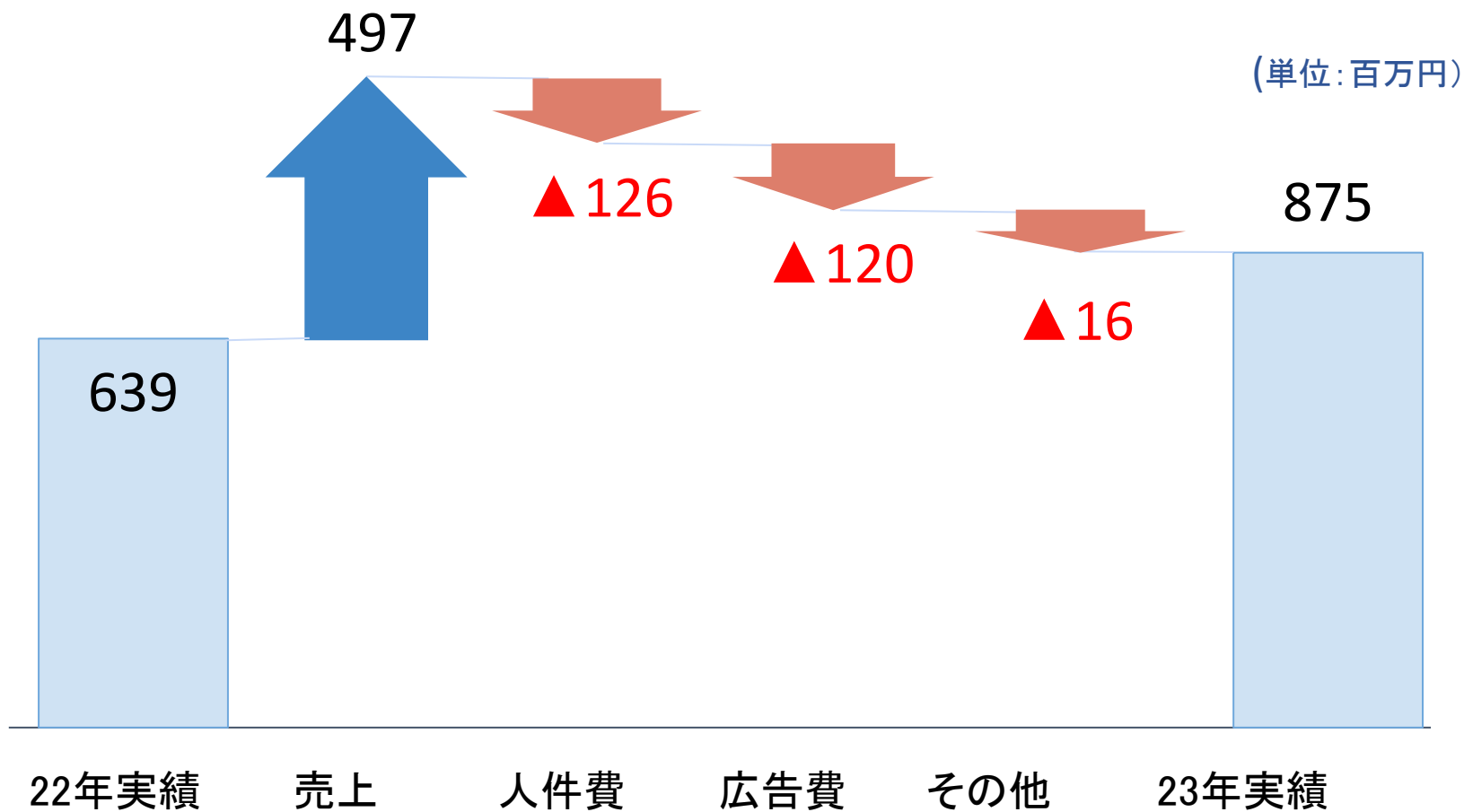
当期純利益は前期比+47.9%増加し過去最高を大幅に更新

（単位：百万円 %）

	2022年12月期 実績	2023年12月期 実績	増減	前期比
売上高	1,937	2,434	497	+25.7%
売上総利益	1,877	2,375	498	+26.5%
販売費/一般管理費	1,238	1,500	262	+21.2%
内)人件費	502	628	126	+25.1%
内)広告宣伝費	509	629	120	+23.6%
営業利益	639	875	236	+36.9%
経常利益	638	875	237	+37.0%
当期純利益	427	631	204	+47.9%

# 1-3 営業利益増減要因（前期比）

営業利益は人件費投資および広告宣伝投資を行ったものの、  
前期比+36.9%と大幅な増益を達成



## 1-4 四半期の実績（前年同期比較）

売上は前年同四半期から +25.9%増加

四半期ベースでも堅調に推移

(単位: 百万円 %)

	2022年12月期 10-12月 実績	2023年12月期 10-12月 実績	前年 同四半期比
売上高	532	669	+25.9%
売上総利益	516	655	+26.9%
販売費/一般管理費	400	444	+11.0%
内) 広告宣伝費	197	190	▲3.6%
営業利益	116	212	+82.8%
経常利益	116	212	+82.8%
当期純利益	66	172	+160.6%



## 参考 当期広告活動

実施金額 6.3億円（年間予算6億円）

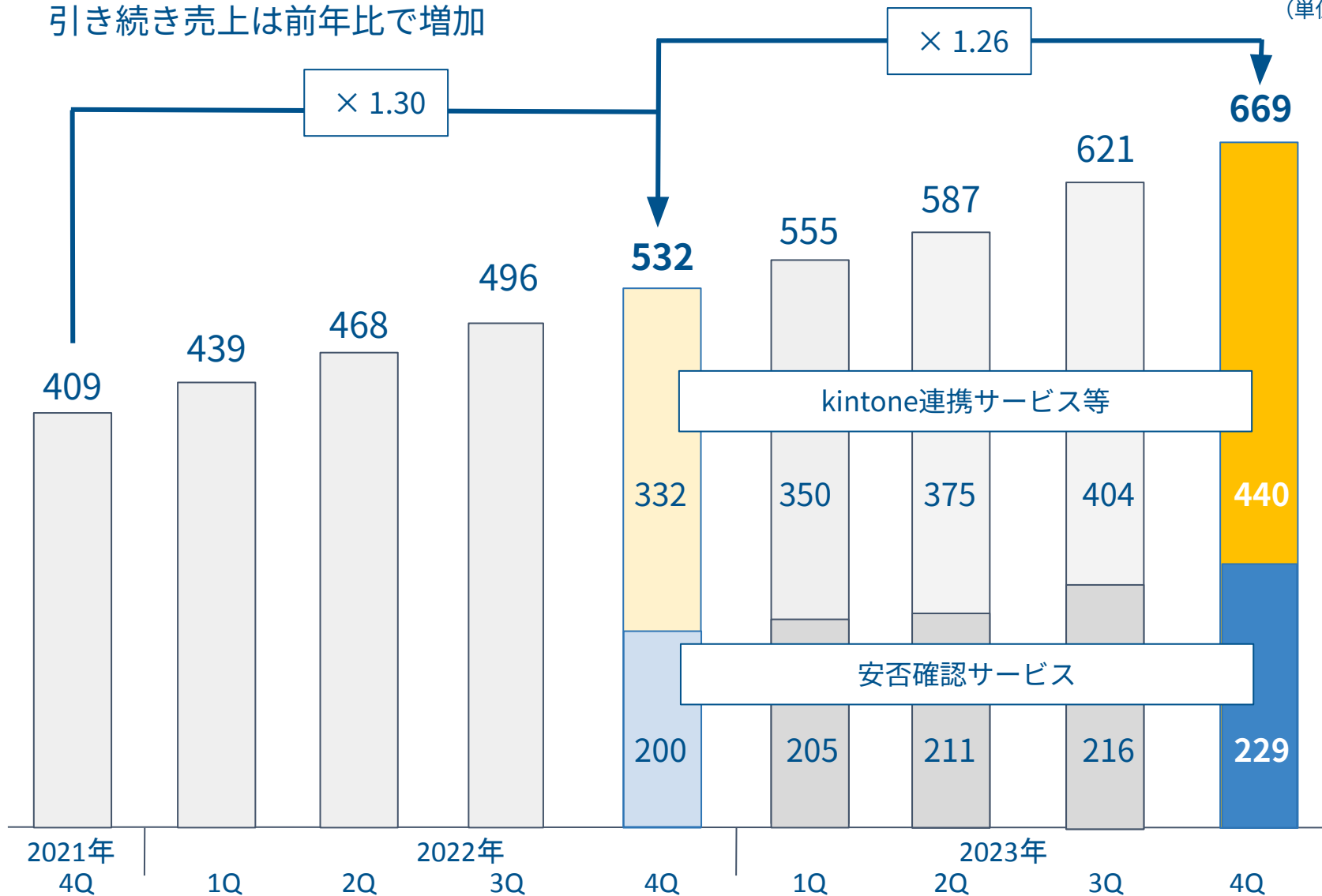
当初の計画を上回って、新デザインの安否CMを第3四半期に展開。集中的に投資を実施。

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%	36%	—

# 参考 四半期別売上推移

引き続き売上は前年比で増加

(単位：百万円)

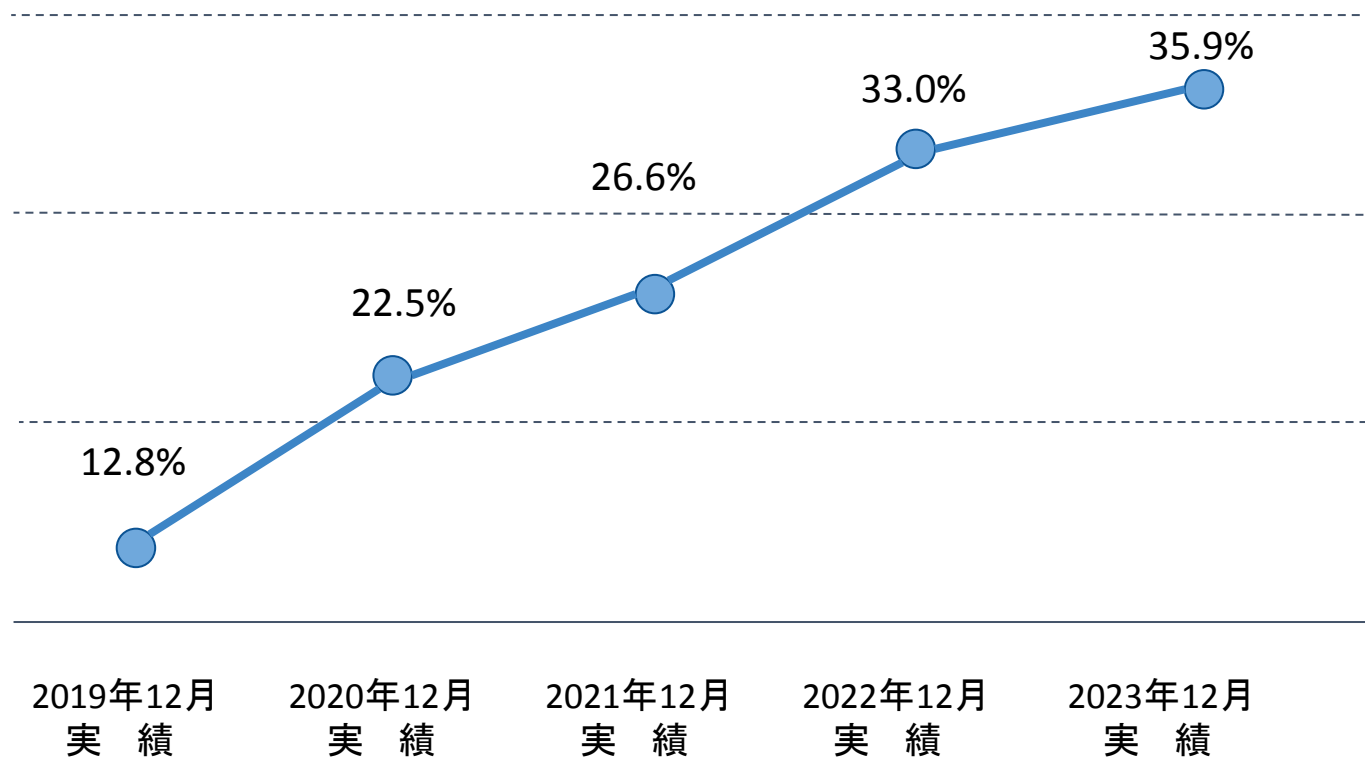


※本資料では、トヨクモ スケジュールの売上をkintone連携サービス等を含めています

## 1-5 営業利益率の推移

営業利益率は、30%以上を目標としている

2023年12月期に営業利益率は過去最高の35.9%まで伸長



# 1-6 貸借対照表

固定資産の増加は関係会社株式85百万円の取得が主な要因  
 新株予約権の行使により資本金および資本剰余金が増加

(単位:百万円)

資産	2022年 12月末	2023年 12月末	差額	負債	2022年 12月末	2023年 12月末	差額
現金及び預金	2,296	2,938	642	契約負債	561	721	160
流動資産その他	121	140	19	流動負債その他	414	383	▲30
固定資産	192	267	75	負債合計	975	1,105	130
				純資産			
				資本金	380	394	14
				資本剰余金	350	365	15
				利益剰余金	1,104	1,665	561
				自己株式	▲199	▲185	14
				純資産合計	1,634	2,240	606
資産合計	2,610	3,345	735	負債純資産合計	2,610	3,345	735

# 1-7 キャッシュ・フロー計算書

営業キャッシュフローは堅調に増加

(単位:百万円)

	2022年1-12月	2023年1-12月	備考
営業活動によるキャッシュ・フロー	650	770	安定した営業CFの増加
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲4	▲87	子会社株式取得85
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲250	▲40	配当支払 ▲70 新株予約権行使29
現金及び現金同等物の増減額	394	642	
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)	646	683	

## 2 2024年12月期 業績予想

---

## 2-1 2024年12月期業績予想の前提

- 2024年12月期より連結決算の開始を検討しているが、子会社のトヨクモクラウドコネクトは新規事業立ち上げ期であり、業績予想が困難であることから連結の業績予想は重要性が増し次第開示予定
- 上記から本日は個別のみ業績予想を開示
- 昨年リリースしたフォームブリッジの仮想待合室は引き合いもあり注力するものの業績予想には織り込まず
- 売上の30%を人件費に投資する計画
  - 新卒採用に加え即戦力のキャリア採用にも注力
- 引き続き積極的に広告宣伝投資は継続するものの営業利益率は30%を達成する見込み

## 2-2 2024年12月期 業績予想

売上高は2010年の創業以来14期連続で過去最高売上となる見込み  
企業認知およびサービス認知のため、広告宣伝費は2023年と同水準の投資計画  
優秀な人材の確保、中核人材の育成のため人件費への投資も継続

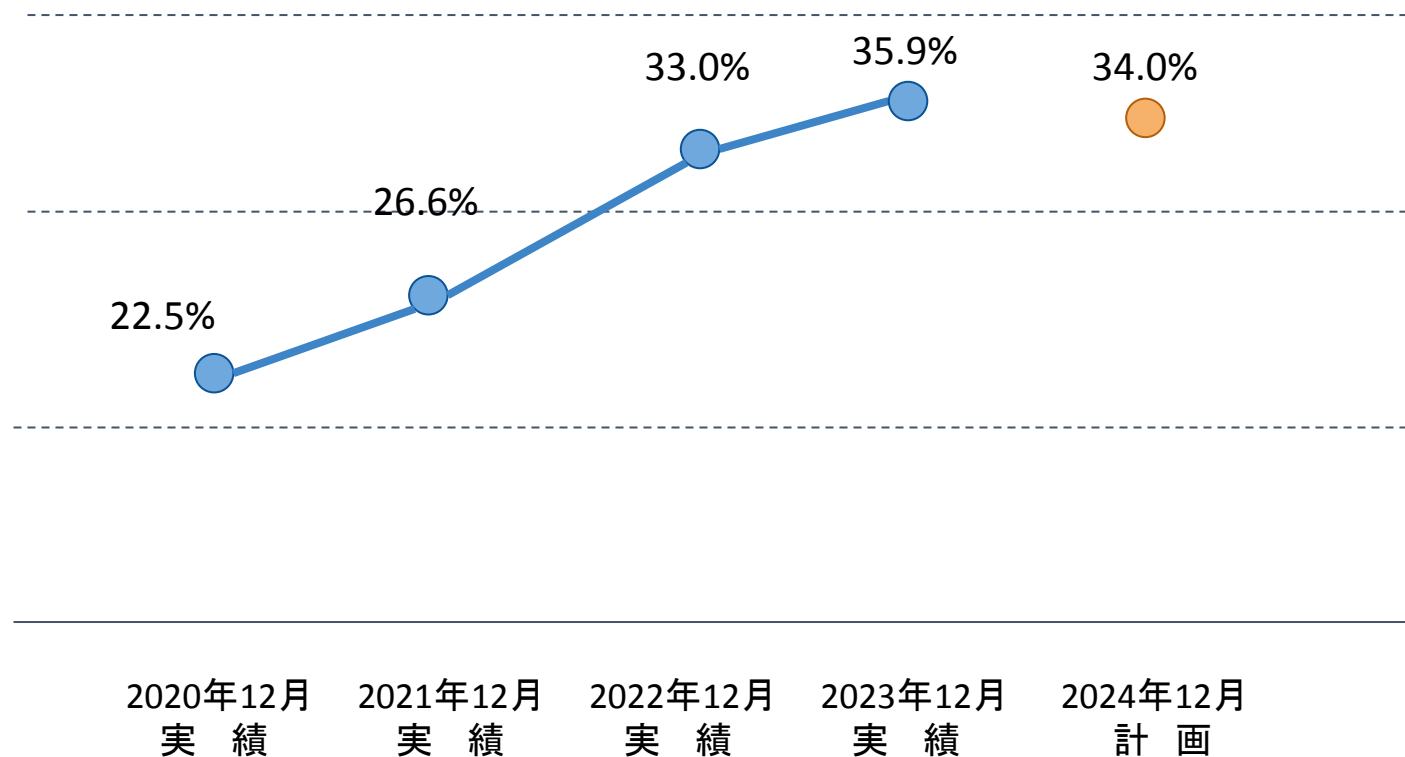
(単位:百万円)

	2023年12月期 実績	2024年12月期 予想	前期比
売上高	2,434	2,940	+20.8%
売上総利益	2,375	2,870	+20.8%
(売上総利益率)	(97.6%)	(97.6%)	(+0.0%)
販売費／一般管理費	1,500	1,870	+24.7%
内) 広告宣伝費	629	620	▲1.4%
営業利益	875	1,000	+14.3%
(営業利益率)	(35.9%)	(34.0%)	(▲1.9%)
経常利益	875	1,000	+14.3%
当期純利益	631	690	+9.3%



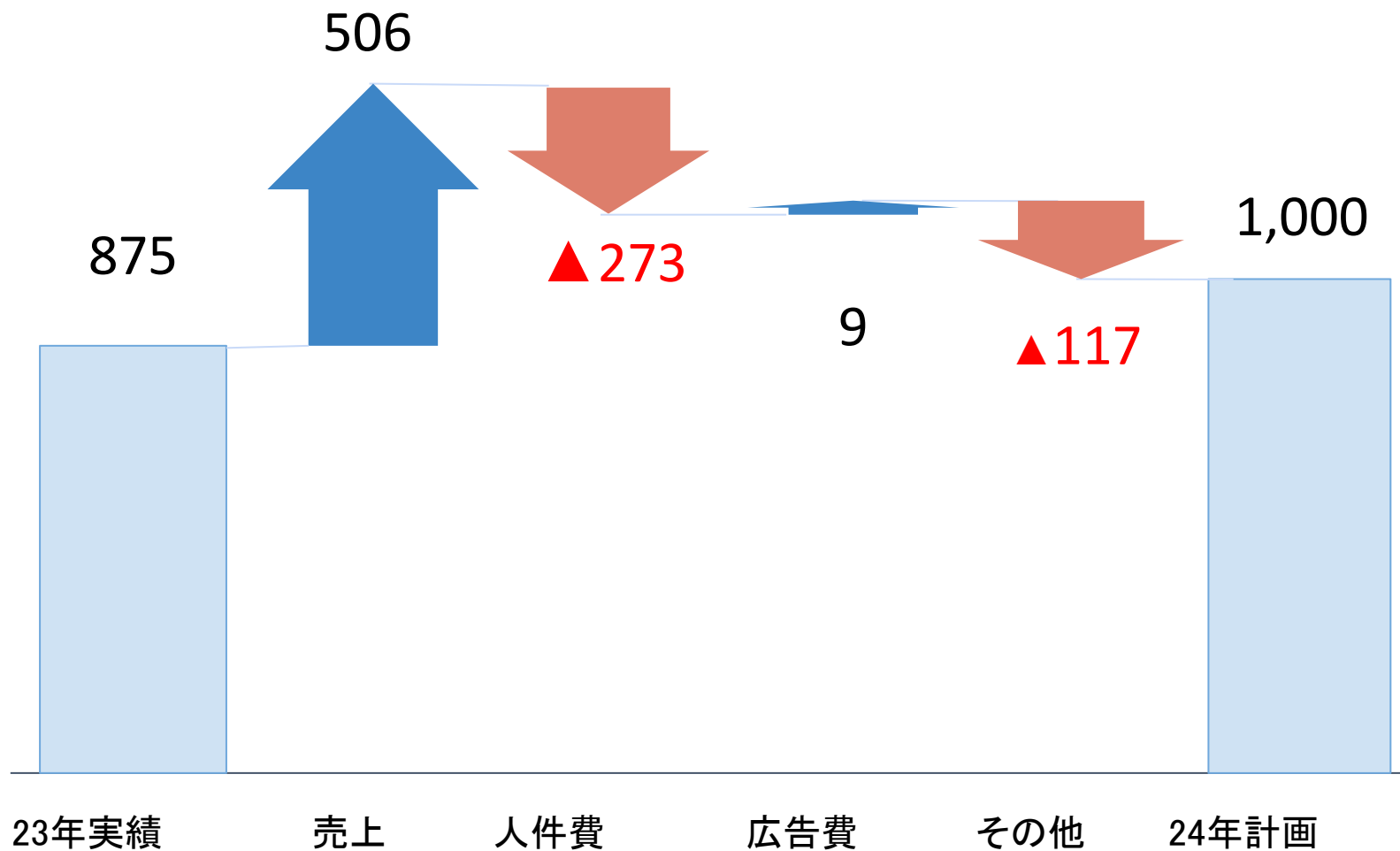
## 2-3 営業利益率の計画

2024年12月期も引き続き広告費、人件費に投資していくが、  
営業利益率は引き続き30%以上を確保する計画。



## 2-4 2024年12月期計画 営業利益増減要因

(単位：百万円)



# 参考 広告活動予定

年間予算 6.2億円

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、四半期でのずれなど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

対象期間	計画ウェイト	トピックス
2024年第1四半期	25%	
2024年第2四半期	21%	
2024年第3四半期	30%	防災の日に合わせて施策を検討
2024年第4四半期	24%	

## 2-5 2024年12月期の配当について

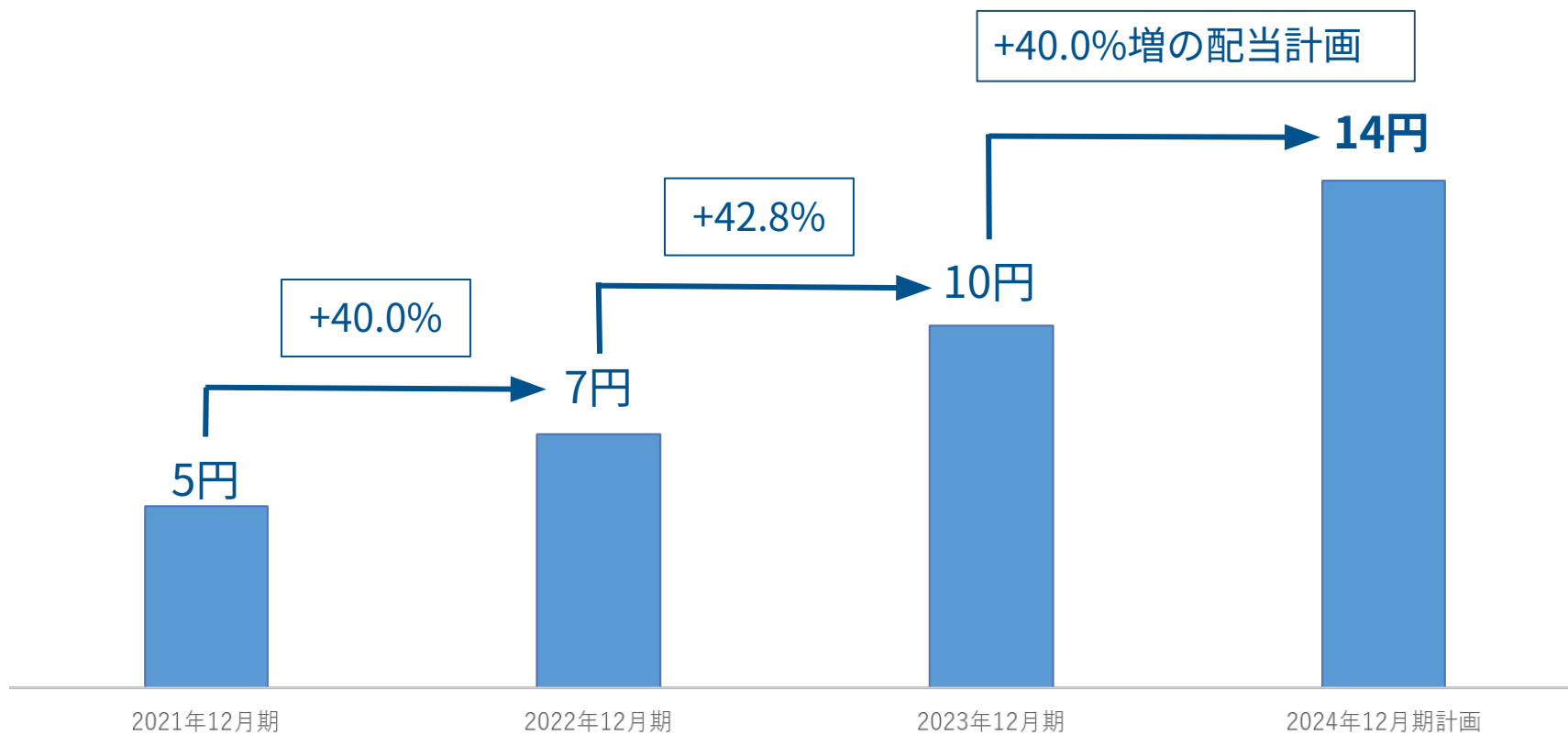
当社は期末当期純利益の20%程度の配当性向を基準として、株主の皆様へ継続的に利益還元を実施する方針としております。

※2021年12月期の配当開始より**4期連続増配**で前期比+40%増の14円の配当を計画しています。

(単位：円 銭)

	中間配当	期末配当	年間配当	一株当たり利益	配当性向
2021年12月期 ※配当開始	0.00	5.00	5.00	28.25	17.7%
2022年12月期	0.00	7.00	7.00	42.19	16.6%
2023年12月期	0.00	10.00	10.00	59.61	16.8%
2024年12月期 計画	0.00	14.00	<b>14.00</b>	63.48	<b>22.1%</b>

## 2-6 配当の実施状況および計画



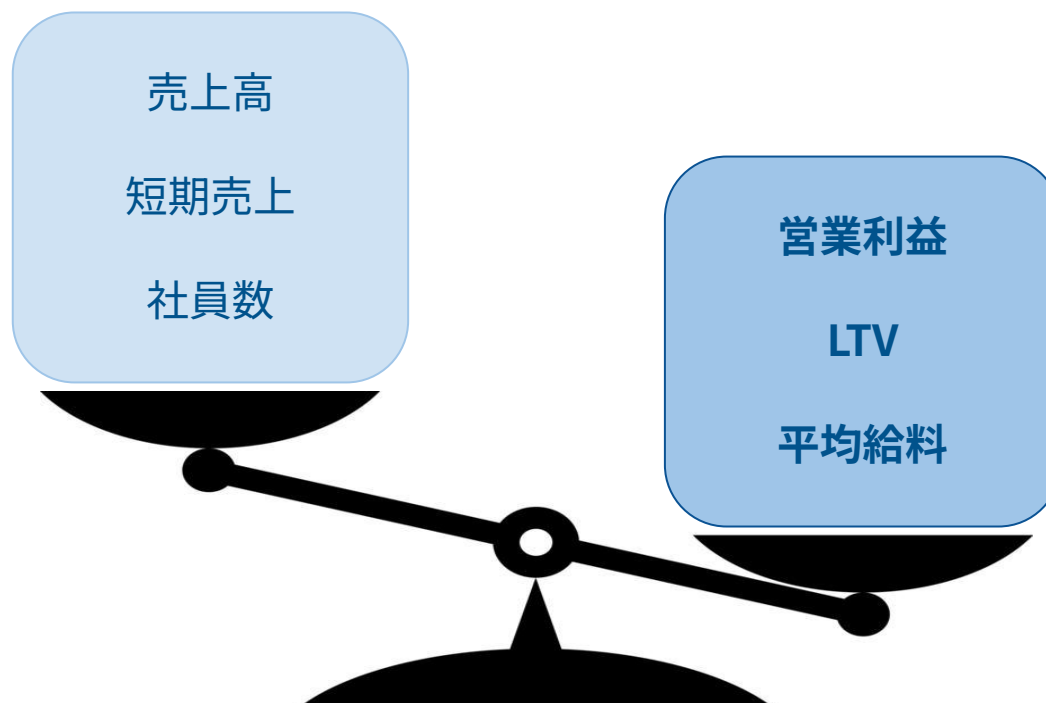
# 3 今後の成長戦略について

---

## 3-1 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

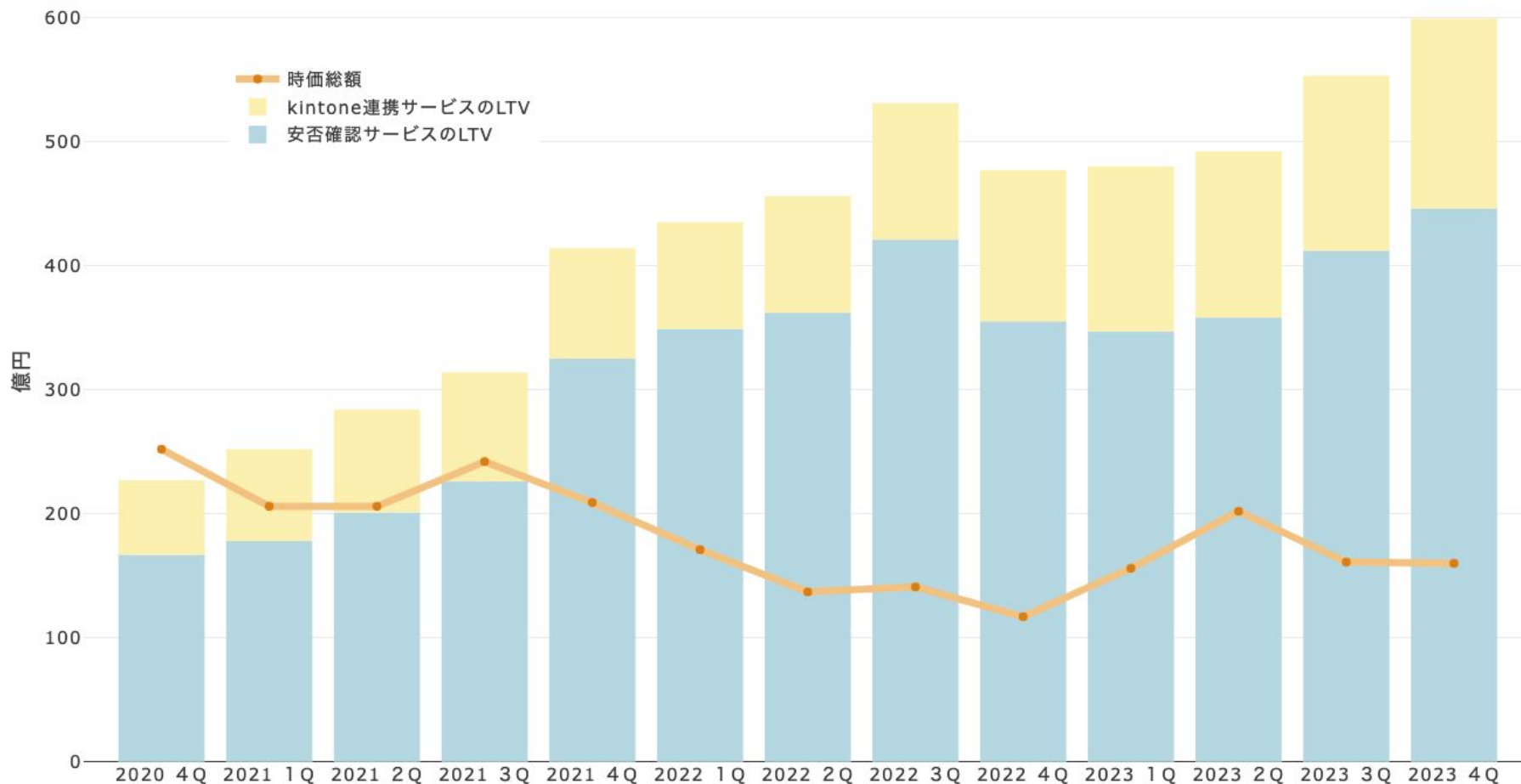
利益を出すための『売上の質=LTV』『人材の質=平均給料』を  
重要指標と位置付けて着実に成長できる体質へ



# 参考 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。



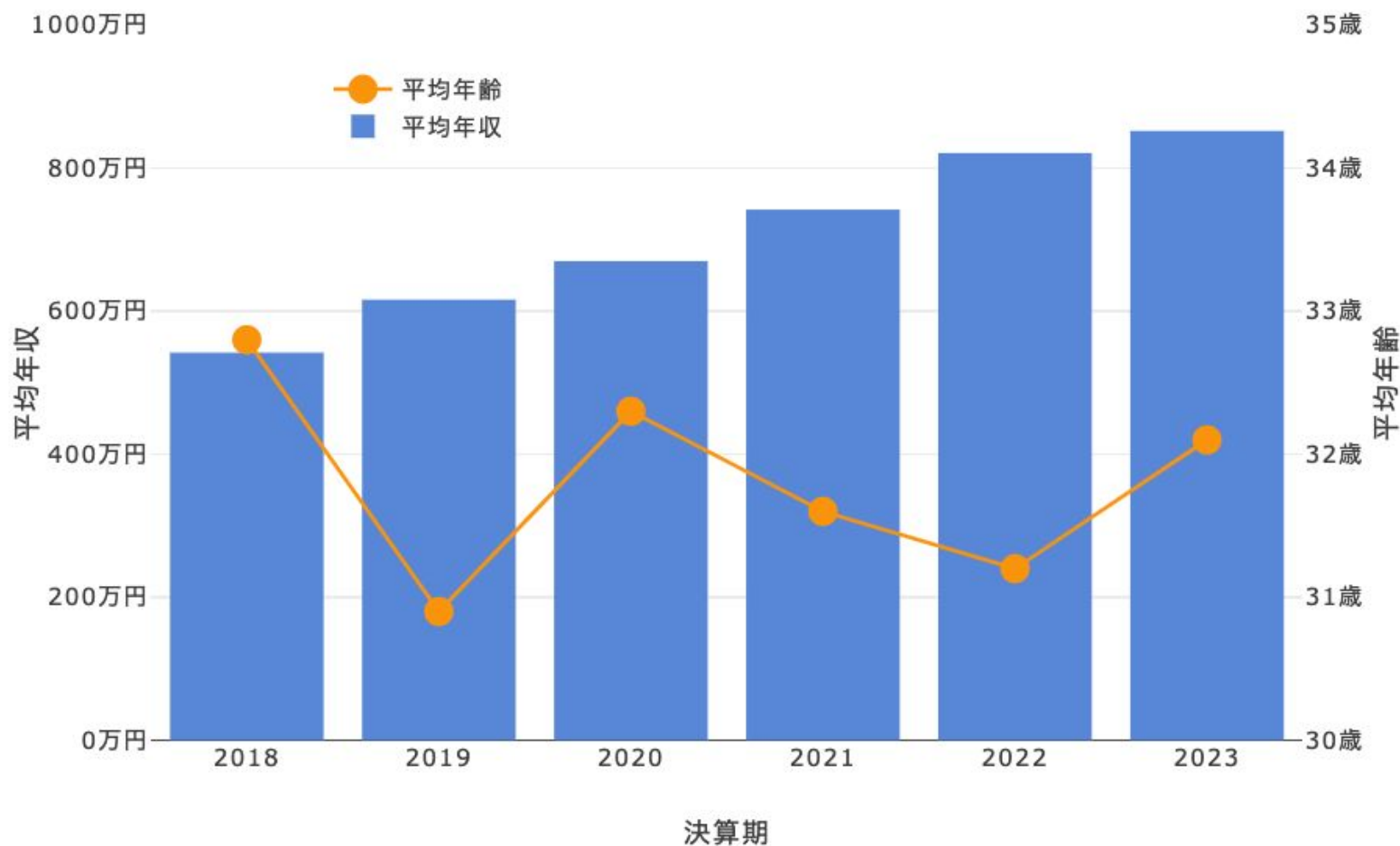
# 参考 平均年収の推移

平均年収を1000万円台まで上昇させる方針

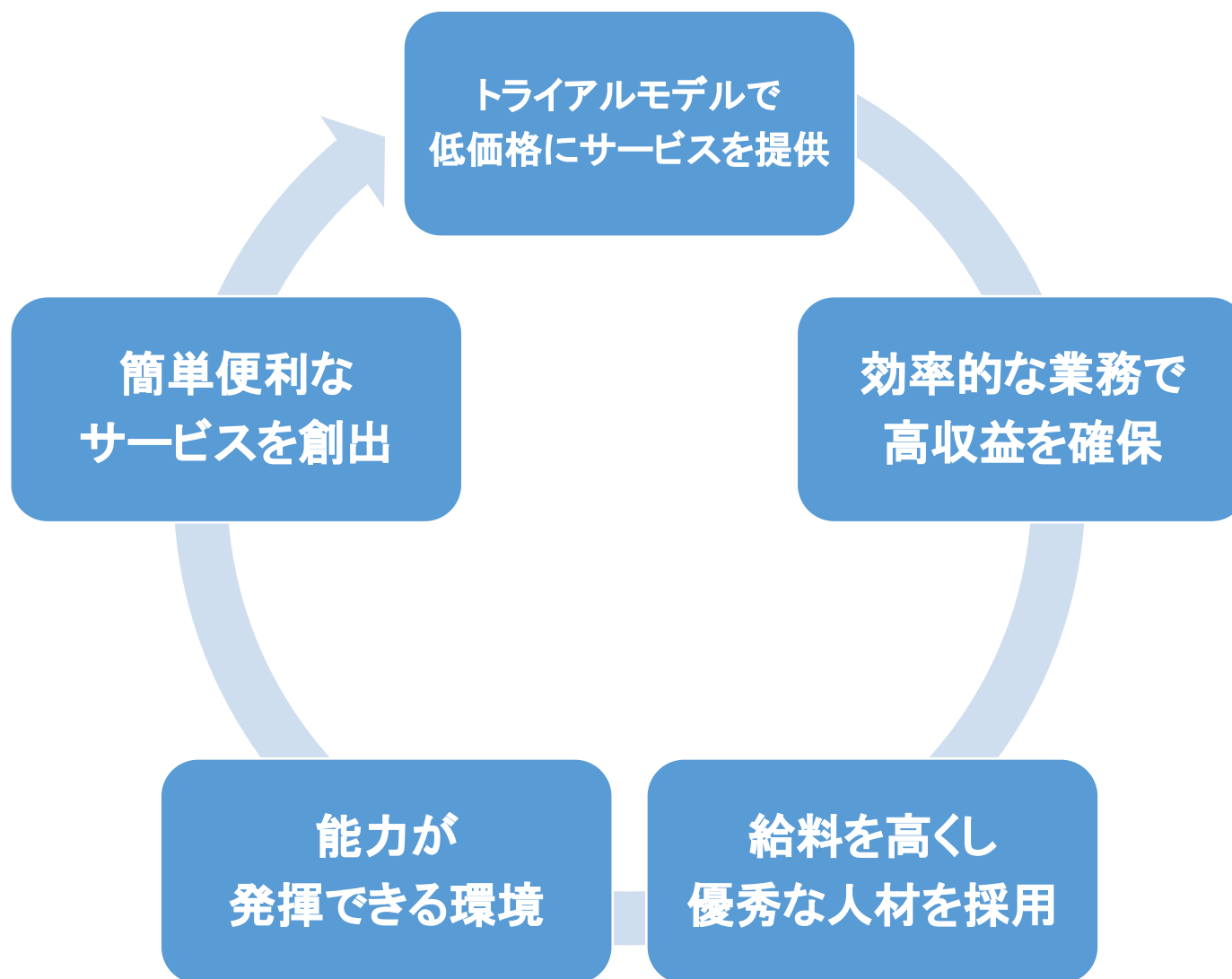
これまでは10%程度の昇給を2018年から5年連続で実施

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

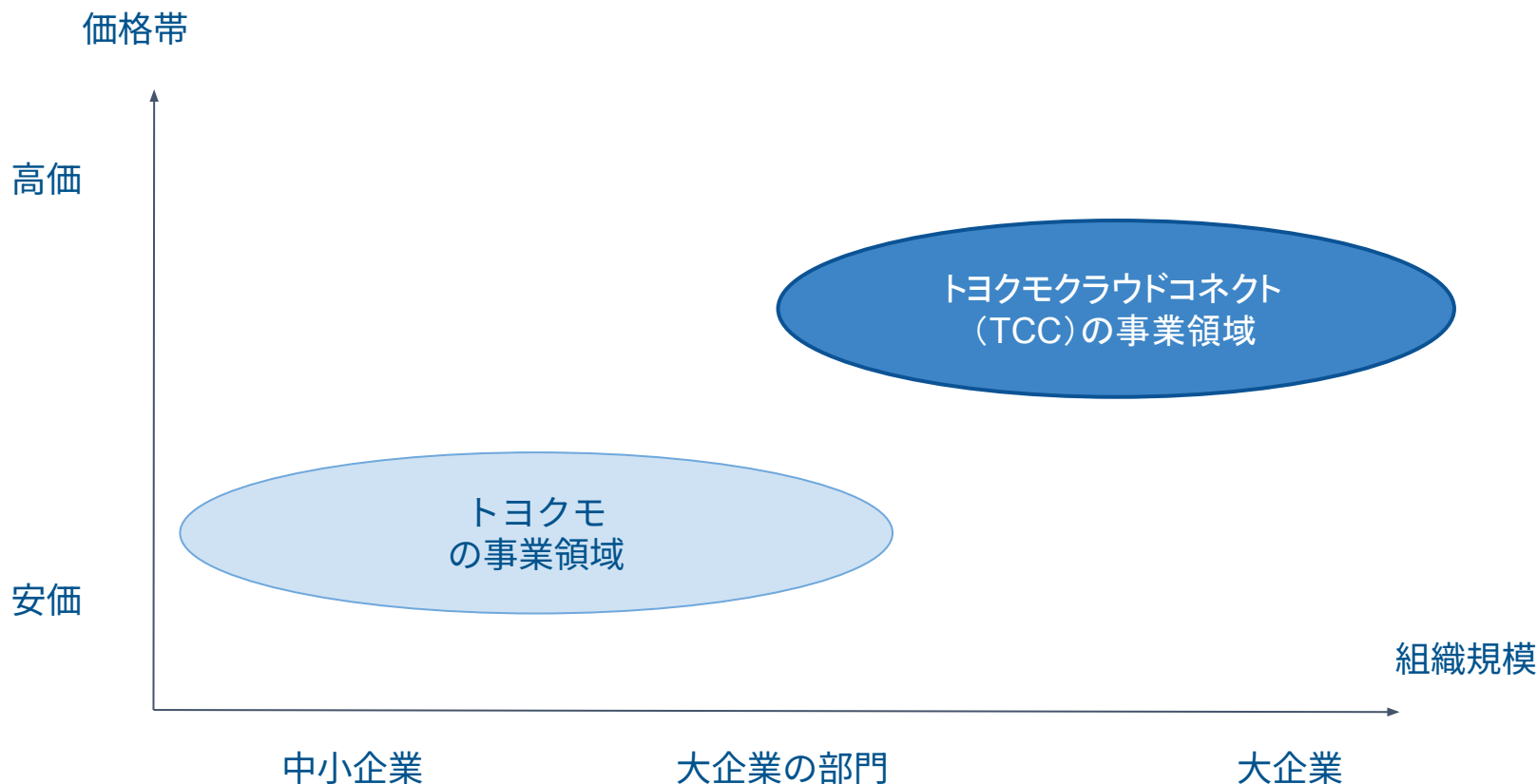


## 3-2 こだわりの成長サイクル



### 3-3 2つの事業領域でビジネス拡大

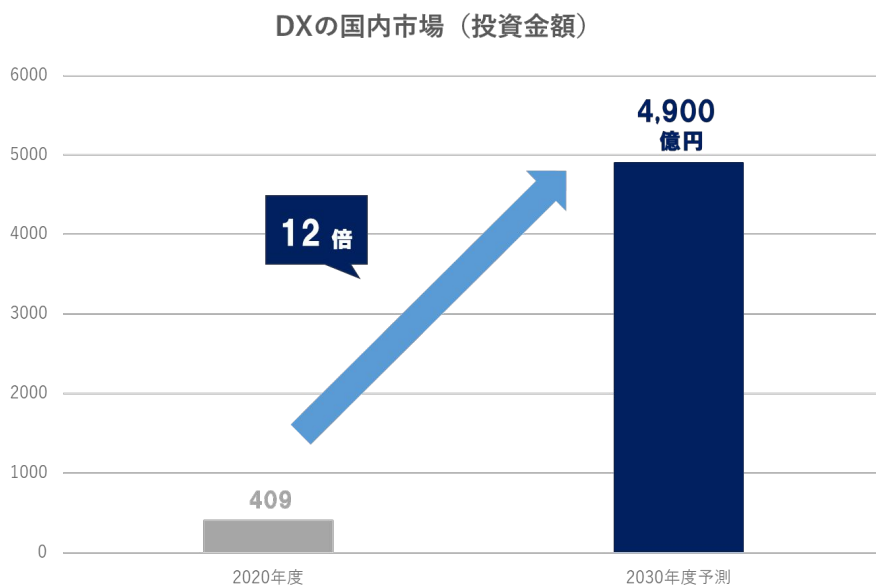
コロナ禍で自治体など大規模活用が急増  
新機軸としてエンタープライズビジネスに着手



## 3-4 TCCは行政DX市場に参入

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..

# 3-5 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

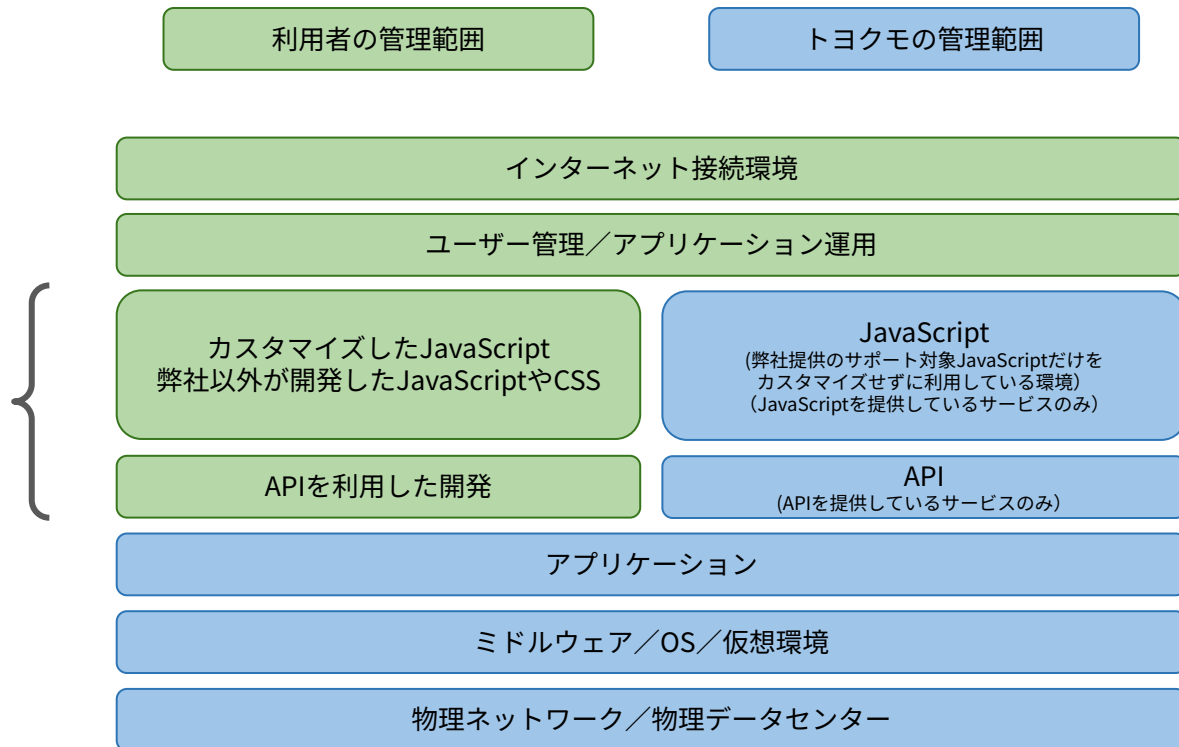
「業務担当者」が開発することで、スピーディ、かつ現場に則したシステムを構築可能に

## 3-6 クラウドサービスの課題

### 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

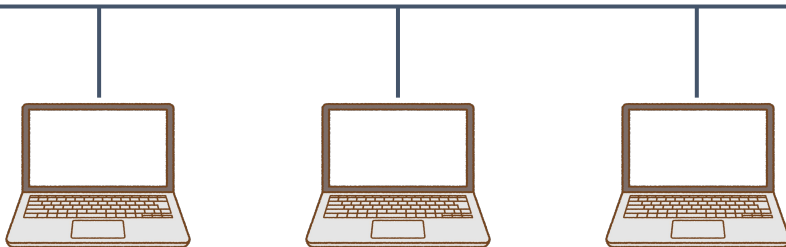


## 3-7 新しく生まれる市場



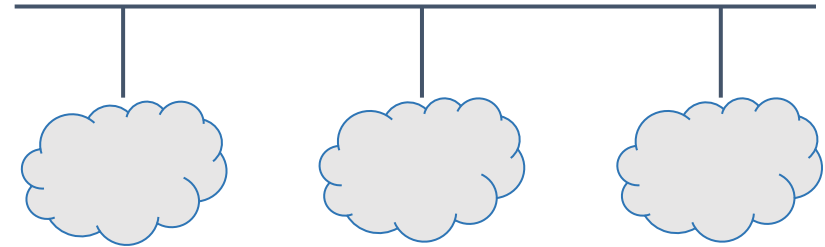
パソコン単体利用では、  
複雑な問題は発生しない

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



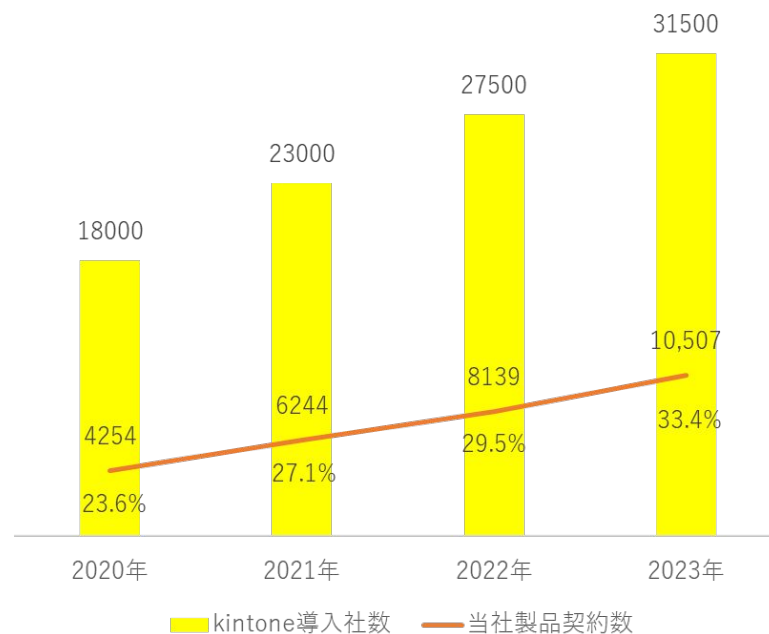
## 3-8 トヨクモのポジショニング

### 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





## 3-9 トヨクモの中長期テーマ

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

# 4 各種指標

---

# 4-1 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

## 2024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	227 125.1%											

累計  
前年比 227  
125.1%

## 2023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	181 127%	184 126%	188 126%	192 126%	195 125%	198 125%	202 126%	207 126%	211 124%	217 126%	220 126%	224 126%
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%	2,202 126%	2,426 126%

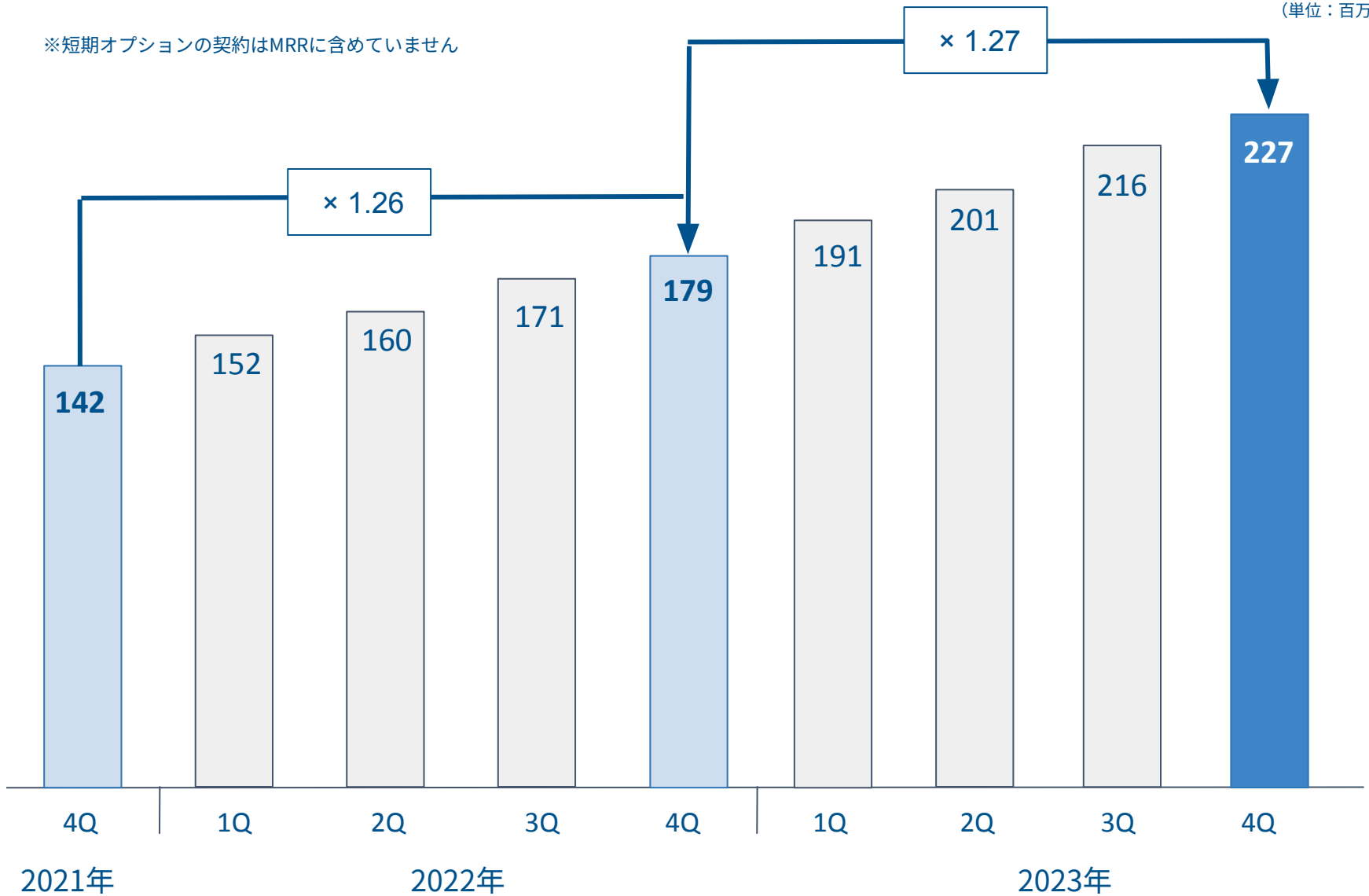
月次売上は百万円未満を切り捨てています。

また、前年同月比は2024年12月期は小数点第2位以下を切り捨て、2023年12月期は小数点第1位以下を四捨五入して表示しています。

## 4-2 MRRの推移

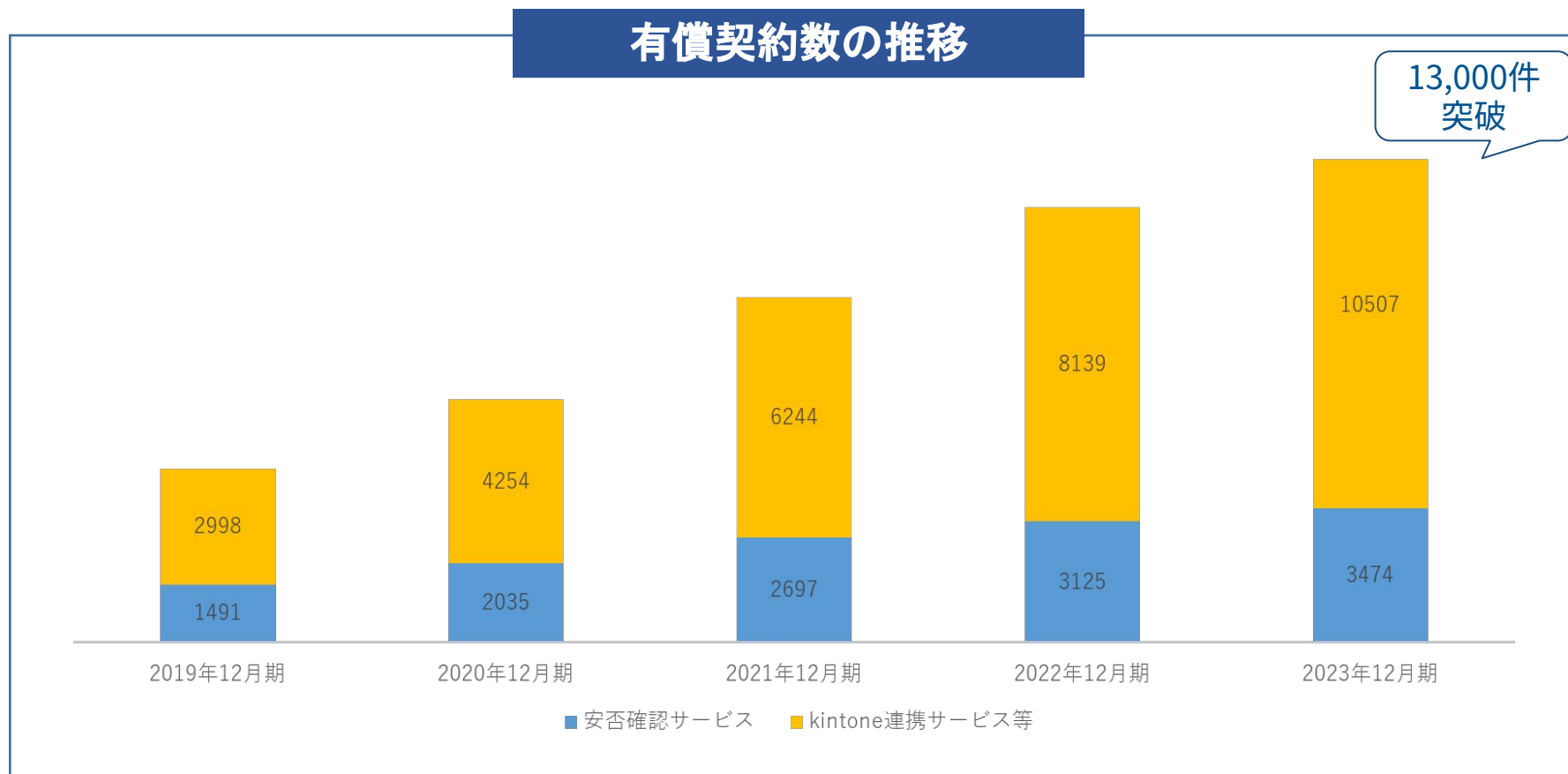
(単位：百万円)

※短期オプションの契約はMRRに含めていません



## 4-3 有償契約数の推移

有償契約数は、安否確認サービスが前期比349件増加し3,474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

## 4-4 有償契約数の詳細推移

kintone連携の増加数は高水準維持。安否確認サービスは安定積み上げへ  
 足元契約数の積み上げは加速

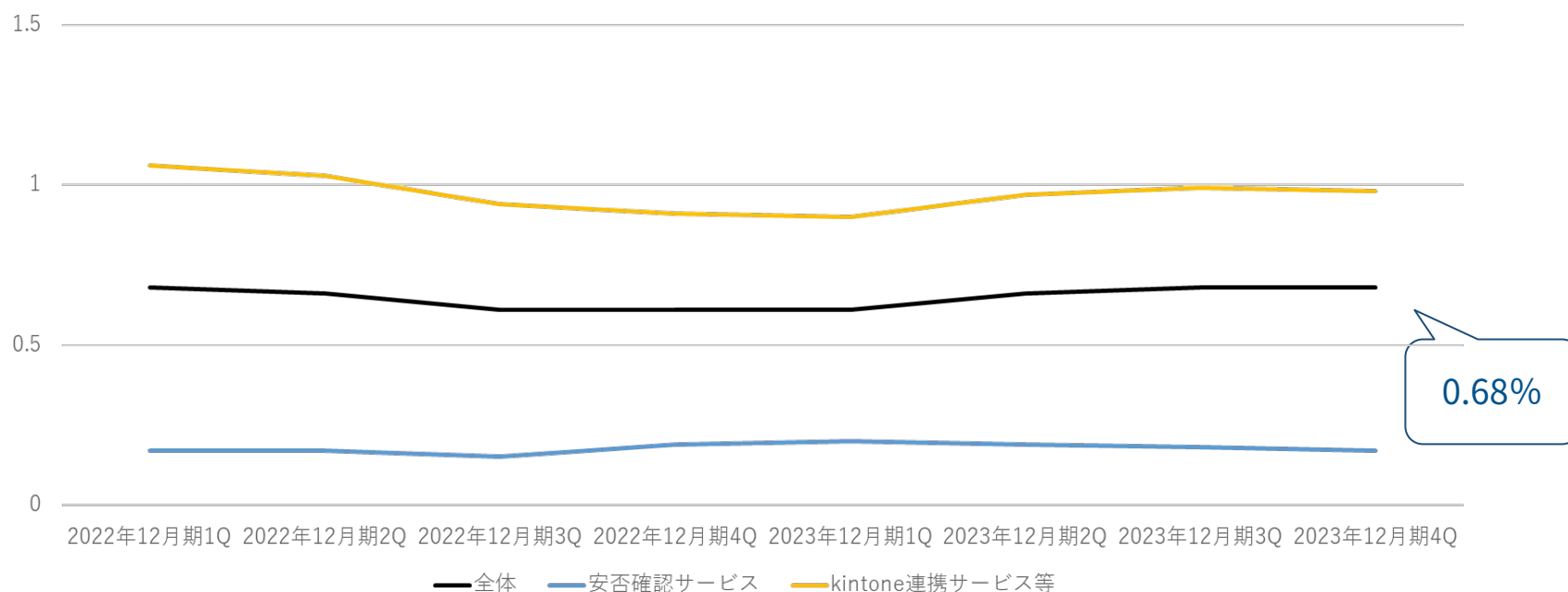
	契約数			安否契約数		kintone連携契約数	
	件数	前Q比較	前Q増加率	件数	前Q比較	件数	前Q比較
2021年4Q	8,941	+627	+7.5%	2,697	+195	6,244	+432
2022年1Q	9,552	+611	+6.8%	2,831	+134	6,721	+477
2022年2Q	10,055	+503	+5.3%	2,928	+97	7,127	+406
2022年3Q	10,681	+626	+6.2%	3,042	+114	7,639	+512
2022年4Q	11,264	+583	+5.5%	3,125	+83	8,139	+500
2023年1Q	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
2023年4Q	13,981	+684	+5.1%	3,474	+84	10,507	+600

※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

## 4-5 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。

## 4-6 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）は高水準で維持

昨年から取り組んでいる人材採用強化をさらに積極的に実行する

（単位：百万円）

	2022年期	2023年期	2024年期 計画
売上高	1,937	2,434	2,940
広告宣伝費	509	629	620
（売上比）	26.3%	25.8%	21.1%
営業利益	639	875	1,000
（売上比）	33.0%	35.9%	34.0%
営業利益＋広告宣伝費	1,149	1,504	1,620
（売上比）	59.3%	61.8%	55.1%



## 4-7 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	3	8	0	0	大規模向け新会社を設立
2024年	3	8	0	0	

# 参考 株式の状況（2023年12月末時点）

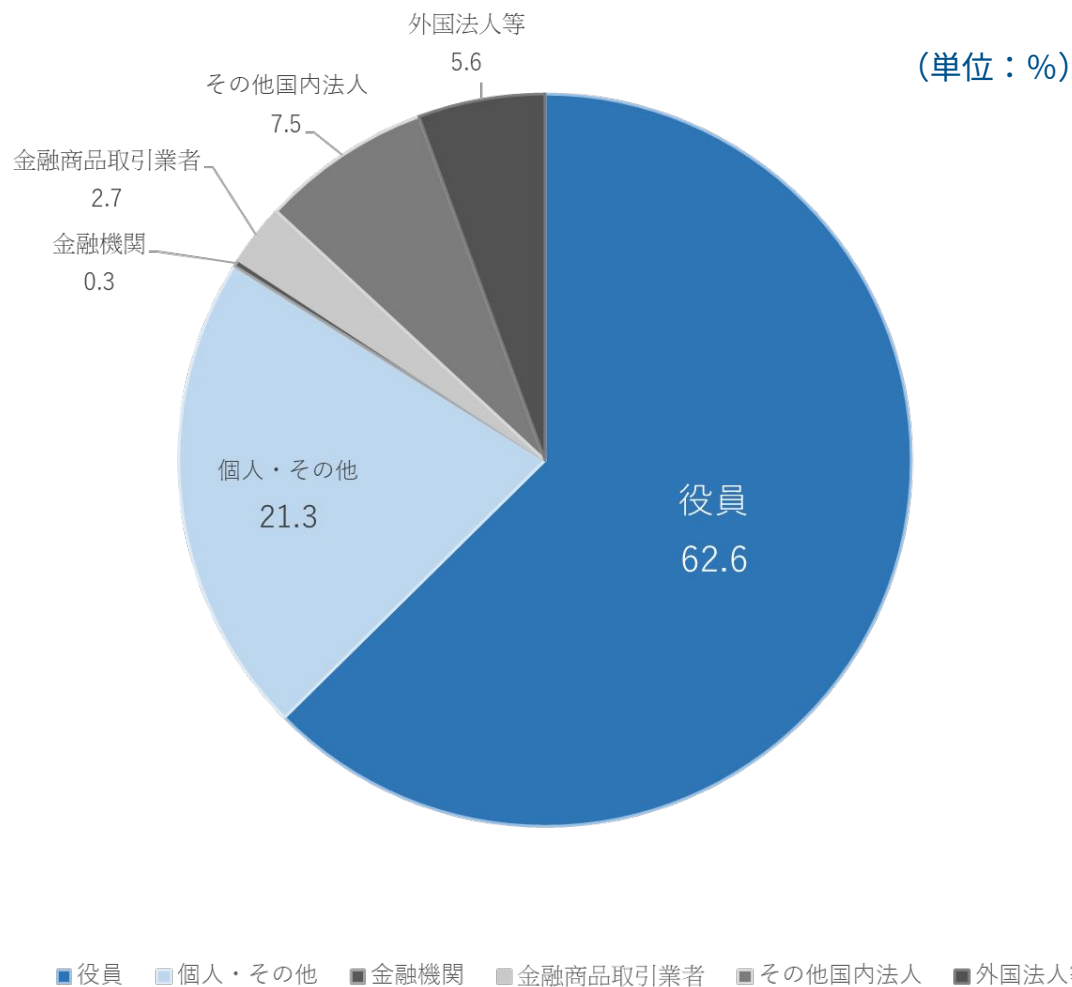
(1) 発行済株式数	10,996,000株
(2) 株主数	3,817名
(3) 大株主	

株主名	所有株式数（株）	持株比率（%）
株式会社ナノバンク（代表取締役 山本 裕次）	4,896,000	45.05
サイボウズ株式会社	800,000	7.36
田里 友彦	612,445	5.63
山本 裕次	531,945	4.89
落合 裕一	470,000	4.32
株式会社サムライキャピタル（代表取締役社長 石井 和彦）	300,000	2.76
石井 和彦	261,945	2.41
木下 正則	201,945	1.86
BNY GCM CLIENT ACCOUNT JPRD AC ISG (FE-AC)	187,800	1.73
BANK JULIUS BAER AND CO. LTD.	168,000	1.54

※当社は自己株式を127,028株保有しています。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。

# 参考 株式構成（2023年12月末時点）



(注) 当社は、自己株式（127,028株）を保有しておりますが、上記表には記載しておりません。持株比率は自己株式（127,028株）を控除して計算しております。

# 5 会社概要

---

## 5-1 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	

# 参考 沿革

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

# 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。

## 5-3 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



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

3,500契約、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。

# 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 ～

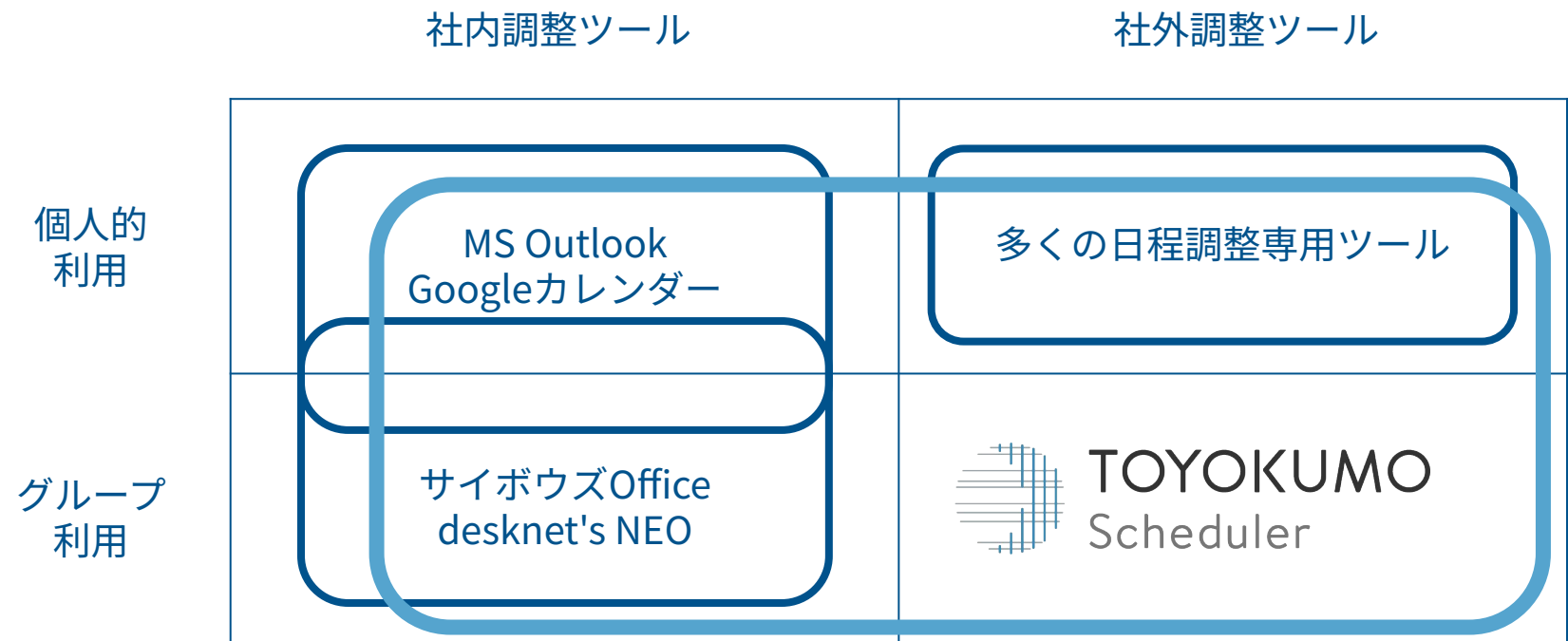
-  PrintCreator
-  FormBridge
-  kViewer
-  kMailer
-  kBackup
-  DataCollect

※ 2023年12月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

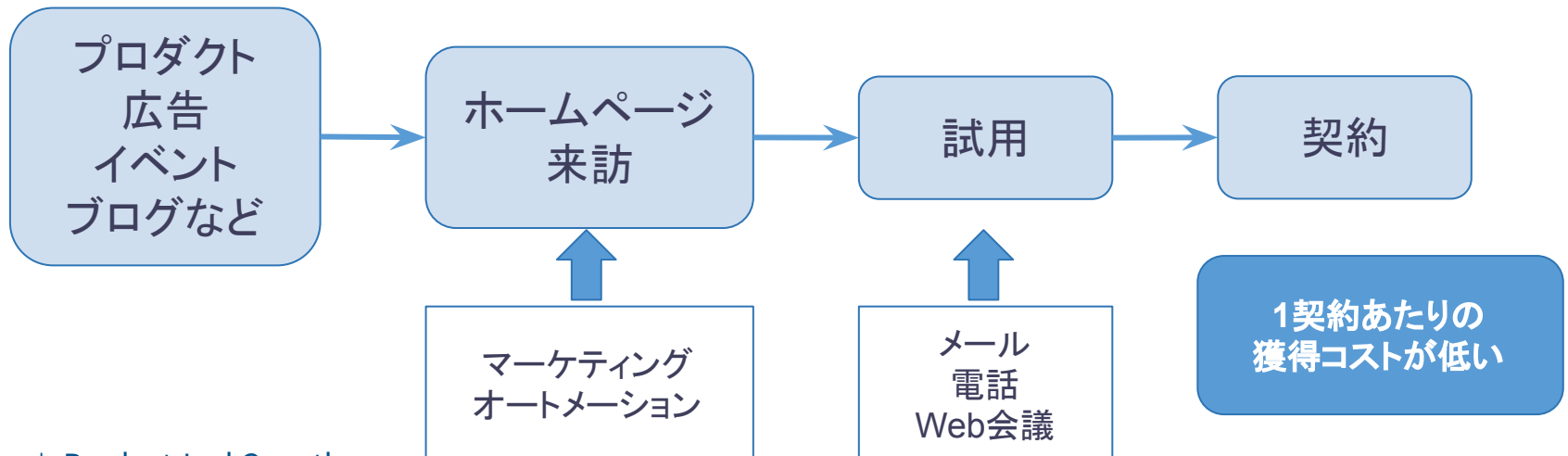
これまでになかった外部との日程調整を可能なグループスケジューラー  
10ユーザーまではずっと無料で利用できるフリーミアムモデル

## トヨクモ スケジューラーのポジショニング



## 5-4 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（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

# Appendix

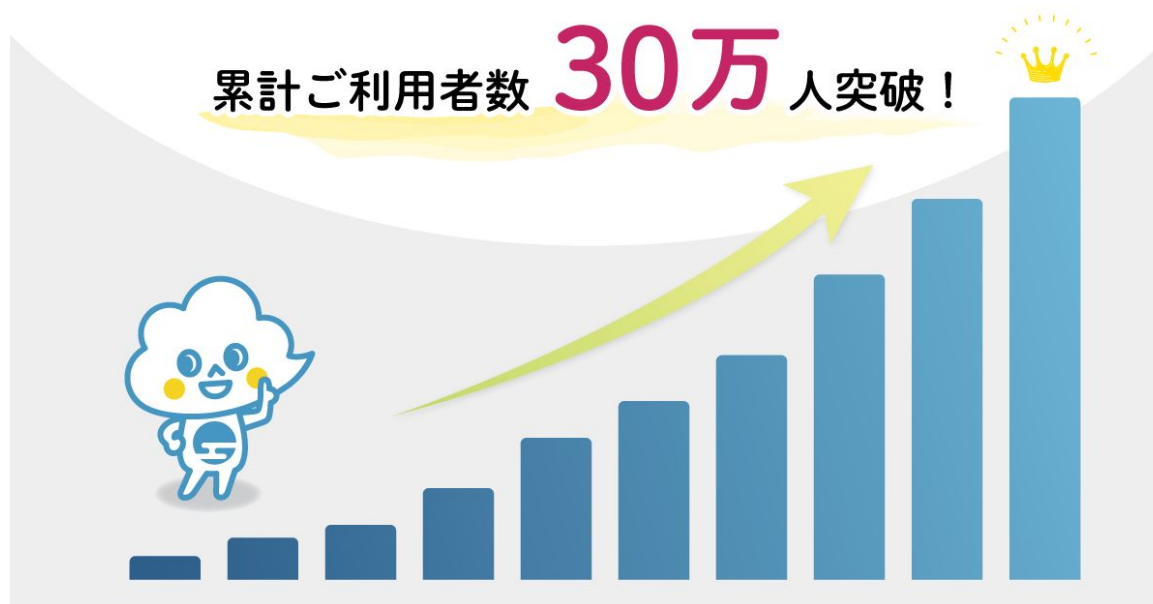
---

# Toyokumo kintoneApp認証、30万ユーザー突破



サイボウズ株式会社が提供する業務改善プラットフォームである「kintone」と連携する次世代型ユーザー管理機能「Toyokumo kintoneApp認証」のご利用者数が、30万ユーザーを突破したことをお知らせします。2023年7月に20万人突破のリリースを出しており、5ヶ月で10万ユーザー数増加しました。

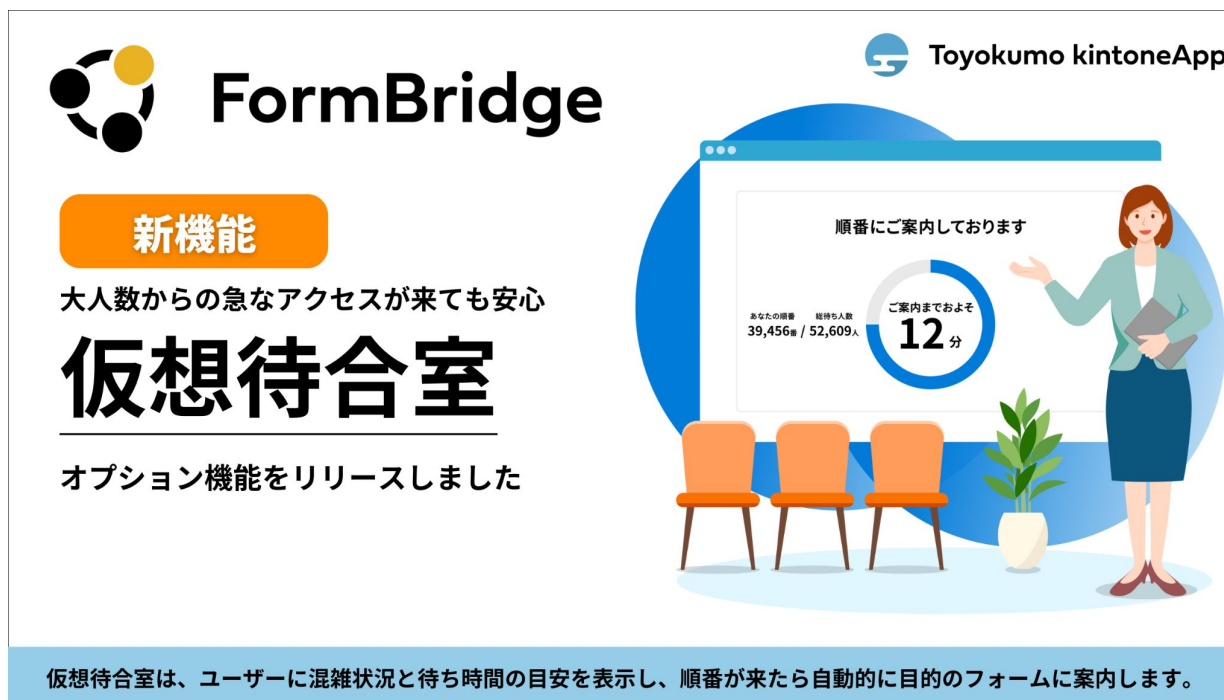
## Toyokumo kintoneApp 認証



# FormBridgeに新機能「仮想待合室」が搭載

サイボウズ株式会社が提供する業務改善プラットフォームである「kintone」の連携サービス「FormBridge(フォームブリッジ)」に「仮想待合室」がオプション機能として実装されました。FormBridgeは3,000契約以上のkintone連携のWebフォーム作成サービスです。

「仮想待合室」とはフォームへのアクセス数を判定し、上限を超えた場合は自動で仮想待合室へ案内します。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ページに案内します。



The graphic features the FormBridge logo on the left, which consists of three overlapping circles in black, yellow, and grey. To the right of the logo is the text 'FormBridge'. Below this is an orange button with the text '新機能' (New Feature). Underneath the button, it says '大人数からの急なアクセスが来ても安心' (Don't worry even if there is a sudden access from a large number of people). The main title '仮想待合室' (Virtual Waiting Room) is written in large, bold black characters. Below the title, it says 'オプション機能をリリースしました' (Released the optional feature). On the right side, there is an illustration of a woman in a green blazer and blue skirt standing next to a large screen. The screen displays the text '順番にご案内しております' (We will guide you in order). Below this, there is a circular progress indicator showing 'ご案内までおよそ 12分' (Approximately 12 minutes until guidance). To the left of the circle, it says 'あなたの順番 39,456番 / 総待ち人数 52,609人' (Your order: 39,456 / Total waiting people: 52,609). In the foreground, there are three orange chairs and a potted plant. The top right corner of the graphic has the Toyokumo kintoneApp logo.

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。



# 行政DXに参入する新会社を設立



## 会社概要

会社名	トヨクモクラウドコネクト株式会社
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 (85%)、サイボウズ株式会社(15%)

# 「ITreview カテゴリーレポート 2023 Fall 安否確認部門」 6期連続で顧客満足度No.1に選出 -13部門中12部門でNo.1-

トヨクモ株式会社が提供する「安否確認サービス2」が、「ITreview カテゴリーレポート」の安否確認部門にて、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」「機能への満足度」など合計12の部門においてNo.1評価を獲得したことをお知らせします。



# kintone連携サービス、10,000契約を突破！

トヨクモ株式会社は、サイボウズ株式会社が提供する業務改善プラットフォームである「kintone」の連携サービス「Toyokumo kintoneApp(FormBridge、kViewer、PrintCreator、kMailer、DataCollect、kBackup)」が6製品合計で10,000契約を突破したことをお知らせいたします。

