

成長可能性に関する説明資料



トヨクモ

トヨクモ株式会社

2020年9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
- 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

1 会社概要

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

経営理念

常にチャレンジし、
新たな価値を創造する



トヨクモ
TOYOKUMO

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。

トヨクモは「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」を企業理念とし、「ITの大衆化」の実現を目指しています。

ブームになるようなサービスの提供を目指すのではなく、企業文化となるようなサービスの提供にチャレンジし続けます。

それは、絶えず変化していく時代を先取りし、「あったらいいな」とお客様が思うよりも先にご用意することで実現してまいります。

従来に無いサービス着眼点、簡単な操作、シンプルな機能と分かりやすいユーザーインターフェイスで、日常的にパソコンやスマートフォンを活用していない IT初心者の方にとっても、安心して利用できるサービスを提供し、企業における情報化の第一歩を支援したいと考えております。

「クラウドで、もっと便利に。もっと簡単に。」

| | | |
|------|-----------------------------------------------|-------|
| 社名 | トヨクモ株式会社 (Toyokumo, Inc.) | |
| 設立 | 2010年8月 | |
| 所在地 | 東京都品川区西五反田二丁目27番3号 A-PLACE 五反田 9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 | |
| 役員数 | 9名 (内訳 取締役 5名、監査役 3名、執行役員 1名) | |
| 経営陣 | 代表取締役社長 | 山本 裕次 |
| | 取締役 | 田里 友彦 |
| | 取締役 | 石井 和彦 |
| | 取締役 | 木下 正則 |
| | 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 |
| 執行役員 | 落合 雄一 | |
| 社員数 | 33名 (2020年9月1日現在 内訳 マーケティング系18名、開発系12名、管理系3名) | |

代表取締役社長プロフィール

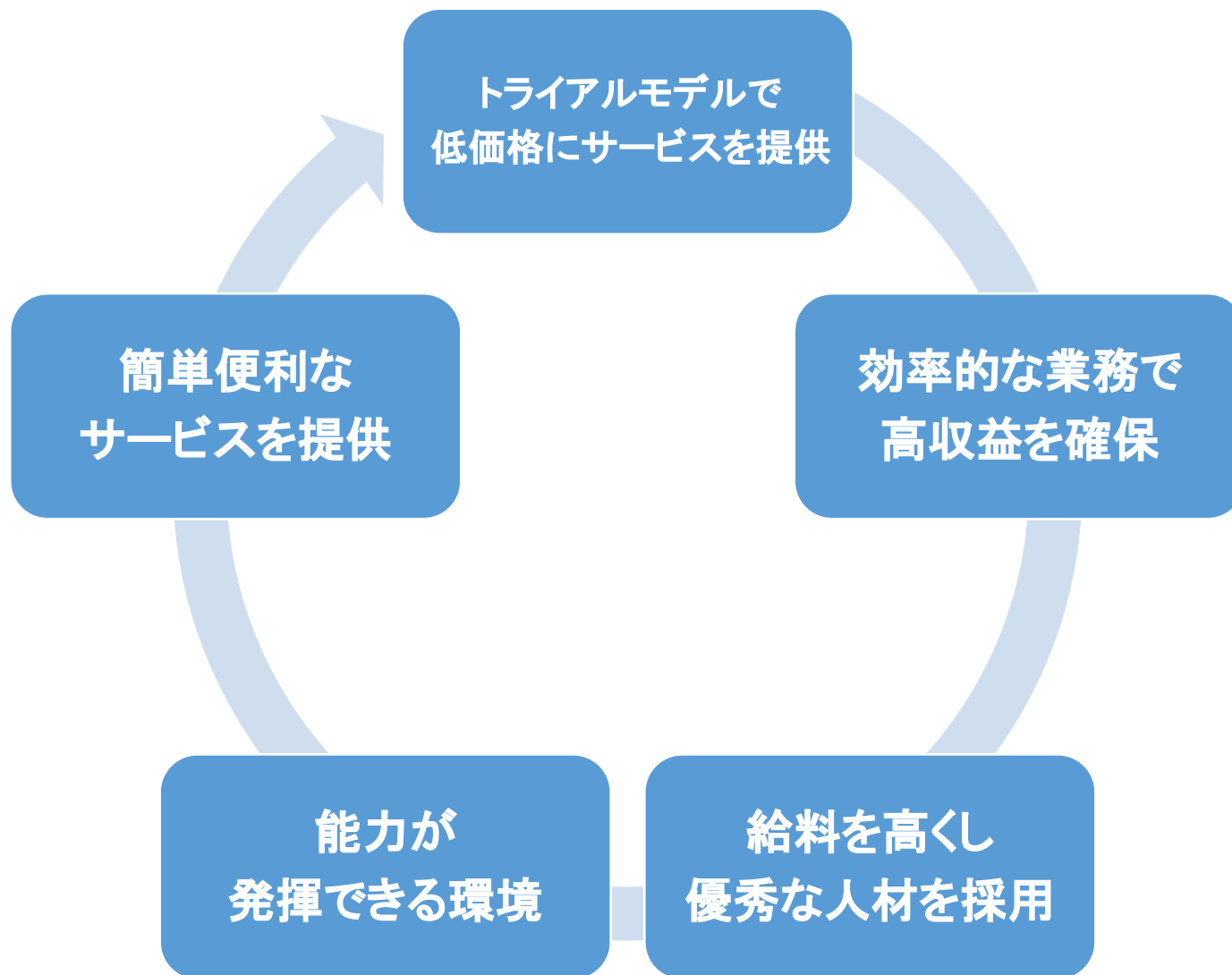


代表取締役社長
山本 裕次

| 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 クラインオート ベンソン証券会社入社 (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 | サイハウス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 | サイハウス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) |

| | |
|----------|----------------------------------------------------------|
| 2010年8月 | 東京都文京区において、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3月 | kintone連携サービス「タイムスタンプ for kintone」提供開始 |
| 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 |

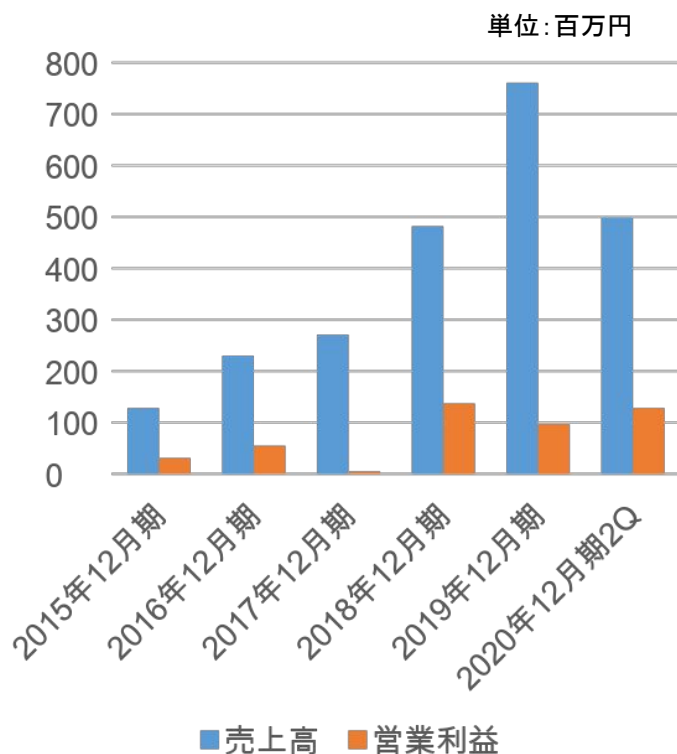
- ① 簡単便利なクラウドサービス
- ② トライアルモデルで低価格にサービスを提供
- ③ 効率性を重視
- ④ 少数精鋭



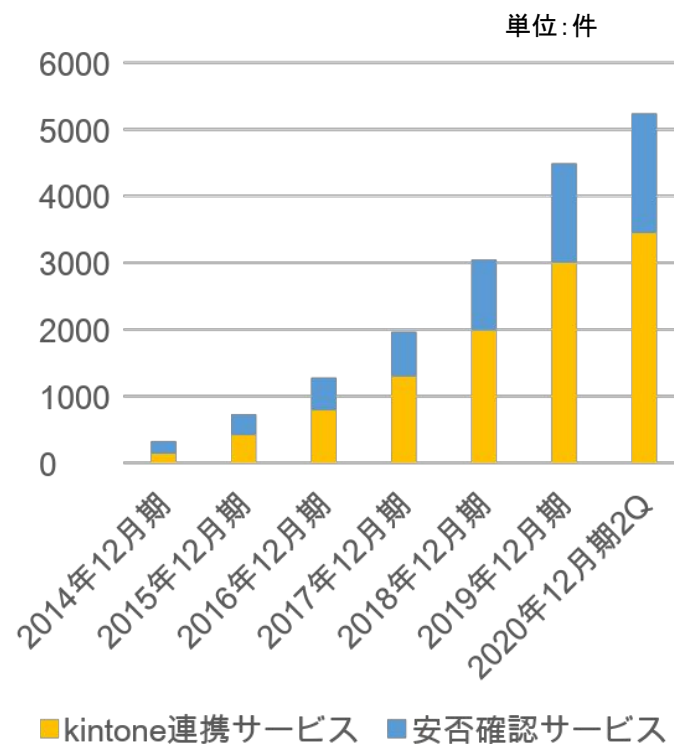
2 業績 主要指標

売上高、有償契約数の成長推移

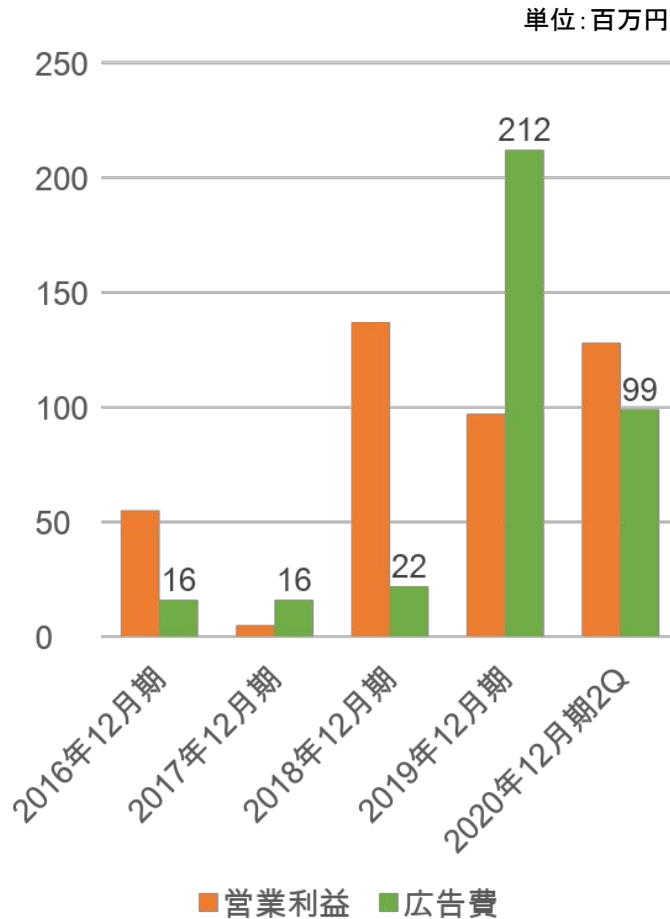
高い売上高成長を実現



有償契約数の拡大

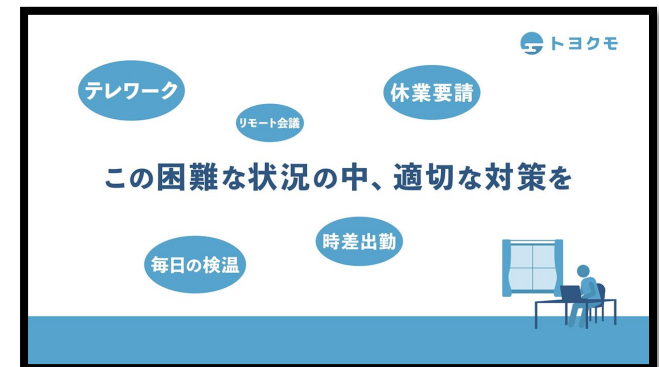


広告宣伝費の推移



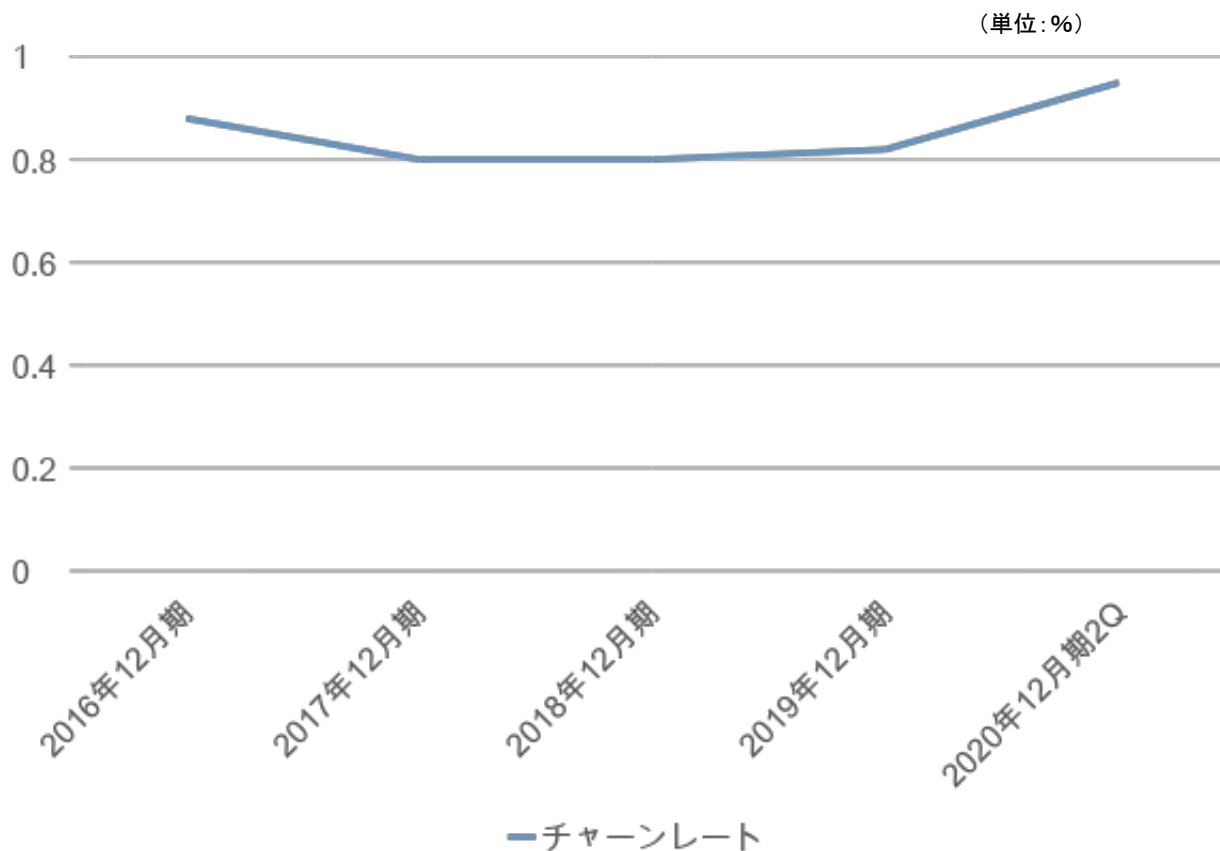
テレビ・新聞、ネット広告への出稿

テレビ広告の出稿例(安否確認)



チャーンレートは0.8%程度と低水準で安定して推移している

※2020年12月期2Qの解約率上昇は、フォームクリエイターのサービス終了に伴う一時的なものです

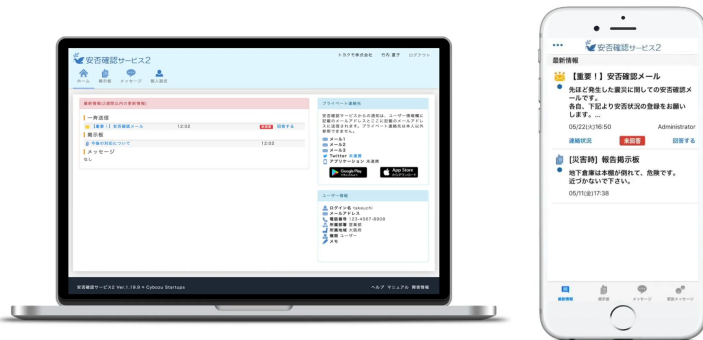


(注)チャーンレート(Churn Rate)とは、サービスにおける件数ベースの月次解約率を表す指標です。
直近の4事業年度末時点での解約率の推移

3 サービス内容

トヨクモ 安否確認サービス2

災害時の安否確認はもちろんBCP
(事業継続計画)による事業復旧
の情報収集が可能



kintone 連携サービス on cybozu.com

サイボウズ株式会社が提供する
kintoneと連携したBtoB型クラウド
サービスを提供

プリントクリエイター

kViewer

kMailer

Form Bridge

kBackup

DataCollect

どちら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

ネットを主とする販売モデル

認知

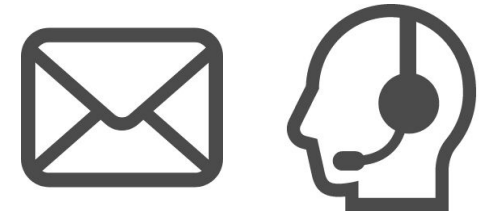
ネットプロモーション・広告、イベント出展による案件発掘



イベント出展の様子
(Cybouzu Dayz)

興味・関心

マーケティングオートメーションツールを活用し、メール・電話を中心に効率的にサポート



行動

クラウドサービスの試用を通して問題解決を体験、資料・動画を通してサービスの理解を深める



契約

- ・サブスクリプション型のビジネスモデル
- ・平均月額単価15,000円の低価格サービス(全サービス平均)
(安否確認サービス 21,000円、kintone連携サービス 11,000円)
- ・継続率99.2%程度の高い継続利用率
- ・50%を超える高い試用購入率(安否確認サービス)
- ・世界最大のクラウドサービス(Amazon Web Service)を利用し、利用状況に合わせた柔軟なシステム拡張が可能な可用性とコスト競争力の高さを実現

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の多様化

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が求められている

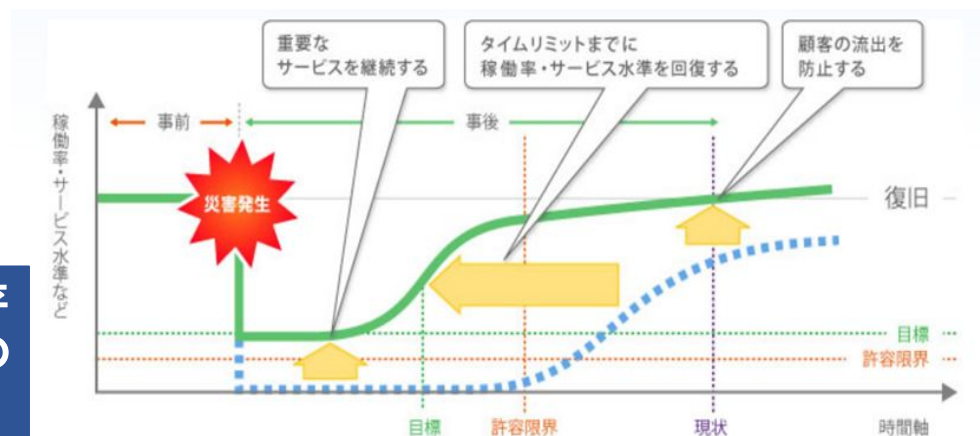


企業としての活動継続に危険を及ぼす対象リスクを策定し、そのリスクが発生した場合に

「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、復旧の順序が定義する必要がある

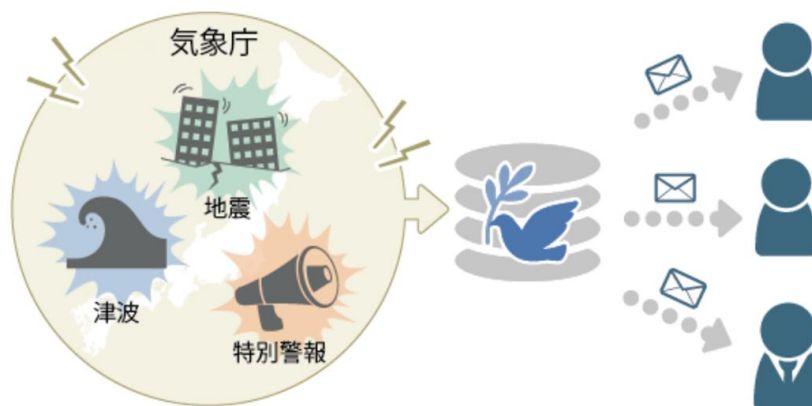
企業における安否確認は、個人間で行う「生存確認」の為の安否確認とは異なり、初動対応のための、情報収集の一環となる



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

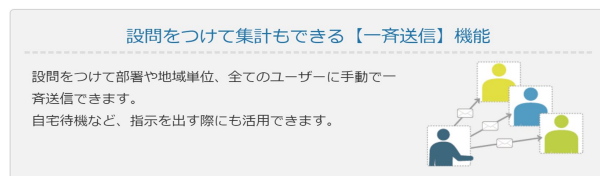
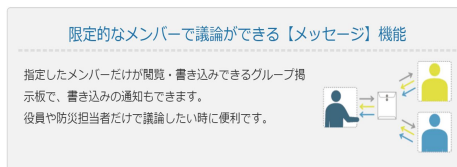
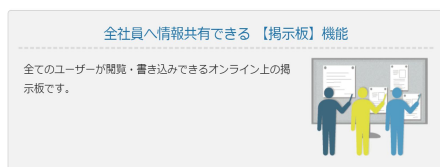
① 初めて使用する方でもマニュアルをみることなく直感的に操作ができるユーザーインターフェイス



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

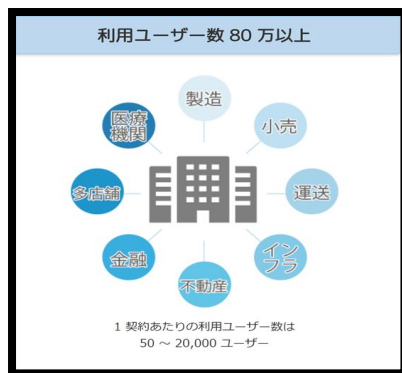


④ 緊急時だけシステム構成を拡大させる可用性とコスト競争力の高いシステム構成



トヨクモ 安否確認サービス2の特徴

1800社、90万ユーザーが利用、後発ながらも順調にシェアを拡大
5万ユーザー規模のエンタープライズ企業にも対応



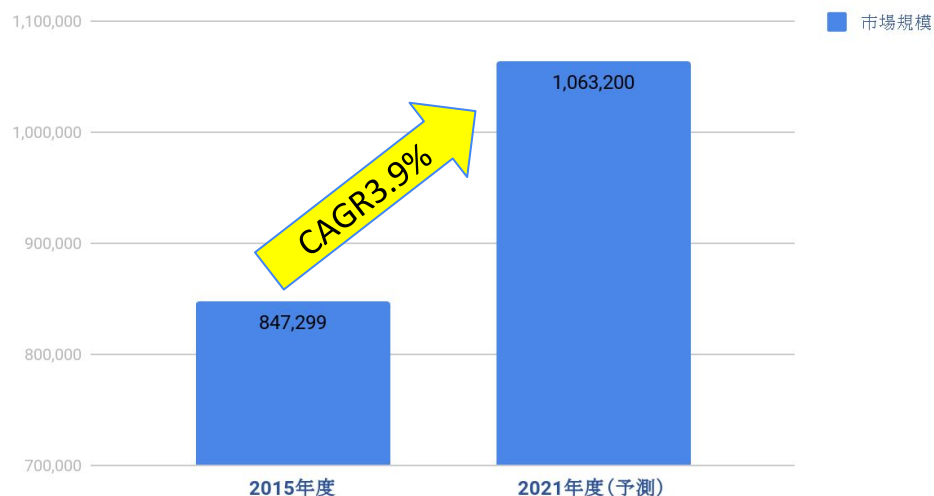
【導入企業】

当社が独自調査した情報を元に作成しています。

APIを利用して人事データベースと直接連携
SCM(Supply Chain Management)の連携確認にも利用され、用途拡大

国内危機管理ソリューション市場規模推移・予測(事業者売上ベース) (注1)

(単位:百万円)



潜在的な市場規模

・現在の当社サービス導入実績に比べ、市場規模は大きく、当社サービスの拡大余地は大きい

国内企業等数55万社 (注2)

弊社導入実績1,800社超(2020年8月)

・当社サービスは市場規模比較 0.3%(企業数)

国内従業者数4,407万人 (注3)

弊社導入実績90万人超(2020年8月)

・当社サービスは市場規模比較 2.0%(従業員数)

(注1) 矢野経済研究所「危機管理ソリューション(事業継続/防災/情報セキュリティ)市場の実態と展望17」

(注2) 常用雇用者規模10人以上の企業等数(2016年、経済産業省「経済センサス」)

(注3) 常用雇用者規模10人以上の企業等の従業員者数(2016年、経済産業省「経済センサス」)

kintone連携サービス

kintoneとはサイボウズ株式会社が提供するクラウドサービスで、顧客管理や帳票管理、交通費申請、社内FAQといった業務アプリをプログラミングスキルがなくても開発できるプラットフォーム

業務アプリを簡単に作成し、利用できるクラウドサービス世界15,000社以上に利用されている製品

kintone連携サービスはWebデータベースであるkintoneと組み合わせて利用することにより、実際の業務プロセスにそってシステム化が簡単に構築できるサービス



制約はあるものの多くの社内業務をシステム化できる

kintone連携サービスとは

- ① kintoneを、社外も巻き込んだWebシステムにできる
- ② 3,500社以上に利用される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



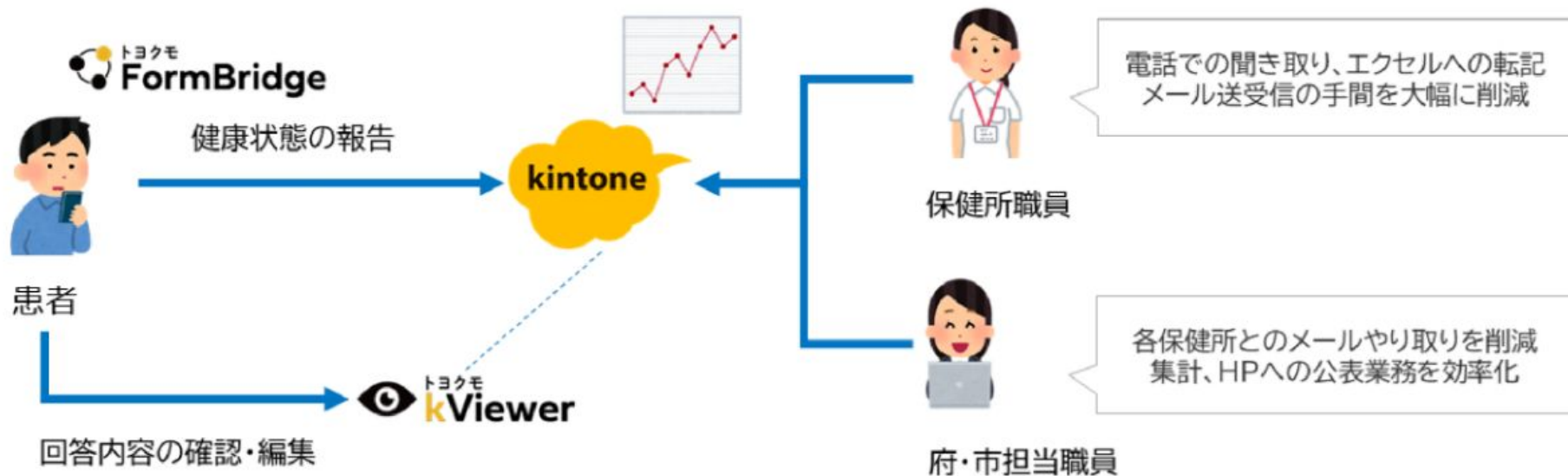
トヨクモ
DataCollect



トヨクモ
kBackup

～ Webシステム ～

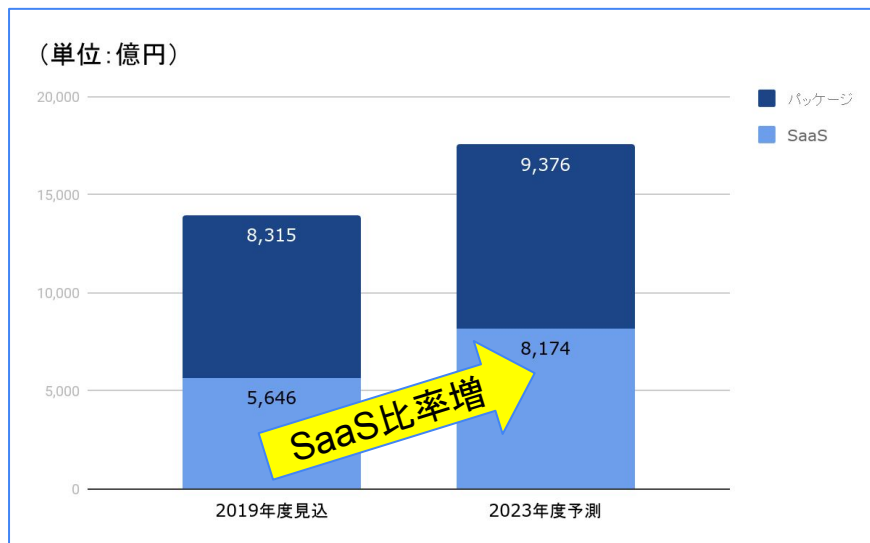
最近の活用例～大阪府様



大阪府が作成した新型コロナウイルス対応状況管理システムの概要図

2020年4月22日 サイボウズ株式会社プレスリリースより

ソフトウェアの国内市場（パッケージ／SaaS別）（注1）



ソフトウェアの国内市場も伸びているが、中でもSaaS(クラウド)の比率が年々増加している。

【SaaS(クラウド)の比率】
2019年度(見込)全体の40.4%
2023年度(予測)全体の46.6%

（注1）株式会社富士キメラ総研推計『ソフトウェアビジネス新市場019年版』

4 当社の強み

① サブスクリプション型のビジネスモデルで、高い成長率

高い継続率: 継続率99.2%程度の高い継続利用率で売上高は順調に伸長

高い成長率: 2015年12月期から2020年12月期のCAGRは55.8%

② BtoB型クラウドサービスの提供

企業向けビジネスのサービス提供により、安定的、継続的な成長を実現

③ 安定したキャッシュフローによる豊富な資金

広告宣伝やサービス開発へ先行投資が可能

- ① お客様自身での設定・構築を可能にする、簡単便利なクラウドサービス
インサイドセールスを活用し、効率的な営業活動を展開
- ② クラウドサービスのための製品開発、開発の内製化、AWSの利用
製品開発の費用を抑え、リーズナブルなサービス提供と迅速な対応を実現
ノンカスタマイズで同一サービスを全ユーザーに提供
- ③ 有力な販売パートナーによる拡販戦略
販売パートナーとの連携により、少人数でも拡販が可能



5 今後の成長戦略

重要指標であるMRRを成長させていくことを基本方針としている。
新規MRRおよび追加のMRRを伸長させ、解約のMRRを下げていく
ことで持続的なMRRの成長を図っていく方針

MRRの純増

= 新規MRR + 追加MRR - 解約MRR

注1 MRR (Monthly Recurring Revenue: 月額計上収益)

① 新規MRRの獲得

- テレビCMやインターネット広告など広告宣伝費を積極的な投下
- データコレクトなどのニュープロダクトのリリース
- 有力販売パートナーとの連携強化による販売増加
- DX(デジタルトランスフォーメーション)のニーズに対応
- グループ従業員3,000名以上の企業を対象にエンタープライズマーケットへの参入による新規顧客の獲得

② 追加MRRの獲得

- kintone連携サービスのクロスセル
 - フォームブリッジとkViewerのセット販売などを推進
- 自社および他社サービスとの連携推進
 - 自社サービスの連携推進はもちろん、他のクラウドサービスなどとの連携も進めバリューアップ
- アップセル
 - スタンダードコースからプレミアムコースへのアップセル

③ 解約MRRの減少

- チャーンレートを低位安定させる
- サービス規約で禁止されており、ダウンセルが発生しないモデル