

2021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

2021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) 会社概要
- (2) 企業理念
- (3) 提供しているサービス
- (4) 提供方法
- (5) こだわりの成長サイクル

2 第3四半期 決算概要

- (1) 第3四半期実績(前年同期比較)
- (2) 四半期の実績(直前四半期比較)
- (3) 貸借対照表
- (4) 営業利益率の推移
- (5) 通期予想に対する進捗
- (6) 営業利益増減要因

3 各種指標

- (1) 月次売上速報
- (2) 有償契約数の推移
- (3) 有償契約数の詳細推移
- (4) チャーンレート
- (5) 広告宣伝費と営業利益の推移
- (6) 提供サービス数
- (7) スケジューラーのこれまでの進化について
- (8) トヨクモ スケジューラーについて
- (9) トヨクモ スケジューラーの取り組み

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 (2021年9月21日～)	
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 マザーズ市場 (コード番号 4058)	
従業員数	38名 (開発 16名、マーケティング 18名、経営管理 4名) 2021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

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

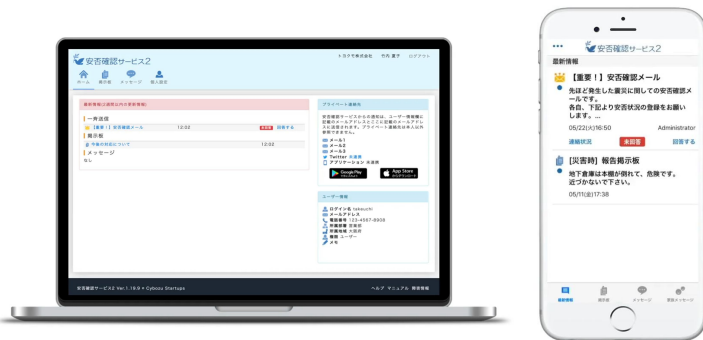


1-3 提供しているサービス



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

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

2500社、130万ユーザーが利用、後発ながらも順調にシェアを拡大



クラウドサービスの評価レビューサイト「ITreview」にて、他社の安否確認システムをおさえ、評価スコアNo.1(2021年9月末現在)

参考 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 契約数5,000を超えるNo.1のkintone連携サービス
- ③ カスタマイズなし、ノンプログラミングで利用可能



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

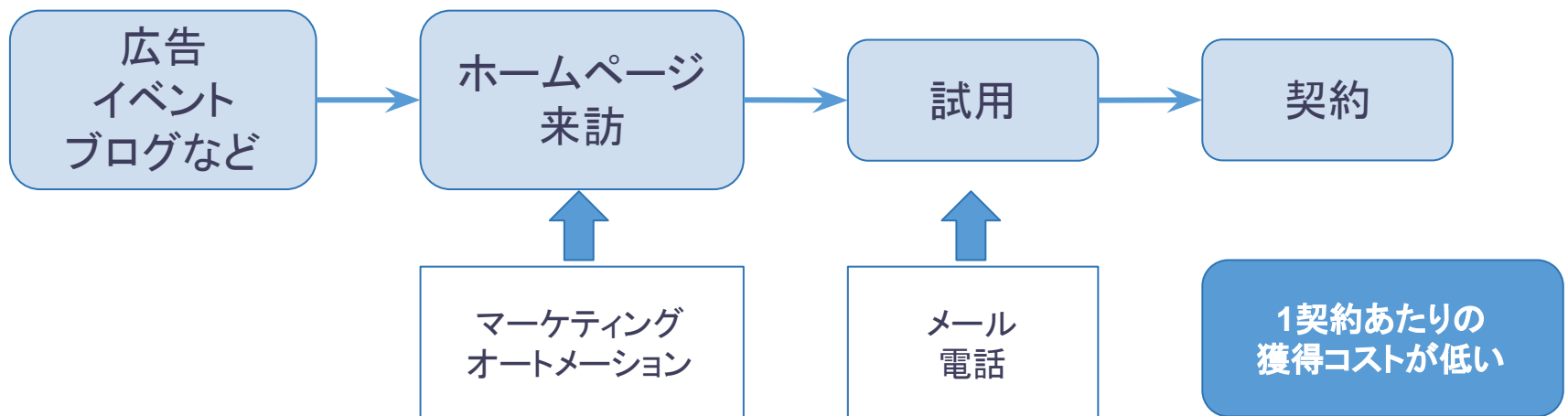
～ 社内の業務システム ～



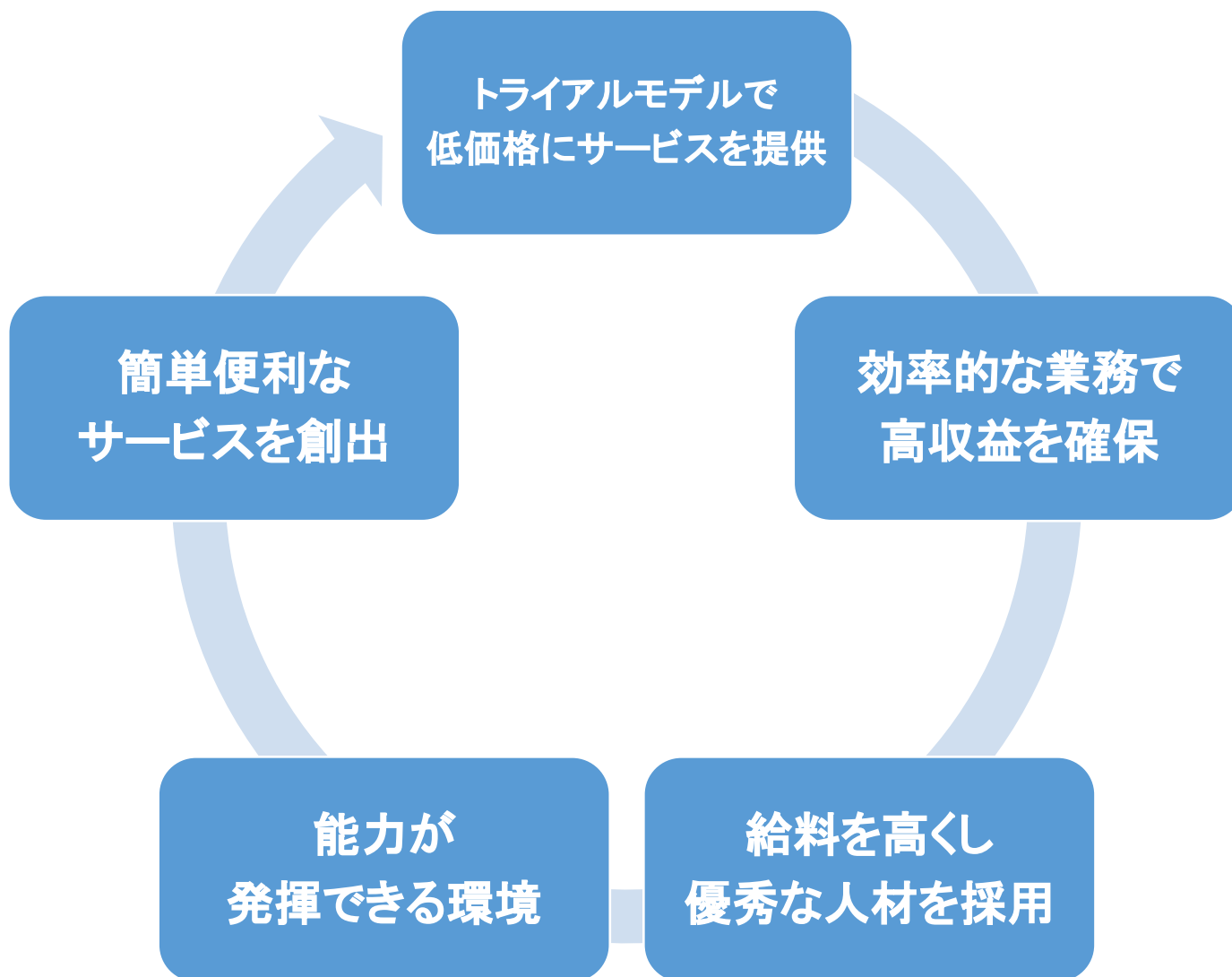
～ Webシステム ～

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65%）
- 案件発掘は、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3四半期 決算概要

2-1 第3四半期の実績(前年同期比較)

売上高は前年同期比+40%を超え、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 %)

	2020年12月期 7-9月実績	2021年12月期 7-9月実績	前年 同期比	2020年12月期 1-9月実績	2021年12月期 1-9月実績	前年 同期比
売上高	283	412	+45.6%	782	1,132	+44.7%
売上総利益	245	366	+49.2%	672	1,001	+48.8%
販売費/一般管理費	210	282	+34.3%	509	627	+23.2%
内)広告宣伝費	95	103	+8.7%	194	181	▲6.6%
営業利益	34	83	+139.2%	163	373	+128.5%
経常利益	26	85	+227.3%	152	376	+146.6%
当期純利益	22	59	+160.1%	105	261	+146.3%

2-2 四半期の実績(直前四半期比較)

売上高は直前四半期から+7.9%増と順調

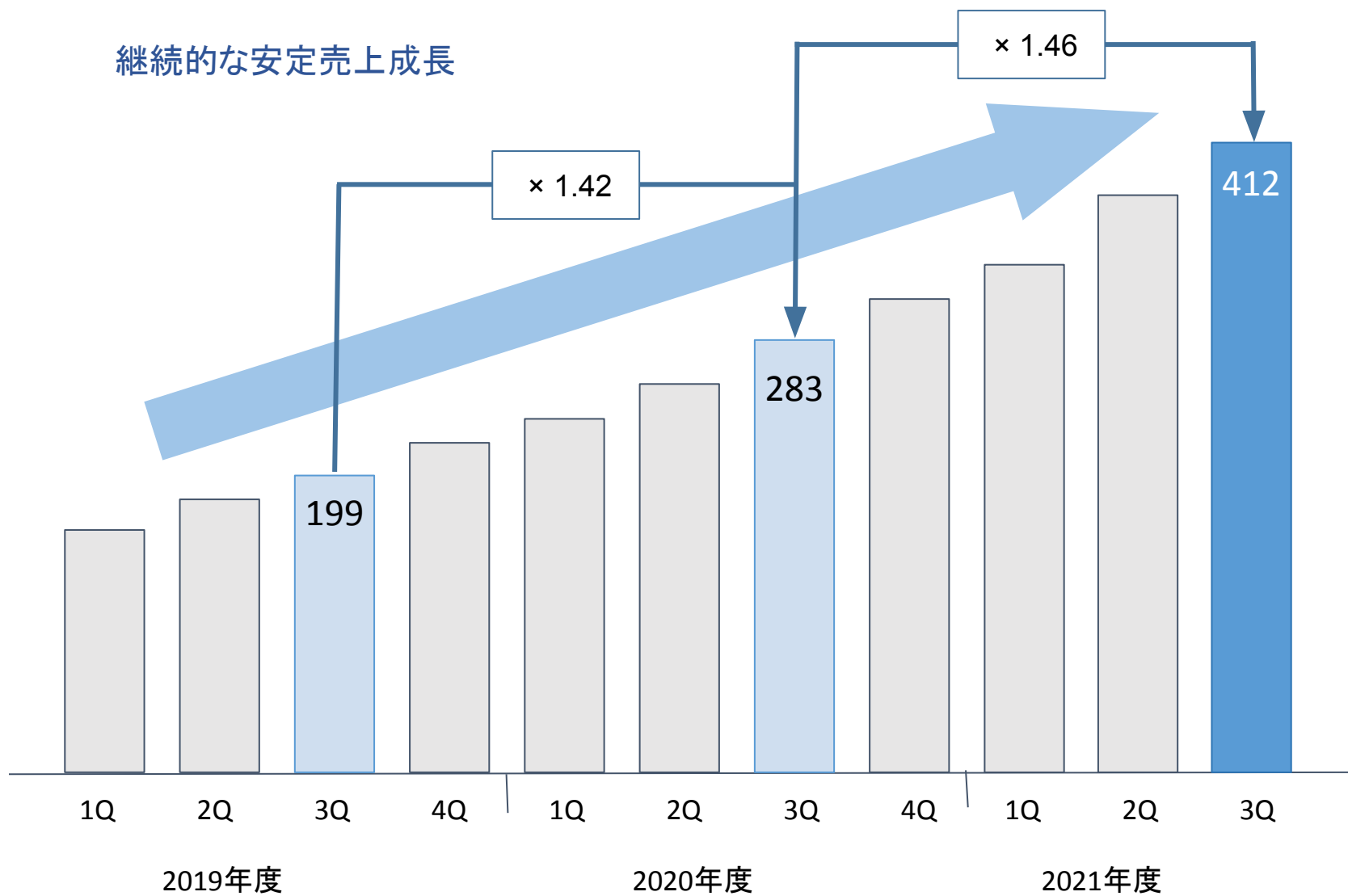
直前四半期と比べ、広告宣伝費の増加、移転に伴う一時的な費用が発生。

共に計画通り

(単位:百万円 %)

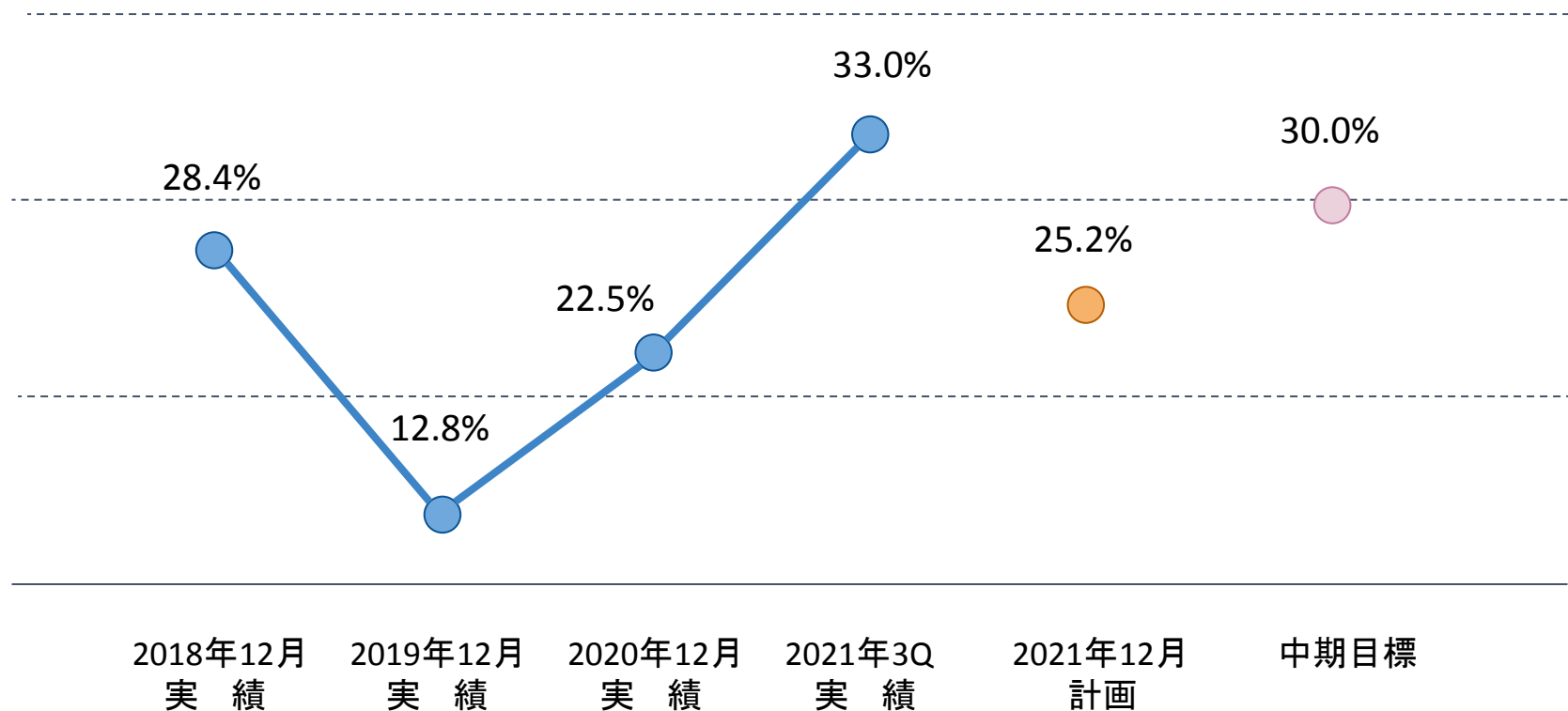
	2021年12月期 1-3月 実績	2021年12月期 4-6月 実績	2021年12月期 7-9月 実績	直前 四半期比
売上高	337	382	412	+7.9%
売上総利益	295	339	366	+7.9%
販売費/一般管理費	149	194	282	+45.0%
内)広告宣伝費	27	50	103	+105.5%
営業利益	145	144	83	▲42.2%
経常利益	145	145	85	▲40.9%
当期純利益	100	100	59	▲41.1%

参考 四半期別売上推移



2-4 営業利益率の推移

今後営業利益率は徐々に改善させる計画。
営業利益率は、中期的に30%程度を目指します。



参考 広告活動予定

年間予算 3.7億円

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
2021年第1四半期	7%	
2021年第2四半期	14%	
2021年第3四半期	30%	安否確認サービスの新プロモーション開始
2021年第4四半期	49%	新サービスのプロモーションを開始

2-5 通期予想に対する進捗

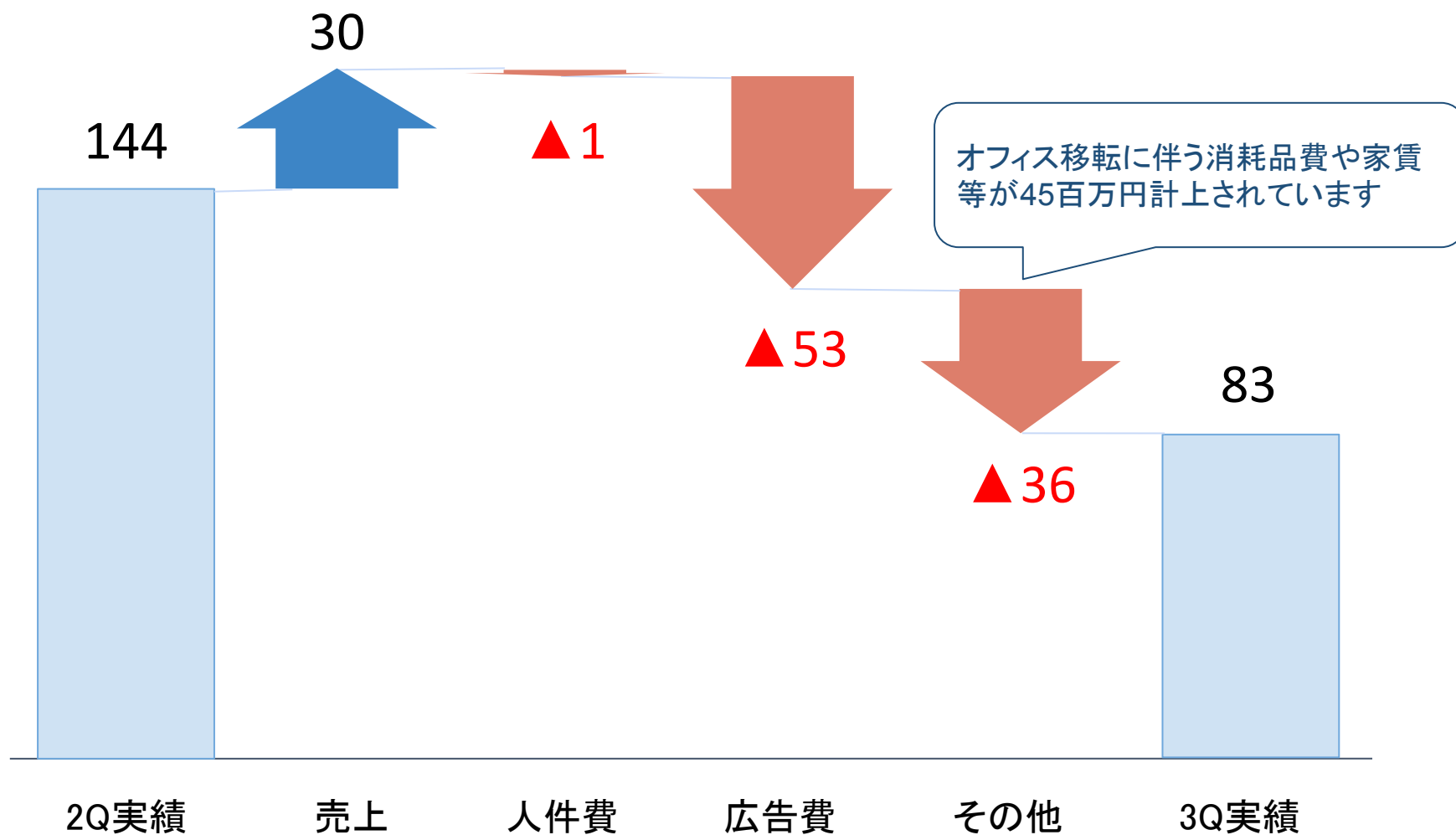
業績予想に対して売上高73.1%達成
広告宣伝費は第4四半期に大きく投資

(単位:百万円 %)

	2021年12月期 計画	2021年12月期 第3四半期実績	達成率
売上高	1,550	1,132	+73.1%
売上総利益	1,380	1,001	+72.5%
販売費／一般管理費	990	627	+63.4%
内)広告宣伝費	370	181	+49.1%
営業利益	390	373	+95.8%
経常利益	390	376	+96.6%
当期純利益	250	261	+104.4%

2-6 営業利益増減要因

(単位: 百万円)



3 各種指標

3-1 月次売上速報

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
システムのパフォーマンスを向上するための短期オプションを別表示

登録フォーム→



2021年12月期の月次売上速報

(単位:百万円)

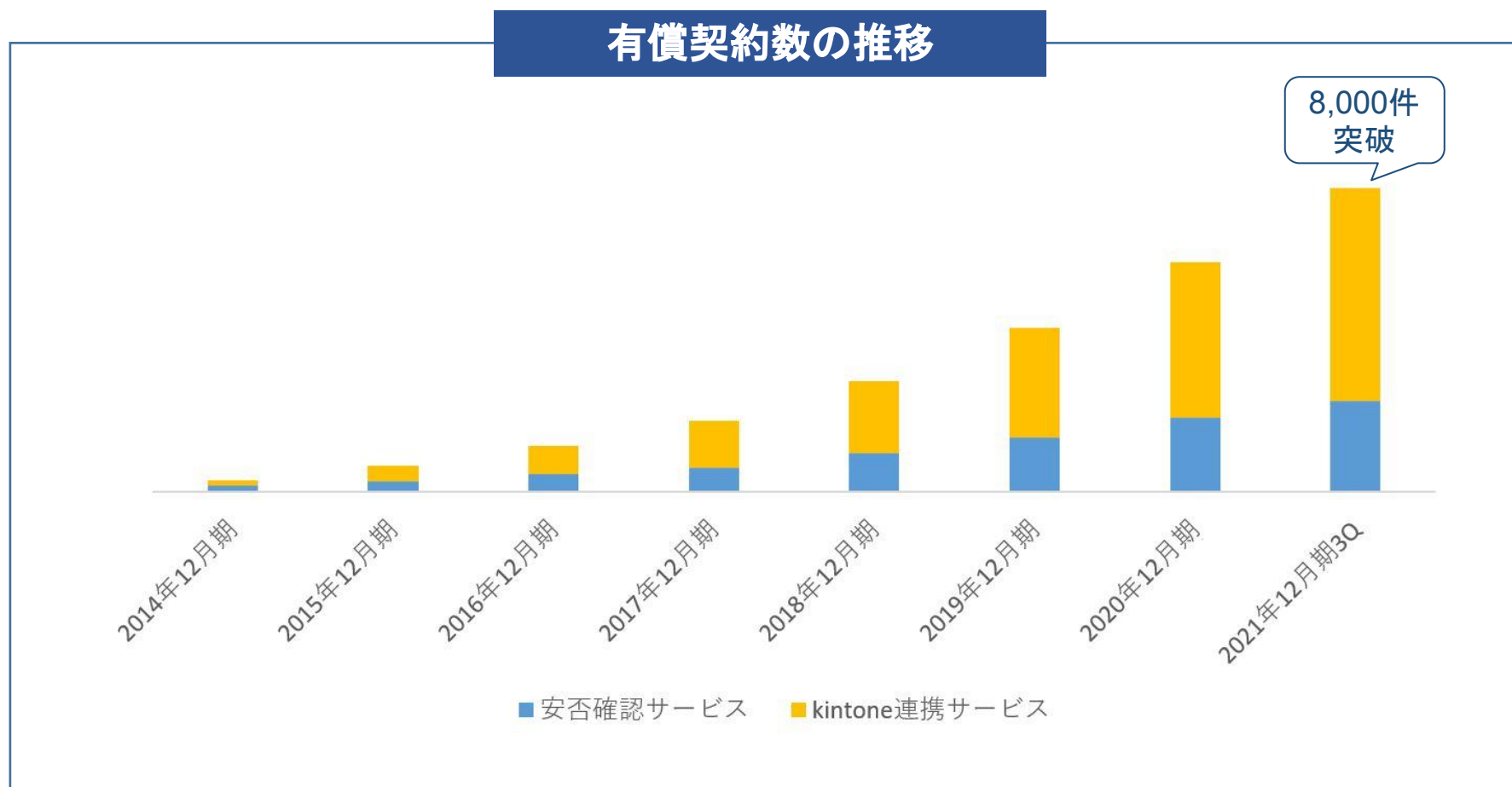
	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
月次 前年比	108 141%	112 142%	116 143%	120 143%	125 143%	136 152%	133 146%	137 145%	140 145%	143 143%		
内_ 短期	-	-	-	-	0	8	1	2	2	0		
累計 前年比	108 141%	220 141%	337 142%	457 142%	583 142%	719 144%	853 145%	991 145%	1,132 145%	1,275 144%		

(参考)2020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	77 151%	78 149%	81 147%	84 145%	87 145%	89 143%	91 143%	94 142%	97 141%	100 142%	103 142%	105 141%
累計 前年比	77 151%	156 150%	237 149%	321 148%	409 147%	499 146%	590 146%	685 145%	782 145%	883 145%	986 144%	1,092 144%

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172件増加して2,502件、kintone連携サービスが455件増加して5,812件、合計で627件増加し8,314件。引き続き順調に増加。



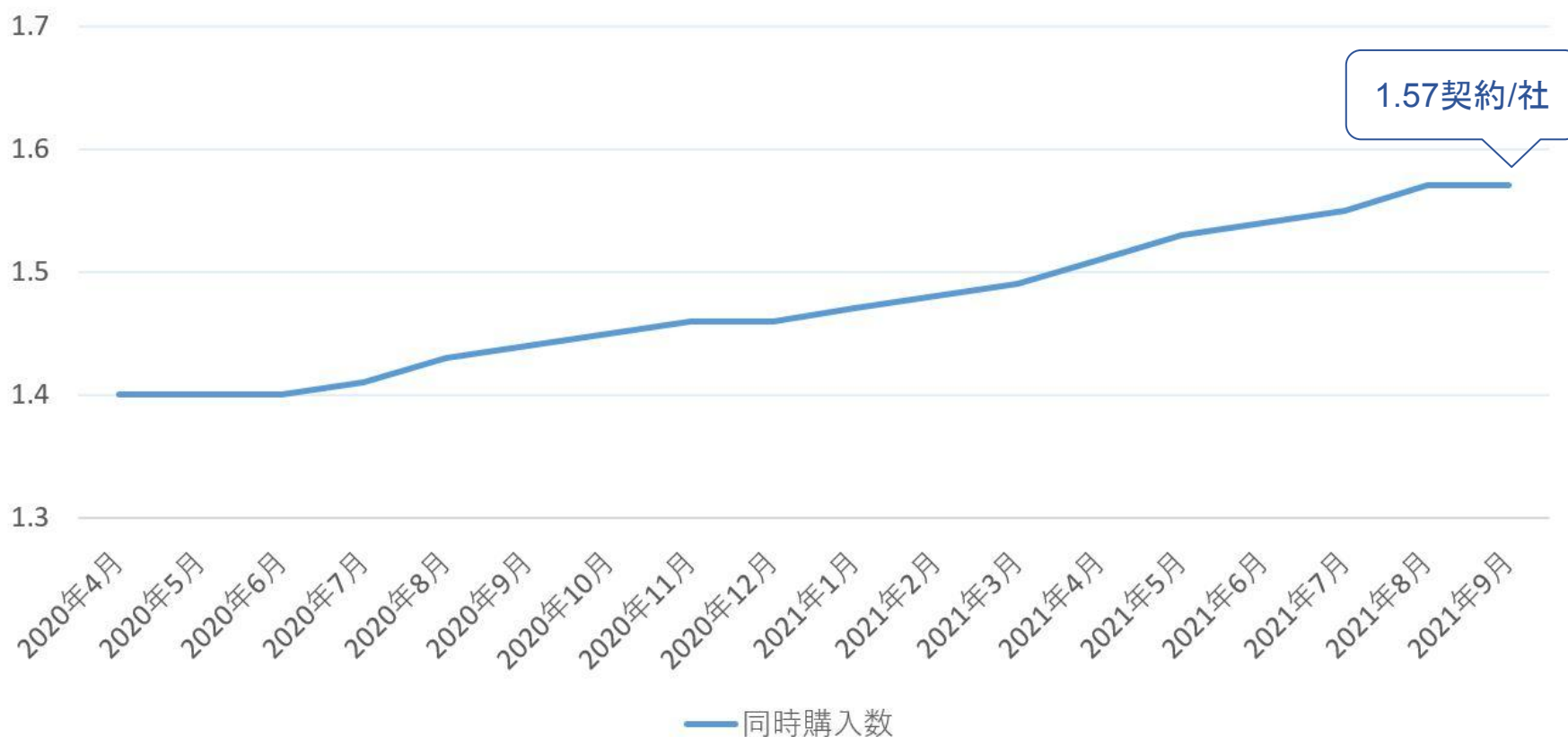
3-3 有償契約数の詳細推移

安否確認サービス、kintone連携サービスともに順調に契約数が増加
安否確認サービスは他社製品からの切り替え需要もあり、四半期の増加は過去最高

	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
2019年3Q	4,090	+426	+11.6%	1,352	+123	2,738	+303
2019年4Q	4,489	+399	+9.8%	1,491	+139	2,998	+260
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	+8.6%	2,502	+172	5,812	+455

参考 kintone連携サービスの同時購入数

1社あたりの契約サービス数の推移(参考値)
複数の同時購入でDXを推進する企業・自治体が増加

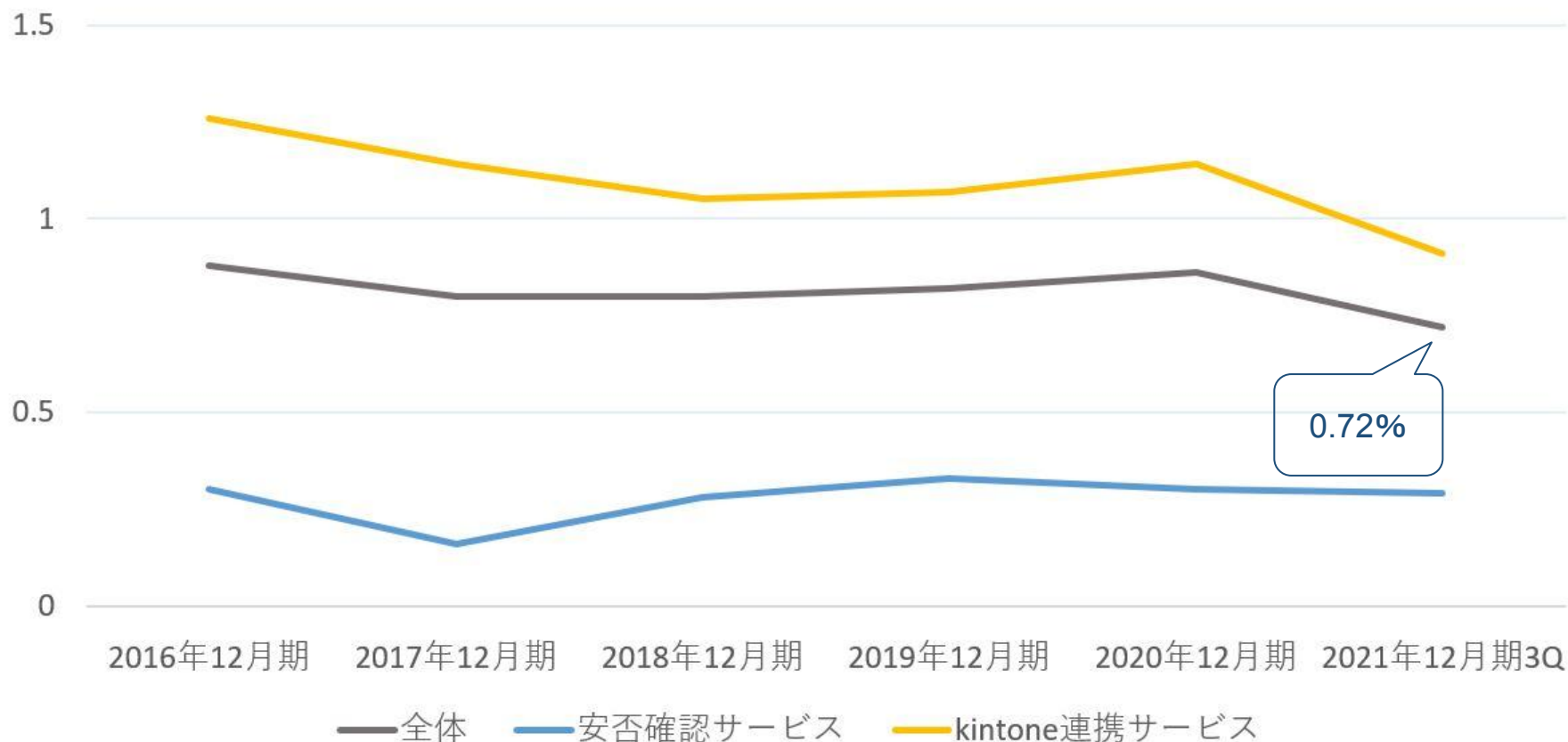


3-4 チャーンレート

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

2020年12月期の解約率は、フォームクリエイター(kintone連携サービス)のサービス終了に伴う一時的な上昇です

直近の5事業年度末及び当四半期末時点での解約率の推移



(注)チャーンレート(Churn Rate)は、サービスにおける契約件数ベースの月次解約率を表しています。

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

マイナスインパクトが大きい第3四半期は45.1%

(単位:百万円)

	2018年 2018年 期	2019年 2019年 期	2020年 2020年 期	2021年 2021年 期 第3四 半期
売上高	482	761	1,095	1,132
広告宣伝費	22	212	272	181
売上比	4.6%	28.0%	24.8%	16.0%
営業利益	137	97	247	373
売上比	28.4%	12.9%	22.6%	33.0%
営業利益＋広告宣伝費	159	310	521	555
売上比	33.0%	40.9%	47.6%	49.0%

3-6 提供サービス数

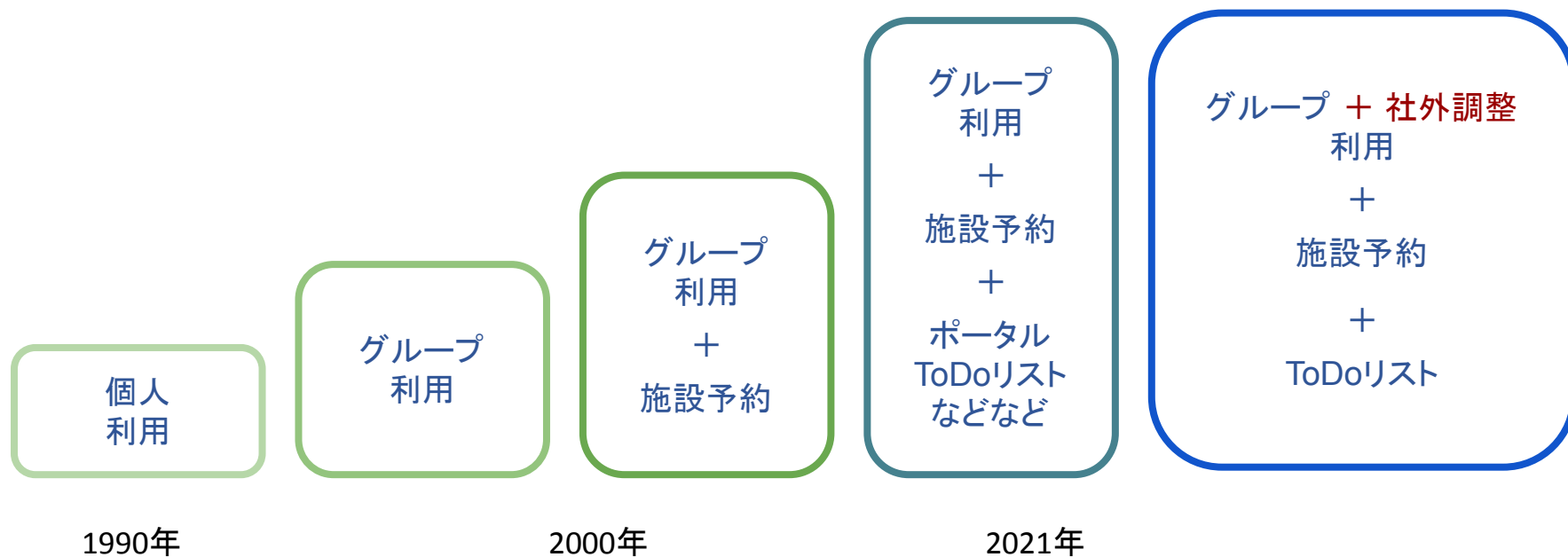
対象年	カテゴリ数	サービス数	新規数	終了数	トピックス
2012年	5	5	4	0	スタートアップのチャレンジ期
2013年	7	8	3	0	
2014年	5	8	3	3	MBOを実施(3月)
2015年	3	6	0	2	
2016年	2	6	1	1	サービス整理完了
2017年	2	8	2	0	kintone連携サービスの連携開始
2018年	2	9	1	0	
2019年	2	9	0	0	トヨクモへ社名変更(7月)
2020年	2	8	1	2	東証マザーズ上場(9月)
2021年	3	8	1	1	スケジューラーを提供開始

スケジューラーのこれまでの進化について

個人利用のスケジューラーがWebの技術を取り入れグループスケジューラーに進化
スケジューラーが施設予約も内包し、企業に必要なグループウェアに進化

その他の社内業務と連携.....

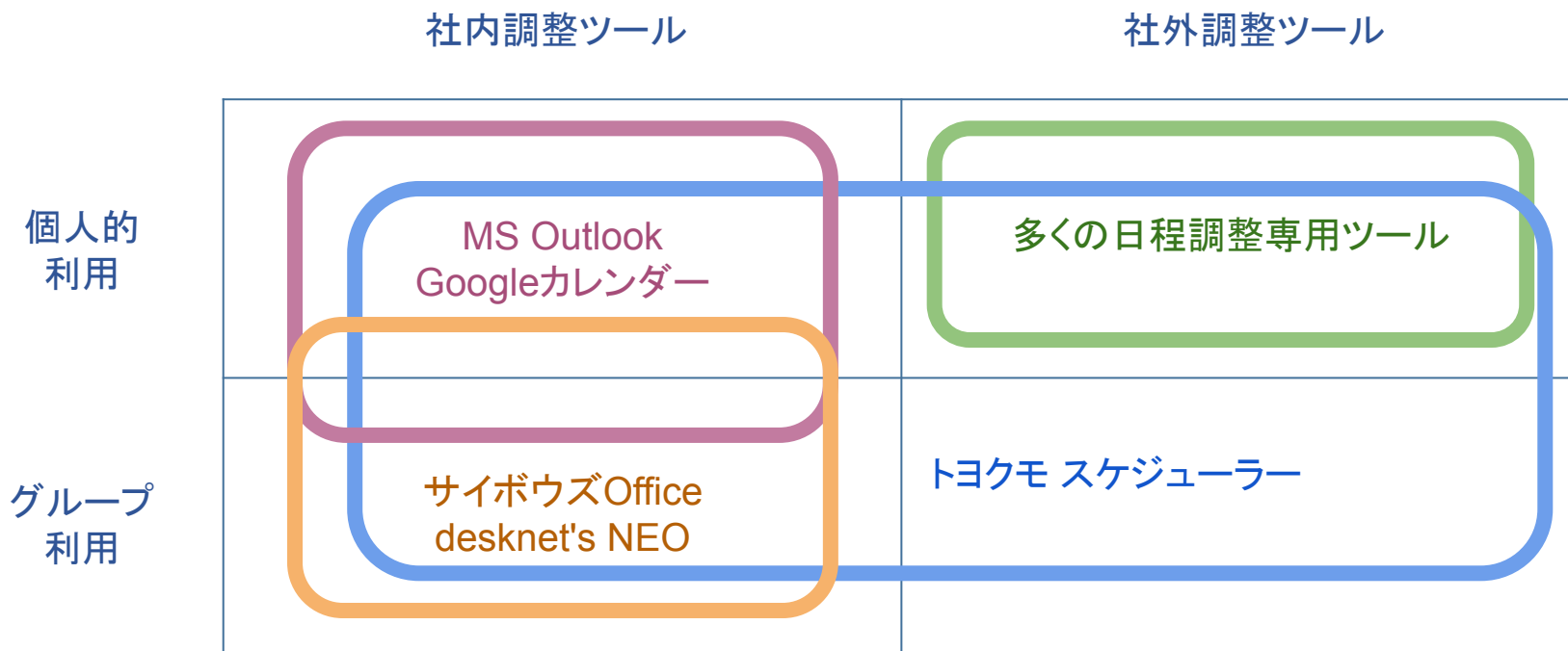
トヨクモのスケジューラーは、社内の業務利用だけでなく、
社外利用も含めたスケジューラーの決定版としてリリース



トヨクモ スケジューラーについて

これまでになかった外部との日程調整を可能とする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

日程調整の考え方



1 ユーザーあたり 月額 200円

これまで同様に保守的に事業計画を策定します。

2022年度の売上見込み 数百万円程度を想定しています。

本事業の重要チェックポイント

- ・100社、200社など有償契約の達成のスピード
- ・有償化率(5%想定)

これまでのサービスには、なかった最速での普及を目指します。

無料ユーザーへの広告ビジネスは有償化率により長期的に検討

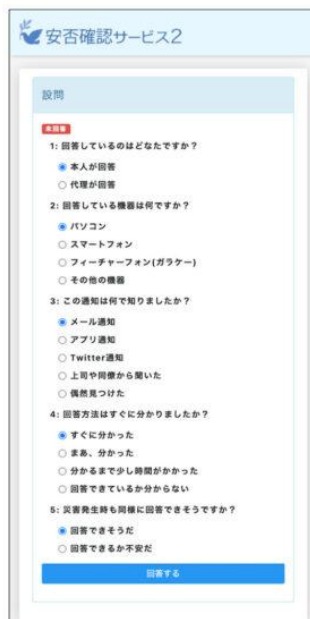
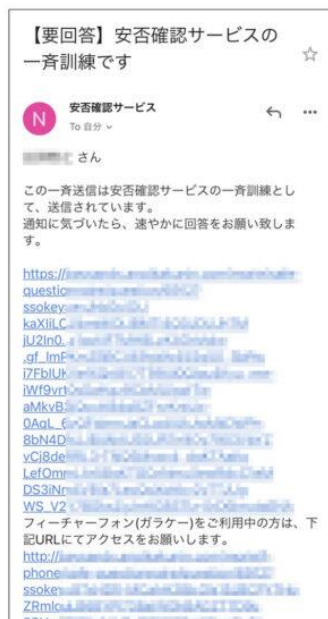
Appendix

9月1日に全国同時一斉訓練を実施

2021年9月1日に、実際の災害を想定し、安否確認サービス2を契約中のお客様のうち、937社 31万1,987ユーザーに向けて全国一斉訓練を実施いたしました。

災害時のようなアクセス負荷状況であっても、システムが稼働することを確認しております。

※一斉訓練の通知と訓練レポート



一斉訓練レポート

参加数

一斉訓練参加企業数	937社
参加ユーザー数	311,987ユーザー

回答に関する統計値の全体平均との比較

	株式会社	全社平均
回答時間の最長値	1.0分	8.6分
回答時間の25パーセント	0.8分	11.8分
回答時間の中央値	1.6分	49.3分
回答時間の75パーセント	39.9分	140.2分
回答率	90.9%	83.4%

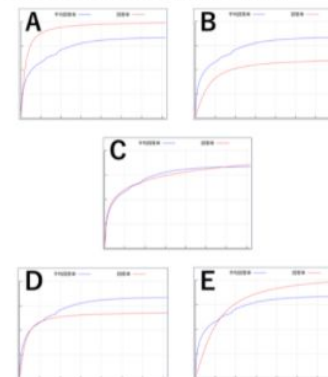
今回の参加企業の79.9%は、回答時間の最長値が8分以内です。このことから弊社では、その他の参加企業と比べて、回答に時間がかかっているユーザーが少ないと見えます。この結果で、素晴らしい結果を継続しましょう。

回答時間の25パーセント、50パーセント(中央値)、75パーセント、どれも全体の結果よりも早い数値が出ております。引き続き、早い回答ができるよう、訓練を行っていきましょう。

99ページの集束付録で、各種用語の解説をしております。必要があれば参照してください。

弊社の回答率の時間推移と全体との比較

下記A～Eから弊社のグラフに近いグラフを選択し、該当するコメントをご確認ください。



「SmartHR」とシステム連携を開始

2021年9月27日から、当社が提供する「安否確認サービス2」が、株式会社SmartHRが提供するクラウド人事労務ソフト「SmartHR」とシステム連携を開始いたしました。



BEFORE



自社で管理している従業員情報を登録するのに
CSVファイルを書き出す必要があるため手間がかかる

ボタン1クリックで、従業員情報を簡単に自動同期可能に！

SmartHR連携

SmartHRから情報を読み込む

ユーザーのログイン名として使う情報

- 社員番号
- メールアドレス

新規ユーザーの初期パスワード

password

SmartHRから情報を読み込む

SmartHR連携を解除する

SmartHR連携を解除する

部署/地域を選択

全ユーザー (385人)

部署別

- ✓ あいうえお株式会社 (7人)
- 役員 (1人)
- ✓ 開発本部 (1人)
- ✓ アプリケーション開発チーム (1人)
- > anpl2 (1人)
- インフラチーム (0人)
- 情報システムチーム (0人)
- デザインチーム (1人)
- マーケティング本部 (1人)
- ✓ カスタマーサポートチーム (0人)
- セールsteam (4人)
- プロモーションチーム (1人)
- 経営管理本部 (1人)
- 事業強化室 (0人)
- テスト (0人)
- 未所属ユーザー (367人)

選択した部署情報

+ 配下に新しく部署を追加する / この部署の情報を編集する

!! 配下の部署の並び順を変更する / この部署を削除する

部署名 セールsteam

部署コード sales_t

選択した部署に所属するユーザー

+ ユーザーを追加する / 選択したユーザーを削除する

10 件表示

<input type="checkbox"/>		ログイン名	名前
<input type="checkbox"/>	編集 削除	0002	入江 崇史
<input type="checkbox"/>	編集 削除	0010	藤瀬 沙希
<input type="checkbox"/>	編集 削除	0009	相澤 彩花
<input type="checkbox"/>	編集 削除	0011	古川 祐実

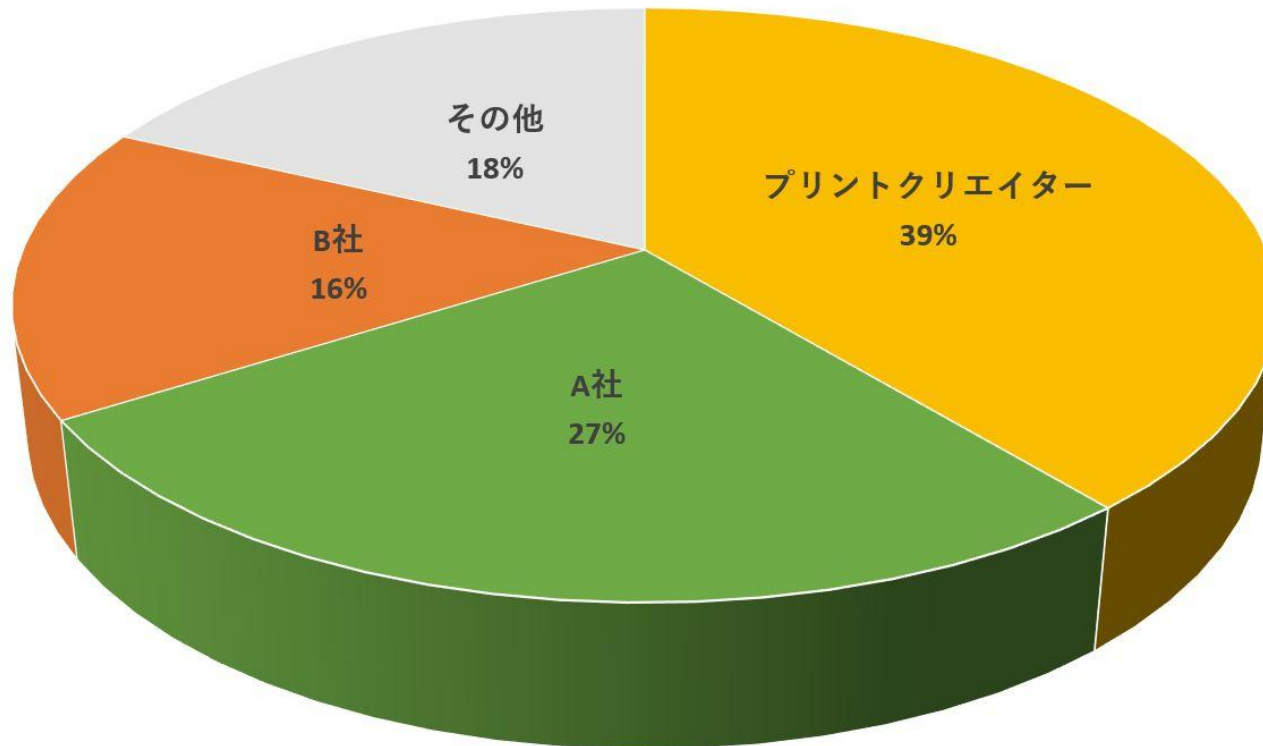
AFTER

安否確認サービス画面上に「連携ボタン」が表示される

「連携ボタン」をクリックするだけで、安否確認サービス2の画面上に自動的に登録されている

SaaS型電子帳票の設計・出力ツールで 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が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2021年版』にて、「SaaS型電子帳票の設計・出力ツール導入件数No.1(※)」を獲得しました。2021年9月末現在、プリントクリエイターの導入件数は約1,700件となります。



※電子帳票関連ツール(設計・出力)＜SaaS＞・2020年度実績。電子帳票関連ツール(設計・出力)の項目では、パッケージとSaaSの各分野で売上数量に基づく市場占有率推移をまとめており、当社が提供するプリントクリエイターをSaaS市場で第1位(39.4%)として紹介しています。