

事業計画及び成長可能性に関する事項



トヨクモ

トヨクモ株式会社

2023年2月

本資料の作成に当たり、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。事業計画を見直した場合や事業の内容に大幅な変更があった場合など、記載内容に重要な変更が生じた場合には、直ちにその内容について開示いたします。

**当資料のアップデートは、
本決算の発表時期を目途として開示を行う予定です。**

- 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
- 6 重要なリスク

1 会社概要

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)	
社員数	46名 (開発 19名、マーケティング 22名、経営管理 5名) 2022年12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

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 | サイボウズ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 | サイボウズ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

ミッション

すべての人を非効率な仕事から開放する

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

社名の由来

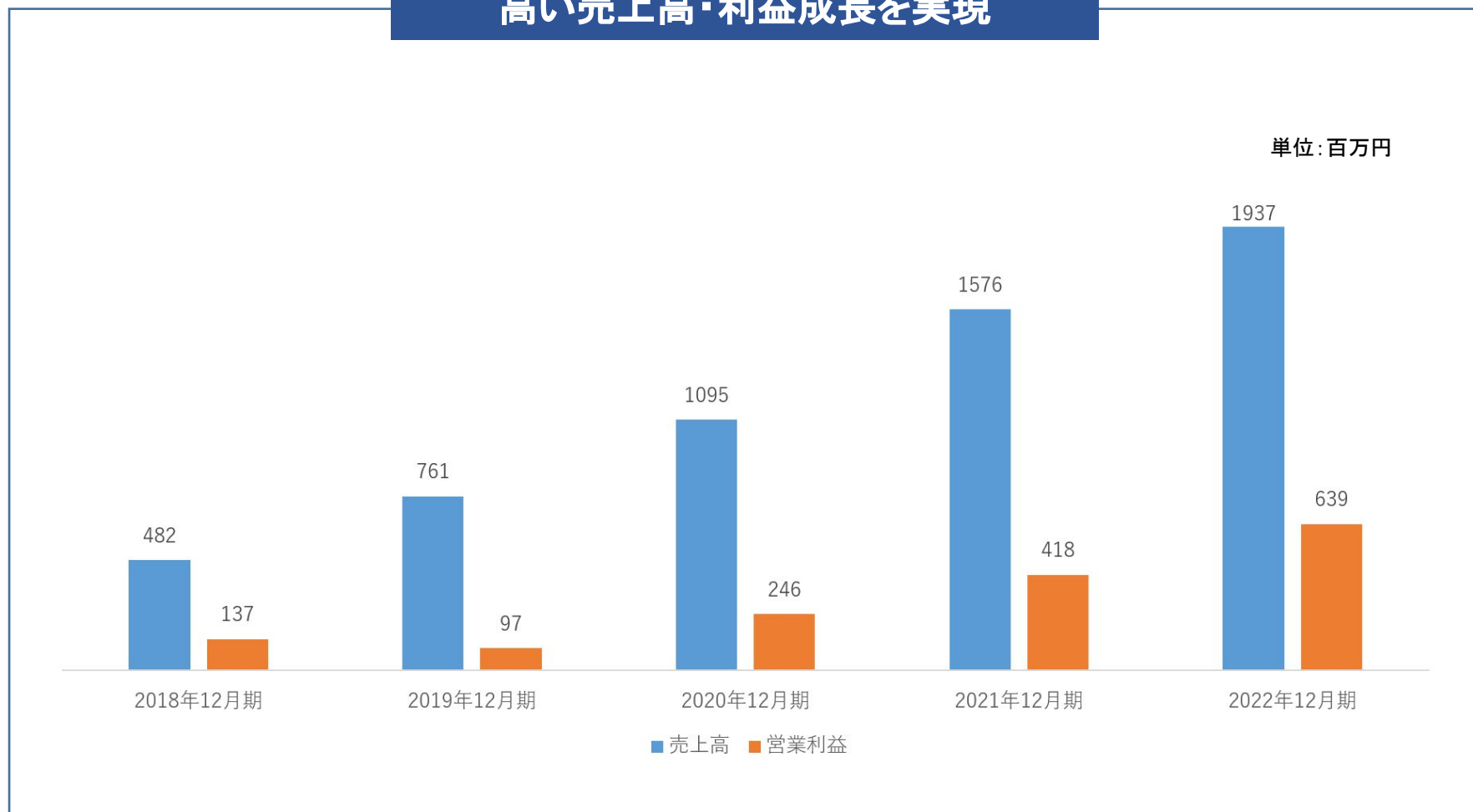
天地開闢(てんちかいびやく)のタイミングで、雲を創り出し、
農業ができるように大地に雨をもたらしたと言われる
豊雲野神(とよくもののかみ)のように、
全世界にクラウド(雲)を広げる希望をこめて
『トヨクモ株式会社』と命名しました。



2 業績 主要指標

売上高・営業利益の成長推移

高い売上高・利益成長を実現

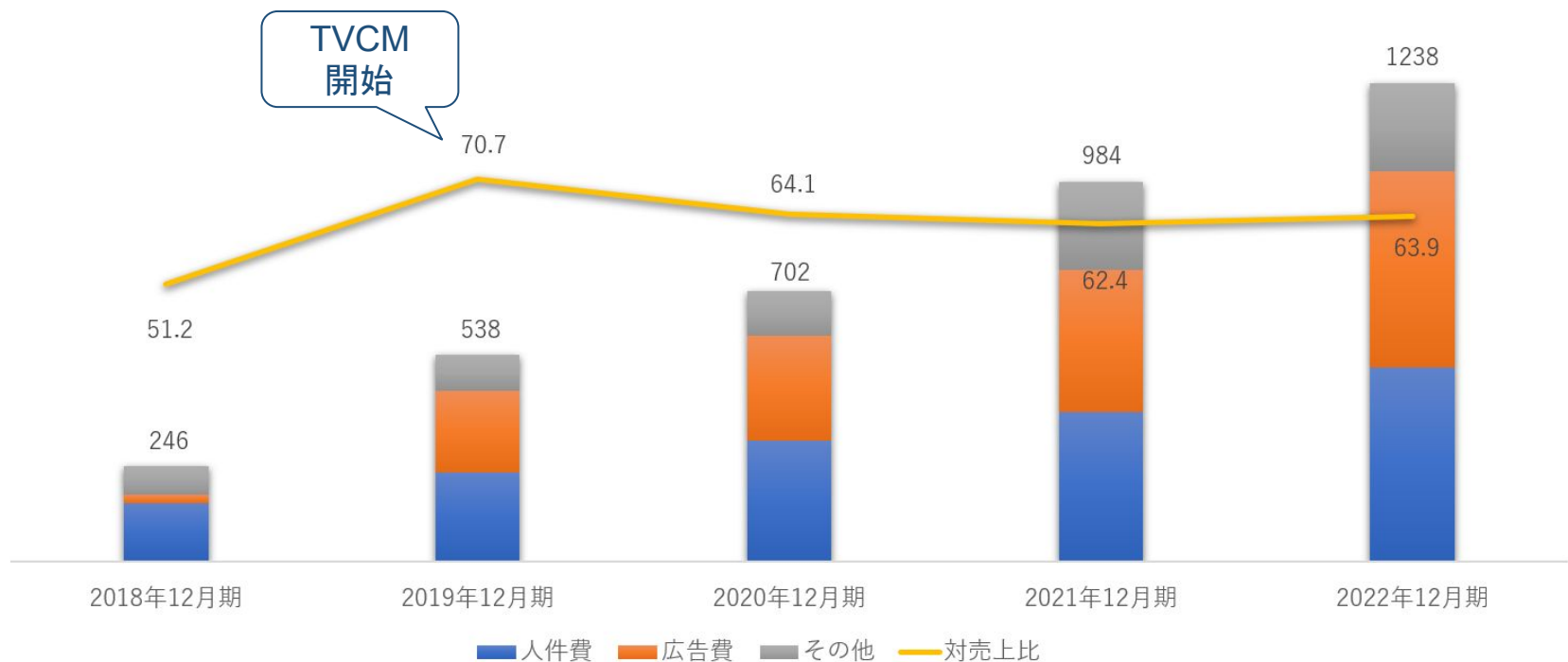


(注)2022年12月期以降とそれ以前では収益認識基準が異なります。売上高についてはその点ご注意ください。

販管費の推移

販管費増も、高利益体質を維持

単位：百万円、%



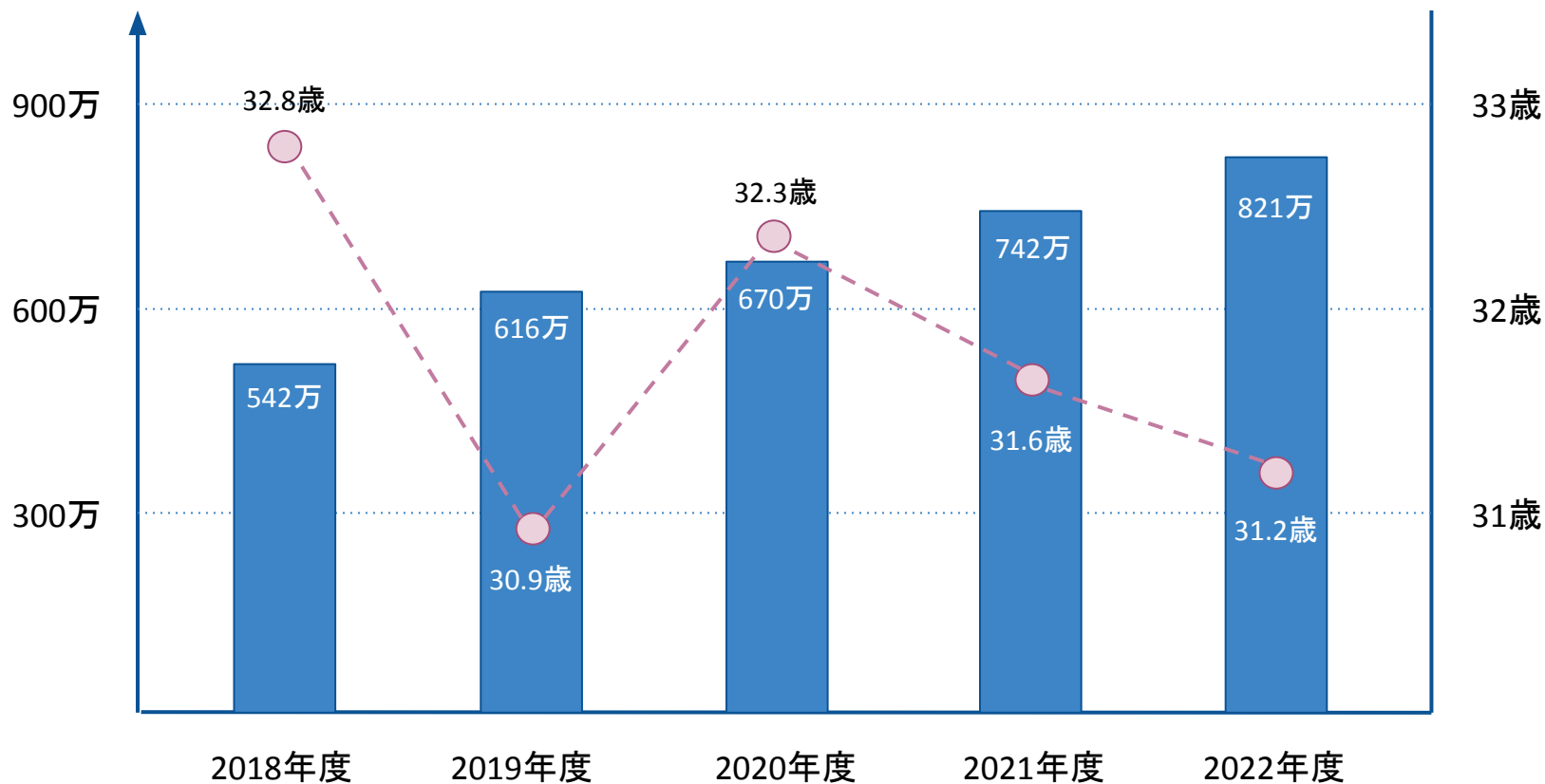
平均年収の推移

平均年収を1000万円台まで上昇させる方針

これまでは10%以上の昇給を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

4年で52%UP



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少し低下を計画

(単位:百万円)

	2020年 2020年 期	2021年 2021年 期	2022年 2022年 期	2023年 2023年 期 計画
売上高		1,461	1,937	2,330
(旧基準売上高)	1,095	1,576		
広告宣伝費	272	368	509	600
(売上比)	24.9%	25.2% / 23.4%	26.3%	25.8%
営業利益	246	418	639	720
(売上比)	22.5%	28.6% / 26.6%	33.0%	30.9%
営業利益＋広告宣伝費	518	787	1,149	1,320
(売上比)	47.3%	53.9% / 49.9%	59.3%	56.7%

人件費に投資し、優秀な人材の確保へ

2022年8月、世界的なインフレ傾向およびIT業界における人材採用の状況を踏まえ、従業員の来年度の平均年収を10%以上引き上げることを決定。

当社では人材が最大の財産と考え、従業員には充実し、豊かな生活を実現して欲しいと考え、年収アップにこだわって参りました。こうした取り組みは優秀な人材の採用にも寄与すると考えています。

	平均年収	増加率	平均年齢	固定賞与	特別賞与	賞与合計
2018	542.0万円	+3.4%	32.8歳	なし	少額	0
2019	616.6万円	+13.8%	30.9歳	1ヶ月	少額	1ヶ月
2020	670.0万円	+8.7%	32.3歳	2ヶ月	少額	2ヶ月
2021	742.7万円	+10.9%	31.6歳	2ヶ月	1ヶ月	3ヶ月
2022	821.8万円	+10.6%	31.2歳	3ヶ月	1ヶ月	4ヶ月
2023	—	+10%以上	—	4ヶ月	1ヶ月	5ヶ月

固定賞与: 月額と同額を支給する賞与(来年度は年4回、4ヶ月分を支給)

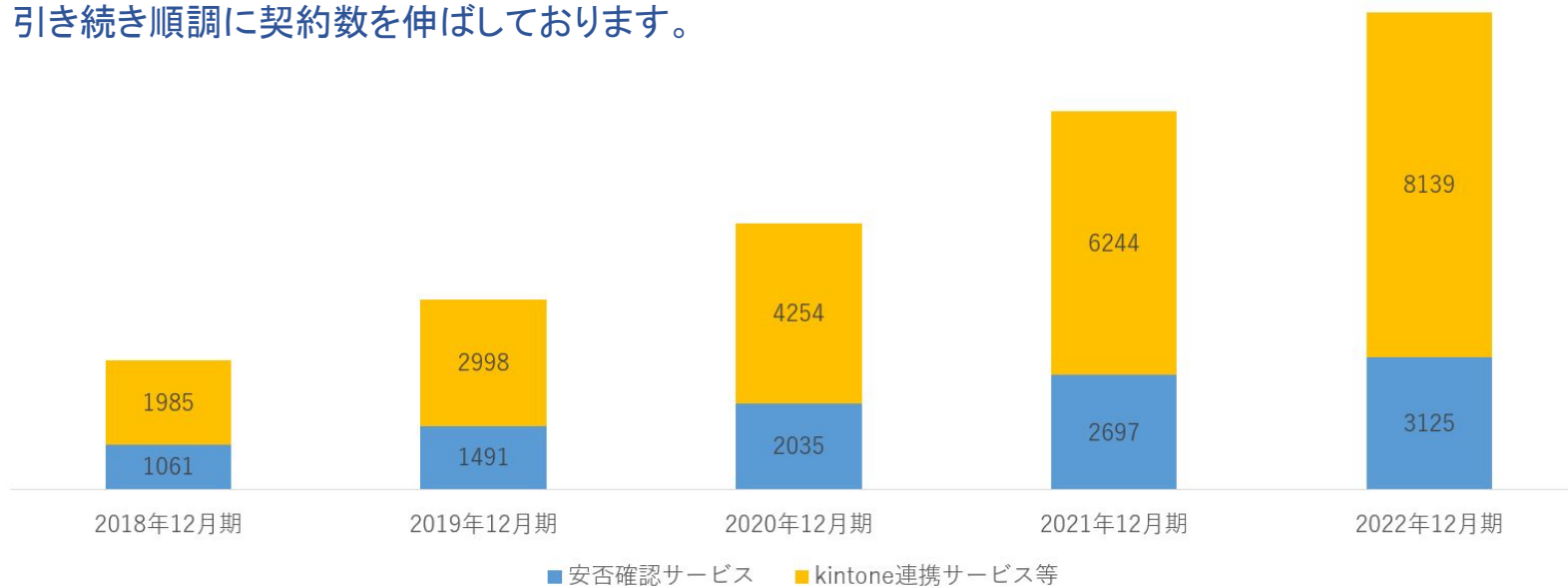
特別賞与: 全社員の月給の合計額を予算都市、評価に応じて0~上限なしで支給する賞与

(参考)新卒初任給 32万円(45時間のみなし残業込み)

有償契約数の拡大

全体の契約数が11,000件を突破。
安否確認サービスは3,000件、
kintone連携サービスは8,000件を超え、
引き続き順調に契約数を伸ばしております。

11,000件
突破



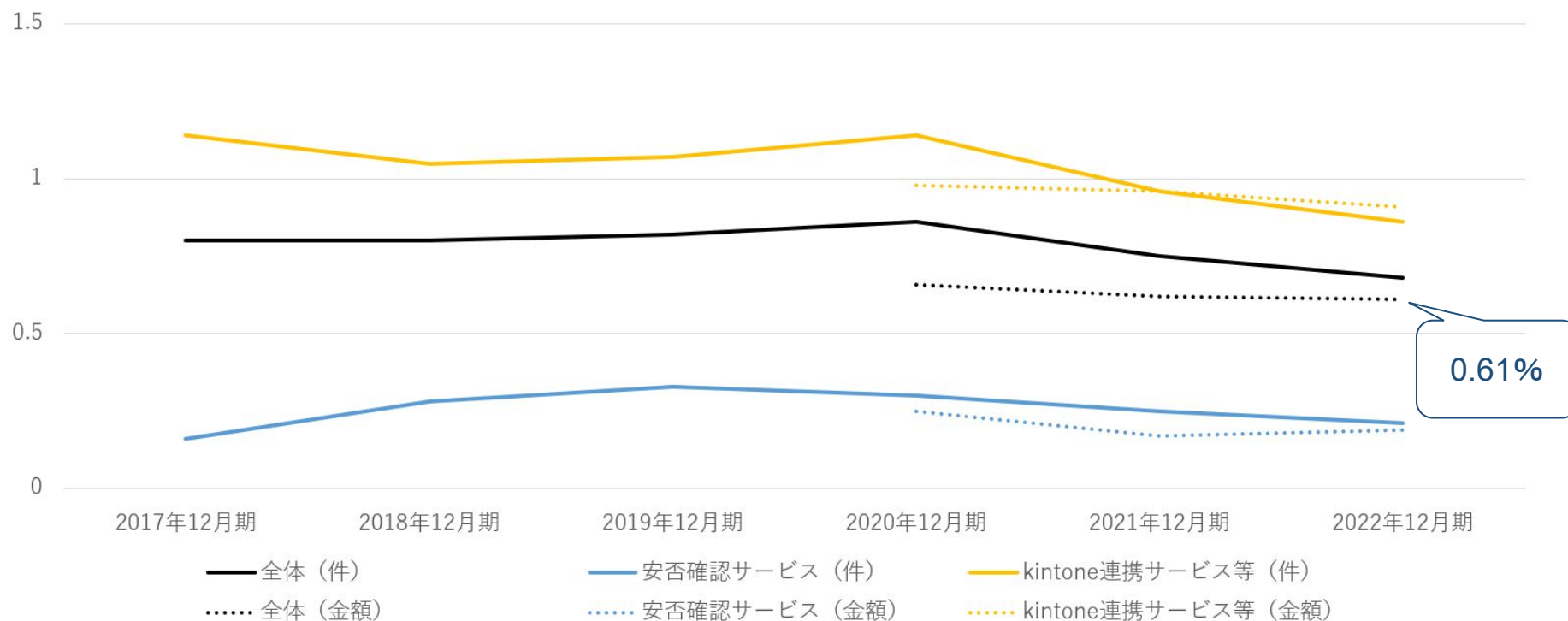
参考 2022年12月期における売上の構成比 安否確認サービス 39%、kintone連携サービス等 61%

※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。

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6事業年度末時点での解約率の推移



(注)チャーンレートは、サービスにおける12か月間の契約件数・契約金額をベースに解約率を表しています。

3 サービス内容

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

安否確認サービス

BCPの必要性

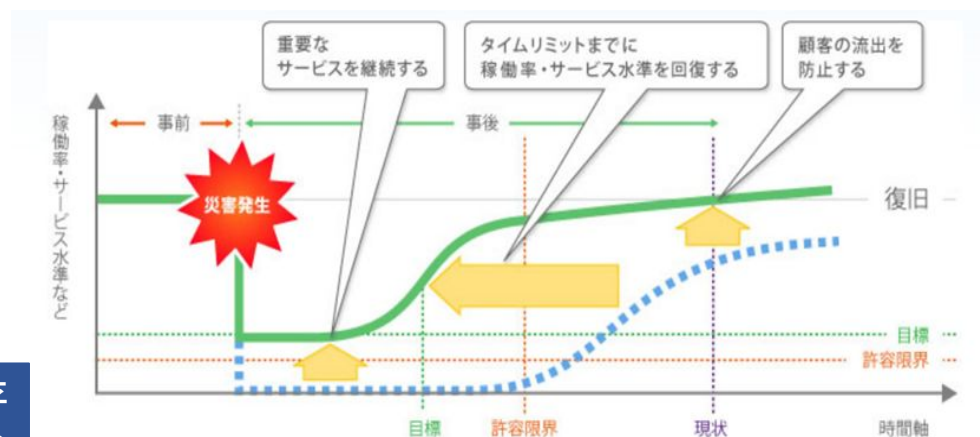
自然災害やパンデミック、サイバーテロなど企業を襲うリスクの多様化

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

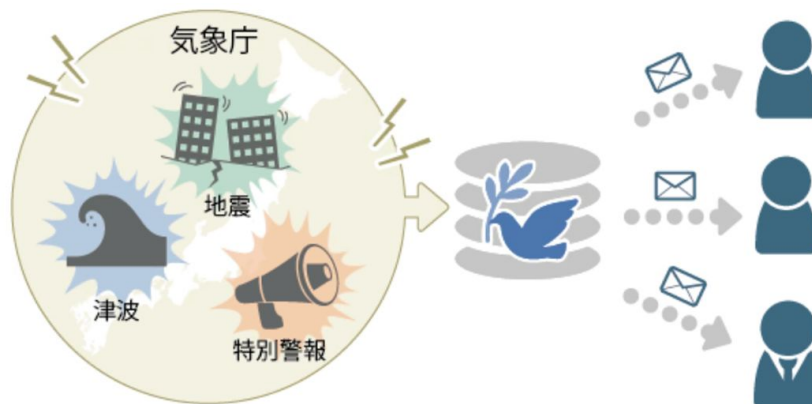
企業における安否確認は、個人間で行う「生存確認」の為の安否確認とは異なり、初動対応のための、情報収集の一環となる



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

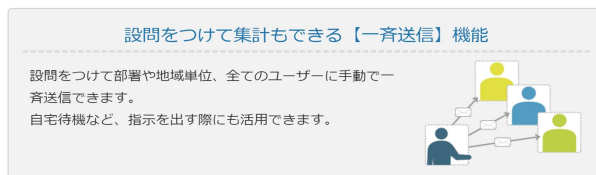
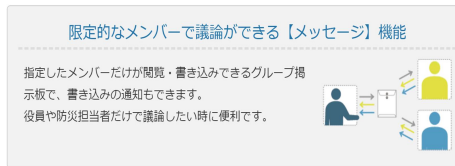
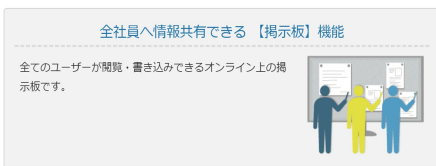
① 初めて使用する方でもマニュアルをみることなく直感的に操作ができるユーザーインターフェイス



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の実績

3,100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

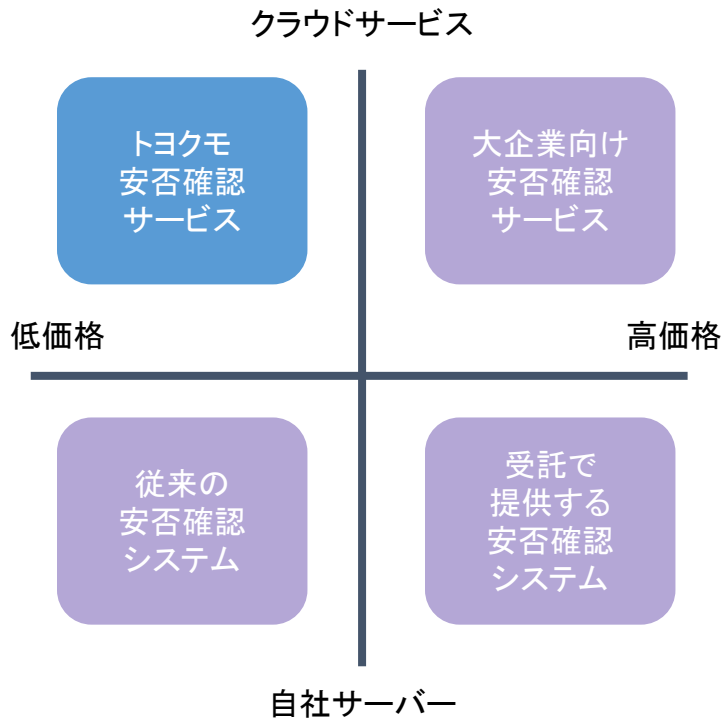
【導入企業例】



災害時における安否確認だけでなく、SCM (Supply Chain Management)、新型コロナウイルスの感染拡大の中で社員との情報共有など、多様な用途でご利用いただいております。

※ 2022年12月時点の当社調査を参考に作成しています。

「クラウド」×「低価格」



「クラウド」

- ・高負荷時にサーバーを最大拡張可能
- ・通常時の運用は、リーズナブルに運用可能
- ・サーバーの国際分散によるリスク低減

「低価格」

- ・高コストになる複雑なカスタマイズ機能を削除
- ・災害時に必要なコミュニケーション機能を追加
- ・特別警報など新しい災害情報に対応

他社サービスとの連携を強化

利用企業が、安否確認サービスに登録している従業員情報を簡単にメンテナンスできるように、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。

また、安否確認の通知がLINEに送られる、LINE連携機能を追加しました。

トヨクモ 安否確認サービス2 × free 人事労務

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！

free人事労務から情報を読み込む

新規ユーザーの初期パスワード

password

free人事労務から情報を読み込む

free人事労務連携を解除する

free人事労務連携を解除する

部署/地域を選択

選択した部署情報

選択した部署に所属するユーザー

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

Money Forward
IT管理クラウド



トヨクモ
安否確認サービス2



／ 待望の /
LINE連携 対応しました！

トヨクモ
安否確認サービス2



災害時にLINEアカウントへ
安否確認通知が送信される！



ITreviewにて高い評価を獲得

「ITreview カテゴリーレポート 2022 Fall 安否確認部門」において、2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」「管理のしやすさ」など合計12の部門においてNo.1評価を獲得しました。

また、「ITreview Grid Award」安否確認部門において、10期連続で最高評価の「Leader」も受賞いたしました。



※ITreview 安否確認部門 カテゴリーレポート 2022 Fall
「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」「メール斉送信」「グループ配信」「災害情報取得」「自動配信」「自動集計」

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20,000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

 The kintone logo, which consists of a yellow speech bubble icon followed by the word 'kintone' in a bold, black, sans-serif font.

制約はあるものの多くの社内業務をシステム化できる

- 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8,000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

豊富なラインナップのkintone連携サービス

競合他社と比べて、豊富なラインナップを用意

プレミアム、スタンダード、ライトコース(※)を用意し、用途・コストに合った利用が可能

	当社	A社	B社	C社	D社
帳票	 PrintCreator	●		●	
Webフォーム	 FormBridge		●		
外部公開	 kViewer		●		
メール	 kMailer				
バックアップ	 kBackup	●			
データ集計	 DataCollect	●			●

※FormBridge、kViewerはプロフェッショナル、プレミアム、スタンダード、ライトコースの4コース、kMailerはプレミアム、スタンダードコースの2コース

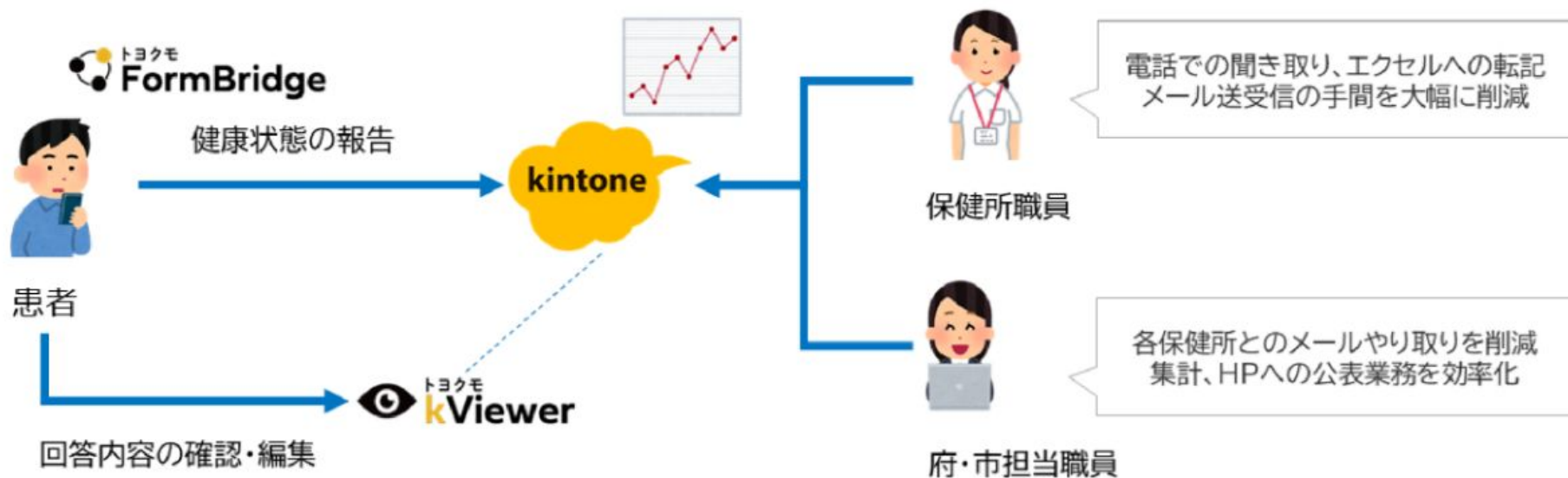
kintone連携サービスのアドバンテージ

- 8,000を超える有償契約数の圧倒的優位性
- 複数のkintone連携サービスを利用し、kintoneをWebシステムとして活用できる

具体例



kintoneの情報はkintoneのライセンスがないと通常閲覧できないが、kintoneにフォームブリッジとkViewerを連携させることで、kintoneのライセンスがなくても、情報閲覧や編集が可能になる。



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

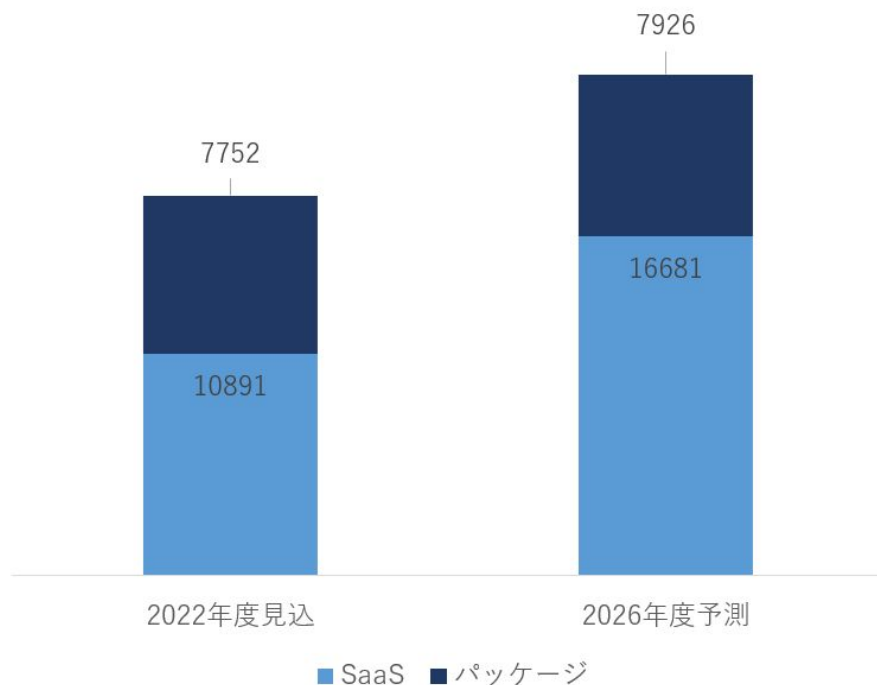
2020年4月22日 サイボウズ株式会社プレスリリースより

ソフトウェアの市場規模とサイボウズのシェア率

ソフトウェアの国内市場^(注)

2026年にSaaSが全体およそ7割に

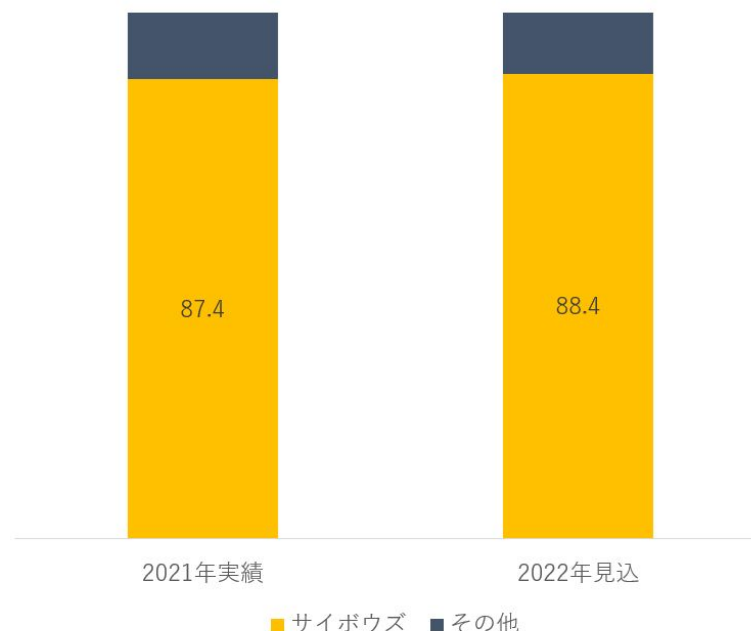
(単位: 億円)



サイボウズの市場占有率

SaaSのWebDB/ノーコード開発ツール^(注)では、サイボウズのシェア率が他社を圧倒

(金額比率、%)



(注)株式会社富士キメラ総研『ソフトウェアビジネス新市場 2022年版』

「CyPN Report」で3つ星を3製品で獲得

サイボウズが設定している評価基準「Cybozu Partner Network Report」にて、3製品で最高評価の3つ星を、2製品で準最高評価である2つ星を受賞いたしました。



CyPN Report 2022 プロダクト部門 3つ星

フォームブリッジ、kViewer、プリントクリエイター



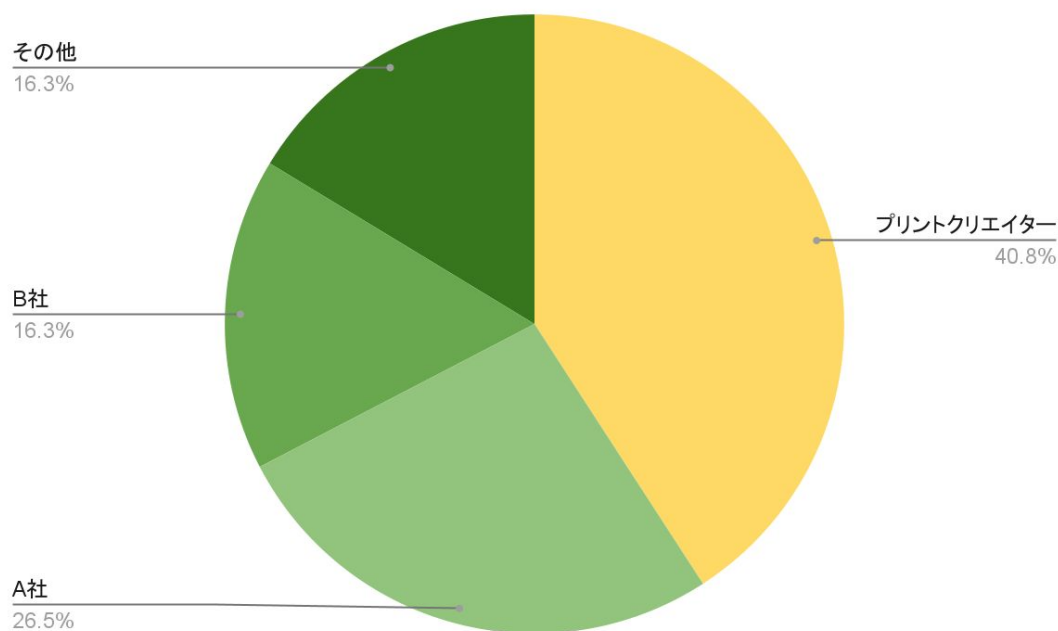
CyPN Report 2022 プロダクト部門 2つ星

kMailer、kBackup

また、CYBOZU AWARD 2022にて「プロダクト部門賞」を受賞いたしました。

プリントクリエイターが導入件数No.1を獲得

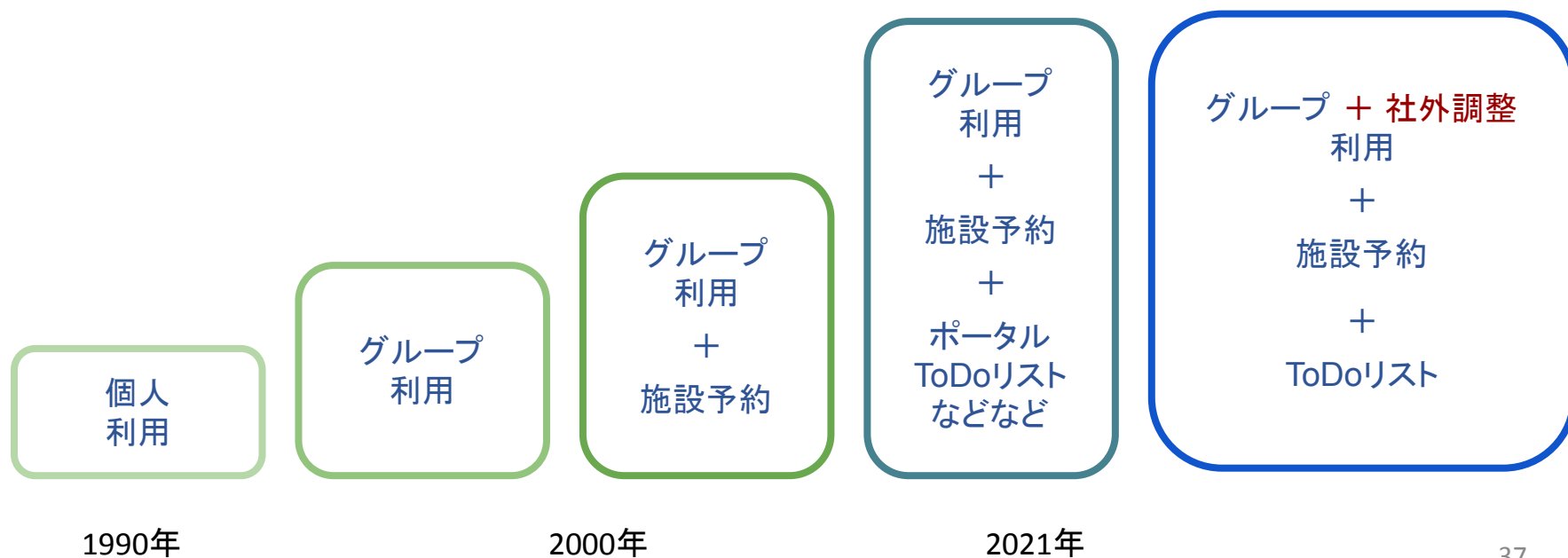
当社が提供するプリントクリエイターは、株式会社富士キメラ総研が発行する『ソフトウェアビジネス新市場2022年版』にて、「電子帳票関連ツール(設計・出力)」のSaaS部門(数量)において、2021年度(実績)導入比率が40.8%でNo.1となりました。昨年に引き続き2年連続の受賞です。



トヨクモ スケジューラー

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を搭載し、企業に必要なグループウェアとして進化
- その他の社内業務とも連携するように。
- 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、社外の方との予定調整もできる新たなコンセプトのスケジューラーとしてリリース

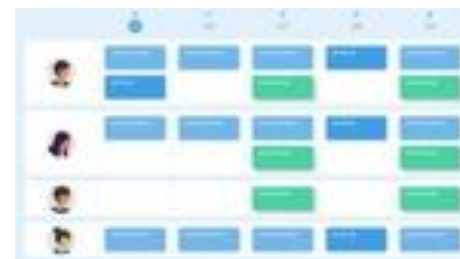


トヨクモ スケジューラーの機能紹介

- ・個人ビューとtodoリストによるスケジュール管理



- ・グループビューで社内の予定を確認



- ・社外とのスケジュール調整機能



- ・スマートフォンでも全機能を使用可能



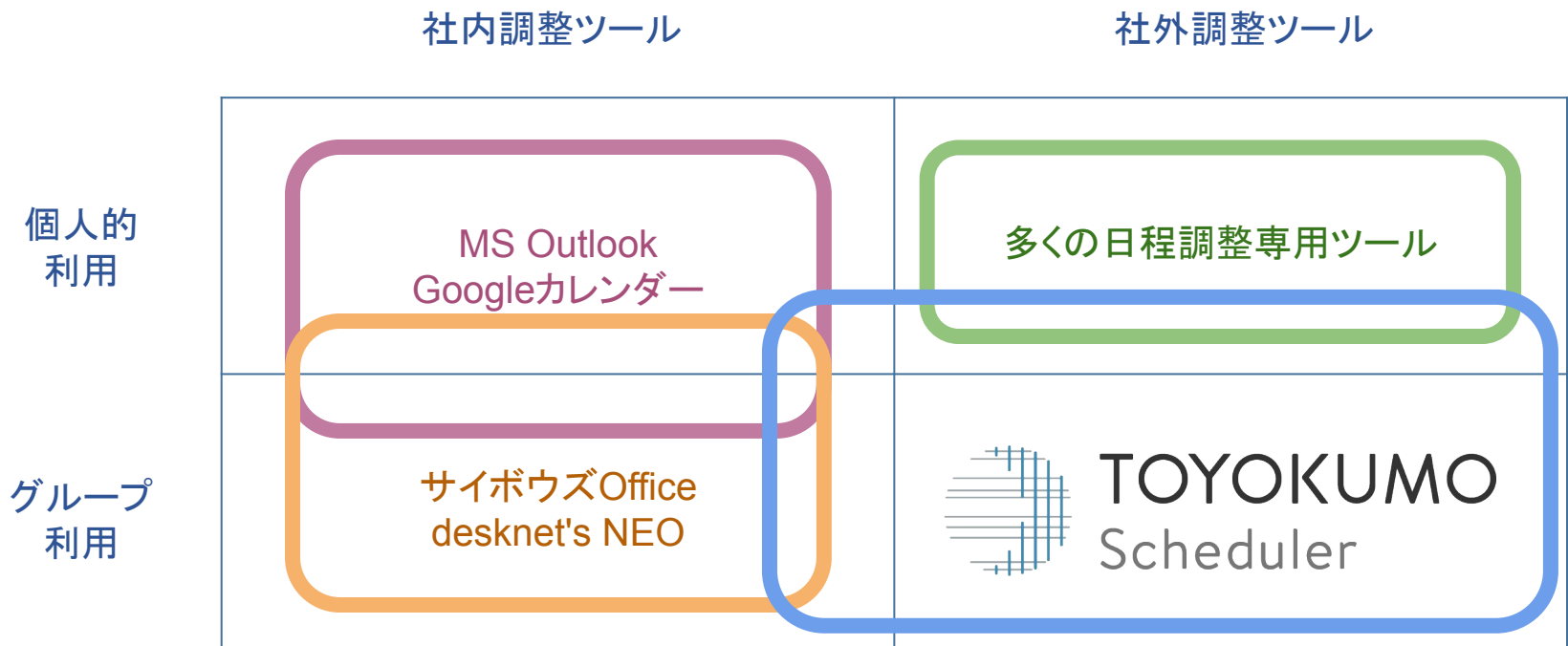
- ・kintoneやGoogle Meetなど外部サービスと連携



トヨクモ スケジューラーの優位性

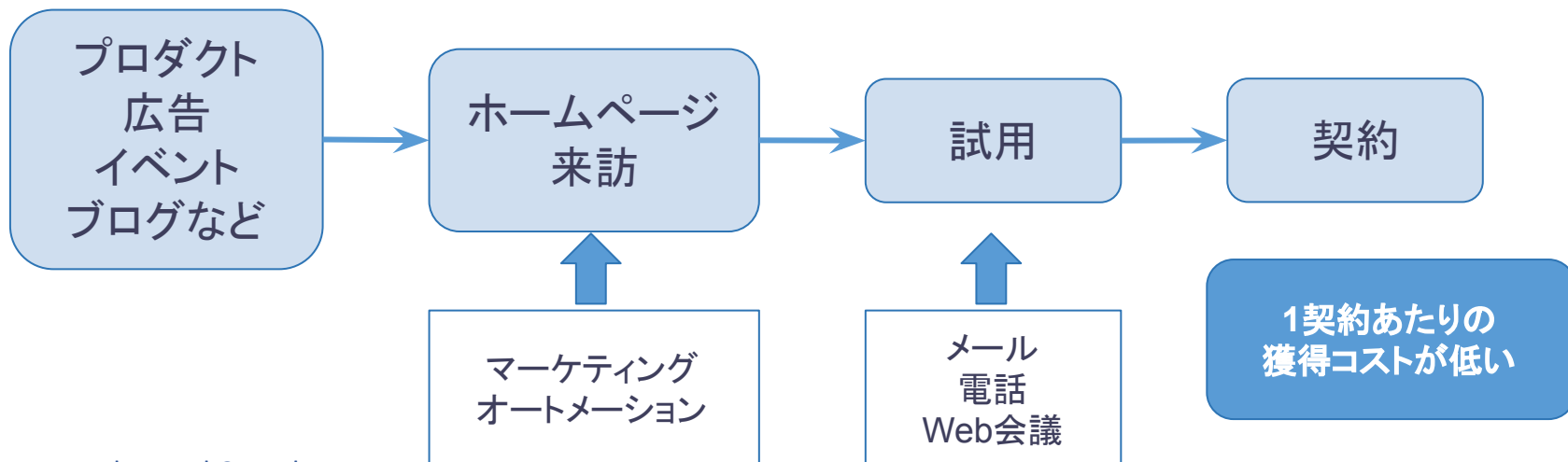
これまでになかった外部との日程調整を可能なグループスケジューラー
10ユーザーまではずっと無料で利用できるフリーミアムモデル

トヨクモ スケジューラーのポジショニング

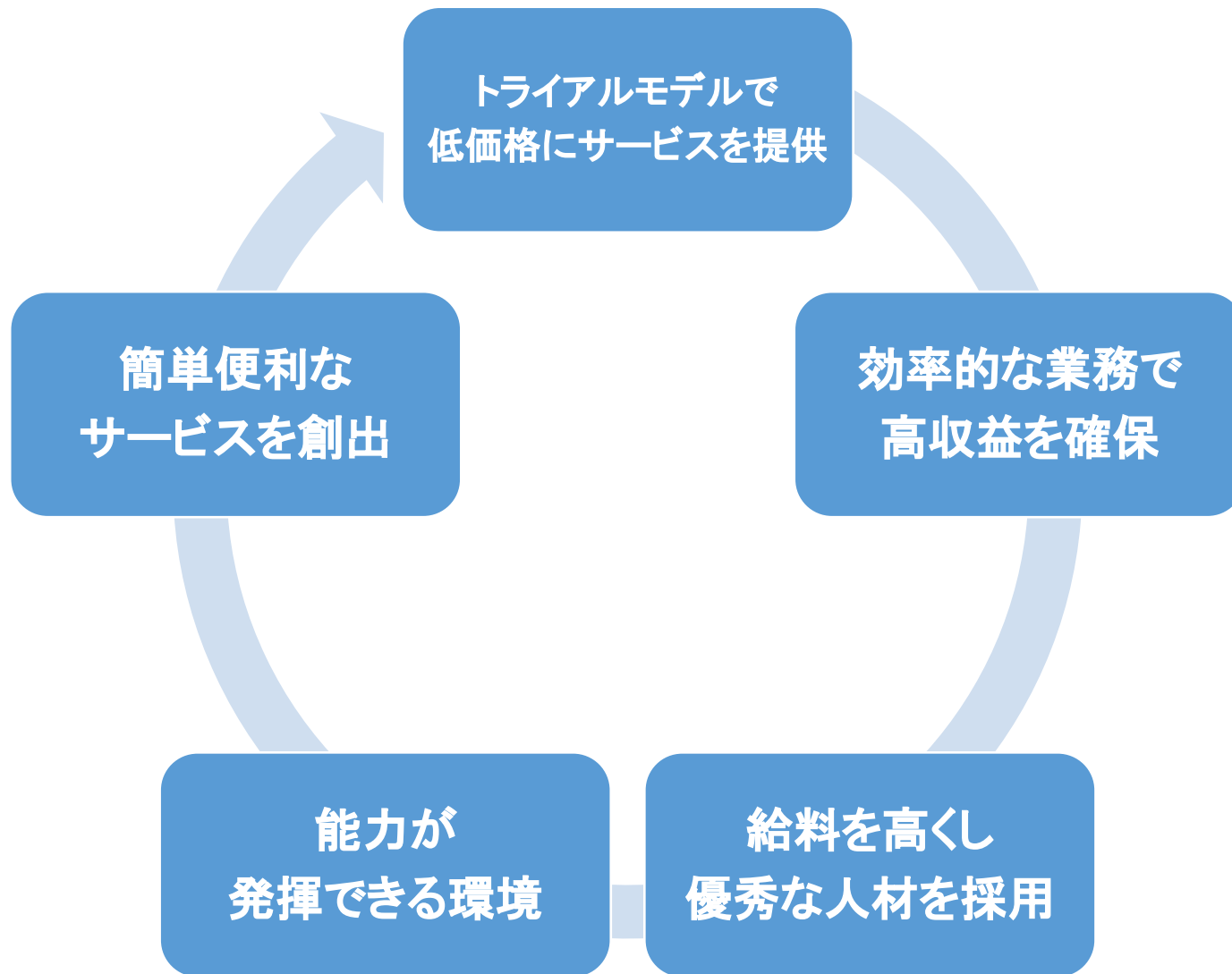


4 当社の強み

- 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



- ① サブスクリプション型のビジネスモデルで高いストック売上率
売上の99.9%がストック売上
- ② 法人向けのビジネス
企業・自治体など法人向けビジネスで安定的な成長を実現
- ③ 安定したキャッシュフローによる豊富な資金
サービス当月の支払いが基本となる契約
年契約は、前払いが原則のため前受収益が積み上がる

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(実績値)

契約を積み上げやすい

解約率が低い

0.61%

※ 2022年12月末時点の
契約金額ベース年間平均(実績値)

売上を利益にしやすい

粗利率が高い

96.9%

※ 2022年度 売上総利益(実績値)

成長投資をしやすい

収益力が高い

59.3%

※ 2022年度 広告費率 + 営業利益率(実績値)

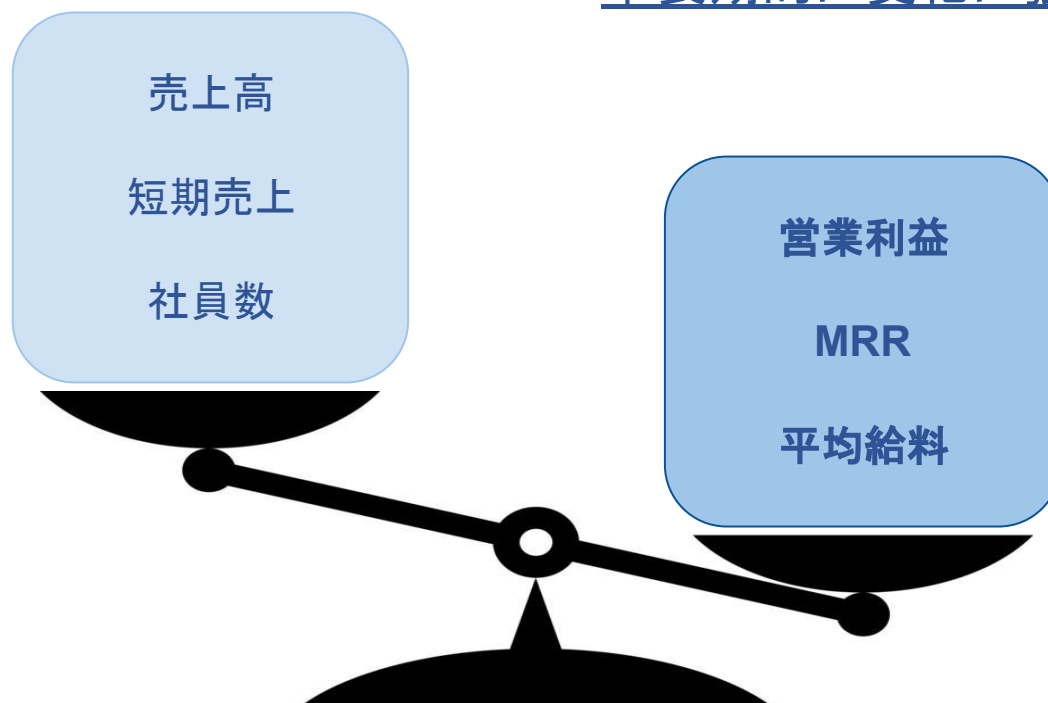
5 今後の成長戦略

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

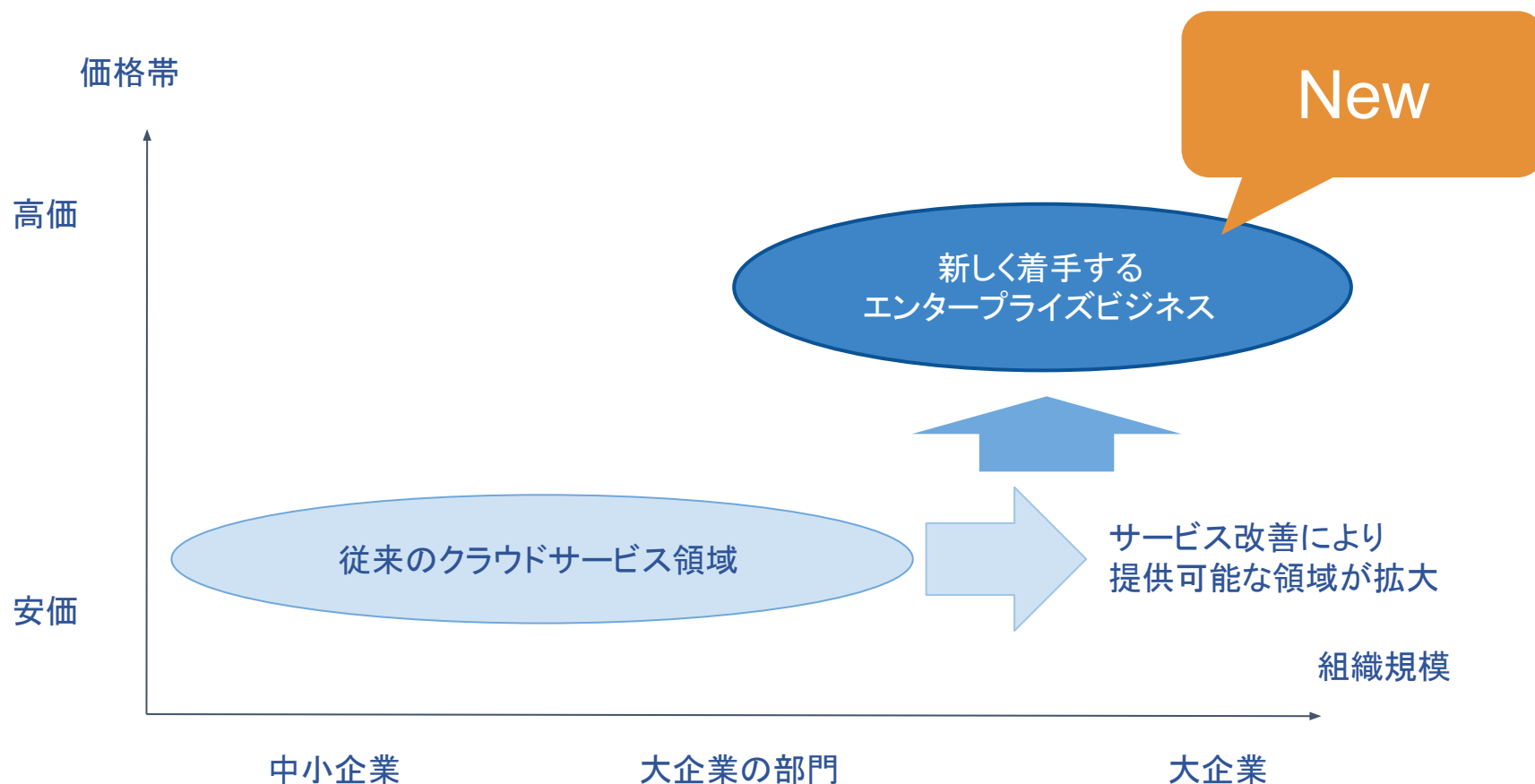
経営指標として重要に考えている項目は右側になります

中長期的に変化に強い体質へ



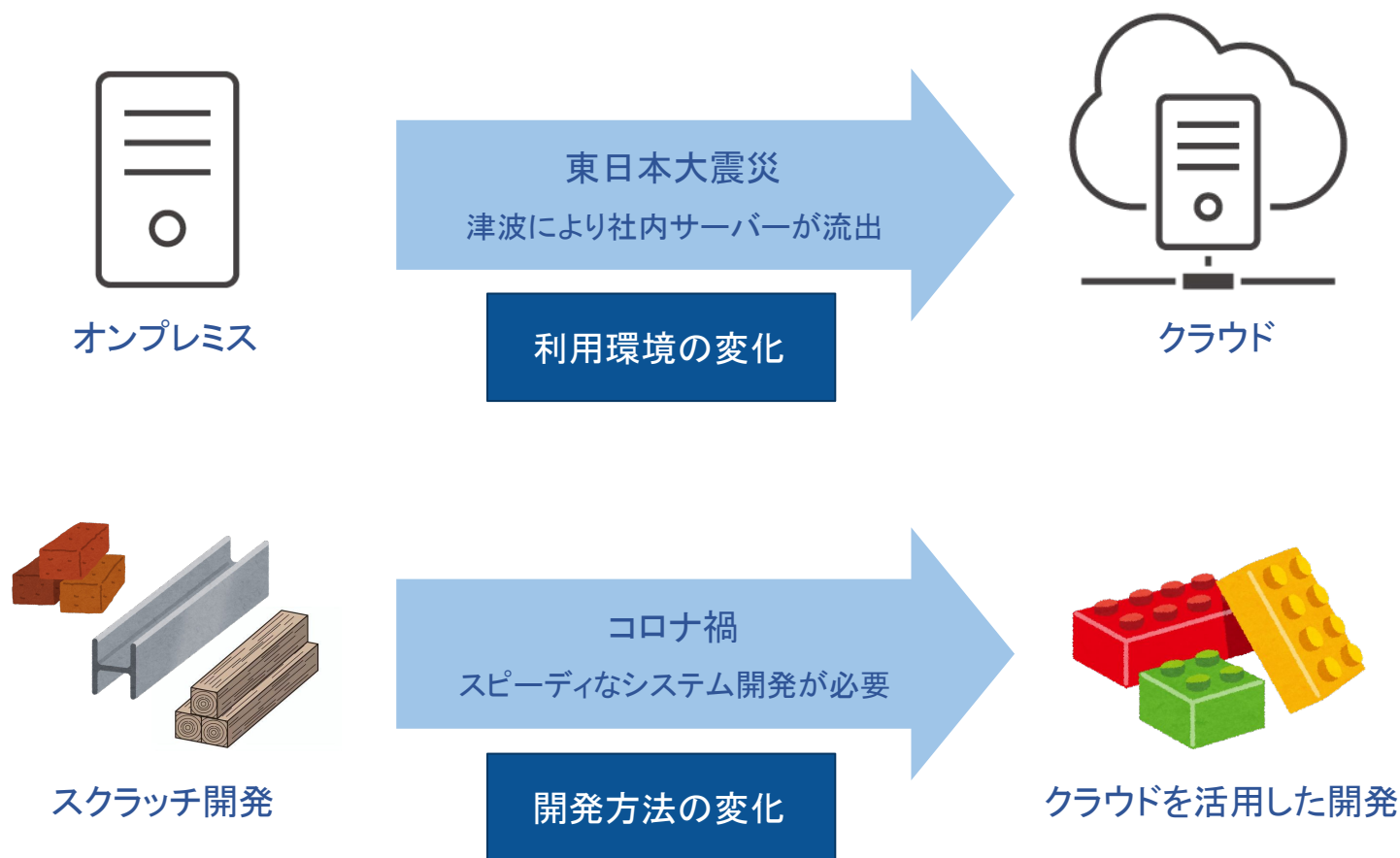
2つのビジネスモデルで拡大

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



新規ビジネスにチャレンジする背景

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



自治体、大企業にソリューションパックを提供

自社サービスをメインに複数のクラウドサービスを組み合わせたソリューションパッケージを作成しスピーディにサービス提供

自社クラウドサービスだけでなく、提案から構築支援、調査検証、運用サポートまでできる体制へ

ビジネスモデルが異なるため別会社での展開なども検討

「サイボウズkintoneを活用した
ソリューションをスピーディに提供！」



システムインテグレーション(SI)の国内市場規模

- ・2021年度：13兆3975億円
クラウド型SIの比率：27%
- ・2025年度見通し：15兆6817億円
クラウド型SIの比率：38%

今後はクラウド型SIが市場を牽引

(注)株式会社富士キメラ総研「2022 クラウドコンピューティングの現状と将来展望市場編／ベンダー戦略編」

拡大を準備するフェーズへ

高収益体質のビジネスモデルは確立

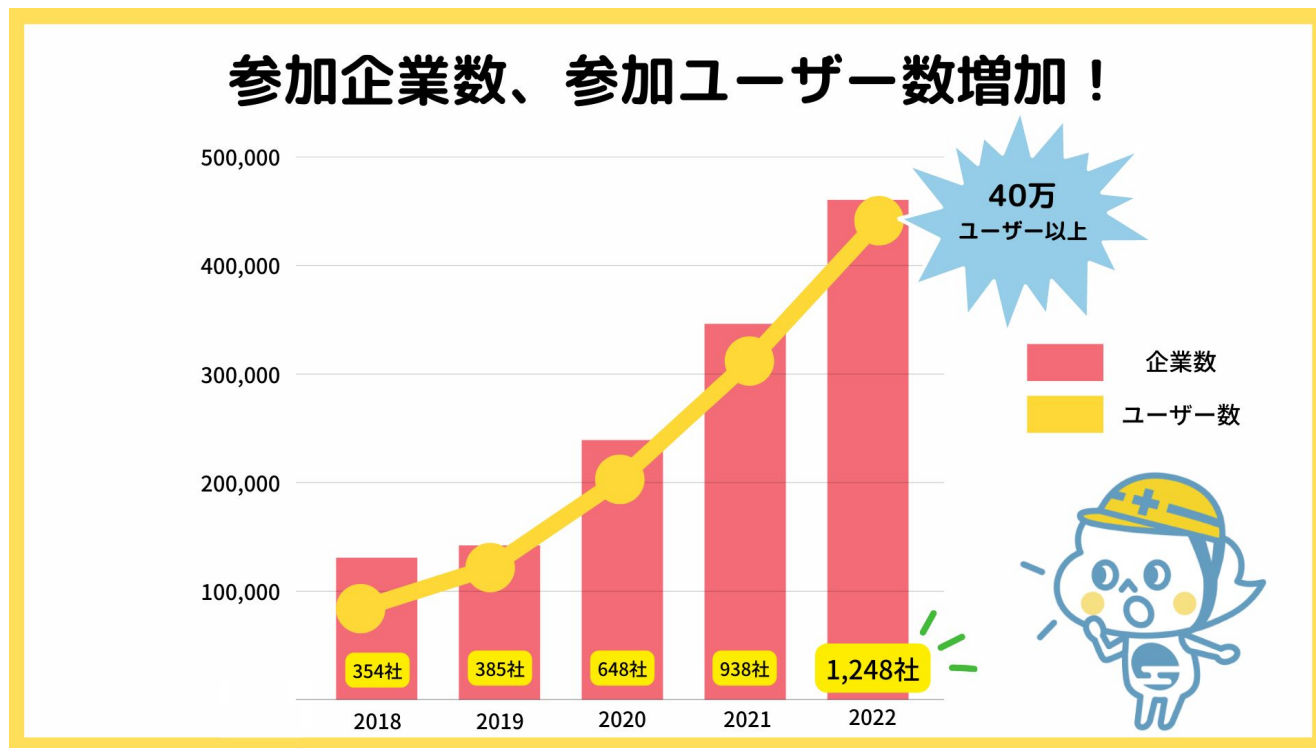
サービス数を拡大するために中核人材の採用強化

2023年～2025年末 人材採用および中核人材の育成期

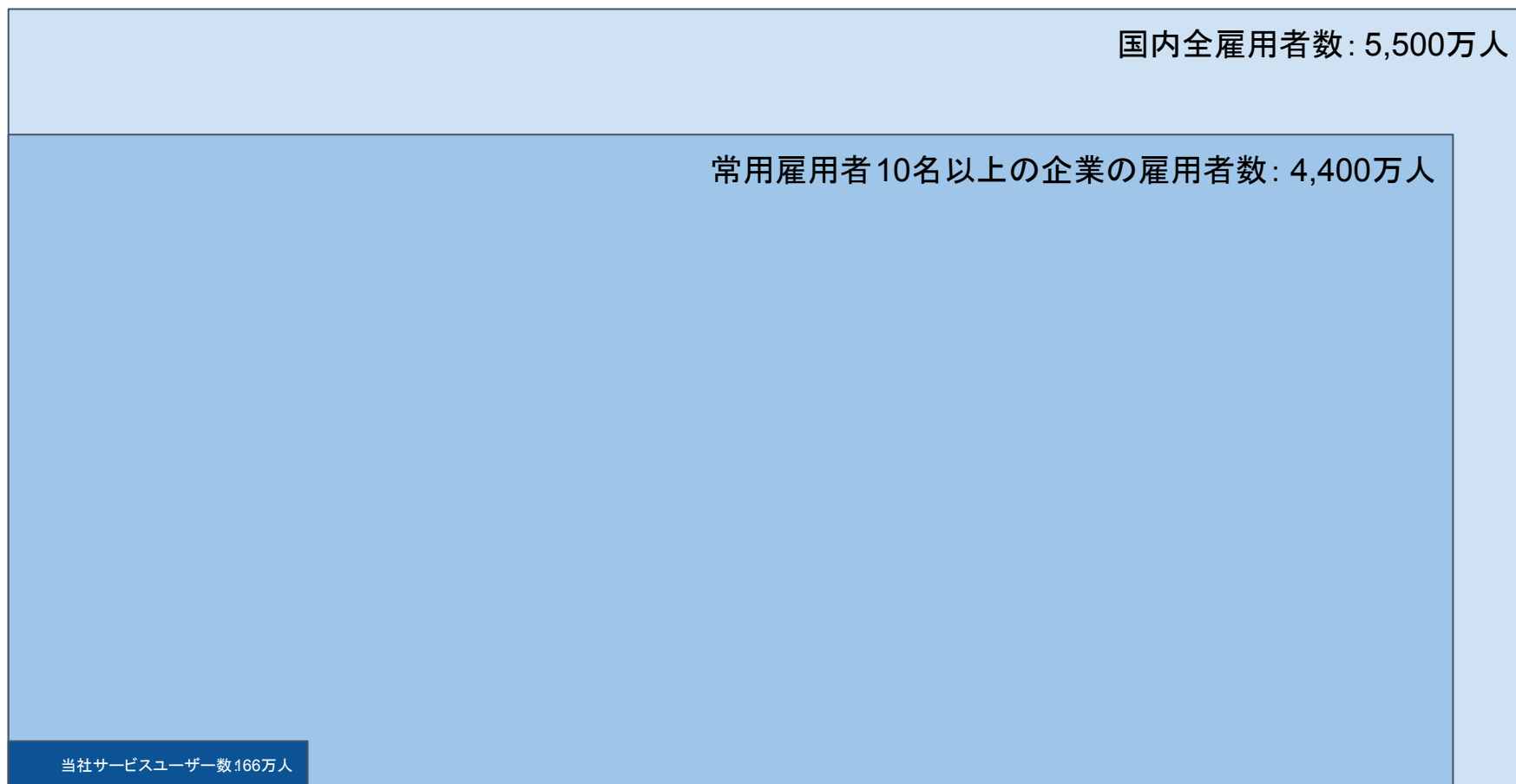
2026年 拡大を積極的に実施(想定社員数 120名体制)



- 関東大震災から100年に合わせてプロモーションを強化
 - 2023年も例年通り一斉訓練を計画



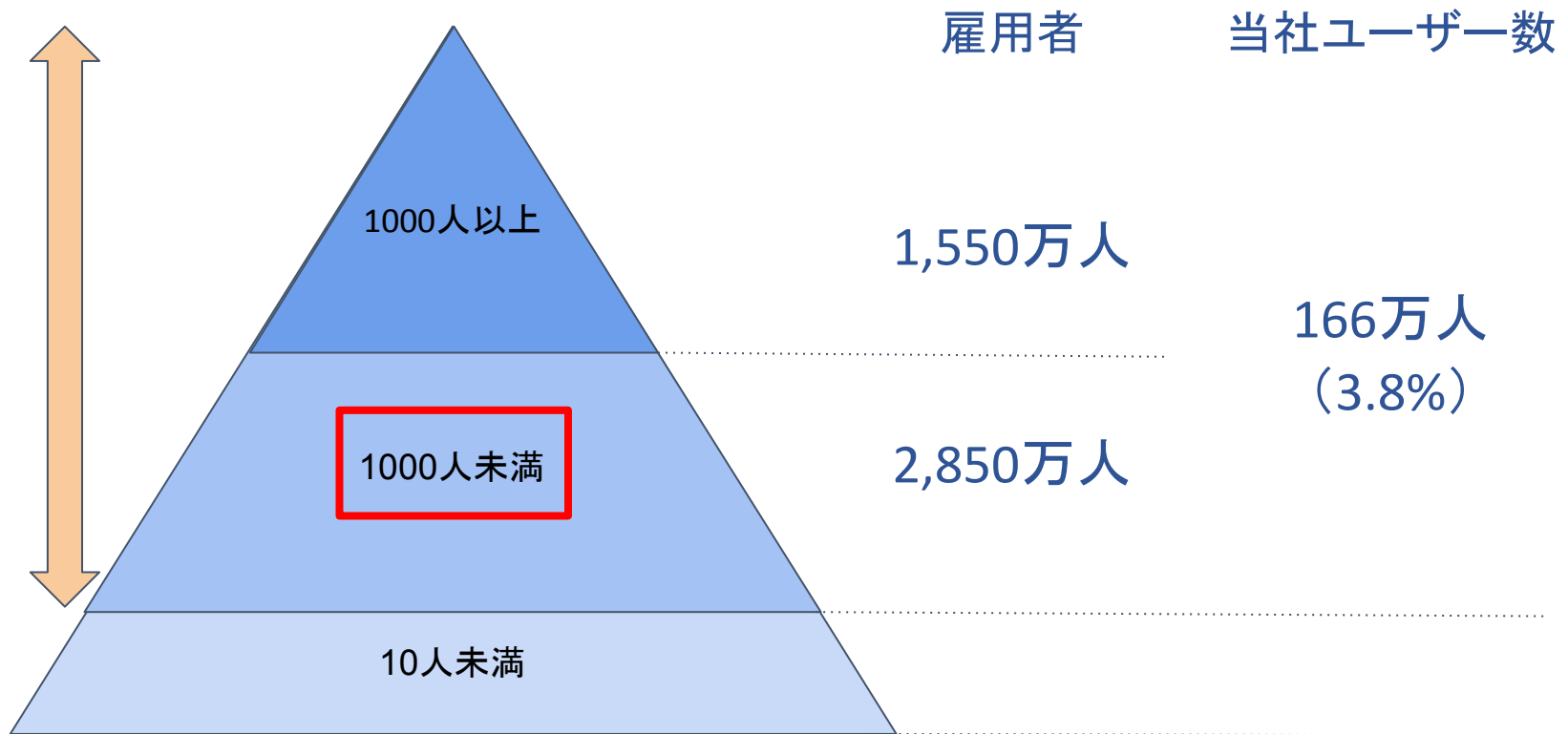
当社ターゲットの雇用者数10名以上の企業が国内企業の大半を占めている



(注)企業常用雇用者(2016年、経済産業省「経済センサス」)に基づく従業者数

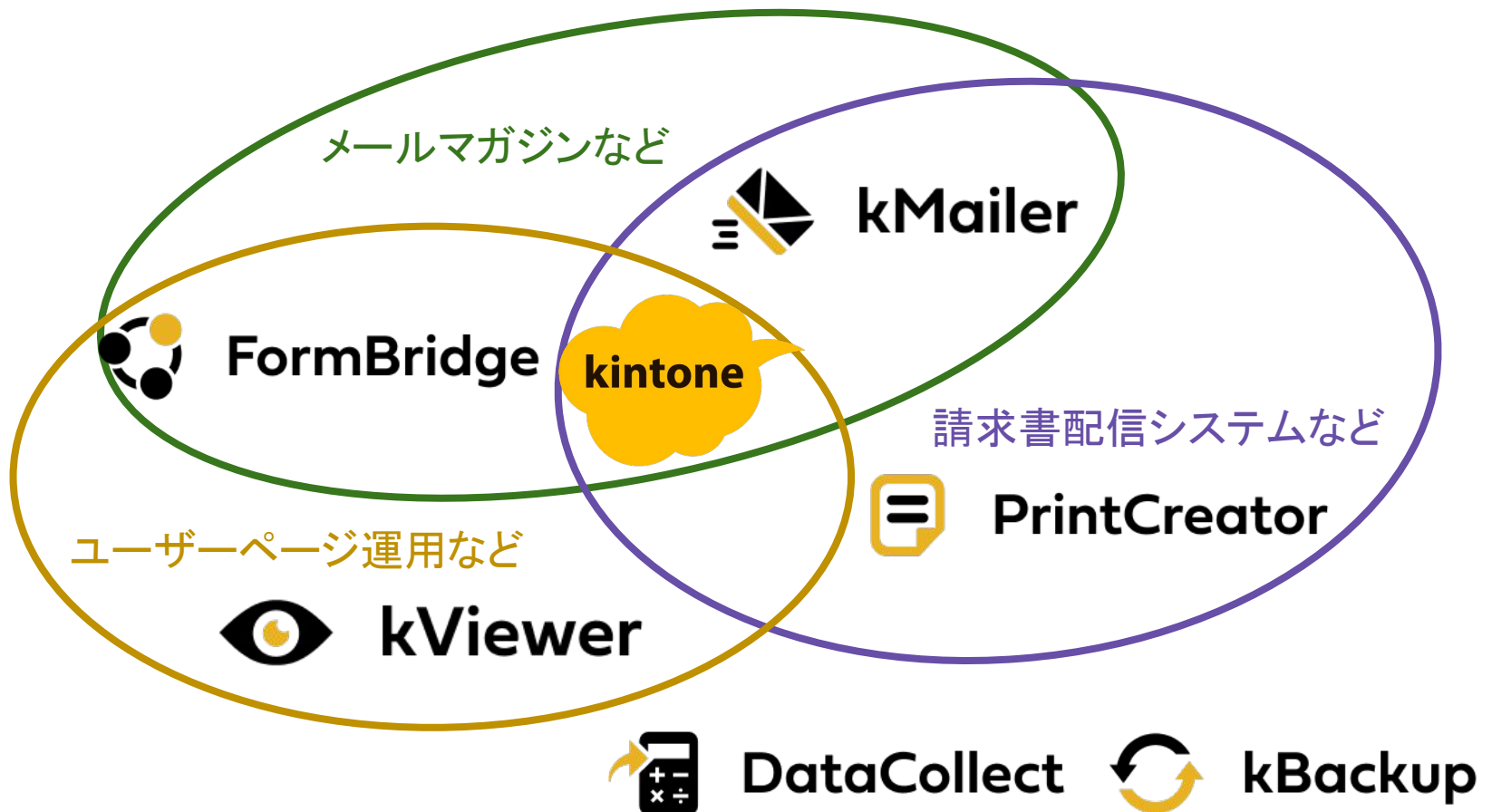
- BCPパックとしての提供間口の拡大
 - 安否確認サービス未導入の中小企業へアプローチ

当社のターゲット



(注)雇用者の人数は企業常用雇用者2016年、経済産業省「経済センサス」に基づく

- 製品間連携の強化と製品機能の強化
 - クロスセル・アップセル戦略
 - 新機能の追加



kintone契約社数の推移(注)



kintone連携サービスはkintoneに依存したサービスだが、kintoneの契約社数は増加し続けており、まだ成長過程

帳票の作成やWebフォームの作成など、用途に応じて6つの製品を提供中

認知度の広がり、クロスセルにより当社製品の契約数は上昇中

kintone連携サービスを通じて、kintoneをより便利に活用できるよう今後も支援してまいります

(注)サイボウズ株式会社2018年12月期決算短信、2019年12月期決算短信、2020年12月期決算短信、2021年12月期短信

ユーザーフェスやブログ記事等で利用事例を共有、
新たな顧客の獲得、既存顧客の追加契約を促進

トヨクモ USERフェス! 2022

参加費
無料

GUEST
SPEAKER

サイボウズ株式会社
代表取締役 青野慶久氏



トヨクモユーザー集まれ!



社会保険労務士法人 日本経営労務
代表取締役 藤井 健介氏
ITチーム 川村 友彦氏



株式会社JALインフォテック
デジタル開発推進部
千葉 耕一氏



サイボウズ株式会社
パートナーマーケティングセンター 矢野 紗也佳氏
Co-Creation Team 中江 麻未氏



株式会社八芳園
DX推進室 ITソリューションチーム
豊岡 若菜氏



学校法人光星学院
総務部 情報システム室
出町 望氏



ロート製薬株式会社
東京ビジネス&システムセンター アプリケーシ
ョンシステムグループ
柴田 久也氏

6月23日,24日 YouTube Live

上位コース・複数契約の活用事例(弊社)

請求書の発送業務をToyokumo kintoneApp認証でセキュアに運用



PrintCreator: kintoneに登録されている契約内容に基づき請求書を作成

kMailer: kintoneに登録されているメールアドレスに基づき請求書案内のメールを送付

kViewer: kintone内に登録されているメールアドレスでログインし、保存されている請求書の確認、ダウンロード

FormBridge: kintone内に登録されている契約者情報の変更

kintoneで活用が拡大する新しい市場

- ・ 情報共有範囲を拡大するToyokumo kintoneAppユーザーが早くも10万ユーザー突破
- ・ Toyokumo kintoneAppに対応した、フォームブリッジ、kViewerの契約数が急増中



- Toyokumo kintoneApp認証の拡大
 - 新機能「ユーザーページ」リリースへ



Toyokumo kintoneApp

Toyokumo kintoneApp

すべて

提供元別にまとめて整理

- 提供元
- 営業部
- 総務部
- 製造部

営業部

営業担当者全員

- 一日の業務の終わりに案件管理を更新し、退勤するようにしてください。
- 新しい引合いがあった際は、案件管理に案件を追加してください。

業務指示等

検索

案件管理

営業担当者は、案件を最新の状態に保つようにしてください。

製品別売上見込み

「案件管理」で入力した小計金額を、製品別に集計したグラフです。

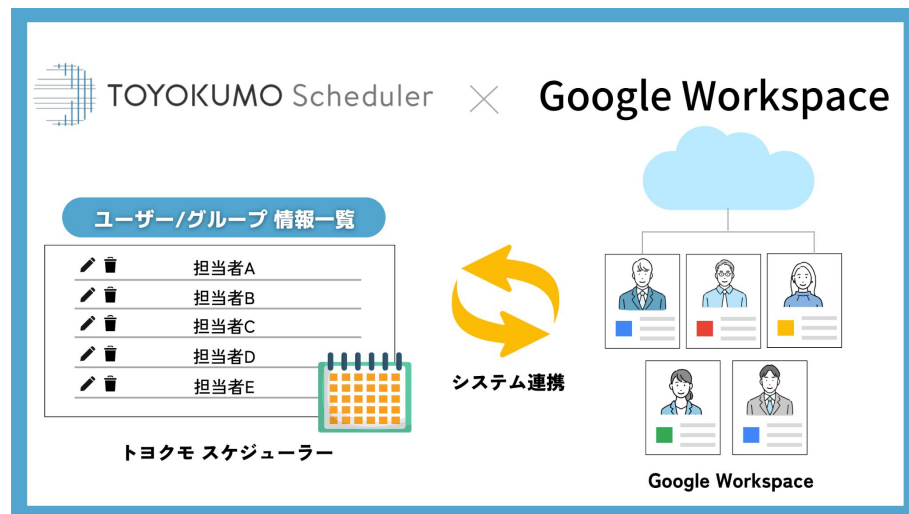
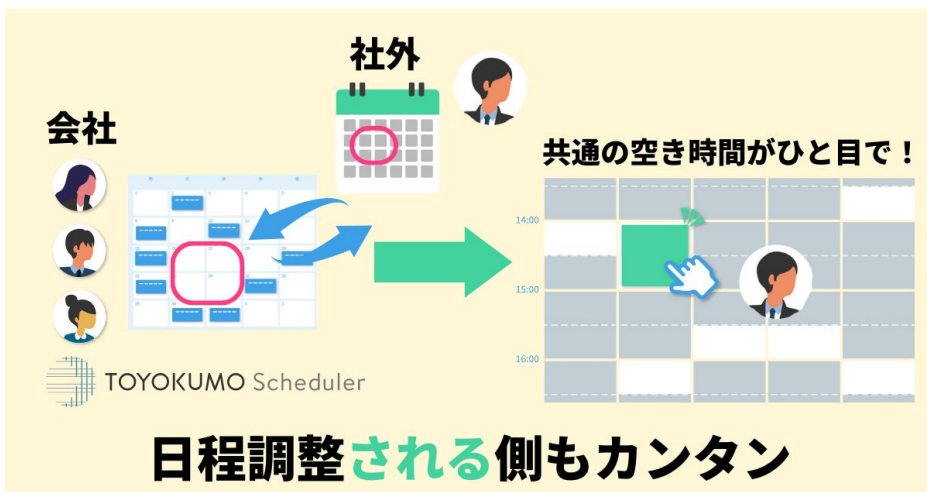
製品別活動量推移

「案件管理」で入力した活動履歴の件数を、月単位で集計したグラフです。

フォーム・ビューの一覧

● 他社クラウドサービスとの連携強化

社外の人が利用する「Google カレンダー」「Outlook」と連携開始
「Google Workspace」と連携し、ユーザー情報の同期が可能に

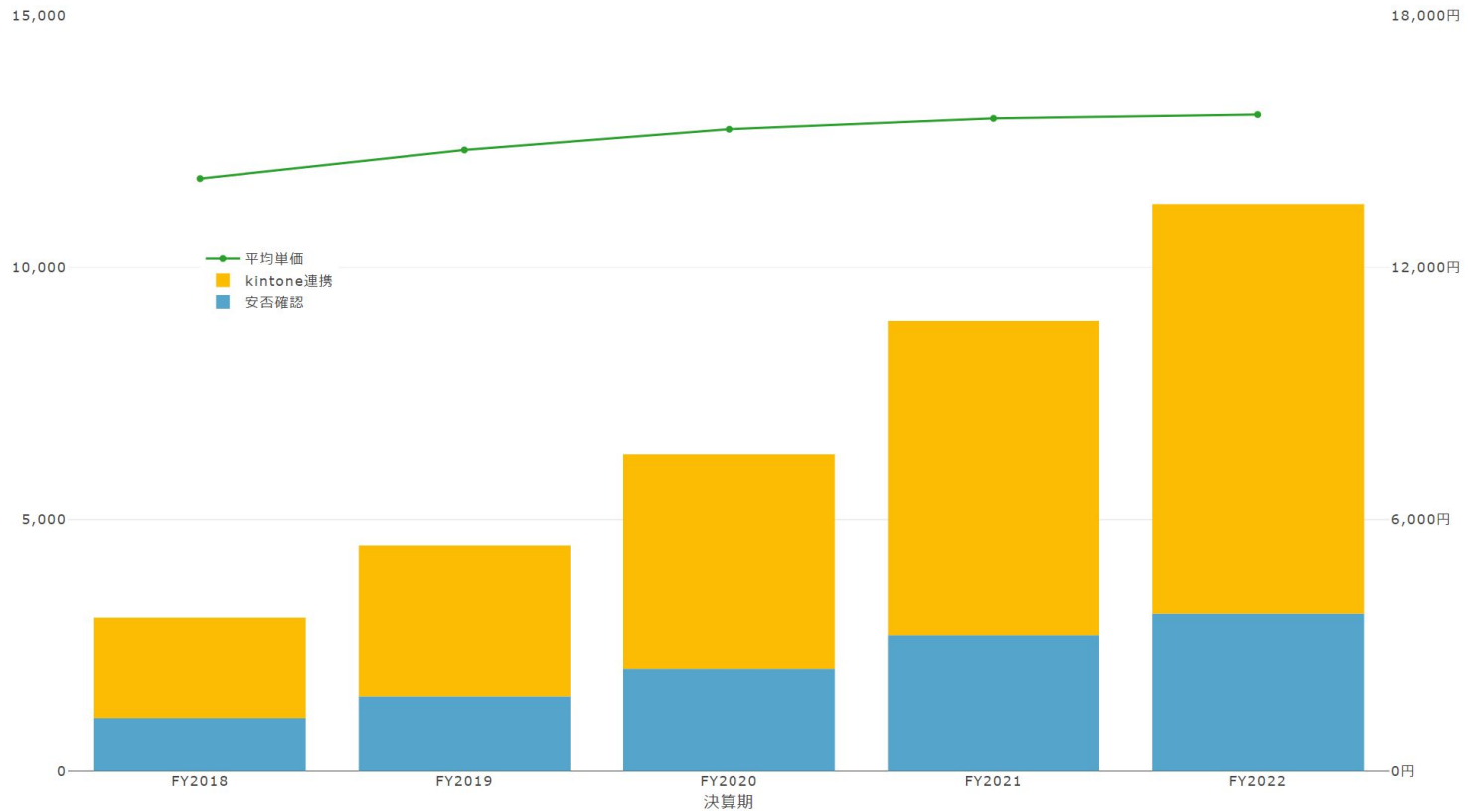


参考 提供サービス数

対象年	カテゴリ数	サービス数	新規数	終了数	トピックス
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	エンタープライズビジネスに挑戦

平均単価と契約数の推移

2022年は安否確認サービス、kintone連携サービスの一部で価格競争力を高めるためにディスカウントを実施、単価上昇は一服。上位コースの機能を強化し、平均単価の向上を目指します。



6 重要なリスク

① 技術革新への対応

主要なリスク

- 技術革新への対応が遅れ、当社の提供サービスの競争力が低下する
リスクの発生可能性

- 顕在化の可能性は高くない

リスク対応策

- 継続的なエンジニアの育成を行い、新たな技術やサービスの習得に取り組む

② システム障害、サービスの停止

主要なリスク

- 大規模な自然災害、その他の理由によって当社の利用するシステムに障害等が発生し、サービスの利用ができなくなる可能性がある

リスクの発生可能性

- 小規模な障害については日常的に発生しうる

リスク対応策

- サーバーの負荷分散やバックアップ、サーバー稼働状況の監視を行い、発生時の損害をできる限り低減するように努める

③ 競合他社

主要なリスク

- 競争の激化、当社の優位性が損なわれる

リスクの発生可能性

- 顕在化する可能性は高くない

リスク対応策

- 効率的な事業運営や、直観的、日常に役立つサービス開発に集中し、当社の優位性の確保に努める

④ 特定サービスへの依存

主要なリスク

- 当社が提供するkintone連携サービスはサイボウズ株式会社の提供する「kintone」に依存しており、同サービスの競争激化などにより、業績に影響を与える可能性がある

リスクの発生可能性

- 顕在化する可能性は高くない

リスク対応策

- 業績がkintone連携サービスに過度に依存することのないよう、安否確認サービスの拡販並びに新規のサービス開発を行う

⑤ 特定取引先との契約について

主要なリスク

- サイボウズ株式会社とのパートナーネットワークオフィシャルパートナー規約に基づく契約が解除された場合、当社の業績に影響を与える可能性がある

リスクの発生可能性

- 顕在化する可能性は極めて低い

リスク対応策

- 引き続きサイボウズ株式会社と良好な関係を築いていく方針

⑥ 情報管理体制

主要なリスク

- 重要な情報資産が外部に漏洩し、社会的信用の低下、損害賠償請求の発生等

リスクの発生可能性

- 顕在化する可能性が常にある

リスク対応策

- 情報セキュリティ基本方針を定め、情報マネジメントシステム(ISO/IEC 27001)を取得し、これらの方針に従って情報資産の管理、保護に努めております

⑦ 新型コロナウイルス感染症

主要なリスク

- 新型コロナウイルス感染症による経済全体への影響に伴う当社の業績に影響を与える可能性がある

リスクの発生可能性

- 現在発生しているが、当社への影響は限定的で、業績に与える影響も軽微

リスク対応策

- コロナ禍においても平常時と同水準の事業活動が行えるよう、業務や勤務体系について柔軟な対応をし、影響が小さくなるよう努めております

重要なリスクは、投資者の判断にとって特に重要であると当社が考える事項について、積極的な情報開示の観点から記載しているものであり、当社株式の投資に関する全てのリスクを網羅しているものではありません。本項の記載内容以外のリスクについては、本資料のほか有価証券報告書「事業等のリスク」をあわせてご参照ください。