

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

トヨタ

4058 東証グロース市場

企業情報はこちら >>>

2022 年 7 月 8 日 (金)

執筆：客員アナリスト

藤田 要

FISCO Ltd. Analyst **Kaname Fujita**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2022 年 12 月期第 1 四半期の業績概要	01
2. 2022 年 12 月期の業績見通し	01
3. 中期成長戦略	01
■ 会社概要	02
1. 経営方針	02
2. 沿革	03
■ 事業概要	05
1. 事業内容	05
2. ビジネスモデル	08
3. 強み	11
■ 業績動向	11
■ 今後の見通し	14
1. 2022 年 12 月期の業績見通し	14
2. 中期成長戦略	15
■ 株主還元策	16

要約

高いストック売上比率と間接費を抑えた事業運営により、高い利益成長が続く

トヨクモ <4058> は法人向けのクラウドサービスを提供する SaaS (Software as a Service) 企業である。安否確認サービスやサイボウズ <4776> の「kintone (キントーン)」に連携するクラウドサービス、日程調整が簡単にできるグループスケジューラー等の提供を行っている。

1. 2022 年 12 月期第 1 四半期の業績概要

2022 年 12 月期第 1 四半期の単独業績は、売上高で前年同期比 42.1% 増（前年同期を新収益基準で換算した値との比較）の 439 百万円、営業利益で同 43.4% 増の 208 百万円、経常利益で同 43.3% 増の 208 百万円、四半期純利益で同 41.1% 増の 142 百万円となった。売上高については、安否確認サービス、kintone 連携サービスがともに良好に推移した。営業利益が大幅増益となったことは、同社の想定より広告宣伝費の伸びを少なく抑えられたことが影響した。2022 年 12 月期通期会社計画に対する 2022 年 12 月第 1 四半期の進捗率は、売上高で 23.2%、営業利益で 39.4%、経常利益で 39.4%、四半期純利益で 39.6% であり、各利益の進捗率は良好である。同社の売上高の 99.9% がストック売上であるため、売上高は右肩上がりでの推移を見込める。第 1 四半期の売上高の進捗率は 23.2% となっているが、弊社では悲観視は不要と考える。

2. 2022 年 12 月期の業績見通し

2022 年 12 月期の業績見通しは、売上高で前期比 29.4% 増（前期を新収益基準で換算した値との比較）の 1,890 百万円、売上総利益で同 29.1% 増の 1,810 百万円、営業利益で同 26.6% 増の 530 百万円、経常利益で同 25.7% 増の 530 百万円、当期純利益で同 25.5% 増の 360 百万円である。売上高については、「安否確認サービス」と「kintone 連携サービス」の有償契約数の伸長が見込まれている。売上総利益率は前期並みの 95.8%、営業利益率は 28.0% で想定され、営業利益率 30% を意識した広告投資を計画している。

3. 中期成長戦略

同社は、IT 初心者においても簡単にシンプルで分かりやすいサービスを提供する「IT の大衆化」の実現を目指している。現在のクラウド型のビジネスモデルを突き詰め、磨き続けることで、中期的に大きく成長していく戦略である。安否確認サービスは、従前からの使い方である自社従業員に対して行うものに加え、企業が災害時に事業活動の継続を検討するために、取引先も含めたサプライチェーン全体で利用を広げていく。kintone 連携サービスについては、引き続きクロスセルによる顧客当たりの売上単価の向上を進めていく。また新サービスの「トヨクモ スケジューラー」については、国内だけでなく海外への展開もねらったサービスとして位置付けており、今後の展開が注目される。

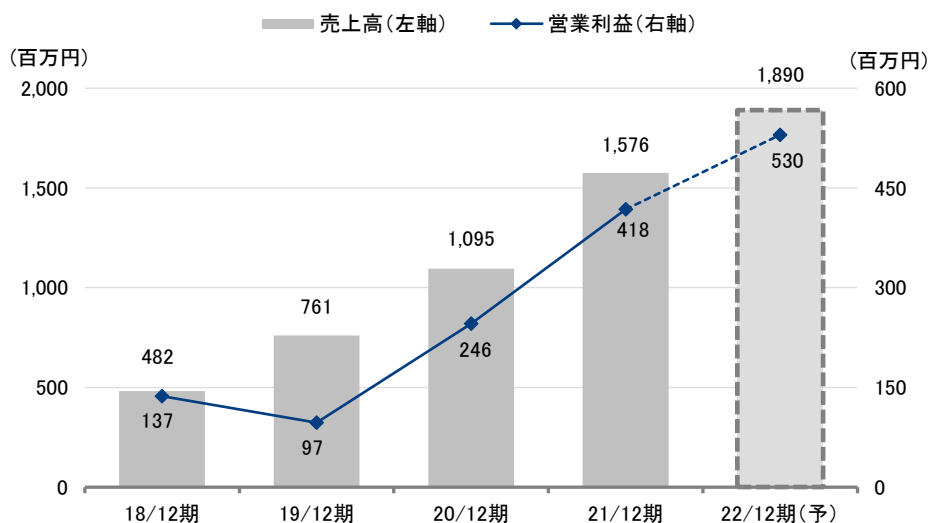
トヨクモ | 2022 年 7 月 8 日 (金)
4058 東証グロース市場 | <https://toyokumo.co.jp/ir/>

要約

Key Points

- ・ 簡単・シンプル・分かりやすい法人向けクラウドサービスを提供、IT の大衆化の実現を目指す
- ・ 2022 年 12 月期は、利益を確保しつつ、認知度向上等の広告投資を行う計画
- ・ 有償契約数・チャーンレート・LTV を重要視、高いストック売上比率と間接費を抑えた事業運営で、高い利益成長は続く

業績推移



出所：決算短信、有価証券届出書よりフィスコ作成

会社概要

「簡単、シンプル、分かりやすい」を大切にし、法人向けのクラウドサービスを提供

1. 経営方針

同社は法人向けのクラウドサービスを提供する SaaS 企業である。安否確認サービスやサイボウズの「kintone」に連携するクラウドサービス、日程調整が簡単に行えるグループスケジューラー等の提供を行っている。

会社概要

同社の企業理念は「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」ことであり、経営理念は、「常にチャレンジし、新たな価値を創造する」ことである。同社は、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ている。絶えず変化していく時代を先取りし、「あったらいいな」と顧客が思うよりも先に用意することでそれを実現していく考えである。また、従来にないサービス着眼点、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することを目指している。

サイボウズの 100% 子会社として設立、 MBO により独立した経営体制へ移行し、「トヨクモ」へ商号変更

2. 沿革

同社は、サイボウズが 2010 年 8 月に東京都文京区において、クラウドサービス等の新たなサービスを展開することを目的に、100% 子会社としてサイボウズスタートアップス（株）として設立された。その後、両社にとって同社が独立した経営体制に移行することが有益であるとの判断により、マネジメントバイアウト（MBO）が合意され、同社は 2014 年 3 月にサイボウズの連結範囲外となり独立した経営体制へ移行した。2019 年 7 月にはサイボウズから独立した経営体制であることをより明確にするため、商号を「トヨクモ」へ変更した。

社名の由来は、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）を広げる希望が込められている。なお「豊雲野神」は、日本最古の歴史書である古事記の上巻に登場する「豊かな雲」の意であり、雲を神格化した存在とされている。

トヨクモ | 2022 年 7 月 8 日 (金)
4058 東証グロース市場 | <https://toyokumo.co.jp/ir/>

会社概要

沿革

年月	主な沿革
2010年 8月	新規事業立ち上げ専門会社をサイボウズ（株）の 100% 子会社として設立
2011年 4月	スマホ向け合成写真サービス「DrCrop」をリリース
2011年11月	「DrCrop」のサービス提供を終了
2011年12月	「安否確認サービス」をリリース
2012年 2月	スマートフォンで行う「営業報告サービス」をリリース
2012年 3月	ソーシャルタスク管理「ToDous」をリリース
2012年 7月	サイボウズ kintone 連携サービス「フォームクリエイター」をリリース
2012年 9月	スマートフォン対応の「面接支援サービス」をリリース
2013年 1月	従業員スマートフォンを管理する「BYOD サービス」をリリース
2013年 5月	Android 端末を業務専用機にする「専用端末化サービス」をリリース
2013年12月	Cloud サービスのアカウント管理を行う「Cloudum」をリリース
2014年 3月	経営陣による MBO を実施し、サイボウズ（株）より 70% の株式を取得する
2014年 4月	経営陣を中心とする第三者割当増資を実施する
2014年 6月	スマホで行う「デジタルサイネージ」をリリース サイボウズ kintone 連携サービス「プリントクリエイター」をリリース 「BYOD サービス」のサービス提供を終了
2014年 8月	「Cloudum」のサービス提供を終了
2014年 9月	サイボウズ kintone 連携サービス「kViewer」をリリース
2014年11月	サイボウズ kintone 連携サービス「kBackup」をリリース
2014年12月	「営業報告サービス」のサービス提供を終了
2015年 3月	「デジタルサイネージ」のサービス提供を終了
2015年 3月	「専用端末化サービス」のサービス提供を終了
2015年 4月	ベンチャーキャピタルなど第三者割当増資を実施する 本社を港区芝に移転する 「ToDous」事業の譲渡
2016年 2月	「面接支援サービス」のサービス提供を終了
2016年 3月	サイボウズ kintone 連携サービス「タイムスタンプ」をリリース
2017年 1月	本社を品川区西五反田に移転する
2017年 7月	サイボウズ kintone 連携サービス「フォームブリッジ」をリリース
2018年 1月	サイボウズ kintone 連携サービス「kMailer」をリリース
2019年 7月	トヨクモ（株）に社名変更
2020年 3月	サイボウズ kintone 連携サービス「データコレクト」をリリース
2020年 6月	サイボウズ kintone 連携サービス「フォームクリエイター」のサービス提供を終了
2020年 9月	東京証券取引所マザーズ市場へ上場
2021年 6月	サイボウズ kintone 連携サービス「タイムスタンプ」のサービス提供を終了
2021年 9月	本社を東京都品川区上大崎に移転する
2021年11月	「トヨクモ スケジューラー」をリリース

出所：ホームページよりフィスコ作成

事業概要

法人向けクラウドサービス事業の単一セグメント

1. 事業内容

同社の事業は「法人向けクラウドサービス事業」の単一セグメントである。主なサービスとして「安否確認サービス」「kintone 連携サービス」「トヨクモ スケジューラー」を展開している。

(1) 安否確認サービス

企業には自然災害や異常気象等による災害が発生した際に混乱を最小限にとどめ、顧客サービスを継続的に提供するための対応策が求められている。同社の提供する安否確認サービスは、災害時に従業員等の安否確認を携帯電話、スマートフォンやパソコンで行うクラウドサービスである。災害発生時の被害状況を正確に把握し、従業員等への指示を迅速に行うための機能を備えている。また、パンデミックをはじめとした非常時の情報共有ツールとしての利用や、社内ネットワークの障害時の緊急連絡用としても活用できるサービスになっている。

安否確認サービスの主な機能

機能	概要
安否確認機能	地震や津波、その他の大災害の発生時に、あらかじめ登録された連絡先に一斉送信することが可能
情報集計機能	危機管理責任者などの役割として設定したユーザーが、連絡状況を一覧表で確認することが可能
対策指示機能	最適なメンバーと対策を議論するメッセージ機能、途中経過を知らせる掲示板機能、結果を連絡する一斉送信機能といった異なる 3 つのコミュニケーションをとることが可能
事前準備機能	ユーザー情報や地域、部署情報を CSV ファイルで一括登録することが可能

出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

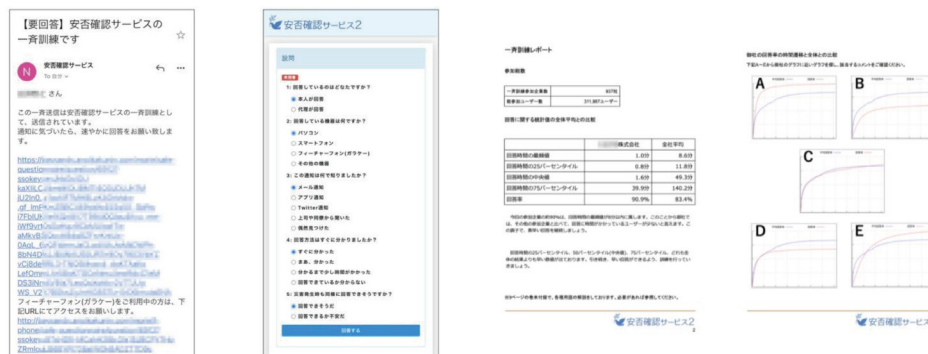
同社の安否確認サービスは、クラウド型のシステムであることから、サーバーを柔軟に拡張することが可能であり、災害時のアクセス増加に自動で対応する機能を備えている。具体的には、気象庁から発表される地震速報等により、ユーザーへのアクセスが始まる前に自動的に拡張させる機能である。これにより災害時に同社システムへのアクセスが急増しても、安定的にシステムが稼働する仕組みとなっている。一方、安否確認サービスの性質上、平時は利用される機会が少ないことから、そのアクセス状況に応じたサーバー契約をしている。そのため同社は常に適切な費用負担のみで運営することができ、競争力のある価格でサービス提供が可能になっている。

同社は 2021 年の 9 月 1 日防災の日に、安否確認サービスを契約中の顧客のうち、937 社・31 万 1,987 ユーザーに向けて全国一斉訓練を実施した。これにより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いる。安否確認サービスにおいて他社へ乗り換える理由としてよく挙げられるのが「現在使用中のシステムは自社での訓練では稼働するが、実際の災害時にはアクセスが集中しすぎてサービスが停止してしまった」というものが多いと言う。そのため弊社では、同社が行った大規模な安否確認の訓練を実施している意義は大きいと評価している。同社の安否確認サービスへの注目度は今後高まっていくと思われ、他社からの乗り換えを含め、今後も需要は底堅く推移すると弊社では考える。

トヨクモ | 2022 年 7 月 8 日 (金)
4058 東証グロース市場 | https://toyokumo.co.jp/ir/

事業概要

一斉訓練の通知と訓練レポート



出所:「事業計画及び成長可能性に関する事項」より掲載

(2) kintone 連携サービス

サイボウズが提供する「kintone」は、売上管理や顧客管理等、業務に必要なアプリケーションを作成できるクラウドサービスである。利用者にとっては、アプリケーションの設計や各種運用設定にプログラミングを自ら行う必要はなく、マウス操作のみで利用できる。様々な用途で利用できる「kintone」だが、基本機能のみでは実現できないこともあり、同社は「kintone」に連携するサービス（いわゆる拡張機能）を提供することで「kintone」をより便利に活用できるよう顧客支援をしている。

同社が提供する kintone 連携サービスは、「kintone」に登録されたデータを利用して見積書、請求書等の帳票出力をするためのサービス「プリントクリエイター」、アンケートフォーム・申し込みフォーム等を作成し、「kintone」に直接データ登録ができる web フォーム作成サービス「フォームブリッジ」のほか、「kintone」に登録されたデータの保全や外部公開、収集・計算できるサービスがある。なお kintone 連携サービス利用する顧客は、「kintone」のライセンスを同社を通じて購入することにより、通常 2 ヶ所となる支払先を同社に一本化することができる。

主な kintone 連携サービス

サービス名	概要
プリントクリエイター	「kintone」に登録されたデータを利用して見積書、請求書等の帳票出力をするためのサービス
フォームブリッジ	アンケートフォーム・申し込みフォーム等を作成し、kintone に直接データ登録ができる web フォーム作成サービス
kBackup	「kintone」に登録されたデータが消えてしまった際に備えて、データ保全をするためのサービス
kViewer	「kintone」に登録されたデータを、外部に公開するためのサービス
kMailer	「kintone」に登録されたデータを引用しながら、メールの送信ができるサービス
データコレクト	「kintone」内のデータを収集・計算するサービス

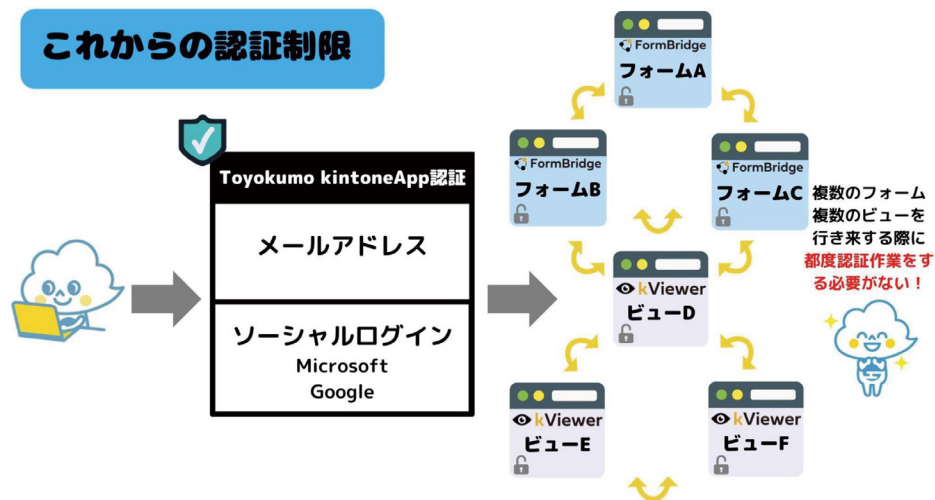
出所: 有価証券報告書よりフィスコ作成

同社は、kintone 連携サービスのうち「フォームブリッジ」と「kViewer (ケービューワー)」に新しいユーザー管理機能「Toyokumo kintoneApp 認証」を 2022 年 2 月 1 日より追加した。「Toyokumo kintoneApp 認証」とは、kintone 連携サービスを横断して設定できる認証システムである。従来必要となっていた kintone 連携サービスごとの簡易認証が不要となり、メールアドレスで一度ログインすれば複数のフォームや複数のビューを行き来することが可能となる。

トヨクモ | 2022 年 7 月 8 日 (金)
4058 東証グロース市場 | https://toyokumo.co.jp/ir/

事業概要

「Toyokumo kintoneApp認証」のイメージ



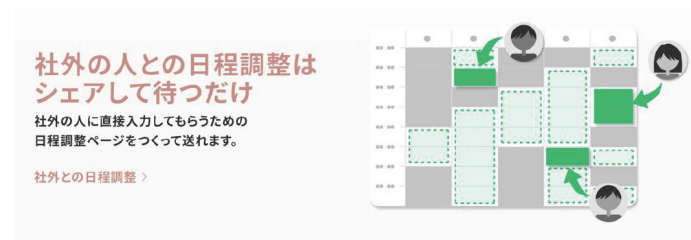
出所：決算説明資料より掲載

従来「kintone」は、アカウントを持っている従業員が kintone ユーザーとして業務を行い、それに取引先や協業先を含めたゲストユーザーで利用するのが、「kintone」で行うユーザー管理であった。「Toyokumo kintoneApp認証」を利用すると、今までオンライン上でコミュニケーションが取れなかった相手との手軽な情報共有が実現する。例えば、アパレルショップやファンクラブ、メルマガの会員システムの構築を可能にするほか、塾と生徒、工務店と施主、学校と保護者といった間柄において、情報共有・コミュニケーションが取れるようなシステムを安価で構築することができる。「Toyokumo kintoneApp認証」によって、「kintone」は社外に向けた情報共有基盤へと進化し、同社が提供する kintone 連携サービスも今後拡大することが期待される。

(3) 「トヨクモ スケジューラー」

「トヨクモ スケジューラー」は、同社が 2021 年 11 月にリリースした新規サービスである。従来のグループスケジューラーがもつ社内の日程調整に加えて、社外の人との日程調整もできる新しいコンセプトのスケジューラーである。予定を作成する際、サイボウズが提供する「kintone」や「cybozu.com」と連携することで手入力の手間を省いたり、Web ミーティングの URL をワンクリックで発行したりすることが可能である。同サービスは日程調整を目的としたサービスのため、業種や規模を問わず利用できるものであり、利用者のすそ野は広い。また、同社にとっては海外展開を狙ったサービスという位置付けとなっており、今後の展開が注目される。

トヨクモ スケジューラー（社外とのスケジュール調整機能イメージ）



出所：「事業計画及び成長可能性に関する事項」より掲載

有償契約数、チャーンレート、LTV を重要視

2. ビジネスモデル

同社が提供するサービスは、いわゆるクラウドサービスである。顧客は、申し込みから利用までオンラインで完結する。つまり同社の営業社員が訪問することなく、サービスの導入が可能となっている。なお同社は、顧客が「簡単」「便利」に使えるサービスを提供することにこだわっており、問い合わせを受けた企業に無料の試用期間を提供し、その期間中に顧客の担当者が自ら操作を習得できるよう工夫している。そのため同社が訪問しての説明を行うことなく、必要に応じて電話サポートやホームページの FAQ を利用するだけでサービス導入が可能となっている。また、個別にカスタマイズを行わないため、同社にとってサポートの負担も少なくなっている。間接コストを最小限に抑えた効率的な事業運営により、安価なサービスの提供を実現している。

同社のサービスは、利用期間に応じて料金が発生するビジネスモデルである。つまり有償契約数の増加により、継続的に収益が積み上がっていくストック型ビジネスである。また、同社が提供するサービスは、流行に左右されない性質のものであるため、継続して利用されやすく、チャーンレート（年間平均解約率）が低いことも特長である。

サービスの販売は、同社に直接申し込みをした顧客に販売する直販が主流であるが、代理店等の販売パートナーを通して販売する場合もある。

同社が重要視している指標には、「有償契約数」「チャーンレート」「LTV」がある。

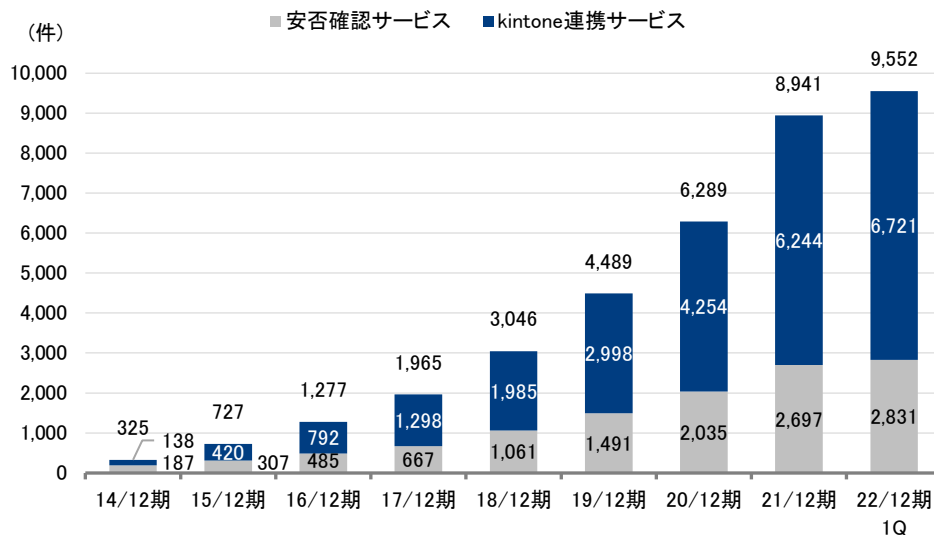
(1) 有償契約数

2021 年 12 月期末の有償契約数は前期末比で 42.2% 増の 8,941 件となった。内訳は、安否確認サービスの契約数が同 32.5% 増の 2,697 件、kintone 連携サービスの契約数が同 46.8% 増の 6,244 件となった。安否確認サービスでは他社からの乗り換えも見られた。kintone 連携サービスは複数のサービスを利用する顧客の増加もあり、大きく伸長した。なお、2022 年 12 月期第 1 四半期末の有償契約数は 9,552 件、前期末比 611 件増となった。安否確認サービスは同 134 件増の 2,831 件、Kintone 連携サービスが同 477 件増の 6,721 件となり堅調な推移となった。kintone 連携サービスの同時購入数は 2021 年 12 月期末 1.59 契約 / 社、2022 年 12 月期第 1 四半期末 1.60 契約 / 社となっており、わずかに上昇した。アンケートフォーム・申し込みフォーム等を作成し、kintone に直接データ登録できる「フォームブリッジ」と「kintone」に登録されたデータを、外部に公開するための「kViewer」を組み合わせる事例が増えてきているという。

トヨクモ | 2022 年 7 月 8 日 (金)
4058 東証グロース市場 | <https://toyokumo.co.jp/ir/>

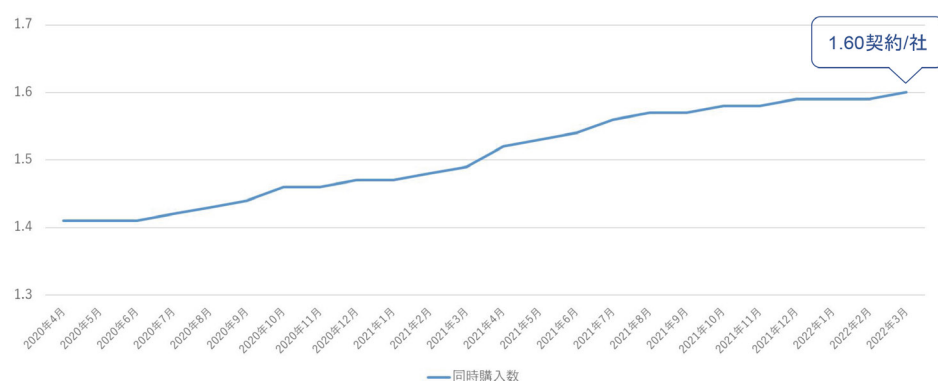
事業概要

同社サービスの有償契約の推移



出所：有価証券報告書、決算説明資料よりフィスコ作成

kintone 連携サービスの同時契約数の推移



出所：決算説明資料より掲載

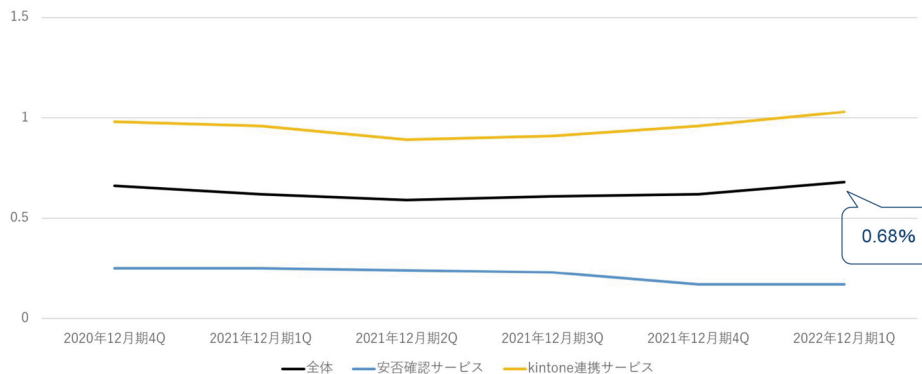
(2) チャーンレート

2021 年 12 月期末における同社全体での金額ベースのチャーンレートは、0.62% であり、低水準で推移している。内訳は、安否確認サービスは約 0.2% で、kintone 連携サービスが約 1.0% である。kintone 連携サービスは地方自治体からのスポット案件等もあり、チャーンレートは期によって多少の変動は見られるがおおむね安定している。なお、2022 年 12 月期第 1 四半期末における全体での金額ベースのチャーンレートは 0.68% となった。

トヨクモ | 2022 年 7 月 8 日 (金)
4058 東証グロース市場 | <https://toyokumo.co.jp/ir/>

事業概要

チャーンレートの推移



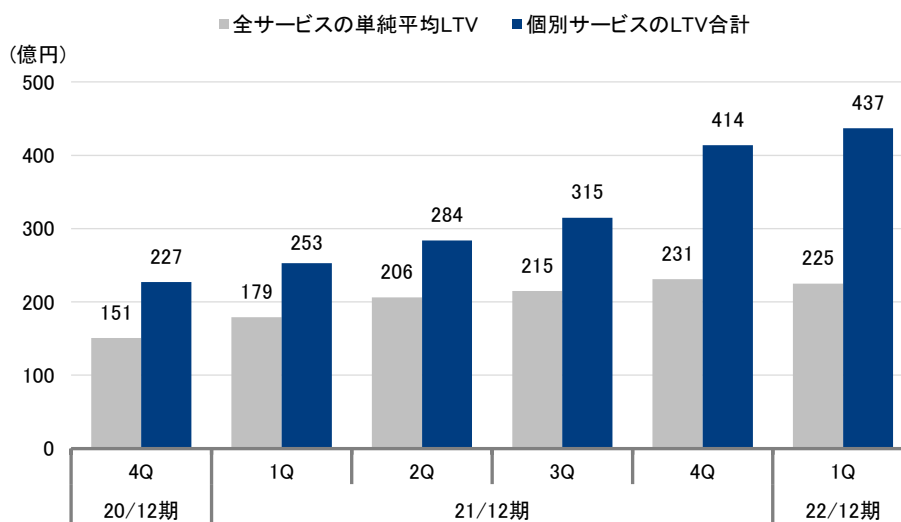
出所：決算説明資料より掲載

(3) LTV

同社は顧客生涯価値 (LTV : Life Time Value) も重要な指標としている。LTV とは、顧客から将来にわたって得られる収益であり、月次経常収益 (MRR: Monthly Recurring Revenue) をチャーンレート (金額ベース) で割って算出される。

全サービスを単純平均した LTV を四半期ベースで見ると、2020 年 12 月期第 4 四半期の 151 億円から 2022 年 12 月期第 1 四半期の 225 億円と緩やかではあるが拡大基調で推移した。個別サービスの LTV の合計値 (安否確認サービスの LTV、kintone 連携サービスの LTV) では、2020 年 12 月期第 4 四半期の 227 億円から 2022 年 12 月期第 1 四半期の 437 億円と拡大ペースは加速している。両サービスともに契約件数は伸びているため、チャーンレートが低い安否確認サービスが個別サービスの LTV の合計値を押し上げていると弊社は推察している。

LTVの推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

ストック売上比率の高さと効率的な販売体制が強み

3. 強み

同社の強みは、「ストック売上比率の高さ」と「効率的な販売体制」である。同社の売上高の 99.9% はストック売上となっており、ストック売上比率は非常に高水準である。継続的な売上が見込めるこのビジネスモデルは、同社の経営基盤の強化につながっている。販売体制は、インターネットによる直接販売が主体であり、全体の 64% を占めている。提案営業は行わず、ノンカスタマイズでソフトウェアを提供しているため、1 契約当たりの獲得コストは低く抑えられていると見られる。案件の発掘は、ネットプロモーション、広告、イベント出展で行うことが多い。その後、見込み客がホームページに来訪してサービスの試用を行い、契約を締結する流れである。契約後のサポートについては、ホームページを充実させること、電話やメール等で効率的に行っている。

業績動向

2022 年 12 月期第 1 四半期は、広告宣伝費が抑えられ、大幅営業増益

2022 年 12 月期第 1 四半期の単独業績は、売上高で前年同期比 42.1% 増※の 439 百万円、営業利益で前年同期比 43.3% 増の 208 百万円、経常利益で同 43.3% 増の 208 百万円、四半期純利益で同 41.1% 増の 142 百万円となった。売上高については、安否確認サービス、kintone 連携サービスが共に良好に推移した。営業利益が大幅増益となったことは、同社の想定より広告宣伝費の伸びを少なく抑えられたことが寄与した。

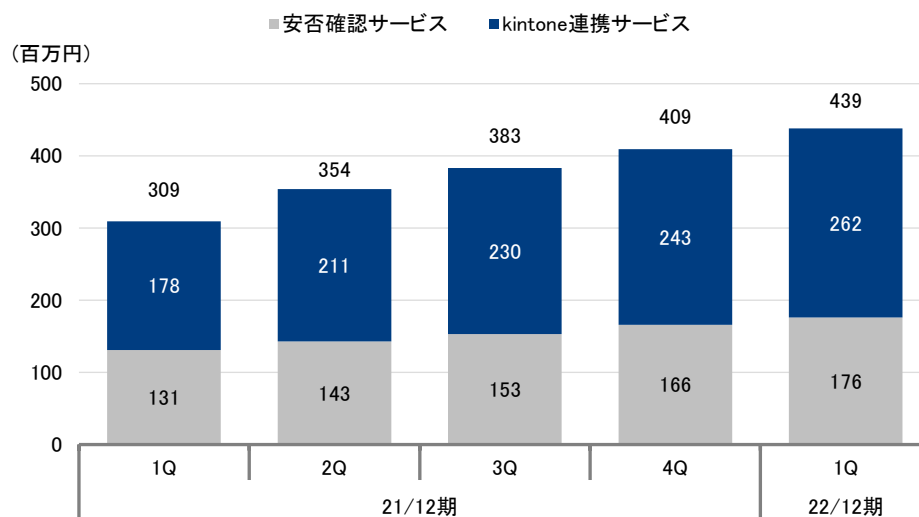
※ 同社は、「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第 29 号 2020 年 3 月 31 日）等を 2022 年 12 月期第 1 四半期会計期間の期首から適用している。前年同期比は、2021 年 12 月期第 1 四半期の売上高を新基準で換算した 309 百万円と比較。

2022 年 12 月期第 1 四半期の売上高は前年同期比（前年同期を新収益基準で換算して比較）42.1% 増の 439 百万円であり、高成長が続いている。サービス別売上では、安否確認サービスが同 34.4% 増の 176 百万円、kintone 連携サービスが同 47.2% 増の 262 百万円であり、共に良好に推移している。売上総利益は同 44.7% 増の 427 百万円であり、売上総利益率は 97.4%（前年同期は 95.5%）と高水準が維持できている。売上原価が前年同期比で少なく収まっているのは、収益認識基準の適用で kintone 連携サービスの関連する仕入原価が減少したためである。営業利益は同 43.3% 増の 208 百万円であり、営業利益率は 47.5%（前年同期は 46.9%）となった。人件費や広告宣伝費が増加したことで営業利益率は低下したが、増益幅は売上高の伸びよりも大きいため、弊社では良好な決算であったと捉えている。

トヨクモ | 2022 年 7 月 8 日 (金)
4058 東証グロース市場 | <https://toyokumo.co.jp/ir/>

業績動向

四半期別売上推移



注：全ての期間を新収益基準ベースで算出している
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

同社の 2022 年 12 月期の広告活動予算は 500 百万円である（前期実績は 368 百万円）。各四半期のウェートは、第 1 四半期：第 2 四半期：第 3 四半期：第 4 四半期 = 20%：20%：30%：30% という計画となっている。第 1 四半期の広告宣伝費の実績は 60 百万円であり、予算消化率は 12% にとどまった。冬季オリンピックの影響等で広告枠の確保が進まなかったことに加え、ロシアのウクライナ侵攻の影響も考慮した結果である。

同社が重要視している各指標は順調に推移した。2022 年 12 月第 1 四半期末の有償契約数は 9,522 件（2021 年 12 月期末比 611 件増）となった。サービス別の有償契約数は、安否確認サービスが 2,831 件（同 134 件増）、kintone 連携サービスが 6,721 件（同 477 件）であり、ともに順調に推移した。なお、kintone 連携サービスの同時購入数は 1.60 契約 / 社と右肩上がりでの推移が続いており、複数サービスを同時に購入するケースが増えていると推察される。チャーンレートは 0.68% であり、kintone 連携サービスの一部でスポット案件が終了した影響が見られたものの、低水準が維持されている。LTV は全サービスの単純平均 LTV で 225 億円（同：231 億円）であり、案件終了等による影響が見られた。個別サービスの LTV は 437 億円（同：414 億円）であり、安否確認サービスの順調な拡大で、右肩上がりで推移している。

2022 年 12 月期通期会社計画に対する 2022 年 12 月第 1 四半期の進捗率は、売上高で 23.2%、営業利益で 39.4%、経常利益で 39.4%、四半期純利益で 39.6% となり、各利益の進捗率は良好である。同社の売上高の 99.9% がストック売上であるため、売上高は右肩上がりでの推移が見込まれる。第 1 四半期の売上高の進捗率は 23.2% となっているが、弊社では悲観視は不要と考える。

トヨクモ | 2022 年 7 月 8 日 (金)
4058 東証グロース市場 | <https://toyokumo.co.jp/ir/>

業績動向

2022 年 12 月期第 1 四半期の業績概要

(単位：百万円)

	21/12 期 1Q		22/12 期 1Q				22/12 期 会社計画
	実績	売上比	実績	売上比	前年同期比	進捗率	
売上高	309	100.0%	439	100.0%	42.1%	23.2%	1,890
(旧基準売上)	337	-	-	-	-	-	-
売上総利益	295	95.5%	427	97.4%	44.7%	23.6%	1,810
販管費	149	48.2%	218	49.8%	46.1%	17.1%	1,280
広告宣伝費	27	8.7%	60	13.9%	123.5%	12.2%	500
営業利益	145	46.9%	208	47.5%	43.3%	39.4%	530
経常利益	145	46.9%	208	47.5%	43.3%	39.4%	530
四半期純利益	100	32.4%	142	32.5%	41.1%	39.6%	360

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

同社は、毎月 15 日前後に月次売上の速報値を発表している。2021 年 12 月期の月次累計売上は、前年同月比 140% 台が継続しており、順調に積み上がっている。なお、2021 年 6 月にはシステムのパフォーマンスを向上するための短期利用オプションが含まれている（約 8 百万円）ため、月次売上は大きく伸長した。2022 年 6 月の月次売上には、当該オプション分が剥落することは考慮する必要がある。

2022 年 12 月期の月次売上（2022 年 5 月まで）

(単位：百万円)

	1 月	2 月	3 月	4 月	5 月
月次売上	142	146	149	153	156
前年同月比	143%	142%	140%	138%	135%
累計売上	142	289	439	592	748
前年同月比	143%	143%	142%	141%	140%

出所：月次売上速報よりフィスコ作成

< 参考 > 2021 年 12 月期の月次売上※

(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
月次売上	99	102	106	111	116	126	124	128	131	133	137	138
前年同月比	144%	145%	146%	146%	146%	157%	150%	149%	149%	146%	145%	143%
累計売上	99	202	309	420	536	663	787	915	1,047	1,180	1,317	1,456
前年同月比	144%	144%	145%	145%	145%	147%	148%	148%	148%	148%	147%	147%

※ 新収益認識基準で換算

出所：月次売上速報よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

DX を追い風に業績拡大は続く。 2022 年 12 月期は、利益を確保しつつ広告投資を計画

1. 2022 年 12 月期の業績見通し

同社が属するクラウドサービス市場においては、業務の効率化や生産性の向上を実現するためにデジタルトランスフォーメーション (DX) の重要性が高まっている。また、新型コロナウイルス感染症拡大の影響のもと、リモート勤務を始めとする多様な働き方の普及に伴い、時間や場所にとらわれず利用が可能なクラウドサービスの需要は増えていくと見られる。弊社では、こうした状況を背景に企業の IT への投資は増加すると見ており、中でもクラウドサービス市場は今後も高成長していくことを見込んでいる。

2022 年 12 月期の業績見通しは、売上高で前期比 29.4% 増（前期を新収益基準で換算した値との比較）の 1,890 百万円、売上総利益で同 29.1% 増の 1,810 百万円、営業利益で同 26.6% 増の 530 百万円、経常利益で同 25.7% 増の 530 百万円、当期純利益で同 25.5% 増の 360 百万円である。売上高については、「安否確認サービス」「kintone 連携サービス」とともに有償契約数の伸長が見込まれているため、増収の見通しである。売上総利益率は前期並みの 95.8%、営業利益率は 28.0% で想定され、営業利益率 30% を意識した広告投資を計画している。具体的には、企業認知度及びサービス認知度の向上を目的としたテレビCMをはじめとするマス広告、「トヨクモ スケジューラー」の普及に向けた Web 広告の投稿や展示会への出展などが講じられる予定となっている。

2022 年 12 月期の業績見通し

(単位：百万円)

	21/12 期		22/12 期		
	実績	売上比	会社計画	売上比	前期比
売上高	1,461	100.0%	1,890	100.0%	29.4%
(旧基準売上)	1,576	-	-	-	-
売上総利益	1,402	96.0%	1,810	95.8%	29.1%
販管費	984	67.4%	1,280	67.7%	30.1%
広告宣伝費	368	25.2%	500	26.5%	35.9%
営業利益	418	28.6%	530	28.0%	26.6%
経常利益	421	28.8%	530	28.0%	25.7%
当期純利益	286	19.6%	360	19.0%	25.5%

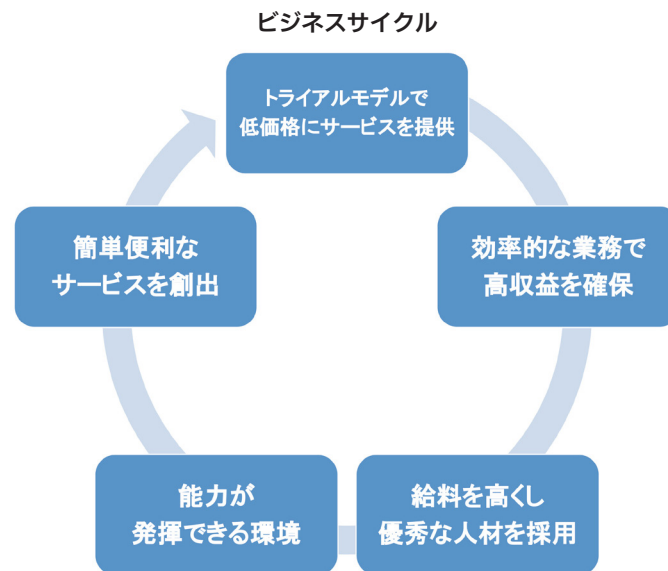
注：21/12 期の売上高 1,461 百万円は、新収益基準に換算した値
出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

ビジネスモデルを磨き上げ、「IT の大衆化」を目指す

2. 中期成長戦略

(1) 経営戦略

同社は、IT 初心者においても、簡単でシンプルで分かりやすいサービスを提供する「IT の大衆化」の実現を目指している。現在のクラウド型のビジネスモデルを突き詰め、磨き続けることで、中期的に大きく成長していく戦略である。具体的には、ビジネスサイクル（「トライアルモデルで低価格にサービスを提供」→「効率的な業務で高収益を確保」→「給料を高くし優秀な人材を採用」→「能力が発揮できる環境」→「簡単便利なサービスを創出」）を意識し、日々の活動を続けている。



出所：決算説明資料より掲載

(2) 事業戦略

a) 安否確認サービス

従前、安否確認は自社従業員に対して行うものとして考えられていたが、企業が災害時に事業活動の継続を検討するためには、取引先も含めたサプライチェーン全体での安否確認が必要である。同社のサービスはどのような用途にも利用できるものである。新たな活用方法として需要の獲得だけでなく、すでに導入された企業を事例として訴求し、拡大を目指す。

b) kintone 連携サービス

同社は複数の kintone 連携サービスを提供しているが、それらのサービスは互いに連携しあうことでより便利に利用することが可能である。サービス連携による活用事例などを分かりやすく紹介するなどこうした対応により、クロスセルによる顧客当たりの売上単価の向上を引き続き見込んでいる。

c) トヨクモ スケジューラー

社外の担当者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である。同社にとって、海外展開がねらえるサービスという位置付けである。今後は国内だけでなく、海外への展開も注目される。

(3) 製品開発

同社は、創業以来、様々な法人向けソフトウェアを開発してきた。創業時はカテゴリ数も多くあったが、その後収れんし、2022 年 12 期第 1 四半期時点でのカテゴリ数は 3 カテゴリ（安否確認サービス、kintone 連携サービス、スケジューラー）、サービス数は 8 サービスとなっている。なお、同社は 2022 年 12 月期に新規サービスの投入はないとしている。ただ、今後も簡単にシンプルで分かりやすい法人向けクラウドサービスを提供するという同社ポリシーに沿って、サービスは拡充されていくと思われる。

提供サービス数

	2012 年	2013 年	2014 年	2015 年	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年 (予)
カテゴリ数	5	7	5	3	2	2	2	2	2	3	3
サービス数	5	8	8	6	6	8	9	9	8	8	8
新規数	4	3	3	0	1	2	1	0	1	1	0
終了数	0	0	3	2	1	0	0	0	2	1	0

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

株主還元策

配当性向 20% を基準として継続的な利益還元を実施する方針

同社は、財務体質の強化及び事業競争力を確保するため、将来の事業拡大に必要な内部留保の充実を優先しており、設立以来配当を行っていなかった。ただ、成長投資を優先し、事業拡大を目指していく方向に変更はないものの、株主への利益還元も重要な経営課題と認識している。同社は、2021 年 12 月期より配当を実施することを決定した。

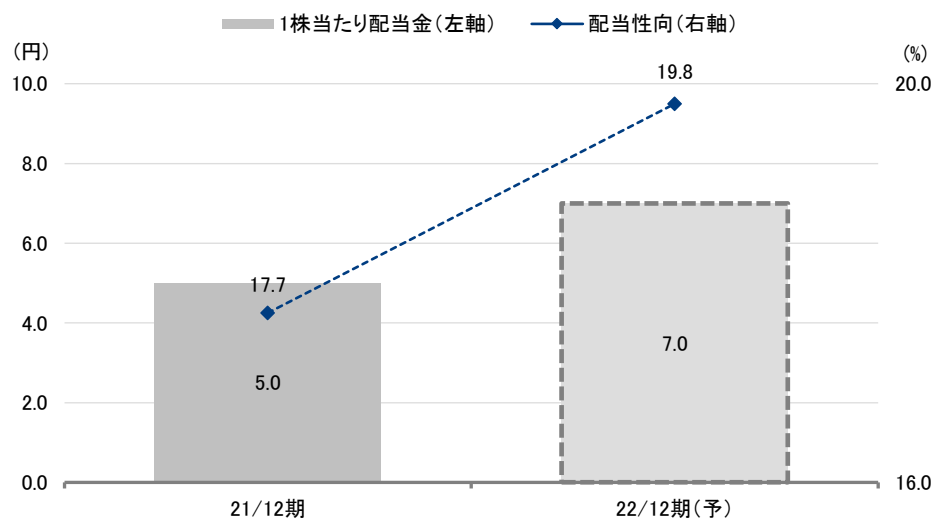
配当方針としては、期末当期純利益の 20% 程度の配当性向を基準として、株主への継続的な利益還元を実施する方針としている。今後は、同社の業績や取り巻く環境及び財政状況や将来の事業展開等を総合的に勘案し、適宜見直しを行っている。なお、同社の剰余金の配当の決定機関は、期末配当は株主総会、中間配当は取締役会となっている。また、同社は中間配当を行うことができる旨を定款に定めている。

2021 年 12 月期の 1 株当たり配当金は 5.0 円（期末配当）であった。2022 年 12 月期の 1 株当たり配当金は 2 円増の 7.0 円（期末配当）を予定している。

トヨクモ | 2022 年 7 月 8 日 (金)
4058 東証グロース市場 | <https://toyokumo.co.jp/ir/>

株主還元策

1株当たり配当金と配当性向



出所：決算短信、有価証券届出書よりフィスコ作成

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは強く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp