2021年2月12日

会社名　トヨクモ株式会社
代表者名　代表取締役社長　山本　裕次
（コード番号：4058　東証マザーズ）
問合せ先　取締役経営管理本部長　石井　和彦
ir@toyokumo.co.jp

＜マザーズ＞投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

開催状況

開催日時	2021年2月12日　16：00～17：00
開催方法	決算説明会（機関投資家・アナリスト向け）を対面による実開催
開催場所	東京証券取引所　東証アローズ　プレゼンテーションステージ
説明会資料名	2020年12月期決算説明資料

【添付資料】

2020年12月期決算説明資料

2020年12月期 決算説明資料



トヨクモ株式会社

2021年2月

免責事項

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　2020年12月期 決算概要

（1）通期実績
（2）第4四半期の実績
（3）経営指標

３　2021年12月期 業績予想

（1）業績予想
（2）2021年12月期の計画

４　配当方針の変更

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	
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	32名（開発 11名、マーケティング 17名、経営管理 3名）2020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
	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

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

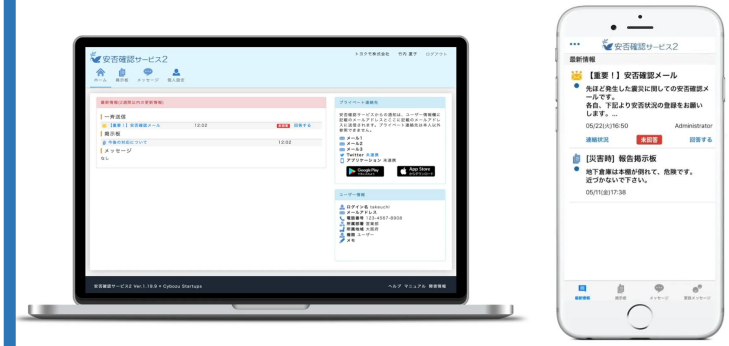


1-3　提供しているサービス

トヨクモ
TOYOKUMO

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

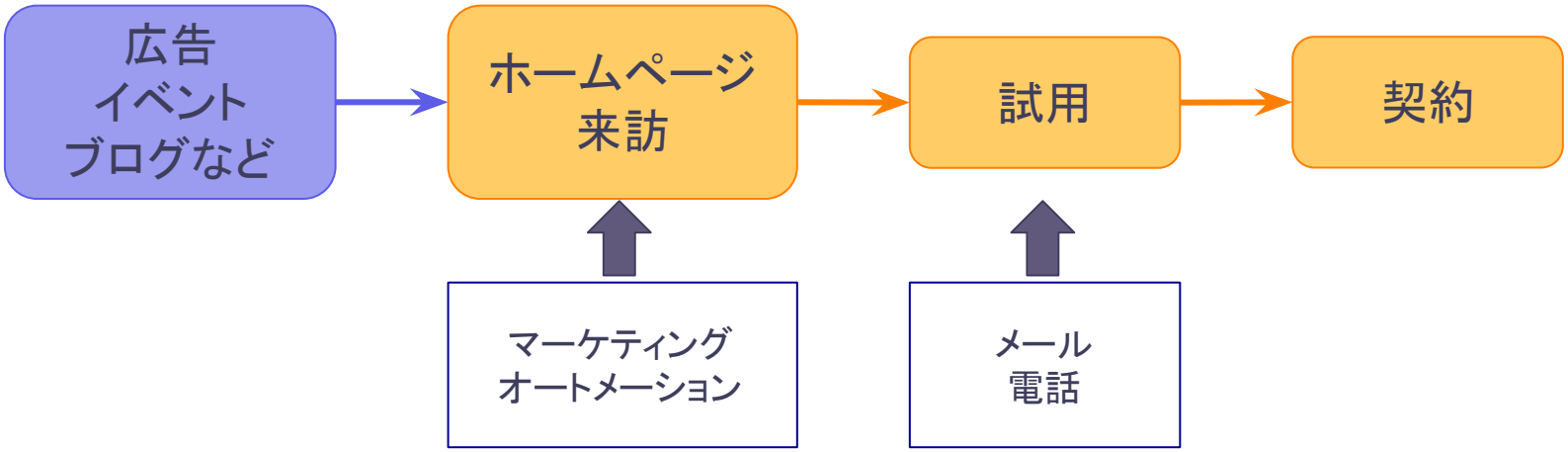
サイボウズ株式会社が提供するkintoneと連携したBtoB型クラウドサービスを提供

- プリントクリエイター
- kViewer
- kMailer
- Form Bridge
- kBackup
- DataCollect

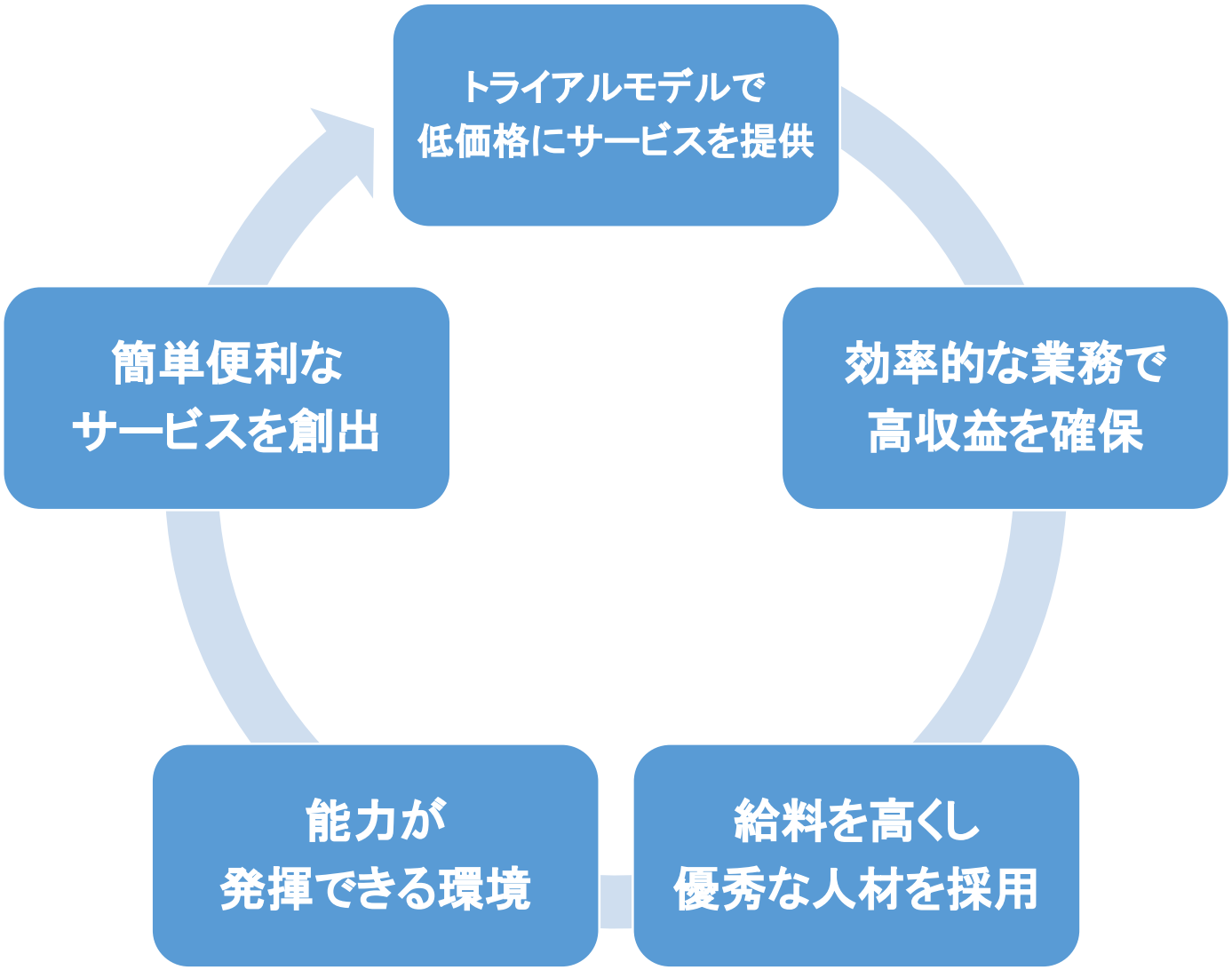
どちらも初期費用が発生することなく安価な定額サブスクリプションで提供

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66%）
- 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　2020年12月期 決算概要

2-1(1) 2020年12月期の通期実績

2020年12月期は安否確認サービス、kintone連携サービスともに有償契約数が大きく増加
コロナ禍の業績への影響は限定的

(単位：百万円 %)

	2019年12月期 実績	2020年12月期 実績	前年比
売上高	761	1,095	+43.9%
売上総利益	635	948	+49.1%
販売費･一般管理費	538	702	+30.4%
広告宣伝費	212	272	+28.0%
営業利益	97	246	+152.0%
経常利益	98	234	+138.5%
当期純利益	72	150	+108.0%

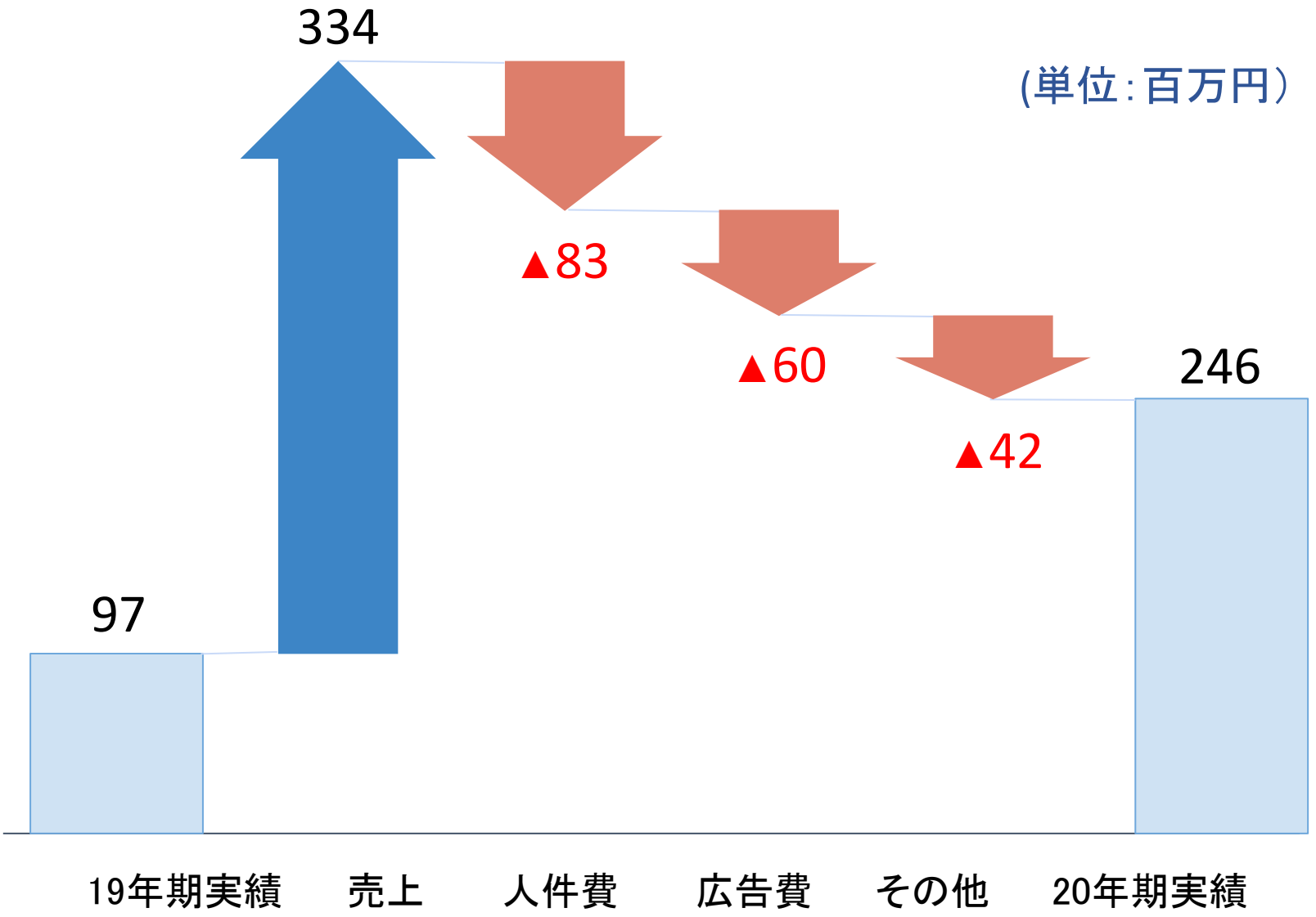
2-1(2) 貸借対照表

公募増資により現金及び預金と純資産がそれぞれ6億44百万円増加
負債の半分以上は前受収益であり、将来は売上として計上
自己資本比率は54%であり、財務基盤は強固

(単位:百万円)

資産	2019年12月末	2020年12月末	差額	負債	2019年12月末	2020年12月末	差額
現金及び預金	611	1,619	1,008	前受収益	218	324	106
流動資産その他	28	52	24	流動負債その他	97	227	129
固定資産	52	51	▲1	負債合計	316	552	235
				純資産			
				資本金	57	379	322
				資本剰余金	27	349	322
				利益剰余金	291	441	150
				純資産合計	375	1,170	795
資産合計	692	1,723	1,031	負債純資産合計	692	1,723	1,031

2-1(3)　2020年期 営業利益増減要因



2-1(4) 通期予想に対する進捗

2021年1月15日に業績予想を上方修正し、概ね修正後の実績で着地

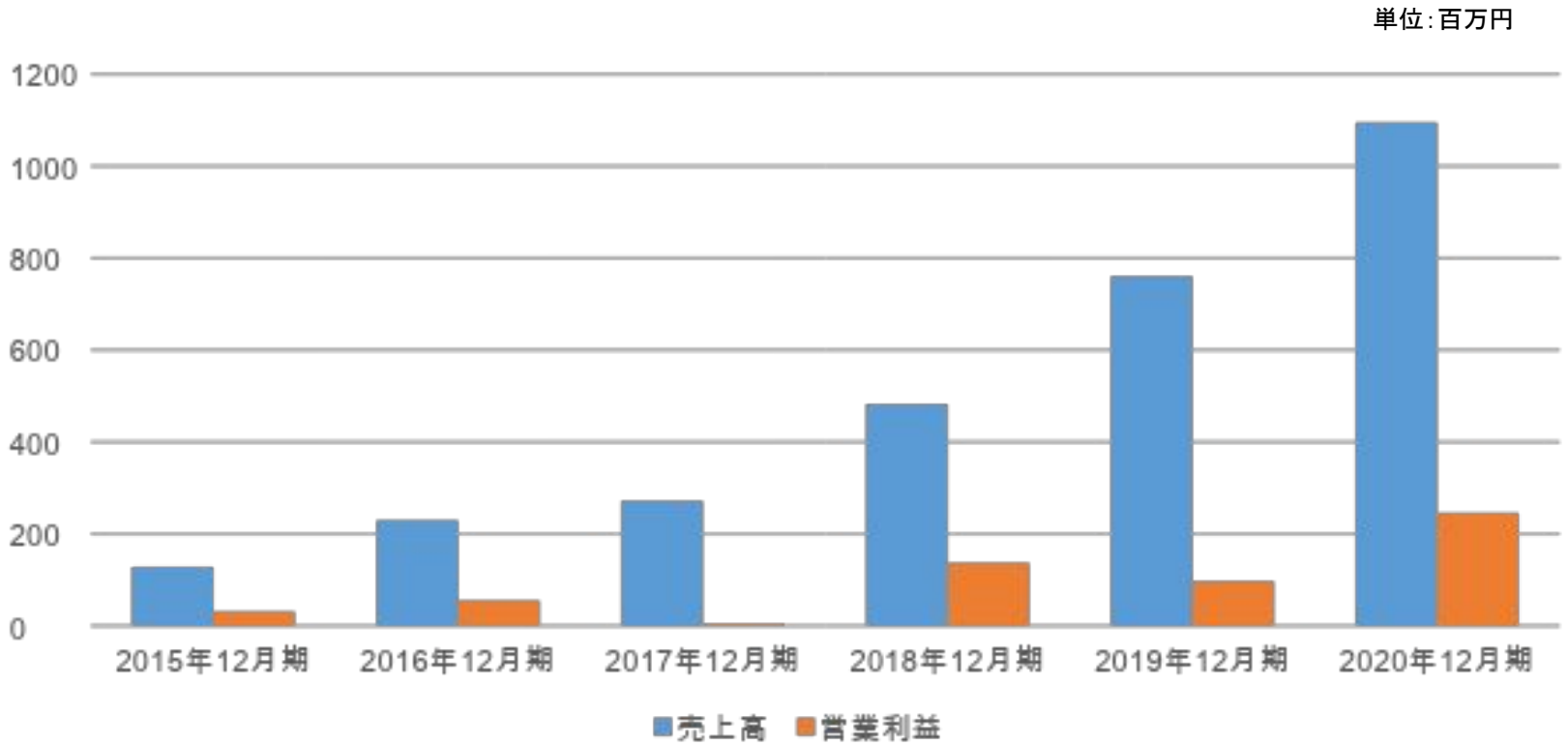
(単位:百万円 %)

	2020年12月期 累計実績	2020年12月期 通期計画 (今年1月15日公表)	2020年12月期 累計達成率
売上高	1,095	1,095	100.0%
営業利益	246	246	100.0%
経常利益	234	234	100.0%
当期純利益	150	150	100.0%

2-1(5) 売上高、営業利益の推移

売上高は有償契約数が順調に推移し、前期から3億34百万円増加し10億95百万円となり、
販管費は人件費、広告費、その他費用いずれも前期比増加したものの、営業利益は前期比1億48百万円増益の2億46百万円を計上した。

売上高・営業利益の推移



2-2(1) 第4四半期の実績

売上高は前年同期比+41.7%の伸長

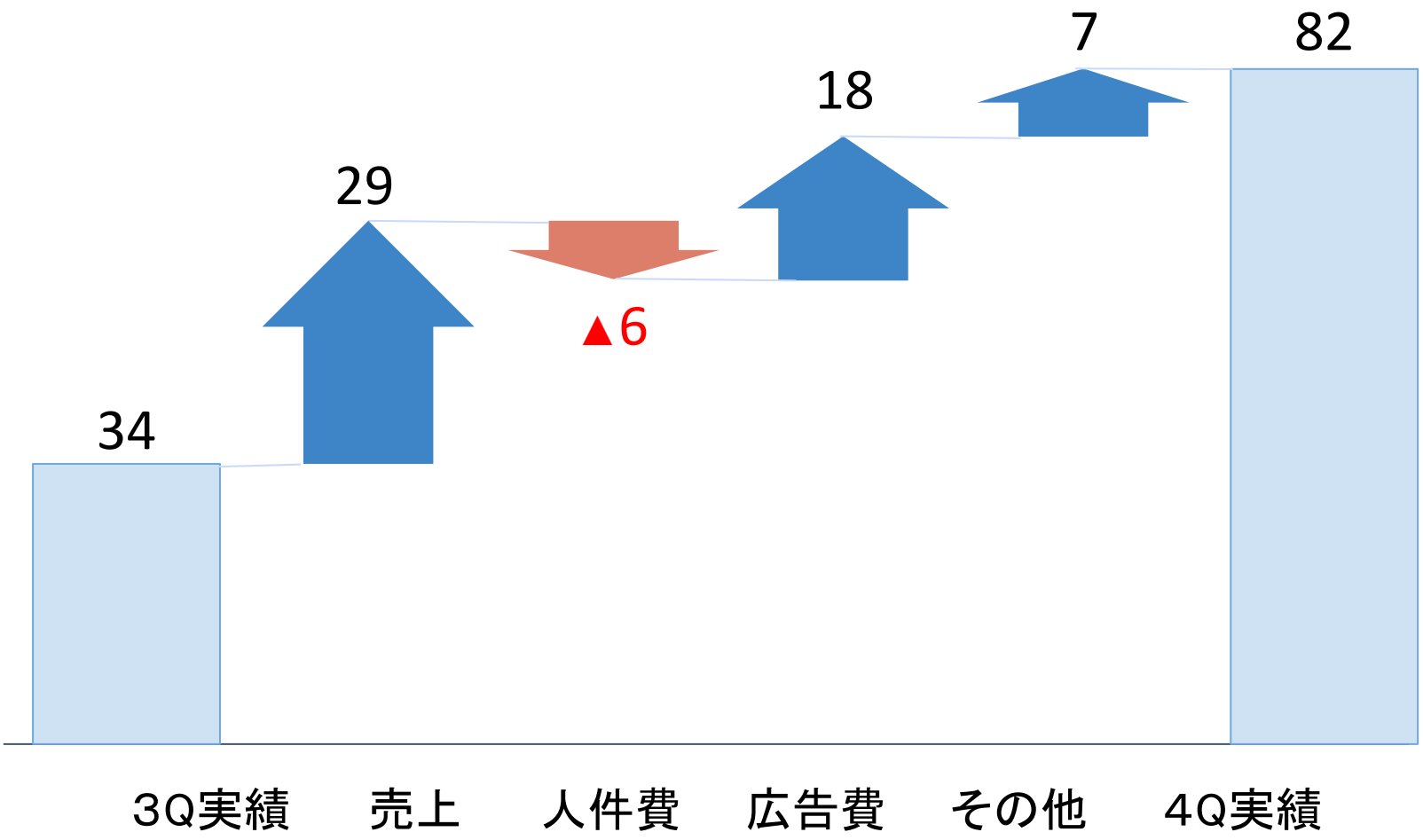
コロナ禍の影響は軽微で、DX投資などの効果もあり売上は引き続き順調に伸長

(単位：百万円 %)

	2020年12月期 10-12月実績	2019年12月期 10-12月実績	前年同期比	2020年12月期 7-9月実績	前四半期比
売上高	312	220	+41.7%	283	+10.3%
売上総利益	275	—	—	245	+12.2%
販売費/一般管理費	192	—	—	210	▲8.2%
広告宣伝費	77	—	—	95	▲18.6%
営業利益	82	—	—	34	+135.9%
経常利益	82	—	—	26	+213.0%
当期純利益	44	—	—	22	+94.2%

2-2(2)　20年4Q期 営業利益増減要因

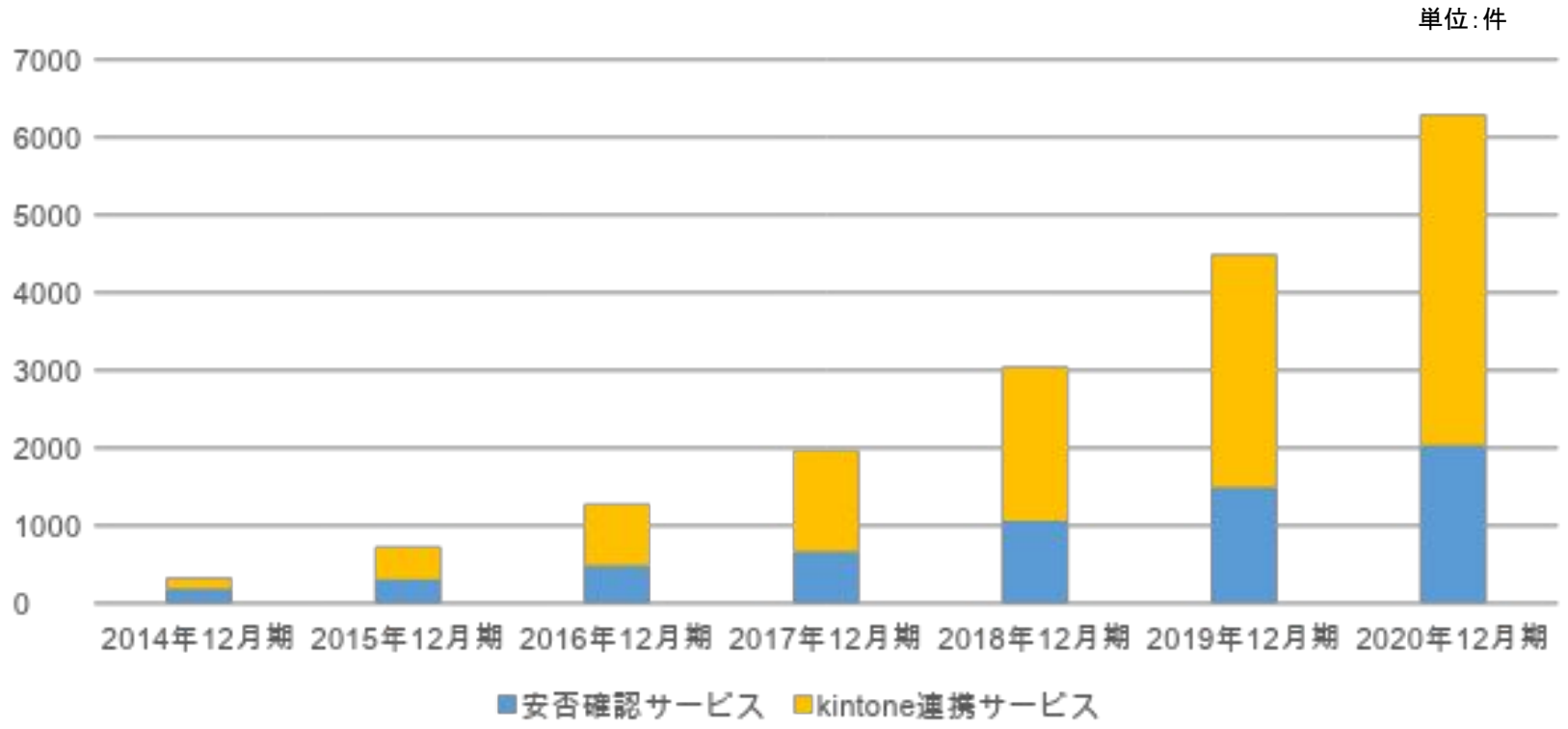
(単位:百万円)



2-3(1) 有償契約数の推移

有償契約数は、安否確認サービスが544件増加して2,035件、kintone連携サービスが1,256件増加して4,254件、合計で1,800件増加の6,289件と堅調に増加した。

有償契約数の推移



2-3(2) 有償契約数の詳細推移

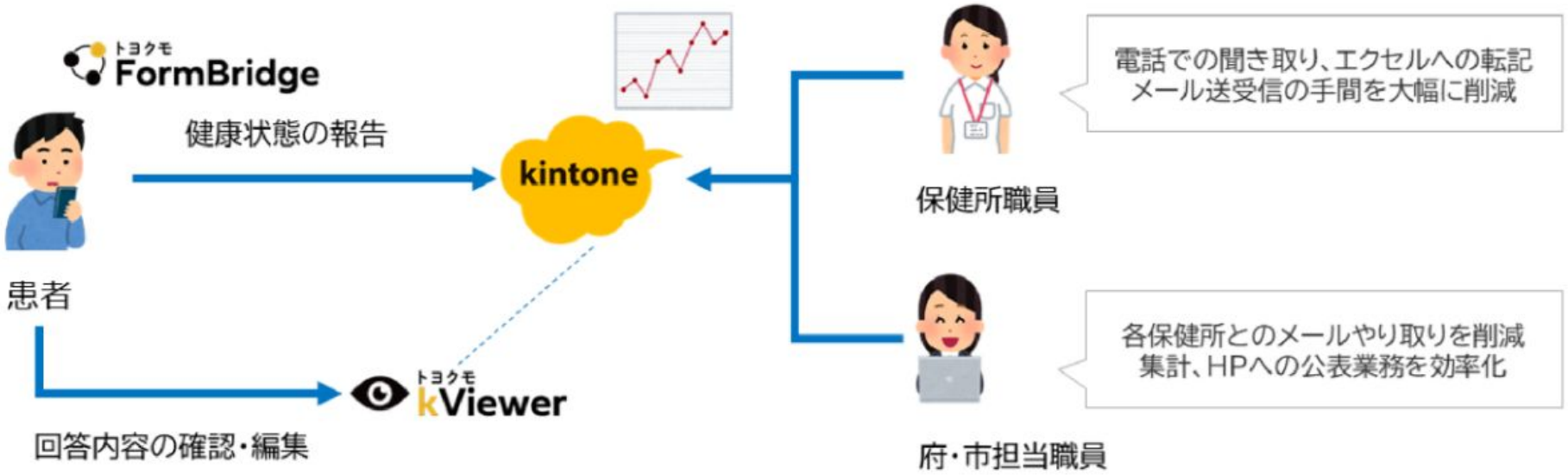
増加件数は第4四半期も第3四半期と並び四半期ベースで過去最高の純増を達成
新型コロナウイルス対策のツールとしての安否確認サービスの認知も拡大

	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1Q	3,381	+335	11.0%	1,158	+97	2,223	+238
2019年2Q	3,664	+283	8.4%	1,229	+71	2,435	+212
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

2-3(3) 最近の活用例～大阪府様

リモート勤務の常態化、地方自治体などのDXによる需要の拡大

kintone連携サービスを組み合わせて、Webシステムとしての活用が拡大中

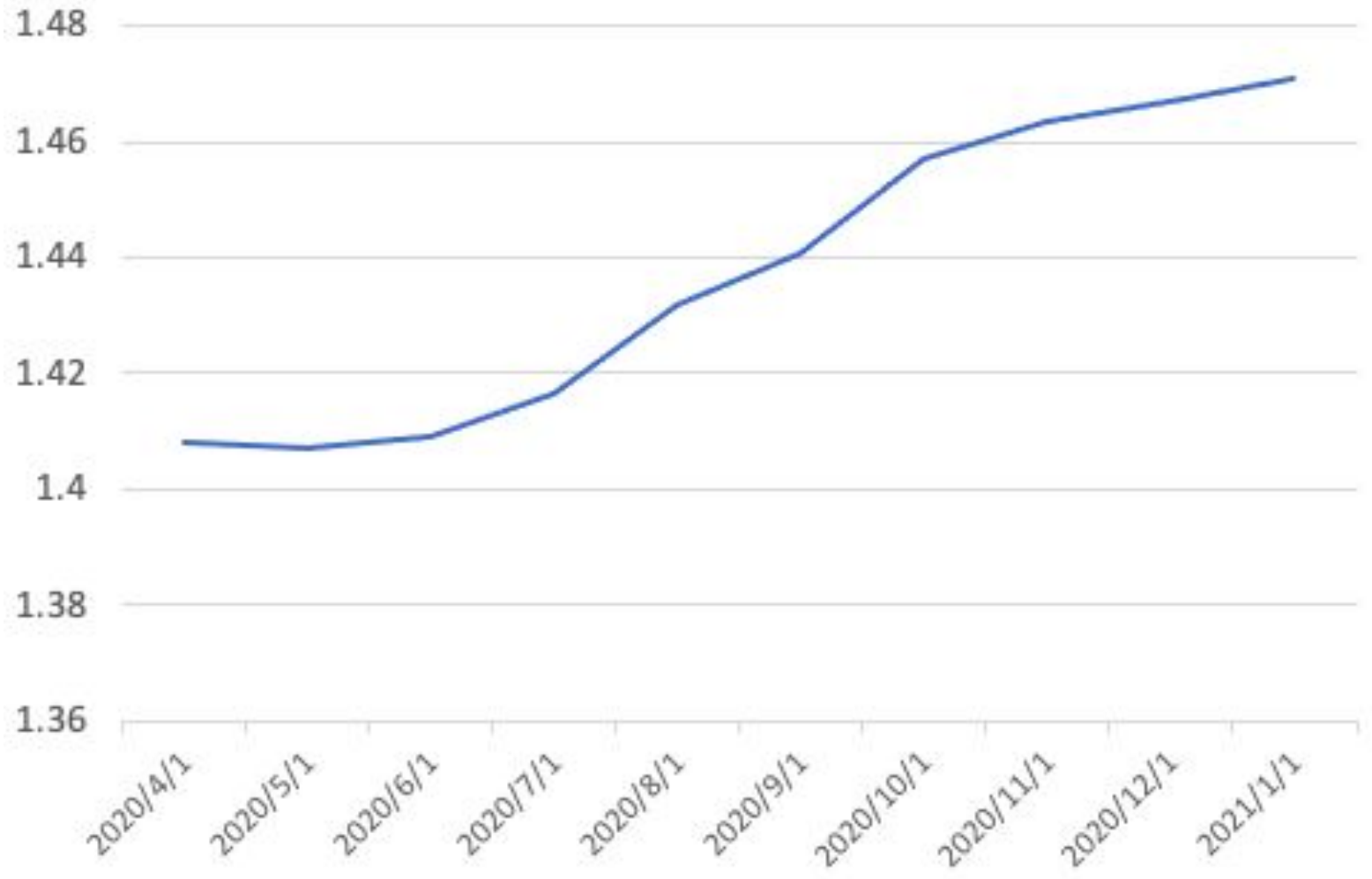


大阪府が作成した新型コロナウイルス対応状況管理システムの概要図

2020年4月22日 サイボウズ株式会社プレスリリースより

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

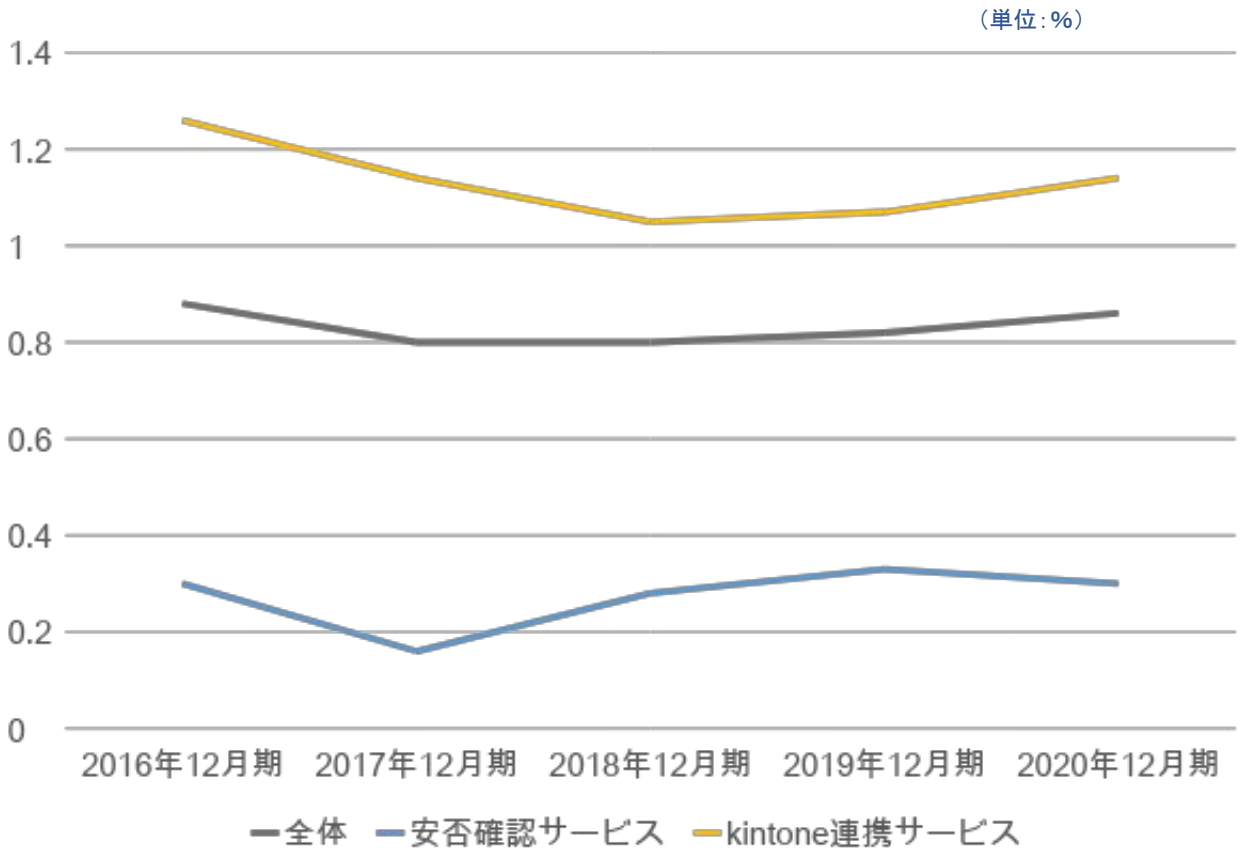


2-3(4) チャーンレート

チャーンレート（注）は0.8%程度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い一時的に上昇

直近の5事業年度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。

2-3(5) 広告投資の状況

2019年12月期よりテレビCMをはじめとするマス広告へ積極的な投資を継続中

広告費の推移



2-3(6) 広告宣伝費と営業利益の推移

稼ぐ力（＝営業利益＋広告宣伝費）は着実に伸長

広告宣伝費は前期より増加させ、長期的なブランド構築

（参考）人件費は30%を目安として活動

（単位：百万円）

	2018年期	2019年期	2020年期
売上高	482	761	1,095
広告宣伝費	22	212	272
売上比	4.6%	28.0%	24.8%
営業利益	137	97	247
売上比	28.4%	12.9%	22.6%
営業利益＋広告宣伝費	159	310	521
売上比	33.0%	40.9%	47.6%

3　2021年12月期 業績予想

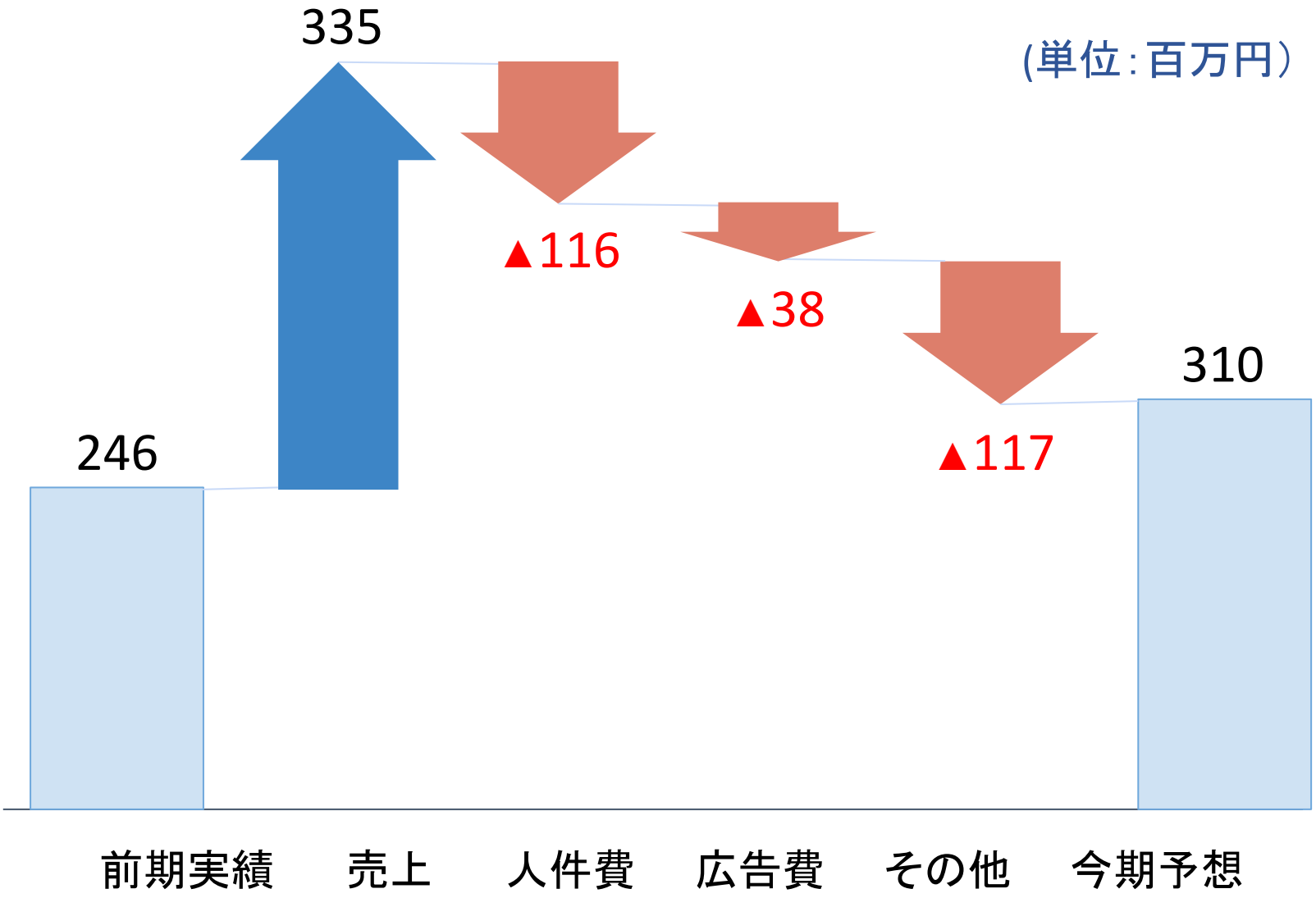
3-1(1) 2021年12月期 業績予想

・コロナ禍の影響は引き続き軽微、前期比+30.5%の売上増を予想
・企業認知、サービス認知のため、広告宣伝費は引き続き積極的に投資
・営業利益率は2020年12月期と同水準の売上比22%程度の見通し

(単位:百万円　%)

	2020年12月期 実績	2021年12月期 予想	増減比
売上高	1,095	1,430	+30.5%
売上総利益	948	1,260	+33.0%
販売費／一般管理費	702	950	+35.3%
広告宣伝費	272	310	+14.0%
営業利益	246	310	+26.0%
経常利益	234	310	+32.0%
当期純利益	150	210	+39.8%

3-1(2) 2021年期 営業利益増減要因



3-2　2021年12月期の予想前提

- 売上は前年度と同様、保守的に予想
  - 前年度の増加額程度で予想
- 保守的な売上予想に合わせた採用計画
  - 売上の30%を人件費として計画
- 保守的な売上予想に合わせた広告投資を計画
  - 前年度より増加させるが、伸び率は低めに設定
- サービス品質向上やUI改善への投資
  - 第三者検証費用などを設定
    - 関連費用が前期比20百万円程度増加

3-2　2021年12月期の計画（SPOT事項）

- 現在提供中のサービスとは別の新規クラウドサービスの提供を開始予定
  - 2021年第3四半期を計画
  - 当期の売上に与える影響は軽微と予想

- オフィスの移転の検討
  - リモートワークに適応したオフィス設計
  - 現在物件を選定中。決定次第開示予定。
  - 下期移転として予算化
    - 関連費用として、前期比40百万円程度増加する見込み

3-3　2021年12月期に実施しないこと

- M&A
  - 今後も予定なし。本業の基盤を磨き、新プロダクトを量産できる体制構築に集中する

- 海外展開
  - 海外展開しやすい専用プロダクトもなく、単独の展開は検討しない
  - kintone連携サービスは、これまでと同様に引き合いベースで提供
    - kintoneの海外契約数次第では、2022年から展開の可能性もあります

4　配当方針の変更

4 配当方針の変更

当社は、株主の皆様への利益還元を経営の重要課題の一つとして認識しておりますが、サブスクリプション型のビジネスモデルのため、売上拡大のための成長投資を優先し、業績拡大による企業価値の最大化を目指すことが株主の皆様に対する最大の利益還元につながると考え、創業以来配当を行わない方針でありました。

しかしながら、成長投資を優先し業績拡大を目指していく方針に変更はないものの、昨年東証マザーズに上場し、上場企業として社会的責任があると判断し、2021年12月より配当を実施することを決定いたしました。

配当方針につきましては、期末当期純利益の20%程度の配当性向を基準として、株主の皆様への継続的な利益還元を実施する方針としております。

(単位:円 銭)

	中間	期末	合計
2020年12月期	0.00	0.00	0.00
2021年12月期	0.00	5.00	5.00