

|| 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 >>>](#)

2023年5月15日(月)

執筆：客員アナリスト

永岡宏樹

FISCO Ltd. Analyst **Hiroki Nagaoka**



FISCO Ltd.

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

## 目次

■ 要約	01
1. 2022年12月期の業績概要	01
2. 2023年12月期の業績見通し	01
3. 中期成長戦略	02
■ 会社概要	03
1. 経営方針	03
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. 2023年12月期の業績見通し	14
2. 中期成長戦略	15
■ 株主還元策	17

## ■ 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、日程調整が簡単に行え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月期の業績概要

2022年12月期業績(非連結)※は、売上高で前期比 32.6% 増の 1,937 百万円、営業利益で同 52.8% 増の 639 百万円、経常利益で同 51.5% 増の 638 百万円、当期純利益で同 48.9% 増の 427 百万円となった。同社は 2022年2月に期初計画として売上高 1,890 百万円、営業利益 530 百万円を提示したが、2022年11月の第3四半期決算発表時に、これを売上高 1,930 百万円、営業利益 600 百万円へと上方修正し、おおむねその上方修正計画に沿った着地となった。売上高としては、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。営業利益が期初計画比で上振れとなったことは、同社の想定より売上高が伸長したことに加え、人件費の伸びを少なく抑えられたことが要因だ。なお、同社の売上高の 99.9% がストック売上であるため、今後も売上高は右肩上がりでの推移を見込めると弊社は考えている。

※ 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。

#### 2. 2023年12月期の業績見通し

2023年12月期の業績見通しは、売上高で前期比 20.3% 増の 2,330 百万円、売上総利益で同 20.4% 増の 2,260 百万円、営業利益で同 12.6% 増の 720 百万円、経常利益で同 12.7% 増の 720 百万円、当期純利益で同 14.7% 増の 490 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の 96.9% 並みの 97.0%、営業利益率は前期の 33.0% に対して 30.9% と若干低下する見通しだが、これは前期に営業利益率が当初計画に対して採用数が目標に届かなかったことでやや高水準になったことの反動によるものである。同社では高い売上成長を持続しながら、中長期的に営業利益率 30% 以上を継続すべく、売上比率で 30% を目途とした人件費及び営業利益率 30% を意識した広告投資計画を両立する計画である。また、同社は期初計画をやや保守的に発表する傾向があり、直近までの月次売上推移を見ても計画比で順調に進捗していることと推察される。

要約

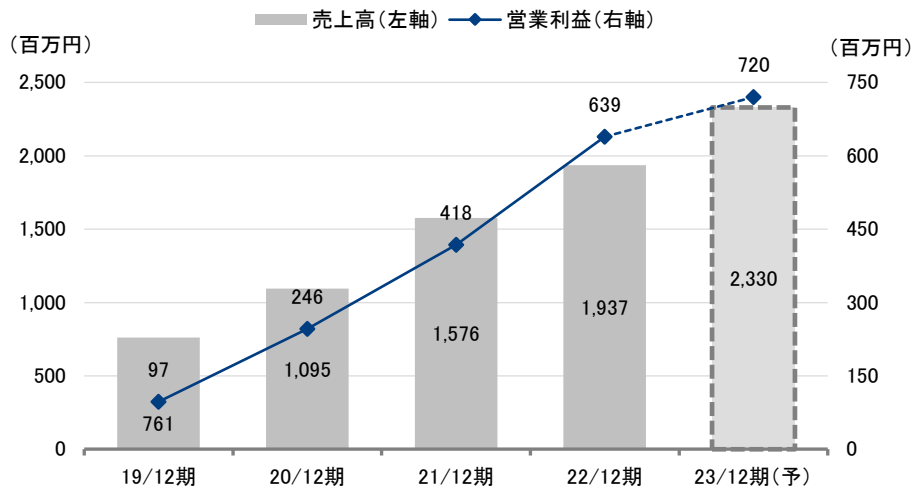
3. 中期成長戦略

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、中期的に大きな成長を目指す戦略である。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。さらに、2023年12月期から自治体や大企業などエンタープライズ向けへの新規事業展開も予定されている点も注目材料である。

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
- ・2023年12月期も、利益を確保しつつ、認知度向上等の広告投資を行う計画。また、エンタープライズ向けビジネスへの本格参入を図る
- ・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、高い利益成長が続く見通し

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 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。

同社はミッションとして「全ての人を非効率な仕事から解放する」ことを掲げ、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する考えである。また、従来には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 | 2023年5月15日(月)  
 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 「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
2022年 4月	東京証券取引所マザーズ市場からグロース市場へ移行

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となっている。

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。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た。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、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いだろう。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。

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 連携サービスを利用する顧客は、同社を通じて「kintone」のライセンスを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

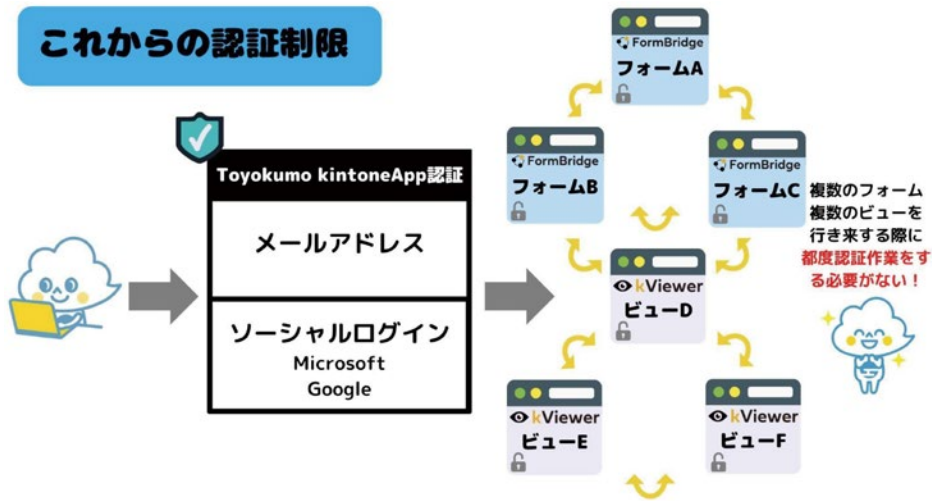
出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

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。



事業概要

「Toyokumo kintoneApp認証」のイメージ



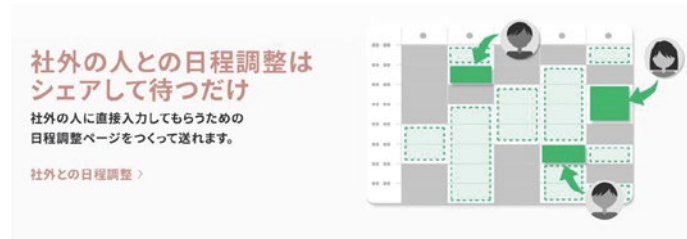
出所：決算説明資料より掲載

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である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ねら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（社外の人とのスケジュール調整イメージ）



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クラウドサービスであり、オンラインで申し込みから利用まで完結するため、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りがあり、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。

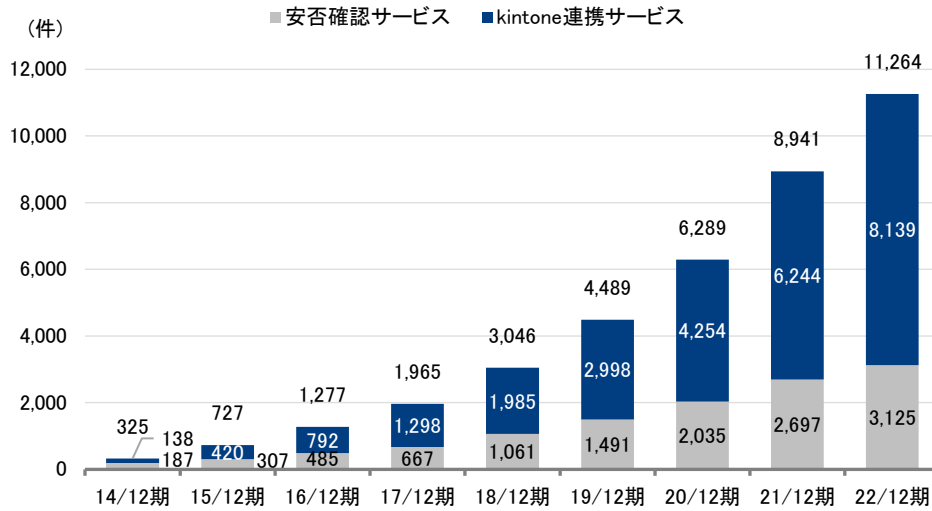
同社が重要視している指標には、「有償契約数」「チャーンレート」「LTV」がある。

#### (1) 有償契約数

2022年12月期末の有償契約数は前期末比26.0%増の11,264件となった。内訳は、安否確認サービスの契約数が同15.9%増の3,125件、kintone連携サービスの契約数が同30.3%増の8,139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、大きく伸長したが、有償契約数の伸び率は2019年12月期の47.4%増、2020年12月期の40.1%増、2021年12月期の42.2%増に比べて、2022年12月期は26.0%増と鈍化した。有償契約数の伸び率の鈍化は将来の売上成長率の低下に直結するため、同社ではより効率的な広告宣伝や人材採用、自治体や大企業などエンタープライズ向けのソリューションパックの提供といった売上成長を再加速するための新たな取り組みを進めている。特にエンタープライズ向けビジネスが今後の注目点となると見られるが、現段階では具体的な参入時期も含めて未確定である。

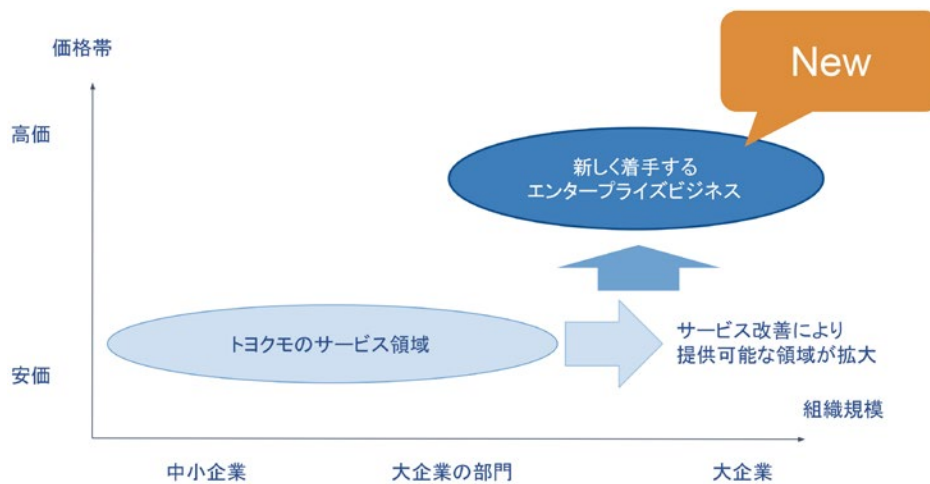
事業概要

同社サービスの有償契約数の推移



出所：有価証券報告書、決算説明資料よりフィスコ作成

今後の事業展開



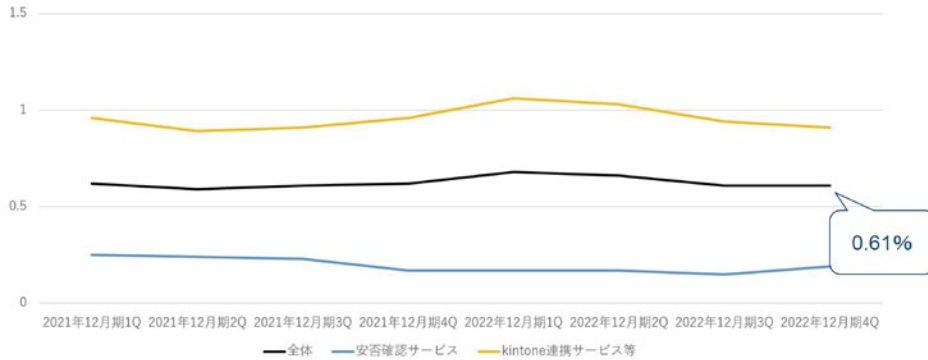
出所：決算説明資料より掲載

(2) チャーンレート

2022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、0.61%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0.9%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。

## 事業概要

## チャーンレートの推移



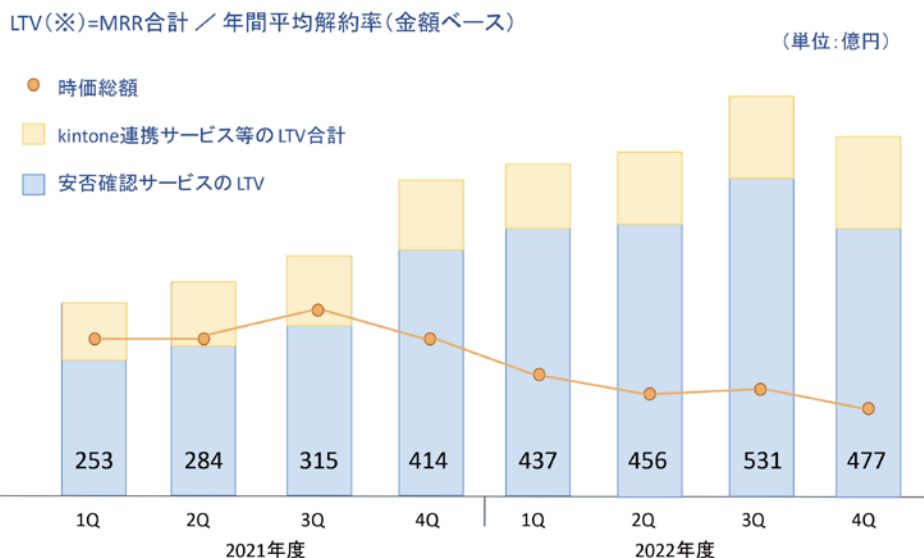
出所：決算説明資料より掲載

## (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。

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、2021年12月期第1四半期の253億円から2022年12月期第3四半期の531億円まで順調に拡大が続いたが、同第4四半期は477億円へと縮小した。両サービスともに契約件数は伸びているため、チャーンレートが第4四半期で0.22%悪化したことがLTVの悪化につながったが、同社のチャーンレートはもともと1%未満と非常に低いため、チャーンレートの若干の変動がLTVに与える影響が大きい点を考慮する必要がある。同社ではチャーンレートは今後も安定して低水準で推移すると見込んでおり、大きな懸念は不要と見られる。

## LTVと時価総額の推移



出所：決算説明資料より掲載

## 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62%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。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アクセス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や、電話やメール等で効率的に行っている。

## 業績動向

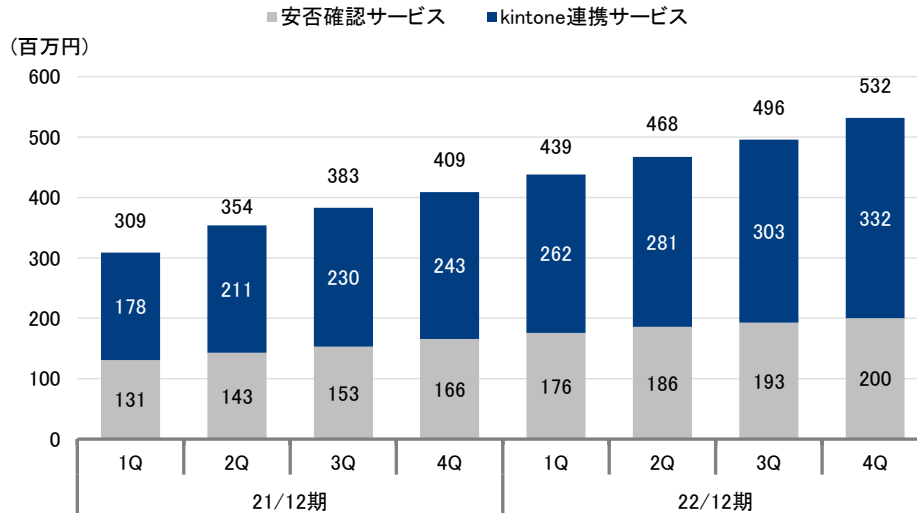
### 2022年12月期は期初会社計画に対して順調に上振れて着地

2022年12月期業績(非連結)は、売上高で前期比32.6%増(前期を新収益基準で換算した値との比較)の1,937百万円、営業利益で同52.8%増の639百万円、経常利益で同51.5%増の638百万円、当期純利益で同48.9%増の427百万円となった。同社は2022年2月に期初計画として売上高1,890百万円、営業利益530百万円を提示したが、2022年11月の第3四半期決算発表時に、これを売上高1,930百万円、営業利益600百万円へと上方修正し、おおむねその上方修正計画に沿った着地となった。売上高としては、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。営業利益が期初計画比で上振れとなったのは、同社の想定より売上高が伸長したことに加え、人件費の伸びを少なく抑えられたことが要因となった。

2022年12月期の売上高については、成長率こそ過去数年間と比べて鈍化したものの、引き続き2ケタ成長が続いている。サービス別売上では、安否確認サービスが同27.3%増の755百万円、kintone連携サービスが同36.7%増の1,178百万円であり、ともに良好に推移している。売上総利益は同33.9%増の1,877百万円であり、売上総利益率は96.9%と高水準が維持できている。売上原価が前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連携サービスに関連する仕入原価が減少したためである。営業利益率は33.0%となった。人件費や広告宣伝費が継続的に増加しているが、引き続き大幅な増収増益であり、弊社では良好な決算であったと捉えている。

## 業績動向

## 四半期別売上推移



注：すべ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月期の期初広告活動予算は500百万円(2021年12月期実績は368百万円)、各四半期のウェイトは、第1四半期:第2四半期:第3四半期:第4四半期=20%:20%:30%:30%という計画であった。実際に計上された2022年12月期の広告宣伝費は509百万円であり、予算を順調に消化した形となった。ただし、同社ではテレビCMなどのマス広告についてコンテンツを再考することが必要と考えている。今まではCMを行うことによる会社のブランディング的な側面が強かったため、今後はよりプロダクトの売上増加に直結するようなマーケティング戦略へかじ取りを行う計画である。

同社が重要視しているKPIについては、2022年12月期末の有償契約数は11,264件(前期末比2,323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3,125件(同428件増)、kintone連携サービスが8,139件(同1,895件増)であり、ともに順調に推移した。有償契約数の伸び率は、2022年12月期は26.0%増となった。有償契約数の鈍化は将来の売上成長率の低下に直結するため、売上成長を再加速するための新たな取り組みを進めている。チャーンレートは0.61%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。個別サービスのLTVの合計値では、2021年12月期第1四半期の253億円から2022年12月期第3四半期の531億円まで順調に拡大が続いたが、同第4四半期は477億円へと縮小した。チャーンレートの悪化がLTVの合計値が縮小した要因であるが、同社のチャーンレートはもともと1%未満と非常に低いため、同社ではチャーンレートは今後も安定して低水準で推移すると見込んでいる。

## 業績動向

## 2022年12月期の業績概要

(単位：百万円)

	21/12期		期初計画	22/12期		前期比
	実績	売上比		実績	売上比	
売上高	1,461	100.0%	1,890	1,937	100.0%	32.6%
(旧基準)	1,576	-	-	-	-	-
売上総利益	1,402	96.0%	1,810	1,877	96.9%	33.9%
販管費	984	67.4%	1,280	1,238	63.9%	25.8%
広告宣伝費	368	25.2%	500	509	26.3%	38.3%
営業利益	418	28.6%	530	639	33.0%	52.8%
経常利益	421	28.8%	530	638	33.0%	51.5%
当期純利益	286	19.6%	360	427	22.0%	48.9%

注：21/12期の売上比は新収益認識基準の売上高に対する比率

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年から2022年3月頃までは前年同月比で40%を超える高い売上成長が続いていたが、その後はやや成長率が鈍化傾向にあり、2023年1月は同27%増、2月は同26%増となった。ただし、同社の2023年12月期の売上高成長率予想は前期比20.3%増となることから、会社計画に対しては順調にスタートしていると言えるだろう。

## 月次売上高推移

(単位：百万円)

2023年	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	181	184										
前年同月比	127%	126%										
累計売上	181	366										
前年同月比	127%	127%										

2022年	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	142	146	149	153	156	158	161	164	170	172	174	178
前年同月比	143%	142%	140%	138%	135%	125%	130%	128%	130%	129%	127%	128%
累計売上	142	289	439	592	748	907	1,068	1,233	1,404	1,576	1,751	1,929
前年同月比	143%	143%	142%	141%	140%	137%	136%	135%	134%	134%	133%	132%

出所：月次売上速報よりフィスコ作成

## &lt;参考&gt; 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%

注：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 を追い風に順調な業績拡大が続く。 エンタープライズ向け新規事業が今後の注目材料

#### 1. 2023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、リモート勤務をはじ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、なか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。

2023年12月期の業績見通しは、売上高で前期比 20.3% 増の 2,330 百万円、売上総利益で同 20.4% 増の 2,260 百万円、営業利益で同 12.6% 増の 720 百万円、経常利益で同 12.7% 増の 720 百万円、当期純利益で同 14.7% 増の 490 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の 96.9% 並みの 97.0%、営業利益率は前期の 33.0% に対して 30.9% と若干低下する見通しだが、これは前期の営業利益率が当初計画に対して採用数が目標に届かなかったことでやや高水準になったことの反動によるものである。同社では高い売上成長を持続しながら、中長期的に営業利益率 30% 以上を継続すべく、売上比率で 30% を目途とした人件費及び営業利益率 30% を意識した広告投資計画を両立する計画である。また、同社は期初計画をやや保守的に発表する傾向があり、直近までの月次売上推移を見ても計画比で順調に進捗していることと推察される。

2023年12月期の注目点として、同社では自治体や大企業などエンタープライズ向けにソリューションパックの提供をスタートする予定である。これは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、スピーディにサービス提供するものであり、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、運用サポートまで可能な体制ができることが強みである。また、同社ではビジネスモデルがこれまでの既存のサービスとは異なることから、別会社での展開なども検討しており、今後の具体的な運用やサービス開始の発表が待たれる。エンタープライズ向け参入により、kintone 連携サービスとの相乗効果も期待されることから、弊社では同社との関係の深いサイボウズとの協業という形が取られる可能性が高いと考えている。なお、エンタープライズ向けビジネスは 2023年12月期の業績見通しには含まれていない。



今後の見通し

### 2023年12月期の業績見通し

(単位：百万円)

	22/12期		23/12期		
	実績	売上比	会社計画	売上比	前期比
売上高	1,937	100.0%	2,330	100.0%	20.3%
売上総利益	1,877	96.9%	2,260	97.0%	20.4%
販管費	1,238	63.9%	1,540	66.1%	24.4%
広告宣伝費	509	26.3%	600	25.8%	17.7%
営業利益	639	33.0%	720	30.9%	12.6%
経常利益	638	33.0%	720	30.9%	12.7%
当期純利益	427	22.0%	490	21.0%	14.7%

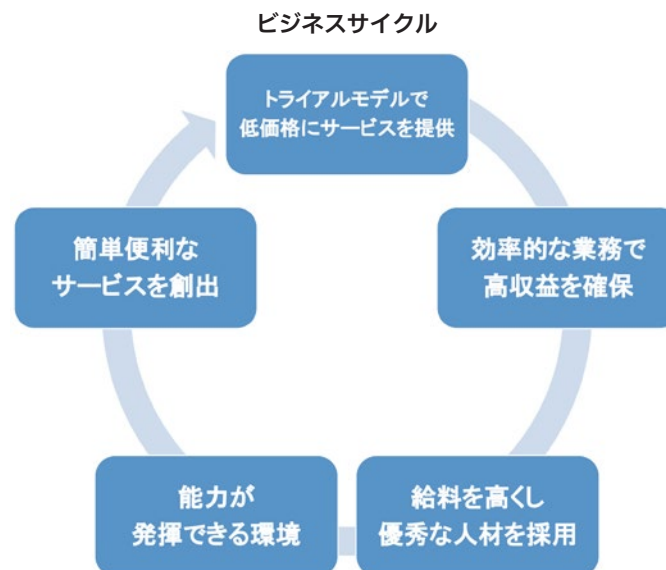
出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

## 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。同社のサービスは安否確認におけるどのような用途にも利用できるため、新たな活用方法としてすでに導入された企業を事例としてサプライチェーン全体に訴求し、需要の獲得を目指す。

### 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。それらのサービスは互いに連携し合うことでより便利に利用できるため、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ことで、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。

### 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。同社にとっては、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、その後取れんし、2022年12月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、トヨクモ 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2023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

	2013年	2014年	2015年	2016年	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年(予)
カテゴリ数	7	5	3	2	2	2	2	2	3	3	3
サービス数	8	8	6	6	8	9	9	8	8	8	8
新規数	3	3	0	1	2	1	0	1	1	0	0
終了数	0	3	2	1	0	0	0	2	1	0	0

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

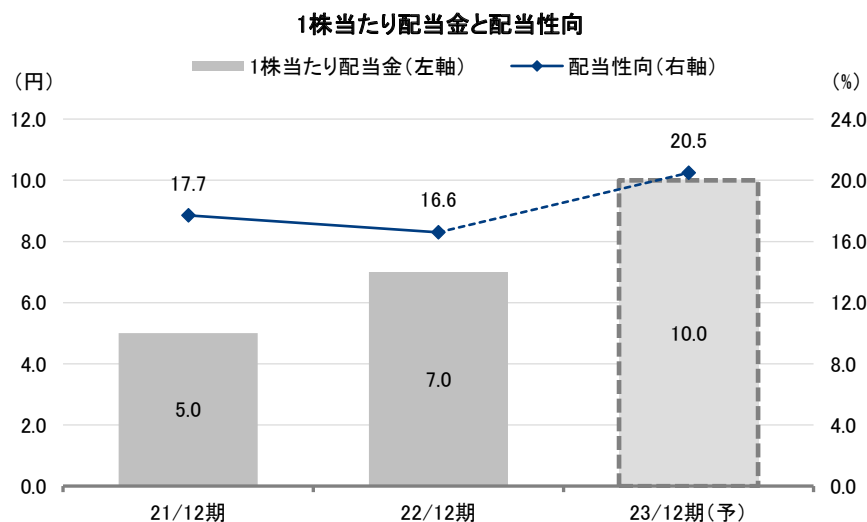
## ■ 株主還元策

### 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に、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く。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)、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)であった。2022年12月期業績は期初計画から上振れて着地したが、配当金は期初計画通りだった。また、2023年12月期の1株当たり配当金は3円増配の10.0円予想であり、配当性向は2021年12月期の17.7%、2022年12月期の16.6%に対して、2023年12月期は20.5%の予想となっている。



出所：決算短信よりフィスコ作成

#### 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・表示したのですが、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、配布等することは堅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