

2025年12月期 第1四半期 決算説明資料



トヨクモ



トヨクモ株式会社
2025年5月

本発表において提供される情報及び資料には、いわゆる「見通し情報(forward-looking statements)」を含んでおります。

これらは、現時点における見込み、予測及びリスクを伴う想定に基づくものであり、実際にこれらの基準と異なる結果を起こしうる不確実性を含んでおります。

それらのリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内及び国際的な経済状況が含まれます。

本資料は当社グループについての情報提供を目的とするものであり、当社株式の購入や売却等の勧誘を目的としたものではありませんので投資に関する決定はご自身の判断において行っていただきますようお願いいたします。

1 第1四半期 決算概要

- 1-1 連結業績予想の新たな項目の開示
- 1-2 2025年12月期 1Q Exective Summary
- 1-3 四半期の実績（前年同四半期比較）
- 1-4 営業利益増減要因（直前四半期比較）
- 1-5 四半期の実績（直前四半期比較）
- 1-6 通期予想に対する進捗
- 1-7 貸借対照表

2 各種指標

- 2-1 月次売上速報
- 2-2 MRR
- 2-3 本業収益力（稼ぐ力）

3 注力活動の報告

- 3-1 トヨクモの中長期テーマ
- 3-2 kintone連携サービスの注力方向
- 3-3 株式会社プロジェクト・モードについて
- 3-4 ナレッジマネジメント市場について
- 3-5 トヨクモクラウドコネクットの現状について
- 3-6 TCCの注力テーマ

Appendix

会社概要

会社概要
企業理念
ミッション
沿革
こだわりの成長サイクル
サービスの提供方法

提供サービス

1 第1四半期 決算概要

1-1 連結業績予想の新たな項目の開示

株式会社プロジェクト・モードの子会社化に伴い、のれん償却費が発生することから、当期よりEBITDA*の開示を開始することといたしました。

(単位：百万円)

	売上高	EBITDA	営業利益	経常利益	親会社株主に 帰属する 当期純利益	1株当たり 当期純利益 (円 銭)
前回発表予想 (A)	4,600	-	1,400	1,400	1,100	100.67
今回修正予想 (B)	4,600	1,600	1,400	1,400	1,100	100.66
増減額 (B - A)	-	-	-	-	-	-
増減率 (%)	-	-	-	-	-	-
(参考) 前期連結実績 (2024年12月期)	3,146	1,172	1,162	1,162	841	77.21

* EBITDA＝営業利益＋減価償却費＋のれん償却

今回修正予想の1株当たり当期純利益の算定にあたって、自己株式の取得、譲渡制限付株式報酬による自己株式の処分を反映させています。

1-2 2025年12月期 1Q Executive Summary

1. 四半期会計期間の売上高が初めて10億円を突破
2. 当期よりのれん償却費等が発生することを踏まえ、EBITDAの開示を開始
3. ARRはNotePMが加わったことで増加

売上高
(四半期)

1,077百万円

YoY +54.2% QoQ +20.3%

プロジェクト・モード社が
連結に加わり、大きく上昇

EBITDA
(四半期)

391百万円

YoY +48.7% QoQ +20.9%

当四半期よりEBITDAも記載

営業利益
(四半期)

331百万円

YoY +27.1% QoQ +3.3%

売上増により利益金額は増加

ARR

ARR **4,610**百万円

YoY +59.3% QoQ +13.5%

NotePMが加わったことで、大きく上昇

チャーンレート*

0.75%

全体で1%未満と低位で安定して推移

* トヨクモ単体の数値になります。

1-3 四半期の実績（前年同四半期比較）

前年同四半期比較で+50%以上の売上高の成長を実現

「カンタン」なトヨクモブランドの構築、コンテンツマーケティングのため、広告費へ積極的に投資

（単位：百万円）

	2024年12月期 1-3月実績	2025年12月期 1-3月実績	YoY
売上高	698	1,077	+54.2%
売上総利益	681	1,033	+51.7%
販売費/一般管理費	420	701	+67.0%
内) 広告費	166	291	+75.3%
内) 減価償却費+のれん償却費	2	59	*%
EBITDA	263	391	+48.7%
営業利益	260	331	+27.1%
経常利益	260	332	+27.4%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	179	219	+22.0%

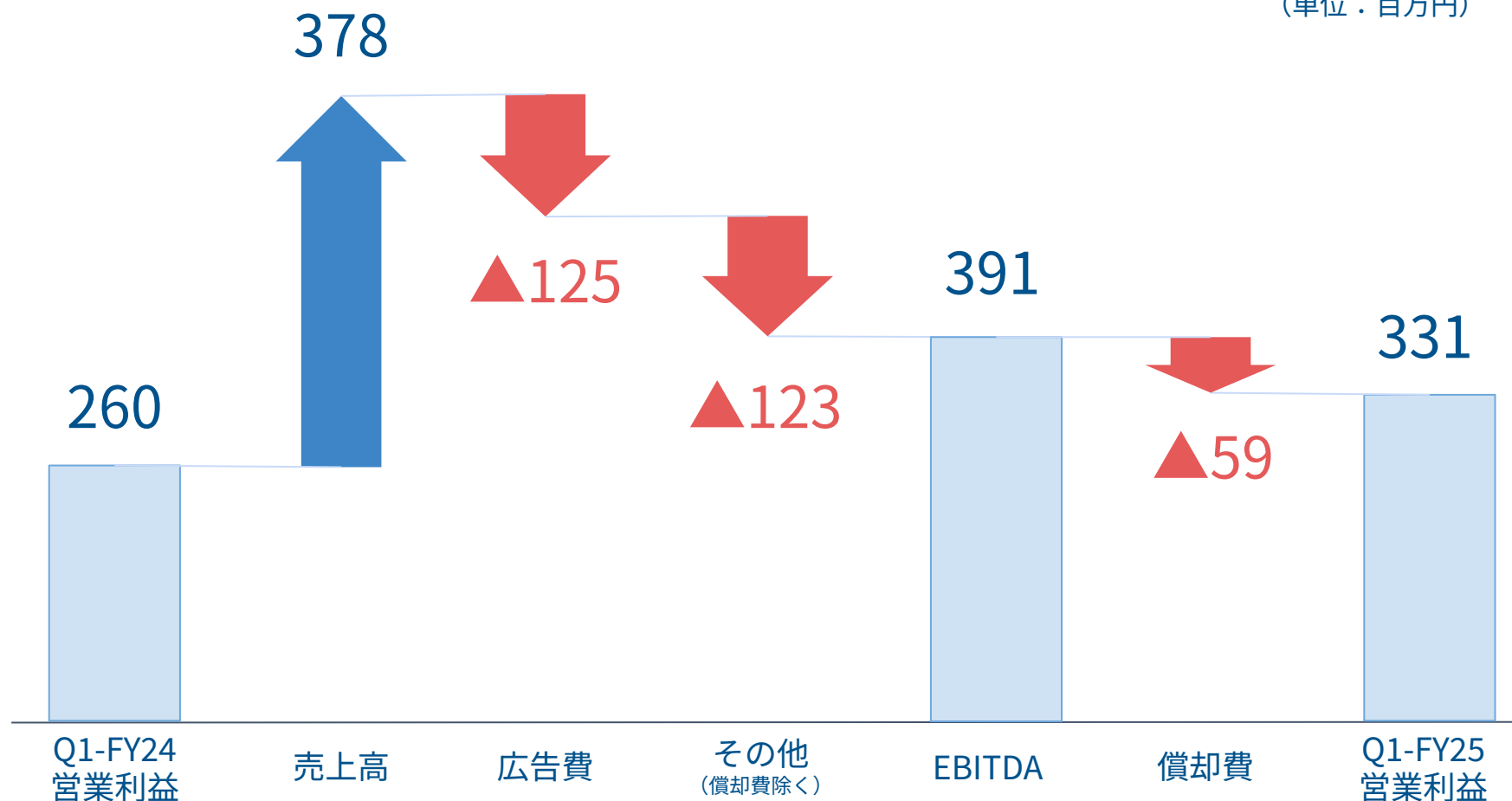
* 減価償却費+のれん償却費はYoYが大きな数値になるため、省略しています。

1-4 営業利益増減要因（前年同四半期比較）

売上高は前年同四半期から378百万円増加。

広告費をはじめとする投資、償却費をはじめとする費用の増加があったが、営業利益は増益し、331百万円で着地。

（単位：百万円）



1-5 四半期の実績（直前四半期比較）

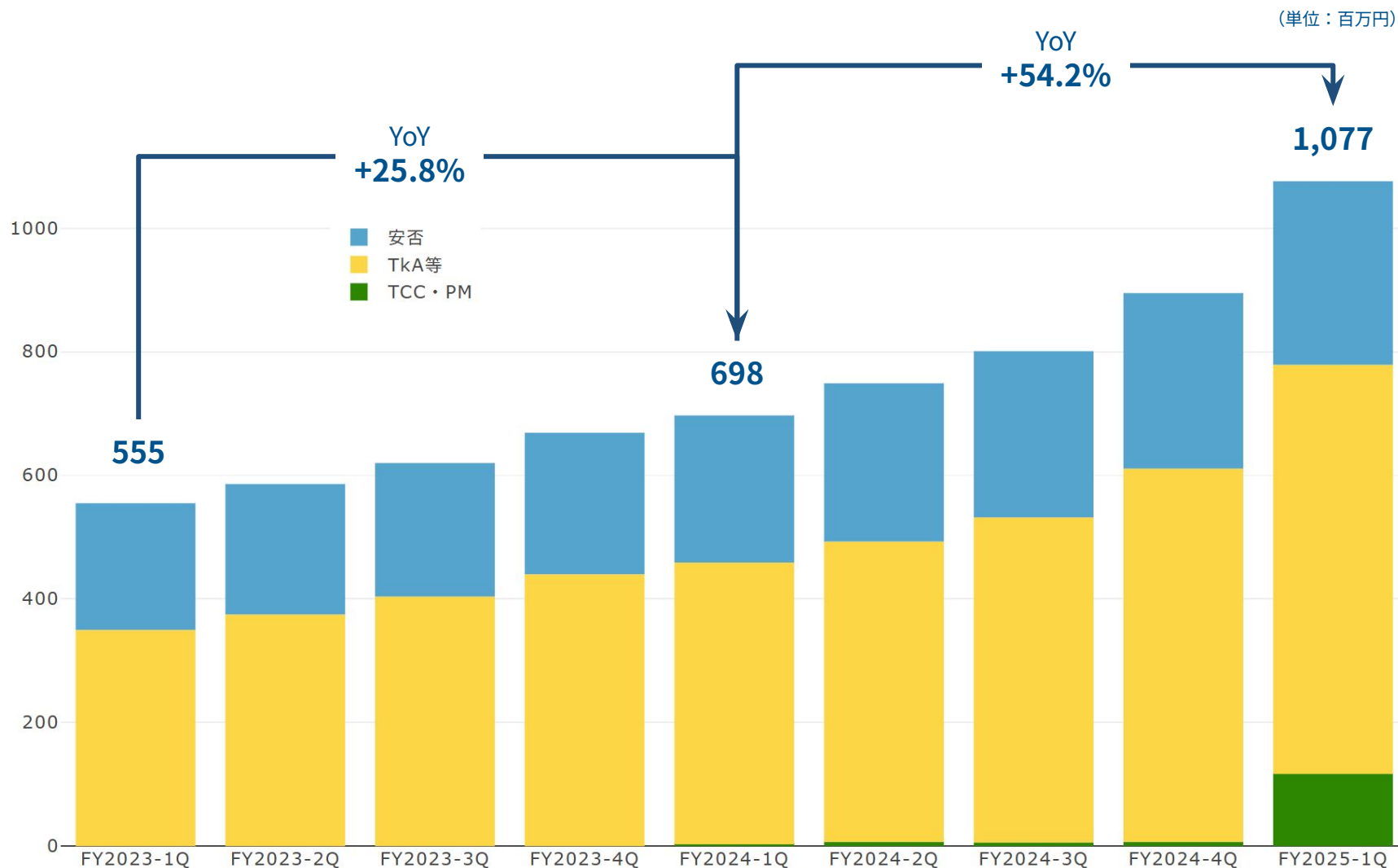
EBITDAの伸びが、直前四半期比較で売上高の伸びと同程度のため、
グループ全体の持続的な成長に向けて、順調なスタートができていると考えています

（単位：百万円）

	2024年12月期 10-12月実績	2025年12月期 1-3月実績	QoQ
売上高	895	1,077	+20.3%
売上総利益	871	1,033	+18.6%
販売費/一般管理費	550	701	+27.5%
内) 広告費	236	291	+23.2%
内) 減価償却費+のれん償却費	2	59	*%
EBITDA	323	391	+20.9%
営業利益	320	331	+3.3%
経常利益	320	332	+3.6%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	259	219	▲15.4%

* 減価償却費+のれん償却費はQoQが大きな数値になるため、省略しています。

参考 四半期別売上



※本資料は、2023年は単体、2024年以降は連結の数値になります。

トヨクモ スケジューラーの売上はToyokumo kintoneApp等を含めています。

トヨクモクラウドコネクスト、プロジェクト・モードの売上はTCC・PMに合算しています。

参考 四半期別売上の詳細

(単位：百万円)

	安否				Toyokumo kintoneApp等				TCC・PM			
	売上	QoQ	累計	YoY	売上	QoQ	累計	YoY	売上	QoQ	累計	YoY
2023年1Q	205	+2.4%	205	+16.4%	350	+5.7%	350	+33.3%	-	-	-	-
2023年2Q	211	+2.9%	416		375	+7.4%	726		-	-	-	
2023年3Q	216	+2.5%	633		404	+7.7%	1,130		-	-	-	
2023年4Q	229	+6.9%	863		440	+8.7%	1,570		-	-	-	
2024年1Q	238	+3.7%	238	+15.9%	460	+4.7%	460	+31.7%	3	-	3	-
2024年2Q	256	+7.7%	494		493	+7.0%	954		7	+77.0%	10	
2024年3Q	269	+5.0%	763		532	+8.0%	1,486		6	▲11.4%	17	
2024年4Q	284	+5.5%	1,047		611	+14.9%	2,098		7	+13.8%	24	
2025年1Q	297	+4.6%	297	+24.8%	780	+27.5%	780	+69.3%	117	*	117	*

※本資料は、2023年は単体、2024年以降は連結の数値になります。

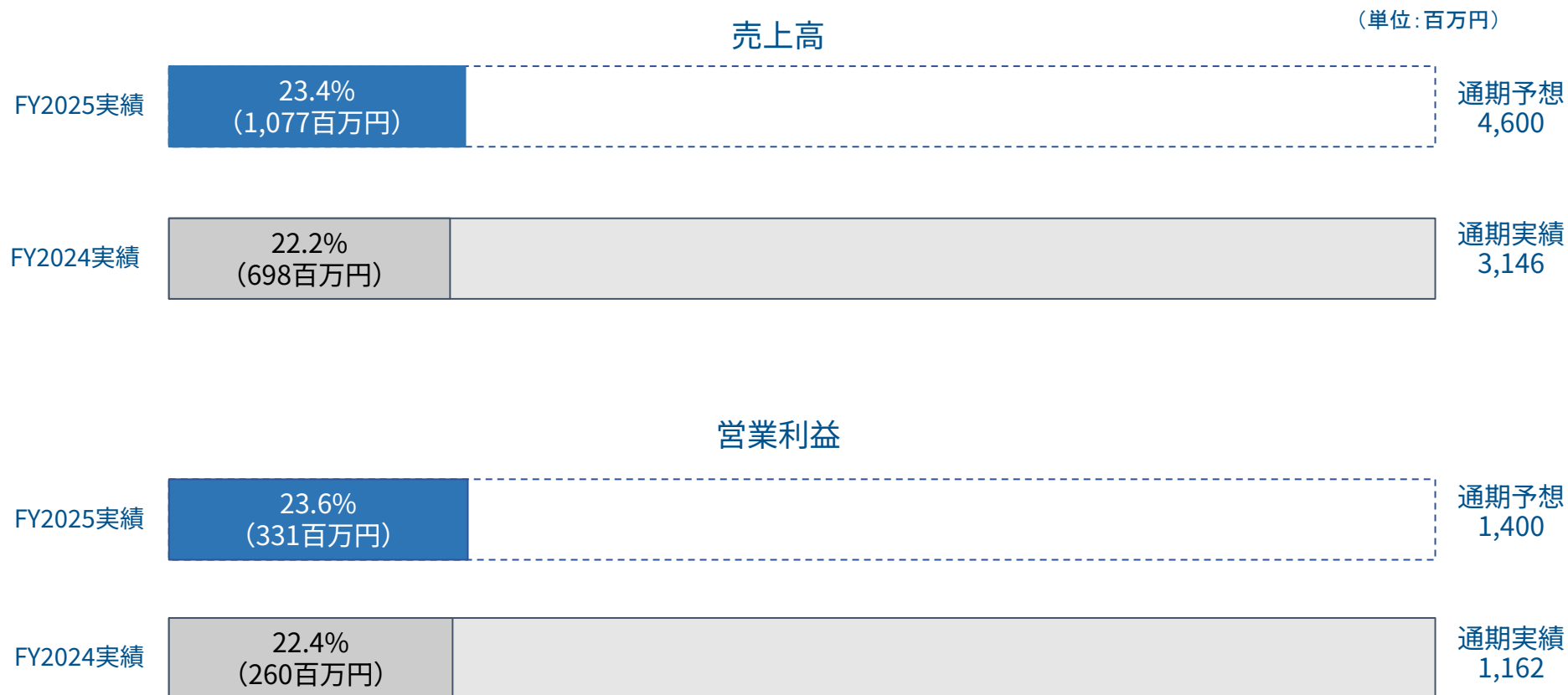
トヨクモ スケジューラーの売上はToyokumo kintoneApp等を含めています。

トヨクモクラウドコネクスト、プロジェクト・モードの売上はTCC・PMに合算しています。

* 直前四半期比および前年四半期比が大きな数値になるため、記載を省略しています。

1-6 通期予想に対する進捗

通期連結通期業績予想に対して売上高は 23.4%と順調



1-7 貸借対照表

(単位：百万円)

資産	2024年 12月末	2025年 3月末	差額	負債	2024年 12月末	2025年 3月末	差額
現金及び預金	4,196	2,699	▲1,497	契約負債	977	1,024	46
流動資産その他	208	226	17	流動負債その他	629	508	▲120
流動資産合計	4,405	2,926	▲1,479	流動負債合計	1,606	1,532	▲73
有形固定資産	56	55	▲1	長期借入金	-	67	67
のれん・顧客関連資産	-	1,366	1,366	固定負債その他	-	140	140
無形固定資産その他	64	152	88	固定負債合計	-	208	208
投資その他の資産	136	165	29	負債合計	1,606	1,740	134
固定資産合計	257	1,740	1,482	純資産			
				資本金	394	394	-
				資本剰余金	368	368	-
				利益剰余金	2,398	2,464	66
				自己株式	▲118	▲317	▲199
				非支配株主持分	12	15	2
				純資産合計	3,056	2,925	▲130
資産合計	4,663	4,666	3	負債純資産合計	4,663	4,666	3

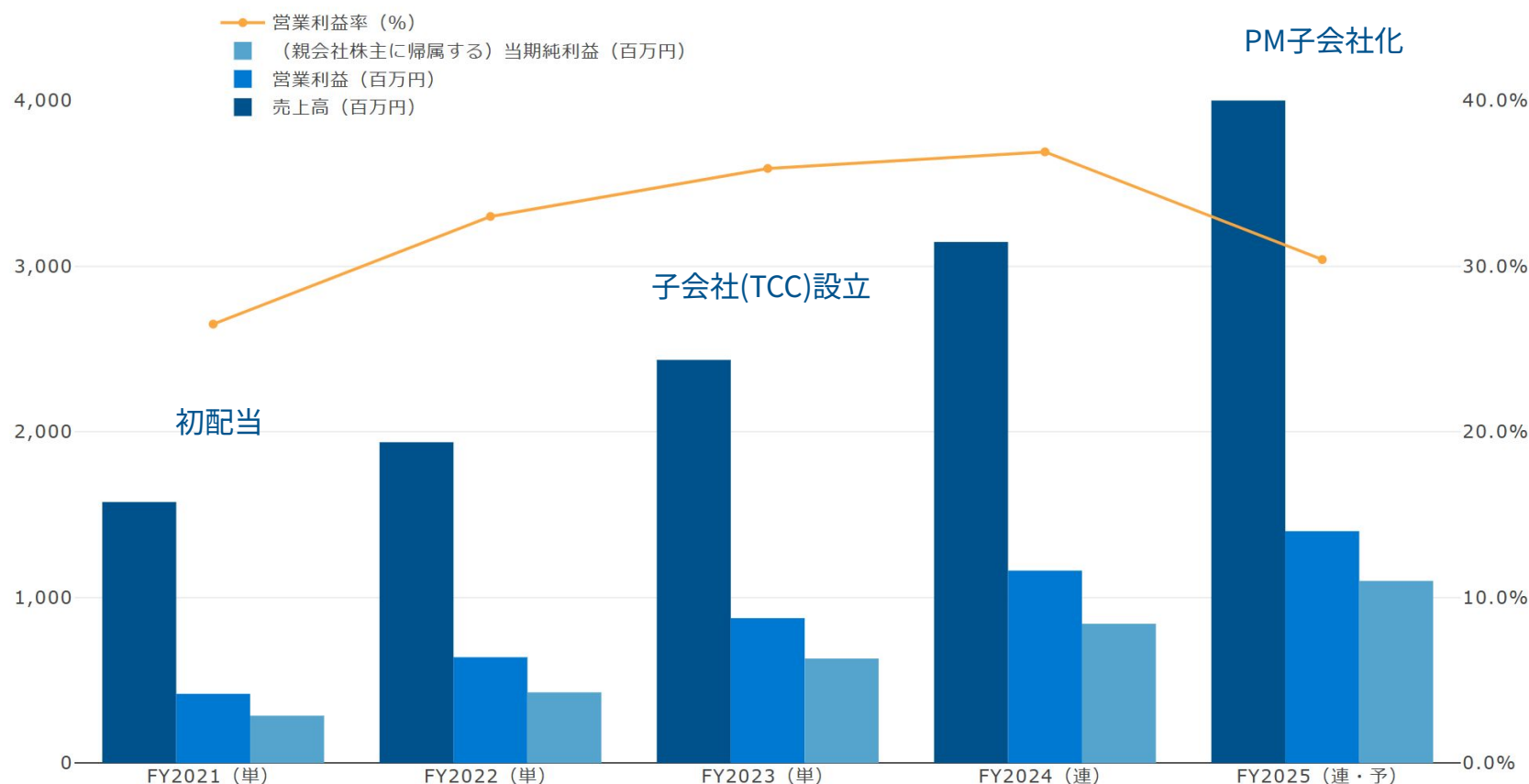
参考 四半期会計期間サマリー

(単位：百万円)

	2024年1Q	2024年2Q	2024年3Q	2024年4Q	2025年1Q
売上高	698	749	801	895	1,077
EBITDA	263	300	284	323	391
営業利益	260	298	282	320	331
営業利益率	37.3%	39.8%	35.2%	35.8%	30.8%
親会社株主に帰属する四半期純利益	179	206	195	259	219
1株当たり四半期純利益 (円)	16.56	18.94	17.95	23.75	20.16
潜在株式調整後 1株当たり四半期純利益 (円)	16.54	18.92	17.93	23.75	-
現金及び預金	3,086	3,592	3,806	4,196	2,699

参考 売上・営業利益・当期純利益の推移（予想含）

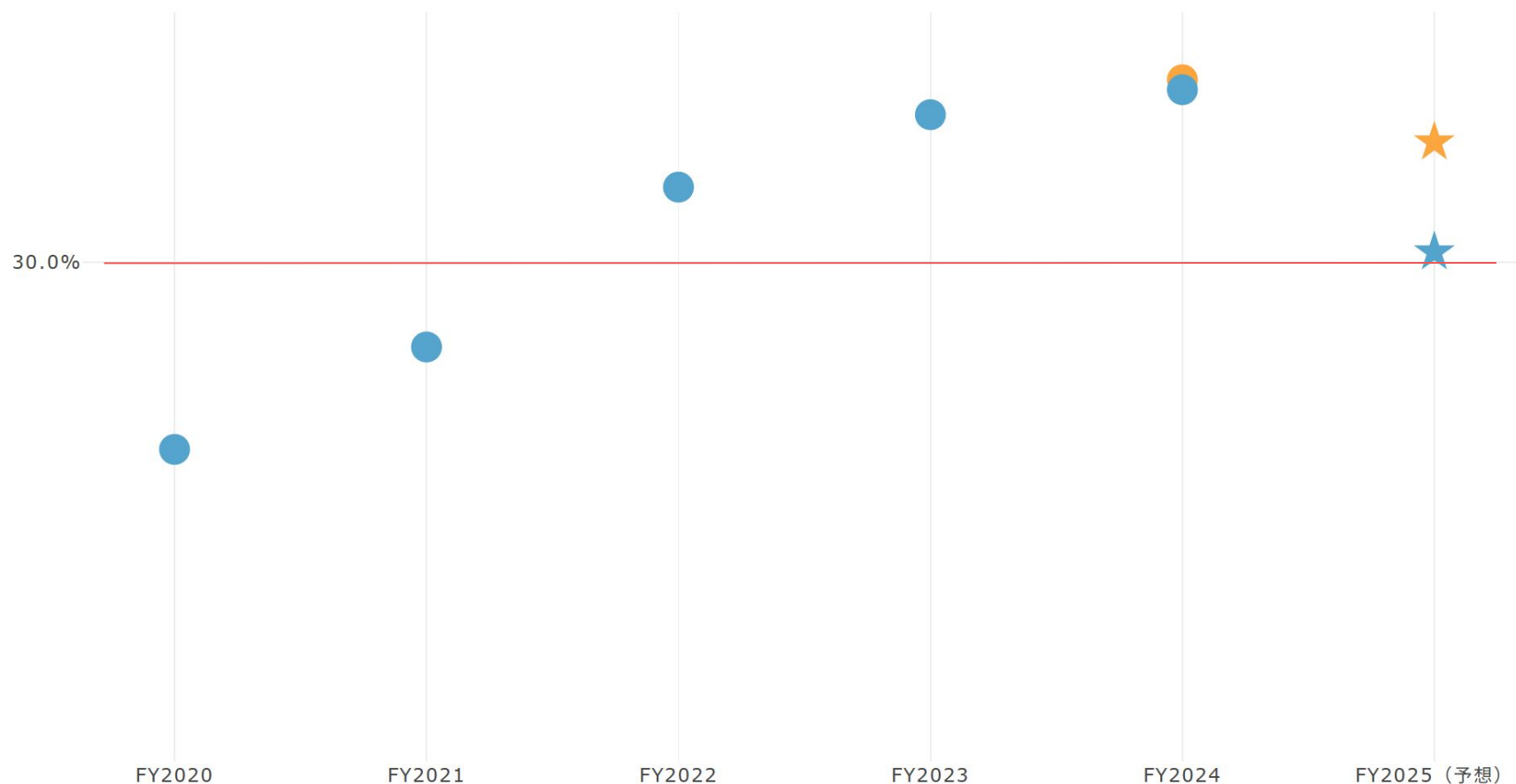
事業規模の拡大に合わせて、営業利益・営業利益率ともに上昇。
必要に応じた投資は行いつつ、連結ベースで「**営業利益率**」を**30%以上**確保する方針。
2025年12月期は営業利益1,400百万円、営業利益率30.4%の予測。



参考 営業利益率・EBITDA率

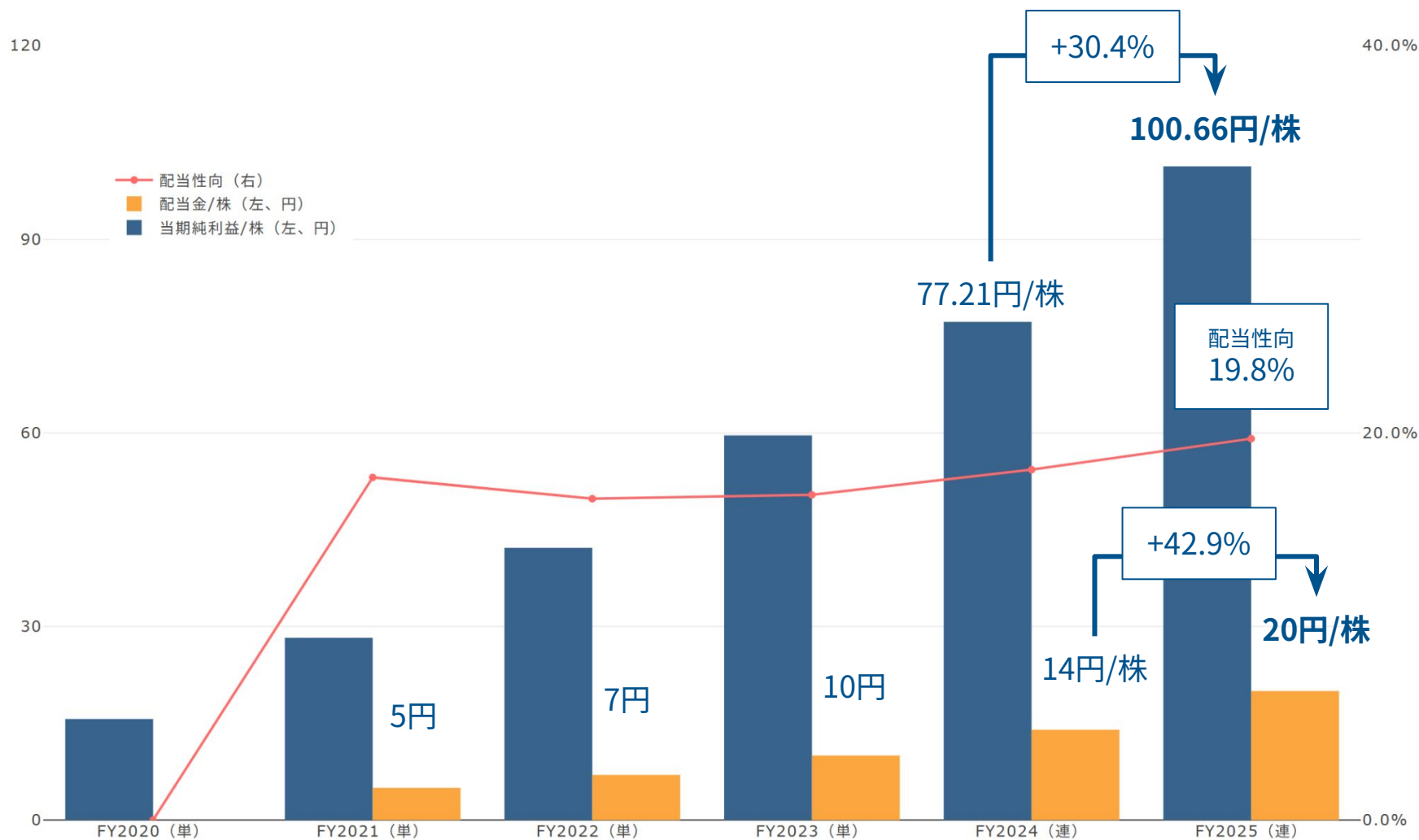
2025年12月期予想（対売上比）

★EBITDA率：34.8% ★営業利益率：30.4%



※FY2023までは単体、FY2024より連結の数値になります。FY2024よりEBITDA率（対売上比）を記載しています。

参考 1株当たりの指標の推移（予想含）



2 各種指標

2-1 月次売上速報

[登録フォーム→](#)

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



2025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	347 152.6%	365 157.8%	364 152.1%	375 153.9%								
累計 前年比	347 152.6%	713 155.2%	1,077 154.2%	1,453 154.1%								

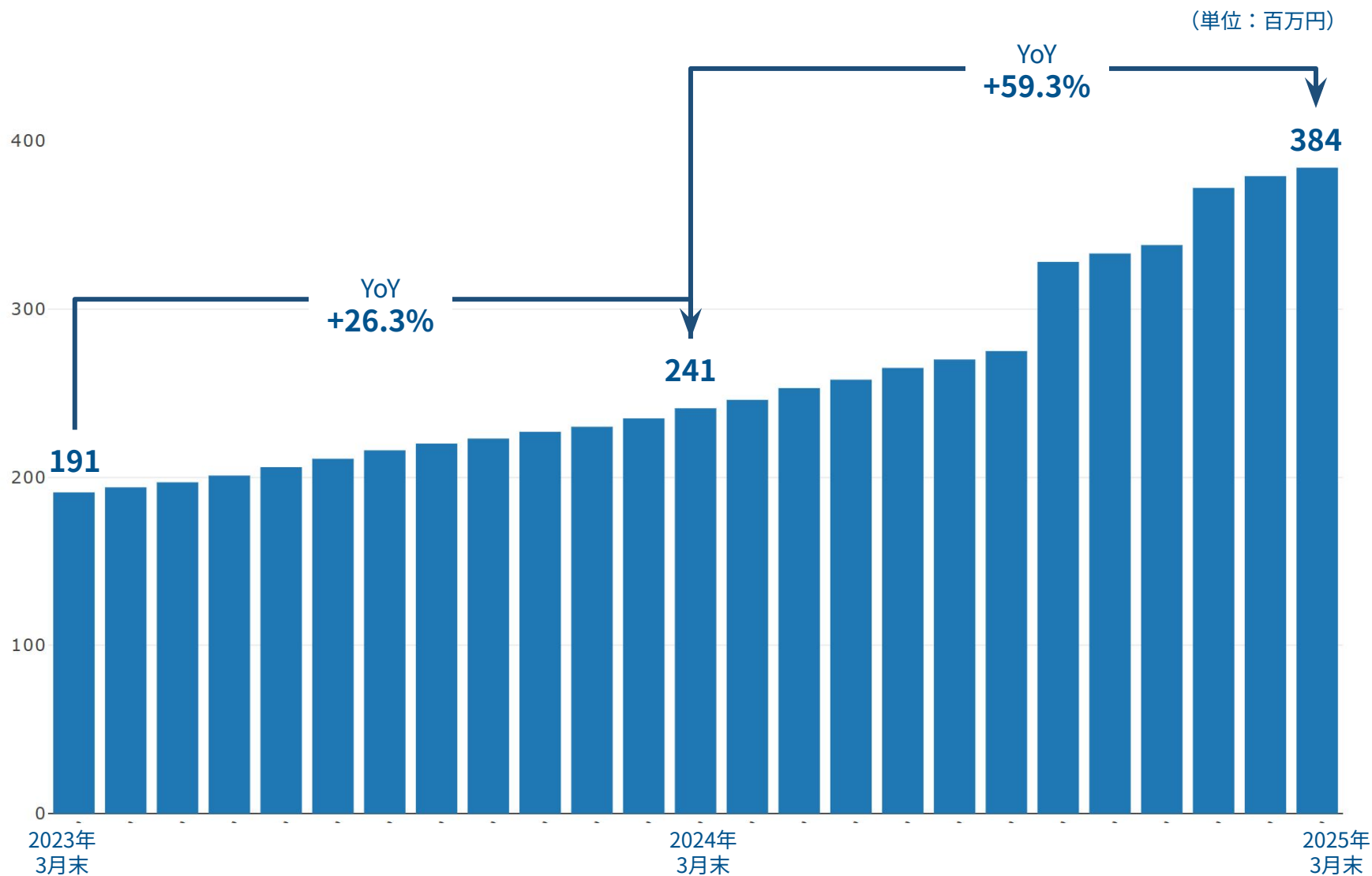
(参考) 2024年12月期 月次売上速報

	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	227 —%	231 —%	239 —%	244 —%	249 —%	256 —%	261 —%	268 —%	271 —%	277 —%	303 —%	315 —%
累計 前年比	227 —%	459 —%	698 —%	943 —%	1,192 —%	1,448 —%	1,710 —%	1,978 —%	2,250 —%	2,527 —%	2,831 —%	3,146 —%

月次売上は百万円未満を切り捨てています。前年比は小数点第1位以下を四捨五入しています。

連結売上の数値のため、2024年12月期の前年比較は行っていません。

2-2 MRR



※短期オプションの契約はMRRに含めていません。MRRは百万円未満を切り捨てています。

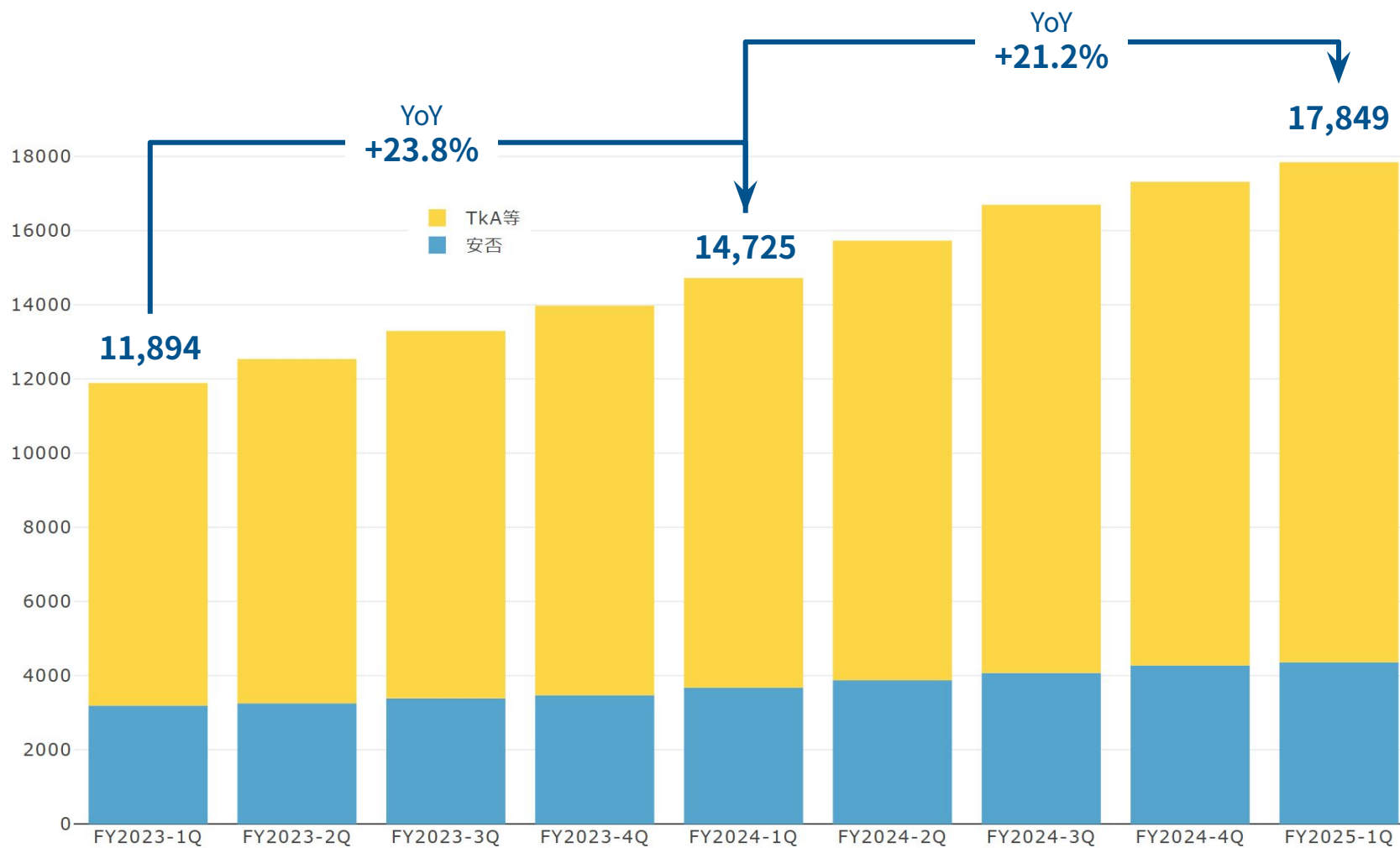
2-3 本業収益力（稼ぐ力）

本業収益力（＝営業利益＋広告費＋償却費）は、対売上比で当期は56%程度で着地予想。

（単位：百万円）

	2024年12月期	2025年12月期 第1四半期累計	2025年12月期 予想
売上高	3,146	1,077	4,600
広告費	752	291	990
（売上比）	23.9%	27.0%	21.5%
減価償却費＋のれん償却費	10	59	200
（売上比）	0.3%	5.6%	4.3%
営業利益	1,162	331	1,400
（売上比）	36.9%	30.8%	30.4%
本業収益力（稼ぐ力）	1,924	682	2,590
（売上比）	61.2%	63.3%	56.3%

参考 有償契約数（トヨクモ単体）



※本資料では、トヨクモ スケジューラーの有償契約数はTKA等に含まれています。

参考 有償契約数の推移（トヨクモ単体）

（単位：百万円）

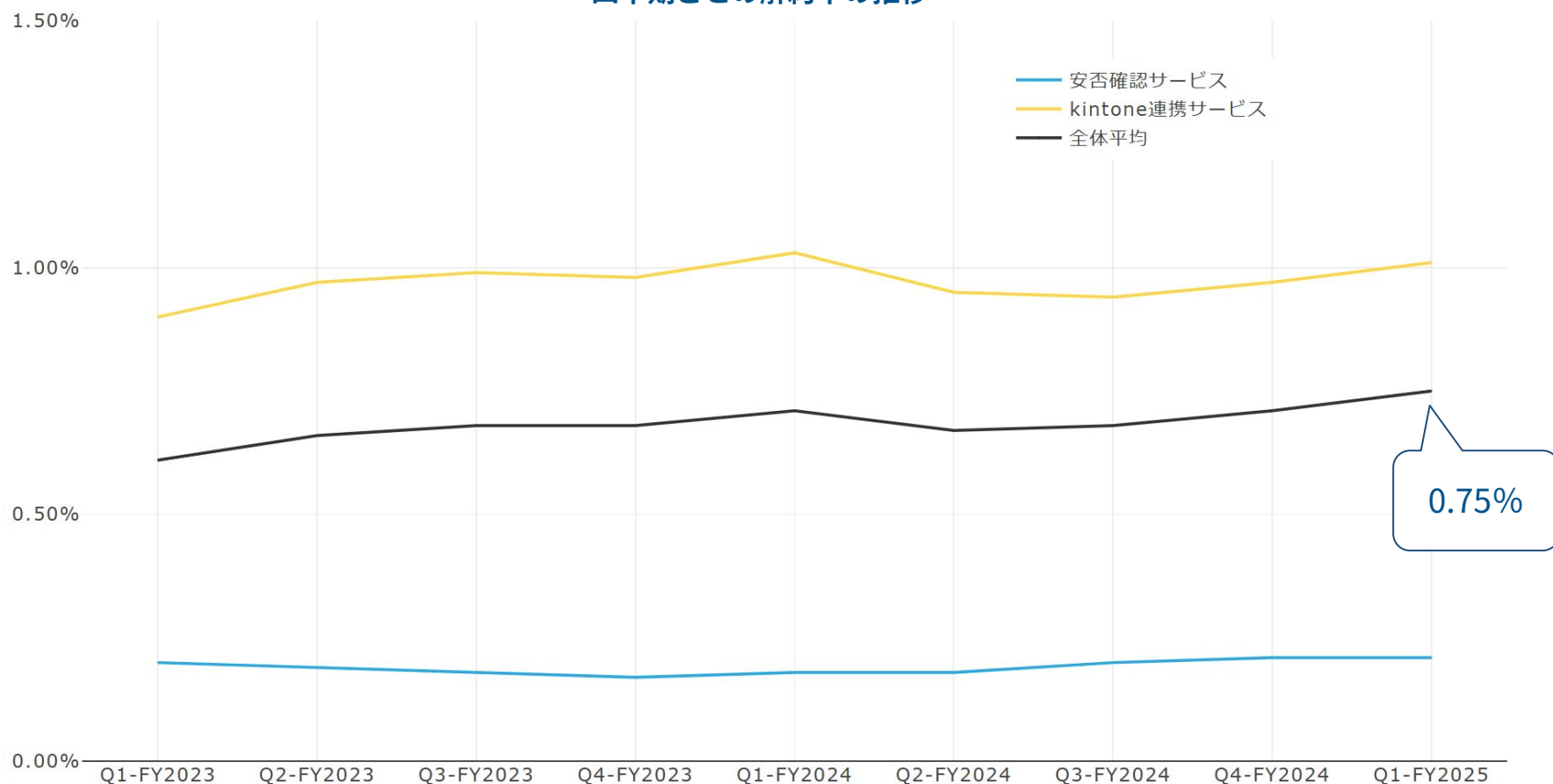
	安否契約数				Toyokumo kintoneApp等契約数				合計			
	件数	前Q比較	QoQ	YoY	件数	前Q比較	QoQ	YoY	件数	前Q比較	QoQ	YoY
2023年1Q	3,195	+70	+2.2%	+12.9%	8,699	+560	+6.9%	+29.4%	11,894	+630	+5.6%	+24.5%
2023年2Q	3,258	+63	+2.0%		9,284	+585	+6.7%		12,542	+648	+5.4%	
2023年3Q	3,390	+132	+4.0%		9,907	+623	+6.7%		13,297	+755	+6.0%	
2023年4Q	3,474	+84	+2.5%		10,507	+600	+6.1%		13,981	+684	+5.1%	
2024年1Q	3,679	+205	+5.9%	+15.1%	11,046	+539	+5.1%	+27.0%	14,725	+744	+5.3%	+23.8%
2024年2Q	3,879	+200	+5.4%		11,854	+808	+7.3%		15,733	+1,008	+6.8%	
2024年3Q	4,077	+198	+5.1%		12,623	+769	+6.5%		16,700	+967	+6.1%	
2024年4Q	4,278	+201	+4.9%		13,042	+419	+3.3%		17,320	+620	+3.7%	
2025年1Q	4,364	+86	+2.0%	+18.6%	13,485	+443	+3.4%	+22.1%	17,849	+529	+3.1%	+21.2%

※トヨクモ スケジューラーの有償契約数は、Toyokumo kintoneApp等の契約数に含めています。

参考 解約率（トヨクモ単体）

解約率（チャーンレート※）は全体で1%以下と低水準で安定して推移

四半期ごとの解約率の推移

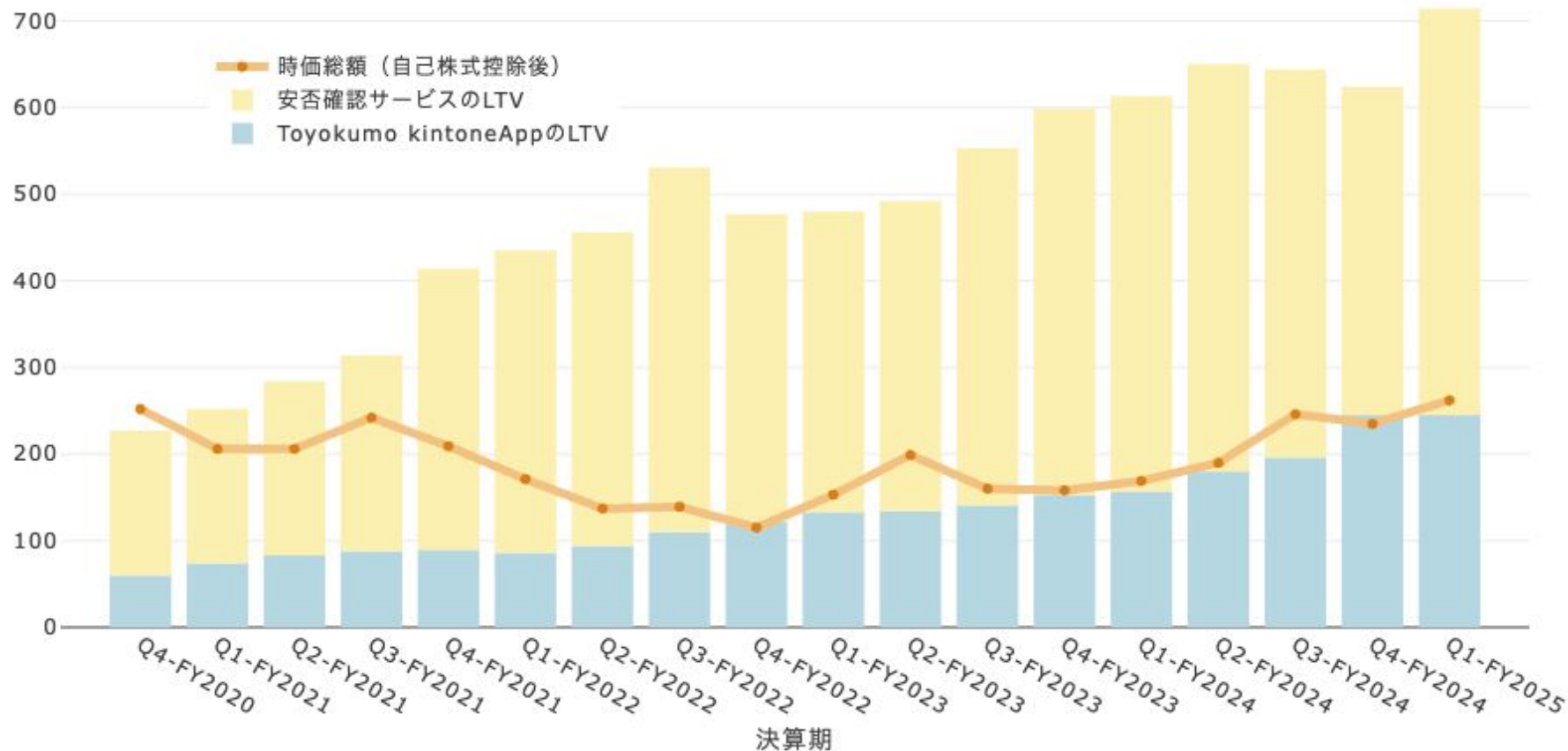


※解約率（チャーンレート）は、年間平均解約率を表しています。12か月間の契約金額と解約金額の平均から算出しています。

参考 LTVの推移（トヨクモ単体）

LTV（※）＝MRR合計／年間平均解約率（金額ベース）

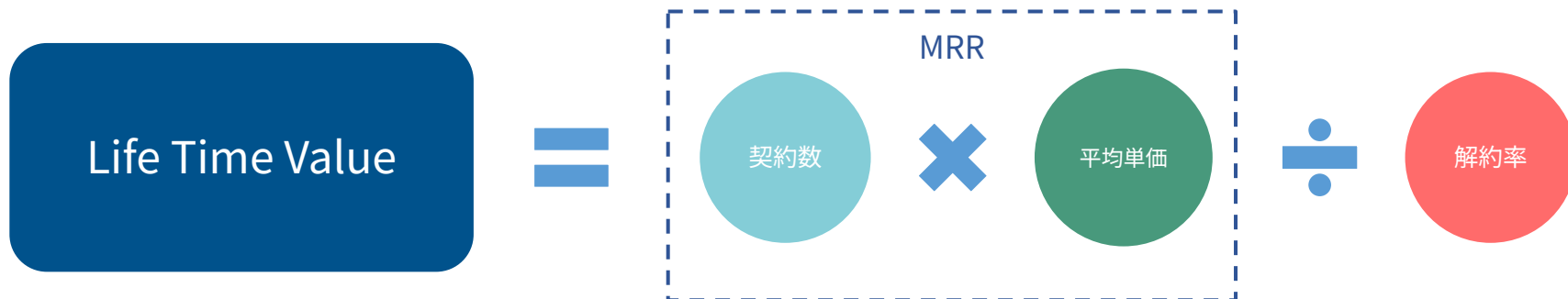
（単位：億円）



LTV（Life Time Value）は一度契約を開始した顧客が契約を終了するまでの期間にどれだけ会社収益をもたらしてくれるかを表す指標です。
本資料では、トヨクモ スケジューラーのLTVをkintone連携サービス等のLTVに含めています。

参考 LTV（Life Time Value）とは

顧客がサービスを契約してから解約するまでに、どれだけ利用料金を支払う見込みがあるかの指標。
当社のLTVは、製品の契約数・平均単価・解約率の3つの要素で構成。
契約数の増加、平均単価の上昇、解約率の低減によって、LTVの最大化を目指します。



契約数	新規獲得	簡単・便利な製品を開発、IT初心者に向けて効率的・効果的な広告活動を展開 設定方法のコンテンツを充実、無償トライアルを通じて、ユーザーに成功体験を得てもらう
	クロスセル (注)	製品間の連携機能を強化し、導入事例を充実 ユーザー会を通じたナレッジ共有を通して、顧客のエンゲージメントを向上
平均単価	アップセル (注)	エンタープライズ向けの高機能・高単価なコースの強化、導入事例を充実
解約率	低減	トライアルで無償利用してから有償契約の判断が可能な「トライアルモデル」を採用 幅広いチャンネルで効率的に問い合わせ対応

(注) クロスセルとは、当社製品を既に契約している顧客が、新たに別製品を追加で有償契約することをいいます。

アップセルとは、当社製品を契約している顧客が、その製品の上位コースに契約を変更することをいいます。

契約数が増え、平均単価が上昇し、解約率が下がるほど、大規模な長期契約となる→利用料金を支払う見込み（＝LTV）は大きくなります。

契約数が減り、平均単価が下降し、解約率が上がるほど、小規模な短期契約となる→利用料金を支払う見込み（＝LTV）は小さくなります。

3 注力活動の報告

3-1 トヨクモの中長期テーマ

2019年～ 「トヨクモ」ブランドの構築
広告投資で認知度向上
上場による信頼獲得

継続的な
活動と実績

2023年～ 拡大に向けた体制構築
積極的な人材採用

主要メンバーの
採用と育成

2024年11月～ 価格変更
2025年 4億円の売上増加

新プロダクトの
投資へ

2027年～ 積極的な事業拡大
資本も活用

新規事業
M&A

3-2 kintone連携サービスの注力方向

中小企業・大企業の部門をメインターゲットに新サービスを提供

2012年 フォームクリエイターの提供開始

2014年 プリントクリエイター、kViewer、kBackupの提供開始

2017年 フォームブリッジの提供開始

2018年 kMailerの提供開始

2020年 データコレクトの提供開始

コロナ禍で自治体利用の急拡大、スパイクアクセスの急増

自治体・大企業をターゲットに大規模利用可能なシステムを提供

2023年 仮装待合室に対応したエンタープライズプランの提供開始

2025年3月 大規模に管理できるユーザーライセンスの提供開始

3-3 株式会社プロジェクト・モードについて

マニュアル作成・ナレッジ管理SaaS 「NotePM」の開発・運営

ビジネスモデルはトヨクモと同じProduct-Led Growth

マーケティング予算が多いトヨクモが販売を担当

独占販売権を取得して拡販へ

社内の「知りたい」がすぐ見つかる！

ナレッジマネジメントで属人化を解消

＼ さまざまなシーンで活躍します /

マニュアル作成

社内wiki

ノウハウ共有

社内FAQ

社内ポータル

取引先情報共有



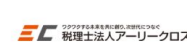
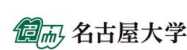
参考 NotePMについて

マニュアル、業務ナレッジをカンタンに作れて、すぐに見つかる
ナレッジマネジメントで属人化の解消ができる「社内wikiツール」

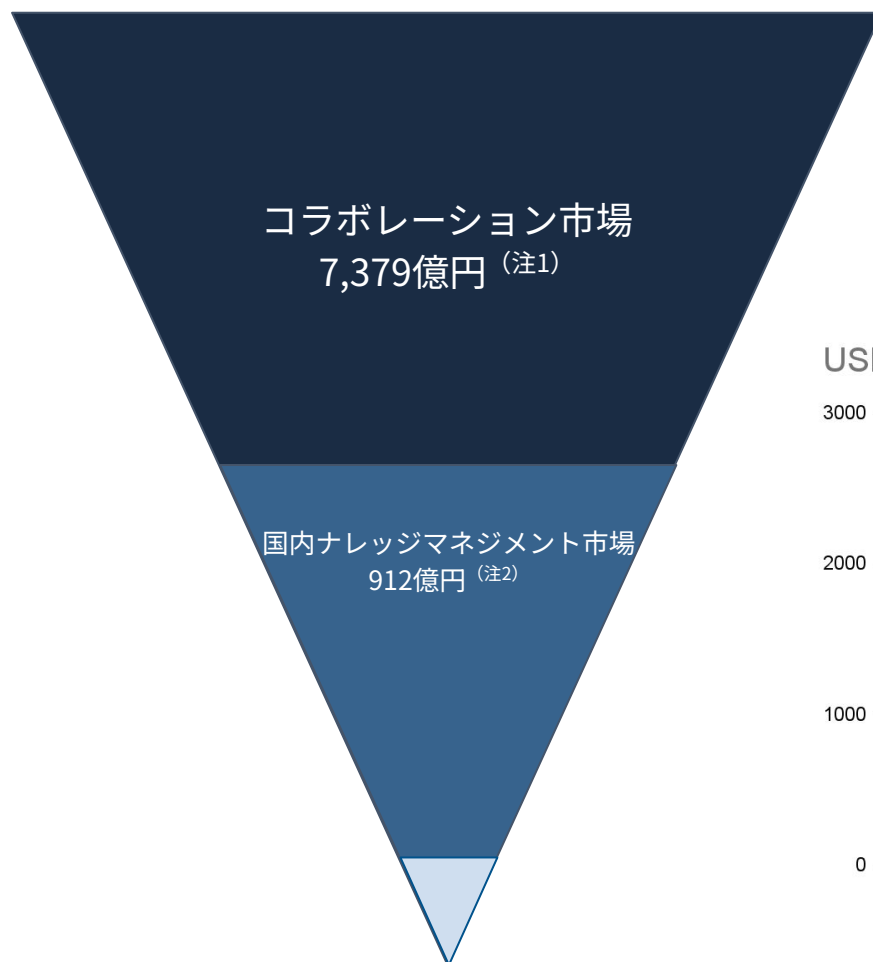
マニュアル作成ツール・マネジメントツールとして高い評価

- ・ ITreview Best Software in Japan 2024のTOP10に選出
- ・ BOXIL SaaS AWARD Winter 2024 でGood Serviceなどを受賞

多くの企業への導入実績



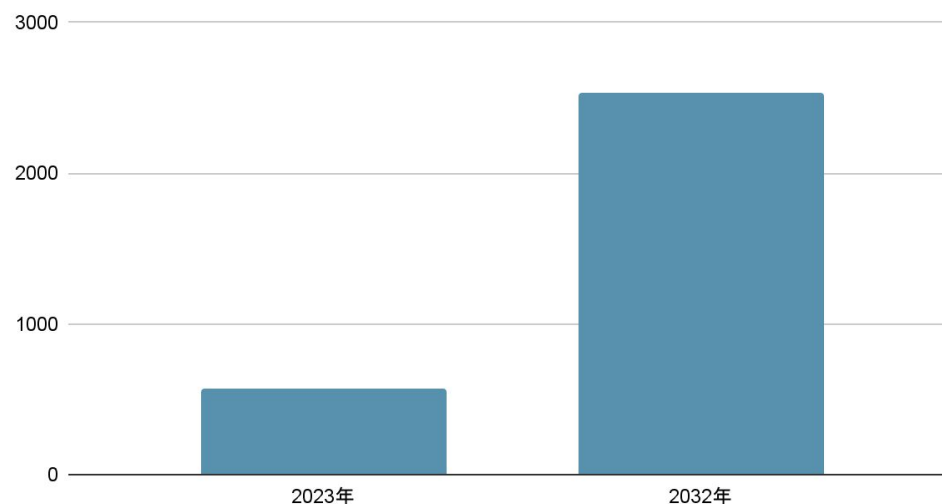
3-4 ナレッジマネジメント市場について



ナレッジマネジメント市場規模 (注3)

世界のナレッジマネジメント市場規模は、
2023年から2032年までにCAGR18.12%の成長予測。
国内でも同程度の成長を期待。

USD Billion



(注1) 2027年度コラボレーション市場予測『ソフトウェア新市場 2023年版』（株式会社富士キメラ総研、2023年7月7日発行）

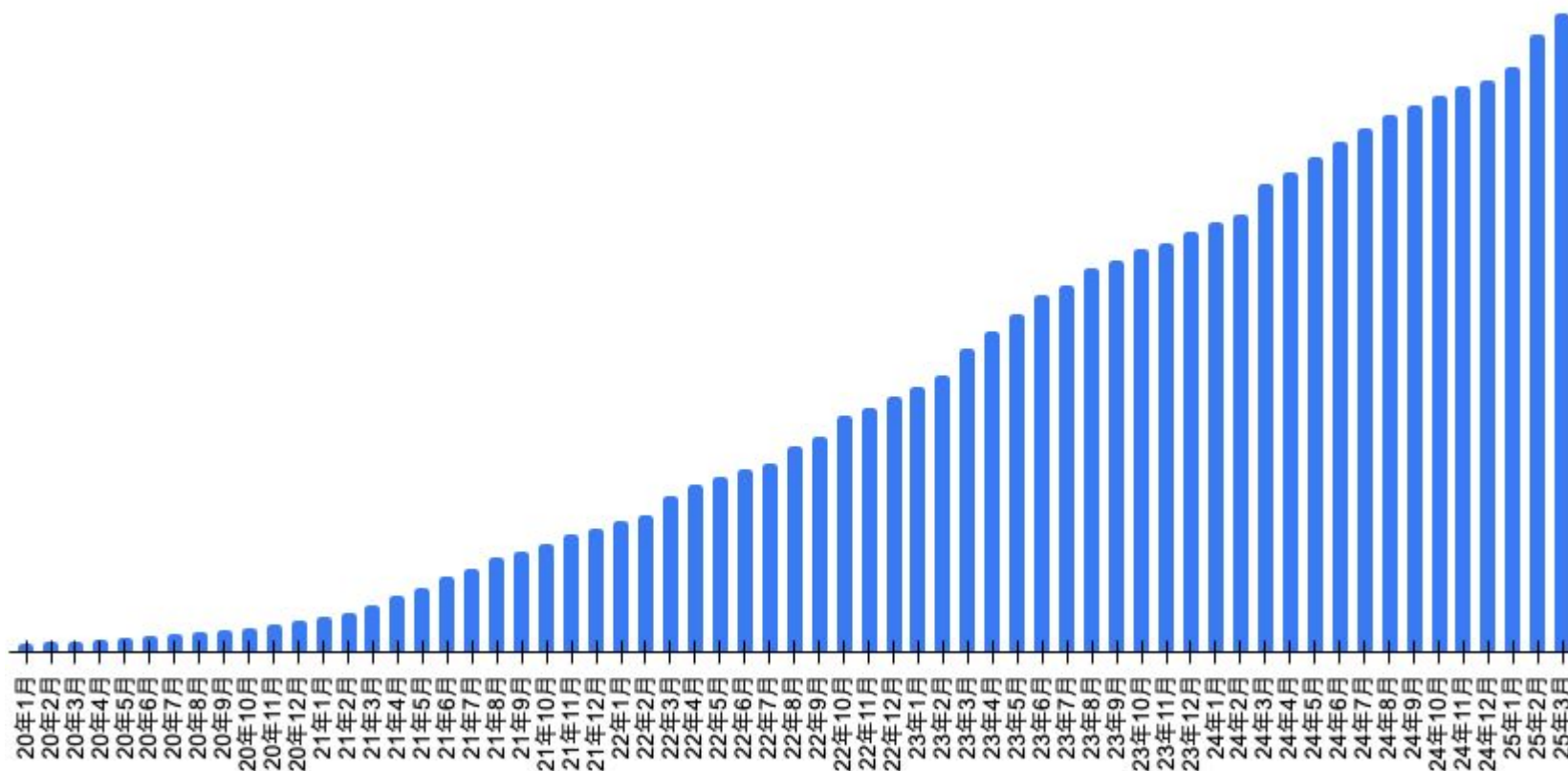
(注2) NotePMの平均単価と令和3年「経済センサス」（経済産業省）の常用雇用者数が10名以上の企業数に基づき当社算出。

なお、当社が算出した数値は、実際の市場規模とは異なる可能性があります。

(注3) 「ナレッジマネジメント市場規模、シェア、成長、業界分析（ナレッジマネジメントプロセス、ナレッジマネジメントシステム、ナレッジマネジメントメカニズムとテクノロジー、ナレッジマネジメントインフラストラクチャ）、アプリケーション別（中小企業、大企業）、地域別洞察および2032年までの予測」（Business Research INSIGHTS, 更新日 13 January 2025）

これまでのMRRの成長トレンド

現在、精査中のためもう少しお待ちください

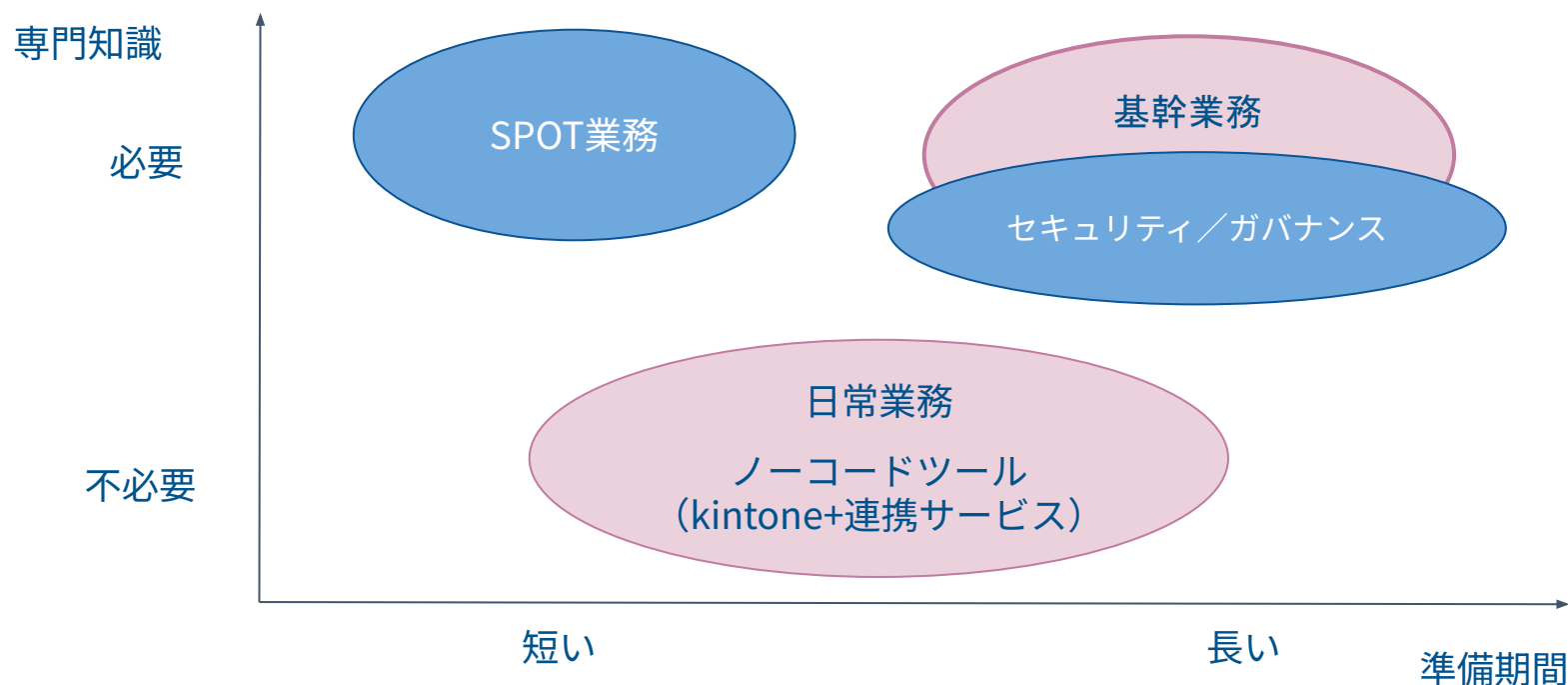


3-5 トヨクモクラウドコネク트의現状について

SPOT業務支援とプロフェッショナル支援の2テーマに集中

開発期間が短く、個人情報の扱いなど専門知識が必要なSPOT業務を提供できるシステムは少ない

セキュリティやガバナンス、監査などプロフェッショナル支援

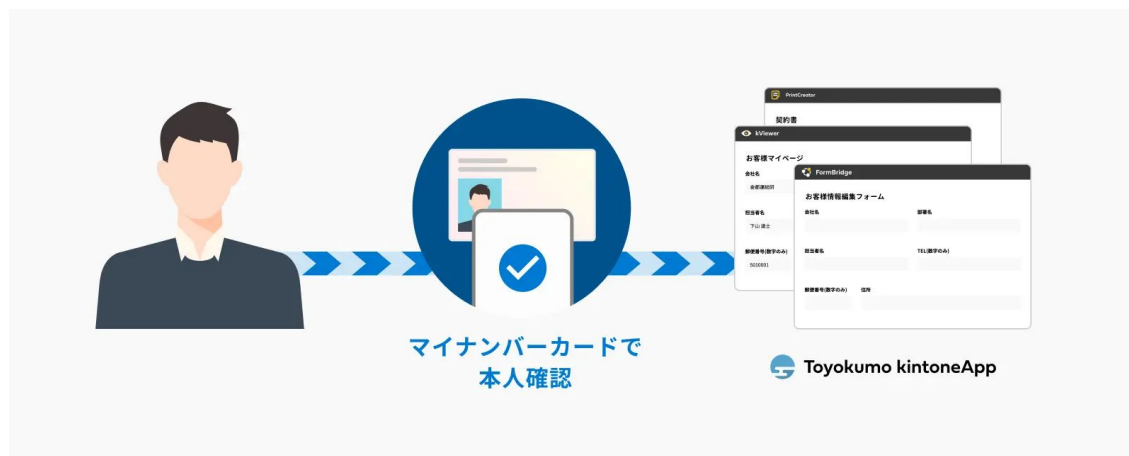


3-6 TCCの注力テーマ

セキュリティ／ガバナンス支援パッケージの提供

SPOT業務の強化施策

給付金システム、戸籍ふりがなパックの提供
マイナンバーカードで本人確認が必要な業務
デジタル庁が提供する「デジタル認証アプリ」の活用



BPOベンダーとの協業拡大

Appendix

「kMailer」でシナリオメール機能を提供開始

時間経過とkintoneのデータの状態を組み合わせ、ストーリーを作成し、それに沿ってメールを送り分けることができる機能、シナリオ機能を提供開始いたしました。

今後も「kMailer」を用いて、初心者でもカンタンにメールマーケティングができるような機能を追加し、利便性の向上と、競合他社との差別化を図っていく方針です。

**kMailer**

 Toyokumo kintoneApp

新機能

シナリオメール

機能をリリースしました



ユーザーの行動に合わせて自動でメール送信 効率的・効果的なフォローが可能に

「PrintCreator」の電子契約機能で 「マイナンバーカード」で本人確認が利用可能になりました

「kintone」のデータを書類として出力する「PrintCreator」の電子契約機能において、「マイナンバーカードで本人確認」を行うことが可能になりました。デジタル庁のデジタル認証アプリを用いた本人確認が可能のため、電子契約の安全性の向上、氏名や住所といった契約における重要な情報の入力ミスを防止することができます。

 **PrintCreator**

新機能

**マイナンバーカード
で本人確認**

機能をリリースしました



マイナンバーカードで
本人確認

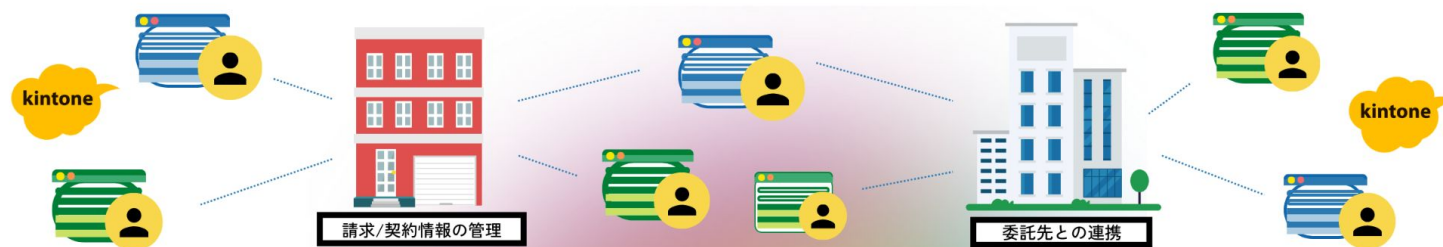
Toyokumo kintoneApp

Toyokumo kintoneApp

デジタル庁が提供する「デジタル認証アプリ」を利用して、安全で正確な電子契約が可能に

Toyokumo kintoneApp認証利用者数 70万人突破

Toyokumo kintoneApp認証の累計ご利用者数が70万人を突破。



Toyokumo kintoneApp認証 累計ご利用者数
70万人突破!

「kintone」を活用できる範囲を大きく変えた次世代型ユーザー管理機能



Toyokumo kintoneApp認証とは、FormBridgeで作成したフォームや、kViewerで作成したビューに簡単に認証制限を設定できる機能であり、kintoneのアカウントを持っていない社外の取引先や顧客などとの情報共有を「よりセキュアに」「よりカンタン」に行うことができる機能です。

安否確認サービス2の利用者が250万ユーザーを突破

「安否確認サービス2」のご利用者数が250万ユーザーを突破いたしました。
成長する市場において「安否確認サービス2」がこれからも”選ばれる”サービスであり続けられるよう、今後も改良を重ね、お客様が被災した際に初動対応や緊急対応でお役立ていただけるよう貢献してまいります。



「ISMAP-LIU」の特別措置サービスリストに登録

政府が求めるセキュリティ基準を満たしているクラウドサービスを評価・登録する制度「ISMAP制度」のうち、リスクの小さな業務・情報の処理に用いるSaaSを対象とする「ISMAP-LIU」について、「ISMAP-LIU登録促進のための特別措置」が設けられています。このたび、当社の「安否確認サービス2」は、このISMAP-LIU特別措置のサービスリストに登録されました。



高い利用継続率

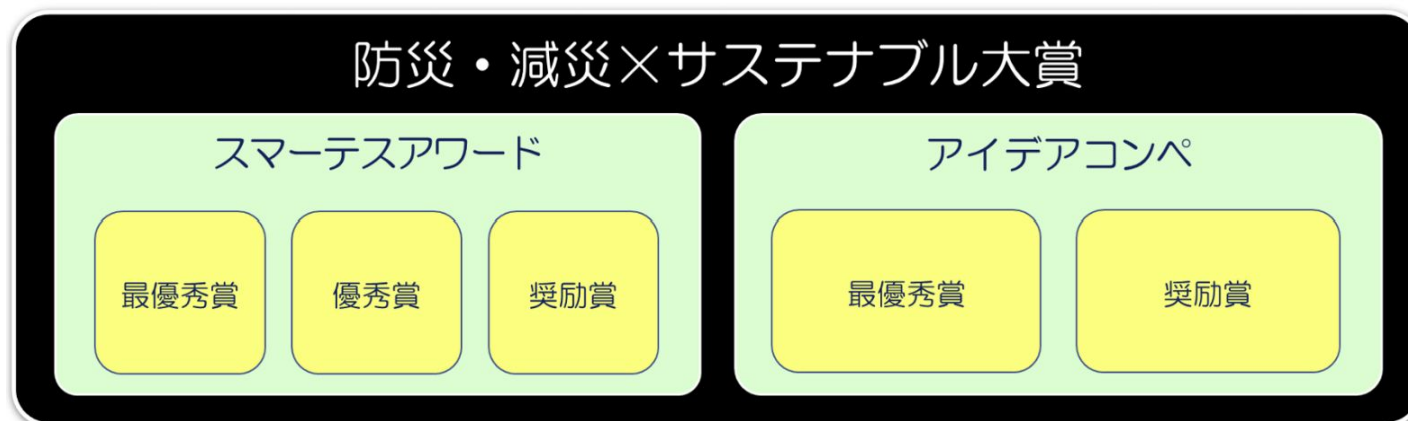
徹底した導入・活用サポートや大災害での安定稼働を実証する全国一斉訓練を実施。

※1トヨクモ調べ 調査概要：2024年9月時点の継続率を調査

導入企業・団体 契約数 4,000社以上 (2024年9月時点)

LOTTE	Yakult	ほご365フーズ	POLA ORBIS POLYORBIS	HONMA
毎日新聞社	yte yte for web/japan	東京新報法律事務所 東京新報法律事務所	東京新報法律事務所 東京新報法律事務所	東京新報法律事務所 東京新報法律事務所
SmartHR	cybozu	sansan	kaonavi	ユビー
JR北海道	Narita Airport Narita Airport	多摩モノレール	東京モノレール	leopalace 21

一般社団法人減災サステナブル技術協会が、防災・減災におけるレジリエンス向上ならびにSDGs関連の活動および成果等を評価し授与する「防災・減災×サステナブル大賞」において、当社の「安否確認サービス2」が、スマートスアワード優秀賞を受賞いたしました。



ITトレンド 2024年下半期 Good Productバッジ受賞

当社子会社の株式会社プロジェクト・モードが開発するナレッジ管理SaaS「NotePM」が、株式会社Innovation % Co.が提供する法人向けIT製品・サービスの比較サイト「ITトレンド」が発表するGood Productバッジに、マニュアル作成ツール部門など3部門で認定されました。



会社概要

会社概要

社名	トヨクモ株式会社	
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）	
従業員数 (2025年3月末現在)	連結 103名、単体 74名	
経営陣 (2025年3月末現在)	代表取締役社長	山本 裕次
	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	小川 淳 （マーケティング本部長）
	取締役（社外）	平野 一雄
	取締役（社外）	矢野 克尚
	執行役員	田里 友彦 （新規事業推進室長）
	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

グループ会社
(2025年3月末現在)

トヨクモクラウドコネクト株式会社、株式会社プロジェクト・モード

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



すべての人を 非効率な仕事から 解放する

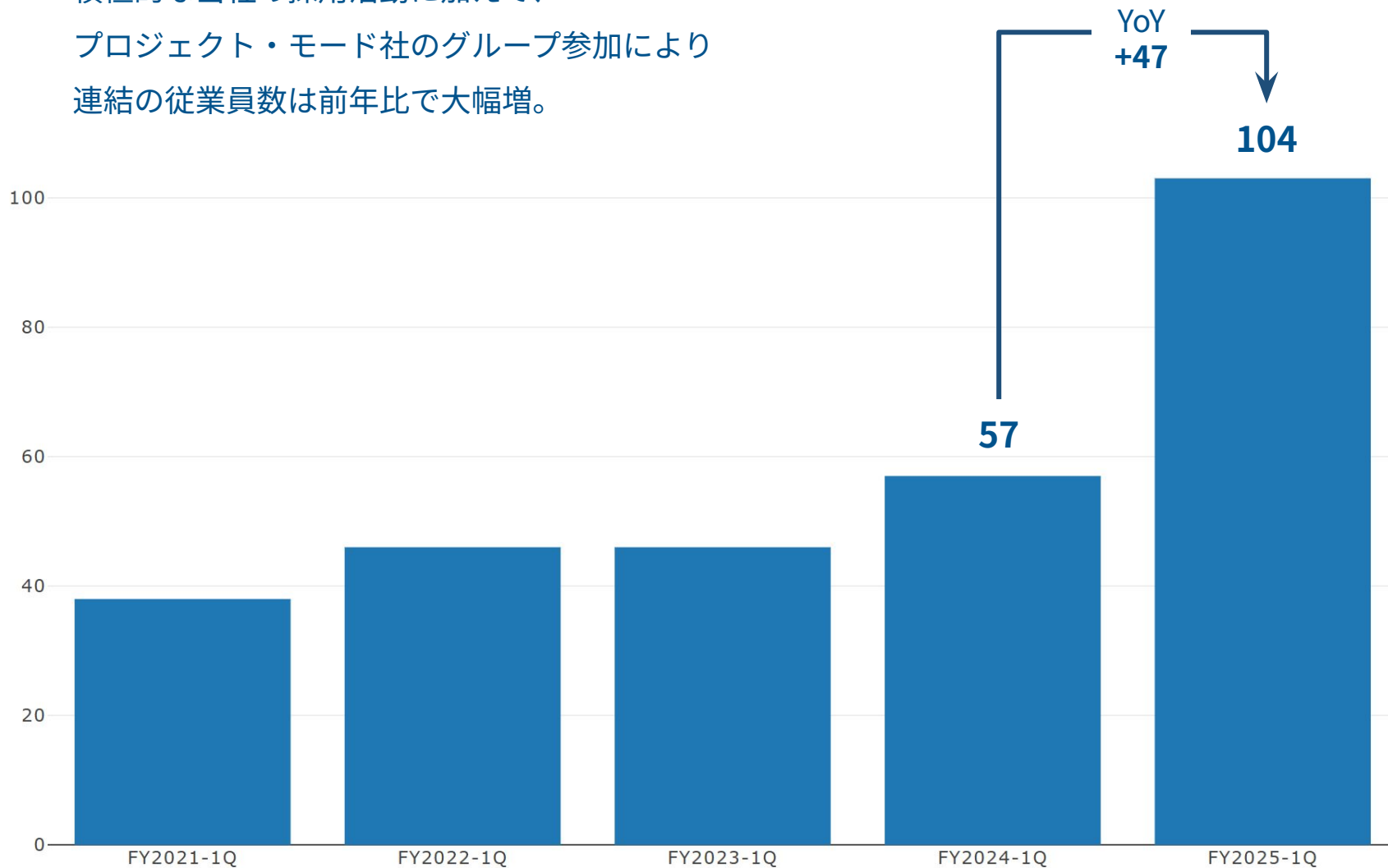
時代の変化に対応しきれず、
非効率になってしまった仕事があります。
そんな非効率な仕事を解消していく。
それが、私たちの役割です。
多くの仕事に共通した業務から
非効率なものを抽出し、検証。
ITの専門的な知識の有無に関係なく、
誰もが簡単に効率化できる
シンプルなサービスを提供する。
それらを連携させることで、
より柔軟に業務を効率化できる。
非効率な仕事を解消することで、
生産性は高まり、
もっと時間を有効活用できる。

私たちは、クラウドを使ったテクノロジーとアイデアで、
すべての人を非効率な仕事から解放する、
そんな製品をつくり続けます。

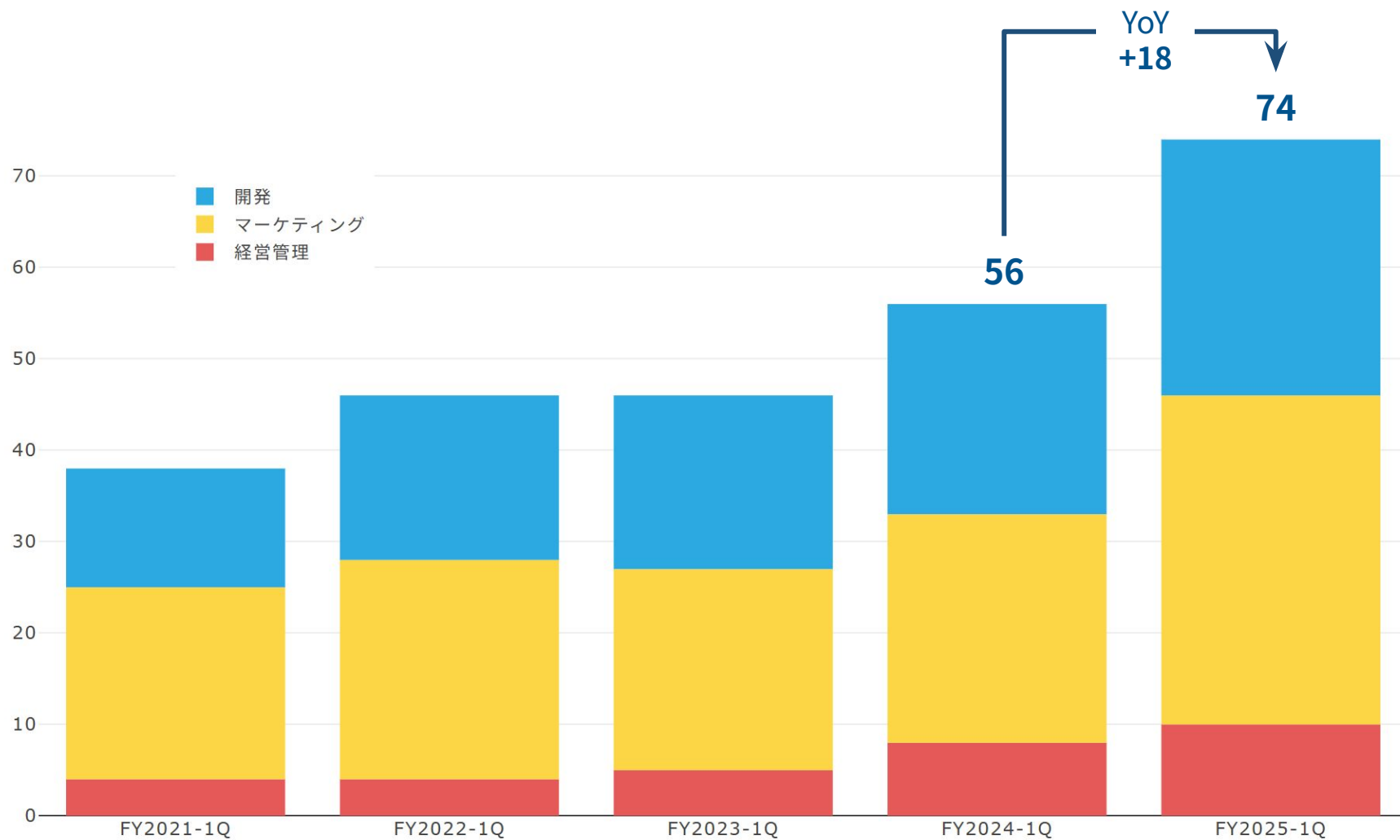
2010年 8月	サイボウズ株式会社が100%子会社としてサイボウズスタートアップス株式会社（現当社）を設立
2011年12月	「安否確認サービス」提供開始
2014年 3月	マネジメントバイアウトにより、独立した経営体制へ移行
2014年 4月	kintone連携サービス「プリントクリエイター」提供開始
2014年 9月	kintone連携サービス「kViewer」提供開始
2014年11月	kintone連携サービス「kBackup」提供開始
2015年 9月	ISO27001を取得
2016年12月	「安否確認サービス2」提供開始
2017年 7月	kintone連携サービス「フォームブリッジ」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
2023年11月	子会社トヨクモクラウドコネクスト株式会社を設立
2025年 1月	株式会社プロジェクト・モードを子会社化

参考 従業員数の推移

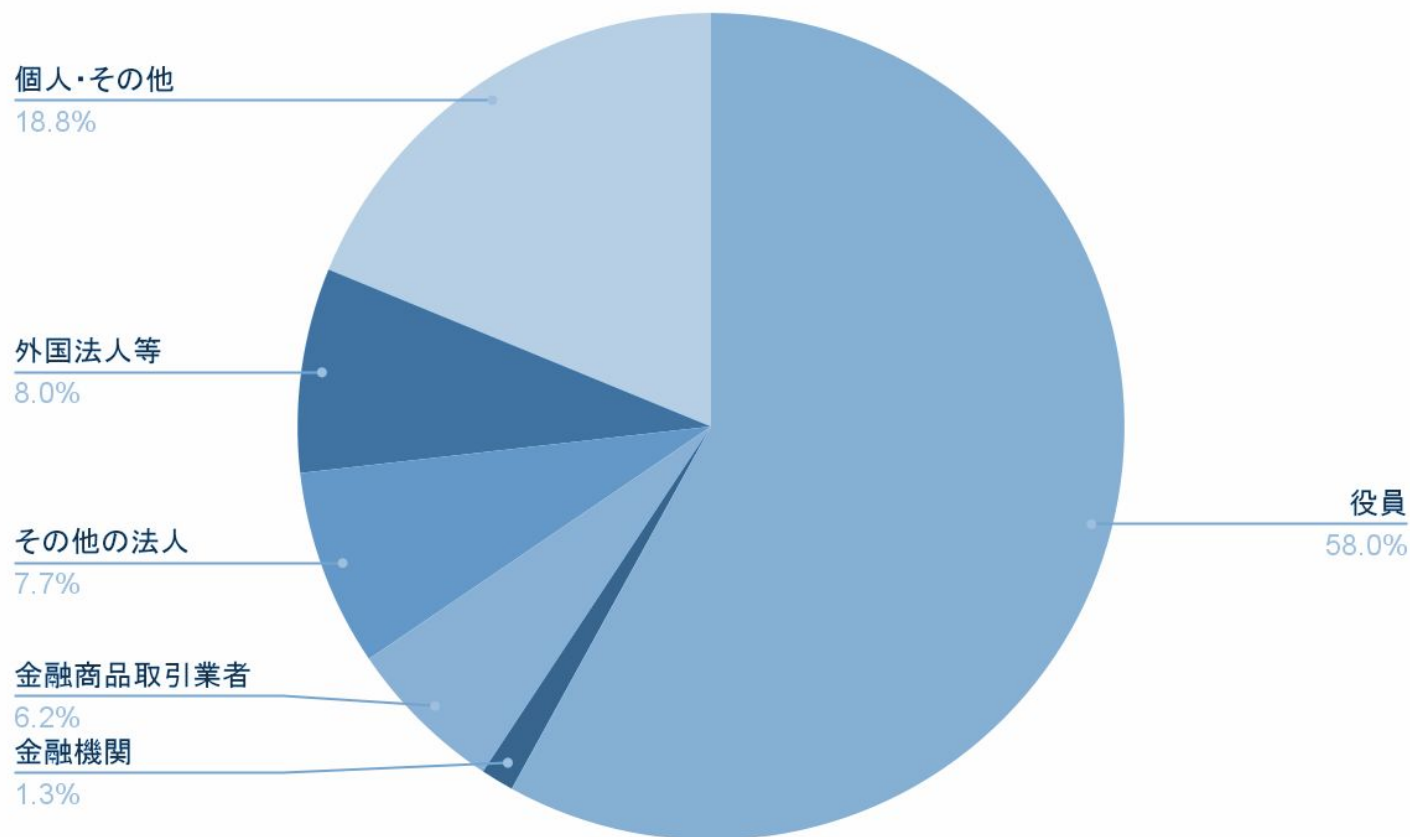
積極的な当社の採用活動に加えて、
プロジェクト・モード社のグループ参加により
連結の従業員数は前年比で大幅増。



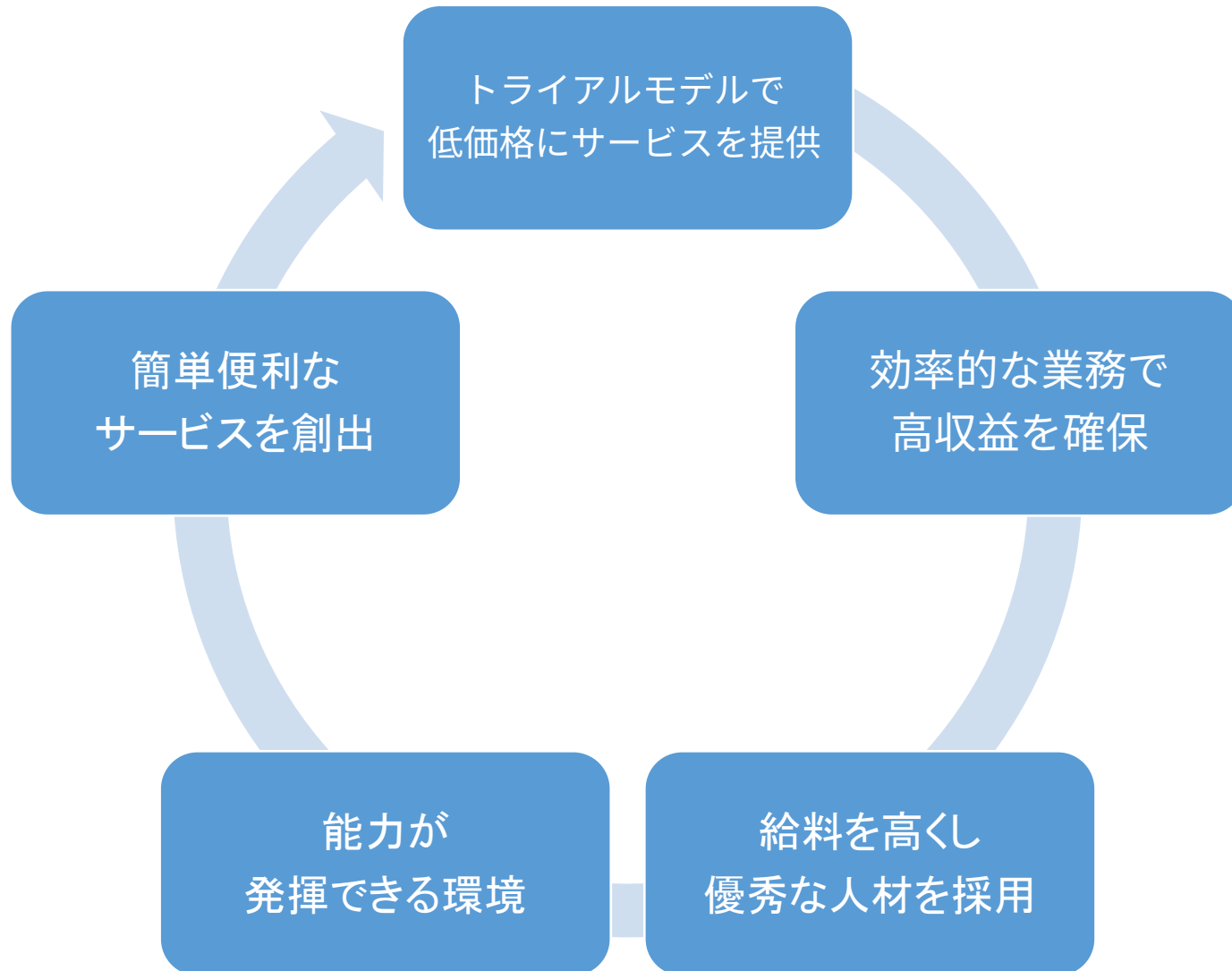
参考 従業員数の推移（トヨクモ単体）



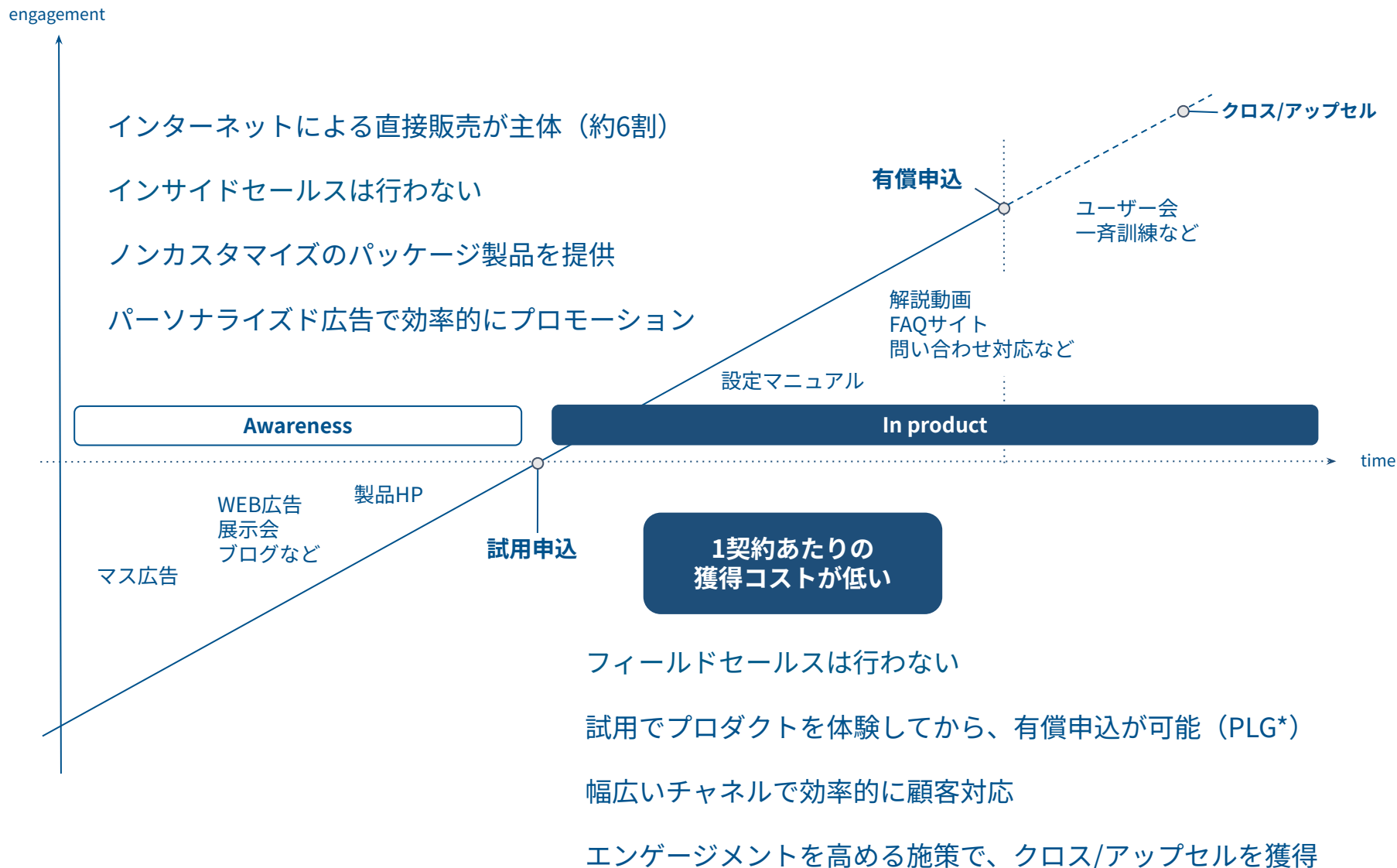
参考 株主構成（2024年12月末時点）



（注）当社は、自己株式（81,006株）を保有していますが、上記表には記載していません。
持株比率は自己株式（81,006株）を控除して計算しています。



サービスの提供方法



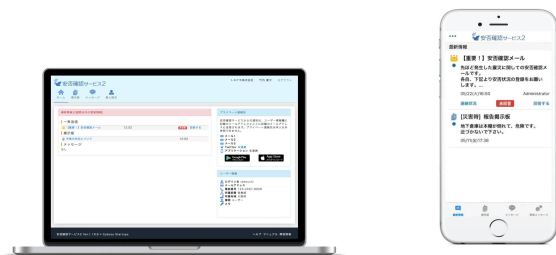
* Product-Led Growth

提供サービス

主な提供サービス

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



Toyokumo kintoneApp

サイボウズ社が提供する「kintone」と組み合わせ、
利活用を支援するkintone連携サービス

FormBridge
kintoneと連携するWebフォームを
簡単にできるサービス

kViewer
kintoneと連携するWebページを
簡単にできるサービス

kMailer
kintoneと連携するメールを
簡単に自動送信できるサービス

PrintCreator
kintoneと連携する帳票を
簡単にできるサービス

DataCollect
kintone上のデータを
簡単に集計できるサービス

kBackup
kintone上のデータを
簡単にバックアップできるサービス

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



NotePM

業務マニュアルやノウハウを一元管理できる
「ナレッジマネジメントツール」



安否確認サービスの機能・特徴

<主な機能>

安否確認の作業を自動化

社内議論のための様々なメッセージ機能

複数の連絡先を登録し、確実に従業員に通知

<特徴>

AWSを利用し、リスクを国際分散化

プライバシーに配慮した運用方針

外部サービスと連携、簡単にメンテナンス可能



自動送信

気象庁の気象・災害データと連動して、休日や夜間であっても、安否確認通知を自動で送信することができます。



自動集計

災害時のパニック状態でも、集計作業をすべて自動化することで、迅速かつ正確な集計結果を表示します。



サーバー環境

国内の大災害を想定して、AWS (Amazon Web Services) を利用した、データセンターの国際分散化をしています。



ログイン不要

通知されたURLをクリックするだけで安否回答できるので、パニック時でも簡単に回答することができます。

※ガラケーやスマートフォン専用アプリでもご利用可能です。



メッセージ機能

ユーザー間で、閲覧・書き込みができる機能です。ファイル添付可能なので、災害状況の確認や情報の共有ができます。



複数連絡先への通知

安否確認通知は複数の連絡先（スマートフォンアプリ・メール）に送信可能です。オプションでLINEアプリへの通知にも対応しています。



プライバシー保護

通知する連絡先の登録や管理は従業員自身で行いますので、管理者は、登録された連絡先を閲覧することはできません。



簡単メンテナンス

外部サービスの人事情報と連携することで、従業員の入退社におけるユーザーの管理が不要になります。

安否確認サービスの実績

4,000契約、250万ユーザーが利用中
後発ながらも順調にシェアを拡大

【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）での利用など、多様な用途でご利用いただいております。
※ 2025年3月末時点の当社調査を参考に作成しています。

東証プライム上場企業の3社に1社を含む、37,000社以上が利用しているサイボウズのノーコード・ローコードツール。

ITの知識がなくても自社の業務に合わせたアプリを作成でき、日々変化する業務にあわせた改良も簡単に素早くできます。

主な機能として「データベース＋ワークフロー＋コミュニケーション」の特性があり、顧客管理、出張申請、業務日報など幅広い用途で活用できるため、現場主導の継続的な業務改善を実現します。



契約数No.1のkintone連携サービス

- ① kintoneを利用し、社外の方の利用を実現するWebシステム
- ② 契約数**13,000**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

※2025年3月末時点の当社調査を参考に作成しています。

<用途に応じた6つの製品>

Webフォーム

帳票出力

外部公開

メール配信

データ保存

データ集計



FormBridge

kintoneに直接入力可能な
フォームを作成



PrintCreator

kintoneから
カンタンに帳票出力



kViewer

kintoneのデータを
カンタンに外部公開



kMailer

kintoneのデータを活用した
メール送信



kBackup

kintoneのデータを
自動バックアップ



DataCollect

kintoneのデータを
アプリを跨いで自在に集計

複数製品を組み合わせた利用例



FormBridge ×  **kViewer**

組み合わせることで、kintoneライセンスのない人でもkintoneのデータを編集できる!

kintoneにデータ登録できるFormBridgeと、kintoneのデータを閲覧できるkViewerを組み合わせることで、登録したデータを閲覧して編集することが可能になります。

活用例

- ✓ 営業マンが案件を登録し、進捗に応じて案件の情報を編集する
- ✓ 申し込んだセミナーの内容を確認し、参加日程を変更する



+ Toyokumo kintoneApp認証で...

アクセスできるデータを、認証メールアドレスに対応するものに制限可能。

「お客様自身が契約内容や請求情報を確認し、契約内容の変更申込みをする」といったことがセキュアに実現可能です。



PrintCreator ×  **kMailer**

kintoneのデータから作成した帳票をアプリに自動保存。保存したファイルをそのままメール送信!

kintoneのデータを引用して帳票作成できるPrintCreatorと、kintoneのデータを引用してメール送信できるkMailerを組み合わせ、作成した帳票をメール送信することが可能です。

活用例

- ✓ 入館証のQRコード自動生成と案内メールの送付
- ✓ 請求書PDFの自動生成と、請求書を添付した案内メールの送付



Toyokumo kintoneAppの実績

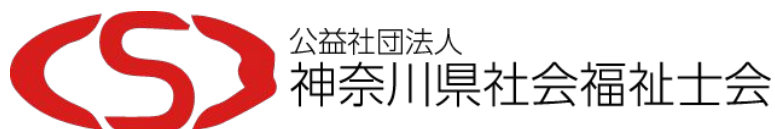
契約数は**13,000**以上

利用者は中小企業から大企業・官公庁まで、業種も幅広い

【導入企業例】



WILLBING
COMPANY FOR YOUR "WILL"



NEVER SAY NEVER
ロート製薬



神奈川県

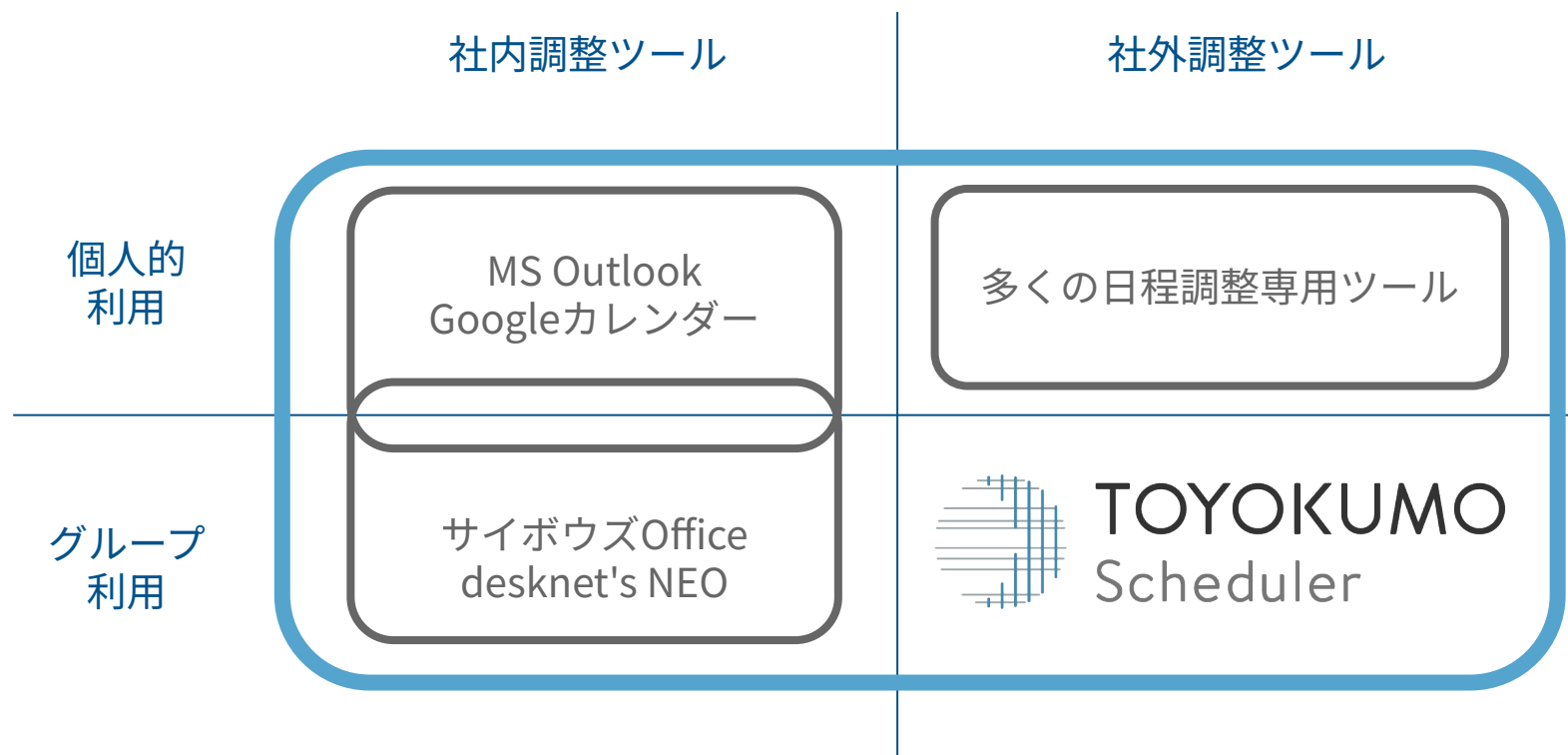
TOKYO DOME CITY
心が動く、心に残る。



※ 2025年3月末時点の当社調査を参考に作成しています。

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



マニュアル、業務ナレッジをカンタンに作れて、すぐに見つかる
ナレッジマネジメントで属人化の解消ができる「社内wikiツール」

社内の「知りたい」がすぐ見つかる！

ナレッジマネジメントで属人化を解消

＼ さまざまなシーンで活躍します /

マニュアル作成

社内wiki

ノウハウ共有

社内FAQ

社内ポータル

取引先情報共有



マニュアル作成ツール・マネジメントツールとして高い評価

- ・ ITreview Best Software in Japan 2024のTOP10に選出
- ・ BOXIL SaaS AWARD Winter 2024 でGood Serviceなどを受賞



NotePMの機能・特徴

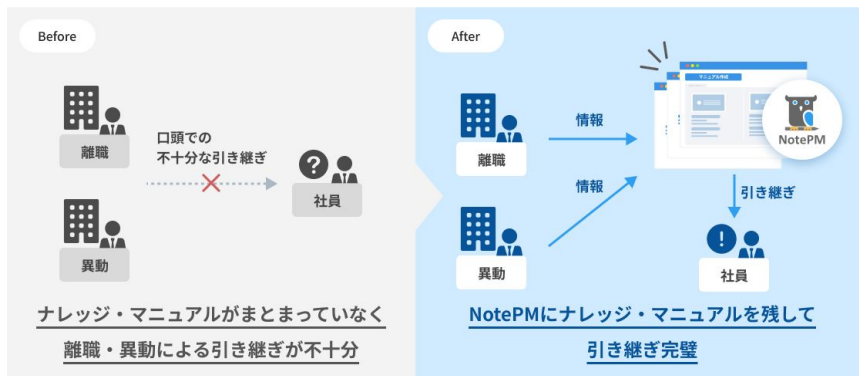
強力な検索機能



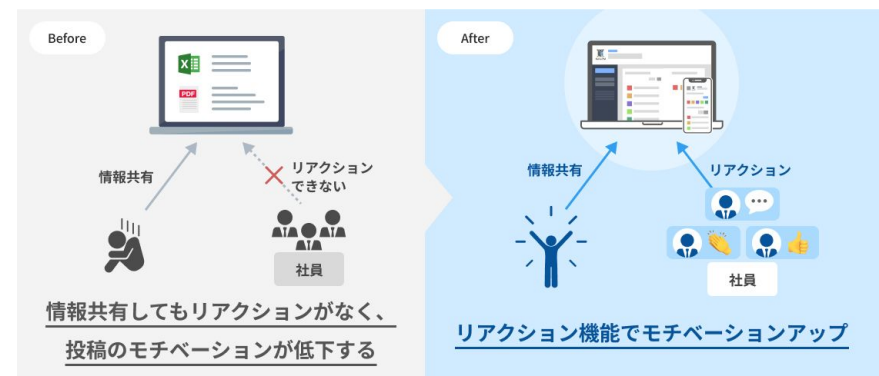
カンタンな編集機能



ナレッジ共有で属人化を解消



リアクションでコミュニケーションを活性化



トヨクモという社名は、日本最古の歴史書である「古事記」に登場する神様に由来します。

天地開闢（てんちかいびゃく）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。





<https://www.toyokumo.co.jp/ir>