

2025年12月期 第3四半期 決算説明資料



トヨクモ



トヨクモ株式会社
2025年11月

免責事項



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ござい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3四半期 決算概要

- 1-1 連結業績予想の修正
- 1-2 2025年12月期 3Q Executive Summary
- 1-3 第3四半期累計の連結実績（前年同期比較）
- 1-4 営業利益増減要因（前年同期比較）
- 1-5 通期連結業績予想に対する進捗
- 1-6 四半期の連結実績（直前四半期比較）
- 1-7 連結貸借対照表

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 ナレッジマネージメント市場について
- 3-5 トヨクモクラウドコネクトの現状について
- 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3四半期 決算概要

1-1 連結業績予想の修正



直近の状況を踏まえ、本日、連結業績予想を修正しました。

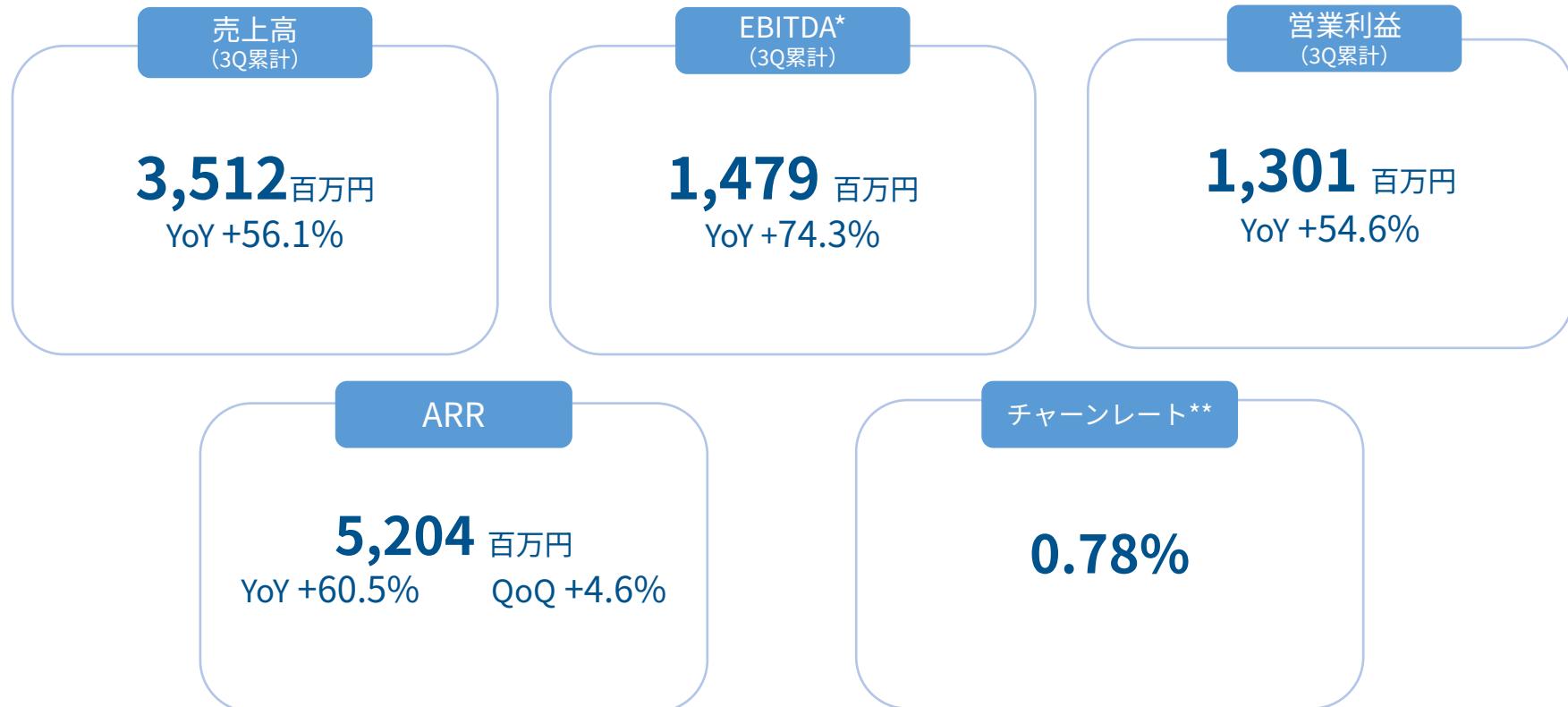
	(単位：百万円)					
	売上高	EBITDA	営業利益	経常利益	親会社株主に帰属する当期純利益	1株当たり当期純利益(円)
前回発表予想 (A)	4,600	1,600	1,400	1,400	1,100	100.66
今回修正予想 (B)	4,800	1,840	1,500	1,500	1,100	100.68
増減額 (B - A)	+200	+240	+100	+100	-	-
増減率 (%)	+4.3	+15.0	+7.1	+7.1	-	-
(参考) 前期連結実績	3,146	1,172	1,162	1,162	841	77.21

※当期予想の1株当たり当期純利益は、2025年9月末時点における発行済株式数、自己株式数を考慮しています。

1-2 2025年12月期 3Q Executive Summary



1. 昨年の通期売上高(3,146百万円)を超え、3Q累計の売上高は過去最高を更新
2. 3Q累計の営業利益も過去最高を更新
3. ARRは50億円を突破、2025年9月末時点で過去最高を更新



* EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却費

** トヨクモ単体の数値になります。

1-3 第3四半期累計の連結実績（前年同期比較）



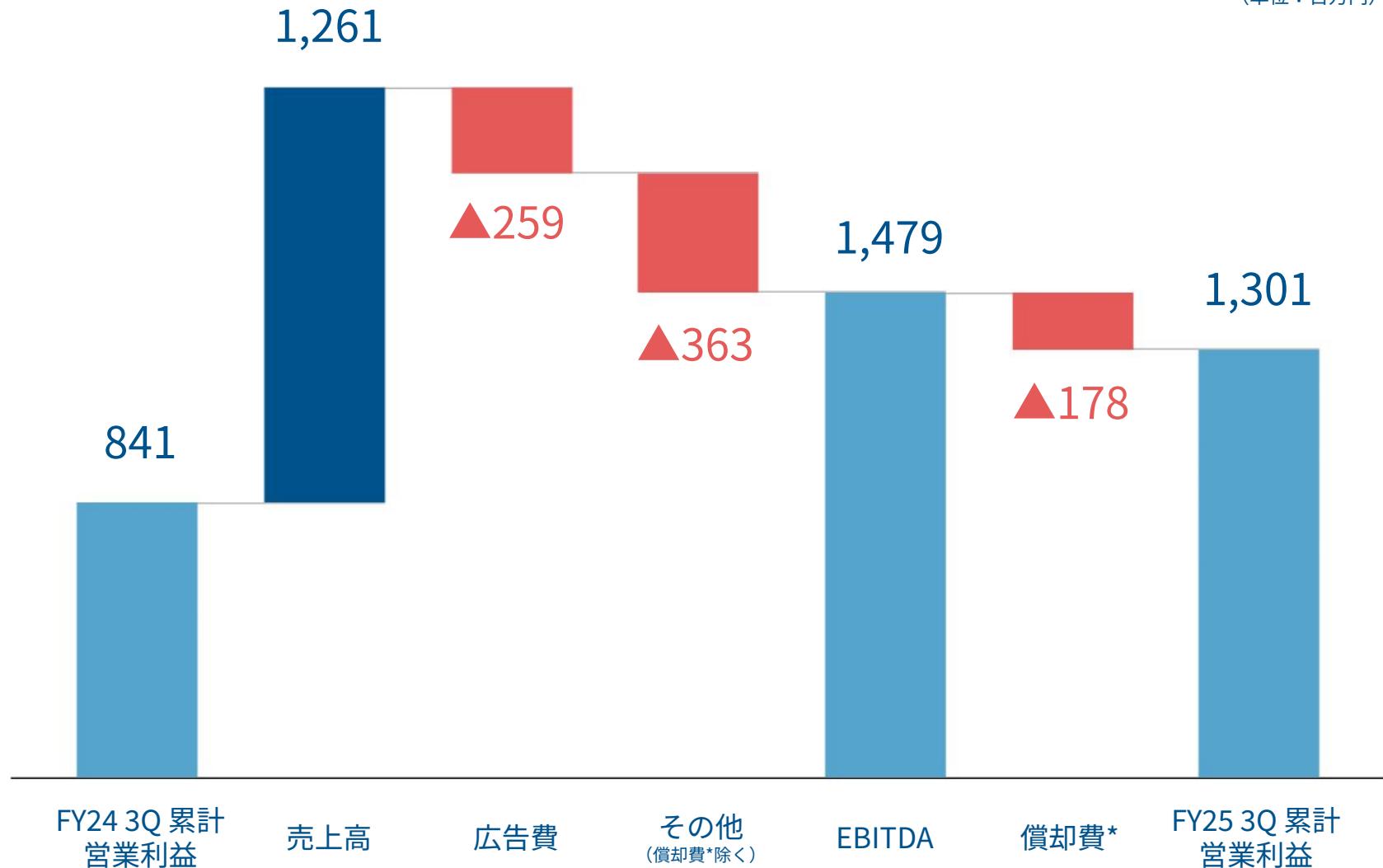
(単位：百万円)

	2024年12月期 第3四半期累計	2025年12月期 第3四半期累計	YoY
売上高	2,250	3,512	+56.1%
売上総利益	2,186	3,370	+54.1%
販売費/一般管理費	1,345	2,069	+53.8%
内) 広告費	516	775	+50.3%
内) 減価償却費+のれん償却費	7	178	*%
EBITDA	848	1,479	+74.3%
営業利益	841	1,301	+54.6%
経常利益	842	1,304	+54.9%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	582	850	+46.2%

* 大きな数値になるため、記載を省略しています。

1-4 営業利益増減要因（前年同期比較）

(単位：百万円)



* 償却費＝減価償却費＋のれん償却費

1-5 通期連結業績予想に対する進捗



売上高



営業利益



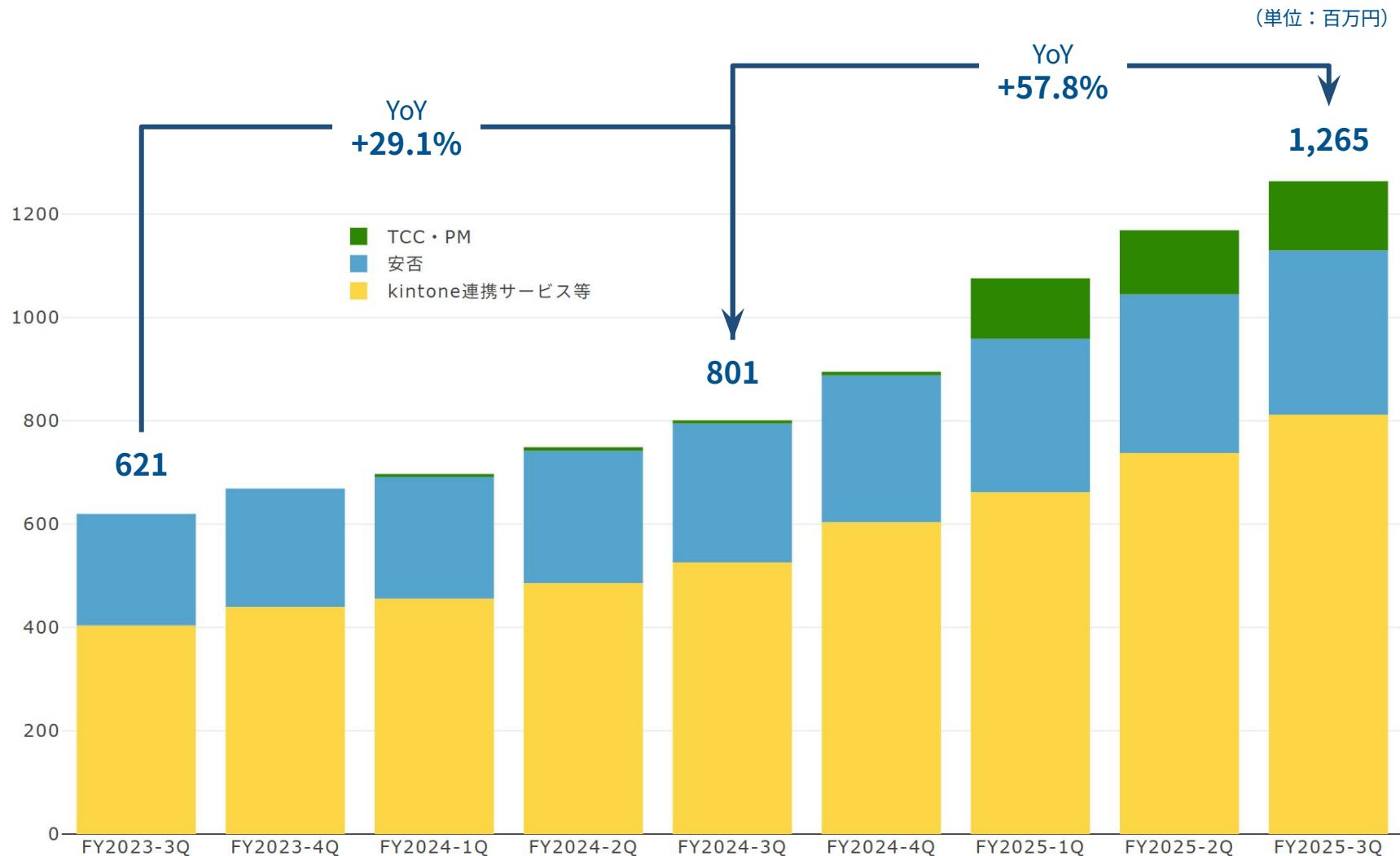
1-6 四半期の連結実績（直前四半期比較）



(単位：百万円)

	2025年12月期 4-6月実績	2025年12月期 7-9月実績	QoQ
売上高	1,169	1,265	+8.2%
売上総利益	1,123	1,213	+8.0%
販売費/一般管理費	598	768	+28.3%
内) 広告費	185	299	+61.9%
内) 減価償却費+のれん償却費	58	60	+3.0%
EBITDA	583	505	▲13.4%
営業利益	524	445	▲15.2%
経常利益	524	447	▲14.6%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	343	288	▲16.1%

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kintone連携サービス等に含めています。

トヨクモクラウドコネクト、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			kintone連携サービス等			TCC・PM			グループ合計		
	売上	QoQ	YoY	売上	QoQ	YoY	売上	QoQ	YoY	合計	QoQ	YoY
2023年3Q	216	+2.5%	+13.8%	404	+7.7%	+33.4%	-	-	-	621	+5.8%	+25.7%
2023年4Q	229	+6.9%		440	+8.7%		-	-		669	+7.8%	
2024年1Q	238	+3.7%		456	+4.7%		3	-		698	+4.4%	
2024年2Q	256	+7.7%		486	+6.4%		7	+77.0%		749	+7.3%	
2024年3Q	269	+5.0%	+20.6%	526	+8.3%	+30.1%	6	▲11.4%	-	801	+7.0%	+27.6%
2024年4Q	284	+5.5%		604	+14.9%		7	+13.8%		895	+11.7%	
2025年1Q	297	+4.6%		663	+9.6%		117	*		1,077	+20.3%	
2025年2Q	307	+3.4%		738	+11.3%		124	+5.8%		1,169	+8.5%	
2025年3Q	318	+3.7%	+18.4%	812	+10.0%	+54.2%	134	+8.4%	*	1,265	+8.2%	+57.8%

※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kintone連携サービス等に含めています。

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

*大きな数値になるため、記載を省略しています。

1-7 連結貸借対照表

(単位：百万円)

資産	2024年 12月末	2025年 9月末	差額	負債	2024年 12月末	2025年 9月末	差額
現金及び預金	4,196	4,051	▲145	契約負債	977	1,323	345
流動資産その他	208	332	123	流動負債その他	629	861	232
流動資産合計	4,405	4,383	▲22	流動負債合計	1,606	2,185	578
有形固定資産	56	53	▲2	長期借入金	-	11	11
のれん・顧客関連資産	-	1,239	1,239	固定負債その他	-	108	108
無形固定資産その他	64	188	124	固定負債合計	-	119	119
投資その他の資産	136	264	128	負債合計	1,606	2,305	698
固定資産合計	257	1,746	1,489	純資産			
				資本金	394	394	-
				資本剰余金	368	417	49
				利益剰余金	2,398	3,096	697
				自己株式	▲118	▲101	16
				非支配株主持分	12	17	4
				純資産合計	3,056	3,825	768
資産合計	4,663	6,130	1,467	負債純資産合計	4,663	6,130	1,467

参考 四半期連結会計期間サマリー



(単位：百万円)

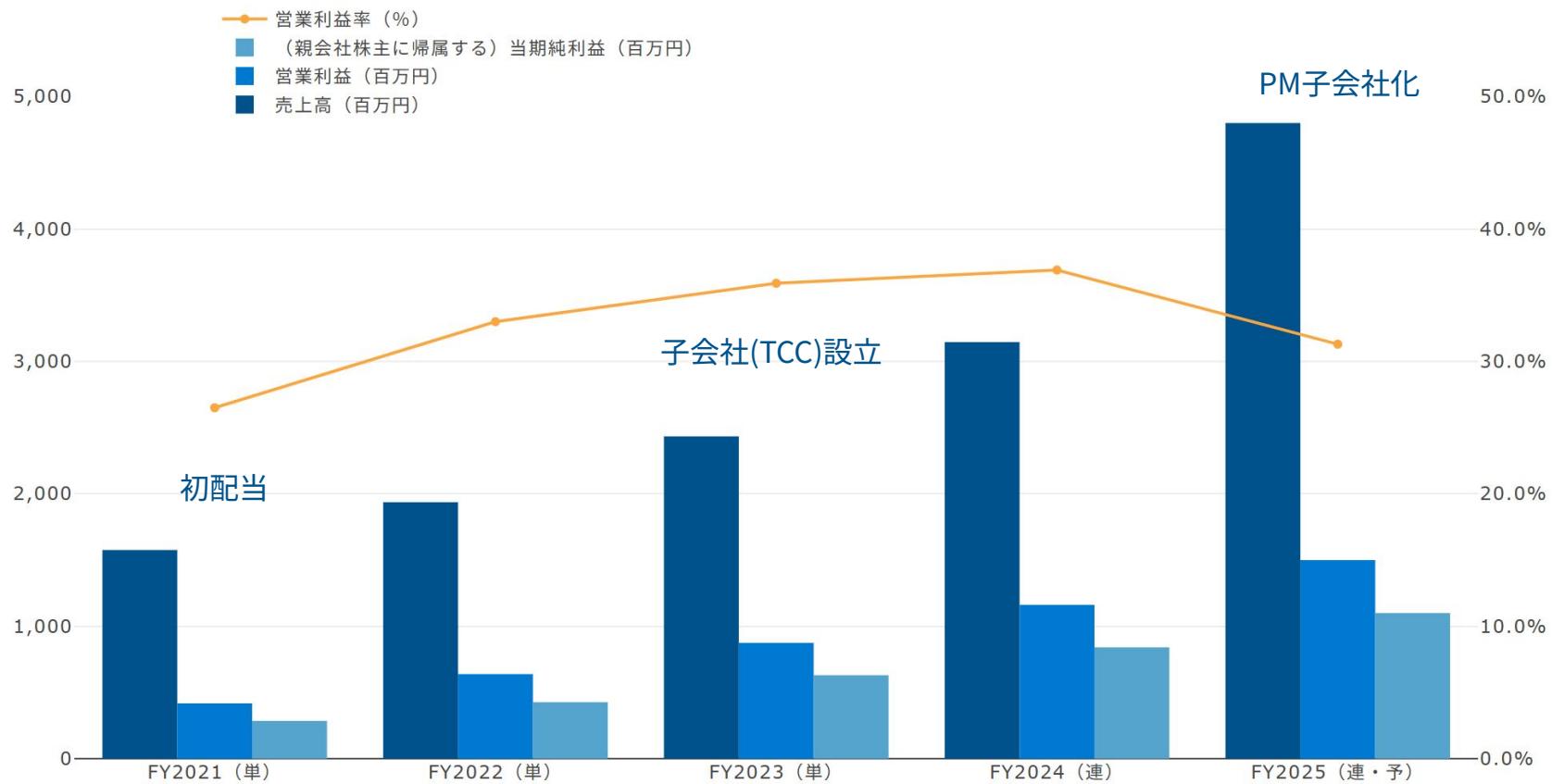
	2024年3Q	2024年4Q	2025年1Q	2025年2Q	2025年3Q
売上高	801	895	1,077	1,169	1,265
EBITDA	284	323	391	583	505
営業利益	282	320	331	524	445
営業利率率	35.2%	35.8%	30.8%	44.8%	35.2%
親会社株主に帰属する四半期純利益	195	259	219	343	288
1株当たり四半期純利益（円）	17.95	23.75	20.16	31.49	26.29
潜在株式調整後 1株当たり四半期純利益（円）	17.93	23.75	-	-	-
現金及び預金	3,806	4,196	2,699	3,633	4,051

参考 売上・営業利益・当期純利益（予想含）

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→1,500百万円、

営業利益率30.4%→31.3%にそれぞれ予想を修正。

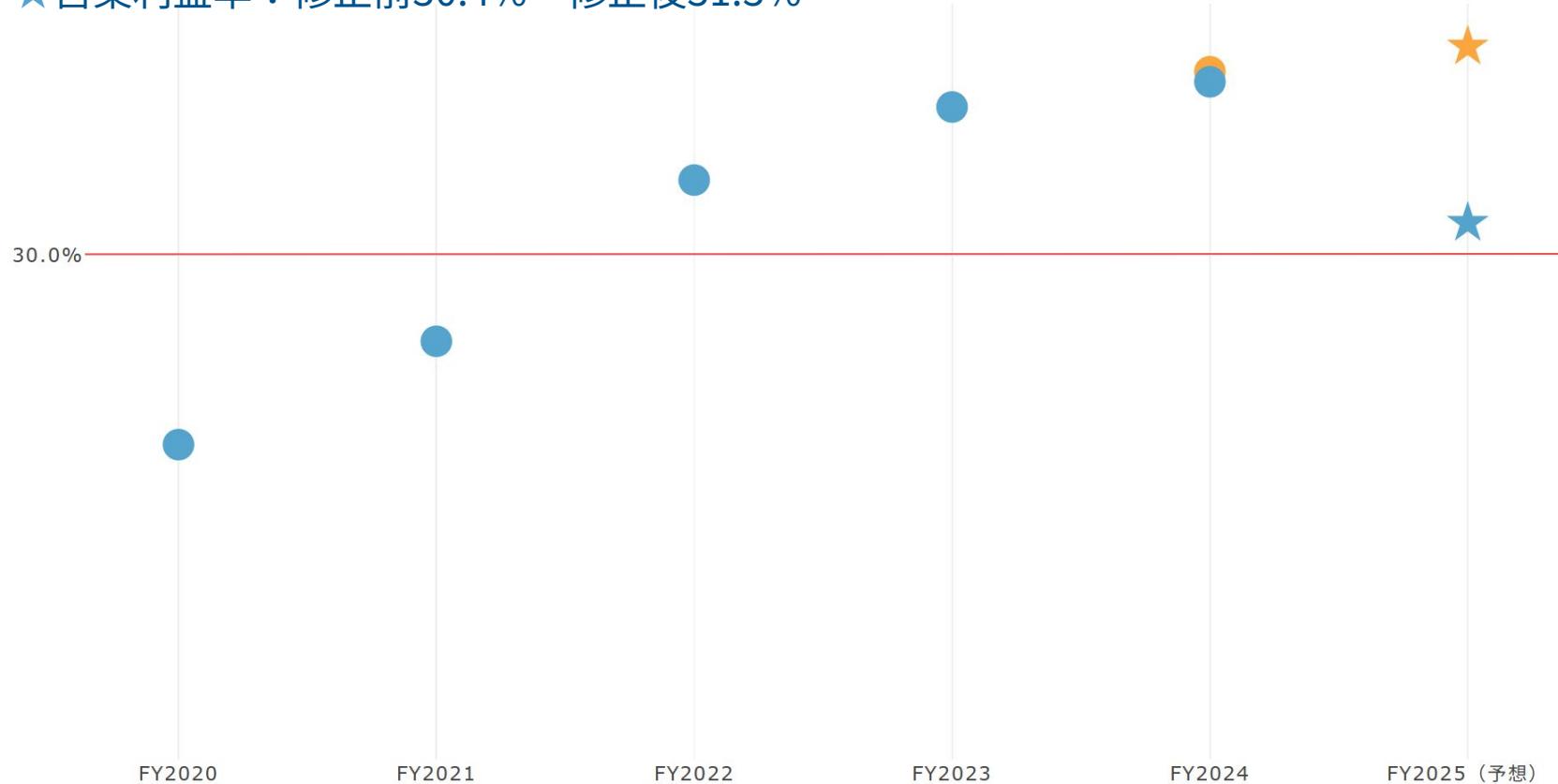


参考 営業利益率・EBITDA率

2025年12月期予想（対売上比）

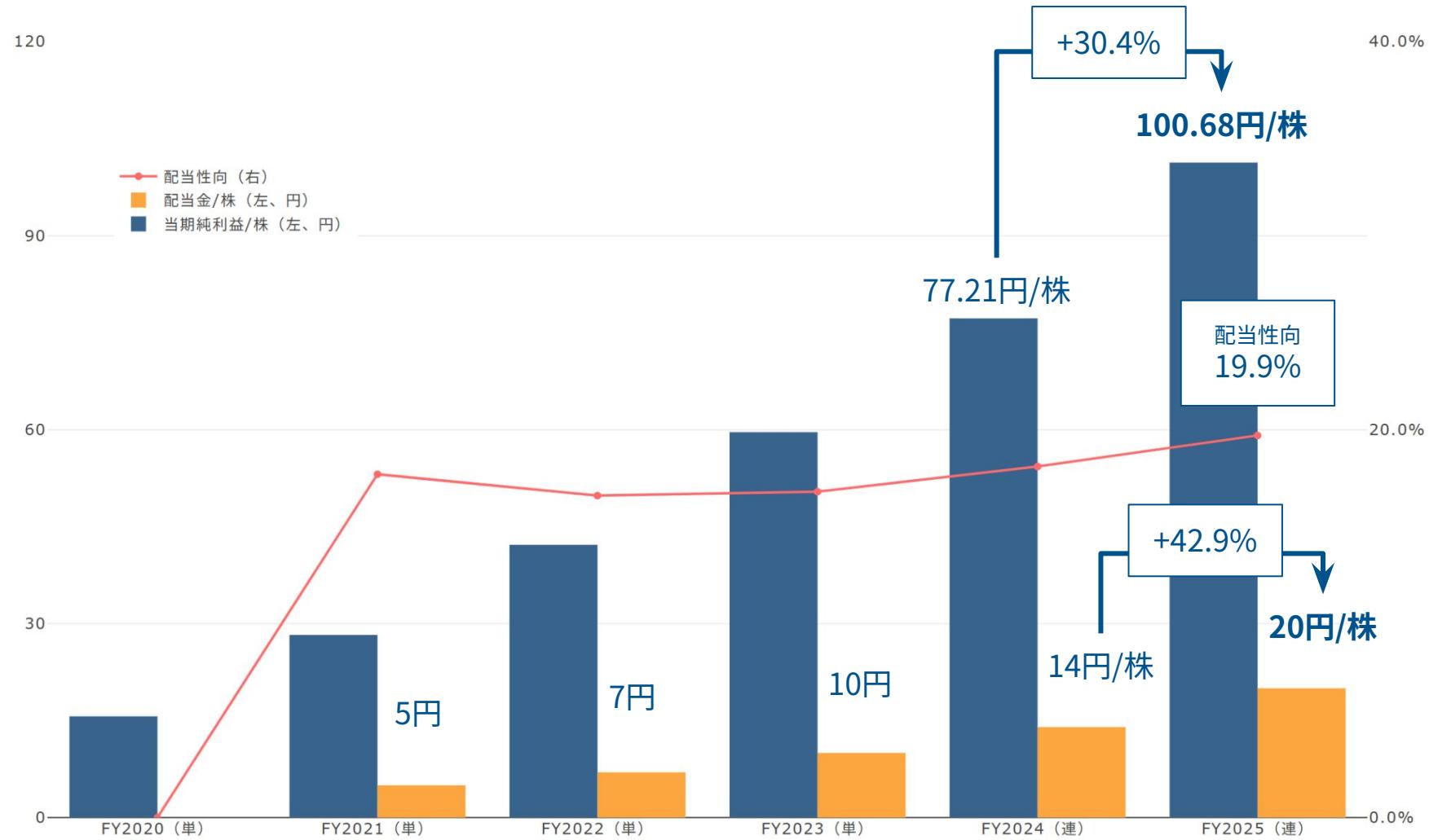
★EBITDA率：修正前34.8%→修正後38.3%

★営業利益率：修正前30.4%→修正後31.3%



※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（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%	389 156.2%	404 157.8%	410 156.8%	425 158.8%	429 157.9%	442 160.7%		
累計 前年比	347 152.6%	713 155.2%	1,077 154.2%	1,453 154.1%	1,843 154.5%	2,247 155.1%	2,657 155.4%	3,083 155.8%	3,512 156.1%	3,955 156.6%		

(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。

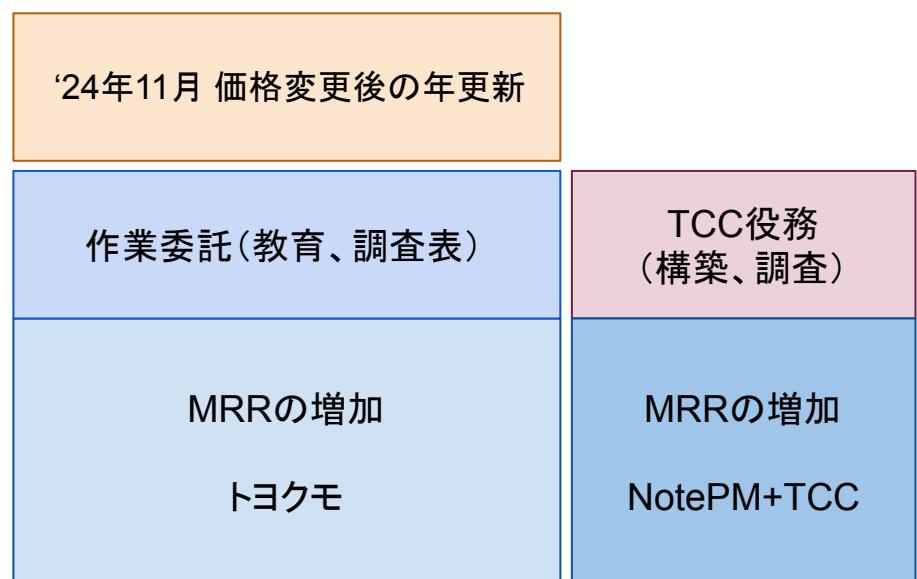
参考 月次売上のポイント



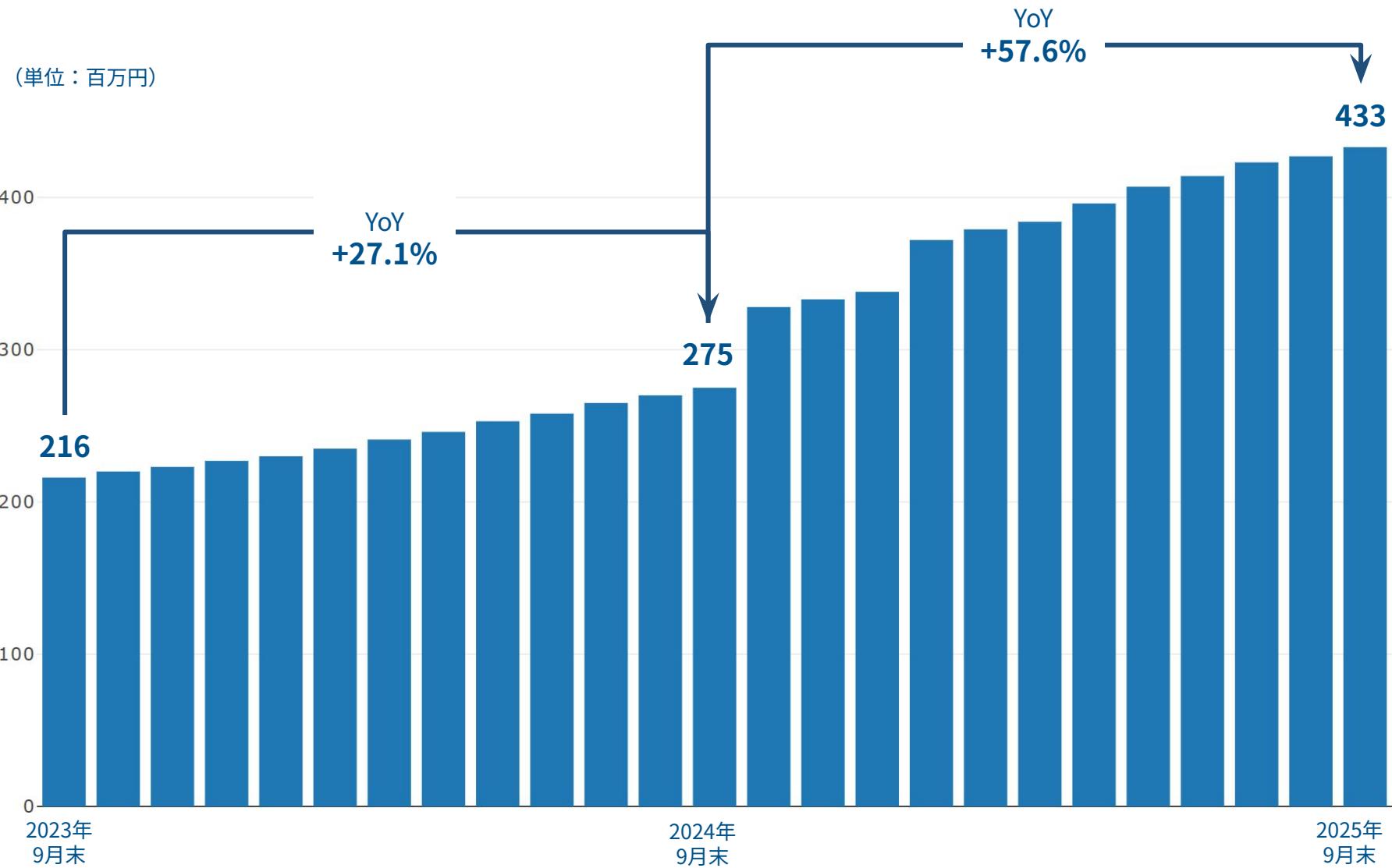
2024年までの売上増加要因



2025年の売上増加要因



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）

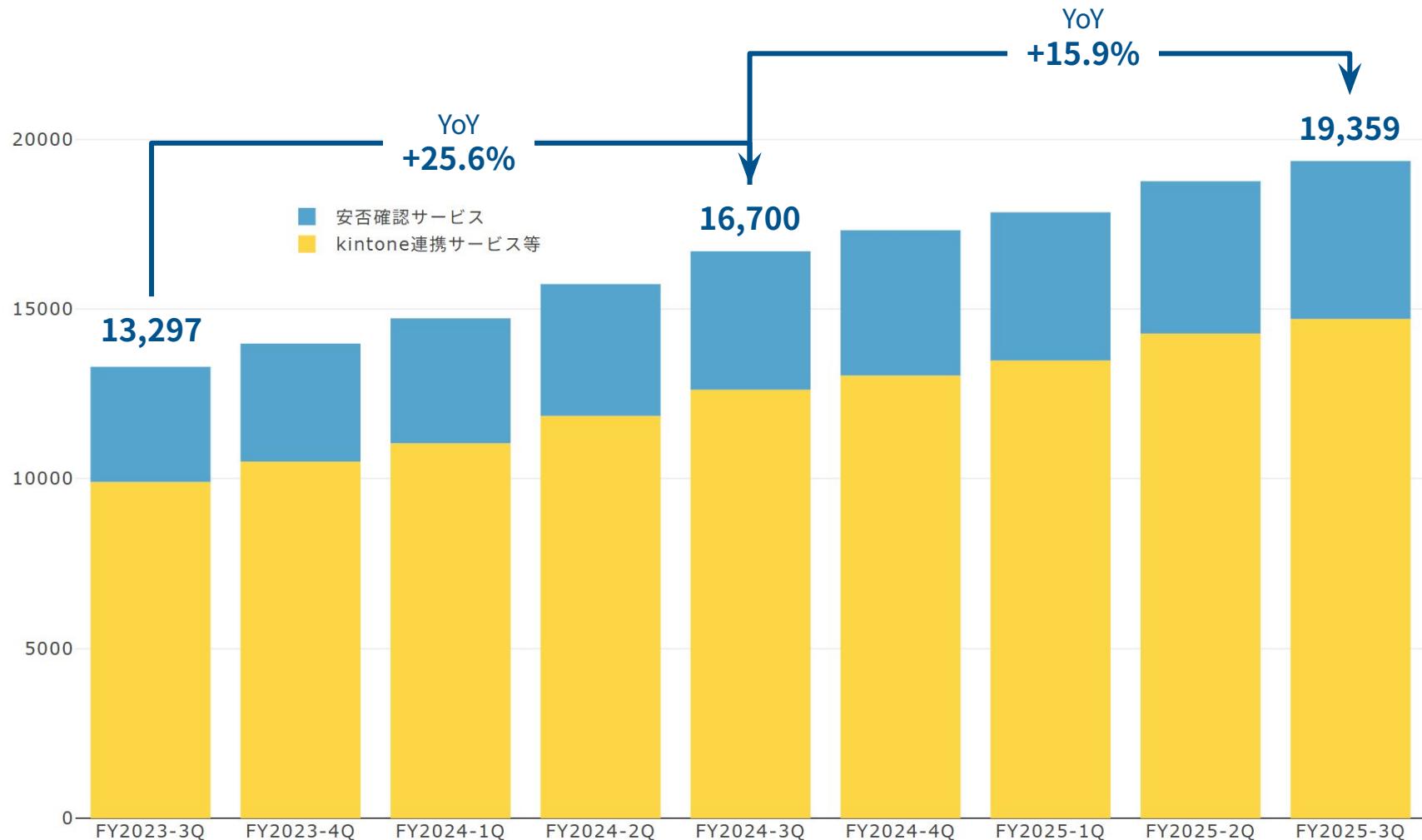


本業収益力（=営業利益+広告費+償却費）は、継続的に向上

(単位：百万円)

	2024年12月期	2025年12月期 第3四半期累計	2025年12月期 予想
売上高	3,146	3,512	4,800
広告費	752	775	1,150
(売上比)	23.9%	22.1%	24.0%
減価償却費+のれん償却費	10	178	240
(売上比)	0.3%	5.1%	5.0%
営業利益	1,162	1,301	1,500
(売上比)	36.9%	37.1%	31.3%
本業収益力（稼ぐ力）	1,924	2,255	2,890
(売上比)	61.2%	64.2%	60.2%

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kintone連携サービス等に含めています。

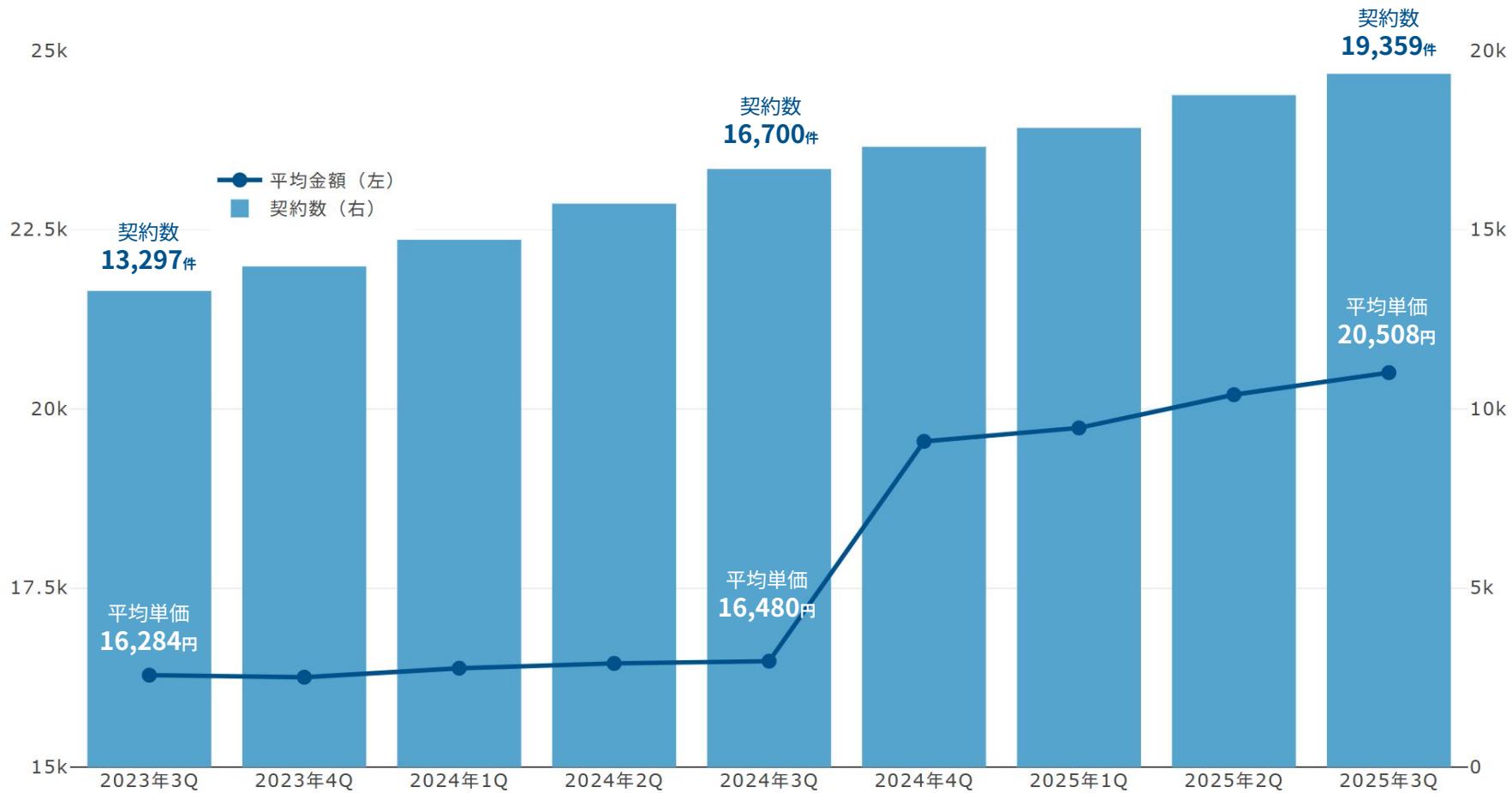
参考 有償契約数の詳細（トヨクモ単体）



	安否契約数				kintone連携サービス等契約数				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3Q	3,390	+132	+4.0%	+11.3%	9,907	+623	+6.7%	+29.7%	13,297	+755	+6.0%	+24.5%
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%		11,046	+539	+5.1%		14,725	+744	+5.3%	
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%	+20.3%	12,623	+769	+6.5%	+27.4%	16,700	+967	+6.1%	+25.6%
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%		13,485	+443	+3.4%		17,849	+529	+3.1%	
2025年2Q	4,486	+122	+2.8%		14,277	+792	+5.9%		18,763	+914	+5.1%	
2025年3Q	4,650	+164	+3.7%	+14.1%	14,709	+432	+3.0%	+16.5%	19,359	+596	+3.2%	+15.9%

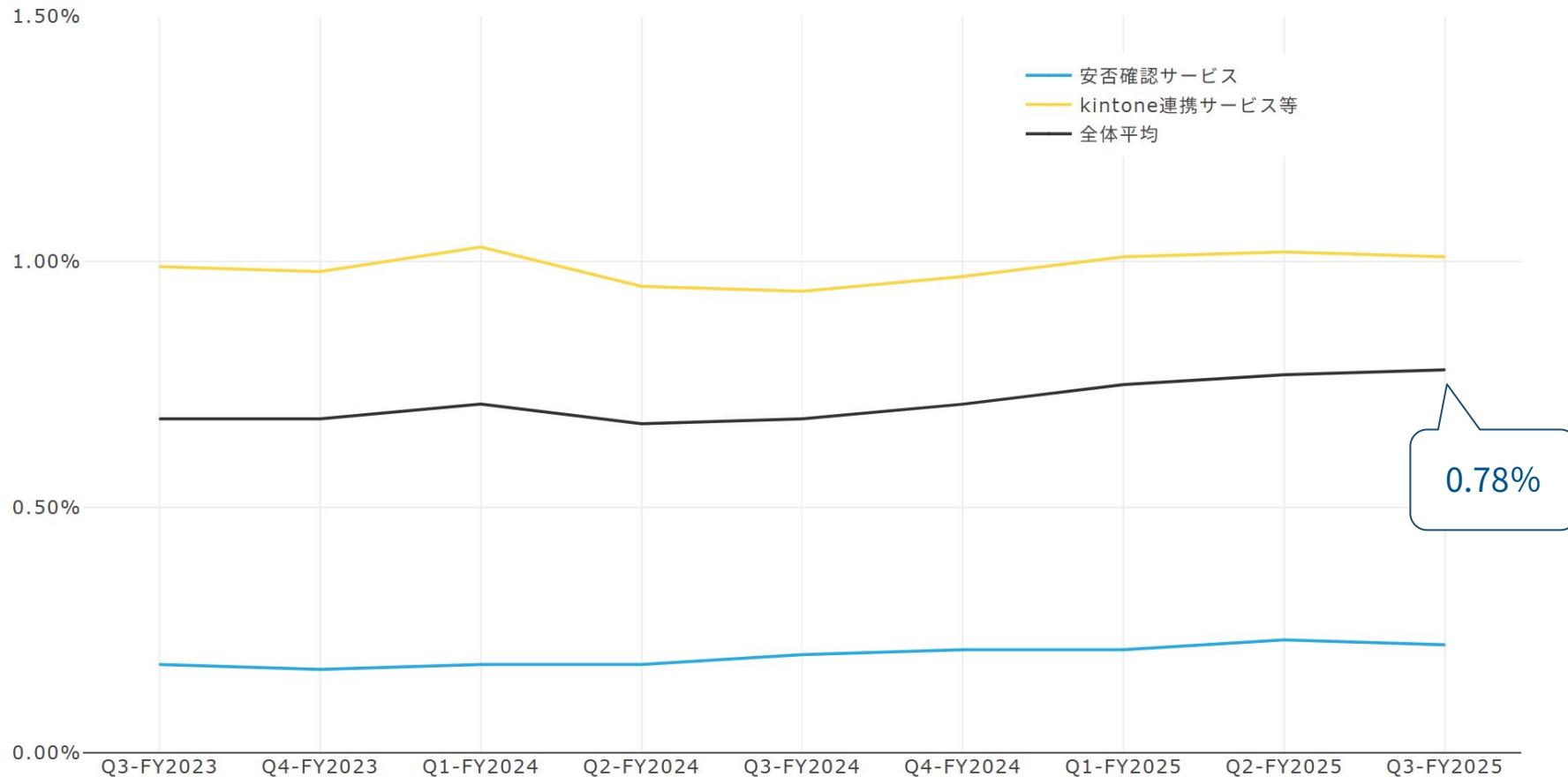
※トヨクモ スケジューラーの有償契約数は、kintone連携サービス等契約数に含めています。

参考 契約数と平均単価（トヨクモ単体）



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

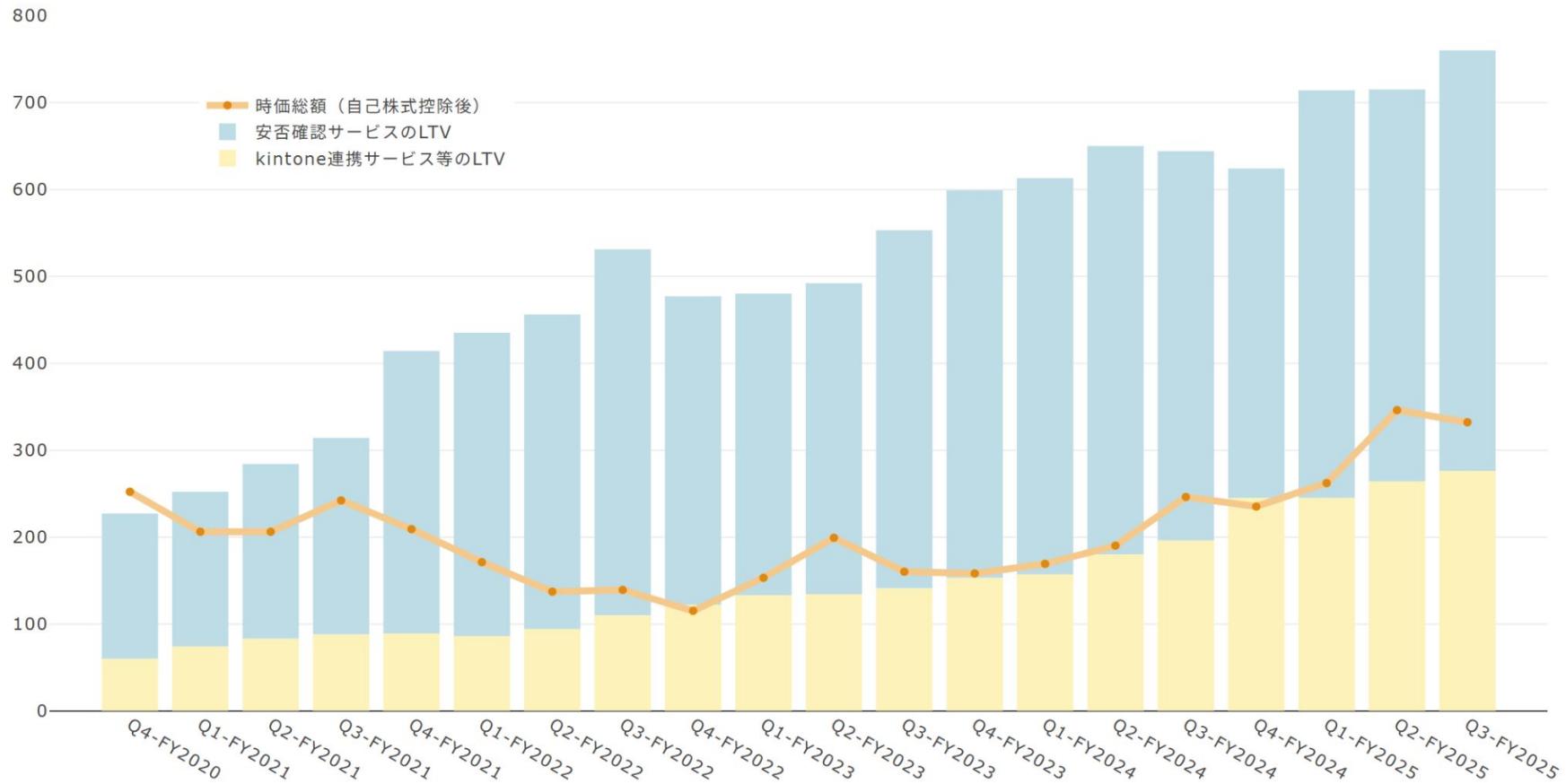


※解約率（チャーンレート）は、年間平均解約率を表しています。12か月間の契約金額と解約金額の平均から算出しています。

参考 LTV（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)



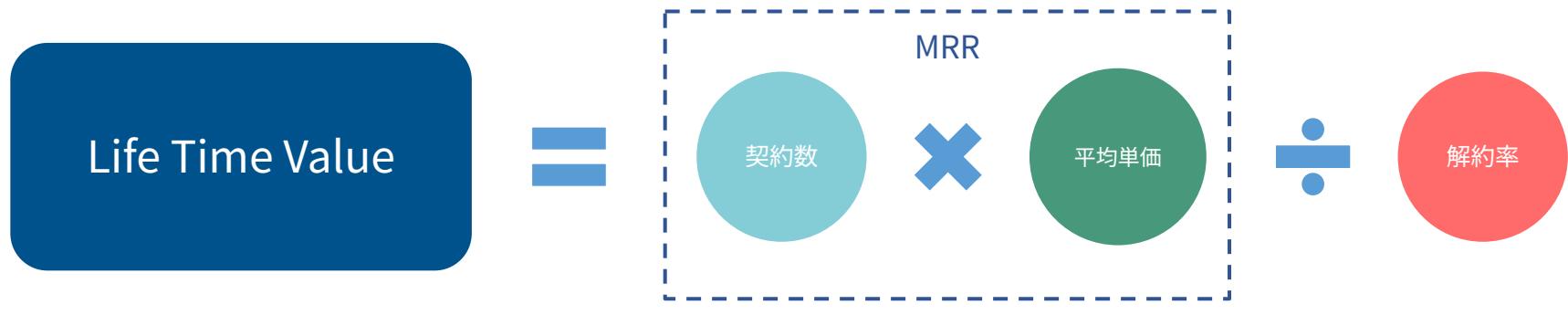
※LTV（Life Time Value）は一度契約を開始した顧客が契約を終了するまでの期間にどれだけ会社に収益をもたらしてくれるかを表す指標です。本資料では、トヨクモ スケジューラーのLTVをkintone連携サービス等のLTVに含めています。

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

The diagram illustrates the integration of NotePM with various internal systems. At the center is a laptop displaying the NotePM interface. Surrounding it are six circular icons, each representing a different application or feature:

- 社内報 (Intra-reporting) - Orange circle with a building icon.
- サポート (Support) - Blue circle with a person icon.
- 日報 (Daily Report) - Pink circle with a document icon.
- 報告書 (Report) - Yellow circle with a paper plane icon.
- ノウハウ (Know-how) - Purple circle with a lightbulb icon.
- 議事録 (Meeting Minutes) - Blue circle with a document and pen icon.
- マニュアル (Manual) - Green circle with a book icon.

Dotted lines connect the central NotePM interface to each of these surrounding circles, indicating a cohesive system designed to manage knowledge across the organization.

参考 NotePMについて

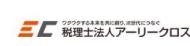


マニュアル、業務ナレッジをカンタンに作れて、すぐに見つかる
ナレッジマネジメントで属人化の解消ができる「社内wikiツール」

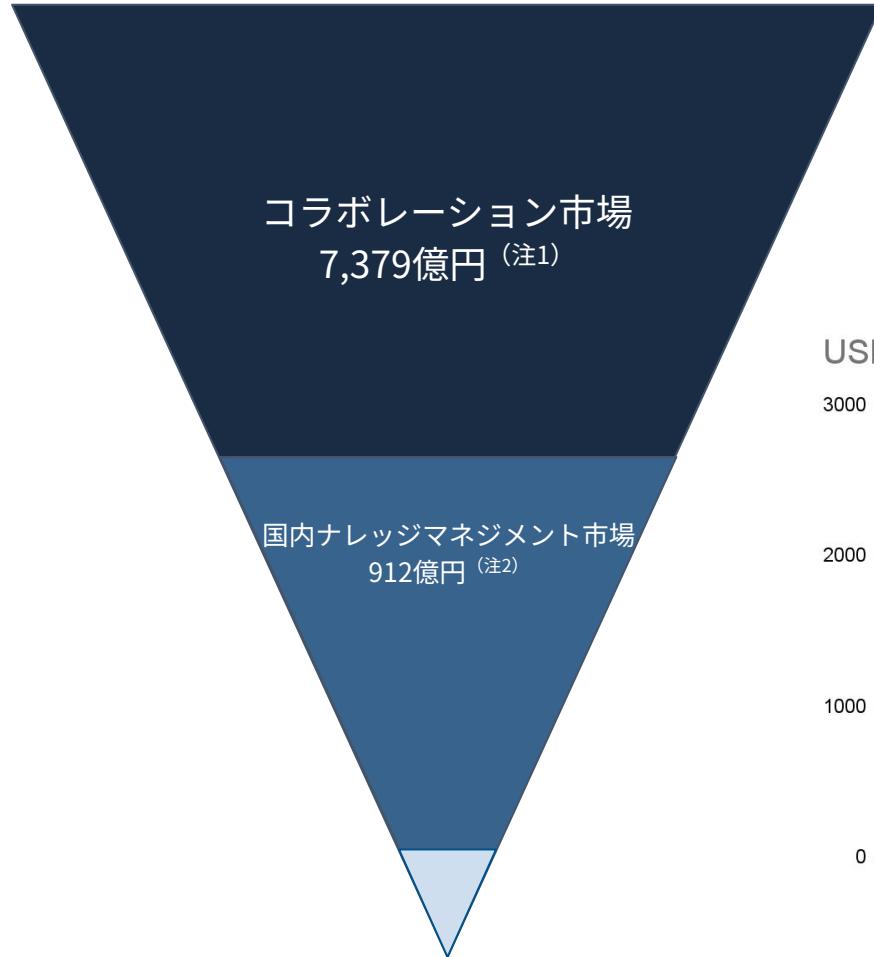
マニュアル作成ツール・マネジメントツールとして高い評価

- 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

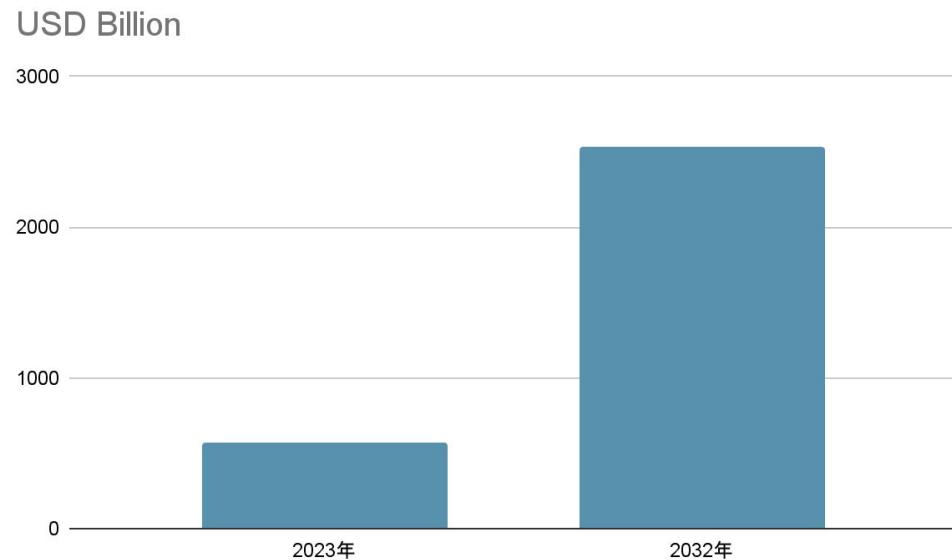


3-4 ナレッジマネージメント市場について



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。



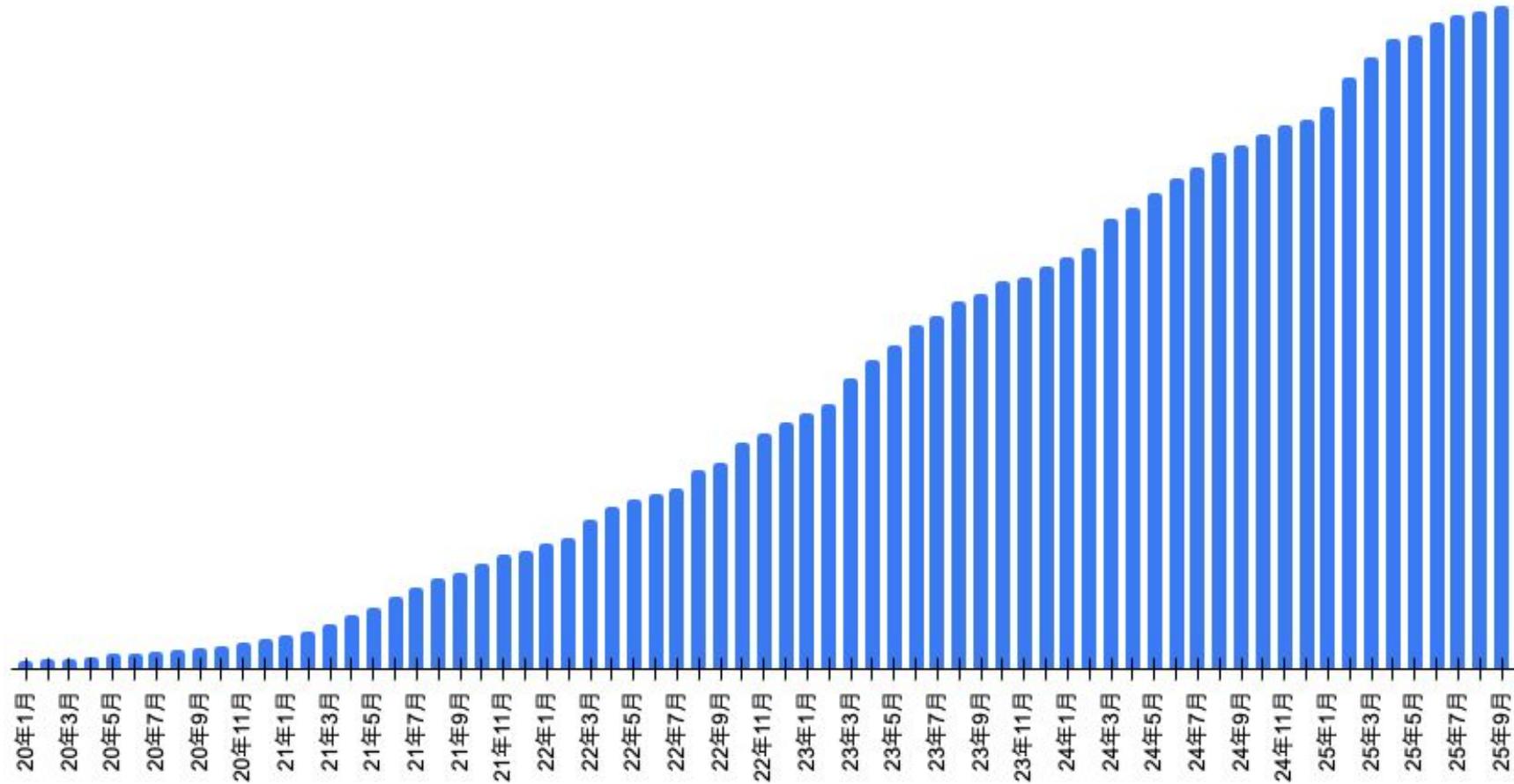
(注1) 2027年度コラボレーション市場予測『ソフトウェア新市場 2023年版』（株式会社富士キメラ総研、2023年7月7日発行）

(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

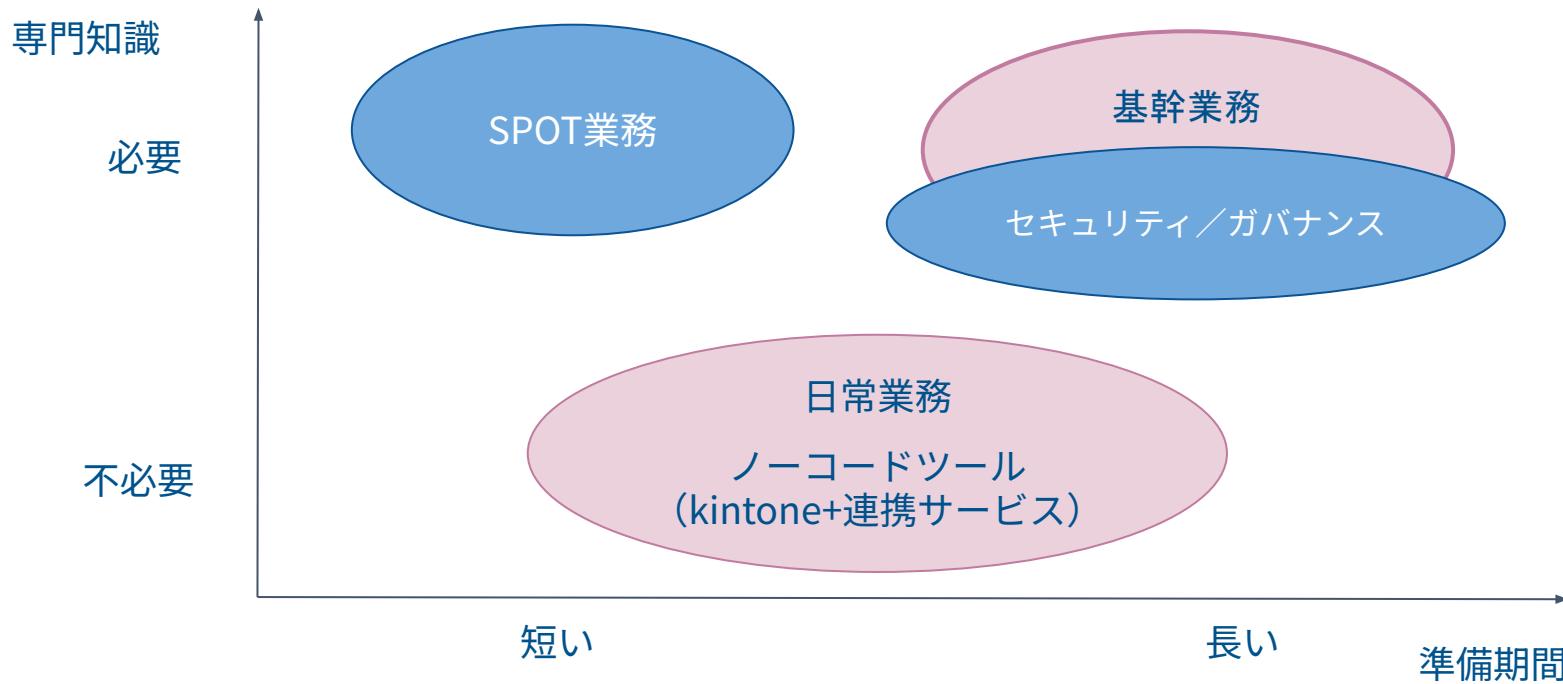


3-5 トヨクモクラウドコネクトの現状について

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

審査AIの実証実験を開始

不備修正を自動化で審査プロセス全体のスピード向上

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

参考 モキュラと業務提携に関する基本合意書締結



当社は、今年10月に「人の目クラウド」を提供するモキュラ株式会社と、業務提携に関する基本合意書を締結しました。「人の目クラウド」は、AIがウェブカメラ映像から即時に異常や重要事象を認識し通知するクラウドサービスです。

kintoneという柔軟なプラットフォームにこうしたサービスを取り込むことで、その活用範囲を広げ、これまで人の目で確認する必要があった業務をウェブカメラに任せることにより、安全性の向上、作業の効率化、迅速な対応が可能になると考えています。



Webカメラで危険を検知 即時通知	人を雇う1/10のコストで 目配り可能	24時間365日 現場の状況を自動で確認
<small>※コストは特定の条件下における当社試算です。 ※定期メンテナンス・障害時を除き稼働します。 本サービスは簡易的な状況確認を目的としています。</small>		

Appendix

kintone連携サービスで、 ユーザーライセンスパックを提供開始



当社が今年3月にリリースした、kintone連携サービスの追加機能オプション「ユーザーライセンス」について、「ユーザーライセンスパック」の販売を開始いたしました。通常の契約よりも割安なまとめ買いプランとなっており、ユーザーライセンス料金を抑え、ライセンス数の管理や棚卸がカンタンになります。

お得な 新プラン

ユーザーライセンスパック 販売開始

トヨクモのkintone連携サービス

The diagram shows a central computer monitor displaying the 'UserLicensePack' interface. Four user icons are connected to the monitor by lines, representing a network or system integration. A yellow checkmark icon is positioned near the bottom right of the monitor screen. The background features a blue wavy pattern at the bottom and a blue ribbon banner on the right side with the word 'NEW' written in white.

トヨクモ

トヨクモクラウドコネクト、地域金融機関のための 「住所・連絡先変更申請システム」を発表



当社子会社のトヨクモクラウドコネクト株式会社が地方金融機関を主な対象に、「住所・連絡先変更申請システム」の取り扱いを開始いたしました。全国に支店網を持たない金融機関には、短期間・低コストでのシステム導入を、金融機関の顧客には、顧客情報の最新化をカンタンに行う仕組みを提供します。



NotePM 「2025年上半期 Good Product」を受賞



当社子会社の株式会社プロジェクト・モードが提供するナレッジ管理SaaS「NotePM」が株式会社 Innovation & Co.（本社：東京都渋谷区）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バッジにナレッジマネジメント部門など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9月末現在)	連結 114名、単体 82名	
経営陣 (2025年9月末現在)	代表取締役社長	山本 裕次 (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
	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9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

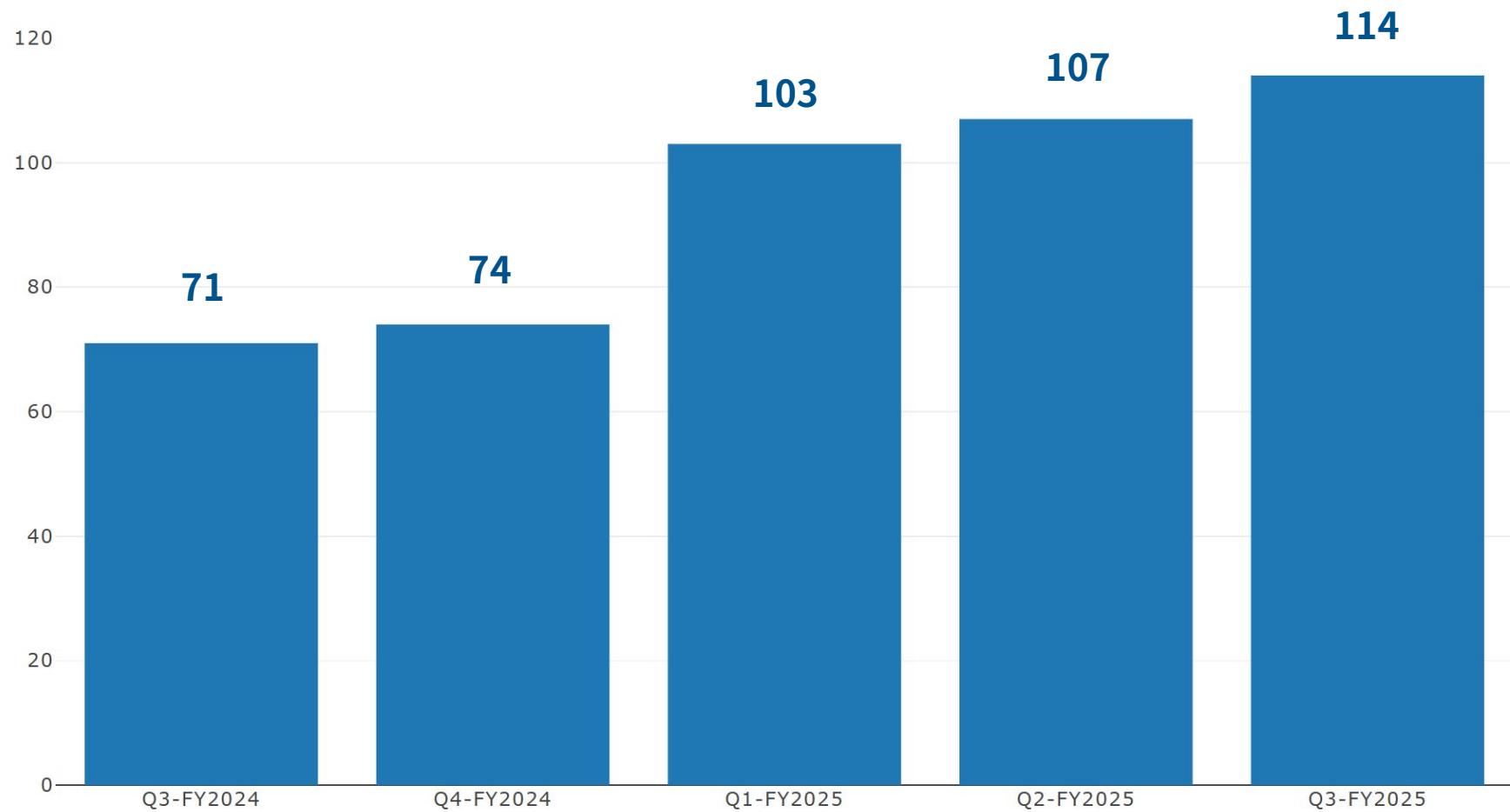
2020年9月 東京証券取引所 マザーズ市場（現グロース市場）へ上場

2021年11月 「トヨクモ スケジューラー」を提供開始

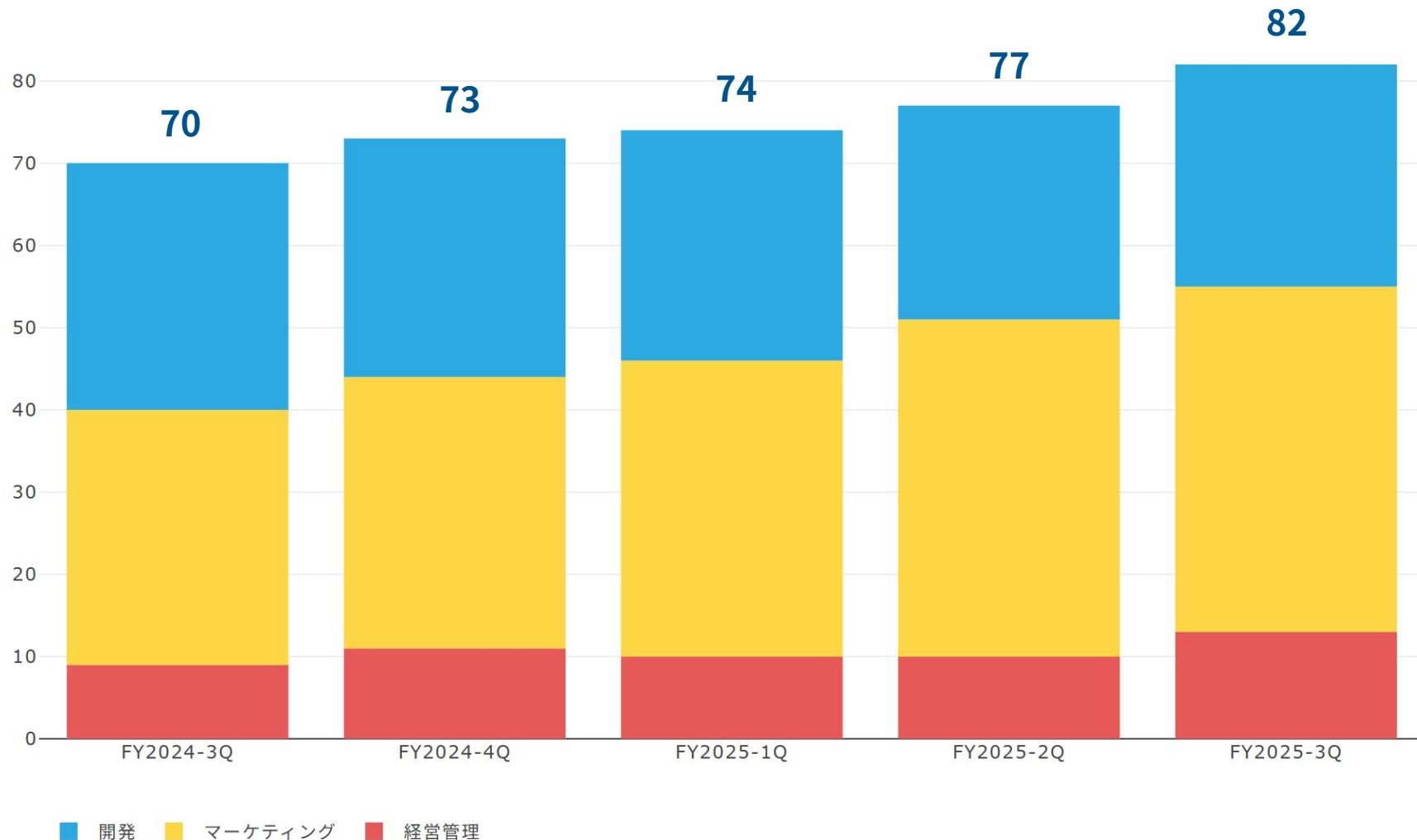
2023年11月 子会社トヨクモクラウドコネクト株式会社を設立

2025年1月 株式会社プロジェクト・モードを子会社化

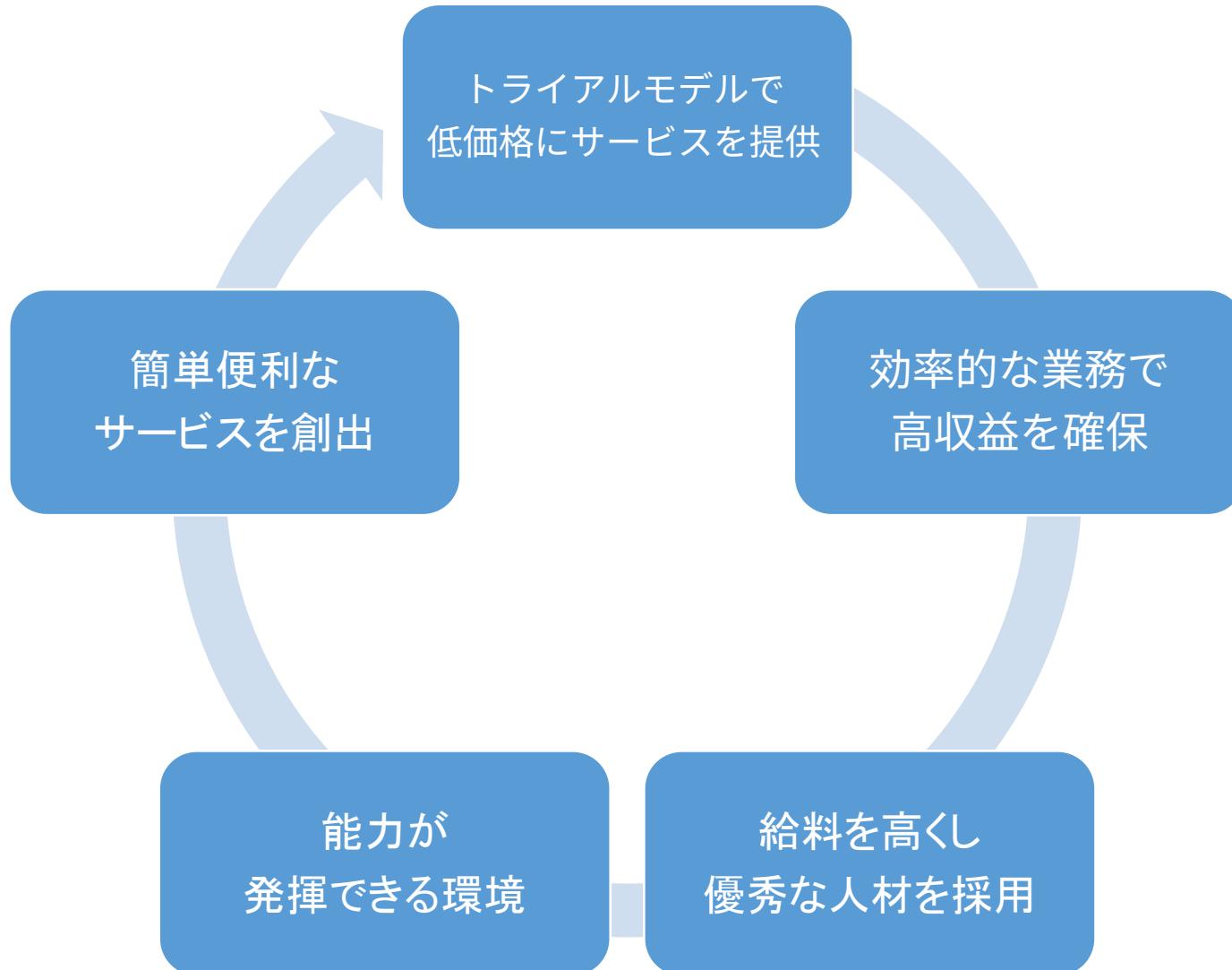
参考 従業員数の四半期推移



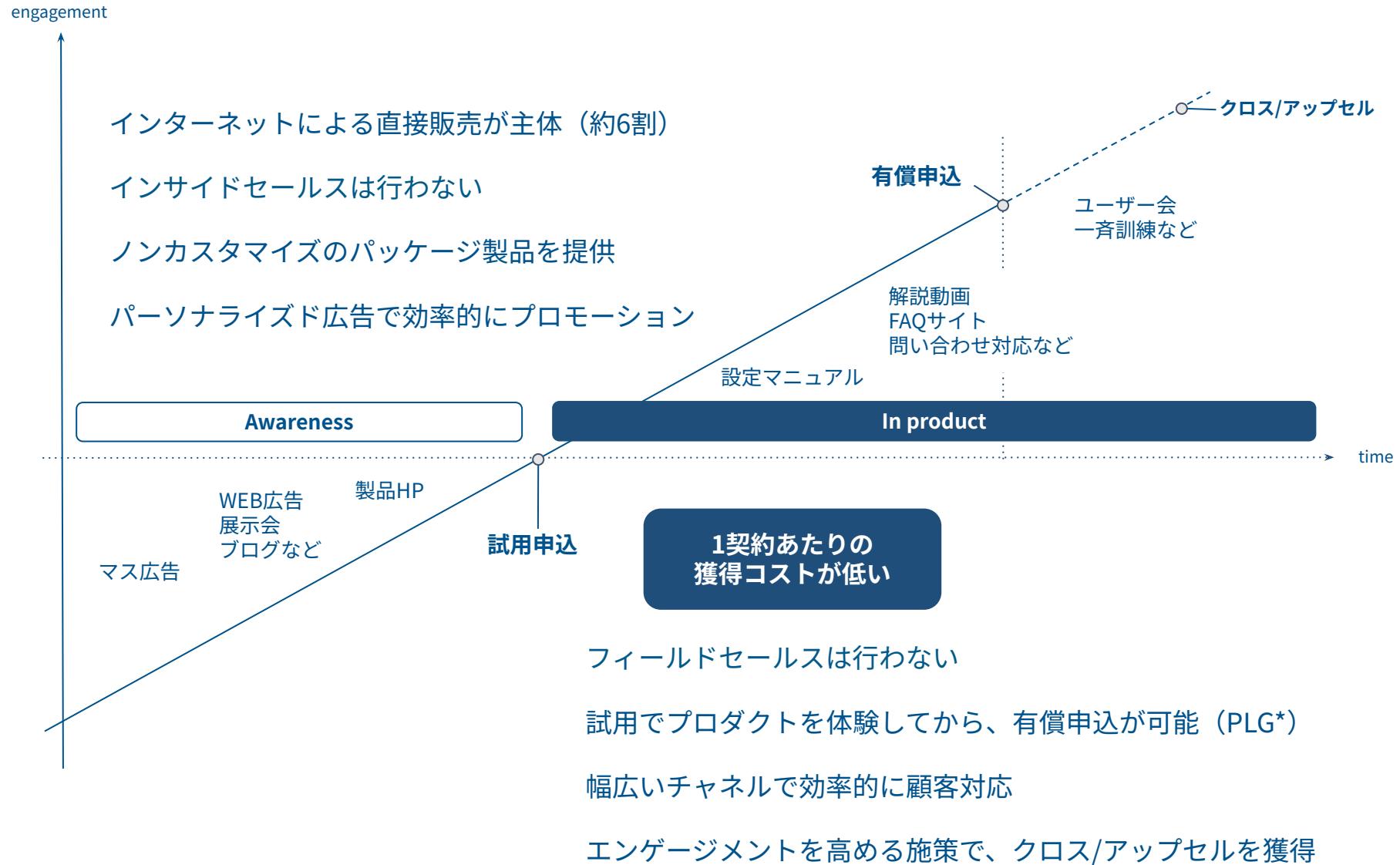
参考 従業員数の四半期推移（トヨクモ単体）



こだわりの成長サイクル

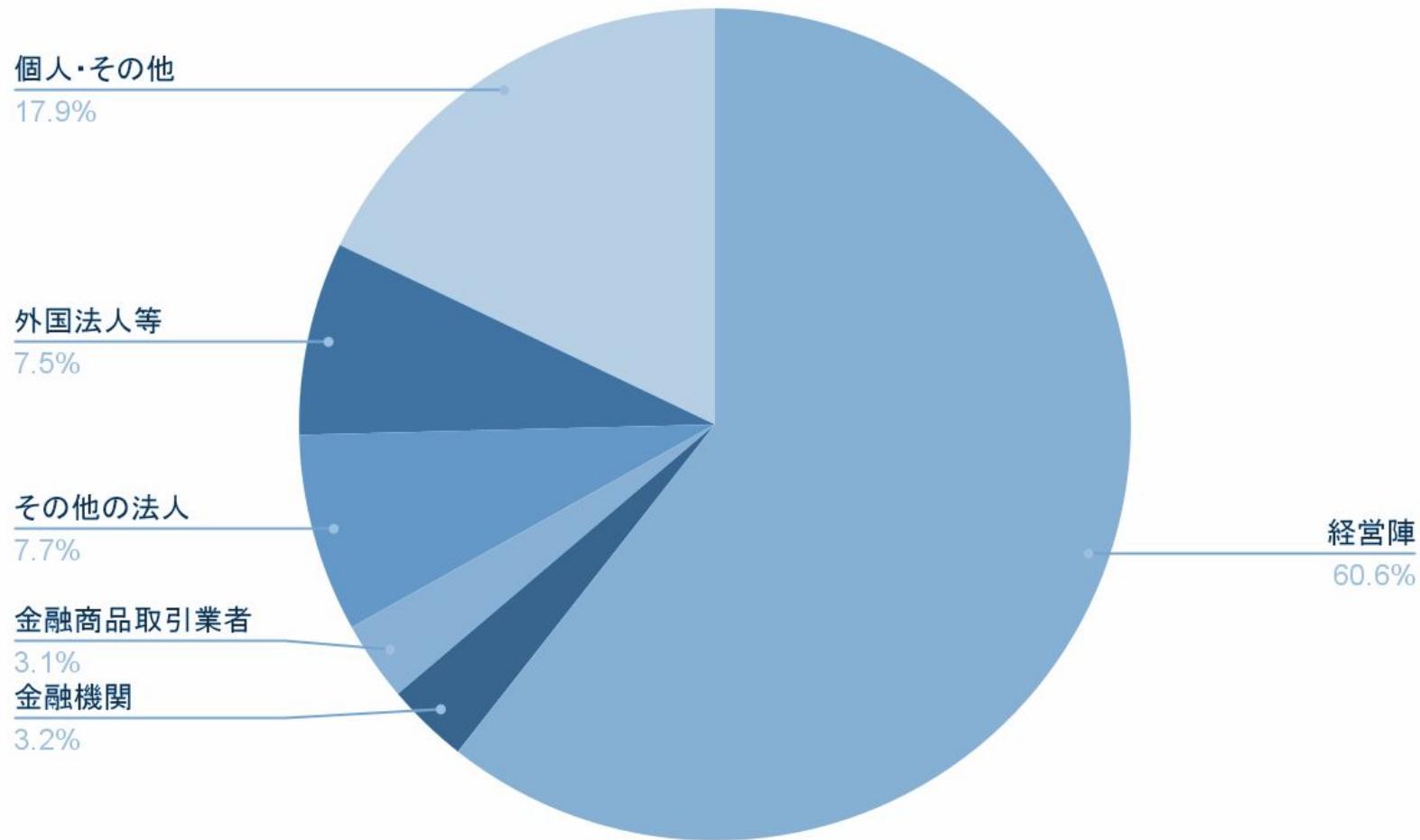


サービスの提供方法



* Product-Led Growth

参考 株主構成 (2025年6月末時点)



(注) 当社は、自己株式（50,634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（50,634株）を控除して計算しています。

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



kintone連携サービス

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
簡単につくれるサービス

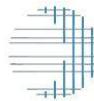
 **kViewer**
kintoneと連携するWebページを
簡単につくれるサービス

 **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
簡単につくれるサービス

 **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」



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・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9月末時点の当社調査を参考に作成しています。

kintoneとは

東証プライム上場企業の3社に1社を含む、39,000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。



kintone

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**14,000**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 ～



kintone

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



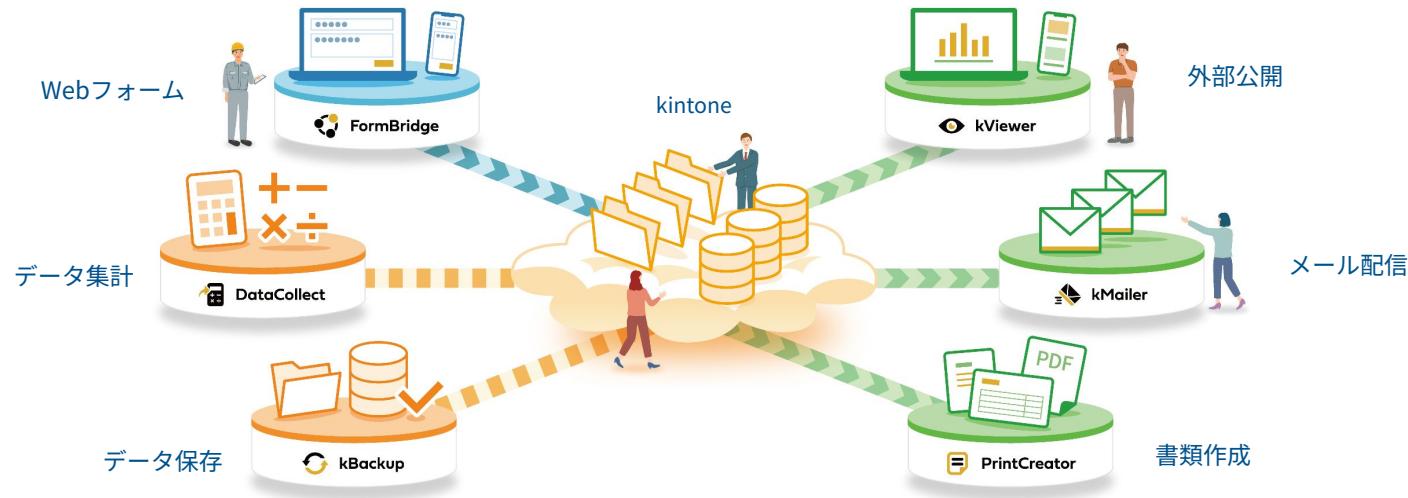
DataCollect

※2025年6月末時点の当社調査を参考に作成しています。

kintone連携サービスの特徴



用途に応じた6つの製品



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を組み合わせて、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

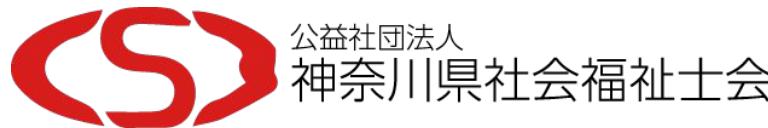
kintone連携サービスの実績



契約数は14,000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

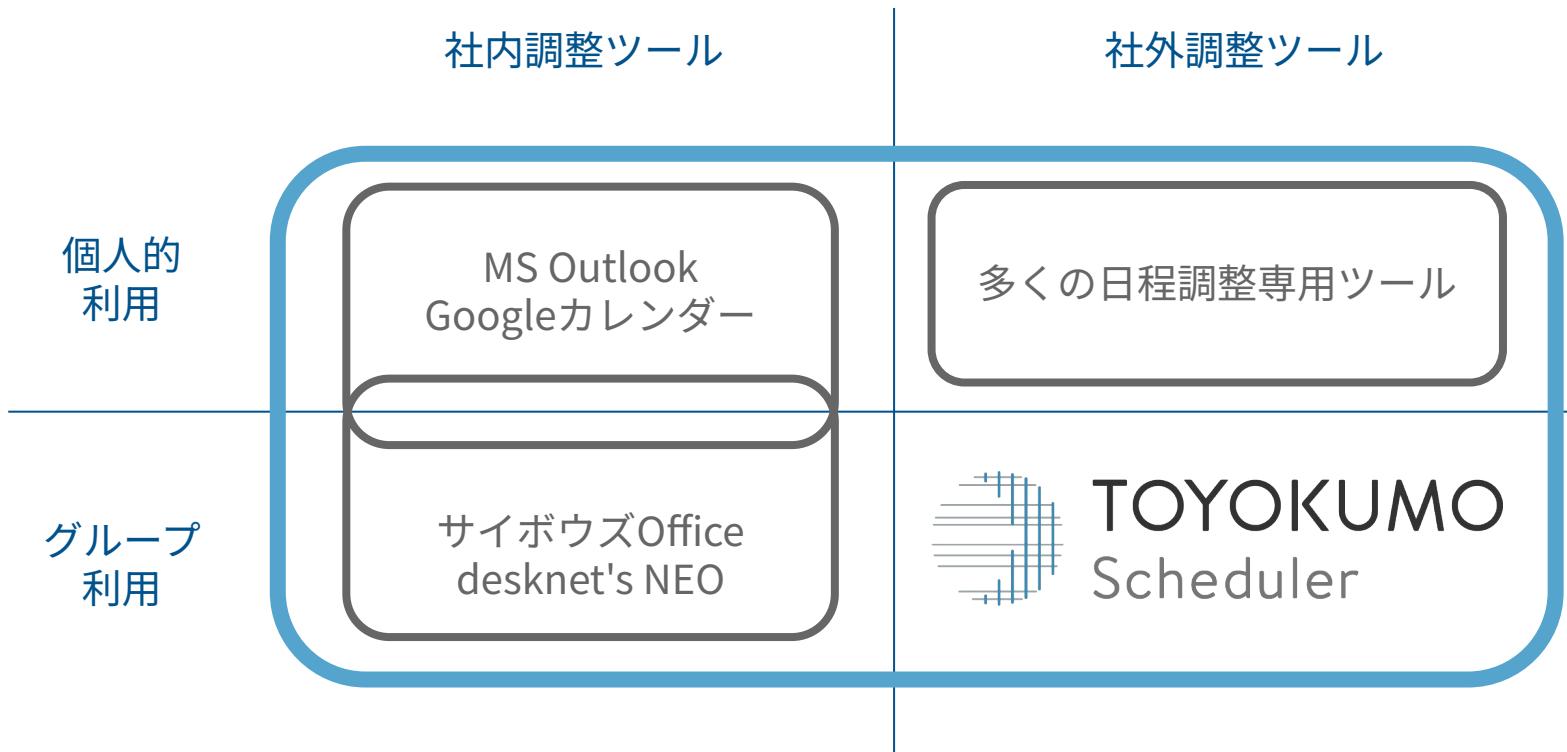
【導入企業例】



※ 2025年9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



The diagram illustrates NotePM's integration with various internal business processes. At the center is a computer monitor displaying the NotePM interface. Surrounding it are several circular icons, each representing a different application or feature:

- 社内報 (Internal Report) - Orange circle with a building icon.
- サポート (Support) - Blue circle with a microphone icon.
- 日報 (Daily Report) - Pink circle with a document icon.
- 報告書 (Report) - Yellow circle with a paper airplane icon.
- ノウハウ (Knowledge) - Purple circle with a lightbulb icon.
- 議事録 (Meeting Minutes) - Blue circle with a document icon.
- マニュアル (Manual) - Green circle with a book icon.

Dashed lines connect the central NotePM interface to each of these surrounding circles, indicating a cohesive system.

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

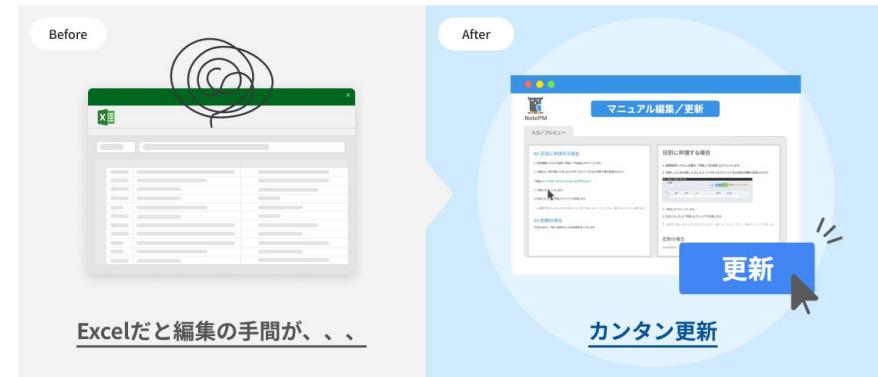


NotePMの機能・特徴

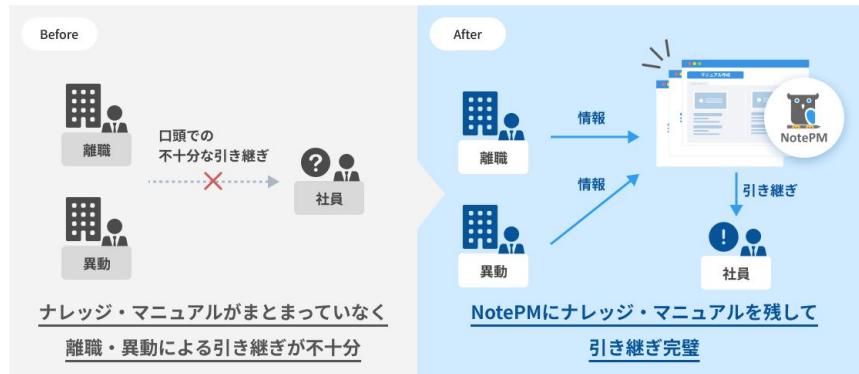
強力な検索機能



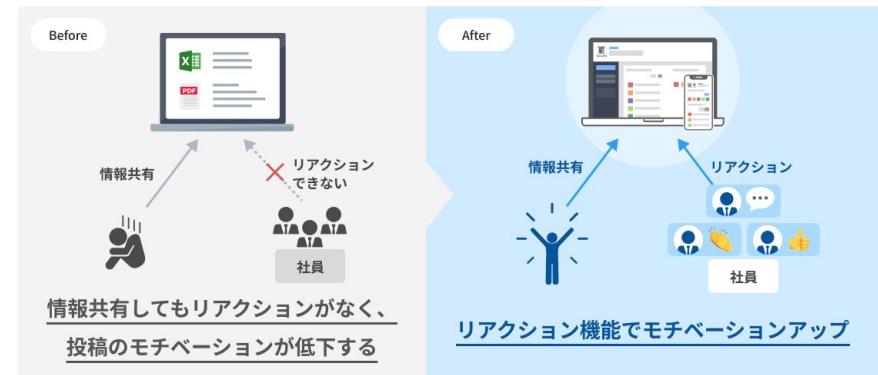
カンタンな編集機能



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



社名の由来

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（てんちかいびやく）のタイミングで、雲を創り出し、農業ができるようには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。





TOYOKUMO

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