

2024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

2024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1四半期 決算概要

- 1-1 2024年12月期1Q Exeptive Summary
- 1-2 四半期の実績（前年同四半期比較）
- 1-3 四半期の実績（直前四半期比較）
- 1-4 営業利益増減要因（直前四半期比較）
- 1-5 連結業績予想について
- 1-6 通期予想に対する進捗
- 1-7 営業利益率の推移
- 1-8 配当方針の変更について
- 1-9 貸借対照表

2 各種指標

- 2-1 月次売上速報
- 2-2 MRRの月次推移
- 2-3 有償契約数の推移
- 2-4 有償契約数の四半期推移
- 2-5 チャーンレート
- 2-6 広告宣伝費と営業利益の合算推移

3 注力活動の報告

- 3-1 新事業について
- 3-2 トヨクモの中長期テーマ

4 会社概要

- 4-1 会社概要
- 4-2 ミッション
- 4-3 提供しているサービス
- 4-4 提供方法
- 4-5 こだわりの成長サイクル

Appendix

1 第1四半期 決算概要

1-1 2024年12月期 1Q Exective Summary

- 1.2024年12月期1Qより連結決算へ移行
- 2.四半期売上は、直前四半期を超えて過去最高を更新
- 3.契約数が順調に増えており、ARRも堅調に増加

売上高
(四半期)

698百万円

YoY **+25.8%** QoQ **+4.4%**

連結決算へ移行しているため、
前年四半期比較は参考数値になるものの、
四半期売上高としては過去最高

営業利益
(四半期)

260百万円

YoY **▲3.4%** QoQ **+23.3%**

連結決算へ移行しているため、
前年四半期比較は参考数値になるものの、
前年四半期と同程度、直前四半期から23%増

ARR

ARR **2,894**百万円

YoY **+26.3%** QoQ **+8.5%**

連結決算へ移行しているが、
上記は引き続きトヨクモ単体の数値。
契約数の増加と低水準の解約率により
順調に伸長

チャーンレート

0.71%

全体で1%未満
引き続き低位で推移

1-2 四半期の実績（前年同四半期比較）

当期は、第1四半期から積極的に広告費と人件費へ投資
売上増が費用の増加分を吸収、前年同四半期に近い営業利益で着地

（単位：百万円）

| | 2023年12月期 1-3月実績（単体） | 2024年12月期 1-3月実績（連結） | YoY （参考） |
|-----------------------|-------------------------|-------------------------|-------------|
| 売上高 | 555 | 698 | +25.8% |
| 売上総利益 | 540 | 681 | +26.3% |
| 販売費/一般管理費 | 270 | 420 | +55.4% |
| 内) 人件費 | 130 | 171 | +31.4% |
| 内) 広告宣伝費 | 86 | 166 | +91.0% |
| 営業利益 | 270 | 260 | ▲3.4% |
| 経常利益 | 270 | 260 | ▲3.4% |
| 親会社株主に帰属する 四半期純利益* | 187 | 179 | ▲3.8% |

* 2023年12月期は単体のため四半期純利益になります。

1-3 四半期の実績（直前四半期比較）

直前四半期と比較すると、売上の増加と費用の減少により
営業利益が2割程度増加

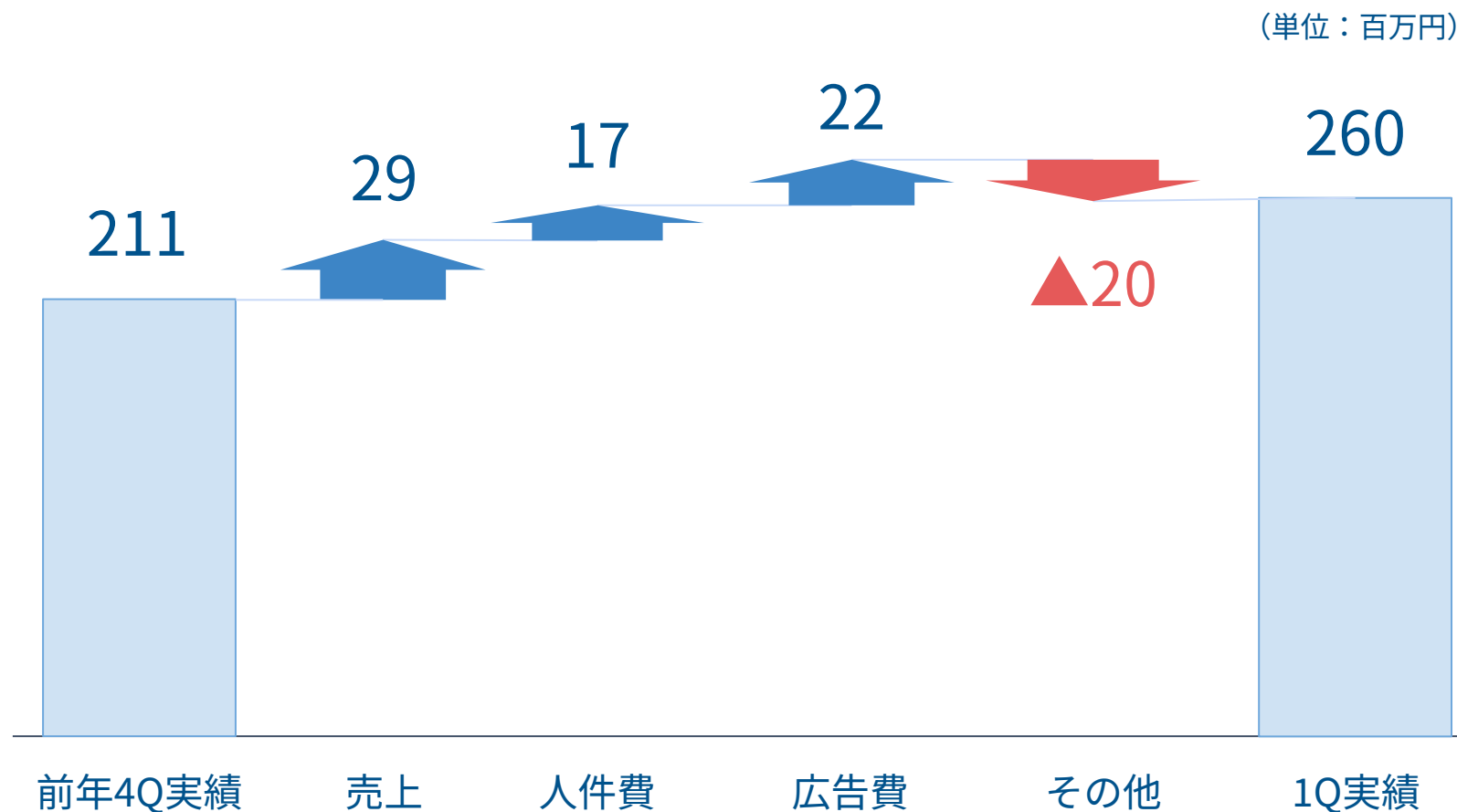
(単位：百万円)

| | 2023年12月期 10-12月実績（単体） | 2024年12月期 1-3月実績（連結） | QoQ (参考) |
|-----------------------|---------------------------|-------------------------|-------------|
| 売上高 | 669 | 698 | +4.4% |
| 売上総利益 | 655 | 681 | +4.0% |
| 販売費/一般管理費 | 443 | 420 | ▲5.3% |
| 内) 人件費 | 189 | 171 | ▲9.2% |
| 内) 広告宣伝費 | 188 | 166 | ▲12.1% |
| 営業利益 | 211 | 260 | +23.3% |
| 経常利益 | 211 | 260 | +23.3% |
| 親会社株主に帰属する 四半期純利益* | 171 | 179 | +4.7% |

* 2023年12月期は単体のため四半期純利益になります。

1-4 営業利益増減要因* (直前四半期比較)

売上の増加と人件費、広告費の減少により営業利益が増加



* 前期は単体、当期は連結のため参考数値になります。

1-5 連結業績予想について

2024年12月期第1四半期から連結決算に移行します。

(1) 理由

2023年11月に設立したトヨクモクラウドコネクト株式会社の重要性が増したため。

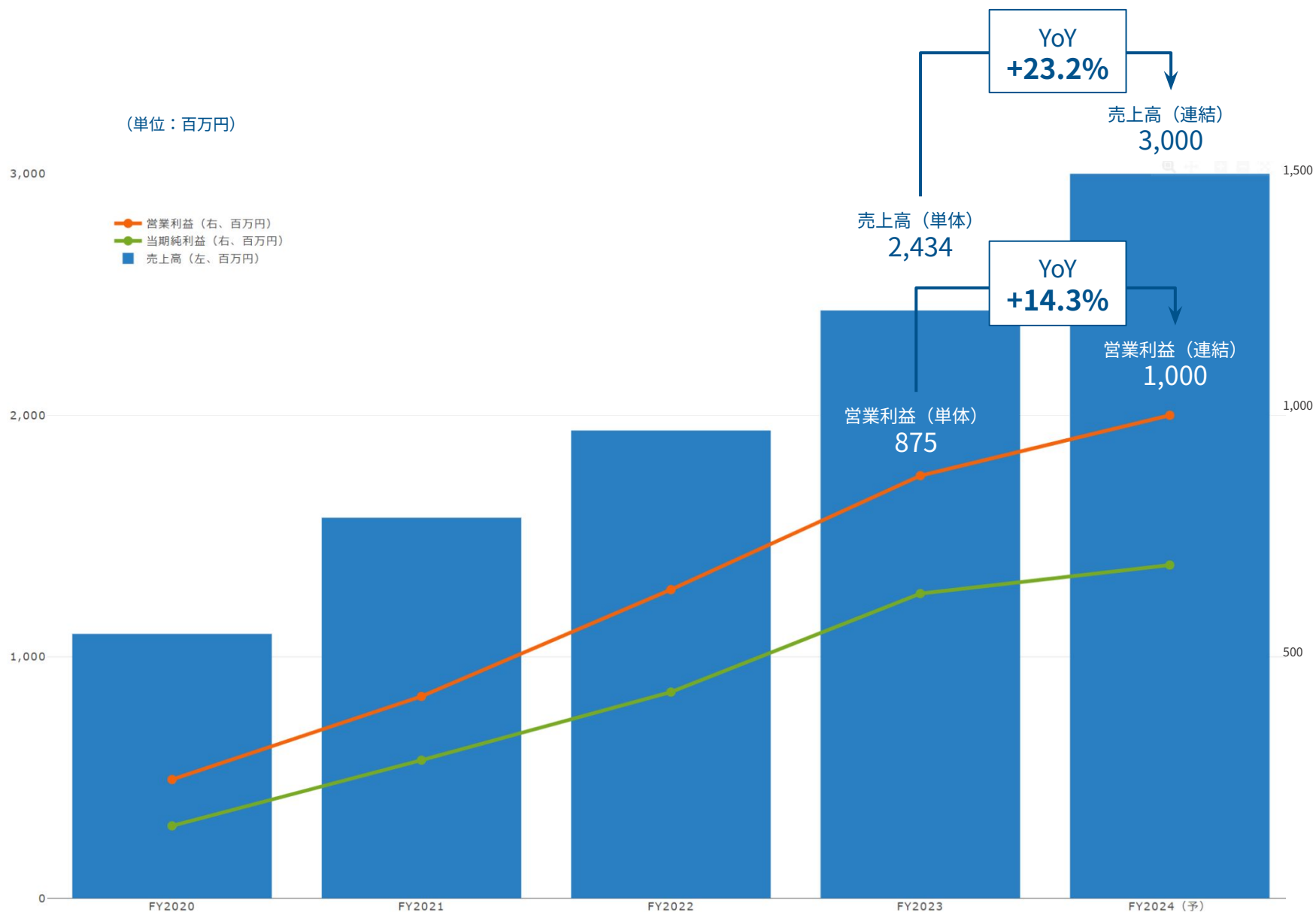
(2) 連結業績予想（2024年1月1日～2024年12月31日）

| | 売上高 | 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 |
|----|----------------------|----------------------|----------------------|---------------------|----------------------|
| 通期 | 3,000 ^{百万円} | 1,000 ^{百万円} | 1,000 ^{百万円} | 690 ^{百万円} | 63.48 ^{円 銭} |

(3) 概要

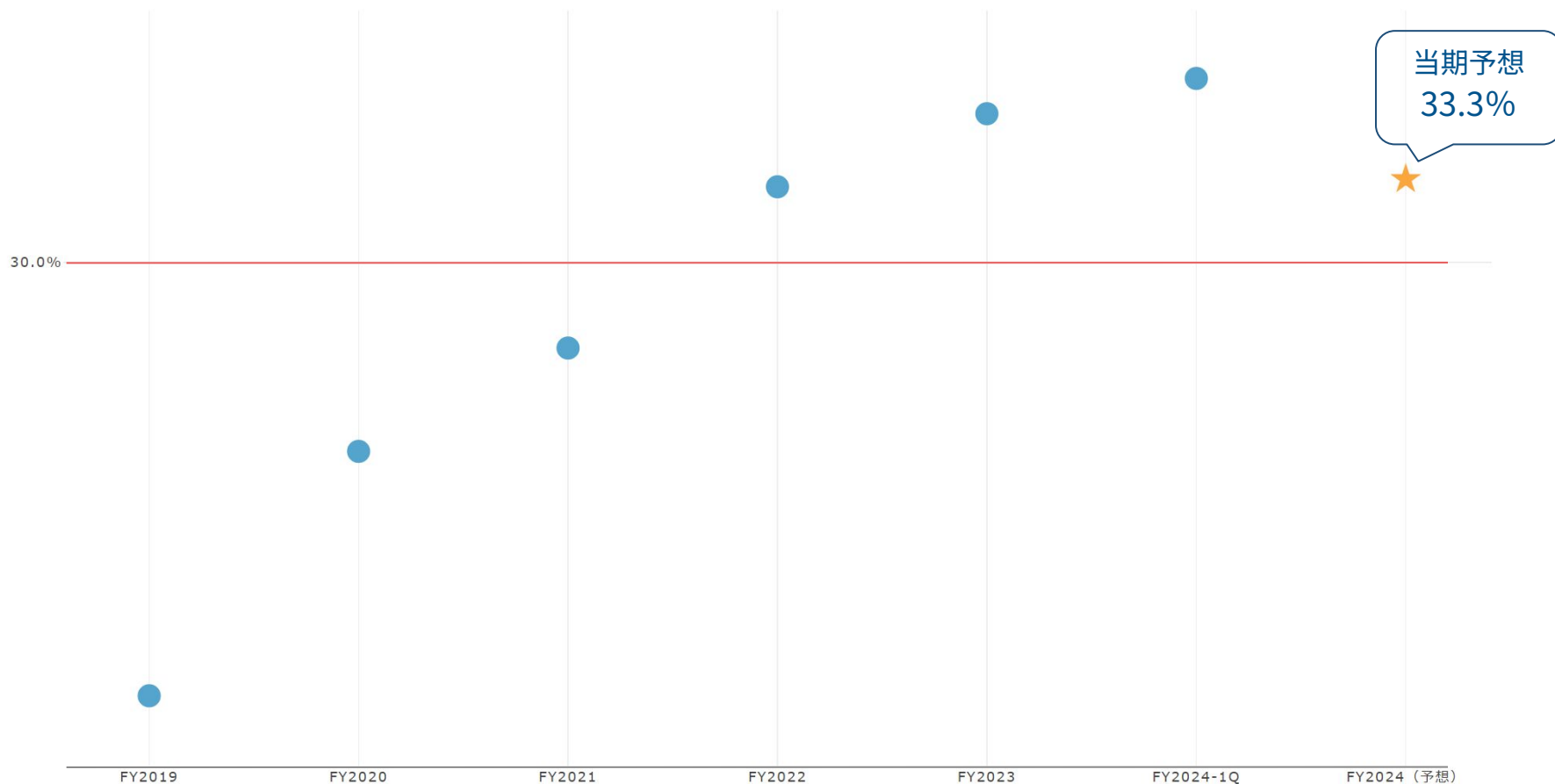
上記の連結業績予想は、連結対象となるトヨクモクラウドコネクト株式会社の業績予想を織り込み、従来の個別業績予想を踏襲した数値となります。今後は連結業績予想のみの開示を予定しております。

参考 売上と利益の推移（予想含）



1-6 営業利益率*の推移

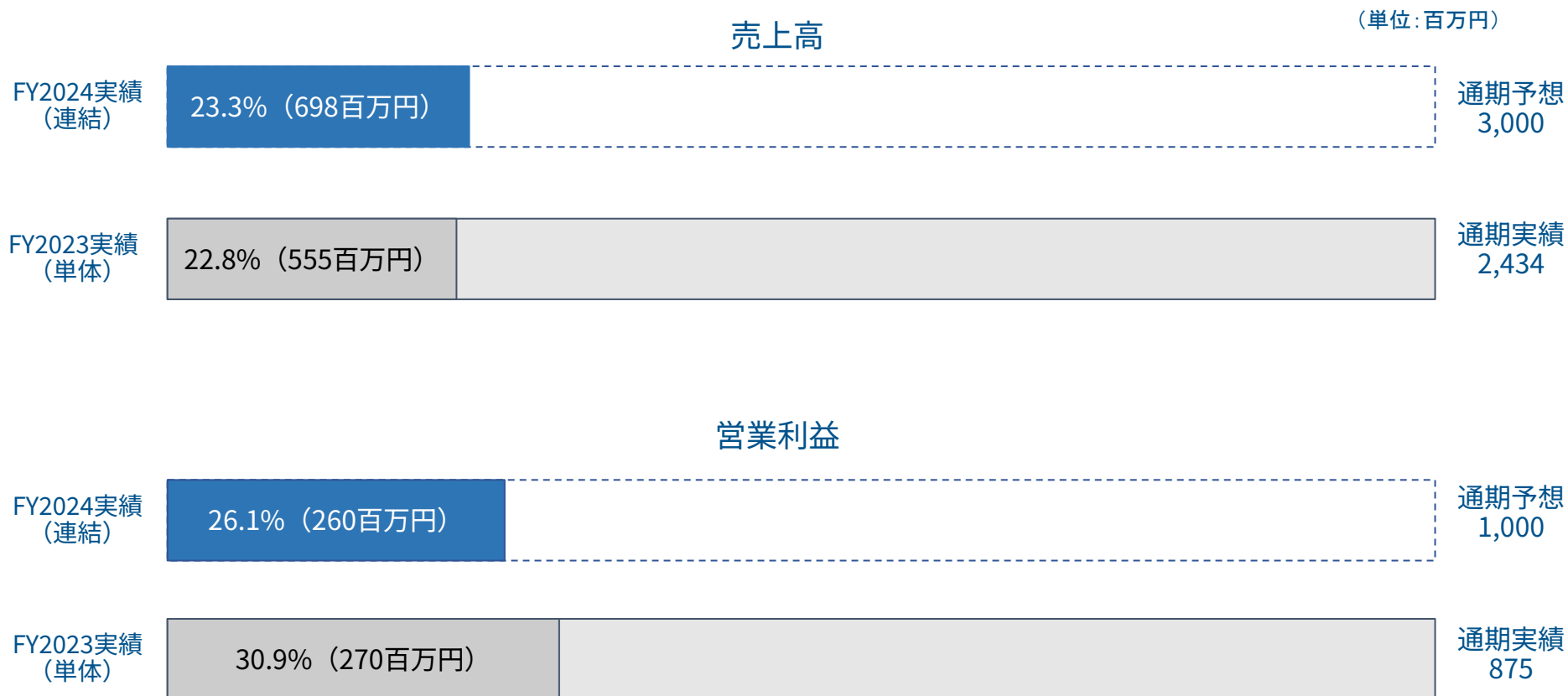
連結決算へ移行後も、営業利益率は引き続き30%以上を目標とする方針
 当期は人件費に大きく予算を取っており、営業利益率は33%程度を予想



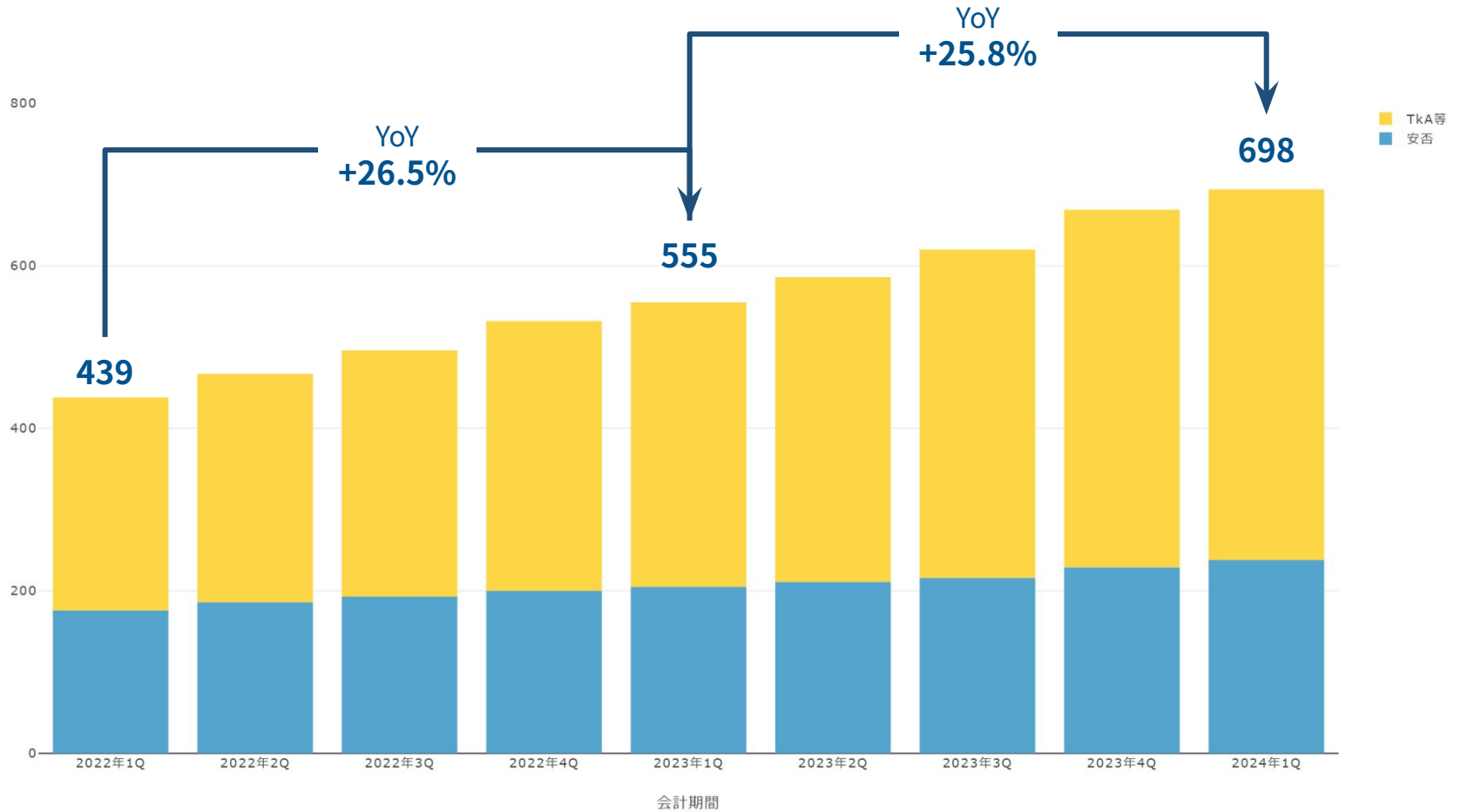
* FY2023までは単体、FY2024より連結の営業利益率になります。

1-7 連結通期業績予想に対する進捗

本日開示した連結通期業績予想に対して売上高は23.3%と順調
今期は広告費に四半期ごとの大きな差異がなく、四半期ごとの利益偏重はない見込



参考 四半期別売上推移*



* 2023年までは単体、2024年は連結の数字になります。

本資料では、トヨクモ スケジューラーおよびトヨクモクラウドコネクトの売上はTkA等を含めています。

参考 四半期別売上の詳細推移*

(単位：百万円)

| | 安否 | | | | kintone連携** | | | | 合計 | | | |
|---------|-----|-------|-----|--------|-------------|-------|-------|--------|-----|--------------|-------|--------|
| | 会計 | QoQ | 累計 | YoY | 会計 | QoQ | 累計 | YoY | 会計 | QoQ | 累計 | YoY |
| 2022年1Q | 176 | *** | 176 | *** | 262 | *** | 262 | *** | 439 | *** | 439 | *** |
| 2022年2Q | 186 | +5.7% | 363 | | 281 | +7.3% | 544 | | 468 | +6.7% | 907 | |
| 2022年3Q | 193 | +3.7% | 556 | | 303 | +7.5% | 847 | | 496 | +6.0% | 1,404 | |
| 2022年4Q | 200 | +3.7% | 757 | | 332 | +9.6% | 1,179 | | 532 | +7.3% | 1,937 | |
| 2023年1Q | 205 | +2.4% | 205 | +16.4% | 350 | +5.7% | 350 | +33.3% | 555 | +4.2% | 555 | +26.5% |
| 2023年2Q | 211 | +2.9% | 416 | | 375 | +7.4% | 726 | | 587 | +5.8% | 1,142 | |
| 2023年3Q | 216 | +2.5% | 633 | | 404 | +7.7% | 1,130 | | 621 | +5.8% | 1,764 | |
| 2023年4Q | 229 | +6.0% | 863 | | 440 | +8.7% | 1,570 | | 669 | +7.8% | 2,434 | |
| 2024年1Q | 238 | +3.7% | 238 | +15.9% | 460 | +4.7% | 460 | +31.7% | 698 | +4.4% | 698 | +25.8% |

* 2023年までは単体、2024年は連結の数字になります。

** トヨクモスケジューラー、トヨクモクラウドコネクトの売上はkintone連携の売上に含めています

*** 収益認識基準が変更されているため、比較を行っておりません。

参考 四半期会計期間*ごとのサマリー

(単位：百万円)

| | 2023年1Q | 2023年2Q | 2023年3Q | 2023年4Q | 2024年1Q |
|----------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|
| 売上高 | 555 | 587 | 621 | 669 | 698 |
| 営業利益 | 270 | 271 | 121 | 211 | 260 |
| 営業利益率 | 48.6% | 46.2% | 19.6% | 31.6% | 37.3% |
| 親会社株主に帰属する四半期純利益** | 187 | 188 | 84 | 171 | 179 |
| 1株当たり四半期純利益 (円) | 18.67 | 17.67 | 7.80 | 15.82 | 16.56 |
| 潜在株式調整後 1株当たり四半期純利益 (円) | 17.25 | 17.30 | 7.75 | 15.80 | 16.54 |
| 契約数 (件) | 11,894 | 12,542 | 13,297 | 13,981 | 14,725 |
| MRR | 191 | 201 | 216 | 227 | 241 |
| ARR | 2,292 | 2,421 | 2,598 | 2,727 | 2,894 |
| チャーンレート | 0.61% | 0.67% | 0.68% | 0.68% | 0.71% |
| 現金及び預金 | 2,316 | 2,775 | 2,814 | 2,938 | 3,086 |

* 2023年は単体、2024年は連結の数字になります。

** 2023年4Qまでは単体のため、四半期純利益になります。

1-8 配当方針の変更について

(1) 変更内容

変更前

変更後

期末当期純利益の20%程度の配当性向を基準として、
継続的な利益還元を実施する方針

期末親会社株主に帰属する当期純利益の20%程度の
連結配当性向を基準として、
継続的な利益還元を実施する方針

(2) 変更理由

単体決算から連結決算への移行に伴う見直しのため

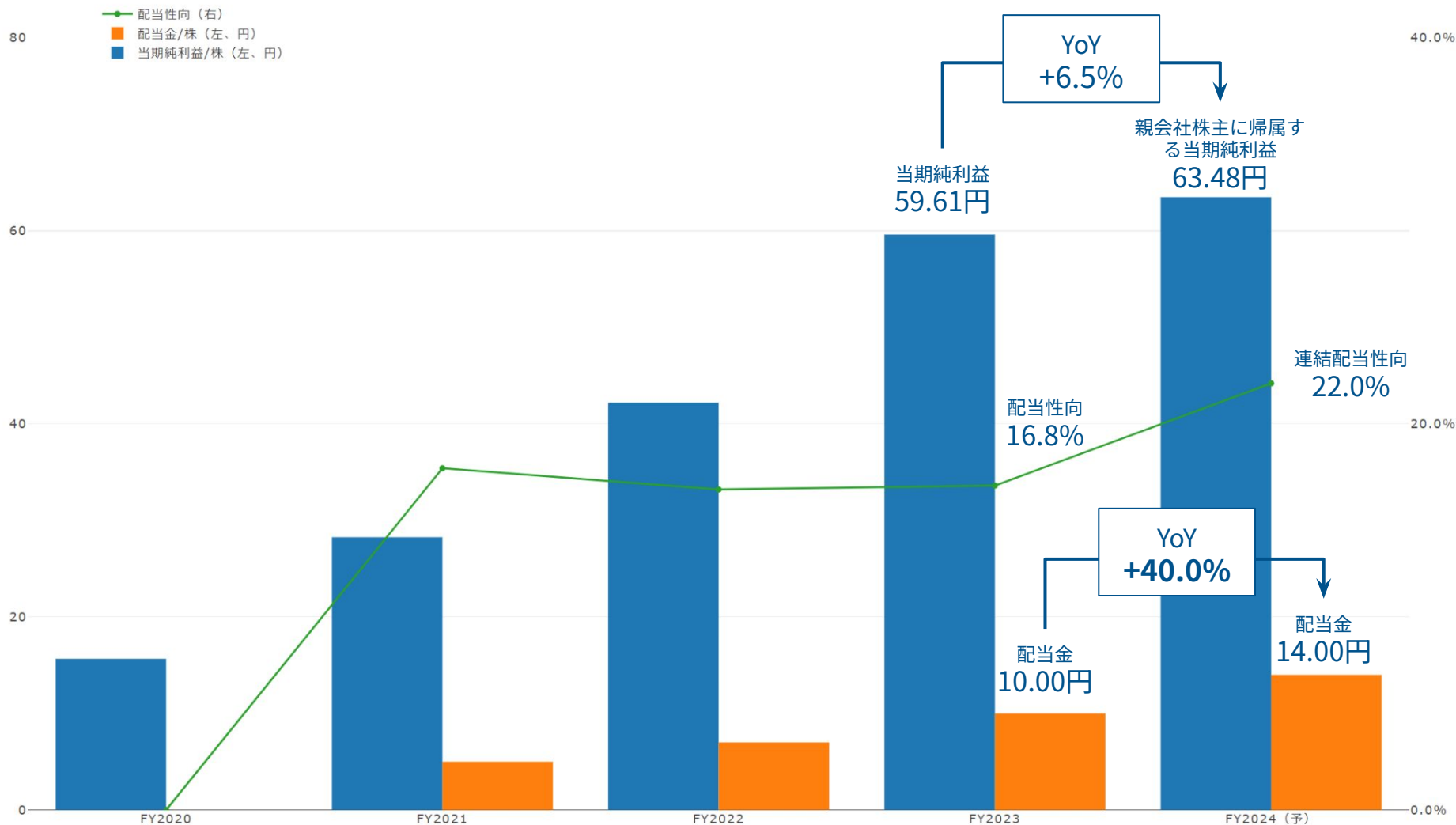
(3) 配当方針の変更時期

2024年12月期の配当から適用します。

(4) 2024年12月期の配当予想

2024年2月13日に開示した、中間配当0円/株、期末配当14円/株から変更はありません。

参考 当期純利益と配当金の推移（予想含）



1-9 貸借対照表*

(単位：百万円)

| 資産 | 2023年 12月末 | 2024年 3月末 | 差額 (参考) | 負債 | 2023年 12月末 | 2024年 3月末 | 差額 (参考) |
|---------|---------------|--------------|------------|---------|---------------|--------------|------------|
| 現金及び預金 | 2,938 | 3,086 | 147 | 契約負債 | 721 | 730 | 8 |
| 流動資産その他 | 140 | 133 | ▲6 | 流動負債その他 | 383 | 341 | ▲42 |
| 固定資産 | 267 | 176 | ▲90 | 負債合計 | 1,105 | 1,071 | ▲33 |
| | | | | 純資産 | | | |
| | | | | 資本金 | 394 | 394 | - |
| | | | | 資本剰余金 | 365 | 365 | - |
| | | | | 利益剰余金 | 1,665 | 1,736 | 70 |
| | | | | 自己株式 | ▲185 | ▲185 | - |
| | | | | 非支配株主持分 | - | 13 | 13 |
| | | | | 純資産合計 | 2,240 | 2,325 | 84 |
| 資産合計 | 3,345 | 3,396 | 50 | 負債純資産合計 | 3,345 | 3,396 | 50 |

* 前期末は単体、当期末は連結の数値になります。

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

2024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 | 227 125.2% | 231 125.1% | 235 125.1% | 242 125.7% | | | | | | | | |
| 累計 前年比 | 227 125.2% | 459 125.2% | 695 125.1% | 937 125.3% | | | | | | | | |

2023年12月期の月次売上速報

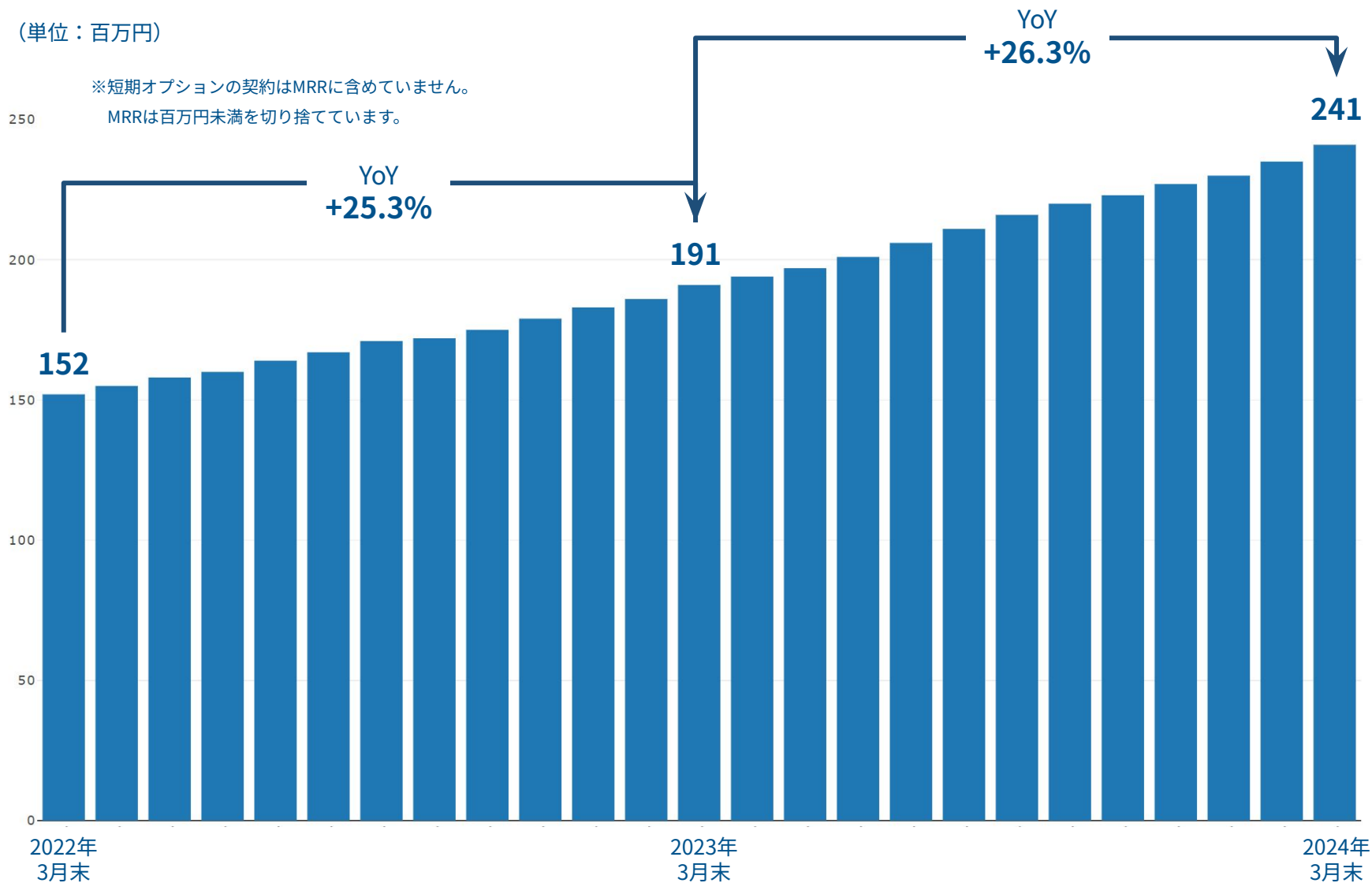
| | 1月 | 2月 | 3月 | 4月 | 5月 | 6月 | 7月 | 8月 | 9月 | 10月 | 11月 | 12月 |
|-----------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| 月次 前年比 | 181 127% | 184 126% | 188 126% | 192 126% | 195 125% | 198 125% | 202 126% | 207 126% | 211 124% | 217 126% | 220 126% | 224 126% |
| 累計 前年比 | 181 127% | 366 127% | 555 127% | 748 126% | 943 126% | 1,142 126% | 1,345 126% | 1,553 126% | 1,764 126% | 1,981 126% | 2,202 126% | 2,426 126% |

トヨクモ単体の数字になります。

月次売上は百万円未満を切り捨てています。

また、前年同月比は2024年12月期は小数点第2位以下を四捨五入、2023年12月期は小数点第1位以下を四捨五入して表示しています。

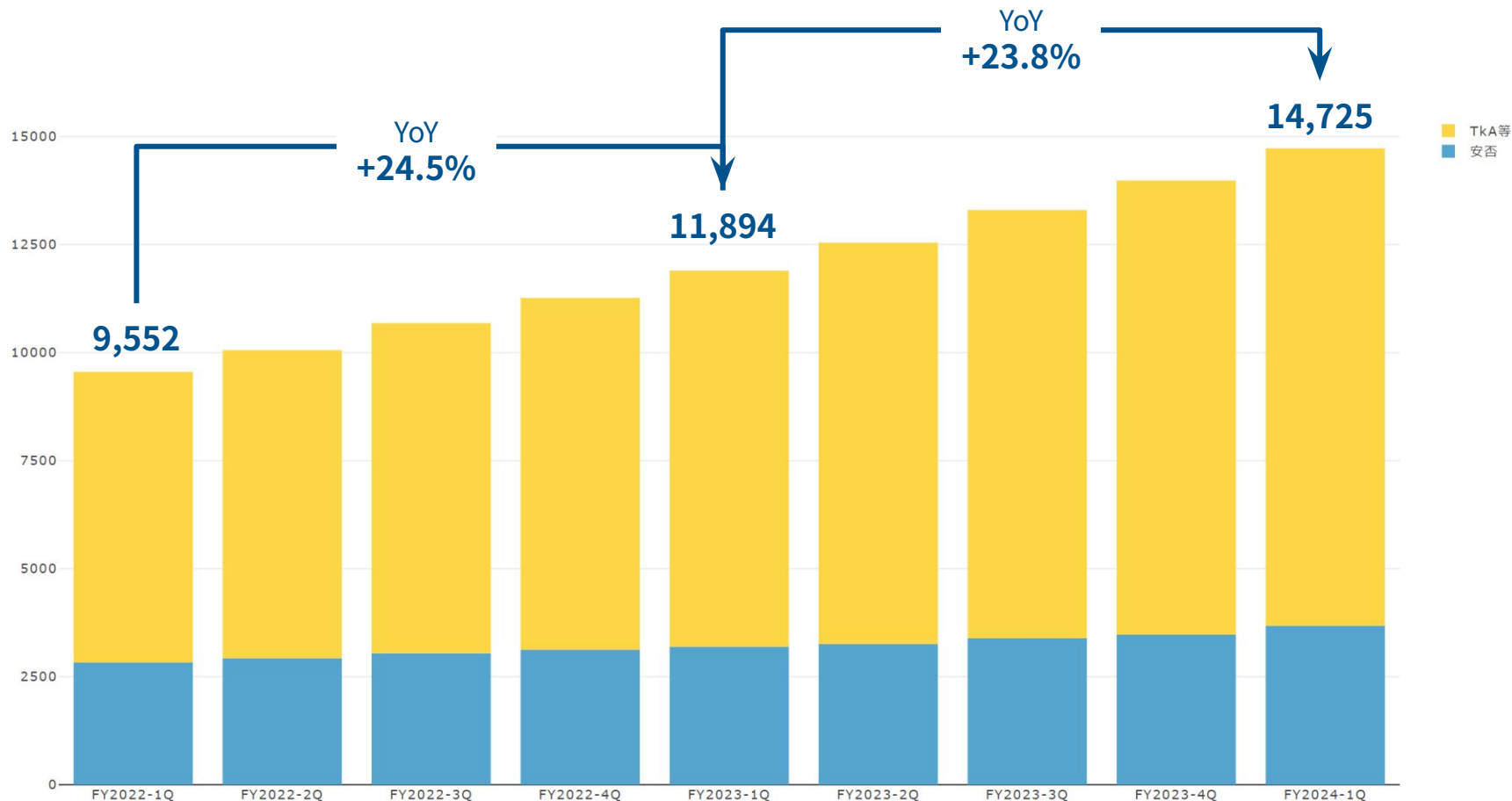
2-2 MRRの月次推移*



* トヨクモ単体の数字になります。

2-3 有償契約数の推移*

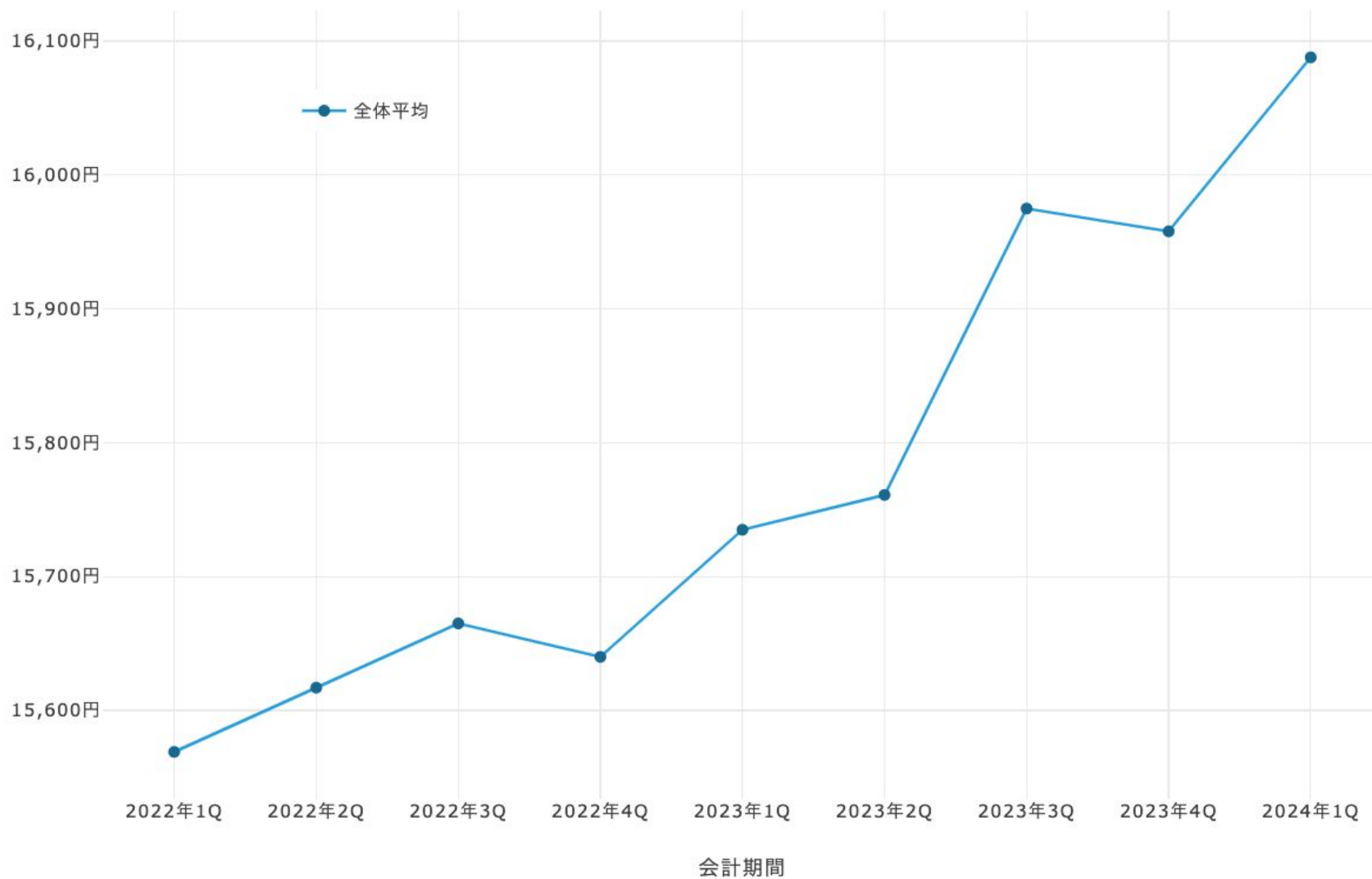
有償契約数は、前期末から、安否確認サービスが 205件増加し3,679件、kintone連携サービス等は 539件増加し11,046件となり、11,000件を突破。全契約数は、14,725件になりました。



※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。

* トヨクモ単体の数字になります。

参考 平均単価



2-4 有償契約数の四半期推移

年始から安否確認サービスの問い合わせ増、第1四半期は契約数が大きく増加。
kintone連携は前期より引き続き順調に増加。

| | 安否契約数 | | | | kintone連携契約数 | | | | 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 |
| 2022年1Q | 2,831 | +134 | +5.0% | +30.1% | 6,721 | +477 | +7.6% | +39.2% | 9,552 | +611 | +6.8% | +36.4% |
| 2022年2Q | 2,928 | +97 | +3.4% | | 7,127 | +406 | +6.0% | | 10,055 | +503 | +5.3% | |
| 2022年3Q | 3,042 | +114 | +3.9% | | 7,639 | +512 | +7.2% | | 10,681 | +626 | +6.2% | |
| 2022年4Q | 3,125 | +83 | +2.7% | | 8,139 | +500 | +6.5% | | 11,264 | +583 | +5.5% | |
| 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% |

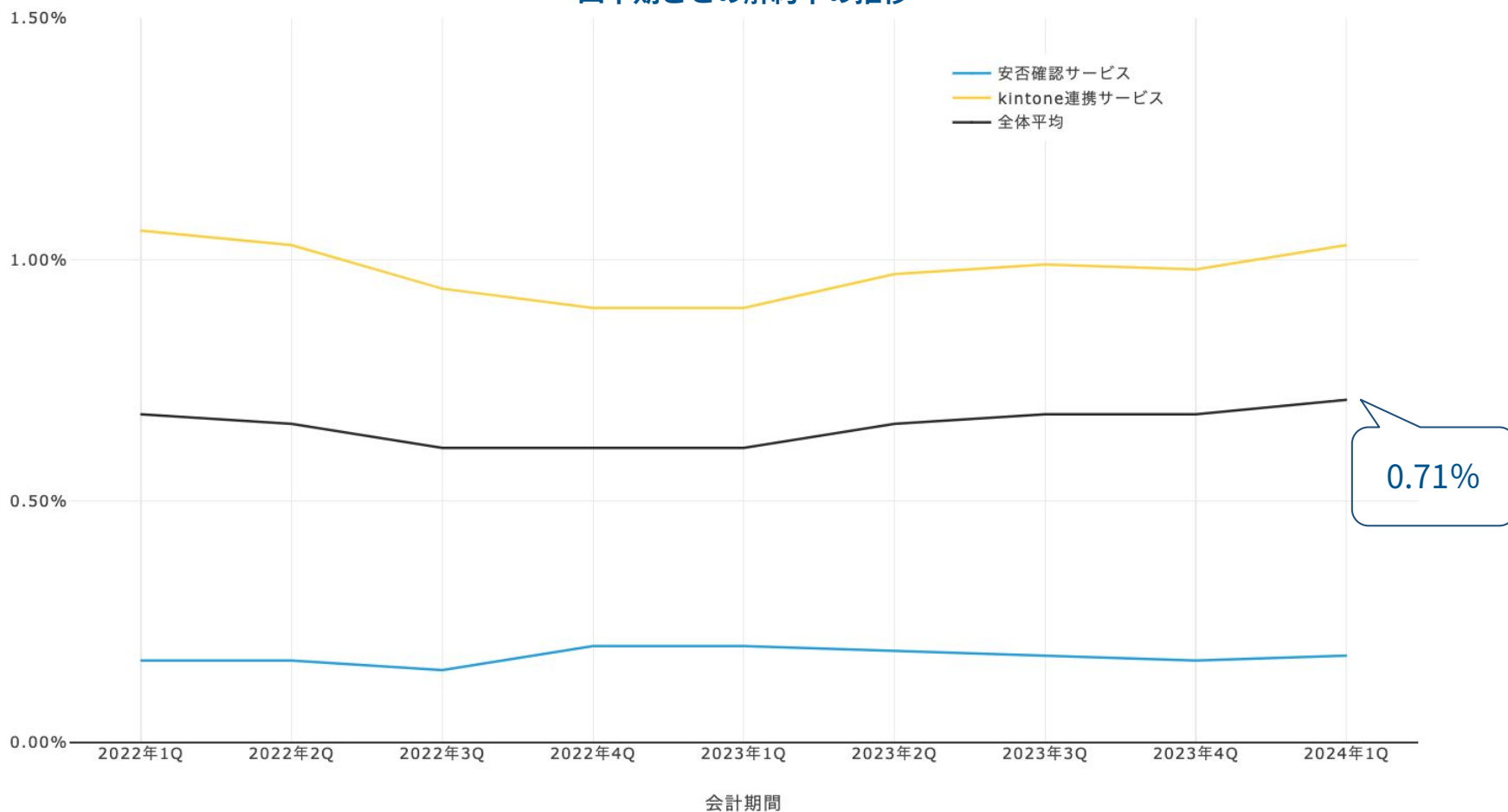
※トヨクモ スケジューラーの有償契約数をkintone連携契約数に含めています。

トヨクモ単体の数字になります。

2-5 チャーンレート

チャーンレート（注）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



※チャーンレート（Churn Rate）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。
トヨクモ単体の数字になります。

2-6 広告宣伝費と営業利益の合算推移

連結決算後も、稼ぐ力（＝営業利益＋広告宣伝費）の考え方は変更しない方針
 広告費は前期とほぼ同規模投資。人件費増により、稼ぐ力の売上比は54%の計画

（単位：百万円）

| | 2023年12月期 | 2024年12月期 第1四半期 | 2024年12月期 計画 |
|------------|-----------|--------------------|-----------------|
| 売上高 | 2,434 | 698 | 3,000 |
| 広告宣伝費 | 629 | 166 | 620 |
| （売上比） | 25.8% | 23.8% | 20.7% |
| 営業利益 | 875 | 260 | 1,000 |
| （売上比） | 35.9% | 37.3% | 33.3% |
| 営業利益＋広告宣伝費 | 1,504 | 426 | 1,620 |
| （売上比） | 61.8% | 61.1% | 54.0% |

※2023年12月期は単体、2024年12月期（第1四半期含む）は連結の数字になります。

参考 広告費・人件費の実績

広告費：中長期的なブランディングのため、前期とほぼ同規模で継続的に投資

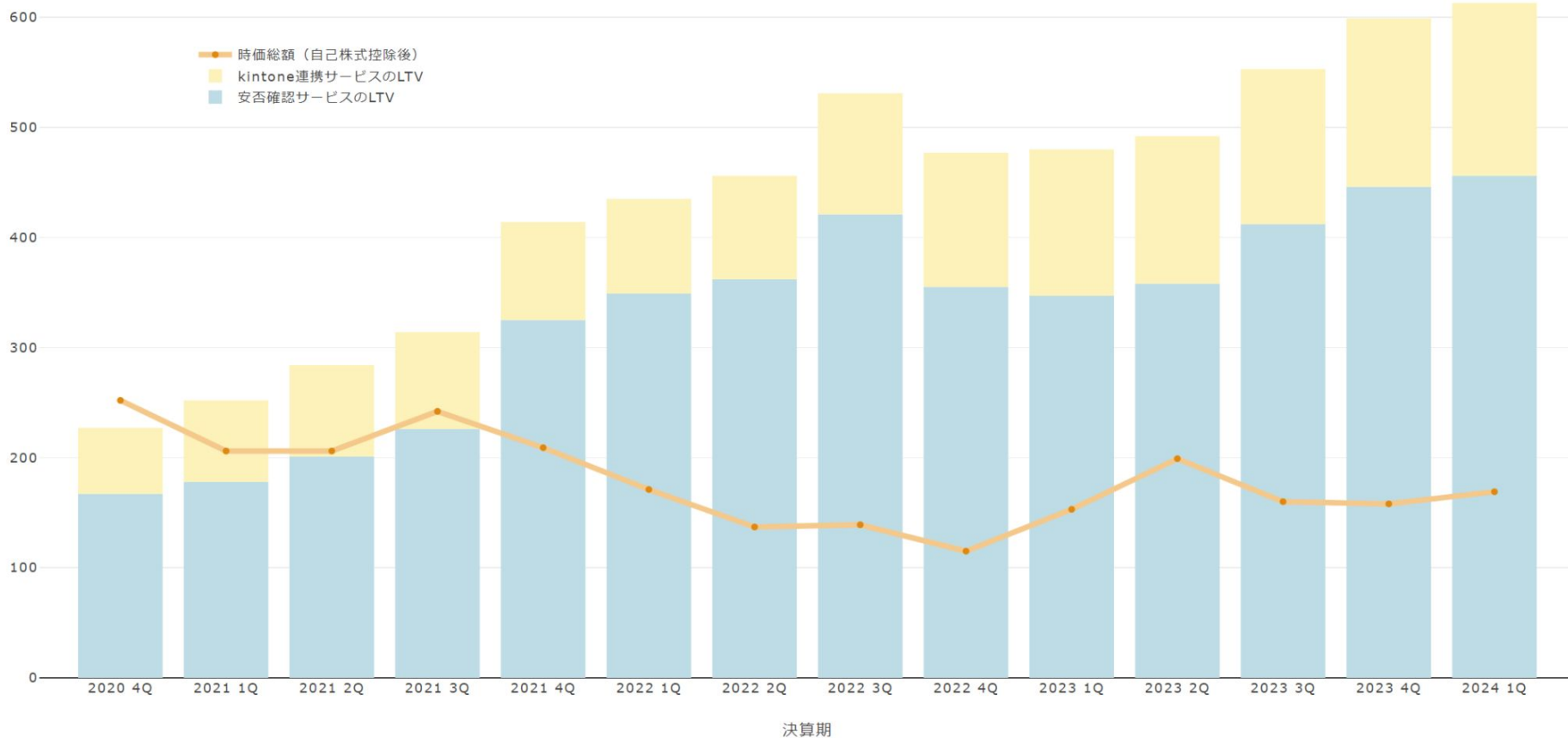
人件費：未来の中核人材確保に向けて積極的な採用活動を展開、過去最大の予算を計画

| 対象期間 | 広告費 当期予算：6.2億円 (前期実績：6.2億円) | | 人件費 当期予算：9.6億円 (前期実績：6.2億円) | |
|---------|-----------------------------------|-----------|-----------------------------------|-----------|
| | 計画 ウェート | 実績 消化率 | 計画 ウェート | 実績 消化率 |
| 2024年1Q | 25% | 27% | 20% | 18% |
| 2024年2Q | 21% | | 24% | |
| 2024年3Q | 30% | | 26% | |
| 2024年4Q | 24% | | 30% | |

参考 LTVの推移

LTV (※) = MRR合計 / 年間平均解約率 (金額ベース)

(単位：億円)

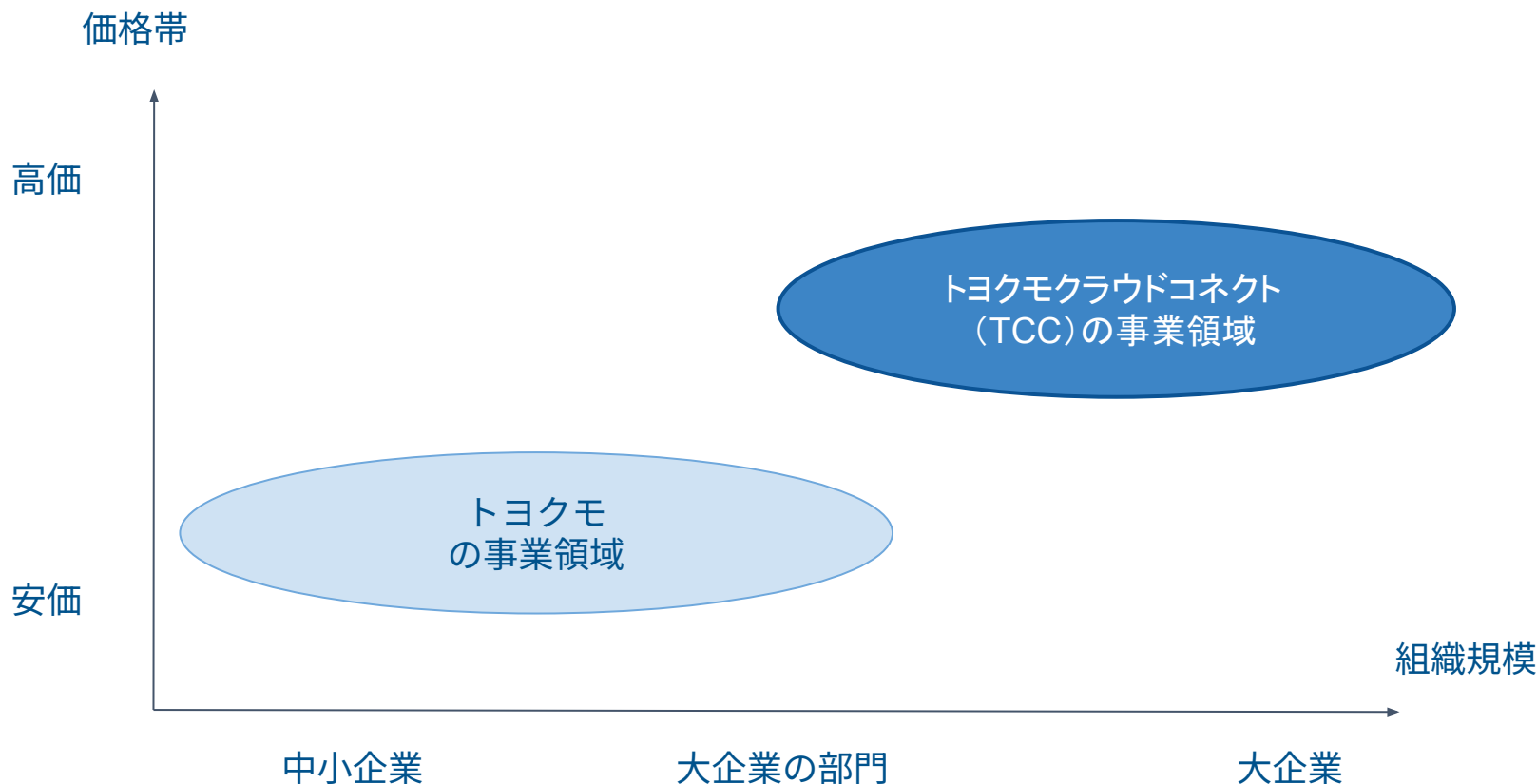


LTV (Life Time Value) は一度契約を開始した顧客が契約を終了するまでの期間にどれだけ会社に収益をもたらしてくれるかを表す指標です。本資料では、トヨクモ スケジューラーのLTVをkintone連携サービス等のLTVに含めています。

3 注力活動の報告

3-1 新事業について

コロナ禍で自治体など大規模活用が急増
新機軸としてエンタープライズビジネスに着手



小規模な案件を経験し、ビジネスモデルを構築中

2024年1月~3月の実績

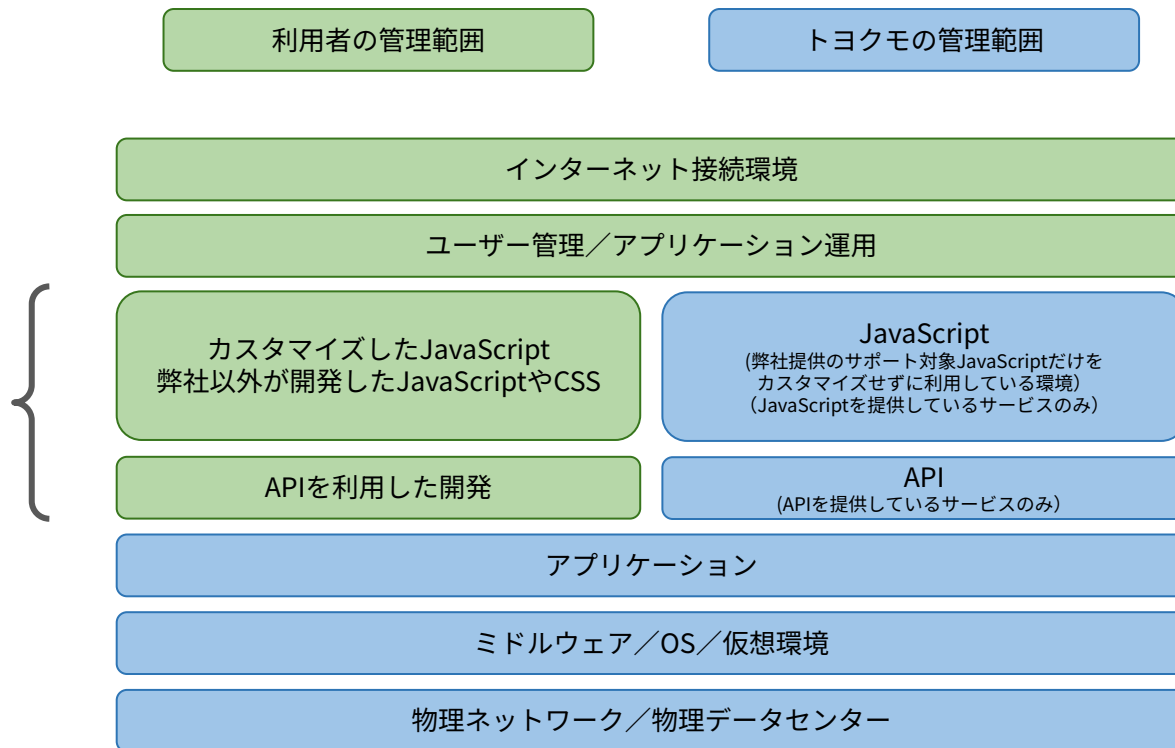
| 種類 | 件数 |
|-----------------|-----|
| 運用アドバイスとライセンス取次 | 13件 |
| リスク分析、保守 | 8件 |

クラウドサービスを誤認して利用している自治体や大企業は多い
システム知識が少なく、正しくリスクを認識できていないため啓蒙が必要

責任分界点の認識に差異が存在

業務推進者が開発者の場合は
「利用者の管理範囲」を認識
せずに利用している
→ 責任者不在の状態での利用

利用者やパートナーの認識と
トヨクモなどメーカーの
サポート範囲に差異がある



(例)
情報漏洩の可能性があるため調査を依頼
カスタマイズによるトラブル時の調査依頼



2024年3月15日に人事異動を発表

| 氏名 | 現職 | 旧職 |
|--------------------|--|--------------------------------|
| 田里 友彦 (たさとともひこ) | トヨクモクラウドコネクト株式会社 代表取締役社長 トヨクモ株式会社 執行役員 新規事業推進室長 | トヨクモ株式会社 取締役 自治体／エンタープライズ担当 |
| 小川 昌宏 (おがわまさひろ) | — | トヨクモクラウドコネクト株式会社 代表取締役社長 |

3-2 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

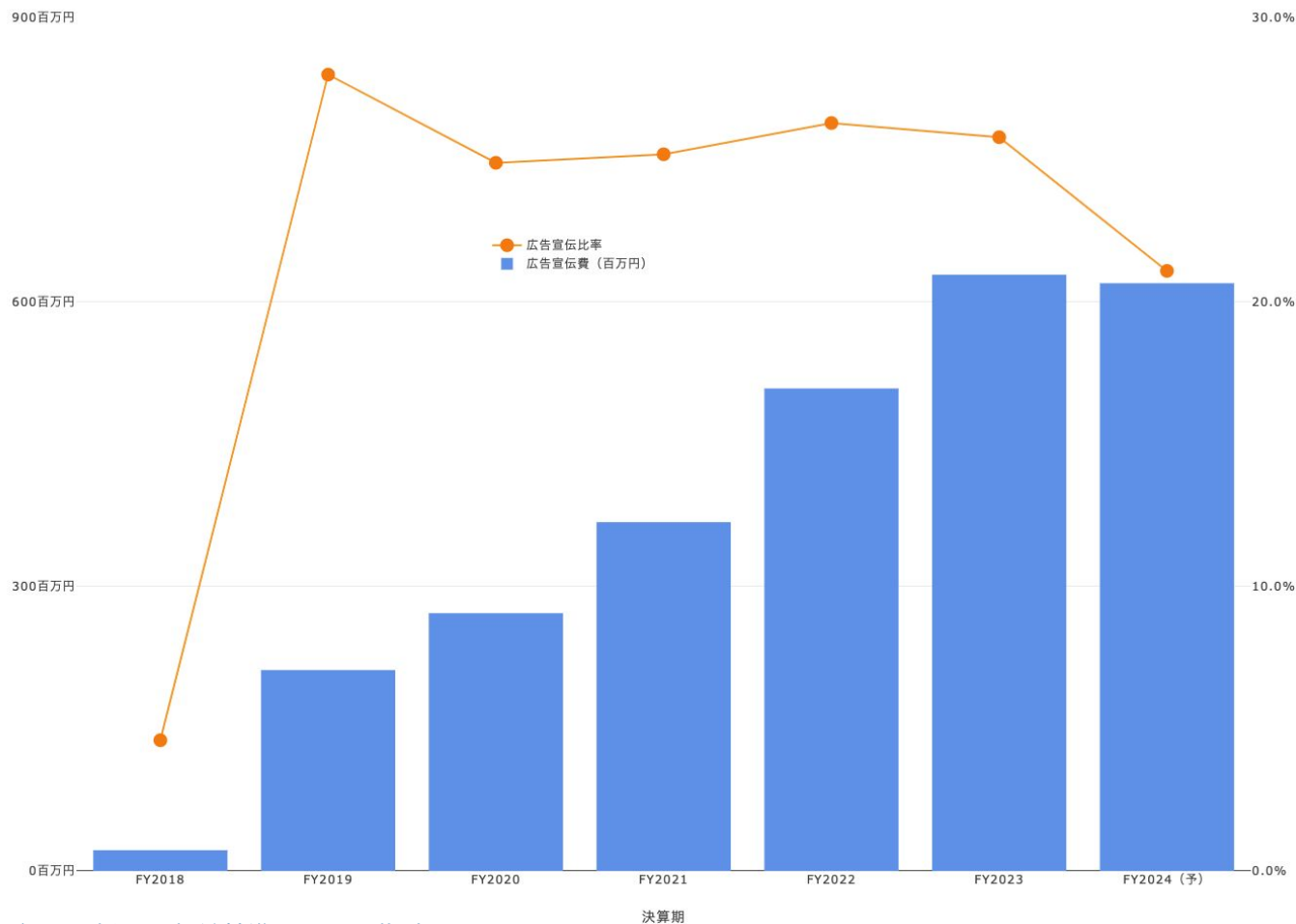
主要メンバーの
採用と育成

2027年～ 積極的な事業拡大
資本も活用

新規事業
M&A

参考 広告宣伝費と売上高広告費比率

広告宣伝費の金額は下げることなく緩やかな上昇を維持しつつ、
優秀人材採用による人件費ヘシフト予定



2021年から新しい収益基準ベースで集計

4 会社概要

4-1 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 (2024年3月末現在) | 単体 56名 (開発 23名、マーケティング 25名、経営管理 8名) | |
| 役員 (2024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 |

| | |
|----------|---|
| 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 |

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。

4-3 提供しているサービス



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

サイボウズ株式会社が提供する
「kintone」と組み合わせ、
利活用を支援するクラウドサービス



FormBridge

kintoneと連携するWebフォームを
簡単にしてくれるサービス



kViewer

kintoneと連携するWebページを
簡単にしてくれるサービス



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
簡単にしてくれるサービス



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



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

参考 安否確認サービス

<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。

参考 安否確認サービスの実績

3,500契約、200万ユーザーが利用中

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。
※ 2024年3月時点の当社調査を参考に作成しています。

参考 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11,000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

※ 2024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

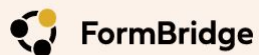
帳票出力

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



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。



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。

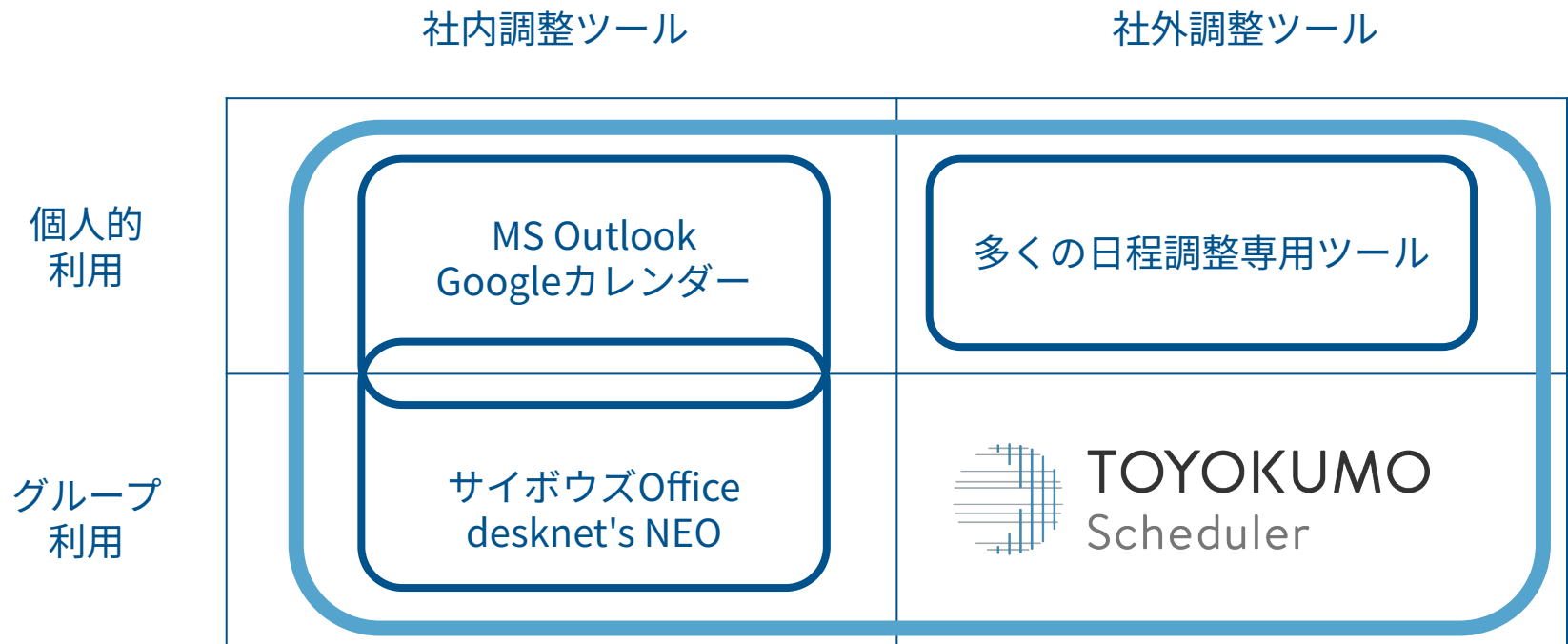
活用例

- ✓ 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

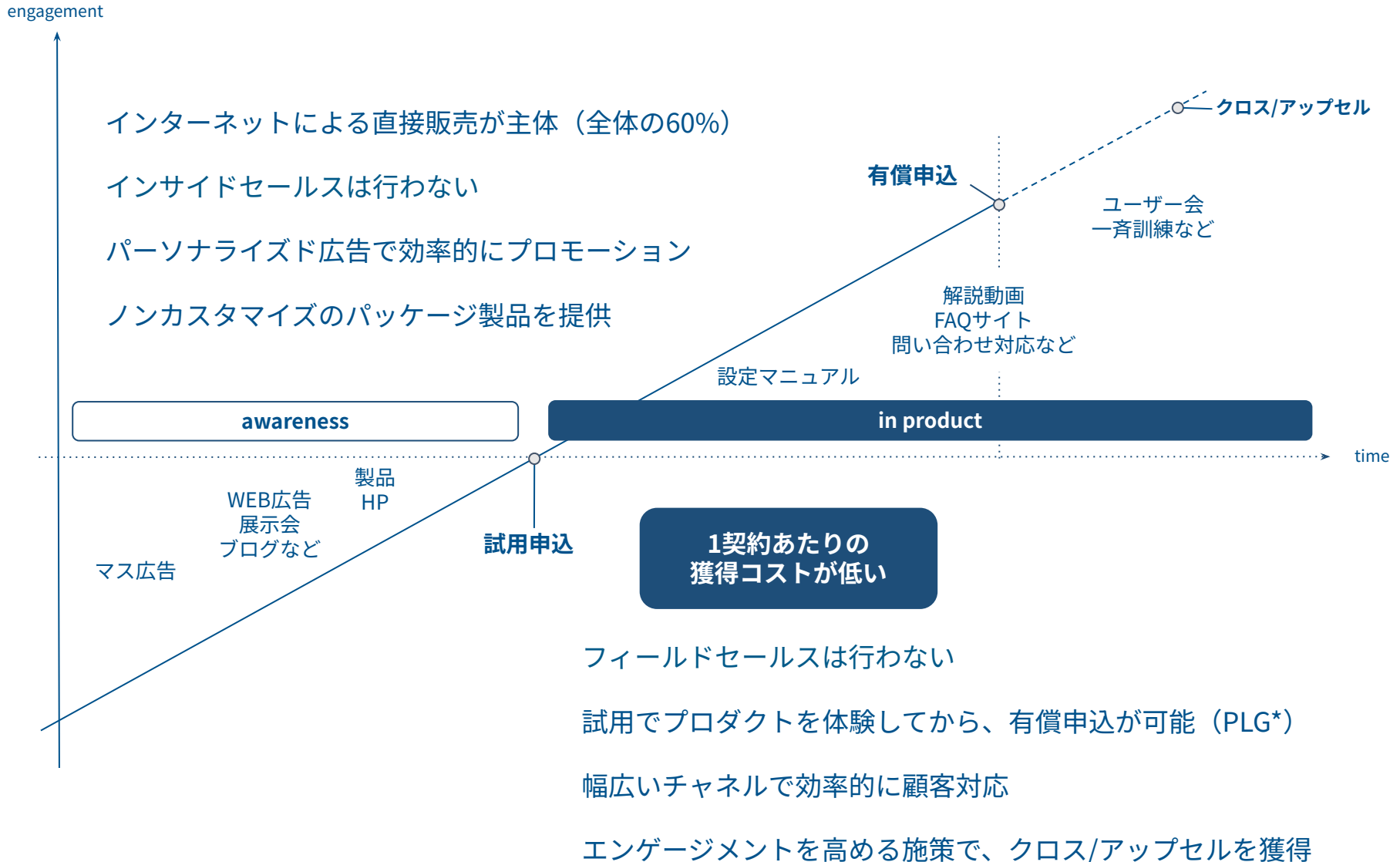


これまでになかった外部との日程調整を可能なグループスケジューラー
10ユーザーまではずっと無料で利用できるフリーミアムモデル

トヨクモ スケジューラーのポジショニング

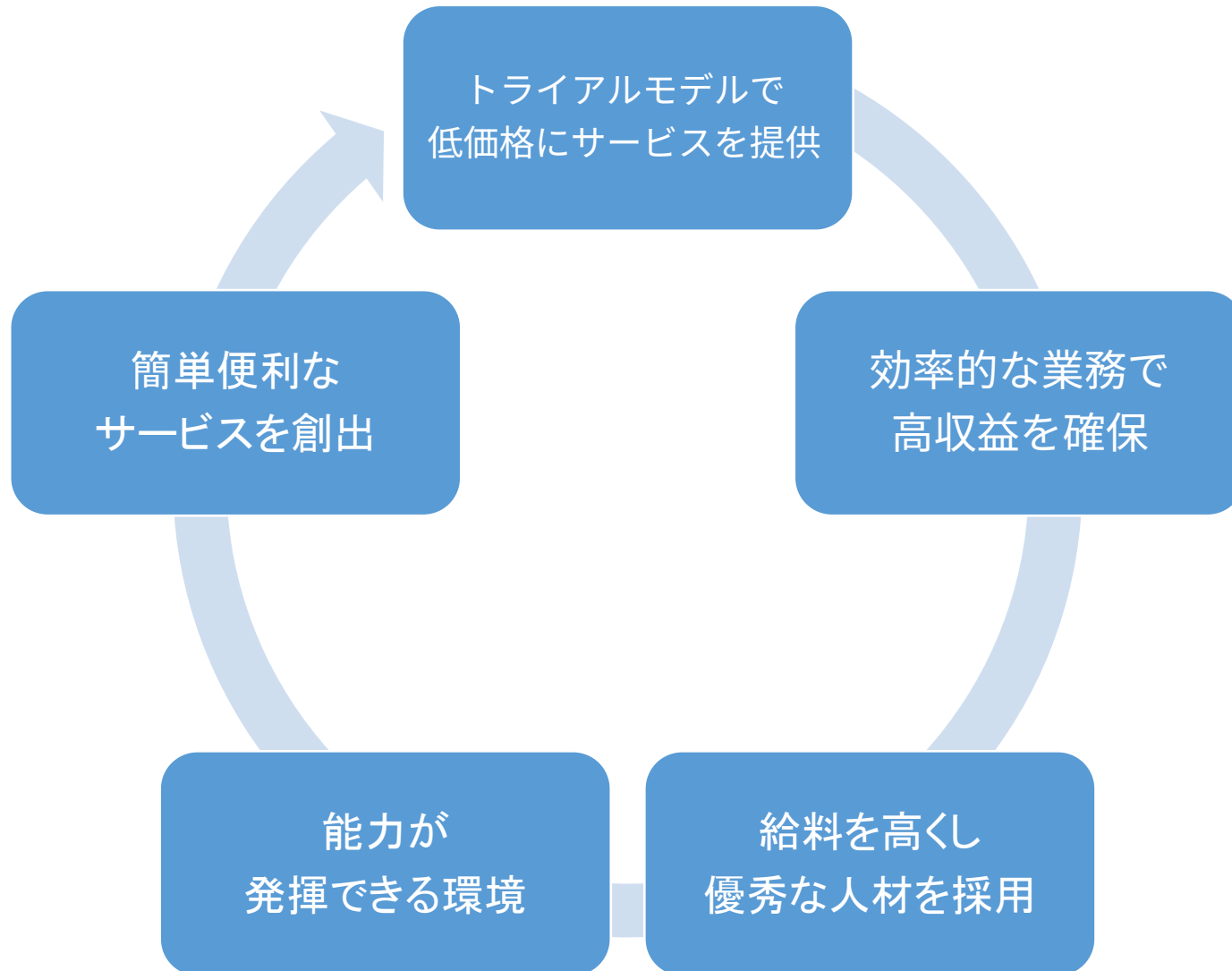


4-4 提供方法



* Product-Led Growth

4-5 こだわりの成長サイクル



Appendix

「kViewer」に「仮想待合室」機能を搭載

今年3月、「kViewer」に「仮想待合室」というオプション機能を搭載しました。「kViewer」は、サイボウズ株式会社が提供する「kintone」に登録されている情報をセキュアに外部公開するサービスです。

本機能により「kViewer」に、同時に大量のアクセスが生じた場合でも、閲覧者の利便性、体験を損ねることなく運用することが可能になりました。

昨年12月に「FormBridge」にも本機能を搭載しており、今後もお客様が便利に活用できるように勤めてまいります。



kViewer

新機能

大人数からの急なアクセスが来ても安心

仮想待合室

オプション機能をリリースしました

Toyokumo kintoneApp

順番にご案内しております

あなたのお番号 39,456番 / 52,609人

ご案内までおおよそ 12分

仮想待合室は、ユーザーに混雑状況と待ち時間の目安を表示し、順番が来たら自動的に目的のページに案内します。

「ITreview カテゴリレポート 2024 Winter」にて「安否確認サービス2」が6期連続で顧客満足度No.1に選出されました。

また、従業員数の企業規模を分けた大企業（従業員数1000人以上）、中堅企業（従業員数100～999人）、中小企業（従業員数100人未満）の各部門においても満足度No.1を獲得し、満足度と認知度の高い製品に贈られる「Leader」には15期連続で選ばれました。

