

# 2025年12月期 第2四半期 決算説明資料



トヨクモ



トヨクモ株式会社

2025年8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2四半期 決算概要

- 1-1 2025年12月期 中間期 Exeptive Summary
- 1-2 中間期の連結実績（前年同期比較）
- 1-3 営業利益増減要因（前年同期比較）
- 1-4 通期連結業績予想に対する進捗
- 1-5 四半期の連結実績（直前四半期比較）
- 1-6 中間連結キャッシュ・フロー計算書
- 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2四半期 決算概要

---

# 1-1 2025年12月期 中間期 Executive Summary

1. 中間期の売上高は過去最高を更新
2. 中間期の営業利益も過去最高を更新
3. ARRも契約数の増加等により、2025年6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。

## 1-2 中間期の連結実績（前年同期比較）

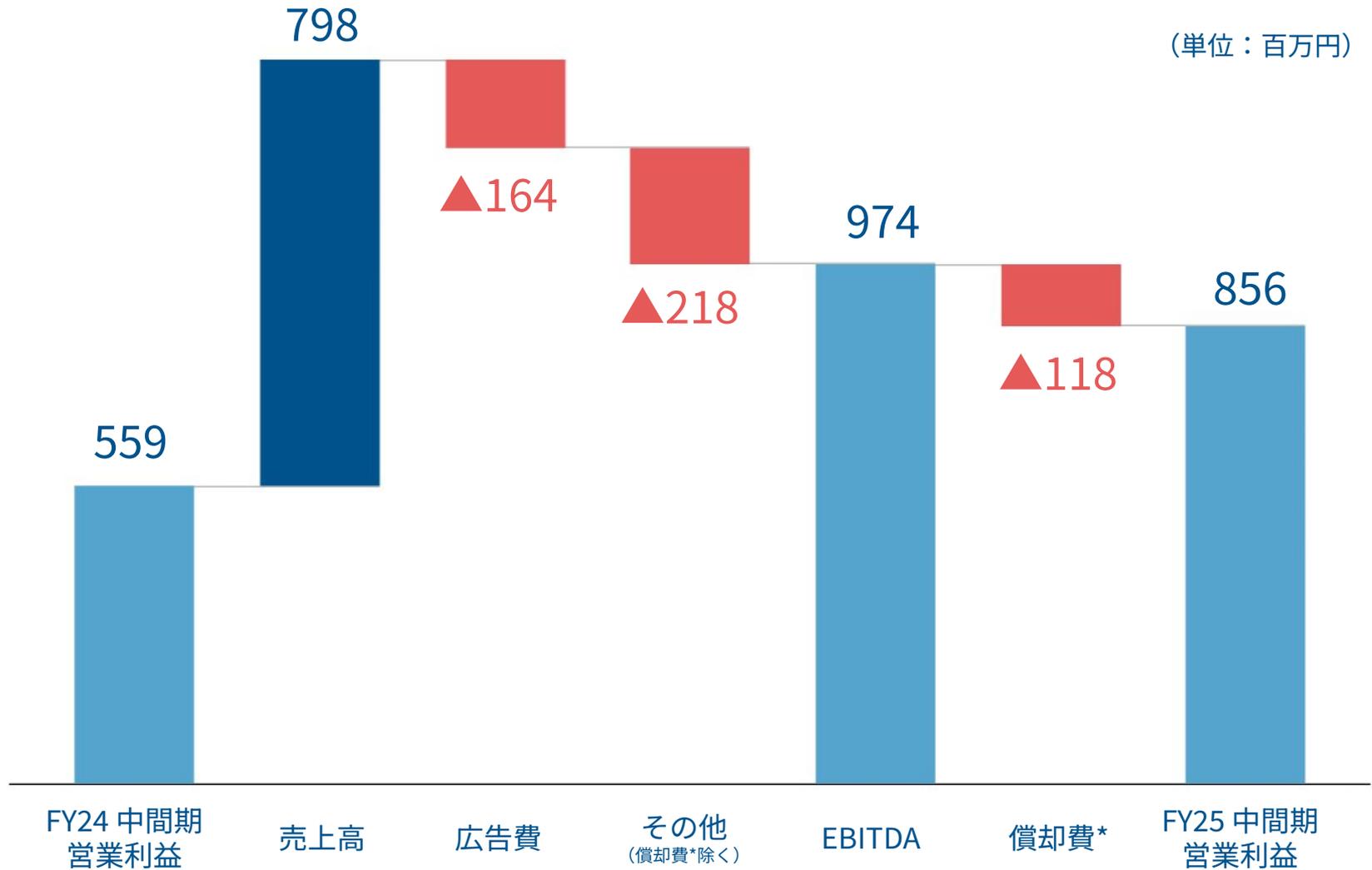
（単位：百万円）

	2024年12月期 中間期	2025年12月期 中間期	YoY
売上高	1,448	2,247	+55.1%
売上総利益	1,408	2,156	+53.1%
販売費/一般管理費	849	1,300	+53.1%
内) 広告費	311	476	+52.8%
内) 減価償却費+のれん償却費	4	118	*%
EBITDA	563	974	+72.8%
営業利益	559	856	+53.1%
経常利益	559	856	+53.2%
親会社株主に帰属する 中間純利益	386	562	+45.7%

\* 大きな数値になるため、記載を省略しています。

# 1-3 営業利益増減要因（前年同期比較）

(単位：百万円)

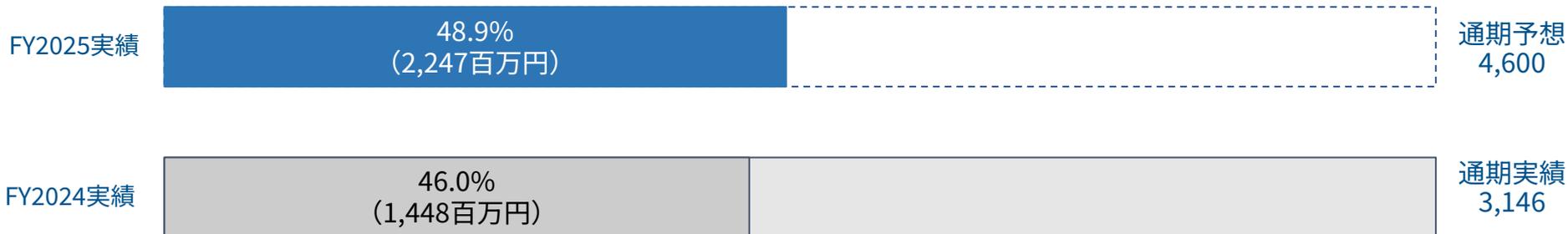


\* 償却費 = 減価償却費 + のれん償却費

# 1-4 通期連結業績予想に対する進捗

## 売上高

(単位:百万円)



## 営業利益

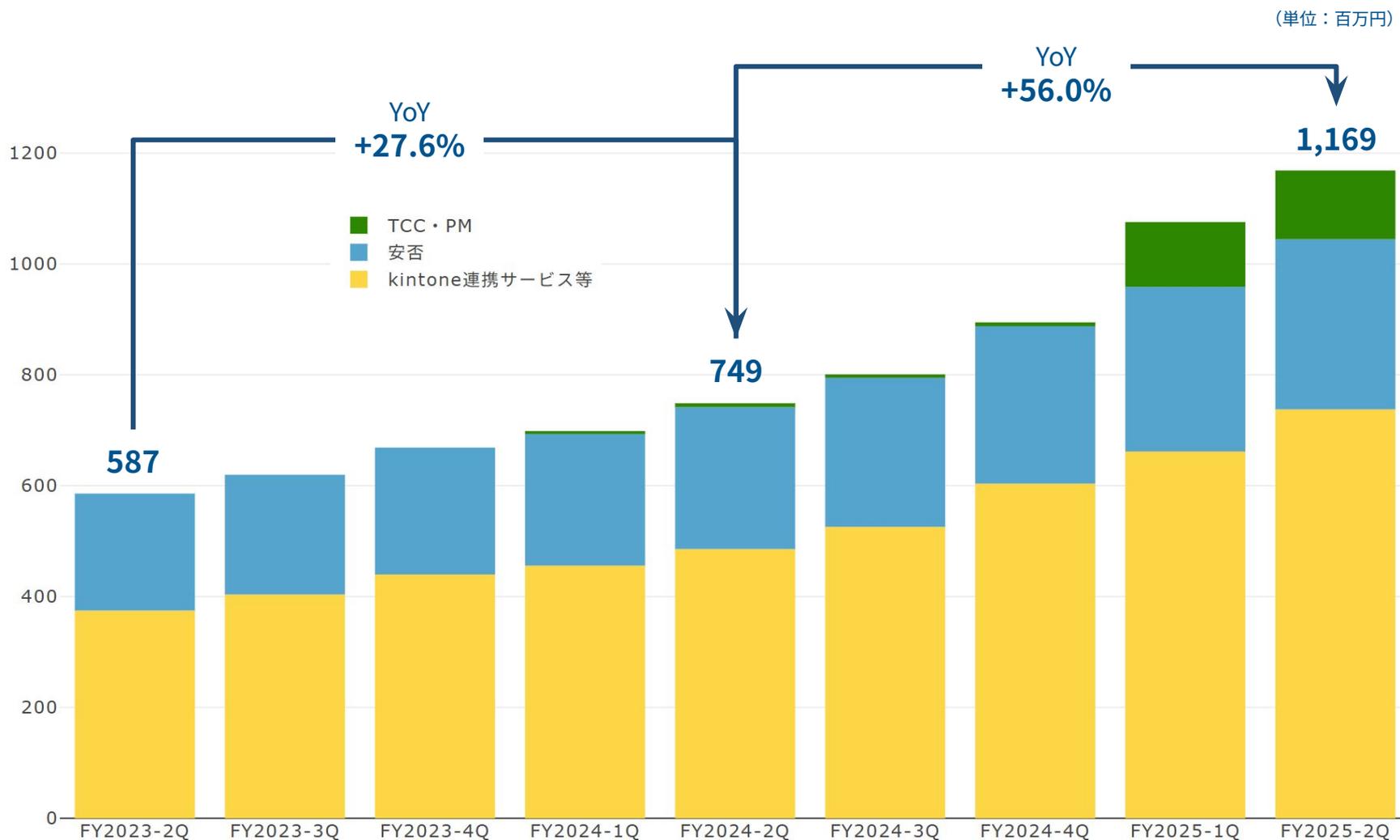


# 1-5 四半期の連結実績（直前四半期比較）

（単位：百万円）

	2025年12月期 1-3月実績	2025年12月期 4-6月実績	QoQ
売上高	1,077	1,169	+8.5%
売上総利益	1,033	1,123	+8.7%
販売費/一般管理費	701	598	▲14.7%
内) 広告費	291	185	▲36.4%
内) 減価償却費+のれん償却費	59	58	▲2.1%
EBITDA	391	583	+49.1%
営業利益	331	524	+58.3%
経常利益	332	524	+57.8%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	219	343	+56.4%

# 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連携サービス等を含めています。  
 トヨクモクラウドコネク、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2Q	211	+2.9%	+13.3%	375	+7.4%	+33.4%	-	-	-	587	+5.8%	+25.4%
2023年3Q	216	+2.5%		404	+7.7%		-	-		621	+5.8%	
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%	+21.3%	486	+6.4%	+29.3%	7	+77.0%	-	749	+7.3%	+27.6%
2024年3Q	269	+5.0%		526	+8.3%		6	▲11.4%		801	+7.0%	
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%	+19.8%	738	+11.3%	+51.8%	124	+5.8%	*	1,169	+8.5%	+56.0%

※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、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。

# 1-6 中間連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	2024年1-6月	2025年1-6月
営業活動によるキャッシュ・フロー	671	1,074
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲9	▲1,273
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲108	▲363
現金及び現金同等物の増減額	554	▲563
フリー・キャッシュ・フロー (営業活動によるC/F+投資活動によるC/F)	662	▲199

# 1-7 連結貸借対照表

(単位：百万円)

資産	2024年 12月末	2025年 6月末	差額	負債	2024年 12月末	2025年 6月末	差額
現金及び預金	4,196	3,633	▲563	契約負債	977	1,380	402
流動資産その他	208	349	140	流動負債その他	629	704	75
流動資産合計	4,405	3,983	▲422	流動負債合計	1,606	2,085	478
有形固定資産	56	56	▲0	長期借入金	-	61	61
のれん・顧客関連資産	-	1,289	1,289	固定負債その他	-	113	113
無形固定資産その他	64	172	108	固定負債合計	-	175	175
投資その他の資産	136	296	159	負債合計	1,606	2,260	653
固定資産合計	257	1,813	1,556	純資産			
				資本金	394	394	-
				資本剰余金	368	417	49
				利益剰余金	2,398	2,808	409
				自己株式	▲118	▲101	16
				非支配株主持分	12	16	3
				純資産合計	3,056	3,536	479
資産合計	4,663	5,797	1,133	負債純資産合計	4,663	5,797	1,133

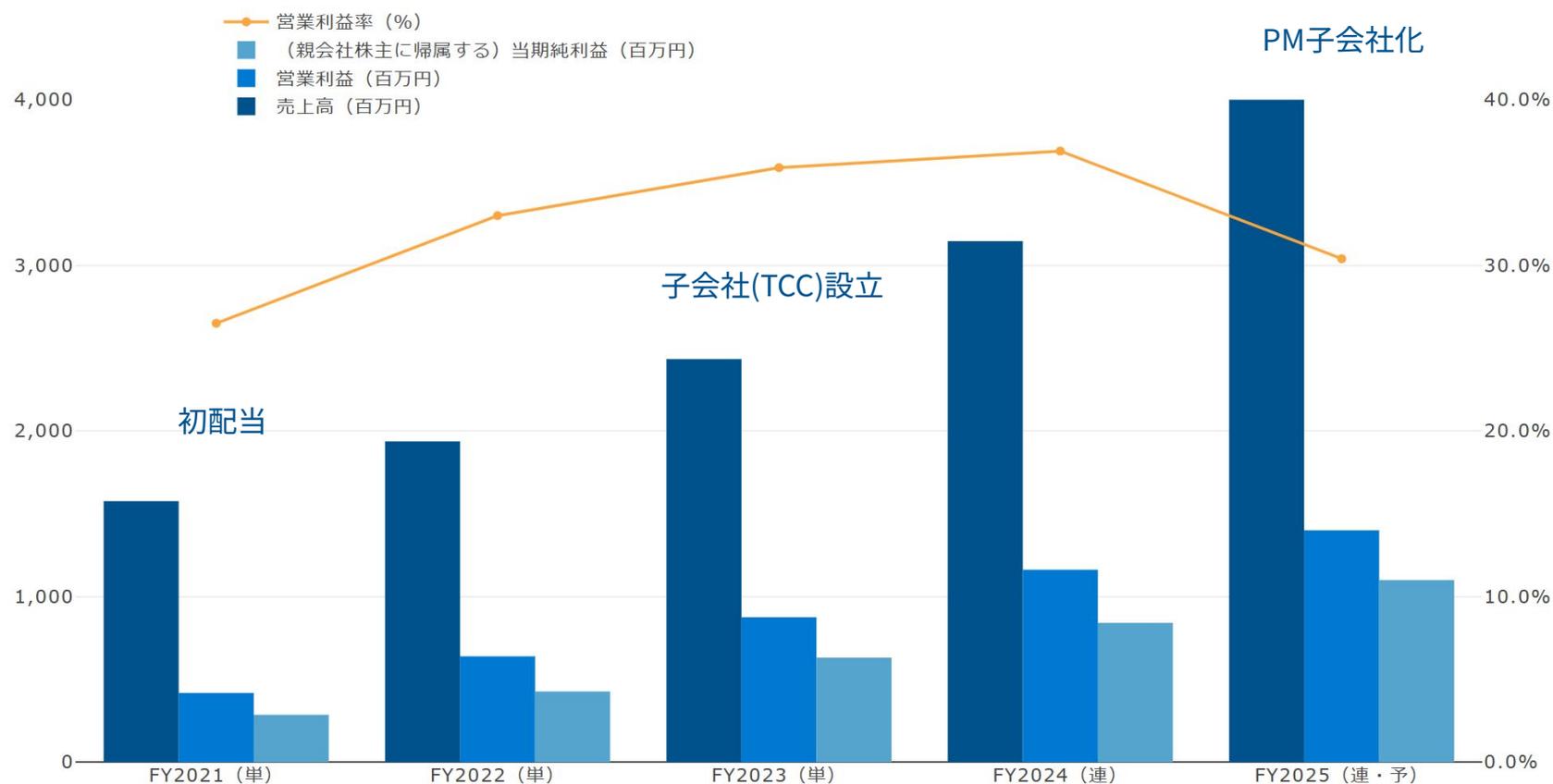
# 参考 四半期連結会計期間サマリー

(単位：百万円)

	2024年2Q	2024年3Q	2024年4Q	2025年1Q	2025年2Q
売上高	749	801	895	1,077	1,169
EBITDA	300	284	323	391	583
営業利益	298	282	320	331	524
営業利益率	39.8%	35.2%	35.8%	30.8%	44.8%
親会社株主に帰属する四半期純利益	206	195	259	219	343
1株当たり四半期純利益 (円)	18.94	17.95	23.75	20.16	31.49
潜在株式調整後 1株当たり四半期純利益 (円)	18.92	17.93	23.75	-	-
現金及び預金	3,592	3,806	4,196	2,699	3,633

# 参考 売上・営業利益・当期純利益（予想含）

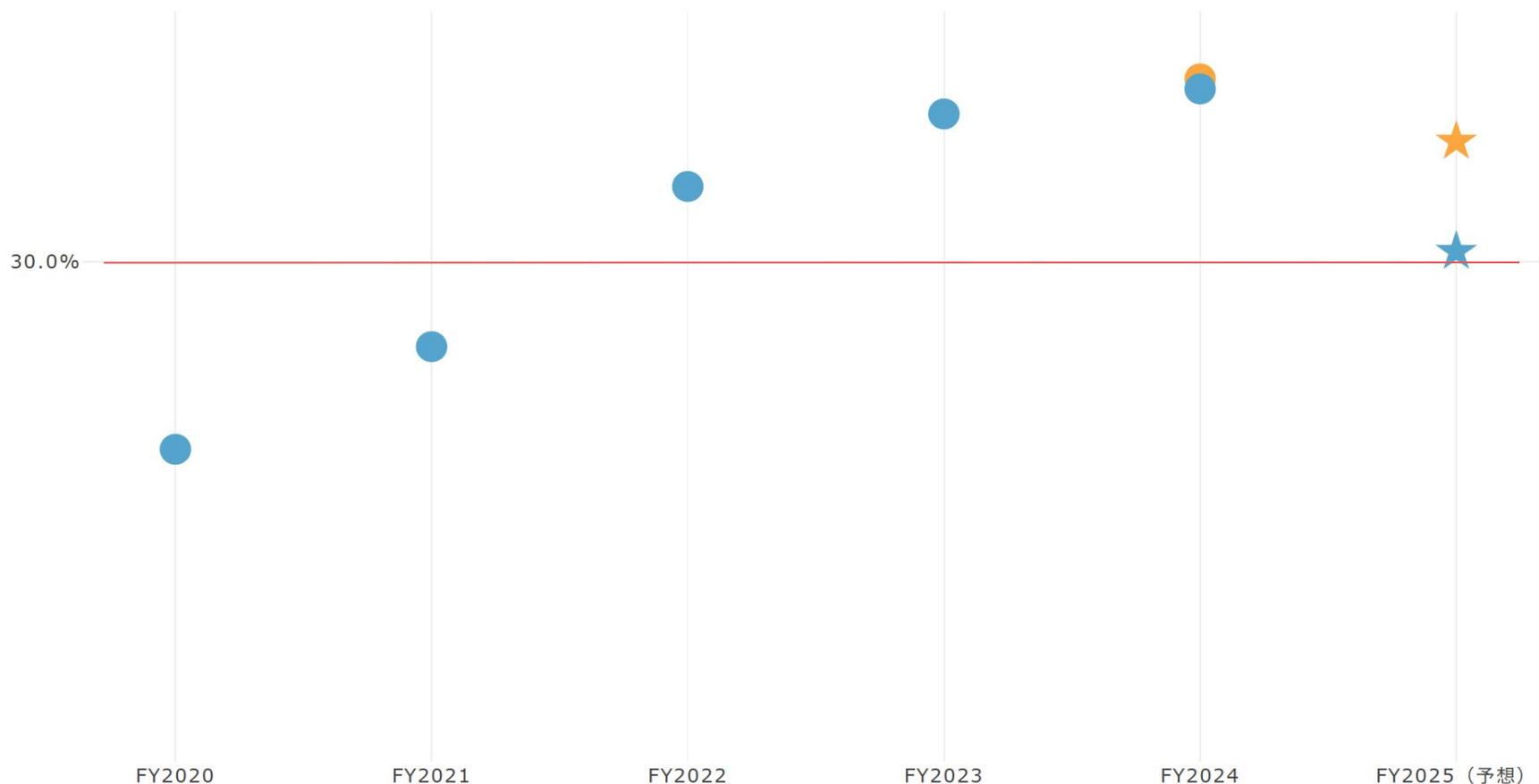
連結ベースで「**営業利益率**」を**30%以上**確保する方針。  
2025年12月期は営業利益1,400百万円、営業利益率30.4%の予測。



# 参考 営業利益率・EBITDA率

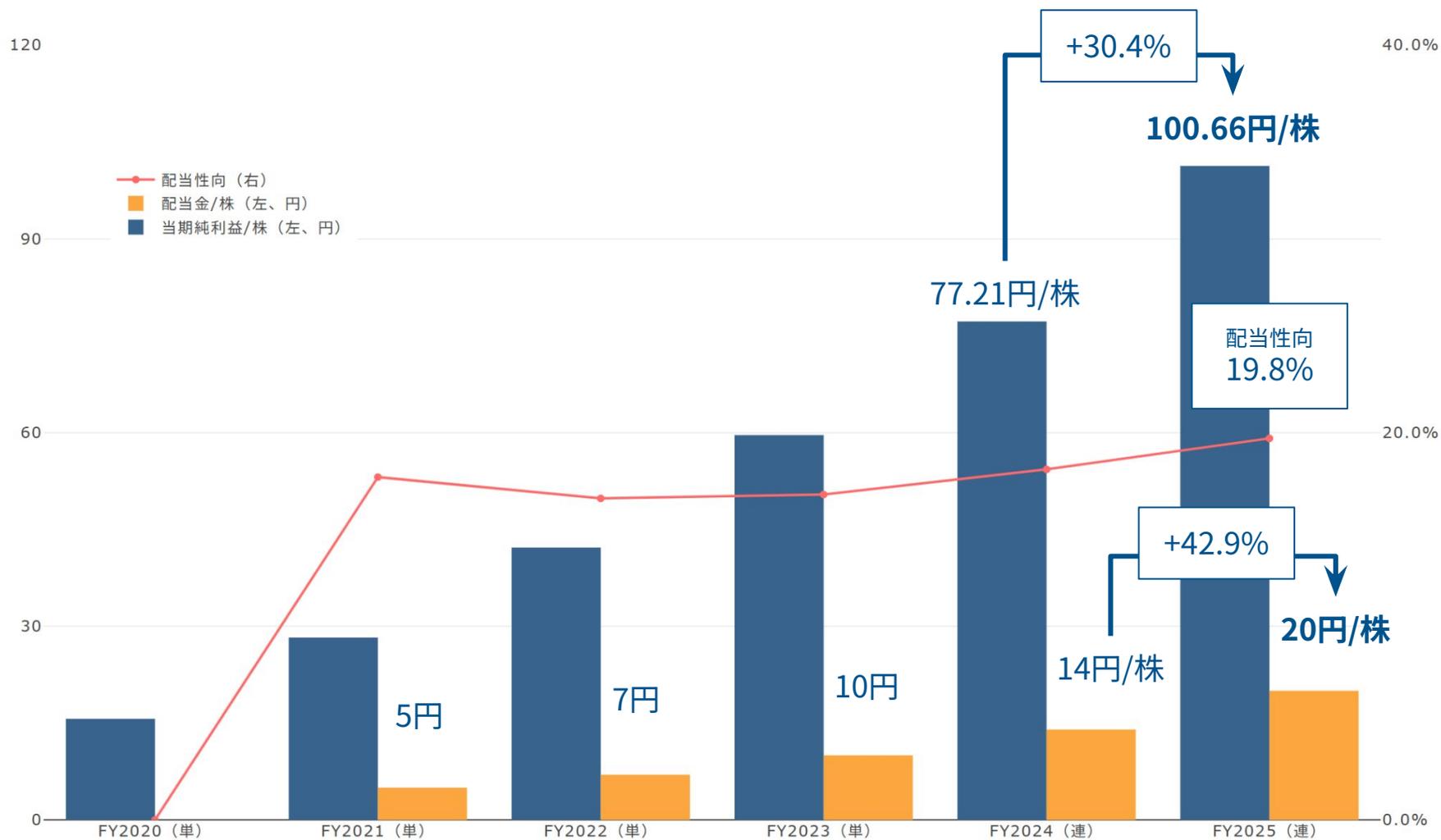
2025年12月期予想（対売上比）

★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（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%					
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%					

### (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 —%

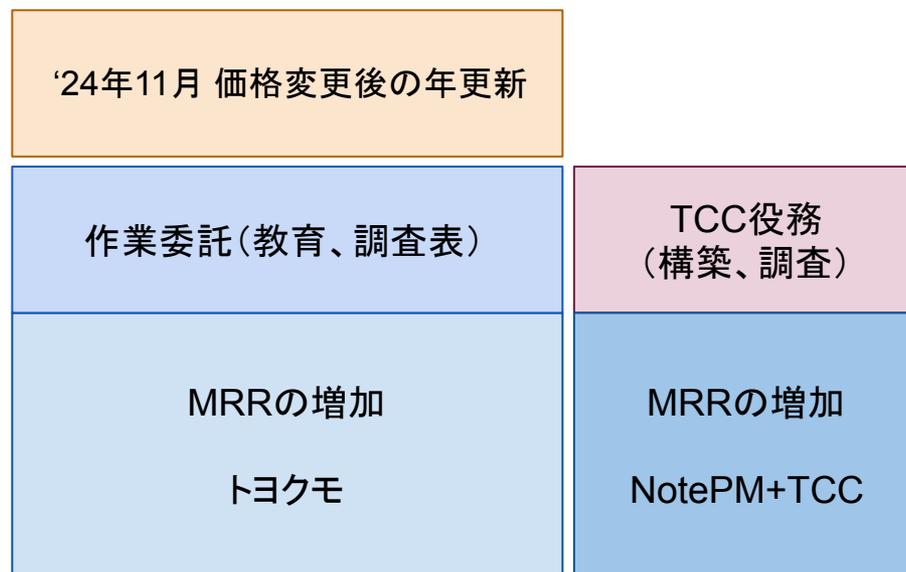
月次売上は百万円未満を切り捨てています。前年比は小数点第1位以下を四捨五入しています。

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。

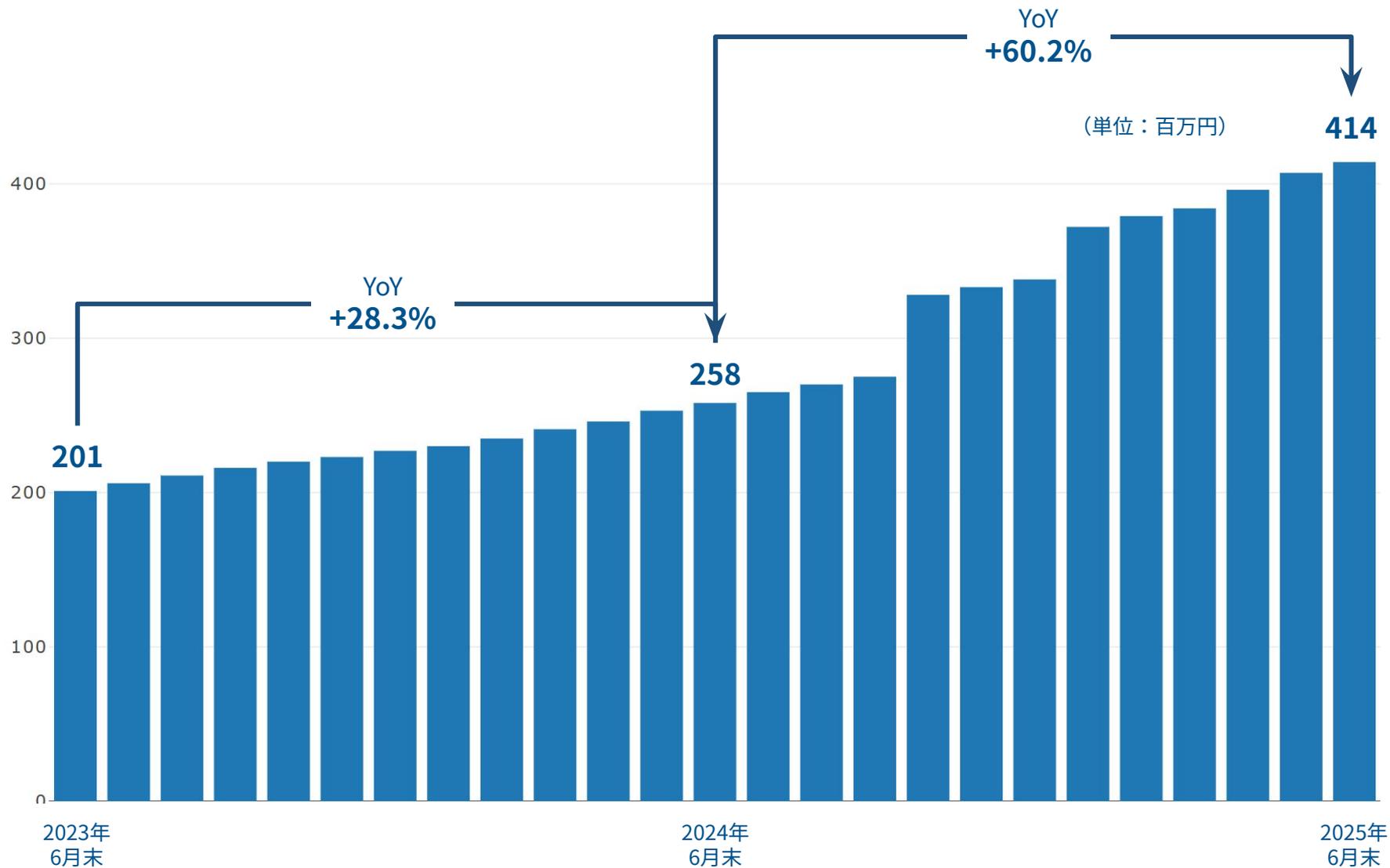
## 2024年までの売上増加要因



## 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。

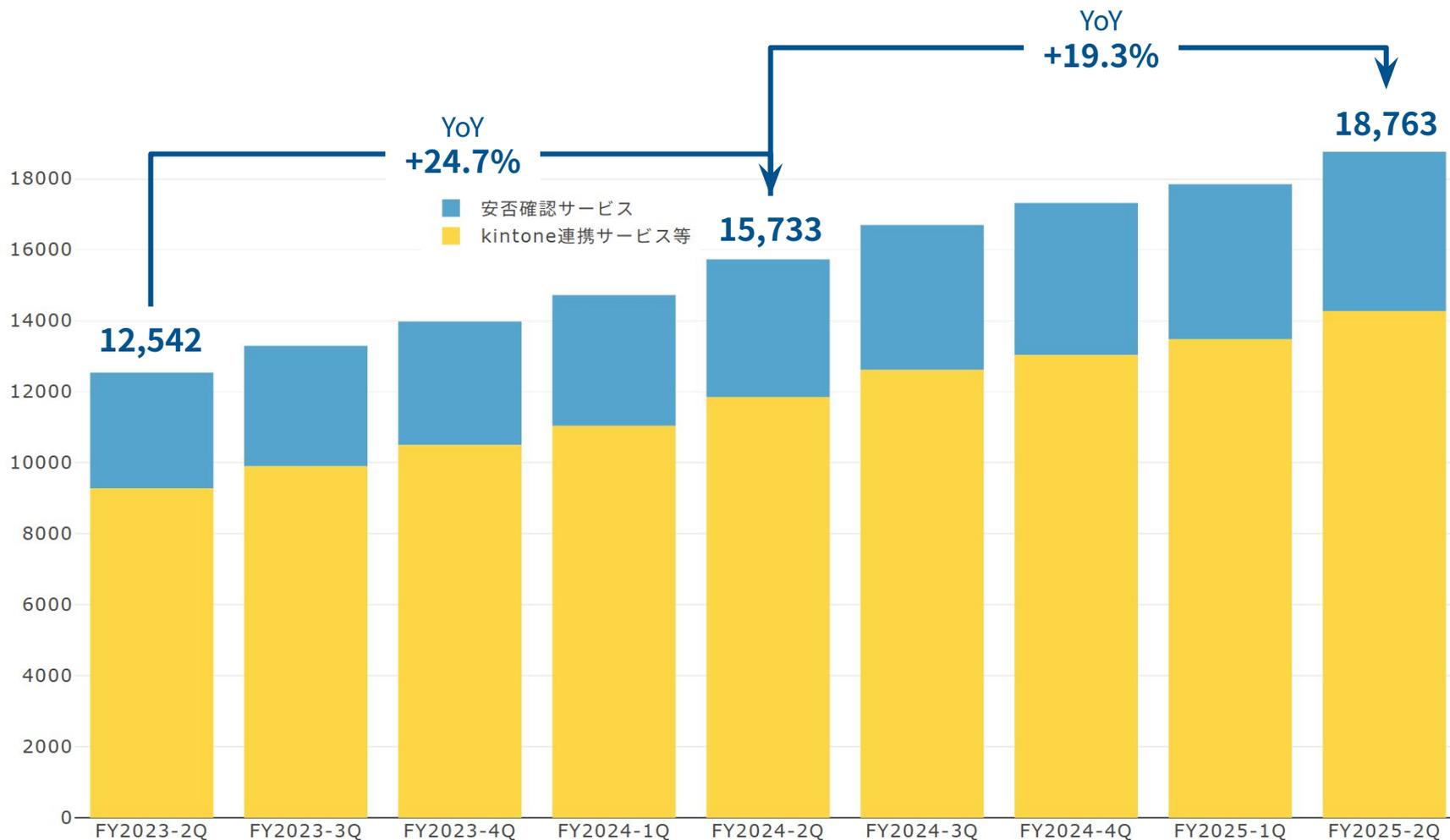
## 2-3 本業収益力（稼ぐ力）

本業収益力（＝営業利益＋広告費＋償却費）は、当期は56%程度（対売上比）で着地計画

（単位：百万円）

	2024年12月期	2025年12月期 第2四半期累計	2025年12月期 予想
売上高	3,146	2,247	4,600
広告費	752	476	990
（売上比）	23.9%	21.2%	21.5%
減価償却費＋のれん償却費	10	118	200
（売上比）	0.3%	5.3%	4.3%
営業利益	1,162	856	1,400
（売上比）	36.9%	38.1%	30.4%
本業収益力（稼ぐ力）	1,924	1,450	2,590
（売上比）	61.2%	64.6%	56.3%

# 参考 有償契約数（トヨクモ単体）



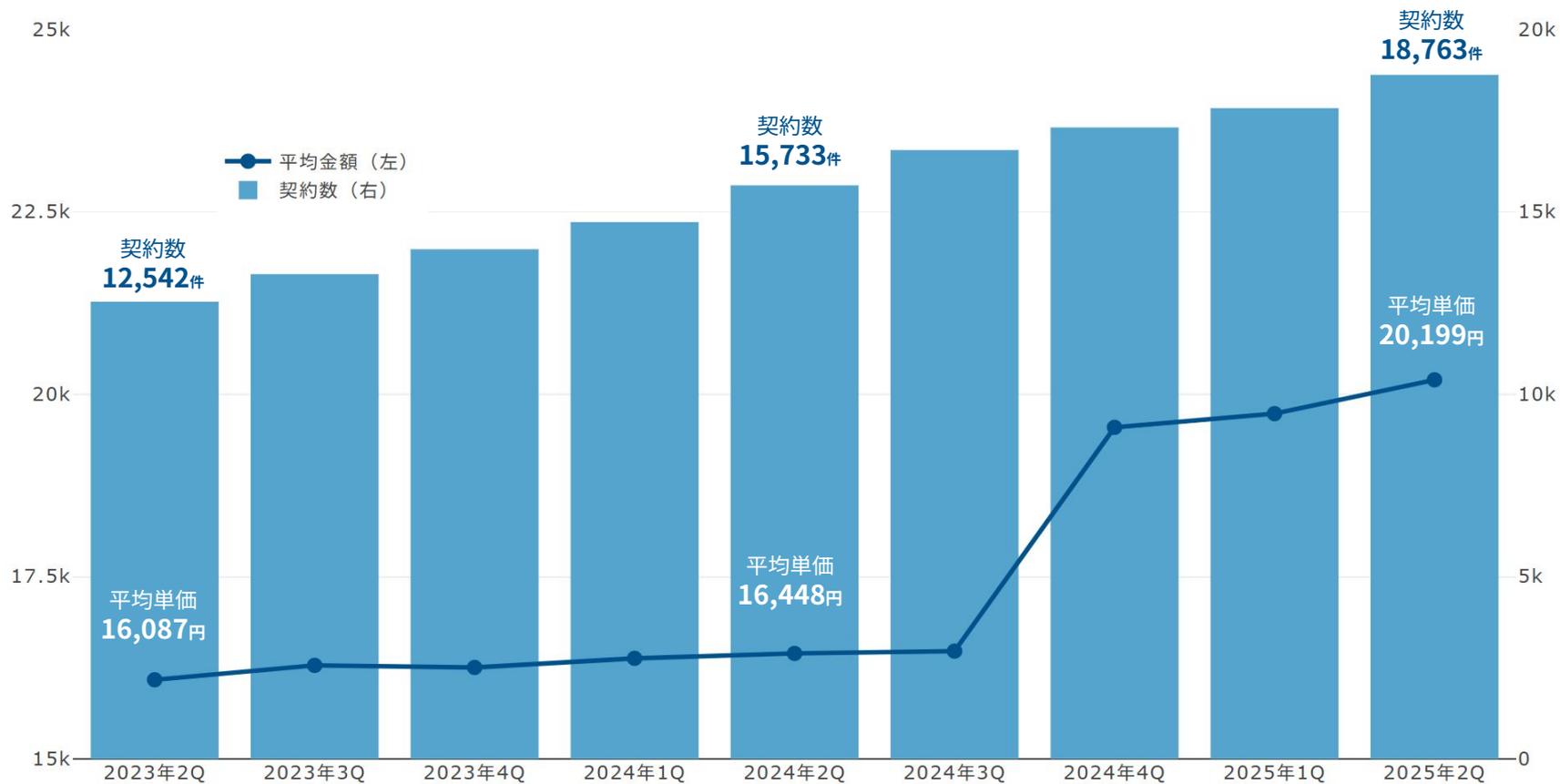
※本資料では、トヨクモ スケジューラーの有償契約数はkintone連携サービス等に含めています。

# 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2Q	3,258	+63	+2.0%	+25.7%	9,284	+585	+6.7%	+33.0%	12,542	+648	+5.4%	+30.8%
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%		11,046	+539	+5.1%		14,725	+744	+5.3%	
2024年2Q	3,879	+200	+5.4%	+11.3%	11,854	+808	+7.3%	+30.3%	15,733	+1,008	+6.8%	+24.7%
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%		13,485	+443	+3.4%		17,849	+529	+3.1%	
2025年2Q	4,486	+122	+2.8%	+15.6%	14,277	+792	+5.9%	+20.4%	18,763	+914	+5.1%	+19.3%

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

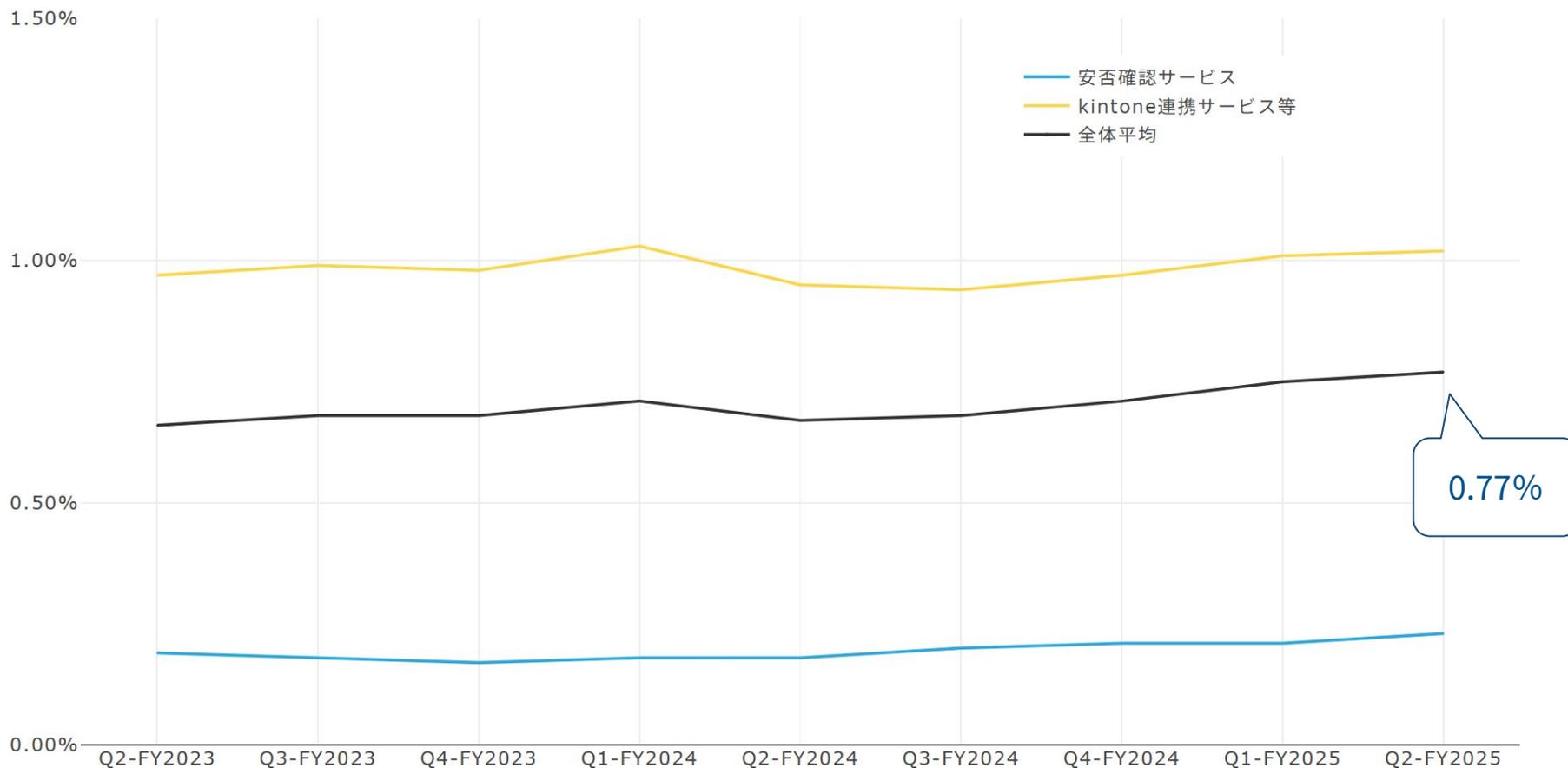
# 参考 契約数と平均単価（トヨタモ単体）



# 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

### 四半期ごとの解約率の推移

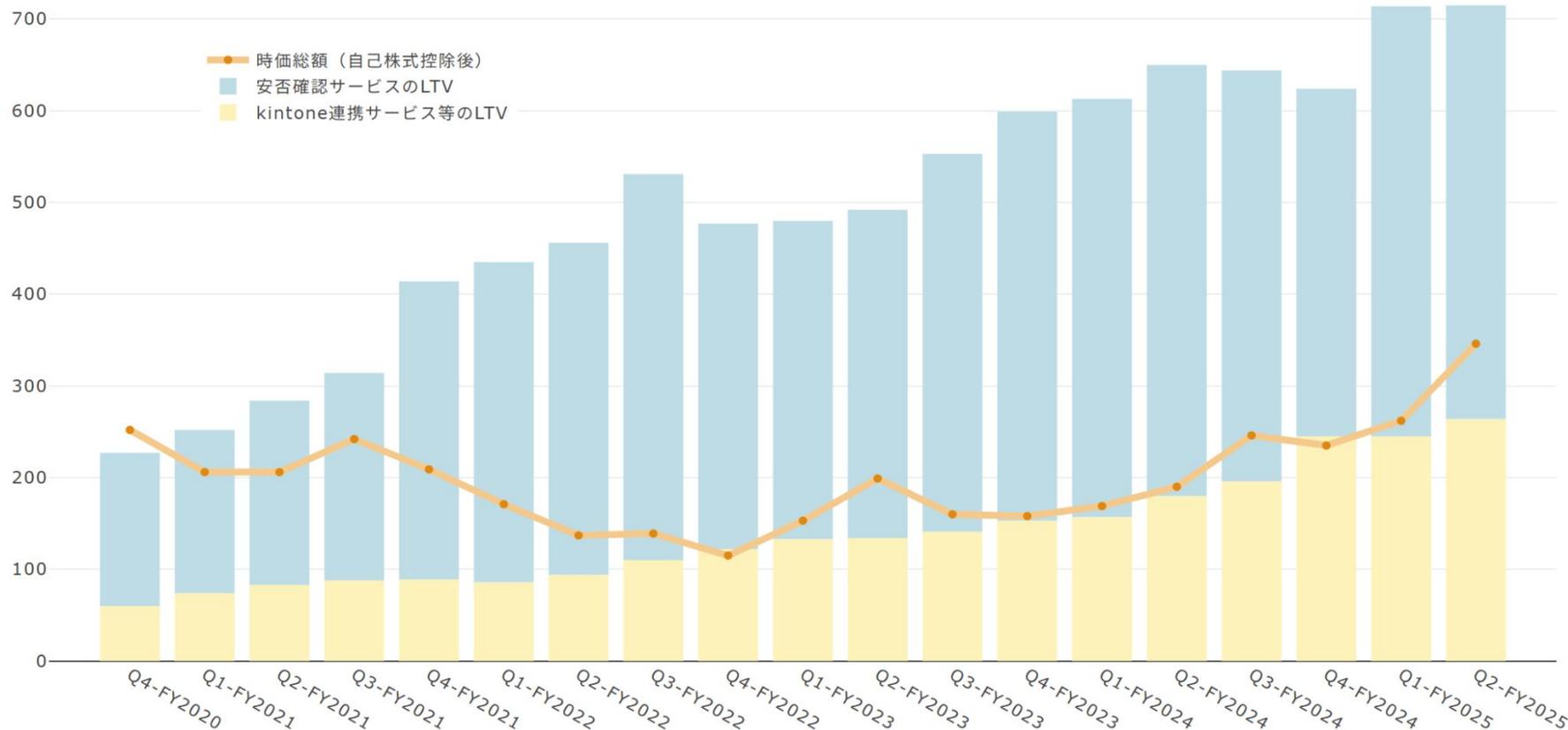


※解約率（チャーンレート）は、年間平均解約率を表しています。12か月間の契約金額と解約金額の平均から算出しています。

# 参考 LTV（トヨタモ単体）

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、トヨタモ 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



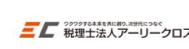
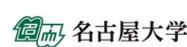
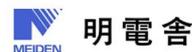
# 参考 NotePMについて

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」

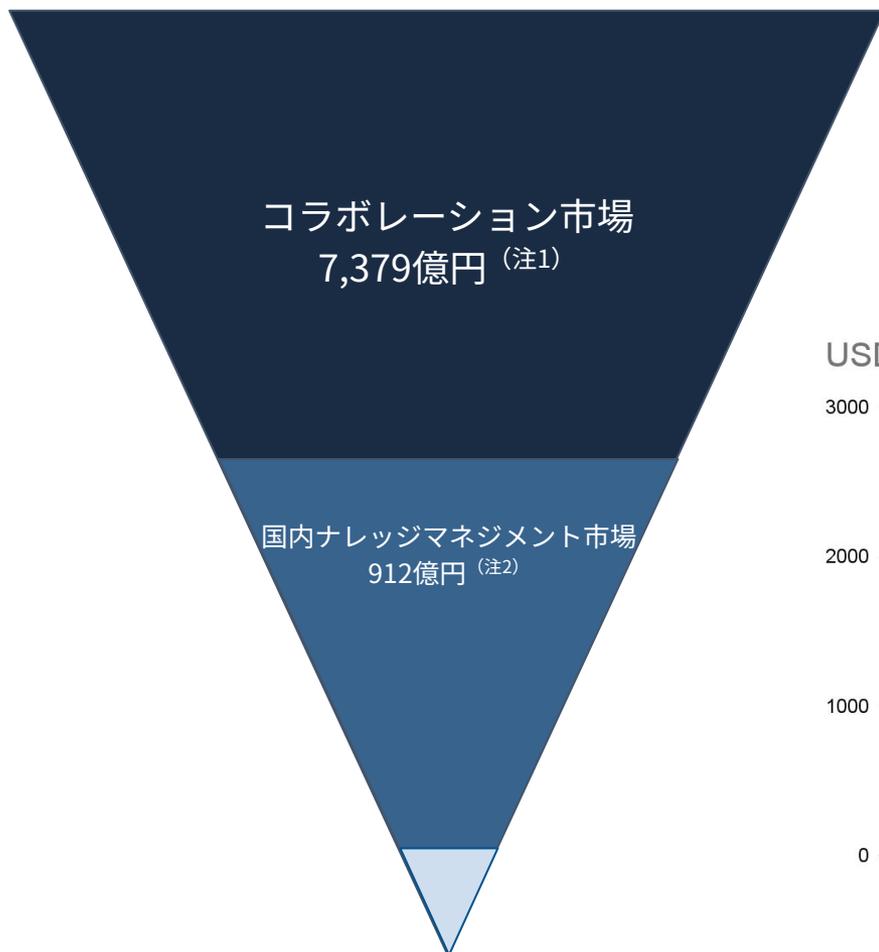
マニュアル作成ツール・マネジメントツールとして高い評価

- ・ 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



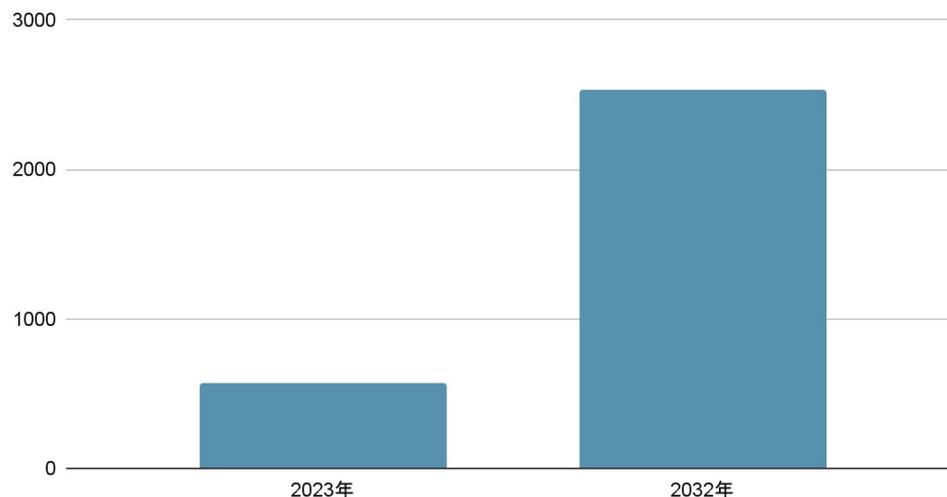
## 3-4 ナレッジマネジメント市場について



### 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



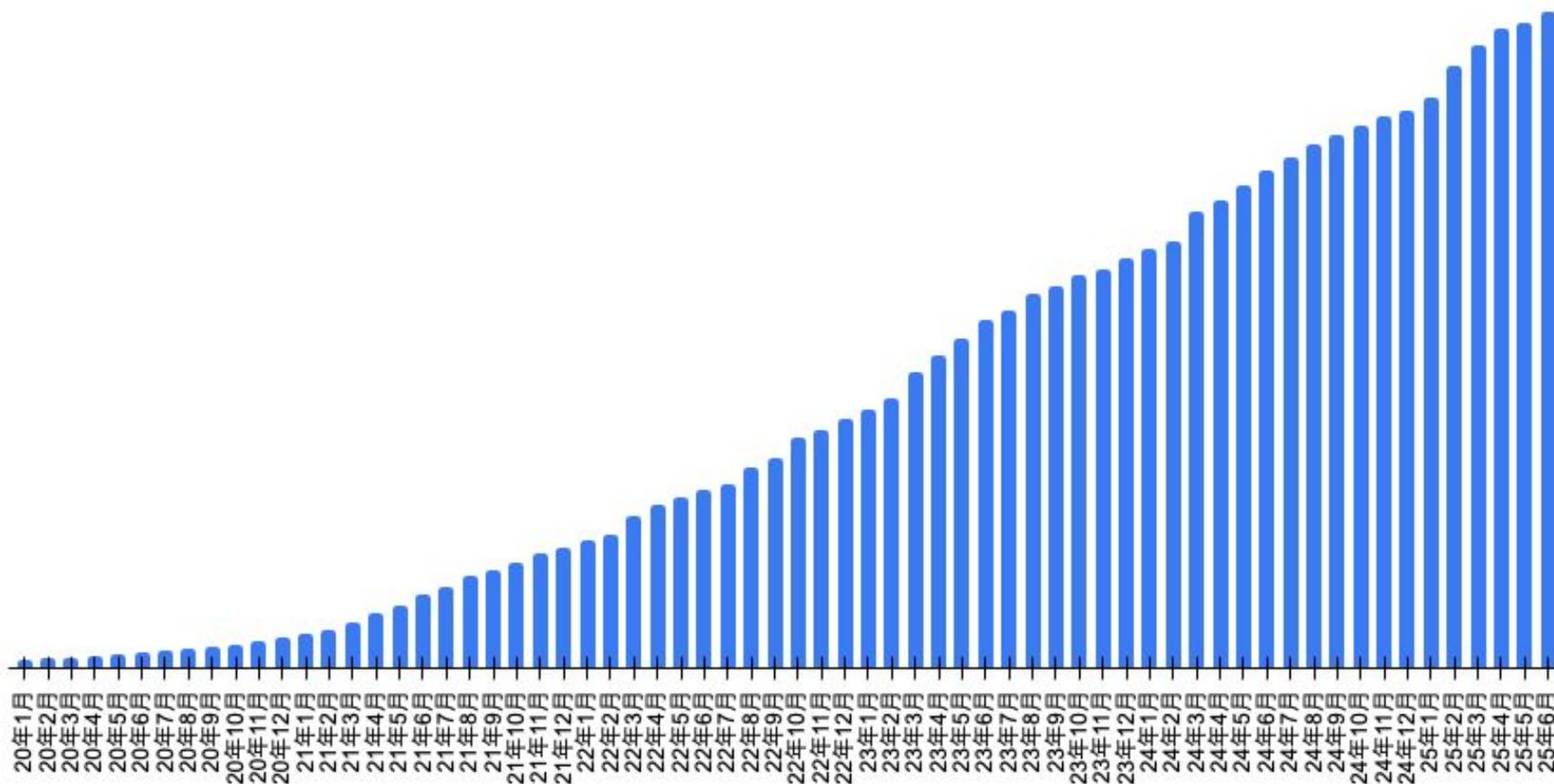
(注1) 2027年度コラボレーション市場予測『ソフトウェア新市場 2023年版』(株式会社富士キメラ総研、2023年7月7日発行)

(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

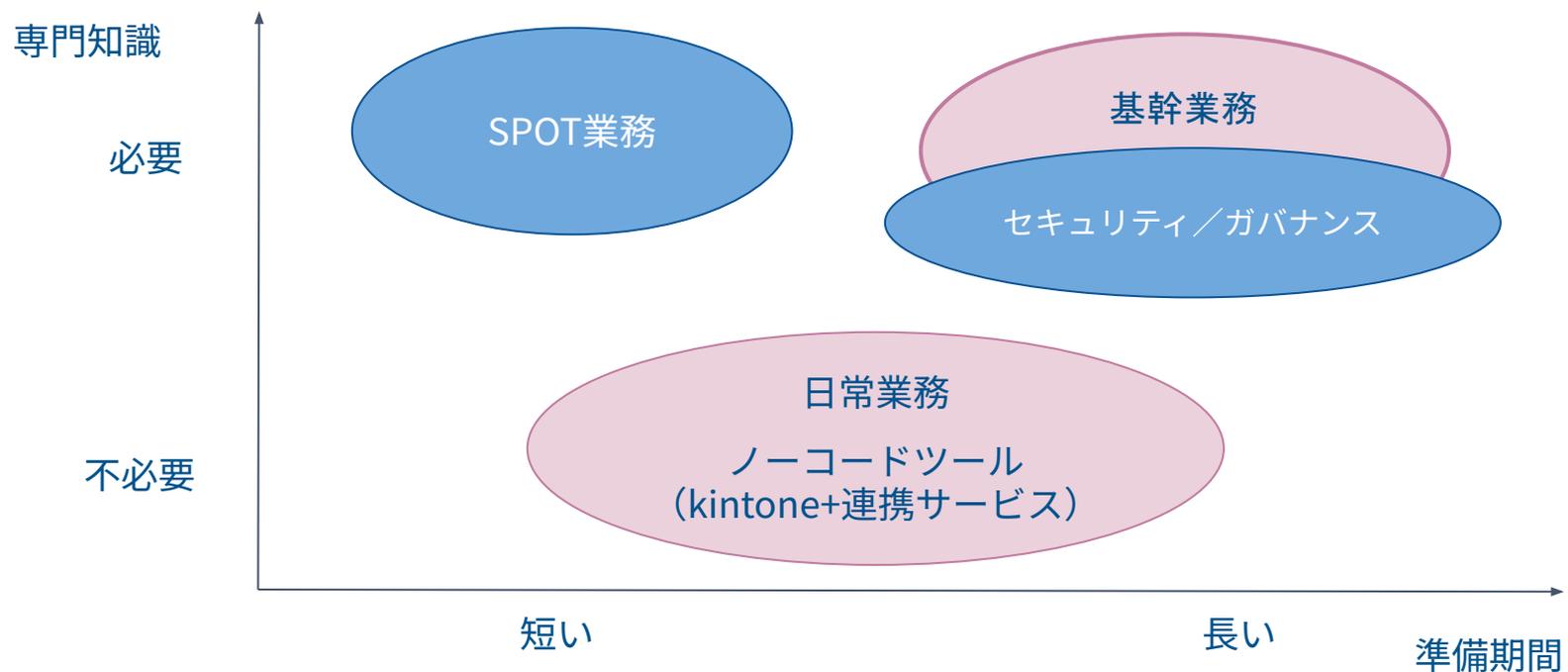


## 3-5 トヨクモクラウドコネクトの現状について

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

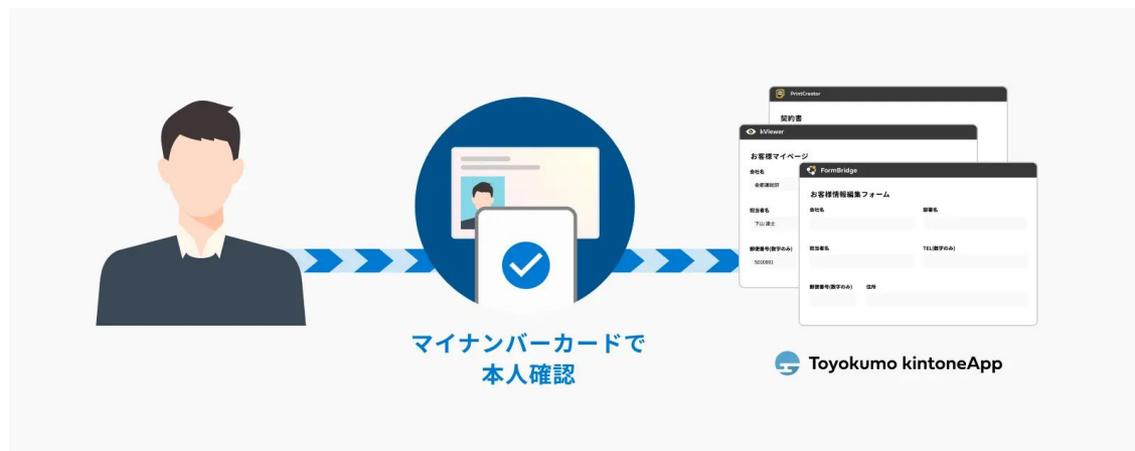
セキュリティやガバナンス、監査などプロフェッショナル支援



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

---

当社が提供するkMailerは、kintoneと連携してメール送信業務を効率化できるサービスです。この度、プロフェッショナルコースをリリースし、新たにメールマーケティング機能を加えました。今後も、機能を向上させ、お客様のカンタンなメールマーケティングの実現への貢献を目指します。



## kMailer

新コース

# プロフェッショナル コース

をリリースしました

 Toyokumo kintoneApp

新機能「自動トリガー設定」「条件分岐ステップ」でメールマーケティングをパワーアップ

# FormBridge、デジタルアドレスから住所自動取得機能を提供開始

当社が提供するFormBridgeは、kintoneにデータを登録してもらうためのWebフォーム作成ツールです。

この度、日本郵便の提供する住所識別コードであるデジタルアドレスから、住所を自動取得する機能をリリースしました。これにより手入力による間違い、表記揺れを防ぎ、入力体験を向上させます。



## FormBridge

### 新機能

もっとカンタン&正確に住所入力！

## デジタルアドレスからの住所自動取得

機能をリリースしました

 Toyokumo kintoneApp



The screenshot shows a web form interface for 'Toyokumo kintoneApp'. At the top right, there is a red box with an '@' icon and the text 'デジタルアドレス'. Below this, a blue box highlights a 'デジタルアドレス' input field containing 'A B C - 1 2 D 6'. A red line connects this field to a red box above it. Below the digital address field, there are three input fields: '郵便番号\*' (100-0004), '都道府県\*' (東京都), and 'それ以降の住所\*' (千代田区大手町2丁目3-1 JPマンション301). A blue arrow points from the digital address field to the 'それ以降の住所\*' field, indicating the automatic retrieval of the remaining address information.

日本郵政が提供する「デジタルアドレス」で建物名を含む詳細な住所を自動取得し、簡単かつ正確に住所入力を完了します。

# トヨクモクラウドコネクト、住民向け給付金システムに 全銀フォーマット出力機能を実装



トヨクモクラウドコネクト株式会社が提供する住民向け給付金システムは、サイボウズ公式のセミオーダー型kintoneアプリパッケージとして認定されましたが、今年6月に「全銀フォーマット出力機能」を実装しました。これにより、振込データの作成と送付作業を安全かつ正確な実現に貢献します。

## トヨクモクラウドコネクト、住民向け給付金システム 「全銀フォーマット出力機能」 を実装



# 安否確認サービス2が高評価を獲得

当社が提供する安否確認サービス2は、法人向けの安否確認システムです。  
この度、国内最大級のIT製品・SaaSレビューサイト「ITreview」が発表する「ITreview Grid Award 2025 Spring 安否確認システム部門」において、法人向けの安否確認システム「安否確認サービス2」が20期連続で最高評価の「Leader」を受賞いたしました。



また、ITreview が選出する「ITreview Best Software in Japan 2025」において36位にランクインしたことをお知らせします。13,000を超える製品・サービスが掲載される中で、災害対策ツールとして数少ないTop100入りを果たしております。



# 「CyPN Report 2025」にて7製品で星を獲得

サイボウズ株式会社が設定している評価基準「Cybozu Partner Network Report 2025」（Cypn Report 2025）のエクステンション部門にて、kintone連携サービスの2製品が最高評価の3つ星、また他4製品でも星を獲得し、提供している全ての製品で星を獲得いたしました。

また、アライアンス部門において、トヨクモスケジューラーも星を獲得し、当社が提供している計7製品で星を獲得いたしました。

トヨクモが提供する kintone連携サービス全製品/トヨクモスケジューラー  
「CyPN Report」星を受賞しました

Extension部門		Alliance部門
	 FormBridge PrintCreator	
	 kViewer  kMailer  kBackup	 DataCollect  TOYOKUMO Scheduler

お客様を「非効率な業務から解放する」ため、これからもサービスの開発・提供を続けて参ります。 

# CYBOZU AWARD 2025にて 「エクステンション部門賞」受賞

サイボウズ株式会社が「サイボウズ オフィシャルパートナー」を表彰する制度、「CYBOZU AWARD 2025」にて、「エクステンション部門賞」を受賞いたしました。



「エクステンション部門賞」は、サイボウズ製品の拡張機能を提供するサービスやアプリパッケージにおいて顕著な実績をあげたパートナーに贈られる賞です。当社では、「FormBridge」「PrintCreator」をはじめとするkintone連携サービス6製品を提供しており、導入数や顧客満足度などを総合的に評価いただき、受賞できたと考えております。

# NotePMが高評価を獲得

NotePMは、プロジェクト・モード株式会社が提供するナレッジ管理SaaSです。

この度、国内最大級のIT製品・SaaSレビューサイト「ITreview」が発表する「マニュアル作成ツール部門」「コラボレーションツール部門」「グループウェア部門」「Web社内報部門」において「Leader」を受賞いたしました。

また、「BOXIL（ボクシル）」を運営するスマートキャンプが、優れたSaaSを審査、選考、表彰するイベント「BOXIL SaaS AWARD Summer 2025」において、「Good Service」に加え、「カスタマイズ性No.1」「機能満足度No.1」「使いやすさNo.1」の3つのNo.1を受賞いたしました。



# 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6月末現在)	連結 107名、単体 77名		
経営陣 (2025年7月現在)	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	小川 淳	（マーケティング本部長代理）
	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6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



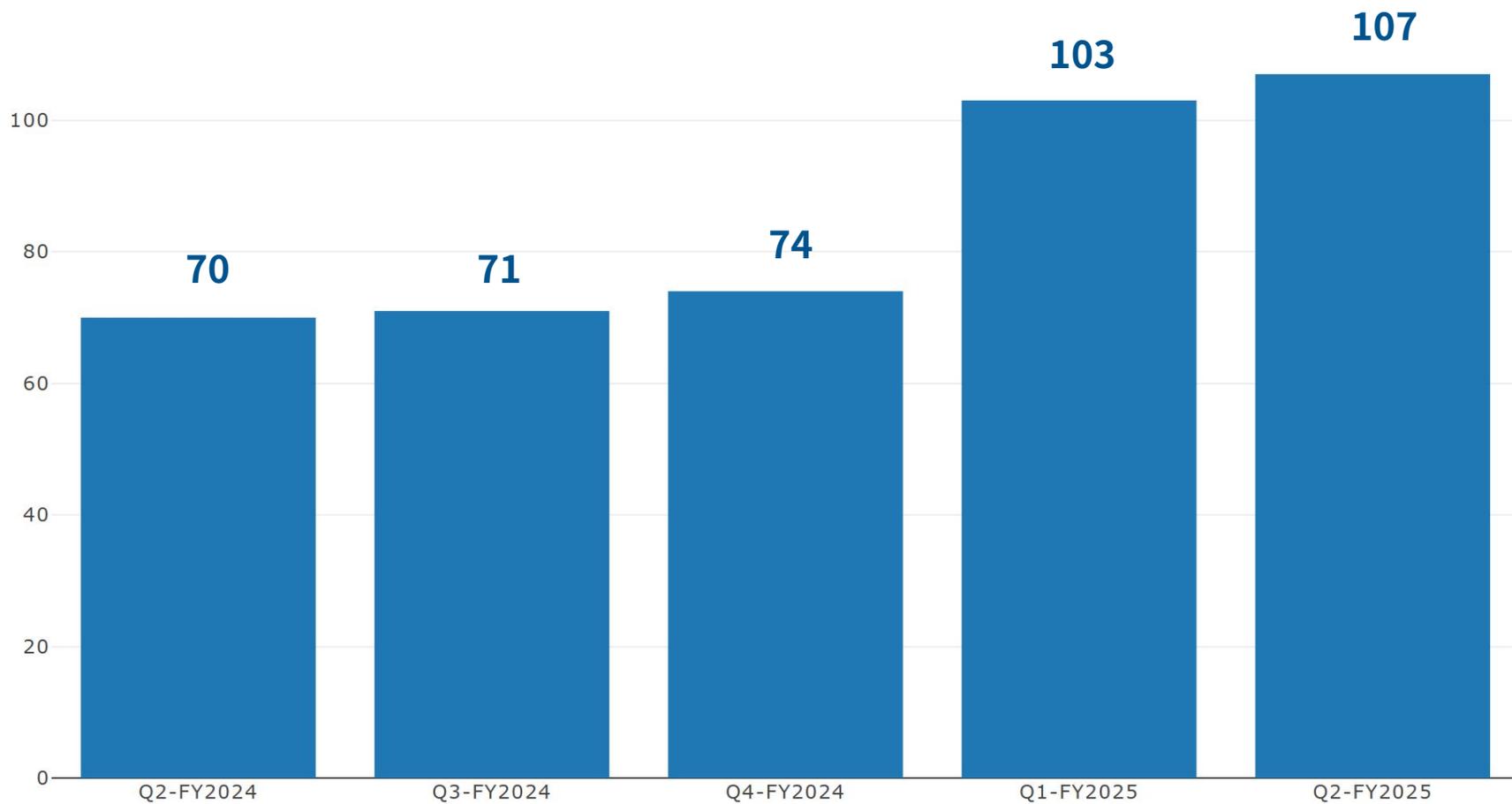
## すべての人を 非効率な仕事から 解放する

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。

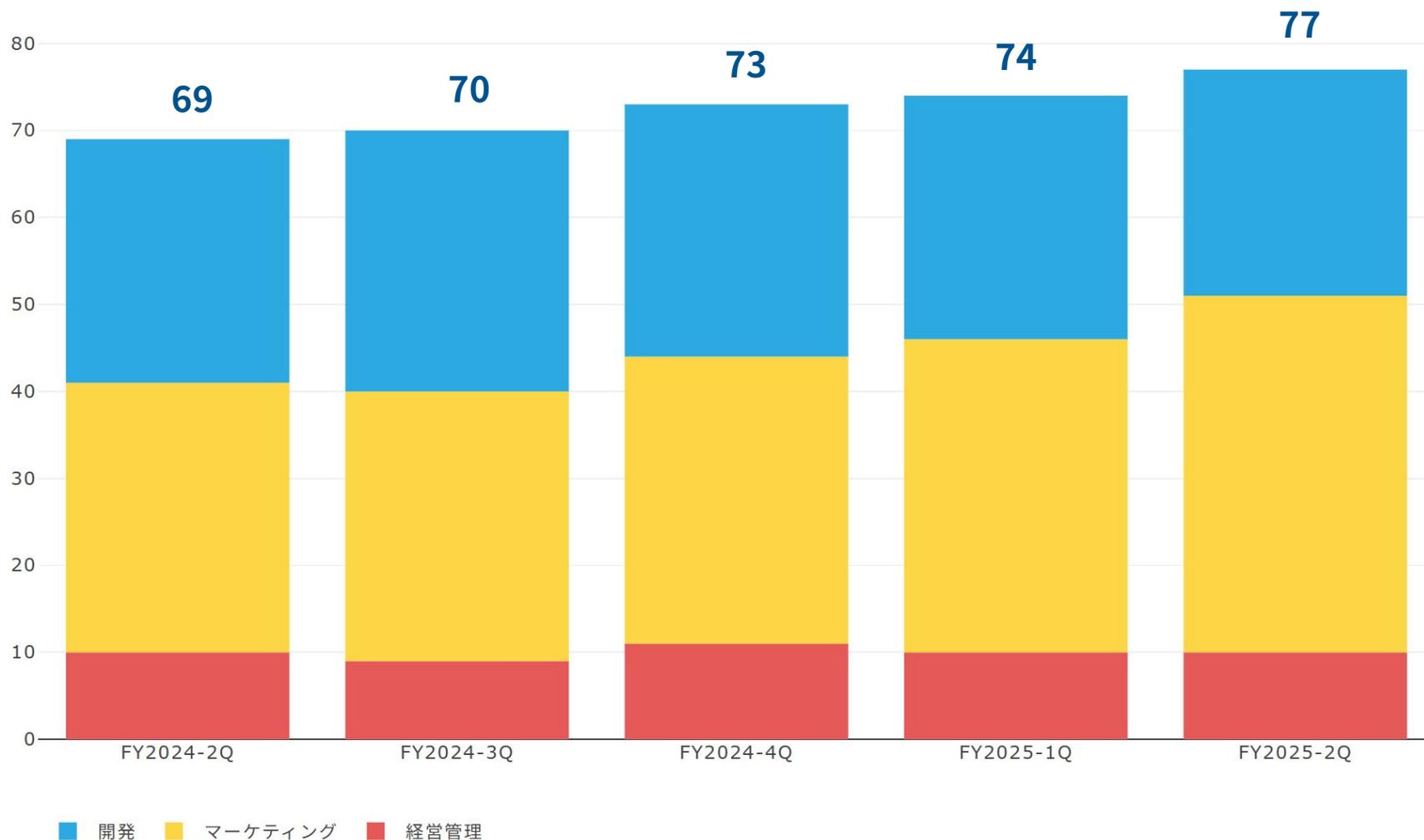
私たちは、クラウドを使ったテクノロジーとアイデアで、  
すべての人を非効率な仕事から解放する、  
そんな製品をつくり続けます。

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

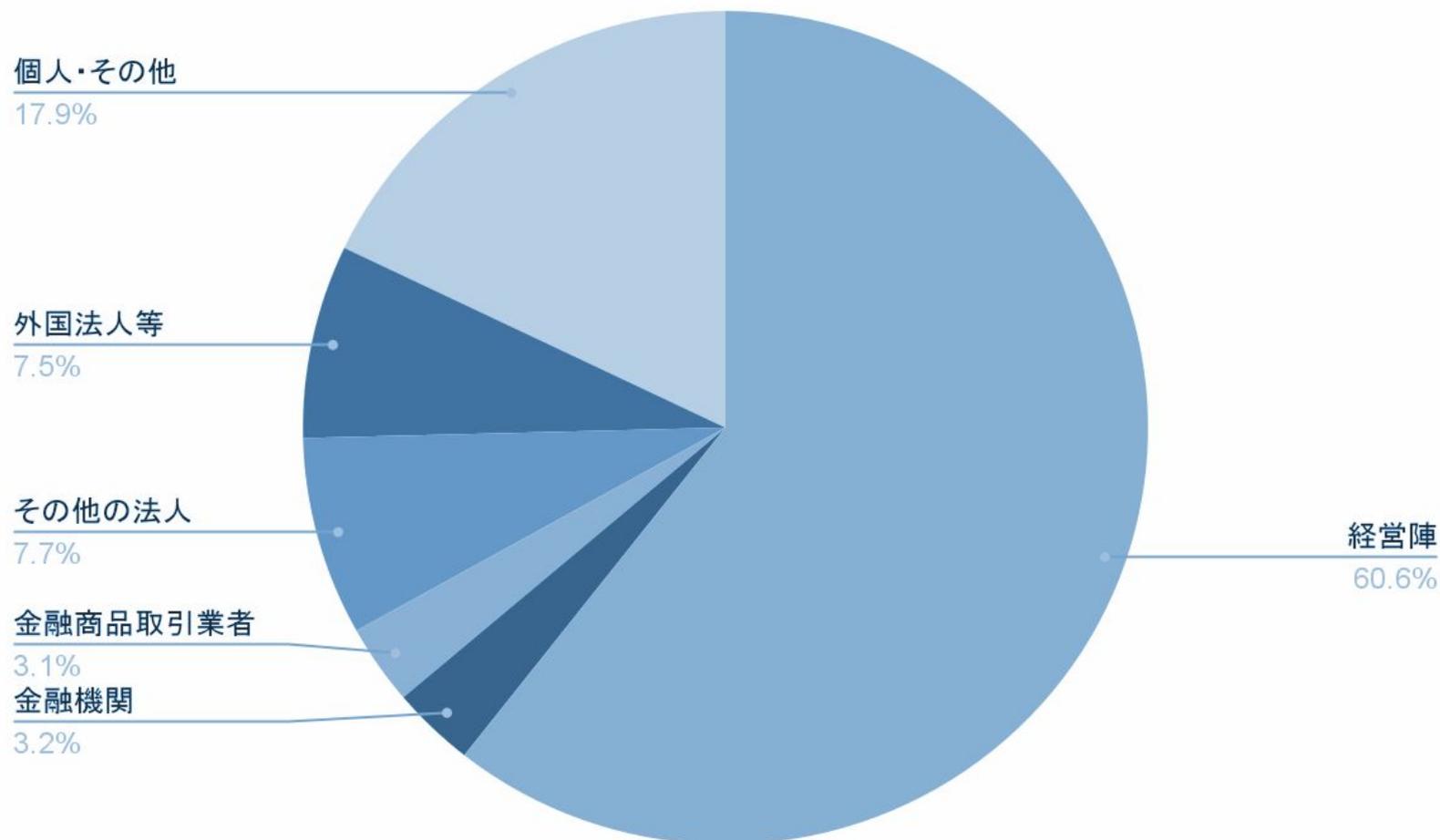
# 参考 従業員数の四半期推移



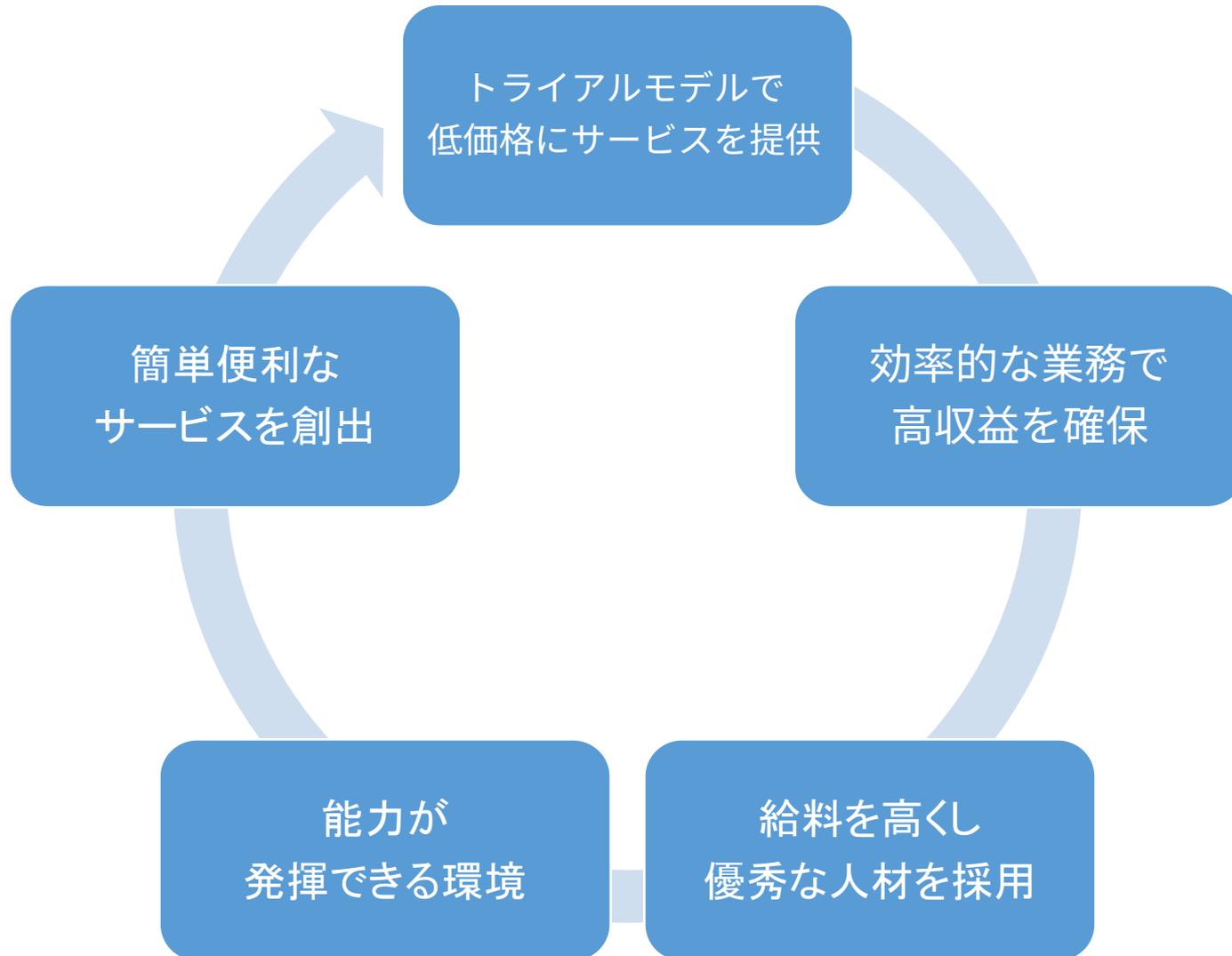
# 参考 従業員数の四半期推移（トヨクモ単体）



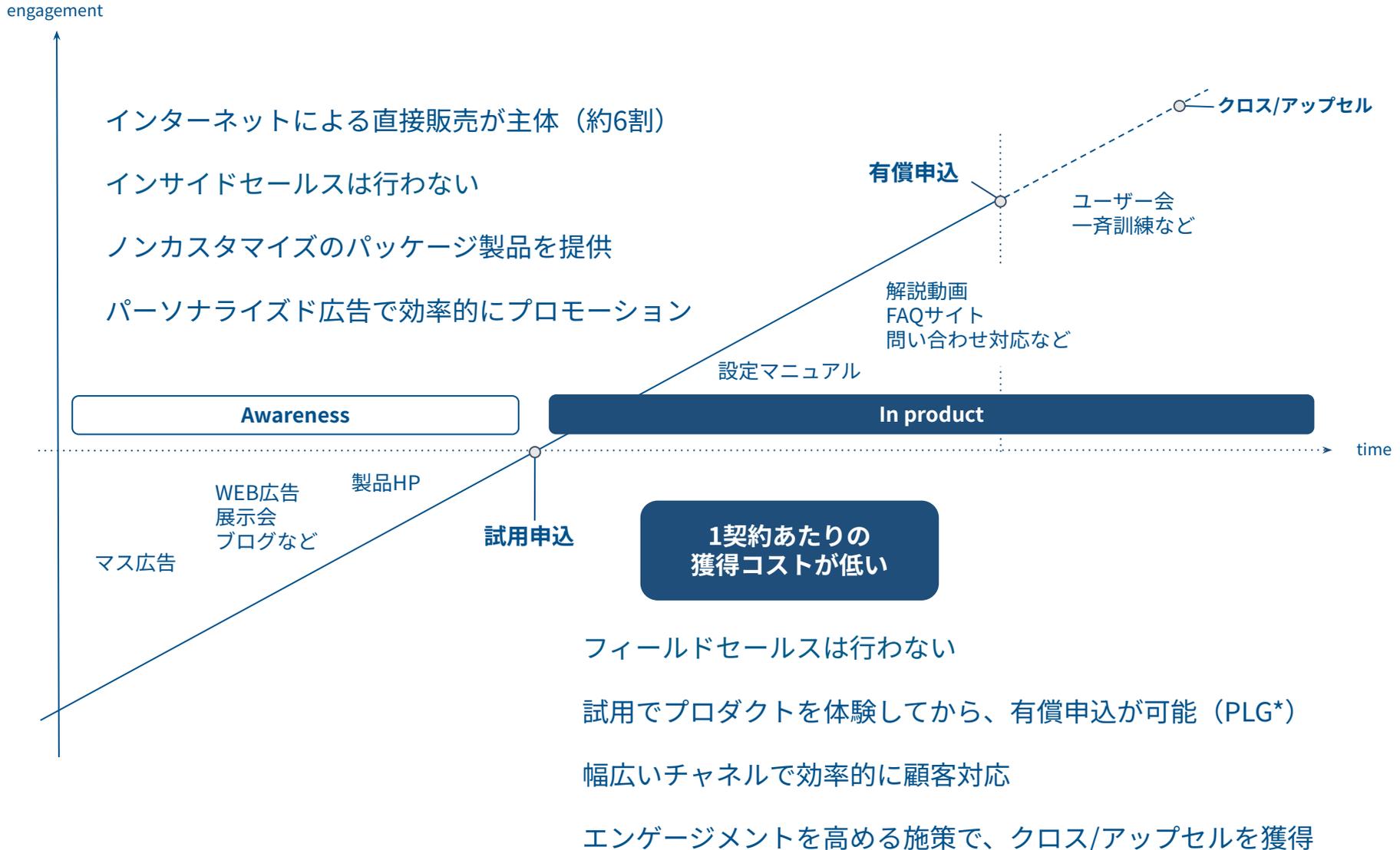
# 参考 株主構成（2025年6月末時点）



(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。



# 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



## 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



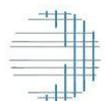
**PrintCreator**  
kintoneと連携する帳票を  
簡単につくれるサービス



**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」



# 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6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、38,000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**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 ～



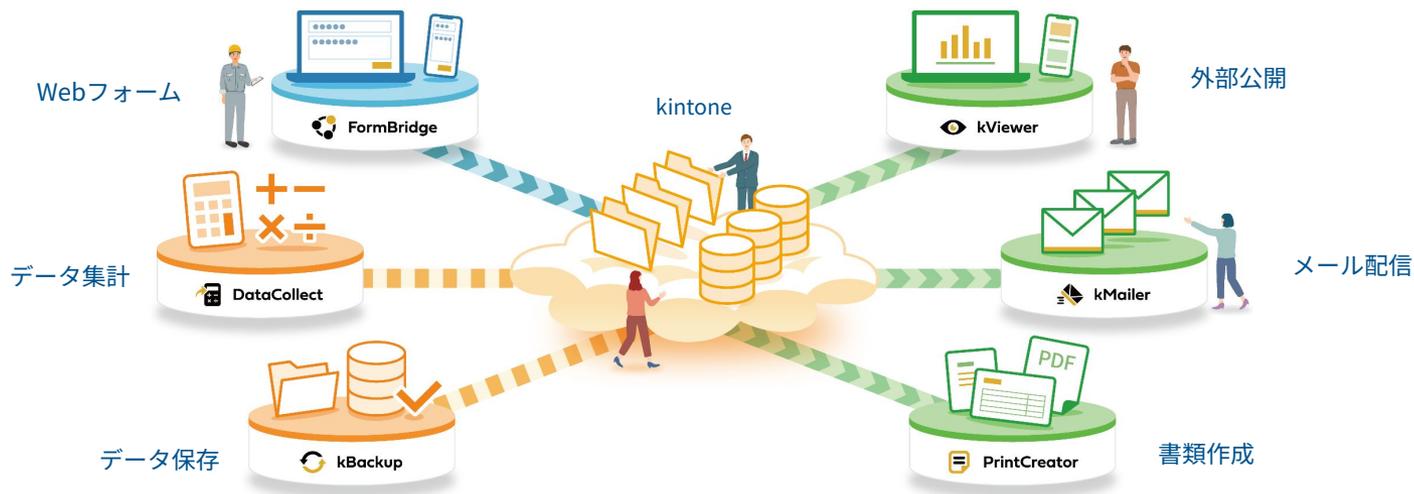
ログインしたユーザー【だけ】が、  
情報の登録や参照ができる

～ 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。

## 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を組み合わせると、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

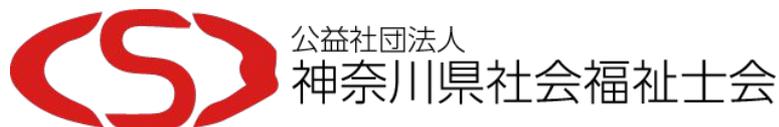
契約数は**14,000**以上

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】



WILLBING  
COMPANY FOR YOUR "WILL"



NEVER SAY NEVER  
ロート製薬



神奈川県

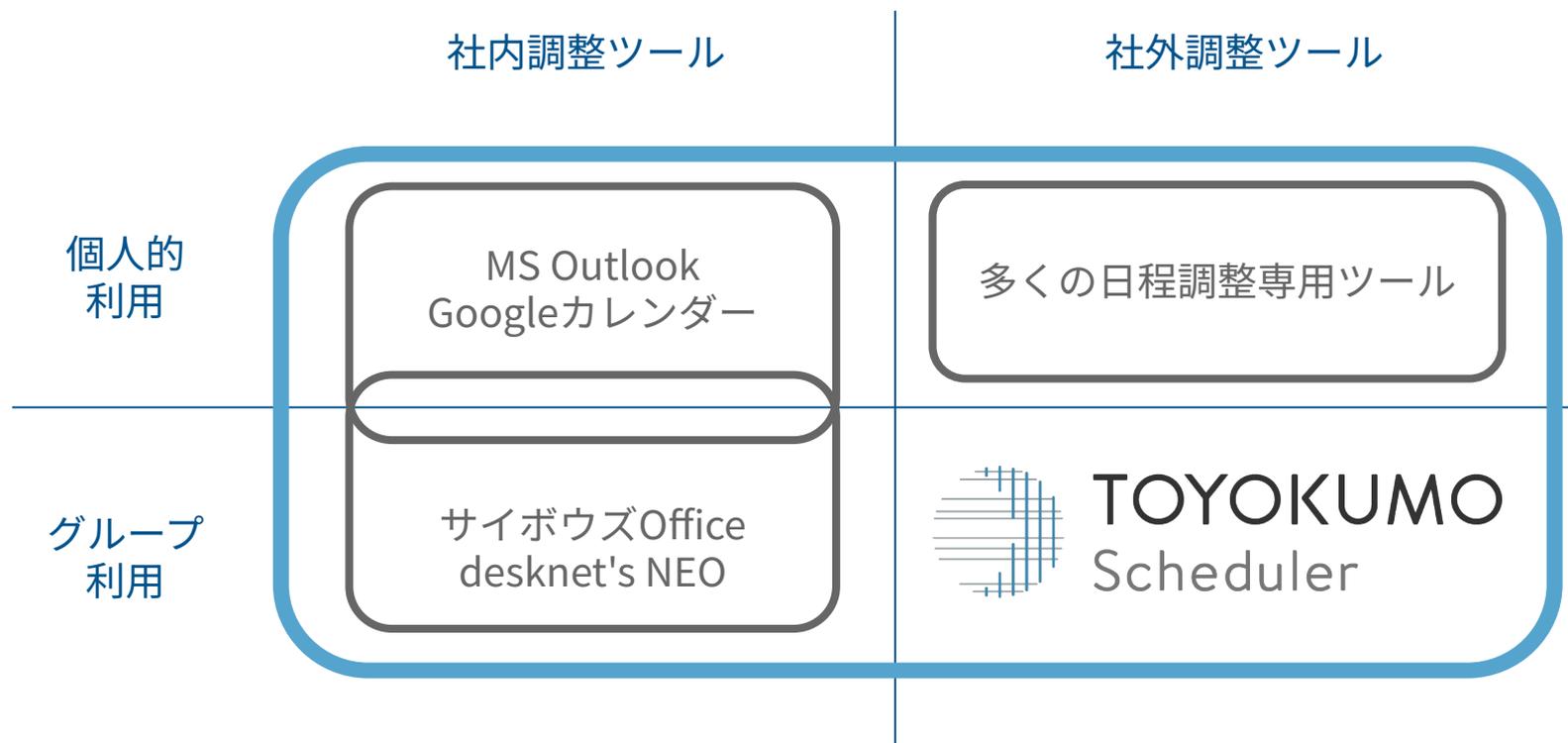
TOKYO DOME CITY  
心が動く、心に残る。



※ 2025年6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



## 強力な検索機能

**Before**

検索結果 0件

**検索しても知りたい情報が  
見つからない**

**After**

検索結果 20件

**NotePMなら知りたい情報が  
すぐに見つかる！**

## カンタンな編集機能

**Before**

Excelだと編集の手間が、、、

**After**

マニュアル編集/更新

**更新**

**カンタン更新**

## ナレッジ共有で属人化を解消

**Before**

離職  
異動

口頭での  
不十分な引き継ぎ

社員

**ナレッジ・マニュアルがまとまっていなく  
離職・異動による引き継ぎが不十分**

**After**

離職  
異動

情報  
情報

引き継ぎ

社員

**NotePMにナレッジ・マニュアルを残して  
引き継ぎ完璧**

## リアクションでコミュニケーションを活性化

**Before**

情報共有

社員

リアクション  
できない

**情報共有してもリアクションがなく、  
投稿のモチベーションが低下する**

**After**

情報共有

社員

リアクション

**リアクション機能でモチベーションアップ**

# 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>