

2026年12月期 第1四半期 決算説明資料



シンプルだから、みんな使える。

カンタートヨクモ



トヨクモ株式会社

2026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 2026年12月期 1Q Executive Summary
- 1-2 四半期の実績（前年同期比較）
- 1-3 営業利益増減要因（前年同期比較）
- 1-4 通期予想に対する進捗
- 1-5 資本コストと株価を意識した経営の主要指標
- 1-6 FY2026のキャッシュアロケーション計画
- 1-7 自己株式の取得状況
- 1-8 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 成長への取組

- 3-1 基本的な成長戦略の考え方
- 3-2 サービス数拡大への取組
- 3-3 トヨクモの中長期テーマ
- 3-4 トヨクモ式のPLGモデル

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 2026年12月期 1Q Executive Summary

1. 第1四半期の売上高は、引き続き過去最高を更新
2. 第1四半期の営業利益は、初めて5億円を突破
3. Rule of 40（売上成長率+営業利益率）の数値は、72.2と高水準

売上高
(1Q)

1,389 百万円
YoY +29.0%

EBITDA
(1Q)

665 百万円
YoY +70.0%

営業利益
(1Q)

600 百万円
YoY +80.5%

ARR

5,738 百万円
YoY +24.5%

チャーンレート*

0.81%
≦1%

Rule of 40

72.2
売上成長率29.0% + 営業利益率43.2%

* トヨクモ単体の数値になります。

1-2 四半期の実績（前年同期比較）

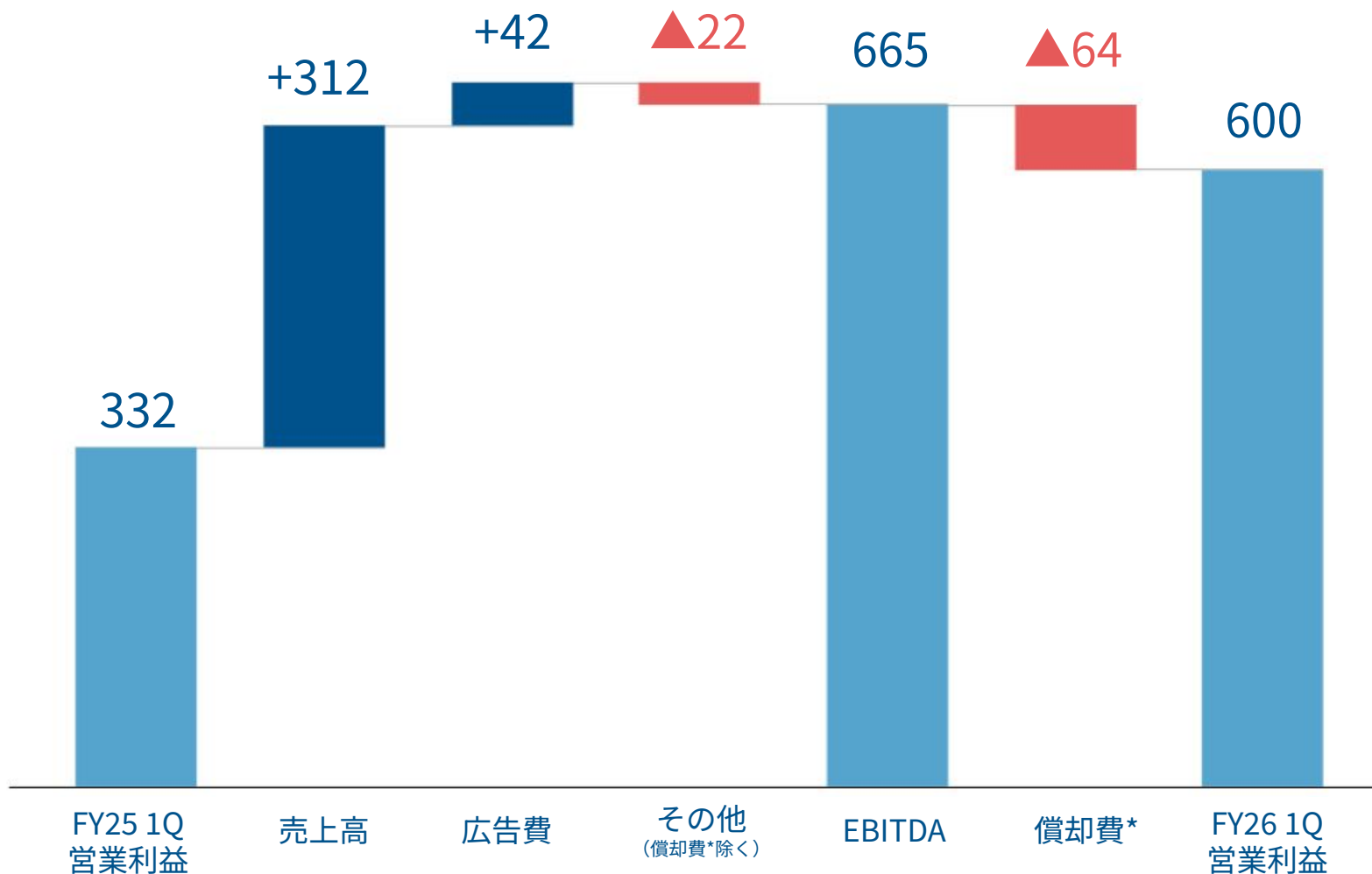
（単位：百万円）

	2025年12月期 1-3月実績	2026年12月期 1-3月実績	YoY
売上高	1,077	1,389	+29.0%
売上総利益	1,033	1,323	+28.1%
販売費/一般管理費	700	723	+3.3%
内) 広告費	291	248	▲14.5%
内) 減価償却費+のれん償却費	58	64	+10.5%
EBITDA	391	665	+70.0%
営業利益	332	600	+80.5%
経常利益	333	604	+81.2%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	219	401	+82.9%

企業結合に係る暫定的な会計処理をFY2025-2Qに確定しており、FY2025-1Qに係る各数値は、確定した内容を反映しております。

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 通期予想に対する進捗

通期予想に対して売上高の進捗は 24.0%と順調な滑り出し

販管費は前年同期比で微増に収まったため、営業利益は通期予想に対して31.6%の進捗

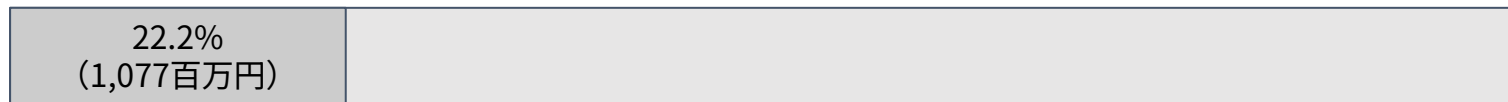
売上高

FY2026実績

(単位:百万円)



FY2025実績

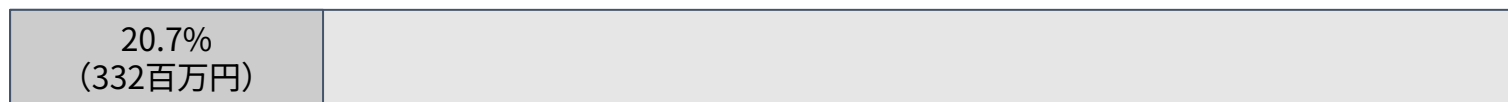


営業利益

FY2026実績



FY2025実績



1-5 資本コストと株価を意識した経営の主要指標

(単位:百万円)

			FY2024	FY2025	FY2026 予想	中長期的	同業他社 平均*
事業戦略	成長性	売上高	3,146	4,858	5,800	増収	13,516
	収益性	EBITDA	1,172	1,850	2,170	向上	2,580
	効率性	EBITDA率	37.3%	38.1%	37.4%	—	18.3%
資本投資	財務資本	現預金残高	4,196	4,407	—	—	—
	製造資本・ 知的資本	投資キャッシュ・フロー	▲70	▲1,362	—	—	—
	社会・ 関係資本	配当金総額	152	219	294	配当性向20%	—
		広告宣伝費への投資	752	1,278	1,200	—	—
	人的資本	平均年収	895万円	947万円	—	1,000万円以上	697万円
	自然資本	請求書の電子化	○	○	○	継続	—
資本効率	ROE		27.7%	30.6%	—	ROE>WACC	18.3%
	WACC**		8~12%	8~12%	8~12%	—	—
	1株当たり配当金		14円	20円	27円	配当性向20%	—

* 同業他社平均は東洋経済独自の分類「クラウド (SaaS)」を参考に、当社が独自に算出しています。

** WACCは当社が想定している数値になります。

1-6 FY2026のキャッシュアロケーション計画

FY2025

営業キャッシュ・フロー
2,020百万円

FY2026

基礎投資
・
成長投資

主な内容

基礎投資

- オーガニック成長に伴う支出
- トヨクモブランドの構築
- 平均年収の向上
- 生成AIの活用による効率化

成長投資

- AIカメラを開発するモキュラを子会社化

当期トピック

- PM社がPMO目黒へ移転
- 人員増に伴い当社もPMO目黒に拡張

株主還元

株主還元

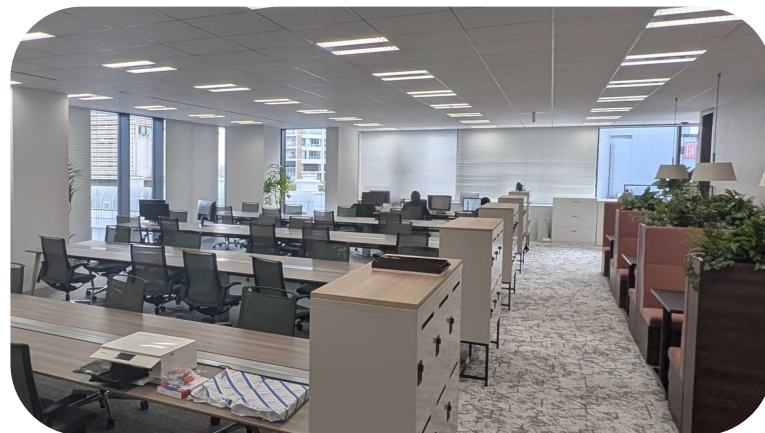
- FY2026は27円/株の配当を予想 (YoY +35%)

当期トピック

- 自己株式の取得を実施

2026年1月、
プロジェクト・モードがPMO目黒へ本店移転
当社も人員増によりPMO目黒にオフィスを拡張

PMO目黒
東京都品川区上大崎2-15-21



生成AIの活用状況

- 開発本部では、自律型AIを利用。コードを直接入力する作業時間が減少、従来よりも開発の上流工程にリソースを割くことが可能に。
- 一般社員には、Google Workspaceに付随するAIサービス、その他AIエージェントのライセンスを付与し、活用により業務の効率化を推進。
- kMailer、NotePMには、生成AIを用いた機能を提供中。
 - 4月にはDataCollectにもAI機能を追加

1-7 自己株式の取得状況

<進捗状況> (2026年2月16日～2026年4月30日)

- ・取得株式数：108,700株
- ・取得株式総額：197,765,800円

(参考)

2026年2月13日開催の取締役会の決議に基づき、
以下のとおり自己株式を取得することとしています。

総数：150,000株（上限）

総額：300,000,000円（上限）

取得期間：2026年2月16日～2026年5月29日

2026年4月末時点

- ・発行済株式総数：11,008,000株
- ・自己株式数：165,000株

1-8 連結貸借対照表

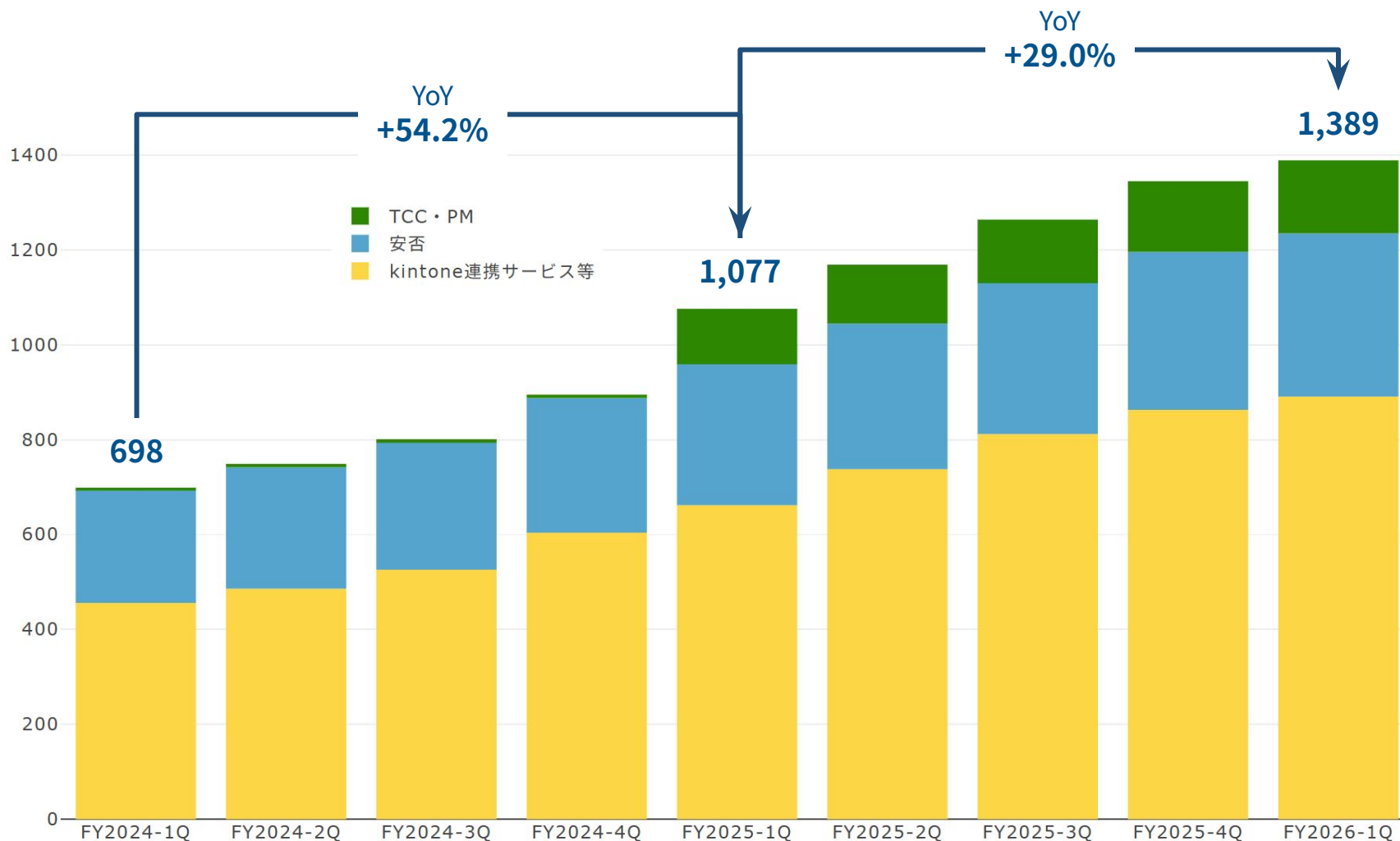
(単位：百万円)

資産	2025年 12月末	2026年 3月末	差額	負債	2025年 12月末	2026年 3月末	差額
現金及び預金	4,407	3,795	▲611	契約負債	1,264	1,145	▲118
流動資産その他	395	584	189	流動負債その他	1,109	655	▲454
流動資産合計	4,802	4,380	▲422	流動負債合計	2,373	1,801	▲572
有形固定資産	51	54	2	固定負債その他	103	100	▲2
のれん・顧客関連資産	1,189	1,140	▲49	固定負債合計	103	100	▲2
無形固定資産その他	185	178	▲6	負債合計	2,477	1,902	▲574
投資その他の資産	308	285	▲23	純資産			
固定資産合計	1,736	1,658	▲77	資本金	394	394	-
				資本剰余金	417	417	-
				利益剰余金	3,330	3,513	182
				自己株式	▲101	▲211	▲110
				非支配株主持分	19	22	2
				純資産合計	4,061	4,136	74
資産合計	6,538	6,038	▲499	負債純資産合計	6,538	6,038	▲499

変動の主要因は、未払法人税等の支払、配当金の支払、自己株式の取得によるものです。

参考 四半期別売上

(単位：百万円)



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 ト (以下、TCC) プロジェクト・モード (以下、PM社) 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
2024年1Q	238	+3.7%	+15.9%	456	+4.7%	+31.7%	3	-	-	698	+4.4%	+25.8%
2024年2Q	256	+7.7%		486	+6.4%		7	+77.0%		749	+7.3%	
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%	+24.8%	663	+9.6%	+69.3%	117	*	*	1,077	+20.3%	+54.2%
2025年2Q	307	+3.4%		738	+11.3%		124	+5.8%		1,169	+8.5%	
2025年3Q	318	+3.7%		812	+10.0%		134	+8.4%		1,265	+8.2%	
2025年4Q	333	+4.5%		863	+6.3%		149	+11.2%		1,346	+6.4%	
2026年1Q	344	+3.3%	+15.8%	891	+3.2%	+34.4%	154	+3.1%	+31.7%	1,389	+3.2%	+29.0%

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。TCC、PM社の売上は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。

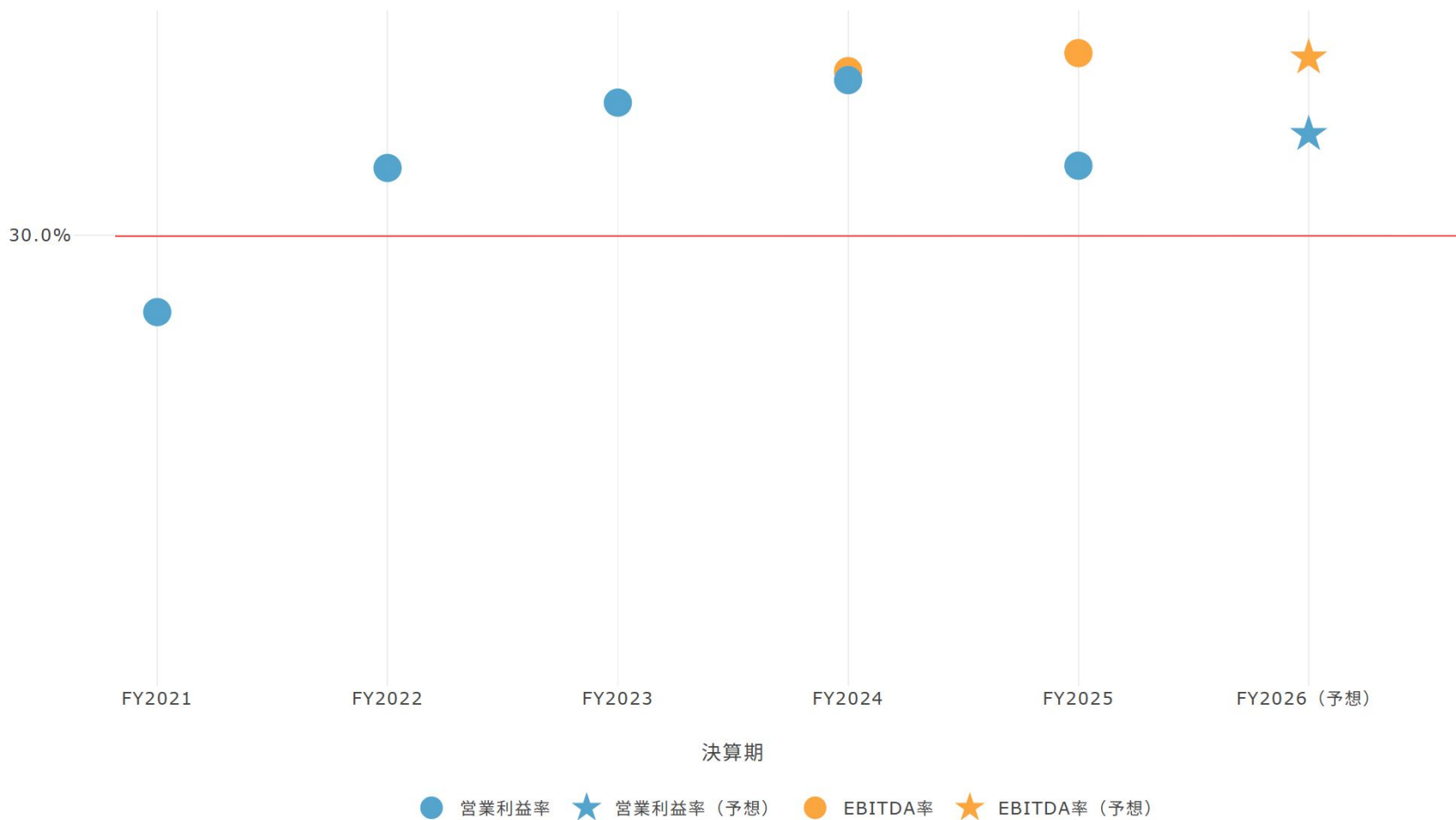
参考 四半期連結会計期間サマリー

(単位：百万円)

	2025年1Q	2025年2Q	2025年3Q	2025年4Q	2026年1Q
売上高	1,077	1,169	1,265	1,346	1,389
EBITDA	391	583	505	370	665
営業利益	332	524	445	304	600
営業利益率	30.9%	44.8%	35.2%	22.6%	43.2%
親会社株主に帰属する四半期純利益	219	343	288	234	401
1株当たり四半期純利益 (円)	20.16	31.49	26.29	21.42	36.72
現金及び預金	2,699	3,633	4,051	4,407	3,795
本業収益力 (営業利益+広告費+償却費)	682	768	804	872	913

参考 営業利益率・EBITDA率

2026年12月期予想 ★営業利益率: 32.8% ★EBITDA率: 37.4%



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。

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



2026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	451 130.0%	463 126.6%	474 130.4%	500 133.2%								
累計 前年比	451 130.0%	915 128.3%	1,389 129.0%	1,890 130.1%								

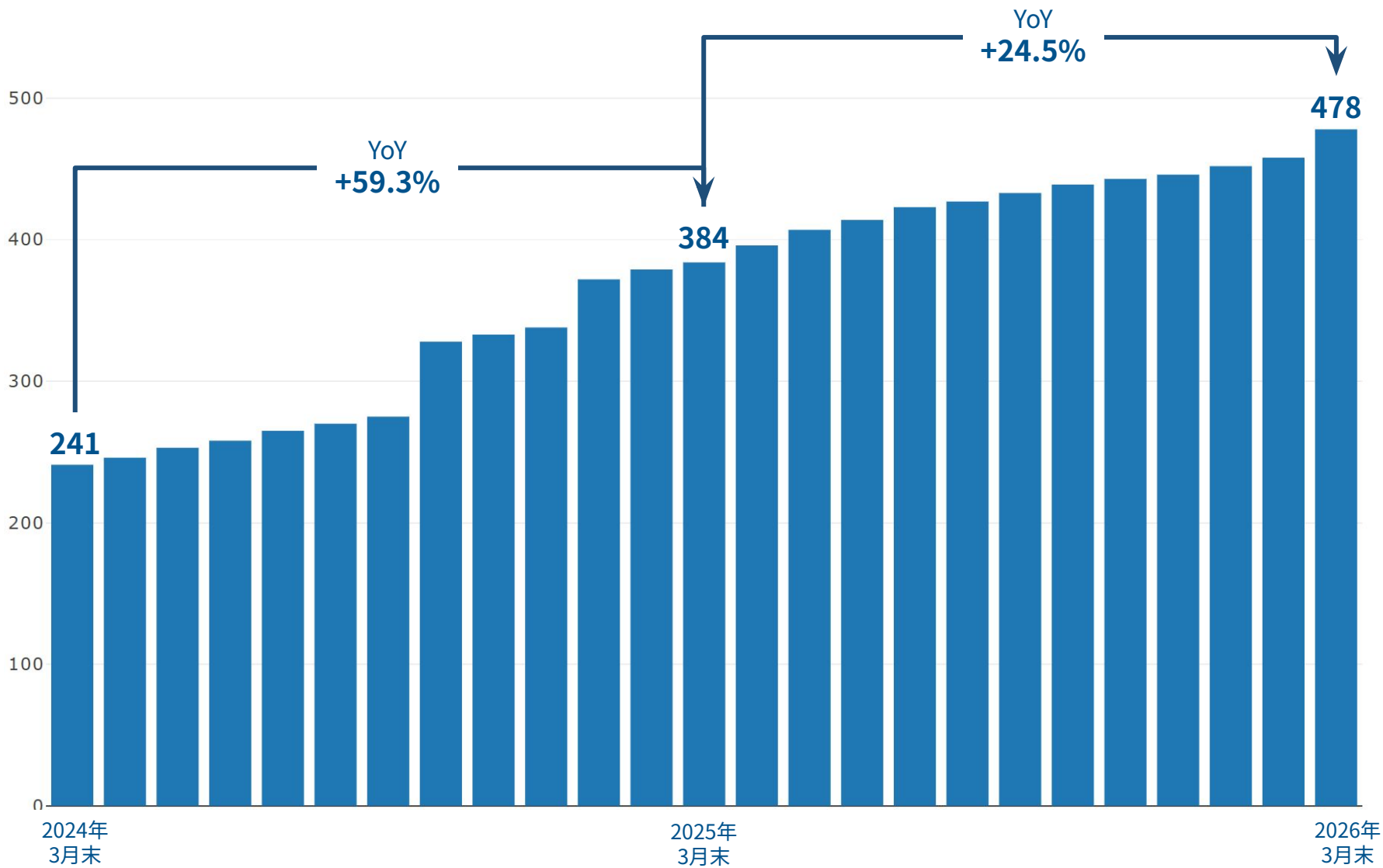
(参考)

2025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	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%	447 147.2%	456 144.9%
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%	4,402 155.6%	4,858 154.5%

2-2 MRR

(単位：百万円)



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）

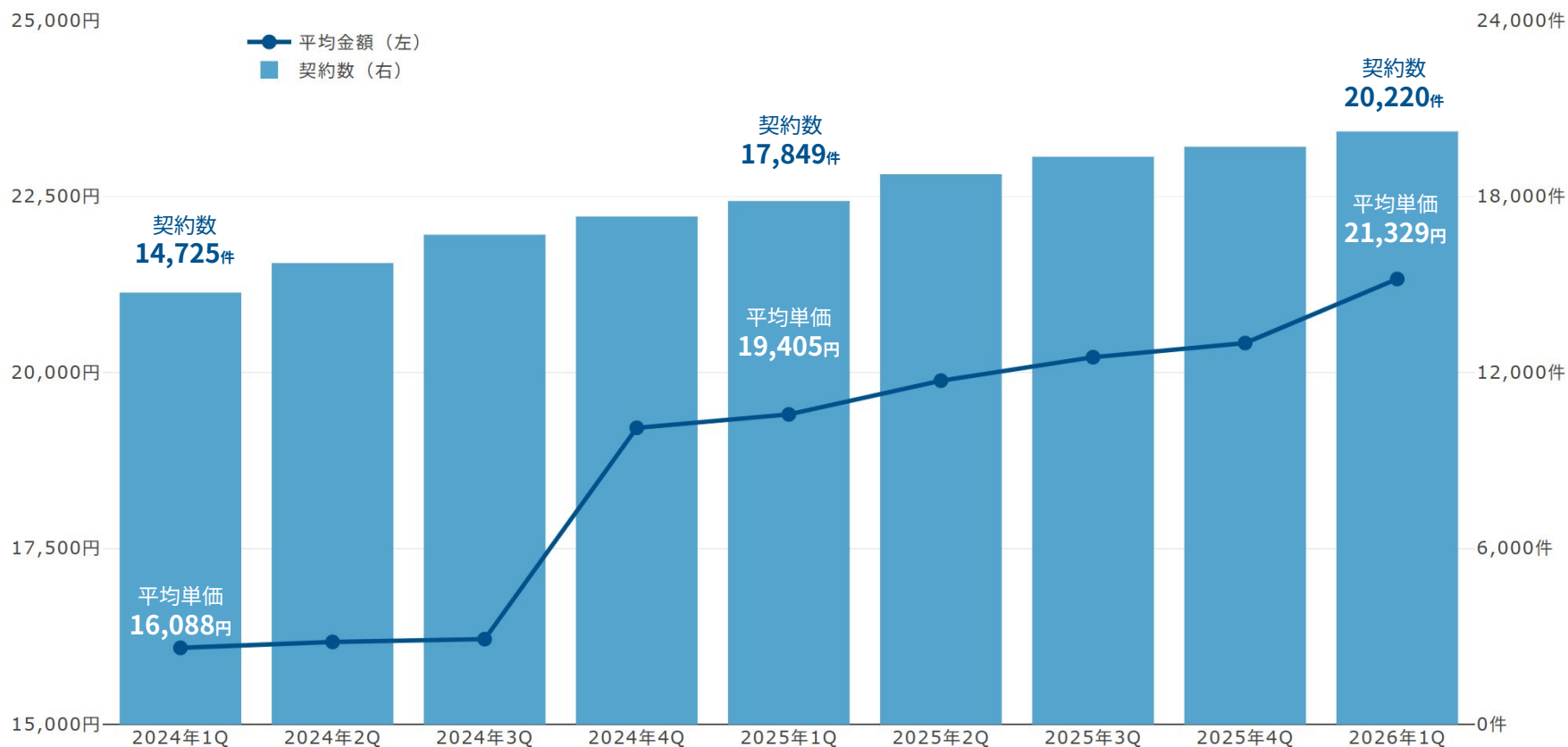
	2025年12月期 実績	2026年12月期 1Q 実績	2026年12月期 予想
売上高	4,858	1,389	5,800
広告費	1,278	248	1,200
(売上比)	26.3%	17.9%	20.7%
償却費	244	64	270
(売上比)	5.0%	4.7%	4.7%
営業利益	1,605	600	1,900
(売上比)	33.1%	43.2%	32.8%
本業収益力（稼ぐ力）	3,128	913	3,370
(売上比)	64.4%	65.8%	58.1%

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
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%
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%		14,709	+432	+3.0%		19,359	+596	+3.2%	
2025年4Q	4,753	+103	+2.2%		14,946	+237	+1.6%		19,699	+340	+1.8%	
2026年1Q	4,878	+125	+2.6%	+11.8%	15,342	+396	+2.6%	+13.8%	20,220	+521	+2.6%	+13.3%

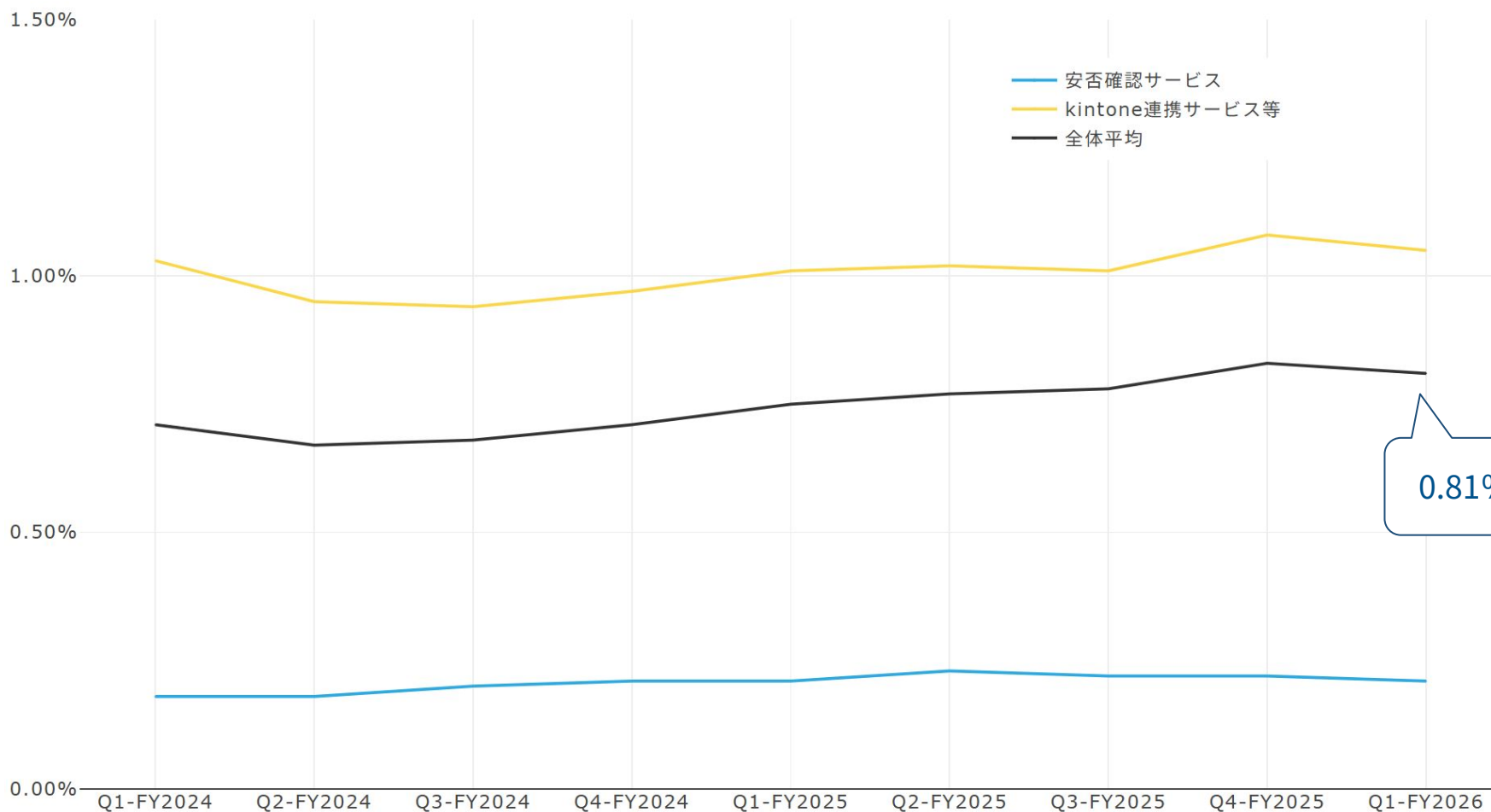
※トヨクモ スケジューラーの有償契約数は、kintone連携サービス等契約数に含めています。

参考 契約数と平均単価（トヨタモ単体）



参考 チャーンレート（トヨクモ単体）

チャーンレート*（解約率）は全体で1%以下と低水準で安定して推移

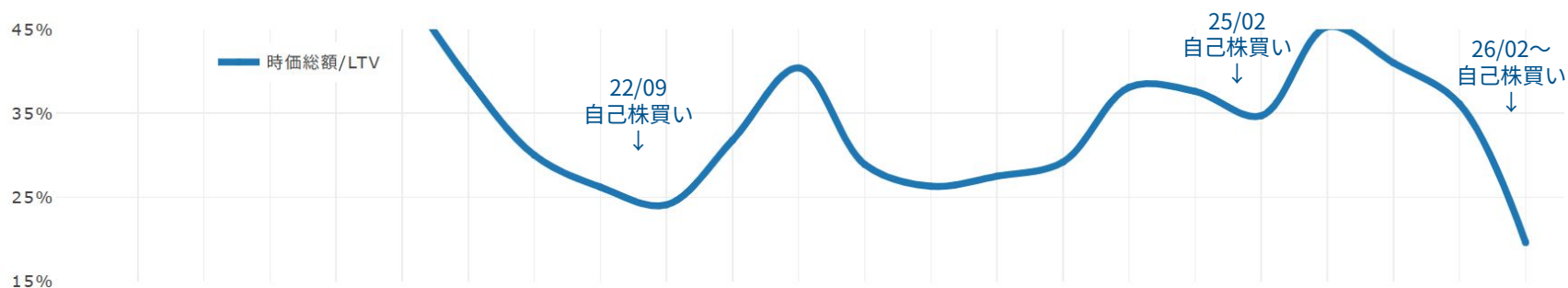
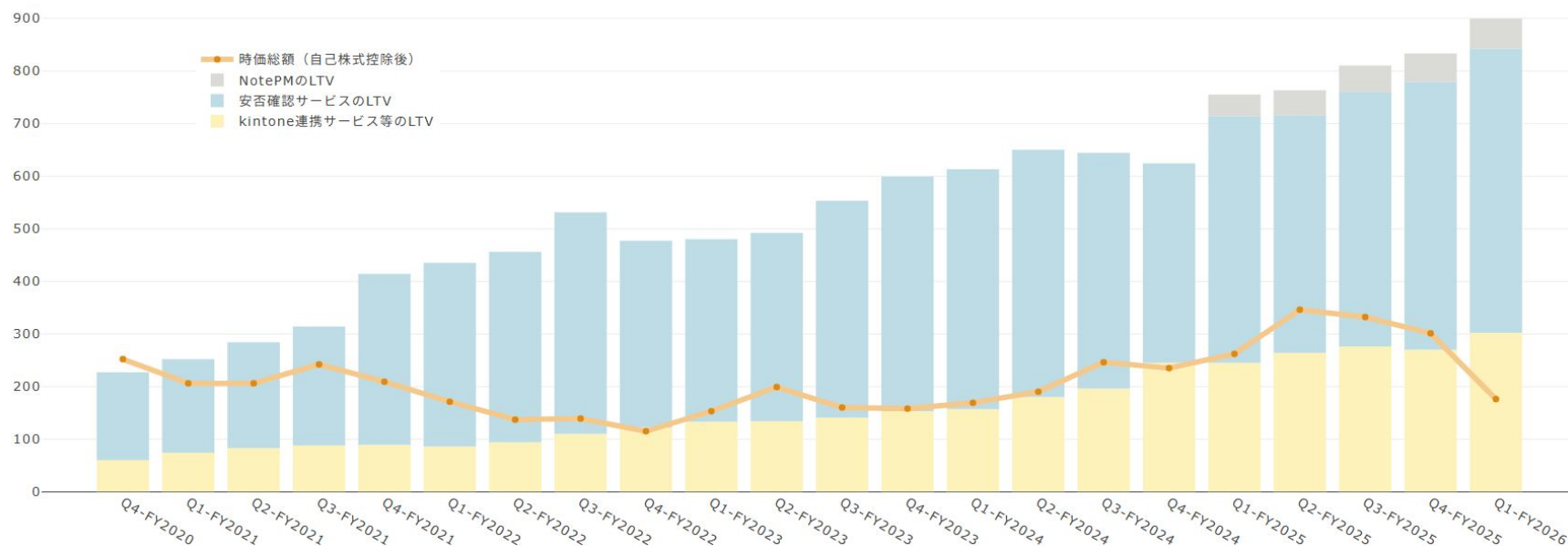


* チャーンレート（解約率）は、年間平均解約率を表しています。12か月間の契約金額と解約金額の平均から算出しています。

参考 グループLTVと時価総額の推移

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。

参考 「SaaSの死」 に対する当社の考え方

「SaaSの死」は起こりますか？

- ニュースなどで、「SaaSの死」が騒がれています。すでにトヨクモの株価にも影響を与えていますが、実際にSaaSの死は起こるのでしょうか？

当社の考え方

短期的

- トヨクモのクラウドサービスは業務プロセスの一部として利用されており、直ぐになくなることは考えにくい
- 当社サービスにもAI機能を順次搭載する
- SaaSと生成AIは、共存しかつお互いが利便性を高めながら変化するものと考えている

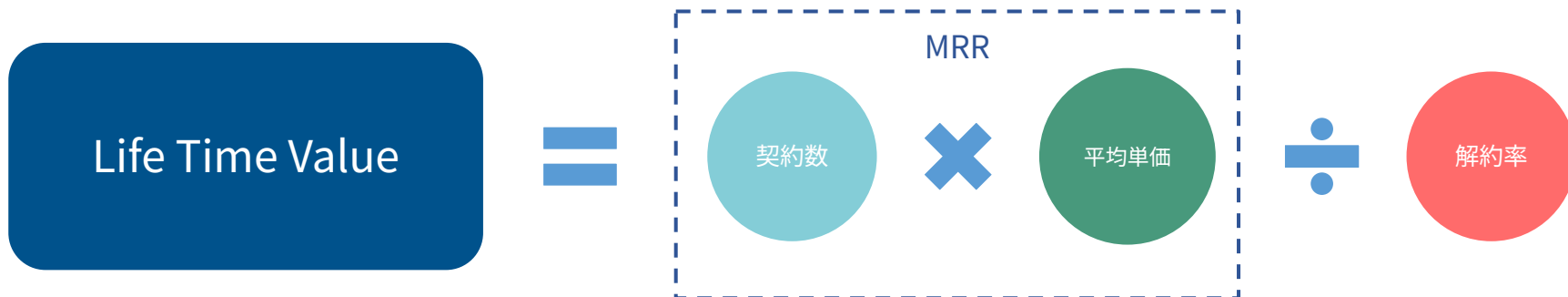
中長期

- AI活用が浸透した新しいビジネス習慣に合わせた、新しいサービスを提供する



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 成長への取組

3-1 基本的な成長戦略の考え方

- ビジネスモデル重視
 - シェア追求を目指さない
 - 生産性を下げる取り組みはしない
- サービス数の拡大
 - ビジネス向けクラウドサービスのラインナップ拡充
 - 初心者向けの簡単・シンプルなサービス



目指す姿は、
アパレル業界のユニクロ、
家具インテリア業界のニトリ

安価
シンプル

参考 モキュラと資本業務提携契約を締結

2026年4月（第2四半期）のトピックになりますが、AIカメラ事業を推進するモキュラ株式会社と当社の間で、新たに資本業務提携契約を締結し、第三者割当増資により出資し、子会社化いたしました。

トヨクモ式PLGモデル・kintone連携サービスで培ってきたノウハウに、モキュラの持つAIプロダクト開発力を組み合わせ、kintone連携サービスの第7弾「AIカメラ（仮称）（以下、AIカメラ）」を、2026年内の正式リリースに向けて、共同開発を進めてまいります。

「AIカメラ」は、カメラによる24時間365日の現場モニタリング体制の構築、AIがカメラ映像を分析し、重要な変化を検知した場合、リアルタイムに通知・記録することで、現場の気づき・行動を生み出し、安全リスクの可視化、管理コストを低減などにより、kintoneユーザーの皆様にな新たな機能と価値提供を目指す製品です。

監視カメラ	AIカメラ
記録するための道具	気づき・行動を生み出すサービス
映像をあとで見る	今に気づく
人が確認する	AIが通知する



参考 これまでの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

3-2 サービス数拡大への取組

	社内新規事業	外部共創型新規事業	ロールアップM&A
事業ステージ	0 → 1		1 → 10
イメージ例	トヨクモ スケジューラー	モキュラ社 (AIカメラ)	プロジェクトモード (NotePM)
ビジネスモデル	トヨクモ式PLG		
需要予測の方法	市場調査ベース		過去の実績ベース
成功要因	PMF*達成までの改善		KPIの改善
失敗要因	競合との差別化不足などにより、PMFの達成ができない		PMI**の機能不足
必要要素	熱量の高い担当者	優秀な経営者	M&A対象企業
想定成功確率	10%	30%	50%

これまでの取組

- 優秀で野心的な人材の採用強化
- 外部共創型新規事業のモデル化



市場の変化

- 東証グロースの上場維持基準を厳格化
- AIエージェントの出現によるSaaS企業のバリュエーション下落

* PMF: Product Market Fit ** PMI: Post Merger Integration

3-3 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

2026年～ ロールアップM&Aの活動開始

2028年～ 外部共創型モデルの積極展開

新規事業
M&A

参考 ロールアップM&Aを優先する理由

市場環境

- 東証の市場再編で、非上場企業のIPOに対する考え方が変化
- AIエージェントの出現で、SaaS企業のバリュエーションが下落
→ロールアップM&Aを考える上で、環境が良くなっている

ロールアップM&Aにおいて当社が重要視する点

- 過去の実績から、プロダクトの需要が高いと考えられるか
- トヨクモ式PLGモデルへの適性があるか

社内新規事業・外部共創型新規事業



ロールアップM&A



企画・調査・開発・PMFなどのコストが不要

トヨクモ式PLGモデルという成功事例のあるビジネスモデルを活用



TMM*によるマーケティング

- 顧客起点で行動原則と価値原則を徹底
 - No form, No spam, No cold call
 - Customer-Issue, Customer-Moment, Customer-Value

エンジニアが顧客価値に直接向き合う、世界基準の開発生産性

- 一元化された判断軸のもと、一人ひとりが顧客価値起点で意思決定
- AI活用と技術スタック統一による一人当たり生産性の継続向上
- DORAメトリクス**による開発パフォーマンスの客観計測

プロダクトデータ分析に基づく継続的な改善

* TMM: Toyokumo Marketing Model

** DORAメトリクス: Googleの研究機関DORAが定義する、ソフトウェア開発パフォーマンスの国際標準指標

Appendix

JPXスタートアップ急成長100指数銘柄に選定

JPXスタートアップ急成長100指数は、日本を代表する高成長スタートアップ100社で構成される株価指数です。この指数は、東証グロース市場指数の構成銘柄及び東証グロース市場からの市場変更後一定期間の銘柄を対象に、売上成長率・時価総額成長率というスタートアップ企業の成長性を測定する二つの指標を主に用いて銘柄を選定しています。

2026年3月よりリアルタイムでの算出・配信が行われておりますが、当社が当該指数の構成銘柄として選定されたことをお知らせします。当該指数の詳細は、JPXのホームページをご参照ください。



kintone連携サービス、15,000契約を突破

2026年1月、サイボウズ株式会社が提供する業務改善プラットフォーム「kintone」に連携する、当社が提供するクラウドサービス「kintone連携サービス」の契約数が、6製品合計で15,000契約を突破いたしました。



安否確認サービスの利用者数300万人を突破

2026年3月、当社が提供する法人向け安否確認システム「安否確認サービス2」の累計契約人数が300万人を突破いたしました。

カンターン
トヨクモ

 安否確認サービス2

累計ご利用者数

300万人
突破!

～「災害で止まらない」安否確認システム～

kintone連携サービスの「監査ログ機能」の提供が 5製品に拡大

2026年3月、FormBridge、kMailer、PrintCreator、DataCollectの4製品にて、「監査ログ機能」をリリースいたしました。既にkViewerでは当機能をリリースしており、計5製品で、監査ログ機能を利用できるようになりました。

エンタープライズコースではログを3年間保持、閲覧できるため、トラブル時の原因究明だけでなく、上場企業や金融機関等で求められる内部統制・監査対応にもご利用いただけます。



より安全・便利に使える **新機能**

「監査ログ」機能をリリースします

トヨクモ kintone連携サービス

シンプルだから、みんな使える。
カンタートヨクモ

NEW

2025/08/21 新規作成 ✓

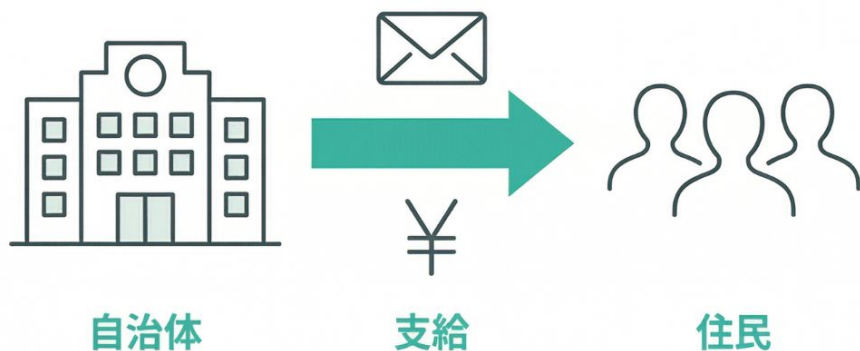
2025/08/20 削除 !

2025/08/20 設定を変更 ✓

監査ログ		
レベル	日時 (JST)	ユーザー
INFO	2025/08/21 17:45:00	tanaka.
INFO	2025/08/21 16:30:00	yokoyar
CRITICAL	2025/08/21 15:15:00	saito.tal
INFO	2025/08/21 14:00:00	-
INFO	2025/08/21 13:45:00	tanaka.
INFO	2025/08/20 12:30:00	-
CRITICAL	2025/08/20 11:15:00	saito.tal
INFO	2025/08/20 10:00:00	tanaka.
INFO	2025/08/20 09:40:00	yokoyar

TCC、「生活保護費追加支給パック」を発表

2026年3月、トヨクモクラウドコネクトが、2026年度に全国的な実施が見込まれる生活保護費の追加支給業務に対応した「生活保護費追加支給パック」を発表いたしました。



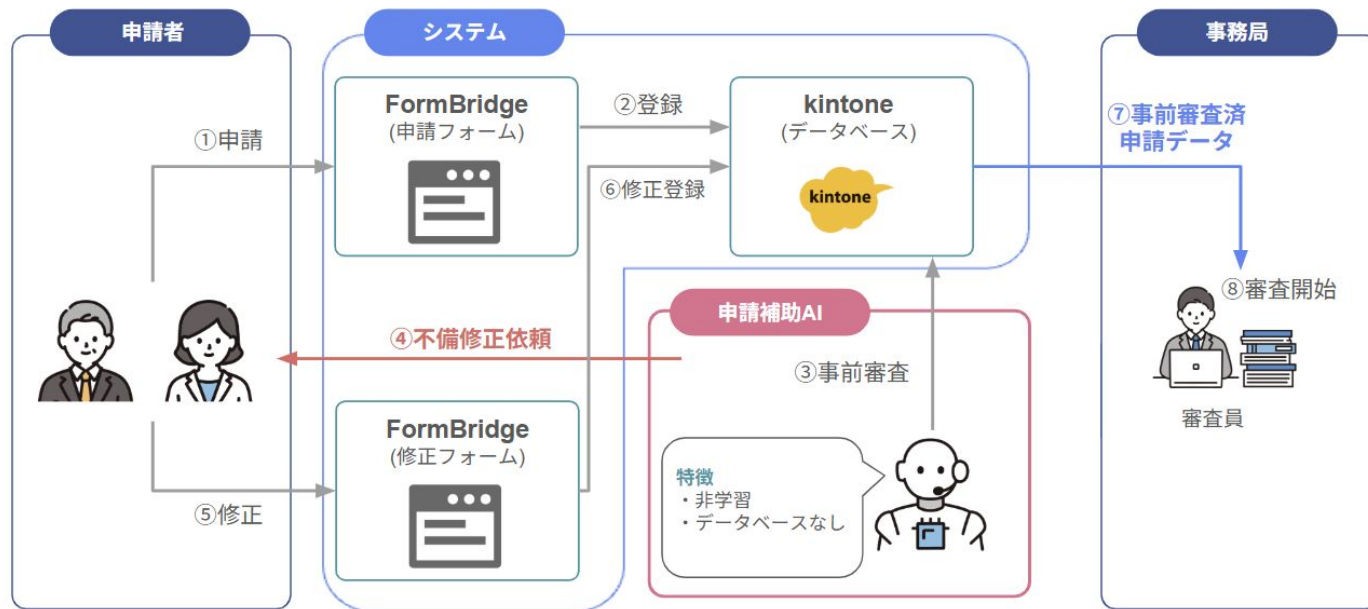
**最高裁判決対応の
追加支給業務を
システムでスピーディに。**

“生活保護費追加支給パック”提供開始

TCC、自治体向け審査業務支援ソリューション、「申請補助AI」を正式リリース

2026年1月、トヨクモクラウドコネク트가、自治体向けに、審査業務のプロセスの一部を自動化する「申請補助AI」を正式にリリースしました。

本サービスは、給付金・補助金などの申請書類に対する一次審査の前段階をAIが担い、書類チェックや不備の抽出、修正依頼を自動で実行するものです。人間による最終判断を前提としながらも、申請補助AIが行う事前審査によって、業務負担を大幅に削減し、審査業務全体の効率化を実現いたします。



ナレッジ管理SaaS「NotePM」、ITreview Grid Award 2026 Winterで「Leader」を22期連続受賞！



当社子会社プロジェクト・モードが提供するナレッジ管理SaaS「NotePM」が、「ITreview Grid Award 2026 Winter」の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。



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 (2026年3月末現在)	連結 120名、単体 87名		
経営陣 (2026年3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 (2026年3月末現在)	トヨクモクラウドコネクスト株式会社、株式会社プロジェクト・モード		

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

すべての人を 非効率な仕事から 解放する

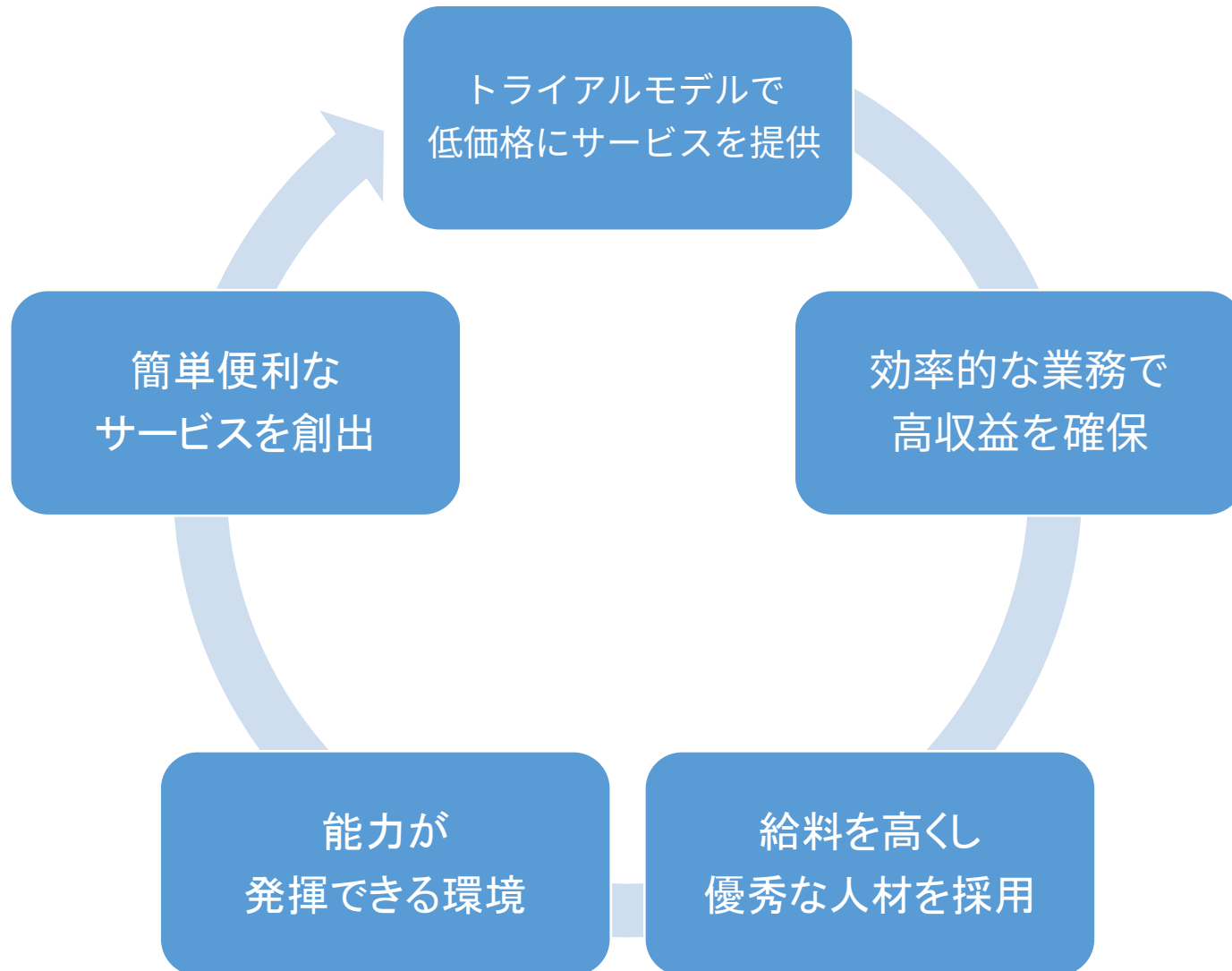
時代の変化に対応しきれず、
非効率になってしまった仕事があります。
そんな非効率な仕事を解消していく。
それが、私たちの役割です。
多くの仕事に共通した業務から
非効率なものを抽出し、検証。
ITの専門的な知識の有無に関係なく、
誰もが簡単に効率化できる
シンプルなサービスを提供する。
それらを連携させることで、
より柔軟に業務を効率化できる。
非効率な仕事を解消することで、
生産性は高まり、
もっと時間を有効活用できる。

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。

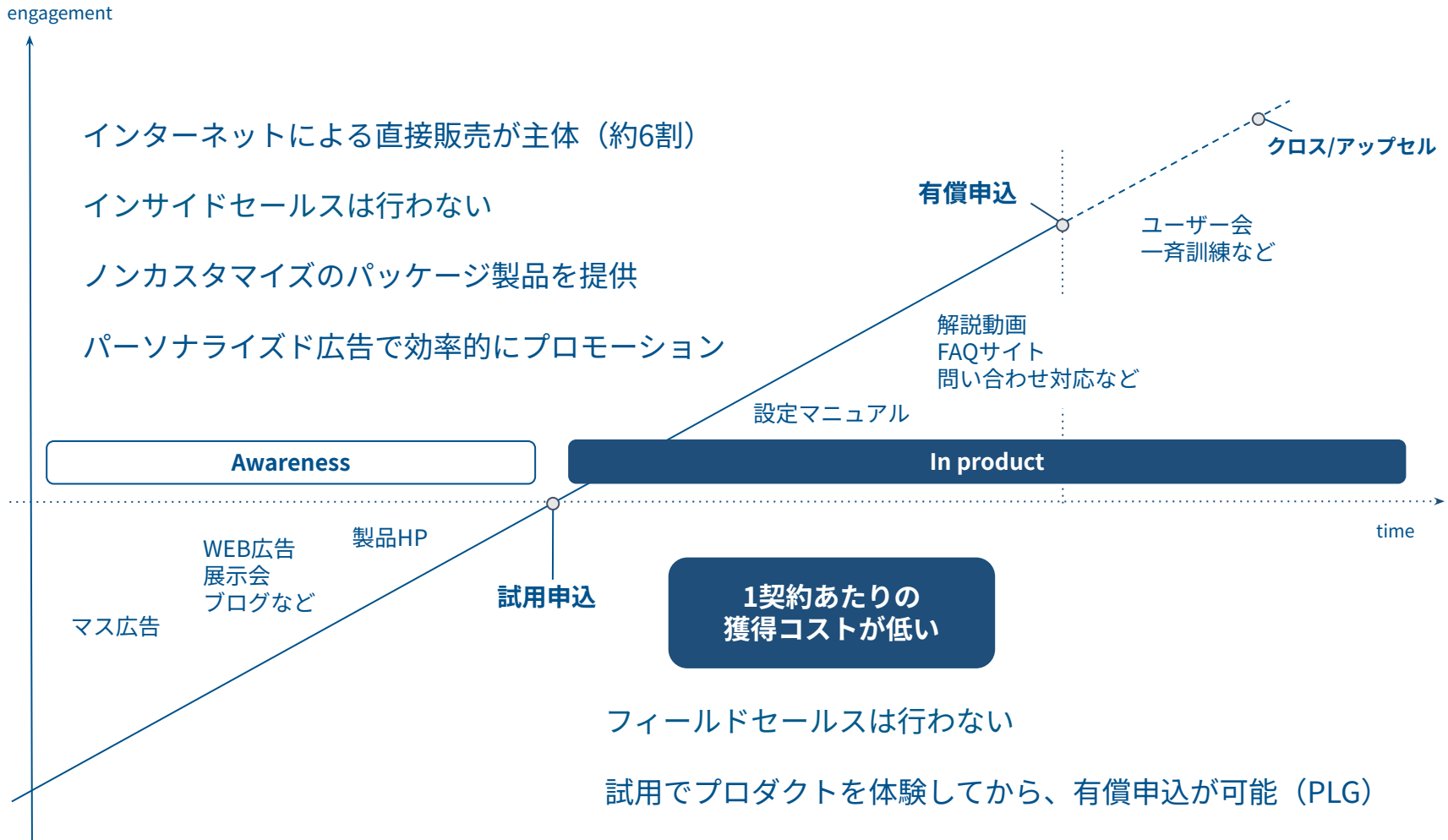
情報サービスをとおして、
世界の豊かな社会生活の実現に貢献する

「ITの大衆化」を志す
簡単・低価格





サービスの提供方法



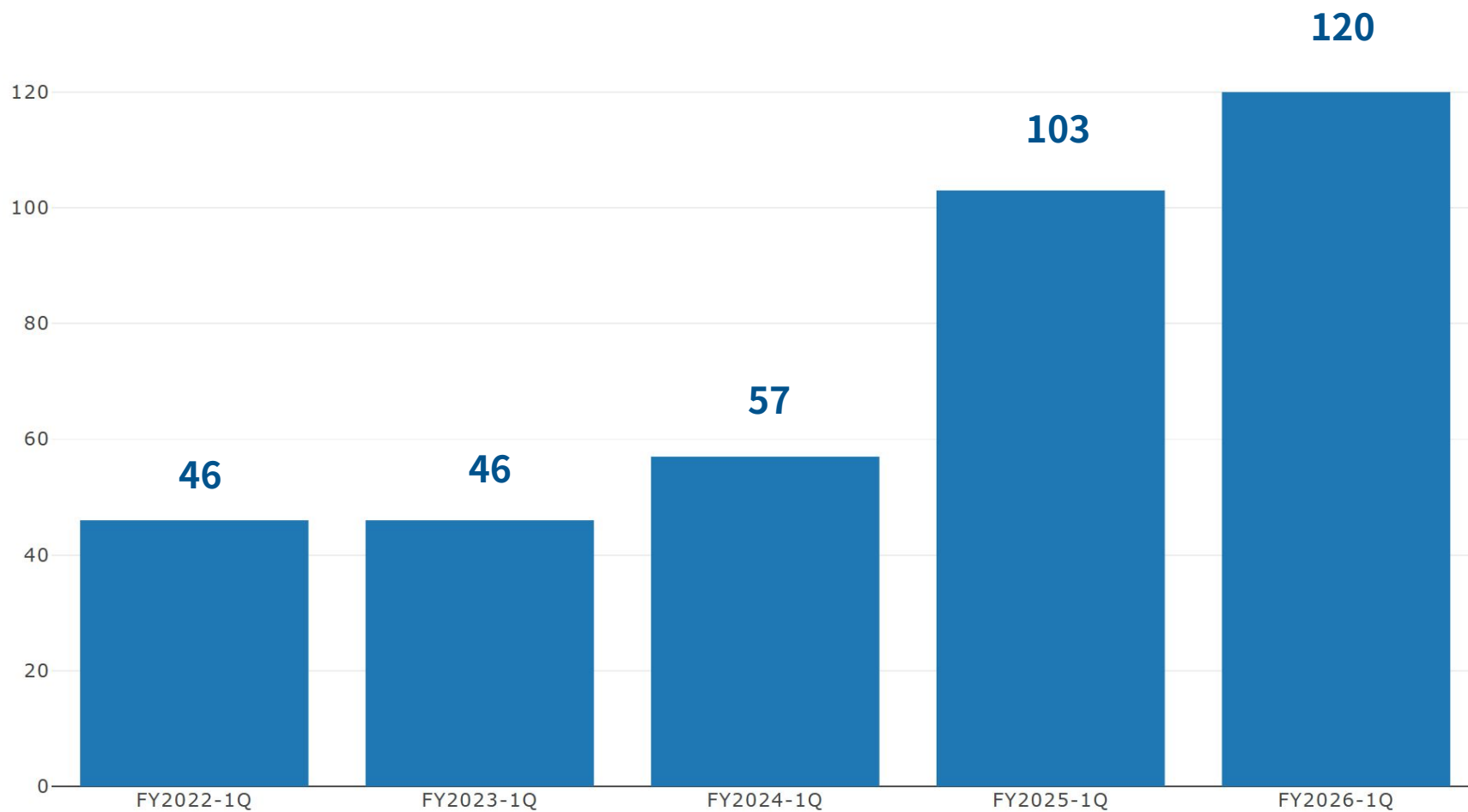
フィールドセールスは行わない

試用でプロダクトを体験してから、有償申込が可能（PLG）

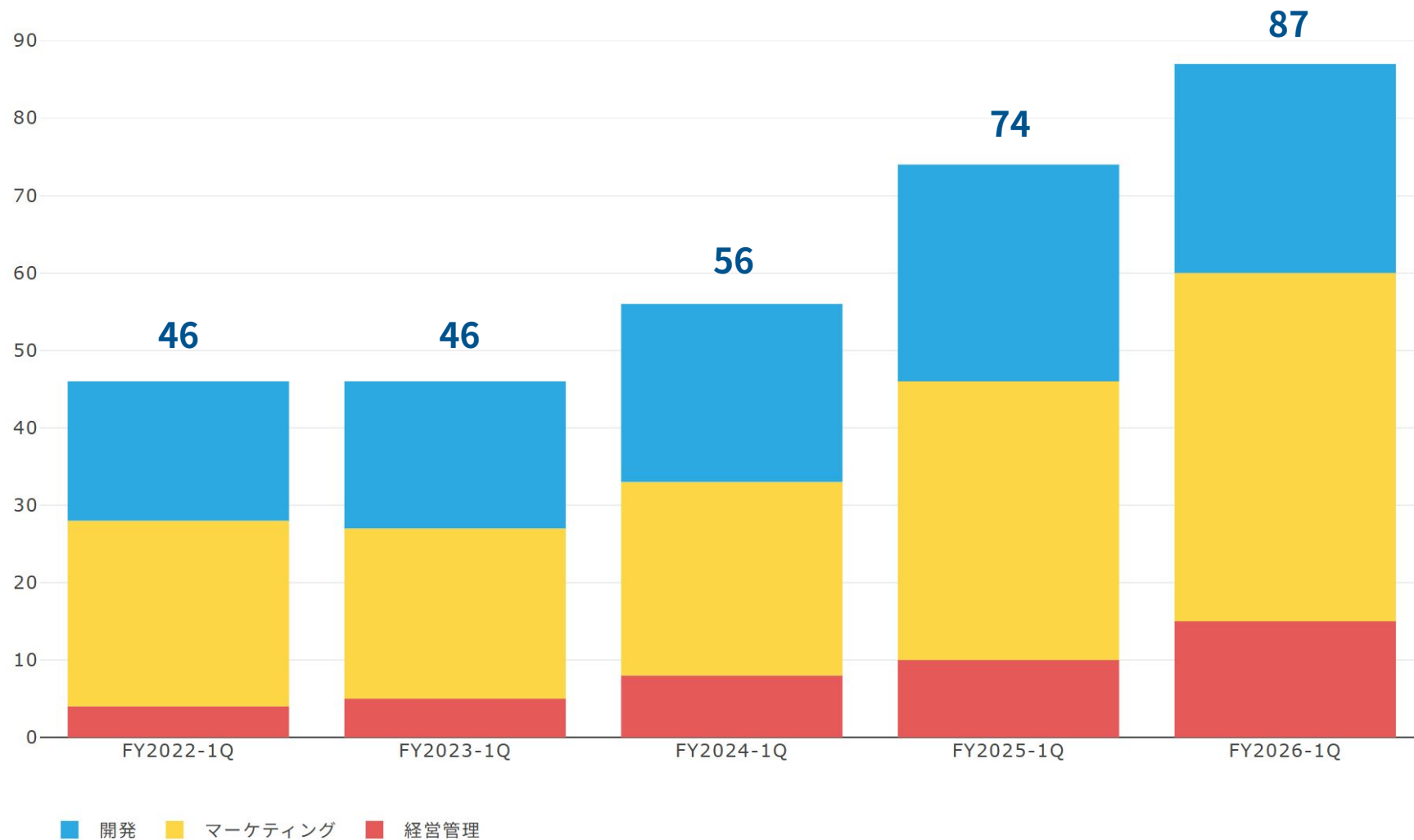
幅広いチャンネルで効率的に顧客対応

エンゲージメントを高める施策で、クロス/アップセルを獲得

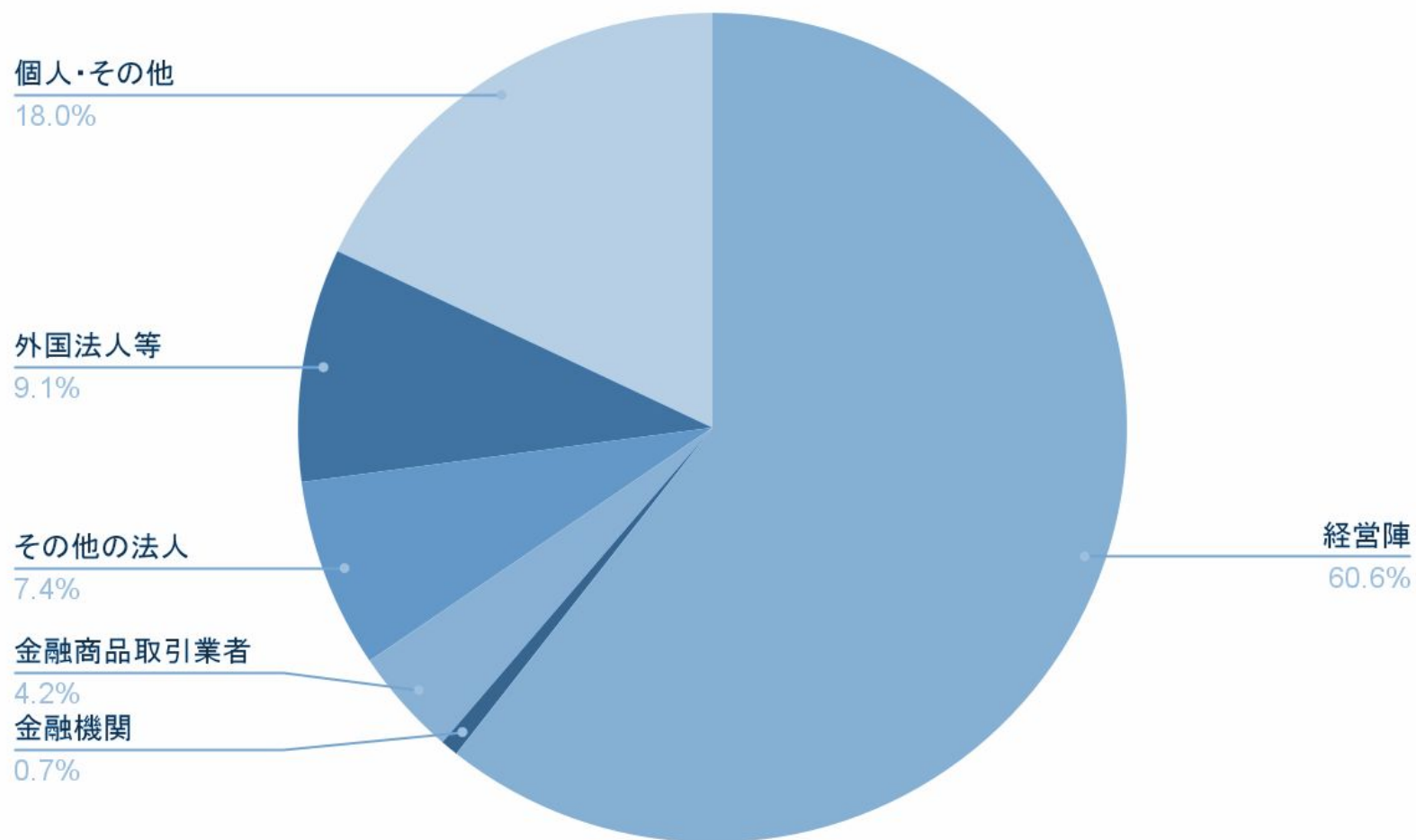
参考 連結従業員数の推移



参考 従業員数の推移（トヨタモ単体）



参考 株主構成（2025年12月末時点）



(注) 当社は、自己株式（56,300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（56,300株）を控除して計算しています。

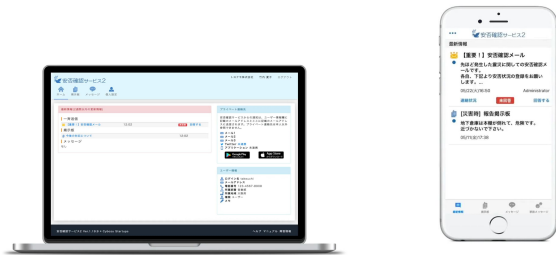
提供サービス

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
簡単に作れるサービス



kViewer
kintoneと連携するWebページを
簡単に作れるサービス



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
簡単に作れるサービス



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

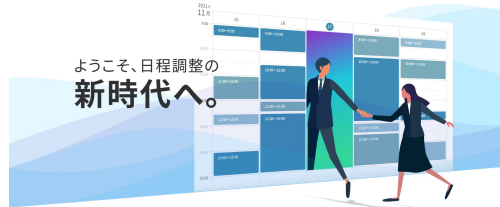


kBackup
kintone上のデータを
簡単にバックアップできるサービス



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。



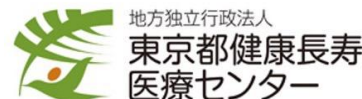
簡単メンテナンス

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

4,800契約、300万ユーザーが利用中
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、多様な用途にご利用いただいております。
※ 2026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、41,000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**15,000**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 ～

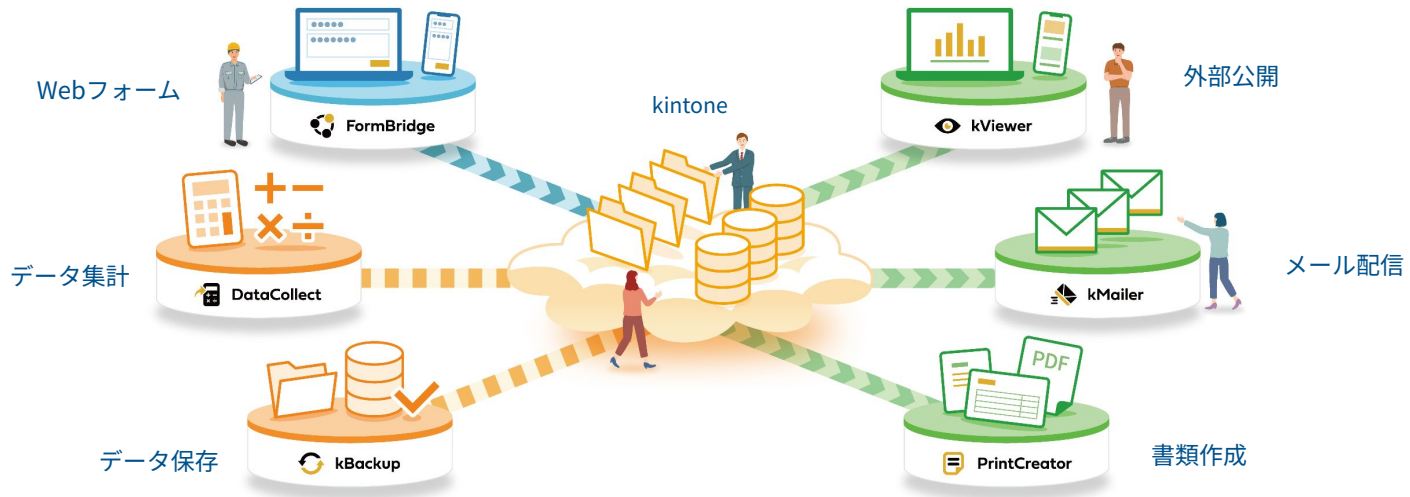


ログインしたユーザー【だけ】が、
情報の登録や参照ができる

～ 社内の業務システム ～

-  PrintCreator
-  FormBridge
-  kViewer
-  kMailer
-  kBackup
-  DataCollect

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。

- ✓ 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。

- ✓ 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

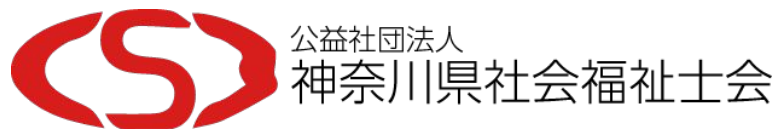


kintone連携サービスの実績

契約数は**15,000**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

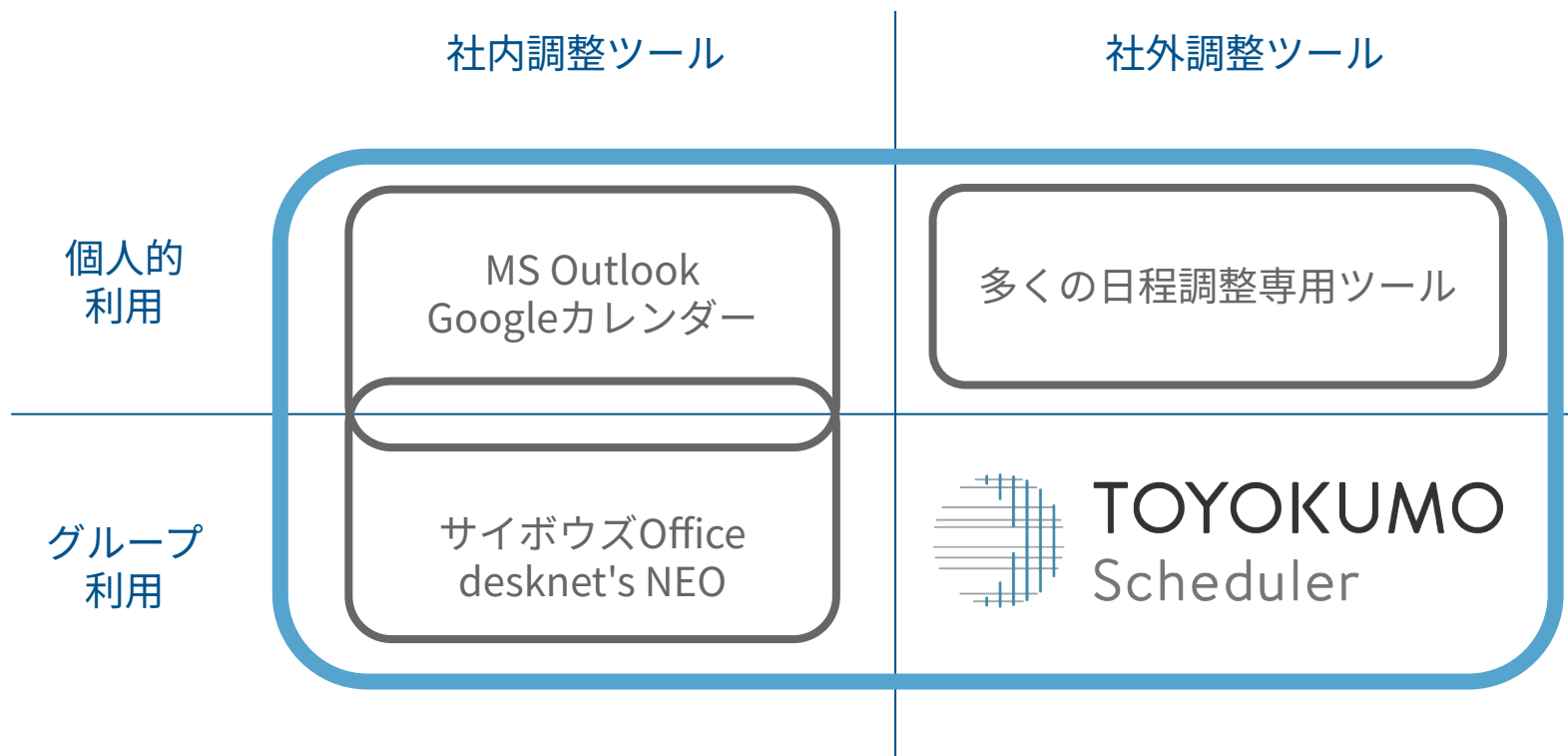
【導入企業例】



※ 2026年3月末時点の当社調査を参考に作成しています。

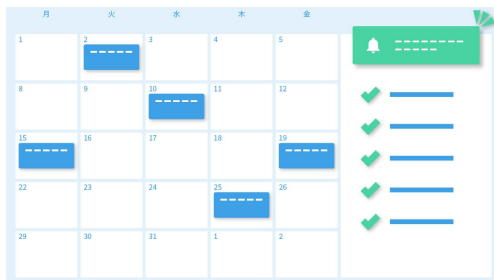
これまでになかった外部との日程調整を可能なグループスケジューラー
10ユーザーまではずっと無料で利用できるフリーミアムモデル

トヨクモ スケジューラーのポジショニング



トヨクモ スケジューラーの機能

- ・ 個人ビューとtodoリストによるスケジュール管理



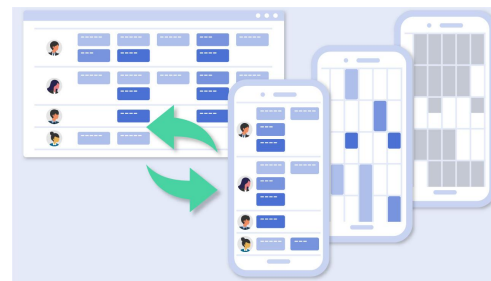
- ・ グループビューで社内の予定を確認




- ・ 社外とのスケジュール調整機能





- ・ スマートフォンでも全機能を使用可能



- ・ 他社サービスとの連携機能

 **kintone連携**
ユーザー、施設、予定データをkintoneとリアルタイムに同期したり、アプリのレコード情報をもとに検索したりできます。

 **cybozu.com連携**
cybozu.comから、ユーザー/部署/所属情報を読み込むことができます。

 **Google Workspace連携**
Google Workspaceから、ユーザー/部署/所属情報を読み込むことができます。

 **Zoom /Google Meet /Microsoft Teams連携**
ボタンひとつでミーティングのURLを発行することができます。

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

NotePMの実績

上場企業をはじめ、様々な業界・業種、規模を問わない登録実績あり。



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。



シンプルだから、みんな使える。

カンターントヨクモ



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