

2026年12月期 第2四半期 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 通期連結業績予想の修正
- 1-2 2026年12月期 中間期 Executive Summary
- 1-3 中間期の連結実績（前年同期比較）
- 1-4 営業利益増減要因（前年同期比較）
- 1-5 通期予想に対する進捗
- 1-6 中間連結キャッシュ・フロー計算書
- 1-7 FY2026のキャッシュアロケーション
- 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）
- 2-4 グループLTVと時価総額の推移

3 成長への取組

- 3-1 基本的な成長戦略の考え方
- 3-2 トヨクモの中長期テーマ
- 3-3 トヨクモ式のPLGモデル

Appendix

会社概要

会社概要
沿革
ミッション
企業理念
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 通期連結業績予想の修正

直近の状況を踏まえ、本日、通期の連結業績予想を修正しました。

今後は営業利益率35%程度を目処に経営する方針

(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)	5,800	2,170	1,900	1,900	1,300	119.67
今回修正予想 (B)	6,000	2,370	2,100	2,100	1,400	128.87
増減額 (B - A)	+200	+200	+200	+200	+100	-
増減率 (%)	+3.4	+9.2	+10.5	+10.5	+7.7	-
(参考) 前期連結実績	4,858	1,850	1,605	1,608	1,085	99.36

* EBITDA＝営業利益＋減価償却費＋のれん償却費 ※当期予想の1株当たり当期純利益は、2026年6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 2026年12月期 中間期 Executive Summary

1. 売上高は2,932百万円となり、中間期の**過去最高を更新**。
2. 営業利益は1,246百万円となり、中間期で初めて**10億円を突破、過去最高を更新**。
3. ARRは初めて**60億円を突破、過去最高を更新**。

売上高
(中間期)

2,932 百万円
YoY +30.5%

EBITDA
(中間期)

1,377 百万円
YoY +41.3%

営業利益
(中間期)

1,246 百万円
YoY +45.6%

ARR

6,063 百万円
YoY +21.9%

チャーンレート*

0.81%
≦1%

Rule of 40

73.0
売上成長率30.5% + 営業利益率42.5%

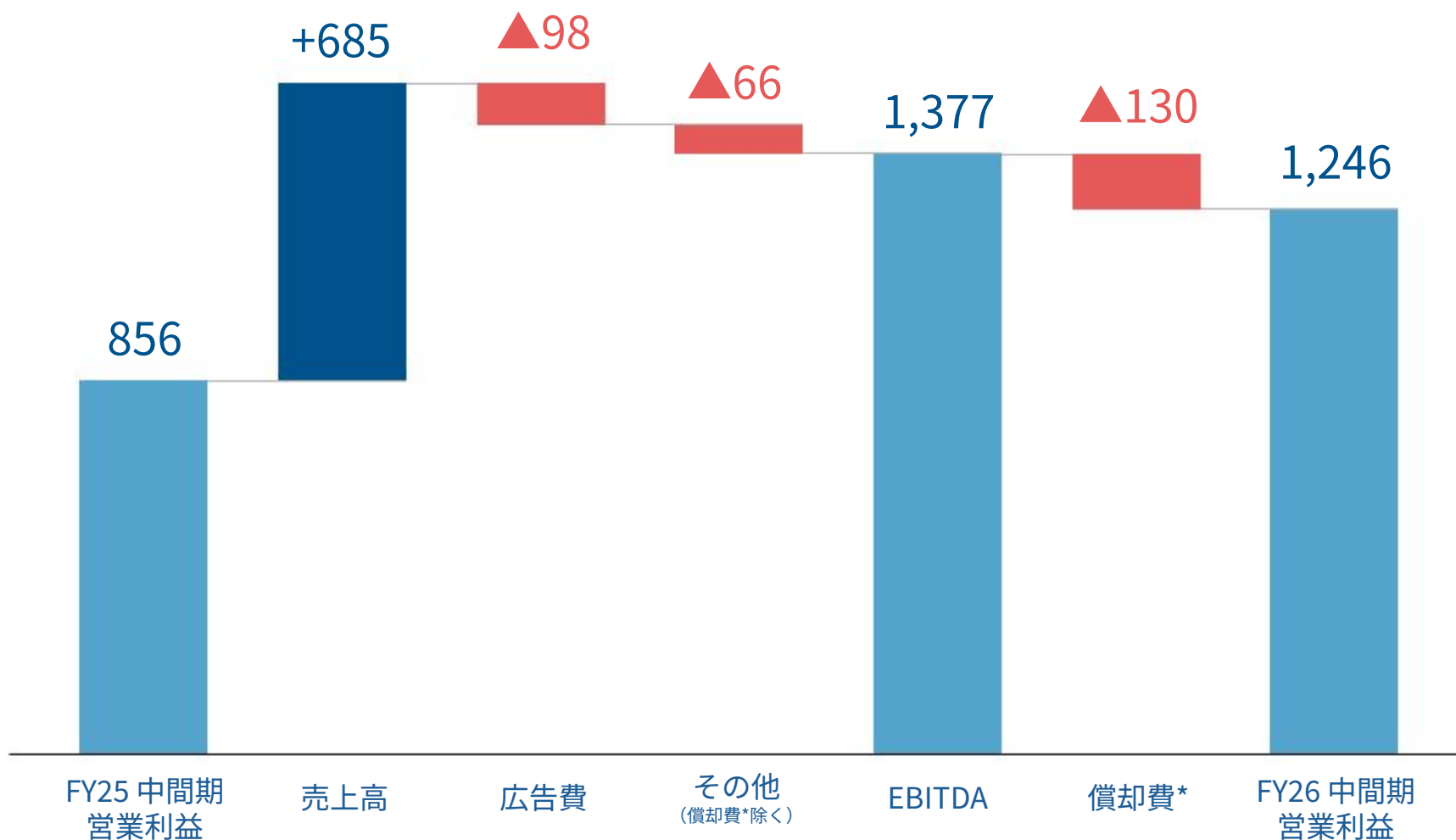
* トヨクモ単体の数値になります。

1-3 中間期の連結実績（前年同期比較）

	2025年12月期 中間期	2026年12月期 中間期	YoY	(単位：百万円)	
売上高	2,247	2,932	+30.5%	H1-FY2025	H1-FY2026
売上総利益	2,156	2,793	+29.5%		原価
販売費/一般管理費	1,300	1,546	+18.9%		その他
内) 広告費	476	575	+20.8%		広告費
内) 減価償却費+のれん償却費	118	130	+10.0%		償却費
EBITDA	974	1,377	+41.3%	営業利益	営業利益
営業利益	856	1,246	+45.6%		1,246
経常利益	856	1,250	+45.9%		
親会社株主に帰属する 中間純利益	562	824	+46.4%		

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 通期予想に対する進捗

ストック売上の順調な積み増しに加えて、第2四半期には子会社の役務売上もあり、修正後の業績予想に対して、売上高の進捗は48.9%と、引き続き順調に推移。

営業利益の進捗は、修正後の業績予想に対して、59.4%の進捗。

売上高

FY2026実績

(単位:百万円)



通期予想
6,000

FY2025実績



通期実績
4,858

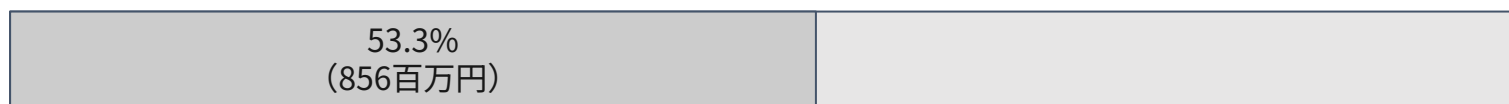
営業利益

FY2026実績



通期予想
2,100

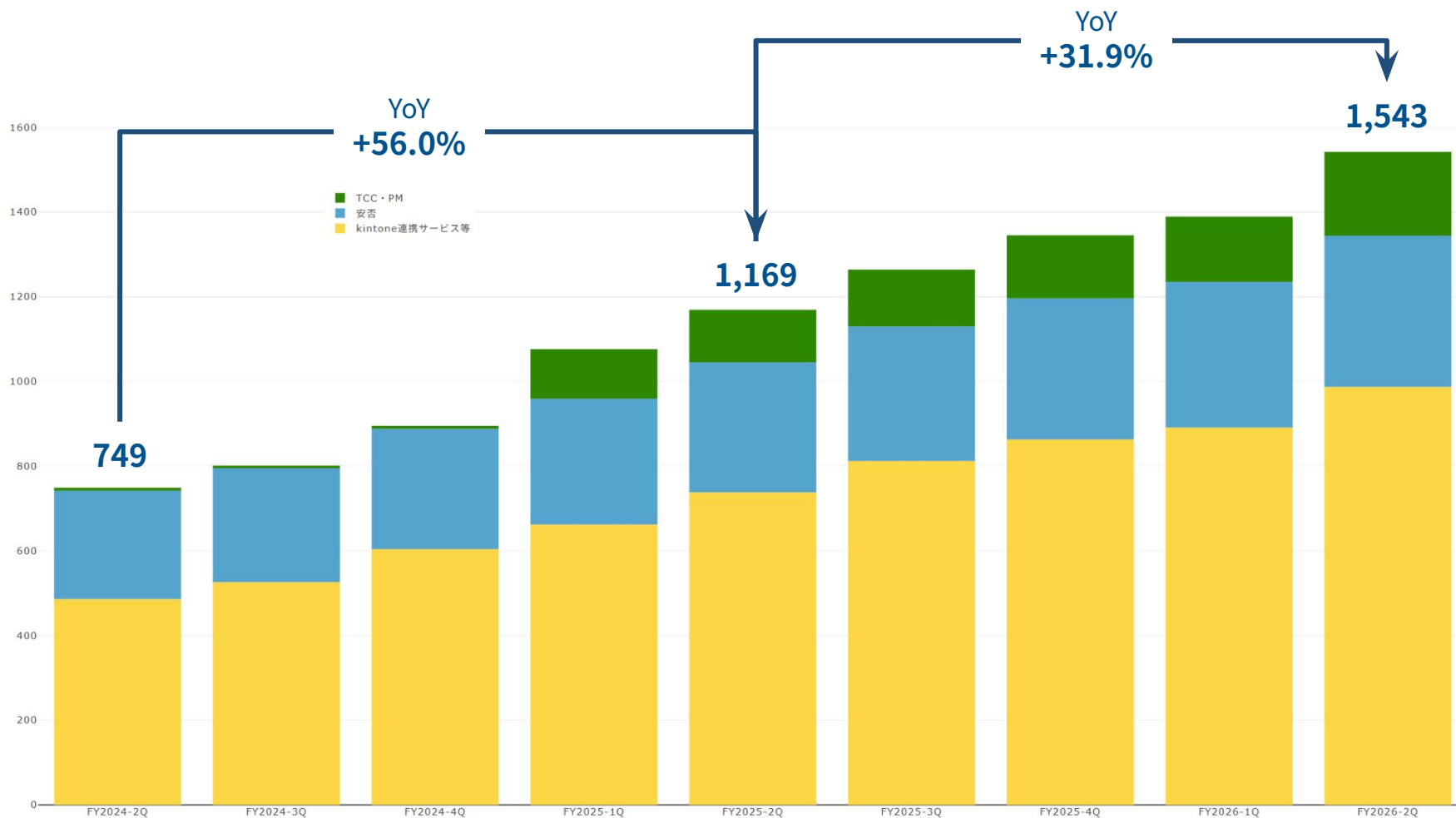
FY2025実績



通期実績
1,605

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連携サービス等に含まれています。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2Q	256	+7.7%	+24.8%	486	+6.4%	+69.3%	7	+77.0%	-	749	+7.3%	+54.2%
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%	+15.8%	738	+11.3%	+34.4%	124	+5.8%	*	1,169	+8.5%	+56.0%
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%		891	+3.2%		154	+3.1%		1,389	+3.2%	
2026年2Q	357	+4.0%	+16.5%	986	+10.6%	+33.6%	198	+28.8%	+60.2%	1,543	+11.0%	+31.9%

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。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。

1-6 中間連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	2025年1-6月	2026年1-6月
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,074	1,223
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲1,273	▲75
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲363	▲497
現金及び現金同等物の増減額	▲563	649
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)	▲199	1,147

1-7 FY2026のキャッシュアロケーション

FY2025

FY2026

主な内容

営業キャッシュ・フロー
2,020百万円

基礎投資
・
成長投資

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
- 自社製品のAI機能を強化
- 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、当社も同所に拡張
- **kintone連携サービスのエンタープライズ対応**

株主還元

当期配当

- FY2026は27円/株の配当を予想 (YoY +35%)

その他

当期トピック

- **自己株式の取得**

基礎投資

- プロジェクト・モードがPMO目黒に本店移転。当社もPMO目黒にオフィスを拡張。
- オープンソースソフトウェア開発者支援プログラム「Thanks OSS Award」の2026年上半期を実施。2022年からの継続的な施策。

成長投資

- 2026年4月、AIカメラを開発するモキュラ株式会社に出資し、子会社化。

kintone連携サービスのエンタープライズ対応

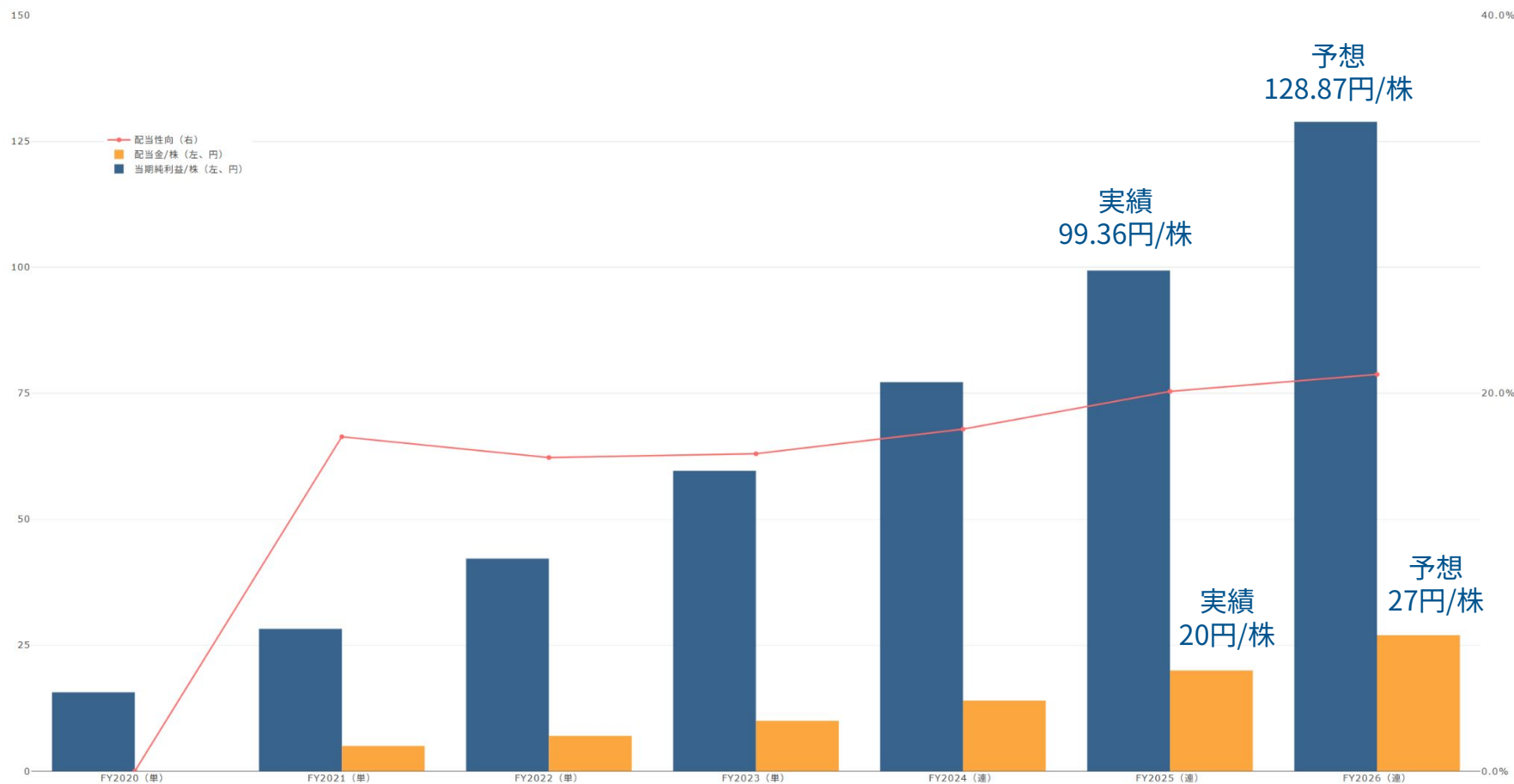
- kBackup、新たに「エンタープライズ」コースをリリース
- FormBridge、kViewerのユーザーライセンスに「編集者」権限を追加

生成AIの活用による業務効率化の促進

- 社員全員に、生成AIのClaude、Gemini、Google AI Studioのライセンスを付与。
- 開発本部は、上記に加えて自律型AIのDevinも活用。
 - 作業時間の減少、上流工程へのリソース割合を増加可能に。
- kMailer、NotePMに加えて、新たにDataCollectとFormBridgeにも、生成AIを用いた機能を実装し、提供開始。

参考 当期配当予想

- 1株当たり27円
(YoY +35%、配当性向21.0%)
- 配当金総額：292百万円



当初の取得期間（2026年2月16日～2026年5月29日）で自己株式の取得が完了。

取得結果

取得株式数

150,000 株

取得株式総額

279,539,500 円

※取得期間：
2026年2月16日～5月29日

2026年6月末時点

発行済株式総数

11,008,000 株

自己株式数

170,977 株

取締役会決議内容

決議日：2026年2月13日

総数（上限）

150,000 株

総額（上限）

300,000,000 円

取得期間

2026年2月16日～5月29日

1-8 連結貸借対照表

(単位：百万円)

資産	2025年 12月末	2026年 6月末	差額	負債	2025年 12月末	2026年 6月末	差額
現金及び預金	4,407	5,057	649	契約負債	1,264	1,656	392
流動資産その他	395	454	59	流動負債その他	1,109	960	▲149
流動資産合計	4,802	5,511	709	流動負債合計	2,373	2,617	243
有形固定資産	51	52	0	固定負債その他	103	95	▲8
のれん・顧客関連資産	1,189	1,090	▲99	固定負債合計	103	95	▲8
無形固定資産その他	185	170	▲14	負債合計	2,477	2,712	235
投資その他の資産	308	345	37	純資産			
固定資産合計	1,736	1,659	▲76	資本金	394	394	-
				資本剰余金	417	417	▲0
				利益剰余金	3,330	3,936	605
				自己株式	▲101	▲316	▲215
				非支配株主持分	19	27	8
				純資産合計	4,061	4,459	397
資産合計	6,538	7,171	632	負債純資産合計	6,538	7,171	632

参考 四半期連結会計期間サマリー

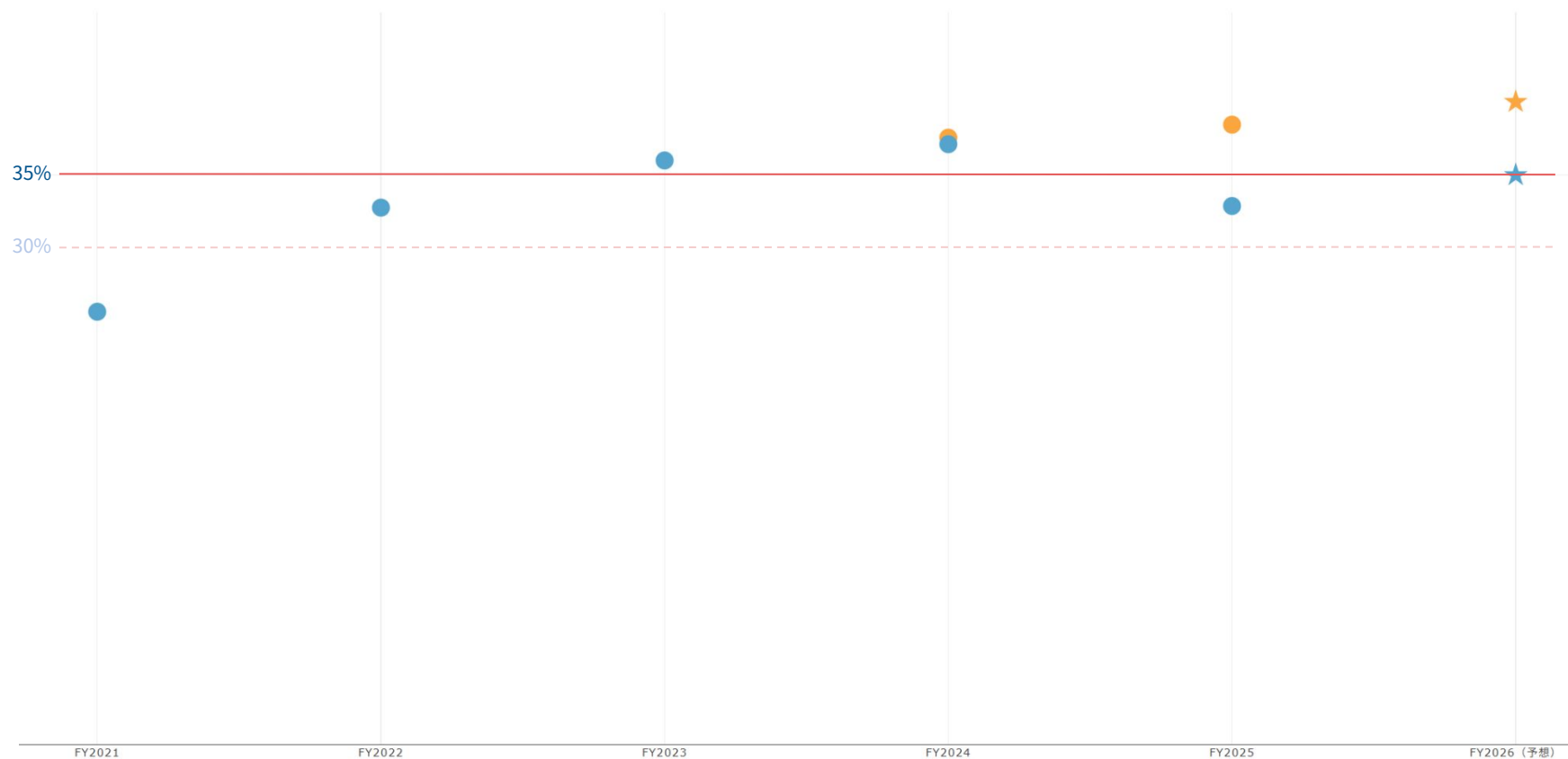
(単位：百万円)

	2025年2Q	2025年3Q	2025年4Q	2026年1Q	2026年2Q
売上高	1,169	1,265	1,346	1,389	1,543
EBITDA	583	505	370	665	711
営業利益	524	445	304	600	646
営業利益率	44.8%	35.2%	22.6%	43.2%	41.9%
親会社株主に帰属する四半期純利益	343	288	234	401	422
1株当たり四半期純利益（円）	31.49	26.29	21.42	36.72	38.98
現金及び預金	3,633	4,051	4,407	3,795	5,057
本業収益力（営業利益＋広告費＋償却費）	768	804	872	913	1,038

参考 営業利益率・EBITDAマージン

2026年12月期予想

★営業利益率: 32.8%→35.0%、★EBITDAマージン: 37.4%→39.5%にそれぞれ修正。



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 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	6,000	増収	13,516
	収益性	営業利益	1,162	1,605	2,100	—	2,150
	効率性	営業利益率	36.9%	33.1%	35.0%	35%程度	15.5%
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	292	配当性向20%	—
		広告宣伝費への投資	752	1,278	1,500	—	—
	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%	9~13%		—
	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。 **平均年収は当社単体の数値になります。 *** WACCは当社が想定している数値になります。

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



2026年12月期の月次売上速報

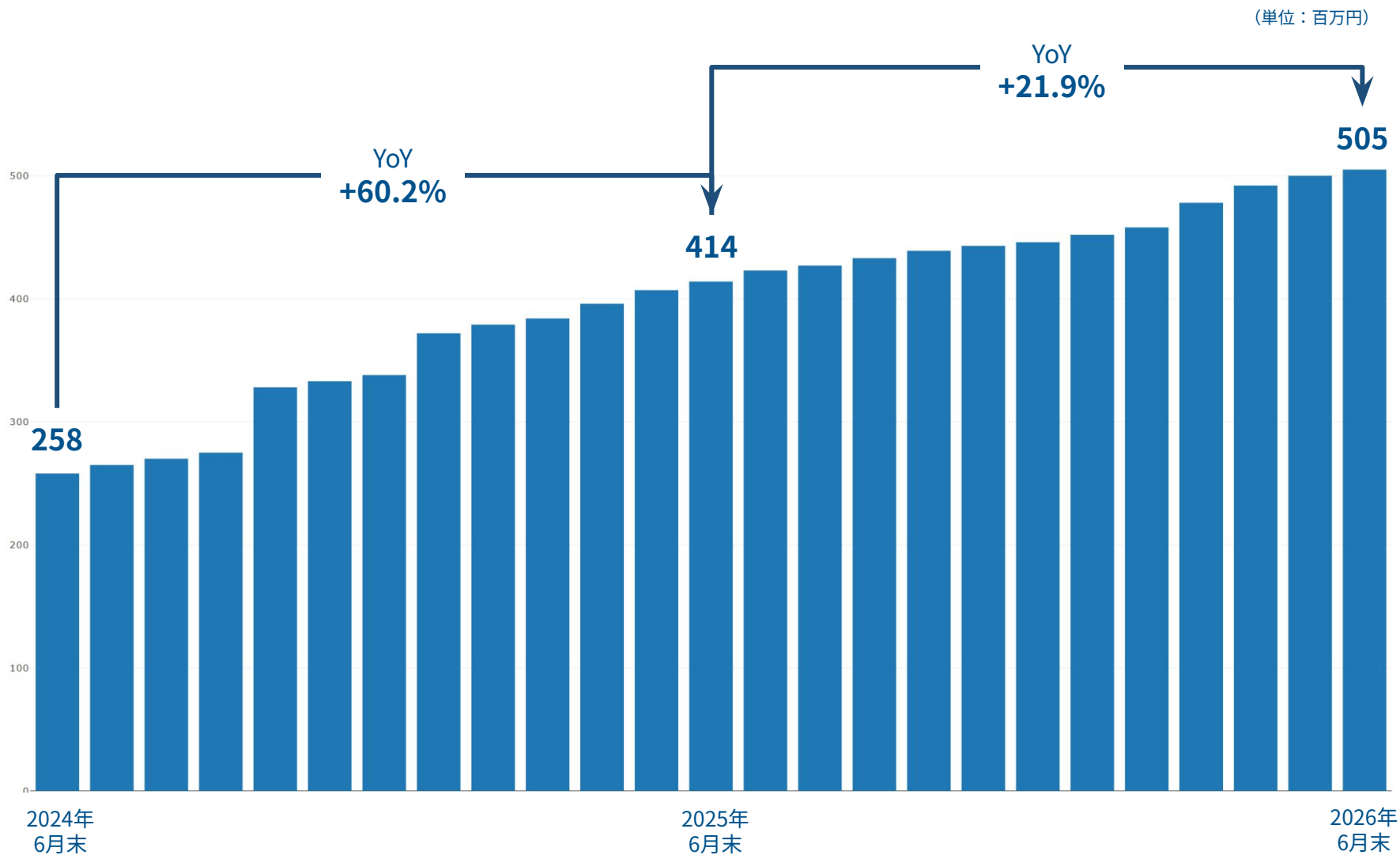
(単位：百万円)

	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%	511 131.4%	530 131.3%	513 125.1%					
累計 前年比	451 130.0%	915 128.3%	1,389 129.0%	1,890 130.1%	2,402 130.3%	2,932 130.5%	3,446 129.7%					

(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



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
業績予想の修正に伴い、広告費予算は12億円→15億円に増額

（単位：百万円）

	2025年12月期 実績	2026年12月期 中間期 実績	2026年12月期 予想
売上高	4,858	2,932	6,000
広告費	1,278	575	1,500
（売上比）	26.3%	19.6%	25.0%
償却費	244	130	270
（売上比）	5.0%	4.4%	4.5%
営業利益	1,605	1,246	2,100
（売上比）	33.1%	42.5%	35.0%
本業収益力（稼ぐ力）	3,128	1,952	3,870
（売上比）	64.4%	66.6%	64.5%

- 従来 営業利益率30%以上
- 変更 営業利益率35%程度



変更の背景は、稼ぐ力が向上しているため

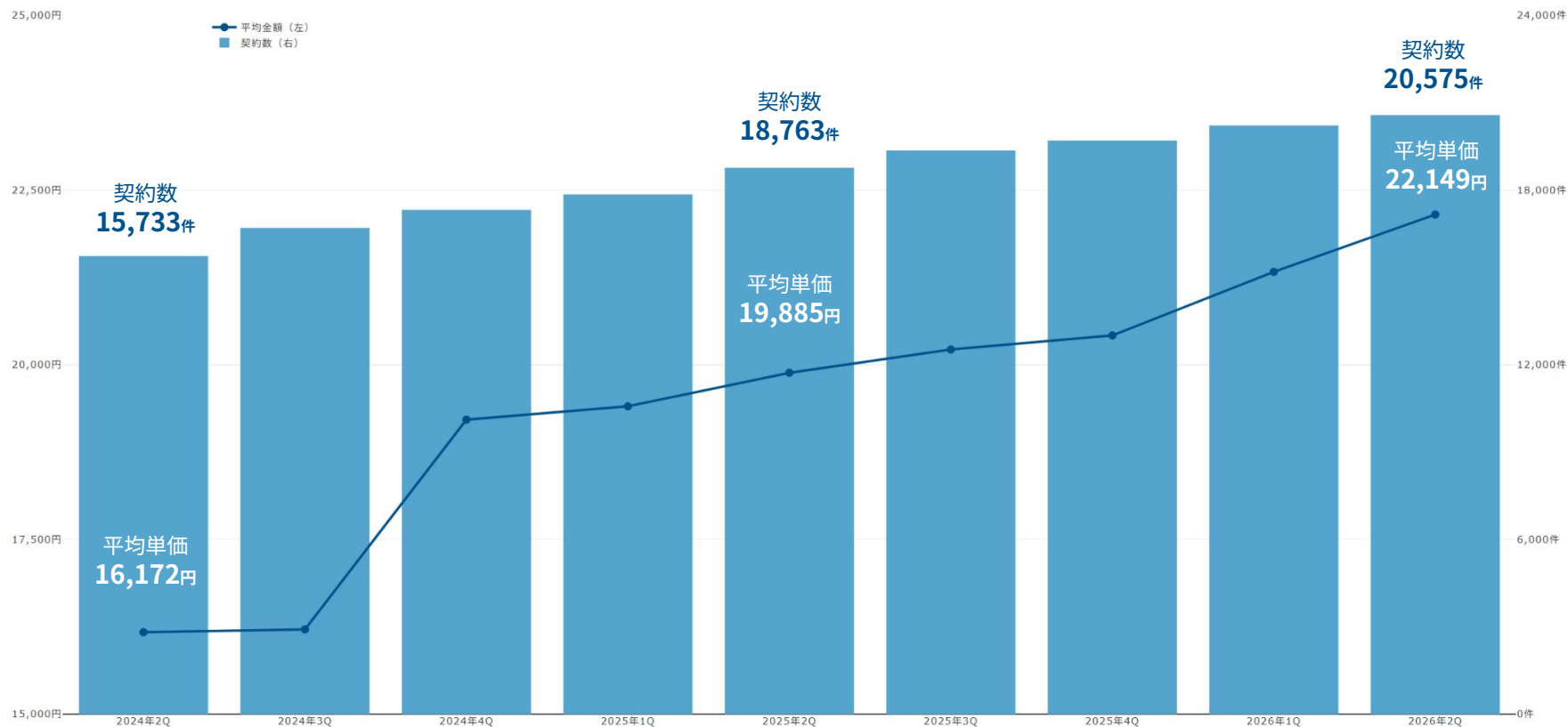
M & Aを意識した拡大フェーズに転換しているが、償却費の増加は、広告費率の低下でカバーし、営業利益率は下げない方針

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2Q	3,879	+200	+5.4%	+18.6%	11,854	+808	+7.3%	+22.1%	15,733	+1,008	+6.8%	+21.2%
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%	+11.8%	14,277	+792	+5.9%	+13.8%	18,763	+914	+5.1%	+13.3%
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%		15,342	+396	+2.6%		20,220	+521	+2.6%	
2026年2Q	4,974	+96	+2.0%	+10.9%	15,601	+259	+1.7%	+9.3%	20,575	+355	+1.8%	+9.7%

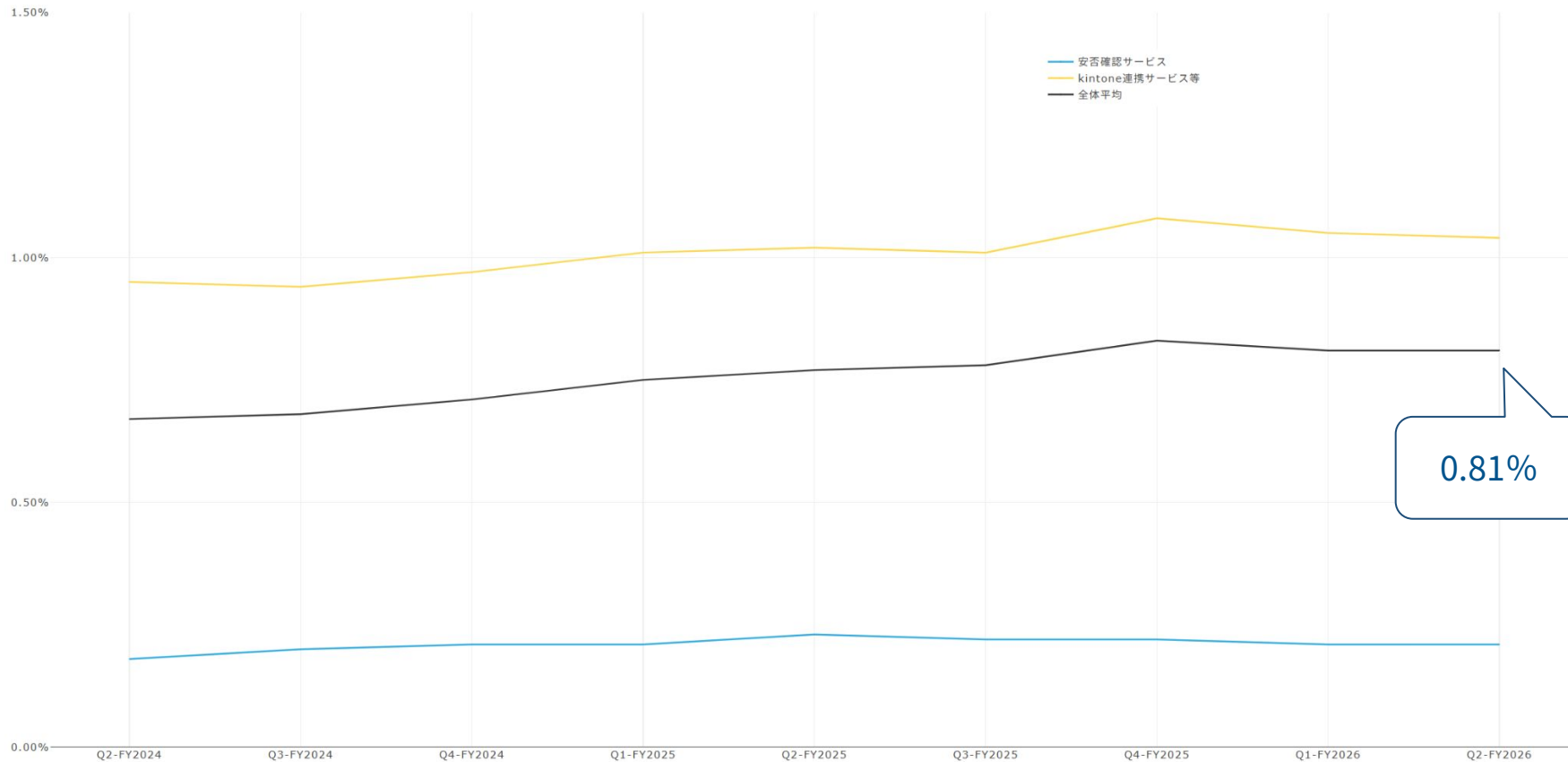
※トヨクモ スケジューラーの有償契約数は、kintone連携サービス等契約数に含めています。

参考 契約数と平均単価（トヨクモ単体）



参考 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

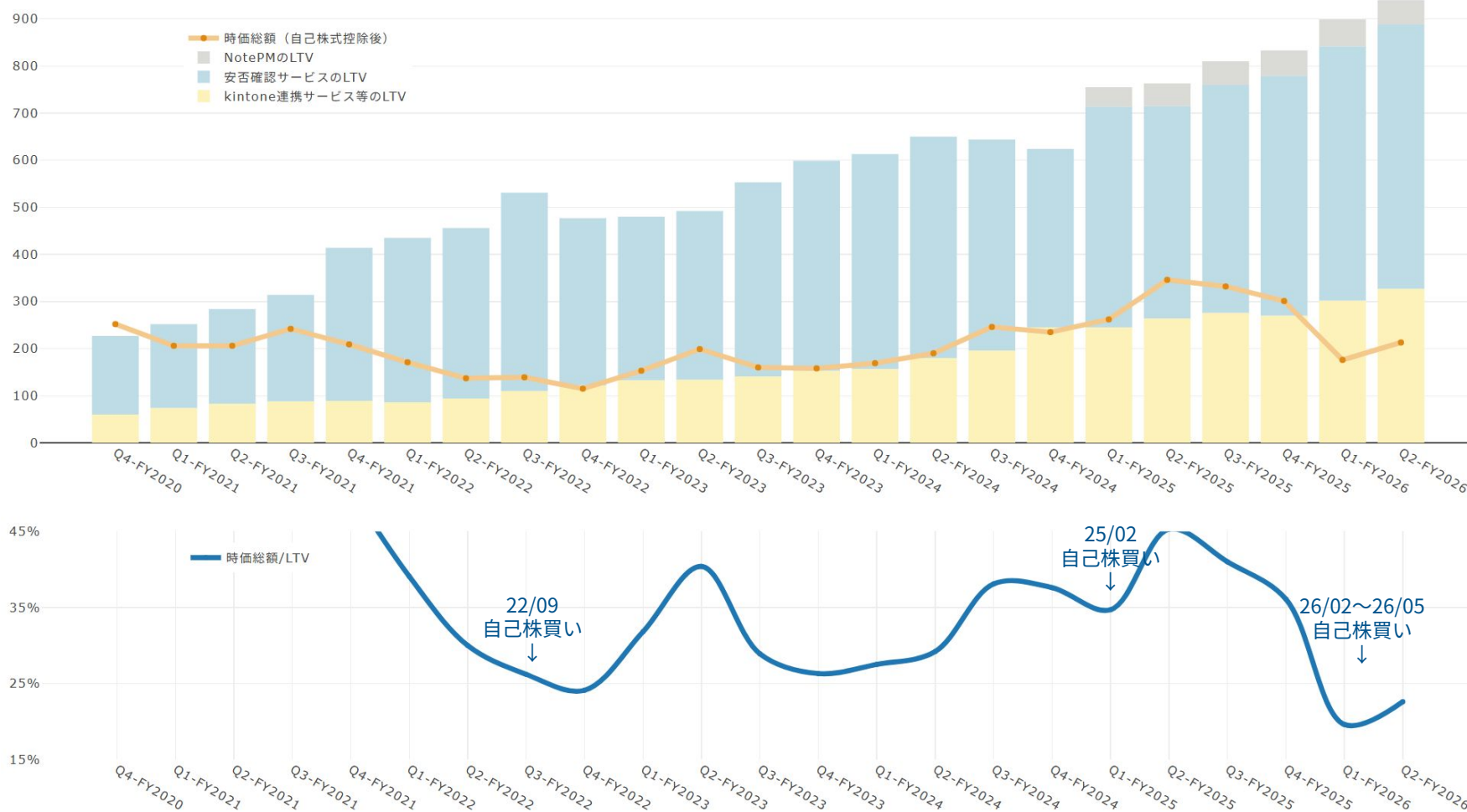


チャーンレート（解約率）は、年間平均解約率を表しています。12か月間の契約金額と解約金額の平均から算出しています。

2-4 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)

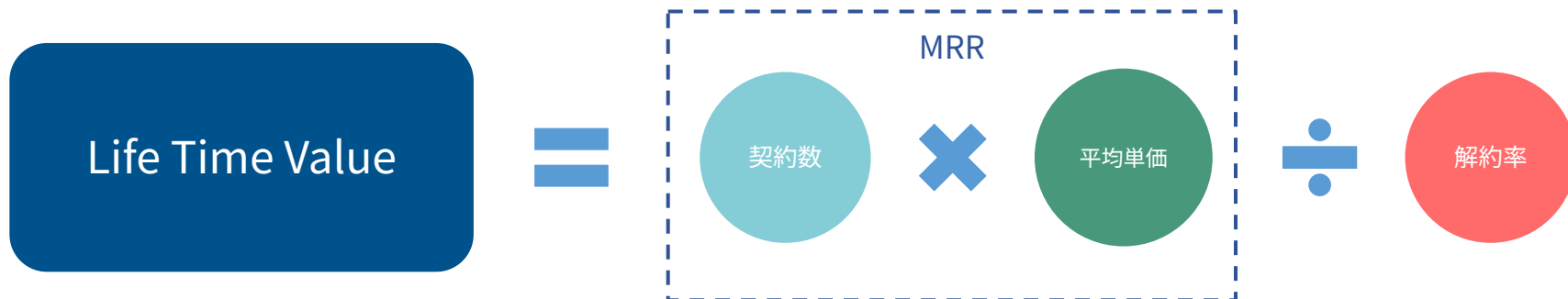
(単位：億円)



※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 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 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

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

2026年～ ロールアップM&Aを活動開始

新規事業
M&A

2028年～ 外部共創型モデルを展開開始

参考 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 → 1 0
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	△	○	◎

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

3-3 トヨクモ式のPLGモデル



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

Appendix

令和8年熊本地震への災害復興支援について

このたびの令和8年熊本地震によりお亡くなりになられた方々に、謹んでお悔やみ申しあげるとともに、被災された方々に心よりお見舞い申し上げます。

当社では、被害の甚大さを鑑み、被災地の企業・団体に対してトヨクモの法人向け安否確認システム『安否確認サービス2』を期間限定で無償提供しております。本サービスは、従業員の安否の確認のみならず、その後の対策指示や情報共有のための掲示板・メッセージ機能を備えています。

被災された地域の日も早い復旧と、皆さまの生活が平穏な状態となることを心からお祈りするとともに、本サービスが少しでも復旧のお役に立てば幸いです。

詳細につきましては「[令和8年熊本地震に伴う、熊本県・長崎県・鹿児島県に本社を置く企業・団体への安否確認システム無償提供について](#)」をご参照ください。

CyPN Report 2026にて当社サービスが星を獲得

2026年4月、サイボウズ株式会社のオフィシャルパートナー評価制度「Cybozu Partner Network Report 2026（CyPN Report 2026）」にて、当社が提供する7製品（kintone連携サービス及びトヨクモ スケジューラー）が星評価を獲得しました。

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 2026」星を受賞しました

Extension部門

最高評価



FormBridge

kViewer



PrintCreator

kMailer



DataCollect

kBackup

Alliance部門



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。

シンプルだから、みんな使える。
カンタートヨクモ 

kBackup、「エンタープライズ」コースを提供開始

2026年6月、「kBackup」にて新たに「エンタープライズ」コースの提供を開始しました。

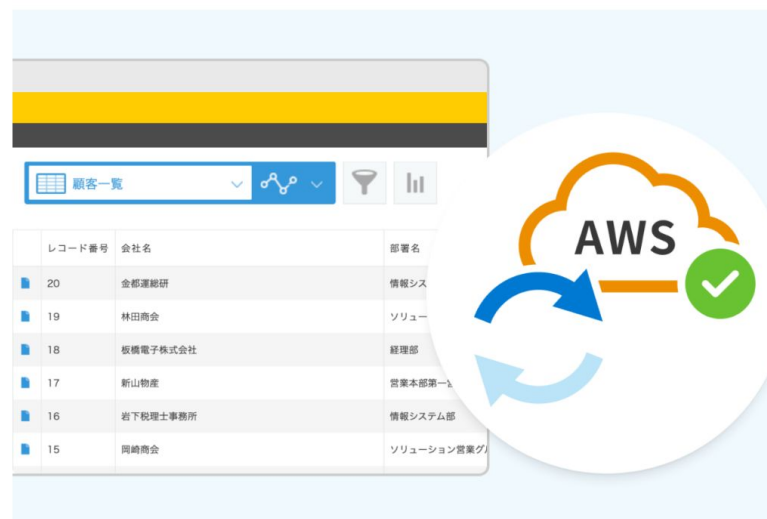
「エンタープライズ」コースの特徴のひとつとして、お客様が自社で管理しているAWSをバックアップ先で選択することができるようになります。これにより、社内のデータ保存ポリシーにおいて、社外環境へのデータ保存を禁止されている企業でも「kBackup」の利用ができるようになります。



新コース

エンタープライズ コース

をリリースしました



【新機能：お客様のAWS環境にバックアップ追加】

「社外環境へのデータ保存禁止」の課題を解決。自社AWSへの直接バックアップで、ポリシー遵守とデータ保全を両立

FormBridge、kViewerのユーザーライセンスに新たに「編集者」権限を追加

2026年4月、「FormBridge」「kViewer」のユーザーライセンスの権限に「編集者」を追加しました。本機能により、リソースごとに編集権限を付与し、チームで安全に共同編集できるようになります。複数人で利用する際の誤操作リスクを軽減し、運用上の安全性と組織全体の生産性向上に寄与いたします。

NEW		
 オーナー（契約者）	 管理者（0人～複数人）	 編集者（0人～複数人）
ライセンスの追加	ライセンスの追加	ライセンスの追加
ライセンスの割り当て	ライセンスの割り当て	ライセンスの割り当て
オーナーの移管	オーナーの移管	オーナーの移管
すべてのリソースを編集	すべてのリソースを編集	すべてのリソースを編集
自分が作成したリソースを編集	自分が作成したリソースを編集	自分が作成したリソースを編集
リソースに共同編集者を招待	リソースに共同編集者を招待	リソースに共同編集者を招待

クラウドサービスへのAI機能の実装

2026年4月、「DataCollect」に「AI関数」機能を追加しました。



DataCollect

新機能

「AI関数」機能

をリリースしました

フィールド式
報告の要約
= AI("報告の内容を要約して", 日報)

AI

報告の要約
・A社：週明けにサポート資料を再提出
・B社：来週のデモ実施に向けて調整中

=AI("要約して", 報告) のような日本語の関数で、kintone内のデータの要約/翻訳/分類/評価などを自動化

2026年5月、「FormBridge」に「AIで回答完了画面を作成」機能を追加しました。



FormBridge

新機能

「AIで回答完了画面を作成」機能

をリリースしました

AI

AIで回答完了画面を作成

ロゴ画像と、お礼のメッセージ、その下に会社ホームページへのボタンを配置...

LOGO

ご回答ありがとうございます
担当者より、3営業日以内

ホームページへ

HTMLの専門知識や設定にかかる時間がなくても、誰でもフォームに応じた最適な体験を実現できるように

安否確認サービス2、新たな防災気象情報に対応



2026年5月、気象庁は防災気象情報の体系を大きく見直しました。

それに伴い新設された「レベル5土砂災害特別警報」に、「安否確認サービス2」が対応しました。



トヨクモ「安否確認サービス2」

**レベル5土砂災害特別警報
に対応**

～防災気象情報体系見直しを受け～

Thanks OSS Awardにて、OSS開発者支援を継続

2026年6月、オープンソースソフトウェア（OSS）開発者を支援するプログラム「Thanks OSS Award」における2026年上期の支援対象者を決定し、11人および1団体に向けて、総額31,090米ドルの支援を実施しました。これにより、2022年の取組み開始からの累計支援総額は28万米ドルを超えました。

Thanks OSS Awardとは、

トヨクモが2022年より継続的に実施しているオープンソースソフトウェア（OSS）開発者の持続的な活動を応援・支援する活動です。

Since 2022



**Thanks
OSS
Award**
Presented
by
Toyokumo

TCC、CyPN Report 2026にて星を獲得

2026年4月、サイボウズ株式会社のオフィシャルパートナー評価制度「Cybozu Partner Network Report 2026（CyPN Report 2026）」にて、トヨクモクラウドコネクスト株式会社が、セールス部門、インテグレーション部門、セミオーダー部門の3つの部門にて、それぞれ1つ星評価を獲得しました。

トヨクモクラウドコネクスト

CyPN Report 2026

セールス・インテグレーション・セミオーダー
3部門でひとつ星を獲得



TCC、審査UIプラグインを正式リリース

2026年4月、トヨクモクラウドコネクト株式会社は、審査業務に特化したユーザーインターフェース「審査UIプラグイン」を正式にリリースしました。給付金・補助金などの業務パックに標準機能として組み込み、当該業務の効率性の向上に寄与します。

審査すべきものだけ
が表示されるUIへ

審査を、もっと速く。ミスなく、確かに。

審査UIプラグイン



スピード向上
探す時間をなくし、
審査に集中



ミスを抑制
見落としを防ぎ、
審査品質を安定

単体でも購入可能
10ユーザー 10,000円/月
10ユーザー単位で追加可能

NotePM、ITreview The Best Software in Japan 2026にて、TOP25に選出

2026年5月、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、アイティクラウド株式会社主催の「ITreview The Best Software in Japan 2026」のTOP25に選出されました。



また、「The Best Software for AI-Powered Features」では11位にランクインするなど、高い評価を獲得しました。



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6月末現在)	連結 121名、単体 91名		
経営陣 (2026年6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、モキュラ株式会社		

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
2026年 4月	モキュラ株式会社を子会社化

すべての人を 非効率な仕事から 解放する

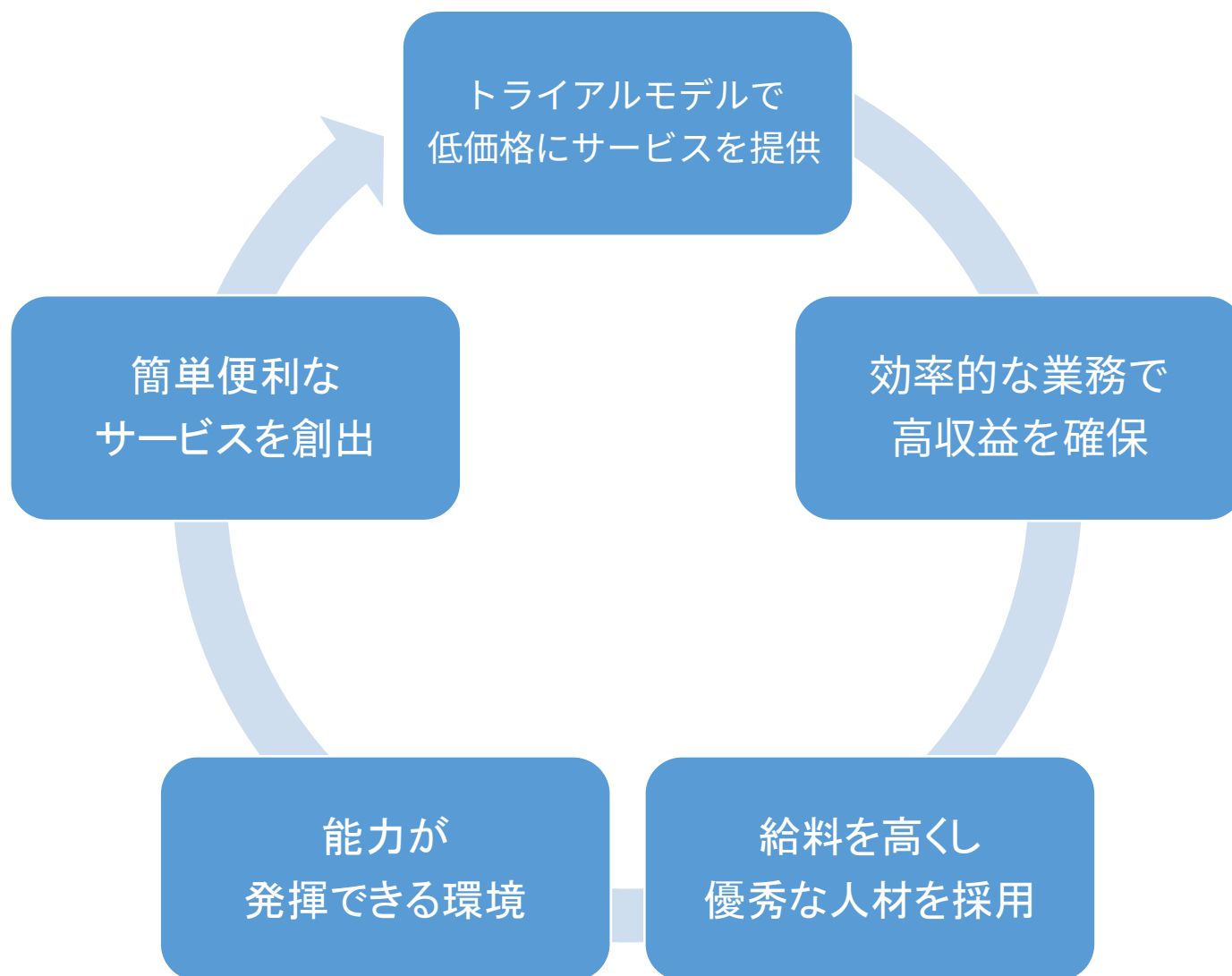
時代の変化に対応しきれず、
非効率になってしまった仕事があります。
そんな非効率な仕事を解消していく。
それが、私たちの役割です。
多くの仕事に共通した業務から
非効率なものを抽出し、検証。
ITの専門的な知識の有無に関係なく、
誰もが簡単に効率化できる
シンプルなサービスを提供する。
それらを連携させることで、
より柔軟に業務を効率化できる。
非効率な仕事を解消することで、
生産性は高まり、
もっと時間を有効活用できる。

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。

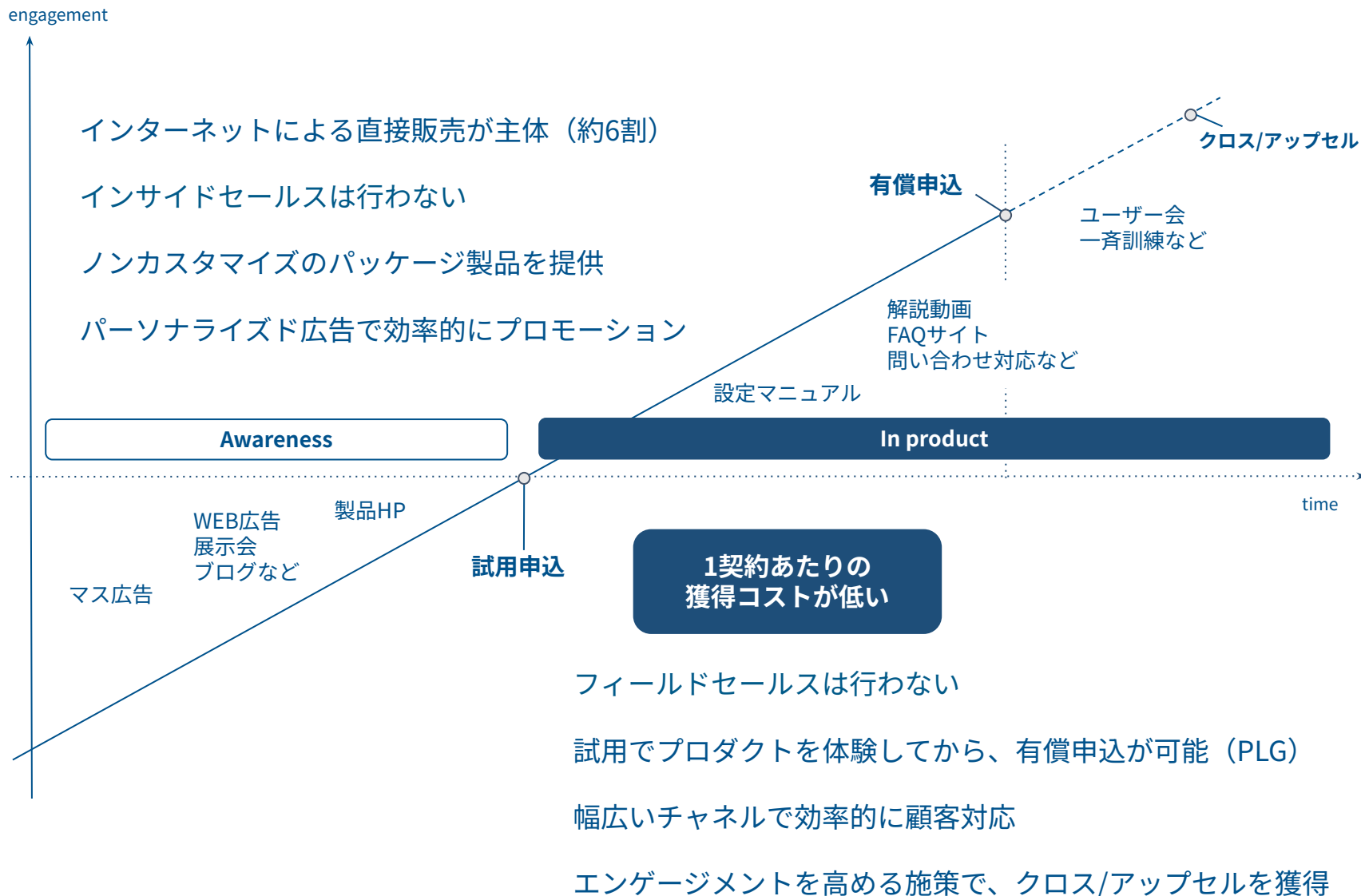
情報サービスをととして、
世界の豊かな社会生活の実現に貢献する

「ITの大衆化」を志す
簡単・低価格

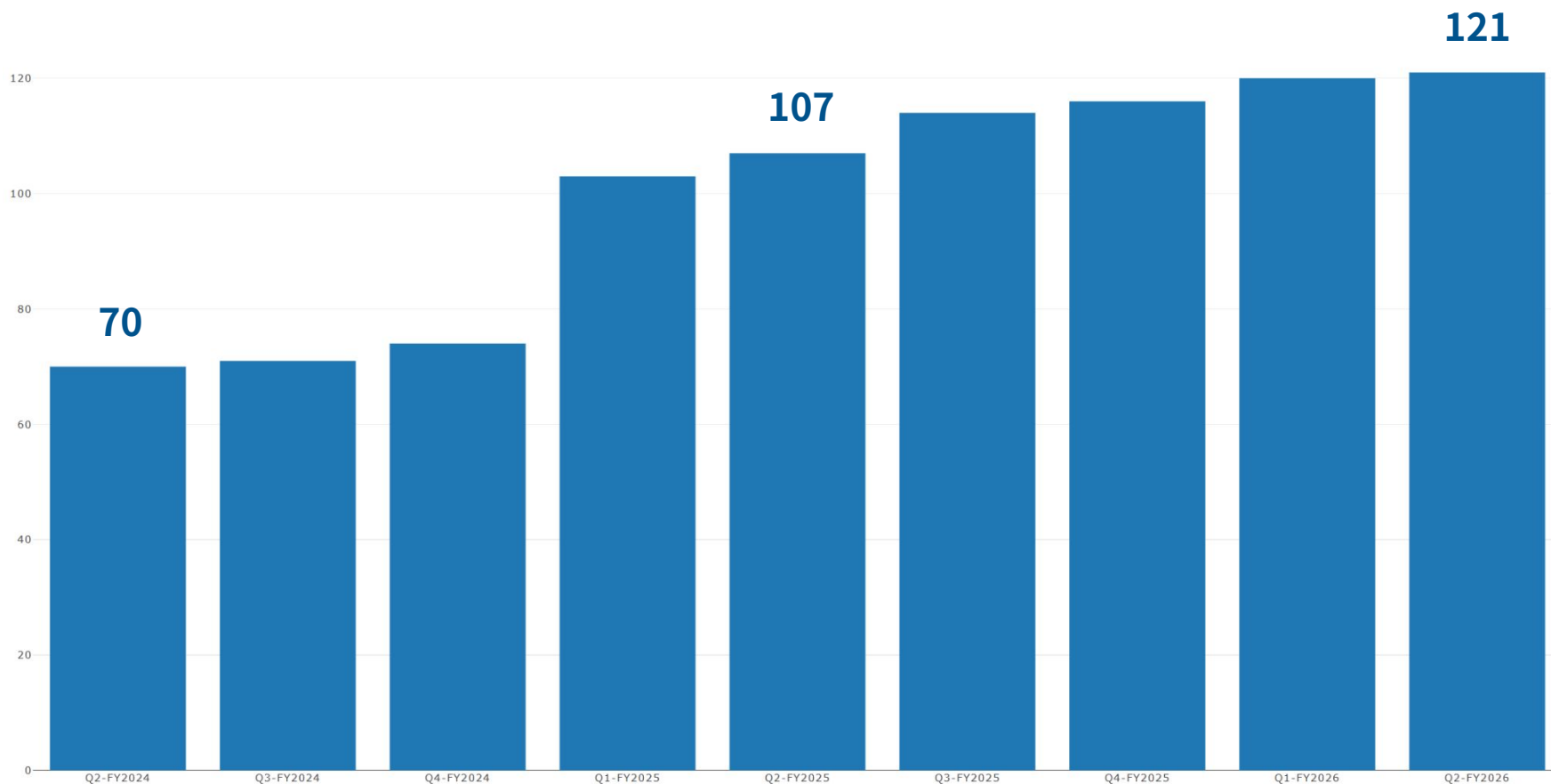




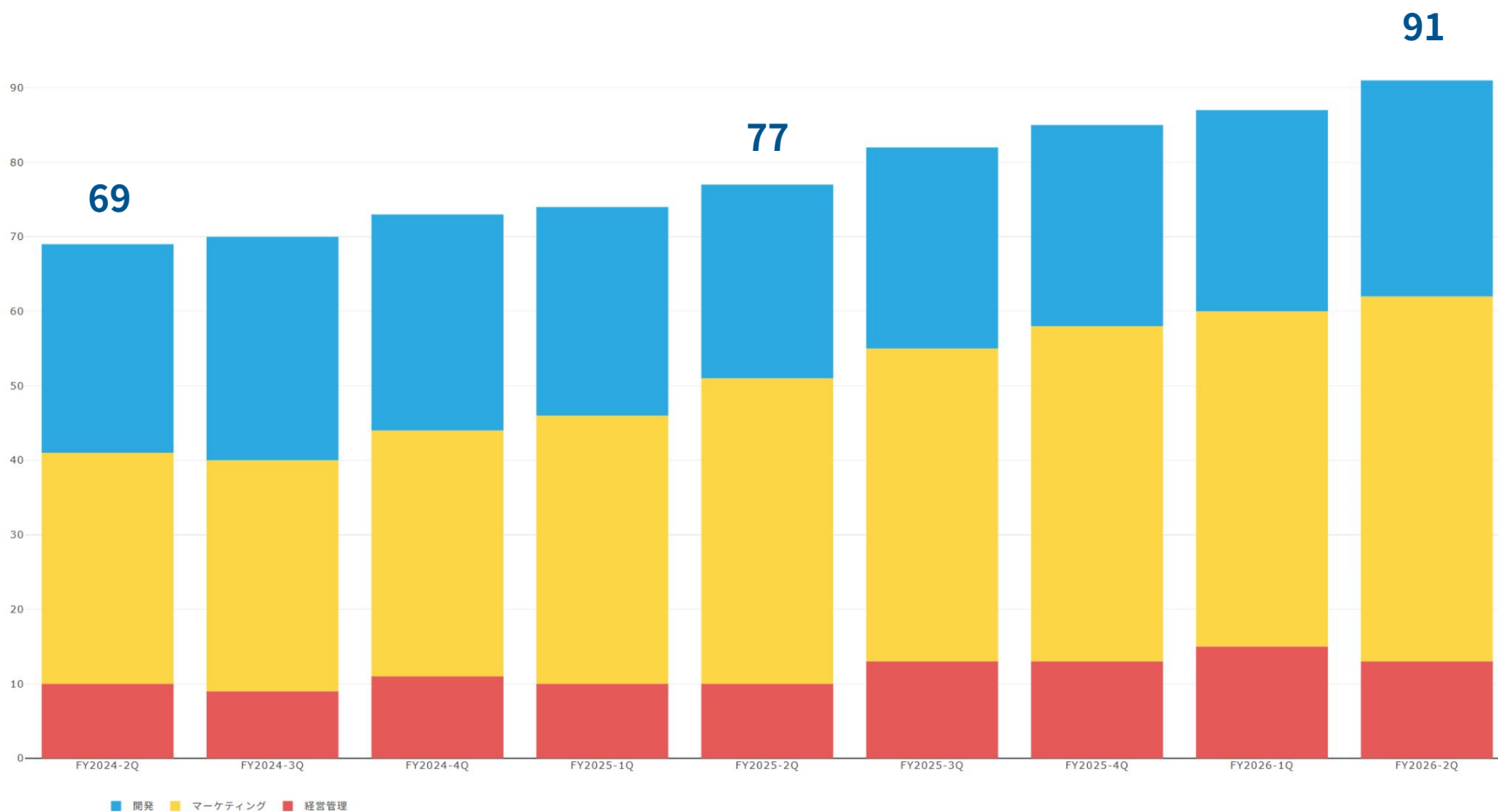
サービスの提供方法



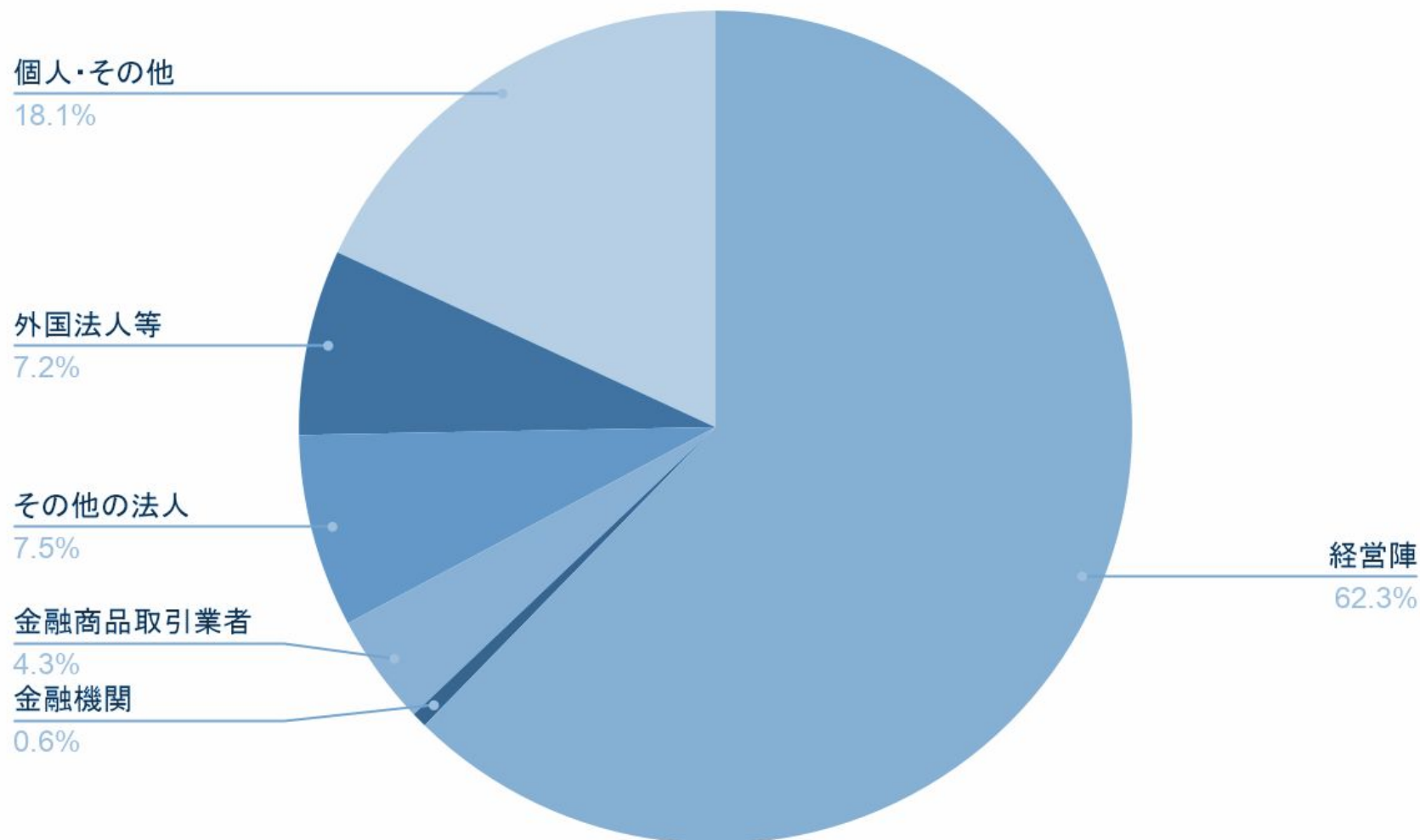
参考 連結従業員数の推移



参考 従業員数の推移（トヨクモ単体）



参考 株主構成（2026年6月末時点）



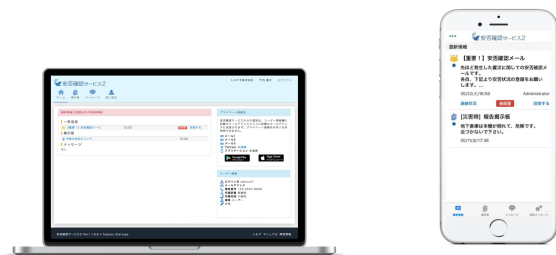
当社は、自己株式（170,977株）を保有していますが、上記表には記載していません。持株比率は自己株式を控除して計算しています。

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



ようこそ、日程調整の
新時代へ。



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

4,900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、多様な用途でご利用いただいております。

※ 2026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、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 ～

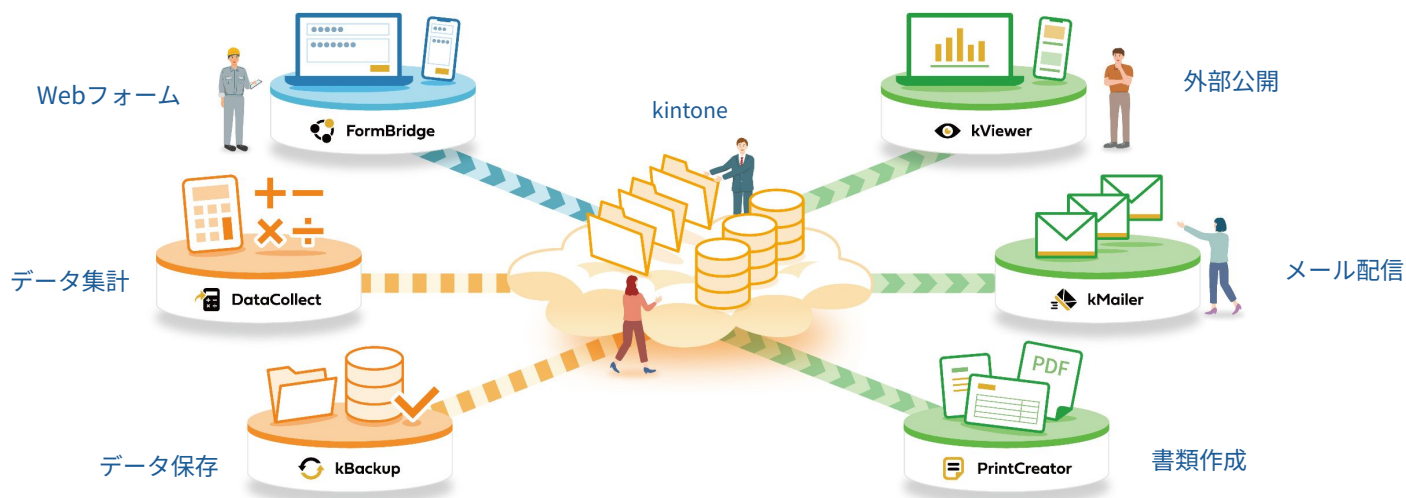


ログインしたユーザー【だけ】が、
情報の登録や参照ができる

～ 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



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



kintone連携サービスの実績

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】



公益社団法人
神奈川県社会福祉士会

NEVER SAY NEVER
ロート製薬



しま
郷土のくらしを見つめる

奄美信用組合



SBI証券



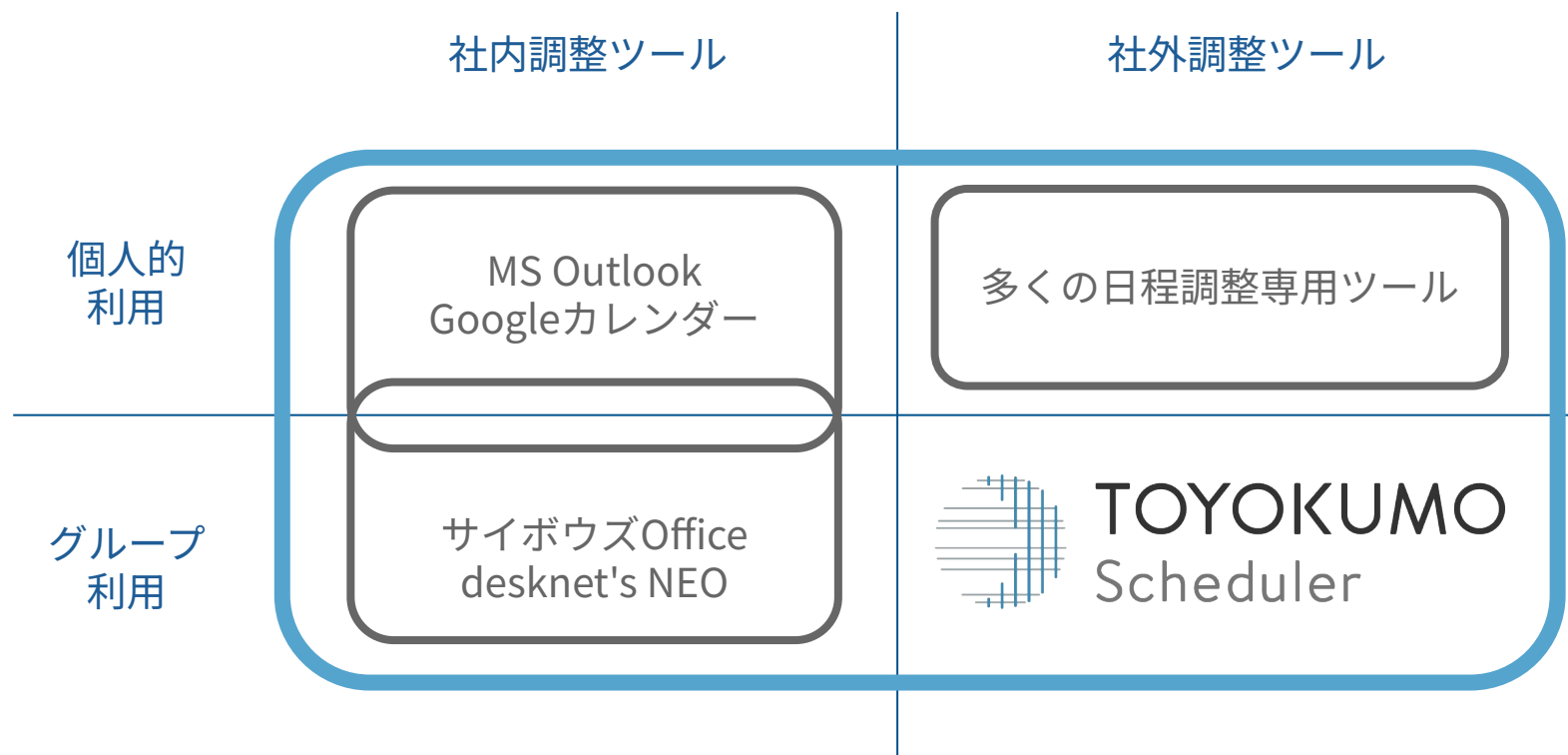
神奈川県

TOKYO DOME CITY
心が動く、心に残る。



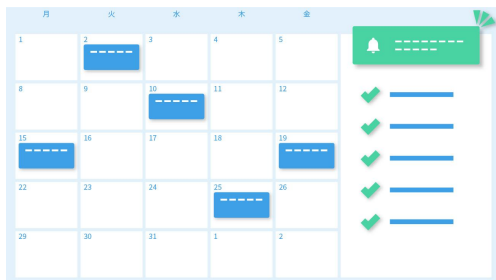
これまでになかった外部との日程調整を可能なグループスケジューラー
10ユーザーまではずっと無料で利用できるフリーミアムモデル

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

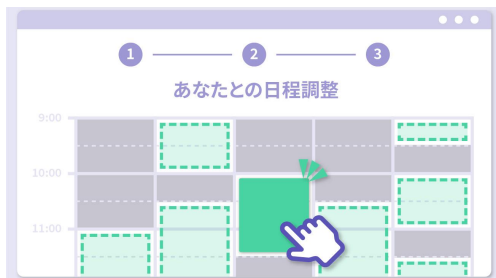
- ・ 個人ビューとtodoリストによるスケジュール管理



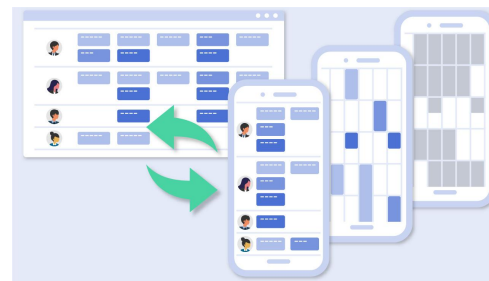
- ・ グループビューで社内の予定を確認



- ・ 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。



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。



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。



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



NotePMの機能・特徴

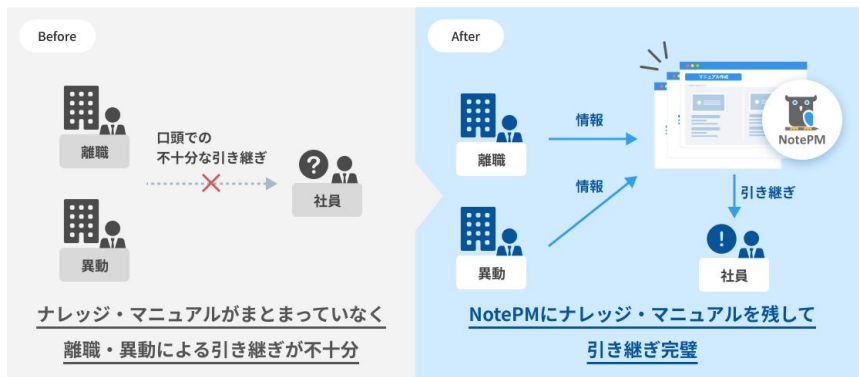
強力な検索機能



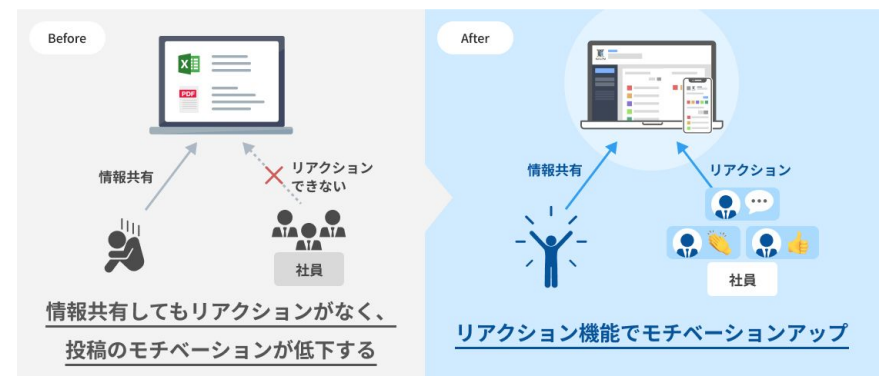
カンタンな編集機能



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



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。



PayPay 銀行



明電舎



NEOBANK
住信SBIネット銀行



名古屋大学



日本のあたたかさ、未来へ。



新生銀行



識学
SHIKIGAKU



税理士法人アーリークロス



INNOVATION NEVER ENDS



一人ひとりに、未来への約束。
日本電子専門学校



PASONA
日本総務部



みんなに、正しく、新しく。
歯科タケダクリニック



VALUE
CREATION



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。



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>