

# 2025年12月期 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2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 通期 決算概要

- 1-1 2025年12月期 通期 Executive Summary
- 1-2 2025年12月期の実績（前年同期比較）
- 1-3 営業利益増減要因（前年同期比較）
- 1-4 連結貸借対照表
- 1-5 連結キャッシュ・フロー計算書
- 1-6 自己株式の取得

## 2 2026年12月期 業績予想

- 2-1 2026年12月期 業績予想

## 3 各種指標

- 3-1 月次売上速報
- 3-2 MRR
- 3-3 本業収益力（稼ぐ力）

## Appendix

## 4 今後の成長戦略について

- 4-1 基本的な成長戦略の考え方
- 4-2 選択肢ているビジネスモデル
- 4-3 トヨクモの中長期テーマ
- 4-4 株式会社プロジェクト・モードについて

## 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 通期 決算概要

---

# 1-1 2025年12月期 通期 Executive Summary



1. 売上高は過去最高を更新
2. 利益項目も過去最高を更新し、親会社株主に帰属する当期純利益は初の10億円突破
3. 一株当たり20円の配当、2021年12月期の初配当以来の連続増配を継続

売上高  
(累計)

**4,858** 百万円  
YoY +54.4%

営業利益  
(累計)

**1,605** 百万円  
YoY +38.1%

親会社株主に帰属する  
当期純利益  
(累計)

**1,085** 百万円  
YoY +29.0%

ARR

**5,360** 百万円  
YoY +31.9%

チャーンレート\*

**0.83%**  
 $\leq 1\%$

一株当たり配当金

**20.00** 円  
YoY +42.8%

\* トヨクモ単体の数値になります。

# 1-2 2025年12月期の実績（前年同期比較）



(単位：百万円)

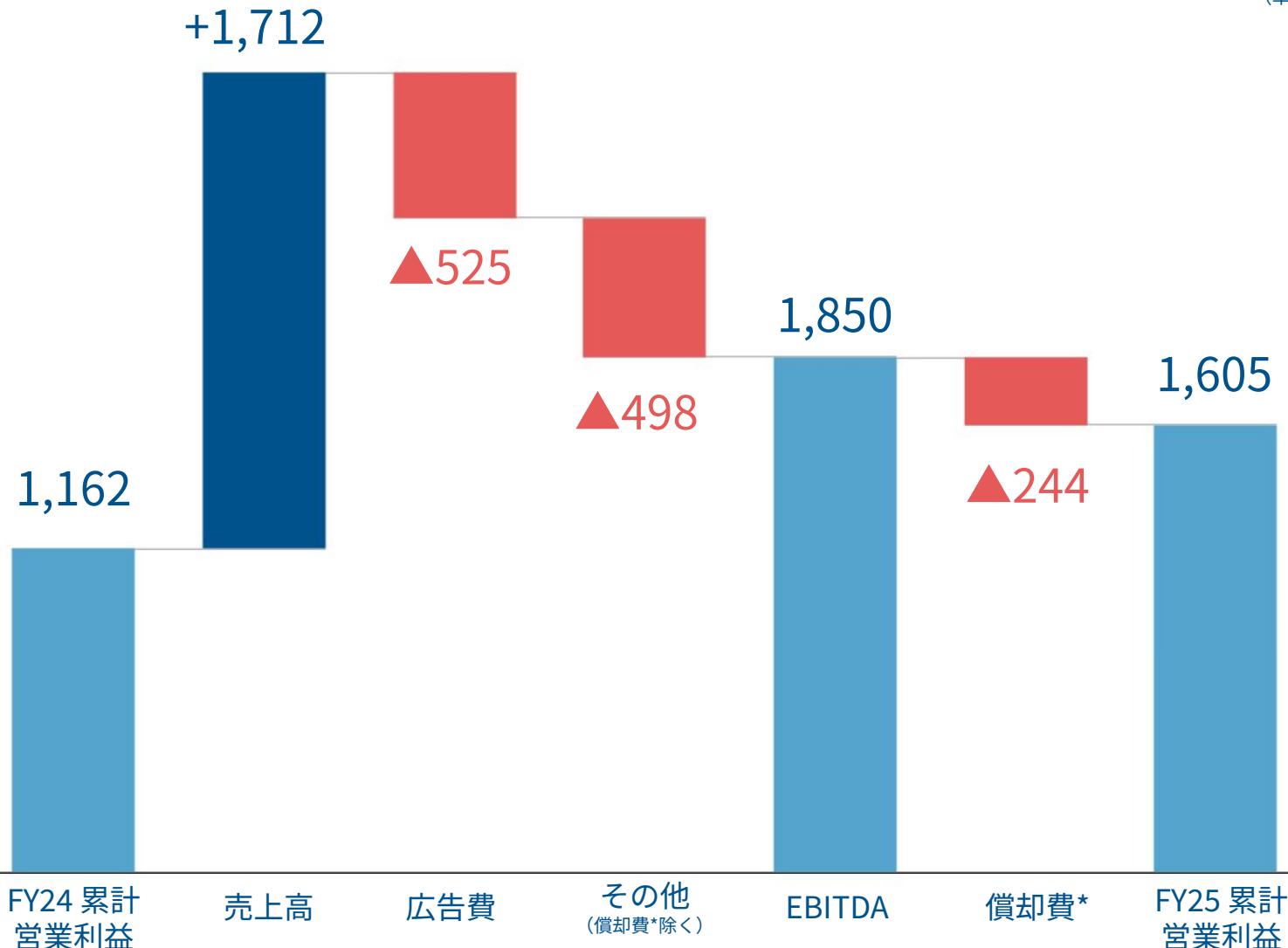
|                     | 2024年12月期 | 2025年12月期 | YoY    | 2025年12月期<br>予想 | 計画<br>進捗率 |
|---------------------|-----------|-----------|--------|-----------------|-----------|
| 売上高                 | 3,146     | 4,858     | +54.4% | 4,800           | 101.2%    |
| 売上総利益               | 3,057     | 4,653     | +52.2% | -               | -         |
| 販売費/一般管理費           | 1,895     | 3,047     | +60.8% | -               | -         |
| 内) 広告費              | 752       | 1,278     | +69.9% | 1,150           | 111.1%    |
| 内) 減価償却費+のれん償却費     | 10        | 244       | *%     | 240             | 101.8%    |
| EBITDA**            | 1,172     | 1,850     | +57.8% | 1,840           | 100.6%    |
| 営業利益                | 1,162     | 1,605     | +38.1% | 1,500           | 107.1%    |
| 経常利益                | 1,162     | 1,608     | +38.4% | 1,500           | 107.3%    |
| 親会社株主に帰属する<br>当期純利益 | 841       | 1,085     | +29.0% | 1,100           | 98.7%     |

\* 大きな数値になるため、記載を省略しています。

\*\* EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却費

# 1-3 営業利益増減要因（前年同期比較）

(単位：百万円)



\* 債却費＝減価償却費+のれん償却費

# 参考 過去4事業年度サマリー\*



(単位：百万円)

|                          | FY2021 | FY2022 | FY2023 | FY2024 | FY2025 |
|--------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|
| 売上高                      | 1,576  | 1,937  | 2,434  | 3,146  | 4,858  |
| 営業利益                     | 418    | 639    | 875    | 1,162  | 1,605  |
| 営業利益率                    | 26.5%  | 33.0%  | 35.9%  | 36.9%  | 33.1%  |
| 親会社株主に帰属する当期純利益**        | 286    | 427    | 631    | 841    | 1,085  |
| 1株当たり当期純利益（円）            | 28.25  | 42.19  | 59.61  | 77.21  | 99.36  |
| 潜在株式調整後<br>1株当たり当期純利益（円） | 26.11  | 39.01  | 58.09  | 77.15  | -      |
| 1株当たり配当額（円）              | 5.00   | 7.00   | 10.00  | 14.00  | 20.00  |
| 配当性向                     | 17.7%  | 16.6%  | 16.8%  | 18.1%  | 20.1%  |
| ARR                      | 2,894  | 3,105  | 3,302  | 4,062  | 5,360  |
| チャーンレート***               | 0.71%  | 0.67%  | 0.68%  | 0.71%  | 0.83%  |
| 現金及び預金                   | 3,086  | 3,592  | 3,806  | 4,196  | 4,407  |
| 自己資本利益率（ROE）             | 21.8%  | 27.6%  | 32.6%  | 27.7%  | 30.6%  |
| 総資産利益率（ROA）              | 14.6%  | 17.7%  | 18.9%  | 18.0%  | 19.4%  |

\* FY2023までは単体、FY2024からは連結の数字になります。 \*\* FY2023までは単体のため、当期純利益になります。

\*\*\* トヨクモ単体の数値になります。

# 1-4 連結貸借対照表

(単位：百万円)

| 資産         | 2024年12月末 | 2025年12月末 | 差額    | 負債      | 2024年12月末 | 2025年12月末 | 差額    |
|------------|-----------|-----------|-------|---------|-----------|-----------|-------|
| 現金及び預金     | 4,196     | 4,407     | 210   | 契約負債    | 977       | 1,264     | 286   |
| 流動資産その他    | 208       | 395       | 186   | 流動負債その他 | 629       | 1,109     | 480   |
| 流動資産合計     | 4,405     | 4,802     | 396   | 流動負債合計  | 1,606     | 2,373     | 767   |
| 有形固定資産     | 56        | 51        | ▲4    | 固定負債その他 | -         | 103       | 103   |
| のれん・顧客関連資産 | -         | 1,189     | 1,189 | 固定負債合計  | -         | 103       | 103   |
| 無形固定資産その他  | 64        | 185       | 121   | 負債合計    | 1,606     | 2,477     | 870   |
| 投資その他の資産   | 136       | 308       | 171   | 純資産     |           |           |       |
| 固定資産合計     | 257       | 1,736     | 1,478 | 資本金     | 394       | 394       | -     |
|            |           |           |       | 資本剰余金   | 368       | 417       | 49    |
|            |           |           |       | 利益剰余金   | 2,398     | 3,330     | 932   |
|            |           |           |       | 自己株式    | ▲118      | ▲101      | 16    |
|            |           |           |       | 非支配株主持分 | 12        | 19        | 6     |
|            |           |           |       | 純資産合計   | 3,056     | 4,061     | 1,005 |
| 資産合計       | 4,663     | 6,538     | 1,875 | 負債純資産合計 | 4,663     | 6,538     | 1,875 |

# 1-5 連結キャッシュ・フロー計算書



(単位：百万円)

|  | 2024年12月期 | 2025年12月期 |
|--|-----------|-----------|
| 営業活動によるキャッシュ・フロー                         | 1,337     | 2,020     |
| 投資活動によるキャッシュ・フロー                         | ▲70       | ▲1,362    |
| 財務活動によるキャッシュ・フロー                         | ▲107      | ▲448      |
| 現金及び現金同等物の増減額                            | 1,158     | 210       |
| 現金及び現金同等物の期末残高                           | 4,196     | 4,407     |
| フリー・キャッシュ・フロー<br>(営業活動によるC/F+投資活動によるC/F) | 1,266     | 658       |

## 1-6 自己株式の取得

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ました。

目的：資本効率の向上を図るとともに、経営環境の変化に対応した  
機動的な資本政策を可能とするため。

総数：150,000株（上限）

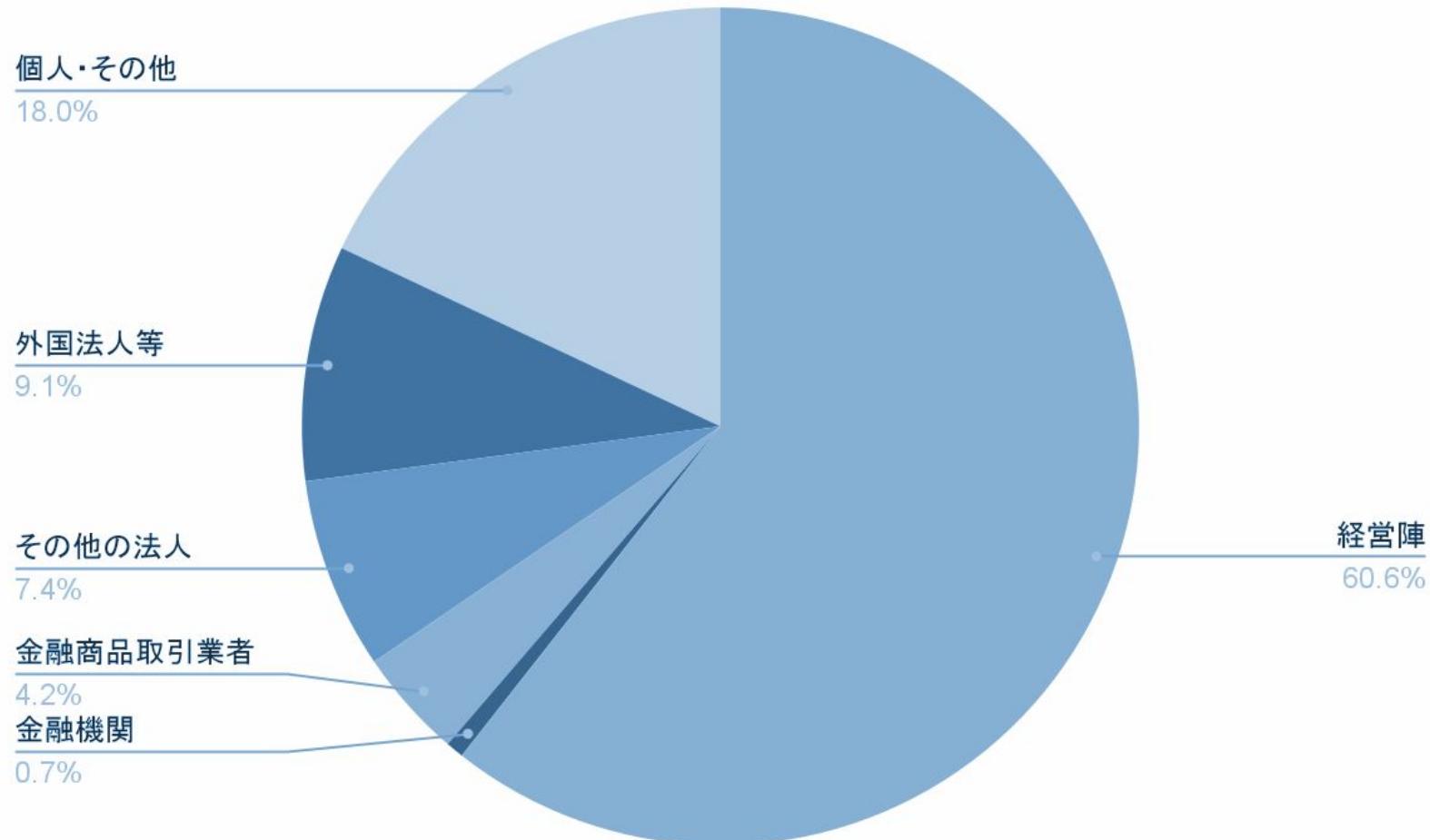
総額：300,000,000円（上限）

取得期間：2026年2月16日～2026年5月29日

参考（2026年2月13日時点）

- ・発行済株式総数：11,008,000株
- ・自己株式数：56,300株

# 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。

# 参考 四半期の実績（前年同四半期比較）



(単位：百万円)

|                      | 2024年12月期<br>10-12月実績 | 2025年12月期<br>10-12月実績 | YoY     |
|----------------------|-----------------------|-----------------------|---------|
| 売上高                  | 895                   | 1,346                 | +50.3%  |
| 売上総利益                | 871                   | 1,283                 | +47.3%  |
| 販売費/一般管理費            | 550                   | 978                   | +77.9%  |
| 内) 広告費               | 236                   | 502                   | +112.6% |
| 内) 減価償却費+のれん償却費      | 2                     | 65                    | *       |
| EBITDA               | 323                   | 370                   | +14.4%  |
| 営業利益                 | 320                   | 304                   | ▲5.1%   |
| 経常利益                 | 320                   | 304                   | ▲5.0%   |
| 親会社株主に帰属する<br>四半期純利益 | 259                   | 234                   | ▲9.6%   |

\* 大きな数値になるため、記載を省略しています。

# 参考 四半期の実績（直前同四半期比較）

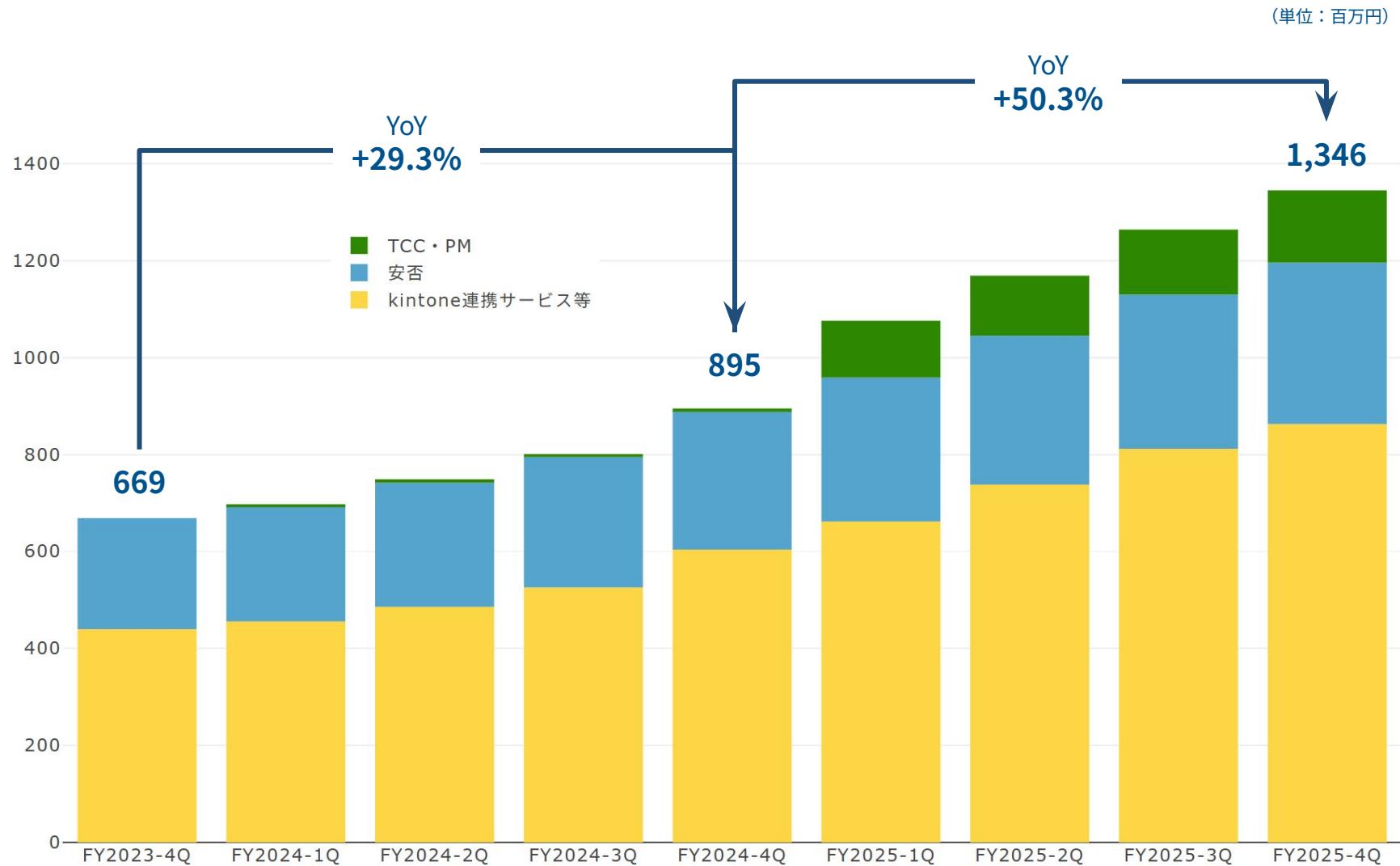


(単位：百万円)

|                      | 2025年12月期<br>7-9月実績 | 2025年12月期<br>10-12月実績 | QoQ    |
|----------------------|---------------------|-----------------------|--------|
| 売上高                  | 1,265               | 1,346                 | +6.4%  |
| 売上総利益                | 1,213               | 1,283                 | +5.8%  |
| 販売費/一般管理費            | 768                 | 978                   | +27.4% |
| 内) 広告費               | 299                 | 502                   | +67.6% |
| 内) 減価償却費+のれん償却費      | 60                  | 65                    | +8.8%  |
| EBITDA               | 505                 | 370                   | ▲26.8% |
| 営業利益                 | 445                 | 304                   | ▲31.6% |
| 経常利益                 | 447                 | 304                   | ▲32.0% |
| 親会社株主に帰属する<br>四半期純利益 | 288                 | 234                   | ▲18.5% |

\* 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4Q | 229 | +6.9% | +14.0% | 440            | +8.7%  | +33.2% | -      | -      | -   | 669    | +7.8%  | +25.7% |
| 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% |        | 526            | +8.3%  |        | 6      | ▲11.4% |     | 801    | +7.0%  |        |
| 2024年4Q | 284 | +5.5% | +21.4% | 604            | +14.9% | +33.6% | 7      | +13.8% |     | 895    | +11.7% | +29.3% |
| 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% |        | 812            | +10.0% |        | 134    | +8.4%  |     | 1,265  | +8.2%  |        |
| 2025年4Q | 333 | +4.5% | +18.4% | 863            | +6.3%  | +42.8% | 149    | +11.2% | *   | 1,346  | +6.4%  | +50.3% |

※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。

# 参考 四半期連結会計期間サマリー



(単位：百万円)

|                           | 2024年4Q | 2025年1Q | 2025年2Q | 2025年3Q | 2025年4Q |
|---------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|
| 売上高                       | 895     | 1,077   | 1,169   | 1,265   | 1,346   |
| EBITDA                    | 323     | 391     | 583     | 505     | 370     |
| 営業利益                      | 320     | 331     | 524     | 445     | 304     |
| 営業利率率                     | 35.8%   | 30.8%   | 44.8%   | 35.2%   | 22.6%   |
| 親会社株主に帰属する四半期純利益          | 259     | 219     | 343     | 288     | 234     |
| 1株当たり四半期純利益（円）            | 23.75   | 20.16   | 31.49   | 26.29   | 21.42   |
| 潜在株式調整後<br>1株当たり四半期純利益（円） | 23.75   | -       | -       | -       | -       |
| 現金及び預金                    | 4,196   | 2,699   | 3,633   | 4,051   | 4,407   |

## 2 2026年12月期 業績予想

---

## 2-1 2026年12月期 業績予想



売上高は前年比+19.4%で58億円の予想。

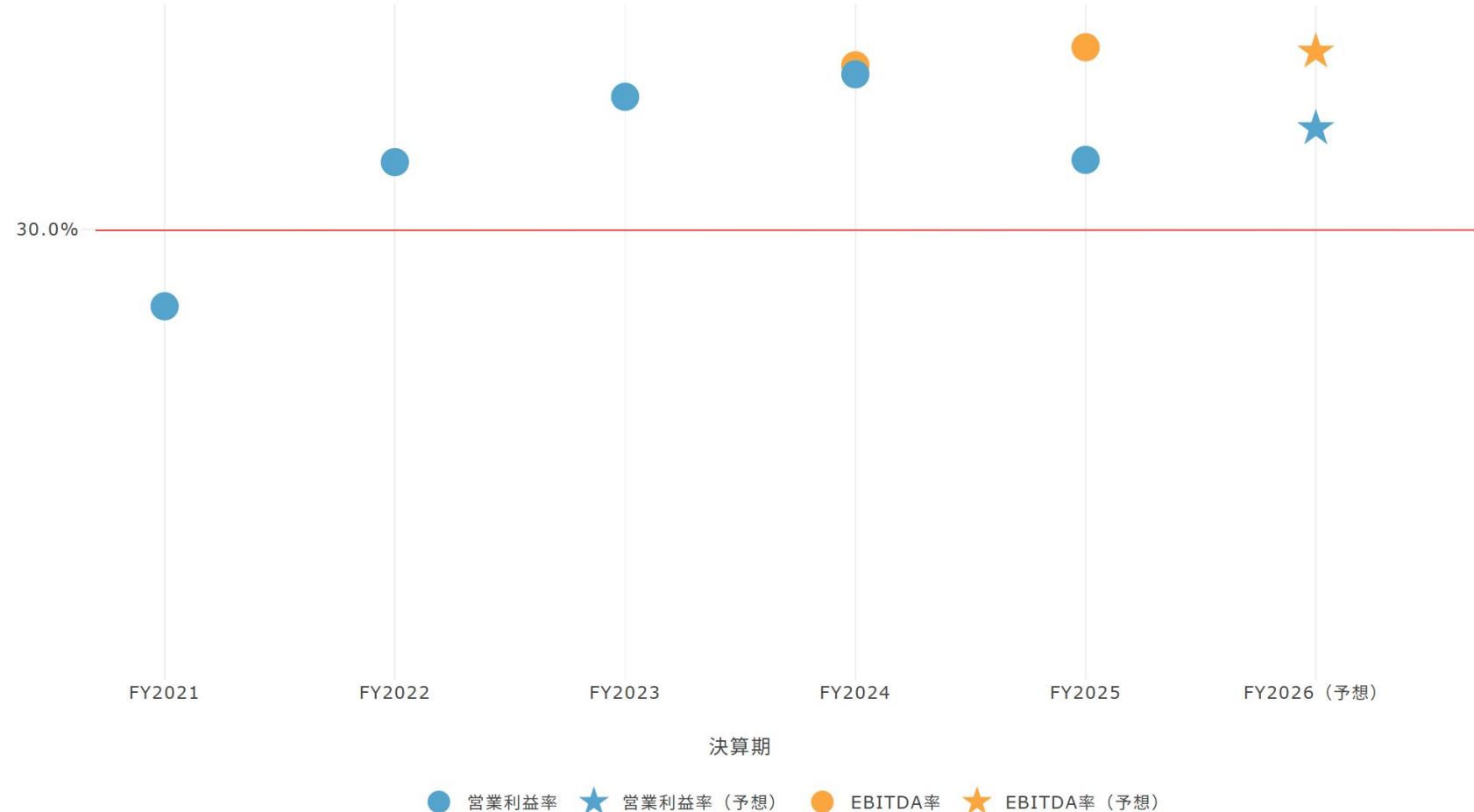
営業利益は対売上比で30%以上を維持し、19億円の予想。

(単位：百万円)

|                     | 2025年12月期<br>実績 | 2026年12月期<br>予想 | YoY    |
|---------------------|-----------------|-----------------|--------|
| 売上高                 | 4,858           | 5,800           | +19.4% |
| EBITDA              | 1,850           | 2,170           | +17.3% |
| 営業利益                | 1,605           | 1,900           | +18.3% |
| 経常利益                | 1,608           | 1,900           | +18.1% |
| 親会社株主に帰属する<br>当期純利益 | 1,085           | 1,300           | +19.8% |

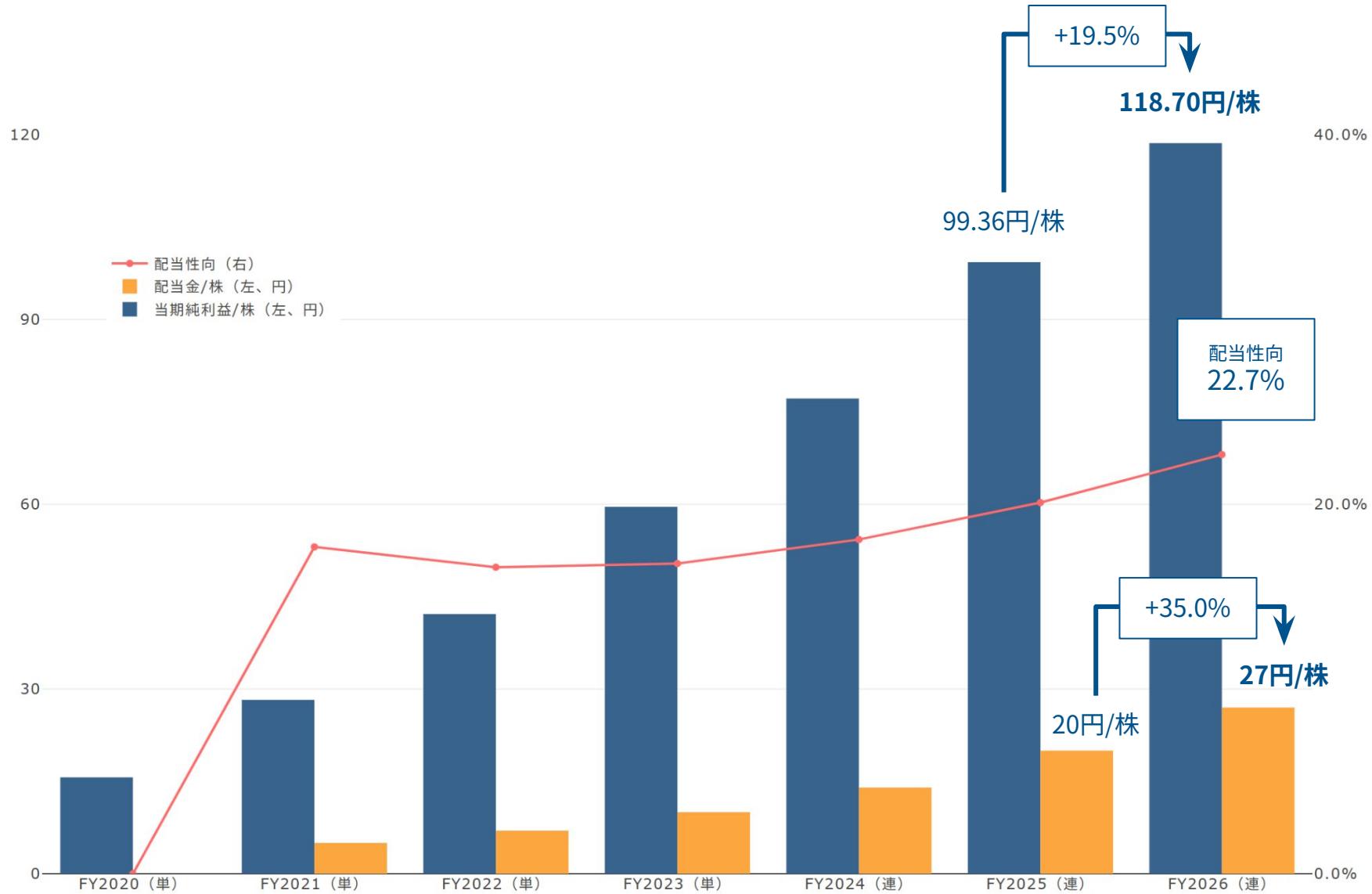
# 参考 営業利益率・EBITDA率

2026年12月期予想 ★営業利益率: 31.0% ★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。

# 参考 1株当たりの指標



### 3 各種指標

---

# 3-1 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%

累計  
前年比  
451  
130.0%

(参考) 2025年12月期 月次売上速報

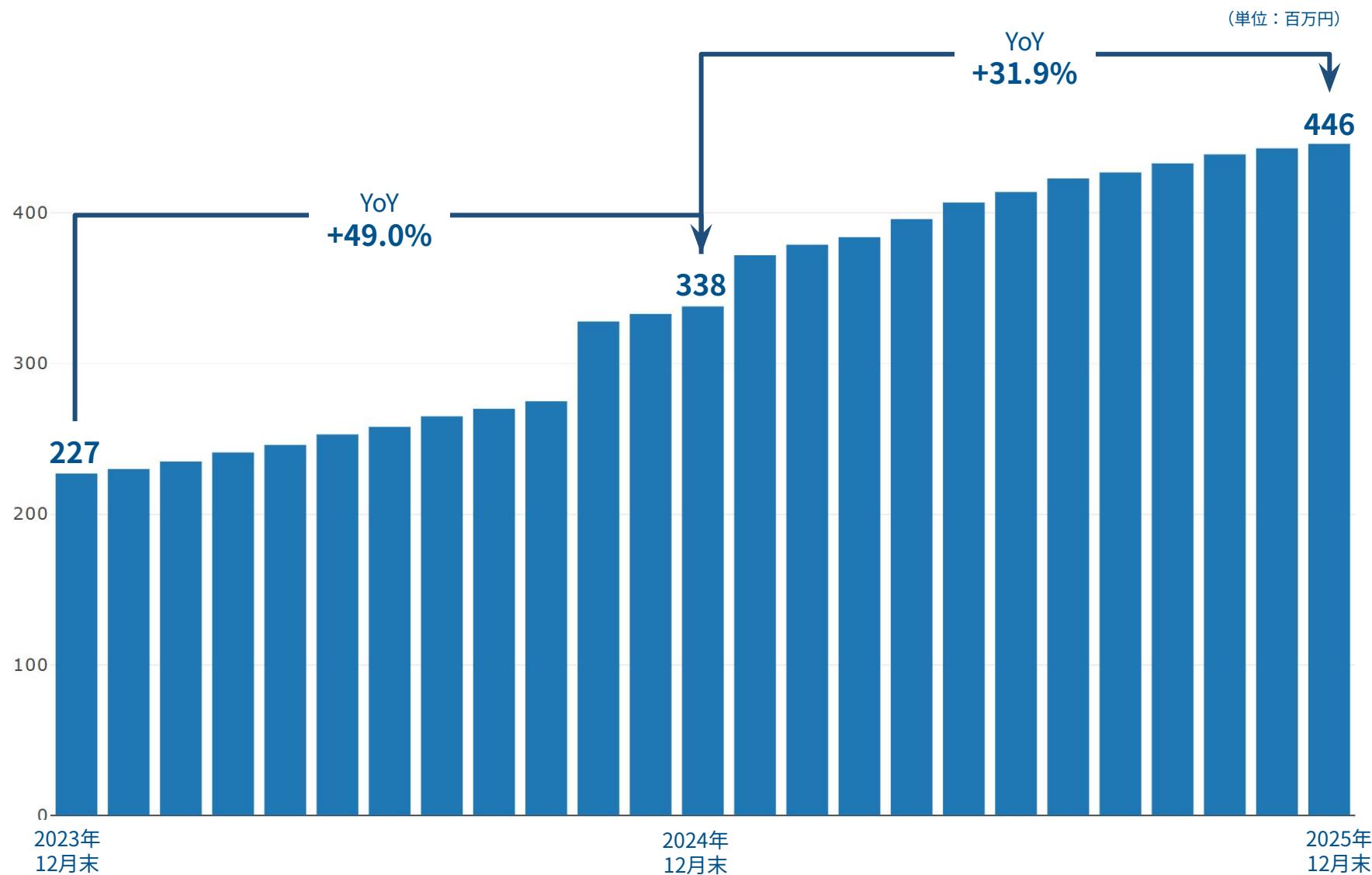
|  | 1月 | 2月 | 3月 | 4月 | 5月 | 6月 | 7月 | 8月 | 9月 | 10月 | 11月 | 12月 |
|--|----|----|----|----|----|----|----|----|----|-----|-----|-----|
|--|----|----|----|----|----|----|----|----|----|-----|-----|-----|

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%

※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。

## 3-2 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、YoYは小数点第二位を四捨五入しています。

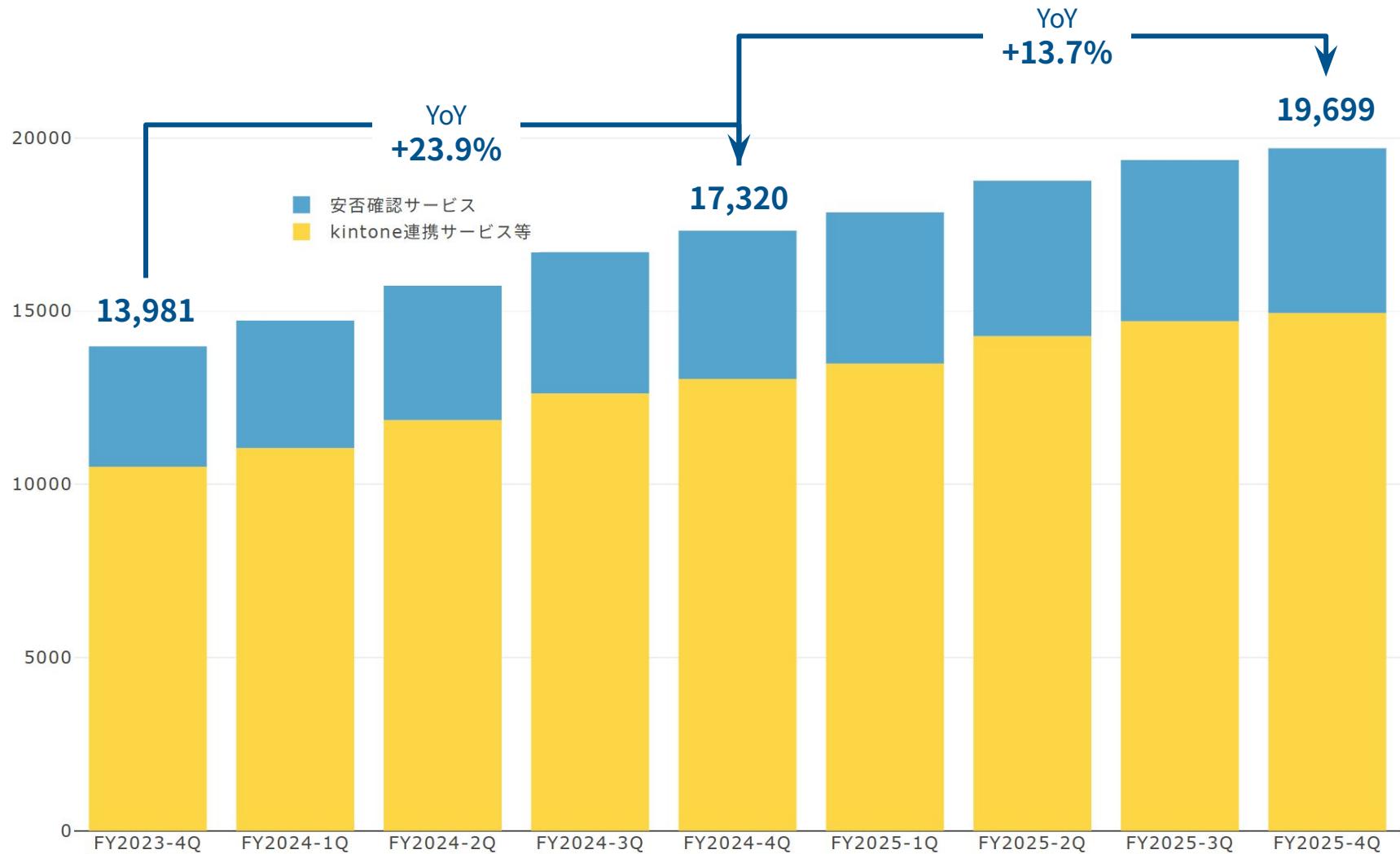
### 3-3 本業収益力（稼ぐ力）

(単位：百万円)

本業収益力（＝営業利益＋広告費＋償却費）は、継続的に向上

|              | 2024年12月期<br>実績 | 2025年12月期<br>実績 | 2026年12月期<br>予想 |
|--------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| 売上高          | 3,146           | 4,858           | 5,800           |
| 広告費          | 752             | 1,278           | 1,200           |
| (売上比)        | 23.9%           | 26.3%           | 20.7%           |
| 減価償却費＋のれん償却費 | 10              | 244             | 270             |
| (売上比)        | 0.3%            | 5.0%            | 4.7%            |
| 営業利益         | 1,162           | 1,605           | 1,900           |
| (売上比)        | 36.9%           | 33.1%           | 32.8%           |
| 本業収益力（稼ぐ力）   | 1,924           | 3,128           | 3,370           |
| (売上比)        | 61.2%           | 64.4%           | 58.1%           |

## 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。

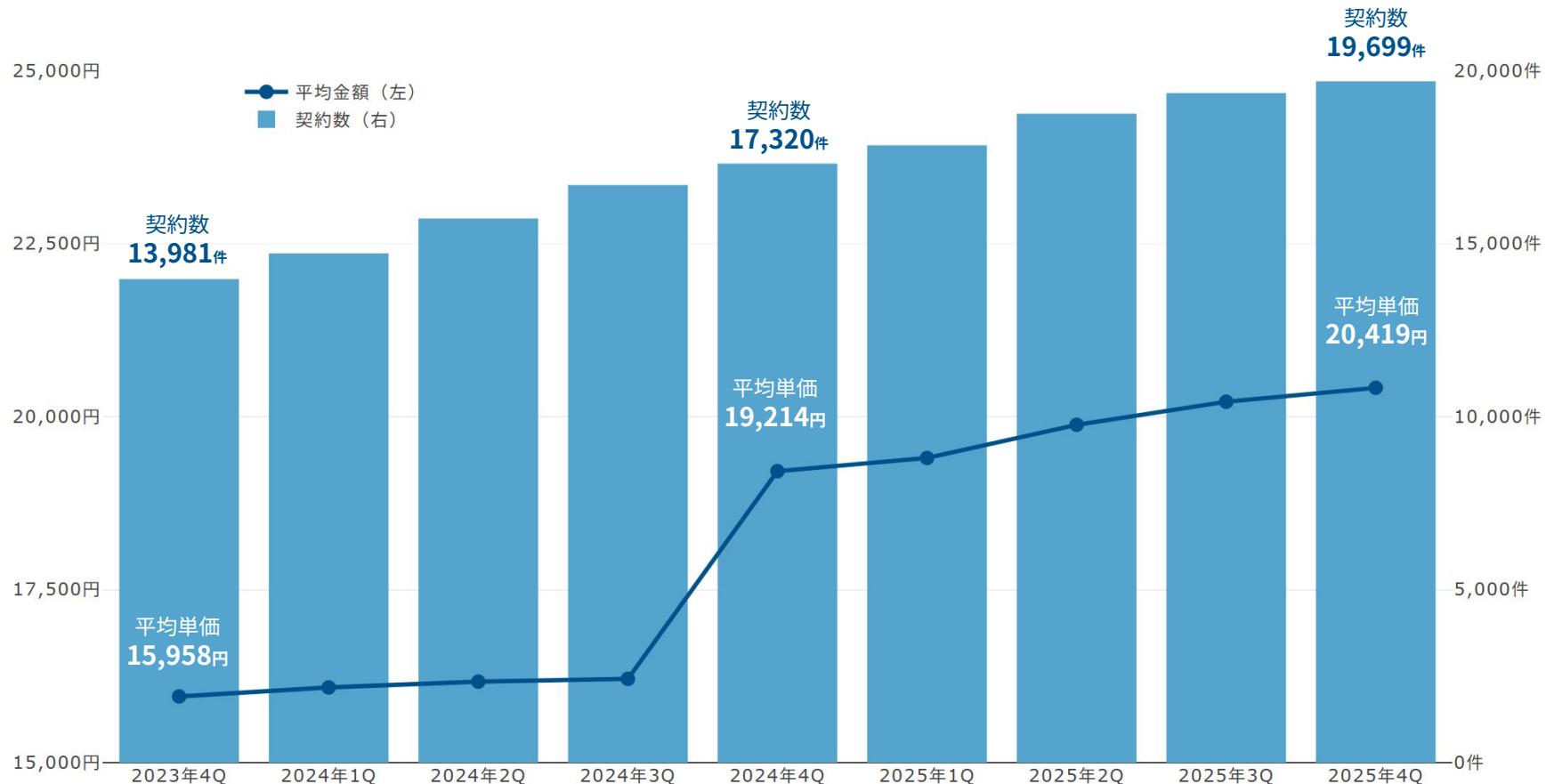
# 参考 有償契約数の詳細（トヨクモ単体）



|         | 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4Q | 3,474 | +84  | +2.5% | +11.2% | 10,507            | +600 | +6.1% | +29.1% | 13,981 | +684   | +5.1% | +24.1% |
| 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% |        | 12,623            | +769 | +6.5% |        | 16,700 | +967   | +6.1% |        |
| 2024年4Q | 4,278 | +201 | +4.9% | +23.1% | 13,042            | +419 | +3.3% | +24.1% | 17,320 | +620   | +3.7% | +23.9% |
| 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% |        | 14,709            | +432 | +3.0% |        | 19,359 | +596   | +3.2% |        |
| 2025年4Q | 4,753 | +103 | +2.2% | +11.1% | 14,946            | +237 | +1.6% | +14.6% | 19,699 | +340   | +1.8% | +13.7% |

※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。

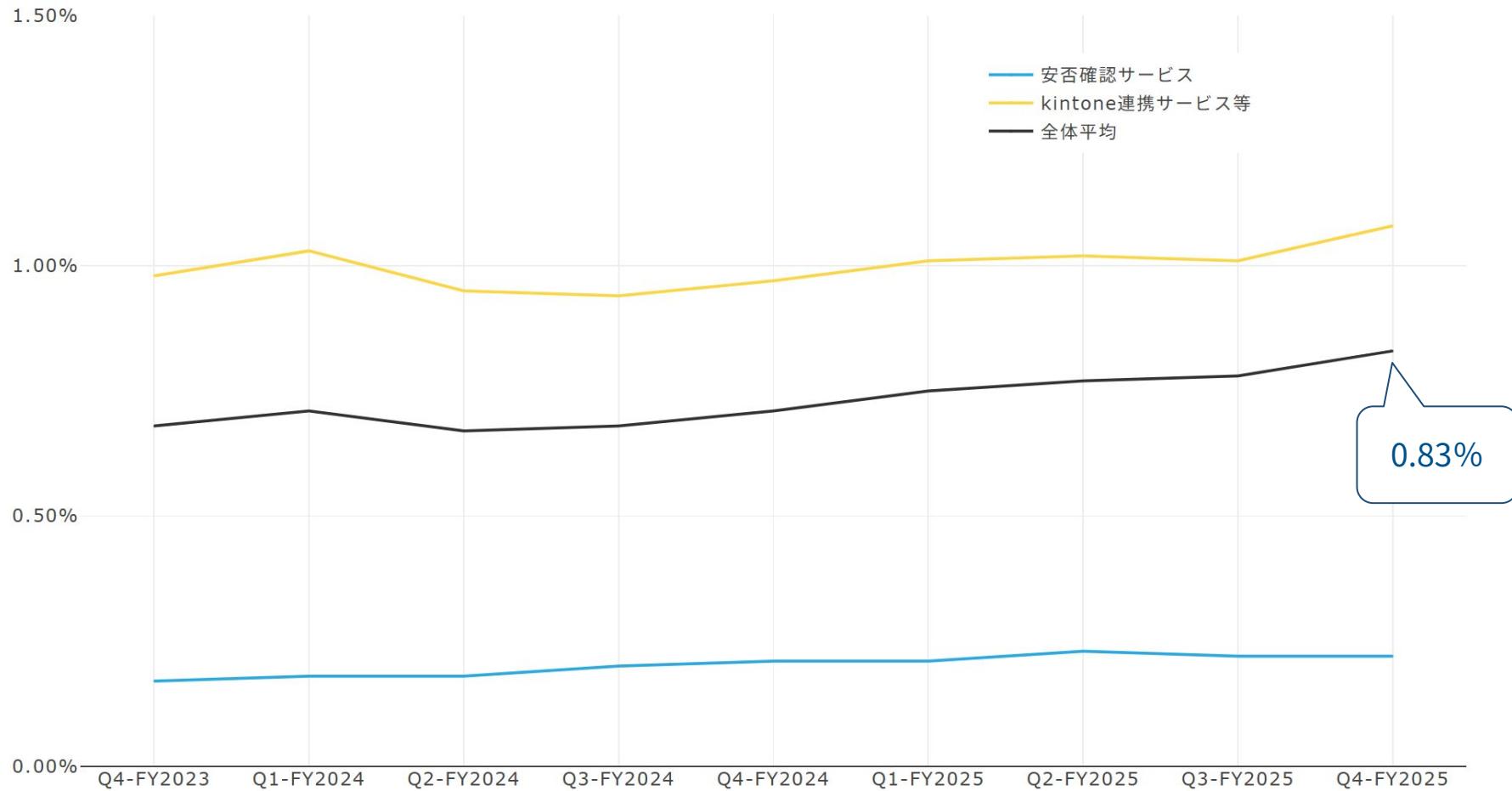
# 参考 契約数と平均単価（トヨクモ単体）



※ユーザー ライセンス パッケージの導入等に伴い、平均単価の算出方法を見直しております。

# 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

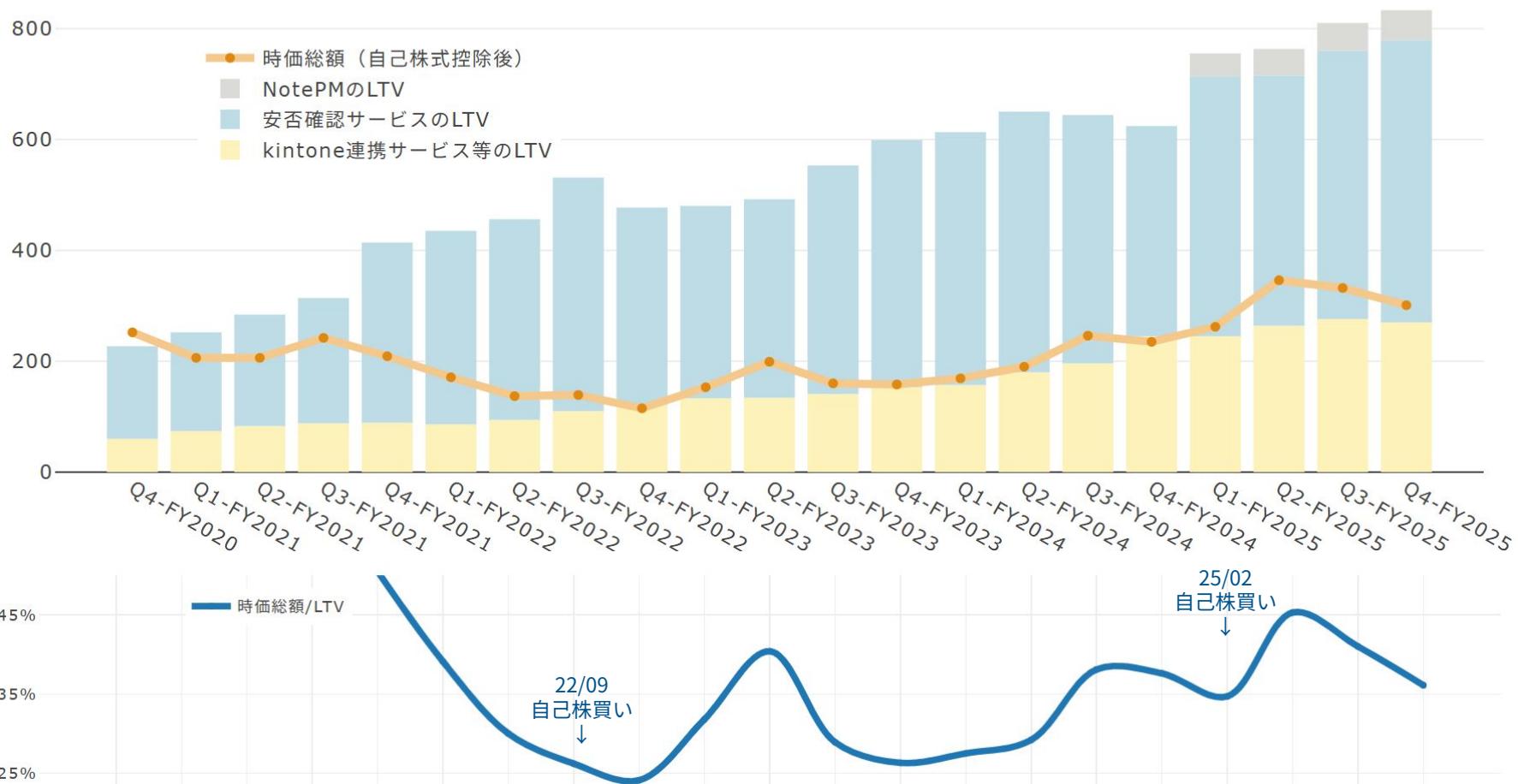


※解約率（チャーンレート）は、年間平均解約率を表しています。12か月間の契約金額と解約金額の平均から算出しています。

# 参考 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)



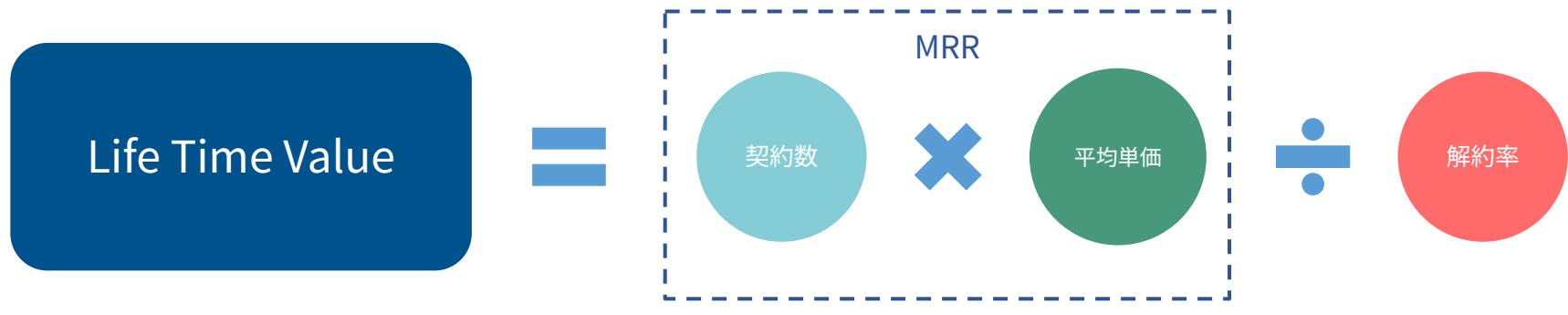
※LTV（Life Time Value）は一度契約を開始した顧客が契約を終了するまでの期間にどれだけ会社に収益をもたらしてくれるかを表す指標です。本資料では、トヨクモ スケジューラーのLTVをkintone連携サービス等のLTVに含めています。

# 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<br>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 <sup>(注)</sup> | 製品間の連携機能を強化し、導入事例を充実<br>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 <sup>(注)</sup> | 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<br>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。

## 4 今後の成長戦略について

---

## 4-1 基本的な成長戦略の考え方

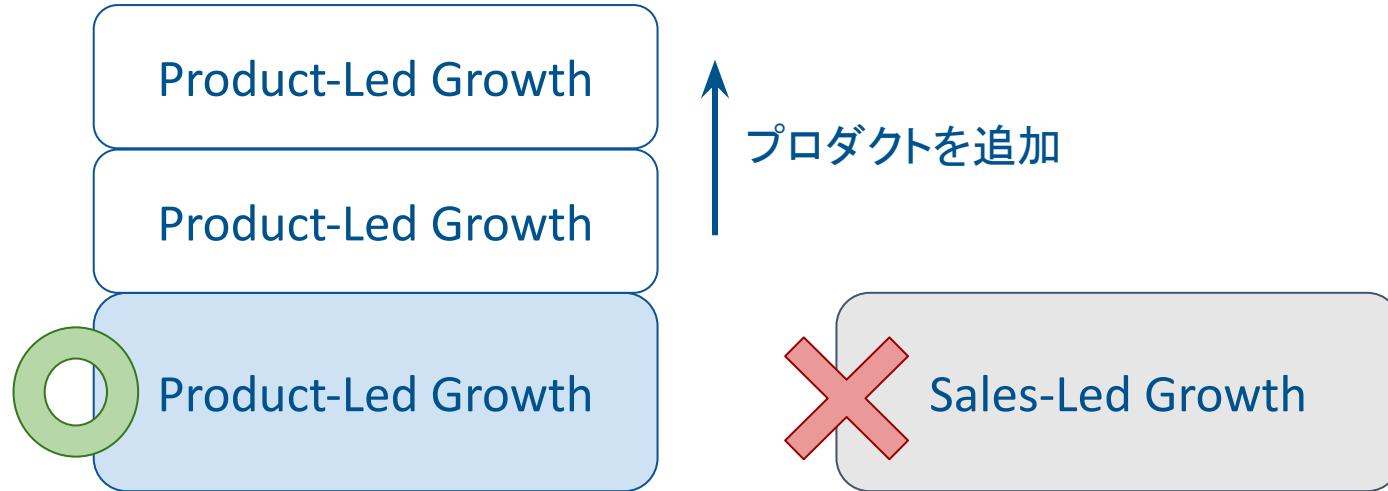
- ビジネスモデル重視
  - シェア追求を目指さない
  - 生産性を下げる取り組みはしない
- サービス数の拡大
  - ビジネス向けクラウドサービスのラインナップ拡充
  - 初心者向けの簡単・シンプルなサービス



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

## 4-2 選択しているビジネスモデル



(参考)

PLG (Product-Led Growth) は「製品自身」が顧客獲得・成長を主導するモデルで、フリートライアルや低価格なSaaS向き。

SLG (Sales-Led Growth) は「営業担当者」が直接アプローチして高単価・複合的な商材を売る従来型の成長戦略。

近年は両者を組み合わせたハイブリッド型も増えています

## 4-3 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

2027年～

積極的な事業拡大  
資本も活用

新規事業  
M&A

## 4-4 株式会社プロジェクト・モードについて

- ナレッジ管理SaaS「NotePM」の開発・提供
- ビジネスモデルがトヨクモと同じProduct-Led Growth
- リソースの最適化
  - 販売は主にトヨクモが担当、マーケティング・商流等を活用し、拡販へ
  - プロジェクト・モード社はサービスの開発に注力へ

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

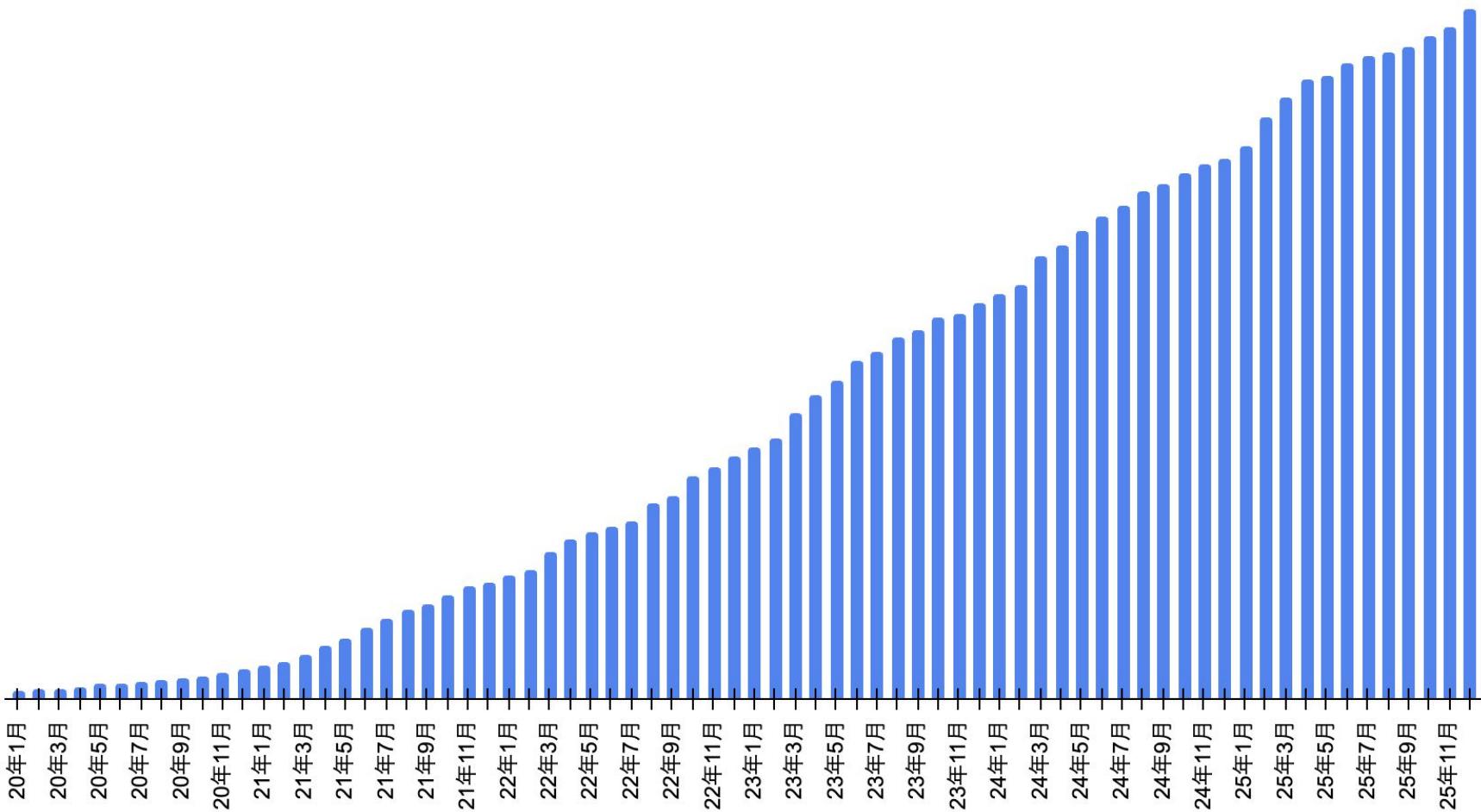
社内FAQ      社内ポータル      取引先情報共有



The diagram illustrates the integration of NotePM with various internal knowledge management scenarios. At the center is a laptop displaying the NotePM interface, which includes a search bar and a sidebar with icons for 'NotePM' and 'NotePM Cloud'. Surrounding the laptop are seven circular icons, each representing a different application or scenario:

- 社内報 (Intra-report): Represented by a building icon.
- サポート (Support): Represented by a person wearing a headset icon.
- 日報 (Daily Report): Represented by a document icon.
- 報告書 (Report): Represented by a paper airplane icon.
- ノウハウ (Knowledge): Represented by a lightbulb icon.
- 議事録 (Meeting Minutes): Represented by a document with a pen icon.
- マニュアル (Manual): Represented by a book icon.

## これまでのMRRの成長トレンド



# 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。

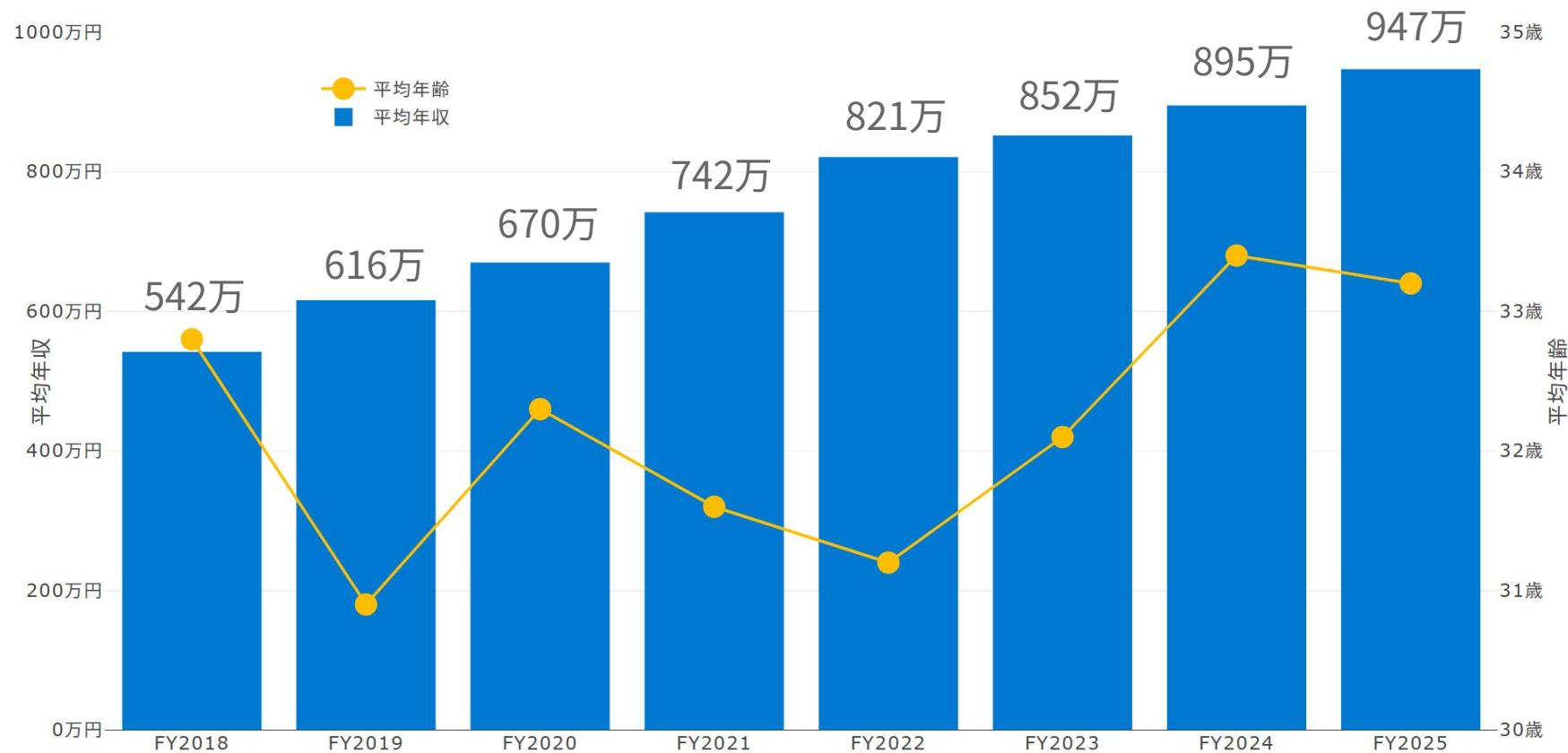
kintoneという柔軟なプラットフォームにこうしたサービスを取り込むことで、その活用範囲を広げ、これまで人の目で確認する必要があった業務をウェブカメラに任せることにより、安全性の向上、作業の効率化、迅速な対応が可能になると考えています。



|   |                        |                         |
|---|------------------------|-------------------------|
| Webカメラで危険を検知<br>即時通知  | 人を雇う1/10のコストで<br>目配り可能 | 24時間365日<br>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。<br/>※定期メンテナンス・障害時を除き稼働します。<br/>本サービスは簡易的な状況確認を目的としています。</small> |                        |                         |

## 参考 平均年収の推移

平均年収を早期に1000万円台まで上昇させる方針



# Appendix

---

# 「誰が・いつ・何をしたか」を記録する kintone連携サービスの「監査ログ機能」を提供開始



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である「kintone」と連携するkintone連携サービスにおいて、ご利用いただく企業のガバナンス強化のニーズに応えるため、新たに「監査ログ機能」をリリースいたしました。

第一弾として「kViewer」に実装し、順次、他サービスへも展開予定です。本機能により、高度なセキュリティ要件に対応するだけでなく、トラブル時の原因究明の迅速化/責任の明確化にお役立ていただけます。

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

The diagram illustrates the 'Audit Log' feature. It shows three user profiles with their respective actions and dates: '2025/08/21 新規作成' (New creation) with a green checkmark, '2025/08/20 削除' (Deletion) with a red exclamation mark, and '2025/08/20 設定を変更' (Setting change) with a green checkmark. Arrows point from these actions to a table titled '監査ログ' (Audit Log) which lists detailed audit entries.

| 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   |

# 千葉県野田市役所、 「kintoneガバナンス構築支援／監視システム」導入



当社子会社のトヨクモクラウドコネクト株式会社のリスク分析サービス、ガバナンス構築支援サービス、ガバナンス監視システムが、千葉県野田市役所にて導入されました。

野田市役所では、全庁的なDX推進にあたり、少人数による管理体制でも安全に運用できる仕組みづくりが課題となっていました。今回の導入により、自由なアプリ活用とセキュリティガバナンスの両立でき、持続可能な運用体制を実現します。



# 「安否確認サービス2」、ITreview Grid Award 2025 Fall で最高位の「Leader」を22期連続受賞



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 Fall 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22期連続で最高位の「Leader」を受賞いたしました。



# FormBridge、ITreview Grid Award 2025 Fallで最高位の「Leader」を受賞



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である「kintone」と連携するkintone連携Webフォーム作成ツール「FormBridge」が、「ITreview Grid Award 2025 Fall」のフォーム作成ツール部門で7期連続、kintoneプラグイン部門で9期連続となる最高位の「Leader」を受賞いたしました。



# 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、「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社内報部門の4部門で「Leader」を受賞いたしました。

また、「ITreview Grid Award 2026 Winter」の社内ポータルサイト作成ツール部門で「High Performer」を受賞いたしました。



# “パスワード不要”でkintoneと社外を安全に繋ぐ。 Toyokumo kintoneApp認証、利用者100万人突破



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である「kintone」と連携する次世代型ユーザー管理機能「Toyokumo kintoneApp認証」の累計ご利用者数が、100万ユーザーを突破いたしました。

2025年3月の70万ユーザー突破から8ヶ月での大台到達となり、kintoneを社外との情報共有に活用する企業のすそ野の広がりと、同サービスへの高い需要を裏付ける結果となりました。



# トヨクモ、OSS開発者への年間1000万円規模の支援を2025年も継続。累計支援額は25万ドルを突破



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」において、2025年度下期（7月～12月）の支援対象者を決定しました。2022年の開始から7回目となる本活動により、累計支援総額は\$251,227（約3,700万円、1USD=150円換算）に達しました。

## 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

A large, stylized graphic featuring the words 'Thanks OSS Award' in a bold, black, sans-serif font. The 'OSS' is partially obscured by a dark rectangular box containing the text 'Presented by Toyokumo'. The background of the graphic is a dark orange color with concentric, swirling lines that resemble a stylized sun or a complex mathematical curve.

Thanks  
OSS  
Award

Presented  
by  
Toyokumo

# 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<br>(2025年12月末現在)   | 連結 116名、単体 85名                  |                    |
| <hr/>                   |                                 |                    |
| 経営陣<br>(2025年12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<br>(2025年12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 |                    |

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

# 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。

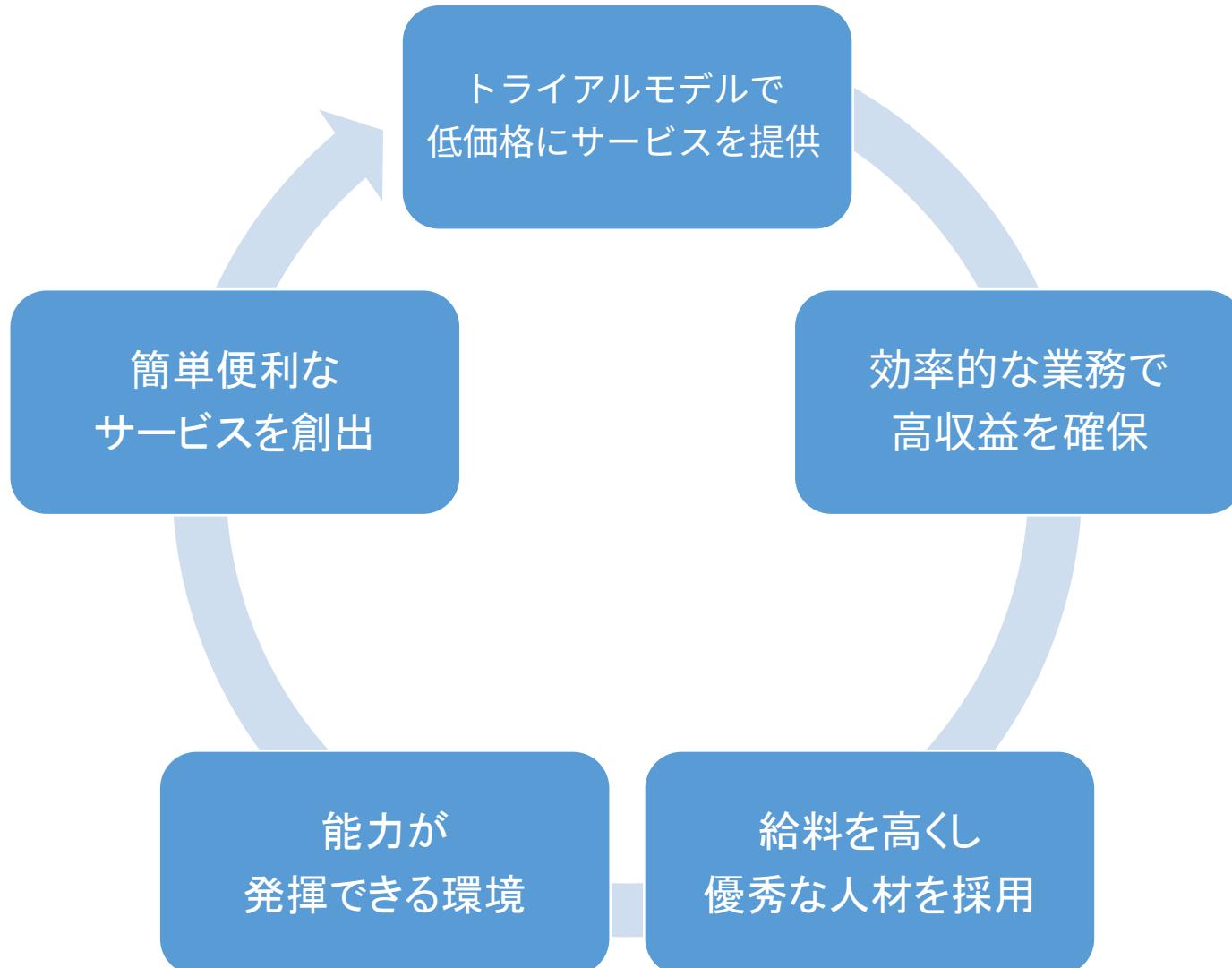
私たちは、クラウドを使ったテクノロジーとアイデアで、  
すべての人を非効率な仕事から解放する、  
そんな製品をつくり続けます。

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

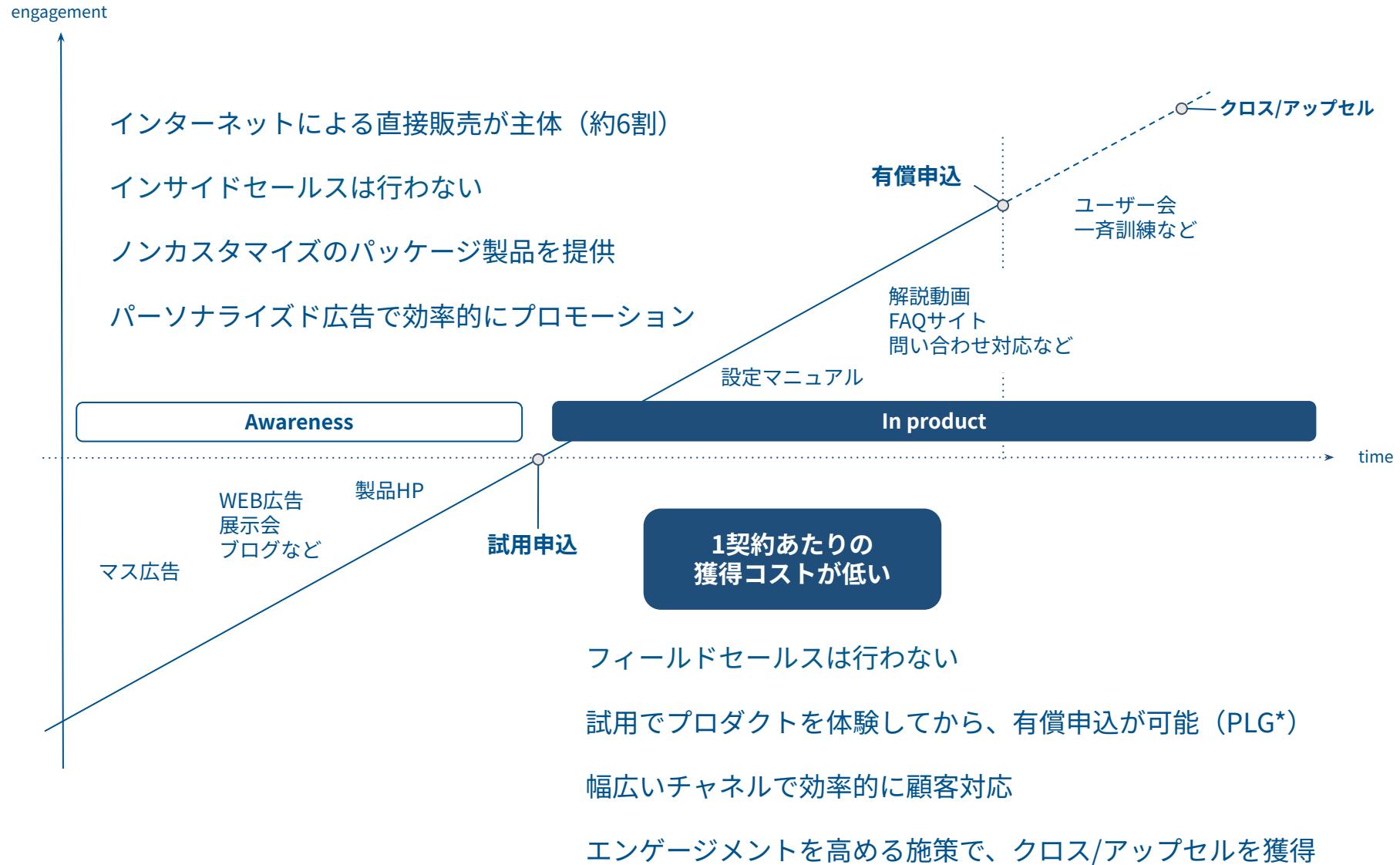
「ITの大衆化」を志す  
簡単・低価格



# こだわりの成長サイクル

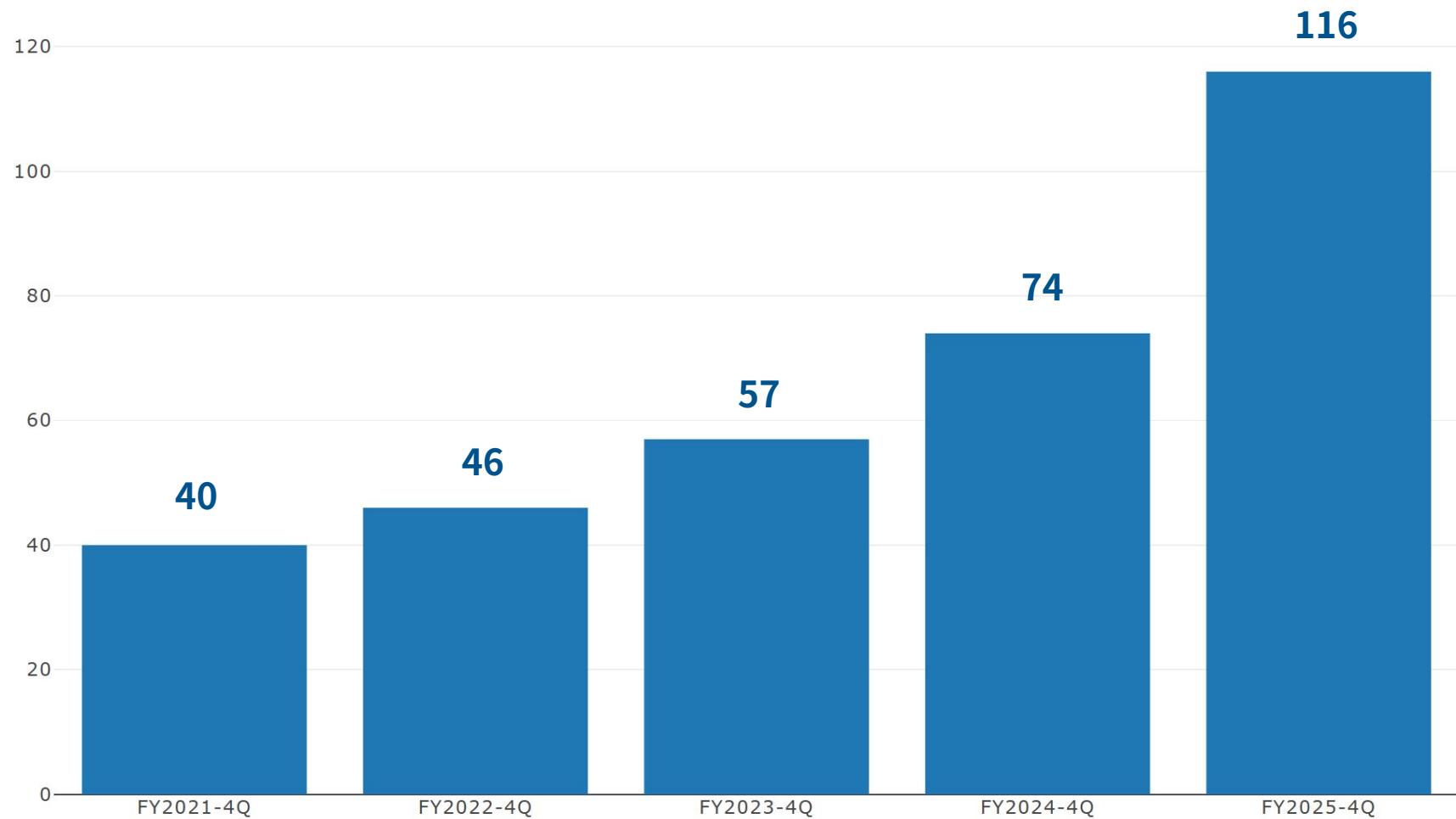


# サービスの提供方法

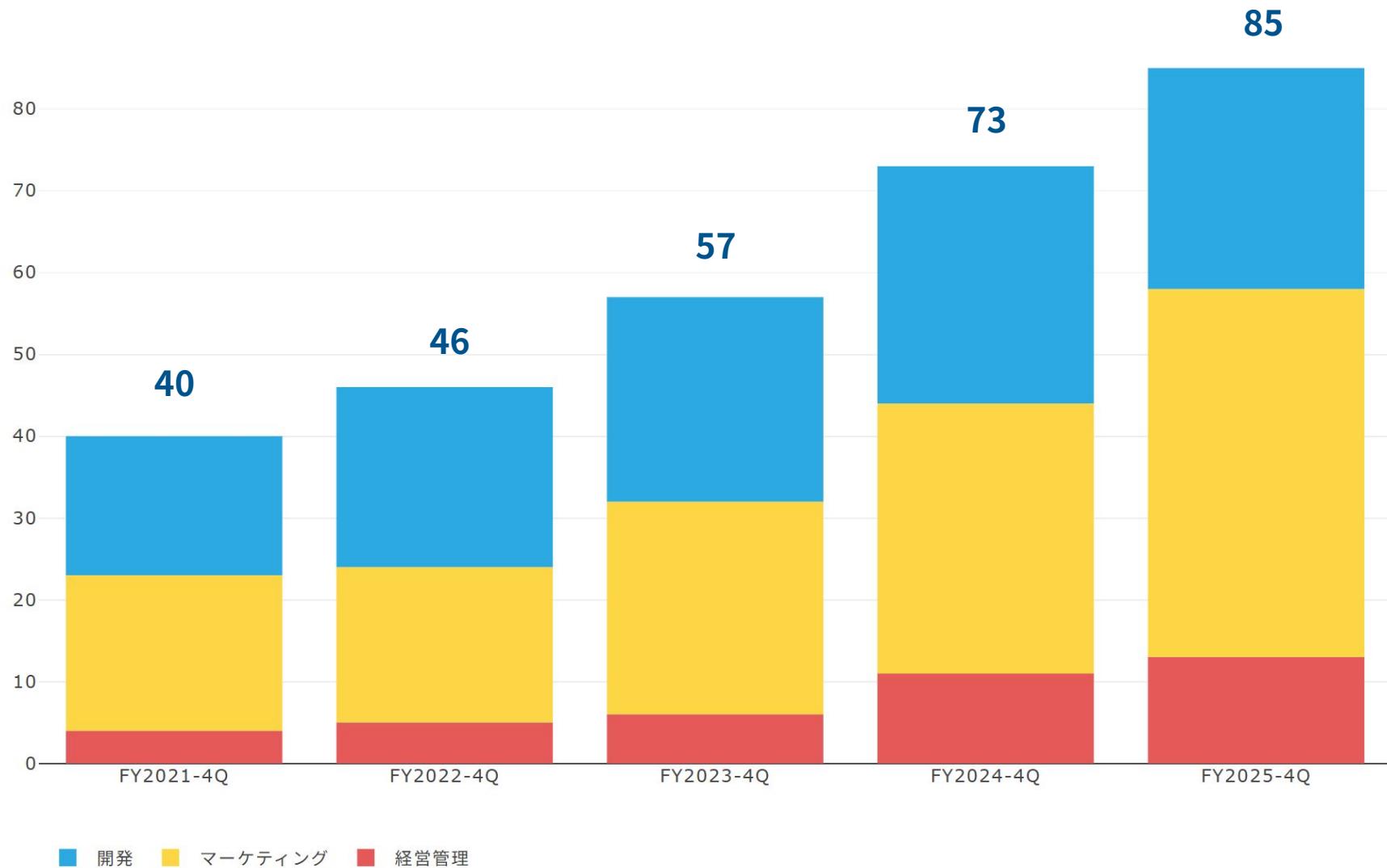


\* Product-Led Growth

## 参考 連結従業員数の推移



## 参考 従業員数の推移（トヨクモ単体）



# 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



## 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



## 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  
簡単に見られるサービス

### 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



## 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

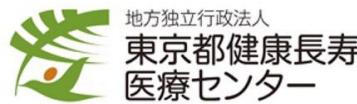
外部サービスの入退社におけるユーザーの管理が不要になります。



# 安否確認サービスの実績

4,700契約、290万ユーザーが利用中  
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12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、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。



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**



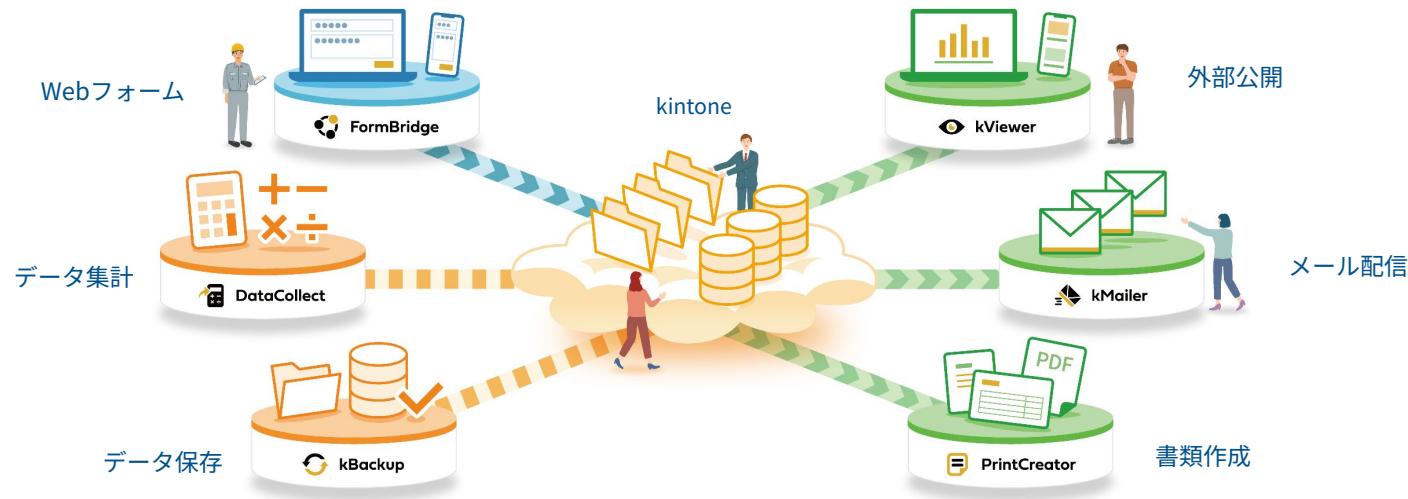
**DataCollect**

※2025年12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】



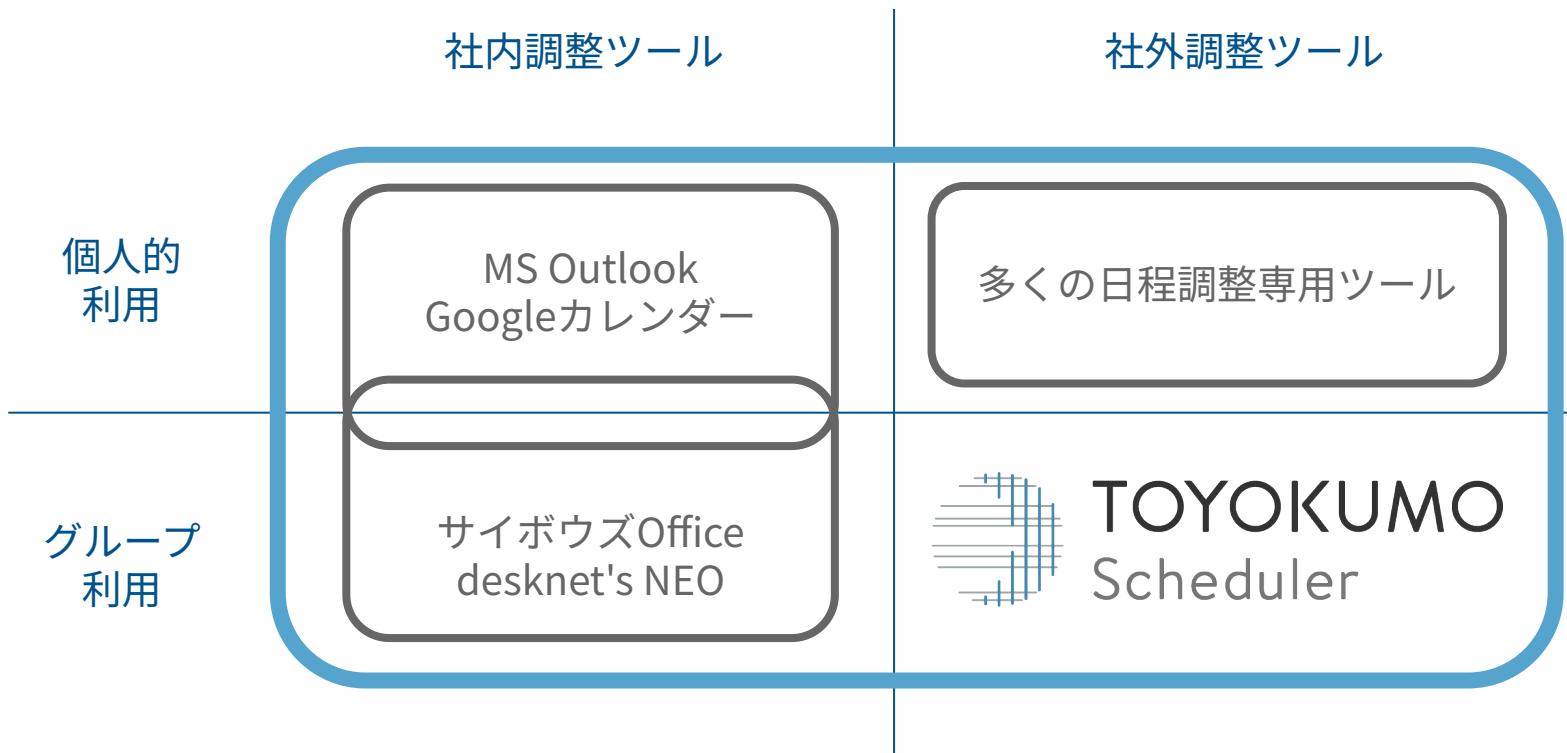
公益社団法人  
神奈川県社会福祉士会



※ 2025年12月末時点の当社調査を参考に作成しています。

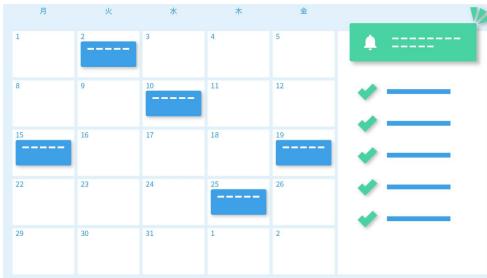
これまでになかった外部との日程調整を可能なグループスケジューラー  
10ユーザーまではずっと無料で利用できるフリーミアムモデル

## トヨクモ スケジューラーのポジショニング

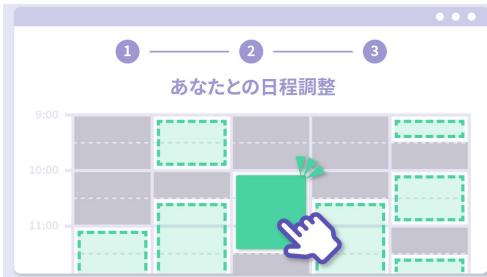


# トヨクモ スケジューラーの機能

- 個人ビューとtodoリストによるスケジュール管理



- 社外とのスケジュール調整機能



- 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。



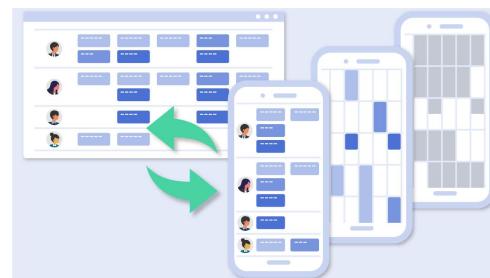
## Google Workspace連携

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。

- グループビューで社内の予定を確認



- スマートフォンでも全機能を使用可能



## 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



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

- 社内報 (Intra-report) with a building icon
- サポート (Support) with a microphone icon
- 日報 (Daily report) with a clipboard icon
- 報告書 (Report) with a paper airplane icon
- ノウハウ (Know-how) with a lightbulb icon
- 議事録 (Meeting minutes) with a document icon
- マニュアル (Manual) with a book icon

Dashed lines connect the central monitor to each of these surrounding icons, 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

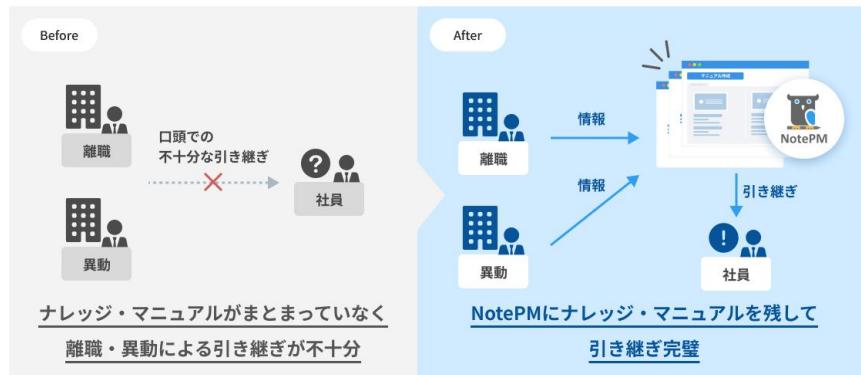
## 強力な検索機能



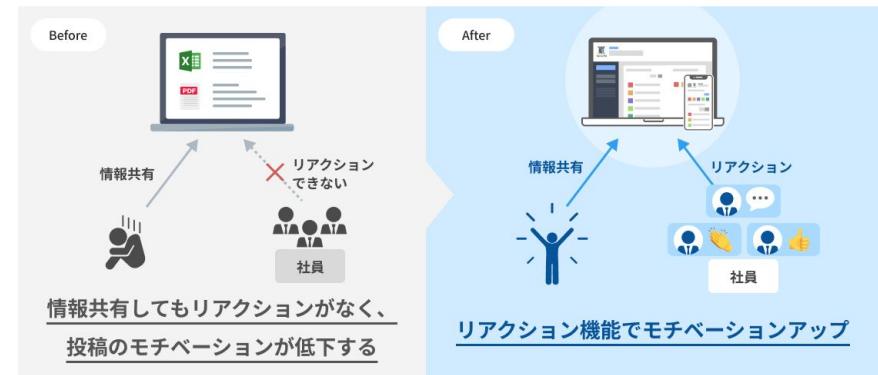
## カンタンな編集機能



## ナレッジ共有で属人化を解消



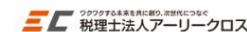
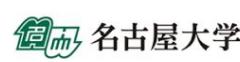
## リアクションでコミュニケーションを活性化



# 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はじ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。

# カントリートヨクモ



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