

事業計画及び成長可能性に関する事項



シンプルだから、みんな使える。
カンターントヨクモ



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。

事業計画を見直した場合や事業の内容に大幅な変更があった場合など、記載内容に重要な変更が生じた場合には、直ちにその内容について開示いたします。

当資料のアップデートは、
本決算の発表時期を目途として開示を行う予定です。

- 1 会社概要
- 2 当社グループの強み
- 3 サービス内容
- 4 今後の成長戦略
- 5 業績 主要指標 来期予想
- 6 重要なリスク

1 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12月末現在)	連結 116名、単体 85名	
役員 (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 (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	

代表取締役社長プロフィール



代表取締役社長
山本 裕次

略歴

1990年03月	関西大学 工学部 管理工学科 卒業
1990年04月	野村證券株式会社 入社
2000年01月	ドレスナー クラインオート ベンソン証券会社 入社
2000年04月	サイボウズ株式会社 入社
2001年02月	サイボウズネットワークス株式会社 代表取締役社長 就任
2002年04月	サイボウズ株式会社 取締役 就任
2005年04月	執行役員 就任
2009年02月	才望子信息技術(上海)有限公司 董事長 就任
2010年08月	サイボウズスタートアップス株式会社（現当社） 代表取締役社長 就任
2019年07月	トヨクモ株式会社 代表取締役社長（現任）
2023年11月	トヨクモクラウドコネクト株式会社取締役（現任）
2025年03月	株式会社プロジェクト・モード取締役（現任）

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

ミッショ

すべての人を非効率な仕事から開放する

企業理念

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

社名の由来

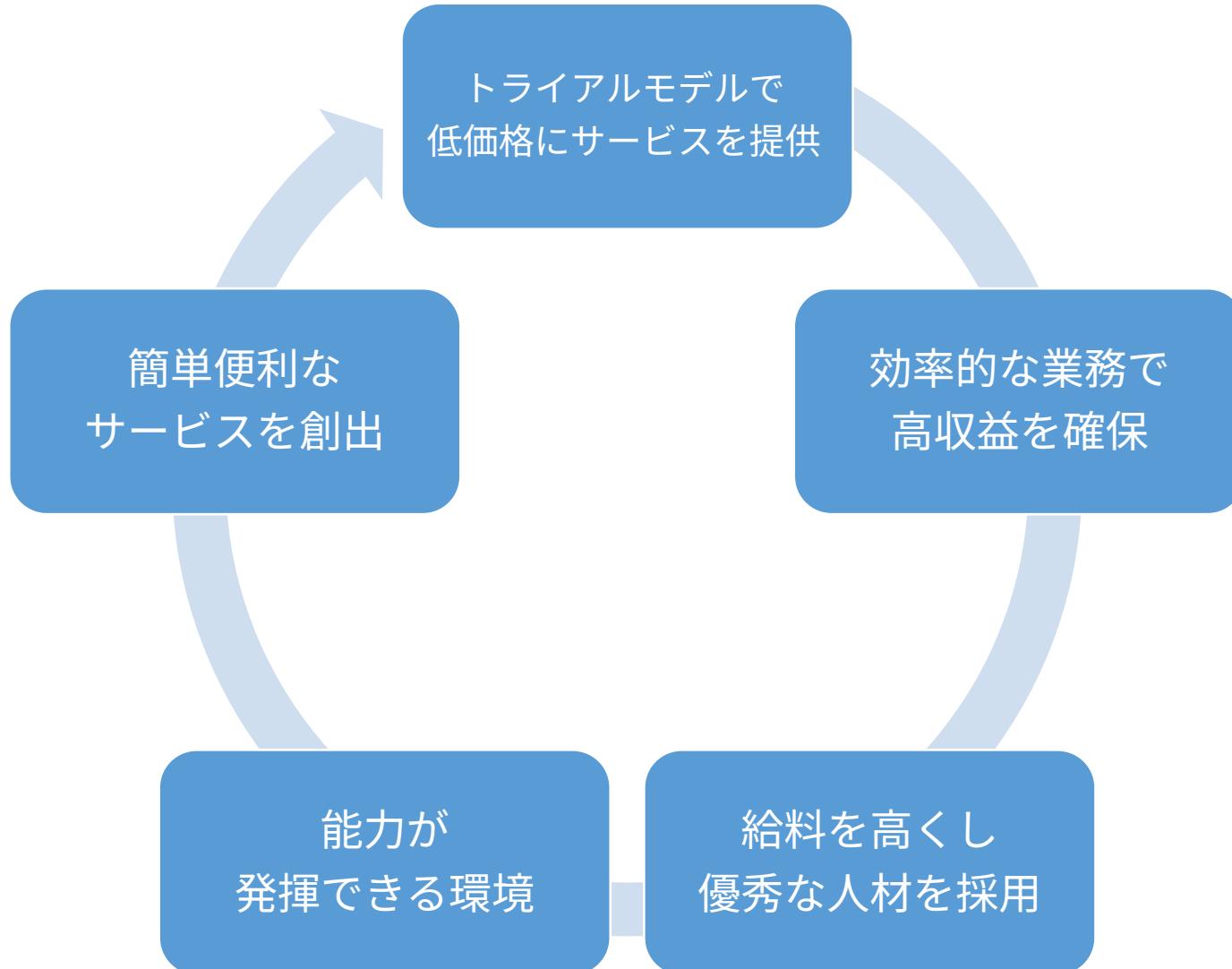
当社の社名は、日本最古の歴史書である「古事記」に登場する神様
に由来します。

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。

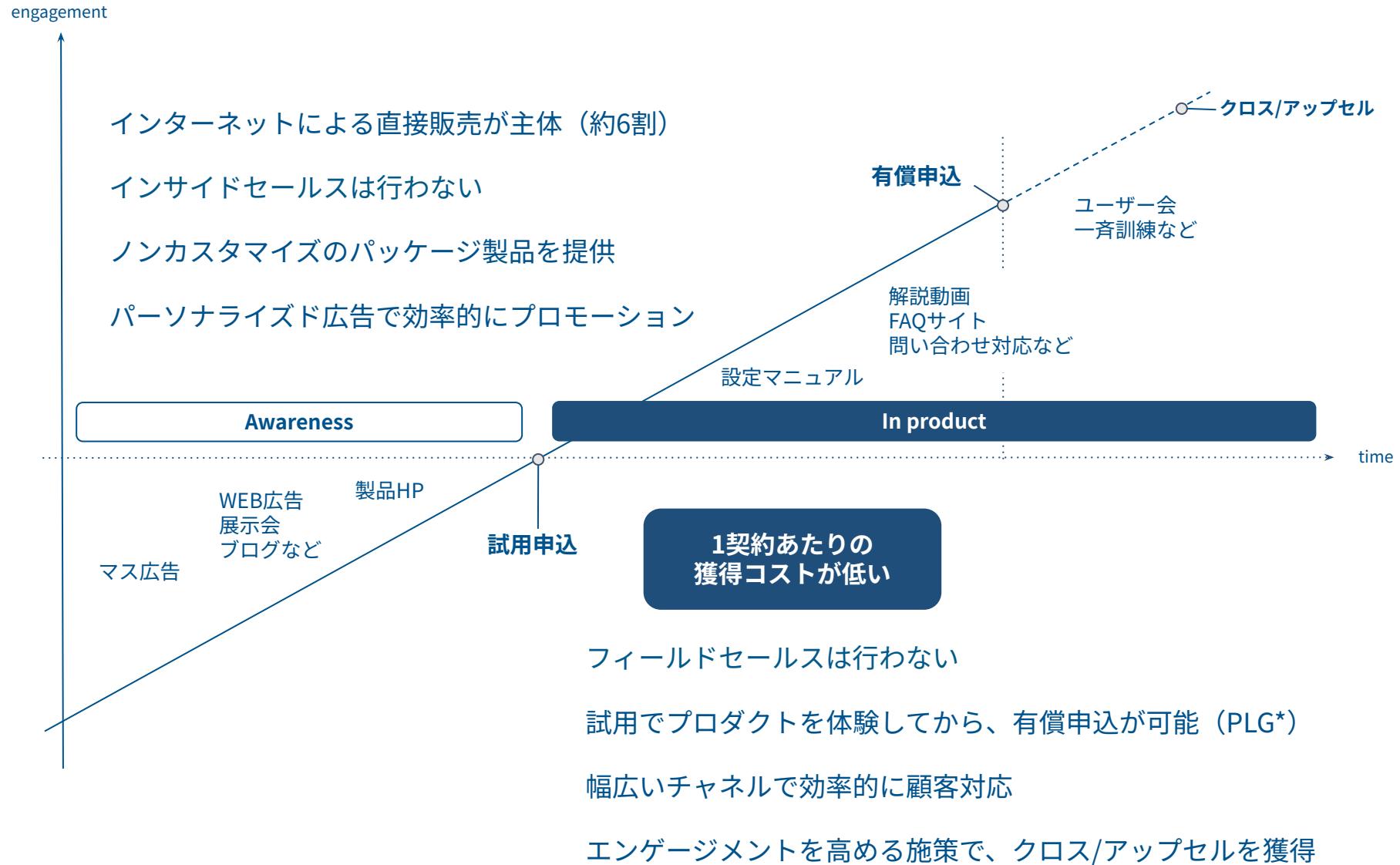


2 当社グループの強み

こだわりの成長サイクル



サービスの提供方法



* Product-Led Growth

トヨクモの経営体質と収益構造



<経営体質>

1. サブスクリプション型のビジネスモデルによる、高いストック売上率
2. BtoB向けビジネスと低い解約率で、安定的な成長を実現
3. 月契約は当月支払い、年契約は前払いが基本。成長投資のための豊富なキャッシュを確保

<収益構造>

未来が予測しやすい

ストック売上が多い

99.9%

※ サービス利用売上比率
トヨクモ単体 2025年12月期

契約を積み上げやすい

解約率が低い

0.83%

※ トヨクモ単体 2025年12月末時点
(金額ベース、実績値)

成長投資をしやすい

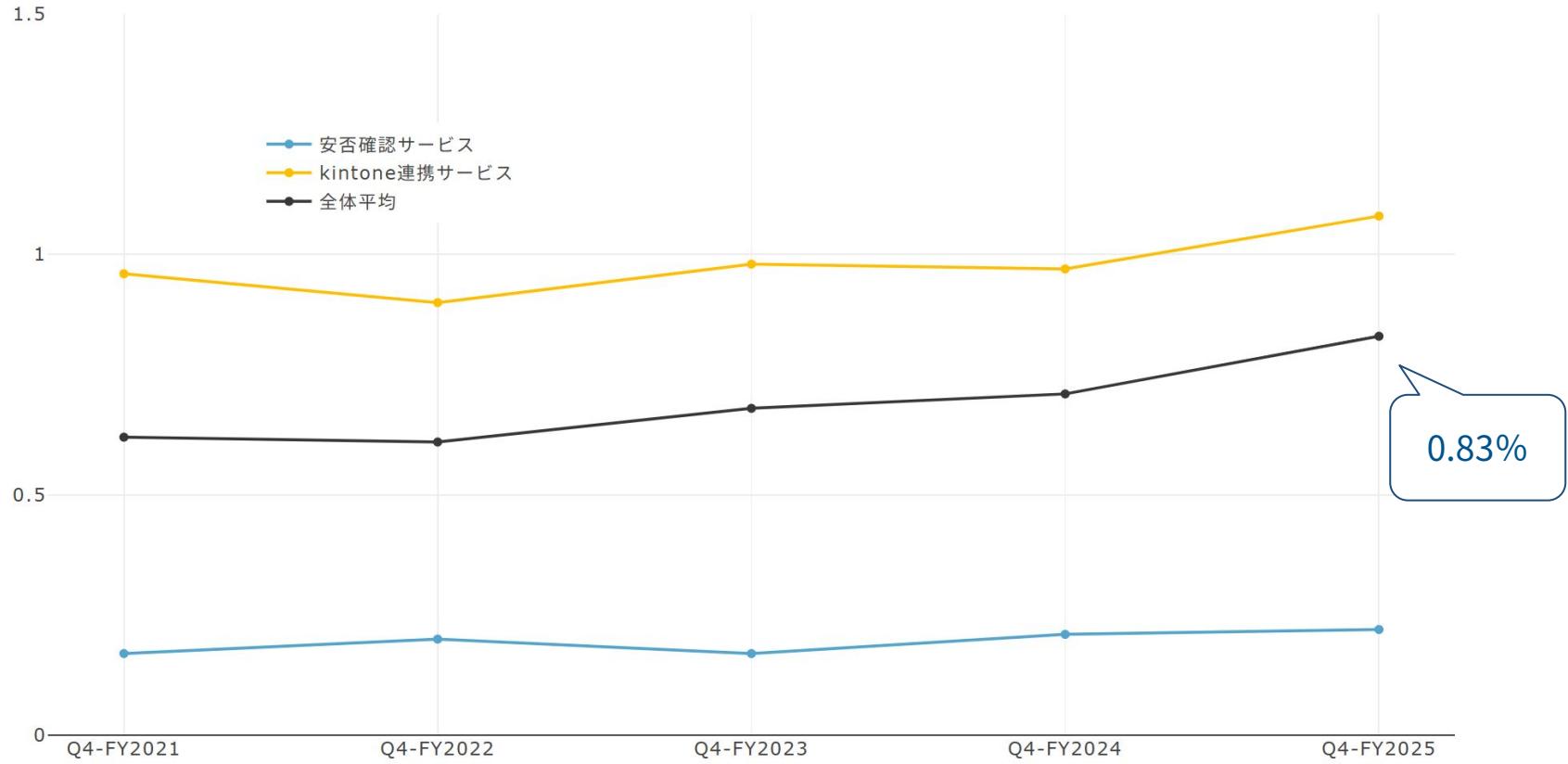
本業収益力が高い

64.4%

※ 広告費率+減価償却費+のれん償
却費+営業利益率 2025年12月期
(実績値)

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。

3 サービス内容

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

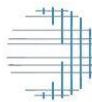
 **kViewer**
kintoneと連携するWebページを
簡単につくれるサービス

 **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」



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

BCPの必要性

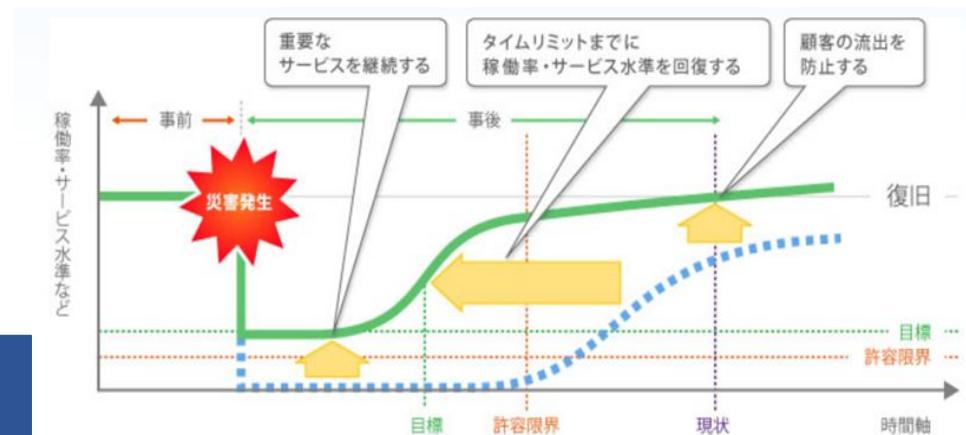
自然災害やパンデミック、サイバーテロなど、企業を襲うリスクは多様化している。企業は災害時の混乱を最小限にして顧客サービスを継続的に提供するための「BCP」の策定、レジリエンスを高める経営が求められている



企業としての事業継続に危険を及ぼすリスクを特定し、そのリスクが発生した際、「BCP発動」→「業務再開」→「事業回復」→「完全復旧」の各フェーズに合わせて、判断すべきポイント、復旧の順序を定義する必要がある



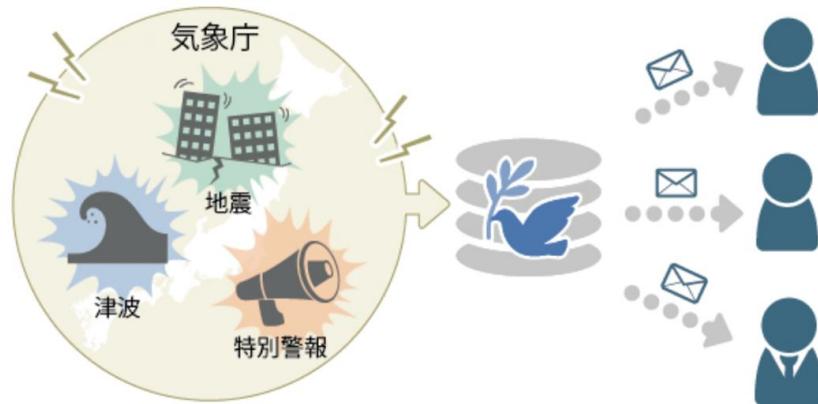
企業における安否確認は、個人間で行う「生存確認」の為の安否確認とは異なり、初動対応のための、情報収集の一環となる



トヨクモ 安否確認サービス2とは

トヨクモ 安否確認サービス2は、災害に連動して自動で安否確認の通知が携帯電話やパソコンに送られる

災害発生時の被害状況を正確に把握し、迅速に社員への対策指示を行うための機能も搭載



災害時の混乱の中でも、マニュアル不要で利用できる直感的なデザインとなっており使い方の習熟が不要なので周知や引き継ぎもスムーズである
プラン別の利用料金以外の費用はかかるない



安否確認サービス2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

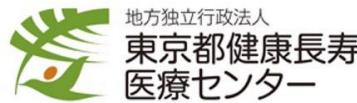
外部サービスの人事情報と連携することで、従業員の入退社におけるユーザーの管理が不要になります。



安否確認サービスの実績

4,700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。

社外での高評価



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。



kintone連携サービス等

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。

The kintone logo, featuring a yellow cloud-like shape followed by the word "kintone" in a bold, black, sans-serif font.

kintone連携サービスとは

- 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

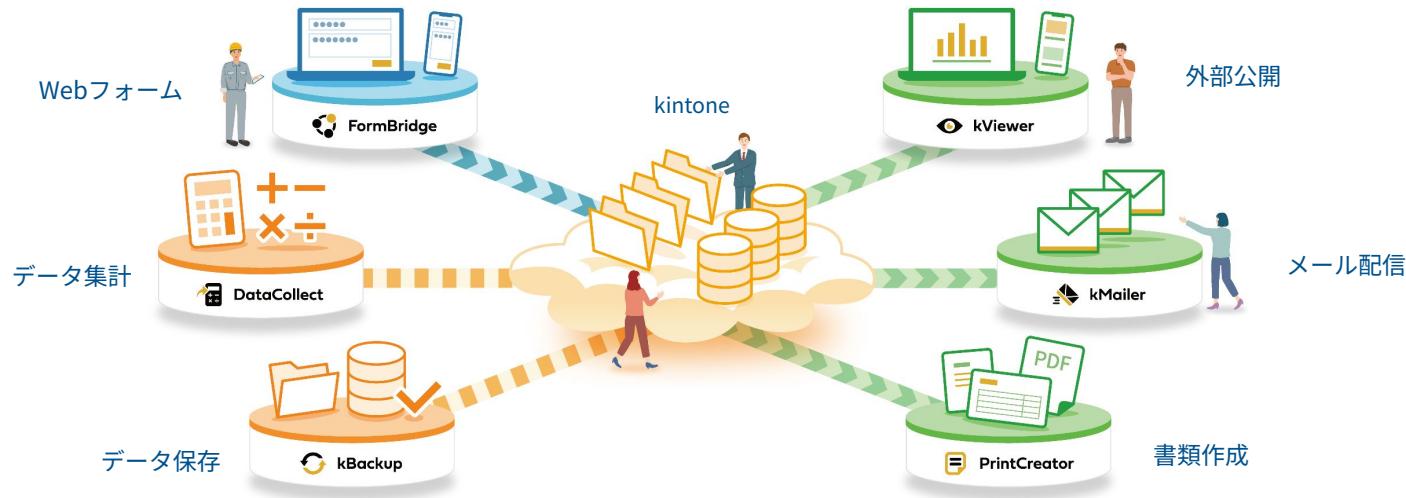


DataCollect

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



SBI証券



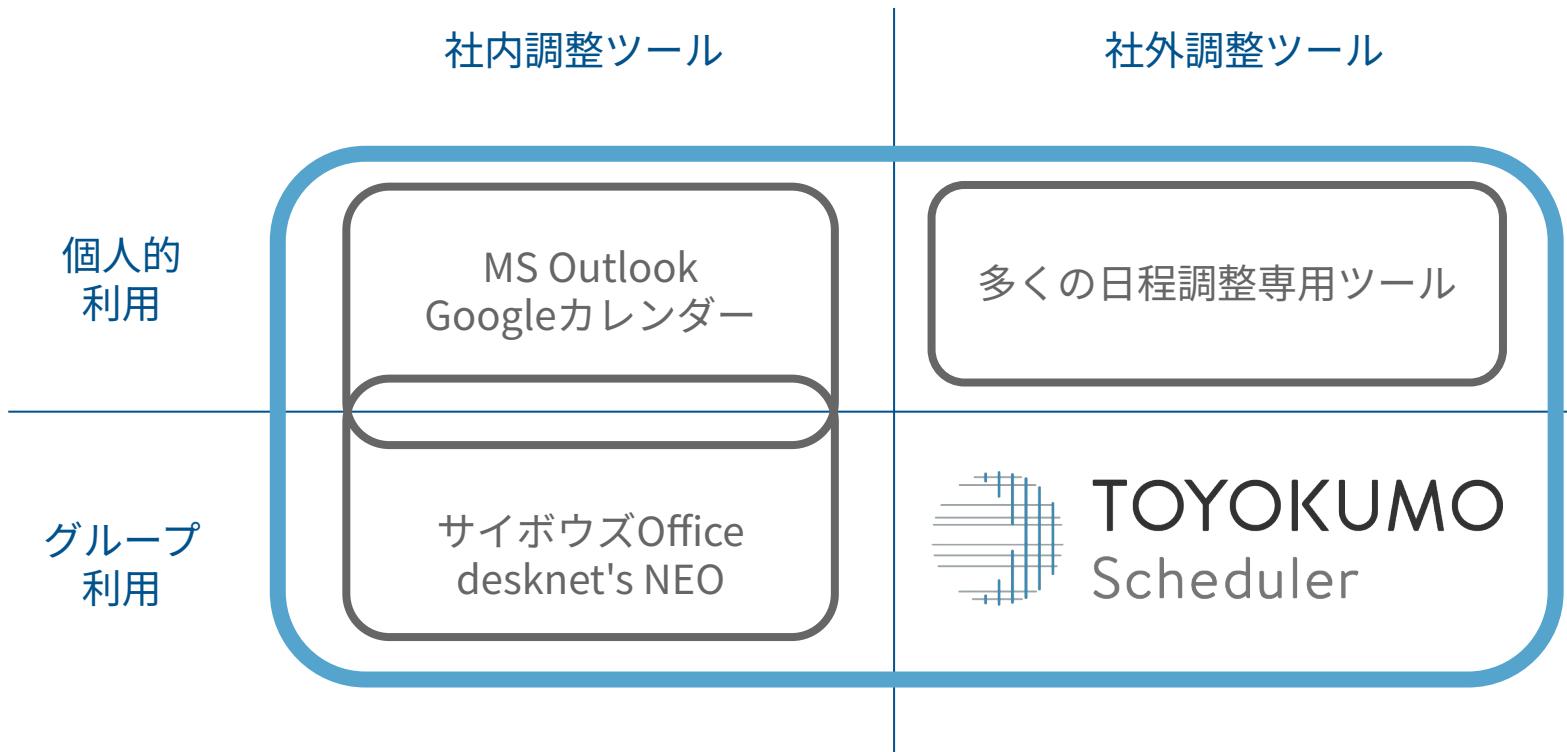
TOKYO DOME CITY
心が動く、心に残る。



※ 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

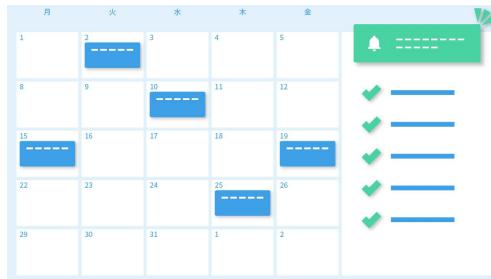
トヨクモ スケジューラーのポジショニング



トヨクモ スケジューラーの機能紹介



- 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。



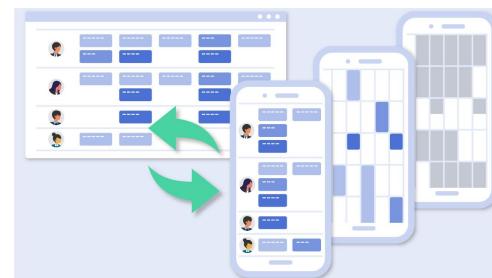
Google Workspace連携

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。

NotePM

NotePMとは

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

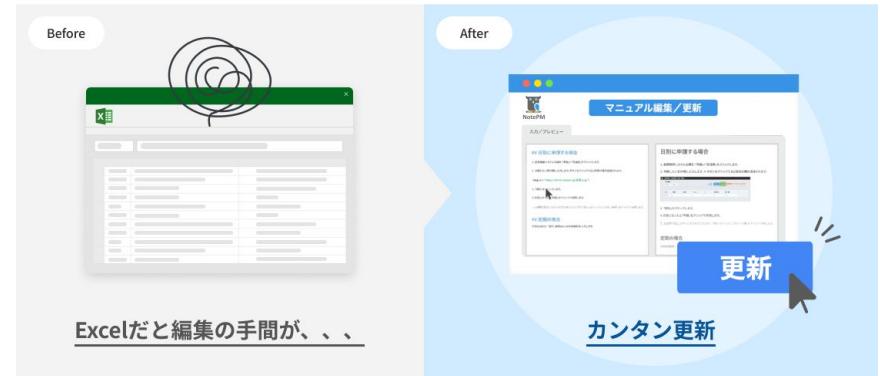


NotePMの機能・特徴

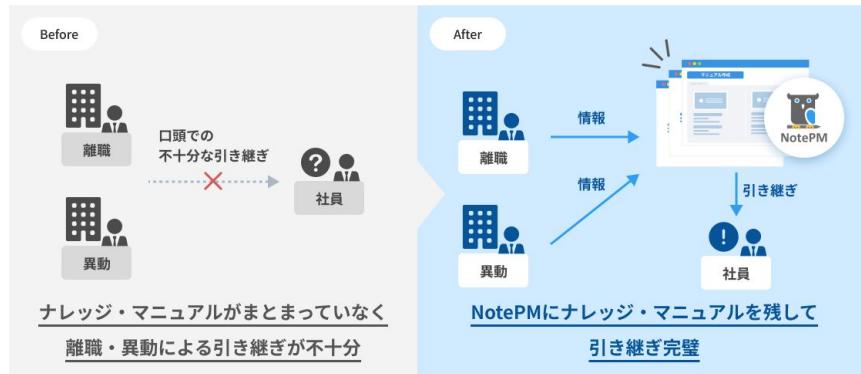
強力な検索機能



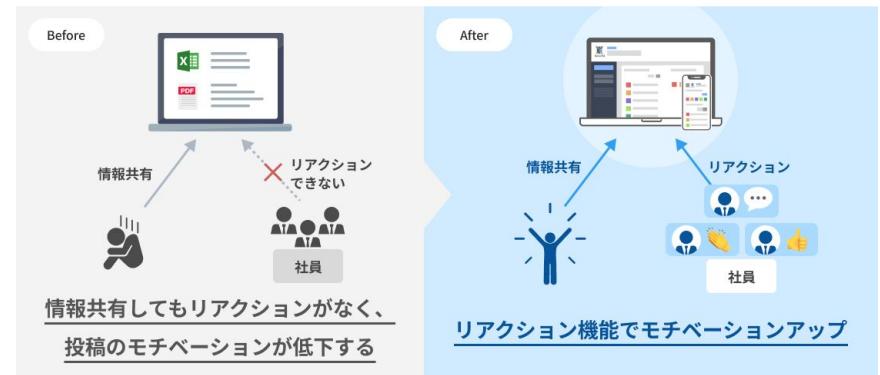
カンタンな編集機能



ナレッジ共有で属人化を解消



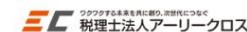
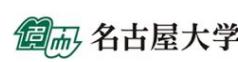
リアクションでコミュニケーションを活性化



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。



4 今後の成長戦略

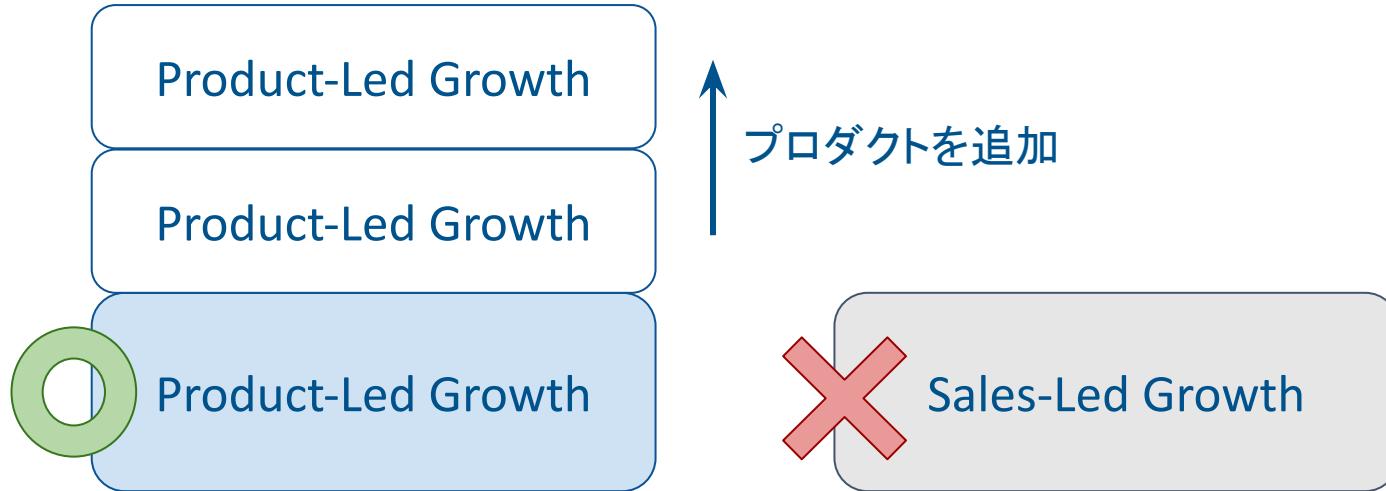
- ビジネスモデル重視
 - シェア追求を目指さない
 - 生産性を下げる取り組みはしない
- サービス数の拡大
 - ビジネス向けクラウドサービスのラインナップ拡充
 - 初心者向けの簡単・シンプルなサービス



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

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

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～

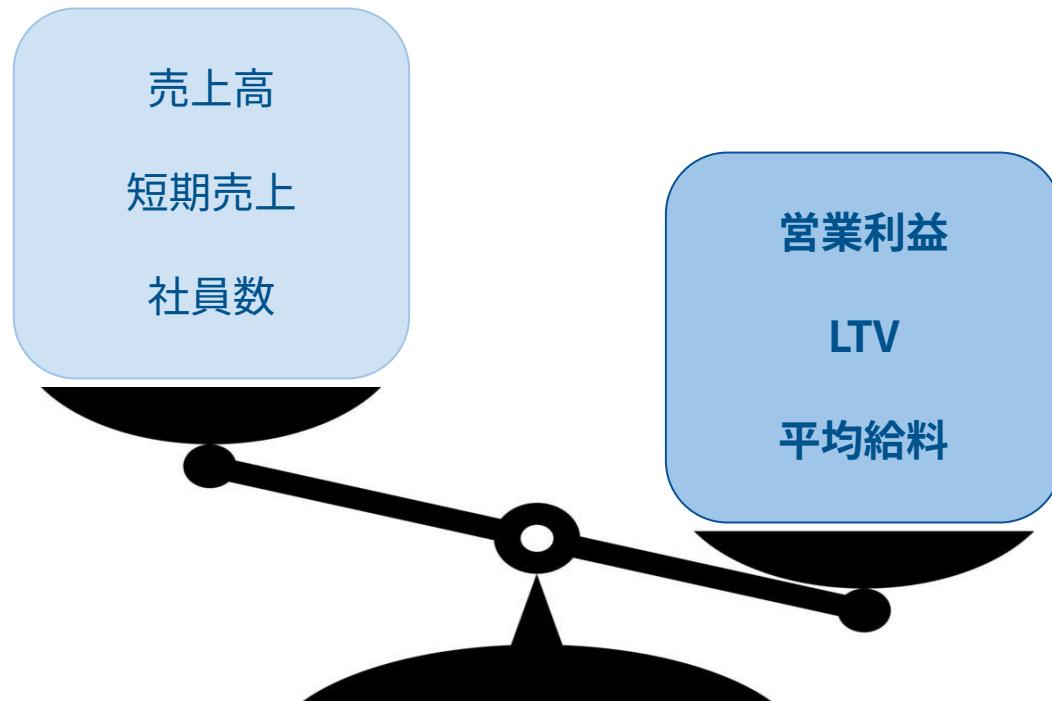
積極的な事業拡大
資本も活用

新規事業
M&A

成長させる対象について

「長期成長」をさせる対象は『**利益**』です
成長をはかる重要な指標として、営業利益を採用

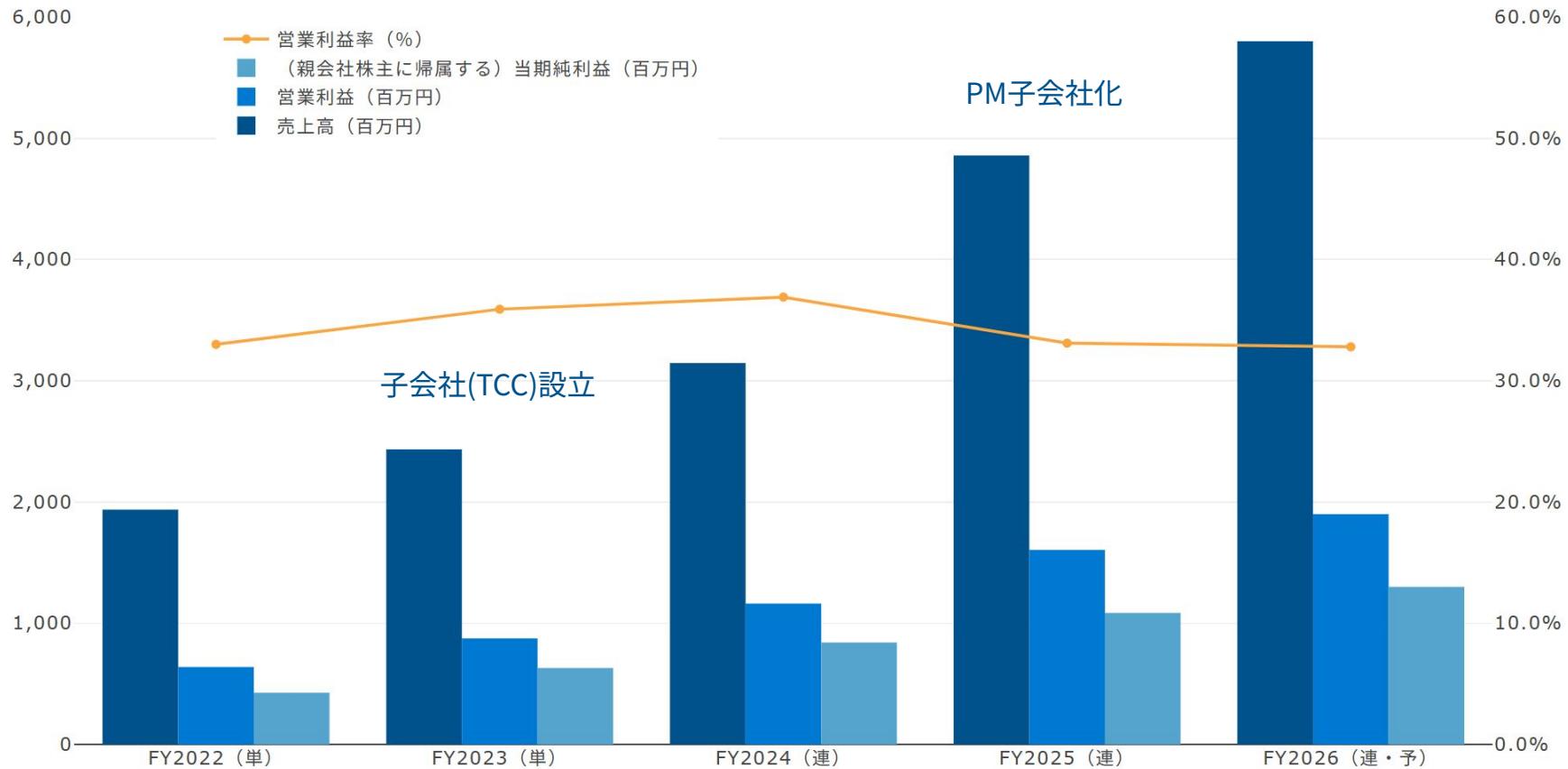
利益を出すための『**売上の質=LTV**』『**人材の質=平均給料**』を
重要指標と位置付けて着実に成長できる体質へ



成長させる対象：営業利益

事業規模の拡大のための投資は継続しつつ、
連結ベースで「**営業利益率**」を30%以上確保する方針。

2026年12月期は売上高5,800百万円、営業利益1,900百万円、営業利益率32.8%の予想。

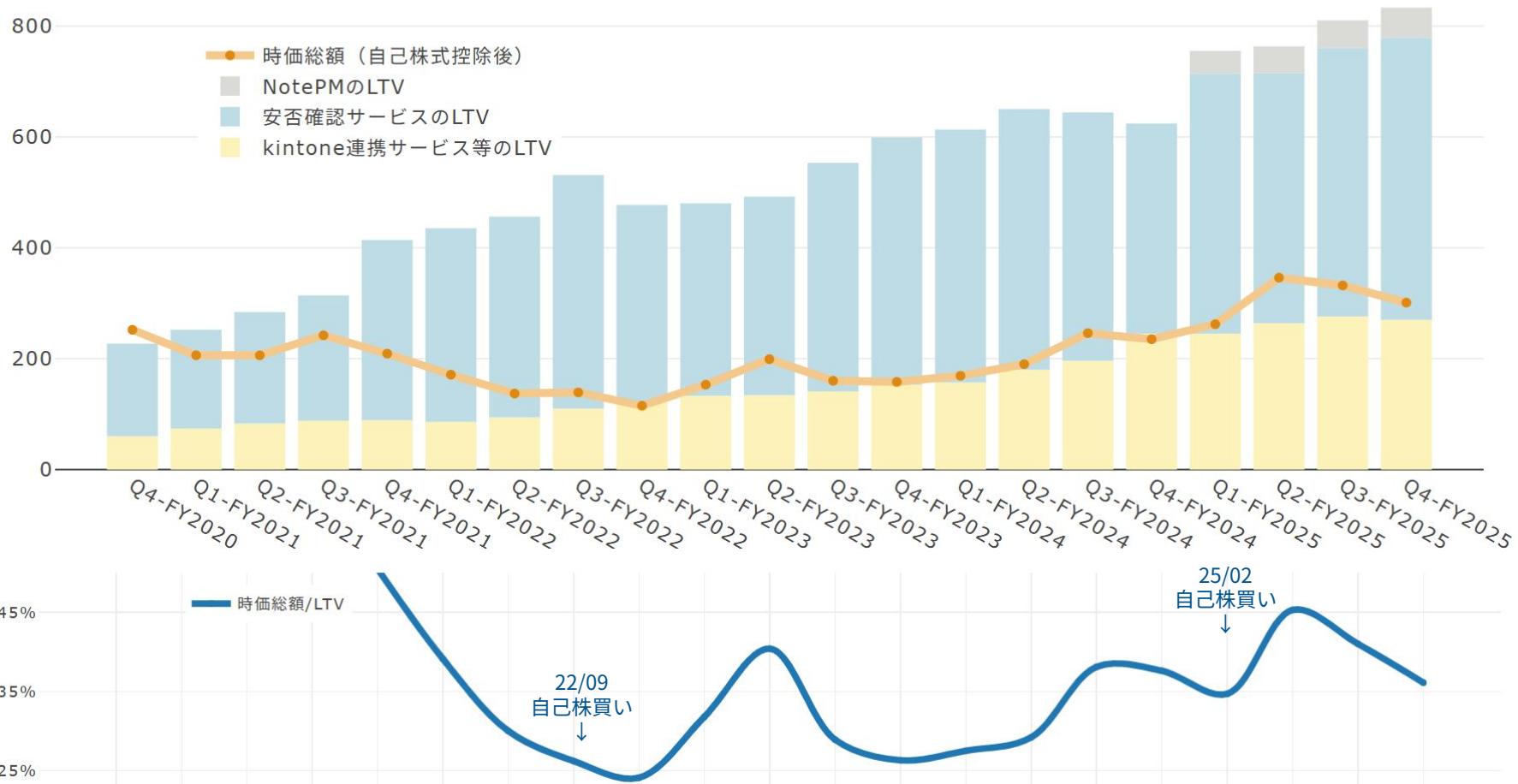


成長させる対象：グループ LTV (Life Time Value)



LTV (※) =MRR合計／年間平均解約率（金額ベース）

(単位：億円)



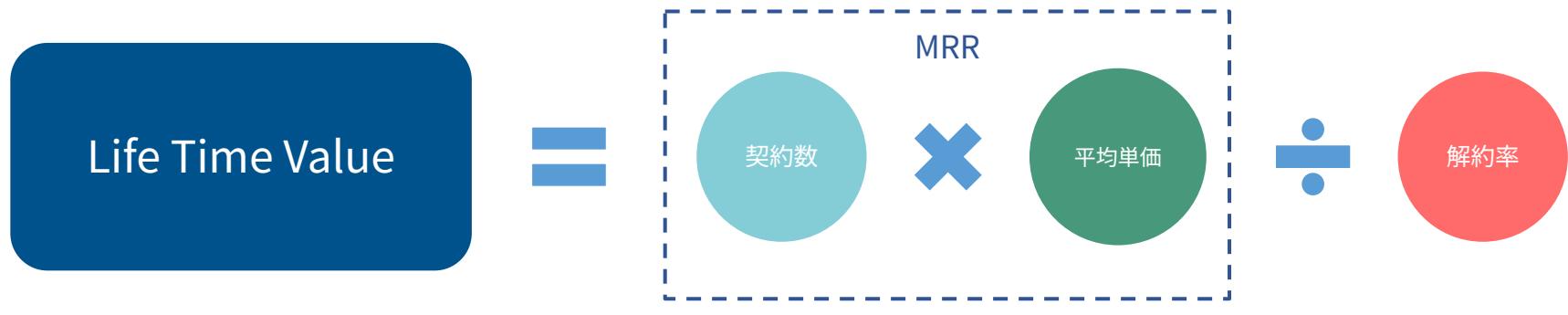
※LTV (Life Time Value) は一度契約を開始した顧客が契約を終了するまでの期間にどれだけ会社に収益をもたらしてくれるかを表す指標です。本資料では、トヨクモ スケジューラーのLTVをkintone連携サービス等のLTVに含めています。

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。

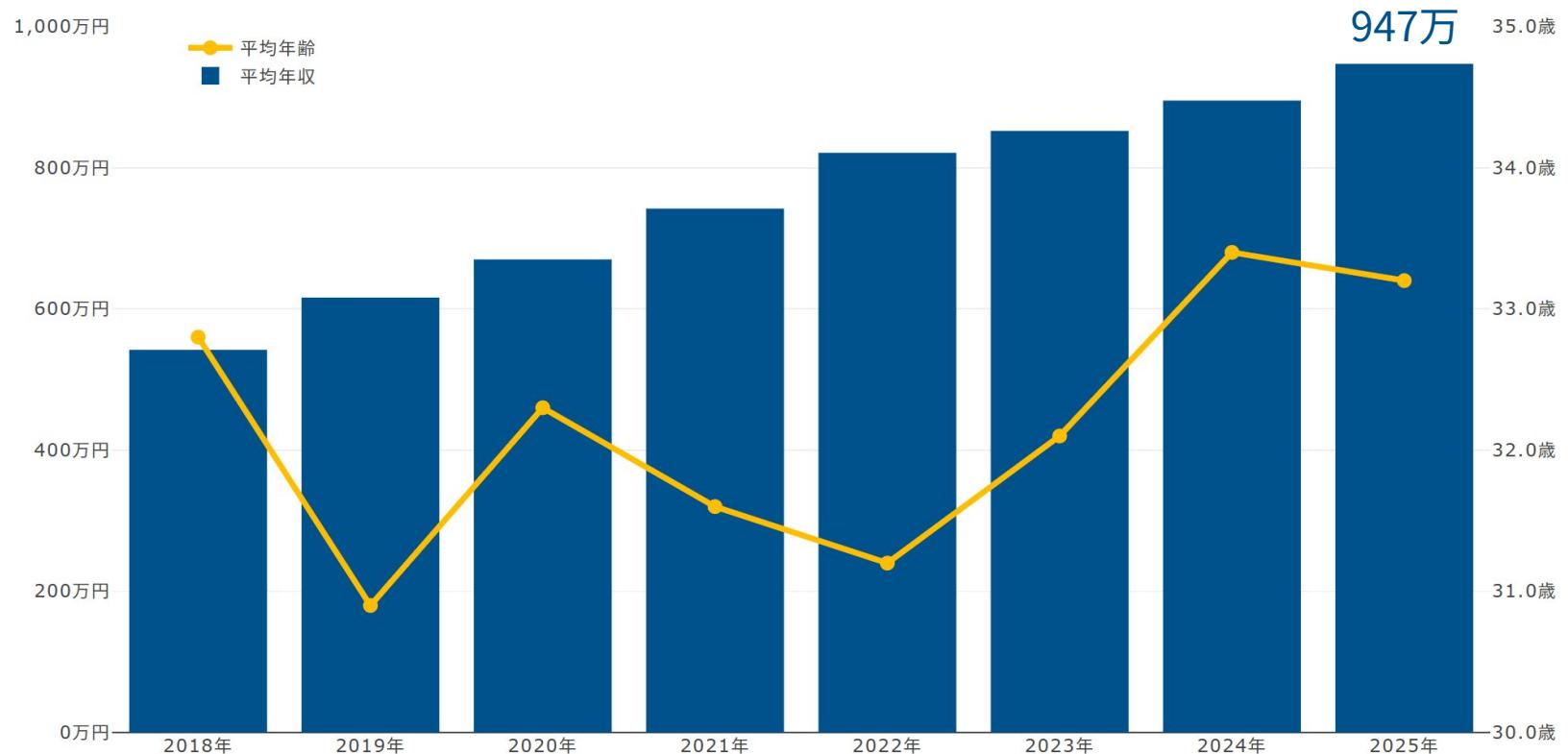
アップセルとは、当社製品を契約している顧客が、その製品の上位コースに契約を変更することをいいます。

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。

成長させる対象：平均年収

トヨクモの平均年収を1,000万円台まで上昇させる方針
 主要メンバー、即戦力となるような高度人材の採用活動にも注力。
 そのため、平均年齢は上昇傾向。

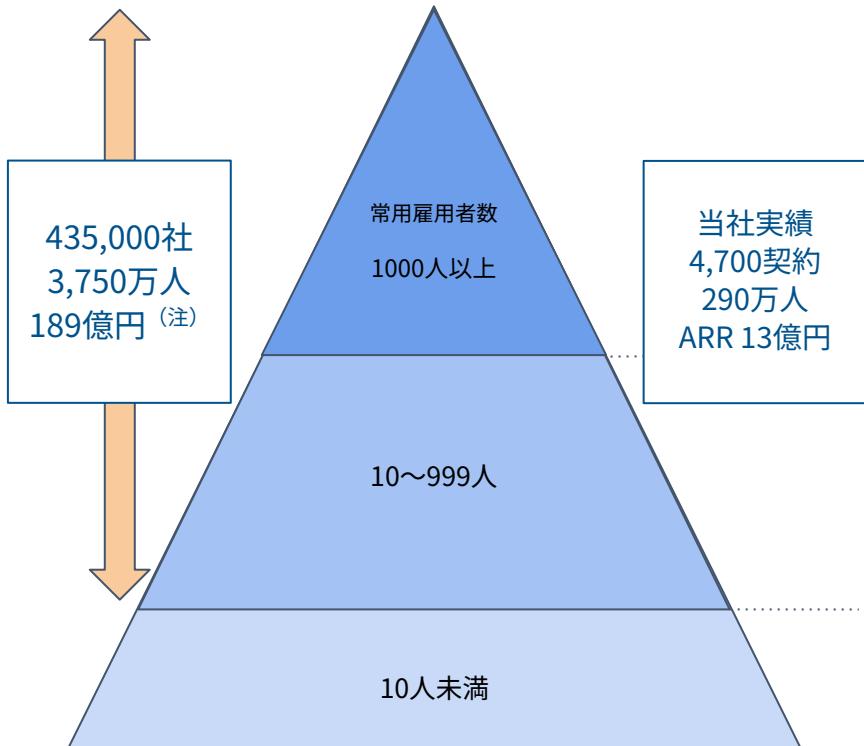


安否確認サービス

安否確認サービスの市場規模・成長戦略

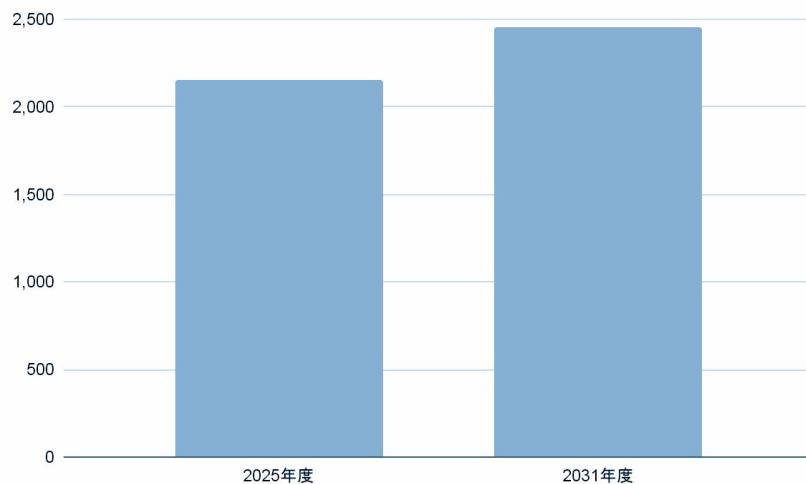
- ・ 巨大地震、台風など自然災害時の事業継続計画（BCP）の見直しの気運
- ・ 大規模な一斉訓練を継続的に行っている優位性、競合他社との差別化
- ・ 大規模展示会への出展、導入支援強化で、サービス未導入の企業へアプローチ

当社のターゲット



防災情報システム・サービス市場は拡大予測（出所）

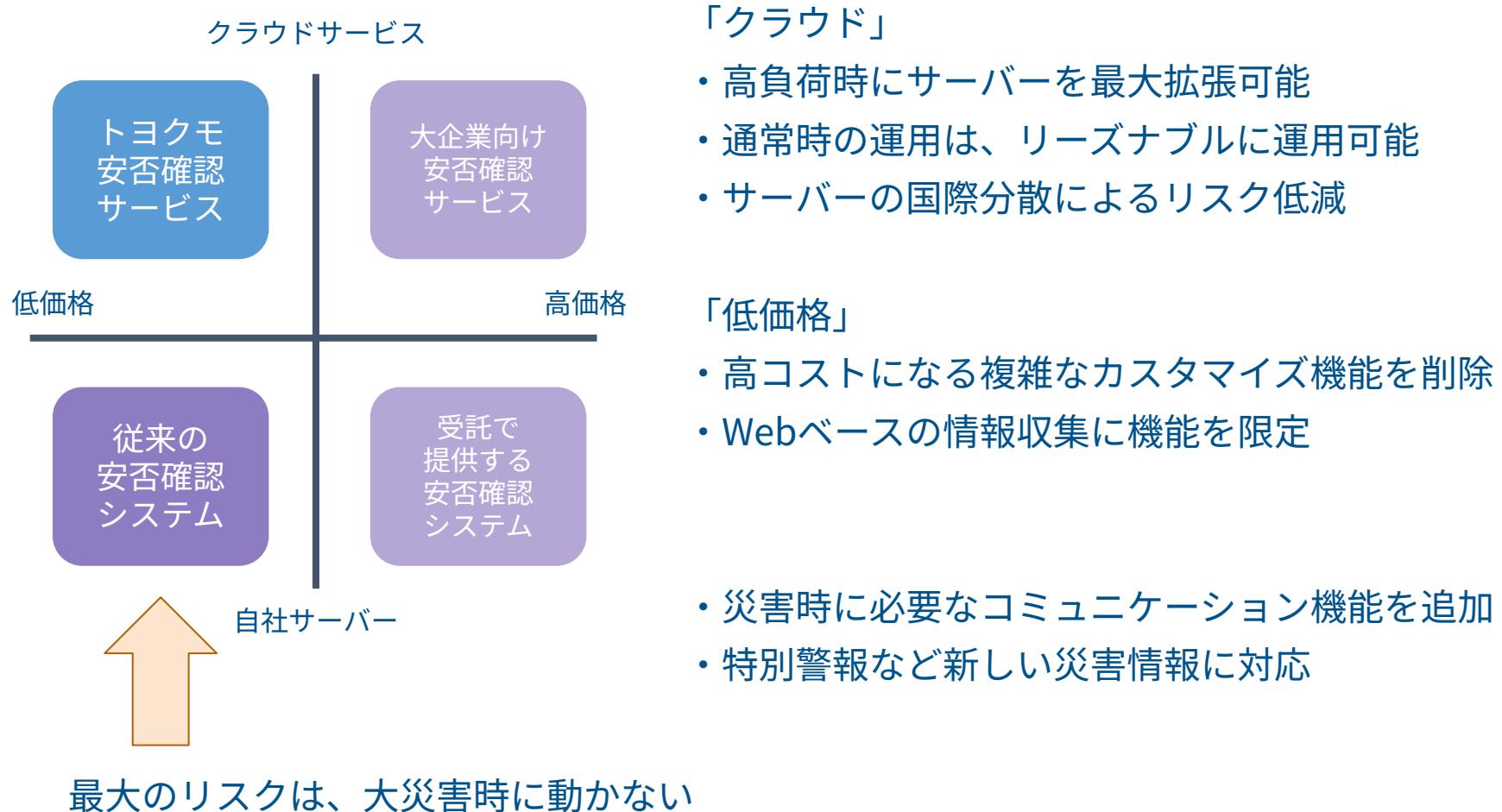
- ・ 2025年度：2,153億円
- ・ 2031年度：2,459億円



(注) 当社の契約数、契約ユーザー数、契約金額及び令和3年「経済センサス」（経済産業省）の国内の常用雇用者数、企業数、従業者数に基づき当社算出。実際の市場規模とは異なる可能性があります。

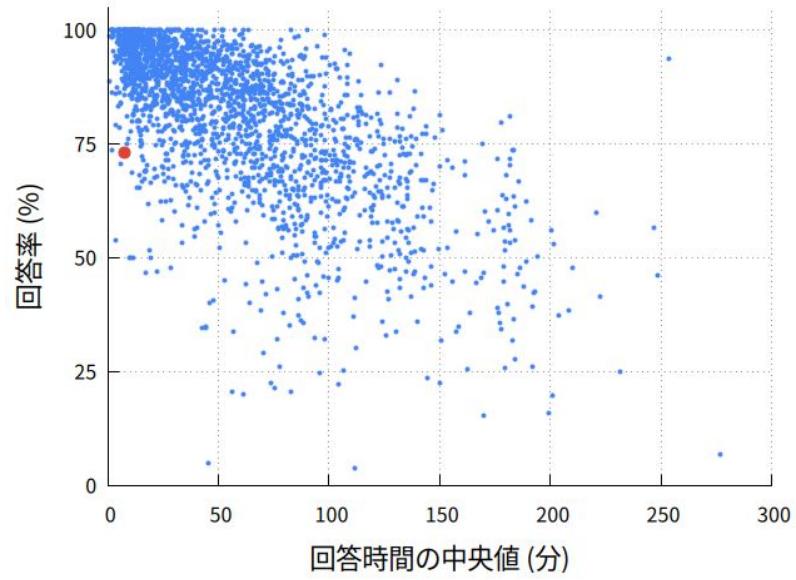
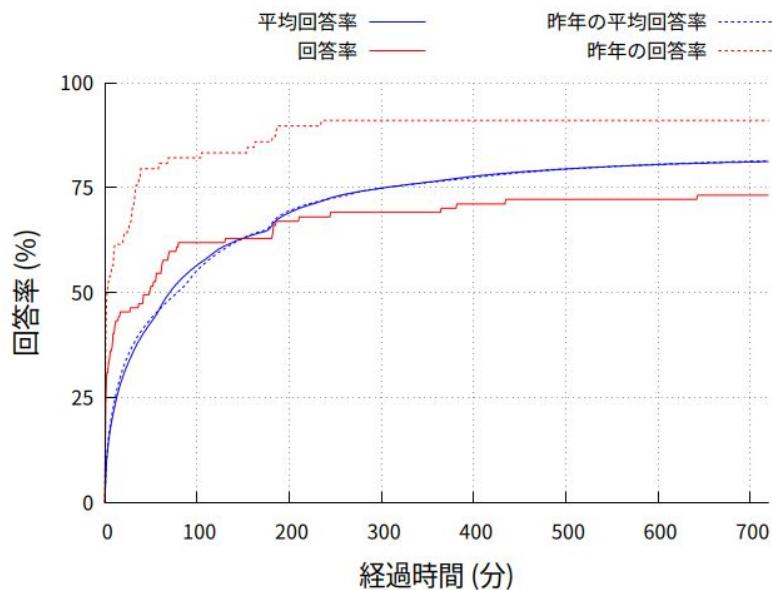
(出所) 株式会社シードプランニング「防災情報システム・サービス市場の実態を調査（<https://www.seedplanning.co.jp/news/6193/>）」（2025年12月26日発表）

優位性：「クラウド」×「低価格」



優位性：全国一斉訓練の実施

2025年9月1日に、2,261団体、892,734ユーザーに向けて、安否確認サービス2で全国一斉訓練を実施いたしました。本年度は、前回を超え、過去最大規模での実施。システムは遅延なく、安定稼働を確認。
 安否確認サービス2の負荷検証に加え、参加団体に向けてレポートを提供し、安否確認の体制、運用の見直しにお役立ていただいています。



kintone連携サービス等

kintone連携サービス等の市場規模



TAM : 7,052億円 (注3)

SAM : 664億円 (注2)

SOM : 172億円 (注1)

当社実績
ARR 34億円

(注1) 当社kintone連携サービス等の平均同時契約数・平均単価とサイボウズ社が開示しているkintone導入社数に基づき当社算出。

(注2) kintone連携サービス等の製品数・平均単価とサイボウズ社が開示しているkintone導入社数に基づき当社算出。

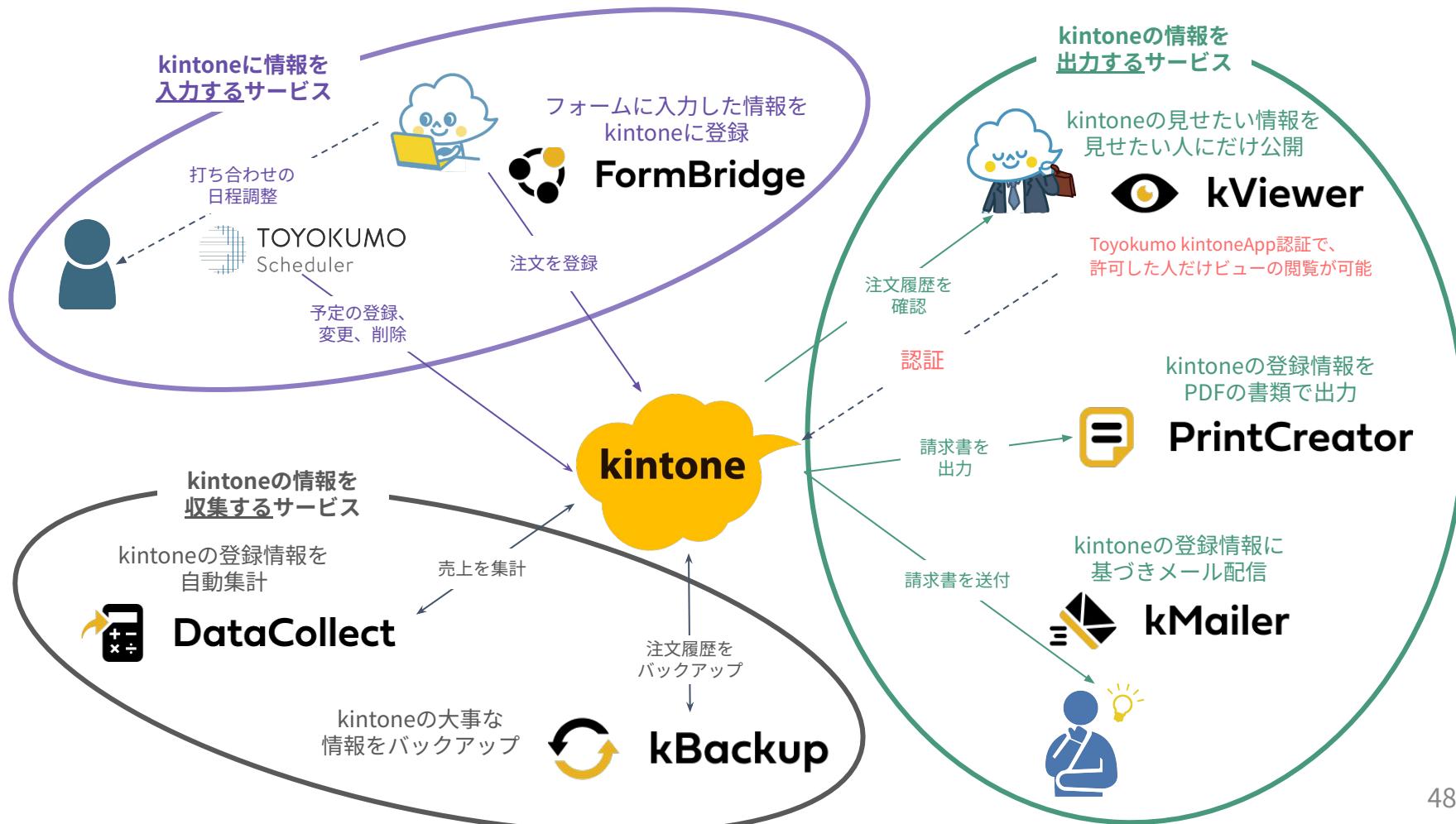
(注3) kintone連携サービス等の製品数・平均単価と令和3年「経済センサス」（経済産業省）の常用雇用者数が10名以上の企業数に基づき当社算出。

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。

kintone連携サービス等の成長戦略

kintone連携サービス等を活用し、kintoneをWebシステムのように利用していただく

- ・ 製品機能を強化し、アップセルを促進
- ・ 製品間での連携機能を充実し、クロスセルを促進
- ・ エンタープライズ向けの高機能・高単価なコースを強化し、平均単価を向上



情報共有範囲を拡大するToyokumo kintoneApp認証ユーザーが100万ユーザーを突破



当社製品の活用事例の充実と共有

- ユーザー向けオンラインコミュニティ「トヨクモPark」
 - ユーザー間の情報交換、イベントの開催
- 当社製品のナレッジ共有の場として「トヨクモkintoneフェス」を開催
 - 活用事例をYouTube Liveで配信
 - 活用事例の内容はYouTubeに公開し、アーカイブ化



優位性：製品としての高い評価とポジショニング



契約数が14,000件超、No.1のkintone連携サービス

- CyPN Report^(注)にて2製品がエクステンション部門最高評価の3つ星を獲得。
- その他4製品がエクステンション部門、トヨクモスケジューラーもアライアンス部門で星をそれぞれ獲得。
- **4製品以上が星を獲得しているのはサイボウズ社のパートナーが500以上ある中で、当社のみ。**



FormBridge



PrintCreator



kViewer



kMailer



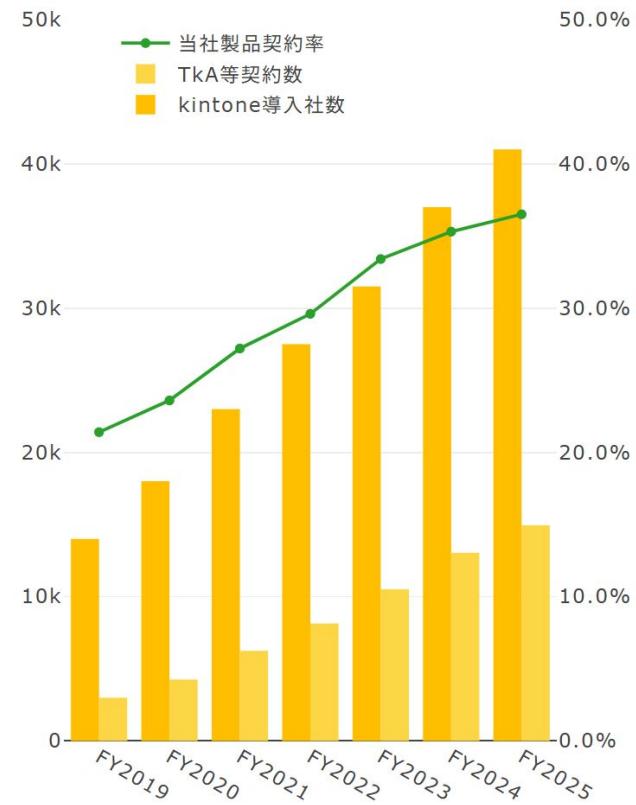
kBackup



DataCollect



**TOYOKUMO
Scheduler**



(注) CyPN Report：サイボウズ社が設定している評価基準「Cybozu Partner Network Report」の略称。

契約率は、TkA等契約数をkintone導入社数で除して算出しています。

優位性：エンタープライズ向けの機能を実装



- 「ユーザー権限」の提供を開始



- 「監査ログ機能」の提供を開始



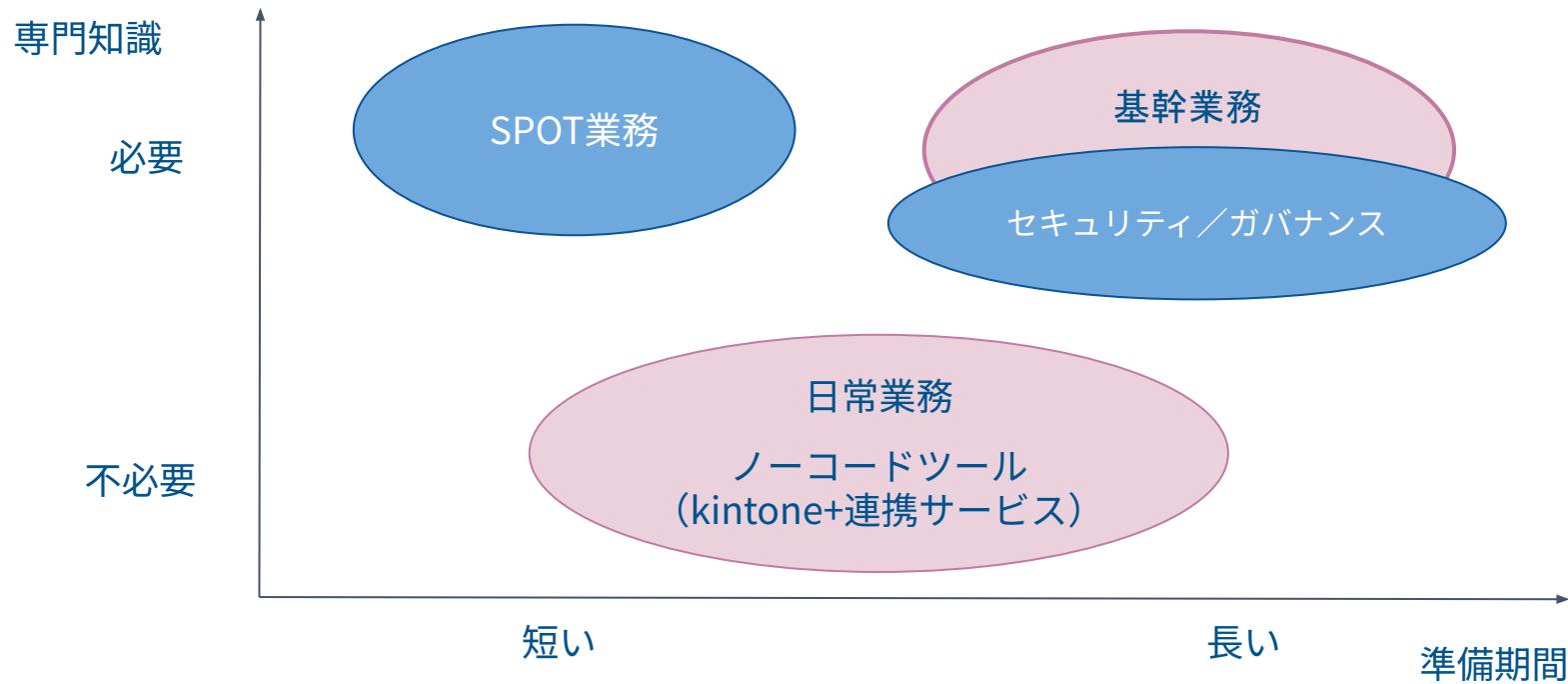
トヨクモクラウドコネクト

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

急拡大中の市場。既に多くの導入実績

行政DXの国内市場規模



出所：富士キメラ総研のDXの国内市場（投資金額）を基に当社作成

自治体に対して400契約以上で利用中



- 大阪府 : 新型コロナの対応状況管理
- 神戸市 : 国勢調査など各種活用
- 加古川市 : 特別定額給付金などの受付
- 神奈川県 : LINEコロナお知らせシステム
- 市川市 : 修繕依頼、学童保育の受付
- 高山市 : お悔やみ窓口システム
- 愛知県 : 飲食店への補助金給付業務
- 岐阜市 : 避難所運営システム
- etc..

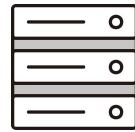
TCCで狙うターゲット

ノーコード・ローコードが特徴のSaaSを活用し、
スピーディにDXを推進する業務担当者がターゲット

大きな社会的出来事をきっかけに活用するシステムは加速的に変化

東日本大震災(2010～)

津波により社内サーバーが流出



オンプレミス

利用環境の変化



クラウド

コロナ禍(2020～)

スピーディーなシステム開発が必要

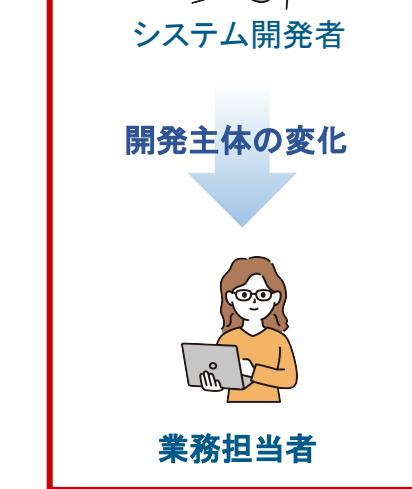


スクラッチ開発

開発方法の変化



ローコード・
ノーコード開発



開発主体の変化

「業務担当者」が開発することで、スピーディ、かつ現場に則したシステムを構築可能に

責任分界点の認識に差異が存在

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



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

利用者の管理範囲

トヨクモの管理範囲

インターネット接続環境

ユーザー管理／アプリケーション運用

カスタマイズしたJavaScript
弊社以外が開発したJavaScriptやCSS

JavaScript

(弊社提供のサポート対象JavaScriptだけを
カスタマイズせずに利用している環境)
(JavaScriptを提供しているサービスのみ)

APIを利用した開発

API

(APIを提供しているサービスのみ)

アプリケーション

ミドルウェア／OS／仮想環境

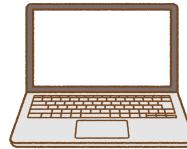
物理ネットワーク／物理データセンター

(例)

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



新しく生まれる市場



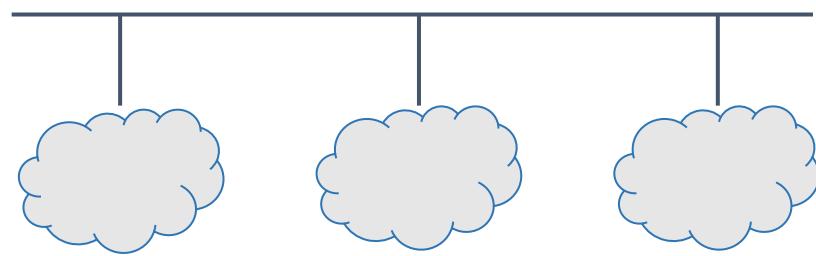
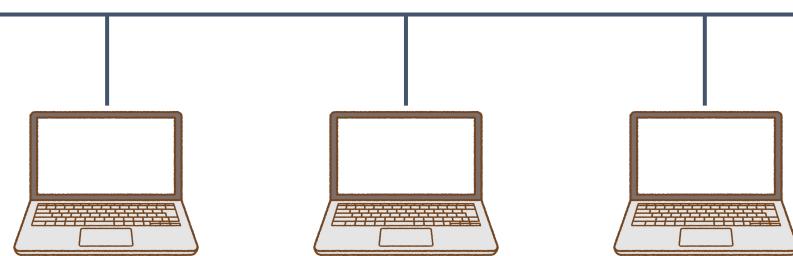
パソコン単体利用では、複雑な問題は発生しない

パソコンが繋がることで、セキュリティ対策などの新しい課題が生まれた



SaaS単体の利用では、複雑な問題は発生しない

SaaSを繋げることで、サプライチェーンの新しい課題が生まれる



NotePM

ナレッジマネージメントサービスの市場規模

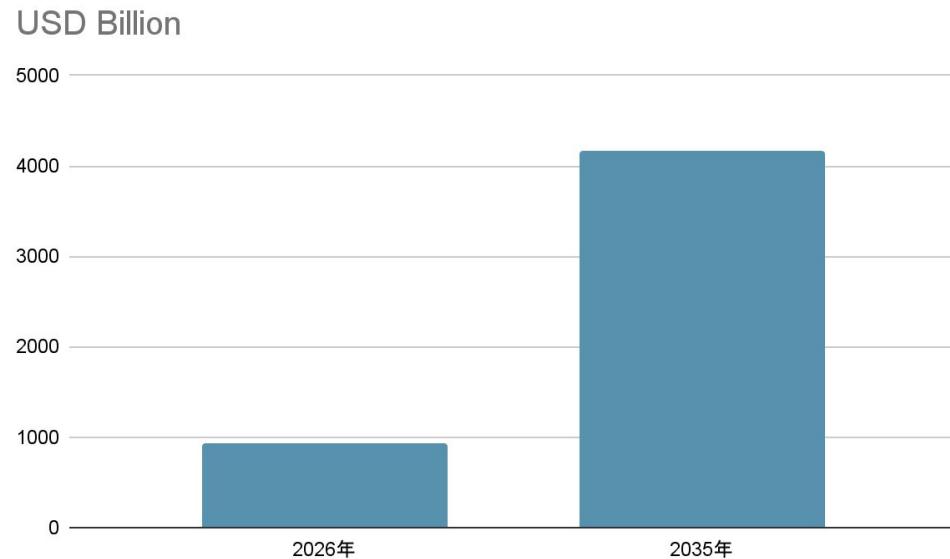


コラボレーション市場
7,379億円^(注1)

国内ナレッジマネジメント市場
998億円^(注2)

ナレッジメント市場規模^(注3)

世界のナレッジマネジメント市場規模は、
2026年から2035年までにCAGR18.12%の成長予測。
国内でも同程度の成長を期待。



(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、および業界分析（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）、2026年から2035年までの地域別洞察と予測 Source:
<https://www.businessresearchinsights.com/jp/market-reports/knowledge-management-market-109155>」（Business Research INSIGHTS, 更新日 22 December, 2025）

NotePMの成長戦略



- ビジネスマネジメント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

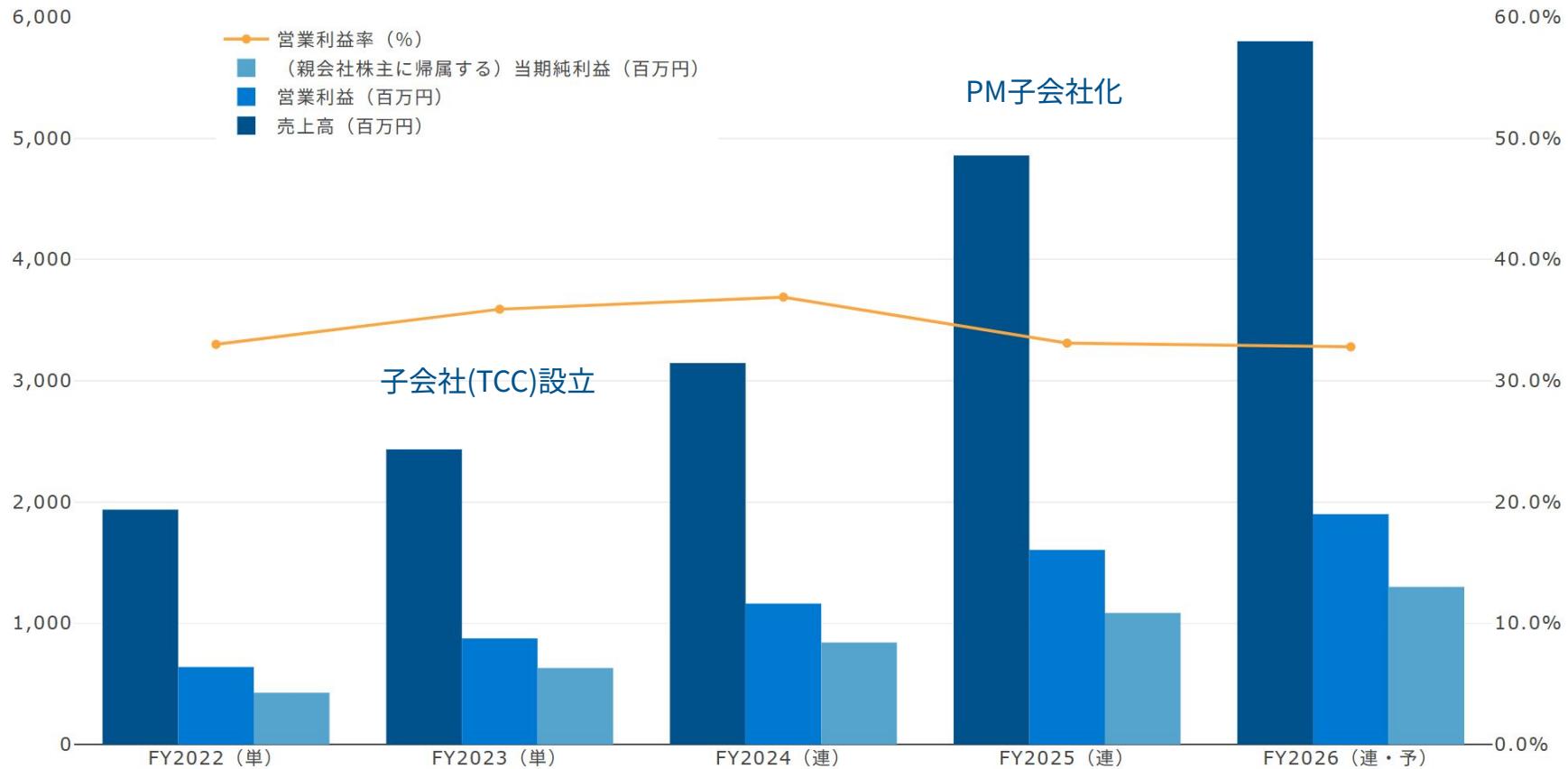


5 業績 主要指標 来期予想

過去の業績及び来期予想

売上高は前年比+19.4%で58億円の予想。

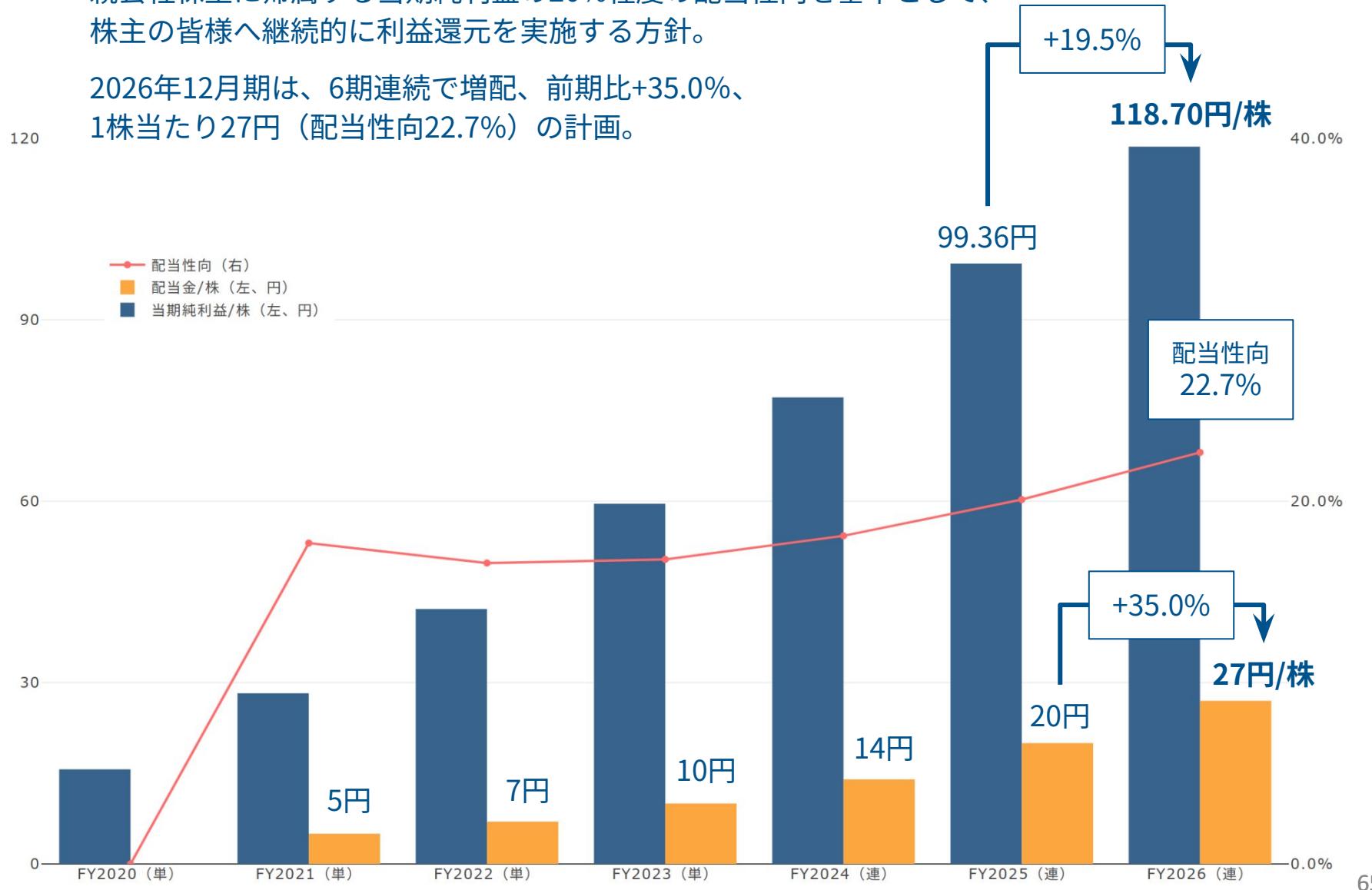
営業利益は対売上比30%以上を維持し、19億円の予想。



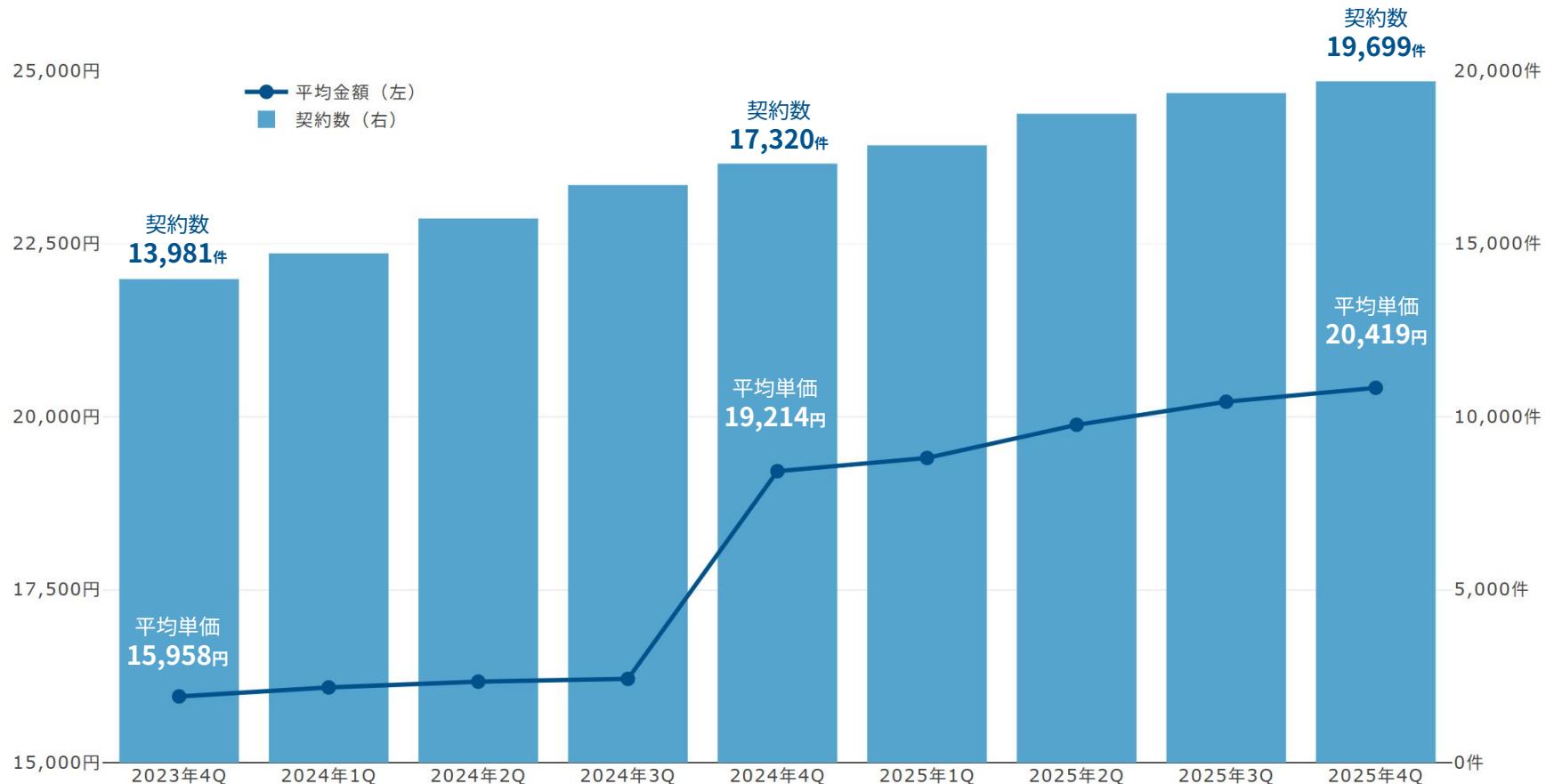
配当推移

親会社株主に帰属する当期純利益の20%程度の配当性向を基準として、
株主の皆様へ継続的に利益還元を実施する方針。

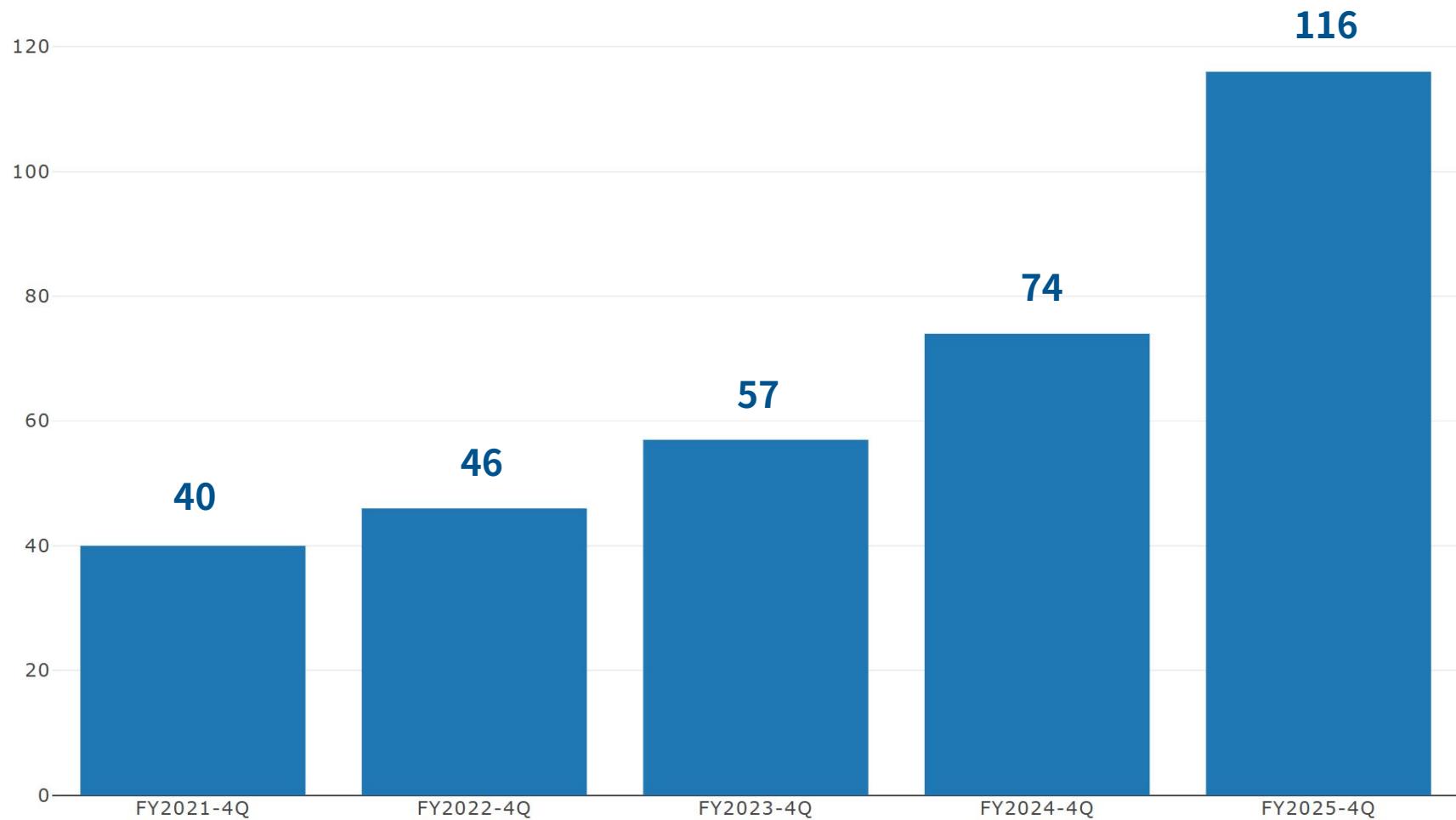
2026年12月期は、6期連続で増配、前期比+35.0%、
1株当たり27円（配当性向22.7%）の計画。



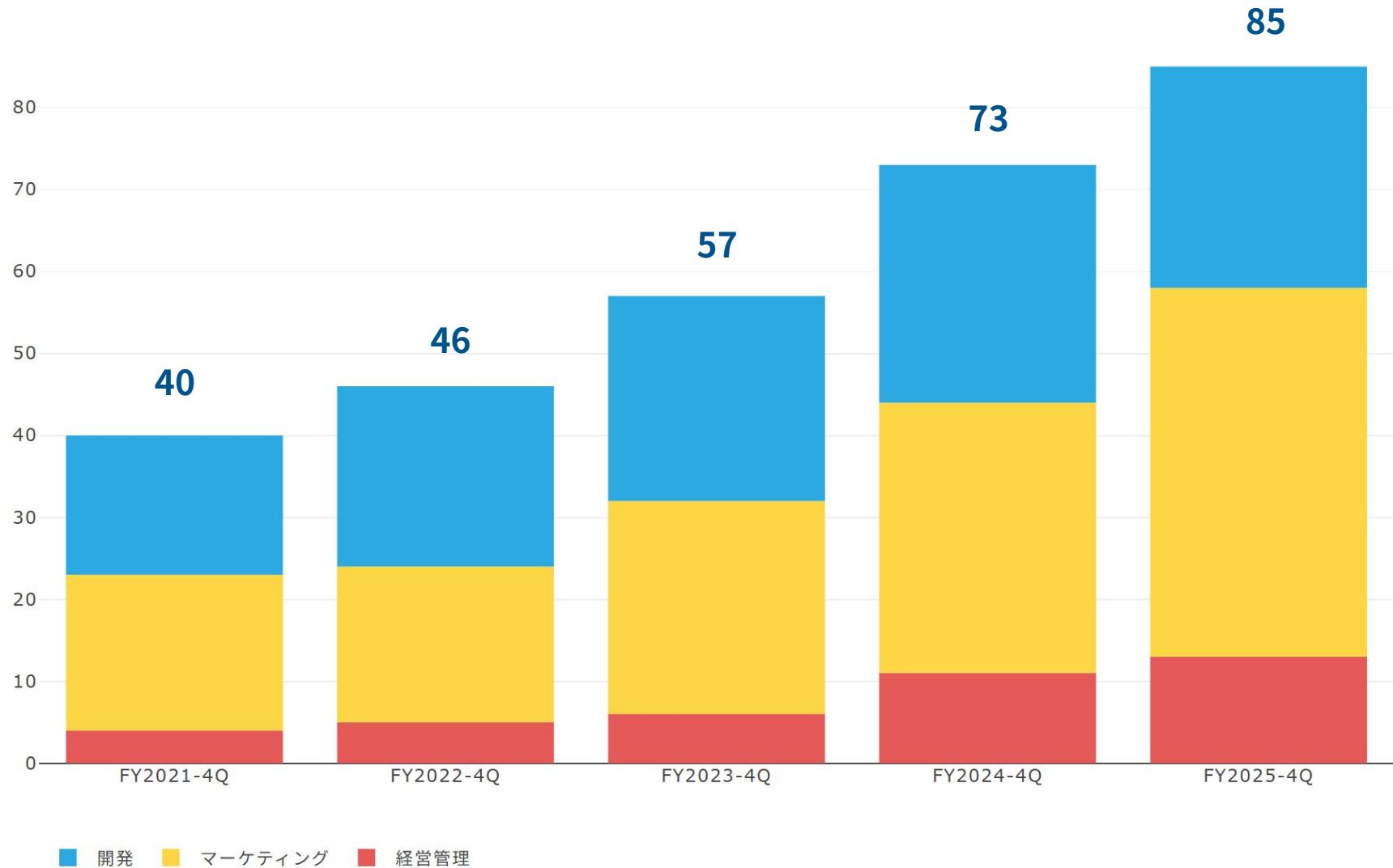
契約数と平均単価（トヨクモ単体）



連結従業員数



従業員数（トヨクモ単体）

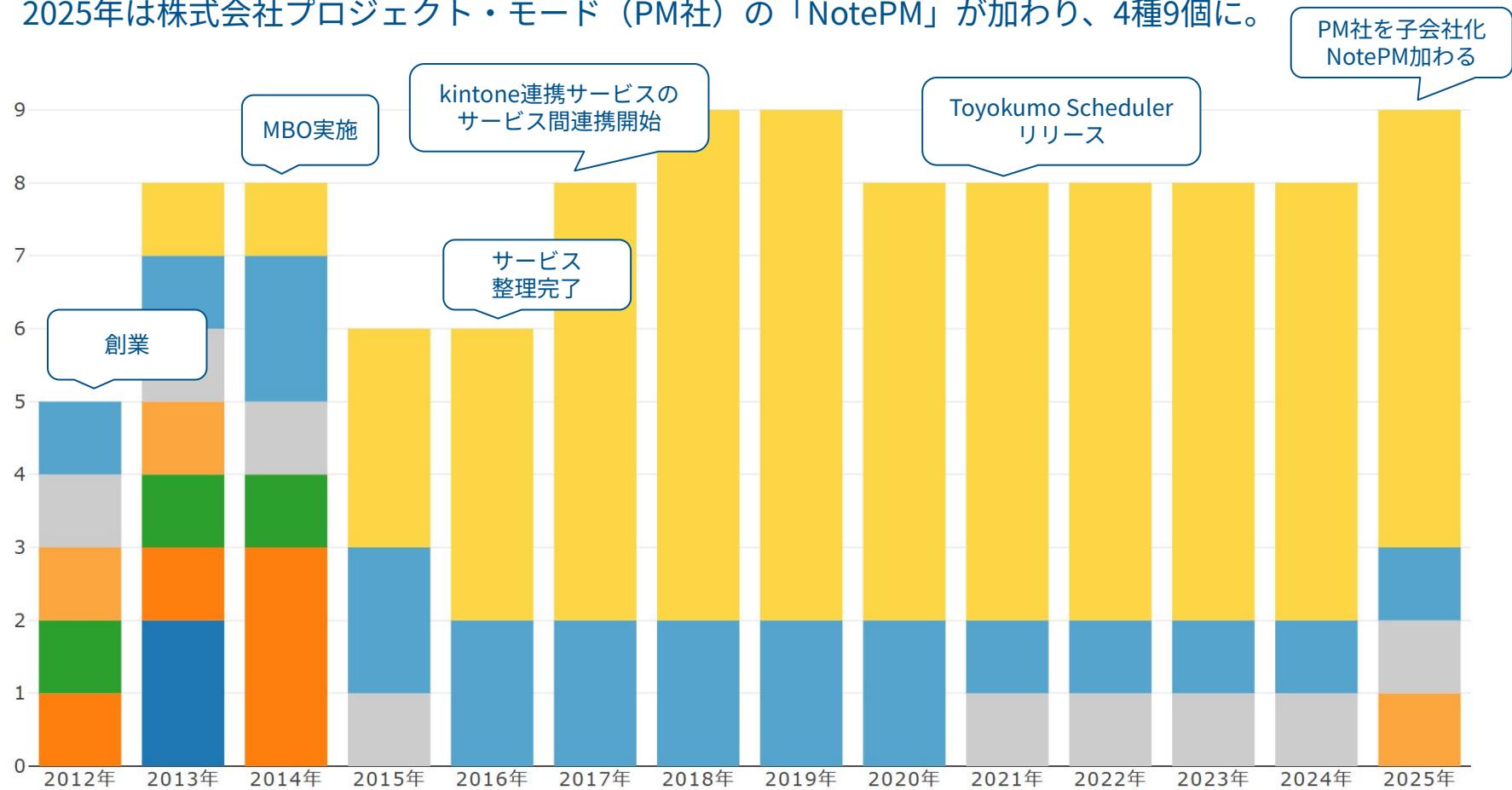


主な提供サービス数

2024年末現在、提供サービスは3種8個。

- ・ 「安否確認サービス2」
- ・ 「kintone連携サービス」（6個）
- ・ 「Toyokumo Scheduler」

2025年は株式会社プロジェクト・モード（PM社）の「NotePM」が加わり、4種9個に。



6 重要なリスク

重要なリスク

① 技術革新への対応

- ・主要なリスク
 - 技術革新への対応が遅れ、当社グループの提供サービスの競争力が低下する
- ・リスクの発生可能性
 - 顕在化の可能性は高くない
- ・リスク対応策
 - 継続的なエンジニアの育成を行い、新たな技術やサービスの習得に取り組む

② システム障害、サービスの停止

- ・主要なリスク
 - 大規模な自然災害、その他の理由によって当社グループの利用するシステムに障害等が発生し、サービスの利用ができなくなる可能性がある
- ・リスクの発生可能性
 - 小規模な障害については日常的に発生しうる
- ・リスク対応策
 - サーバーの負荷分散やバックアップ、サーバー稼働状況の監視を行い、発生時の損害をできる限り低減するように努める

重要なリスク

③ 競合他社

- ・主要なリスク
 - 競争の激化、当社グループの優位性が損なわれる
- ・リスクの発生可能性
 - 顕在化する可能性は高くない
- ・リスク対応策
 - 効率的な事業運営や、直観的、日常に役立つサービス開発に集中し、当社グループの優位性の確保に努める

④ 特定サービスへの依存

- ・主要なリスク
 - 当社グループが提供するkintone連携サービスはサイボウズ株式会社の提供する「kintone」に依存しており、同サービスの競争激化などにより、業績に影響を与える可能性がある
- ・リスクの発生可能性
 - 顕在化する可能性は高くない
- ・リスク対応策
 - 業績がkintone連携サービスに過度に依存することのないよう、安否確認サービス及びNotePMの拡販並びに新規のサービス開発を行う

重要なリスク

⑤ 特定取引先との契約について

- ・主要なリスク

- サイボウズ株式会社とのパートナーネットワークオフィシャルパートナー規約に基づく契約が解除された場合、当社グループの業績に影響を与える可能性がある

- ・リスクの発生可能性

- 顕在化する可能性は極めて低い

- ・リスク対応策

- 引き続きサイボウズ株式会社と良好な関係を築いていく方針

⑥ 情報管理体制

- ・主要なリスク

- 重要な情報資産が外部に漏洩し、社会的信用の低下、損害賠償請求の発生等

- ・リスクの発生可能性

- 顕在化する可能性が常にある

- ・リスク対応策

- 情報セキュリティ基本方針を定め、情報マネジメントシステム（ISO/IEC 27001）を取得し、これらの方針に従って情報資産の管理、保護に努めています

重要なリスクは、投資者の判断にとって特に重要であると当社が考える事項について、積極的な情報開示の観点から記載しているものであり、当社株式の投資に関する全てのリスクを網羅しているものではありません。

本項の記載内容以外のリスクについては、本資料のほか有価証券報告書「事業等のリスク」をあわせてご参照ください。

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>