

2024年12月期 第2四半期 決算説明資料



トヨクモ



トヨクモ株式会社

2024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 2024年12月期 2Q Exective Summary
- 1-2 四半期の実績（前年同四半期比較）
- 1-3 四半期の実績（直前四半期比較）
- 1-4 営業利益増減要因（直前四半期比較）
- 1-5 営業利益率
- 1-6 連結通期業績予想に対する進捗
- 1-7 貸借対照表
- 1-8 キャッシュ・フロー計算書

2 各種指標

- 2-1 月次売上速報
- 2-2 有償契約数
- 2-3 有償契約数の詳細
- 2-4 MRR
- 2-5 チャーンレート
- 2-6 稼ぐ力の計画

3 注力活動の報告

- 3-1 新事業について
- 3-2 トヨクモの中長期テーマ

Appendix

- 四半期トピック
- 会社概要
- ビジネスモデル
- 提供サービス

1 第2四半期 決算概要

1-1 2024年12月期 2Q Exective Summary

1. 四半期売上は、直前四半期を超えて引き続き過去最高を更新し、売上の伸びは加速
2. 契約数は順調に増えており、ARRは30億円を初めて突破
3. 戦略的な社員増により人件費は増加したが、売上の伸びが上回り営業利益は過去最高

売上高
(四半期)

749百万円

YoY +27.6% QoQ +7.3%

四半期会計期間の売上高が
初めて7億円を突破

営業利益
(四半期)

298百万円

YoY +9.9% QoQ +14.3%

四半期会計期間として過去最高の営業利益

ARR

ARR **3,105**百万円

YoY +28.3% QoQ +7.3%

ARRは初めて30億円を突破

※トヨクモ単体の数値

チャーンレート

0.67%

全体で1%未満と低位で安定して推移

1-2 四半期の実績（前年同四半期比較）

売上は前年同四半期から27.6%増、販管費は42.7%増（参考値）

売上の伸びにより、利益項目は増加。

（単位：百万円）

	2023年12月期 4-6月実績（単体）	2024年12月期 4-6月実績（連結）	YoY （参考）
売上高	587	749	+27.6%
売上総利益	572	727	+27.1%
販売費/一般管理費	300	429	+42.7%
内) 人件費	152	200	+31.8%
内) 広告宣伝費	89	145	+63.7%
営業利益	271	298	+9.9%
経常利益	271	298	+9.9%
親会社株主に帰属する 四半期純利益*	188	206	+9.7%

* 2023年12月期は単体のため四半期純利益になります。

1-3 四半期の実績（直前四半期比較）

売上は直前四半期比で7.3%の増加。

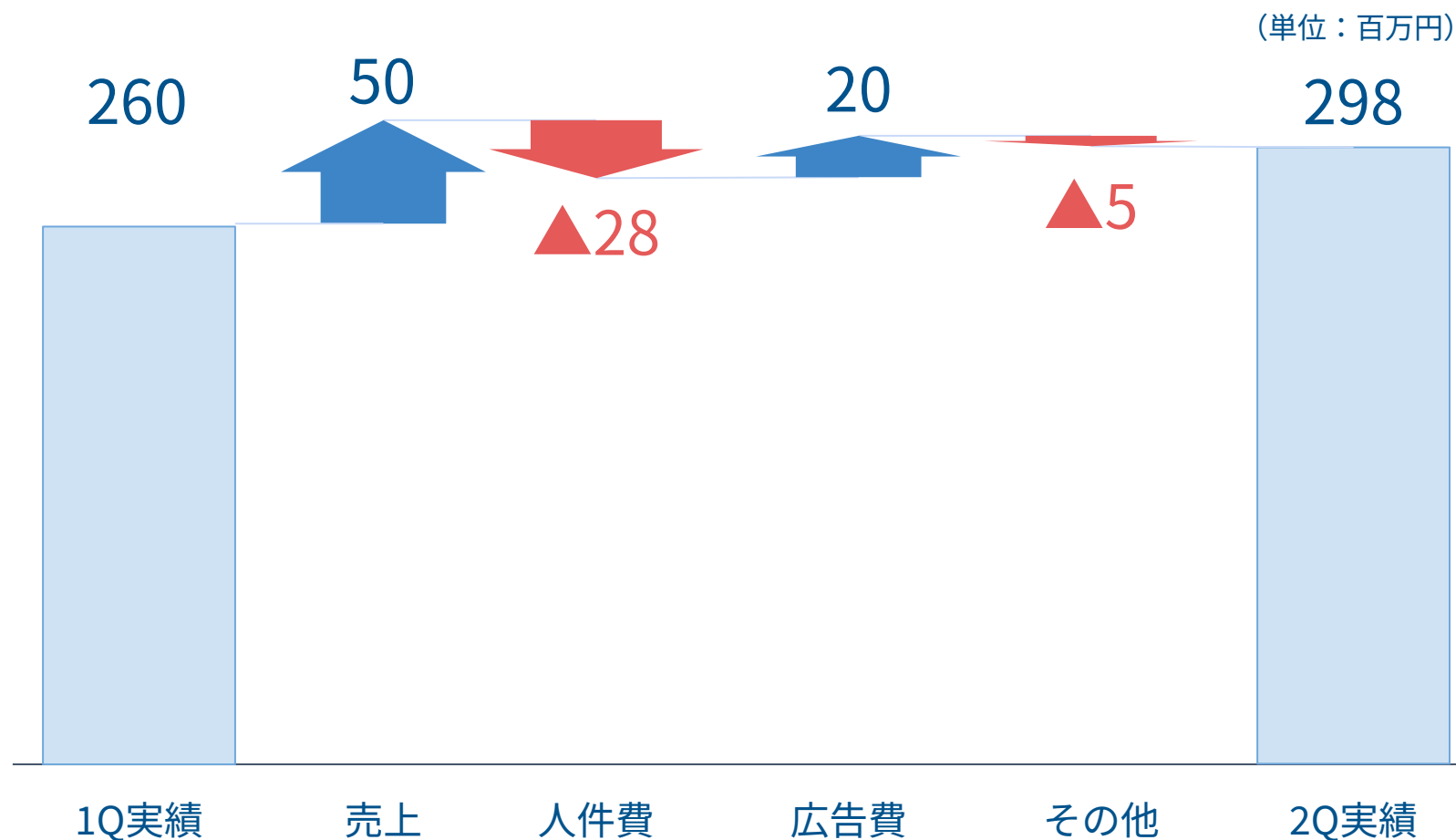
販管費は微増のため、増益。

（単位：百万円）

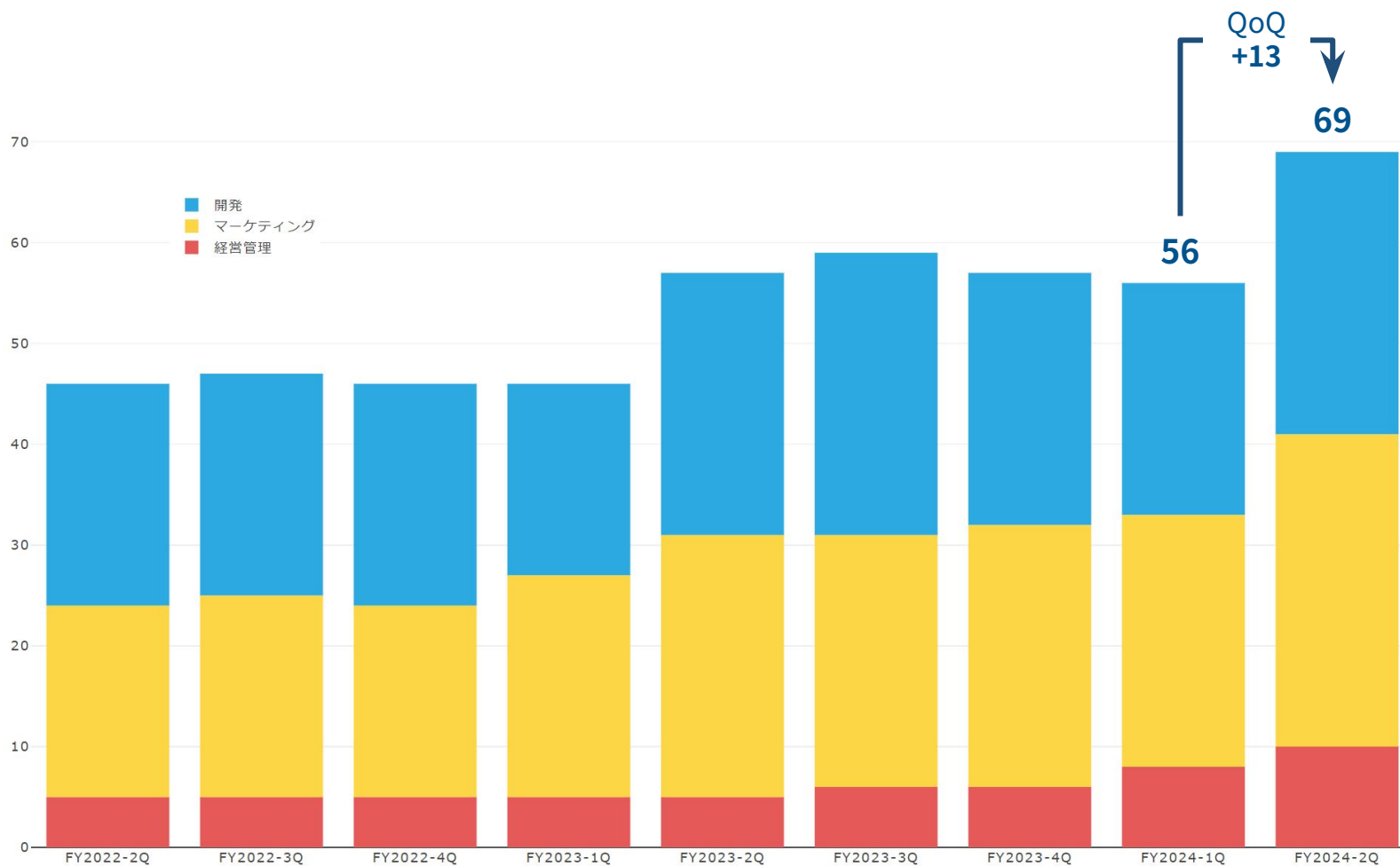
	2024年12月期 1-3月実績	2024年12月期 4-6月実績	QoQ
売上高	698	749	+7.3%
売上総利益	681	727	+6.9%
販売費/一般管理費	420	429	+2.2%
内) 人件費	171	200	+16.5%
内) 広告宣伝費	166	145	▲12.3%
営業利益	260	298	+14.3%
経常利益	260	298	+14.3%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	179	206	+14.7%

1-4 営業利益増減要因（直前四半期比較）

売上の増加分が費用の増加分を吸収し、
直前四半期比で営業利益増。



参考 従業員数*

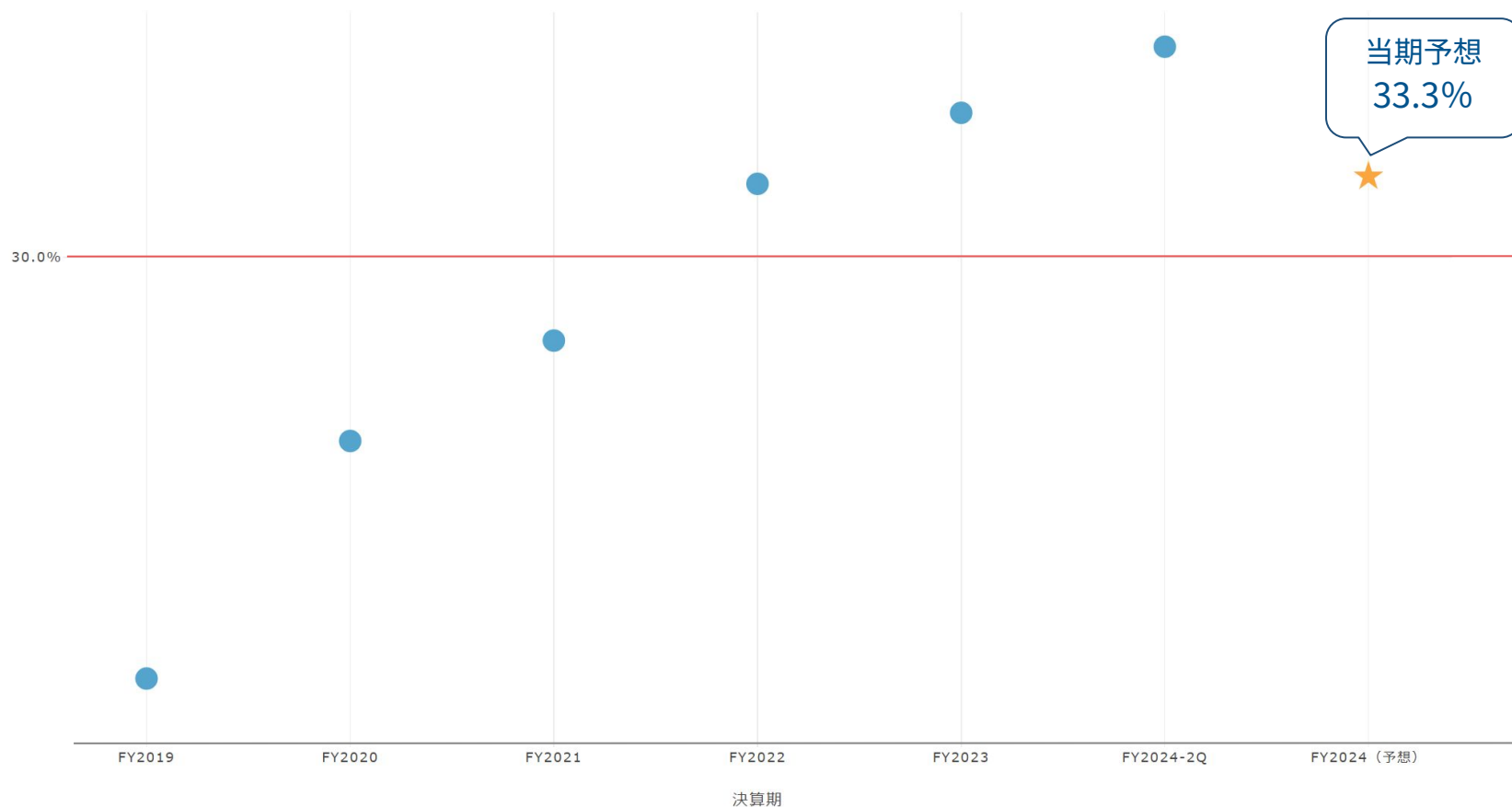


* トヨクモ単体の従業員数になります

1-5 営業利益率*

連結ベースでの営業利益率は30%以上を目標とする方針

当期は人件費に大きく予算を取っており、営業利益率は33%程度を予想

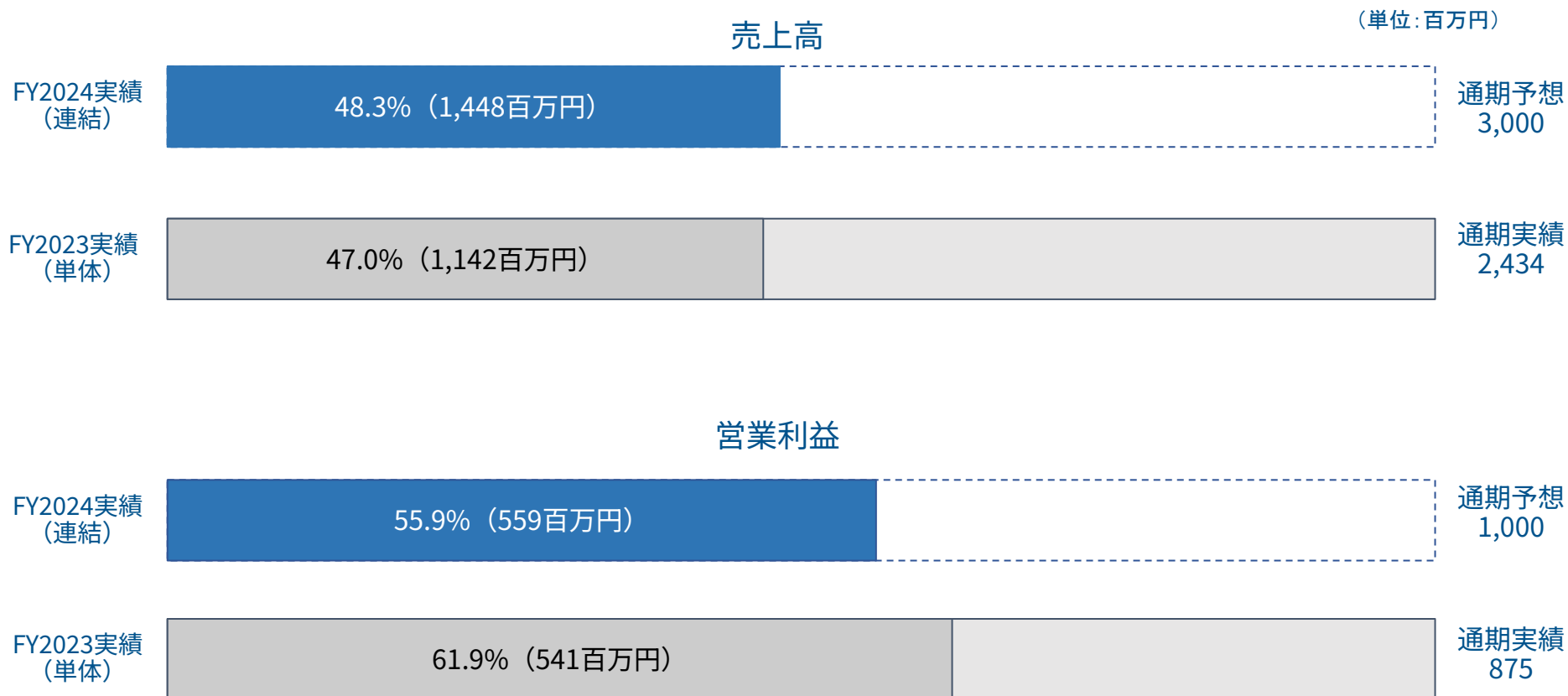


* FY2023までは単体、FY2024より連結の営業利益率になります。

1-6 連結通期業績予想に対する進捗

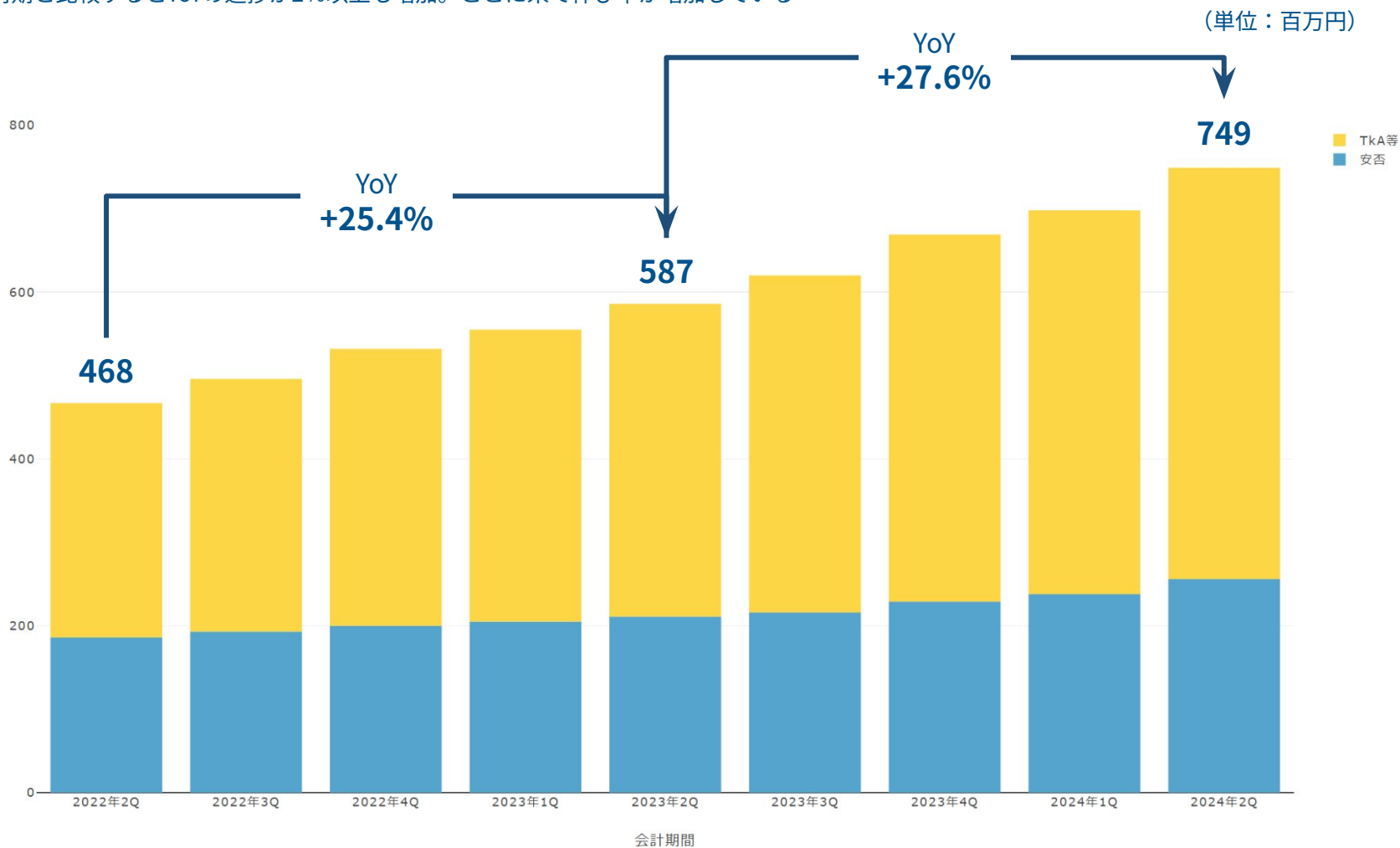
売上高は前期を上回る進捗で順調に推移。

営業利益も、予定通り進捗。



参考 四半期別売上*

・前期と比較するとYoYの進捗が2%以上も増加。ここに来て伸び率が増加している



* 2023年までは単体、2024年は連結の数字になります。

本資料では、トヨクモ スケジューラーおよびトヨクモクラウドコネクトの売上はTkA等を含めています。

参考 四半期別売上の詳細*

(単位：百万円)

	安否				kintone連携**				合計			
	会計	QoQ	累計	YoY	会計	QoQ	累計	YoY	会計	QoQ	累計	YoY
2022年2Q	186	+5.7%	363	***	281	+7.3%	544	***	468	+6.7%	907	***
2022年3Q	193	+3.7%	556		303	+7.5%	847		496	+6.0%	1,404	
2022年4Q	200	+3.7%	757		332	+9.6%	1,179		532	+7.3%	1,937	
2023年1Q	205	+2.4%	205		350	+5.7%	350		555	+4.2%	555	
2023年2Q	211	+2.9%	416	+14.8%	375	+7.4%	726	+33.4%	587	+5.8%	1,142	+25.9%
2023年3Q	216	+2.5%	633		404	+7.7%	1,130		621	+5.8%	1,764	
2023年4Q	229	+6.0%	863		440	+8.7%	1,570		669	+7.8%	2,434	
2024年1Q	238	+3.7%	238		460	+4.7%	460		698	+4.4%	698	
2024年2Q	256	+7.7%	494	+18.6%	493	+7.0%	954	+31.4%	749	+7.3%	1,448	+26.7%

* 2023年までは単体、2024年は連結の数字になります。

** トヨクモ スケジューラー及びトヨクモクラウドコネクトの売上はkintone連携の売上に含めています

*** 収益認識基準が変更されているため、比較を行っておりません。

1-7 貸借対照表*

(単位：百万円)

資産	2023年 12月末	2024年 6月末	差額 (参考)	負債	2023年 12月末	2024年 6月末	差額 (参考)
現金及び預金	2,938	3,592	653	契約負債	721	917	196
流動資産その他	140	213	73	流動負債その他	383	479	95
固定資産	267	192	▲75	負債合計	1,105	1,396	291
				純資産			
				資本金	394	394	-
				資本剰余金	365	368	2
				利益剰余金	1,665	1,942	276
				自己株式	▲185	▲117	67
				非支配株主持分	-	13	13
				純資産合計	2,240	2,601	360
資産合計	3,345	3,997	651	負債純資産合計	3,345	3,997	651

* 前期末は単体、当期末は連結の数値になります。

1-8 キャッシュ・フロー計算書

成長投資と株主還元のため、現金を確保

(単位：百万円)

	2023年1-6月 (単体)	2024年1-6月 (連結)
営業活動によるキャッシュ・フロー	521	671
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲0	▲9
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲42	▲108
内) 配当金の支払額	▲69	▲108
現金及び現金同等物の増減額	479	554
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)	521	662

参考 四半期会計期間サマリー*

(単位：百万円)

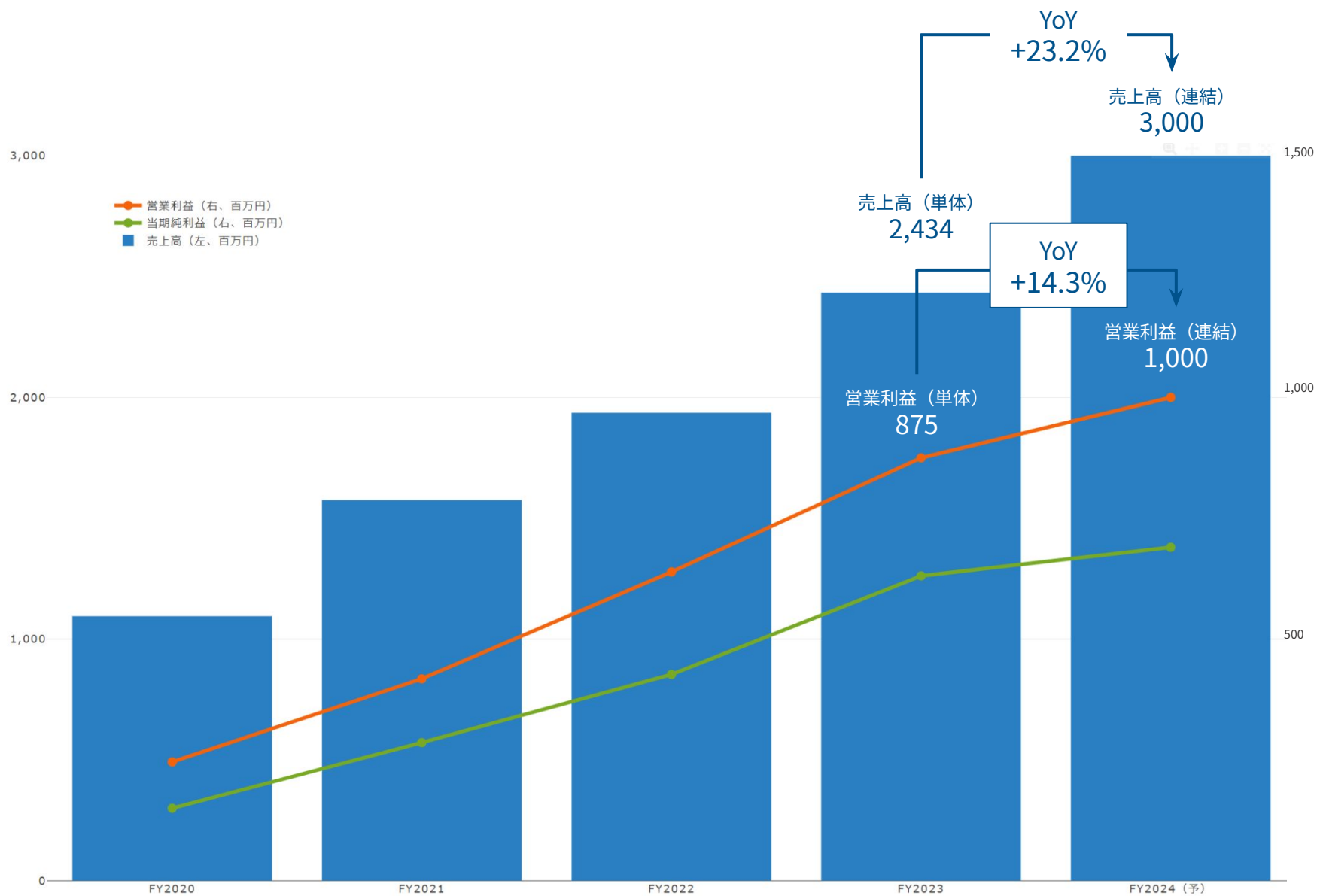
	2023年2Q	2023年3Q	2023年4Q	2024年1Q	2024年2Q
売上高	587	621	669	698	749
営業利益	271	121	211	260	298
営業利益率	46.2%	19.6%	31.6%	37.3%	39.8%
親会社株主に帰属する四半期純利益**	188	84	171	179	206
1株当たり四半期純利益 (円)	17.67	7.80	15.82	16.56	18.94
潜在株式調整後 1株当たり四半期純利益 (円)	17.30	7.75	15.80	16.54	18.92
契約数*** (件)	12,542	13,297	13,981	14,725	15,733
MRR***	201	216	227	241	258
ARR***	2,421	2,598	2,727	2,894	3,105
チャーンレート***	0.67%	0.68%	0.68%	0.71%	0.67%
現金及び預金	2,775	2,814	2,938	3,086	3,592

* 2023年は単体、2024年は連結の数字になります。

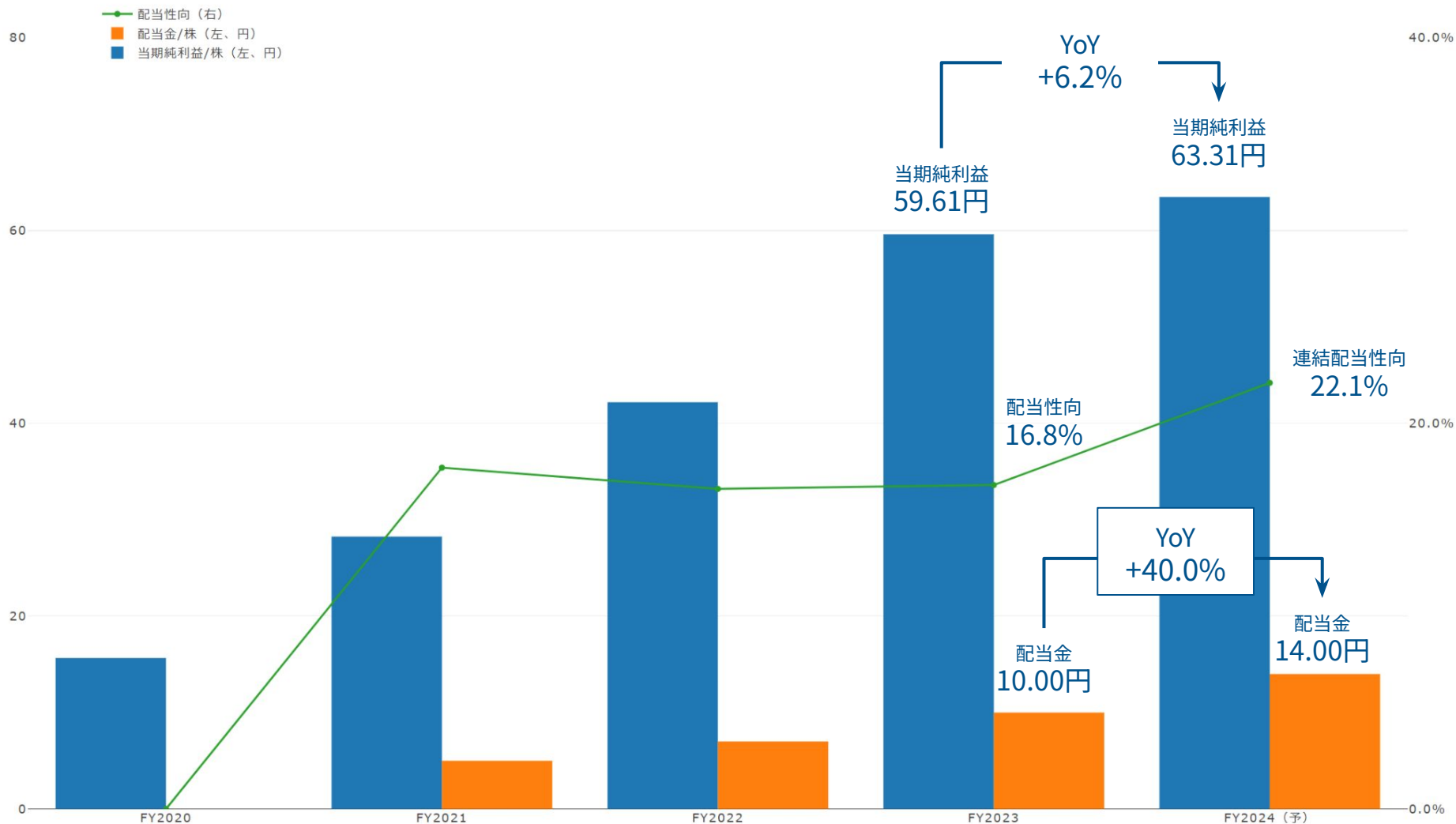
** 2023年4Qまでは単体のため、四半期純利益になります。

*** 指標はトヨクモ単体の数値になります。

参考 当期連結業績予想



参考 当期連結業績予想（1株当たり数値）



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

2024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	227 125.2%	231 125.1%	235 125.1%	242 125.7%	247 126.2%	253 127.4%	260 128.4%					
累計 前年比	227 125.2%	459 125.2%	695 125.1%	937 125.3%	1,184 125.4%	1,437 125.8%	1,697 126.2%					

2023年12月期の月次売上速報

	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	181 127%	184 126%	188 126%	192 126%	195 125%	198 125%	202 126%	207 126%	211 124%	217 126%	220 126%	224 126%
累計 前年比	181 127%	366 127%	555 127%	748 126%	943 126%	1,142 126%	1,345 126%	1,553 126%	1,764 126%	1,981 126%	2,202 126%	2,426 126%

* トヨクモ単体の数字になります。

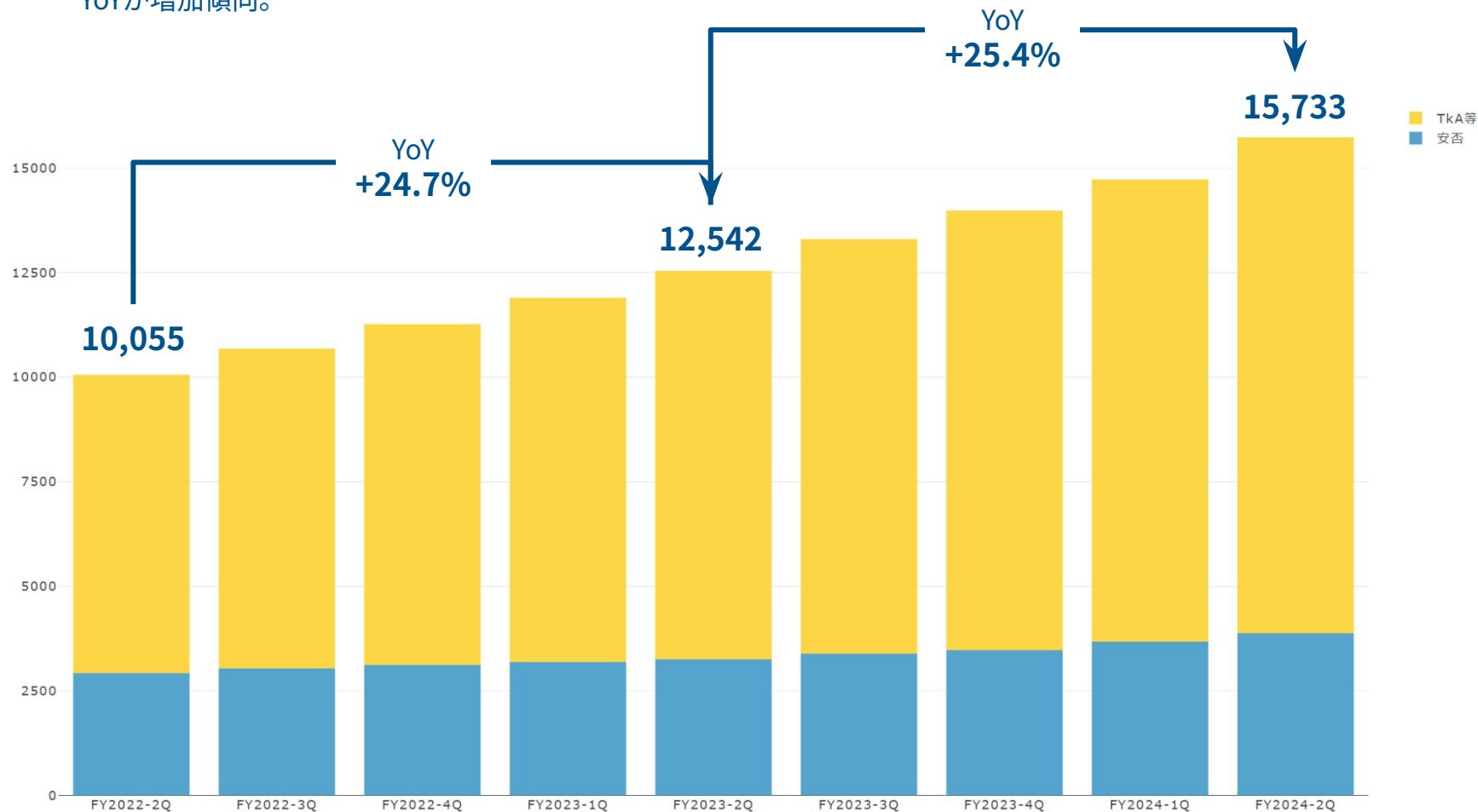
月次売上は百万円未満を切り捨てています。

また、前年同月比は2024年12月期は小数点第2位以下を四捨五入、2023年12月期は小数点第1位以下を四捨五入して表示しています。

2-2 有償契約数*

全契約数は15,733件となり、15,000契約を突破。

YoYが増加傾向。



※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。

* トヨクモ単体の数字になります。

2-3 有償契約数*の詳細

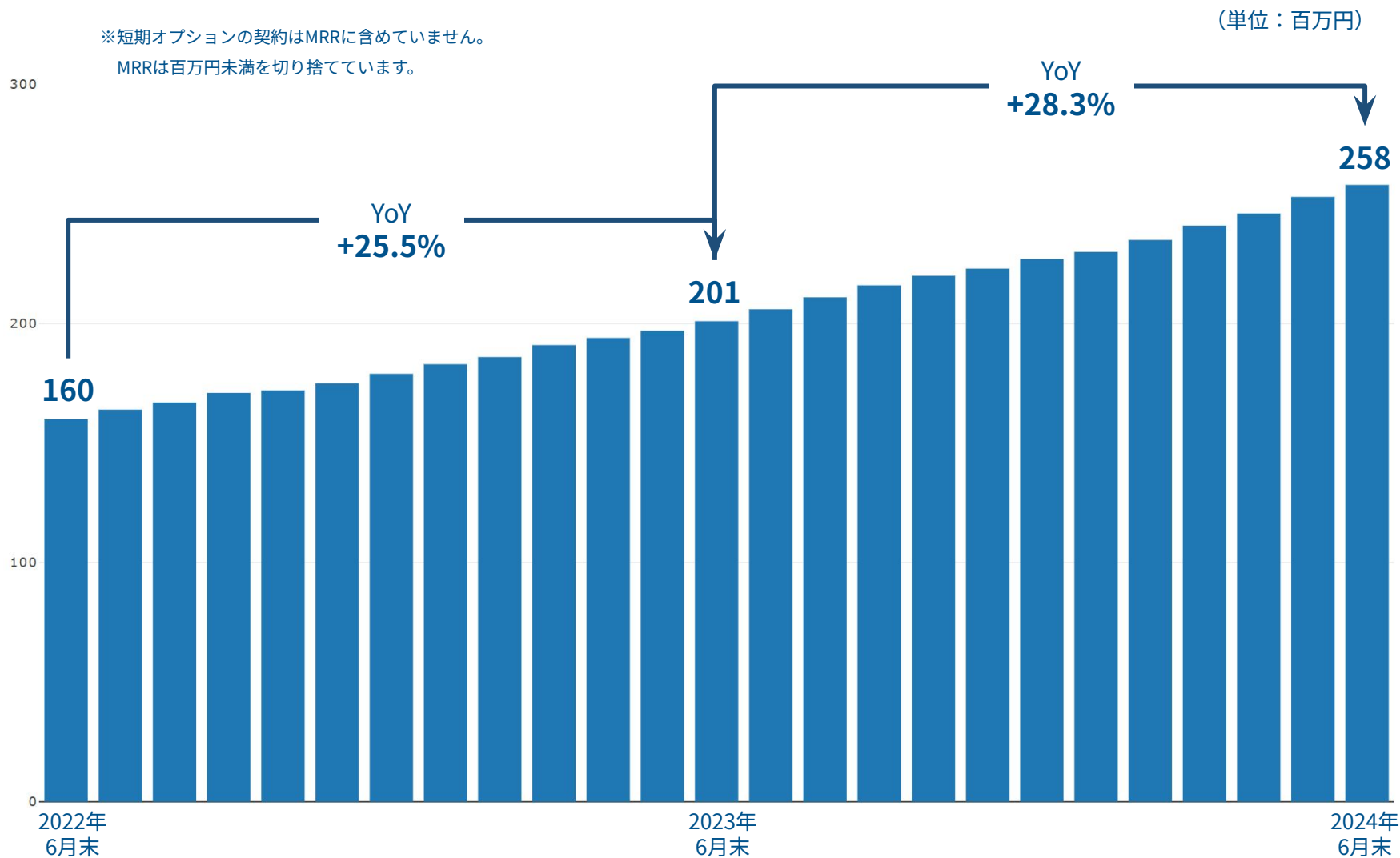
直前四半期と比較して、1,000件を超える増加。

	安否契約数				kintone連携契約数				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
2022年2Q	2,928	+97	+3.4%	+25.7%	7,127	+406	+6.0%	+33.0%	10,055	+503	+5.3%	+30.8%
2022年3Q	3,042	+114	+3.9%		7,639	+512	+7.2%		10,681	+626	+6.2%	
2022年4Q	3,125	+83	+2.7%		8,139	+500	+6.5%		11,264	+583	+5.5%	
2023年1Q	3,195	+70	+2.2%		8,699	+560	+6.9%		11,894	+630	+5.6%	
2023年2Q	3,258	+63	+2.0%	+11.3%	9,284	+585	+6.7%	+30.3%	12,542	+648	+5.4%	+24.7%
2023年3Q	3,390	+132	+4.0%		9,907	+623	+6.7%		13,297	+755	+6.0%	
2023年4Q	3,474	+84	+2.5%		10,507	+600	+6.1%		13,981	+684	+5.1%	
2024年1Q	3,679	+205	+5.9%		11,046	+539	+5.1%		14,725	+744	+5.3%	
2024年2Q	3,879	+200	+5.4%	+19.1%	11,854	+808	+7.3%	+27.7%	15,733	+1,008	+6.8%	+25.4%

※トヨクモ スケジューラーの有償契約数をkintone連携契約数に含めています。

* トヨクモ単体の数字になります。

2-4 MRR*

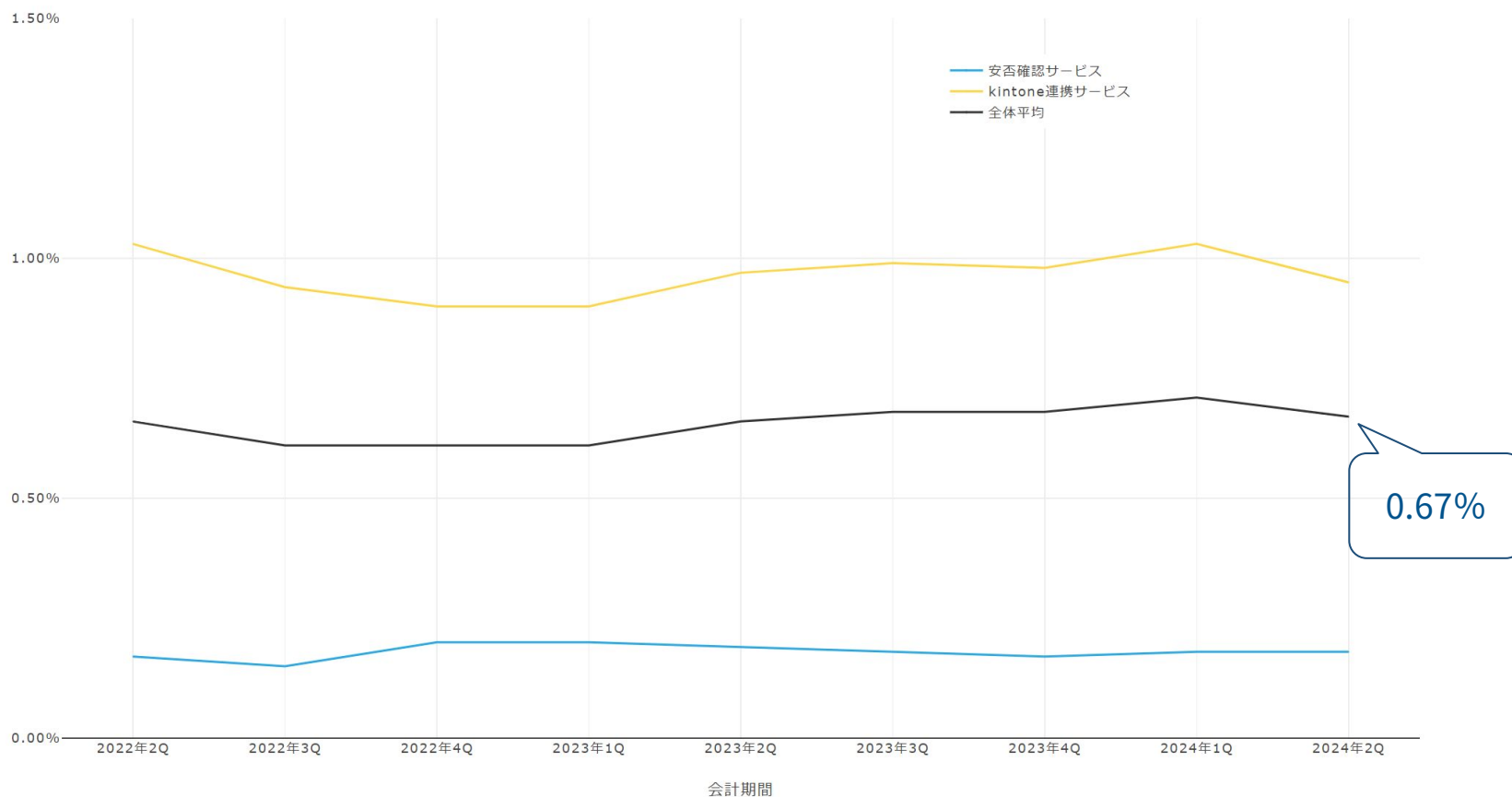


* トヨクモ単体の数字になります。

2-5 チャーンレート*

チャーンレート（注）は全体で1%以下と低水準で安定して推移

四半期ごとの解約率の推移



（注）チャーンレート（Churn Rate）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。

* トヨクモ単体の数字になります。

2-6 稼ぐ力の計画

連結決算後も、稼ぐ力（＝営業利益＋広告宣伝費）の考え方は変更しない方針
広告費は前期と同規模投資。人件費増により、当期は稼ぐ力の売上比は54%の計画

（単位：百万円）

	2023年12月期	2024年12月期 第2四半期 累計	2024年12月期 計画
売上高	2,434	1,448	3,000
広告宣伝費	629	311	620
（売上比）	25.8%	21.5%	20.7%
営業利益	875	559	1,000
（売上比）	35.9%	38.6%	33.3%
営業利益＋広告宣伝費	1,504	870	1,620
（売上比）	61.8%	60.1%	54.0%

※2023年12月期は単体、2024年12月期（第2四半期含む）は連結の数字になります。

参考 広告費・人件費の実績

広告費：中長期的なブランディングのため、前期とほぼ同規模で継続的に投資

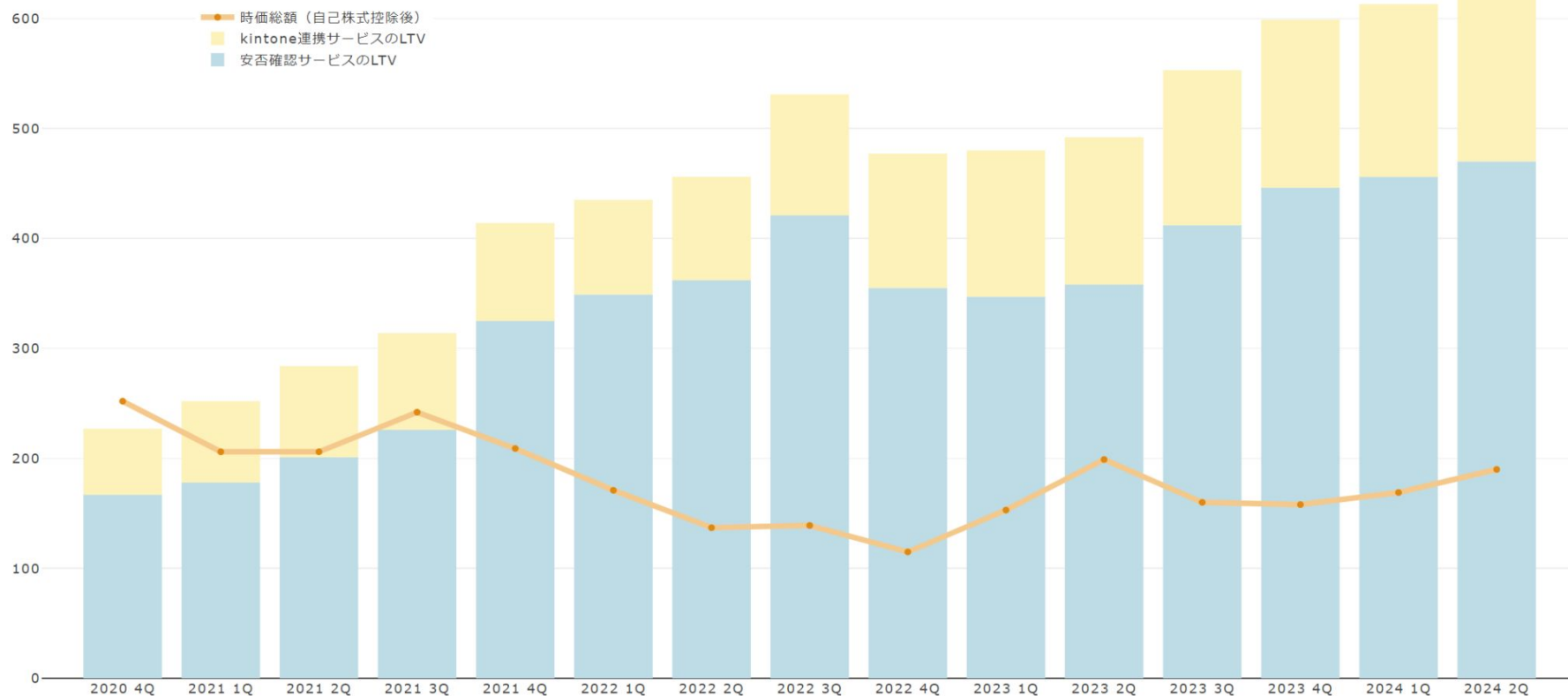
人件費：未来の中核人材確保に向けて積極的な採用活動を展開、過去最大の予算を計画

対象期間	広告費 当期予算：6.2億円 (前期実績：6.2億円)		人件費 当期予算：9.6億円 (前期実績：6.2億円)	
	計画 ウェート	実績 消化率	計画 ウェート	実績 消化率
2024年1Q	25%	27%	20%	18%
2024年2Q	21%	23%	24%	21%
2024年3Q	30%		26%	
2024年4Q	24%		30%	

参考 LTVの推移

LTV (※) = MRR合計 / 年間平均解約率 (金額ベース)

(単位：億円)

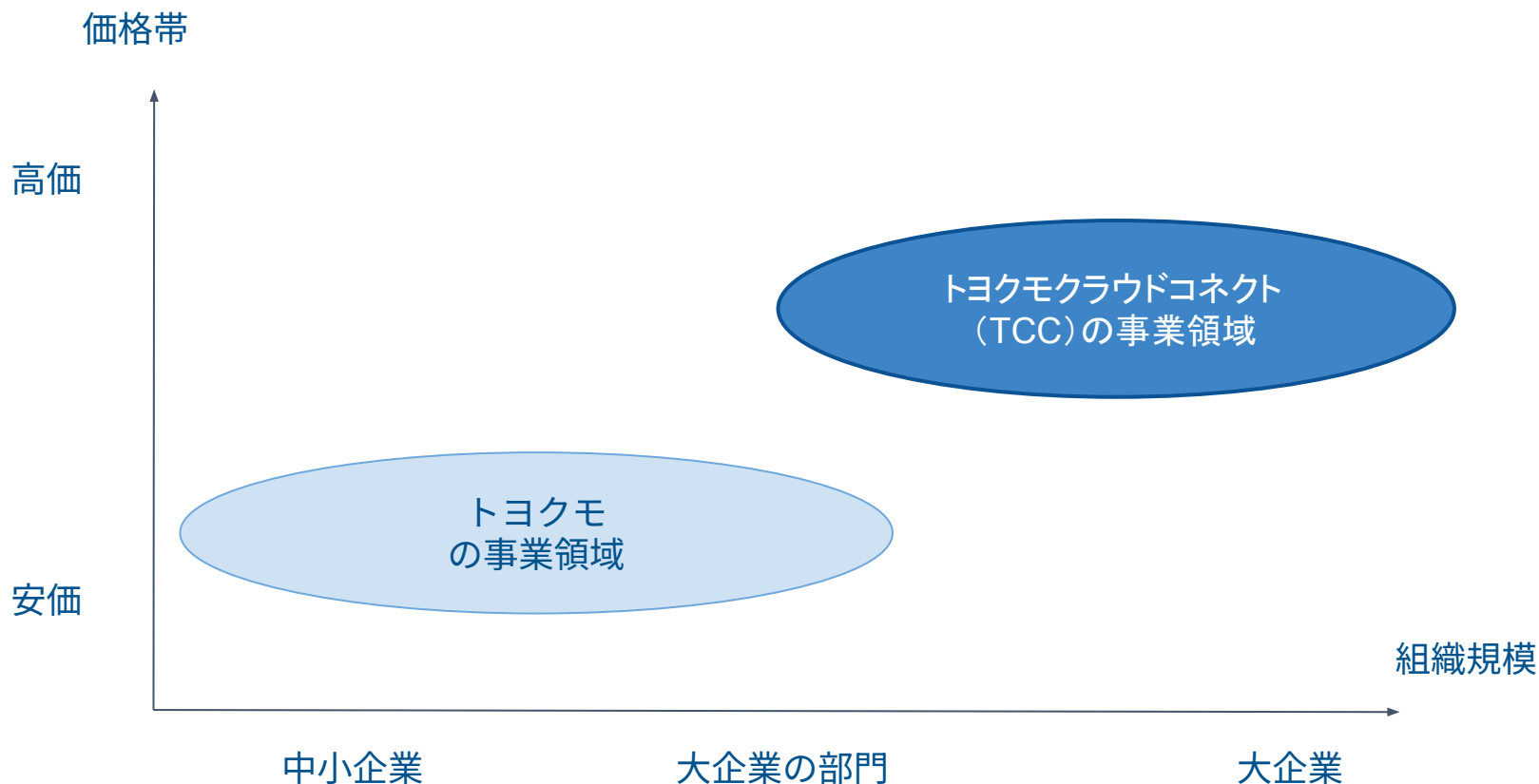


※LTV (Life Time Value) は一度契約を開始した顧客が契約を終了するまでの期間にどれだけ会社へ収益をもたらしてくれるかを表す指標です。
本資料では、トヨタ スケジューラーのLTVをkintone連携サービス等のLTVに含めています。

3 注力活動の報告

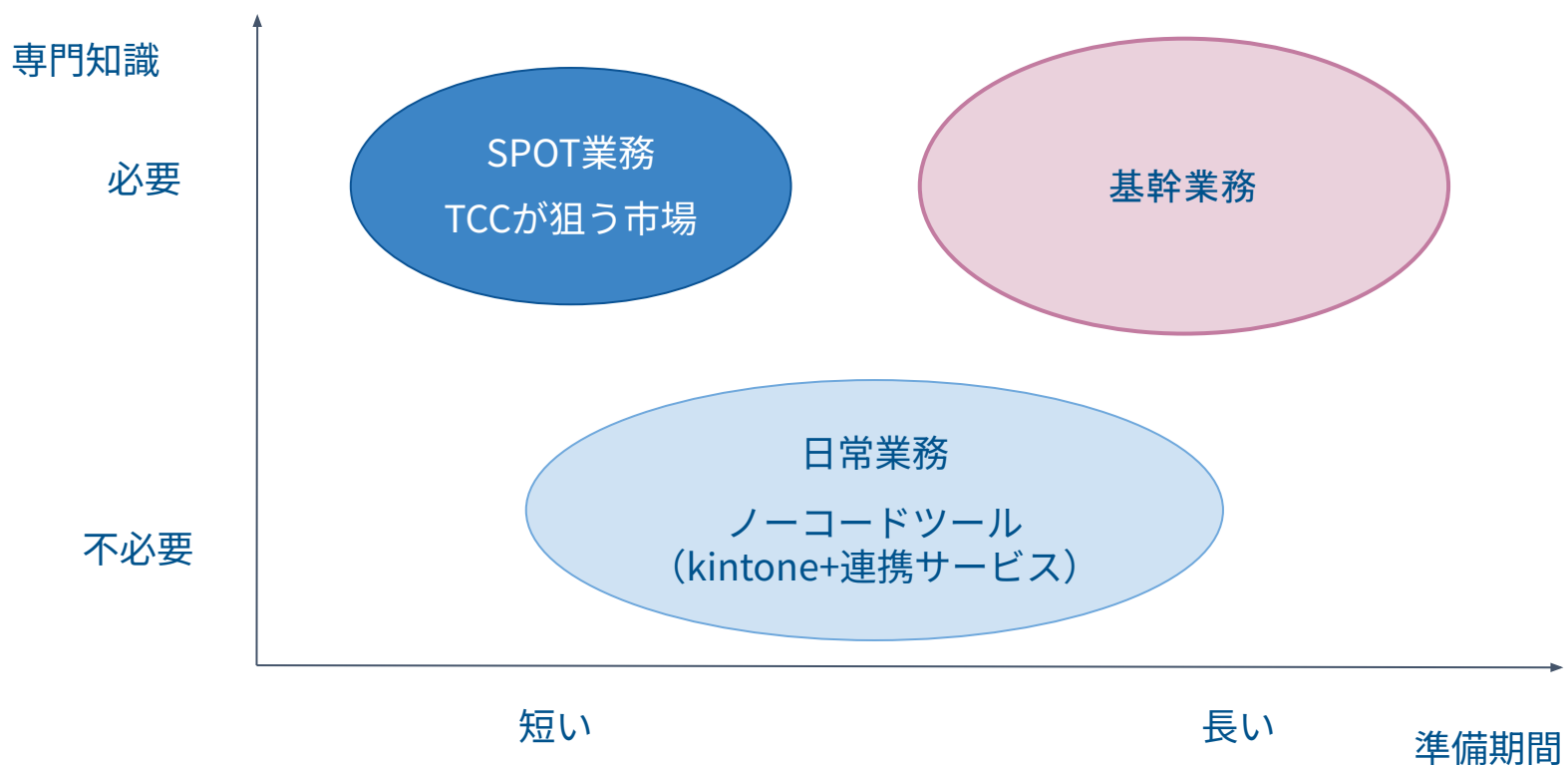
3-1 新事業について

コロナ禍で自治体など大規模活用が急増
新機軸としてエンタープライズビジネスに着手



参考 TCCが集中する業務

開発期間の長い基幹業務と日常業務のノーコードツール活用で二極化
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ない



SPOT業務（BPaaS、業務パック）のパッケージ提供を開始

2024年6月からのリリース実績

種類	件数	内容
BPaaS	3件	給付金支給、返金業務、ステータス照会
業務パック	4件	給付金支給、ステータス照会、訪問修理、予約

各種のSPOT業務をメニュー化してスピーディに提供

3-2 価格変更の影響

kintone連携サービスの価格変更について

変更タイミング 2024年11月~

月額契約 2024年11月から変更

年額契約 2024年10月以降の注文から変更

既存契約の売上への影響金額※について

2024年度 0.3~0.4億円

2025年度 3.0~3.5億円

2026年度 1.5~2.0億円

※解約や月額契約から年額契約への切り替えなどにより変動いたします

※第3四半期決算時には影響金額が確定いたします

※各年度の見込売上の差分金額を表記

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

2027年～ 積極的な事業拡大
資本も活用

新規事業
M&A

Appendix

Toyokumo kintoneApp認証利用者数 40万人突破

今年5月、Toyokumo kintoneApp認証の累計ご利用者数が**40万人**を突破。
2023年12月の30万人突破から、5か月で10万ユーザー増加しました。



Toyokumo kintoneApp認証とは、FormBridgeで作成したフォームや、kViewerで作成したビューに簡単に認証制限を設定できる機能であり、kintoneのアカウントを持っていない社外の取引先や顧客などとの情報共有を「よりセキュアに」よりカンタン」に行うことができる機能です。

OSS開発者の貢献に対する感謝と継続的な活動を応援する「Thanks OSS Award」について、2024年 1st halfとして11のOSS開発者へ合計28,652USDの支援を実施いたしました。



今年は初めての試みとして「特別支援枠」というかたちで、テーマに基づいた自薦他薦でのOSS開発者への支援も検討しております。Thanks OSS Awardの詳細は左記URLをご確認下さい。 <https://oss.toyokumo.co.jp/>

kintone連携サービス全製品「CyPN Report」で星獲得

今年4月、サイボウズ社が設定している評価基準「Cybozu Partner Network Report(CyPN Report)」にて、3年連続3製品で最高評価の3つ星を獲得しました。また、他3製品でも星を獲得し、提供しているkintone連携サービス全てが星を獲得いたしました。



**トヨクモが提供する kintone連携サービス
全製品「CyPN Report」星を受賞しました**

最高評価

- Extension CyPN Report 2024 Cybozu partner
- FormBridge
- kViewer
- PrintCreator
- Extension CyPN Report 2024 Cybozu partner
- kMailer
- DataCollect
- Extension CyPN Report 2024 Cybozu partner
- kBackup

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。



トヨクモ スケジューラー「CyPN Report」で1つ星を獲得

今年4月、サイボウズ社が設定している評価基準「Cybozu Partner Network Report(CyPN Report)」にて、当社の「トヨクモ スケジューラー」が1つ星の評価を獲得しました。



トヨクモ スケジューラーは社内の予定管理だけではなく、社外との日程調整もURLをシェアするだけでかんたんにできるグループスケジューラーです。ユーザー数が10名までなら無償でご利用いただけます。

トヨクモ スケジューラーは、kintoneのデータを活用した予定の登録に加えて、Google Meet、Zoom、Microsoft Teamsと連携して、Web会議のURLを自動発行することも可能です。

PrintCreator 3,000契約を突破

今年6月、サイボウズ社が提供する「kintone」と連携する帳票出力サービス「PrintCreator」の有償契約数が3,000を突破。当社のkintone連携サービスで3,000契約を超えたのは「FormBridge」に続いて2製品目になります。



見積書、納品書、請求書、月報、メニュー表、診断書、作業報告書、履歴書、レポート資料など、様々な帳票出力の業務に活用していただいております。

安否確認サービス2、 「ITreview Best Software in Japan 2024」にランクイン

今年6月、ITreviewによる「ITreview Best Software in Japan 2024」にて、10,000を超える製品・パートナーの中から第17位に選出されました。



「ITreview Best Software in Japan」は、10,000を超える製品・パートナー、125,000件を超えるレビューを掲載するITreviewが、ITreviewユーザーが支持した日本のSaaS・ソフトウェアを選出する年に1度の国内最大級のレビューアワードです。

この他、「ITreviewカテゴリーレポート」で6期連続「安否確認システム部門 顧客満足度No.1」、「BOXIL SaaS AWARD 2024」のBOXIL SaaSセクション安否確認システム部門の1位を獲得するなど、高い評価をいただいております。

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 (2024年6月末現在)	単体 69名（開発 28名、マーケティング 31名、経営管理 10名）	
役員 (2024年6月末現在)	代表取締役社長	山本 裕次
	取締役	石井 和彦（経営管理本部長）
	取締役	木下 正則（開発本部長）
	取締役	小川 淳（マーケティング本部長）
	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	トヨクモクラウドコネクト株式会社	

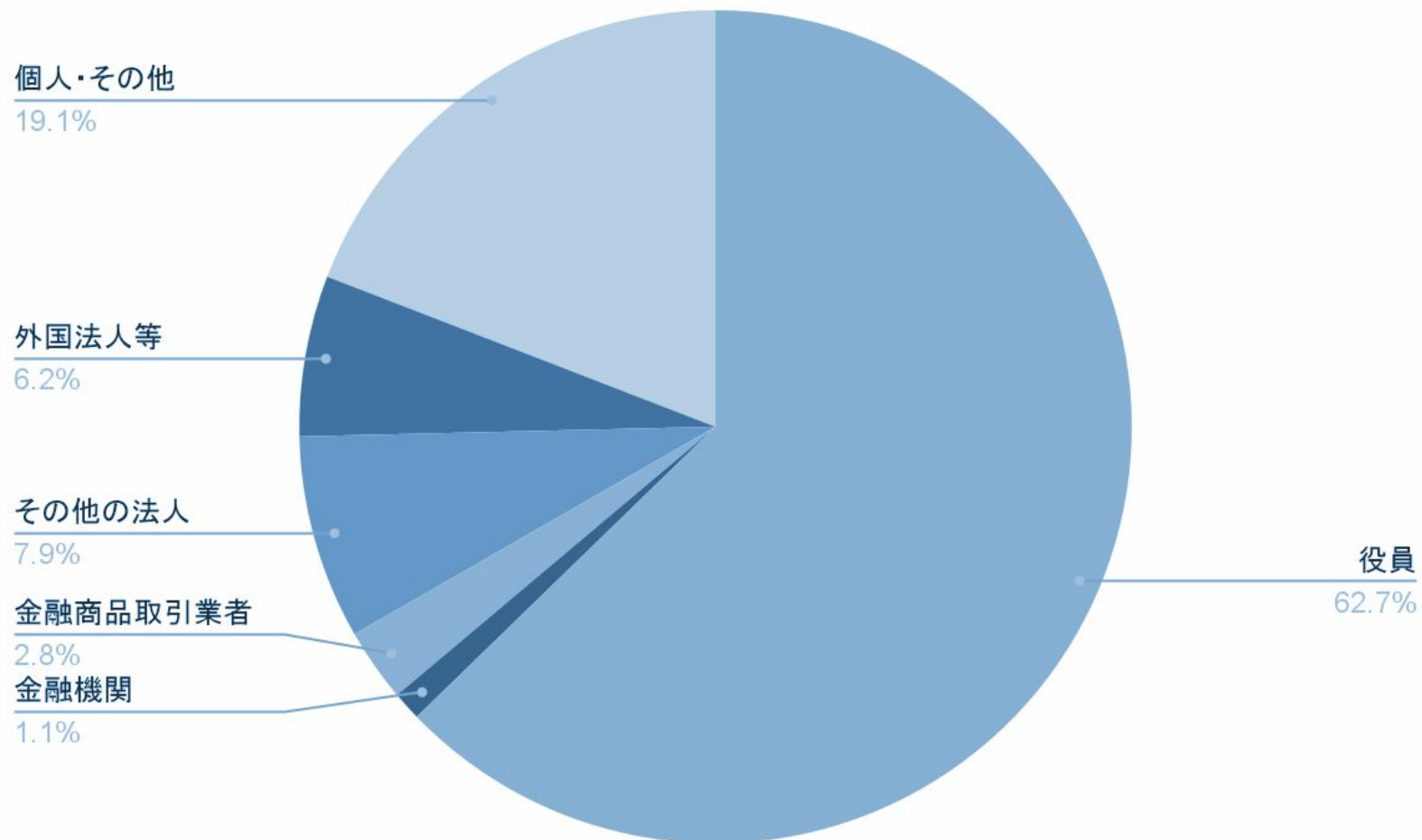
すべての人を 非効率な仕事から 解放する

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

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

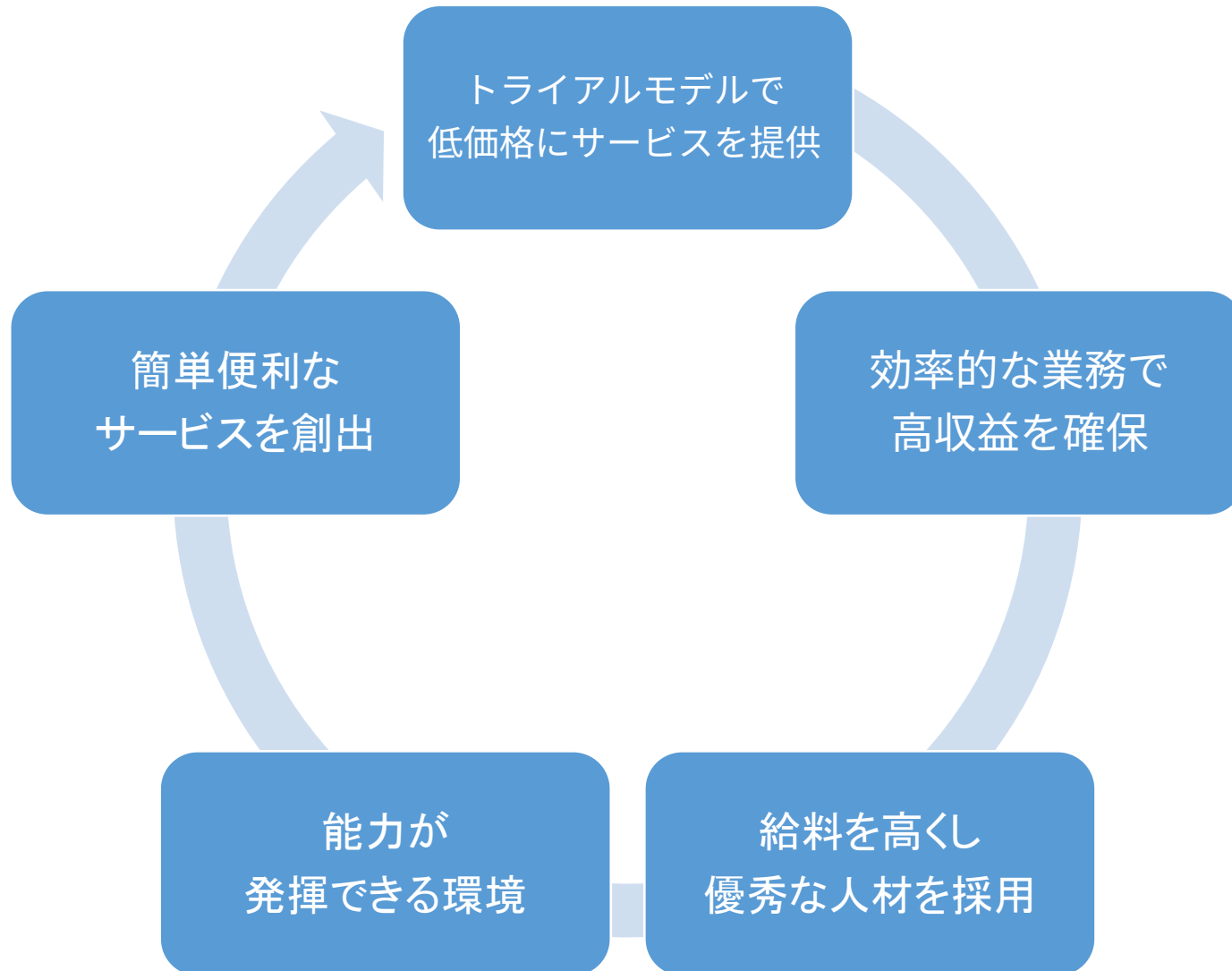
2010年 8月	サイボウズ株式会社が100%子会社としてサイボウズスタートアップス株式会社（現当社）を設立
2011年12月	「安否確認サービス」提供開始
2014年 3月	マネジメントバイアウトにより、独立した経営体制へ移行
2014年 4月	kintone連携サービス「プリントクリエイター」提供開始
2014年 9月	kintone連携サービス「kViewer」提供開始
2014年11月	kintone連携サービス「kBackup」提供開始
2015年 9月	ISO27001を取得
2016年12月	「安否確認サービス2」提供開始
2017年 7月	kintone連携サービス「フォームブリッジ」提供開始
2018年 1月	kintone連携サービス「kMailer」提供開始
2019年 7月	トヨクモ株式会社に商号変更
2020年 3月	kintone連携サービス「データコレクト」提供開始
2020年 9月	東京証券取引所 マザーズ市場（現グロース市場）へ上場
2021年11月	「トヨクモ スケジューラー」を提供開始
2023年11月	子会社トヨクモクラウドコネクト株式会社を設立

株主構成（2024年6月末時点）

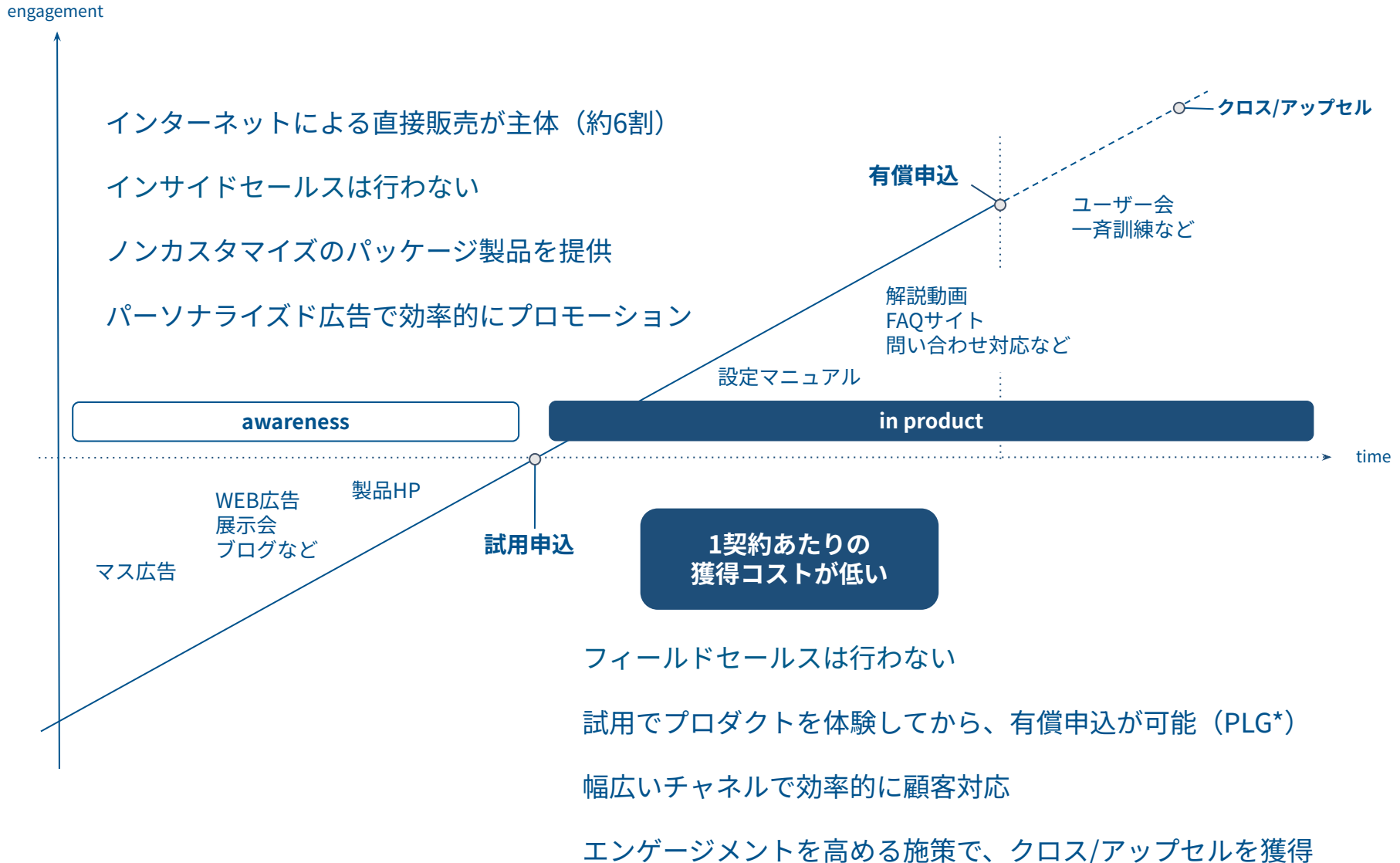


(注) 当社は、自己株式（80,958株）を保有していますが、上記表には記載していません。
持株比率は自己株式（80,958株）を控除して計算しています。

ビジネスモデル



サービスの提供方法



* Product-Led Growth

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

サイボウズ株式会社が提供する
「kintone」と組み合わせ、
利活用を支援するクラウドサービス



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



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

3,800契約、200万ユーザーが利用中
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。
※ 2024年6月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、33,000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11,000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

※ 2024年6月末時点の当社調査を参考に作成しています。

<用途に応じた6つの製品>

Webフォーム

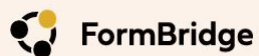
帳票出力

外部公開

メール配信

データ保存

データ集計



FormBridge

kintoneに直接入力可能な
フォームを作成



PrintCreator

kintoneから
カンタンに帳票出力



kViewer

kintoneのデータを
カンタンに外部公開



kMailer

kintoneのデータを活用した
メール送信



kBackup

kintoneのデータを
自動バックアップ



DataCollect

kintoneのデータを
アプリを跨いで自在に集計

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。

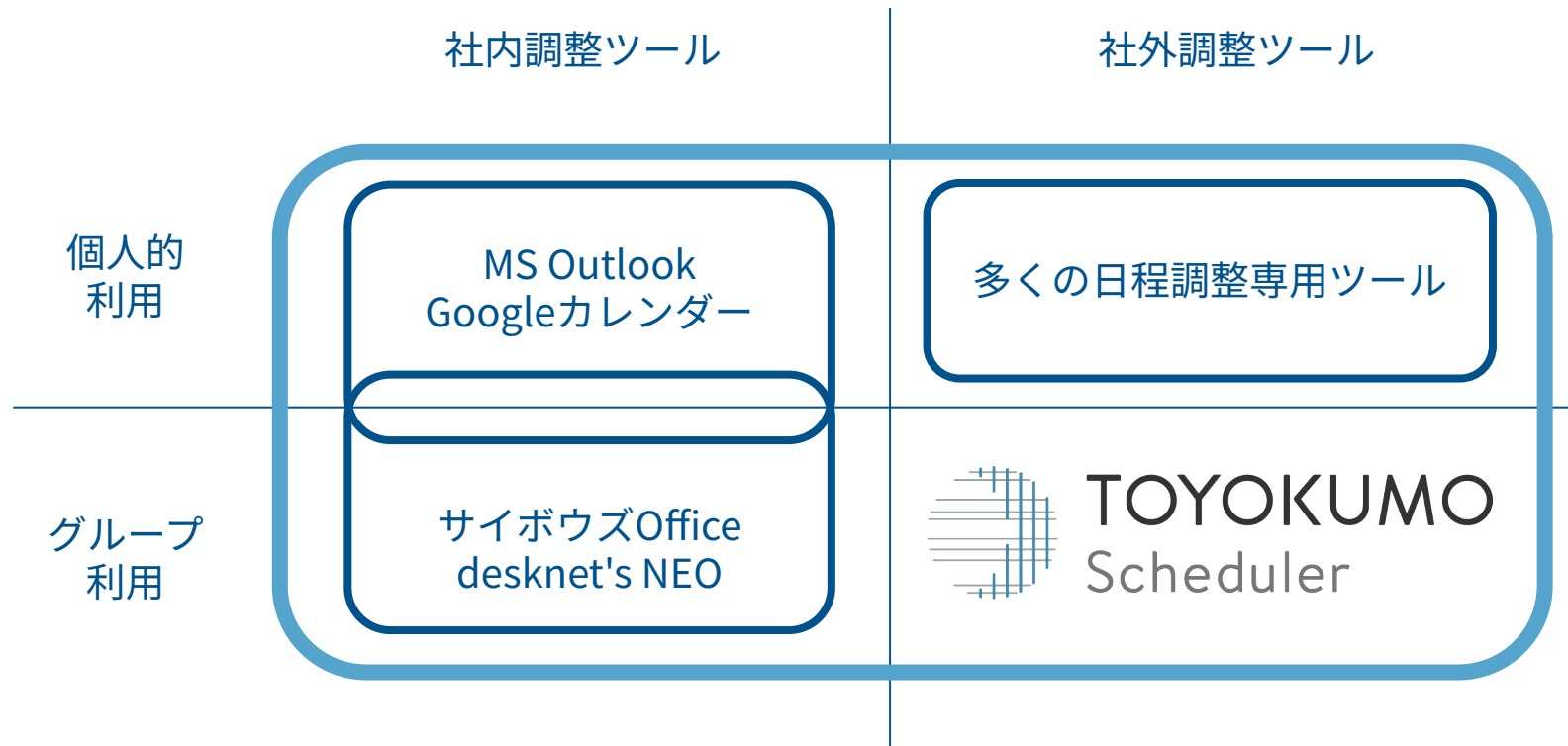
活用例

- ✓ 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



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





TOYOKUMO

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