

2024年12月期 決算説明資料



トヨクモ



トヨクモ株式会社

2025年2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 2024年12月期 決算概要

- 1-1 2024年12月期 通期 Executive Summary
- 1-2 2024年12月期 通期の実績（前年比較）
- 1-3 営業利益増減要因（前期比較）
- 1-4 2024年12月期 4Q Executive Summary
- 1-5 四半期の実績（前年同四半期比較）
- 1-6 四半期の実績（直前四半期比較）
- 1-7 営業利益増減要因（直前四半期比較）
- 1-8 自己株式の取得
- 1-9 貸借対照表

2 2025年12月期 業績予想

- 2-1 2025年12月期 業績予想の前提
- 2-2 2025年12月期 業績予想
- 2-3 2025年12月期の配当について

3 各種指標

- 3-1 月次売上速報
- 3-2 MRR
- 3-3 解約率（チャーンレート）
- 3-4 本業収益力（稼ぐ力）
- 3-5 LTVと時価総額の推移

4 今後の成長戦略について

- 4-1 トヨクモの中長期テーマ
- 4-2 株式会社プロジェクト・モードについて
- 4-3 ナレッジマネジメント市場について
- 4-4 トヨクモクラウドコネク트의現状について
- 4-5 TCCの注力テーマ

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 2024年12月期 決算概要

1-2 2024年12月期 通期の実績（前年比較）

売上高は前年比+29.3%、通期で初めて30億円を突破。

通期の実績は、ほぼ業績予想どおりで着地。

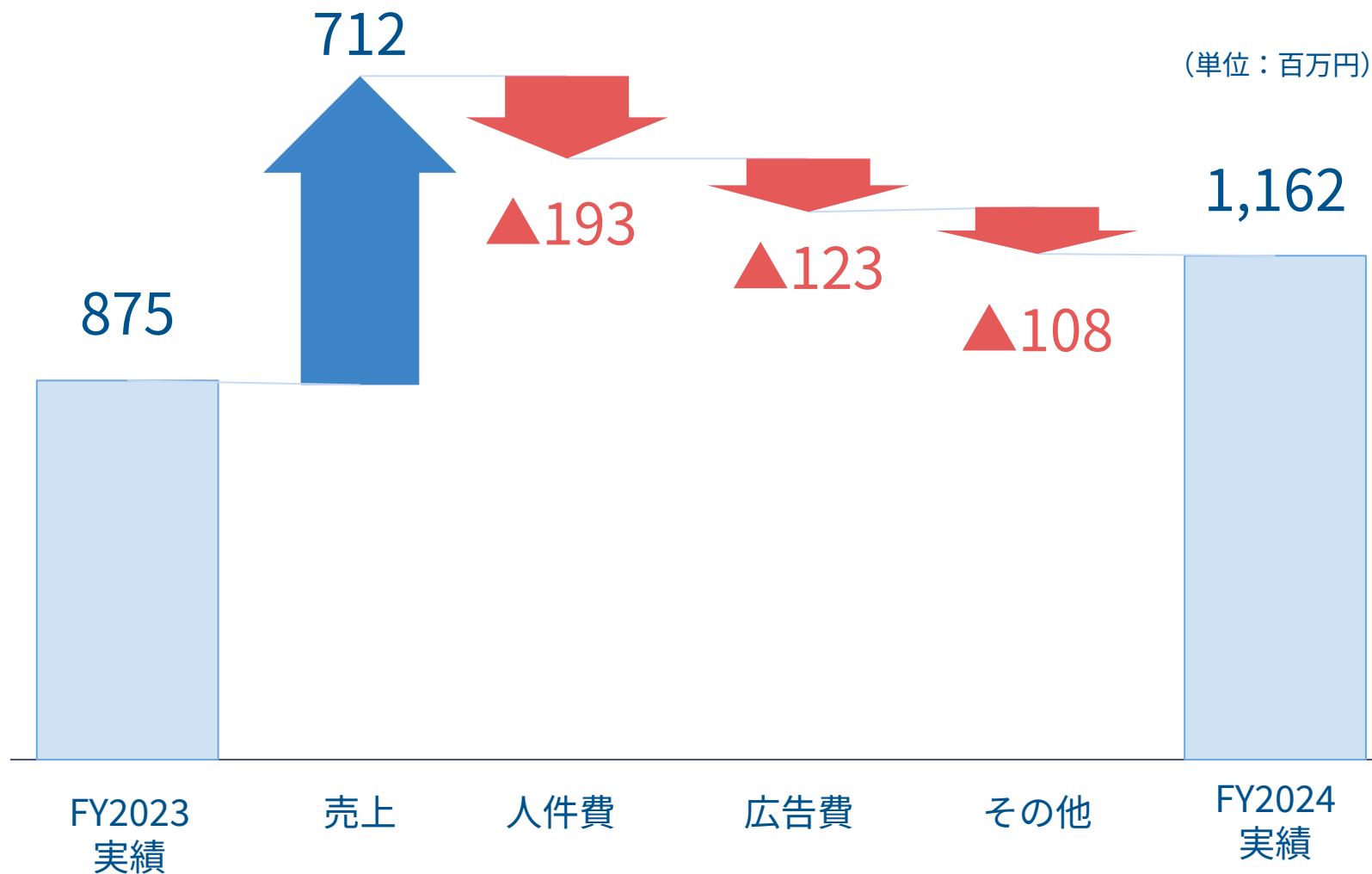
SaaS業界でいわれるRule of 40を超えて、Rule of 60 を達成

（単位：百万円）

	2023年12月期 (単体)	2024年12月期 (連結)	YoY (参考)	2024年12月期 (計画)	計画 進捗率
売上高	2,434	3,146	+29.3%	3,100	101.5%
売上総利益	2,375	3,057	+28.7%	-	-
販売費/一般管理費	1,500	1,895	+26.3%	-	-
内) 人件費	628	821	+30.7%	850	96.7%
内) 広告宣伝費	629	752	+19.7%	760	99.0%
営業利益	875	1,162	+32.8%	1,100	105.7%
経常利益	875	1,162	+32.9%	1,100	105.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	631	841	+33.3%	760	110.8%

1-3 営業利益増減要因（前期比較）

売上は前期から大きく増加。人件費、広告費をはじめ、成長のための投資は継続。
 営業利益は前期から増え、初めて10億円超えを達成。



参考 広告費・人件費の実績

広告費：広告による反響が好調なため、下期に予算を増額、計画通りに投資

人件費：採用の後ろ倒しにより、下期にかけて消化率が上昇

対象期間	広告費 当期予算：6.2→7.6億円 (前期実績：6.2億円)		人件費 当期予算：9.6→8.5億円 (前期実績：6.2億円)	
	計画 ウェイト	実績 消化率	計画 ウェイト	実績 消化率
2024年1Q	22%	22%	20%	20%
2024年2Q	17%	19%	24%	24%
2024年3Q	24%	27%	26%	25%
2024年4Q	37%	31%	30%	28%

参考 過去4事業年度サマリー*

(単位：百万円)

	FY2020	FY2021	FY2022	FY2023	FY2024
売上高	1,095	1,576	1,937	2,434	3,146
営業利益	246	418	639	875	1,162
営業利益率	22.5%	26.5%	33.0%	35.9%	36.9%
親会社株主に帰属する当期純利益**	150	286	427	631	841
1株当たり当期純利益 (円)	15.66	28.25	42.19	59.61	77.21
潜在株式調整後 1株当たり当期純利益 (円)	14.33	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
配当性向	-	17.7%	16.6%	16.8%	18.1%
ARR***	2,727	2,894	3,105	3,302	4,062
チャーンレート***	0.68%	0.71%	0.67%	0.68%	0.71%
現金及び預金	2,938	3,086	3,592	3,806	4,196
自己資本利益率 (ROE)	19.4%	21.8%	27.6%	32.6%	27.7%
総資産利益率 (ROA)	12.4%	14.6%	17.7%	18.9%	18.0%

* 2023年までは単体、2024年からは連結の数字になります。 ** 2023年までは単体のため、当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。

1-4 2024年12月期 4Q Executive Summary

1. 売上高の増加率が上昇傾向を継続
2. 人件費、広告費へは引き続き投資
3. 解約率は低位安定、ARRは価格改定の影響により大きく増加

売上高
(四半期)

895百万円

YoY +33.8% QoQ +11.7%

直前四半期比で+11.7%増と大きく上昇

営業利益
(四半期)

320百万円

YoY +51.6% QoQ +13.6%

売上高の上昇により利益項目も上昇傾向

ARR

ARR **4,062**百万円

YoY +49.0% QoQ +23.6%

Toyokumo kintoneAppの価格改定の影響があり
直前四半期+23.6%と大きく増加

チャーンレート

0.71%

全体で1%未満と低位で安定して推移

1-5 四半期の実績（前年同四半期比較）

売上高がYoYで+33.8%と順調に上昇。人件費・広告費へ積極的に投資。

売上高の上昇が大きいため、利益項目は前年同四半期比で+50%以上の増加を達成。

（単位：百万円）

	2023年12月期 10-12月実績（単体）	2024年12月期 10-12月実績（連結）	YoY （参考）
売上高	669	895	+33.8%
売上総利益	655	871	+33.0%
販売費/一般管理費	443	550	+24.1%
内) 人件費	189	233	+23.5%
内) 広告宣伝費	188	236	+25.0%
営業利益	211	320	+51.6%
経常利益	211	320	+51.5%
親会社株主に帰属する 四半期純利益*	171	259	+51.0%

* 2023年12月期は単体のため四半期純利益になります。

1-6 四半期の実績（直前四半期比較）

売上高が直前四半期比+11.7%と好調。

人件費と広告費への投資は継続。

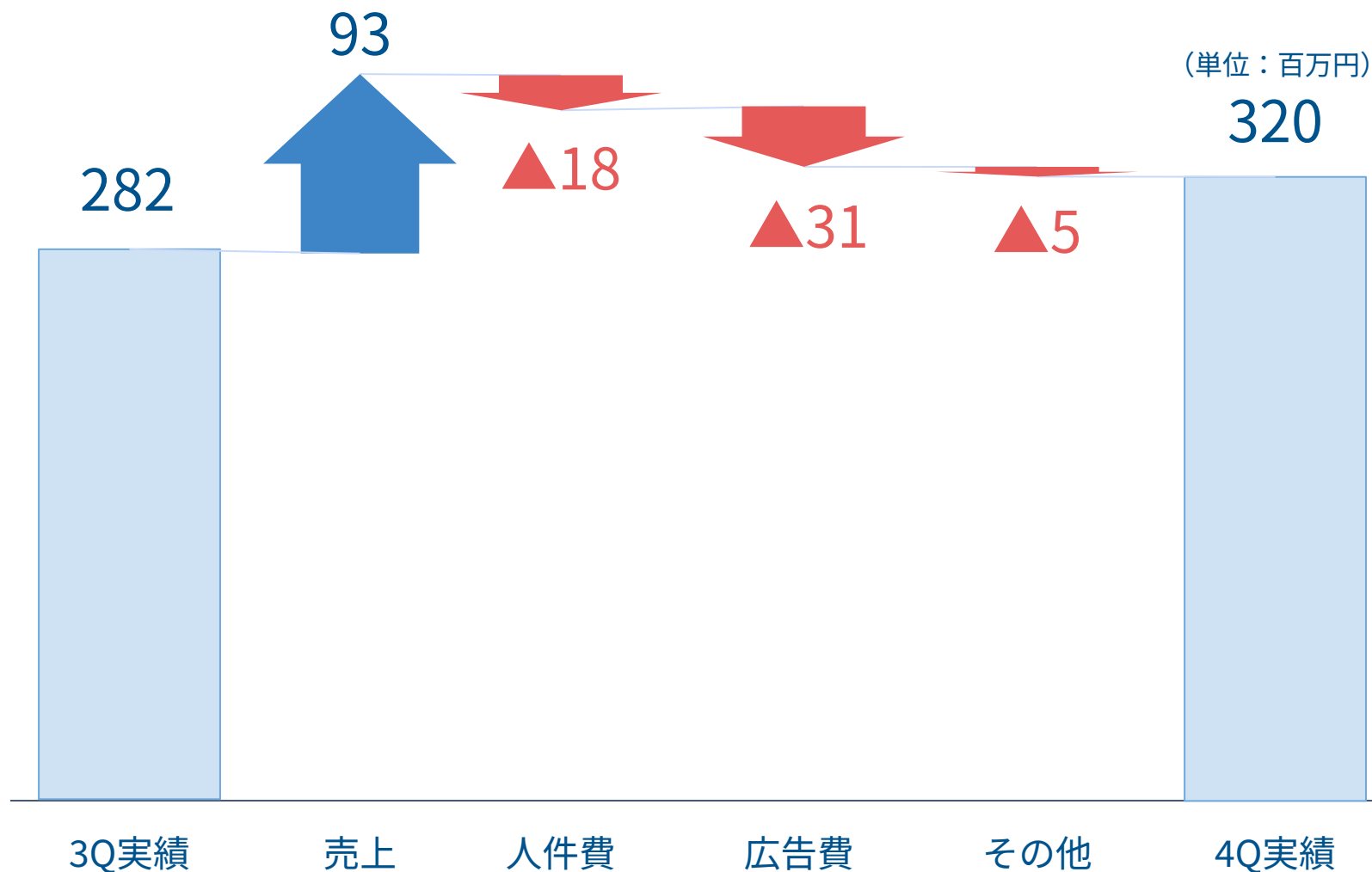
（単位：百万円）

	2024年12月期 7-9月実績	2024年12月期 10-12月実績	QoQ
売上高	801	895	+11.7%
売上総利益	777	871	+12.0%
販売費/一般管理費	495	550	+11.0%
内) 人件費	215	233	+8.5%
内) 広告宣伝費	204	236	+15.6%
営業利益	282	320	+13.6%
経常利益	282	320	+13.4%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	195	259	+32.4%

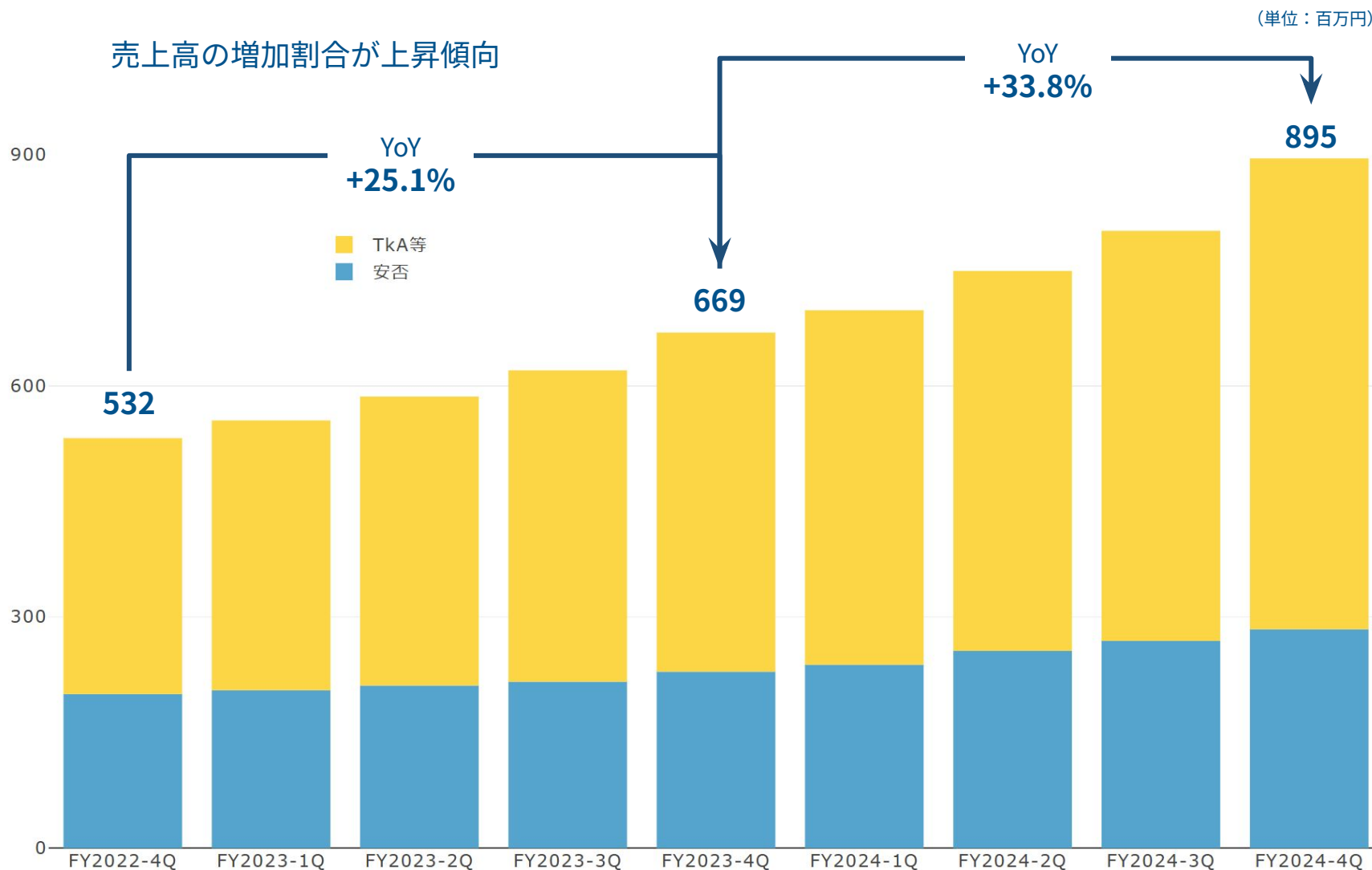
1-7 営業利益増減要因（直前四半期比較）

売上は順調に伸長。人件費、広告費への投資は継続。

その結果、営業利益は計画通りの数値で着地



参考 四半期別売上*



* 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*

Toyokumo kintoneAppの価格改定により、前年比・直前四半期比ともに上昇

(単位：百万円)

	安否				Toyokumo kintoneApp等**				合計			
	売上	QoQ	累計	YoY	売上	QoQ	累計	YoY	売上	QoQ	累計	YoY
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		375	+7.4%	726		587	+5.8%	1,142	
2023年3Q	216	+2.5%	633		404	+7.7%	1,130		621	+5.8%	1,764	
2023年4Q	229	+6.0%	863	+14.0%	440	+8.7%	1,570	+33.2%	669	+7.8%	2,434	+25.7%
2024年1Q	238	+3.7%	238		460	+4.7%	460		698	+4.4%	698	
2024年2Q	256	+7.7%	494		493	+7.0%	954		749	+7.3%	1,448	
2024年3Q	269	+5.0%	763		532	+8.0%	1,486		801	+7.0%	2,250	
2024年4Q	284	+5.5%	1,047	+21.4%	611	+14.9%	2,098	+33.6%	895	+11.7%	3,146	+29.3%

* 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Toyokumo kintoneApp等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。

1-8 自己株式の取得

2025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：100,000株（上限）

総額：200,000,000円（上限）

取得期間：2025年2月13日～2025年4月30日

参考（2025年2月13日時点）

- ・発行済株式総数：11,008,000株
- ・自己株式数：81,006株

1-9 貸借対照表*

(単位：百万円)

資産	2023年 12月末	2024年 12月末	差額 (参考)	負債	2023年 12月末	2024年 12月末	差額 (参考)
現金及び預金	2,938	4,196	1,258	契約負債	721	977	256
流動資産その他	140	208	68	流動負債その他	383	629	245
流動資産合計	3,078	4,405	1,327	負債合計	1,105	1,606	501
ソフトウェア	-	12	12	純資産			
ソフトウェア仮勘定	-	51	51	資本金	394	394	0
その他固定資産	267	193	▲73	資本剰余金	365	368	2
固定資産合計	267	257	▲9	利益剰余金	1,665	2,398	732
				自己株式	▲185	▲118	66
				非支配株主持分	-	12	12
				純資産合計	2,240	3,056	815
資産合計	3,345	4,663	1,317	負債純資産合計	3,345	4,663	1,317

* 前期末は単体、当期末は連結の数値になります。

参考 四半期会計期間サマリー*

(単位：百万円)

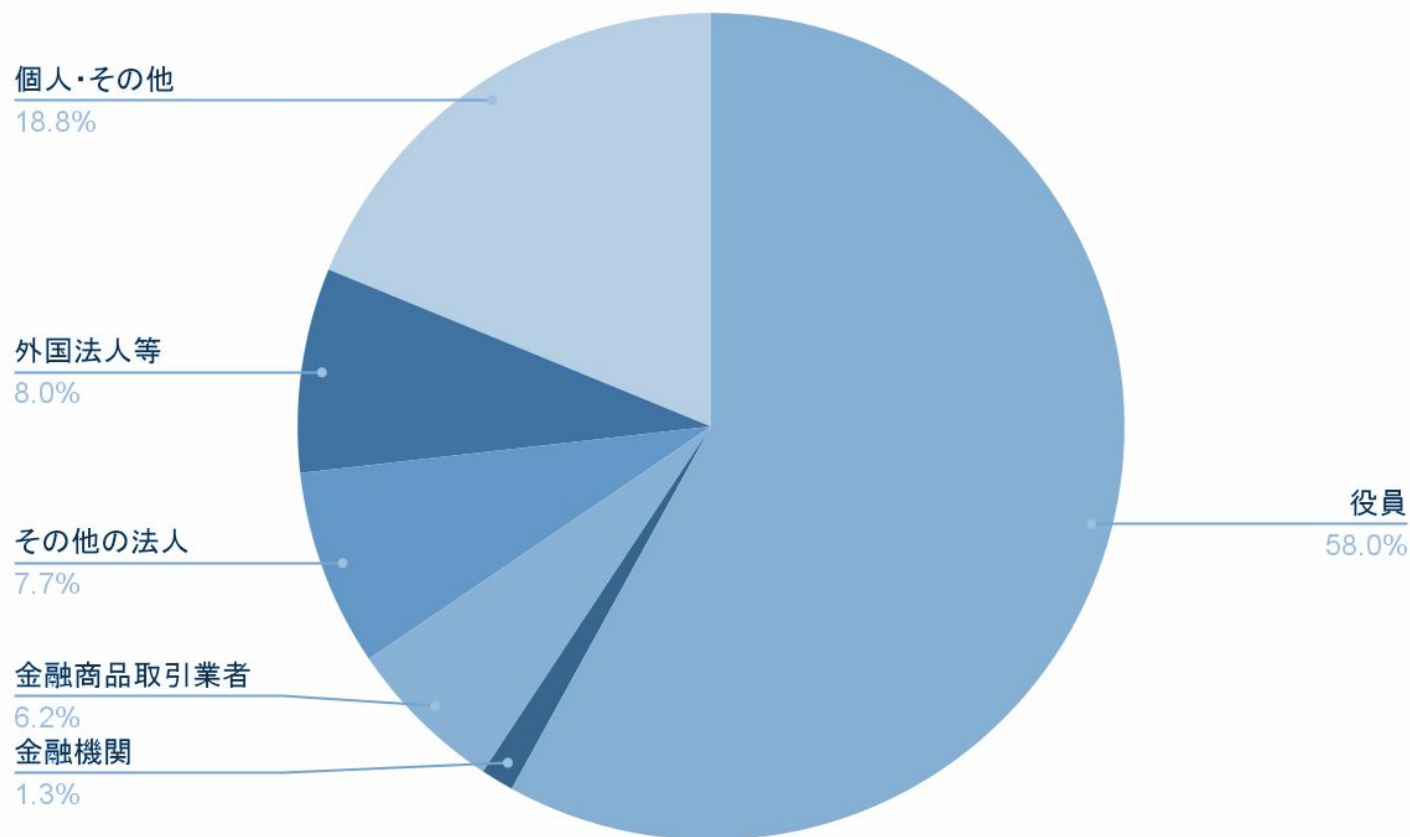
	2023年4Q	2024年1Q	2024年2Q	2024年3Q	2024年4Q
売上高	669	698	749	801	895
営業利益	211	260	298	282	320
営業利益率	31.6%	37.3%	39.8%	35.2%	35.8%
親会社株主に帰属する四半期純利益**	171	179	206	195	259
1株当たり四半期純利益 (円)	15.82	16.56	18.94	17.95	23.75
潜在株式調整後 1株当たり四半期純利益 (円)	15.80	16.54	18.92	17.93	23.75
契約数*** (件)	13,981	14,725	15,733	16,700	17,320
MRR***	227	241	258	275	338
ARR***	2,727	2,894	3,105	3,302	4,062
チャーンレート***	0.68%	0.71%	0.67%	0.68%	0.71%
現金及び預金	2,938	3,086	3,592	3,806	4,196

* 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 株主構成（2024年12月末時点）



(注) 当社は、自己株式（81,006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（81,006株）を控除して計算しています。

2 2025年12月期 業績予想

2-1 2025年12月期 業績予想の前提

- 株式会社プロジェクト・モードを招き入れ成長を目指す
- プロフェッショナル人材の獲得のための採用活動を継続
- グループ内で業務を効率化し、収益性の向上に取り組む

2-2 2025年12月期 業績予想

売上高は前年比+46.2%で46億円の予想。

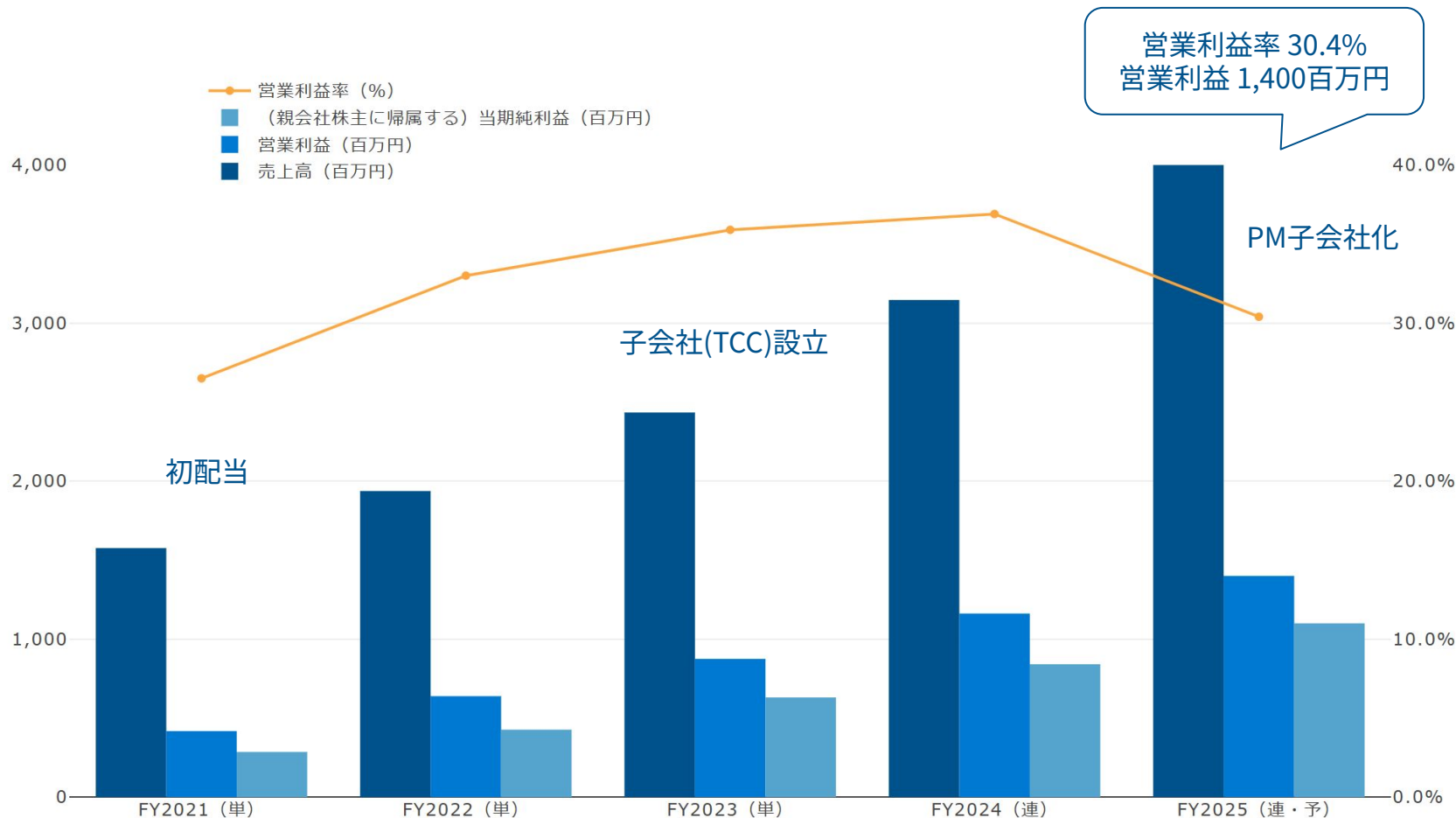
営業利益は対売上比30%以上を維持し、14億円の予想。

(単位：百万円)

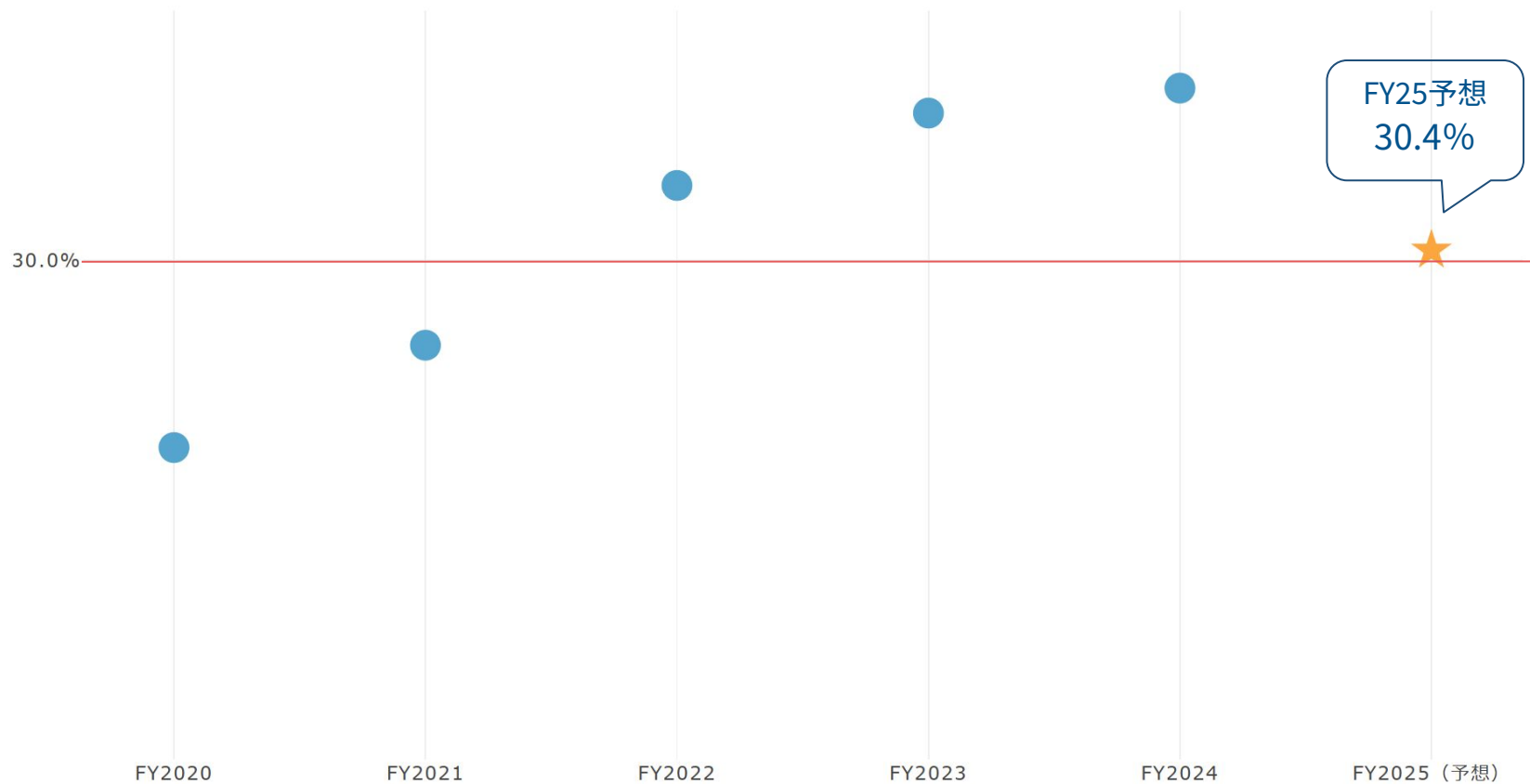
	2024年12月期	2025年12月期	YoY
売上高	3,146	4,600	+46.2%
営業利益	1,162	1,400	+20.4%
経常利益	1,162	1,400	+20.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	841	1,100	+30.7%

参考 売上・営業利益・当期純利益の推移

事業規模の拡大に合わせて、営業利益・営業利益率ともに上昇。
必要に応じた投資は行いつつ、連結ベースで「**営業利益率**」を**30%以上**確保する方針。
2025年12月期は営業利益1,400百万円、営業利益率30.4%の予測。



参考 営業利益率

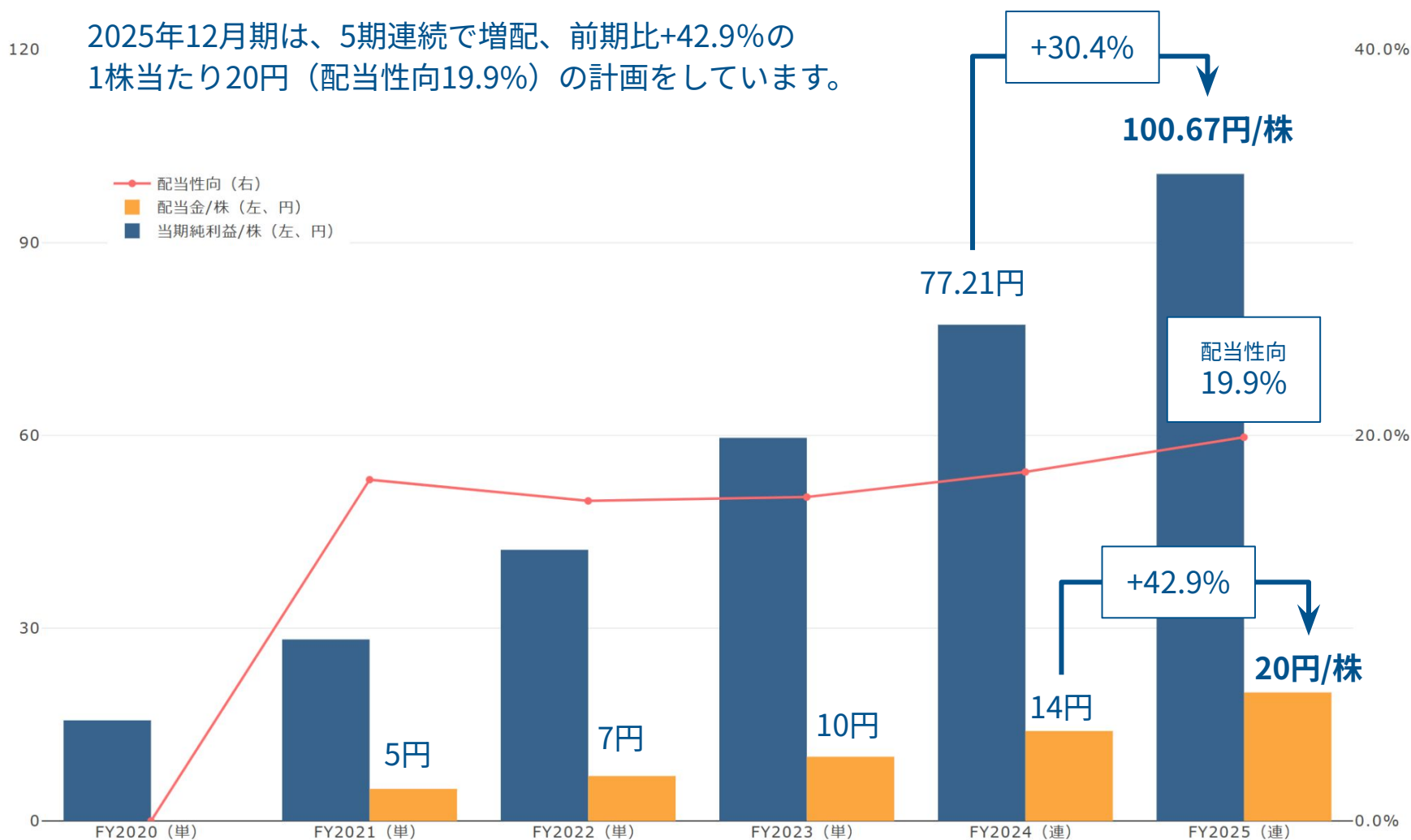


* FY2023までは単体、FY2024より連結の営業利益率になります。

2-3 2025年12月期の配当について

期末当期純利益の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。

2025年12月期は、5期連続で増配、前期比+42.9%の1株当たり20円（配当性向19.9%）の計画をしています。



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
監査前の連結ベースの速報値となります

※2025年より連結ベースでの速報値に変更いたします

2025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	347 152.6%											
累計 前年比	347 152.6%											

(参考) 2024年12月期 月次売上速報

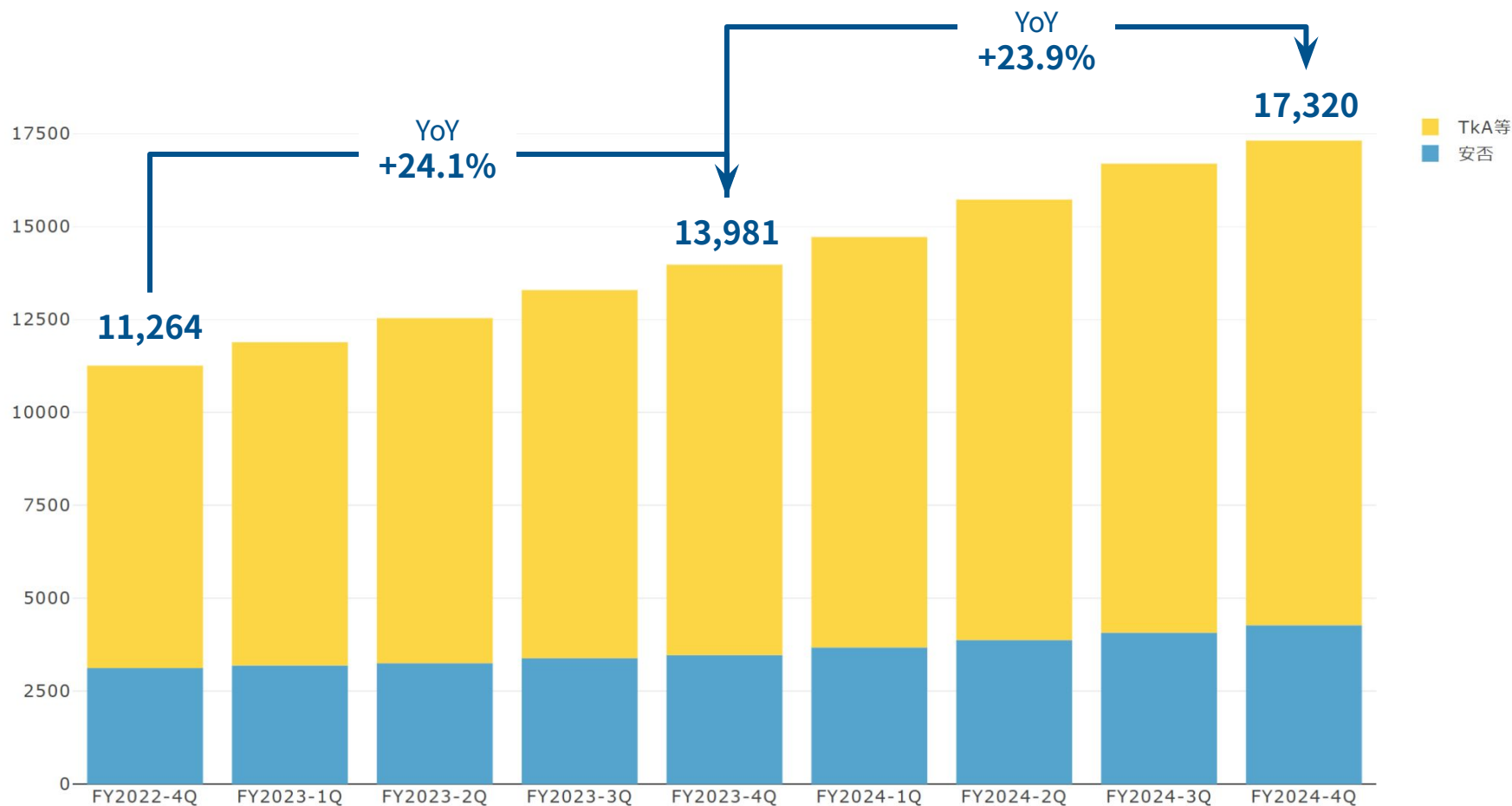
	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
月次 前年比	227 -%	231 -%	239 -%	244 -%	249 -%	256 -%	261 -%	268 -%	271 -%	277 -%	303 -%	315 -%
累計 前年比	227 -%	459 -%	698 -%	943 -%	1,192 -%	1,448 -%	1,710 -%	1,978 -%	2,250 -%	2,527 -%	2,831 -%	3,146 -%

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。

連結売上の数値のため、2024年12月期の前年比較は行っていません。

参考 有償契約数*

契約数の増加割合は前年比でおよそ24%と一服感



※本資料では、トヨクモ スケジューラーの有償契約数はTkA等に含まれています。

* トヨクモ単体の数字になります。

参考 有償契約数*の詳細

安否確認サービスは、引き続き新規顧客を前期よりも多く獲得。

Toyokumo kintoneApp等は、価格改定前の駆け込み需要の反動減と推量。今後の動向を注視

	安否契約数				Toyokumo kintoneApp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
2022年4Q	3,125	+83	+2.7%	+15.9%	8,139	+500	+6.5%	+30.3%	11,264	+583	+5.5%	+26.0%
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%		9,284	+585	+6.7%		12,542	+648	+5.4%	
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%	+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%

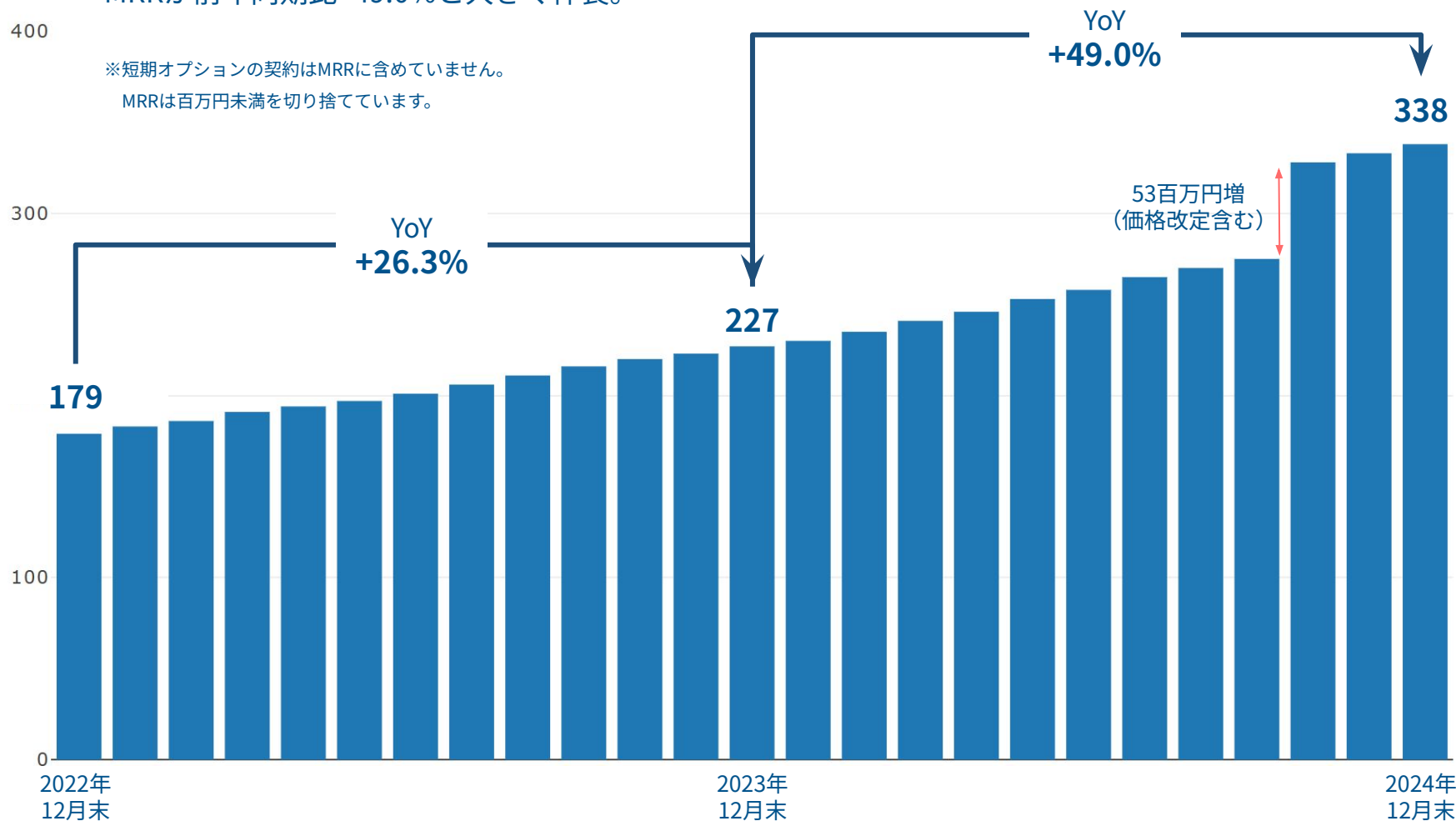
※トヨクモ スケジューラーの有償契約数をToyokumo kintoneApp等契約数に含めています。

* トヨクモ単体の数字になります。

3-2 MRR*

Toyokumo kintoneAppの価格改定の影響もあり、
MRRが前年同期比+49.0%と大きく伸長。

(単位：百万円)

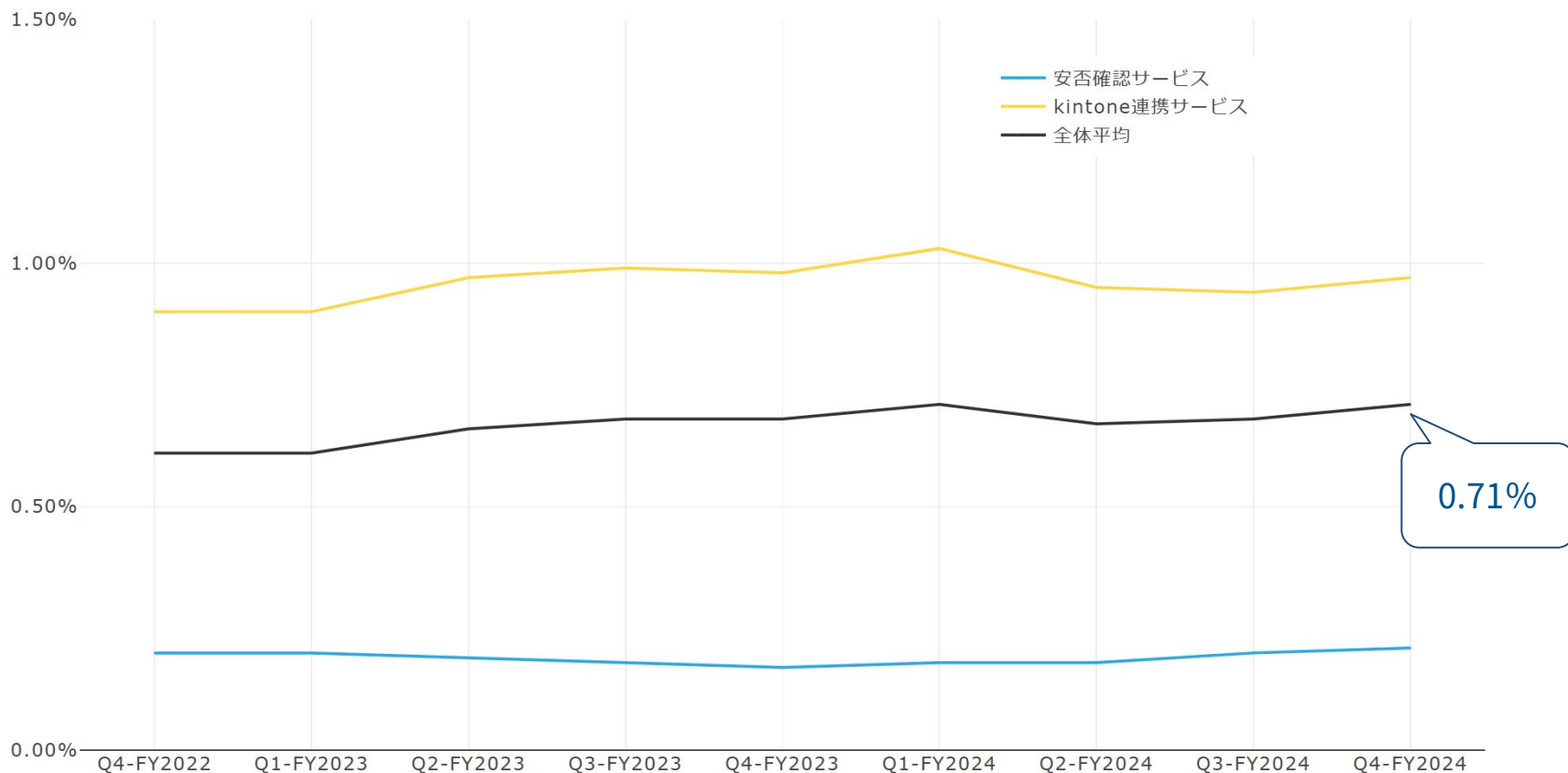


* トヨクモ単体の数字になります。

3-3 解約率（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。

3-4 本業収益力（稼ぐ力）

本業収益力（＝営業利益＋広告宣伝費）は、対売上比で当期は60%程度で着地。
今期から、のれんの償却が計上されることを踏まえ、開示内容の変更を検討中。

（単位：百万円）

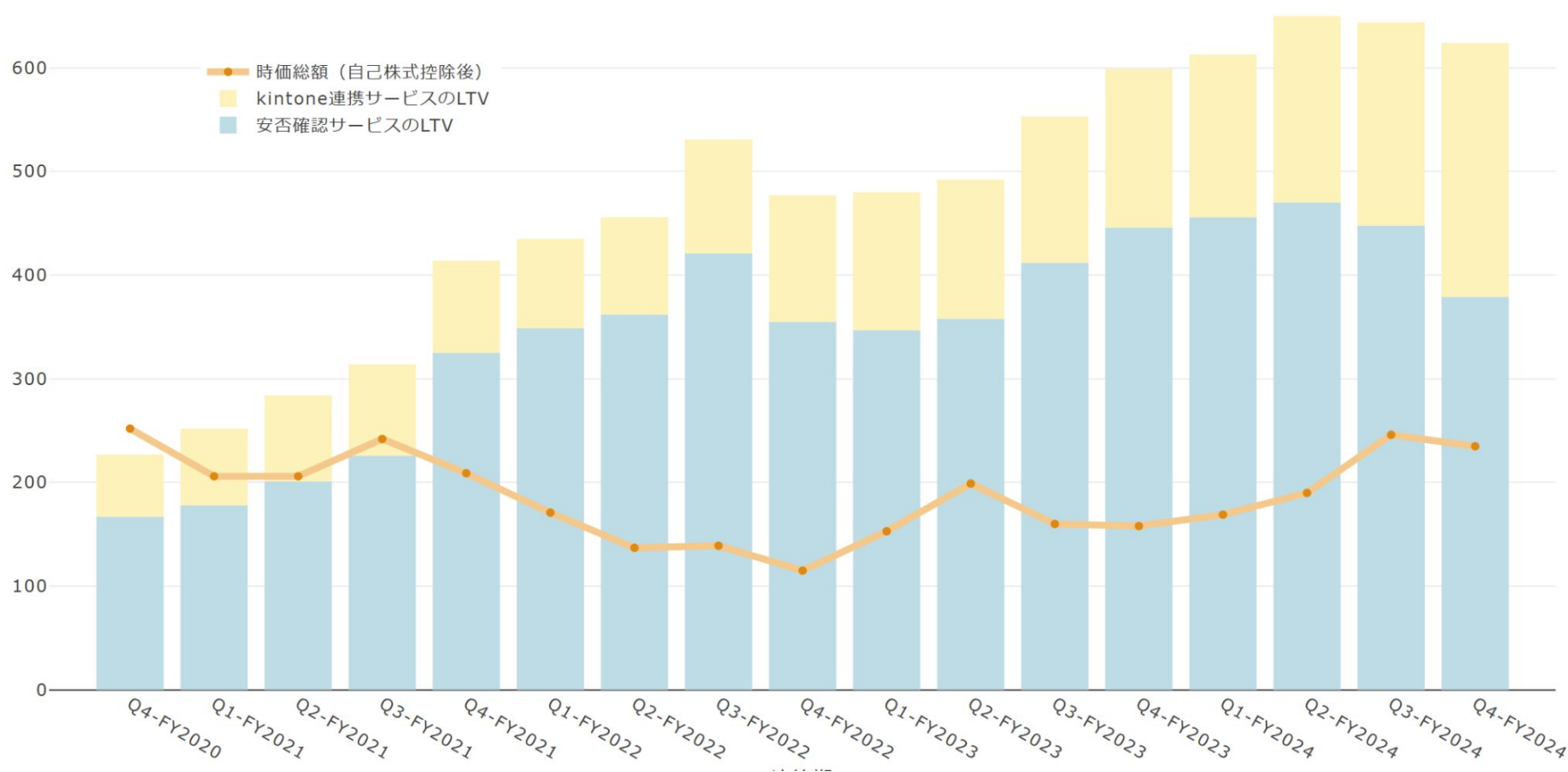
	2023年12月期	2024年12月期
売上高	2,434	3,146
広告宣伝費	628	752
（売上比）	25.8%	23.9%
営業利益	875	1,162
（売上比）	32.8%	36.9%
営業利益＋広告宣伝費	1,504	1,914
（売上比）	61.8%	60.9%

※2023年12月期は単体、2024年12月期は連結の数字になります。

3-5 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)

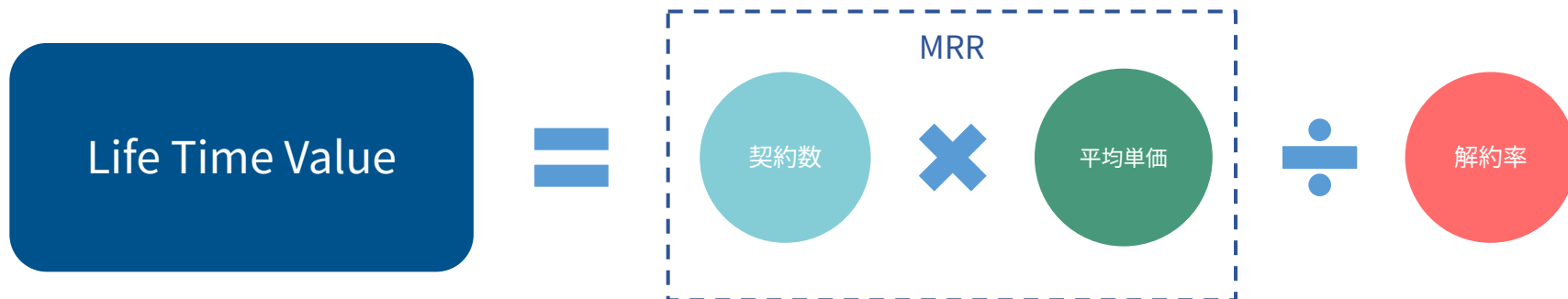
(単位：億円)



※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。

4 今後の成長戦略について

4-1 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

2024年11月～ 価格変更
2025年 4億円の売上増加

新プロダクトの
投資へ

2027年～ 積極的な事業拡大
資本も活用

新規事業
M&A

4-2 株式会社プロジェクト・モードについて

マニュアル作成・ナレッジ管理SaaS 「NotePM」の開発・運営

ビジネスモデルはトヨクモと同じProduct-Led Growth
マーケティング予算が多いトヨクモが販売を担当
独占販売権を取得して拡販へ

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



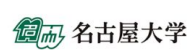
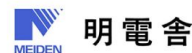
参考 NotePMについて

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」

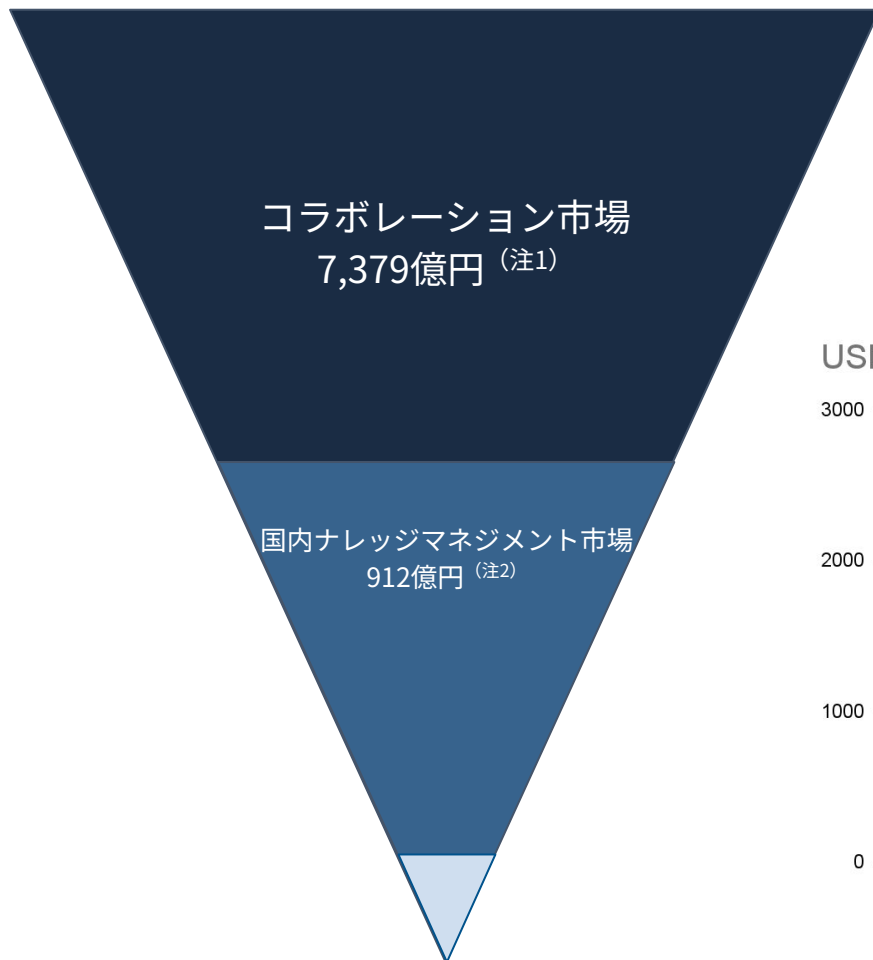
マニュアル作成ツール・マネジメントツールとして高い評価

- ・ ITreview Best Software in Japan 2024のTOP10に選出
- ・ BOXIL SaaS AWARD Winter 2024 でGood Serviceなどを受賞

多くの企業への導入実績



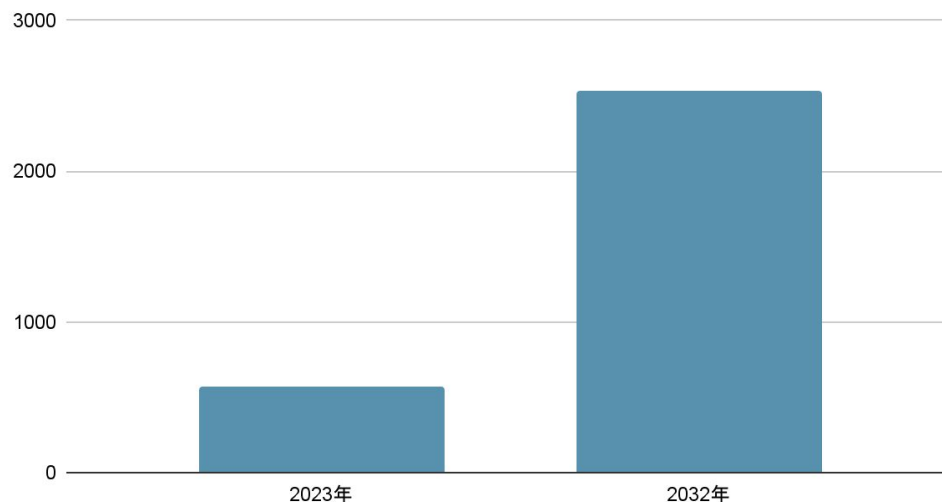
4-3 ナレッジマネジメント市場について



ナレッジマネジメント市場規模 (注3)

世界のナレッジマネジメント市場規模は、2023年から2032年までにCAGR18.12%の成長予測。国内でも同程度の成長を期待。

USD Billion



(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）

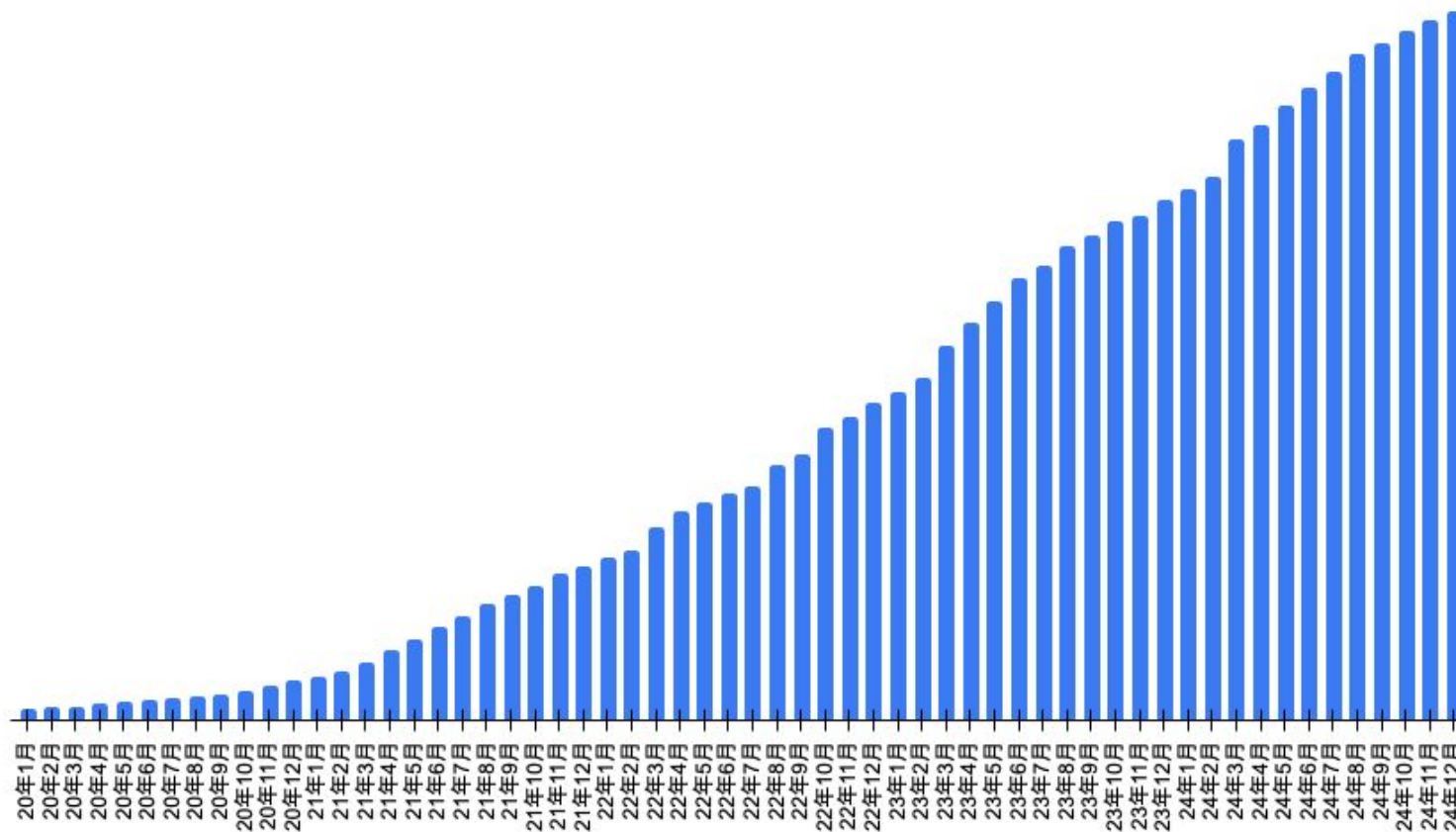
(注2) NotePMの平均単価と令和3年「経済センサス」（経済産業省）の常用雇用者数が10名以上の企業数に基づき当社算出。

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、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）、地域別洞察および2032年までの予測」（Business Research INSIGHTS, 更新日 13 January 2025）

これまでのMRRの成長トレンド

現在、精査中のためもう少しお待ちください

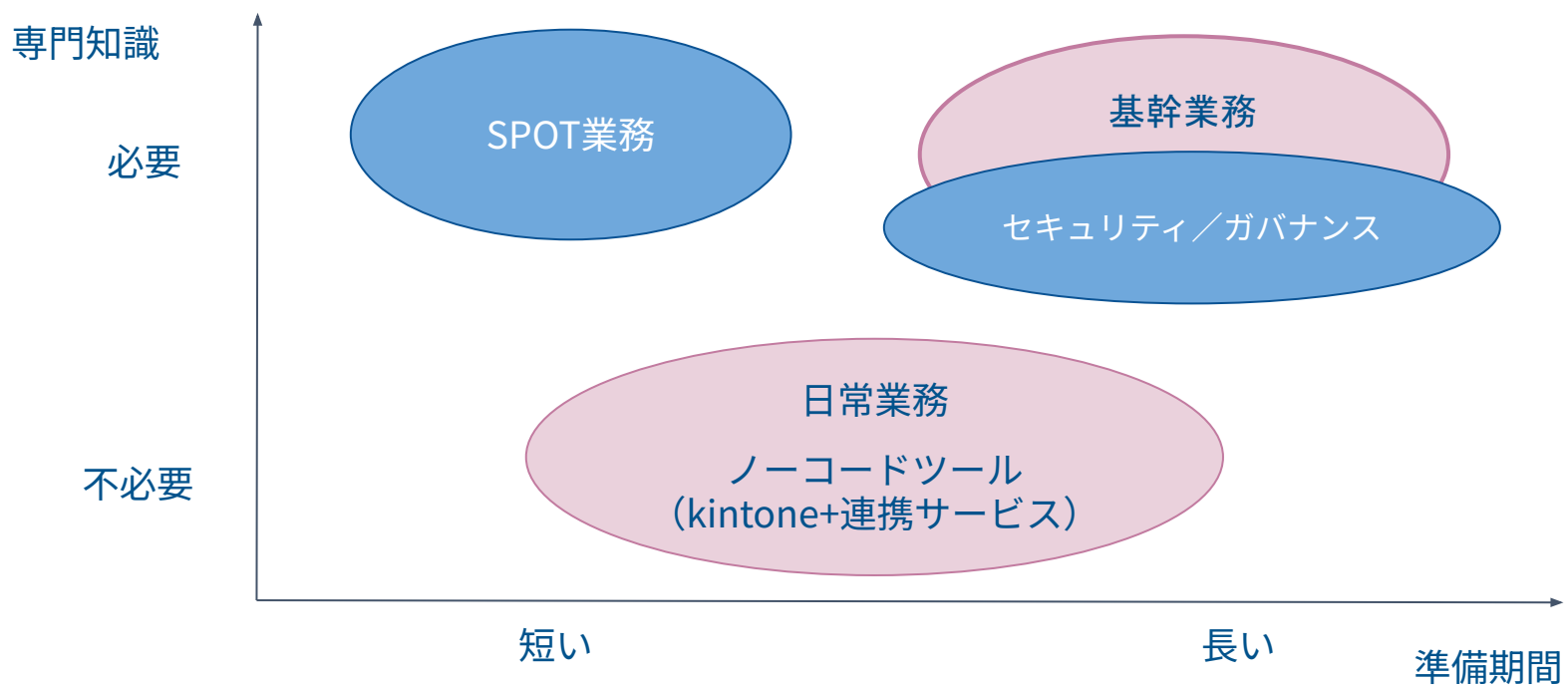


4-4 トヨクモクラウドコネクトの現状について

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



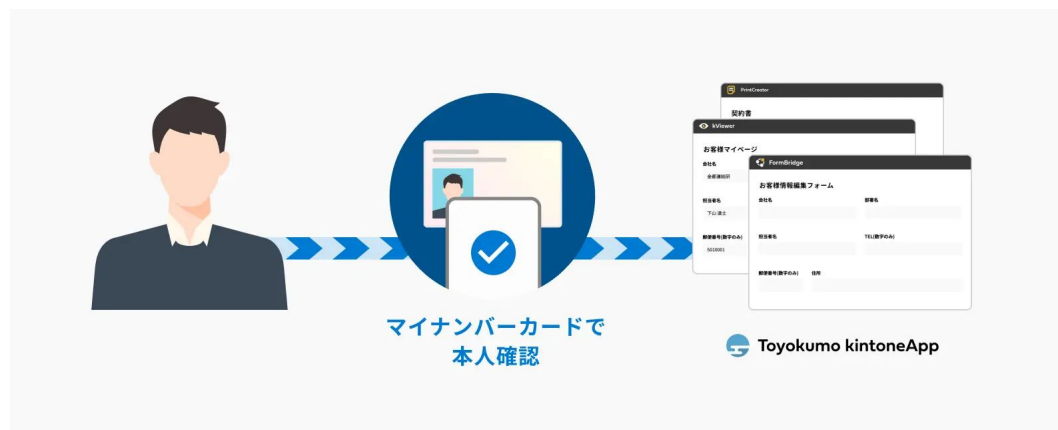
セキュリティ／ガバナンス支援パッケージの提供

SPOT業務の強化施策

給付金システムの提供

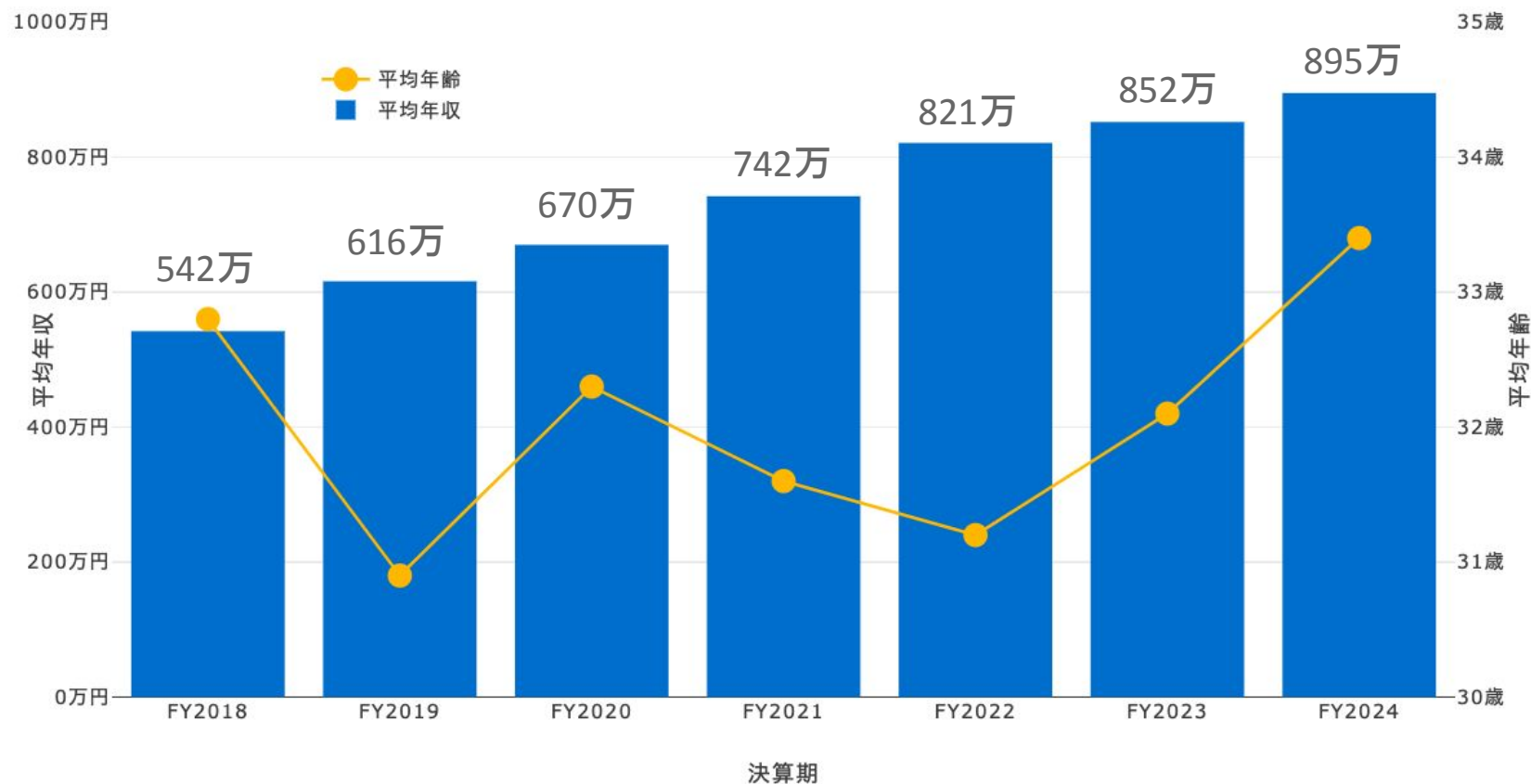
マイナンバーカードで本人確認が必要な業務

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

平均年収を早期に1000万円台まで上昇させる方針
即戦力採用の強化により、平均年齢は上昇傾向



Appendix

四半期トピック

Toyokumo kintoneApp、 テンプレートギャラリー公開開始

Toyokumo kintoneAppに、各業務のテンプレートを無料でダウンロードすることができる、テンプレートギャラリーの公開を開始しました。

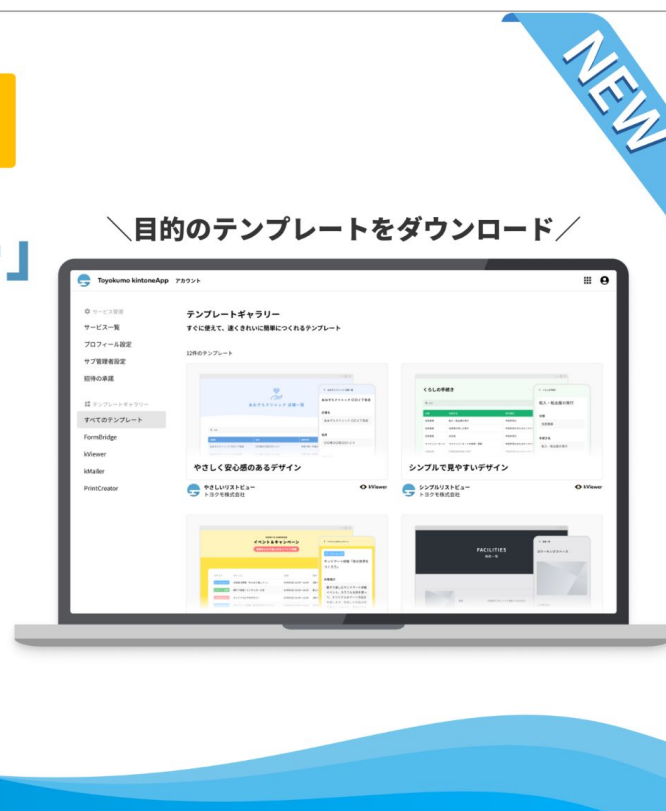
お客様がやりたいことをテンプレートから探し、手順通りに設定するだけで誰でもすぐに活用ができます。これにより、ゼロからシステムを構築する非効率さを解消し、時間を効率的に使うことができますようになります。

誰でもカンタンに作成！

新機能

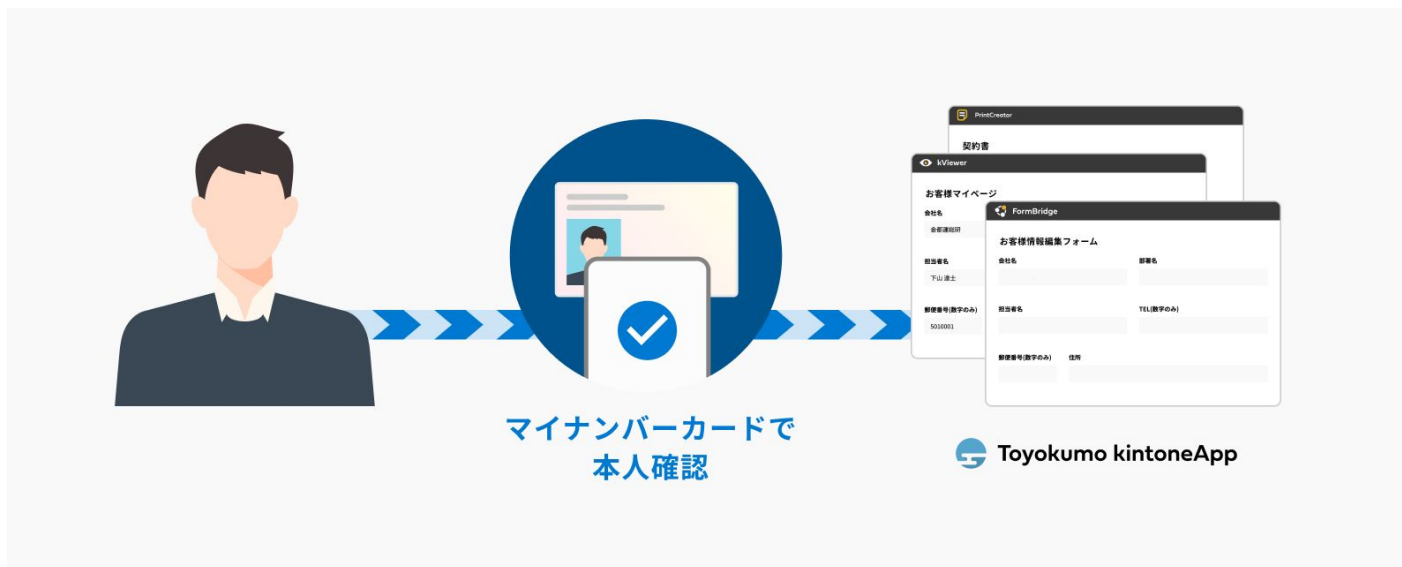
「テンプレートギャラリー」
を無料公開開始！

 Toyokumo kintoneApp



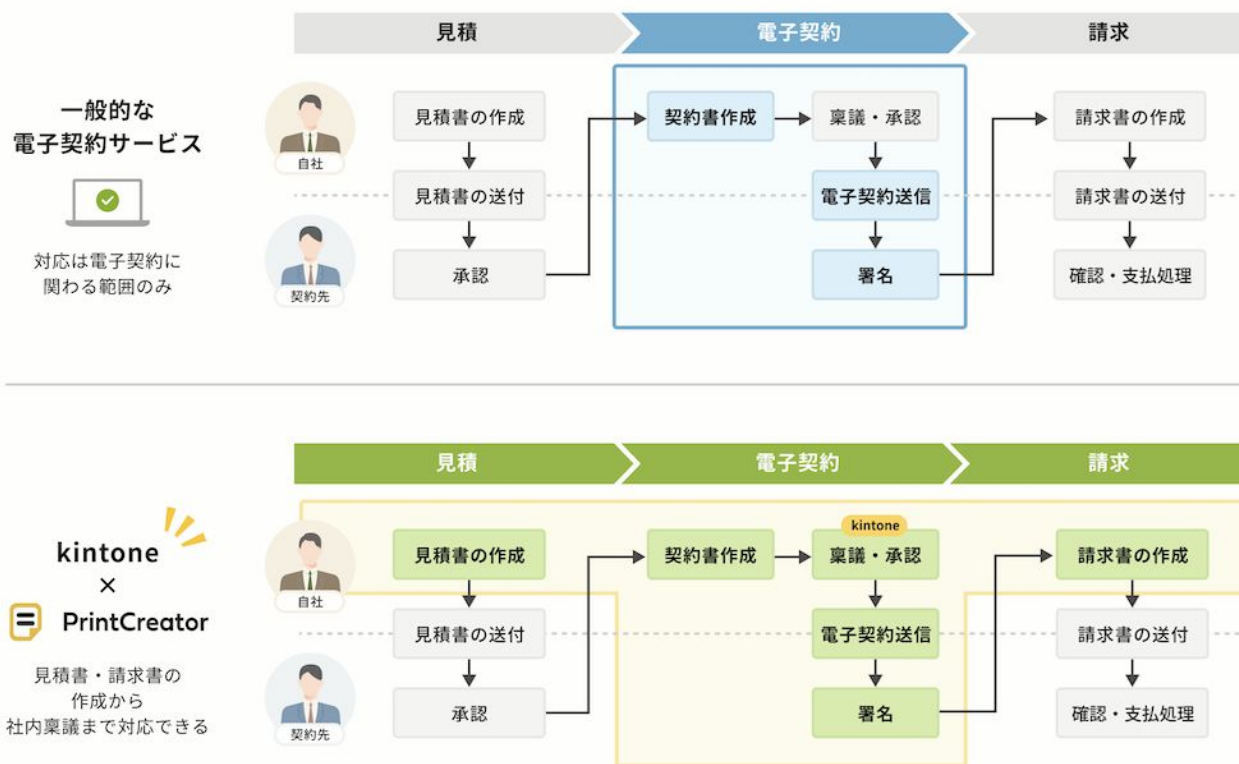
FormBridge、kViewerに 「マイナンバーカードで本人確認」オプションを実装

今年11月、Toyokumo kintoneAppのFormBridgeとkViewerに「マイナンバーカードで本人確認」機能のオプション提供を開始しました。デジタル庁が提供する「デジタル認証アプリ」を利用することで、本人確認を、安全かつ正確に認証することが可能になります。



PrintCreatorで「電子契約」機能が利用可能に

今年12月、PrintCreatorに電子契約の機能提供を開始しました。
紙での契約書とは異なり、電子契約はオンラインで業務が完結するため、工数の短縮が期待できます。



Toyokumo kintoneApp認証利用者数 60万人突破

今年12月、Toyokumo kintoneApp認証の累計ご利用者数が60万人を突破。

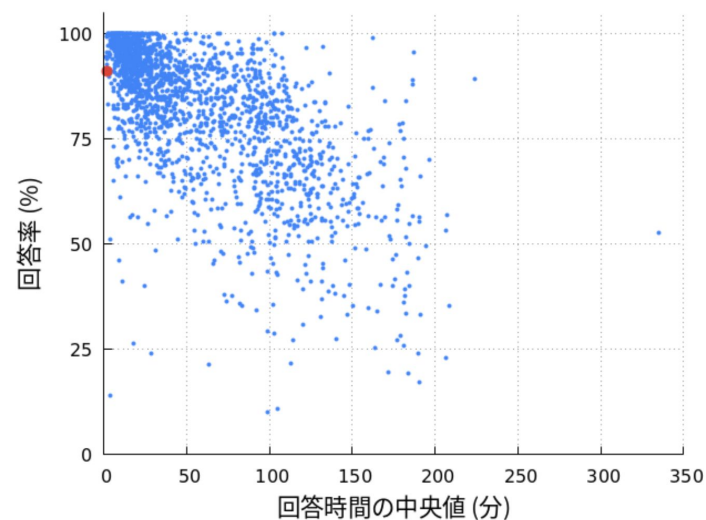
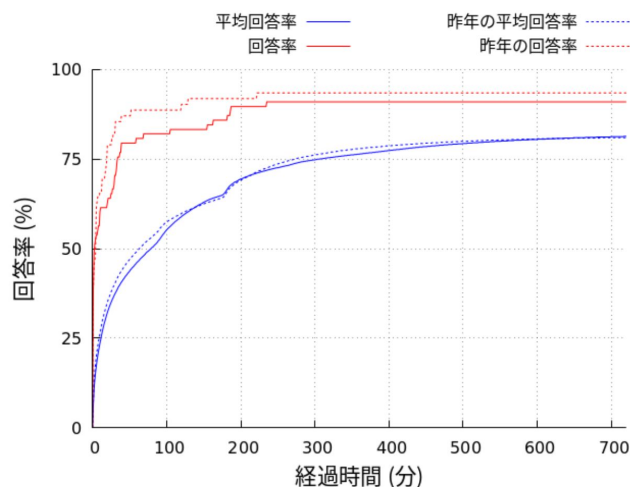


Toyokumo kintoneApp認証とは、FormBridgeで作成したフォームや、kViewerで作成したビューに簡単に認証制限を設定できる機能であり、kintoneのアカウントを持っていない社外の取引先や顧客などとの情報共有を「よりセキュアに」「よりカンタン」に行うことができる機能です。

安否確認サービス2、全国一斉訓練の実施

2024年10月1日に、1,921団体、702,113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。昨年から約14万ユーザー増え、過去最大規模での実施となりました。

全国一斉訓練は、安否確認サービス2の負荷検証もかねていますが、アクセスが最も高まった時点でもサーバーの使用率には余裕があり、安定稼働することを確認することができました。また、参加団体には、レポートをお送りし、安否確認の体制、システム運用の見直しにお役立ていただけます。



安否確認サービス2、kintoneアプリと連携機能追加

2024年10月に、安否確認サービス2がサイボウズ株式会社が提供するkintoneアプリと連携する機能を追加しました。

この機能を利用すれば、kintoneで管理しているアルバイトや取引先を安否確認サービス2に簡単に取り込み、災害時の確認ができるようになります。



想定外に、たしかな安心
安否確認サービス2



キントーン
kintone

BEFORE

自社で管理している従業員情報を登録するのに
CSVファイルを書き出す必要があるため、手間がかかる



AFTERE

kintoneアプリから従業員情報を同期可能に！

ホーム > システム設定 > kintone連携

kintone連携

ユーザー情報をkintoneアプリと同期

安否確認サービス2とkintoneアプリ間でユーザー情報を同期できます。既存のアプリも利用できますが、まずはアプリテンプレートから始めることをおすすめします。

kintoneのURL*

Basic認証を利用している

アプリのURL*

APIトークンの設定ページを覗く

APIトークン(レコード閲覧・追加・編集・削除権限が必要)*

電話番号

並び順

メモ

自動同期を有効にすると、1週間1度の

自動同期を有効にする

保存して同期を開始

選択した部署情報

+ 配下に新しく部署を追加する / この部署の情報を編集する
- 配下の部署の並び順を変更する / この部署を削除する

部署名

部署コード sales

選択した部署に所属するユーザー

+ ユーザーを追加する / 選択したユーザーを削除する

検索:	件表示	ログイン名	名前	メールアドレス
<input type="checkbox"/> 編集 <input type="checkbox"/> 削除	sato	佐藤 浩介		
<input type="checkbox"/> 編集 <input type="checkbox"/> 削除	kato	加藤 妙矢		
<input type="checkbox"/> 編集 <input type="checkbox"/> 削除	takeuchi	竹内 夏子 (サンプル)		

3件中1から3まで表示

最初 前 1 次 最後

フィールドを選んで同期

ユーザー情報が自動で登録される！

当社が提供する「安否確認サービス2」が、ITreview Grid Award 2024 Fall 安否確認システム部門」にて18期連続で最高評価の「Leader」を受賞しました。



株式会社SalesNowが運営する「SalesNow DB」による従業員データの分析に基づき、従業員成長率の高い企業として、SalesNowから「成長企業セレクション2024」に選出されました。



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 (2024年12月末現在)	連結 74名、単体 73名	
役員 (2024年12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 (2025年1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	

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。

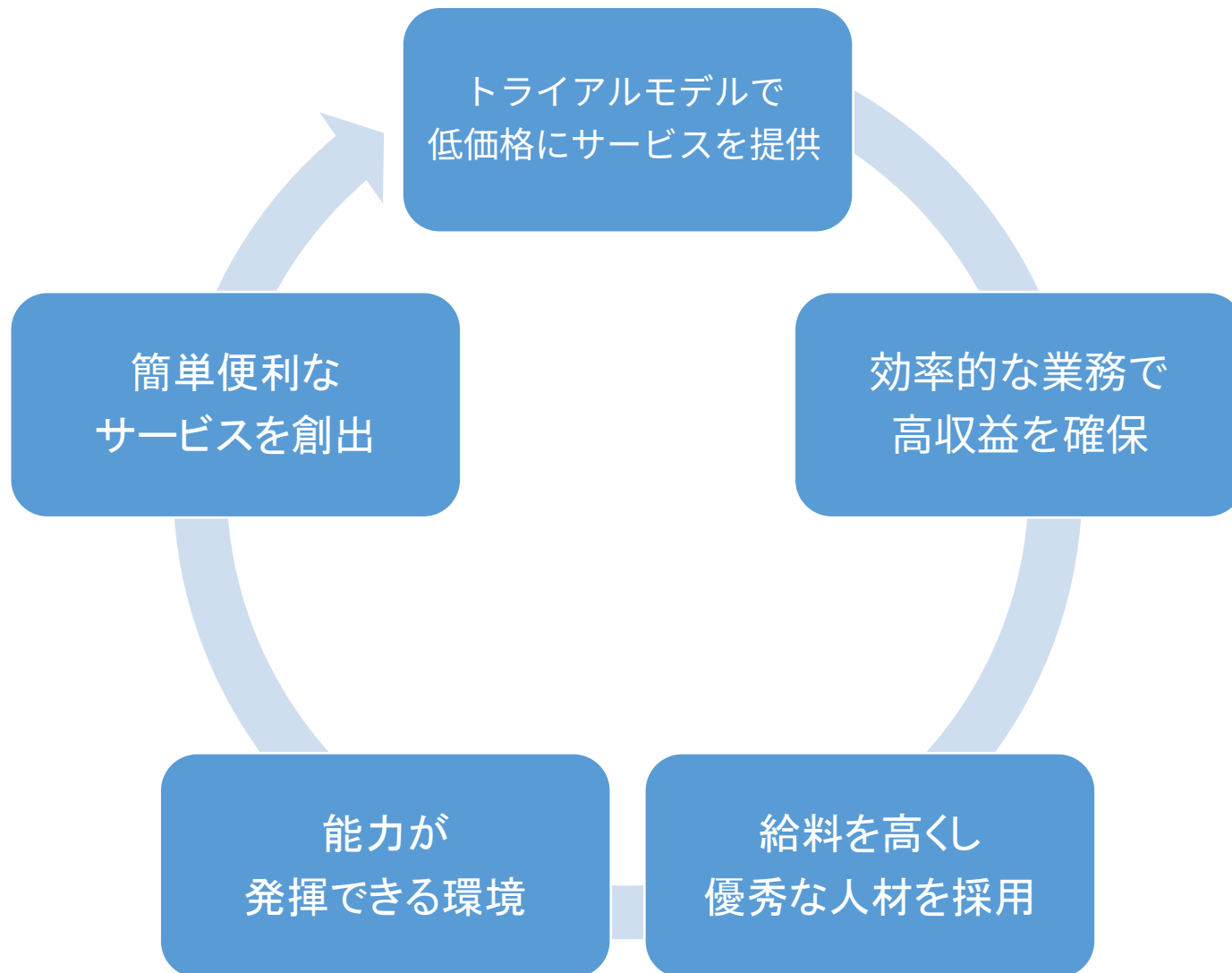
情報サービスをとおして、
世界の豊かな社会生活の実現に貢献する

「ITの大衆化」を志す
簡単・低価格

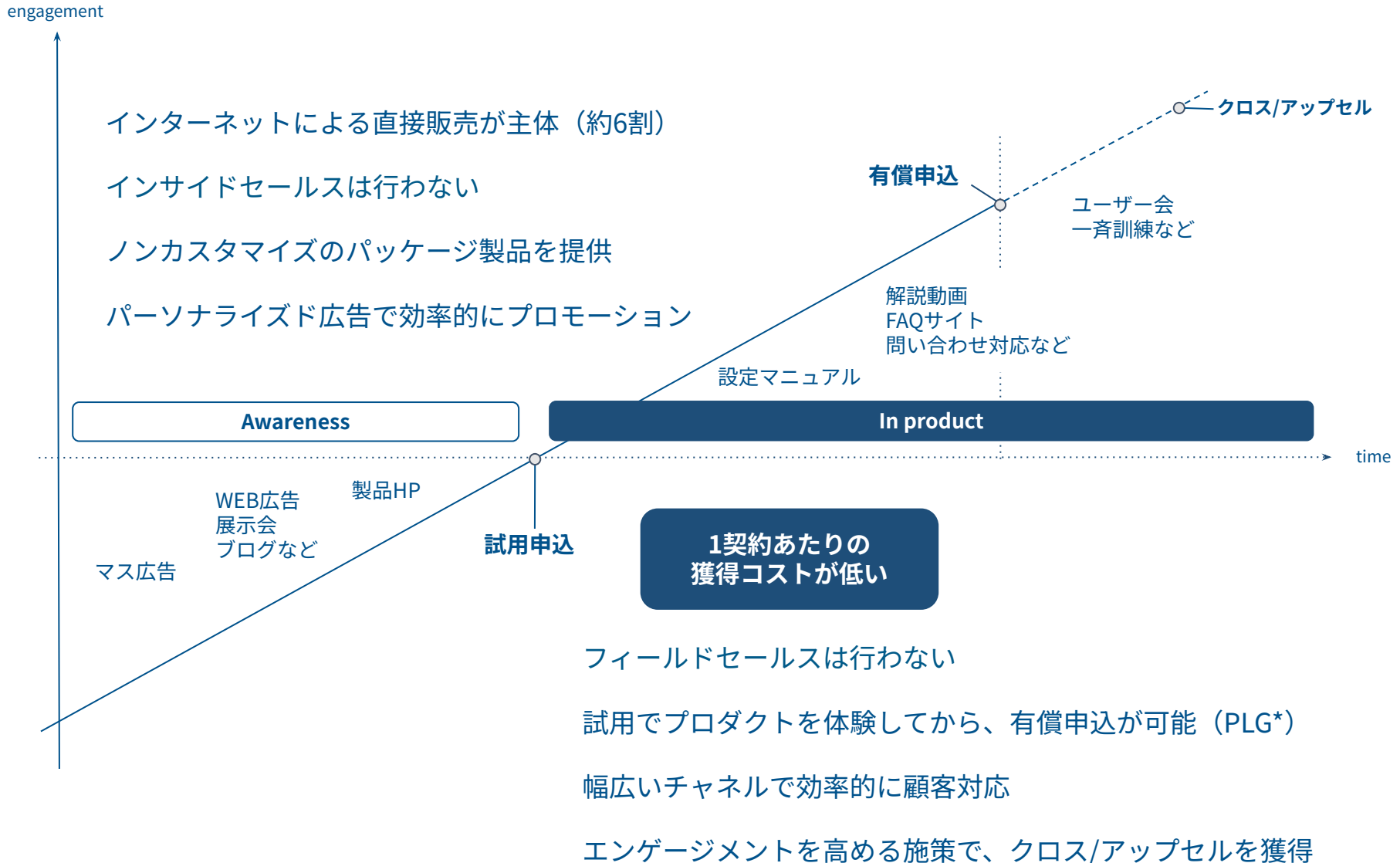


2010年 8月	サイボウズ株式会社が100%子会社としてサイボウズスタートアップス株式会社（現当社）を設立
2011年12月	「安否確認サービス」提供開始
2014年 3月	マネジメントバイアウトにより、独立した経営体制へ移行
2014年 4月	kintone連携サービス「プリントクリエイター」提供開始
2014年 9月	kintone連携サービス「kViewer」提供開始
2014年11月	kintone連携サービス「kBackup」提供開始
2015年 9月	ISO27001を取得
2016年12月	「安否確認サービス2」提供開始
2017年 7月	kintone連携サービス「フォームブリッジ」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

ビジネスモデル



サービスの提供方法



* Product-Led Growth

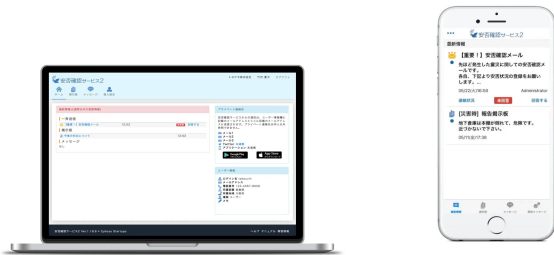
提供サービス

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 kintoneApp

サイボウズ社が提供する「kintone」と組み合わせ、
利活用を支援するkintone連携サービス



FormBridge
kintoneと連携するWebフォームを
簡単に作れるサービス



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



kMailer
kintoneと連携するメールを
簡単に自動送信できるサービス



PrintCreator
kintoneと連携する帳票を
簡単に作れるサービス



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

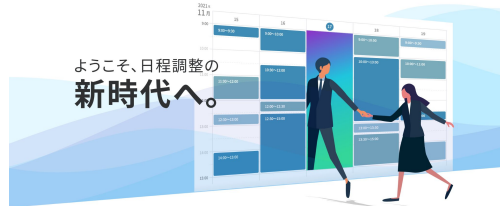


kBackup
kintone上のデータを
簡単にバックアップできるサービス



TOYOKUMO Scheduler

社内のスケジュール確認、社外との日程調整も可能な
新しいコンセプトのスケジューラー



NotePM

業務マニュアルやノウハウを一元管理できる
「ナレッジマネジメントツール」



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

4,000契約、250万ユーザーが利用中
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12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、37,000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13,000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12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



kintone連携サービスの実績

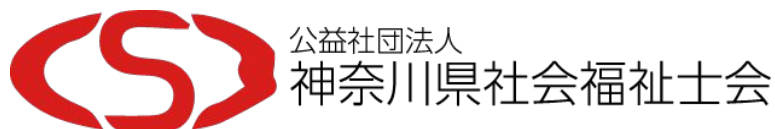
契約数は**13,000**以上

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】



WILLBING
COMPANY FOR YOUR "WILL"



NEVER SAY NEVER
ロート製薬



神奈川県

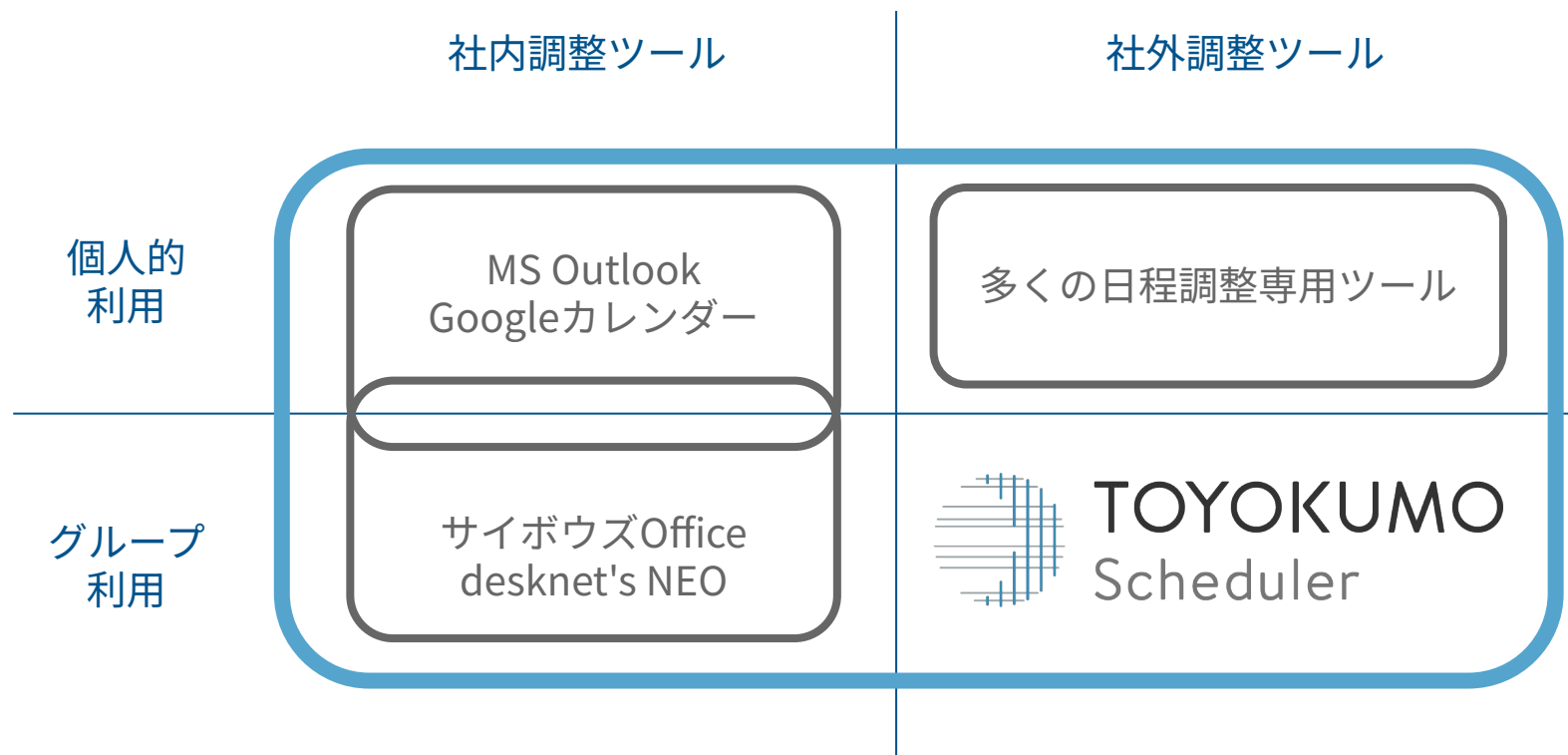
TOKYO DOME CITY
心が動く、心に残る。



※ 2024年12月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



マニュアル、業務ナレッジをカンタンに作れて、すぐに見つかる
ナレッジマネジメントで属人化の解消ができる「社内wikiツール」

社内の「知りたい」がすぐ見つかる！

ナレッジマネジメントで属人化を解消

＼ さまざまなシーンで活躍します！

マニュアル作成

社内wiki

ノウハウ共有

社内FAQ

社内ポータル

取引先情報共有



マニュアル作成ツール・マネジメントツールとして高い評価

- ITreview Best Software in Japan 2024のTOP10に選出
- BOXIL SaaS AWARD Winter 2024 でGood Serviceなどを受賞



強力な検索機能

Before

検索結果 0件

**検索しても知りたい情報が
見つからない**

After

検索結果 20件

**NotePMなら知りたい情報が
すぐに見つかる！**

カンタンな編集機能

Before

Excelだと編集の手間が、、、

After

マニュアル編集/更新

更新

カンタン更新

ナレッジ共有で属人化を解消

Before

離職
異動

口頭での
不十分な引き継ぎ

社員

**ナレッジ・マニュアルがまとまっていなく
離職・異動による引き継ぎが不十分**

After

離職
異動

情報
情報

引き継ぎ

社員

**NotePMにナレッジ・マニュアルを残して
引き継ぎ完璧**

リアクションでコミュニケーションを活性化

Before

情報共有

社員

リアクション
できない

**情報共有してもリアクションがなく、
投稿のモチベーションが低下する**

After

情報共有

社員

リアクション

リアクション機能でモチベーションアップ

社名の由来

トヨクモという社名は、日本最古の歴史書である「古事記」に登場する神様に由来します。

天地開闢（てんちかいびやく）のタイミングで、雲を創り出し、農業ができるように大地に雨をもたらしたと言われる「豊雲野神（とよくもののかみ）」のように、全世界にクラウド（雲）を広げる希望をこめて「トヨクモ株式会社」と命名しました。





TOYOKUMO

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