

事業計画及び成長可能性に関する事項



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)」を含んでおりません。

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あり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 (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	

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	野村証券株式会社 入社（2000年01月退社）
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03月退社）
2000年04月	サイボウズ株式会社 入社（2014年03月退社）
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 （2003年04月清算）
2002年04月	サイボウズ株式会社 取締役 就任 （2005年03月 退任）
2005年04月	執行役員 就任（2014年03月退任）
2009年02月	才望子情報技術(上海) 有限公司 董事長 就任 （2010年08月退任）
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）

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スト株式会社を設立
2025年 1月	株式会社プロジェクト・モードを子会社化

ミッション

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

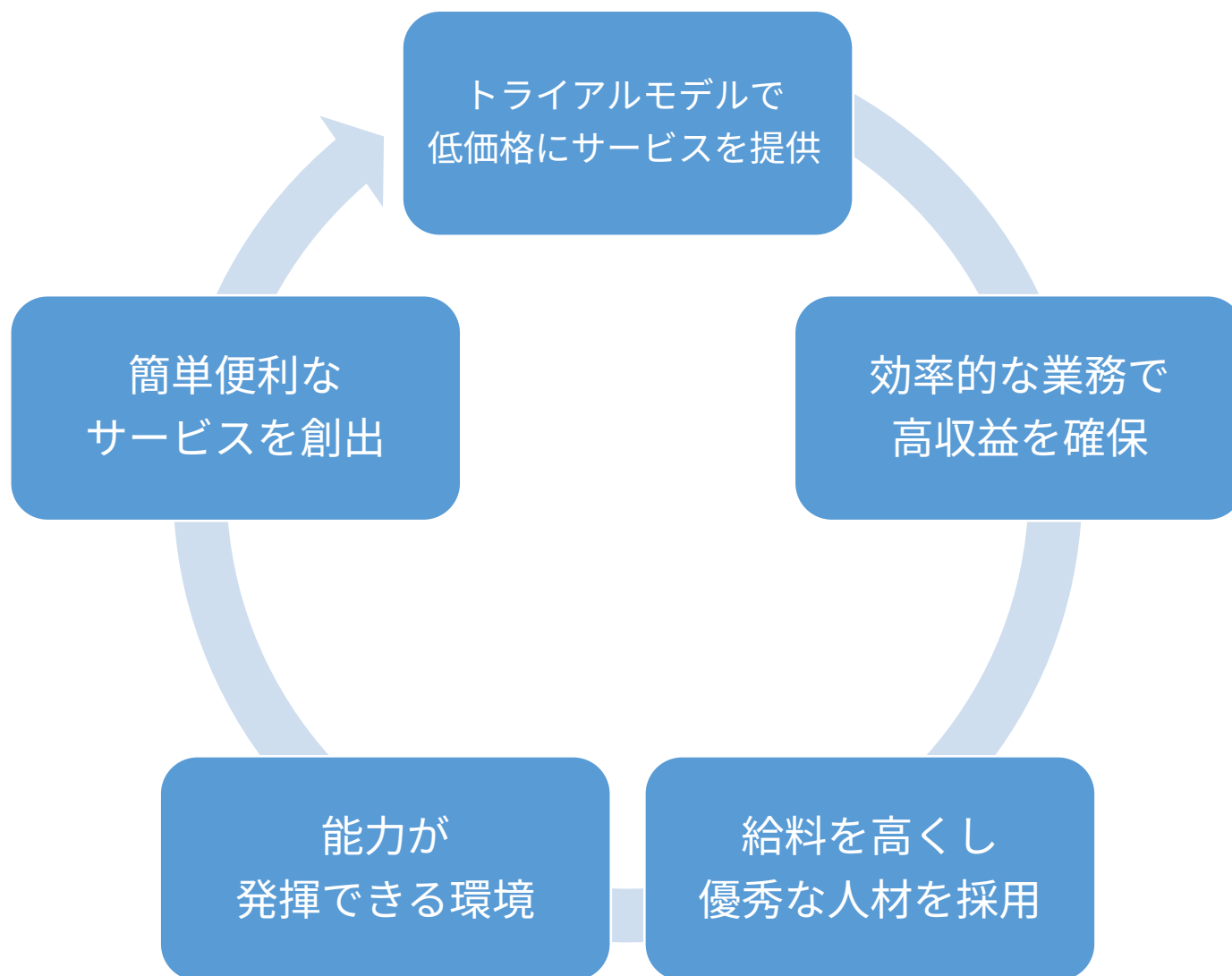
豊雲野神（とよくもののかみ）」のように、全世界にクラウド（雲）を広げる希望をこめて

「トヨクモ株式会社」と命名しました。

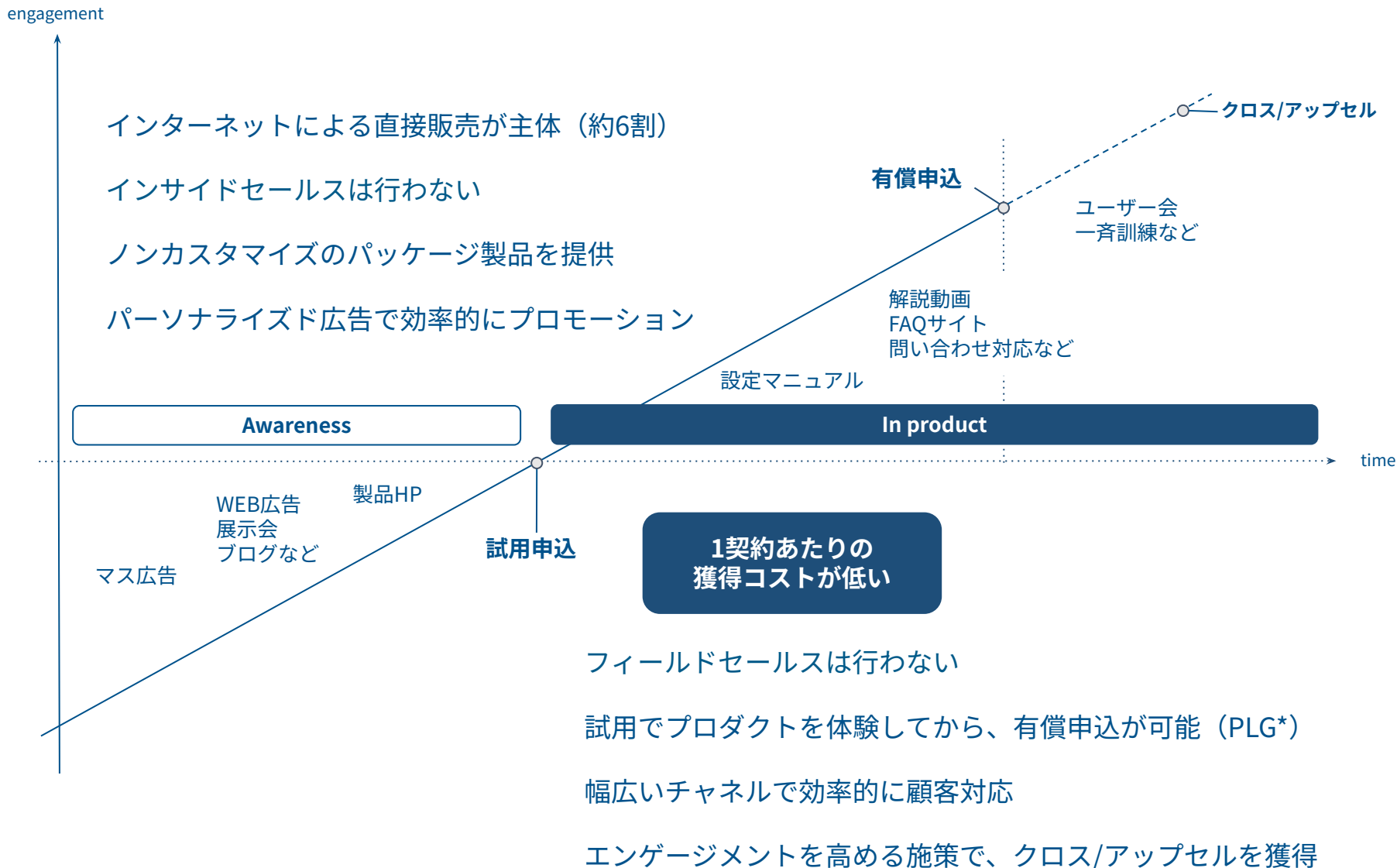


トヨクモ
TOYOKUMO

2 当社グループの強み



サービスの提供方法



* Product-Led Growth

<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、契約負債が累積し、豊富な手元キャッシュ

<収益構造>

未来が予測しやすい

ストック売上が多い

99.8%

※ サービス利用売上比率
トヨタ単体 2024年12月期

契約を積み上げやすい

解約率が低い

0.71%

※ トヨタ単体 2024年12月末時点
(金額ベース、実績値)

成長投資をしやすい

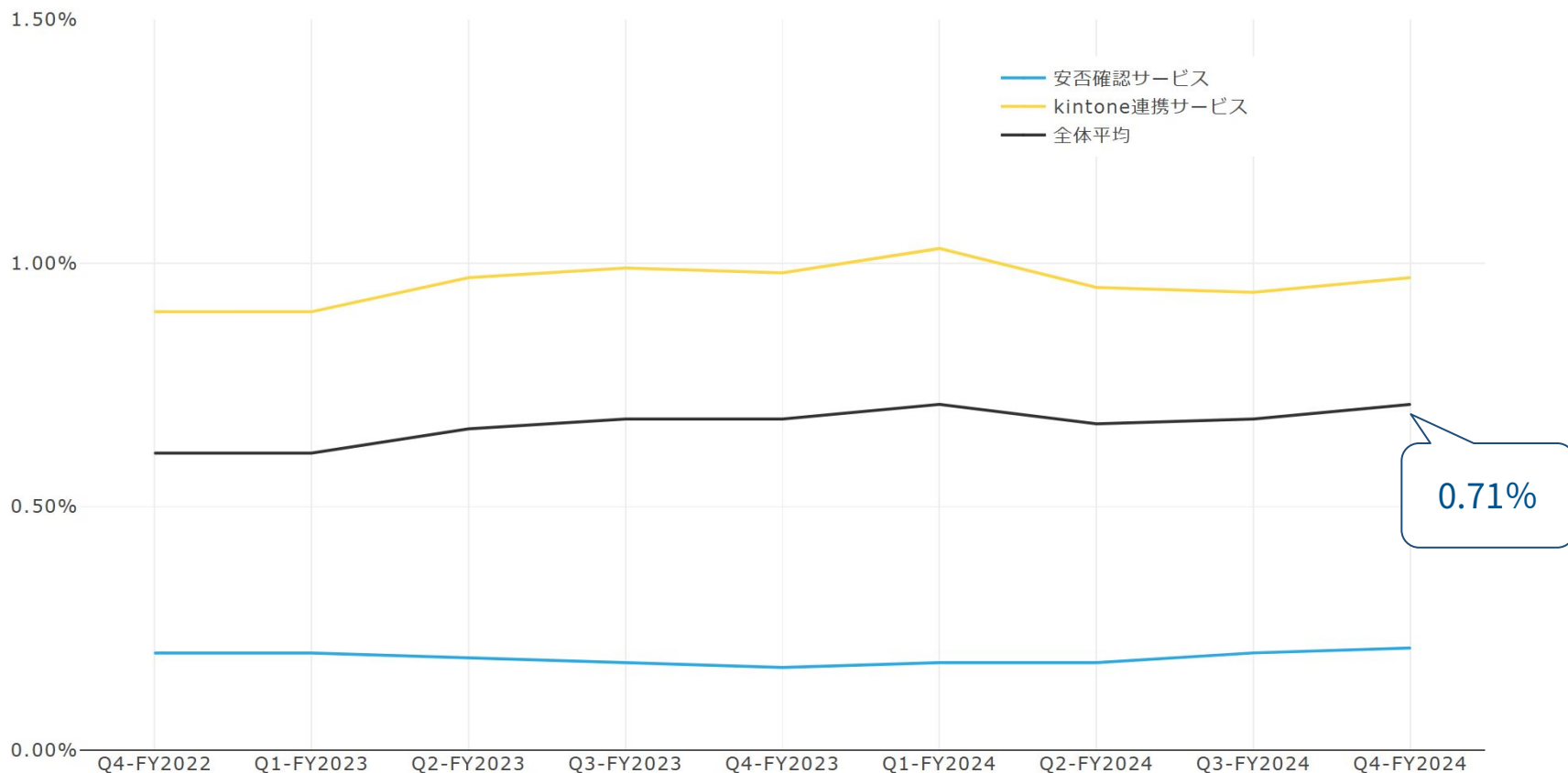
本業収益力が高い

60.9%

※ 2024年12月期の
広告費率 + 営業利益率 (実績値)

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



（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。

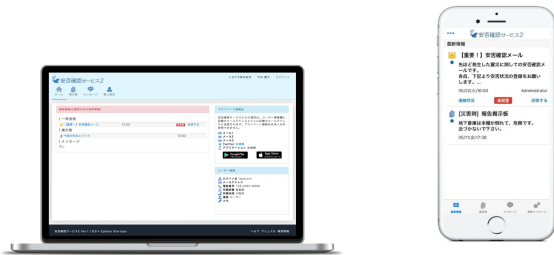
3 サービス内容

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



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

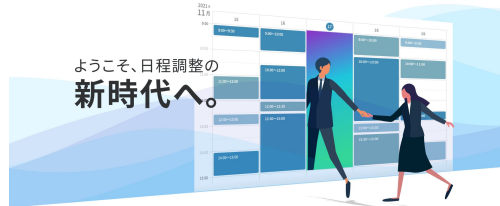


kBackup
kintone上のデータを
簡単にバックアップできるサービス



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
「社内wiki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

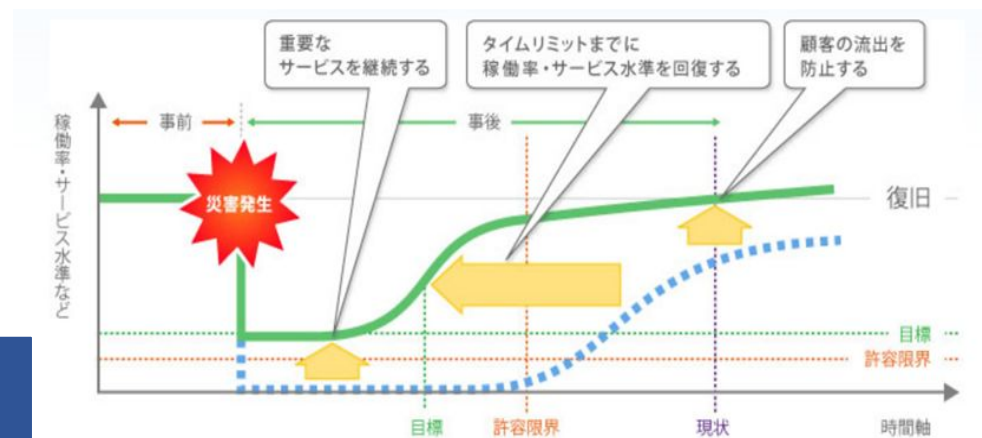
自然災害やパンデミック、サイバーテロなど、
企業を襲うリスクは多様化している。
企業は災害時の混乱を最小限にして顧客サービスを
継続的に提供するための「BCP」の策定、
レジリエンスを高める経営が求められている



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



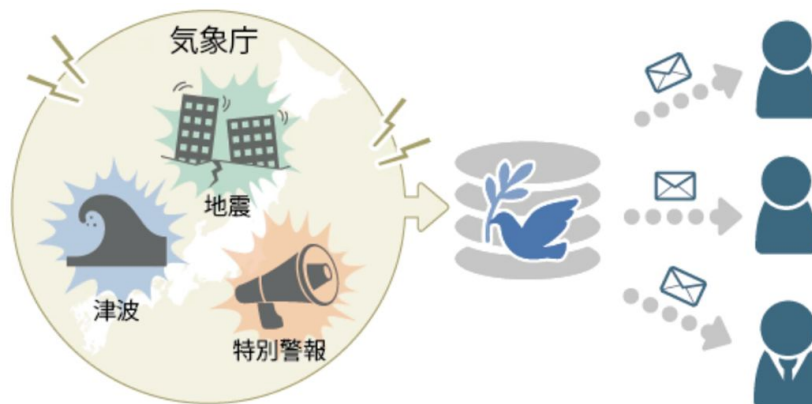
企業における安否確認は、個人間で行う
「生存確認」の為の安否確認とは異なり、
初動対応のための、情報収集の一環となる



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



災害時の混乱の最中でも、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らない



初期費用 0



追加費用 0



サーバー費用 0



バージョンアップ費用 0

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。

2024年6月、安否確認サービス2が、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。

Toyokumo kintoneApp

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。









1. kintoneを利用し社外の方も利用できるWebシステム
2. 契約数12,000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。

kintone連携サービスのアドバンテージ

- 12,000を超える有償契約数の圧倒的優位性
- 複数のkintone連携サービスを利用し、kintoneをWebシステムとして活用できる

(具体例)



kintoneの情報はkintoneのライセンスがないと通常閲覧できないが、kintoneにフォームブリッジとkViewerを連携させることで、kintoneのライセンスがなくても、情報閲覧や編集が可能に。

また、FormBridge経由で登録されたメールアドレスに、kMailerを利用することでメールマガジン等の送付が可能。

kintone連携サービスの実績

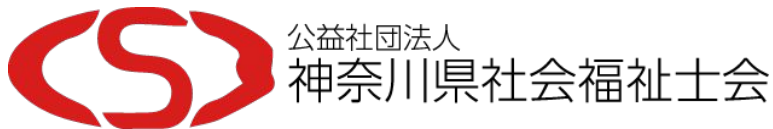
契約数は**12,000**以上

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。

Toyokumo kintoneApp等のポジショニング

契約数が12,000件超、No.1のkintone連携サービス

- CyPN Report (注) にて3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3製品がエクステンション部門、Toyokumo Scheduler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450以上ある中で、当社のみ。**



 FormBridge

 kViewer

 PrintCreator



 DataCollect

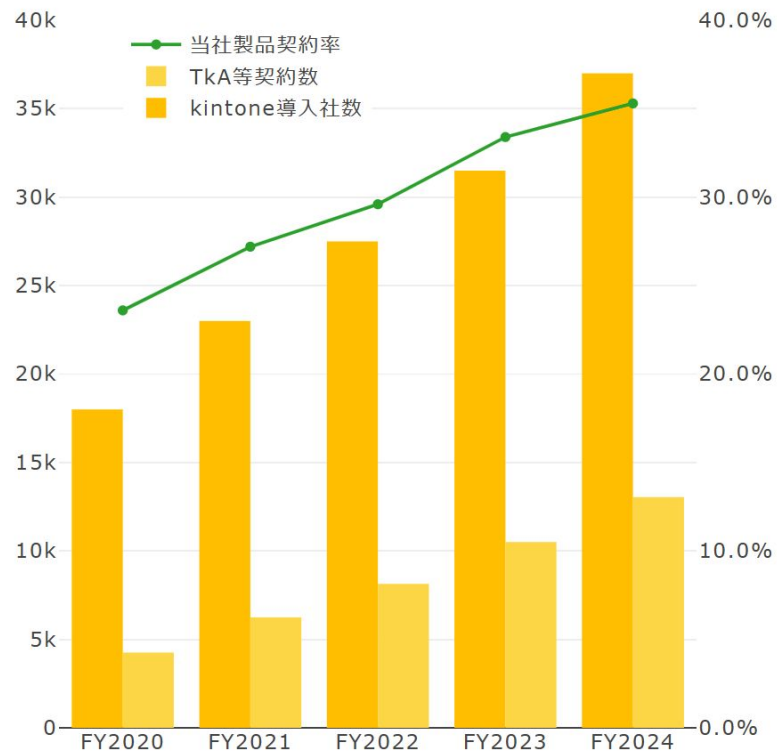
 kMailer



 kBackup



 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。

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。

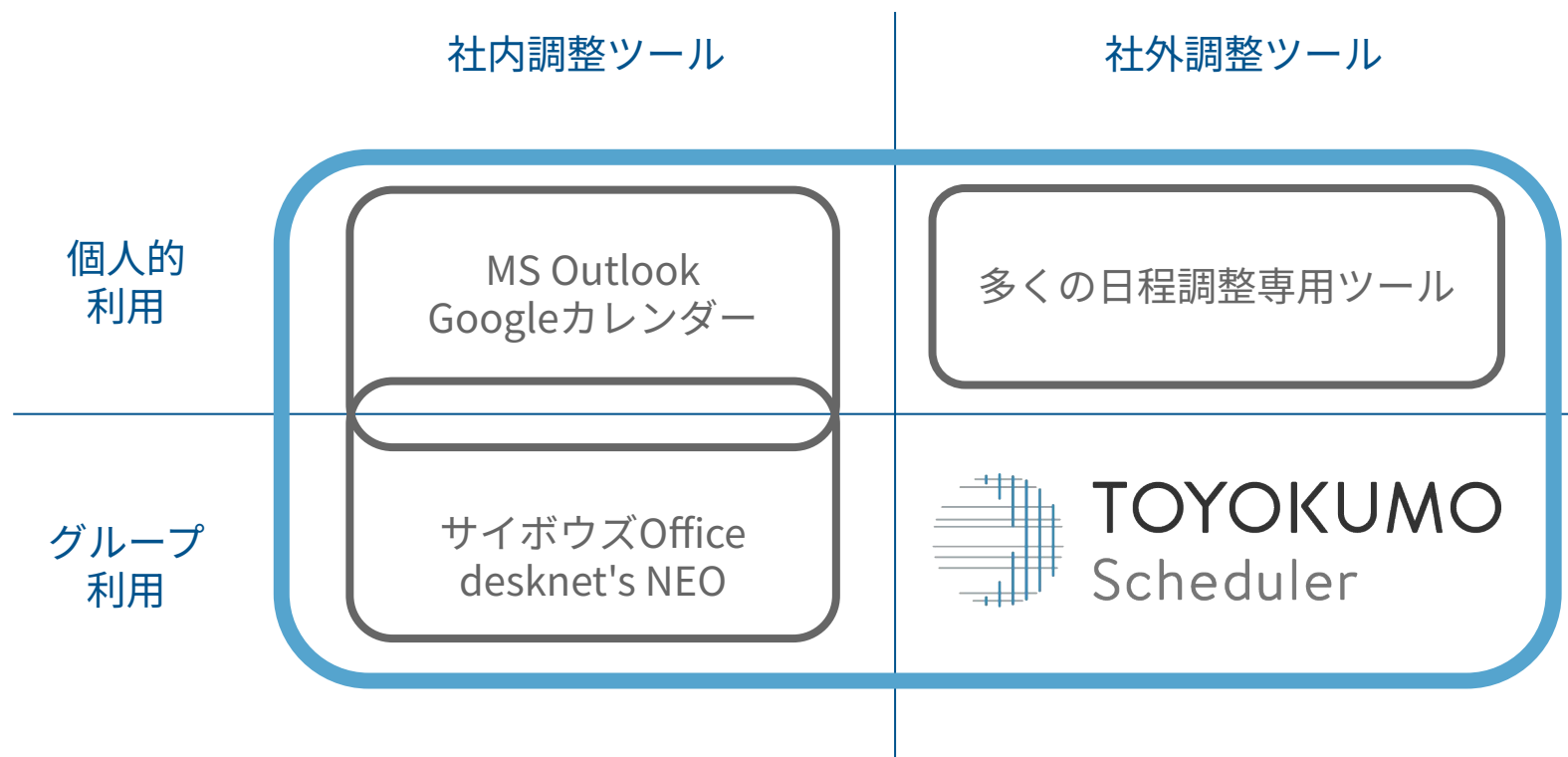


Toyokumo kintoneApp認証とは、FormBridgeで作成したフォームや、kViewerで作成したビューに簡単に認証制限を設定できる機能であり、kintoneのアカウントを持っていない社外の取引先や顧客などの情報共有を「よりセキュアに」「よりカンタン」に行うことができる機能です。

トヨクモ スケジューラー

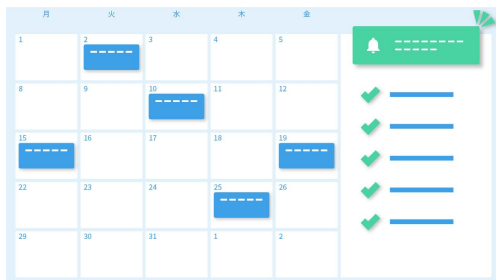
トヨクモ スケジューラーのポジショニング

個人利用、グループ利用、施設管理、社内業務の連携に加え、外部との日程調整も可能な、新しいコンセプトの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

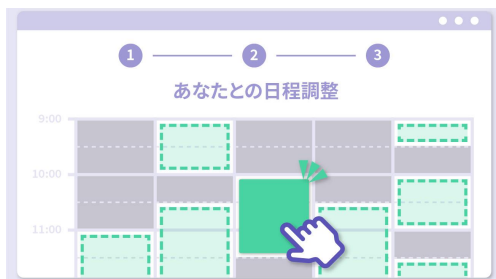
- ・ 個人ビューとtodoリストによるスケジュール管理



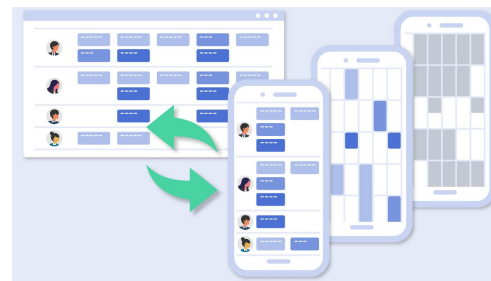
- ・ グループビューで社内の予定を確認



- ・ 社外とのスケジュール調整機能



- ・ スマートフォンでも全機能を使用可能



- ・ 他社サービスとの連携機能



kintone連携

ユーザー、施設、予定データをkintoneとリアルタイムに同期したり、アプリのレコード情報をもとに検索したりできます。



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。



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。



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

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

退職
異動
社員

口頭での不十分な引き継ぎ

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

After

退職
異動
社員

情報
情報
引き継ぎ

**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

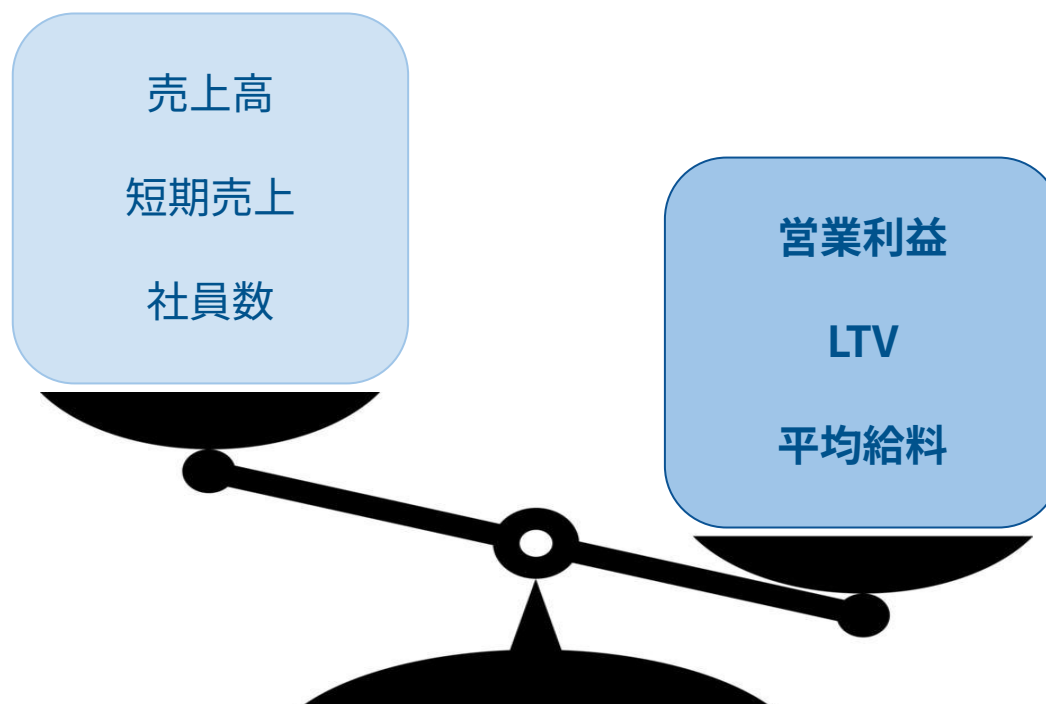
リアクション機能でモチベーションアップ

4 今後の成長戦略

成長させる対象について

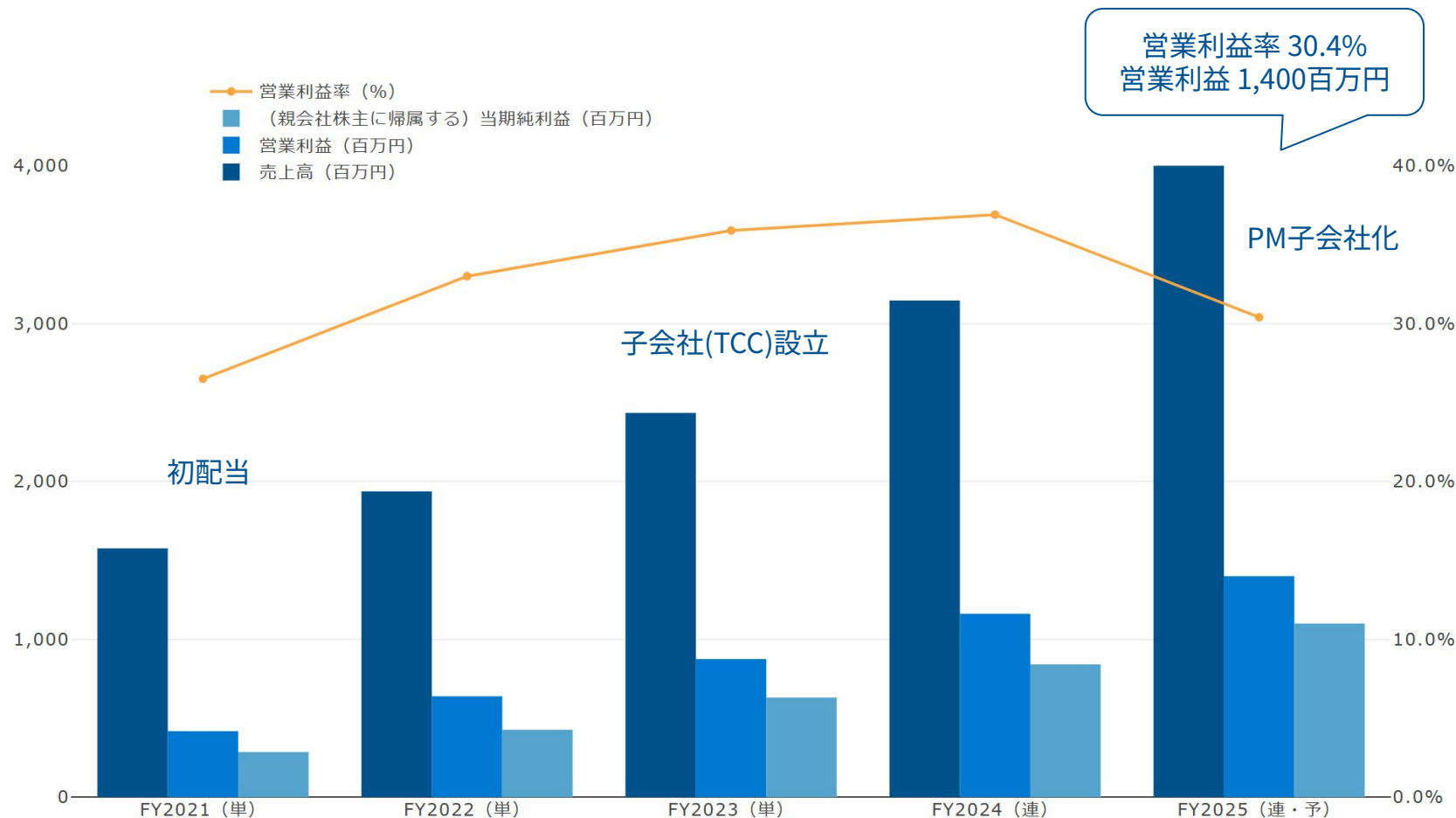
「長期成長」をさせる対象は『利益』です
成長をはかる重要な指標として、営業利益を採用

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

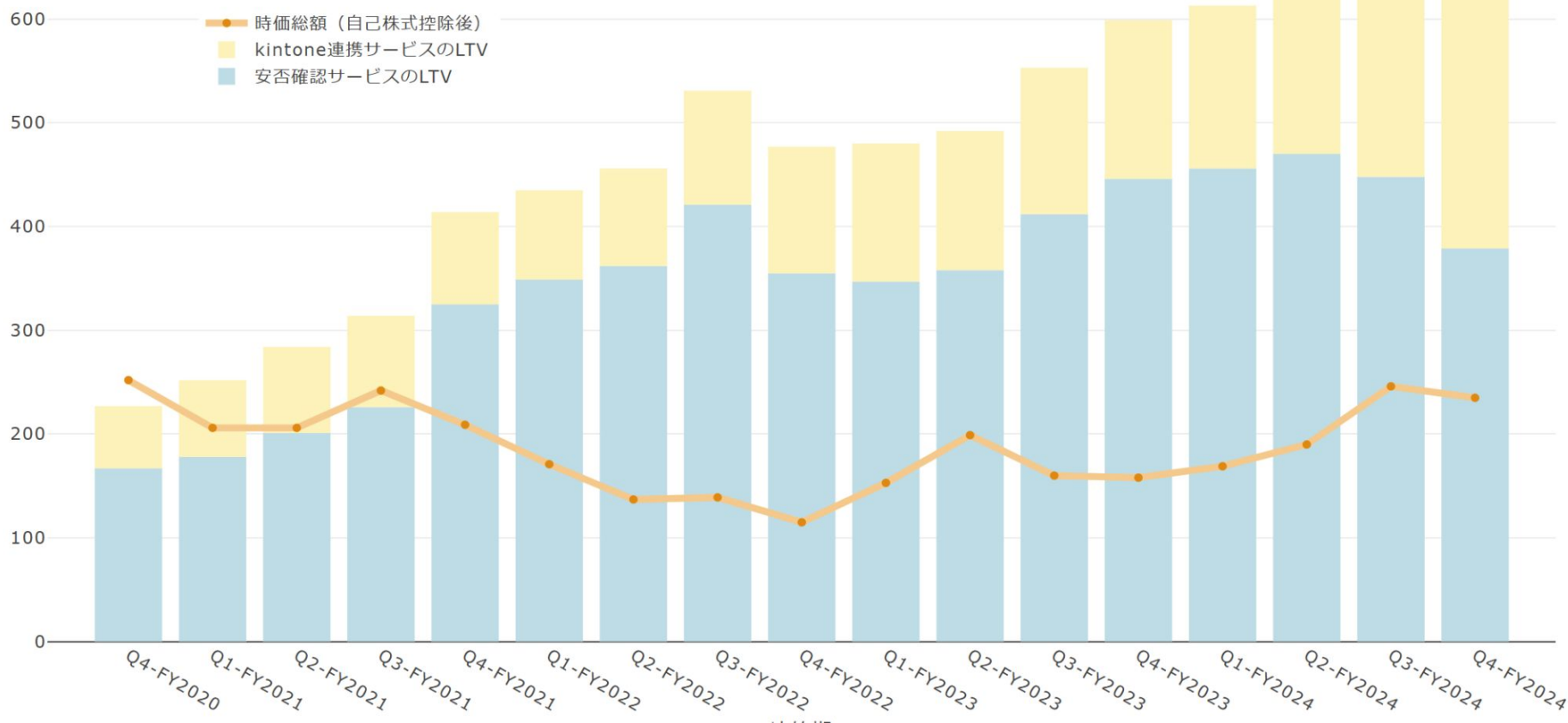
事業規模の拡大に合わせて、営業利益・営業利益率ともに上昇。
必要に応じた投資は行いつつ、連結ベースで「**営業利益率**」を**30%以上**確保する方針。
2025年12月期は営業利益1,400百万円、営業利益率30.4%の予測。



成長させる対象：LTV（Life Time Value）

LTV（※）＝MRR合計／年間平均解約率（金額ベース）

（単位：億円）



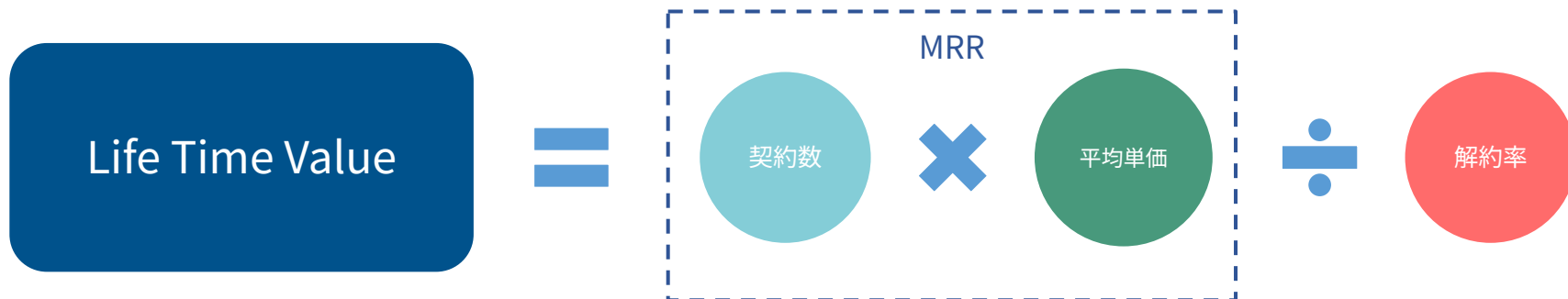
LTV（Life Time Value）は一度契約を開始した顧客が契約を終了するまでの期間にどれだけ会社に収益をもたらしてくれるかを表す指標です。本資料では、トヨクモ スケジューラーのLTVをkintone連携サービス等のLTVに含めています。

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。

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。

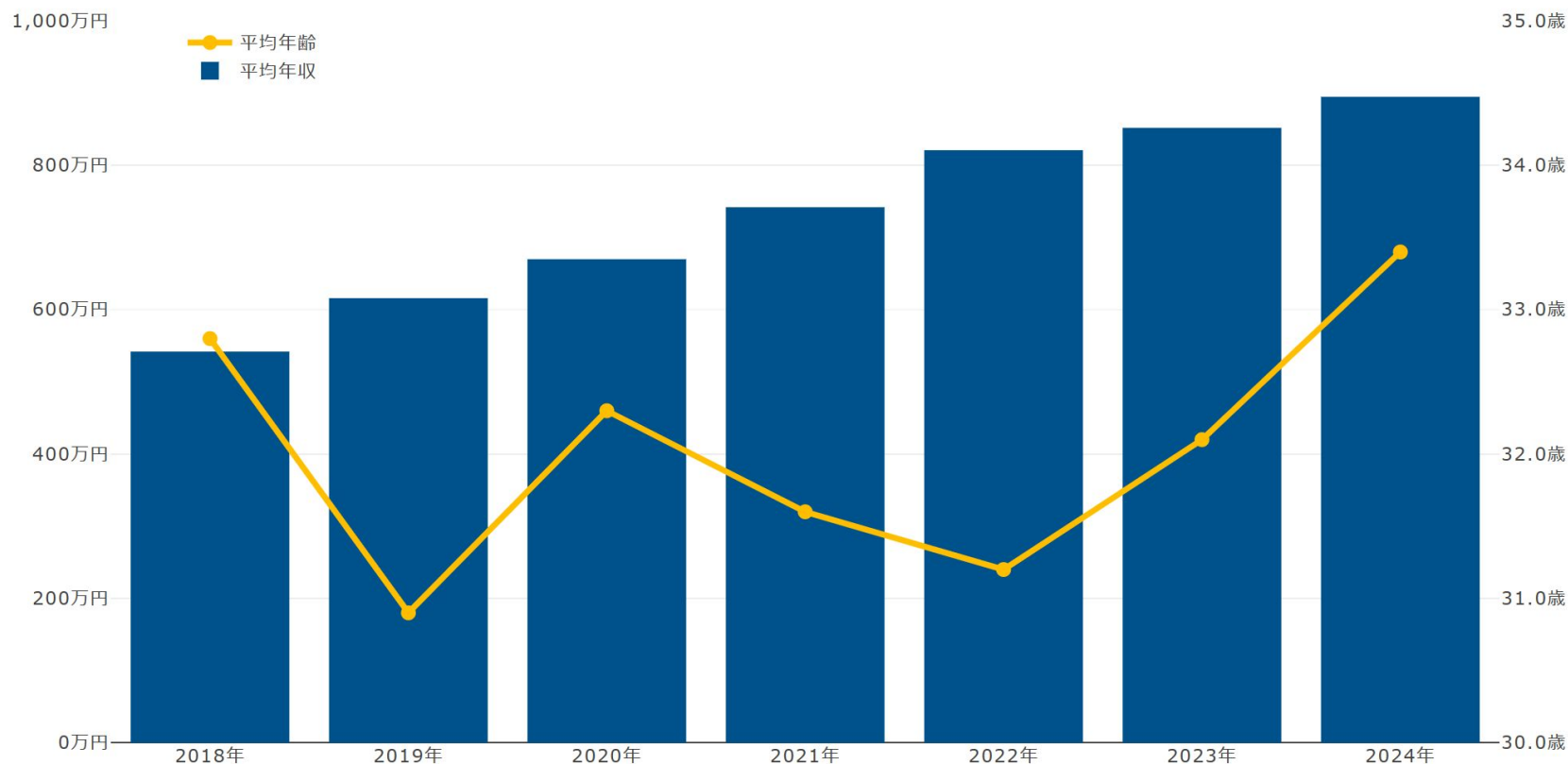
アップセルとは、当社製品を契約している顧客が、その製品の上位コースに契約を変更することをいいます。

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。

成長させる対象：平均年収

トヨタモの平均年収を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。



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

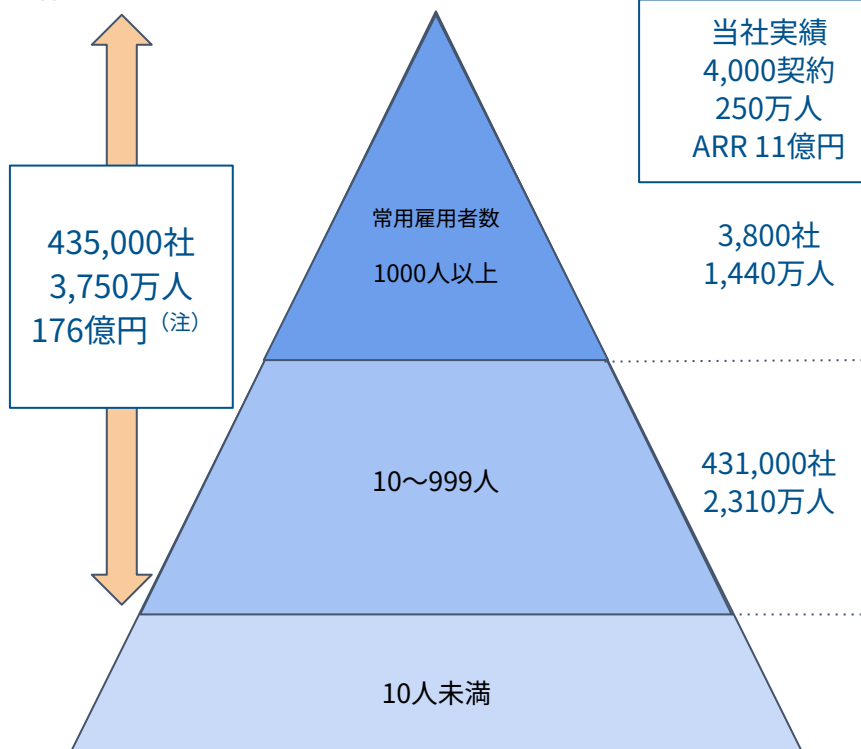
新規事業
M&A

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

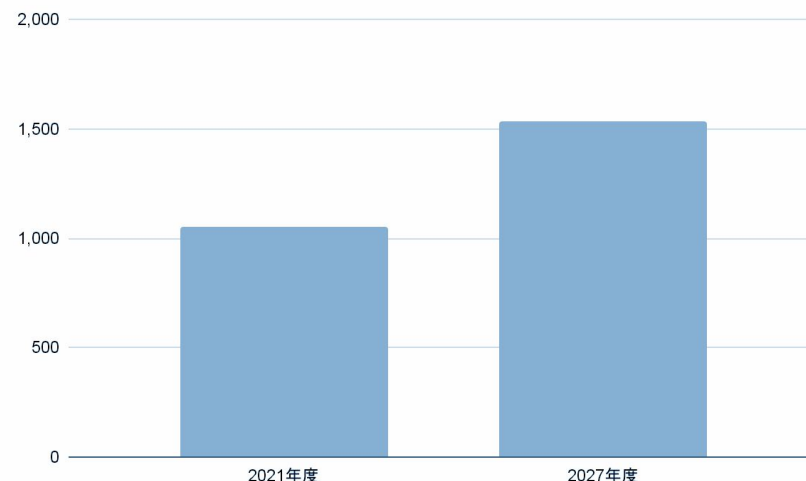
- 巨大地震、台風など自然災害時の事業継続計画（BCP）の見直しの気運
- 大規模な一斉訓練を継続的に行っている優位性、競合他社との差別化
- BCPをパッケージ化し、サービス未導入の中小企業へアプローチ

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)

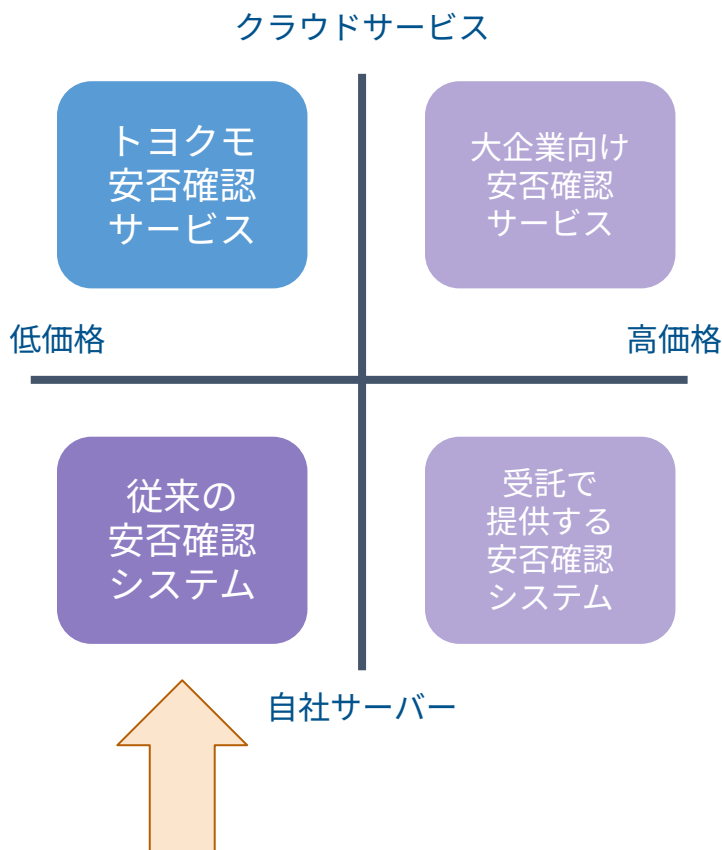
- 2021年度：1,050億円
- 2027年度：1,533億円 (予測)



(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「2023年版 防災情報システム・サービス市場の最新動向と市場展望」(2023年1月25日発表)

「クラウド」 × 「低価格」 の安否確認サービス



「クラウド」

- 高負荷時にサーバーを最大拡張可能
- 通常時の運用は、リーズナブルに運用可能
- サーバーの国際分散によるリスク低減

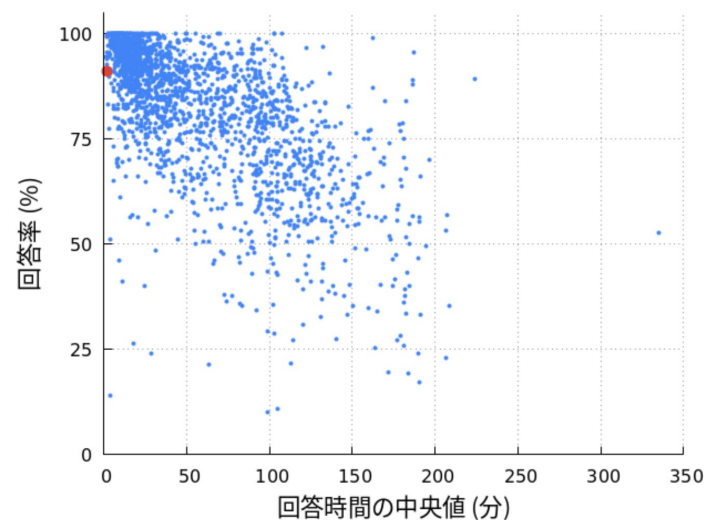
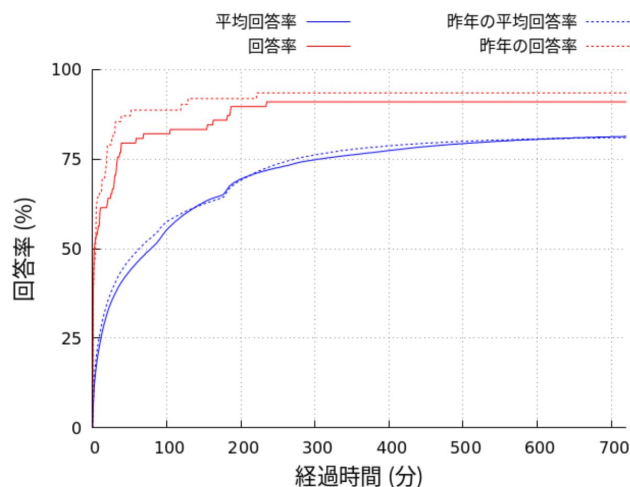
「低価格」

- 高コストになる複雑なカスタマイズ機能を削除
- Webベースの情報収集に機能を限定
- 災害時に必要なコミュニケーション機能を追加
- 特別警報など新しい災害情報に対応

最大のリスクは、大災害時に動かない

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。

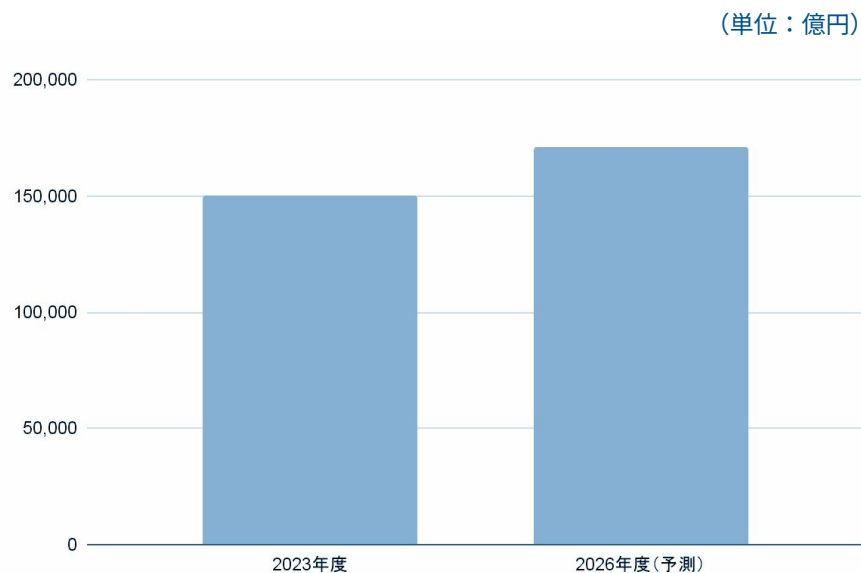
全国一斉訓練は、安否確認サービス2の負荷検証もかねていますが、アクセスが最も高まった時点でもサーバーの使用率には余裕があり、安定稼働することを確認することができました。また、参加団体には、レポートをお送りし、安否確認の体制、システム運用の見直しにお役立ていただけます。



Toyokumo kintoneApp等

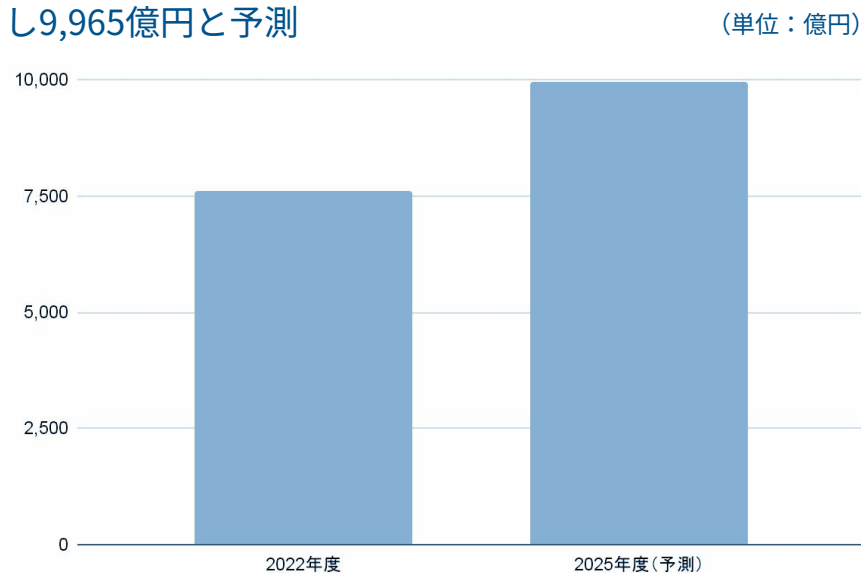
国内民間IT市場規模推移と予測 (出所1)

企業はDXのためIT投資を引き続き拡大
2026年度には17兆1000億円と予測



自治体向けソリューション市場規模推移・予測 (出所2)

自治体は2025年度末までにガバメントクラウドを活用した基幹業務システムの統一、標準化する方針
ピークの2025年度には標準化対応に対する特需が発生し9,965億円と予測



(出所1) 株式会社矢野経済研究所『国内企業のIT投資に関する調査を実施(2024年)』(2024年11月21日発表)

(注1) 会計年度、且つIT投資額ベース、2026年度は予測値、民間IT市場には、ハードウェア、ソフトウェア、サービス等を含み、公共分野(官公庁や自治体)や民間小規模事業者によるIT投資を対象としない。

(出所2) 株式会社矢野経済研究所『自治体向けソリューション市場に関する調査(2024年)』(2024年5月23日発表)

(注2) 事業者売上高ベース、2025年度は予測値、市場規模には、ハードウェアやソフトウェアの購入費、レンタル・リース料、保守・サービスサポート料、回線使用料、要員派遣費、アウトソーシング(BPOサービス)費などを含む。

Toyokumo kintoneApp等の市場規模



(注1) 当社Toyokumo kintoneApp等（以下、TkA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) TkA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。

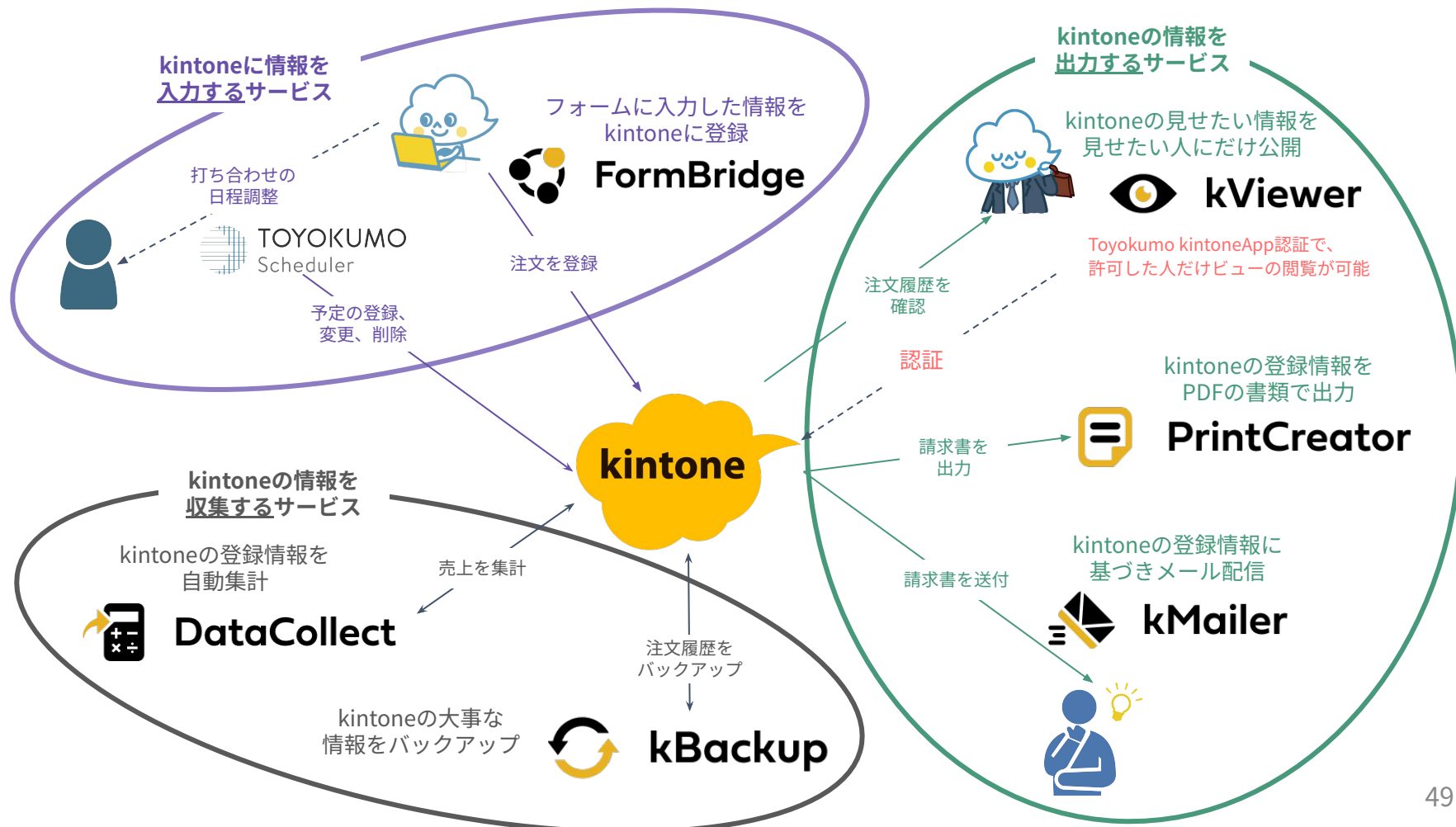
(注3) TkA等の製品数・平均単価と令和3年「経済センサス」（経済産業省）の常用雇用者数が10名以上の企業数に基づき当社算出。

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。

Toyokumo kintoneApp等の成長戦略

Toyokumo kintoneApp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



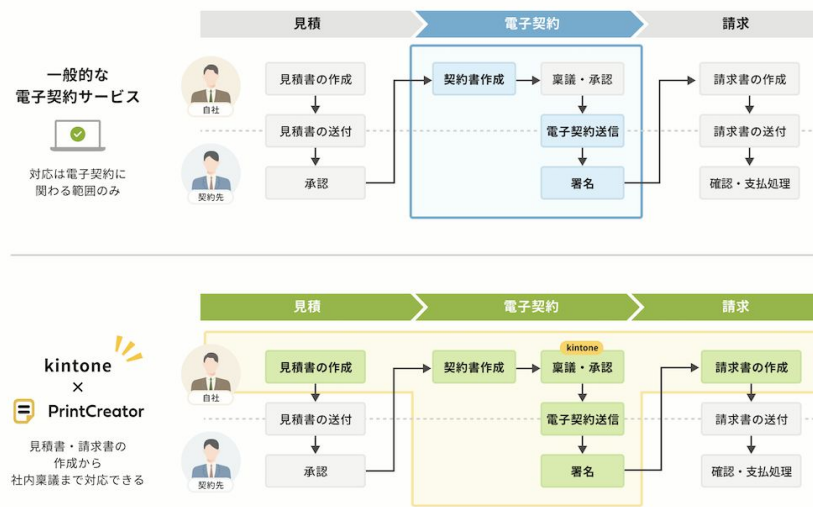
Toyokumo kintoneApp認証による活用範囲の拡大

- 情報共有範囲を拡大するToyokumo kintoneAppユーザーが60万ユーザーを突破
- Toyokumo kintoneAppに対応した、フォームブリッジ、kViewerの契約数が急増中

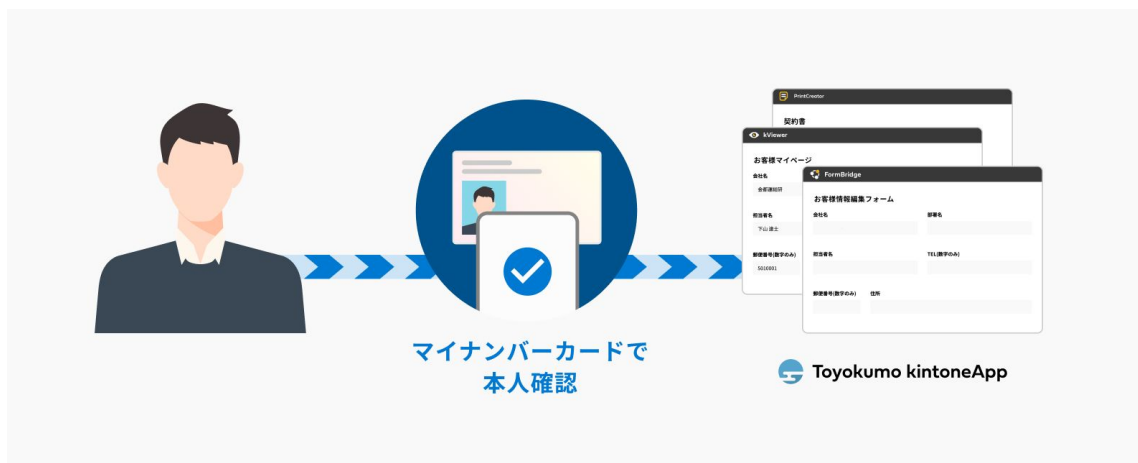


Toyokumo kintoneAppに高機能サービスを実装

PrintCreatorに「電子契約」機能を実装

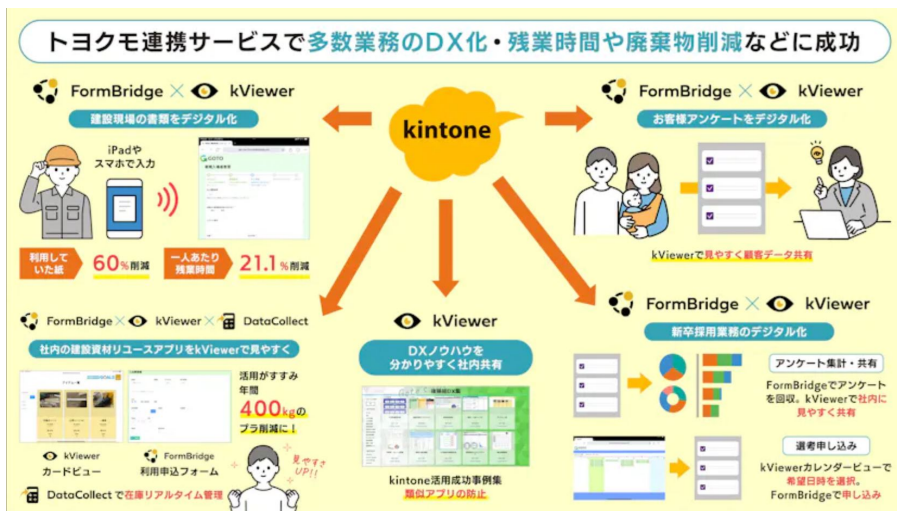


FormBridge、kViewerに「マイナンバーで本人確認」機能を実装



当社製品の活用事例の充実と共有

- 当社製品の活用事例をサイトにアップロード
 - 利用シーン、製品ごとに分かりやすく紹介
- 定期的に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
 - 活用事例の発表の様子は動画としてアップロード



25以上のkintone活用術を学べる！



トヨクモ
kintone
フェス 2024

7.3(水)-7.5(金)
オンライン/リアル開催イベント

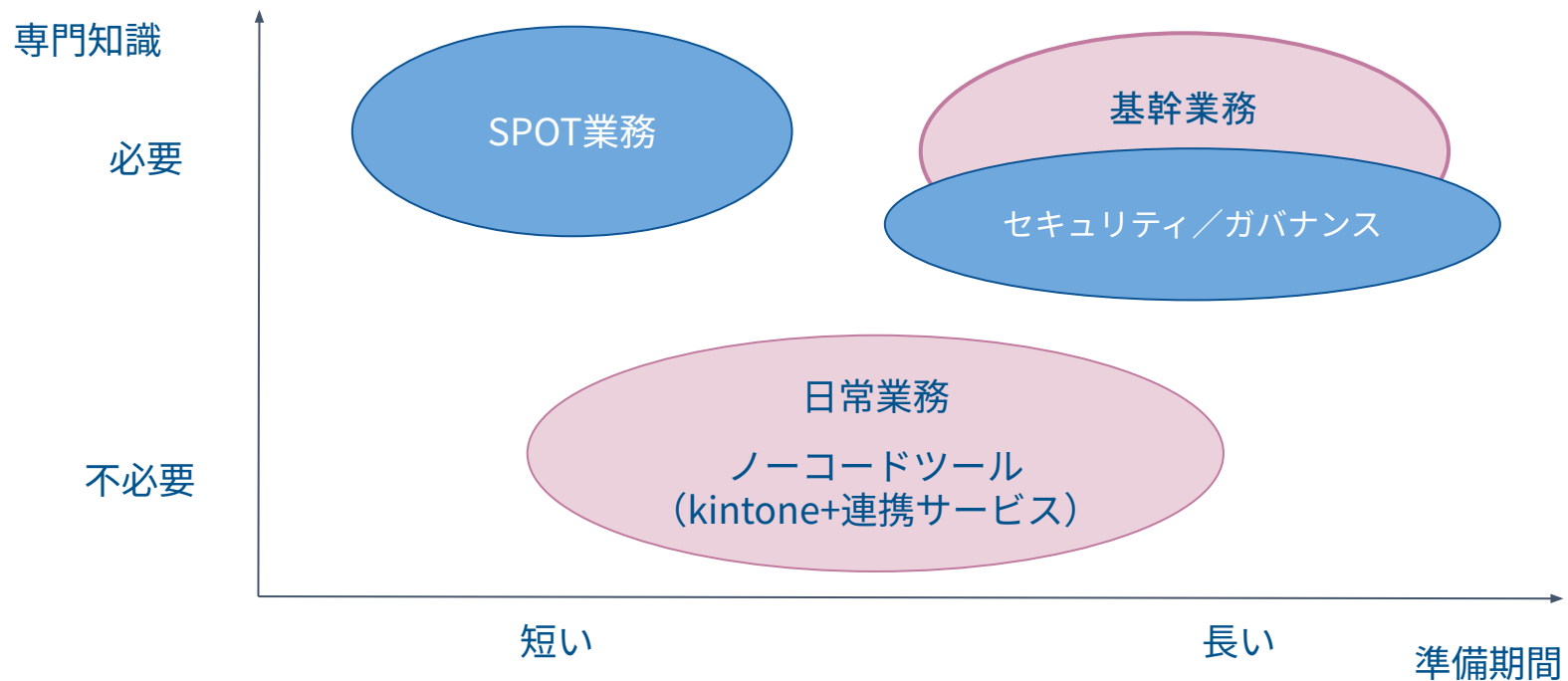
トヨクモクラウドコネクト

トヨクモクラウドコネク트의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



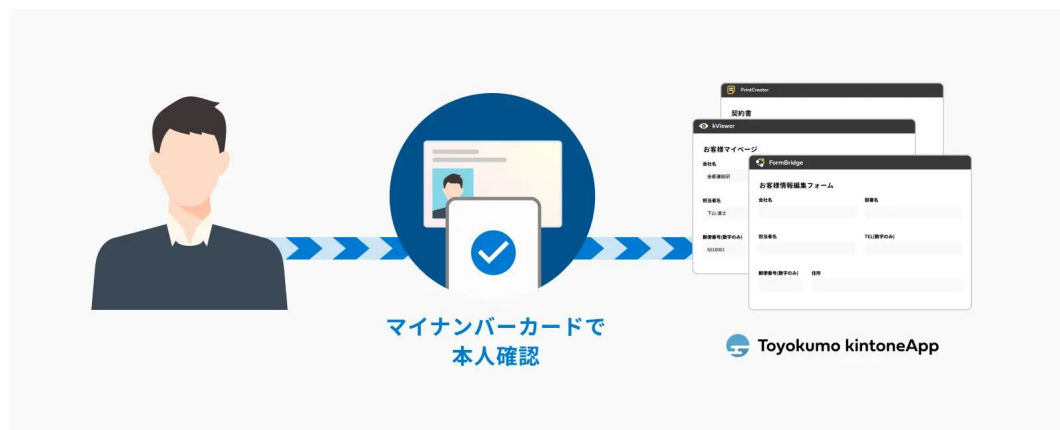
セキュリティ／ガバナンス支援パッケージの提供

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

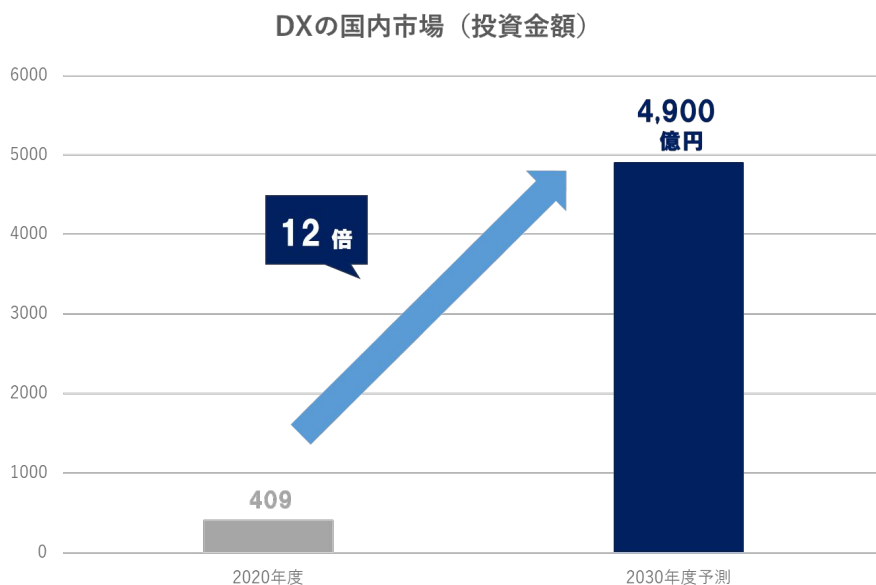
デジタル庁が提供する「デジタル認証アプリ」の活用



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



システム開発者

開発主体の変化



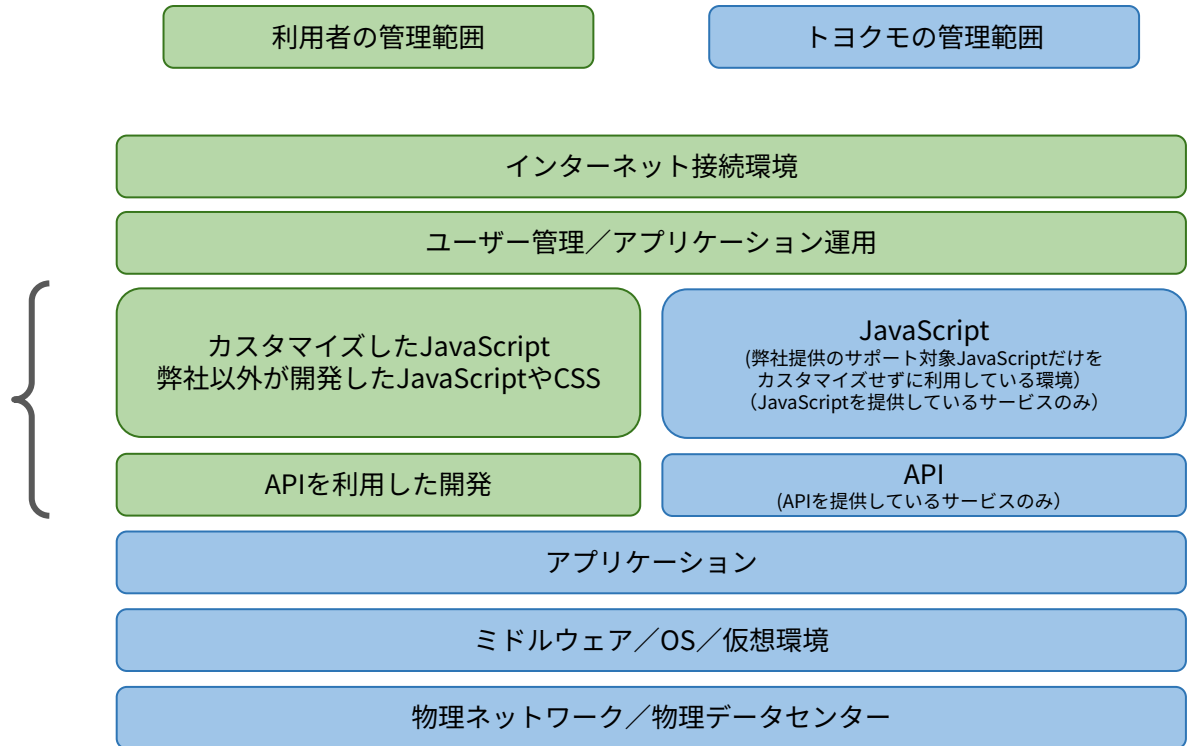
業務担当者

「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
に利用している
→ **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



(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





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



プロジェクト・モード

NotePMの開発・運営

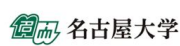
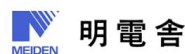
マニュアル作成・ナレッジ管理SaaS

ITreview Best Software in Japan 2024 7位と高い評価

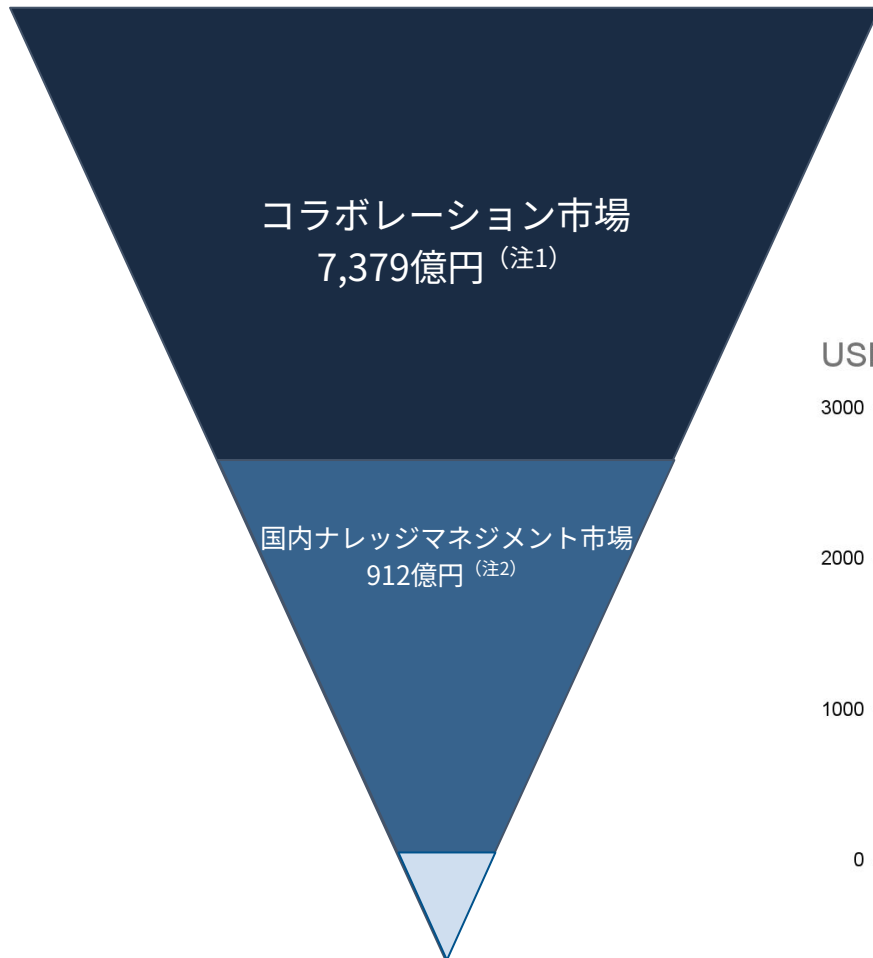
ビジネスモデルはトヨクモと同じProduct-Led Growth

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



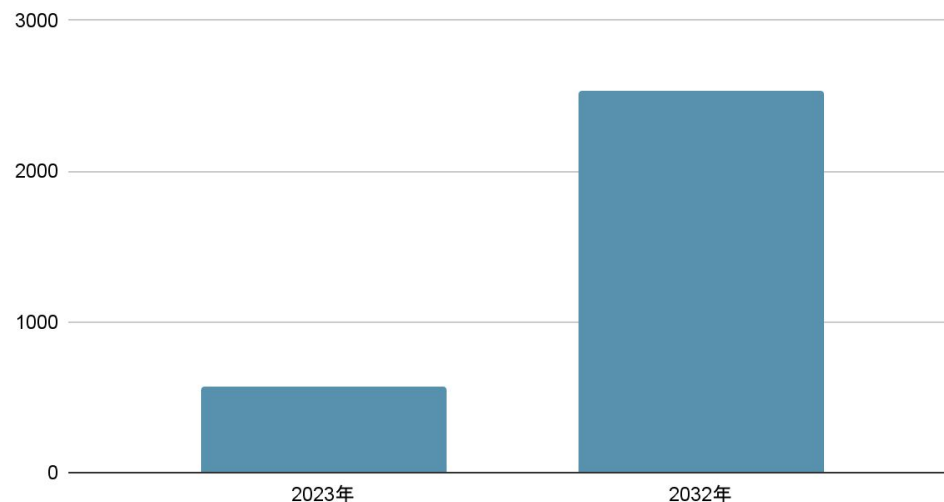
ナレッジマネジメント市場について



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。

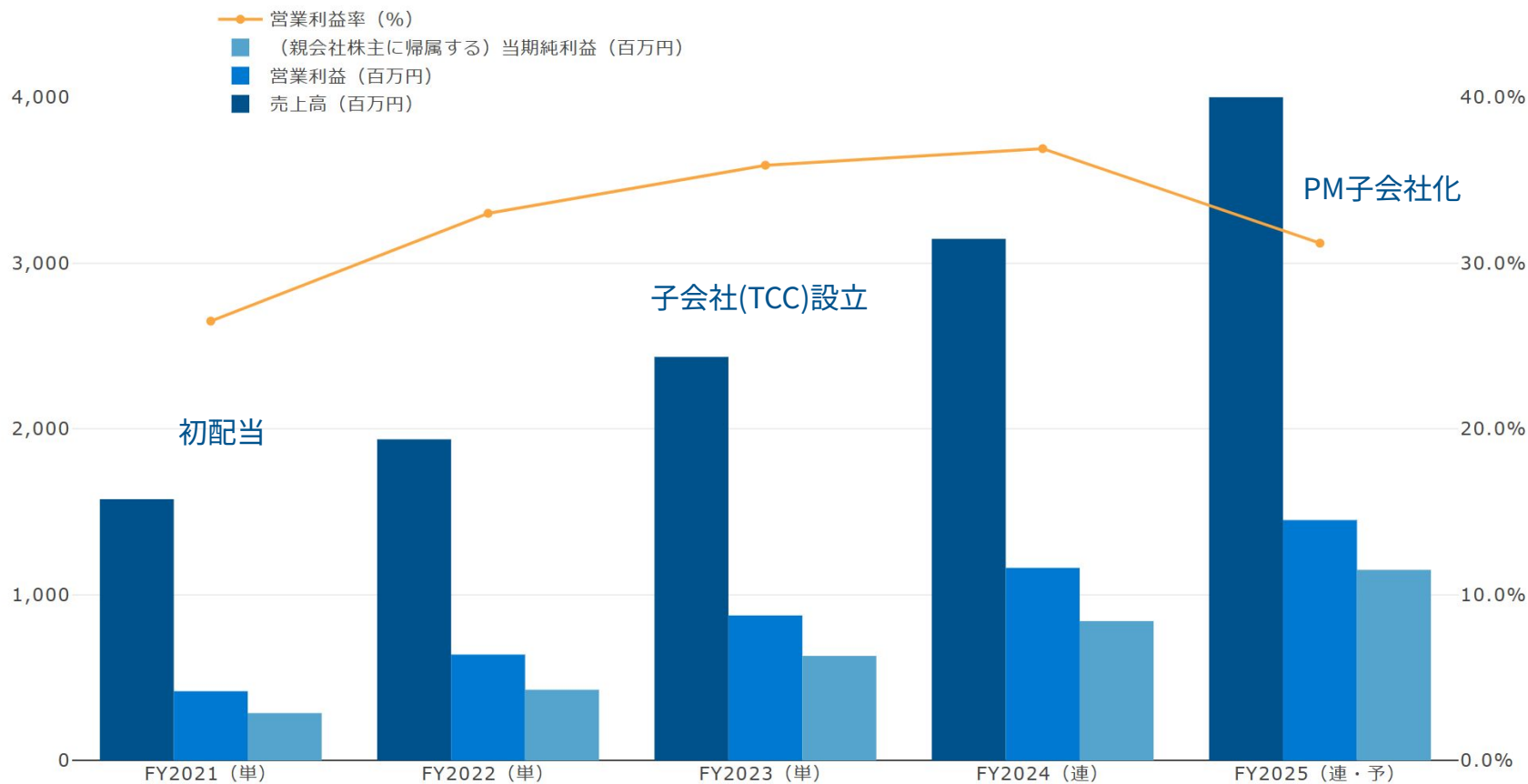
なお、当社が算出した数値は、実際の市場規模とは異なる可能性があります。

(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)

5 業績 主要指標 来期予想

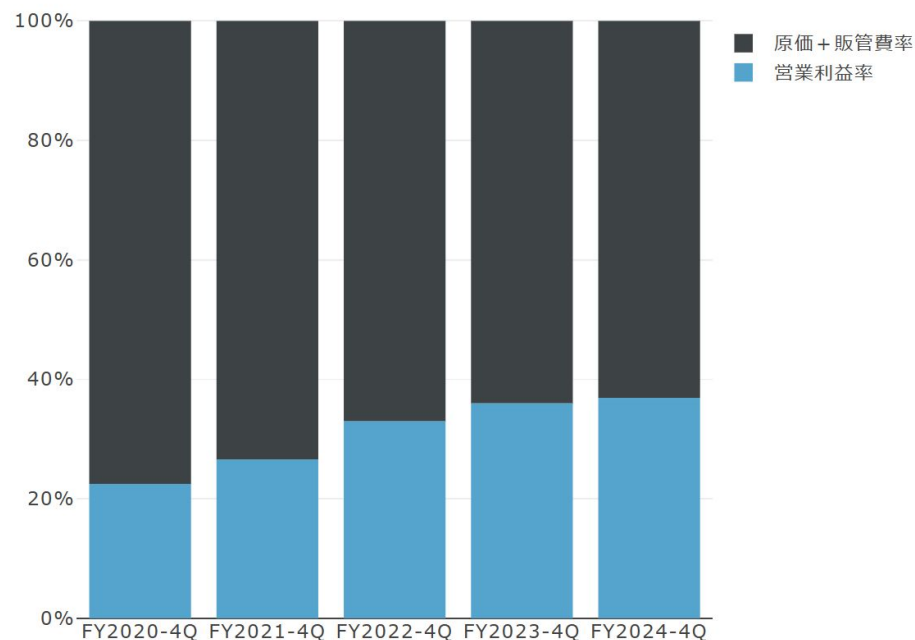
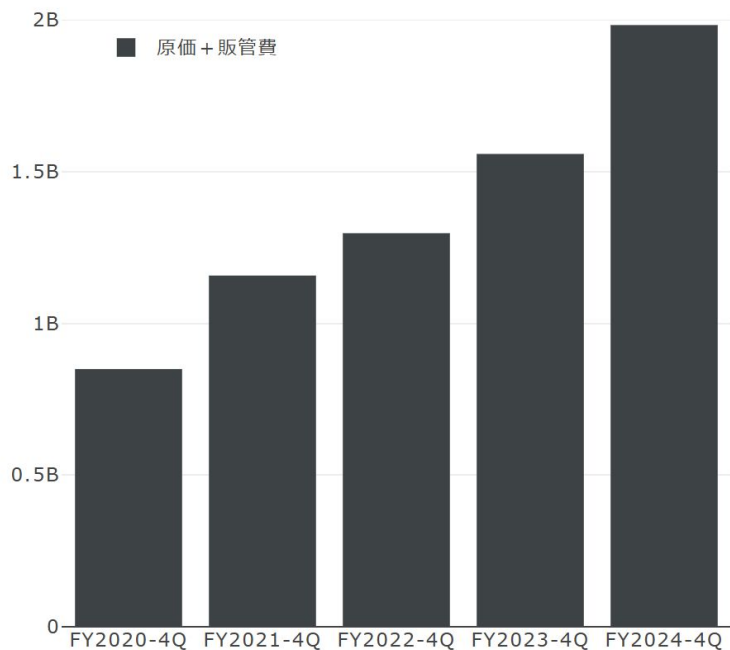
過去の業績及び来期予想

売上高は前年比+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。



費用と営業利益率の推移

事業拡大のための積極的な投資により、原価+販管費の規模は年々増加。
こだわりの成長サイクル（p.10参照）を徹底、費用の増加以上の売上成長で、高い営業利益率を実現。
営業利益率（対売上比）30%以上を維持する方針。

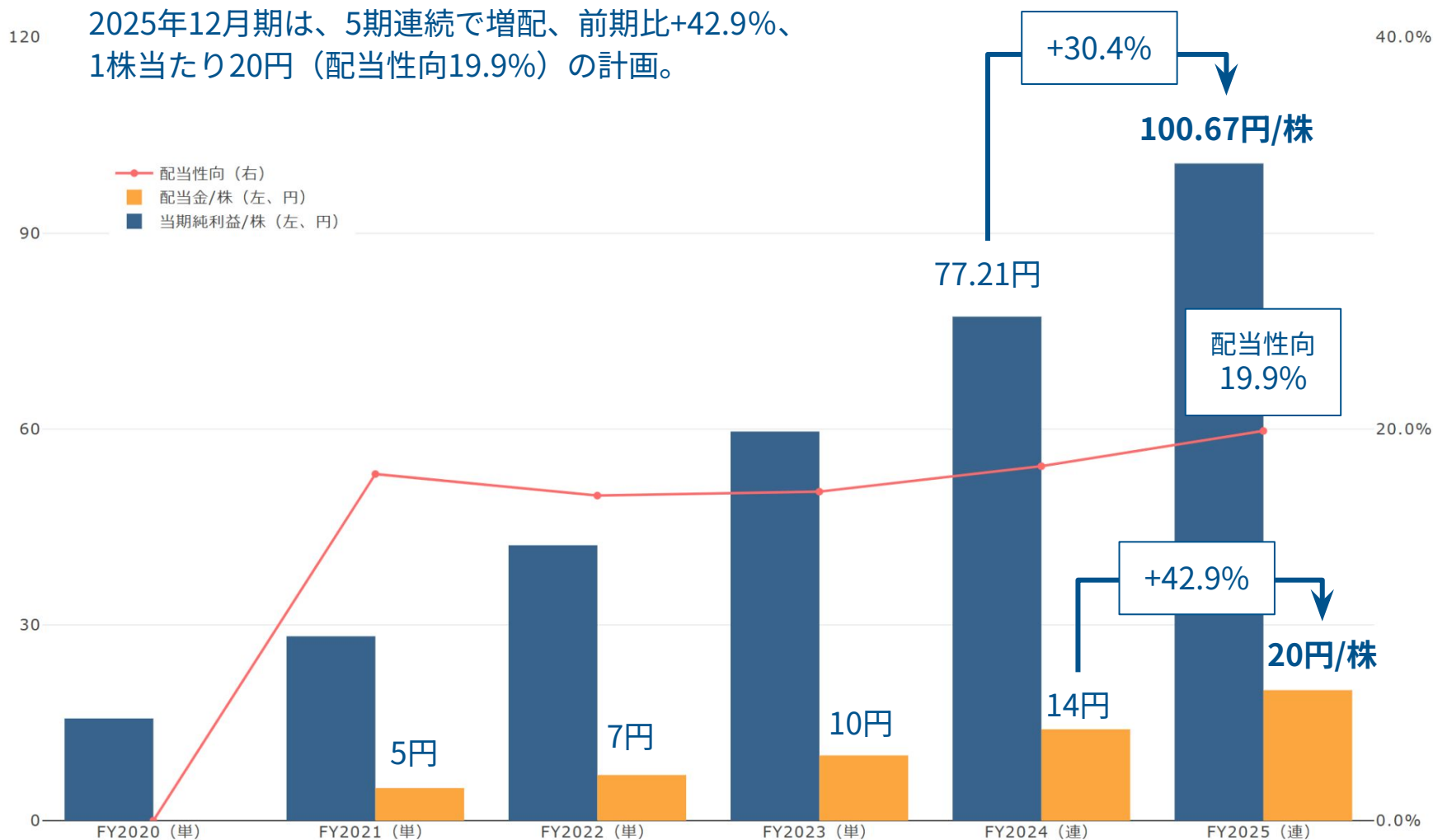


(注1) 2022年12月期以降とそれ以前では収益認識基準が異なります。
(注2) 2023年12月期までは単体、2024年12月期より連結の業績数値となります。

配当推移

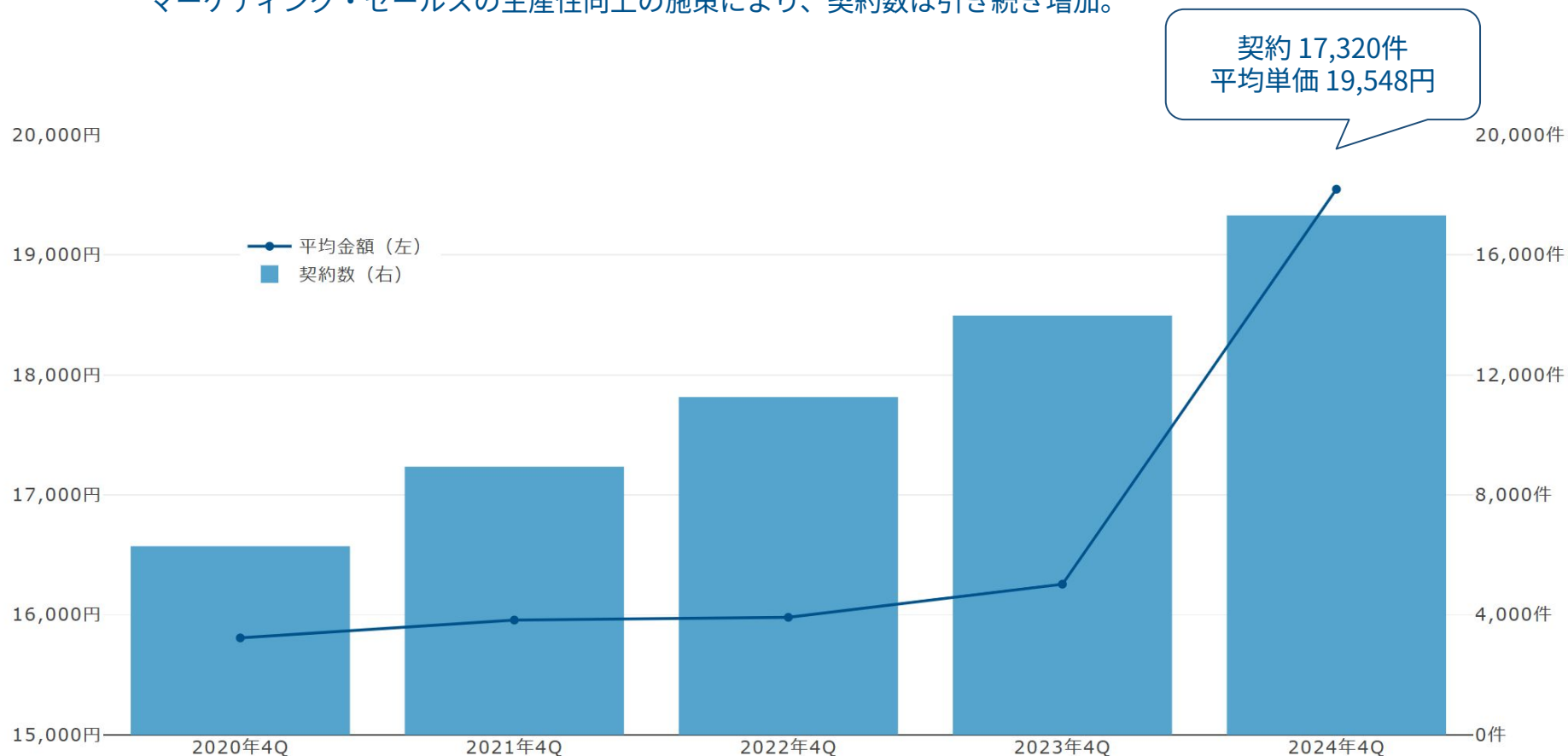
親会社株主に帰属する当期純利益の20%程度の配当性向を基準として、株主の皆様へ継続的に利益還元を実施する方針。

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



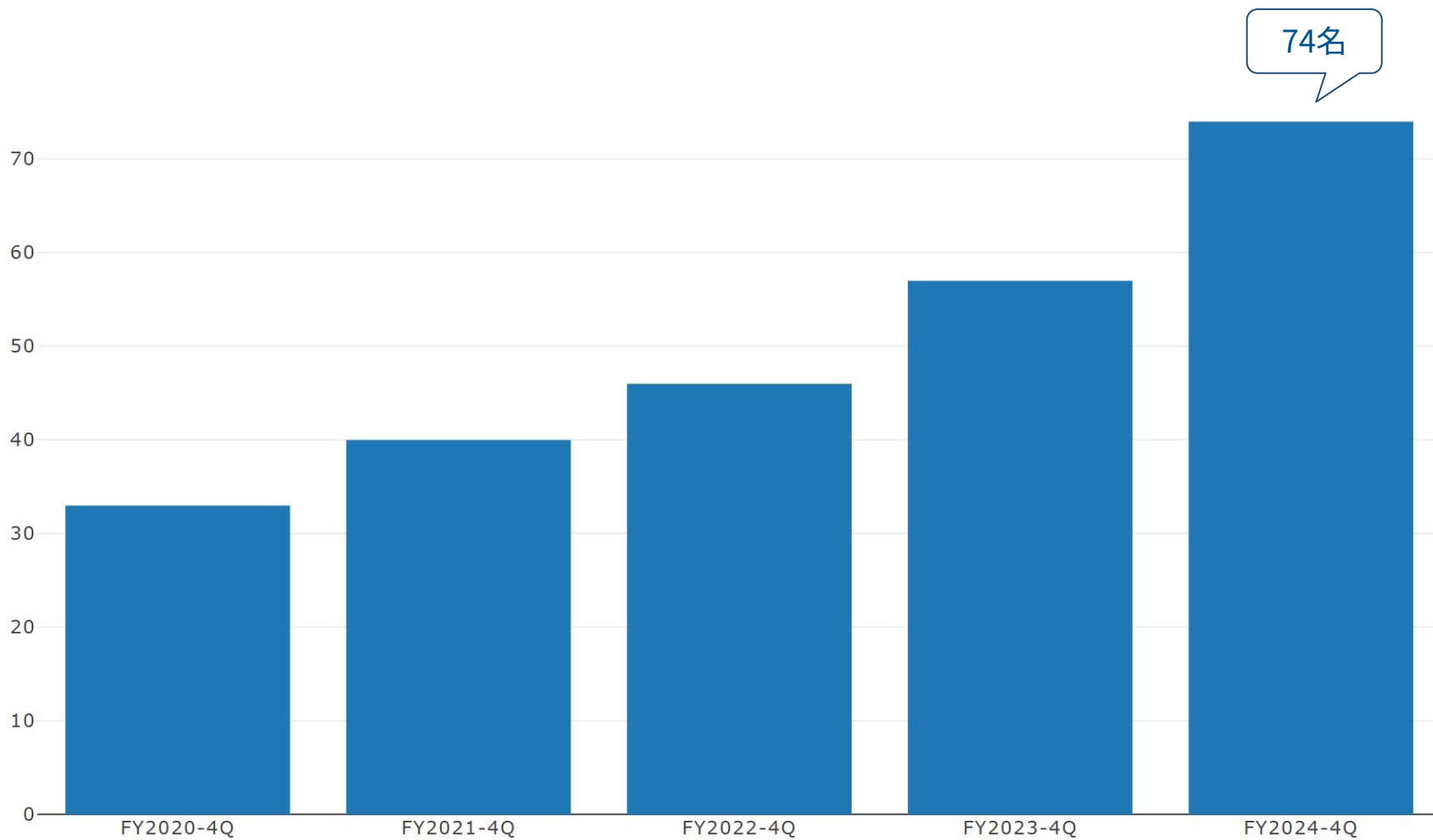
有償契約数と平均単価*

Toyokumo kintoneAppの価格改定により、2024年12月末時点の平均単価は大きく上昇。
マーケティング・セールスの生産性向上の施策により、契約数は引き続き増加。



*本資料は、トヨクモ株式会社単体の数値になります。トヨクモ スケジューラーの有償契約数をkintone連携サービス等を含めています。

従業員数



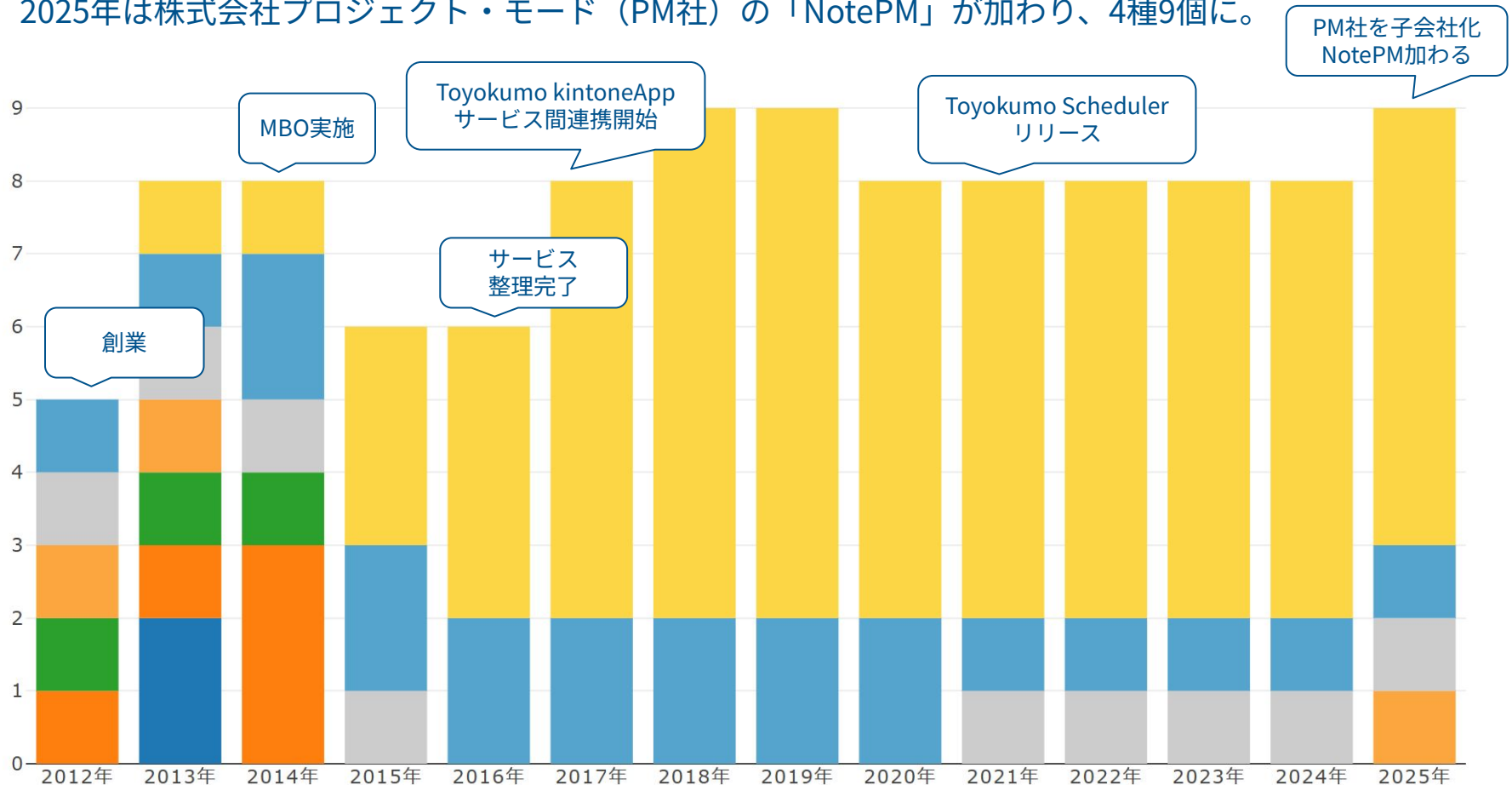
(注) FY2023までは単体、FY2024より連結の従業員数になります。

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」
- 「Toyokumo kintoneApp（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

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

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、安否確認サービスの拡販並びに新規のサービス開発を行う

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、保護に努めております

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。