

# 2024年12月期 第3四半期 決算説明資料



トヨクモ



トヨクモ株式会社

2024年11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3四半期 決算概要

- 1-1 連結通期業績予想の修正
- 1-2 第3四半期までの実績（前年比較）
- 1-3 2024年12月期 3Q Executive Summary
- 1-4 四半期の実績（前年同四半期比較）
- 1-5 四半期の実績（直前四半期比較）
- 1-6 営業利益増減要因（直前四半期比較）
- 1-7 貸借対照表

# 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 解約率（チャーンレート）
- 2-6 稼ぐ力の計画
- 2-7 LTVの推移

# 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3四半期 決算概要

---

# 1-1 連結通期業績予想の修正

直近の状況を踏まえ、本日、通期業績予想を修正。

契約数の増加が好調なため、売上高及び各利益項目を上方修正。

(単位：百万円)

	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に 帰属する 当期純利益	1株当たり 当期純利益 (円)
前回発表予想 (A)	3,000	1,000	1,000	690	63.29
今回修正予想 (B)	3,100	1,100	1,100	760	69.71
増減額 (B - A)	+100	+100	+100	+70	-
増減率 (%)	+3.3%	+10.0%	+10.0%	+10.1%	-

※2024年12月期より連結決算のため、前年実績の記載は省略しています。

当期予想の1株当たり当期純利益は、2024年9月末時点における発行済株式数、自己株式数を考慮しています。

## 1-2 第3四半期までの実績（前年比較）

売上高は前年比較で+27.6%、販管費は+27.3%。

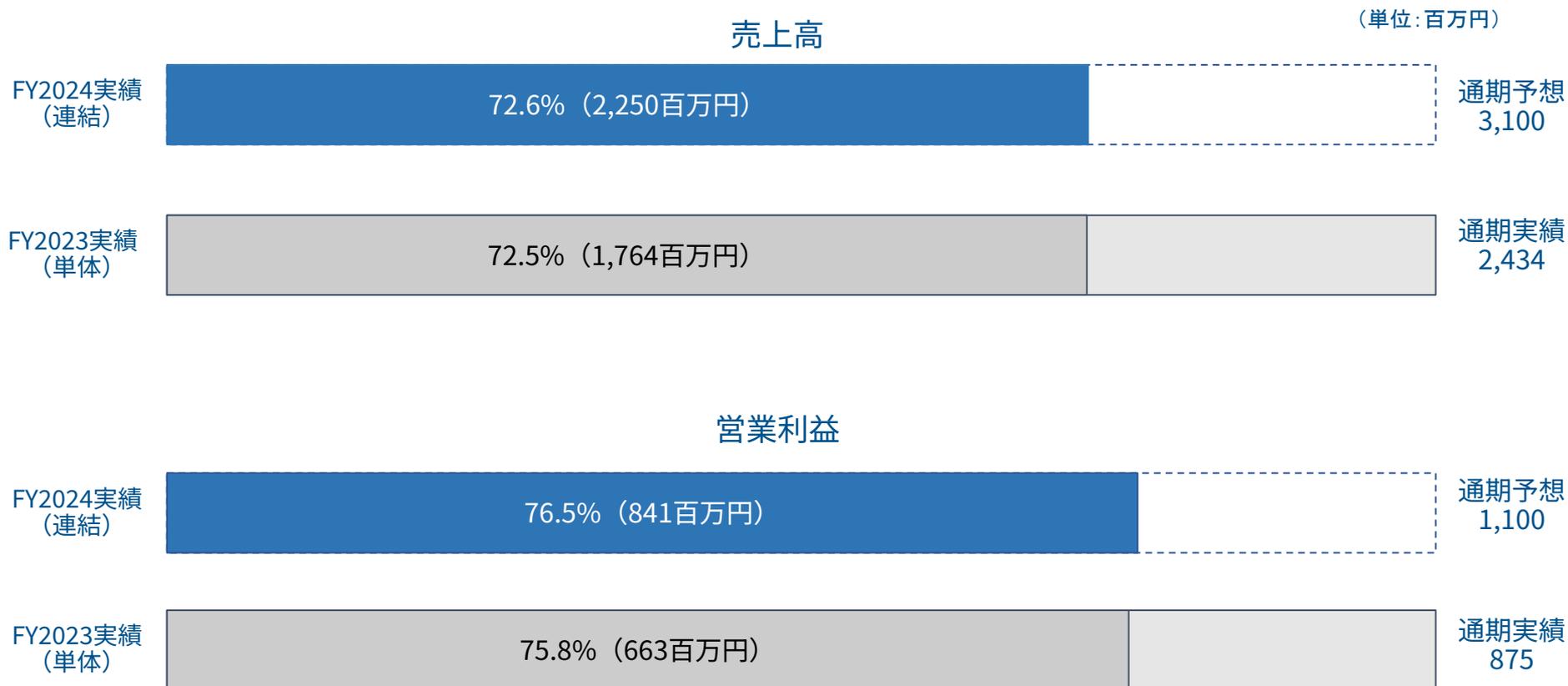
営業利益は連結通期で10億円超えに向けて順調に進捗。

	2023年12月期 1-9月実績（単体）	2024年12月期 1-9月実績（連結）	YoY （参考）	2024年12月期 （計画）	計画 進捗率
売上高	1,764	2,250	+27.6%	3,100	72.6%
売上総利益	1,720	2,186	+27.1%	-	-
販売費/一般管理費	1,056	1,345	+27.3%	-	-
内) 人件費	439	587	+33.9%	850	69.2%
内) 広告宣伝費	439	516	+17.4%	760	67.9%
営業利益	663	841	+26.9%	1,100	76.5%
経常利益	663	842	+26.9%	1,100	76.6%
四半期純利益	459	582	+26.7%	760	76.6%

# 参考 連結通期業績予想に対する進捗

業績予想を上方修正したものに対するグラフ。

売上高、営業利益ともに前期と同程度と、順調な進捗率。



# 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、予算を増額

人件費：一部採用が後ろ倒しとなったことから、予算を減額

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 ウェート	実績 消化率	計画 ウェート	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%		30%	

# 1-3 2024年12月期 3Q 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は順調に成長

売上高  
(四半期)

**801**百万円

YoY +29.1%      QoQ +7.3%

-----  
四半期会計期間で初の8億円超え

営業利益  
(四半期)

**282**百万円

YoY +131.7%      QoQ ▲5.3%

-----  
計画通りの営業利益を確保

ARR

ARR **3,302**百万円

YoY +27.1%      QoQ +6.3%

-----  
※トヨクモ単体の数値

チャーンレート

**0.68%**

-----  
全体で1%未満と低位で安定して推移

# 1-4 四半期の実績（前年同四半期比較）

売上高がYoYで+29.1%と順調

販管費は前年同四半期と同程度のため、利益項目が大幅増

（単位：百万円）

	2023年12月期 7-9月実績	2024年12月期 7-9月実績	YoY (参考)
売上高	621	801	+29.1%
売上総利益	607	777	+27.1%
販売費/一般管理費	485	495	+2.1%
内) 人件費	156	215	+37.9%
内) 広告宣伝費	263	204	▲22.5%
営業利益	121	282	+131.7%
経常利益	121	282	+132.2%
親会社株主に帰属する 四半期純利益*	84	195	+132.2%

\* 2023年12月期は単体のため四半期純利益になります。

## 1-5 四半期の実績（直前四半期比較）

四半期会計期間の売上高として初めて8億円超え

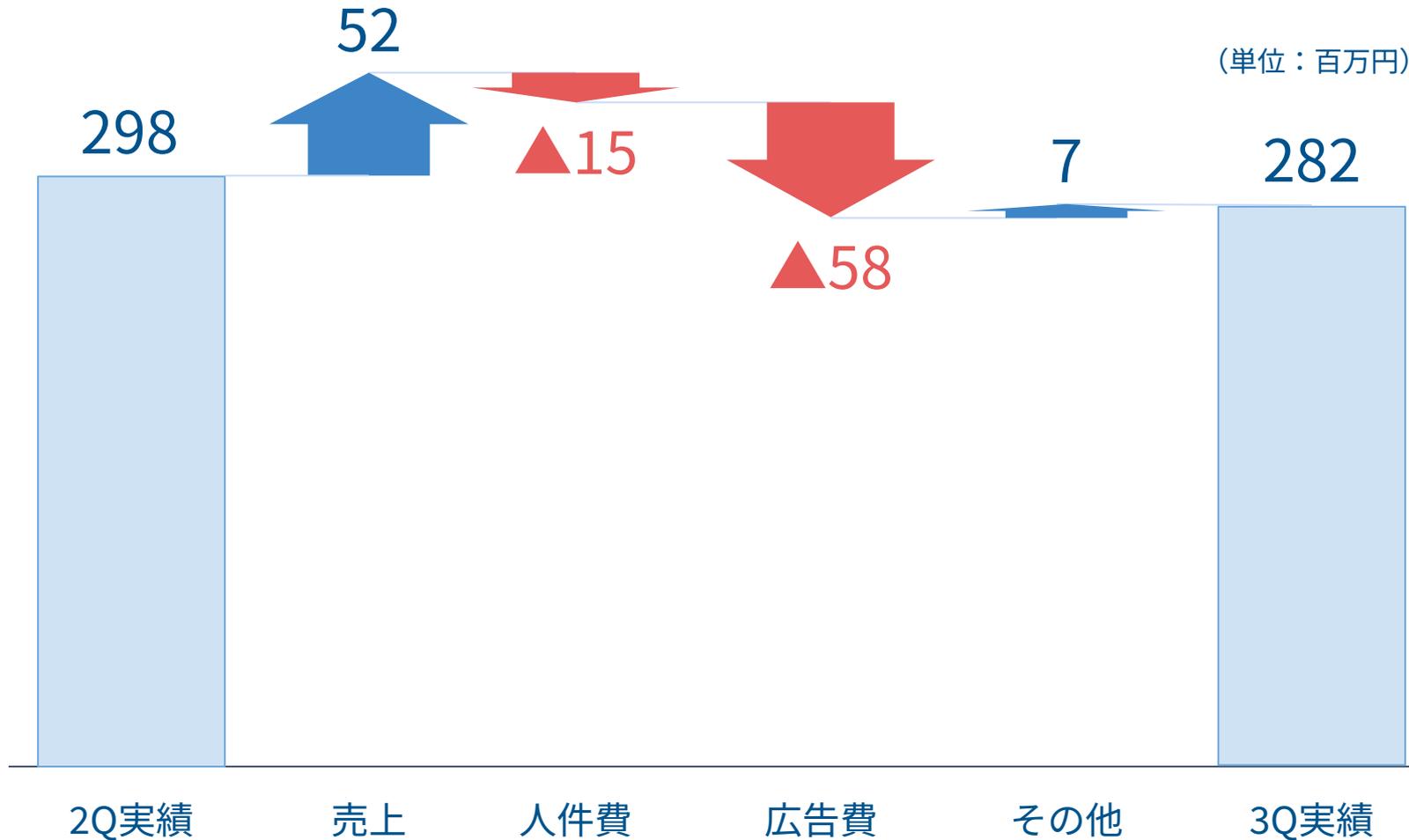
防災週間に合わせて、第3四半期は安否確認サービスの広告へ投資

（単位：百万円）

	2024年12月期 4-6月実績	2024年12月期 7-9月実績	QoQ
売上高	749	801	+7.0%
売上総利益	727	777	+6.9%
販売費/一般管理費	429	495	+15.4%
内) 人件費	200	215	+7.6%
内) 広告宣伝費	145	204	+40.3%
営業利益	298	282	▲5.3%
経常利益	298	282	▲5.2%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	206	195	▲5.0%

## 1-6 営業利益増減要因（直前四半期比較）

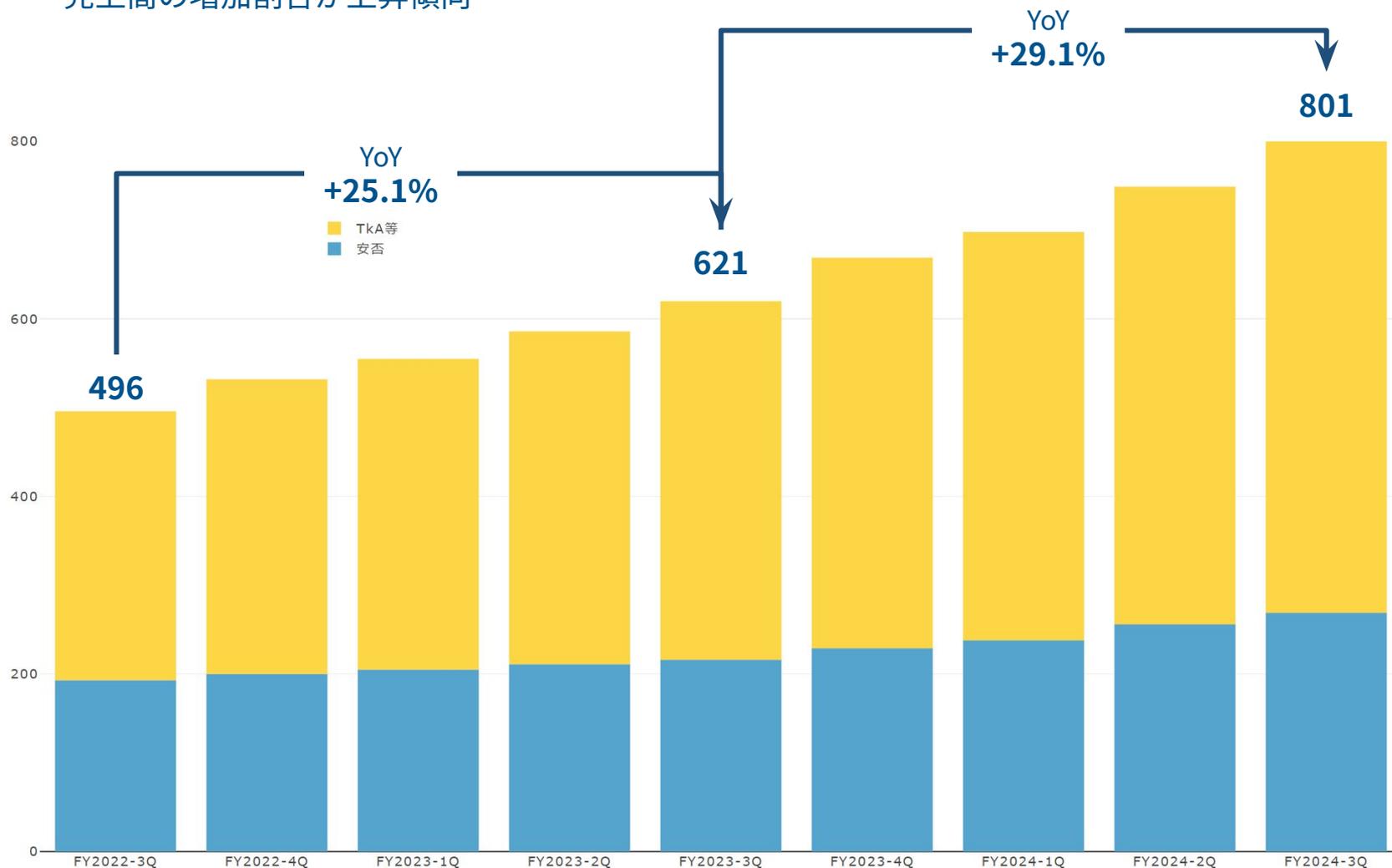
人件費、広告費への投資により費用は増加。売上は引き続き伸長  
その結果、営業利益は計画通りの数値で着地



# 参考 四半期別売上\*

売上高の増加割合が上昇傾向

(単位：百万円)



\* 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		375	+7.4%	726		587	+5.8%	1,142	
2023年3Q	216	+2.5%	633	+13.8%	404	+7.7%	1,130	+33.4%	621	+5.8%	1,764	+25.7%
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		493	+7.0%	954		749	+7.3%	1,448	
2024年3Q	269	+5.0%	763	+20.6%	532	+8.0%	1,486	+31.5%	801	+7.0%	2,250	+27.6%

\* 2023年までは単体、2024年は連結の数字になります。

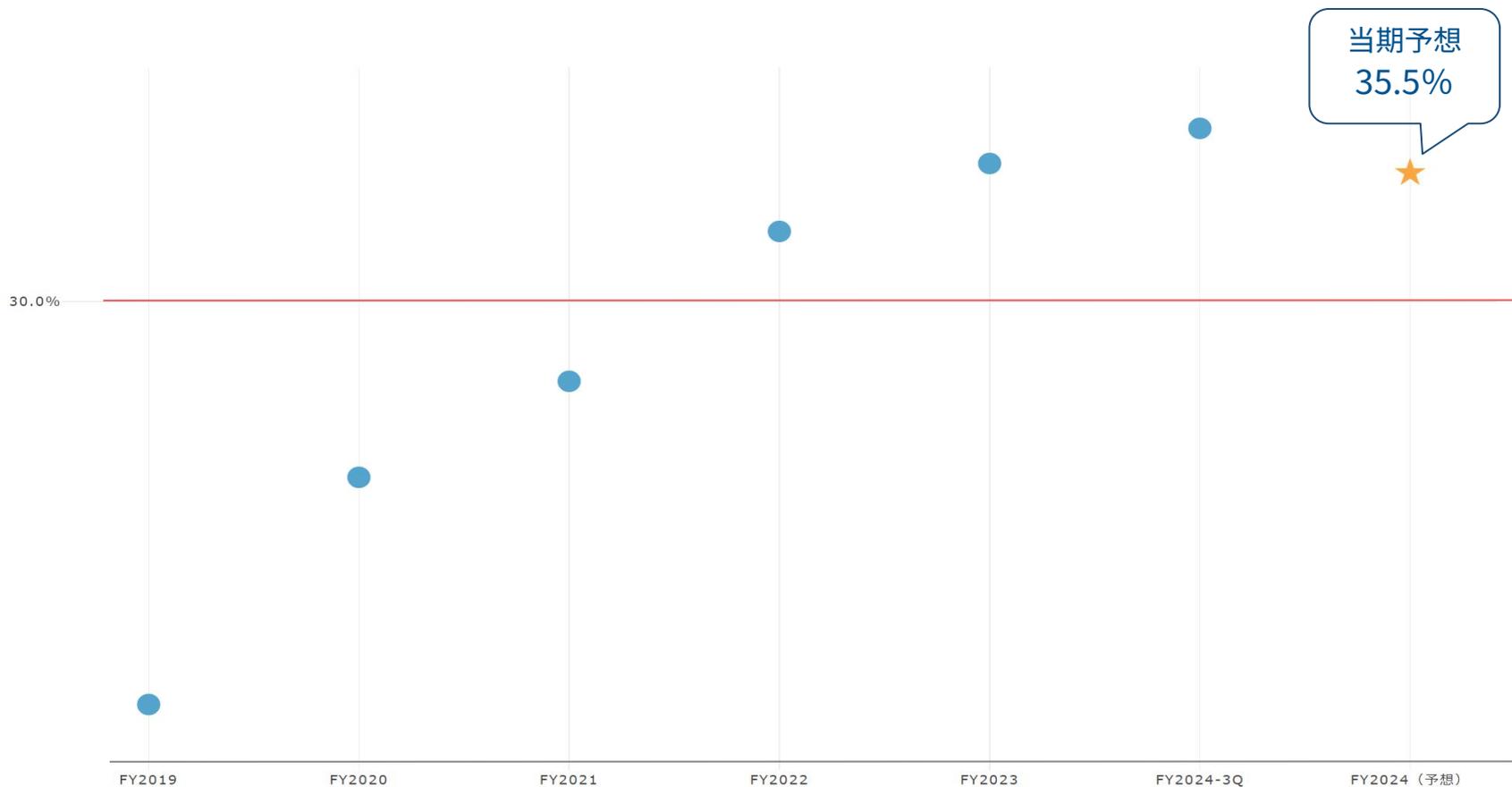
\*\* トヨクモ スケジューラー及びトヨクモクラウドコネクトの売上はkintone連携の売上に含めています。

\*\*\* 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。

# 参考 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

業績予想の修正に伴い、営業利益率は33%→35%程度に修正



\* FY2023までは単体、FY2024より連結の営業利益率になります。

# 1-7 貸借対照表\*

(単位：百万円)

資産	2023年 12月末	2024年 9月末	差額 (参考)	負債	2023年 12月末	2024年 9月末	差額 (参考)
現金及び預金	2,938	3,806	867	契約負債	721	951	230
流動資産その他	140	219	79	流動負債その他	383	485	101
固定資産	267	208	▲58	負債合計	1,105	1,436	331
				純資産			
				資本金	394	394	0
				資本剰余金	365	368	2
				利益剰余金	1,665	2,138	472
				自己株式	▲185	▲117	67
				非支配株主持分	-	13	13
				純資産合計	2,240	2,797	556
資産合計	3,345	4,234	888	負債純資産合計	3,345	4,234	888

\* 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)

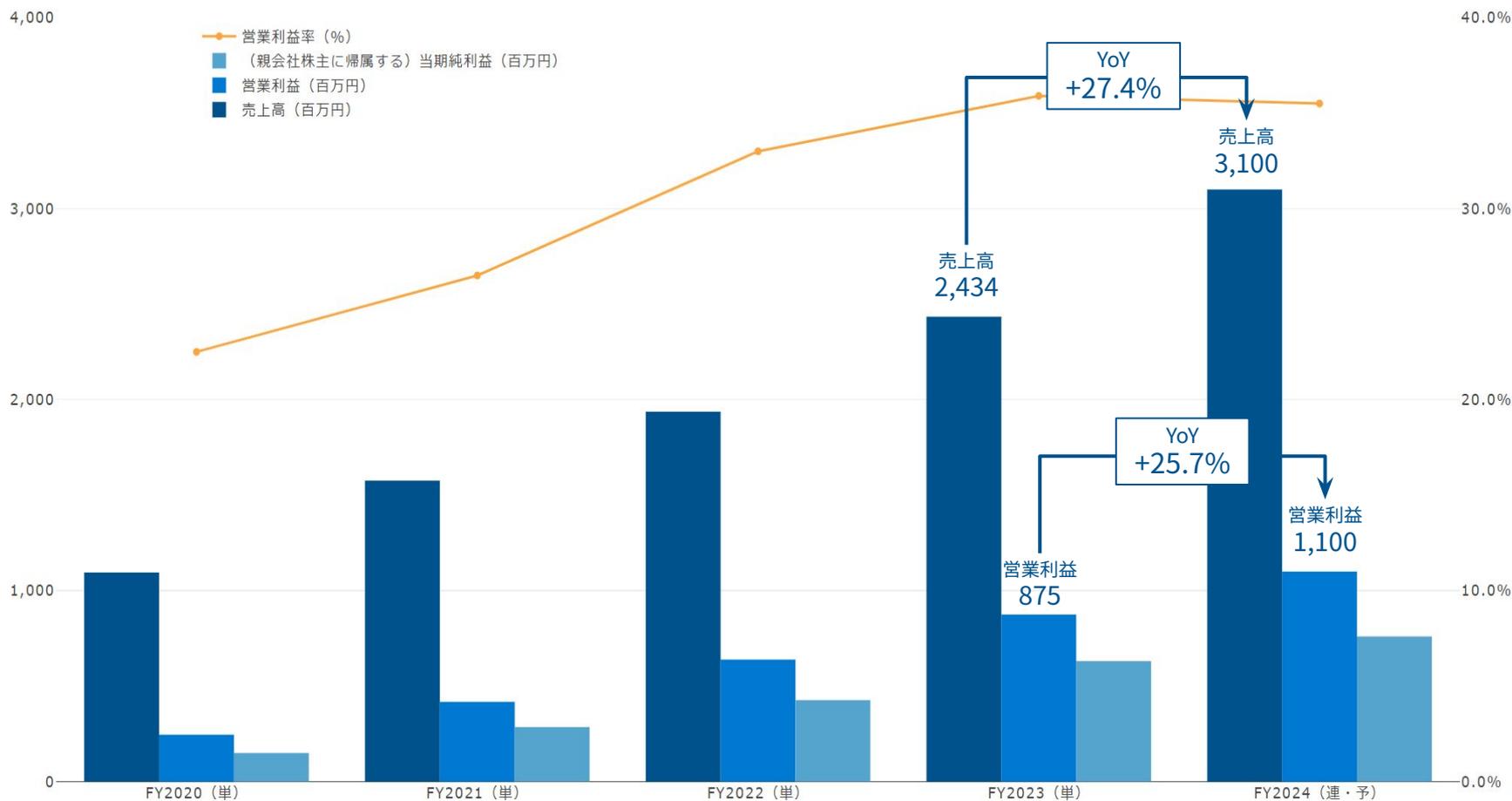
	2023年3Q	2023年4Q	2024年1Q	2024年2Q	2024年3Q
売上高	621	669	698	749	801
営業利益	121	211	260	298	282
営業利益率	19.6%	31.6%	37.3%	39.8%	35.2%
親会社株主に帰属する四半期純利益**	84	171	179	206	195
1株当たり四半期純利益 (円)	7.80	15.82	16.56	18.94	17.95
潜在株式調整後 1株当たり四半期純利益 (円)	7.75	15.80	16.54	18.92	17.93
契約数*** (件)	13,297	13,981	14,725	15,733	16,700
MRR***	216	227	241	258	275
ARR***	2,598	2,727	2,894	3,105	3,302
チャーンレート***	0.68%	0.68%	0.71%	0.67%	0.68%
現金及び預金	2,814	2,938	3,086	3,592	3,806

\* 2023年は単体、2024年は連結の数字になります。

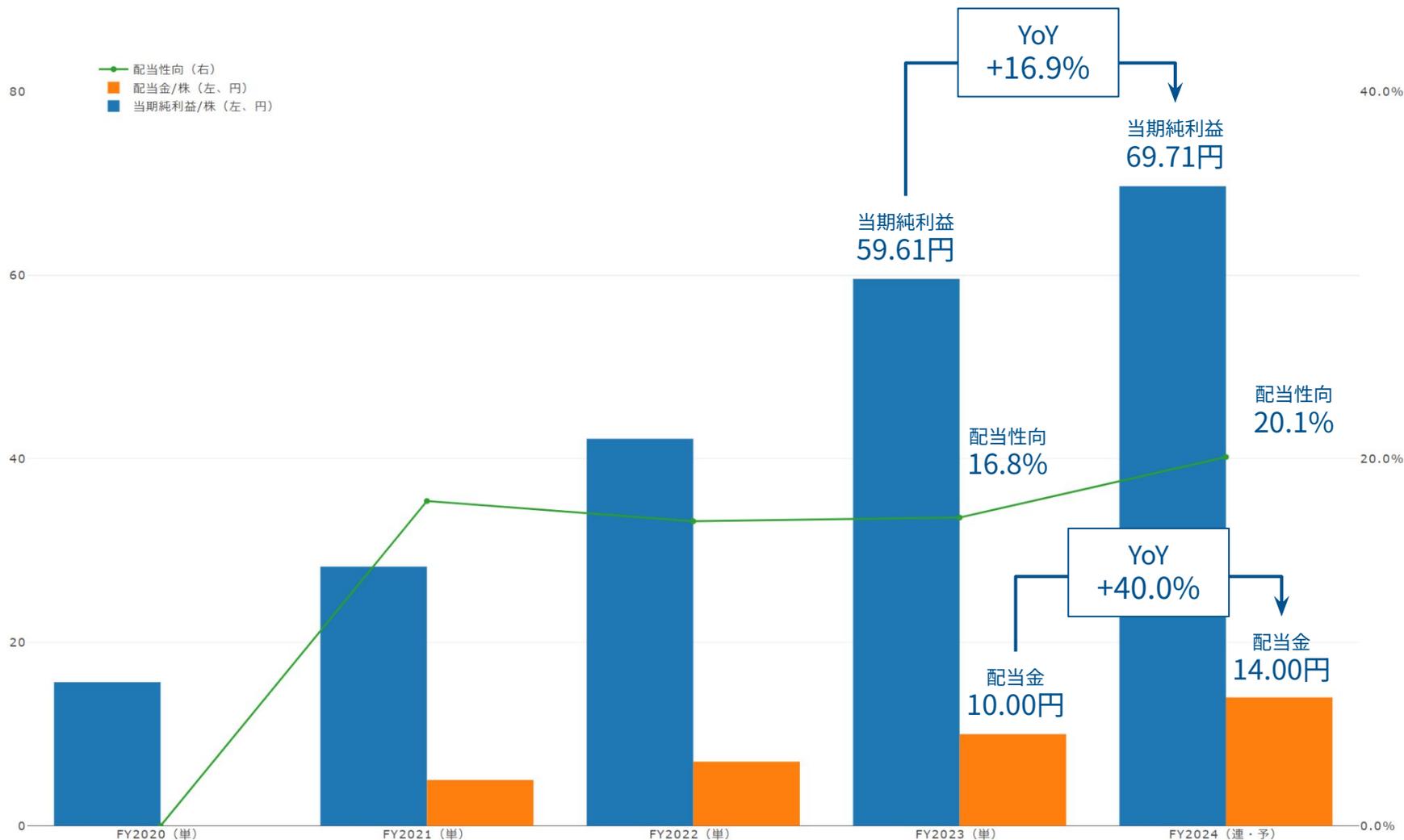
\*\* 2023年4Qまでは単体のため、四半期純利益になります。

\*\*\* 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）



## 参考 立会外分売のお知らせ

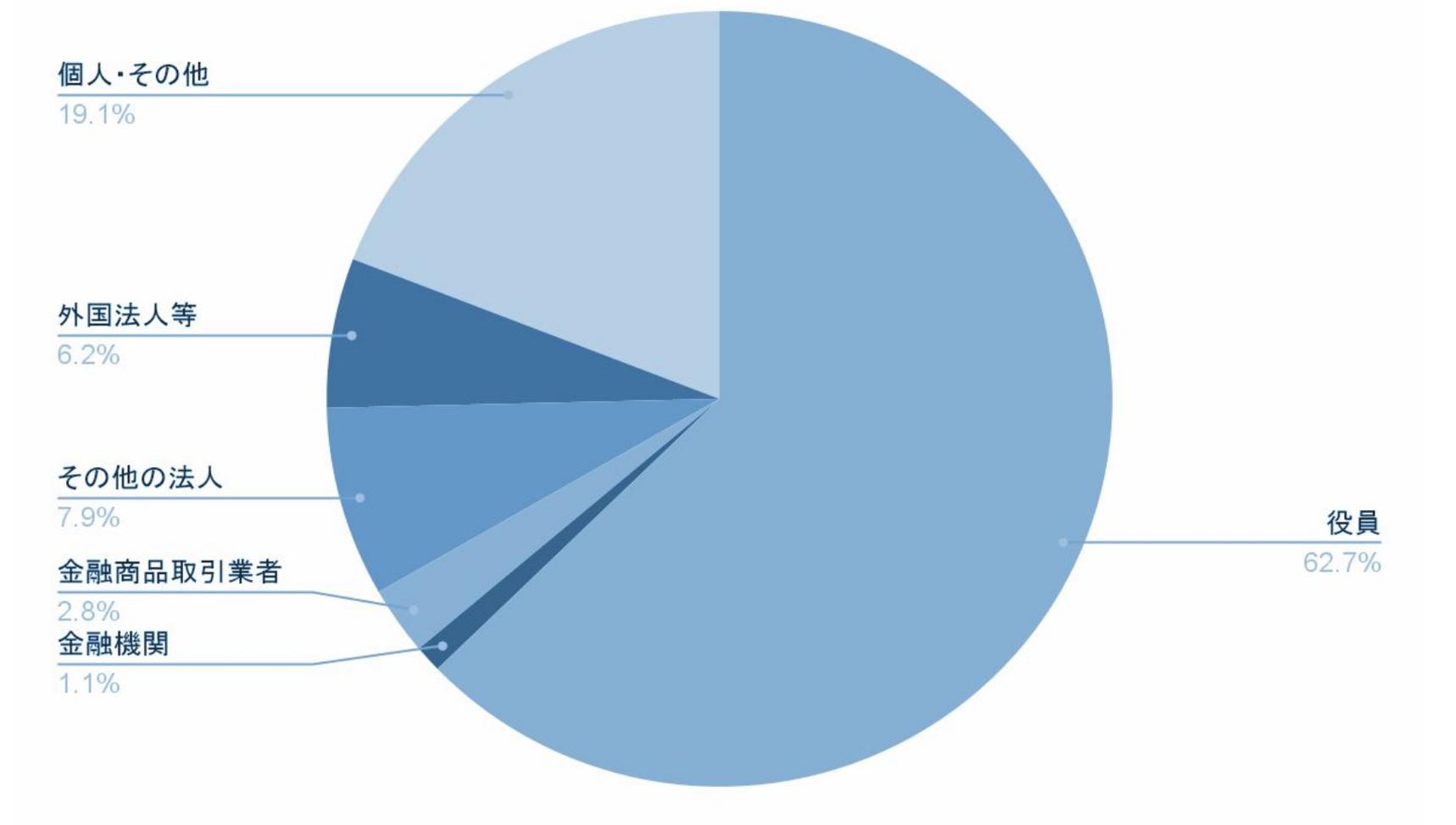
本日、立会外分売の予定を開示しました。

- 分売予定株式数：120,000株
- 分売予定期間：2024年11月21日（木）～25日（月）

分売人より売却意向があり、株式の分布状況の改善、流動性の向上を目的としています。

※株式相場の急激な変動等により実施が困難となった場合には、中止または延期する可能性があります。

# 参考 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。

## 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%	265 127.9%	270 127.9%	275 126.7%		
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%	1,963 126.4%	2,233 126.6%	2,508 126.6%		

### 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%

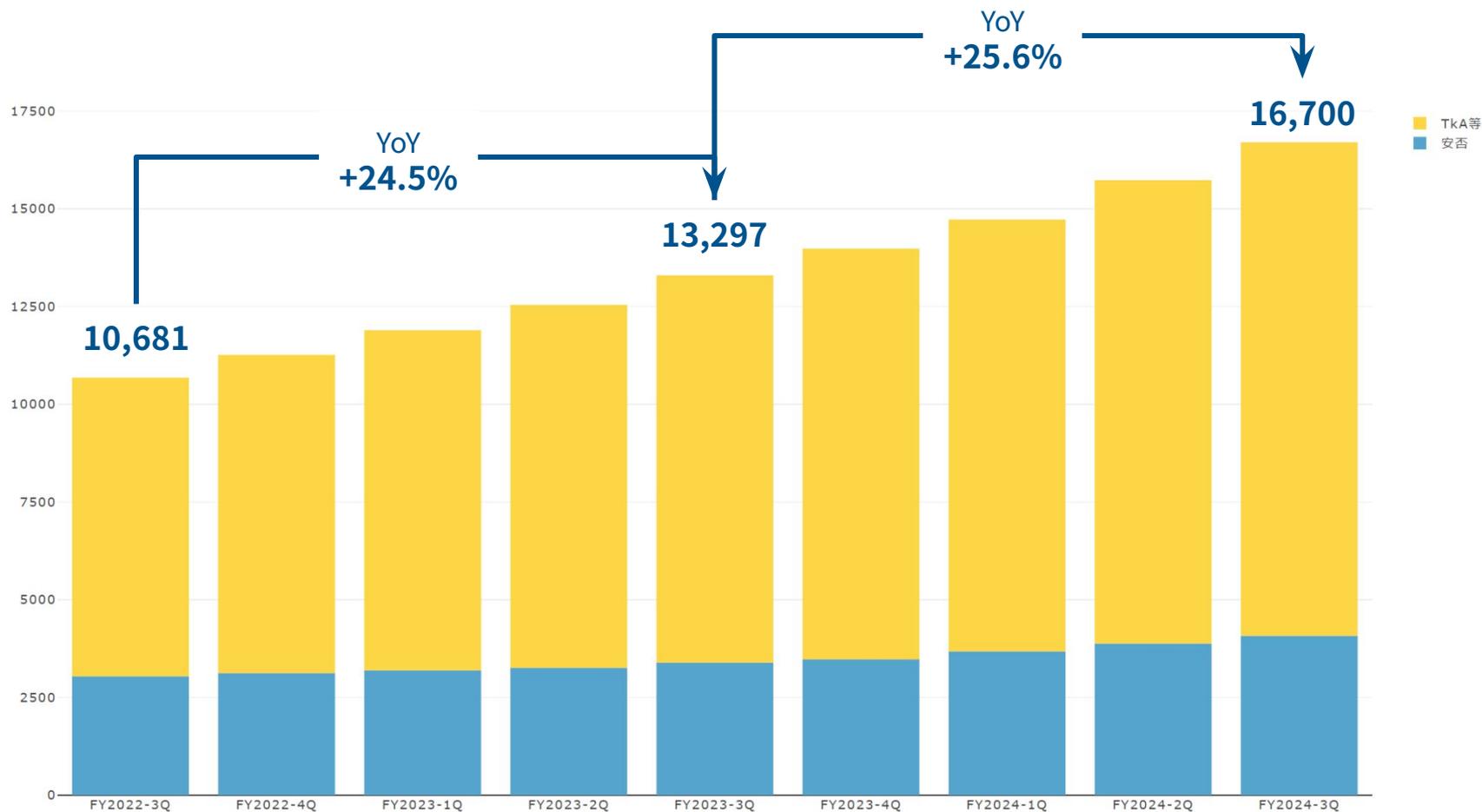
\* トヨクモ単体の数字になります。

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\*

売上高と同様、契約数の増加割合も上昇傾向



※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

	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3Q	3,042	+114	+3.9%	+21.6%	7,639	+512	+7.2%	+31.4%	10,681	+626	+6.2%	+28.5%
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%		9,284	+585	+6.7%		12,542	+648	+5.4%	
2023年3Q	3,390	+132	+4.0%	+11.4%	9,907	+623	+6.7%	+29.7%	13,297	+755	+6.0%	+24.5%
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%		11,854	+808	+7.3%		15,733	+1,008	+6.8%	
2024年3Q	4,077	+198	+5.1%	+20.3%	12,623	+769	+6.5%	+27.4%	16,700	+967	+6.1%	+25.6%

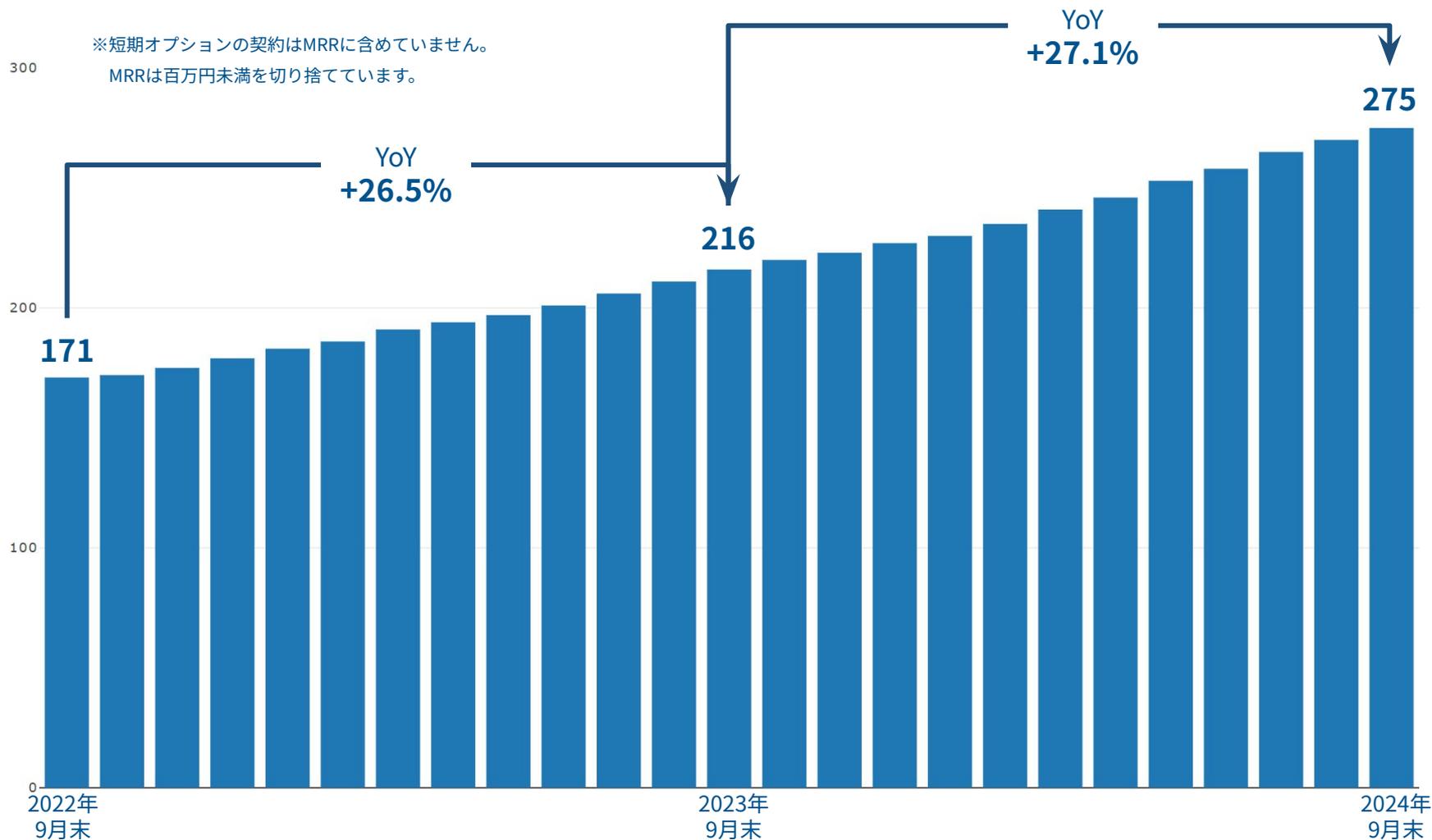
※トヨクモ スケジューラーの有償契約数をkintone連携契約数に含めています。

\* トヨクモ単体の数字になります。

## 2-4 MRR\*

今年6月に開示した価格改定の影響は2024年10月末時点のMRRから影響がある見込みです。

(単位：百万円)

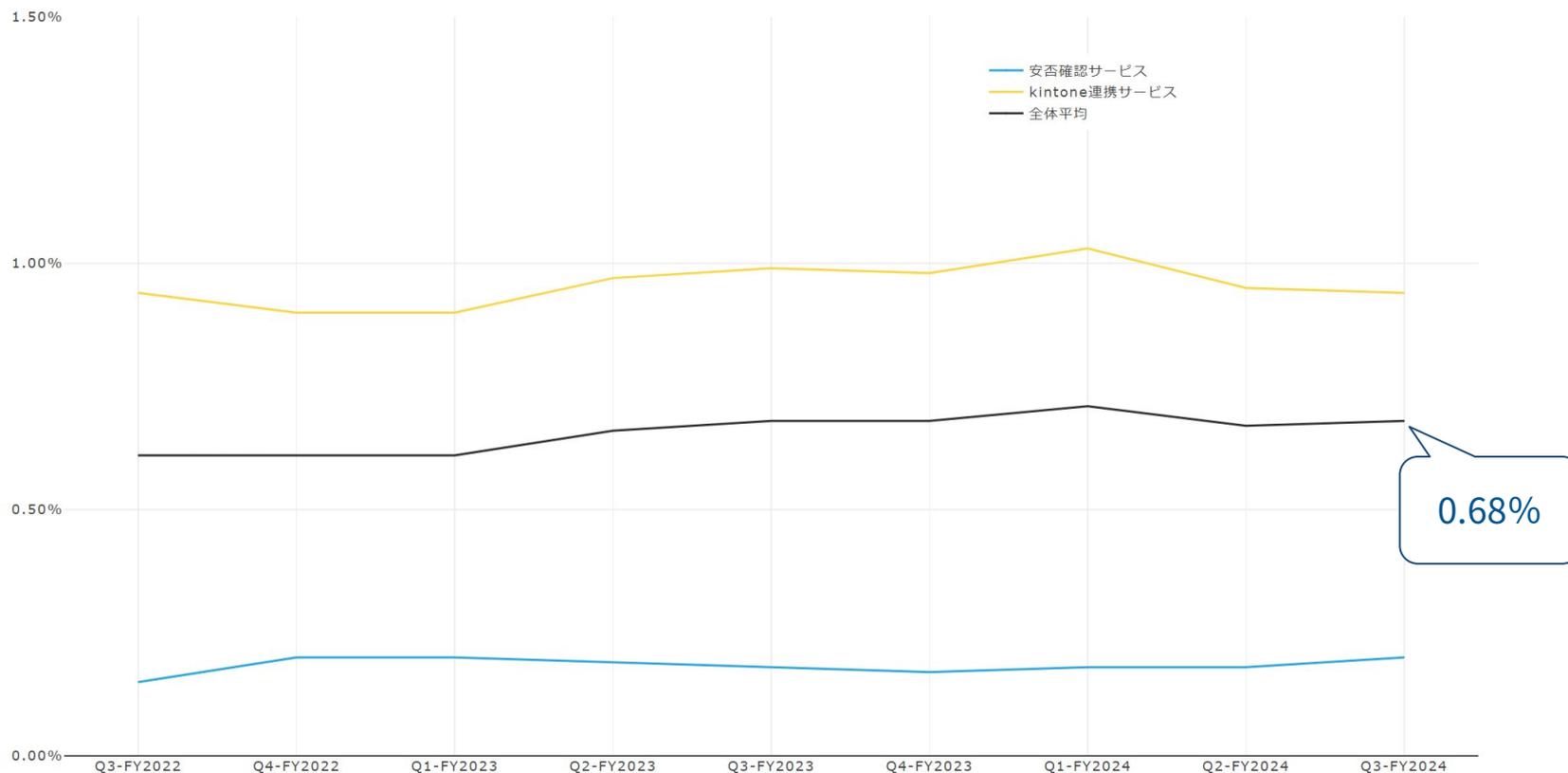


\* トヨクモ単体の数字になります。

## 2-5 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。

## 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  
業績予想の修正に伴い、広告費の割合は増加。当期の稼ぐ力は売上比で60%程度の予想。

（単位：百万円）

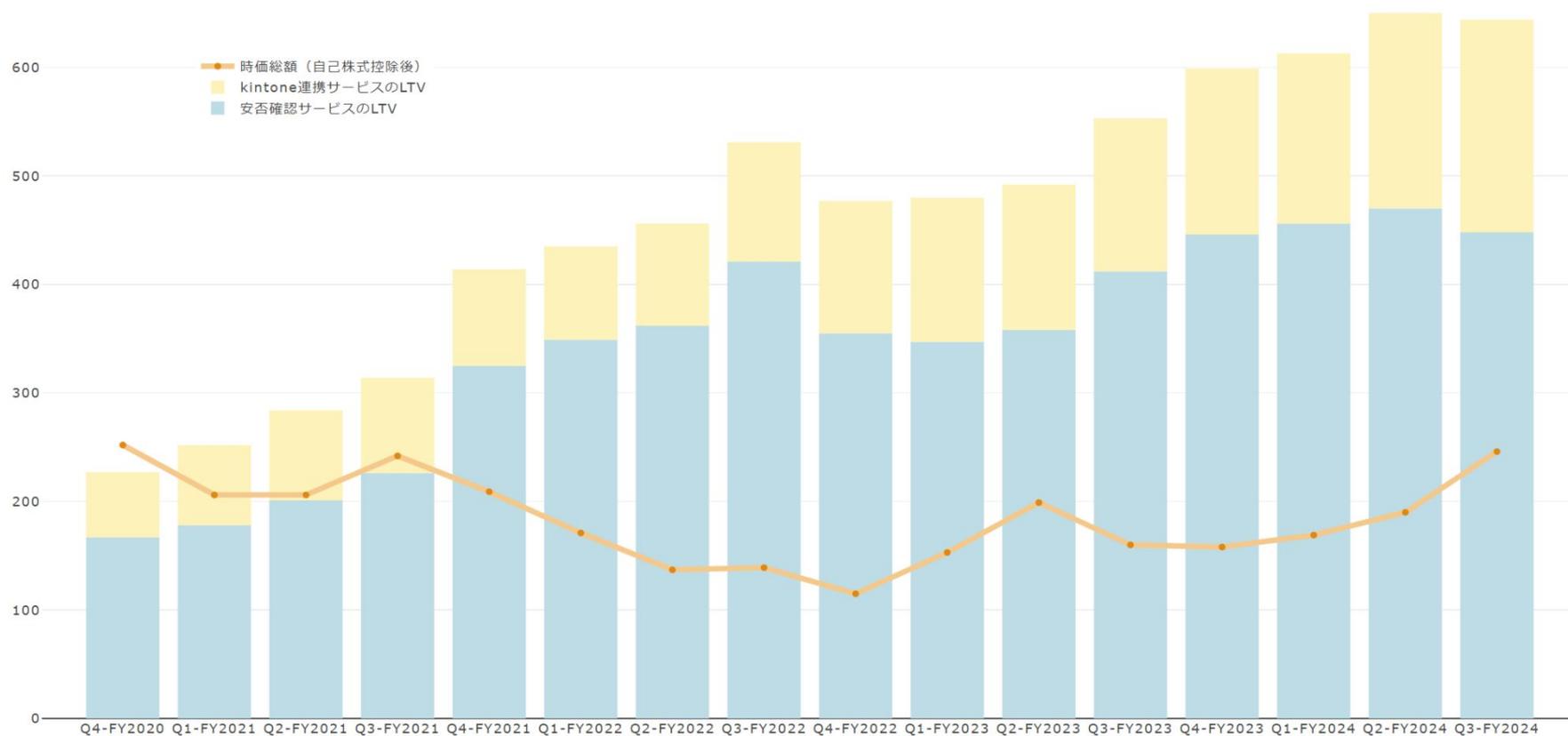
	2023年12月期	2024年12月期 第3四半期 累計	2024年12月期 修正後計画
売上高	2,434	2,250	3,100
広告宣伝費	629	516	760
（売上比）	25.8%	22.9%	24.5%
営業利益	875	841	1,100
（売上比）	35.9%	37.4%	35.5%
営業利益＋広告宣伝費	1,504	1,357	1,860
（売上比）	61.8%	60.3%	60.0%

※2023年12月期は単体、2024年12月期（第3四半期含む）は連結の数字になります。

## 2-7 LTVの推移

LTV (※) = MRR合計 / 年間平均解約率 (金額ベース)

(単位：億円)



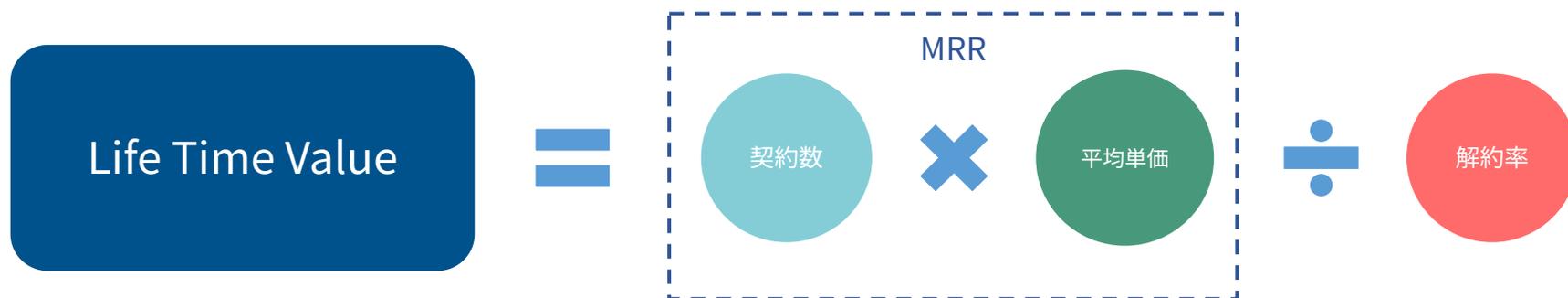
※LTV (Life Time Value) は一度契約を開始した顧客が契約を終了するまでの期間にどれだけ会社に収益をもたらしてくれるかを表す指標です。  
本資料では、トヨクモ スケジューラーのLTVをkintone連携サービス等のLTVに含めています。

## 参考 LTV（Life Time Value）とは

LTV（Life Time Value）とは、顧客がサービスを有償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になります。

当社のLTVは、製品の契約数・平均単価・解約率の3つの要素で構成されています。

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。



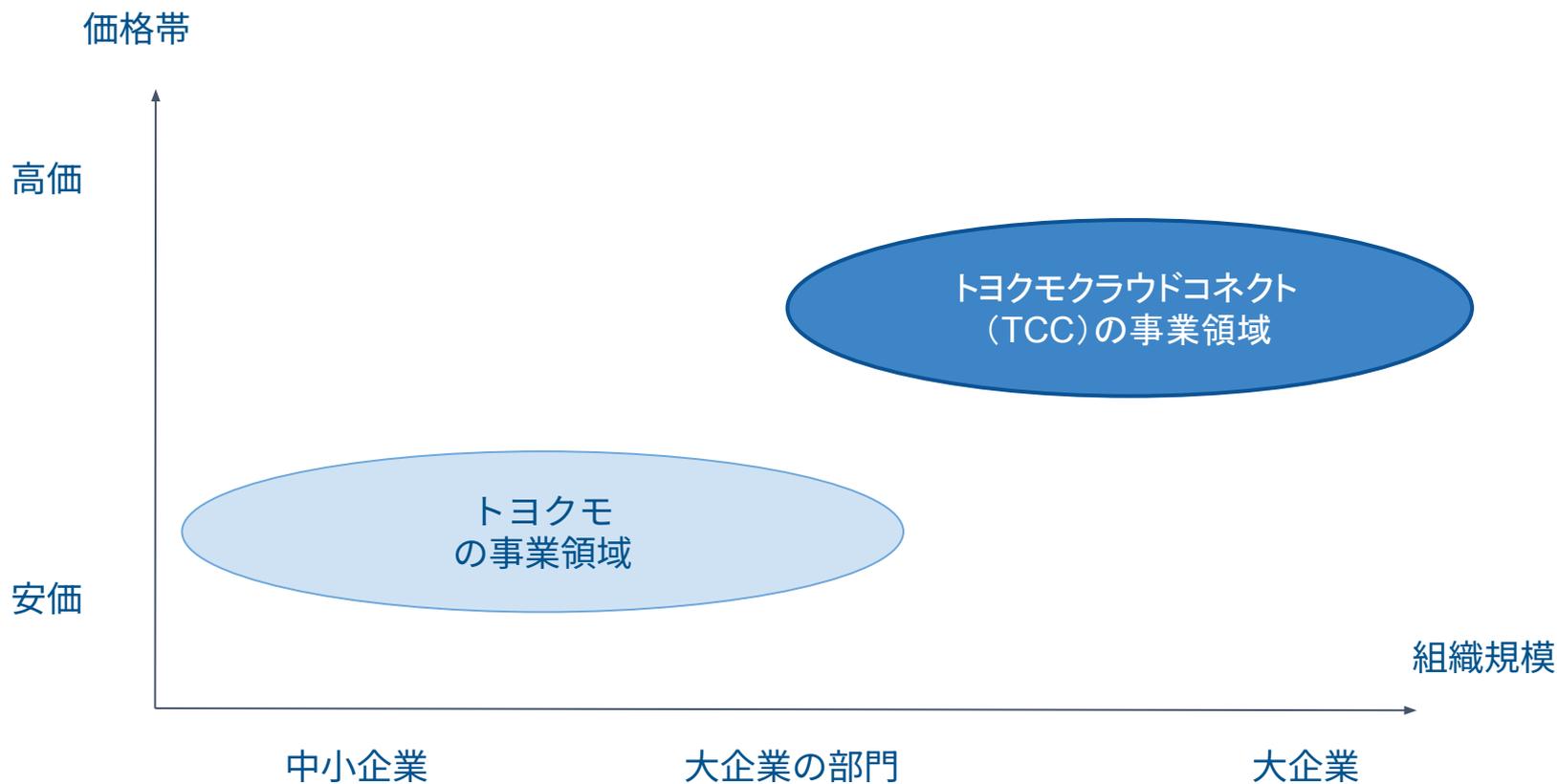
契約数が増え、平均単価が上昇し、解約率が下がるほど、大規模な長期契約となる→利用料金を支払う見込み（=LTV）は大きくなります。  
契約数が減り、平均単価が下降し、解約率が上がるほど、小規模な短期契約となる→利用料金を支払う見込み（=LTV）は小さくなります。

# 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

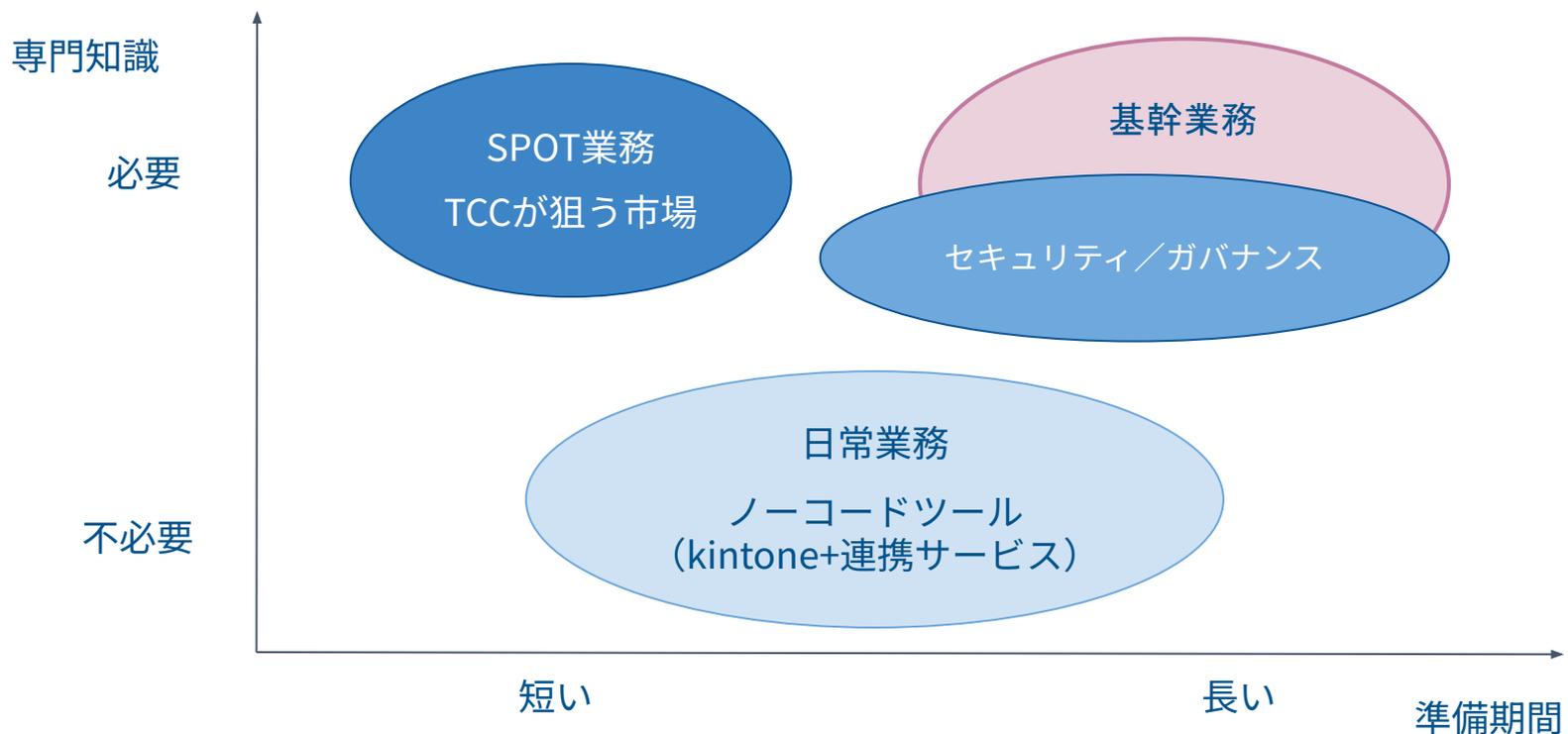


# 参考 TCCが集中する業務

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

セキュリティやガバナンス支援サービスを提供



## 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 更新のタイミングから変更

既存契約の売上への影響金額※について

2024年度 43,000,000円

2025年度 404,000,000円

2026年度 138,000,000円

※各年度の見込売上の差分金額を表記

想定より、年額契約の前倒しの更新注文が少なかったため、  
売上は早期に価格変更の影響が出てくる見込み

### 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

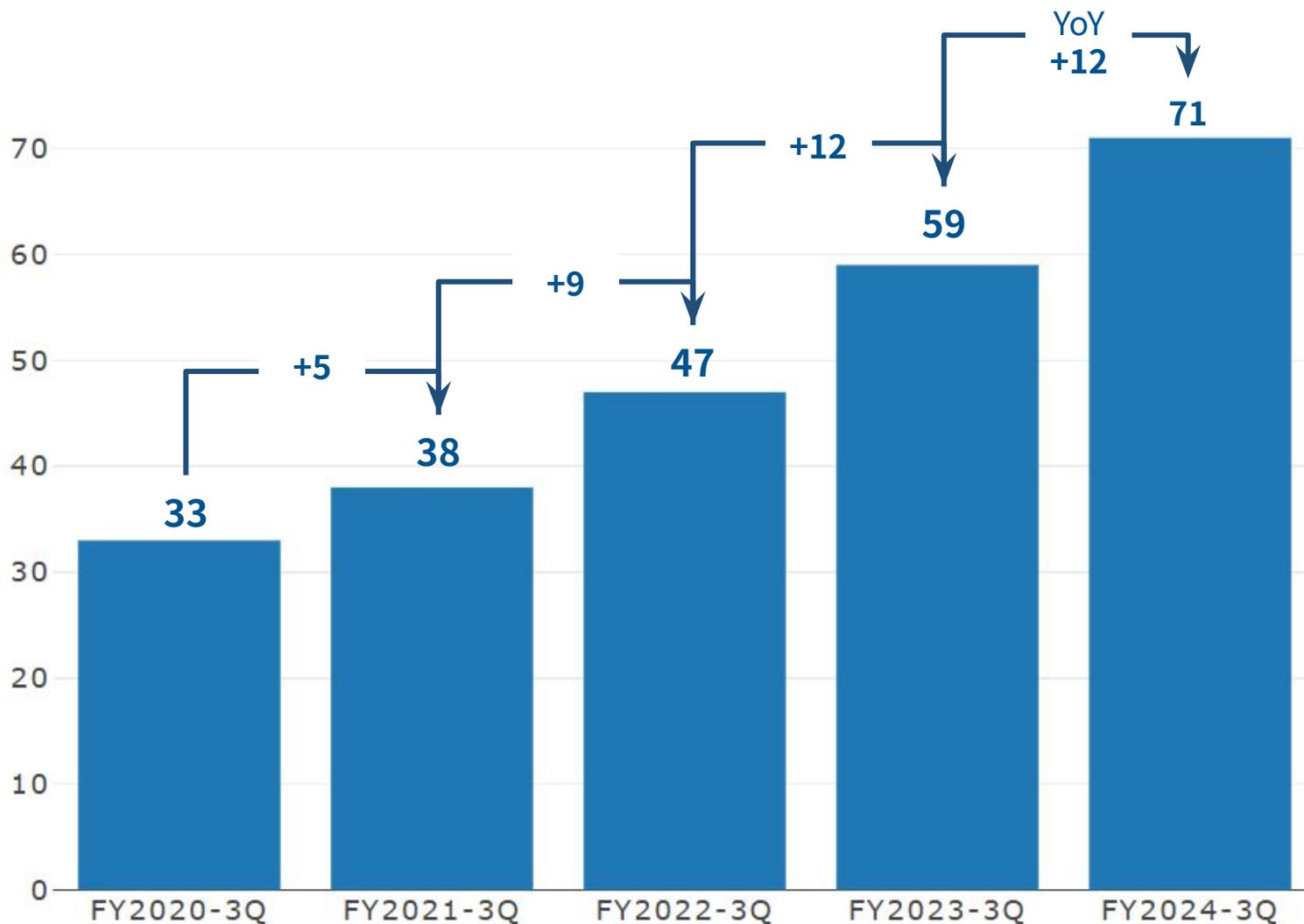
2027年～

積極的な事業拡大  
資本も活用

新規事業  
M&A

# 参考 従業員数（連結）

当社グループの主要メンバーとなる人材を確保するための採用活動を継続中



# Appendix

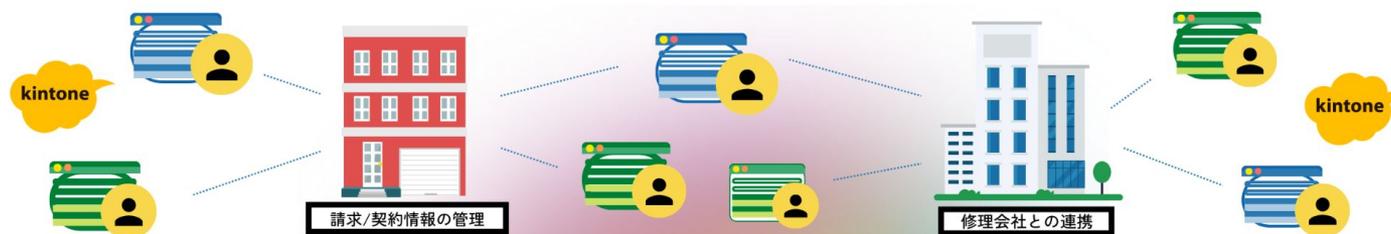
---

# 四半期トピック

---

# Toyokumo kintoneApp認証利用者数 50万人突破

今年9月、Toyokumo kintoneApp認証の累計ご利用者数が50万人を突破。



Toyokumo kintoneApp認証 累計ご利用者数

# 50万人突破!

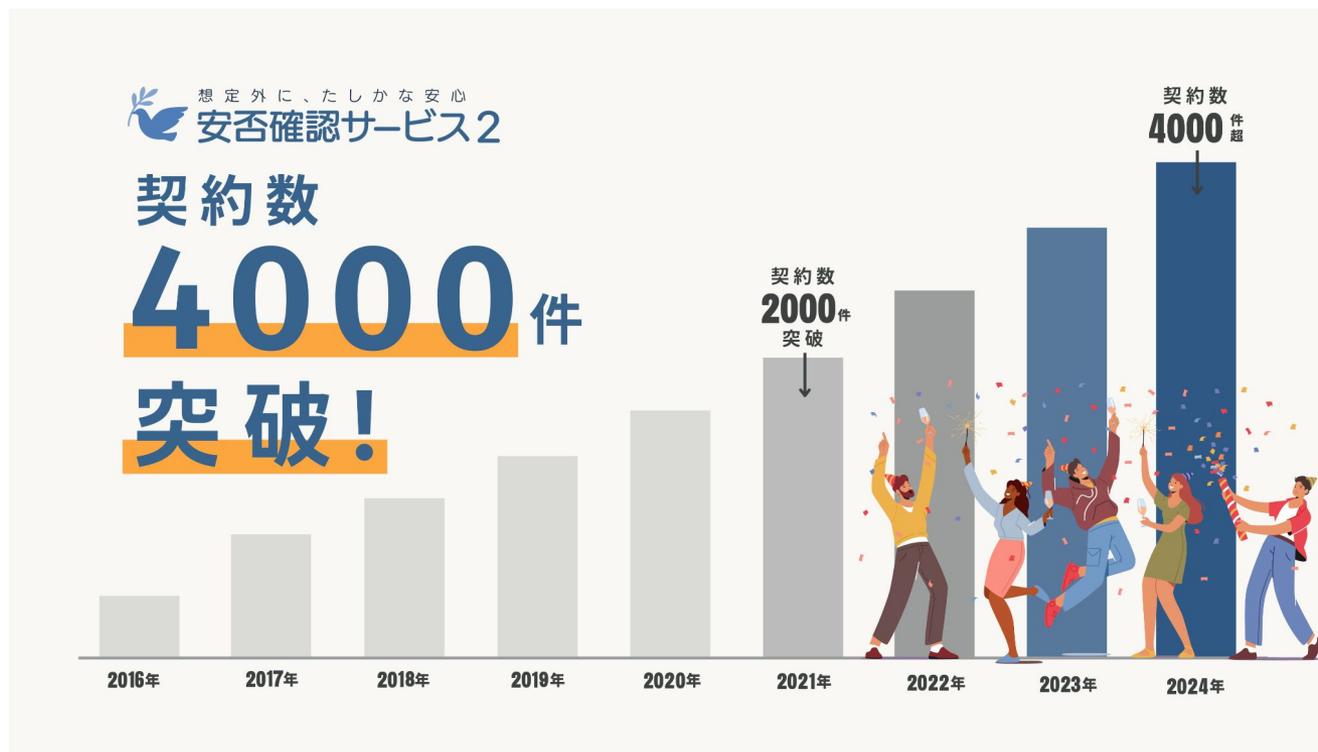
「kintone」を活用できる範囲を大きく変えた次世代型ユーザー管理機能



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。

# 安否確認サービス2、4,000契約を突破

今年9月、当社が提供する法人向けの安否確認システム「安否確認サービス2」が4,000契約を突破。



安否確認サービス2の新しいCM動画を公開いたしました。詳細は下記当社のプレスリリースページをご覧ください。  
<https://www.toyokumo.co.jp/2024/08/29/tv-cm2024>

# トヨクモ スケジューラー、kintoneとの同期機能実装



今年8月、当社が提供する「トヨクモ スケジューラー」にサイボウズ社が提供する「kintone」との同期機能を追加しました。

**NEW** 業務内容をkintoneに自動データ集約可能に

TOYOKUMO Scheduler

2024年9月 予定を追加!

3日 (火)	商談	13時-14時	豊雲株式会社
7日 (土)	訪問	15時-17時	トヨクモ株式会社

スケジューラー上で業務予定を追加

kintone

会社名	所要時間
豊雲株式会社	60
トヨクモ株式会社	120

kintoneへ予定データが自動追加

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。

# 安否確認サービス2、「ITreview カテゴリーレポート2024 Summer 安否確認システム部門」にて7期連続顧客満足度No.1

当社が提供する「安否確認サービス2」が、ITreview カテゴリーレポート 2024 Summer 安否確認システム部門」にて7期連続で顧客満足度No.1に選出されました。



また、従業員規模で分けた中堅企業（従業員数100～999人の企業）、中小企業（従業員数100人未満の企業）の各部門でも満足度No.1、「ITreview Grid Award」安否確認システム部門では17期連続「Leader」を受賞しました。

# 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9月末現在)	連結 71名、単体 70名	
役員 (2024年9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。

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

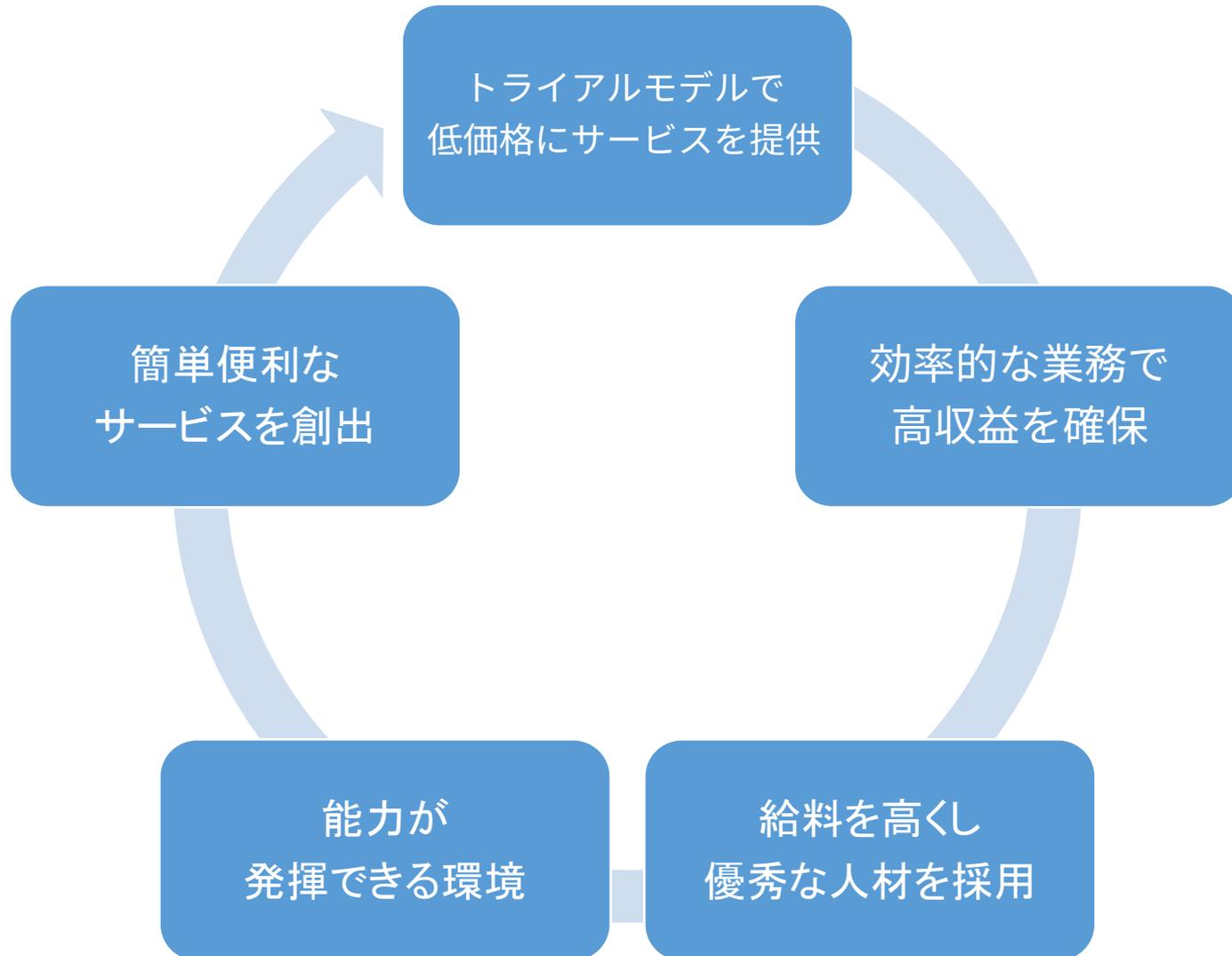


2010年 8月	サイボウズ株式会社が100%子会社としてサイボウズスタートアップス株式会社（現当社）を設立
2011年12月	「安否確認サービス」提供開始
2014年 3月	マネジメントバイアウトにより、独立した経営体制へ移行
2014年 4月	kintone連携サービス「プリントクリエイター」提供開始
2014年 9月	kintone連携サービス「kViewer」提供開始
2014年11月	kintone連携サービス「kBackup」提供開始
2015年 9月	ISO27001を取得
2016年12月	「安否確認サービス2」提供開始
2017年 7月	kintone連携サービス「フォームブ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

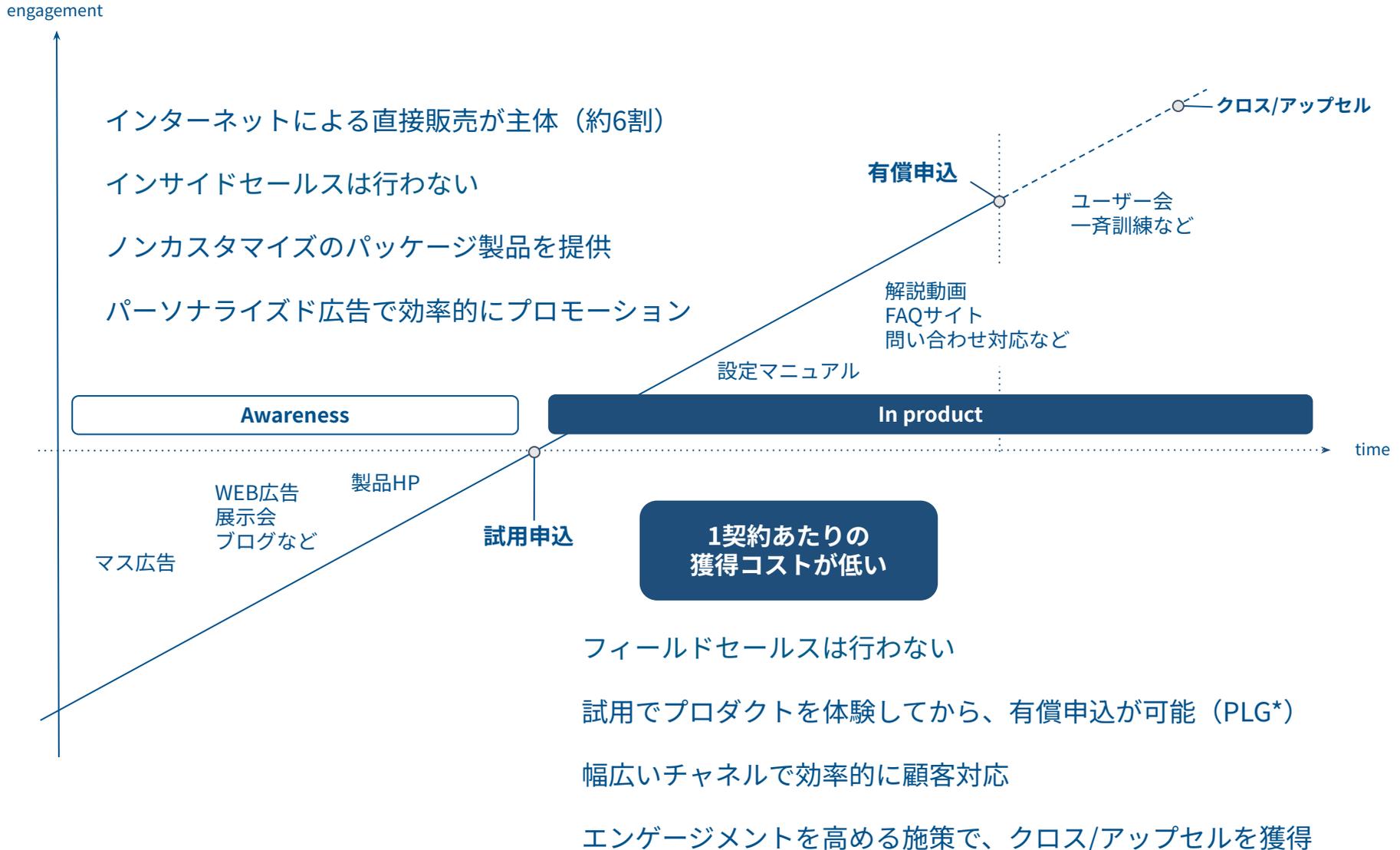
# ビジネスモデル

---

# こだわりの成長サイクル



# 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

4,000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9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、36,000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9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。

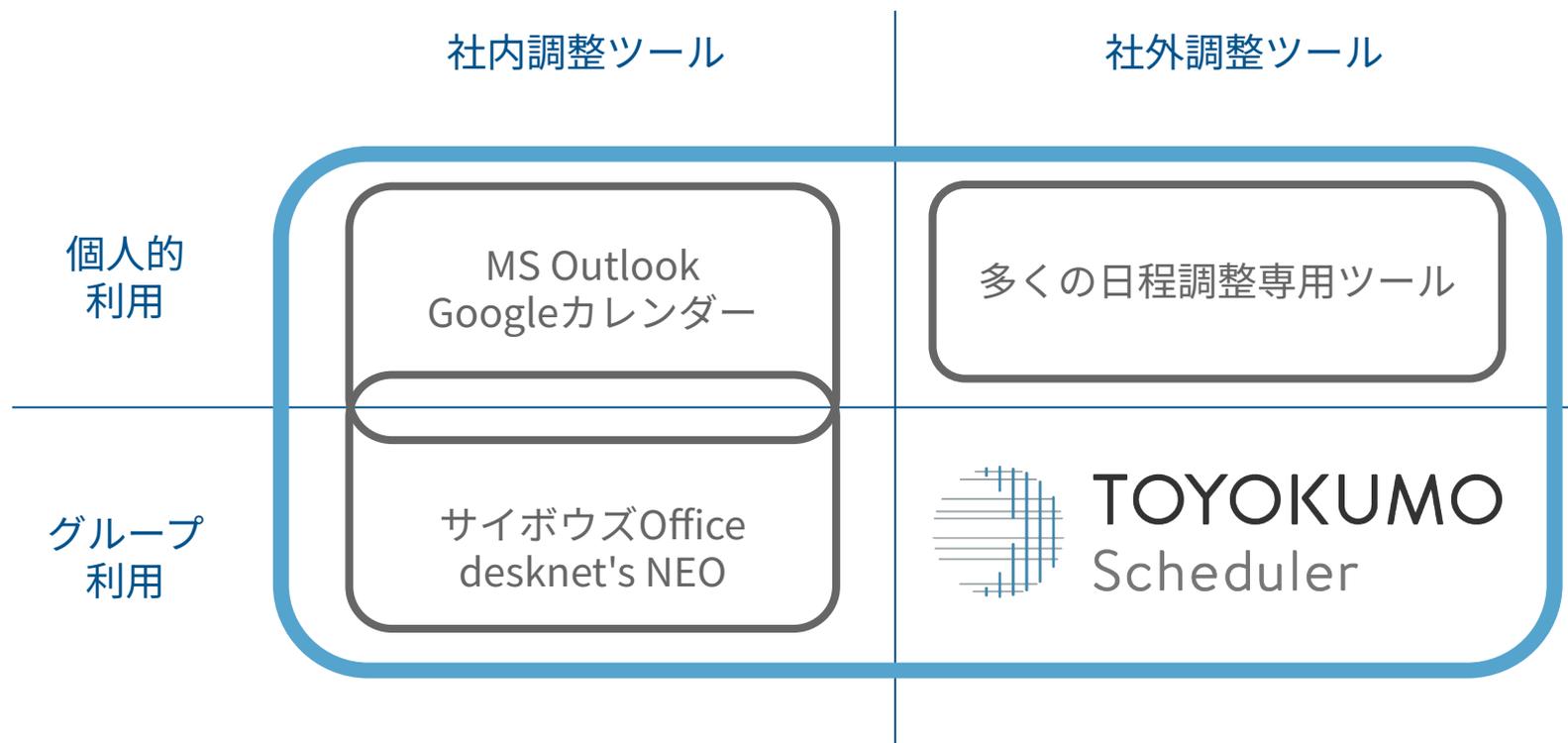
活用例

- ✓ 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



# 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。





**TOYOKUMO**

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