2026年12月期 第3四半期
決　算　説　明　資　料

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１１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。

1　第3四半期 決算概要
1-1　2026年12月期 3Q Executive Summary
1-2　第3四半期累計の連結実績（前年同期比較）
1-3　営業利益増減要因（前年同期比較）
1-4　通期予想に対する進捗
1-5　FY2026のキャッシュアロケーション
1-6　連結貸借対照表

2　各種指標
2-1　月次売上速報
2-2　MRR
2-3　本業収益力（稼ぐ力）
2-4　グループLTVと時価総額の推移

3　成長への取組
3-1　基本的な成長戦略の考え方
3-2　トヨクモの中長期テーマ
3-3　トヨクモ式のPLGモデル

Appendix

会社概要
会社概要
沿革
ミッション
企業理念
こだわりの成長サイクル
サービスの提供方法

提供サービス

1　第3四半期　決算概要

1-1　2026年12月期 3Q Executive Summary

１．売上高は4,488百万円となり、第3四半期累計の**過去最高を更新**。

２．営業利益は1,870百万円となり、第3四半期累計の**過去最高を更新**。

３．ARRは**過去最高を更新**し、安否確認サービスの有償契約数は**5,000件を突破**。

売上高
（3Q 累計）

4,488 百万円
YoY +27.8%

EBITDA*
（3Q 累計）

2,066 百万円
YoY +39.6%

営業利益
（3Q 累計）

1,870 百万円
YoY +43.7%

ARR

6,253 百万円
YoY +20.2%

チャーンレート**

0.81%
≦1%を継続

Rule of 40

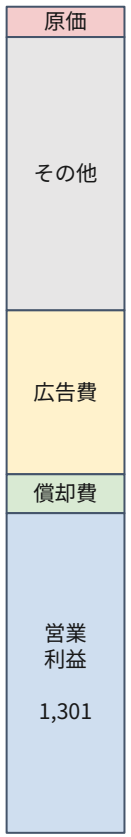
69.5
売上成長率27.8% + 営業利益率41.7%

* EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却費。　** トヨクモ単体の数値になります。

1-2　第3四半期累計の連結実績（前年同期比較）

（単位：百万円）

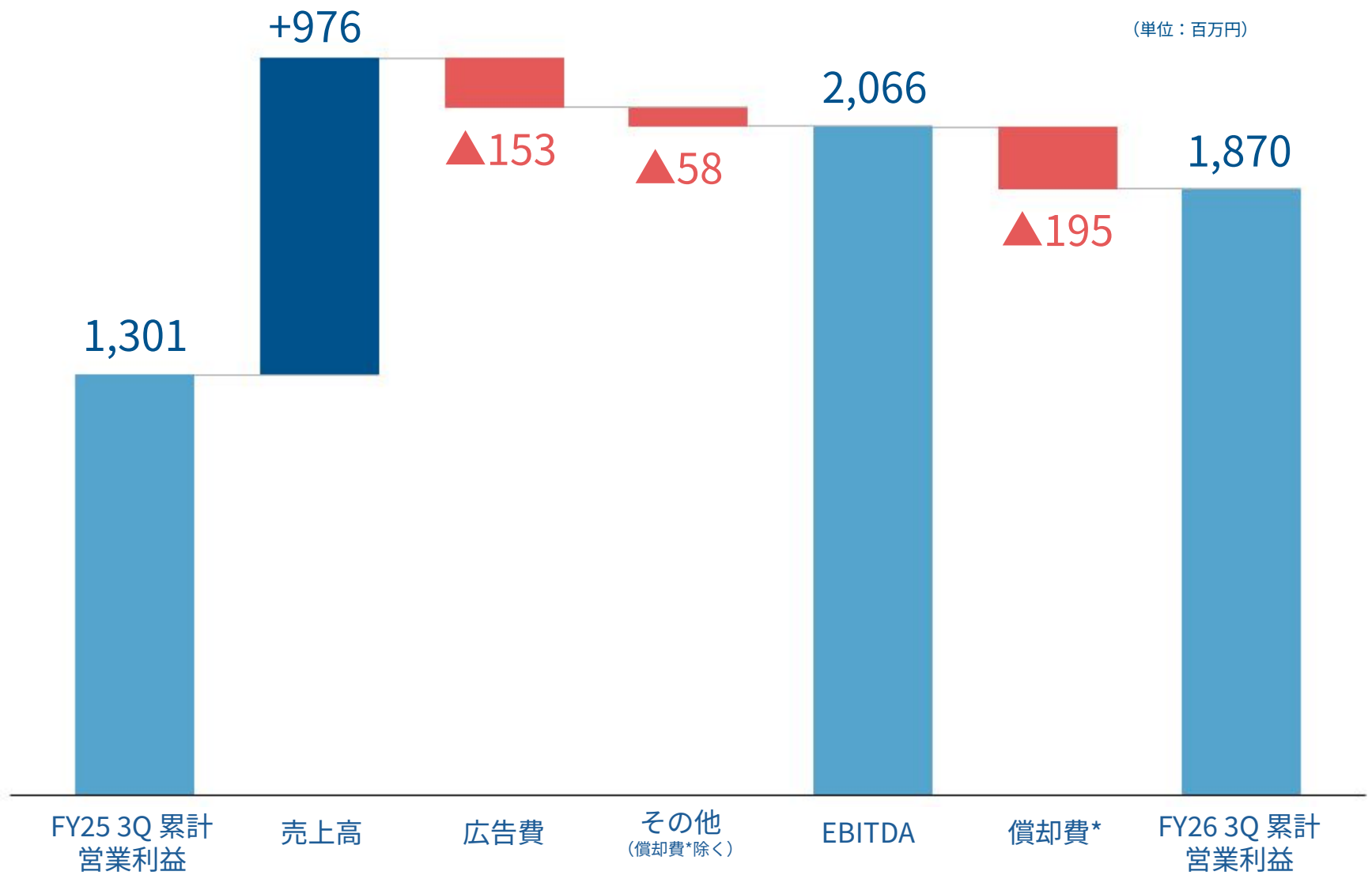
	2025年12月期 第3四半期 累計	2026年12月期 第3四半期 累計	YoY
売上高	3,512	4,488	+27.8%
売上総利益	3,370	4,274	+26.8%
販売費/一般管理費	2,069	2,404	+16.2%
内）広告費	775	929	+19.8%
内）減価償却費＋のれん償却費	178	195	+9.6%
EBITDA	1,479	2,066	+39.6%
営業利益	1,301	1,870	+43.7%
経常利益	1,304	1,880	+44.2%
親会社株主に帰属する四半期純利益	850	1,243	+46.1%





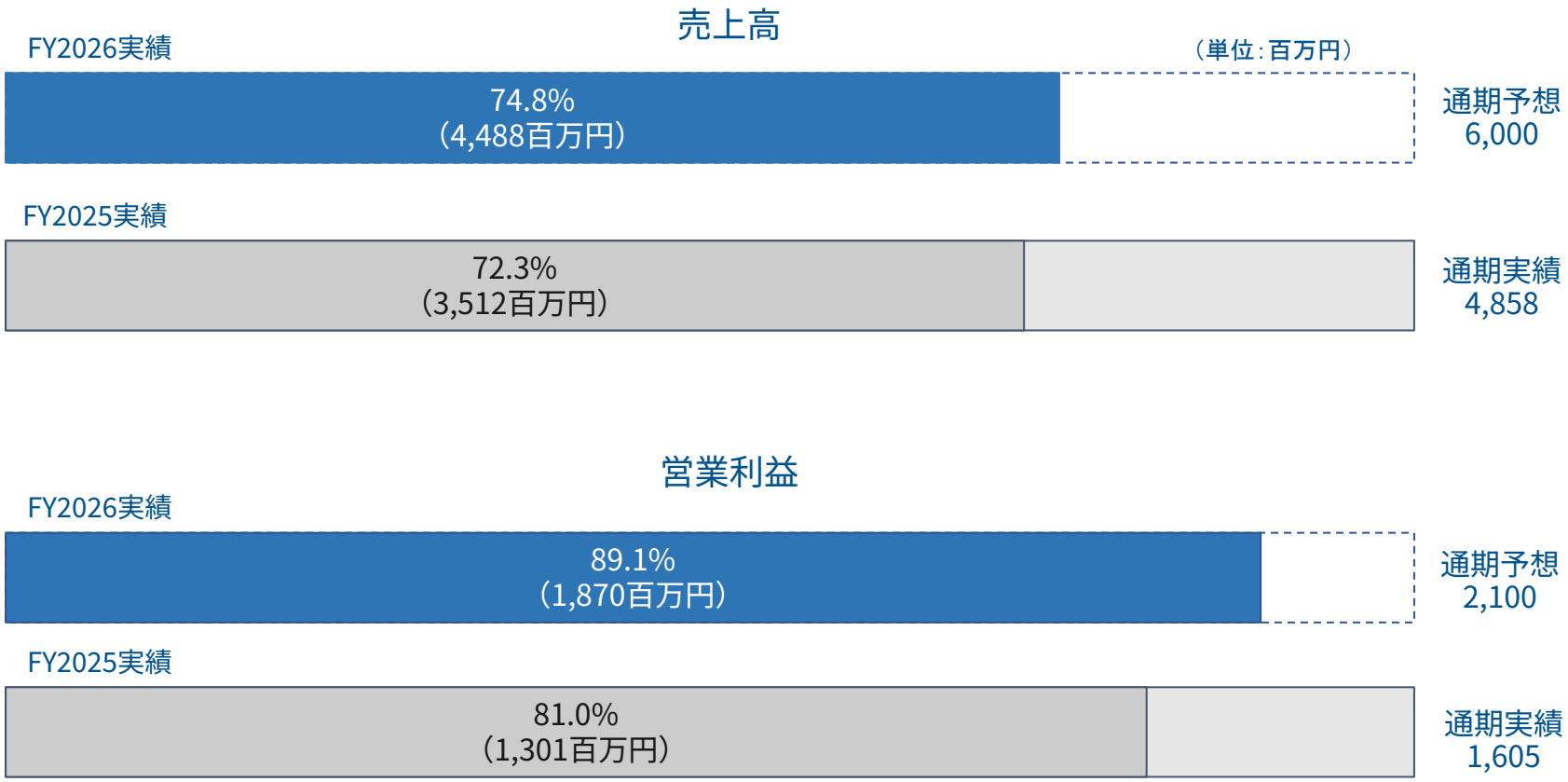
1-3　営業利益増減要因（前年同期比較）

（単位：百万円）



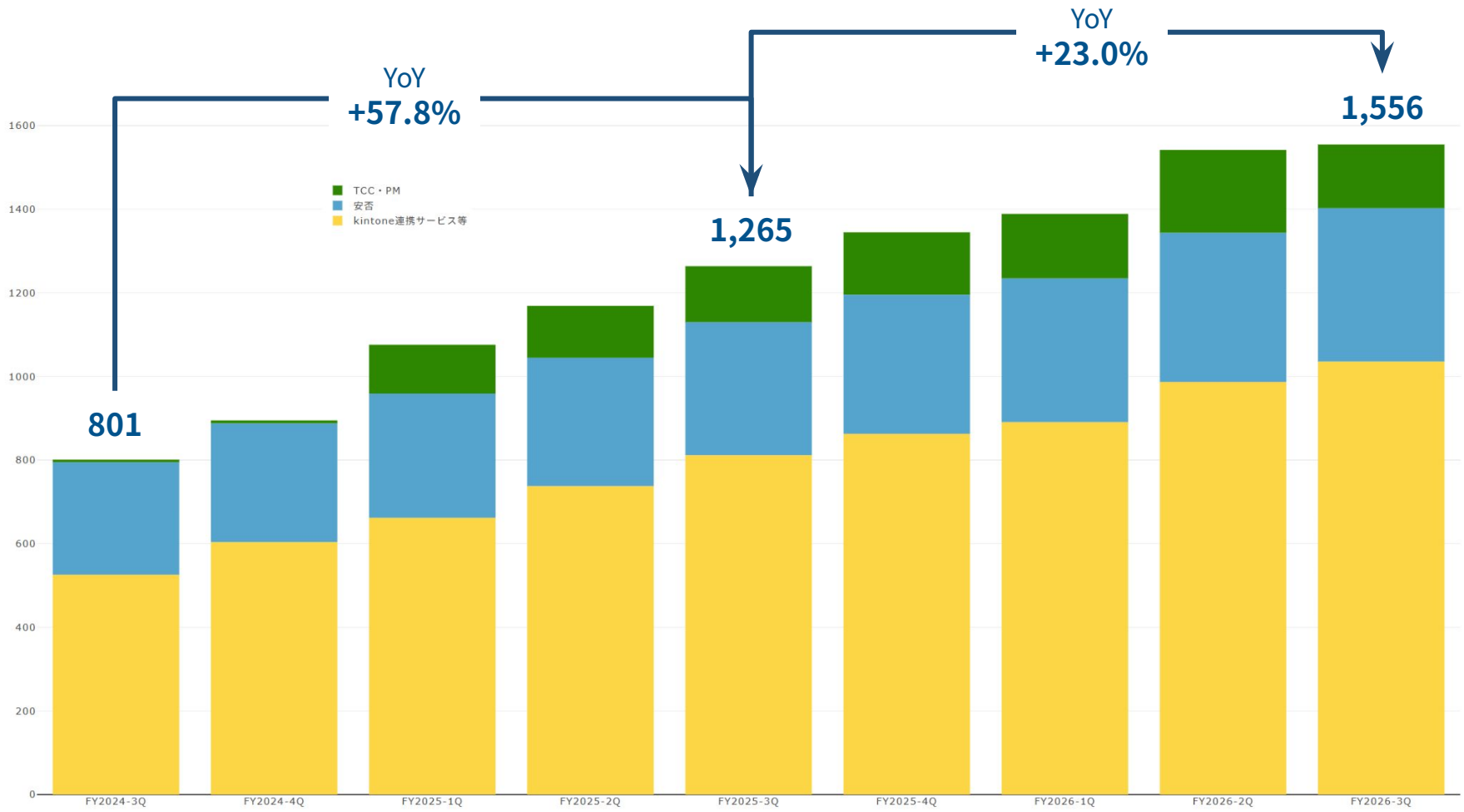
* 償却費＝減価償却費＋のれん償却費

1-4　通期予想に対する進捗



参考　四半期別売上

（単位：百万円）



トヨクモ スケジューラーの売上はkintone連携サービス等に含めています。トヨクモクラウドコネクト（以下、TCC）、プロジェクト・モード（以下、PM社）の売上はTCC・PMに合算しています。

参考　四半期別売上の詳細

（単位：百万円）

	安否			kintone連携サービス等			TCC・PM			グループ合計		
	売上	QoQ	YoY	売上	QoQ	YoY	売上	QoQ	YoY	合計	QoQ	YoY
2024年3Q	269	+5.0%	+20.6%	526	+8.3%	+30.1%	6	▲11.4%	-	801	+7.0%	+27.6%
2024年4Q	284	+5.5%		604	+14.9%		7	+13.8%		895	+11.7%	
2025年1Q	297	+4.6%		663	+9.6%		117	*		1,077	+20.3%	
2025年2Q	307	+3.4%		738	+11.3%		124	+5.8%		1,169	+8.5%	
2025年3Q	318	+3.7%	+18.4%	812	+10.0%	+54.2%	134	+8.4%	*	1,265	+8.2%	+57.8%
2025年4Q	333	+4.5%		863	+6.3%		149	+11.2%		1,346	+6.4%	
2026年1Q	344	+3.3%		891	+3.2%		154	+3.1%		1,389	+3.2%	
2026年2Q	357	+4.0%		986	+10.6%		198	+28.8%		1,543	+11.0%	
2026年3Q	367	+2.7%	+15.3%	1,035	+5.0%	+27.6%	152	▲23.1%	+13.6%	1,556	+0.9%	+23.0%

トヨクモ スケジューラーの売上はkintone連携サービス等に含めています。TCC、PM社の売上はTCC・PMに合算しています。　* 大きな数値になるため、記載を省略しています。

1-5　FY2026のキャッシュアロケーション

FY2025	FY2026	主な内容
営業キャッシュ・フロー 2,020百万円	基礎投資 ・ 成長投資	基礎投資 ● オーガニック成長に伴う支出 ● トヨクモブランドの構築 ● 平均年収の向上 ● 自社製品のAI機能を強化 ● 生成AIの活用による効率化 成長投資 ● AIカメラを開発するモキュラを子会社化 ○ **「トヨクモ AIカメラ」を提供開始** 当期トピック ● PM社がPMO目黒へ移転、当社も同所に拡張 ● kintone連携サービスのエンタープライズ対応
	株主還元	当期配当 ● FY2026は27円/株の配当を予想 (YoY +35%)
	その他	当期トピック ● 自己株式の取得

1-6　連結貸借対照表

（単位：百万円）

資産	2025年12月末	2026年9月末	差額	負債	2025年12月末	2026年9月末	差額
現金及び預金	4,407	5,360	953	契約負債	1,264	1,527	263
流動資産その他	395	502	106	流動負債その他	1,109	959	▲149
流動資産合計	4,802	5,862	1,059	流動負債合計	2,373	2,487	113
有形固定資産	51	49	▲2	固定負債その他	103	88	▲14
のれん・顧客関連資産	1,189	1,041	▲148	固定負債合計	103	88	▲14
無形固定資産その他	185	165	▲19	負債合計	2,477	2,576	99
投資その他の資産	308	336	27	純資産			
固定資産合計	1,736	1,592	▲143	資本金	394	394	-
				資本剰余金	417	417	▲0
				利益剰余金	3,330	4,354	1,024
				自己株式	▲101	▲316	▲215
				非支配株主持分	19	28	9
				純資産合計	4,061	4,879	817
資産合計	6,538	7,455	916	負債純資産合計	6,538	7,455	916

参考　四半期連結会計期間サマリー

（単位：百万円）

	2025年3Q	2025年4Q	2026年1Q	2026年2Q	2026年3Q
売上高	1,265	1,346	1,389	1,543	1,556
EBITDA	505	370	665	711	689
営業利益	445	304	600	646	623
営業利益率	35.2%	22.6%	43.2%	41.9%	40.1%
親会社株主に帰属する四半期純利益	288	234	401	422	418
1株当たり四半期純利益（円）	26.29	21.42	36.72	38.98	38.64
現金及び預金	4,051	4,407	3,795	5,057	5,360
本業収益力（営業利益＋広告費＋償却費）	804	872	913	1,038	1,043

参考　資本コストと株価を意識した経営の主要指標

（単位：百万円）

			FY2024	FY2025	FY2026 予想	中長期的	同業他社 平均*
事業戦略	成長性	売上高	3,146	4,858	6,000	**増収**	13,516
	収益性	営業利益	1,162	1,605	2,100	―	2,150
	効率性	営業利益率	36.9%	33.1%	35.0%	**35%程度**	15.5%
資本投資	財務資本	現預金残高	4,196	4,407	―	―	―
	製造資本・知的資本	投資キャッシュ・フロー	▲70	▲1,362	―	―	―
	社会・関係資本	配当金総額	152	219	292	**配当性向 20%程度**	―
		広告宣伝費への投資	752	1,278	1,500	―	―
	人的資本	平均年収**	895万円	947万円	―	**1,000万円以上**	697万円
	自然資本	請求書の電子化	○	○	○	**継続**	―
資本効率	ROE		27.7%	30.6%	―	**ROE＞WACC**	18.3%
	WACC***		8～12%	8～12%	9～13%		―
	1株当たり配当金		14円	20円	27円	**配当性向 20%程度**	―

* 同業他社平均は東洋経済独自の分類「クラウド（SaaS）」を参考に、当社が独自に算出しています。　**平均年収は当社単体の数値になります。　*** WACCは当社が想定している数値になります。

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

2026年12月期の月次売上速報

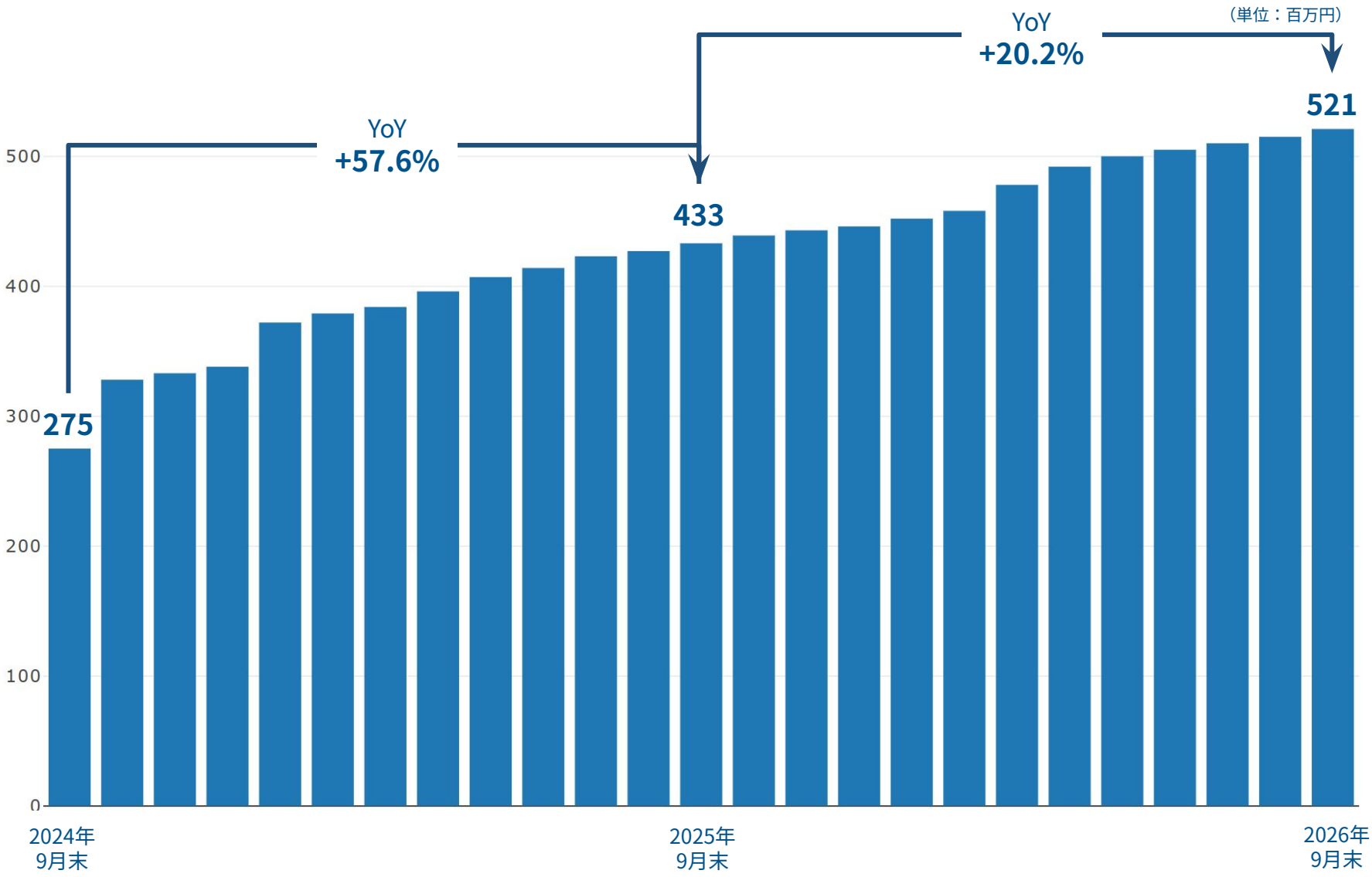
（単位：百万円）

	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	451	463	474	500	511	530	513	521	521	535		
前年比	130.0%	126.6%	130.4%	133.2%	131.4%	131.3%	125.1%	122.6%	121.4%	121.0%		
累計	451	915	1,389	1,890	2,402	2,932	3,446	3,967	4,488	5,024		
前年比	130.0%	128.3%	129.0%	130.1%	130.3%	130.5%	129.7%	128.7%	127.8%	127.0%		

（参考）
2025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	347	365	364	375	389	404	410	425	429	442	447	456
前年比	152.6%	157.8%	152.1%	153.9%	156.2%	157.8%	156.8%	158.8%	157.9%	160.7%	147.2%	144.9%
累計	347	713	1,077	1,453	1,843	2,247	2,657	3,083	3,512	3,955	4,402	4,858
前年比	152.6%	155.2%	154.2%	154.1%	154.5%	155.1%	155.4%	155.8%	156.1%	156.6%	155.6%	154.4%

2-2　MRR


（単位：百万円）
YoY
+57.6%
YoY
+20.2%
275
433
521
500
400
300
200
100
0
2024年
9月末
2025年
9月末
2026年
9月末

2-3　本業収益力（稼ぐ力）

本業収益力（＝営業利益＋広告費＋償却費）は、継続的に向上

（単位：百万円）

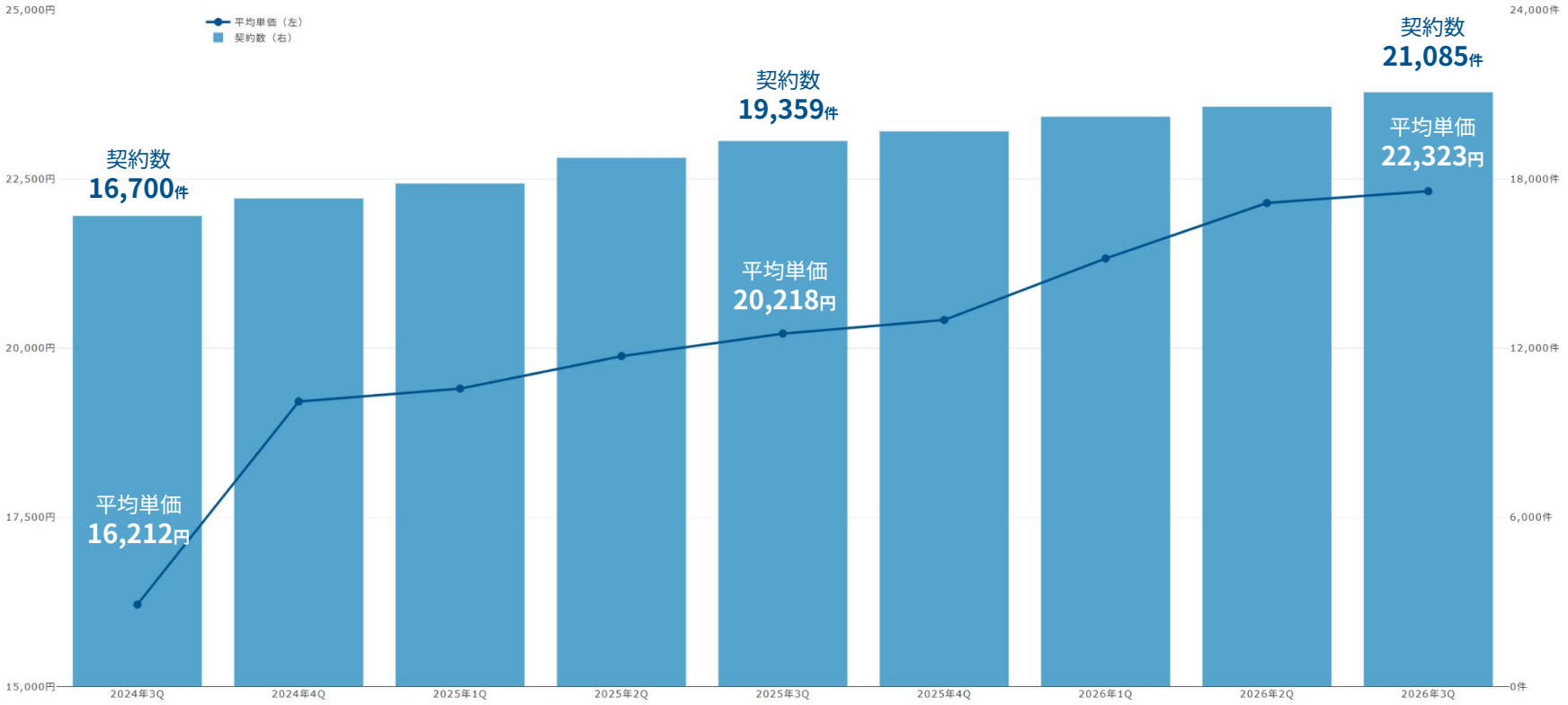
	2025年12月期 実績	2026年12月期 第3四半期 実績	2026年12月期 予想
売上高	4,858	4,488	6,000
広告費	1,278	929	1,500
（売上比）	26.3%	20.7%	25.0%
償却費	244	195	270
（売上比）	5.0%	4.4%	4.5%
営業利益	1,605	1,870	2,100
（売上比）	33.1%	41.7%	35.0%
本業収益力（稼ぐ力）	3,128	2,995	3,870
（売上比）	64.4%	66.7%	64.5%

参考　有償契約数の詳細（トヨクモ単体）

	安否契約数				kintone連携サービス等契約数				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
2024年3Q	4,077	+198	+5.1%	+20.3%	12,623	+769	+6.5%	+27.4%	16,700	+967	+6.1%	+25.6%
2024年4Q	4,278	+201	+4.9%		13,042	+419	+3.3%		17,320	+620	+3.7%	
2025年1Q	4,364	+86	+2.0%		13,485	+443	+3.4%		17,849	+529	+3.1%	
2025年2Q	4,486	+122	+2.8%		14,277	+792	+5.9%		18,763	+914	+5.1%	
2025年3Q	4,650	+164	+3.7%	+14.1%	14,709	+432	+3.0%	+16.5%	19,359	+596	+3.2%	+15.9%
2025年4Q	4,753	+103	+2.2%		14,946	+237	+1.6%		19,699	+340	+1.8%	
2026年1Q	4,878	+125	+2.6%		15,342	+396	+2.6%		20,220	+521	+2.6%	
2026年2Q	4,974	+96	+2.0%		15,601	+259	+1.7%		20,575	+355	+1.8%	
2026年3Q	5,185	+211	+4.2%	+11.5%	15,900	+299	+1.9%	+8.1%	21,085	+510	+2.5%	+8.9%

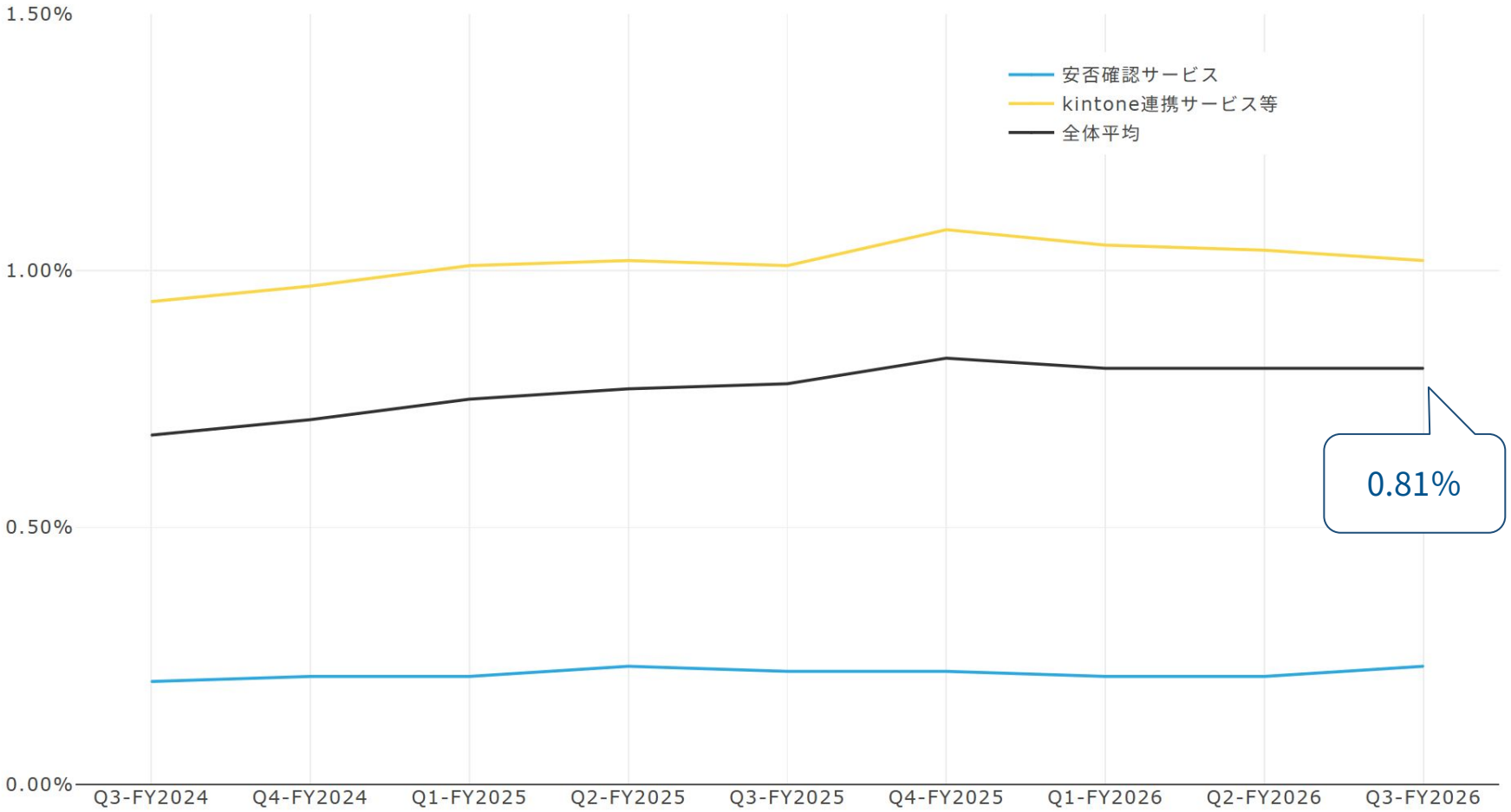
トヨクモ スケジューラーの有償契約数は、kintone連携サービス等契約数に含めています。

参考　契約数と平均単価（トヨクモ単体）



参考　チャーンレート（トヨクモ単体）

チャーンレート*（解約率）は全体で1%以下と低水準で安定して推移

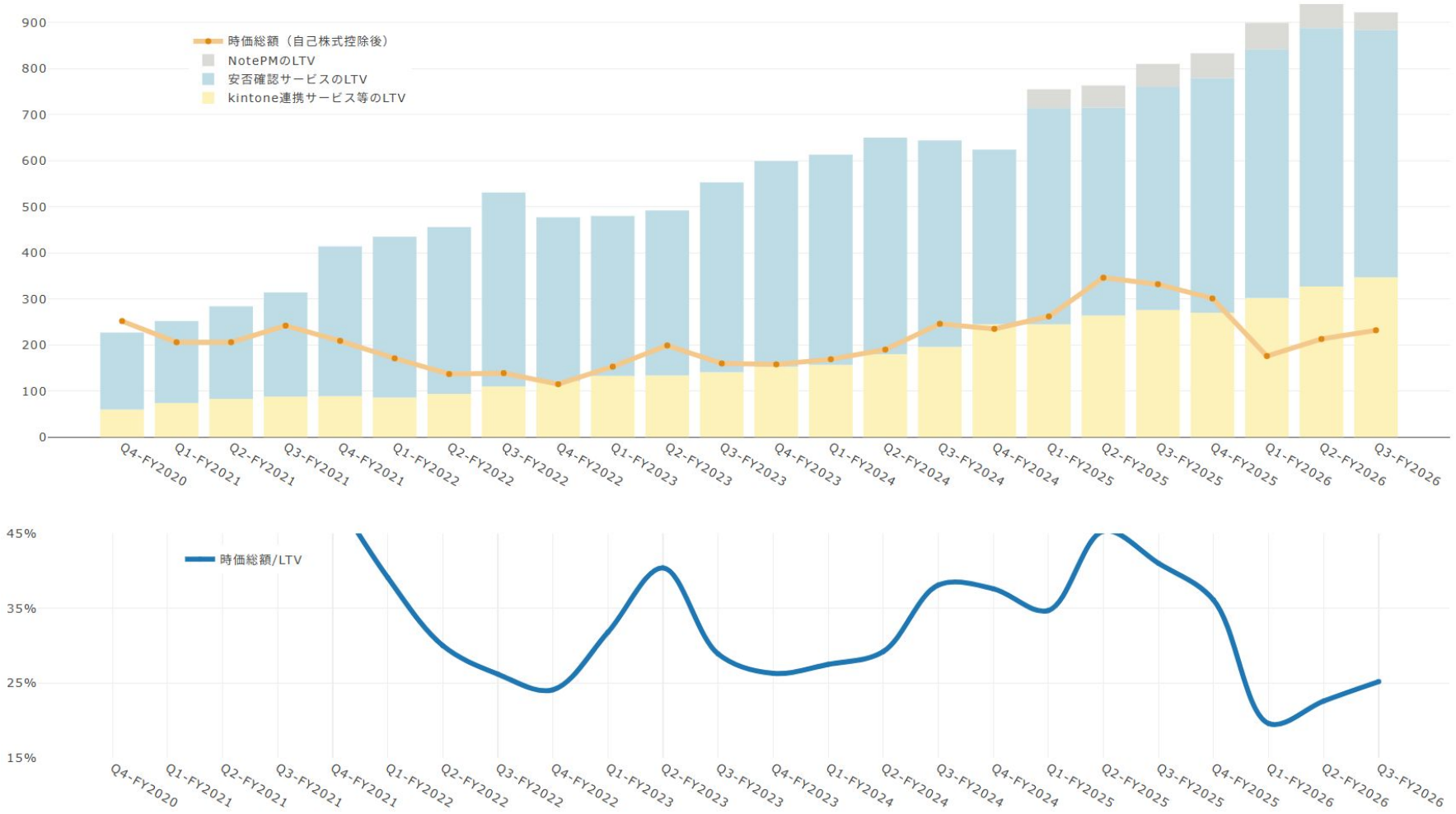


チャーンレート（解約率）は金額ベースの月次解約率で、直近12か月間の月平均解約金額を、同期間の月平均契約金額で除して算出しています。

2-4　グループ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。

３　成長への取組

3-1　基本的な成長戦略の考え方

- 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

安価
シンプル

3-2　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

2023年～　拡大に向けた体制構築
積極的な人材採用

2026年～　ロールアップM&Aを活動開始

2028年～　外部共創型モデルを展開開始

継続的な
活動と実績

主要メンバーの
採用と育成

新規事業
M&A

参考　トヨクモ AIカメラを提供開始

2026年10月、7つ目のkintone連携サービスとなる「トヨクモ AIカメラ」の提供を開始しました。本サービスは、今年4月に子会社化したモキュラ株式会社と共同開発しました。
従来、担当者が巡回等により目視で行っていた確認業務等を、カメラが現場を撮影しながら、AIが分析し、変化を検知した際にはkintoneへ画像付きで通知を行うサービスです。



参考　サービス数拡大への取組

	社内新規事業	外部共創型新規事業	ロールアップM&A
事業ステージ	0→1		1→10
イメージ例	トヨクモ スケジューラー	モキュラ社（AIカメラ）	プロジェクトモード （NotePM）
ビジネスモデル	トヨクモ式PLG		
需要予測の方法	市場調査ベース		過去の実績ベース
成功要因	PMF*達成までの改善		KPIの改善
失敗要因	競合との差別化不足などにより、PMFの達成ができない		PMI**の機能不足
必要要素	熱量の高い担当者	優秀な経営者	M&A対象企業
想定成功確率	△	○	◎

* PMF: Product Market Fit　** PMI: Post Merger Integration

3-3　トヨクモ式のPLGモデル



TMM*によるマーケティング
- 顧客起点で行動原則と価値原則を徹底
  - No form, No spam, No cold call
  - Customer-Issue, Customer-Moment, Customer-Value

エンジニアが顧客価値に直接向き合う、世界基準の開発生産性
- 一元化された判断軸のもと、一人ひとりが顧客価値起点で意思決定
- AI活用と技術スタック統一による一人当たり生産性の継続向上
- DORAメトリクス**による開発パフォーマンスの客観計測

プロダクトデータ分析に基づく継続的な改善

* TMM: Toyokumo Marketing Model　** DORAメトリクス: Googleの研究機関DORAが定義する、ソフトウェア開発パフォーマンスの国際標準指標

Appendix

安否確認サービス2の全国一斉訓練を実施

2026年9月、当社が提供する「安否確認サービス2」の全国一斉訓練を実施しました。今回で9回目となりますが、2,629社、1,094,942名を対象に実施し、初めて**100万名を超えました**。
本訓練時のアクセス集中の際において、システムは安定して稼働していたことを確認しています。



安否確認サービス2、5,000契約を突破

2026年7月、当社が提供する「安否確認サービス2」の有償契約数が5,000契約を突破しました。
自然災害の激甚化・頻発化により、企業には従業員の安全確保と事業継続の備えが求められるなか、専門知識がなくても導入・運用できる点が評価されています。



NotePM、AI機能を正式版としてリリース

2026年9月、当社子会社のプロジェクト・モード社が提供するナレッジ管理SaaS「NotePM」が、これまでβ版として提供してきたAI機能「NotePM AI」を正式版としてリリースしました。当該機能は、追加料金なし・既存プランの料金内で利用することができます。

AI検索機能、AIマニュアル作成機能、ファイルのマニュアル変換機能をはじめ、8つのAI機能を標準搭載し、IT・AIに不慣れなチームでも、追加のコストや設定の手間を意識することなく、日々のナレッジ管理の延長線上で自然にAIを活用できます。



PrintCreatorに、書類のフィールド配置をAIが提案する機能をリリース

2026年7月、当社が提供するkintone連携サービス「PrintCreator」に、書類のフィールド配置をAIが自動で提案する新機能の提供を開始しました。
当社はkintone連携サービス全体でAIを活用した機能開発を進めており、本リリースにより、6製品中5製品にAI機能を搭載したことになります。



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 （2026年9月末現在）	連結 123名、単体 93名	
経営陣 （2026年9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 （2026年9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、モキュラ株式会社	

沿革

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
2026年４月	モキュラ株式会社を子会社化
2026年10月	kintone連携サービス「トヨクモ AIカメラ」提供開始

ミッション

トヨクモ
TOYOKUMO

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。

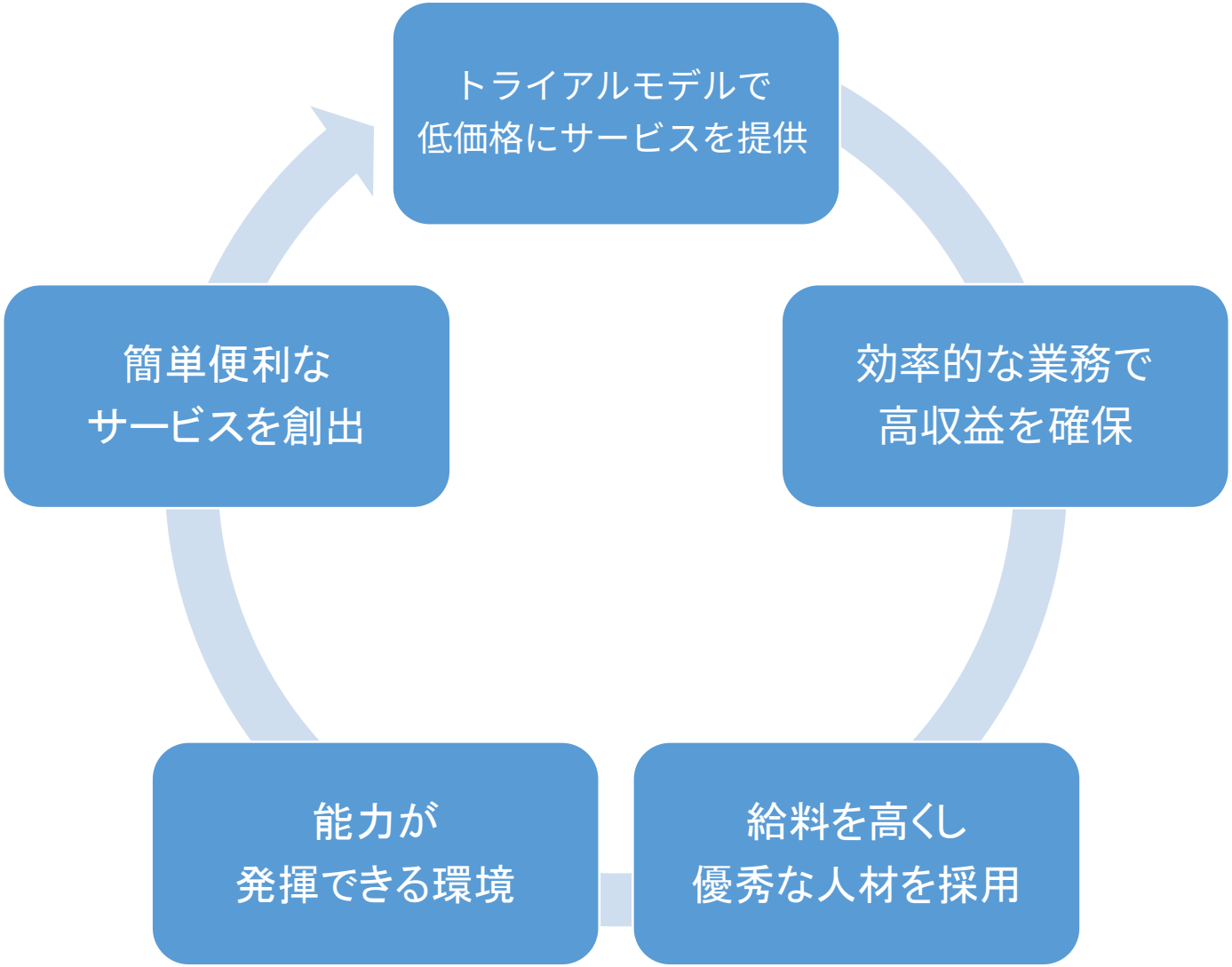
企業理念

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

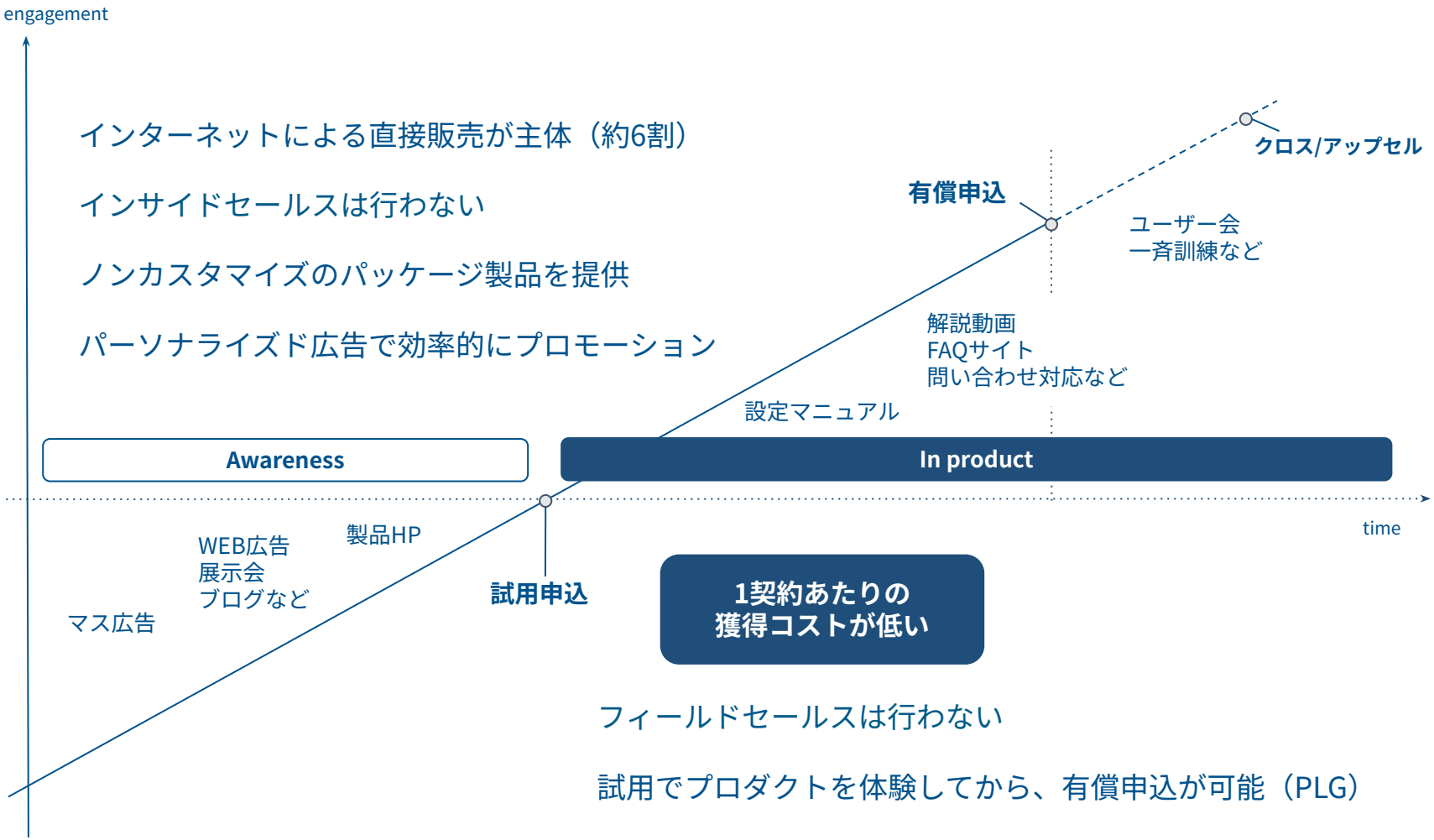
「ITの大衆化」を志す
簡単・低価格



こだわりの成長サイクル



サービスの提供方法



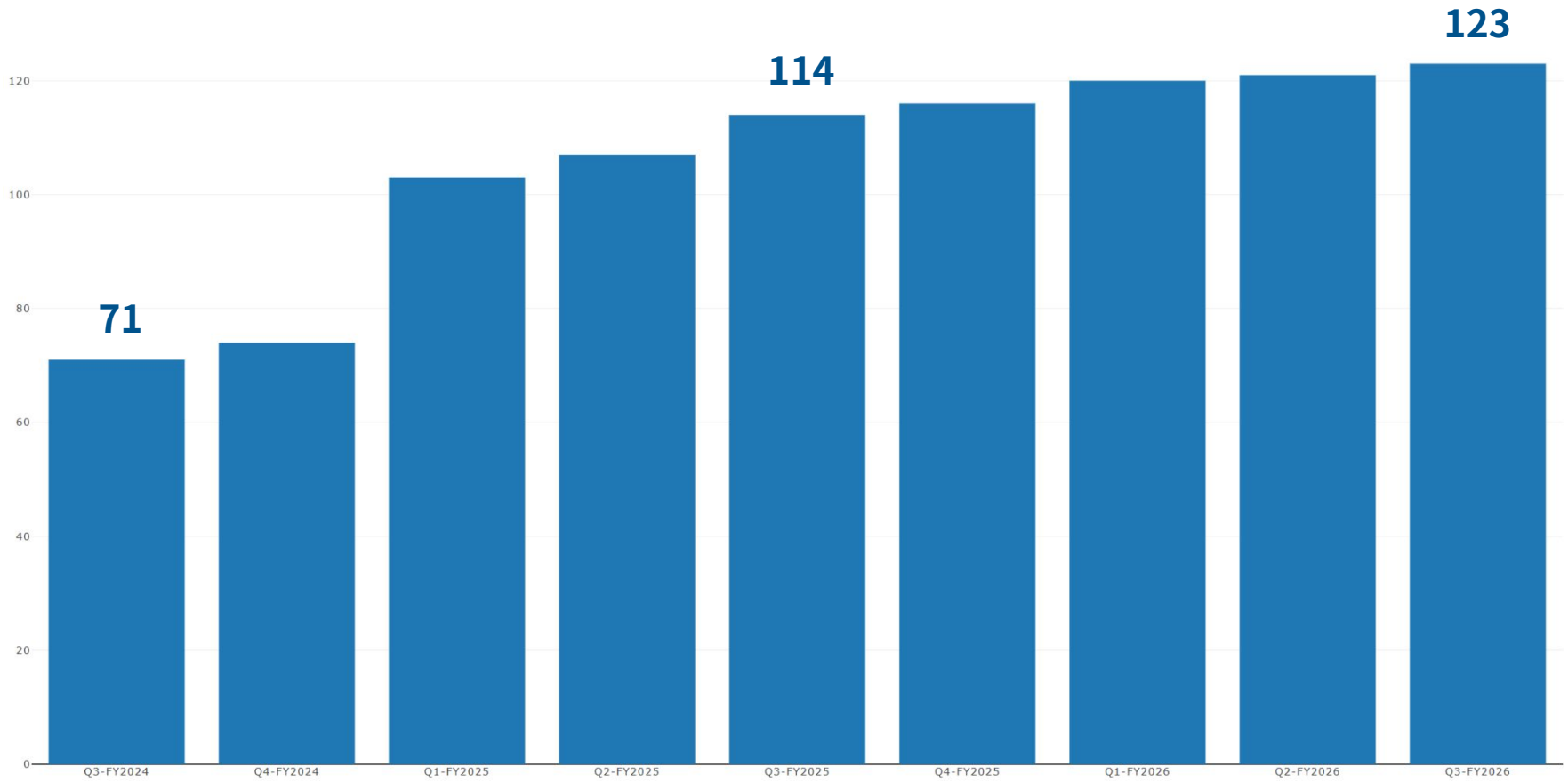
フィールドセールスは行わない

試用でプロダクトを体験してから、有償申込が可能（PLG）

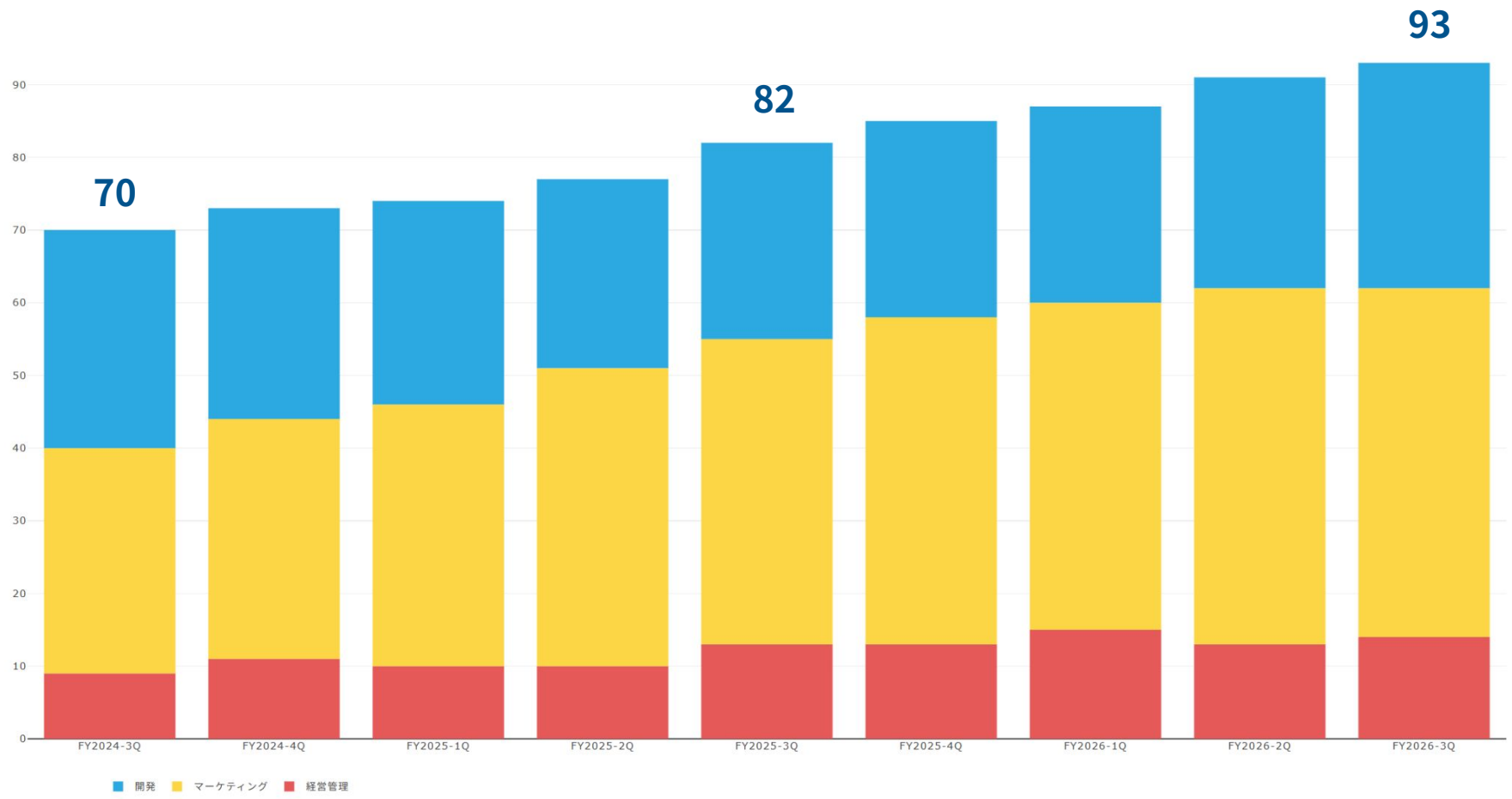
幅広いチャネルで効率的に顧客対応

エンゲージメントを高める施策で、クロス/アップセルを獲得

参考　連結従業員数の推移



参考　従業員数の推移（トヨクモ単体）



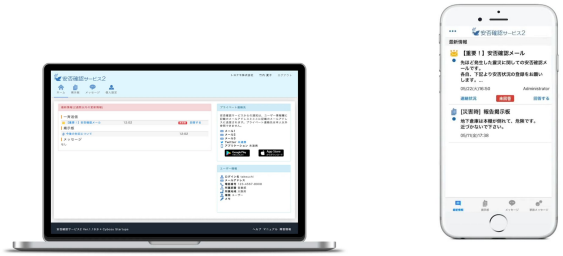
提供サービス

主な提供サービス

トヨクモ TOYOKUMO

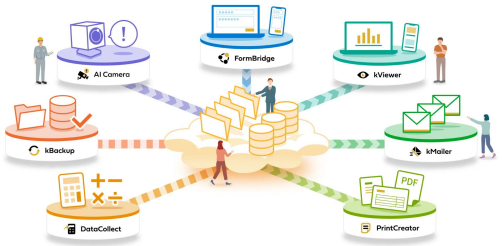
トヨクモ 安否確認サービス2

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



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

5,000契約、300万ユーザーが利用中。後発ながらも順調にシェアを拡大

【導入企業例】

cybozu　SmartHR　sansan

一般社団法人 日本旅行業協会　snow peak wel　毎日新聞社

ベルク　株式会社ユカ　ROHTO　LEO

PASONA　JR北海道　人形町今半　RAKSUL

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。

2026年9月末時点の当社調査を参考に作成しています。

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。



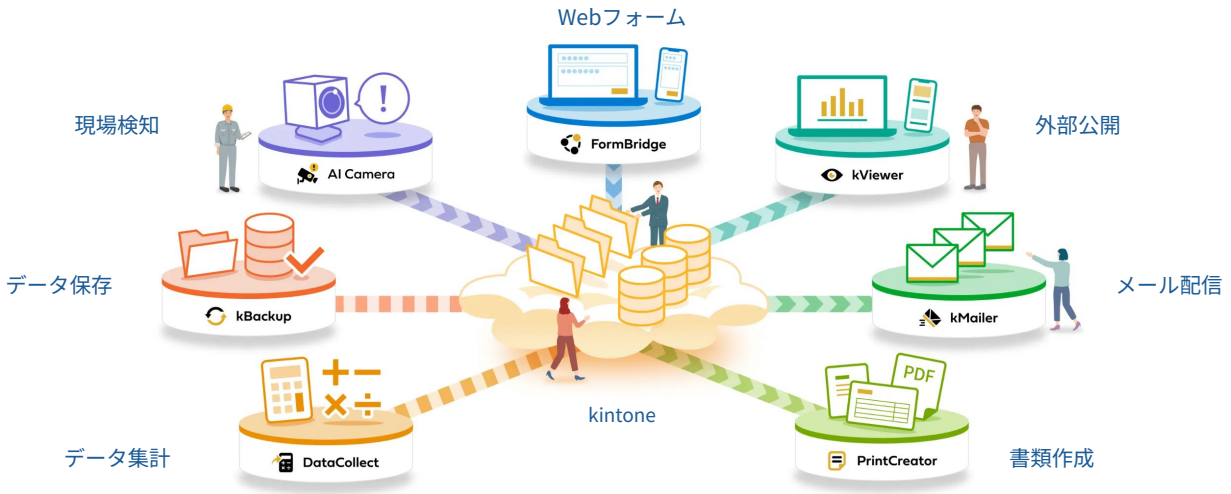
kintone

契約数No.1のkintone連携サービスの特徴

❶ kintoneを、社外の人の利用も可能にするkintone連携サービス

❷ 契約数**15,000**件を超えるNo.1のkintone連携サービス

❸ カスタマイズなし、ノーコード・ローコードで利用可能



複数製品を組み合わせることで、kintoneをWebシステムのように利用することを実現

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



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。



※2026年10月末時点の当社調査を参考に作成しています。

kintone連携サービスの実績

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】

cybozu

公益社団法人
神奈川県社会福祉士会

NEVER SAY NEVER
ロート製薬

郷土（しま）のくらしを見つめる
奄美信用組合

NISSIN GROUP

SBI証券

KANAGAWA
神奈川県

TOKYO DOME CITY
心が動く、心に残る。

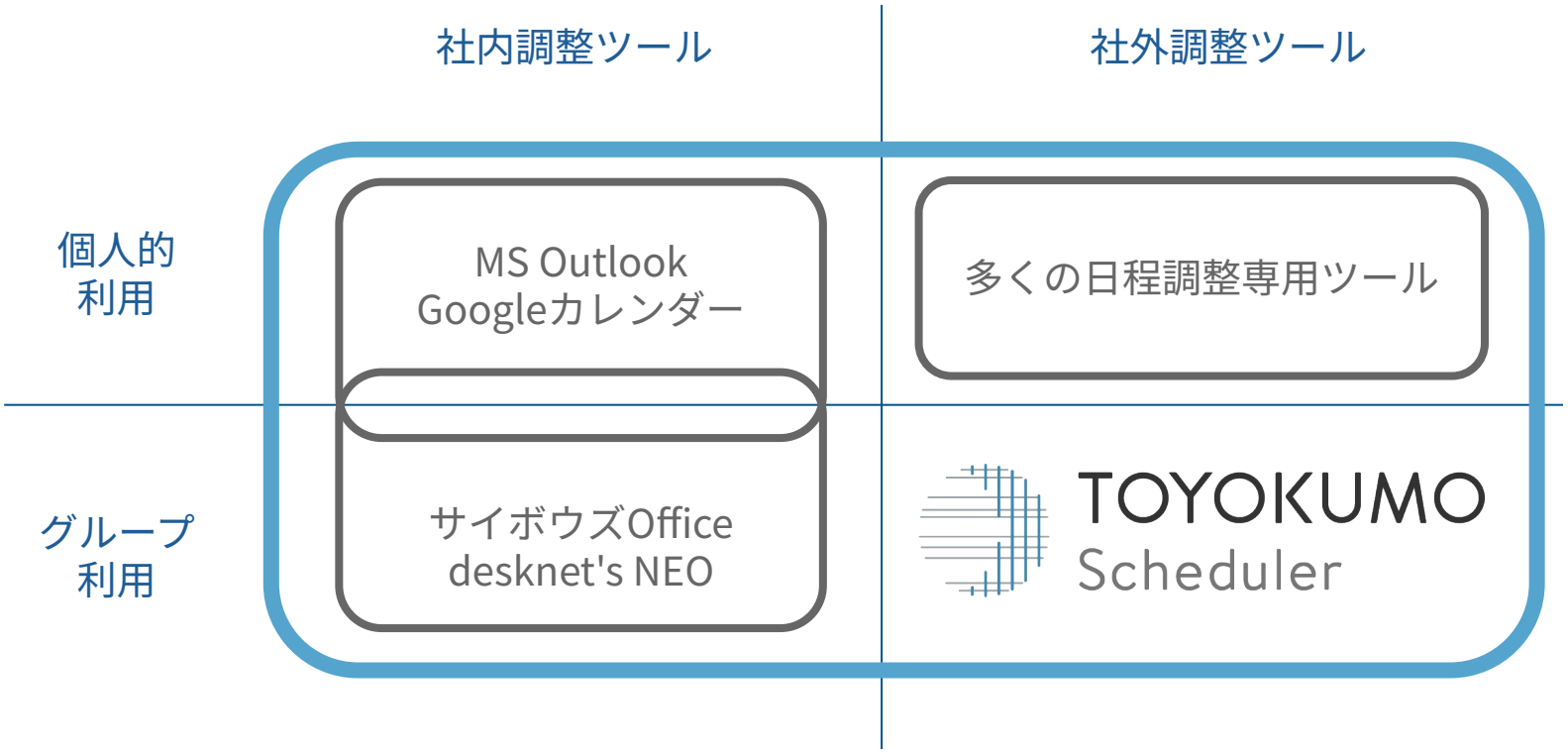
星野リゾート

※ 2026年9月末時点の当社調査を参考に作成しています。

トヨクモ スケジューラー

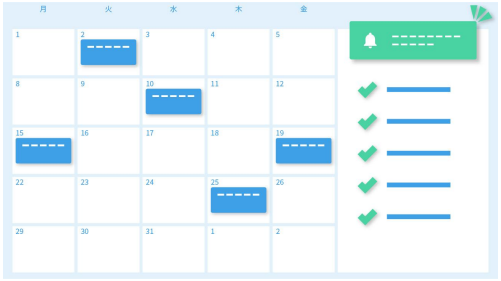
これまでになかった外部との日程調整を可能なグループスケジューラー
10ユーザーまではずっと無料で利用できるフリーミアムモデル

トヨクモ スケジューラーのポジショニング

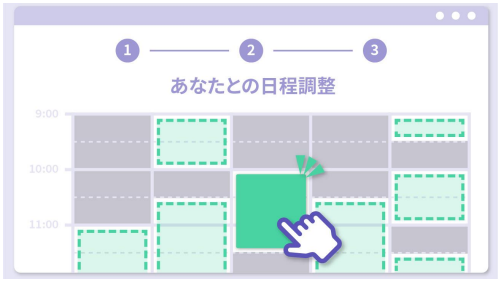


トヨクモ スケジューラーの機能

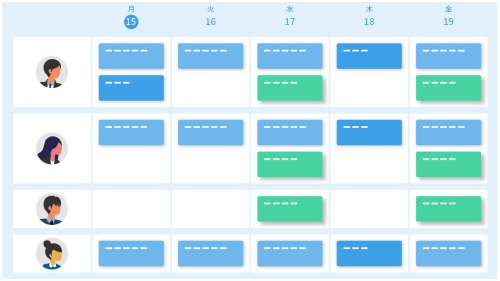
・個人ビューとtodoリストによるスケジュール管理



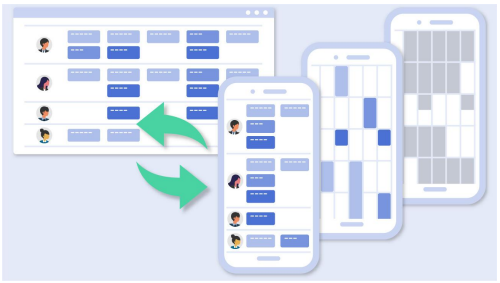
・社外とのスケジュール調整機能



・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



・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」



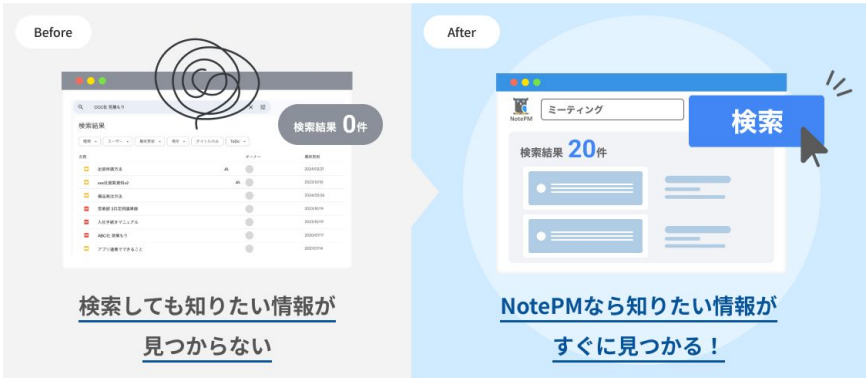
マニュアル作成ツール・マネジメントツールとして高い評価

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

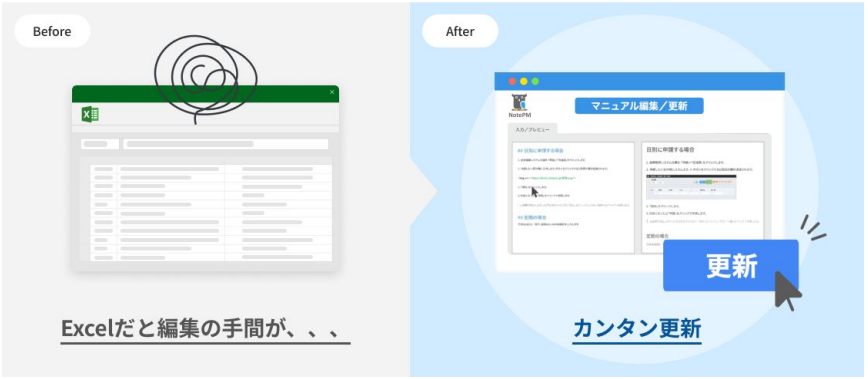


NotePMの機能・特徴

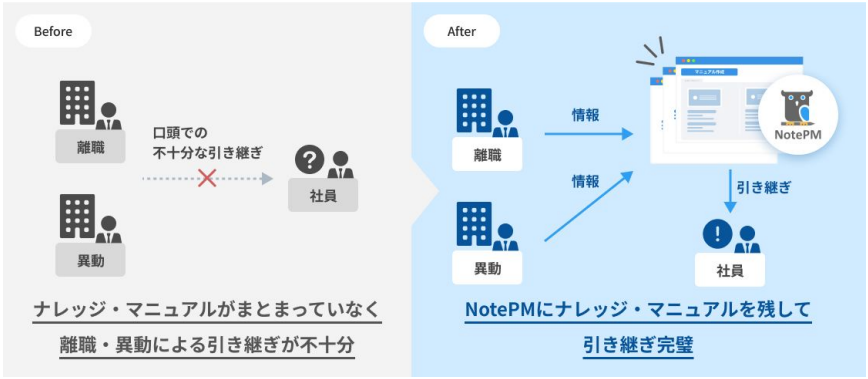
強力な検索機能



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。



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（てんちかいびゃく）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。



シンプルだから、みんな使える。

カンターン トヨクモ



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