

# COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

## トヨタ

4058 東証グロース市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2025年3月11日(火)

執筆：客員アナリスト

星 匠

FISCO Ltd. Analyst **Hoshi Takumi**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

## 目次

■ 要約	01
1. 2024年12月期の業績概要	01
2. 2025年12月期の業績見通し	01
3. 中期成長戦略	02
■ 会社概要	03
1. 経営方針	03
2. 沿革	03
■ 事業概要	05
1. 事業内容	05
2. ビジネスモデル	07
3. 強み	09
■ 業績動向	10
■ 今後の見通し	13
1. 2025年12月期の業績見通し	13
2. 中期成長戦略	14
■ 株主還元策	16

## ■ 要約

### 2024年12月期も計画を上振れて着地。 買収した新サービスで成長加速を狙う

トヨクモ<4058>は法人向けのクラウドサービスを提供するSaaS（Software as a Service）企業である。安否確認サービスやサイボウズ<4776>の「kintone（キントーン）」に連携するクラウドサービス、日程調整が簡単に行えるグループスケジューラー等の提供を行っている。

#### 1. 2024年12月期の業績概要

2024年12月期業績（連結）は、売上高が3,146百万円、営業利益が1,162百万円、経常利益が1,162百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が841百万円となった。2024年12月期より連結業績の開示に変更したため、前期との比較は開示されていないが、個別では、売上高で前期比28.3%増、営業利益で同34.1%増、経常利益で同34.3%増、当期純利益で同35.0%増となった。同社は2024年11月の第3四半期決算発表時に業績予想を上方修正し、おおむねその上方修正計画に沿った着地となった。売上高としては、安否確認サービス、kintone連携サービスがともに良好に推移し、営業利益は上方修正比で上振れとなった。同社の想定より売上高が伸長したことに加え、人件費が想定を下回ったことが影響した。

#### 2. 2025年12月期の業績見通し

2025年12月期の業績見通しは、売上高で前期比46.2%増の4,600百万円、営業利益で同20.4%増の1,400百万円、経常利益で同20.4%増の1,400百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同30.7%増の1,100百万円である。売上高については、安否確認サービスとkintone連携サービスの有償契約数の伸長が引き続き見込まれている。営業利益率は前期の36.9%に対して30.4%と低下する見通しである。加えて、2025年1月に（株）プロジェクト・モードを買収したことによる償却負担も発生する見込みである。同社は高い売上成長を持続しながら中長期的に営業利益率30%以上を継続するため、売上比率で30%を目途とした人件費及び営業利益率30%を意識した規律ある広告投資を両立する計画である。同社では期初計画をやや保守的に発表する傾向が強いものの、kintone連携サービスの価格改定効果による直近の月次売上高は大幅に増加しており、このペースが続けば2025年12月期も計画比で上振れでの進捗になると推察される。2025年1月に買収したマニュアル作成・ナレッジ管理SaaS「NotePM（ノートピーエム）」については、ナレッジマネジメント市場は拡大期にあり、同社のコア事業である安否確認サービスよりも市場規模は大きく、成長ポテンシャルを有している。また、同社とプロジェクト・モードのビジネスモデルが極めて近く、シナジーを最大限に発揮することで今後の事業拡大が期待される。

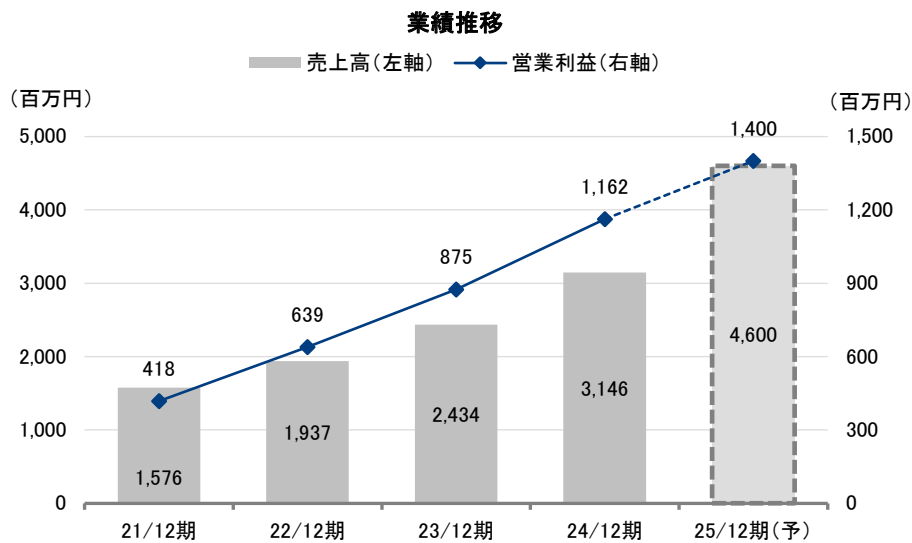
要約

### 3. 中期成長戦略

同社は、IT 初心者においても簡単でシンプルで分かりやすいサービスを提供する「IT の大衆化」の実現を目指している。現在のクラウド型のビジネスモデルを突き詰めることで、中期的に大きな成長を目指す戦略である。安否確認サービスは、従前からの使い方である自社従業員に対して行うものに加え、企業が災害時に事業活動の継続を検討するために、取引先も含めたサプライチェーン全体で利用を広げていく。kintone 連携サービスについては、引き続きクロスセルによる顧客当たりの売上単価の向上を進める。

#### Key Points

- ・ 2024 年 12 月期の個別業績は 2 ケタ増収増益。同社の想定より売上高が伸長
- ・ 2025 年 12 月期も利益を確保しつつ、人材採用の加速や平均賃金の継続的な引き上げを行う計画
- ・ 2025 年 1 月のマニュアル作成・ナレッジ管理 SaaS「NotePM」の買収を経て、ナレッジマネジメント市場への新規参入
- ・ KPI として有償契約数・チャーンレート・LTV を重要視、高いストック売上比率と間接費を抑えた事業運営で、高い利益成長は続く



注：23/12 期までは単体、24/12 期以降は連結業績  
 出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 会社概要

### 「簡単、シンプル、分かりやすい」法人向けのクラウドサービスを提供

#### 1. 経営方針

同社は法人向けのクラウドサービスを提供する SaaS 企業である。安否確認サービスやサイボウズの「kintone」に連携するクラウドサービス、日程調整が簡単に行えるグループスケジューラー等の提供を行っている。

同社はミッションに「すべての人を非効率な仕事から解放する」を掲げ、企業理念は「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」ことである。同社はブームになるようなサービスの提供を目指すのではなく、企業文化となるようなサービスの提供にチャレンジし続けている。絶えず変化する時代を先取りし、「あったらいいな」と顧客が思うよりも先に用意することでそれを実現する考えである。また、従来にないサービスの着眼点、簡単な操作、シンプルな機能と分かりやすいユーザーインターフェイスで、日常的にパソコンやスマートフォンを活用していない IT 初心者にとっても安心して利用できるサービスを提供し、企業における情報化の第一歩を支援することを目指している。

### サイボウズの 100% 子会社として設立、MBO により独立した経営体制へ移行

#### 2. 沿革

同社は、サイボウズが 2010 年 8 月にクラウドサービス等の新たなサービスを展開するため、100% 子会社のサイボウズスタートアップス(株)として東京都文京区で設立された。その後、両社にとって、同社が独立した経営体制へ移行することが有益であるとの判断により、マネジメントバイアウト(MBO)が合意され、2014 年 3 月にサイボウズの連結範囲外となり独立した経営体制へ移行した。2019 年 7 月にはサイボウズから独立した経営体制であることをより明確にするため、商号を「トヨクモ」へ変更した。

社名の由来は、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)を広げる希望が込められている。なお、「豊雲野神」は日本最古の歴史書である古事記の上巻に登場する「豊かな雲」の意であり、雲を神格化した存在とされている。

## 会社概要

## 沿革

年月	主な沿革
2010年 8月	新規事業立ち上げ専門会社をサイボウズ(株)の100%子会社として設立
2011年 4月	スマホ向け合成写真サービス「DrCrop」をリリース
2011年11月	「DrCrop」のサービス提供を終了
2011年12月	「安否確認サービス」をリリース
2012年 2月	スマートフォンで行う「営業報告サービス」をリリース
2012年 3月	ソーシャルタスク管理「ToDous」をリリース
2012年 7月	サイボウズ kintone 連携サービス「フォームクリエイター」をリリース
2012年 9月	スマートフォン対応の「面接支援サービス」をリリース
2013年 1月	従業員スマートフォンを管理する「BYOD サービス」をリリース
2013年 5月	Android 端末を業務専用機にする「専用端末化サービス」をリリース
2013年12月	Cloud サービスのアカウント管理を行う「Cloudum」をリリース
2014年 3月	経営陣による MBO を実施し、サイボウズ(株)より70%の株式を取得する
2014年 4月	経営陣を中心とする第三者割当増資を実施する
2014年 6月	スマホで行う「デジタルサイネージ」をリリース サイボウズ kintone 連携サービス「プリントクリエイター」をリリース 「BYOD サービス」のサービス提供を終了
2014年 8月	「Cloudum」のサービス提供を終了
2014年 9月	サイボウズ kintone 連携サービス「kViewer」をリリース
2014年11月	サイボウズ kintone 連携サービス「kBackup」をリリース
2014年12月	「営業報告サービス」のサービス提供を終了
2015年 3月	「デジタルサイネージ」のサービス提供を終了 「専用端末化サービス」のサービス提供を終了
2015年 4月	ベンチャーキャピタルなど第三者割当増資を実施する 本社を港区芝に移転する 「ToDous」事業の譲渡
2016年 2月	「面接支援サービス」のサービス提供を終了
2016年 3月	サイボウズ kintone 連携サービス「タイムスタンプ」をリリース
2017年 1月	本社を品川区西五反田に移転する
2017年 7月	サイボウズ kintone 連携サービス「フォームブリッジ」をリリース
2018年 1月	サイボウズ kintone 連携サービス「kMailer」をリリース
2019年 7月	トヨクモ(株)に社名変更
2020年 3月	サイボウズ kintone 連携サービス「データコレクト」をリリース
2020年 6月	サイボウズ kintone 連携サービス「フォームクリエイター」のサービス提供を終了
2020年 9月	東京証券取引所マザーズ市場へ上場
2021年 6月	サイボウズ kintone 連携サービス「タイムスタンプ」のサービス提供を終了
2021年 9月	本社を東京都品川区上大崎に移転する
2021年11月	「トヨクモ スケジューラー」をリリース
2022年 4月	東京証券取引所マザーズ市場からグロース市場へ移行
2023年11月	子会社として、トヨクモクラウドコネクスト(株)を設立
2025年 1月	(株)プロジェクト・モードを子会社化

出所：同社ホームページよりフィスコ作成

## 事業概要

### 法人向けクラウドサービス事業の単一セグメント

#### 1. 事業内容

同社の事業は「法人向けクラウドサービス事業」の単一セグメントである。主なサービスとして、安否確認サービス、kintone 連携サービス、トヨクモ スケジューラーを展開している。

##### (1) 安否確認サービス

企業には自然災害や異常気象等による災害が発生した際に混乱を最小限にとどめ、顧客サービスを継続的に提供するための対応策が求められる。同社の提供する安否確認サービスは、災害時に従業員等の安否確認を携帯電話、スマートフォンやパソコンで行うクラウドサービスである。災害発生時の被害状況を正確に把握し、従業員等への指示を迅速に行うための機能を備えている。また、パンデミックをはじめとした非常時の情報共有ツールとしての利用や、社内ネットワークの障害時の緊急連絡用としても活用できるサービスである。

安否確認サービスの主な機能

機能	概要
安否確認機能	地震や津波、その他の大災害の発生時に、あらかじめ登録された連絡先に一斉送信することが可能
情報集計機能	危機管理責任者などの役割として設定したユーザーが、連絡状況を一覧表で確認することが可能
対策指示機能	最適なメンバーと対策を議論するメッセージ機能、途中経過を知らせる掲示板機能、結果を連絡する一斉送信機能といった異なる3つのコミュニケーションをとることが可能
事前準備機能	ユーザー情報や地域、部署情報を CSV ファイルで一括登録することが可能

出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

同社の安否確認サービスはクラウド型のシステムで、サーバーを柔軟に拡張することができる。災害時のアクセス増加に自動で対応する機能持ち、たとえば、気象庁から発表される地震情報等によりユーザーへのアクセスが急増する前に自動的に拡張させる機能を備えている。安否確認サービスの性質上、平時は利用される機会が少ないことからアクセス状況に応じたサーバー契約をしているため、同社は常に適切な費用負担のみで運営可能であり、競争力のある価格でのサービス提供が可能になっている。

同社は2024年の10月1日に、安否確認サービスを契約中の顧客のうち1,921団体・70万2,114ユーザーに向けて全国一斉訓練を実施した。これにより災害時のようなアクセス負荷状況であっても、システムが稼働することを確認した。安否確認サービスにおいて他社へ乗り換える理由としてよく挙げられるのが「現在使用中のシステムは自社での訓練では稼働するが、実際の災害時にはアクセスが集中しすぎてサービスが停止してしまった」というものが多いようだ。そのため、同社が行った大規模な安否確認の訓練を実施する意義は大きいだろう。同社の安否確認サービスへの注目度は今後も高まっていくと思われ、他社からの乗り換えを含め、需要は底堅く推移すると弊社では考えている。

事業概要

## (2) kintone 連携サービス

サイボウズが提供する「kintone」は売上管理や顧客管理等、業務に必要なアプリケーションを作成できるクラウドサービスである。利用者はアプリケーションの設計や各種運用設定にプログラミングを自ら行う必要はなく、マウス操作のみで利用できる。様々な用途で利用できる「kintone」だが、基本機能のみでは実現できないこともあり、同社は「kintone」に連携するサービス（いわゆる拡張機能）を提供することで「kintone」をより便利に活用できるよう顧客支援をしている。

同社が提供する kintone 連携サービスは、「kintone」に登録されたデータを利用して見積書、請求書等の帳票出力をするためのサービス「プリントクリエイター」、アンケートフォーム・申し込みフォーム等を作成し、「kintone」に直接データ登録ができる web フォーム作成サービス「フォームブリッジ」のほか、「kintone」に登録されたデータの保全や外部公開、収集・計算できるサービスがある。なお kintone 連携サービスを利用する顧客は、同社を通じて「kintone」のライセンスを購入することにより、通常 2 ヶ所となる支払先を同社に一本化できる。

### 主な kintone 連携サービス

サービス名	概要
プリントクリエイター	「kintone」に登録されたデータを利用して見積書、請求書等の帳票出力をするためのサービス
フォームブリッジ	アンケートフォーム・申し込みフォーム等を作成し、「kintone」に直接データ登録ができる web フォーム作成サービス
kBackup	「kintone」に登録されたデータが消えてしまった際に備えて、データ保全をするためのサービス
kViewer	「kintone」に登録されたデータを、外部に公開するためのサービス
kMailer	「kintone」に登録されたデータを引用しながら、メールの送信ができるサービス
Data Collect	「kintone」内のデータを収集・計算するサービス

出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

同社は2022年2月1日より、kintone 連携サービスのうち「フォームブリッジ」と「kViewer(ケイビューワー)」にユーザー管理機能「Toyokumo kintoneApp 認証」を追加した。「Toyokumo kintoneApp 認証」とは、kintone 連携サービスを横断して設定できる認証システムである。従来必要となっていた kintone 連携サービスごとの簡易認証が不要となり、メールアドレスで一度ログインすれば複数のフォームや複数のビューを行き来できるようになった。情報共有範囲を拡大する Toyokumo kintoneApp ユーザーは累計 60 万ユーザーを超えており、Toyokumo kintoneApp 認証に対応したフォームブリッジと「kViewer」の契約数も増加している。

従来「kintone」のユーザー管理は、アカウントを持っている従業員が kintone ユーザーとして業務を行い、それに取引先や協業先がゲストユーザーで利用していたが、「Toyokumo kintoneApp 認証」を利用すると、今までオンライン上でコミュニケーションが取れなかった相手との手軽な情報共有が実現する。例えば、アパレルショップやファンクラブ、メルマガの会員システムの構築を可能にするほか、塾と生徒、工務店と施主、学校と保護者といった間柄において、情報共有・コミュニケーションが取れるようなシステムを安価で構築できる。「Toyokumo kintoneApp 認証」によって、「kintone」は社外に向けた情報共有基盤へと進化し、同社が提供する kintone 連携サービスも今後拡大することが期待される。



## 事業概要

### (3) 「トヨクモ スケジューラー」

「トヨクモ スケジューラー」は、同社が2021年11月にリリースしたサービスである。従来のグループスケジューラーが持つ社内の日程調整に加えて、社外の人とも日程調整もできる。サイボウズが提供する「kintone」や「cybozu.com」と連携することで予定を作成する際の手入力の手間を省き、Web ミーティングの URL をワンクリックで発行できる。同サービスは日程調整を目的としたサービスであるため業種や規模を問わず利用できるものであり、利用者のすそ野は広い。同社では他社クラウドサービスとの連携強化も進めており、社外の人々が利用する「Google カレンダー」、「Microsoft Outlook」との連携、「Google Workspace」と連携し、ユーザー情報の同期も可能になるなど、利便性の向上も進んでいる。

## 有償契約数、チャーンレート、LTV を重要視

### 2. ビジネスモデル

同社が提供するサービスはクラウドサービスであるためオンラインで申し込みから利用まで完結する。そのため、同社の営業社員が訪問することなく、サービスの導入が可能となっている。なお同社は、顧客が「簡単」「便利」に使えるサービスの提供にこだわりがあり、問い合わせを受けた企業に無料の試用期間を提供し、その期間中に顧客の担当者が自ら操作を習得できるよう工夫している。そのため同社の営業社員が訪問して説明を行うことなく、必要に応じて電話サポートやホームページの FAQ を利用するだけでサービス導入が可能となっている。また個別にカスタマイズを行わないため、同社にとってサポートの負担も少なく、間接コストを最小限に抑えた効率的な事業運営により、安価なサービスの提供を実現している。

同社のサービスは利用期間に応じて料金が発生するため、有償契約数の増加により、継続的に収益が積み上がるストック型のビジネスモデルである。流行に左右されないサービスであるため継続して利用されやすく、チャーンレート（年間平均解約率）が低いことも特長である。サービスの販売は、同社に直接申し込みをした顧客に販売する直販が主流であるが、代理店等の販売パートナーを通して販売する場合もある。

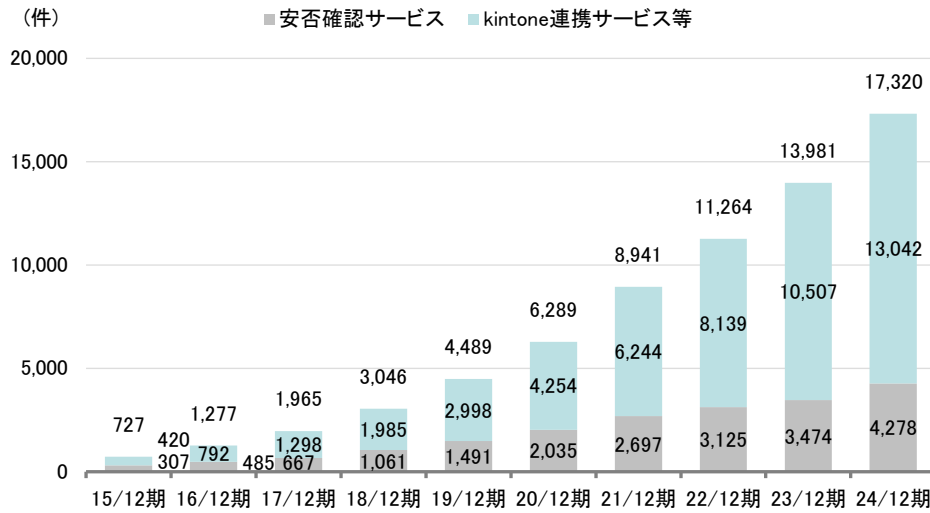
同社が重要視している KPI には、「有償契約数」「チャーンレート」「LTV」がある。

#### (1) 有償契約数

2024年12月期末の有償契約数は前期末比23.9%増の17,320件となった。内訳は、安否確認サービスの契約数が同23.1%増の4,278件、kintone 連携サービス等の契約数が同24.1%増の13,042件となった。安否確認サービスでは他社からの乗り換えも見られた。kintone 連携サービス等は複数のサービスを利用する顧客の増加もあり大きく伸長したが、有償契約数の伸び率は2019年12月期の47.4%増、2020年12月期の40.1%増、2021年12月期の42.2%増に比べて、2022年12月期は26.0%増、2023年12月期は24.1%増、2024年12月期は23.9%増と鈍化した。有償契約数の伸び率の鈍化は将来の売上成長率の低下に直結するため、同社ではより効率的な広告宣伝や人材採用、自治体や大企業などエンタープライズ向けのソリューションパックの提供といった売上成長を再加速するための取り組みを進めている。特に自治体やエンタープライズ向けビジネスが今後の注目点となるが、その布石として同社では2023年11月にトヨクモクラウドコネクスト(株)を設立し、契約数増加に向けた取り組みを進めている。

事業概要

同社サービスの有償契約数の推移



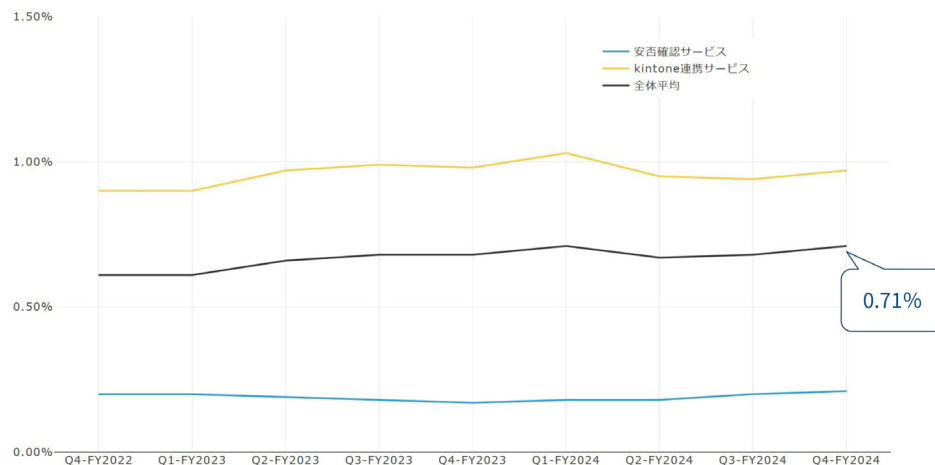
注：トヨクモ単体の数値

出所：有価証券報告書、決算説明資料よりフィスコ作成

(2) チャーンレート

チャーンレートは年間平均解約率を表し、12ヶ月間の契約金額と解約金額の平均から算出している。2024年12月期末における同社単体での金額ベースのチャーンレートは0.71%であり、1%以下の低水準で推移している。kintone連携サービス等は地方自治体からのスポット案件等もあり、チャーンレートは期によって多少の変動は見られるがおおむね安定している。

チャーンレートの推移



注：トヨクモ単体の数値

出所：決算説明資料より掲載

事業概要

(3) LTV

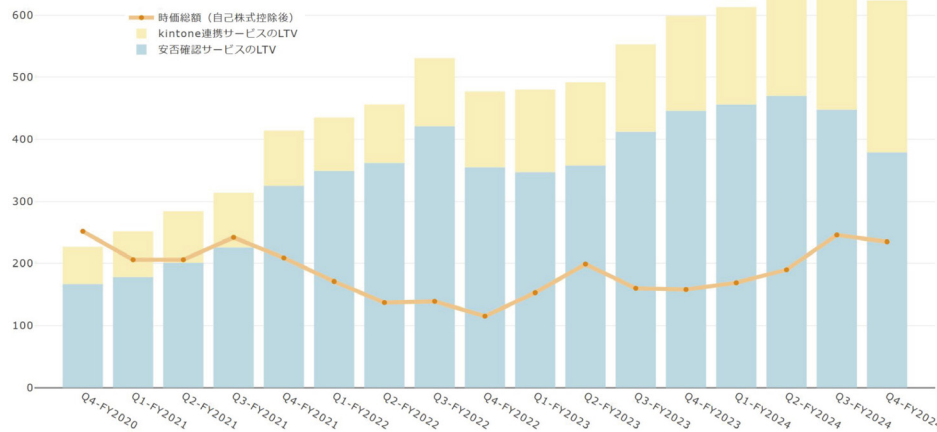
同社は顧客生涯価値（LTV：Life Time Value）も重要な指標としている。LTVとは、顧客から将来にわたって得られる収益であり、月次経常収益（MRR：Monthly Recurring Revenue）をチャーンレート（金額ベース）で割って算出される。

LTVの算出については、同社のチャーンレートがもともと1%未満と非常に低いため、短期的なチャーンレートの若干の変動が与える影響が大きい点を考慮する必要がある。個別サービスのLTVの合計値（安否確認サービスのLTV、kintone連携サービスのLTV）は、2023年12月期第4四半期に600億円に達して以降も、おおむね上昇基調が続いている。

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)



出所：決算説明資料より掲載

## チャーンレートの低さと効率的な販売体制が強み

### 3. 強み

同社の強みは、「チャーンレートの低さ」と「効率的な販売体制」である。同社のチャーンレートは0.71%で、全体平均で1%を下回る定地で安定している。同社のサービスは99.8%がストック売上で、継続的な売上が見込めるビジネスモデルであることが同社の経営基盤の強化につながっている。販売体制はインターネットによる直接販売が主体であり、全体の6割程度を占めている。提案営業は行わずノンカスタマイズでソフトウェアを提供しているため、1契約当たりの獲得コストは低く抑えられている。案件の発掘は、ネットプロモーション・広告・イベント出展で行うことが多い。その後、見込み客がホームページに訪訪してサービスの試用を行い、契約を締結する流れである。契約後のサポートについては、ホームページの内容を充実していくほか、電話やメール等で効率的に行っている。

## 業績動向

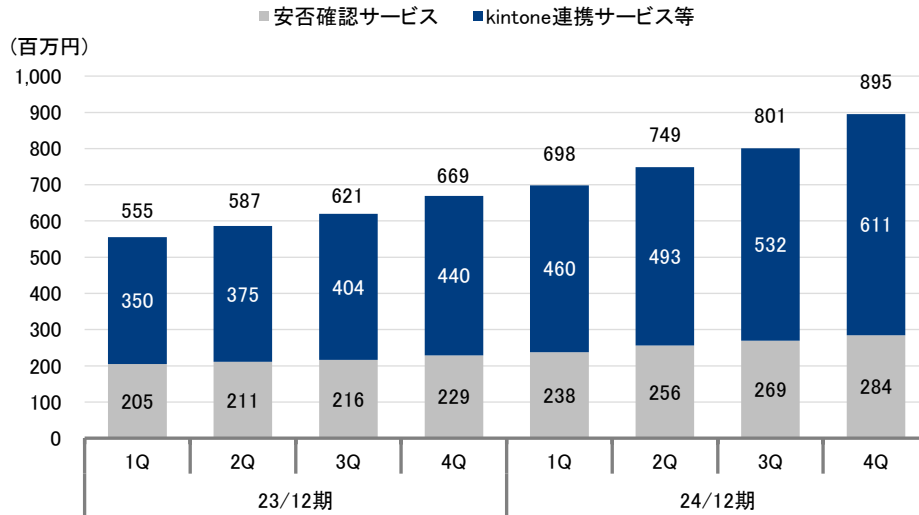
### 2024年12月期の個別業績は2ケタ増収増益。 同社の想定より売上高が伸長

2024年12月期業績（連結）は、売上高が3,146百万円、営業利益が1,162百万円、経常利益が1,162百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が841百万円となった。2024年12月期より連結業績の開示に変更したため、前期との比較は開示されていないが、弊社による単純比較による算出では、売上高は前期比29.3%増、営業利益は32.8%増、経常利益は32.9%増、親会社株主に帰属する当期純利益は33.3%増となった。個別では、売上高で前期比28.3%増、営業利益で同34.1%増、経常利益で同34.3%増、当期純利益で同35.0%増となった。同社は2024年5月に連結での計画として売上高3,000百万円、営業利益1,000百万円を提示したが、2024年11月の第3四半期決算発表時に、これを売上高3,100百万円、営業利益1,100百万円へと上方修正し、おおむねその上方修正計画に沿った着地となった。売上高としては、安否確認サービス、kintone連携サービスがともに良好に推移し、営業利益は上方修正比で上振れとなった。同社の想定より売上高が伸長したことに加え、人件費が想定を下回ったことが影響した。なお、同社のKPIの1つである有償契約数は順調に拡大基調を続けていることから、今後も売上高・営業利益ともに右肩上がりでの推移が見込めるだろう。

2024年12月期のサービス別売上では、安否確認サービスが同21.4%増の1,047百万円、kintone連携サービス等が同33.6%増の2,098百万円であり、ともに良好に推移している。安否確認サービスは記録的な地震の発生による防災意識の高まりを受け、受注が好調であった。kintone連携サービスは2024年10月発注分からの月額/年額サービスの価格を20%程度値上げし、11月の売上高から一部価格改定の効果が反映された。同社の平均単価は、2023年12月末の18,000円台から2024年12月末には19,548円に大きく上昇した。売上総利益は3,057百万円であり、売上総利益率は97.2%と高水準が維持できている。営業利益率は36.9%となり、前期の35.9%から1.0ポイントの上昇となった。人件費や広告宣伝費が継続的に増加しているが、引き続き大幅な増収増益であり、弊社では極めて良好な決算であったと弊社は捉えている。

業績動向

四半期別売上推移



注：23/12 期は単体、24/12 期は連結  
 出所：決算説明資料よりフィスコ作成

同社の 2024 年 12 月期の期初広告活動予算は 620 百万円を計画していたが、2024 年 11 月の第 3 四半期決算発表時に 760 百万円に上方修正した。売上高の上方修正と人件費の下方修正などの業績予想の修正を勘案し、広告予算を積み増した形である。実際に計上された 2024 年 12 月期の広告宣伝費は 752 百万円であり、ネット広告や事例コンテンツの作成などへ予算を順調に消化した。

同社が重要視している KPI については、2024 年 12 月期末の有償契約数は前期比 23.9% 増の 17,320 件（前期末比 3,339 件増）となった。サービス別の有償契約数は、安否確認サービスが 4,278 件（同 804 件増）、kintone 連携サービス等が 13,042 件（同 2,535 件増）であり、ともに順調に推移した。有償契約数の伸び率は、2024 年 12 月期は 23.9% 増と伸び率が鈍化した。チャーンレートは 0.71% であり、低水準を維持している。

個別サービスの LTV の合計値（安否確認サービスの LTV、kintone 連携サービスの LTV）は、2024 年 12 月期は 600 億円台での推移となった。特に第 4 四半期は kintone 連携サービスの LTV の成長が加速し、合計に占める割合も 4 割程度まで拡大した。

## 業績動向

## 2024年12月期の業績概要

(単位：百万円)

	23/12期(単体)		修正予想	24/12期(連結)		前期比
	実績	売上比		実績	売上比	
売上高	2,434	100.0%	3,100	3,146	100.0%	29.3%
売上原価	58	2.4%	-	88	2.8%	51.7%
売上総利益	2,375	97.6%	-	3,057	97.2%	28.7%
販管費	1,500	61.6%	-	1,895	60.2%	26.3%
人件費	628	25.8%	850	821	26.1%	30.7%
広告宣伝費	629	25.8%	760	752	23.9%	19.7%
営業利益	875	35.9%	1,100	1,162	36.9%	32.8%
経常利益	875	35.9%	1,100	1,162	36.9%	32.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	631	25.9%	760	841	26.7%	33.3%

注：前期比は参考値

修正予想は2024年11月発表値

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

同社は、毎月15日前後に月次売上の速報値を発表している。2021年から2022年2月頃までは前年同月比で40%を超える売上成長が続いていたが、その後はやや成長率が鈍化傾向である。2024年は10月までは前年同月比で25～28%の安定した成長を単体ベースで示していたが、11月以降はkintone連携サービスの価格改定効果で同36～37%の成長率に加速した。2025年1月は連結ベースで同52.6%となった。同社は2025年12月期も通期で値上げ効果を見込んでいる。

## 月次売上推移(トヨクモ単体)

(単位：百万円)

2024年	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
月次売上	227	231	235	242	247	253	260	265	270	275	300	307
前年同月比	125.2%	125.1%	125.1%	125.7%	126.2%	127.4%	128.4%	127.9%	127.9%	126.7%	136.3%	137.2%
累計売上	227	459	695	937	1,184	1,437	1,697	1,963	2,233	2,508	2,809	3,116
前年同月比	125.2%	125.2%	125.1%	125.3%	125.4%	125.8%	126.2%	126.4%	126.6%	126.6%	127.6%	128.5%

2023年	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
月次売上	181	184	188	192	195	198	202	207	211	217	220	224
前年同月比	127.5%	126.0%	126.2%	126.5%	125.0%	125.3%	126.5%	126.2%	124.1%	126.2%	126.4%	125.8%
累計売上	181	366	555	748	943	1,142	1,345	1,553	1,764	1,981	2,202	2,426
前年同月比	127.5%	126.6%	127.4%	126.4%	126.2%	126.2%	126.1%	126.2%	126.1%	126.1%	126.2%	126.2%

出所：IRニュースよりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 2025年12月期は「NotePM」の拡販動向に注目

#### 1. 2025年12月期の業績見通し

同社が属するクラウドサービス市場においては、業務の効率化や生産性の向上を実現するためにDXの重要性が高まっている。また、コロナ禍を契機にリモート勤務をはじめとする多様な働き方が普及し、今後も時間や場所にとらわれず利用が可能なクラウドサービスの需要は増えていくと見られる。弊社では、こうした状況を背景に企業のITへの投資が増加し、なかでもクラウドサービス市場は今後も高成長を続けると見ている。

2025年12月期の業績見通しは、売上高で前期比46.2%増の4,600百万円、営業利益で同20.4%増の1,400百万円、経常利益で同20.4%増の1,400百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同30.7%増の1,100百万円である。売上高については、安否確認サービスとkintone連携サービスの有償契約数の伸長が引き続き見込まれている。営業利益率は前期の36.9%に対して30.4%と低下する見通しだが、これは社員数を例年の採用ペースどおり20名程度の採用を計画していること、積極的に平均賃金の引き上げを進めていることなどが影響している。加えて、2025年1月にプロジェクト・モードを買収したことによる償却負担も発生する見込みである。詳細な金額は算定中のため第1四半期決算のタイミングで開示予定としているが、償却期間7年程度、通期で2億円程度の償却費用を織り込むもようである。このほか、同社は高い売上成長を持続しながら中長期的に営業利益率30%以上を継続するため、売上比率で30%を目途とした人件費及び営業利益率30%を意識した規律ある広告投資を両立する計画である。同社では期初計画をやや保守的に発表する傾向が強く、2022年12月期～2024年12月期ともに第3四半期決算発表時に通期業績予想の上方修正を発表した。kintone連携サービスの価格改定効果により直近の月次売上高は大幅に増加しており、このペースが続けば計画比で上振れでの進捗になると推察される。

2025年12月期の注目点は、2025年1月8日に子会社化したプロジェクト・モードが展開するマニュアル作成・ナレッジ管理SaaS「NotePM」の拡販である。「NotePM」は、業務マニュアルやノウハウの投稿、強化した検索機能により必要な情報入手を容易にする社内wikiツールである。これまで社内wikiツールは主にIT企業を中心に導入されてきたが、「NotePM」は使いやすさと課題解決力を有し、非IT企業を中心に支持されている。ナレッジマネジメント市場は拡大期にあり、同社のコア事業である安否確認サービスよりも市場規模は大きく、成長ポテンシャルを有している。また、同社とプロジェクト・モードのビジネスモデルが極めて近く、シナジーを最大限に発揮することで今後の事業拡大が期待される。



今後の見通し

2025年12月期の業績見通し

(単位：百万円)

	24/12 期		24/12 期		
	実績	売上比	会社計画	売上比	前期比
売上高	3,146	100.0%	4,600	100.0%	46.2%
営業利益	1,162	36.9%	1,400	30.4%	20.4%
経常利益	1,162	36.9%	1,400	30.4%	20.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	841	26.7%	1,100	23.9%	30.7%

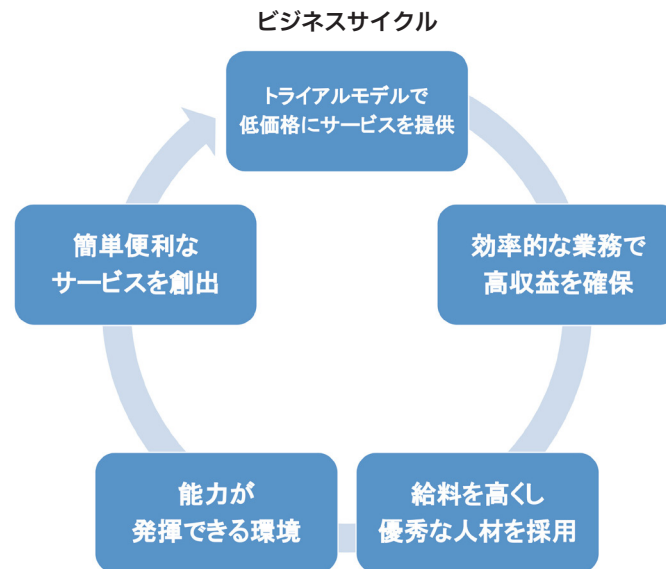
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

## ビジネスモデルを磨き上げ、「ITの大衆化」を目指す

### 2. 中期成長戦略

#### (1) 経営戦略

同社は、IT初心者においても、簡単でシンプルで分かりやすいサービスを提供する「ITの大衆化」の実現を目指している。現在のクラウド型のビジネスモデルを突き詰めることで、中期的に大きな成長を目指す戦略である。具体的には、ビジネスサイクル（トライアルモデルで低価格にサービスを提供→効率的な業務で高収益を確保→給料を高くし優秀な人材を採用→能力が発揮できる環境→簡単便利なサービスを創出）を意識し、日々の活動を続けている。



出所：決算説明資料より掲載



## (2) 事業戦略

### a) 安否確認サービス

従前、安否確認は自社従業員に対して行うものとして考えられていたが、企業が災害時に事業活動の継続を検討するためには、取引先も含めたサプライチェーン全体での安否確認が必要である。同社のサービスは安否確認におけるどのような用途にも利用できるため、新たな活用方法として既に導入された企業を事例としてサプライチェーン全体に訴求し、需要の獲得を目指す。

### b) kintone 連携サービス

同社は複数の kintone 連携サービスを提供している。それらのサービスは互いに連携し合うことでより便利に利用できるため、サービス連携による活用事例などを分かりやすく紹介することで、引き続きクロスセルによる顧客当たりの売上単価の向上を進めていく。

### c) トヨクモ スケジューラー

社外の担当者との予定調整もできるというコンセプトで、同社は海外展開が狙えるサービスと考えており、今後は海外への展開も注目される。

## (3) 製品開発

同社は、創業以来、様々な法人向けソフトウェアを開発してきた。創業時はカテゴリ数も多くあったが、その後収れんし、2024年12月期時点でのカテゴリ数は3カテゴリ（安否確認サービス、kintone 連携サービス、トヨクモ スケジューラー）、サービス数は8サービスとなっている。2025年12月期には、買収したプロジェクト・モードの「NotePM」が加わり、4カテゴリ、9サービスの提供になる。今後も簡単にシンプルで分かりやすい法人向けクラウドサービスを提供するという同社のポリシーに沿って、サービスを拡充していくと思われる。

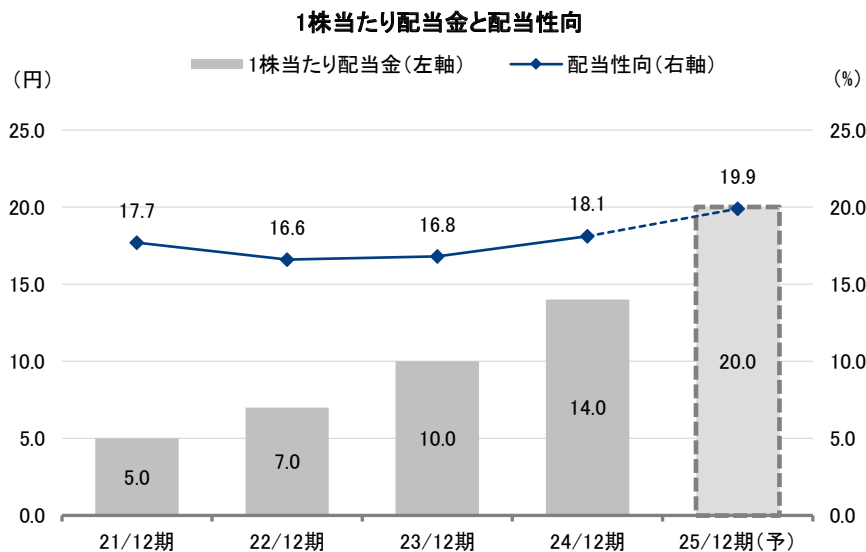
## ■ 株主還元策

### 2025年12月期の配当は6.0円増の20.0円を予想

同社は、財務体質の強化及び事業競争力を確保するため、将来の事業拡大に必要な内部留保の充実を優先しており、設立以来配当を行っていなかった。ただ、成長投資を優先し、事業拡大を目指していく方向に変更はないものの、株主への利益還元も重要な経営課題と認識している。同社は、2021年12月期より配当を実施することを決定した。

配当方針としては、期末当期純利益の20%程度の配当性向を基準として、株主への継続的な利益還元を実施する方針としている。今後は、同社の業績や取り巻く環境及び財政状況や将来の事業展開等を総合的に勘案し、適宜見直しを行っている。なお、同社の剰余金の配当の決定機関は、期末配当は株主総会、中間配当は取締役会となっている。また、同社は中間配当を行うことができる旨を定款に定めている。

2021年12月期の1株当たり配当金は5.0円（期末配当）、2022年12月期の1株当たり配当金は2円増の7.0円（期末配当）、2023年12月期の1株当たり配当金は10.0円（期末配当）、2024年12月期の1株当たり配当金は14.0円（期末配当）であった。2024年12月期業績は期初計画から上振れて着地したが、配当金は期初計画どおりとなった。一方、200百万円を上限に自己株式を取得する計画（取得期間は2025年2月13日~2025年4月30日）で、配当金総額152百万円を上回り、総還元性向は約42%に達する見込みである。また、2025年12月期の1株当たり配当金は6.0円増配し、20.0円の予想としている。配当性向は2021年12月期の17.7%、2022年12月期の16.6%、2023年12月期の16.8%、2024年12月期の18.1%に対して、2025年12月期は19.9%の予想となっている。ただし、同社業績予想は保守的に作成されていることから、前期と同様に最終的に期初会社計画からの業績上振れ、配当は期初予想から据え置きとなった場合は、最終的な配当性向は19.9%を下回る可能性がある。同社では配当性向20%程度を目途に、安定して増配を継続する意向である。



出所：決算短信よりフィスコ作成

#### 重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

#### ■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp