

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 >>>](#)

2026年3月11日 (水)

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. 2025年12月期の業績概要	01
2. 2026年12月期の業績見通し	01
3. 中期成長戦略	01
■ 会社概要	02
1. 経営方針	02
2. 沿革	03
■ 事業概要	05
1. 事業内容	05
2. ビジネスモデル	08
3. 強み	10
■ 業績動向	11
1. 2025年12月期の業績概要	11
2. 財務状況と経営指標	13
■ 今後の見通し	15
1. 2026年12月期の業績見通し	15
2. 中期成長戦略	16
■ 株主還元策	18

要約

2025年12月期は増収増益。売上高、営業利益は計画を上振れて着地

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. 2025年12月期の業績概要

2025年12月期連結業績は、売上高が前期比54.4%増の4,858百万円、営業利益が同38.1%増の1,605百万円、経常利益が同38.4%増の1,608百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同29.0%増の1,085百万円となり、すべての利益項目で過去最高を更新した。2025年11月に上方修正した計画(売上高4,800百万円、営業利益1,500百万円)に対する進捗率は、売上高が101.2%、営業利益が107.1%と上振れて着地した。売上高の力強い伸長に加え、効率的な事業運営が営業利益の上振れに寄与した。

2. 2026年12月期の業績見通し

2026年12月期の連結業績は、売上高が前期比19.4%増の5,800百万円、営業利益が同18.3%増の1,900百万円、経常利益が同18.1%増の1,900百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同19.8%増の1,300百万円を見込んでいる。売上高については、主力の安否確認サービス及びkintone連携サービス等における有償契約数の着実な伸長に加え、2025年1月に子会社化した(株)プロジェクト・モードが提供する「NotePM」の成長が大きく寄与する。利益面については、営業利益率30%以上を確保する方針を継続し、32.8%を予想している。

3. 中期成長戦略

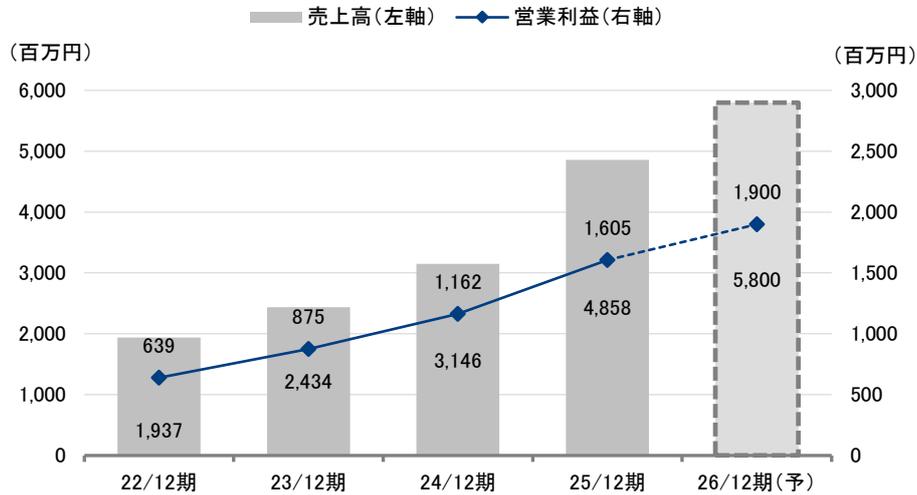
同社は、IT初心者においても簡単でシンプルでわかりやすいサービスを提供する「ITの大衆化」の実現を目指している。現在のクラウド型のビジネスモデルを突き詰めることで、中期的に大きな成長を目指す戦略である。安否確認サービスは、自社従業員に対して行う従前からの使い方に加え、企業が災害時に事業活動の継続を検討するために、取引先も含めたサプライチェーン全体で利用を広げていく。kintone連携サービスについては、引き続きクロスセルによる顧客当たりの売上単価の向上を図る。

Key Points

- ・ 2025年12月期は2ケタ増収増益。同社の想定より売上高、営業利益ともに伸長
- ・ 2026年12月期も「NotePM」の成長期待続く、のれん償却圧迫も利益を確保する計画
- ・ 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

要約

業績推移



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、わかりやすい」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、ナレッジマネジメントツール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、シンプルな機能とわ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。

トヨクモ | 2026年3月11日 (水)
 4058 東証グロース市場 | <https://toyokumo.co.jp/ir/>

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 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
2014年 6月	スマホで行う「デジタルサイネージ」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：有価証券報告書、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、トヨクモクラウドコネク、NotePM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を有し、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2025年9月1日に、安否確認サービスを契約中の顧客のうち2,261団体・892,734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の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連携サービスには、「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。

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
データコレクト	「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100万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。たとえば、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ができる。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、社外の人が利用する「Googleカレンダー」「Microsoft Outlook」との連携や、「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。

(4) トヨクモクラウドコネク트가提供するサービス

トヨクモクラウドコネク트는、2023年11月に同社とサイボウズとの合併により設立された連結子会社である。自治体や大企業を主なターゲットとしており、kintoneをはじめとする複数のクラウドサービスを組み合わせた「業務パック」という形でパッケージ製品を開発・提供することを目的としている。

同社は、開発期間が短く個人情報の取り扱いなど専門知識が必要な業務を一時的に支える「SPOT業務支援」と、セキュリティやガバナンス、監査などの高度な領域をサポートする「プロフェッショナル支援」の2つのテーマに注力している。具体的には、マイナンバーカードによる本人確認が必要な自治体向けの給付金システムや、デジタル庁の「デジタル認証アプリ」を活用したソリューションなどを展開している。

自治体に400契約以上の導入実績があり、BPO（業務委託）ベンダーと協業してSaaSを活用することで、低コストかつ短期間でのシステム構築と業務効率化を実現するBPaaSなどの取り組みを推進している。千葉県野田市役所の事例では、少人数での管理体制でも安全に運用できる「kintoneガバナンス構築支援・ガバナンス監視システム」を提供するなど、組織的なDX推進を支援している。

(5) 「NotePM」

NotePMは、プロジェクト・モードが開発・運営するマニュアル作成やナレッジ管理に特化したSaaS型のクラウドサービスである。プロジェクト・モードは2025年1月に同社の完全子会社となっており、グループの新たな事業の柱として位置付けられている。

NotePMは、誰でも直感的に使える操作性を追求した「社内wikiツール」で、情報の属人化を解消し、業務効率化や情報共有の促進を目的とする。強力な検索機能や簡単に更新できる編集機能を備えており、これまでExcel等で行われていた煩雑なマニュアル作成や、口頭での不十分な引き継ぎといった課題を解決する。また、リアクション機能によって社内コミュニケーションを活性化させ、投稿者のモチベーションを高める仕組みも備わっている。NotePMは、スタートアップから上場企業、さらには幅広い業種や職種のユーザーに支持されている。

事業概要

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

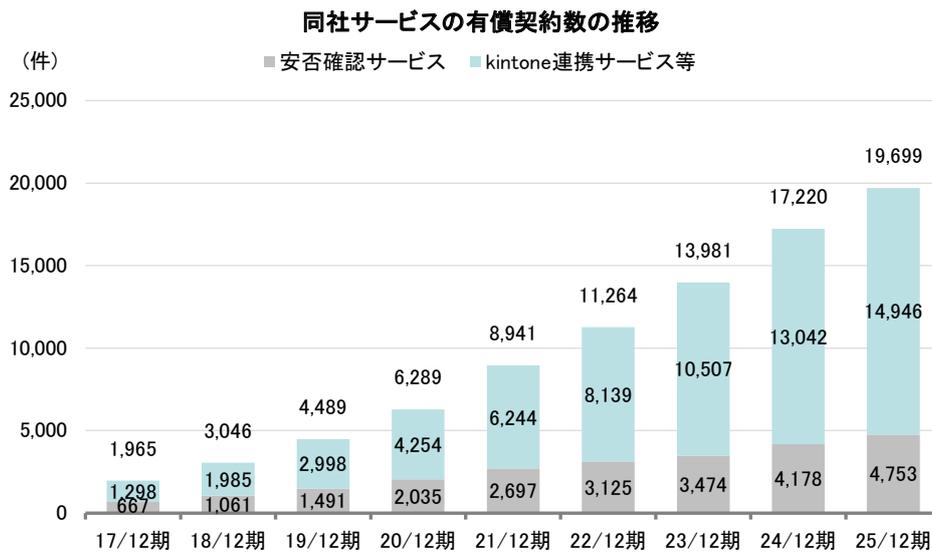
同社が提供するサービスはクラウドサービスであるためオンラインで申し込みから利用まで完結する。そのため、同社の営業社員が訪問することなく、サービスの導入が可能となっている。なお同社は、顧客が「簡単」「便利」に使えるサービスの提供にこだわりがあり、問い合わせを受けた企業に無料の試用期間を提供し、その期間中に顧客の担当者が自ら操作を習得できるよう工夫している。そのため同社の営業社員が訪問して説明を行うことなく、必要に応じて電話サポートやホームページのFAQを利用するだけでサービス導入が可能となっている。また個別にカスタマイズを行わないため、同社にとってサポートの負担も少なく、間接コストを最小限に抑え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

2025年12月期末の有償契約数は前期末比14.4%増の19,699件となった。内訳は、安否確認サービスの契約数が同13.8%増の4,753件、kintone連携サービス等の契約数が同14.6%増の14,946件となった。安否確認サービスとkintone連携サービス等ともに、2ケタ成長を維持しているが、有償契約数の伸び率は鈍化傾向である。



注：トヨクモ単体の数値

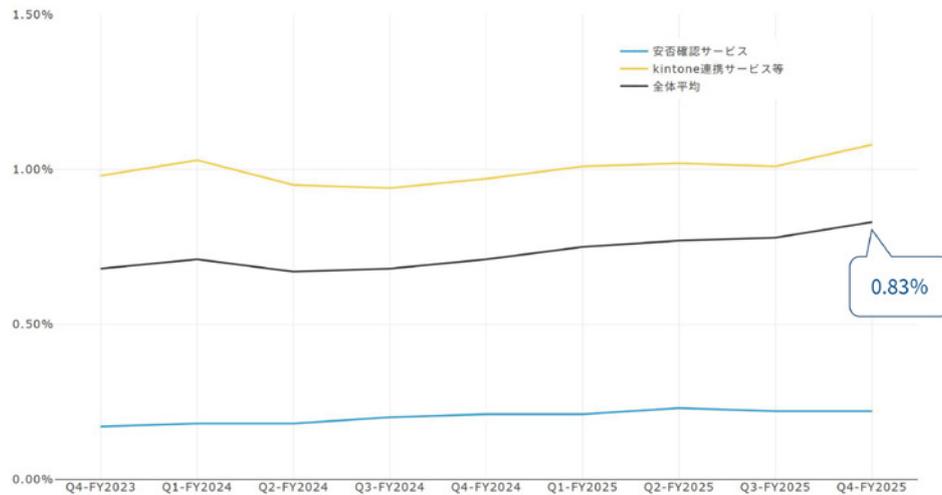
出所：有価証券報告書、決算説明資料よりフィスコ作成

事業概要

(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。2025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0.83%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

(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。

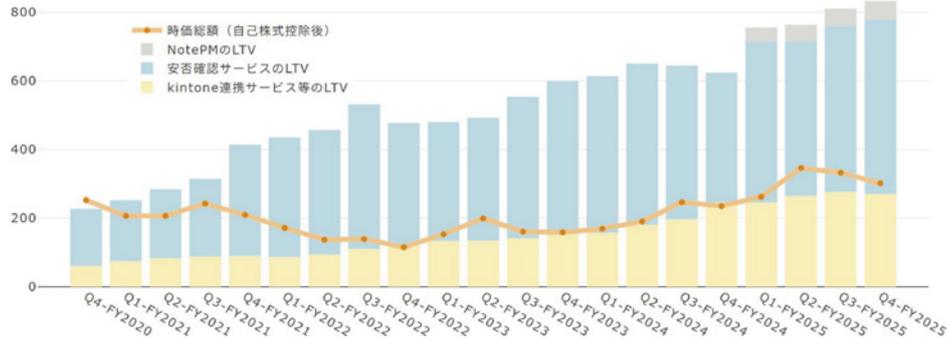
LTVの算出については、同社のチャーンレートがもともと1%未満と非常に低いため、短期的なチャーンレートの若干の変動が与える影響が大きい点を考慮する必要がある。個別サービスのLTVの合計値 (kintone連携サービス等のLTV、安否確認サービスのLTV、NotePMのLTV) は、2024年12月期に600億円に達して以降も、上昇基調を続け、2025年12月期第3四半期には800億円に達した。

事業概要

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0.83%で、全体平均で1%を下回る水準で安定している。同社のサービスは、継続的な売上が見込めるストック型の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。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来院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させていくほか、電話やメール等で効率的に行っている。

業績動向

2025年12月期は2ケタ増収増益。 有償契約数(トヨクモ単体)も順調に拡大

1. 2025年12月期の業績概要

2025年12月期業績(連結)は、売上高が前期比54.4%増の4,858百万円、営業利益が同38.1%増の1,605百万円、経常利益が同38.4%増の1,608百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同29.0%増の1,085百万円となり、すべての利益項目で過去最高を更新した。2025年11月に上方修正した計画(売上高4,800百万円、営業利益1,500百万円)に対する進捗率は、売上高が101.2%、営業利益が107.1%と上振れて着地した。売上高の力強い伸長に加え、効率的な事業運営が利益の上振れに寄与した。

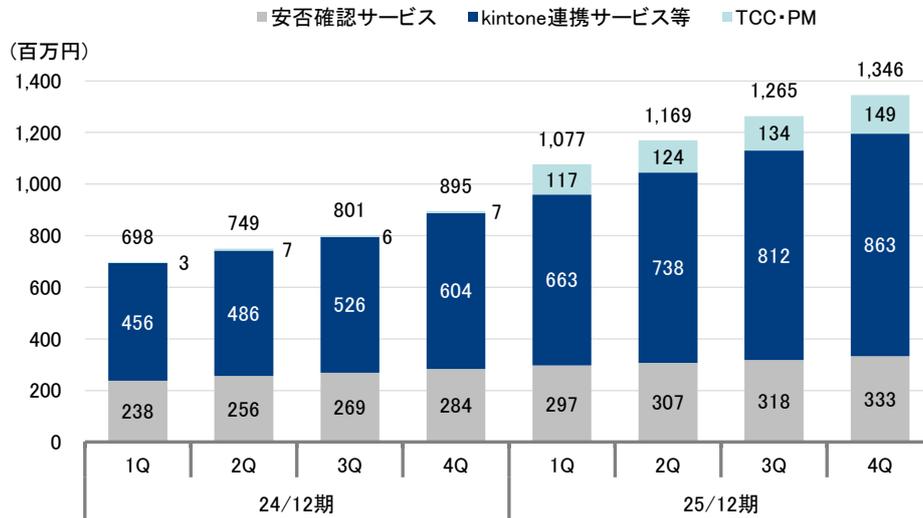
利益面について、売上総利益は4,653百万円、売上総利益率は95.8%と引き続き高い水準を維持している。営業利益率は33.1%となり、前期の36.9%からは低下したものの、M&Aに伴うのれん償却費を含む償却費(244百万円)や、前年比69.9%増となった広告宣伝費(1,278百万円)といった積極的な先行投資を吸収し、連結ベースで「30%以上」を確保する会社方針を確実に達成している。実際に計上された広告宣伝費は、期初計画の1,150百万円から、業績の伸長にあわせて予算を積み増し、効率的に消化できた。

主要なKPIである有償契約数(トヨクモ単体)は順調に拡大しており、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まれる。トヨクモ単体の平均単価は、2024年12月末の19,214円から、2025年12月末には20,419円へと大きく上昇した。

2025年12月期のサービス別売上高は、いずれも良好に推移した。安否確認サービスは前期比19.9%増の1,256百万円、kintone連携サービス等は同48.3%増の3,076百万円となった。安否確認サービスは、防災意識の高まりが続き、受注が堅調であった。kintone連携サービス等は、2024年11月の価格改定効果に加え、エンタープライズ向けの機能強化が奏功した。また、トヨクモクラウドコネクト(TCC)及びプロジェクト・モード(PM)の売上高は、NotePMが加わったことで、前期比2,064.4%増の525百万円と大幅に増加した。

業績動向

四半期別売上推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

2025年12月期の業績概要

(単位：百万円)

	24/12期		25/12期				
	実績	売上比	計画	実績	売上比	前期比	計画進捗率
売上高	3,146	100.0%	4,800	4,858	100.0%	54.4%	101.2%
売上原価	88	2.8%	-	204	4.2%	131.8%	-
売上総利益	3,057	97.2%	-	4,653	95.8%	52.2%	-
販管費	1,895	60.2%	-	3,047	62.7%	60.8%	-
広告費	752	23.9%	1,150	1,278	26.3%	69.9%	111.1%
減価償却費+のれん償却費	10	0.3%	240	244	5.0%	-	101.8%
EBITDA	1,172	37.3%	1,840	1,850	38.1%	57.8%	100.6%
営業利益	1,162	36.9%	1,500	1,605	33.1%	38.1%	107.1%
経常利益	1,162	36.9%	1,500	1,608	33.1%	38.4%	107.3%
親会社株主に帰属する当期純利益	841	26.7%	1,100	1,085	22.3%	29.0%	98.7%

注：計画は2025年11月13日の公表値

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

同社は、継続的な情報開示の観点から毎月15日前後に月次売上の速報値を発表している。売上成長率の推移を振り返ると、2022年2月までは前年同月比で40%を超える高い伸びが続いていたが、その後は市場環境の変化等により成長率が一時的に鈍化傾向となった。しかし、2024年10月までは単体ベースで同25~28%の安定した成長率を維持し、同年11月以降はkintone連携サービスの価格改定効果が寄与したことで、成長率は同36~37%へと再び加速した。2025年12月期は連結決算への移行やM&Aの影響もあり、成長スピードはさらに一段階上がっている。連結ベースでの2025年1月の売上高は前年同月比52.6%増と大きく伸長した。その後も通期を通じて値上げ効果が継続したことに加え、プロジェクト・モード (NotePM) の業績が加わったことで、月次売上の前年同月比成長率は50~60%台の高水準で推移した。

業績動向

月次売上推移

(連結) (単位：百万円)

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

(トヨクモ単体)

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%

出所：IRニュースよりフィスコ作成

2. 財務状況と経営指標

(1) 貸借対照表

2025年12月期末の資産合計は、前期末比1,875百万円増加の6,538百万円となった。現金及び預金が210百万円、売掛金が73百万円増加したことなどにより、流動資産合計は同396百万円増加の4,802百万円となった。また、有形固定資産が4百万円減少した一方で、プロジェクト・モードの連結子会社化に伴い、のれん及び顧客関連資産として1,189百万円が新たに計上されたほか、投資その他の資産が171百万円増加したことで、固定資産合計は同1,478百万円増加の1,736百万円と大幅に拡大した。

負債合計は前期末比870百万円増加の2,477百万円となった。買掛金が7百万円、契約負債が287百万円増加したことで、流動負債合計が同767百万円増加したことが主因である。固定負債については同103百万円増加の103百万円となった。引き続き、期末時点において実質的な有利子負債はなく、無借金経営を継続している。純資産合計は同1,005百万円増加の4,061百万円となり、主に親会社株主に帰属する当期純利益の計上によって利益剰余金が932百万円増加した。

経営指標については、M&Aに伴う総資産の拡大により、自己資本比率は前期末比3.5ポイント低下の61.8%となった。しかし、依然として有利子負債はなく、現預金も4,407百万円と豊富に保有していることから、財務の健全性は引き続き極めて良好であると評価される。

業績動向

貸借対照表及び主要な経営指標

(単位：百万円)

	21/12期末	22/12期末	23/12期末	24/12期末	25/12期末	前期末比
流動資産	2,000	2,417	3,078	4,405	4,802	396
現金及び預金	1,901	2,296	2,938	4,196	4,407	210
売掛金	29	44	57	107	180	73
固定資産	204	192	267	257	1,736	1,478
有形固定資産	74	67	59	56	51	-4
無形固定資産	0	0	0	64	1,375	1,311
投資その他の資産	129	125	207	136	308	171
資産合計	2,205	2,610	3,345	4,663	6,538	1,875
流動負債	746	975	1,105	1,606	2,373	767
買掛金	21	23	27	34	41	7
固定負債	-	-	-	-	103	103
負債合計	746	975	1,105	1,606	2,477	870
(有利子負債)	0	0	0	0	0	0
純資産合計	1,458	1,634	2,240	3,056	4,061	1,005
利益剰余金	728	1,104	1,665	2,398	3,330	932
自己株式	-0	-199	-185	-118	-101	16
負債純資産合計	2,205	2,610	3,345	4,663	6,538	1,875
自己資本比率	66.1%	62.6%	67.0%	65.3%	61.8%	-3.5pp
流動比率	267.9%	247.9%	278.6%	274.3%	202.4%	-71.9pp
<収益性>						
ROA (総資産経常利益率)	21.5%	26.5%	29.4%	24.9%	28.7%	3.8pp
ROE (自己資本当期純利益率)	21.8%	27.6%	32.6%	27.7%	30.6%	2.9pp
売上高営業利益率	26.5%	33.0%	35.9%	36.9%	33.1%	-3.8pp
<ROE分解>						
財務レバレッジ	1.5倍	1.6倍	1.5倍	1.5倍	1.6倍	-
総資産回転率	0.7倍	0.7倍	0.7倍	0.7倍	0.7倍	-
売上高当期純利益率	18.2%	22.0%	25.9%	26.7%	22.3%	-4.4pp

注：23/12期末までは単体、24/12期末以降は連結
出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

(2) キャッシュ・フロー計算書

2025年12月期末における現金及び現金同等物の残高は4,407百万円となり、前連結会計年度末比で210百万円増加した。営業活動によるキャッシュ・フローは、2,020百万円の収入となった。法人税等の支払額384百万円が支出要因となった一方、税金等調整前当期純利益の計上1,608百万円に加え、減価償却費97百万円、のれん償却額146百万円、契約負債の増加223百万円、及び未払金及び未払費用の増加222百万円などが主な収入要因である。投資活動によるキャッシュ・フローは、1,362百万円の支出となった。これは主に、プロジェクト・モードの連結子会社化に伴う株式取得による支出1,185百万円によるものであるが、このほか無形固定資産(ソフトウェア)の取得による支出89百万円や、敷金及び保証金の差入による支出52百万円などによる。財務活動によるキャッシュ・フローは、448百万円の支出となった。主な要因は、自己株式の取得による支出200百万円、配当金の支払額152百万円、及び長期借入金の返済による支出95百万円である。全体として、M&Aに伴う大規模な投資支出や積極的な自己株式取得・配当といった資金流出があったものの、本業の営業活動による収入がそれらを上回った結果、現金及び現金同等物の期末残高は増加した。

業績動向

キャッシュ・フローの状況

(単位：百万円)

	24/12期	25/12期
営業活動によるキャッシュ・フロー (a)	1,337	2,020
減価償却費	10	97
投資活動によるキャッシュ・フロー (b)	-70	-1,362
フリー・キャッシュ・フロー (a) + (b)	1,266	658
財務活動によるキャッシュ・フロー	-107	-448
現金及び現金同等物の増減額	1,158	210
現金及び現金同等物の期首残高	3,037	4,196
現金及び現金同等物の期末残高	4,196	4,407

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2026年12月期は「NotePM」の拡販の本格化に注目

1. 2026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DXの重要性が高まっている。また、コロナ禍を経てリモート勤務をはじめとする多様な働き方が定着し、時間や場所にとらわれず利用可能なクラウドサービスの需要は今後も増加する見通しだ。生成AIの普及もIT投資を後押ししており、国内SaaS市場は2027年度に2兆円を突破すると予測されるなど、市場は引き続き高成長を続けると見られる。

2026年12月期の連結業績は、売上高が前期比19.4%増の5,800百万円、営業利益が同18.3%増の1,900百万円、経常利益が同18.1%増の1,900百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同19.8%増の1,300百万円を見込んでいる。売上高については、主力の安否確認サービス及びkintone連携サービス等における有償契約数の着実な伸長に加え、プロジェクト・モードが提供する「NotePM」の成長が大きく寄与する計画だ。

利益面については、連結ベースで営業利益率30%以上を確保する方針を継続しており、2026年12月期も32.8%を予想している。コスト増加要因としては、優秀な人材の確保に向けた積極的な採用活動と、平均年収1,000万円台への引き上げを目指すための人件費の増加が挙げられる。また、プロジェクト・モード買収に伴い発生したのれん償却費を含む償却費用(2026年12月期は270百万円を計画)の負担が継続する。広告宣伝費については、売上比20.7%に相当する1,200百万円を投じ、知名度向上と効率的な顧客獲得を両立させる方針だ。同社は期初計画を保守的に発表し、進捗に応じて上方修正を行う傾向があるが、直近の月次売上高も前年同月比130.0%(2026年1月度実績)と好調に推移しており、堅実な成長が期待される。

今後の見通し

2026年12月期の最重要課題は、NotePMの本格的な拡販である。NotePMは外部評価が高く、非IT企業への導入も進んでいる。ナレッジマネジメント市場は拡大期にあり、安否確認サービスを上回る市場規模とポテンシャルを有している。同社が販売とマーケティングを担い、プロジェクト・モードが開発に専念する体制を構築したことで、ビジネスモデルの親和性を生かした強力なシナジーの発揮による事業規模のさらなる拡大が期待される。

2026年12月期の業績見通し

(単位：百万円)

	25/12期		26/12期		
	実績	売上比	会社計画	売上比	前期比
売上高	4,858	100.0%	5,800	100.0%	19.4%
営業利益	1,605	33.1%	1,900	32.8%	18.3%
経常利益	1,608	33.1%	1,900	32.8%	18.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,085	22.3%	1,300	22.4%	19.8%

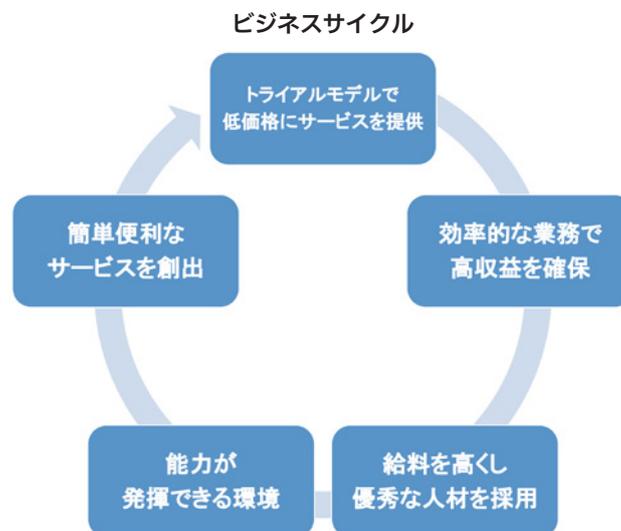
出所：決算短信よりフィスコ作成

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、「すべての人を非効率な仕事から解放する」というミッションの下、IT初心者においても簡単・シンプルでわ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。PLG (プロダクト主導型成長) 成長サイクル (トライアルモデルで低価格提供→効率的な業務による高収益確保→平均年収向上による優秀な人材の採用→能力を発揮できる環境の整備→簡単便利なサービスの創出) を回すことで、一歩ずつ着実な成長を図っている。



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位置付けていたが、災害時の事業継続 (BCP) には取引先を含めたサプライチェーン全体での状況把握が不可欠である。同社はSCM (Supply Chain Management) 等の新たな活用事例を訴求することで需要獲得を目指しており、2025年末時点で4,700契約を突破するなど着実にシェアを拡大している。

b) kintone連携サービス

複数のサービスを連携させることでkintoneを安価なWebシステムとして活用する提案を強化する。活用事例を充実させ、既存顧客へのクロスセル・アップセルを進めた結果、平均単価は2025年末時点で2万円の大台を突破するなど、収益の質的向上も継続している。

c) トヨクモ スケジューラー

社外担当者との日程調整を可能にする独自コンセプトにより海外展開も視野に入れているが、現在は広告展開等を通じた国内での知名度向上と普及に注力している段階である。

(3) 製品開発

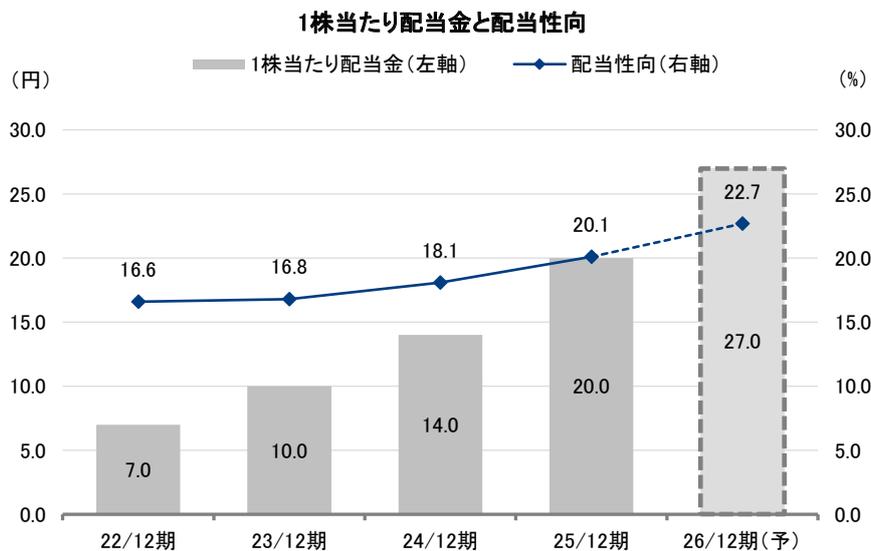
創業以来、法人向けクラウドサービスに特化して開発を続けており、2024年12月期時点では3カテゴリー・8サービスを提供していた。2025年12月期には買収した「NotePM」が加わり、4カテゴリー・9サービス体制へと拡大した。さらに、AI技術を活用した「人の目クラウド」の展開に向けた提携も進めるなど、今後も「簡単・シンプル・わかりやすい」というポリシーの下でサービスを拡充していく方針である。

■ 株主還元策

2026年12月期の配当は7.0円増の27.0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。しかし、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、2021年12月期より配当を開始した。配当方針としては、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、業績や取り巻く環境、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く。なお、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、中間配当を行うことができる旨を定款に定めているが、現在は期末配当の年1回を基本方針としている。

これまでの1株当たり配当金の実績は、2021年12月期が5.0円、2022年12月期が7.0円、2023年12月期が10.0円、2024年12月期が14.0円であった。直近の2025年12月期は前期比6.0円増の20.0円の実績となり、配当性向は20.1%に達している。また、2025年12月期においては200百万円の自己株式取得も実施しており、積極的な利益還元姿勢を示した。2026年12月期は、1株当たり配当金をさらに7.0円増配し、27.0円とする計画である。これが実現すれば6期連続の増配となり、予想配当性向は基準を上回る22.7%となる見通しだ。さらに同社は資本効率の向上を図るため、2026年2月13日の取締役会において、300百万円を上限とする新たな自己株式の取得(取得期間：2026年2月16日～2026年5月29日)を決定した。同社は配当性向20%程度を目途に安定した利益還元を継続する意向であり、今後も成長投資と株主還元のバランスを維持しながら企業価値の向上を目指していく。



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・表示したものです。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、企業から報酬を受け取って作成されています。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、理由のいかなを問わず、いかなる責任も負いません。

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、配布等することは強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