

サイボウズ株式会社
2012年12月期（第16期）決算・事業説明会

2013/2/14

代表取締役社長 青野慶久

決算期の変更

第16期より、決算期を変更しております。
(2012年4月20日開催の定時株主総会で可決済み。)

15期までの決算日

1月31日



16期からの決算日

12月31日

※第16期は2012年2月1日から12月31日までの**11ヶ月決算**です。

■変更の理由

- ①当社グループの予算編成や業績管理等において、**効率的な業務執行とグループ一体経営の推進。**
- ②将来適用が検討されている**国際財務報告基準 (IFRS)** に規定されている連結会社の決算期統一の必要性への対応。

決算ダイジェスト（連結PL）

	第15期 (百万円) 12ヶ月	第16期 (百万円) 11ヶ月
売上高	4,225	4,140
営業利益	651	494
経常利益	666	496
当期利益	397	245
EPS	761円	509円

第16期は11ヶ月決算のため単純比較するとマイナスだが、前期と同期間（2～12月）で比較すると**前期比105.8%**。

売上高経常利益率は、第15期15.8%から**第16期12.0%へ低下**。
クラウド関連サービスの開発や広告宣伝に対する投資をさらに加速。

売上高当期純利益率は第15期9.4%から第16期5.9%へ低下。

決算ダイジェスト（連結BS）

	第15期末 (百万円)	第16期末 (百万円)	前期比 (百万円)
資産	5,672	5,426	△246
負債	1,084	1,363	+279
純資産	4,588	4,063	△525
自己資本 比率	80.9%	74.9%	—
B P S	9,173円	8,470円	—

営業キャッシュフローはプラスだが、自己株式取得を実施したため現預金等の流動資産が減少。

複数年間含む年間サービス契約の前受金が増加。

自己株式を599百万円取得したことや、剰余金配当を199百万円実施したことから純資産が減少。

業績予想（連結）

	第16期 (百万円) 11ヶ月	第17期 (百万円) 12ヶ月
売上高	4,140	4,760
営業利益	494	460
経常利益	496	480
当期利益	245	300
EPS	509円	644円

第16期を12ヶ月に引き直して比較すると、第17期売上は、**5%前後の成長見込み。**

第15～16期に引き続き、第17期もクラウド関連サービスの開発や広告宣伝に積極的に投資予定。

配当金

■ 配当方針

第15期より、**配当性向を連結当期純利益の50%**とすることを基本方針としています。

	第15期 (実績)	第16期 (予定)	第17期 (予想)
1株あたり 配当金 (円)	398	256	323
配当金総額 (百万円)	199	122	154 [※]

平成25年3月下旬の定時株主総会で承認されることが前提。

※配当金総額：1株当たり配当金×第16期末株式数（自己株式を除く）

ご注意事項

前述の業績予想・配当予想に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性がありますことをご了承ください。

事業のご紹介



ビジョン

チームあるところ サイボウズあり。

- 私たちは、世界中の**チームワーク向上**に貢献します。
- 私たちは、世界一使われる**グループウェア**メーカーを目指します。
 - 売上や利益よりも「**利用者数**」にこだわります。
 - Windows, Linux, Google Search, Facebook のように、**世界中**で使われる「**チームワークサービス**」を目指します。

グループウェアとは？

スケジュール	メール	商談	生産状況
会議室予約	ファイル	商品	人事情報
メッセージ	顧客	タスク	在庫…

グループウェア



あらゆる情報をグループウェア上で共有することで
チームワークの成果（**効果・効率・満足・学習**）を高める。

会社概要

商号	サイボウズ株式会社（東証一部上場 4776）
事業内容	「グループウェア」の開発・販売・運用
創業	1997年8月（愛媛県松山市にて3名で創業）
本社住所	東京都文京区後楽1-4-14 後楽森ビル12F
拠点	大阪（営業） 松山（開発・サポート） 上海（開発・販売） ホーチミン（開発）
資本金	614 百万円
業績（百万円）	連結売上 4,140（経常利益 496）
社員数	連結 386名（役員・派遣除く）

※2012年12月末

主カグループウェア製品

中小企業向けグループウェア

サイボウズ Office9

社外から手軽に安心アクセス

 サイボウズ
リモートサービス

業務アプリ構築クラウド

 **kintone**
on cybozu.com

SharePoint用グループウェア

Cybozu® **SP** Apps™

大企業向けEIPグループウェア

 **Cybozu Garoon**

スマートフォン用の無料アプリ

サイボウズ
KUNAI

メール共有システム

サイボウズ メールワイズ

無料コラボレーションツール

 **サイボウズ Live**

自社クラウドサービスを開始

Office

Garoon

kintone

etc.

cybozu.com

2011年11月21日に正式に販売を開始

基盤から自社開発

アプリケーション

“CyDE-C”

(クラウドサービス専用ミドルウェア)

“Forest”

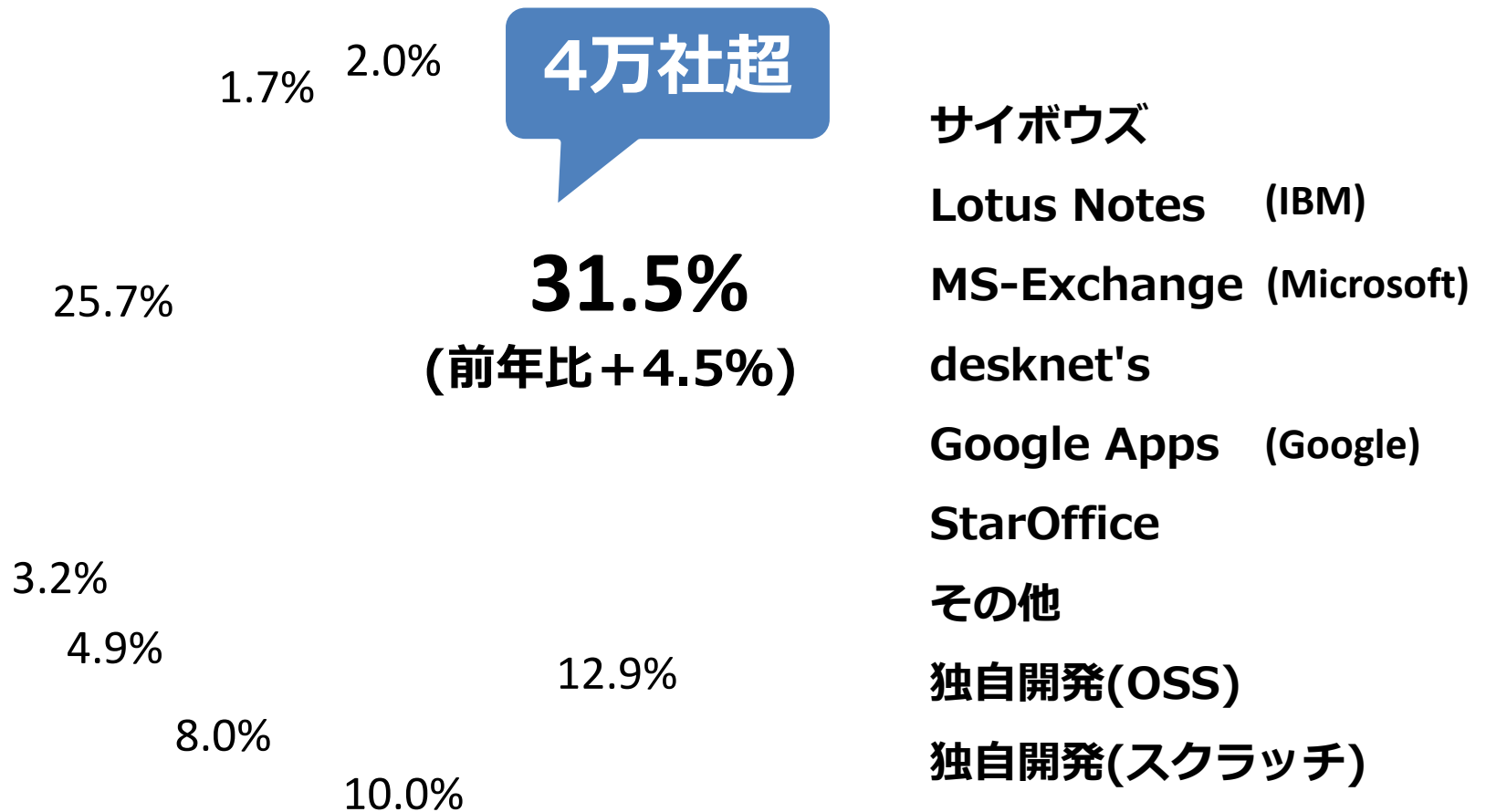
(自社クラウド用 IaaS)

基盤はすべて**日本**で開発&運用

前期の活動トピック

- 自社クラウドサービス「**cybozu.com**」への集中投資を継続
 - 遠隔バックアップや休日・夜間の障害窓口設置など、サービスのさらなる信頼性向上に注力。
 - 「cybozu.com センシャ導入キャンペーン」や「cybozu.com カンファレンス 2012」（春と秋に実施）など、積極的な広告宣伝を展開。
 - **有料契約社数は 3,000 社**を突破。前期の自社クラウドサービス売上は約 2.6 億円に。
 - 累積の投資額は 25 億円を超過。

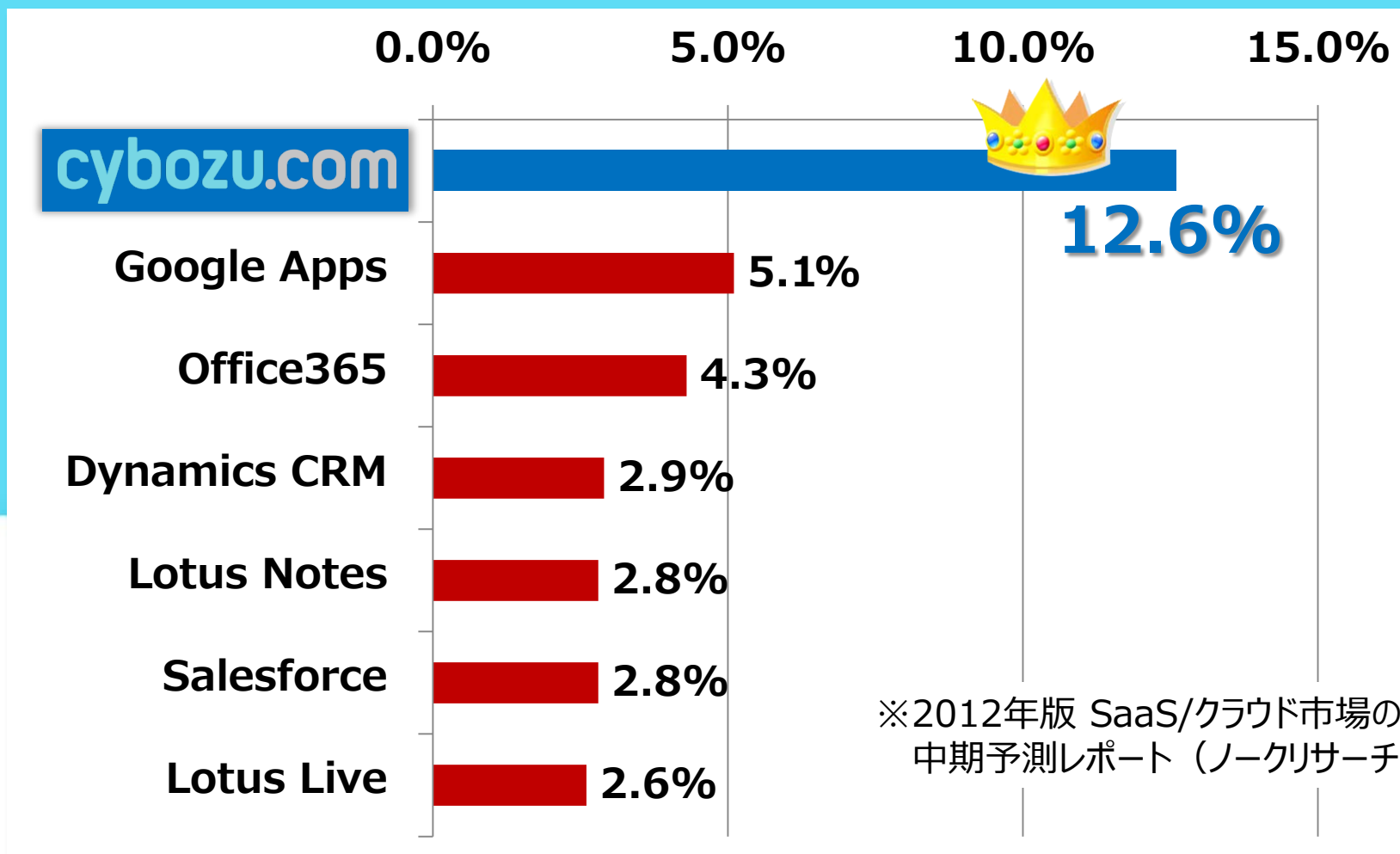
国内市場シェア



※2012年版 中堅・中小企業のITアプリケーション利用実態と評価レポート（ノークリサーチ）


国内SaaS市場シェア

年商500億円未満の中堅・中小企業1000社に対して、メールやグループウェアといった「コラボレーション」およびSFAやCRMといった「顧客管理」の分野において、導入/利用をしているまたは導入/利用を予定しているクラウドサービスを尋ねた結果(複数回答可)



※2012年版 SaaS/クラウド市場の実態と
中期予測レポート (ノークリサーチ)

クラウド開発プロジェクトの分類



Software Layer	Project Name	Note
Mobile Apps	KUNAI	スマートフォンアプリ
Client Side Web	UI/UX, UT	UIのデザインと開発、ユーザビリティテスト
Server Side Web	Office, Garoon, kintone, etc.	アプリのロジック部分となるプログラム群
Store	Izumo, Backyard	間販にも対応できるオンデマンドの販売管理システム
Middleware	CyDE-C, Slash	DBMS, ユーザー管理などミドルウェア群
Infra. Tools	Hazama, Village, Square	サービスの安定運用と監視のためのツール群
IaaS	Forest	ハードウェアと仮想化

垂直統合された一貫性のある開発体制

Cybozu Inside Out

サイボウズエンジニアのブログ

サイボウズの開発ノウハウ ——「JavaScript徹底攻略」 が販売されました

サイボウズのエンジニアも執筆協力した「JavaScript徹底攻略」(1974円)が、1月26日に発売されました。



「JavaScript徹底攻略」(技術評論社、定価：1974円(本体：1880円)、85判/196ページ、2013年1月26日発売)

Confluence Browse

Search

日本語公開記事 / 日本語公開記事 Home

Git & GitHub

Added by [Hiroataka Yamamoto](#), last edited by [Hiroataka Yamamoto](#) on Feb 01, 2013 ([view change](#))

これは [cybozu.com](#) のインフラ開発チームが社内で使用しているマニュアルを一部修正したものです。一般的に Git や GitHub の使い方を指南するものではありません。

文中の GitHub はほとんどの場合、サイボウズ社内で利用している [GitHub Enterprise](#) のことを指しています。操作例については [Ubuntu 12.04](#) での動作を前提としています。フィードバックは [こちら](#) をお願いします。

- [Git とは](#)
 - [Git の仕組み](#)
 - [リモートレポジトリ](#)
 - [チュートリアル](#)
- [GitHub 概説](#)
 - [レポジトリ管理](#)
 - [コミュニケーション](#)
 - [PULL リクエスト](#)
 - [Gist](#)
 - [Wiki](#)
 - [Issues](#)
 - [API](#)
 - [アーカイブ](#)
- [最初にやること](#)
- [練習](#)
- [ワークフロー](#)
 - [タスク管理の方法](#)
 - [開発レビューまでの作業](#)
 - [試験で不具合が見つかったときの作業](#)

積極的な
技術情報の
発信を開始

2012年のリリース実績

1月	2月	3月	4月
Office Garoon.com F1.0.1 kintone Cybozu Live for Android KUNAI for iPhone 2.0.2 KUNAI for Android 2.0.2	Office Garoon.com F1.0.2 Garoon pkg 3.5.0 kintone Cybozu Live 1.5.1 KUNAI for Android 2.0.2.1	Office Garoon.com F1.0.3, F1.0.4 kintone 2.0 Slash/ CyDE-C / Izumo 2.0	Office 9.1.0 Garoon.com F1.0.5 - F1.0.7 kintone 2.1 Slash / CyDE-C 2.1 KUNAI for iPhone 2.0.3 KUNAI for iPhone 2.0.3.1 KUNAI for Android 2.0.3
5月	新規開発と改善とメンテナンスを 同時並行で進められる開発力		8月
Square (Cloud B) Garoon.com F1.0 Garoon pkg 3.5.0			Garoon.com F1.1 C / Izumo 2.5 1.6 Android 2.0.5 カスタマーノート 1.0
9月	10月	11月	12月
Garoon.com F1.2 全文 Garoon pkg 3.5.0b Ubuntu 12.04 Mailwiseβ版 Slash / CyDE-C 2.6 Cybozu Live for iPhone KUNAI for iPhone 2.0.4 KUNAI for Android 2.0.6	Office 9.2 Garoon.com F1.3 Garoon pkg 3.5 SP3 kintone 2.7 Mailwise 正式版 Slash / CyDE-C / Izumo 2.7 Cybozu Live 1.6 P2 KUNAI for iPhone 2.0.5 Remote Service 3.0.1	Office Garoon.com F1.4 Garoon pkg 3.5.0c kintone 2.8 Mailwise Slash / CyDE-C / Izumo 2.8 KUNAI for Android 2.0.7	kintone モバイル Office kintone 2.9 Mailwise Slash / CyDE-C 2.9 KUNAI for iPhone 2.1.0 カスタマーノート 1.1 マルチカンパニー 3.5.3 Remote Services 3.1

販売トピック

- パッケージ製品の販売は横ばい
 - クラウド事業に注力することによるパッケージソフト販売へのマイナス影響は軽微
- **新規顧客の増加**
 - クラウド顧客の**約7割**が、サイボウズにとっての**新規顧客**
- 既存顧客の緩やかなクラウド移行
 - 既存顧客の移行はまだ 1,000 社未満

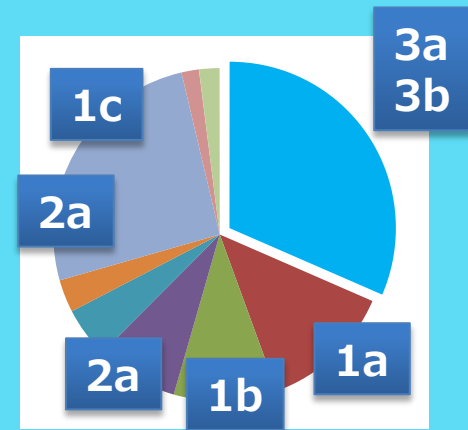
クラウドで新規市場を開拓

今期の戦略概要

- **グループウェア事業に集中**
 - 引き続きグループウェア事業に集中し、この事業分野における世界一を目指す。
- **クラウド重視**
 - 引き続き自社クラウドサービス「cybozu.com」の事業拡大を最優先。
- **パッケージ製品も並行で重視**
 - パッケージ製品の顧客が、安心してクラウドに移行できるよう満足度の高い状態を維持。

大きな戦略変更はありません

Office / Garoon



1. 大企業の乗換を促進

- Notes マイグレーションで移行を加速
- SP Apps で SharePoint ユーザーを獲得
- Garoon パワーアップキットによる適合性向上

2. 中小企業の乗換を促進

- 開発力を活かして機能差を拡大。cybozu.com やスマホのネイティブアプリ (KUNAI)、リモートサービスなどで差を広げる。

3. 新規顧客の獲得

- cybozu.com の高い信頼性と実績を PR
- 無料のサイボウズLive によるすそ野の拡大

盤石のシェア拡大戦略を実施

kintone（情報共有PaaS）

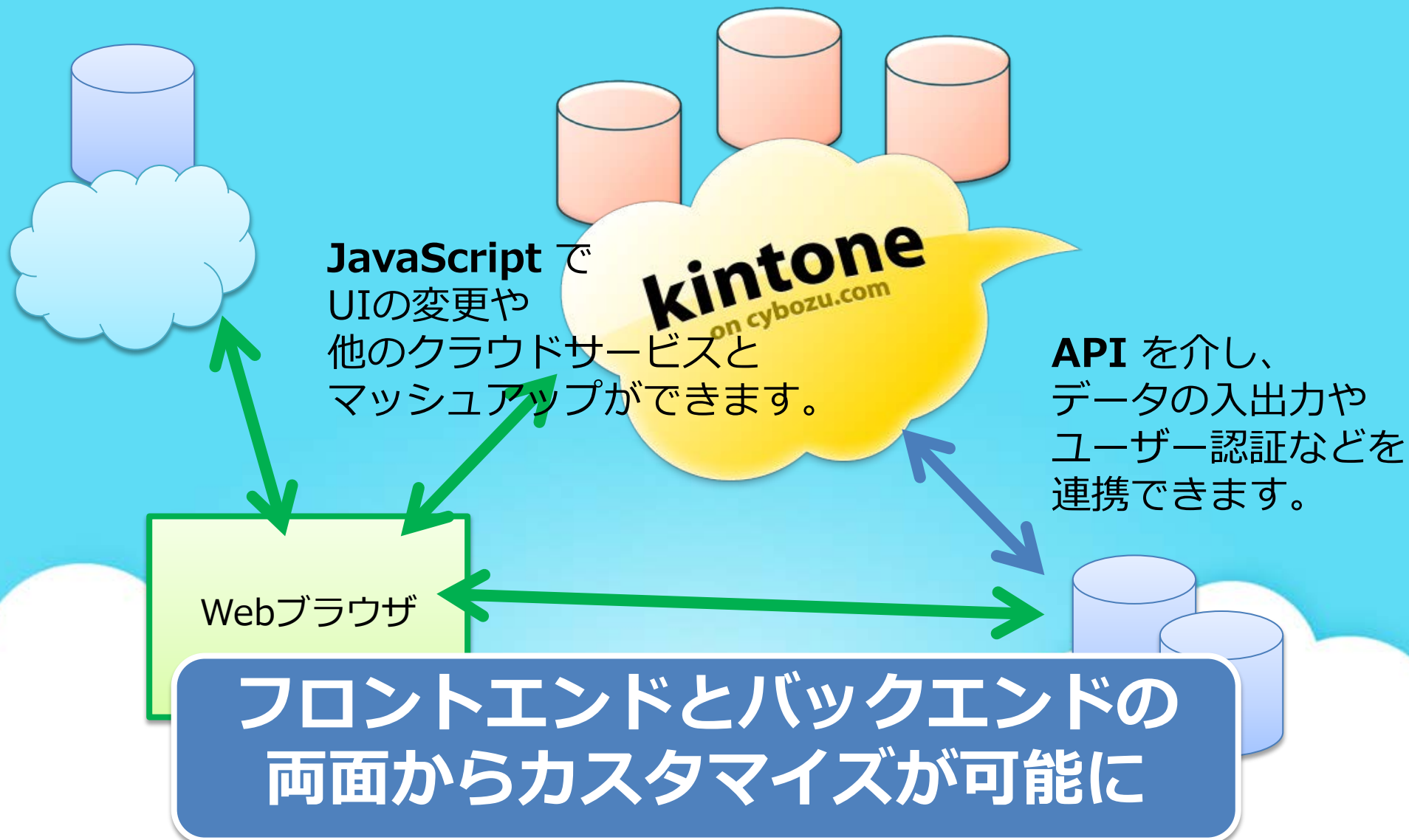
- **エコシステムの拡大**

- 販売パートナーに加え、様々なアライアンスパートナーとの協業を推進。
- API や JavaScript 拡張機能などでカスタマイズ性を高め、幅広いソリューションを開発・提供。

- **グローバル展開**

- 年内に米国、中国でのローカル販売を開始予定。

kintone のカスタマイズ



kintone の
アプリストアから
サンプルアプリを
取り込み可能。

kintone と連携する
ソリューションの
紹介も増やしていく。

- ・ 帳票出力
- ・ タイムレコーダー
- ・ 基幹システム連携
- ・ 営業支援パック
- ・ 設備管理アプリ
など。

ビジネスアプリのコンビニ

kintone アプリストア 
on cybozu.com

↓ アプリの使い方 ? 困ったときは

顧客満足度UPの秘密
を詰め合わせ!

**顧客サポート
パック**

案件名	受注種別	受注予定日
kintone 1.0.0ユーザ 年額	受注	2012- 07-10
Garoon 2.0ユーザ 月 額	受注	2011- 09-13

問い合わせ履歴

カテゴリで探す

- 全て (51件)
- 新着 (15件)

部署で探す

- 営業部門 (7件)
- 顧客対応部門 (5件)
- 総務部門 (6件)
- 人事部門 (2件)
- 情報システム部門 (2件)
- 開発部門 (2件)
- マーケティング部門 (4件)
- 法務部門 (2件)
- 全社 (9件)
- プロジェクト (3件)

課題で探す

新着

- NEW**  スーパーカクテル連携オプション [詳細を見る](#)
- NEW**  名刺管理ソリューション [詳細を見る](#)
- NEW**  受発注管理ソリューション [詳細を見る](#)
- NEW**  契約更新型保守損益見える化ツール [詳細を見る](#)
- NEW**  案件管理と労務管理の統合ツール! [詳細を見る](#)
- NEW**  故障・障害対応進捗管理アプリ [詳細を見る](#)
- NEW** 
- NEW** 
- NEW** 

ソーシャル対策

- ソーシャルは**チームワークの一つの要素**と位置付けて取り込んでいく。
 - 各製品に要素を取り込み、**専用のソーシャルアプリは作らない。**
 - 「個人が自由に発信できる」「フラットにつながる」「やり取りが他の人にも見える」など、ソーシャルらしさを、既存のアプリケーションで実現していく。
 - 機能的には既に実現できているため、UI/UX の改善での対応が中心となる。

企業システムの根本的な問題



「データ」

基幹系, 定量的
業務データベース

ERP, SFA

ビッグデータ



「コミュニケーション」

情報系, 定性的
情報共有ツール

E-mail, 掲示板

ソーシャル

分断

業務データと情報共有ツールを行ったり来たり。
専用のソーシャルアプリは分断を助長する。



kintone のコメント機能



データ

コメント欄を使って
データにひもづく
コミュニケーションが可能

データとコミュニケーションの融合
(第一弾はシンプルに実現)

さらなるコミュニケーション

kintone
People



kintone
Space

「個人」から発想
個人スレッド

Chatter, Yammer

P2P, Timeline, 流れる

活用レベルが個人のスキルに依存し、やり取りの履歴が流れていくため、**業務の補助**的な目的が中心。

発信の上手な人同士が
つながる仕組み

「組織」から発想
プロジェクトスペース
(Garoon Space)

Team, 場, 蓄積される

活用レベルはリーダーシップに依存する。やり取りが蓄積されるため、公式の**業務目的**に向いている。

オープンな
プロジェクトマネジメント



ユーザー一覧
(People 機能)

kintone People

P2P
メッセージ

Skype連携

フォロー

個人ごとに
タイムラインを持つ

相手を指定して
コメントを発信

後迫 孝

うしろさこ たかし

E-mail: t-ushirosako@cybozu.co.jp

固定電話: 080-8493-0998

URL:

従業員ID: 000164

入社日: 2005-04-01

誕生日:

後迫 孝

@山本 隆弘 @岡田 勇樹 @佐藤 鉄平

「講師と生徒でコミュニケーションを促進したい」という顧客がいて、kintone = Guest + Space + Apps で 提案しようと考えています。

ゲストユーザー同士が直接やり取りしてほしくないのが、ゲストユーザー同士はどのような情報が閲覧できるのか、

10:16 ♡ いいね! 返信

青山 賢

@後迫 孝 今、PGチームが忙しいので、@山本 隆弘 @齋藤 晃一 と相談してください。

答えは、もう少し詳細シナリオがほしいです。ゲストユーザー同士は、Peopleを経由してお互い見れないので、後、スペースとアプリに関しては、権限で制限することが可能だと思います。

10:24 ♡ いいね! 返信

佐藤 鉄平

@後迫 孝 ゲストスペース内のスレッド、アプリのみです。別の(ゲスト)スペースのスレッド、アプリ、ユーザーを参照することはできません。

10:35 ♡ いいね! 返信

データとコミュニケーションの 両方を一つの場所に集約



kintone Space

チーム



スペース

参加中のスペース

作成したスペース



kintone Space

スペース一覧
(Space 機能)

部門・プロジェクトごとに
「場 (スペース)」を設定

100件売るぞー!

テスト受注

円グラフ

テスト受注

横棒グラフ

集合

パートナー BB 株式会社: 297 (4%)

世田販売店: 349 (5%)

537 (8%)

0%

11%

株式会社

代理店名

株式会社サンプル

株式会社総合商會

Aシステム株式会社

パートナー BB 株式会社

株式会社世田販売店

株式会社ソフトサービス

株式会社総合商會(月額専用)

株式会社サンプル(月額専用)

株式会社ポータル

レコード数

0 2000 4000 6000

商品O 商品S 商品D 商品K 商品G 商品 商品V

テスト受注

折れ線グラフ

テスト受注

レコード数

5000

4000

3000

2000

1000

ボーナス払い: 1

3%

年齢

スレッド

このスペースで
利用する
業務アプリ群

業務アプリを
パーツとして
配置

業務アプリによる
データ共有と
スレッドを使った
コミュニケーションを
同じスペースで実現

退会

スレッド

中小型案件

大型案件

人で100件売るぞプロジェクト

アプリ

顧客情報 案件情報 顧客情報

案件情報

メンバー

ビッグデータへの対応

1. 大量データへの対応を進める。

- クラウド基盤のスケールABILITYをさらに強化。
- kintone で扱えるレコード件数を 10 万件規模から 100 万件規模に拡張。

2. データ解析支援分野へのチャレンジ

- グループウェアに蓄積されたデータやアクセスログから、顧客にとって有用なフィードバックができるような機能やコンサルティングにチャレンジ。
 - kintone では、グラフ作成提案機能を提供予定。
- エコシステムを活かし、パートナーと共同提案できる体制を目指す。

今期の製品ロードマップ

- **サイボウズ Office**

- 年 4 回の改善とともに、クラウド版・パッケージ版ともにメジャーバージョンアップを予定。

- **Garoon**

- クラウド版 2 回、パッケージ版 1 回の大規模なバージョンアップを予定。

- **kintone**

- 3 回の大規模なバージョンアップを予定。

チームあるところ
サイボウズあり。

今後ともご支援のほどよろしくお願いいたします。