



サイボウズ株式会社 2021年12月期 決算・事業説明会

2022年2月24日

サイボウズ株式会社

会社概要

サイボウズ株式会社

事業内容	グループウェアの開発・販売・運用 / メソッド事業
代表取締役社長	青野 慶久
創業	1997年8月
所在地	東京都中央区日本橋2-7-1 東京日本橋タワー
拠点	東京,大阪,松山,名古屋,福岡,広島,仙台,札幌,横浜,大宮,上海,深圳,台北,ホーチミン,サンフランシスコ,シドニー,バンコク,クアラルンプールなど
資本金	613百万円
証券取引所	東証一部[証券コード4776] ※2022年4月よりプライム市場へ移行予定
従業員数	連結969名、単体737名 ※2021年12月末時点 ※役員監査役除く無期雇用（正社員）数

企業理念（2020～）

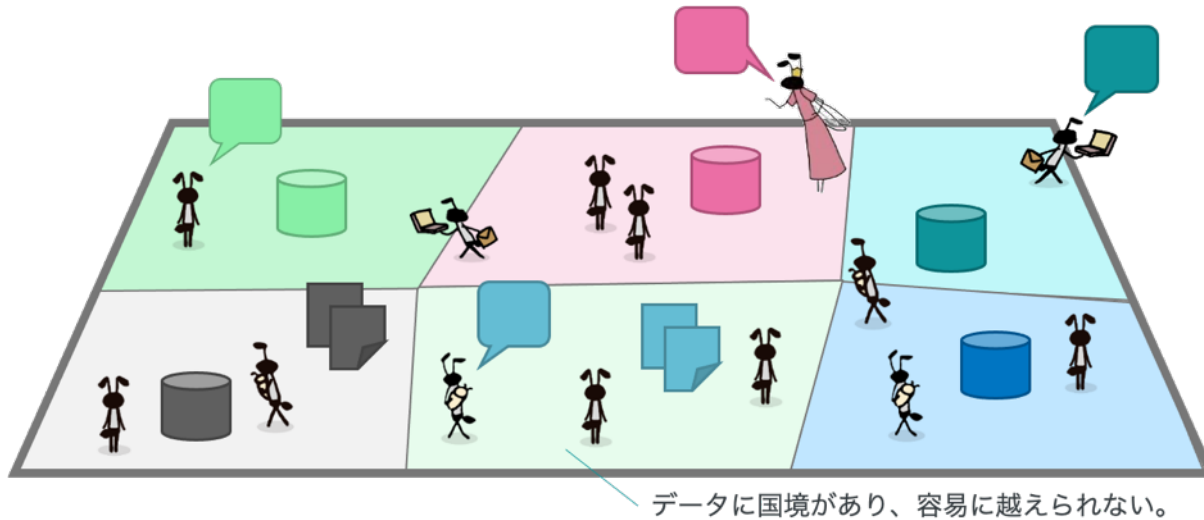
Purpose（存在意義）

チームワークあふれる社会を創る

Culture（文化）

- **理想への共感**
共通の理想を作り、
理想に共感して行動する
- **公明正大**
オープンな信頼関係の
基盤を作る
- **多様な個性を重視**
多様な個性を重視し、
互いに活かし合う
- **自立と議論**
自立心を引き出し、
議論によって進歩を生み出す

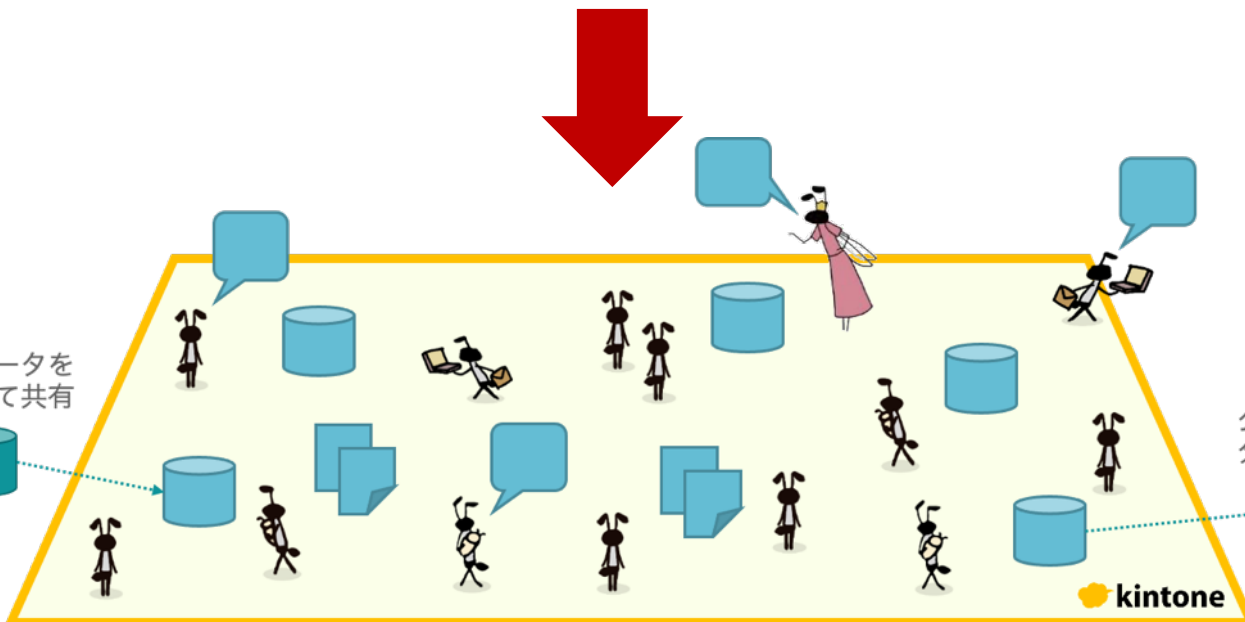
情報共有とチームワーク



データや情報、コミュニケーションがチーム毎で分断されていて、組織横断の情報共有ができない。

**情報のサイロ化が進むとともに
現場の力を活かさない**

一つのプラットフォームでオープンに共有される。
現場が主体となって業務改善が進む。



**情報共有でチームワークが向上し
組織全体の進化を引き起こす**

サイボウズのクラウドサービス

グループウェア

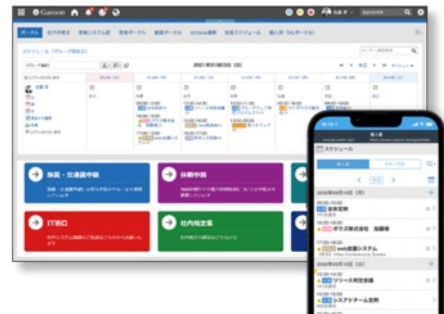
サイボウズ Office

中小企業向け
かんたんらくらく
グループウェア



サイボウズ Garoon

中堅・大規模組織向け
グループウェア



業務システム構築プラットフォーム

キントーン kintone

ノーコード/ローコードで
業務システムを実装できる
プラットフォーム



メール共有システム

メールワイズ Mailwise

チームのメール対応を
一元管理



サイボウズのエコシステム戦略

外部サービス連携やプラグインで製品機能を拡張



基本機能

データベース



プロセス管理



コミュニケーション



プラグインや外部サービス連携で
機能拡張

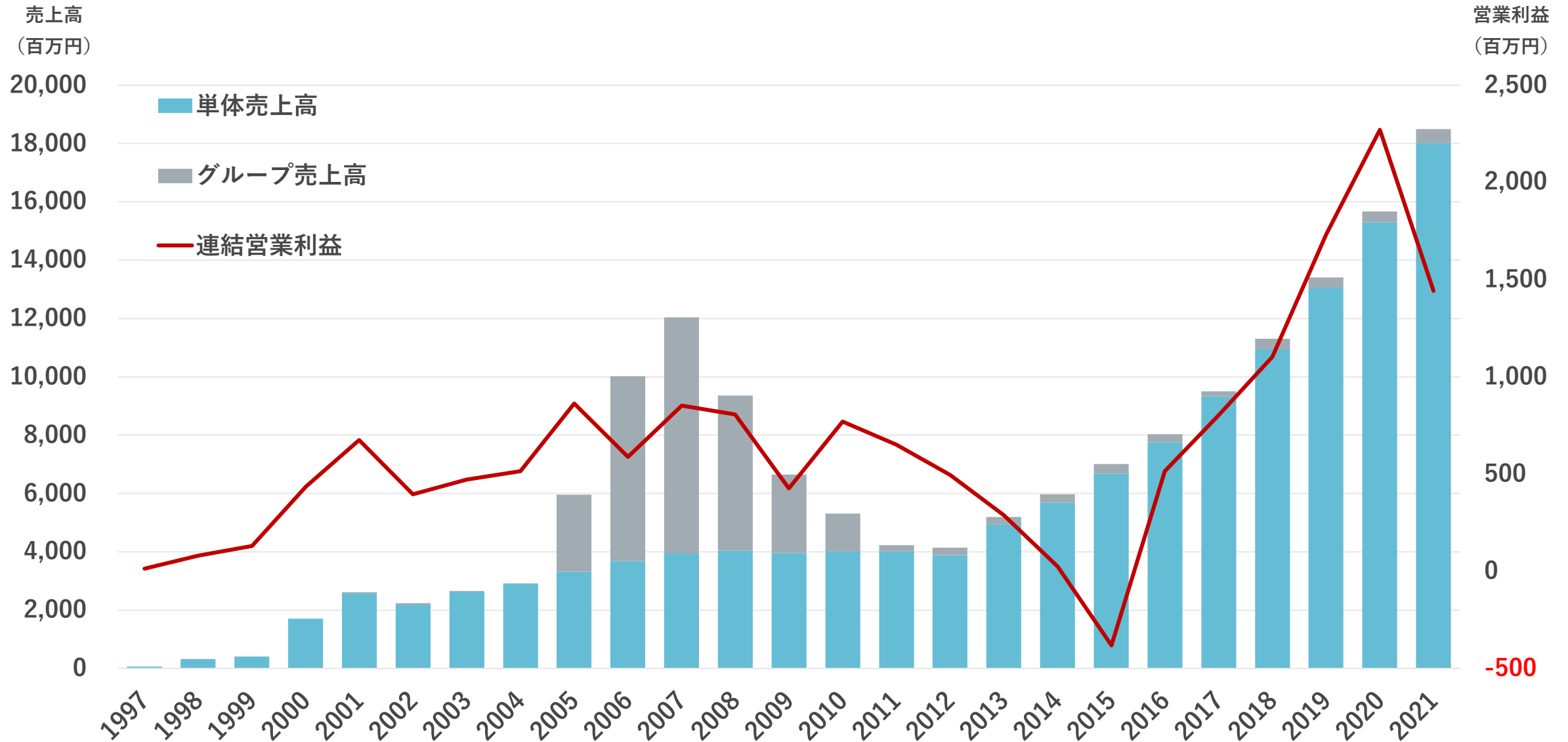


サイボウズのエコシステム戦略

周囲のパートナー・ユーザーとともにビジネスを拡大する



連結売上高・営業利益の推移



連結業績推移

連 結 業 績 【 単 位 : 百 万 円 】	2020年12月期 (実績)	2021年12月期 (実績)	2022年12月期 (予想)
売 上 高	15,674	18,489	21,730
営 業 利 益	2,270	1,441	345
経 常 利 益	2,272	1,468	401
当 期 純 利 益	1,435	551	△429
1 株 当 た り 利 益 1 当 期 純 利 益	31.30円	12.03円	△9.35円
1 株 当 た り 配 当 金	11.00円	12.00円	13.00円

2021年12月期 業績詳細

連 結 P L 【 単 位 : 百 万 円 】	2020年12月期 実績	2021年12月期 実績
売 上 高	15,674	18,489
売 上 原 価	1,086	1,339
人 件 費	5,502	6,315
広 告 宣 伝 費	2,673	4,907
そ の 他	4,143	4,487
営 業 利 益	2,270	1,441

連結売上高
前年比 **+2,815百万円**
(+18.0%)

広告宣伝費に積極投資

営業利益
前年比 **-829百万円**
(-36.5%)

広告プロモーションの強化

クラウド事業強化に伴い、製品の認知度向上を目的に広告宣伝の積極投資

長期スパンでの効果を想定

製品認知を目的にテレビCMを放映。製品特性も加味し、案件化への効果は数年程度要すると想定

既存ユーザーやパートナーへの効果

既存顧客への活用促進、kintoneのブランドイメージの醸成、販売パートナーなどのエコシステム活性化の効果

採用活動への効果

学生やご家族への認知度も高まり、テレビCM等の広告プロモーションをきっかけに応募するケースが増加

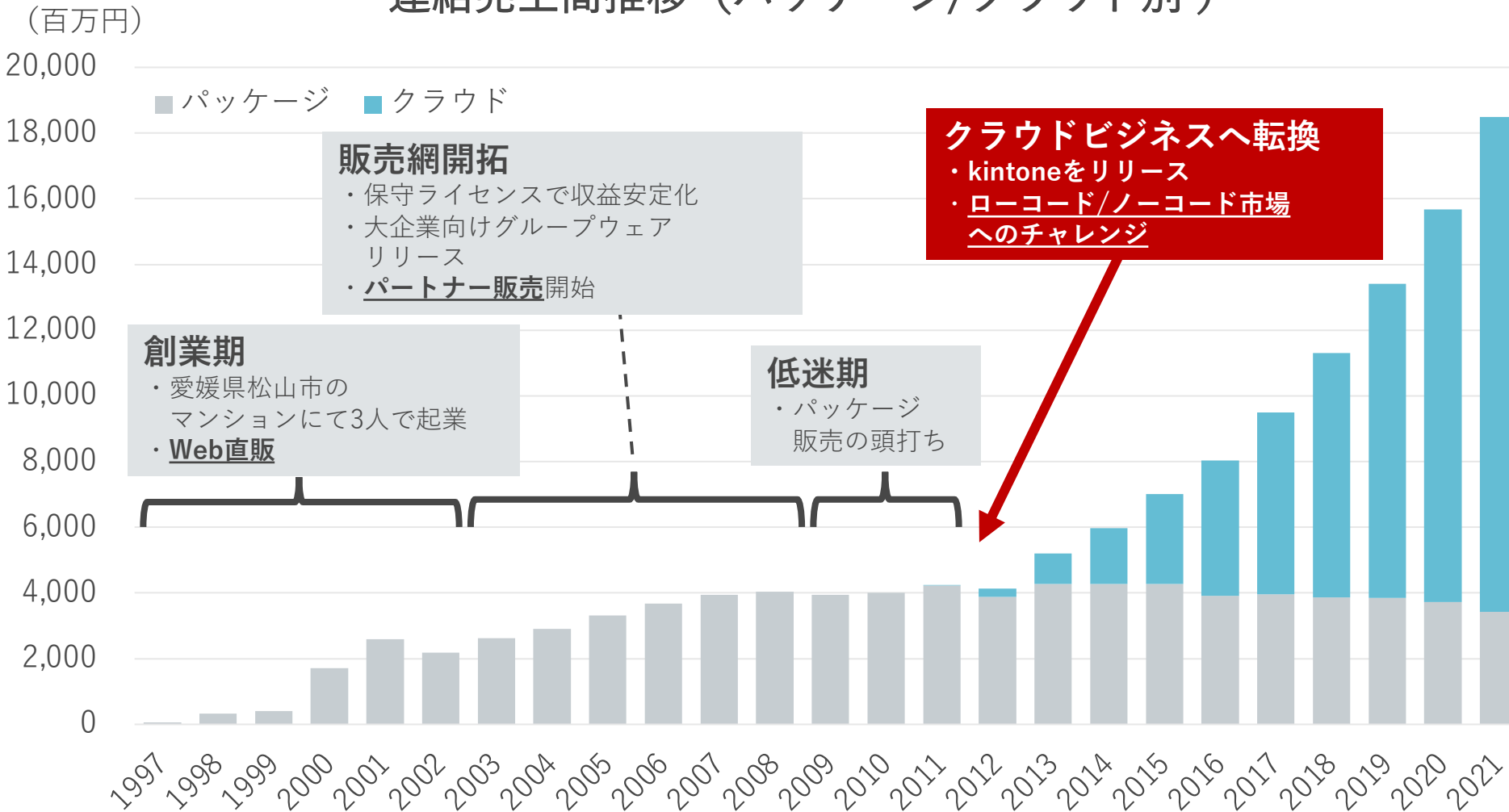
財務状況

連 結 B S 【単位：百万円】	2020年12月期	2021年12月期	前年比
資 産	12,235	14,037	+ 1,802
－ 現預金	3,956	4,805	+ 849
負 債	5,829	7,665	+ 1,836
－ 短期借入金	－	2,200	+ 2,200
純 資 産	6,405	6,371	－ 34
－ 自己株式	△1,800	△1,800	－ 0
自 己 資 本 率	52.4%	45.4%	－ 7.0%
1 株 当 た り 純 資 産	139.63円	138.88円	－ 0.75円

積極的な投資のための
資金調達を実施

クラウドビジネスへ転換して10年、クラウド売上が増加

連結売上高推移（パッケージ/クラウド別）



クラウド関連売上
前年比

+ 26%

連結売上のうち
クラウド売上構成

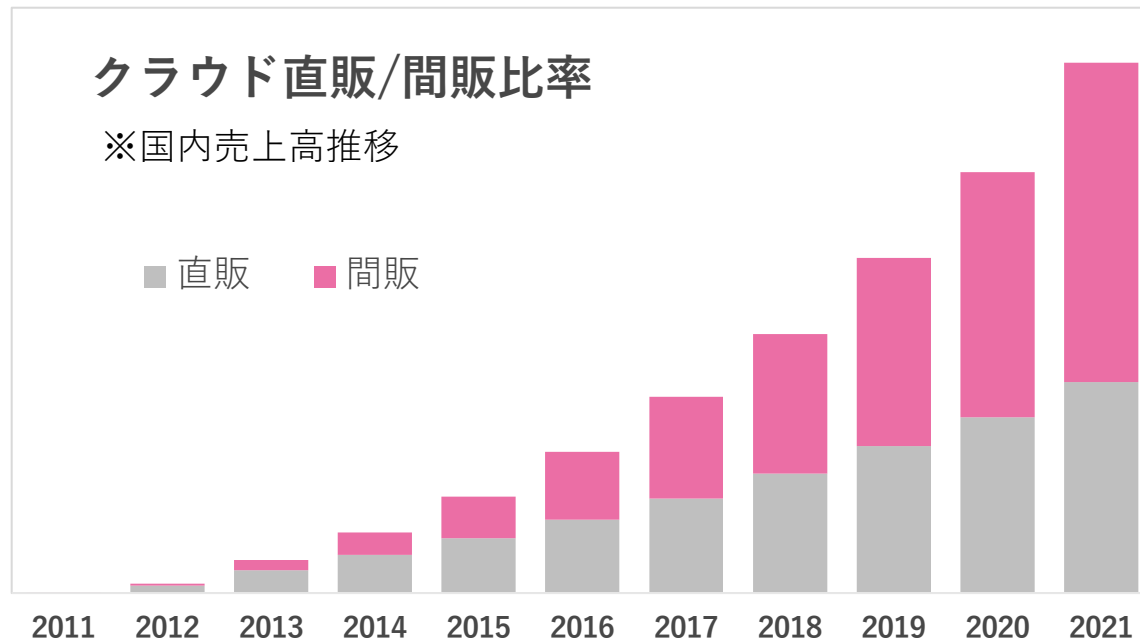
81%

※2010年まで単体、2011年から連結の数値。 ※1999年は6ヶ月決算、2012年は11ヶ月決算。

エコシステムによるビジネス拡大

パートナー販売売上が年々増加

2021年クラウド売上のうち
パートナー販売は**60%**に到達



パートナー社数

約**360**社 

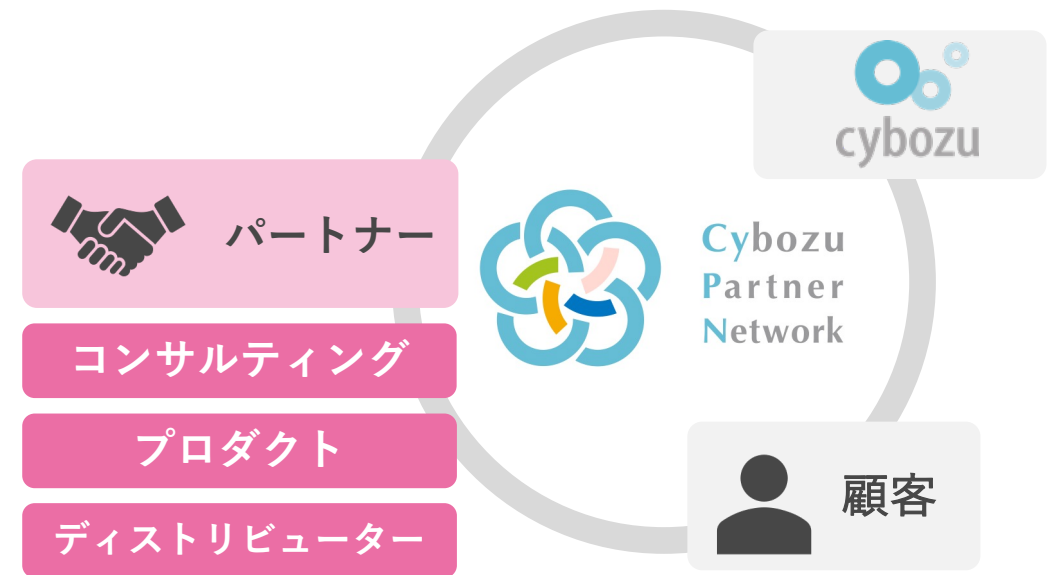
※2021年12月末時点

連携サービス数

300以上 

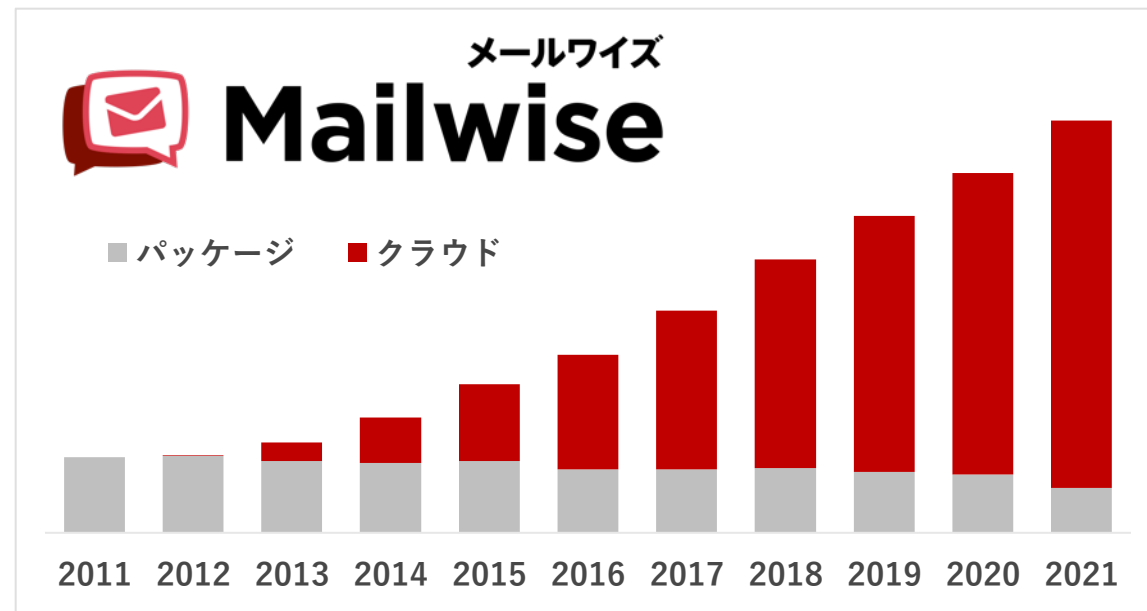
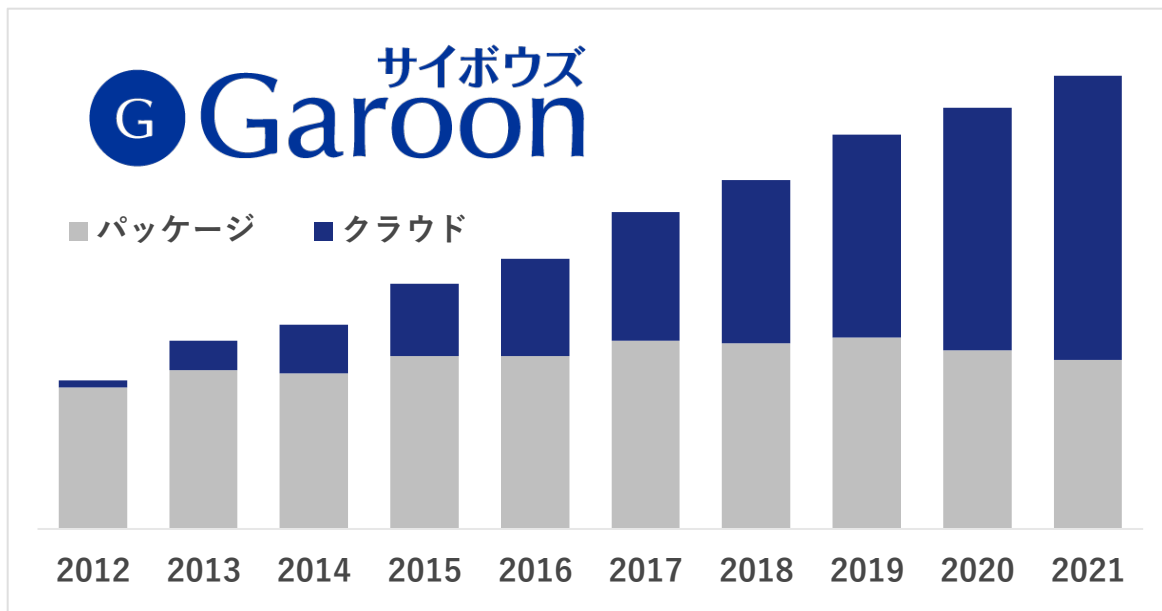
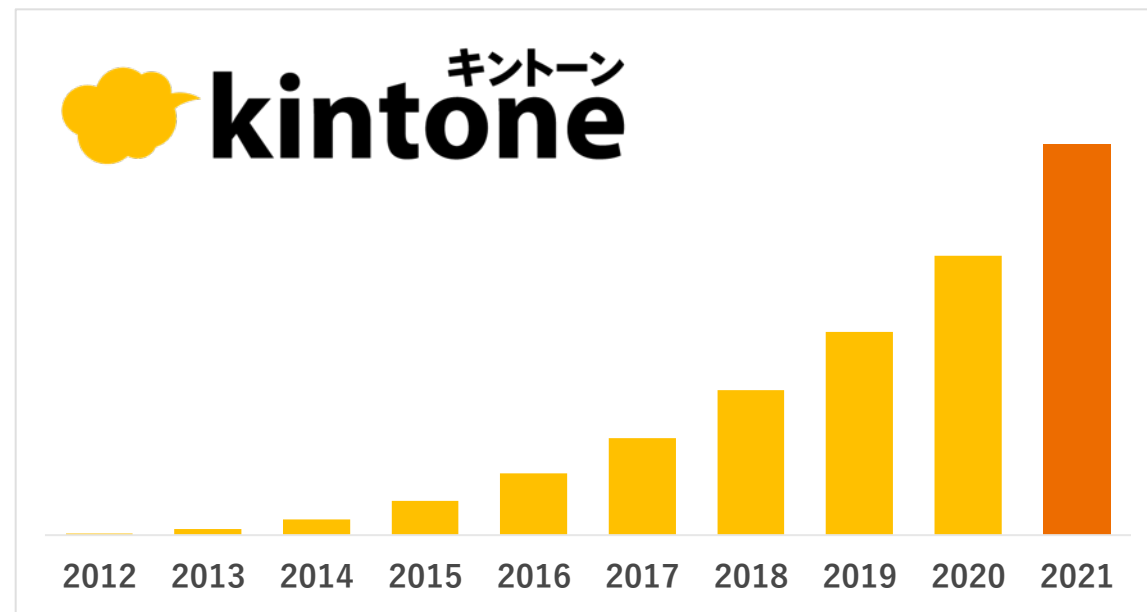
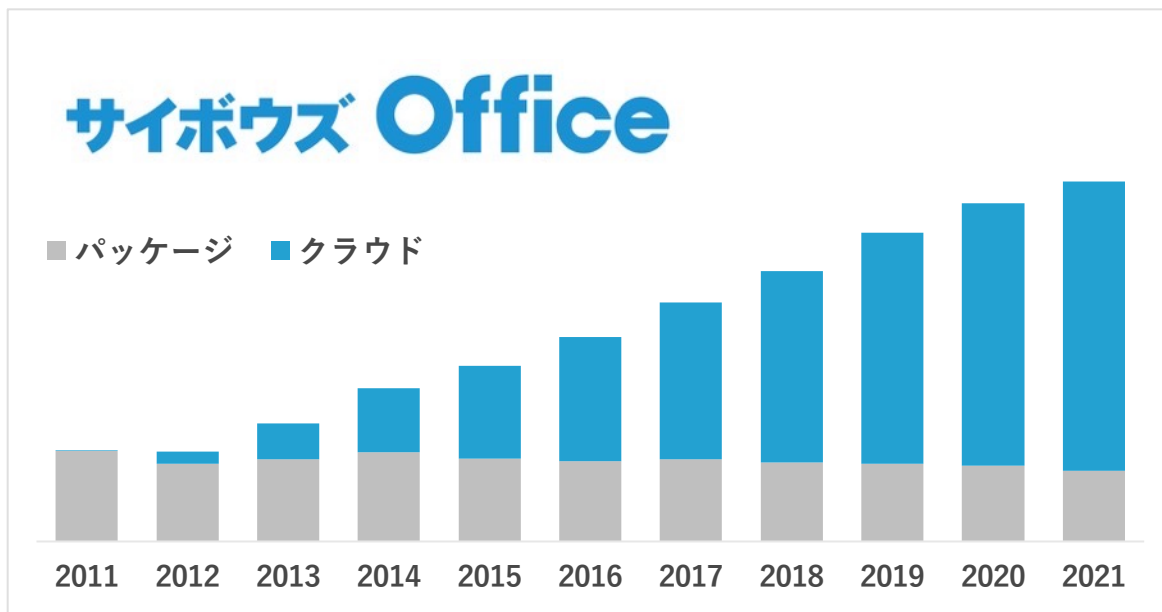
※2021年12月末時点

パートナープログラムをリニューアル



相乗効果で利益を上げ、社会貢献につながるビジネスモデルの確立

製品別売上高推移 ※2021年12月時点



製品別導入実績（2021年12月時点）

 **kintone** 23,000社

サイボウズ Office 72,000社

 **Garoon** 6,400社

 **Mailwise** 11,800社

※kintoneはクラウドのみの販売のため国内契約社数
※他製品は、パッケージ版/クラウド版を合算した国内延べ導入社数

2021年
アップデート数
約 **70**

<アップデート例> アプリやスペースの管理・統制機能強化

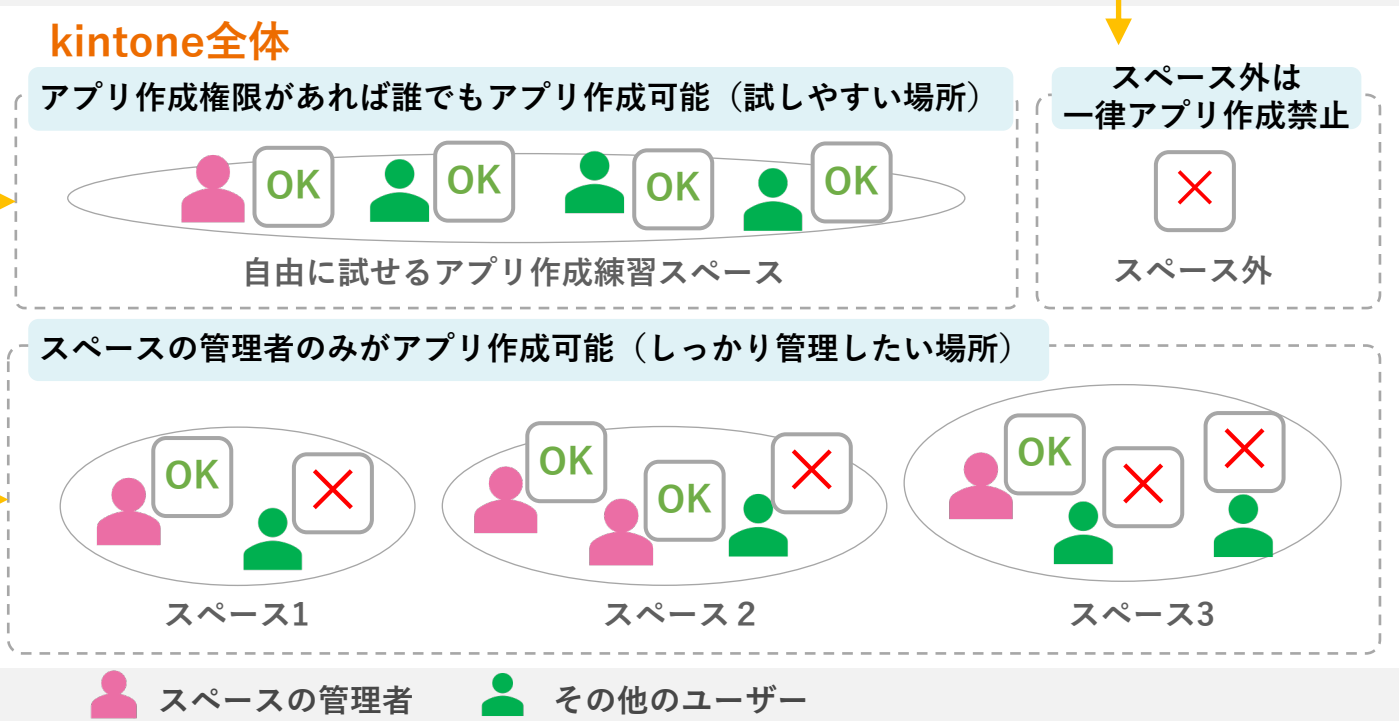
新機能 【kintone全体の設定】
スペースに所属しないアプリの作成を禁止する設定

[オフ(禁止)]

新機能 【スペースごとの設定】
スペース内アプリを作成できるユーザーを「スペース管理者のみ」に限定する設定

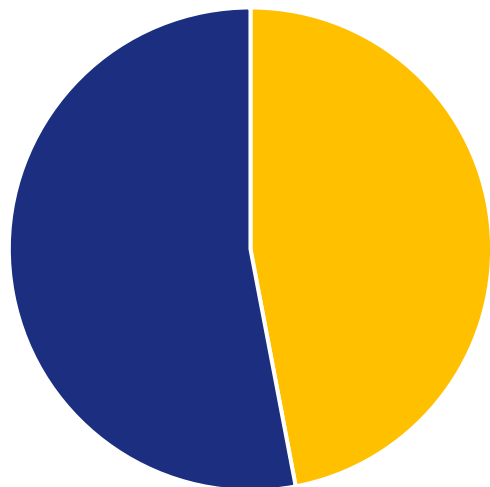
[オフ]
に設定した
スペース

[オン]
に設定した
スペース



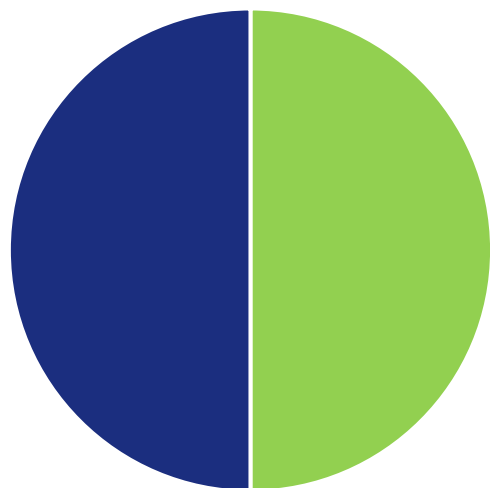
大規模ユーザーのIT管理ガバナンスに対応し、kintoneの全社利用拡大を促進

連携プラグインで使い方が広がる



kintoneと併用
約47%

※2021年ユーザーアンケート
(クラウド版Garoonユーザー回答)



Microsoft 365と併用
約50%

※2021年ユーザーアンケート
(クラウド版Garoonユーザー回答)

パートナー企業から多数のプラグインをリリース

Garoon × kintoneスケジュール連携プラグイン

Garoon × kintoneワークフロー連携プラグイン

Microsoft 365 Teams連携プラグイン

Zoomミーティング予約連携プラグイン

クラウドサインサービス連携プラグイン

Video会議プラグイン

サイボウズ提供プラグイン

メール誤送信警告プラグイン

アンケートプラグイン

さらなるスケジュール機能改善やAPI拡充も実施

ISMAP（政府情報システムのためのセキュリティ評価制度）に登録

クラウドサービス運用基盤cybozu.com並びに、cybozu.com上で提供するGaroon及びkintoneがISMAPクラウドサービスリストに登録



サイボウズ Office



cybozu.com共通認証（ログ／ユーザー管理／認証機能）

cybozu.com運用基盤（サーバー／ストレージ／OS／ミドルウェア）

行政機関が信頼できる安心安全なクラウドサービスの提供を加速

外部機関による評価



日経コンピュータ 2021年9月2日号
顧客満足度調査 2021-2022
クラウド基盤サービス
(IaaS/PaaS) 部門 3年連続1位



日経BPガバメントテクノロジー
2021年秋号
自治体ITシステム満足度調査 2021-2022
グループウェア/ビジネスチャット部門 1位



日経コンピュータ2022年2月17日号
パートナー満足度調査 2022
クラウド情報系サービス部門
2年連続 1 位

「現場の人が主体の業務改善」を支援するツールとして利用拡大

kintone契約社数

23,000社

(2021年12月時点)

kintone平均導入社数

550社/月

(2021年平均)

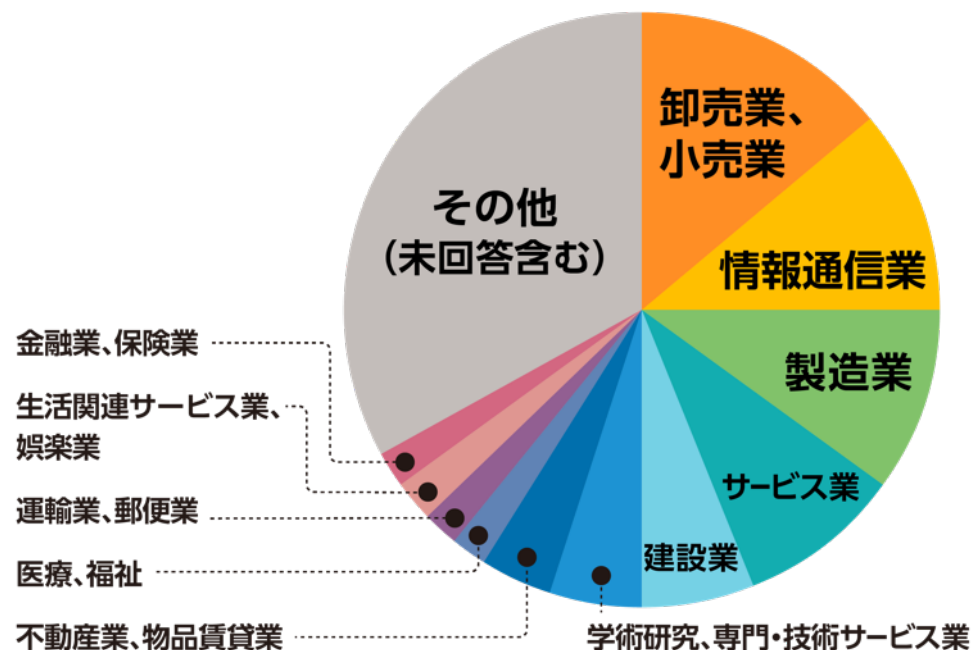
東証一部上場企業に対する割合

東証一部の**4社に1社**が

導入済 (2021年6月時点)



ユーザー企業 業種別割合



(2021年12月時点)

kintone導入担当者は

非IT部門が93%

を占める

導入部門担当者の部門内訳
(対象：2021年12月末時点で契約中)



93%

非IT部門

7%

IT部門

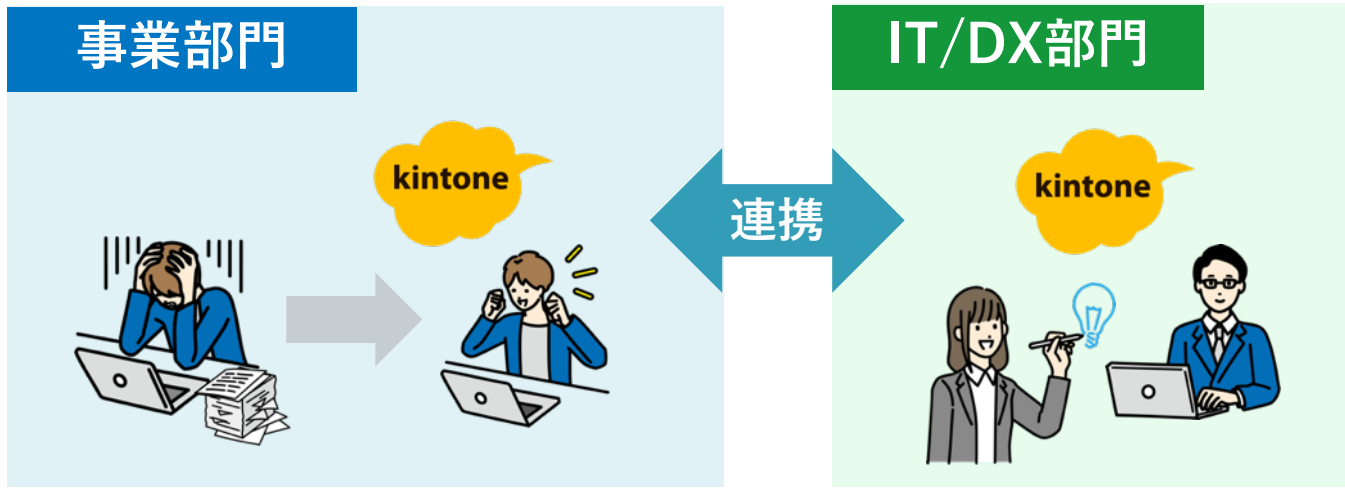
企業のDX変革に強いkintone

kintoneだから実現できる、内製化によるスピーディな業務改善



IT/DX部門と事業部門の連携

現場主導でのアプリ開発による業務改善や
IT/DX部門が現場の要望をヒアリングした上で素早く開発



ビジネス変化に対応

ノーコード/ローコードツールのkintone
だから、常に柔軟・効率的にシステムを
構築し、ビジネスの変化に対応





DX部門と事業部門の連携でスピーディーな業務システムの開発・業務改善

一般的なシステム

- 一つの業務をデジタル化するにも多くの時間とコストがかかる
- デジタル化が遅れ、従業員や顧客満足度が低くなる



要する期間 **数ヶ月～数年**

kintone

- システムの構築 / 改修スピードが上がり、構築コスト / 改修コストは下がる
- あらゆる業務のデジタル化 / 改善スピードが劇的に向上し、従業員や顧客満足度が向上する



要する期間 **数日～数週間**

- 既存業務をDX部門でデジタル化し、すぐに現場で使ってもらおう。最初からデジタル化された環境を提供することで、“**ビルド&スクラップ&ビルド**”を繰り返す
- 事業部門の声を直接聞いて、欲しい機能をすぐに作り、改良を重ねる。その場で開発することで、**kintone理解が利用者の中で進み、コメント機能で相談や依頼も次々と舞い込むように**



DX推進室

自治体におけるkintoneの活用の広がり

東京都

医療従事者等向けの新型コロナワクチン接種の管理業務はじめ、全庁的に活用。東京都「シン・トセイ加速化方針」でもkintone活用を明言。

神奈川県

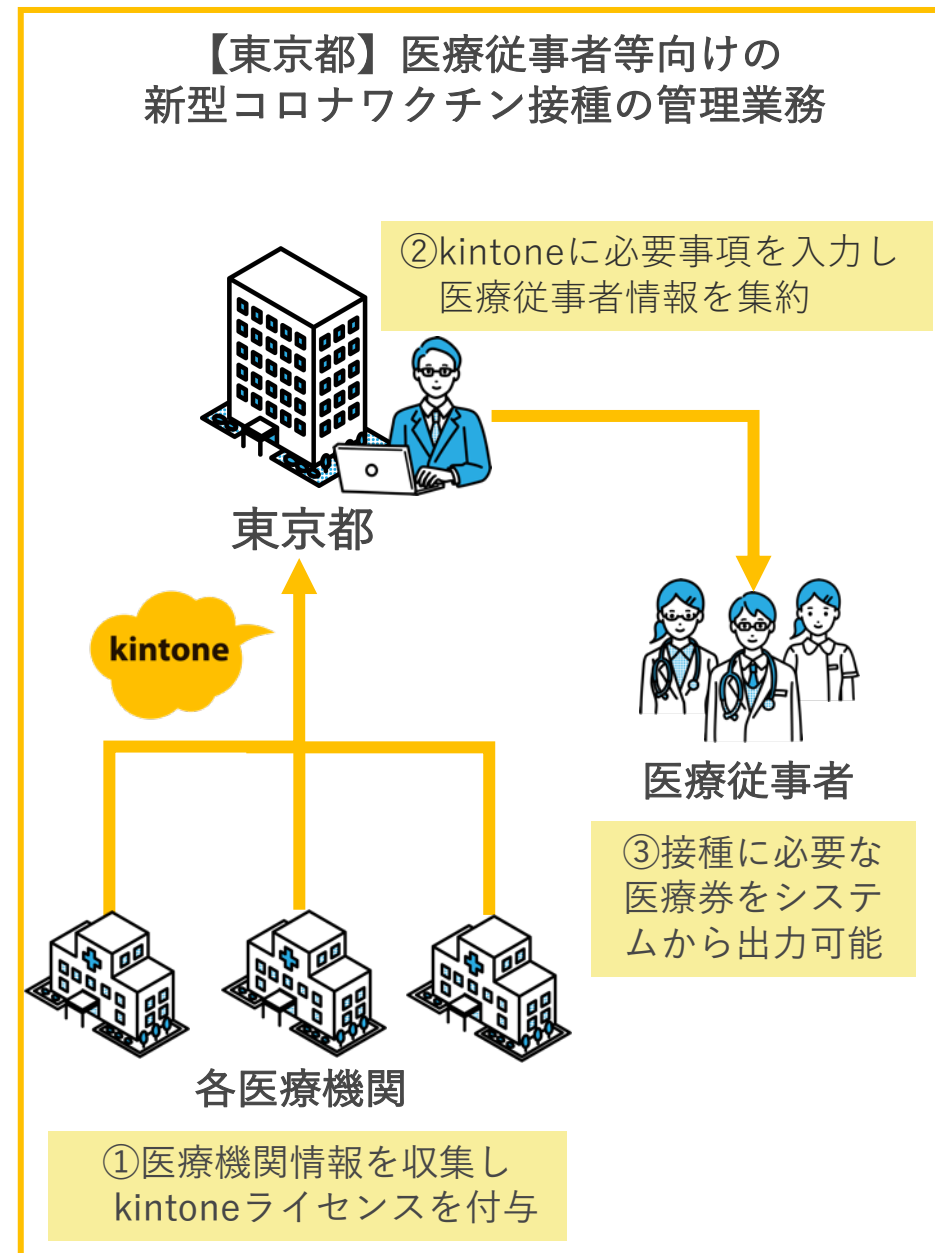
新型コロナ患者の搬送管理

広島市

各医療機関への新型コロナワクチン分配オペレーション業務

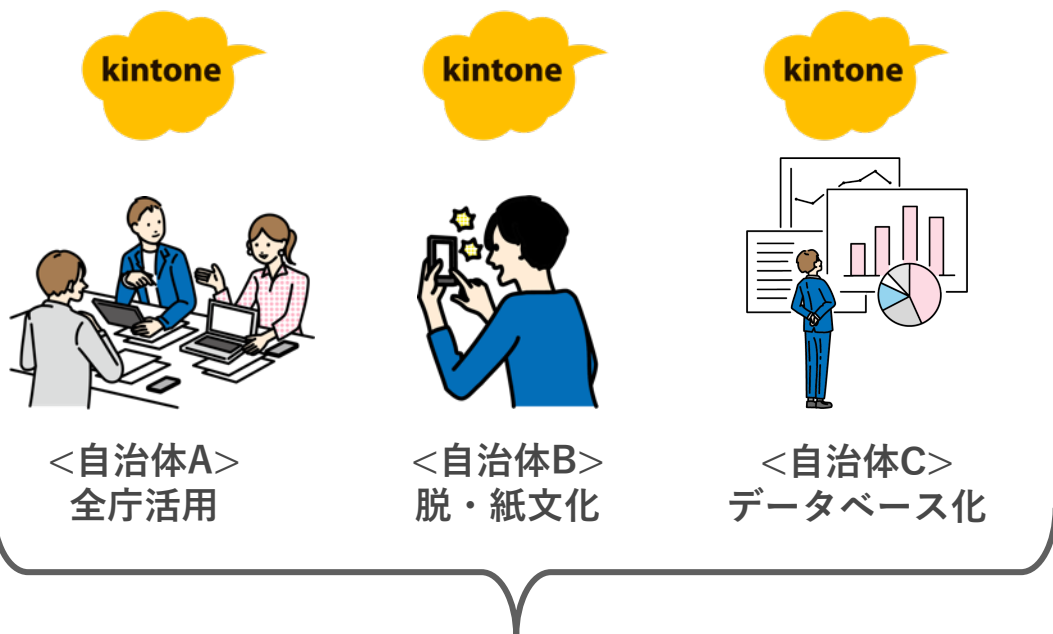
北九州市

全庁的なDX推進に関する連携協定



kintoneだからできる、自治体の「シェアDX」

成功したノウハウやシステムを自治体間でシェア



kintoneで作成したアプリをテンプレート化し、他自治体のkintoneにコピー。
一つの自治体で作成したシステムをベースに、他自治体が最小限の工数でシステム導入できる

自治体間をつなげるコミュニティ運営「Govtech kintone community」

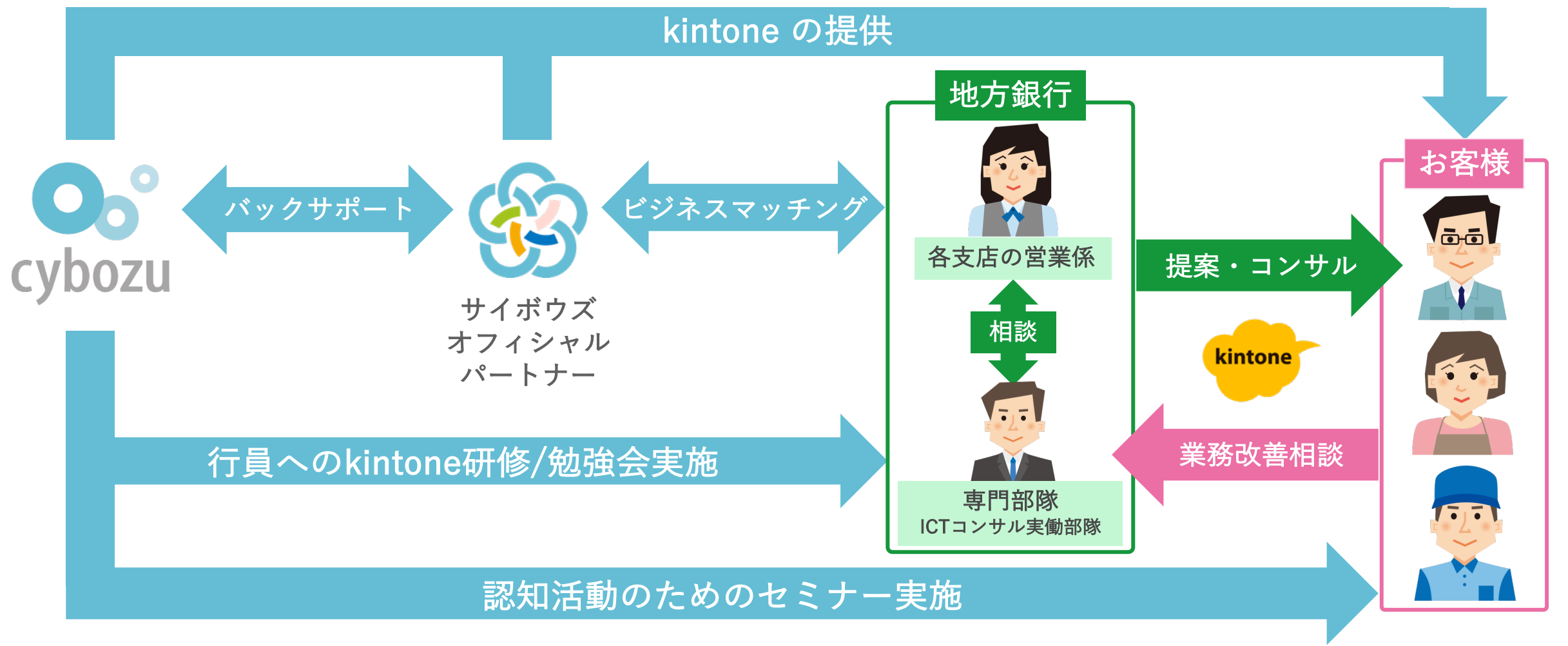
コミュニティの主な機能

- 自治体活用事例の公開
- 業務ノウハウを含めたテンプレートの公開
- 自治体向けセミナー資料/動画の公開
- 他自治体やサイボウズへの質問スペース公開
- オンライン/オフラインイベントの開催

自治体職員であれば誰でも参加可能。
200自治体・500名を超える自治体職員が参加中。

地銀連携を仕組み化し、新たなパートナーチャネル拡大へ

<地銀協業のビジネスモデル>



地銀だからこそできる地域への寄り添い、そして地方経済の活性化へ

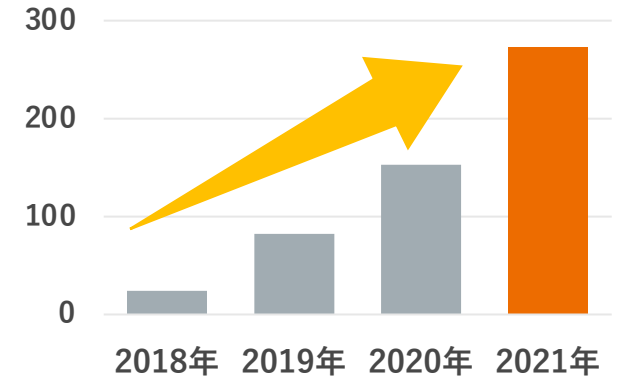
地方銀行協業数

全国**10行**との地方銀行と協業
サイボウズのパートナー企業を
間に挟む連携協業も13行



地方銀行によるコンサルティング実績

実働約4年間で
約**300社**へ導入



kintoneコンサルティングスキル向上施策

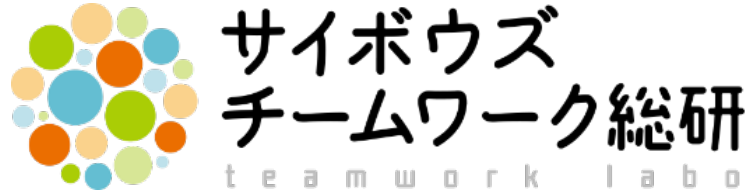


KTC
kintone Training CAMP

銀行によるkintoneのコンサルティング
提案スキル向上や、各銀行の提案手法・
提案スキル共有のためのコミュニティを
サイボウズが運営

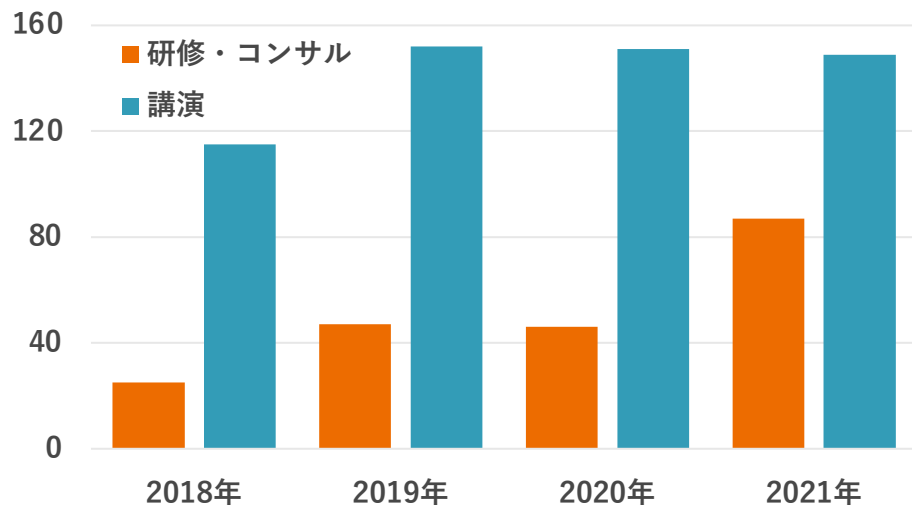
IT活用提案を通して、地方中小企業の生産性向上や働きやすい企業創生を実現

“サイボウズ”を広げる活動



講演 **149件**

研修・コンサルティング **87件**



災害支援
サイボウズ

kintoneで被災地を支援する「災害DX」

現場レベルで業務改善ができるkintoneだからこそ災害現場で活用

- 現場に応じて柔軟にシステムを改良し、被害状況や支援物資、ボランティア募集など**必要情報を素早く共有**
- クラウドだからこそ、場所やデバイスを問わず情報共有でき、**被災地のリモート支援**が可能に

◆◆ 災害時におけるITを活用した支援活動等に関する包括協定 ◆◆

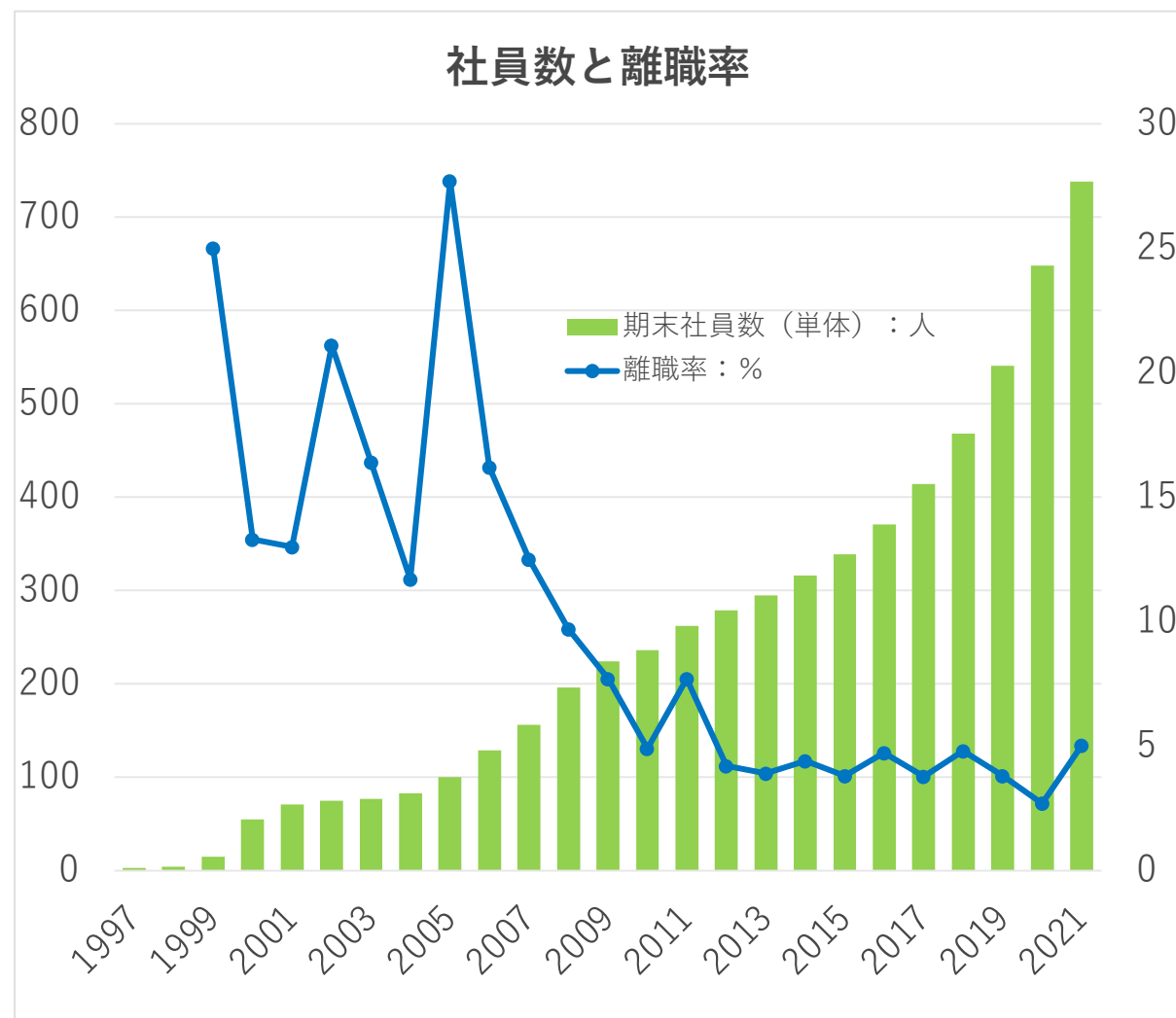
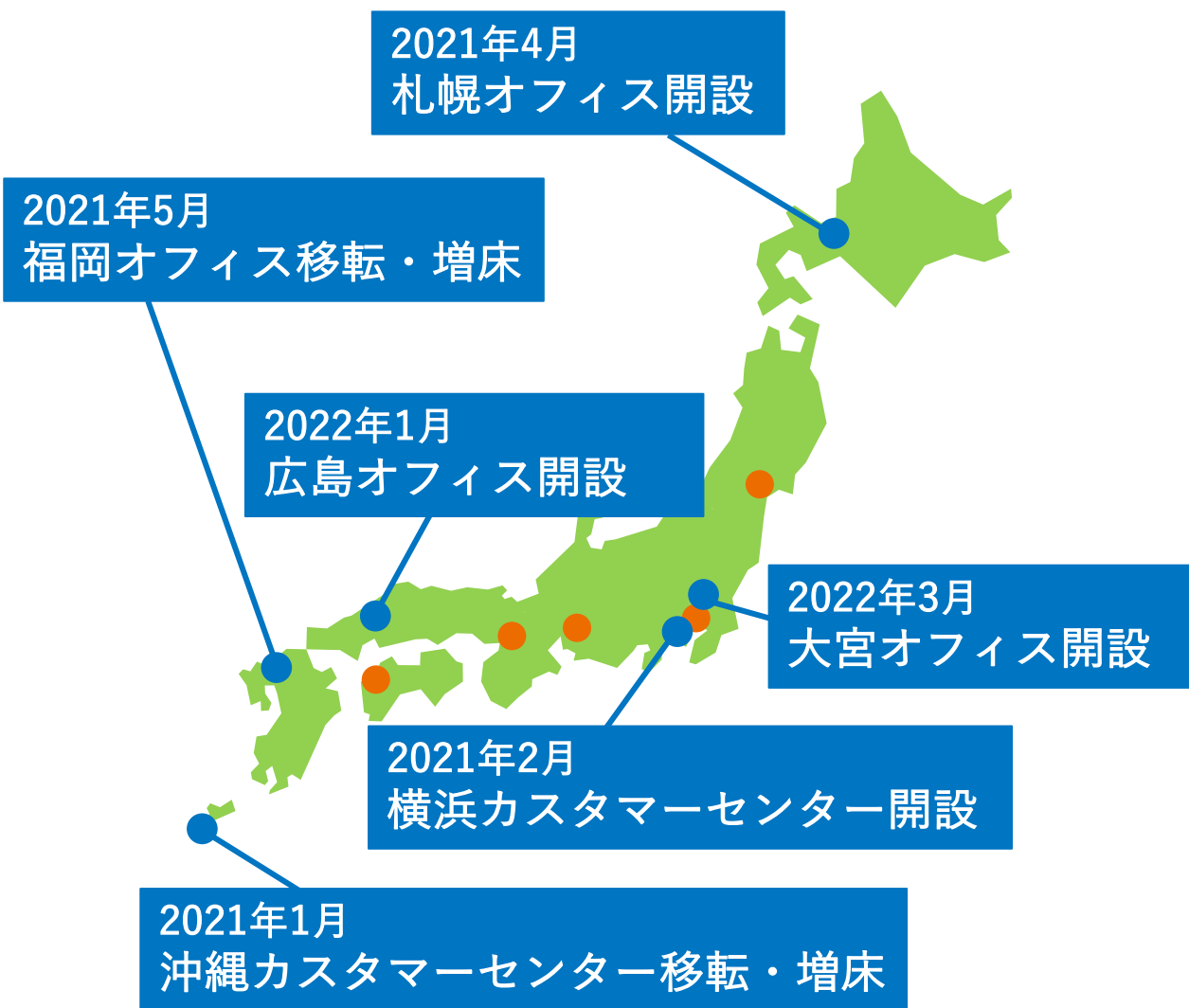
防災協定を全国展開

- 調布市
- 長野県社協
- 静岡県社協
- 広島県社協
- 横浜市社協
- 茨城県社協 など



国内拠点および人員採用の拡大

製品サポート体制や販売・営業サポート体制を強化



グローバル展開

前年比
+7.2%

中華圏
1,190社

ローカル市場へ本格的に
チャレンジ。新規契約の半数は
ローカル企業に。

前年比
+30.8%

US
680SD

セールスとサポートの改善に
よる顧客満足度の向上。
マーケティング施策も強化中

2020年10月バンコクでの駐
在員事務所開設に伴い、特に
タイでのローカル戦略が好調

前年比
+25.3%

ASIA
940社

米国ビジネス誌『Fast Company』のアワード
「2021 Next Big Things in Tech」で
Honorable Mention（佳作）を受賞

伴走型サービスでユーザーアプローチを強化

kintone で現場の人が自ら業務改善をできるように

US市場動向

aPaaS市場が盛況

当初シャドーITとみなされたが、IT部門の認知・利活用が進みメインストリーム化

後発で参入する競合企業が急増

市場拡大とともにaPaaS企業への資金調達が促進

ビジネスモデルは各社模索中

顧客数増加の一方で、既存システム構築との差別化やサブスクリプション課金に合わせた顧客サポートが今後の成否を握る

Kintone Corp.

伴走型サービス

プロダクトアウトに頼らず、マーケットインの思考で、プレセールス段階からユーザーの課題に寄り添い、継続的なサービスを提供

ユーザーからの評価

「製品の柔軟性」と「伴走型サービス」で顧客の業務改善を実現

Volvo Trucks
North America



社内研修の専任者が、教育プログラムや進捗管理をkintoneで実現

ビジネスソフトウェアのレビュー・比較サイト「G2」での評価も増加

★★★★☆ Nov 30, 2021

"Great Database Software"

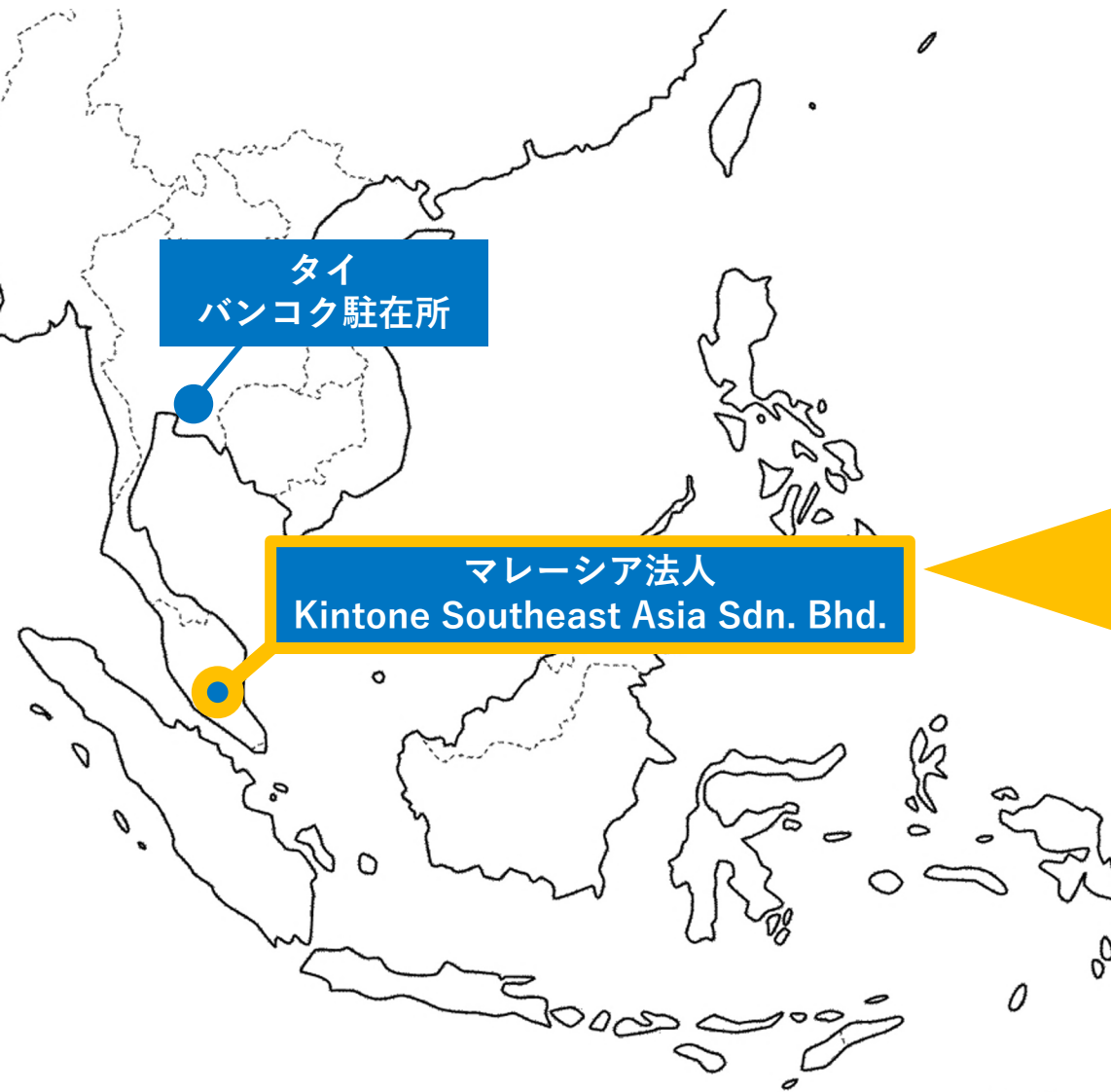
★★★★★ Oct 15, 2021

"Big Fan of Kintone"

★★★★☆ Mar 12, 2021

"Great management application"

東南アジア市場の販売強化



本日（2月24日）11時プレスリリース公開

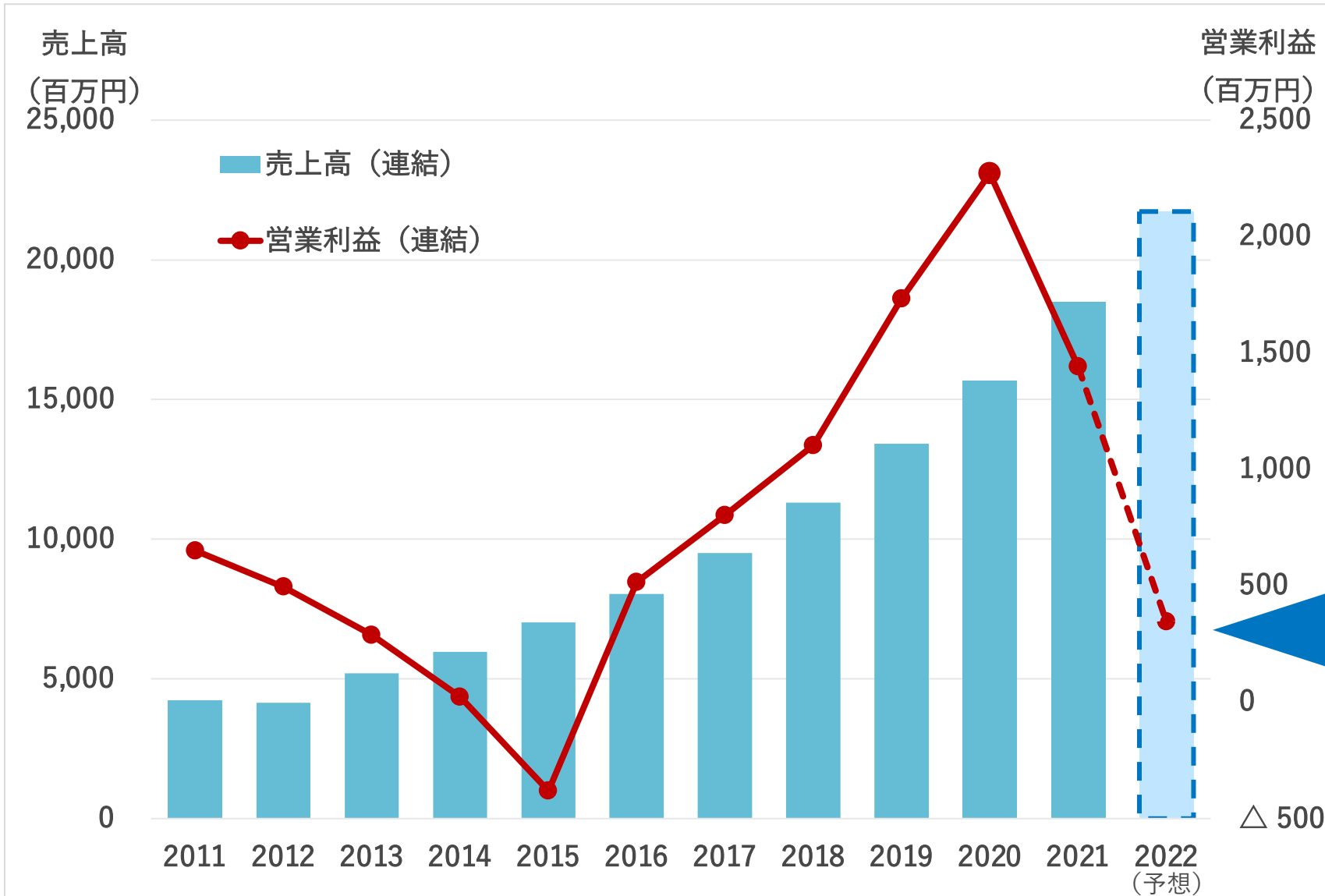
2022年3月 東南アジア初の営業拠点を
マレーシアの首都クアラルンプールに開設



Kintone Southeast Asia Sdn. Bhd.
オフィス外観

駐在員事務所があるタイに加えて
英語圏から活動を強化

積極投資でさらなるクラウドビジネス拡大へ



キントーン

2月7日より新CM放映中

広告プロモーション
など認知施策への
積極投資

国内クラウド
サービス用
サーバ機材の増設

人員採用や
オフィス拡充
への投資

次世代クラウド基盤で今後のクラウドビジネス成長を支える

2011年「cybozu.com」リリースから10年、ユーザー拡大を見据えてクラウド基盤を刷新



cybozu.com (クラウドサービスプラットフォーム)

既存クラウド基盤“Forest”

スケールや運用コストなどの課題

次世代クラウド基盤“Neco”

大容量

伸縮自在

対応力

無停止メンテ

価格競争力



多くのユーザー・データでの安定した運用、サービス開発力の向上へ

会社の在り方をアップデート



Digital Transformation



Corporate Transformation



- 経営判断に対する全社員からの助言プロセスを導入
- 社内公募による取締役候補者の選出
- 改正会社法に伴う社外取締役の設置

3月5日(土)13時～ 「サイボウズ株主本部会2022」 オンライン開催
サイボウズの今後のコーポレートガバナンスについて、株主含む視聴者から助言を募るIRイベント