



# サイボウズ株式会社 2022年12月期 決算・事業説明会

2023年2月22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	東証プライム[証券コード4776]
従業員数	連結1,115名、単体870名 ※2022年12月末時点 ※役員除く無期雇用（正社員）数



# 企業理念 (2021年3月28日 第24回定時株主総会で決議)

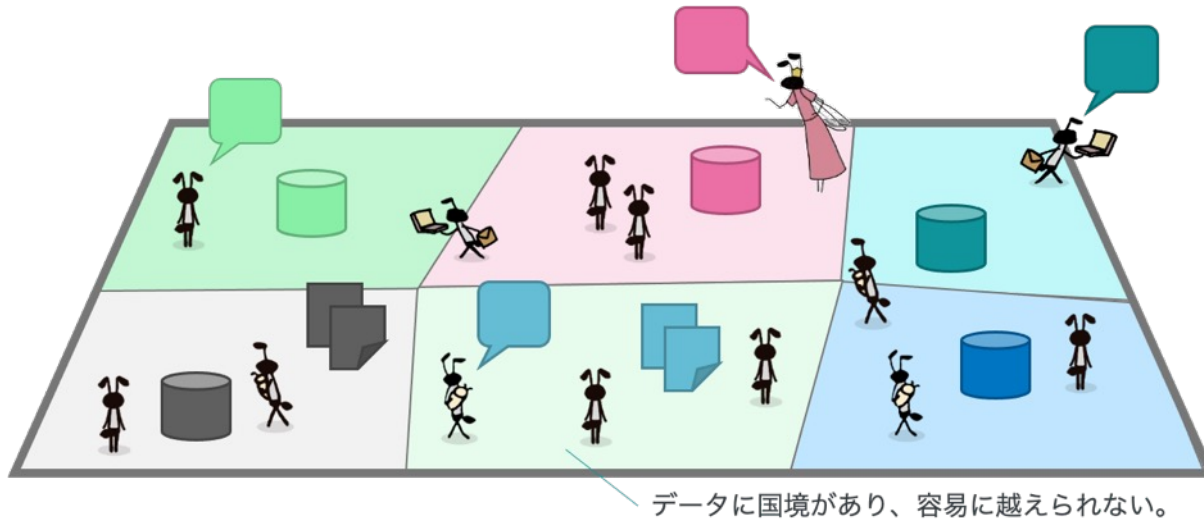
## Purpose (存在意義)

チームワークあふれる社会を創る

## Culture (文化)

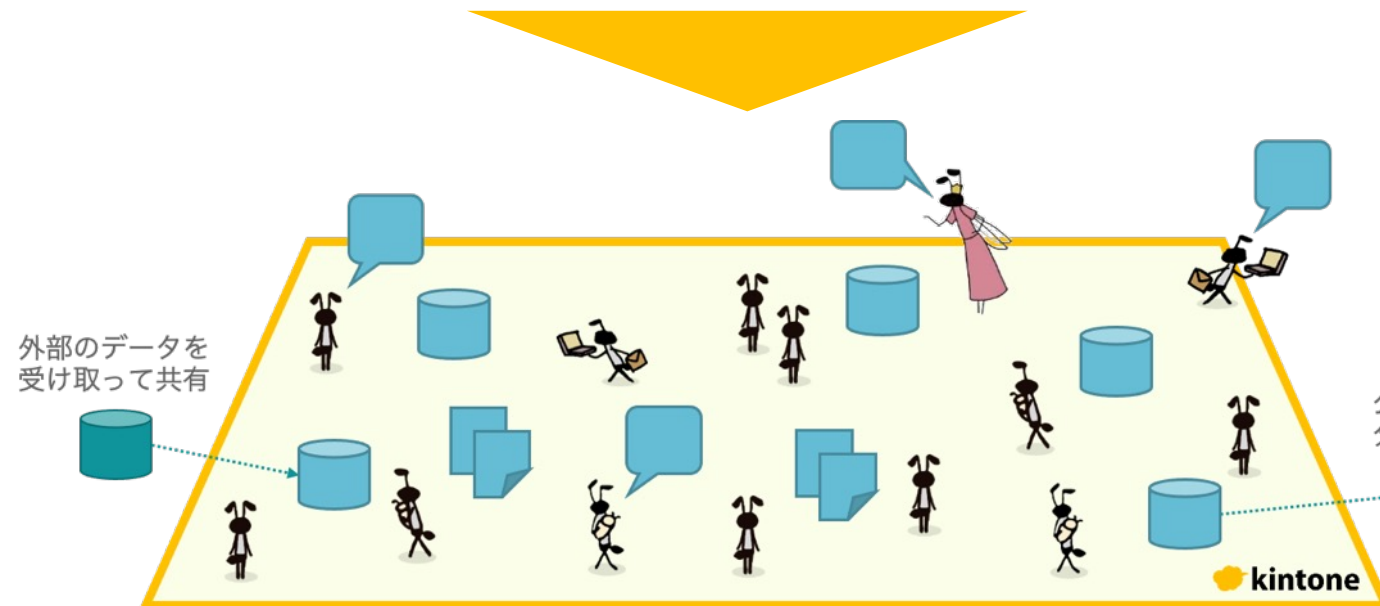
- **理想への共感**  
共通の理想を作り、  
理想に共感して行動する
- **公明正大**  
オープンな信頼関係の  
基盤を作る
- **多様な個性を重視**  
多様な個性を重視し、  
互いに活かし合う
- **自立と議論**  
自立心を引き出し、  
議論によって進歩を生み出す

# 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

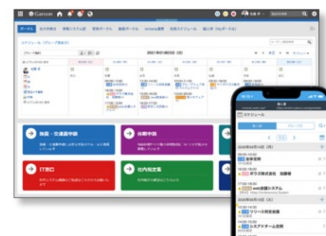
導入延べ  
**75,000社**



### サイボウズ Garoon

中堅・大規模組織向け  
グループウェア

導入延べ  
**6,800社**



## 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

契約  
**27,500社**



## 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

導入延べ  
**13,000社**



※2022年12月時点

※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

# ノーコードが実現するDXの内製化とそれを支える伴走型エコシステム



+



プラグイン  
外部サービス連携



DXの内製化



リスキリング

伴走パートナー



教育・内製化支援



構築コンサル



ユーザー  
コミュニティ



ノウハウ共有



ユーザー交流



# 全社スローガン（2021～2022年）

# BET!

ポジティブな事業環境の中、赤字を出してでも徹底投資。  
世の中のDXブームに追随していく。

# 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 】	2021年12月期 (実績)	2022年12月期 (実績)	2023年12月期 (予想)
売 上 高	18,489	22,067	25,497
営 業 利 益	1,441	611	2,376
経 常 利 益	1,468	987	2,450
当 期 純 利 益	551	66	1,541
1 株 当 た り 利 益 1 当 期 純 利 益	12.03円	1.45円	33.59円
1 株 当 た り 配 当 金	12.00円	13.00円	14.00円

# 2022年12月期 業績詳細

連 結 P L 【 単 位 : 百 万 円 】	2021年12月期 実績	2022年12月期 実績
売 上 高	18,489	22,067
売 上 原 価	1,339	1,951
人 件 費	6,315	7,854
広 告 宣 伝 費	4,907	6,452
そ の 他	4,486	5,198
営 業 利 益	1,441	611

連結売上高  
前年比 **+3,578百万円**  
(**+19.4%**)

kintoneのテレビCMを  
中心に積極投資

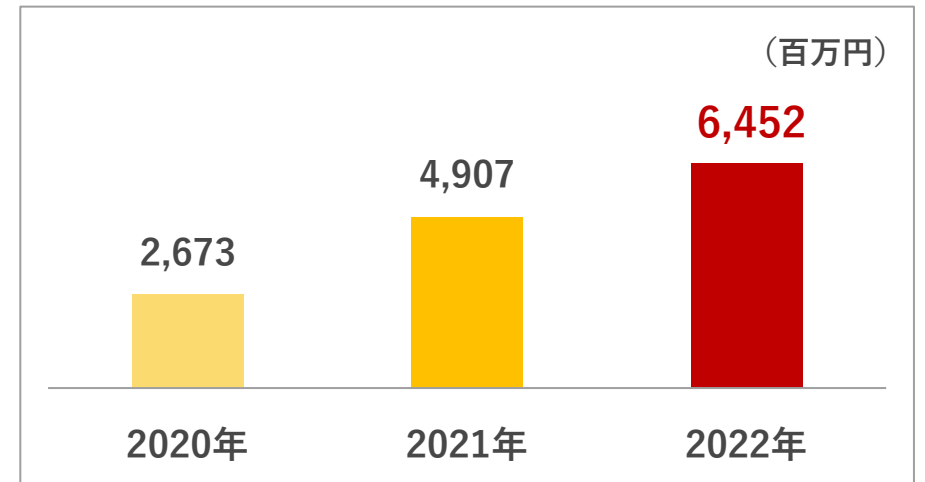
連結営業利益  
前年比 **△829百万円**  
(**△57.5%**)

# 広告宣伝投資の効果

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を強化

## 広告宣伝費の実績推移

- 直近2年は主にkintoneのテレビCMを中心に広告宣伝を強化。
- 2021年は約49億、2022年には約64億円を投資。



## 広告宣伝強化による認知度向上

- kintoneの認知度は9ポイント上昇。
- 展示会やセミナー等、製品名を認知した来場者が増加。

kintone認知度  
2020年 **19%** → 2022年 **28%**

※サイボウズ独自認知度調査

# 財務状況

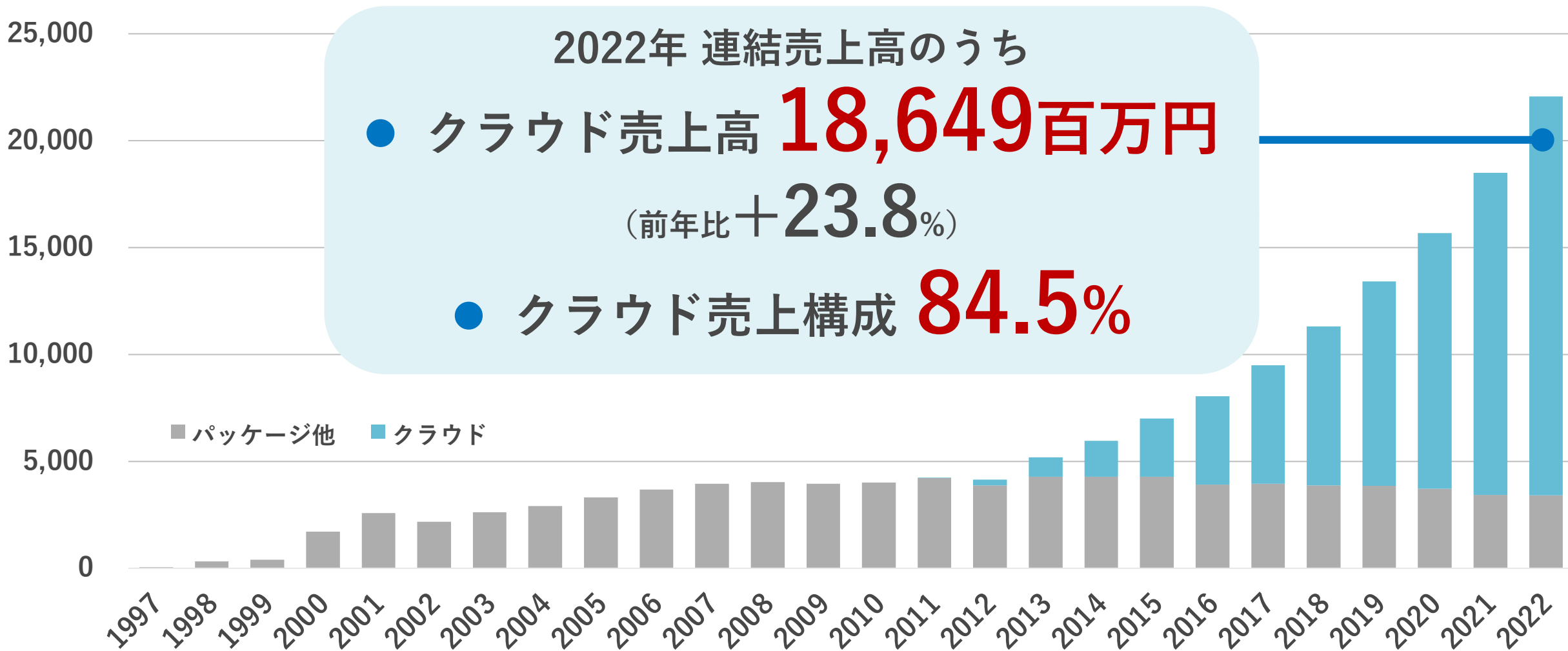
連 結 B S	2021年12月期	2022年12月期	前年比
【単位：百万円】			
資 産	14,037	15,907	1,870
－現預金	4,805	5,124	319
負 債	7,665	11,277	3,611
－借入金	2,200	4,680	2,480
純 資 産	6,371	4,630	△1,741
－自己株式	△1,800	△1,800	△0
自 己 資 本 率	45.4%	29.1%	△16.3%
1 株 当 た り 純 資 産	138.88円	100.93円	△37.95円

積極投資のため借入による資金調達を実施。  
2023年1月に自己株式処分による払込があったため41.8億円を返済。



# クラウド売上 堅調に推移

(百万円) 連結売上高推移 (クラウド/パッケージ他)

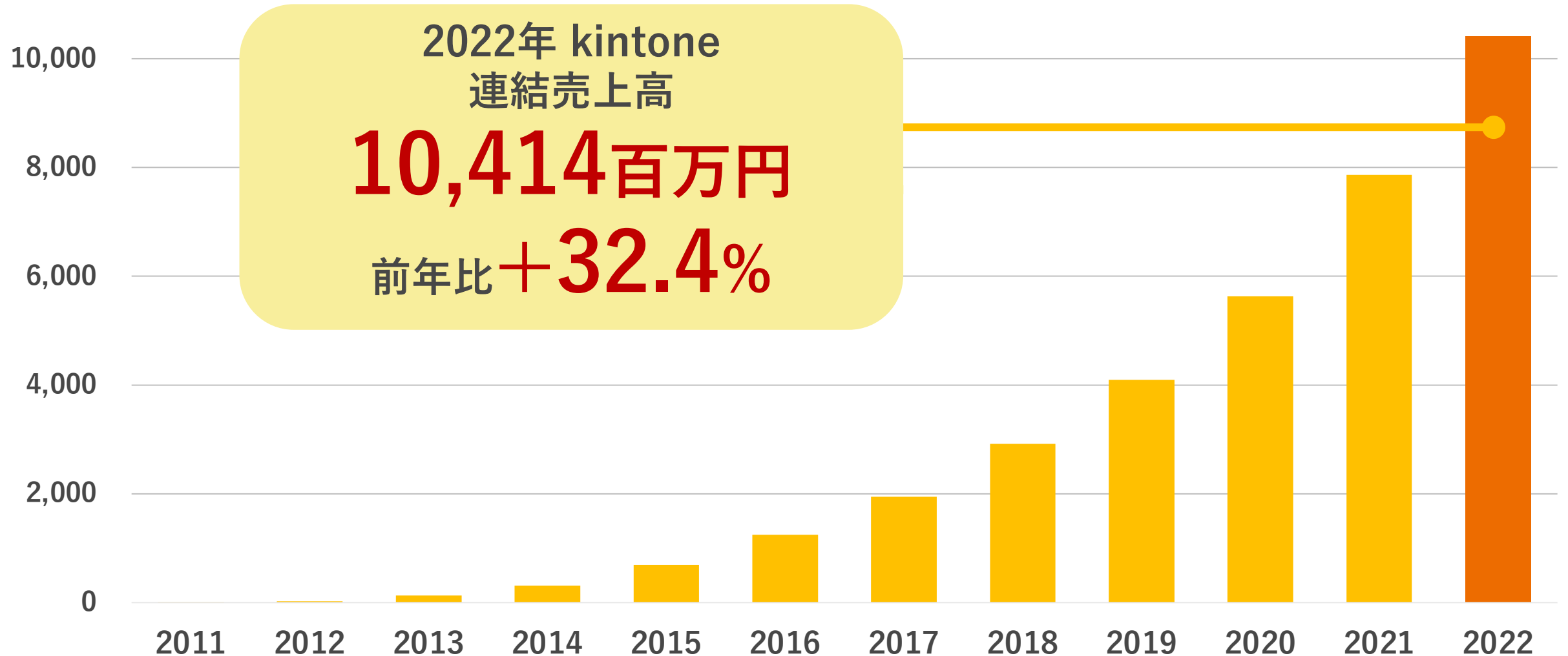


※2010年まで単体、2011年から連結の数値。 ※1999年は6ヶ月決算、2012年は11ヶ月決算。

# kintone 売上高 100億円を突破

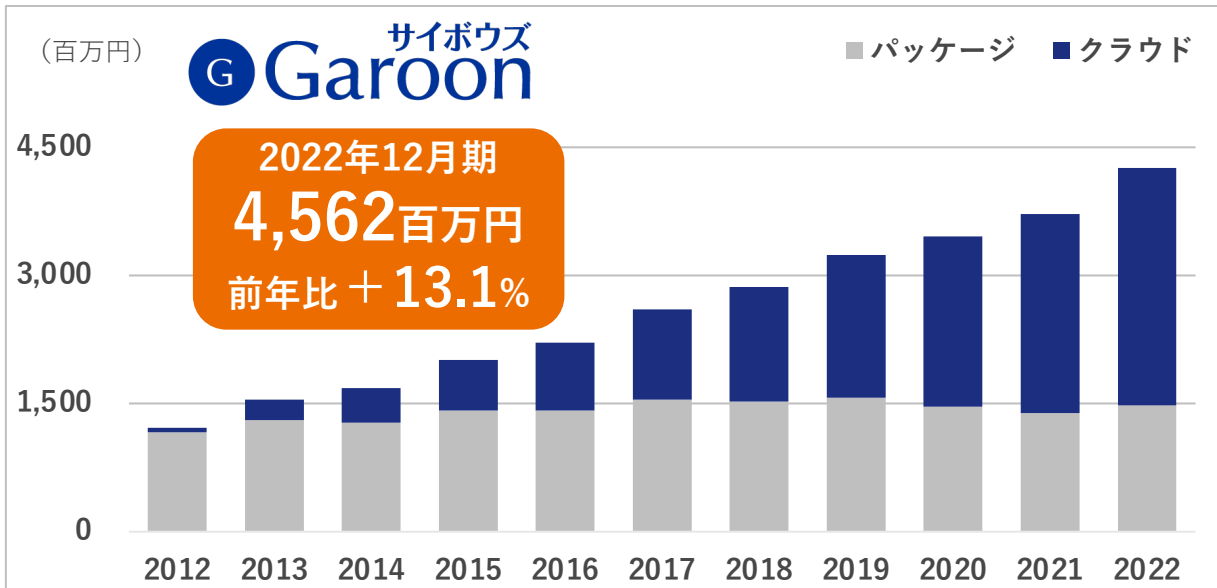
(百万円)  
12,000

kintone 連結売上高推移

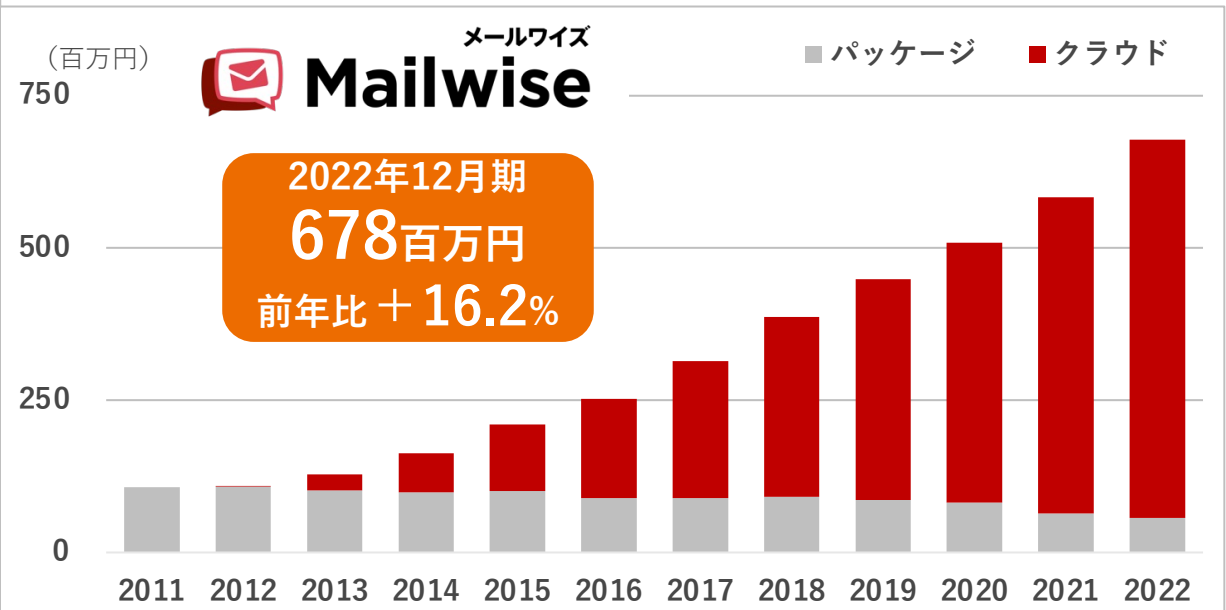
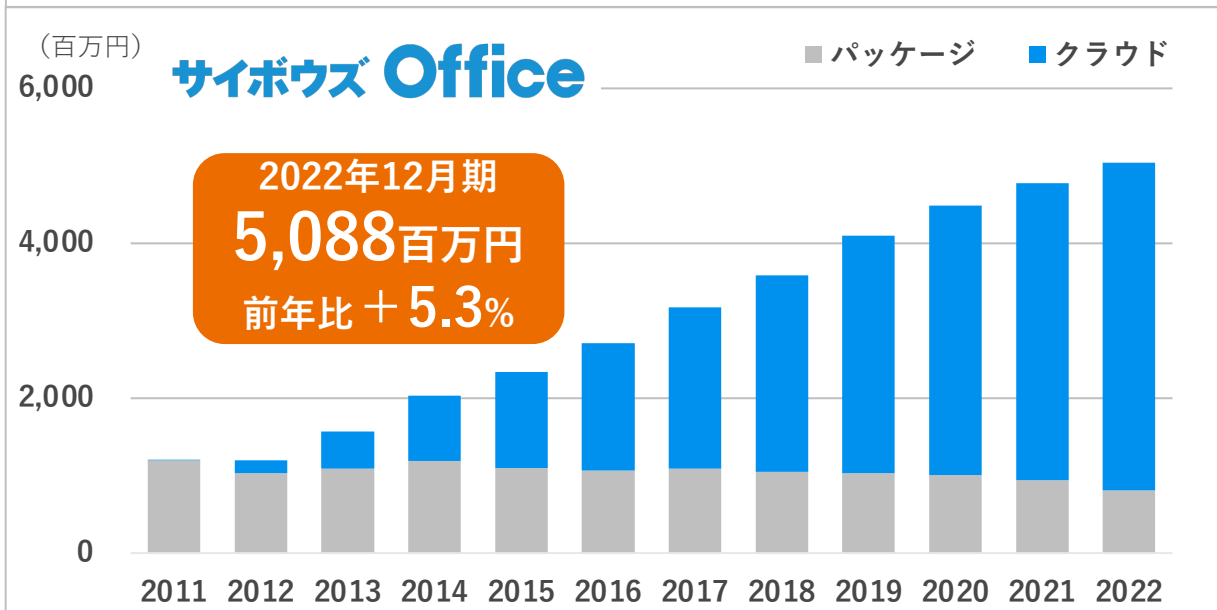
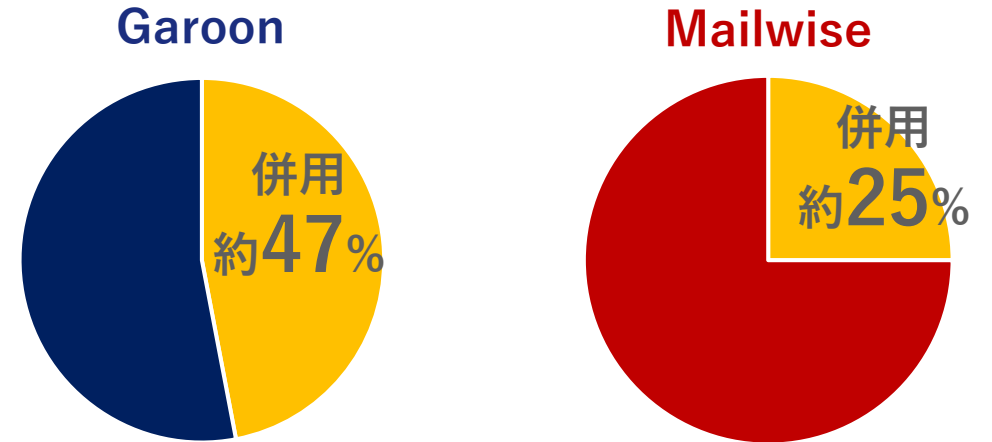


# 製品別 連結売上高推移

※2022年12月時点



kintoneと併用するユーザーが増加



# セキュリティ信頼向上の取り組み

強固なセキュリティ対策と安定した運用基盤で、安心安全な製品提供へ

## きめ細かいアカウント管理機能

- ✓ アカウント連携
- ✓ 不正アクセス防止機能
- ✓ アクティビティログの確認
- ✓ アクセス権のコントロール

## 他社サービスとの連携

- ✓ アカウント管理・シングルサインオン
- ✓ VPN接続
- ✓ LGWAN
- ✓ メールサーバー



## 信頼性の高いインフラ運用

- ✓ インフラストラクチャ
- ✓ 障害対策
- ✓ サービスレベル目標 (SLO)
- ✓ 稼働実績

## セキュリティ保護の取り組み

- ✓ セキュリティインシデント対応専門チーム
- ✓ 第三者機関によるセキュリティ監査
- ✓ セキュリティに関する方針
- ✓ 外部との協力体制



# 外部機関による評価（セキュリティ）

## 政府情報システムのためのセキュリティ評価制度（ISMAP）に登録

2021年以降、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。

## 情報セキュリティマネジメントシステム「ISMS」認証取得

### ● ISO/IEC 27001

認証登録範囲：自社開発クラウドサービスの運用基盤の設計、構築、保守／社内情報システム基盤の設計、構築及び運用保守／クラウドサービス、オンプレミス製品及び社内システムの開発

認証登録番号：IS 577142

### ● ISO/IEC 27017

認証登録範囲：cybozu.com、Garoon、kintone、サイボウズ Office、メールワイズの提供に係るクラウドサービスプロバイダとしてのシステム運用・保守に係る ISMS クラウドセキュリティマネジメントシステム

認証登録番号：CLOUD 715091

# 外部機関による評価 (カスタマーサポート・ユーザー関連)

HDI格付けベンチマーク  
対応記録毎/モニタリング評価 (電話)

最高評価の三つ星を獲得



日経コンピュータ 2022年9月1日号  
顧客満足度調査 2022-2023  
クラウド基盤サービス (PaaS) 部門  
第1位



# パートナービジネスの拡大

## パートナー販売売上

2022年 国内クラウド関連売上高のうち  
 パートナー販売 **61.6%**



## 連携サービス数

**370**以上   
 ※2022年12月時点

## パートナー社数

**約400**社   
 ※2022年12月時点

## kintone × SaaS 組み合わせ利用の 認知強化

外部連携サービスのエコシステム拡大を目指し、  
 アライアンスビジネス活動を強化。

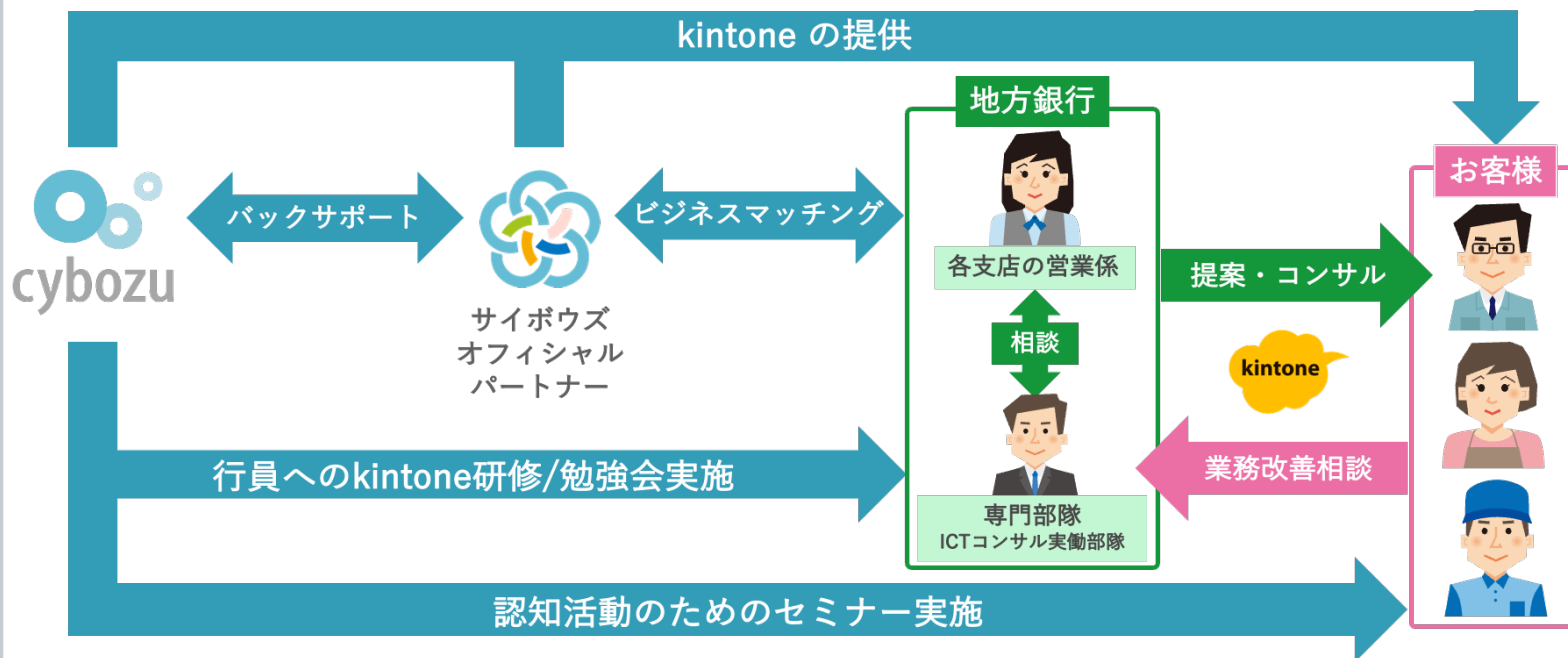
2022年9月 初開催  
**サイボウズクラウドガーデン in 名古屋**

地域パートナー網を生かし、  
 kintoneはじめ様々なSaaS  
 プロダクトの展示、講演を  
 名古屋で初開催。



# 地方銀行がサイボウズ製品を提案、地域企業のDXを後押し

## 地方銀行協業のビジネスモデル



## 地方銀行協業数

全国**17**行

※2022年12月時点

**百五銀行**  
FRONTIER BANKING

**四国銀行**

**大分銀行**

※2022年度締結銀行より一部掲載

## kintone Training CAMP



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。

## 地銀コンサルティング実績

約**400**社で  
サイボウズ製品を導入

※2022年12月時点



# 株式会社パソナとの協業でリスキリング支援

派遣登録社員がkintoneスキルを身につけ、DX人材として派遣先へ

- 株式会社パソナとサイボウズが共同で、パソナに登録するエキスパートスタッフ（派遣登録社員）向けに「kintone認定資格講座」を開講
- 派遣登録社員の**リスキリング**に向け、パソナとサイボウズが**伴走型支援**でフォロー
- kintoneを取り扱うことのできるDX人材2,000名の育成を目指す

1

kintone認定資格取得講座  
を受講



研修 サイボウズ社員による研修

自己学習 テキストやデモ環境で学習

サポート パソナの担当者が  
受講者の進捗確認



2

kintoneの公式認定資格  
「kintone認定 アソシエイト」  
を取得



3

kintoneスキルを必要とする  
企業へ派遣



派遣先でDX人材として貢献



# ユーザー導入状況

kintone契約社数

**27,500社**

※2022年12月時点

kintone平均導入社数

**550社/月**

※2022年平均

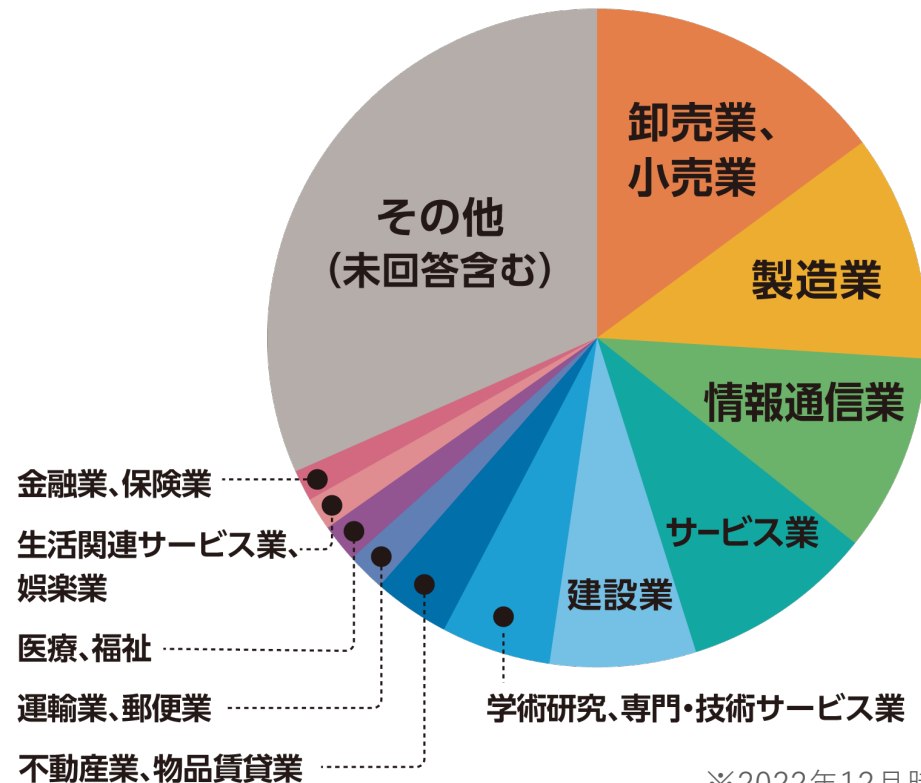
東証プライムの

**3社に1社**が導入済

※2022年12月時点



## ユーザー企業 業種別割合



※2022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：2022年12月末時点で契約中)



**93%**

非IT部門

**7%**

IT部門

# ユーザーコミュニティがDXの質を高める

エンタープライズ企業向け  
kintoneユーザー会

## kintone Enterprise Circle (略称：kintone EPC)

- 参加社数：約20社 ※2022年12月時点  
(エン・ジャパン株式会社、日本航空株式会社 等)
- ユーザー同士で自社の課題や取り組みをアウトプットし、フィードバックや有益な情報、ノウハウを共有。  
→各社でのkintone利用推進につなげる
- 企業や組織の枠を超え、ユーザー間のチームワークを醸成



“ITガバナンス構築が必要”というkintone EPCでの声をもとに  
ユーザー企業・外部アドバイザーと議論を重ね、

## 2022年7月 kintoneガバナンスガイドラインを公開



[https://kintone.cybozu.co.jp/jp/governance\\_guideline/](https://kintone.cybozu.co.jp/jp/governance_guideline/)

柔軟で効果的なガバナンスで  
DXの内製化を推進

## kintoneで店舗システムの大部分を素早く内製化

- 店舗経験を活かして業務アプリを構築
- 65個\*の業務アプリをkintoneで構築  
\*2023年1月時点
  - 購買履歴や接客記録などのお客様の顧客カルテを構築
  - ラケット等の加工管理システムを2週間で構築
  - アウトドア用品の中古買取システムを2ヶ月で構築
  - 受注管理システムを2ヶ月で構築
  - アルバイト採用システムを構築
- 大幅なコストダウンとスピードアップを果たす

### 約400店舗の業務システムを効率的に運用するための体制



<https://kintone-sol.cybozu.co.jp/cases/alpen.html>

現場業務を知っているメンバーが業務システムを構築することでDXの内製化へ繋がる

# kintoneによる自治体DXを推進

## kintone1年間無料キャンペーン

- サイボウズが自治体のDX推進を全面的にサポートするキャンペーン
- キャンペーン参加自治体のkintone活用を、**伴走型支援**でフォロー
- 参加自治体の9割以上が次年度kintone導入意思。うち2割強の自治体が全庁規模での導入を検討。

2022年6月

kintone1年間無料

2023年6月～

サイボウズ専任担当者  
によるDXサポート

アプリ  
テンプレートの  
提供

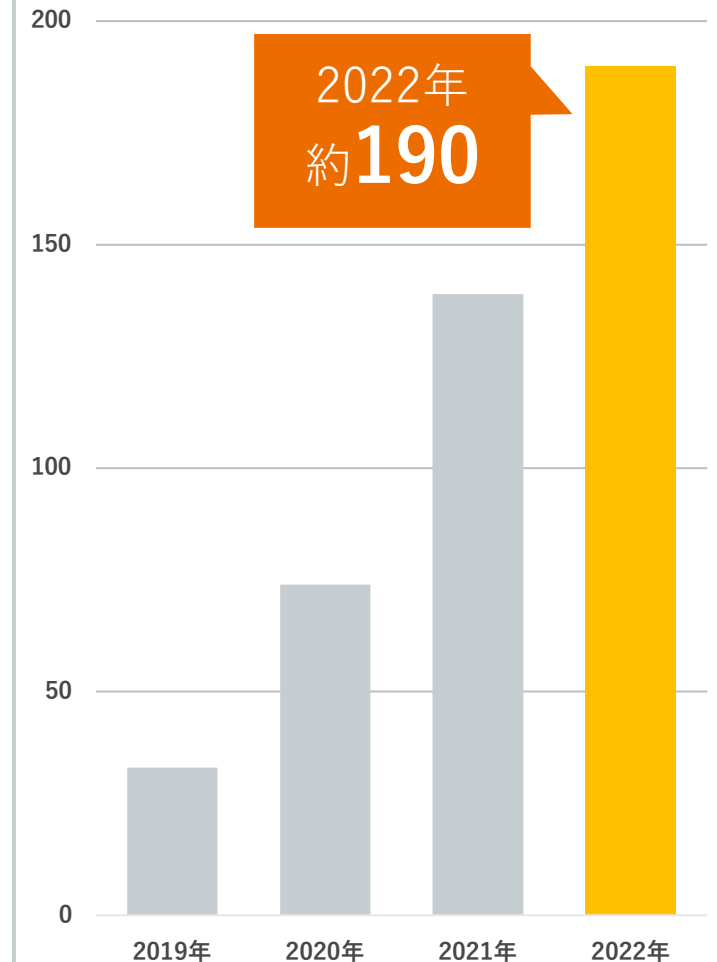
全庁展開の  
ための運用支援

kintone  
本格導入へ

## kintone全職員導入ライセンス

- 2022年4月、自治体で全職員へ導入する場合に適用される新ライセンス体系をリリース
- 全庁規模で利用する場合、ライセンス費用が**最大60%オフ**

## kintone導入自治体数



# 省庁への展開

## kintoneによる省庁DX

- 自治体のみならず省庁にもkintoneを導入いただき、**業務DXや情報共有の効率化**を目指す
- 多忙な官僚は自ら内製する時間の確保が困難  
→ **パートナー企業による伴走型支援**の普及を目指す

### 事例 省庁A

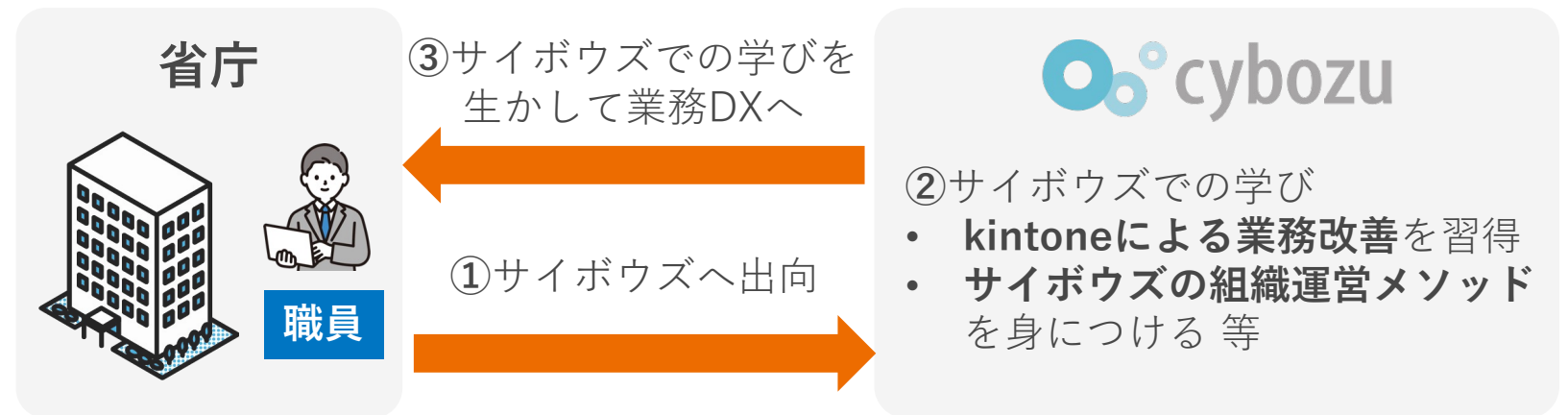
パートナー伴走型支援  
によるkintone導入で  
**90%以上のコスト削減**

### 事例 省庁B

全国各自治体との  
**情報共有基盤**として  
kintoneを導入

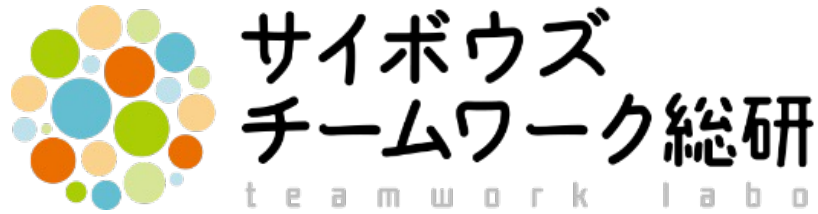
## 2023年4月より、省庁職員の出向を受け入れ

- 省庁職員の出向を受け入れ、**省庁向けkintone導入拡大のための体制を強化**。
- 2020年より自治体職員の派遣受け入れも実施しており、**公共分野でDXを推進する人数を増やす**という社会的意義にも繋げる。





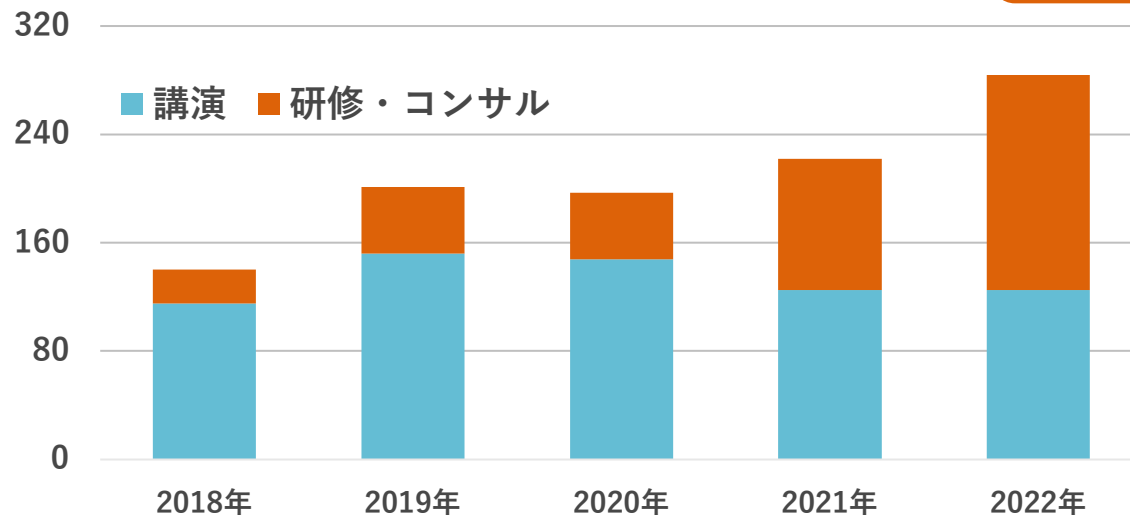
# 組織改革メソッドを伴走支援で展開



2022年実績

講演 **125**件

研修・コンサルティング **159**件 前年比 +64%



## 講演から研修・コンサルティングへシフト

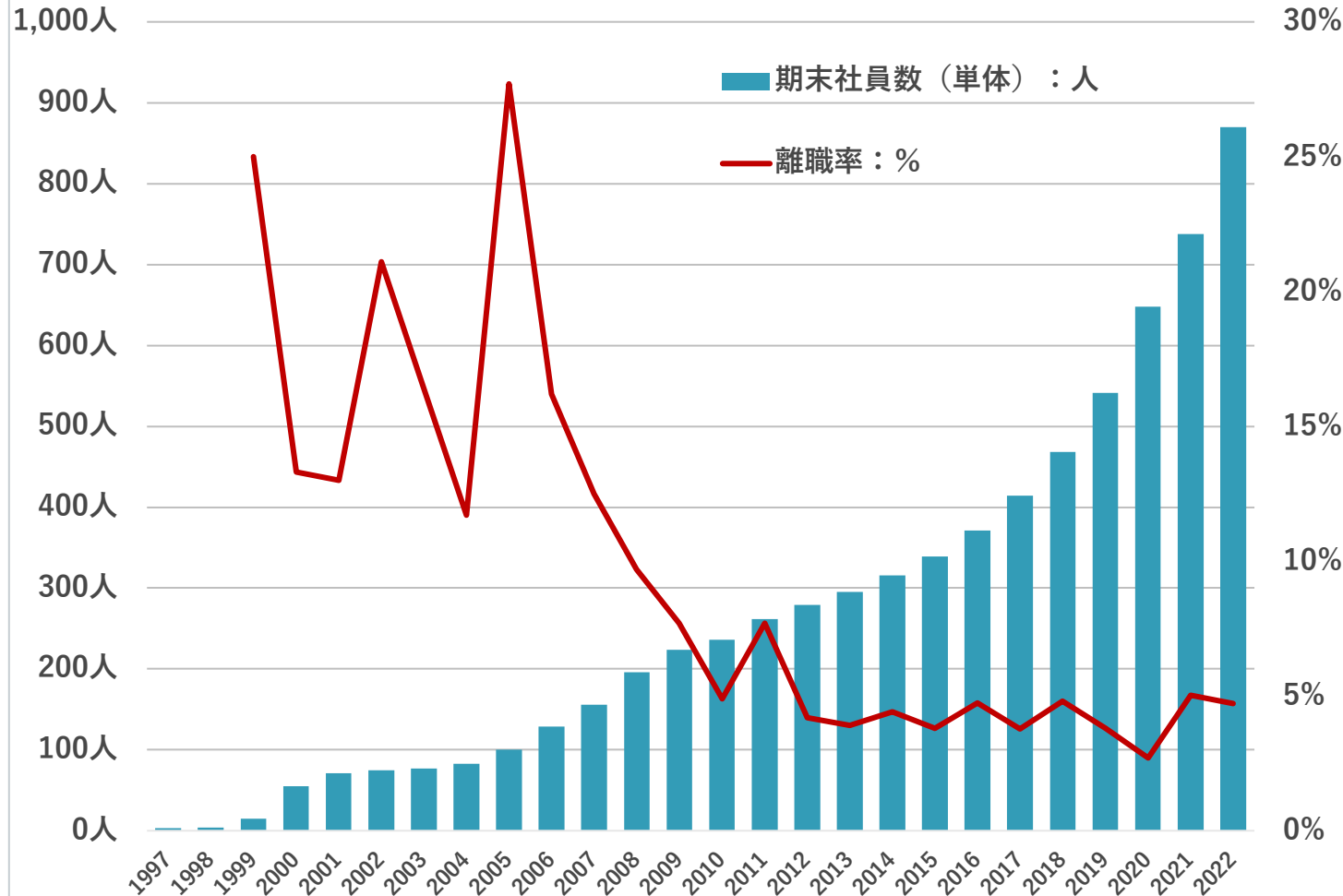
- 2020年頃まで働き方改革関連の講演実績が多かったが、2021～2022年にかけて、研修・コンサルティング・アドバイザーといった伴走支援のメニューが大きく成長

## パナソニック社員のインターン受け入れ

- パナソニックオートモーティブシステムズ株式会社の社員4名が、サイボウズで2週間のインターンを経験
- インターン後、サイボウズでの情報共有ノウハウを実際に同社でも取り入れる

# 人事・組織関連のアップデート

## 社員数と離職率



## 2022年8月 東京オフィス一部リニューアル

人数増加や昨今の働き方を踏まえ、東京オフィスの執務エリアを一部リニューアル。



## グローバル持株制度を 海外拠点へ拡大

## 海外拠点含む直接雇用メンバーへ インフレ特別手当を支給

## 新本部 New Business Division 設立

# コーポレートガバナンスのアップデート

3つの立場から均等な人数で取締役候補を選出し、ガバナンス維持へ挑戦

## 取締役メンバー構成（2023年度取締役候補者）

### 社外取締役（公募2名）

2021年3月1日に施行された改正会社法による社外取締役設置の義務化に伴い、**2022年度より社外取締役を設置。**



**北原 康富**

株式会社ナーチュア代表取締役社長  
名古屋商科大学大学院  
マネジメント研究科（MBA）  
教授・博士（学術）



**渡邊 裕子**

HSW Japan, Partner and Co-founder  
888 NY Consulting, LLC,  
Founder and Owner

### 社内取締役（経営陣互選2名）

法定・事務観点より、**代表取締役1名と執行役員1名から取締役候補を選出。**



**青野 慶久**

代表取締役社長



**林 忠正**

執行役員 経営支援本部長

### 社内取締役（社内投票2名）

全社員から立候補を募り、**社内投票により上位2名を取締役候補に選出。**



**森岡 貴和**

チームワーク総研



**神崎 優子**

開発本部

# グローバル展開



中国ではゼロコロナ政策による行動制限の影響もあったが、**売上は伸長。**  
台湾は新規契約が約2倍となり、その8割がローカル企業の受注。

タイを中心にローカル企業の受注件数が増加。  
2022年3月にはSEA初の営業拠点としてマレーシア法人を開設し、SEAでの活動を拡大へ。

リコー協業の本格稼働に向け、組織強化を行うとともに顧客のリード獲得拡大に注力。

株式会社リコーとの協業の一環で kintoneの米国展開を強化

リコーが強みとするチャネル・サポート網を通じ、米国を中心にグローバル市場でのkintoneの展開を強化。

●：海外拠点  
※2022年12月時点（中華圏・SEAは累計導入社数、米国は契約中のサブドメイン数）

全社スローガン（2023～2025年）

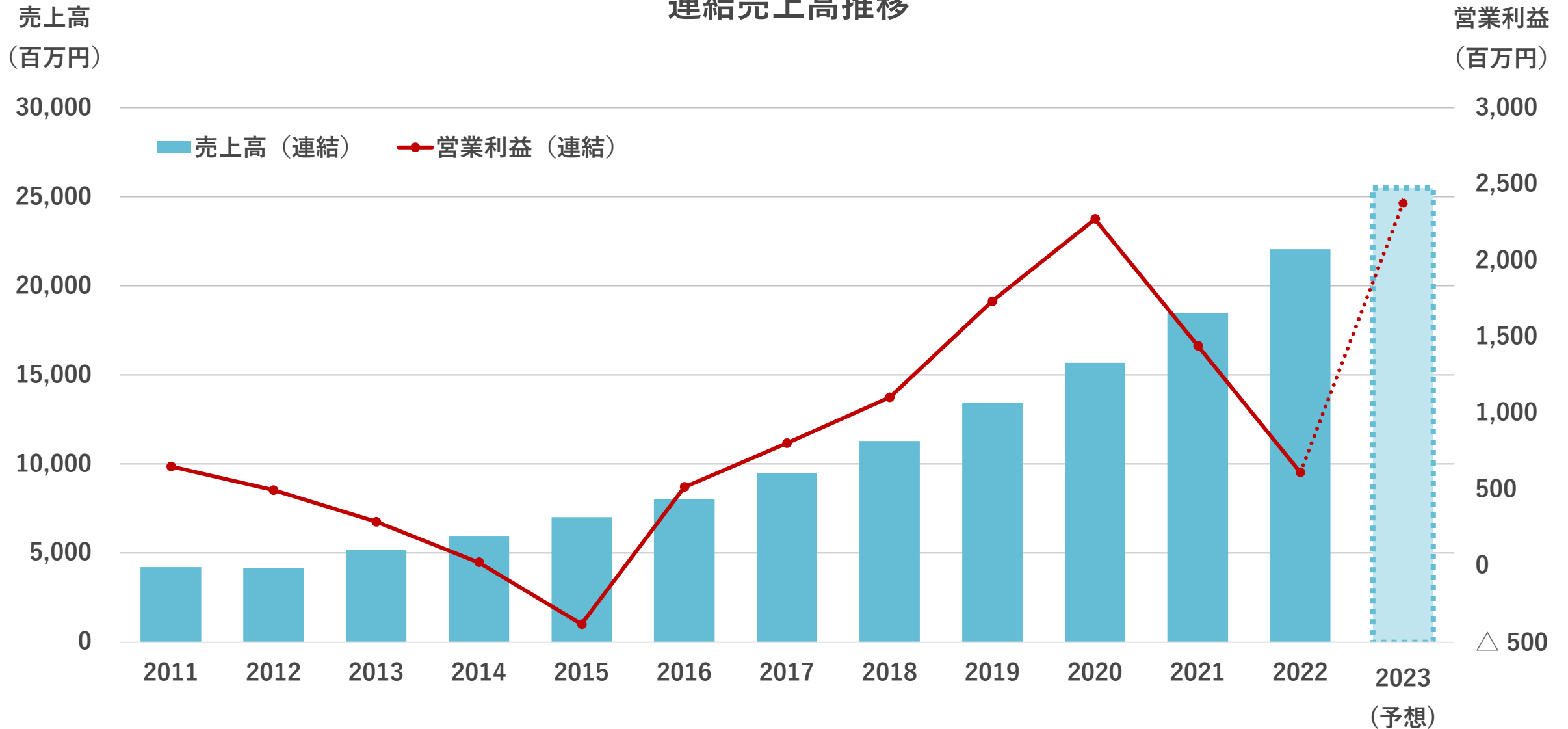
# 25BT

“2025 and go **Beyond** with **T**rust”

3年後の2025年をひとつのマイルストーンとし、  
さらにその先を見据えた取り組みを、信頼を大切に進めていこう。

# さらなるクラウドビジネス拡大へ

## 連結売上高推移





# 充実かつ強固なエコシステムを築き、 ユーザー主導のDXを促進



+



リスクリング

伴走パートナー



教育・内製化支援



構築コンサル



ユーザー  
コミュニティ

ノウハウ共有

ユーザー交流



# ノーコードをきっかけに、 連続的なトランスフォーメーションを創出

## デジタル 人材化

ノーコードツールだからこそ、  
現場メンバーが自分たちで現場の業務をデジタル化

## 全社的な DX

デジタルで業務改善できる人材が社内に広まり、  
全社的なDXへ

## 組織の変化

変革を担える人材が育つことで主体性や活気が生まれ、  
業務のデジタル化により情報共有が容易になることで  
チームワークも向上し、**変化に強い組織へと進化**

# チームワークあふれる社会を創る

