



サイボウズ株式会社 2023年12月期 決算・事業説明会

2024年2月27日(火)

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,成都,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1,276名、単体1,003名 ※2023年12月末時点 ※役員除く無期雇用（正社員）数

企業理念

* 2024年3月30日 第27回定時株主総会で付議予定

存在意義
Purpose

チームワークあふれる社会を創る

文化
Culture

1.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

2.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

3.公明正大

オープンな信頼関係の
基盤を作る



4.自主自律*

一人ひとりが個人としての主体性を持ち、
よりよいチーム作りに関わっていく

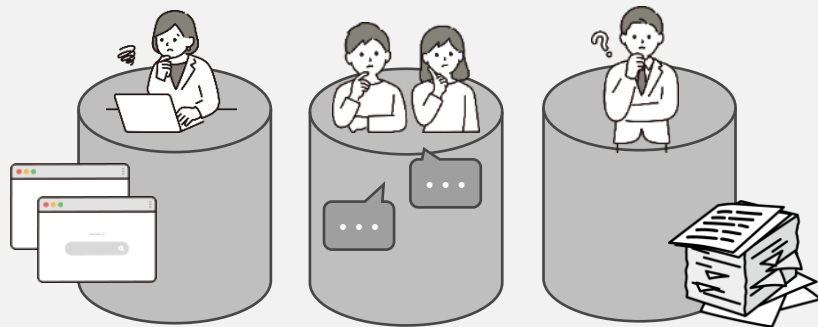
5.対話と議論*

お互いの考えの前提を理解し、論じ合って意思決定をする

情報共有とチームワーク

情報がサイロ化している組織

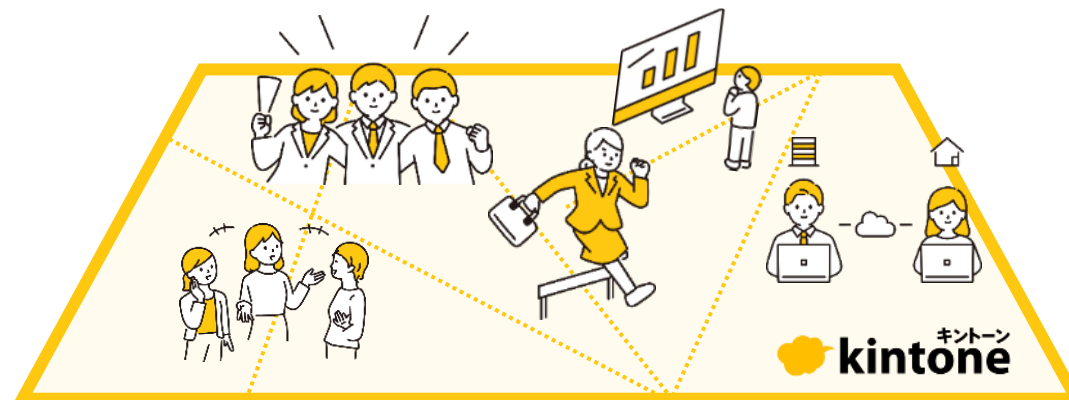
データや情報、コミュニケーションが
チーム毎で分断されていて、
組織横断の情報共有ができない。



情報のサイロ化が進むとともに
現場の力を活かせない

1つのプラットフォームで 共有する組織

1つのプラットフォームで
オープンに情報が共有される。
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

2023年12月末時点

グループウェア

サイボウズ Office

中小企業向けグループウェア

導入延べ 78,600社

クラウドサービス契約中企業
24,700社前年比
+6.9%

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
プラットフォームクラウドサービス契約中企業
32,800社前年比
+19.3%

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 7,400社

クラウドサービス契約中企業
2,600社前年比
+13.0%

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 14,400社

クラウドサービス契約中企業
8,300社前年比
+10.7%

* 上記は、国内契約社数

* 「kintone」は、クラウドのみの販売

* 「サイボウズ Office」、「Garoon」、「メールワイズ」の「導入延べ社数」は、パッケージ版とクラウド版を合算した延べ導入社数

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



全社スローガン（2023～2025年）

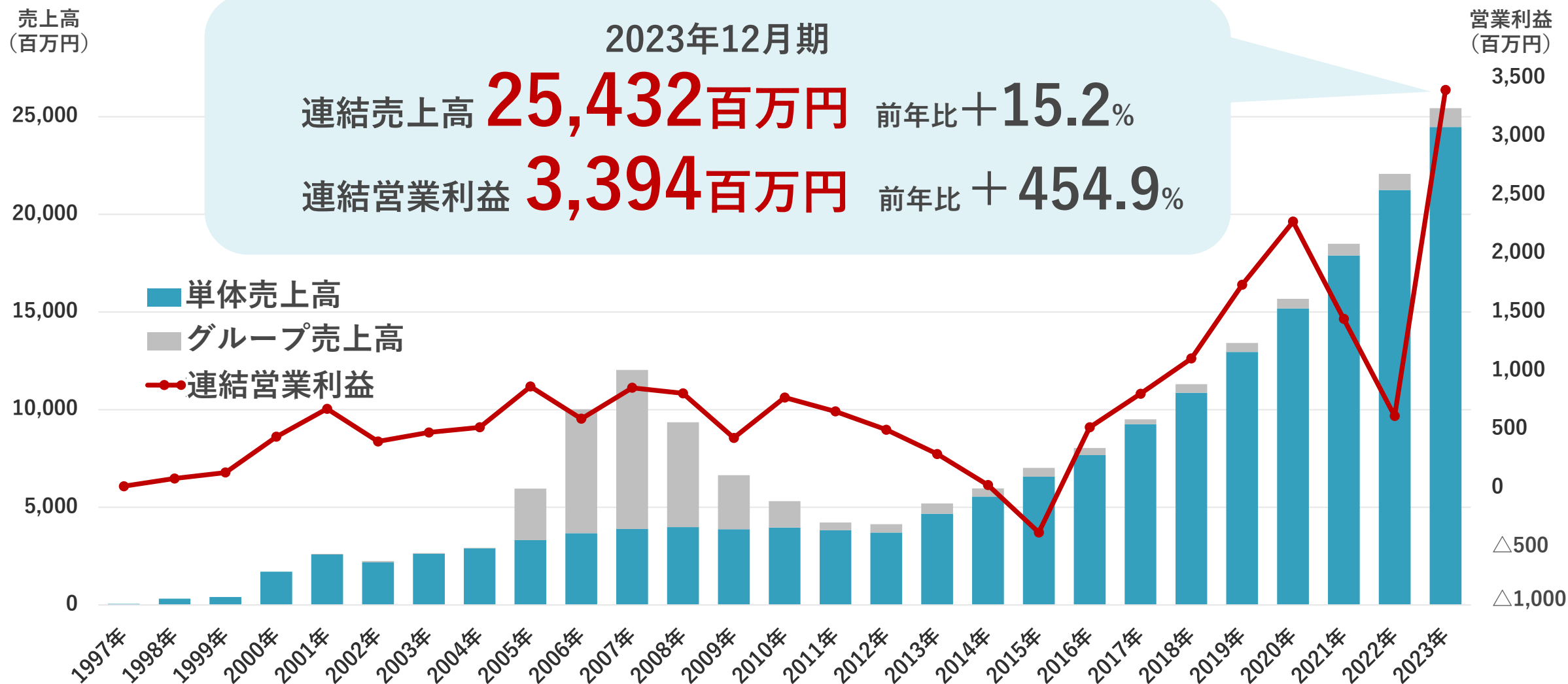
25BT

“2025 and go Beyond with Trust”

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。

2023年12月期の業績

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)	2022年12月期 実績	2023年12月期 実績	2024年12月期 予想
売上高	22,067	25,432	28,730
営業利益	611	3,394	3,097
経常利益	987	3,579	3,142
当期純利益	66	2,488	2,028
1株当たり 当期純利益	1.45円	52.29円	42.57円
1株当たり配当金	13.00円	14.00円	15.00円

連結業績詳細

連結PL (単位：百万円)	2022年12月期 実績	2023年12月期 実績
売上高	22,067	25,432
売上原価	1,951	2,364
人件費	7,854	8,828
広告宣伝費	6,452	4,313
研究開発費	270	889
その他	4,927	5,643
営業利益	611	3,394

連結売上高
前年比+3,364百万円

前年比
+15.2%

グローバルを見据えた
新規事業の創出を目指し、
長期的な研究開発活動を活性化

前年比
+228.4%

連結営業利益
前年比+2,782百万円

前年比
+454.9%

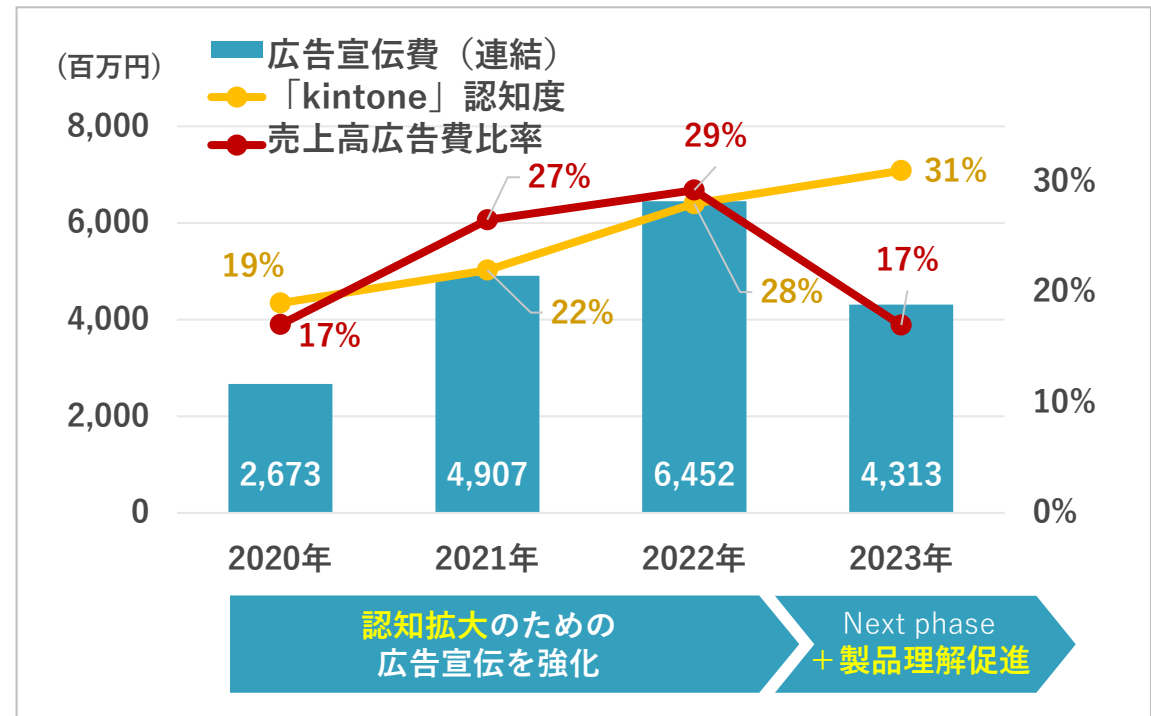
広告宣伝投資の効果

「製品認知拡大」から、「製品理解促進」のフェーズへ

広告宣伝費とkintoneの認知度、売上高広告費比率の各実績推移

- ▶ 過去3年で「kintone」を中心に認知拡大を目的とした広告宣伝を強化し、認知度*は2020年から**12pt上昇**。
 - ▶ 2023年以降は、「kintone」の認知度向上を継続しつつ、並行して**製品理解促進**を強化。
- kintoneのCMのキャッチコピーは“ノーコードで業務アプリをつくろう”に。**
- ▶ 2024年も、製品価値の浸透と売上げ拡大に向けた広告宣伝への投資を予定。

* 認知度：サイボウズ独自認知度調査



財務状況

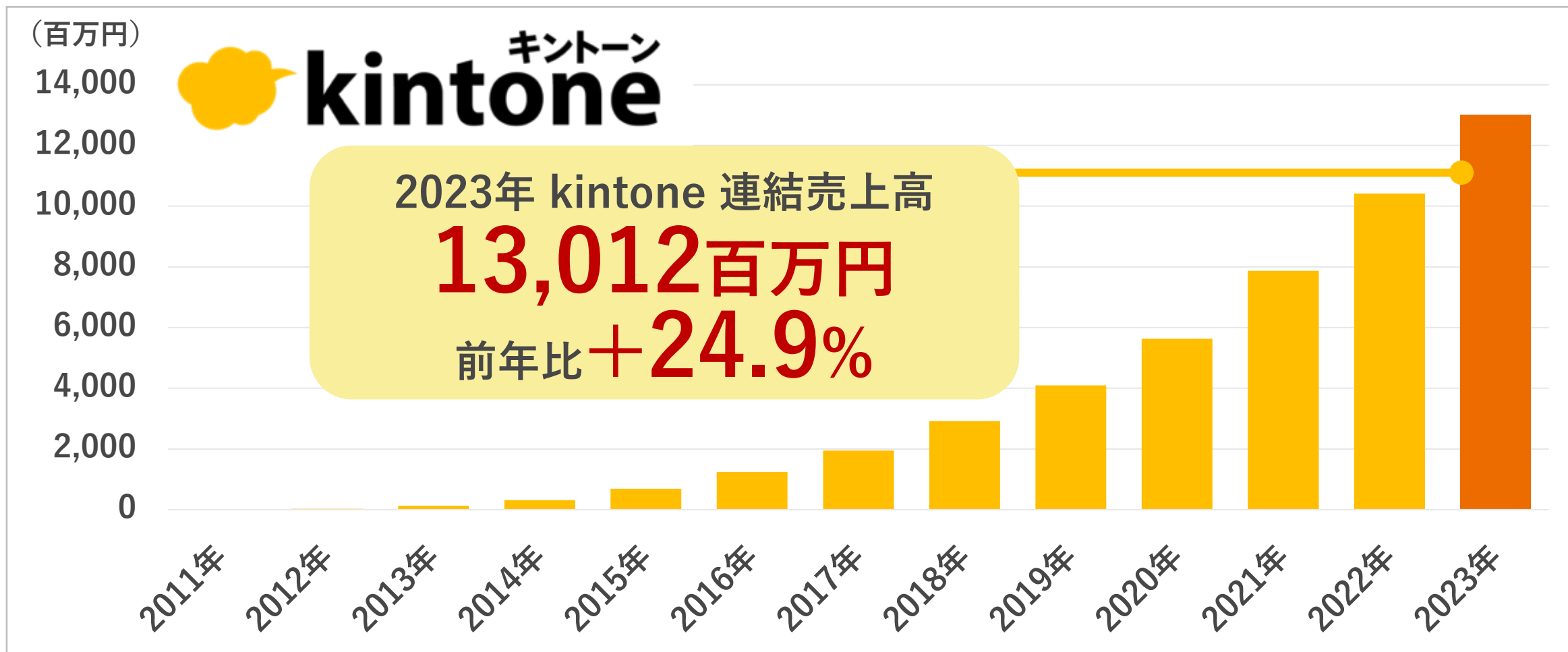
連結BS (単位：百万円)	2022年12月期 実績	2023年12月期 実績	前年比
資産	15,907	19,248	3,340
－ 現預金	5,124	6,492	1,367
負債	11,277	7,995	△3,282
－ 借入金	4,680	—	△4,680
純資産	4,630	11,253	6,623
－ 自己株式	△1,800	△1,346	454
自己資本比率	29.1%	58.5%	29.4%
1株当たり純資産	100.93	236.33	135.40

2023年1月に
自己株式処分による
払込があったため
借入金を全額返済

事業の詳細と今後の課題

製品別 連結売上高推移

kintone 売上高 130億円を突破



* 「kintone」は、クラウドのみの販売

ユーザー導入状況



2023年12月末時点

契約中企業

32,800社

年間平均導入社数

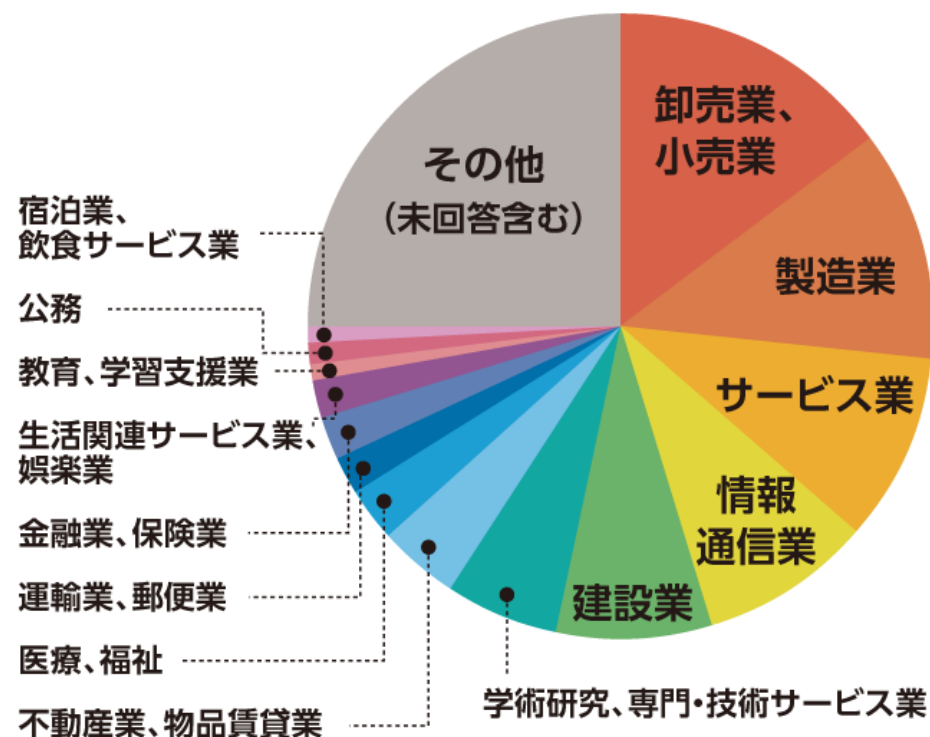
650社/月

東証プライム企業
導入状況

3社に1社が導入



ユーザー企業 業種別割合



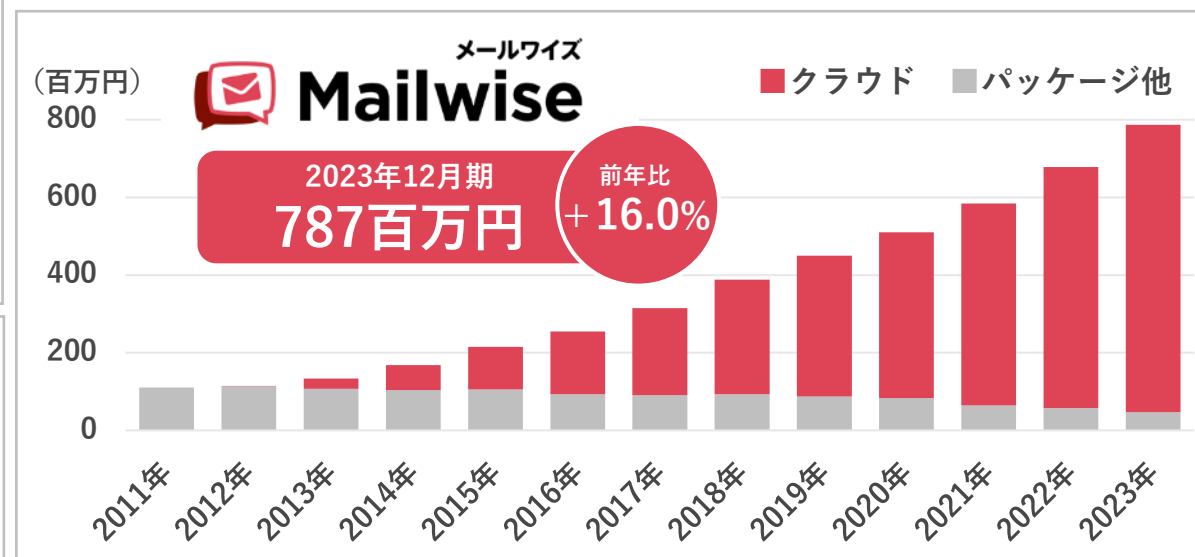
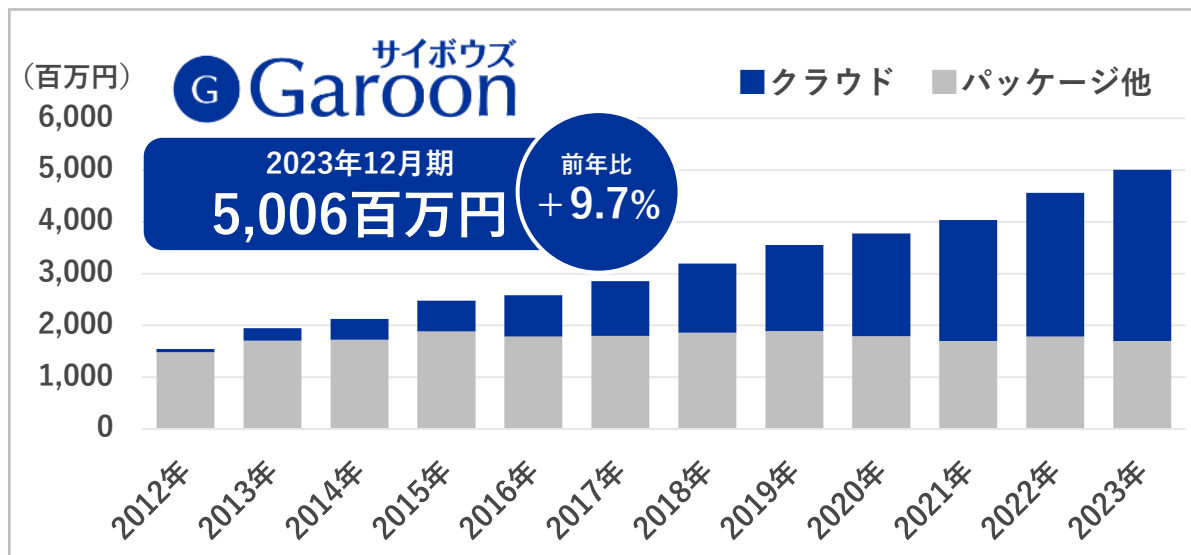
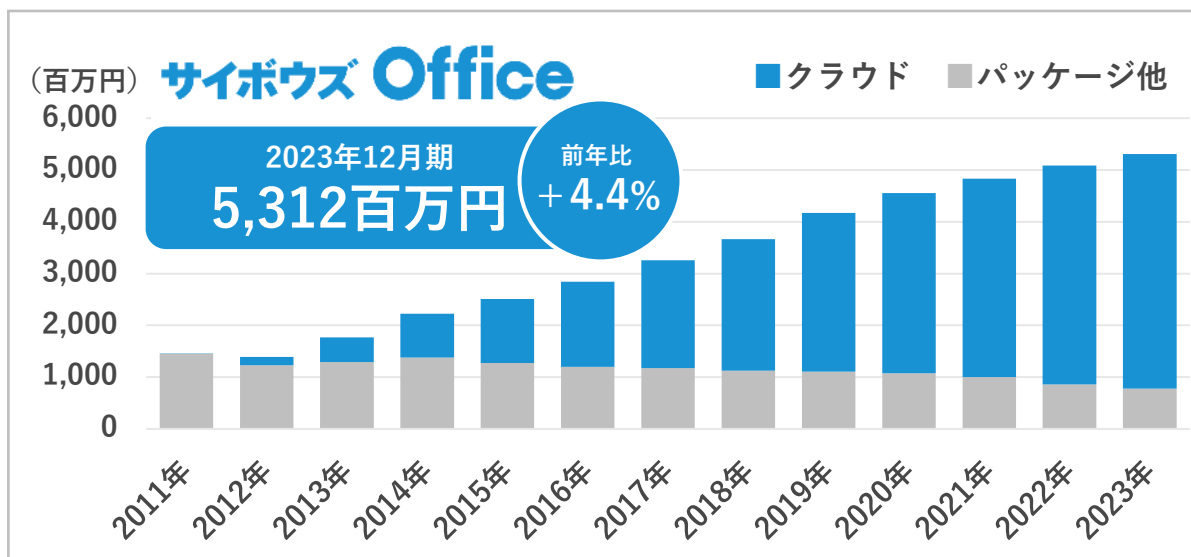
導入担当者の部門内訳

kintone導入担当者は
非IT部門が93%
を占める

93%
非IT部門7%
IT部門

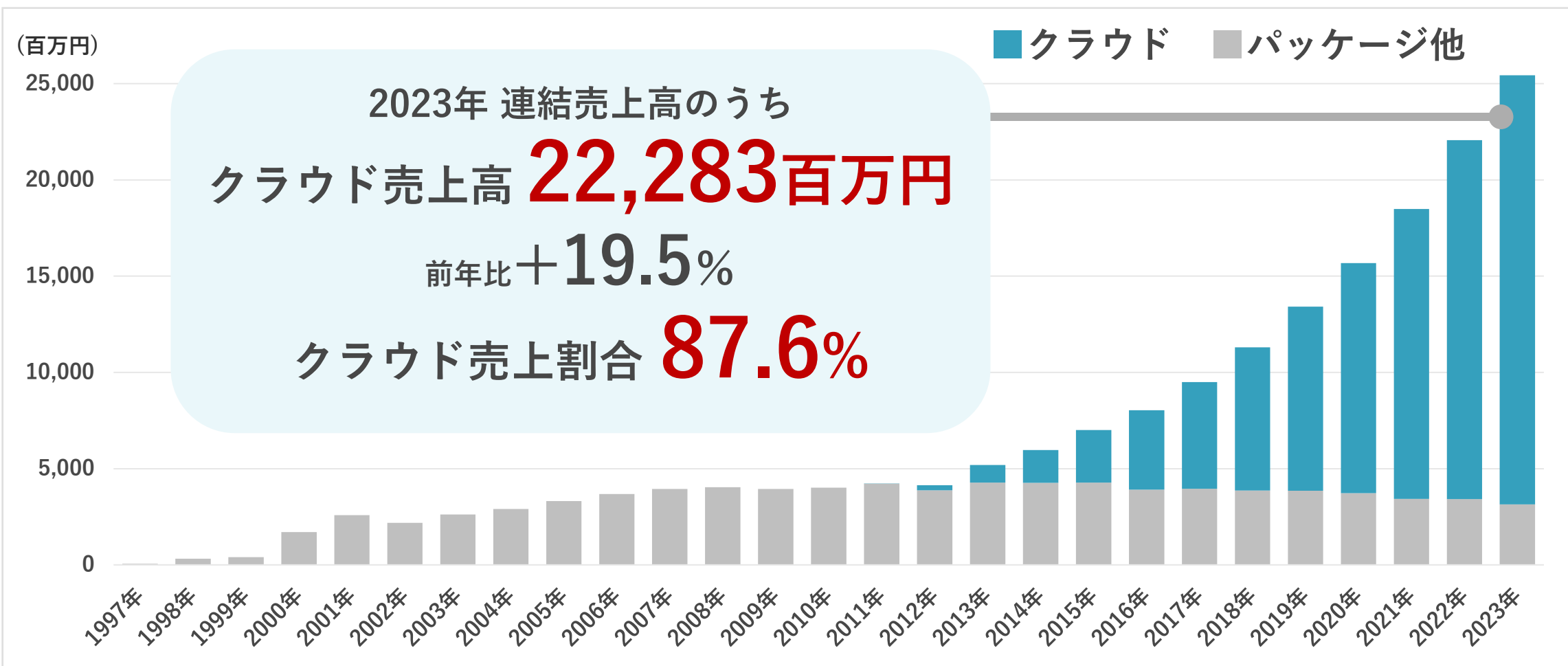
* 上記は、クラウド契約中のみ

製品別 連結売上高推移



連結売上高推移（クラウド/パッケージ他）

クラウド売上 堅調に推移



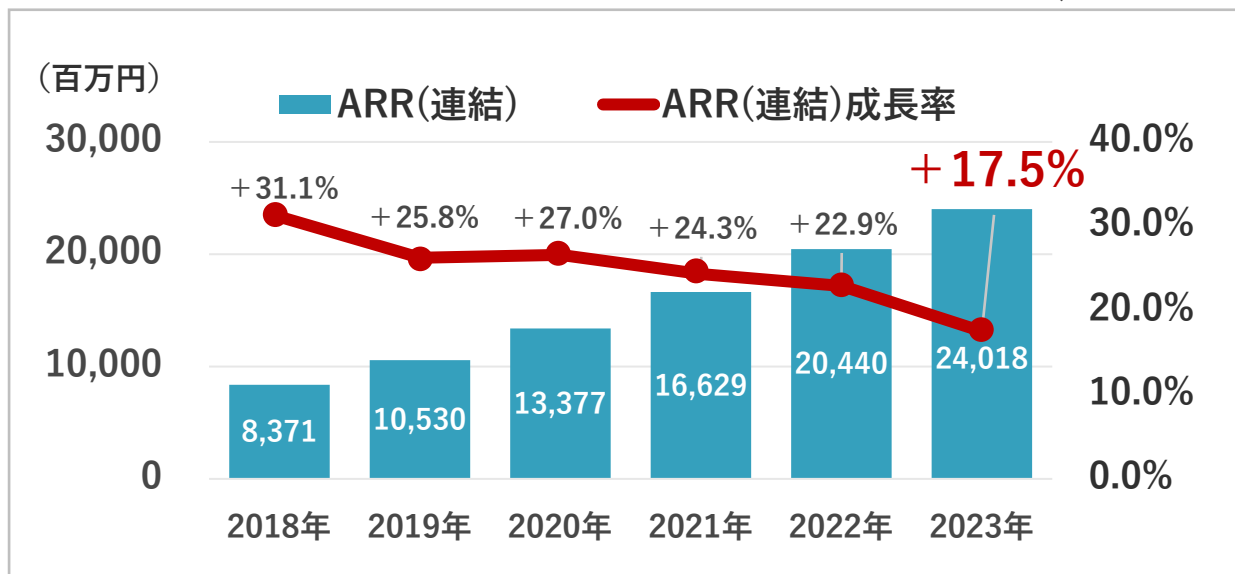
* 2010年まで単体、2011年から連結の数値。1999年は6ヶ月決算、2012年は11ヶ月決算。

SaaS経営指標

2023年12月末時点

	ARR ⁽¹⁾ (百万円)	ARR成長率 ⁽²⁾ (前年比)	MRR ⁽³⁾ (百万円)	サブスクリプション 売上高比率 ⁽⁴⁾
連結売上	24,018	+17.5%	2,001	88.3%
単体売上	22,882	+17.4%	1,906	88.7%

ARRとARR成長率の推移（連結）



▶ クラウド連結売上高は過去最高だが、
ARR成長率は低下傾向

*本データは、クラウドのみのデータ

(1) ARR：MRRの12か月分（Annual Recurring Revenue）

(2) ARR成長率：ARRの前年比成長率

(3) MRR：月次売上高（Monthly Recurring Revenue）

(4) サブスクリプション売上高比率：MRRをパッケージ売上を含む全月次売上高で除した比率

SaaS経営指標 | 単体売上 製品別

2023年12月末時点

	ARR ⁽¹⁾ (百万円)	ARR成長率 ⁽²⁾ (前年比)	MRR ⁽³⁾ (百万円)	サブスクリプション 売上高比率 ⁽⁴⁾	Gross Revenue Churn Rate ⁽⁵⁾ 解約率	Net Revenue Retention ⁽⁶⁾ 売上継続率	ARPA ⁽⁷⁾ (円) 平均売上/1サブドメイン
kintone	13,310	+ 21.6%	1,109	100.0%	1.28%	107.0%	34,100
サイボウズ Office	4,742	+ 7.4%	395	86.8%	0.91%	96.2%	16,600
Garoon	3,471	+ 16.6%	289	68.2%	0.39%	103.1%	116,700
メールワイズ	786	+ 15.8%	65	95.0%	1.17%	102.1%	7,200

▶ 全社基盤が前提の「Garoon」の単価は高いが、製品売上を牽引する「kintone」の単価が課題

*本データはクラウドのみのデータ

(1) ARR：MRRの12か月分（Annual Recurring Revenue）

(2) ARR成長率：ARRの前年比成長率

(3) MRR：月次売上（Monthly Recurring Revenue）

(4) サブスクリプション売上高比率：MRRをパッケージ売上を含む全月次売上高で除した比率

(5) Gross Revenue Churn Rate：解約および契約者の減少によるサブドメイン単位の当月損失額を前月売上高で除した解約率（12月移動平均）

(6) Net Revenue Retention：1年前の時点で契約していたサブドメインの現時点の月次売上高を1年前の月次売上高で除した、年次収益継続率（12か月移動平均）

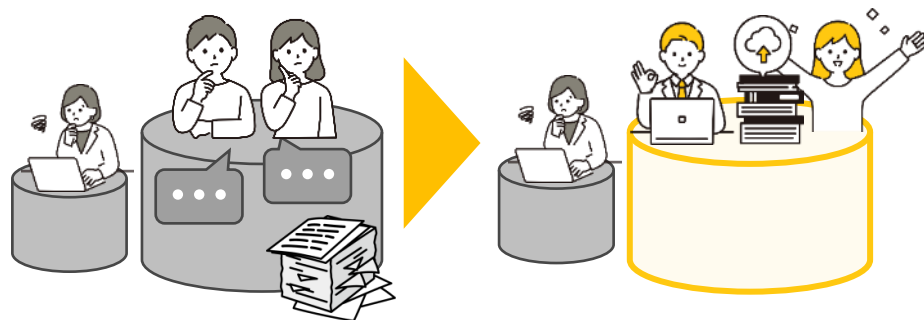
(7) ARPA：1サブドメインあたりの平均売上単価（Average Revenue per Account）。チーム応援ライセンス、スクール&ペアレンツライセンス、kintoneゲストユーザーを除外。

1社が複数のサブドメインを契約することも可

より多様なお客さまが、 多様な情報を扱えるプラットフォームを目指して

特定部署でのデジタル化

データ同士が分断され、
効果が限定的に



組織全体での情報共有

より迅速な意思決定と
効率的な業務プロセスを実現



▶ 誰でも簡単に使いやすい **ローコード・ノーコードツール**
ITの専門知識がなくても、**現場主導**で改善

ユーザーDX事例 | 大陽日酸株式会社

2017年にkintone導入後、
現在は大陽日酸グループ53社約8,000名で600のkintoneアプリを運用

外出先で業務不可

- ✓kintone導入前のツールは、モバイル環境での業務や在宅ワークに課題

働く場所の多様化

- ✓外出先、自宅、スマホなど外部環境でも業務可能に

開発の属人化

- ✓専門知識が必要なツールを使っていたため、開発の属人化やコスト増大に

脱属人化とコスト削減を実現

- ✓IT部門の専任担当者以外の部署でもアプリ開発が可能に
- ✓契約書管理アプリではコスト削減も実現



社内展開を加速させる「kintone道場」

講習をパスしたメンバーにアプリ開発権限を付与。IT部門以外の現場メンバーが現場目線でアプリを開発。

「契約書管理アプリ」で
推計最大400万円/年の削減
人件費や郵送費など1件あたりの対応コスト
約1,000円を年間4,000件の想定で算出

キントーン
kintone

グループ全体でDX内製化に注力し、変化に対応できる強い組織を目指す

ユーザーDX事例 | 伊藤忠丸紅鉄鋼株式会社

国内外約100のグループ会社を含む1,500名を超える規模で
情報共有基盤ツールとしてkintoneを活用

デジタル化の遅れ

- ✓集計や分析が手作業で業務が非効率的

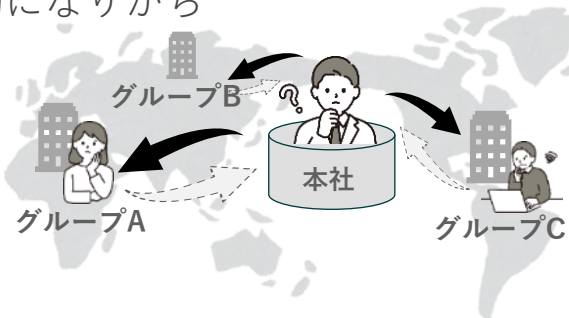
デジタル活用による業務効率向上

- ✓顧客管理/商談管理アプリなどで、**約800時間/年を削減**
- ✓**複数言語で、国内外約100社のアンケート収集**が可能に
- ✓集計や分析が自動化し、業務効率が向上



情報共有に課題

- ✓本社からグループ会社への連絡が一方的になりがち



グループ全体で情報共有が可能に

- ✓本社とグループ会社間でのコミュニケーションを実現。
現場の声をシステム改善に反映



ユーザーDX事例

福岡県北九州市

全職員8,000名でkintoneを活用し、デジタル市役所を目指す
2025年までに作業時間10万時間/年を掲げ、市民サービスの向上をさらに加速

アナログ作業中心で人手が足りず

- ✓ 郵送物の開封や手続き、紙の管理などで膨大な人員と時間が必要

デジタル化でコスト削減

- ✓ 導入1年半でシステム費用 **約22億円相当**を削減
- ✓ 職員作業時間 **約3.6万時間/年**の削減

全庁導入に向けた施策

- ▶ 全職員導入キャンペーン価格
- ▶ 自治体まるごとDXボックス など

kintone導入自治体数



静岡県三島市教育委員会

市内公立小中学校21校の全教員にkintoneアカウントを配布
校務のデジタル化を推進し、年間1万枚のペーパーレス化を実現

各種調査書類を紙で管理

- ✓ 紙からシステムへの転記作業、紙の保管場所が必要

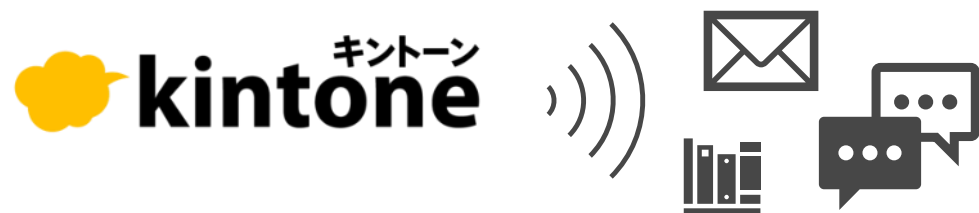
紙と作業時間の削減を実現

- ✓ 約**1万枚/年**のペーパーレス化
- ✓ 市内全校職員作業時間 **約450時間**の削減

* 全庁導入：総務省が公表する「地方公共団体定員管理調査結果」に示されている、「一般行政計(一般管理+福祉関係)」の人数以上のユーザー数での導入

より多様なお客さまが、 多様な情報を扱えるプラットフォームを目指して

扱える業務や情報の幅を拡張



製品づくり

サイボウズNEXT

部門・組織間の分断を解消



価格/サービス設定

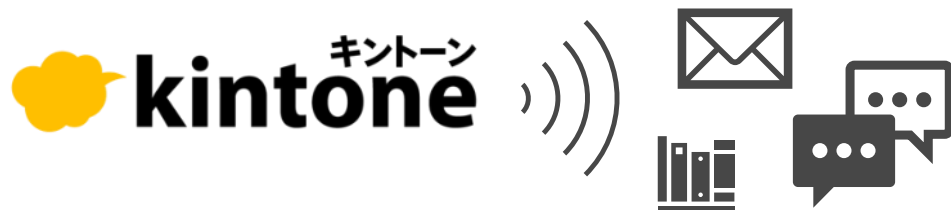
全社導入ライセンス

より多様なお客さまが、 多様な情報を扱えるプラットフォームを目指して

✓製品づくり

サイボウズNEXT

扱える業務や情報の幅を拡張



第一弾 2024年リリース予定
kintone 「メール共有オプション」



より多様なお客さまが、 多様な情報を扱えるプラットフォームを目指して

✓価格/サービス設定 全社導入ライセンス

部門・組織間の分断を解消

 **kintone** キントーン



2024年夏頃 販売開始予定
「全社導入ライセンス」

大人数全社導入企業向けの
専用ライセンス

アプリ数の
上限値の変更



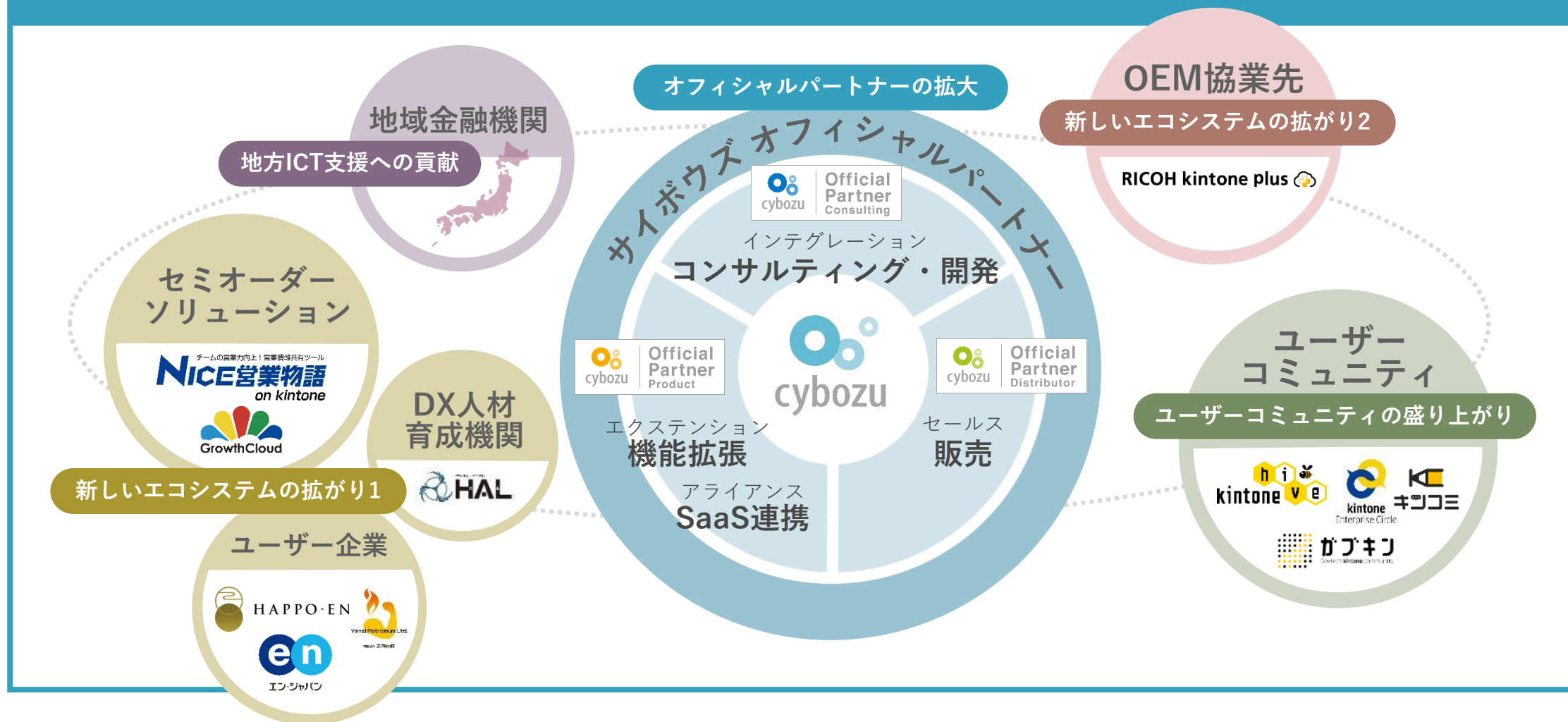
専用
プラグイン



エコシステムの拡がり

サイボウズエコシステムの拡がり

オフィシャルパートナーを中心に存在する、多様なエコシステム



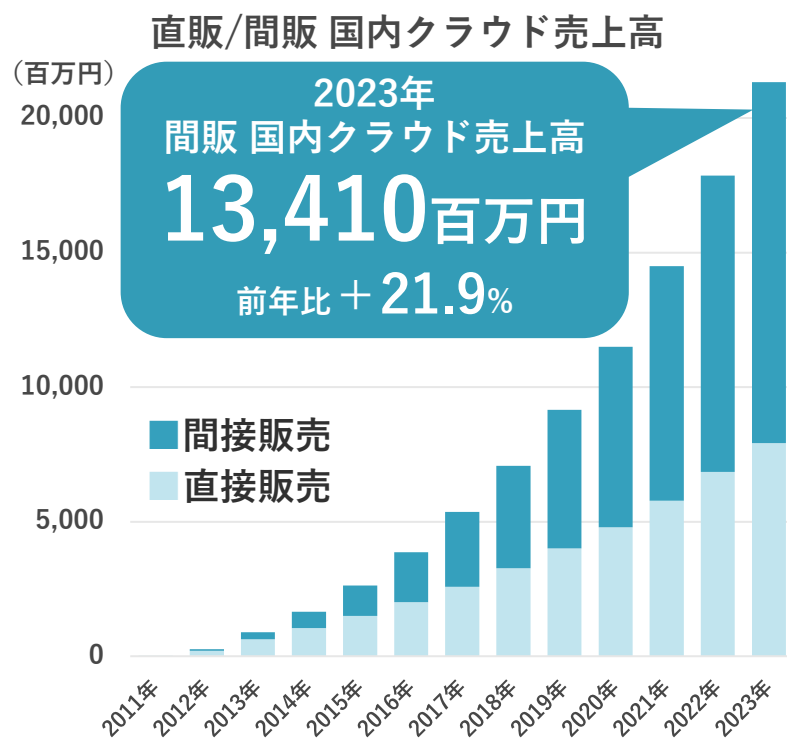
オフィシャルパートナーの拡大

パートナービジネスの拡大

2023年12月末時点

パートナー販売売上

2023年国内クラウド売上高のうち
 パートナー販売 **62.9%**



パートナー社数

約**450**社 

レジスタード社数 **650**社以上
 オフィシャルパートナーになる準備期間中の企業

増えるAI連携サービス

AI機能を備えたkintoneとの連携サービスが2023年で
 続々と登場。自社は基盤づくりを徹底。

連携サービス数

350以上 

「kintone Teamwork Fund」部門設立
 生成AI等の新技術領域に挑戦する企業や
 セミオーダーソリューション等を手掛ける企業に出資する
 コーポレートベンチャーキャピタルを2023年7月に設立。

パートナービジネス強化施策

宮城県仙台市で2つのイベントを開催
 2024年は同イベントを大阪で予定

- ▶ **2023年9月「リアルCy-Musubi in 仙台」**
 地域のコンサルティングパートナーとSaaS系
 プロダクトパートナーの交流イベント
- ▶ **2023年12月「クラウドガーデン in 仙台」**
 地域パートナー網を活かし、kintoneをはじめ様々な
 クラウドサービスの展示や講演を行うイベント



2023年9月に初開催した
 「リアルCy-Musubi in 仙台」の様子

続々と増えるAI連携サービス

AI機能を備えたkintoneとの連携サービスが2023年以降、次々に登場

Kore.ai

ワークスアイディ株式会社

Alntone+

株式会社システムズナカシマ

Front Agent

Umee Technologies株式会社

mojula for kintone

株式会社バース情報科学研究所

きんちゃぼ

NDIソリューションズ株式会社

Associate AIHub for kintone (仮)

株式会社ショーケース

RICOH kintone plus 附属 AI 活用支援機能(β)

株式会社リコー

Smart at AI

M-SOLUTIONS株式会社

他

新しいエコシステムの拡がり1

共同開発やDX人材育成、ユーザーからパートナーになる事例も

セミオーダーソリューション

Sler企業やITコンサルティング企業等に限らず、多種多様な業界や業種が、「kintone活用ノウハウ」と「自社の独自ナレッジ」を組み合わせ、kintone上に構築した**”独自サービス”**を顧客に提供。

▶例：(株)システムズナカシマ「NICE営業物語 on kintone」、(株)船井総合研究所「グロースクラウド」他

共同開発事例

(株)パソナと
「クラウド型人事管理アプリ」を共同開発
kintone HR Powered by PASONA

DX人材育成機関

全国の専門学校や大学など**23校でkintone講座**を実施。
2023年度の受講生数は約900人に上る。今後も
「kintone」のベーシックスキル化を目指す。

専門学校、大学などでのkintone講座実施校

北海道情報専門学校、日本工学院専門学校、ECCコンピュータ専門学校、
専門学校HAL、河合塾学園トライデントコンピュータ専門学校、
麻生情報ビジネス専門学校、武蔵野大学、東京通信大学、大阪産業大学 他



2023年12月末時点

製品ユーザー企業がオフィシャルパートナーに

「社内のkintone活用ノウハウ」と「自社の事業ノウハウ」を組み合わせ、新たな価値として**DXビジネスを創出**するという新たな事例。kintoneはノーコード・ローコードツールだからこそ、非IT企業でも自社のナレッジを横展開することが可能に。

▶例：(株)八芳園、エン・ジャパン(株)、(有)矢内石油 他

株式会社リコーとのOEM協業

新たな提供/販売方法により、kintoneの展開を加速

「RICOH kintone plus」

2022年10月発売から約1年で、
導入企業数**1,000社**を突破！

▼テレビCM等を展開

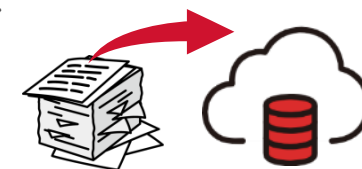


*本情報は、株式会社リコーが2023年度の広告に掲載した内容です。
放映中の期間（2023年度）のみ有効な情報です。

RICOH kintone plus の特長

- ・リコー複合機との連携機能が標準搭載
- ・独自のプラグイン機能
- ・リコーオリジナルのアプリストア 等

受信したファクスやスキャンした紙文書、散在しがちなファイルをダイレクトに「RICOH kintone plus」に格納でき、一元管理を実現。



RICOH kintone plus 

ユーザーコミュニティの盛り上がり

ユーザーコミュニティがDXの質を高める

大企業向けkintoneユーザー会 「kintone Enterprise Circle」 (略称：kintone EPC)

各社でのkintone利用推進につなげる

- ▶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。
- ▶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。

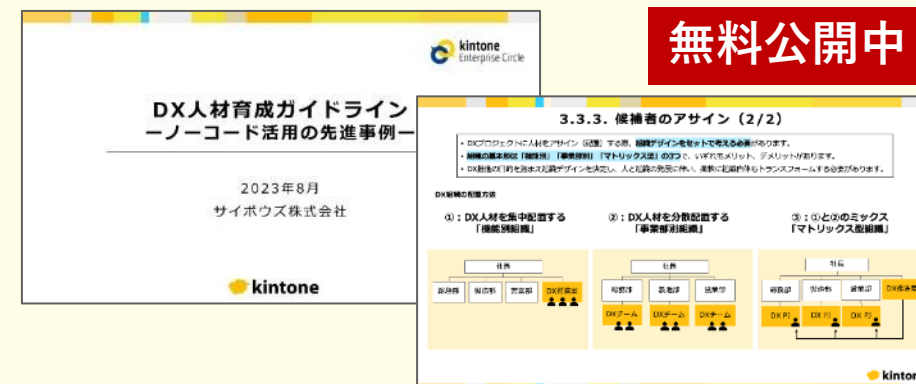


- * 参加社数：約25社
(ジヤトコ株式会社、ロート製薬株式会社 他)

2023年12月末時点

ノーコードツールを活用したDX人材育成方法 大企業の実例とともに紹介

2023年8月 「DX人材育成ガイドライン」公開


<https://topics.cybozu.co.jp/news/2023/08/28-18547.html>

ITの専門知識がなくても DX推進の実現を可能に

グローバル展開

2023年12月末時点

前年比
+6.2%

中華圏
1,380社

コロナによる行動制限がなくなり、
日系企業を中心に売上げが伸長。
台湾の契約数は、前年比+30%
となり、その7割がローカル企業。

前年比
+1.2%

米国
860社

2023年2月にクラウド型の業務
アプリケーションツール
「RICOH Kintone plus」をリリース。
(株)リコーとの協業に力を入れながら、
顧客リードの獲得にも注力する。

タイを筆頭に、シンガポールやマレーシア
でもローカル企業での導入が増加。今後も
富士フイルムビジネスイノベーション(株)
などのパートナーとの連携を強化。

前年比
+8.3%

東南アジア
1,180社

海外でもパートナービジネスを重視

パートナーのチャネルを通じて顧客接点を増やしたり、
kintoneのシステム開発をパートナーが担うなど、国内に
留まらず海外においてもパートナーとの連携を強化する方針。
kintoneはスペイン語にも対応し、(株)リコーとの協業で2024年
1月には中南米向けに「RICOH Kintone plus」をリリースする
など、今後もグローバル展開に力を注いでいく予定。

* 中華圏と東南アジアは延べ導入社数、米国は契約中のサブドメイン数

その他の取組み

クラウド基盤の品質向上の取り組み

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



信頼性の高い自社開発 インフラを運用

- ✓ 強固なインフラ
- ✓ 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「**Cy-SIRT***」の設置
- ✓ 第三者機関によるセキュリティ監査
- ✓ 外部との協力体制



***Cy-SIRT** :
Cybozu – Computer Security Incident Response Team



クラウド事業開始2011年より、自社でクラウド基盤の開発と運用を継続
2025年頃を目途に、**最新技術で信頼性を高めた
自社開発の新クラウド基盤「NECO」へ移行中**

外部機関によるセキュリティ評価

NEW SOC2 Type1保証報告書を受領

海外向けに提供するクラウドサービス「kintone」において、SOC2 Type1保証報告書を2023年12月に受領。米国公認会計士協会（AICPA）が定めたTrustサービス規準のうち「セキュリティ」などに関わる内部統制を外部監査人が評価。

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9月以降、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」を、ISMAP（イスマップ）クラウドサービスリストに登録し更新継続中。

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 27001:2013** *2024年「ISO/IEC 27001:2022」対応予定
 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、Mailwise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)

日経コンピュータ 2024年3月7日号
パートナー満足度調査 2024
クラウド情報系サービス部門

1位



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)

2年連続

最高評価の三つ星を獲得



日経コンピュータ 2024年3月7日号
パートナー満足度調査 2024
業務効率化・内製支援ソフト/サービス部門

1位



cybozu connect.C

2023年6月新会社

「サイボウズ・コネクトシー株式会社」設立
サイボウズ製品の顧客サポートを強化

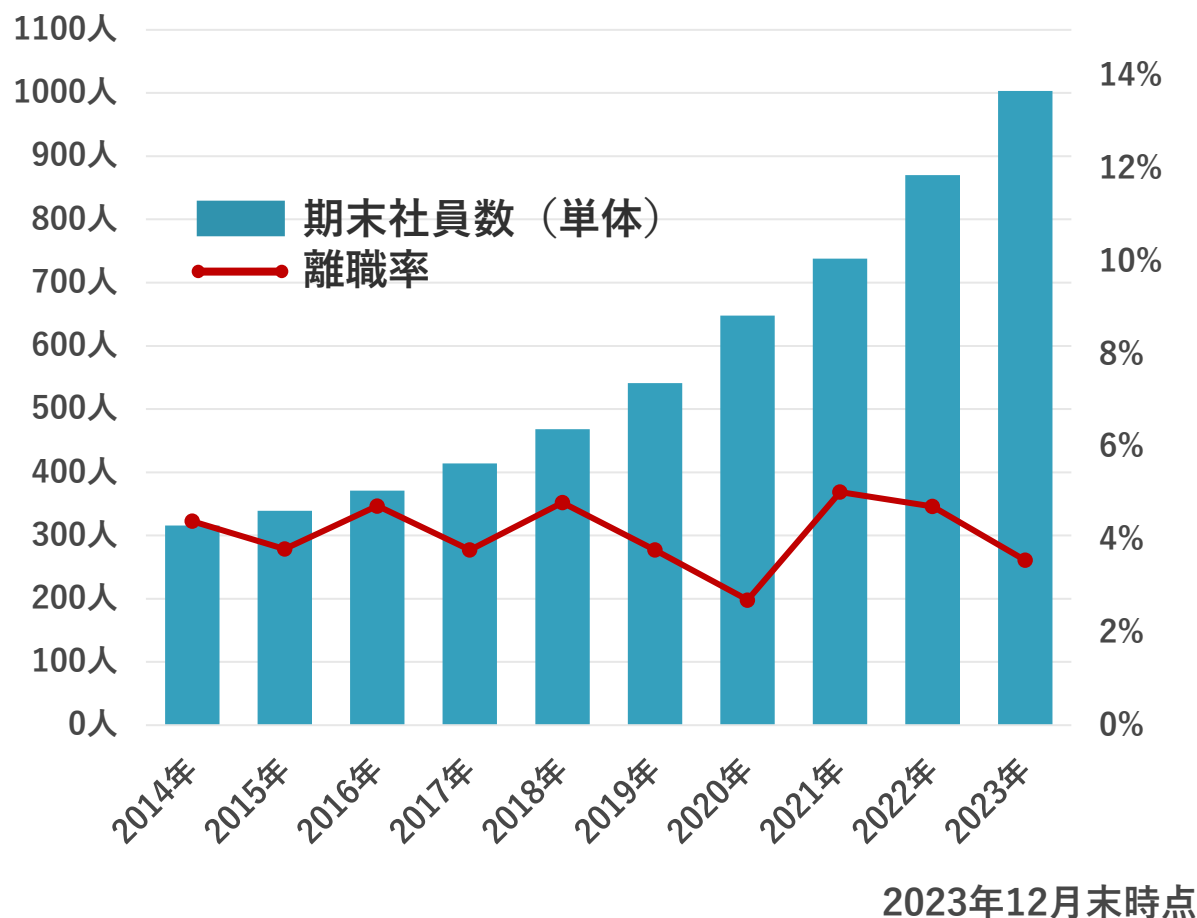
日経BPガバメントテクノロジー 2023年秋号
自治体ITシステム満足度調査 2023-2024
グループウェア/ビジネスチャット部門

1位



人事・組織関連のアップデート

社員数と離職率の推移



New 2024年2月下旬 新設サイトを公開 「サイボウズの人的資本経営」

サイボウズの現状や人事施策を含む様々な取組みの成果などを、人事データを通して発信するオウンドメディア。

▶ **初公開データ** <https://cybozu.co.jp/human-capital/>

女性管理職比率、有給休暇取得率、出社率、男女賃金格差比率、コミュニケーション施策の参加人数、拠点別所属人数、など

サイボウズの”会社づくりの今”を伝える オウンドメディア「サイボウズの舞台裏」

「100人100通りの働き方」を支える人事制度の誕生秘話や活用事例など、普段見えない”裏側”を発信するオウンドメディア。



▶ **2022年6月から開始** <https://cybozu.backstage.cybozu.co.jp/>

コーポレートガバナンスのアップデート

社内外の立場から取締役候補を選出し、ガバナンス維持へ

取締役メンバー構成（2024年度取締役候補者）

社外取締役

2023年度から引き続き渡邊氏に再任いただく予定。新たに教育改革の促進、社会起業家の育成、教育格差是正など幅広い分野で活躍されている熊平氏に就任いただく予定。



熊平 美香 新任

昭和女子大学キャリアカレッジ 学院長
一般社団法人21世紀学び研究所 代表理事



渡邊 裕子 再任

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

その他の取締役

法定・事務観点より、代表取締役1名と社内投票により3名を取締役候補に選出。



青野 慶久
代表取締役社長

再任



岡田 陸
人事本部

新任



森岡 貴和
組織戦略室

再任



田岡 朋弥
経営支援本部

新任

国内10都市、海外9都市の拠点

■ : 2023年以降に開設・移転増床等を実施した拠点

2023年12月末時点

国内拠点

海外拠点



広島

(2023年7月 統合開設)

福岡

(2021年5月 移転増床)

松山

(1997年8月 愛媛県松山市で創業)

大阪

仙台
(2020年1月 移転)

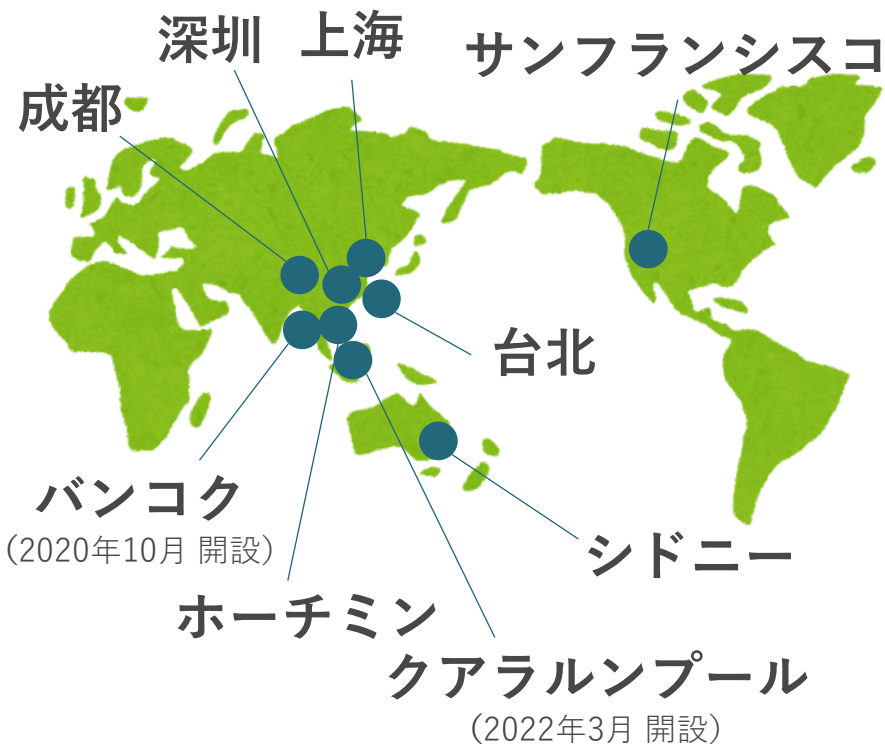
大宮 (2022年3月 開設)
東京 (2022年8月 一部改装)
横浜

札幌
(2021年4月 開設)



名古屋

(2024年2月 移転)



国内外で頻発する災害へのIT支援

無償ライセンスと災害復旧のIT支援を提供

現場レベルで業務改善ができるサイボウズのITサービスを活用し
柔軟なシステムで被災地・災害現場を素早く支援

災害支援ライセンス

▶ 6ヶ月間、サイボウズが提供する
全クラウドサービスを無償提供

災害支援チーム

▶ 2020年に社内有志を募り、
災害現場IT支援チームを結成

災害支援パートナー

▶ 自治体、社会福祉協議会、
パートナーとの連携を強化

活用シーン

- ✓ 災害発生時の情報の集約・整理・発信
- ✓ 災害現場のマッチング
- ✓ 支援活動の効率化 等

災害ボランティアセンター向け 研修テキストを出版



導入から活用のコツまで
一冊で学べる

今後の展望

全社スローガン（2023～2025年）

25BT

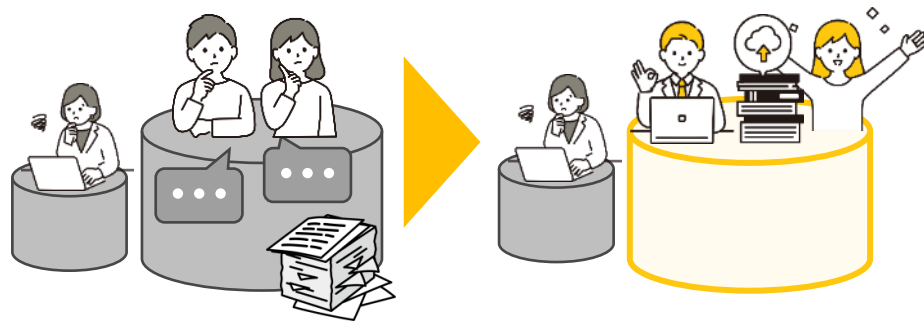
“2025 and go Beyond with Trust”

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。

より多様なお客さまが、 多様な情報を扱えるプラットフォームを目指して

特定部署でのデジタル化

データ同士が分断され、
効果が限定的に



組織全体での情報共有

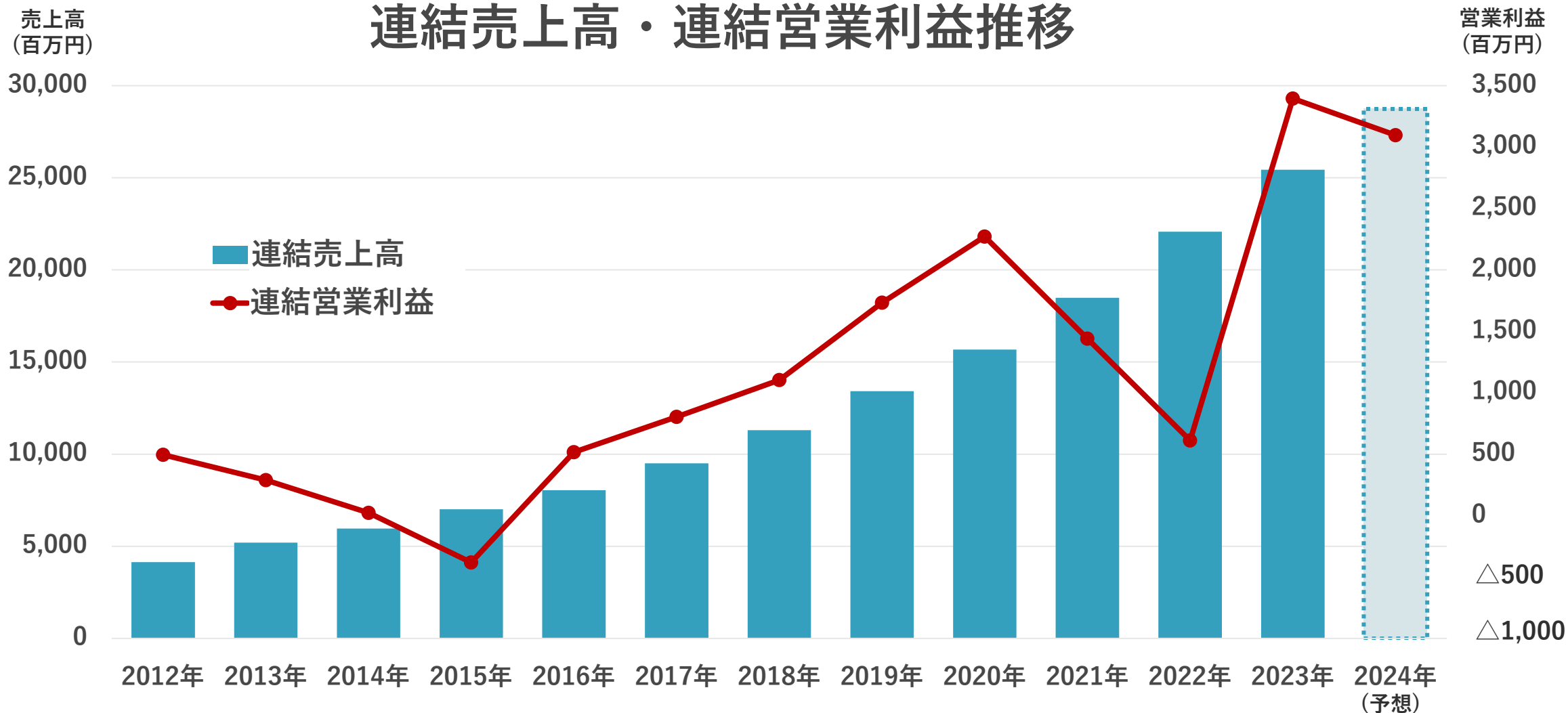
より迅速な意思決定と
効率的な業務プロセスを実現



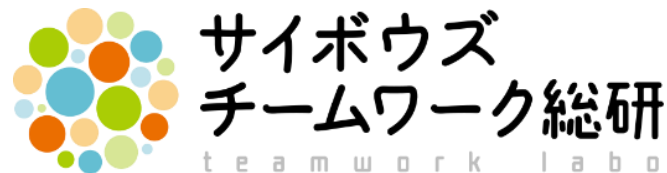
▶ 誰でも簡単に使いやすい **ローコード・ノーコードツール**
ITの専門知識がなくても、**現場主導**で改善

積極投資でさらなるクラウドビジネス拡大へ

連結売上高・連結営業利益推移



チームワークあふれる社会を創る



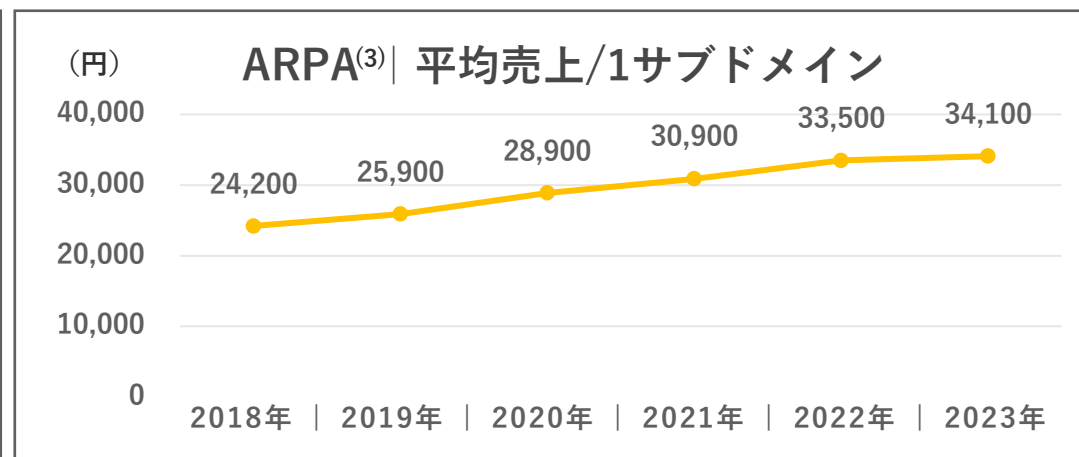
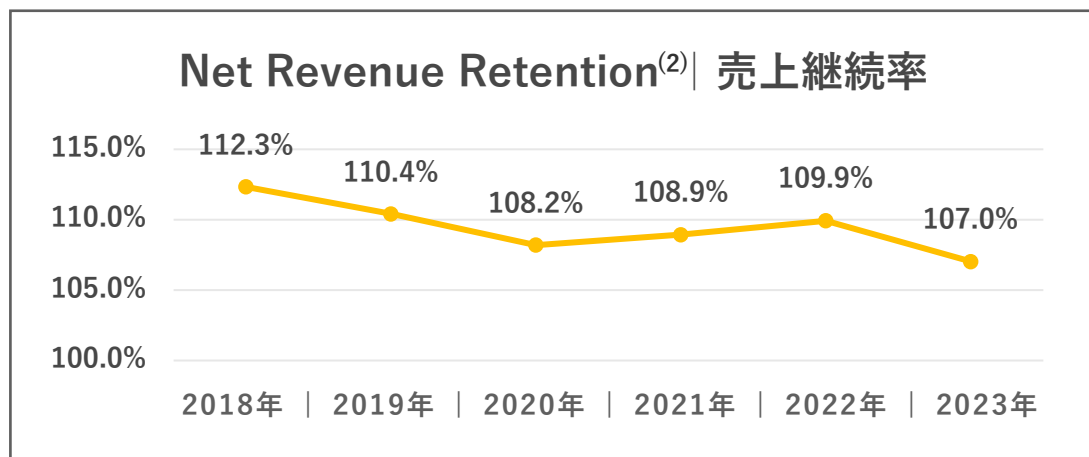
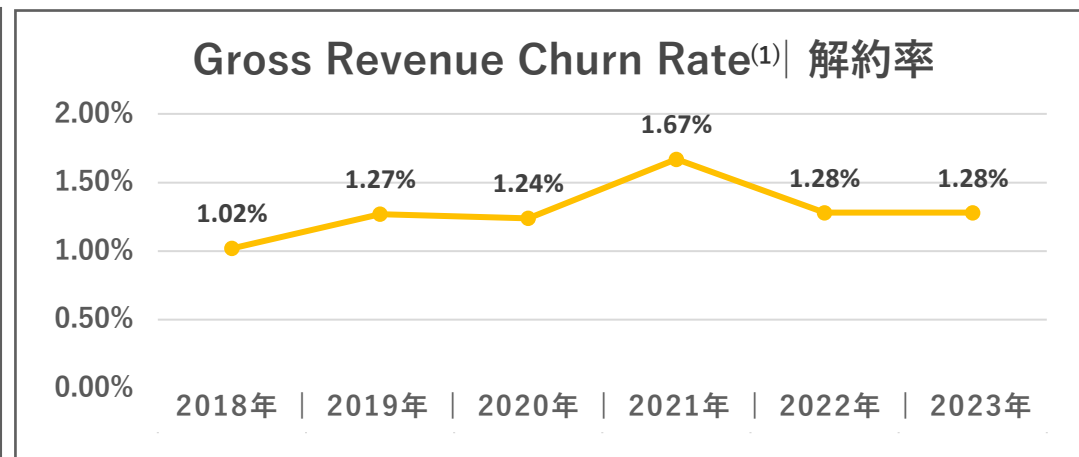
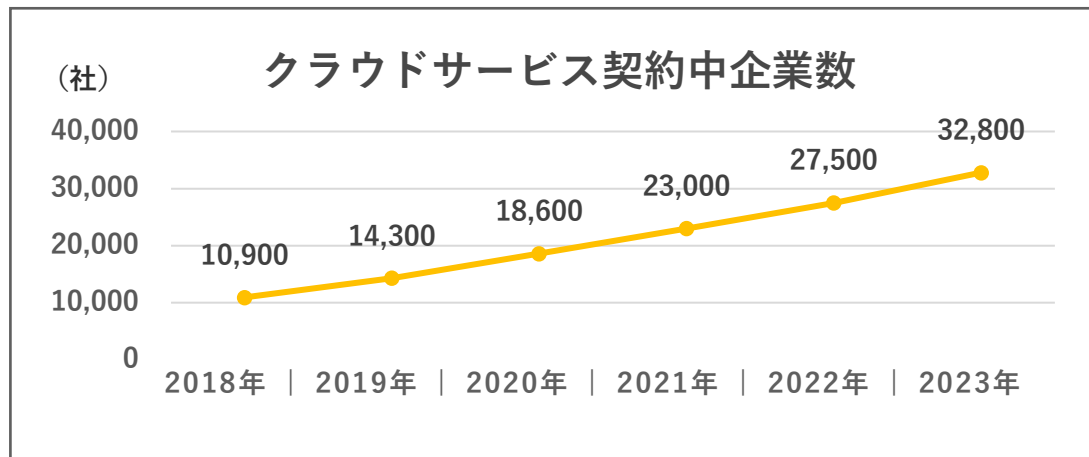
Appendix

製品別（単体）

- ・クラウドサービス契約中企業
- ・ Gross Revenue Churn Rate | 解約率
- ・ Net Revenue Retention Rate | 売上継続率
- ・ ARPA | 平均売上/1サブドメイン

SaaS経営指標 | kintone キントーン

各年12月末時点



* 上記は、「kintone」(単体)のデータ

(1) **Gross Revenue Churn Rate** : 解約および契約者の減少によるサブドメイン単位の当月損失額を前月売上高で除した解約率 (12月移動平均)

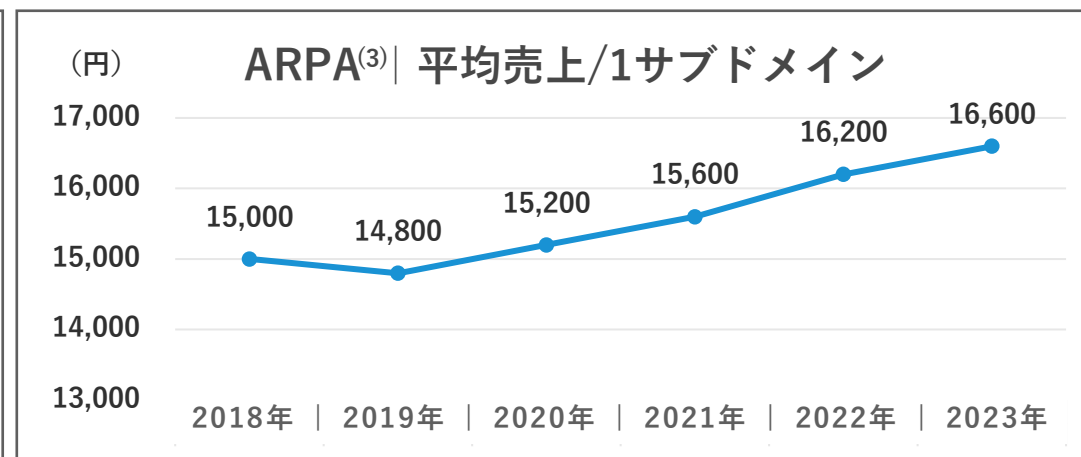
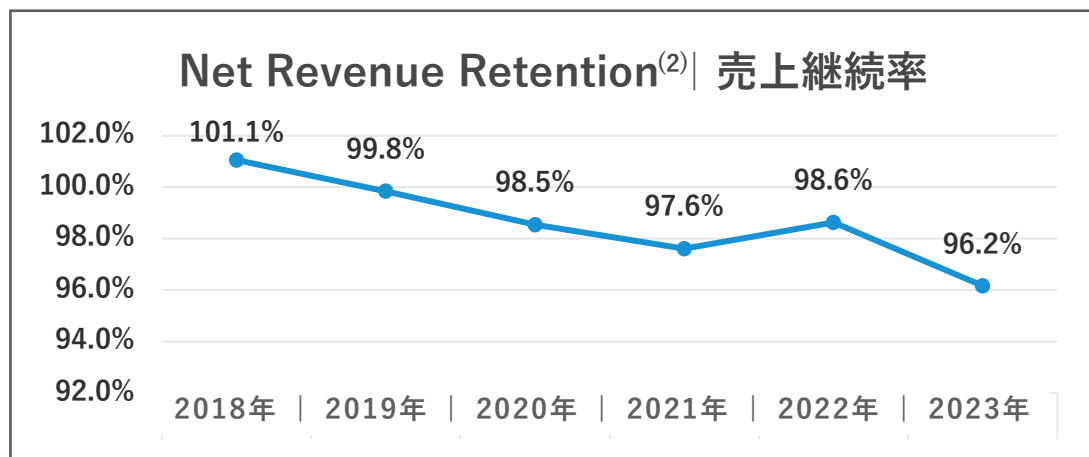
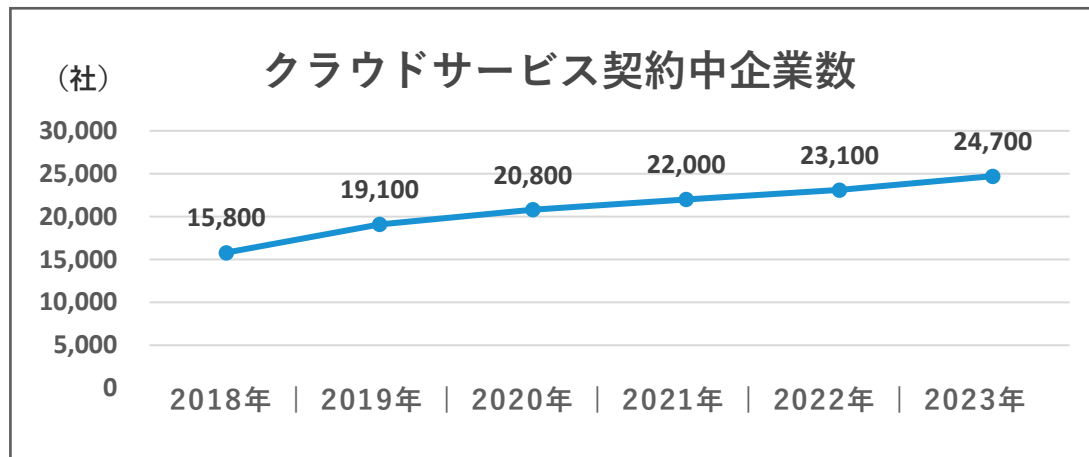
(2) **Net Revenue Retention** : 1年前の時点で契約していたサブドメインの現時点の月次売上高を1年前の月次売上高で除した、年次収益継続率 (12か月移動平均)

(3) **ARPA** : 1サブドメインあたりの平均売上単価 (Average Revenue per Account)。チーム応援ライセンス、スクール&ペアレンツライセンス、kintoneゲストユーザーを除外。

1社が複数のサブドメインを契約することも可

SaaS経営指標 | サイボウズ Office

各年12月末時点



* 上記は、「サイボウズ Office」のクラウド事業（単体）のデータ

(1) Gross Revenue Churn Rate：解約および契約者の減少によるサブドメイン単位の当月損失額を前月売上高で除した解約率（12月移動平均）

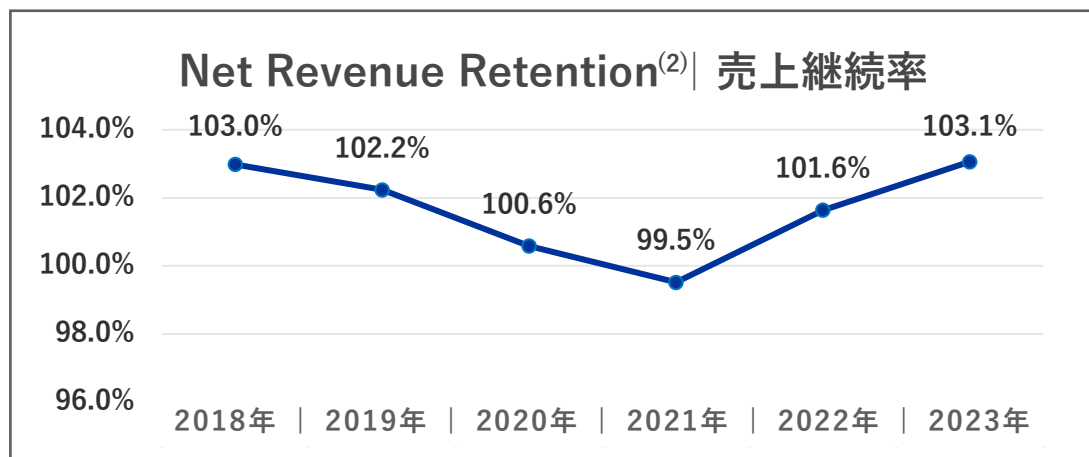
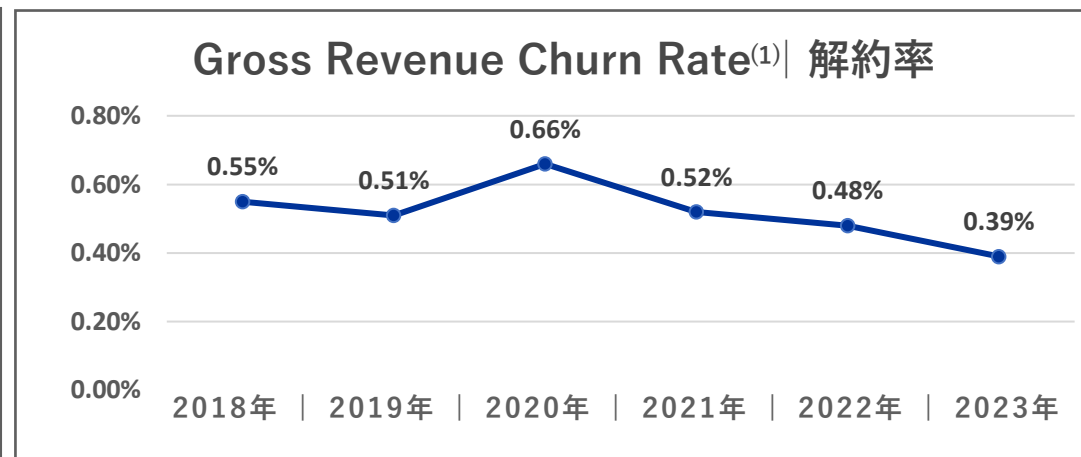
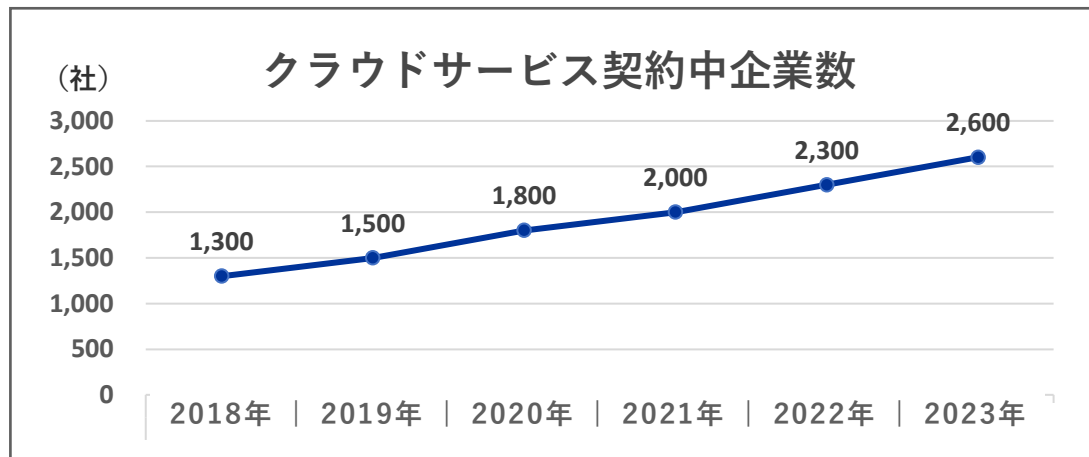
(2) Net Revenue Retention：1年前の時点で契約していたサブドメインの現時点の月次売上高を1年前の月次売上高で除した、年次収益継続率（12か月移動平均）

(3) ARPA：1サブドメインあたりの平均売上単価（Average Revenue per Account）。チーム応援ライセンス、スクール&ペアレンツライセンス、kintoneゲストユーザーを除外。

1社が複数のサブドメインを契約することも可

SaaS経営指標 | サイボウズ Garoon

各年12月末時点



* 上記は、「Garoon」のクラウド事業（単体）のデータ

(1) Gross Revenue Churn Rate：解約および契約者の減少によるサブドメイン単位の当月損失額を前月売上高で除した解約率（12月移動平均）

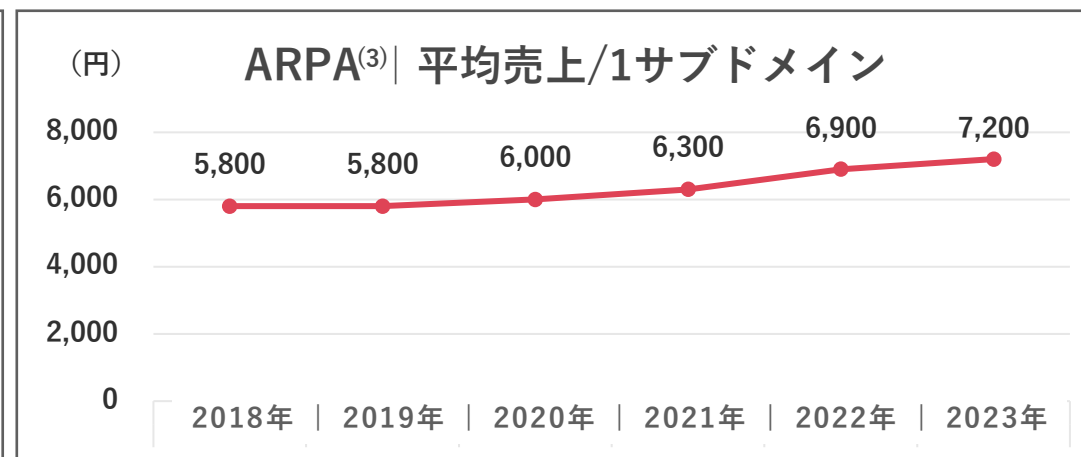
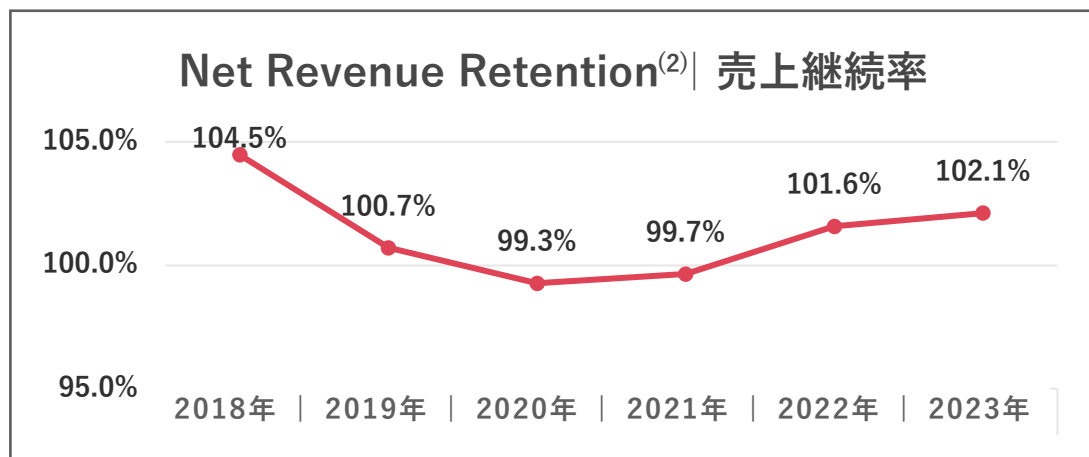
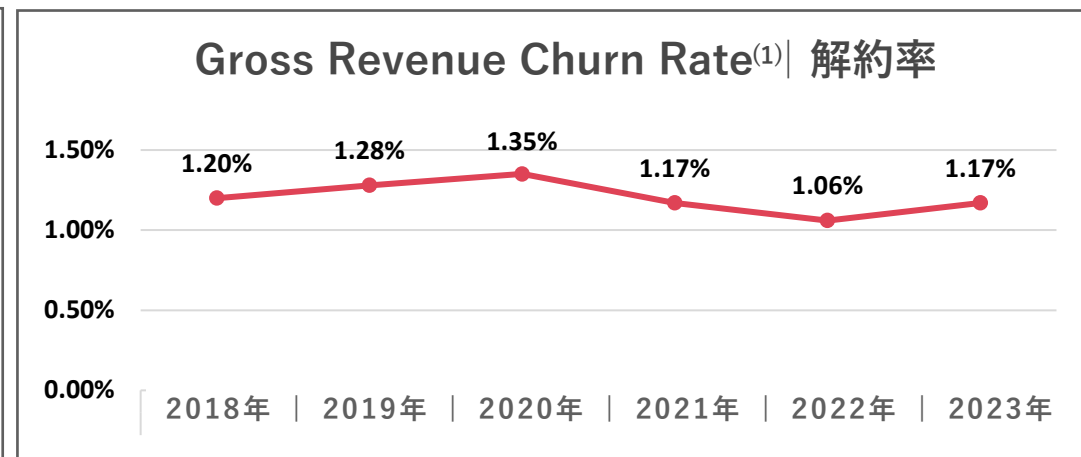
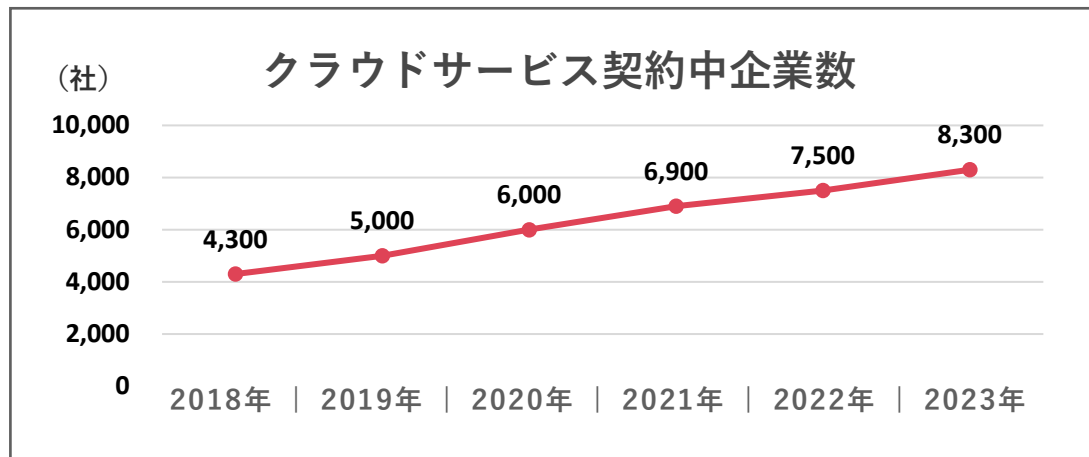
(2) Net Revenue Retention：1年前の時点で契約していたサブドメインの現時点の月次売上高を1年前の月次売上高で除した、年次収益継続率（12か月移動平均）

(3) ARPA：1サブドメインあたりの平均売上単価（Average Revenue per Account）。チーム応援ライセンス、スクール&ペアレンツライセンス、kintoneゲストユーザーを除外。

1社が複数のサブドメインを契約することも可

SaaS経営指標 | メールワイズ Mailwise

各年12月末時点



* 上記は、「メールワイズ」のクラウド事業（単体）のデータ

(1) Gross Revenue Churn Rate：解約および契約者の減少によるサブドメイン単位の当月損失額を前月売上高で除した解約率（12月移動平均）

(2) Net Revenue Retention：1年前の時点で契約していたサブドメインの現時点の月次売上高を1年前の月次売上高で除した、年次収益継続率（12か月移動平均）

(3) ARPA：1サブドメインあたりの平均売上単価（Average Revenue per Account）。チーム応援ライセンス、スクール&ペアレンツライセンス、kintoneゲストユーザーを除外。

1社が複数のサブドメインを契約することも可

