

# サイボウズ株式会社

## 2024年12月期決算説明会

2025.2.27

サイボウズ株式会社

# 目次

- 01. 会社・事業紹介
- 02. 2024年12月期 通期業績
- 03. 2024年度トピックス
- 04. 2025年12月期 通期業績見通し・中期ターゲット

# 01. 会社・事業紹介



## サイボウズ株式会社

(東証プライム[証券コード4776])

### 1997年創業

愛媛県松山市にて3名で創業

### 本社所在地

東京都中央区日本橋2-7-1  
東京日本橋タワー 27F

東京, 大阪, 松山, 名古屋, 福岡,  
広島, 仙台, 札幌, 横浜, 那覇,  
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

### 事業内容

## グループウェア

の開発・販売・運用

### 資本金

## 613百万円

### 従業員数

連結

## 1,321名

※役員監査役除く  
無期雇用(正社員)数

### 平均年齢

## 35.8歳

\* 上記は2024年12月末時点

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

# グループウェア事業

情報共有を通じてチームワークを促進させるグループウェア（情報共有プラットフォーム）を提供

## 業務システム構築プラットフォーム



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

契約中 **37,000社**

## グループウェア



中小企業向けグループウェア

導入延べ **81,000社**

## メール共有システム



チームのメール対応を一元管理

導入延べ **15,000社**



中堅・大規模組織向けグループウェア

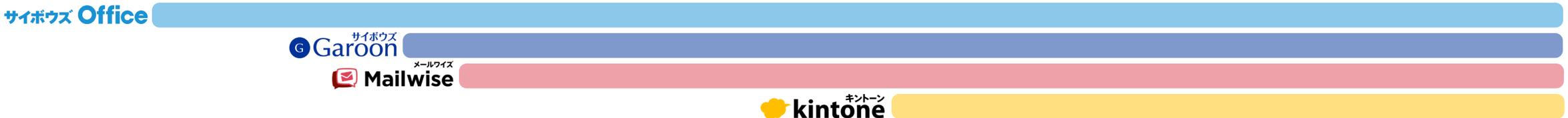
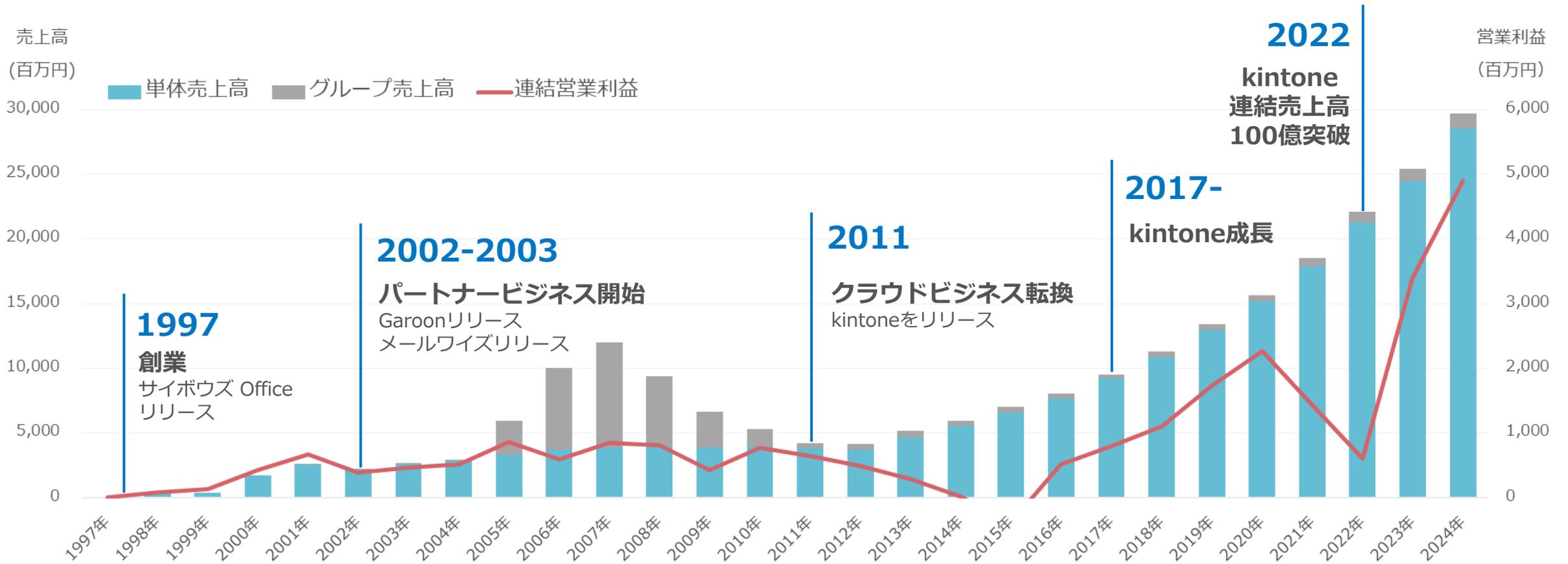
導入延べ **8,000社**

- \* 上記は、国内契約社数
- \* 2024年12月末時点の社数
- \* 「kintone」はクラウドのみの販売
- \* 「サイボウズ Office」、「Garoon」、「メールワイズ」は、パッケージ版とクラウド版を合算した延べ導入社数

より多様なユーザーがより多様な情報を扱えるワンプラットフォームへ



# サイボウズの歩み



## 02. 2024年12月期 通期業績

# 価格改定について

開発や運用をはじめとした運営全体への投資を拡大し、より良いサービスを提供していくため、2024年11月1日より、クラウドサービスの価格改定を実施。2024年11月から12月の価格改定による影響が、当期業績に反映。

## ● 価格改定後の月額ライセンス金額（一部抜粋）

| 対象サービス・コース名              | 改定前の価格（税別）    | 改定後の価格（税別）    |
|--------------------------|---------------|---------------|
| kintone ライトコース           | 780円 /1ユーザー   | 1,000円 /1ユーザー |
| kintone スタANDARDコース      | 1,500円 /1ユーザー | 1,800円 /1ユーザー |
| サイボウズ Office スタANDARDコース | 500円 /1ユーザー   | 600円 /1ユーザー   |
| サイボウズ Office プレミアムコース    | 800円 /1ユーザー   | 1,000円 /1ユーザー |
| Garoon（～300ユーザー）         | 845円 /1ユーザー   | 900円 /1ユーザー   |
| Garoon（301～1,000ユーザー）    | 800円 /1ユーザー   | 900円 /1ユーザー   |
| メールワイズ スタANDARDコース       | 500円 /1ユーザー   | 600円 /1ユーザー   |
| メールワイズ プレミアムコース          | 1,500円 /1ユーザー | 1,800円 /1ユーザー |

# 業績ハイライト

連結売上高

**29,675** 百万円

連結クラウド売上高

**26,791** 百万円

kintone連結売上高

**16,192** 百万円

連結売上高成長率

**16.7** %

連結クラウド売上高比率

**90.3** %

kintone連結売上高成長率

**24.4** %

# 連結売上高・連結営業利益

2024年12月期

連結売上高 **29,675**百万円 前年比 + **16.7%**  
連結営業利益 **4,892**百万円 前年比 + **44.1%**



# 連結業績詳細

| 連結業績<br>(単位：百万円) | 2023年12月期<br>(実績) | 2024年12月期<br>(実績) | 前年比     |         |
|------------------|-------------------|-------------------|---------|---------|
| 売上高              | 25,432            | 29,675            | +4,242  | +16.7%  |
| 営業利益             | 3,394             | 4,892             | +1,498  | +44.1%  |
| 経常利益             | 3,579             | 5,335             | +1,756  | +49.0%  |
| 当期純利益            | 2,488             | 3,555             | +1,067  | +42.8%  |
| 1株当たり<br>当期純利益   | 52.29円            | 74.99円            | +22.70円 | +43.4%  |
| 1株当たり配当金         | 14.00円            | 30.00円            | +16.00円 | +114.3% |

## point

1

価格改定に加えて費用の増加もそれほど大きくなかったため、増収増益となった。売上高は前年比16.7%となり、前期の成長率を上回った

2

増収増益により1株当たりの配当金を30円に増配

# 連結業績詳細

| 連結PL<br>(単位：百万円) | 2023年12月期<br>(実績) | 2024年12月期<br>(実績) | 前年比    |        |
|------------------|-------------------|-------------------|--------|--------|
| 売上高              | 25,432            | 29,675            | +4,242 | +16.7% |
| 売上原価             | 2,364             | 2,940             | +576   | +24.4% |
| 人件費              | 8,828             | 9,389             | +561   | +6.4%  |
| 広告宣伝費            | 4,313             | 5,618             | +1,305 | +30.3% |
| 研究開発費            | 889               | 1,228             | +338   | +38.0% |
| その他              | 5,643             | 5,605             | △37    | △0.7%  |
| 営業利益             | 3,394             | 4,892             | +1,498 | +44.1% |

## point

1 当期は人員増加が少なく、離職率が高かったため、人件費の増加が少なかった

2 「kintone」のTVCM等により広告宣伝費が増加

3 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の活性化により研究開発費が増加

# 財務状況

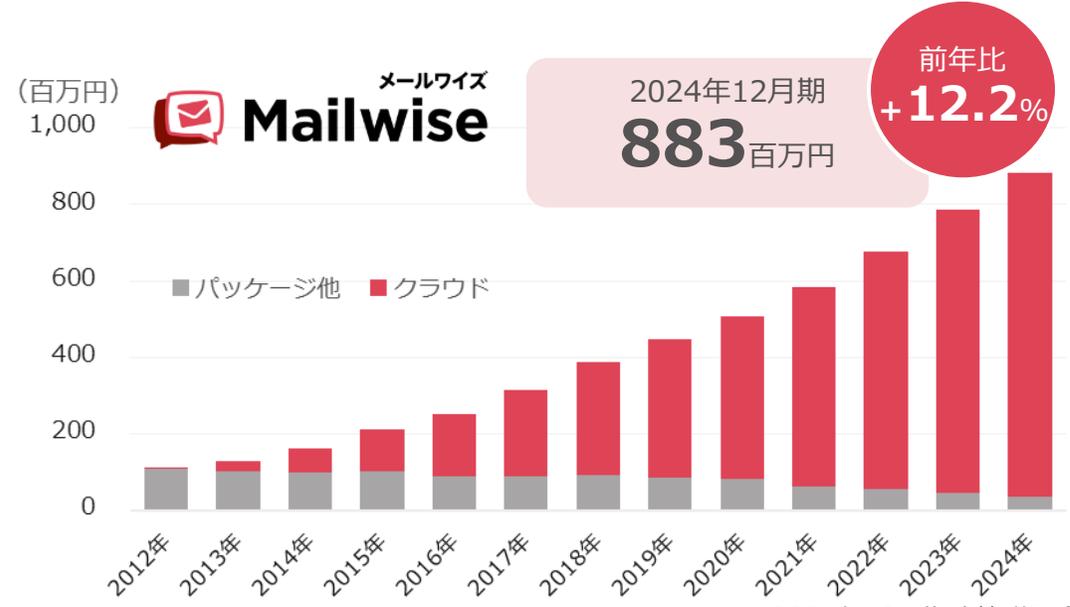
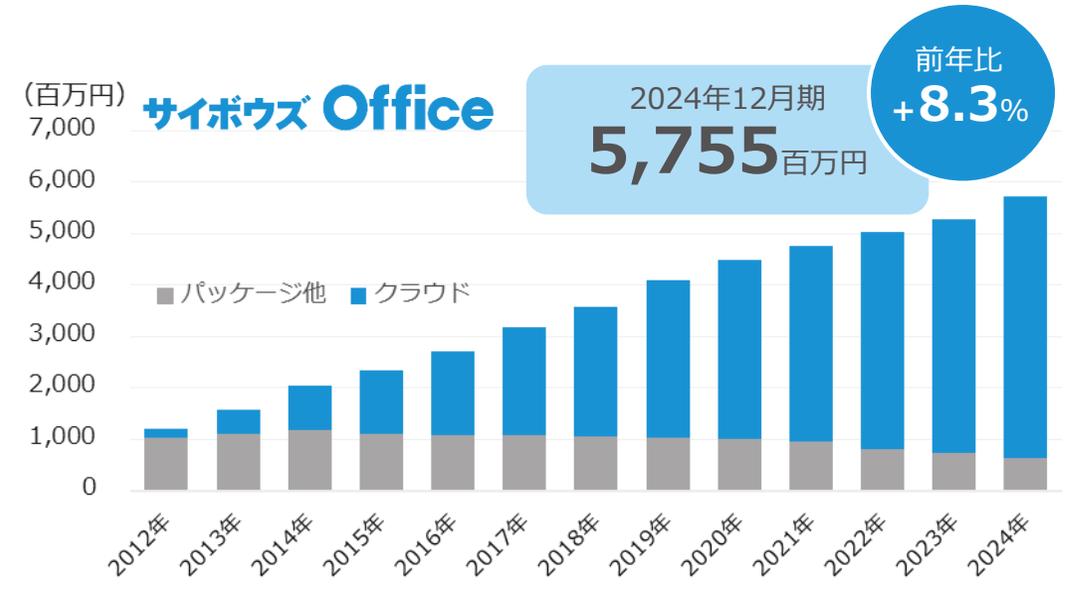
| 連結BS<br>(単位：百万円) | 2023年12月期<br>(実績) | 2024年12月期<br>(実績) | 前年比     |
|------------------|-------------------|-------------------|---------|
| 資産               | 19,248            | 21,087            | +1,838  |
| - 現預金            | 6,492             | 5,589             | △902    |
| 負債               | 7,995             | 9,454             | +1,458  |
| - 借入金            | —                 | —                 | —       |
| 純資産              | 11,253            | 11,633            | +380    |
| - 自己株式           | △1,346            | △4,275            | △2,929  |
| 自己資本比率           | 58.5%             | 55.2%             | △3.3%   |
| 1株当たり純資産         | 236.33円           | 251.69円           | +15.36円 |

point

1

2024年10月～12月に自己株式  
2,929百万円の取得により自己株式  
が4,275百万円に増加

# 製品別 連結売上高



# 製品別 SaaS経営指標

2024年11月の価格改定もあり各製品のARPAは全体的に上がっているものの、全社基盤が前提のGaroonの単価は高い一方で、kintoneの単価が引き続き課題。

| 製品           | MRR <sup>(1)</sup><br>(2024/12時点)<br>(単位：百万円) | ARR <sup>(2)</sup><br>(MRR×12)<br>(単位：百万円) | ARR<br>成長率 <sup>(3)</sup> | サブスクリプション<br>売上比率 <sup>(4)</sup> | Gross Revenue<br>Churn Rate <sup>(5)</sup> | Net Revenue<br>Retention <sup>(6)</sup> | ARPA <sup>(7)</sup><br>(月額)<br>(単位：円) |
|--------------|---|--|---------------------------|----------------------------------|--|---|---------------------------------------|
| kintone      | 1,522.0                                       | 18,264                                     | 37.2%                     | 100.0%                           | 0.94%                                      | 109.4%                                  | 40,700                                |
| Garoon       | 351.7   | 4,221                                      | 21.6%                     | 70.8%                            | 0.43%                                      | 102.1%                                  | 129,300                               |
| サイボウズ Office | 494.6   | 5,935                                      | 25.2%                     | 90.8%                            | 0.64%                                      | 100.7%                                  | 20,000                                |
| メールワイズ       | 82.5  | 990  | 25.9%                     | 96.9%                            | 1.01%                                      | 101.2%                                  | 8,800                                 |

\* 本データはクラウド（単体）のみのデータ

\* 本データは2024年12月時点の数字

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

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

(3) ARR成長率：ARRの前年比成長率

(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月額売上単価（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

# kintone 導入状況

kintoneの契約中企業は順調に増加。価格改定前の需要増もあり、当期の平均導入社数は730社/月となり、前期から80社/月の増加。東証プライム企業の導入状況も前年から増加し44%に。

契約中企業

**37,000** 社

\* 2024年12月末時点

年間平均導入社数

**730** 社/月

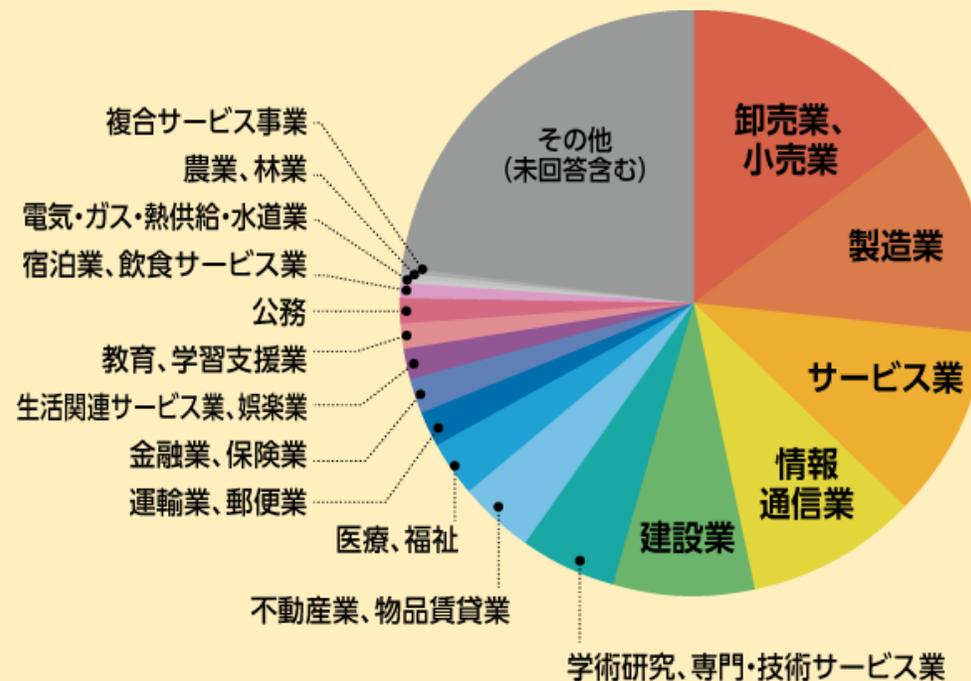
\* 2024年平均

東証プライム企業導入状況

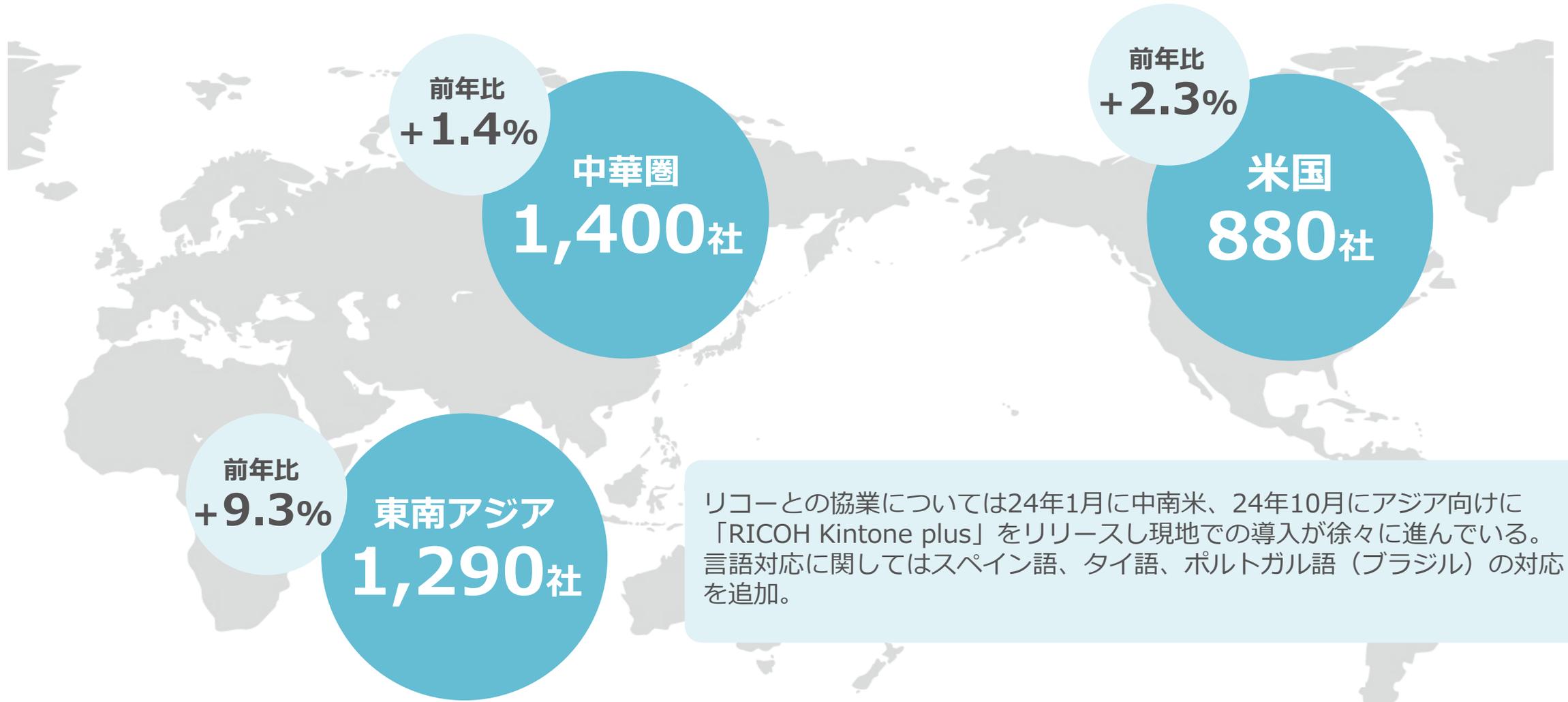
**44** %導入

\* 2024年12月末時点

ユーザー企業業種別割合



# グローバル 導入状況



リコーとの協業については24年1月に中南米、24年10月にアジア向けに「RICOH Kintone plus」をリリースし現地での導入が徐々に進んでいる。言語対応に関してはスペイン語、タイ語、ポルトガル語（ブラジル）の対応を追加。

\* 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  
\* 2024年12月末時点

## 03. 2024年度トピックス

01

## ● 全社・大規模導入の推進

- kintone「ワイドコース」のリリース
- kintoneの全社・大規模導入事例

02

## ● kintoneの導入・活用用途の拡大

- AIへの取り組み
- メール共有オプションのリリース
- 自治体でのkintone活用の拡大

03

## ● エコシステム拡大への取り組み

- パートナー・連携サービス数の増加
- kintone Teamwork Fund
- OBCとの協業体制構築

04

## ● 信頼性強化に向けた取り組み

- クラウドインフラ基盤の信頼性向上
- 新たにSOC2 Type2保証報告書を受領

01

## ● 全社・大規模導入の推進

- kintone「ワイドコース」のリリース
- kintoneの全社・大規模導入事例

02

## ● kintoneの導入・活用用途の拡大

- AIへの取り組み
- メール共有オプションのリリース
- 自治体でのkintone活用の拡大

03

## ● エコシステム拡大への取り組み

- パートナー・連携サービス数の増加
- kintone Teamwork Fund
- OBCとの協業体制構築

04

## ● 信頼性強化に向けた取り組み

- クラウドインフラ基盤の信頼性向上
- 新たにSOC2 Type2保証報告書を受領

# kintone「ワイドコース」のリリース

1,000ユーザー以上の大規模利用に対応するため、専用機能を追加し、利用可能なアプリ数・スペース数・APIリクエスト数を拡大した「ワイドコース」を2024年7月にリリース。

| コース内容                    | ライトコース             | スタンダードコース          | ワイドコース             |
|--------------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| 価格<br>(税抜き)              | 月額1,000円<br>/1ユーザー | 月額1,800円<br>/1ユーザー | 月額3,000円<br>/1ユーザー |
| 最小契約<br>ユーザー数            | 10ユーザー             | 10ユーザー             | 1,000ユーザー          |
| アプリ数                     | ~200個              | ~1,000個            | ~3,000個            |
| スペース数                    | ~100個              | ~500個              | ~1,000個            |
| APIリクエスト数/日<br>(1アプリごと)  | ×                  | 1万/日               | 10万/日              |
| 外部サービスとの連携<br>プラグイン・拡張機能 | ×                  | ○                  | ○                  |
| 大規模利用向け機能                | ×                  | ×                  | ○                  |

## 大規模利用向け機能



### ポータル拡張

組織・グループ別の表示制御、カテゴリ分類などの機能



### プロセス管理強化

プロセスフローの可視化、コメント付与などの機能



### アプリ分析

組織別アプリ保持状況分析、アプリ関連図表示などの機能

## kintoneの全社・大規模導入事例

kintoneの全社・大規模導入事例が徐々に増えている状況。kintoneを全社・大規模導入することで、より全社最適な業務効率化と情報共有の最適化を実現。

### 阪急阪神不動産

グループ会社を含めた**約1,000名**がkintoneを利用し、**市民開発とDX人材育成**を推進

### ダイドーグループホールディングス

約450のkintoneアプリを展開し、**DX推進プラットフォーム**として**グループ内**で利用



### 佐賀県小城市

kintoneを**全庁導入**しシステムを**内製化**。全職員が日常的に使うことで、**約125万枚**のペーパーレスを実現

### 長崎県西海市

**kintone×生成AI**を**全庁導入**。年間**2,000時間**以上の業務削減を達成。持続可能な自治体運営を目指す

01

## ● 全社・大規模導入の推進

- kintone「ワイドコース」のリリース
- kintoneの全社・大規模導入事例

02

## ● kintoneの導入・活用用途の拡大

- AIへの取り組み
- メール共有オプションのリリース
- 自治体でのkintone活用の拡大

03

## ● エコシステム拡大への取り組み

- パートナー・連携サービス数の増加
- kintone Teamwork Fund
- OBCとの協業体制構築

04

## ● 信頼性強化に向けた取り組み

- クラウドインフラ基盤の信頼性向上
- 新たにSOC2 Type2保証報告書を受領

# AIへの取り組み — 「kintone AIアシスタント（仮称）」 β版の発表—

kintoneの検索機能と検索拡張技術（RAG）を組み合わせた「kintone AIアシスタント（仮称）」のβ版を2024年11月に発表。これによりkintoneのデータを生成AIと組み合わせることで検索でき、より効率的なデータ活用が可能に。25年度にはその他AI機能も合わせて、ラボとしてリリース予定。

## ● AIアシスタントの活用イメージ



ユーザー

製造業の企業にSFAの提案をします。参考になる過去の案件と概要を教えてください。



AIアシスタント

製造業の企業へのSFA提案に参考になる過去の案件として、サイボウズ食品会社への「kintone SFA提案」があります。案件の概要は以下の通りです。・・・

kintone  
アプリを参照



顧客



案件



受注



予算



日報

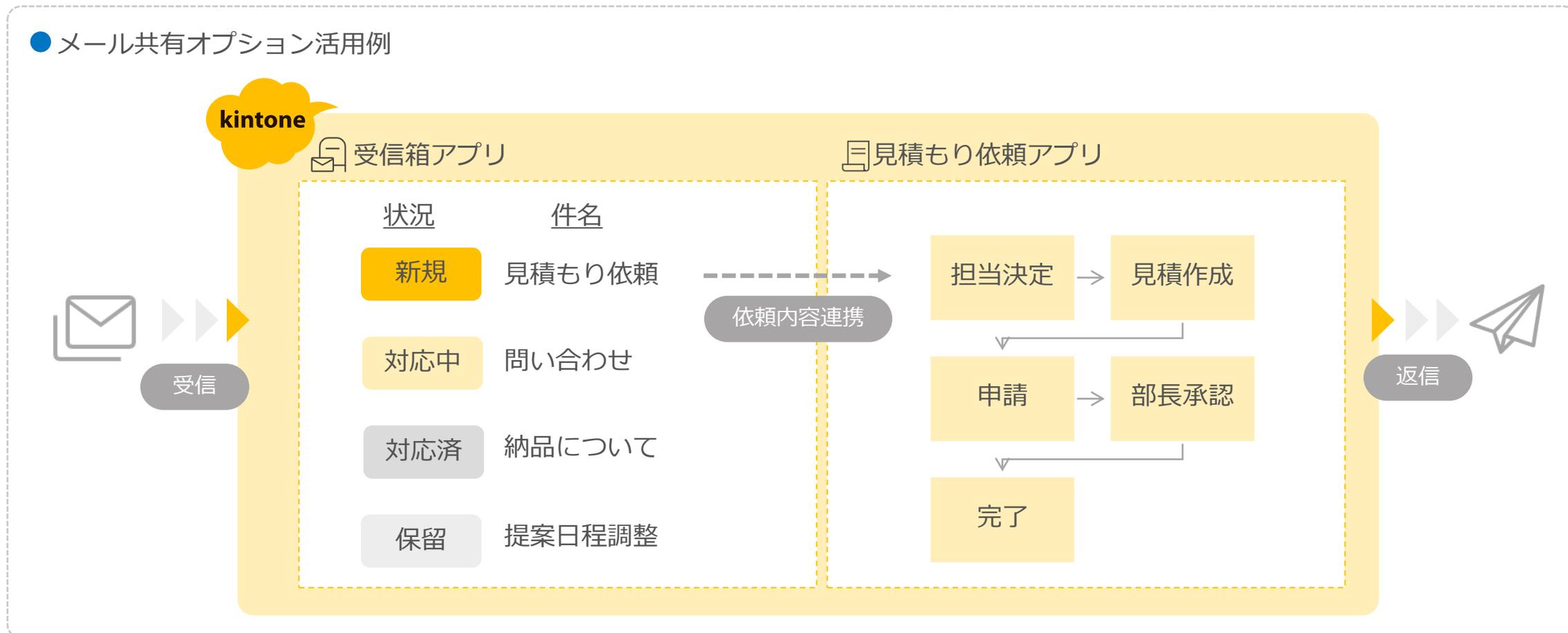
## ● AIアシスタント画面イメージ



# メール共有オプションのリリース

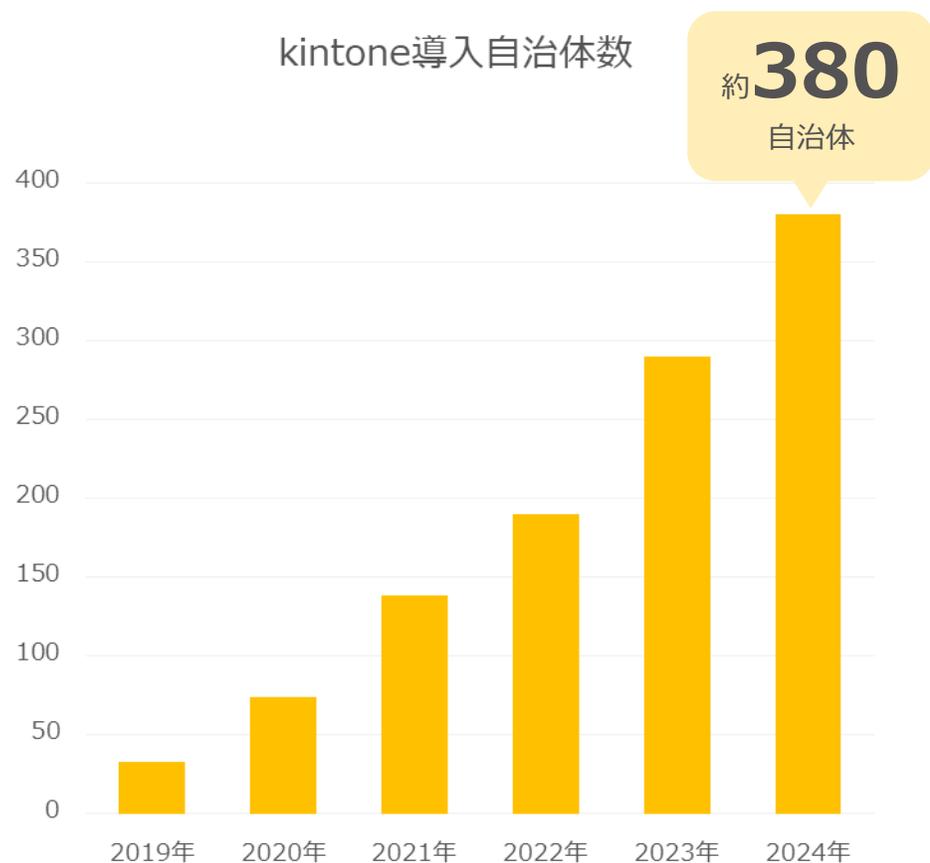
2024年10月に「メール共有オプション」をリリース。情報の出入り口として重要なメール情報をkintoneに集約し、kintone上で管理している業務情報と紐づけることで情報の一元管理と業務のスピーディな対応が可能に。

## ● メール共有オプション活用例



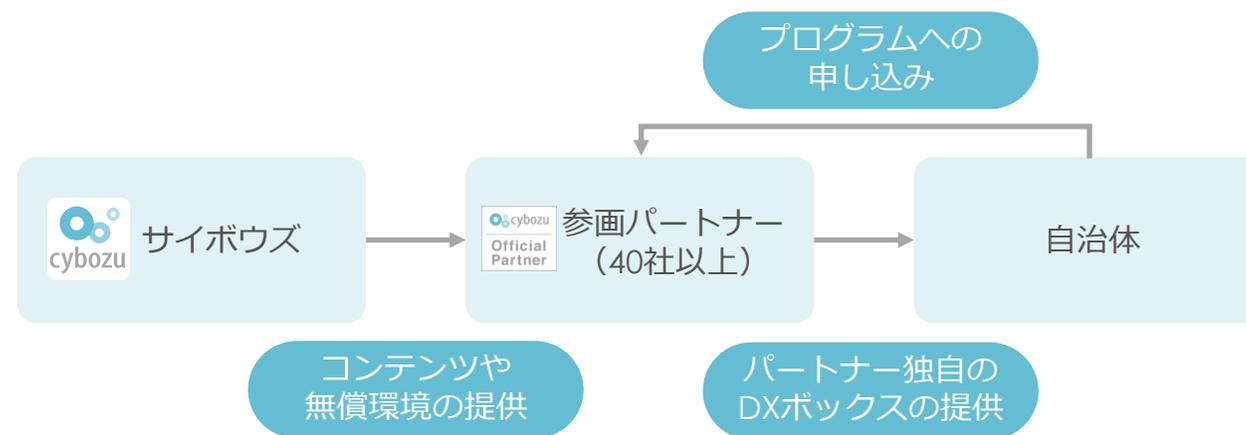
## 自治体でのkintone活用の拡大

自治体のkintone導入数は380自治体を突破。前年から約100自治体の増加。  
23年度から開始した「まるごとDXボックス」の参画パートナー企業は40社を超え、自治体エコシステムも拡大中。



### ● まるごとDXボックスのスキーム

サイボウズが提供するコンテンツに加えて、各パートナー企業の専門知識を活用し、自治体のデジタル化を支援するプログラム



01

## ● 全社・大規模導入の推進

- kintone「ワイドコース」のリリース
- kintoneの全社・大規模導入事例

02

## ● kintoneの導入・活用用途の拡大

- AIへの取り組み
- メール共有オプションのリリース
- 自治体でのkintone活用の拡大

03

## ● エコシステム拡大への取り組み

- パートナー・連携サービス数の増加
- kintone Teamwork Fund
- OBCとの協業体制構築

04

## ● 信頼性強化に向けた取り組み

- クラウドインフラ基盤の信頼性向上
- 新たにSOC2 Type2保証報告書を受領

## パートナー・連携サービス数の増加

パートナービジネスは年々拡大しており、オフィシャルパートナー社数は500社、連携サービスは400サービスを突破。AI関連の連携サービスも増加。パートナー売上高は16,587百万円（前年比+23.7%）、売上高比率は64.7%に。

オフィシャルパートナー社数

約 **500** 社

\* 2024年12月末時点

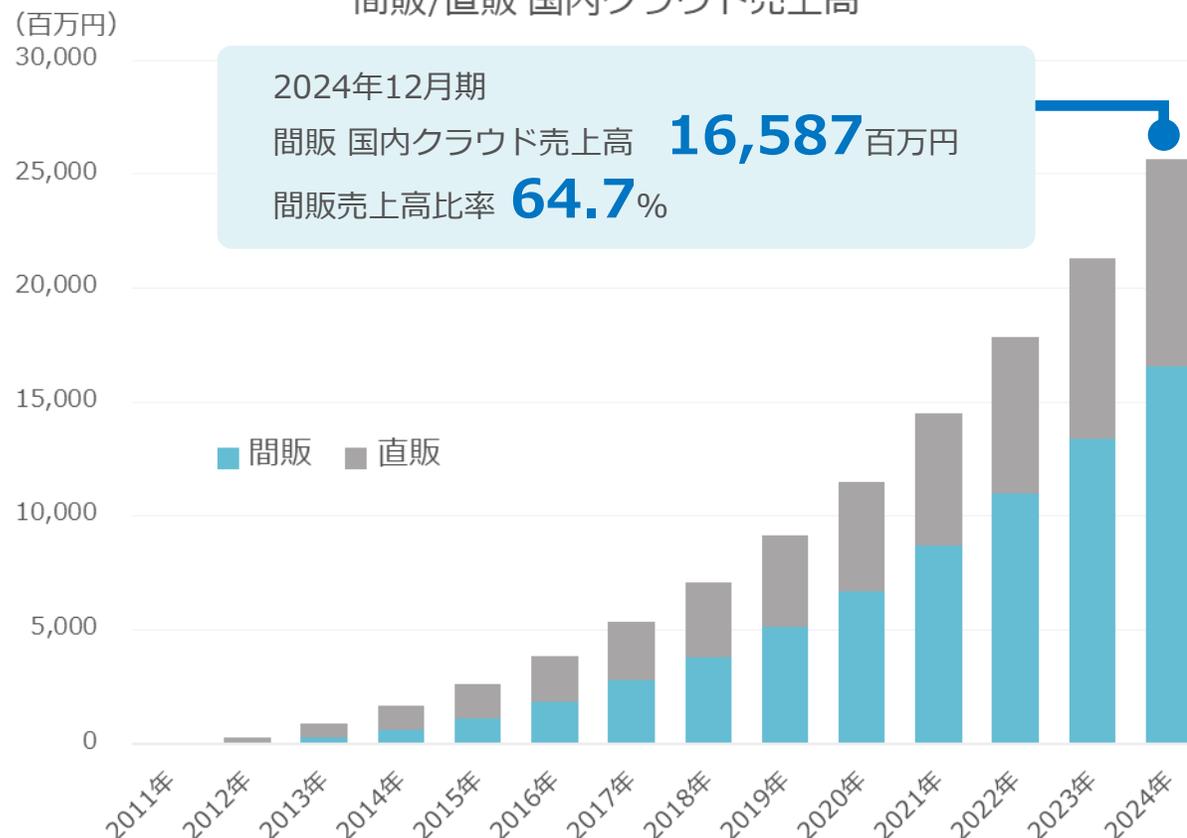
連携サービス数

**400** 以上

AI関連の連携サービス数は  
**10** サービス以上

\* 2024年12月末時点

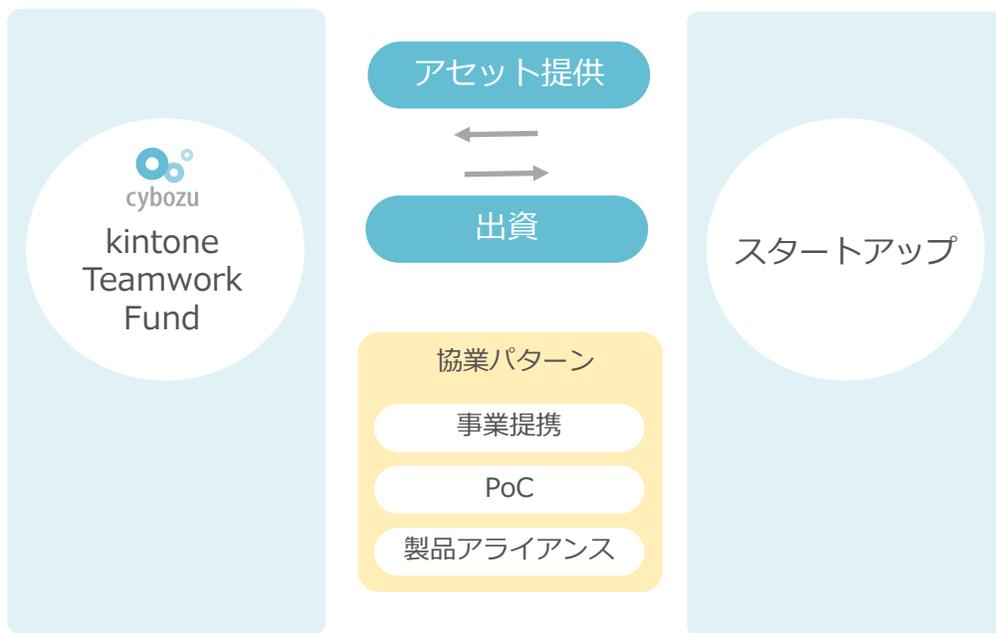
間販/直販 国内クラウド売上高



# kintone Teamwork Fund

kintone Teamwork Fundはアーリーステージ以降のスタートアップ企業を中心に支援し、エコシステムの更なる拡大を目指す。24年度は合計4社に出資し、その中の1社、法律事務所向けクラウドサービスを提供する株式会社FISTBUMPについては、セミオーダー型kintoneサービス「クラウドバランス」を支援。

## ● 協業スキーム



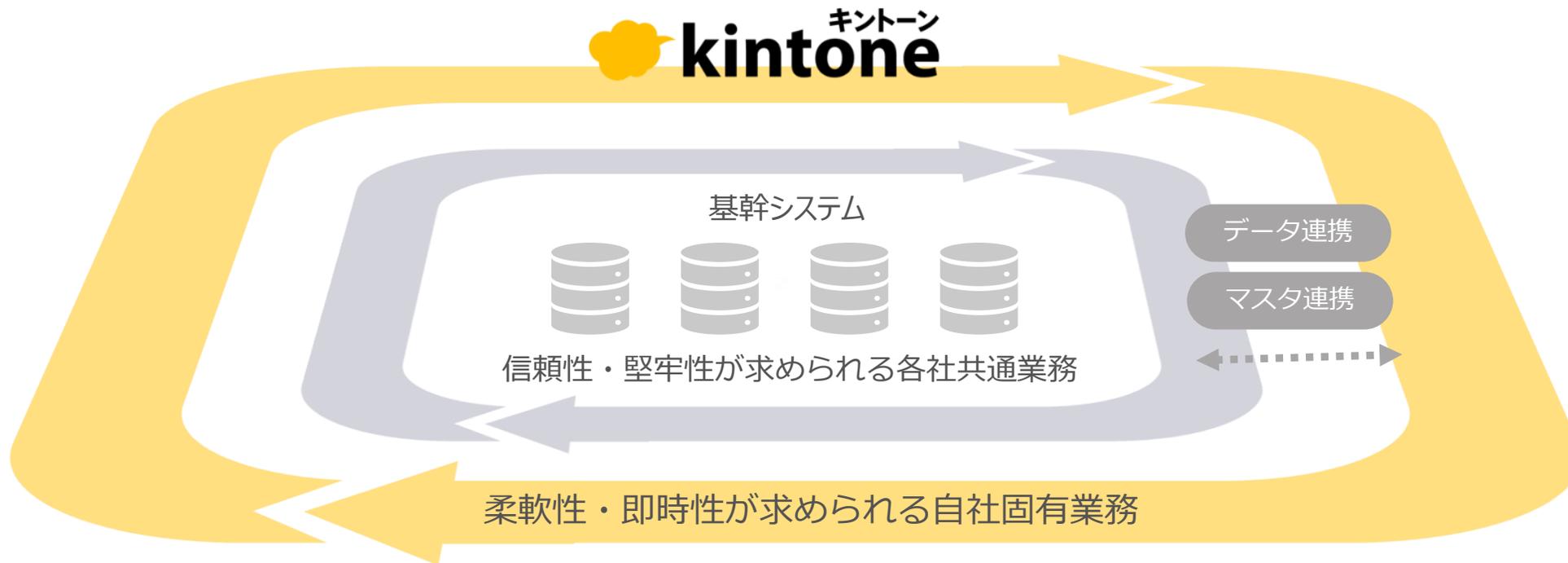
## ● 投資方針

|        |  |
|--------|--|
| 投資目的   | サイボウズエコシステムにおける協業先の拡充  |
| 対象ステージ | アーリー～ミドルステージ   |
| 活動エリア  | 日本・米国・アジア  |
| 出資額    | 案件ごとに判断（1,000万～1億円程度）  |
| 注力投資領域 | kintoneなどのサイボウズ製品との事業シナジーが見込める以下、3つの領域<br>①生成AIをはじめとする新技術を活用したサービス<br>②業界特化ソリューション<br>③グローバル市場向けサービス |

## OBCとの協業体制構築 — 「kintone」 × 「奉行クラウド」 連携機能の提供開始—

株式会社オービックビジネスコンサルタント（OBC）が提供する基幹システム「勘定奉行クラウド」とkintoneの連携機能を共同で企画し、2024年10月よりOBCから提供を開始。サイボウズは、本提供を皮切りに、kintoneと基幹システムの連携による「Fit to Company Standard」の実現を推進。

- kintoneと基幹システムの連携・棲み分けイメージ



01

## ● 全社・大規模導入の推進

- kintone「ワイドコース」のリリース
- kintoneの全社・大規模導入事例

02

## ● kintoneの導入・活用用途の拡大

- AIへの取り組み
- メール共有オプションのリリース
- 自治体でのkintone活用の拡大

03

## ● エコシステム拡大への取り組み

- パートナー・連携サービス数の増加
- kintone Teamwork Fund
- OBCとの協業体制構築

04

## ● 信頼性強化に向けた取り組み

- クラウドインフラ基盤の信頼性向上
- 新たにSOC2 Type2保証報告書を受領

# クラウドインフラ基盤の信頼性向上

クラウド事業開始の2011年より、自社でクラウドインフラ基盤の開発と運用を継続。最新技術で信頼性を高めた自社開発の新クラウドインフラ基盤「Neco」移行も順調に進行中。



## 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

# 新たにSOC2 Type2保証報告書を受領

## SOC2 Type2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 Type2保証報告書を2024年8月に受領。SOC2 Type2保証報告書は、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第三者の立場として評価したもの。

## 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 27001:2022  
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

01

## ● 人的資本情報の開示

- 社員数と離職率の推移
- 人的資本経営ページの公開

02

## ● 組織変更とコーポレートガバナンス

- 事業状況に合わせた新たな組織体制
- 取締役メンバー構成とガバナンス

03

## ● 新たな拠点の開設

- タイ法人設立と那覇コンタクトセンターの設置

04

## ● 外部機関からの評価獲得

- 顧客満足度調査で高評価を獲得
- 「プラチナ企業」ランキング1位を獲得

01

## ● 人的資本情報の開示

- 社員数と離職率の推移
- 人的資本経営ページの公開

02

## ● 組織変更とコーポレートガバナンス

- 事業状況に合わせた新たな組織体制
- 取締役メンバー構成とガバナンス

03

## ● 新たな拠点の開設

- タイ法人設立と那覇コンタクトセンターの設置

04

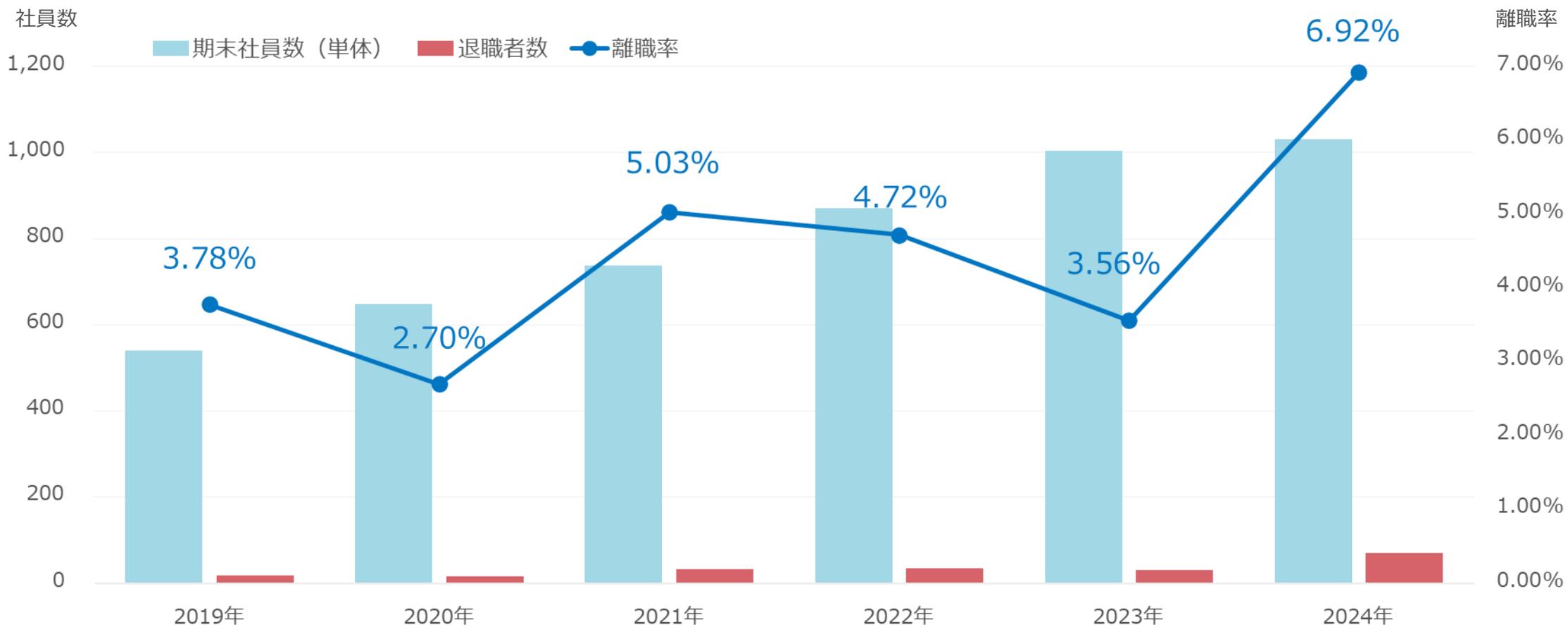
## ● 外部機関からの評価獲得

- 顧客満足度調査で高評価を獲得
- 「プラチナ企業」ランキング1位を獲得

# 社員数と離職率の推移

社員数（単体・無期雇用）は1,000名を超え、当期の離職率は前年より+3.36ポイント増加。とくに、コロナ禍入社  
の社員の離職が目立つ結果となった。

社員数と離職率の推移



# 人的資本経営ページの公開

サイボウズの人的資本経営ポリシーや、チームと人を支援する施策、各種データを人的資本経営ページにて公開。大前提である「チームの生産性と個人の幸福の両立」を目指し、「100人100通りの働き方」から「100人100通りのマッチング」に変更。

## ● サイボウズの人的資本経営ページ



変更前

「100人100通りの**働き方**」

変更後

「100人100通りの**マッチング**」

01

## ● 人的資本情報の開示

- 社員数と離職率の推移
- 人的資本経営ページの公開

02

## ● 組織変更とコーポレートガバナンス

- 事業状況に合わせた新たな組織体制
- 取締役メンバー構成とガバナンス

03

## ● 新たな拠点の開設

- タイ法人設立と那覇コンタクトセンターの設置

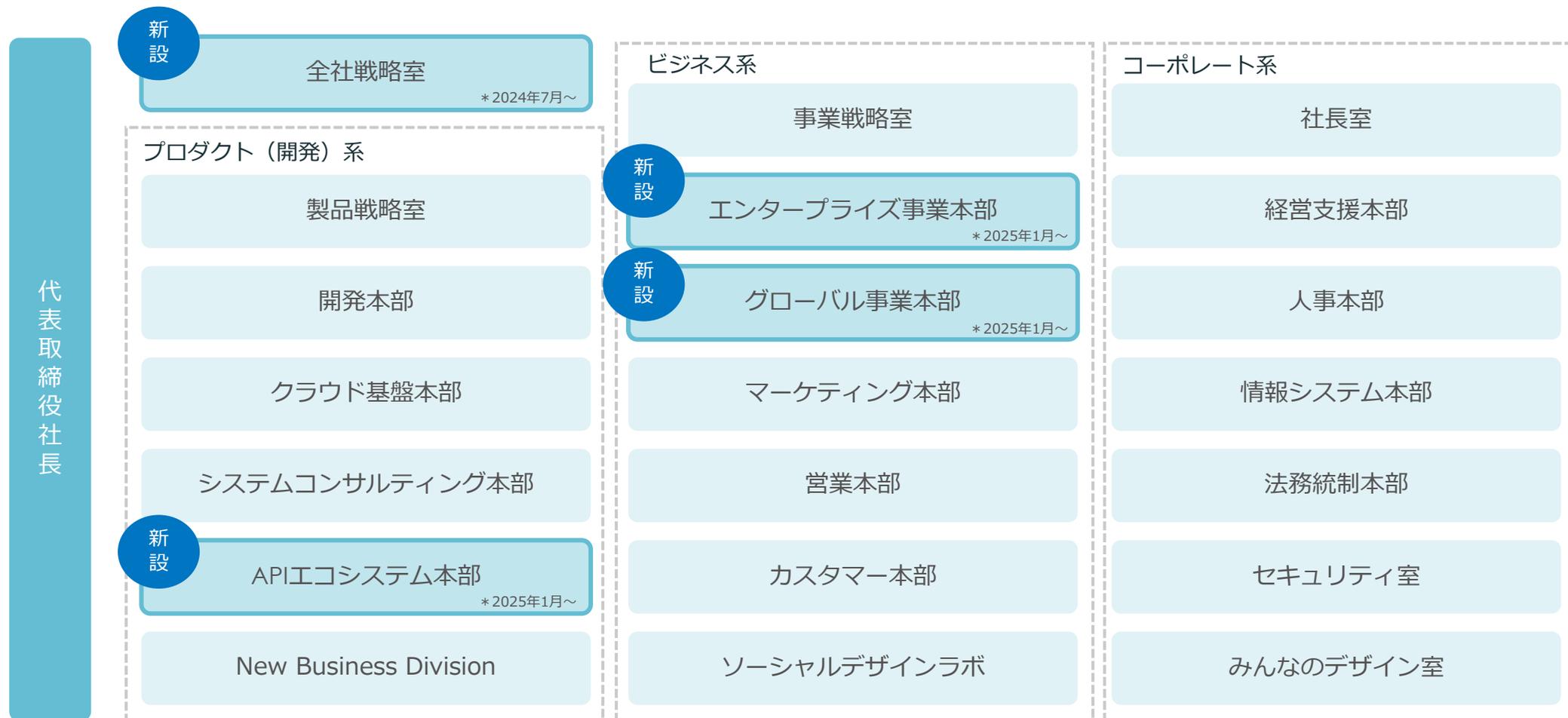
04

## ● 外部機関からの評価獲得

- 顧客満足度調査で高評価を獲得
- 「プラチナ企業」ランキング1位を獲得

# 事業状況に合わせた新たな組織体制

「グローバル事業本部」「エンタープライズ事業本部」については、今後、グローバル市場及びエンタープライズ市場へのビジネス推進をより一層強化していくため、本部として新たに設置。



# 取締役メンバー構成とガバナンス

社外取締役については、『エフェクチュエーション 優れた起業家が実践する「5つの原則」』の著者でもある吉田氏に新たに就任いただく予定。また、取締役の監督責任であるみんなが取締役（通称：みんとり）制度の24年度総登録数は400件を超え、前期の1.4倍に。

\*2025年3月開催の第28回定時株主総会にて付議予定

## 社外取締役（2025年度候補者\*）



熊平 美香

再任

昭和女子大学ダイバーシティ推進機構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



吉田 満梨

新任

神戸大学大学院経営学研究科准教授

## その他の取締役（2025年度候補者\*）



青野 慶久  
代表取締役社長

再任



岡田 陸  
人事本部

再任



田岡 朋弥  
経営支援本部

再任



永岡 恵美子  
マーケティング本部

新任

### みんとりとは

みんとりとは、『Culture（行動指針）に関するガバナンス』の仕組みであり、社員全員（みんな）が取締役となり、Cultureに沿った行動が浸透しているかをチェックする制度。年に1度、各本部長へのフィードバックをアプリに登録。

# コーポレート トピックス

01

## ● 人的資本情報の開示

- 社員数と離職率の推移
- 人的資本経営ページの公開

02

## ● 組織変更とコーポレートガバナンス

- 事業状況に合わせた新たな組織体制
- 取締役メンバー構成とガバナンス

03

## ● 新たな拠点の開設

- タイ法人設立と那覇コンタクトセンターの設置

04

## ● 外部機関からの評価獲得

- 顧客満足度調査で高評価を獲得
- 「プラチナ企業」ランキング1位を獲得

## タイ法人設立と那覇コンタクトセンターの設置

タイの日系企業および現地企業に向けてkintoneの販売・マーケティング活動を強化のため、タイ法人「Kintone (Thailand) Co., Ltd.」をバンコクに設立。また、ユーザー数増加に伴う製品サポート強化を目的に、メール・電話・チャットサポート等の窓口業務に特化した那覇コンタクトセンターを開設。



01

## ● 人的資本情報の開示

- 社員数と離職率の推移
- 人的資本経営ページの公開

02

## ● 組織変更とコーポレートガバナンス

- 事業状況に合わせた新たな組織体制
- 取締役メンバー構成とガバナンス

03

## ● 新たな拠点の開設

- タイ法人設立と那覇コンタクトセンターの設置

04

## ● 外部機関からの評価獲得

- 顧客満足度調査で高評価を獲得
- 「プラチナ企業」ランキング1位を獲得

## 顧客満足度調査で高評価を獲得

複数の外部機関から高い評価を獲得。日経コンピュータの顧客満足度調査とパートナー満足度調査においては、4つの部門で1位を獲得。

### 日経コンピュータ 2024年9月5日号 顧客満足度調査 2024-2025

業務効率化・内製支援ソフト/サービス部門 1位  
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 2025年3月6日号 パートナー満足度調査 2025

業務効率化・内製支援ソフト/サービス部門 1位  
クラウド情報系サービス部門 1位



### 2024年「HDI格付けベンチマーク」 クオリティ格付け(センター評価：電話)

最高評価3つ星



# 「プラチナ企業」ランキング1位を獲得

サイボウズが、日本経済新聞のプラチナ企業ランキングで1位を獲得。プラチナ企業ランキングは、「働きやすさ」と「働きがい」の両方が高い企業を評価。

## ● 日本経済新聞抜粋

### プラチナ企業 上位100社

| 順位 | 企業名               | 1年後売上高増減率(%) | PBR<br>(倍) |
|----|-------------------|--------------|------------|
| 1位 | サイボウズ             | 19.4         | 21.26      |
| 2  | コスモスイニシア          | 14.9         | 0.45       |
| 3  | MIXI              | 20.4         | 0.99       |
| 4  | 味の素               | 18.2         | 2.76       |
| 5  | メルカリ              | 17.0         | 11.35      |
| 6  | CARTA HOLDINGS    | 0.5          | 1.47       |
| 7  | robot home        | 32.5         | 1.96       |
| 8  | 日本新薬              | 4.9          | 2.63       |
| 9  | エイチーム             | ▲13.3        | 1.36       |
| 10 | アクシスコンサルティング      | 23.6         | —          |
| 11 | BEENOS            | 8.9          | 1.35       |
| 12 | 北国フィナンシャルホールディングス | —            | 0.52       |
| 13 | リブセンス             | 13.8         | 2.30       |
| 14 | フィデアホールディングス      | —            | 0.25       |
| 15 | アステラス製薬           | 17.2         | 2.22       |

### プラチナ企業TOP100 御社やライバルはランクイン？ (2024年5月7日)

—前略—

日本経済新聞が国内最大級の会社情報の口コミサイトにある社員らの投稿から、上場企業約2300社の労働環境と業績を分析した。

—中略—

働きやすさは高いが、働きがいは低い企業を「ホワイト」、逆に働きやすさは低いが、働きがいは高い企業を「モーレツ」と分類した。両方とも高い企業を「プラチナ」、両方とも低い企業を「ブラック」と類型化した。

全体に占める比率はモーレツが29%で最多だった。プラチナは24%、ホワイトは20%だった。

—後略—

## 04. 2025年12月期 通期業績見通し 中期ターゲット

# 2025年12月期 通期業績見通し

来期の着地予想は売上高36,004百万円、営業利益8,437百万円の見通し。来期も高水準な成長を維持できるよう事業への積極投資を実施。

| 連結業績<br>(単位：百万円) | 2024年12月期<br>(実績) | 2025年12月期<br>(予想) | 前年比     |        |
|------------------|-------------------|-------------------|---------|--------|
| 売上高              | 29,675            | 36,004            | +6,329  | +21.3% |
| 営業利益             | 4,892             | 8,437             | +3,545  | +72.4% |
| 経常利益             | 5,335             | 8,494             | +3,159  | +59.2% |
| 当期純利益            | 3,555             | 5,904             | +2,349  | +66.1% |
| 1株当たり<br>当期純利益   | 74.99円            | 127.77円           | +52.78円 | +70.4% |
| 1株当たり配当金         | 30.00円            | 40.00円            | +10.00円 | +33.3% |

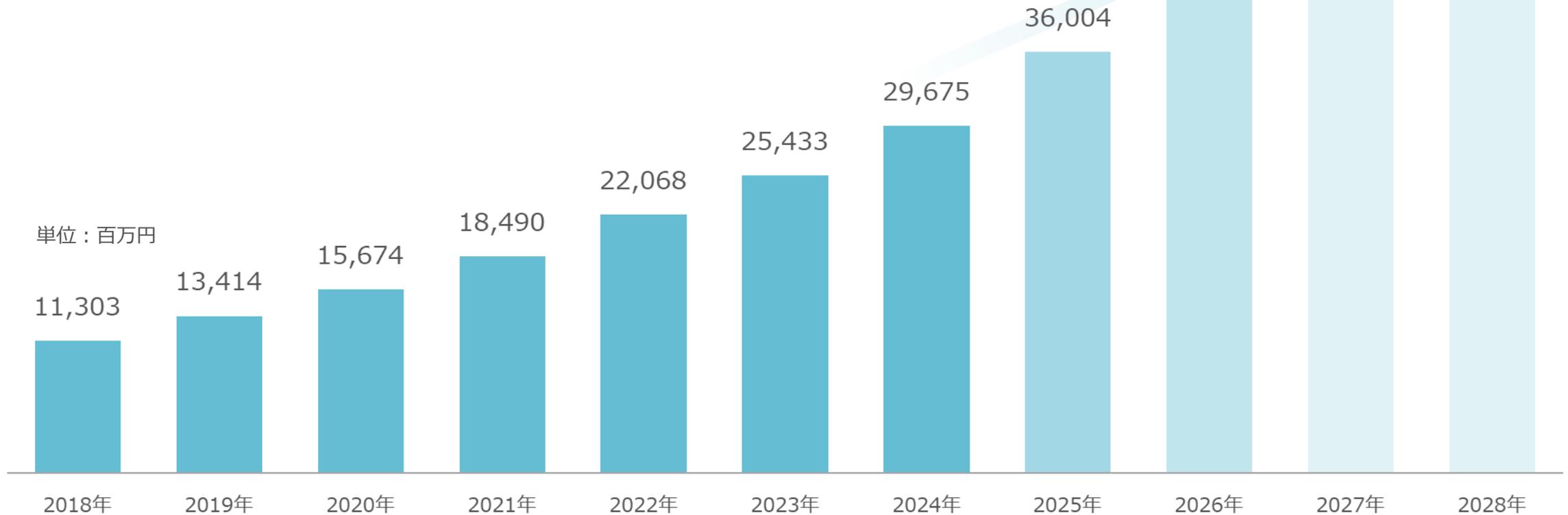
# 中期ターゲット

2028年12月期 連結売上高

予測値：48,000百万円～50,000百万円

目標値：50,900百万円 突破

\* 2023年売上の2倍で目標値を設定



1

## 大規模導入・全社導入の推進

とくにエンタープライズ市場の大規模導入に向けた機能強化に加えて、マーケティング・営業活動も強化

2

## より多様な人がより多様な情報を扱えるプラットフォームへの進化

kintone導入・活用用途の拡大に向け、AI技術への投資、機能強化・アドオンサービスの開発を実施

3

## グローバルで戦える製品展開に向けた研究開発の継続

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

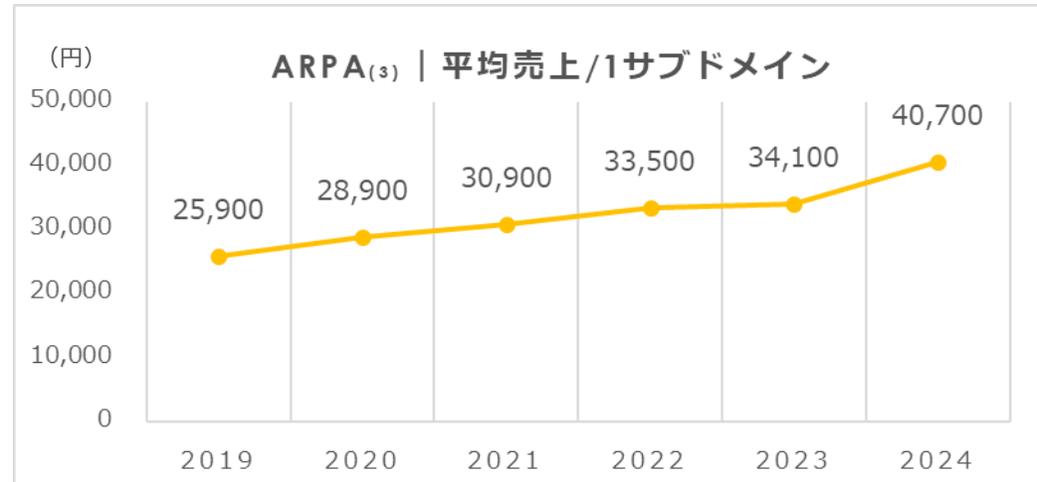
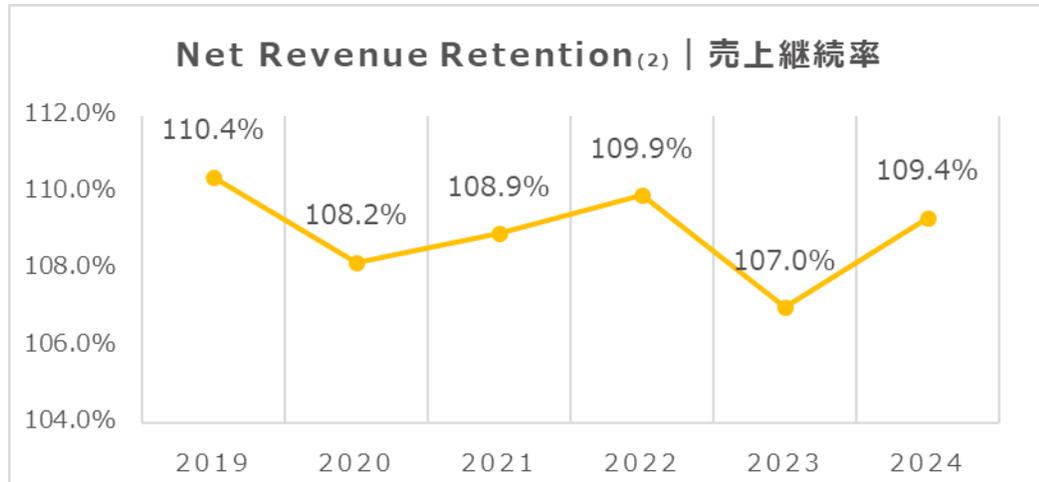
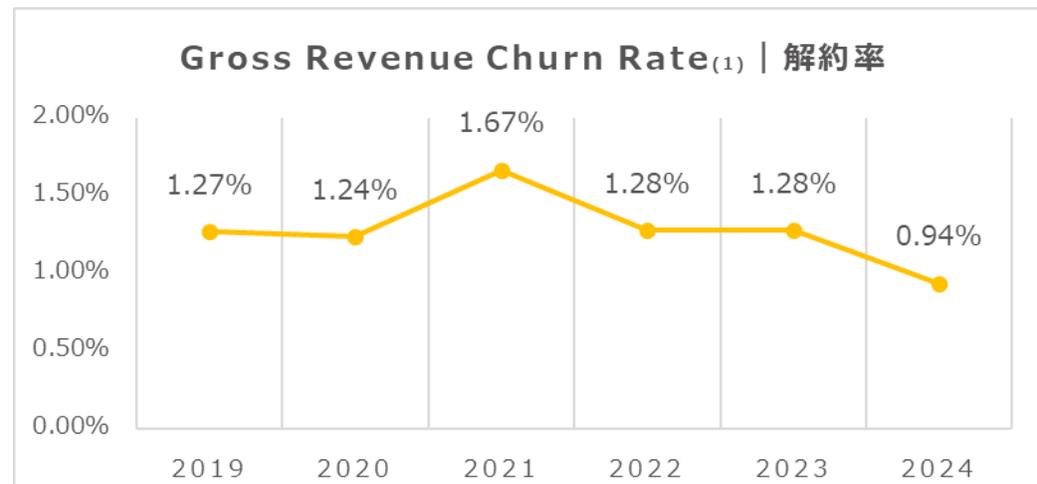
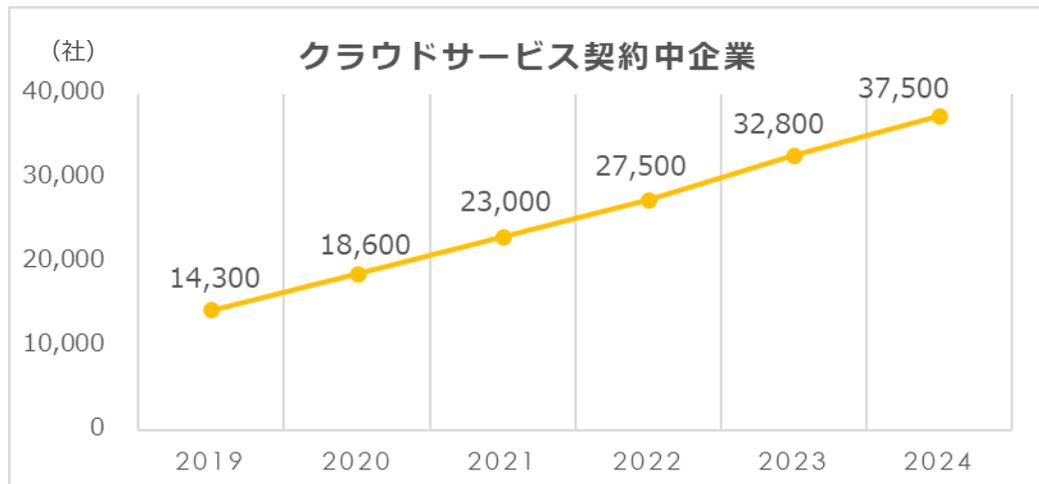
一人ひとりが個人としての主体性を持ち、  
よりよいチーム作りに関わっていく

### 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

# Appendix

\*各年12月末



\*上記は、「kintone」(単体)のデータ

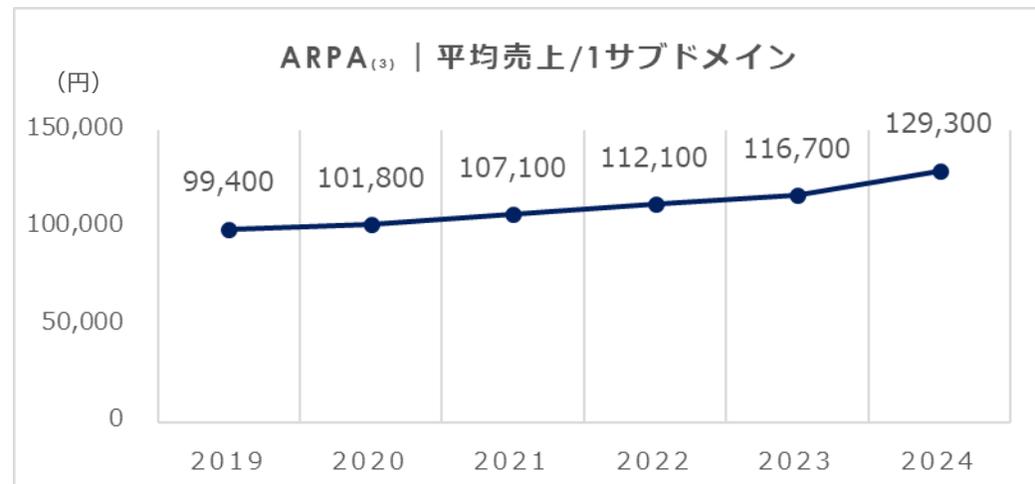
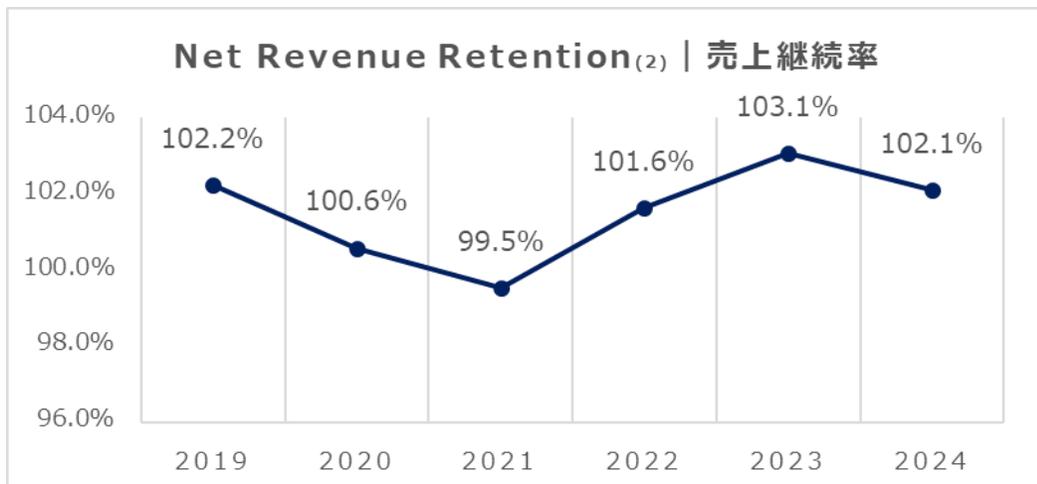
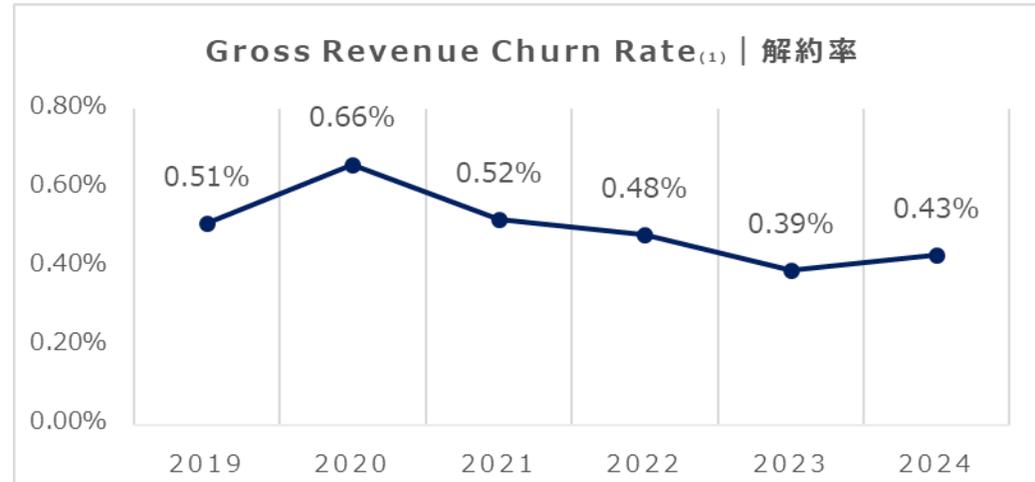
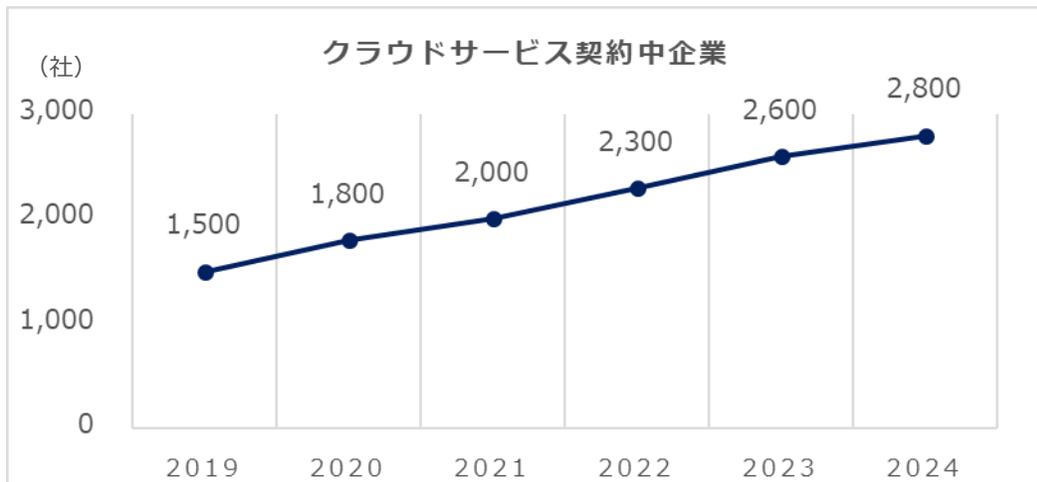
(1) **Gross Revenue Churn Rate** : 解約および契約者の減少によるサブドメイン単位の当月損失額を前月売上高で除した解約率 (12月移動平均)

(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

\*各年12月末



\*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）

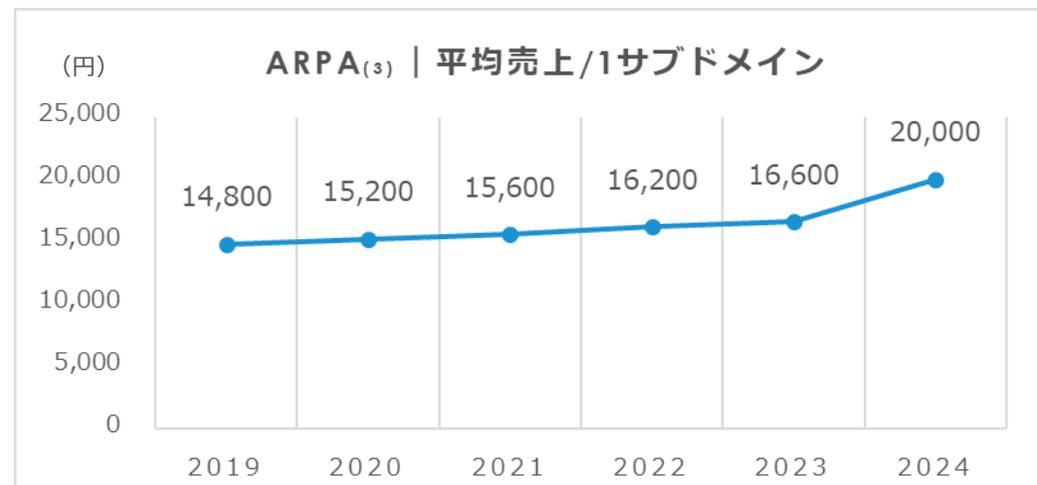
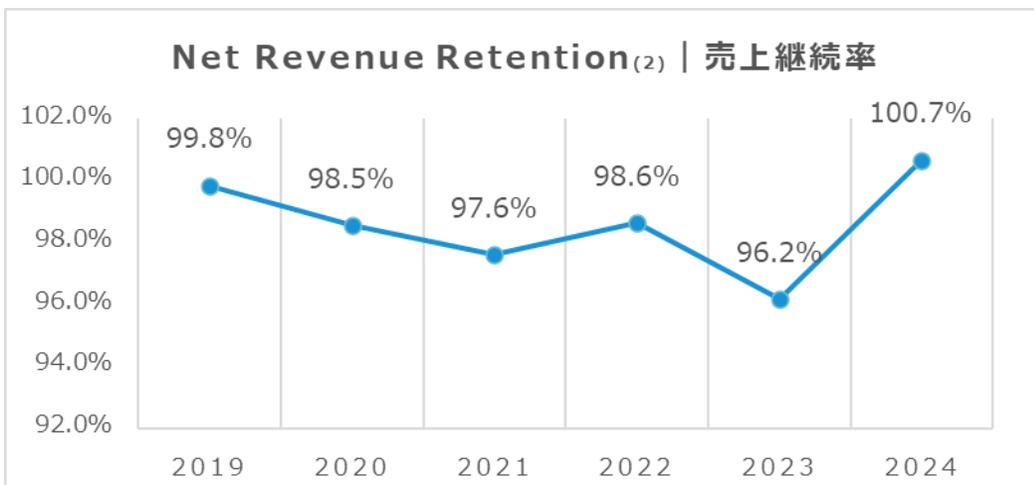
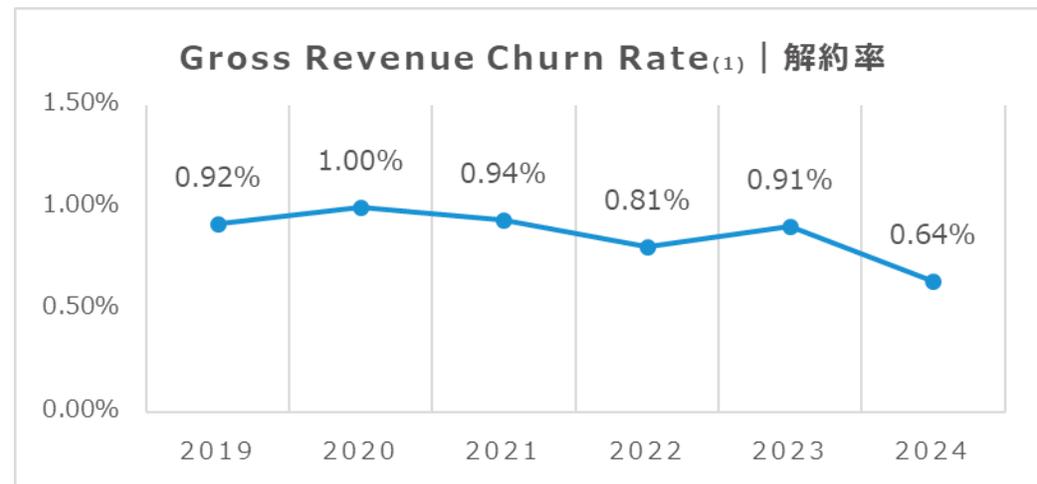
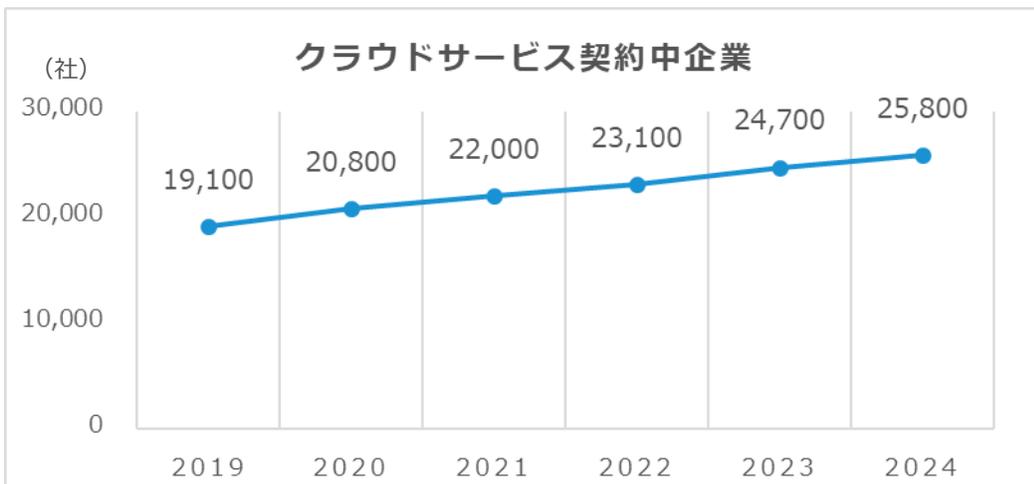
(2) **Net Revenue Retention** : 1年前の時点で契約していたサブドメインの現時点の月次売上高を1年前の月次売上高で除した、年次収益継続率（12か月移動平均）

(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指標 | サイボуз Office

\*各年12月末



\*上記は、「サイボуз 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）

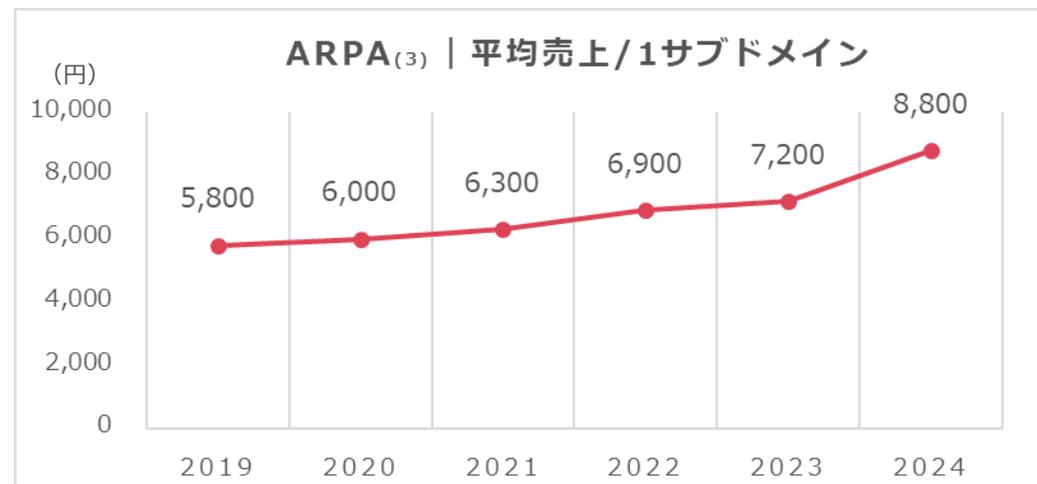
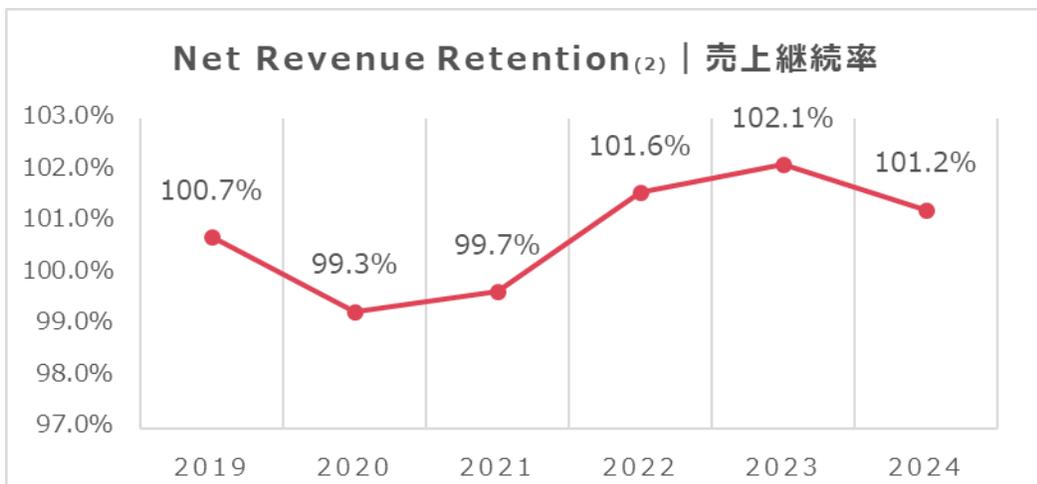
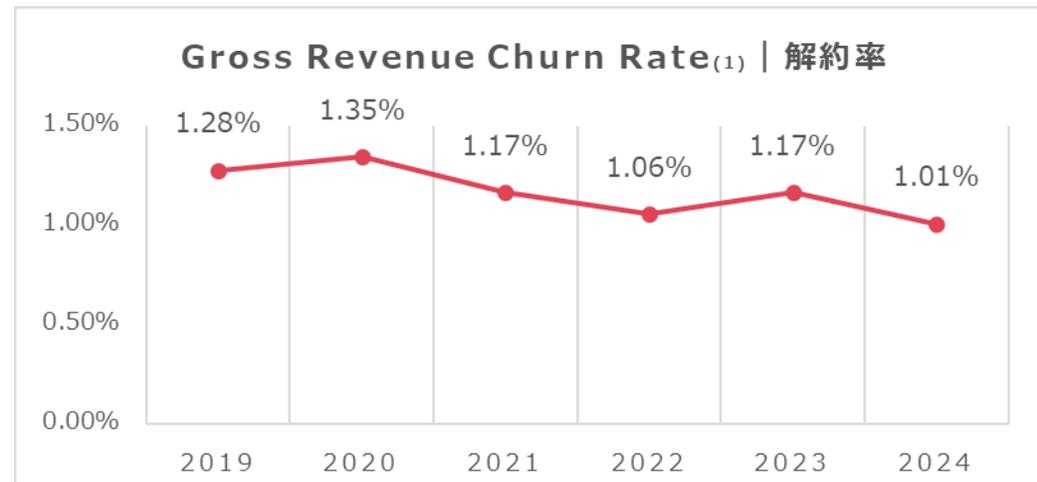
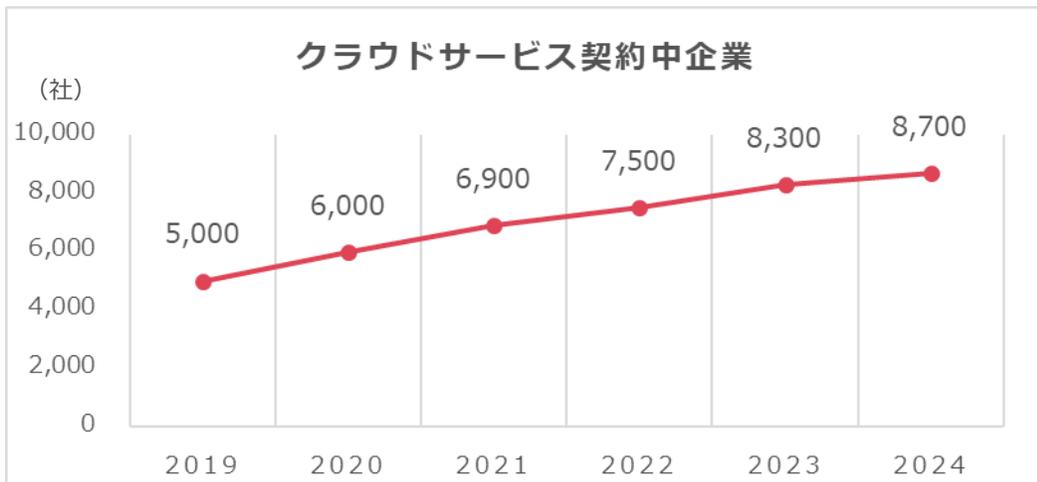
(2) Net Revenue Retention : 1年前の時点で契約していたサブドメインの現時点の月次売上高を1年前の月次売上高で除した、年次収益継続率（12か月移動平均）

(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指標 | メールワイズ

\*各年12月末



\*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

