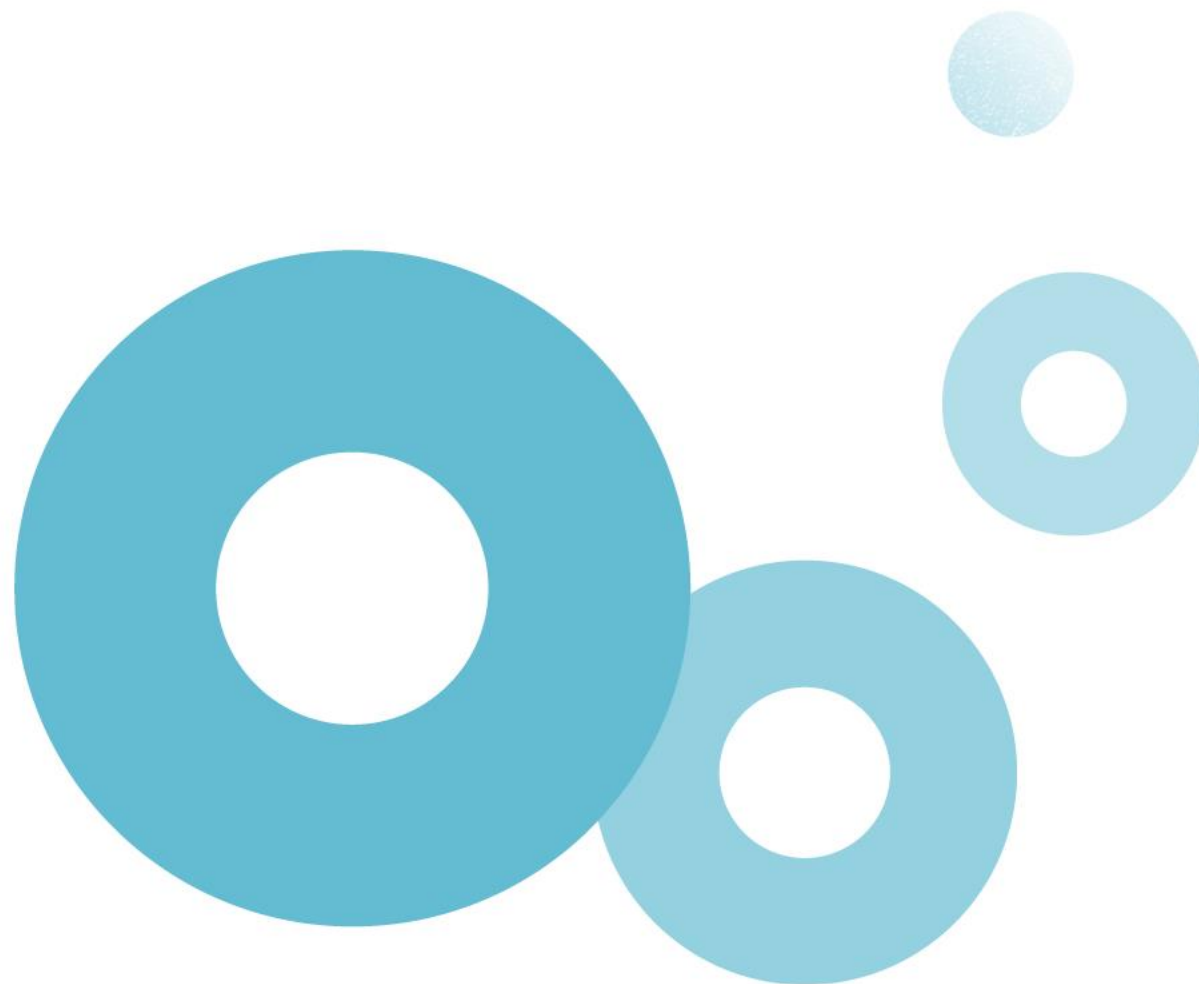


サイボウズ株式会社 IRグループ面談

2025.8.27

サイボウズ株式会社



目次

- 01. 会社・事業紹介
- 02. 2025年12月期 上期業績
- 03. 2025年度上期トピックス
- 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

従業員数

連結

1,321名

※役員監査役除く
無期雇用(正社員)数

資本金

613百万円

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、互いに活かす合う

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

 **kintone**
キントーン
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 **38,000社**

メール共有システム

 **Mailwise**
メールワイズ
チームのメール対応を一元管理

導入延べ **16,000社**

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 **82,000社**

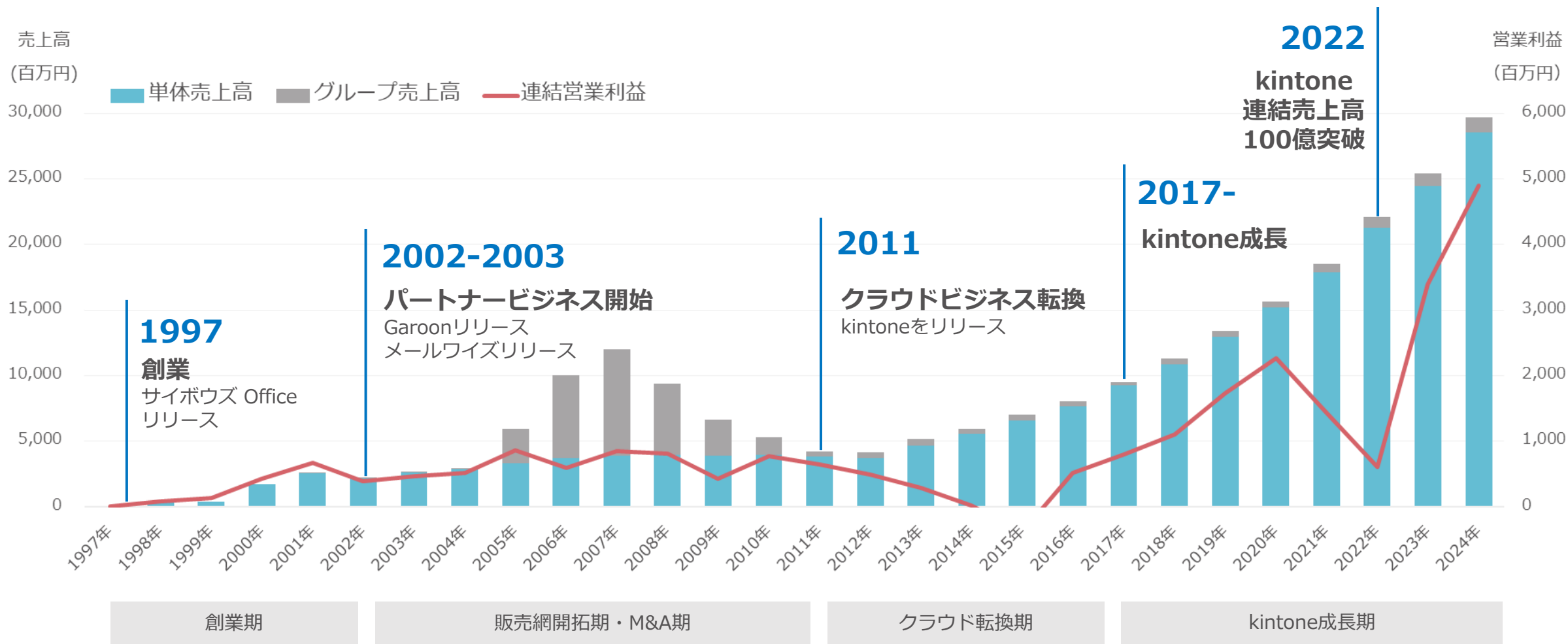
 **Garoon**
サイボウズ

中堅・大規模組織向けグループウェア

導入延べ **8,200社**

- * 上記は、国内契約社数
- * 2025年6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

サイボウズの歩み



サイボウズ Office

サイボウズ
Garoon

メールワイズ
Mailwise

キントーン
kintone

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



02. 2025年12月期 上期業績

2025年12月期 上期業績ハイライト

連結売上高

17,899 百万円

連結クラウド売上高

16,489 百万円

kintone連結売上高

10,281 百万円

連結売上高成長率

27.1 %

連結クラウド売上高比率

92.1 %

kintone連結売上高成長率

36.4 %

2025年12月期 上期連結業績詳細

連結PL (単位：百万円)	2024年12月期	2025年12月期	前年比	
	第2四半期 (実績)	第2四半期 (実績)		
売上高	14,087	17,899	+3,812	+27.1%
売上原価	1,329	1,639	+310	+23.4%
人件費	4,697	4,940	+242	+5.2%
広告宣伝費	2,417	2,565	+148	+6.1%
研究開発費	582	704	+121	+20.9%
その他	2,811	2,885	+73	+2.6%
営業利益	2,247	5,163	+2,915	+129.7%

point

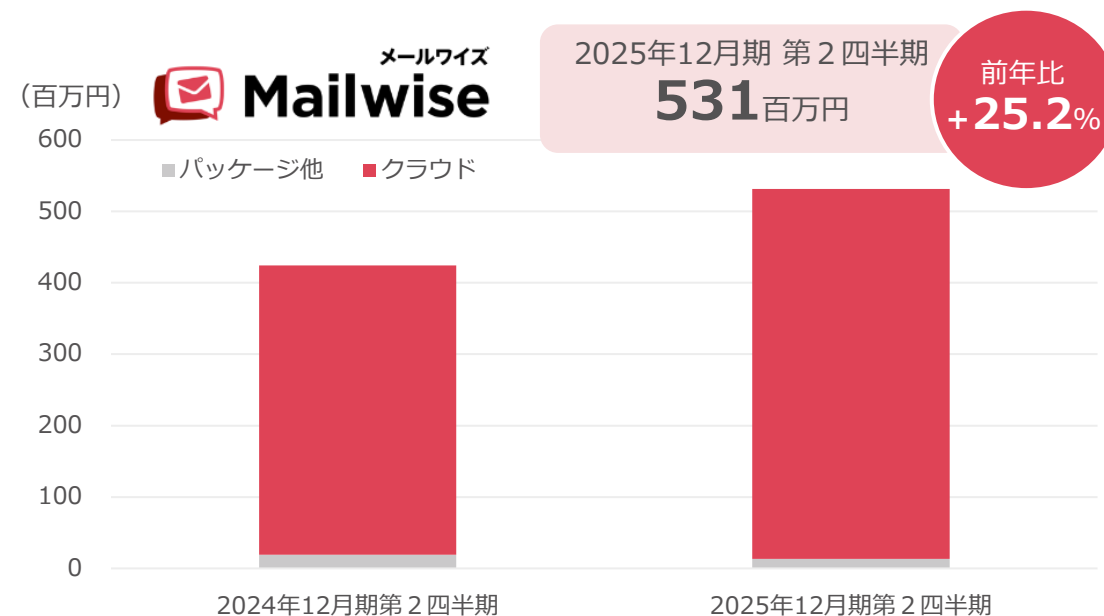
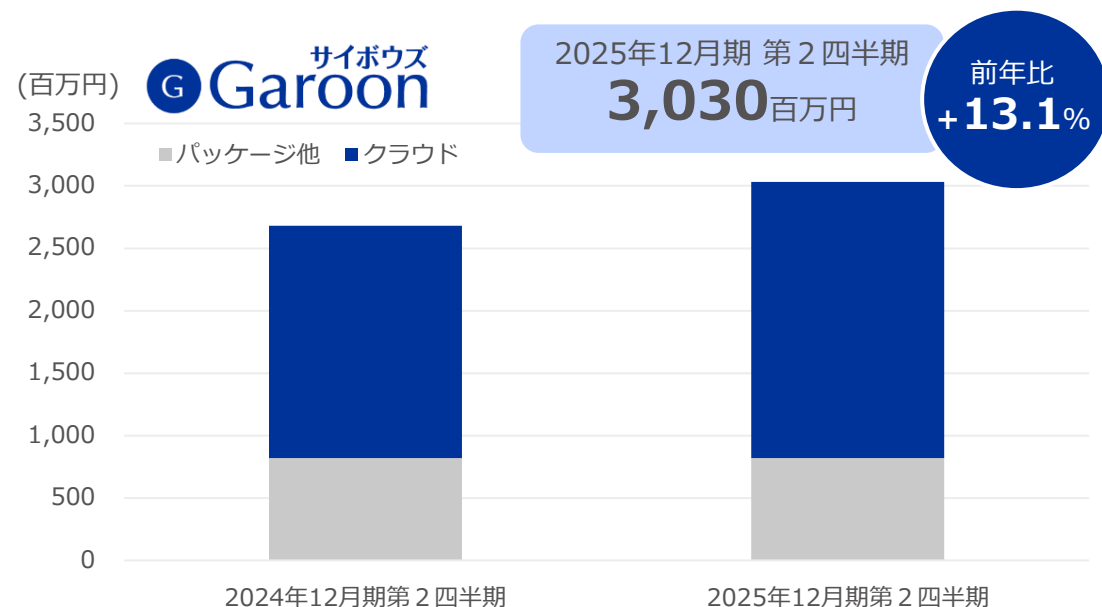
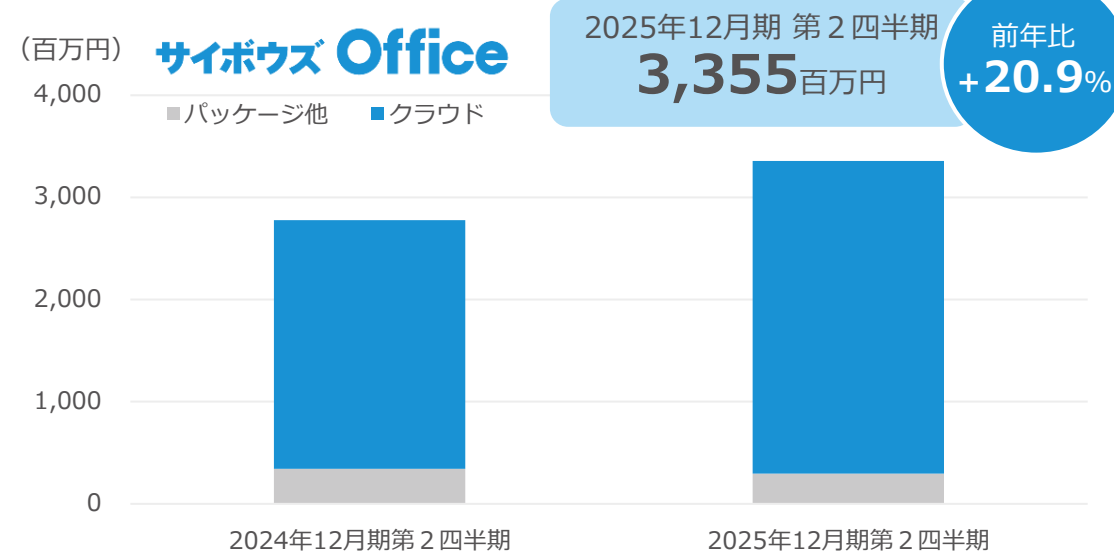
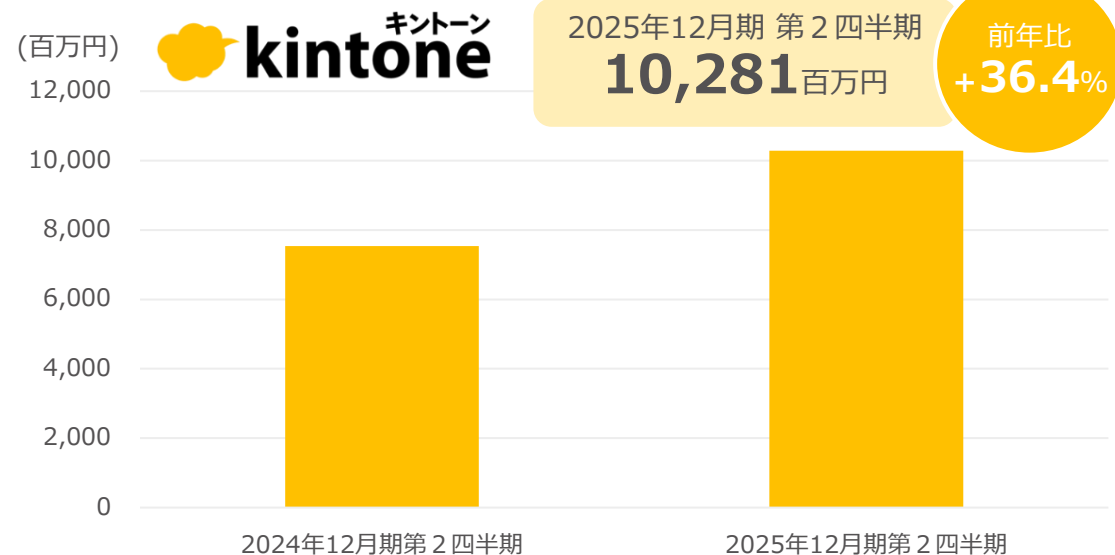
1

従業員数増加や中期ターゲットの達成に向けた特別賞与の設定等により人件費が増加

2

グローバルを見据えた長期的な研究開発活動を活性化していることにより研究開発費が増加

2025年12月期 上期 製品別 連結売上高



製品別 SaaS経営指標

価格改定の影響もあり、kintoneのARPAは44,600円（前年同期比+9,600円）に向上。また、kintoneの解約率は0.92%（前年同期比-0.14%）と安定的な推移となった。

製品	MRR ⁽¹⁾ (2025/6時点) (単位：百万円)	ARR ⁽²⁾ (MRR×12) (単位：百万円)	サブスクリプション 売上比率 ⁽³⁾	Gross Revenue Churn Rate ⁽⁴⁾	Net Revenue Retention ⁽⁵⁾	ARPA ⁽⁶⁾ (月額) (単位：円)
kintone	1,712.9	20,555	100.0%	0.92%	117.9%	44,600
Garoon	378.4	4,541	76.9%	0.42%	105.4%	135,000
サイボウズ Office	522.9	6,275	91.8%	0.63%	109.7%	20,800
メールワイズ	89.9	1,079	98.3%	0.92%	109.7%	9,600

* 本データはクラウド（単体）のみのデータ
* 本データは2025年6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) 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
(4) 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か月移動平均）
(5) 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）
(6) 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2025年6月時点で38,000社を突破。東証プライム企業の導入状況も44%(2024年12月末時点)から47%に増加。

契約中企業

38,000 社

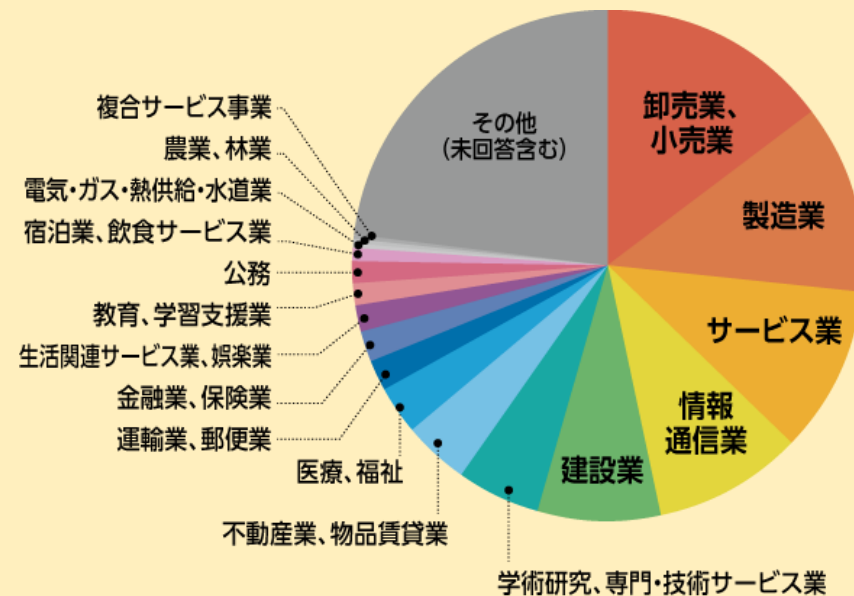
* 2025年6月末時点

東証プライム企業導入状況

47 %導入

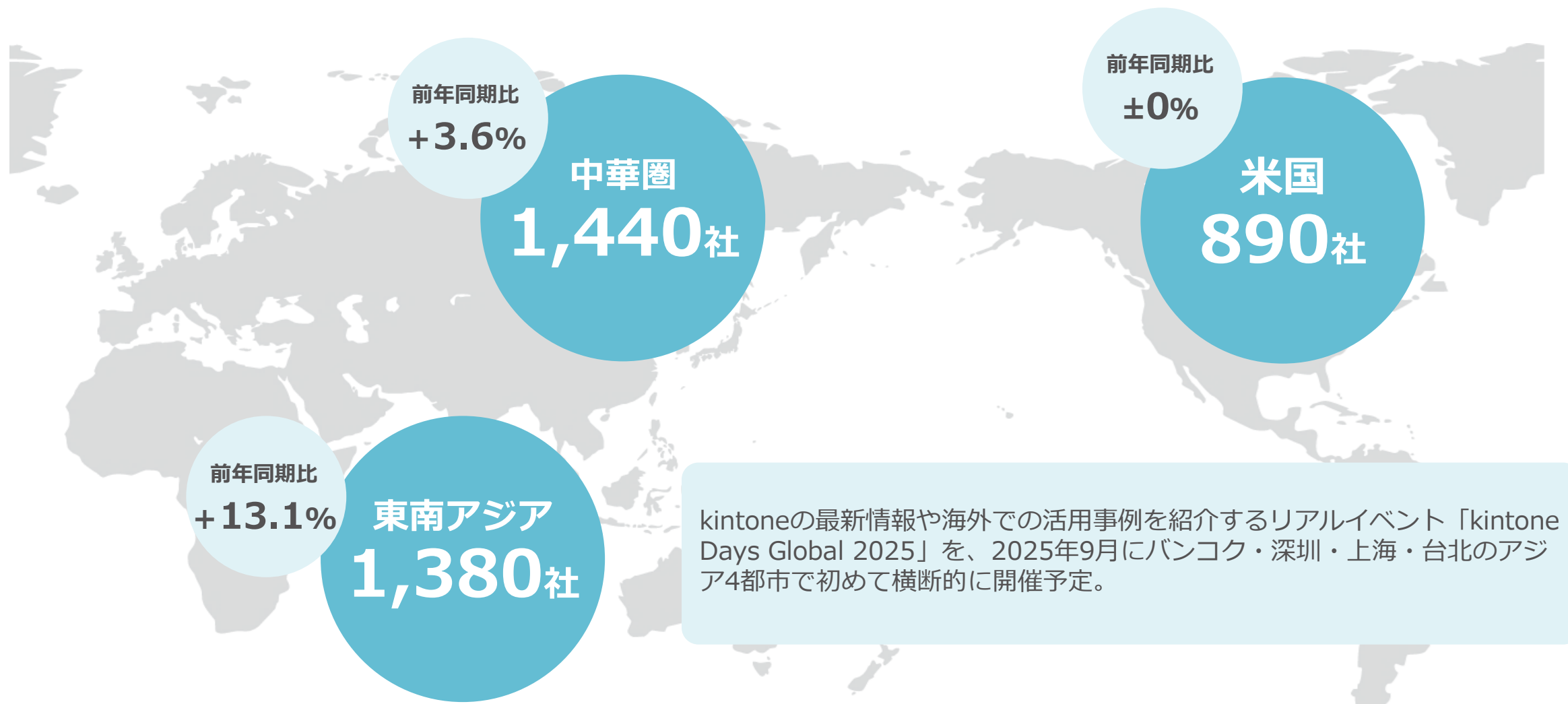
* 2025年6月末時点

ユーザー企業業種別割合



* 2024年12月末時点

グローバル 導入状況



* 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
* 2025年6月末時点

03. 2025年度上期トピックス

01

● 全社・大規模導入の推進

- ・ ワイドコースの事例紹介

02

● kintoneの導入・活用用途の拡大

- ・ AIへの取り組み
- ・ 「連携コネクタ」β版の提供開始

03

● スポーツエンターテインメント事業への参入

- ・ 愛媛オレンジバイキングスへの参画

04

● 外部機関からの評価

- ・ ガートナー社発行のレポートに掲載
- ・ 「HDI 格付けベンチマーク」クオリティ格付け

2025年度上期トピックス

01

● 全社・大規模導入の推進

- ・ ワイドコースの事例紹介

02

● kintoneの導入・活用用途の拡大

- ・ AIへの取り組み
- ・ 「連携コネクタ」β版の提供開始

03

● スポーツエンターテインメント事業への参入

- ・ 愛媛オレンジバイキングスへの参画

04

● 外部機関からの評価

- ・ ガートナー社発行のレポートに掲載
- ・ 「HDI 格付けベンチマーク」クオリティ格付け

事例紹介 -JX金属様-

国内外で約4,200名がkintoneを活用し、申請業務の電子化により業務効率とペーパーレスを実現。情報システム部門が伴走し、現場主導の改善文化を醸成。さらに、大規模利用に特化したワイドコース契約で、ガバナンス強化も見据えた基盤を整備し、グループ全体のDXを推進。



4,200ユーザーの大規模な市民開発
情報システム部門が市民開発を伴走支援



大規模活用に適した**ワイドコース***にて
ガバナンスを強化



約3,000件にわたる申請業務において
紙の大幅削減と**年間6,000時間**の削減

● *ワイドコースとは

1,000ユーザー以上の大規模利用に特化した専用機能が追加されたコース。利用可能なアプリ数・スペース数・APIリクエスト数も拡大されている。

コース内容	スタンダードコース	ワイドコース
価格 (税抜き)	月額1,800円 /1ユーザー	月額3,000円 /1ユーザー
最小契約 ユーザー数	10ユーザー	1,000ユーザー
アプリ数	～1,000個	～3,000個
スペース数	～500個	～1,000個
APIリクエスト数/日 (1アプリごと)	1万/日	10万/日
大規模利用向け機能	×	○

2025年度上期トピックス

01

● 全社・大規模導入の推進

- ・ ワイドコースの事例紹介

02

● kintoneの導入・活用用途の拡大

- ・ AIへの取り組み
- ・ 「連携コネクタ」β版の提供開始

03

● スポーツエンターテインメント事業への参入

- ・ 愛媛オレンジバイキングスへの参画

04

● 外部機関からの評価

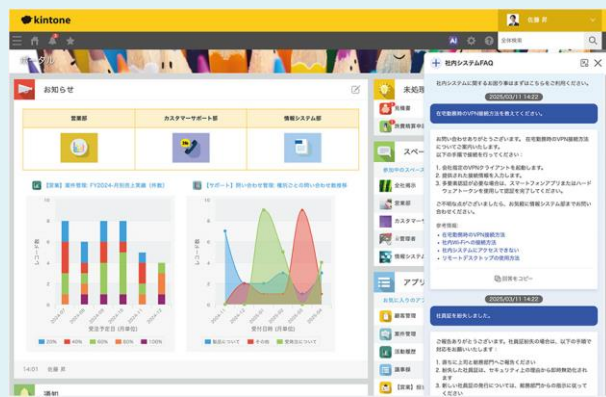
- ・ ガートナー社発行のレポートに掲載
- ・ 「HDI 格付けベンチマーク」クオリティ格付け

AIへの取り組み —「kintone AIラボ」で開発中のAI機能をβ版として提供開始—

kintoneで開発中のAI機能をβ版として無償で試供できる「kintone AIラボ」の提供を開始。4月15日より「アプリ作成AI」「検索AI」、7月13日より「プロセス管理設定AI」がリリース。今後もAI機能の開発を強化していく。

検索AI

kintone AIアシスタント(仮称)より名称変更



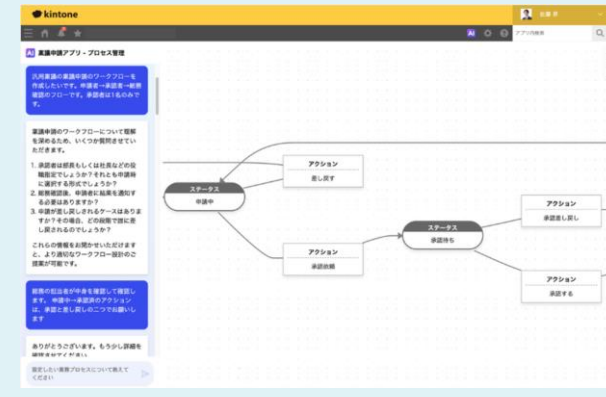
チャットで質問すると
kintoneに蓄積されたデータから
適切な回答を検索する機能

アプリ作成AI



チャットでアプリ仕様を伝えると
アプリを自動で作成する機能

プロセス管理設定AI



チャットで業務要件を伝えると
適切な業務プロセスを
提案・設定する機能

「連携コネクタ」β版の提供開始

BizteX株式会社よりBizteX ConnectのOEM提供を受け、オプション機能として「連携コネクタ」のβ版を無料で提供開始。kintoneとiPaaSの併用で、ユーザーの利用用途の拡大や、パートナーによるソリューションの幅の広がりを期待。



● 連携シナリオ例

- 1 案件情報をOutlookのカレンダーに自動反映



- 2 SharePointに自動登録、Teamsで完了通知の受け取り



- 3 Excel Onlineに定期的な出力、自動PDF化および格納



2025年度上期トピックス

01

● 全社・大規模導入の推進

- ・ ワイドコースの事例紹介

02

● kintoneの導入・活用用途の拡大

- ・ AIへの取り組み
- ・ 「連携コネクタ」β版の提供開始

03

● スポーツエンターテインメント事業への参入

- ・ 愛媛オレンジバイキングスへの参画

04

● 外部機関からの評価

- ・ ガートナー社発行のレポートに掲載
- ・ 「HDI 格付けベンチマーク」クオリティ格付け

愛媛オレンジバイキングスへの参画

2025年6月25日、株式会社エヒメスポーツエンターテインメントとの資本業務提携契約の締結、および同社の第三者割当増資引受により株式を取得。愛媛オレンジバイキングスのさらなる成長と発展をサポートし、サイボウズ創業の地である愛媛の地域活性化に貢献。



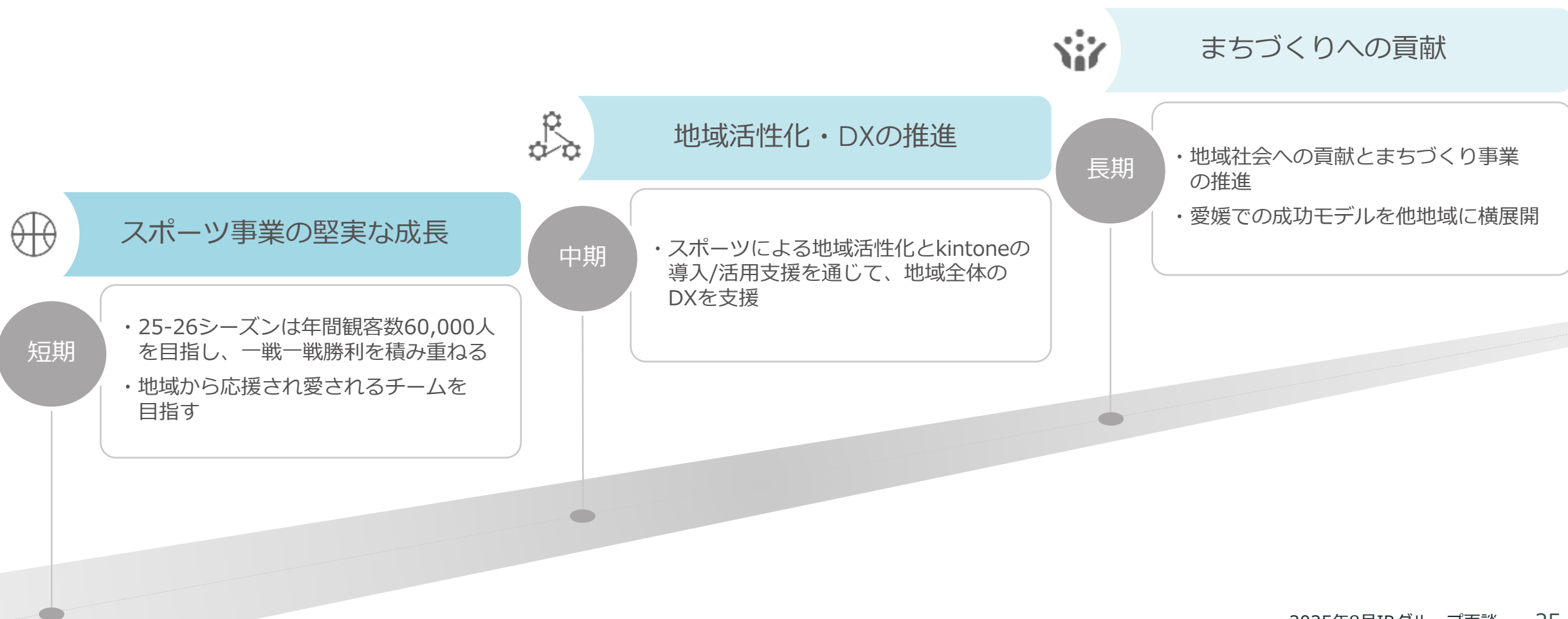
左から取締役副社長 中根 弓佳、取締役会長 青野 慶久、代表取締役社長 北野 順哉、取締役副会長 河原 成紀

● 愛媛オレンジバイキングス概要

運営会社	株式会社エヒメスポーツエンターテインメント
所属リーグ	B2リーグ / 西地区（7チーム）
過去のシーズン成績	21-22シーズン：西地区5位 22-23シーズン：西地区4位 23-24シーズン：西地区最下位 24-25シーズン：西地区最下位

愛媛オレンジバイキングスへの参画

短期的には愛媛オレンジバイキングスの堅実な成長を目指し、中期的な地域活性化と既存事業シナジーを視野に入れ、最終的にはまちづくりへの貢献を目指す。アリーナについては自治体や企業と連携しオープンに議論をしながら検討を進める。



2025年度上期トピックス

01

● 全社・大規模導入の推進

- ・ ワイドコースの事例紹介

02

● kintoneの導入・活用用途の拡大

- ・ AIへの取り組み
- ・ 「連携コネクタ」β版の提供開始

03

● スポーツエンターテインメント事業への参入

- ・ 愛媛オレンジバイキングスへの参画

04

● 外部機関からの評価

- ・ ガートナー社発行のレポートに掲載
- ・ 「HDI 格付けベンチマーク」クオリティ格付け

ガートナー社発行のレポートに掲載

kintoneがガートナー社の市民アプリケーション開発プラットフォームのマーケット・ガイドにおいて、グローバルの代表的なベンダー21社の一社として掲載。^{*1}



ガートナー社による市民アプリケーション開発プラットフォーム（CADP）市場の定義^{*1}

- Gartner®は、市民アプリケーション開発プラットフォーム（CADP）市場を、市民開発者がシンプルでクリティカルでないアプリケーションを開発・保守できる製品群と定義
- これらのプラットフォームはビジネスユーザー向けに特化されており、直感的なインターフェースと簡素化された開発プロセスを通じて、デジタルトランスフォーメーションへの貢献を支援
- ビジネスユニットはIT部門に過度の負担をかけることなく課題を解決でき、一時的なプロジェクトやダイナミックなイノベーションをサポートすることで、組織が変化するニーズに適応できるよう支援

（参考）ガートナー社エンタプライズ・ローコードアプリケーション基盤についてのマジック・クアドラントでは過去2017年から2023年まで7回連続で掲載。^{*2}

出典：

^{*1} 図 Gartner® "Market Guide for Citizen Application Development Platforms", Sohail Majumdar, Kelli Smith, Oleksandr Matvitskiy, Jason Wong, 22 April 2025

^{*2} Gartner®, Magic Quadrant™ for Enterprise Low-Code Application Platforms, Oleksandr Matvitskiy et al., 17 October 2023 (This research has already archived.)

Gartner®, Magic Quadrant™ for Enterprise Low-Code Application Platforms, Paul Vincent et al., 31 December 2022(This research has already archived.)

Gartner®, Magic Quadrant™ for Enterprise Low-Code Application Platforms, Jason Wong et al., 20 September 2021(This research has already archived.)

Gartner®, Magic Quadrant™ for Enterprise Low-Code Application Platforms, Paul Vincent et al., 30 September 2020(This research has already archived.)

Gartner®, Magic Quadrant™ for Enterprise Low-Code Application Platforms, Paul Vincent et al., 8 August 2019(This research has already archived.)

Gartner®, Magic Quadrant™ for Enterprise High-Productivity Application Platform as a Service, Paul Vincent et al., 26 April 2018(This research has already archived.)

Gartner®, Magic Quadrant™ for Enterprise High-Productivity Application Platform as a Service, Paul Vincent et al., 27 April 2017(This research has already archived.)

GARTNERは、Gartner, Inc.および/または米国とその他の国におけるその関連会社の商標およびサービスマークであり、MAGIC QUADRANTは、Gartner, Inc.および/またはその関連会社の登録商標であり、本書では許可を得て使用しています。All rights reserved.

Gartnerは、Gartnerリサーチの発行物に掲載された特定のベンダー、製品またはサービスを推奨するものではありません。また、最高のレーティング又はその他の評価を得たベンダーのみを選択するようにテクノロジーユーザーに助言するものではありません。Gartnerリサーチの発行物は、Gartnerリサーチの見解を表したものであり、事実を表現したものではありません。Gartnerは、明示または黙示を問わず、本リサーチの商品性や特定目的への適合性を含め、一切の責任を負うものではありません。

本書に記載するGartnerのコンテンツ（以下「Gartnerコンテンツ」）は、Gartnerシンジケート・サブスクリプション・サービスの一部としてGartner, Inc.（以下「Gartner」）が発行したリサーチ・オピニオンまたは見解を表すものであり、事実を述べているものではありません。Gartnerコンテンツの内容はいずれも、そのコンテンツが発行された当時の内容であり、本書が発行された日の内容ではありません。また、Gartnerコンテンツに記載されている見解は予告なく変更されることがあります。

「HDI 格付けベンチマーク」クオリティ格付け

2025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）において、昨年より高い評価で2022年から4年連続、2018年から通算6回目となる最高評価の三つ星を獲得。

2025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 三つ星獲得



● 評価者コメント

優しい雰囲気で顧客を迎え入れ、
誰でも相談しやすいサポートを
提供している。

誠実な対応に顧客は満足している。

説明は簡潔で分かりやすく、最後まで
スムーズに会話を進めている。

積極的に案内する様子から、知識や経
験が豊富なことはもちろん、顧客の役
に立とうという強い気持ちが伝わる。

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 (2025年6月25日修正)

2025年6月25日付で業績予想を修正開示し、当期の見通しとして売上高37,202百万円（前年比+25.4%）、営業利益9,051百万円（前年比+85.0%）を予想している。

連結業績 (単位：百万円)	2024年12月期 (実績)	2025年12月期 (予想)	前年比	
売上高	29,675	37,202	+7,526	+25.4%
営業利益	4,892	9,051	+4,158	+85.0%
経常利益	5,335	9,032	+3,696	+69.3%
当期純利益	3,555	6,280	+2,724	+76.6%
1株当たり 当期純利益	74.99円	135.82円	+60.83円	+81.1%
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
└ kintone 33,000百万円 突破

単位：百万円

11,303

13,417

15,674

18,489

22,067

25,432

29,675

37,202

2018年

2019年

2020年

2021年

2022年

2023年

2024年

2025年

2026年

2027年

2028年

1

大規模導入・全社導入の推進

特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、互いに活かす合う

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

