



サイボウズ株式会社 IRグループ面談

2026.8.27

サイボウズ株式会社

目次

- 01. 会社・事業紹介
- 02. 2026年12月期 上期業績
- 03. 2026年度上期トピックス
- 04. 2026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

1,356名

※役員除く
無期雇用(正社員)数

資本金

613百万円

平均年齢

36.4歳

* 上記は2025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 **42,000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 **84,000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 **8,600社**

* 2026年6月末時点の社数

* 「kintone」は国内・海外の合算、「サイボウズ Office」、「Garoon」、「メールワイズ」は国内のみ

* 「kintone」はクラウドのみの販売

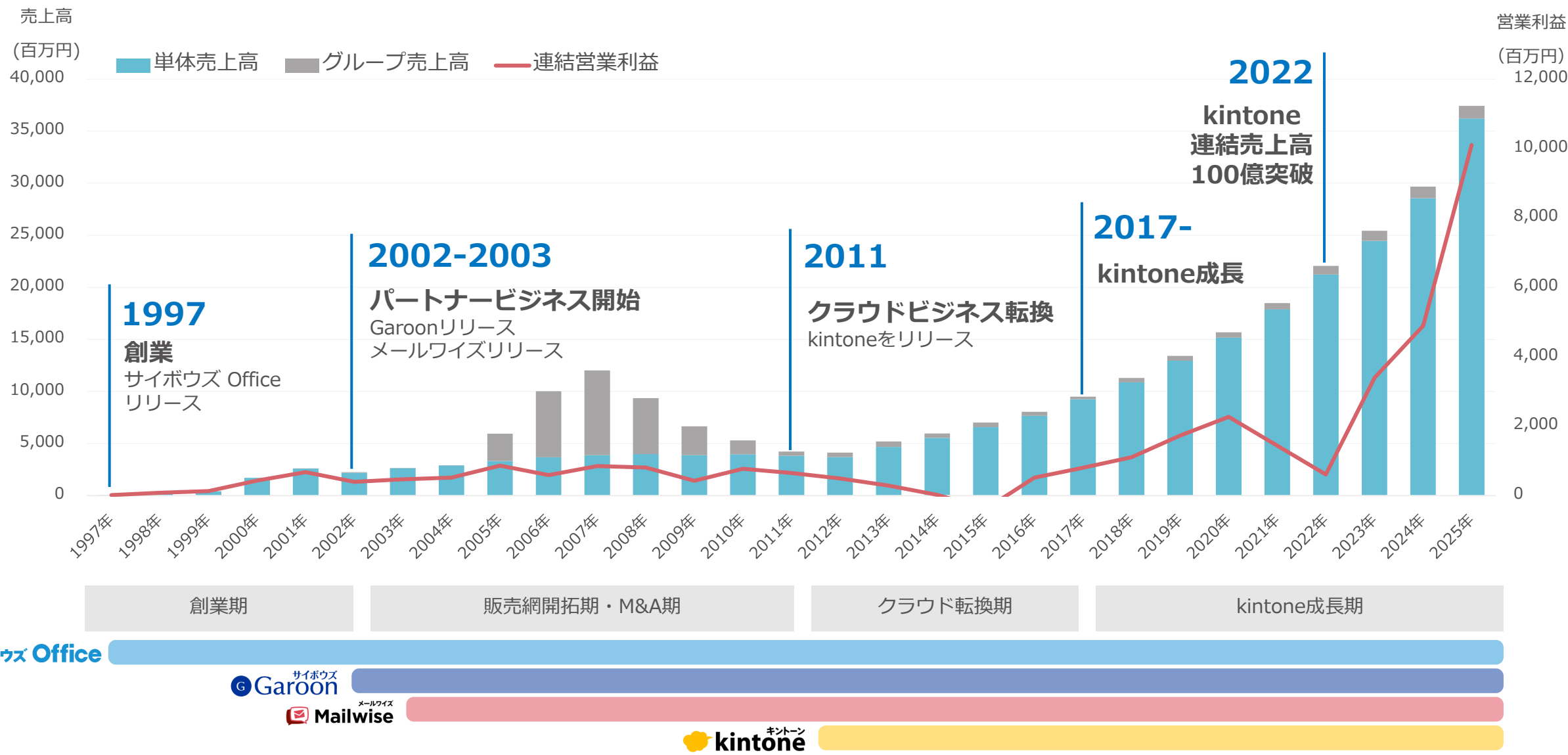
* 「サイボウズ Office」、「Garoon」、「メールワイズ」は、パッケージ版とクラウド版を合算した延べ導入社数

より多様なユーザーがより多様な情報を扱うワンプラットフォームへ

+AIの力を最大限に引き出し業務を加速させる“AI時代の業務プラットフォームへ”



サイボウズの歩み



02. 2026年12月期 上期業績

2026年12月期 上期業績ハイライト

連結売上高

20,780 百万円

連結クラウド売上高

19,112 百万円

kintone連結売上高

12,243 百万円

連結売上高成長率

16.1 %

連結クラウド売上高比率

92.0 %

kintone連結売上高成長率

19.1 %

2026年12月期 上期 連結業績詳細

連結PL (単位：百万円)	2025年12月期	2026年12月期	前年比	
	第2四半期 (実績)	第2四半期 (実績)		
売上高	17,899	20,780	+2,880	+16.1%
売上原価	1,639	1,884	+245	+15.0%
人件費	4,940	5,367	+426	+8.6%
広告宣伝費	2,565	3,242	+676	+26.3%
研究開発費	704	894	+190	+27.0%
その他	2,885	3,428	+542	+18.8%
営業利益	5,163	5,963	+799	+15.5%

point

1

プロバスケットボールチームの運営費等の追加により売上原価が増加

2

従業員数増加や昇給等により人件費が増加

3

積極的な広告宣伝投資の継続により広告宣伝費が増加

2026年12月期 上期 財務状況

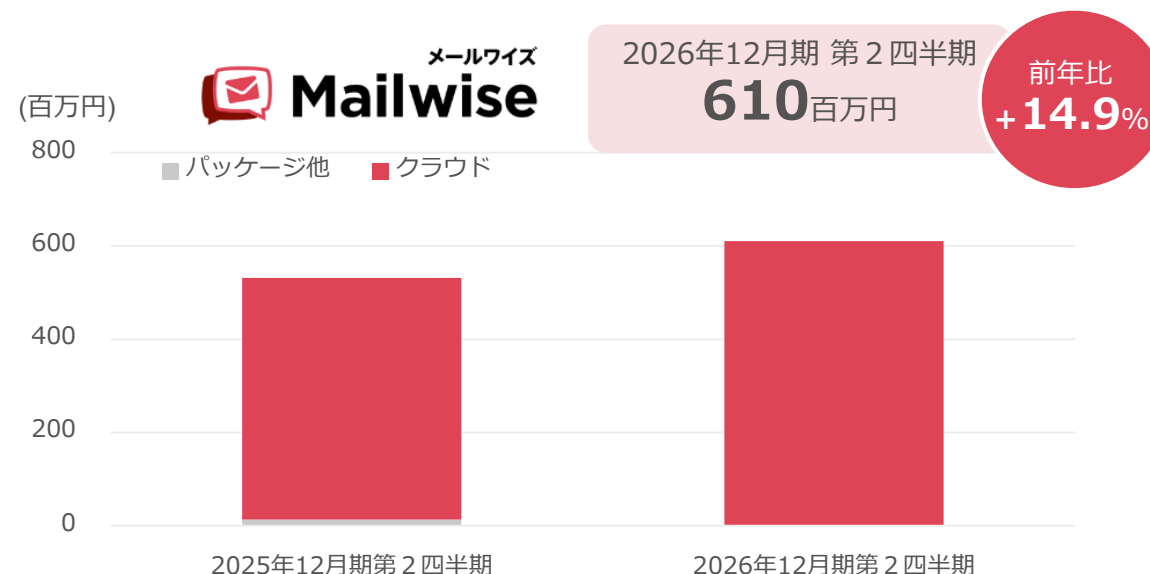
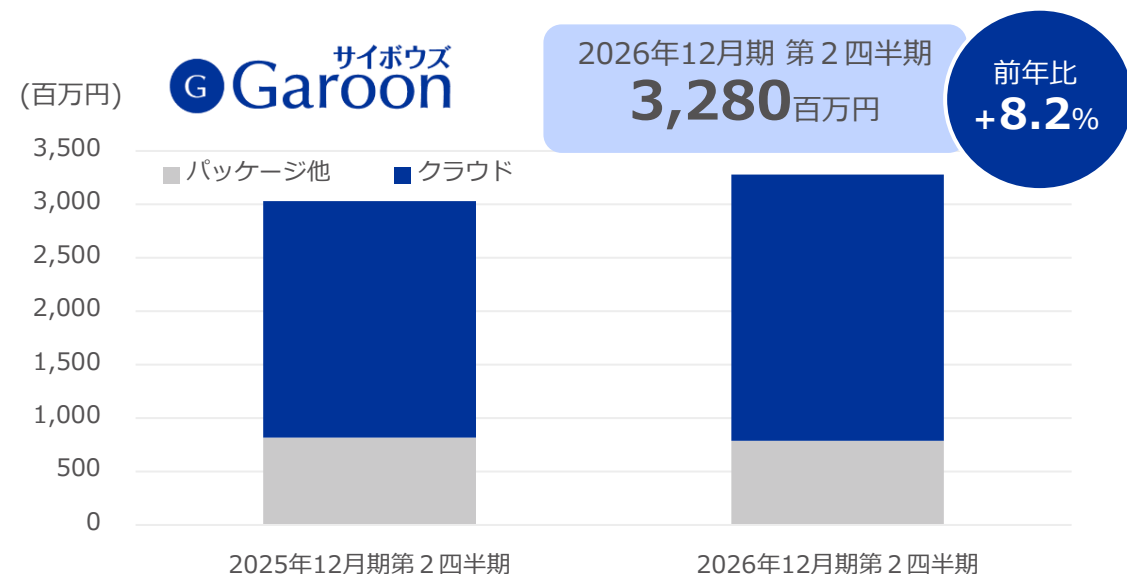
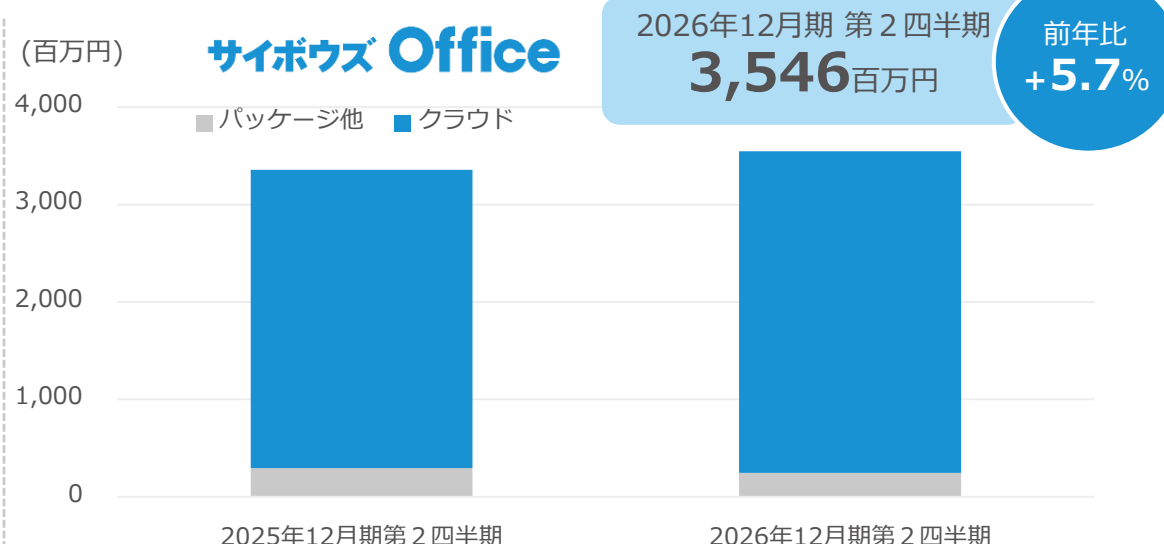
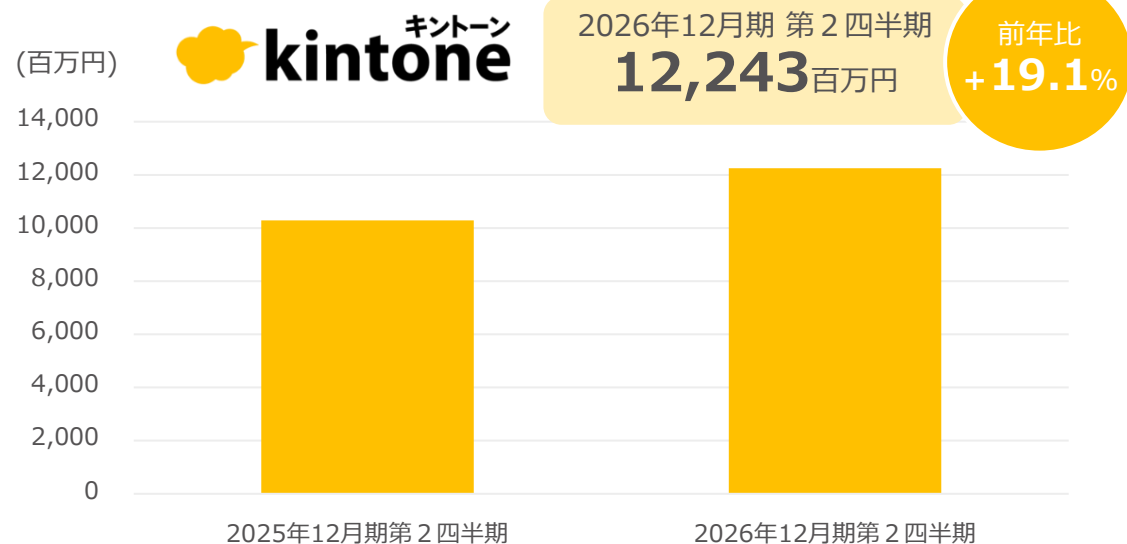
連結BS (単位：百万円)	2025年12月期	2026年12月期	前期末比
	期末 (実績)	第2四半期 (実績)	
資産	30,140	29,433	△706
－現預金	11,694	8,670	△3,023
負債	12,324	11,836	△488
純資産	17,815	17,597	△217
－利益剰余金	14,404	16,622	+2,217
－自己株式	△4,251	△6,454	△2,202
自己資本比率	59.1%	59.5%	+0.4%
1株当たり純資産	385.13円	386.19円	+1.06円

point

1

経営環境の変化に対応した機動的な資本政策を図るため、2026年上期に自己株式933,900株を2,237百万円で取得

2026年12月期 上期 製品別 連結売上高



製品別 SaaS経営指標

全製品とも、1%を下回る解約率を維持しつつARPAが向上。kintoneのARPAについては、年額契約顧客における価格改定、ワイドコースへの切り替え、大型契約の獲得等が寄与し、前年同月比+4,700円の49,300円となった。

製品	MRR ⁽¹⁾ (2026年6月末時点) (単位：百万円)	ARR ⁽²⁾ (MRR×12) (単位：百万円)	ARR 成長率 ⁽³⁾	サブスクリプション 売上比率 ⁽⁴⁾	Gross Revenue Churn Rate ⁽⁵⁾	Net Revenue Retention ⁽⁶⁾	ARPA ⁽⁷⁾ (月額) (単位：円)
kintone	2,001.7	24,020	16.9%	100.0%	0.86%	114.4%	49,300
Garoon	422.3	5,068	11.6%	79.4%	0.33%	105.8%	143,100
サイボウズ Office	555.7	6,668	6.3%	93.5%	0.59%	107.7%	21,800
メールワイズ	103.3	1,240	15.0%	100.0%	0.83%	111.5%	10,800

* 本データはクラウド（単体）のみのデータ
* 本データは2026年6月末時点の数字
(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か月移動平均）
(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、メール共有オプションを除外。
1社が複数のサブドメインを契約することも可

kintone 国内導入状況

kintoneの国内契約中企業は2026年6月時点で40,000社を突破。東証プライム企業の導入状況も前年に続いて約46%という水準に。

契約中企業

40,000 社

* 国内のみ
* 2026年6月末時点

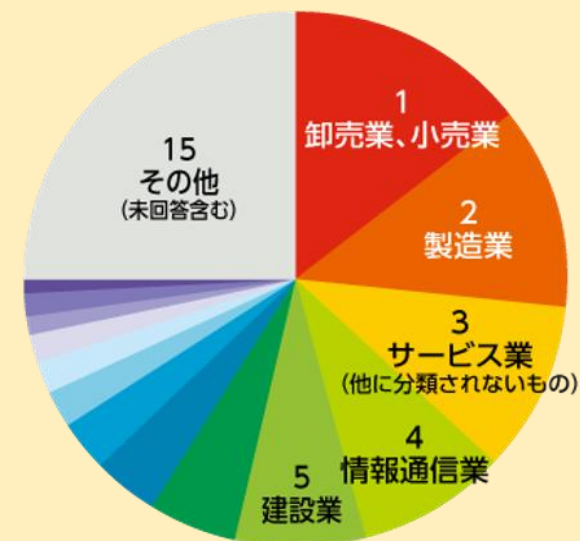
東証プライム企業導入状況

約 46 %導入

* 2026年6月末時点

ユーザー企業業種別割合

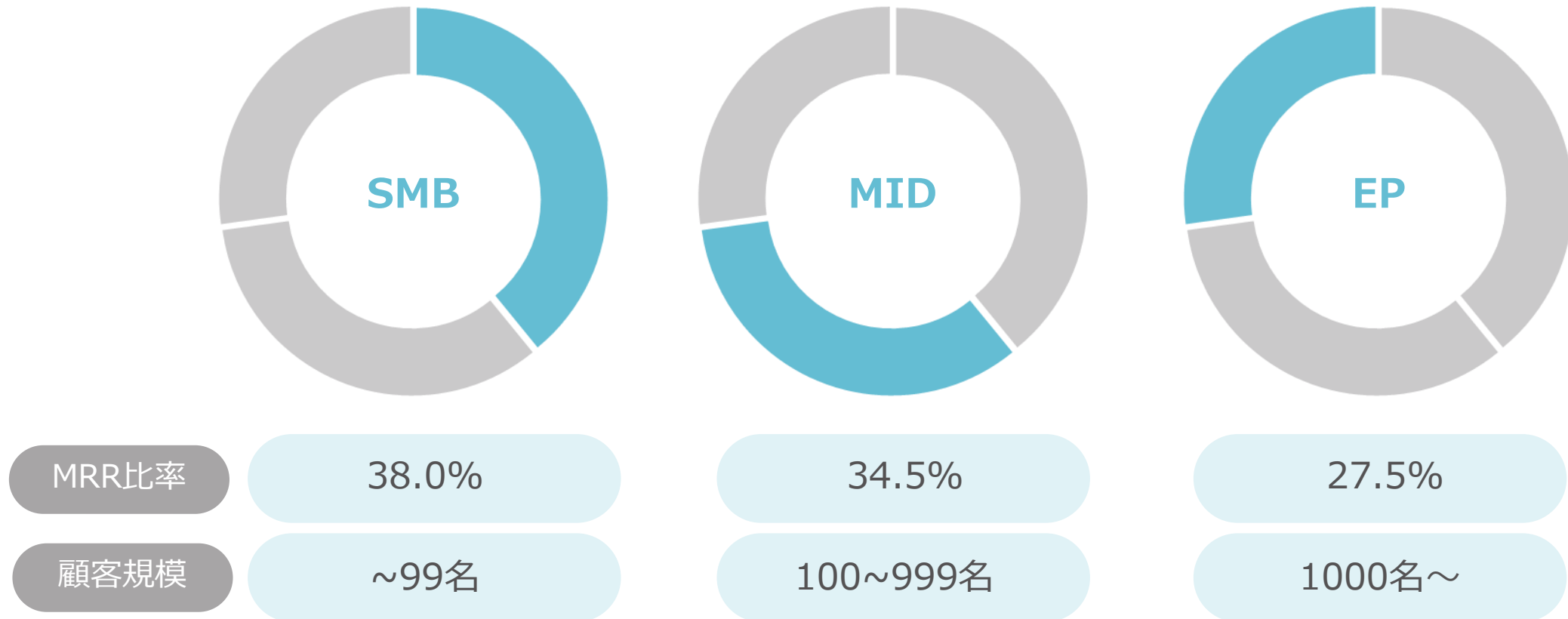
- 6 学術研究、専門・技術サービス業
- 7 不動産業、物品賃貸業
- 8 医療、福祉
- 9 運輸業、郵便業
- 10 金融業、保険業
- 11 生活関連サービス業、娯楽業
- 12 公務(他に分類されるものを除く)
- 13 教育、学習支援業
- 14 宿泊業、飲食サービス業



* 2025年12月末時点

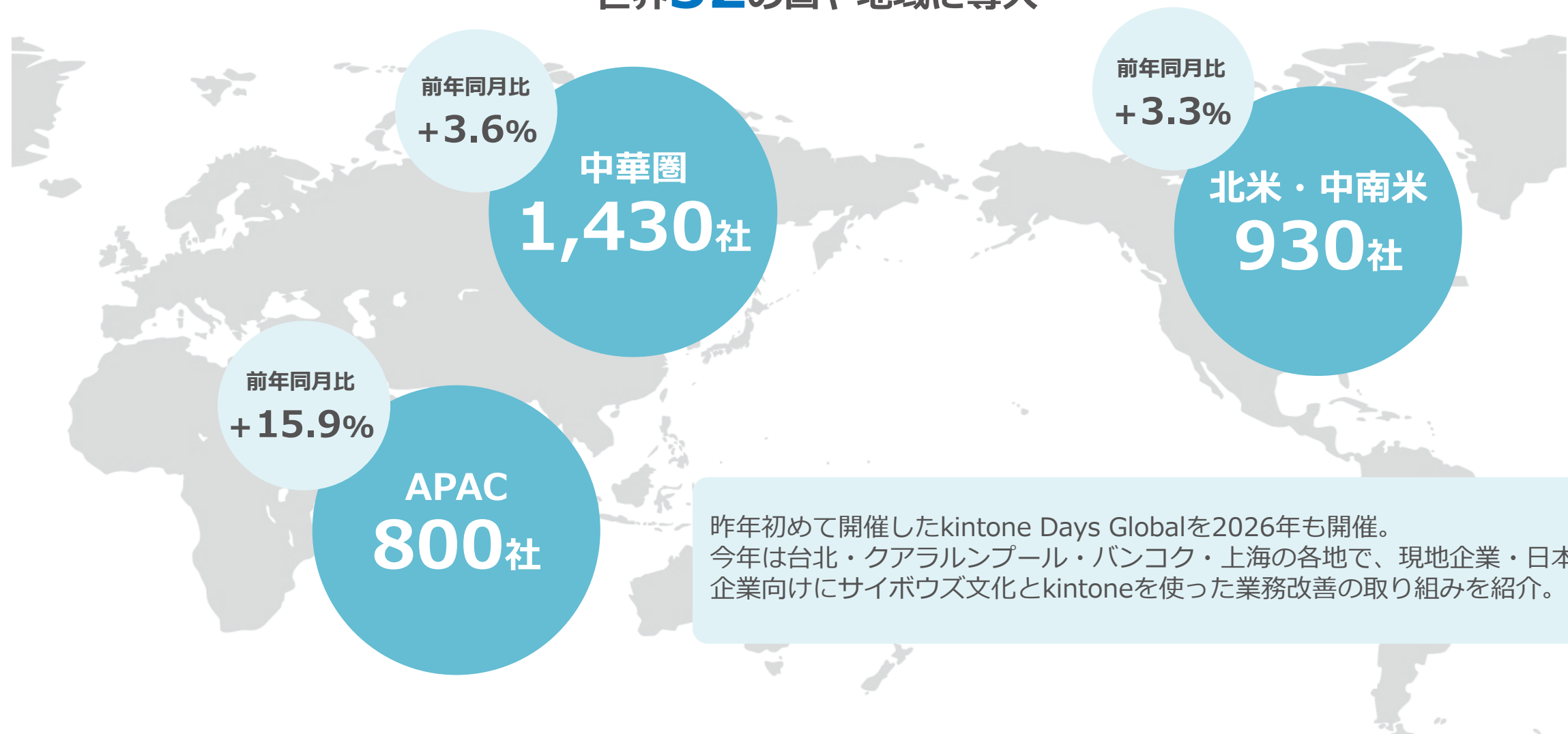
kintone 顧客規模別MRR割合

売上構成は各層バランスよく推移しており特定のセグメントに依存しない収益基盤となっている。今後はSMBの新規獲得を継続しつつ、EP・MIDにおいては新規開拓と全社利用推進の両面からシェア拡大を図る。



グローバル 導入状況

世界**32**の国や地域に導入



昨年初めて開催したkintone Days Globalを2026年も開催。
今年は台北・クアラルンプール・バンコク・上海の各地で、現地企業・日本企業向けにサイボウズ文化とkintoneを使った業務改善の取り組みを紹介。

* すべて契約中のサブドメイン数（中華圏、APACはkintone以外のクラウド製品も含む）
* 国や地域の導入数は2025年12月末時点、社数及び前年同月比は2026年6月末時点の数字

03. 2026年度上期トピックス

2026年度上期トピックス

01

● 全社・大規模導入の推進

- ワイドコースの機能アップデート
- 大規模導入事例紹介

02

● kintoneの導入・活用用途の拡大

- 愛媛県松前町との全域DXの取り組み

03

● AIへの取り組み

- AI時代にkintoneが提供するバリュー
- kintone AI 正式リリース
- AI エコシステムの拡大

04

● スポーツエンターテインメント事業

- スポーツエンターテインメント事業の歩みと現状

2026年度上期トピックス

01

● 全社・大規模導入の推進

- ・ ワイドコースの機能アップデート
- ・ 大規模導入事例紹介

02

● kintoneの導入・活用用途の拡大

- ・ 愛媛県松前町との全域DXの取り組み

03

● AIへの取り組み

- ・ AI時代にkintoneが提供するバリュー
- ・ kintone AI 正式リリース
- ・ AI エコシステムの拡大

04

● スポーツエンターテインメント事業

- ・ スポーツエンターテインメント事業の歩みと現状

ワイドコースの機能アップデート

kintoneを複数ドメインで運用する大規模組織向けに、ユーザー管理やセキュリティ設定を一元化できる新機能「複数ドメイン管理サービス」を提供開始。今後も、大規模利用特有の要件に対応する柔軟な運用と高いパフォーマンスの両立を実現し、プラットフォームとしての競争力を強化していく。

大規模利用に特化した専用機能



ポータル拡張



性能ダッシュ
ボード



プロセス管理強化



性能カスタマイズ
オプション



アプリ分析



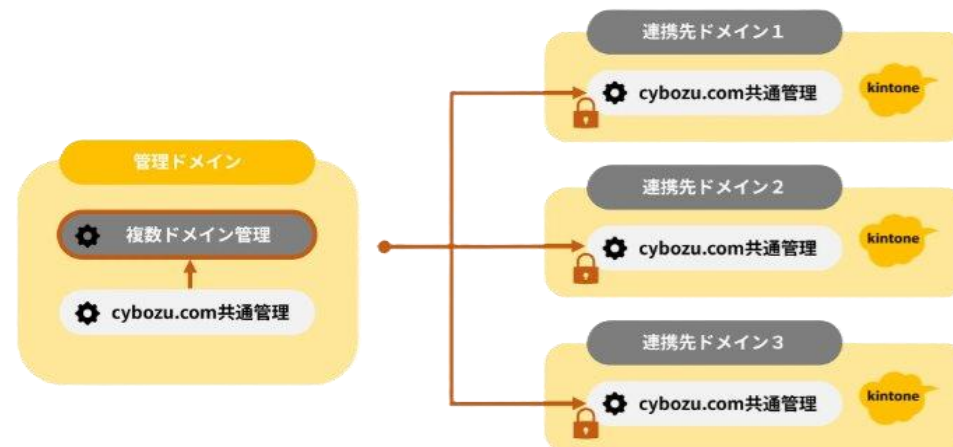
外部システムの
アプリ化

New



複数ドメイン管理サービス
(2026年5月提供開始)

複数ドメインにまたがるユーザーの管理を一元化。
ユーザー管理やセキュリティ設定などが横断的に対応できるように。



大規模導入事例紹介 -埼玉県庁-

埼玉県庁では、行政・デジタル改革課が中心となり全庁的なDXを推進。全職員13,000人がkintoneを活用しており、アプリ数は400(令和8年3月末時点)を超える規模に拡大。部局横断の情報共有が効率化され、全庁の業務を下支えする基盤として定着。



埼玉県庁のkintone活用例 (※一部抜粋)

報道発表管理



各課の報道発表を
収集・管理

5か年計画管理



施策の進捗情報を
収集・管理

環境データDB



環境データを
記録・公開

実績管理



各種実績を集計・報告

庁内業務依頼



他課への依頼に活用

次年度事業提案募集



事業提案を募集・集約

2026年度上期トピックス

01

● 全社・大規模導入の推進

- ・ ワイドコースの機能アップデート
- ・ 大規模導入事例紹介

02

● kintoneの導入・活用用途の拡大

- ・ 愛媛県松前町との全域DXの取り組み

03

● AIへの取り組み

- ・ AI時代にkintoneが提供するバリュー
- ・ kintone AI 正式リリース
- ・ AI エコシステムの拡大

04

● スポーツエンターテインメント事業

- ・ スポーツエンターテインメント事業の歩みと現状

愛媛県松前町との全域DXの取り組み

4月10日に松前町（まさきちょう）と連携協定を締結し、共同実証実験「チームワークシティまさきプロジェクト」を開始。町内の行政・団体・住民がkintone上で情報共有やチームワークを発揮できるモデルの構築を目指す。

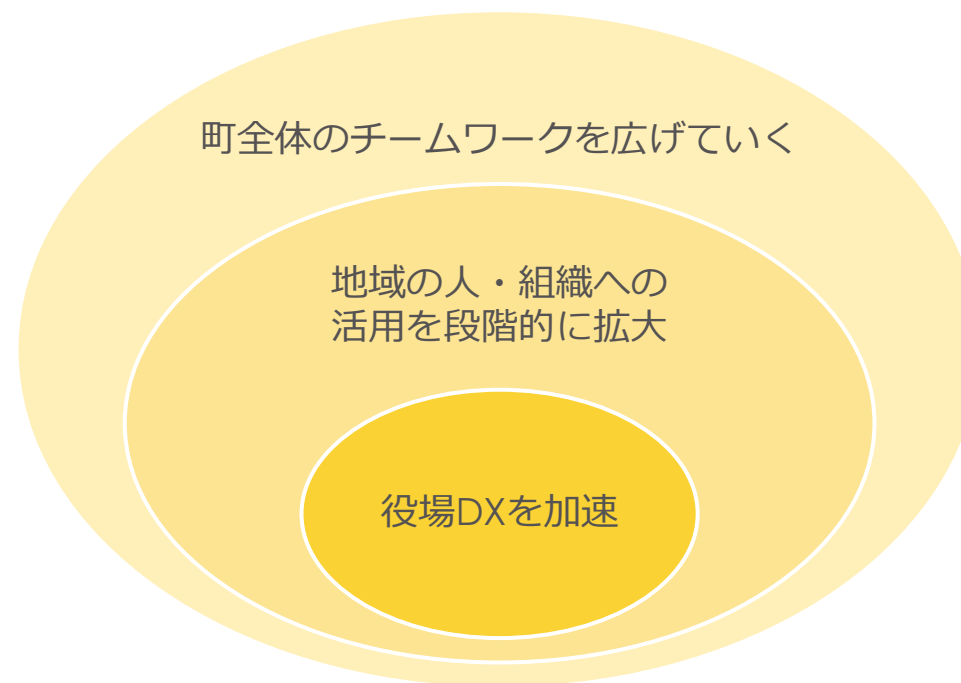
● パイロット試行成果（2026年1月～3月実施）

kintoneの活用が、役場業務のみならず地域の多様な課題解決に有効であることを確認



● 今後の展望

全町民・町関係者がkintoneを活用し、主体的に地域課題を解決できる「まちまるごとDX」の実現を目指す



2026年度上期トピックス

01

● 全社・大規模導入の推進

- ワイドコースの機能アップデート
- 大規模導入事例紹介

02

● kintoneの導入・活用用途の拡大

- 愛媛県松前町との全域DXの取り組み

03

● AIへの取り組み

- AI時代にkintoneが提供するバリュー
- kintone AI 正式リリース
- AI エコシステムの拡大

04

● スポーツエンターテインメント事業

- スポーツエンターテインメント事業の歩みと現状

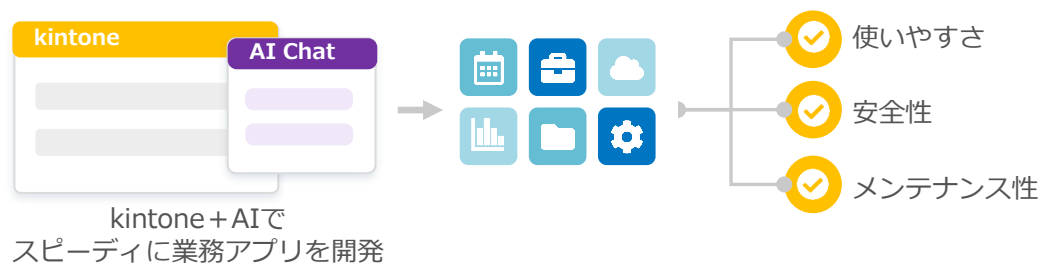
AI時代にkintoneが提供するバリュー

kintoneは、開発生産性・運用生産性・データ活用基盤・AIエージェント基盤の4領域で価値を提供。AIを業務で活かすには、現場の業務プロセスとデータが集まる基盤が不可欠であり、kintoneがその役割を担う。AI活用の「民主化」と「ガバナンス」の両立を目指す。

01

開発生産性

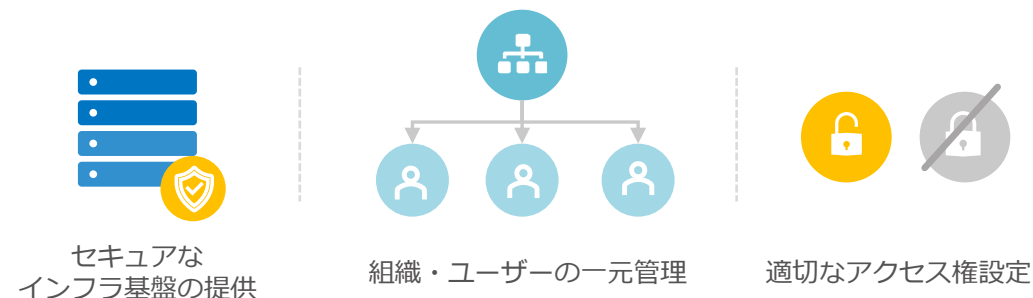
現場が自ら業務アプリを効率よく開発



02

運用生産性

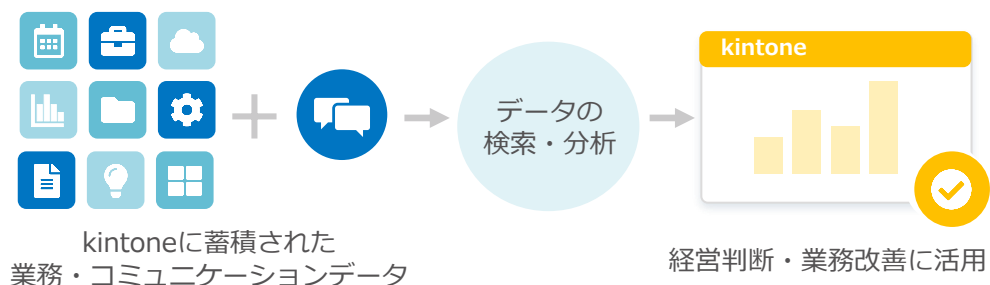
安心安全な市民開発と安定運用・統合管理



03

データ活用基盤

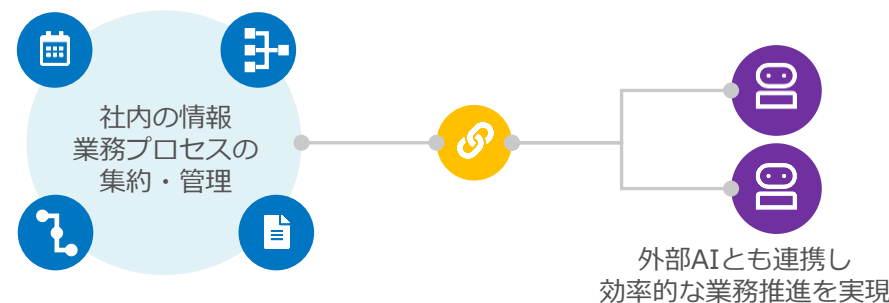
蓄積された社内データを分析し意思決定に活用



04

AIエージェント基盤

外部AIとも連携し業務効率化を実現



kintone AI 正式リリース

2026年6月よりkintone AIを正式提供。前頁4つのバリューに対して、6つのAI機能を提供。また、AI機能の利用については、クレジット制を導入し、対象コースに対して毎月一定量を無償付与。2026年秋頃にはクレジットの追加購入オプションも提供予定。

AI

データ活用・業務を支援するAI



検索AI

蓄積データを横断検索し、必要な情報を即座に発見



レコード一覧分析AI

一覧データを自動で集計・分析



スレッド要約AI

スレッドのやり取りを自動で要約

AI

市民開発・運用を支援するAI



アプリ作成AI

対話形式で業務アプリを構築



プロセス管理設定AI

複雑な承認フロー等の設定を支援



アプリ設定レビューAI

アプリ設定の内容・品質をチェック

● クレジット制の導入



毎月一定のAIクレジットを付与

対象コースの契約ユーザーには、追加料金なしで毎月一定のAIクレジットが付与



クレジットはチーム全体で共有

クレジットは、全ユーザーで共有され、チーム全体のクレジットの範囲内でAI機能を利用



追加購入オプションを提供予定

クレジットを追加購入できる有償オプションを2026年秋頃に提供開始する予定

AI エコシステムの拡大

外部システムとの連携を拡大させる取り組みとして、生成AIツールからkintoneやGaroonを直接操作できる「MCPサーバー」を公開。また、kintoneの最新の公式ドキュメント・API仕様を参照できる「kintone Documentation MCPサーバー」も提供し、AIによる開発を支援。外部のAIからも使える、開かれた業務プラットフォームを目指す。

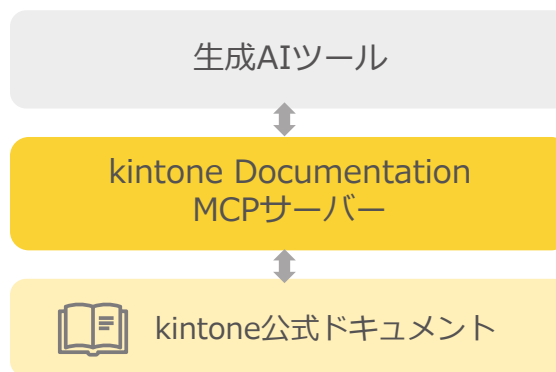
kintone MCPサーバーの提供

生成AIからkintoneを直接操作できる公式ローカルMCPサーバー。レコードやアプリ設定の取得・変更などをAI経由で実行可能に。



kintone Documentation MCPサーバーの提供

生成AIが常に最新のkintone公式ドキュメント・API仕様を参照できるMCPサーバー。実環境への操作は行わない。



Garoon MCPサーバーの提供

生成AIからGaroonを直接操作できる公式ローカルMCPサーバー。予定の登録や施設一覧の取得などをAI経由で実行可能に。



2026年度上期トピックス

01

● 全社・大規模導入の推進

- ワイドコースの機能アップデート
- 大規模導入事例紹介

02

● kintoneの導入・活用用途の拡大

- 愛媛県松前町との全域DXの取り組み

03

● AIへの取り組み

- AI時代にkintoneが提供するバリュー
- kintone AI 正式リリース
- AI エコシステムの拡大

04

● スポーツエンターテインメント事業

- スポーツエンターテインメント事業の歩みと現状

スポーツエンターテインメント事業の歩みと現状

2025年6月に経営参画した愛媛オレンジバイキングスのスポーツ事業は堅実な成長を達成。アリーナ建設については、現時点では建設可否・候補地含め未定だが、本格的な検討を開始。今後も、スポーツ事業のさらなる拡大とともに、地域DX推進・まちづくりへの貢献を目指す。

アリーナ建設の本格的な検討開始と「愛媛アリーナ基本構想」を発表*

アリーナに求める要件や土地面積などの基本構想案と収支シミュレーションを作成。候補地及び建設するか否かは未定だが、本格的に検討を開始することを発表。

伊予市サウンディング調査に応募

総合文化施設「ウェルピア伊予」の有効活用に向け、愛媛県伊予市が、民間から広くアイデアを募るサウンディング調査を実施。サイボウズも調査に応募することを表明。

2025.6

2026.4

2026.6

2026.7

株式会社エヒメスポーツエンターテインメントの子会社化

「愛媛オレンジバイキングス」の経営に参画。短期的にはスポーツ事業の堅実な成長を目指すとともに、中長期的には地域活性化・地域DXの推進とまちづくりへの貢献を目指すことを発表。

スポーツ事業の堅実な成長

パートナー社数は152.4%、来場者数は120.9%、入場料収入は203.0%と、24-25シーズンから大きく拡大。堅実なスポーツ事業の成長が、自治体や地元企業との良好な関係構築にもつながっている。

愛媛県におけるアリーナ建設の本格的な検討開始（4月30日適時開示）

2026年4月30日に、アリーナ建設の検討開始のお知らせと、基本構想案の概要を開示。本シミュレーションは民設民営・全額負担の仮定に基づくものであり、今後は自治体・企業・住民と連携し、採算の取れるビジネスを設計していく方針。

アリーナ建設の基本構想案の概要

アリーナに求める要件

Bプレミアム基準を満たせるか



収容人員5,000人以上、常設のVIPルーム等のBプレミアム基準を満たせること

十分な顧客体験を提供できるか



建設費をできるだけ抑えながらも、十分な顧客体験を提供できること

採算が取れるビジネス設計か



周辺エリアの開発と併せて、採算が取れるビジネスを設計できること

土地面積

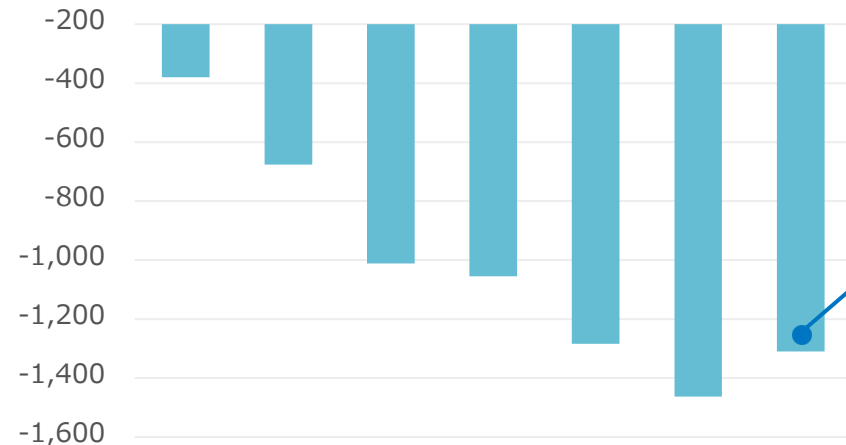
10,000㎡(100m×100m)以上が望ましい
(周辺エリアの開発を見込むため)

候補地

現時点では未定だが愛媛県内で要件を満たす土地を検討中

収支シミュレーションに基づく利益累計のグラフ

(百万円) 1年目 5年目 10年目 15年目 20年目 25年目 30年目



*収支シミュレーションの前提

- ・工事金額は、建設費105億円、設備費5億円（建設費は30年、設備費は10年で償却）
- ・定期的な修繕や更新投資を実施
- ・民設民営として、工事金額や運営費の全額を負担し付随する固定資産税や不動産取得税等を支払う
- ・土地は借地として、借地料を支払う
- ・Bリーグや音楽イベント等のイベント開催による利用料の他、ネーミングライツや飲食、物販等の売上高を計上
- ・年間稼働日は、平日が91日で稼働率37%程度、土日祝日が84日で稼働率70%程度

04. 2026年12月期 通期業績見通し 中期ターゲット

2026年12月期 通期業績見通し

当期の着地予想は売上高42,168百万円、営業利益10,514百万円の見通し。当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 (単位：百万円)	2025年12月期 (実績)	2026年12月期 (予想)	前年比	
売上高	37,430	42,168	+4,737	+12.7%
営業利益	10,101	10,514	+412	+4.1%
経常利益	10,325	10,732	+406	+3.9%
親会社株主に 帰属する当期純利益	7,081	7,445	+363	+5.1%
1株当たり 当期純利益	153.17円	163.26円	+10.09円	+6.6%
1株当たり配当金	40.00円	50.00円	+10.00円	+25.0%

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

37,430

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/業種特化サービス等の開発を実施

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

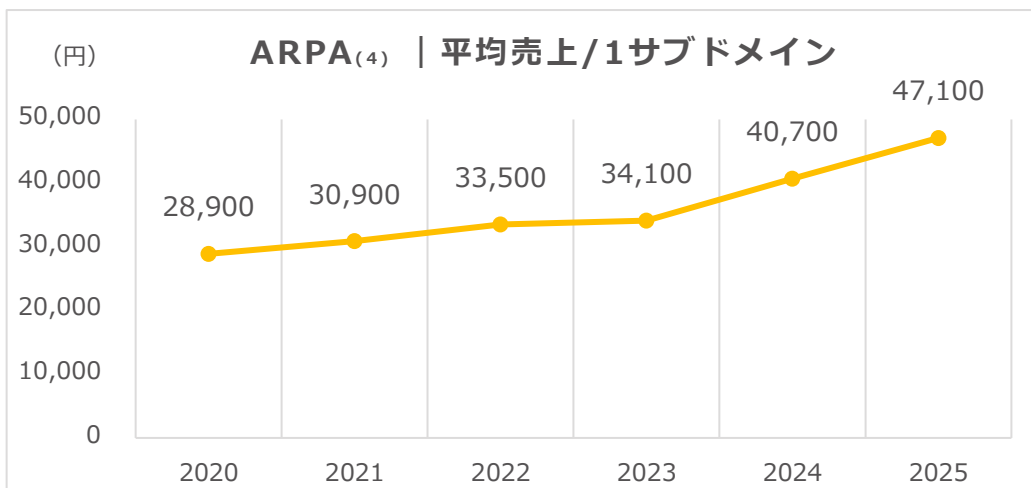
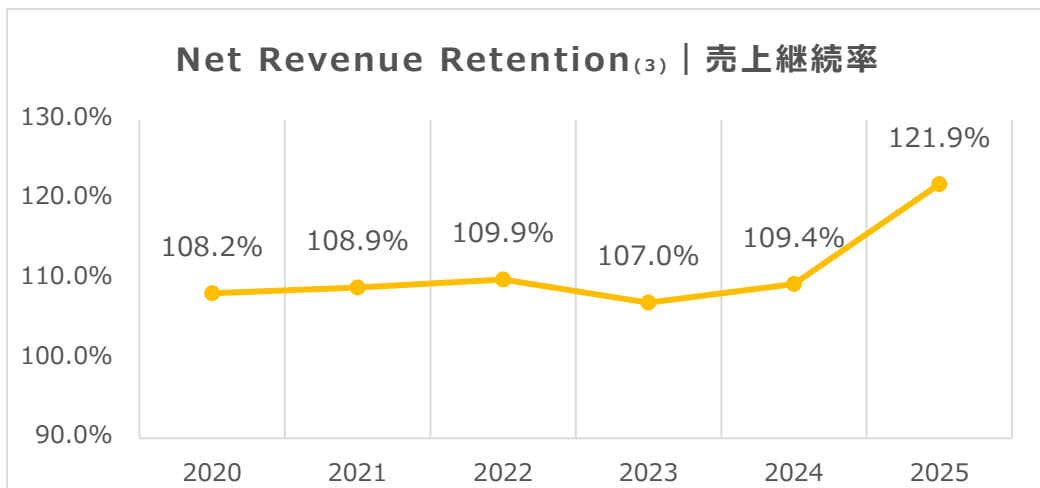
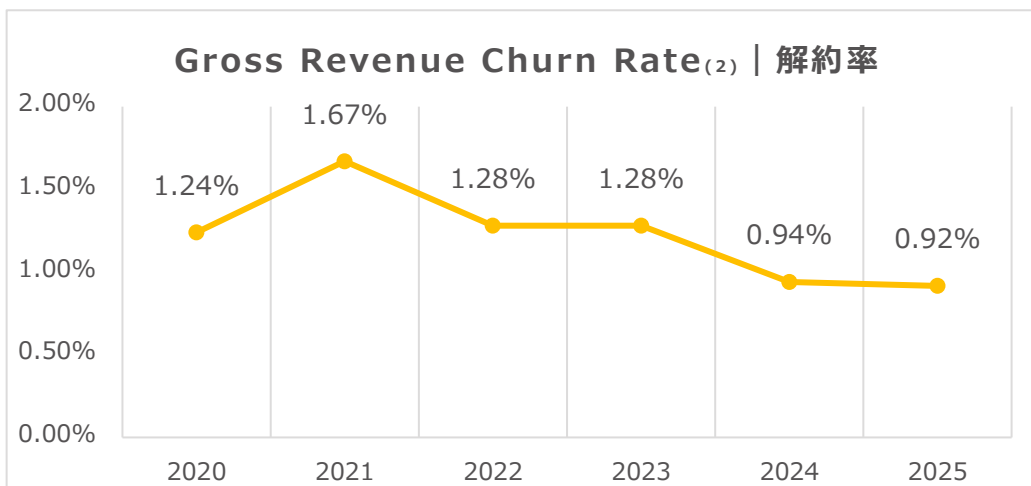
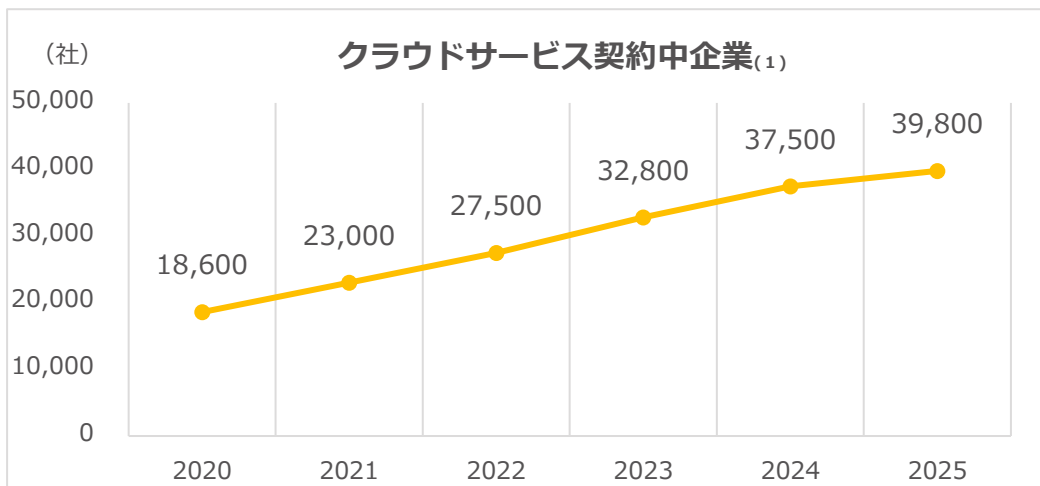
2026年度中の発表を目途に研究開発を推進



Appendix

SaaS指標 | kintone

* 各年12月末



* 上記は、「kintone」(単体)のデータ

(1)クラウドサービス契約中企業: 100単位で算出

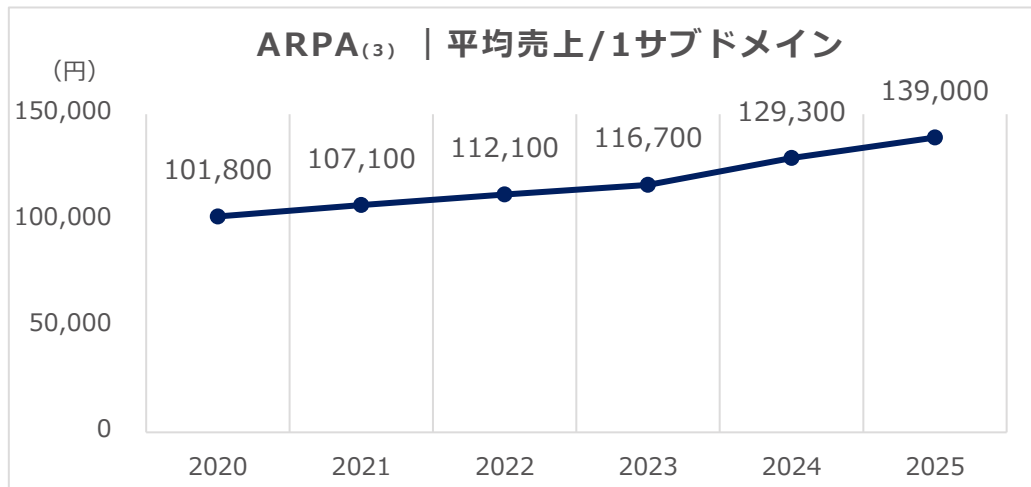
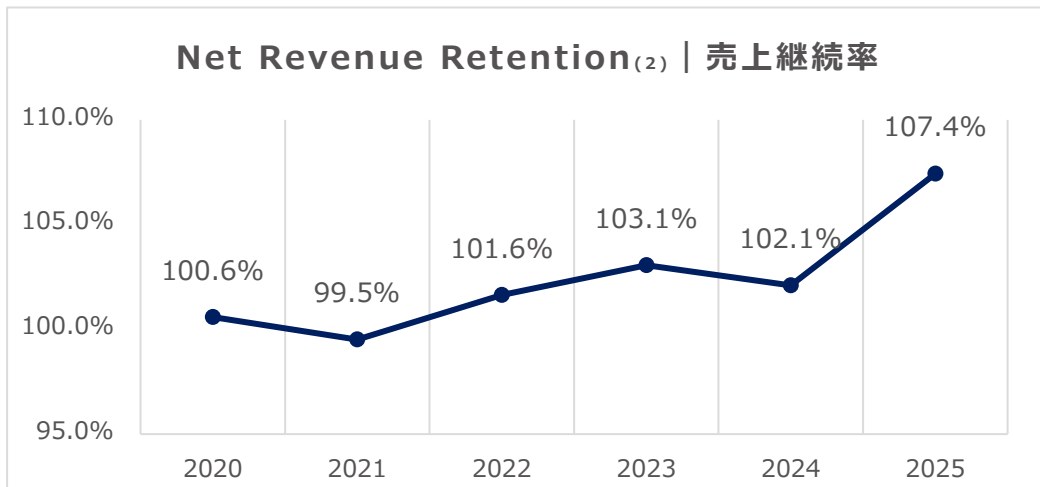
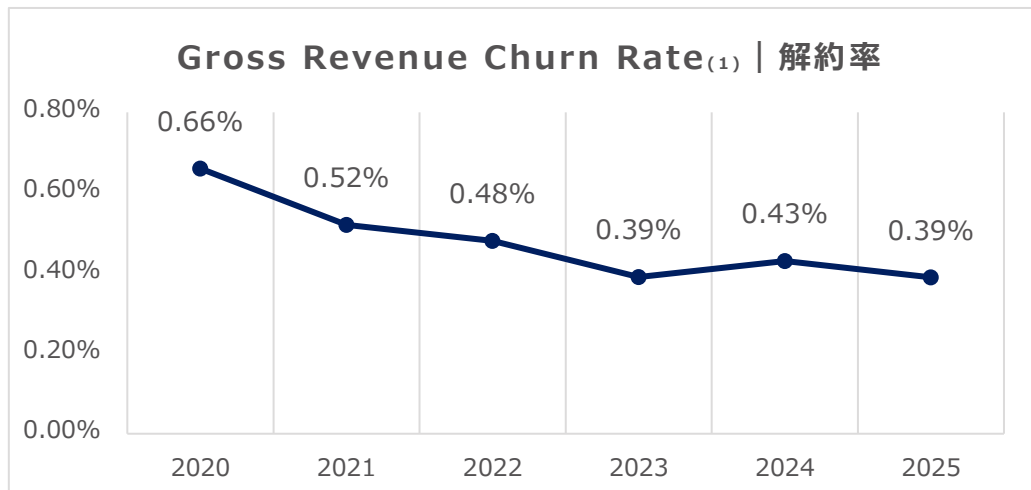
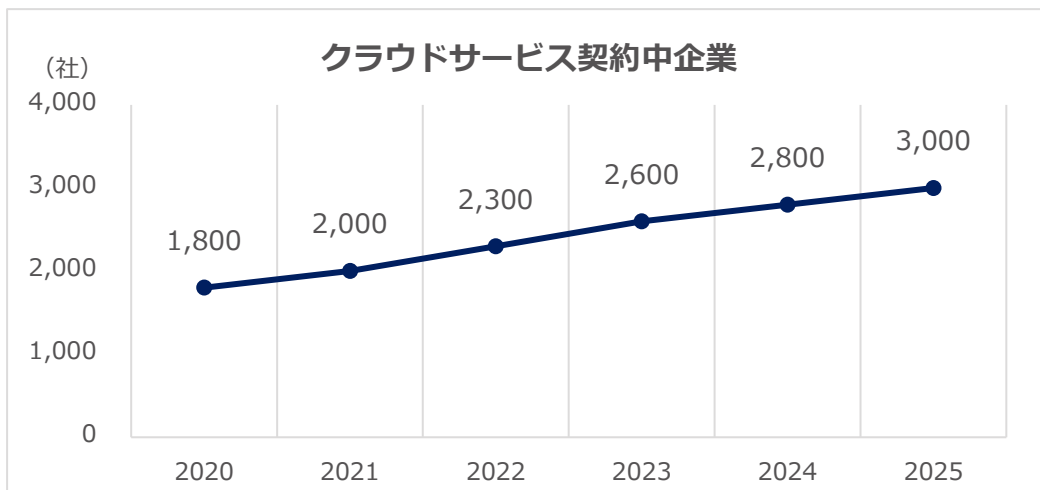
(2) Gross Revenue Churn Rate: 解約および契約者の減少によるサブドメイン単位の当月損失額を前月売上高で除した解約率(12月移動平均)

(3) 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)

(4) 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、メール共有オプションを除外を除外、1社が複数のサブドメインを契約することも可

SaaS指標 | Garoon

* 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）

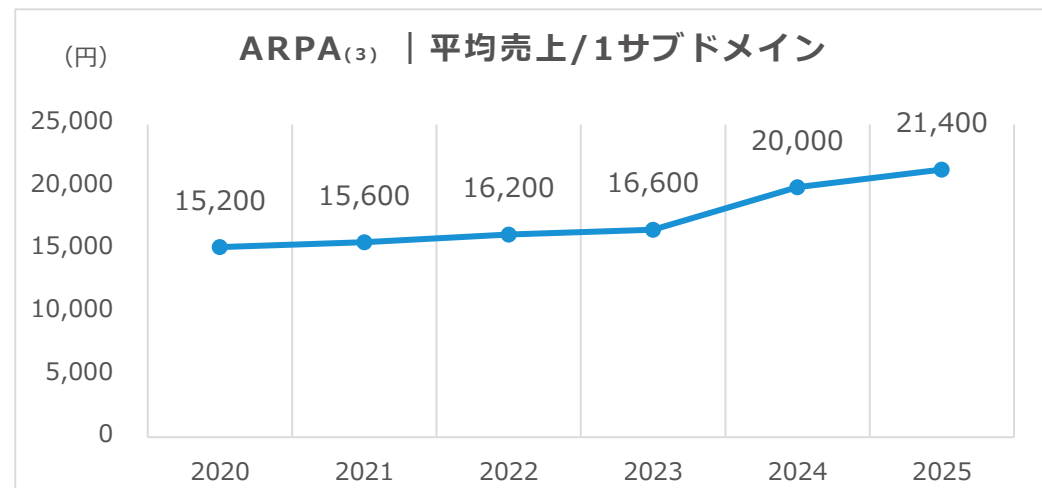
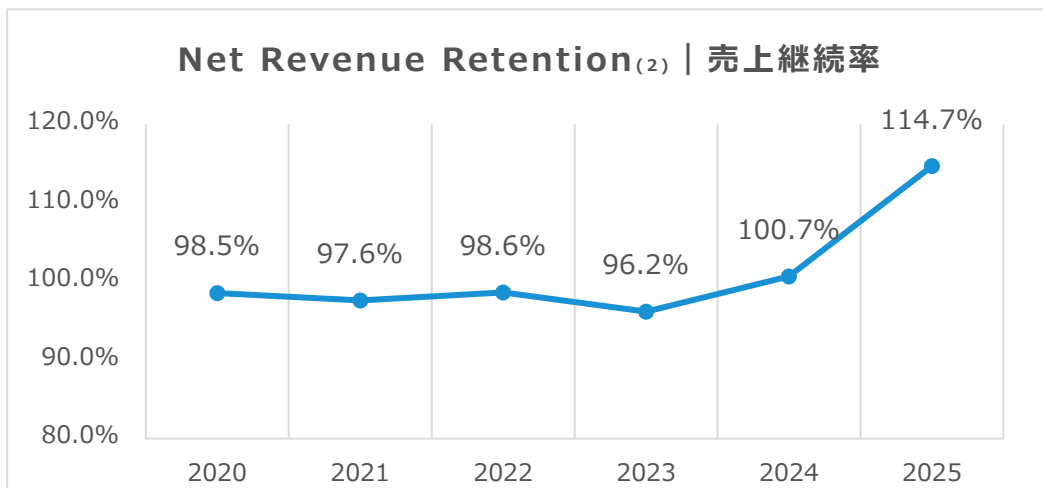
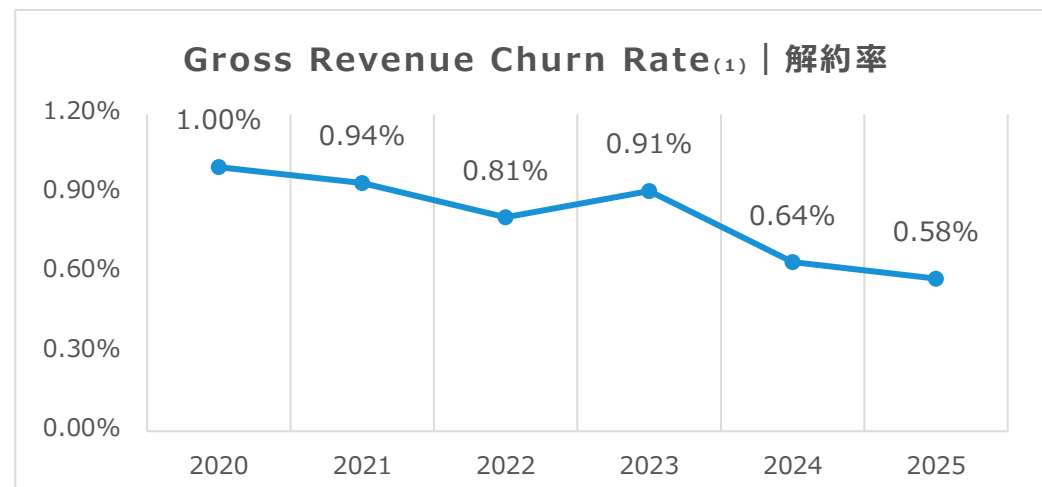
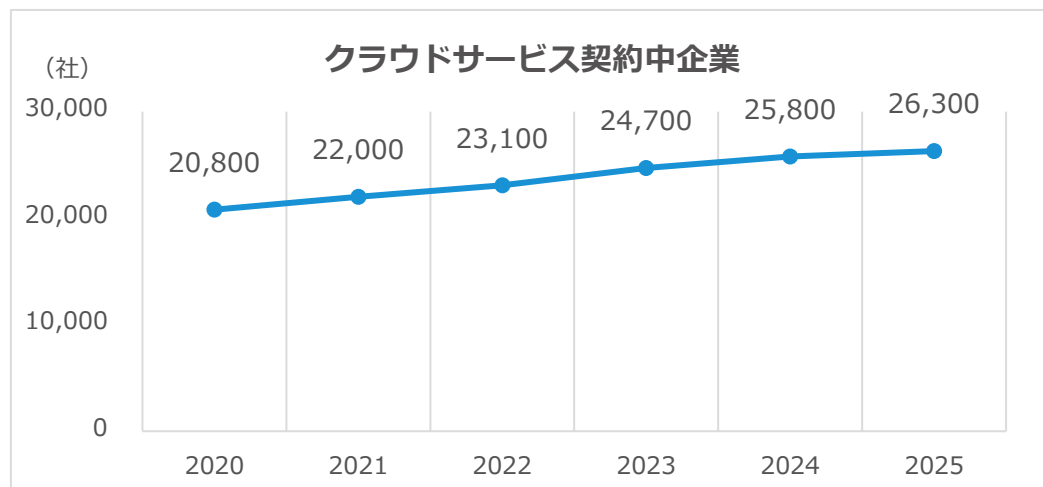
(2) Net Revenue Retention：1年前の時点で契約していたサブドメインの現時点の月次売上高を1年前の月次売上高で除した、年次収益継続率（12か月移動平均）

(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 | サイボウズ Office

* 各年12月末



* 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）

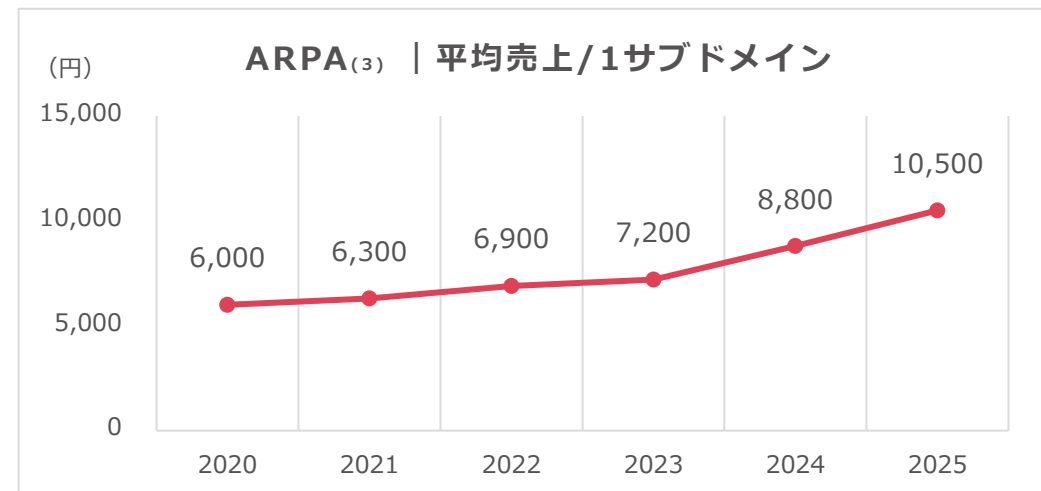
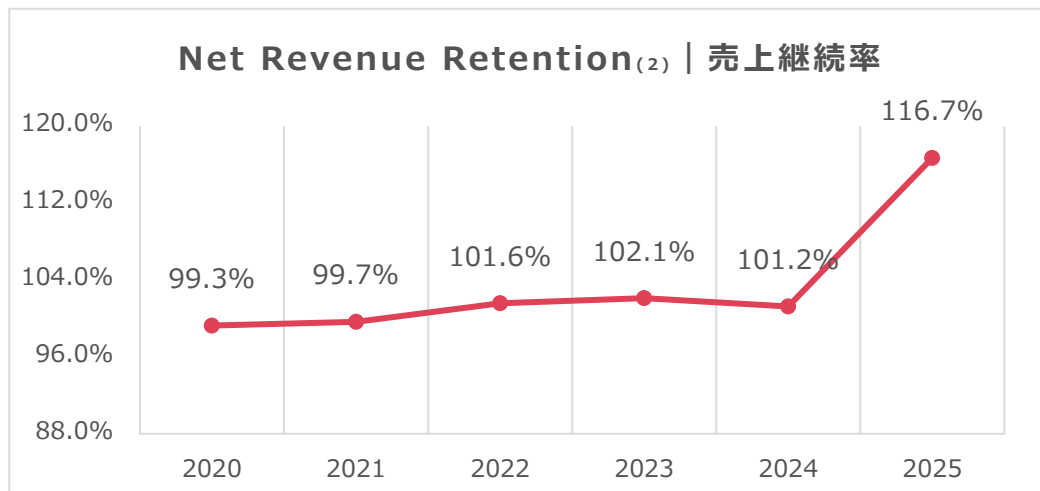
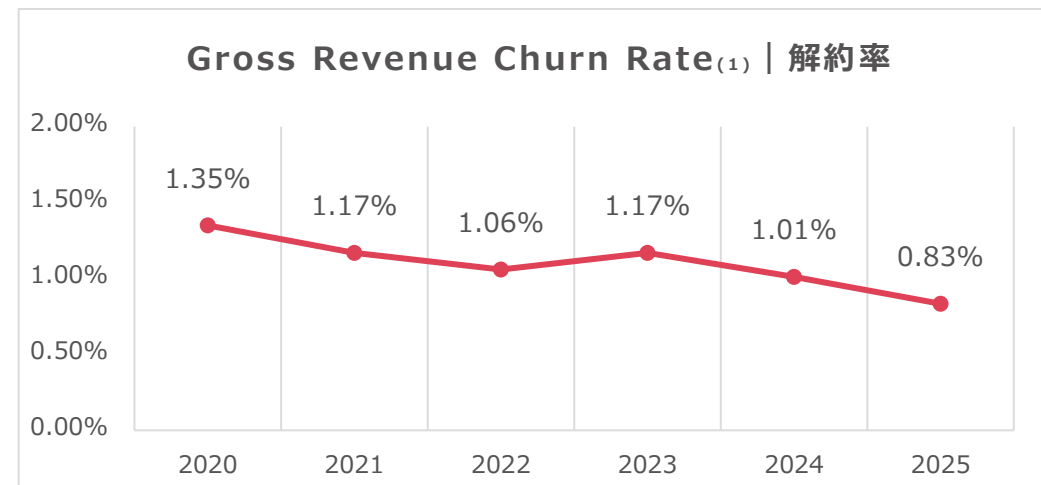
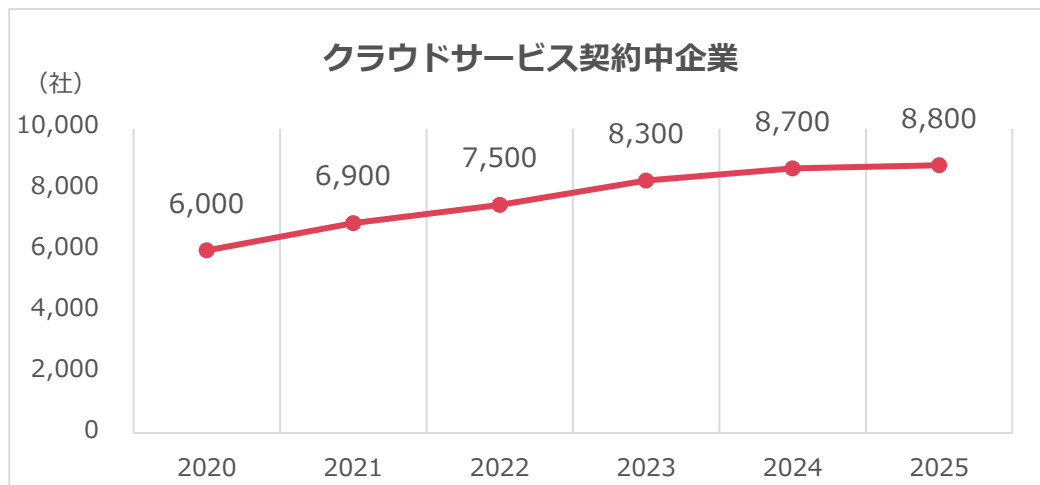
(2) Net Revenue Retention：1年前の時点で契約していたサブドメインの現時点の月次売上高を1年前の月次売上高で除した、年次収益継続率（12か月移動平均）

(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