



サイボウズ株式会社

第 28 回定時株主総会

2025 年 3 月 30 日

イベント概要

[企業名] サイボウズ株式会社

[企業 ID] 4776

[イベント言語] JPN

[イベント種類] 株主総会

[イベント名] 第 28 回定時株主総会

[決算期] 通期

[日程] 2025 年 3 月 30 日

[時間] 13:30 – 15:19
(合計：109 分、登壇：48 分、質疑応答：61 分)

[開催場所] インターネット配信

[登壇者] 20 名

代表取締役社長	青野 慶久	(以下、青野)
取締役	岡田 陸	(以下、岡田)
取締役	田岡 朋弥	(以下、田岡)
取締役	森岡 貴和	(以下、森岡)
社外取締役	熊平 美香	(以下、熊平)
社外取締役	渡邊 裕子	(以下、渡邊)
常勤監査役	田畑 正吾	(以下、田畑)
社外監査役	小川 義龍	(以下、小川)
社外監査役	植松 則行	(以下、植松)
執行役員 カスタマー本部長	河合 真知子	(以下、河合)

執行役員 営業本部長	清田 和敏 (以下、清田)
執行役員 事業戦略室長 兼 マーケティング本部長 兼 グローバル事業本部長	
	栗山 圭太 (以下、栗山)
執行役員 開発本部長	佐藤 鉄平 (以下、佐藤)
執行役員 情報システム本部長	鈴木 秀一 (以下、鈴木)
執行役員 エンタープライズ事業本部長	玉田 一己 (以下、玉田)
執行役員 人事本部長 兼 法務統制本部長	中根 弓佳 (以下、中根)
執行役員 ソーシャルデザインラボ所長	中村 龍太 (以下、中村)
執行役員 経営支援本部長	林 忠正 (以下、林)
取締役候補	永岡 恵美子 (以下、永岡)
社外取締役候補	吉田 満梨 (以下、吉田)

はじめに

- バーチャル出席の方法を採用しています。
- 代表取締役以外の役員は、オンラインにて出席させていただきます。
- 議長サポートのため、
執行役員・各部門責任者も出席させていただきます。
- 本総会での説明における「招集通知」
＝ 電子提供している書類

司会：本日は、サイボウズ株式会社、第 28 回定時株主総会にご出席いただき、ありがとうございます。

本総会はインターネットによるご質問や、議決権行使を可能とするバーチャル出席の方法を採用しています。代表取締役、青野を除き、取締役 5 名、監査役 3 名はいずれもオンラインでの出席とさせていただきます。また、本日は議長をサポートする執行役員および各部門責任者もオンラインで出席させていただいております。

なお、当社は株主総会招集通知、参考書類、計算書類等の電子ファイルを電子提供措置として、当社ウェブサイトならびに東証ウェブサイトに掲載しておりますが、本総会での説明では便宜上、電子提供しております書類を招集通知と申し上げます。

会場出席株主様

- 本総会はライブ配信を行います。
途中退席される場合にはお顔が映り込むことがございますので、
ご注意ください。
- 写真撮影とSNSの投稿について、特に制限はございません。
周りの方へのご配慮等をお願いいたします。
- 動画撮影はご遠慮いただきますようお願いいたします。

写真撮影：○

動画撮影：×

それでは、株主総会の開会に先立ち、注意事項をお伝え申し上げます。まず、会場出席株主様向けの注意事項です。本総会はライブ配信を実施しております。株主様のプライバシーに配慮して、映像は前方の議長席を中心に撮影しておりますが、途中退席される場合には、お顔などが映り込むことがございますので、ご注意ください。

写真撮影やSNSへの投稿について、特に制限はございませんが、動画撮影のみご遠慮いただきますようお願いいたします。なお、写真撮影にあたっては、周りの方のお顔などが写り込まないようにご配慮ください。

会場出席株主様

- お手持ちの電子機器をご利用いただき、
オンラインでご質問・議決権行使を行っていただきます。
- 手順に関しては、
招集通知 p.6「バーチャル株主総会のご案内」または
本日受付にてお配りしたご案内をご参照ください。
- ご不明点等がございましたら、
赤い腕章を付けたスタッフにお気軽にお声掛けください。

招集通知に記載しましたとおり、会場出席株主様におかれましても、お手持ちのスマートフォン、タブレット等の電子機器をご利用いただき、オンラインでご質問および議決権行使を行っていただきます。ご質問および議決権行使の具体的な手順に関しましては、招集通知 6 ページ、バーチャル株主総会のご案内、または、本日受け付けについてお配りいたしましたご案内に記載されておりますので、ご参照ください。

ご質問につきましては、文字数制限が、議決権行使につきましては、回数制限がございます。詳細に関しましては、次にご案内いたしますバーチャル出席株主様向けの注意事項と同様です。

会場出席株主様向けの注意事項は以上となります。ご不明点や、電子機器の操作に関して、お困りごと等がございましたら、お近くのスタッフがサポートいたします。スタッフの皆さんは、手を挙げてください。今手を挙げている赤い腕章を付けたスタッフにお声がけください。

バーチャル出席株主様

■ 招集通知 p.6 「バーチャル株主総会のご案内」

記載の手順に従い、ご質問や議決権行使を行ってください。

■ ご質問とそれに対する回答は、後日、適宜公開いたします。

■ そのほか、「バーチャル株主総会のご案内」を改めてよくご確認ください。

ご質問

- **1問250文字まで**
- **回数制限はなし**
- **質疑応答開始30分後まで**
- **要点を簡潔に**

議決権行使

- **1人1回限り**
- **事前と当日とで重複行使した場合、事前行使は無効**

次に、バーチャル出席株主様向けの注意事項を申し上げます。招集通知 6 ページのバーチャル株主総会のご案内に、ご質問や議決権行使の具体的な手順を記載しています。ご質問や議決権行使をする際にご参照ください。ご質問は、1 問につき 250 文字までの文字数制限を設けさせていただいております。要点を簡潔に記載してご質問ください。

また、ご質問の受け付けはすでに開始しており、本総会中いつでもご質問いただけますが、質疑応答開始 30 分後を目安に締め切らせていただきます。具体的な締め切り時刻は質疑応答開始時にお伝えいたしますので、それまでにご質問ください。回数制限はございませんので、回答に対する追加のご質問も含めまして、締め切り時刻まで複数回ご質問いただけます。なお、審議時間に限りがございますので、全てのご質問を取り上げることができない可能性があることをご了承ください。

議決権行使は、後ほどお伝えする締め切り時刻まで、本総会中いつでも行うことができます。ただし、お一人 1 回限りとさせていただいております。複数回操作していただいても、1 回目の操作内容のみ有効な議決権行使として取り扱われます。また、事前に議決権行使された株主様が、本総会中に議決権行使をされた場合には、事前の議決権行使は無効となり、本総会中の議決権行使が有効なものとして取り扱われます。あらかじめご了承ください。

なお、お寄せいただいたご質問と、それに対する回答は、後日、適宜取りまとめの上、当社ホームページにて公開いたします。そのほか、バーチャル株主総会のご案内をあらためてよくご確認ください。

それでは、よろしくお願いいたします。

青野：皆様、本日はお忙しい中、ご出席くださいまして誠にありがとうございます。代表取締役社長の青野慶久でございます。

もう皆様にはすでに周知していることで、先ほどアナウンスにもありましたけれども、今年も昨年同様、この株主総会の開催方法を選択させていただきました。一つの特徴は、質疑が基本的にテキストに皆さん、登録してくださいということになっています。どうしてこんなことをするかというと、できるだけたくさんの質問に効率よくどんどん答えていきたいというのが私たちの意向でございます。

どうしてもマイクを回すと、なかなか時間の割にたくさんの質問を受けられないということがありますので、この辺り、サイボウズっぽいやり方ということでご理解いただければと思います。

そして、その登録方法などで、もしくはこの機器の操作方法などでご質問のある方は、先ほどアナウンスにもありましたが、赤い腕章をつけているメンバーがサポートしますので、手を挙げて呼んでいただければサポートさせていただきますので、どうぞよろしくお願いいたします。

そして、本日は、私はここに来ておりますが、ほかの役員等は基本的にオンラインで参加ということになります。これもできるだけたくさんの人数を同時に参加させるにはこの方法がいいだろうということで、こういう方法を採らせていただいています。この辺り、効率重視のサイボウズということでご理解いただければと思います。よろしくお願いします。

それでは、定款の定めによりまして、私が本総会の議長を務めます。それでは、当社第 28 回定時株主総会を開会いたします。本日の株主総会には、お手元の招集通知に記載の議案を提出いたします。

本総会の議事進行について

1. 報告事項のご報告

2. 決議事項のご説明

3. 質疑応答

4. 一括採決

それでは、本日の議事進行についてご説明いたします。まず、報告事項のご報告および決議事項のご説明をいたします。ご質問につきましては、そのあとに回答させていただきます。最後に、全ての決議事項について採決いたします。

なお、本総会では、会場出席株主様からのご質問、議決権行使もオンラインで行っていただきますが、これらを含め、本総会の進行につきましては、全て私の指示に従っていただきますようお願い申し上げます。その他、本総会の進行方法や注意事項については、開会前のアナウンスのとおりです。ご理解、ご協力のほどよろしくお願いいたします。

それでは、招集通知に記載の株主総会の目的事項の順序に従って、報告事項ならびに議案の審議に入ります。

まず報告事項ですが、第 28 期事業報告、連結計算書類ならびに会計監査人および監査役会の連結計算書類監査結果報告の件、および第 28 期計算書類報告の件の内容につきましては、招集通知に記載のとおりです。

続きまして、報告事項の補足として、事業内容についてご説明いたします。前方のスクリーンを用いて説明いたしますので、会場出席株主様は前方をご覧ください。

それでは、私から事業のご説明をしたいのですが、与えられた時間が 10 分しかないということで、スライドが 20 枚以上ありまして、どう考えても間に合わないということなのですが、ちょっと早めにいきますので、わからないところはぜひご質問いただければと思います。

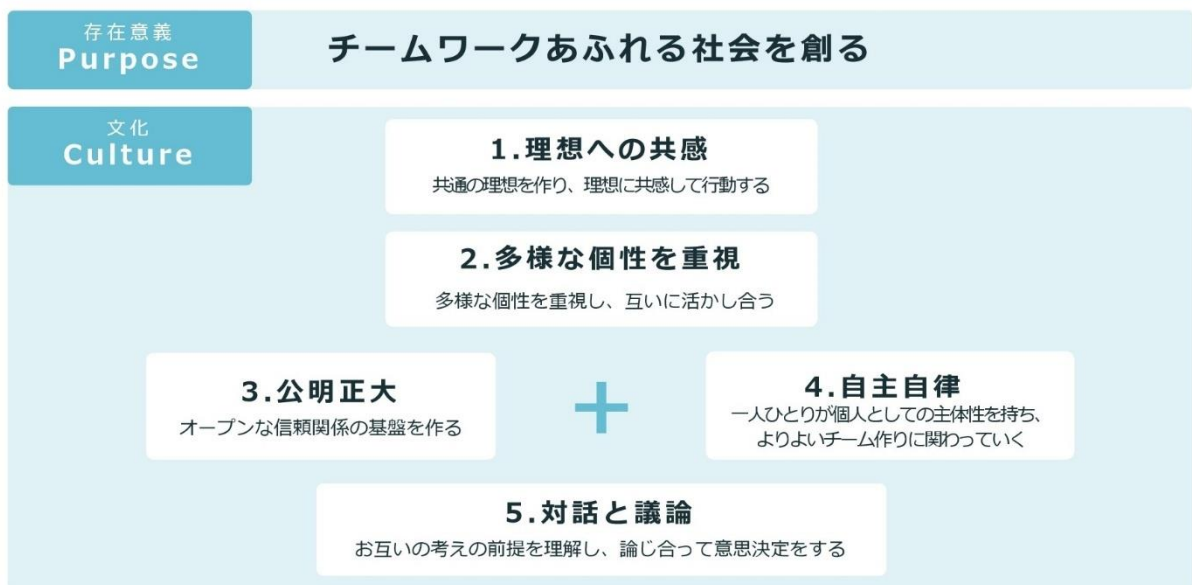
会社概要

 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	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
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	資本金 613百万円	平均年齢 35.8歳

*上記は2024年12月末時点

まず、こちら会社の概要になります。創業から27年半たちまして、今、従業員数1,300人を超えてきたところです。

企業理念



そして、このサイボウズはもう何よりこの企業理念を大事にしている会社になります。チームワークあふれる社会を創る、と。これを掲げるだけではなくて、もう徹底的にこだわって、これを実現していく集団になります。

そして、そのチームワークあふれる状態というのを、私たちはこの五つのカルチャーで定義しています。理想への共感、多様な個性を重視する、公明正大、自主自律、対話と議論。この五つの文化を広げていく。これが私たちの究極的なミッションということになります。

これは言うだけではなくて、やはりやろうということで、例えば、この公明正大というのは、包み隠さず、うそをつかない、隠さない。これが公明正大なのですけども、例えば、サイボウズの取締役会議、もしくは事業戦略会議。こういった企業にとって重要な会議も全従業員がリアルタイムで視聴できるようにしています。

そして、それだけではなくて、そこで挙がった議案に対して、全従業員が賛成、反対の意思表示ができて、それをオンラインで議論する仕組みがあります。これまさに私たちで言うと自主自律です。情報を公開し、意見があればする。この対話と議論をもって、組織を進化させていく。これは、おそらく他社さんではあまり見られないぐらいオープンで、一人一人の自主性を重んじた経営になっております。こういう社会を広げていくということになります。

時間もありますので、進めます。ここだけで1時間ぐらい本当はしゃべれるのですが、時間がありませんので、どんどんいきます。

グループウェア事業

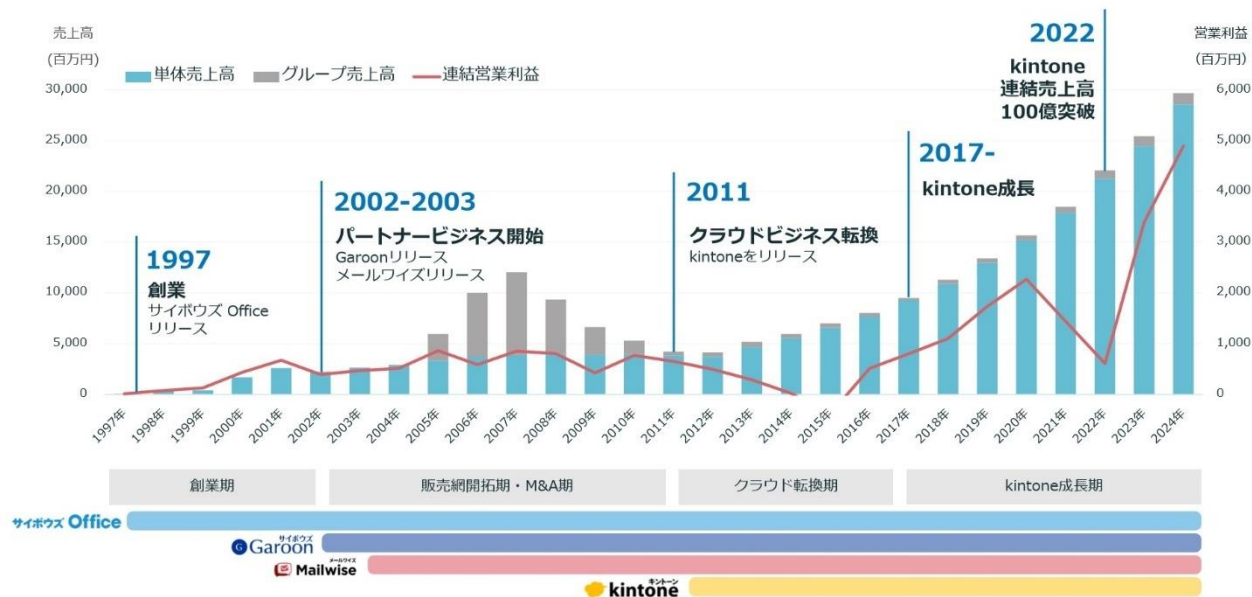
情報共有を通じて**チームワークを促進**させる**グループウェア（情報共有プラットフォーム）**を提供

業務システム構築プラットフォーム	グループウェア
 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 37,000社	 サイボウズ Office 中小企業向けグループウェア 導入延べ 81,000社
 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 15,000社	 G 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 8,000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

そのインフラとなるのが、このグループウェアという情報共有の基盤になります。こういう基盤があるからこそ、あのよう公明正大で自立自律、対話と議論を重んじた組織運営ができるということで、このグループウェアという事業を私たちのメインの事業にしています。そして、今出しておりますのが、主にこの4製品になります。

サイボウズの歩み



そして、もうサイボウズも創業して27年たちますけれども、本当に紆余曲折ありました。なかなか売上が伸びない時期もありました。M&Aで迷走する時期もありましたけれども、2011年にクラウドサービスをリリースしてから、安定的に売上が上がるようになってきているというのが今のサイボウズになります。

連結売上高・連結営業利益



そして、この売上・利益でいきますと、売上もだいたい15%から20%ぐらい毎年、今伸びておりますけれども、この利益が出やすくなっているというのが一つの特徴になります。お客様の数が増えて、徐々にこのソフトウェアビジネスの規模の経済が効き始めたという状態にあります。そこでは利益率が上がってきている。利益の率と、この絶対額が上がってきているということになります。

連結業績詳細

連結PL (単位：百万円)	2023年12月期 (実績)	2024年12月期 (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

そして費用ですが、人があまり昨年に関しては増えなかったこともありまして、人件費の伸びが6.4%と小さくとどまっていることも一つ、利益が出やすい背景になっております。どんどんいきます。

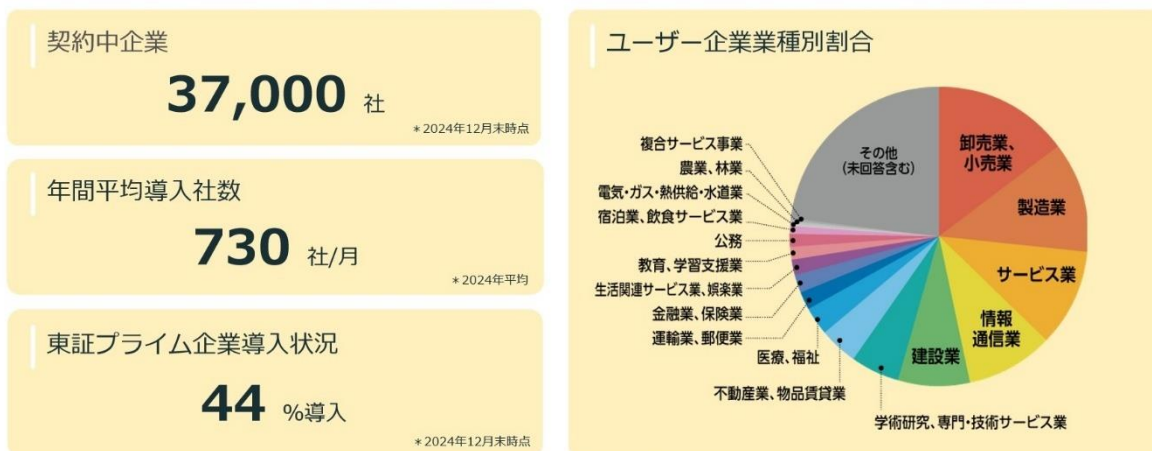
製品別 連結売上高



この4製品に関しては、4製品とも着実に成長をしておりますが、特に伸びておりますのは、この黄色い kintone というサービスになります。ノーコードで業務アプリケーションを開発できるプラットフォーム。この kintone が今、私たちの一番の成長エンジンになっています。

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。



この kintone ですけれども、今契約者数が3万7,000社を超えまして、東証プライム上場企業のうちの44%が、どこかの部門では使っているということになります。まだ全社導入されている企業

は少ないですけれども、もうこういったいわゆる日本を代表するような企業にも、セキュリティのところも信頼いただいて、入り始めているということになります。

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 スタンダードコース	1,500円 /1ユーザー	1,800円 /1ユーザー
サイボウズ Office スタンダードコース	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 スタンダードコース	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

詳細はこちら><https://page.cybozu.co.jp/-/price-revision/>

そして、この業績に一つ影響を与える価格改定を行いました。これは昨年の10月に行いまして、11月の1日から適用されているものですが、ほぼ全てのクラウドサービスを約2割程度、値上げさせていただいたというのは、ざっくりこの価格改定ということになります。

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 ⁽¹⁾ (2024/12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	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比率：MRRをパッケージ売上を含む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&ベアレンツライセンス、kintoneダ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

それもありまして、このクラウドの売上の伸びが一時的に大きくなっております。この左から三つ目の項目のARR成長率というのを見ていただくと、これはAnnual Recurring Revenueといいまして、シンプルに言いますと、このままいくと、クラウドサービスの売上が前年比でどれぐらいなりそうか、みたいなことになるのですが、それがkintoneの場合だとプラスの37.2%ということで、この価格改定の影響もありまして、売上の伸びが今、加速しているということがあります。

ただ、この一番右側、この点線で囲っているところを見ていただくと、このkintoneに関しては、1サブドメイン当たり、シンプルにますと、1社当たりの平均の購入金額がまだ4万円程度ということになっています。これは言い換えますと、大企業であっても部門だけで使われているケースが多いと。この1社あたりの平均価格がまだまだ小さいというのが私たちの課題になります。

全社・大規模導入の推進

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 (税抜き)	月額1,000円 /1ユーザー	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	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 (1アプリごと)	×	1万/日	10万/日
外部サービスとの連携 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

詳細はこちら> <https://kintone.cybozu.co.jp/enterprise/course/>

それに対して、今このワイドコースというものを用意しまして、全社で導入しようということを営業活動として推進しています。全社でもう1,000人、1万人、こういった大企業でも安心して全社で導入いただけるようなメニューを作って、営業活動をしていくということになります。どんどんいきます。

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と組み合わせて検索でき、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。



あと、AI の取り組みも今、積極的に行っております。今表示しているページだと、この RAG という技術を使いまして、この kintone に蓄えられたデータを持って、御社独自の AI を作れますよというのが、この RAG の技術になります。

例えば、お問い合わせのやり取りを kintone に入れておいて、それを AI 化すると、その AI で自社のお問い合わせに対して、AI が自動的に回答を作成してくれる、みたいな、こういう独自 AI を簡単に作れるような技術が今 kintone に搭載されています。ほかにもさまざま AI チャレンジを今、しているところです。

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。



それから、今までの kintone はメールというデータを扱えなかったのですが、このメール共有オプションというものをリリースしたことで、メールのデータも kintone のサービスの中で受信したり、送信したりできるようになりました。これによって、さらに業務のカバー範囲が広がったということになります。

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。



それから、あと基幹システムとの連携が深まっています。今表示しているのが OBC さん。OBC さんの勘定奉行のクラウドサービス、奉行クラウドといいます。こちらでは、もうこの標準メニューの中で kintone 連携機能を搭載していただいております、このかっちりした部分は、奉行のいわゆる基幹システム、ERP といわれるところでやっていただいて、周辺のカスタマイズしたいところは、この kintone でデータ連携をして、柔軟に、スピーディーにこなしていくと。

こういう堅牢でありながら、柔軟でもあるという、理想的なシステム連携というのがクラウド上で実現できるようになりました。おそらく、これが今後の企業の情報システムのある意味、勝ちパターンになっていくだろうと思っております。

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

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。



そして、私たちパートナー重視でビジネスをしておりまして、もうパートナーの数も 500 社になり、パートナー様経由の売上も見てのとおりで、増えております。パートナーとのエコシステムがどんどん拡大しています。

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。

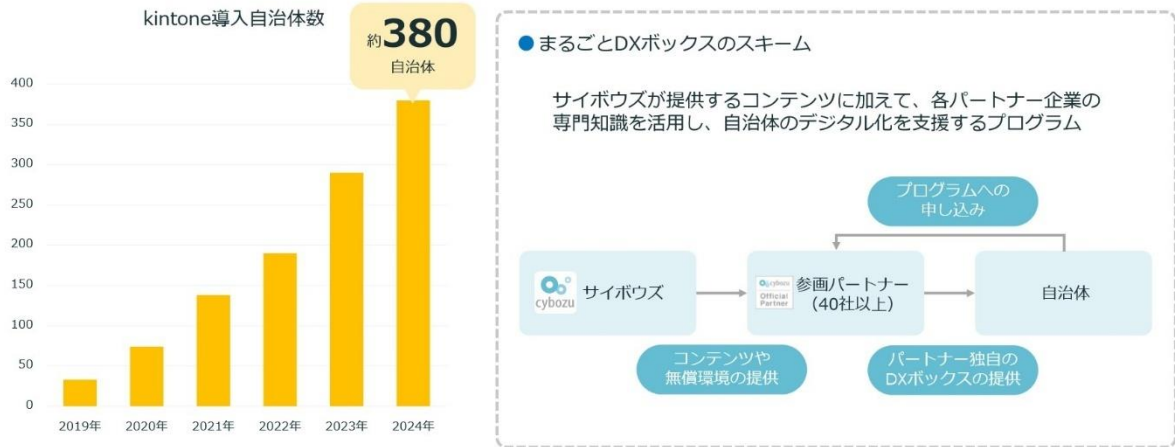


そして、さらに、このパートナーエコシステムをよりいっそう加速していくために、kintone Teamwork Fund というファンドを作りました。この kintone のエコシステムの中で、この部分をもっと頑張ってもらいたいというところに、このファンドからお金を出して、この辺、ちょっとビジネスを拡大してくださいという、こういうエコシステムの動きを加速するような仕組みを作りました。

そして、去年は4社に出資させていただきました。例えば、FISTBUMP さんという法律事務所向けのクラウドサービスを、この kintone 上で展開していただいているパートナー様に出資させていただいて、ビジネスを加速していただいています。

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。



そして今、この kintone は自治体での利用が加速しています。このコロナ以降、自治体でも、やはりスピーディーにシステムを作らないといけないということで認めていただいて、そして今、この自治体での導入が加速しています。

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。



それから、あとサイボウズは、実はかなり技術寄りの会社でございまして、日本のクラウドサービスの多くは AWS とか、もしくは Azure とか、Google Cloud とか、外資系企業のプラットフォー

ムの上で、クラウドサービスを提供しているところが多いのですが、実はサイボウズは、このデータセンターを自社で借りまして、サーバーの設置を含めて、開発運用を日本国内のメンバーが日本でやっているという、こういう特徴があります。

今、デジタル赤字などという言葉が認識されつつありまして、日本は外国にお金払いすぎじゃないかと、デジタルでお金払いすぎじゃないかというのがありますけれども、まさにこのサイボウズのクラウドサービスというのは、このデジタル赤字を減らすために、もう国内で、自分たちで調達して、自分たちで開発して、自分たちで運用しているという、こういう特徴もあります。

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

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



そして、こちらは顧客満足度調査、パートナー満足度調査もしくはコールセンターの評価においてもサイボウズは高い評価をいただいている、特にこの1年に関して、ほぼ全て1位だったというようなことが起きています。

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。



それから、オフィスの動きでいきますと、タイのバンコクに現地法人を設立いたしました。これによって、この東南アジアでの販売活動も加速していきたいと思っています。また、問合せが増えておりまして、コンタクトセンターを拡張していて、去年は那覇に新しいコンタクトセンターを設置しました。

先日、地震がありまして、今タイの一部のメンバーが、なんともう出社できないどころか、住む場所がなくてホテル住まいをしているというような非常に厳しい状況にあります。本当、安全第一で、とにかく従業員の健康第一で、事業を続けていきたいと思っております。ぜひ、この辺りもご理解のほどよろしくお願いいたします。

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。



そして、こちら社員数と離職率になります。この青い棒グラフが社員数になりますが、昨年はあまり社員数が増えなかったという年になります。採用が思うようにできなかったこともあるのですが、離職率が6.92%とサイボウズの割には高かったという1年になります。この辺りもコロナ以降、逆に離職率が下がっていたり、もしくは大量にこの3～4年採用してきたこともありまして、少し反動がきたかなというところを感じています。マネジメントの強化を含めて、もう一度、気を引き締めて取り組んでいきます。

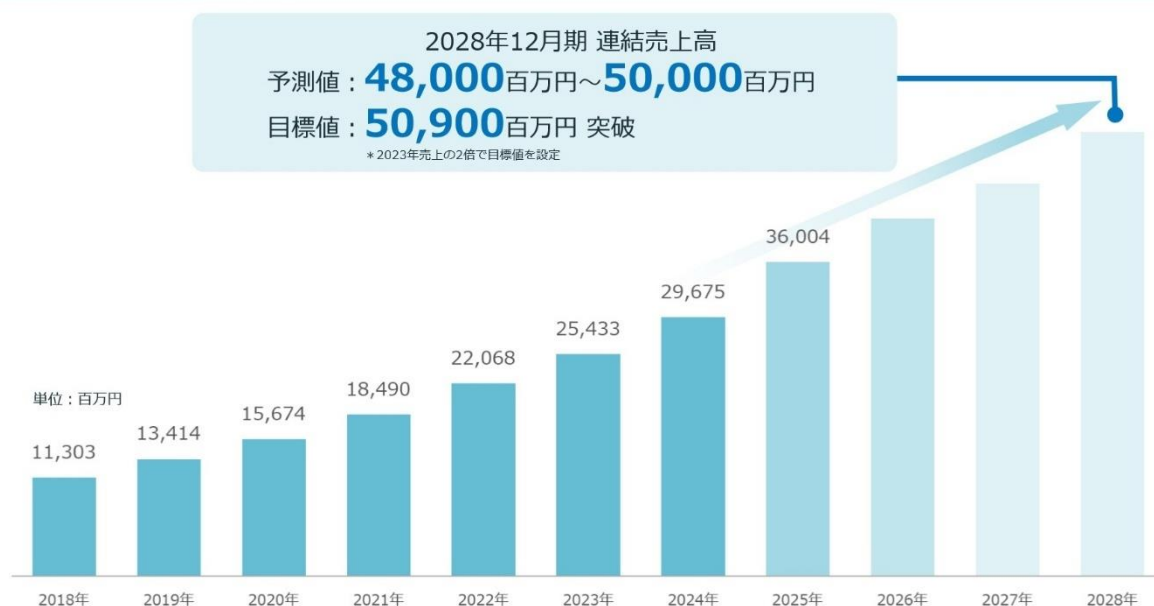
2025年12月期 通期業績見通し

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 (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	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 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%

そして、こちらが今期の業績見通しになりますが、今年の売上予想が 360 億強、営業利益で 84 億強ということで、こちらでも売上の成長と比べますと、利益の成長率が非常に高いという予想になっております。あくまでも、これは現時点の予想値ということですので、状況によって、また投資を増やしたりする可能性はあるのですが、今の予想値ということでご理解いただければと思います。やや利益が出やすい体質になっているということになります。

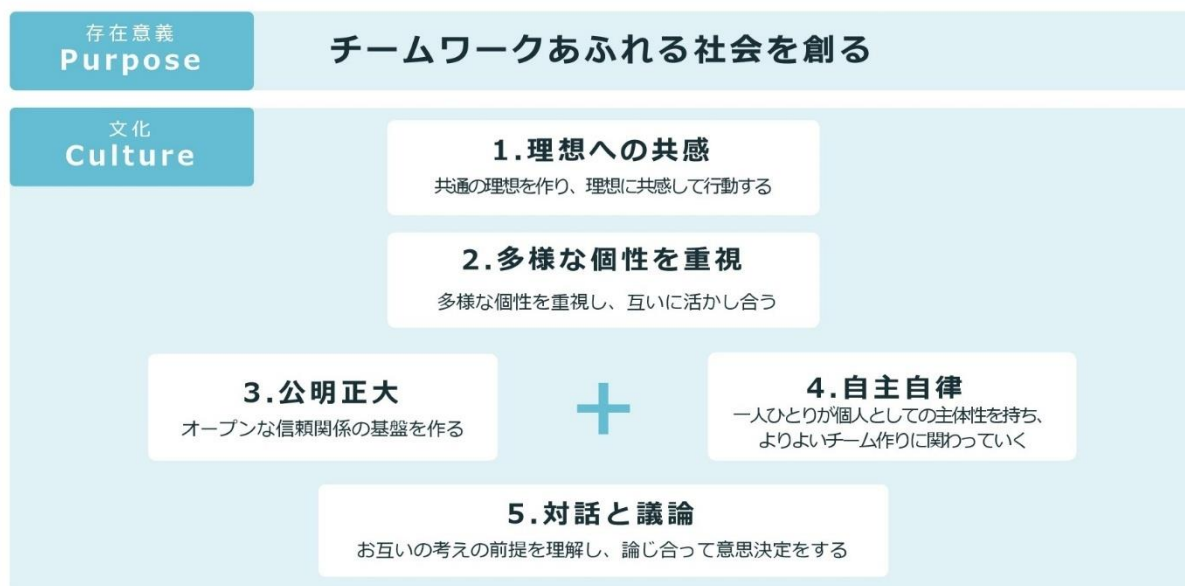
中期ターゲット



そして、少しこれ珍しいのですが、中期で私たちが立てているターゲットの数字を皆様と共有させていただきます。こうやって徐々に売上は伸びてきているのですが、このままいきますと 2028 年の売上が、だいたい 450 億円近辺にいくだろうという数字になります。それをもう少し人も採用しまして、活動も強化しますから、うまくいきますと 480 億円から 500 億円ぐらいに着地するのではないかという予測値を社内では持っております。

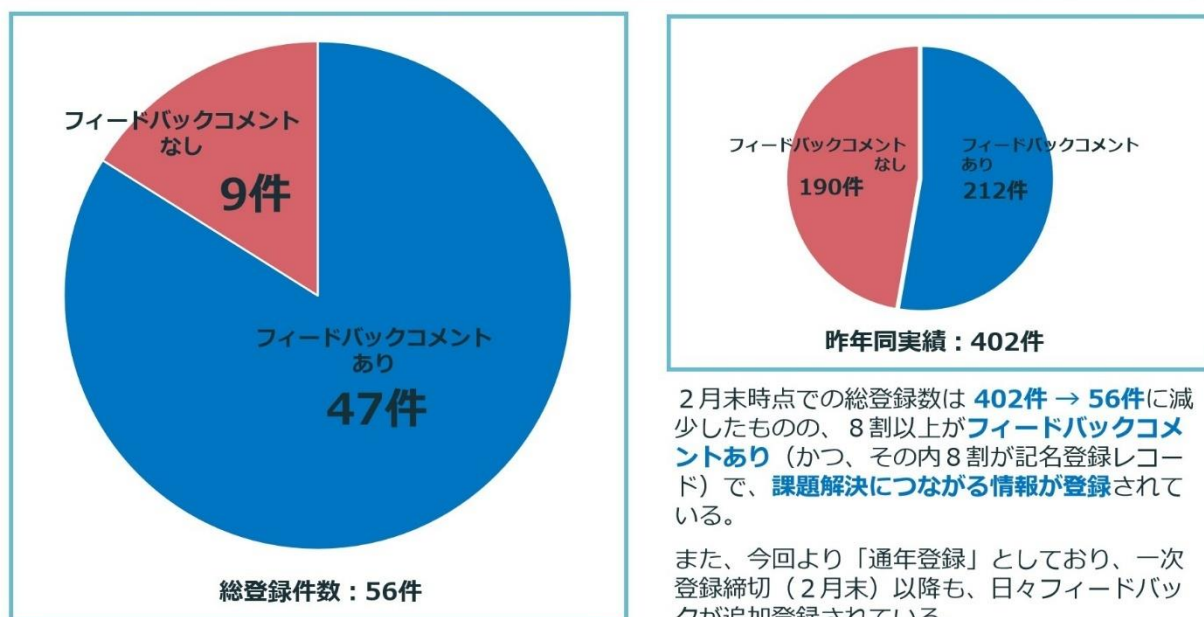
ただ、これではなかなか社員のモチベーションが上がりませんから、もうちょっと上いくぞということで、今、2028 年に 509 億円という売上のターゲット数字を置いて取り組んでおります。この 509 億円の意味は何かと言われますと、2023 年が 254 億 3,000 万円ということで、これの 2 倍ということになります。この 2023 年の 5 年後には、5 年間で 2 倍にはすると。これが私たちの今の売上のターゲットとなる数字になります。

企業理念



そして、もう一度、企業理念に戻ってきました。チームワークあふれる社会を創るために、私たちはこれからも活動していきます。

「みんとり（みんなで取締役）」 2024年度登録結果

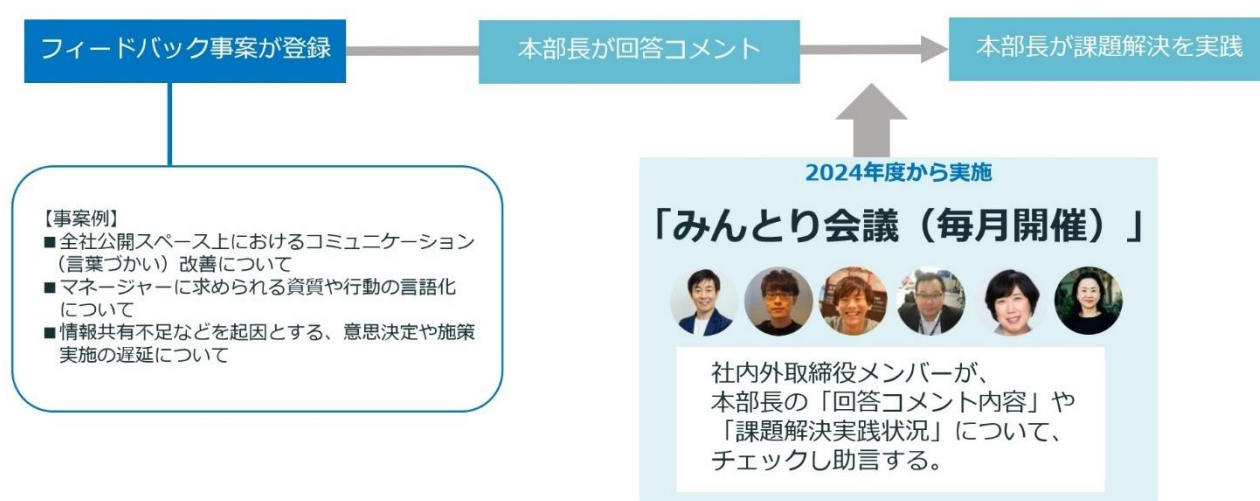


あともう一つ、社内のガバナンスの活動も最後に紹介させていただきます。これは、みんなで取締役というサイボウズの制度があります。これは全従業員が参加できる制度で、自分たちの上司に対して何かフィードバックしたいことはないかと。本部長とか、私みたいな人間に対して、匿名でも

構わないし、記名でも構わないし、しっかりフィードバックしようぜということで、フィードバックをする企画になります。

これが昨年と比べますと、今年は、登録数はずいぶん下がってしまったのですが、それでも8名の方が記名で、しかも8割の方がフィードバックコメント付きでいろいろと指摘をしてくださいました。これを受けて、私たちもしくは本部長のメンバーは、自分たちの活動の改善に生かしていくという、こういう仕組みになります。

フィードバック事案に対するプロセス改善



それをさらにプロセスを改善しまして、私たちみたいなフィードバックを受けて、はい、わかりました、頑張ります、なんて適当なことを言っていたら、それはあかんぞと、青野くん、もうちょっとしっかりしな、ということで、この取締役メンバーが、社内取締役、社外取締役メンバーが、このやり取りを見て、さらに助言をして、アドバイスをしていく。こういうプロセスを入れました。

こうすることで、オープンで、自主自立で、さらに、この何重にもプロセスが通る。強固なガバナンスとなるのではないかと期待しています。こういうことができるのもサイボウズらしい、おそらくサイボウズ以外の会社はここまでできてないと思います。非常に強いガバナンスの仕組みになっていくと思います。

以上をもちまして、報告事項の報告といたします。

第1号議案 取締役6名選任の件

1



青野 慶久

代表取締役社長

2



吉田 満梨 **社外**

神戸大学大学院経営学研究科准教授
京都大学経営管理大学院「哲学的企業家研究寄附講座」客員准教授
株式会社やまと社外取締役

3



岡田 陸

取締役
人事本部

4



熊平 美香 **社外**

株式会社エイテックマヒラ代表取締役
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
株式会社NITTAN 社外取締役
キューピー株式会社 社外監査役

5



田岡 朋弥

取締役
経営支援本部

6



永岡 恵美子

マーケティング本部

それでは、お手元の招集通知に記載の決議事項の内容をご説明いたします。まず第1号議案、取締役6名選任の件ですが、本総会終結のときをもって、取締役6名全員が任期満了となりますので、取締役6名の選任をお願いするものです。

具体的には、招集通知11ページから14ページに記載されているものが取締役候補者です。ここで、各取締役候補者へのご理解を深めていただくために、候補者一人一人からメッセージをお伝えいたします。候補者番号順に、まず私、青野からお伝えいたします。

少しここで取締役のメンバーに語っていただきたいと思いますが、まず私ですけども、私が代表取締役になりまして、実はちょうど20年たちました。当初は、もう本当に駄目な社長で、今もそうかもしれませんが、うまくいかないことばかりで大変苦労したのですけれども、おかげさまで、先ほど見ていただいたように業績も順調に上げることができるようになりましたし、働きやすい会社と言われたり、働きがいのある会社と言われたり、徐々にまじな会社になってきているのではないかと思います。

規模でいきますと、20年前と比べますと、10倍にはなっているということになります。ただ、この企業理念に掲げているのは、チームワークあふれる社会を創ると言っているわけで、その高い企業理念と比較しますと、まだ残念ながら、私たち、何の仕事もできてないという、こういう実感です。もう私も残りの人生全て、この理念に向けて投資していく覚悟です。ぜひ引き続きご支援、ご指導のほどよろしくお願いいたします。

それでは、続きまして、吉田さん。よろしくお願いいたします。

吉田：ご紹介いただきました、社外取締役候補の吉田と申します。私自身はマーケティングが専門の経営学の研究者でして、神戸大学大学院経営学研究科で研究と教育に携わっているほか、いくつかのビジネススクールでエフェクチュエーションと呼ばれる起業家的な思考様式の事業も担当しております。

私は、社内の方とはまた異なる背景を持つ人間として、他社にはないサイボウズさんの実践にすごく強い関心を持っておりまして、大きく二つのことをできればと考えております。一つは、社内、社外を含めたパートナー関係を作られて、新しい価値を生み出されているサイボウズさんの強みというのを言語化して、理解するというようなことをやりたいと考えております。二つ目に、そういった独自の良さを維持したまま、組織の規模をさらに拡大、成長していくためのマネジメントのあり方というのを一緒に探求していければと考えております。

こうした視点から、ぜひ皆様と一緒に質問責任を果たしながら、サイボウズのさらなる発展とチームワークあふれる社会を創ることに貢献してまいりたいと考えております。どうぞよろしくお願いいたします。

青野：ありがとうございました。続きまして、岡田さん。よろしくお願いいたします。

岡田：ご紹介いただきました、取締役の岡田です。昨年に引き続き、候補にもなっていただいております。1年前の株主総会で、自分なりの貢献を積み上げていくということをお約束し、その言葉どおりの貢献として、カルチャーやガバナンス面で自ら体現していく1年を送ってきました。

その中での成果として、社内のみんとの活動にはかなり力を入れて、取締役がここからよりみんとの役割を担っていける状態にする土壌を作ることができたかなと思っています。ガバナンスは、掲げている理想に向けて活動する組織活動を積み上げていくことだと考えたときに、社員の一つ一つの言動や所作、意思決定であるカルチャーと強いひもづきがあるかなと考えております。そのため、チームワークあふれる社会を創るために重要な要素だと思って、取り組んできております。

ただ、今年1年の活動を通じて、カルチャーやガバナンスについては、自分が体現するだけではまだまだ意味を成さないということの気づきもありました。昨年、ここで皆さんと約束させていただいたのは、自分なりの貢献はカルチャーやガバナンスを体験することとしておりましたが、カルチャーを強く持ち、ガバナンスを強く、ガバナンスが利く組織体制を作っていくことへの課題感がまだ残っているかなと思っています。

1年間試行したこのカルチャーからガバナンスを利かる体制について、もう1年、力を注ぎたいと考えております。ぜひ、もう1年頑張らせてください。よろしくお願いいたします。

青野：ありがとうございました。続きまして、熊平さん。よろしくお願いいたします。

熊平：はい、かしこまりました。社外取締役をいたしております、熊平美香と申します。昨年より社外取締役を務めさせていただいております。サイボウズは、すでにお話にありますとおり、自らも本当にチームワークあふれる企業であることを大切にしているということを、身をもって実感している1年でございました。

サイボウズには、青野さんのお話にもありましたけれども、他社に類を見ないガバナンスの機能として質問責任というのがありまして、社内で活発な議論とか対話が進められております。この質問責任というのは、日本におけます全てのおそらく自主自律を目指す組織において、とても大事なものじゃないかなと思いますので、ぜひサイボウズの実践を世の中の知見に変えていけたらなと思っております。

また、サイボウズが目指すがガバナンスにおきましては、やはり社員みんなが取締役の視座で質問責任を果たすことや、対話や議論に参加する。そういった文化を実現していくことが欠かせないということも、この1年の経験から学んだことであります。

ですので、専門分野としましては、学習する組織、そして、リフレクションと対話の技術を広める活動をしておりますので、ぜひこの辺りの知見をもっともっと、この質問責任やガバナンスの機能の中で生かしていけるように貢献してまいりたいと思っております。どうぞよろしくお願いいたします。

青野：ありがとうございました。続きまして、田岡さん。よろしくお願いいたします。

田岡：皆さん、どうもこんにちは。現取締役、そして、取締役候補の田岡朋弥です。普段の業務としましては、経営支援本部に所属しまして、経営会議の運営や社内広報のような業務を行っております。取締役としては、2024年の4月から1年間務めてまいりました。具体的には、サイボウズの実務取締役の役割である非公開議案への質問責任の行使や、みんとりという活動の企画、運営を行ってきました。

また、1年間やってきた中で、ここももっとこういうふうに改善できるのではないかなという点、さまざまございまして、そういった気づきなどを生かしながら、また、2025年の4月から1年間、取締役の役割を果たしたいと考えております。サイボウズらしいガバナンスのあり方をアップデートしながら、チームワークあふれる社会の実現に向けて、頑張っていきたいと考えております。どうぞよろしくお願いいたします。

青野：ありがとうございました。最後に永岡さん、よろしくお願いいたします。

永岡：皆様、こんにちは。取締役候補のマーケティング本部、永岡恵美子と申します。2014 年に中途採用でサイボウズに入社をいたしました。2015 年からサイボウズの企業理念の下、地域にチームを作る仕組みとしてスタートした地域クラウド交流会の企画運営を担当しており、今日までに全国各地で累計 2 万 7,000 名もの皆様にご参加をいただいております。本当にありがとうございます。

社内取締役候補としては唯一の女性ということでもありますから、多様性の観点を大切にして、ガバナンスにおける質問責任をしっかりと果たしていきたいと考えております。また、サイボウズが成長し続けるためには、社員全員が同じ方向を向いていることが不可欠です。理念は近きからという言葉を胸に、取締役に選任いただきました場合には、まず、私たちからチームあふれる取締役チームとしてカルチャーを体現し、職務を果たしていけるよう尽力いたします。どうぞよろしくお願いいたします。

青野：皆様、ありがとうございました。いかがでしょうか。もうご覧いただいていたとおり、おそらく、他社さんではあまり見ない取締役の面々およびコメントだったかと思います。私たちはチームワークあふれる社会を創るために、最新のチームワーク、最も理想的なガバナンス体制というのをイメージしながら、今までの常識にとらわれず、より良い体制を目指していきたいと思っております。

第 2 号議案 監査役 1 名選任の件



小川 義龍

社外

弁護士 小川総合法律事務所代表

トヨコム株式会社社外監査役

続きまして、第2号議案、監査役1名選任の件ですが、本総会終結のときをもって、監査役、小川義龍氏が任期満了となります。招集通知16ページに記載のとおり、同氏の再任をお願いするものです。本議案につきましては、監査役会の同意を得ております。

ここで、当社監査へのご理解を深めていただくために、小川さんを含む監査役の皆様からメッセージをお伝えいたします。まず、監査役の小川さん、よろしくお願いいたします。

小川：監査役の小川義龍でございます。皆様、総会への出席、大変ご苦労さまでございます。当社監査役は、国内外のビジネス経験豊富な田畑が会社経営的な観点、それから、弁護士である私が法務的観点、公認会計士である植松が財務会計的な観点をそれぞれ主眼として監査業務を行っております。監査手法としては、定例の監査役会や取締役会への出席、社外取締役とのミーティング、それから、当社内、kintoneで網羅されている業務システムの閲覧、青野さんをはじめ、業務執行者からのヒアリングや従業員からのヒアリング、監査法人との適宜意見交換などを行っております。

そればかりではなく、オンラインメッセージングを利用して各監査役が感じたことを随時意見交換したり、定期的に対面で、監査役3名で集まって意見交換をしております。このように監査を続けておりますが、私は長期間、当社監査役でございますので、ご審議いただく再任の件に先立って、企業監査について思うところをぜひ申し上げたいと思います。

株主の皆様にご直接お話し上げられるのはこの場だけですので、この機会を5分ほど頂戴したいと思っております。

企業監査、広くは企業統制、コーポレートガバナンスと言われるものですが、これは固定観念が流通しやすいところと観察しております。固定観念の形式基準によって、企業統制から恣意性が排除されるのは否定できないところですし、まったく歓迎しないわけではございません。しかし、私はその趣旨を十分考える必要があると思っています。

例えば、内部通報です。内部通報は一定数あったほうがいいと言われますが、私は本当にそうだろうかと思います。それは、企業不祥事の完全抑制が現実的に不可能な大企業のエクスキューズであって、内部通報はないに越したことはないと思うからです。一般社会も犯罪の完全な撲滅は現実的に無理であっても、犯罪がない社会を理想とすべきなのと同じことです。結局、重要なのは内部通報がしにくい社風やシステムを改善して、風通し良くすることが重要ではないかと思います。

同じく、監査役や社外取締役は長期就任によって身内化し、会社と癒着して、監査の実が上がりなくなるというご意見があります。しかし、私は本当に身内なら駄目なのだろうかと思います。例えば、子供の監護教育、これは身内による最たるものです。では、全ての親が子供に甘く、子供の不正を見逃しているのかといたら、そんなことはないと思います。ずっと身内として子供と一緒に

暮らしている親だからこそ、子供のことを深く理解をし、適切に監護教育できることのほうが多いと思います。

企業監査においても同様でございまして、監査が甘くなることこそ避けるべき事柄であって、それは必ずしも身内であることにひもづくわけではないと思います。甘くなる可能性要素は、私が観察するところによれば、長期就任というよりも、不相当に高価な報酬を業務執行者と握り合う関係、業務執行者に恩や義理のある隷属関係、元取締役であったとか、元社員であったとかで会社の業務執行に親和性や影響を残している関係。こういった観点にもリスクが潜んでいるのではないかと思います。

監査役の立場的相当性はこういう総合判断かと思っています。また、会社法所定の就任期間に関する諸規定からしても、社外取締役は短期就任、監査役は比較的長期就任を前提としています。社外取締役と監査役制度が併用されている当社においては、監査役は長く関わっているからこそ、見えるものがあるとの観点を持たされているものと理解しています。

さて、そこで私の自己評価を、手前味噌でございませうけれども、申し上げます。まず私の場合、当社の身内という自己評価はまったくございませうが、1999年に全くのユーザーとして、サイボウズ Office を使い始めて以来の当社製品のファンであることは間違いありません。

現在は kintone について、弁護士業界のヘビーユーザーを自負しておりまして、私の経営する法律事務所では、事件管理や依頼者管理、会計の一部など、全てを私自身がオリジナルの kintone アプリを一から作成して、構築、運用しております。もちろん、Office も kintone も毎年、一切の割引などなしに、定価で当社から継続購入をしております。

このように、私の監査役としての目は、法律家としての目に加えて、長年のヘビーユーザーとしての目によって、相当に厳しいものと思っています。自社製品ユーザーとしての目を持つ監査役は、上場企業他社において比較的少ないと思いますので、ここが私の監査役としての強みではないかと自負しております。

次に、当社監査役報酬でございませうが、東証プライム上場企業の監査役報酬としては、比較的低額ですので、高い報酬を維持するために監査が甘くなるリスクはございませう。他方で、低い報酬によって手抜き監査になるのではないかと懸念を持たれるとすれば、それは安かろう悪かろうという固定観念ではないかと思っています。同社監査役は、いずれも監査役業務によって主たる生計を立てているわけではありませうので、もともと監査役報酬の金額の多寡に注目して就任してありませう。

さらに、私と当社執行関係役員とは親族関係、友人関係、学校や会社の具体的な先輩後輩関係などはありません。また、私は昨年還暦を迎えまして、全ての業務執行役員や当社社員よりも年長ですので、人的関係における一般的な隸属関係要素がございません。

加えまして、私は30年以上の弁護士実務経験がございます。そして、所属する東京弁護士会において、非弁護士取締役委員会に所属して、弁護士法違反事案の取り締まりをする立場でございます。このように、弁護士としての総合経験値と、公明正大な職業倫理感は高いと自負しています。

このように、私が監査役として引き続き監査することについてのご懸念はないものと、株主の皆様においてはご理解いただければ幸いに存じます。以上、大変長くなりまして恐縮でございますが、以上でございます。

それでは、次に監査役の田畑さん。よろしくお願いします。

田畑：常勤監査役、田畑です。サイボウズでは重要な会議に参加して、例えば、個人投資家の視点で適時開示の文章について、その開示内容で株主の皆さんにちゃんと伝わりますかとか、子会社の状況はこのままで大丈夫ですかといったような質問をしています。少し面倒くさい人の役なのですが、会社がチームワークあふれる社会を創るために、長期的に健全に成長していくためには、このような役の人も必要なのかなと思っています。

また、サイボウズの経営の進め方や、社員の皆さんの働き方を間近で見ながら、この会社のユニークさと真面目さのバランスを日々感じています。これからも株主の皆様の声にしっかり耳を傾けながら、監査役としての役割をきっちり果たしていこうと思っています。引き続き、どうぞ温かく見守っていただければ幸いです。どうも、ありがとうございました。

続きまして、植松さん。よろしくお願いします。

植松：監査役の植松でございます。公認会計士として、経理、財務を軸としたチェックおよびアドバイスをしております。監査法人との関係、内部監査との連携を軸としながら、サイボウズ流ガバナンスの進化とその向上に資するよう、株主の皆様の期待に応えるよう、業務を進めてまいります。よろしくお願いいたします。

青野：ありがとうございました。小川さんはじめ、しっかりしゃべっていただきまして、これで本質的なガバナンス体制を作っていきたいと思っております。監査役および監査役会から意見をいただきながら、今後の経営にあたってまいりたいと思います。

第3号議案 剰余金処分の件

- 当社普通株式 30.00円/株
- 配当総額 1,386,228,510円
- 効力発生日 2025年3月31日
- 支払開始日 同上



続きまして、第3号議案。剰余金処分の件ですが、その内容は、招集通知17ページに記載のとおりです。今期の剰余金の配当につきましては、1株につき30円、総額13億8,622万8,510円を2025年3月31日にお支払いしたいと思います。

第3号議案 剰余金処分の件



グラフを見ていただいてのとおりでして、配当が一気に倍増プラスという増やし方をしようと思っています。これをこちらのグラフでご紹介したいのですが、まず、このサイボウズは株価より配

当という言葉をずっと繰り返しお話をさせていただいてきました。株価は私たちがコントロールできませんが、配当は事業活動をすれば、いい事業活動をしていれば、毎年、着実に出せるし、増やしてもいけるということで、実は 2004 年からずっと配当を出し続けているという、IT 企業としては非常に珍しい会社です。

しかも、これが歴史になりますけれども、最初、配当性向 10%ぐらいで始めて、やはり配当重視だったら、配当性向 50%ぐらいにしたいね、というので増やしたりとか、あと、2014 年、15 年、16 年辺りは、このクラウドサービスの立ち上げでいっぱいお金を突っ込んでいますので、利益が非常に出にくかったころですけれども、利益が出にくかったとしても、事業は成長できているわけだから、それをちゃんと株主の皆様配当しようということで、利益が減っていて、しかも、2025 年などは赤字になっているのに、増配をしたというような、こういう歴史のある会社です。

よくネットなどを見ますと、サイボウズは株主軽視だ、みたいなことを言われるのですが、私としては、この数字を見てからにしてくれと。これぐらいサイボウズはちゃんと配当を出し続けてきたよ、というところをお願いしたいと思っています。

そんなサイボウズが、この 2024 年にその前年が 14 円だったところ、30 円と大きく増やしたいと思っています。この背景は、今日序盤にもご紹介しましたとおり、利益が非常にしやすい体質になっていて、財務的に強化されているということがあります。これぐらいの配当を出させていただいても、ちゃんとキャッシュが回るという状態まで持ってこられたということになります。そして、これが継続できるだろうという、私たちの経営の読みもありまして、このようにここでジャンプアップのような形で配当を増やしていくということになります。

もちろん今後、保証できるものではありません。事業環境も変わりますし、私たちもまたアクセルを踏まないといけないと思ったときには、キャッシュを思い切って使っていくというようなこともすると思いますが、現時点でこういう判断をしたということでご理解いただければと思います。ありがとうございます。

第4号議案 取締役のうち業務執行取締役に対する譲渡制限付株式の付与のための報酬決定の件

■ 譲渡制限付株式報酬制度の導入目的

業務執行取締役に対し、**当社の企業理念を実現させ、長期的かつ持続的な企業成長へのコミットメントをより期待**するため

■ 譲渡制限付株式報酬制度の概要

対象となる取締役	業務執行取締役
払込金額の総額	年額 1億円 以内
発行又は処分される普通株式の総数	年 10万株 以内
譲渡制限期間	当社・当社子会社の取締役その他役職員の地位のうち、当社取締役会があらかじめ定める地位のいずれから退任又は退職した時点まで
譲渡制限の解除条件	払込期日の直前の定時株主総会の翌日から次期定時株主総会の日までの期間中、継続して、当該地位のいずれかにあったこと
報酬の決定方法	報酬総額のうち、 付与対象者の希望に基づき、15%～60%の範囲 で決定した割合を譲渡制限付株式報酬とする

続きまして、最後、第4号議案。取締役のうち業務執行取締役に対する譲渡制限付株式の付与のための報酬決定の件ですが、その内容は、招集通知18ページから20ページに記載のとおりです。

ここで、譲渡制限付株式報酬制度の導入目的や、概要についてご説明いたします。これは少しややこしいので、ちょっとざっくりのご説明になりますけれども、今まで金銭報酬を渡して、その中から株式を買ってもらうという、そういうやり方をしていたのですけれども、それだと自分で買った株式、いつでも売れるやん、ということがあって、それもあって、もう報酬の中にちゃんと株式をセットしようと。

そこに譲渡制限を付けて、基本的に長期でコミットしてもらうようにしようということで、この報酬の渡し方を変えるというものになります。ぜひこの辺りは長期重視のサイボウズのやり方だということで、ご理解いただければと思います。

決議事項の内容の説明は以上になります。

質疑応答

青野 [M]：それでは、質疑応答に入ります。質疑応答の進め方、ご留意点につきまして、事務局からあらためてご説明いたします。

ご質問時の注意事項

- お手持ちの電子機器をご利用いただき、**オンラインでご質問**を行ってください。
- 手順に関しては、**招集通知 p.6「バーチャル株主総会のご案内」**または**本日受付にてお配りしたご案内**をご参照ください。
- **受付締切時刻**を設定させていただきます。
- 1 巡目で取りあげられなかったご質問は、**順次取りあげる予定**です。
- ご不明点等がございましたら、**赤い腕章を付けたスタッフ**にお声掛けください。

司会 [M]：議長の指名に基づき、質疑応答に関してご説明いたします。株主様におかれましては、会場出席株主様も含めまして、招集通知 6 ページ、バーチャル株主総会のご案内、または本日受付にてお配りしたご案内に記載された手順に従って、オンラインでご質問ください。

ご質問は、今からおよそ 30 分後の午後 2 時 52 分に締め切らせていただきますので、それまでお願いいたします。回数制限はございませんので、回答に対する追加のご質問も含めまして、締め切り時刻まで複数回ご質問いただきます。ご質問のご記入は簡潔に要点のみでお願いいたします。

ご質問は、第 1 号議案、第 2 号議案、第 3 号議案、第 4 号議案報告事項のカテゴリ順に取り上げさせていただきます。各カテゴリの取り扱い開始時点で、事務局が確認を完了しているご質問が取り上げられます。第 1 号議案から報告事項まで一巡した際に取り上げられなかったご質問は、順次、お時間の許す限り取り上げさせていただきます。

会場出席株主様におかれましては、オンラインでのご質問にあたり、ご不明点や電子機器の操作に関してお困りごと等がございましたら、お近くのスタッフがサポートいたします。スタッフの皆さま

んは手を挙げてください。今、手を挙げている赤い腕章を付けたスタッフにお声掛けください。ご説明は以上となります。

青野 [M]：それでは、早速質疑に入りたいと思います。

質問者 [Q]：まず、第 1 号議案、取締役 6 名選任の件に関するご質問です。質問番号 33 番、若い取締役候補、候補者番号 3、5 に何を期待していますかというご質問をいただきました。

青野 [M]：ご質問ありがとうございます。こちらのご質問は会場の株主様からのご質問ということになります。ご質問ありがとうございます。それでは、こちらのご質問につきましては、人事部長の中根さんから回答させていただきたいと思いますが、お願いします。

中根 [A]：人事本部長ならびに取締役会の事務局を担当しております、中根です。この若い 2 名なのですが、非常にいい役割を果たしてくださっております。というのも、若い企業経験あるいは社会人経験が浅いという部分からこそというか、われわれが当たり前とってしまっていることに気づくということがあります。

執行の責任を担うメンバーというのは、比較的経験が長くて、社会人歴もあり、専門家が担うことが多いです。これに対して、ピュアな視点で質問責任を果たせると。まさにこれこそが多様性だと思っております、この観点で期待していきたいなと思っております。ご質問いただきありがとうございます。

青野 [A]：以上で回答となります。この取締役 6 名のうち 2 名が 20 代ってすごくないですか。やはり、このとらわれない目でこの会社を見て、忖度なくものが言える。僕、これとても大事だと思っていますし、また、やはりこの 2 人を見ていますと、この 1 年で相当成長していますね。

普通の 20 代だとまず触れられないような、もう会社の経営のディープなところに彼らは携わって、たぶんいろいろ葛藤すること多いと思いますけれども、相当視点が上がってきているというのを実感しています。引き続き、こういう若いメンバーの活躍に期待したいと思います。ご質問ありがとうございました。

続きまして、お願いします。

質問者 [Q]：質問番号 34 番。会社にいる株主が少ないですが、視聴されている株主は何名ですか。株主総会はお祭りと同じくらい盛り上がったほうが楽しいと思いますので、たくさんの株主が集まるよう検討お願いしますというお声をいただいております。

青野 [M]：こちらでも会場の株主様からのご質問ということになります。こちらの質問も中根さん、お願いできますでしょうか。

中根 [A]：株主総会で責任をしております、中根です。ご意見いただきありがとうございます。

今、オンラインで参加して下さっている株主さんもいらっしゃると思いますので、状況をお伝えしますと、オンラインで参加いただいている方がおよそ 70 名、現地でご参加いただいている株主様がおおよそ 40 名程度という形になります。

盛り上がったほうが楽しいよというところ、ご意見いただきありがとうございます。一方で、総会って日程も日時も決まっているものでして、多くの方が必ず参加できるわけではないかもしれないなと思っております。今日はお天気も良く、桜も咲いていますので、もしかしたら、そちらのレジャーを優先されている方もいるかもしれません。

また、どうしても決議という目的がありますので、参加していて、ちょっと楽しくないよというケースもあるかもしれません。われわれとしては総会だけ、これだけを盛り上げるのではなくて、決算説明会であったり、あるいは私たちのサービスをよく知ってくださるような場、あるいは Cybozu Days といった場もたくさんありますので、こういった機会を全て面で含めて、株主の皆様あるいはステークホルダーの皆様との対話の機会というふうにできていくのがいいかなと思っております。

ただ今回、こういうご意見もいただきましたので、IR のメンバーなどとも検討して、今後の総会のあり方を考えていきたいと思っております。ご意見いただきありがとうございます。

青野 [A]：ご質問ありがとうございます。先ほど中根さんのお話もありましたけども、サイボウズではお祭りという、秋に Cybozu Days という、幕張メッセを 2 日間借りまして、もうパートナー様、お客様集まっての大きなイベントもありますので、こういうところにも足を運んでいただきたいと思っております。

今日、この会場に足を運んでいただいた株主様はサイボウズ名物ですけども、この時期になると、社内に桜が咲くという、新入社員の歓迎の意味もあって社内に桜が咲く。こういうのもありますので、この辺りでご納得いただければと思います。ご質問ありがとうございます。

次、お願いします。

司会 [M]：第 2 号議案、監査役 1 名選任の件、第 3 号、議案剰余金処分の件、第 4 号議案、取締役のうち業務執行取締役に対する譲渡制限付き株式の付与のための報酬決定の件につきましては、現状、ご質問がございませんので報告事項にまいります。

質問者 [Q]：質問番号 31 番。kintone は業務担当者が作成することが多く、十分な IT 知識がなく、結果的に社内外の他社から会社のデータ等が見えてしまうようなことはありませんか。そのよ

うなことがあると御社の信用問題になりかねないため、教えてくださいというご質問をいただいております。

青野 [M]：ご質問ありがとうございます。こちら会場出席の株主様からのご質問ということになります。こちらのご質問につきましては、開発本部長の佐藤さんからお願いしたいと思います。お願いします。

佐藤 [A]：回答いたします。まず、サイボウズドットコム、kintone を含むサイボウズドットコムはマルチテナントというアーキテクチャで、お客様同士の環境を適切に分離するような設計になっております。ですので、ご契約いただいているお客様の情報が別の他社様に見えてしまうということは基本的にはないように開発、運用しておりますので、この点については、まずご安心いただきたいと思います。と思っています。

加えて、セキュリティについても、例えば、昨年も 2 要素認証を必須にするような機能を提供するなど、そういったセキュリティも重視して開発を行っております。ただ、ご指摘いただいたように、社内で、例えば kintone のアプリの管理者の方が、アクセス権の設定を間違えて設定してしまったというようなことがあると、その社内で想定してない、例えば、ほかの部署の人から見えてしまうということはもちろん、あり得るところではあります。

そういうケースに対しては、ちょうど今月の kintone のアップデートで、アプリの管理権限を持つユーザーをシステム管理者が付与するといったことができるようになっています。こういった機能をうまく活用いただきますと、例えば、社内で kintone とアプリの管理に関するトレーニングを受けた人にだけアプリの作成とか、管理をお任せしようとか、そういった社内の運用フローなども組むことができますので、そういった機能を活用いただきながら、うまく社内で kintone を運用していただけると良いかなと思っています。以上です。

青野 [A]：ご質問ありがとうございます。私もセキュリティに関してはさらにいっそう投資をしながらレベルを高めていきますし、また、お客様の啓蒙活動や教育にもさらに力を入れていきます。ご質問ありがとうございます。

次、お願いします。

質問者 [Q]：質問番号 32 番。昨年 10 月からスタートした kintone のメール共有オプションについて質問します。Garoon と kintone を併用するガルキン、Office と kintone を併用する付近とオフキンとなるユーザーが増えることがベストだと思います。私も毎年わくわくで素晴らしい Cybozu Days に参加して、併用しているユーザーが増えていることは知っています。今回の kintone のメ

ール共有オプションは、併用するユーザー増加への布石となるのでしょうかというご質問いただきました。

青野 [M]：ご質問ありがとうございます。こちらでも会場の株主様からのご質問になります。それでは、こちらのご質問はマーケティング本部長の栗山さんから回答させていただきたいと思えます。お願いします。

栗山 [A]：マーケティング本部長の栗山です。オフキン、ガルキンという言葉をご存知ということで、この時点で Cybozu Days ご参加いただいた方なのだなという感じがしますが、まず、ここで書いているベストというのは、たくさんいろいろな製品をお客さんが買っていただければ、単価が上がるので、われわれにとってベストということなのかもしれないですが、ガルキン、オフキンに関しては、それによってより便利になるお客様に、そういう便利な使い方ができますよ、ということをお知らせしていったらと思います。

必ずしも、全てのお客様が併用することがそのベストだと考えているわけではないという。まず、これが一つですね。もう一つが、そのメール共有オプションの狙いということですが、これはオフキン、ガルキンとはまた関係がなく、シンプルに、kintone の価値の向上と kintone のオプションによる単価のアップということを狙った製品ということになりますので、メール共有オプションの狙いはそのような形になります。以上でございます。

青野 [M]：ご質問ありがとうございます。今、事務局から連絡ありまして、どうも例年の株主総会と比べると、質問が少な目ということでして、しかも、会場の株主様から結構多いのですが、オンラインの参加の方からあまり質問が入ってないということがありまして、別に少なければ少ないで悪くはないのですが、ぜひこの機会に、これ聞いてみたい、ということがありましたら、遠慮なくご質問いただければと思います。

まだ 20 分ぐらい質問登録時間ありますので、また新しいものを思いつきましたら登録いただいても結構かと思えます。よろしくお願いします。それでは次、お願いします。

質問者 [Q]：質問番号 35 番。AI への取り組みをもう少し聞かせてほしい。AI アシスタントも良いが、それ以外への展開を期待したいですというご質問です。

青野 [M]：ご質問ありがとうございます。こちらオンラインで参加されている株主様からのご質問ということになります。こちらでも開発本部長の佐藤さん、それから、マーケティング本部の栗山さんもこちらのご回答お願いできますでしょうか。よろしくお願いします。

佐藤 [A]：では、まず私から、製品開発から回答いたします。前提として、やはり今の生成 AI というものはサイボウズ製品とも相性が良いものだと思っていて、特にやはり生成 AI の性質としては、技術者とかエンジニア以外の方もそれを活用して、業務を改善して進めていくことができるというところがあって、それはそのサイボウズ製品、特に kintone などとは相性が良いものなので、そこをうまく活用して、融合できるようにしていきたいと思って、研究開発など、さまざま取り組んでいます。

こちらでお話できる内容としては、来月、kintone AI ラボというものがリリースする予定になっております。その中では、さまざまなある種、開発中に近いものもなるべく出していこうかなと今後考えているのですが、その最初の来月のリリースでは、昨年の Cybozu Days でも紹介いたしました、kintone AI アシスタント。こちら、検索 AI という名前で、機能名で来月、AI ラボの中にリリースする予定になっております。

こちらは先ほど青野からも説明あったとおりで、kintone に溜まったデータを活用して、AI のチャットボットみたいなものを作ることができるという機能です。

それから、ほかのものについても出す予定で、来月出すものとしては、アプリ作成支援の AI というものも出します。こちら AI に対して、自然言語でアプリの作成を指示できるといったものになっております。

分野としては、この検索 AI のような kintone にたまったデータをうまく活用するというタイプの方向性と、それから、アプリの作成であるとか、管理であるとか、こういったところ、kintone の重要な性質というか、強みですので、その部分を AI によって支援するという、この二つの分野が kintone と AI の組み合わせというところだと、大きな方向性としては二つかなと思って、研究開発など社内では行っているところです。

今後もさまざまな取り組みを出していきたいと思っておりますので、AI ラボにご注目いただければと思っております。以上です。

青野 [M]：では、栗山さんをお願いします。

栗山 [A]：内容的には今、開発本部長の佐藤が申し上げたとおりということになるのですが、もう少しビジネス寄りの観点でどういうことを計画しているのかということをお伝えしたいと思います。この AI に関しては、すでに先端層と呼ばれる企業様、かなり研究が進んでいて、われわれともいろいろな話をしながら、ピンポイントにこういうことができないか、というのを相談しながらやっていくという類の取り組みと、一方で、興味関心はあれど、なかなかまだ手はつけられていないという企業様もたくさんいらっしゃるかなと思います。

われわれの AI ラボを通じて、かなり今仕上がっているものです。これからリリースしていくので、まだちゃんとお見せできてないのですけれども、仕上がっているものを見ていると、かなり簡単に使えるということと、もう一つは、生成 AI ってセキュリティ観点で考えないといけないことがいっぱいあると思うのですよね。

それも同時に、ちゃんとお客様にお伝えしていきたいなと思っているのですけれども、用意しないといけないセキュリティと、なぜ kintone の AI を使うとそれを気にしなくていいのか、クリアできるのかというところを合わせて、運用のところまで踏み込んで、この AI ラボという取り組みを通じて、皆様にお伝えしていきたいなと思っておりますので、日本って少し AI の活用が先進的な国と比べると遅れているのではないかとされている声もありますけれども、この kintone の AI の取り組みで、一気に日本を AI 活用先進国ぐらいに持っていけるかもしれないと、そういう期待をしながら、今年はこの活動していきたいなと思っております。

ありがとうございます。

青野 [M]：ご質問ありがとうございました。今、豊川悦司さんが、シュシュッと作れちゃうという CM していますけれども、あれがもう AI で作れるようになると、俺、顧客管理したいんだけどって、kintone に話しかけると、では、こんな感じどうですかとって、いわゆる自然言語対話型でアプリが作られていくという、こういうことまでできるようになってきましたので、またこの kintone の AI 化、ご注目いただければと思います。ご質問ありがとうございました。

次、お願いします。

質問者 [Q]：質問番号 36 番。今後の広告投資やシステム投資について、毎年満遍なく投資していくことにより、業績のぶれが少なくなると思うが、そのような方針はないでしょうか。今までの投資は、ある年に一気に行うイメージがあるので質問しました、というお声をいただいております。

青野 [M]：ご質問ありがとうございます。こちらは経営支援本部の林さんからお願いしたいと思います。

林 [A]：財務経理の担当をしております、経営支援本部、林と申します。よろしくお願いします。

投資方針についての質問ということで承りました。サイボウズとしては、事業の中長期的な成長を最優先に考えております。変化の激しいわれわれのビジネス環境下で、持続的に成長するためには、投資方針として、その機動性を重視していくべきかと考えております。

そのため、機会があれば積極的な投資に一気に挑むというケースもあるかとは思いますが。ただ、そういった場合は投資の狙いであったり、背景を含めて、社内外、株主の皆さんも含めて、しっかり説明し、ご理解を求めていく次第です。以上です。

青野 [M]：ご質問ありがとうございました。次、お願いします。

司会 [M]：第 1 号議案で追加のご質問をいただきましたので、第 1 号議案にまいります。

質問者 [Q]：質問番号 39 番。報告事項を含め、業績発展を感じております。その上で青野さんもお認識のとおり、現状まだサービス拡充の伸びしろが多いとも思います。役員候補の方々、このサービス拡大のブレークスルーを行うには何が必要だとお考えでしょうか。展望をお聞かせくださいとのご質問です。

青野 [A]：ご質問ありがとうございました。こちらオンラインの株主様からのご質問ということになります。私の名前も出ていますので、私から少しお話をさせていただければと思います。

サービス拡充の伸びしろ。二つ、ご質問の意図をくみ取ると、このサービス自体がどう発展していくのかということと、このサービスがどういうふうに広がっていくのかという、この拡大も二つ意味があるかなと思っています。製品としてのサービスの拡充につきましては、先ほど開発本部の佐藤鉄平さんからもありましたように、AI などを使ったりですとか、もしくはインフラ部分の強化だとか、というのが私たちのコアの拡張になっていきます。

あと、周辺の機能拡張につきましては、私たち自身がやり過ぎるのではなくて、このエコシステムのパートナーの皆様と作っていくということを心がけています。もう世界中には、星の数ほど組織がありますから、その業種、業務に特化したようなところは、パートナー様におまかせしていくと。こういうフォーメーションでサービスを拡充していくということになります。

販売の拡大、拡充ということでは、先ほどの事業の紹介でもありましたように、まだまだ kintone が部門導入にとどまっているというのがあります。だから、これをちゃんと全社のインフラとして使えるのですよと、むしろ全社員で使ったほうが、広く情報共有ができて、全体の DX の底上げになるのですよという。ここが一つ大きな伸びしろで、今ちょうどこれにチャレンジしているところです。

その次のフェーズでいくと、やはりグローバルです。まだ私たちの売上の 95%強が日本国内で生み出されたものということで、海外に関しては、まだまだいくらでも拡大の余地があるということになります。これも私たち自身でやるのではなくて、もうこのグローバルで活躍されているパートナーさんもしっかりタッグを組んで広げていくと。これが私たちの今後のグローバル戦略になります。

す。こんなご回答でよろしいでしょうか。まだ聞き足りなければ、あと 10 分ぐらいありますので、また質問登録いただければと思います。ご質問ありがとうございました。

次、お願いします。

司会 [M]：第 4 号議案で追加の質問をいただきました。第 4 号議案にまいります。

質問者 [Q]：質問番号 42 番。kintone が、部分導入が多いとのことですが、全社的に導入されるには基幹システム部分に踏み込まないと難しい気がします。MRP 計算などでできなくていいですが、各種テンプレートを用意していただくと良いかと思いますが、いかがでしょうか、というご質問をいただきました。

青野 [M]：ご質問ありがとうございます。こちらオンラインの株主様からのご質問ということになります。それでは、こちらの質問につきましては、今年新しくできました、エンタープライズ事業本部という、まさにこの全社導入を推進していく本部ができましたので、こちらの本部長の玉田さんから回答をお願いしたいと思います。

玉田 [A]：玉田です。ご指摘のとおり、業務に深く入っていくということは必要な要素かなと思います。少し補足をすると、部門導入の中で各業務に深く入って、基幹に近いものというのは、実はたくさんございます。それが今は、逆に業務に入っているけれども、部署単位になっているところ、ところが課題かなと思うので、それをもっと広げていくために、テンプレの数を増やすというのは一つのフローとしてはあるかなと思います。

今その辺りのテンプレートに関しても、すでにサンプルで用意しているものもございますが、プロモーション的にも、パートナー様と一緒にセミオーダーという名前で、業務に合わせたテンプレート作っていくということも進めていっていますので、そういう観点では、ご指摘の内容のところに沿った施策というのに進んでいるところはあるかなと思います。

あと、先ほど報告にあったように、基幹システムと連携するというアプローチも進めていますので、より全体が使うシステムの周辺の業務に絡むような、そういったところも増やしていくことで、全社導入という機会を広げていきたいなと考えています。以上になります。

青野 [A]：ご質問ありがとうございました。基幹システムのところに踏み込まないと、というところなんですけれども、大企業さんが使っておられるような基幹システムをなかなか kintone で構築するのは難しいので、むしろしっかり連携をしていくと。今日ご説明しましたように、堅牢な基幹システムと、その周辺に柔軟なノーコード開発基盤を組み合わせると。これがおそらく、これからの

大企業においても勝ちパターンになると思いますので、こういう、ここも連携をしながら、大企業の導入を促進していきたいと思っております。ご質問ありがとうございました。

次、お願いします。

司会 [M]：報告事項で追加のご質問いただいておりますので、お伝えいたします。

質問者 [Q]：質問番号 37 番。質問カテゴリにそぐわない内容で失礼いたします。私はサイボウズという会社はチームワークの会社であると考えています。そこで、青野社長のチームワークに対する思いおよび可能性、また、サイボウズという会社を通じて、青野社長はチームワークでこれから何を成し遂げていきたいのかということについてお伺いしたいです。よろしくお願いいたしますというご質問です。

青野 [A]：なかなか難解なご質問ありがとうございます。こちら会場の株主様からのご質問になります。このチームワークを通じて、何を成し遂げていきたいのかということですが、シンプルにいいますと、もっと楽しい社会にしたいということになります。

皆さん、いろいろなチームに今まで参加されたことがあると思うのですが、このチーム参加して良かったなど。本当、自分の人生において、とてもいい時間だったなと思えるチームと、残念ながら、そうじゃないチームがやはりあると思うのです。

このチームワークというのは、もうこれだけ世の中で当たり前に行われているにもかかわらず、小学校でも中学校でも教えてもらわないものなのです。まだまだ人間は、チームワークにおいて学びが足りないと僕は思っているのです。その上手なチームワークのやり方を学んで、実践できる人が増えれば、もっともっと楽しいチームが世界中が増えて、それがあふれるぐらいになれば、世界中みんな楽しいじゃん、ということになります。それは単に幸せなチームだけではなくて、生産性も高いチームであろうと思います。

もうチームの一体感があって、一人一人が積極的に参加して、良い成果を生み出そうとみんな頑張る。こんなチームが世の中に増えれば幸せで、かつ質の高い。私はそんなの社会になるのだと思うのです。それをやりたいなど。

私たちも、このサイボウズという組織を運営しながら、もっといいチームワークないかなと思ってチャレンジしています。ここで生み出された考え方、仕組み、もしくはこういったツールというのが、皆様のところでもどんどん広がっていけば、もっともっと良いチームワークが増えるのではないかなと期待していると。シンプルに言うとそういうことなのです。

ただ、世界で、では、何チームあるのですかと。もう会社の数だけでも、おそらく数億ぐらいの会社があるでしょうし、もう会社にならないチームを含めると、その10倍とか、たぶんあるでしょう。まだまだもう全然、全然全然まだ始まったばかりなのですけども、そんな楽しい世界を見てから死にたいなという思いで、残りの人生を懸けて頑張っていきたいと思っています。こんなご回答でよろしいでしょうか。ご質問ありがとうございました。

次、お願いします。

質問者 [Q]：質問番号 38 番。報告において、離職率の増加に言及がありましたが、主たる要因はどのように分析されていますか。人は会社の重要な財産であると思いますが、考えられている対策はありますかというご質問です。

青野 [M]：こちらは人事本部長の中根さんからお願いします。

中根 [A]：中根です。報告事項でありましたとおり、昨年の離職率が6.8%ということで、ここ数年で最も高くなりました。総合的な判断として、離職というものは一定の新陳代謝というのは健全ではありまして、情報通信業の平均が12%前後ということを見ると、経営を揺るがすような大きな問題というほどではありません。

また、2020年からのコロナ期間中にできなかったことにチャレンジしたいと。例えば、海外留学に挑戦したいというような影響もありそうです。とはいえ、われわれとしては、やはり離職率が高くなったということに関して、分析をしております。

退職者一人一人に必ず面談するようにしているのですけれども、組織的な問題としていくつかありそうだなと考えています。ご紹介しますと、例えば、このコロナの期間で進んだオンライン環境によって、人間関係性が作りづらくなったよというようなことです。これが事業報告でもありましたとおり、コロナ禍入社メンバーの離職が高い要因の一つとなっています。

それ以外でいきますと、やはり規模が拡大しておりますので、こちらに伴う理想や戦略の理解、浸透の難しさというのが二つ目に挙げられるかと思います。最後、三つ目にメンバーに対しての成長支援。コミュニケーションが不足しているケースがあるなど感じております。

いずれにしても、この規模が拡大しながら、大事な役割としてマネジメントというのがありますので、こちらを強化していくということであったり、規模が拡大した場合の組織の構造ですとか、コミュニケーションの工夫ということの改善に今取り組んでおります。

事業報告にありました、中期事業戦略を達成するためには、こんなことではいけないです。チームワークあふれる社会を作りたいと言っているわれわれが、本当にチームワークあふれる、一人一人

全員が働きがいのある状態になれているかという点、残念ながら、私たちにも成長余地、改善余地というのは多分にあるなと考えております。ご質問いただいたとおり、人というのは重要な資本だと考えておりますので、より働きがいのある会社になれるよう、われわれもチームとして取り組んでまいりたいと思います。ご質問いただきありがとうございます。

青野 [M]：ご質問ありがとうございました。次、お願いします。

質問者 [Q]：質問番号 40 番。サービスの全社導入を目指すには、ユーザー企業がすでに構築されている基幹システム全体をサイボウズのサービスでどのようにマイグレーションできるか、もしくは連携できるかが重要となり、営業難易度も上がるかと思えます。パートナーのサービス理解もより必要になると思いますが、どのような戦略を考えていますかというご質問です。

青野 [M]：こちらでも会場の株主様からのご質問になります。ありがとうございました。それでは、こちらのご質問につきましては、営業本部長の清田さんからご回答させていただきたいと思えます。

清田 [A]：清田です。ご質問ありがとうございます。基幹システムももちろんなのですが、その周辺にもたくさん、さまざまなニーズが存在しておりますので、われわれとしては、そこをパートナー企業との連携といったところで対応を考えています。

社内ではいろいろな勉強会が行われているのですが、実は自社サービス以上にパートナー企業の勉強会だらけといいますか、もう確におっしゃるとおり、営業メンバーはいろいろなパートナーのサービスを勉強しているといった状況になっています。

勉強して、一緒に連携して、提供だけではなくて、パートナー企業との関係構築のところも本気で取り組んでいるわけなのですが、例えば、パートナー様の連携サービスのお客様の評価であるとか、もしくは販売実績、もしくは kintone の構築の実績などもわれわれがパートナー様から全部情報収集して、本当はライセンス以外、ビジネスとしては直接関係ないのですが、パートナービジネスがどこまで盛り上がっているかという点も、しっかり実績を把握して、それに応じて、いろいろなご支援をするといった形で、パートナーと一体となって取り組みを進めております。

以上となります。

青野 [M]：ご質問ありがとうございました。質問もだいぶ増えてきましたので、てきぱきと進めていきたいと思えます。次、お願いします。

質問者 [Q]：質問番号 41 番。kintone が、順調に利用者が増加していることを株主として頼もしく、うれしく思います。サイボウズの競合他社製品について知識がありませんが、具体的に可能であれば、競合他社、競合製品名をご教示いただけますでしょうかというご質問です。

青野 [M]：ご質問ありがとうございます。こちらのマーケティング本部長の栗山さんからお願いします。

栗山 [A]：個別具体的な製品をここで言う、思いつきここが敵だと宣言するみたいな感じになってしまうので、差し控えさせていただきたいのですけども、現実的なわれわれの戦いとしては、kintone という製品の特性上、やはりあらゆるところと戦い、あらゆるところと手を組むこともできるみたいな、そういう形になっているのですけども、具体的に何と一番戦っているのかというと、やはりシステムを導入するか、しないかという、本当、そのレベルのところは実は一番大きいと。

何かの製品から、がらっと大きく入れ替えるというよりも、今実はまだエクセルで情報を溜めていてだけで、情報活用というところには至っていませんというお客さんを啓蒙して、kintone でやるといいですよと促すところというに一番労力を使っているのではないかなと思っていますので、製品名は控えさせていただければというのが回答になります。青野さん、言うのだったら言ってもいいです。

青野 [A]：さすがマーケティング本部長らしい、他社に気を使った回答ということで。私から、私たちの、特に kintone の場合は、ややインフラに寄った開発ツールという、開発基盤というようなレイヤーの製品なりますので、競合するのは国内のベンダーさんではあれだけど、海外のベンダーさんになります。

この開発基盤のレイヤーになると、残念ながら、日本の企業はなかなか参入できなくて、もう私たちが競合しているのは、海外の本当に大きな強大な企業さんと普段、しのぎを削ってやっているということになります。それでも何とか私たちが今、日本でやっているのは、先に目をつけたところもありますけれども、エコシステムをしっかりと作ってきたということになります。

もう企業規模では負けているけれども、このパートナーさん含めた販売構築サポート教育ネットワークが、この強大な外資系企業さんよりも整っているというところで今、何とか戦えているということになります。これがグローバルに行くとなると、彼らの本国に行かないといけないこともありますから、よりいっそう力を付けて、乗り込んでいきたいと思います。ご質問ありがとうございます。

次、お願いします。

質問者 [Q]：質問番号 43 番。サービスを自社データセンターで運用するという素晴らしい取り組みですが、サービス提供事業者がサイバー攻撃を受ける事象も増えています。一昨年の社労夢など

も事例があります。IT インフラに対するセキュリティマネジメントにはどのように取り組まれていますかというご質問です。

青野 [M]：ご質問ありがとうございます。こちら会場株主様からのご質問になります。こちらのご質問につきましては、こちら今年新しくできました、情報システム本部の本部長の鈴木さんからお願いしたいと思います。お願いします。

鈴木 [A]：ご質問ありがとうございます。社労夢の SaaS の個人情報の漏洩事件というのは弊社でも認識しておりまして、やはりインフラ基盤のセキュリティを高めていかないと、というところは意識しているところでございます。サイボウズドットコムでは、今 ISMS ですとか、政府情報機関の認証制度である ISMAP とかを取得しまして、しっかりと外部監査をしていただき、サイボウズドットコムのインフラ基盤も含めて、しっかりとセキュリティ基盤を強固に保ち続けるということに取り組んでいる最中になります。

今後お客様のご要望ですとか、昨今の事例等を踏まえまして、こういった外部監査ですとか、そういったものを考えていくことを検討しております。回答、以上となります。

青野 [A]：ご質問ありがとうございます。セキュリティにもしっかり投資を続けていきたいと思っています。次、お願いします。

質問者 [Q]：質問番号 44 番。他社のクラウド基盤を使わず、自社で構築しているとのことですが、コストはかかると思われます。コストをかけても、自社で構築する利点は何だと考えていて、今後も継続していきますかというご質問です。

青野 [A]：ご質問ありがとうございます。こちらのご質問は私のほうでお答えしたいと思います。正確に言いますと、日本向けのサービスについては自社基盤で、海外向けのサービスにおいては他社基盤でということで、使い分けているというのが実態であります。それでは、なぜ全部他社でやらないのか、もしくは全部自社でやれないのかというお話をしたいのですが、日本ぐらい顧客基盤ができてきますと、他社さんのものを借りるよりも、自分たちで開発、構築、運用したほうが安上がりになるという面があります。

特に、昨今は円安ということがありまして、海外のクラウド基盤を使うと、もうそれだけで原価がぐっと上がってくるというようなことが起きておりますが、実は、サイボウズはこの国内の自社運用開発をしているので、そこまで原価にダメージがないという、こういうプラスな要素もあります。それが今日、冒頭にお話しましたような、利益が出やすい体質というところにもダイレクトにつながってまいります。

ただ、海外に行きますと顧客基盤がまだまだ少ないということがありますので、自社で構築すると割高になってしまうと。なので、海外につきましても顧客がもっと増えてくれば、自社で構築することも考えたいのですが、現時点では他社さんの基盤を使ったほうが安上がりになるということで、そういうふうに使分けをしているということになります。ご理解いただけましたでしょうか。ご質問ありがとうございました。

次、お願いします。

質問者 [Q]：質問番号 45 番。競合する製品やサービスと比較した、御社としての分析をお聞かせいただけますでしょうかというご質問です。

青野 [M]：こちらのご質問は、マーケティング本部長の栗山さんからお願いしたいと思います。

栗山 [M]：これは 41 番とほぼ同じご質問という理解をしているのですけども。

青野 [M]：そうですね。

栗山 [A]：ちゃんともちろん分析はして、マーケットごとに、このマーケットであれば、こういうところと競合して、われわれの強みはここで、だから、こう戦う、ここと組むといったような分析をしているのですけれども、この内容自体、やはり内部情報といいますか、社外には公開していない情報ということになりますので、分析はしているというのを回答とさせていただきます。

青野 [A]：ご質問ありがとうございました。先ほど、海外の非常に大きな巨大企業さんと競合しているというようなお話がありましたけれども、ああいったサービスと比べますと、私たちのほうがやはり使いやすく、価格も手頃であるというところが、一つわかりやすい差になるかと思いますけれども、安かろう悪かろうにならないように、よりいっそうサービスの質も高めていきたいと思っています。ご質問ありがとうございました。

次、お願いします。

質問者 [Q]：質問番号 46 番。トランプ大統領の政策が今日、盛んにメディアに取り上げられ、話題にされています。サイボウズの経営戦略に影響ありますかというご質問です。

青野 [A]：ご質問ありがとうございました。では、こちらの質問、私のほうで考えてみたいと思います。今、トランプ氏が大統領になり、保護主義と言われるような政策を打っていると思います。わかりやすいのは、日本からの車の輸出、関税かけますよというのがあります。では、同じように日本からのデジタルサービスに対して、関税をかけられるかと言われますと、おそらく、それはいいのではないかと予想しています。

といいますのは、これは関税の掛け合いになりましたら、日本のほうが有利です。なぜならば、日本はアメリカから相当デジタルサービスを買っていますので、もう何兆円といわれるデジタルサービスを買っているのです、当然ながら彼らのほうが、ダメージが大きくなるので、このデジタルサービスに関して関税を掛け合うことはないのではないかと思っていますが、といっても言い切れないのが今の状況ですので、そこは注視しながら、柔軟に対策を考えていきたいと考えております。以上で回答とさせていただきます。

次、お願いします。

司会 [M]：第 1 号議案で追加のご質問をいただきました。

質問者 [Q]：質問番号 50 番。AWS のクラウドサービスを利用していますが、サイボウズ社のクラウドサービスを利用することは可能でしょうか。国産のクラウドサービスに魅力を感じていますというご質問です。

青野 [M]：ご質問ありがとうございます。こちらのご質問は、開発本部長の佐藤鉄平さん、お願いしてよろしいですか。

佐藤 [A]：お答えします。おそらく今、会社の中で AWS の基盤の上にシステムを構築されていて、というところなのかなと思うのですが、まず、サイボウズのサービスは SaaS ですので、そこと組み合わせて、適材適所使っていただくというのはまったく問題ないというか、むしろそういう使い分けというのはしていただくことで、よりカスタムされたシステムを作ることができるということにはなります。

たぶん、質問の意図として、もしかしたら、そのサイボウズのクラウド基盤のところに、AWS の代わりにそれを使って、そこにシステム構築をできないかということなのかもしれないと思いますが、そちらは、まだうちではクラウド基盤を皆様に開放して、ここに自由にシステム構築してくださいというところまではまだできてないというところになっています。

ただ、今の Neco と呼ばれる新しいインフラに刷新していく中で、そこにお客様であるとか、パートナーさんのソリューションを乗っけていくということも、これからできるのではないかなというようなことは議論しながら、研究開発を進めているという状況でございます。以上です。

青野 [M]：ご質問ありがとうございます。ぜひこういったご相談は私たちの営業に投げていただきましたら、ご説明しながら対応しますので、お問い合わせのほどよろしく願いいたします。

続きまして、お願いします。

司会 [M]：報告事項で追加のご質問をいただきました。

質問者 [Q]：質問番号 47 番。kintone により、ユーザー企業において、DX 推進していく場合、より利用の拡大をする上で、機能実現により便利になったという定性的な評価以外に、定量的な費用対効果の確認が重要だと思います。コスト削減効果の見積もりなど、ユーザー企業に対して評価の支援の提供などはされていますかというご質問です。

青野 [M]：ご質問ありがとうございます。こちら会場株主様からのご質問になります。こちらのご質問につきましては、マーケティング本部長の栗山さんからお願いいたします。

栗山 [A]：ご質問ありがとうございます。これ実際にはわれわれのパートナー企業が、例えば、ゼロからスクラッチで作った場合、これぐらいの金額がかかって、kintone で作るとこれぐらいですみますという、こういう見積もりを出されることというのはよくあるところなんです。導入後の効果というところも一部やったりするのですけれども、導入時にやはりイニシャルでこれだけかかるというところがすごくわかりやすい見積もりとしては、結構パートナー企業にそれで出してというところを出してくれるところ多いと思いますので、すでに結構やられているサービスかなと思っています。ありがとうございます。

青野 [M]：ご質問ありがとうございました。では、次の質問をお願いいたします。

質問者 [Q]：質問番号 48 番。例えば、トヨタモ社のように、kintone 連携をメイン業務にしている上場企業もあります。サイボウズが自社で付加価値提供を行わずに、あえて他社にこういう形を容認する考え方を教えてくださいとのご質問です。

青野 [M]：いつもありがとうございます。こちら、もうサイボウズのエコシステムに対する基本的な考え方へのご質問だと思います。こちらのご質問につきましては、営業本部長の清田さんからお願いいたします。

清田 [A]：はい、お答えします。パートナー企業とのエコシステム戦略を柱としている理由としては、特に kintone においてはさまざまな業種、もしくは部署のお客様にサービスを提供するのが、ターゲットが広いといったところが当然あるのですけれども、ただ、サイボウズが自社で付加価値提供をまったくしないわけではなくて、例えば、AI もそうですし、メール共有オプションもそうなのですけれども、われわれが提供することによって、さらにその上に付加価値が、パートナー様との価値も高まっていくといったところを判断するものにおいては、サイボウズでも提供していくということになっております。

この辺をバランス見ながら行っておりますので、ご理解いただければと思います

青野 [A]：ご質問ありがとうございました。今日、冒頭でお話したサイボウズの企業理念に 1 回戻ると、私たちはチームワークを支援する会社ということなので、やはりここに組織があって、チームがあって、メンバーがいて、この中で情報を共有する。

このインフラ部分は私たちのメイン業務だと思っているのですけれども、では、この中にある情報を外に出すとか、もしくは社外の方から入ってくる情報をどう受けるとか、この辺りの周辺の連携のところは、もう逆に私たちは手を出さずに、パートナーさんをお願いすることによって、パートナーさんが盛り上げてくれて、それによって kintone が売れていくという、こういうモデルを採っています。

全部何でもやろうと、自分たちで全部売上取ろうと思って、どんどん手を出しますけど、こうしますと、サイボウズも、もうリソースがどんどん周辺にまで取られてしまいますし、もう本当お客さんは、規模も業種もさまざまですから、私たちはできるだけコアに集中して、パートナーさんとともに、まさにここもチームワークですね。

サイボウズだけがもうかるのではなくて、パートナーさんと一緒にもうかるという、お客さんも喜んで、パートナーも喜んでという、こういうモデルを志向していると。こちらのほうが楽しいしうまくいくのではないかと、そんなふうに思っていて、このモデルにチャレンジしております。ご質問ありがとうございました。

次、お願いします。

質問者 [Q]：質問番号 49 番。AI についてあまり詳しくないので、質問させていただきます。

kintone と AI の親和性は高いと思いますが、遠い将来、例えば 20 年後にサイボウズのシステムが AI によってソフトウェア作成コストがゼロになった無数の無料ツールに取られる可能性などはあるのでしょうかというご質問です。

青野 [M]：ご質問ありがとうございます。無料に取られる、怖いご質問ですね。こちらの質問につきましては、開発本部長の佐藤鉄平さんからお願いします。

佐藤 [A]：確かに、システム開発というのは AI によってどんどんとやり方とか、できることというのは変わっていています。ものすごいスピードで変わっていています。サイボウズの社内の開発チームでも AI をすごく活用し始めていて、例えば、そういうコード生成とかいうところであれば、イメージとしては、これこれこういう機能を作ってよ、みたいなことを AI に指示すると、それっぽいコードが出てくるみたいな状況が今になっています。

ただ、それで全て置き換わっていくのかというと、ソフトウェアの開発、特にサービスの開発というのはそこだけではなくて、むしろそれ以外のところも大きいわけですね。例えば、では、それを信頼して、企業としてそのシステムを使って、情報を預けて、運用していってもらえるかというところ、そこはまだまだできない。信頼あるサービスとして、継続的に開発して、運用していくというところについては、引き続き価値があって、コストもかかっていくことだと思います。

加えて、開発という部分もみんなが何か指示をしたらできるというものの、では、どういうものを作ったら、本当に自分たちにとってうれしいのだろうかとか、そういうところというのはやはり、引き続き人間が考えて指示していくとかということも必要な部分にもなりますので、いきなり何か無料になったりということではなく、これをどうやって活用して、より良いものを効率的に素早く作っていくのかというところなのかなと考えております。ただ、20年後と言わると、本当にもうまったく想像できない、今言っていることは全然勘違いだったという可能性はあるので、20年後は正直わからないという感じですかね。

青野 [A] : ありがとうございます。もう5年、10年で技術革新が起きていくような業界ですから、もうそれは私たちが受け入れながら乗り越えていくしかない。今までも27年やってきて、何度もそんなことがありましたけれども、これからも柔軟に新しい技術を取り入れながら、世界を、チームワークをあふれさせるのが私たちの究極的な目的なので、それに向けて何をすべきか、ということを考えて事業を行ってまいります。

残り2問で最後になります。では、次の質問をお願いいたします。

質問者 [Q] : 質問番号51番。AIの利用が増えていくと、データセンターでの電力使用量が増えていくと思いますが、貴社はデータセンターでの再生可能エネルギー利用率の目標を設定されていますが、AIの活用を見込んだものなのでしょうかというご質問です。

青野 [M] : ご質問ありがとうございます。こちらのご質問につきましては、この辺りのところを担当しています、ソーシャルデザインラボの中村龍太さんをお願いしたいと思います。

中村 [A] : ソーシャルデザインラボの中村龍太です。サイボウズの中で社会問題を解決するという役割を負っているのですけれども、社内のカーボンニュートラルの全社のデータを取りまとめるのもソーシャルデザインラボなので、私から説明いたします。まずはテーマを質問いただいてありがとうございます。AIが始まっていくと、本当にいろいろなデータセンターが関わっていき、さらには、そのデータセンターで使う電力量というのはまさしく、莫大なものになっていると報道されています。

まず、私たちのデータセンターの再エネの利用率というのが、2022 年実績が 60%なのですね。目標としては、2025 年目標として 80%、それから、2030 年度の目標が 90%としています。これについては、なぜこういう設定ができるかといいますと、私たちがサービスをデリバリーするときに利用するデータセンターが、再エネの高いデータセンターを選ぶようにしているということが一番前提になります。

したがって、私たちがデリバリーするような AI のデータサービスであるならば、再エネの高いデータセンターを使うことを意識していくと思います。ただ、連携してやるサービスがあったりしますと、私どもとは別のデータセンターを使うケースもあったりしますので、その辺りはこれからこのエリア、新しいたぶん研究テーマにもなるので、全体として再エネが高いデータセンターを使っていくようなモメンタムを私たちも起こしていきたいと思っております。以上になりますが、よろしいでしょうか。

青野 [M]：ご質問ありがとうございました。

それでは、質疑が始まってちょうど 1 時間ぐらいで、最後の質問ということになりますので、次の質問お願いいたします。

司会 [M]：最後のご質問となります。

質問者 [Q]：質問番号 52 番、離職率が低いにしても増えていることが気になります。働きがいのある会社と思っていますが、何か原因があるのでしょうかというご質問です。

青野 [M]：こちらのご質問につきましては、人事本部長の中根さんからお願いします。

中根 [A]：中根です。ありがとうございます。先ほどご回答させていただいたところと近いご質問かと思います。全体的に捉えた、この働きがいという点では、他社さんと比較すると相対的に高いのかなと思っています。

ただ、やはり一人一人がわくわくしているかというと、必ずしも全員がそういうわけではないと理解をしております。現状に満足はしていません。主たる原因に対する課題というところでは、繰り返しになりますが、やはりグループウェアという部分とリアルな環境と、このハイブリッドな環境を生かした人間関係と関係資本作りというところが 1 点目。

あと 2 点目が、理想や戦略を対話と議論を通じて作って、一人一人の腹落ち感、浸透感、理解が促進されるような仕組みや場作りというところと、3 点目には、メンバーに対する成長支援という部分。この辺りを強化していきたいと思っています。私たちの企業理念の中にある、やはり対話と議

論。これが、自分一人一人が主体的にこのチームの一員である、主体的に自分がやりがいを持って、この仕事ができるというところのやはり基本となるところだと思っています。

ただ、われわれ 1,500 人、また 2,000 人になっていくかもしれません。この組織が大きくなればなるほど、やはりコミュニケーションの工夫であったり、マネジメントを強化していくということが大事になってくるかなと思います。中長期戦略を実現するために、大事な基本的な部分だと思っておりますので、気を引き締めて、みんなで楽しくというか、わくわくと戦略を実現できるような組織にしていきたいと思います。ご質問いただきありがとうございます。

青野 [A]：ご質問ありがとうございました。今日、離職率のグラフをお見せしました。あれを見ると、上がったたり下がったりということなのですが、この社内の理解としては下がったからいいという話でもない、上がったから悪いという話でもないということを言っています。

なぜならば、下がっていたとしても、本来は去るべき人が去らなかっただけなのかもしれないし、もしくは、辞めていった一部の人たちがすごく悪い形で辞めていったのかもしれない。離職率は上がったけれども、みんなにこにこして次の夢に向かって外に出ていったのであれば、それはむしろ背中を押してあげるべき離職だったとも言えるわけです。

なので、数字はもちろん追っていくのですが、私たち、社内では一人一人がどんないきさつで、どんな理由で辞めていったのかをフォローしています。その一つ一つにおいて、これはいい離職だったのか、悪い離職だったのか、そこまで見ていく。これがサイボウズ流の 100 人 100 とおりのマッチングという人事のやり方になります。もちろん、率も見ながら懸念はありますけれども、まずは一人一人をしっかりと見ていくということを、もう一度、徹底していきたいと思っております。ご質問ありがとうございました。

それでは、全てのご質問に回答させていただきました。よろしいでしょうか。それでは、今日いただいたご質問の回答につきましては、適宜取りまとめの上、後日、当社ウェブサイトで公開する予定でございます。しっかり対応させていただきます。ご質問ありがとうございました。

それでは、進めさせていただきます。報告事項および決議事項に関し、十分審議を尽くしましたので、これをもって全ての審議を打ち切り、議案の採決に移りますが、ご異議はございませんでしょうか。ありがとうございます。

ありがとうございます。それでは、議案の採決に移ります。採決の方法と集計につきまして、事務局から、あらためてご説明いたします。

採決の方法

- お手持ちの電子機器をご利用いただき、
オンラインで議決権行使を行ってください。
- 手順に関しては、
招集通知 p.6「バーチャル株主総会のご案内」または
本日受付にてお配りしたご案内をご参照ください。
- ご不明点等がございましたら、
赤い腕章を付けたスタッフにお声掛けください。
- **受付締切時刻**を設定させていただきます。

司会 [M]：議長の指名に基づき、採決の方法に関してご説明いたします。株主様におかれましては、会場出席株主様も含めまして、お手持ちのスマートフォン、タブレット等の電子機器をご利用いただき、オンラインで議決権行使を行ってください。

手順につきましては、招集通知 6 ページのバーチャル株主総会のご案内、または本日受付にてお配りしたご案内に記載されておりますので、ご参照ください。会場出席株主様におかれましては、オンラインによる議決権行使にあたり、ご不明点や電子機器の操作に関して、お困りごと等がございましたら、お近くのスタッフがサポートいたしますので、赤い腕章を付けたスタッフにお声掛けください。スタッフの皆さんは手を挙げてください。今手を挙げている赤い腕章をつけたスタッフにお声掛けください。

なお、今からおよそ 5 分後の午後 3 時 24 分になりましたら、議決権行使結果の集計をいたしますので、この時刻までに行使をお願いいたします。議決権行使を終えられました株主様は、集計完了までしばらくお待ちくださいますようお願い申し上げます。

青野 [M]：それでは、集計結果が出ましたのでご報告いたします。第 1 号議案からですね。第 1 号議案、取締役選任。スクロールいただいて、第 2 号議案は監査役の選任になります。第 3 号議案が剰余金処分で、第 4 号議案が譲渡制限付株式ですね。以上でございます。

全ての議案に関し、事前および当日分の議決権行使を含め、過半数のご賛同をいただきました。以上のとおり、議案は全て原案どおり承認可決されました。ありがとうございました。

以上をもちまして、本日の株主総会の目的である事項は全て終了しましたので、本総会は閉会いたします。

今年もたくさんのご質問をありがとうございました。特に会場の株主様からたくさんご質問いただきまして、ありがとうございました。合計 22 問ということになります。1 時間あまりで 22 問ということですから、かなりたくさんのご質問にお答えできたのではないかなと思います。

この辺りも本当、サイボウズ流です。どうしても挙手でやりますと、やはり勇気のある人が、声の大きい人が長い時間を占有するということになりますけれども、私たちとしては、できるだけ多くの人から多様な意見を集めて、それを対話と議論によって進化させていくと。これが、私たちが考えているやり方になりますということで、ご理解いただければと思います。

今日ご紹介しましたとおり、業績は確かに伸びてはきているのですが、掲げている企業理念に向かっては、まだまだ、まだ序の口、これから本当に頑張っていけないといけないと思っていますので、引き続き、ご支援、ご指導のほどよろしくお願いいたします。

それでは、終わらせていただきます。本日はありがとうございました。

[了]

脚注

1. 音声不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載
2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

