

サイボウズ

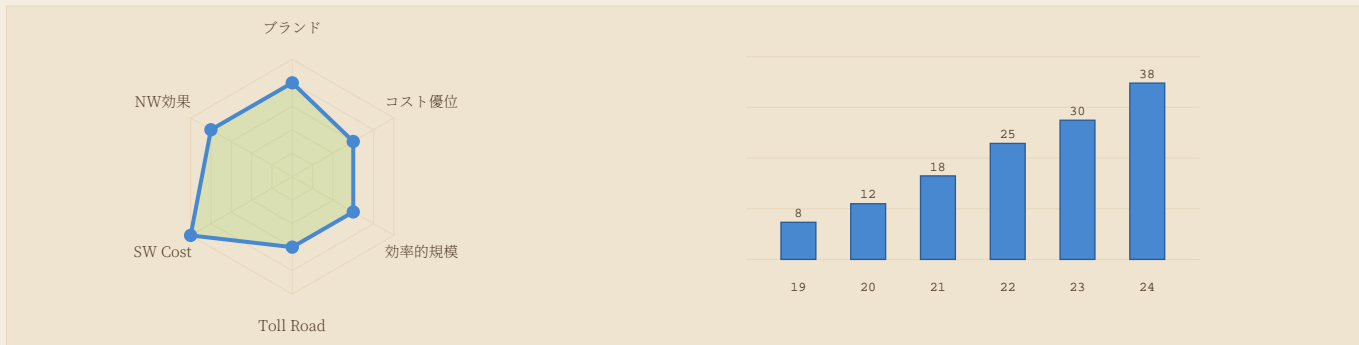
CYBOZU, INC.

kintone x チームワーク経営 x SaaS — ノーコードの堀とAI時代のリスク

KEY METRICS

REVENUE 260億 FY2024概算	KINTONE 3万社+ 契約社数	GROWTH 10-15% 年率売上成長	OVERSEAS 10% 海外比率・拡大中
SW COST 5/5 moat最高評価	NW EFFECT 4/5 パートナー網	BRAND 4/5 社名=製品の認知	TOLL ROAD 3/5 SaaS継続課金

MOAT RADAR & FCF TREND (B JPY, est.)



INVESTMENT THESIS

kintoneを軸としたSaaSグループウェア企業。moatの核心はスイッチングコスト（5/5）。業務アプリ・データ・ワークフローが深く組み込まれ、移行は極めて困難。「100人100通りの働き方」が採用ブランドとして機能し、国内グループウェア市場トップシェアを維持。SaaS転換後の安定した継続課金モデルが成長の礎。

AI DISRUPTION SCENARIO

PHASE 1 ~2027	共存期: AIがkintoneを強化。アプリ生成・データ分析が自動化。顧客満足度向上、解約率安定
PHASE 2 2027-29	分岐期: 「AIに直接作らせた方が速い」と気づく層出現。新規契約鈍化。成長の天井が意識される
PHASE 3 2029-31	淘汰か転換か: AIがUI・DB・WFを都度生成。「中間層」としてのkintoneの存在意義が問われる

RISKS TO MONITOR

Risk	Content	Level
競争激化	Power Apps・Salesforce・Notionなど大手参入。大企業セグメントで競争激化	高
成長鈍化	国内GW市場成熟化。海外展開の成否が中長期の成長を左右	中
人材依存	青野社長のリーダーシップ依存。エンジニア確保の競争激化	中
AI破壊	ノーコードの存在意義がAIに飲み込まれるリスク。Phase 3で顕在化	高(長期)

本レポートは情報提供を目的とし、投資助言ではありません。掲載データは概算・参考値です。投資判断は一次情報を確認の上、自己責任で行ってください。