



2021年8月12日

各 位

会 社 名 株式会社カオナビ  
代表者名 代表取締役社長 CEO 柳橋 仁機  
(コード：4435、東証マザーズ)  
問合せ先 取締役 CFO 橋本 公隆  
(TEL. 03-6633-3258)

### <マザーズ>投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

- 開催状況
  - 開催日時 2021年8月12日 17:00～18:00
  - 開催方法 オンラインによる実開催
  - 説明会資料名 2022年3月期 第1四半期 決算説明資料
  
- 添付資料
  - 決算説明会において使用した資料

以 上

**カオナビ**

**2022年3月期 第1四半期  
決算説明資料**

2021年8月12日

# 1. 会社概要

2. 2022年3月期 第1四半期ハイライト

3. 2022年3月期 業績見通し

4. 補足資料

Mission

個の力にフォーカスしマネジメントを革新する

Vision

人材情報を一元化したデータプラットフォームを築く



# カオナビとは...

人材データベースを中心としたタレントマネジメントシステム



# 機能と効果

タレントマネジメントに役立つ機能を提供し、導入企業の働き方改革やDX推進に貢献

## カオナビの機能と期待される導入効果の例

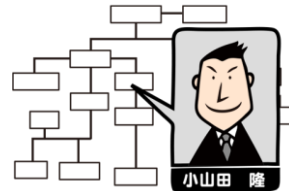
人材データベース



社員リスト



組織ツリー図



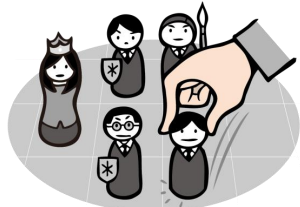
評価ワークフロー



社員アンケート



配置バランス図



社員データグラフ



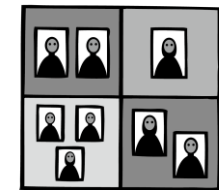
パルスサーベイ



申請ワークフロー



適性検査 (SPI3)



### 業務効率化

クラウドに人材情報を一元管理

### 生産性向上

優秀人材の見える化で適材適所

### 人材開発

評価ワークフローで適正評価

### 離職防止

適切なフォローによるエンゲージメント向上

### 経営基盤強化

人材データ可視化による適切な人事戦略立案



# カオナビの強み

正解のないタレントマネジメントへの取り組みに対して、システムとノウハウの両輪を提供



# カオナビの強み：システム

柔軟性とユーザビリティを徹底的に追求したシステム設計

カスタム自在な人材データベース



マニュアル不要のユーザー画面



セキュアなアクセス管理





# カオナビの強み：ノウハウ

カオナビに蓄積されたノウハウを、顧客は自社のタレントマネジメントに存分に活用可能

## コミュニティ



ユーザーがユーザーから直接学べる場

## ライブラリー



業種・業態・規模を横断した圧倒的量の活用事例

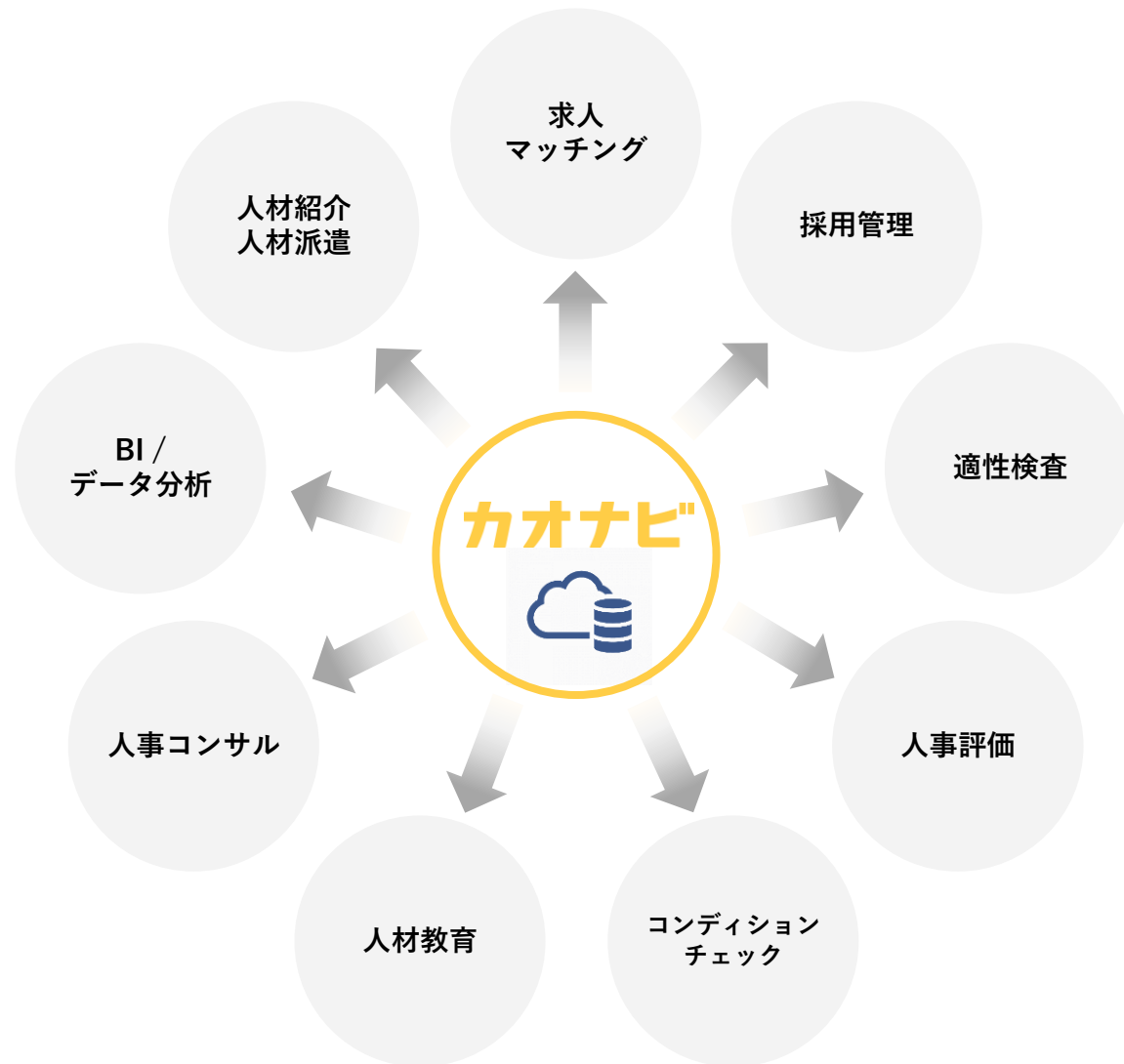
## 専任スタッフ



豊富な実績・知見を持つスタッフが伴走サポート

# 人材データプラットフォーム構想

人材データプラットフォームを築き、新たな事業領域へのタッチポイントを創出



1. 会社概要

## 2. 2022年3月期 第1四半期ハイライト

3. 2022年3月期 業績見通し

4. 補足資料

# 業績ハイライト

前年同期比+33.9%の増収。売上総利益も堅実に増加して、利益率は70.9%まで上昇

百万円	2021/3 1Q (前年同期)	2021/3 4Q (前四半期)	2022/3 1Q (当四半期)	前年同期比	前四半期比
売上高	753	944	<b>1,008</b>	<u>+33.9%</u>	+6.8%
売上総利益	563	644	<b>715</b>	+27.0%	+11.0%
利益率	74.8%	68.2%	<u>70.9%</u>	-3.9pt	+2.7pt
営業利益	120	-114	<b>30</b>	-75.2%	-
利益率	16.0%	-	<b>3.0%</b>	-13.0pt	-
経常利益	119	-116	<b>28</b>	-76.6%	-
当期純利益	82	-123	<b>18</b>	-78.1%	-

# 事業ハイライト

■ ストック収益 ※1

**889** 百万円  
(+32.1% YoY)

■ 利用企業数 ※2

**2,122** 社  
(+15.2% YoY)

■ ARPU ※3

**150** 千円  
(+19.2% YoY)

■ 解約率 ※4

**0.69** %

■ LTV/CAC ※5

**5.1** x

※1：カオナビの基本利用料（月額課金）から計上される売上高（2022年3月期第1四半期）

※2：カオナビを導入している企業や団体等の数（2021年6月）

※3：Average Revenue Per Userの略で、利用企業1社あたりのカオナビの基本利用料（月額課金）の平均値（2022年3月期第1四半期）

※4：解約率の直近12ヶ月平均（2021年6月）。詳細はP15を参照

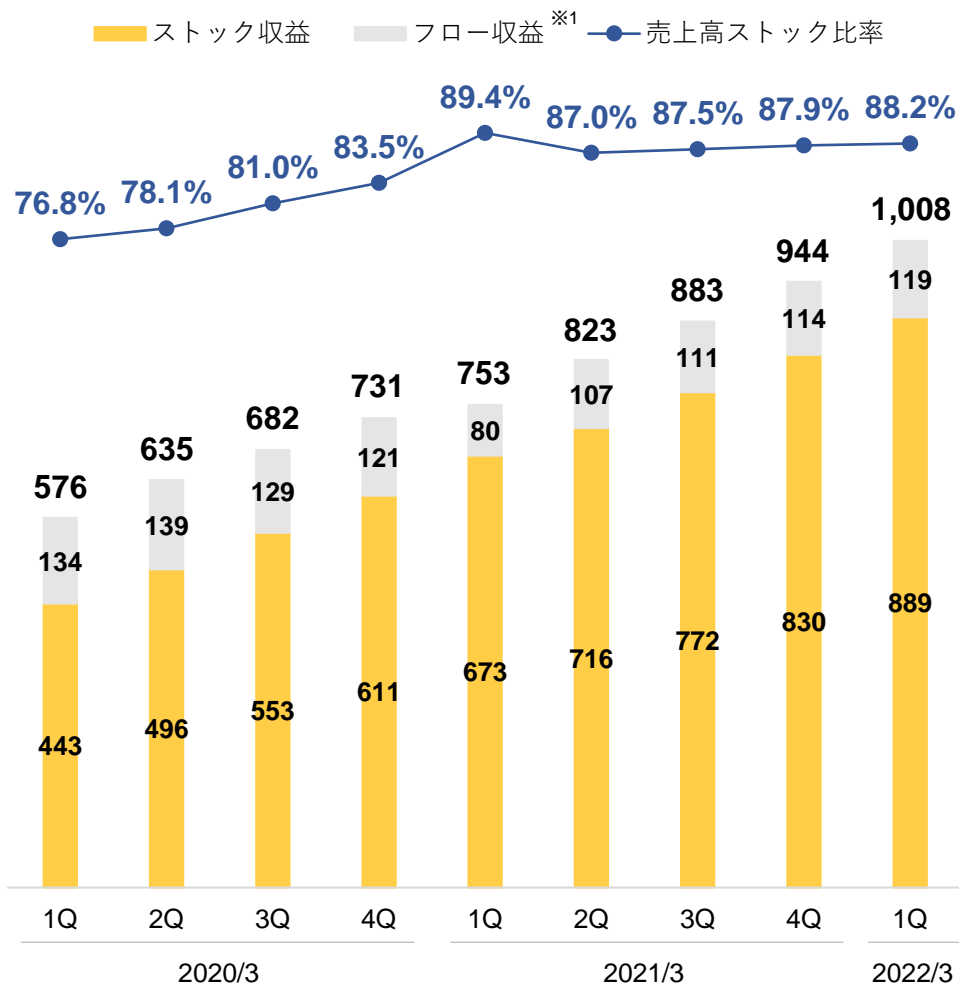
※5：LTV（Lifetime Valueの略で顧客生涯価値）とCAC（Customer Acquisition Costの略で顧客獲得単価）の比率（2022年3月期第1四半期）。詳細はP16を参照

# 売上高の推移

ストック収益は前年同期比+32.1%の増収。売上高ストック比率も依然として高水準

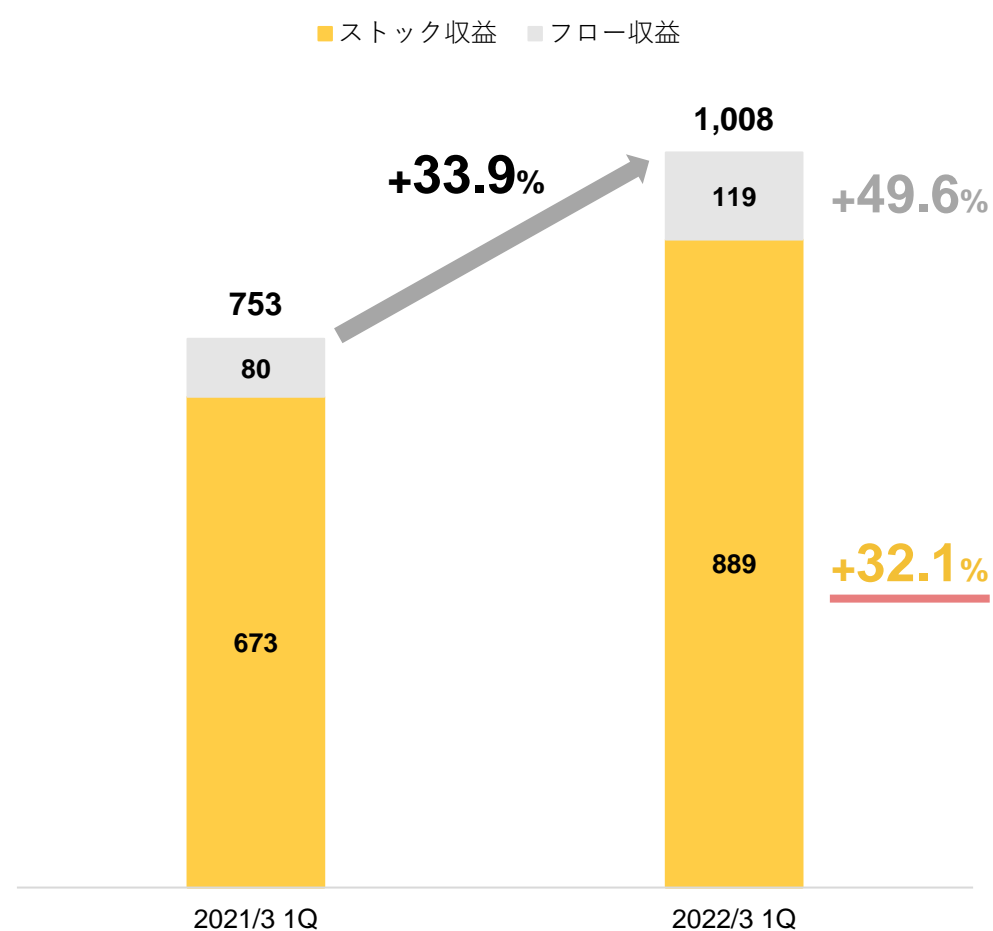
## 売上高

百万円



## 売上高（前年同期比）

百万円



※1：初期費用、有料サポート、オプションサービスなど

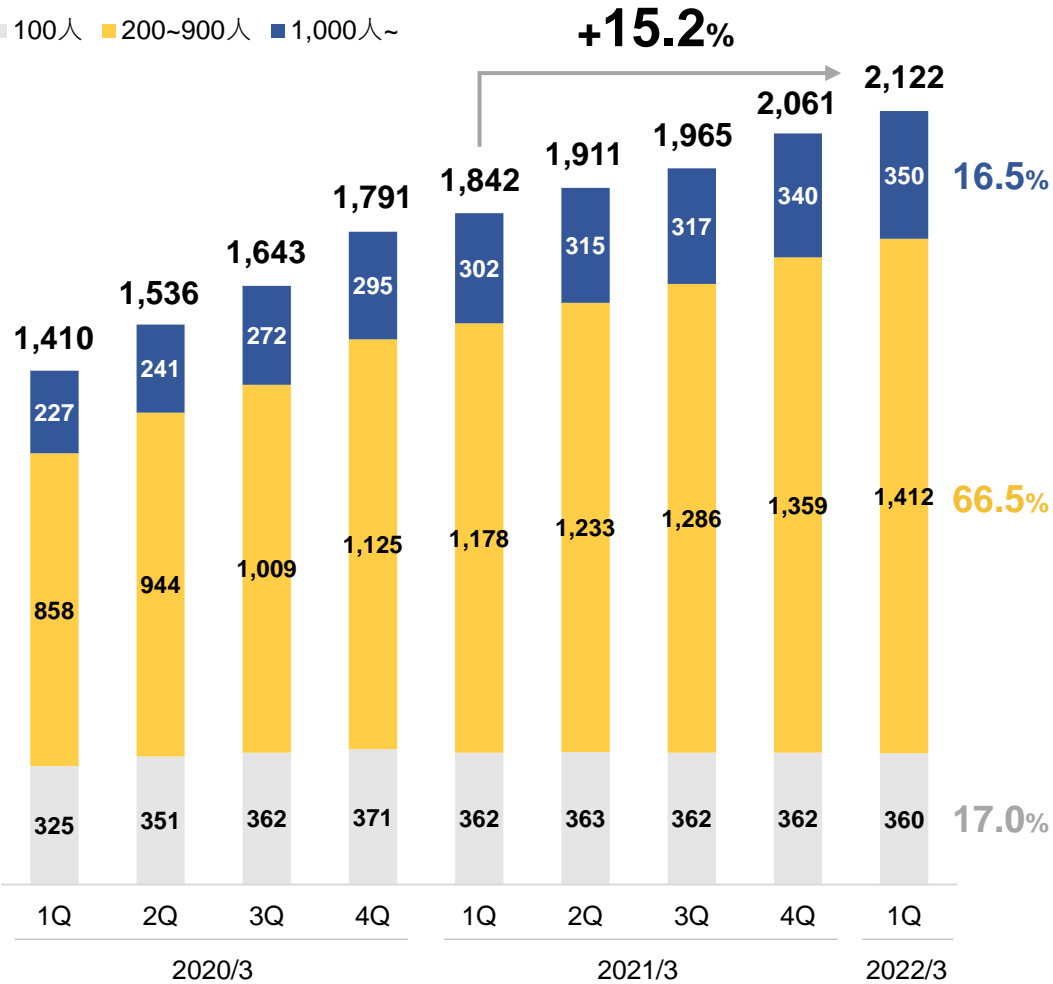
# 利用企業数・ARPUの推移

利用企業数とARPUは前年同期比でそれぞれ+15.2%、+19.2%と堅調に増加

利用企業数（登録人数プラン別）

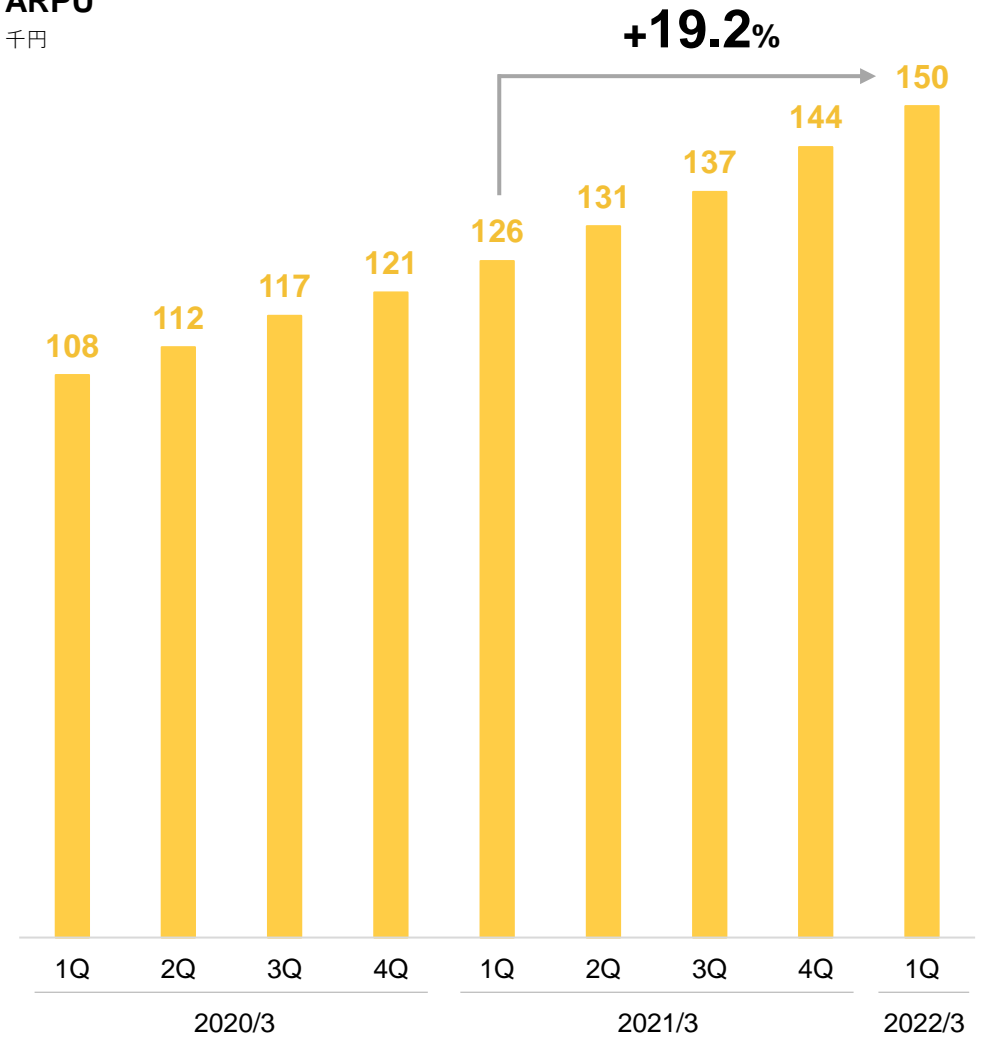
社

■ 100人 ■ 200~900人 ■ 1,000人~



ARPU

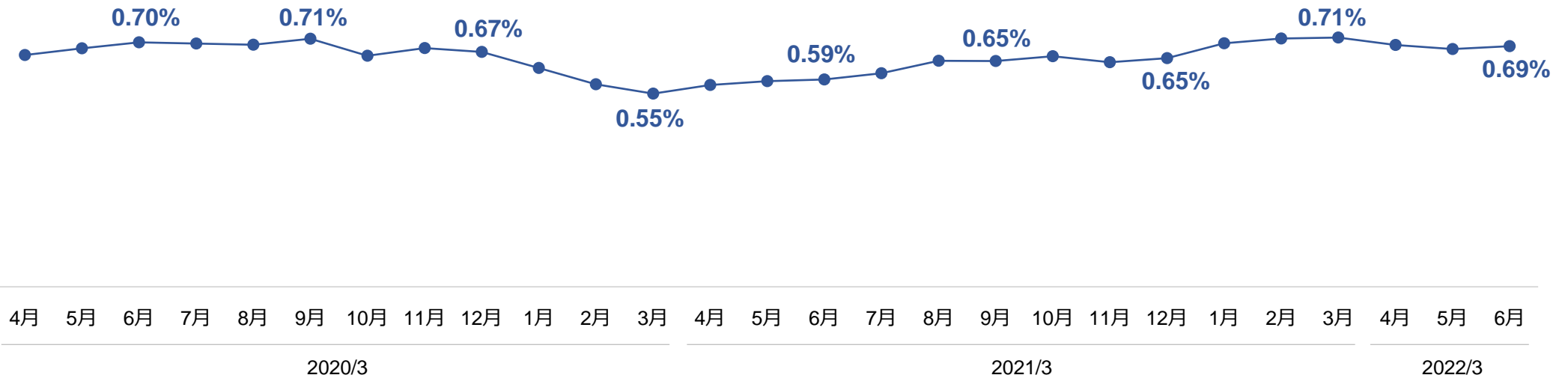
千円



# 解約率の推移

カスタマーサクセスへの注力と情報蓄積によるデータベースの価値向上により、低い解約率を維持

MRR解約率※1の直近12ヶ月平均



※1：MRR（Monthly Recurring Revenue）解約率 = 当月の解約により減少したMRR ÷ 前月末のMRR

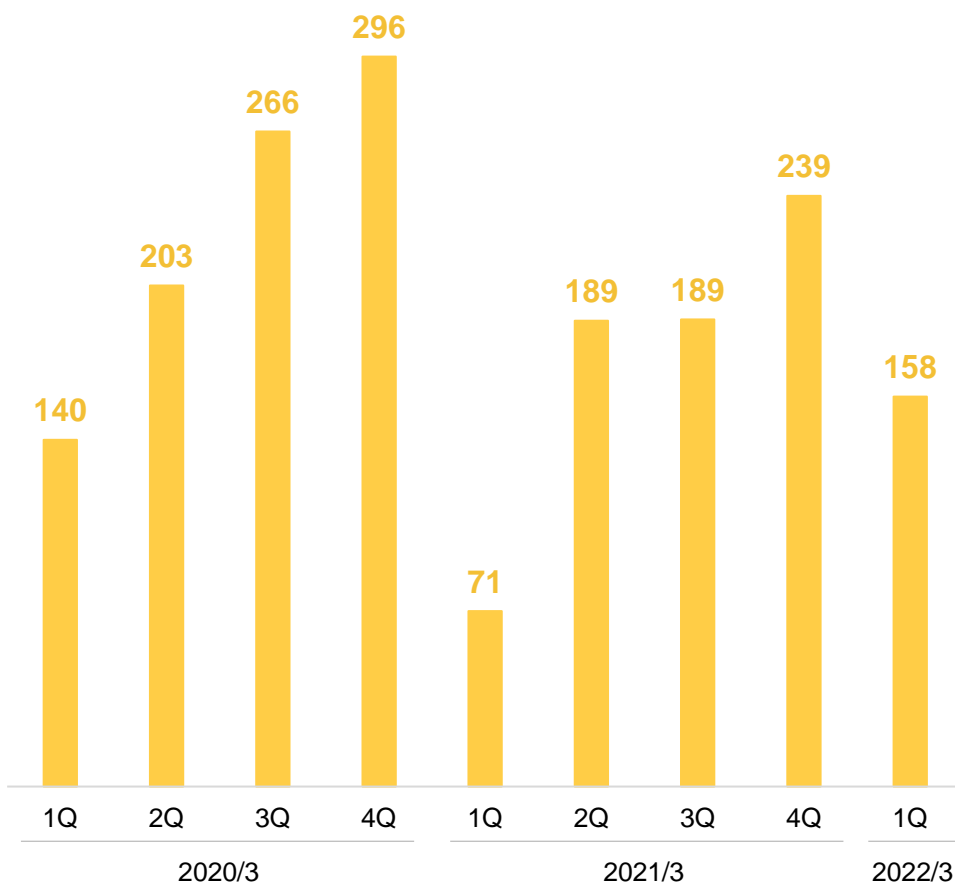


# ユニットエコノミクスの推移

ユニットエコノミクスは健全な水準を維持

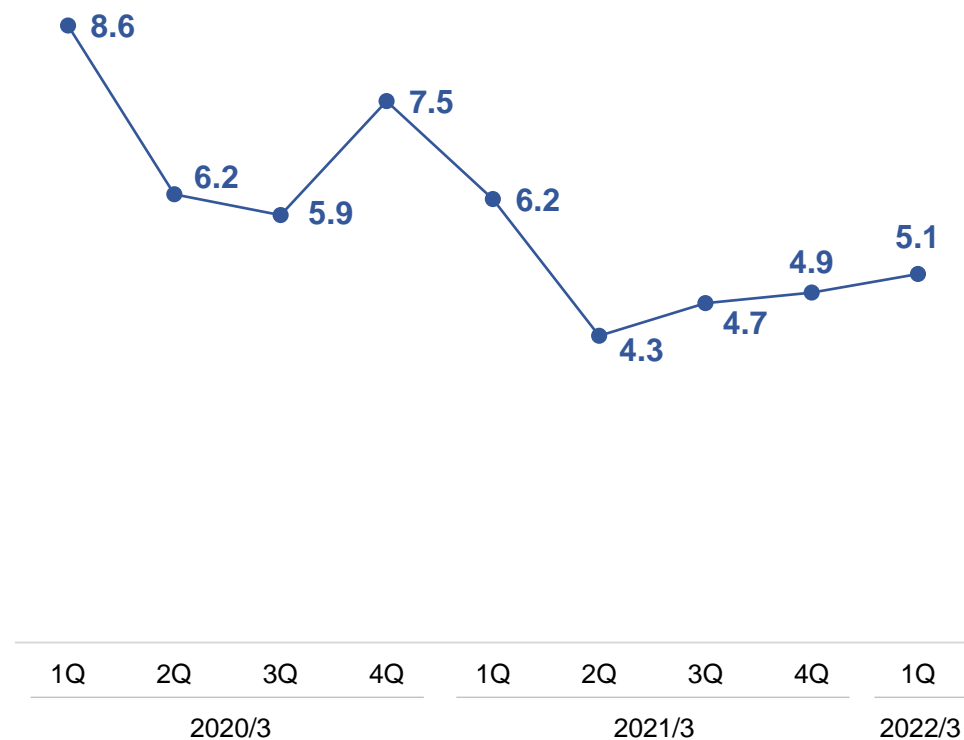
マーケティング関連費用 ※1

百万円



LTV/CAC ※2

X



※1: 広告宣伝費や販売促進費等のマーケティング活動に関連する費用

※2:  $LTV = (ARPU \div MRR \text{解約率の直近3ヶ月平均}) \times \text{売上総利益率}$

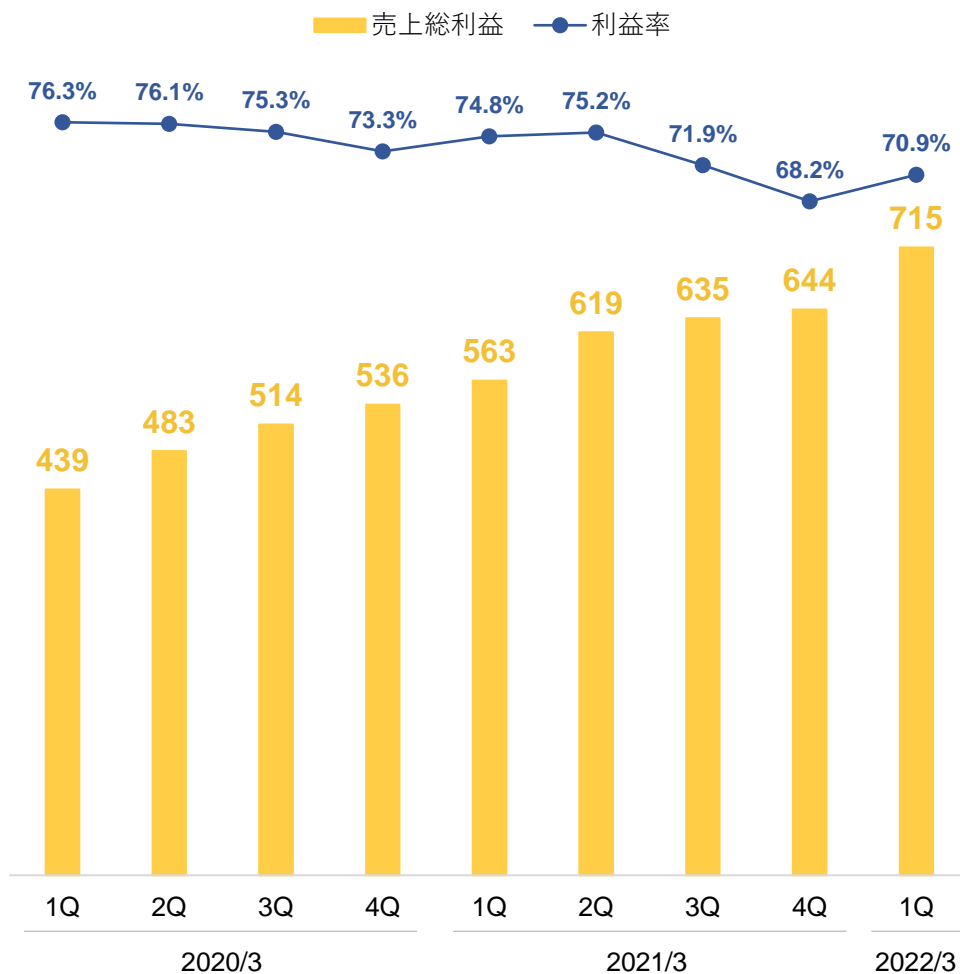
$CAC = \text{販売} \cdot \text{マーケティング費用 (営業} \cdot \text{マーケティング} \cdot \text{カスタマーサクセス等に係る人件費、マーケティング関連費用、家賃、システム利用料など)} \div \text{新規獲得顧客数}$

# 売上総利益・営業利益の推移

収益力の源泉である売上総利益は売上高成長に伴い着実に増加

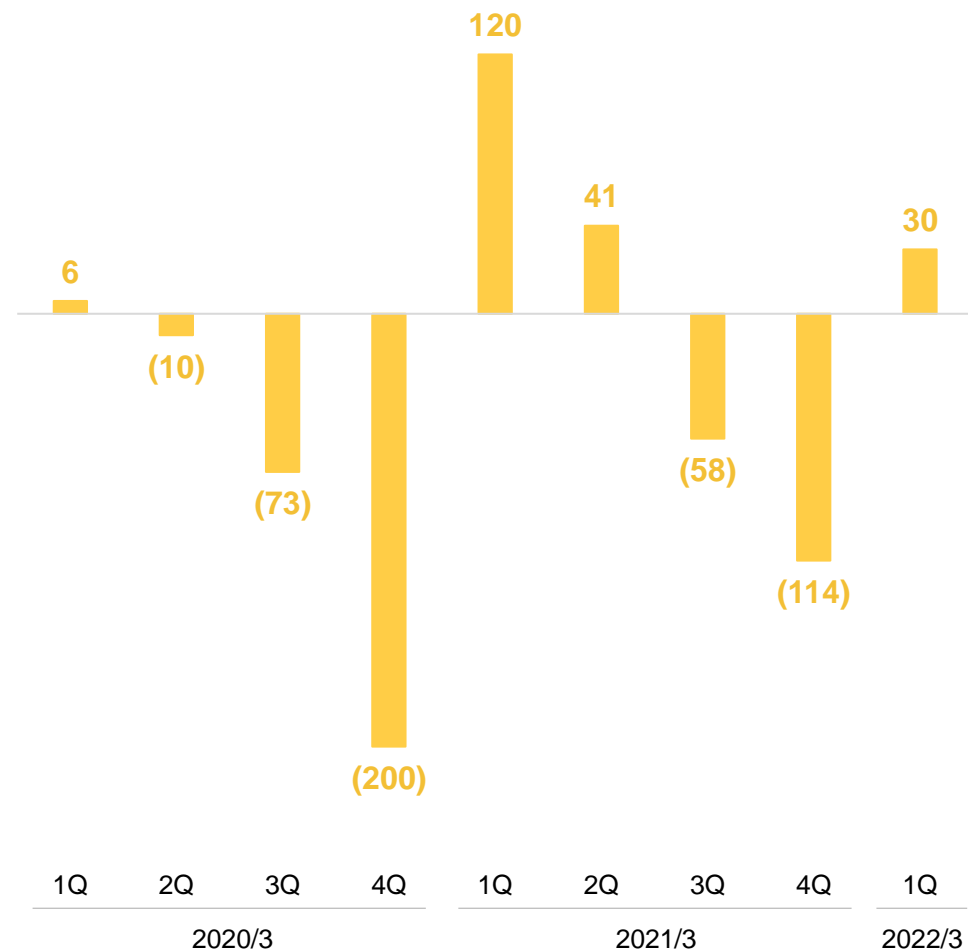
## 売上総利益

百万円



## 営業利益

百万円

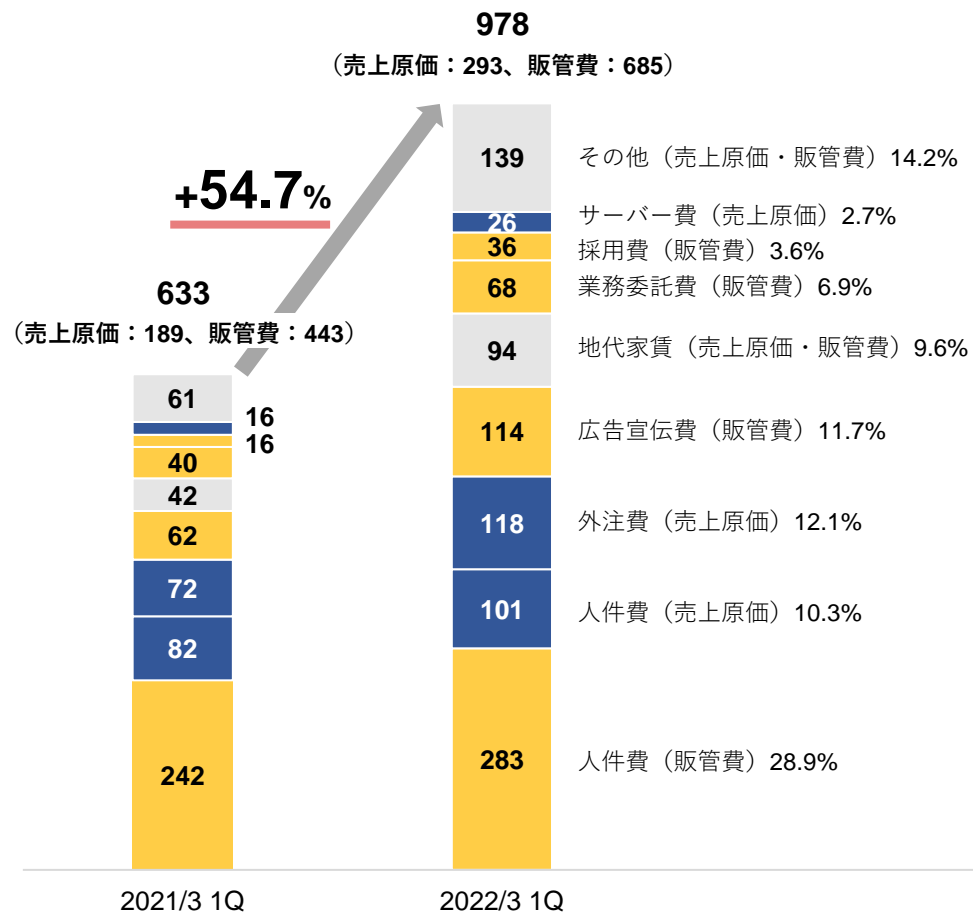


# コスト分析

営業費用は主に人件費とマーケティング費用、地代家賃の増加により前年同期比**54.7%**の増加

## 営業費用（前年同期比）

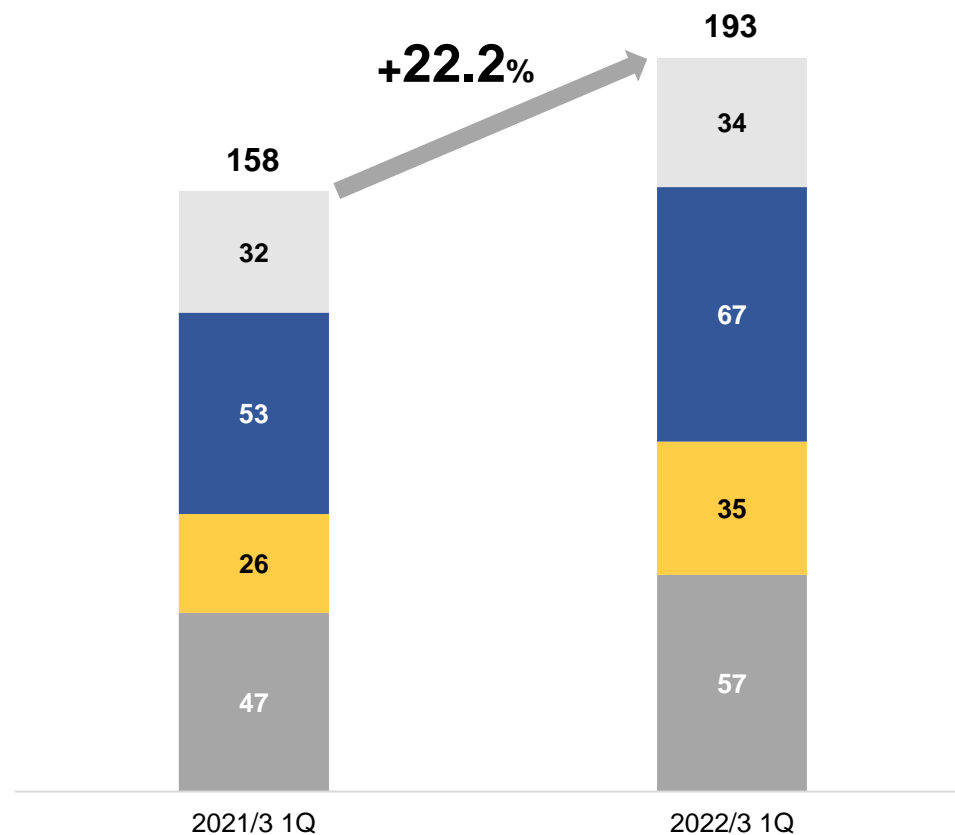
百万円



## 従業員数（前年同期比）※1

名

- セールス&マーケティング
- エンジニア
- カスタマーサクセス&サポート
- コーポレート



※1：正社員の期末人員

# フリーキャッシュフロー・前受収益の推移

ストック収益の拡大により、資金総出力は着実に向上

## FCF

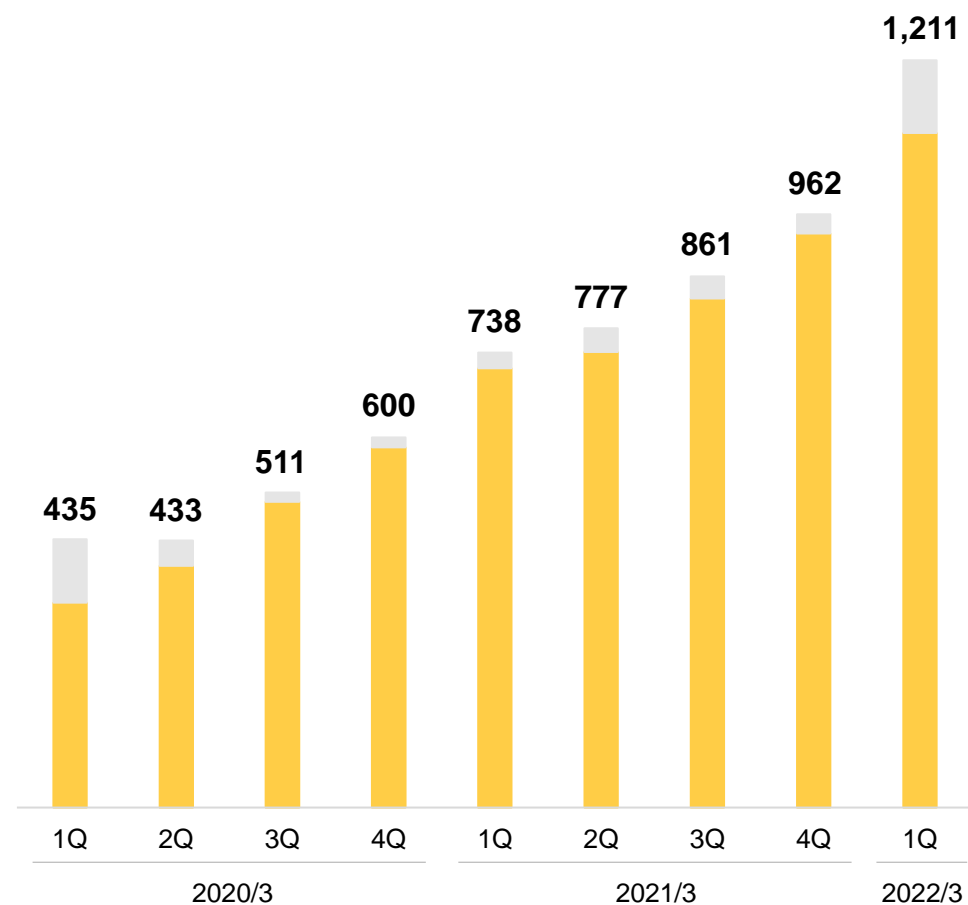
百万円



## 前受収益

百万円

■ ストック収益<sup>※1</sup> ■ フロー収益



※1：2021年6月のMRRのうち、年払い金額の占める割合は64.7%

1. 会社概要

2. 2022年3月期 第1四半期ハイライト

**3. 2022年3月期 業績見通し**

4. 補足資料

# 2022年3月期の業績予想

通期業績予想に対して概ね順調に進捗

百万円	2021/3期 (実績)	2022/3期 <sup>※1</sup> (業績予想)	前期比	2022/3 1Q <sup>※2</sup> (実績)	進捗率
売上高	3,402	<b>4,540</b>	+33.4%	<b>1,008</b>	22.2%
ストック収益	2,991	<b>3,840</b>	+28.4%	<b>889</b>	23.2%
フロー収益	411	<b>700</b>	+70.4%	<b>119</b>	17.0%
売上総利益	2,461	<b>3,280</b>	+33.3%	<b>715</b>	21.8%
利益率	72.3%	<b>72.2%</b>	-0.1pt	<b>70.9%</b>	-
営業利益	-11	<b>100</b>	-	<b>30</b>	29.8%
利益率	-	<b>2.2%</b>	-	<b>3.0%</b>	-
経常利益	-16	<b>93</b>	-	<b>28</b>	30.0%
当期純利益	-131	<b>26</b>	-	<b>18</b>	68.8%

※1：新収益認識基準を適用前の数値は、売上高4,520百万円（ストック収益3,920百万円、フロー収益600百万円）の見込みです

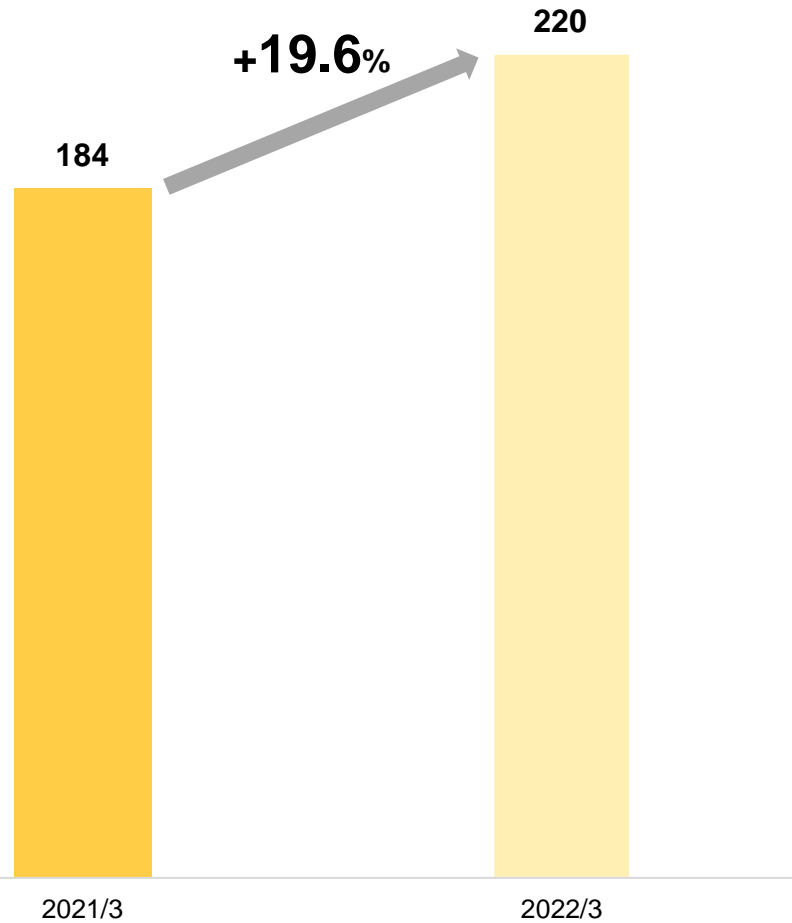
※2：新収益認識基準を適用前の数値は、売上高1,004百万円（ストック収益903百万円、フロー収益101百万円）となっております

# 主要コストの考え方

売上高成長の加速に向けて、積極的な人材採用とマーケティング投資を計画

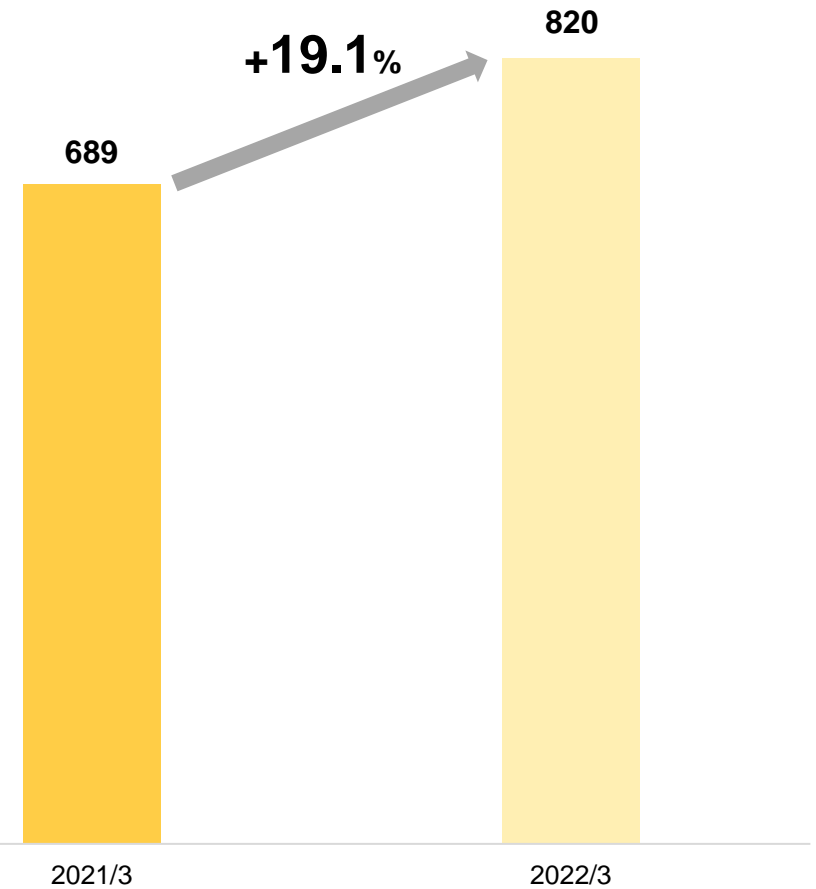
人員計画（従業員数）

名



マーケティング関連費用計画

百万円



# 中期的な成長イメージ

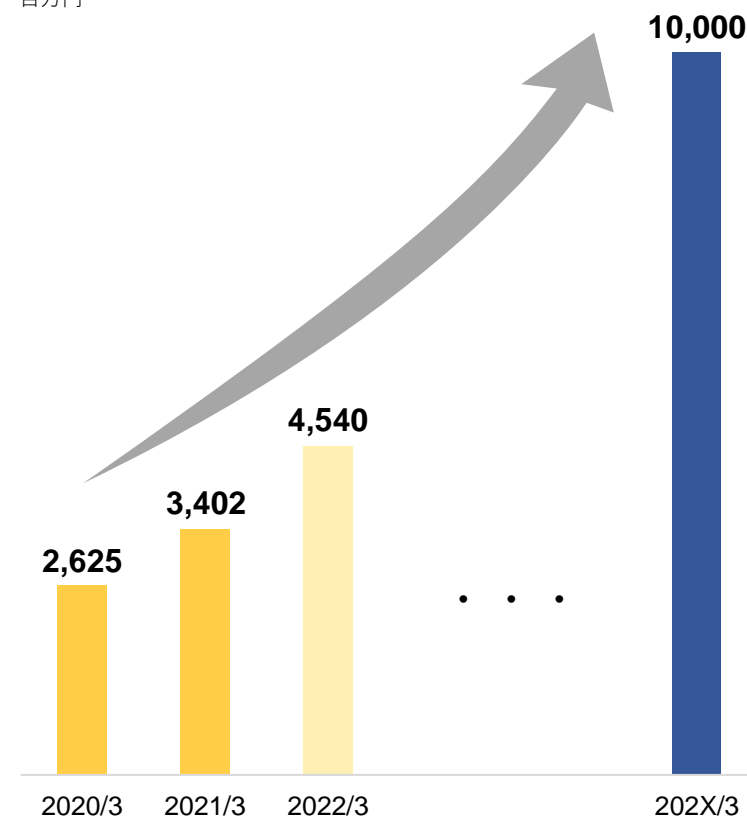
中期成長のランドデザインとして、売上高100億円・売上総利益率80%・営業利益率30%を描く



出所：2021年3月期第3四半期決算説明資料（2021年2月12日）

売上高の推移

百万円





1. 会社概要

2. 2022年3月期 第1四半期ハイライト

3. 2022年3月期 業績見通し

**4. 補足資料**

# 会社概要

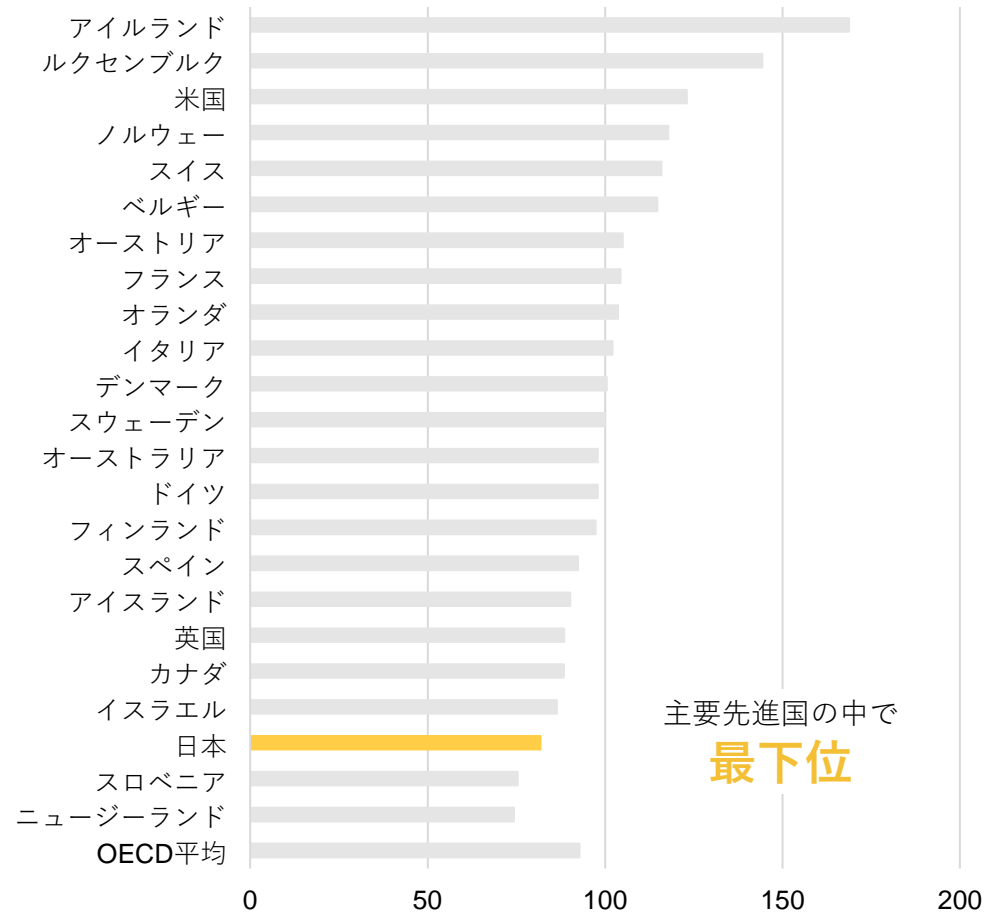
- 会社名 : 株式会社カオナビ
- 所在地 : 東京都港区虎ノ門1-3-1 東京虎ノ門グローバルスクエア 15F・16F
- 設立日 : 2008年5月27日（事業開始日：2012年4月16日）
- 従業員数 : 184名（2021年3月末）
- 事業内容 : タレントマネジメントシステム『カオナビ』の開発・販売・サポート
- 役員 :
- |       |  |
|-------|--|
| 柳橋 仁機 | 代表取締役社長 CEO                            |
| 佐藤 寛之 | 取締役副社長 COO                             |
| 橋本 公隆 | 取締役 CFO                                |
| 小林 傑  | 社外取締役（株式会社フィールドマネジメント・ヒューマンリソース 代表取締役） |
| 崔 真淑  | 社外取締役（株式会社グッド・ニュースアンドカンパニーズ 代表取締役）     |
| 伊藤 二郎 | 社外監査役（常勤）                              |
| 山田 啓之 | 社外監査役                                  |
| 足立 政治 | 社外監査役                                  |
| 樋口 明巳 | 社外監査役                                  |
- 主要株主 :
- 柳橋 仁機  
株式会社リクルートホールディングス（合同会社RSIファンド1号）

# 日本社会が抱える労働問題

労働生産性の向上と労働力の確保が喫緊の課題

## OECD加盟諸国の労働生産性（2016年、就業者1人あたり）

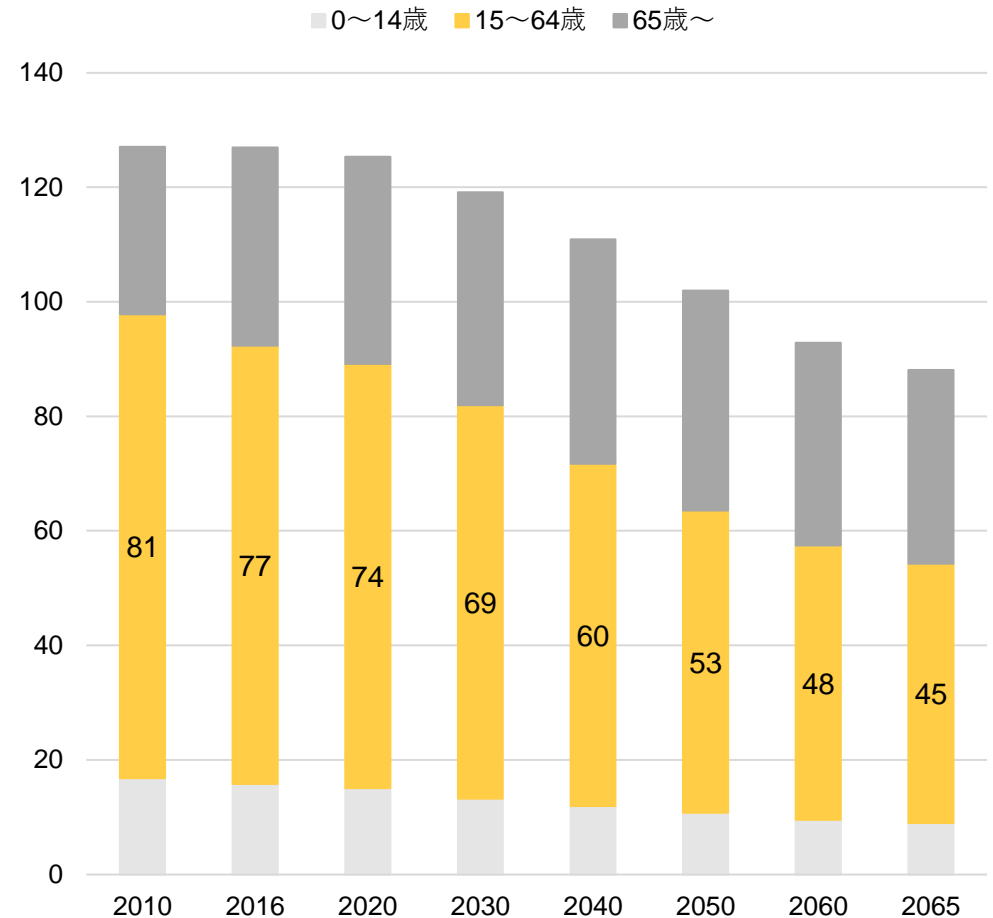
購買力平価換算1,000USD



出所：日本生産性本部「労働生産性の国際比較」2017年版

## 日本の年齢別将来人口推計

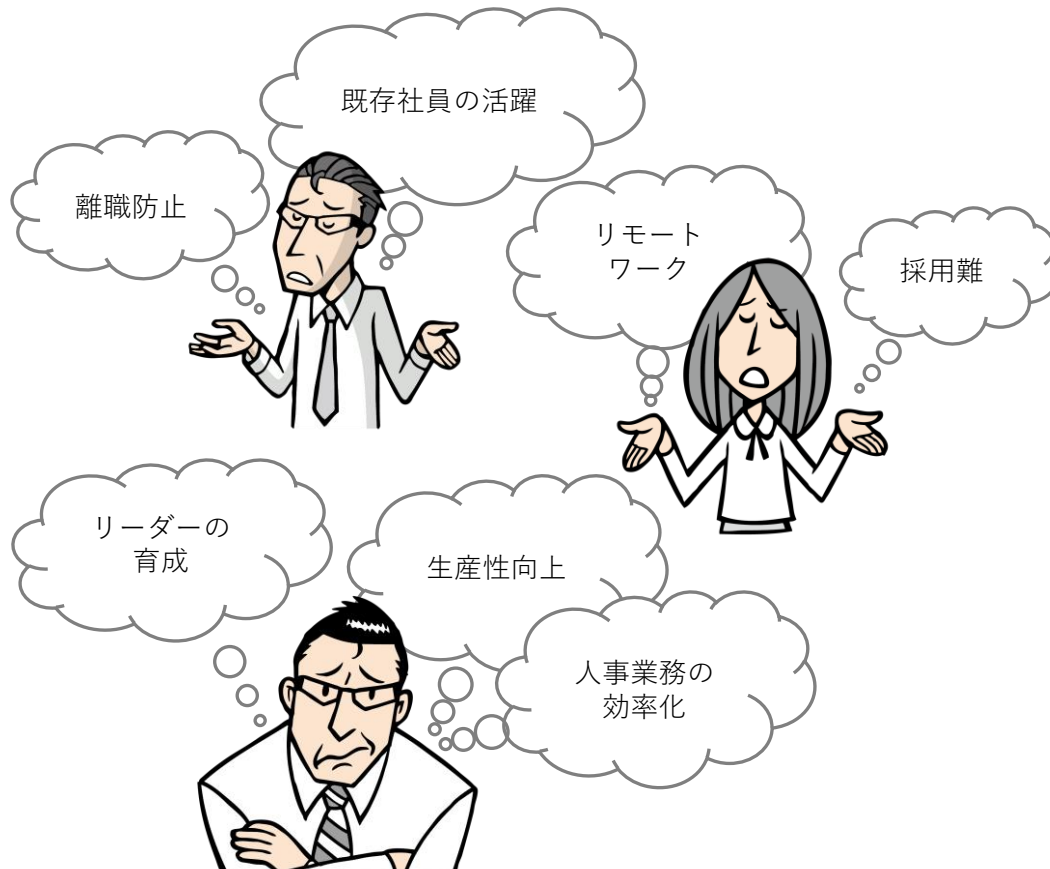
百万人



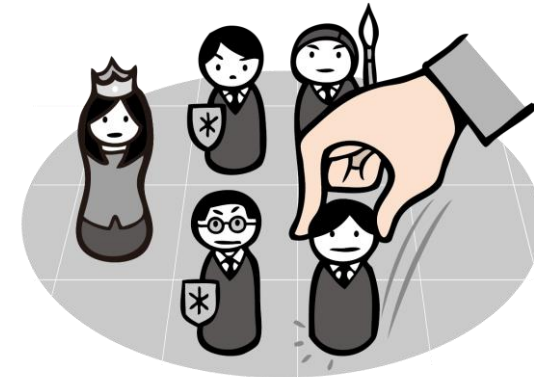
出所：内閣府「平成29年版高齢社会白書」

# タレントマネジメントに対する関心の高まり

企業が直面している人事課題の解決に向けて、社員の個性が重視される時代へ



## タレントマネジメント



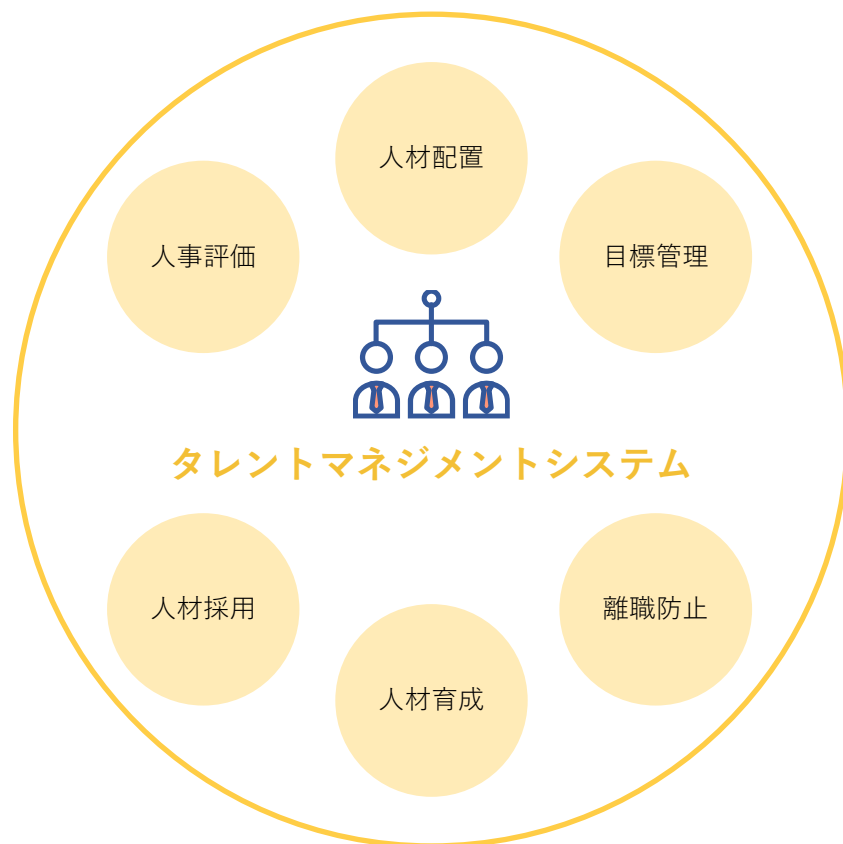
- 人材情報の一元化・見える化
- 適材適所の人員配置
- 評価業務の効率化
- スキル管理・育成
- 採用のミスマッチ防止
- 社員エンゲージメントの向上

# 事業領域

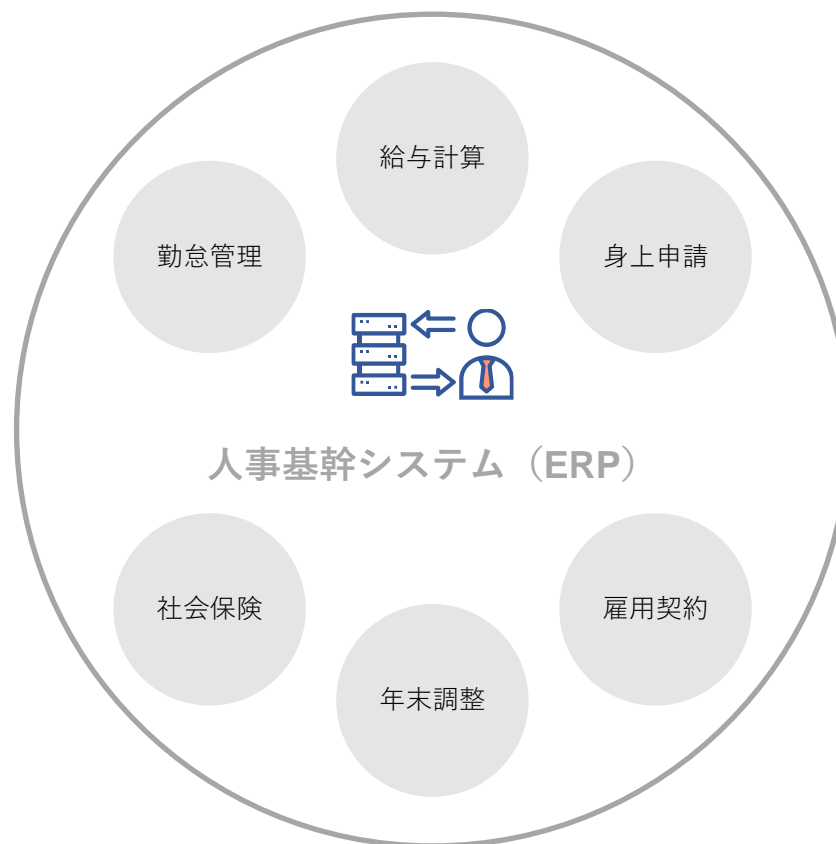
人事評価・人材配置・離職防止などの人材管理領域においてサービスを提供

## カオナビ

### 人材管理領域



### 労務管理領域



# 料金体系

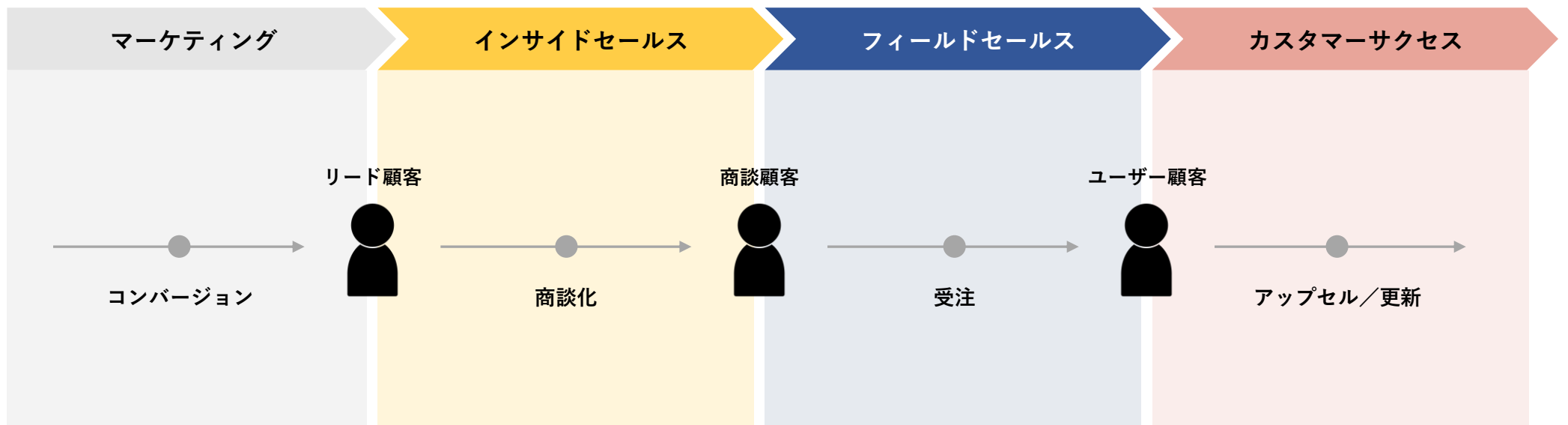
## 登録人数と利用機能に応じた料金体系

	<b>DATABASE</b> データベースプラン 人材情報の一元管理	<b>PERFORMANCE</b> パフォーマンスプラン 人事評価業務の効率化	<b>STRATEGY</b> ストラテジープラン 戦略的な人材マネジメント
人材データベース	✓	✓	✓
社員リスト	✓	✓	✓
組織ツリー図	✓	✓	✓
評価ワークフロー		✓	✓
社員アンケート		✓	✓
配置バランス図			✓
社員データグラフ			✓
ダッシュボード			✓
オプションサービス ※1	✓	✓	✓

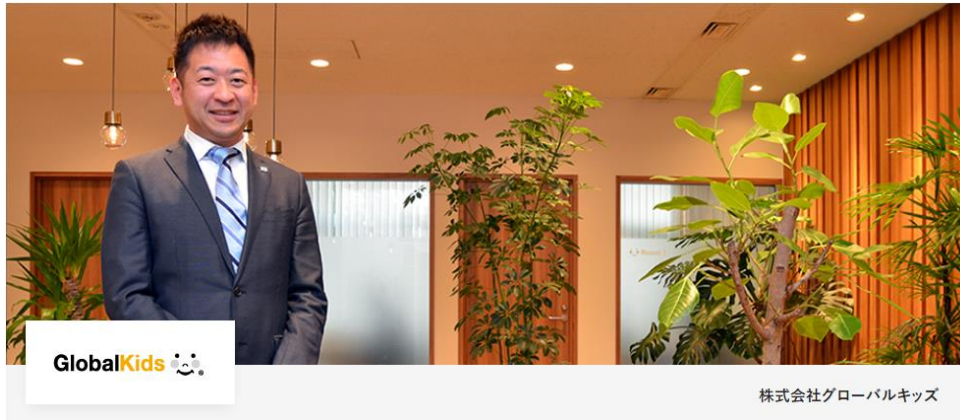
※1：適性検査（SPI3）、パルスサーベイ、申請ワークフローなど

# ビジネスプロセス

仕組み化の推進により、販売・マーケティング活動の効率化とLTVの最大化を目指す



# 導入事例



## 課題

- 増加する職員の顔と名前の不一致
- 保育士の定着

## カオナビを選んだ理由

- UI（ユーザーインターフェース）の良さ

## 導入効果

- 離職率の低下（16%→10%以下）
- 行政監査への効率的な対応（書類の一元管理）
- 採用ミスマッチの回避



## 課題

- 統合で多様化が進む社員の連携・融合

## カオナビを選んだ理由

- コミュニケーションツールとしての使いやすさ・柔軟性
- 人事部門のデジタル化を推進するプラットフォームとしての有用性

## 導入効果

- 部門間コミュニケーションの活性化
- 人事評価業務の大幅な効率化



# 導入事例（続き）



inochio  
GROUP

イノチオホールディングス株式会社



R  
RITSUMEIKAN

学校法人立命館

## 課題

- グループ会社間の情報共有不足
- 人事評価の非効率な運用（紙とエクセル）

## カオナビを選んだ理由

- 人事評価システム構築の柔軟性
- プログラミング知識がらず、高額なカスタマイズが不要

## 導入効果

- 人事評価をデジタルで一元化
- アンケートによる人事課題の可視化

## 課題

- グループ内の人材情報が散在
- 人材の育成・活用

## カオナビを選んだ理由

- 情報の一元管理機能
- 直感的なUI（ユーザーインターフェース）

## 導入効果

- 人材データの一元化
- 人事異動の準備期間短縮（1週間→1時間）
- 大幅なペーパーレス化による作業効率化・コスト削減

# フィランソロピーの取り組み

教育機関や公共機関におけるタレントマネジメントの支援を通じて、社会の持続的発展に貢献



**対象** 学校法人等の教育機関

Academy Cloud

**価格** 特別価格



**対象** 官公庁、地方自治体、独立行政法人

Government Cloud

**価格** 特別価格

## 教育機関に特化したキャリア形成研修履歴の一例

法人事務部

顔那美 メンバー1  
カオナビ メンバー1

検索中

業務経歴

マネジメント研修

キャリア形成研修

基礎情報

業務情報

所属履歴

等級履歴

### キャリア形成研修

■大学経営研修(主に部長・課長向け)			
環境分析と経営計画策定	<input type="radio"/> 受講 <input checked="" type="radio"/> 未受講	民間企業の経営手法理解	<input type="radio"/> 受講 <input checked="" type="radio"/> 未受講
		自己点検・評価・内部質保証	<input type="radio"/> 受講 <input checked="" type="radio"/> 未受講
■キャリア形成(主に部長・課長向け)			
ヒューマン・リソース・マネジメント	<input type="radio"/> 受講 <input checked="" type="radio"/> 未受講	アドミニストレーター	<input checked="" type="radio"/> 受講 <input type="radio"/> 未受講
■キャリア形成(主に係長まで)			
PDCAサイクル習得	<input checked="" type="radio"/> 受講 <input type="radio"/> 未受講	創発思考	<input checked="" type="radio"/> 受講 <input type="radio"/> 未受講
フォローアップ	<input checked="" type="radio"/> 受講 <input type="radio"/> 未受講	キャリア・ディベロップメント	<input checked="" type="radio"/> 受講 <input type="radio"/> 未受講
		業務創造	<input type="radio"/> 受講 <input checked="" type="radio"/> 未受講
		キャリア・プランニング	<input checked="" type="radio"/> 受講 <input type="radio"/> 未受講

# カオナビの従業員エンパワーメント

一人ひとりに適した働き方を推進することで、生産性の向上を目指す

## MY WORK STYLE

### スーパーフレックスタイム制

フレックスタイム内であればコアタイムなしで自由に働ける。自己研鑽のための通学や、子供の送り迎えなどと両立し、自分らしいワークスタイルを実現する



### スイッチワーク

家事や育児などにより、まとまった業務時間を確保できない場合、スイッチのようにON/OFFを切り替え、時間を柔軟に組み合わせることで働くことができる



### 働く場所を選択できる

ライフスタイルや気分、その日の予定に合わせて、働く場所（オフィス／自宅）を自由に選択できる



### 兼業推奨

会社の仕事以外にもやりたいことがある人を応援。異なるフィールドでの経験がカオナビでのキャリア形成にも貢献する



社員の兼業比率  
(2021年3月時点)

17.9%

# カオナビの従業員エンパワーメント（続き）

多様で柔軟な働き方の実践により、女性活躍も実現

女性活躍・両立支援に  
積極的に取り組む企業の

事例集



[女性の活躍推進・両立支援総合サイトトップ](#) > [女性活躍・両立支援事例集トップ（事例検索）](#) > 企業事例

株式会社カオナビ（情報通信業）

2020年度

男女問わず最高のパフォーマンスを発揮できる革新的な働き方を実践



## 企業プロフィール

設立	2008年
所在地	東京都港区
事業内容	タレントマネジメントシステム「カオナビ」の製造・販売・サポート
従業員数	164人（うち女性約60人）
企業認定・表彰等	

## 取組内容

- 仕事と育児の両立支援
- 仕事と介護の両立支援
- テレワーク
- フレックスタイム制
- 短時間正社員制度

## カオナビの従業員データ

1日あたりの平均残業時間  
(2021/3期)



女性管理職比率  
(2021年3月時点)

30.0%

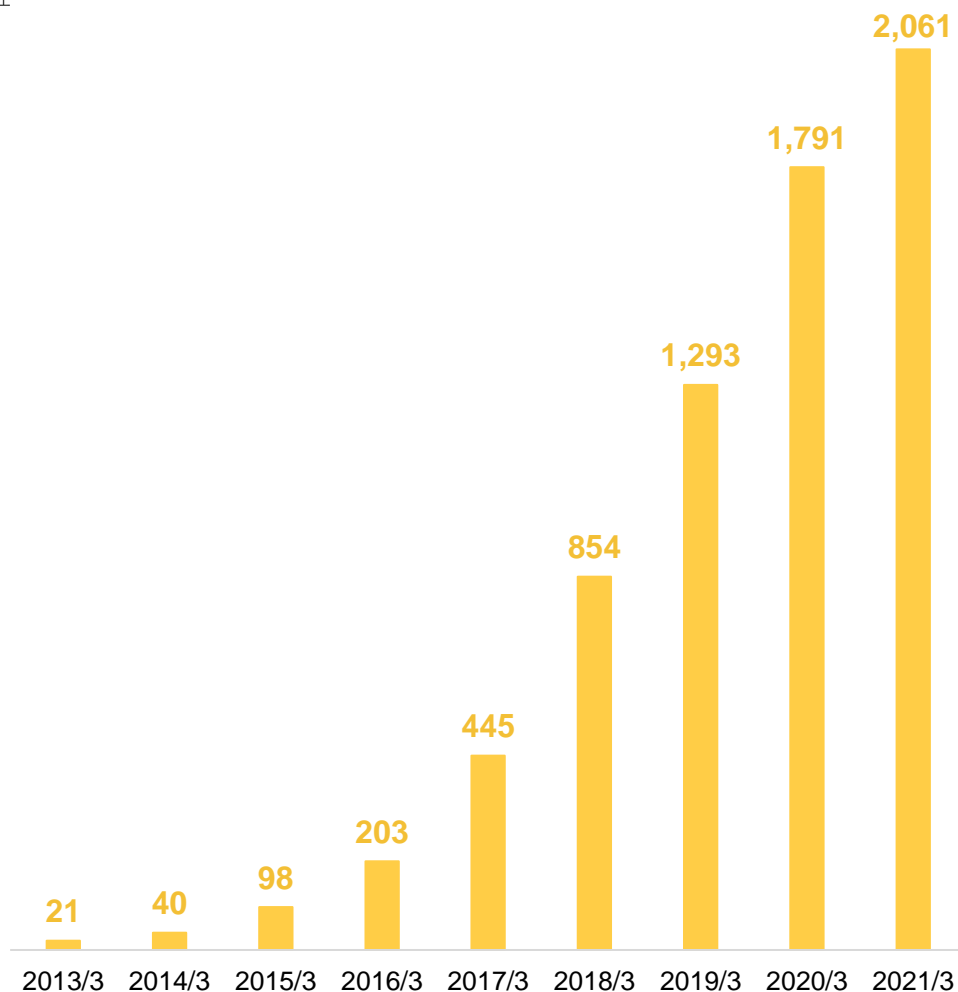
出所：厚生労働省ウェブサイト

# 業界ポジション

## タレントマネジメントシステムのリーディング企業

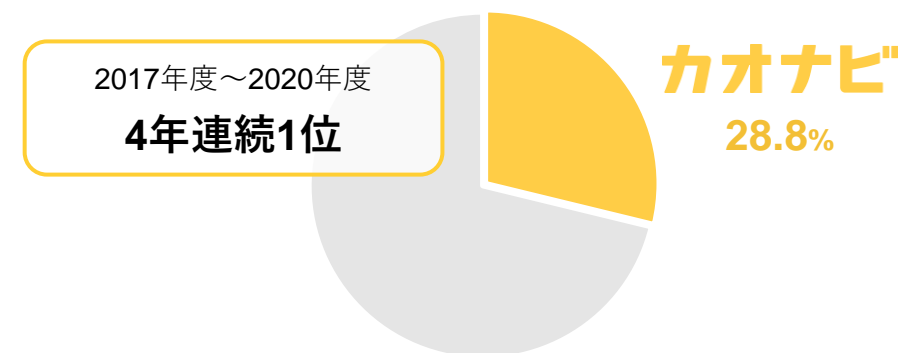
利用企業数推移（年度ベース）

社



※1：2021年3月末時点

出荷社数シェア（2020年度）



出所：デロイト トーマツ ミック経済研究所「HRTechクラウド市場の実態と展望2020年度版－人事・配置クラウド」

顧客基盤（一部抜粋）※1

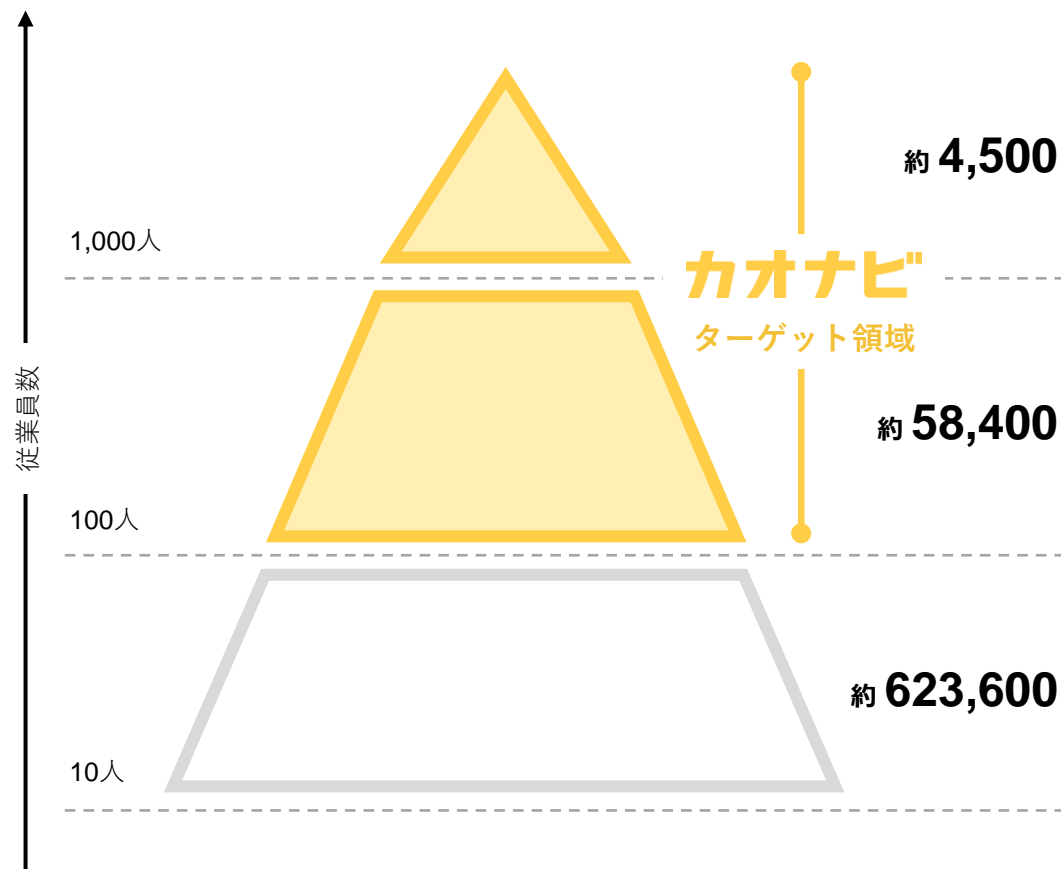


# 市場の開拓余地

カオナビの対象市場は依然ホワイトスペースであり、開拓余地は非常に大きい

## 日本の企業数

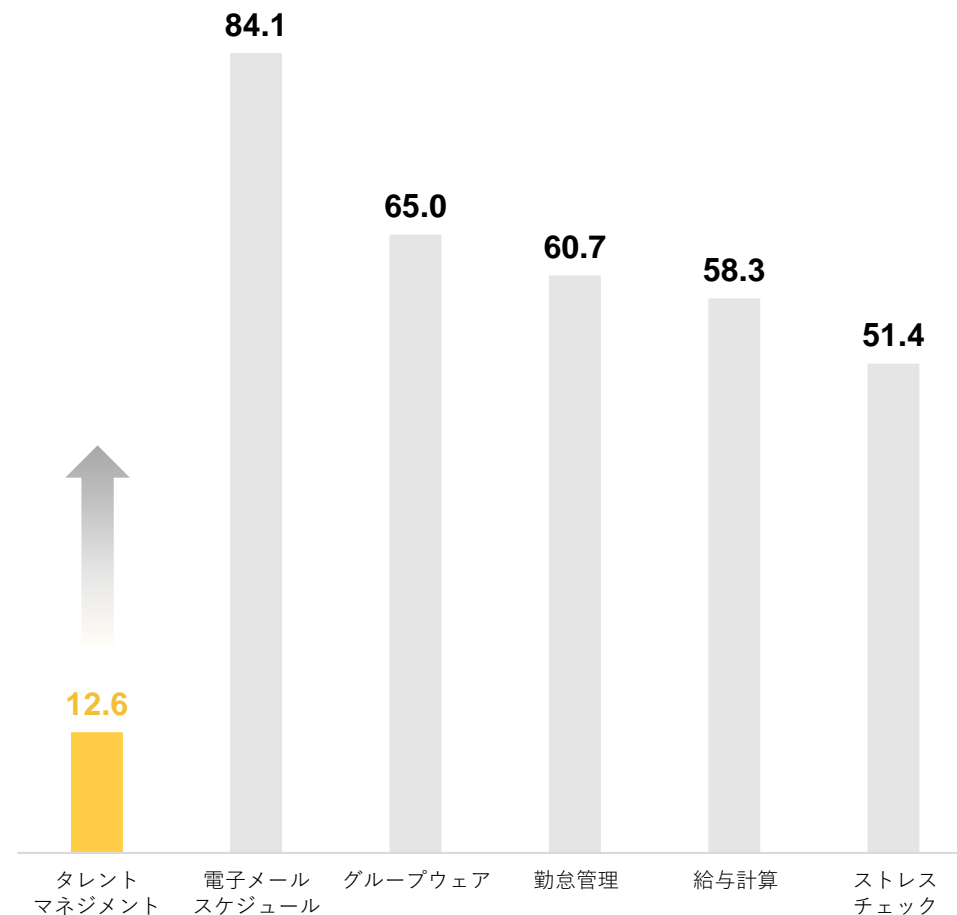
社



出所：総務省・経済産業省「平成28年経済センサスー活動調査」の統計データから当社作成

## 人事管理に関連するITシステムの導入状況

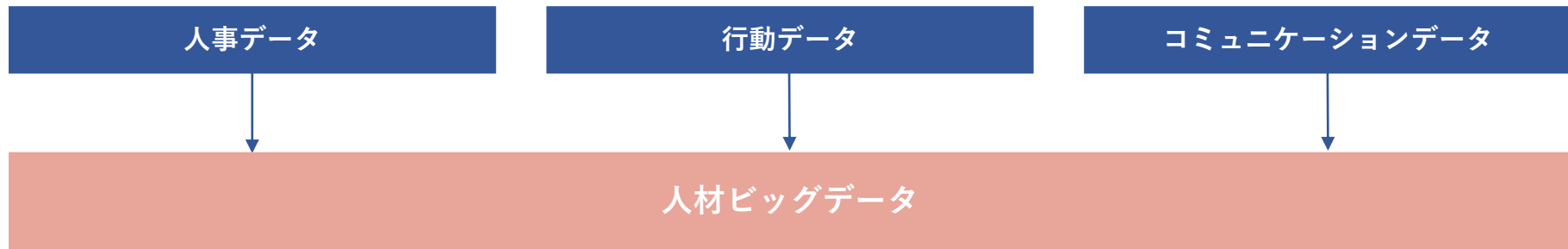
導入率：%



出所：IDC Japan 2017年7月「国内企業の人材戦略と人事給与ソフトウェア市場動向調査」から当社作成

# タレントマネジメントの未来

静的データに加えて動的データも活用することで、これまで以上に人材活用を高度化



⇒ ハイパーフォーマー分析、離職予兆の把握、採用ミスマッチの予防、個別人材育成プログラムなどに活用

## 技術顧問



**森 正弥** もり まさや

デロイトトーマツコンサルティング合同会社 執行役員。東北大学 特任教授。一般社団法人 日本ディープラーニング協会 顧問

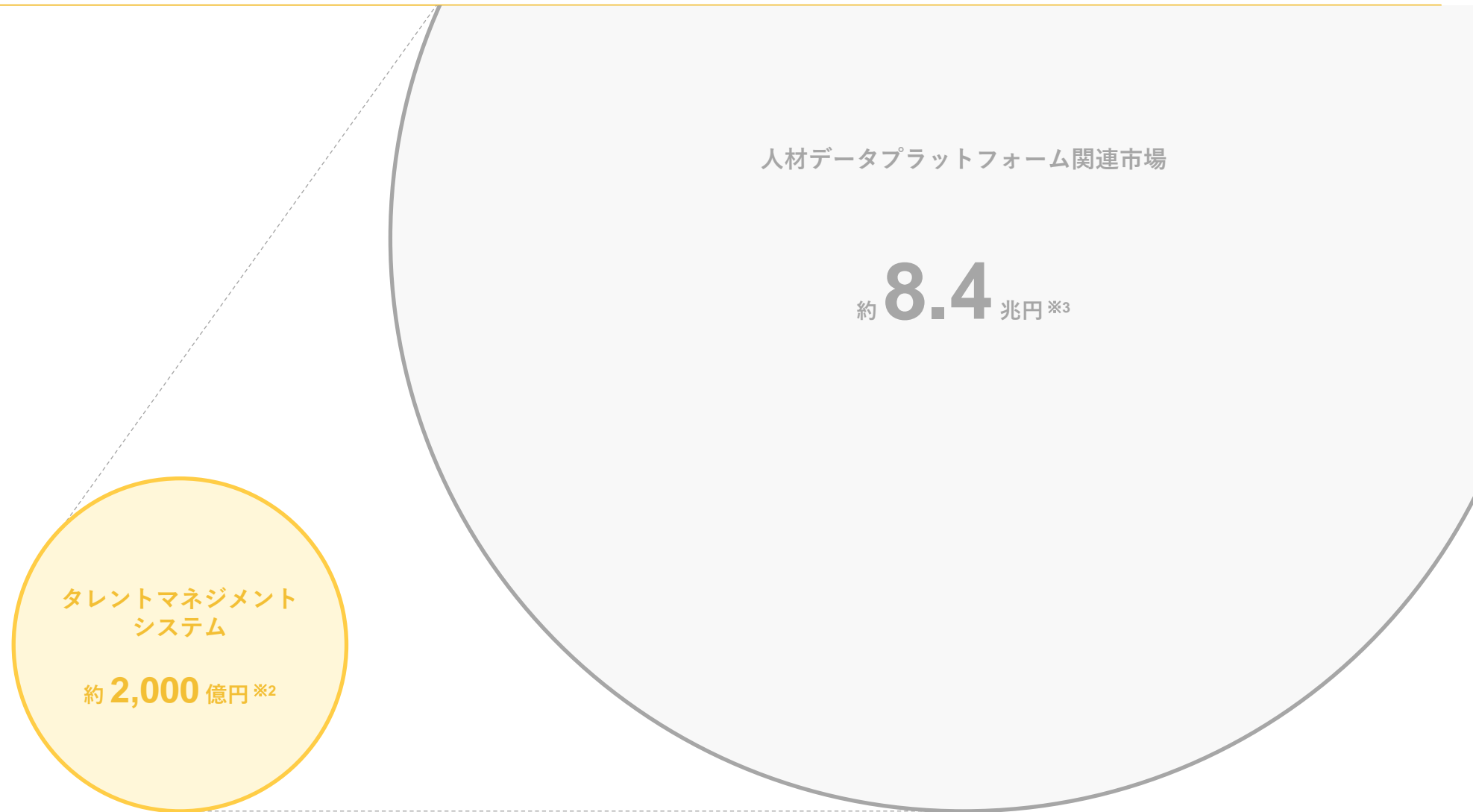
1998年、アクセンチュア株式会社へ入社。先端技術リードを務め、米国の研究所展開プロジェクトに従事

2006年、楽天株式会社へ入社。執行役員 兼 楽天技術研究所代表として世界5か国7拠点での研究開発を統括

一般社団法人G1ディープラーニング研究会アドバイザリーボード、企業情報化協会AI&ロボティクス研究会委員長を務める



# プラットフォーム提供によるTAMの拡大可能性 ※1



※1：Total Addressable Marketの略で、想定される最大の市場規模を示します。一定の前提の下、外部の統計資料や公開資料を基礎として、下記に記載の計算方法により当社が推計しております

※2：総務省・経済産業省「平成28年経済センサス活動調査」より従業員50名以上の企業を導出し、従業員規模別に当社の料金体系を乗じて算出

※3：下記の市場規模を合算して算出

一般社団法人 人材サービス産業協議会「2030年の労働市場と人材サービス産業の役割」より、求人広告・職業紹介・派遣の市場規模（実績値）

矢野経済研究所「企業向け研修サービス市場に関する調査（2020年）」より、企業向け研修サービスの市場規模（2019年度）

矢野経済研究所「人材ビジネス市場に関する調査（2020年）」より、再就職支援業の市場規模（2019年度）

矢野経済研究所「EAP（従業員支援プログラム）市場に関する調査（2016年）」より、EAP（従業員支援プログラム）市場規模（2015年度予測値）

デロイト トーマツ ミック経済研究所「HR techクラウド市場の実態と展望2020年度版」より、採用管理クラウド・育成定着クラウドの市場規模（2021年度予測値）



# ディスクレーマー

---

本資料に掲載されている情報には、将来の見通しに関するものが含まれています。これらの情報については、現時点で当社が入手している情報および合理的であると判断する一定の前提に基づいており、リスクや不確実性を含むものです。当社としてその実現や将来の業績を保証するものではなく、実際の業績はこれら将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意ください。

上記の実際の業績に影響を与える要因としては、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。

今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本資料に含まれる将来に関するいかなる情報についても、更新・修正を行う義務を負うものではありません。



IRに関するお問い合わせ：[ir@kaonavi.jp](mailto:ir@kaonavi.jp)