

成長可能性に関する説明資料

2019年3月

カオナビ

株式会社カオナビ

ビジョン

マネジメントが変わる
新たなプラットフォームを。

会社概要

- 会社名 : 株式会社カオナビ
- 所在地 : 東京都港区元赤坂1丁目2番7号 AKASAKA K-TOWER 5階
- 設立日 : 2008年5月27日（事業開始日：2012年4月16日）
- 従業員数 : 107名（2018年12月末）
- 事業内容 : クラウド人材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 |
| 佐藤 寛之 | 取締役副社長 |
| 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） |
| 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 : 役員
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）

経営陣



柳橋 仁機 やなぎはし ひろき
代表取締役社長

アクセント株式会社にて教育機関や官公庁の業務改革プロジェクトで業務基盤の整備や大規模データベースの開発業務を担当。その後、株式会社アイススタイルにて人事部門責任者として人事関連業務に従事。2008年に当社を設立し、代表取締役社長に就任。



佐藤 寛之 さとう ひろゆき
取締役副社長

株式会社リンクアンドモチベーションにて大企業向け組織変更コンサルティング部門で営業を担当。その後、シンプレクス株式会社にて人事開発グループ責任者として人材採用・育成・評価・配置等の人材開発業務に従事。2011年に当社取締役に就任。



和賀 勝彦 わが かつひこ
執行役員 テクノロジー統括本部長

中堅SIerやインターネットポータルなどのベンチャー企業を経て、株式会社D2Cにて広告配信プラットフォームの技術統括を担当。その後、ヤフー株式会社にてデータ事業における技術営業の統括や新規事業開発に従事。2017年に当社に入社し、最高技術責任者を務める。



藤田 豪人 ふじた たけひと
執行役員 コーポレート本部長

株式会社光通信で営業、通信キャリアとの交渉窓口を担当し、株式会社プロトコーポレーションではポータルサイトの事業買収・事業推進に従事。その後、株式会社パイブドビッツにて取締役CMOとしてマーケティング全般を担当。2018年に当社に入社し、管理部門の責任者を務める。



宮本 桃子 みやもと ももこ
執行役員 カスタマーエンゲージメント本部長

株式会社東北新社を経てヤフー株式会社に入社。Yahoo! JAPANの広告事業部門にてセールス、企画、商品開発に従事した後、大手企業向け組織にて業務推進部長、戦略統括部長を歴任。株式会社ipocaを経て、2018年に当社に入社し、カスタマーサクセス/サポート部門の責任者を務める。



橋本 公隆 はしもと きみたか
執行役員 経営戦略室長

三洋電機株式会社の本社財務部門で資金調達や金融機関との渉外業務を担当。その後、三菱UFJモルガン・スタンレー証券株式会社にてM&Aアドバイザーや資金調達等の投資銀行業務に従事。2018年に当社に入社し、アライアンス・ファイナンス・IR関連部門の責任者を務める。



石井 望 いしいのぞみ
アカウント本部長

東京海上日動火災保険でシステムコンサル・プロジェクトを担当。その後株式会社パソナにて人材紹介事業・大手企業向けアウトプレースメント事業にマネージャーとして従事。株式会社ポピンズでのベビーシッター事業の責任者を経て、2018年に当社に入社し、アカウント部門の責任者を務める。



平松 達矢 ひらまつ たつや
プロダクト本部長

株式会社Blauでサーバーサイドエンジニアとスマートフォンアプリケーションエンジニアとして従事。株式会社コロプラでプラットフォームの運営及び開発を担当。株式会社ストラテジーアンドパートナーズで新規開発部門のマネージャーとして、マーケティング及びアライアンス業務に従事。2017年に当社に入社しプロダクト部門の責任者を務める。

01

事業概要

カオナビとは・・・

顔写真が並ぶ、クラウド人材マネジメントシステム



カオナビの特徴

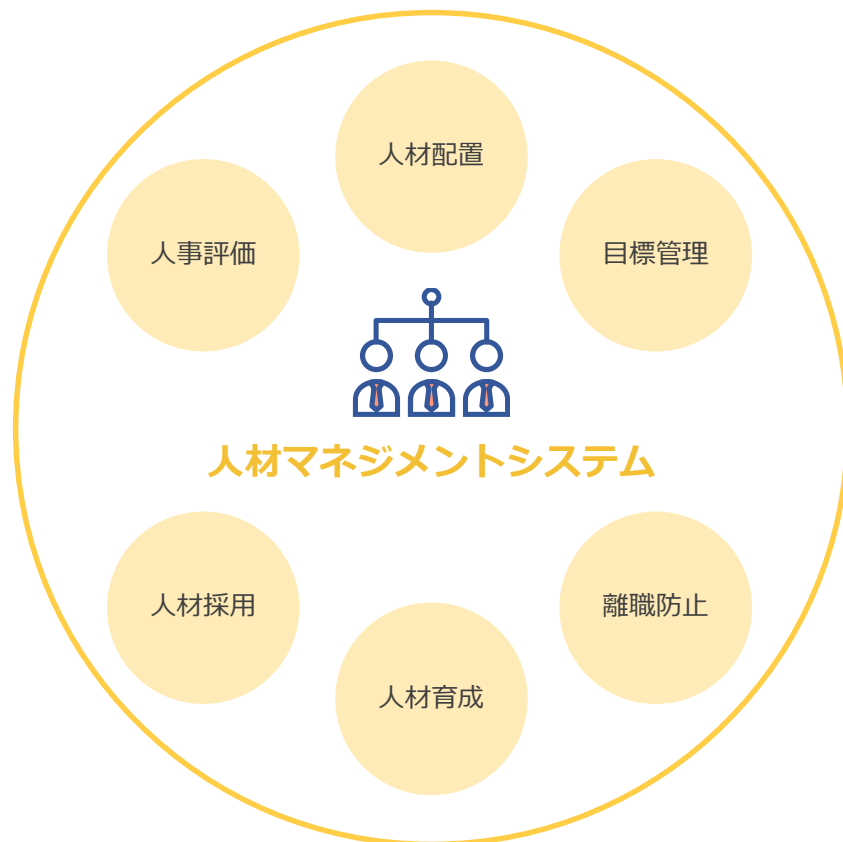
- ① 人材マネジメント業務に特化
- ② クラウド人材データベース
- ③ 社員の顔写真で直感的に操作

カオナビの事業領域

人事評価・人材配置・人材採用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



カオナビの機能と効果

人材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」推進と競争力強化に貢献

カオナビの機能と期待される導入効果の例

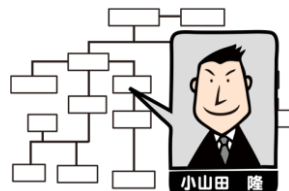
人材データベース



社員リスト



組織ツリー図



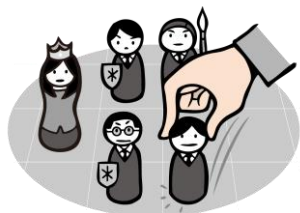
評価ワークフロー



社員アンケート



配置バランス図



社員データグラフ



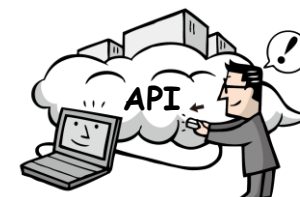
スマートフォンアプリ



適性検査 (SPI3)



API連携



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

顔と名前の一致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



カオナビの導入効果事例

株式会社一休



人物検索にかかる時間

内線表を見ながら現場に確認

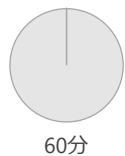


『カオナビ』で
名前を検索し顔を確認

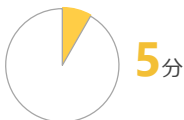


社員情報の検索 にかかる時間

紙やデータを一つずつ探す

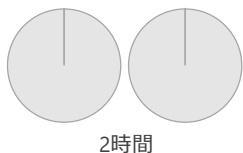


すべての情報を
『カオナビ』で一発検索



社内公募やアンケート にかかる時間

送信から回収まで
バラバラな動き



『カオナビ』上で
一気通貫で完了



タレント人材の発掘

目立つ人材が選ばれる
属人的な仕組み



組織全体を俯瞰してとらえ

最適な人材に
チャンスを与える

株式会社グローバルキッズ



職員の離職率

顔と名前の不一致による
コミュニケーション不足



コミュニケーション深化
採用のミスマッチ回避



行政監査への対応

各保育所によって
資料管理が統一されておらず、
時間・労力の負荷大



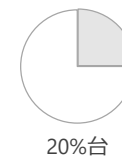
個人情報・書類を
すべてデータ化して
『カオナビ』上で
一元管理

株式会社エムティーアイ

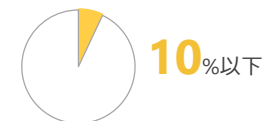


新卒入社3年間の 離職率

人事部でデータが
共有されておらず
情報が属人的



人材育成、現場対応など
コミュニケーション活発化



システムコストと 作業効率

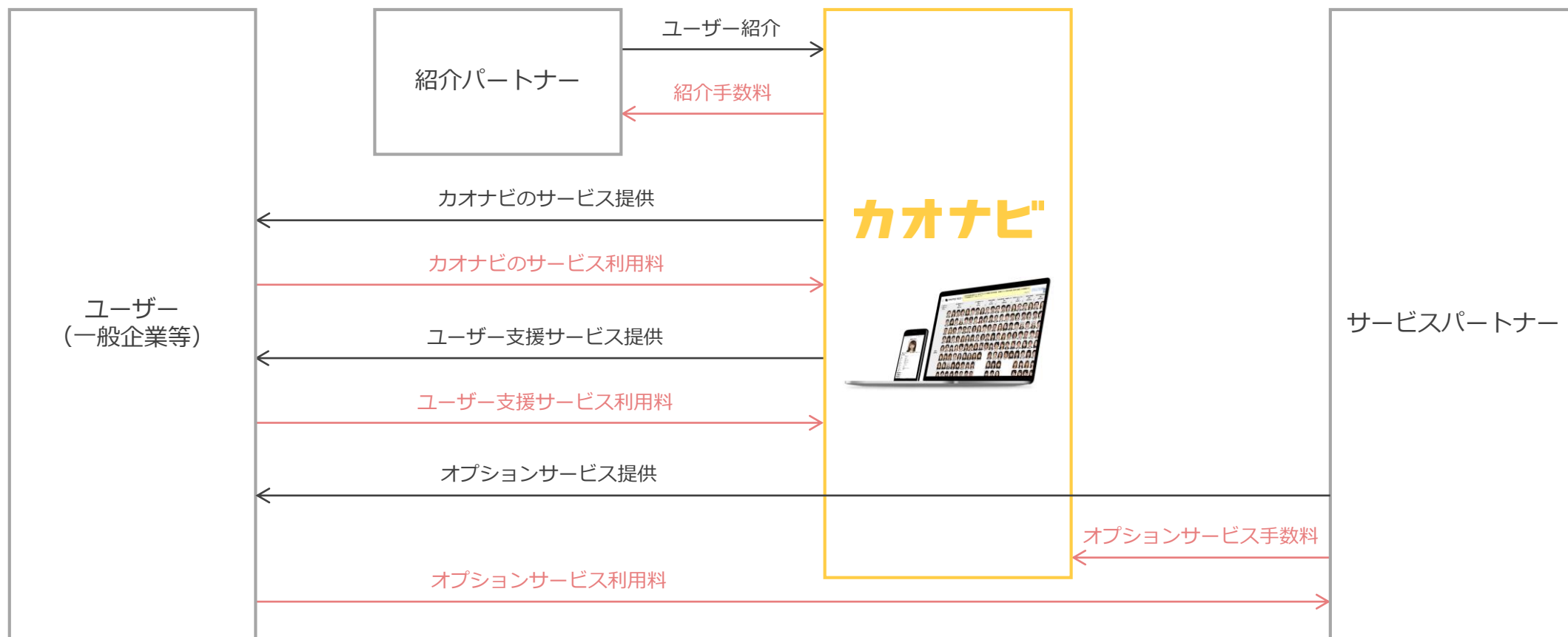
動作が遅く
使い勝手が悪い
人事システムを利用



コストは **1/2**
作業時間は **1/6**

ビジネスモデル

BtoBクラウドサービスのサブスクリプションモデル（SaaS型モデル）



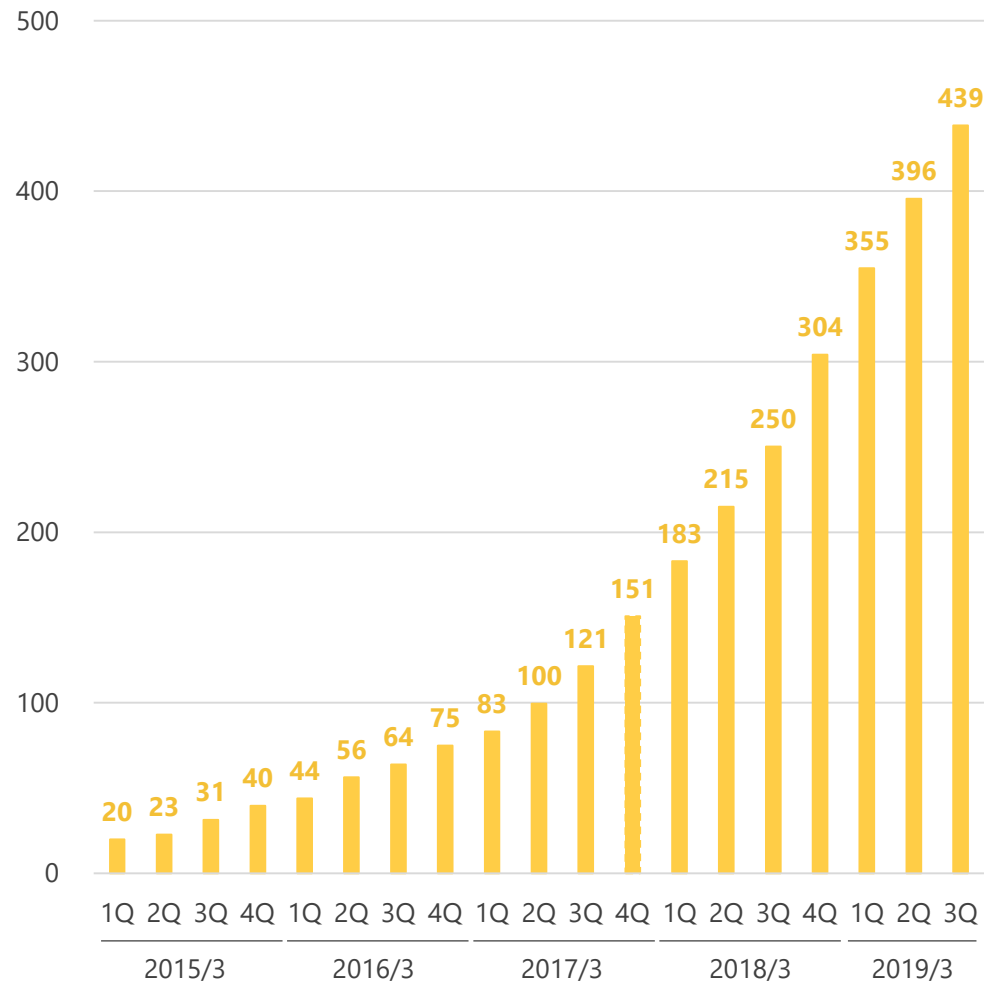
- ユーザーに対して提供するサービスの対価を、使用期間に応じて受領するサブスクリプション（月額課金）モデル
- ユーザーの満足度を高めることが契約の更新に繋がり、継続的に収益が積み上がっていくストック型の構造
- 年間のサービス利用料を前受金として一括で受領することで、キャッシュフローを戦略的に活用することが可能

財務実績：売上高の推移

売上高は四半期ごとに順調に増加。直近実績4期のCAGRは103%

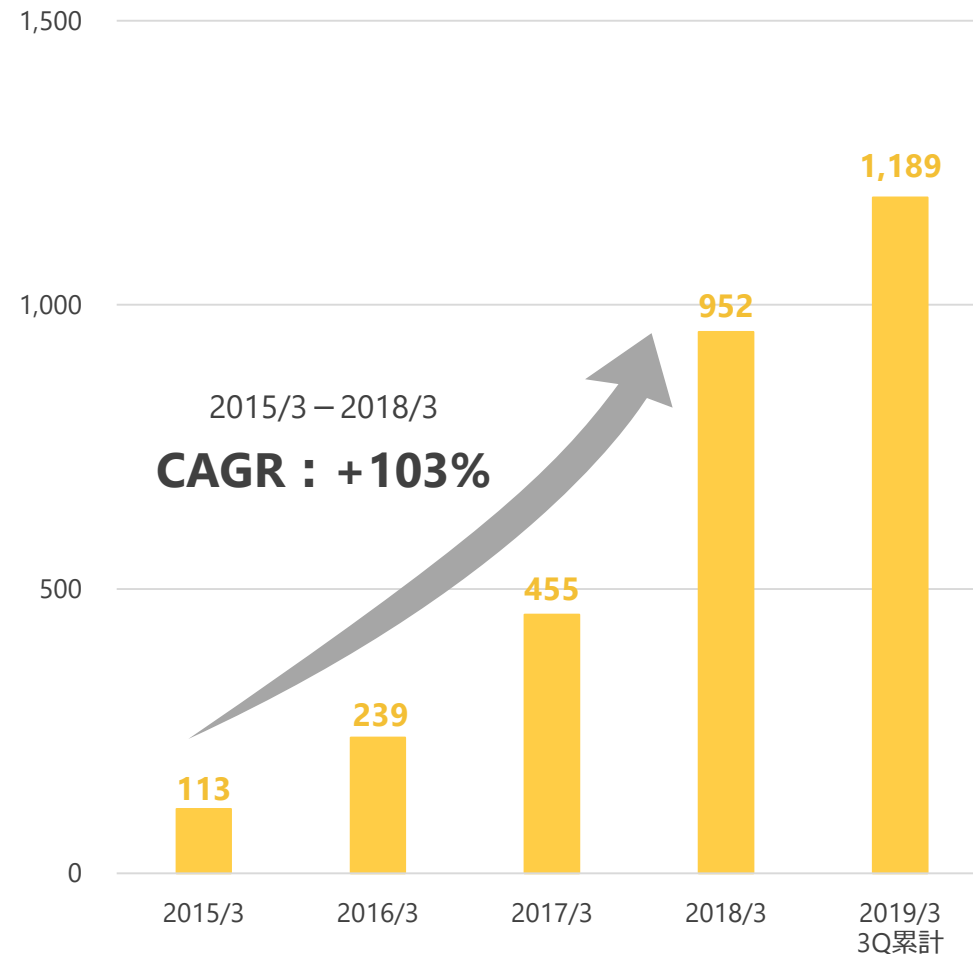
売上高推移（四半期ベース）

百万円



売上高推移（年度ベース）

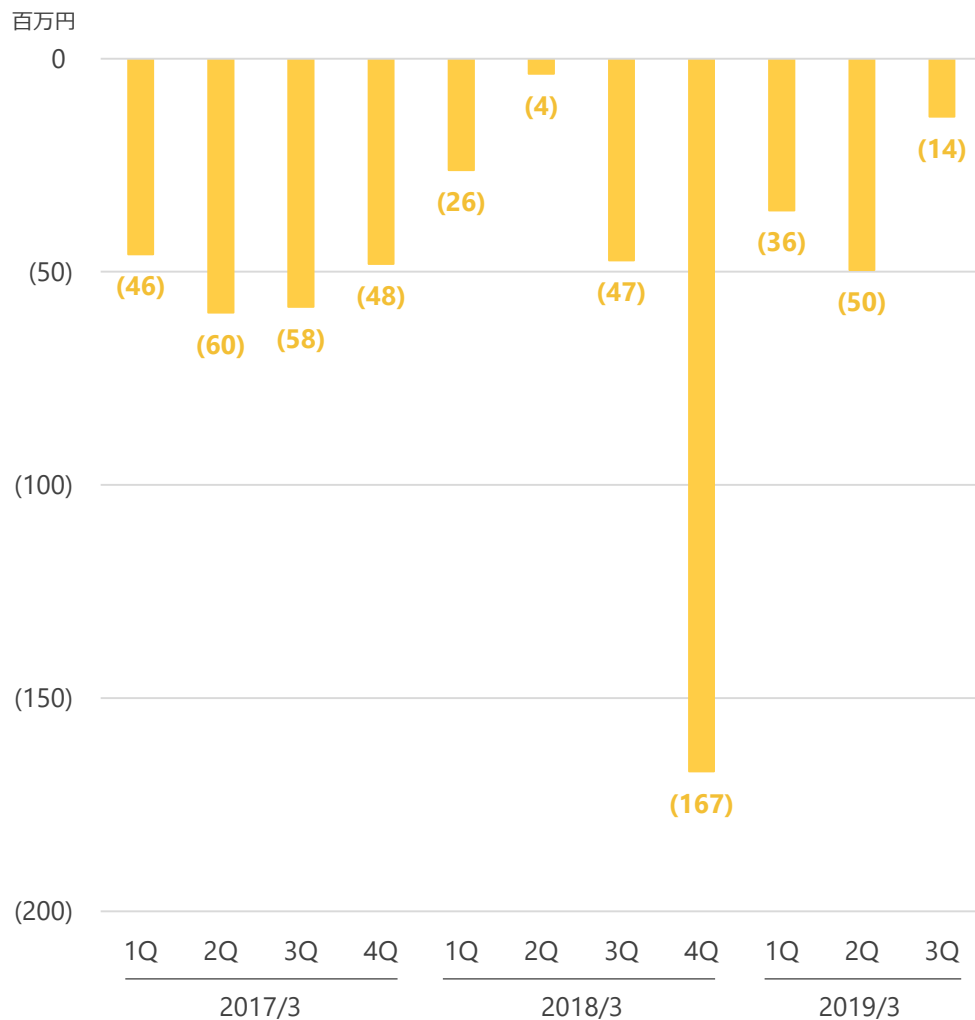
百万円



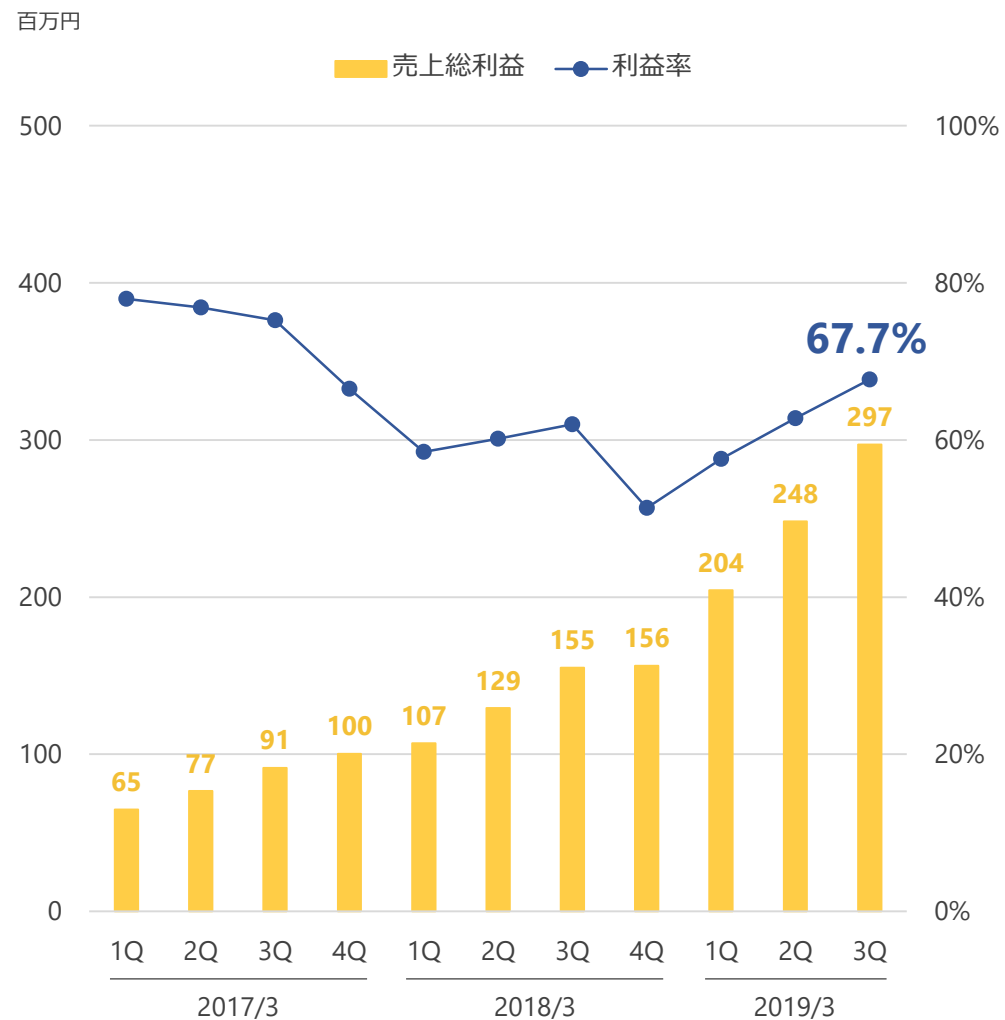
財務実績：営業損失・売上総利益の推移

売上高の成長に伴い利益創出力は改善傾向

営業損失推移（四半期ベース）



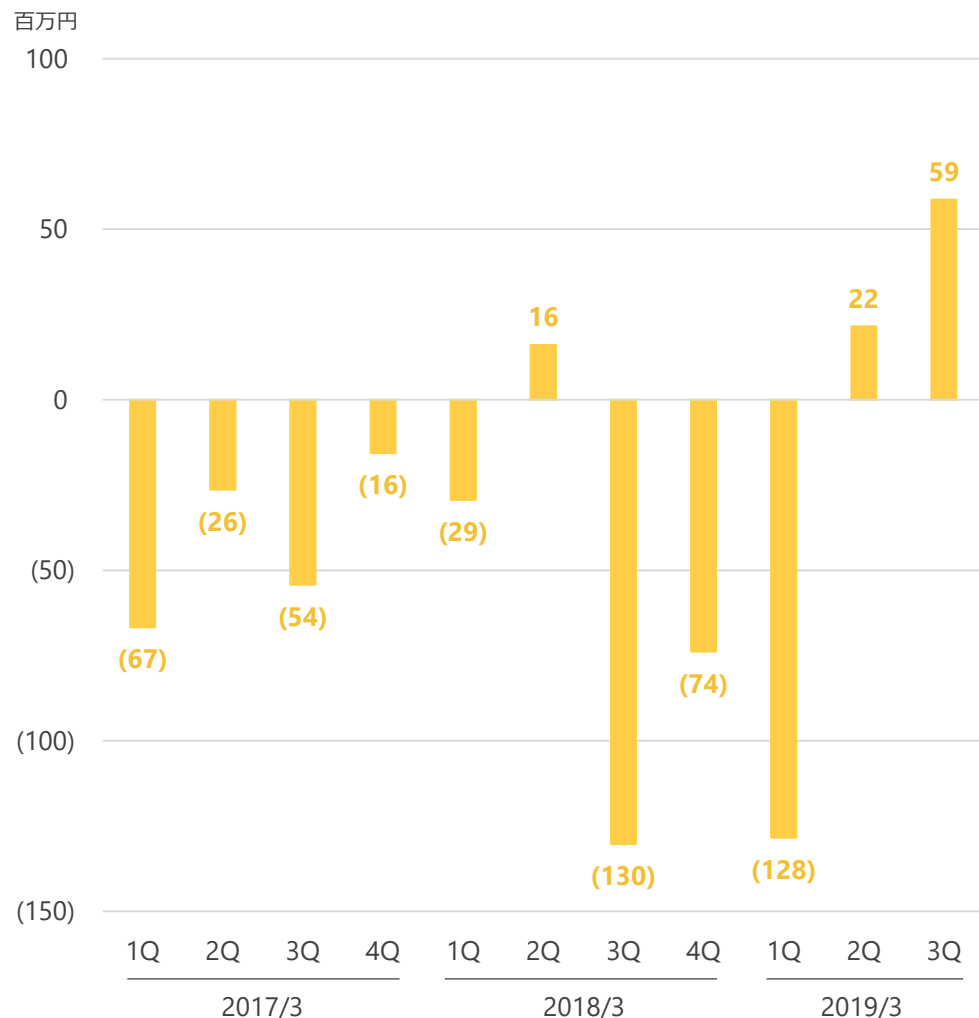
売上総利益推移（四半期ベース）



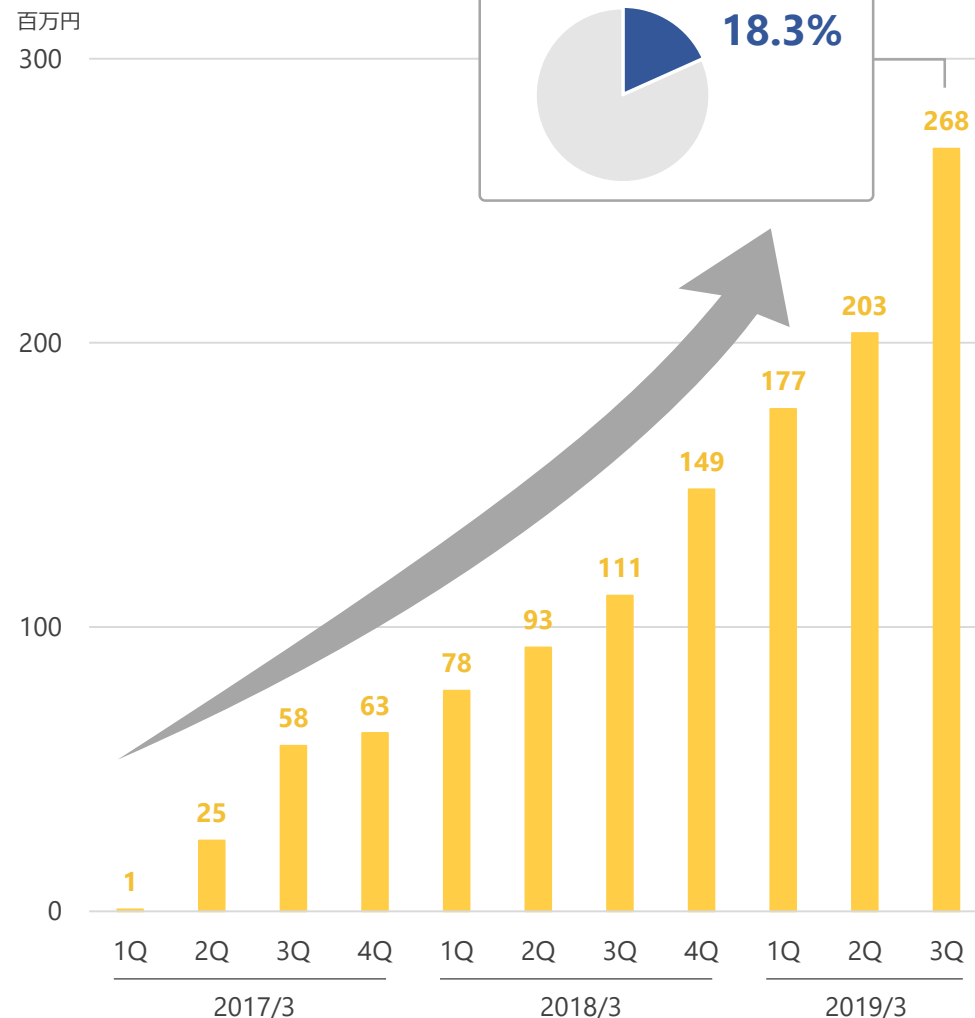
財務実績：フリーキャッシュフロー・前受収益の推移

ストック収益の順調な積み上がりにより、現金創出力も着実に向上

FCF推移（四半期ベース）



前受収益推移（四半期ベース）



※1：2018年12月の月次ストック収益（MRR）のうち、年払いユーザーの占める割合

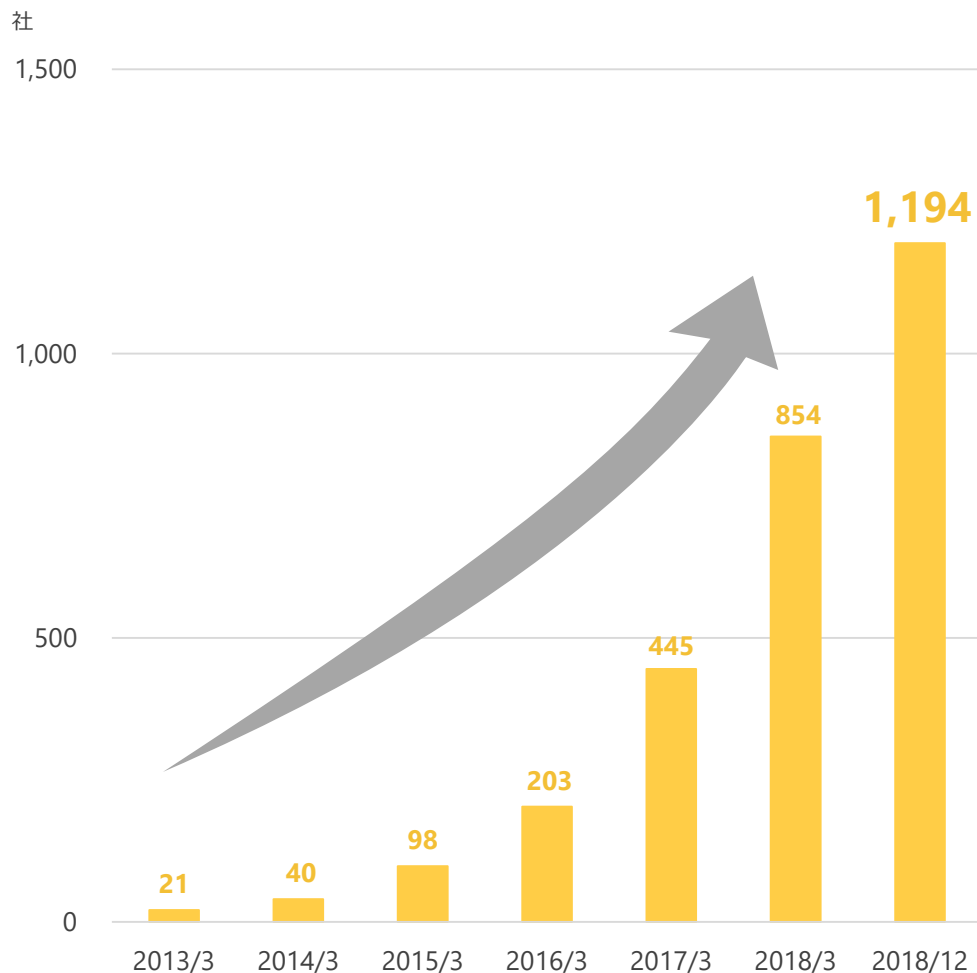
02

特徴・強み

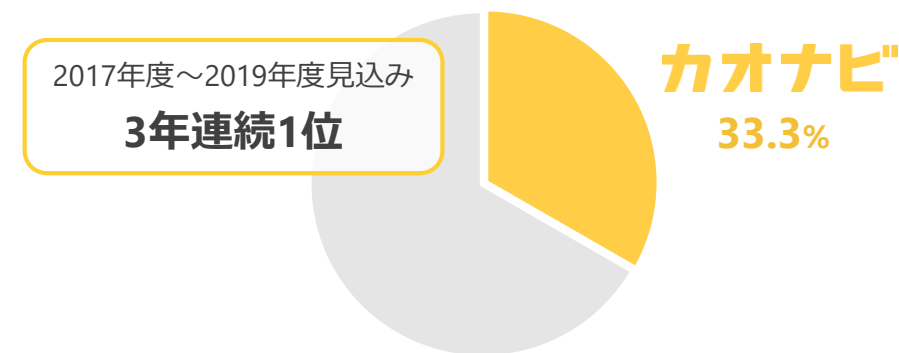
① 人材マネジメントシステムのリーディング企業

『カオナビ』の利用企業数は急増しており、3年連続で国内No.1シェア

利用企業数の推移

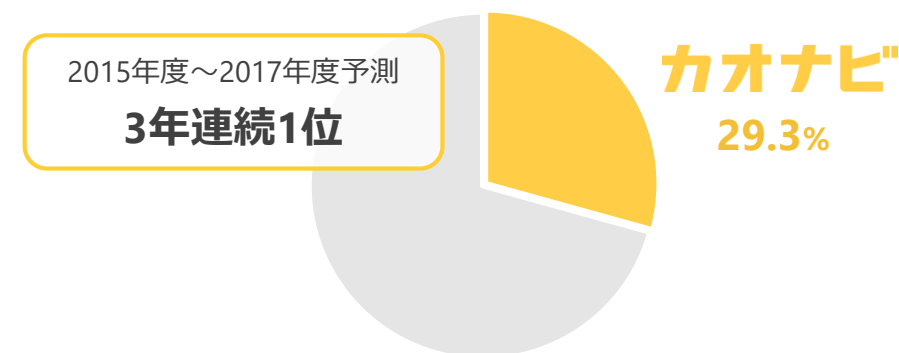


出荷社数シェア（2019年度見込み）



出所：ミック経済研究所「HRTechクラウド市場の実態と展望2018年度版－人事・配置クラウド」

売上金額シェア（2017年度予測）



出所：ITR「ITR Market View：人事・人材管理市場2018」
SaaS型人材管理市場：ベンダー別売上金額シェア（2015～2017年度予測）

① 人材マネジメントシステムのリーディング企業

業種や業態を問わず、幅広い顧客への導入実績

カオナビの導入企業例 ※1



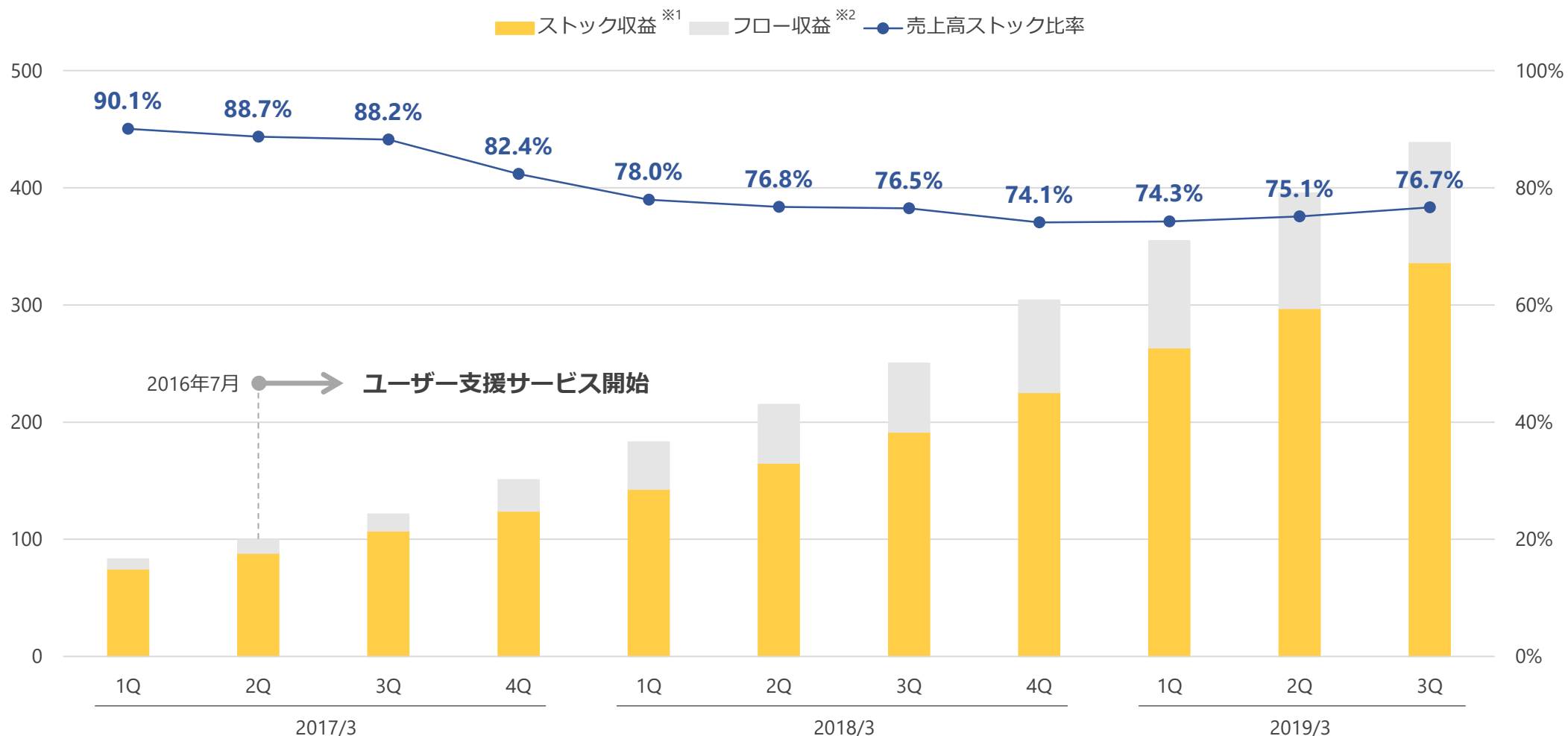
※1：2019年1月時点

② サブスクリプションモデルによる安定した収益性

安定収益源であるストック収益は順調に拡大しており、売上高ストック比率は高水準を維持

売上高ストック比率推移（四半期ベース）

百万円

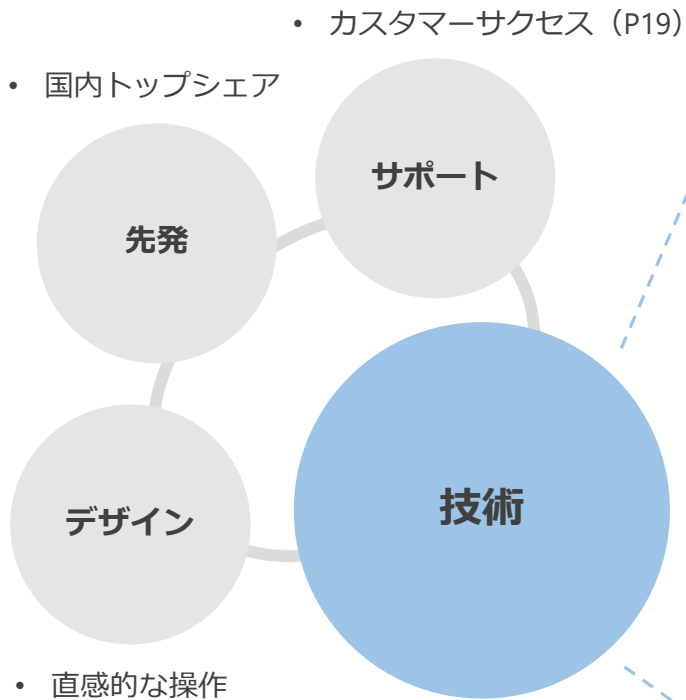


※1: カオナビの基本利用料（月額課金）

※2: ユーザー支援サービス利用料、オプションサービス手数料など

③ 高い顧客エンゲージメント

『カオナビ』の競争優位性



自由自在なカスタマイズ性

工数と費用をかけず、顧客自身で簡単かつ自由自在にデータベースや評価制度等を構築

ドラッグ&ドロップで、データベースレイアウトを簡単カスタマイズ

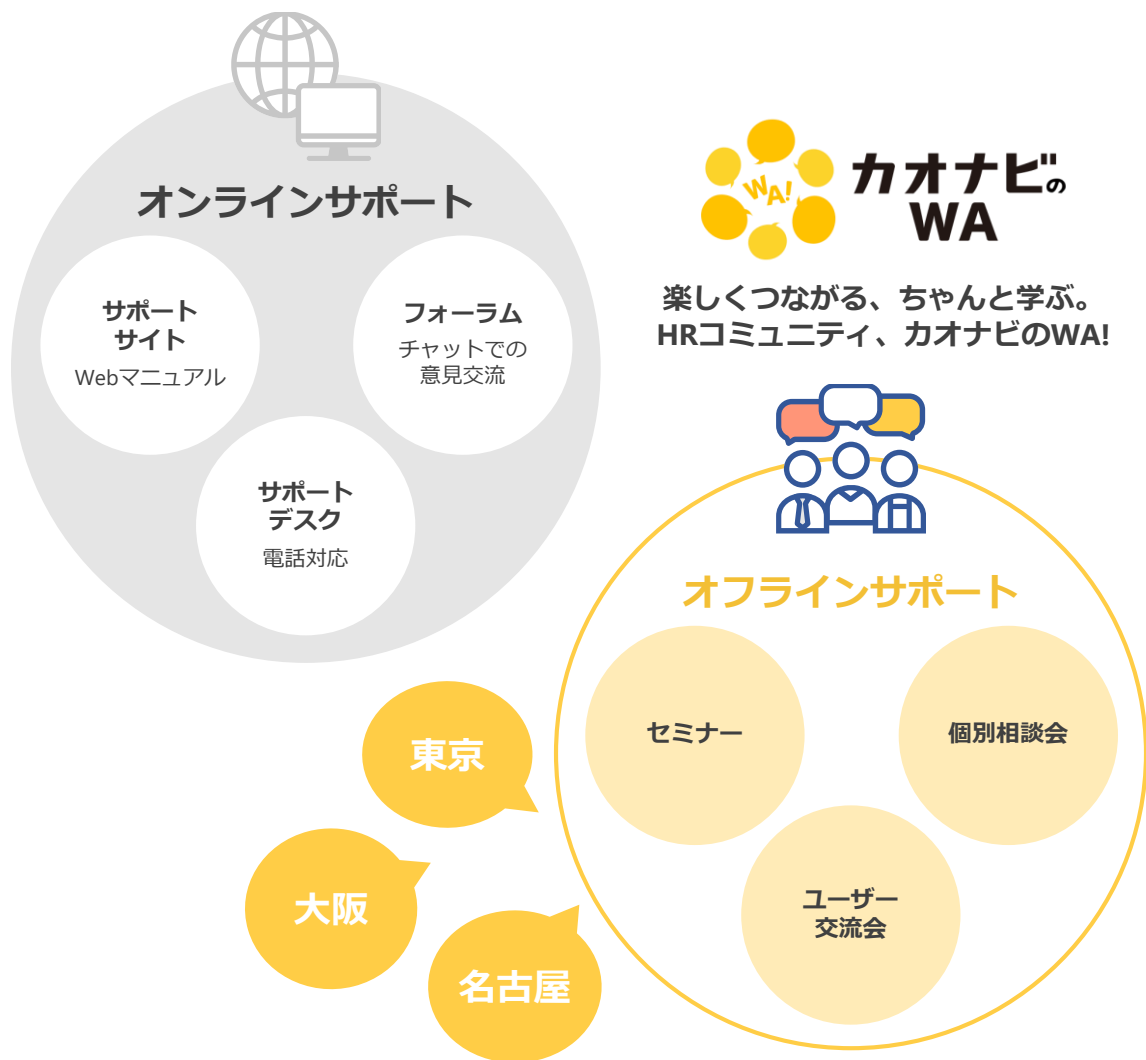
- 項目の簡単カスタマイズにより、全ての必要情報をデータベース化 ⇒ 「人材情報の一元管理」実現
- 企業にこれまで定着した評価制度もシステムに再現可能
- 360度評価、MBOやOKR等の目標管理評価等、多様な人事評価テンプレートを活用して、新たな評価制度の構築が可能
- 将来的な制度やワークフロー変化にも対応

様々な評価ワークフローも簡単構築

システム化コスト低減・納品リードタイム短縮

③ 高い顧客エンゲージメント

カスタマーサクセスの重視により、94.5%の顧客が継続利用を希望※1



評価や人材配置等の人事テーマ勉強会や、実際のカオナビの操作方法などの支援プログラムをご提供



パネルディスカッションや最新の研究結果の学びなどを通じて、人事のナレッジとネットワークを拡大



※1：2018年8月に当社が実施した効果検証アンケート結果に基づく（n=145）

④ リクルートグループとの強固なパートナーシップ

リクルートHDとの資本業務提携により、顧客価値の向上に寄与するサービス連携を推進



適性検査サービス「SPI3」



- Kaoナビ上で適性検査「SPI3」を既存社員に受検させ、結果を一元管理
- 社員の性格を可視化することで、一人ひとりに合わせた人材育成に活用
- Kaoナビ上で適性タイプごとに社員を並べて、人材配置や抜擢を議論
- 社員のタイプ属性を理解した上でコミュニケーションを取ることでエンゲージメントの低下を抑制し、離職防止に貢献



人材採用サービス「TALENT FINDER」



- 現場の採用担当者が、社内の人事部門を介することなく直接求人応募が可能
- 求人内容の認識齟齬による候補者ミスマッチを防止し、効率的に即戦力となる候補者を見つけることが可能
- リクルートキャリアの求職者データベースから、企業が求める人材要件に合った候補者をレコメンド



03

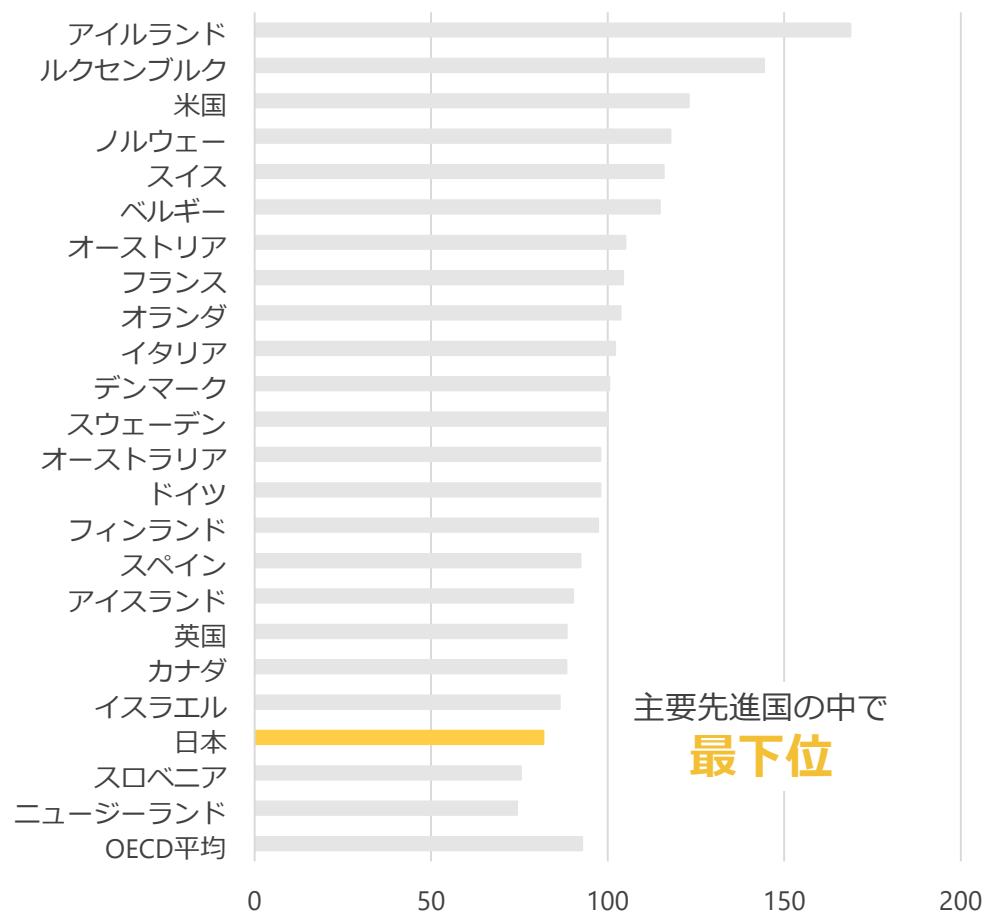
業界動向

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）

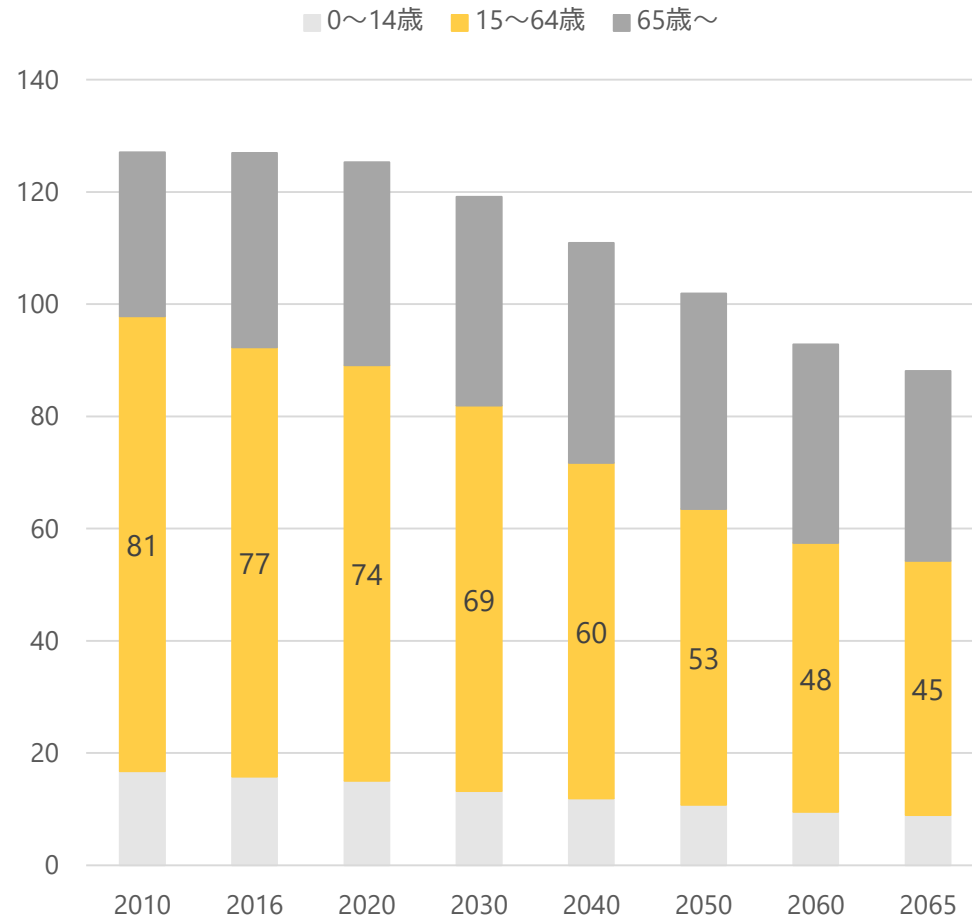
購買力平価換算1,000USD



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

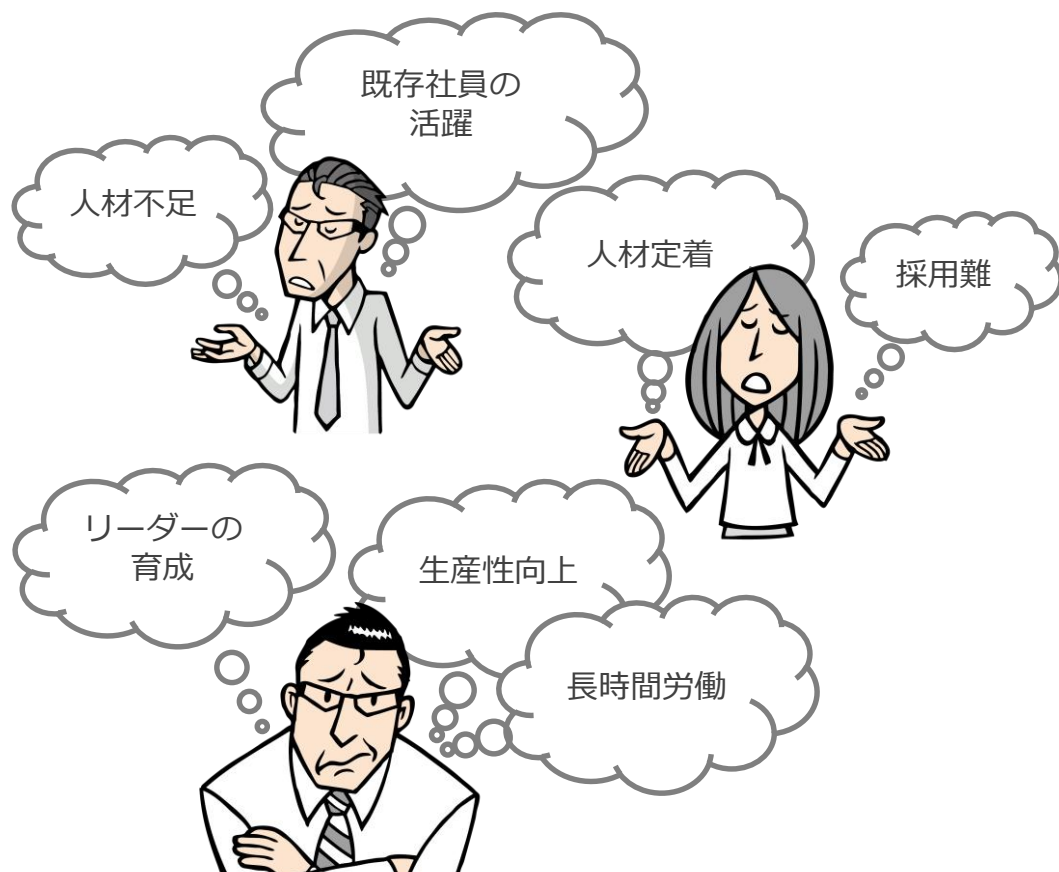
百万人



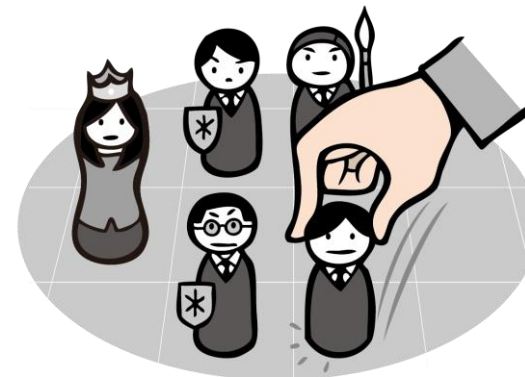
出所：内閣府「平成29年版高齢社会白書」

人材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、人材マネジメントが重要視される時代へ



人材マネジメント



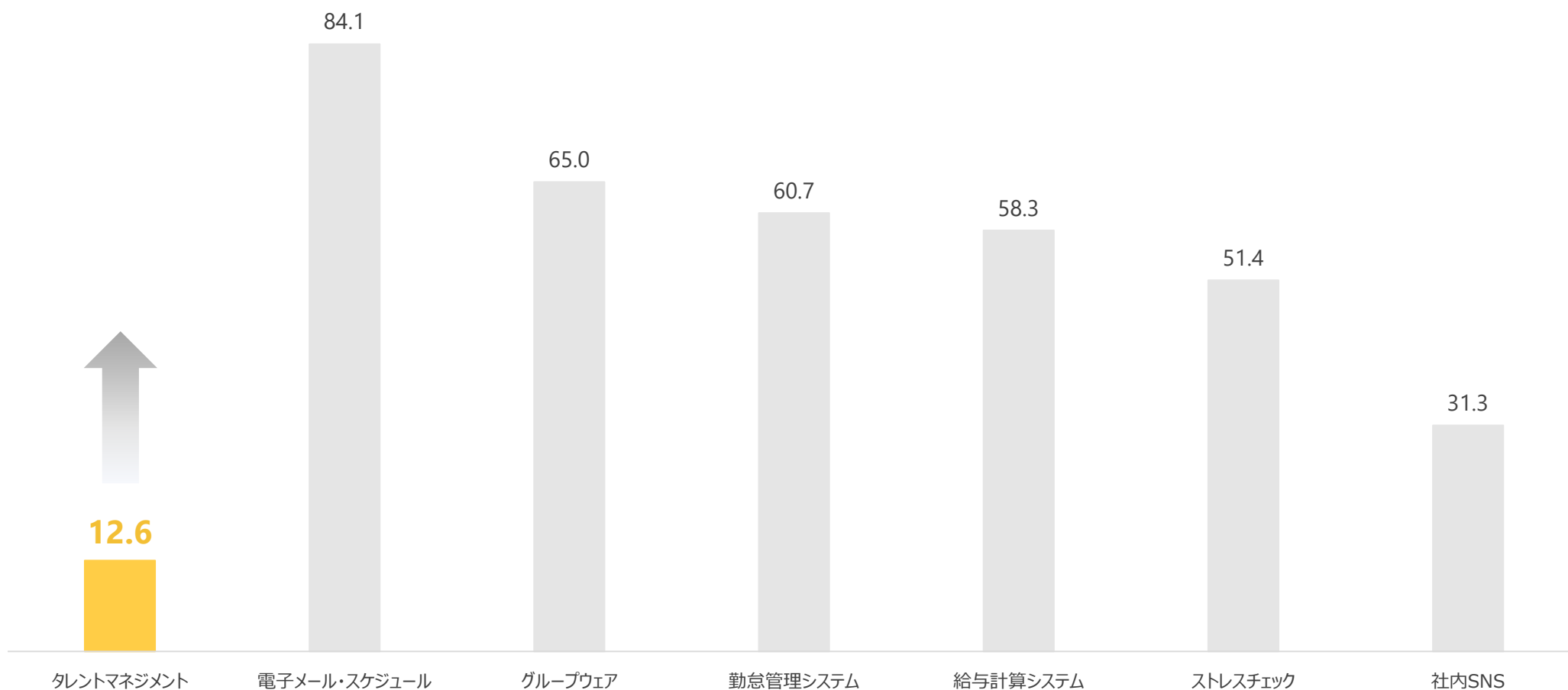
- 人材情報の一元管理・可視化
- 適材適所の人員配置
- 適正な評価体系の確立・運用
- 人材育成体制の整備・運用

人材マネジメントシステムの市場成長余地は大きく...

人材マネジメントシステムは市場黎明期であり、将来的な成長余地は非常に大きい

人事管理に関連するITシステムの導入状況

導入率：%

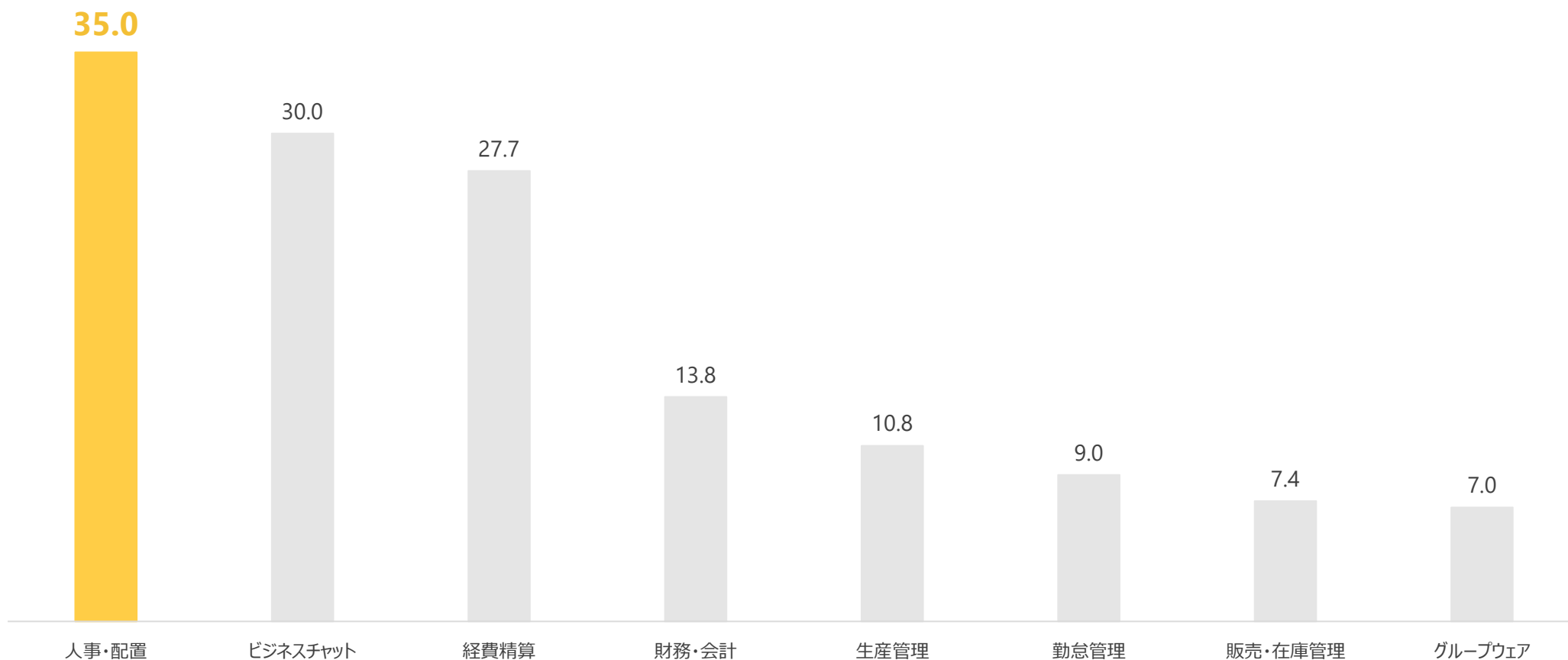


出所：IDC Japan 2017年7月「国内企業の人材戦略と人事給与ソフトウェア市場動向調査」の結果をもとに当社作成

...他のSaaS型ソフトウェアと比較しても高成長が期待される

SaaS型ソフトウェア市場の成長率比較

CAGR(2017-2022) : %

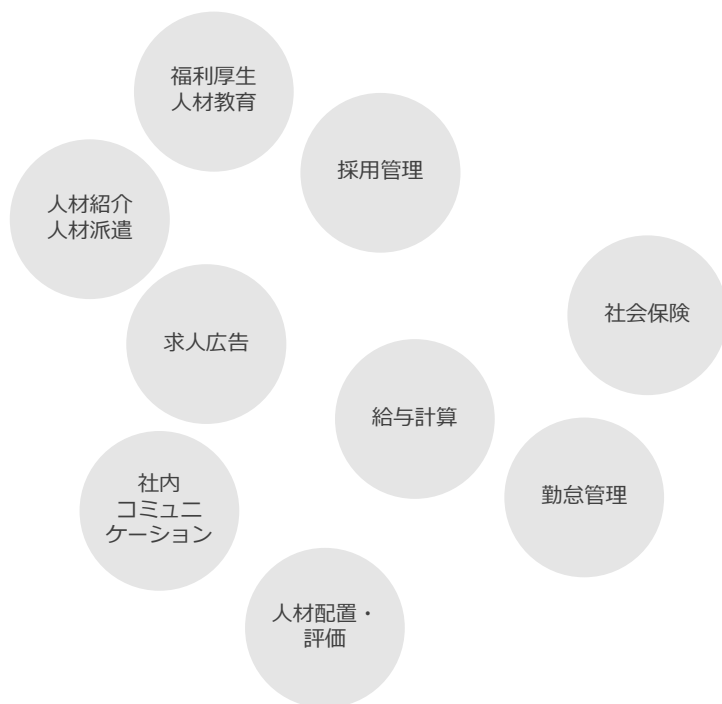


出所：人事・配置はミック経済研究所「HRTechクラウド市場の実態と展望2018年度版—人事・配置クラウド」、その他は富士キメラ総研「ソフトウェアビジネス新市場2018年版」をもとに当社作成

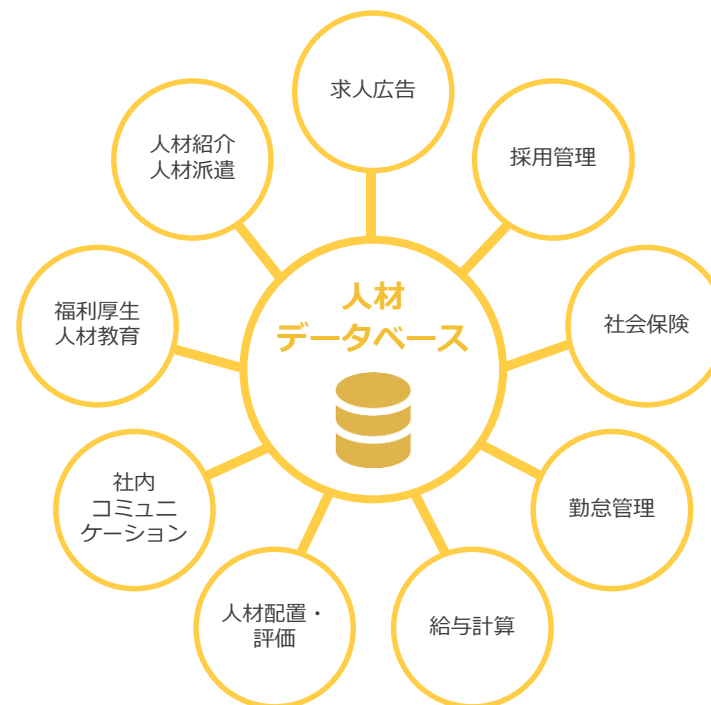
HRテクノロジーが牽引する人事・人材関連業界の構造変化

人材データベースをハブに、さまざまなサービスが有機的に連携

人事・人材関連業界のいま



人事・人材関連界のこれから



04

成長戦略

成長戦略の概要

① 既存事業の拡大

A. 顧客基盤のさらなる拡大

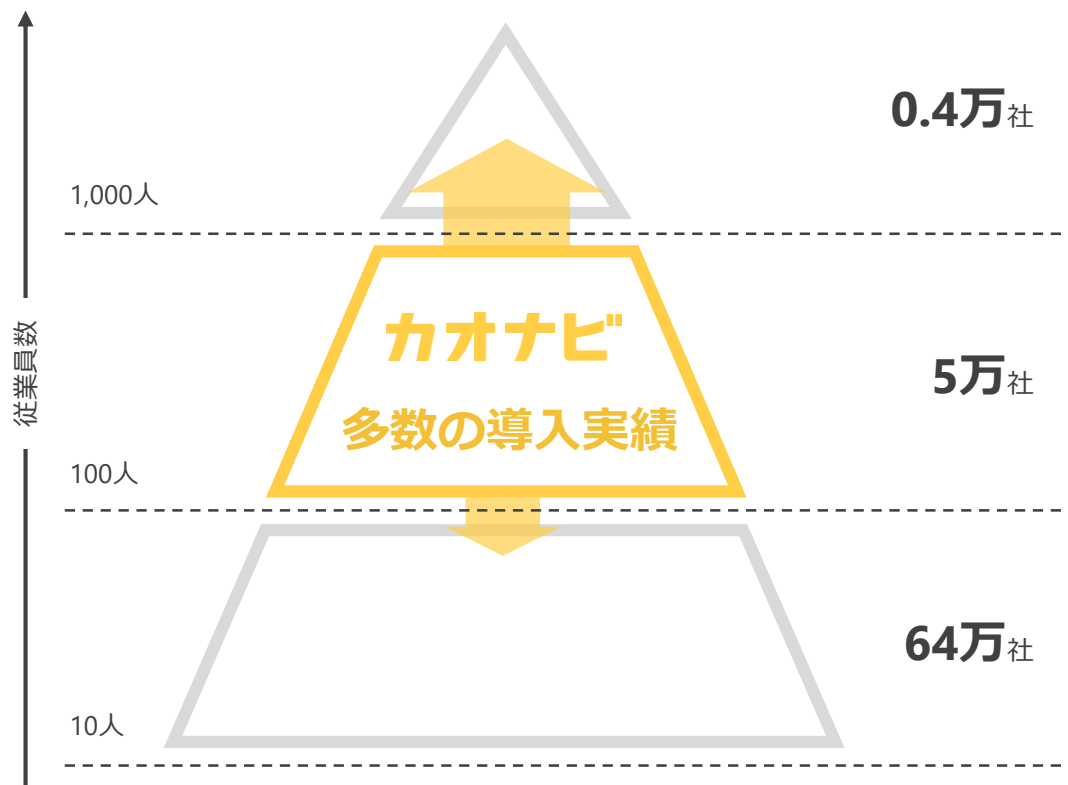
B. 付加価値のさらなる上昇

② プラットフォーム化の推進

①-A 顧客基盤のさらなる拡大

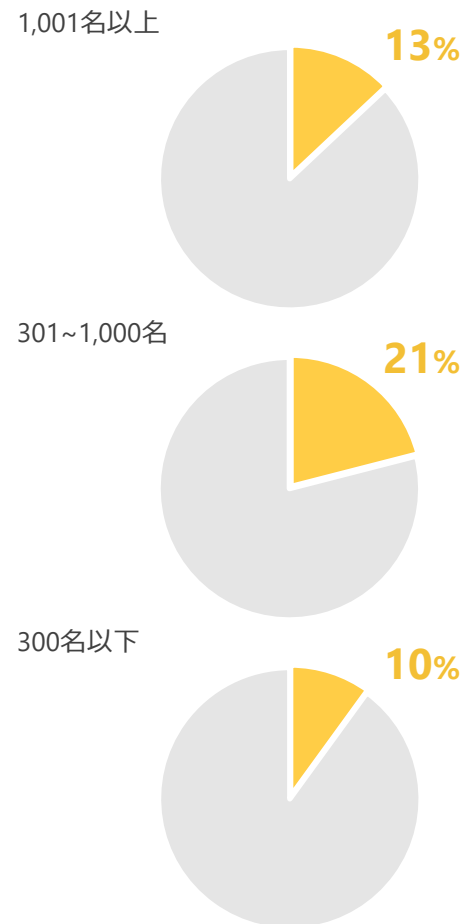
カオナビの対象市場は依然ホワイトスペースであり、さらなる事業拡大に経営資源を投下

日本の企業数



出所：総務省・経済産業省「平成24年度経済センサスー活動調査」の統計データをもとに当社作成

タレントマネジメントシステムの国内企業導入比率



出所：HR総研によるアンケート結果をもとに当社作成

①-A 顧客基盤のさらなる拡大

拠点・紹介パートナーの拡大や積極的なマーケティング推進など営業機能の強化を實行

拠点展開



イベント出展



人事用語集

カオナビ® 人事用語集
カオナビとは カテゴリ

人権研修システムを6
MBG
DKR
L001
160言語
カオナビ®

2018.08.10 Thu
1on1とは？ヤフーが導入した上
期・部下の個人面談、目的、効果
について【導入方法、導入事例】

2018.08.10 Thu
キャリア教育とは？意味・定義、
目的、企業の実践活動について

2018.08.10 Thu
人事評価改善等助成金とは？人事

2018.08.10 Thu
ゼネラリストとは？仕事、特徴や

2018年問題とは？改正労
働契約法と改正労働法に
よる...

人気の記事
人事評価コメントの例文
と書き方 職種別、評価種
別別、上...

流行の人事用語経由でコンバージョン上昇を実現

紹介パートナー拡大

カオナビ®
パートナーシップ

地方の紹介パートナーとの
提携拡大により、顧客獲得
チャネルを強化

W.A!

動画広告



オウンドメディア

マネたま
powered by 株式会社カオナビ®

マネジメントに役立つ、マネジメントを楽しむ

【保存版】新橋最強の居酒屋を求めて、サラリーマ
ンにリアルな情報を聞きに行った
裏切り屋マネジメント その4

ホウレンソウ禁止!伝説のホワイト企業「未来工
業」のマネジメントが正論すぎて頭が上がりな
い
特集:「働く」を考える。

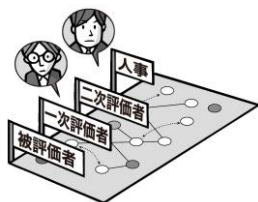
ホウレンソウ禁止!
伝説のホワイト企業
「未来工業」のマネジメント

①-B 付加価値のさらなる上昇

アップセルの推進に加え、新機能リリースや先端テクノロジー活用により付加価値上昇を実現

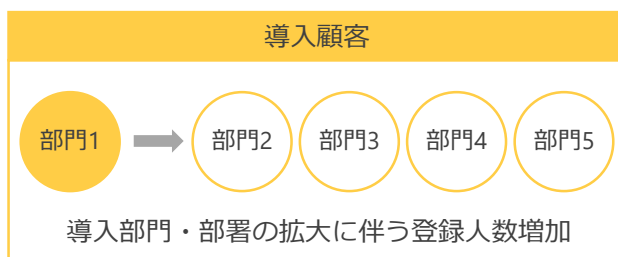
アップセルの推進

上位機能の提案強化



- パフォーマンスプラン、ストラテジープランへの上位プラン提案の強化

登録人数の増加（部分導入の顧客）



今後の新機能リリース例

入社ワークフロー



- 入社者によるオンライン登録と承認機能を使い、入社者の情報をスムーズに『カオナビ』に登録
- 既存システムとの連携も可能

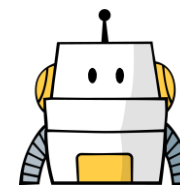
BI（ビジネス・インテリジェンス）



- 人事データを経営の意思決定に活用
- 『カオナビ』に登録されたあらゆる人事定量データを分析し、分かりやすくビジュアライズ表示

今後の先端テクノロジー活用例

RPA（ロボティック・プロセス・オートメーション）



- データ入出力の手間を大幅に削減
- 基幹システムから『カオナビ』への人事データの移行や、外部サービスとの連携をスムーズに

AI（人工知能）



- 日々の社員の行動情報、表情、簡単な質問への回答情報をもとに社員のコンディションを測定
- 仕事の満足度や人間関係、健康状態を可視化し分析することで、退職予測を実施

①-B 付加価値のさらなる上昇

カオナビ X 楽天技術研究所で「コンディション予測AI」の開発プロジェクト開始

HR Dataイノベーションプロジェクト

2019年2月8日～3月29日の期間にて参加企業募集

- 従業員のコンディションや退職リスクを事前に予測するAIの開発プロジェクト
- 当社と参加企業が収集したアンケートや人事データ（勤怠、性格、顔画像、ストレス、退職状況など）を、楽天技術研究所が持つディープラーニング技術を用いて分析し、高精度予測を行うAIを開発

楽天技術研究所について

インターネットの未来を予測し、新たなテクノロジーを創出するために、楽天グループの研究機関として設立。楽天グループのインフラの整備、データ分析、新しいユーザー体験の創造を柱とし、ここで研究開発された技術の多くが実際に楽天グループの様々なサービスに導入されています。



② プラットフォーム化の推進

人事マスターデータのデファクトスタンダード化により、外部サービスとの連携を拡大



Appendix

補足資料

機能一覧

人材データベース

顔写真が並ぶ社員データベース



- ドラッグ&ドロップでデータベースレイアウトを簡単カスタマイズ
- 部署や個人ごとに閲覧・編集制限を付与
- CSVデータで情報を一括入出力
- エクセルフォーマットで帳票出力可能

評価ワークフロー

サクサク運用できる評価ワークフロー機能



- 評価フォーム、承認や承認却下ワークフローをドラッグ&ドロップで自由自在に作成
- 計算式をフォームに挿入し、評価点数の自動計算が可能
- 進捗状況を把握し、催促のメールを一斉送信可能

社員リスト

マウス操作で簡単に作れる社員リスト



- リストのメンバー情報をアップロード/ダウンロード可能
- リストのメンバーにメールを一斉送信
- 画面上でリスト内のメンバーを入れ替え
- 作成したリストはほかの機能で呼び出し可能

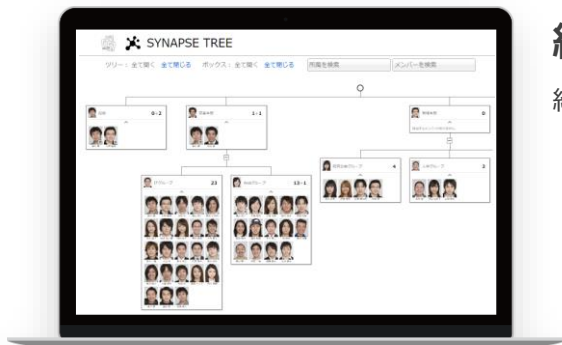
配置バランス図

トランプ感覚の顔写真入り組織図



- 顔写真を自由に動かして、人材の配置シミュレーションが可能
- 縦横の軸や、ハイライト条件は自由自在に設定可能
- スナップショットとして、シミュレーションデータを保管し、紙で出力可能

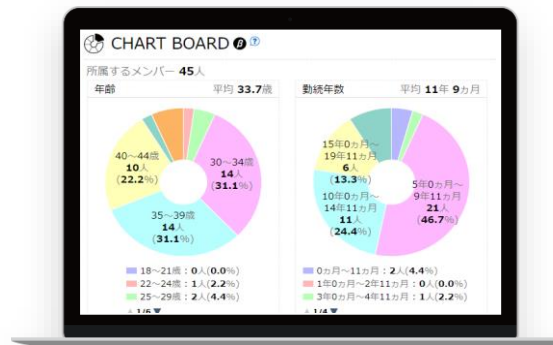
機能一覧



組織ツリー図

組織ツリーで組織全体を俯瞰して見る

- ・ 組織図に顔写真が入り、会社全体・部門部署ごとの人員を把握可能
- ・ 社員の入れ替え、組織の付け替えや新設などシミュレーションもOK
- ・ 現状およびシミュレーション後の組織図を紙に出力可能



社員データグラフ

会社の「いま」をグラフ化

- ・ 会社全体の傾向や推移もグラフ化可能
- ・ 男女比/年齢層といった基本情報や、評価の分布/保有資格の割合などあらゆる管理項目をグラフで確認可能



社員アンケート

社員の本音分かるアンケートツール

- ・ アンケートフォームをドラッグ&ドロップで自由自在に作成
- ・ 回答者の進捗状況を確認、および未回答者へ催促メールを一斉送信可能



スマートフォンアプリ

モバイル対応で場所を選ばない

- ・ 出先や移動中に「いま知りたいスタッフ」のことをスマホですぐに確認可能
- ・ パソコンを所持しないメンバーも、タブレットやスマホから情報参照や評価入力が可能

料金体系

登録人数とプランに応じた料金体系

	DATABASE データベースプラン	PERFORMANCE パフォーマンスプラン	STRATEGY ストラテジープラン
	人材情報の一元化 39,800円 ~/月 (税抜)	人事評価業務の効率化 59,700円 ~/月 (税抜)	さらに高度な戦略人事 79,600円 ~/月 (税抜)
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			✓

※1：上記金額は登録人数が100人以下のプラン料金

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。