

# 2020年3月期 第1四半期 決算説明資料

2019年8月14日

**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 : 114名（2019年6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 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） |
| 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） |

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

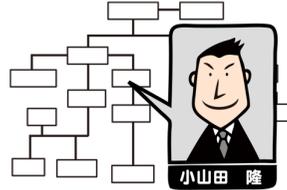
人材データベース



社員リスト



組織ツリー図



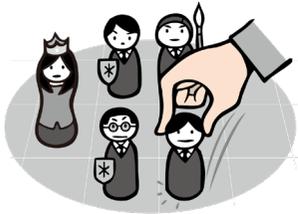
評価ワークフロー



社員アンケート



配置バランス図



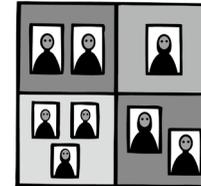
社員データグラフ



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



# 料金体系

## 登録人数とプランに応じた料金体系

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

02

# 事業トピックス

# コネクテッドパートナープログラム

働き方改革を推進する企業の利便性向上に向けて、コネクテッドパートナーは拡大中



## カオナビ コネクテッドパートナー



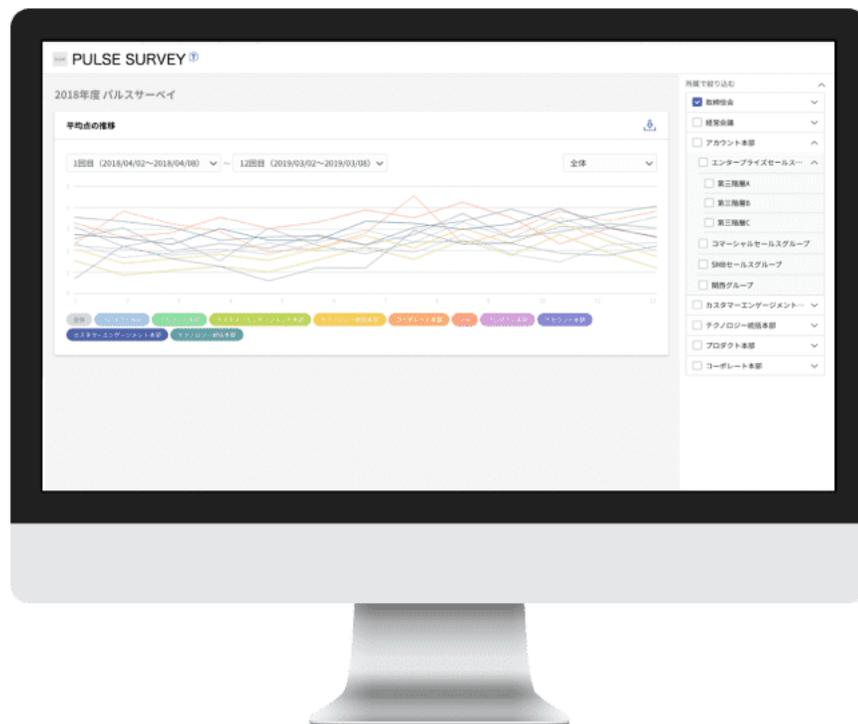
# 新機能「パルスサーベイ」のリリース（10月より提供開始）

社員のコンディション推移を可視化し、離職予兆や組織の課題を早期に発見するサービス。『カオナビ』に蓄積された面談結果やパーソナリティなどのデータと合わせて、社員の状態をより深く分析することが可能



## カオナビの 人材データベース

- 面談記録
- 業務履歴
- 評価
- スキル・資格
- 性格・人柄
- 経歴書



## パルスサーベイの データ

- 満足度スコア
- 健康状態スコア
- 人間関係スコア

03

## 2020年3月期 第1四半期業績

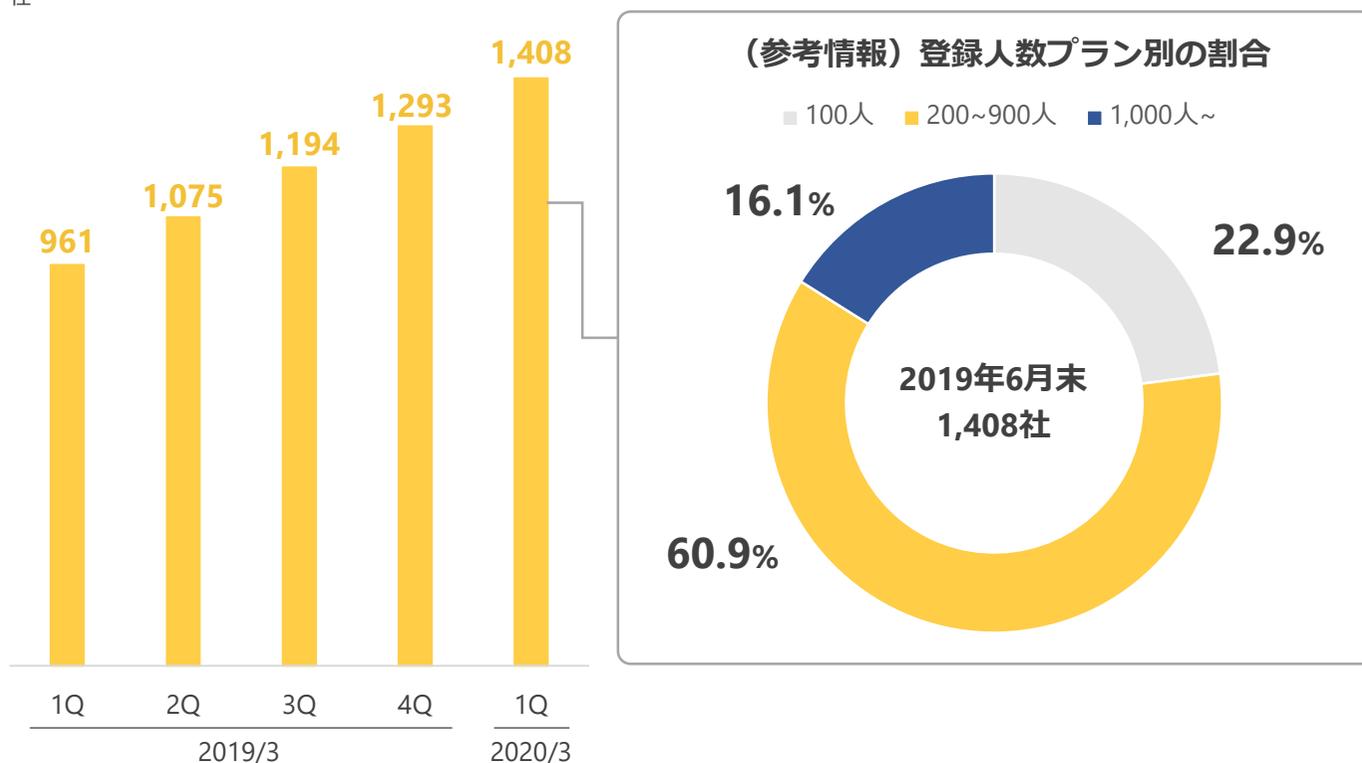
# 事業ハイライト

利用企業数

**1,408**社

利用企業数の推移

社

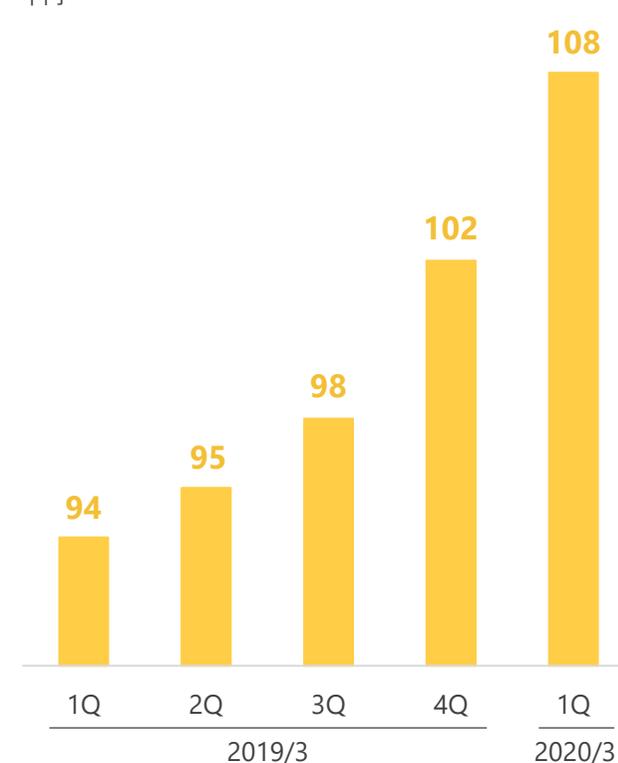


ARPU ※1

**108**千円

ARPUの推移

千円



売上高ストック比率 ※2

**76.8**%

※1: Average Revenue Per Userの略で、利用企業1社あたりの『カオナビ』の基本利用料の月額平均値 (2020年3月期第1四半期)

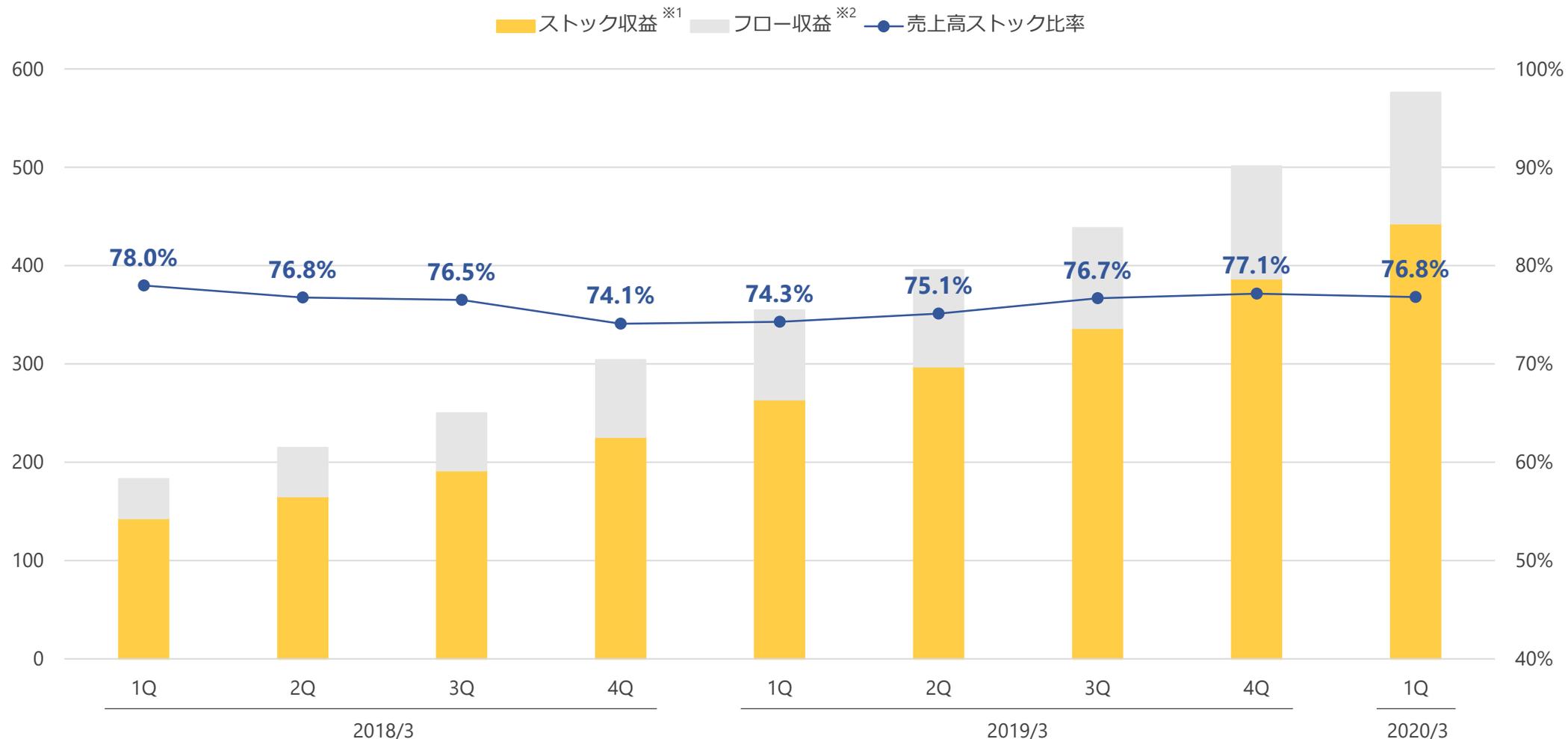
※2: ストック収益である『カオナビ』の基本利用料 (月額課金) の売上高に対する比率 (2020年3月期第1四半期)

# 事業ハイライト

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

# 業績ハイライト

前年同期比+62.4%の増収により売上総利益額も堅実に増加。売上総利益率は75%を超過

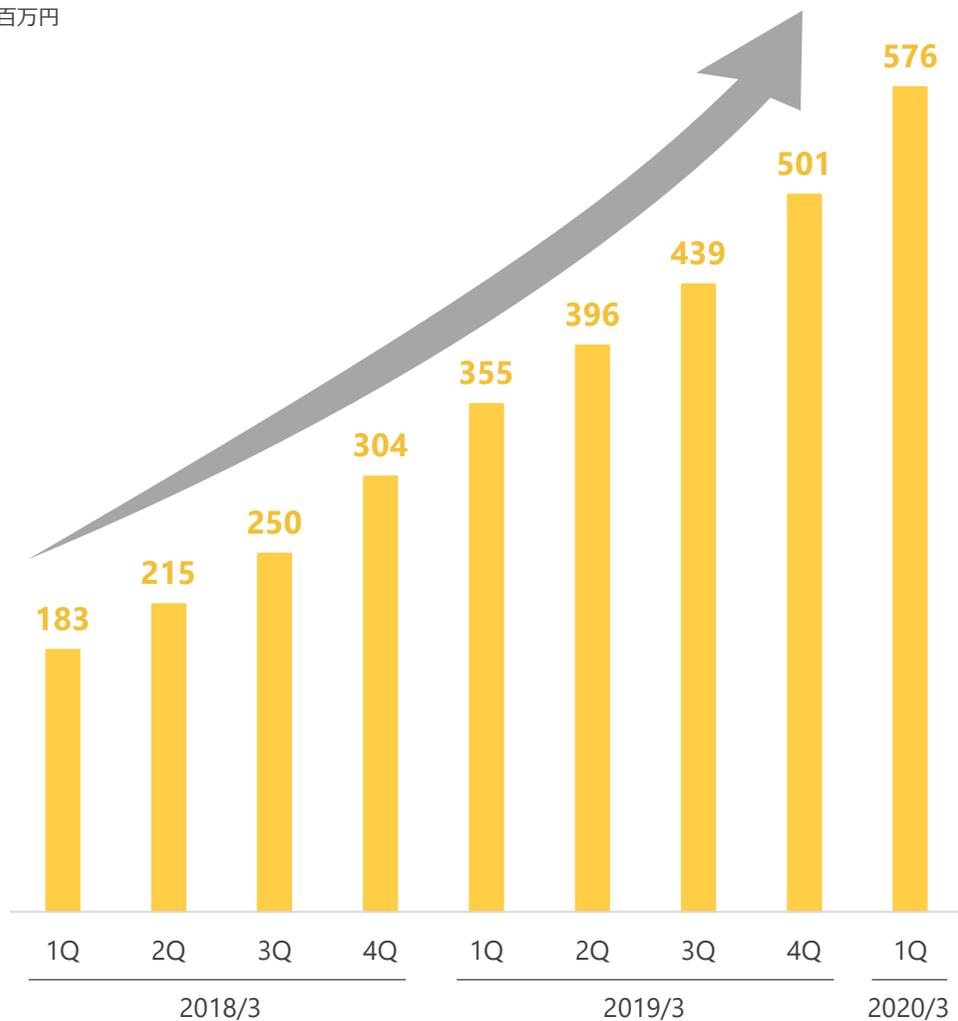
百万円	2019/3 1Q (前年同期)	2019/3 4Q (前四半期)	2020/3 1Q (当四半期)	前年同期比	前四半期比
売上高	355	501	<b>576</b>	+62.4%	+15.0%
売上総利益	204	358	<b>439</b>	+115.0%	+22.6%
利益率	57.6%	71.5%	<b>76.3%</b>	+18.7pt	+4.8pt
営業利益	-36	25	<b>6</b>	-	-76.7%
利益率	-10.0%	5.1%	<b>1.0%</b>	+11.1pt	-4.0pt
経常利益	-35	9	<b>6</b>	-	-40.9%
当期純利益	-36	6	<b>3</b>	-	-42.1%

# 売上高の推移

ストック収益は前年同期比+67.9%の大幅増収

売上高推移（四半期ベース）

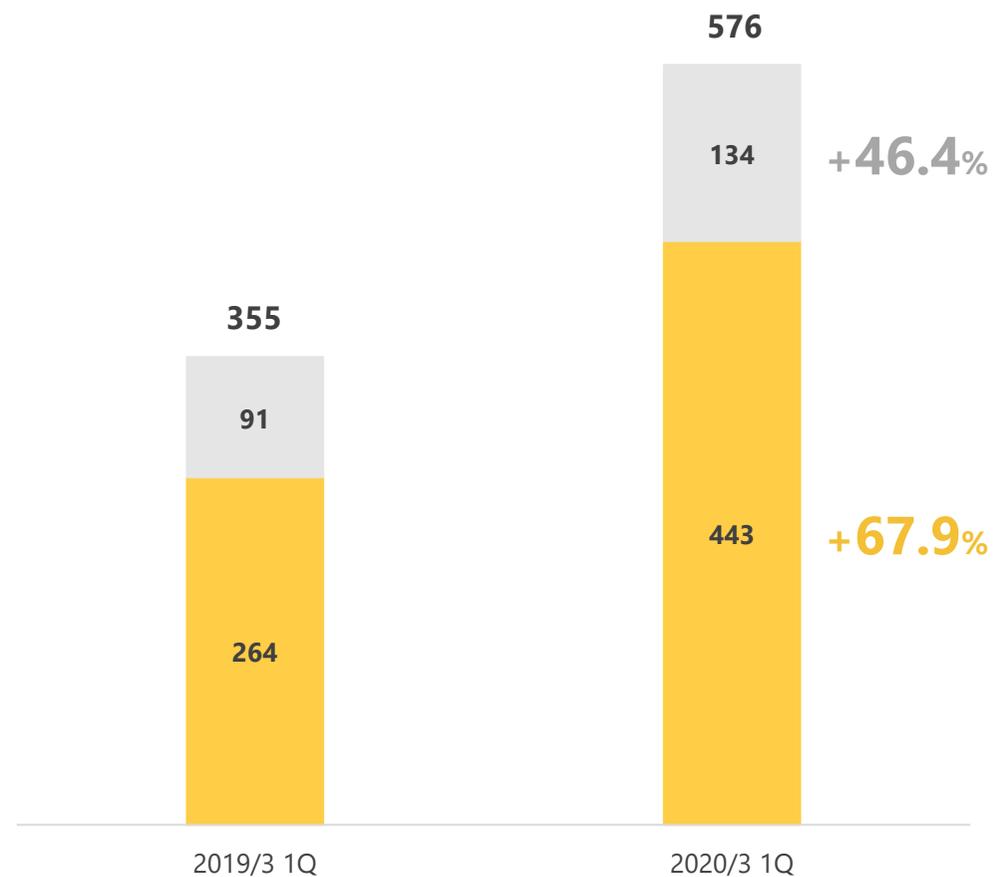
百万円



売上高推移（前年同期比）

百万円

■ ストック収益 ■ フロー収益

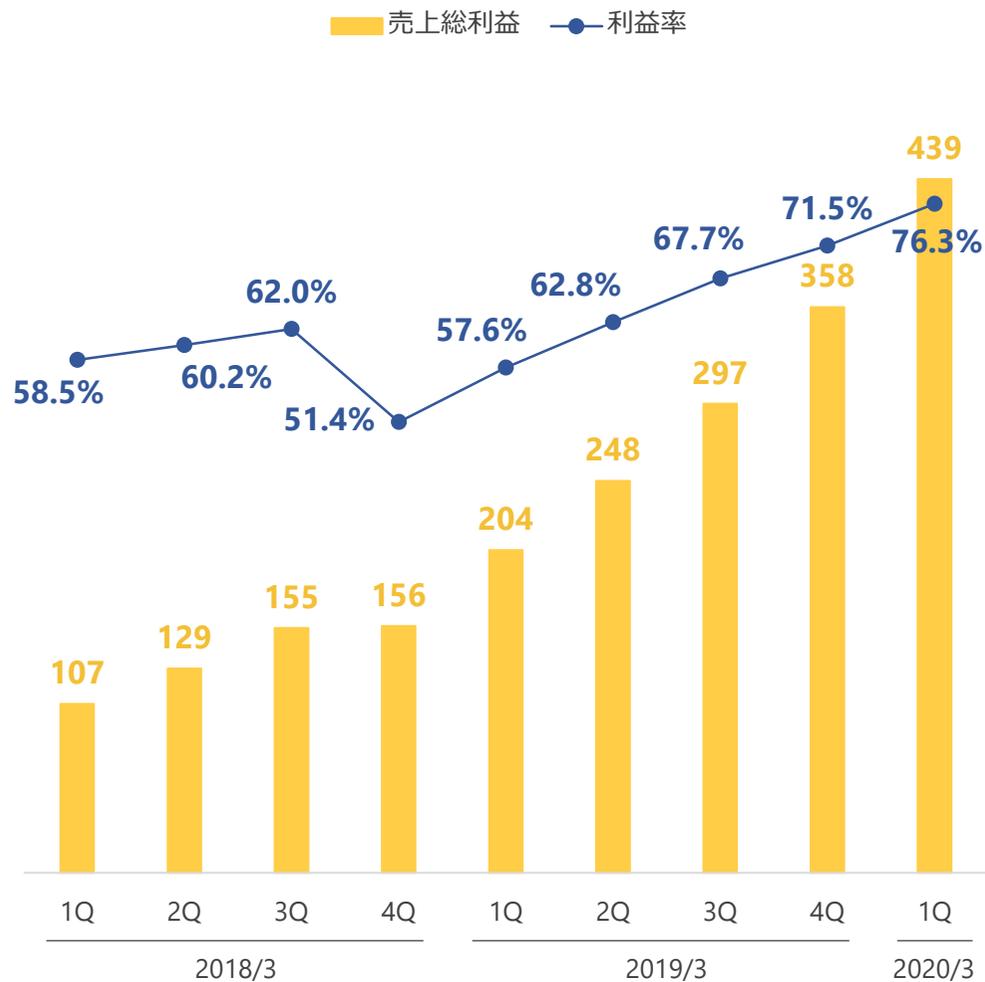


# 売上総利益・営業利益の推移

収益力の源泉である売上総利益は収益性の向上を伴い着実に増加

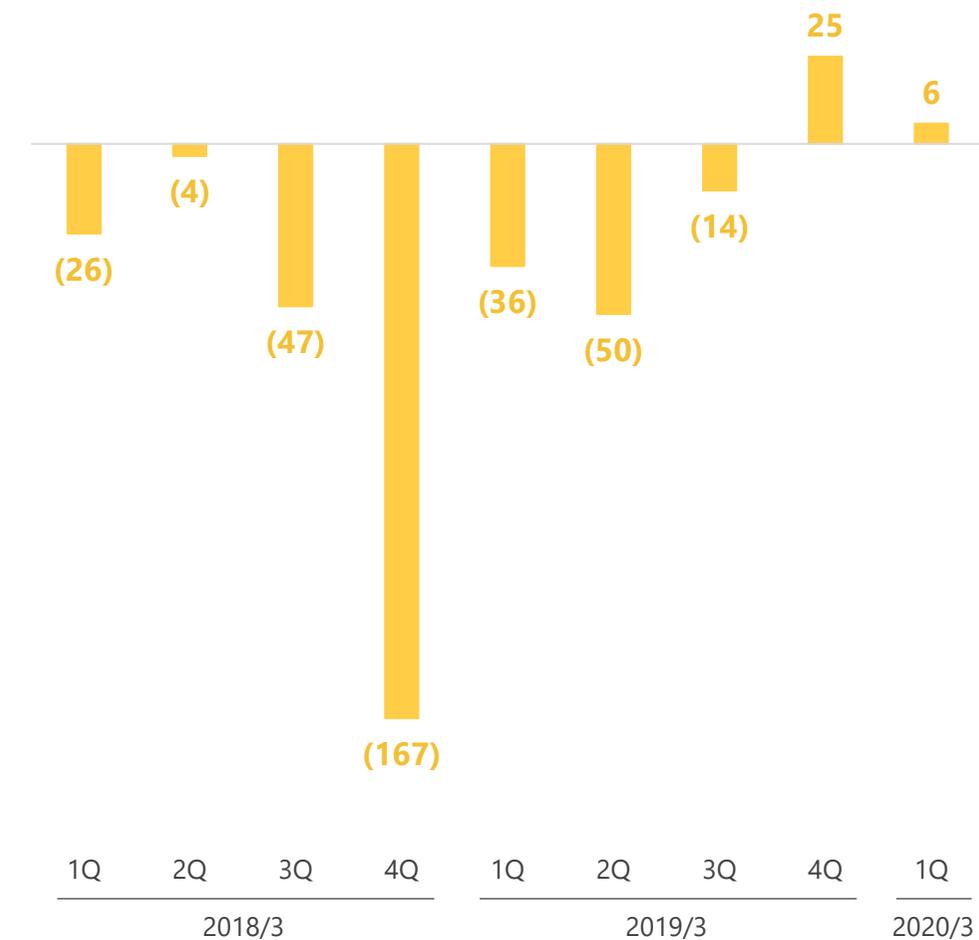
売上総利益推移（四半期ベース）

百万円



営業利益推移（四半期ベース）

百万円



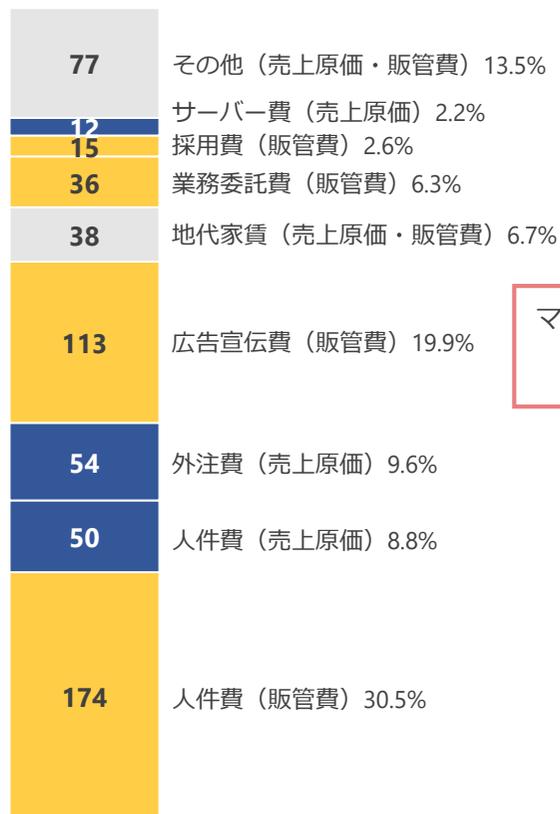
# コスト分析

マーケティング活動はマス広告開始等を含め期初計画通りに進捗

## 営業費用の内訳

百万円

570 (売上原価 : 137、販管費 : 433)

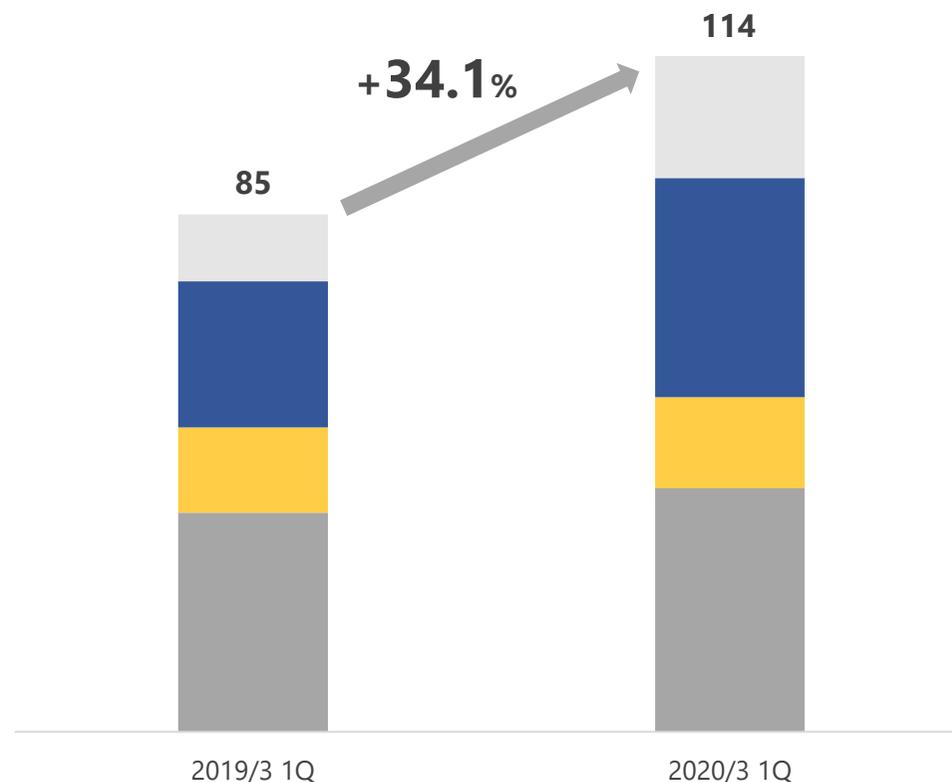


マーケティング関連費用  
140百万円

## 従業員数推移 (前年同期比) ※1

名

■ セールス&マーケティング ■ サポート ■ エンジニア ■ コーポレート



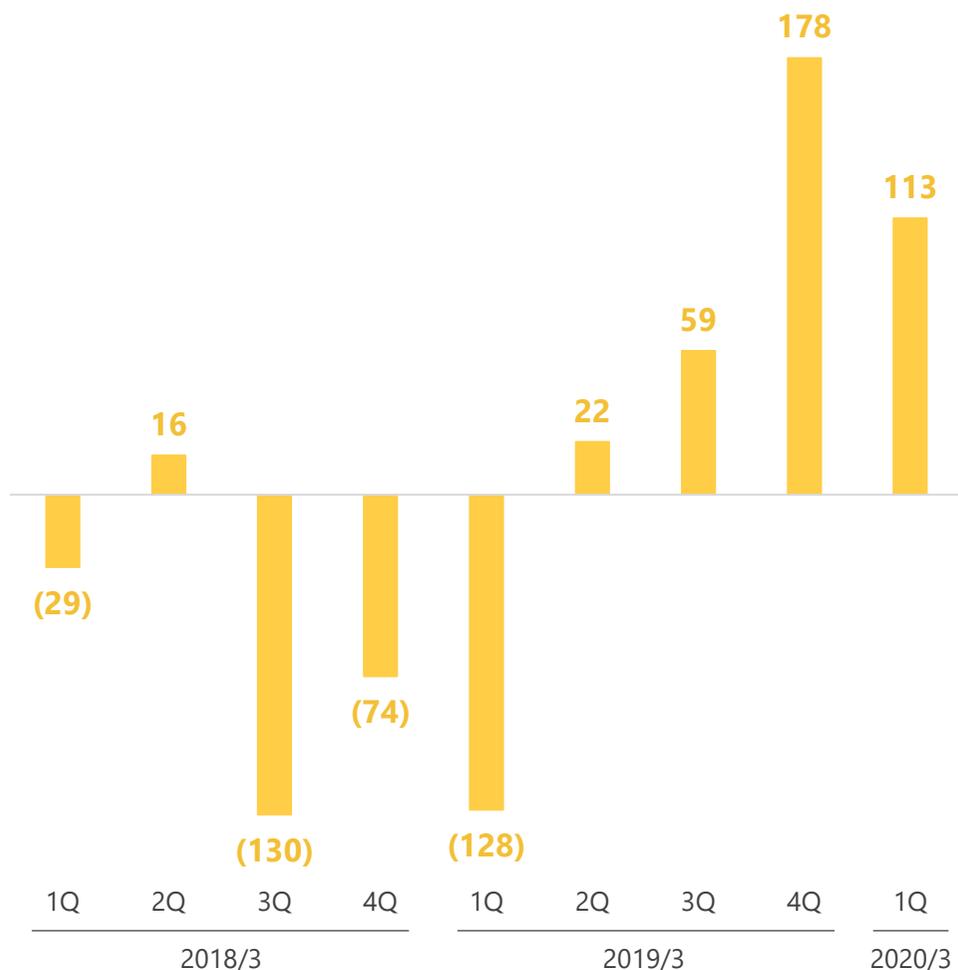
※1 : 正社員の四半期末人員

# 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

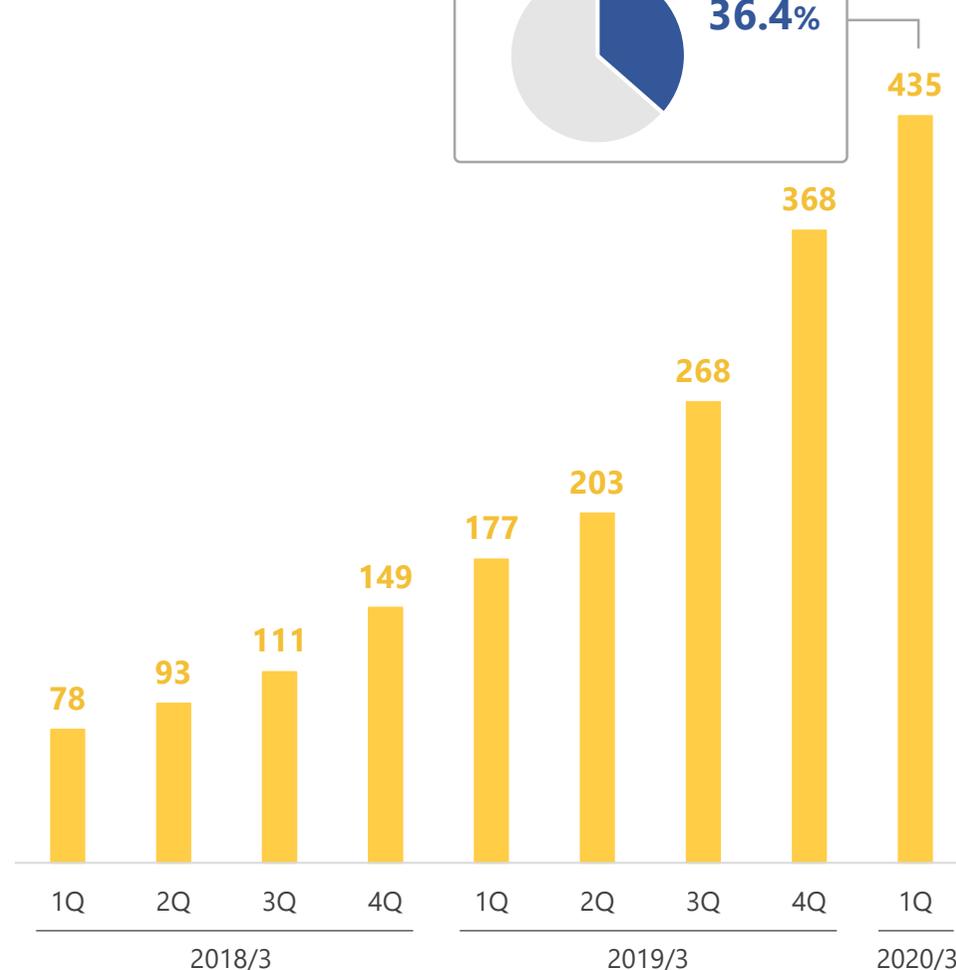
FCF推移（四半期ベース）

百万円



前受収益推移（四半期ベース）

百万円



※1：2019年6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

04

## 2020年3月期 業績見通し

# 2020年3月期の業績予想と進捗状況

2020年3月期の売上高成長率は前期比50%以上、売上総利益率は70%以上を計画  
第1四半期は計画通りに進捗しており、業績予想の変更はなし

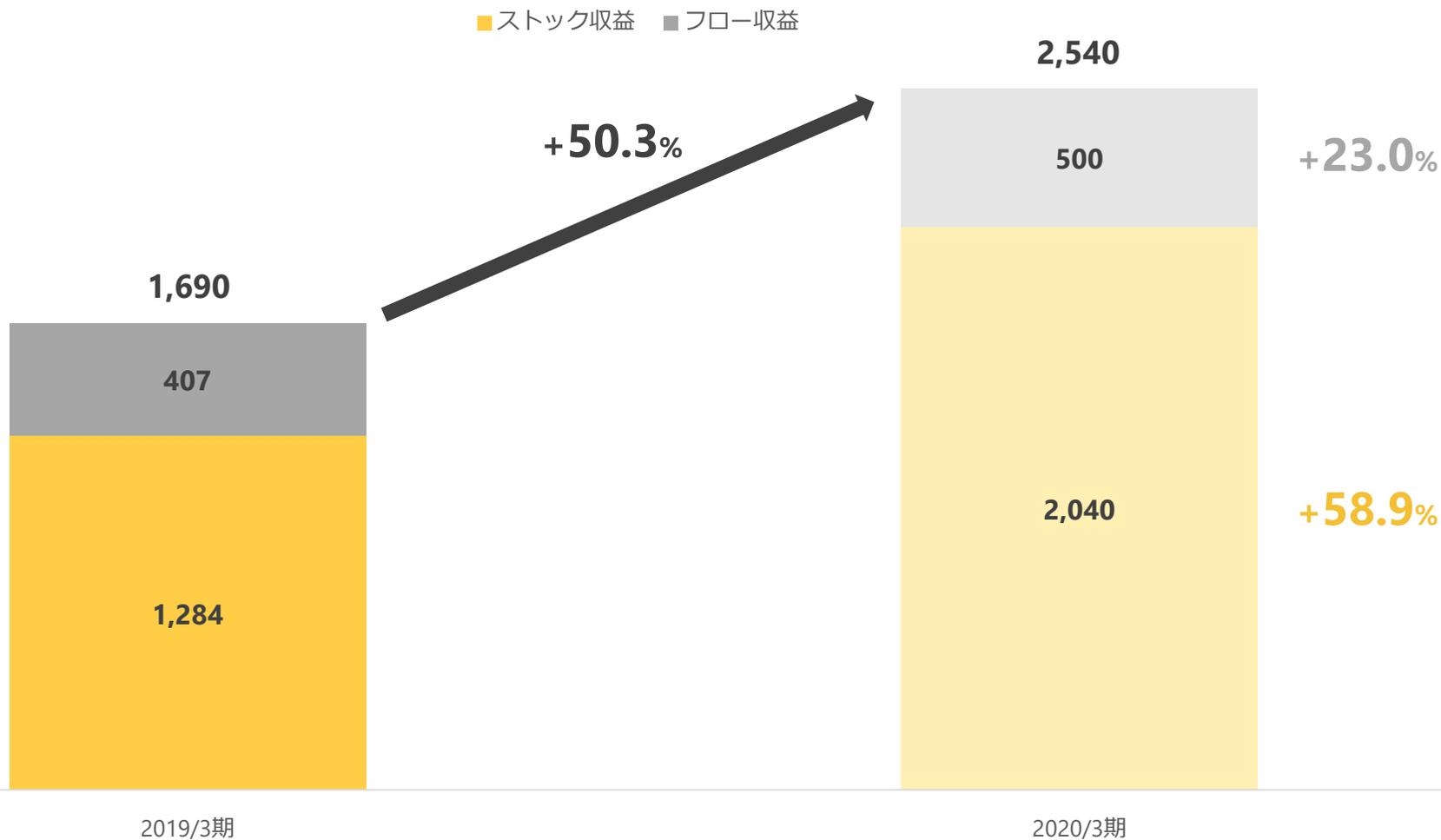
百万円	2019/3期 (実績)	2020/3期 (業績予想)	前期比	2020/3 1Q (実績)	進捗率
売上高	1,690	2,540	+50.3%	<b>576</b>	22.7%
売上総利益	1,108	1,800	+62.5%	<b>439</b>	24.4%
利益率	65.6%	70.9%	+5.3pt	<b>76.3%</b>	-
営業利益	-73			<b>6</b>	
利益率	-4.3%			<b>1.0%</b>	
経常利益	-92			<b>6</b>	
当期純利益	-96			<b>3</b>	

# 売上高の見通し

ストック収益は60%程度の成長を見込む

## 売上高計画

百万円

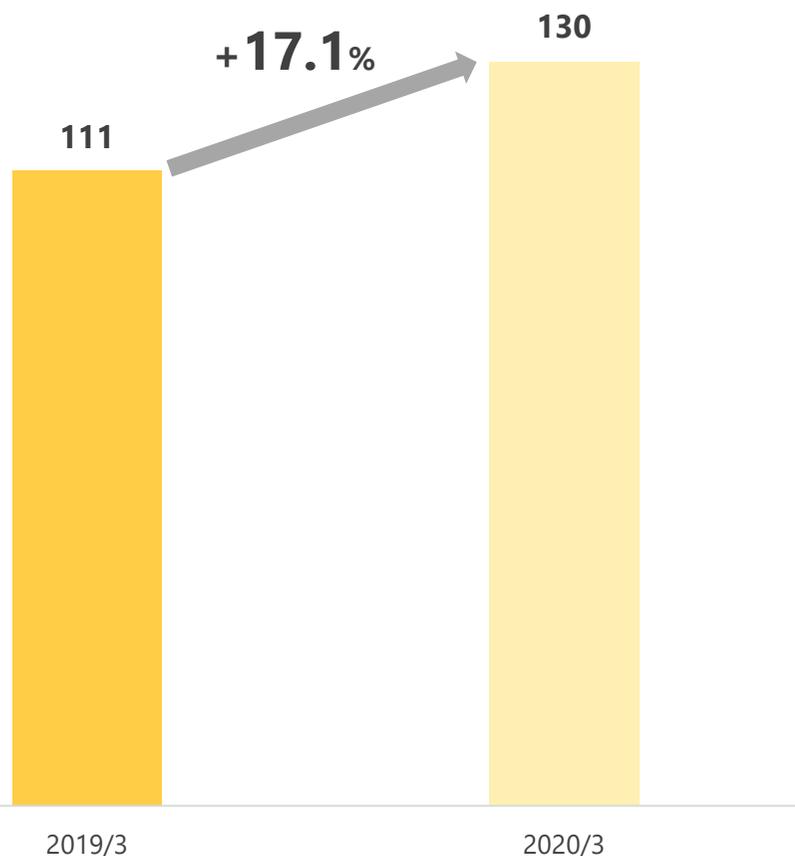


# 主要コストの見通し

従業員は20名程度の増員計画。HRテック市場の拡大を受け積極的なマーケティング投資を計画

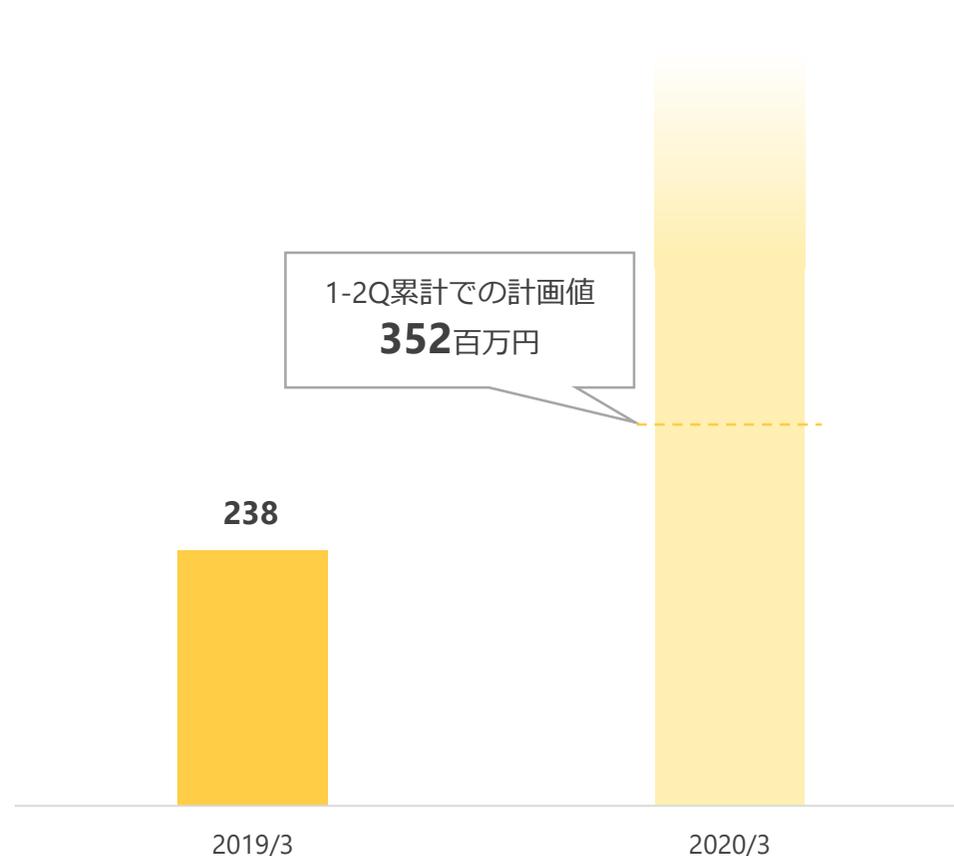
人員計画（正社員数）

名



マーケティング関連費用※1の計画

百万円



※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

# 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。