

2020年3月期 第2四半期 決算説明資料

2019年11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 : 116名（2019年9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

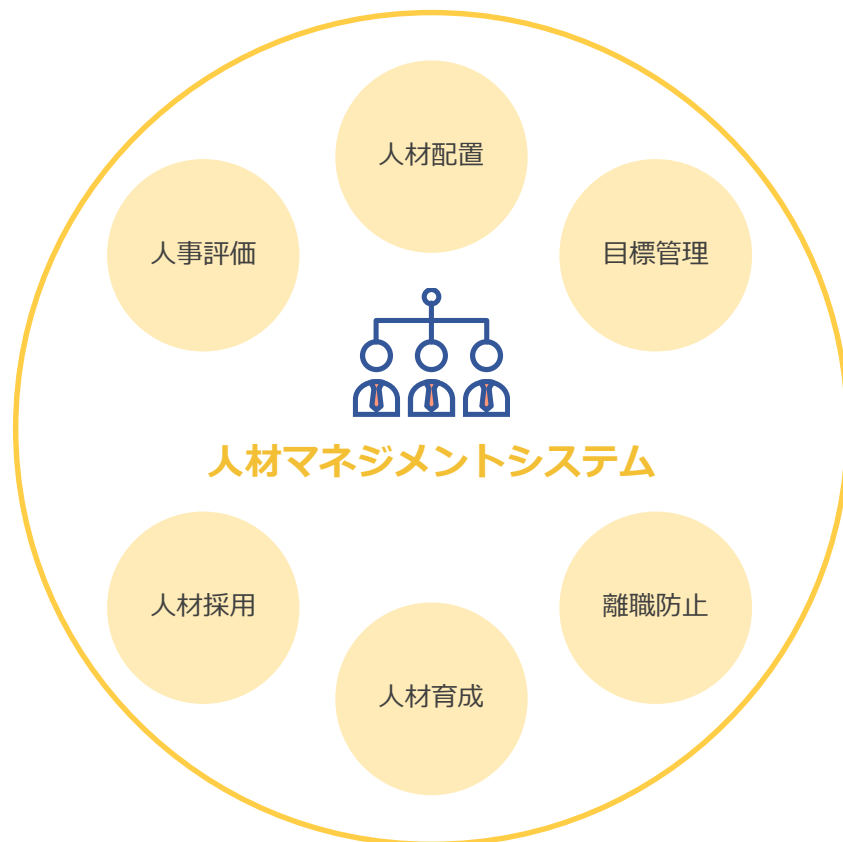
- ① 人材マネジメント業務に特化
- ② クラウド人材データベース
- ③ 社員の顔写真で直感的に操作

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

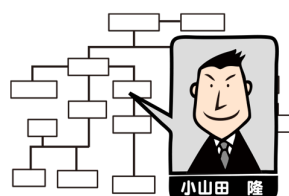
人材データベース



社員リスト



組織ツリー図



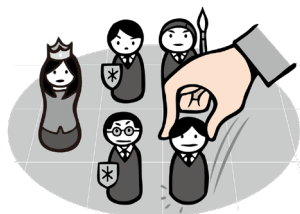
評価ワークフロー



社員アンケート



配置バランス図



社員データグラフ



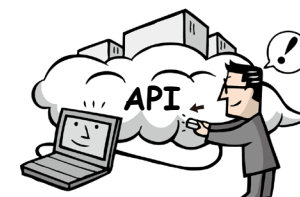
スマートフォンアプリ



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

	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

02

2020年3月期 第2四半期業績

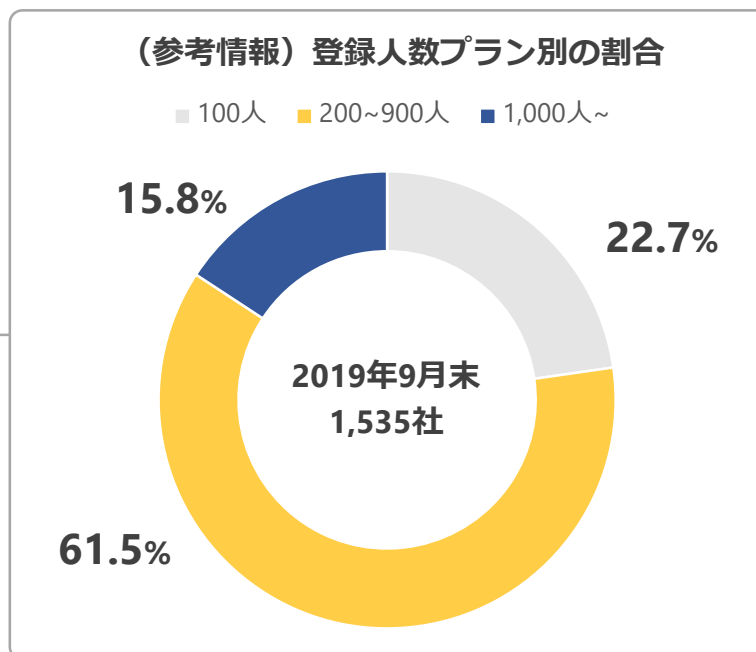
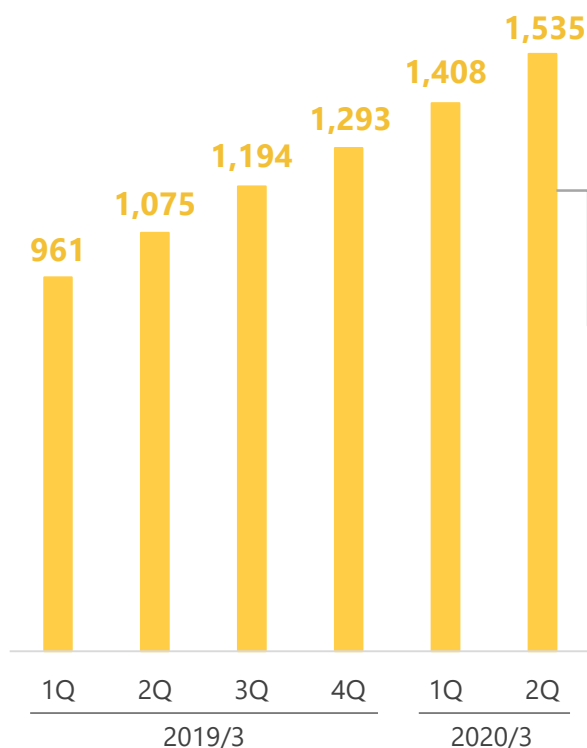
事業ハイライト

利用企業数

1,535社

利用企業数の推移

社

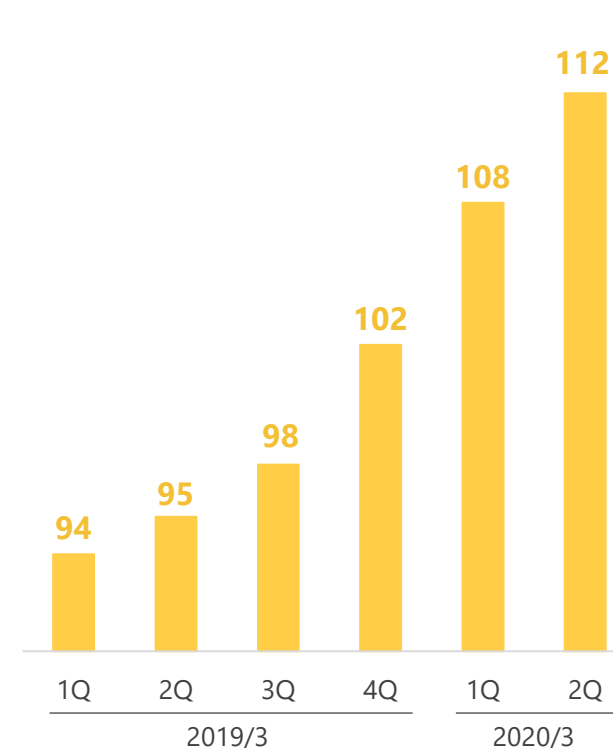


ARPU※1

112千円

ARPUの推移

千円



売上高ストック比率※2

78.1%

※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2四半期)

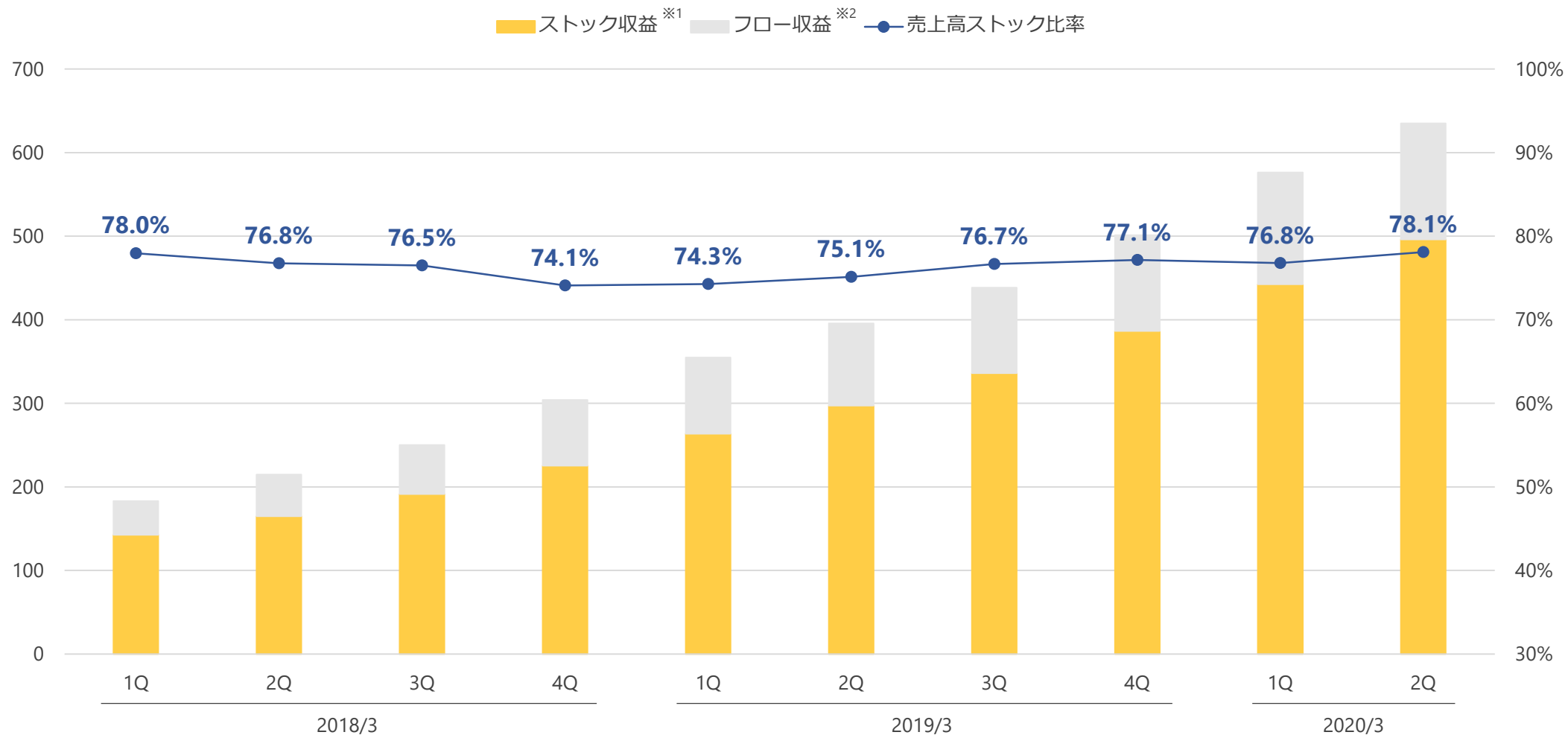
※2: ストック収益である『カオナビ』の基本利用料 (月額課金) の売上高に対する比率 (2020年3月期第2四半期)

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：四半期ベース

前年同期比+60.5%の増収。売上総利益額も堅実に増加して前年同期比+94.6%の大幅増益

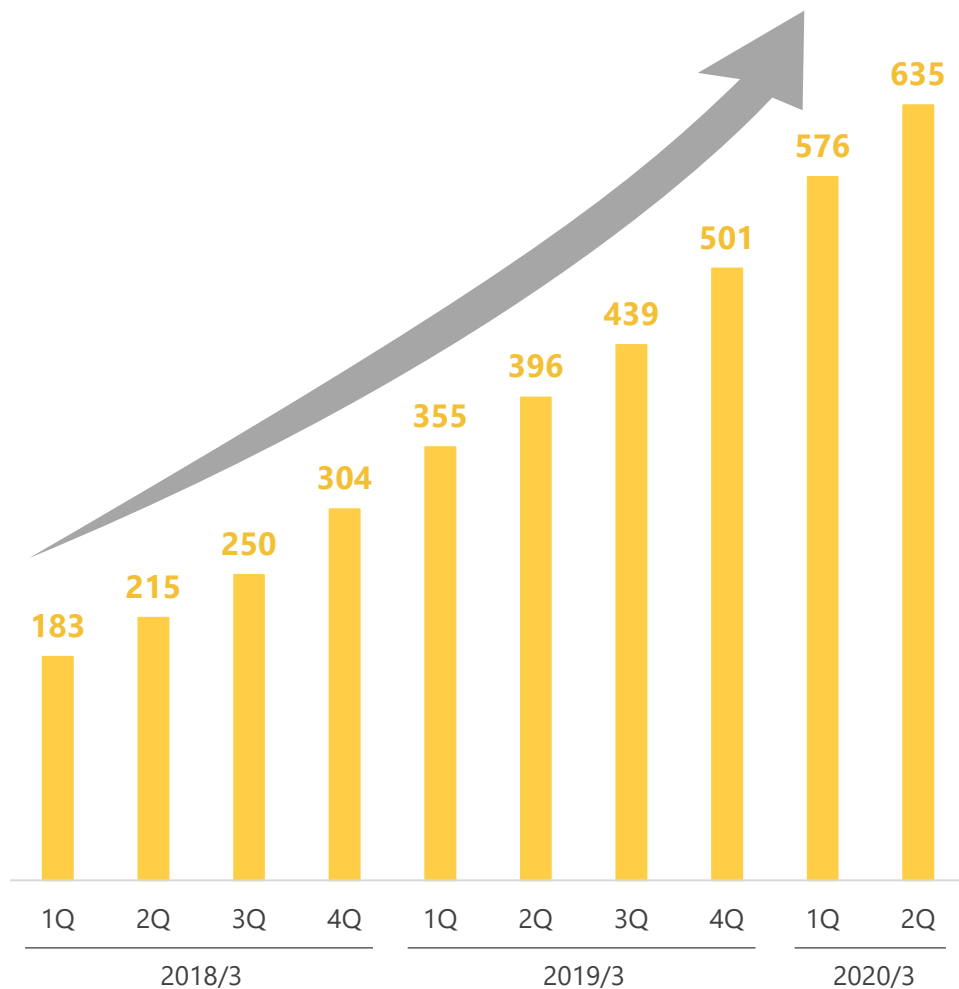
百万円	2019/3 2Q (前年同期)	2020/3 1Q (前四半期)	2020/3 2Q (当四半期)	前年同期比	前四半期比
売上高	396	576	635	+60.5%	+10.2%
売上総利益	248	439	483	+94.6%	+10.0%
利益率	62.8%	76.3%	76.1%	+13.3pt	-0.2pt
営業利益	-50	6	-10	-	-
利益率	-	1.0%	-	-	-
経常利益	-50	6	-10	-	-
当期純利益	-50	3	-10	-	-

売上高の推移

ストック収益は前年同期比+66.9%の大幅増収

売上高推移（四半期ベース）

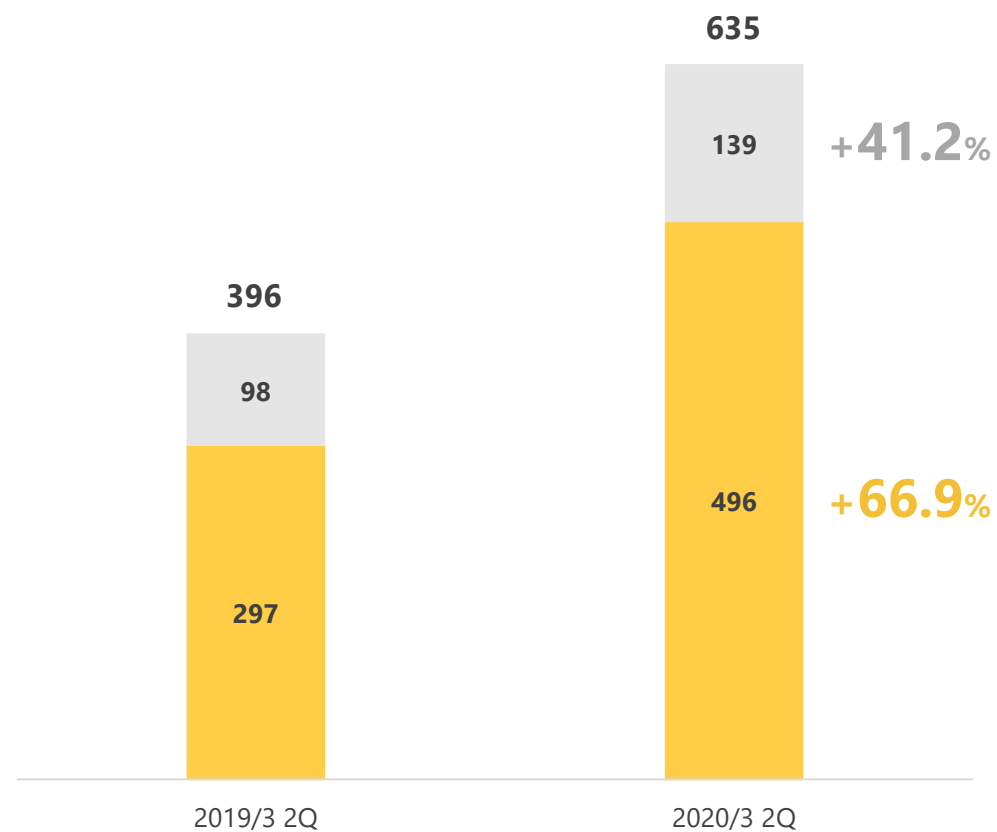
百万円



売上高推移（前年同期比）

百万円

■ ストック収益 ■ フロー収益

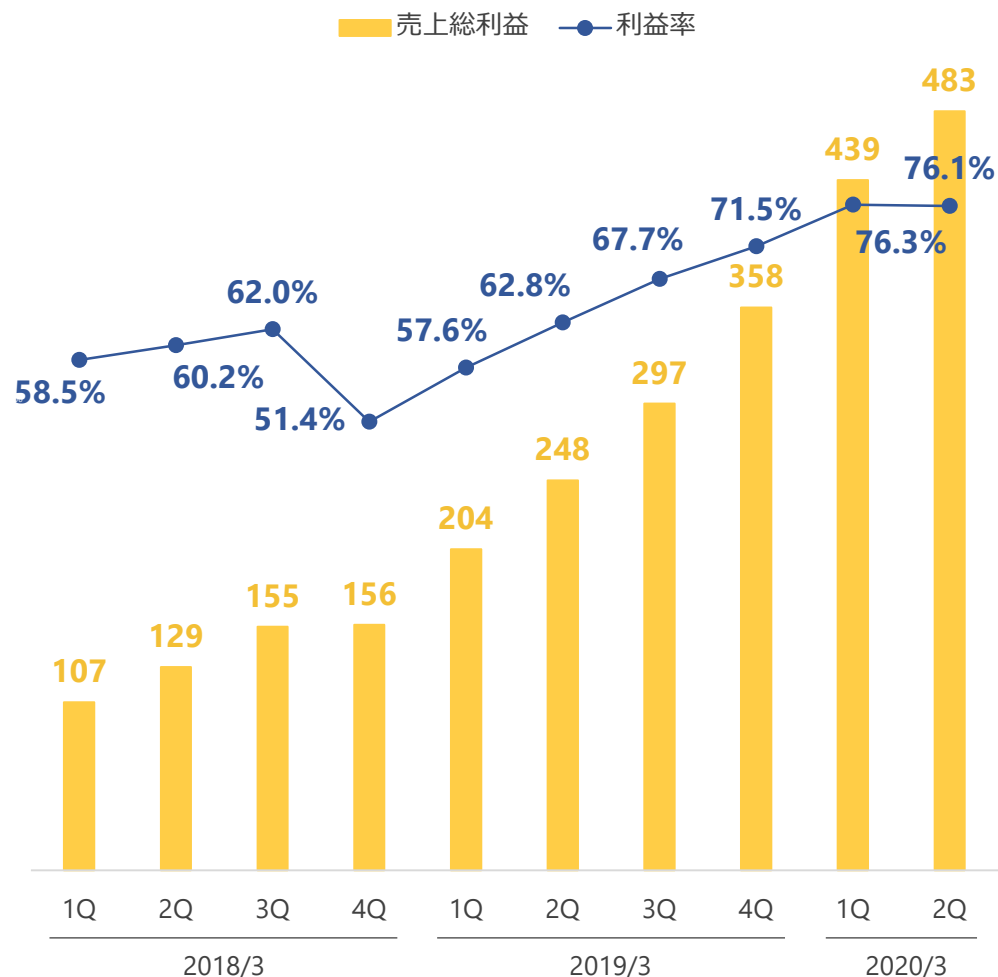


売上総利益・営業利益の推移

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

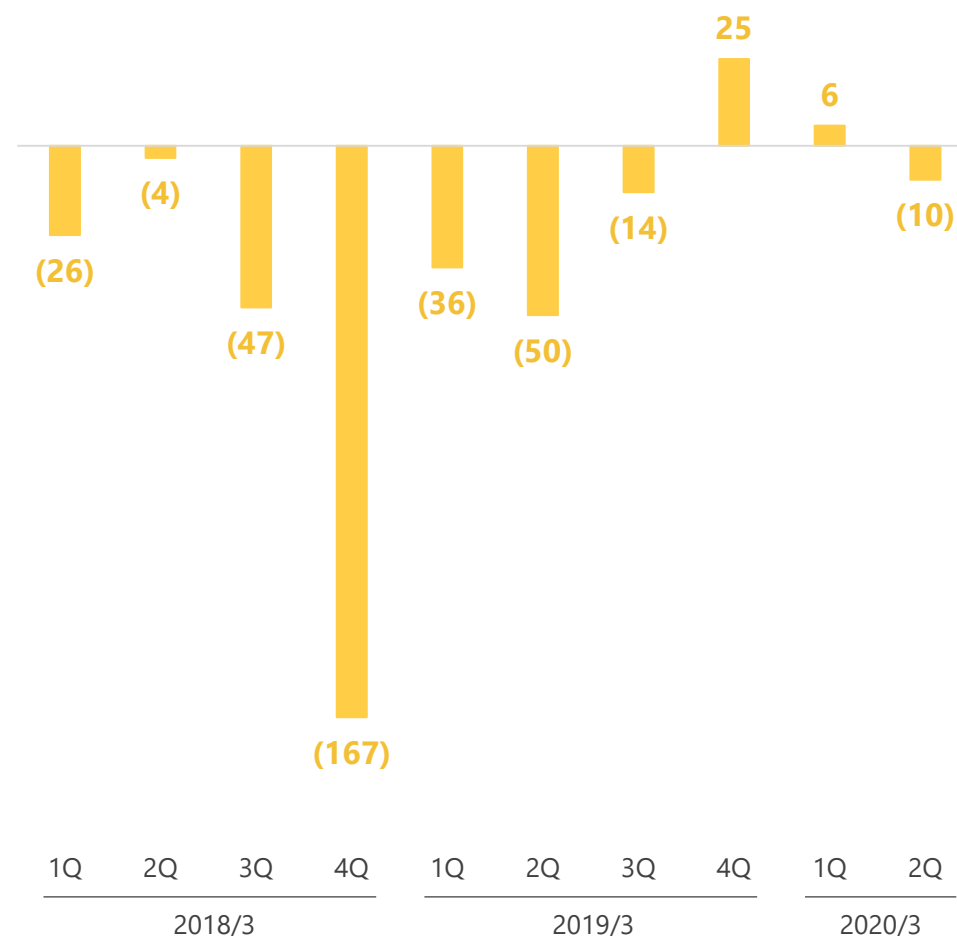
売上総利益推移（四半期ベース）

百万円



営業利益推移（四半期ベース）

百万円



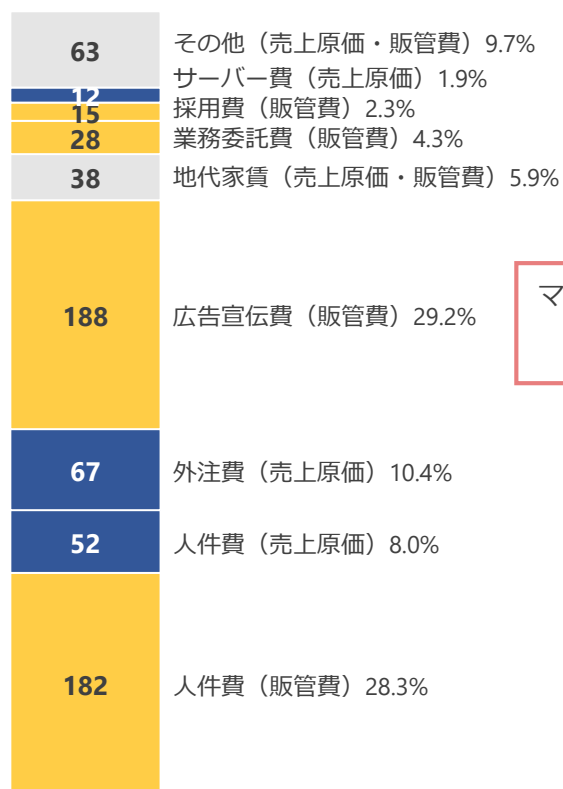
コスト分析

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

645 (売上原価 : 152、販管費 : 493)



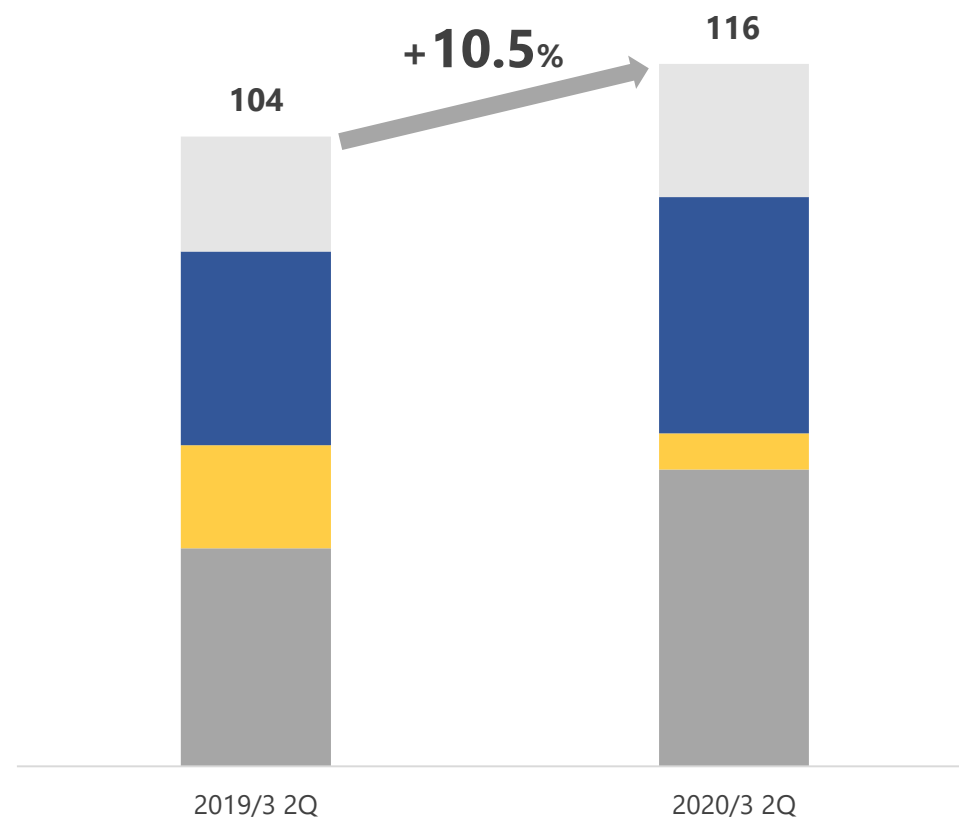
マーケティング関連費用
203百万円

2020/3 2Q

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



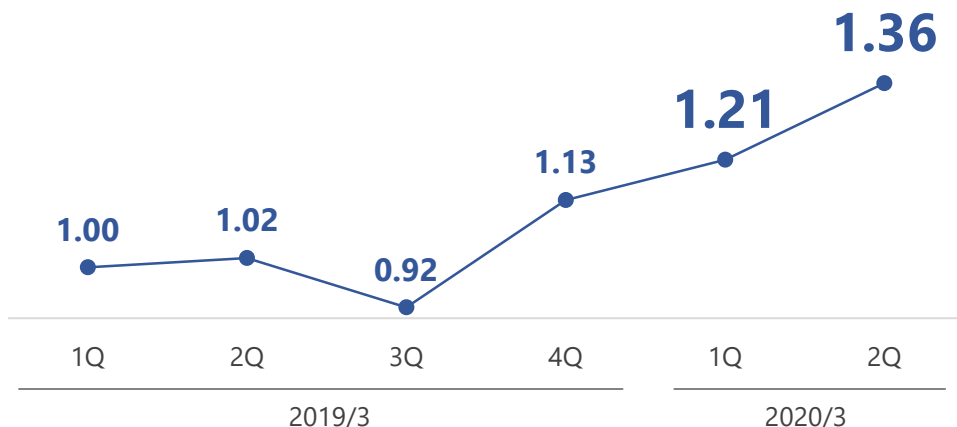
※1 : 正社員の四半期末人員

FY19上期マーケティング活動の効果

6月よりTVCMを始めとしたマス広告を開始した結果、想定通りの初期的効果を確認

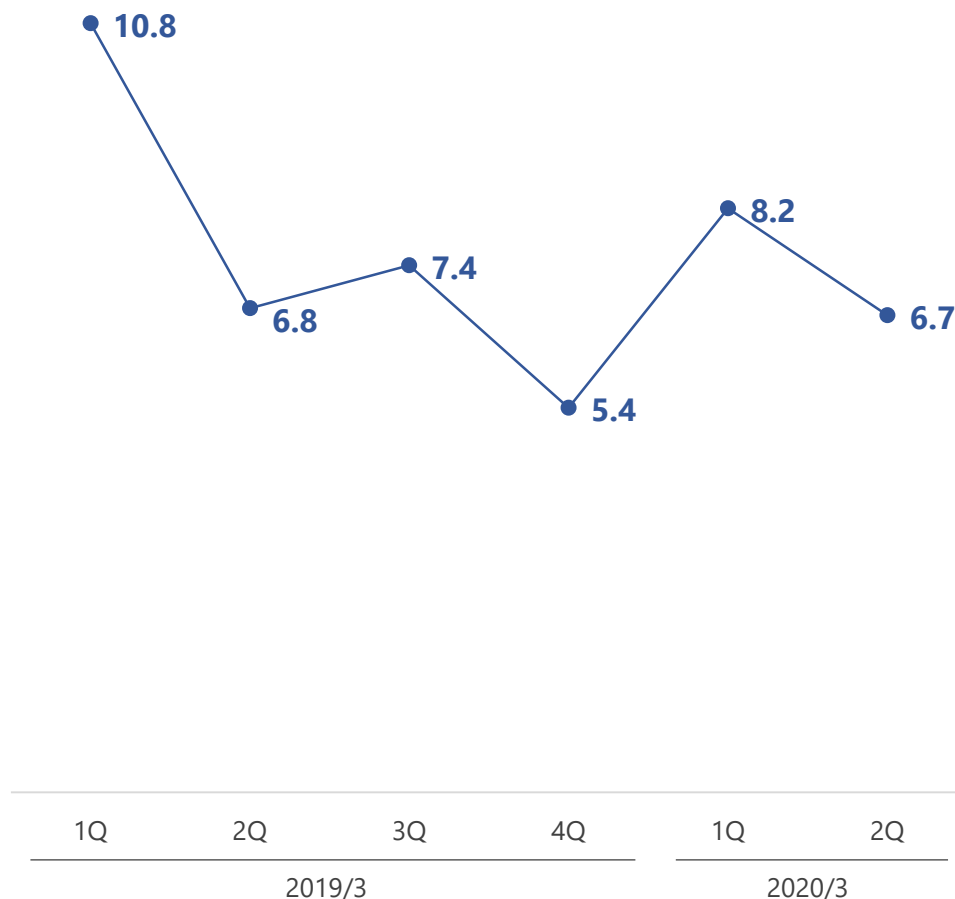
コンバージョン数※1 推移（四半期ベース）

2019/3期1Qのコンバージョン数=1



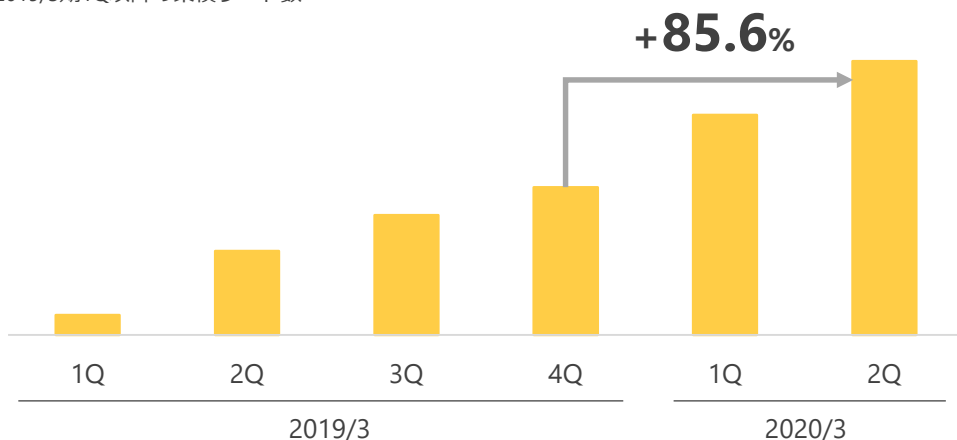
LTV/CAC※3 推移（四半期ベース）

X



累積リード数※2 推移（四半期ベース）

2019/3期1Q以降の累積リード数



※1：オーガニック流入経路の当社HPにおける資料ダウンロードやお問い合わせなどのコンバージョンの件数

※2：上記に加えて、リスティング広告・ディスプレイ広告等を含むすべての新規リードの件数を積み上げたもの

※3：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

LTV=(ARPU÷MRR解約率) X 売上総利益率

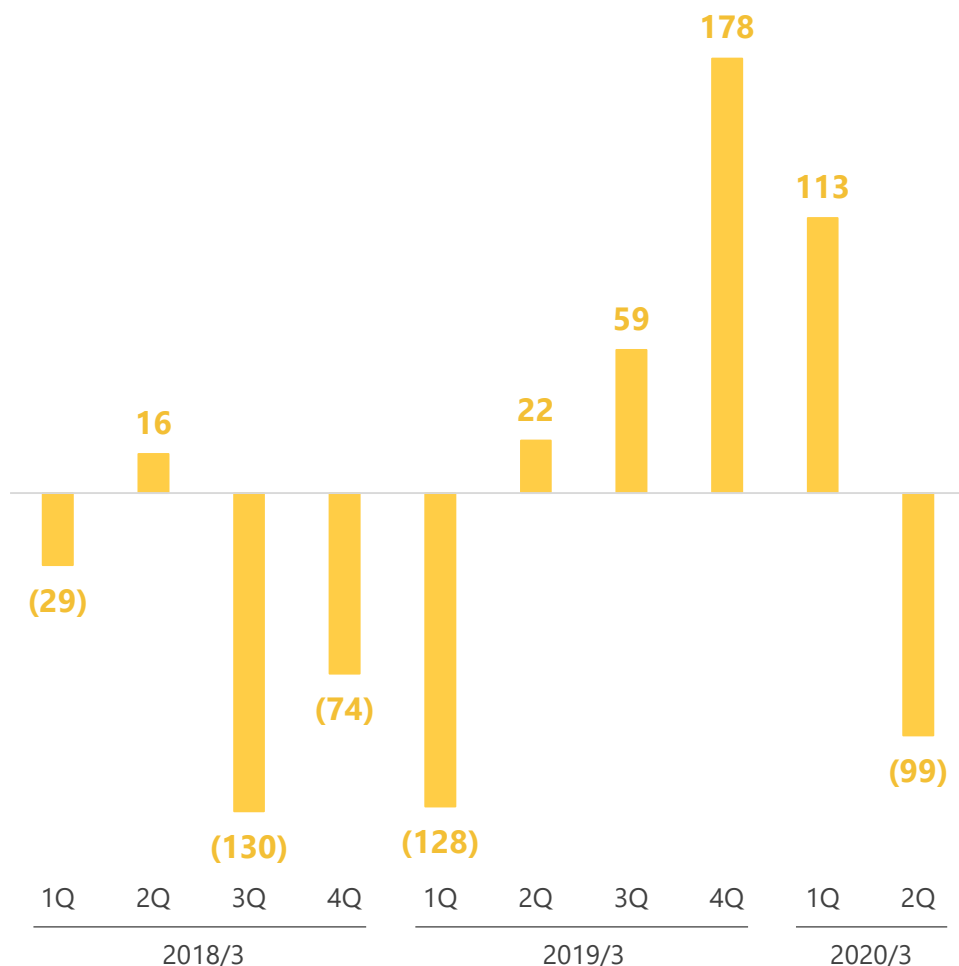
CAC=顧客獲得費用（営業・マーケティング・カスタマーサクセス等に係る人件費、マーケティング費用、業務委託費、家賃、システム利用料など）÷新規獲得顧客数

フリーキャッシュフロー・前受収益の推移

2Qは多額のマーケティング投資を実施

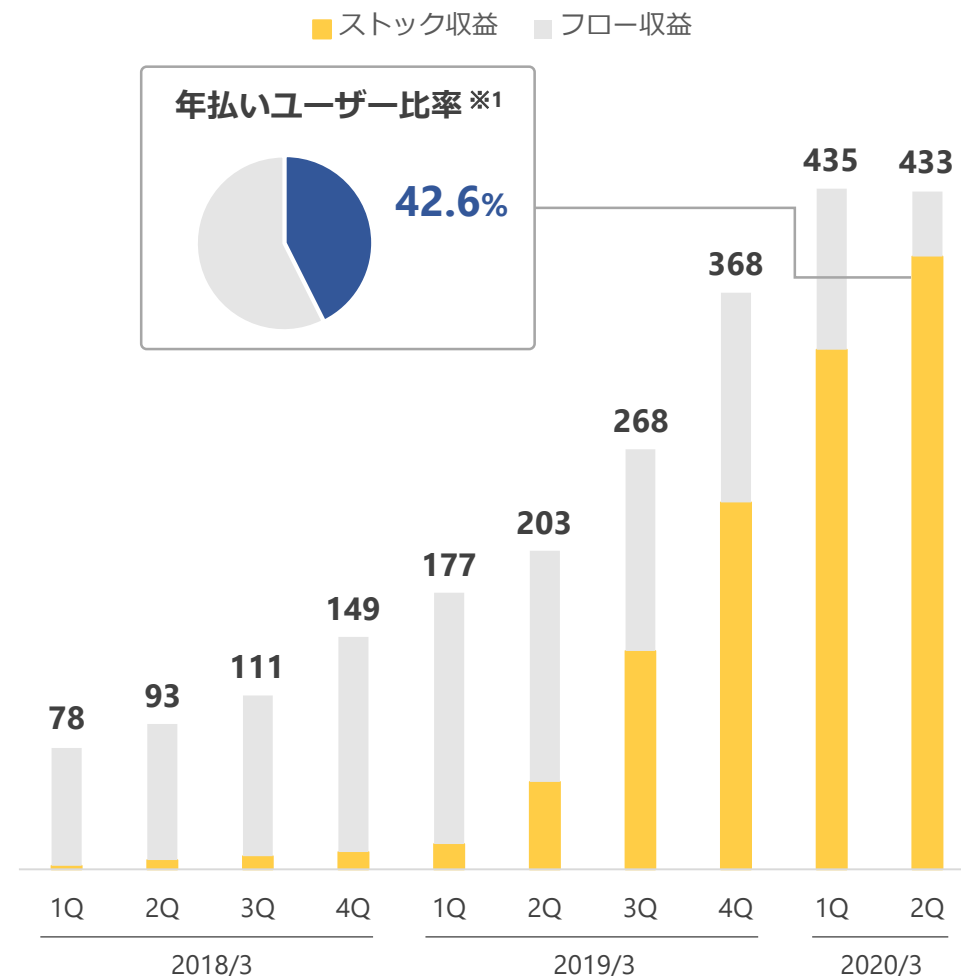
FCF推移（四半期ベース）

百万円



前受収益推移（四半期ベース）

百万円



※1：2019年9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

03

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

上期に実施した先行投資の効果を踏まえて、通期業績予想を修正
 投資を機動的に実行するため、営業利益以下の各段階利益についてはレンジにて予想

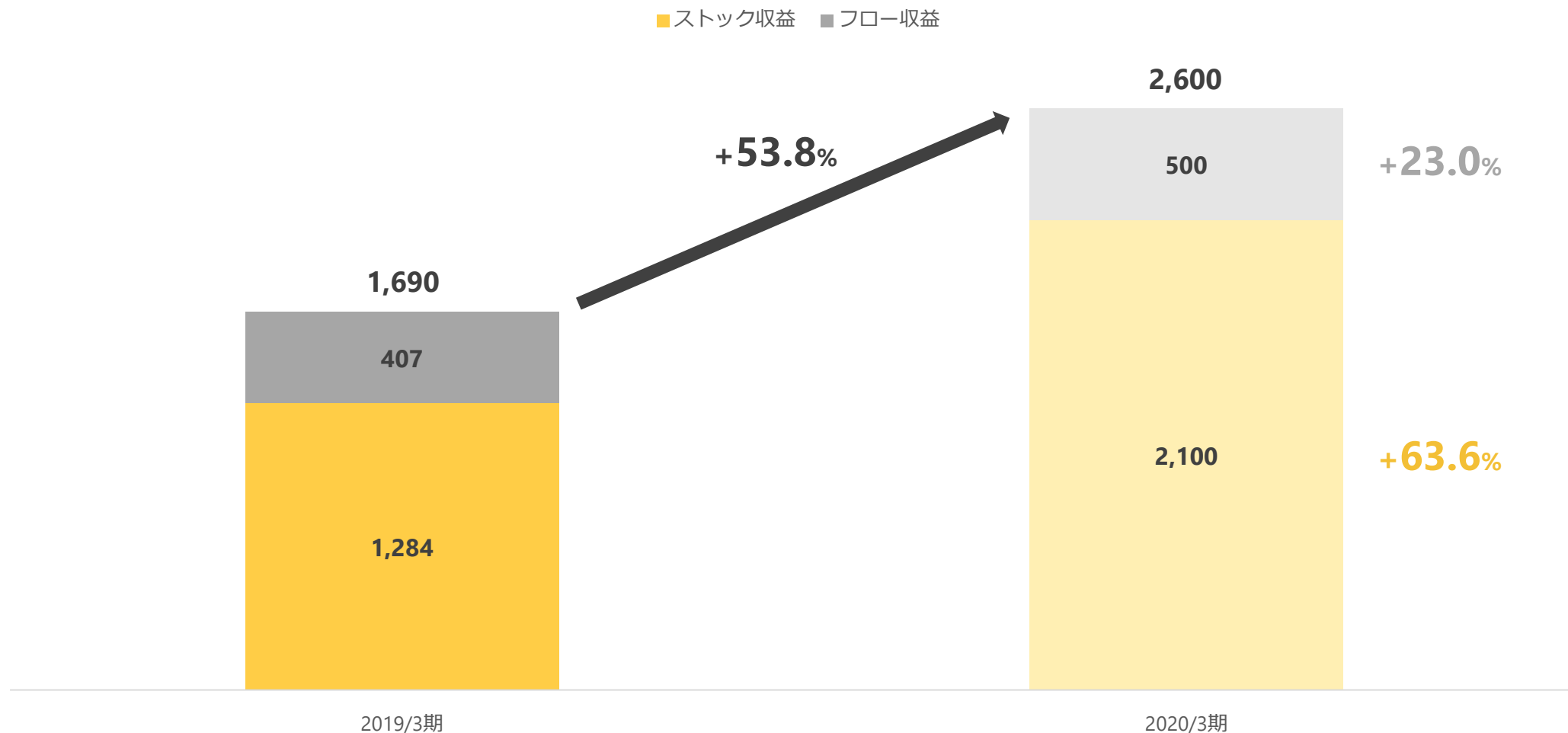
百万円	2019/3期 (実績)	2020/3期 (旧業績予想)	2020/3期 (新業績予想)	前期比	2020/3 1-2Q (実績)	進捗率
売上高	1,690	2,540	2,600	+53.8%	1,211	46.6%
売上総利益	1,108	1,800	1,880	+69.7%	923	49.1%
利益率	65.6%	70.9%	72.3%	+6.8pt	76.2%	-
営業利益	-73		-250 ~ -350	-	-4	-
利益率	-		-	-	-	-
経常利益	-92		-251 ~ -351	-	-5	-
当期純利益	-96		-255 ~ -355	-	-7	-

売上高の見通し

マーケティング効果により、下期以降でストック収益のさらなる積上げを見込む

売上高計画

百万円

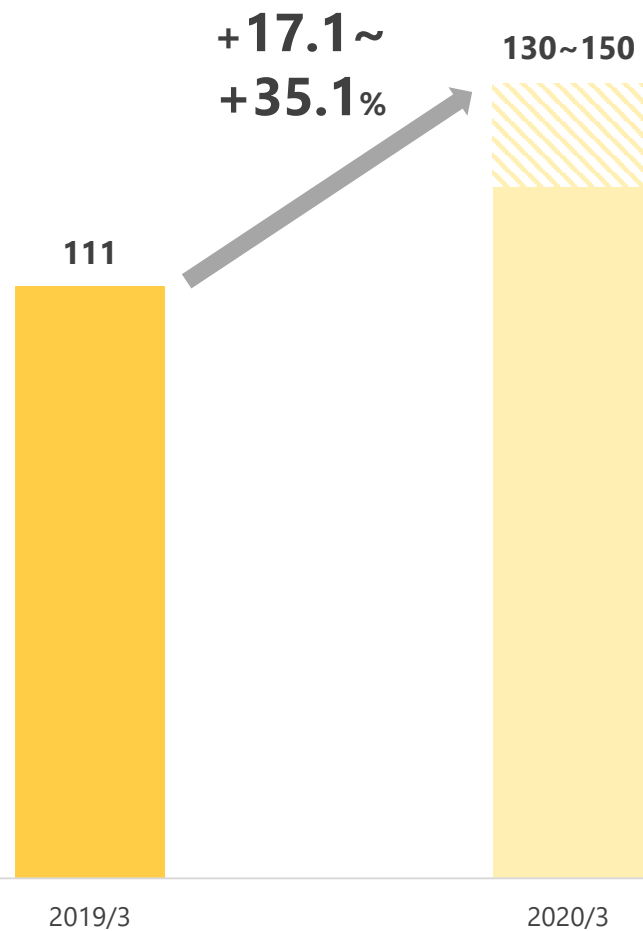


主要コストの見通し

人員計画は前回よりも増加。マーケティングは上期の効果を活かし、下期も継続して投資を計画

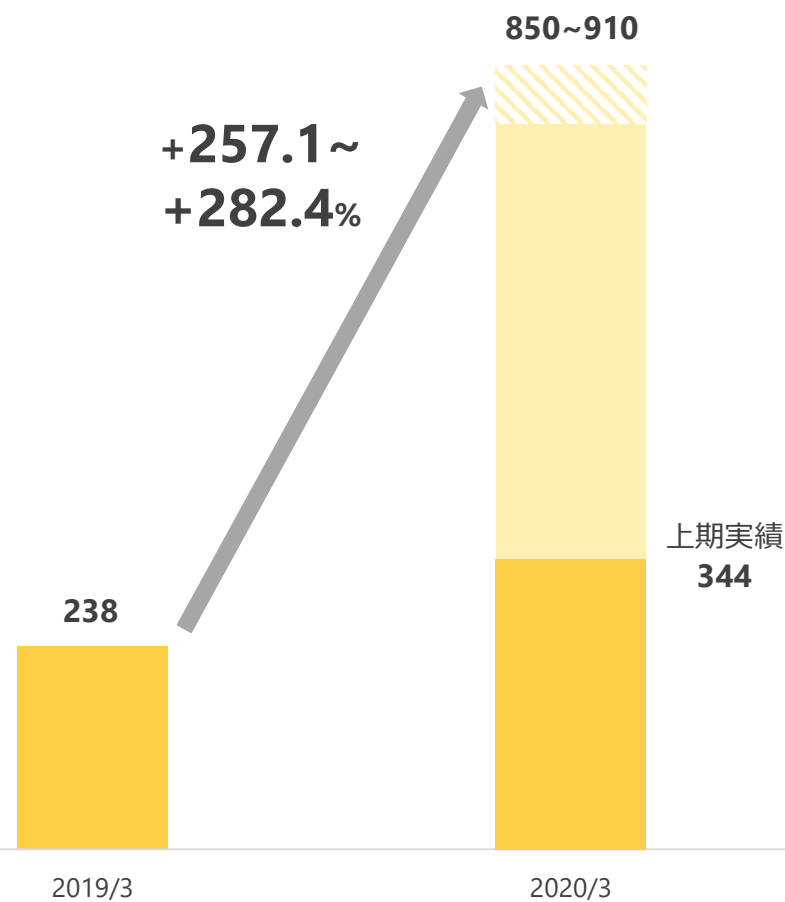
人員計画（正社員数）

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

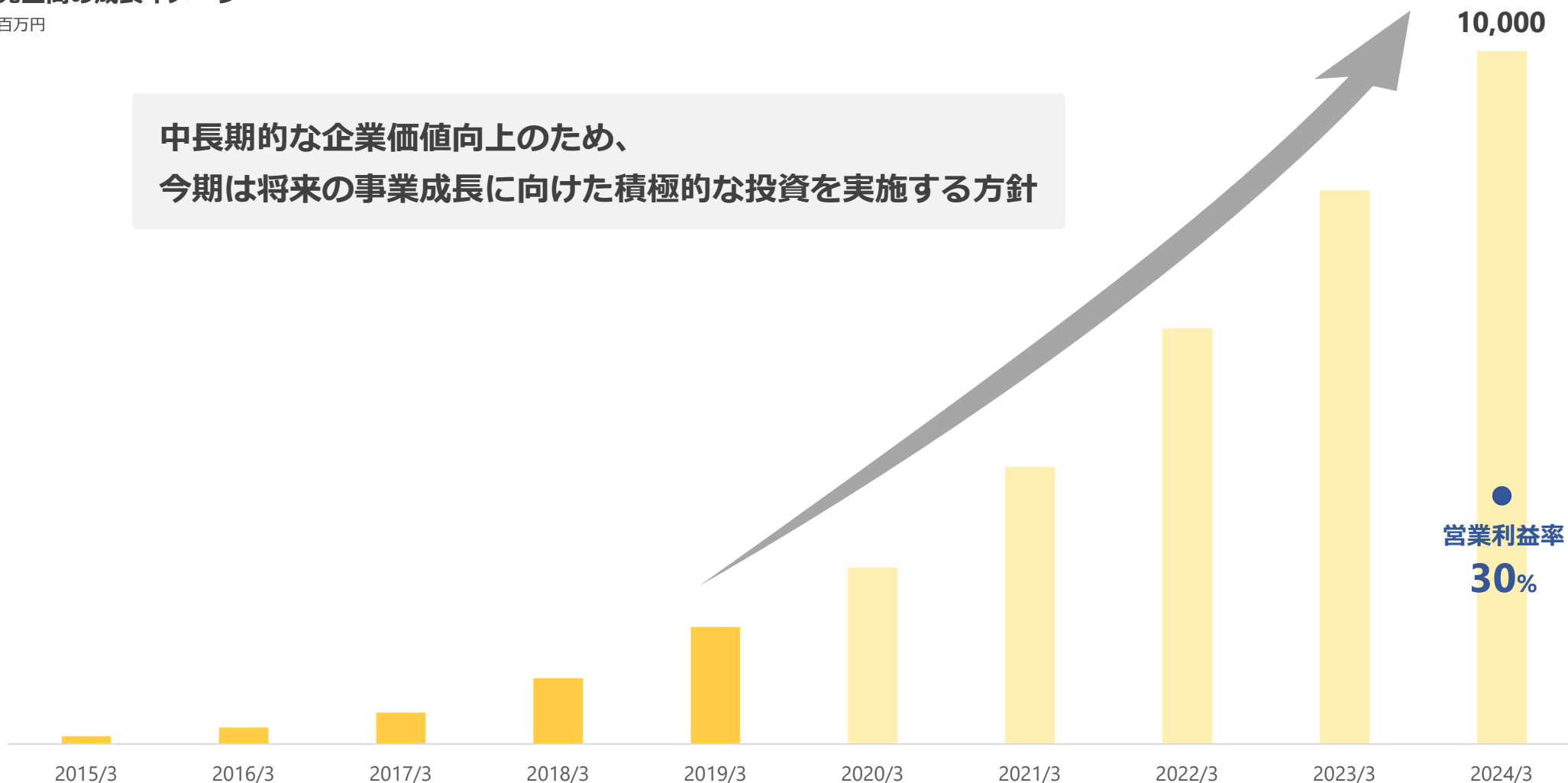
中期的な成長イメージ

中期成長のグランドデザインとして、2024/3期に売上高100億円・営業利益率30%を目指す

売上高の成長イメージ

百万円

中長期的な企業価値向上のため、
今期は将来の事業成長に向けた積極的な投資を実施する方針



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。