

**カオナビ**

**2022年3月期 第3四半期  
決算説明資料**

2022年2月10日

“はたらく”にテクノロジーを実装し  
個の力から社会の仕様を変える

# カオナビの世界観

業務や手続きの支援ではなく、個人のキャリアや働き方の多様化を支援するプロダクトを目指しています

## 個人のエンパワーメント



ひとの可能性を正しく理解できる世界をつくる

## 業務の効率化



煩雑な業務や手続きから解放される世界をつくる

# カスタマーサクセスの新たな取り組み

導入顧客のタレントマネジメントの成功確率をより高めるため、学習プログラムや顧客同士で活きた事例を学び合う場を体系的にリニューアル





# 1. 2022年3月期 第3四半期実績

2. 2022年3月期 業績見通し

3. “はたらく”の未来とカオナビ

4. 補足資料

# ハイライト

## 事業概況（第3四半期）

- 受注実績はストック・フローともに**好調**な結果  
ストックは、利用企業数・ARPUともに堅調に増加。解約率も低水準を維持  
フローは、第2四半期に続いて**過去最高**の受注金額を更新。有償サポートの提供件数と単価が増加
- 新規リード獲得や案件化については、引き続き**高水準**で推移
- スマホアプリへのワークフロー機能追加など、顧客体験価値の向上に向けたアップデートを複数リリース

## 業績進捗（第3四半期累計）

- 第3四半期までの実績などを踏まえて、**業績予想を修正**（詳細はP18を参照）

売上高	<b>3,230</b> 百万円 (YoY <b>+31.4</b> %)	修正計画進捗	<b>71.9</b> %
売上総利益	<b>2,358</b> 百万円 (YoY <b>+29.8</b> %)	修正計画進捗	<b>71.7</b> %
営業利益	<b>231</b> 百万円 (YoY <b>+123.8</b> %)	修正計画進捗	<b>157.3</b> %

# 業績サマリー

前年同期比+31.5%の増収。売上総利益も堅実に増加して、利益率は75%を超過

百万円	2021/3 3Q (前年同期)	2022/3 2Q (前四半期)	2022/3 3Q (当四半期)	前年同期比	前四半期比
売上高	883	1,061	<b>1,161</b>	<u>+31.5%</u>	+9.4%
売上総利益	635	770	<b>872</b>	+37.5%	+13.2%
利益率	71.9%	72.6%	<u>75.2%</u>	+3.3pt	+2.5pt
営業利益	-58	69	<b>133</b>	-	+93.2%
利益率	-	6.5%	<b>11.4%</b>	-	+5.0pt
経常利益	-60	67	<b>131</b>	-	+96.9%
当期純利益	-94	45	<b>89</b>	-	+99.9%

# 事業サマリー

ARR \*1

**4,488** 百万円  
(+37.5% YoY)

利用企業数 \*2

**2,348** 社  
(+19.5% YoY)

ARPU \*3

**159** 千円  
(+15.1% YoY)

解約率 \*4

**0.58** %

LTV/CAC \*5

**7.7** x

\*1：四半期末時点のMRR（Monthly Recurring Revenueの略で月額利用料の合計額）に12を乗じた金額

MRRは顧客契約プランの月額利用料に対して、新収益認識基準や無料期間の按分等を考慮しない管理会計上の数値

\*2：四半期末時点のカオナビを導入している企業や団体等の数

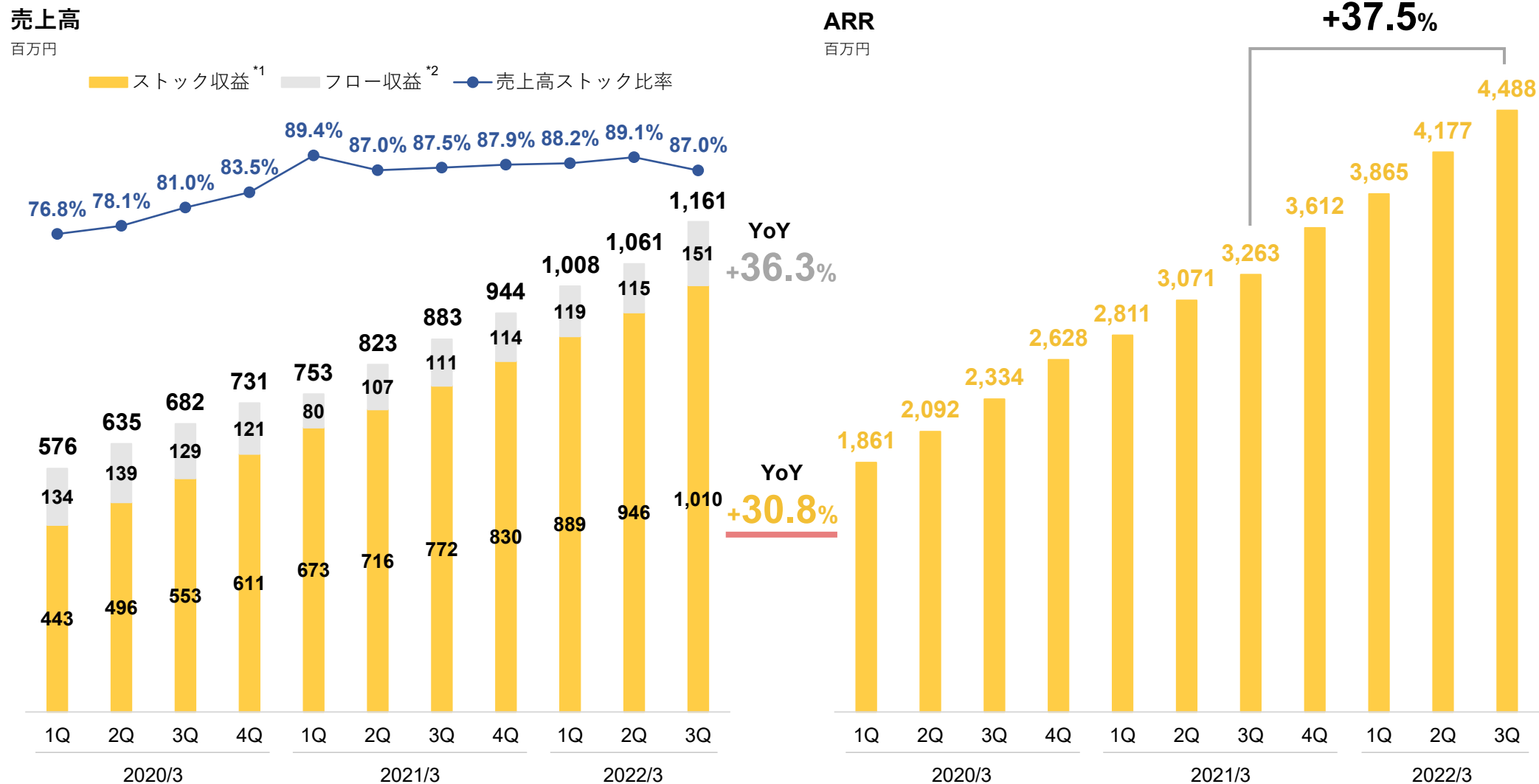
\*3：Average Revenue Per Userの略で、四半期末時点のMRRを利用企業数で除した金額

\*4：MRR解約率の直近12ヶ月平均

\*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）の比率の直近12ヶ月平均

# 売上高・ARRの推移

ストック収益は前年同期比+30.8%の増収。ARRも堅調な成長を継続



\*1: カオナビの月額利用料から計上される売上高  
\*2: 初期費用、有償サポート等から計上される売上高

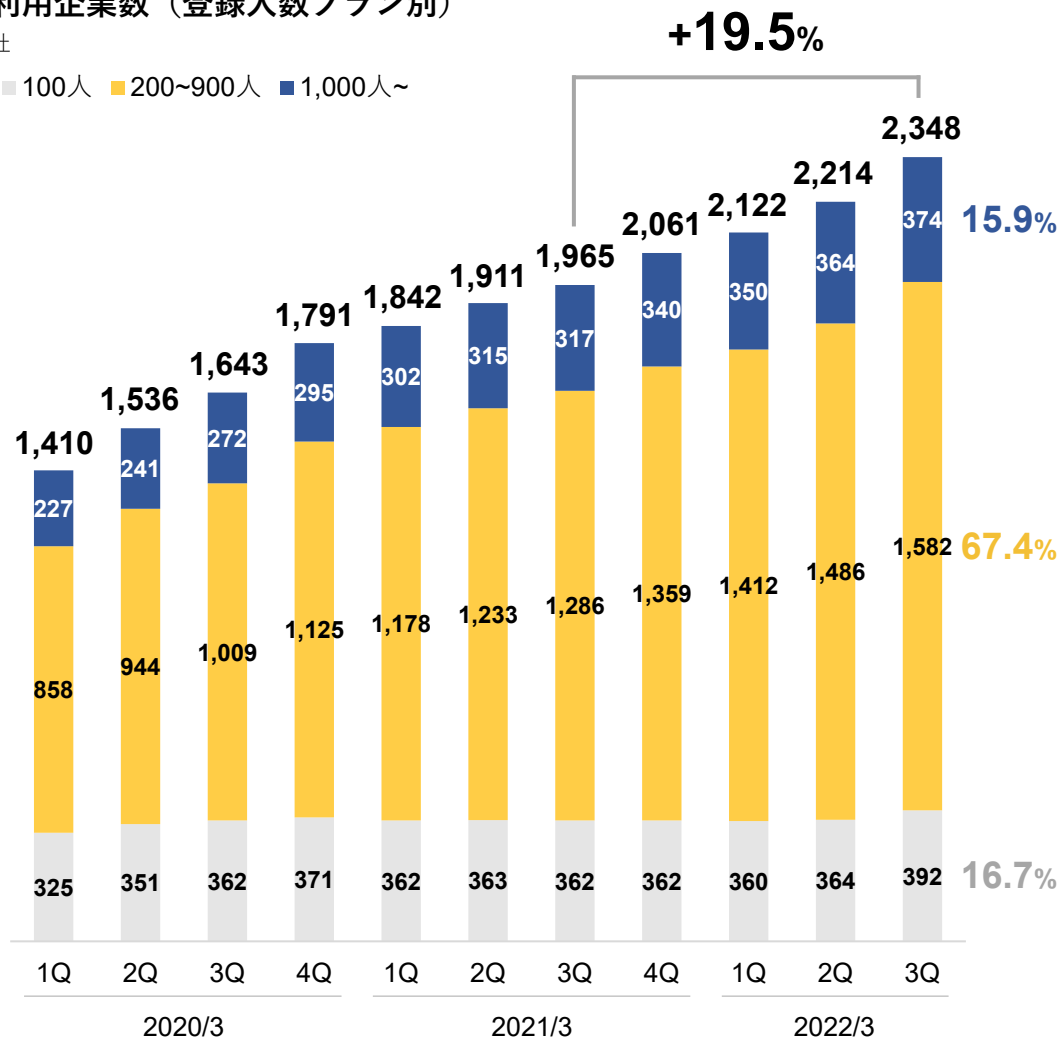
# 利用企業数・ARPUの推移

利用企業数とARPUは前年同期比でそれぞれ+19.5%、+15.1%と堅調に増加

利用企業数（登録人数プラン別）

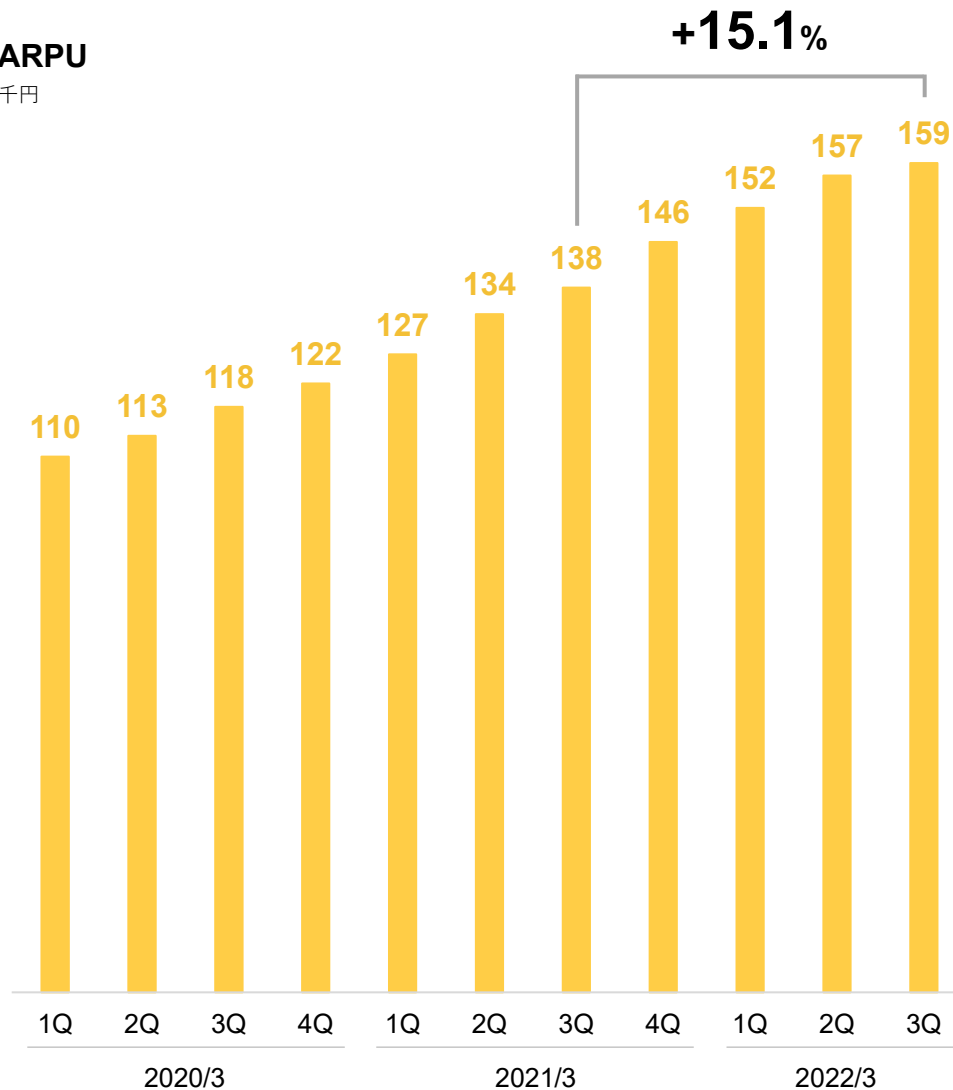
社

■ 100人 ■ 200~900人 ■ 1,000人~



ARPU

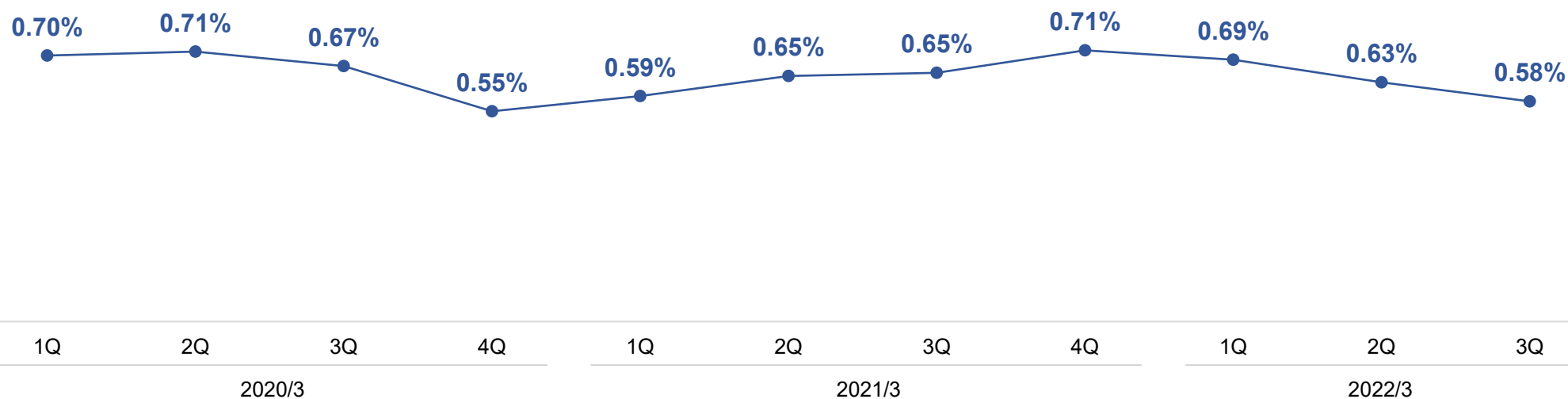
千円



# 解約率の推移

解約率は前四半期から0.05ポイント改善し、低い水準を維持

MRR解約率\*1の直近12ヶ月平均



\*1: MRR解約率 = 当月の解約により減少したMRR ÷ 前月末のMRR

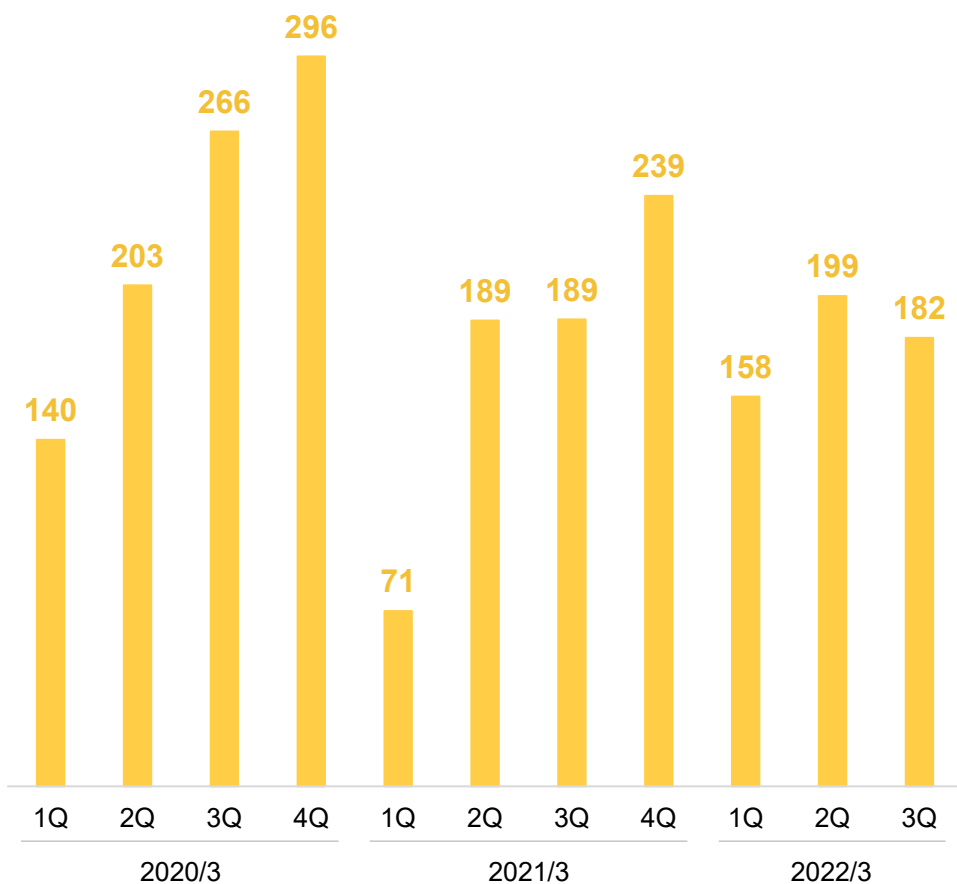


# ユニットエコノミクスの推移

投資判断に資する情報を提供するため、今後は直近12ヶ月平均のLTV/CACに開示を変更

## マーケティング関連費用\*1

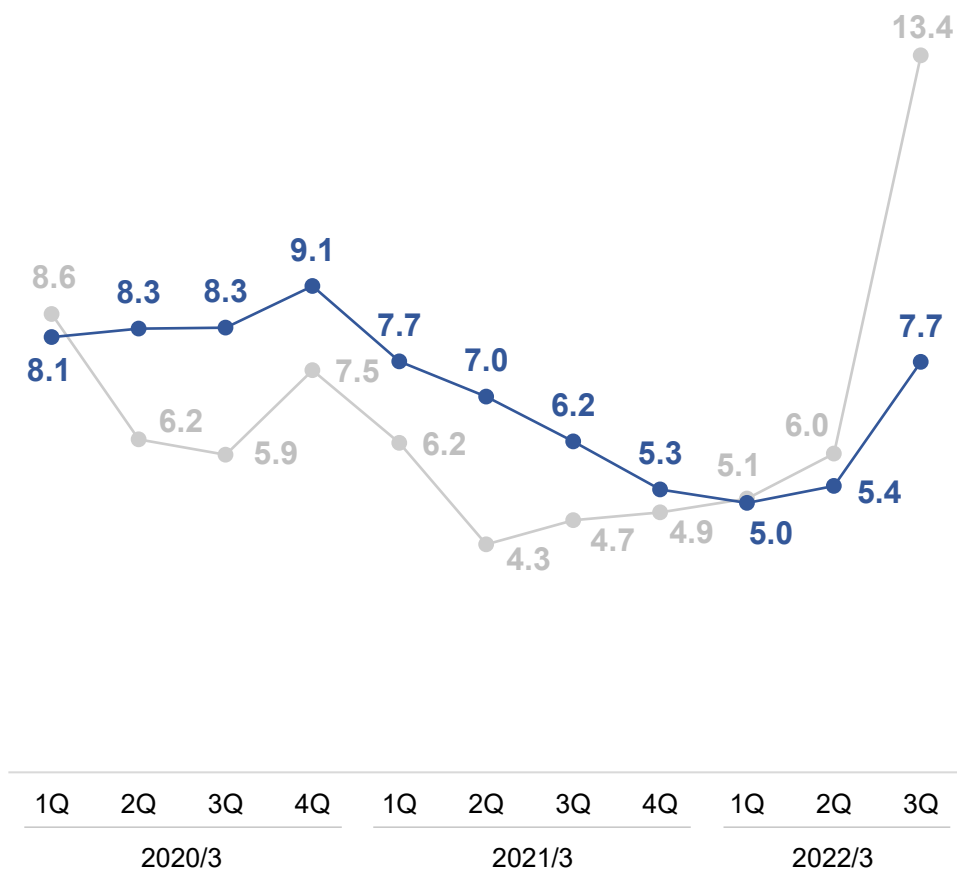
百万円



## LTV/CAC

X

● (参考) 四半期ベース\*2 ● 直近12ヶ月平均\*3



\*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:  $LTV = (\text{ARPUの四半期平均値} \div \text{MRR解約率の四半期平均値}) \times \text{四半期における売上総利益率}$

$CAC = \text{四半期における販売} \cdot \text{マーケティング費用 (営業} \cdot \text{マーケティング} \cdot \text{カスタマーサクセス等に係る人件費、マーケティング関連費用、家賃、システム利用料など)} \div \text{四半期における新規獲得顧客数}$

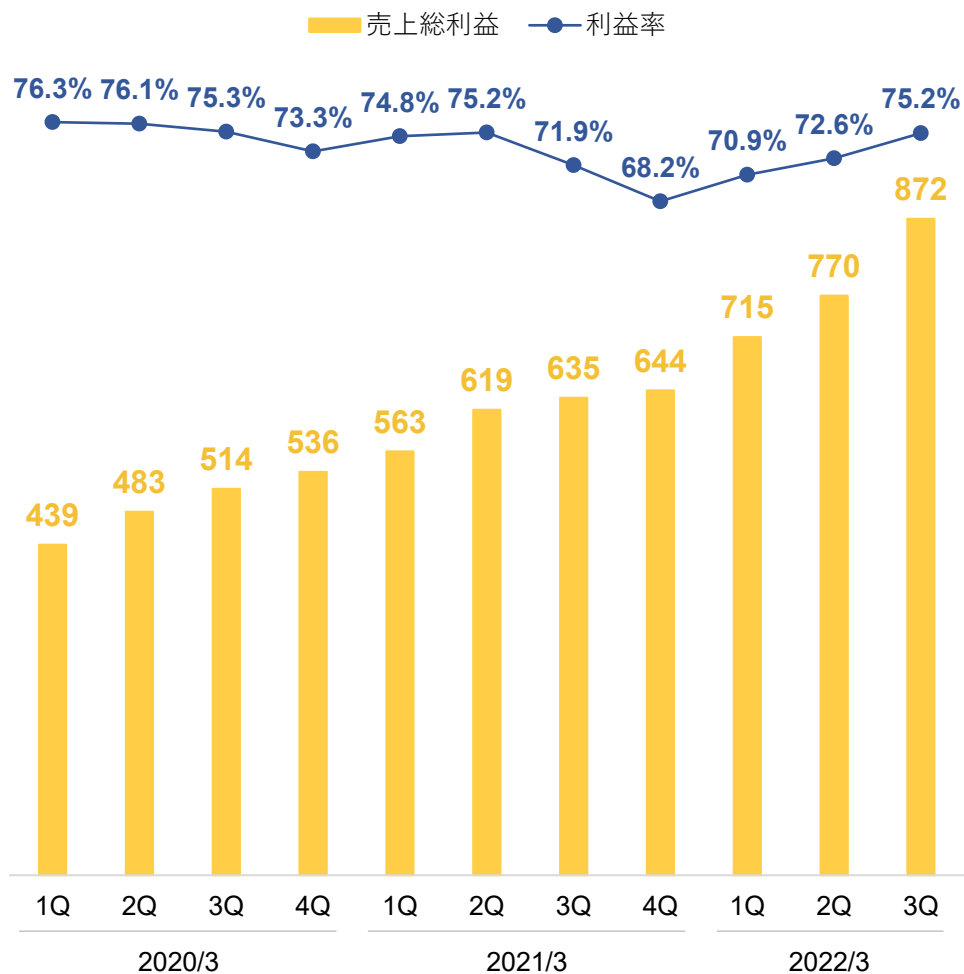
\*3: 月次のLTV/CACの直近12ヶ月平均

# 売上総利益・売上原価の推移

収益力の源泉である売上総利益は堅実に増加

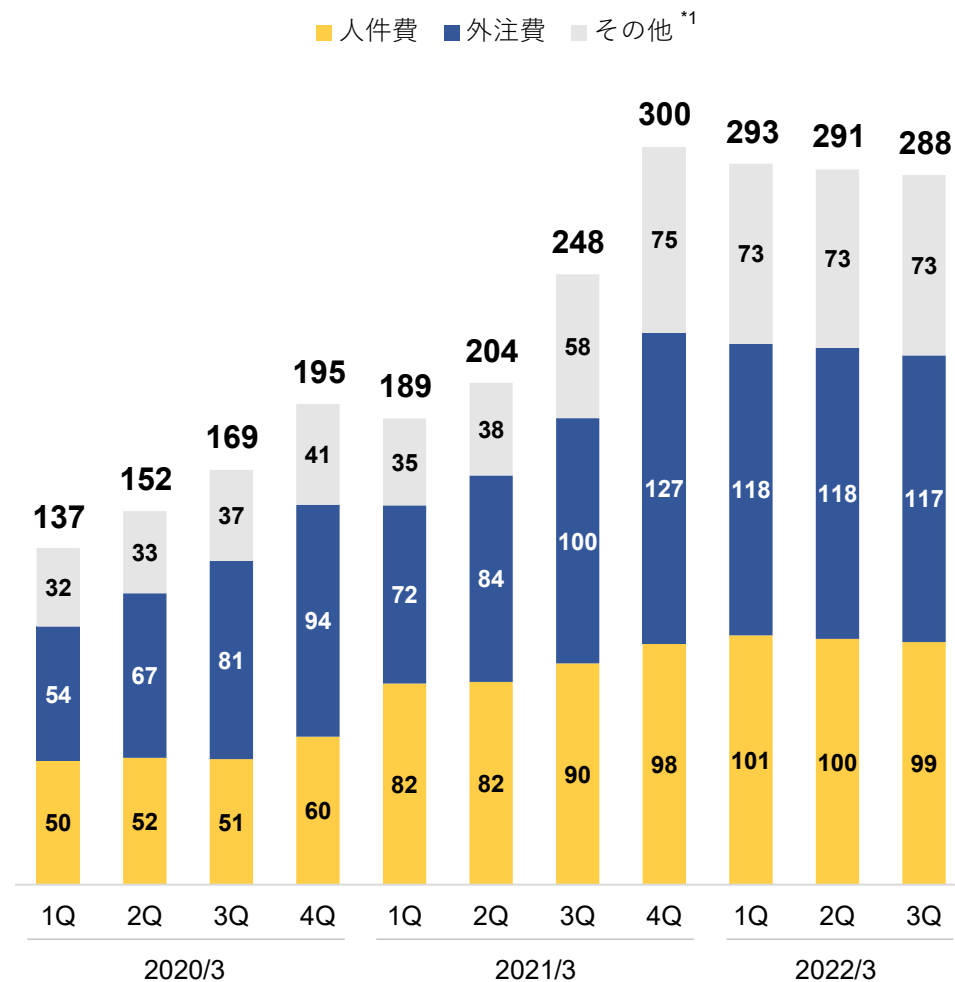
## 売上総利益

百万円



## 売上原価

百万円



\*1: 当四半期における「その他」の主な内訳は、地代家賃34百万円、サーバー費30百万円などとなっております

# 営業利益・販売費及び一般管理費の推移

売上総利益の成長に伴い、営業利益を生み出す収益力も向上

## 営業利益

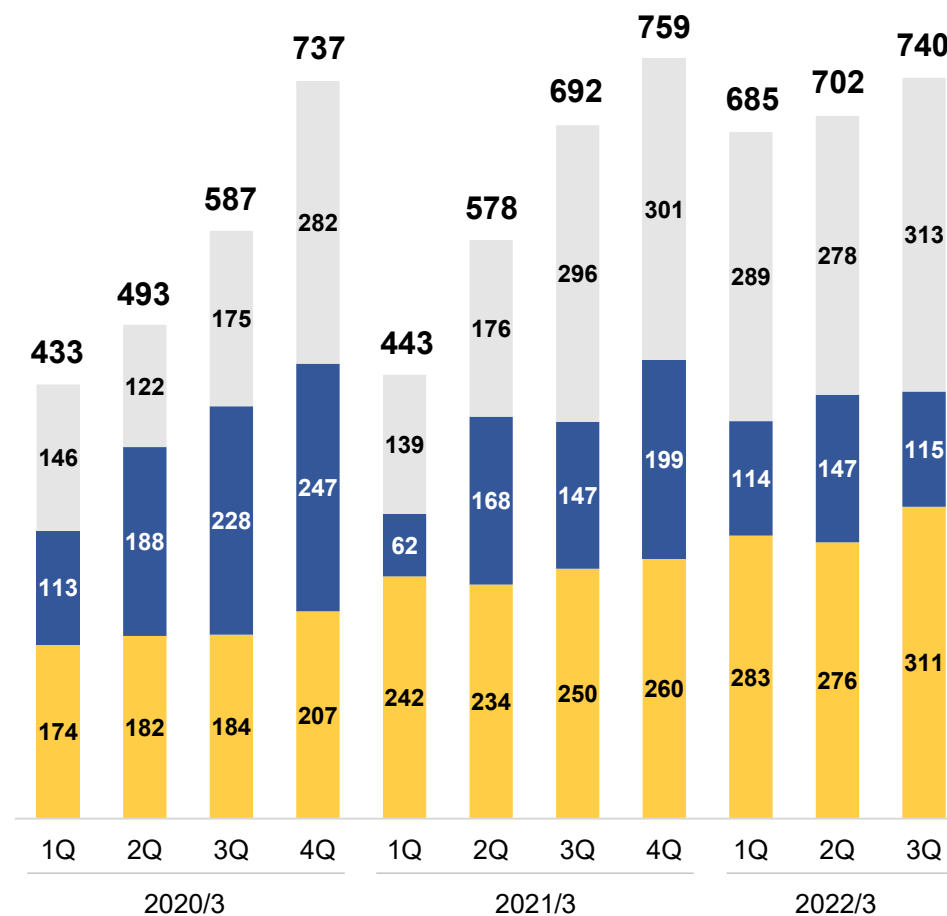
百万円



## 販管費

百万円

■ 人件費 ■ 広告宣伝費 ■ その他<sup>\*1</sup>



\*1：当四半期における「その他」の主な内訳は、地代家賃60百万円、業務委託費65百万円、販売促進費56百万円、採用費37百万円などとなっております

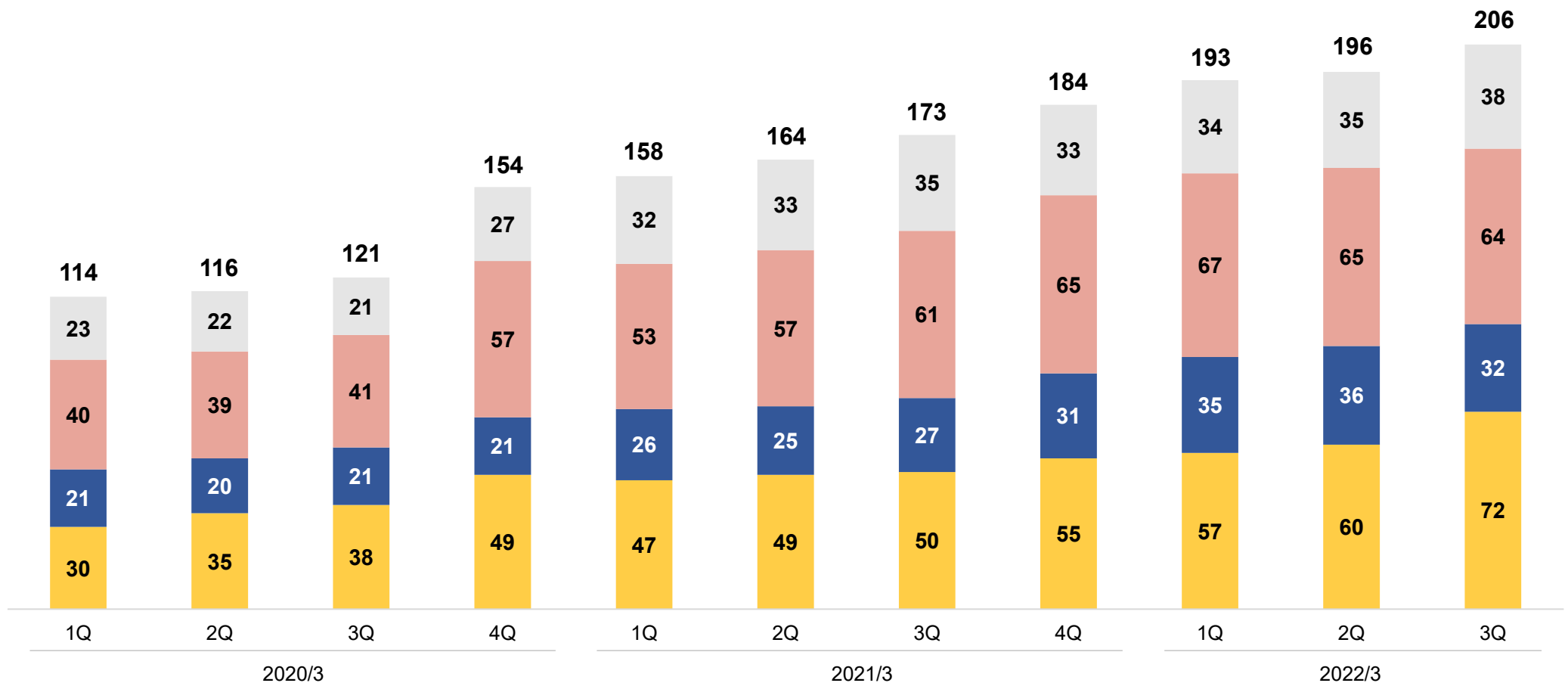
# 従業員数の推移

採用の進捗は想定より遅れていたものの、4Qでの採用増加に伴い計画を若干上回って着地する見通し

## 従業員数\*1

名

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



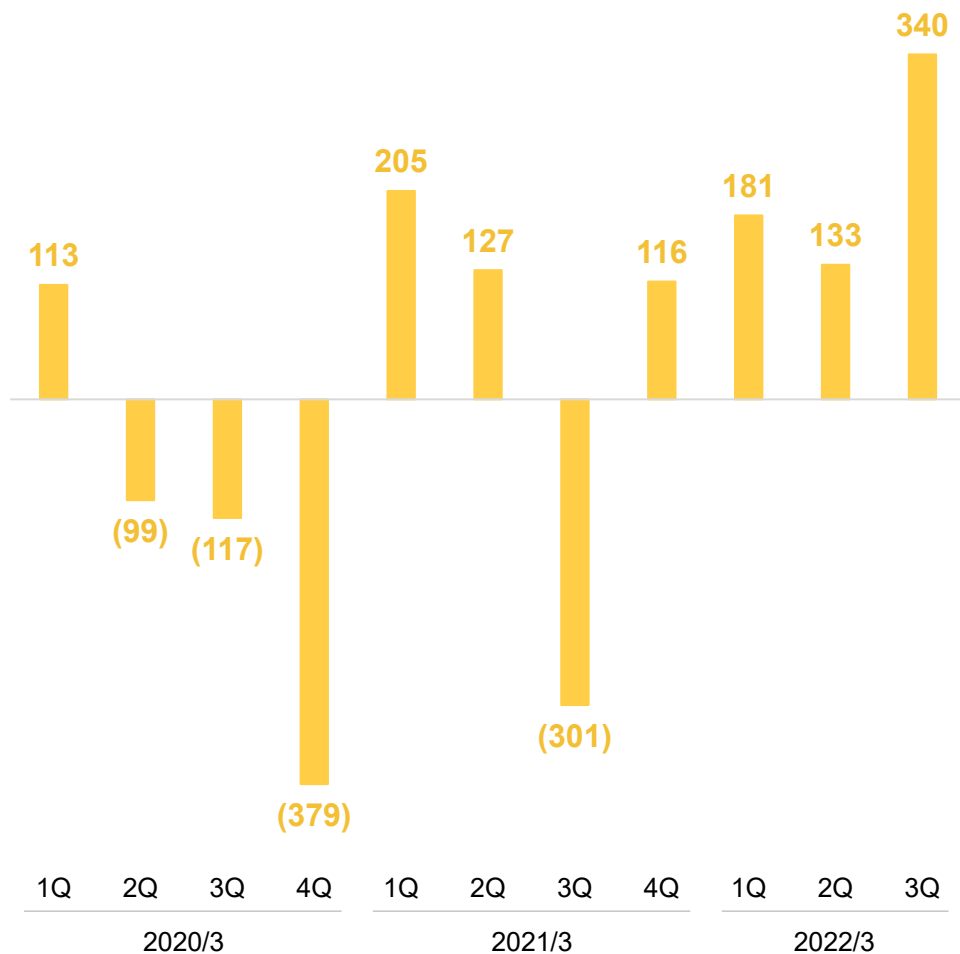
\*1: 正社員の期末人員

# 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、資金創出力は着実に向上

## FCF

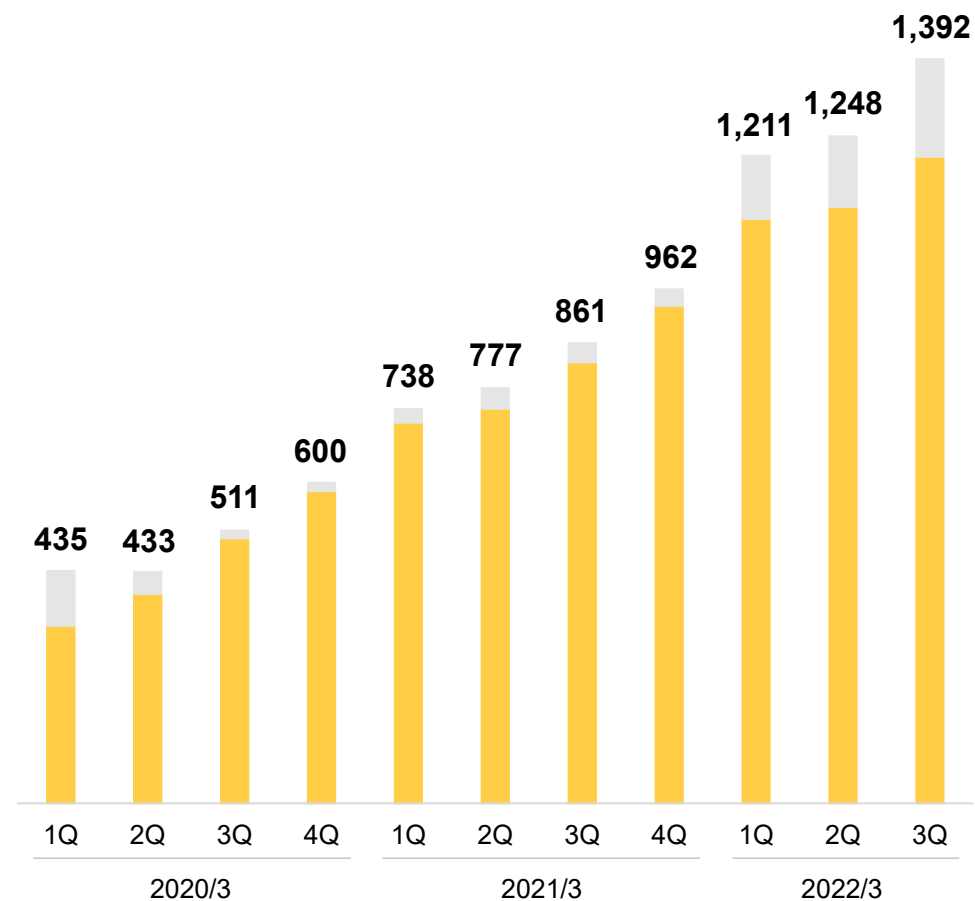
百万円



## 前受収益

百万円

■ ストック収益 ■ フロー収益



1. 2022年3月期 第3四半期実績

## 2. 2022年3月期 業績見通し

3. “はたらく”の未来とカオナビ

4. 補足資料

# 2022年3月期の業績予想

ストック収益はKPIの堅調な推移を受けて上方修正。一方で、フロー収益は当初の予想を下回る見通し  
各段階利益は直近までの実績を受けて上方修正するものの、事業環境の好転を踏まえたマーケティング投資の  
拡大等により、4Qは大幅な営業費用の増加を計画

百万円	2021/3期 (実績)	2022/3期 <sup>*1</sup> (旧業績予想)	2022/3期 (新業績予想)	前期比	2022/3 1-3Q <sup>*2</sup> (実績)	進捗率
売上高	3,402	4,540	<b>4,490</b>	+32.0%	<b>3,230</b>	71.9%
ストック収益	2,991	3,840	<b>3,930</b>	+31.4%	<b>2,845</b>	72.4%
フロー収益	411	700	<b>560</b>	+36.3%	<b>385</b>	68.8%
売上総利益	2,461	3,280	<b>3,287</b>	+33.6%	<b>2,358</b>	71.7%
利益率	72.3%	72.2%	<b>73.2%</b>	+0.9pt	<b>73.0%</b>	-
営業利益	-11	100	<b>147</b>	-	<b>231</b>	157.3%
利益率	-	2.2%	<b>3.3%</b>	-	<b>7.2%</b>	-
経常利益	-16	93	<b>136</b>	-	<b>226</b>	166.1%
当期純利益	-131	26	<b>69</b>	-	<b>152</b>	220.3%

\*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3,253百万円（ストック収益2,888百万円、フロー収益365百万円）となっております

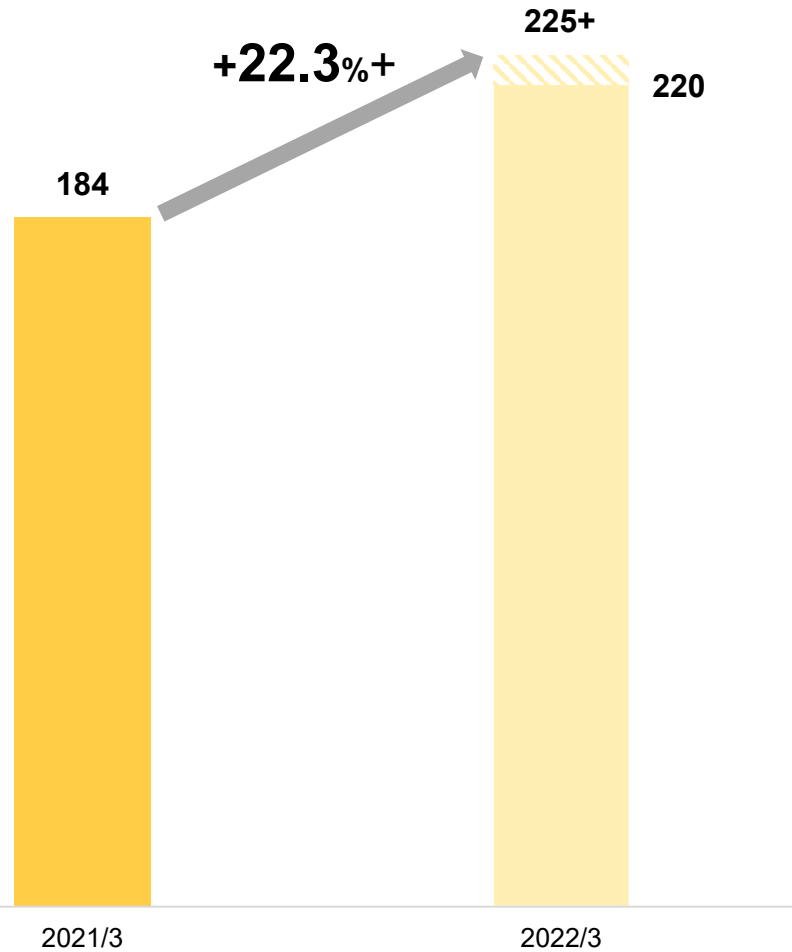


# 主要コストの前提

人員計画は微増。マーケティング関連費用も期初計画から増額（+115百万円）

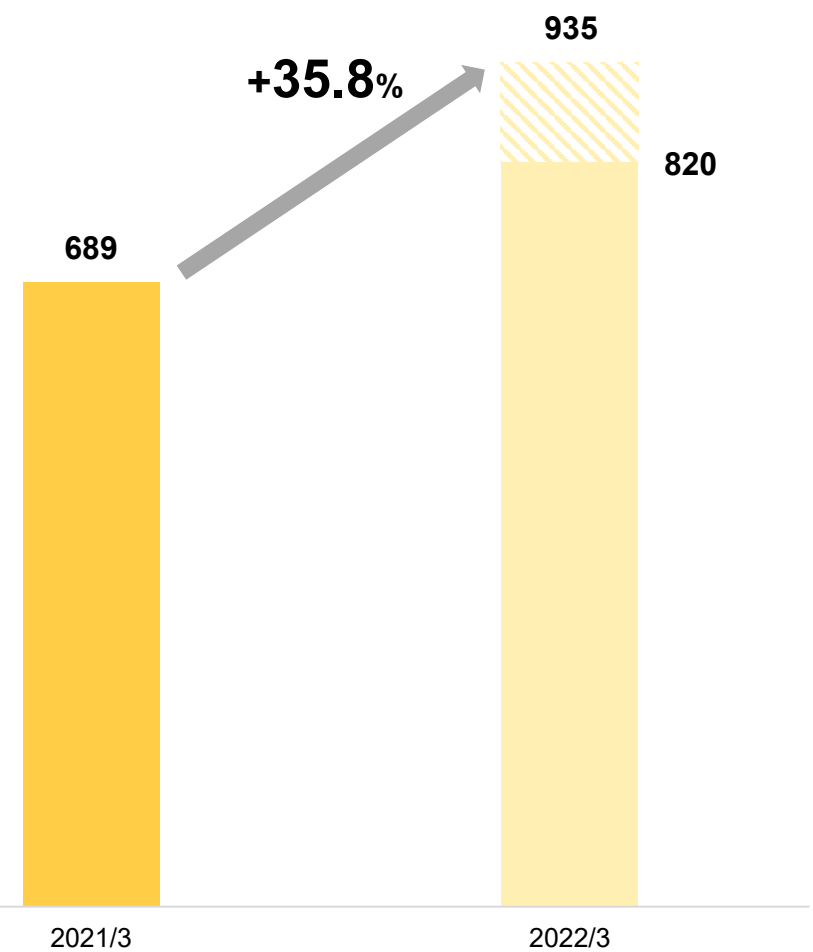
人員計画（従業員数）

名



マーケティング関連費用計画

百万円



1. 2022年3月期 第3四半期実績

2. 2022年3月期 業績見通し

**3. “はたらく”の未来とカオナビ**

4. 補足資料

# 人材情報の管理と働き方の変遷－過去

1980

1990

2000

2010

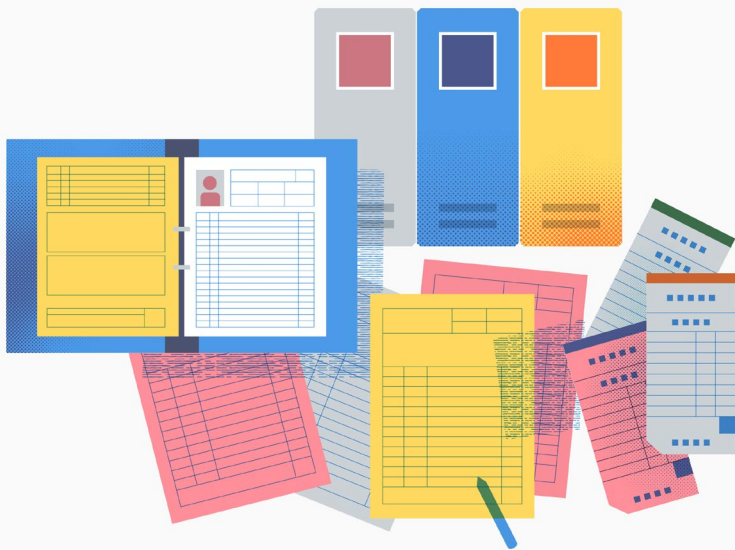
2020

2030

自分の情報は会社が管理

自分の情報は自分で管理

Paper



人材情報を会社が紙で管理



単純作業の分担

# 人材情報の管理と働き方の変遷－過去

1980

1990

2000

2010

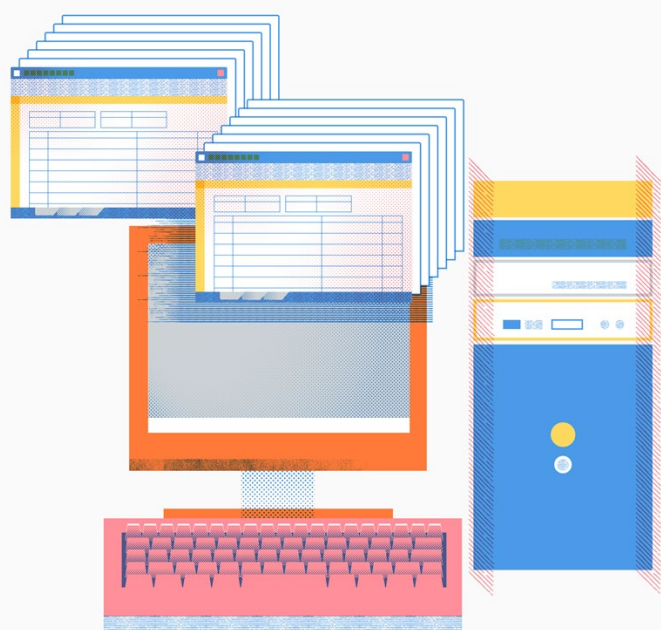
2020

2030

自分の情報は会社が管理

自分の情報は自分で管理

Data



人材情報を会社がデータで管理



PCを使って一人で全部をこなす

# 人材情報の管理と働き方の変遷－現在

1980

1990

2000

2010

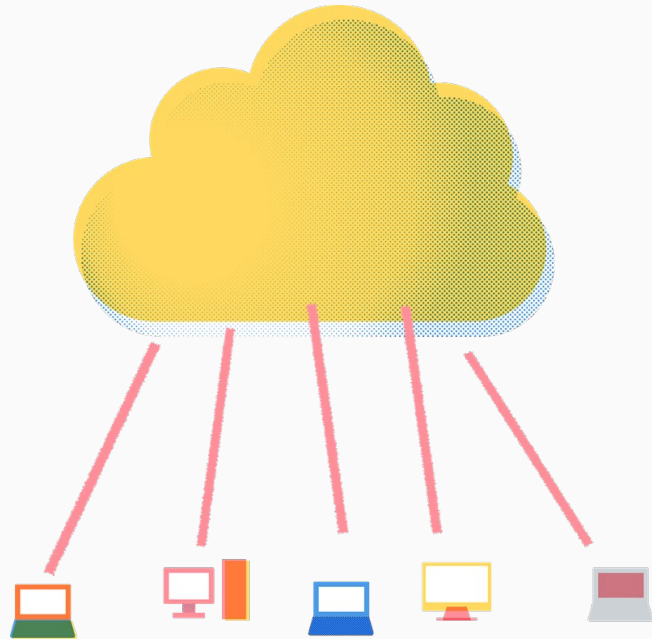
2020

2030

自分の情報は会社が管理

自分の情報は自分で管理

## Cloud



人材情報を会社がクラウド上で管理



人材情報の活用

→ 得意分野を活かしてチームで働く

# 人材情報の管理と働き方の変遷－未来

1980

1990

2000

2010

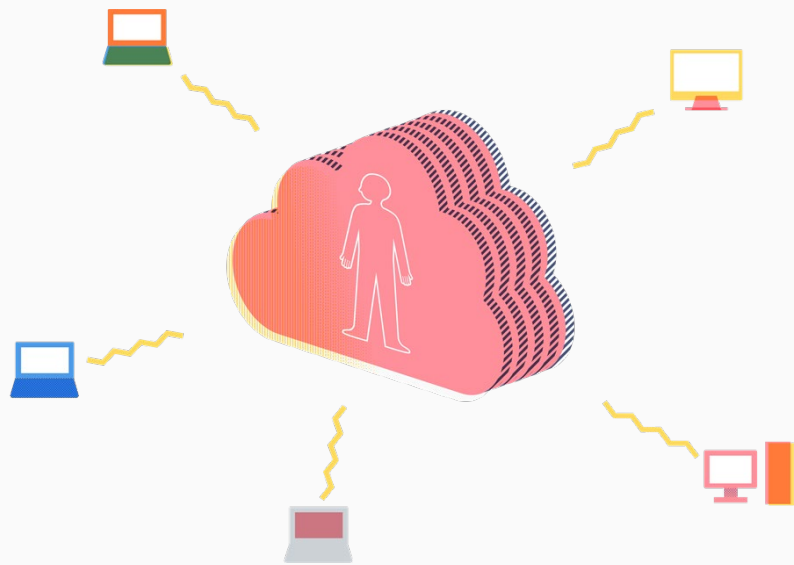
2020

2030

自分の情報は会社が管理

自分の情報は自分で管理

## Portable



個人が管理する情報に複数の組織がアクセス



スキルや才能を活かして様々な組織で働く



# 新しい時代のプロダクト



自分の個性や才能を持ち運ぶ  
“はたらく”ためのパスポート





# プロダクトの個性




カオナビは「三国志のゲームのように人材管理ができれば」という発想から生まれました。


このゲームの要素を思考のベースに取り入れるマインドは、私たちの原点であり、圧倒的な**個性**です。

所属  Hornburg castle

城主  Rohan  
Erkenbrand




LV 48  
HP 520/765  
MP 39/39




兵数  2180 / 2300

資産  580 / 580

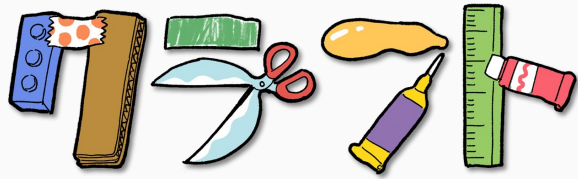
◀ 騎兵	28 / 32	防衛力	A	兵糧収入	2340	製造	42
楯兵	73 / 75	兵装・兵器	B	農地	9000	治療	61
弓兵	72 / 80	馬	..... 40	生産性	35	修繕	34
歩兵	181 / 196	大砲	..... 1	肥沃度	59		
衛生兵	24 / 24	投石器	..... 5	治水	32		

人口 15130

 農民	6700	 職人	1200
 商人	3200	 傭兵	4030

加入者  Jeanne D  Napoleon B  Johan G

# プロダクトづくりで大切にしていること

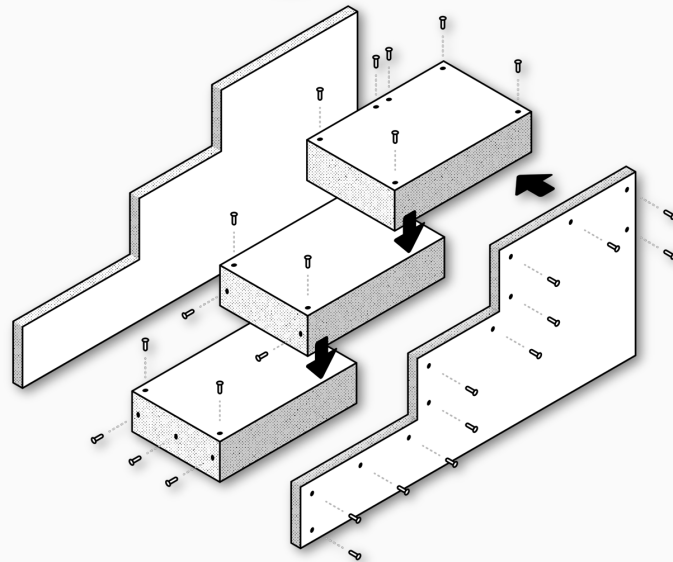


## 柔軟性に富んだシステム

ユーザーの使い方をサービス側がコントロールするのではなく、ニーズに応えられる汎用性を持つ。

ユーザーの創造力を誘発・促進し、それを受け止められるサービスを目指しています。

## ユニバーサルデザイン

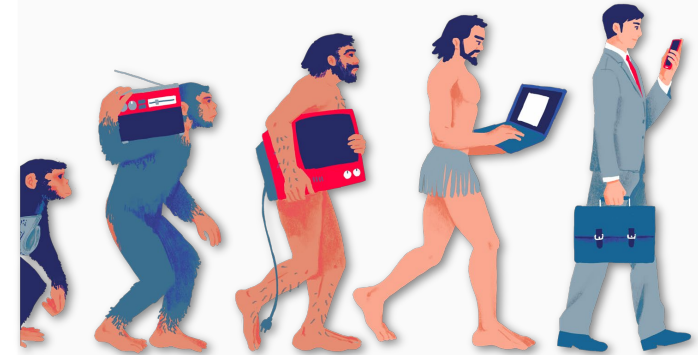


## 誰もが操作で迷わない

マニュアルを読まなくても、最初にまずは触ってみて、使い方や活用の仕方がわかる。

それほどに誰にとってもやさしく理解しやすい設計にすることを目指しています。

## TECH TREND



## トレンドを理解する

時代の変化によってユーザーの生活に密着しているテクノロジーは変化していきます。

未来の生活で使われるプロダクトを作るために、テクノロジーのトレンドを理解し、活用します。

1. 2022年3月期 第3四半期実績

2. 2022年3月期 業績見通し

3. “はたらく”の未来とカオナビ

**4. 補足資料**

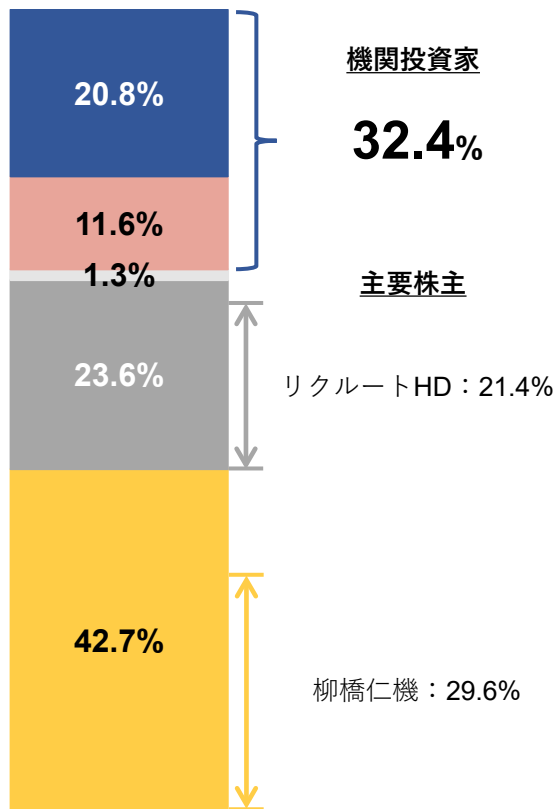
# 会社概要

- 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 : 196名（2021年9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）

# 株主構成 (2021年9月末)

株主の所有者別状況

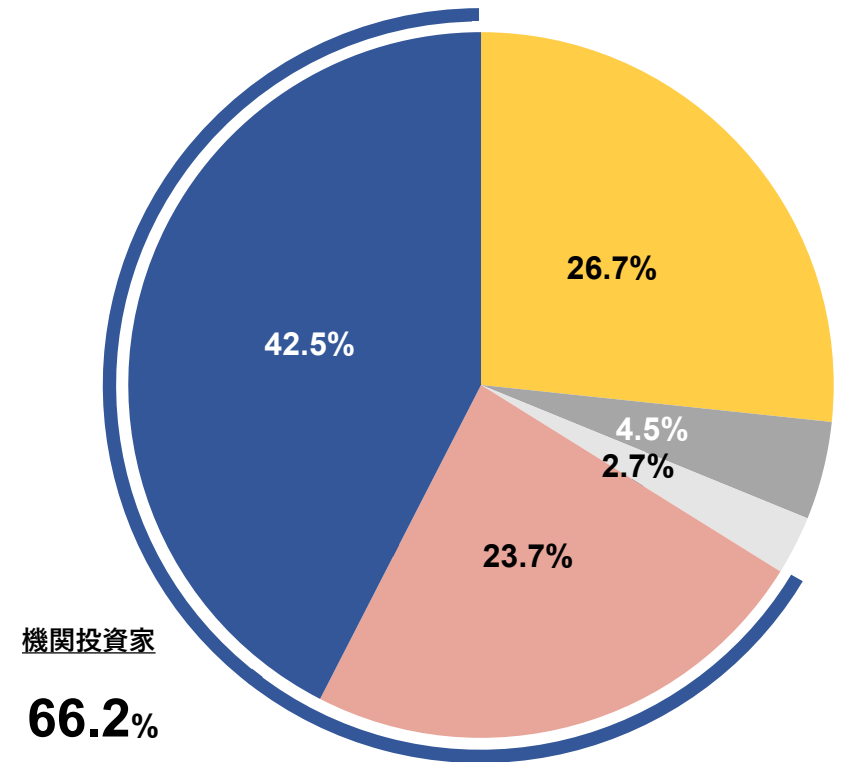
■ 個人その他 ■ その他の法人 ■ 金融商品取引業者 ■ 金融機関 ■ 外国法人等



2021/9

主要株主を除く所有者別状況

■ 個人その他 ■ その他の法人 ■ 金融商品取引業者 ■ 金融機関 ■ 外国法人等

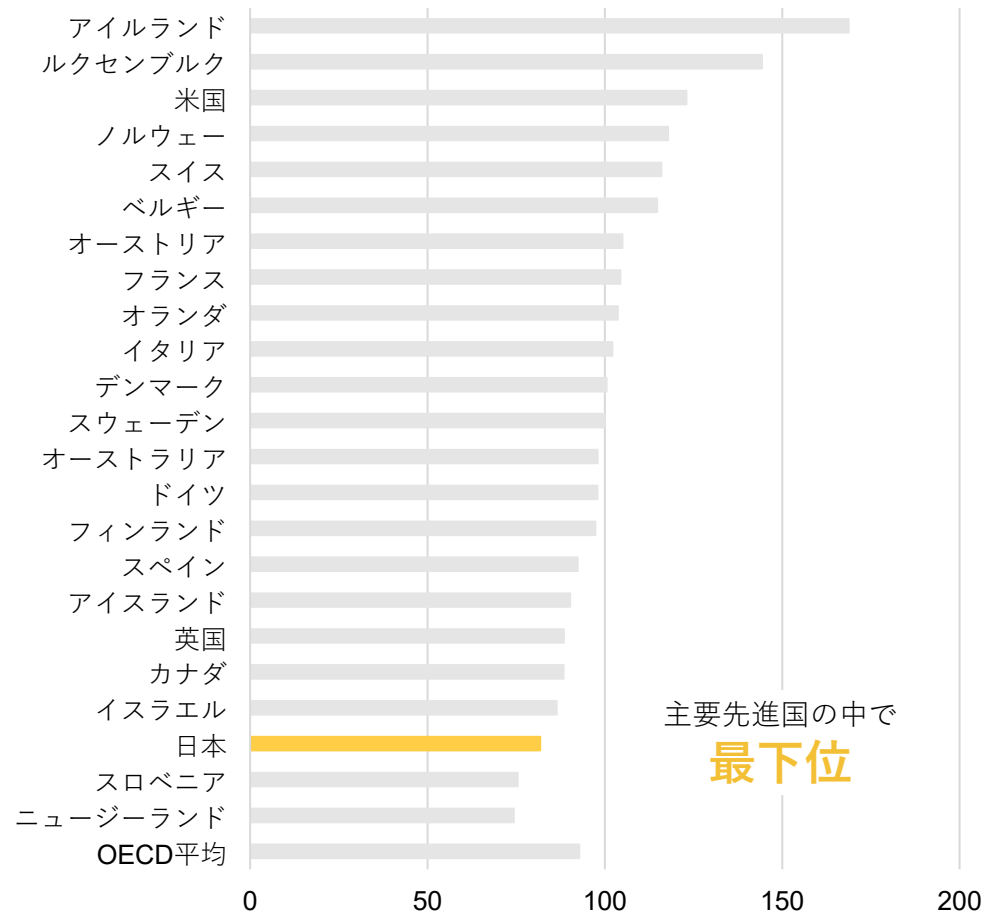


# 日本社会が抱える労働問題

生産年齢人口の減少を見据え、労働生産性の向上や多様な働き方の促進などが喫緊の課題

## OECD加盟諸国の労働生産性（2016年、就業者1人あたり）

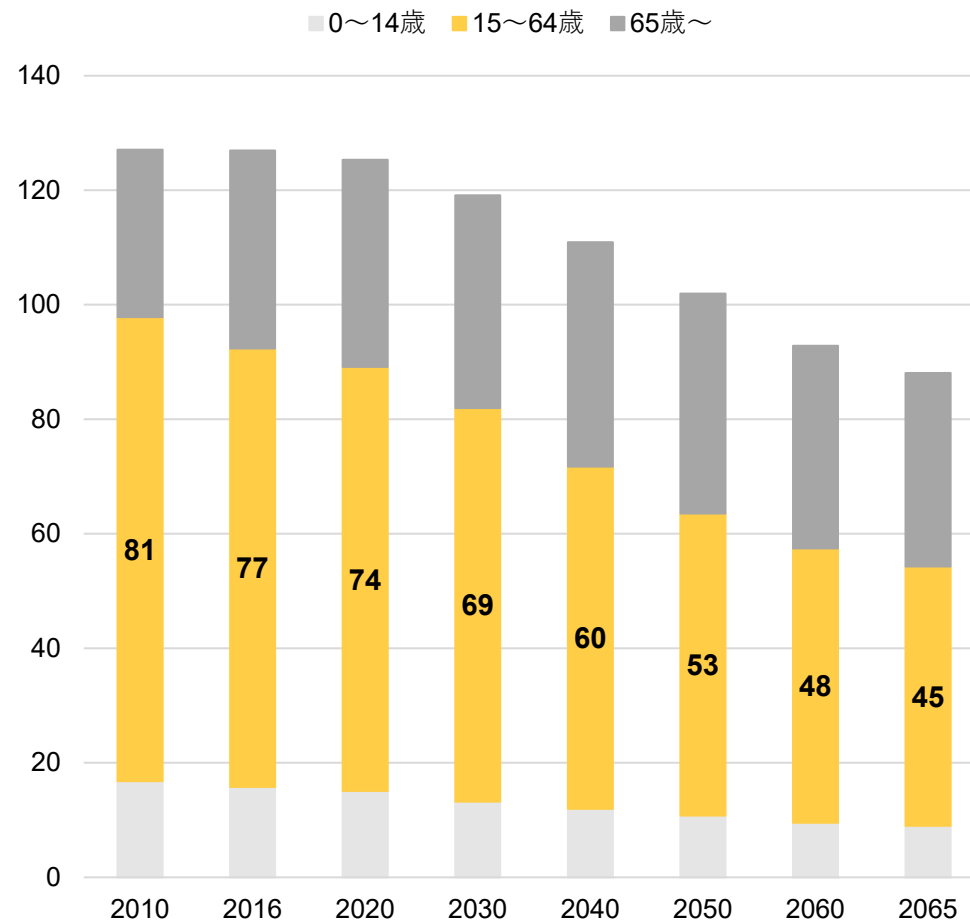
購買力平価換算1,000USD



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

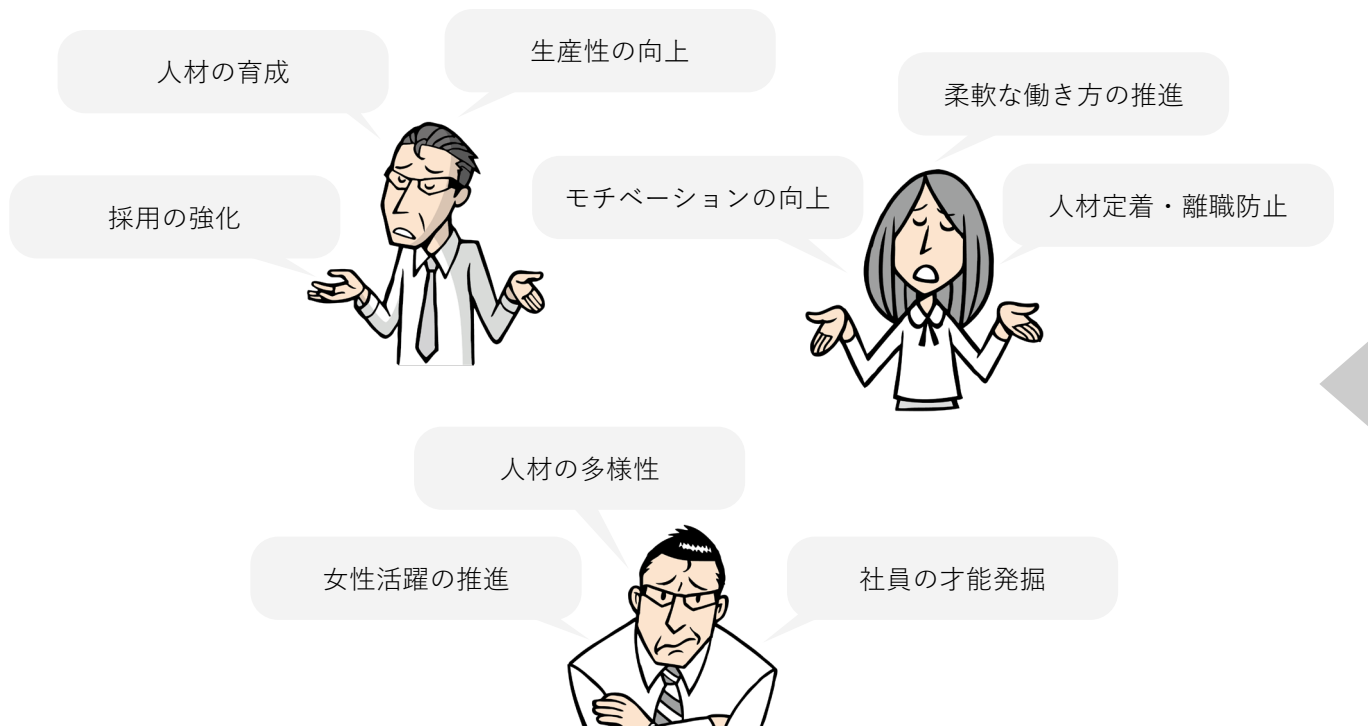
百万人



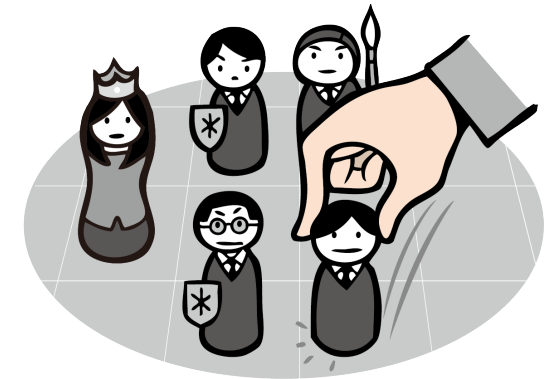
出所：内閣府「平成29年版高齢社会白書」

# 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課題の解決に向けて、タレントマネジメントへの注目が集まる



## タレントマネジメント



従業員が持つ能力やスキルなどの情報を、採用や配置、育成等に活用することで、従業員と組織のパフォーマンスの最大化を目指す



# タレントマネジメントシステムとは…

人材情報を一元化し、人事や経営の課題を解決するシステム

人材情報の  
一元化・見える化



人事業務の効率化



経営の意思決定支援



評価運用の効率化



採用ミスマッチ分析  
ハイパーフォーマー分析



人材配置  
要員シミュレーション



スキル管理  
人材育成



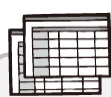
モチベーション分析  
離職分析



各種サーベイ  
エンゲージメント向上



紙の情報



エクセルのデータ



属人的な情報



他システムのデータ

# カオナビの強み

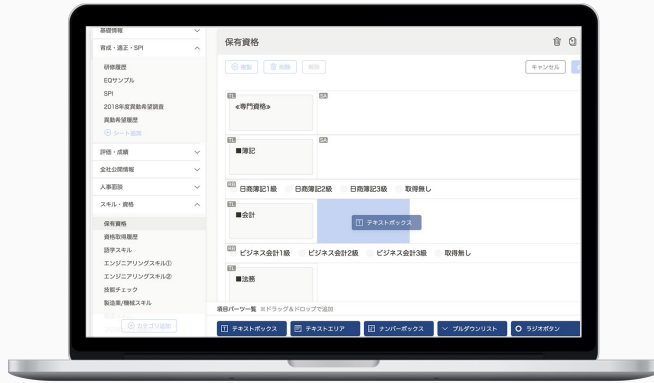
正解のないタレントマネジメントへの取り組みに対して、システムとサポートの両輪を提供



# 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



**サポート** カオナビに蓄積されたノウハウを、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



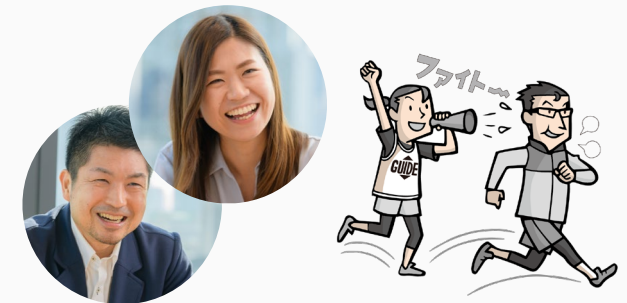
ユーザーがユーザーから直接学べる場

## 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

# 料金体系

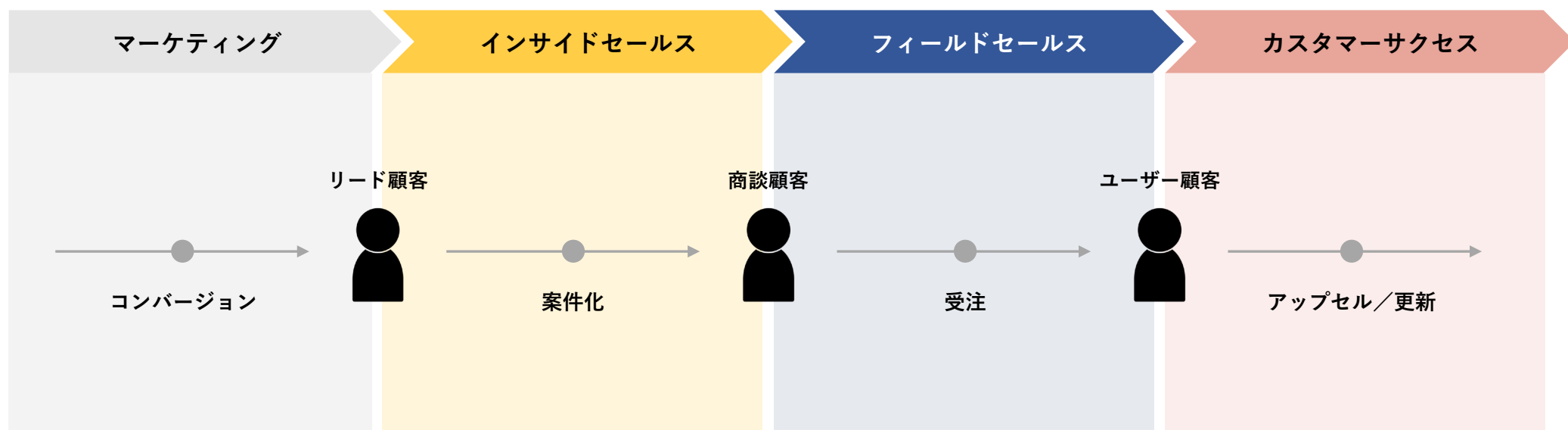
「登録人数」と「利用機能」に応じた料金体系

	<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	✓	✓	✓

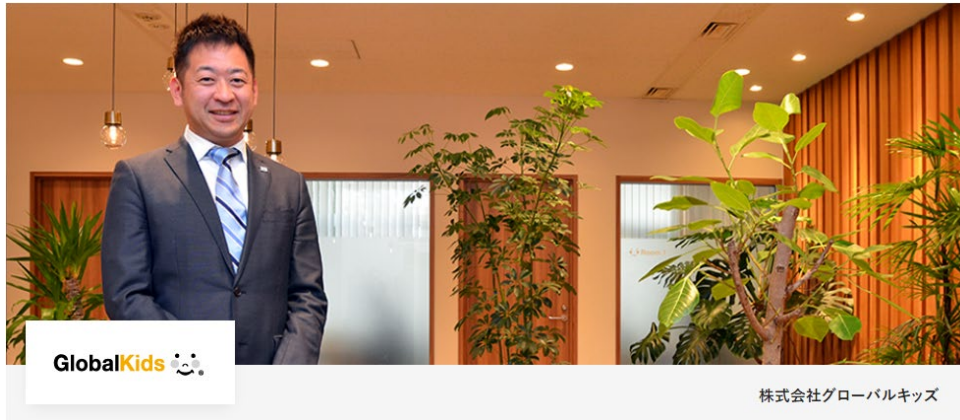
\*1：自社サービスのパルスサーベイや申請ワークフローの他、外部連携サービスとして株式会社リクルートマネジメントソリューションズが提供する適正検査（SPI3）などがあります

# 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の最大化を目指します



# 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



イノチオホールディングス株式会社



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

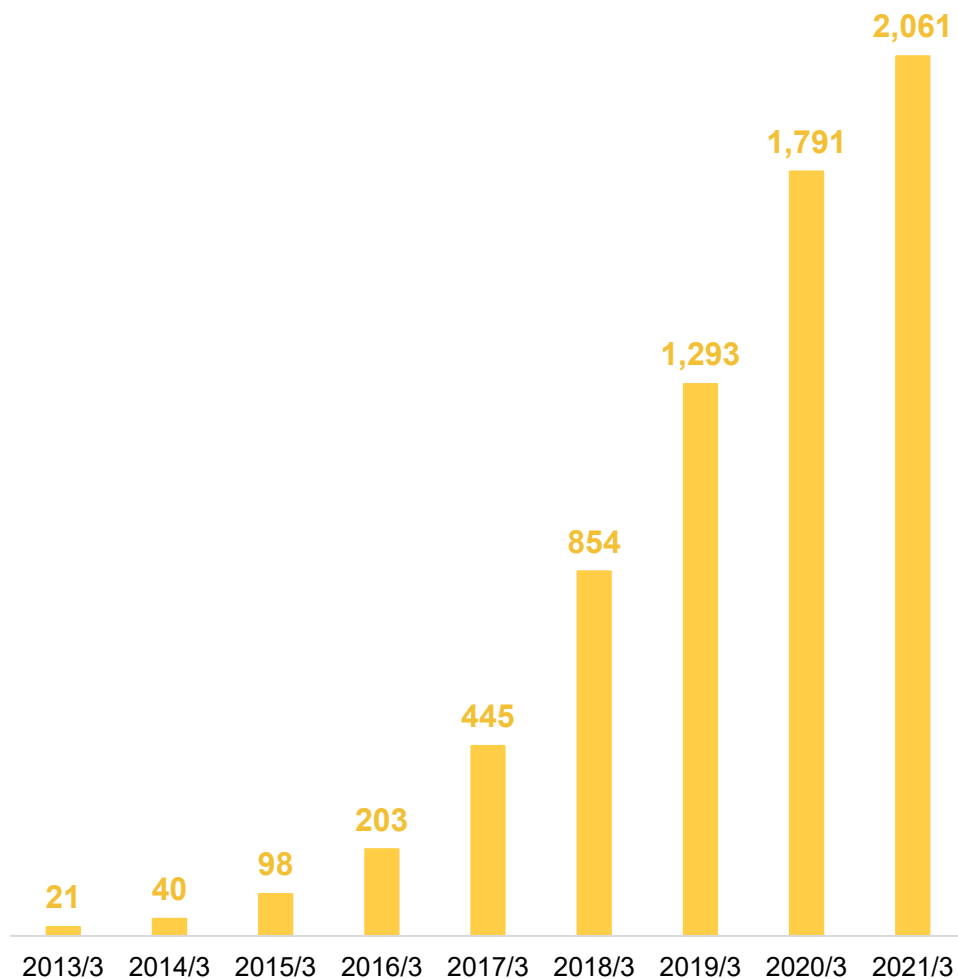
- 人材データの一元化
- 人事異動の準備期間短縮（1週間→1時間）
- 大幅なペーパーレス化による作業効率化・コスト削減

# 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

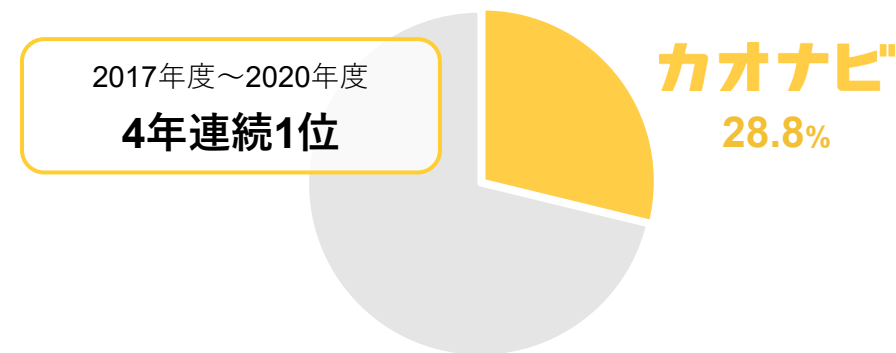
### 利用企業数の推移

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





# 中期成長に向けた戦略

## 利用企業数の拡大

組織体制の強化  
認知度の向上  
パートナーの活用  
解約の抑制

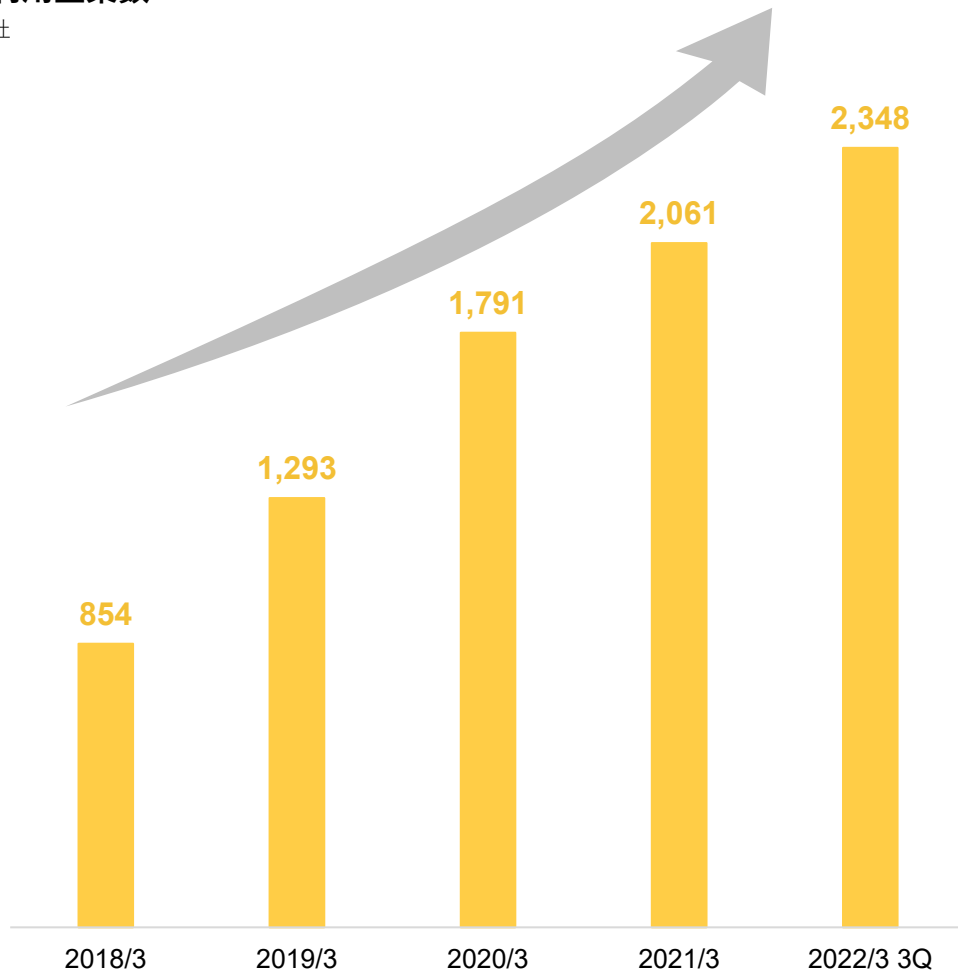
X

## ARPUの拡大

アップセルの推進  
新機能の開発  
エンタープライズ企業の増加  
人材データプラットフォームの構築

# 利用企業数の拡大

利用企業数  
社



## 組織体制の強化

- セールス人員の増強・育成
- 事業進捗のモニタリング体制強化

## 認知度の向上

- 認知拡大のためのマス施策
- 地方都市へのエリア展開

## パートナーの活用

- 紹介パートナーの拡大
- セールスパートナー経由の販売拡大

## 解約の抑制

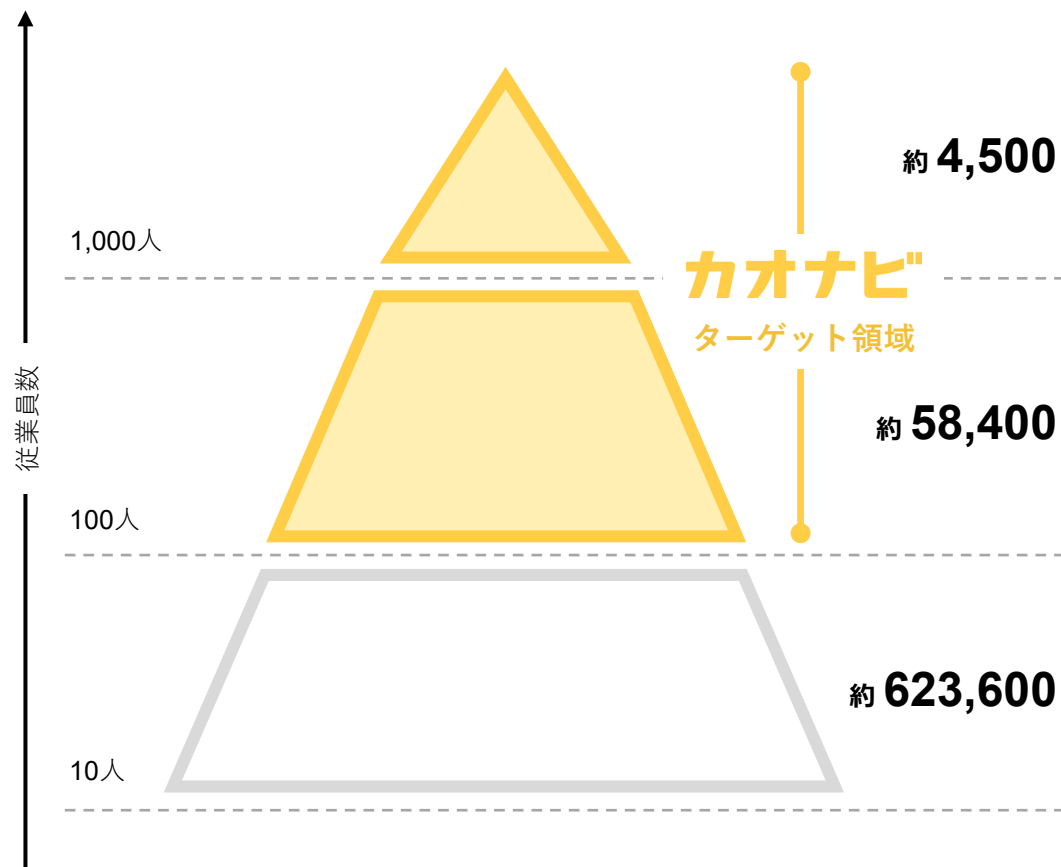
- カスタマーサクセスの強化
- 顧客体験価値の向上を目指した継続的な機能改善

# 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

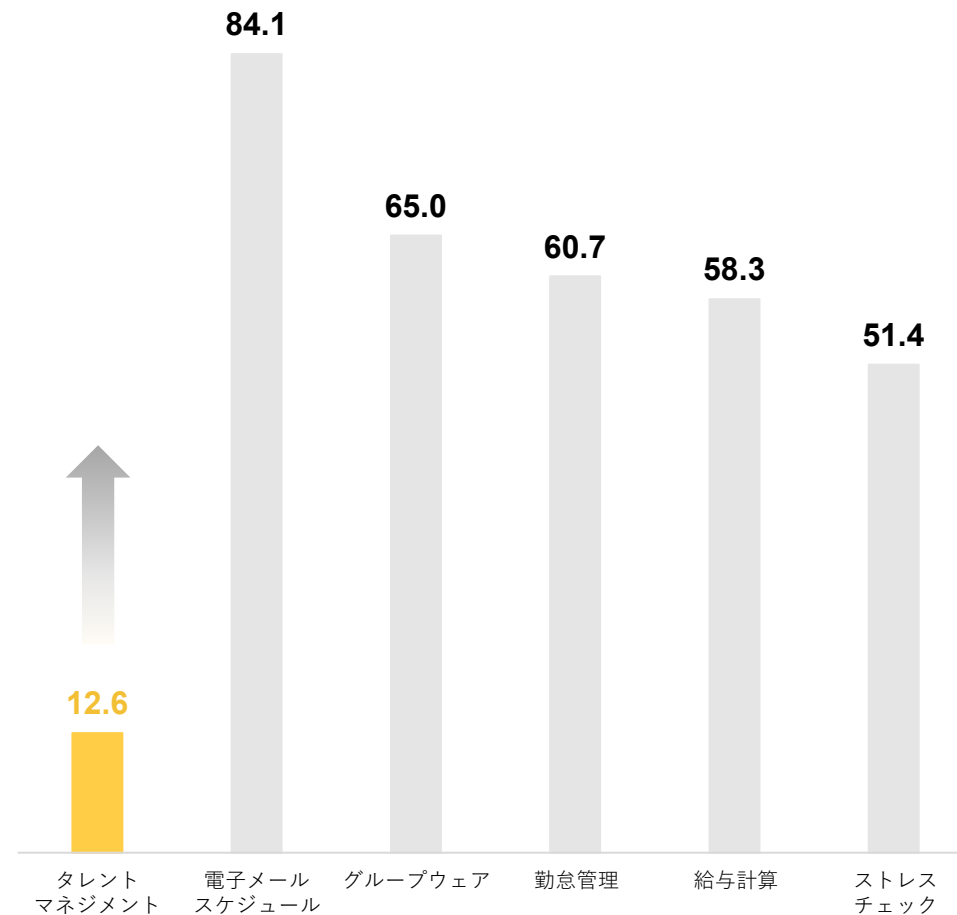
社



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：%

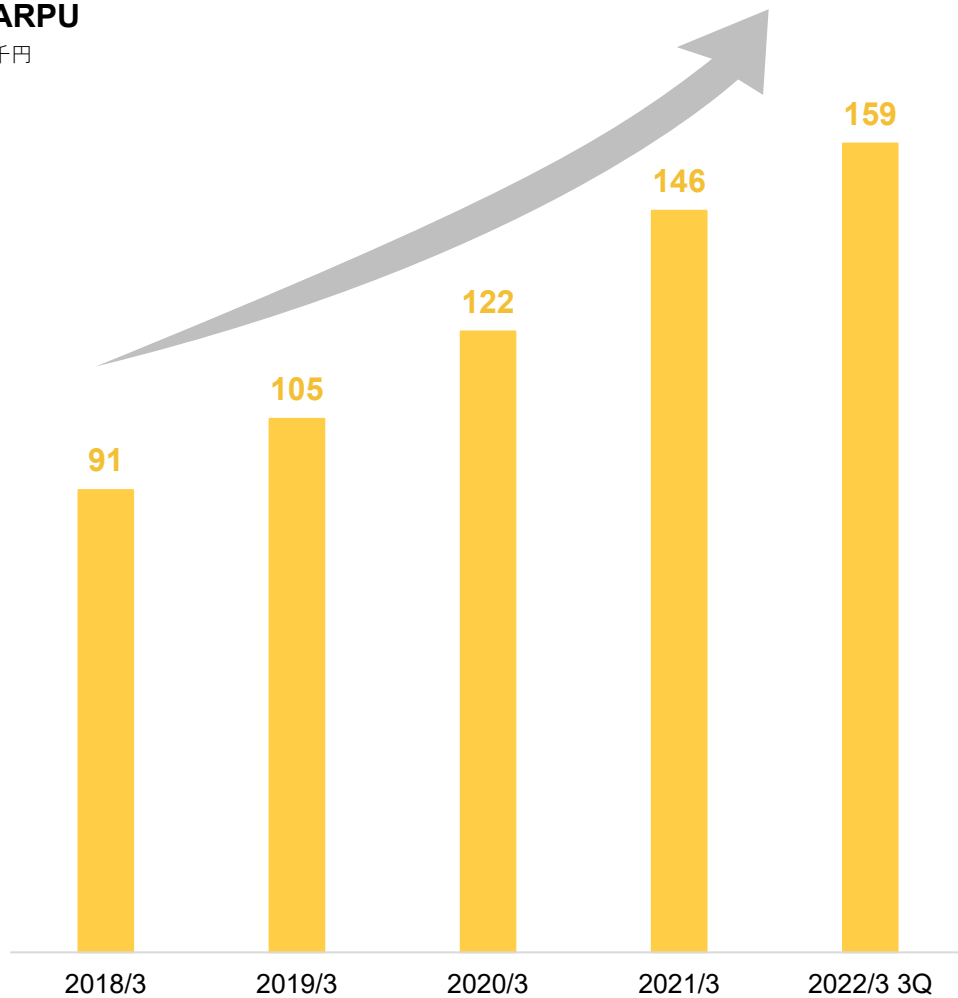


出所：IDC Japan 2017年7月「国内企業の人材戦略と人事給与ソフトウェア市場動向調査」から当社作成

# ARPUの拡大

ARPU

千円



## アップセルの推進

- 部分導入の顧客による利用拡大（登録人数プランのアップ）
- 申請ワークフロー等の追加オプションの利用拡大

## 新機能の開発

- 新たなオプション機能の開発

## エンタープライズ企業の増加

- アウトバウンド施策

## 人材データプラットフォームの構築

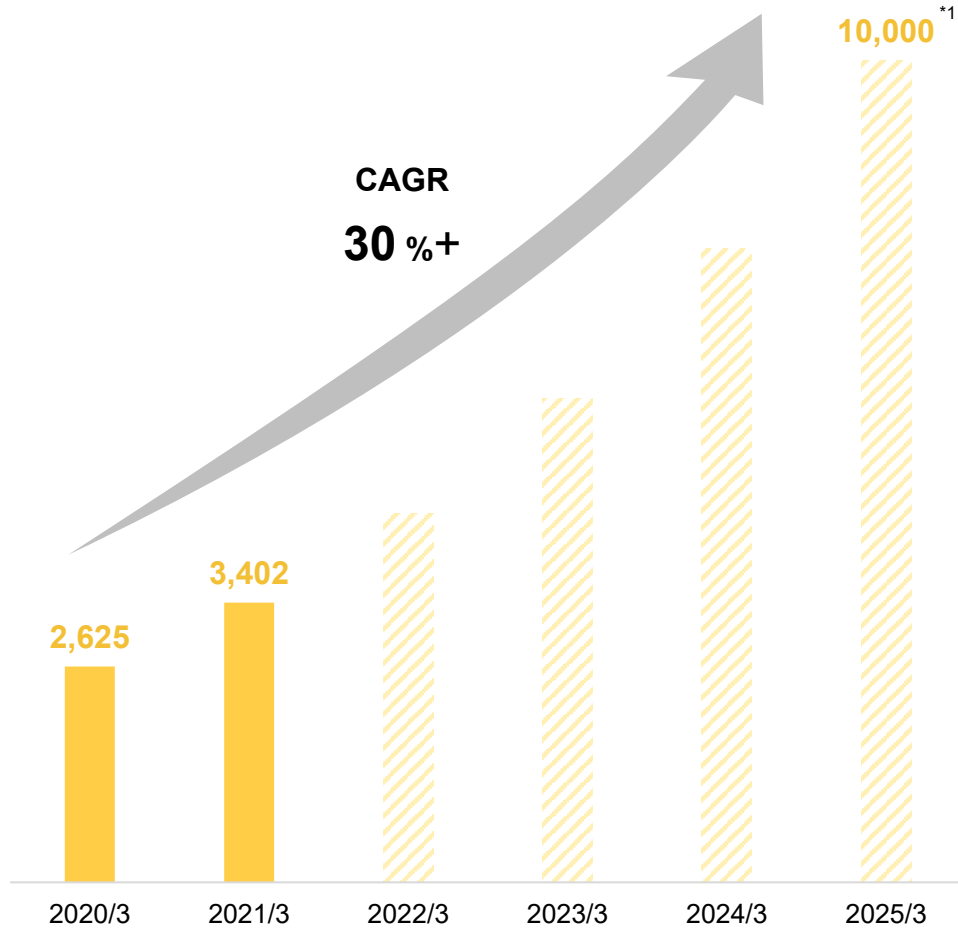
- 人材データベースを活用した新領域へのサービス展開

# 中期の成長イメージ

中期成長のグ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

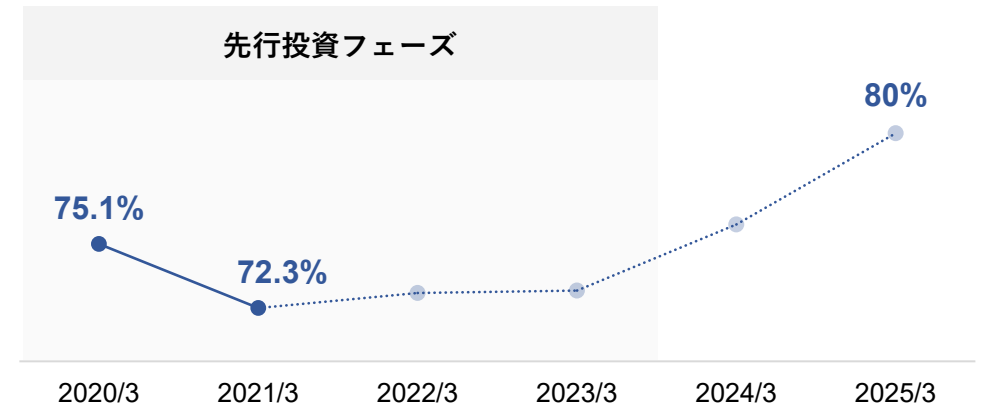
### 売上高の成長イメージ

百万円



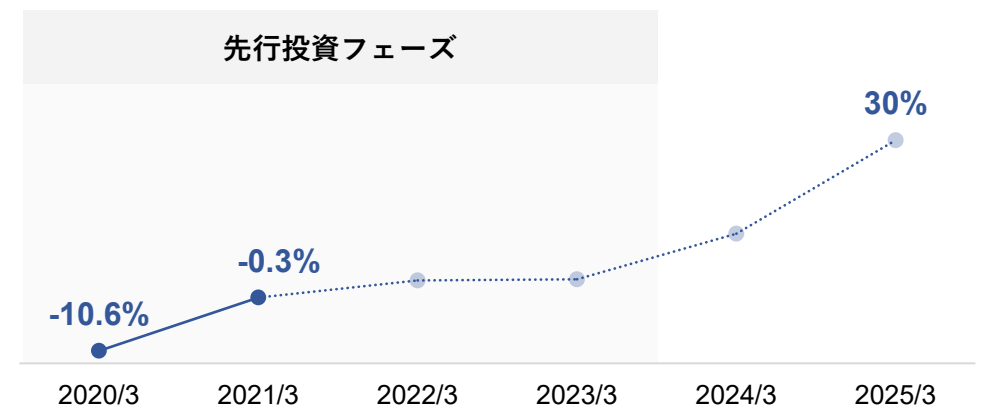
### 売上総利益率の成長イメージ

%



### 営業利益率の成長イメージ

%



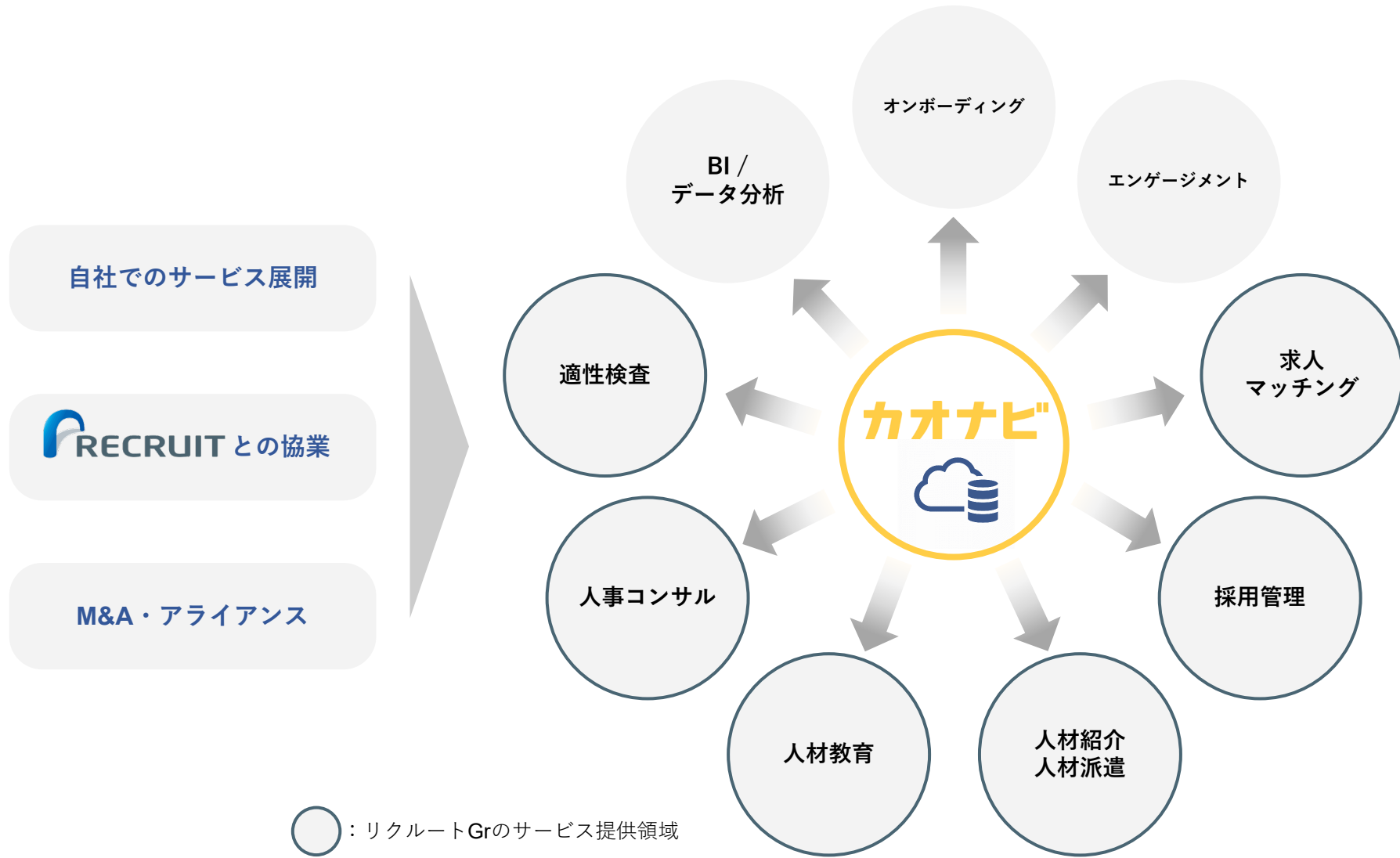
\*1：売上高100億円の前提条件として、利用企業数で4,000~5,000社、ARPUで170~220千円を想定しております

## 人材情報を一元化したデータプラットフォームを築く

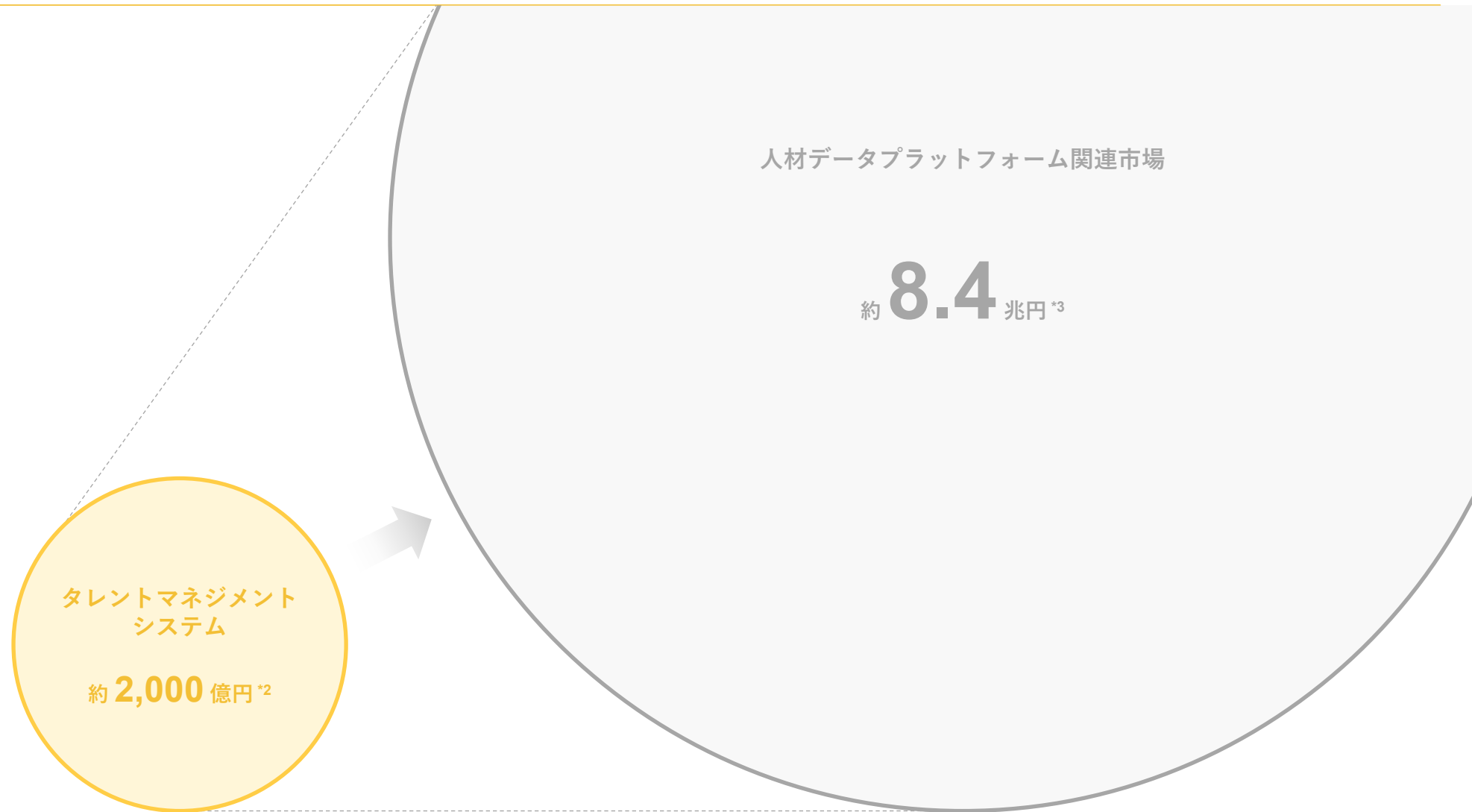


# 人材データプラットフォーム構想（中長期戦略）

人材データプラットフォームを築き、新たな事業領域からのマネタイズポイントを創出



# 人材データプラットフォームによる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）



# 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します



**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  受講  未受講
  - 民間企業の経営手法理解  受講  未受講
  - 自己点検・評価・内部質保証  受講  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  受講  未受講
  - アドミニストレーター  受講  未受講
- キャリア形成(主に係長まで)
  - PDCAサイクル習得  受講  未受講
  - 創造思考  受講  未受講
  - 業務創造  受講  未受講
  - キャリア・プランニング  受講  未受講
  - フォローアップ  受講  未受講
  - キャリア・ディベロップメント  受講  未受講

# 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しています

## M Y W O R K S T Y L E

### 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%

# 従業員エンパワーメント

多様で柔軟な働き方の実践により、女性活躍も推進しています

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

# “個性”へのフォーカス

カオナビはメディアを通じて個性を探求し発信しています

個性って、なんだ？  
うにくみ

 **kaonavi vivivi**  
人とチームの個性を鮮明にする



# 情報セキュリティと個人情報・プライバシー保護

企業の果たすべき社会的責任として、情報資産の適切な取扱い・管理・保護に努めています

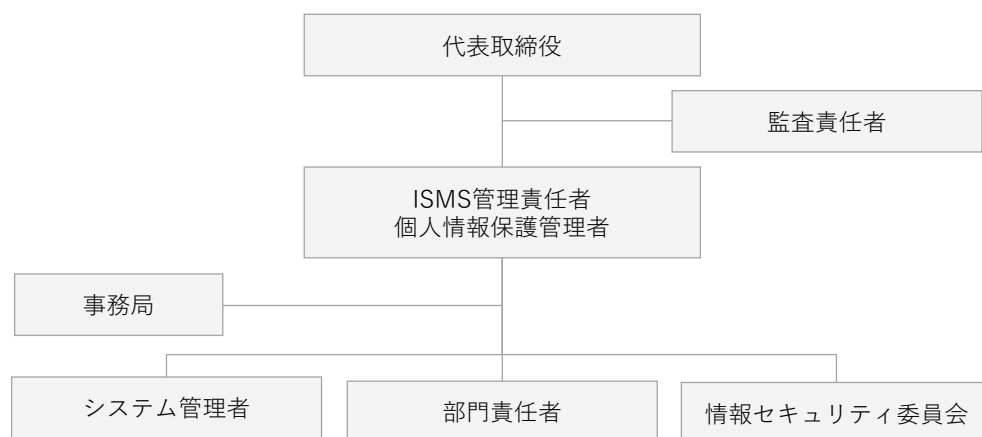
## 情報セキュリティ



### 情報セキュリティポリシー

「情報セキュリティ方針」を作成し、お客様をはじめとする利害関係者の信頼に応えるため、安全かつ適正な情報セキュリティ対策を実施

### 情報セキュリティ管理体制



### 情報セキュリティ訓練

全社員に対して年次のセキュリティ研修や標的型攻撃メール訓練を実施し、問題が発生した場合でも迅速な対応ができるよう、経験値向上を図る

### 情報セキュリティ対策の実施

ISO27001(ISMS認証)、ISO27017(ISMSクラウドセキュリティ認証)を取得し、継続的なセキュリティマネジメントシステムを構築。また、政府が求めるセキュリティ要求を満たしていると認定され、「政府情報システムのためのセキュリティ評価制度 (ISMAP)」にも登録

## 個人情報・プライバシー保護



### 認証

プライバシーマークを取得

### パーミッションの取得

個人情報の取得時は、パーミッションを取得する等の対応を実施

### 安全管理対策

個人データ保護のため、安全管理対策を徹底

# ディスクレーム

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)