



2022年4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、東証グロース)
問合せ先 取締役 CFO 橋本 公隆
(Email: ir@kaonavi.jp)

(訂正)「2022年3月期 第3四半期 決算説明資料」の一部訂正について

当社は、2022年2月10日に開示いたしました「2022年3月期 第3四半期 決算説明資料」の一部に訂正すべき事項がありましたので、下記のとおりお知らせいたします。なお、訂正箇所には下線を付しております。

記

1. 訂正の理由

「2022年3月期 第3四半期 決算説明資料」におきまして、CACの計算にカスタマーサポートに係る人件費(売上原価)が含まれていたため、当該費用を除外して計算した数値に訂正を行うものです。

2. 訂正の内容

・ 8ページ 事業サマリー: LTV/CAC

(訂正前)

7.7x

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

(訂正後)

8.3x

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}

8.3 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を掛した金額
MRRは顧客契約が満期の月額利用料に対して、新収益認識基準や課料期間の按分等も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

© ksonavi, inc.

8

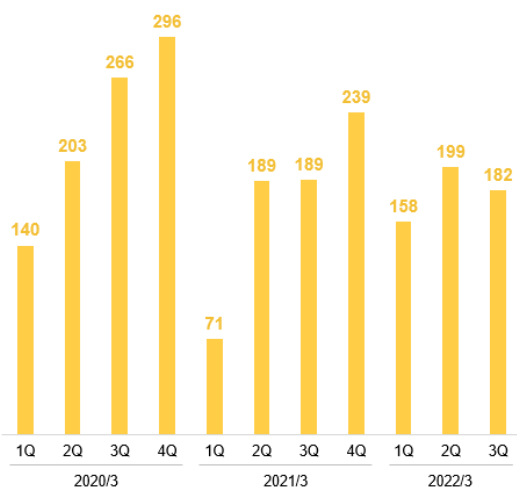
・12 ページ ユニットエコノミクスの推移: LTV/CAC

(訂正前)

ユニットエコノミクスの推移

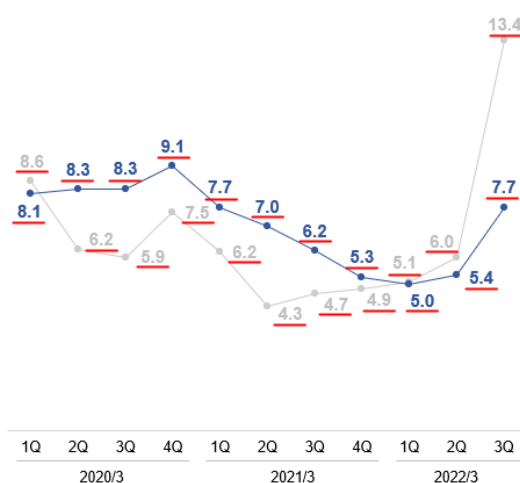
投資判断に資する情報を提供するため、今後は直近12ヶ月平均のLTV/CACに開示を変更

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 = (ARPUの四半期平均値 + MRR解約率の四半期平均値) × 四半期における売上総利益率
CAC = 四半期における販売・マーケティング費用 (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、マーケティング関連費用、家賃、システム利用料など ÷ 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

© ksonavi, inc.

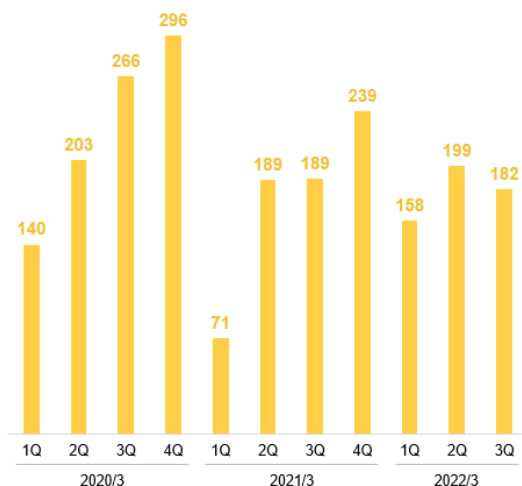
12

(訂正後)

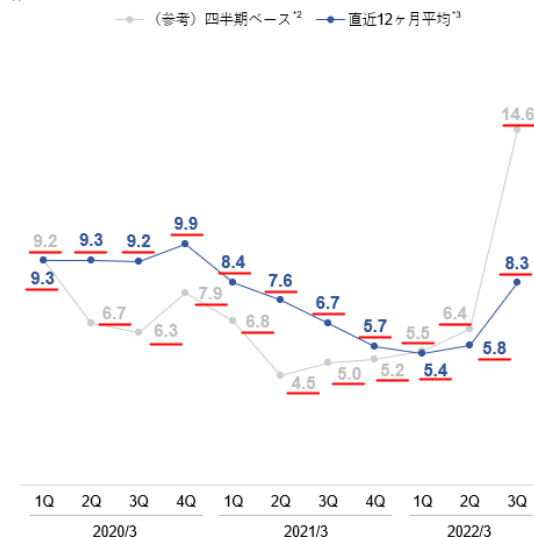
ユニットエコノミクスの推移

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



*1: 広告宣伝費や販売促進費等のマーケティング活動に關連する費用
*2: $LTV = (ARPU \text{の四半期平均値} + MRR \text{解約率の四半期平均値}) \times \text{四半期における売上総利益率}$
CAC = 四半期における販売・マーケティング費用 (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、マーケティング関連費用、家賃、システム利用料など) ÷ 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

訂正後の「2022年3月期 第3四半期 決算説明資料」は当社ホームページに掲載しております。

以上