

**カオナビ**

**2022年3月期 第4四半期  
決算説明資料**

2022年5月12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

# ロゴ変更に込めた思い

カオナビの世界観を新しいロゴで体現



## 相手を知ることの大切さを、見つめ合う2人の人で表現

○は人で、△はその人の視野（視界）を表します。お互いを知ろうとする（＝視界を重ね合う）ことで初めて生まれる中央の新しいスペースこそが、カオナビが目指す **ひとの可能性を正しく理解できる世界** であるという思いを込めています。



(2022年6月より)

# 新機能のリリース

## 最適なチームを創り出すためのイメージシミュレーションツール「クリエイティブマップ」をリリース

カオナビに蓄積された人材情報を様々なオブジェクトで描いたキャンパスに配置することで、**クリエイティブ**なコミュニケーションを創出  
従来の業務的な情報に加えて、性格や特性、関係性などの人間的な情報も視覚化することで、従来よりも**解像度の高いチームビルディング**を実現

The screenshot displays the Creative Map software interface, which is used for team building and talent management. It features several main panels:

- 店舗ヘルプイメージ (関東地区):** A map of the Kanto region with various prefectures (Saitama, Tokyo, Chiba, Kanagawa, etc.) highlighted. It shows employee locations and relationships, with notes like "関係性が非常に良好モチベーションも高い" (Relationships are very good, motivation is also high) and "ヘルプの負荷が他地域より大きい後のケア要検討" (Need to consider care after the workload is larger than other regions).
- 優秀人材の検討:** A pyramid chart showing employee grades from 1 to 5. Grade 5 is the highest, with 1,501 employees. It lists various roles like "役員" (Executive), "統括マネージャー" (General Manager), and "店長候補" (Store Manager Candidate). Notes include "視野が広く細かい対応もつなぐこなす" (Broad vision, can handle detailed responses) and "売上も店舗士気も低下" (Sales and staff morale are declining).
- 新チームのメンバー候補の検討:** A diagram showing potential team members categorized by skills and roles. It includes sections for "オンボード中" (Onboarding), "マネージメント" (Management), and "ハイパフォーマンス" (High Performance). Notes mention "マネージャー候補が数的に少ない" (Few manager candidates) and "ハイパフォーマンスなマネージメント層が不足" (Lack of high-performance management layer).
- グループと関係性:** A network diagram showing relationships between employees in different groups (A, B, C). Notes indicate "グループAのメンバーが生産性が落ちている傾向" (Tendency for Group A members to have lower productivity) and "グループCは機能しているが将来的な傾向あり" (Group C is functioning but has future trends).
- サーバー:** A diagram showing server-side and client-side roles, with notes like "S特化型" (S-specialized) and "汎用型" (General purpose).

The interface also includes a sidebar with various filters and tools, and a top navigation bar with options like "スタッフ配置" (Staff Allocation) and "優秀人材の検討" (Review of Excellent Talent).

# 経営体制の変更とコーポレートガバナンスの強化

佐藤寛之が代表取締役社長に就任し、共同CEO制を採用するとともに、取締役会の監査・監督機能をより一層強化することを目的に監査等委員会設置会社への移行を予定\*1



**佐藤 寛之** さとう ひろゆき

代表取締役社長 Co-CEO

リンクアンドモチベーションにて大企業向け組織変革コンサルティング部門で営業を担当。その後、シンプレクスにて人事開発グループ責任者として人材開発業務に従事。2011年に当社取締役に就任し、カオナビ事業を共同創業



**柳橋 仁機** やなぎはし ひろき

代表取締役 Co-CEO

アクセンチュア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、アイ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、代表取締役に就任



**橋本 公隆** はしもと きみたか

取締役 CFO

三洋電機の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、2019年に当社取締役就任



**小林 傑** こばやし すぐる

社外取締役

JTBを経て、リンクアンドモチベーションにて大手企業を中心に組織人事コンサルティング業務に従事。その後、フィールドマネジメント・ヒューマンリソースを設立し、代表取締役に就任。2018年に当社社外取締役就任



**崔 真淑** さいますみ

社外取締役（監査等委員）

大和証券にてマーケットエコノミストを務めた後、日経CNBC経済解説委員会コメンテーターに就任。その後、グッド・ニュースアンドカンパニーズを設立し、代表取締役に就任。2021年に当社社外取締役就任



**山田 啓之** やまだ ひろゆき

社外取締役（監査等委員）

AZX Professionals Groupを創立し、税理士としてスタートアップ企業へIPO等の支援を行う傍ら、社外取締役・社外監査役も歴任。その後、Axella総合会計事務所を創設。2015年に当社社外監査役就任



**生田 美弥子** いくた みやこ

社外取締役（監査等委員）

日本・フランス・米国NY州の弁護士資格を有し、M&AやIPライセンス契約等のコーポレート・トランザクション、国際仲裁などの案件に加えて、GDPR対応等のデータ・プロテクション分野にも精通。北浜法律事務所パートナー

\*1：2022年6月22日における定時株主総会の承認並びに取締役会の決議の後

# 1. 2022年3月期 第4四半期実績

## 2. 2023年3月期 業績見通し

## 3. 補足資料

### 3-1. 会社概要

### 3-2. サービス概要

### 3-3. 成長戦略と潜在的な市場規模

### 3-4. “はたらく”の未来とカオナビ



# ハイライト

## 事業概況（第4四半期）

- 受注実績はストック・フローともに好調な結果  
ストック：利用企業数・ARPUともに堅調に増加し、新規獲得MRRの金額は**過去最高**。解約率も低水準を維持  
フロー：第3四半期に続いて**過去最高**の受注金額を更新
- 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
- 評価ワークフローのテンプレート拡充など、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

## 決算事項

- 保有する投資有価証券の一部について、取得価額に比べて時価が著しく下落したため、減損処理による投資有価証券評価損**43**百万円を特別損失として計上
- 当期及び今後の業績動向等を勘案し、繰延税金資産の回収可能性を慎重に検討した結果、繰延税金資産を計上することとし、法人税等調整額（益）**145**百万円を計上



# 業績サマリー (2022年3月期 第4四半期)

売上高は前年同期比+34.1%の成長となり、売上総利益も堅実に増加

百万円	2021/3 4Q (前年同期)	2022/3 3Q (前四半期)	2022/3 4Q (当四半期)	前年同期比	前四半期比
売上高	944	1,161	<b>1,266</b>	<u>+34.1%</u>	+9.1%
売上総利益	644	872	<b>937</b>	+45.4%	+7.4%
利益率	68.2%	75.2%	<b>74.0%</b>	+5.7pt	-1.2pt
営業利益	-114	133	<b>-57</b>	-	-
利益率	-	11.4%	-	-	-
経常利益	-116	131	<b>-62</b>	-	-
当期純利益	-123	89	<b>58</b>	-	-35.1%

# 業績サマリー (2022年3月期 通期)

概ね業績予想通りに着地したものの、当期純利益は繰延税金資産の計上等により大幅に増加

百万円	2021/3期 (実績)	2022/3期 <sup>*1</sup> (実績)	2022/3期 (業績予想)	前期比	業績予想比
売上高	3,402	<b>4,496</b>	4,490	+32.2%	+0.1%
ストック収益	2,991	<b>3,931</b>	3,930	+31.4%	+0.0%
フロー収益	411	<b>565</b>	560	+37.6%	+1.0%
売上総利益	2,461	<b>3,295</b>	3,287	+33.9%	+0.2%
利益率	72.3%	<b>73.3%</b>	73.2%	+0.9pt	+0.1pt
営業利益	-11	<b>174</b>	147	-	+18.4%
利益率	-	<b>3.9%</b>	3.3%	-	+0.6pt
経常利益	-16	<b>164</b>	136	-	+20.2%
当期純利益	-131	<b>210</b>	69	-	<u>+204.4%</u>

\*1：新収益認識基準を適用前の数値は、売上高4,522百万円（ストック収益3,973百万円、フロー収益550百万円）となっております

# 事業サマリー

ARR \*1

**4,912** 百万円  
(+36.0% YoY)

利用企業数 \*2

**2,497** 社  
(+21.2% YoY)

ARPU \*3

**164** 千円  
(+12.2% YoY)

解約率 \*4

**0.56** %

LTV/CAC \*5

**8.6** 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

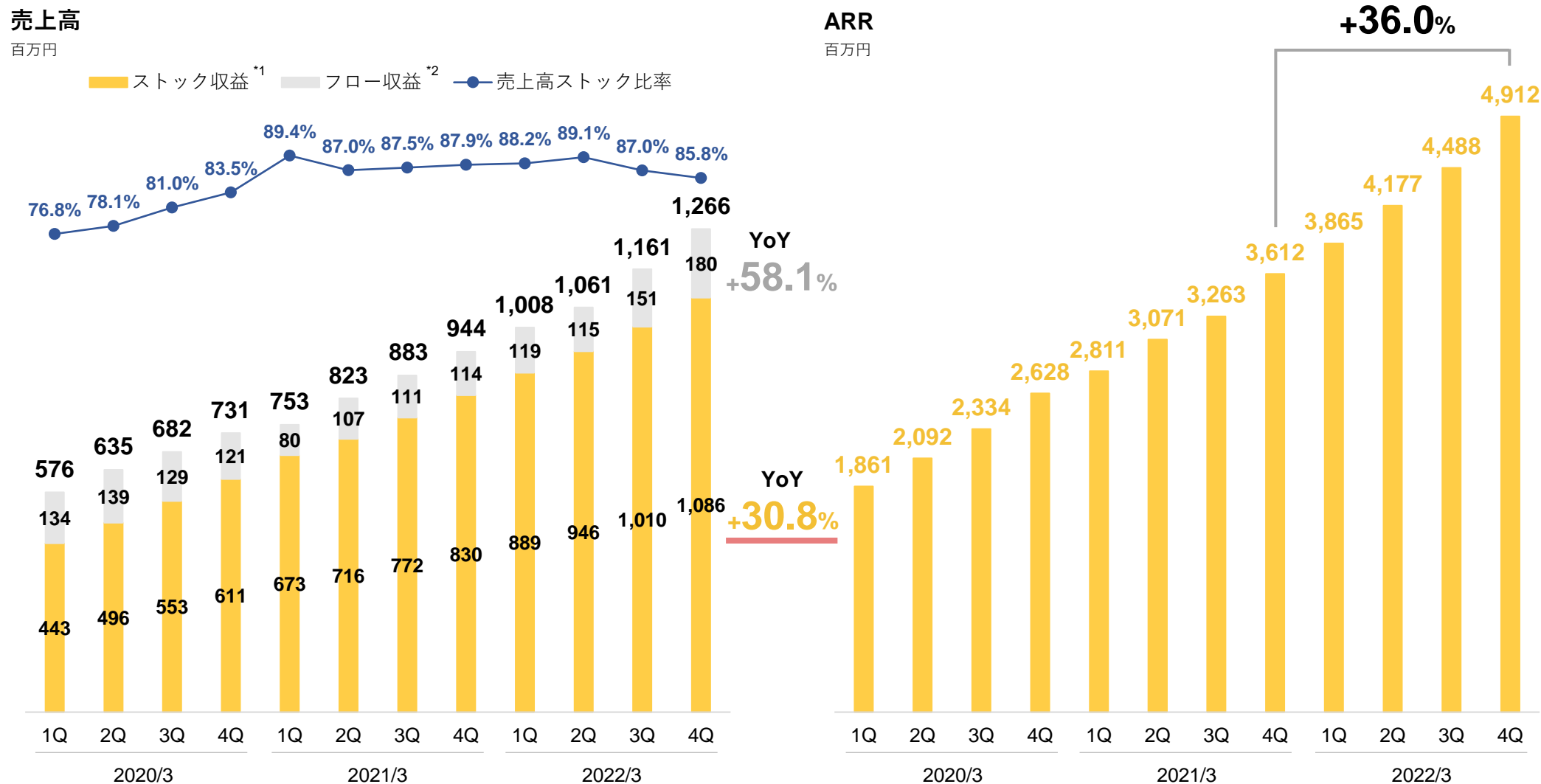
\*3：Average Revenue Per Userの略で、四半期末時点のMRRを利用企業数で除した金額

\*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

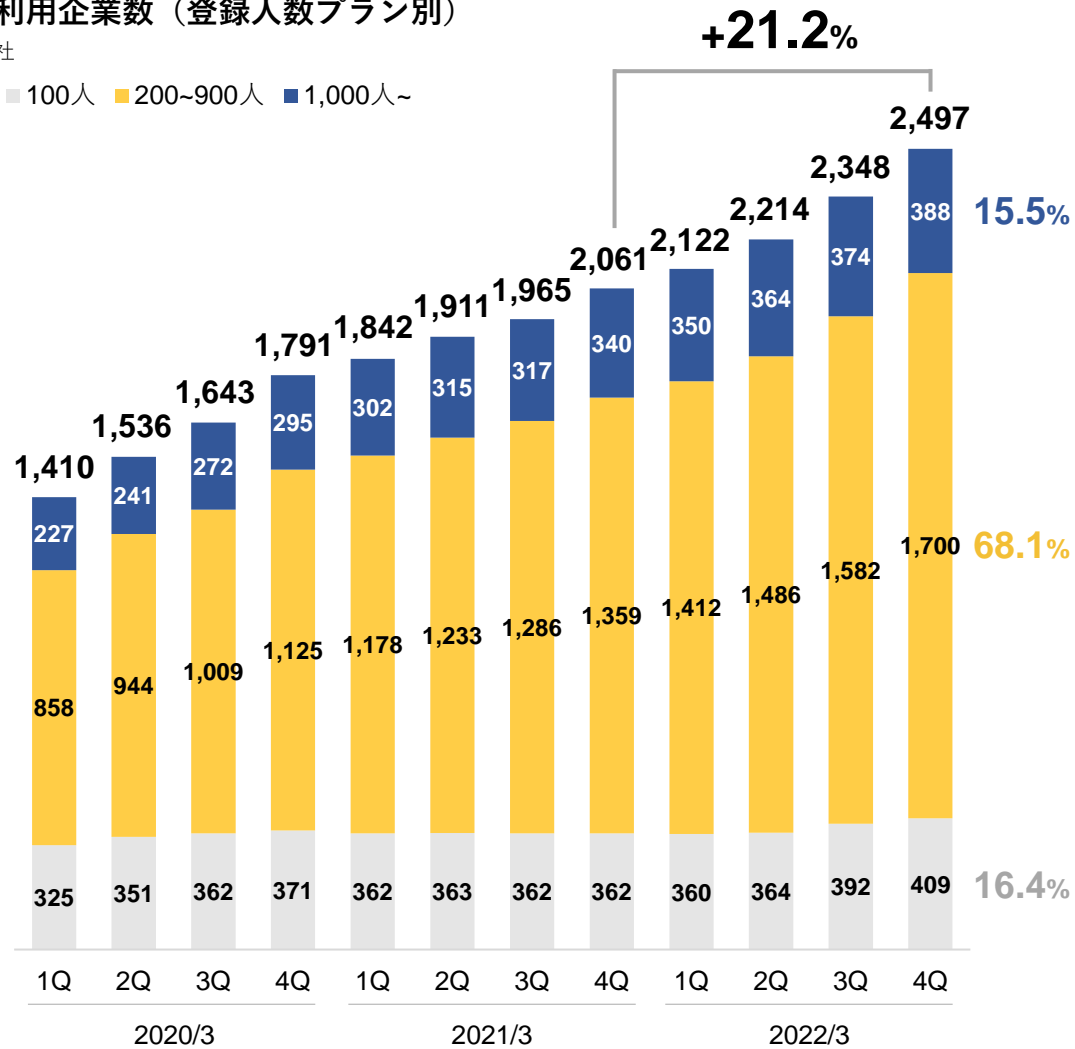
# 利用企業数・ARPUの推移

利用企業数とARPUは前年同期比でそれぞれ+21.2%、+12.2%と堅調に増加

利用企業数（登録人数プラン別）

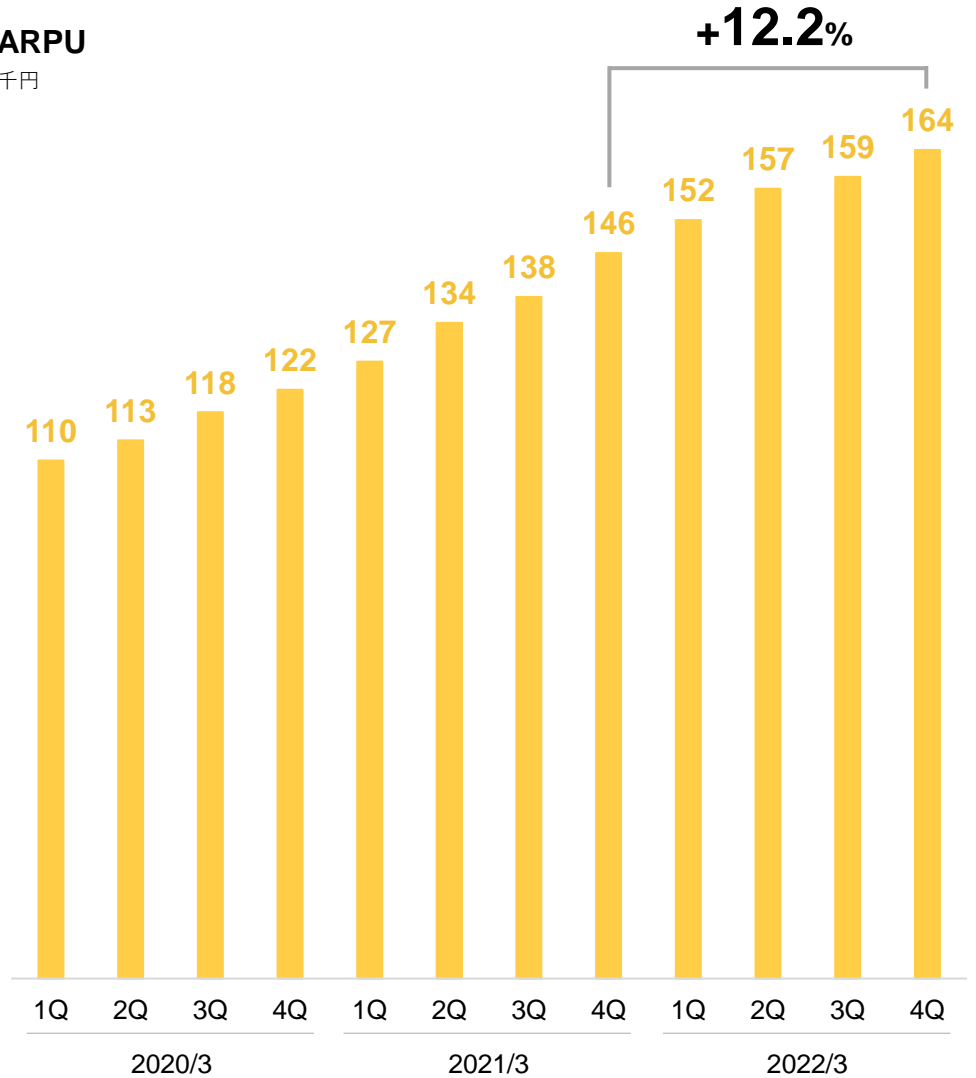
社

■ 100人 ■ 200~900人 ■ 1,000人~



ARPU

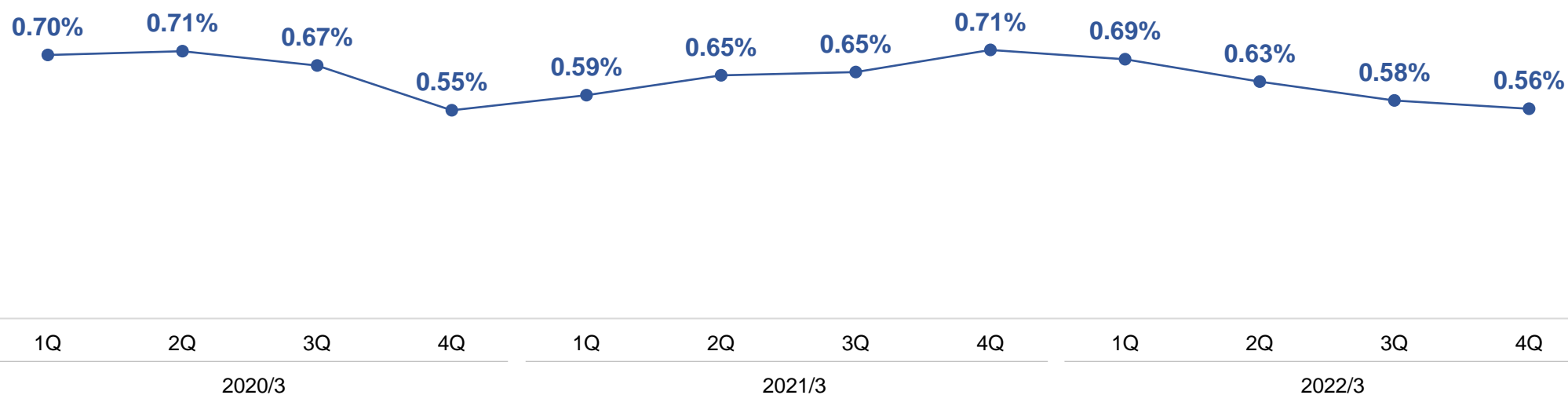
千円



# 解約率の推移

解約率は前四半期から0.02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



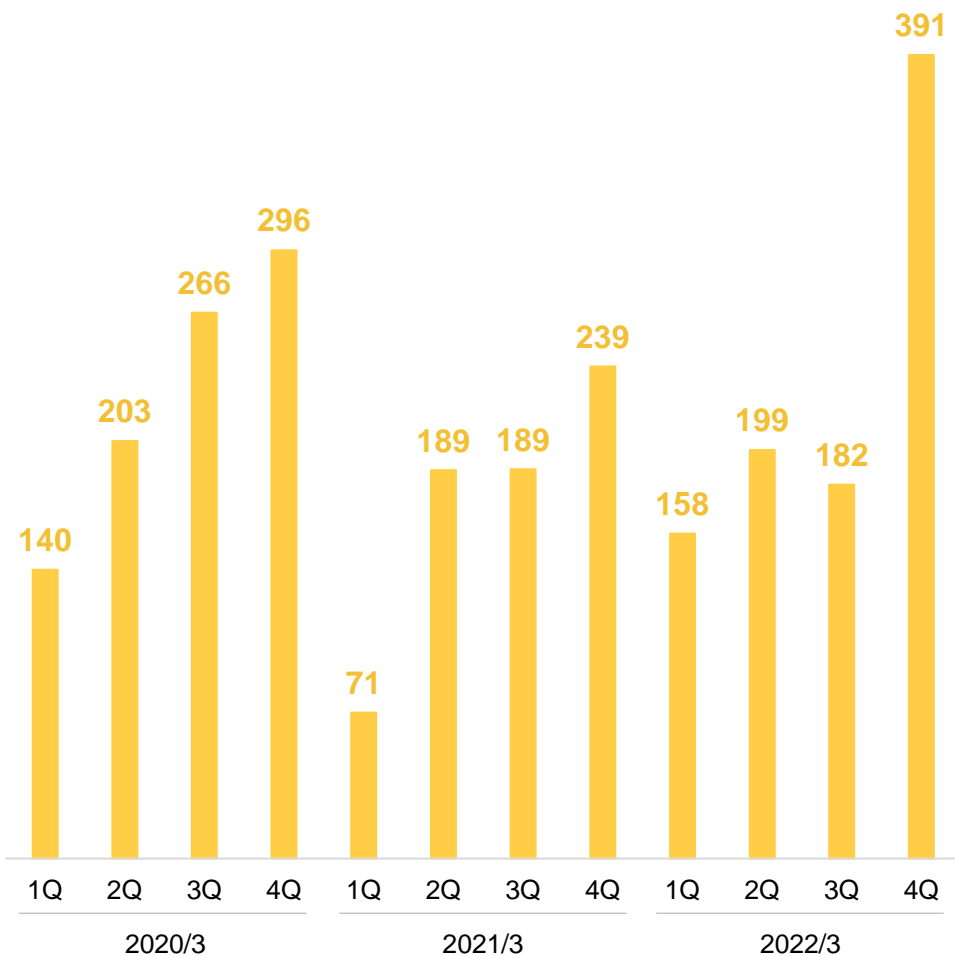
\*1 : MRR解約率 = 当月の解約により減少したMRR ÷ 前月末のMRR

# ユニットエコノミクスの推移

ユニットエコノミクスは健全な水準を維持

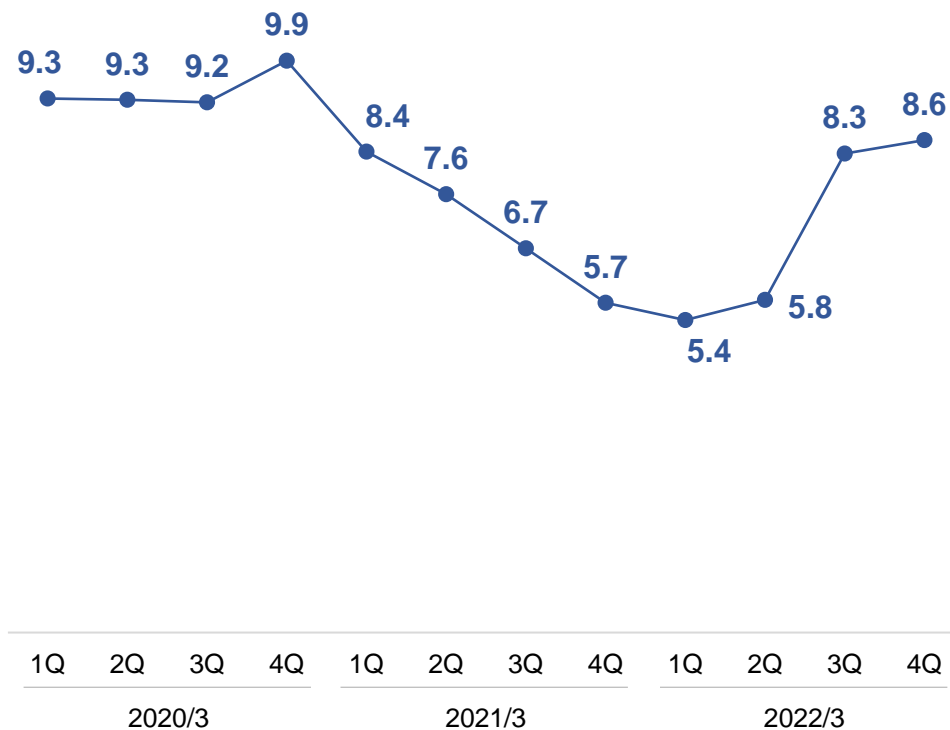
マーケティング関連費用\*1

百万円



LTV/CAC\*2の直近12ヶ月平均

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関連する費用

\*2:  $LTV = (\text{当月末のARPU} \div \text{当月の解約率}) \times \text{当月の売上総利益率}$

$CAC = \text{当月のS\&M費用 (営業・マーケティング・カスタマーサクセス等に係る人件費、マーケティング関連費用、家賃、システム利用料など)} \div \text{当月の新規獲得顧客数}$

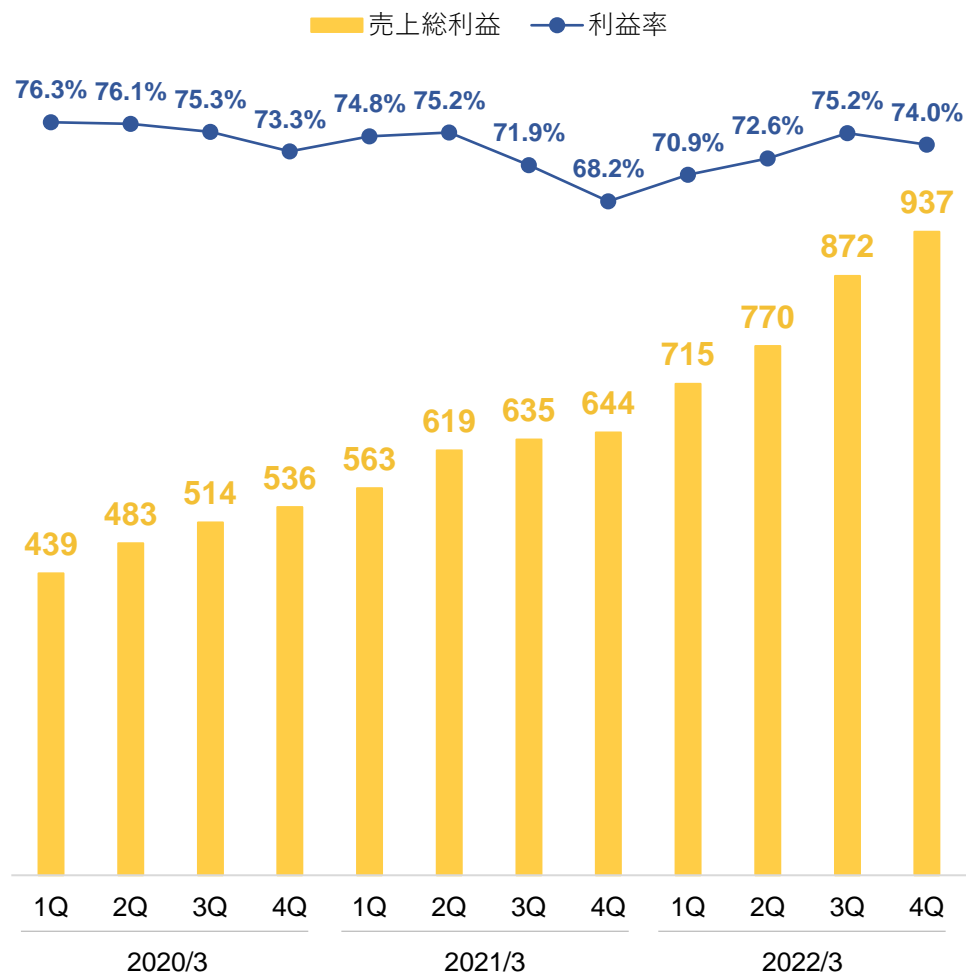


# 売上総利益・売上原価の推移

収益力の源泉である売上総利益は堅実に増加

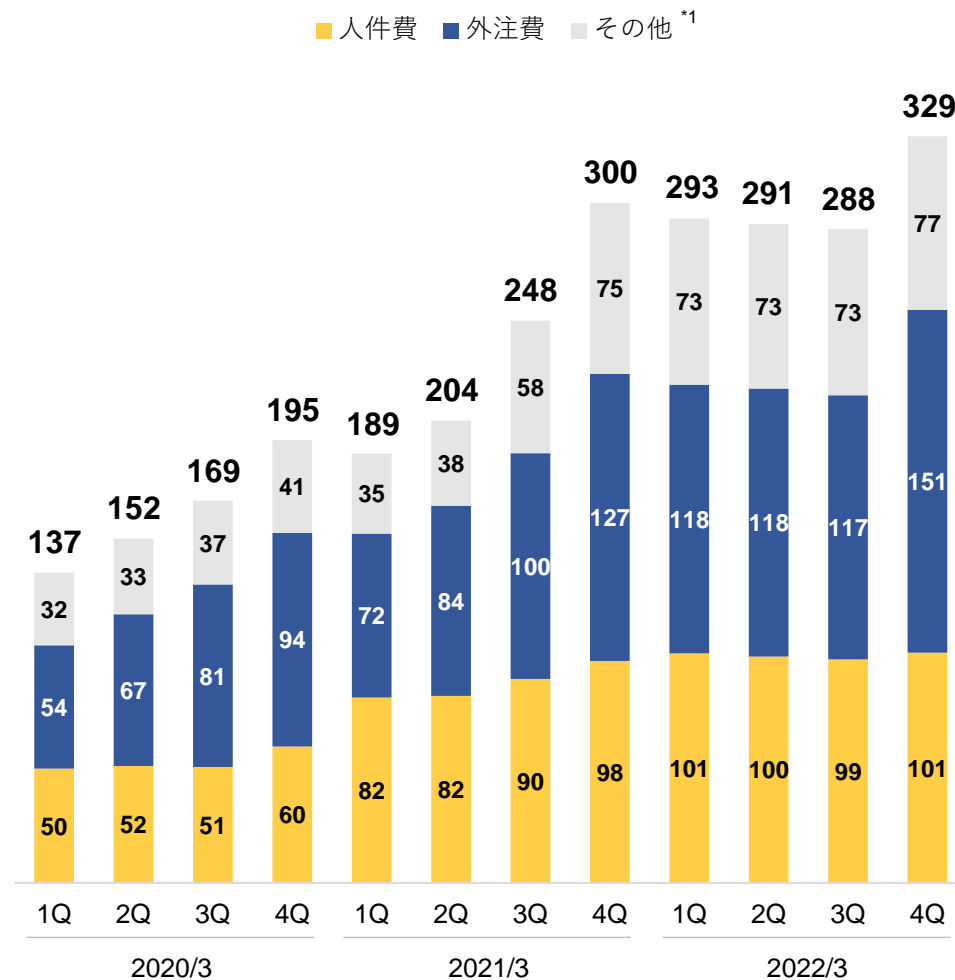
## 売上総利益

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35百万円、サーバー費29百万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

足元の事業環境やKPIを踏まえ、マーケティング投資を加速

## 営業利益

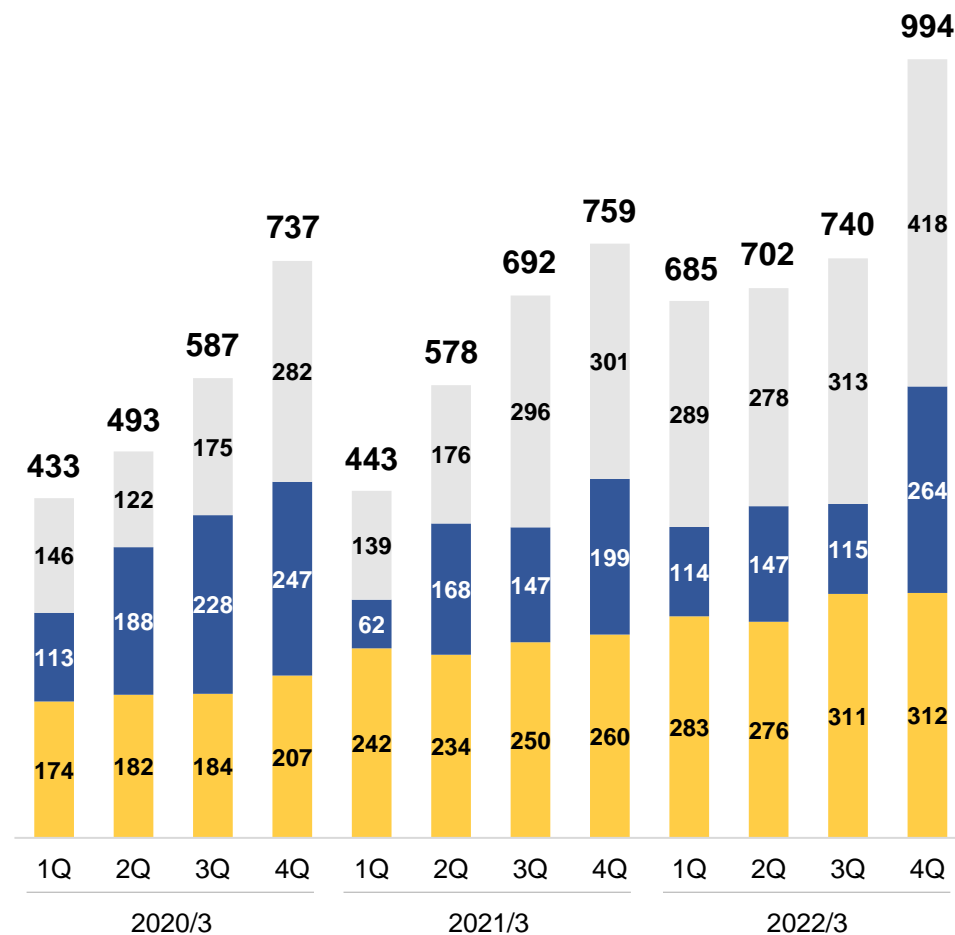
百万円



## 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58百万円、業務委託費104百万円、販売促進費96百万円、採用費50百万円などとなっております

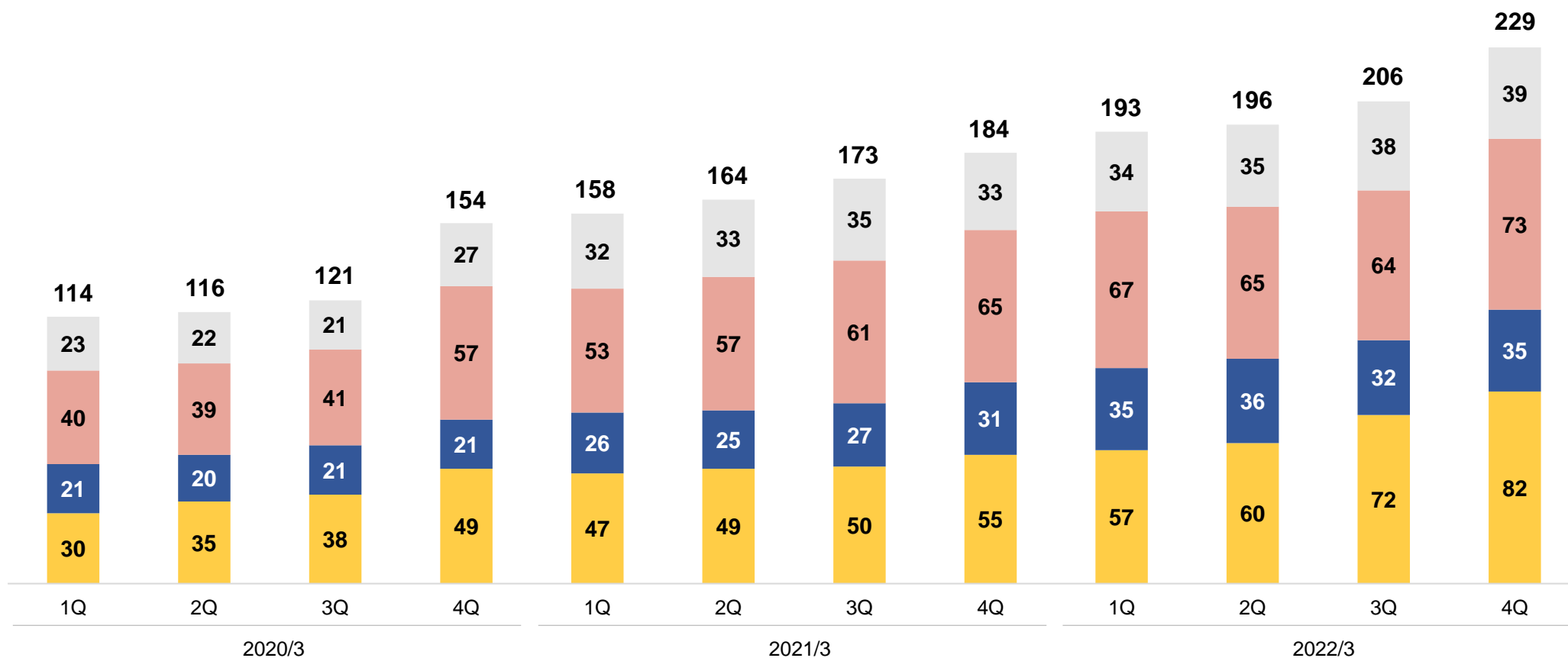
# 従業員数の推移

組織体制強化に向けて引き続き増員を進める方針であり、今期の採用は人員計画通りに着地

## 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



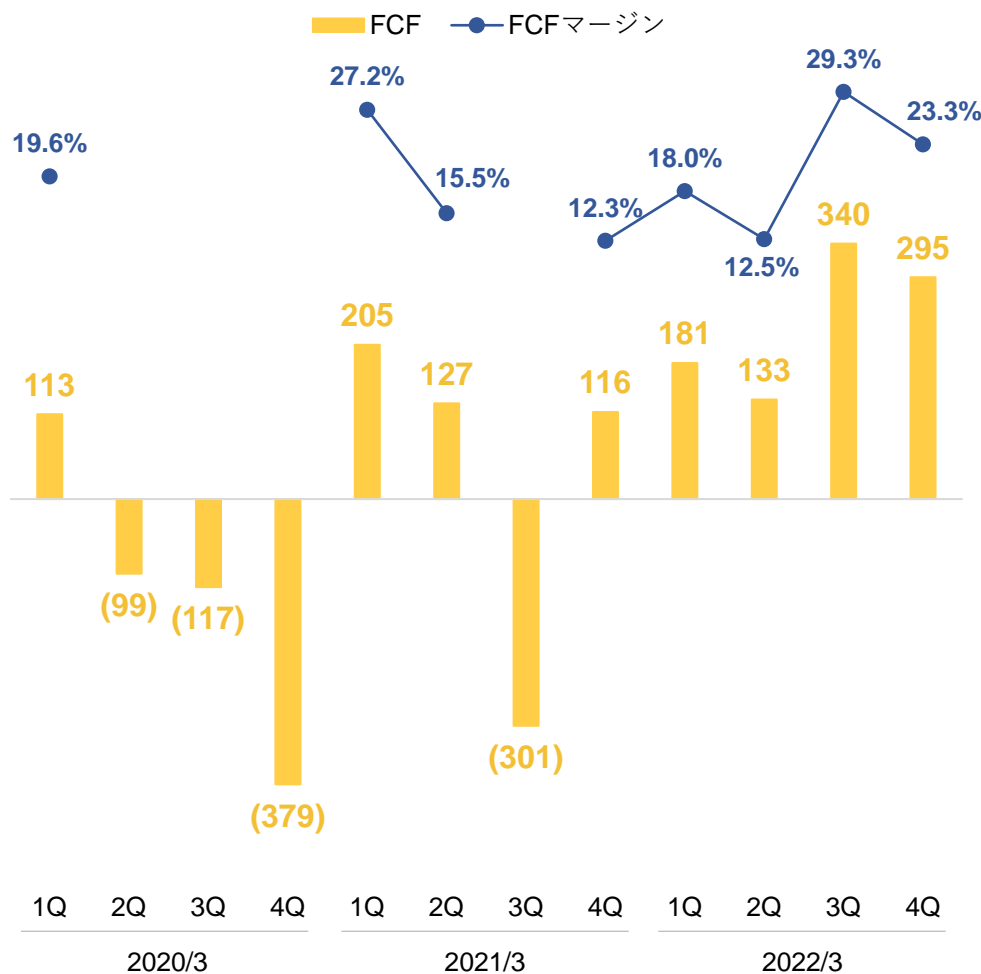
\*1：正社員の期末人員

# 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

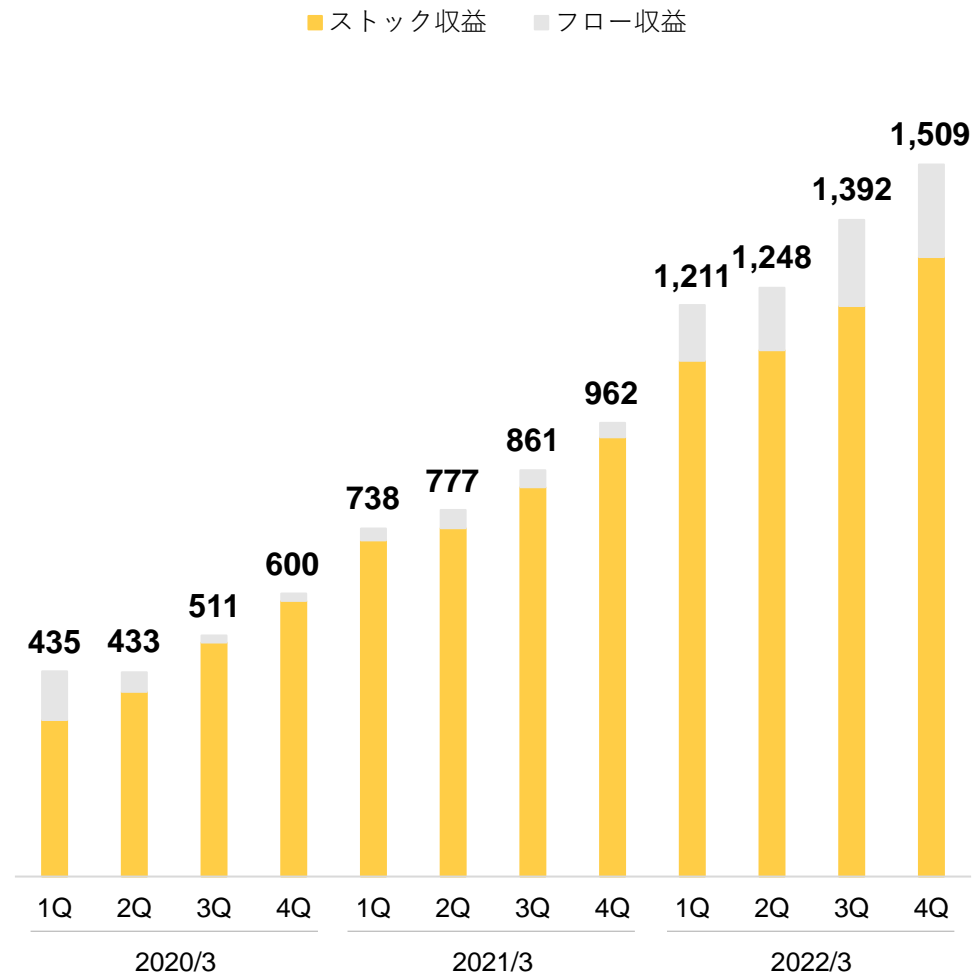
## FCF

百万円



## 前受収益

百万円



1. 2022年3月期 第4四半期実績

## 2. 2023年3月期 業績見通し

3. 補足資料

3-1. 会社概要

3-2. サービス概要

3-3. 成長戦略と潜在的な市場規模

3-4. “はたらく”の未来とカオナビ

# 2023年3月期の業績予想

売上高は前期比+27.7~31.0%の成長を見込む

持続的成長の実現に向けて引き続きプロダクト開発に注力する方針であることから、売上総利益率は前期と同水準の72.8~73.7%となる見通し。また、採用活動やマーケティング活動においても積極的な投資を計画しており、営業利益は120~300百万円を見込む

百万円	2022/3期 (実績)	2023/3期 (業績予想)	前期比 (金額)	前期比
売上高	4,496	<b>5,740 ~ 5,890</b>	+1,244 ~ +1,394	<u>+27.7% ~ +31.0%</u>
ストック収益	3,931	<b>4,970 ~ 5,060</b>	+1,039 ~ +1,129	+26.4% ~ +28.7%
フロー収益	565	<b>770 ~ 830</b>	+205 ~ +265	+36.2% ~ +46.8%
売上総利益	3,295	<b>4,180 ~ 4,340</b>	+885 ~ +1,045	+26.9% ~ +31.7%
利益率	73.3%	<u>72.8% ~ 73.7%</u>	-	-0.5pt ~ +0.4pt
営業利益	174	<b><u>120 ~ 300</u></b>	-54 ~ +126	-31.1% ~ +72.3%
利益率	3.9%	<b>2.1% ~ 5.1%</b>	-	-1.8pt ~ +1.2pt

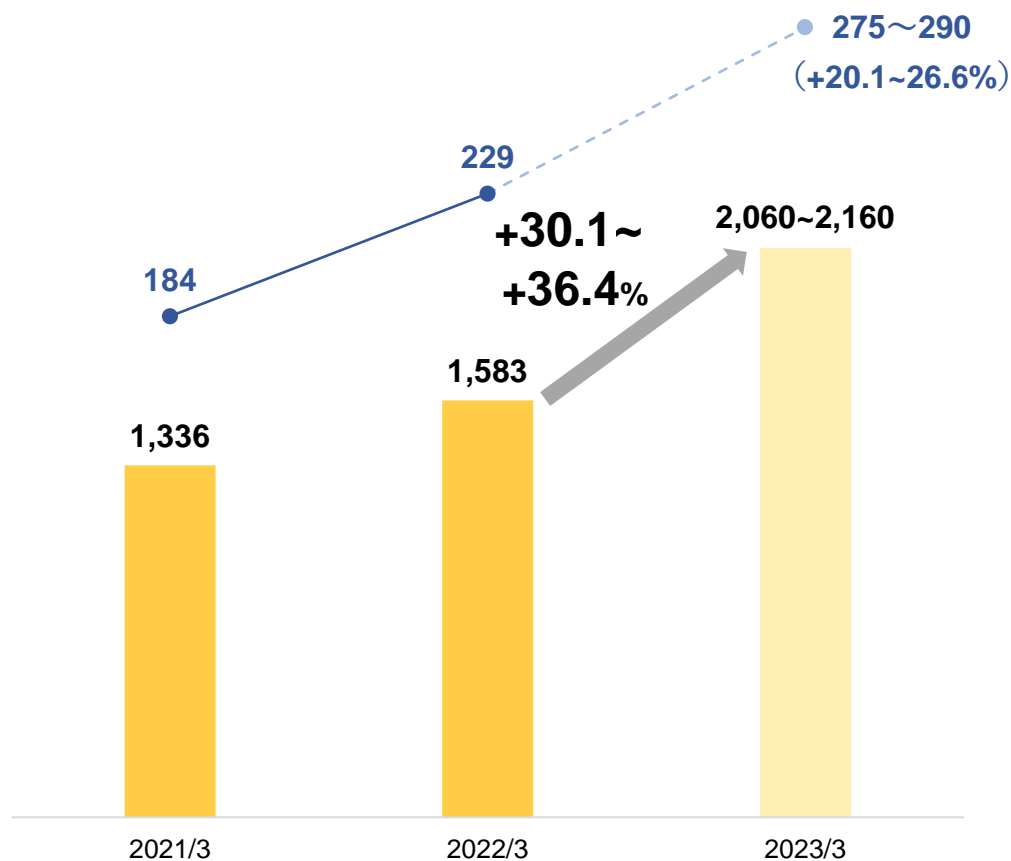
# 主要コストの前提

前期の採用が下期に集中した影響から、今期の人件費は前期比+30.1~36.4%の計画となり、従業員数の増加率以上に増加する見通し。マーケティング関連費用は前期比+18.3~29.1%の計画

## 人材採用と人件費（売上原価+販管費）の計画

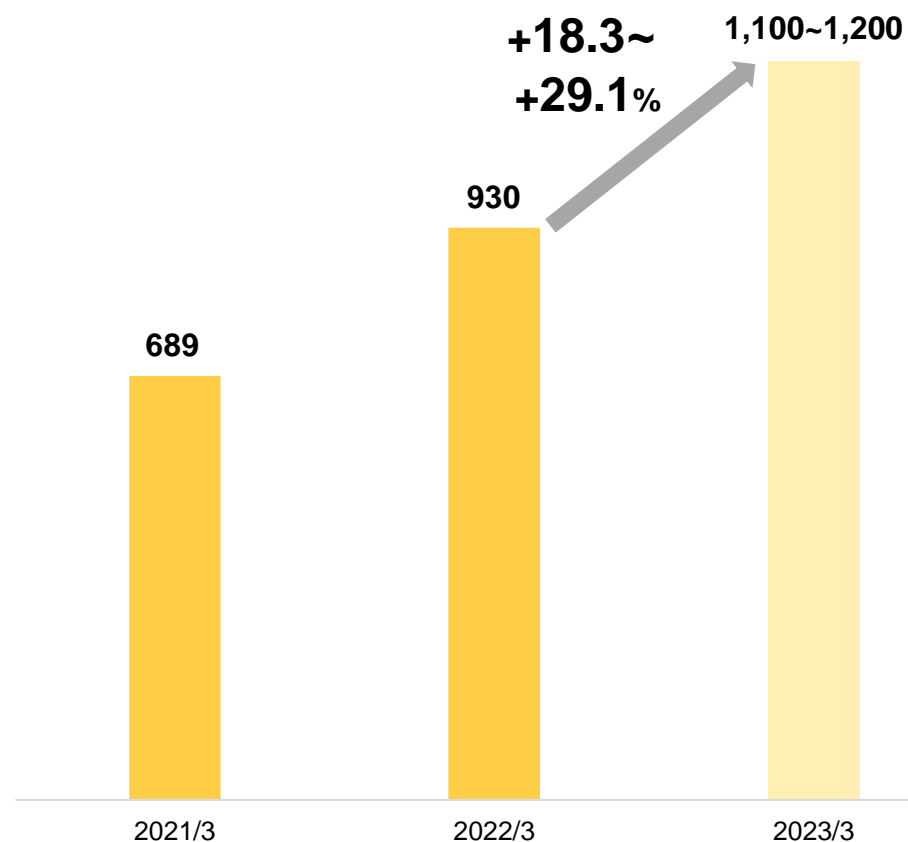
人件費：百万円、従業員数：名

■ 人件費 ● 従業員数



## マーケティング関連費用の計画

百万円





1. 2022年3月期 第4四半期実績

2. 2023年3月期 業績見通し

3. 補足資料

## 3-1. 会社概要

3-2. サービス概要

3-3. 成長戦略と潜在的な市場規模

3-4. “はたらく”の未来とカオナビ

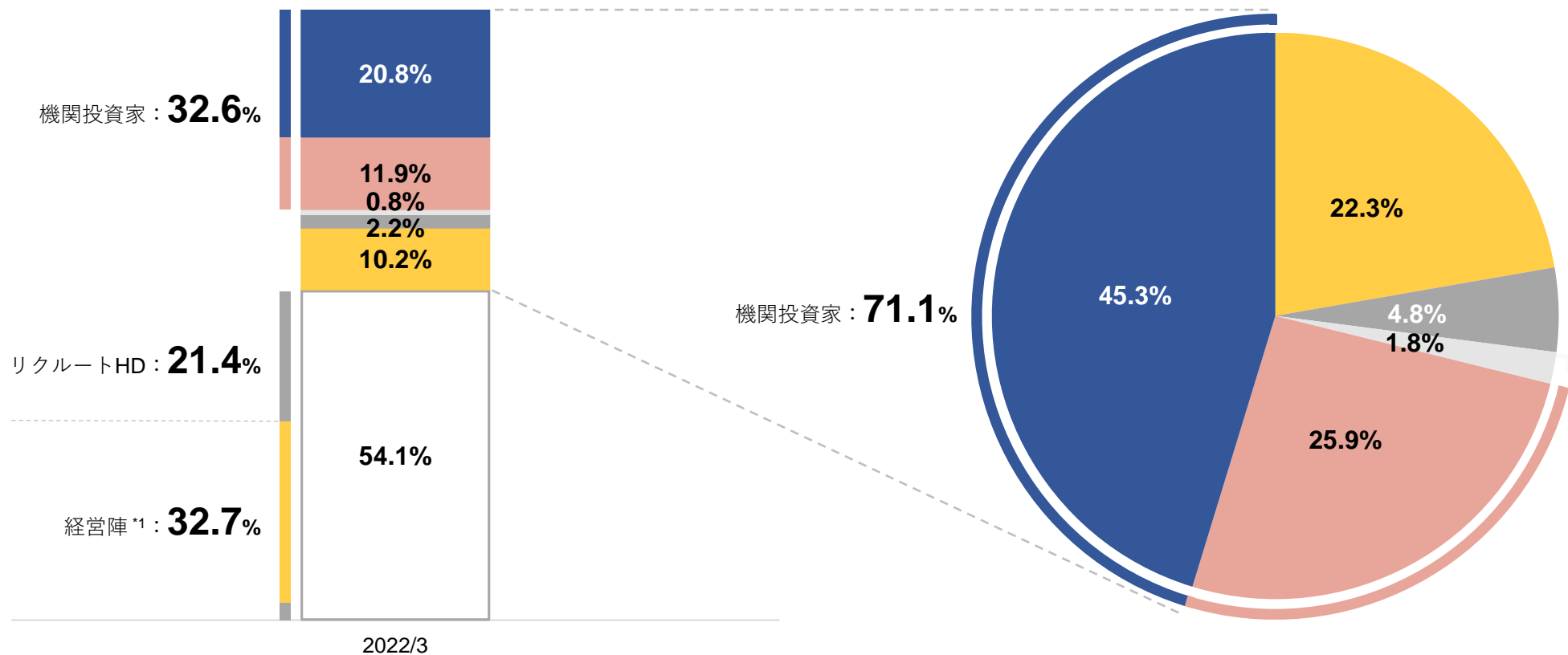
# 会社概要

会社名	:	株式会社カオナビ
所在地	:	東京、大阪、名古屋、福岡
設立日	:	2008年5月27日（事業開始日：2012年4月16日）
従業員数	:	229名（2022年3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

# 株主構成 (2022年3月末)

## 株主の所有者別状況

- 主要な株主
- 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



\*1: 取締役3名に加えて、資産管理会社の持分も含む

# 従業員エンパワーメント

生産性の向上に向けて、一人ひとりが自分に合った働き方を選択可能

## 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  
(2022年3月時点)

19.7%

# 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

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

出所：厚生労働省ウェブサイト

## カオナビの従業員データ

1日あたりの平均残業時間  
(2022/3期)



女性管理職比率  
(2022年3月時点)

27.8%

# “個性”へのフォーカス

メディアを通じて個性を探求・発信

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

情報資産の適切な取扱い・管理・保護に努めるための完全管理体制を整備

## 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

### 情報セキュリティ管理体制



## 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

### 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



# 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



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

1. 2022年3月期 第4四半期実績

2. 2023年3月期 業績見通し

3. 補足資料

3-1. 会社概要

**3-2. サービス概要**

3-3. 成長戦略と潜在的な市場規模

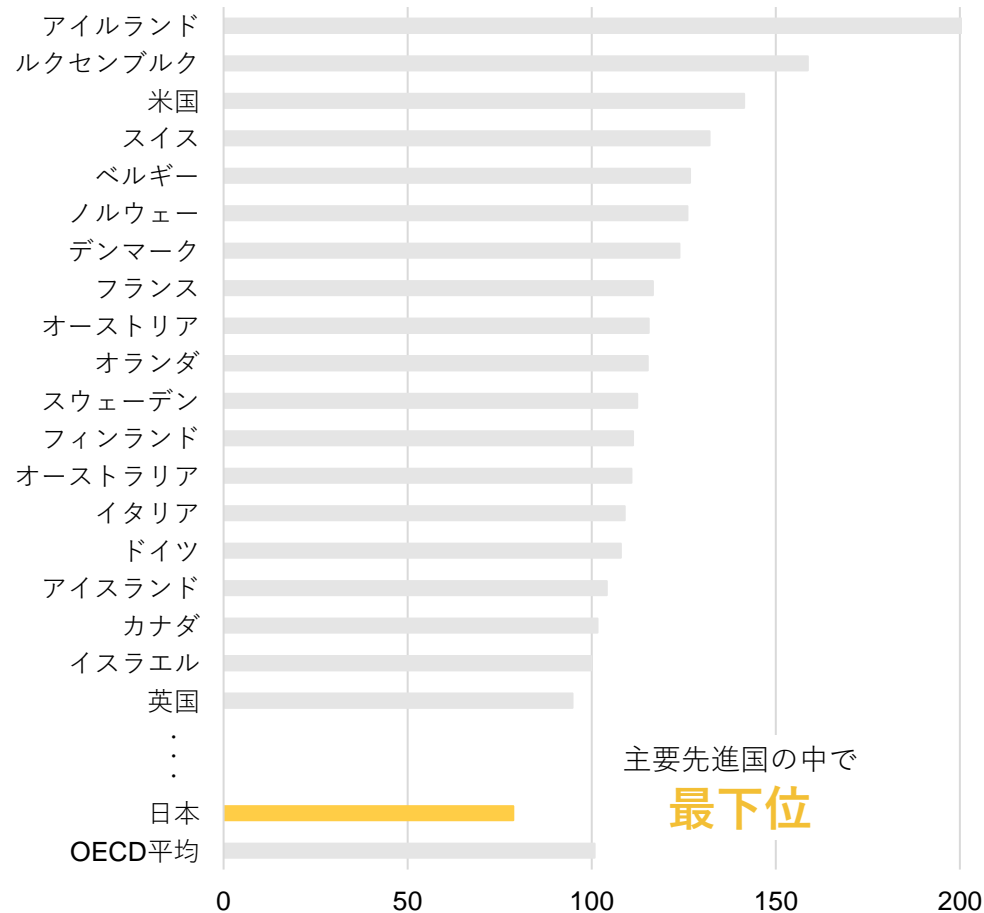
3-4. “はたらく”の未来とカオナビ

# 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（2020年、就業者1人あたり）

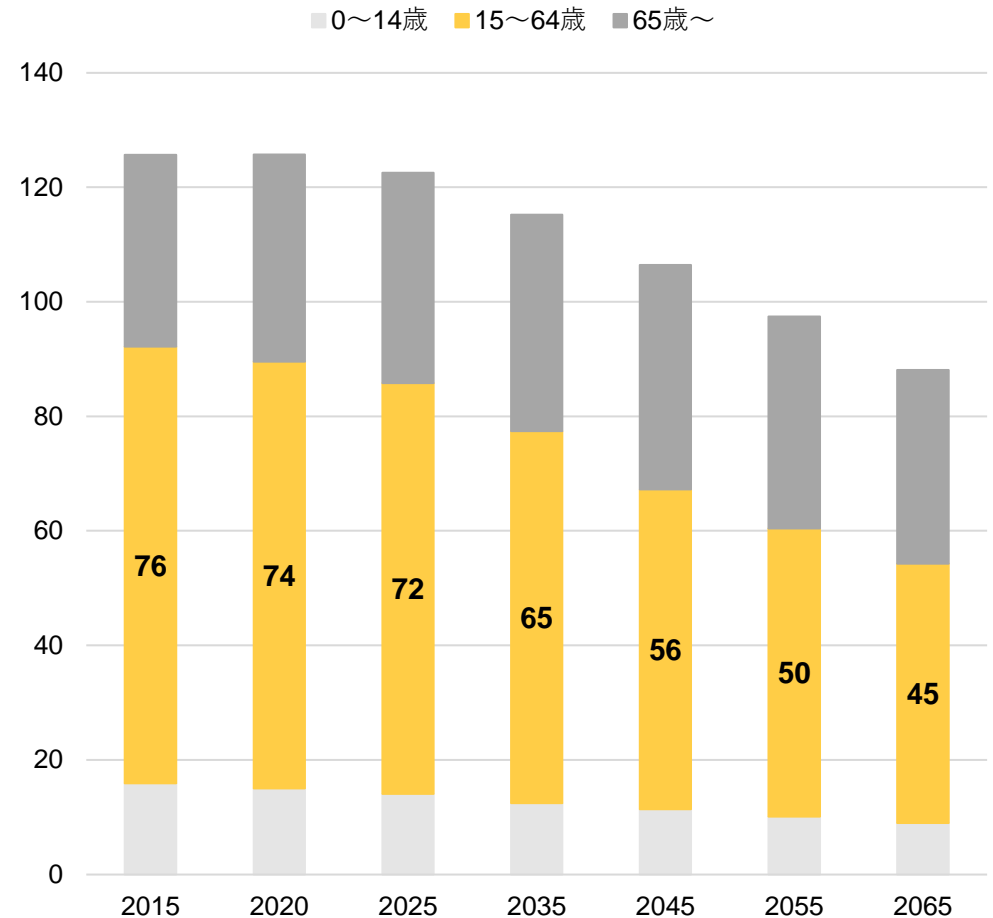
購買力平価換算1,000USD



出所：日本生産性本部「労働生産性の国際比較」2021年版

## 日本の年齢別将来人口推計

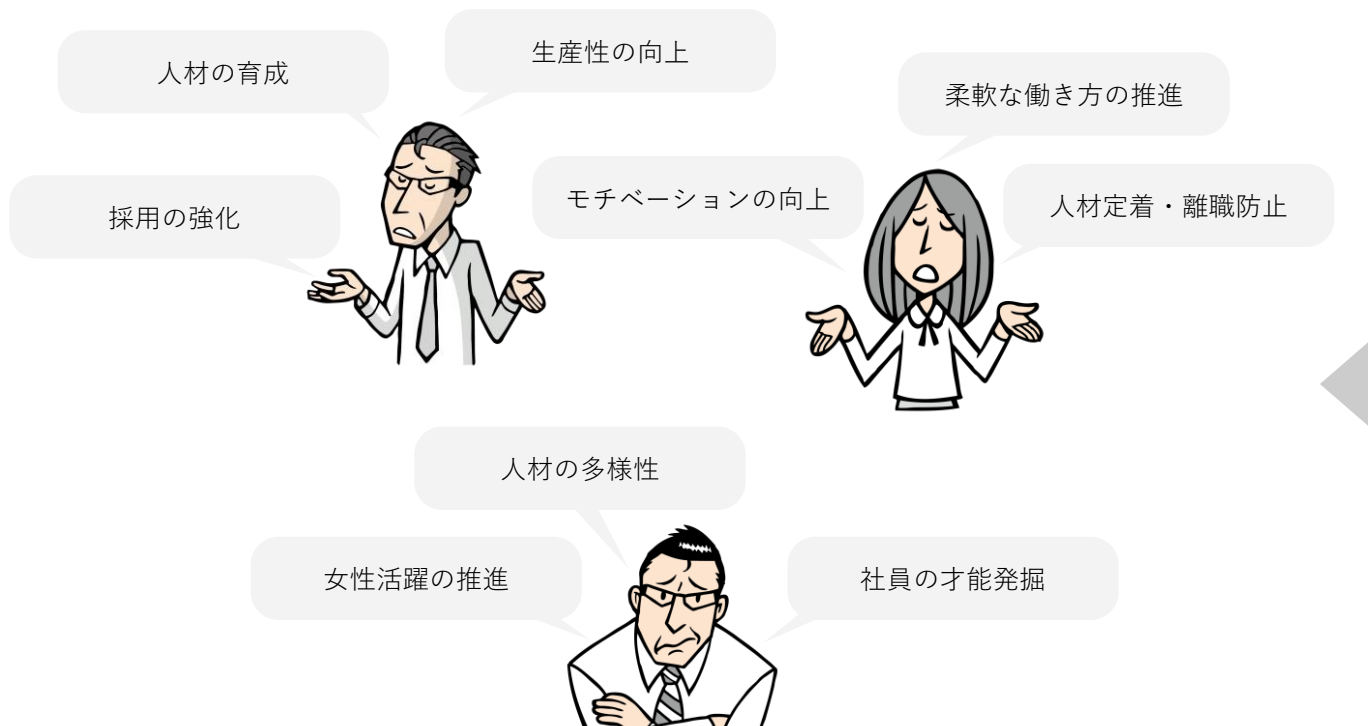
百万人



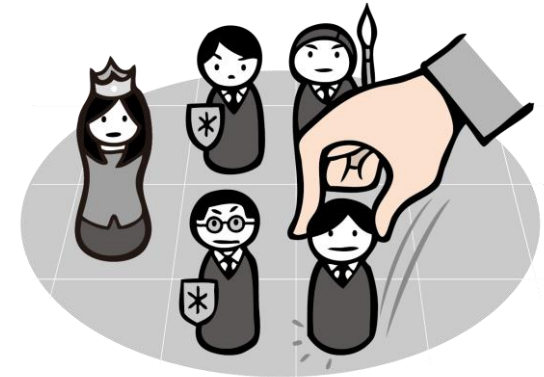
出所：内閣府「令和3年版高齢社会白書」

# 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



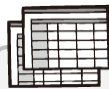
モチベーション分析  
離職分析



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** 導入顧客のタレントマネジメントの成功確率を高める

## コミュニティ



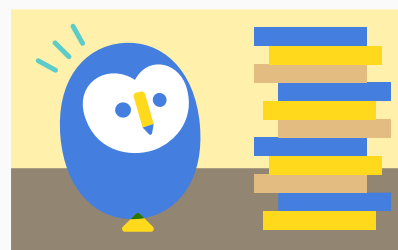
他社との交流を通じて、  
活きた事例を学び合う

## 学習プログラム



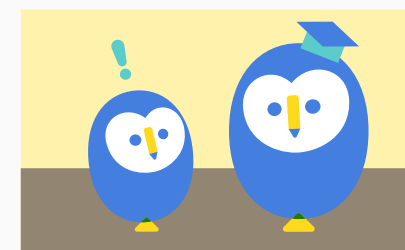
自社の課題に合わせた  
プログラムを選択

## ライブラリ



タレントマネジメントに関する  
豊富なコンテンツ

## サポート



豊富な実績・知見を持つ  
選任のスタッフがサポート



# 料金体系

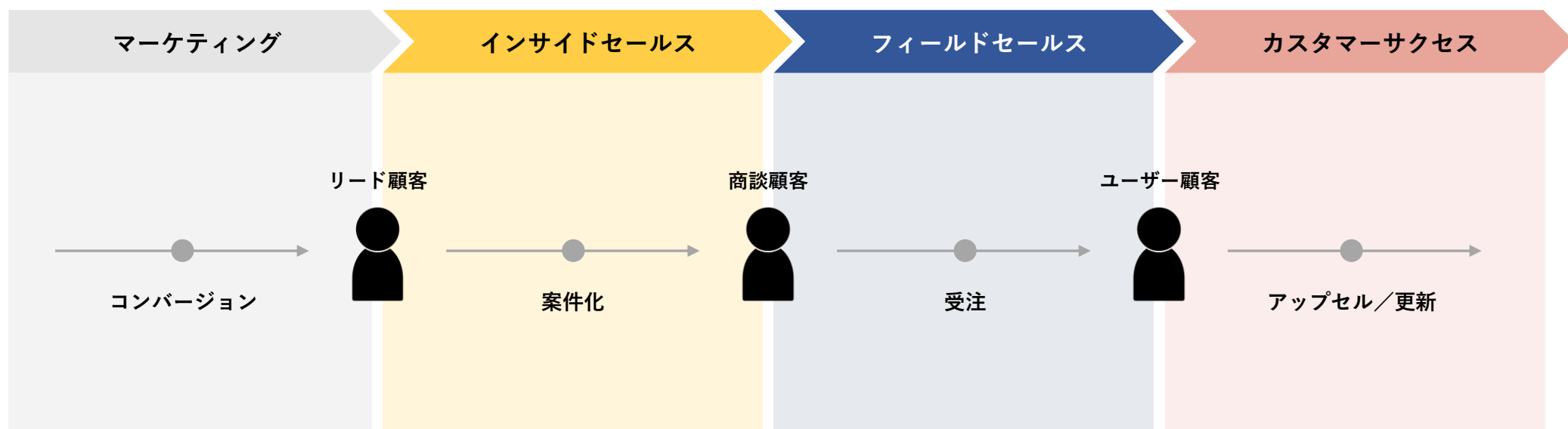
「登録人数」と「利用機能」に応じた料金体系

	<b>DATABASE</b> データベースプラン	<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
	人材情報の一元管理	人事評価業務の効率化	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

販売・マーケティング活動の効率化とLTVの最大化を目指して、プロセスの仕組化を推進



# 導入顧客

2,400社以上の顧客を支援するタレントマネジメントシステムのリーディング企業

業界や規模を問わず、多くの企業や団体が活用



\* : 2022年3月末時点

1. 2022年3月期 第4四半期実績

2. 2023年3月期 業績見通し

3. 補足資料

3-1. 会社概要

3-2. サービス概要

**3-3. 成長戦略と潜在的な市場規模**

3-4. “はたらく”の未来とカオナビ

# 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

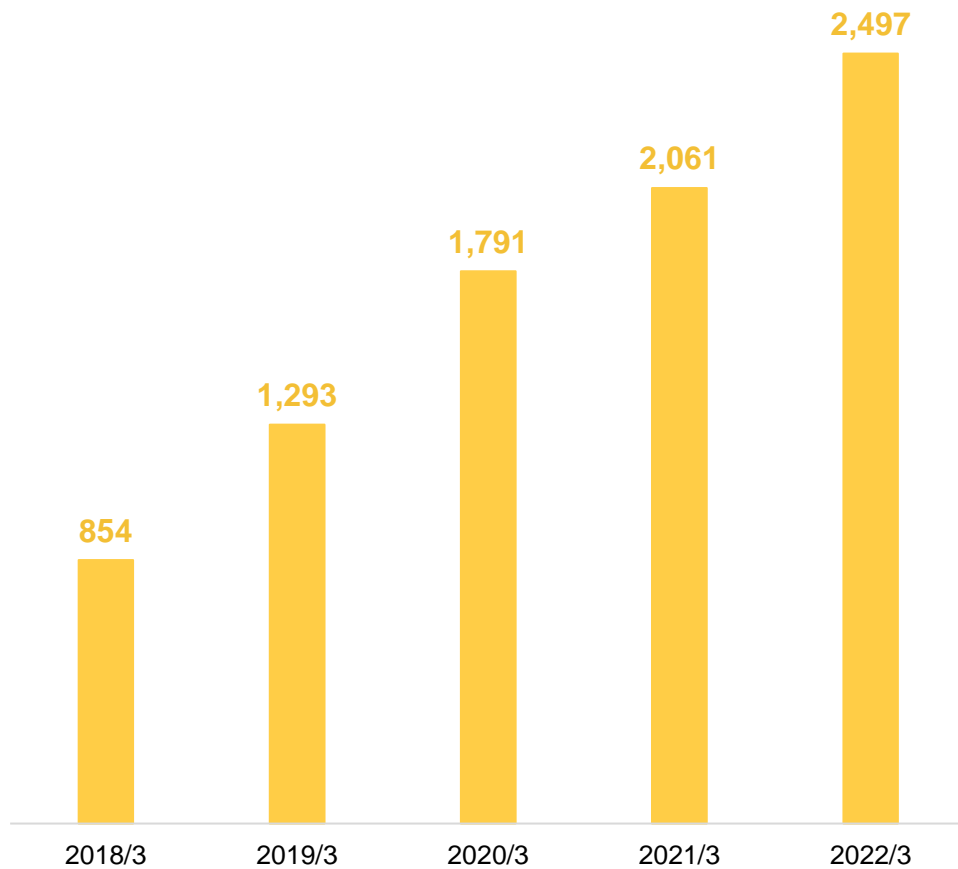
X

## 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spartner 経由の販売拡大

## 解約の抑制

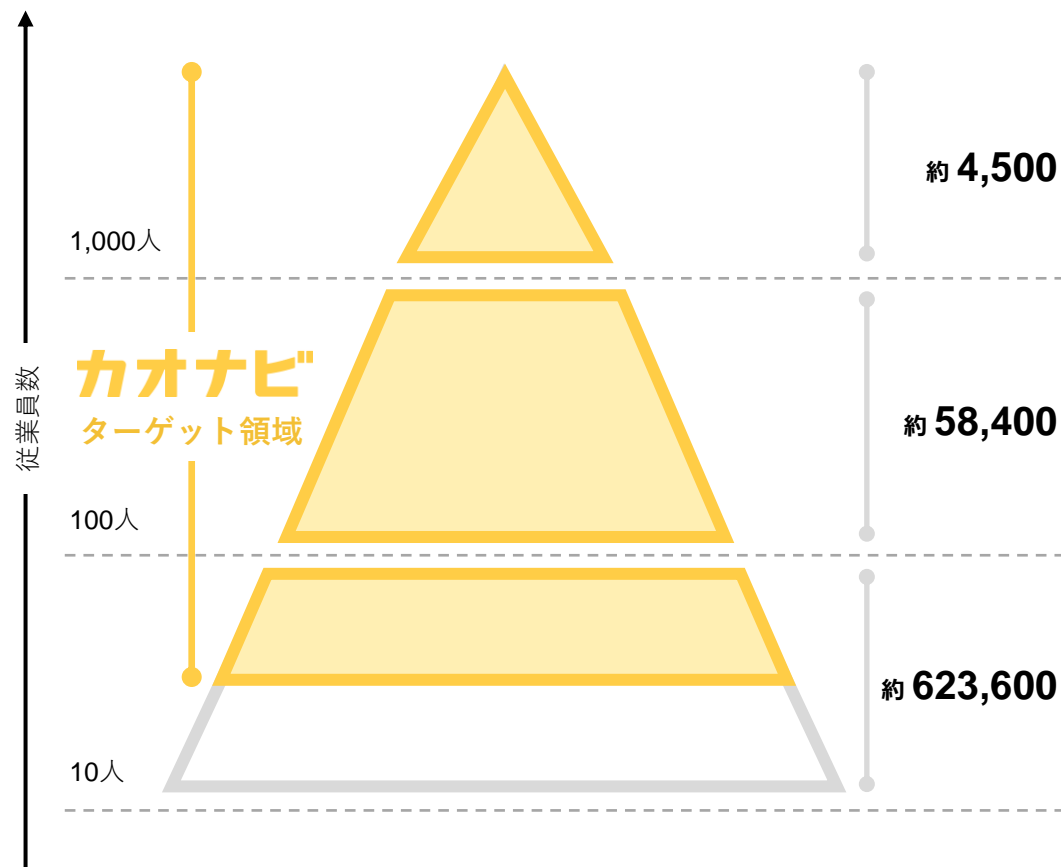
- カスタマーサクセスの強化
- 顧客体験価値の向上を目指した継続的な機能改善

# 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

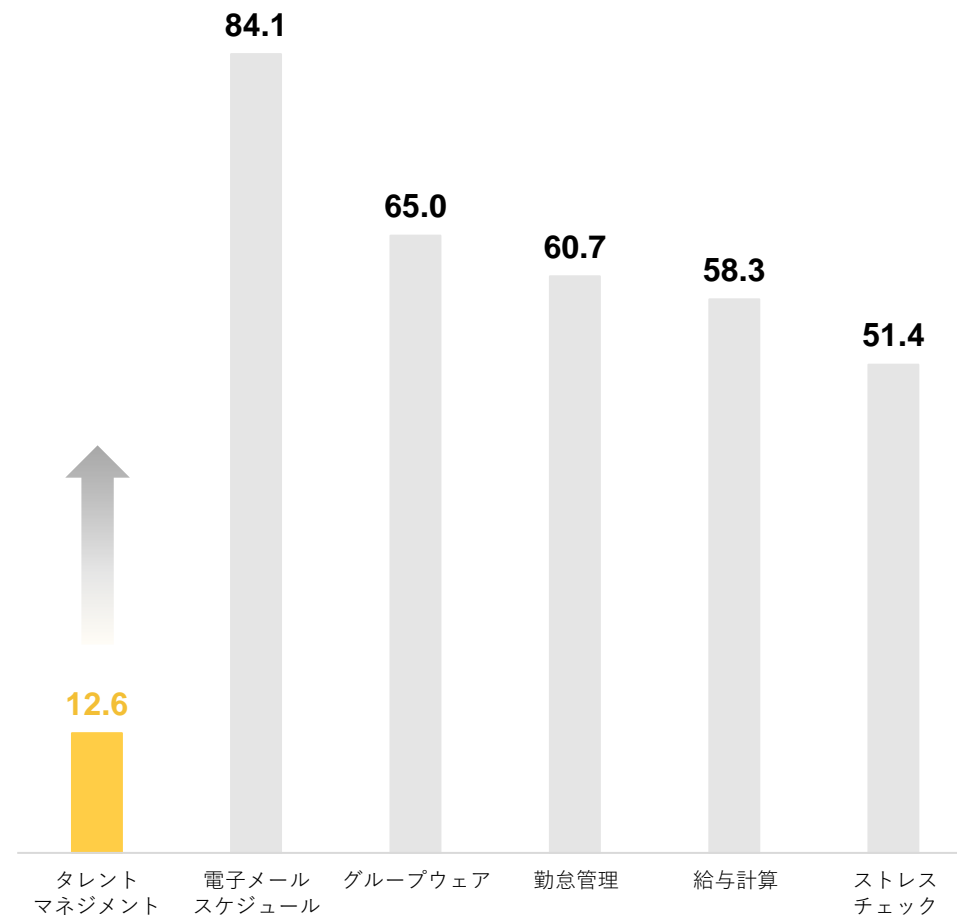
社



出所：総務省・経済産業省「平成28年経済センサスー活動調査」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：%

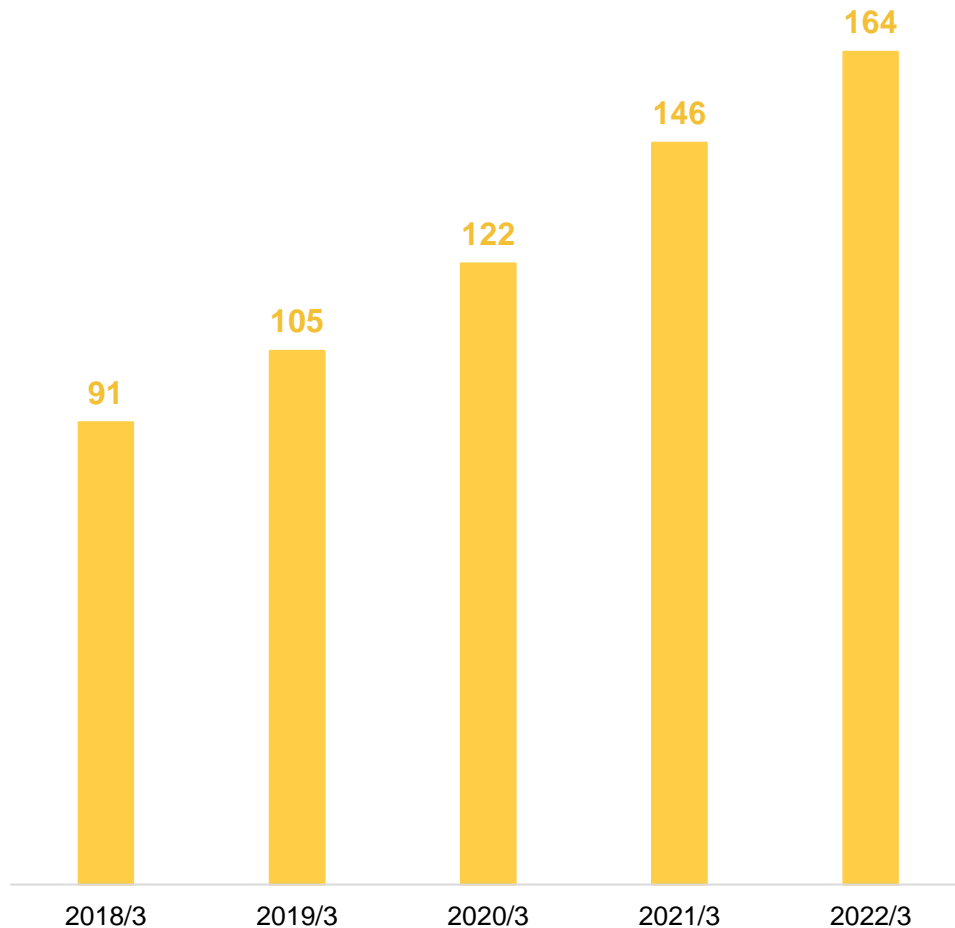


出所：IDC Japan 2017年7月「国内企業の人材戦略と人事給与ソフトウェア市場動向調査」から当社作成

# 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

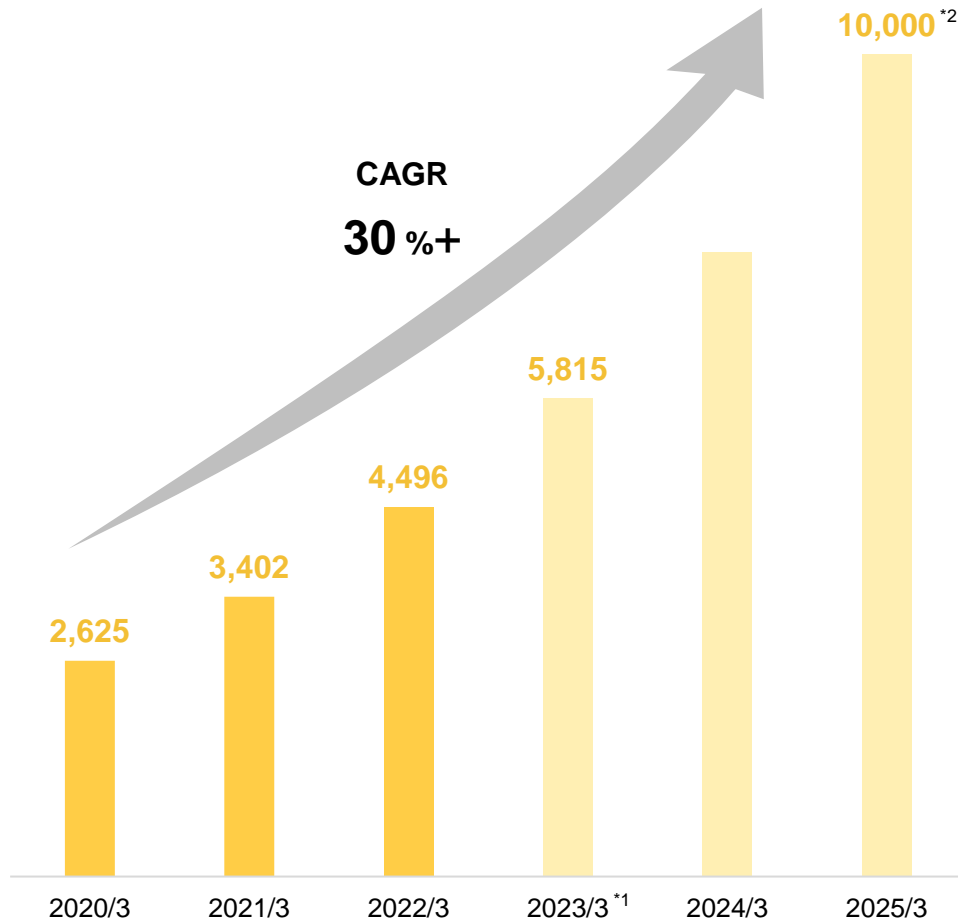


# 中期の成長イメージ

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

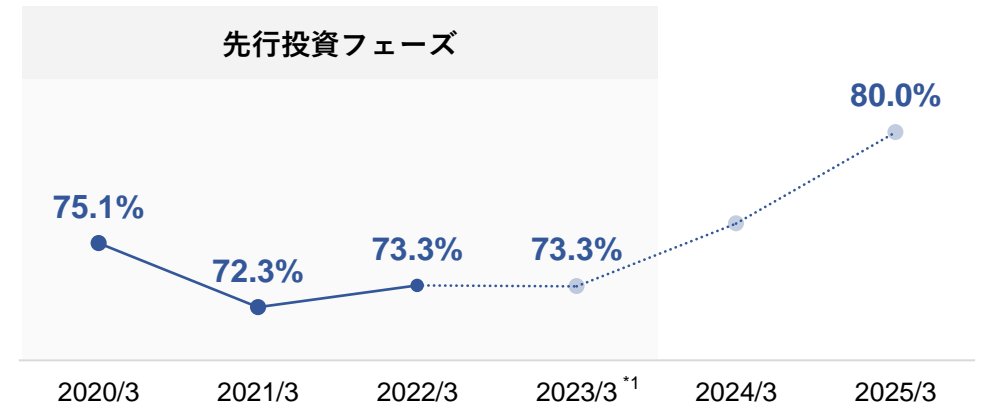
## 売上高の成長イメージ

百万円



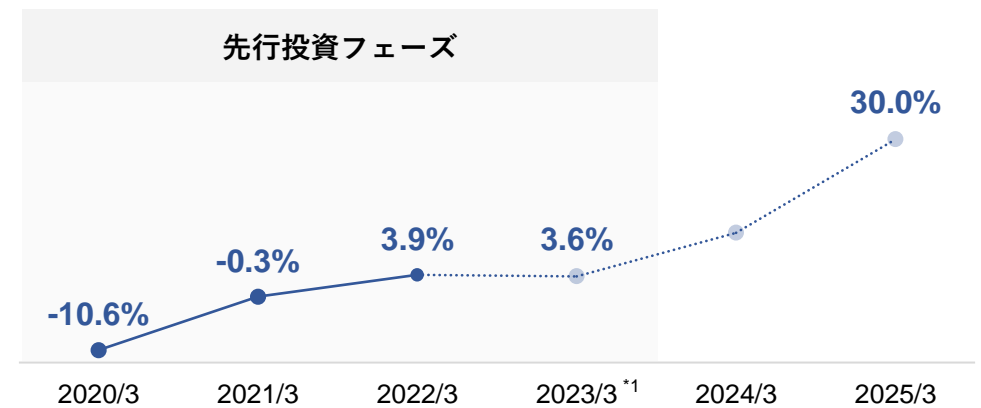
## 売上総利益率の成長イメージ

%



## 営業利益率の成長イメージ

%



\*1：2023/3期の数値は、2022年5月時点における業績予想の上限値及び下限値の平均を記載しております

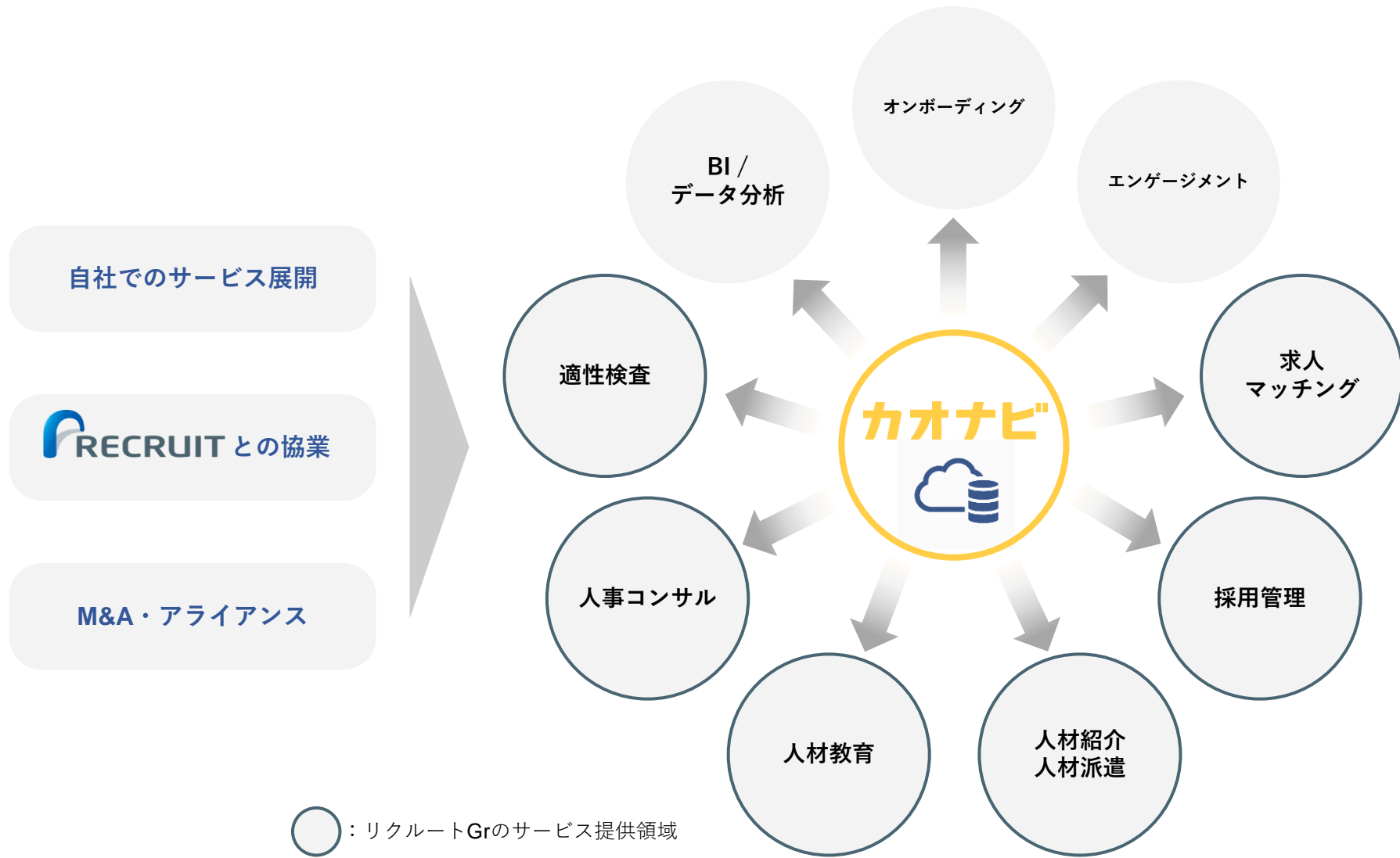
\*2：売上高100億円の前提条件として、利用企業数で4,000～5,000社、ARPUで170～220千円を想定しております

## 人材情報を一元化したデータプラットフォームを築く

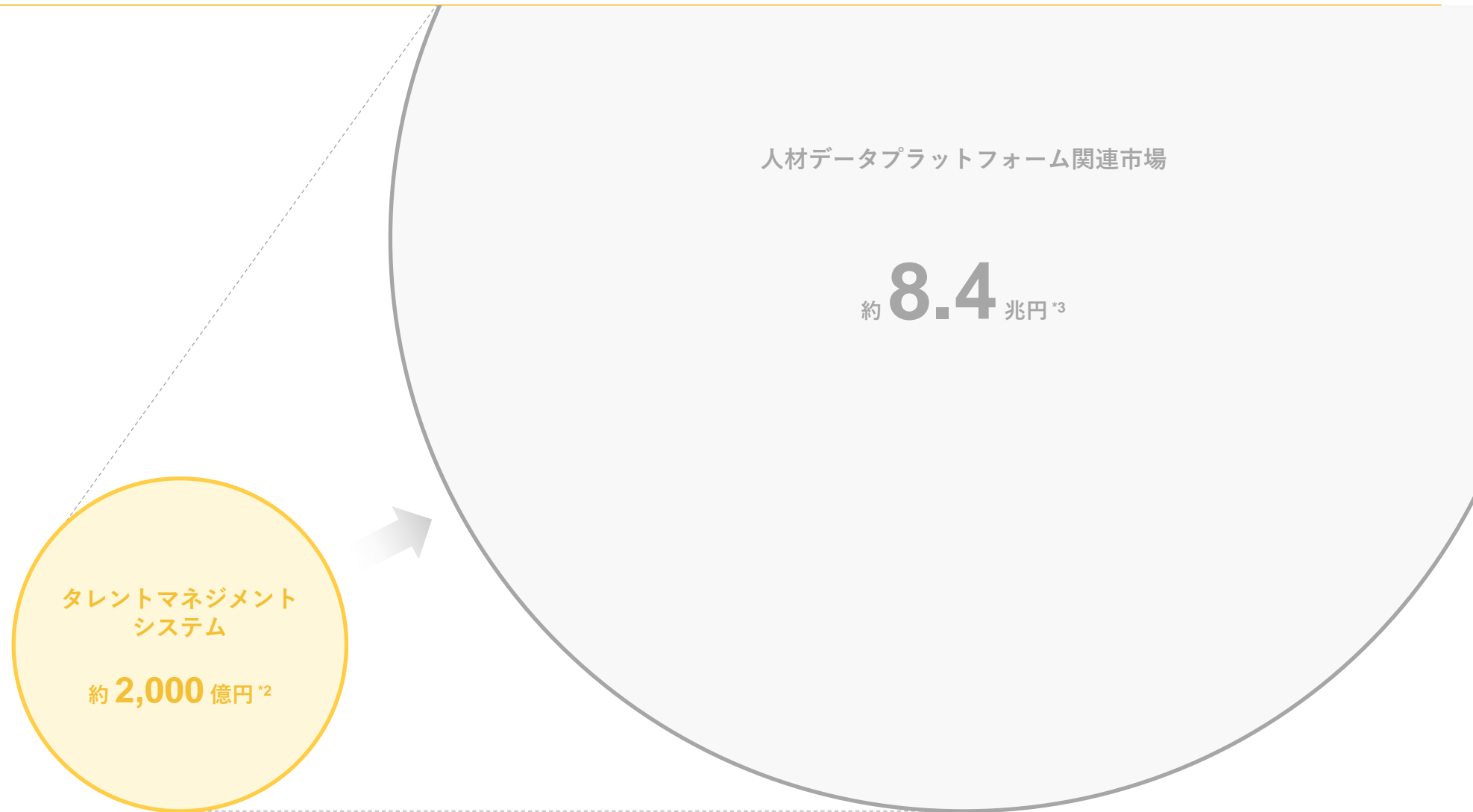


# 人材データプラットフォーム構想（中長期戦略）

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年経済センサスー活動調査」より従業員50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）

1. 2022年3月期 第4四半期実績

2. 2023年3月期 業績見通し

3. 補足資料

3-1. 会社概要

3-2. サービス概要

3-3. 成長戦略と潜在的な市場規模

**3-4. “はたらく”の未来とカオナビ**

# 人材情報の管理と働き方の変遷－過去

1980

1990

2000

2010

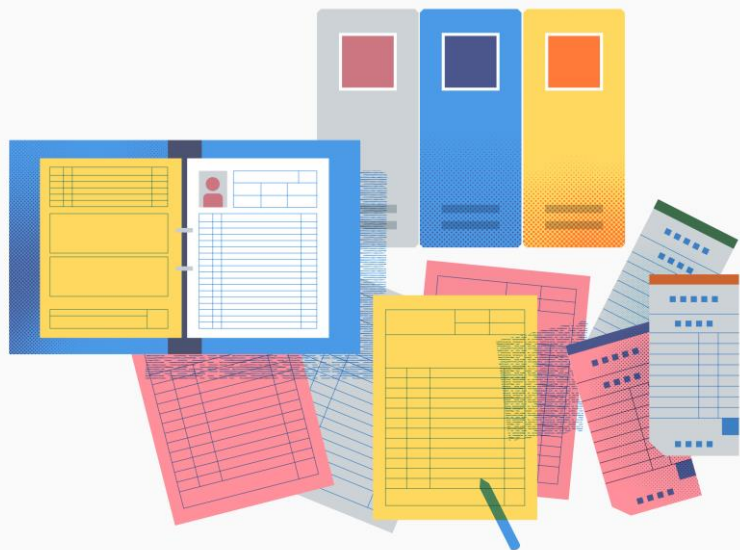
2020

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

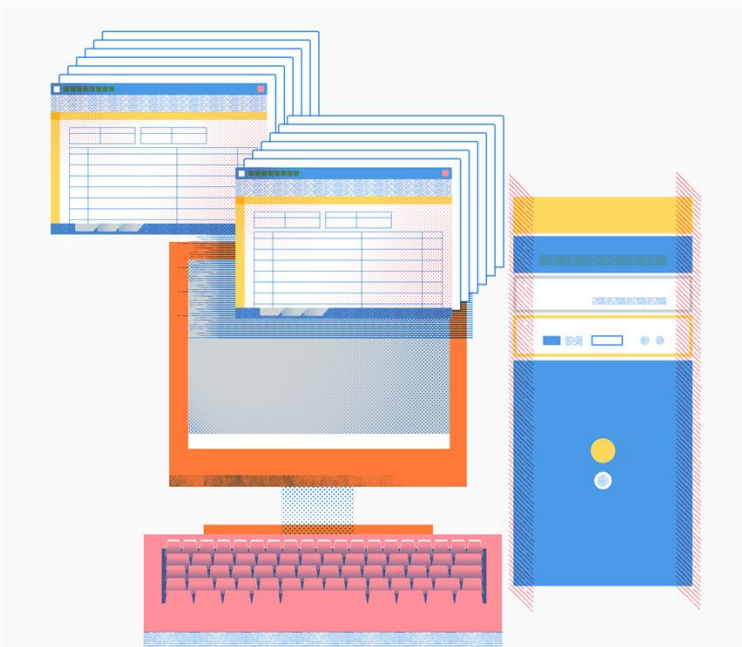
2020

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

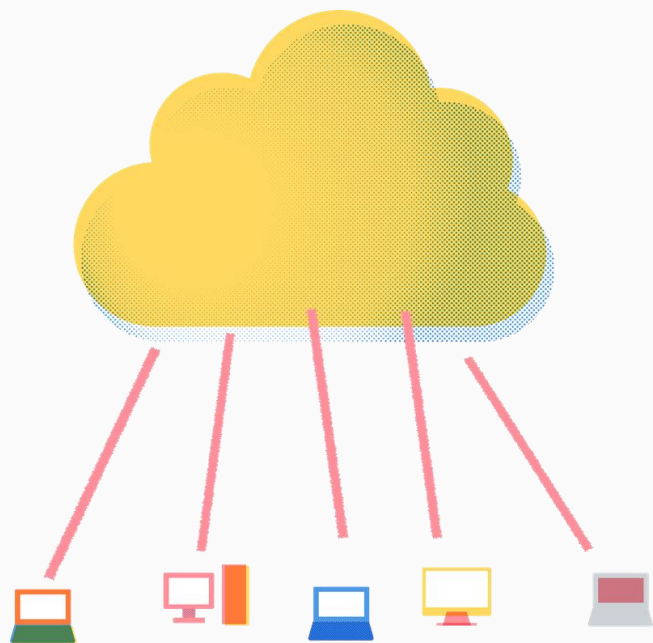
2020

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

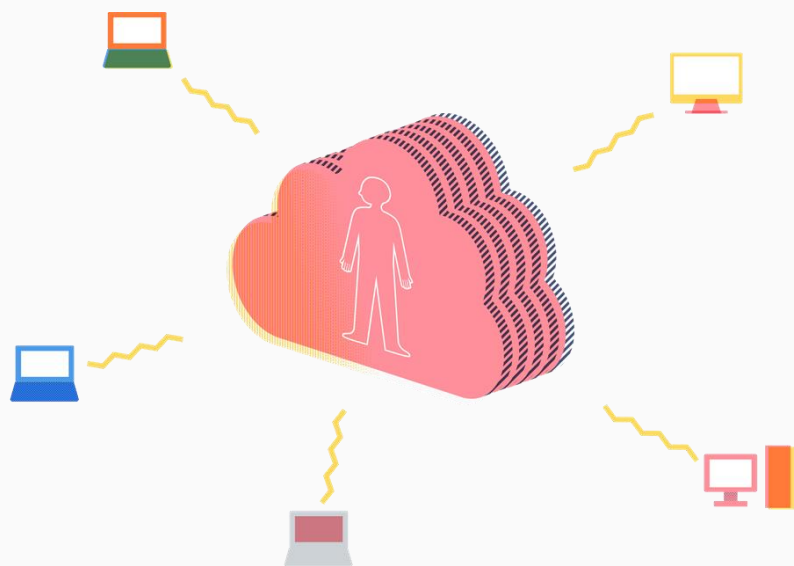
2020

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

騎士	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

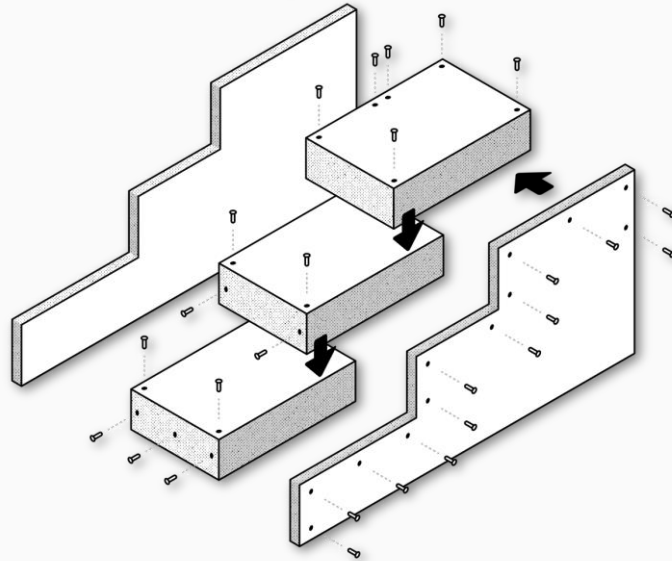


## 柔軟性に富んだシステム

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

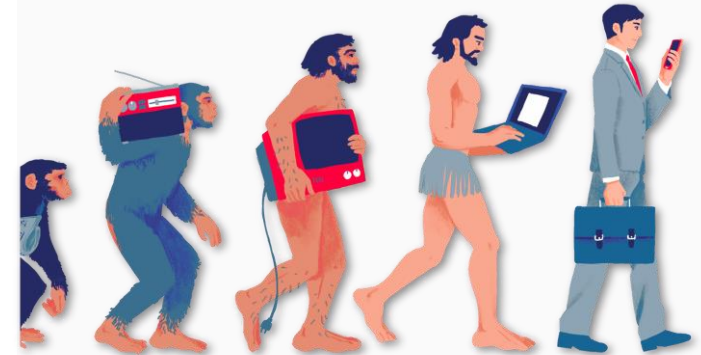


## 誰もが操作で迷わない

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。

# 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)