



事業計画及び 成長可能性に関する事項

2022.06.22 | 株式会社カオナビ（東証グロース：4435）



1. 会社概要

2. 注目されるタレントマネジメント

3. サービス概要

4. 成長戦略と潜在的な市場規模

5. “はたらく”の未来とカオナビ

6. 財務情報

**“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**

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）
代表者	佐藤 寛之（代表取締役社長 Co-CEO） 柳橋 仁機（代表取締役 Co-CEO）
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



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

スーパーフレックス

出退社時刻と勤務時間を自分で決めることができます



スイッチワーク

勤務時間と休憩時間を柔軟に組み合わせて働くことができます



育児休業からの復職率
(FY22/3)

100%

ハイブリッド勤務

オフィス／自宅など、働く場所を自分で選べます



兼業推奨

カオナビの仕事以外での経験を通じた自己研鑽を応援しています



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、女性活躍や健康経営を推進

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

4年連続での認定



2022
健康経営優良法人
Health and productivity

1日あたりの平均残業時間
(FY22/3)



女性管理職比率
(2022年3月時点)

27.8%

出所：厚生労働省ウェブサイト

“個性”へのフォーカス

メディアを通じて個性を探求・発信



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安全管理体制を整備

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

—— 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



カオナビ アカデミークラウド

対象	学校法人等の教育機関
価格	特別価格



カオナビ ガバメントクラウド

対象	官公庁、地方自治体、独立行政法人
価格	特別価格

マネジメントチーム



佐藤 寛之 / 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採用・育成・評価・配置等の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。2022年に代表取締役就任



柳橋 仁機 / 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 / 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CFO及び取締役に就任



平松 達矢 / 執行役員 CPO

モバイルサイト開発業務に従事した後、コロプラにてプラットフォームの運営及び開発を担当。その後、ゲーム会社の新規開発部門でマーケティングとアライアンス業務に従事。2017年に当社に入社し、プロダクト部門責任者を経て、2022年にCPO就任



内田 壮 / 執行役員 CEO室長

日本エス・エイチ・エルにて人事コンサルティングやデータ分析を担当。その後、ヘルスケア企業にて事業開発、コンサルティングファームにて事業開発コンサルティングなどに従事。2017年に当社に入社し、2018年よりCEO室長を務める



最上 あす美 / 執行役員 カスタマーエンゲージメント本部長

ぐるなびにて新規加盟店獲得の営業を担当。その後、不動産企業にて採用を中心とした人事業務に従事。2015年に当社に入社し、インサイドセールスの立ち上げを経て、2020年よりカスタマーエンゲージメント部門責任者を務める



杉野 祐子 / コーポレート本部長

ITベンチャーやアパレル企業にて契約業務、知的財産権業務、コーポレートガバナンス業務等企業法務全般に従事。2018年に当社に入社し、上場に向けた内部統制の構築を担当。2019年よりコーポレート部門責任者を務める



篠崎 順也 / マーケティング本部長

博報堂にて外資系メーカーや国内自動車メーカーの営業を担当。その後、スポーツ事業会社を経て、グリーとGlossomにて広告事業に従事。2016年に当社に入社し、マーケティング戦略を担当。2020年よりマーケティング部門責任者を務める

マネジメントチーム・顧問



藤井 俊介 / アカウント本部長

メガバンクでの法人営業を経て、リクルートキャリア（現リクルート）に入社。IT・インターネット領域の法人営業を経て、法人営業部門／個人支援部門のマネージャー・部長を歴任。2021年に当社に入社し、2022年より営業部門責任者を務める



草亭 大樹 / プロダクト本部長

印刷・出版関連の会社を経て、ディレクターとしてボルテージに入社し、2014年から執行役員として事業部を統括。2020年に当社に入社し、プロダクト及び組織マネジメントに従事する。2022年よりプロダクト部門責任者を務める



松下 雅和 / CTO

Sler企業を経て、サイバーエージェントにてゲームやコミュニティサービスの開発に携わる。その後、トランスリミットにて海外向けアプリゲーム開発にCTOとして従事。2020年に当社に入社し、同年9月にCTO就任



南雲 亮 / 事業戦略室長

リクルートキャリア（現リクルート）に入社し、マーケティング・事業企画・プロダクトマネージャーを経験後、HRTechサービスの新規事業開発PM・サービス企画部長を担当。2021年に当社に入社し、事業戦略室長を務める



福田 健 / VPoE

ITベンチャーにエンジニアとして入社後、コロプラにてマネージャーとしてエンジニアやPMに従事。2015年に当社に入社し、2019年にVPoEに就任。2022年より新規開発部長を務める



森 正弥 / 技術顧問

デロイトトーマツコンサルティング 執行役員。東北大学 特任教授。日本ディープリンング協会 顧問
アクセンチュアにて先端技術リードを務め、米国の研究所展開プロジェクトに従事。その後、楽天にて執行役員 兼 楽天技術研究所代表として世界5ヵ国7拠点での研究開発を統括。G1ディープリンング研究会アドバイザリーボード、企業情報化協会AI&ロボティクス研究会委員長を務める



玉木 穰太 / 顧問 CDO

W+K、AKQAなど外資系広告エージェンシーにて海外クライアントを担当。その後、AI系ベンチャーCogent Labsにてバリューアップを支援。2019年に当社に入社し、CDO及びブランドデザイン部門責任者として従事する。2022年より外部CDOを務める

社外取締役



小林 傑 / 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、フィールドマネージメント・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



山田 啓之 / 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に就任し、2022年に社外取締役（監査等委員）就任



崔 真淑 / 社外取締役（監査等委員）

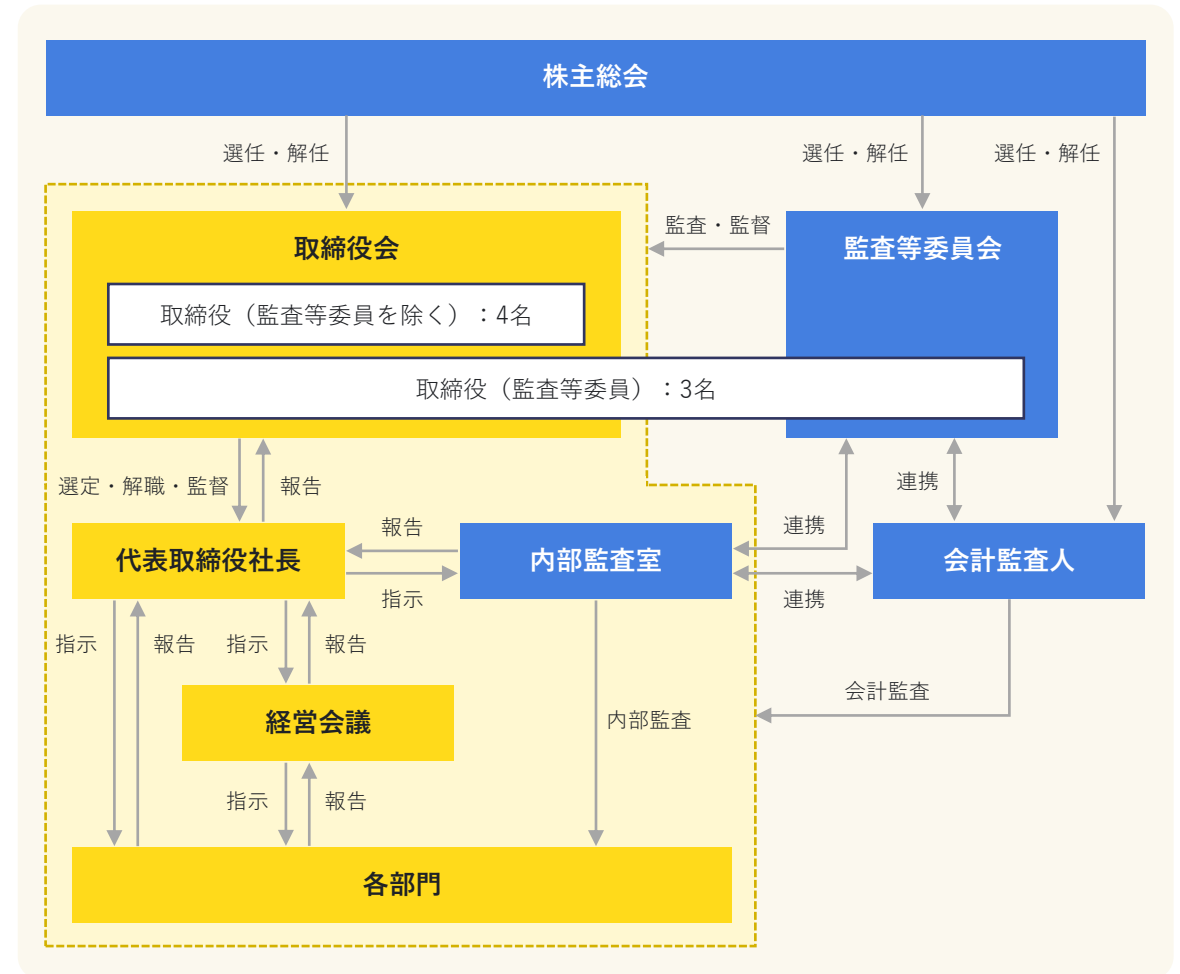
大和証券にてマーケットエコノミストを務めた後、日経CNBC経済解説委員会コメンテーターに就任。その後、グッド・ニュースアンドカンパニーズを設立し、代表取締役に就任。2021年に当社社外取締役に就任し、2022年に社外取締役（監査等委員）就任



生田 美弥子 / 社外取締役（監査等委員）

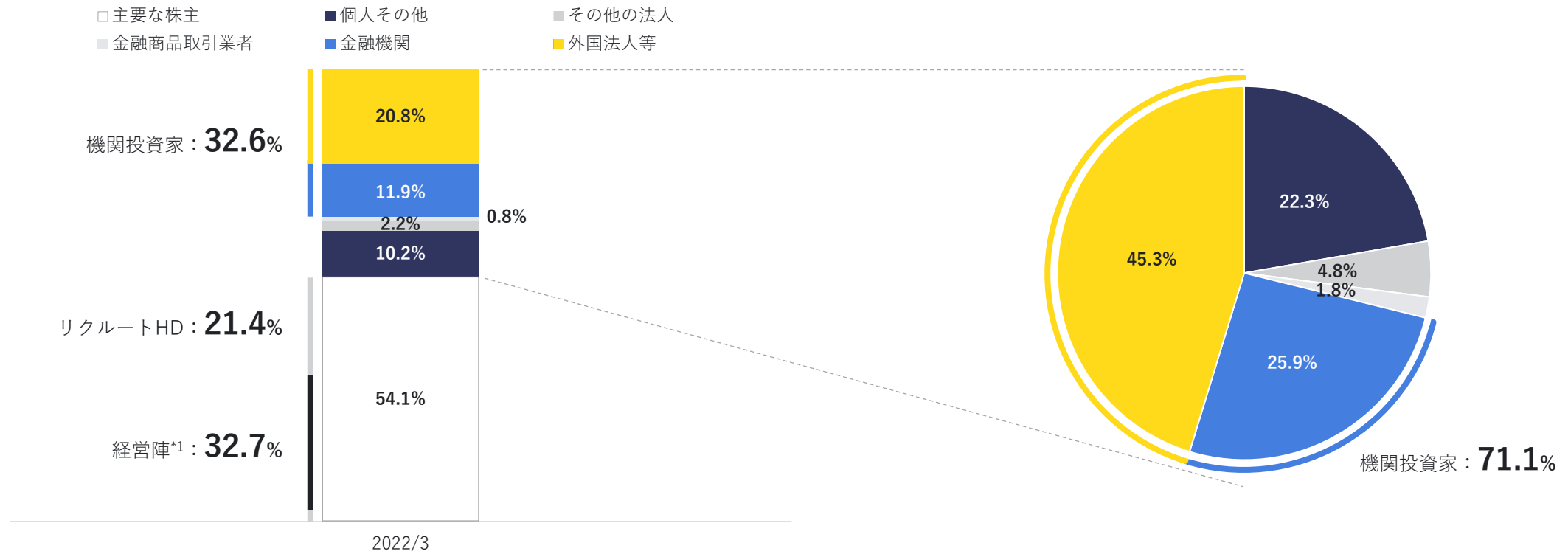
日本、フランス、米国NY州の弁護士資格を有し、M&AやIPライセンス契約等のコーポレート・トランザクション、国際仲裁などの案件に加えて、GDPR対応等のデータ・プロテクション分野にも精通。北浜法律事務所パートナー。2022年に当社社外取締役（監査等委員）就任

コーポレート・ガバナンスの体制



株主構成 (2022年3月末)

株主の所有者別状況



*1: 取締役3名に加えて、資産管理会社の持分も含む



1. 会社概要

2. 注目されるタレントマネジメント

3. サービス概要

4. 成長戦略と潜在的な市場規模

5. “はたらく”の未来とカオナビ

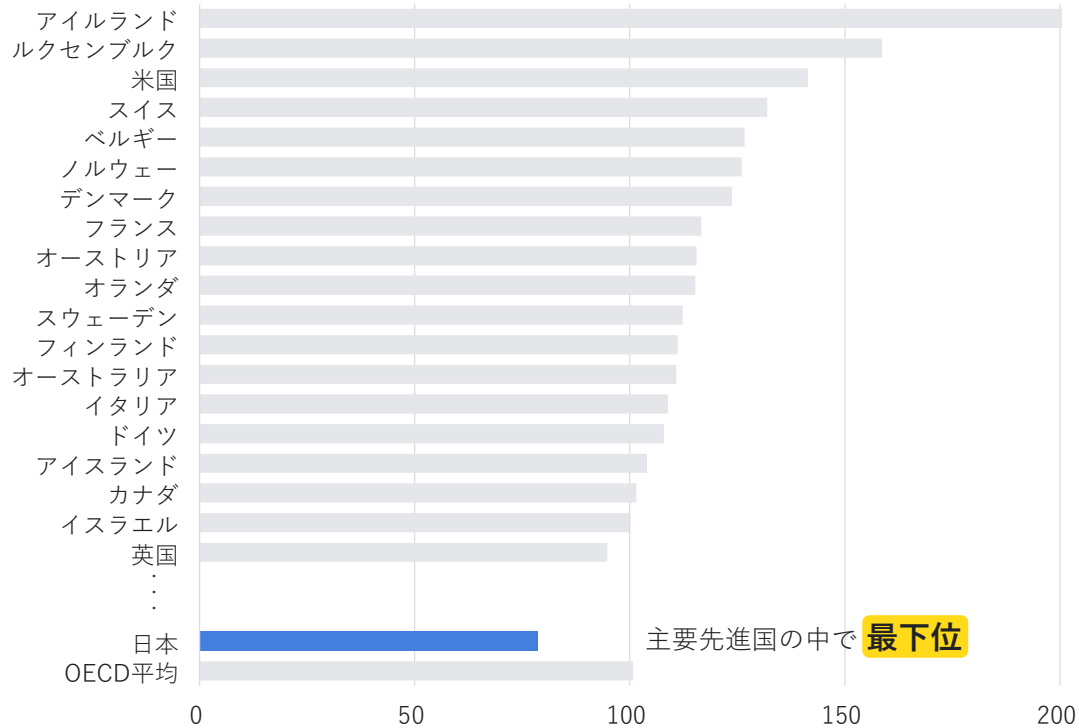
6. 財務情報

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推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）

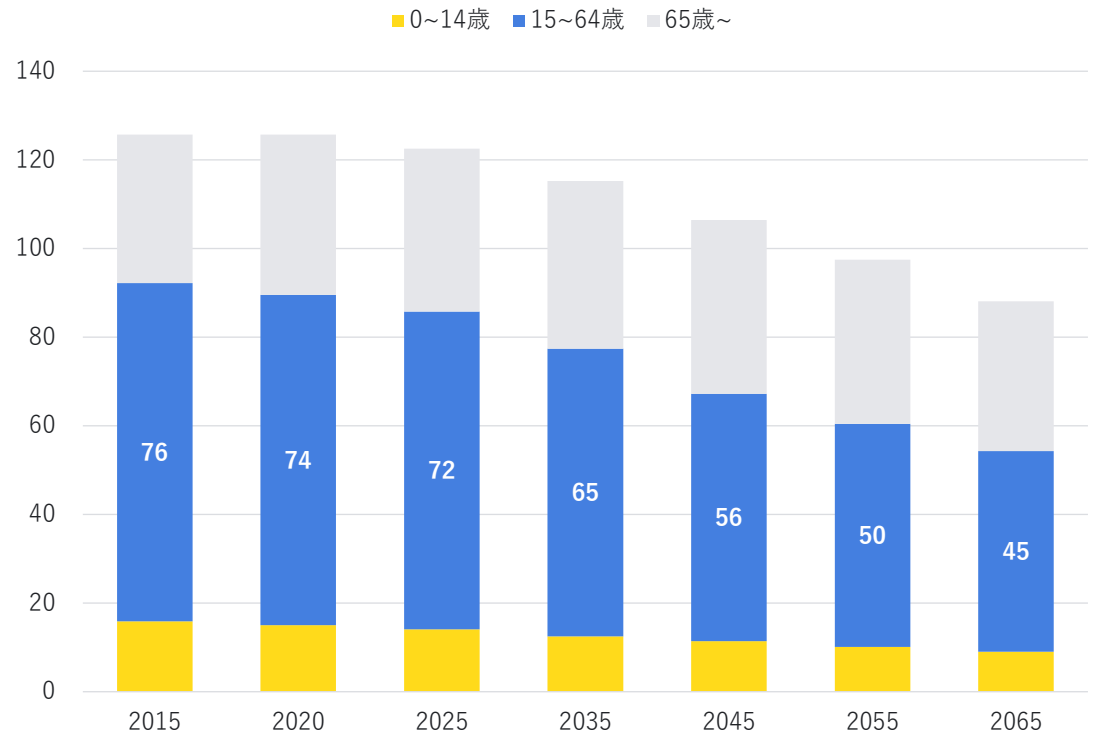
購買力平価換算US\$1,000



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高まる



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





1. 会社概要

2. 注目されるタレントマネジメント

3. サービス概要

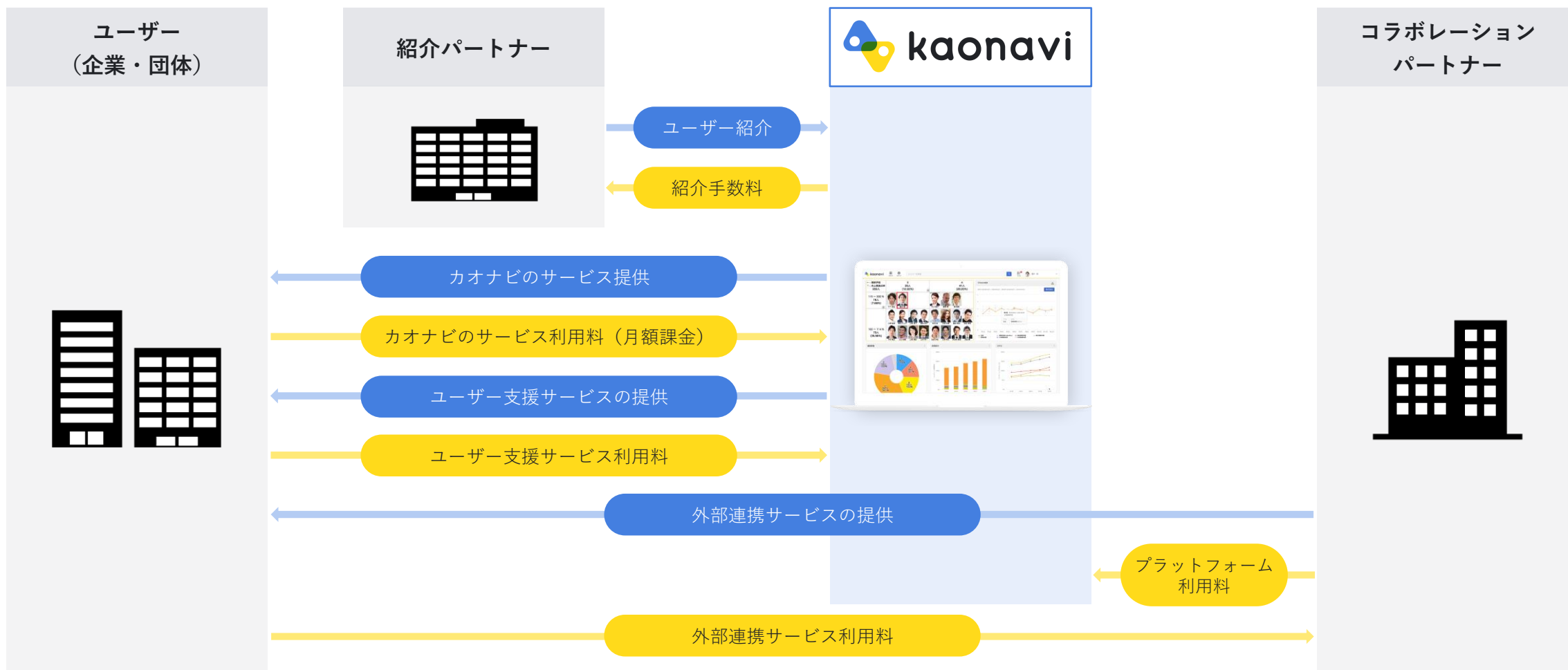
4. 成長戦略と潜在的な市場規模

5. “はたらく”の未来とカオナビ

6. 財務情報

ビジネスモデル*1

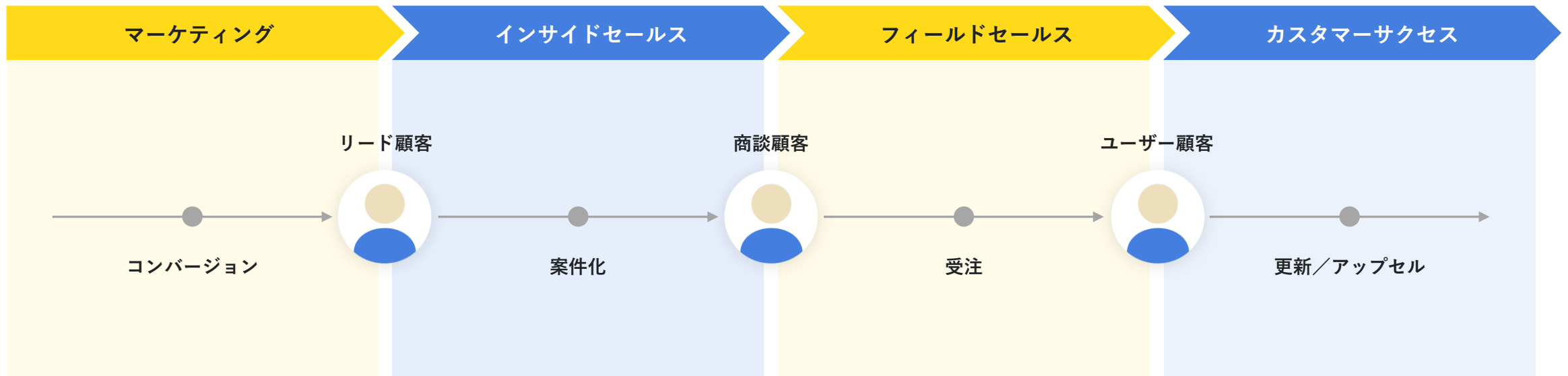
BtoBクラウドサービスのサブスクリプションモデル



*1: 直接販売に加えてセールspartner経由での販売もありますが、売上高全体に対する比率が小さいため省略しております

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*1の最大化を目指して、プロセスの仕組み化を推進



*1: Lifetime Valueの略で顧客生涯価値

料金体系

「登録人数」と「利用機能」に応じた料金体系

登録人数	×	利用機能	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
			人材情報の一元管理	人事評価業務の効率化	戦略的人材マネジメント
~ 100 人		人材データベース	✓	✓	✓
~ 200 人		社員リスト	✓	✓	✓
~ 300 人		組織ツリー図	✓	✓	✓
~ 400 人		評価ワークフロー		✓	✓
~ 500 人		社員アンケート		✓	✓
~ 600 人		配置バランス図			✓
~ 700 人		社員データグラフ			✓
~ 800 人		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性検査（SPI3）などがあります

カオナビの強み

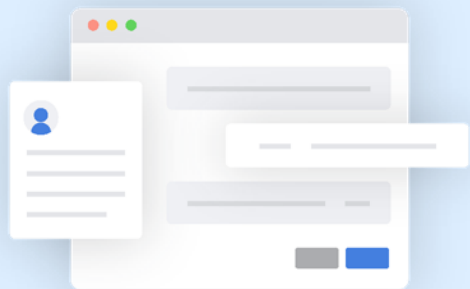
正解のないタレントマネジメントへの取り組みに対して、システムとサポートの両輪を提供



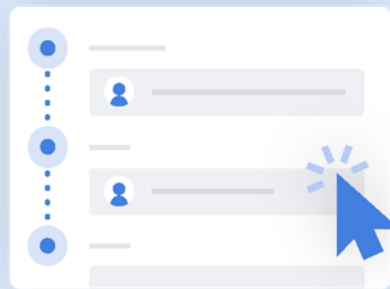
カオナビの強み

システム 柔軟性とユーザビリティを徹底的に追及したシステム設計

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

ユーザーコミュニティ



他社との交流を通じて、
活きた事例を学び合う

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

サポート体制



豊富な実績・知見を持つ
選任のスタッフがサポート

カオナビが選ばれる理由

“

最も大きかった決め手は、**システムの柔軟性・汎用性が高い**ことです。今後また制度が変わった時にも対応できるかという点は重要視していました。また、**サポートの良さ**も決め手になりました。

ジェイリース株式会社 


“

こうしたツールは年配の社員でも無理なく使えるものでなければ利用する意味がないため、**カオナビはとにかく簡単でシンプル**なので、ある程度満足感を持って使えるのではないかと感じました。

株式会社西日本新聞社 

“


従業員側の画面がシンプルで見やすい点が決め手となり、カオナビに決めました。

リコーリース株式会社 

“

最も重視したのは、人事総務部だけでなく、**社員にも使いやすく、直感的に操作できるか**という点。加えて、新しくできる**制度が複雑になっても運用できそうな柔軟性があるか**、というのもポイントでした。

あとは、**サポートの安心感**ですね。サポート体制の厚みについては日々「すごい！」と感じています。導入後のサポートもレスポンスが早く、助かっています。

ポニーキャニオン株式会社 

“

PCに不慣れな社員でも「これなら使えそう」と思える画面構成や、サポートが充実している点もよかったのですが、最大の理由は**カスタマイズ性の高さ**でした。

マナック株式会社 

“

「経験の可視化」を実現する機能があること、そして**UIとUXに優れ、誰もが直感的に使える**ことが決め手になりました。ツールは使うべき人にハードルなく使ってもらい、浸透させることが何より重要です。

KDDI株式会社 

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





1. 会社概要

2. 注目されるタレントマネジメント

3. サービス概要

4. 成長戦略と潜在的な市場規模

5. “はたらく”の未来とカオナビ

6. 財務情報

—— 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



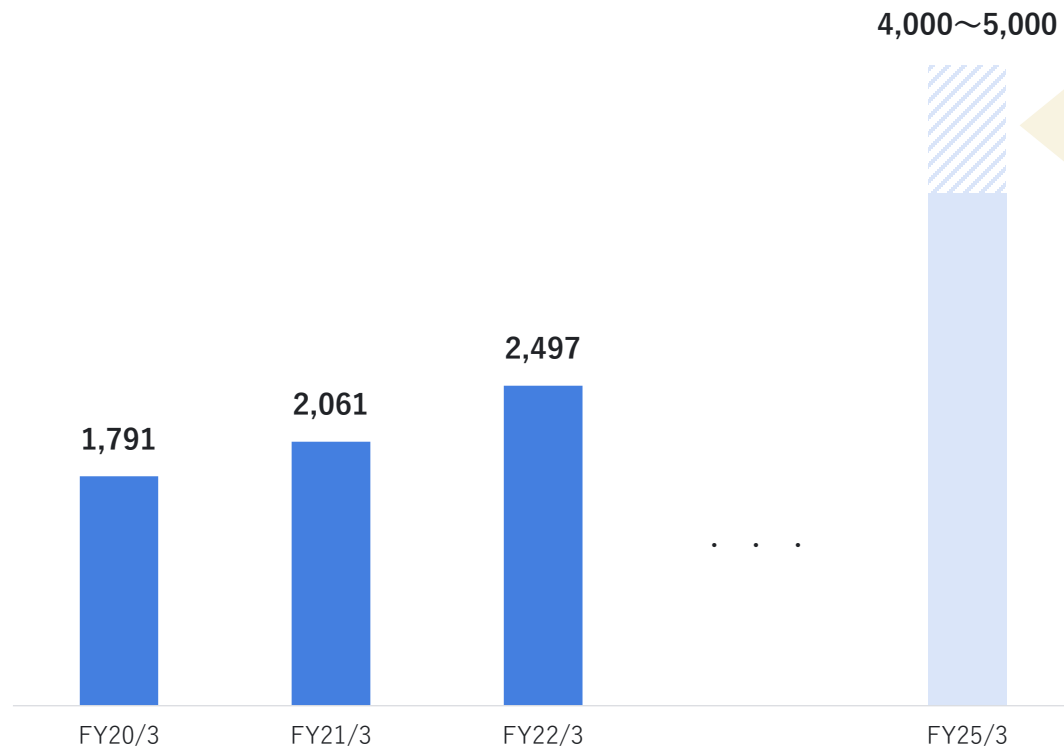
ARPUの向上

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*1

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

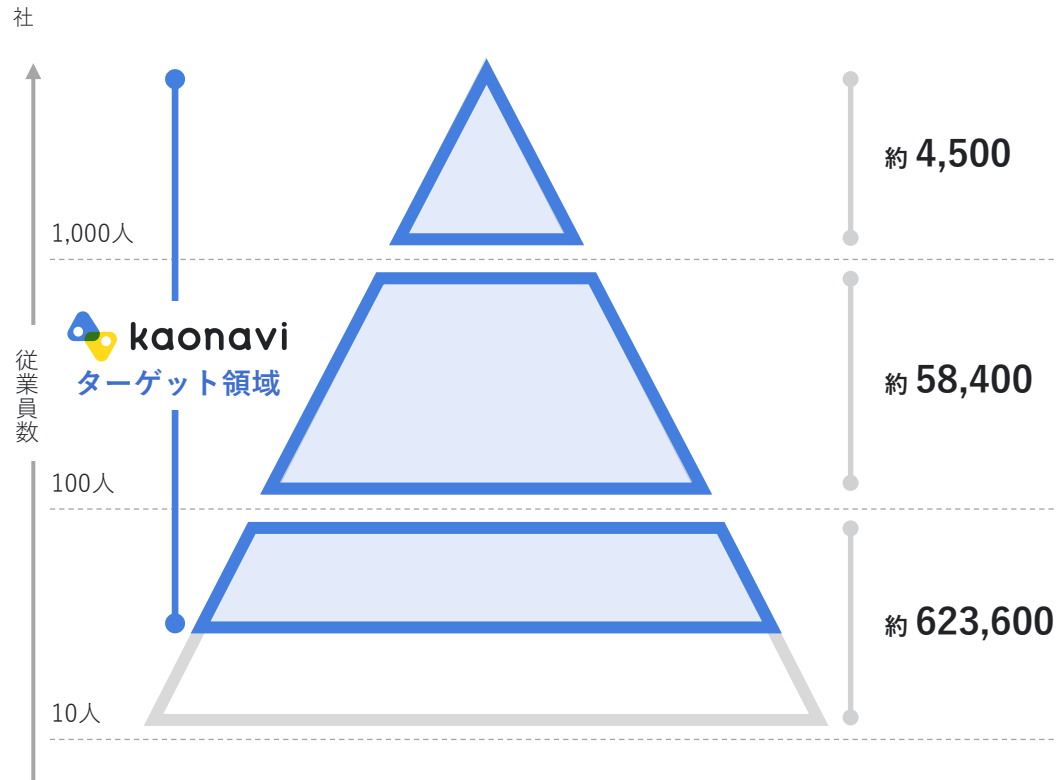
- カスタマーサクセスの強化
- 顧客体験価値の向上を目指した継続的な機能改善

*1：期末時点のカオナビを導入している企業や団体の数

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、広大な開拓余地が存在

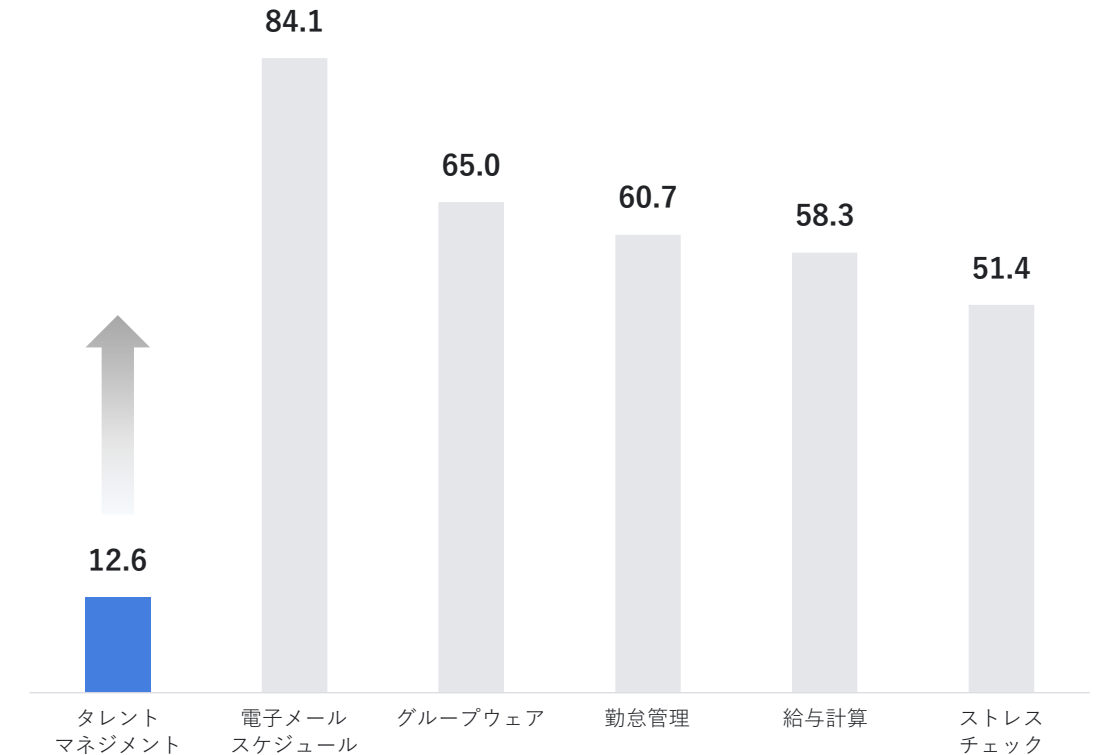
日本の企業数



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：%

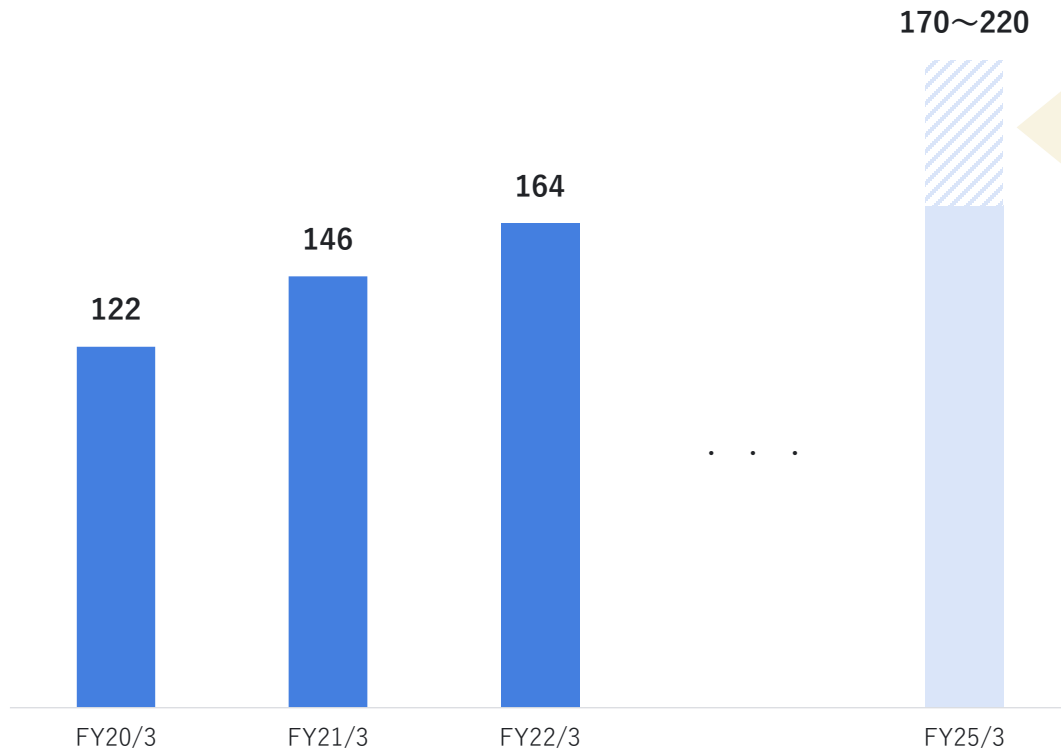


出所：IDC Japan 2017年7月「国内企業の人材戦略と人事給与ソフトウェア市場動向調査」から当社作成

— ARPUの向上

ARPU*1

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

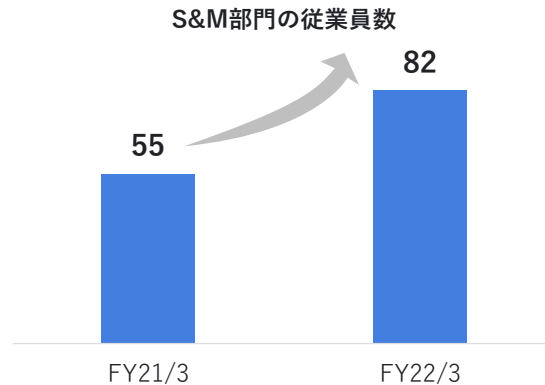
*1：Average Revenue Per Userの略で、期末時点のMRR（Monthly Recurring Revenueの略で月額利用料の合計）を利用企業数で除した金額

施策の実施状況

利用企業数の拡大やARPUの向上を目的とした様々な施策を実施しており、今後も取り組みを継続

組織体制の強化

フィールドセールスやインサイドセールスを中心に、セールス人員を増強



認知度の向上

インターネット広告を中心に積極的なマーケティング投資を実施。地方都市ではマス広告により認知拡大を図る

マーケティング関連費用

930 百万円 (FY22/3)



解約の抑制

カスタマーサクセス強化の一環として、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



新機能の開発

最適なチームを創り出すためのイメージシェアツール「クリエイティブマップ」をリリース

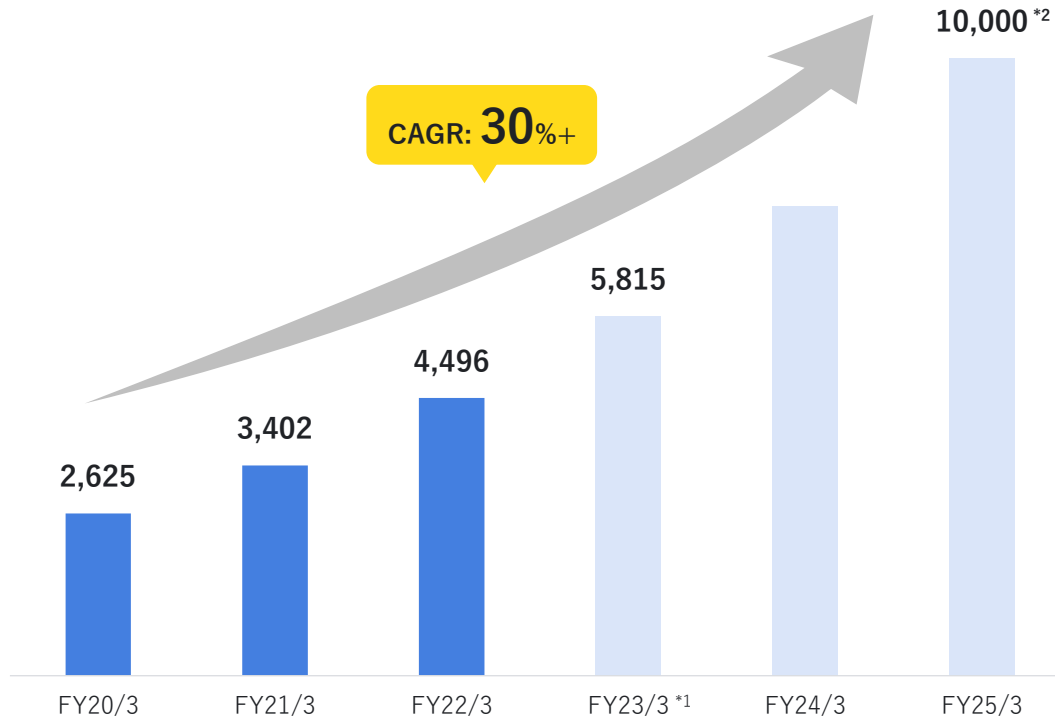


中期の成長イメージ

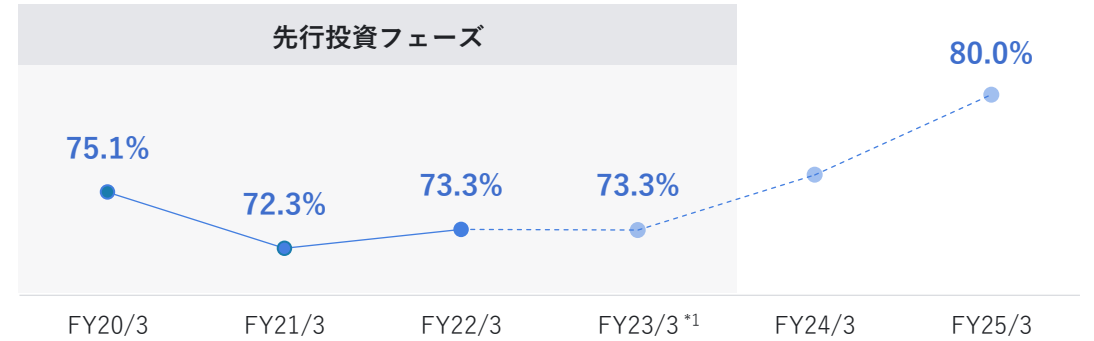
中期成長のグランドデザインとして、売上高100億円・売上総利益率80%・営業利益率30%を描く

売上高の成長イメージ

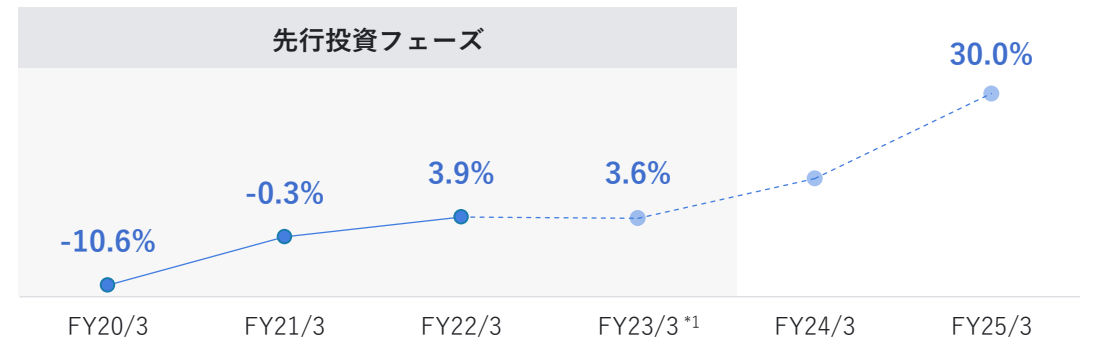
百万円



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: FY23/3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

自社でのサービス展開

RECRUIT との協業

M&A・アライアンス



kaonavi

人材データベース

…リクルートグループの
サービス提供領域

人材データプラットフォームによるTAMの拡大可能性*1

人材データプラットフォーム関連市場

約 **8.4** 兆円*3

タレントマネジメントシステム

約 **2,000** 億円*2

*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）

リスク情報

主要なリスク*1

競合について

発生可能性 **中** 影響度 **大**

当社のクラウド人材マネジメントシステムの事業の分野において、競合企業が存在しております。また、当該事業分野が成長市場であること及び参入障壁が必ずしも高いとは言えないことから、今後、更なる他社の新規参入により競争が激化する可能性があります。競合企業の営業方針、価格設定及び提供する製品・サービス等は、当社が属する市場に影響を与える可能性があり、これらの競合企業に対して効果的な差別化を行うことができず、当社が想定している事業展開が図れない場合、当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

対応策

引き続き顧客のニーズを汲んだ製品・サービスの提供を進めるほか、顧客体験価値やカスタマーサクセスの向上をより一層進めることで、競合企業との差別化を図ってまいります。

システムトラブルについて

発生可能性 **小** 影響度 **大**

当社のサービスは、インターネットを介して提供されております。しかしながら、大規模なプログラム不良や自然災害、事故、不正アクセス、その他何らかの要因によりシステム障害やネットワークの切断等予測不能なトラブルが発生した場合には、社会的信用失墜等により、当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

安定的なサービスの運営を行うため、サーバー設備の増強、セキュリティの強化、システム管理体制の構築等により、システム障害に対する万全の備えをしております。

個人情報保護について

発生可能性 **小** 影響度 **大**

当社は、提供するサービスに関連して個人情報を取り扱っているため、「個人情報の保護に関する法律」が定める個人情報取扱事業者としての義務を課されております。当社が保有する個人情報等につき漏洩、改ざん、不正使用等が生じる可能性が完全に排除されているとはいえません。従いまして、これらの事態が起こった場合、適切な対応を行うための相当なコストの負担、当社への損害賠償請求又は信用の低下等によって、当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

個人情報の外部漏洩の防止はもちろん、不適切な利用、改ざん等の防止のため、個人情報の管理を事業運営上の重要事項と捉え、アクセスできる社員を限定すると共に、個人情報保護規程等を制定し、全従業員を対象として社内教育を徹底する等、同法及び関連法令並びに当社に提供される関連ガイドラインを遵守し、また、プライバシーマークを取得しており、個人情報の保護に積極的に取り組んでおります。

人材の確保や育成について

発生可能性 **中** 影響度 **中**

当社は、継続的な事業拡大のためには、優秀な人材の確保、育成及び定着が最も重要であると認識しております。しかしながら、当社が求める優秀な人材が必要な時期に十分に確保・育成できなかった場合や人材流出が進んだ場合には、経常的な業務運営及び事業拡大等に支障が生じることや、採用費が計画から乖離すること等により、当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

従業員が働きやすい環境の整備や人事制度の構築、教育・研修体制の充実化に努めてまいります。

*1：その他のリスクについては、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください



1. 会社概要

2. 注目されるタレントマネジメント

3. サービス概要

4. 成長戦略と潜在的な市場規模

5. “はたらく”の未来とカオナビ

6. 財務情報

人材情報の管理と働き方の変遷ー過去

1980

1990

2000

2010

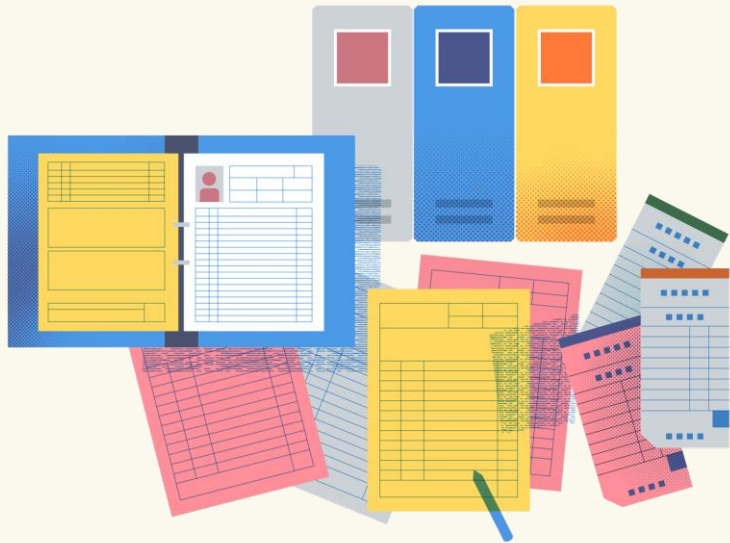
2020

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

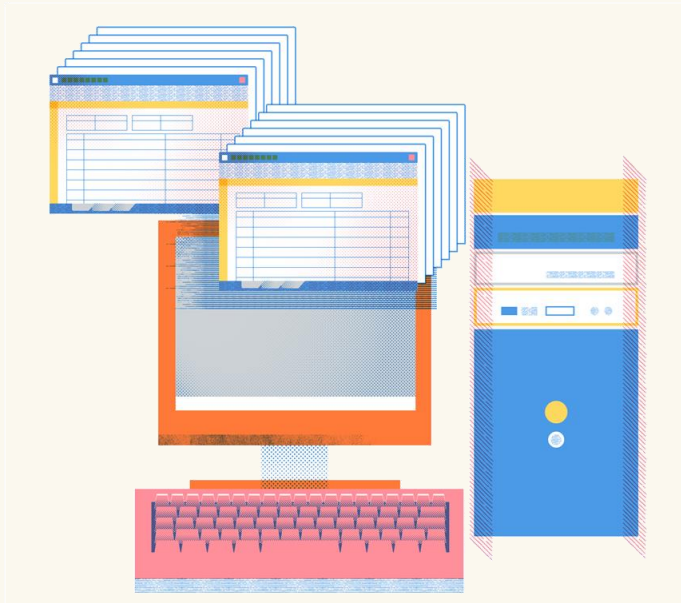
2020

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ー現在

1980

1990

2000

2010

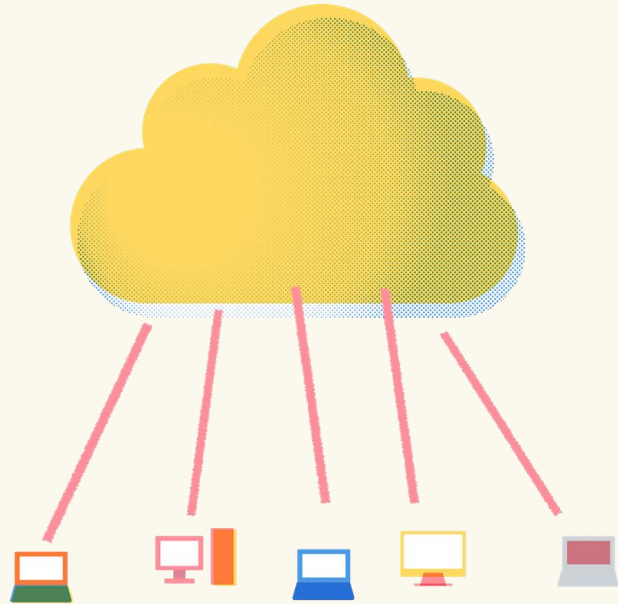
2020

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

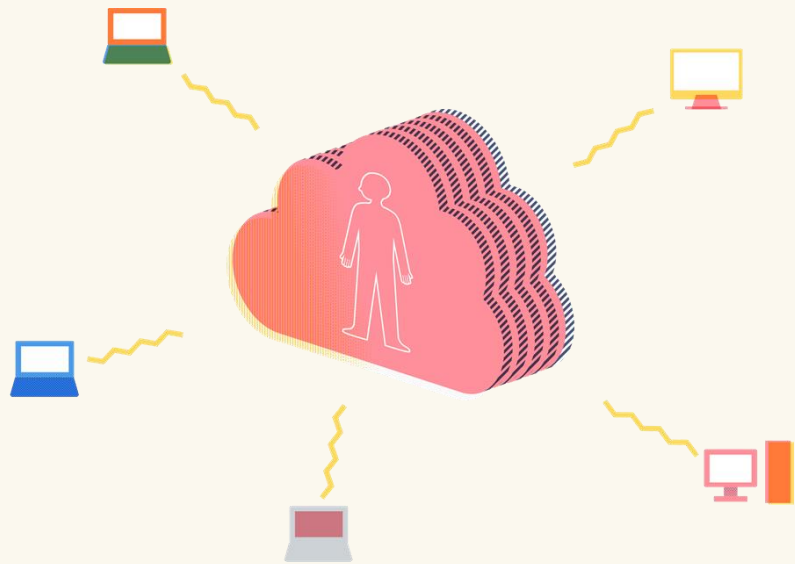
2020

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

カオナビの世界観

業務や手続きの支援ではなく、個人のキャリア形成や働き方の多様化を支援するプロダクトを志向

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、
2人の人で表現しています。

○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。

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

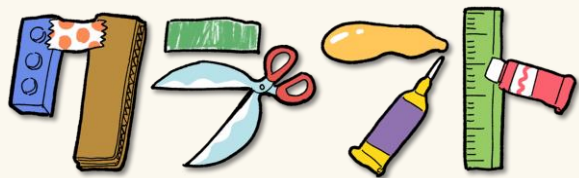


カオナビは「三国志のゲームのように人材管理ができれば」という発想から生まれました。

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	加入者	Jeanne D, Napoleon B, Johan G				
農民	6700	職人	1200				
商人	3200	傭兵	4030				

—— プロダクトづくりで大切にしていること

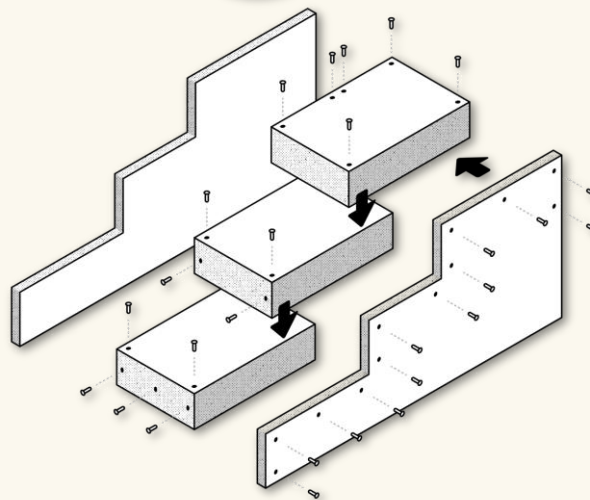


柔軟性に富んだシステム

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

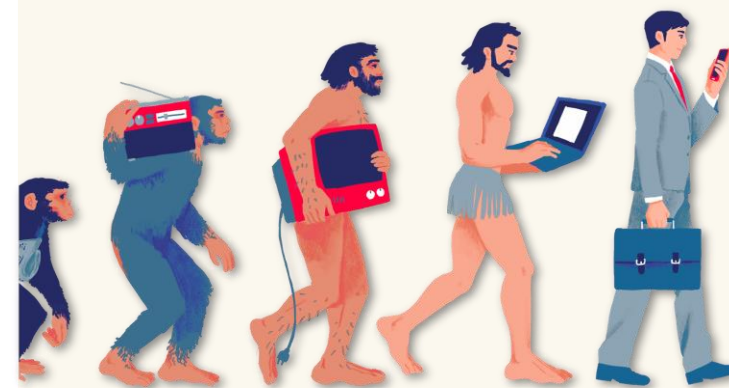


誰もが操作で迷わない

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. 会社概要

2. 注目されるタレントマネジメント

3. サービス概要

4. 成長戦略と潜在的な市場規模

5. “はたらく”の未来とカオナビ

6. 財務情報

財務・KPIハイライト (2022年3月期第4四半期)

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 %
(-0.16pt YoY)

LTV/CAC*5

8.6 x
(+2.8pt YoY)

売上総利益率

74.0 %
(+5.7pt YoY)

*1：四半期末時点のMRR（Monthly Recurring Revenueの略で月額利用料の合計）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

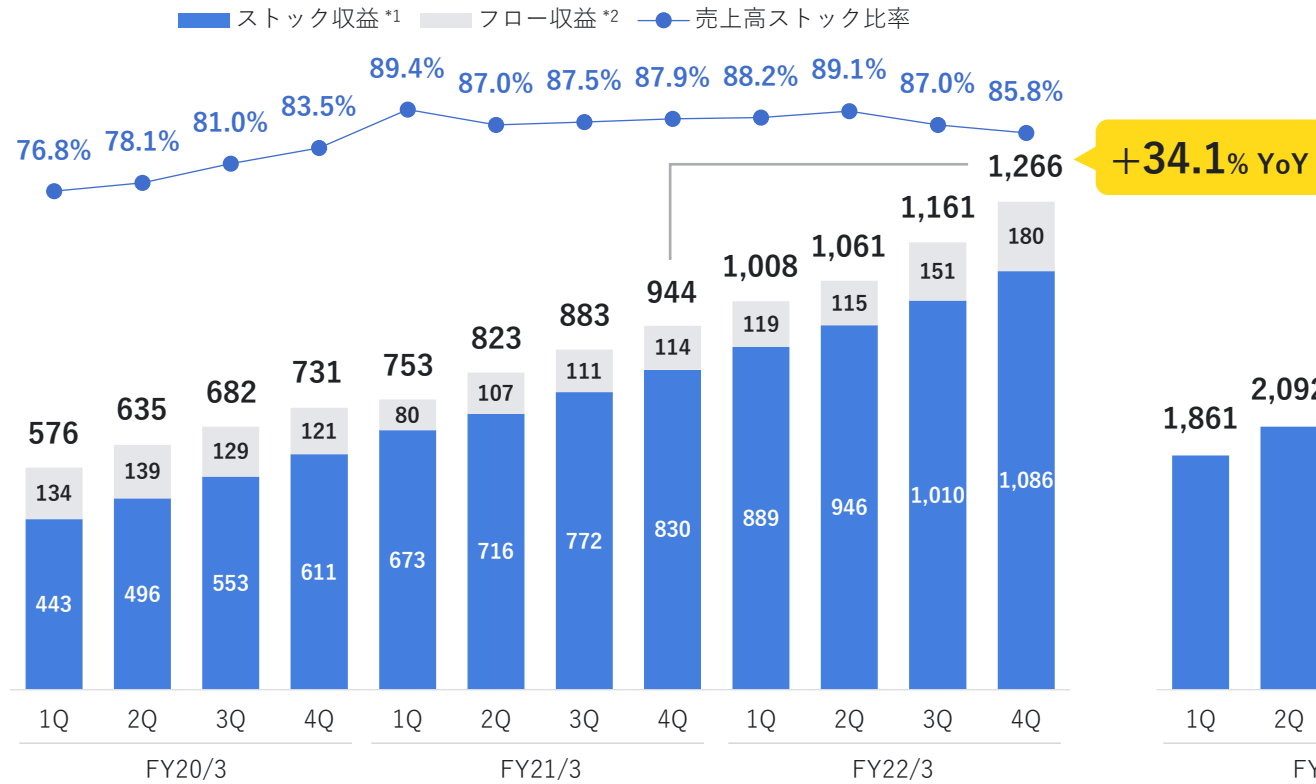
*5：LTV（Lifetime Valueの略で顧客生涯価値）とCAC（Customer Acquisition Costの略で顧客獲得単価）の比率の直近12ヶ月平均

売上高・ARRの推移

売上高は前年同期比+34.1%の増収。ARRも堅調な成長を継続

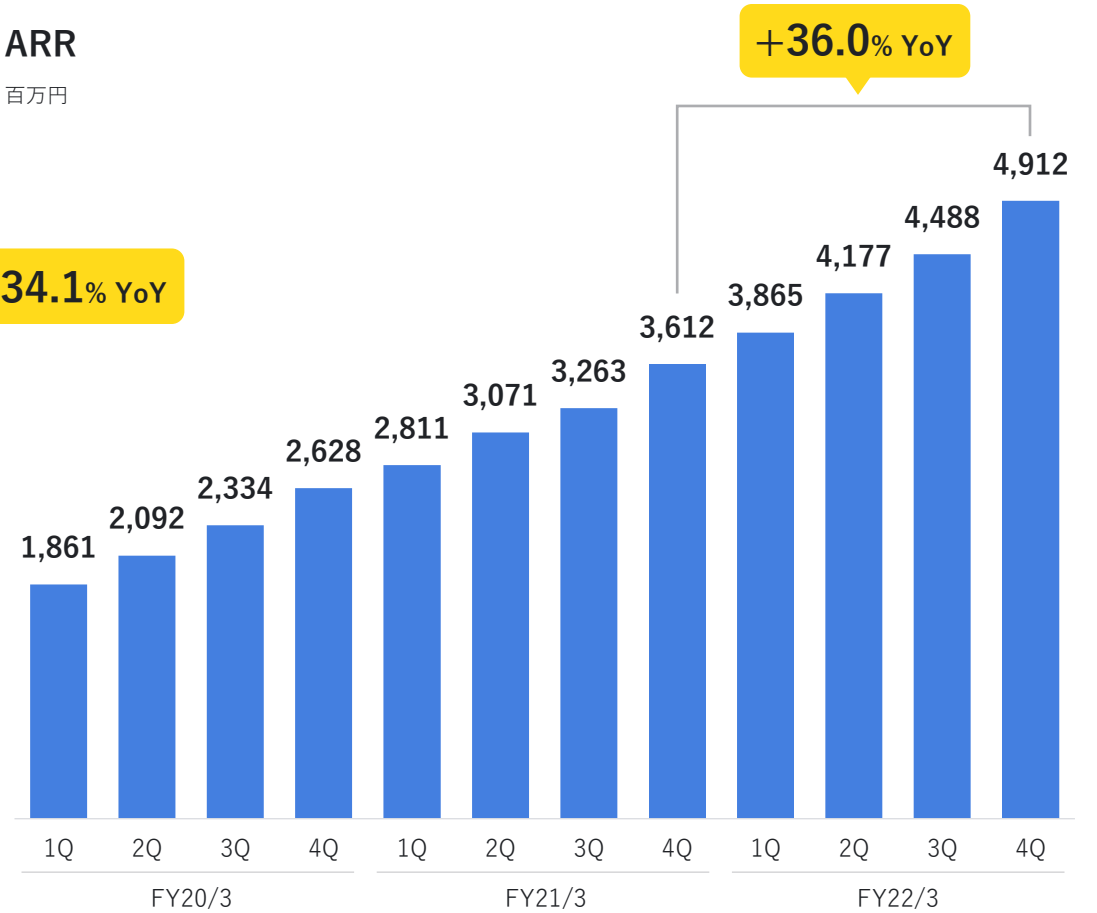
売上高

百万円



ARR

百万円



*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

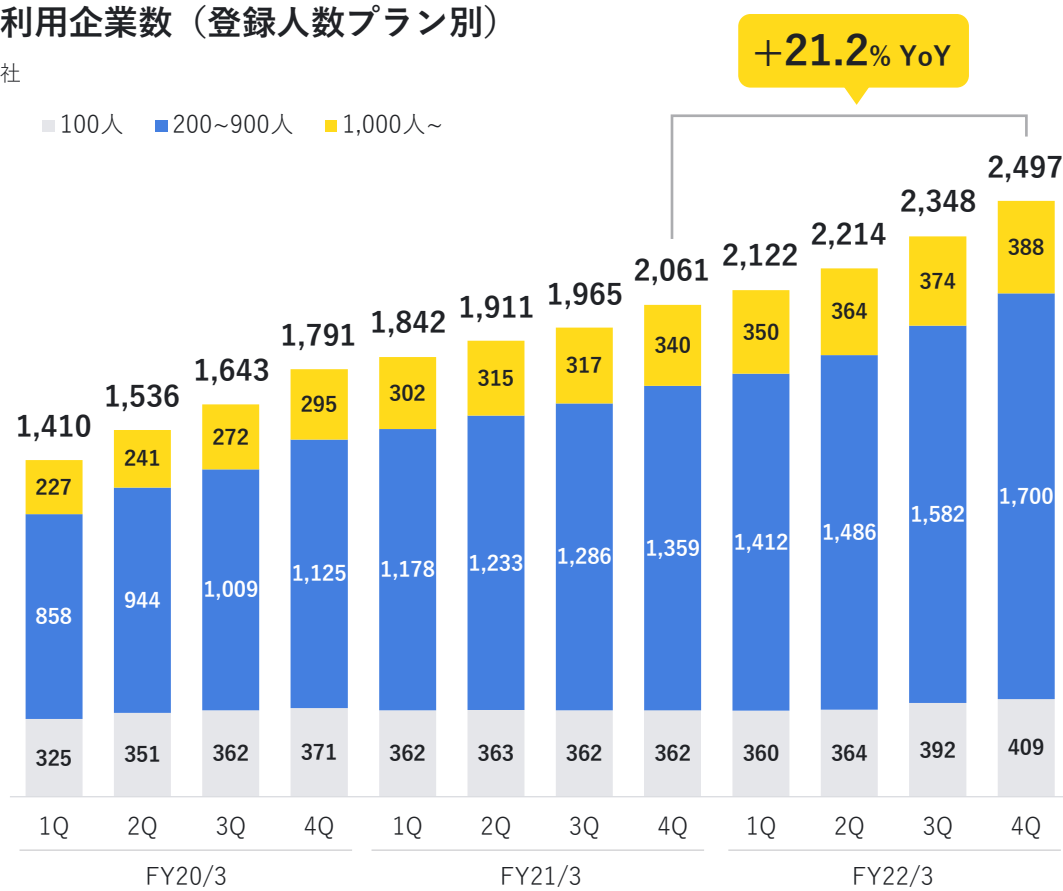
利用企業数・ARPUの推移

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）

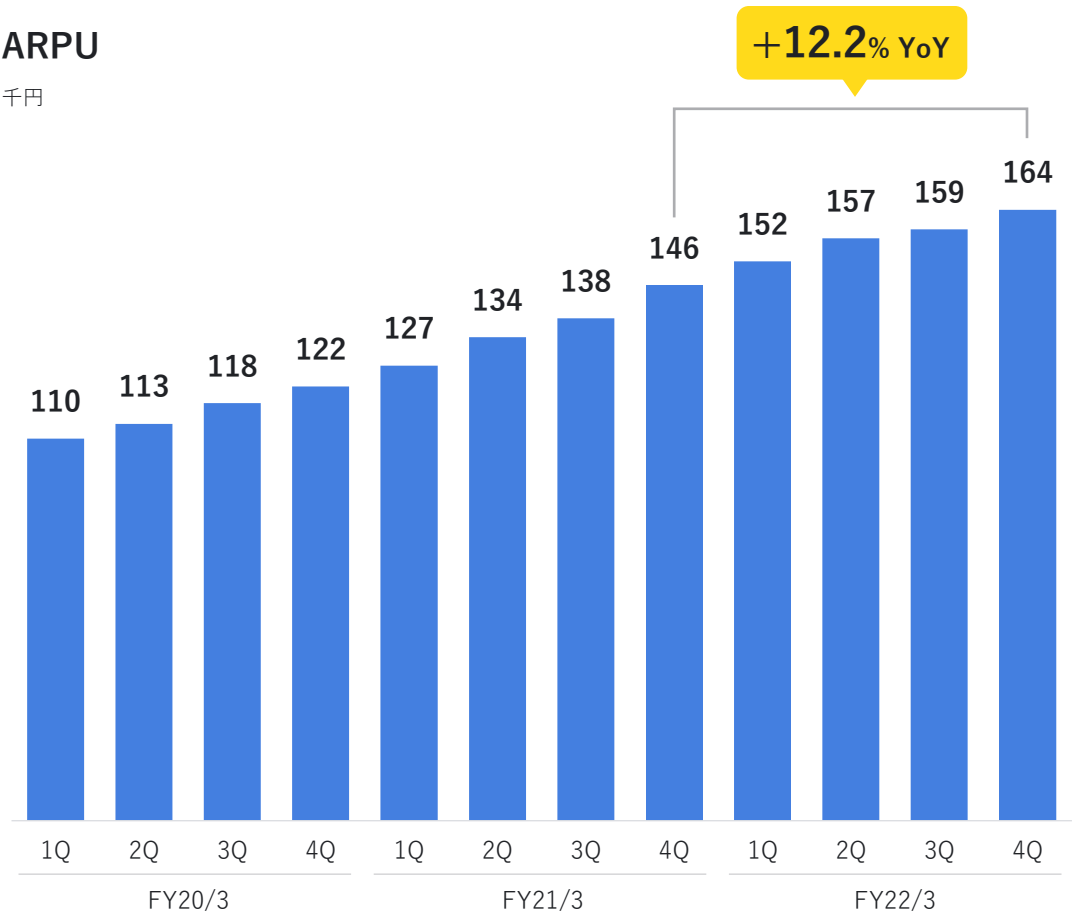
社

■ 100人 ■ 200~900人 ■ 1,000人~



ARPU

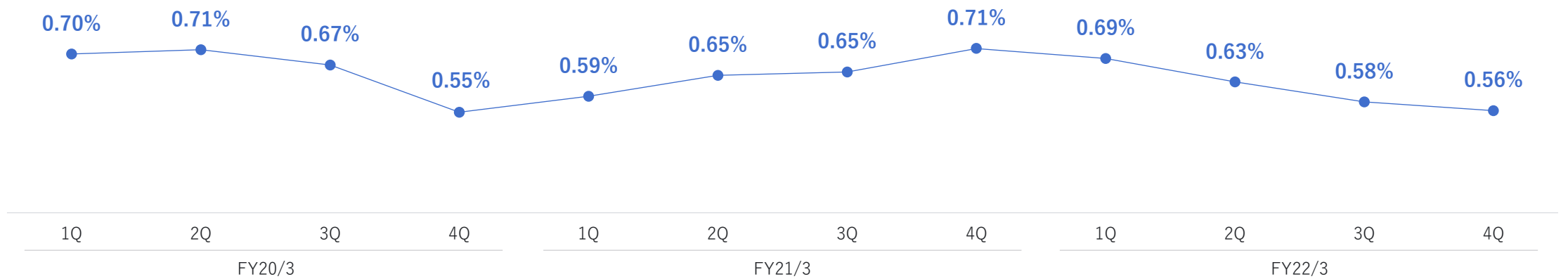
千円



解約率の推移

プロダクトの機能強化とカスタマーサクセスの取り組みにより、解約率は低い水準を維持

解約率*1の直近12ヶ月平均



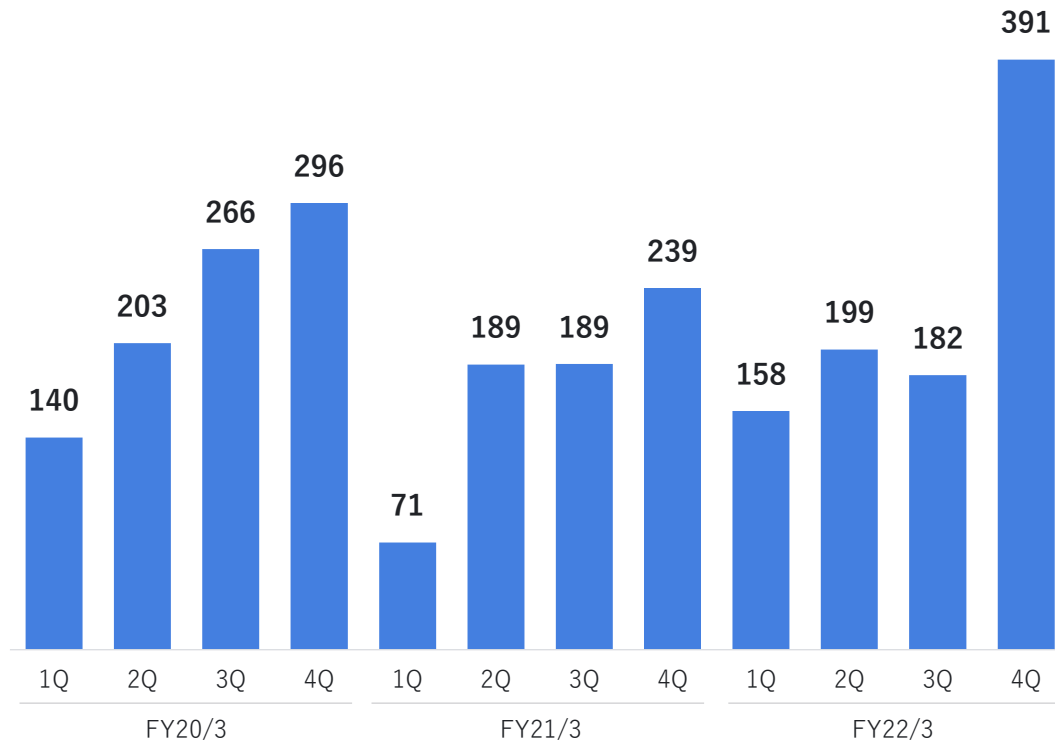
*1：解約率 = 当月の解約により減少したMRR ÷ 前月末のMRR

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

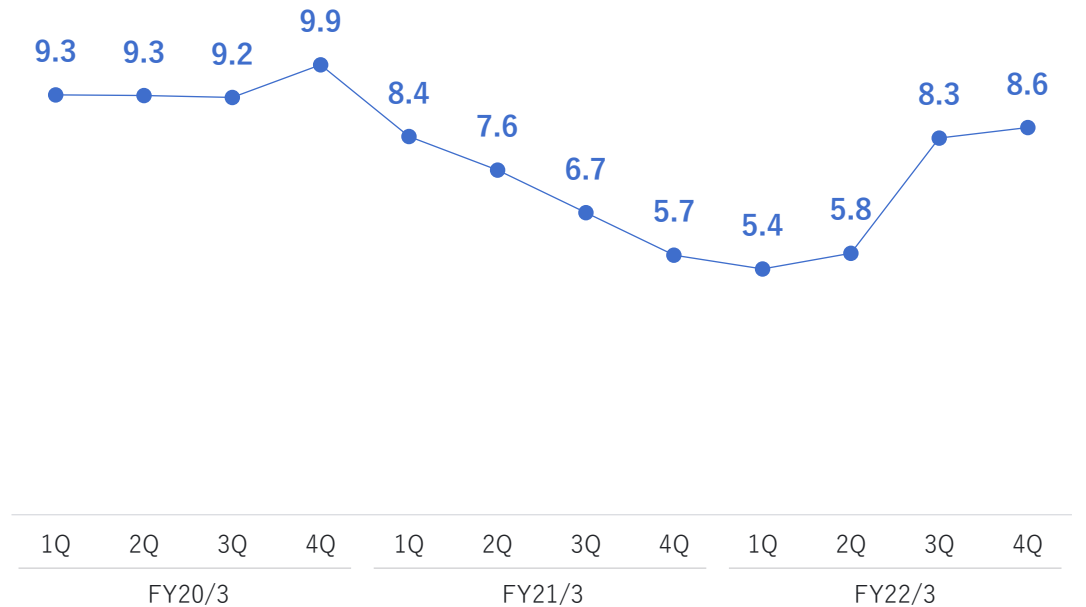
マーケティング関連費用*1

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

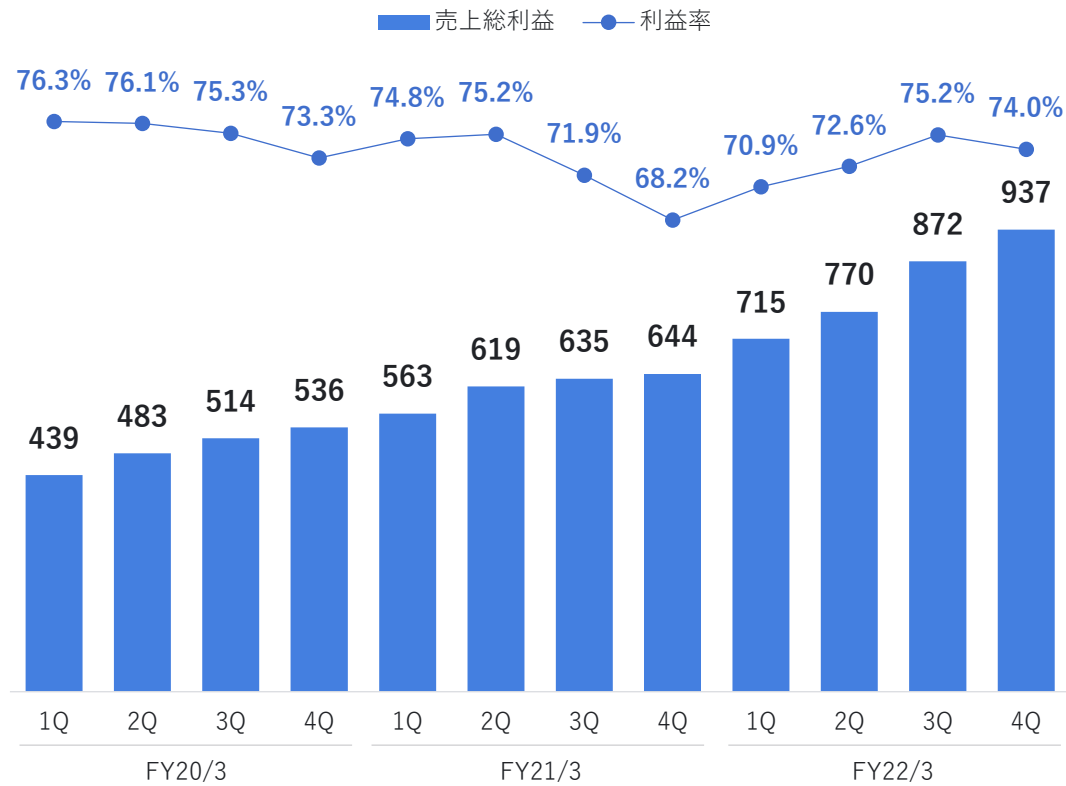
*2: $LTV = (\text{当月末のARPU} \div \text{当月の解約率}) \times \text{当月の売上総利益率}$ 。CAC = 当月のS&M費用 (営業・マーケティングやカスタマーサクセス等に係る人件費、マーケティング関連費用、家賃など) \div 当月の新規獲得顧客数

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

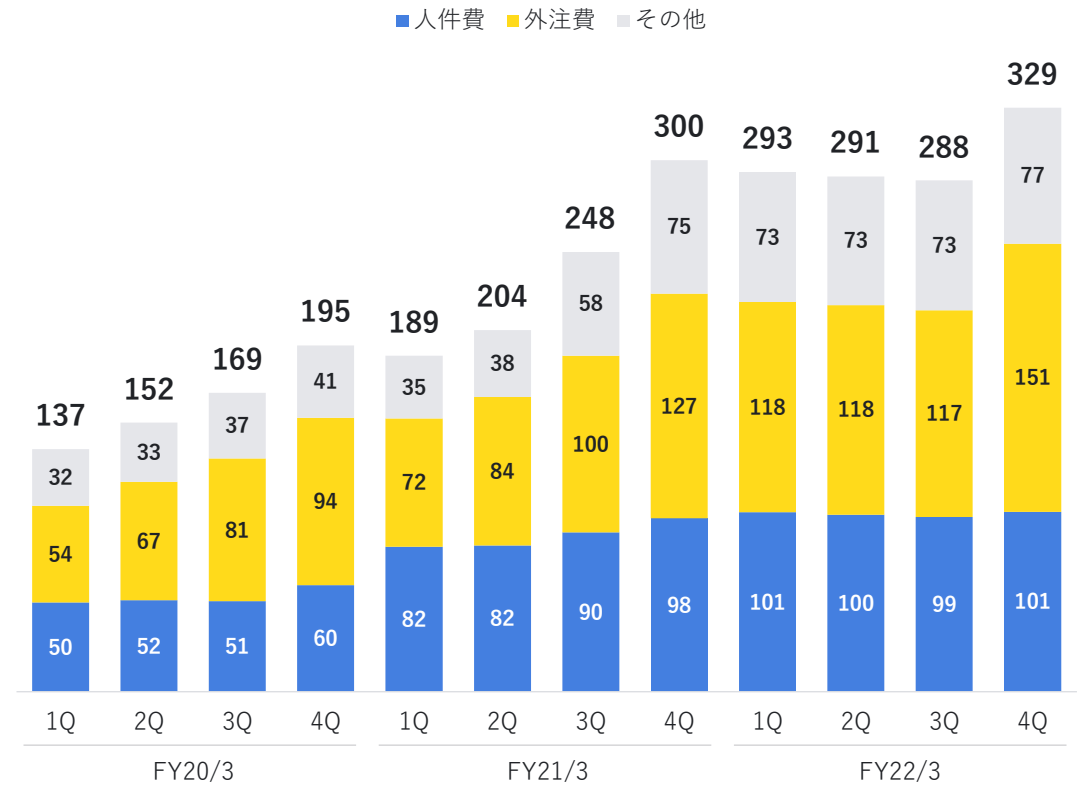
売上総利益

百万円



売上原価

百万円

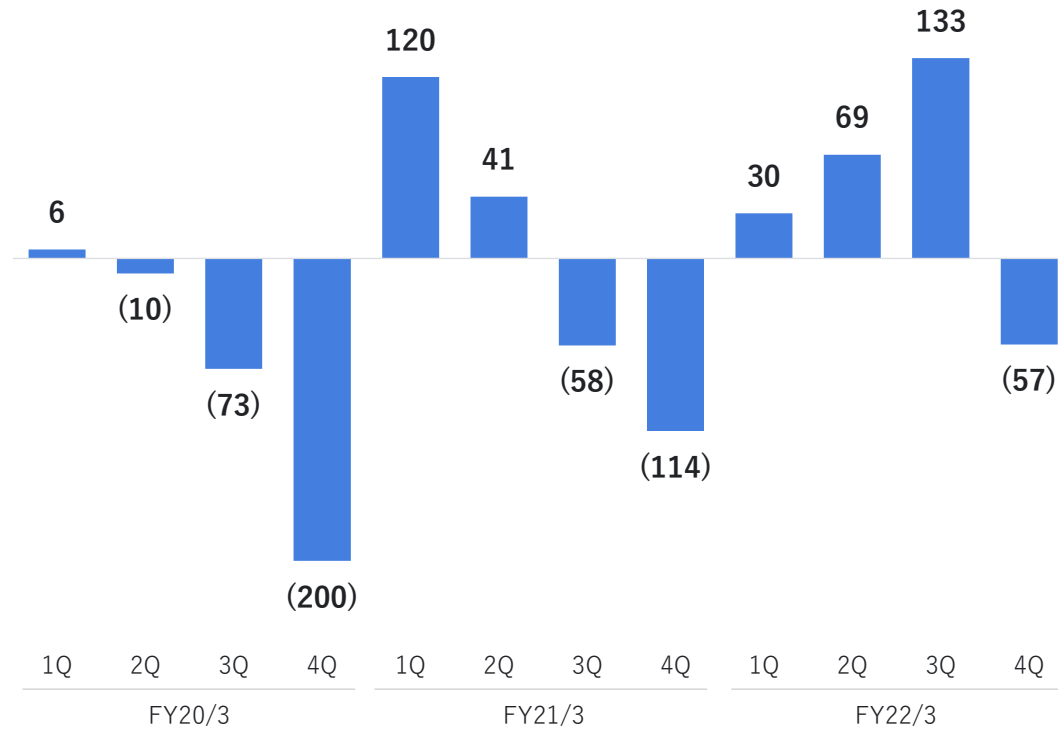


営業利益・販管費の推移

売上総利益の成長に伴い収益力は向上
直近四半期は足元の事業環境やKPIを踏まえ、マーケティング投資を加速

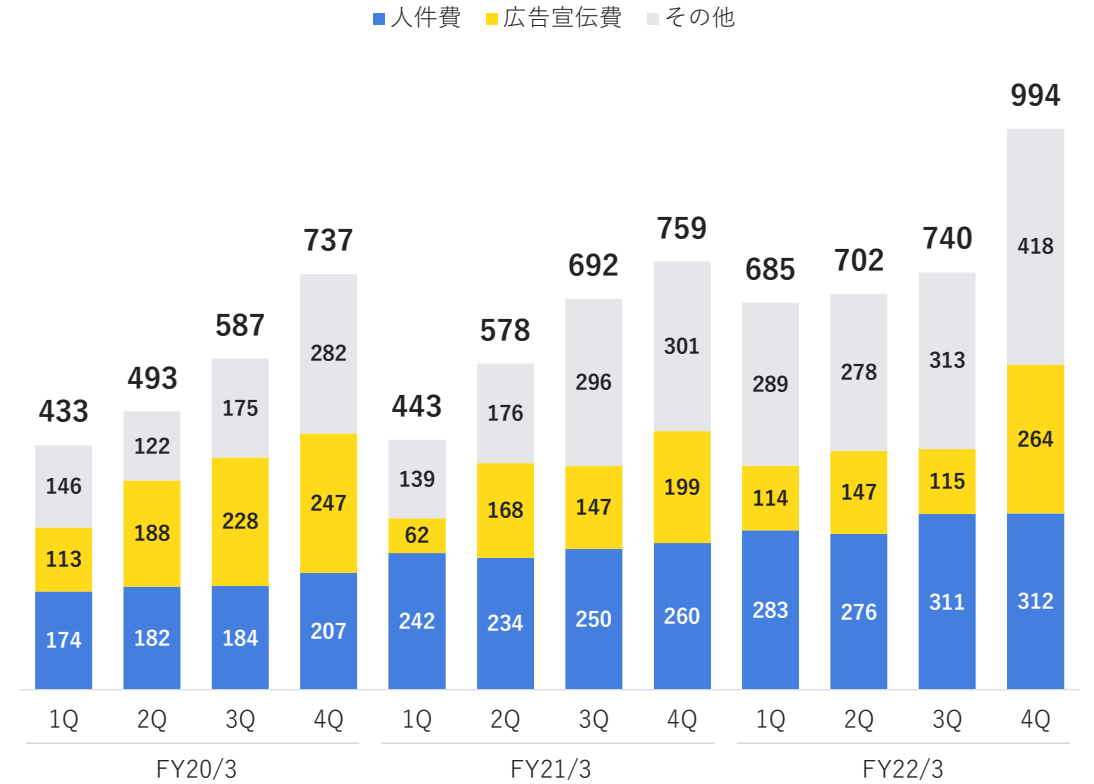
営業利益

百万円



販管費

百万円

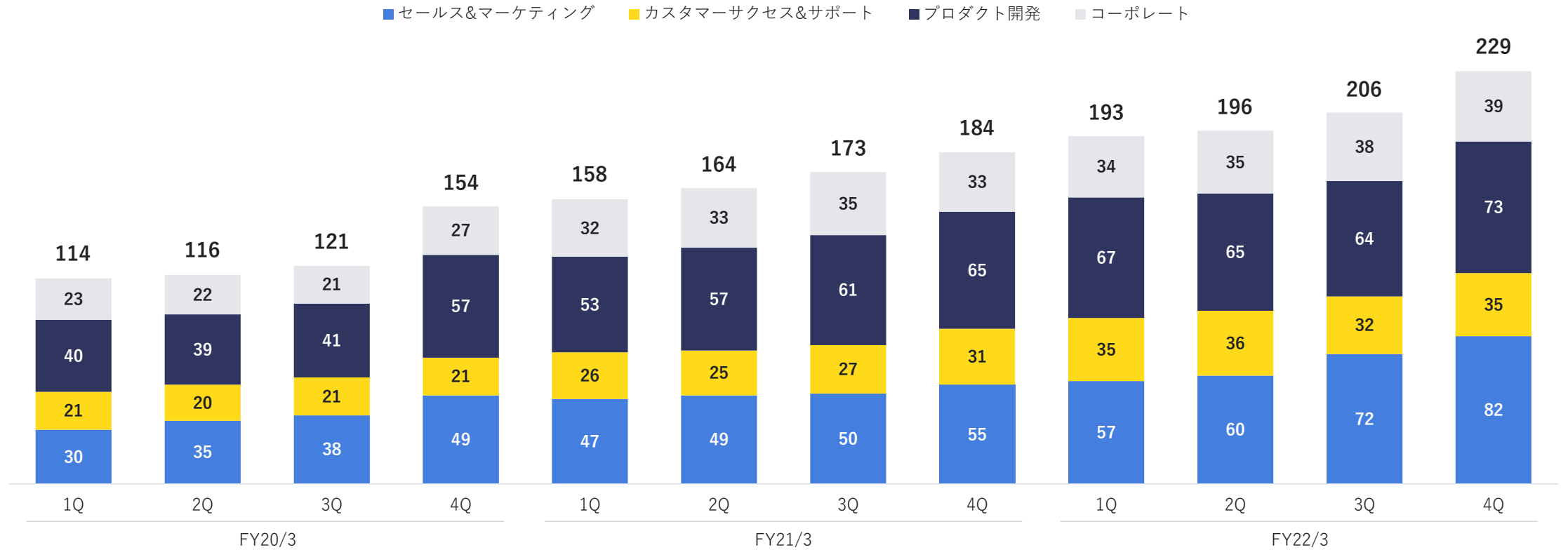


従業員数の推移

組織体制強化に向けて引き続き増員を進める方針

従業員数*1

名



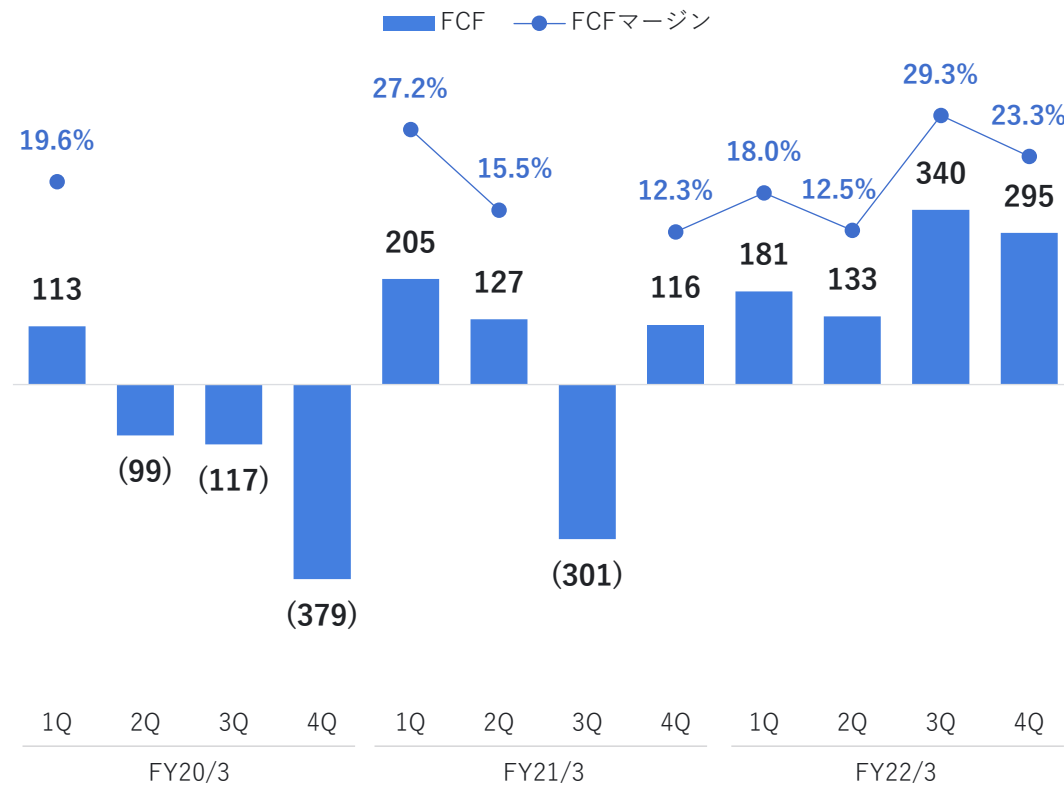
*1: 正社員の期末人員

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

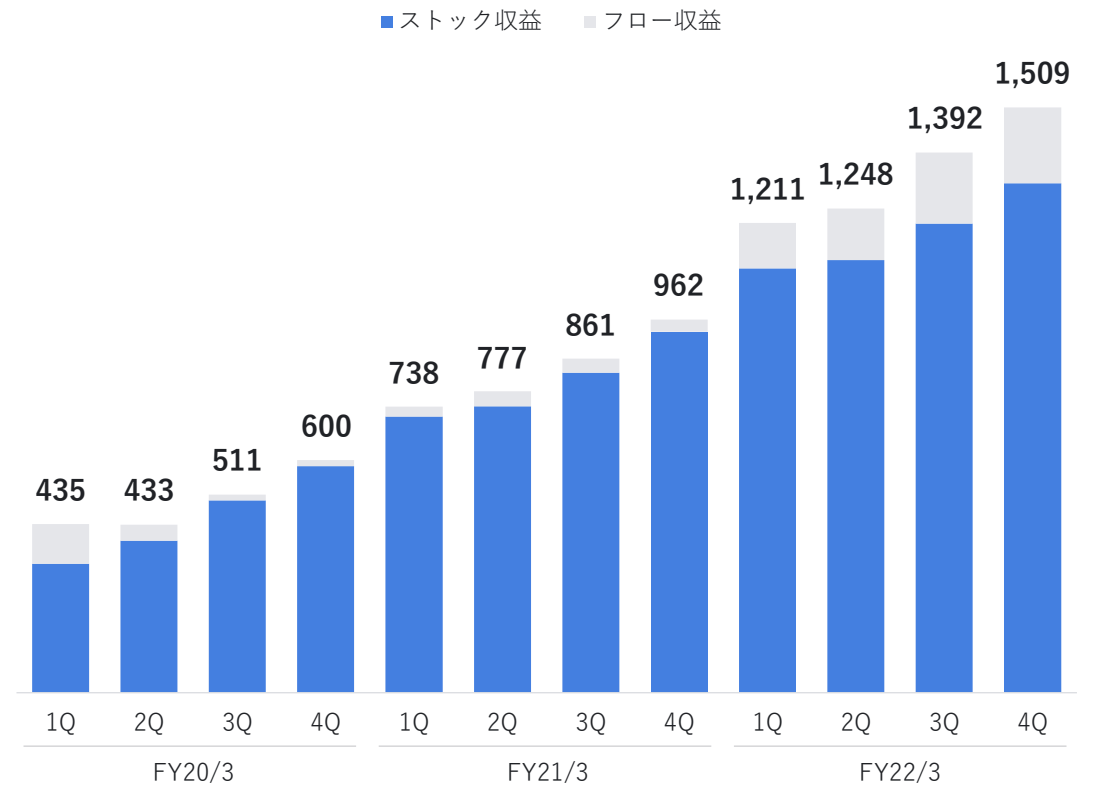
FCF

百万円



前受収益

百万円



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

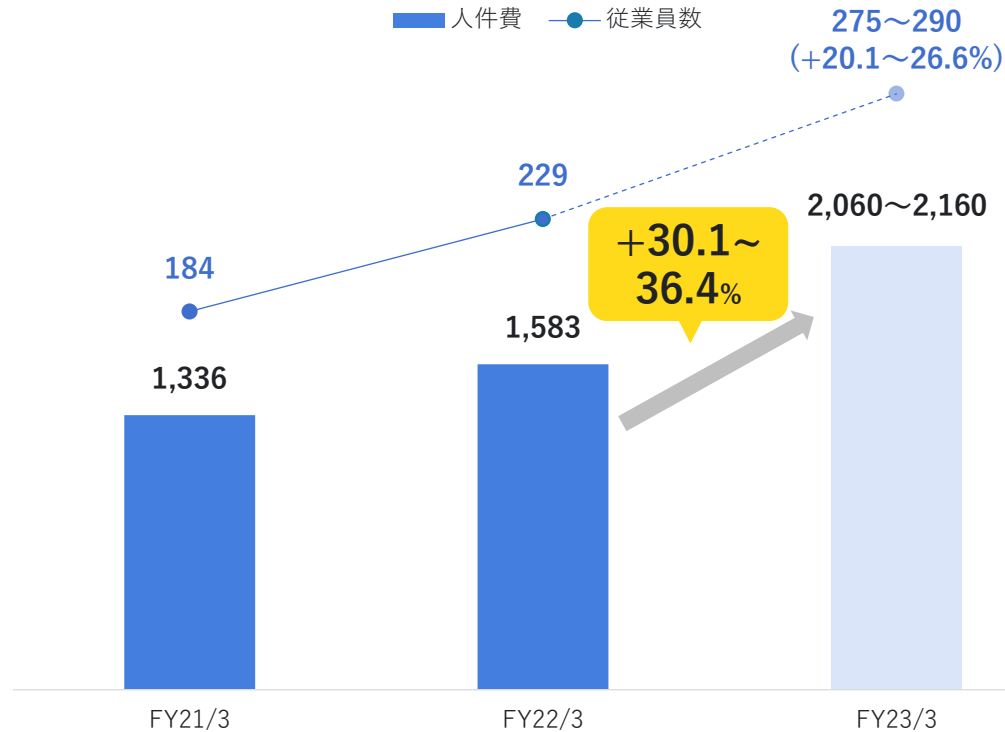
百万円	FY22/3 (実績)	FY23/3 (業績予想)	前期比 (金額)	前期比
売上高	4,496	5,740 ~ 5,890	+1,244 ~ +1,394	✓ +27.7% ~ +31.0%
ストック収益	3,931	4,970 ~ 5,060	+1,039 ~ +1,129	+26.4% ~ +28.7%
フロー収益	565	770 ~ 830	+205 ~ +265	+36.2% ~ +46.8%
売上総利益	3,295	4,180 ~ 4,340	+885 ~ +1,045	+26.9% ~ +31.7%
利益率	73.3%	✓ 72.8% ~ 73.7%	-	-0.5pt ~ +0.4pt
営業利益	174	✓ 120 ~ 300	-54 ~ +126	-31.1% ~ +72.3%
利益率	3.9%	2.1% ~ 5.1%	-	-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

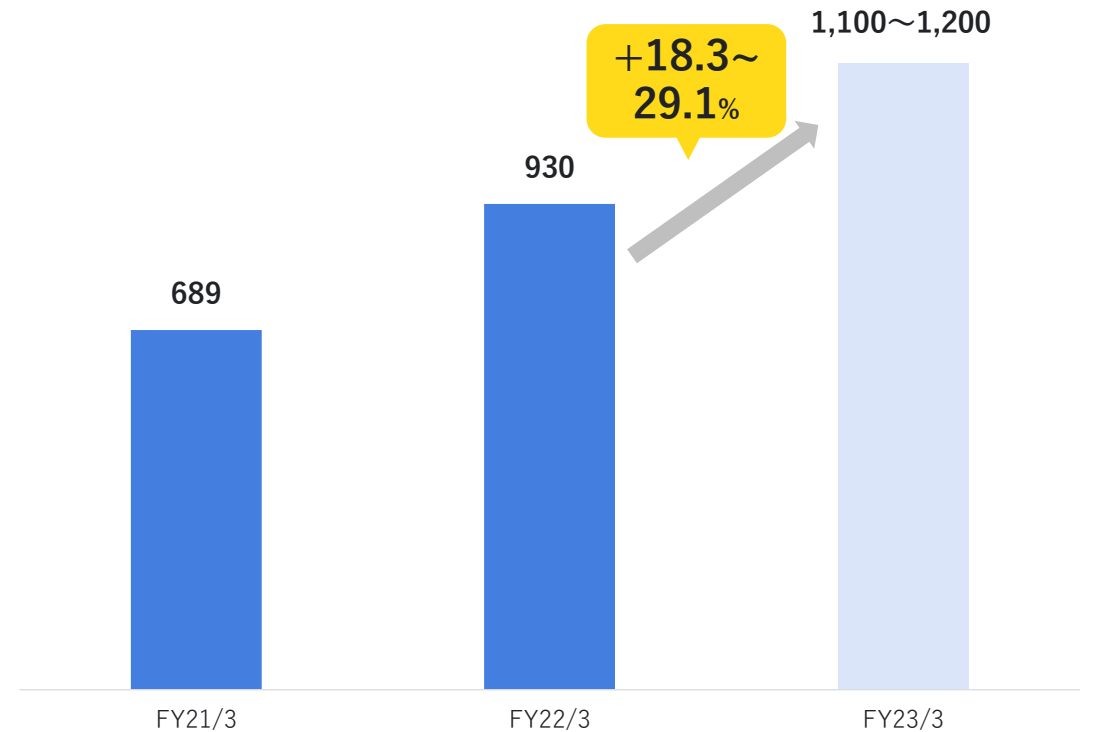
人材採用と人件費（売上原価+販管費）の計画

人件費：百万円、従業員数：名



マーケティング関連費用の計画

百万円



ディスクレームー

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。

「事業計画及び成長可能性に関する事項」の更新は、本決算の発表に合わせて開示を行う予定です。ただし、財務数値及びKPI数値については四半期決算ごとに開示を行う予定です。

IRに関するお問い合わせ：ir@kaonavi.jp

