



# 2023年3月期 第2四半期 決算説明資料

2022.11.11 | 株式会社カオナビ (東証グロース : 4435)

# 1. カオナビの働き方

2. 2023年3月期 第2四半期実績

3. 2023年3月期 業績見通し

4. 補足資料

4-1. 会社概要

4-2. サービス概要

4-3. 成長戦略と潜在的な市場規模

4-4. “はたらく”の未来とカオナビ

“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

# バリュー

パーパス実現に向けた社内共通の価値観



## 1 仮説思考

相手の言葉を鵜呑みにしない  
常になぜ?を考える

## 2 仕組み化

自分ができることをシンプルにし、  
他の人でもできるようにする

## 3 コラボレーション

垣根を越えて連携し、  
全体としての利益を最大化する

## 4 誠実さ

仕事は誠実であることが大前提、  
その上でビジネスを進める

## 5 オーナーシップ

自分が関わる仕事には、  
当事者意識を持って取り組む

# カオナビの働き方

多様で柔軟な働き方を推進することで、一人ひとりに裁量や成長機会を提供

## My Work Style 制度

### スーパーフレックス

出退社時刻と勤務時間を  
自分で決定



### 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勤務可能



### 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択可能



### 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



## 本社移転（2023年7月予定）

今後も多様で柔軟な働き方を継続・発展させていく中で、当社に適したオフィスの規模や機能、中長期的な固定費削減\*1などを検討した結果、WeWork 渋谷スクランブルスクエアへの本社移転を決定

個の力をさらに加速させていくために

# Flexible & Collaboration

これまでと変わらない柔軟な働き方で、  
これまで以上のコラボレーションを。



オフィスはコミュニケーション・コラボレーションの場、  
自宅は効率的に業務を進める場として、自分自身で選択可能



WeWorkのイベントやビジネスマッチング支援で、  
入居企業・メンバー同士のコラボレーションを促進

\*1：本移転後は、家賃等のオフィス関連費用が年間ベースで270百万円程度減少する見込み

1. カオナビの働き方

## 2. 2023年3月期 第2四半期実績

3. 2023年3月期 業績見通し

4. 補足資料

4-1. 会社概要

4-2. サービス概要

4-3. 成長戦略と潜在的な市場規模

4-4. “はたらく”の未来とカオナビ

## ハイライト

- 第2四半期の業績は順調に進捗しており、通期業績予想の変更はなし  
売上高は **1,444百万円 (+36.1% YoY)** で着地  
売上総利益は **1,083百万円 (+40.6% YoY)** となり、利益率は **75.0%** で着地  
営業利益は **36百万円 (-47.6% YoY)** で着地
- ARRは **5,537百万円 (+32.6% YoY)** となり、計画を上回るペースで進捗  
ストックの新規獲得MRRは **第2四半期としては過去最高**  
解約率 (直近12ヶ月平均) は **0.49%** となり、引き続き **低水準** で推移
- フローの受注金額は **過去最高** を更新し、計画を上回るペースで進捗
- 2022年9月末の従業員数は **262名** となり、人材採用は計画に対してインラインで進捗
- 本社移転に伴う現本社建物等の加速償却の費用として **15百万円** を計上 (通期では **118百万円** を計上見込み)



# 決算サマリー

前年同期比+36.1%の増収。売上総利益も堅実に増加して、利益率は75.0%で着地

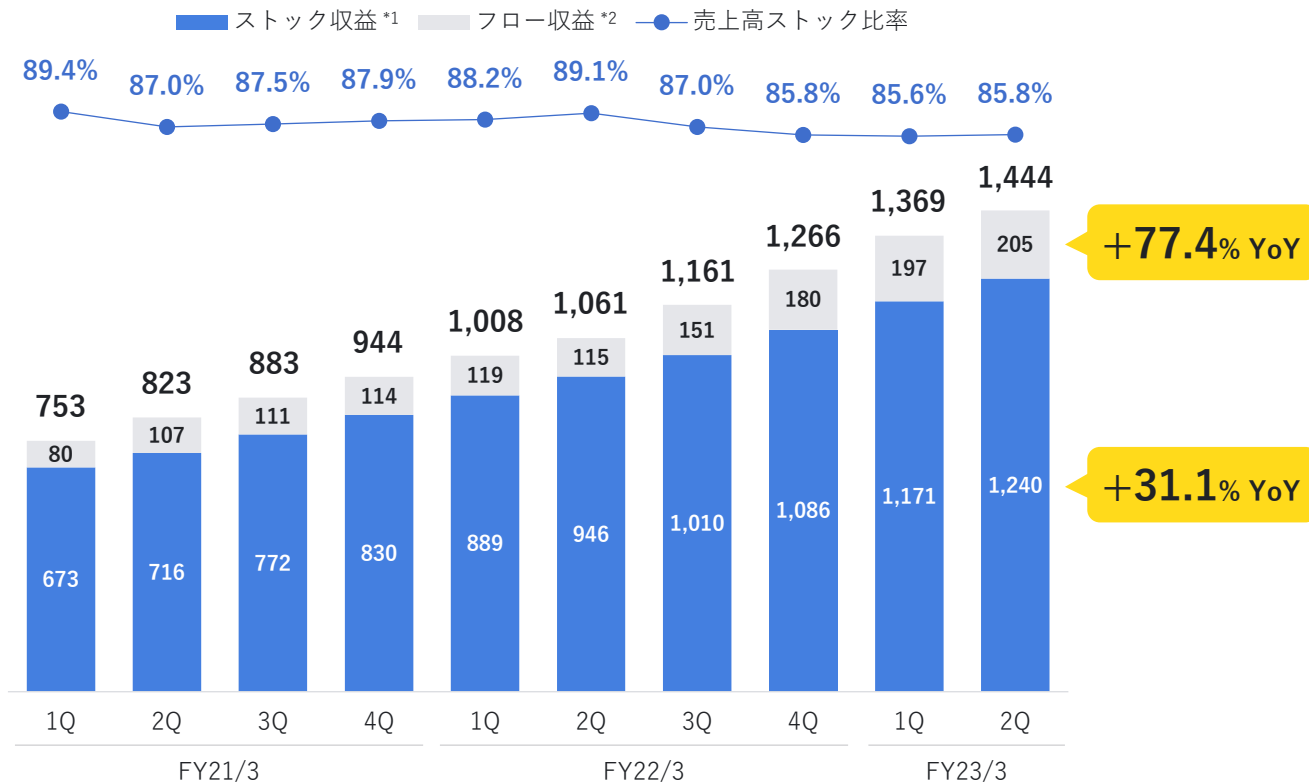
百万円	FY22/3 2Q (前年同期)	FY23/3 1Q (前四半期)	FY23/3 2Q (当四半期)	前年同期比	前四半期比
売上高	1,061	1,369	<b>1,444</b>	✓ +36.1%	+5.5%
売上総利益	770	1,035	<b>1,083</b>	+40.6%	+4.6%
利益率	72.6%	75.7%	✓ <b>75.0%</b>	+2.4pt	-0.7pt
営業利益	69	109	<b>36</b>	-47.6%	-66.9%
利益率	6.5%	8.0%	<b>2.5%</b>	-4.0pt	-5.5pt
経常利益	67	107	<b>35</b>	-48.2%	-67.9%
当期純利益	45	79	<b>15</b>	-65.4%	-80.4%

# 売上高の推移

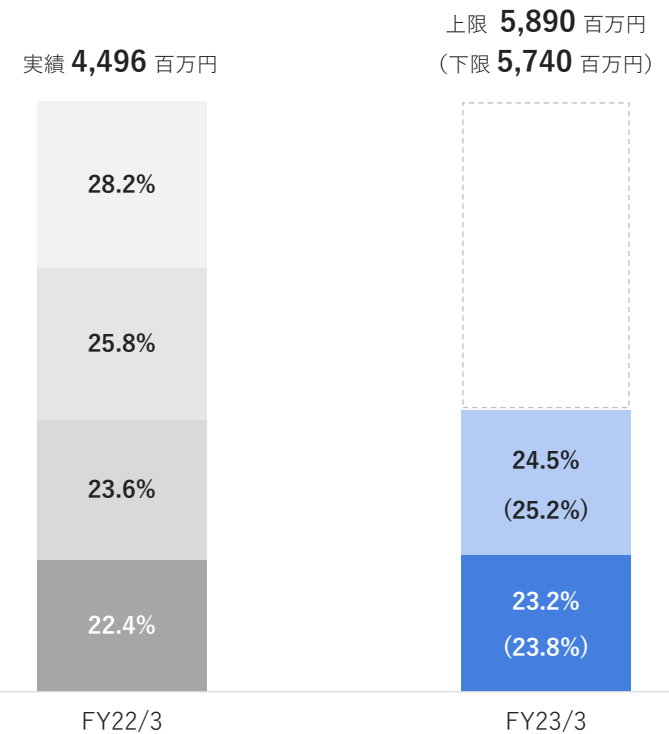
ストック収益とフロー収益は前年同期比でそれぞれ+31.1%、+77.4%の増収  
 通期業績予想に対する売上高の進捗は、前年を上回る水準で推移

## 売上高

百万円



## 通期業績予想に対する進捗率



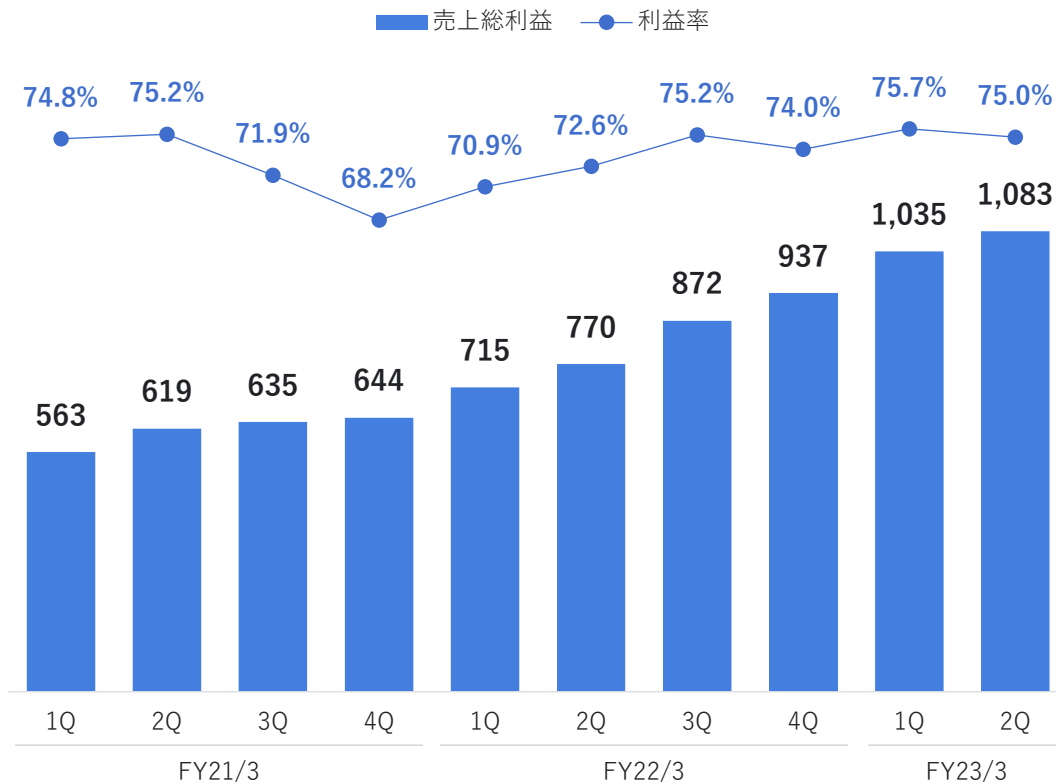
\*1: カオナビの月額利用料から計上される売上高  
 \*2: 初期費用、有償サポート等から計上される売上高

# 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。ただし、本社移転に伴う加速償却の影響により今後の利益率は一時的に低下する見込み

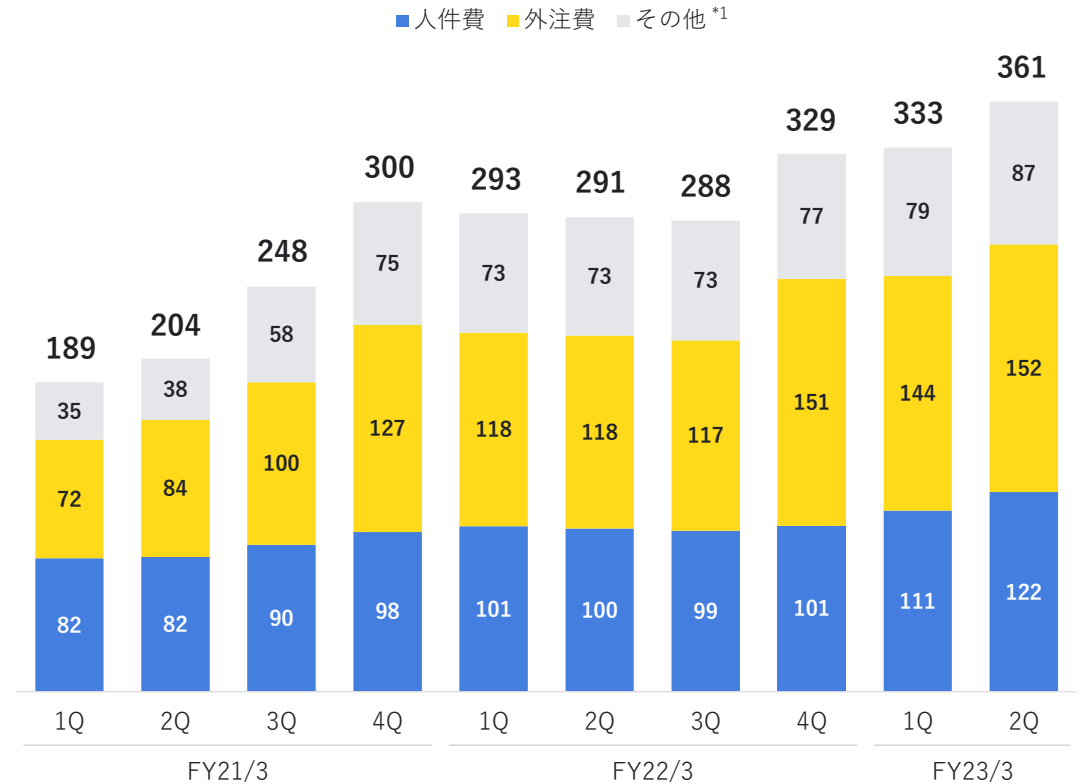
## 売上総利益

百万円



## 売上原価

百万円



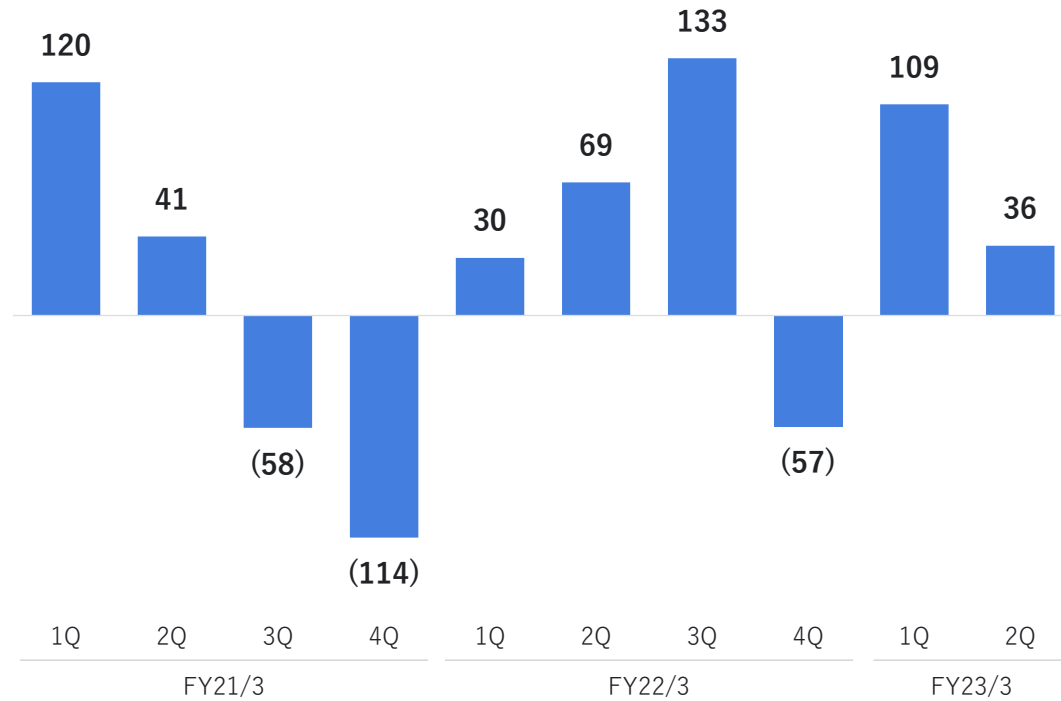
\*1：当四半期における「その他」の主な内訳は、地代家賃36百万円、サーバー費36百万円

# 営業利益・販管費の推移

マーケティング投資の拡大により1Q比で減益ながらも、売上総利益の成長により収益力は着実に向上

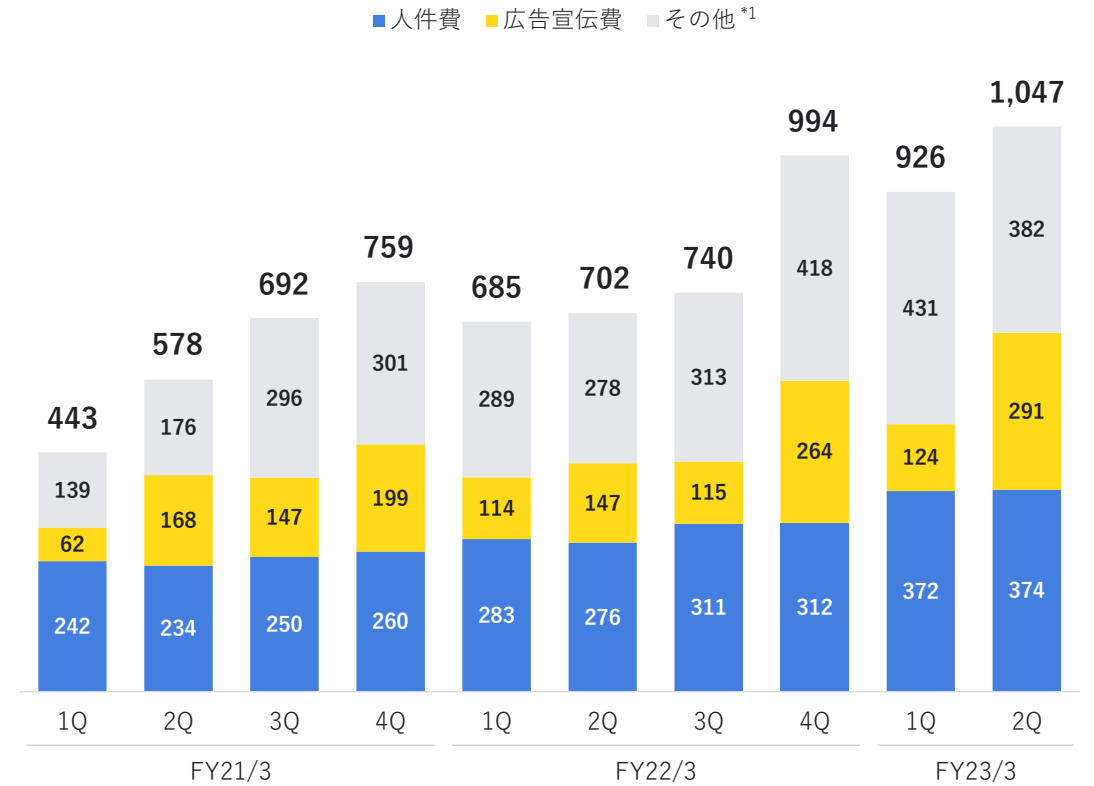
## 営業利益

百万円



## 販管費

百万円



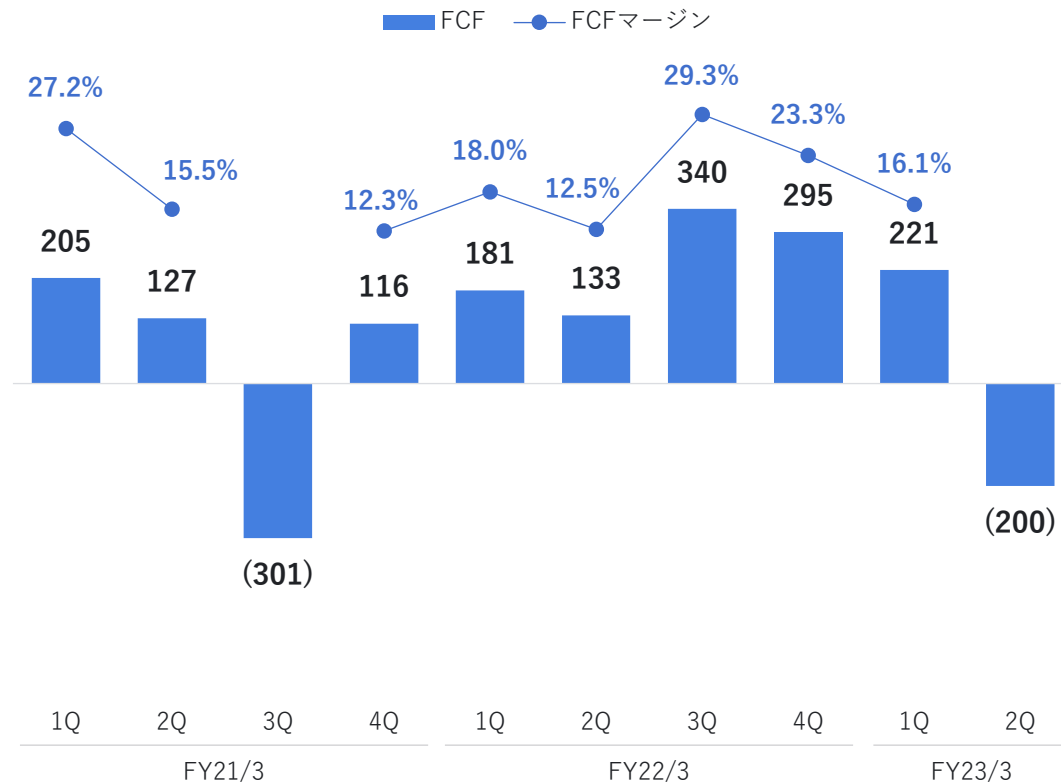
\*1: 当四半期における「その他」の主な内訳は、地代家賃60百万円、業務委託費102百万円、販売促進費65百万円、採用費38百万円、通信費42百万円

# フリーキャッシュフロー・前受収益の推移

マーケティング投資の拡大や本社移転に伴う敷金支払い等により、FCFはマイナスに転換

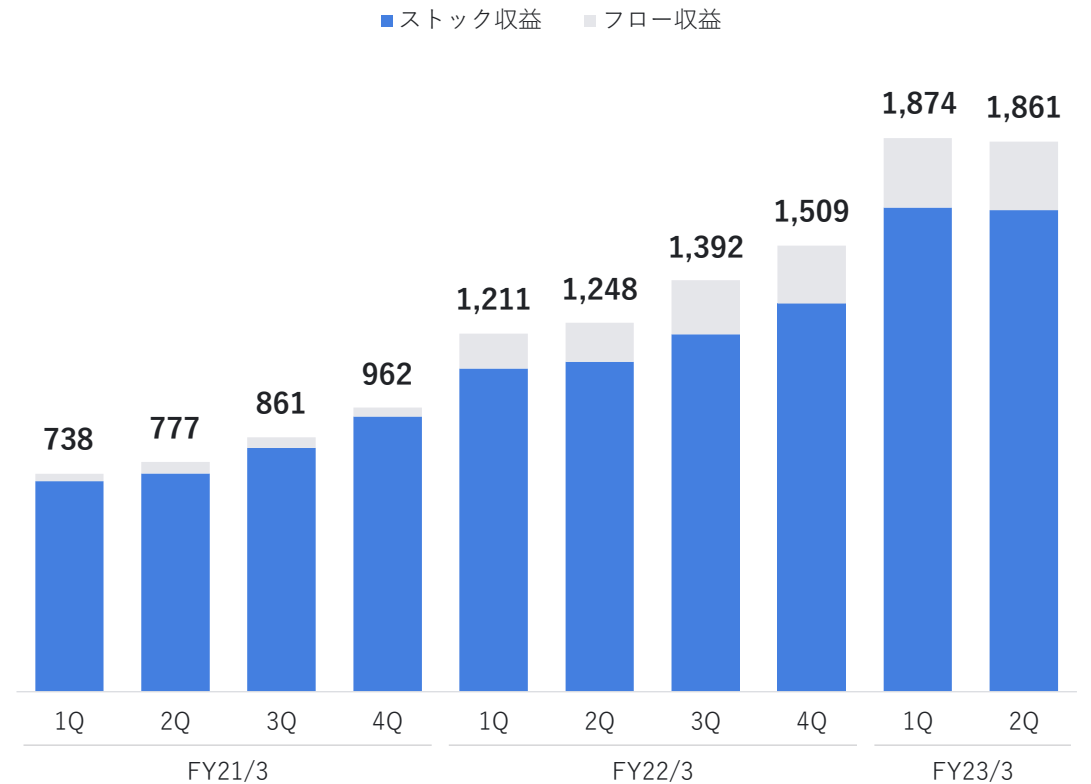
## FCF

百万円



## 前受収益

百万円



# KPIサマリー

ARR\*1

**5,537** 百万円  
(+32.6% YoY)

利用企業数\*2

**2,729** 社  
(+23.3% YoY)

ARPU\*3

**169** 千円  
(+7.6% YoY)

解約率\*4

**0.49** %

LTV/CAC\*5

**9.8** x

従業員数\*6

**262** 名

\*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

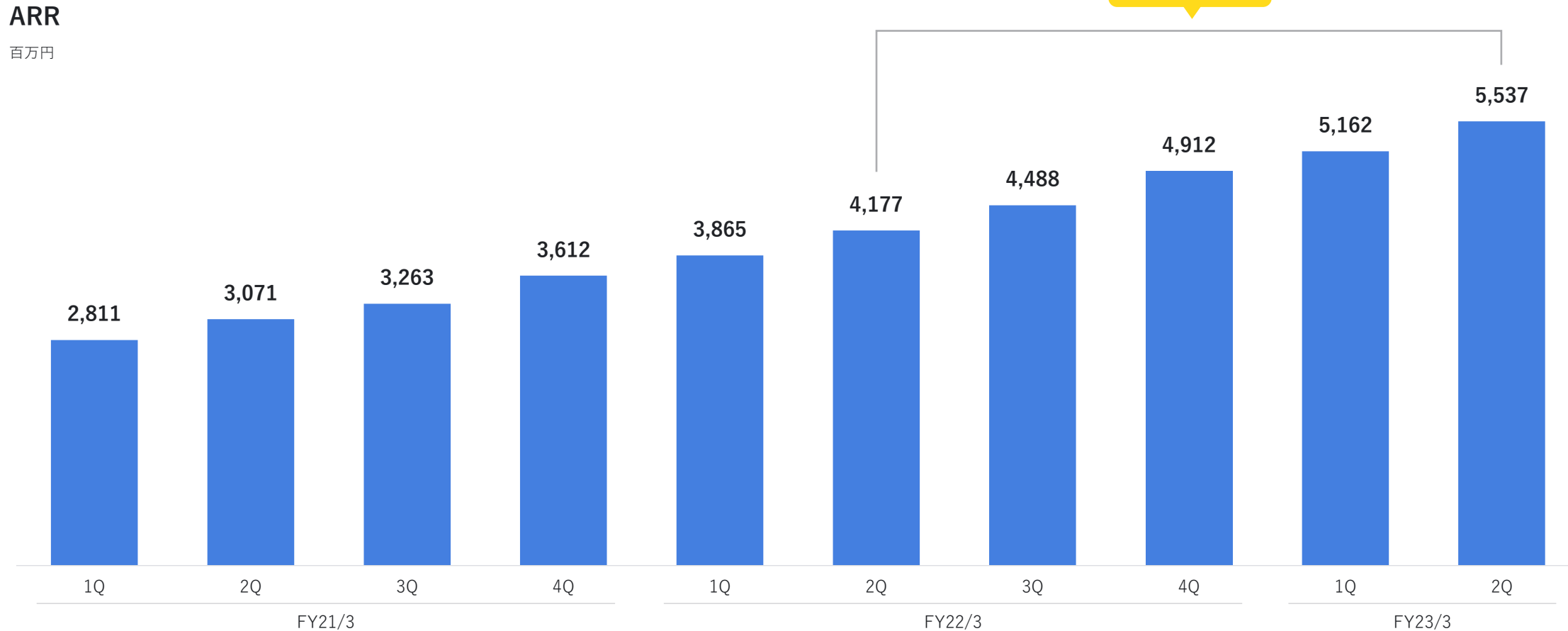
\*4：MRR解約率の直近12ヶ月平均

\*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

\*6：四半期末時点の正社員の数

# ARRの推移

ARRは順調に成長しており、前年同期比で+32.6%増加



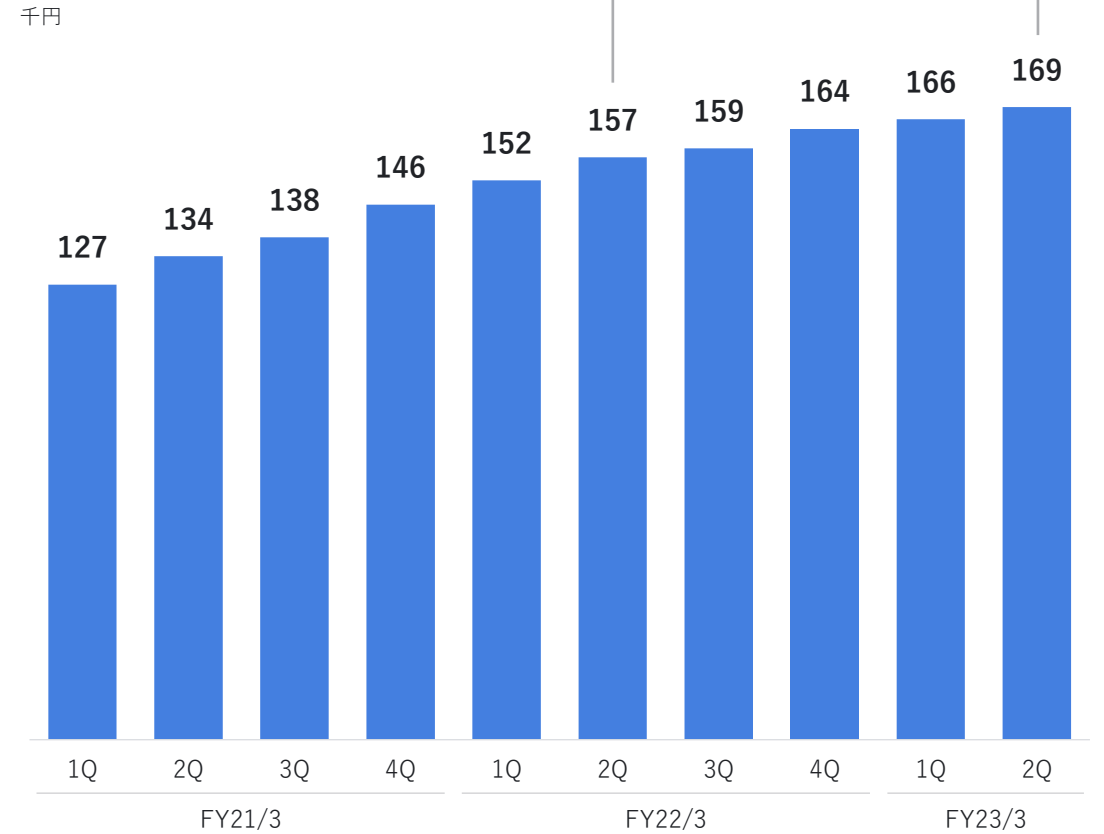
# 利用企業数・ARPUの推移

利用企業数とARPUは前年同期比でそれぞれ+23.3%、+7.6%と堅調に増加

### 利用企業数（登録人数プラン別）



### ARPU

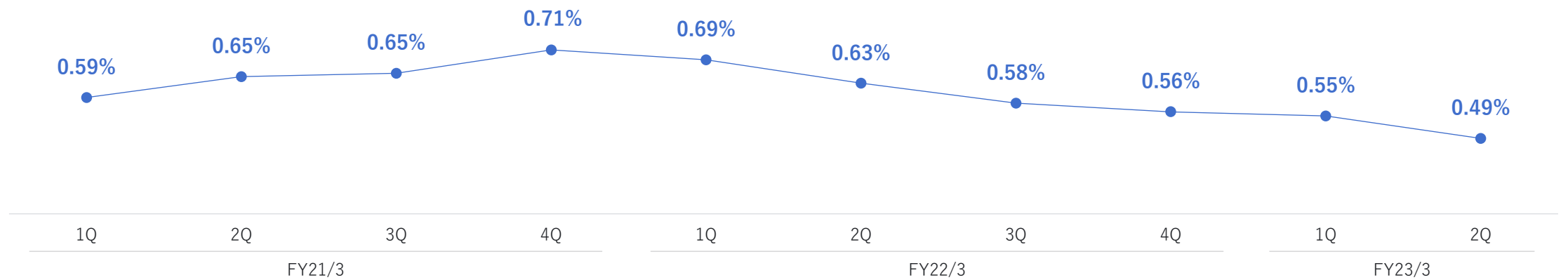




# 解約率の推移

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



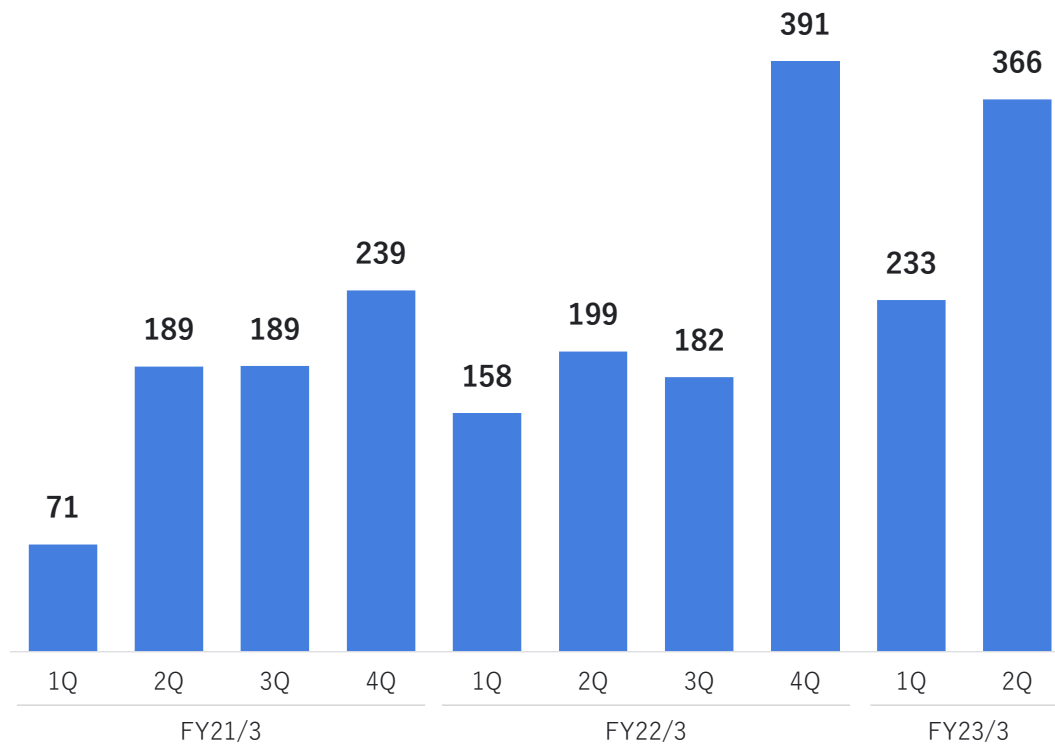
\*1：解約率 = 当月の解約により減少したMRR ÷ 前月末のMRR

# 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

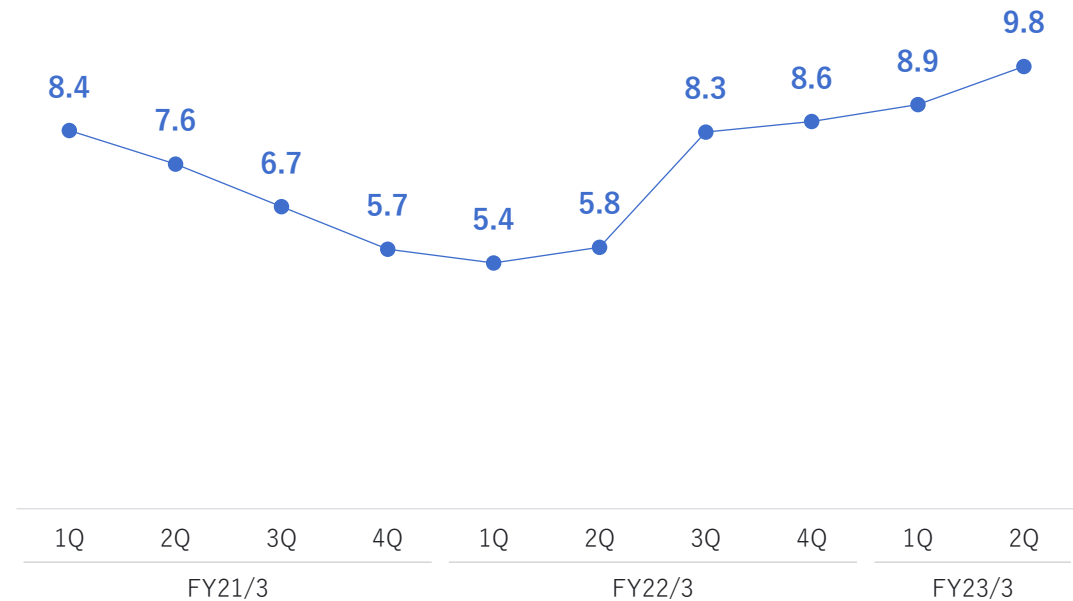
## マーケティング関連費用\*1

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

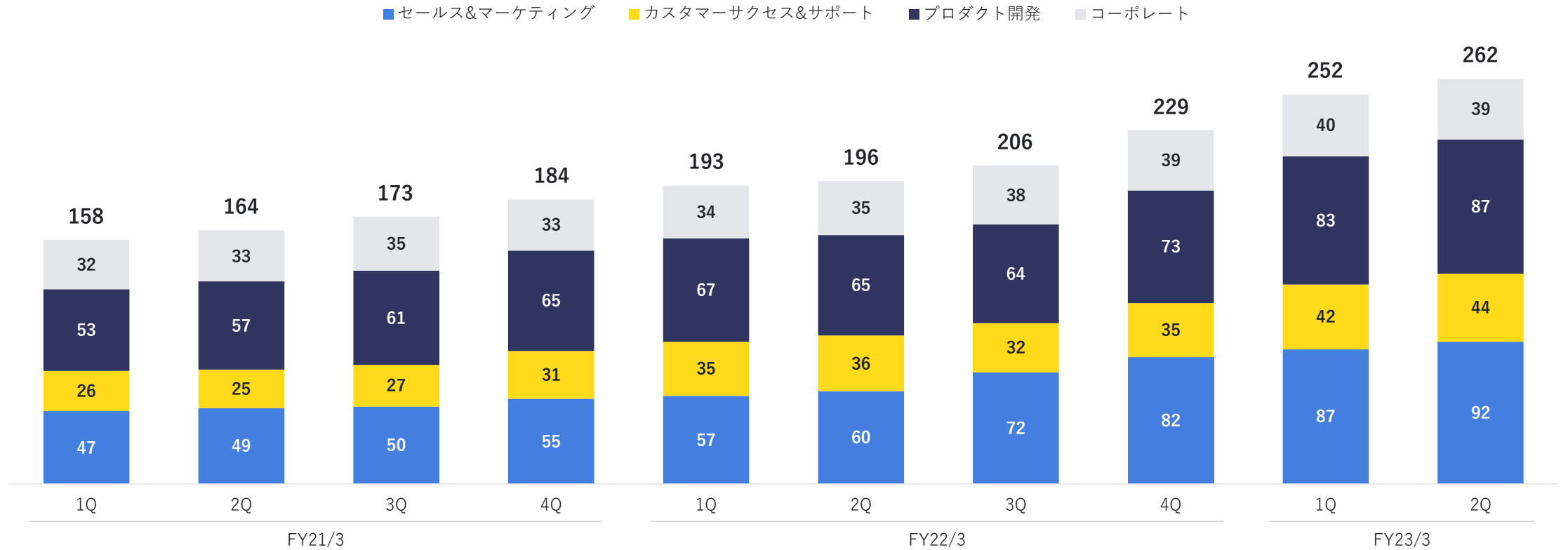
\*2: LTV = (当月末のARPU ÷ 当月の解約率) × 当月の売上総利益率。CAC = 当月のS&M費用 (営業・マーケティングやカスタマーサクセス等に係る人件費、マーケティング関連費用、家賃など) ÷ 当月の新規獲得顧客数

# 従業員数の推移

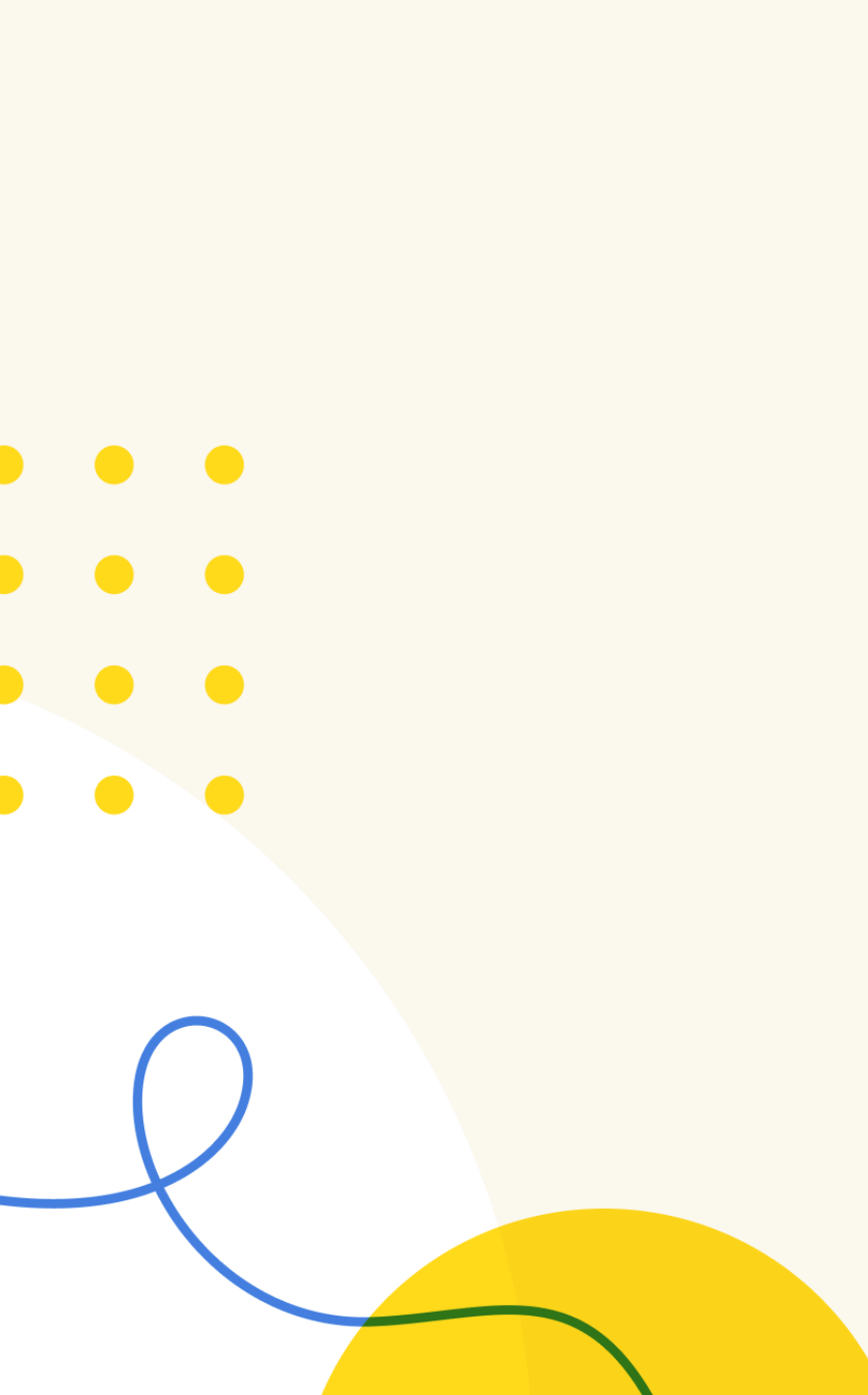
人材採用は計画に対してインラインで進捗。組織体制強化に向けて引き続き増員を進める方針

## 従業員数\*1

名



\*1: 正社員の期末人員



1. カオナビの働き方

2. 2023年3月期 第2四半期実績

## 3. 2023年3月期 業績見通し

4. 補足資料

4-1. 会社概要

4-2. サービス概要

4-3. 成長戦略と潜在的な市場規模

4-4. “はたらく”の未来とカオナビ

# 2023年3月期の業績予想

通期業績予想に対して順調に進捗

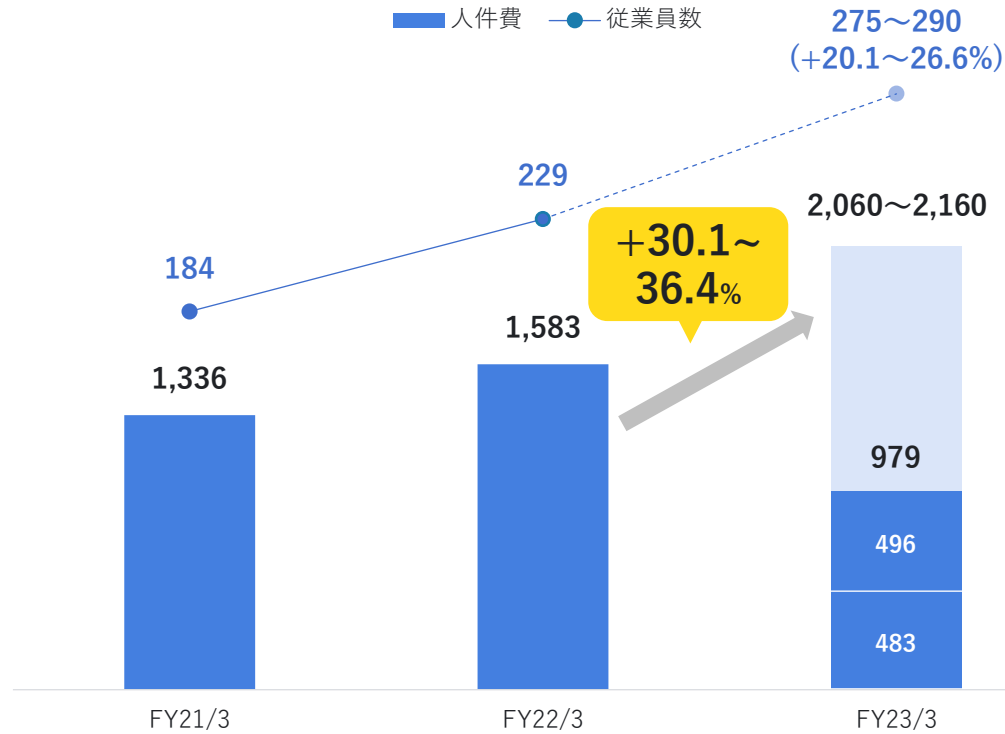
百万円	FY22/3 (実績)	FY23/3 (業績予想)	前期比	FY23/3 1-2Q (実績)	進捗率
売上高	4,496	<b>5,740 ~ 5,890</b>	+27.7% ~ +31.0%	<b>2,813</b>	47.8% ~ 49.0%
ストック収益	3,931	<b>4,970 ~ 5,060</b>	+26.4% ~ +28.7%	<b>2,411</b>	47.7% ~ 48.5%
フロー収益	565	<b>770 ~ 830</b>	+36.2% ~ +46.8%	<b>402</b>	48.4% ~ 52.2%
売上総利益	3,295	<b>4,180 ~ 4,340</b>	+26.9% ~ +31.7%	<b>2,118</b>	48.8% ~ 50.7%
利益率	73.3%	<b>72.8% ~ 73.7%</b>	-0.5pt ~ +0.4pt	<b>75.3%</b>	-
営業利益	174	<b>120 ~ 300</b>	-31.1% ~ +72.3%	<b>145</b>	48.3% ~ 120.8%
利益率	3.9%	<b>2.1% ~ 5.1%</b>	-1.8pt ~ +1.2pt	<b>5.2%</b>	-

# 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

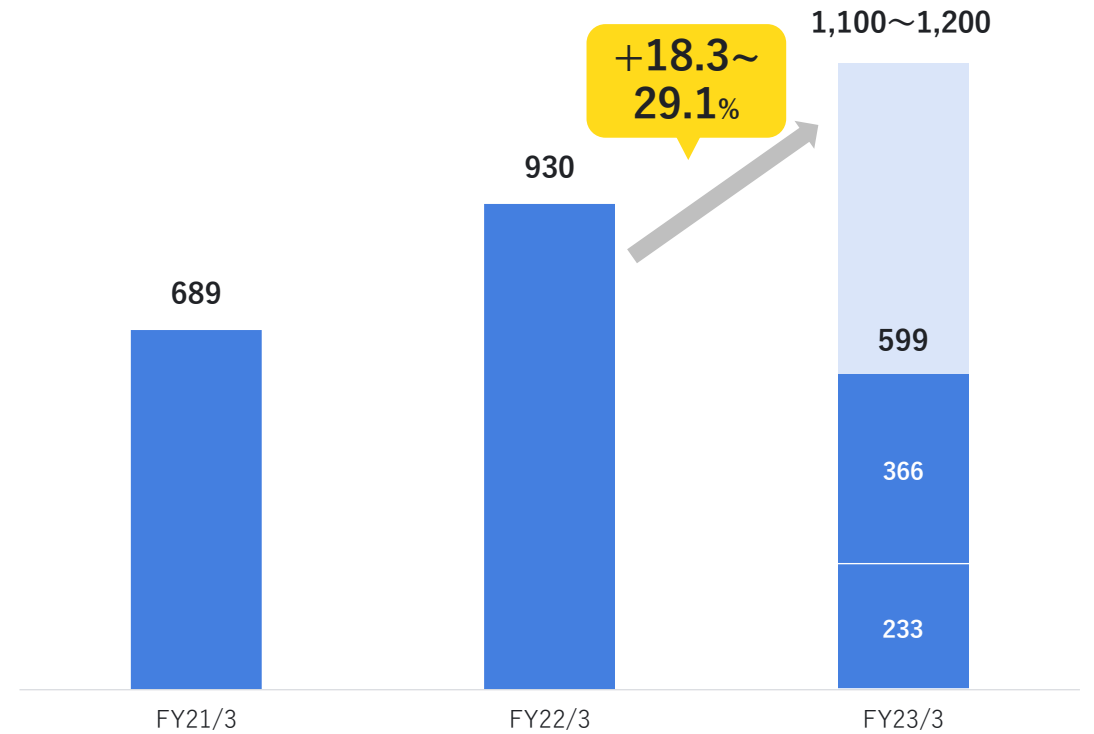
## 人材採用と人件費（売上原価+販管費）の計画

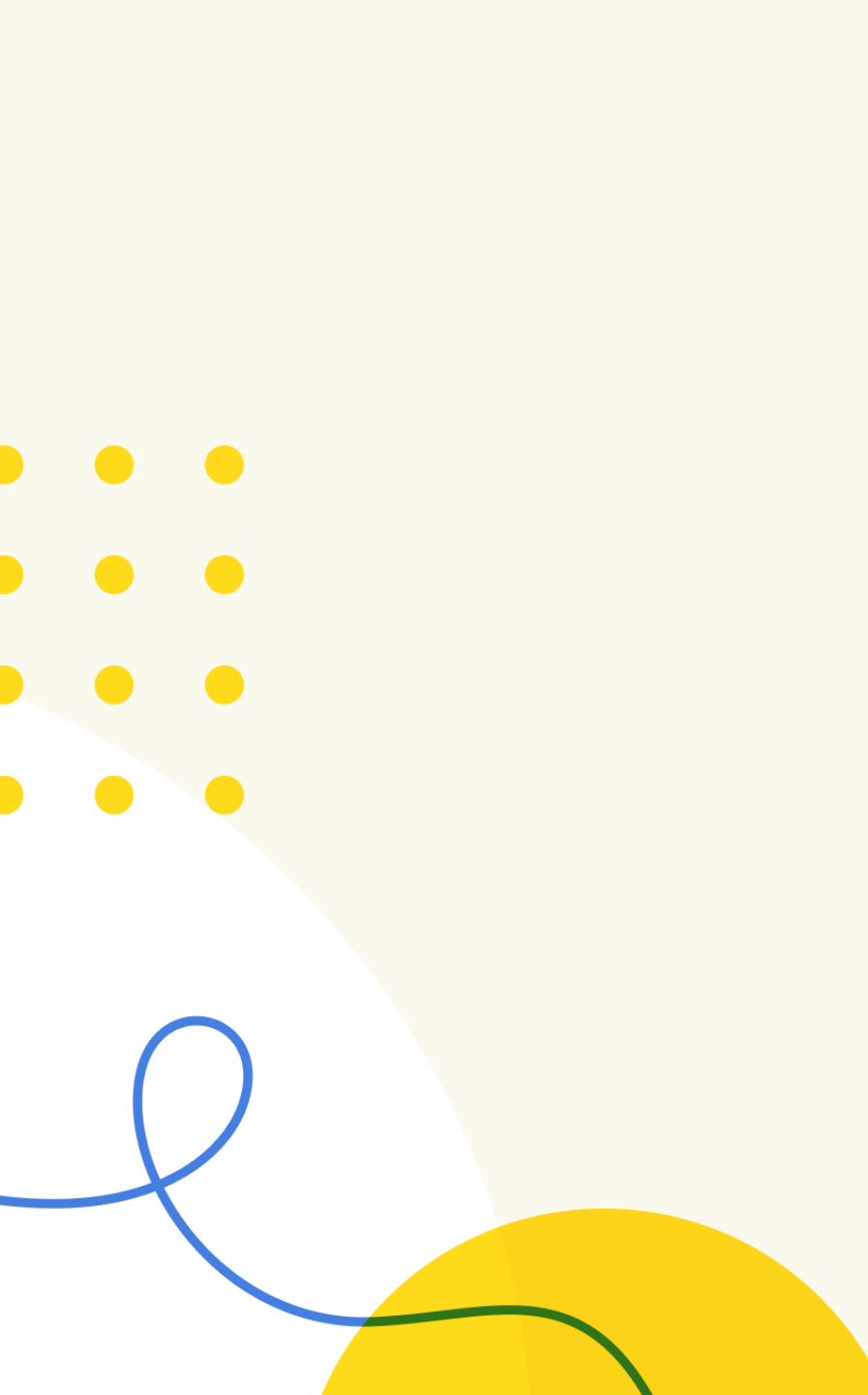
人件費：百万円、従業員数：名



## マーケティング関連費用の計画

百万円





1. カオナビの働き方

2. 2023年3月期 第2四半期実績

3. 2023年3月期 業績見通し

4. 補足資料

## 4-1. 会社概要

4-2. サービス概要

4-3. 成長戦略と潜在的な市場規模

4-4. “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）
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	262名（2022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





# 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  
自分で決定



## 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勤務可能



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択可能



## 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



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

# —— パーパス浸透に向けた取組み



個性を活かした働き方や暮らしを具現化した  
未来の街「カオナビタウン」をジオラマで表現



パーパスを起点に社員で構想を練り、  
プロビルダー三井氏とともにジオラマ化



パートナーや家族を招いたお披露目パ  
ーティーで、コミュニケーションを活性化



カオナビの  
従業員・家族



レゴ®認定プロビルダー  
みつい じゅんぺい  
三井 淳平



# “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

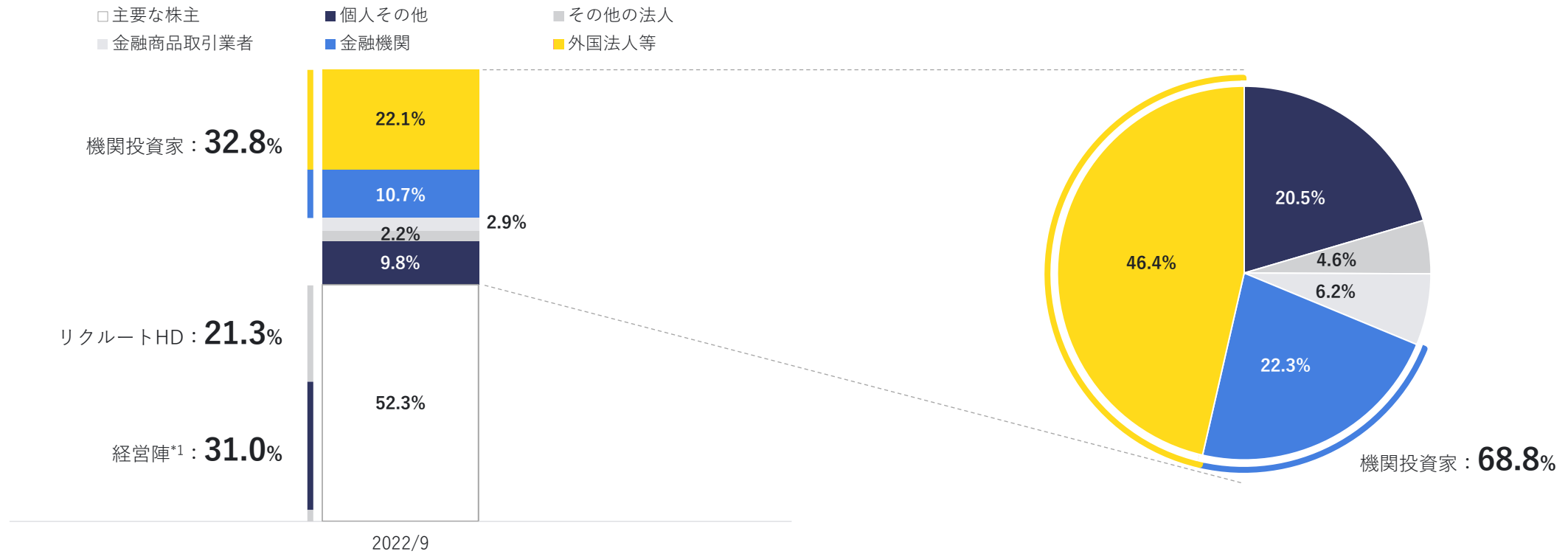


カオナビ ガバメントクラウド

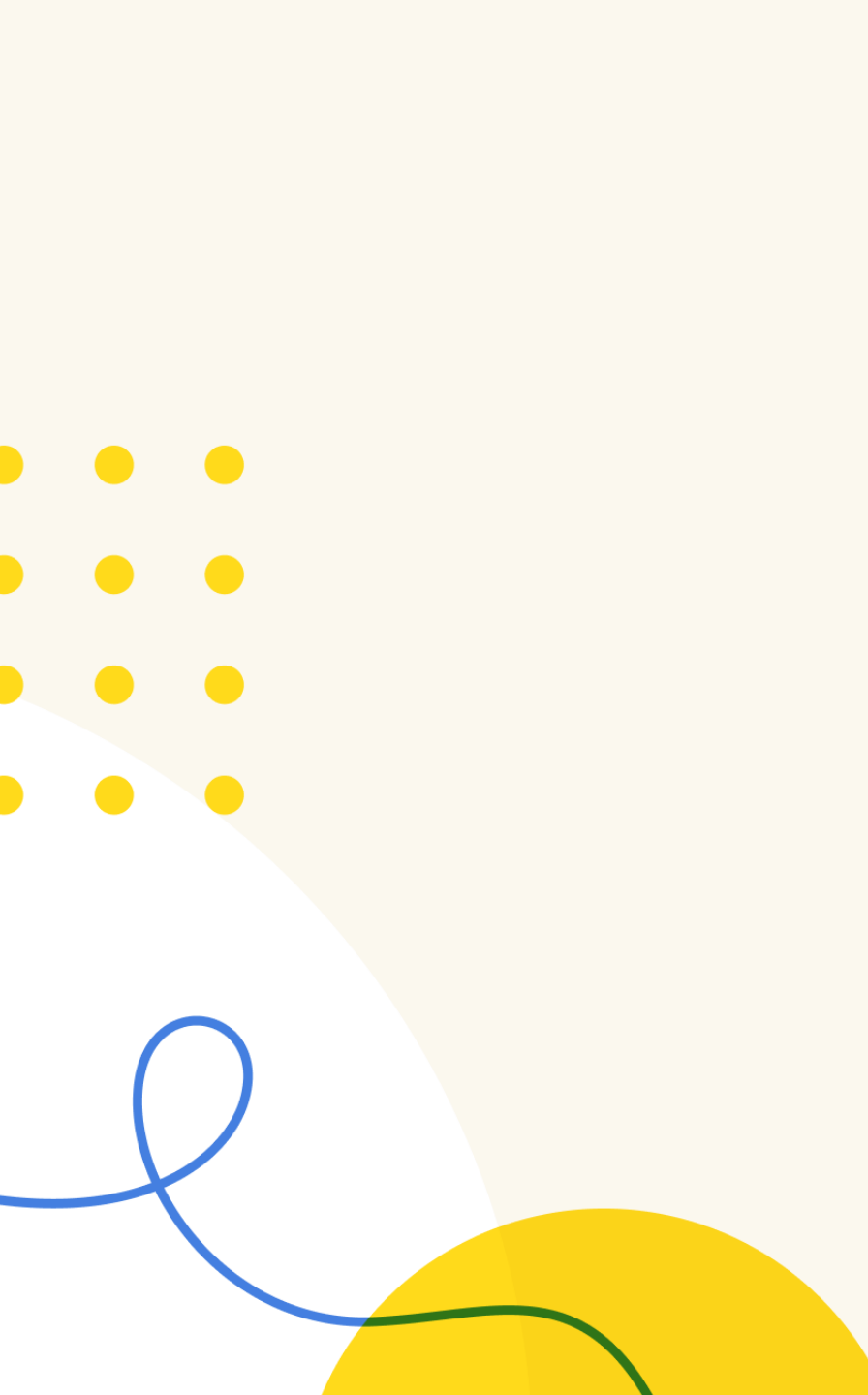
対象	官公庁、地方自治体、独立行政法人
価格	特別価格

# 株主構成 (2022年9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. カオナビの働き方

2. 2023年3月期 第2四半期実績

3. 2023年3月期 業績見通し

## 4. 補足資料

4-1. 会社概要

## 4-2. サービス概要

4-3. 成長戦略と潜在的な市場規模

4-4. “はたらく”の未来とカオナビ

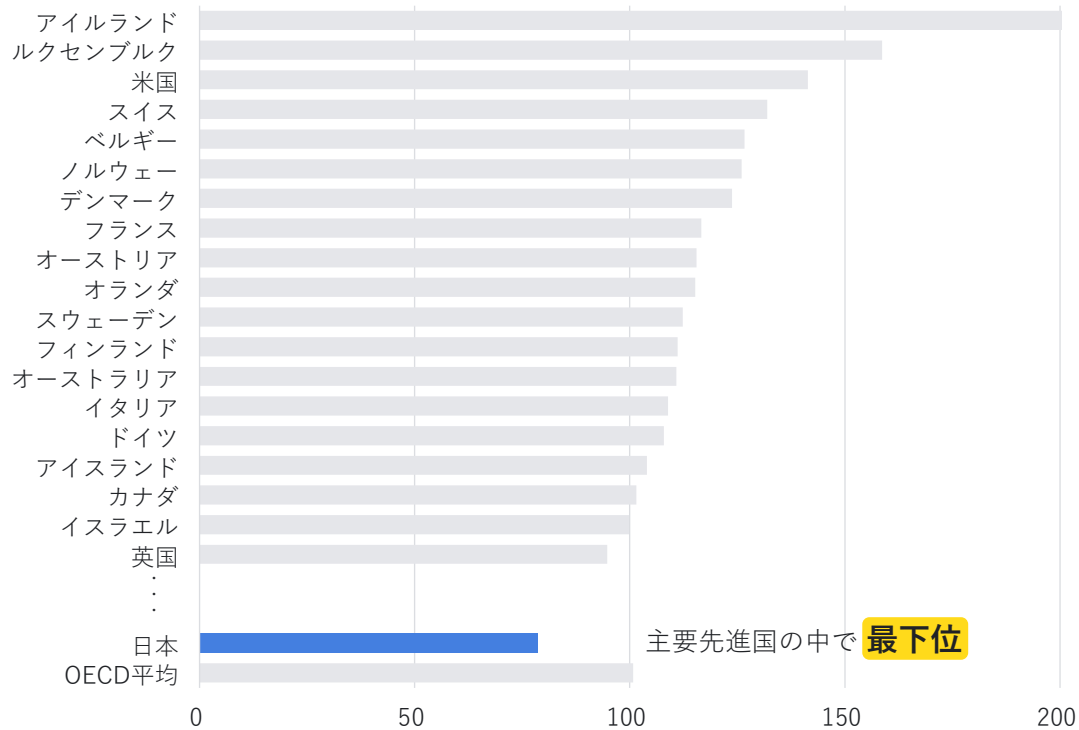


# 日本社会が抱える労働問題

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）

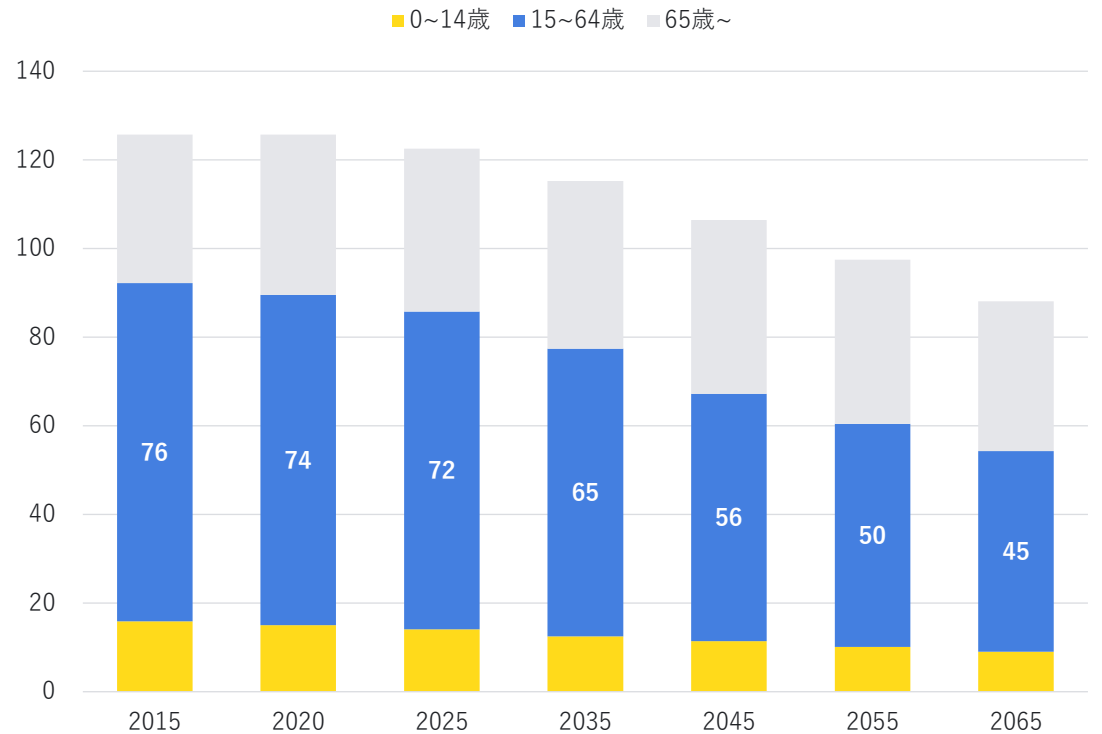
購買力平価換算US\$1,000



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



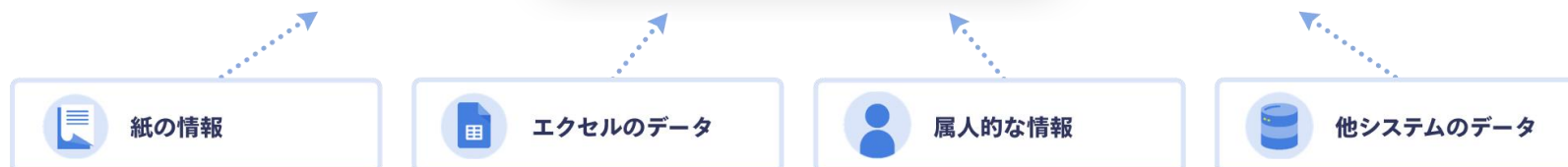
## タレントマネジメント



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

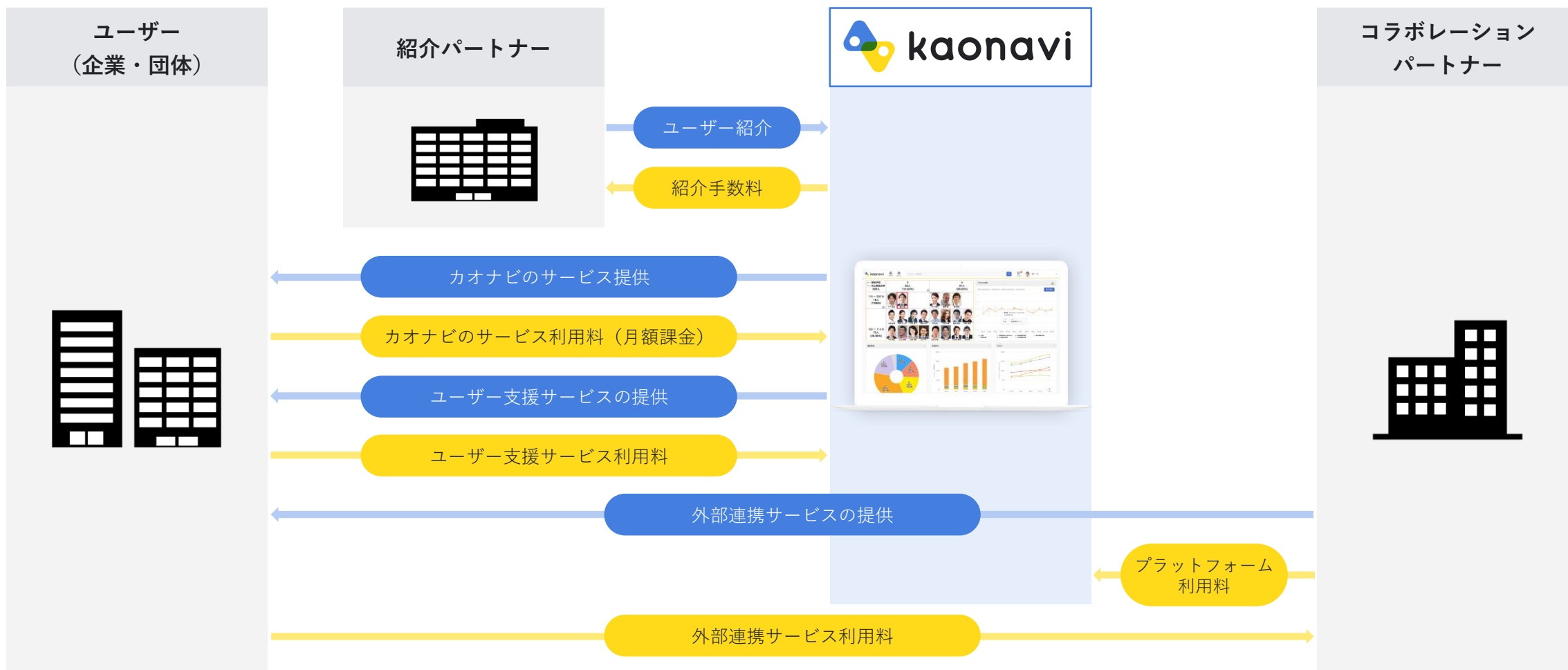
# タレントマネジメントシステムとは…

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



# ビジネスモデル\*1

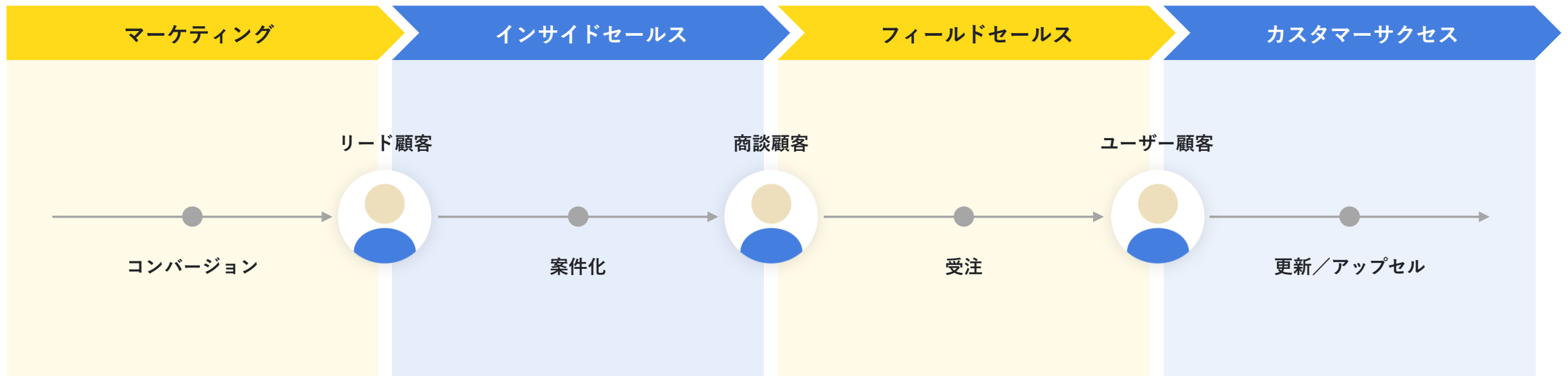
## BtoBクラウドサービスのサブスクリプションモデル



\*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

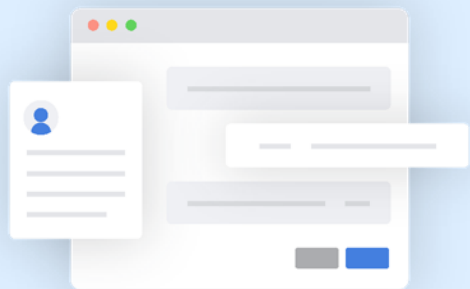
正解のないタレントマネジメントへの取り組みに対して、システムとサポートの両輪を提供



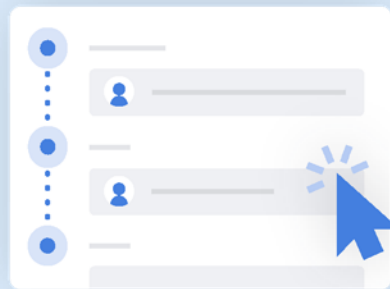
# カオナビの強み

**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

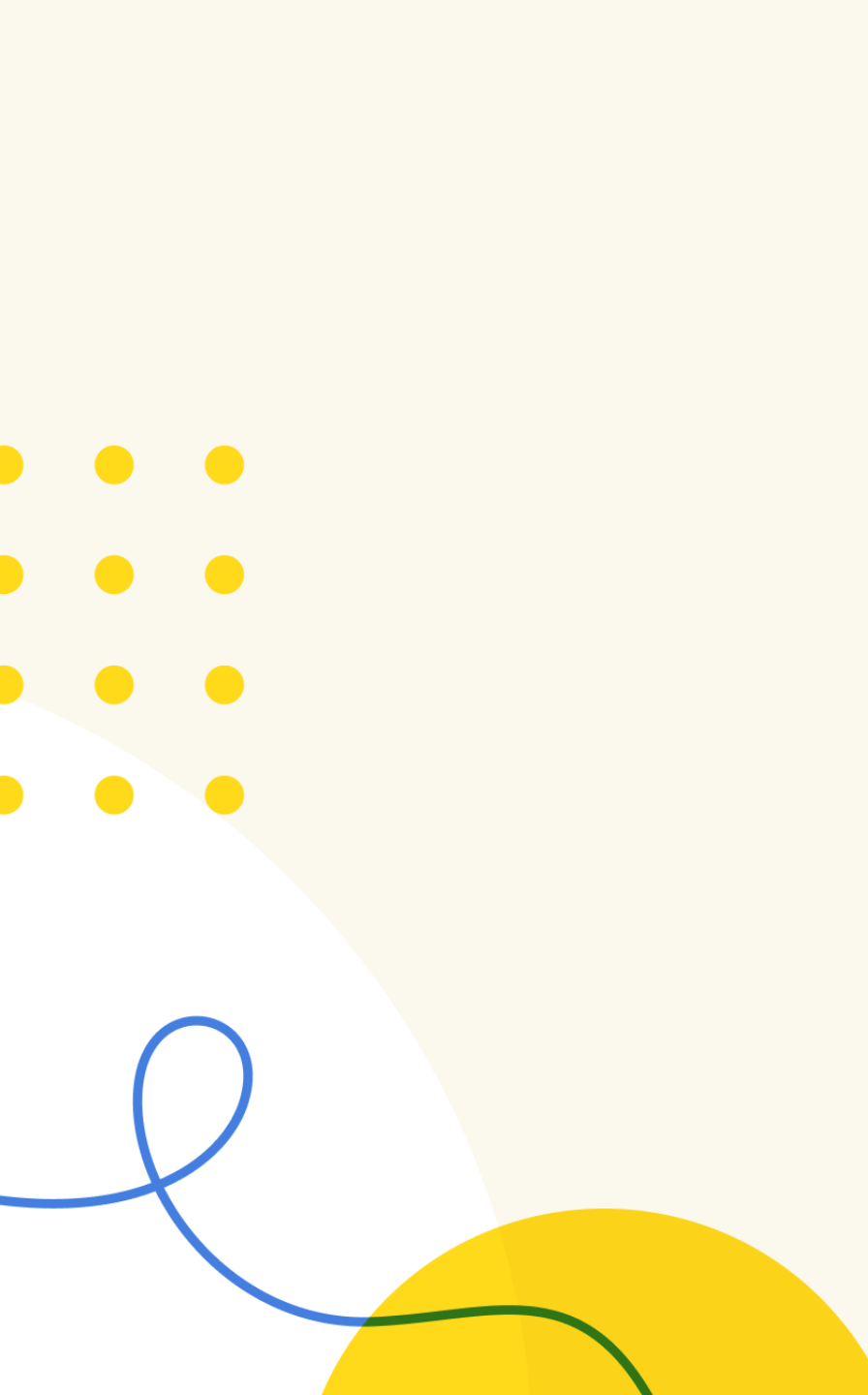


# 導入顧客

2,500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. カオナビの働き方

2. 2023年3月期 第2四半期実績

3. 2023年3月期 業績見通し

## 4. 補足資料

4-1. 会社概要

4-2. サービス概要

### 4-3. 成長戦略と潜在的な市場規模

4-4. “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



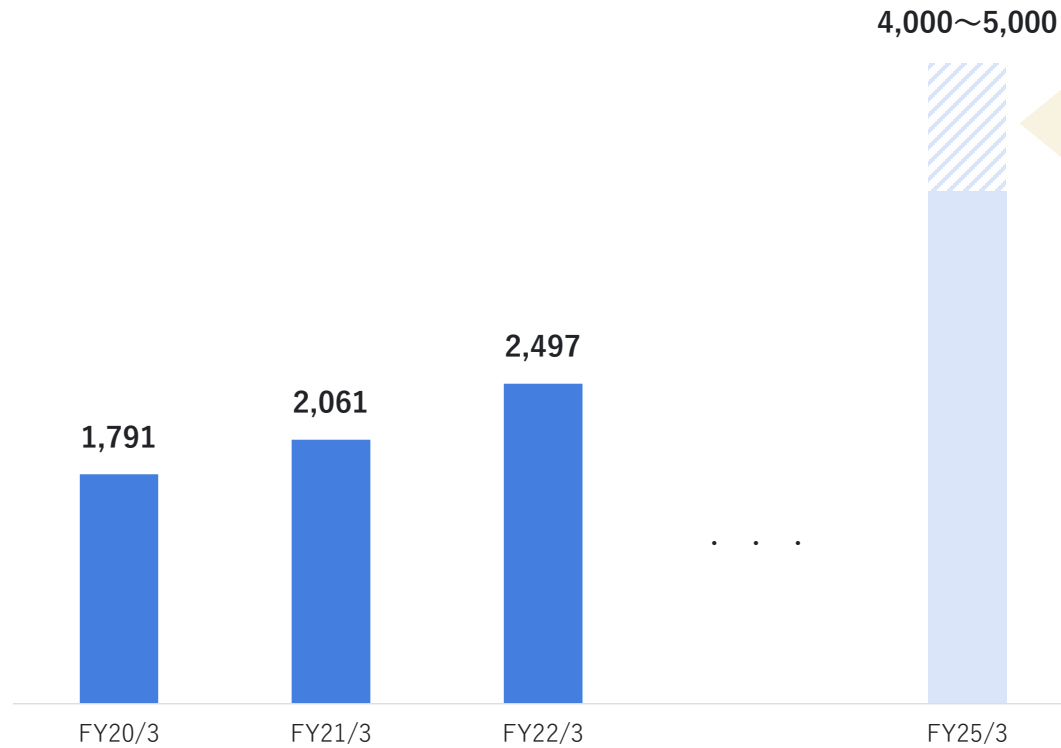
## ARPUの向上

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

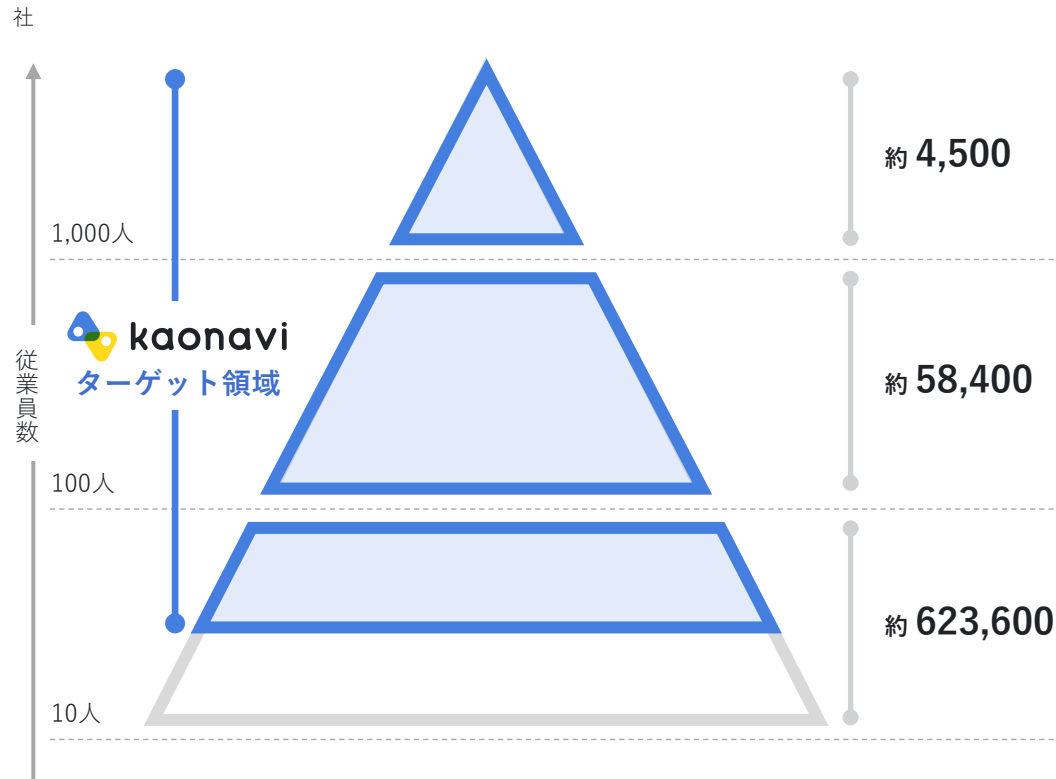
- カスタマーサクセスの強化
- 顧客体験価値の向上を目指した継続的な機能改善

\*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

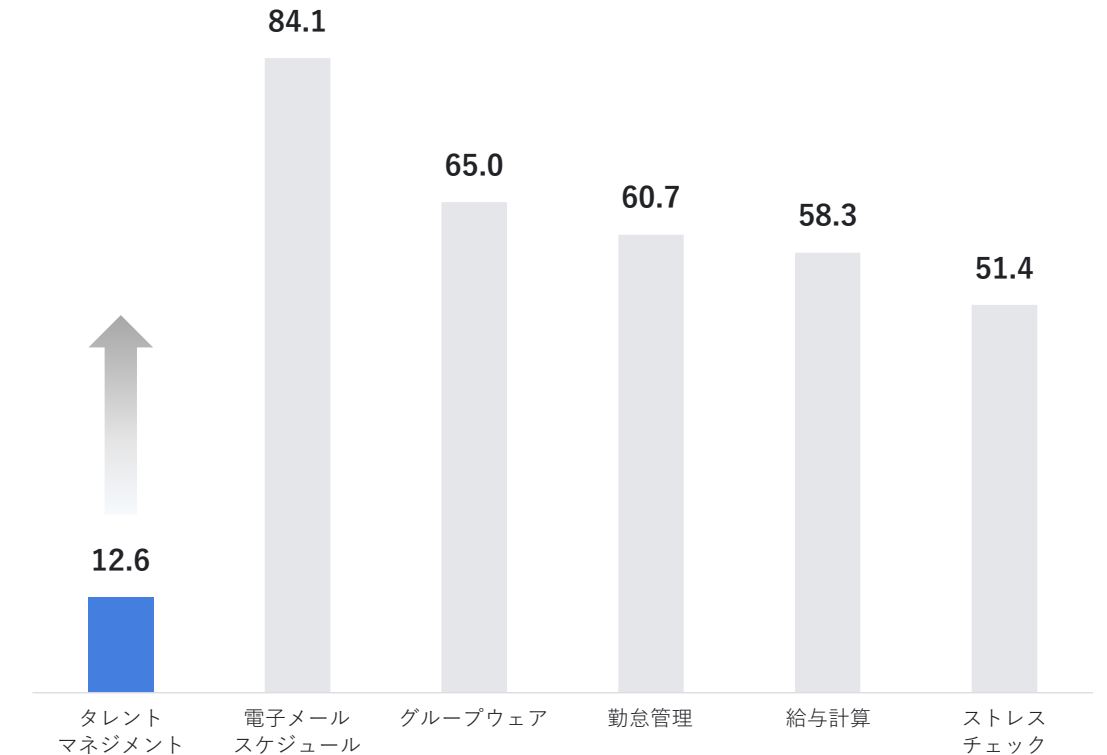
## 日本の企業数



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：%

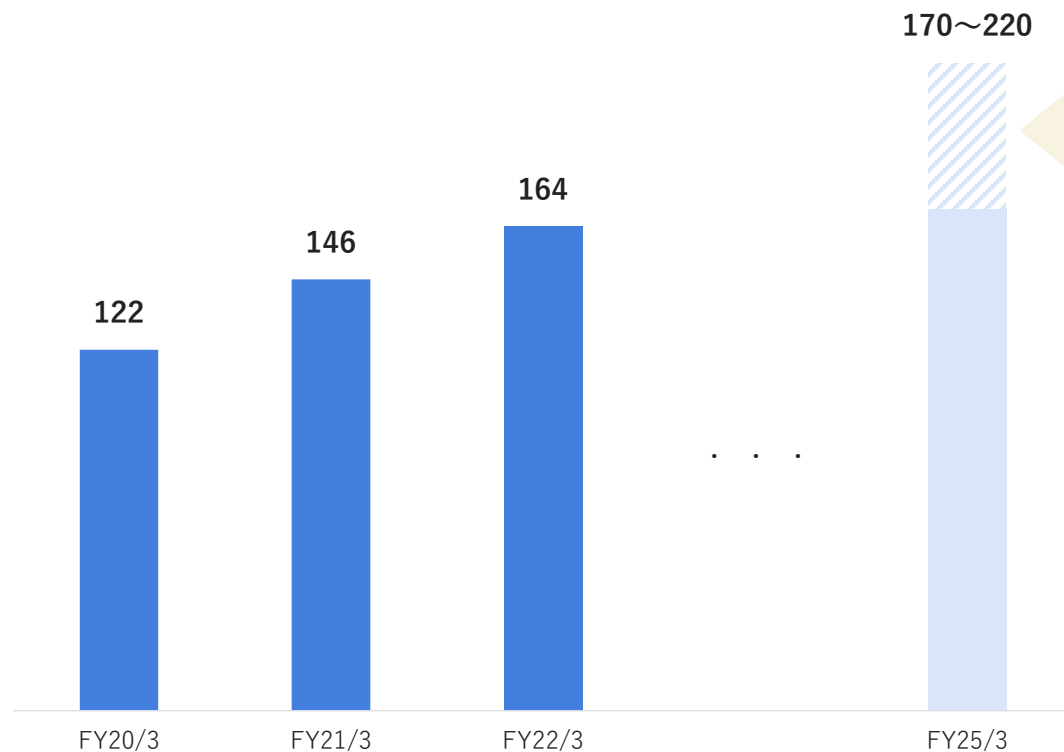


出所：IDC Japan 2017年7月「国内企業の人材戦略と人事給与ソフトウェア市場動向調査」から当社作成

# — 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

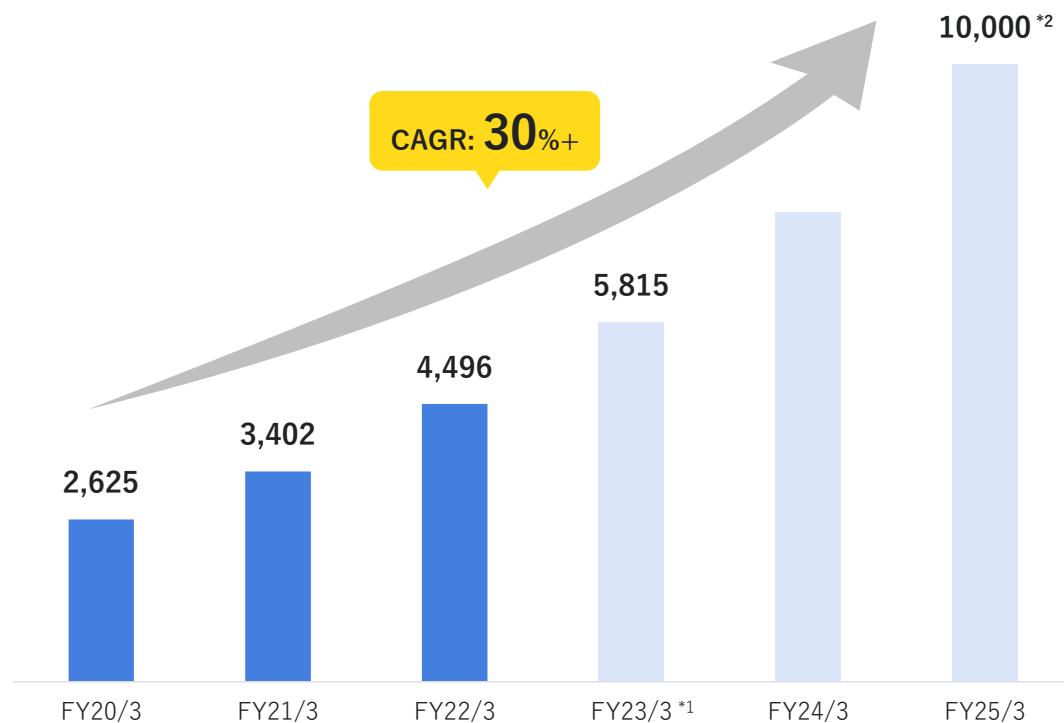
\*1：Average Revenue Per Userの略で、期末時点のMRR（Monthly Recurring Revenueの略で月額利用料の合計）を利用企業数で除した金額

# 中期の成長イメージ

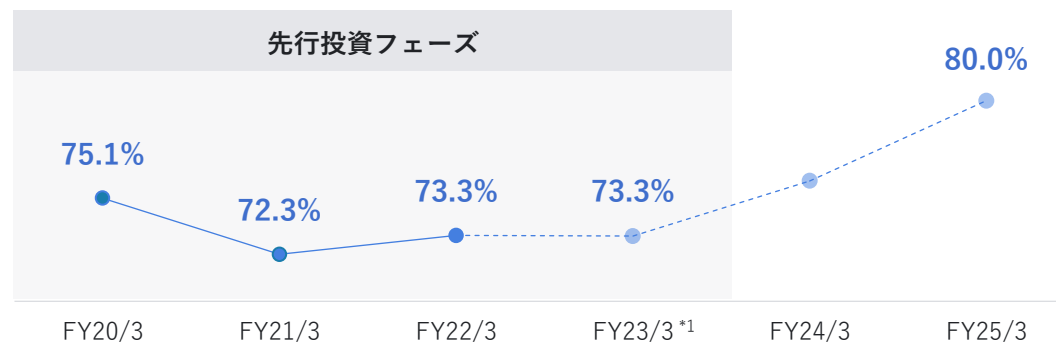
中期成長のグランドデザインとして、売上高100億円・売上総利益率80%・営業利益率30%を描く

## 売上高の成長イメージ

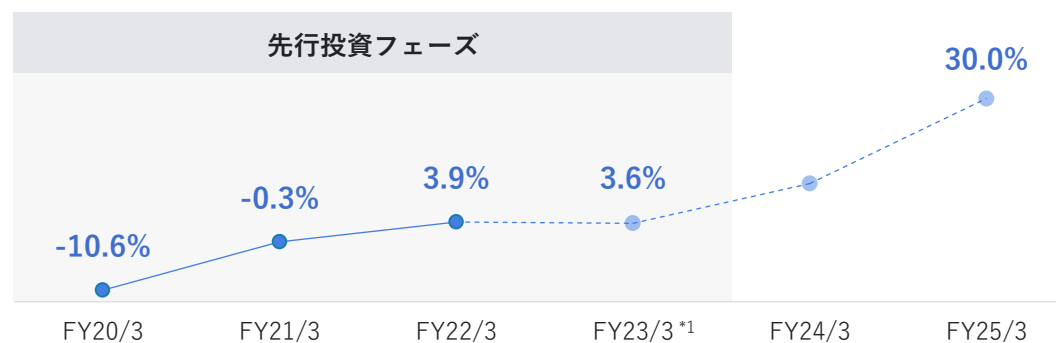
百万円



## 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



\*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

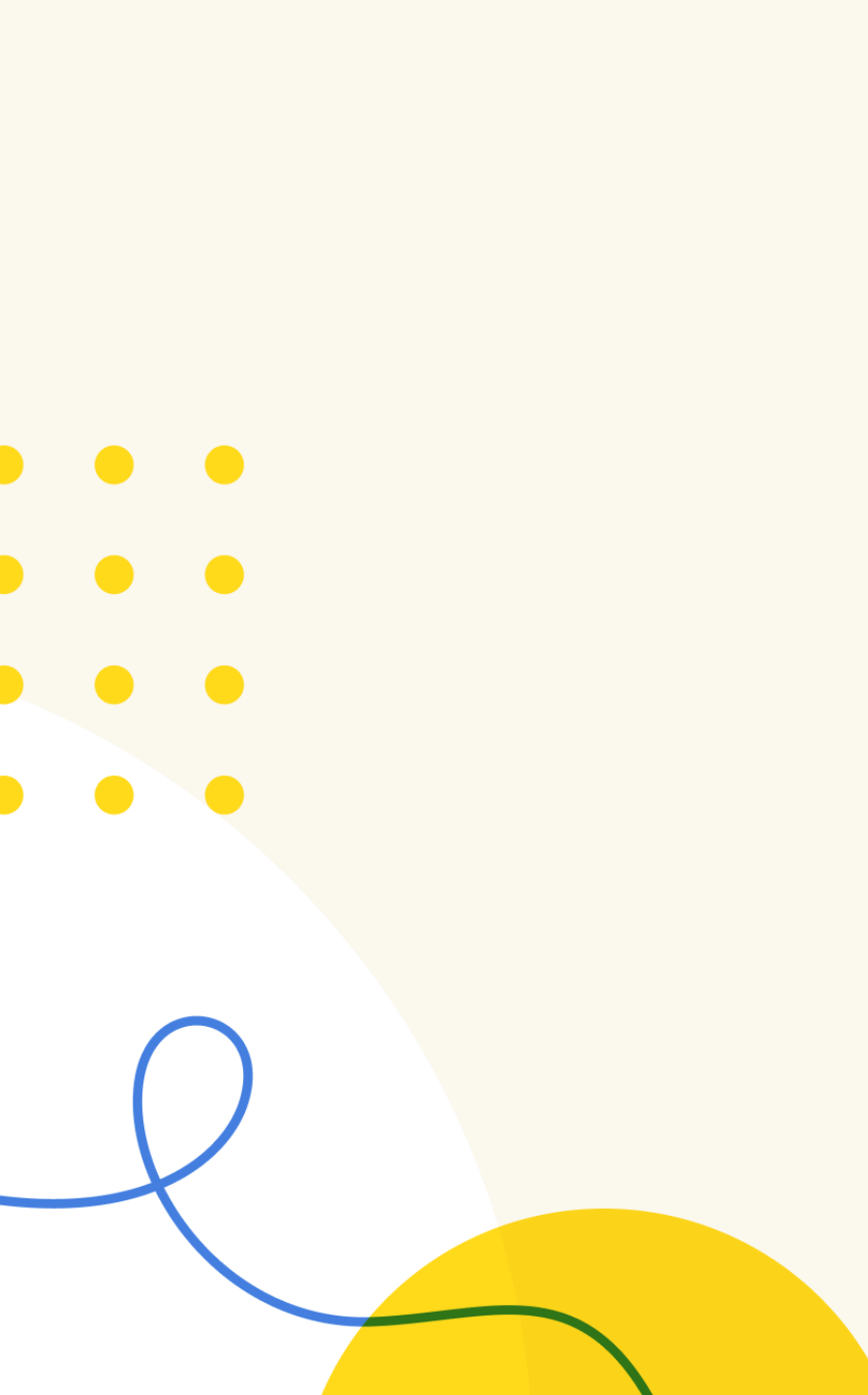
一般社団法人 人材サービス産業協議会「2030年の労働市場と人材サービス産業の役割」より、求人広告・職業紹介・派遣の市場規模（実績値）

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）



1. カオナビの働き方

2. 2023年3月期 第2四半期実績

3. 2023年3月期 業績見通し

#### 4. 補足資料

4-1. 会社概要

4-2. サービス概要

4-3. 成長戦略と潜在的な市場規模

**4-4. “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

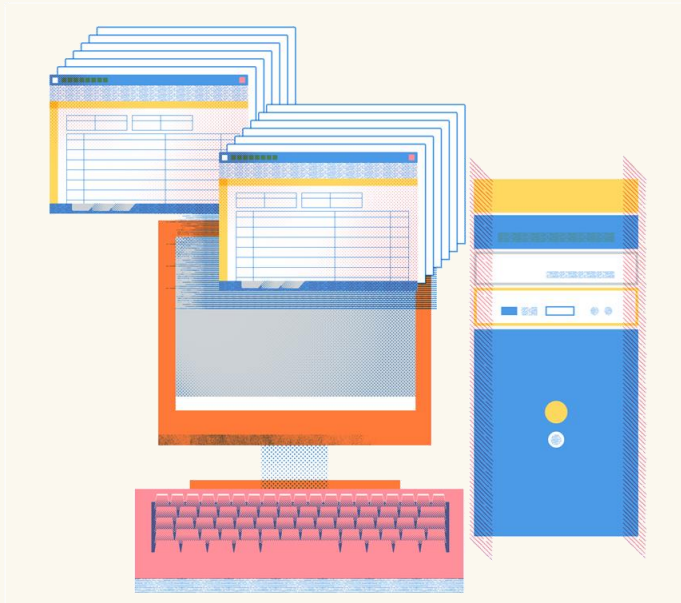
2020

2030

自分の情報は会社が管理

自分の情報は自分で管理

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

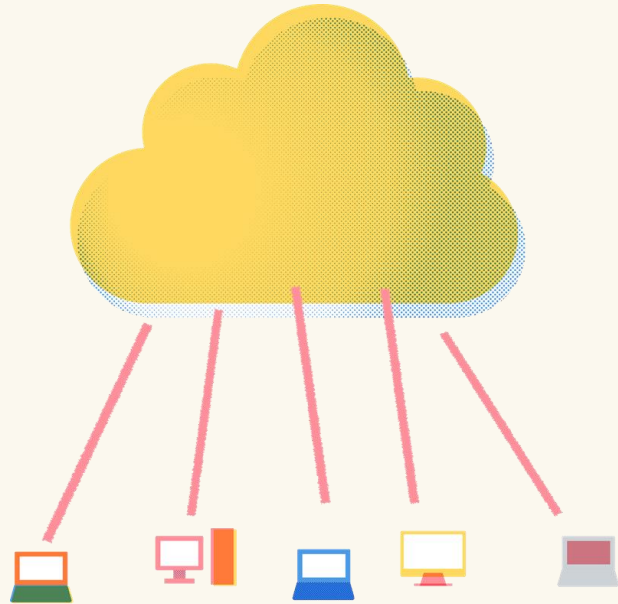
2020

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

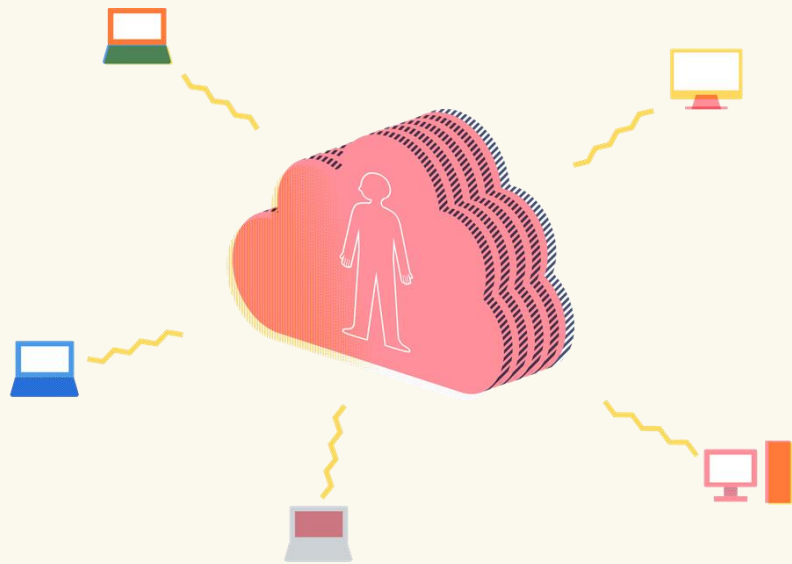
2020

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



# 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

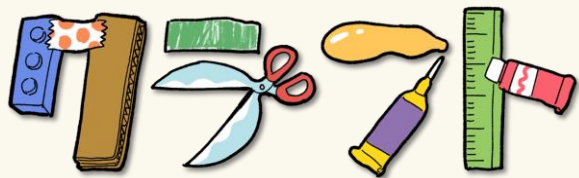
騎士	28 / 32	防衛力	A	兵糧収入	2340	製造	42
楯兵	73 / 75	兵装・兵器	B	農地	9000	治療	61
弓兵	72 / 80	馬	..... 40	生産性	35	修繕	34
歩兵	181 / 196	大砲	..... 1	肥沃度	59		
衛生兵	24 / 24	投石器	..... 5	治水	32		

**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

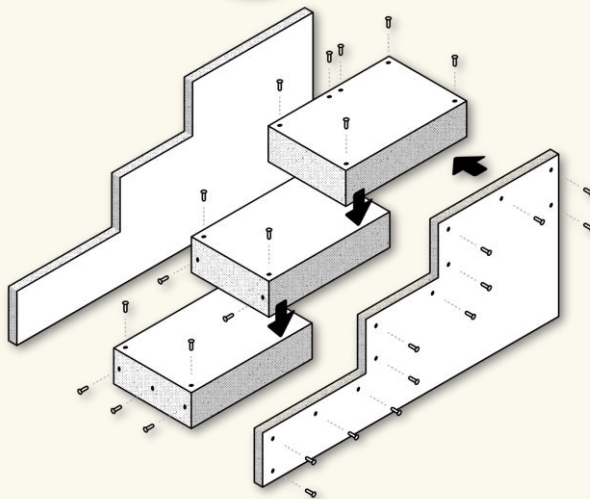


## 柔軟性に富んだシステム

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

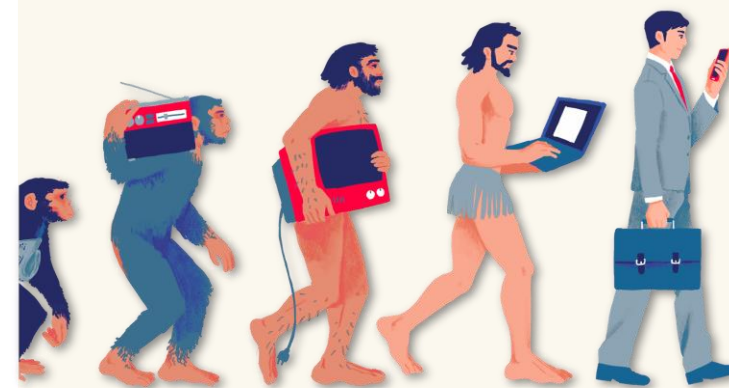


## 誰もが操作で迷わない

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。

IRに関するお問い合わせ：[ir@kaonavi.jp](mailto:ir@kaonavi.jp)

