

カオナビ

**2021年3月期 第3四半期
決算説明資料**

2021年2月12日

1. 2021年3月期 第3四半期ハイライト

2. 2021年3月期 業績見通し

3. 補足資料

事業ハイライト

利用企業数

1,965 社

ARPU ※1

137 千円

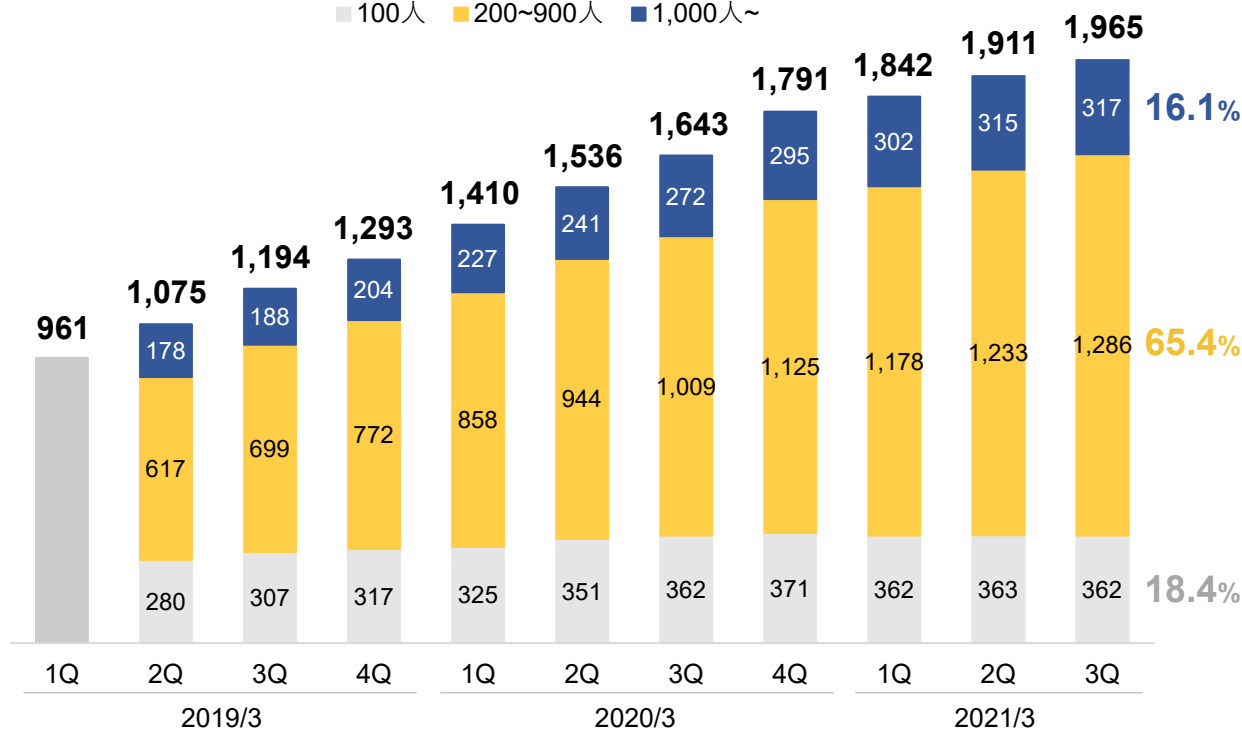
売上高ストック比率 ※2

87.5 %

利用企業数推移（登録人数プラン別）

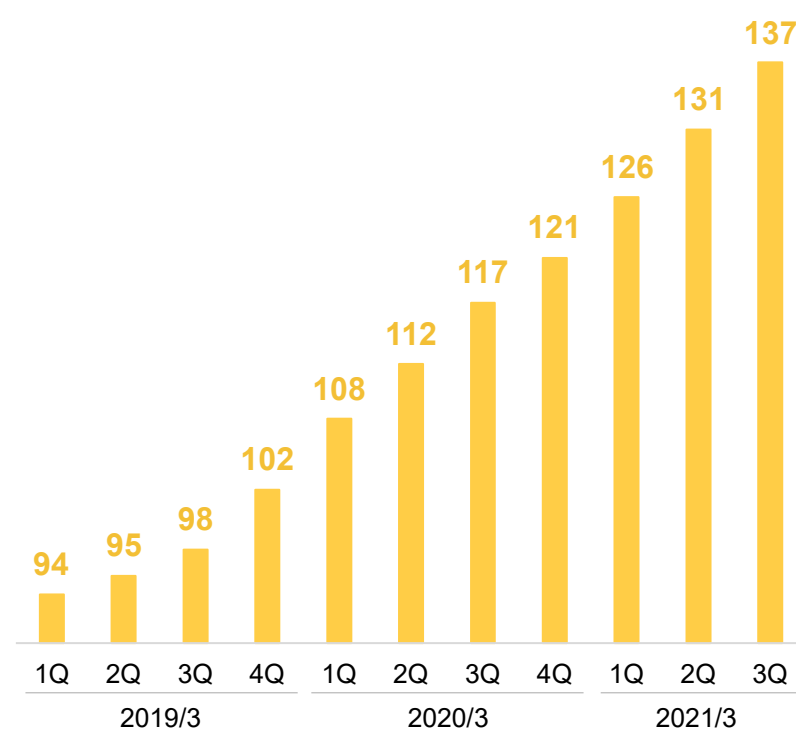
社

■ 100人 ■ 200~900人 ■ 1,000人~



ARPU推移

千円



※1：Average Revenue Per Userの略で、利用企業1社あたりのカオナビの基本利用料（月額課金）の平均値（2021年3月期第3四半期）

※2：ストック収益であるカオナビの基本利用料（月額課金）の売上高に対する比率（2021年3月期第3四半期）

ストック収益のKPI

高い成長性と安定性を備えた、魅力的なサブスクリプションモデルを実現

ストック収益成長率 ※1

39.6 %

成長性

LTV/CAC ※2

4.7 x

採算性

MRR解約率 ※3

0.65 %

継続性

※1：ストック収益の前年同期に対する成長率（2021年3月期第3四半期）。詳細はP7を参照

※2：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（2021年3月期第3四半期）。詳細はP10を参照

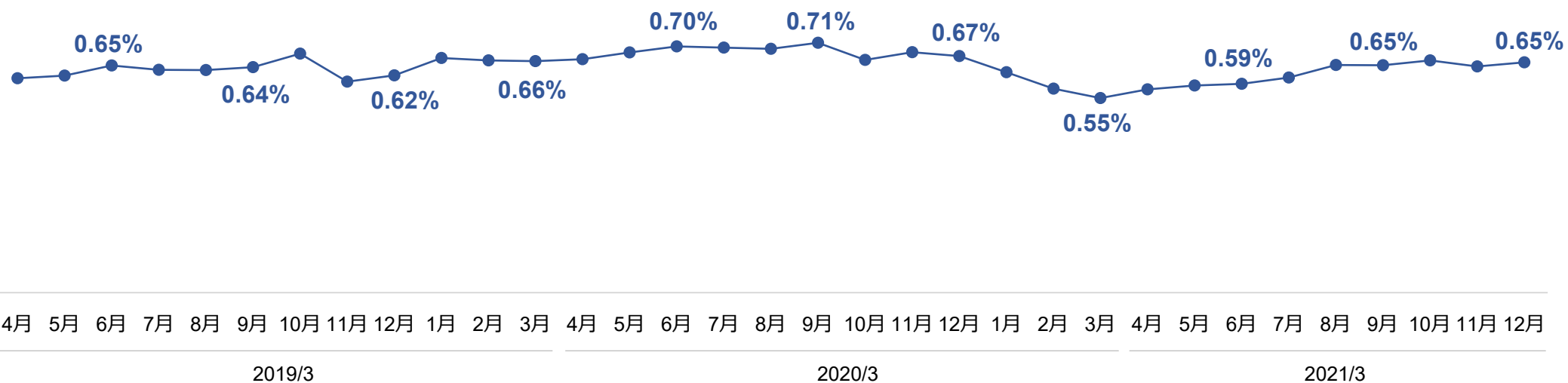
※3：月次ストック収益（Monthly Recurring Revenue）の解約率の直近12ヶ月平均（2020年12月）。詳細はP5を参照

解約率の推移

カスタマーサクセスへの注力と情報蓄積によるデータベースの価値向上により、低い解約率を維持

MRR解約率※1の直近12ヶ月平均推移

%



※1：MRR解約率 = 当月の解約により減少したMRR ÷ 前月末のMRR

業績ハイライト：第3四半期

前年同期比+29.4%の増収。売上総利益も堅実に増加して前年同期比+23.5%の増益

| 百万円 | 2020/3 3Q (前年同期) | 2021/3 2Q (前四半期) | 2021/3 3Q (当四半期) | 前年同期比 | 前四半期比 |
|-------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------|--------|
| 売上高 | 682 | 823 | 883 | <u>+29.4%</u> | +7.3% |
| 売上総利益 | 514 | 619 | 635 | <u>+23.5%</u> | +2.6% |
| 利益率 | 75.3% | 75.2% | 71.9% | -3.4pt | -3.3pt |
| 営業利益 | -73 | 41 | -58 | - | - |
| 利益率 | - | 5.0% | - | - | - |
| 経常利益 | -74 | 40 | -60 | - | - |
| 当期純利益 | -147 | 5 | -94 | - | - |

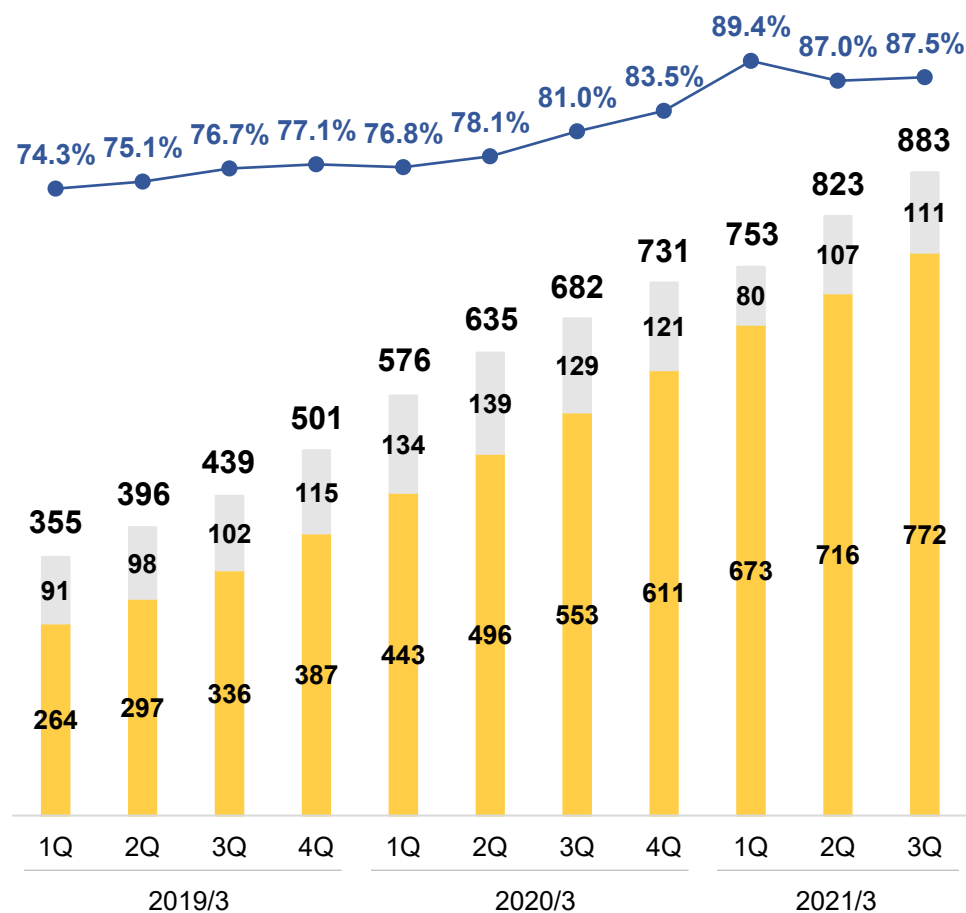
売上高の推移

ストック収益は前年同期比+39.6%の増収。売上高ストック比率も依然として高水準

売上高推移（四半期ベース）

百万円

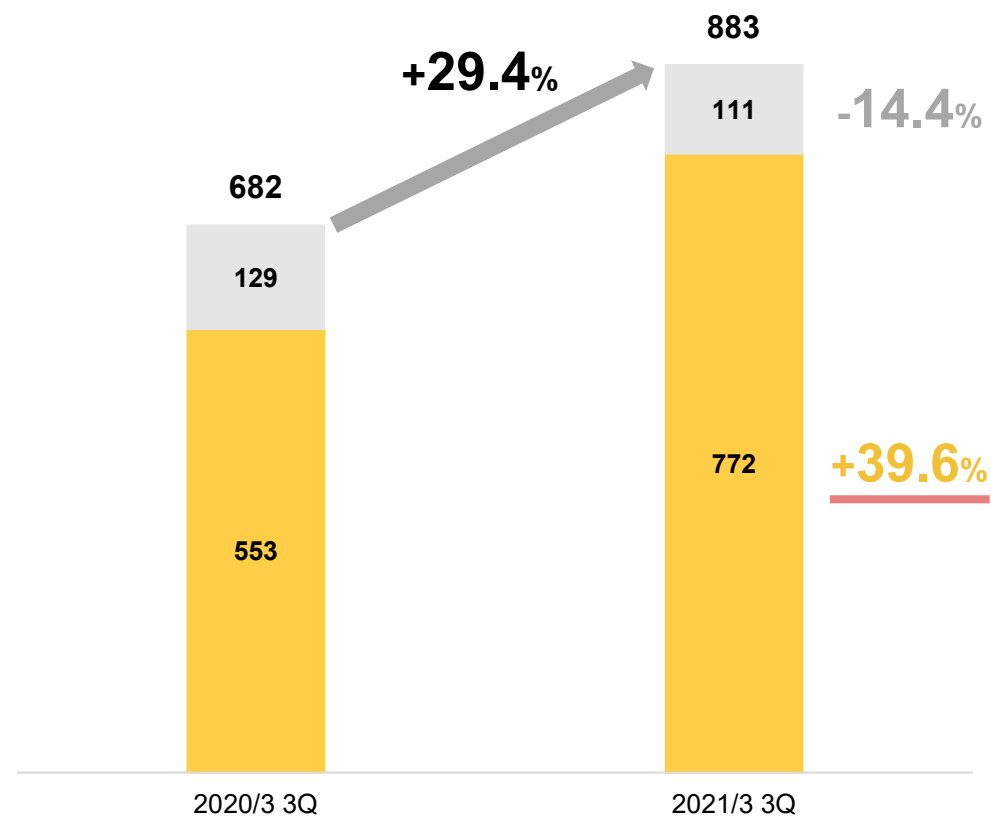
■ ストック収益 ※1 ■ フロー収益 ※2 ● 売上高ストック比率



売上高推移（前年同期比）

百万円

■ ストック収益 ■ フロー収益



※1: カオナビの基本利用料（月額課金）

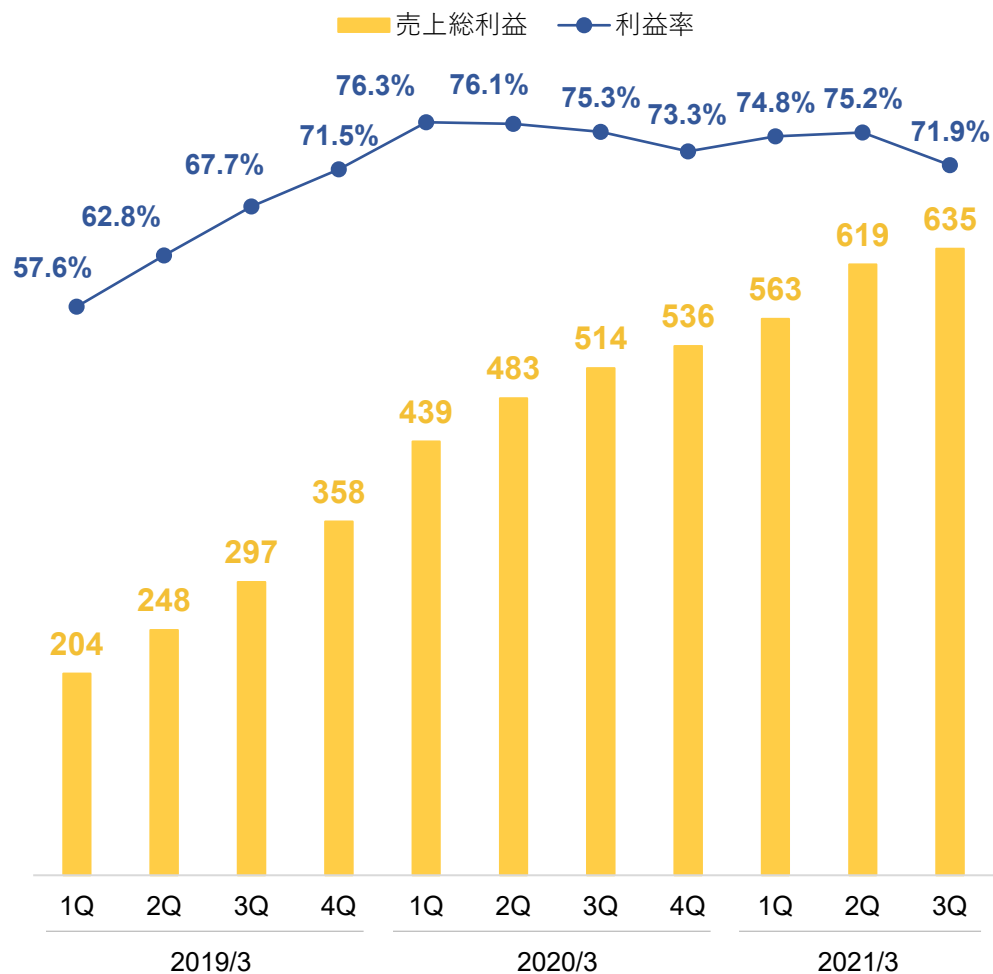
※2: 初期費用、有料サポート、有料セミナーなど

売上総利益・営業利益の推移

収益力の源泉である売上総利益は売上高成長に伴い着実に増加

売上総利益推移（四半期ベース）

百万円



営業利益推移（四半期ベース）

百万円

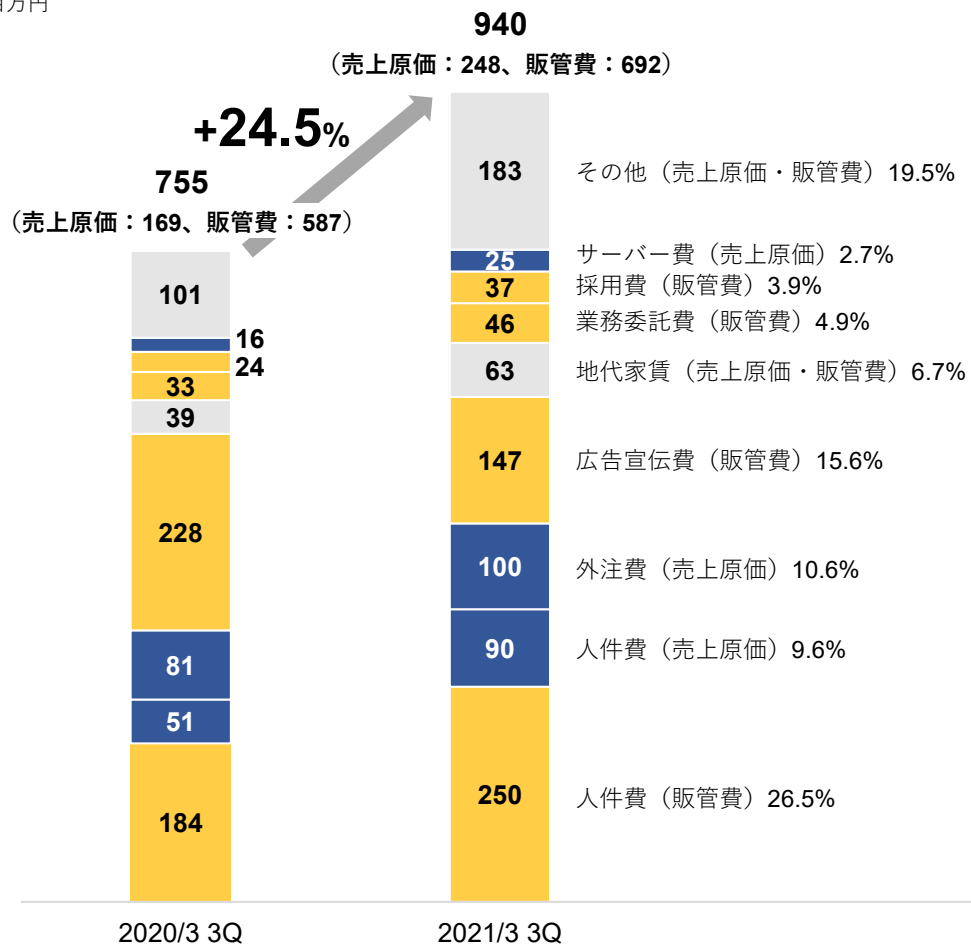


コスト分析

人件費の増加と本社移転費用61百万円の計上により、営業費用は前年同期比+24.5%の増加

営業費用推移（前年同期比）

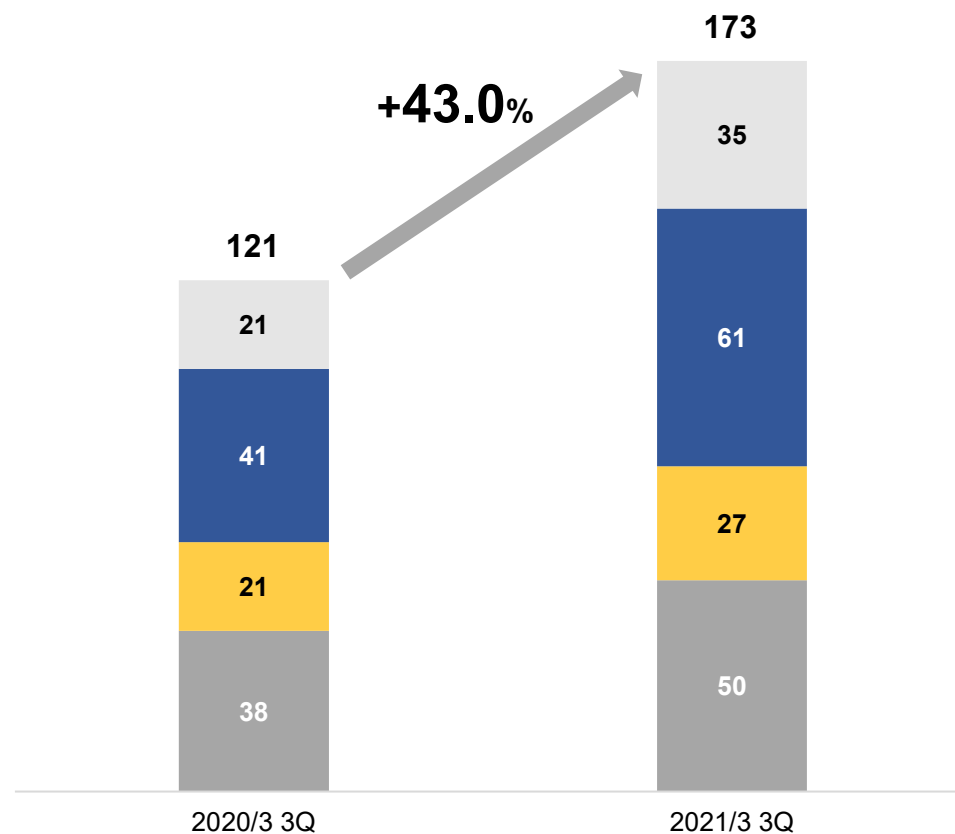
百万円



従業員数推移（前年同期比）※1

名

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



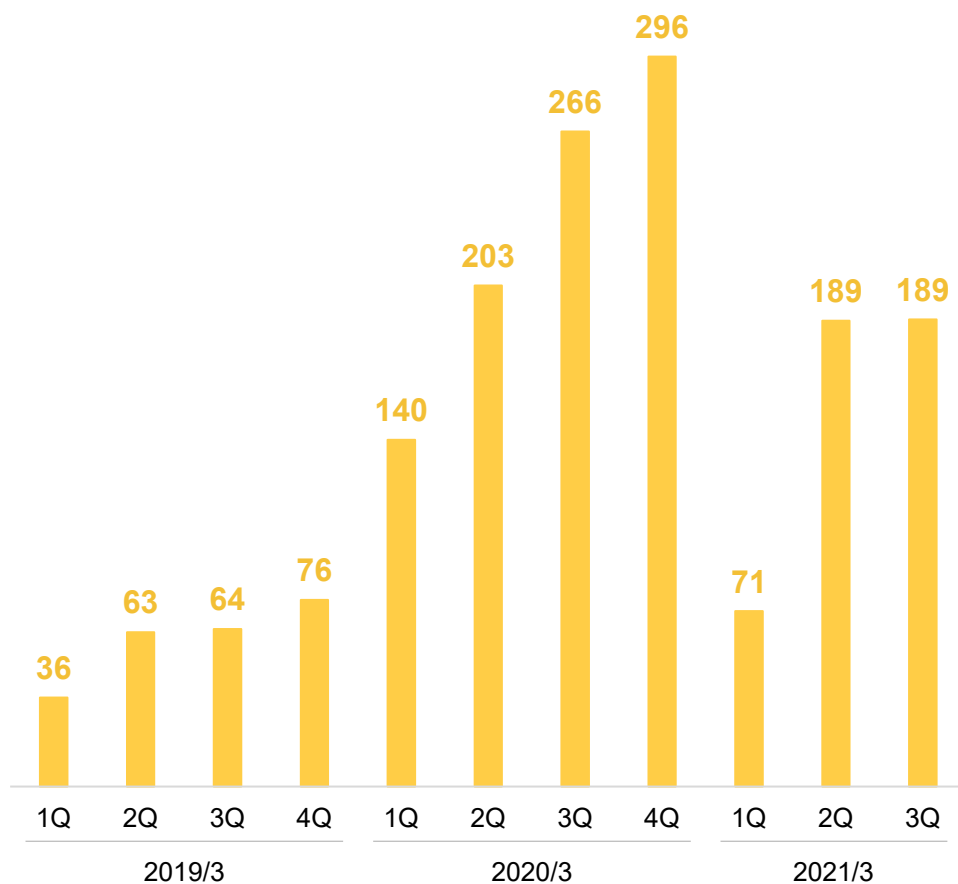
※1：正社員の期末人員

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

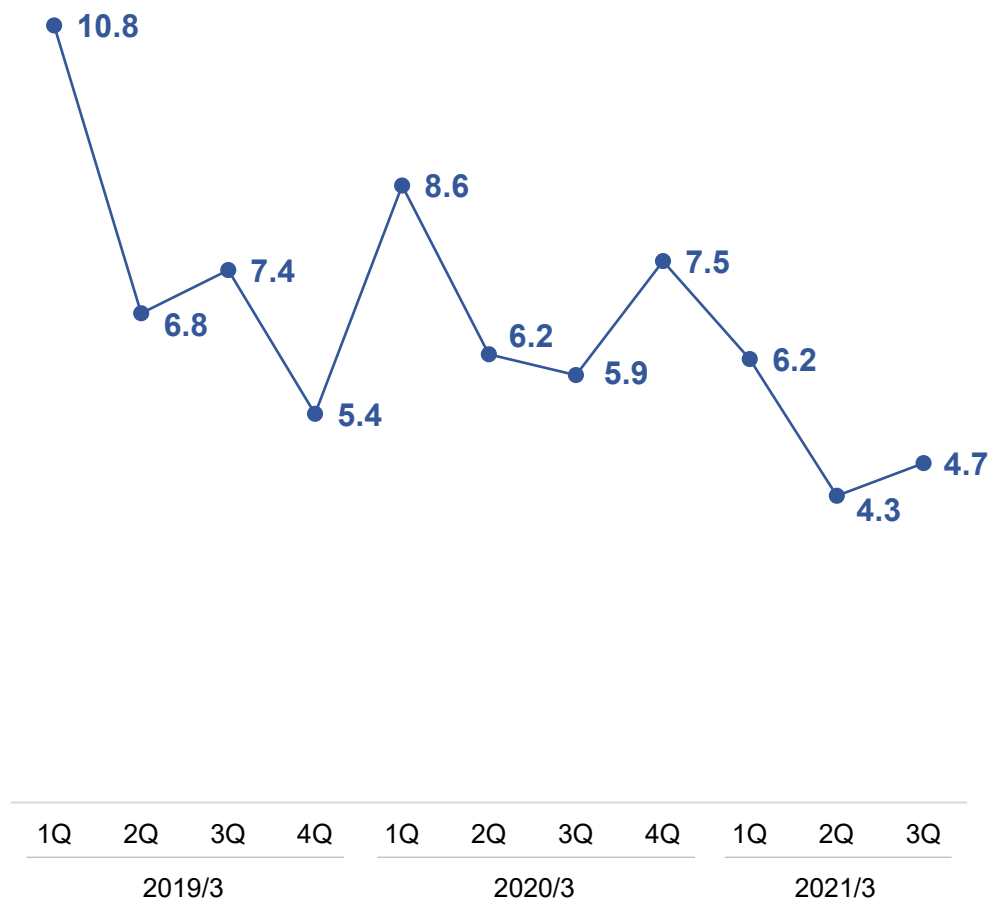
マーケティング関連費用※1 推移（四半期ベース）

百万円



LTV/CAC※2 推移（四半期ベース）

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 = (ARPU ÷ MRR解約率の直近3ヶ月平均) × 売上総利益率

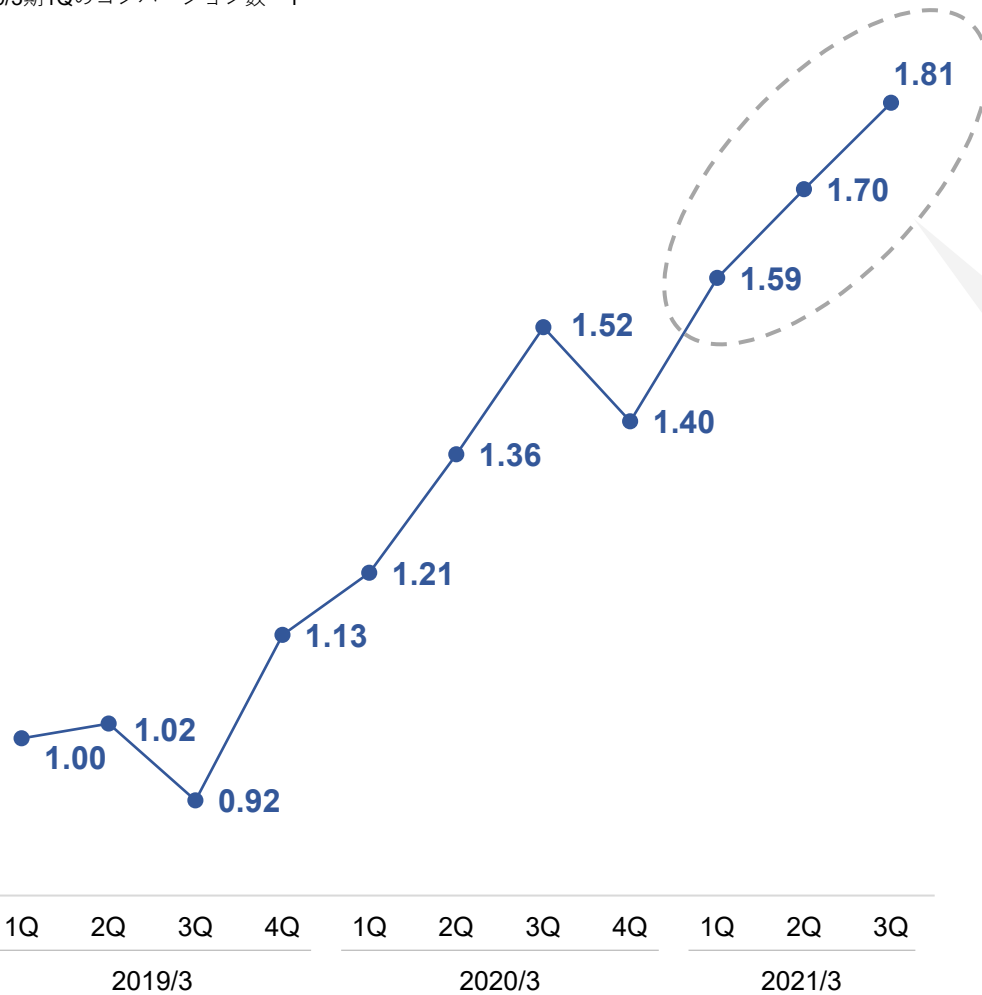
CAC = 販売・マーケティング費用（営業・マーケティング・カスタマーサクセス等に係る人件費、マーケティング関連費用、家賃、システム利用料など） ÷ 新規獲得顧客数

マーケティング活動の推移

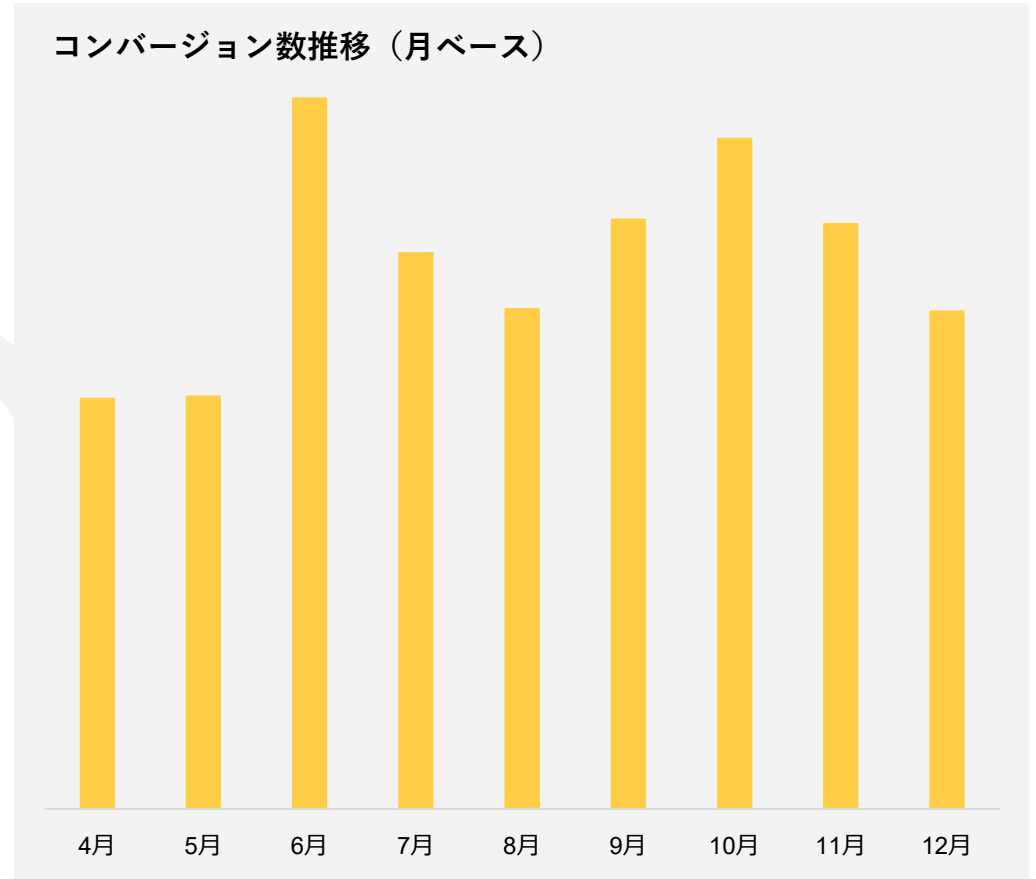
当社HP経由によるリード顧客の獲得は6月以降、堅調に推移

コンバージョン数※1 推移（四半期ベース）

2019/3期1Qのコンバージョン数=1



コンバージョン数推移（月ベース）



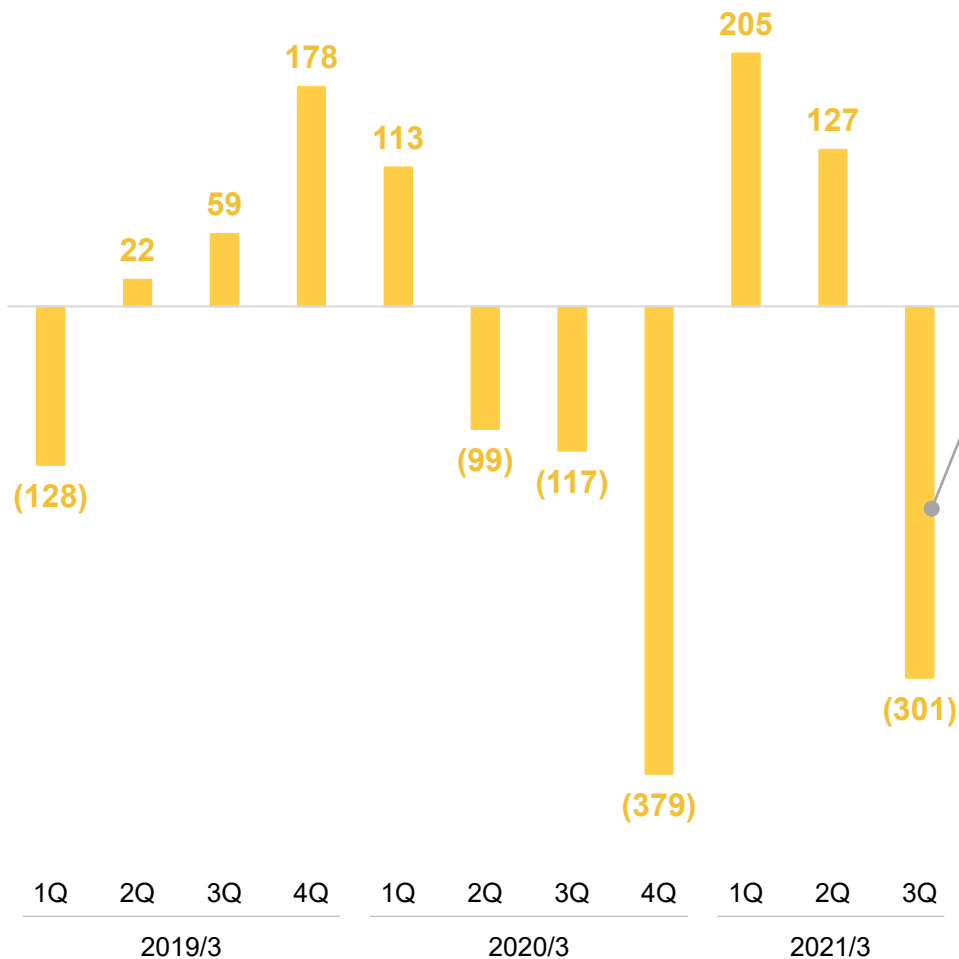
※1：オーガニック流入経路の当社HPにおける資料ダウンロードやお問い合わせなどのコンバージョンの件数

フリーキャッシュフロー・前受収益の推移

本社移転に係る一時的な現金支出は第3四半期で終了

FCF推移（四半期ベース）

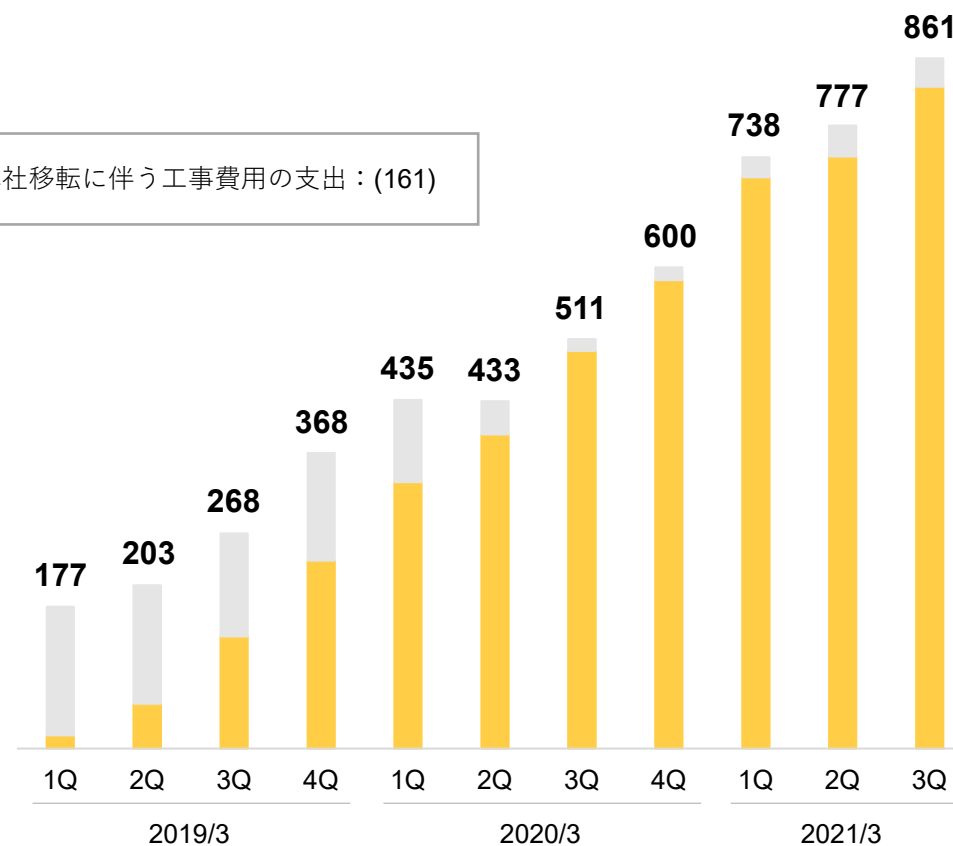
百万円



前受収益推移（四半期ベース）

百万円

■ストック収益※1 ■フロー収益

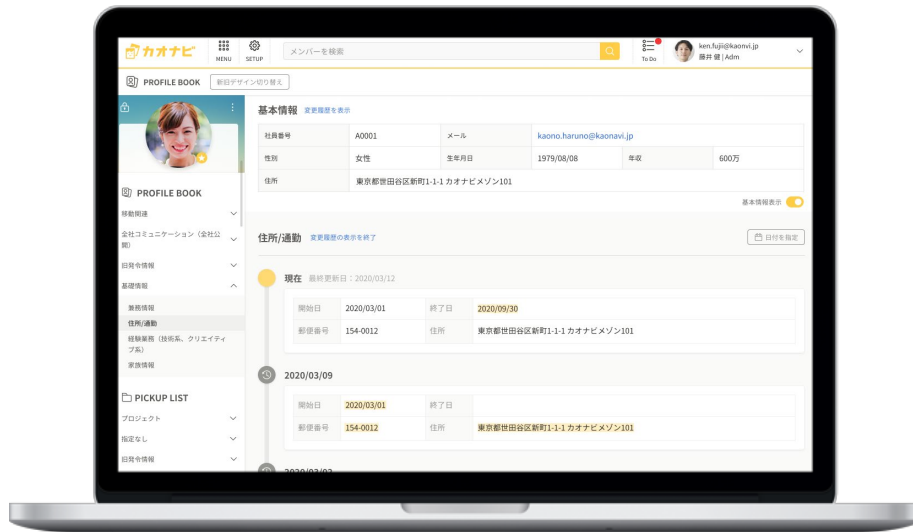


※1：2020年12月のMRRのうち、年払い金額の占める割合は58.4%

プロダクト開発：既存機能のアップデート

人材データベースをもっと便利に、使いやすく

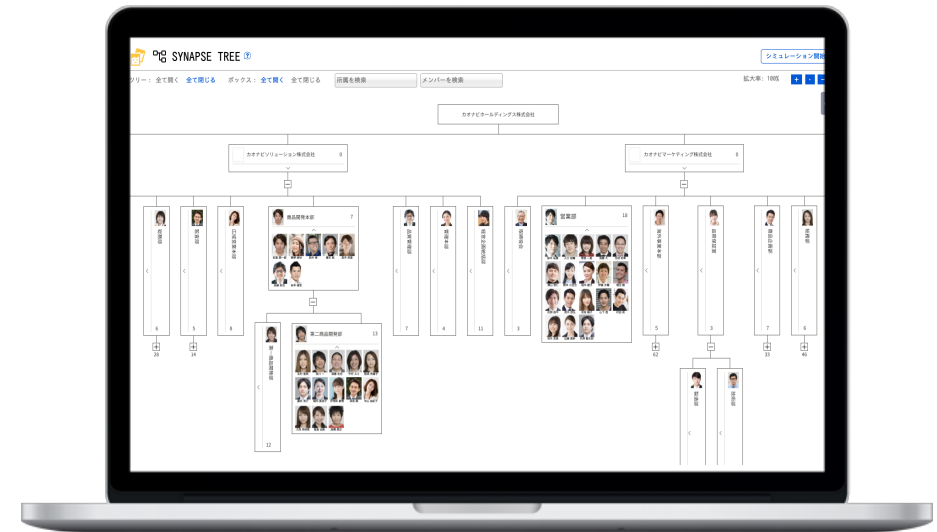
履歴機能 ※1



データの履歴が自動的に残る

- 最新データだけでなく、業務に必要な過去のデータも網羅
- データベースの過去断面を個人単位で参照可能

グループ会社機能 ※1



グループ会社内で人材を発掘し、活用する

- グループ会社に所属するすべての人材を可視化

※1：2021年春にリリース予定

プロダクト開発：新機能のリリース

入社手続や労務申請など、あらゆるワークフローのデジタル化を推進

ワークフロー機能※1



申請・承認業務を効率化する

あらゆる申請書に対応

| | | | | | |
|-----|-------|-----------|--------|------------|------|
| 進行中 | 01233 | 住所変更申請 | 谷口 優美子 | 2020/03/15 | 3時間前 |
| 進行中 | 01232 | 通勤ルート変更申請 | 藤井 健 | 2020/03/13 | 2日前 |
| 進行中 | 01231 | 入館申請書 | 藤井 健 | 2020/03/11 | 4日前 |
| 進行中 | 01230 | 在宅勤務申請書 | 柏木 綾子 | 2020/03/10 | 5日前 |
| 進行中 | 01229 | 残業申請 | 杉山 賢 | 2020/03/2 | 13日前 |
| 完了 | 01226 | スマホ端末借用申請 | 杉山 賢 | 2020/02/20 | 23日前 |



身上申請など、従業員が入力した情報は人材データベースに自動的に反映・蓄積

※1：2021年春にリリース予定

1. 2021年3月期 第3四半期ハイライト

2. 2021年3月期 業績見通し

3. 補足資料

2021年3月期の業績予想と進捗状況

通期業績予想に対して計画通りに進捗

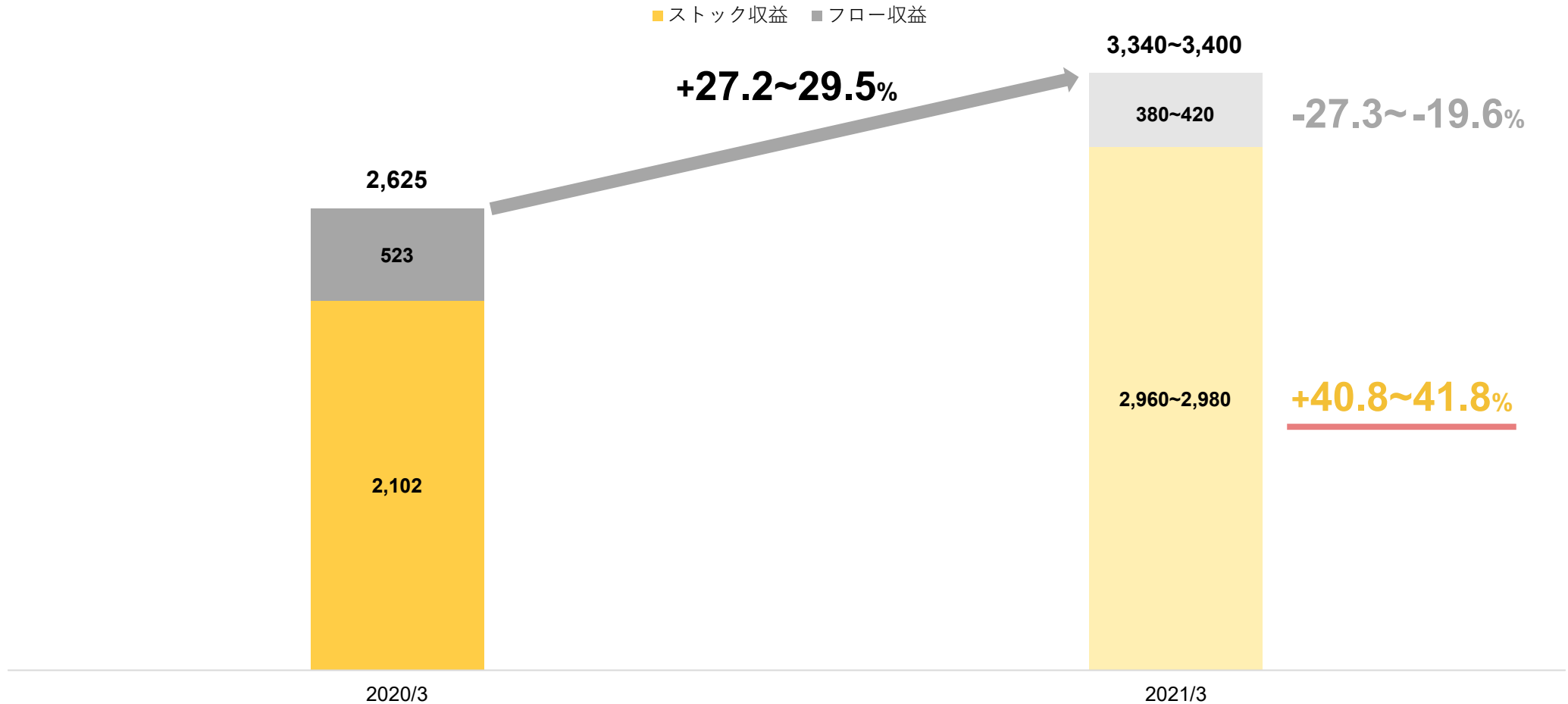
| 百万円 | 2020/3期 (実績) | 2021/3期 (業績予想) | 前期比 | 2021/3 1-3Q (実績) | 進捗率 |
|-------|-----------------|----------------------|----------------|---------------------|---------------------|
| 売上高 | 2,625 | 3,340 ~ 3,400 | +27.2 ~ +29.5% | 2,458 | <u>72.3 ~ 73.6%</u> |
| 売上総利益 | 1,972 | 2,390 ~ 2,490 | +21.2 ~ +26.2% | 1,817 | <u>73.0 ~ 76.0%</u> |
| 利益率 | 75.1% | 71.6% ~ 73.2% | -3.6 ~ -1.9pt | 73.9% | - |
| 営業利益 | -278 | -210 ~ 90 | - | 103 | - |
| 利益率 | - | - | - | 4.2% | - |
| 経常利益 | -280 | -216 ~ 84 | - | 100 | - |
| 当期純利益 | -357 | -330 ~ -30 | - | -8 | - |

売上高の見通し

新規顧客獲得のリードタイム長期化や解約率の上昇の懸念は依然として残るものの、ストック収益は前期比+40%以上の成長を見込む

売上高見通し（前期比）

百万円

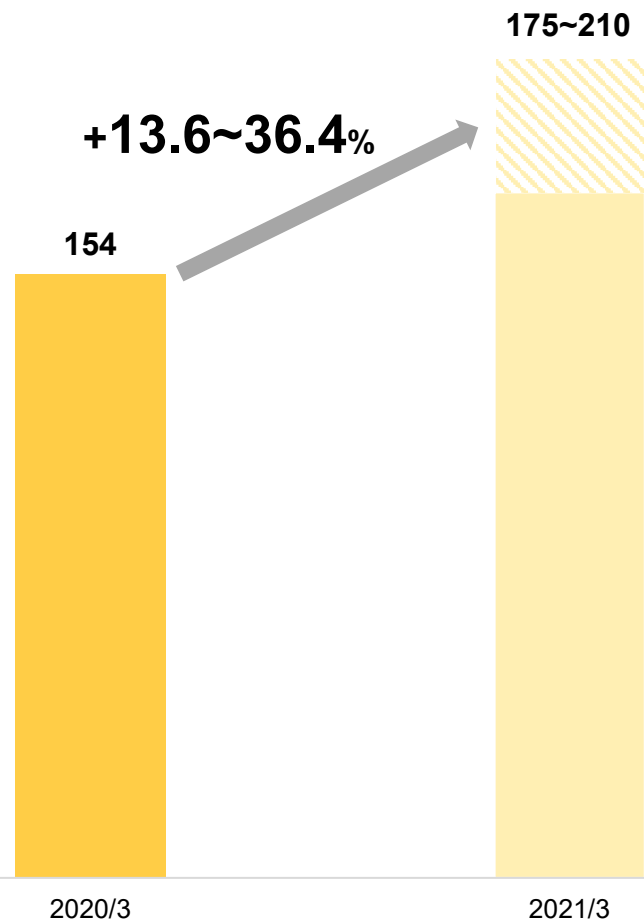


主要コストの考え方

積極的な人材採用とマーケティング投資を実施し、来期以降の成長率の再加速を目指す

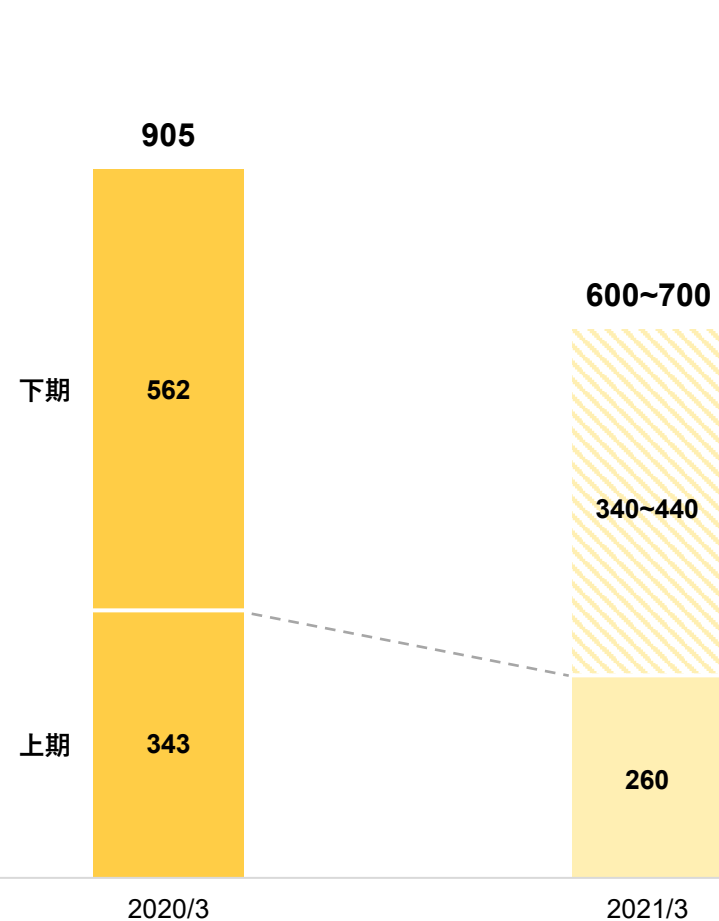
人員計画（正社員数）

名



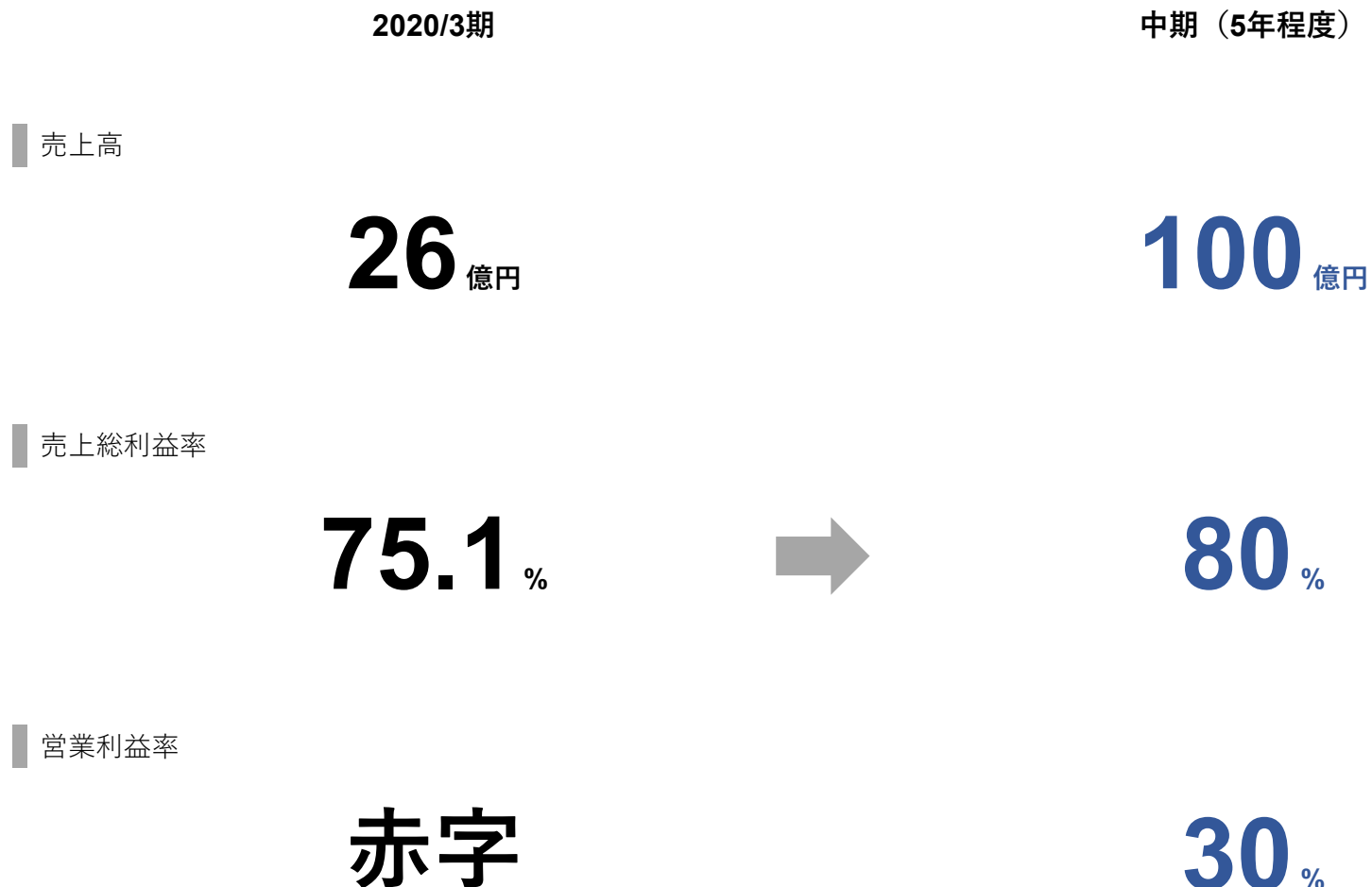
マーケティング関連費用計画

百万円



中期的な成長イメージ

足元の事業環境を踏まえ、中期成長のグランドデザインを変更（従来の時間軸より若干の後倒し）



1. 2021年3月期 第3四半期ハイライト

2. 2021年3月期 業績見通し

3. 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 : 164名（2020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） |
| 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）

Mission

個の力にフォーカスしマネジメントを革新する

Vision

人材情報を一元化したデータプラットフォームを築く

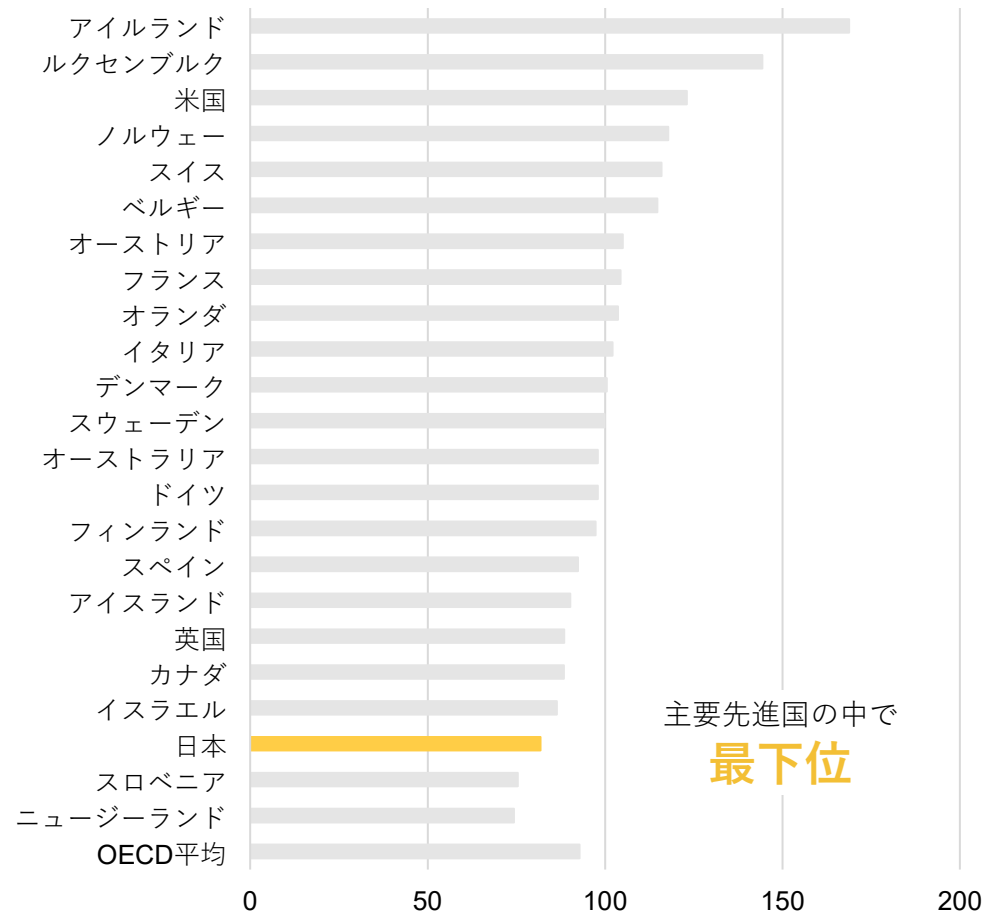


日本社会が抱える労働問題

労働生産性の向上と労働力の確保が喫緊の課題

OECD加盟諸国の労働生産性（2016年、就業者1人あたり）

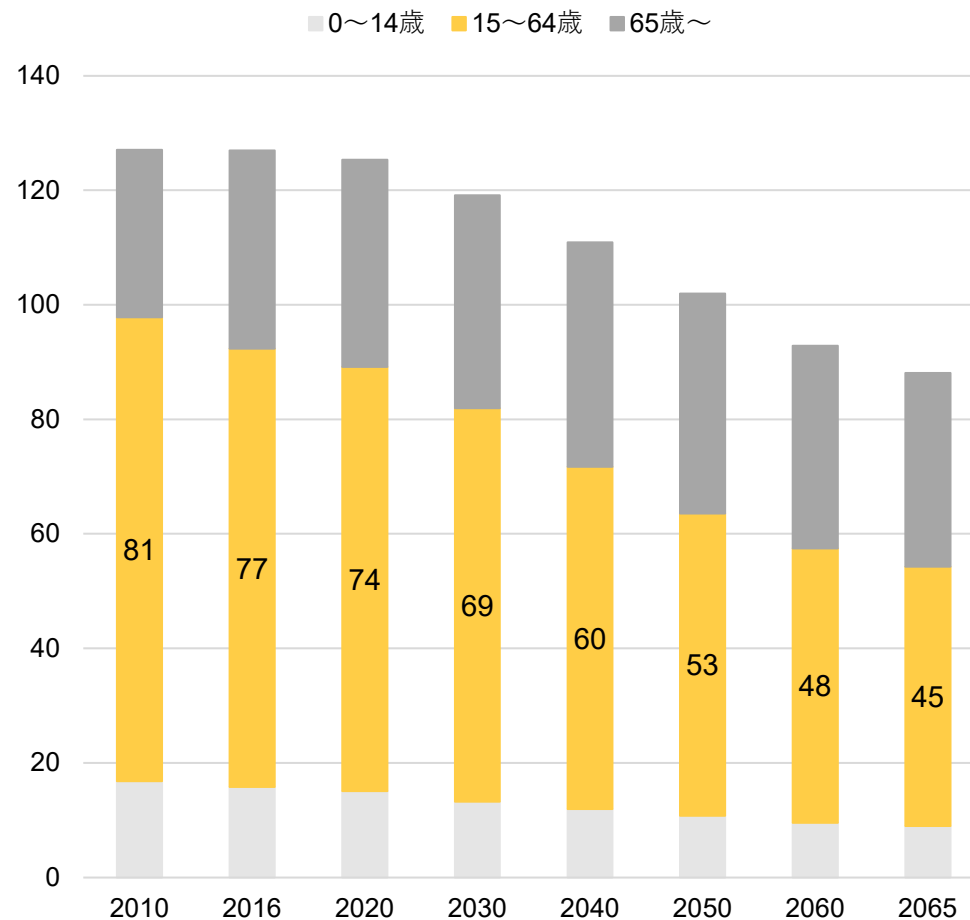
購買力平価換算1,000USD



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

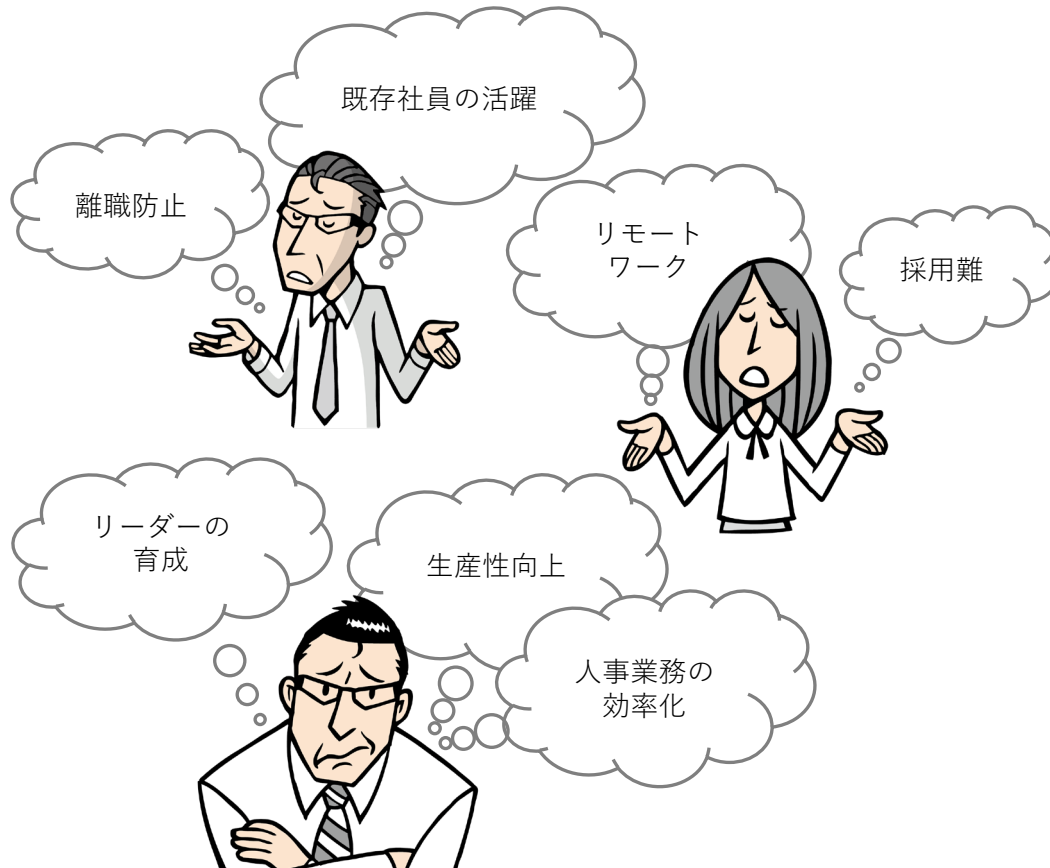
百万人



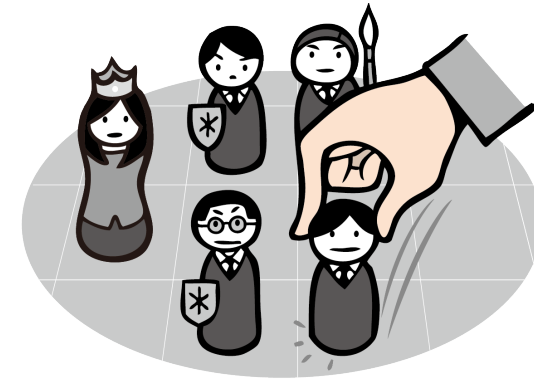
出所：内閣府「平成29年版高齢社会白書」

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人事課題の解決に向けて、社員の個性が重視される時代へ



タレントマネジメント



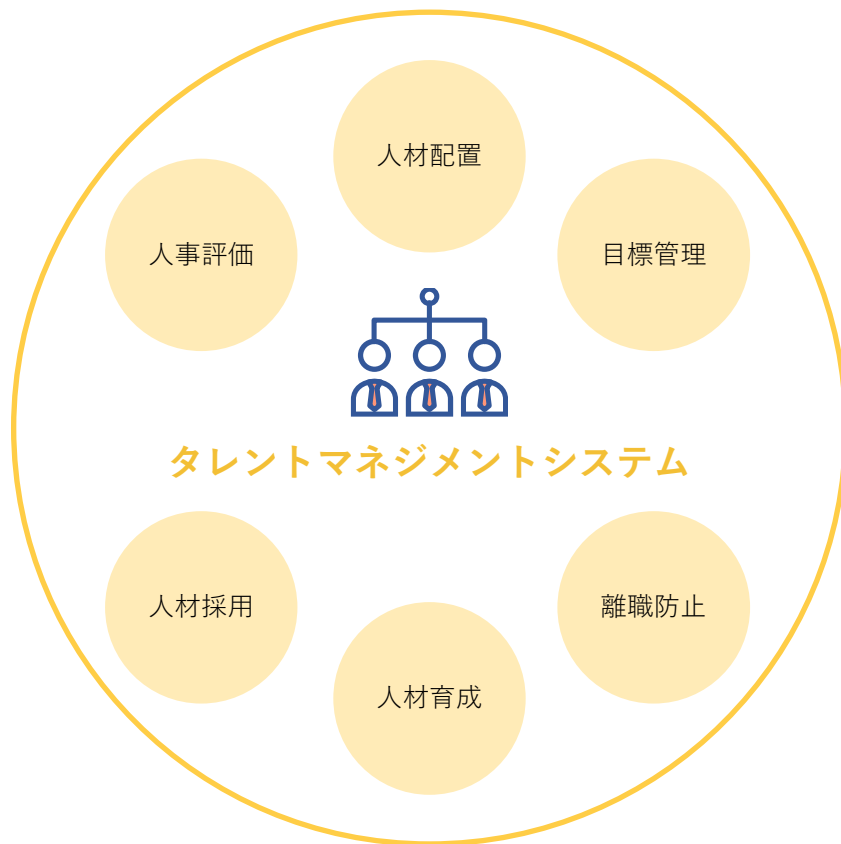
- 人材情報の一元化・見える化
- 適材適所の人員配置
- 評価業務の効率化
- スキル管理・育成
- 採用のミスマッチ防止
- 社員エンゲージメントの向上

事業領域

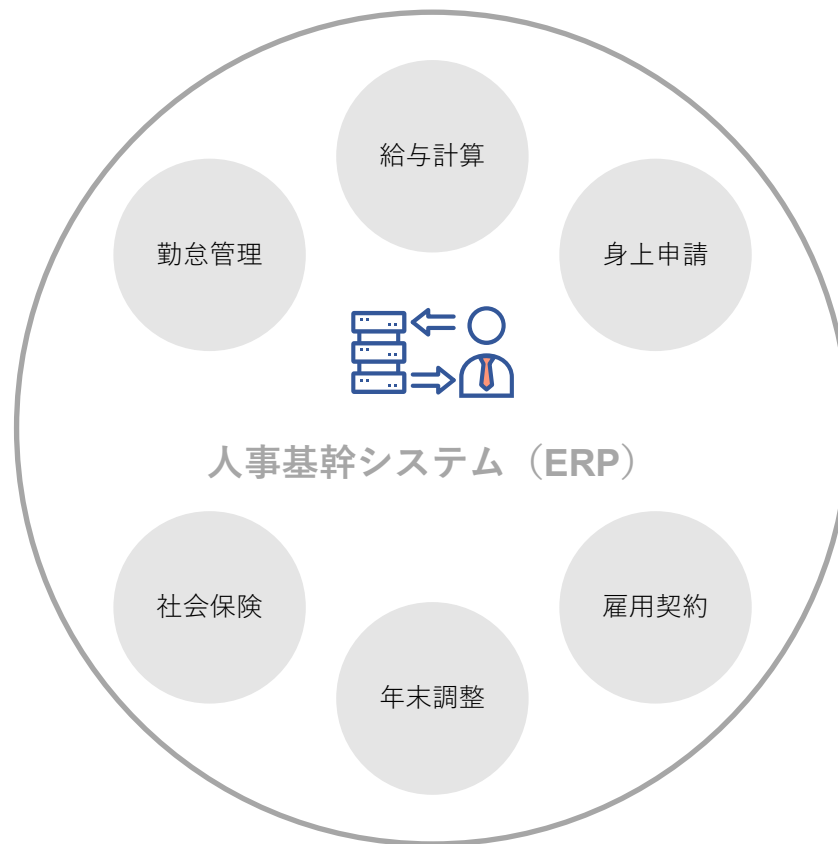
人事評価・人材配置・離職防止などの人材管理領域においてサービスを提供

カオナビ

人材管理領域



労務管理領域



カオナビとは...

人材データベースを核としたタレントマネジメントシステム



機能と効果

タレントマネジメントに役立つ機能を提供し、企業の「働き方改革」推進と競争力強化に貢献

カオナビの機能と期待される導入効果の例

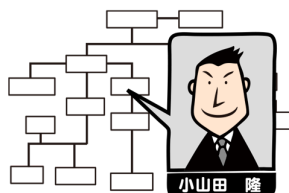
人材データベース



社員リスト



組織ツリー図



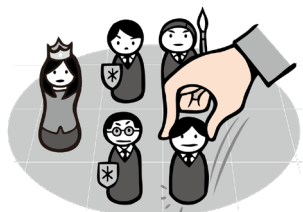
評価ワークフロー



社員アンケート



配置バランス図



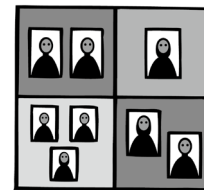
社員データグラフ



パルスサーベイ



適性検査 (SPI3)



スマートフォンアプリ



業務効率化

クラウドに人材情報を一元管理

生産性向上

優秀人材の見える化で適材適所

人材開発

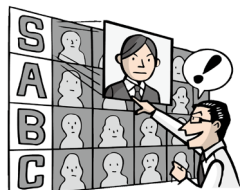
評価ワークフローで適正評価

離職防止

適切なフォローによるエンゲージメント向上

経営基盤強化

人材データ可視化による適切な人事戦略立案



料金体系

登録人数と利用機能に応じた料金体系

| | 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：適性検査（SPI3）、パルスサーベイなど

導入事例

業種や業態を問わず、幅広い顧客の人事課題の解決ニーズに対応

人材情報を一元管理・共有したい！

株式会社 **ユ-ミ-Class**

目指したのは、“顔と名前の一致”と“脱エクセル化”。
今後はコミュニケーションを活発にしていきたい



カオナビによる人材情報の「見える化」で人事業務
が大幅に効率化

NP Net Protections

ブラックボックス化しがちな情報をカオナビでオー
プンに。人事部だけでなく、全社員が当事者となる
組織創りを実現



カオナビで全社員のパーソナリティを把握。プロ
ジェクト別の担当者リスト管理など、仕事の「見え
る化」が社員のモチベーションアップに繋がる

従業員エンゲージメントを高めたい！

みんなの食卓でありたい。



カオナビで人材情報を一元化。店舗の社員と店長の
マッチングが可能になり、離職防止につながる

GlobalKids

カオナビを2年半活用した結果、従業員満足度が向
上し、離職率は全国平均以下に低下

人事評価制度の運用を効率化したい！



人事評価業務が年間100時間以上削減！フィード
バックの「見える化」で、従業員の納得感も向上



2週間かかっていた評価業務が1週間に短縮！カオ
ナビが人事評価の「質」向上に貢献



目標管理、面談記録、評価の一元管理で社員の成長
をサポート。エンゲージメント向上と働き方改革に
も役立てる

配置・抜擢・異動・育成に活用したい！



決め手は「シンプルで見やすい」抜群の操作性。記
者の能力も「見える化」し、育成も考えた配置を行
いたい



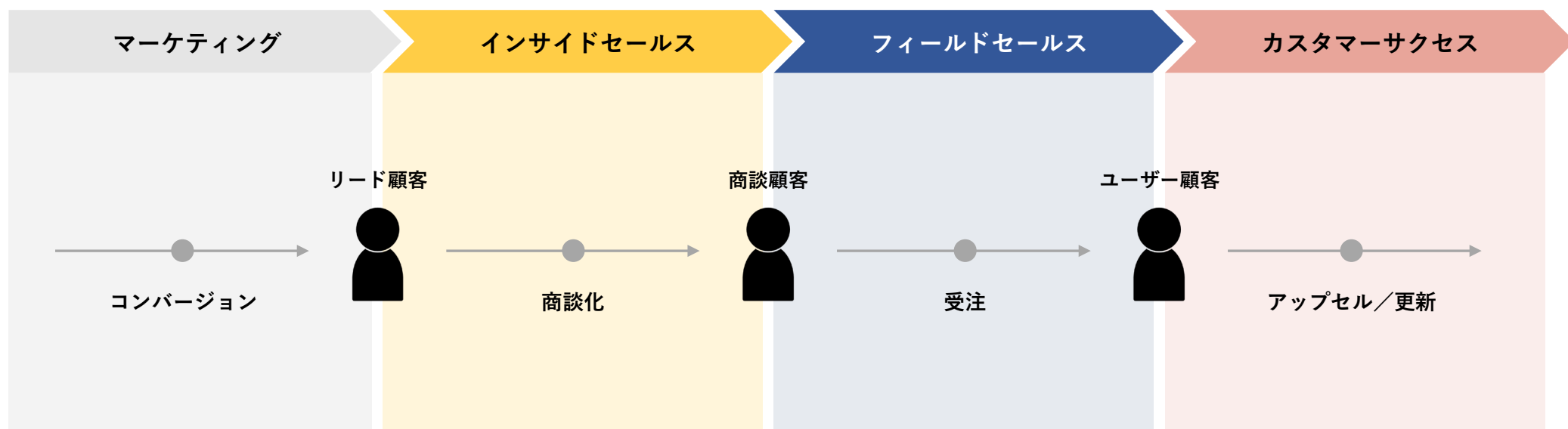
約4,800人の社員の中から、幹部候補生の選抜にも
活用。経営陣と人事部で情報を共有し、人材育成施
策を強化



グループ3,000人の顔と名前を把握する。クラウド
上の組織図で、大胆な配置・抜擢人事を実現

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、システムとノウハウの両輪を提供



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



カオナビの強み：ノウハウ

カオナビに蓄積されたノウハウを、顧客は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



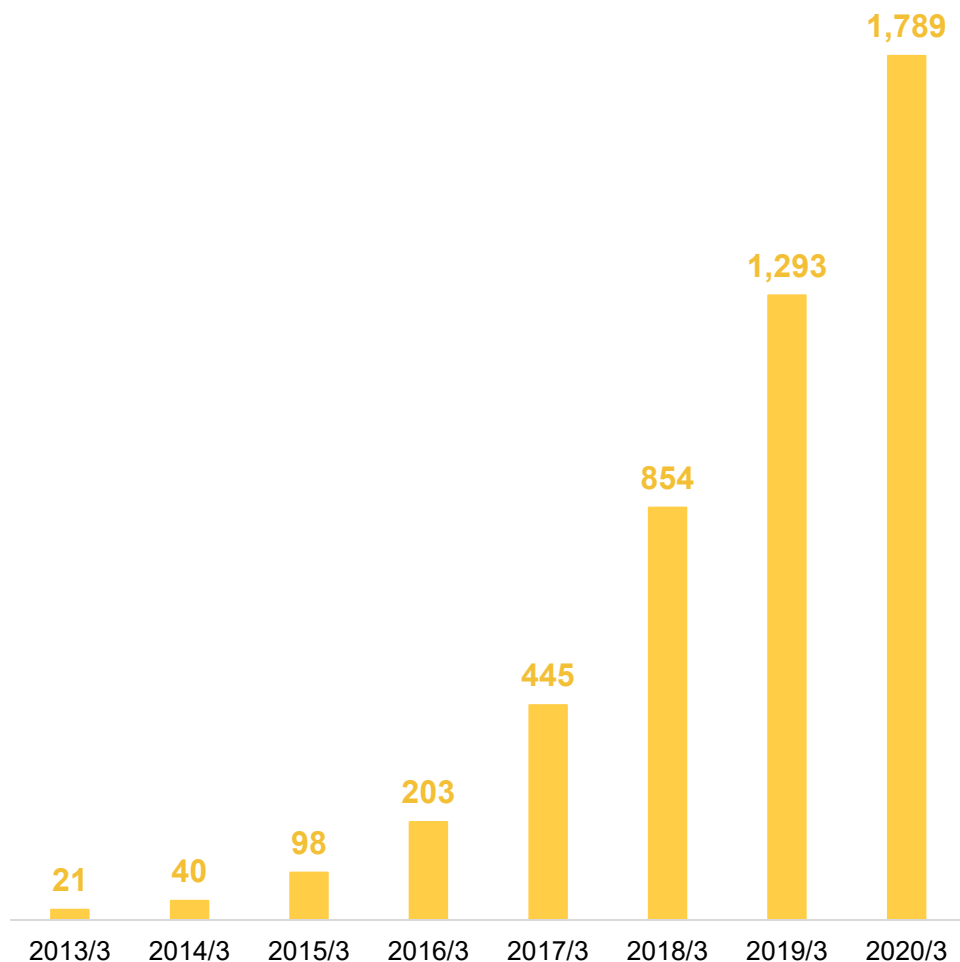
豊富な実績・知見を持つスタッフが伴走サポート

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

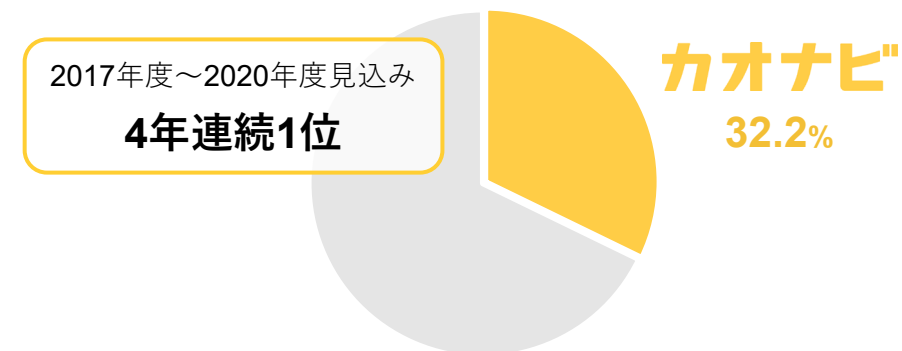
利用企業数推移（年度ベース）

社



※1：2020年3月末時点

出荷社数シェア（2020年度見込み）



出所：ミック経済研究所「HRTechクラウド市場の実態と展望2019年度版－人事・配置クラウド」

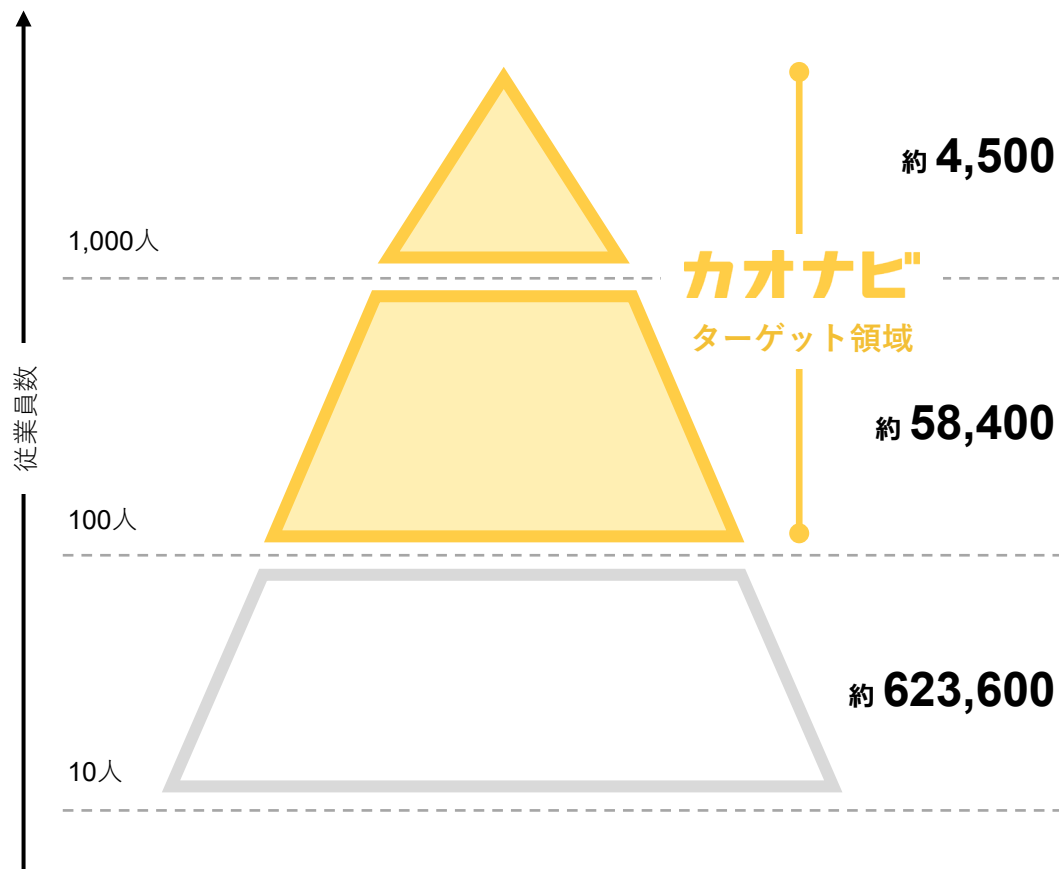
顧客基盤（一部抜粋）※1



市場の開拓余地

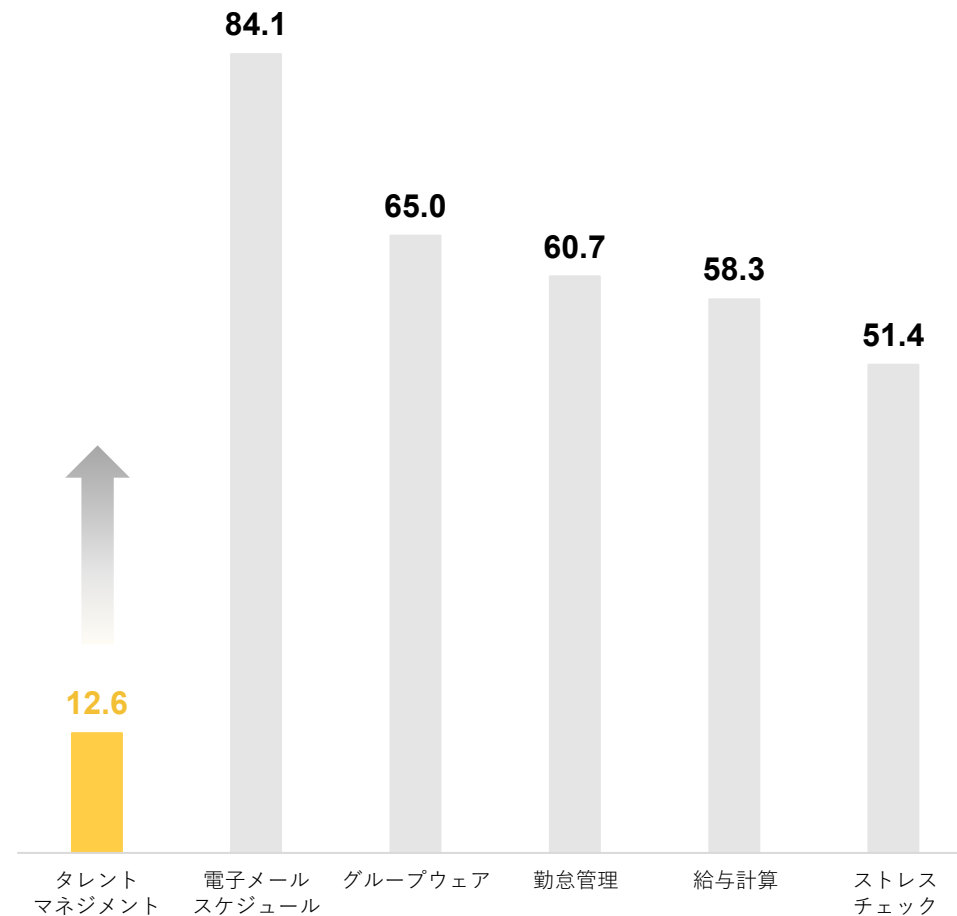
カオナビの対象市場は依然ホワイトスペースであり、開拓余地は非常に大きい

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

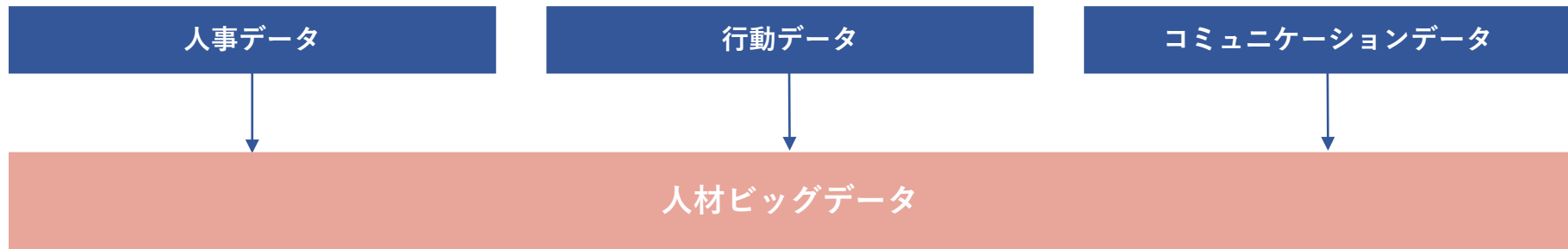
人事管理に関連するITシステムの導入状況
導入率：%



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

タレントマネジメントの未来

静的データに加えて動的データも活用することで、これまで以上に人材活用を高度化



⇒ ハイパーフォーマー分析、離職予兆の把握、採用ミスマッチの予防、個別人材育成プログラムなどに活用

技術顧問



森 正弥 もり まさや

デロイトトーマツコンサルティング合同会社 執行役員。東北大学 特任教授。一般社団法人 日本ディープラーニング協会 顧問

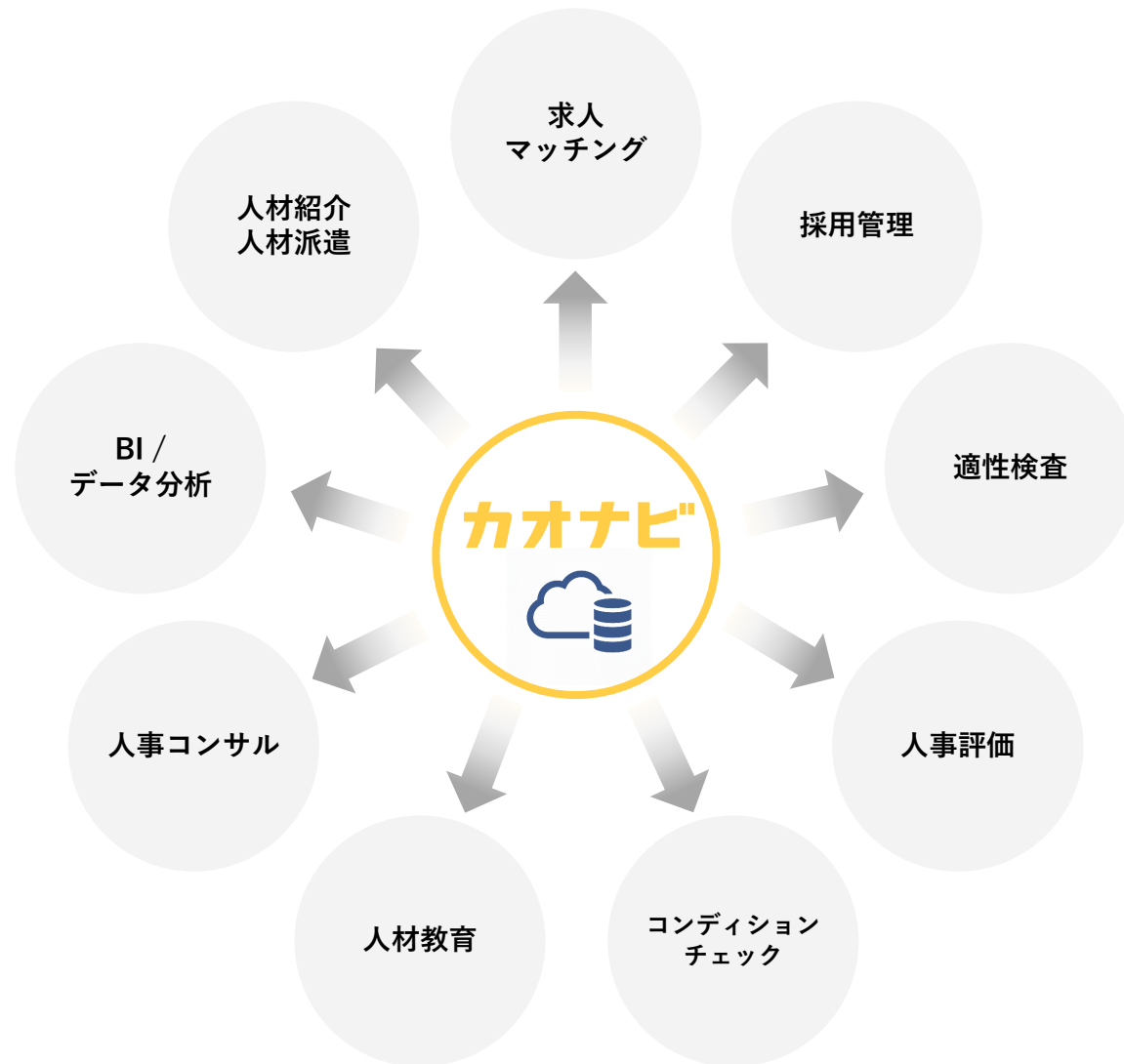
1998年、アクセンチュア株式会社へ入社。先端技術リードを務め、米国の研究所展開プロジェクトに従事

2006年、楽天株式会社へ入社。執行役員 兼 楽天技術研究所代表として世界5か国7拠点での研究開発を統括

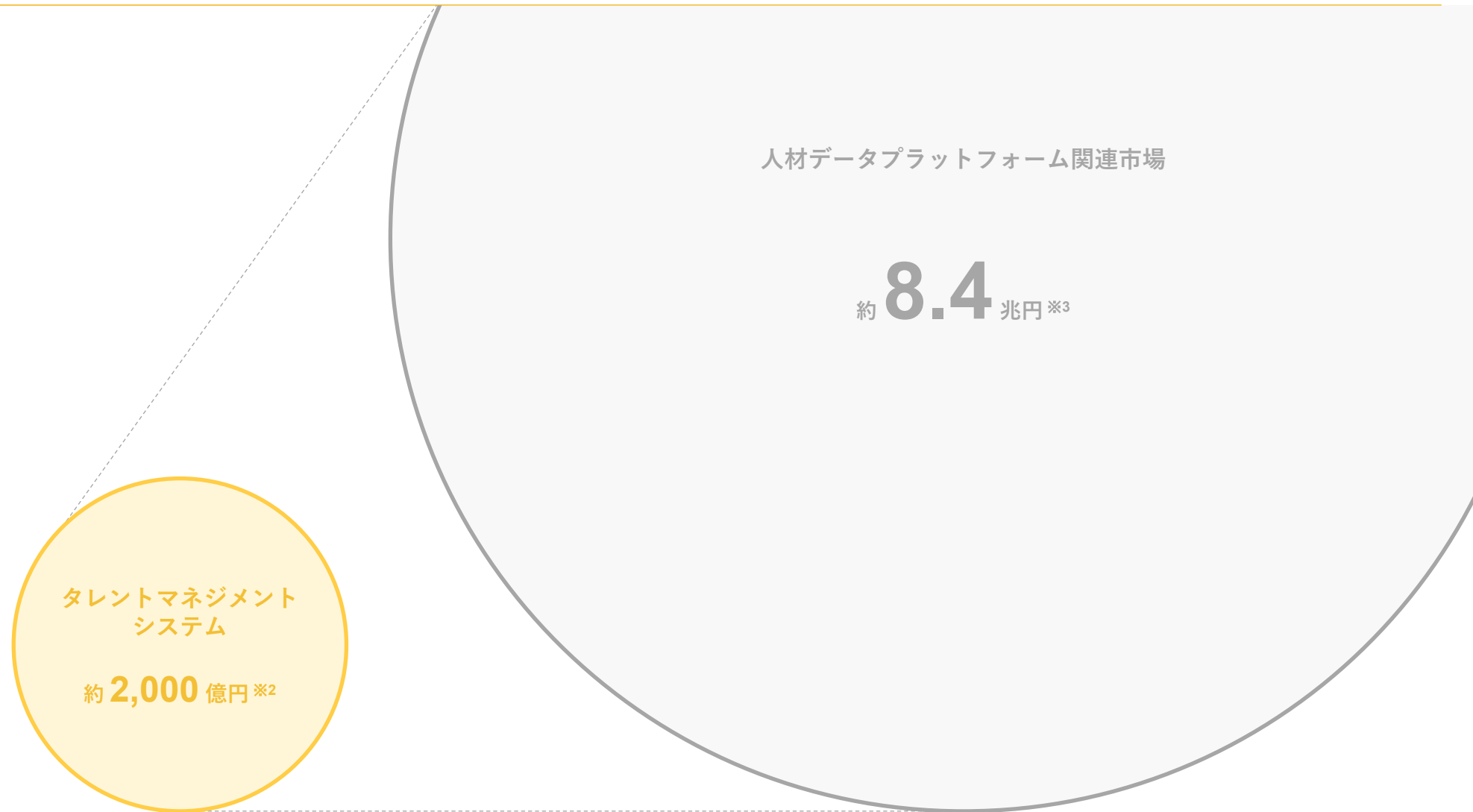
一般社団法人G1ディープラーニング研究会アドバイザーボード、企業情報化協会AI&ロボティクス研究会委員長を務める

人材データプラットフォーム構想

人材データプラットフォームを築き、新たな事業領域へのタッチポイントを拡大



プラットフォーム提供による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）

ディスクレーマー

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