



2023年3月期 決算説明資料

(事業計画及び成長可能性に関する事項)

2023.05.12 | 株式会社カオナビ (東証グロース: 4435)

1. トピックス

2. 2023年3月期 第4四半期実績

3. 中期経営方針

4. 2024年3月期 業績見通し

5. 補足資料

5-1. 会社概要

5-2. サービス概要

5-3. “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**

—— カスタマーサクセスの進化

人事の専門家を検索できる「カオナビキャンパスLab」をオープン。タレントマネジメントの実現に向け、ユーザー様同士の交流に加えて、さまざまな得意分野を持つ専門家の知見も活用することが可能

The image shows a promotional banner for 'kaonavi campus Lab' on the left and a laptop displaying the website interface on the right. The banner features a blue background with a stylized beaker icon and a penguin character. The text on the banner reads: 'kaonavi campus Lab', 'タレントマネジメントの研究所', 'プロの専門家(パートナー)による', '実践的なノウハウを提供します。' The laptop screen shows the website's search results for 'パートナーをさがす' (Find Partners). The interface includes a navigation bar with 'パートナーをさがす', '資料をさがす', and 'テンプレートをさがす'. The main content area has a search filter section with '得意領域' (Expertise) and '従業員規模' (Employee Size) filters. The search results list two profiles: 東野 敦 (Akihiro Higashi) and 新井 将司 (Masahiro Niino), each with a brief description of their expertise and a 'プロフィールを見る' (View Profile) button.



1. トピックス

2. 2023年3月期 第4四半期実績

3. 中期経営方針

4. 2024年3月期 業績見通し

5. 補足資料

5-1. 会社概要

5-2. サービス概要

5-3. “はたらく”の未来とカオナビ

ハイライト

- 第4四半期の業績は引き続き堅調に進捗
売上高は **1,651百万円 (+30.4% YoY)** で着地
売上総利益は **1,171百万円 (+24.9% YoY)** となり、利益率は **70.9%** で着地
営業利益は **60百万円** (前年同期は赤字) で着地
- 通期の業績は売上高・売上総利益・営業利益ともに **業績予想を超過** して着地
特別損失として、**投資有価証券評価損 28百万円** を計上
- ARRは **6,369百万円 (+29.7% YoY)** となり、期初計画を上回って着地
ストックの新規獲得MRRは **過去最高** を更新
解約率 (直近12ヶ月平均) は **0.51%** となり、引き続き **低水準** で推移
- フローの受注金額も **過去最高** を更新し、期初計画を上回って着地
- 2023年3月末の従業員数は **283名** となり、計画通りの着地

決算サマリー (2023年3月期 第4四半期)

前年同期比+30.4%の増収。売上原価の大幅な増加により売上総利益率は70.9%で着地

百万円	FY22/3 4Q (前年同期)	FY23/3 3Q (前四半期)	FY23/3 4Q (当四半期)	前年同期比	前四半期比
売上高	1,266	1,526	1,651	✓ +30.4%	+8.2%
売上総利益	937	1,131	1,171	+24.9%	+3.5%
利益率	74.0%	74.1%	✓ 70.9%	-3.1pt	-3.2pt
営業利益	-57	118	60	—	-49.5%
利益率	—	7.7%	3.6%	—	-4.1pt
経常利益	-62	117	59	—	-49.7%
当期純利益	58	78	74	+27.5%	-5.4%

決算サマリー (2023年3月期 通期)

通期の売上高は前期比+33.2%の増収、売上総利益率は73.8%で着地。堅実な成長と収益性の向上により、売上高・売上総利益・営業利益のいずれの項目も業績予想を超過

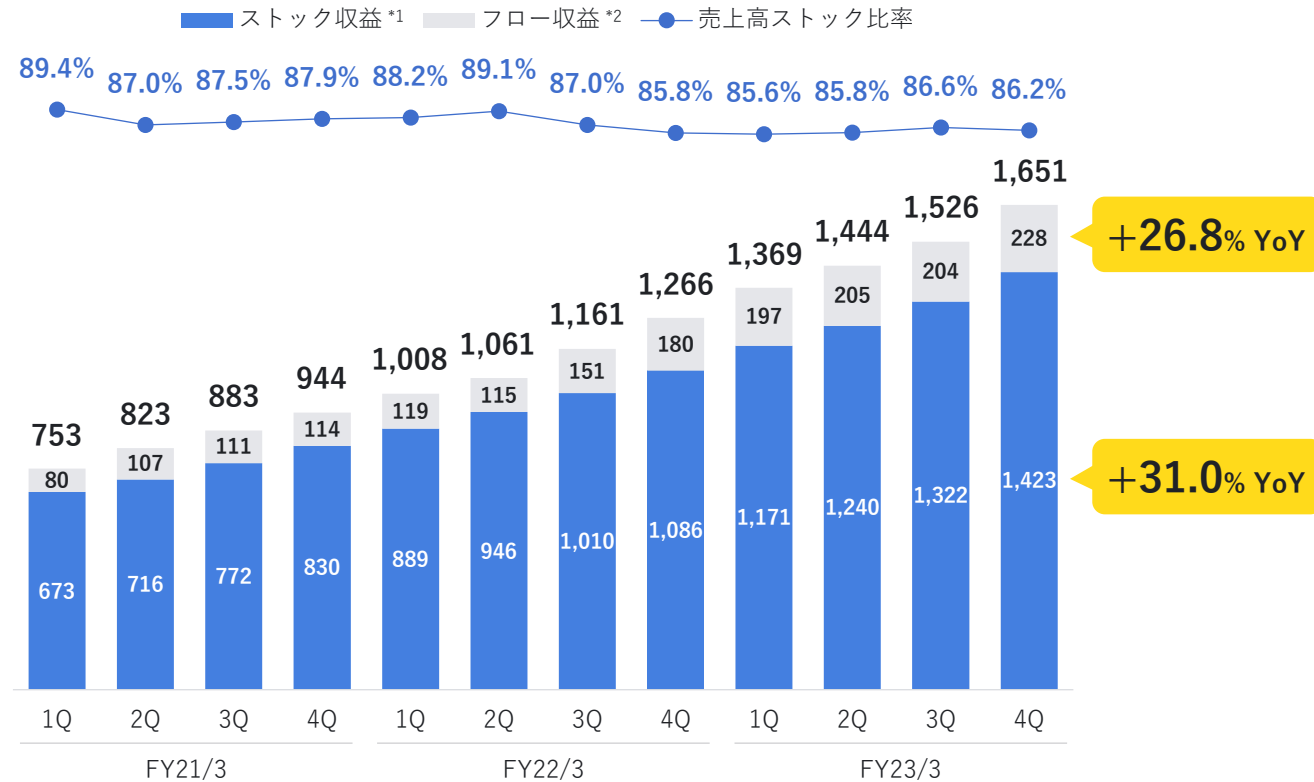
百万円	FY22/3 (実績)	FY23/3 (実績)	FY23/3 (業績予想)	前期比	業績予想比
売上高	4,496	5,990	5,960	✓ +33.2%	✓ +0.5%
売上総利益	3,295	4,420	4,388	+34.1%	✓ +0.7%
利益率	73.3%	✓ 73.8%	73.6%	+0.5pt	+0.2pt
営業利益	174	322	282	+85.1%	✓ +14.3%
利益率	3.9%	5.4%	4.7%	+1.5pt	+0.6pt
経常利益	164	317	—	+93.9%	—
当期純利益	210	246	—	+17.3%	—

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+31.0%、+26.8%の増収

売上高

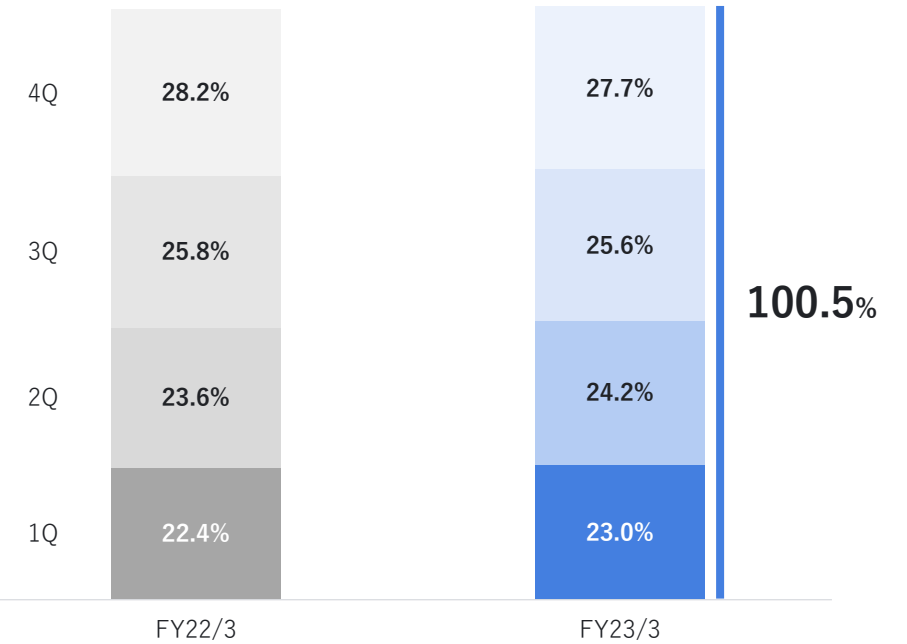
百万円



通期業績予想に対する進捗率

実績 4,496 百万円

業績予想 5,960 百万円



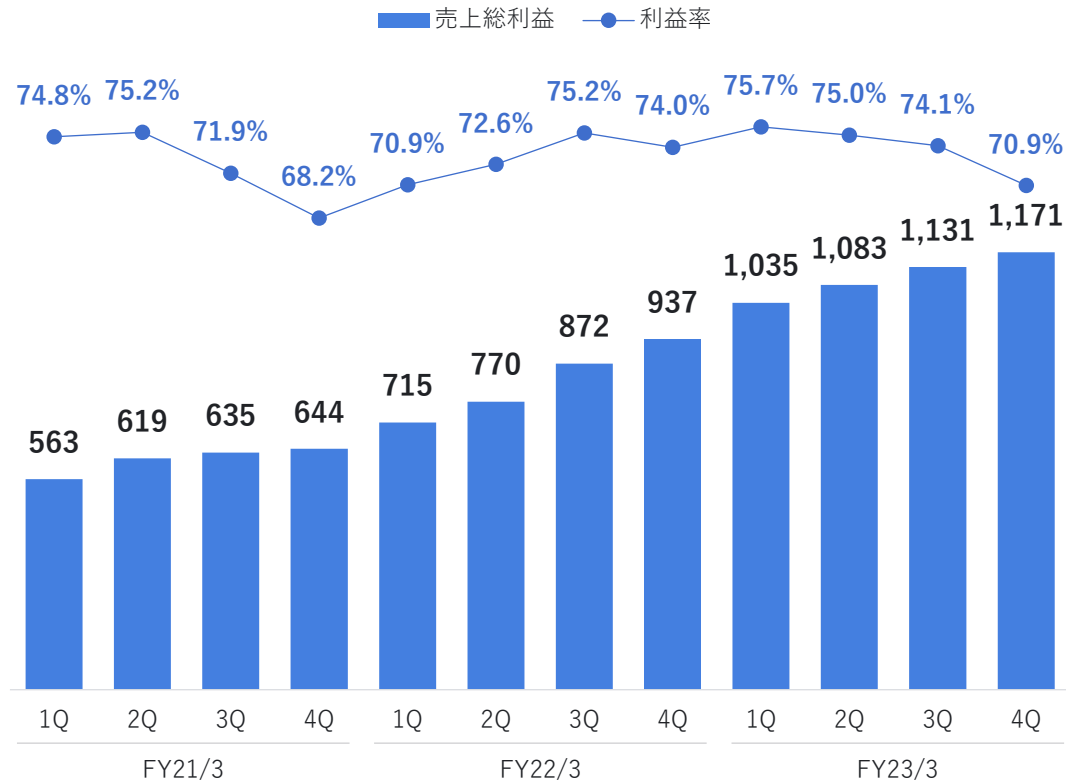
*1: カオナビの月額利用料から計上される売上高
*2: 初期費用、有償サポート等から計上される売上高

売上総利益・売上原価の推移

機能強化のための開発人員増加、本社移転に伴う加速償却費や脆弱性診断費用の計上により、売上原価が大幅に増加

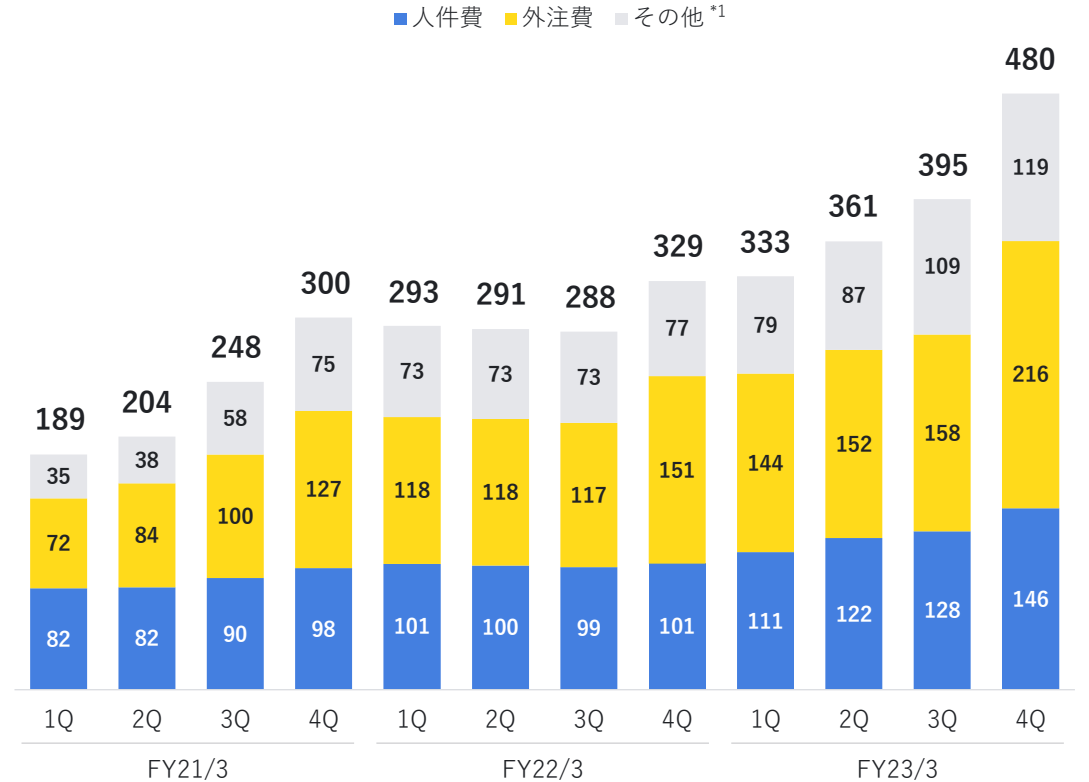
売上総利益

百万円



売上原価

百万円



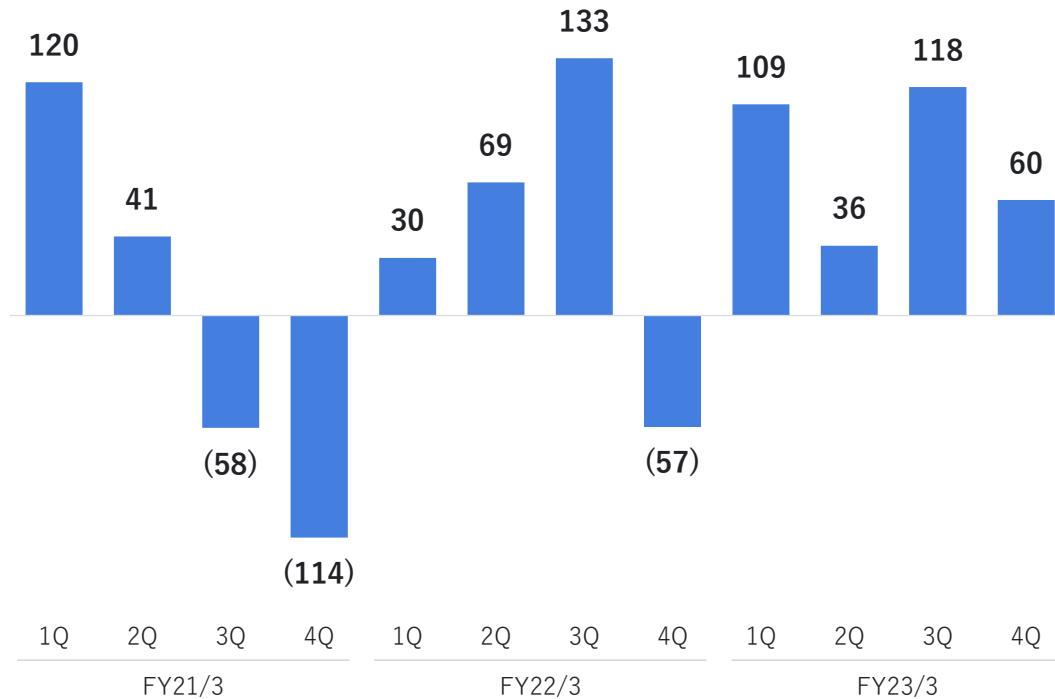
*1: 当四半期における「その他」の主な内訳は、地代家賃39百万円、サーバー費48百万円

営業利益・販管費の推移

売上総利益の成長により収益力は着実に向上

営業利益

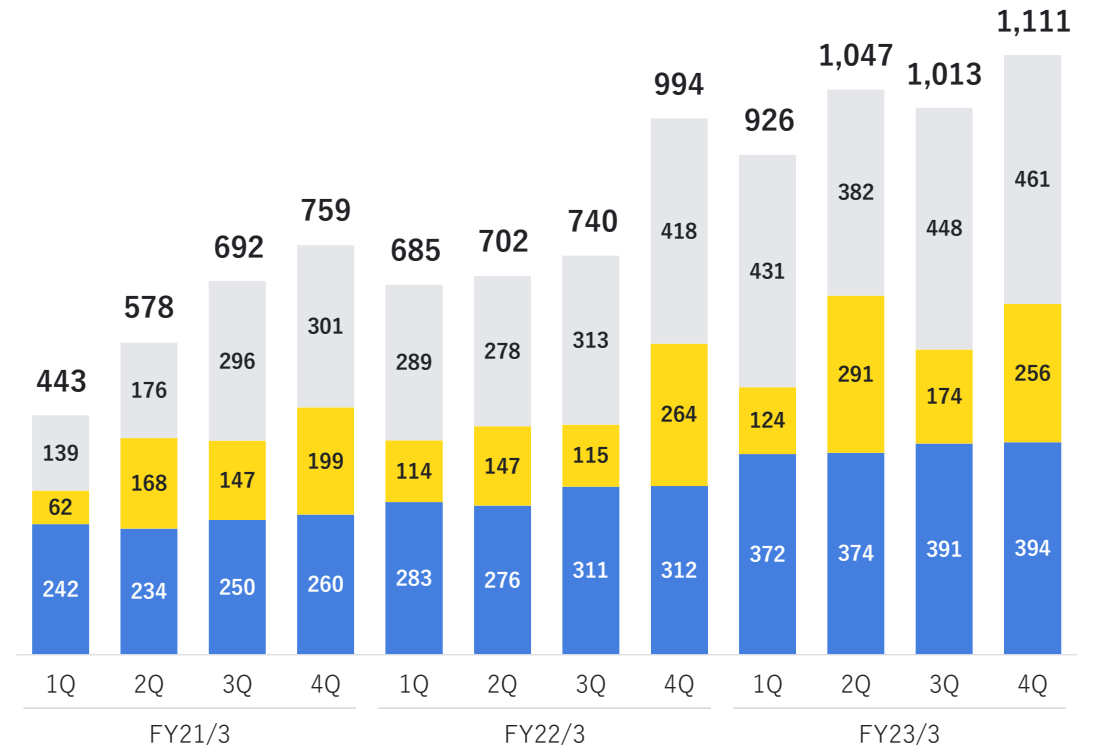
百万円



販管費

百万円

■人件費 ■広告宣伝費 ■その他^{*1}



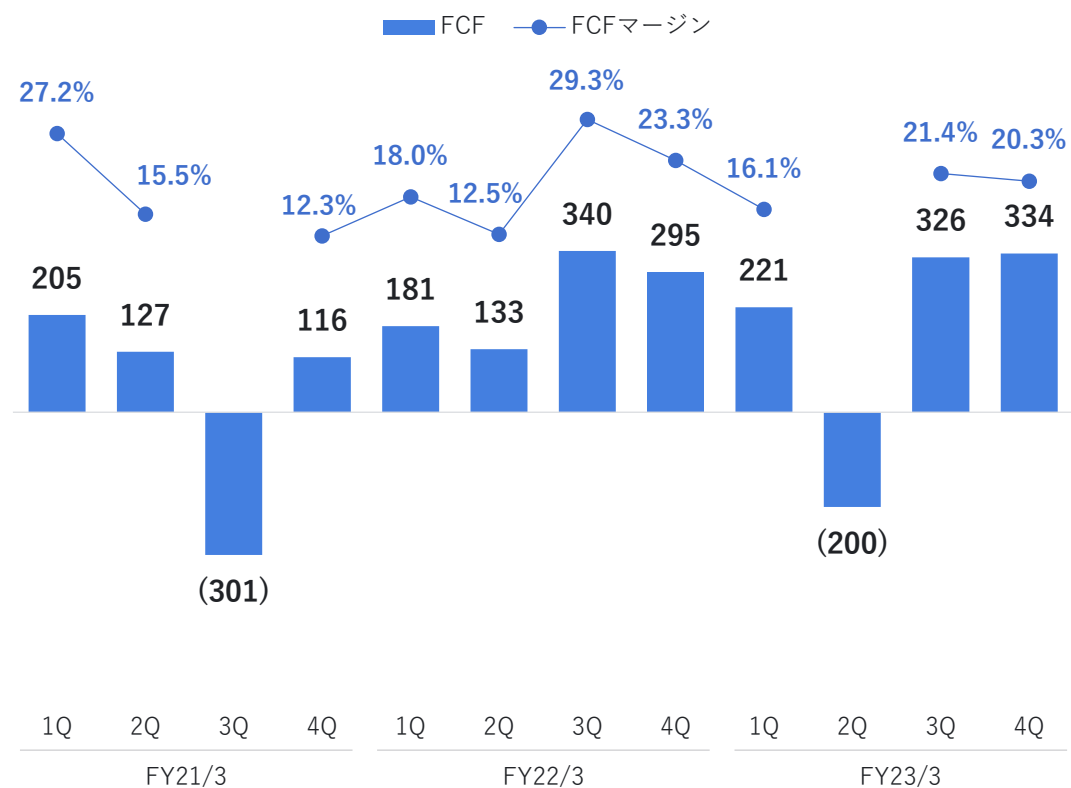
*1: 当四半期における「その他」の主な内訳は、地代家賃58百万円、業務委託費111百万円、販売促進費108百万円、採用費41百万円、通信費44百万円

フリーキャッシュフロー・貸借対照表の推移

安定したキャッシュフローの創出により、現預金は前年同期比で19.9%増加

FCF

百万円



B/S

百万円

	FY22/3		FY23/3		
	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
現預金	2,835	3,024	2,799	3,095	3,400
その他流動資産	355	370	531	487	483
有形固定資産	190	184	178	134	89
無形固定資産	10	9	8	7	6
投資その他の資産	602	614	668	664	646
資産合計	3,993	4,201	4,184	4,387	4,623
有利子負債	455	423	391	359	327
前受収益	1,509	1,874	1,861	1,961	2,073
その他負債	821	608	612	655	732
負債合計	2,785	2,905	2,865	2,975	3,132
純資産合計	1,208	1,296	1,320	1,412	1,491
負債純資産合計	3,993	4,201	4,184	4,387	4,623

KPIサマリー

ARR*1

6,369 百万円
(+29.7% YoY)

利用企業数*2

3,059 社
(+22.5% YoY)

ARPU*3

174 千円
(+5.8% YoY)

解約率*4

0.51 %

LTV/CAC*5

9.2 x

従業員数*6

283 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

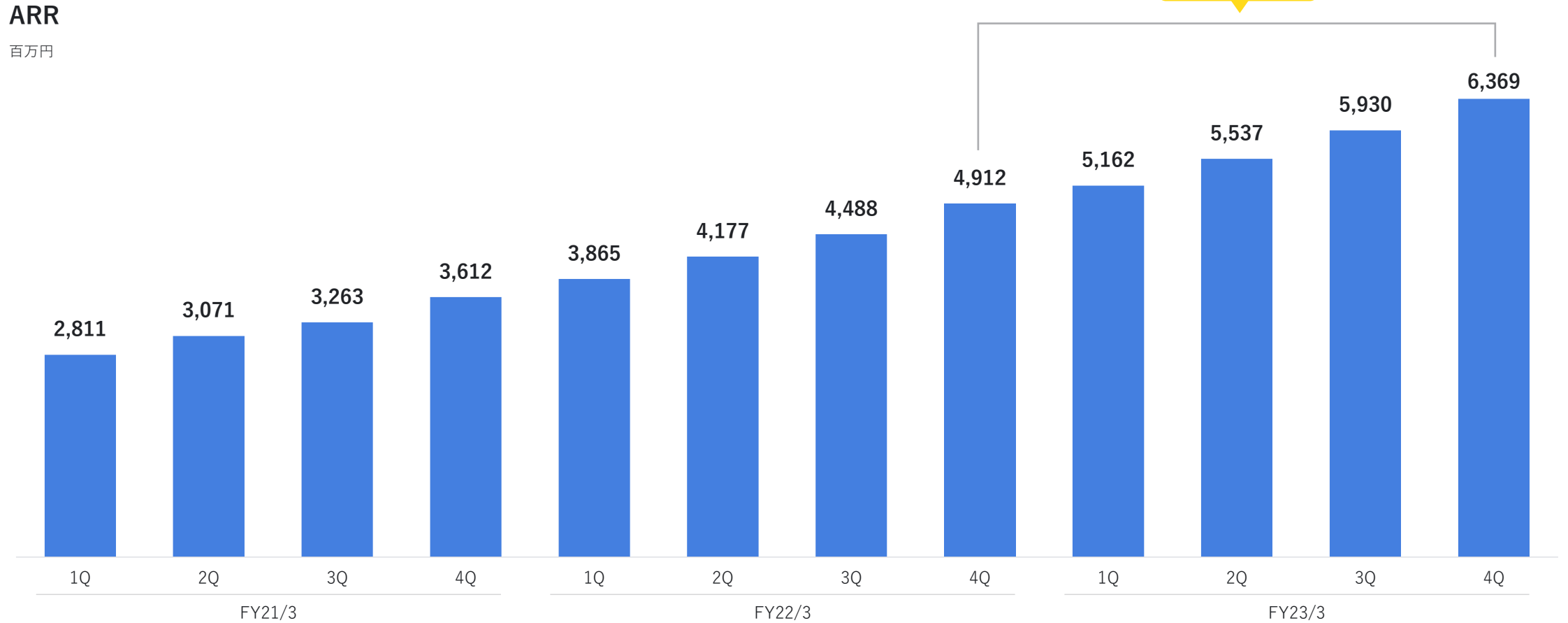
*4：MRR解約率の直近12ヶ月平均

*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+29.7%増加



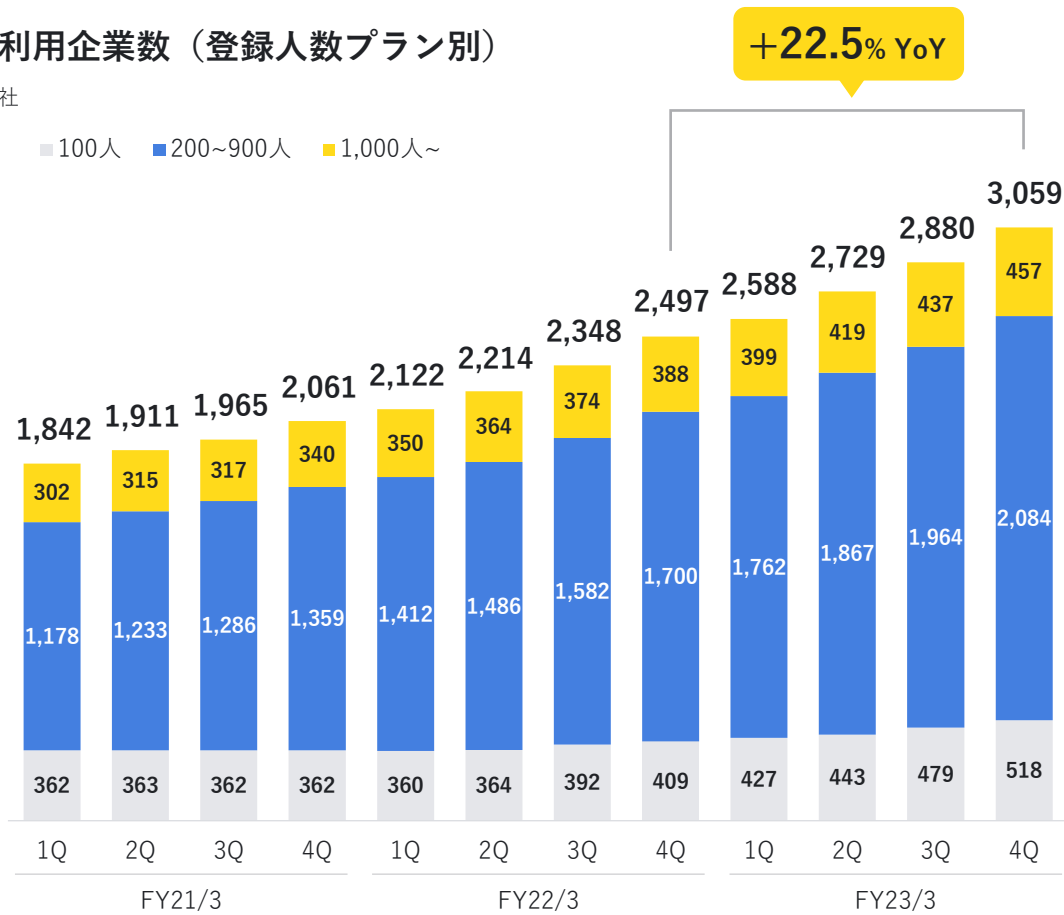
利用企業数・ARPUの推移

利用企業数は前四半期から179社増加し3,000社を超過。ARPUは174千円と堅調に増加

利用企業数（登録人数プラン別）

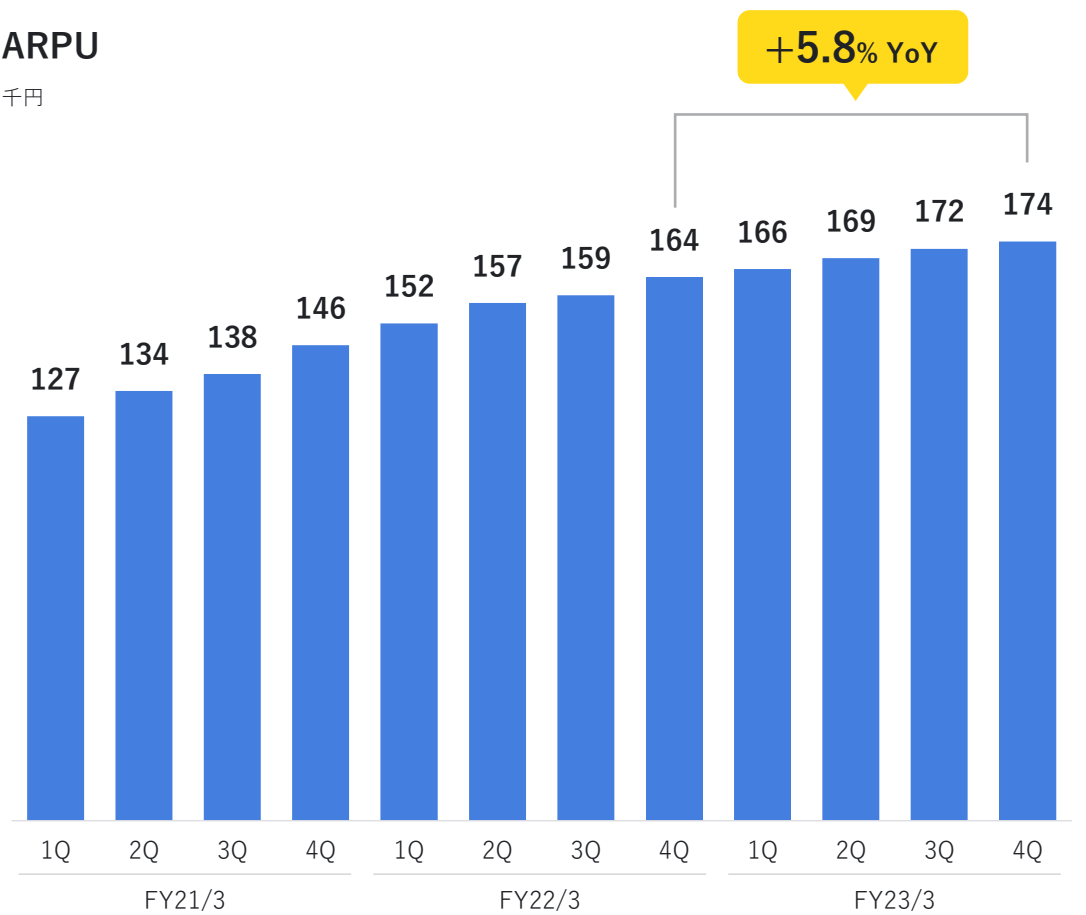
社

■ 100人 ■ 200~900人 ■ 1,000人~



ARPU

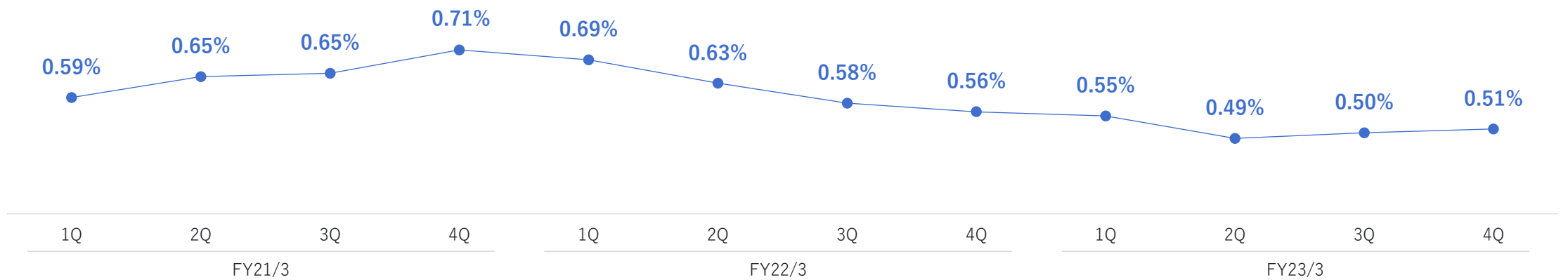
千円



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



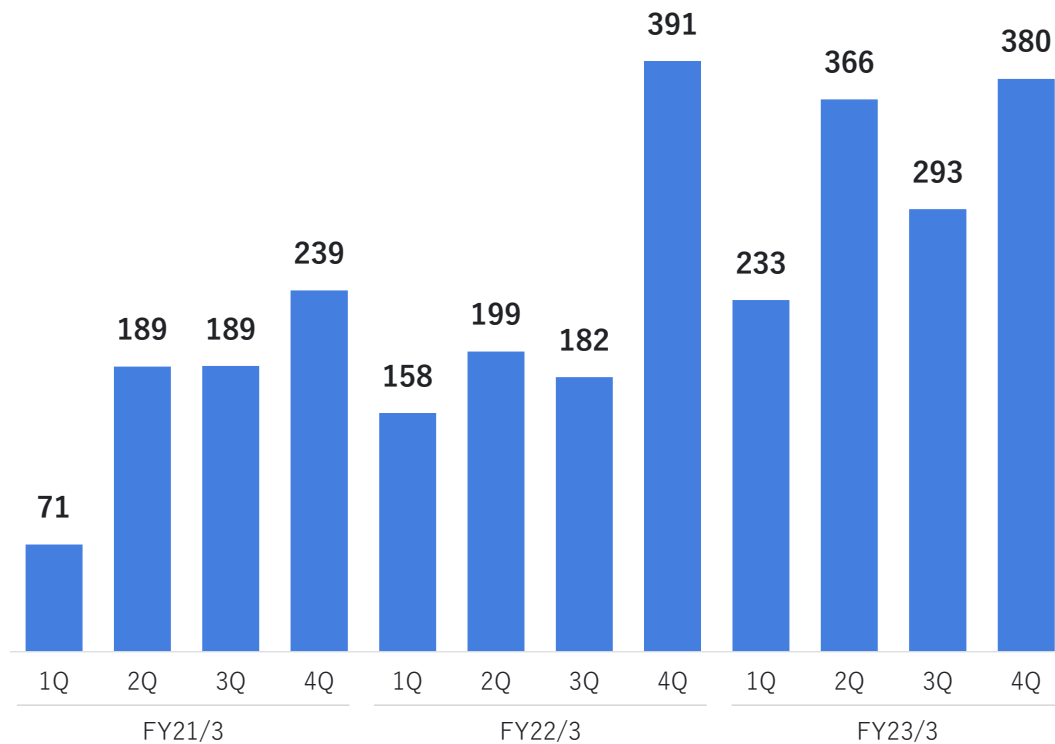
*1：解約率 = 当月の解約により減少したMRR ÷ 前月末のMRR

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

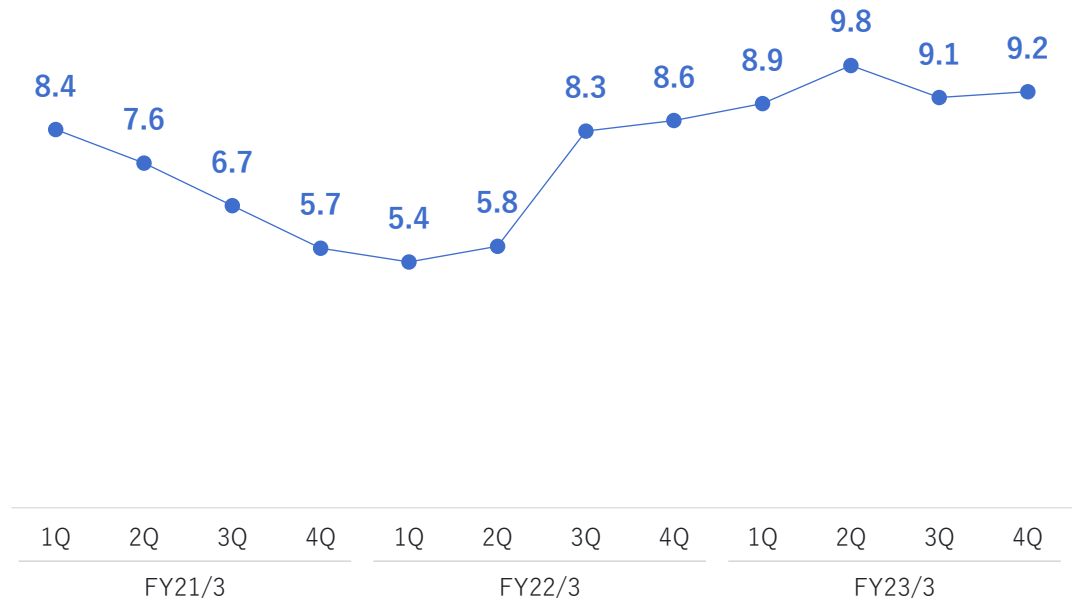
マーケティング関連費用*1

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

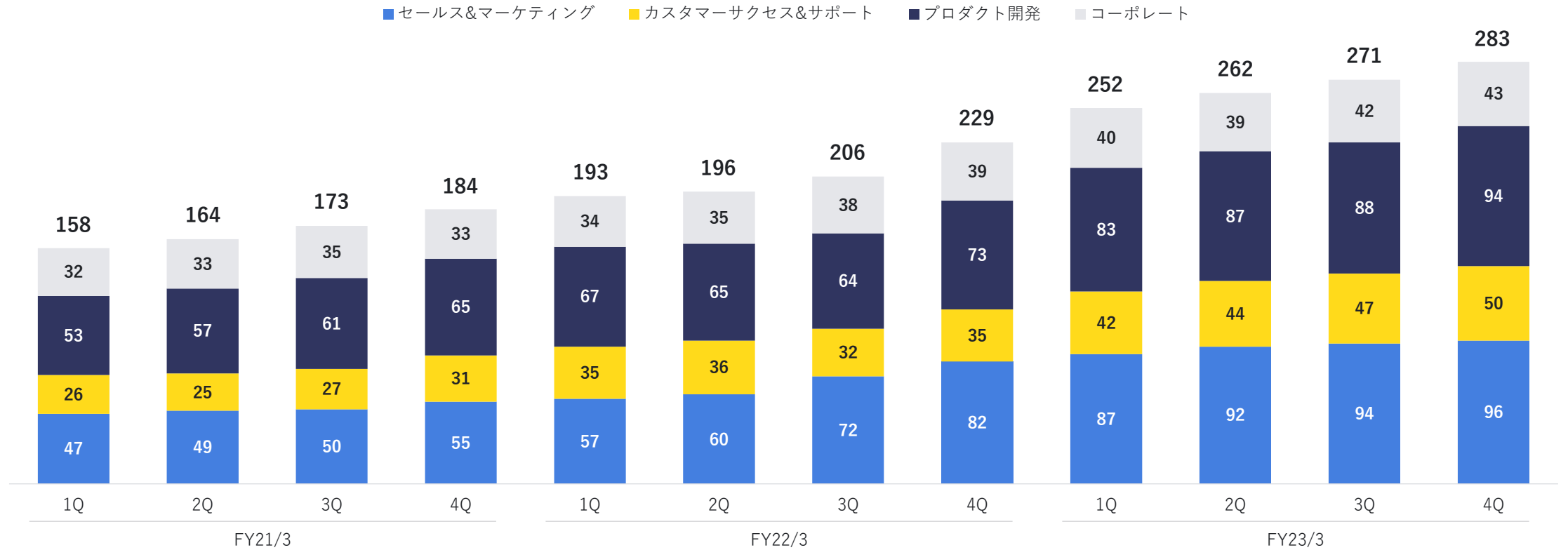
*2: $LTV = (\text{当月末のARPU} \div \text{当月の解約率}) \times \text{当月の売上総利益率}$ 。CAC = 当月のS&M費用 (営業・マーケティングやカスタマーサクセス等に係る人件費、マーケティング関連費用、家賃など) \div 当月の新規獲得顧客数

従業員数の推移

従業員数は計画（282名）通りの着地

従業員数*1

名



*1：四半期末時点の正社員の数



1. トピックス

2. 2023年3月期 第4四半期実績

3. 中期経営方針

4. 2024年3月期 業績見通し

5. 補足資料

5-1. 会社概要

5-2. サービス概要

5-3. “はたらく”の未来とカオナビ

中期経営戦略の見直し

現行のグランドデザインを公表した2021年12月時点と比べて、当社を取り巻く事業環境が変化したことを踏まえ、「中期の成長イメージ」を取り下げ*1

事業環境の変化に適切に対応し持続的な企業価値の向上を目指すため、新たに「中期経営方針」を策定

現行のグランドデザイン（中期の成長イメージ）



中期経営方針

*1：2022年6月22日付「事業計画及び成長可能性に関する事項」P32に記載された売上高の成長イメージ（付随する利用企業数及びARPUも含む）、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が対象

中期経営方針

パーパス

“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

ビジョン


人材情報を一元化した
データプラットフォームを築く

中期経営方針

- 1 継続的なARRの成長
- 2 収益性の向上
- 3 非財務的活動の推進

マテリアリティ

● 環境 ● 社会 ● ガバナンス

 個を尊重する
社会の実現

従業員


- 従業員の基本的権利
- ダイバーシティとインクルージョン
- 労働安全衛生
- 従業員研修と能力開発

社会


- バリューチェーンにおける人権の尊重
- コミュニティ参画・開発
- ステークホルダーコミュニケーション

 脱炭素社会の実現

- 気候変動対応
- エネルギー使用

 安全で使いやすい
データプラットフォーム

- 顧客責任
- データセキュリティ、プライバシー

 透明・公正なビジネス

- コーポレート・ガバナンス
- 腐敗防止

1 継続的なARRの成長



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



ARPUの向上

エンタープライズ企業の増加

アップセルの促進

人材データプラットフォームの拡大

1 継続的なARRの成長：利用企業数の拡大

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

利用企業数の拡大施策

組織体制の強化

- 人的資本への投資（人員の増強・育成）
 - セールス：獲得社数の増加
 - カスタマーサポート・サクセス：運用定着、解約の抑制
 - エンジニア：機能開発、UI/UXの向上
 - コーポレート：セキュリティ・ガバナンスの強化
- パーパス・ビジョン・バリューの浸透

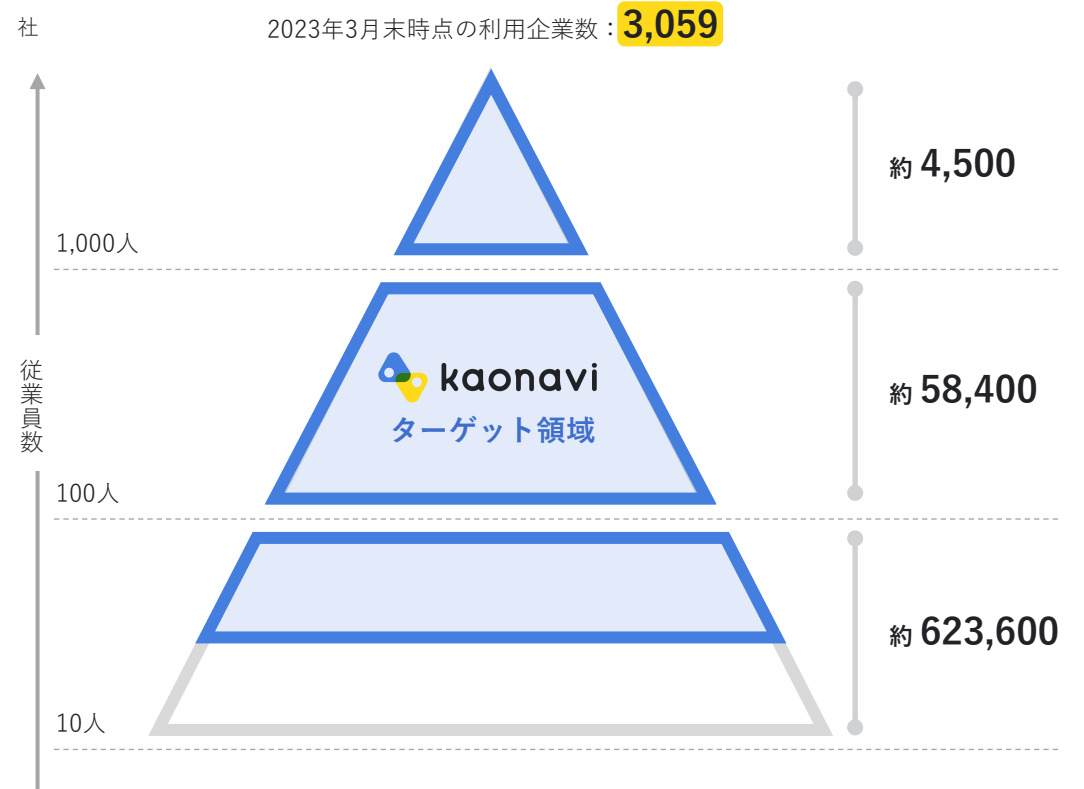
認知度の向上

- 認知拡大のための継続的な広告宣伝
- 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

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

1 継続的なARRの成長：ARPUの向上

新機能や新サービスの開発に注力することで、人材データプラットフォームを拡大・進化

ARPUの向上施策

エンタープライズ企業の増加

- エンタープライズ企業のニーズに応えた機能強化
 - 分析機能
 - スキル管理（リスキリング）機能など
- 良質なオンボーディングコンテンツの提供

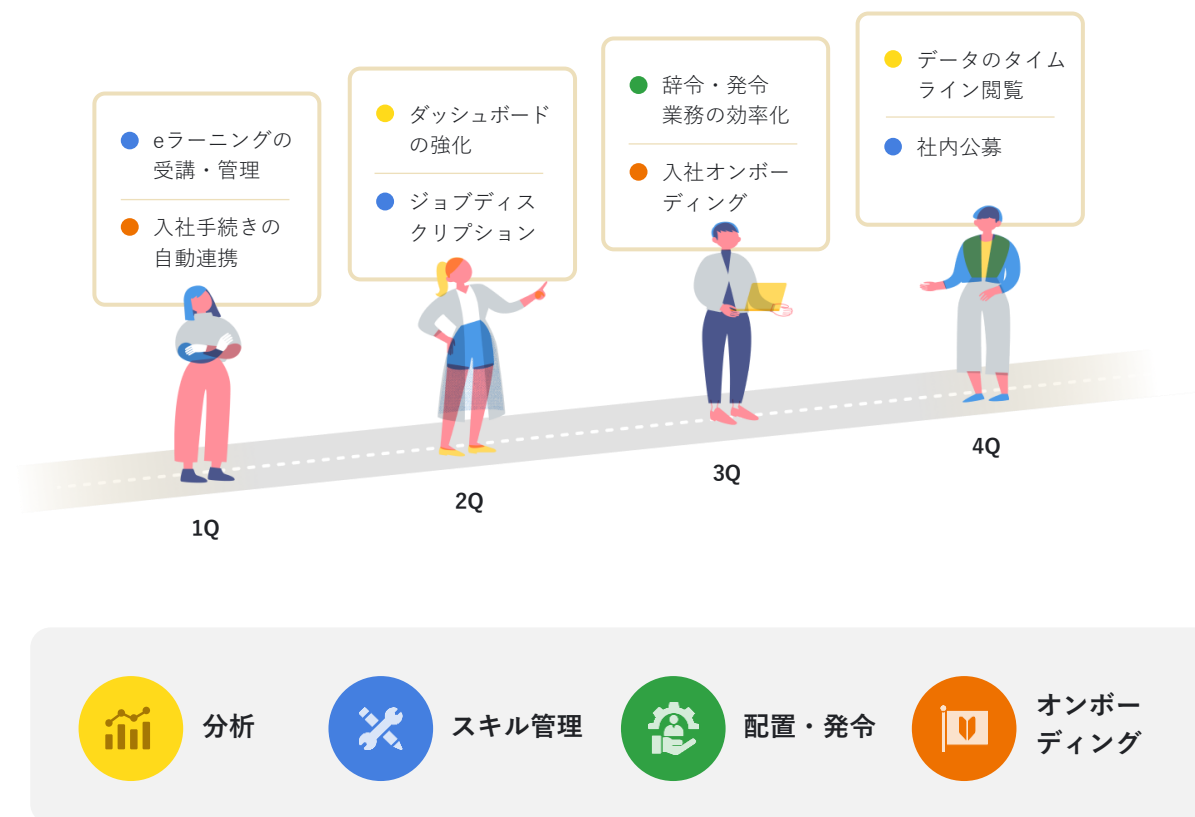
アップセルの促進

- 顧客ロイヤリティの向上
 - 部分導入顧客による全社拡大（登録人数プランのアップ）
 - オプション機能の利用拡大
- 機能拡充と従量課金モデルの展開

人材データプラットフォームの拡大

- 人材データベースを活用した新領域へのサービス展開
 - 自社開発、他社との業務提携、M&Aの活用

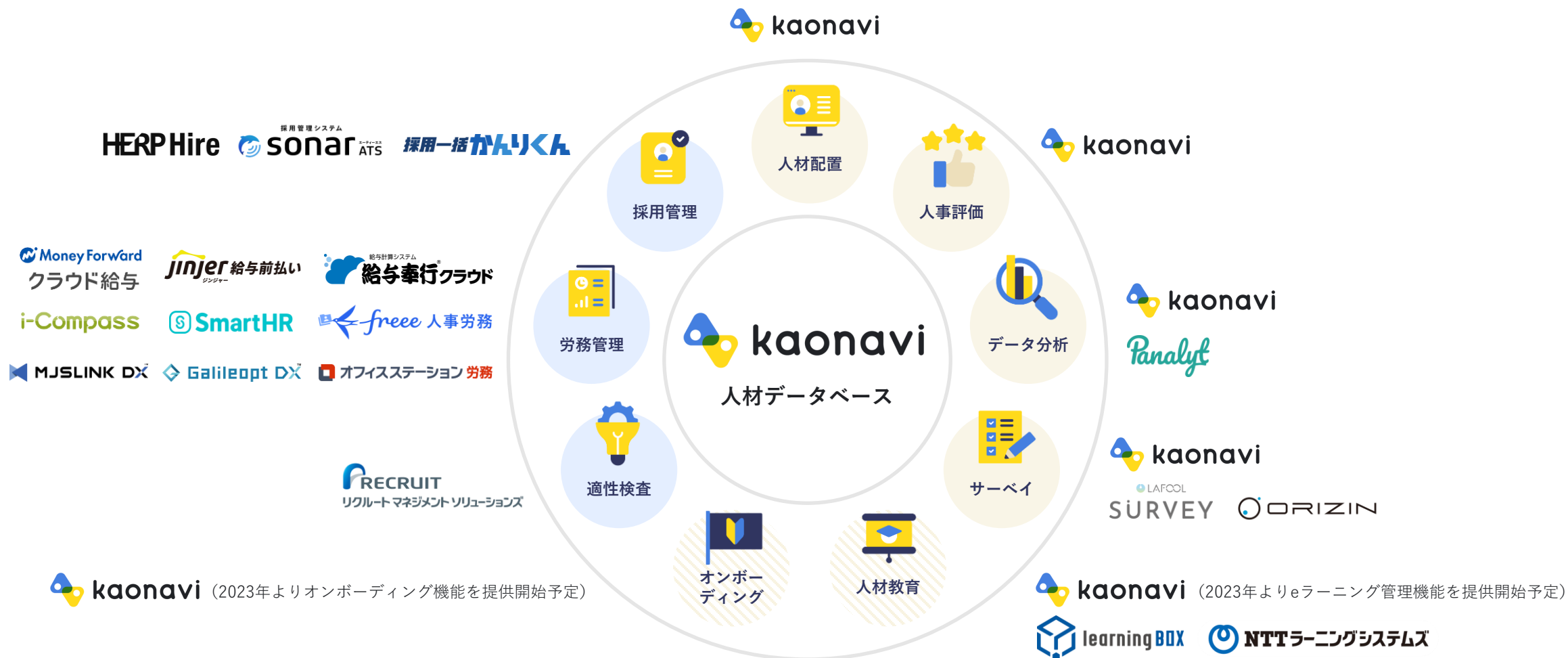
主要な開発ロードマップ*1 (FY24/3)



*1：開発ロードマップは予定であり、実際の機能リリースの日程は上記のタイミングに前後する可能性があります

人材データプラットフォーム

人材データベースを軸に様々なサービスと連携して付加価値を高めることで、顧客に最適なUXを提供するプラットフォームを構築



* カオナビとのAPI連携等が利用可能なコネクtpartner (2023年3月末時点)

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）

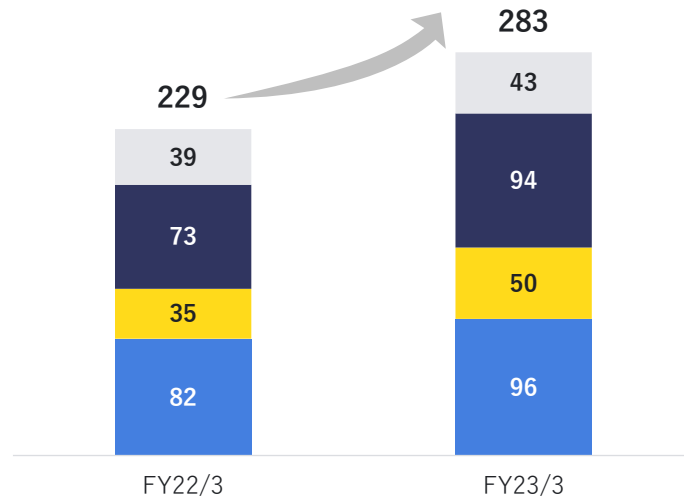
施策の実施状況

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

全ての部門において人員増強を図り、組織体制の強化を継続

- セールス&マーケティング
- カスタマーサクセス&サポート
- プロダクト開発
- コーポレート



認知度の向上

インターネット広告に加えて、首都圏や地方都市におけるマス広告の実施により認知拡大を図る

マーケティング関連費用 (FY23/3)

1,272百万円



新機能の開発

人的資本データを簡単かつ柔軟に可視化できる「カスタムガジェット」をリリース



2 収益性の向上

適切な投資配分により持続的成長を実現し、中長期的な利益拡大を図る

	FY21/3	FY22/3	FY23/3	中長期財務モデル
売上総利益率	72.3%	73.3%	73.8%	80%
S&M ^{*1} (対売上高比率)	40.6%	40.3%	40.8%	30-35%
R&D ^{*2} (対売上高比率)	5.1%	5.6%	7.2%	10-15%
G&A ^{*3} (対売上高比率)	26.9%	23.6%	20.4%	10%
営業利益率	—	3.9%	5.4%	20-30%
調整後営業利益率 ^{*4}	2.5%	4.8%	7.9%	

*1：Sales and Marketingの略で、営業・マーケティング・カスタマーサクセス部門等の人件費、マーケティング関連費用、関連する経費や共通費の合計

*2：Research and Developmentの略で、研究開発に従事するエンジニア等の人件費、関連する経費や共通費の合計

*3：General and Administrativeの略で、コーポレート部門等の人件費、関連する経費や共通費の合計

*4：調整後営業利益=営業利益+株式報酬費用+M&Aによるのれん償却費+その他一時費用

株主還元方針

企業価値の最大化に向けて成長投資を機動的に実施するため、内部留保の充実を優先する方針



中期財務目標

継続的なARR成長率

20-30%

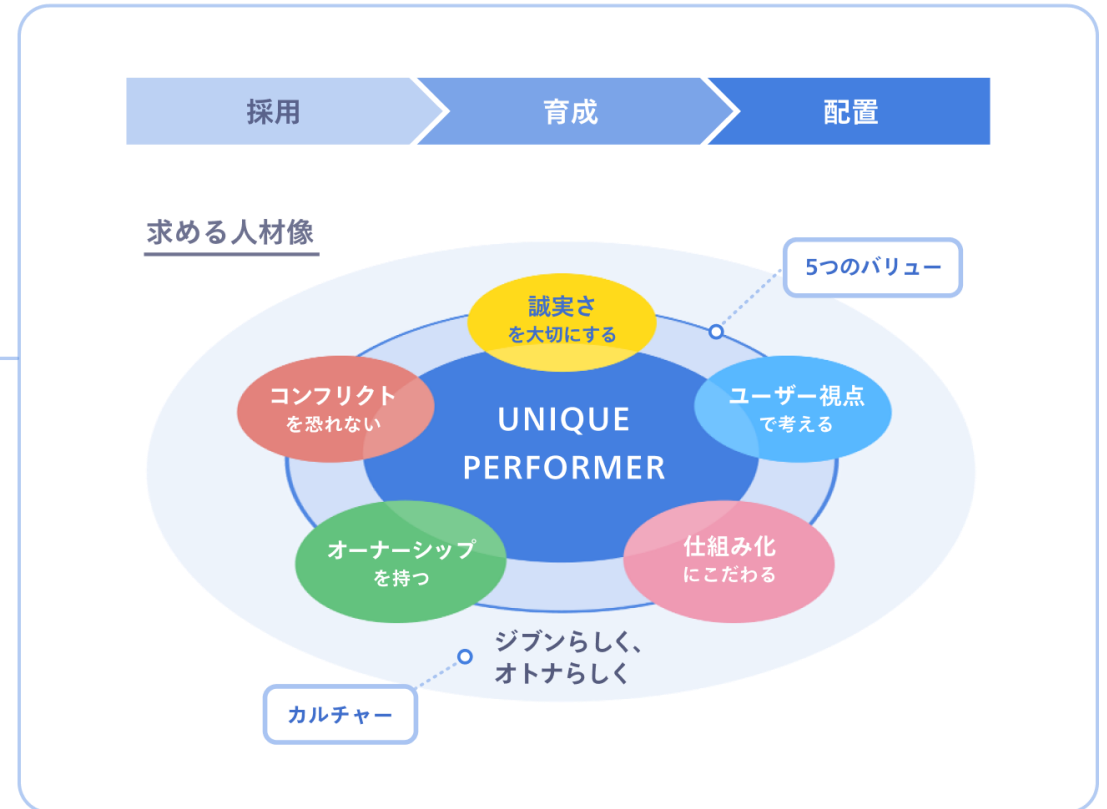
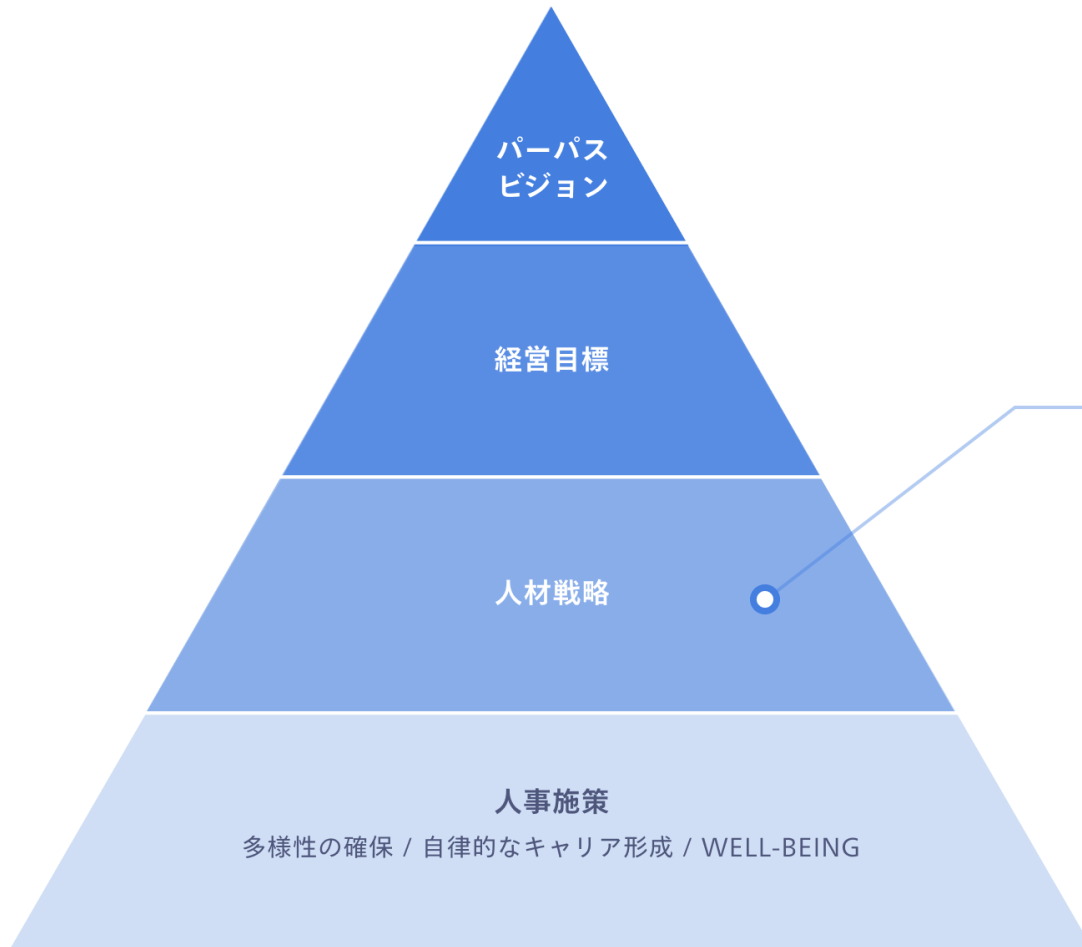
調整後営業利益率*1 (FY28/3までに)

20%+

*1：調整後営業利益＝営業利益＋株式報酬費用＋M&Aによるのれん償却費＋その他一時費用

3 非財務的活動の推進：個を尊重する社会の実現

経営目標を達成するために必要となる人材の要件を定義し、人材の採用・育成・配置を戦略的に進めることで、企業価値の向上を目指します



3 非財務的活動の推進：個を尊重する社会の実現

従業員一人ひとりが個性や才能を発揮できる環境づくりや育成に取り組みます



新たな価値創出へ向けた
多様性の確保

男女間格差の解消

- 年代別男女間格差など格差が生じる要因を分析し、対応策を検討

女性活躍の推進

- 不妊治療、出産、育児とライフステージの変化に伴い女性が働き続けられる環境の整備

性的マイノリティへの支援

- 同性パートナーを「配偶者」と認め、慶弔休暇・慶弔見舞金に関する格差を解消

外国籍社員への支援

- 就労ビザ取得支援、社内文書の翻訳等、外国籍社員の就労環境の整備



自律的なキャリア形成
の支援

階層別研修の実施

- マネージャー候補の育成や各種研修の実施
- 管理職、女性社員向け研修の実施

Pay for performanceの実践

- 成果に応じた公平な評価制度の運用、重要ポジションへの抜擢



Well-beingの向上

男性による育児休暇取得の推進

- 育児休暇を取得しやすい環境整備と、育休取得者の体験談の共有

誰もが働きやすい環境づくり

- 育児との両立や生産性向上のため、My Work Style制度を通じた柔軟な働き方を推進
- 障がいを持つ社員の声を反映した制度の改定

3 非財務的活動の推進：個を尊重する社会の実現



新たな価値創出へ向けた多様性の確保

女性管理職比率
(2023年3月時点)

24.4 % 政府目標：30% (2030)

男女間賃金格差*1
(FY23/3)

86.4 %

外国籍従業員比率
(2023年3月時点)

0.4 %



自律的なキャリア形成の支援

一人あたりの年間研修時間*2
(FY23/3)

12.7 h

兼業率
(2023年3月時点)

23.0 %

離職率
(FY23/3)

14.2 %



Well-beingの向上

育休取得率 (男性)
(FY23/3)

0.0 % 政府目標：50% (2025)
85% (2030)

育休復帰率
(FY23/3)

100 %

テレワーク実施率
(FY23/3)

82.0 %

*1：男女間賃金格差 = 女性正社員の平均年間賃金 ÷ 男性正社員の平均年間賃金

*2：集計の対象は社内研修のみで社外研修は対象外

3 非財務的活動の推進：脱炭素社会の実現

日本政府が掲げる2050年カーボンニュートラルの方針に賛同し、CO₂排出量実質ゼロを目指します*1



*1：CO₂排出量の実績は当社Webページをご参照ください (https://corp.kaonavi.jp/sustainability/esg_data/)



1. トピックス

2. 2023年3月期 第4四半期実績

3. 中期経営方針

4. 2024年3月期 業績見通し

5. 補足資料

5-1. 会社概要

5-2. サービス概要

5-3. “はたらく”の未来とカオナビ

2024年3月期の業績予想

売上高は前期比+23.4～25.4%の成長を見込む

さらなる競争力の強化のため機能開発に注力する方針から、売上総利益率は前期と同水準の73.2～73.6%となる見通し。調整後営業利益率は適切な投資配分を実施することで9.7～12.8%を見込む

百万円	FY23/3 (実績)	FY24/3 (業績予想)	前期比 (金額)	前期比
売上高	5,990	7,390 ~ 7,510	+1,400 ~ +1,520	✓ +23.4% ~ +25.4%
ストック収益	5,156	6,550 ~ 6,650	+1,394 ~ +1,484	+27.0% ~ +28.8%
フロー収益	834	840 ~ 860	+6 ~ +36	+0.7% ~ +4.3%
売上総利益	4,420	5,410 ~ 5,530	+990 ~ +1,110	+22.4% ~ +25.1%
利益率	73.8%	✓ 73.2% ~ 73.6%	-	-0.6pt ~ -0.2pt
調整後営業利益 ^{*1}	474	720 ~ 960	+246 ~ +486	+51.9% ~ +102.5%
利益率	7.9%	✓ 9.7% ~ 12.8%	-	+1.8pt ~ +4.9pt

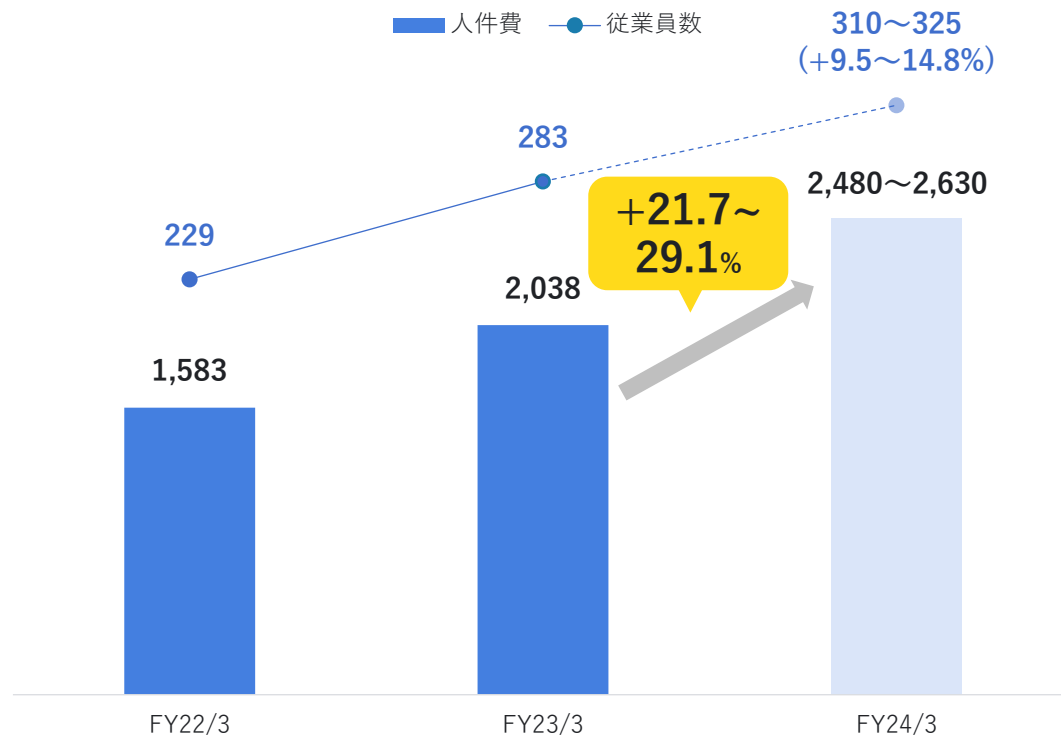
*1：調整後営業利益＝営業利益＋株式報酬費用＋M&Aによるのれん償却費＋その他一時費用

主要コストの前提

期末の従業員数は310~325名を見込み、人件費は前期比+21.7~29.1%の計画。認知拡大のため継続的な広告宣伝を実施するため、マーケティング関連費用は前期比+18.7~22.7%の計画

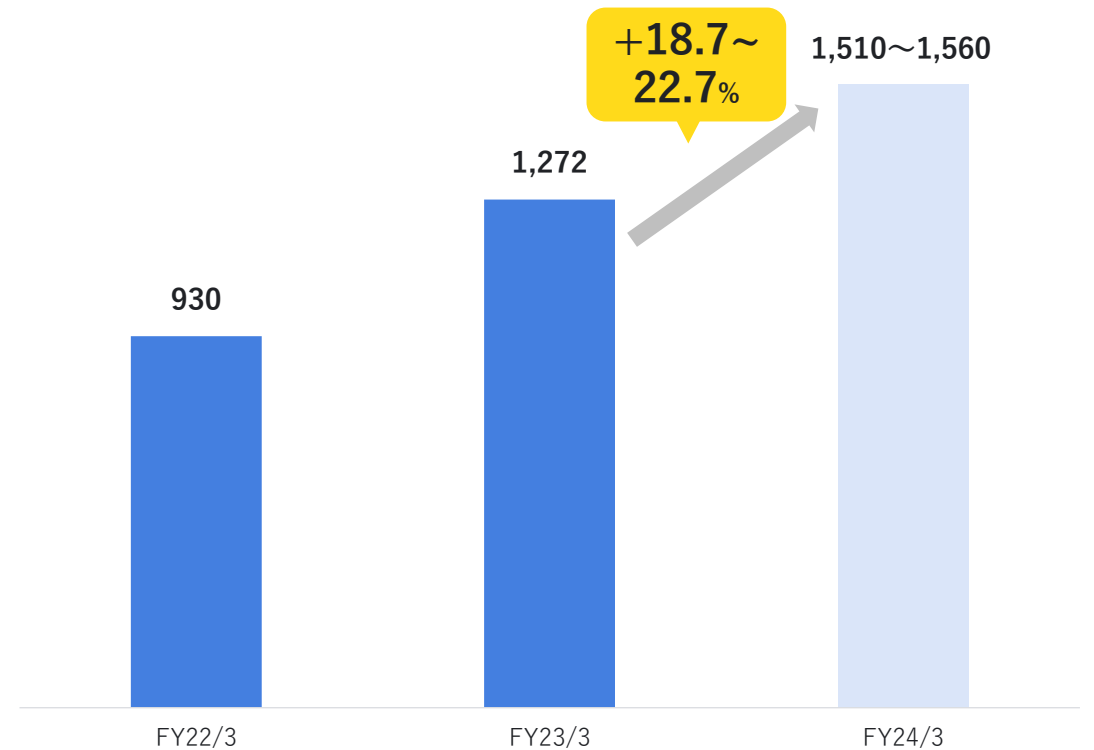
人材採用と人件費（売上原価+販管費）の計画

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

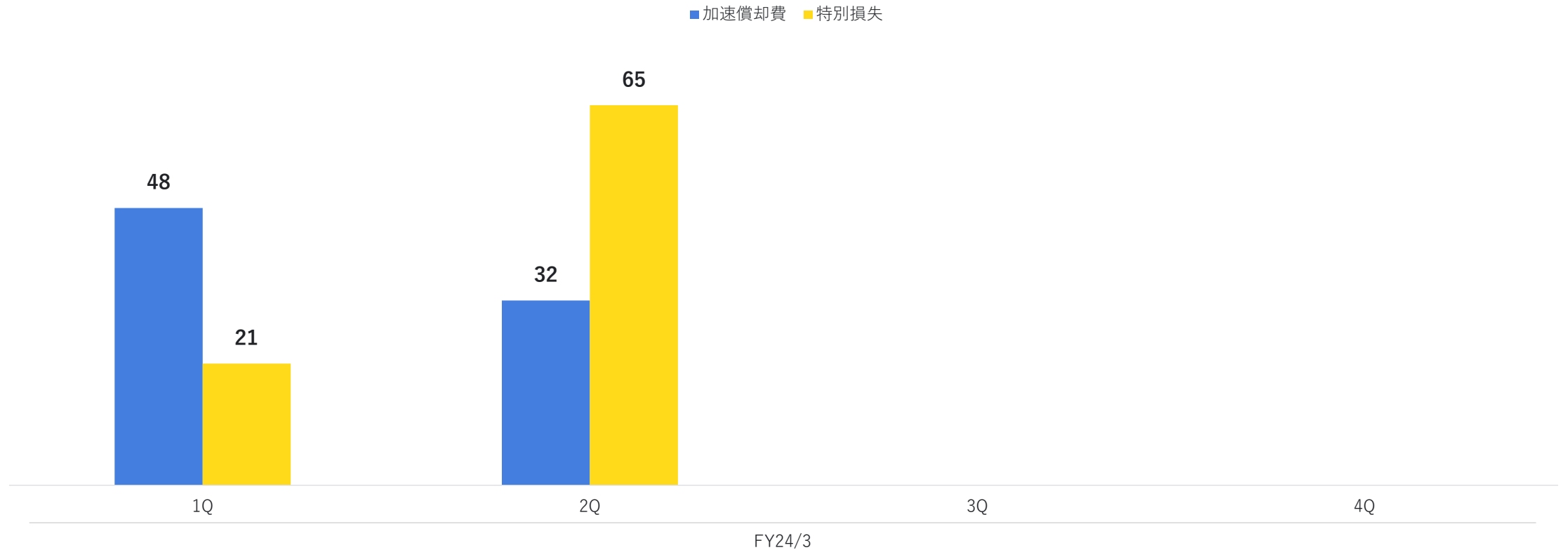


本社移転に伴う費用の見込み

今年7月に予定している本社移転に伴い、2Qまでの期間において現本社建物等の加速償却費と、二重家賃等の特別損失の計上を見込む

加速償却費（売上原価+販管費）と特別損失の見込み*1

百万円



*1: 現状回復工事費用の金額や移転時期が想定と異なる場合には、見込み金額と実際に発生する金額との間に差異が生じる可能性があります



1. トピックス

2. 2023年3月期 第4四半期実績

3. 中期経営方針

4. 2024年3月期 業績見通し

5. 補足資料

5-1. 会社概要

5-2. サービス概要

5-3. “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	283名（2023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



マテリアリティ

これらの重要課題に取り組むことで持続可能な社会の発展に貢献し、パーパスの実現を目指す

“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

事業を通じた 社会貢献



個を尊重する社会の実現

従業員

- 従業員の基本的権利
- ダイバーシティとインクルージョン
- 労働安全衛生
- 従業員研修と能力開発

社会

- バリューチェーンにおける人権の尊重
- コミュニティ参画・開発
- ステークホルダーコミュニケーション



脱炭素社会の実現

- 気候変動対応
- エネルギー使用

事業基盤



安全で使いやすいデータプラットフォーム

- 顧客責任
- データセキュリティ、プライバシー



透明・公正なビジネス

- コーポレート・ガバナンス
- 腐敗防止

バリュー

パーパス実現に向けた社内共通の価値観



1 誠実さを大切にする

仕事は誠実であることが大前提
その上で高い成果を獲得する

2 ユーザー視点で考える

常にユーザー視点で徹底的に考える
そして、ユーザーの期待を超える

3 仕組み化にこだわる

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

4 オーナーシップを持つ

自分の仕事とキャリアに主体性を持つ
常に一步先に目標を置き、挑戦し続ける

5 コンフリクトを恐れない

利害の対立を恐れず議論を尽くし、
チームとして新しい価値を生み出す

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



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

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

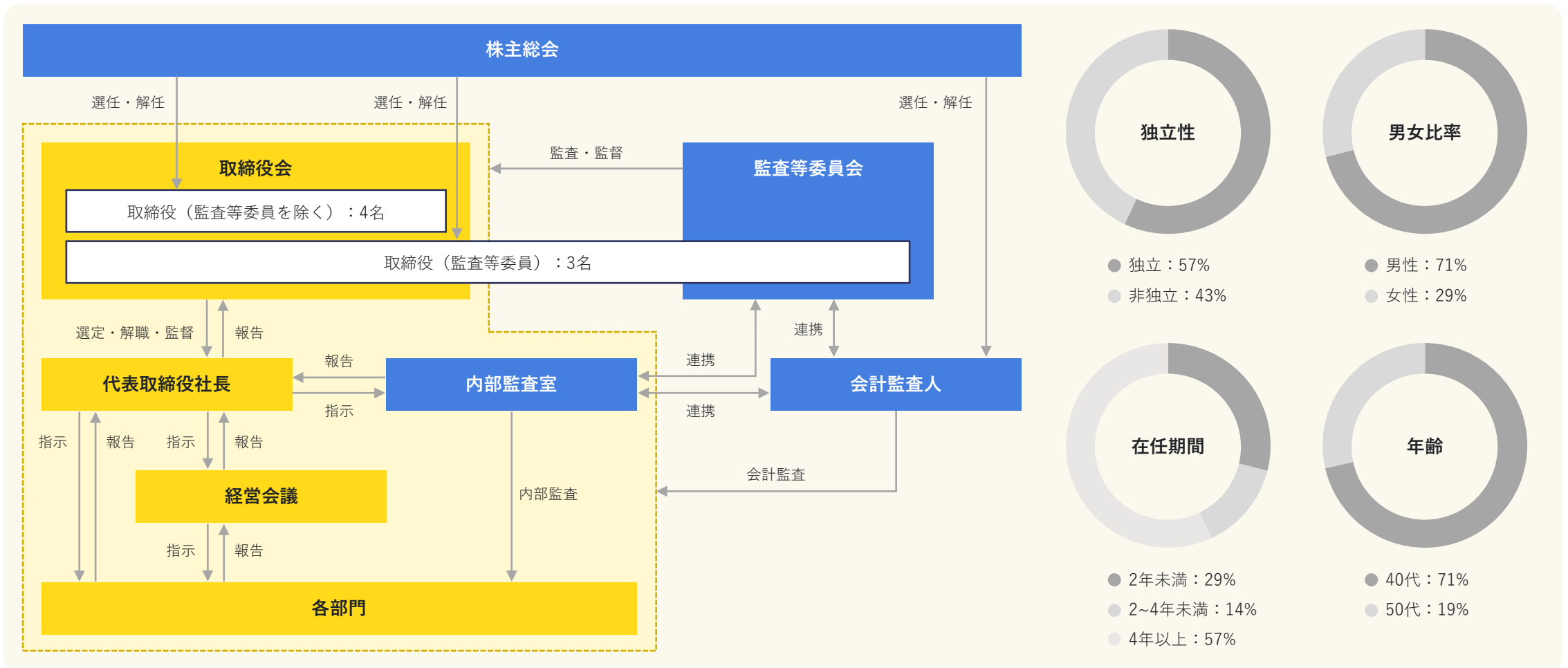


カオナビ ガバメントクラウド

対象	官公庁、地方自治体、独立行政法人
価格	特別価格

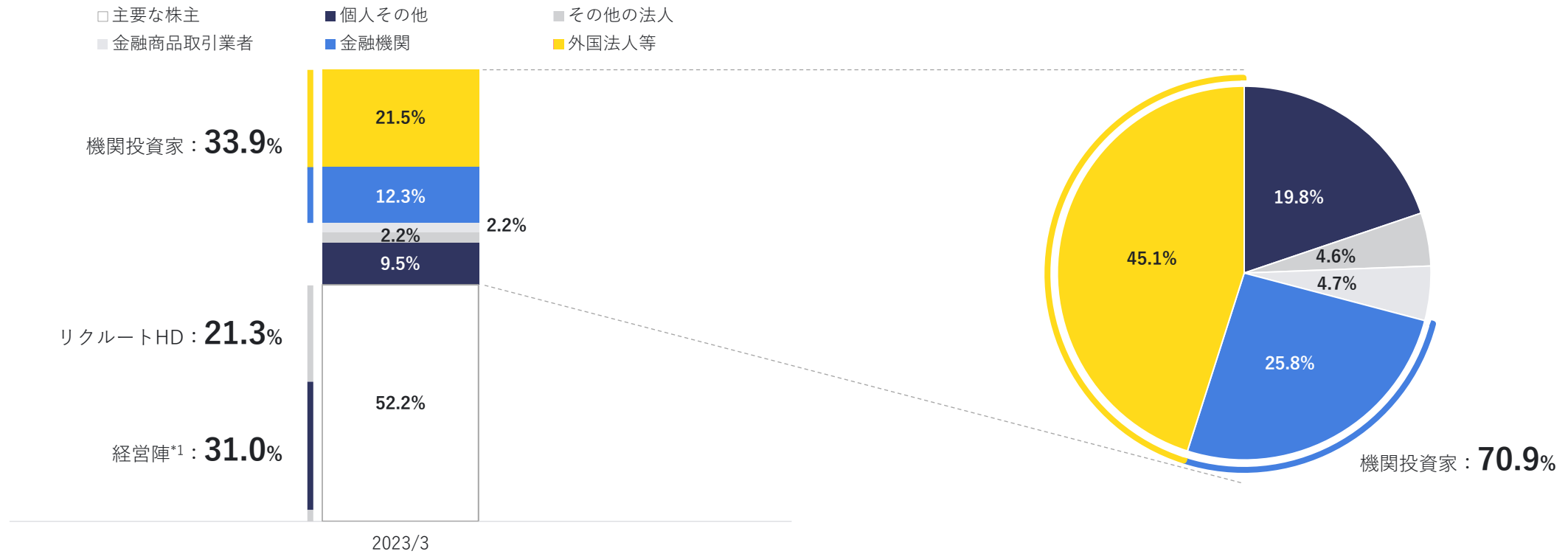
コーポレート・ガバナンス (2023年3月末)

コーポレート・ガバナンスの体制と取締役会の属性



株主構成 (2023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

財務ハイライト

百万円	FY19/3	FY20/3	FY21/3	FY22/3	FY23/3
売上高	1,690	2,625	3,402	4,496	5,990
ストック収益	1,284	2,102	2,991	3,931	5,156
フロー収益	407	523	411	565	834
売上総利益	1,108	1,972	2,461	3,295	4,420
売上総利益率	65.6%	75.1%	72.3%	73.3%	73.8%
調整後営業利益^{*1}	(68)	(278)	86	218	474
調整後営業利益率	—	—	2.5%	4.8%	7.9%
営業利益	(73)	(278)	(11)	174	322
営業利益率	—	—	—	3.9%	5.4%
当期純利益	(96)	(357)	(131)	210	246
フリーキャッシュフロー	130	(482)	147	948	682
FCFマージン	7.7%	—	4.3%	21.1%	11.4%
現預金	1,786	1,635	1,955	2,835	3,400
総資産	2,146	2,398	3,014	3,993	4,623
純資産	1,347	995	961	1,208	1,491
自己資本比率	62.8%	41.5%	31.9%	30.3%	32.3%

*1：調整後営業利益＝営業利益＋株式報酬費用＋M&Aによるのれん償却費＋その他一時費用

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. トピックス

2. 2023年3月期 第4四半期実績

3. 中期経営方針

4. 2024年3月期 業績見通し

5. 補足資料

5-1. 会社概要

5-2. サービス概要

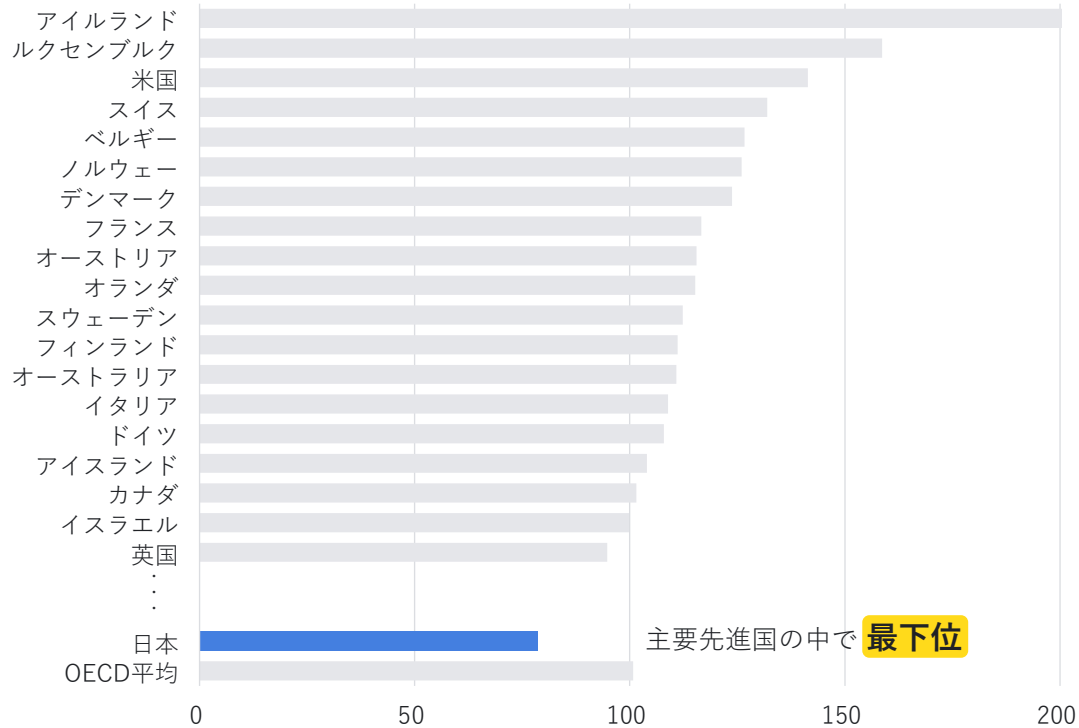
5-3. “はたらく”の未来とカオナビ

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）

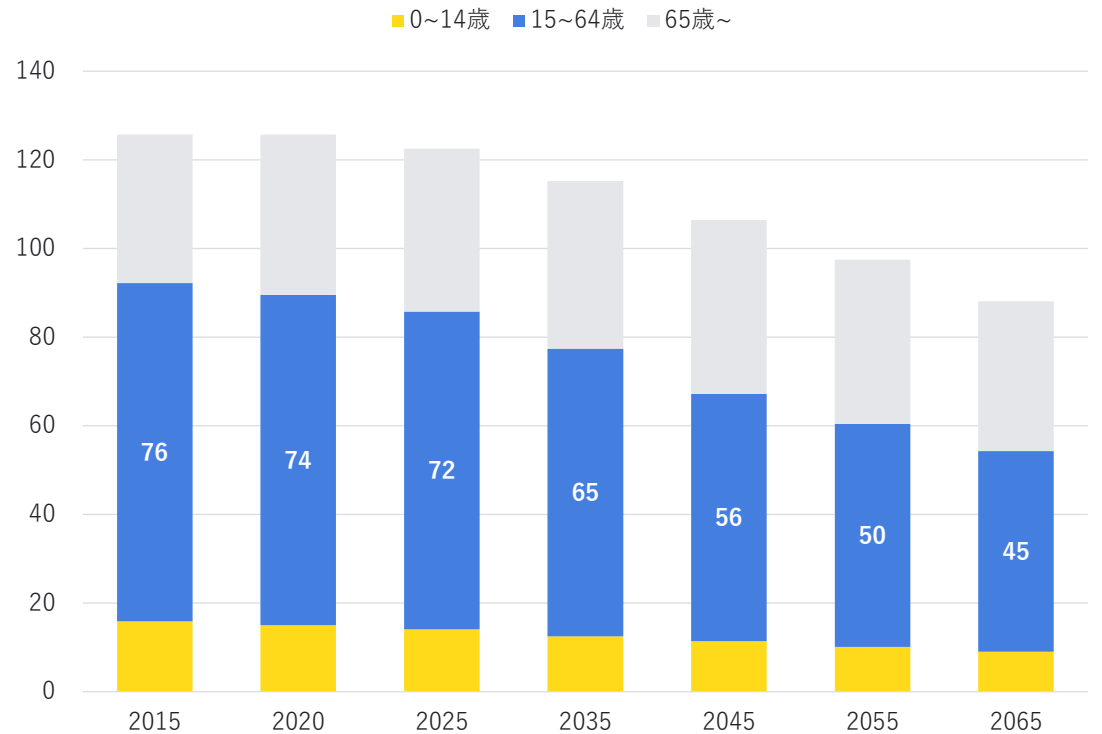
購買力平価換算US\$1,000



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



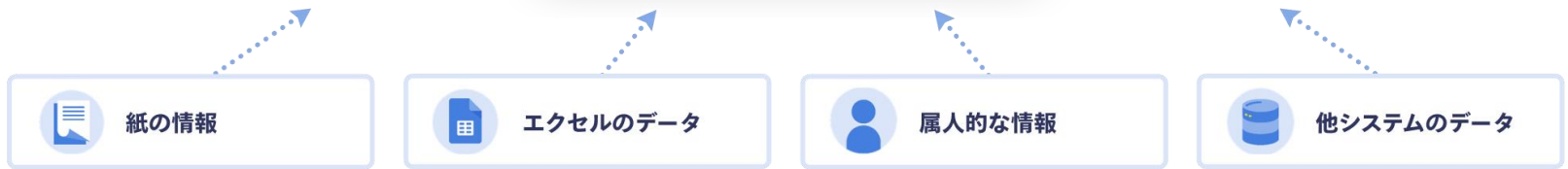
タレントマネジメント



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

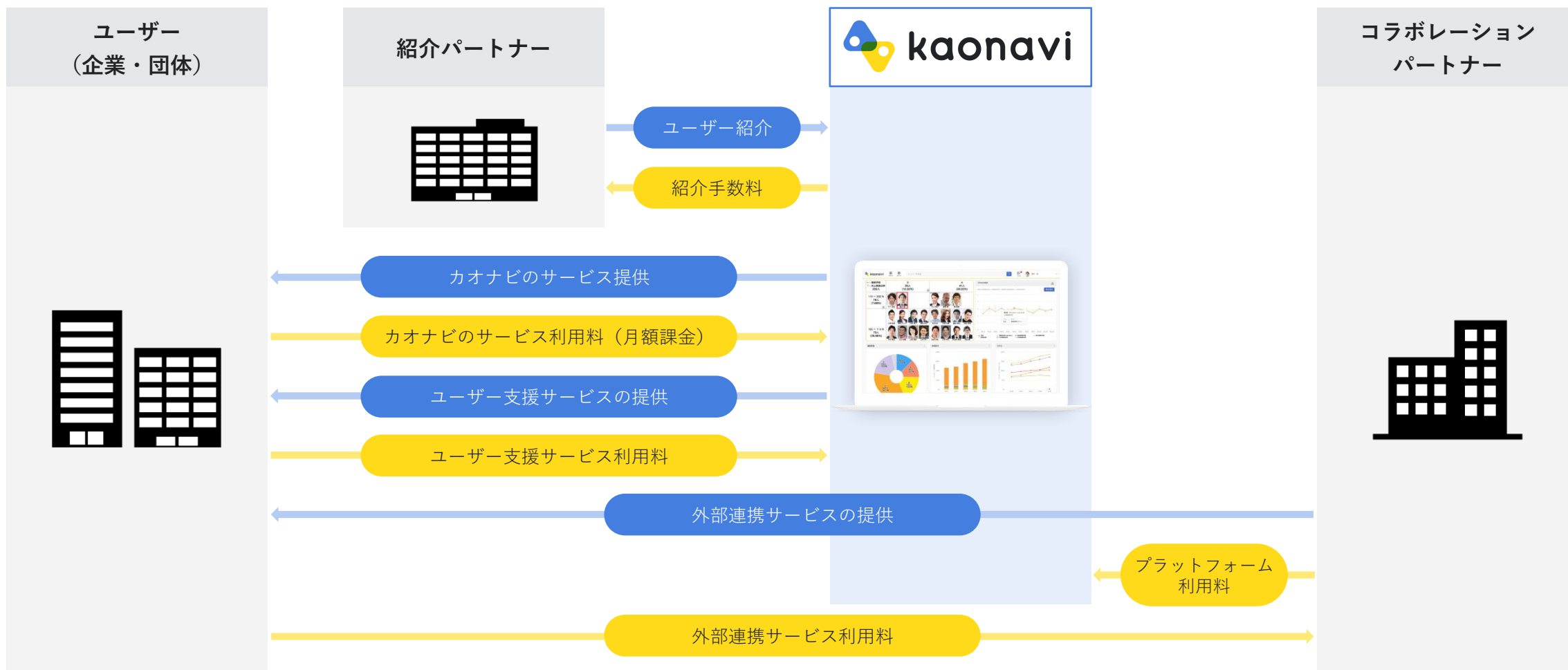
タレントマネジメントシステムとは…

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

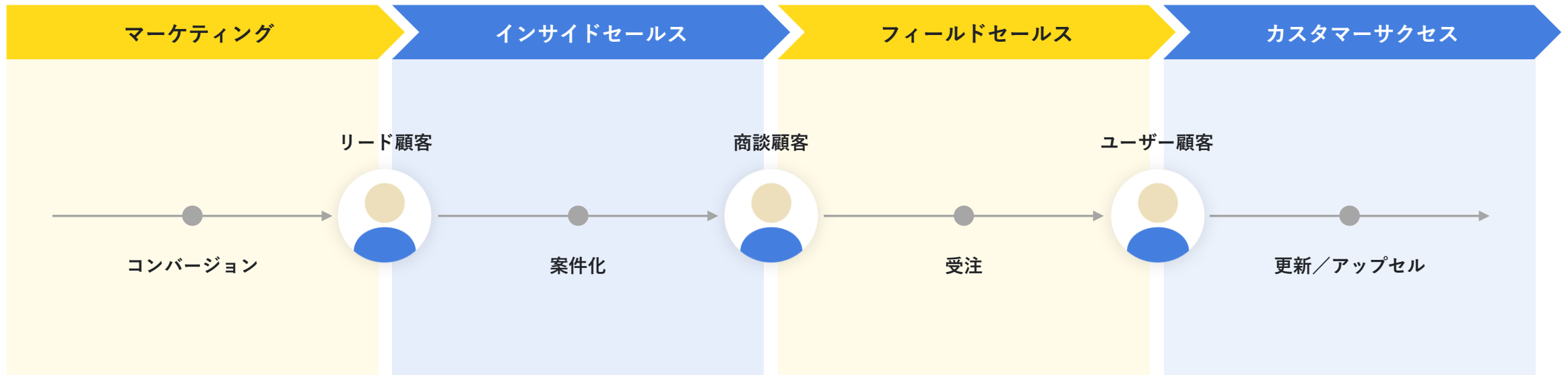
BtoBクラウドサービスのサブスクリプションモデル



*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

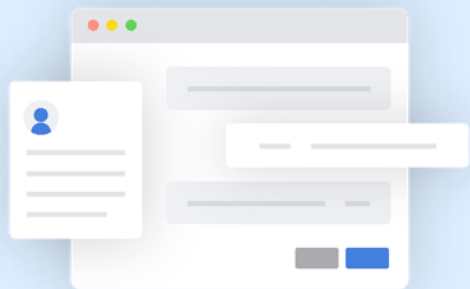
正解のないタレントマネジメントへの取り組みに対して、システムとサポートの両輪を提供



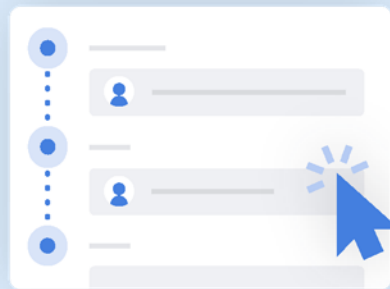
カオナビの強み

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 

“

導入の決め手は、主に**システムの柔軟性と使いやすさ**です。使いやすさの面では、従業員側の画面操作はもちろん、設定画面のドラッグアンドドロップがベースで簡単なので、**人事担当で設定が自己完結できる**こともポイントでした。

SOMPOひまわり生命保険株式会社



“

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 

“

人事評価制度は運用しながら改善を重ねていくことを前提とすると、**カスタマイズ性の高さ**は必須条件。導入、運用それぞれのフェーズで担当がつく上、**ノウハウを吸収できるサポートサイトやセミナーなどが豊富**なことも決め手でした。

塩尻市役所



“

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



導入顧客

3,000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. トピックス

2. 2023年3月期 第4四半期実績

3. 中期経営方針

4. 2024年3月期 業績見通し

5. 補足資料

5-1. 会社概要

5-2. サービス概要

5-3. “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

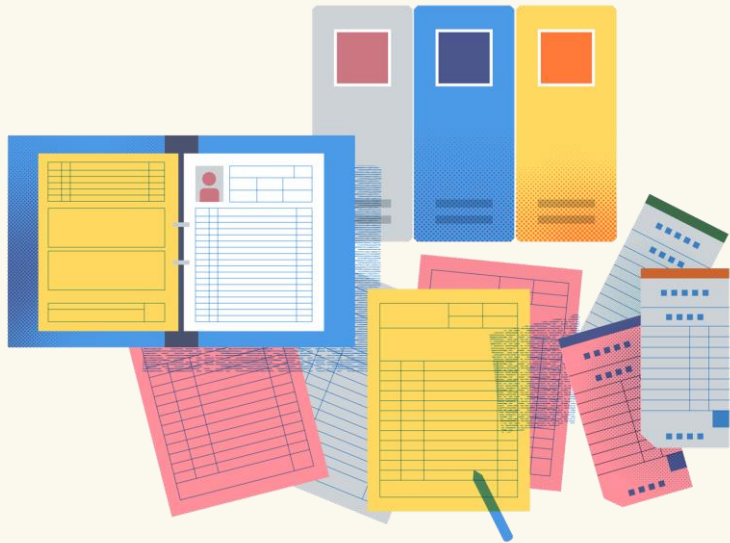
2020

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

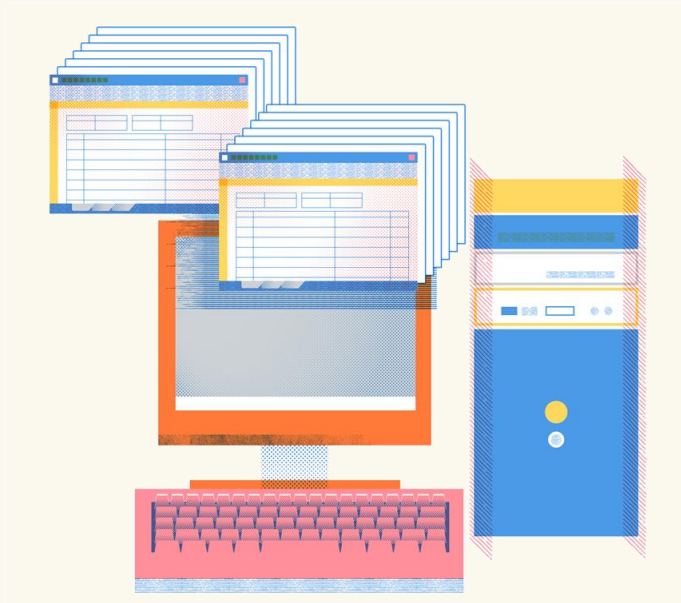
2020

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

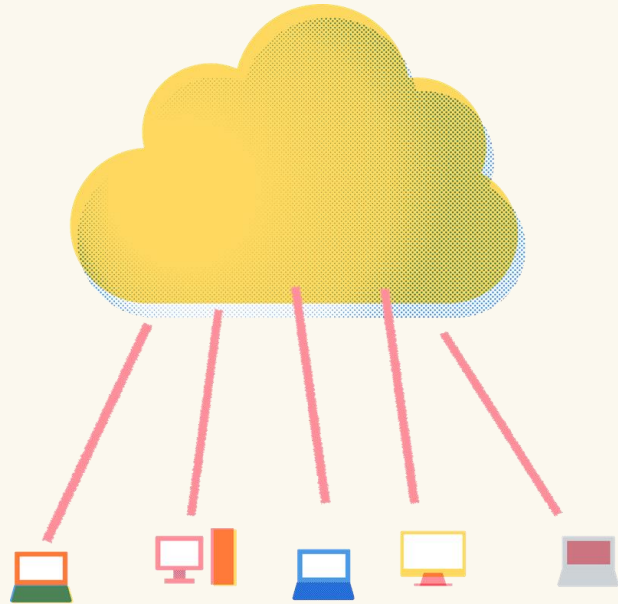
2020

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

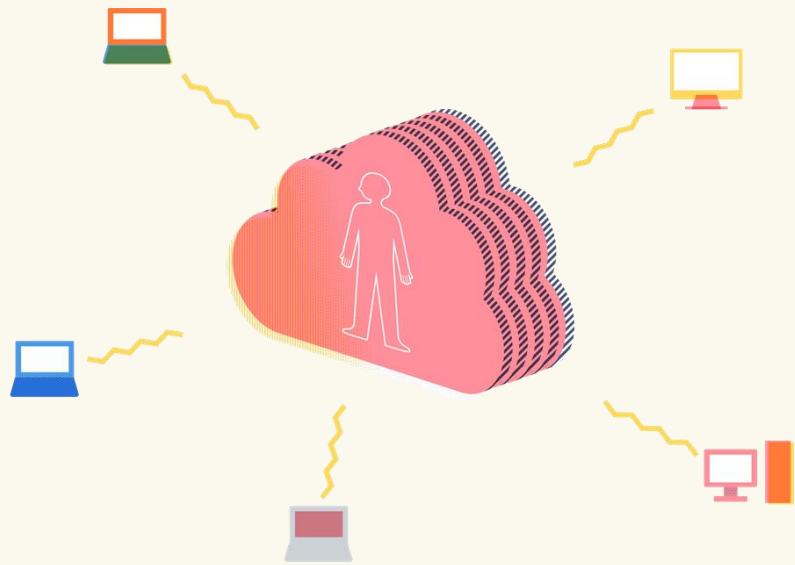
2020

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



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

◀ 騎兵	28 / 32	防衛力	A
楯兵	73 / 75	兵装・兵器	B
弓兵	72 / 80	馬 40
歩兵	181 / 196	大砲 1
衛生兵	24 / 24	投石器 5

資産  580/580


兵糧収入	2340	製造	42
農地	9000	治療	61
生産性	35	修繕	34
肥沃度	59		
治水	32		



人口 15130

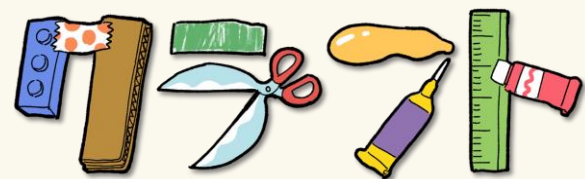
■ 農民	6700	■ 職人	1200
■ 商人	3200	■ 傭兵	4030

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

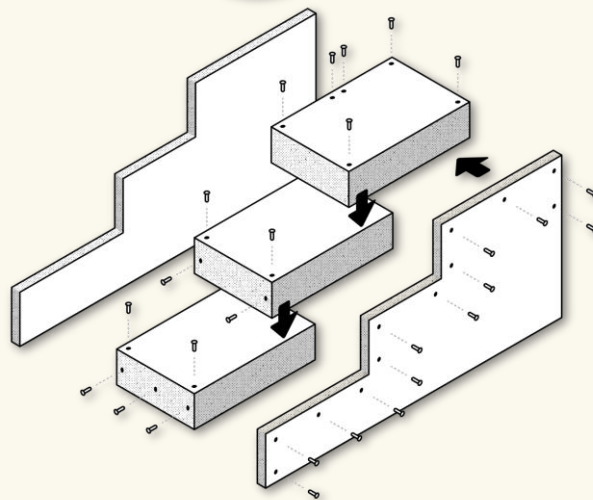


柔軟性に富んだシステム

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

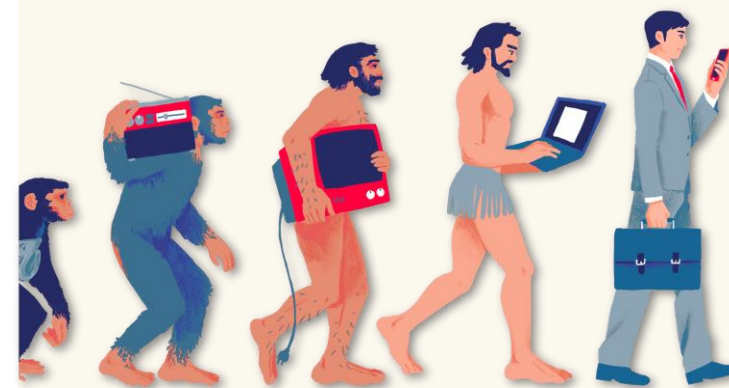


誰もが操作で迷わない

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。

「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

