

2019年3月期 決算説明資料

2019年5月14日

カオナビ

株式会社カオナビ

ビジョン

マネジメントが変わる
新たなプラットフォームを。

会社概要

- 会社名 : 株式会社カオナビ
- 所在地 : 東京都港区元赤坂1丁目2番7号 AKASAKA K-TOWER 5階
- 設立日 : 2008年5月27日（事業開始日：2012年4月16日）
- 従業員数 : 111名（2019年3月末）
- 事業内容 : クラウド人材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 |
| 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） |

01

事業概要

カオナビとは・・・

顔写真が並ぶ、クラウド人材マネジメントシステム



カオナビの特徴

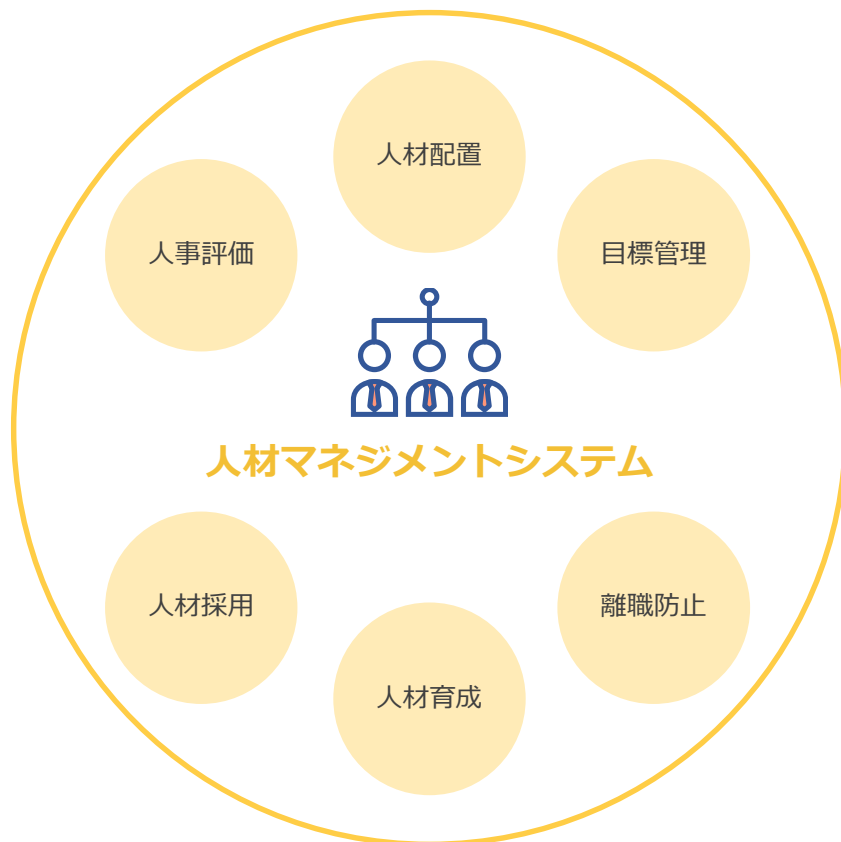
- ① 人材マネジメント業務に特化
- ② クラウド人材データベース
- ③ 社員の顔写真で直感的に操作

カオナビの事業領域

人事評価・人材配置・人材採用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



カオナビの機能と効果

人材マネジメントに役立つ機能を提供し、導入企業の「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

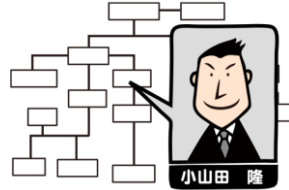
人材データベース



社員リスト



組織ツリー図



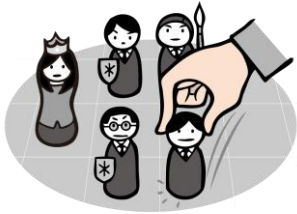
評価ワークフロー



社員アンケート



配置バランス図



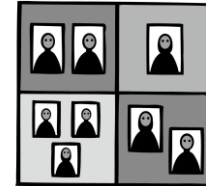
社員データグラフ



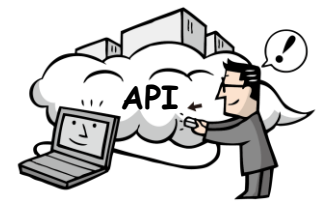
スマートフォンアプリ



適性検査 (SPI3)



API連携



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

顔と名前の一致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



カオナビの導入事例 ※1



人材情報を一元管理・共有したい！

株式会社 **ユーミー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



メンバー情報と保持スキルの可視化、キャリア形成のフォローツールとしてカオナビを活用。様々な切り口で管理し、人員配置などをスムーズに



人材情報は「カオナビ」に集約。「導入ディレクション」の効果もあり、新入社員を長期スパンで育成するプロジェクトが進む



カオナビを人材マネジメントのプラットフォームとして活用！従業員満足度の向上で、高水準のお客様サービスと事業拡大を目指す



「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



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



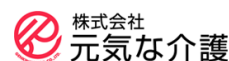
人事評価制度の運用を効率化したい！



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



「カオナビ」で評価運用が効率化。従業員の気持ちや頑張りの「見える化」で離職率の改善に期待



配置・抜擢・異動に活用したい！



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



グループ社員約3,000名の情報をカオナビで統括。まずは吉野家の“ひと”を可視化して抜擢・育成。社員の成長スピードの加速を目指す



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

※1：当社HPより抜粋

02

事業トピックス

コネクテッドパートナープログラム

さまざまな企業やサービスとの連携・協業を深化させていくためのプログラムを開始予定

オープンにつながり、テクノロジーを通じて
より良い仕組みを共に創る



コラボレーション
パートナー

コンサルティング
パートナー

セールス
パートナー

カオナビ
コネクテッドパートナー

- 『カオナビ』とのサービス連携（機能連携・API接続）
- 共同研究／共同調査
- セミナー共同開催、マーケティング連携



- 『カオナビ』を活用した人事コンサル



- 『カオナビ』の販売代理



実践的な戦略人事ソリューションを提供

リクルートマネジメントソリューションズ（RMS）による『カオナビ』の人事データを活用した各種ソリューションを通じて顧客価値の向上を目指す

『カオナビ』にある人事データをRMSの持つナレッジをもとに分析し、実践的な施策・アクションまで繋がるソリューションを提供

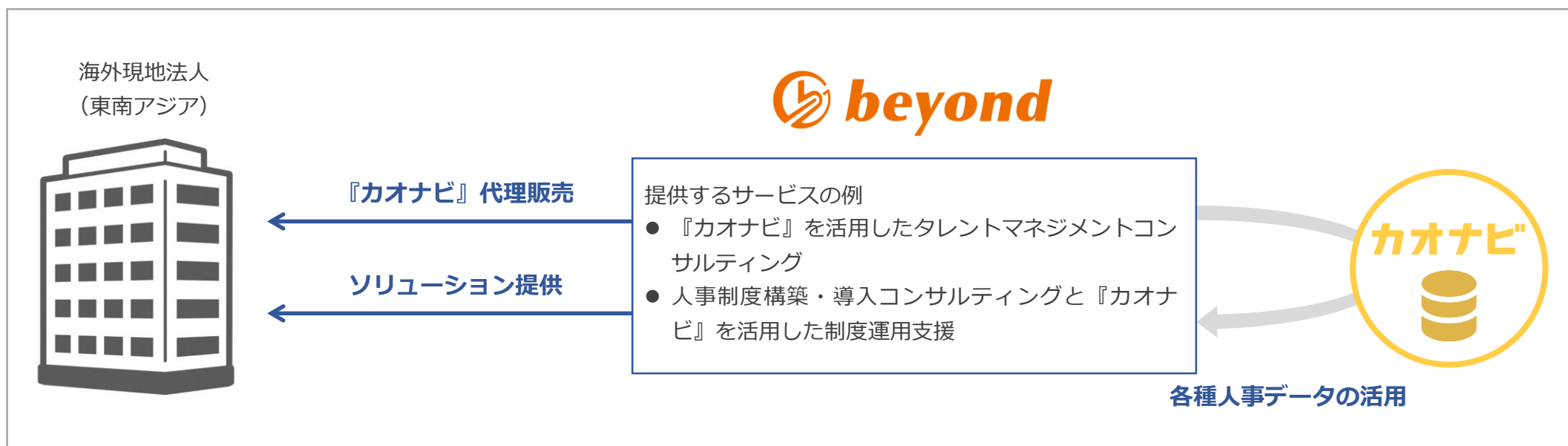


導入企業の **離職防止・エンゲージメント向上** などに寄与

東南アジアでの事業展開を開始

シンガポールを中心に人材マネジメントや組織開発を手掛けるbeyond global社との事業提携により、海外現地法人への『カオナビ』の販売を始め、各種ソリューションの提供を開始

『カオナビ』で優秀なローカル社員を見える化し、制度運用支援や選抜・育成などのタレントマネジメントコンサルティングを提供



日系企業の **人材マネジメントのローカル対応** などに寄与

03

2019年3月期 業績

事業ハイライト

利用企業数

1,293社

ARPU ※1

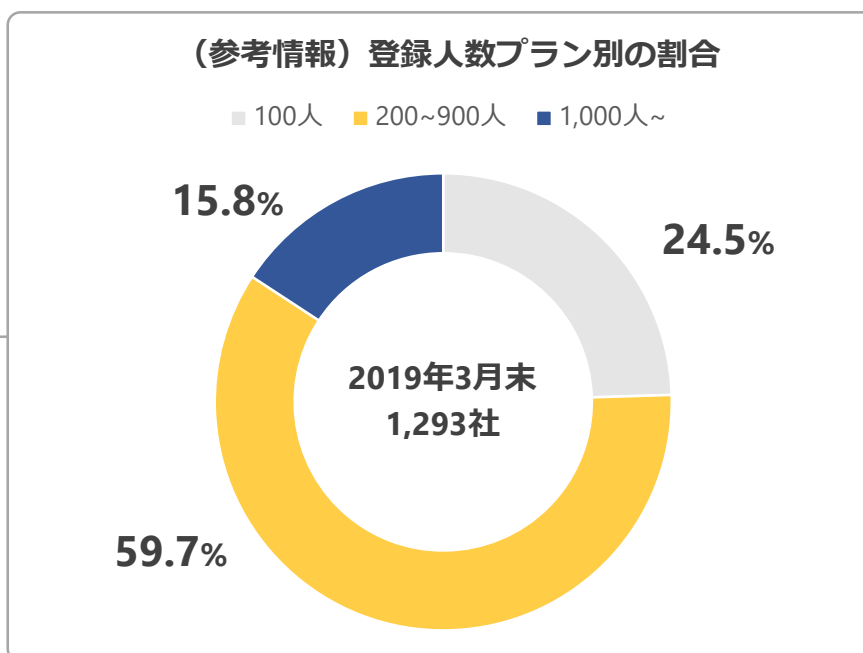
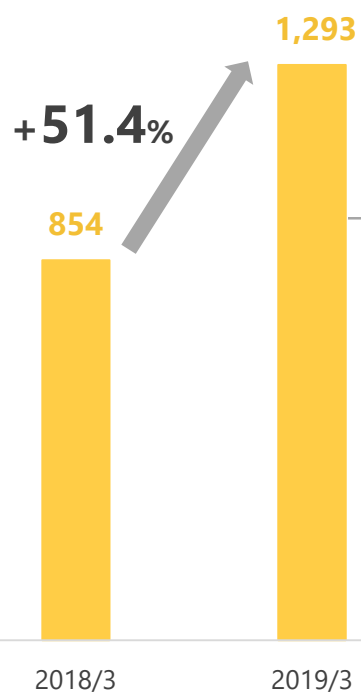
97 千円

売上高ストック比率 ※2

75.9%

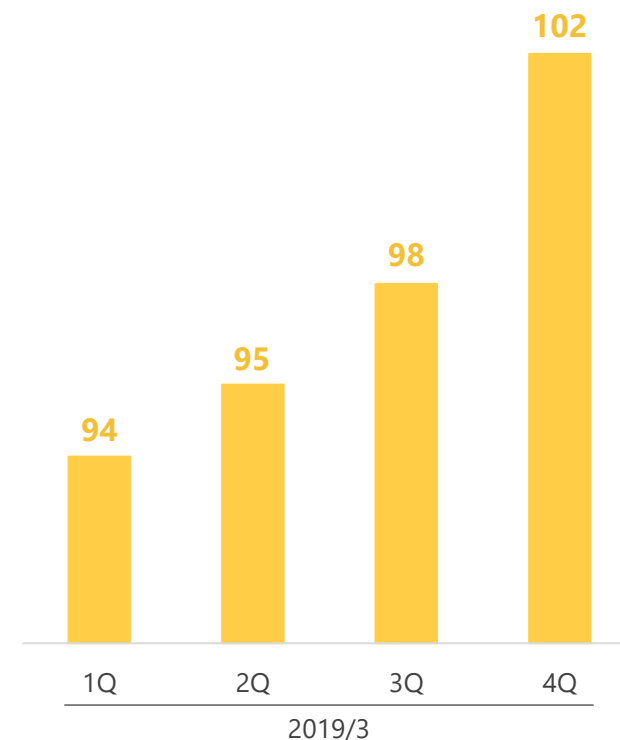
利用企業数の推移

社



ARPUの推移

千円



※1: Average Revenue Per Userの略で、1ユーザーあたりの『カオナビ』の基本利用料の月額平均値(年度ベース)

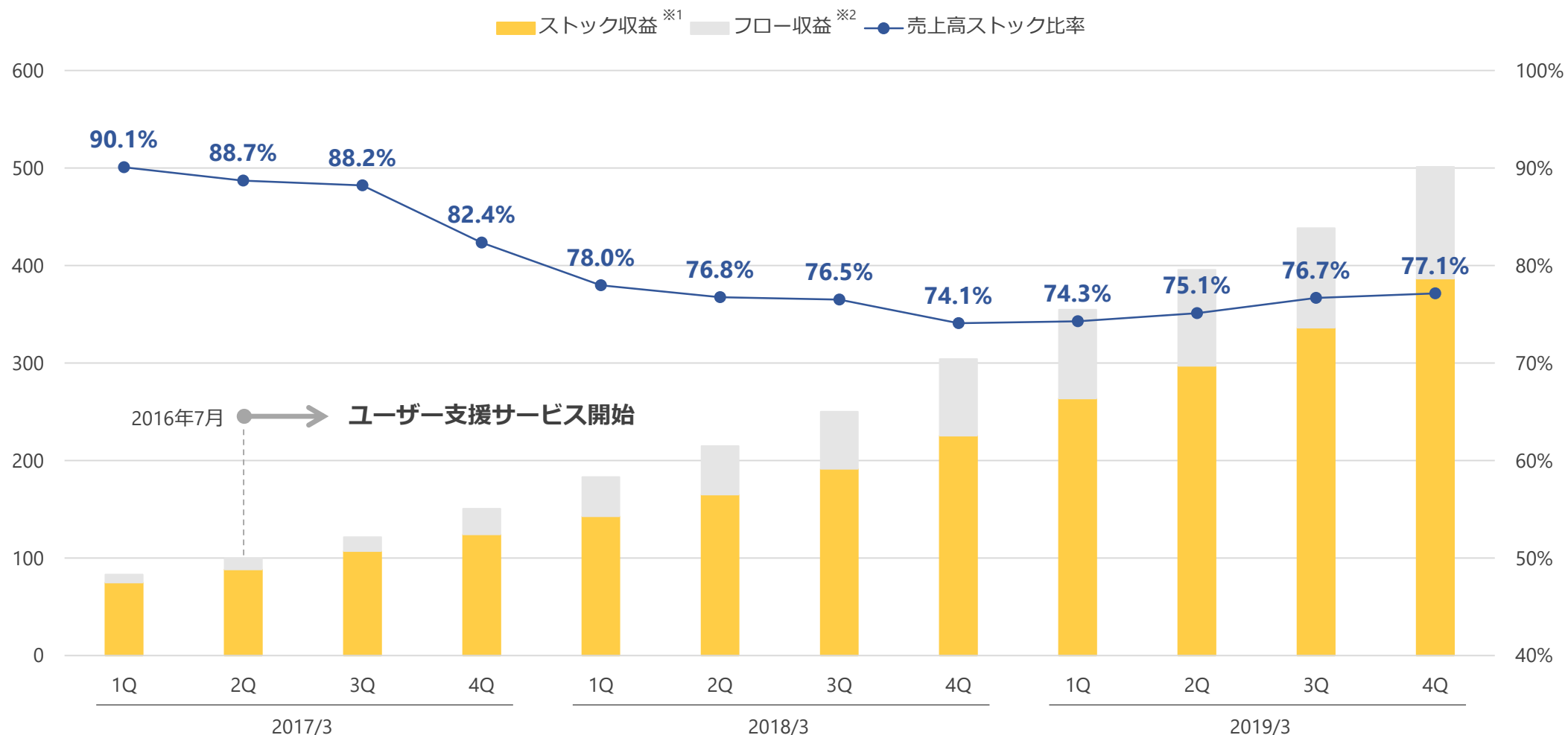
※2: ストック収益である『カオナビ』の基本利用料(月額課金)の売上高に対する比率(年度ベース)

事業ハイライト

安定収益源であるストック収益は順調に拡大しており、売上高ストック比率は高水準を維持

売上高ストック比率推移（四半期ベース）

百万円



※1：カオナビの基本利用料（月額課金）

※2：ユーザー支援サービス利用料、オプションサービス手数料など

業績ハイライト：累計期間ベース

前期比+77.5%の大幅増収を達成。売上総利益・営業利益は利益率が着実に改善

百万円	2018/3期 (実績)	2019/3期 (実績)	2019/3期 (業績予想)	前期比	業績予想比
売上高	952	1,690	1,645	<u>+77.5%</u>	+2.8%
売上総利益	548	1,108	-	+102.3%	-
利益率	57.5%	65.6%	-	<u>+8.0pt</u>	-
営業利益	-244	-73	-114	-	-
利益率	-25.6%	-4.3%	-6.9%	<u>+21.3pt</u>	+2.6pt
経常利益	-250	-92	-147	-	-
当期純利益	-283	-96	-147	-	-

業績ハイライト：四半期ベース

アップセル等による顧客単価向上により売上高が計画を上回ったことで、段階利益は黒字化

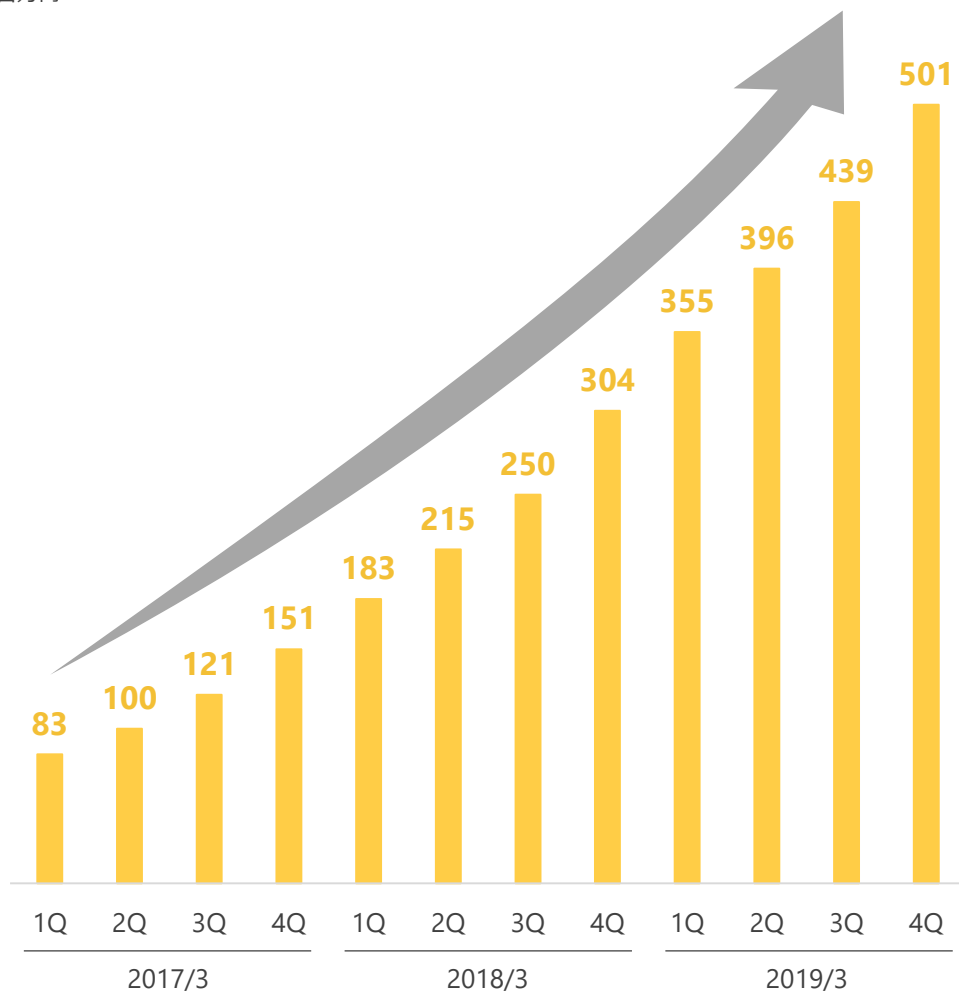
百万円	2018/3 4Q (前年同期)	2019/3 3Q (前四半期)	2019/3 4Q (当四半期)	前年同期比	前四半期比
売上高	304	439	501	+64.8%	+14.3%
売上総利益	156	297	358	+129.3%	+20.6%
利益率	51.4%	67.7%	71.5%	+20.1pt	+3.8pt
営業利益	-171	-14	25	-	-
利益率	-56.3%	-3.1%	5.1%	+61.4pt	+8.2pt
経常利益	-172	-16	9	-	-
当期純利益	-177	-16	6	-	-

売上高の推移

売上高は四半期ごとに順調に増加し、ストック収益も前期比+77.2%の大幅増収

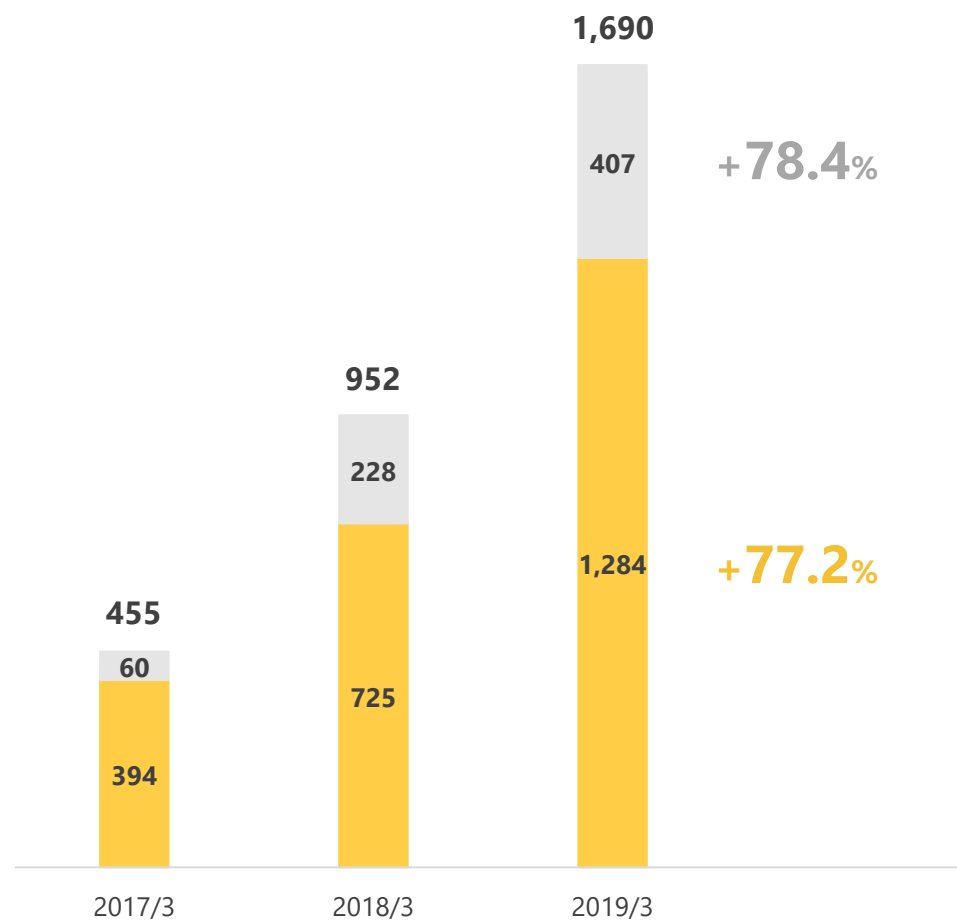
売上高推移（四半期ベース）

百万円



売上高推移（年度ベース）

百万円

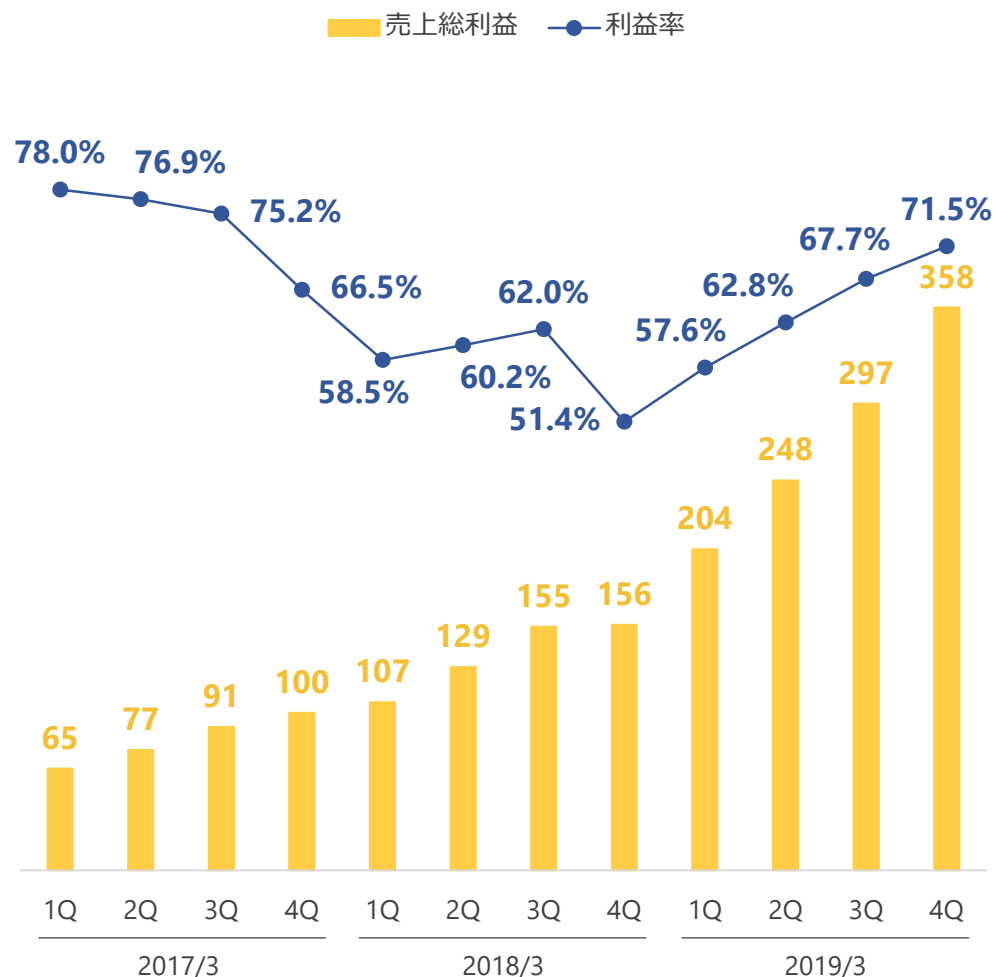


売上総利益・営業利益の推移

売上高の成長に伴い利益創出力は改善傾向。4Qの売上総利益率は70%を超え、営業黒字を達成

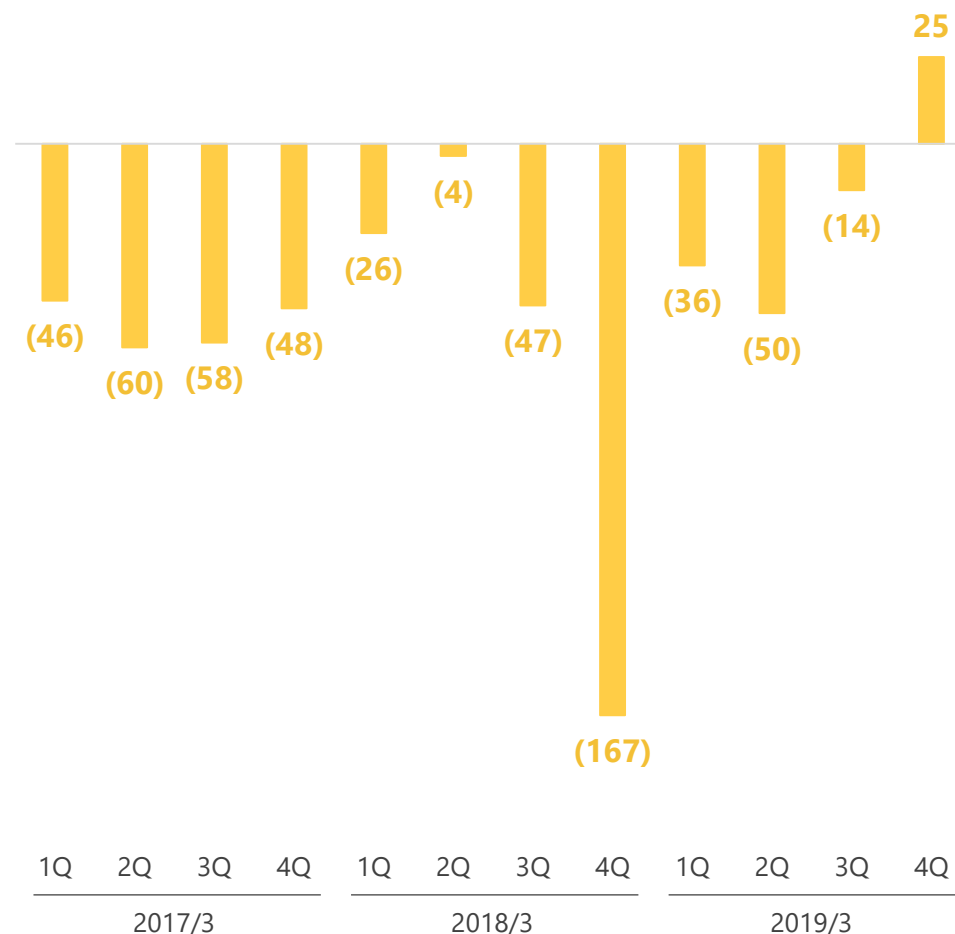
売上総利益推移（四半期ベース）

百万円



営業利益推移（四半期ベース）

百万円

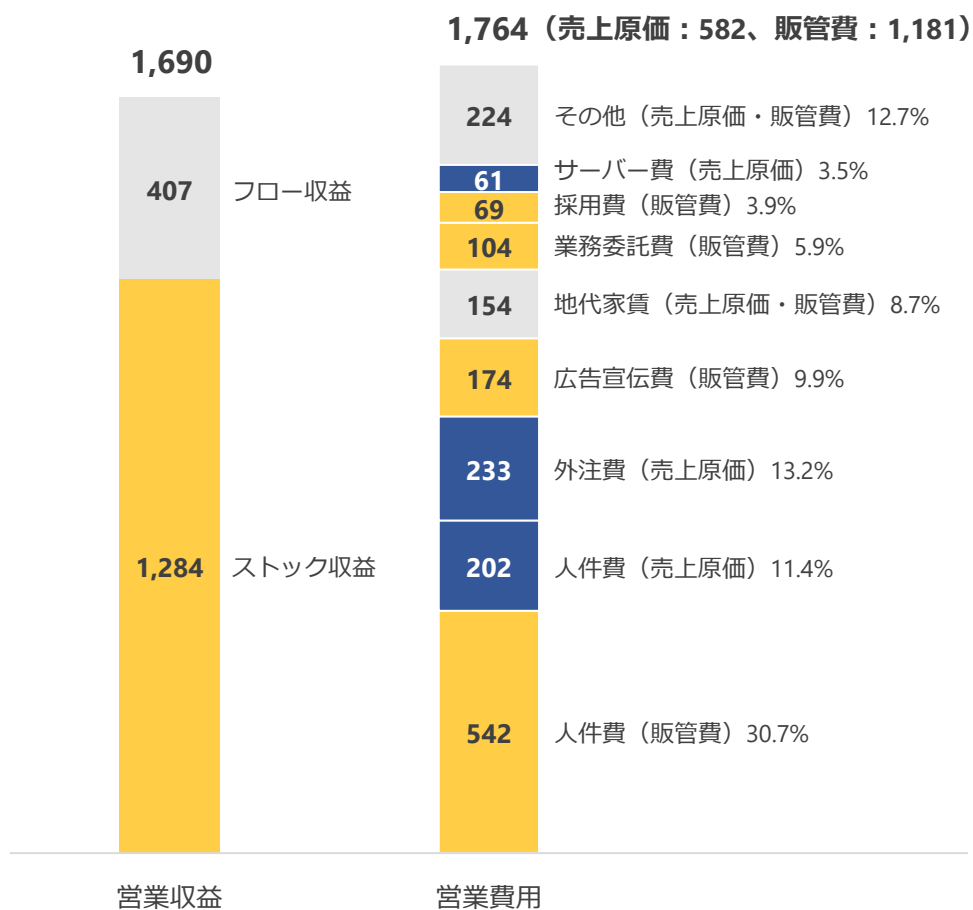


コスト分析

従業員の採用は事業拡大や新規上場に備えて計画通りに進捗

営業費用の内訳 (2019/3期)

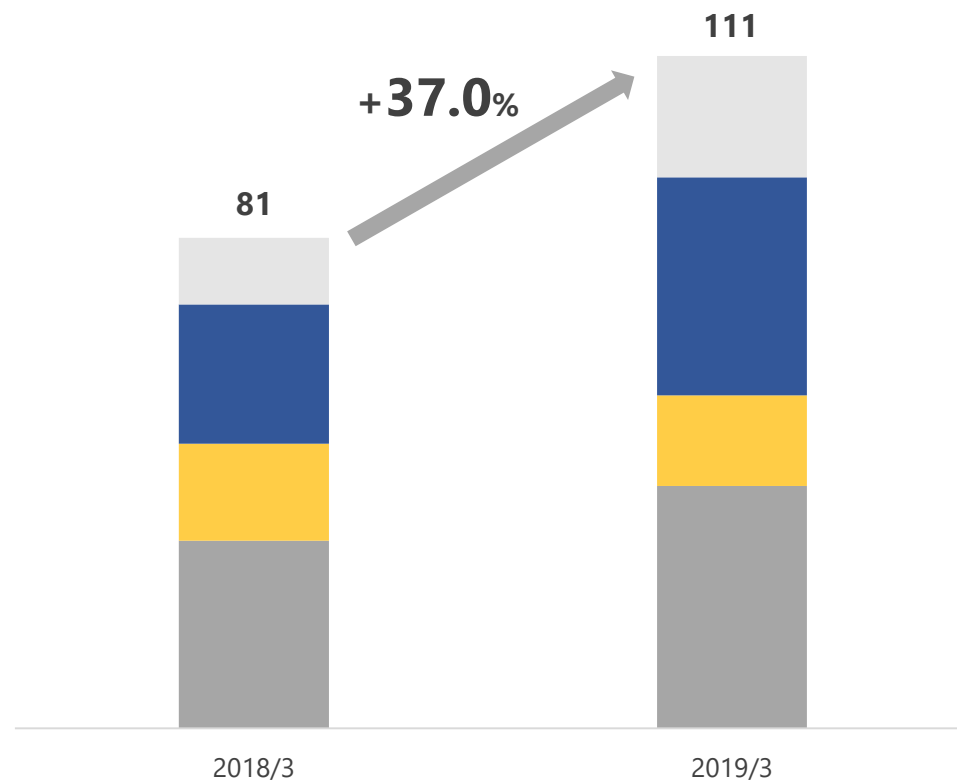
百万円



従業員数推移 (年度ベース) ※1

名

■ セールス&マーケティング ■ サポート ■ エンジニア ■ コーポレート



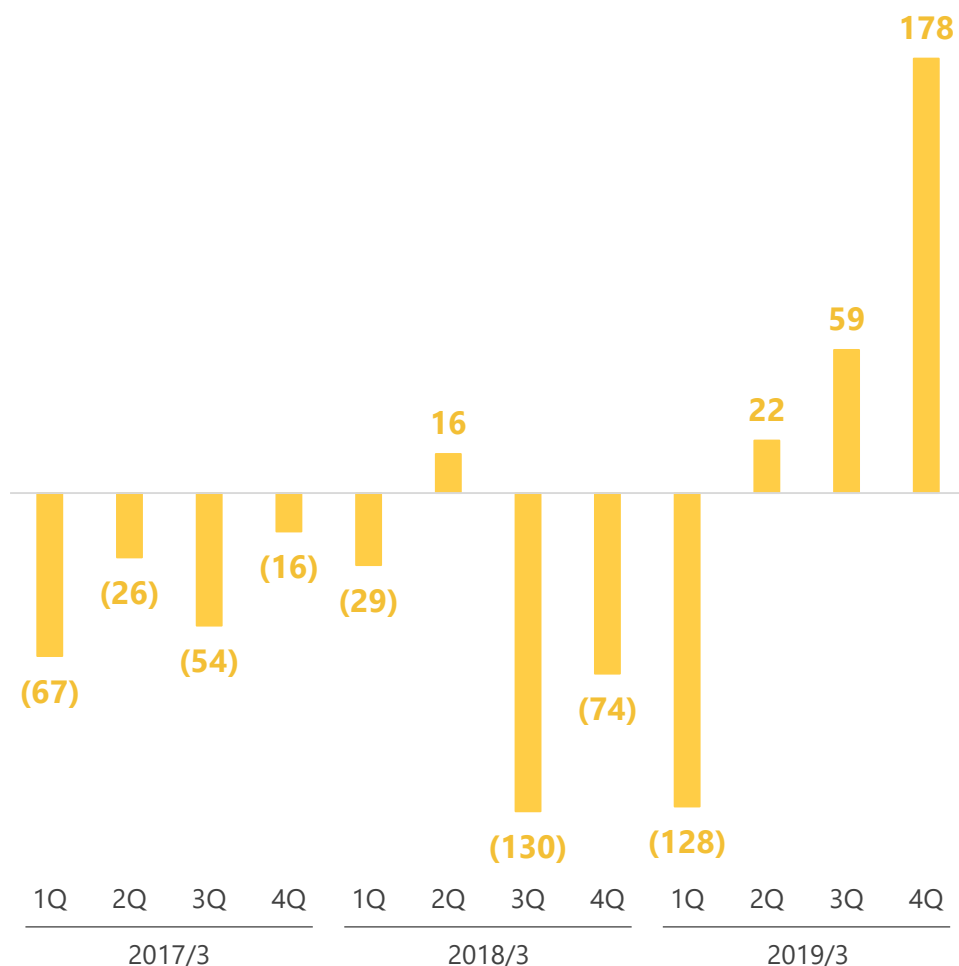
※1: 正社員の期末人員

フリーキャッシュフロー・前受収益の推移

ストック収益の順調な積み上がりにより、現金創出力も着実に向上

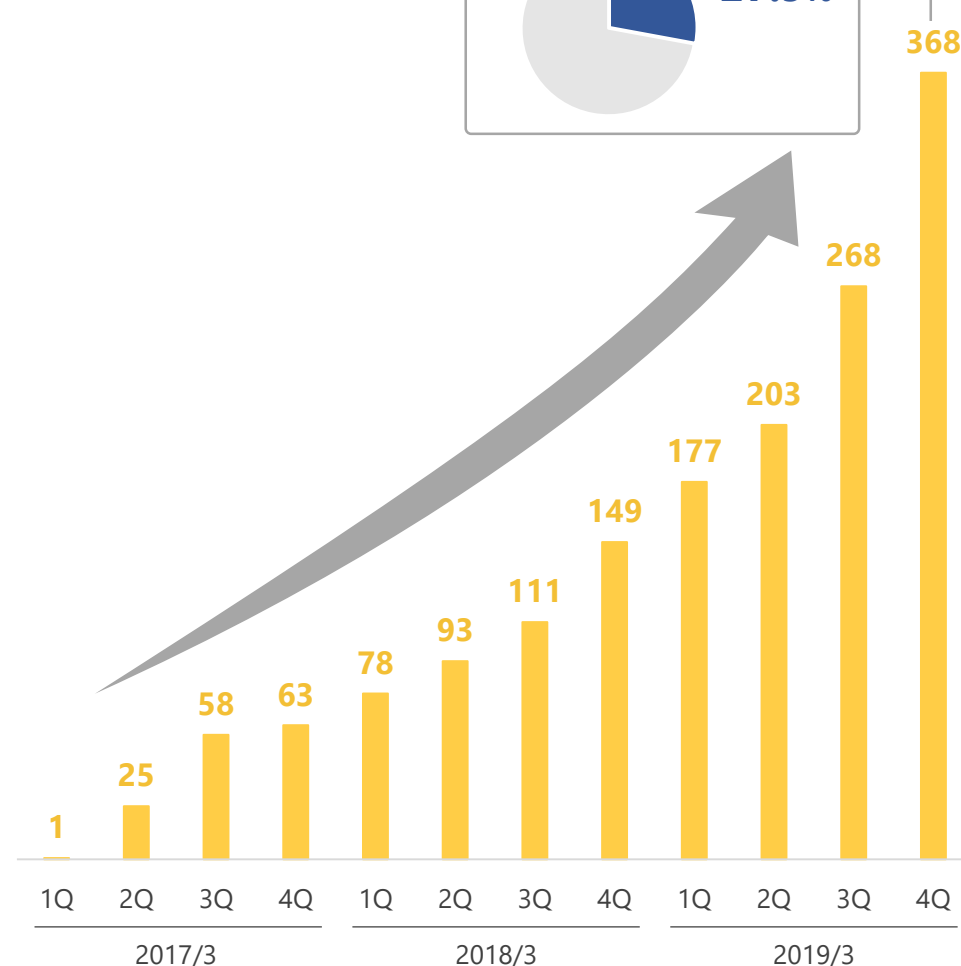
FCF推移（四半期ベース）

百万円



前受収益推移（四半期ベース）

百万円



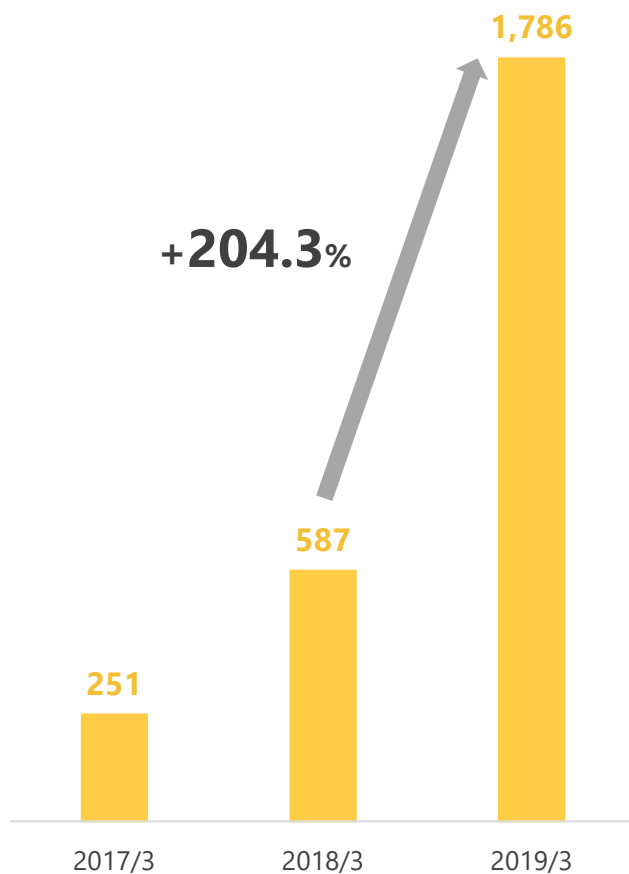
※1：2019年3月の月次ストック収益（MRR）のうち、年払いユーザーの占める割合

財務基盤の推移

現金創出力の向上と新規上場時の公募増資により、財務基盤の強化を実現

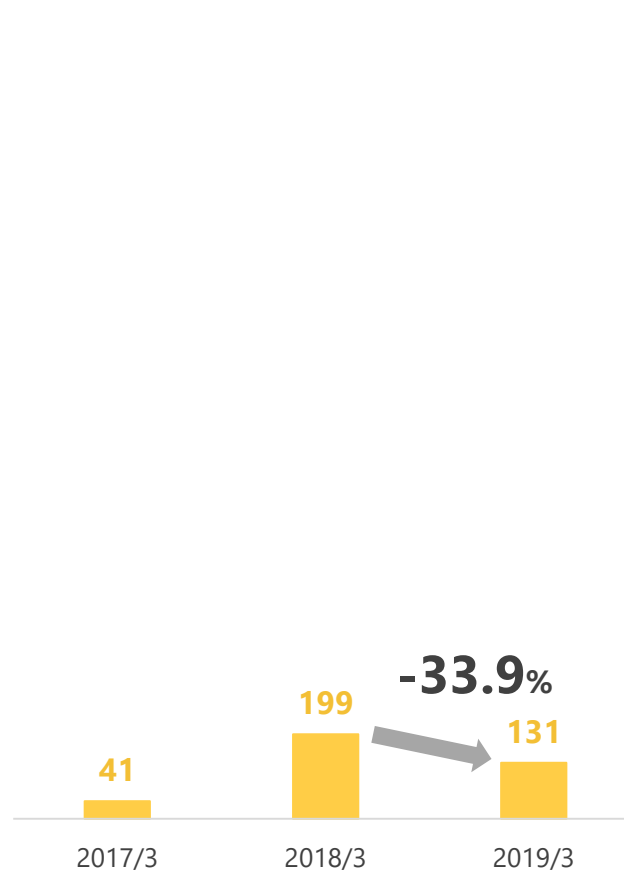
現預金推移（年度ベース）

百万円



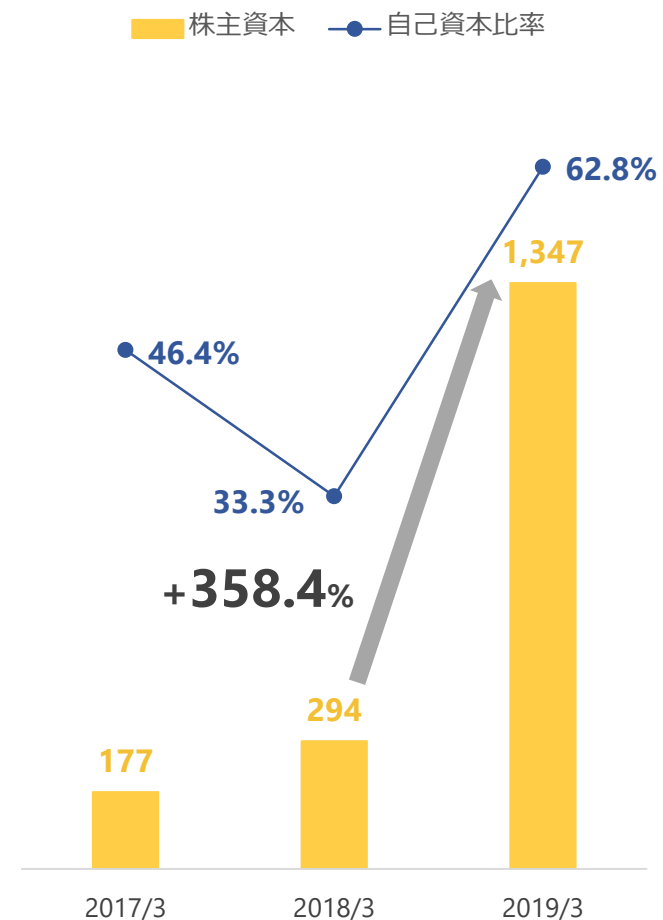
有利子負債推移（年度ベース）

百万円



株主資本推移（年度ベース）

百万円



04

2020年3月期 業績見通し

2020年3月期の業績予想

売上高成長率は前期比50%以上、売上総利益率は70%以上を計画

成長加速のため機動的な投資判断を行う可能性があり、現時点で営業利益以下は非開示※1

百万円	2019/3期 (実績)	2020/3期 (業績予想)	増減額	前期比
売上高	1,690	2,540	+850	<u>+50.3%</u>
売上総利益	1,108	1,800	+692	+62.5%
利益率	65.6%	<u>70.9%</u>	-	+5.3pt
営業利益	-73			
利益率	-4.3%			
経常利益	-92			
当期純利益	-96			

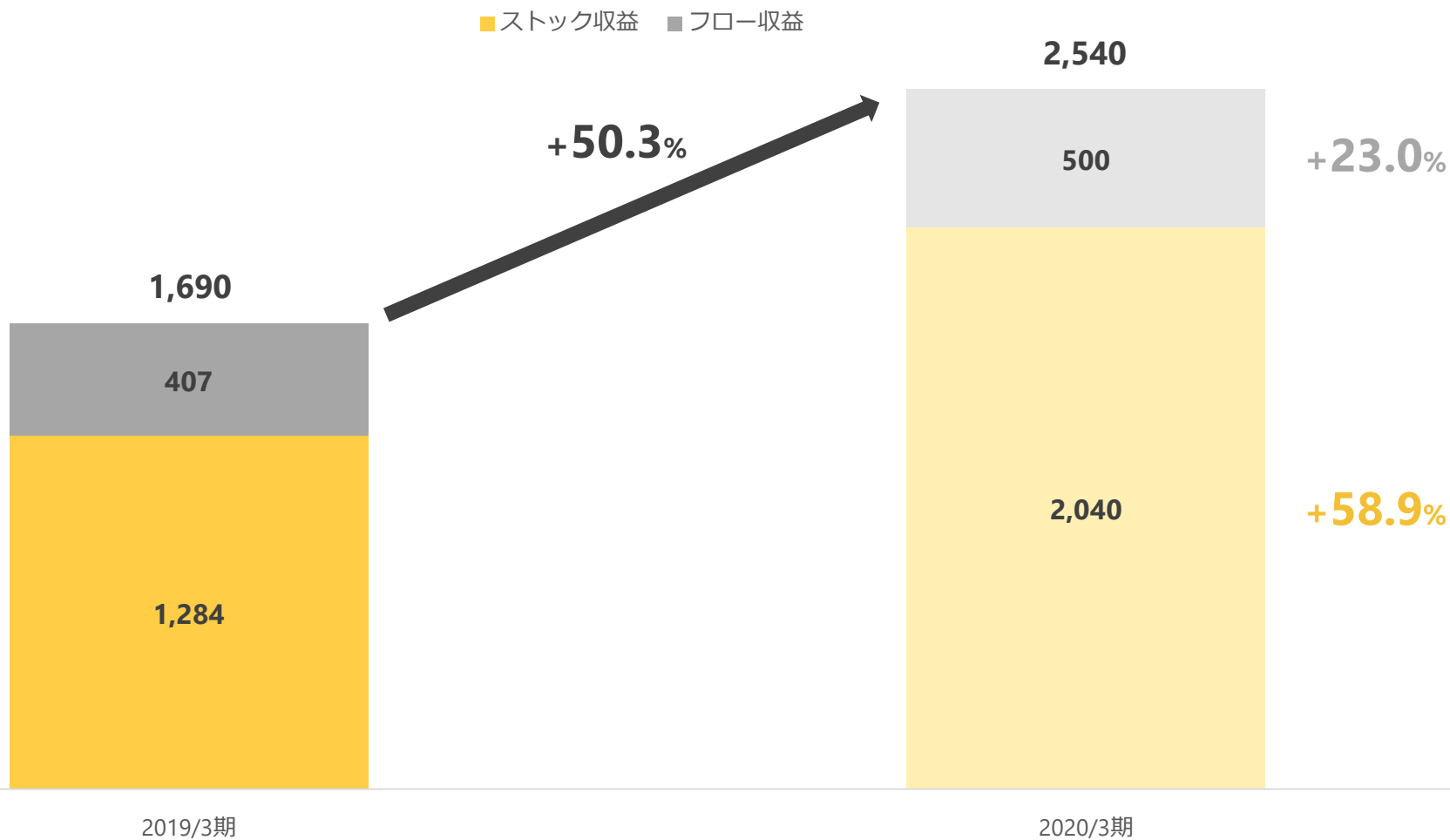
※1：詳細については、2019年3月期決算短信の添付資料P3「1. 経営成績等の概況（4）今後の見通し」をご覧ください

売上高の見通し

ストック収益は60%程度の成長を見込む

売上高計画

百万円

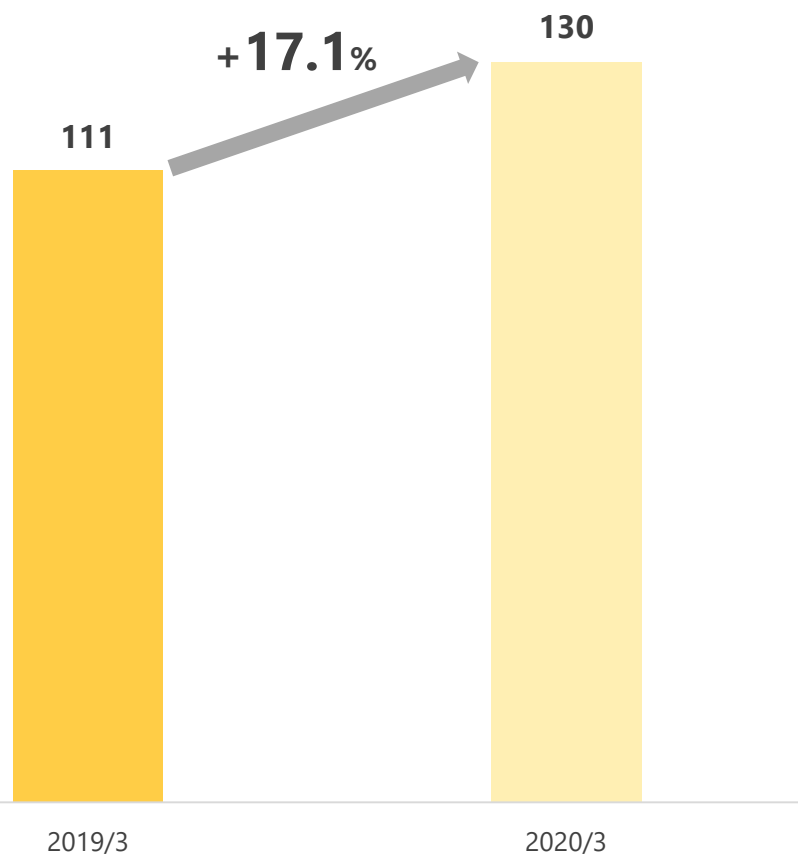


主要コストの見通し

従業員は20名程度の増員計画。HRテック市場の拡大を受け積極的なマーケティング投資を計画

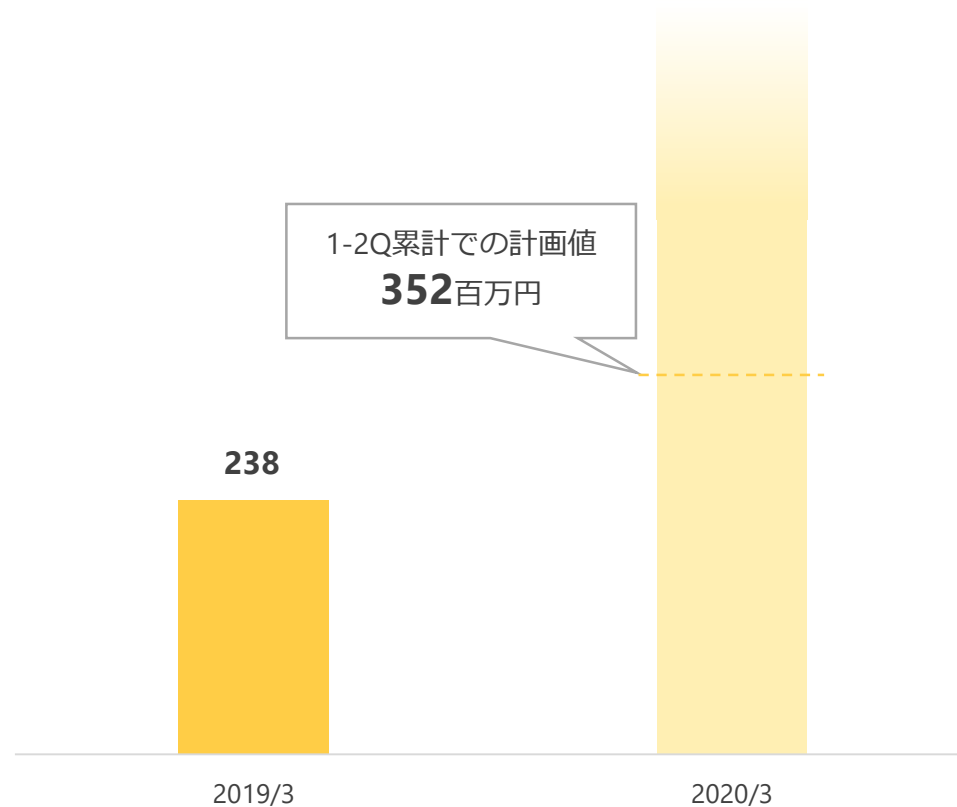
人員計画（正社員数）

名



マーケティング関連費用※1の計画

百万円



※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

中期的な成長イメージ

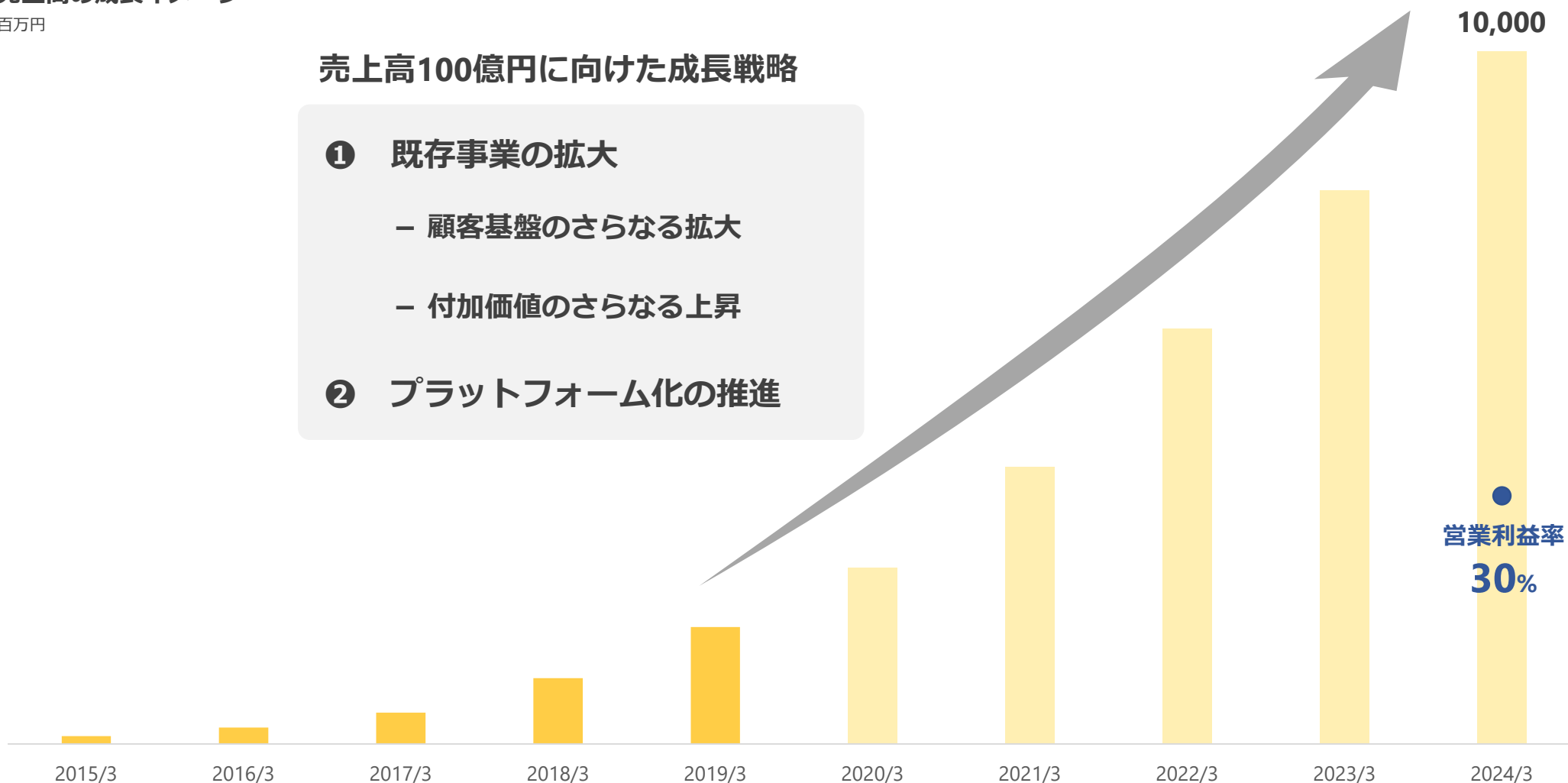
中期成長のグランドデザインとして、2024/3期に売上高100億円・営業利益率30%を目指す

売上高の成長イメージ

百万円

売上高100億円に向けた成長戦略

- ① 既存事業の拡大
 - 顧客基盤のさらなる拡大
 - 付加価値のさらなる上昇
- ② プラットフォーム化の推進

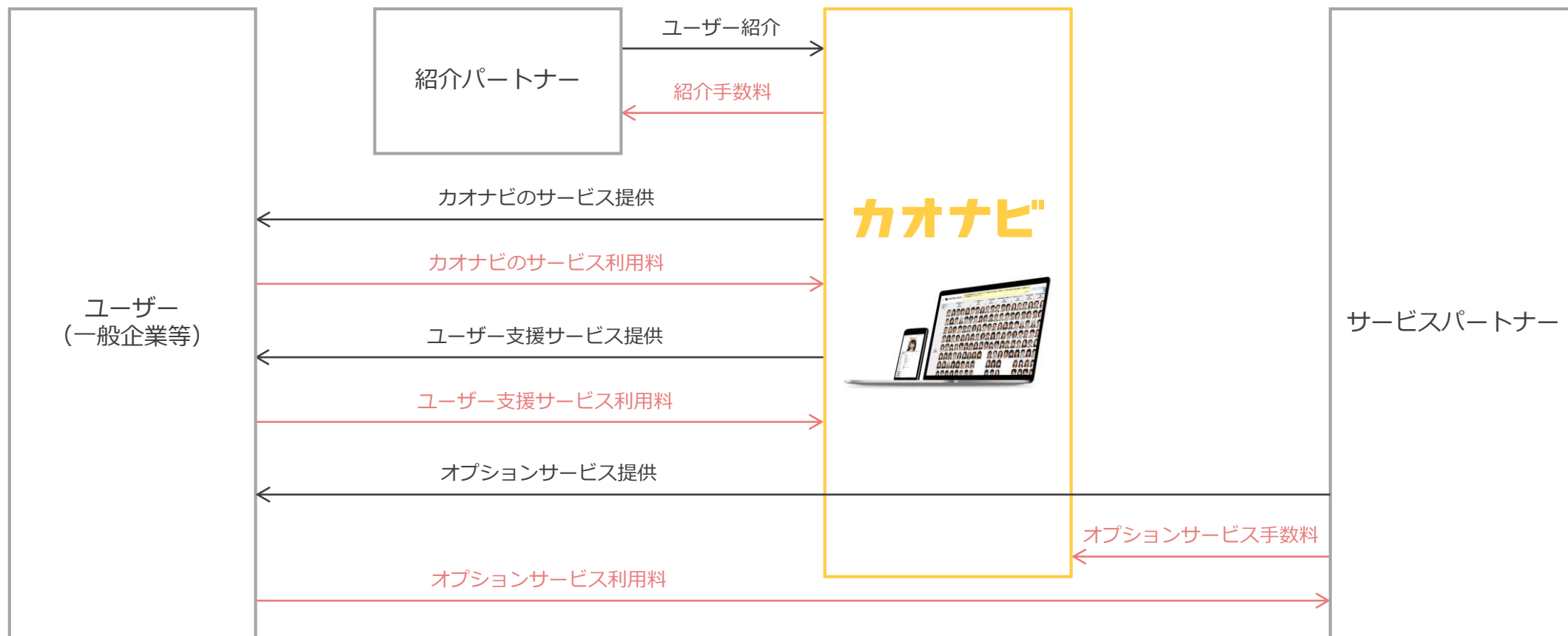


Appendix

補足資料

ビジネスモデル

BtoBクラウドサービスのサブスクリプションモデル（SaaS型モデル）



- ユーザーに対して提供するサービスの対価を、使用期間に応じて受領するサブスクリプション（月額課金）モデル
- ユーザーの満足度を高めることが契約の更新に繋がり、継続的に収益が積み上がっていくストック型の構造
- 年間のサービス利用料を前受金として一括で受領することで、キャッシュフローを戦略的に活用することが可能

機能一覧



人材データベース

顔写真が並ぶ社員データベース

- ドラッグ&ドロップでデータベースレイアウトを簡単カスタマイズ
- 部署や個人ごとに閲覧・編集制限を付与
- CSVデータで情報を一括入出力
- エクセルフォーマットで帳票出力可能



評価ワークフロー

サクサク運用できる評価ワークフロー機能

- 評価フォーム、承認や承認却下ワークフローをドラッグ&ドロップで自由自在に作成
- 計算式をフォームに挿入し、評価点数の自動計算が可能
- 進捗状況を把握し、催促のメールを一斉送信可能



社員リスト

マウス操作で簡単に作れる社員リスト

- リストのメンバー情報をアップロード/ダウンロード可能
- リストのメンバーにメールを一斉送信
- 画面上でリスト内のメンバーを入れ替え
- 作成したリストはほかの機能で呼び出し可能

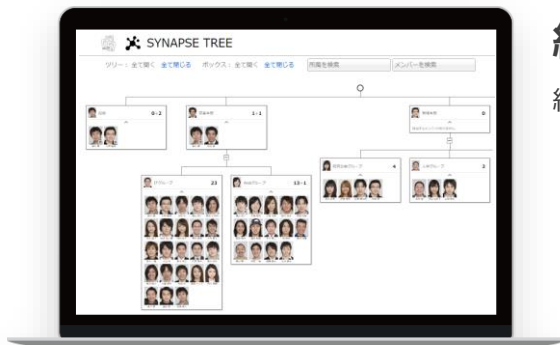


配置バランス図

トランプ感覚の顔写真入り組織図

- 顔写真を自由に動かして、人材の配置シミュレーションが可能
- 縦横の軸や、ハイライト条件は自由自在に設定可能
- スナップショットとして、シミュレーションデータを保管し、紙で出力可能

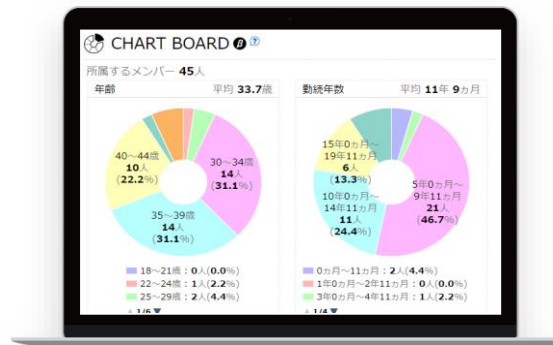
機能一覧



組織ツリー図

組織ツリーで組織全体を俯瞰して見る

- ・ 組織図に顔写真が入り、会社全体・部門部署ごとの人員を把握可能
- ・ 社員の入れ替え、組織の付け替えや新設などシミュレーションもOK
- ・ 現状およびシミュレーション後の組織図を紙に出力可能



社員データグラフ

会社の「いま」をグラフ化

- ・ 会社全体の傾向や推移もグラフ化可能
- ・ 男女比／年齢層といった基本情報や、評価の分布／保有資格の割合などあらゆる管理項目をグラフで確認可能



社員アンケート

社員の本音分かるアンケートツール

- ・ アンケートフォームをドラッグ&ドロップで自由自在に作成
- ・ 回答者の進捗状況を確認、および未回答者へ催促メールを一斉送信可能



スマートフォンアプリ

モバイル対応で場所を選ばない

- ・ 出先や移動中に「いま知りたいスタッフ」のことをスマホですぐに確認可能
- ・ パソコンを所持しないメンバーも、タブレットやスマホから情報参照や評価入力が可能

料金体系

登録人数とプランに応じた料金体系

	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
	人材情報の一元化 39,800円 ~/月 (税抜)	人事評価業務の効率化 59,700円 ~/月 (税抜)	さらに高度な戦略人事 79,600円 ~/月 (税抜)
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			✓

※1：上記金額は登録人数が100人以下のプラン料金

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。