

2020年3月期 第3四半期 決算説明資料

2020年2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 : 121名（2019年12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 |
| 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） |

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

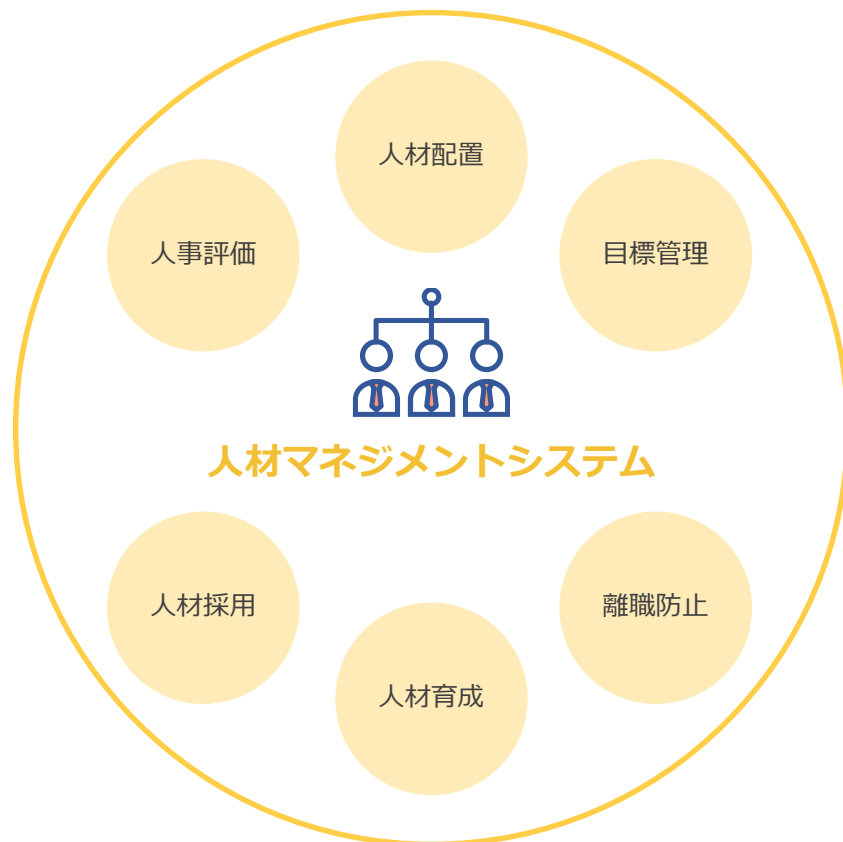
- ① 人材マネジメント業務に特化
- ② クラウド人材データベース
- ③ 社員の顔写真で直感的に操作

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

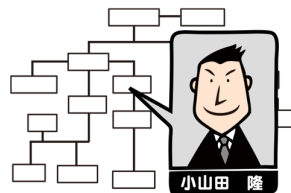
人材データベース



社員リスト



組織ツリー図



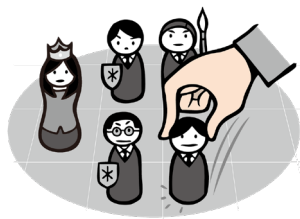
評価ワークフロー



社員アンケート



配置バランス図



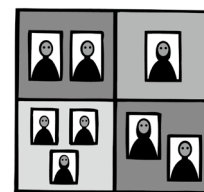
社員データグラフ



パルスサーベイ



適性検査 (SPI3)



スマートフォンアプリ



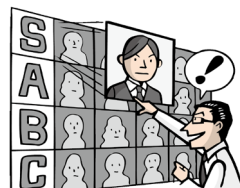
業務効率化

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

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



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

02

2020年3月期 第3四半期業績

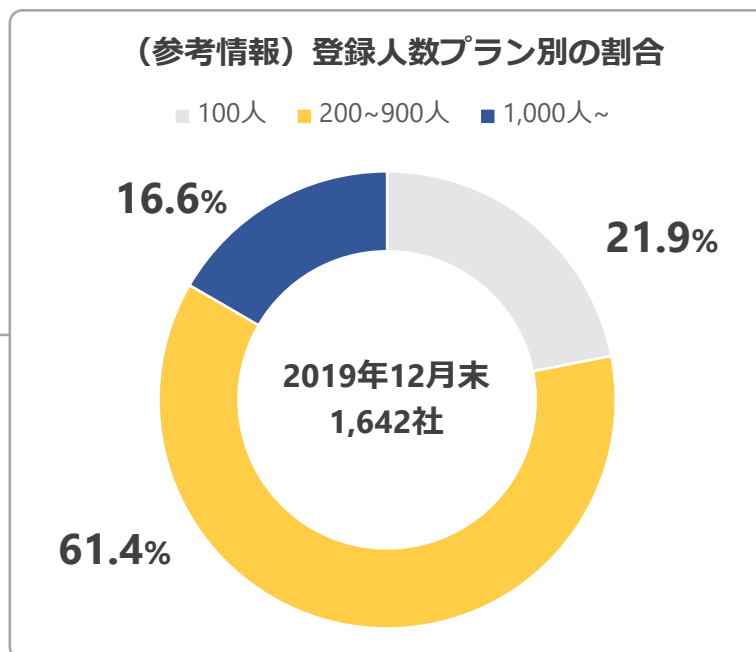
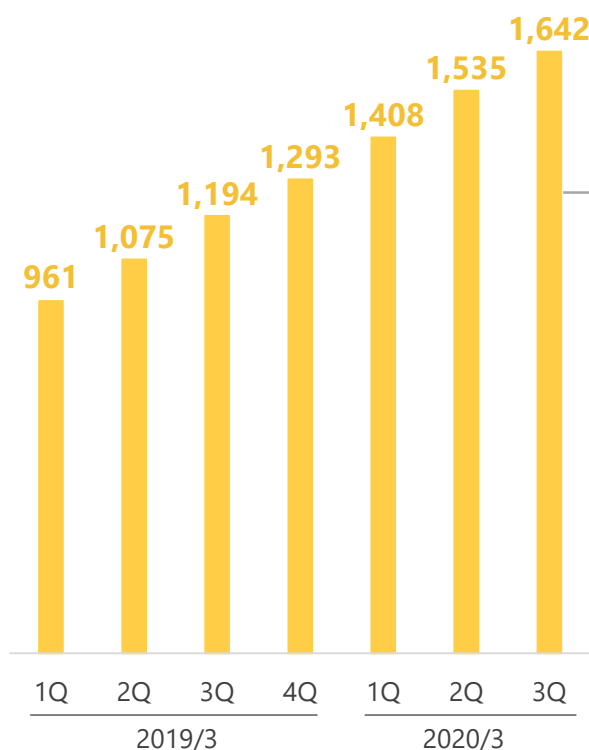
事業ハイライト

利用企業数

1,642社

利用企業数の推移

社

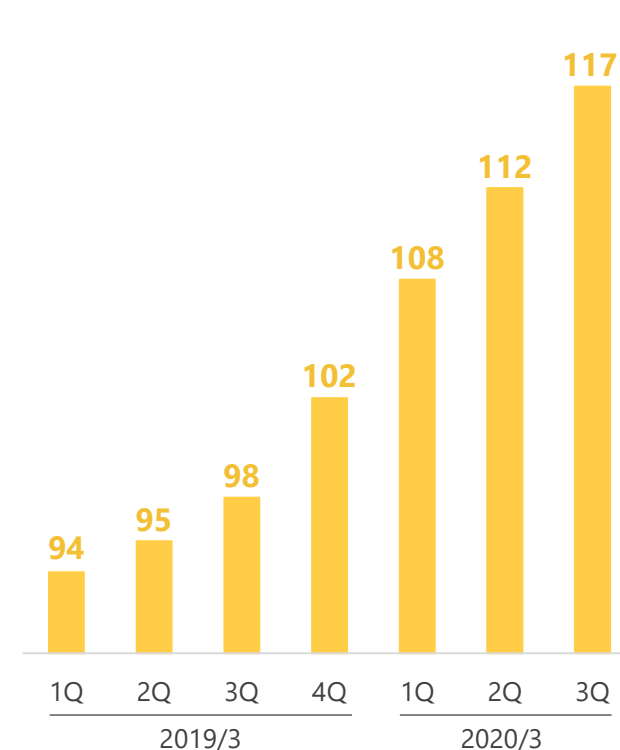


ARPU※1

117千円

ARPUの推移

千円



売上高ストック比率※2

81.0%

※1: Average Revenue Per Userの略で、利用企業1社あたりの『カオナビ』の基本利用料の月額平均値(2020年3月期第3四半期)

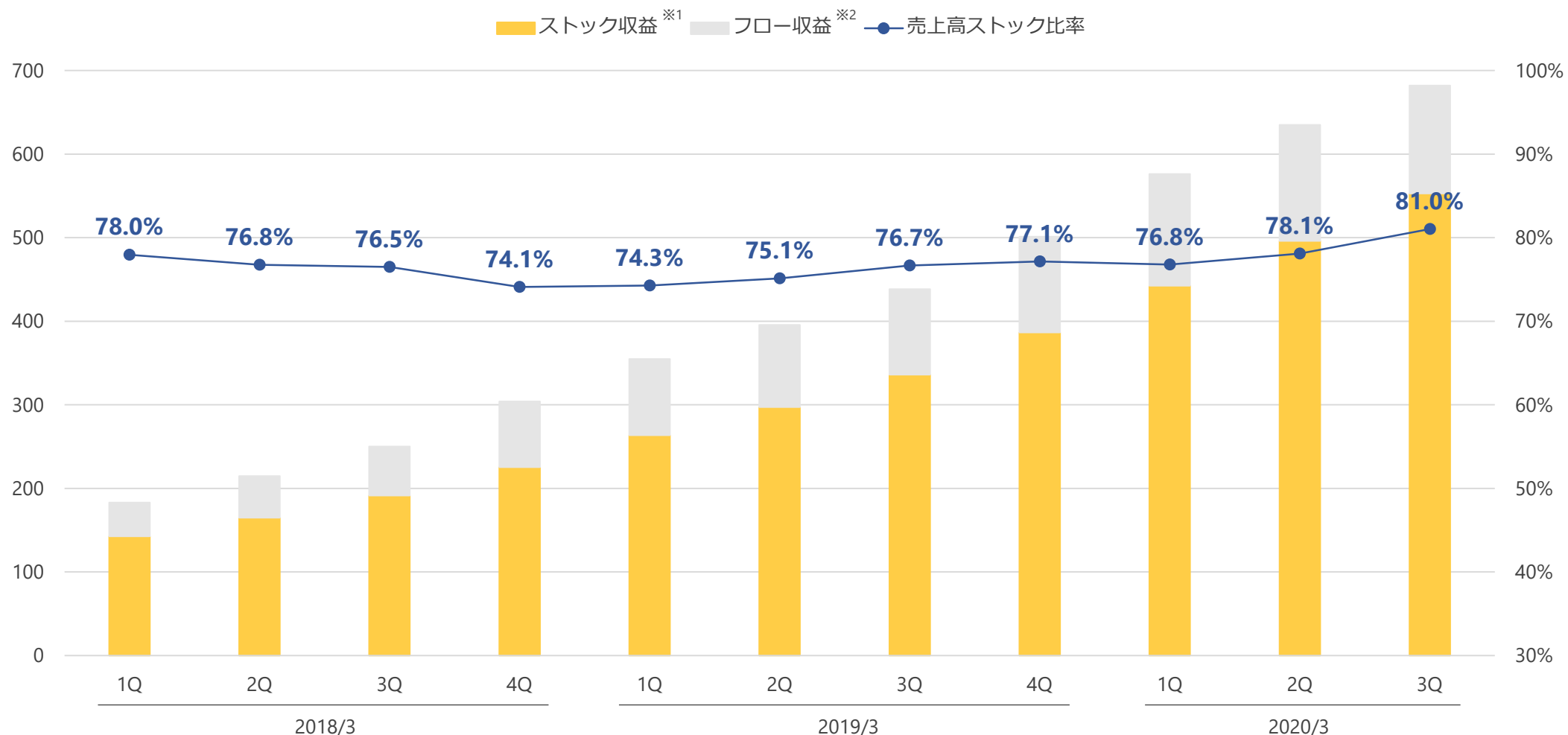
※2: ストック収益である『カオナビ』の基本利用料(月額課金)の売上高に対する比率(2020年3月期第3四半期)

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80%を超過

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：四半期ベース

前年同期比+55.6%の増収。売上総利益額も堅実に増加して前年同期比+72.9%の大幅増益

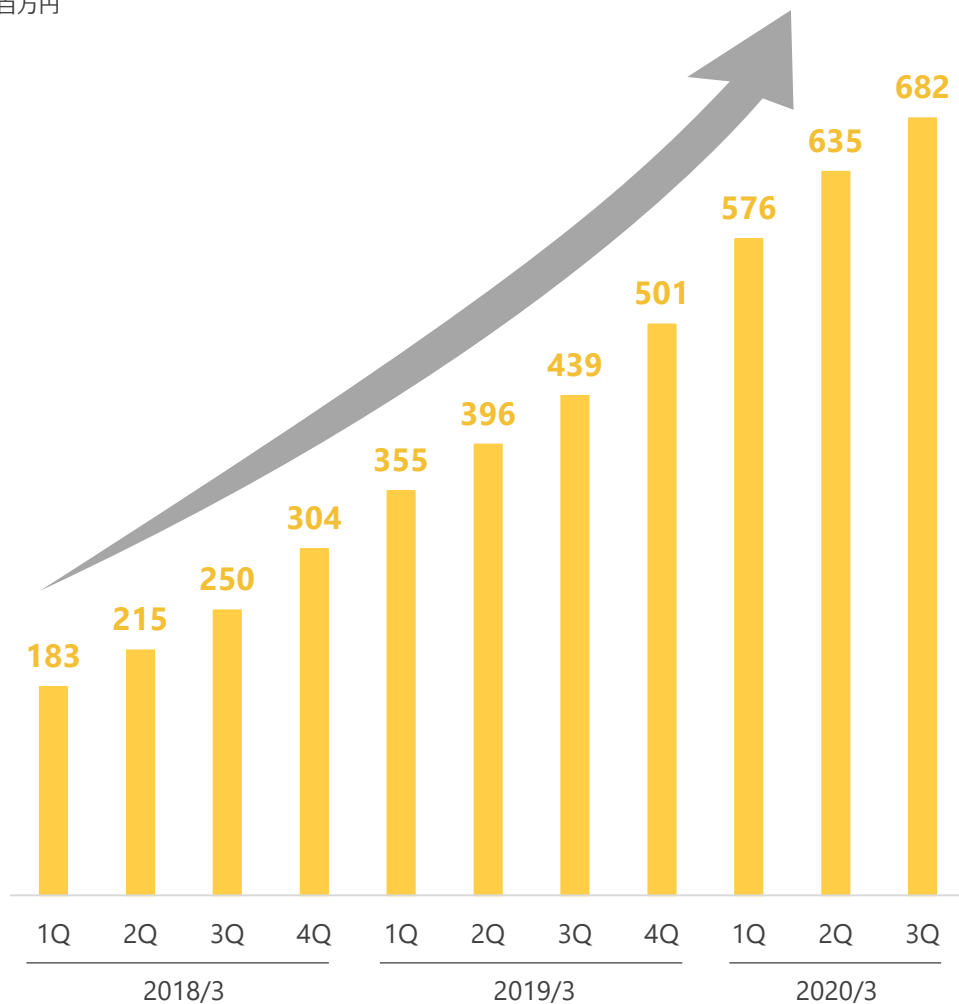
百万円	2019/3 3Q (前年同期)	2020/3 2Q (前四半期)	2020/3 3Q (当四半期)	前年同期比	前四半期比
売上高	439	635	682	+55.6%	+7.4%
売上総利益	297	483	514	+72.9%	+6.3%
利益率	67.7%	76.1%	75.3%	+7.6pt	-0.8pt
営業利益	-14	-10	-73	-	-
利益率	-	-	-	-	-
経常利益	-16	-10	-74	-	-
当期純利益	-16	-10	-147	-	-

売上高の推移

ストック収益は前年同期比+64.4%の大幅増収

売上高推移（四半期ベース）

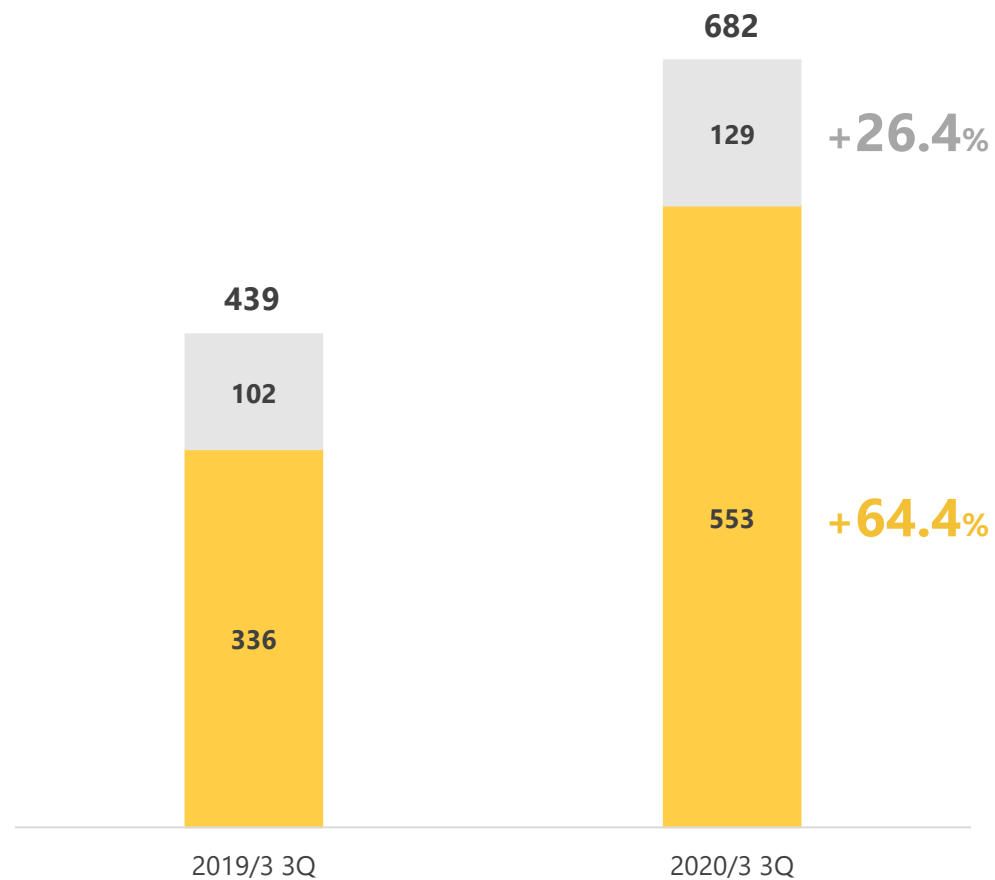
百万円



売上高推移（前年同期比）

百万円

■ ストック収益 ■ フロー収益

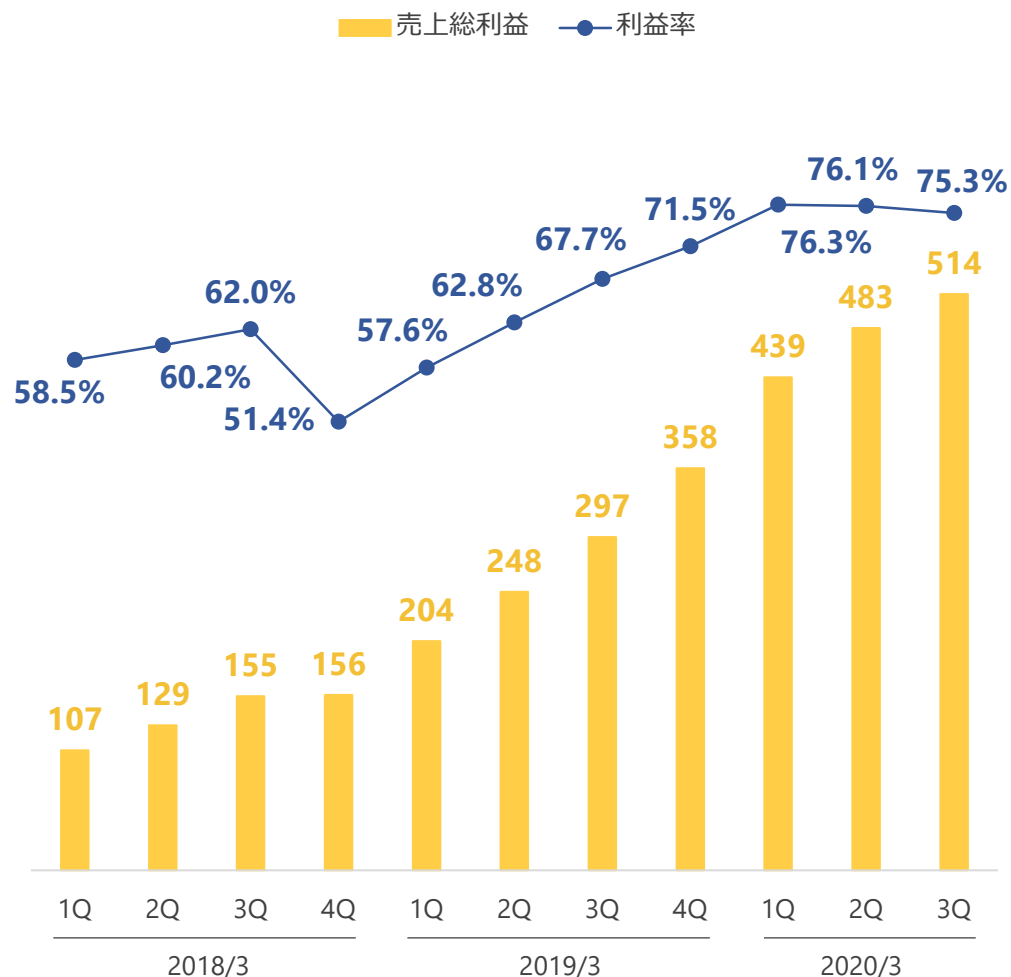


売上総利益・営業利益の推移

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

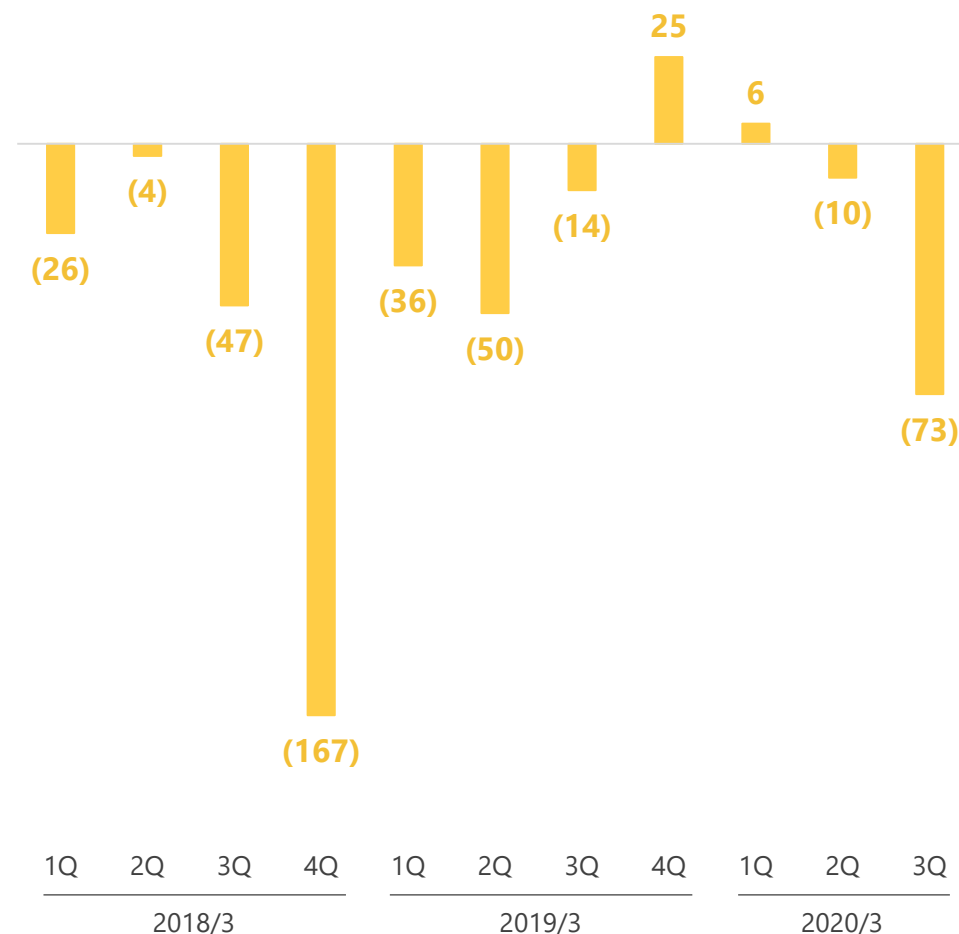
売上総利益推移（四半期ベース）

百万円



営業利益推移（四半期ベース）

百万円

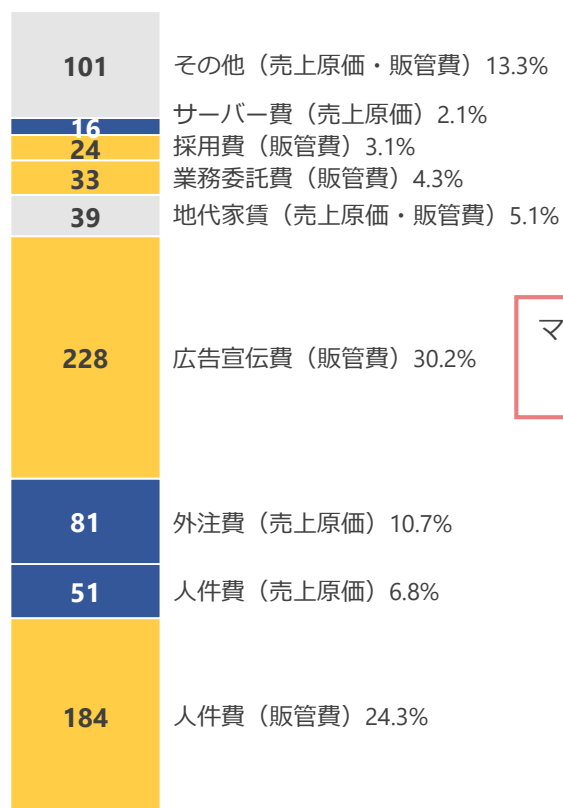


コスト分析

営業費用の内訳

百万円

755 (売上原価 : 169、販管費 : 587)

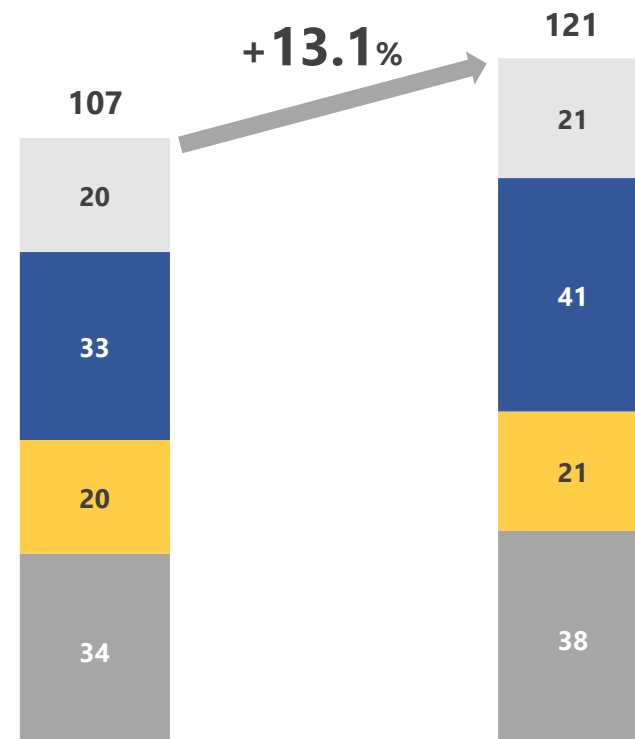


2020/3 3Q

従業員数推移 (前年同期比) ※1

名

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



2019/3 3Q

2020/3 3Q

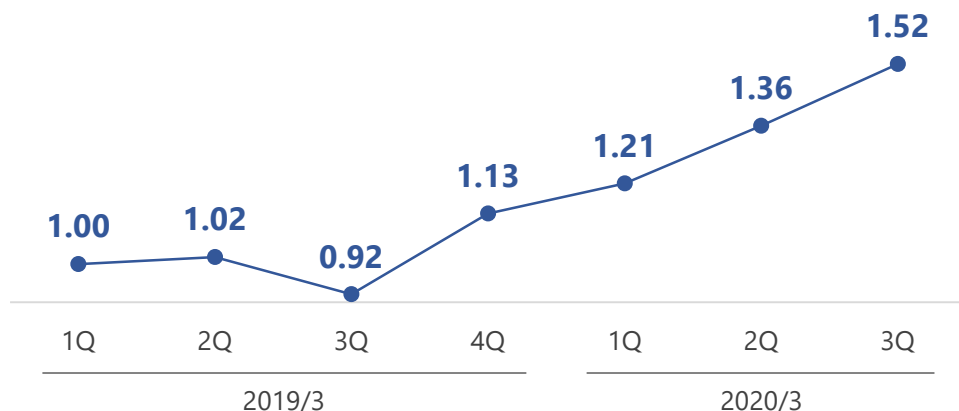
※1 : 正社員の四半期末人員

マーケティング活動の推移

累積リード数は着実に増加しており、ユニットエコノミクスも健全な水準

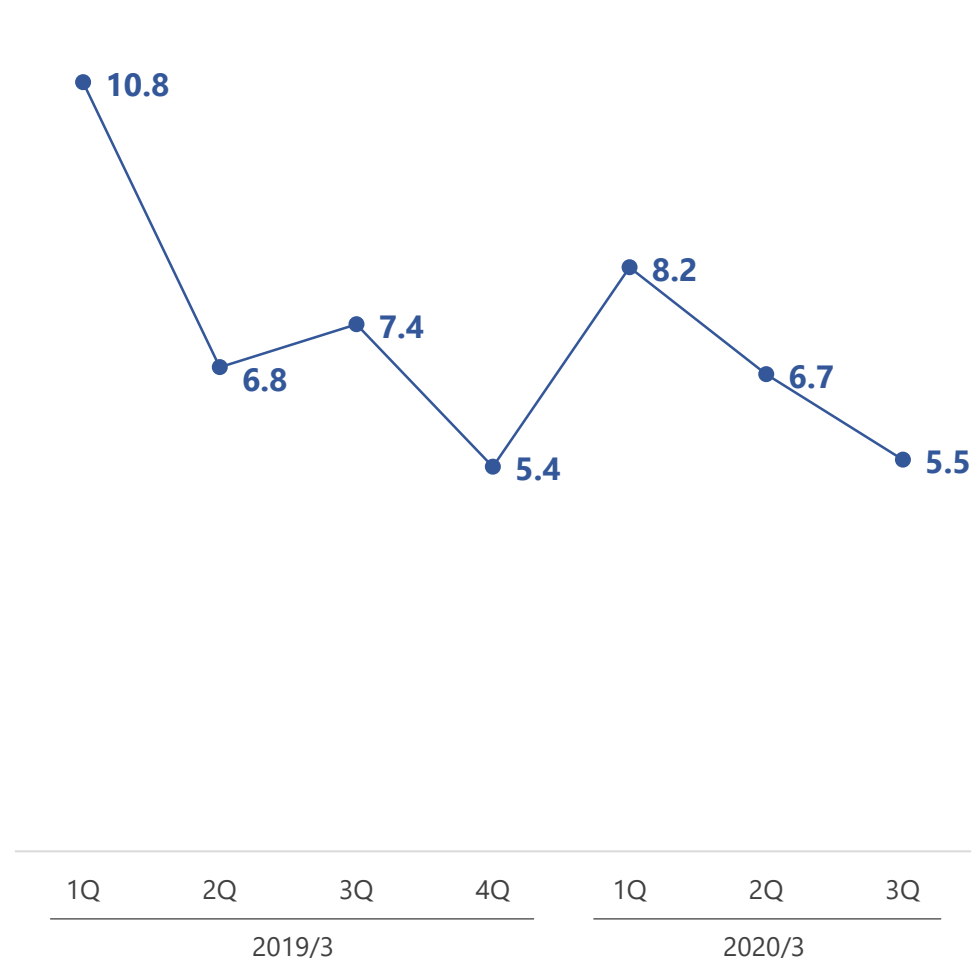
コンバージョン数※1 推移（四半期ベース）

2019/3期1Qのコンバージョン数=1



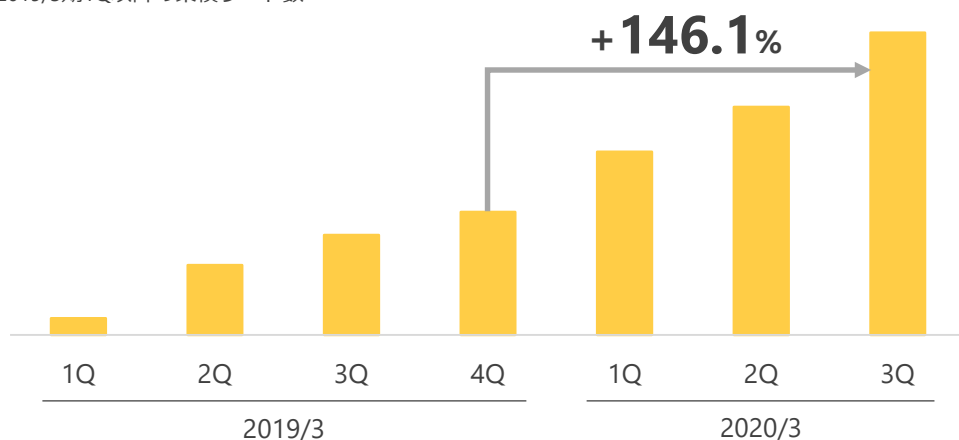
LTV/CAC※3 推移（四半期ベース）

X



累積リード数※2 推移（四半期ベース）

2019/3期1Q以降の累積リード数



※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

※2：上記に加えて、リスティング広告・ディスプレイ広告等を含むすべての新規リードの件数を積み上げたもの

※3：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

LTV=(ARPU÷MRR解約率) X 売上総利益率

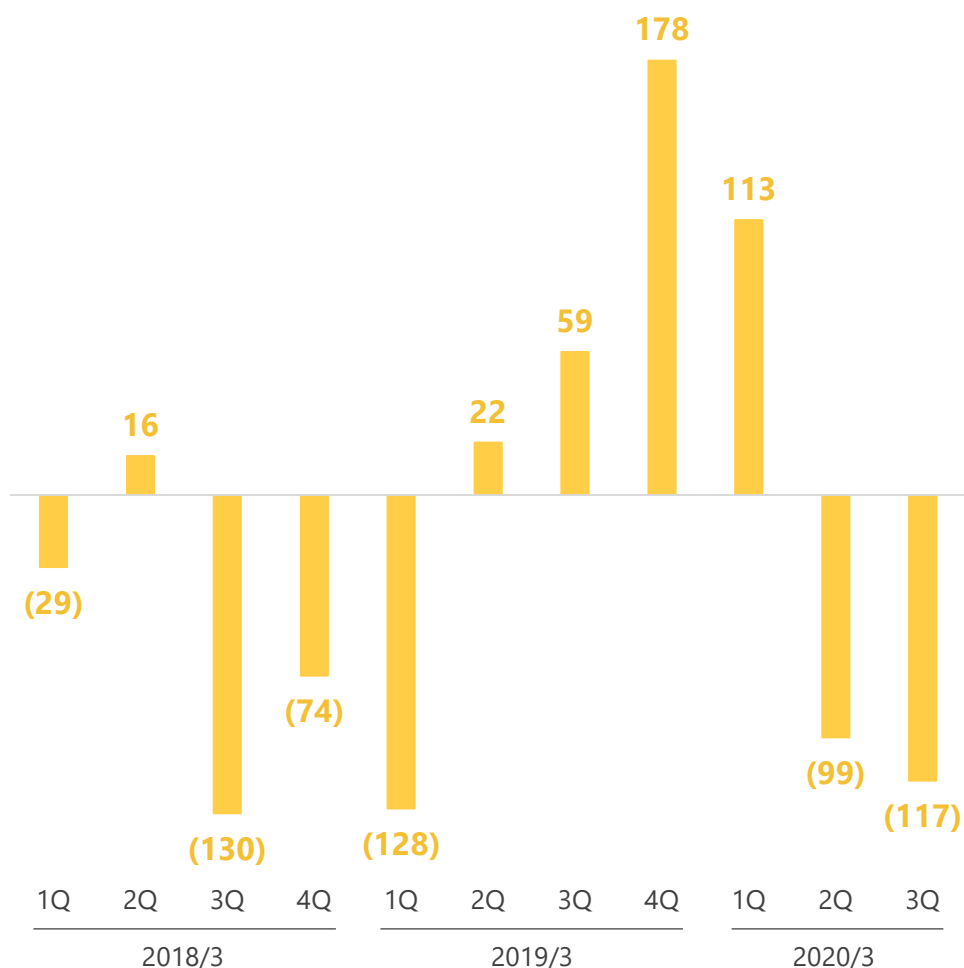
CAC=顧客獲得費用（営業・マーケティング・カスタマーサクセス等に係る人件費、広告宣伝費、業務委託費、家賃、システム利用料など）÷ 新規獲得顧客数

フリーキャッシュフロー・前受収益の推移

3Qも引き続き多額のマーケティング投資を実施

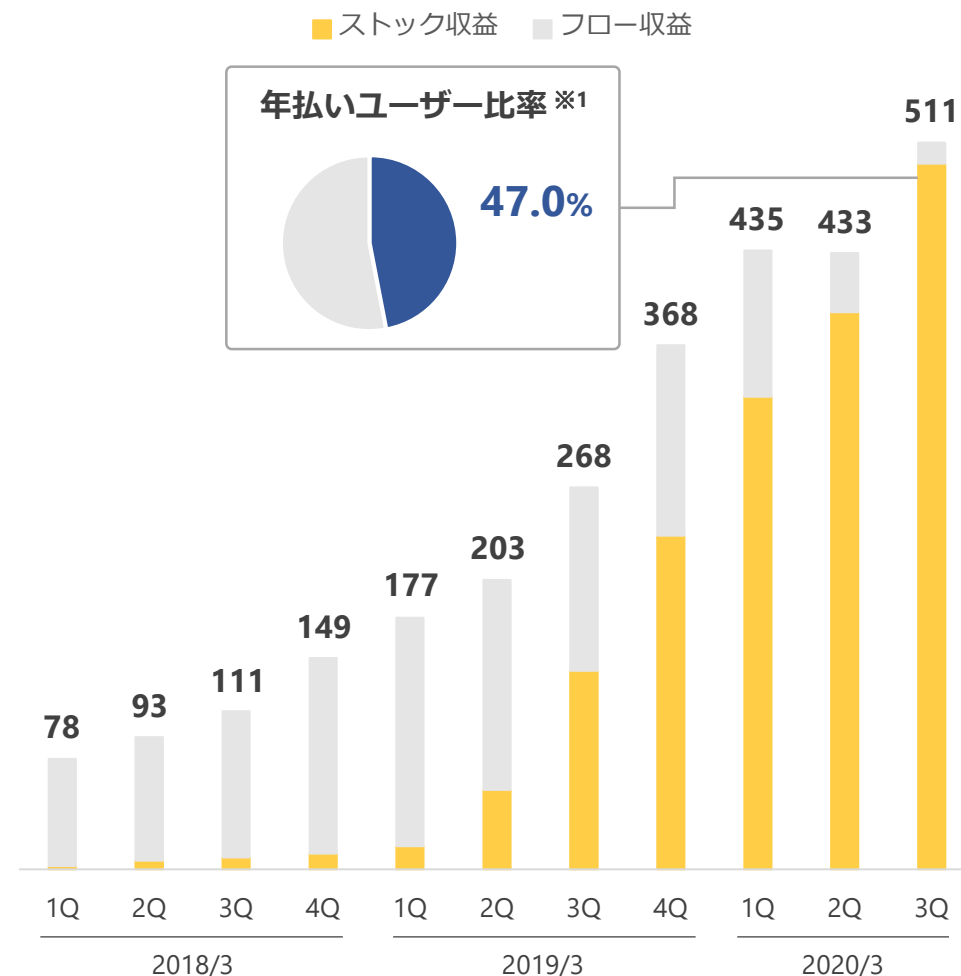
FCF推移（四半期ベース）

百万円



前受収益推移（四半期ベース）

百万円



※1：2019年12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

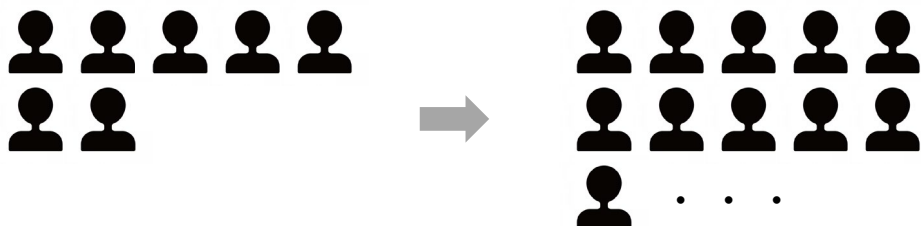
本社移転による特別損失の計上

2020年12月に本社移転を計画

上記に伴い、建物及び敷金未償却部分に関して約72百万円の減損損失を特別損失として計上

本社移転の目的

① 事業拡大に伴う従業員増加への対応



今後も、主にセールス&マーケティング・エンジニア人材の積極的な採用を通じて、組織体制の強化を目指す

特別損失の内容

建物に係る減損損失	38百万円
敷金未償却部分に係る減損損失	34百万円
<hr/>	
減損損失の計上額（合計）	72百万円

② カスタマーサクセスのさらなる強化



カオナビの導入や定着の支援、セミナーや交流会などのユーザーコミュニティをさらに強化・拡大し、顧客価値の向上を目指す

03

2020年3月期 業績見通し

2020年3月期の業績予想と進捗状況

特別損失の計上に伴い、当期純利益の業績予想を2020年1月17日に修正
通期業績予想に対して計画通りに進捗

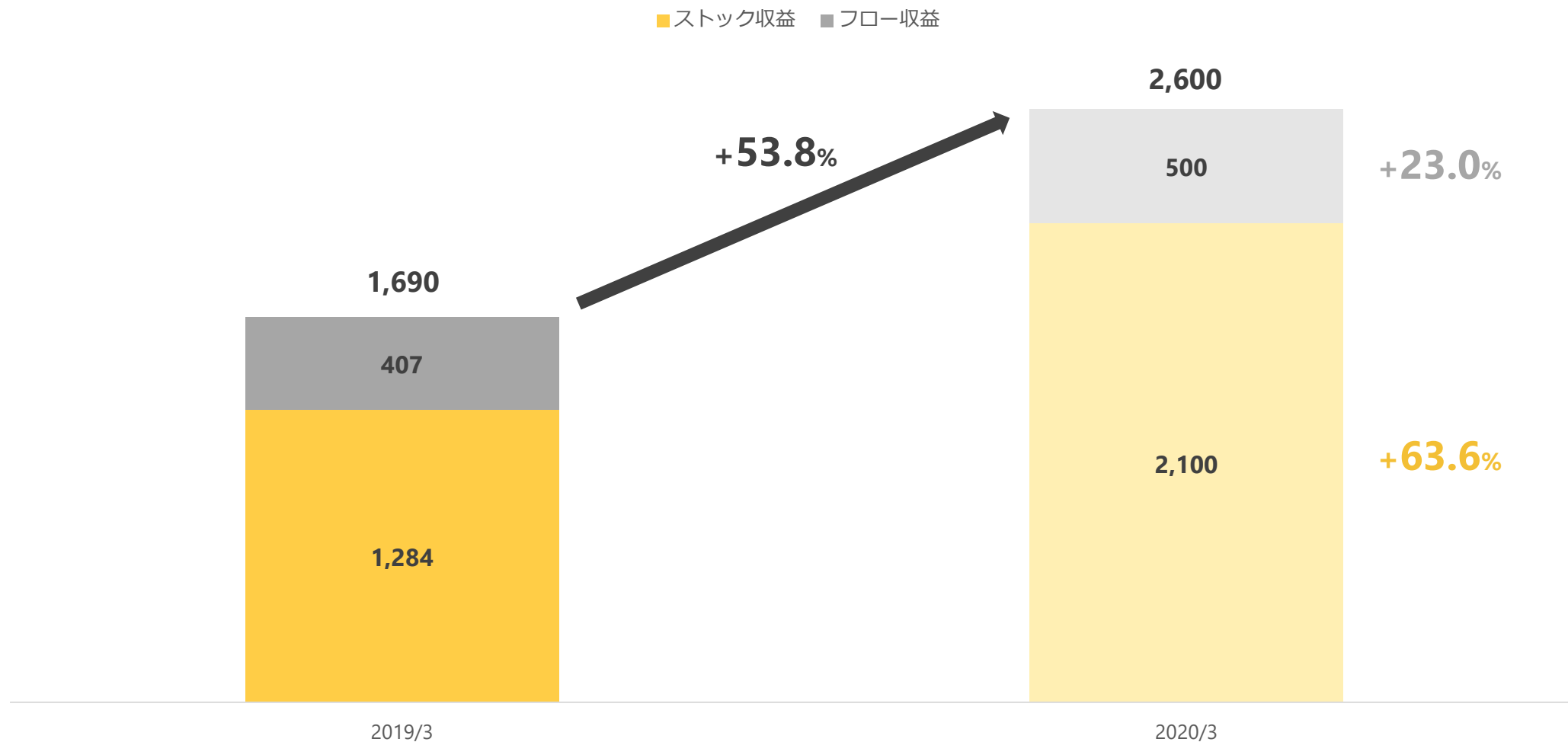
百万円	2019/3期 (実績)	2020/3期 (業績予想)	前期比	2020/3 1-3Q (実績)	進捗率
売上高	1,690	2,600	+53.8%	1,893	72.8%
売上総利益	1,108	1,880	+69.7%	1,436	76.4%
利益率	65.6%	72.3%	+6.8pt	75.9%	-
営業利益	-73	-250 ~ -350	-	-77	-
利益率	-	-	-	-	-
経常利益	-92	-251 ~ -351	-	-78	-
当期純利益	-96	-327 ~ -427	-	-153	-

売上高の見通し

ストック収益は60%超の成長を見込む

売上高計画

百万円

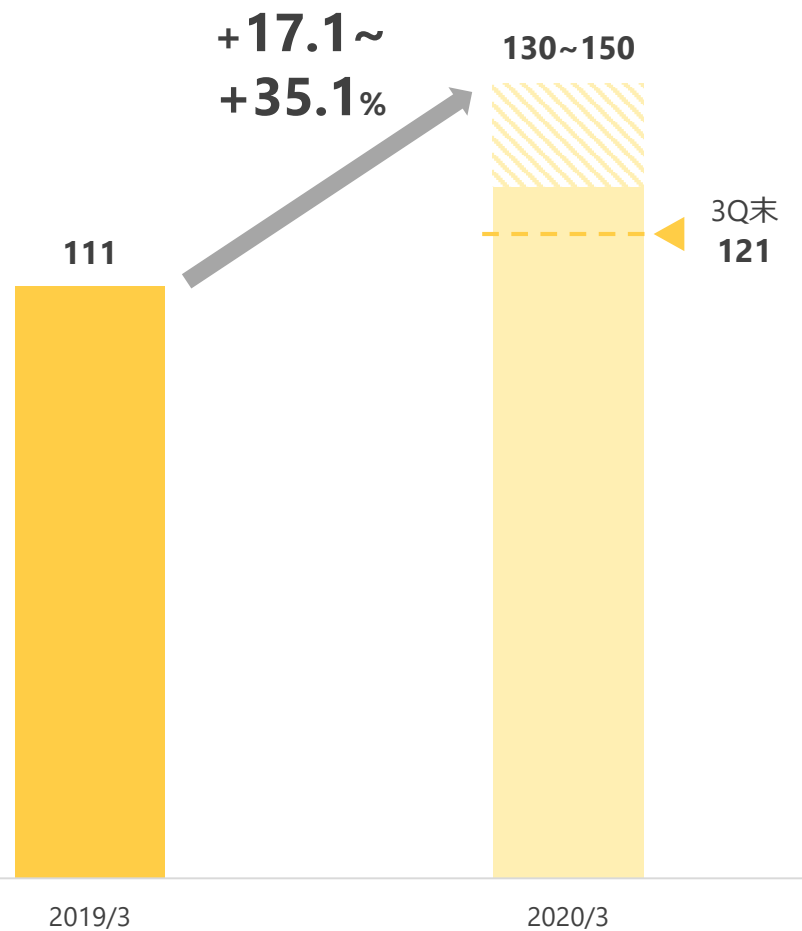


主要コストの見通し

人材及びマーケティングに関連する投資は計画通りの進捗

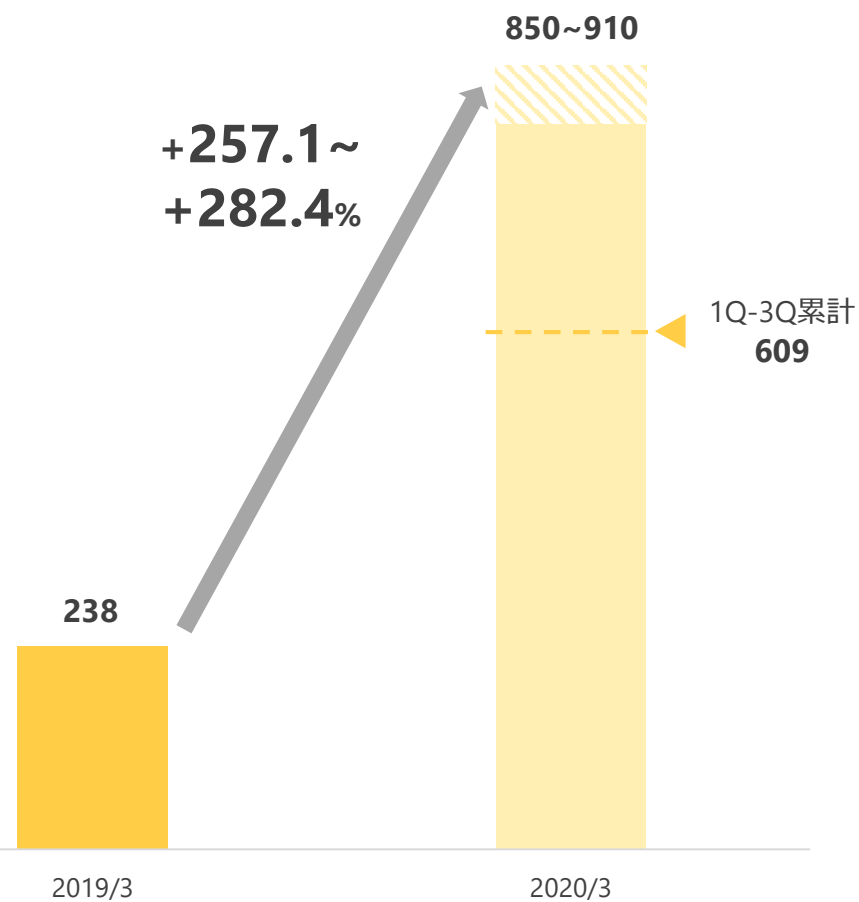
人員計画（正社員数）

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

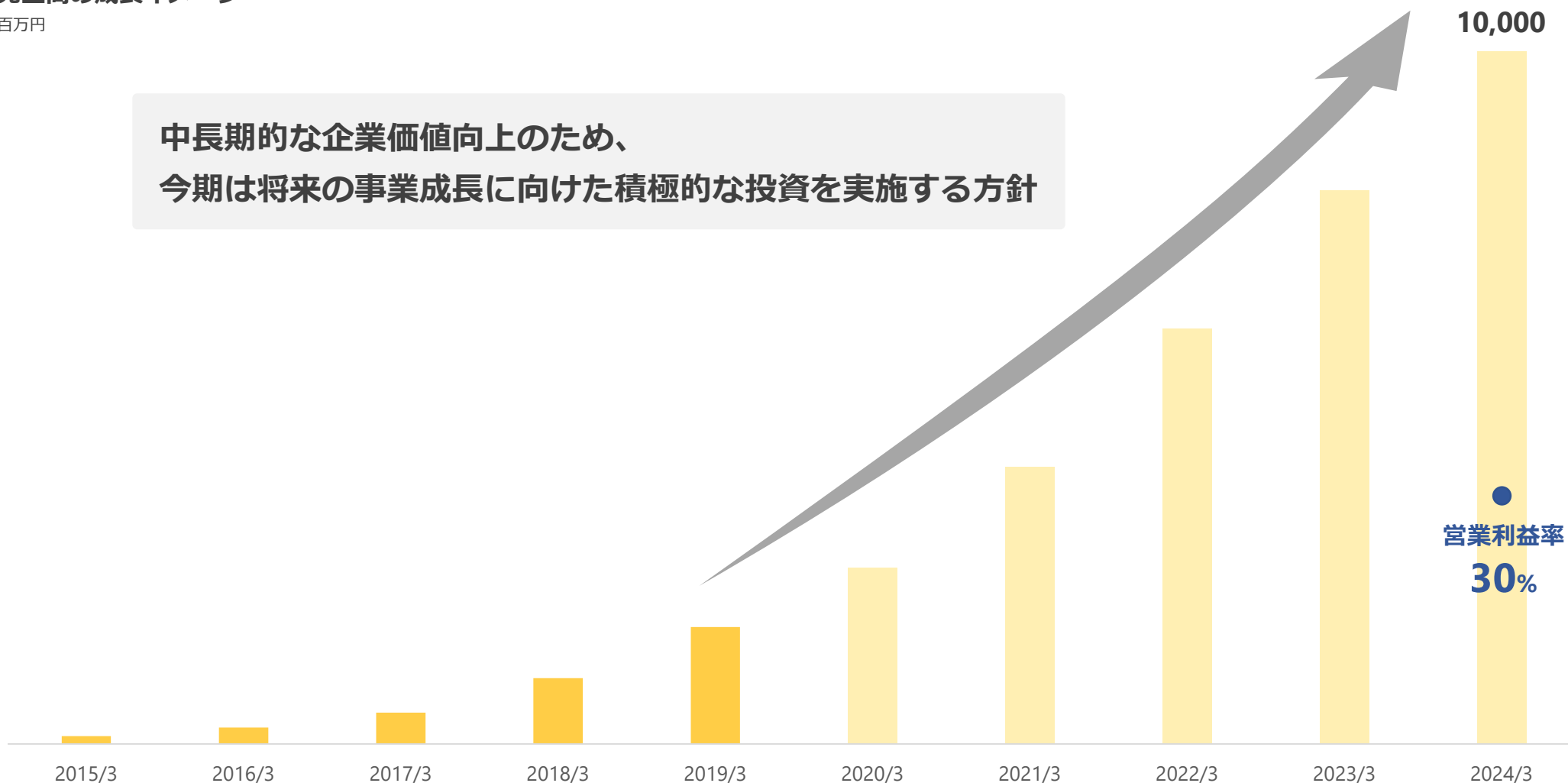
中期的な成長イメージ

中期成長のグランドデザインとして、2024年3月期に売上高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

中長期的な企業価値向上のため、
今期は将来の事業成長に向けた積極的な投資を実施する方針



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。