

カオナビ

**2020年3月期
決算説明資料**

2020年5月14日

Mission

シンプルな仕組みで世の中をちょっと前へ。

ビジネスの常識を変えたり、新しい価値観を生み出すきっかけは、実は、ほんの「ちょっとしたこと」だったりする。

それはつまり、シンプルだけど核心をついた仕組みのこと。

世の中をちょっと前へ進める。そんな「ちょっとした」きっかけを創造していく。

それが私たちカオナビのミッションです。

Vision

マネジメントが変わる新たなプラットフォームを。

労働人口の減少、雇用形態の多様化、産業構造のシフト、私たちを取り巻く企業環境は大きく変化しています。

そのような中、私たちが最も重視するテーマは、企業の“マネジメント”。

人材を有効活用できる企業しか生き残れないこの時代に、人材マネジメントを変革させるプラットフォームを提供することで、業務効率化、生産性向上、離職防止などの企業課題を解決していくことを目指しています。

1. 2020年3月期 事業・財務ハイライト

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

1,789 社

ARPU ※1

121 千円

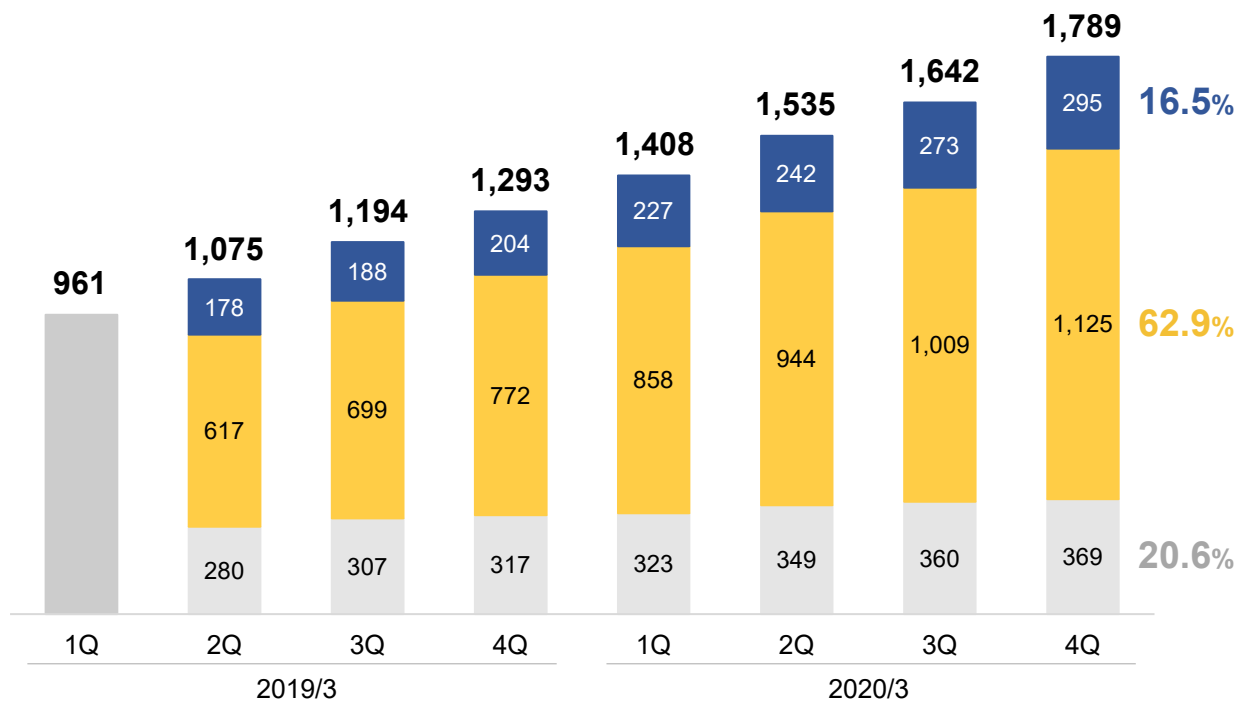
売上高ストック比率 ※2

83.5 %

利用企業数推移（登録人数プラン別）

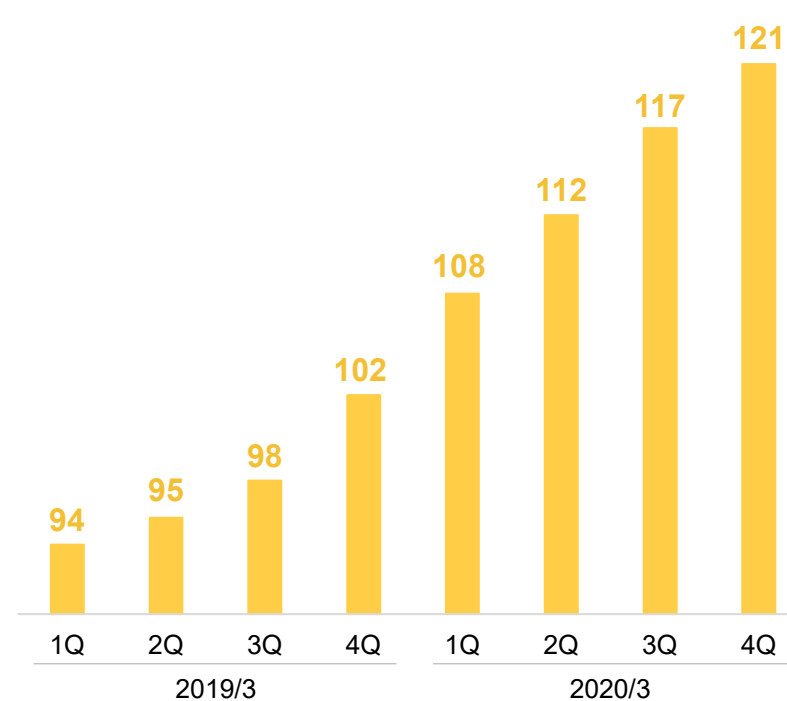
社

■ 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（2020年3月期第4四半期）

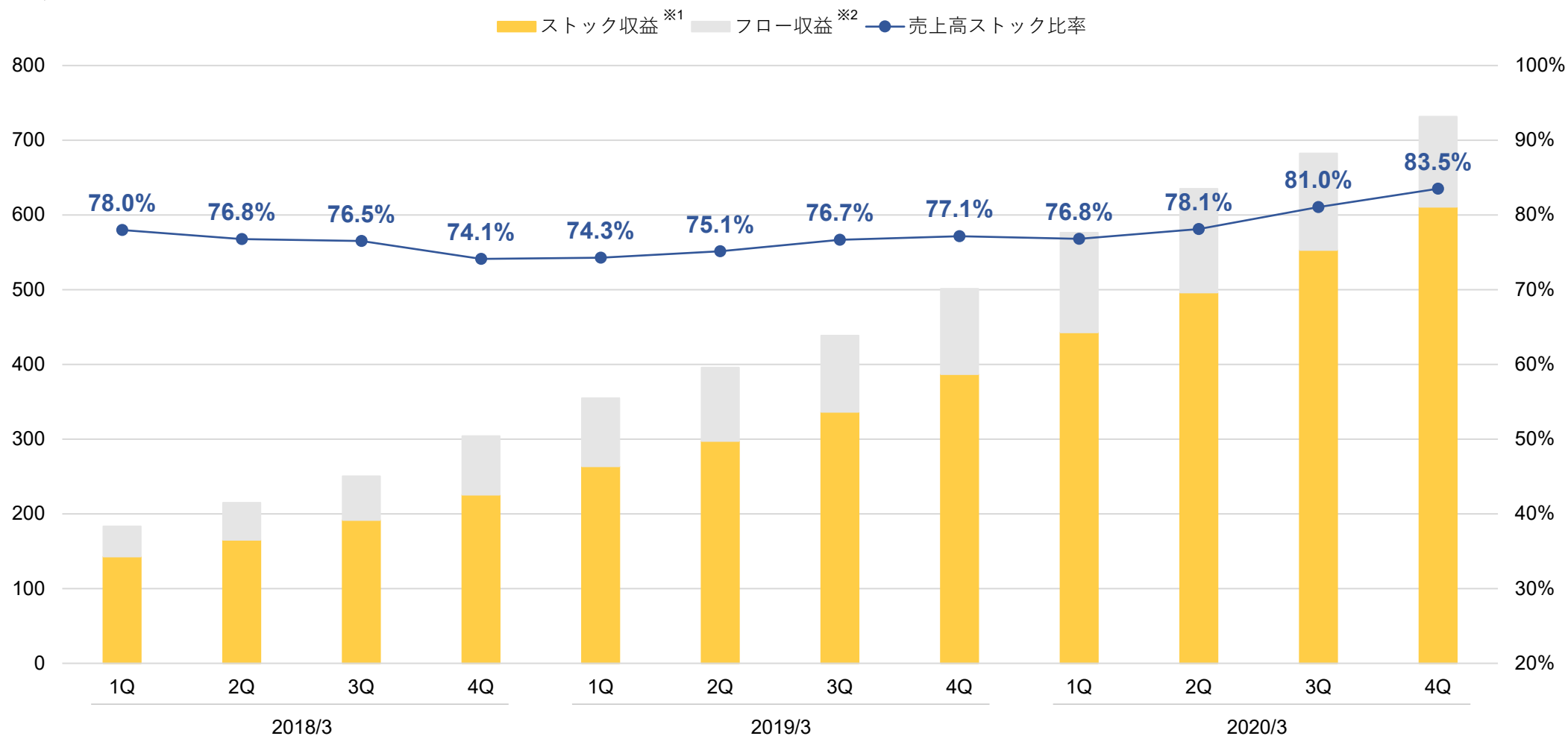
※2：ストック収益であるカオナビの基本利用料（月額課金）の売上高に対する比率（2020年3月期第4四半期）

売上高ストック比率の推移

安定収益源であるストック収益は順調に増加し、売上高ストック比率も80%を超過

売上高ストック比率推移

百万円



※1: カオナビの基本利用料 (月額課金)

※2: 初期設定サポート手数料、有料セミナー、オプションサービス手数料など

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

57.9 %

成長性

LTV/CAC ※2

7.5 x

採算性

MRR解約率 ※3

0.56 %

継続性

※1：ストック収益の前年同期に対する成長率（2020年3月期第4四半期）。詳細はP10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（2020年3月期第4四半期）。詳細はP13を参照

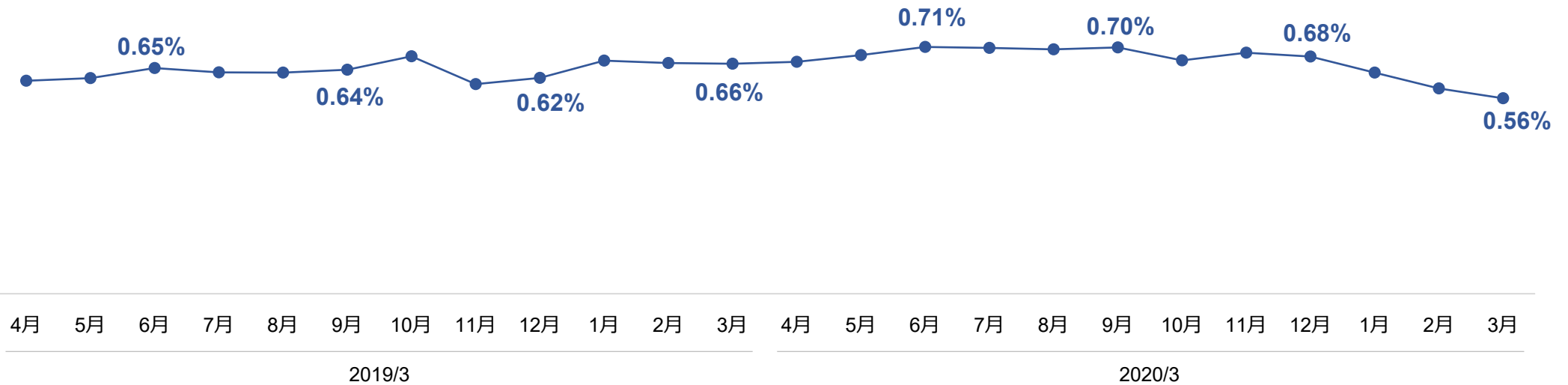
※3：月次ストック収益（Monthly Recurring Revenue）の解約率の直近12ヶ月平均（2020年3月）。詳細はP7を参照

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4四半期

前年同期比+45.9%の増収。売上総利益も堅実に増加して前年同期比+49.6%の増益

百万円	2019/3 4Q (前年同期)	2020/3 3Q (前四半期)	2020/3 4Q (当四半期)	前年同期比	前四半期比
売上高	501	682	731	<u>+45.9%</u>	+7.2%
売上総利益	358	514	536	<u>+49.6%</u>	+4.4%
利益率	71.5%	75.3%	73.3%	+1.8pt	-2.0pt
営業利益	25	-73	-200	-	-
利益率	5.1%	-	-	-	-
経常利益	9	-74	-202	-	-
当期純利益	6	-147	-203	-	-

業績ハイライト：通期

2020年3月期通期の業績は計画通りに着地
売上高成長率50%以上、売上総利益率70%以上の目標はいずれも達成

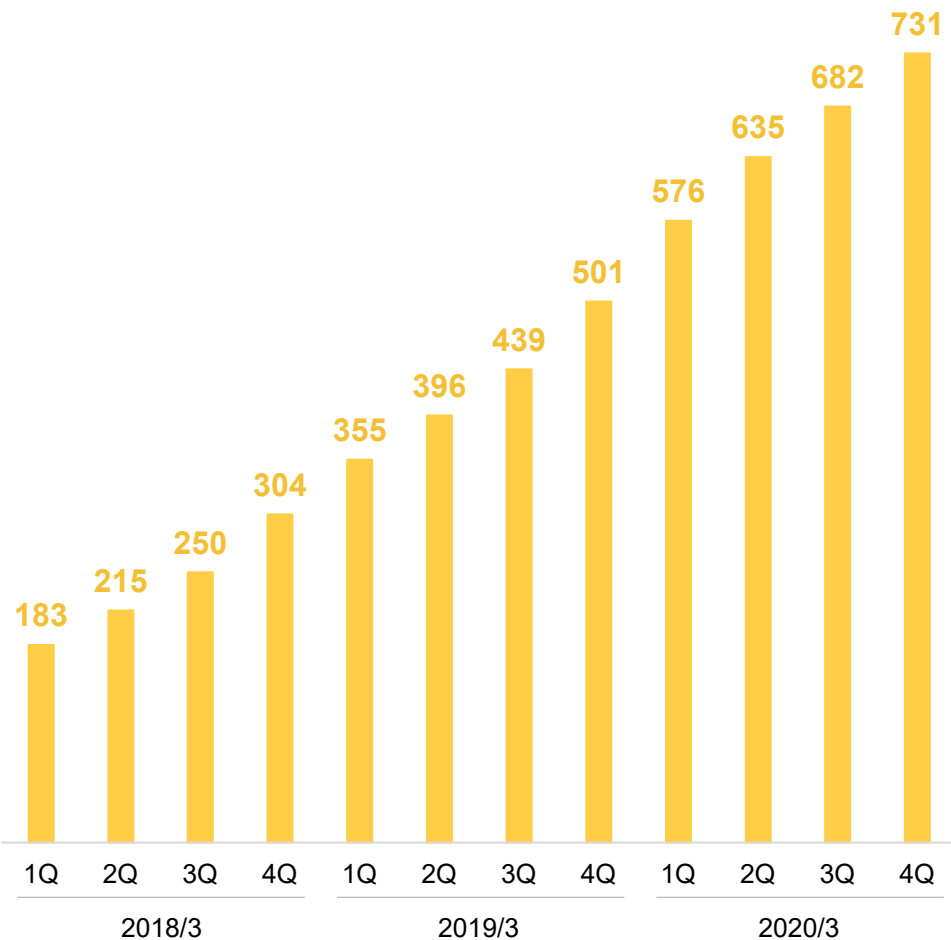
百万円	2019/3期 (実績)	2020/3期 (実績)	2020/3期 (業績予想)	前期比	業績予想比
売上高	1,690	2,625	2,600	<u>+55.3%</u>	+1.0%
売上総利益	1,108	1,972	1,880	+78.0%	+4.9%
利益率	65.6%	<u>75.1%</u>	72.3%	+9.6pt	+2.8pt
営業利益	-73	-278	-250 ~ -350	-	-
利益率	-	-	-	-	-
経常利益	-92	-280	-251 ~ -351	-	-
当期純利益	-96	-357	-327 ~ -427	-	-

売上高の推移

ストック収益は前年同期比+57.9%の大幅増収

売上高推移（四半期ベース）

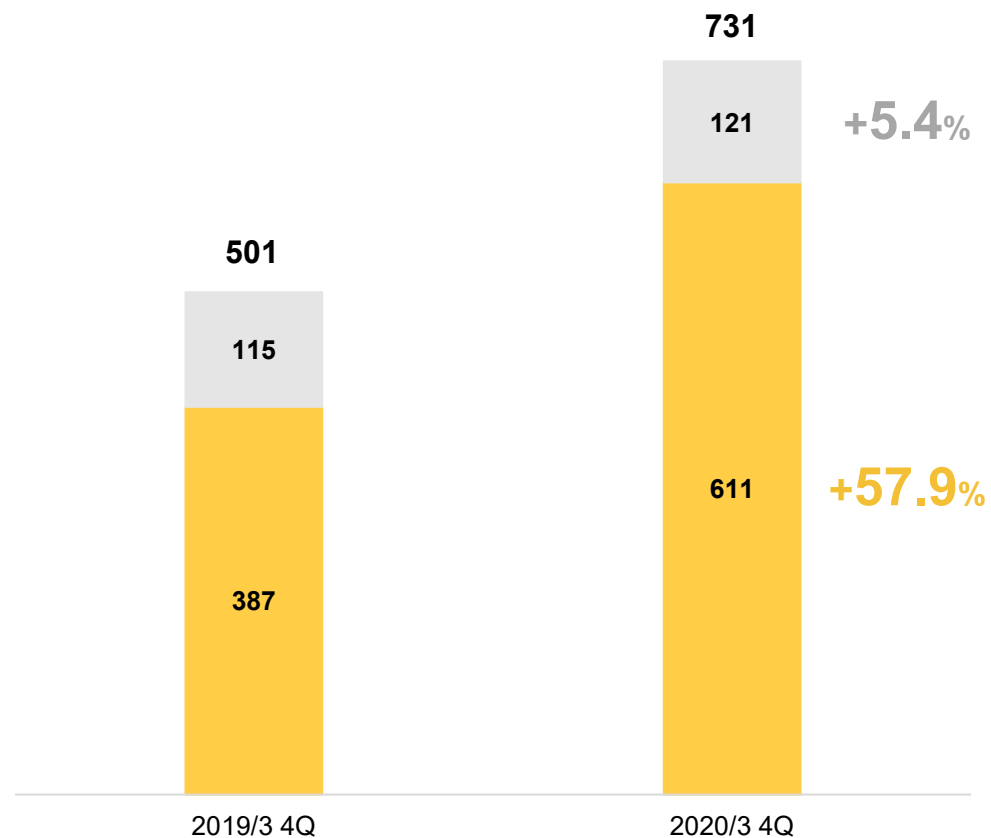
百万円



売上高推移（前年同期比）

百万円

■ ストック収益 ■ フロー収益

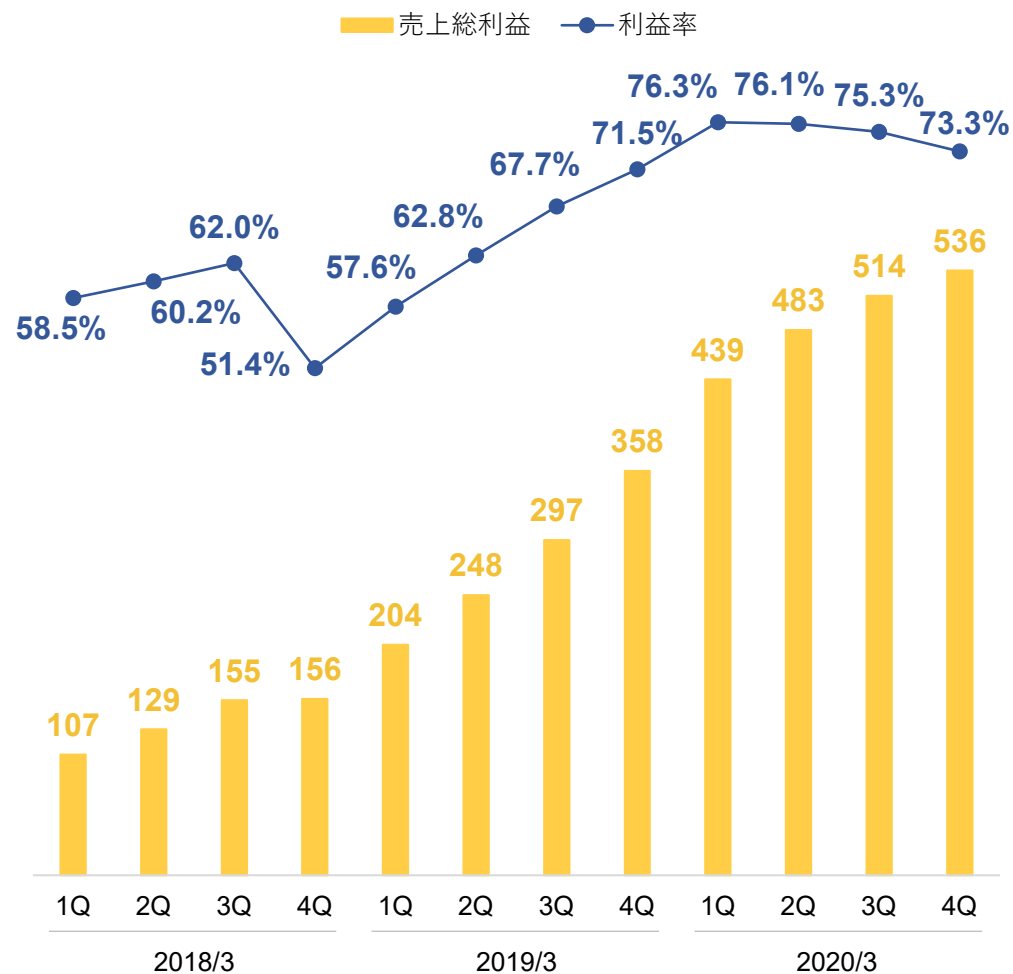


売上総利益・営業利益の推移

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

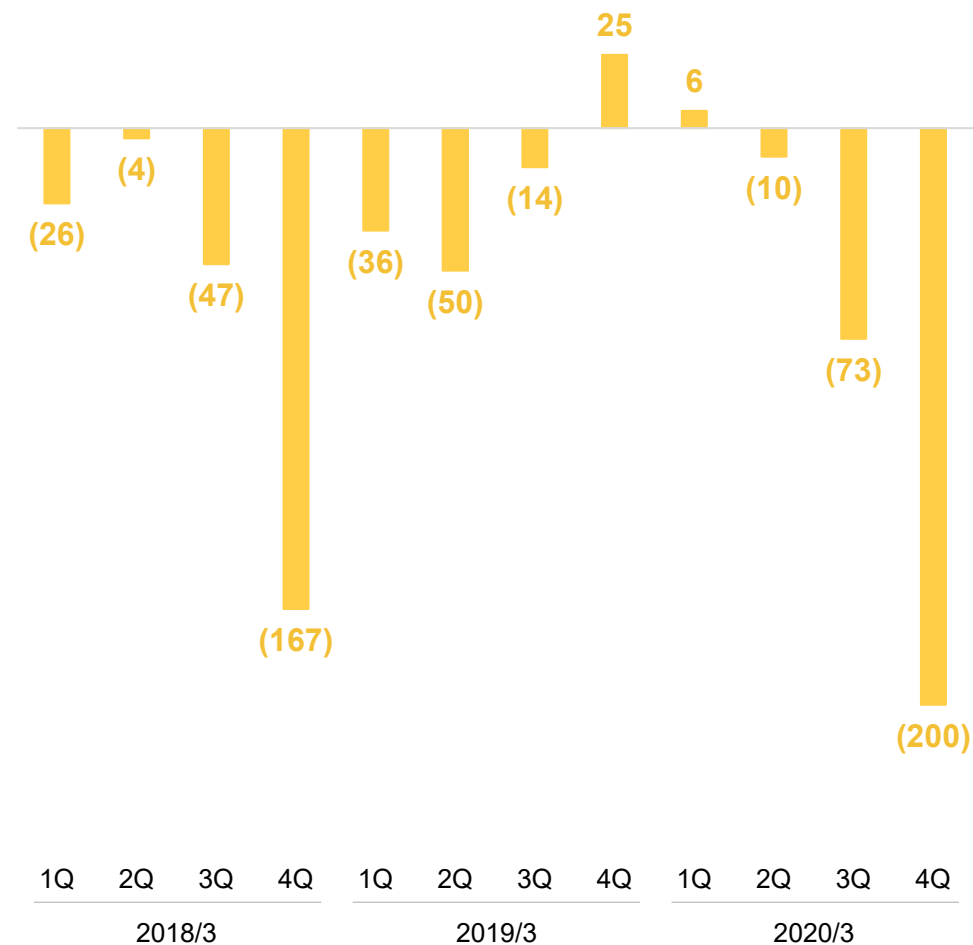
売上総利益推移（四半期ベース）

百万円



営業利益推移（四半期ベース）

百万円

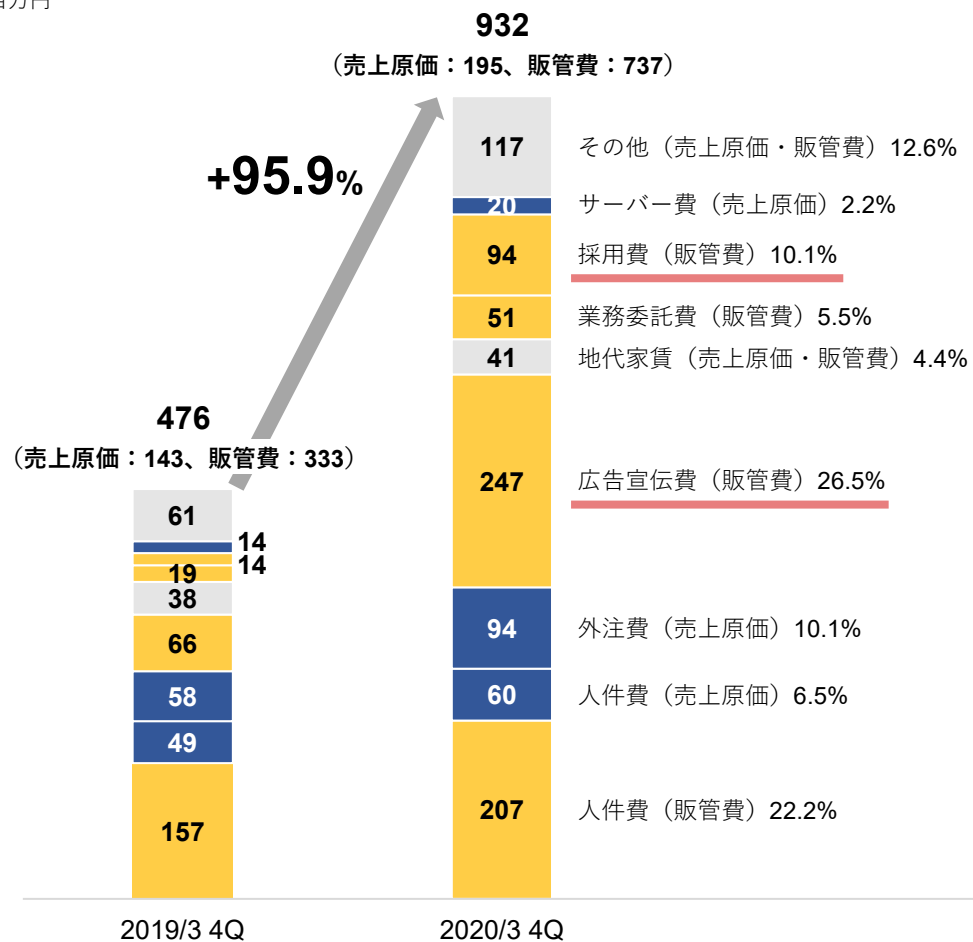


コスト分析

採用・マーケティング活動への投資拡大により、営業費用は前年同期比+95.9%の増加

営業費用推移（前年同期比）

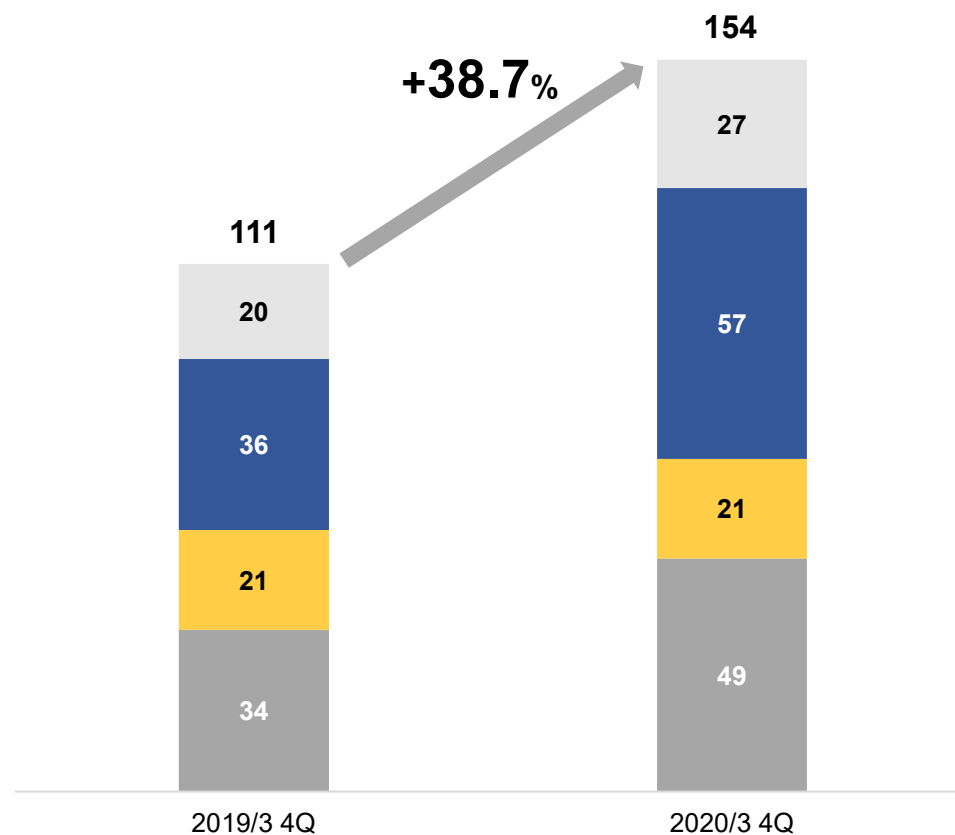
百万円



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



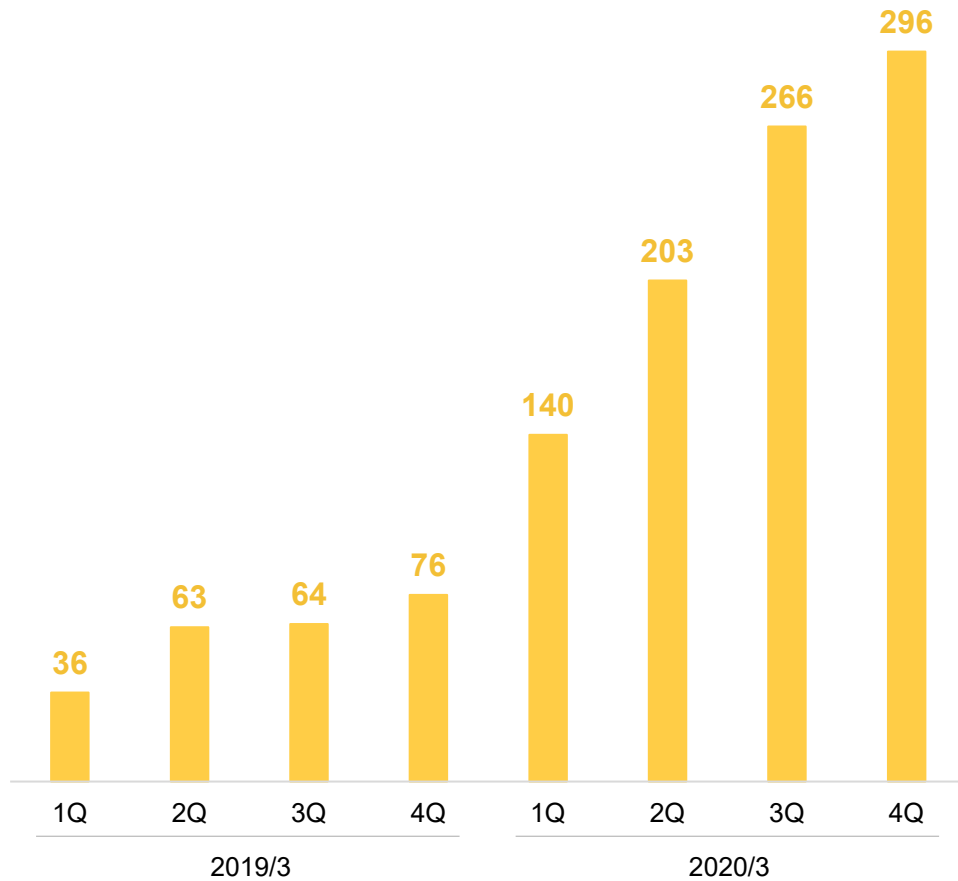
※1：正社員の期末人員

ユニットエコノミクスの推移

健全なユニットエコノミクスの水準を維持しつつ、2020/3期は多額のマーケティング投資を実施

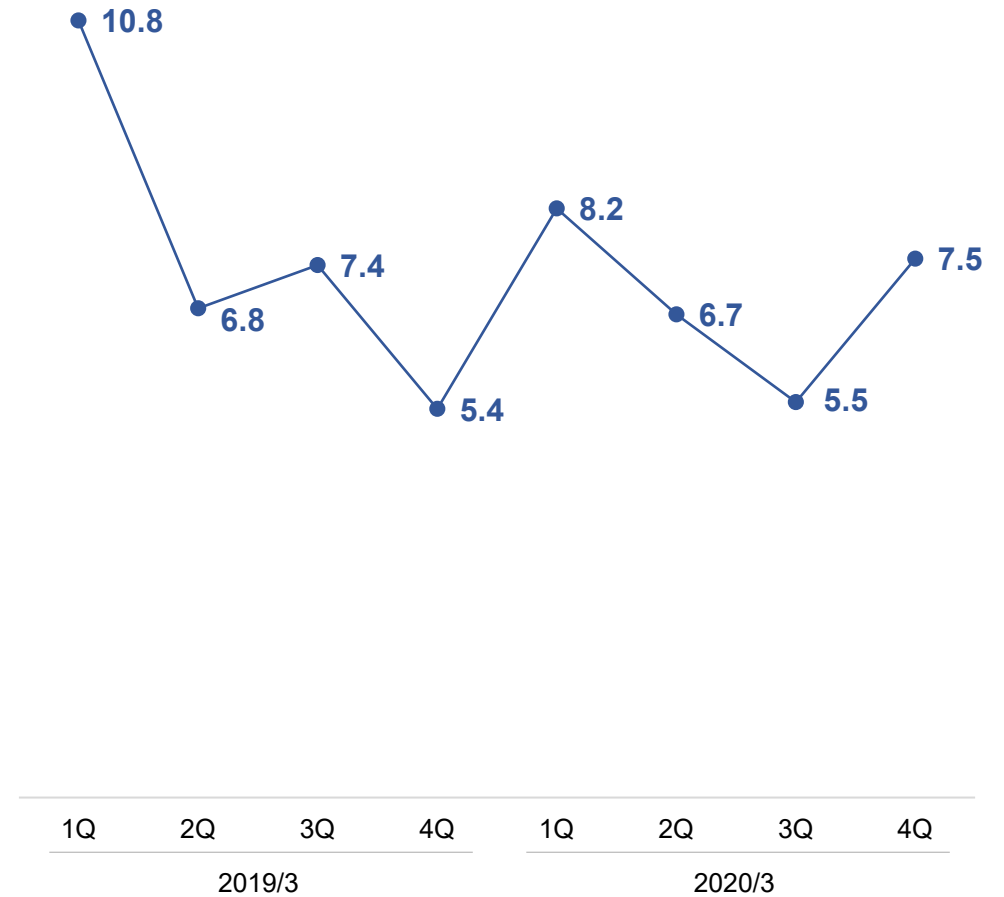
マーケティング関連費用 ※1 推移 (四半期ベース)

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: $LTV = (ARPU \div MRR \text{解約率の直近3ヶ月平均}) \times \text{売上総利益率}$

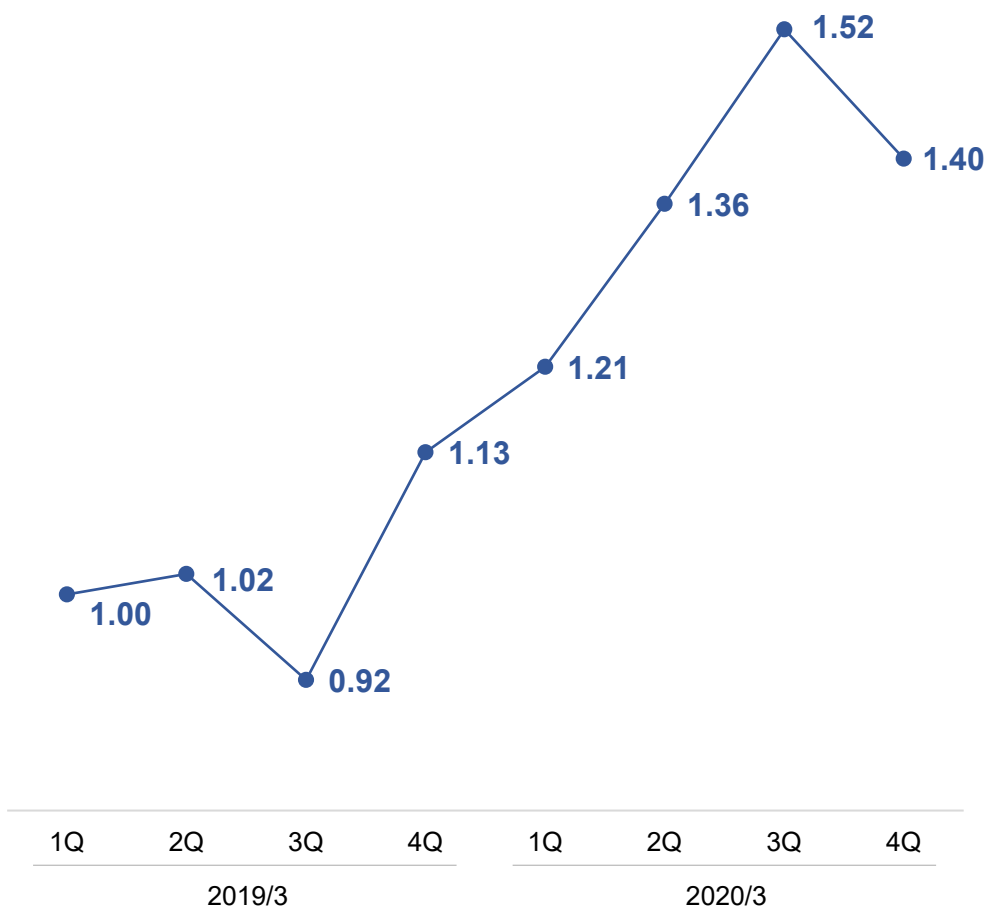
$CAC = \text{販売} \cdot \text{マーケティング費用 (営業} \cdot \text{マーケティング} \cdot \text{カスタマーサクセス等に係る人件費、マーケティング関連費用、家賃、システム利用料など)} \div \text{新規獲得顧客数}$

マーケティング活動の推移

新型コロナウイルス感染拡大の影響により、2月下旬からリードの獲得が減速

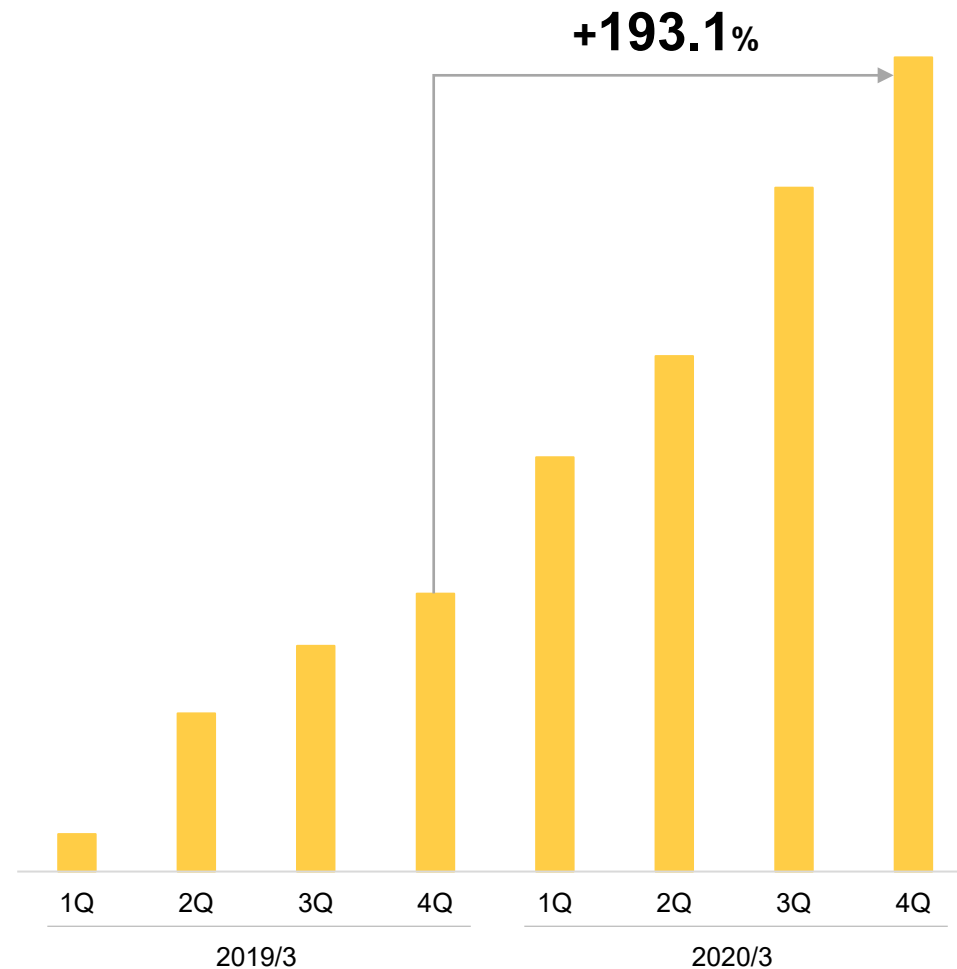
コンバージョン数※1 推移（四半期ベース）

2019/3期1Qのコンバージョン数=1



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

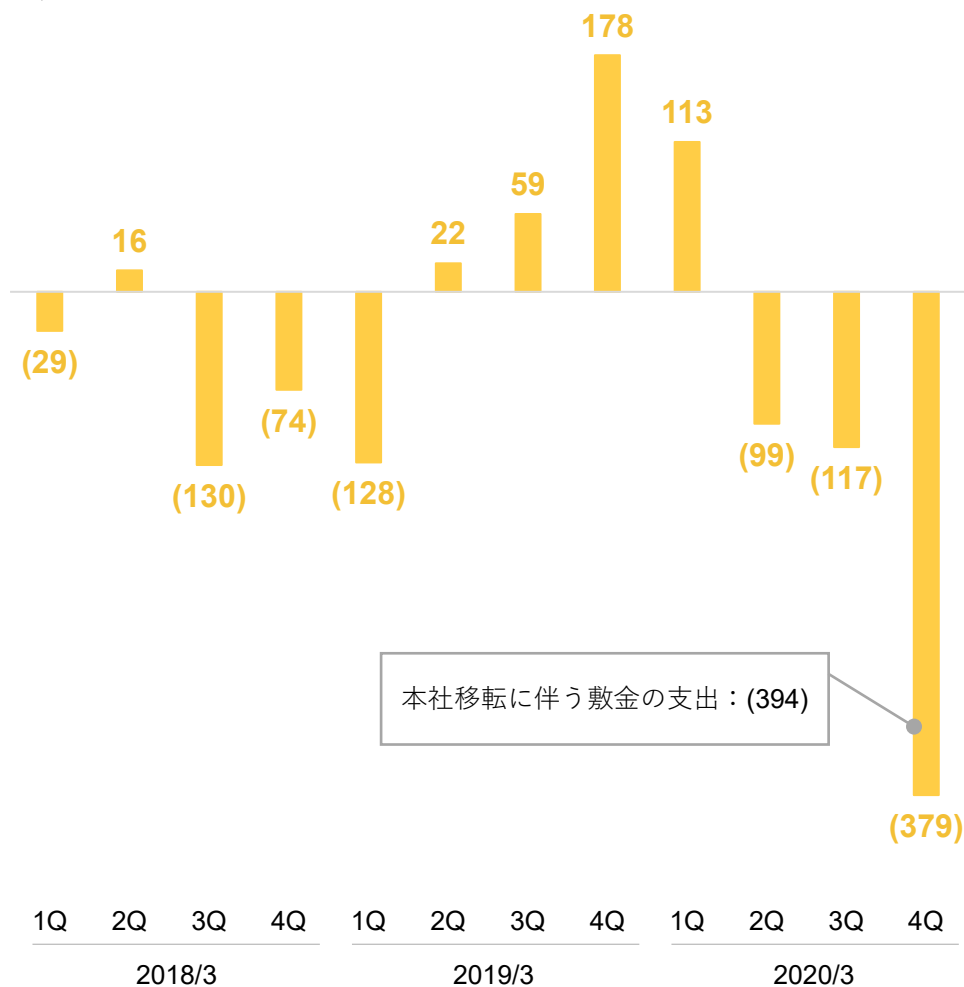
※2：上記に加えて、リスティング広告・ディスプレイ広告、展示会等を含むすべての新規リードの件数を積み上げた数値（商談化したものは控除）

フリーキャッシュフロー・前受収益の推移

ストック収益の拡大に伴い前受収益も増加しており、実質的な資金創出力は向上

FCF推移（四半期ベース）

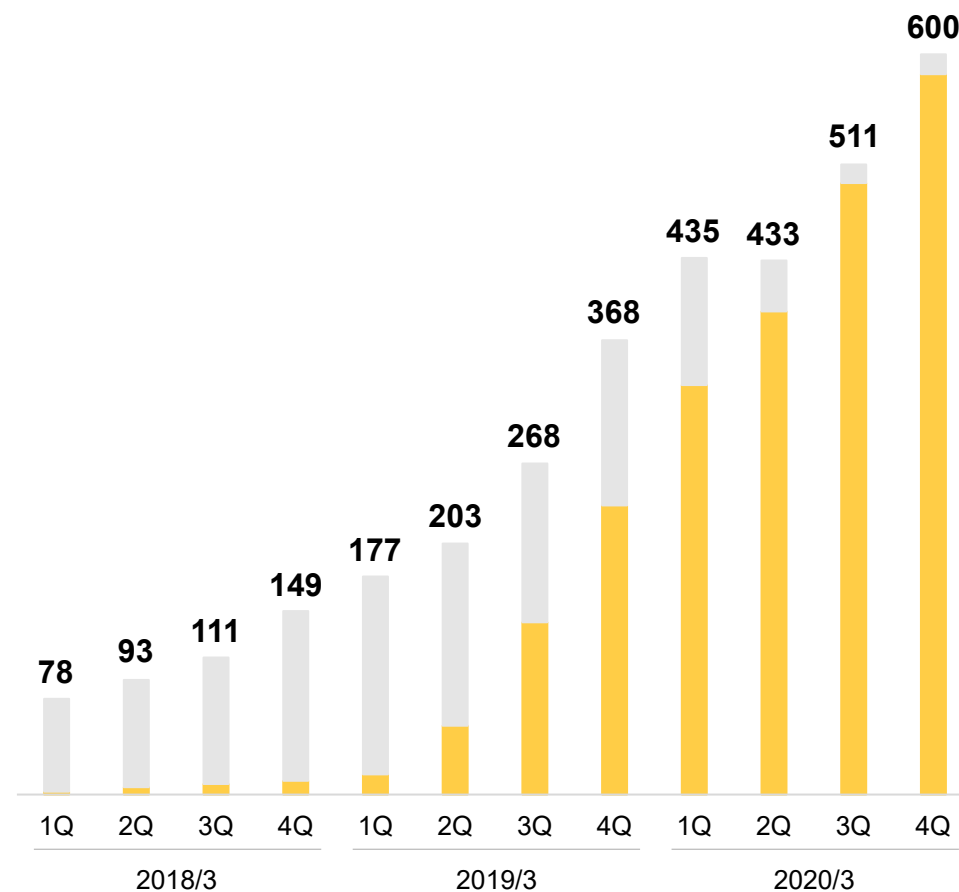
百万円



前受収益推移（四半期ベース）

百万円

■ ストック収益^{※1} ■ フロー収益



※1：2020年3月のMRRのうち、年払い金額の占める割合は51.5%

財務状況：2020年3月末

十分な手元流動性と財務健全性を保持

現金及び預金

1,635 百万円

当座比率※1 **170** %

有利子負債

463 百万円

うち、1年以内返済長期借入金 **122** 百万円

純資産

995 百万円

自己資本比率 **41.5** %

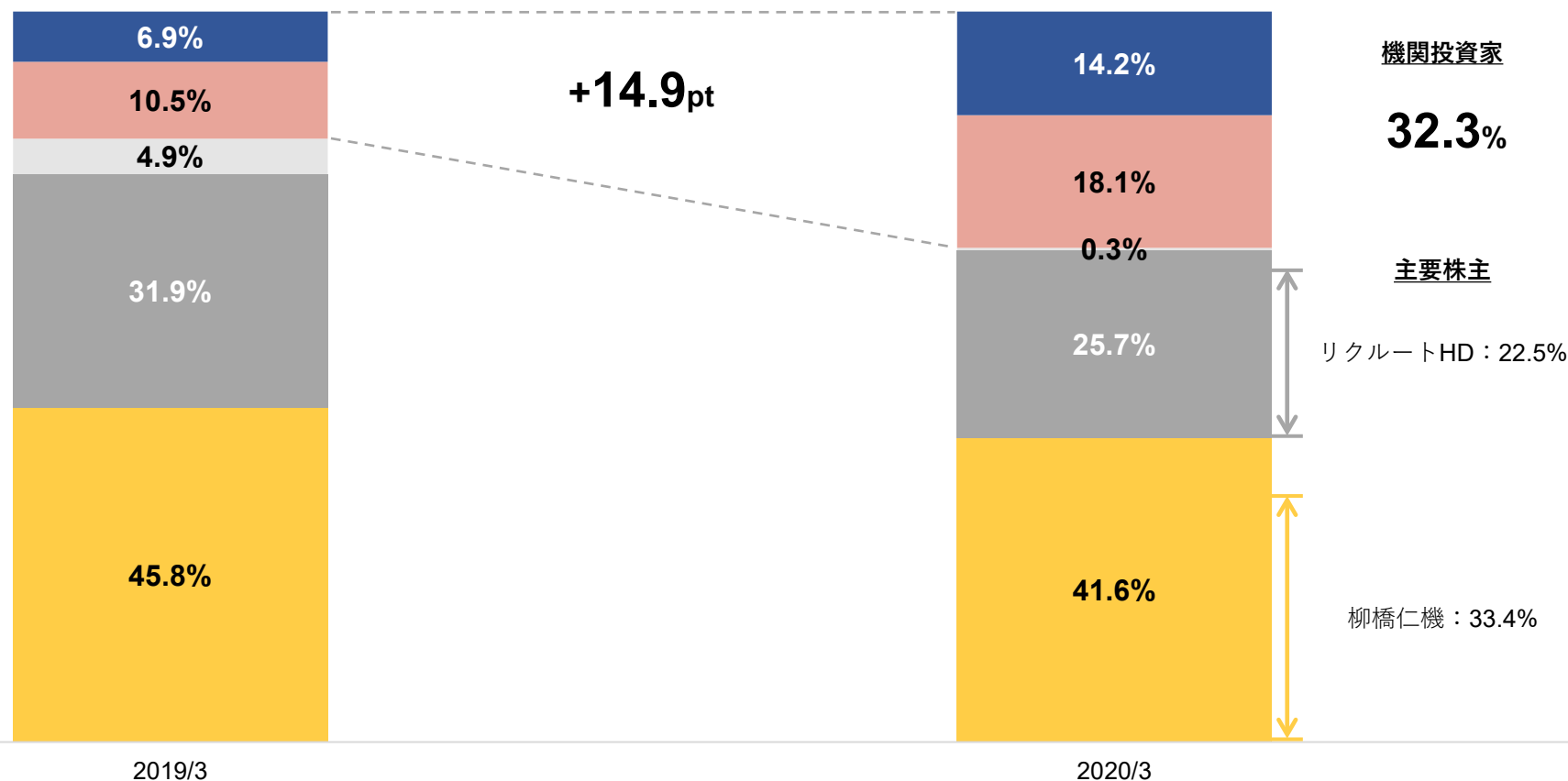
※1：当座比率 = (現金及び預金 + 売掛金) ÷ 流動負債

株主構成

上場後の1年間で、国内外の機関投資家による保有比率が30%を超過

株主の所有者別状況

■個人その他 ■その他の法人 ■金融商品取引業者 ■金融機関 ■外国法人等



プロダクト新機能：2019年10月

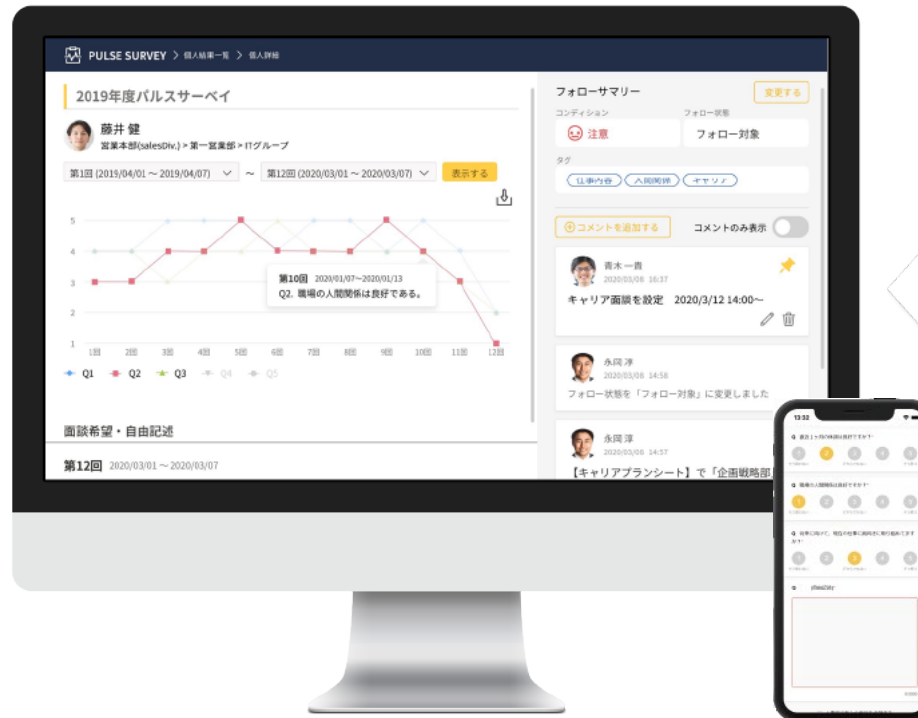
離職予兆や組織課題の早期発見をサポートする「パルスサーベイ」をリリース

従業員のコンディション推移を可視化



カオナビの 人材データベース

- 面談記録
- 業務履歴
- 評価
- スキル・資格
- 性格・人柄
- 経歴書



パルスサーベイの データ

- 満足度スコア
- 健康状態スコア
- 人間関係スコア

プロダクト新機能：2020年3月

蓄積された人事データを可視化する「ダッシュボード」をリリース

レポートを簡単作成

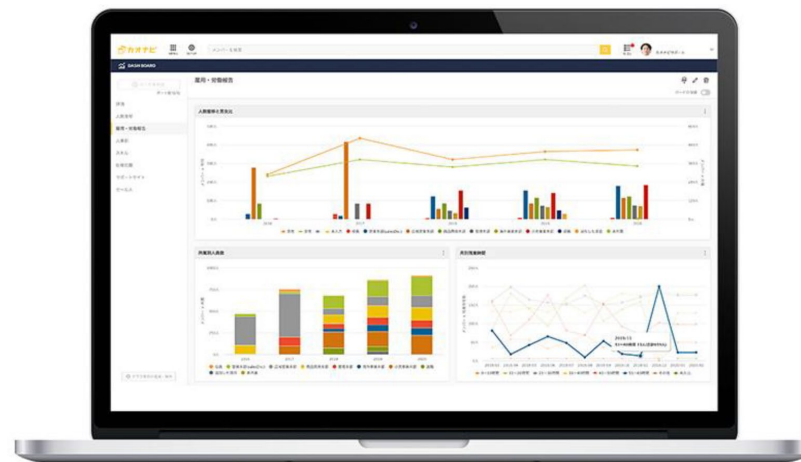
カオナビの人事データや他のシステムからのデータを活用して複合的に集計・分析が可能

自動的なデータ集計

一度レポートを作成すると、以降は自動的にデータが集計され、常に最新の形でレポートを作成

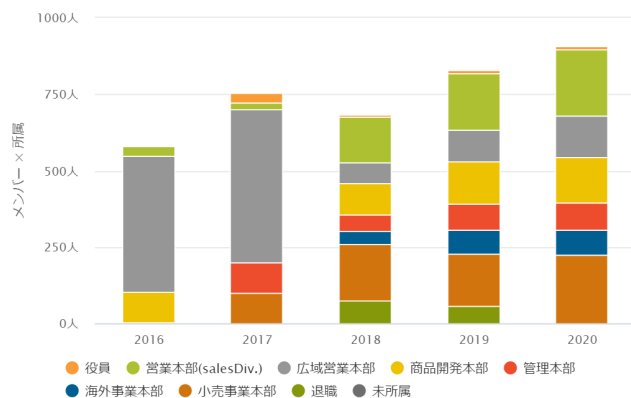
自由な共有設定

経営層向け、ミドルマネジメント向け、人事向け等、必要な最新データが必要な部門や人に届く

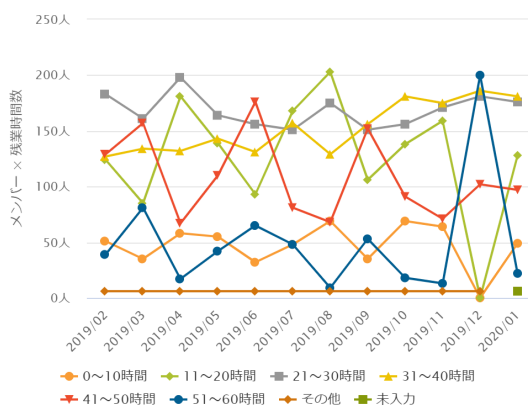


最新の人事データをクロス集計した時系列のグラフがすぐに作成・共有ができ、人事部門の課題解決・業務効率化や経営の意思決定の支援に寄与

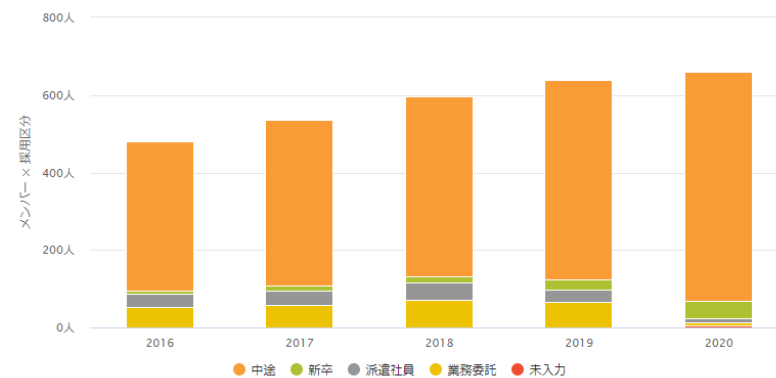
所属別人員数推移



月別残業時間数推移



採用区分別人員数推移

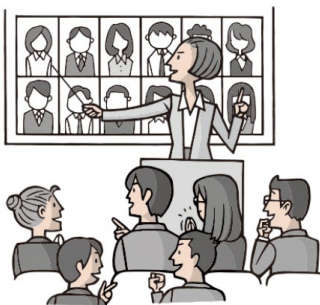


カスタマーサクセス

他社事例やノウハウを学べるユーザー会の取り組みを拡大・強化

マナベル

(活用事例を学べる)



ゲスト講師や登壇ユーザーをお招きして、カオナビ活用のコツや成功事例を紹介

ヒロゲル

(人事の知識を広げる)



同業種やユーザー歴の近い企業同士で、人事戦略やカオナビ活用のディスカッションを実施

コナセル

(機能を使いこなせる)



カオナビの機能別に、活用方法や操作に関する少人数制の勉強会を実施

> 100回

ユーザー様向けのセミナーや勉強会の実施回数 (2020年3月期)

> 1,400社

延べ参加社数 (2020年3月期)



ユーザーの皆さまの声

自社の課題を解決するカオナビ活用法が聞けたので、さっそく明日からトライしてみようと思います。

他社のカオナビ活用法はもちろん、人事に関する考え方を知れました。

誰かを介してではなく、他社の人事の方から直接聞ける機会は非常に貴重だと思いました。

人事施策の失敗談の共有もあり、「自分だけじゃなかったんだ」と共感、安心できました。

ユーザー会で登壇されていた企業様にアドバイスをもらえたおかげで、カオナビがもっと使いこなせるようになりました。

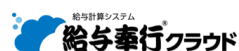
コネクテッドパートナー

導入企業の利便性向上に向けて、コネクテッドパートナーは拡大中

カオナビ コネクテッドパートナー

コラボレーションパートナー

カオナビとのサービス連携（機能・API）や共同研究、マーケティング連携などでシナジーを高めます



コンサルティングパートナー

カオナビを活用した人事コンサル活動を行います

セールspartner

セールス活動の連携を行います



キヤノンマーケティングジャパン株式会社

1. 2020年3月期 事業・財務ハイライト

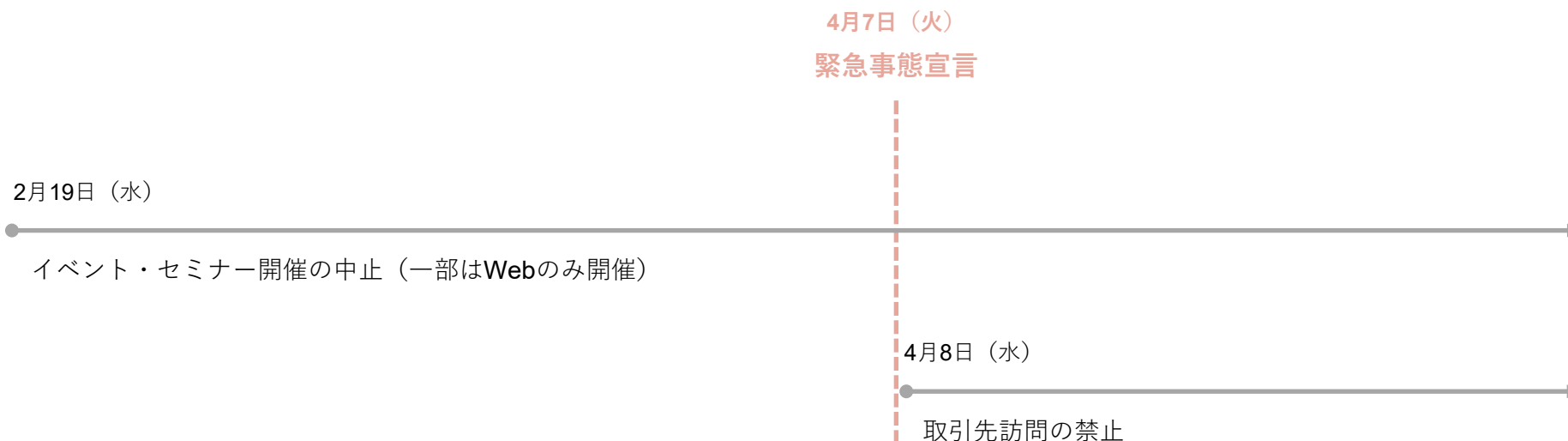
2. 2021年3月期 業績見通し

3. 補足資料

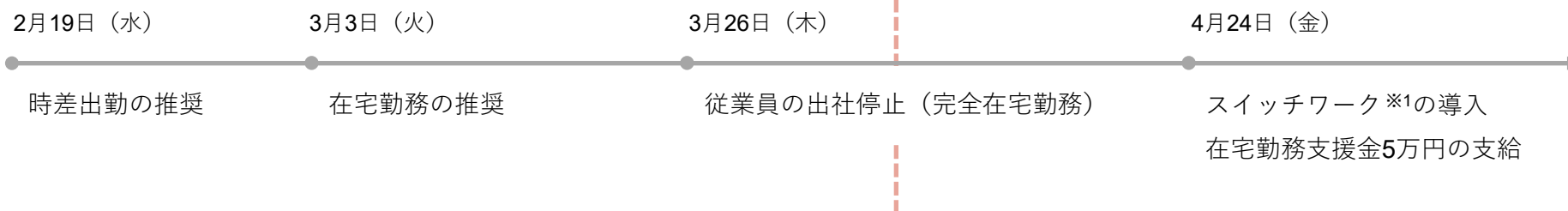
新型コロナウイルス感染症に対する当社対応

感染拡大防止を目的に迅速な対応を実施。すべてのステークホルダーの安全に配慮しつつ、在宅勤務でも安定したサービスの提供に尽力

外部対応



社内対応



※1：育児や家事による仕事の中断を想定して、始業から終業まで連続して勤務するのではなく、仕事の合間に育児の時間を確保するなど従業員が成果を出せるよう環境に合わせて柔軟に時間を使える制度

新型コロナウイルス感染症の影響と施策

売上高成長の鈍化など短期的な業績影響が見込まれるが、柔軟にコストコントロールを行うことで安定的な事業・財務運営に取り組む方針

想定される事業影響

- イベントの中止・延期によるリード獲得の停滞
- 商談設定の停滞、商談の中止・延期によるリードタイムの長期化
- 解約率の上昇
- 人材マネジメントのクラウドサービス拡大

施策

- マーケティング戦略（媒体・訴求文脈等）の見直し
- 商談やユーザー会のオンライン化促進
- カスタマーサクセスの強化
- 先行投資の見直し等、コストコントロールの実施

当社事業モデルの強み

- サブスクリプションにより継続的に収益が積み上がっていくストック型の構造（2020年3月期第4四半期における売上高ストック比率は**83.5%**）のため、景気変動の影響を受けにくい
- 売上高と売上総利益が安定しており、コストコントロールによる利益率の改善に取り組みやすい
- 各種オンライン化が促進されても事業運営上の制約がなく、かつ、テレワークにも適したクラウドサービスを提供

業績予想：通期

現時点で合理的な業績予想の算定は困難であるため、通期の業績予想は未定
2020年12月の本社移転に関連して、本社移転費用193百万円※1を計上予定

百万円	2020/3期 (実績)	2021/3期 (業績予想)	前期比 (金額)	前期比
売上高	2,625	未定	-	-
売上総利益	1,972		-	-
利益率	75.1%		-	-
営業利益	-278		-	-
利益率	-		-	-
経常利益	-280		-	-
当期純利益	-357		-	-

※1：193百万円のうち、123百万円を特別損失として計上予定。今後の移転プロジェクトの進捗状況等により本社移転費用の金額が大幅に変更される場合には速やかに公表します

業績予想：上期

前年同期比+17.2~32.1%の増収、売上総利益率は70%程度を見込む

百万円	2020/3 1H (実績)	2021/3 1H (業績予想)	増減額	前年同期比
売上高	1,211	1,420 ~ 1,600	+209 ~ +389	<u>+17.2 ~ +32.1%</u>
売上総利益	923	995 ~ 1,160	+72 ~ +237	+7.8 ~ +25.7%
利益率	76.2%	<u>70.1% ~ 72.5%</u>	-	-6.1 ~ -3.7pt
営業利益	-4	-80 ~ 120	-76 ~ +124	-
利益率	-	-	-	-
経常利益	-5	-82 ~ 118	-77 ~ +123	-
当期純利益	-7	-115 ~ 60	-108 ~ +67	-

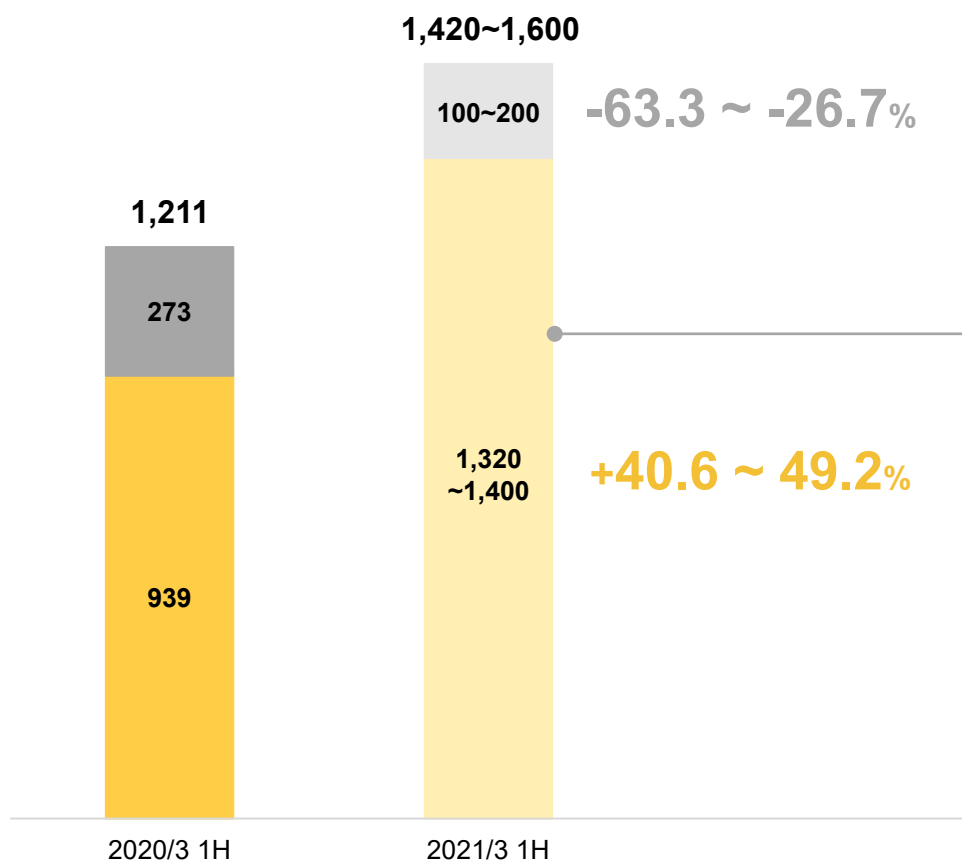
売上高見通し：上期

事業環境は1Q後半から緩やかに回復する前提で、ストック収益は+40.6~49.2%の成長を見込む

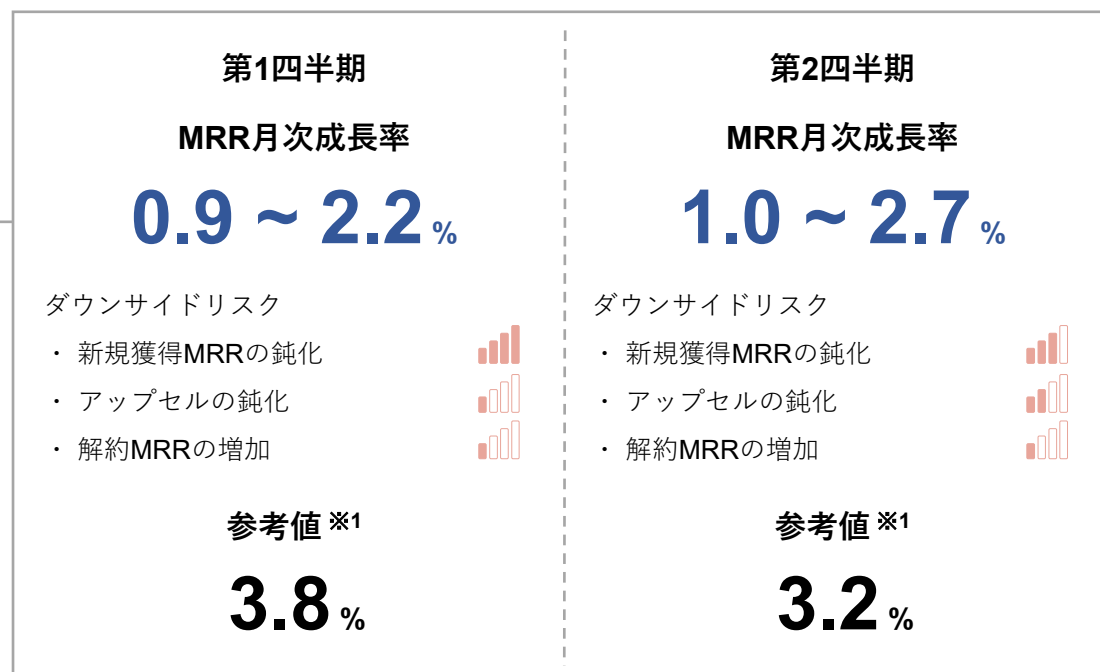
売上高見通し（前年同期比）

百万円

■ ストック収益 ■ フロー収益



主な前提条件



ダウンサイドリスクの織り込み度合い： < < < <

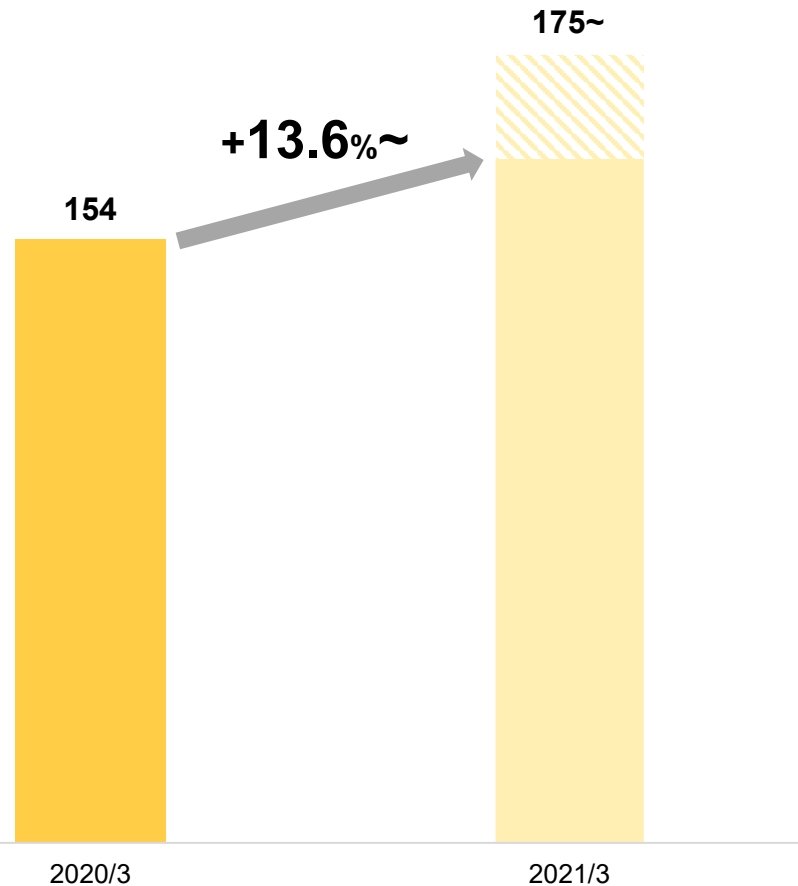
※1：新型コロナウイルス感染症の影響がなかった場合に想定されるMRR月次成長率

主要コストの考え方

不透明な外部環境を踏まえて、先行投資は慎重かつ柔軟に判断する方針

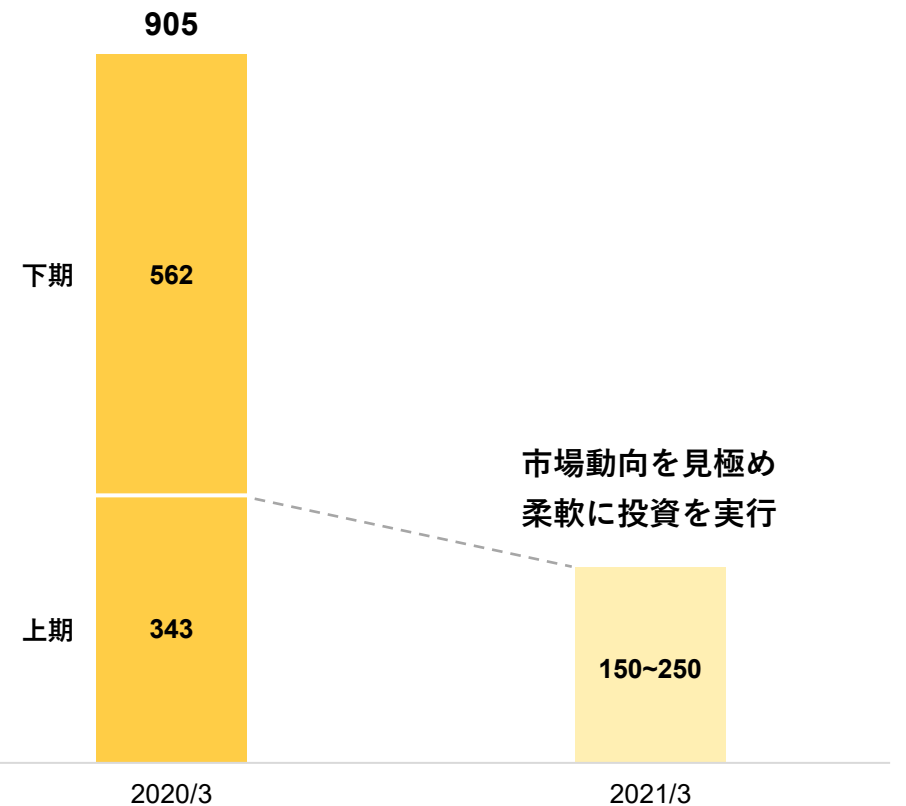
人員計画（正社員数）

名



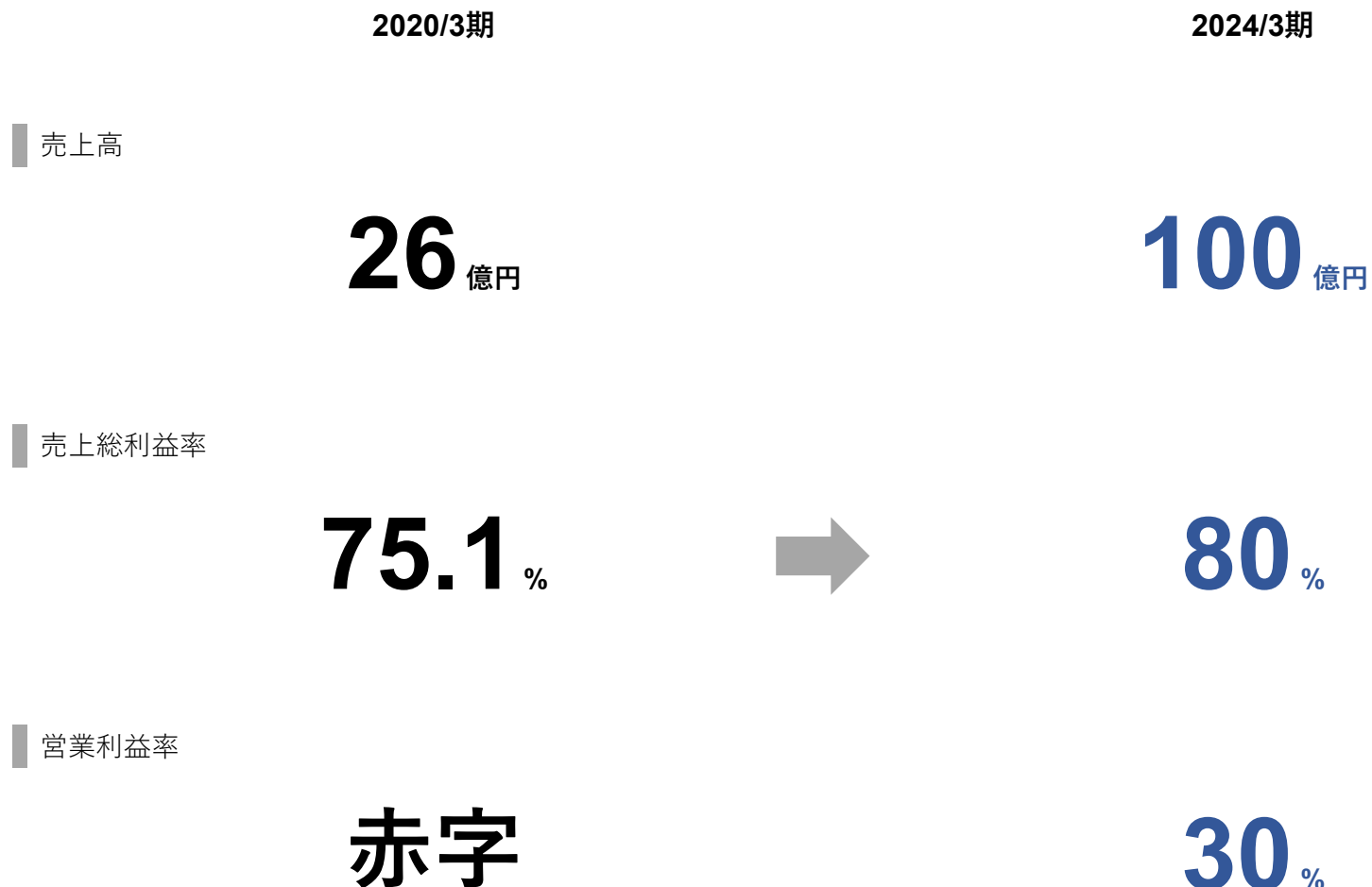
マーケティング関連費用計画

百万円



中期的な成長イメージ

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・売上総利益率80%・営業利益率30%を目指す※1



※1：記載されている数字は中期的な成長イメージであり、1つのマイルストーンを示しています（達成時期等をコミットするものではありません）

1. 2020年3月期 事業・財務ハイライト

2. 2021年3月期 業績見通し

3. 補足資料

会社概要

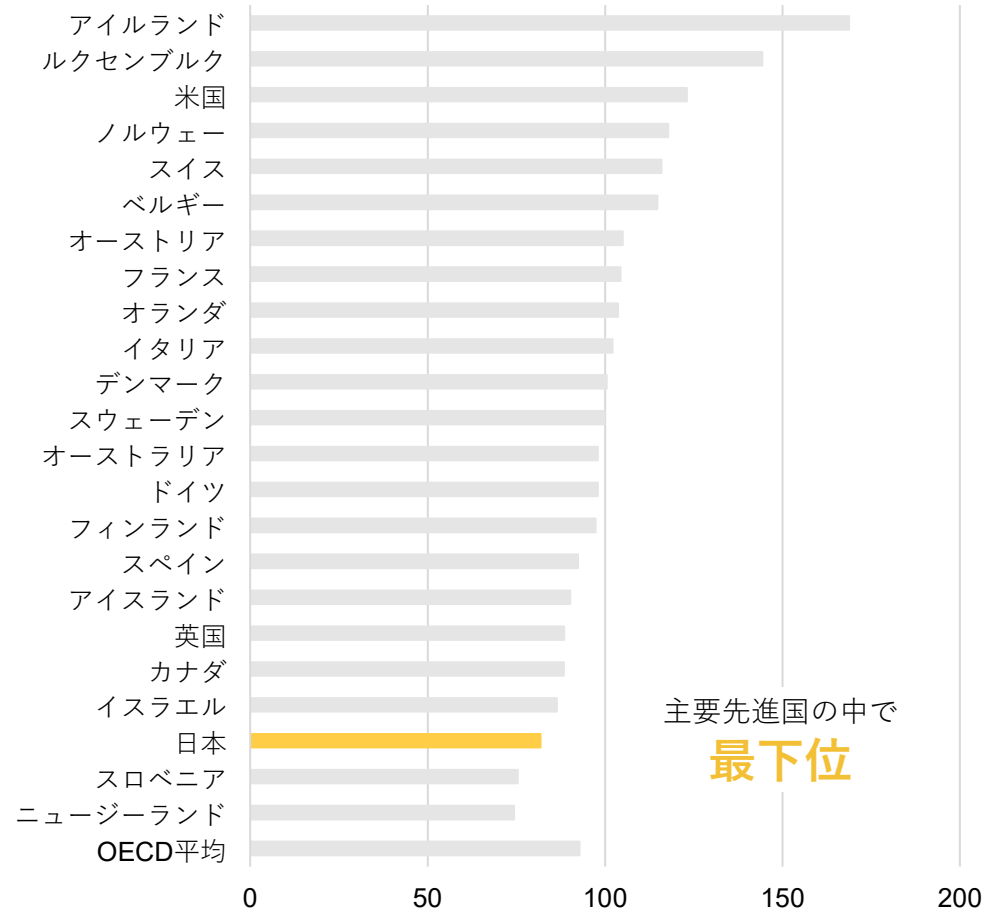
- 会社名 : 株式会社カオナビ
- 所在地 : 東京都港区元赤坂1丁目2番7号 AKASAKA K-TOWER 5階
- 設立日 : 2008年5月27日（事業開始日：2012年4月16日）
- 従業員数 : 154名（2020年3月末）
- 事業内容 : クラウド人材マネジメントシステム『カオナビ』の開発・販売・サポート
- 役員 :
- | | |
|-------|---------------------------------------|
| 柳橋 仁機 | 代表取締役社長 CEO |
| 佐藤 寛之 | 取締役副社長 COO |
| 橋本 公隆 | 取締役 CFO |
| 小林 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）

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）

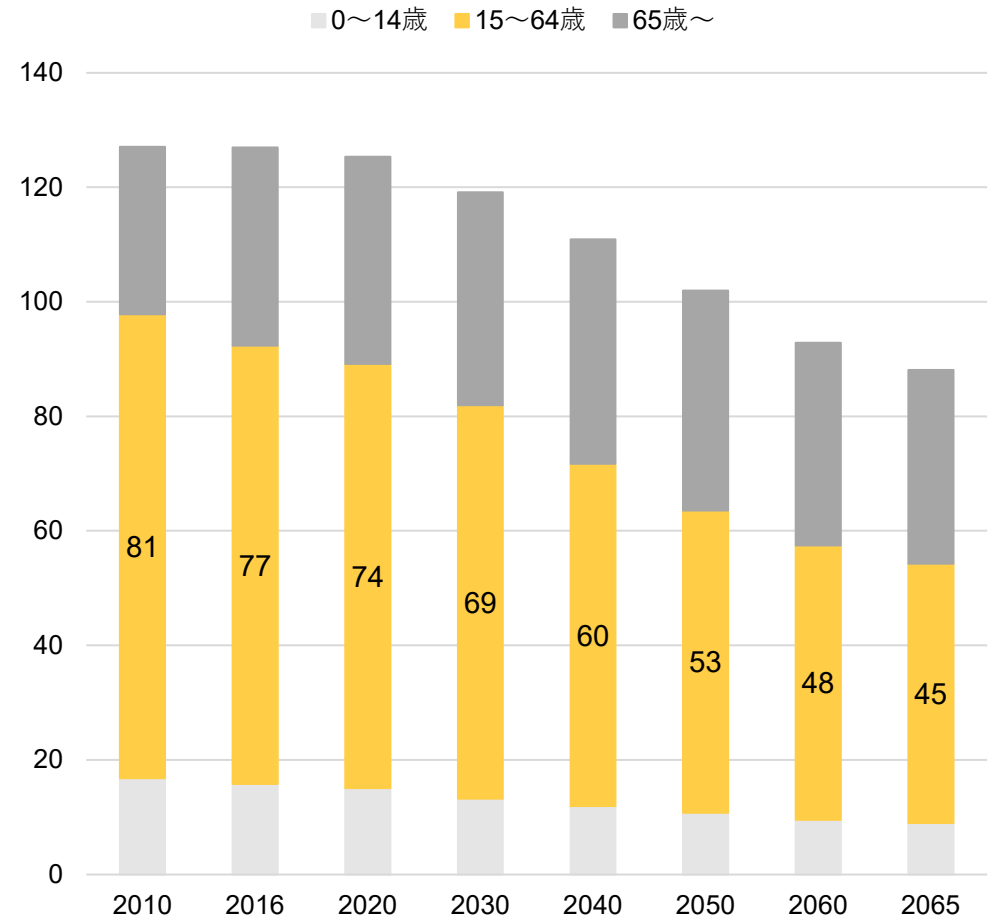
購買力平価換算1,000USD



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

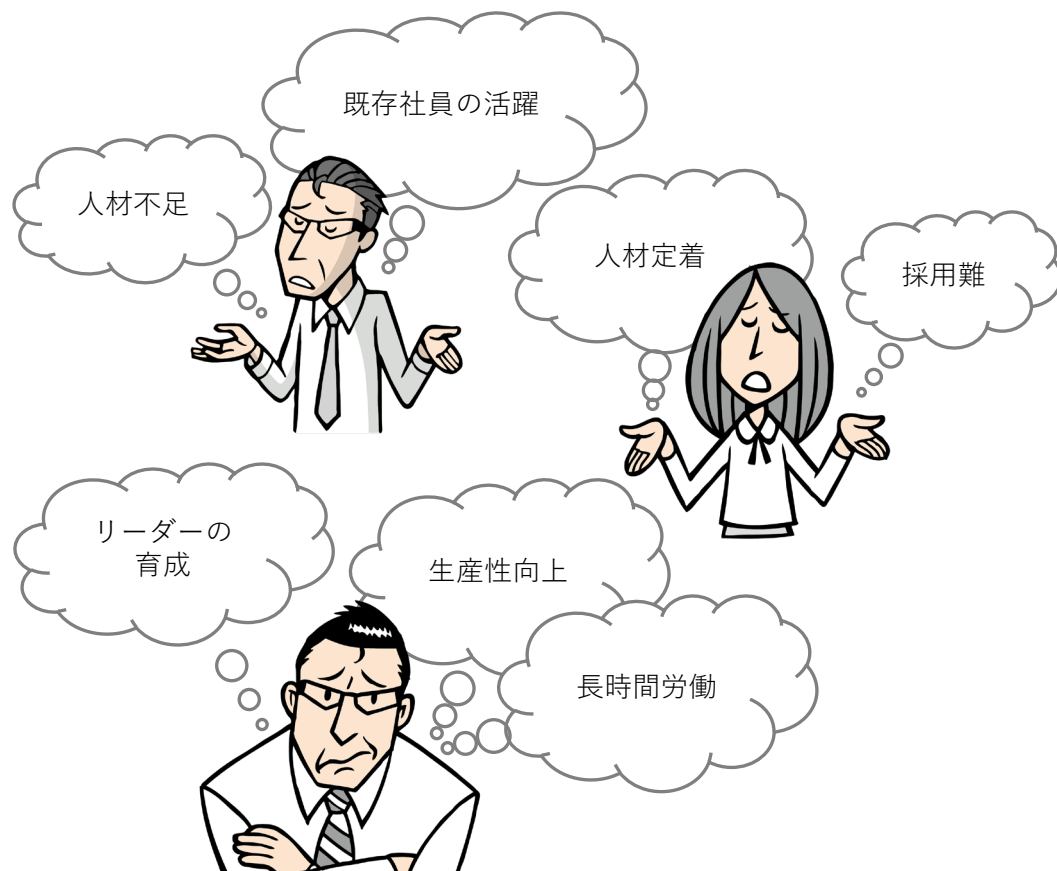
百万人



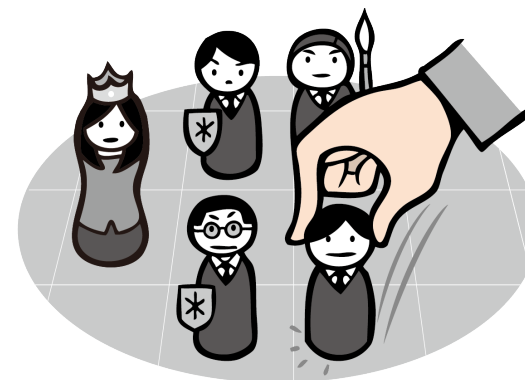
出所：内閣府「平成29年版高齢社会白書」

人材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、人材マネジメントが重要視される時代へ



人材マネジメント



- 人材情報の一元管理・可視化
- 適材適所の人員配置
- 適正な評価体系の確立・運用
- 人材育成体制の整備・運用

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

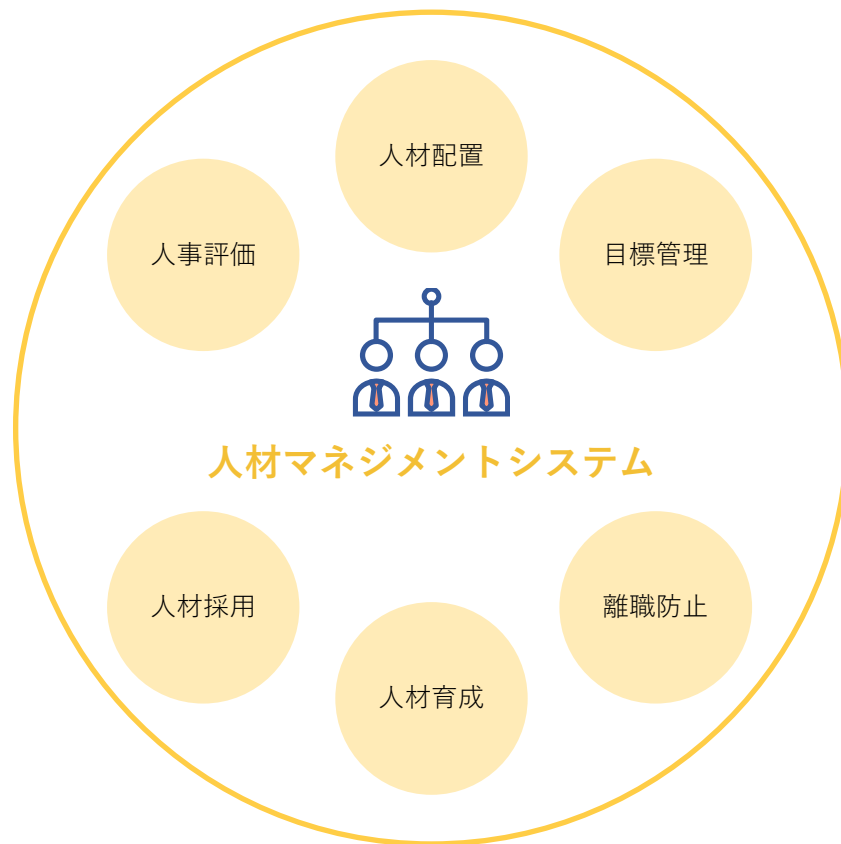
- ① クラウド人材データベース
- ② 人材マネジメント業務に特化
- ③ 社員の顔写真で直感的に操作

事業領域

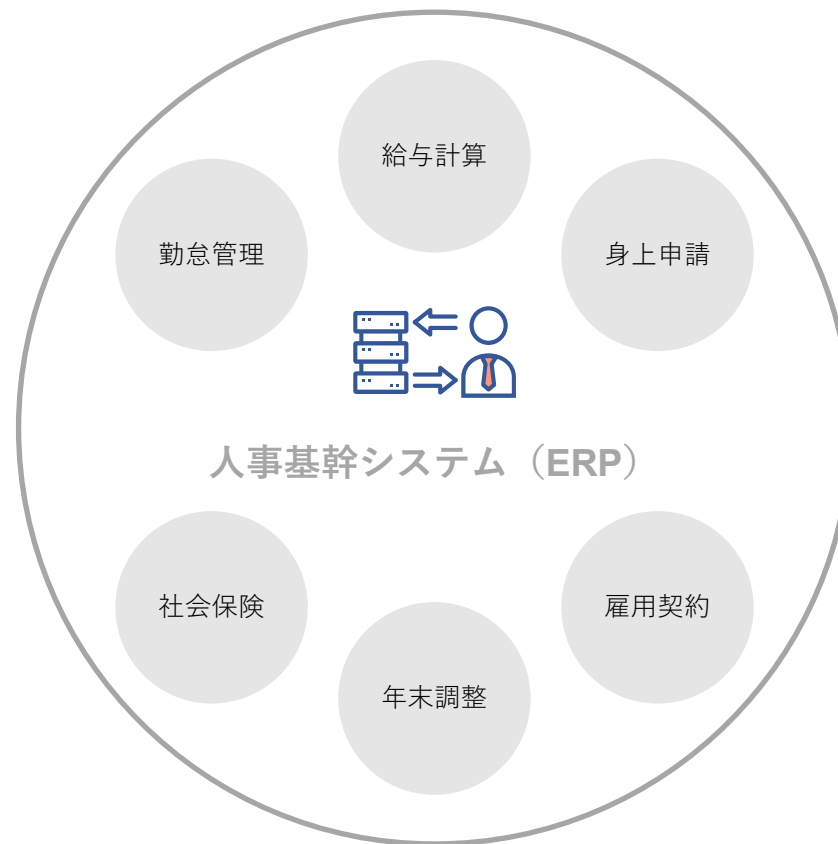
人事評価・人材配置・離職防止などの人材管理領域においてサービスを提供

カオナビ

人材管理領域



労務管理領域



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

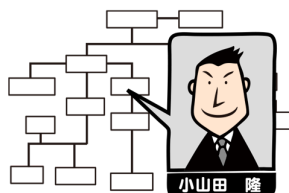
人材データベース



社員リスト



組織ツリー図



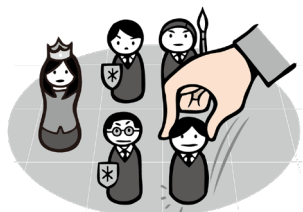
評価ワークフロー



社員アンケート



配置バランス図



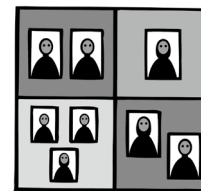
社員データグラフ



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

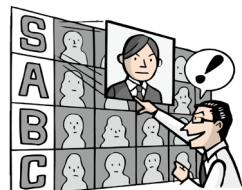
評価ワークフローで適正評価

離職防止

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



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
も役立つ

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

料金体系

登録人数と利用機能に応じた料金プランを提供

	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	✓	✓	✓

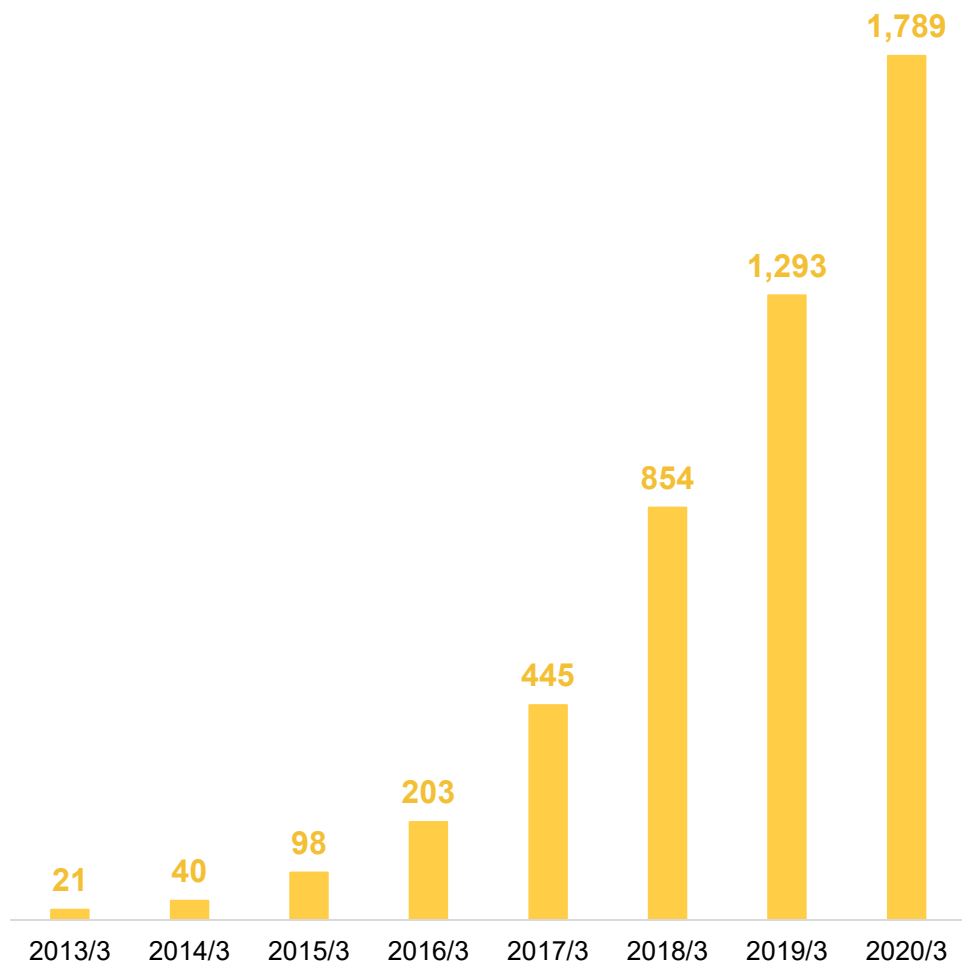
※1：適性検査（SPI3）、パルスサーベイなど

業界ポジション

人材マネジメントシステムのリーディング企業

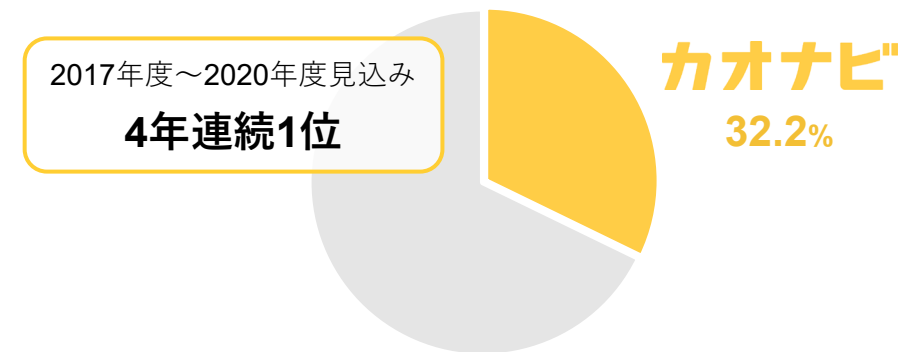
利用企業数推移（年度ベース）

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」

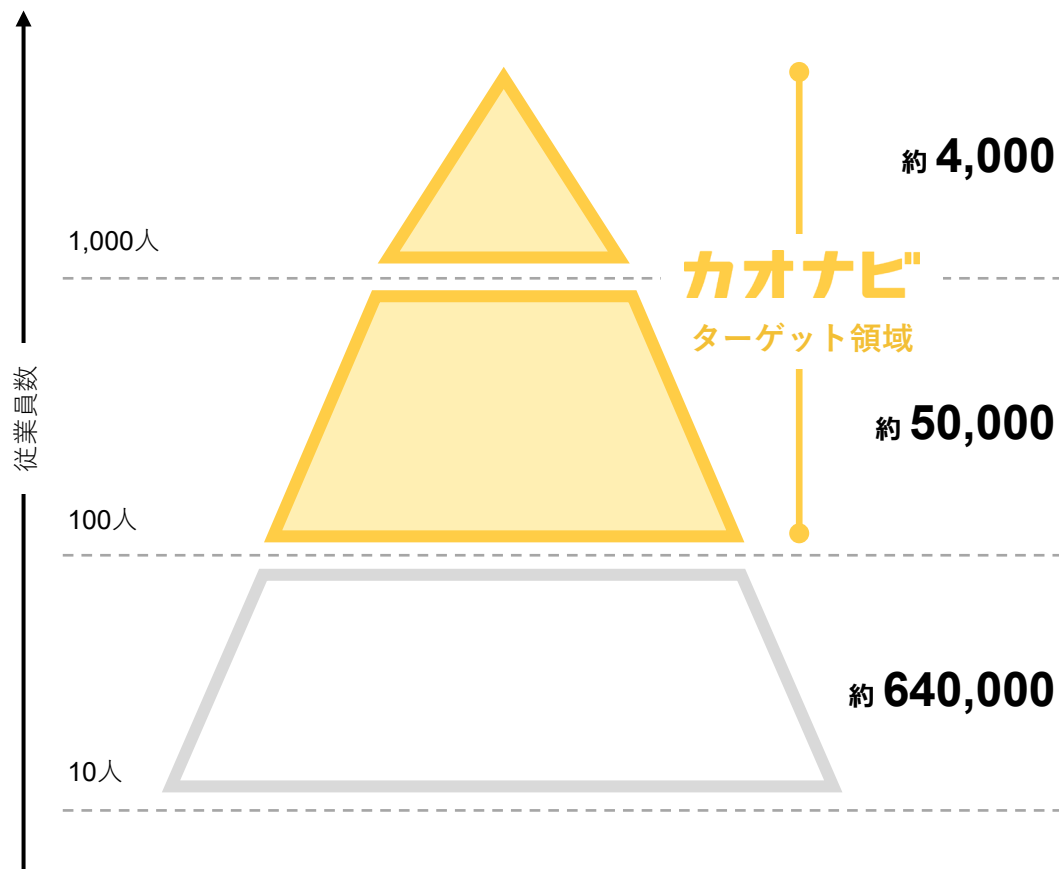
顧客基盤（一部抜粋）※1



市場の開拓余地

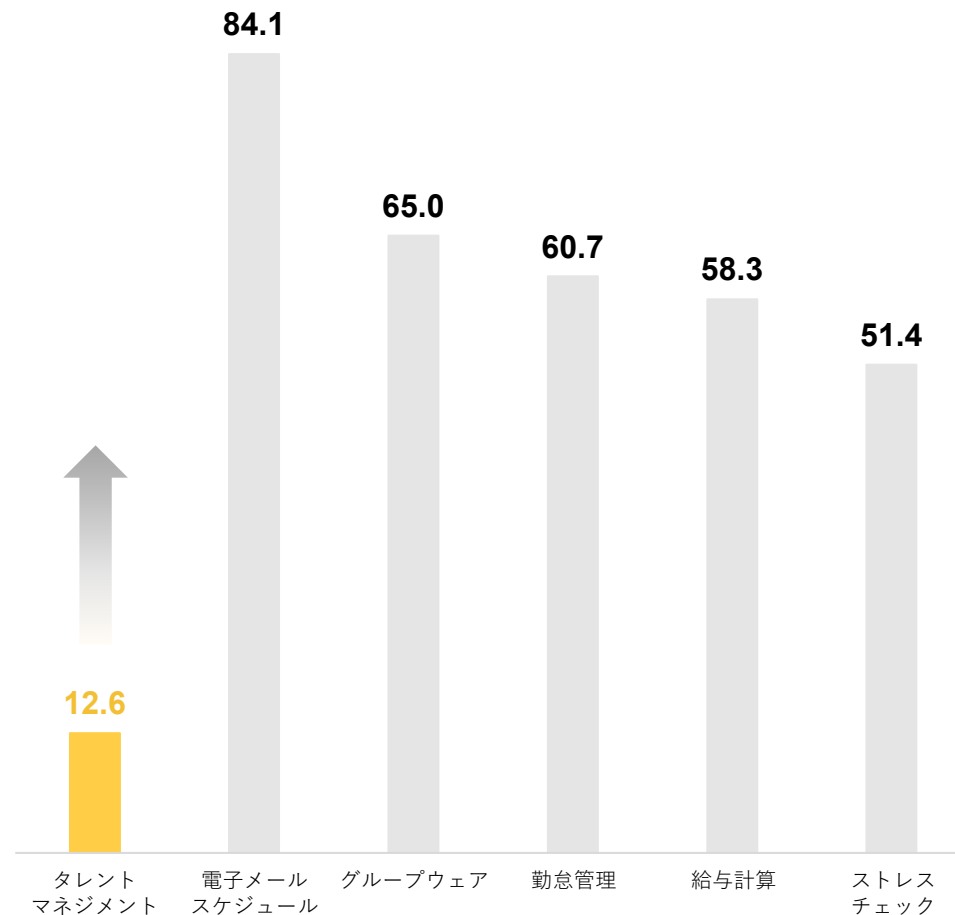
カオナビの対象市場は依然ホワイトスペースであり、開拓余地は非常に大きい

日本の企業数
社



出所：総務省・経済産業省「平成24年度経済センサス活動調査」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：%

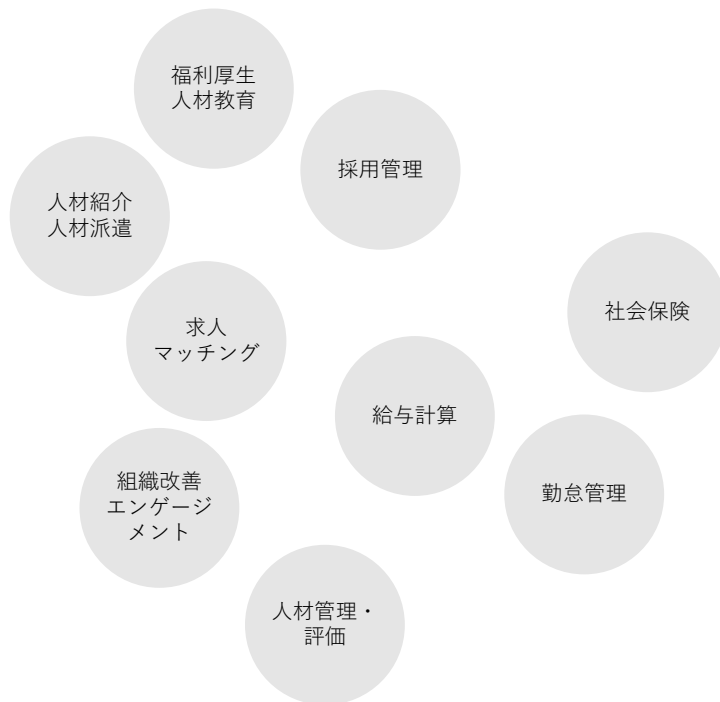


出所：IDC Japan 2017年7月「国内企業の人材戦略と人事給与ソフトウェア市場動向調査」から当社作成

HRテクノロジーが牽引する人事・人材関連業界の構造変化

人材データベースをハブに、さまざまなサービスが有機的に連携

人事・人材関連業界のいま



人事・人材関連界のこれから



ディスクレーム

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