



# 2025年3月期 第3四半期 決算説明資料

2025.02.13 | 株式会社カオナビ (東証グロース: 4435)

# Purpose

## “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

### 人材管理



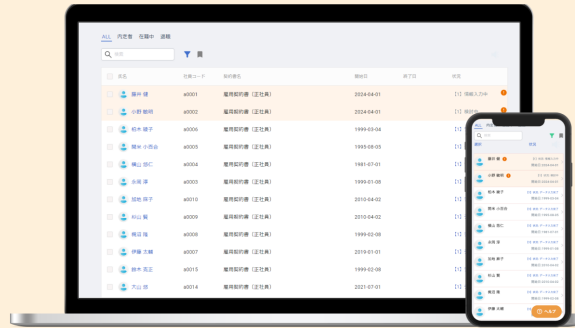
社員の個性・才能を発掘し、  
戦略的人事を加速させる  
タレントマネジメントシステム



### 労務管理



労務手続きをペーパーレスで完結し、  
人事業務のDX化を推進する  
労務管理システム



### 経営管理



経営データを一元化し、  
正しい経営判断を支援する  
予実管理システム



# 1. トピックス

2. 2025年3月期 第3四半期実績

3. 2025年3月期 業績見通し

4. 補足資料

4-1. 会社概要

4-2. サービス概要

4-3. 中期経営方針

4-4. “はたらく”の未来とカオナビ

# カーライルによる公開買付けについて

カーライルによる公開買付けに賛同する旨の意見を表明し、本公開買付けへの応募を推奨

## 公開買付けの概要

買付価格：普通株式1株につき4,380円

買付期間：2025年2月14日（金）～ 2025年3月31日（月）

## 賛同の理由

カーライルから以下の支援を得ることで、当社グループの中長期的な企業価値向上に資すると判断

### 1. M&A戦略の構築・実行支援

マルチプロダクト化に向けた積極的なM&Aの推進、機動的な資金調達が期待できる

### 2. 中長期目線の事業戦略の実行及びSaaS・ソフトウェア領域におけるグローバルネットワーク・知見の提供

非公開化による機動的な投資判断の実施、中長期的なグローバル経営の加速が期待できる

### 3. 人材組織強化支援

優秀な人材の確保、中長期的な競争力・収益力の拡大を実現しうる組織体制の構築が期待できる

詳細については、2025年2月13日公表の「キーストーン インベストメント ホールディングス エルピー（Keystone Investment Holdings, L.P.）による当社株券等に対する公開買付けに関する意見表明のお知らせ」をご確認ください

# 機能のアップデート (TMS)

テキストデータを整理・分析する「インサイトファインダー」に生成AIを活用した機能を追加。膨大な社員の声からインサイトにつながる示唆をワンクリックで抽出することが可能

テキスト分析機能 インサイトファインダー

## 生成AIで感情別の要約表示が可能に



**社員満足度調査回答**

講師の方の説明が非常にわかりやすく  
やみくもポイントも含まれていたため、日々の業務で  
多々ポイントが思い出せなかったです。一方で、  
研修時間が短く、グループの意見をもう少し  
聞ける時間があれば良いと感じました。  
コミュニケーションの観点で、  
良かったと思います。改善を言えば、一層多くの企業では  
はと感じました。貴重な機会をいただき、ありがとうございました。

ポジネガ分析すると

ワード	出現頻度
ありがとうございます	24
業務	9
事例	8
活かしていきたい	7
講師	5
活用	3
研修内容	3

**ポジネガ分析** ベータ版

◎ **ポジティブ**

- 研修内容が分かりやすく、有意義だったとの声が多数ありました。
- 講師の説明がわかりやすく、新しい視点を得られたという意見が多かったです。
- 研修が実践的で役立ったというコメントが多く寄せられました。

関連するメンバーを表示 >

◎ **ネガティブ**

- 教材の内容が古かったり参考にならないものがあり、改善の余地があるとの指摘がありました。
- 研修時間が不足していると感じる声が増えたと感じました。
- 一部の参加者から、研修内容が薄いという意見も寄せられました。

関連するメンバーを表示 >



1. トピックス

## 2. 2025年3月期 第3四半期実績

3. 2025年3月期 業績見通し

4. 補足資料

4-1. 会社概要

4-2. サービス概要

4-3. 中期経営方針

4-4. “はたらく”の未来とカオナビ

# 決算サマリー\*1

百万円	FY24/3 3Q (前年同期)	FY25/3 2Q (前四半期)	FY25/3 3Q (当四半期)	前年同期比	前四半期比
売上高	1,933	2,308	<b>2,408</b>	+24.6%	+4.3%
売上総利益	1,516	1,755	<b>1,839</b>	+21.3%	+4.8%
利益率	78.5%	76.0%	<b>76.4%</b>	-2.1pt	+0.4pt
調整後営業利益*2	234	175	<b>218</b>	-7.1%	+24.5%
利益率	12.1%	7.6%	<b>9.0%</b>	-3.1pt	+1.5pt
営業利益	228	152	<b>195</b>	-14.4%	+28.5%
利益率	11.8%	6.6%	<b>8.1%</b>	-3.7pt	+1.5pt
経常利益	227	146	<b>184</b>	-19.0%	+26.1%
親会社株主に帰属する当期純利益	156	116	<b>153</b>	-1.7%	+32.0%

\*1：2024年3月期第3四半期までは単体決算、同第4四半期以降は連結決算

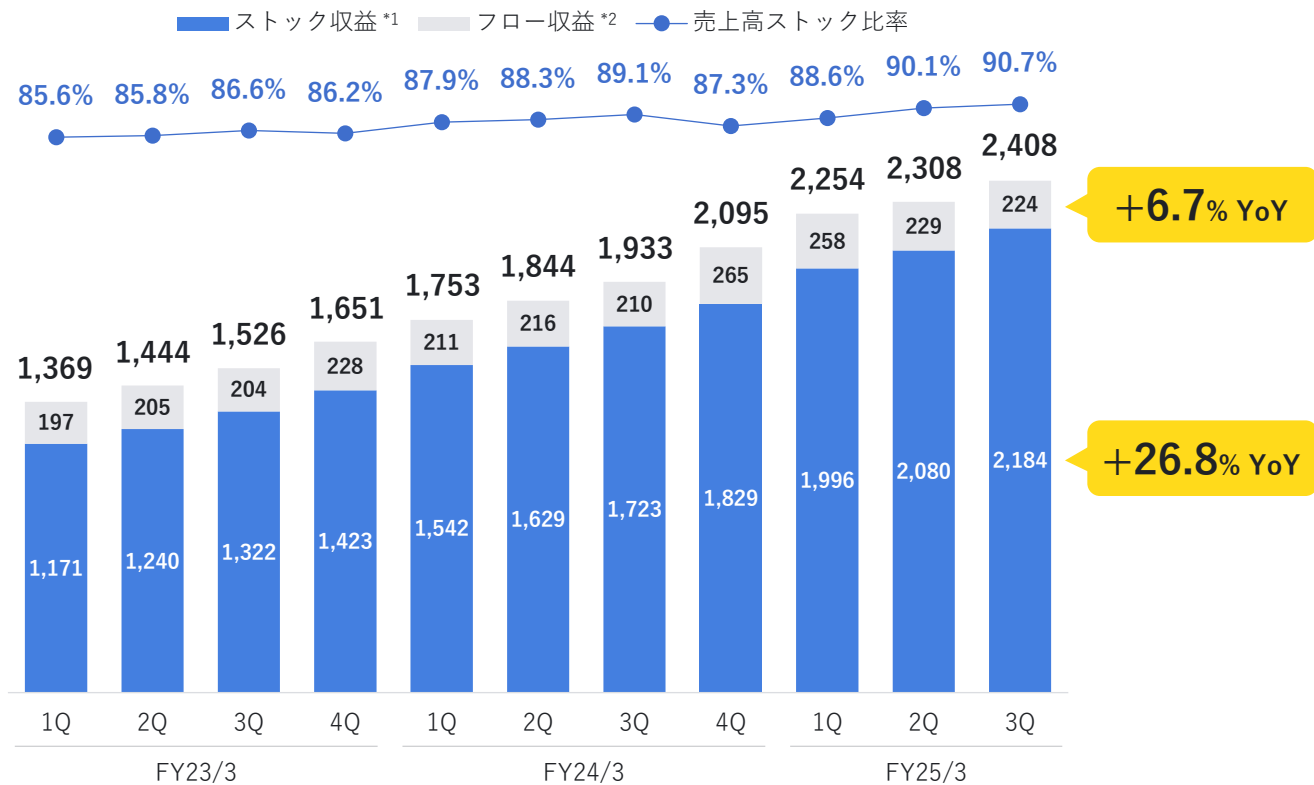
\*2：調整後営業利益＝営業利益＋株式報酬費用＋M&Aによるのれん償却費＋その他一時費用

# 売上高

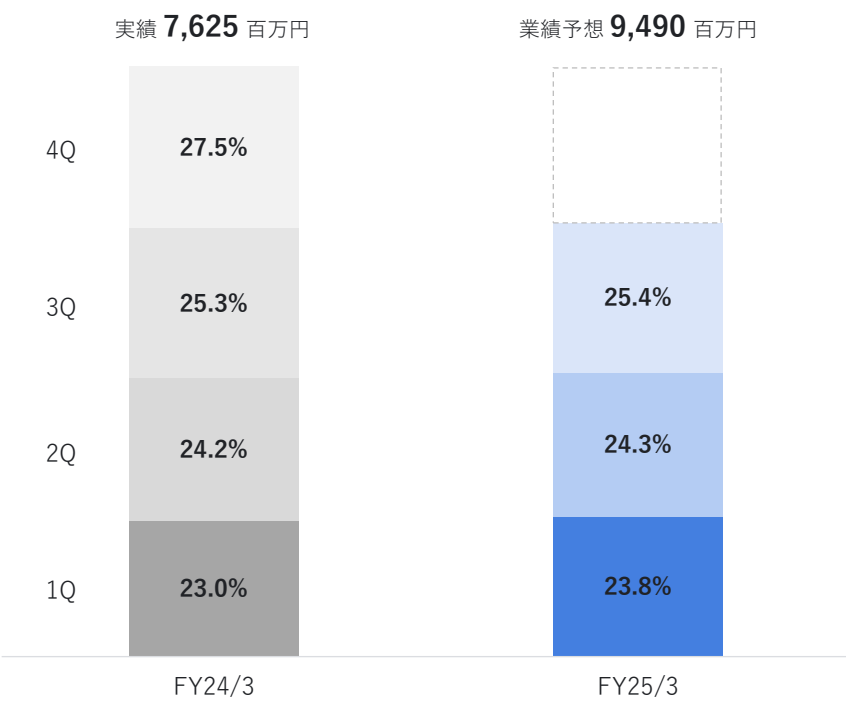
ストック収益とフロー収益は前年同期比でそれぞれ26.8%、6.7%の増収

## 売上高

百万円



## 通期業績予想に対する進捗率



\*1: サブスクリプションサービス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

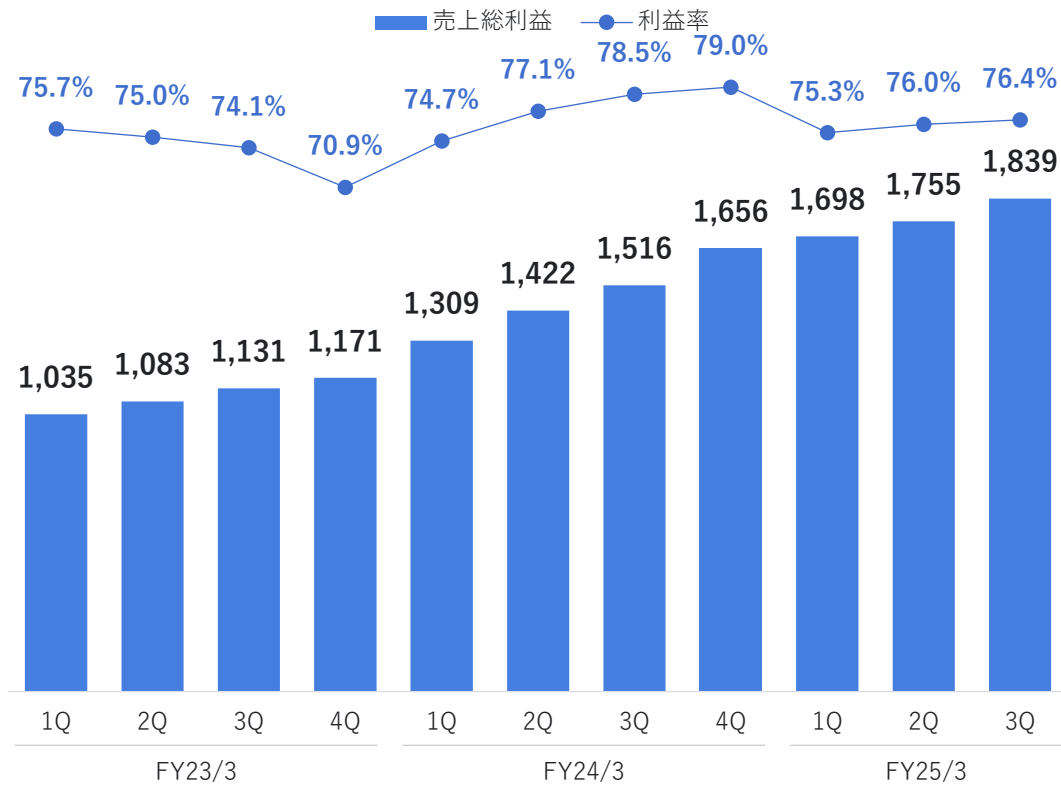


# 売上総利益・売上原価

「ロウムメイト」など新規プロダクトの機能拡充に向けた開発投資を継続

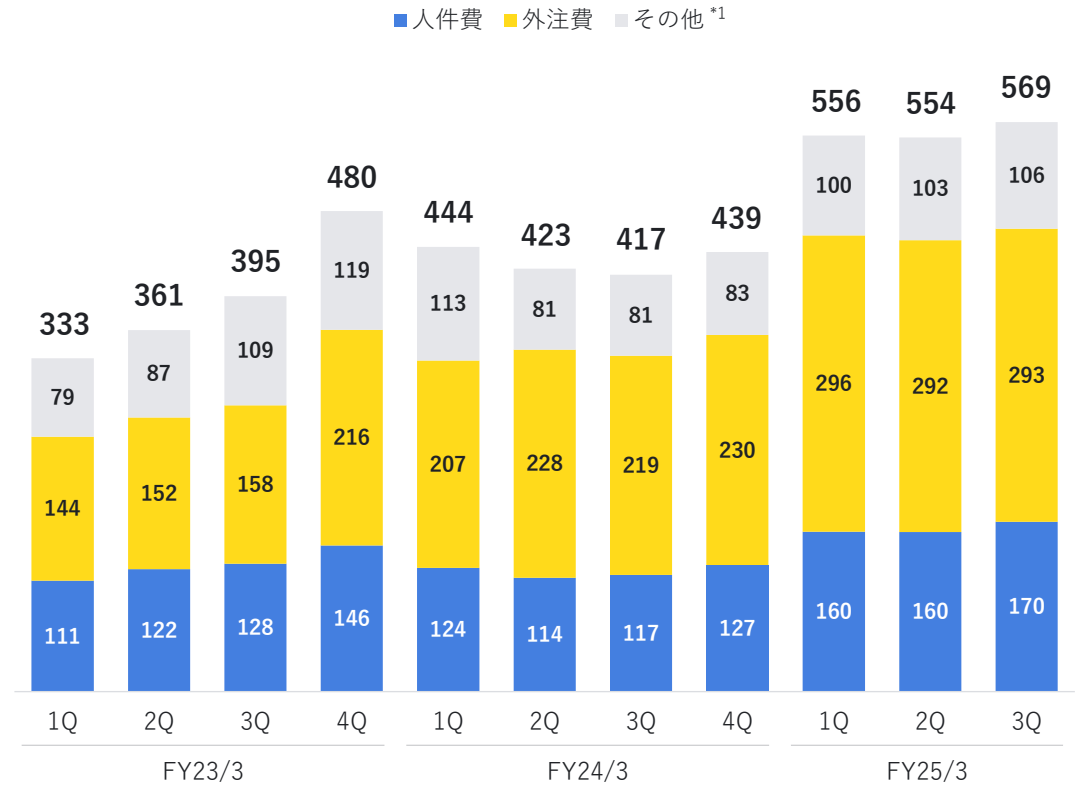
## 売上総利益

百万円



## 売上原価

百万円



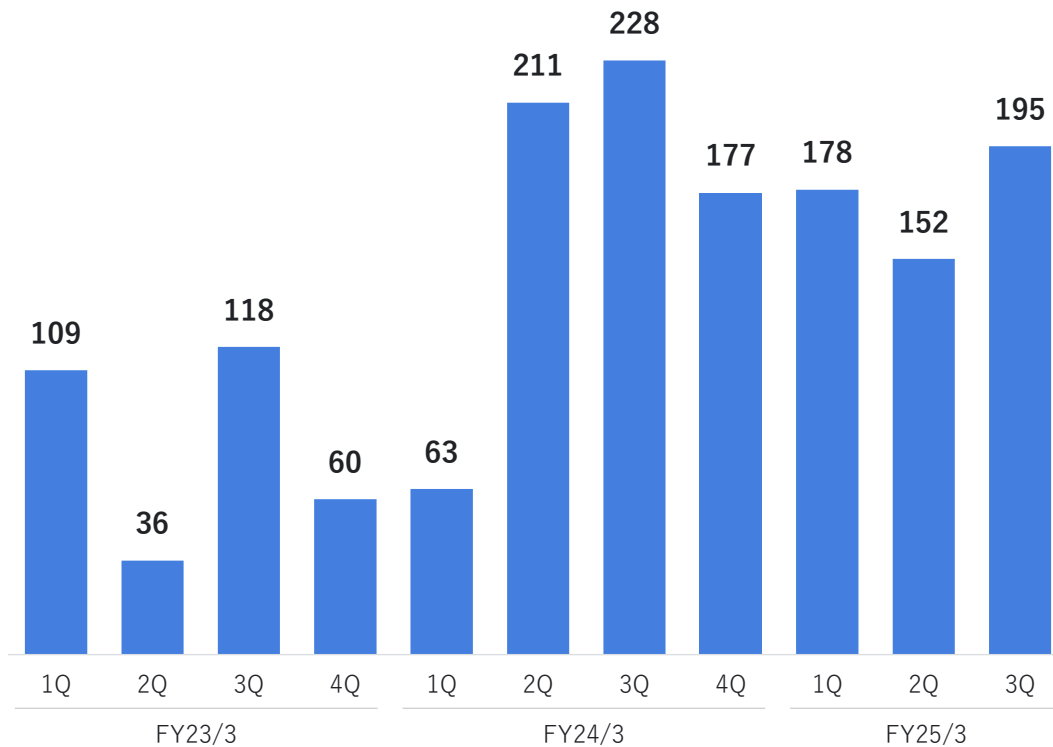
\*1: 当四半期における「その他」の主な内訳は、地代家賃19百万円、サーバー費74百万円

# 営業利益・販管費

積極的な採用に伴う人件費や採用費に加え、業務委託費や販売促進費等も増加

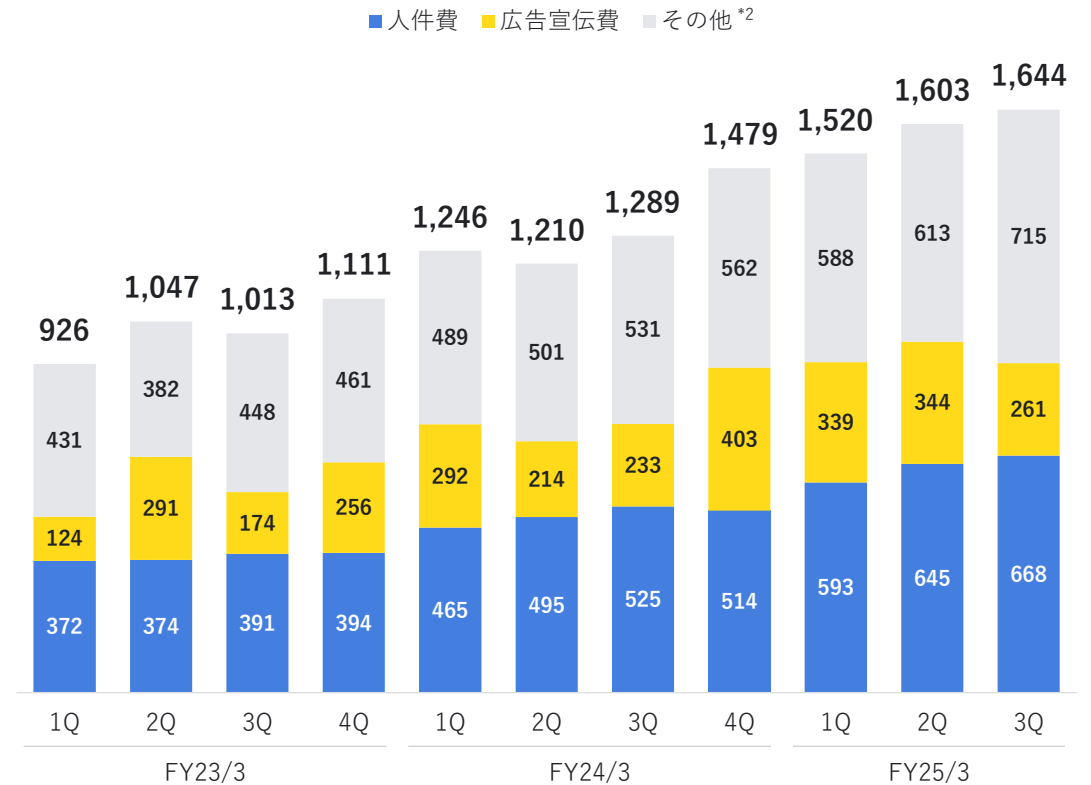
## 営業利益

百万円



## 販管費\*1

百万円



\*1：当四半期におけるS&M、R&D、G&Aの対売上高比率は、それぞれ40.0%、10.4%、18.0%。各費用の定義はP52を参照

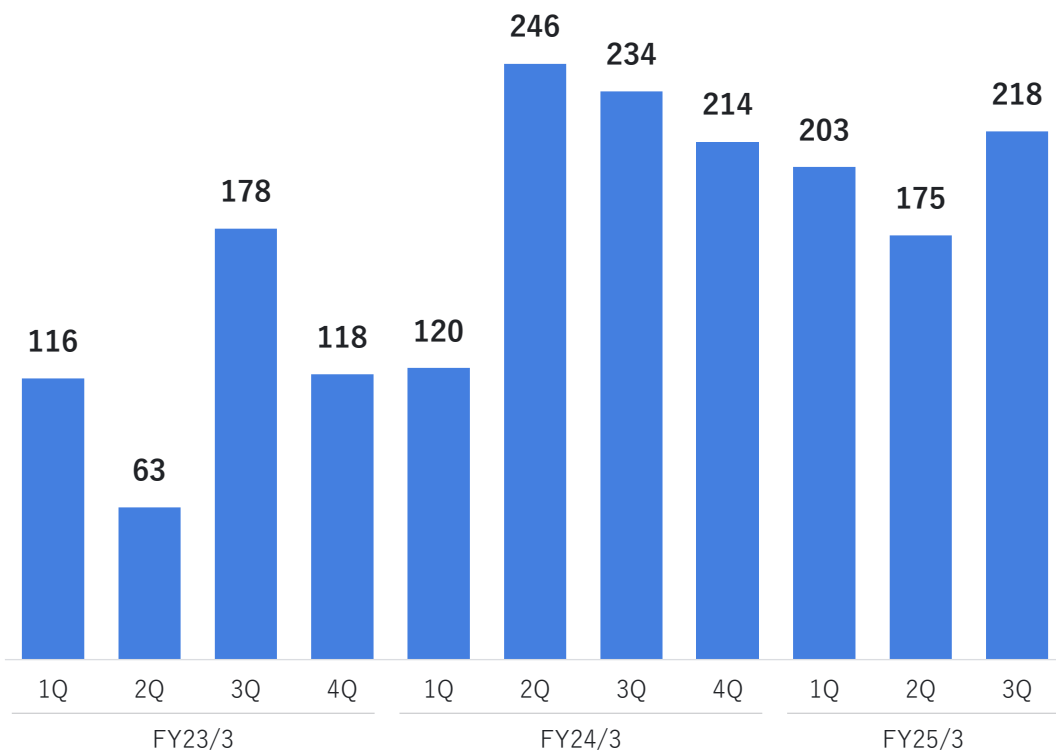
\*2：当四半期における「その他」の主な内訳は、地代家賃44百万円、業務委託費219百万円、販売促進費191百万円、採用費82百万円、通信費70百万円、のれん償却費17百万円

# 調整後営業利益

正社員・業務委託の増員などを受けて費用が増加した結果、調整後営業利益は前年同期と比べ7.1%の減益

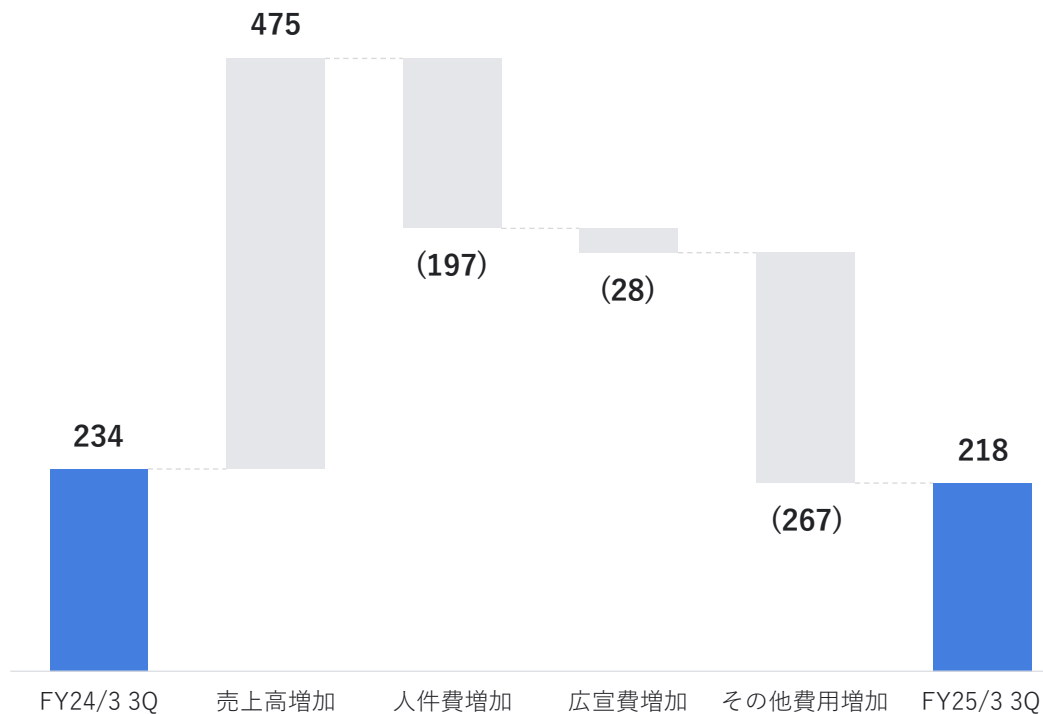
## 調整後営業利益\*1

百万円



## 増減分析 (対前年同期)

百万円



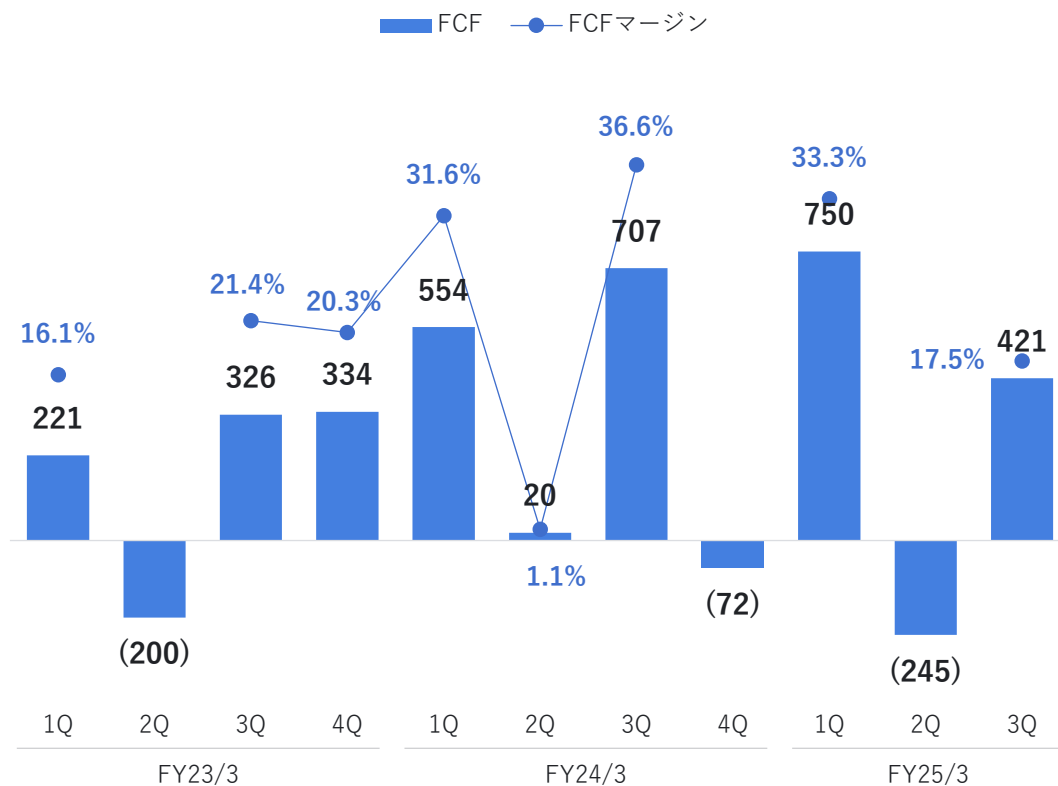
\*1: 調整後営業利益 = 営業利益 + 株式報酬費用 + M&Aによるのれん償却費 + その他一時費用

# フリーキャッシュフロー・貸借対照表\*1

経常的なキャッシュ創出により現預金は前年同期比で27.7%増加

## FCF

百万円



## B/S

百万円

	FY24/3		FY25/3		
	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q
<b>現預金</b>	<b>4,355</b>	<b>4,688</b>	<b>5,423</b>	<b>5,162</b>	<b>5,561</b>
その他流動資産	506	582	595	716	680
有形固定資産	41	42	41	40	45
無形固定資産	2	630	612	604	598
投資その他の資産	339	601	583	571	572
<b>資産合計</b>	<b>5,243</b>	<b>6,544</b>	<b>7,253</b>	<b>7,094</b>	<b>7,455</b>
有利子負債	—	418	403	388	372
前受収益	2,620	2,693	3,316	3,188	3,327
その他負債	836	1,121	1,110	1,006	1,097
<b>負債合計</b>	<b>3,456</b>	<b>4,232</b>	<b>4,830</b>	<b>4,582</b>	<b>4,796</b>
<b>純資産合計</b>	<b>1,787</b>	<b>2,312</b>	<b>2,424</b>	<b>2,512</b>	<b>2,659</b>
<b>負債純資産合計</b>	<b>5,243</b>	<b>6,544</b>	<b>7,253</b>	<b>7,094</b>	<b>7,455</b>

\*1：2024年3月期第3四半期までは単体決算、同第4四半期以降は連結決算

# KPIサマリー

## 連結

ARR\*1

**9,538** 百万円

(+25.1% YoY)

\* 前年同期（単体）との比較

従業員数\*2

**382** 名

(+87名 YoY)

\* 前年同期（単体）との比較

## カオナビ単体

TMSのARR\*3

**9,317** 百万円

(+22.2% YoY)

TMSの利用企業数\*4

**4,115** 社

(+17.8% YoY)

TMSのARPU\*5

**189** 千円

(+3.7% YoY)

TMSの解約率\*6

**0.41** %

(-0.05pt YoY)

LTV/CAC\*7

**10.2** x

(+0.1pt YoY)

\*1：四半期末の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

\*2：四半期末の正社員の数

\*3：四半期末のタレントマネジメントシステム「カオナビ」から計上されるMRR（TMSのMRR）に12を乗じた金額

\*4：四半期末のタレントマネジメントシステム「カオナビ」を導入している企業や団体の数

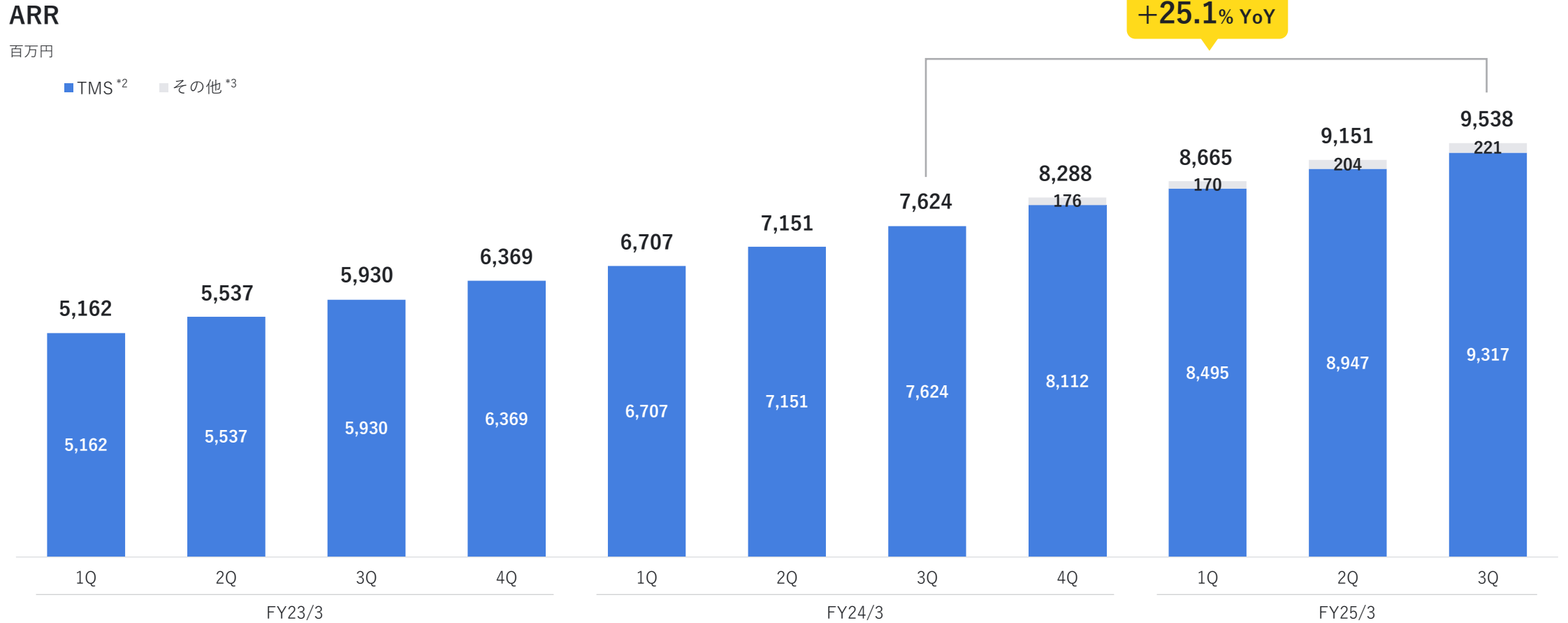
\*5：Average Revenue Per Userの略で、四半期末のTMSのMRRをTMSの利用企業数で除した金額

\*6：TMSのMRR解約率の直近12ヶ月平均

\*7：カオナビ単体の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か月平均

# ARR\*1

連結ARRは前年同期比で25.1%増加し、持続的かつ安定的な成長を実現



\*1: 2024年3月期第3四半期までは単体数値、同第4四半期以降は連結数値

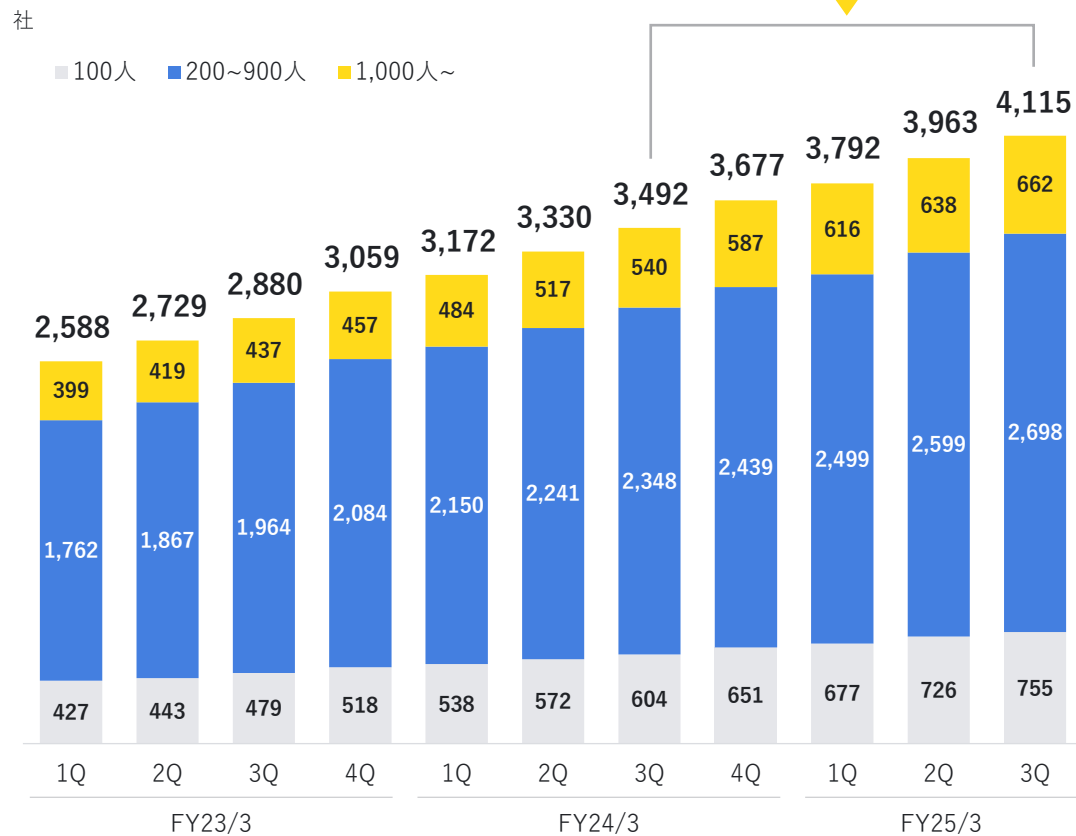
\*2: タレントマネジメントシステム「カオナビ」から計上されるARR

\*3: 上記以外のサブスクリプションサービスから計上されるARR

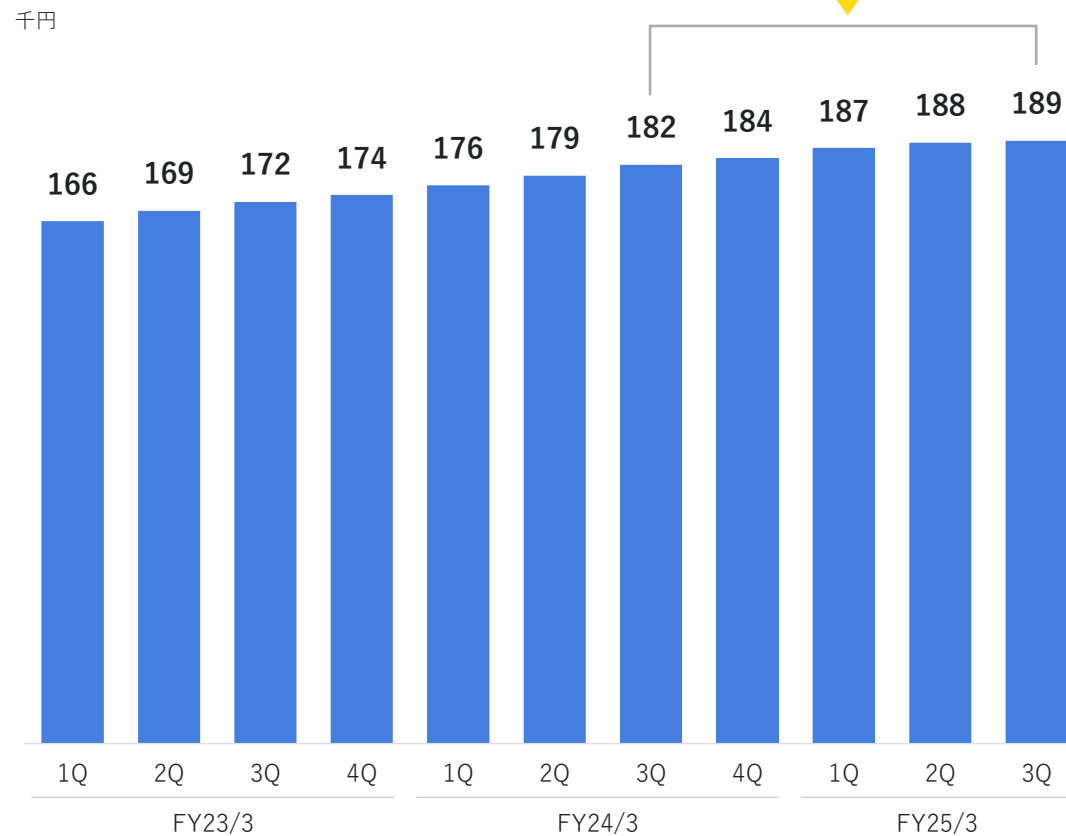
# TMSの利用企業数・ARPU

利用企業数は前四半期から152社増加して4,115社。ARPUも189千円と堅調に増加

利用企業数（登録人数プラン別）



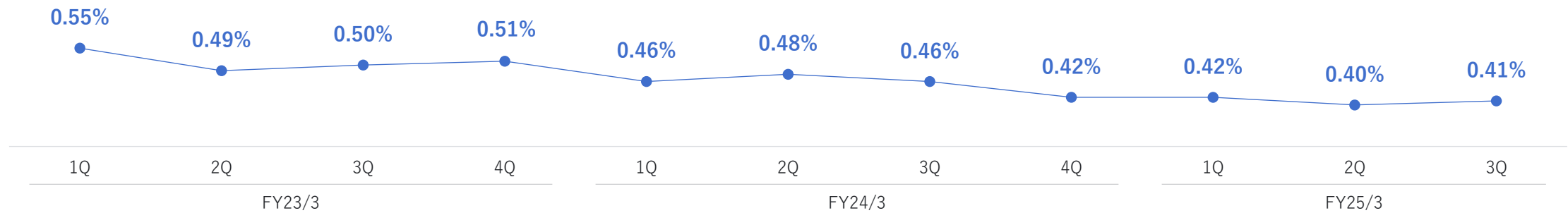
ARPU



# TMSの解約率

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

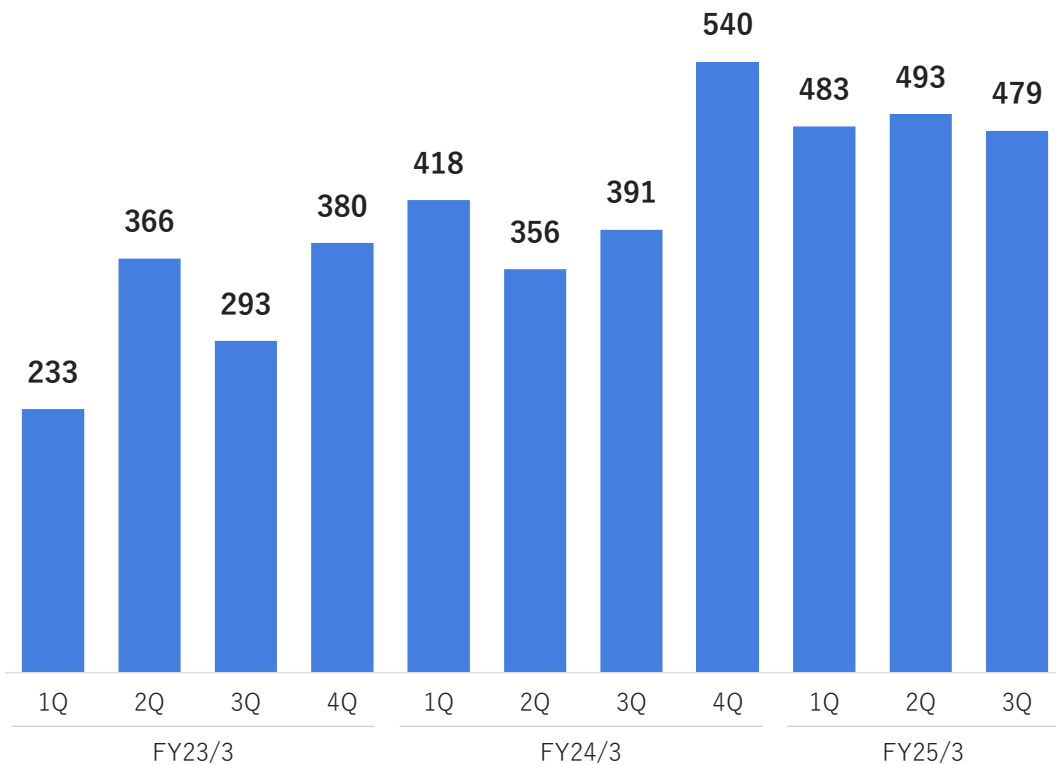


# ユニットエコノミクス

ユニットエコノミクスは高い健全性を維持

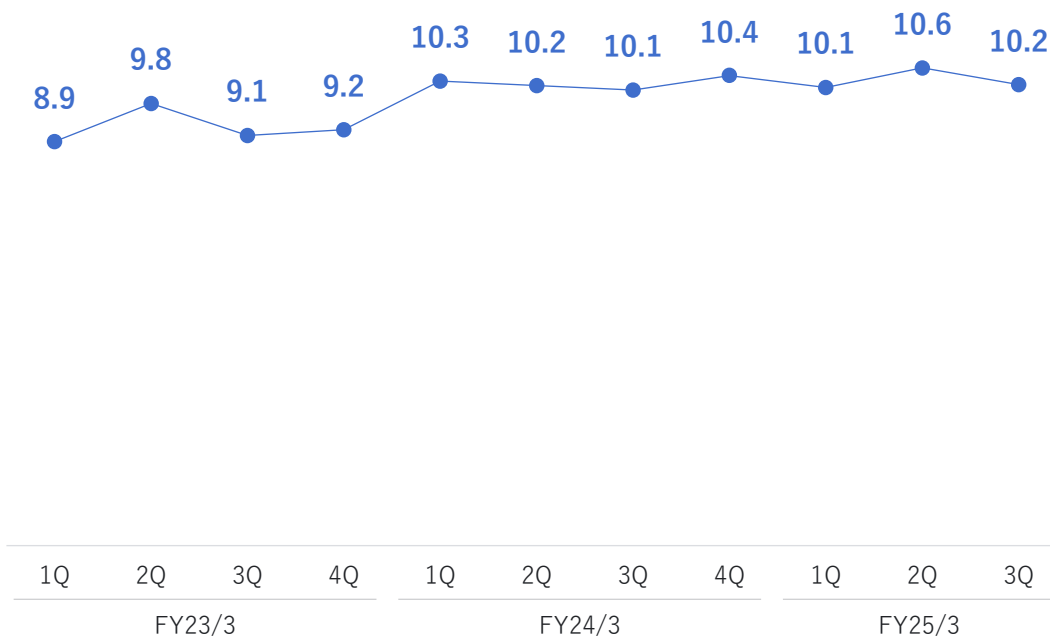
## マーケティング関連費用\*1

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

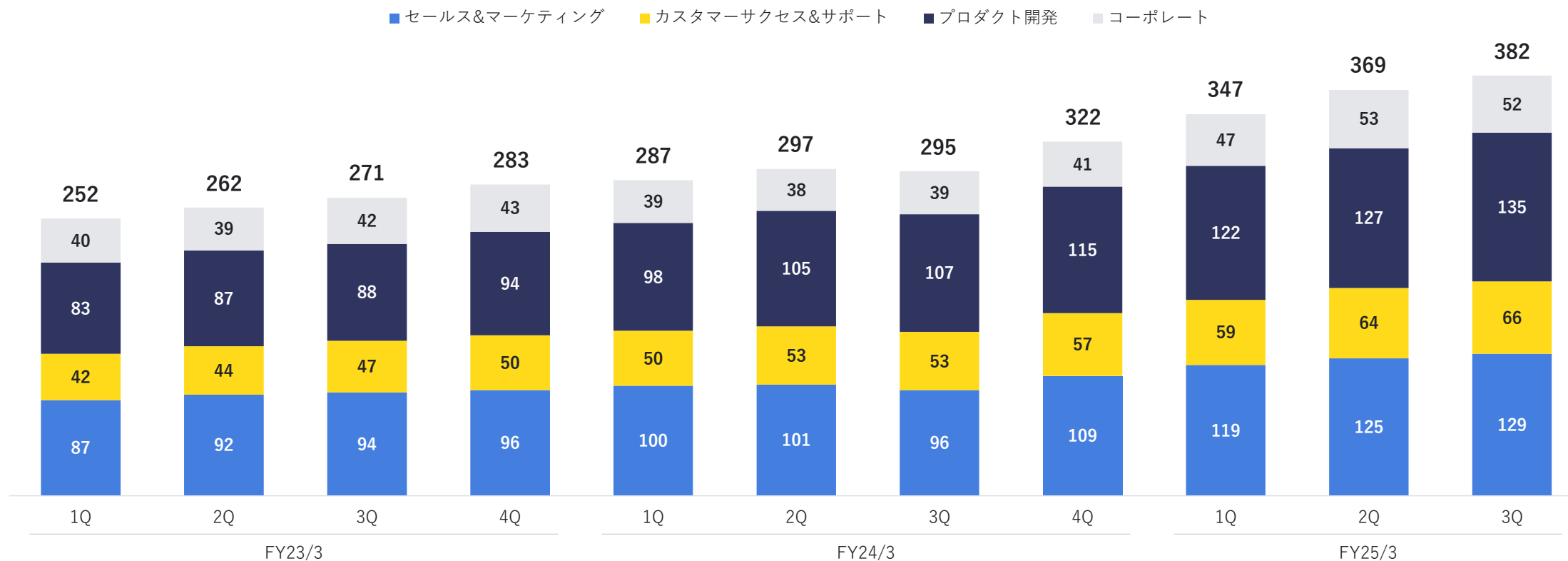
\*2:  $LTV = (\text{当月末のARPU} \div \text{当月の解約率}) \times \text{当月の売上総利益率}$ 。CAC = 当月のS&M費用 (費用の定義はP52を参照)  $\div$  当月の新規獲得顧客数

# 従業員数

前年同期から87名純増。FY25/3期は積極的な人員増強を図り、マルチプロダクト戦略に必要な組織体制の強化を目指す

## 従業員数\*1

名



\*1：四半期末時点の正社員の数。2024年3月期第3四半期までは単体数値、同第4四半期以降は連結数値



1. トピックス

2. 2025年3月期 第3四半期実績

## 3. 2025年3月期 業績見通し

4. 補足資料

4-1. 会社概要

4-2. サービス概要

4-3. 中期経営方針

4-4. “はたらく”の未来とカオナビ

## 中期的なARR成長の加速

### 既存事業（TMS）の拡大

- 中期経営方針のもと、利用企業数とARPUの最大化に向けた事業戦略を推進

### 新規事業の育成

#### 新サービスの提供開始（労務管理システム、予実管理システム）

- 機能開発によるプロダクト価値の向上
- サービス提供に向けた組織体制の整備（人材採用）
- 認知拡大に向けたマーケティング活動

#### その他

- 上記以外にもサービス開発やM&Aの検討等を進め、将来の新規事業の種まきを実施

# 2025年3月期の業績予想

第3四半期までの実績と第4四半期の見通しを踏まえ、業績予想を修正

百万円	FY24/3 (実績)	FY25/3 (旧業績予想)	FY25/3 (新業績予想)	前期比	旧業績予想比
売上高	7,625	9,420 ~ 9,560	<b>9,490</b>	+24.5%	-0.7% ~ +0.7%
ストック収益	6,723	8,465 ~ 8,565	<b>8,530</b>	+26.9%	-0.4% ~ +0.8%
フロー収益	903	955 ~ 995	<b>960</b>	+6.3%	-3.5% ~ +0.5%
調整後営業利益 <sup>*1</sup>	814	—	<b>560</b>	-31.2%	—
利益率	10.7%	—	<b>5.9%</b>	-4.8pt	—
営業利益	679	—	<b>470</b>	-30.8%	—
利益率	8.9%	—	<b>5.0%</b>	-4.0pt	—
経常利益	675	—	<b>240</b>	-64.4%	—
親会社株主に帰属する当期純利益	699	—	<b>250</b>	-64.2%	—

\*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



1. トピックス

2. 2025年3月期 第3四半期実績

3. 2025年3月期 業績見通し

**4. 補足資料**

## **4-1. 会社概要**

4-2. サービス概要

4-3. 中期経営方針

4-4. “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	322名（連結ベース、2024年3月末）
事業内容	HRテックサービス等の開発・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



# —— 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

ISMS認証、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、日本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

教育機関や医療機関、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



<b>対象</b>	学校法人等の教育機関
<b>価格</b>	特別価格



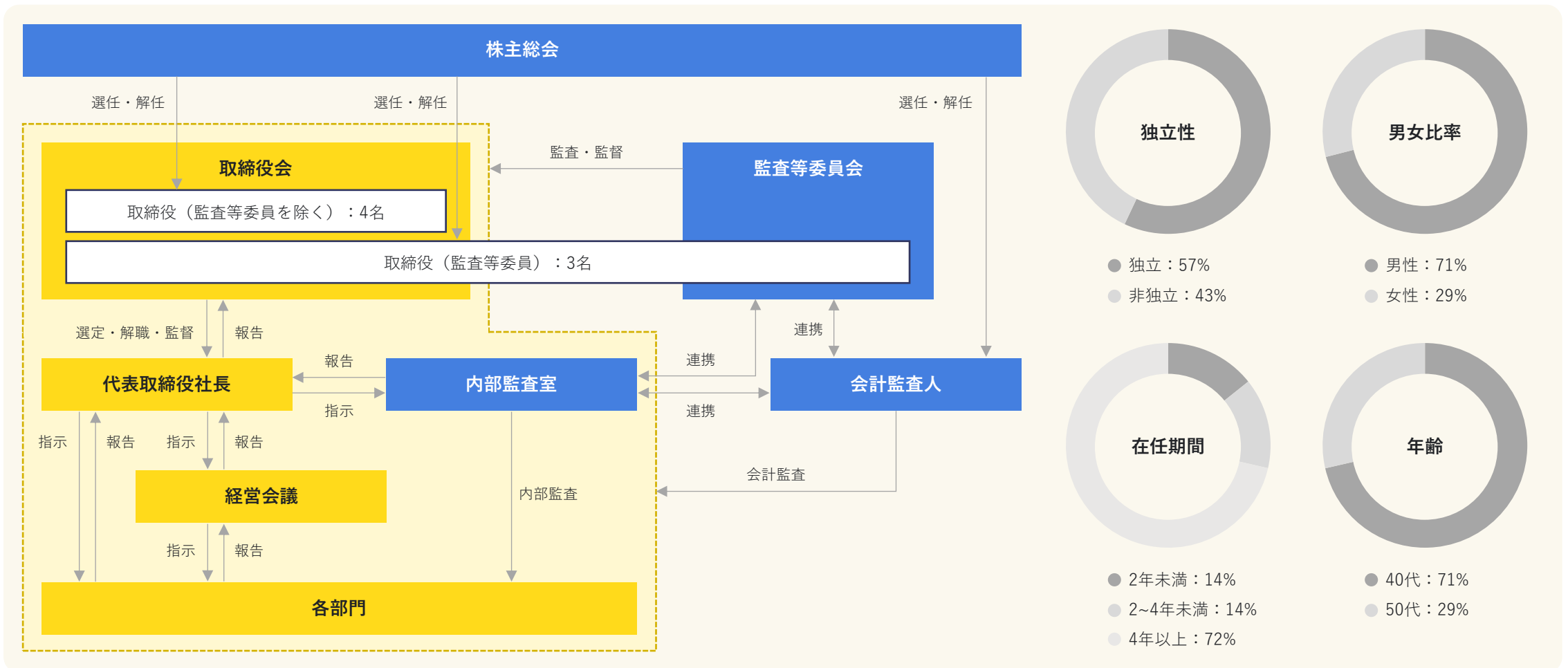
<b>対象</b>	医療法人等の医療機関
<b>価格</b>	特別価格



<b>対象</b>	官公庁、地方自治体、独立行政法人
<b>価格</b>	特別価格

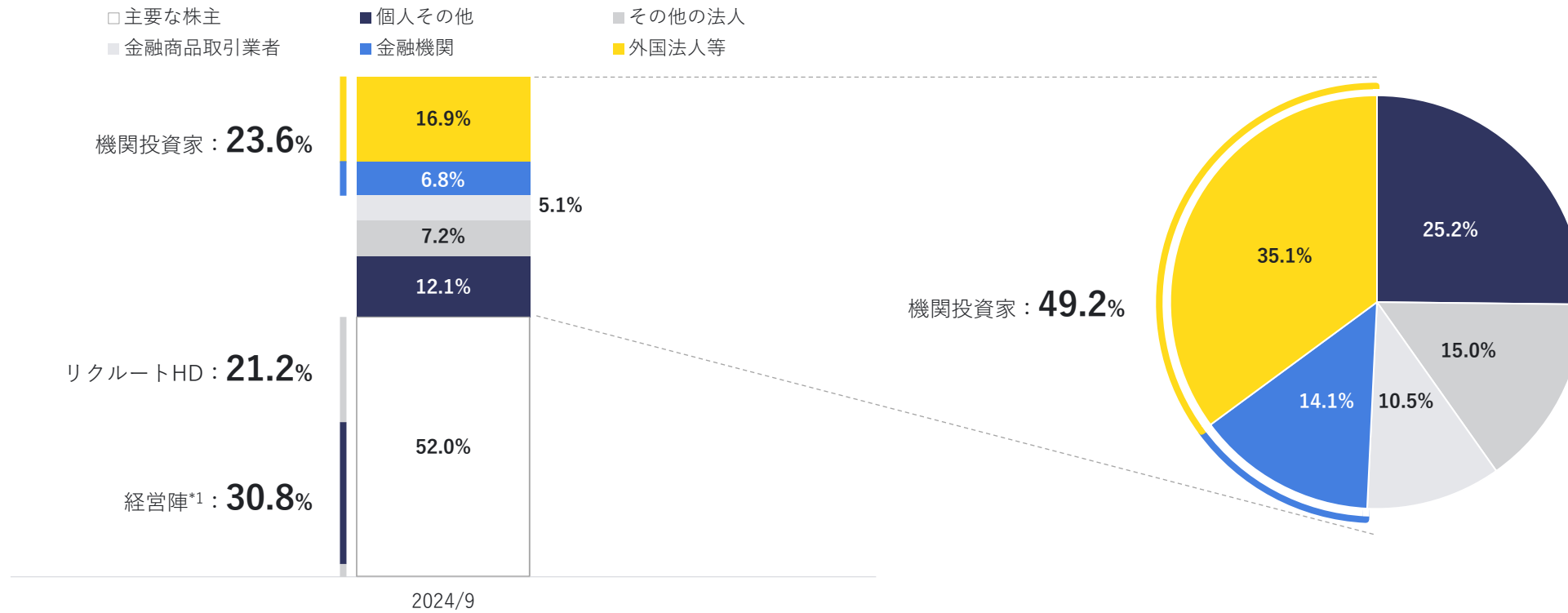
# コーポレート・ガバナンス (2024年6月末)

## 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 (2024年9月末)

## 株主の所有者別状況



\*1: 社内の業務執行取締役に加えて、資産管理会社の持分も含む



# 財務ハイライト\*1

百万円	FY20/3	FY21/3	FY22/3	FY23/3	FY24/3
<b>売上高</b>	<b>2,625</b>	<b>3,402</b>	<b>4,496</b>	<b>5,990</b>	<b>7,625</b>
ストック収益	2,102	2,991	3,931	5,156	6,723
フロー収益	523	411	565	834	903
<b>売上総利益</b>	<b>1,972</b>	<b>2,461</b>	<b>3,295</b>	<b>4,420</b>	<b>5,903</b>
売上総利益率	75.1%	72.3%	73.3%	73.8%	77.4%
<b>調整後営業利益*2</b>	<b>(278)</b>	<b>86</b>	<b>218</b>	<b>474</b>	<b>814</b>
調整後営業利益率	—	2.5%	4.8%	7.9%	10.7%
<b>営業利益</b>	<b>(278)</b>	<b>(11)</b>	<b>174</b>	<b>322</b>	<b>679</b>
営業利益率	—	—	3.9%	5.4%	8.9%
<b>親会社株主に帰属する当期純利益</b>	<b>(357)</b>	<b>(131)</b>	<b>210</b>	<b>246</b>	<b>699</b>
<b>フリーキャッシュフロー</b>	<b>(482)</b>	<b>147</b>	<b>948</b>	<b>682</b>	<b>1,209</b>
FCFマージン	—	4.3%	21.1%	11.4%	15.9%
現預金	1,635	1,955	2,835	3,400	4,688
総資産	2,398	3,014	3,993	4,623	6,544
株主資本	995	961	1,208	1,491	2,208
自己資本比率	41.5%	31.9%	30.3%	32.3%	33.7%

\*1：2023年3月期までは単体決算、2024年3月期は連結決算

\*2：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



1. トピックス

2. 2025年3月期 第3四半期実績

3. 2025年3月期 業績見通し

## 4. 補足資料

4-1. 会社概要

## 4-2. サービス概要

4-3. 中期経営方針

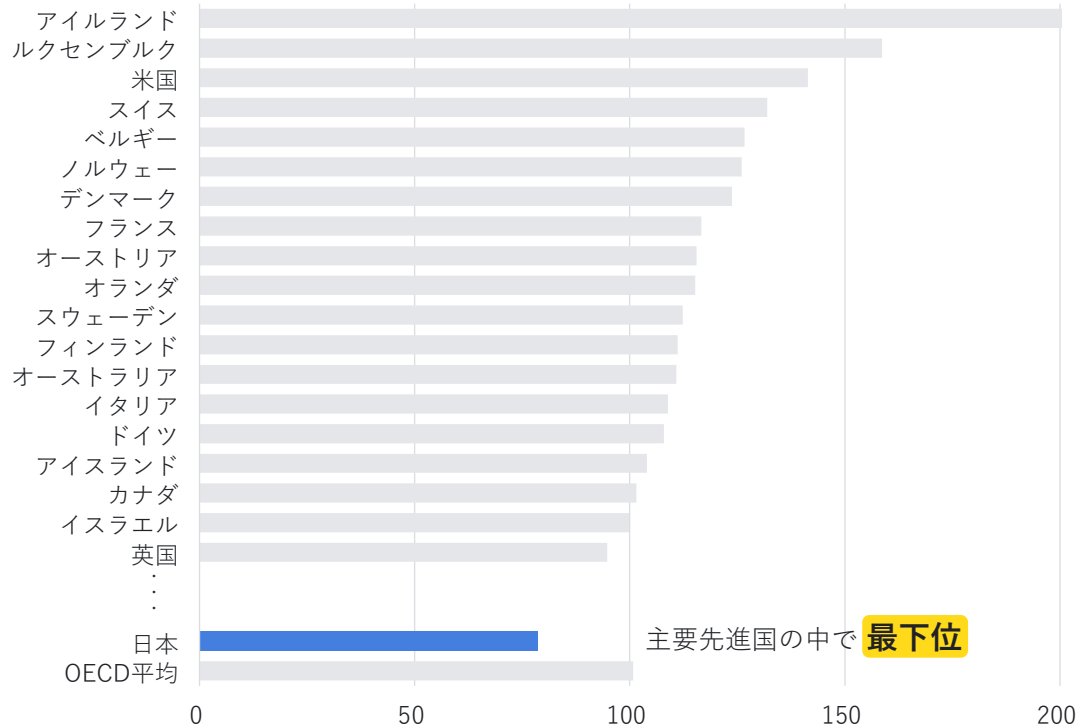
4-4. “はたらく”の未来とカオナビ

# 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）

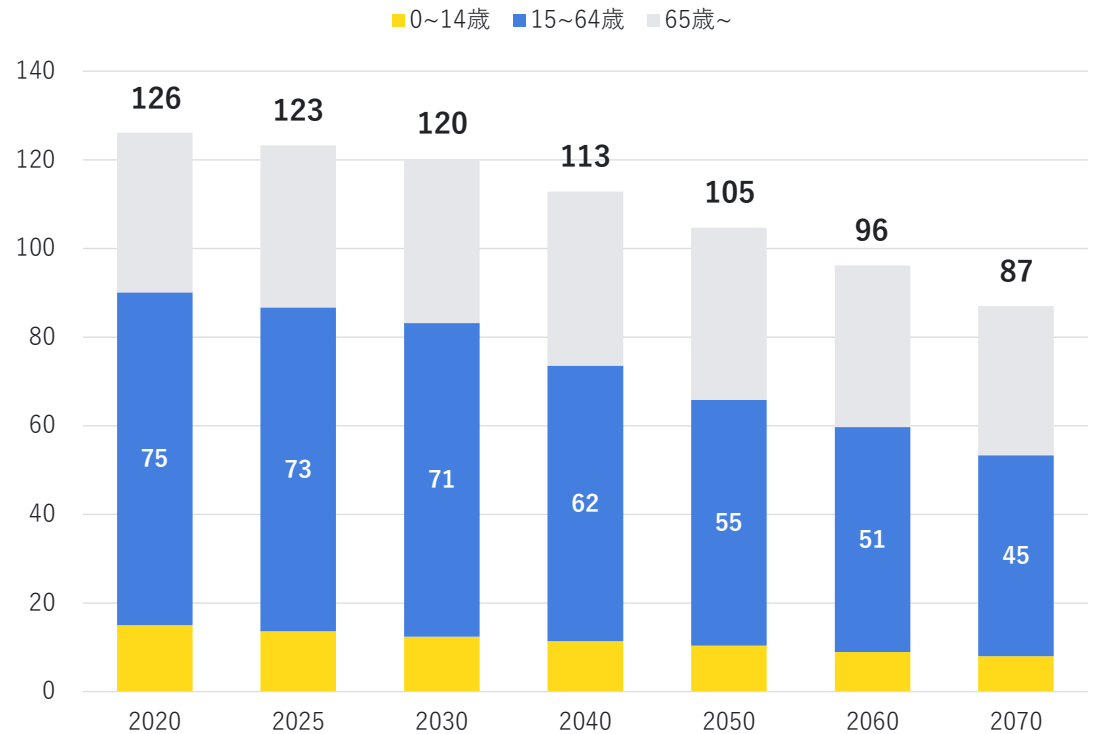
購買力平価換算US\$1,000



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5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

人材情報の  
一元化・見える化



人事業務の効率化



経営の意思決定支援



評価運用の効率化



採用ミスマッチ分析  
ハイパフォーマー分析



人材配置  
要員シミュレーション



スキル管理  
人材育成



モチベーション分析  
離職分析



各種サーベイ  
エンゲージメント向上



紙の情報

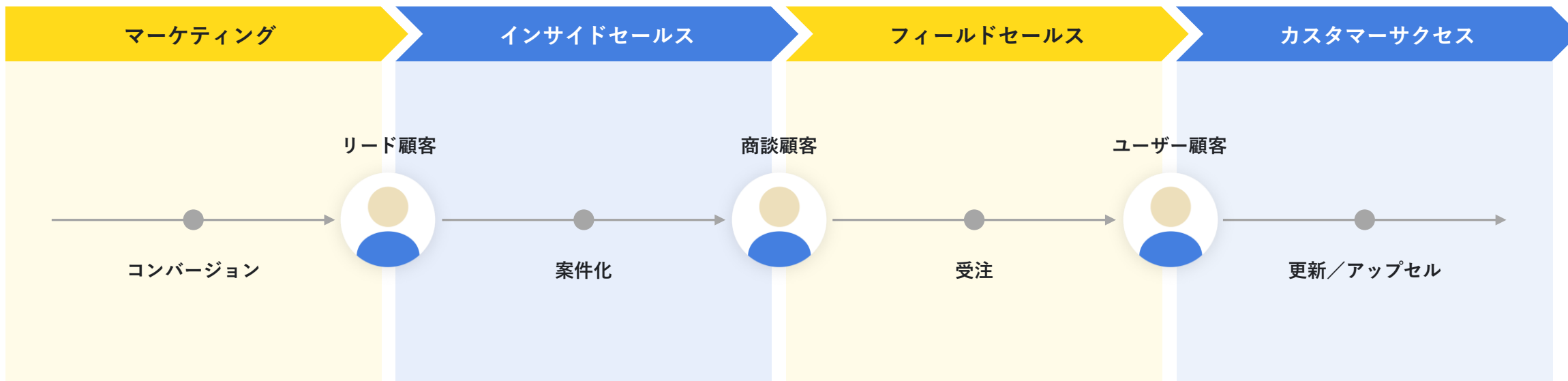
エクセルのデータ

属人的な情報

他システムのデータ

# 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: 申請ワークフロー、ラーニングライブラリ、パルスサーベイなどがあります

# 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

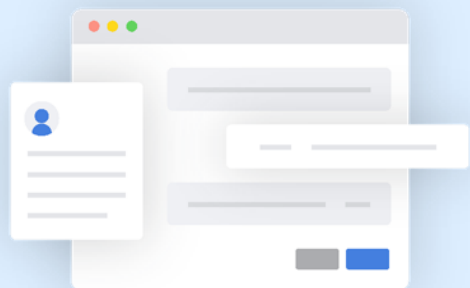




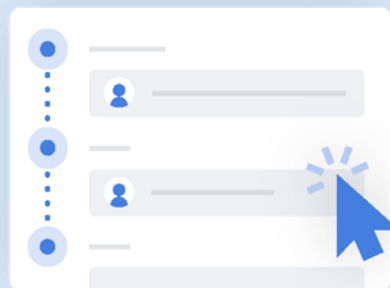
# カオナビの強み

**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  
専任のスタッフがサポート

# 導入顧客

4,100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



Link to Good Living



Changes for the Better

TOYOTA

TOPPAN

NISSHINBO



HONDA



SUNTORY  
サントリービバレッジソリューション株式会社



morinaga 森永乳業



KOIKEYA



KFC

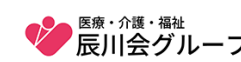
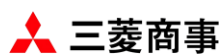


CAINZ



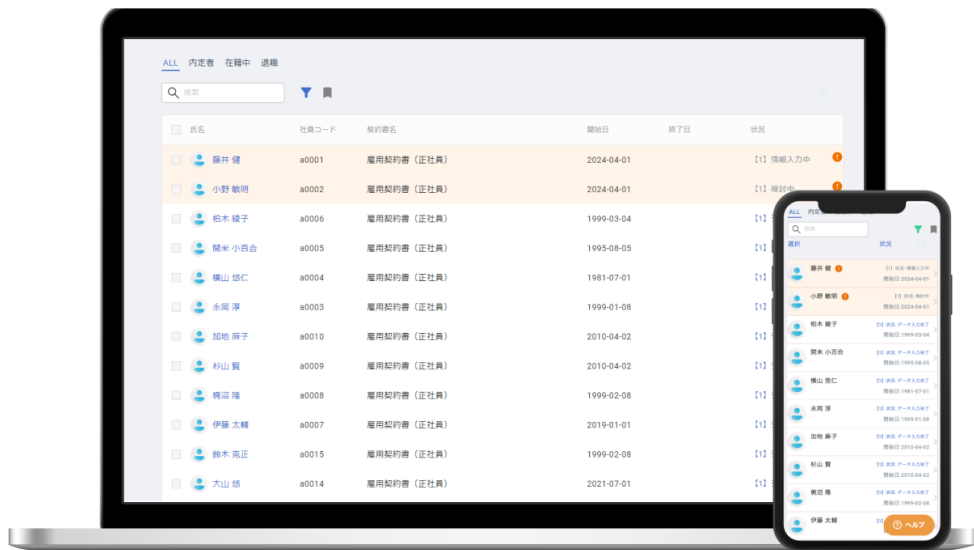
帝国ホテル

ZENRIN



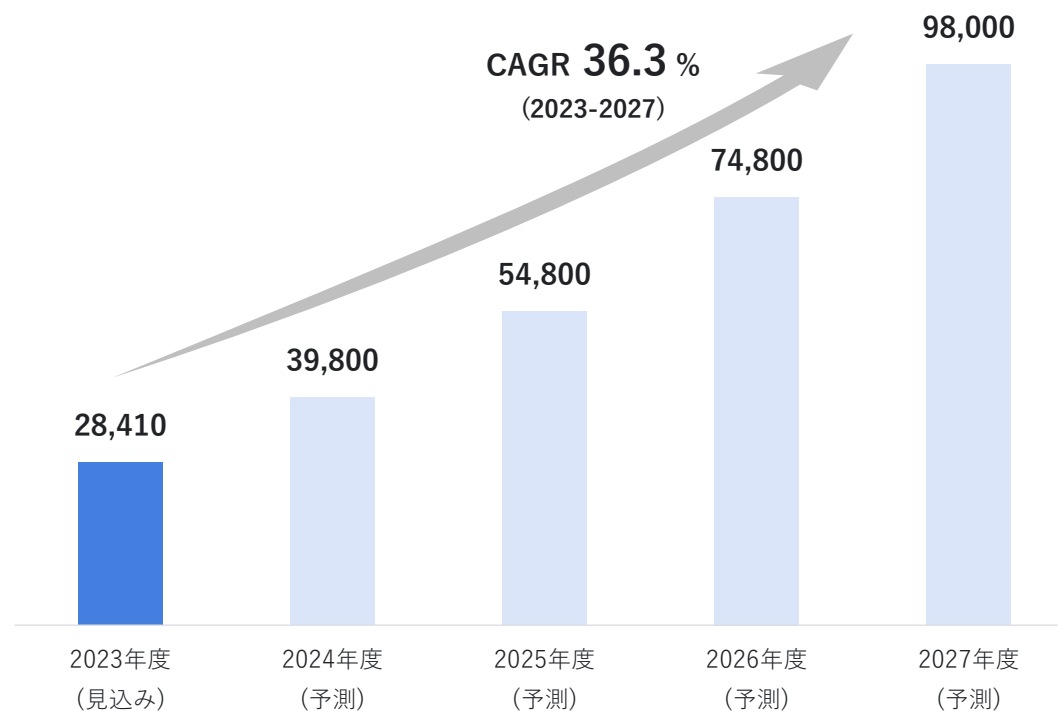
# 労務管理

2024年7月より、労務管理業務をペーパーレスで完結できる「ロウムメイト」のサービス提供を開始



労務管理クラウドの市場規模（2027年度までの予測）

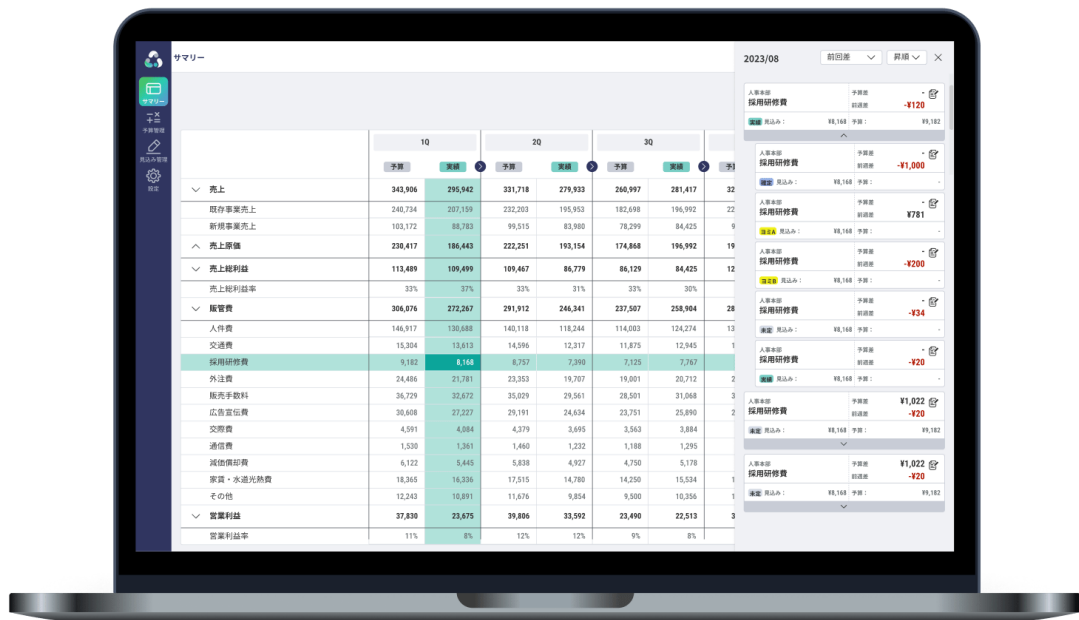
百万円



出所：デロイトトーマツ ミック経済研究所「HRTechクラウド市場の実態と展望 2023年度版」

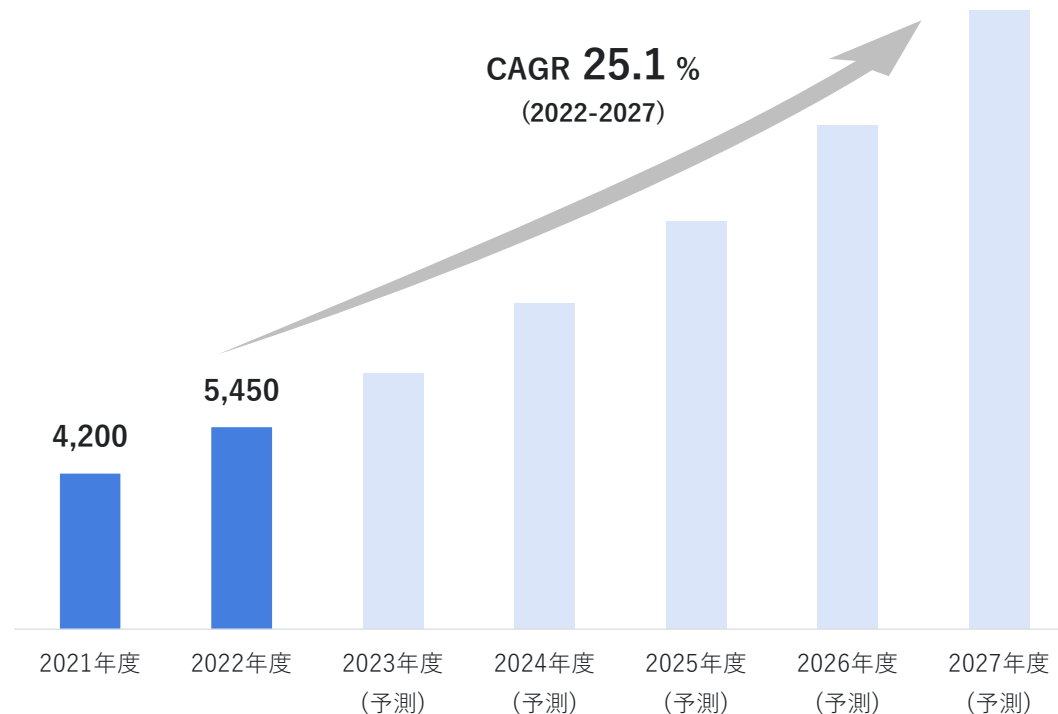
# 経営管理

2024年4月に予実管理業務を支援する「ヨジツティクス」をリリース。今後は人材データベースと連携した要員計画の機能も追加予定



## 予算管理 (SaaS) の市場規模

百万円



出所：ITR「ITR Market View：予算・経費・サブスクリプション管理市場2024」



1. トピックス

2. 2025年3月期 第3四半期実績

3. 2025年3月期 業績見通し

## 4. 補足資料

4-1. 会社概要

4-2. サービス概要

## 4-3. 中期経営方針

4-4. “はたらく”の未来とカオナビ

# 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

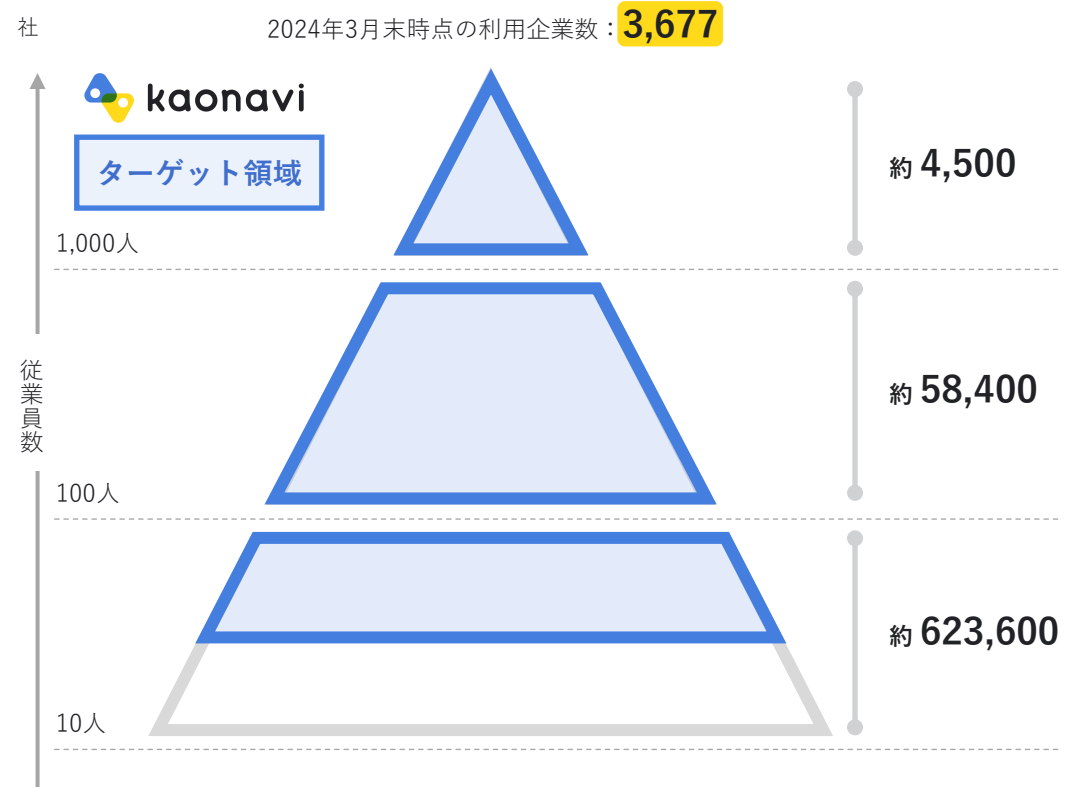
### 認知度の向上

- 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
- セールスパートナー経由の販売拡大

## 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
  - 人的資本情報の活用
  - 個人のエンパワーメントなど
- 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

## 主要な開発項目（FY25/3）

### 人的資本情報の活用

- グラフと集計機能を継続的に拡充
- 社員の履歴情報をグラフィカルに表示
- AIを利用したテキスト分析

### 個人のエンパワーメント

- 集合研修の管理
- 階層化したスキルの収集・分析

### 配置から発令までの自動化

- 配置検討に関する業務の効率化
- 発令情報の社内通達

### 会社と社員の関係性をDX化

- ワークフロー機能の改善
- 労務管理の追加機能開発

# 人材データプラットフォーム

機能開発やWST社の子会社化など、人材データプラットフォームの拡大を推進



# 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）

## 2 収益性の向上\*1

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

	FY22/3	FY23/3	FY24/3	中長期財務モデル
売上総利益率	73.3%	73.8%	77.4%	80%
S&M*2 (対売上高比率)	40.3%	40.8%	40.2%	30-35%
R&D*3 (対売上高比率)	5.6%	7.2%	11.3%	10-15%
G&A*4 (対売上高比率)	23.6%	20.4%	17.0%	10%
営業利益率	3.9%	5.4%	8.9%	20-30%
調整後営業利益率*5	4.8%	7.9%	10.7%	

\*1：2023年3月期までは単体決算、2024年3月期は連結決算

\*2：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

\*3：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

\*4：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

\*5：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%**

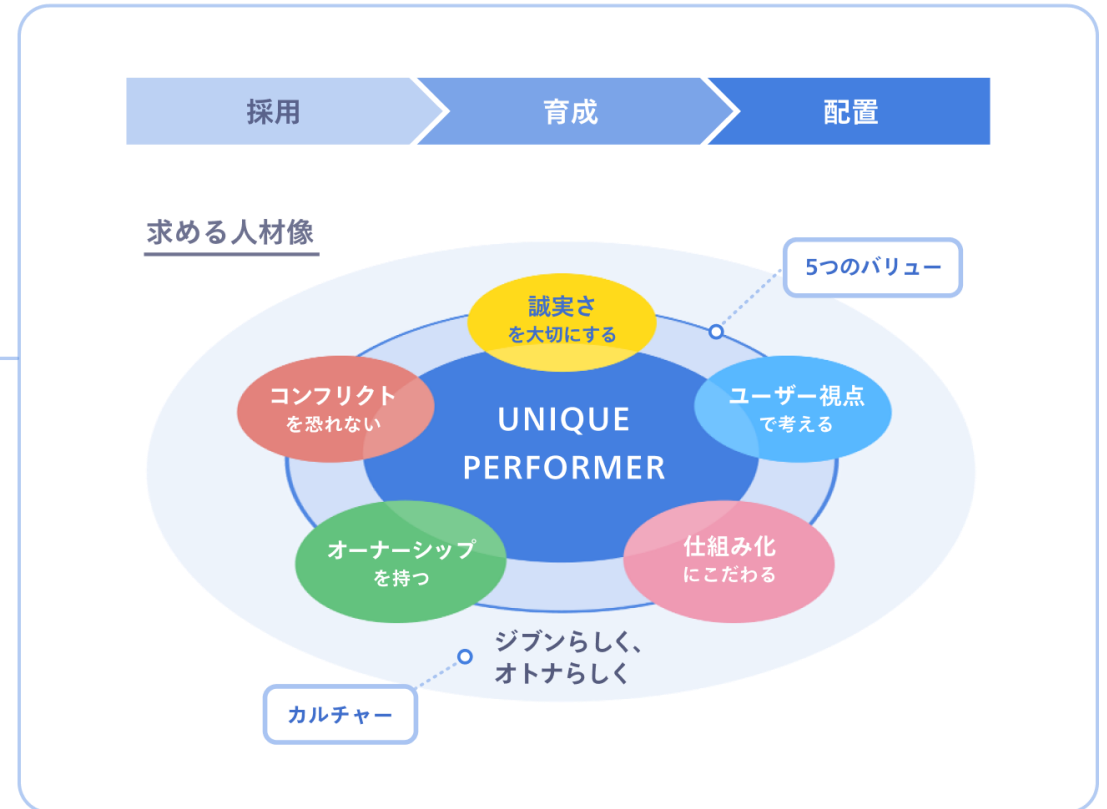
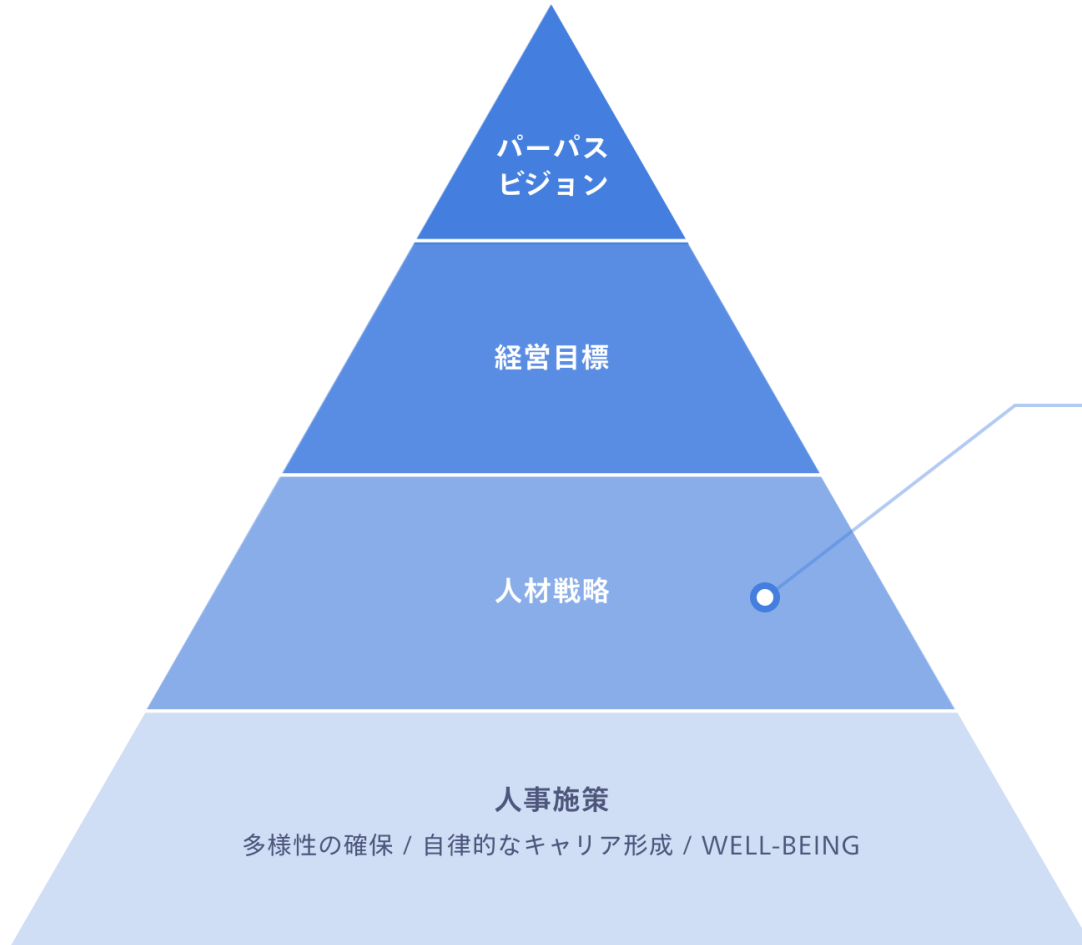
調整後営業利益率\*1 (FY28/3までに)

**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  
(2024年3月時点)

**22.9** % 政府目標：30% (2030)

男女間賃金格差\*1  
(FY24/3)

**84.5** %

外国籍従業員比率  
(2024年3月時点)

**0.7** %



#### 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  
(FY24/3)

**9.8** h

兼業率  
(2024年3月時点)

**18.1** %

離職率  
(FY24/3)

**17.6** %



#### Well-beingの向上

育休取得率（男性）  
(FY24/3)

**88.2** % 政府目標：50% (2025)  
85% (2030)

育休復帰率  
(FY24/3)

**100** %

テレワーク実施率  
(FY24/3)

**80.3** %

\*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、CO<sub>2</sub>排出量実質ゼロを目指します\*1



\*1：CO<sub>2</sub>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/](https://corp.kaonavi.jp/sustainability/esg_data/))



1. トピックス

2. 2025年3月期 第3四半期実績

3. 2025年3月期 業績見通し

## 4. 補足資料

4-1. 会社概要

4-2. サービス概要

4-3. 中期経営方針

# 4-4. “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

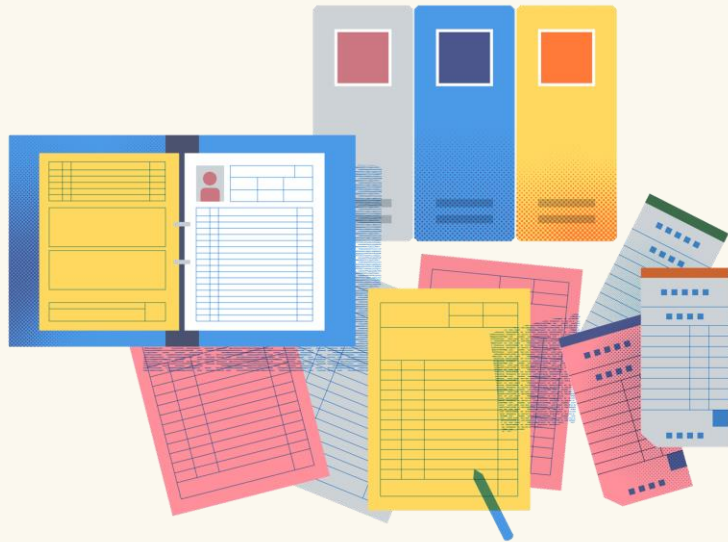
2020

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

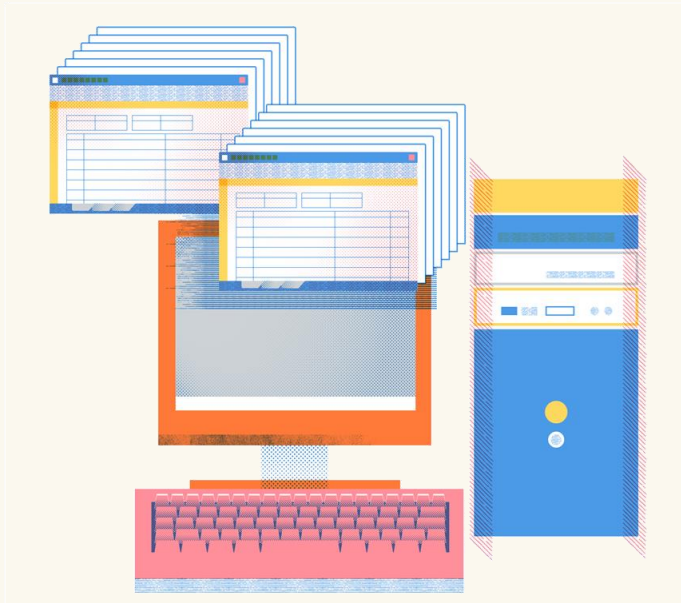
2020

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

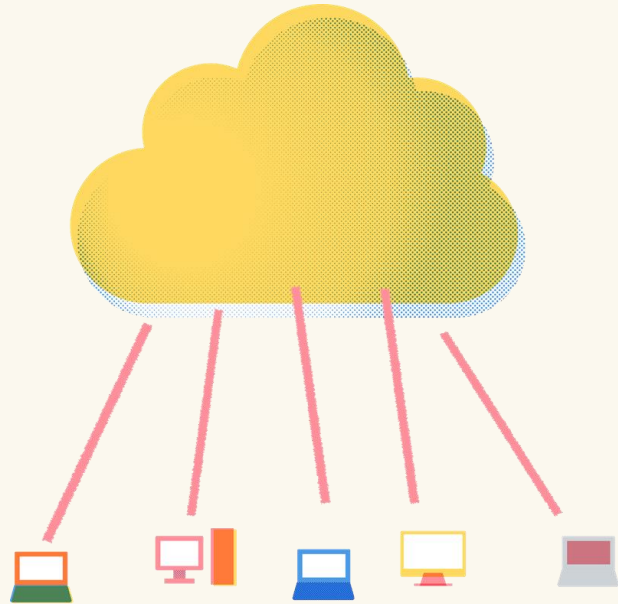
2020

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

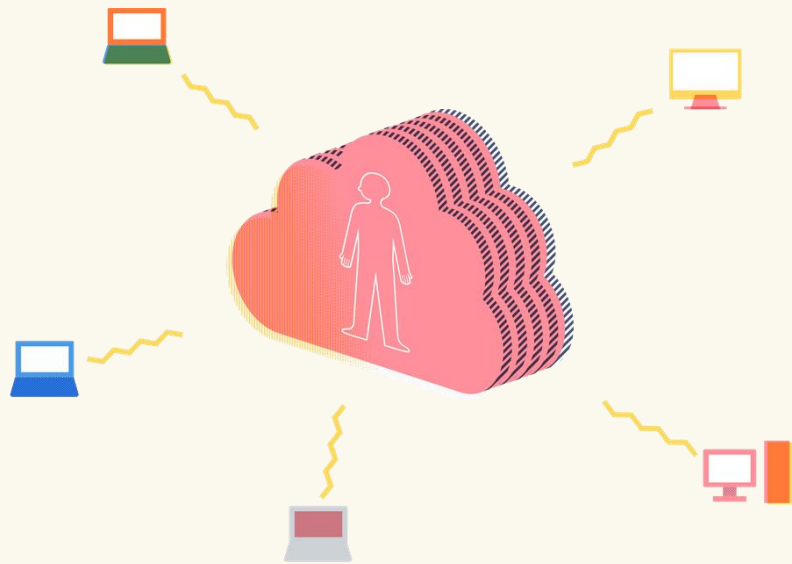
2020

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		城主	
Hornburg castle		Rohan Erkenbrand	
LV 48		HP 520/765	
MP 39/39			

兵数		資産	
2180 / 2300		580 / 580	

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

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

人口	
15130	

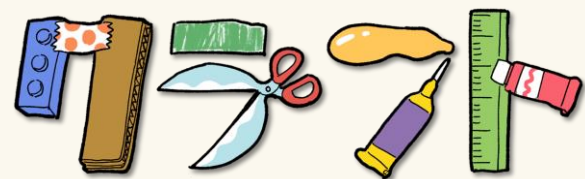
  

農民	職人
6700	1200
商人	傭兵
3200	4030

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

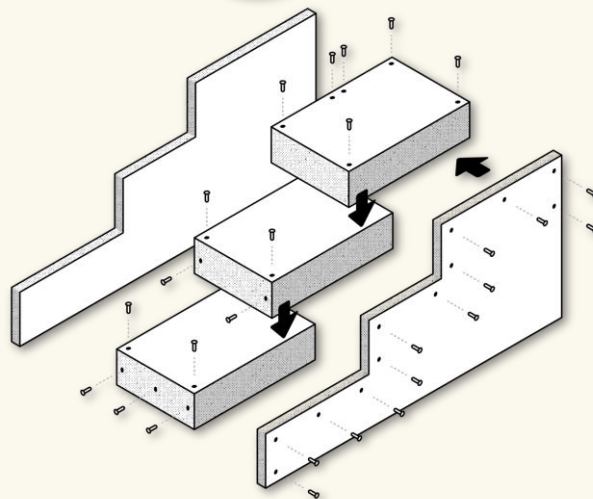


## 柔軟性に富んだシステム

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

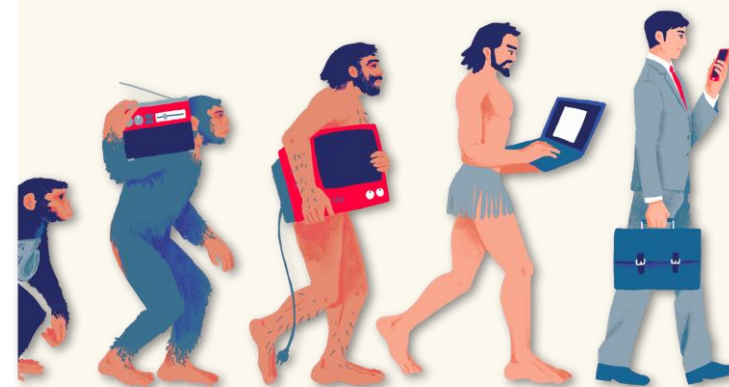


## 誰もが操作で迷わない

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。

IRに関するお問い合わせ：[ir@kaonavi.jp](mailto:ir@kaonavi.jp)

