



2021年5月13日

各 位

会 社 名	株式会社カオナビ
代表者名	代表取締役社長 CEO 柳橋 仁機 (コード：4435、東証マザーズ)
問合せ先	取締役 CFO 橋本 公隆 (TEL. 03-6633-3258)

＜マザーズ＞投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

○ 開催状況

開催日時	2021年5月13日 17:00～18:00
開催方法	オンラインによる実開催
説明会資料名	2021年3月期 第4四半期 決算説明資料

○ 添付資料

決算説明会において使用した資料

以 上

カオナビ

**2021年3月期 第4四半期
決算説明資料**

2021年5月13日

1. 会社概要

2. 2021年3月期 第4四半期ハイライト

3. 2022年3月期 業績見通し

4. 補足資料

カオナビとは...

人材データベースを核としたタレントマネジメントシステム



機能と効果

タレント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やDX推進に貢献

カオナビの機能と期待される導入効果の例

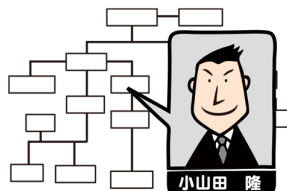
人材データベース



社員リスト



組織ツリー図



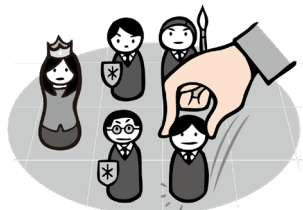
評価ワークフロー



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



申請ワークフロー



適性検査 (SPI3)



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

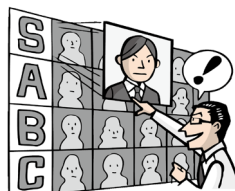
評価ワークフローで適正評価

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



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、システムとノウハウの両輪を提供



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求したシステム設計

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



カオナビの強み：ノウハウ

カオナビに蓄積されたノウハウを、顧客は自社のタレントマネジメントに存分に活用可能

コミュニティ



ユーザーがユーザーから直接学べる場

ライブラリー



業種・業態・規模を横断した圧倒的量の活用事例

専任スタッフ



豊富な実績・知見を持つスタッフが伴走サポート

Mission

個の力にフォーカスしマネジメントを革新する

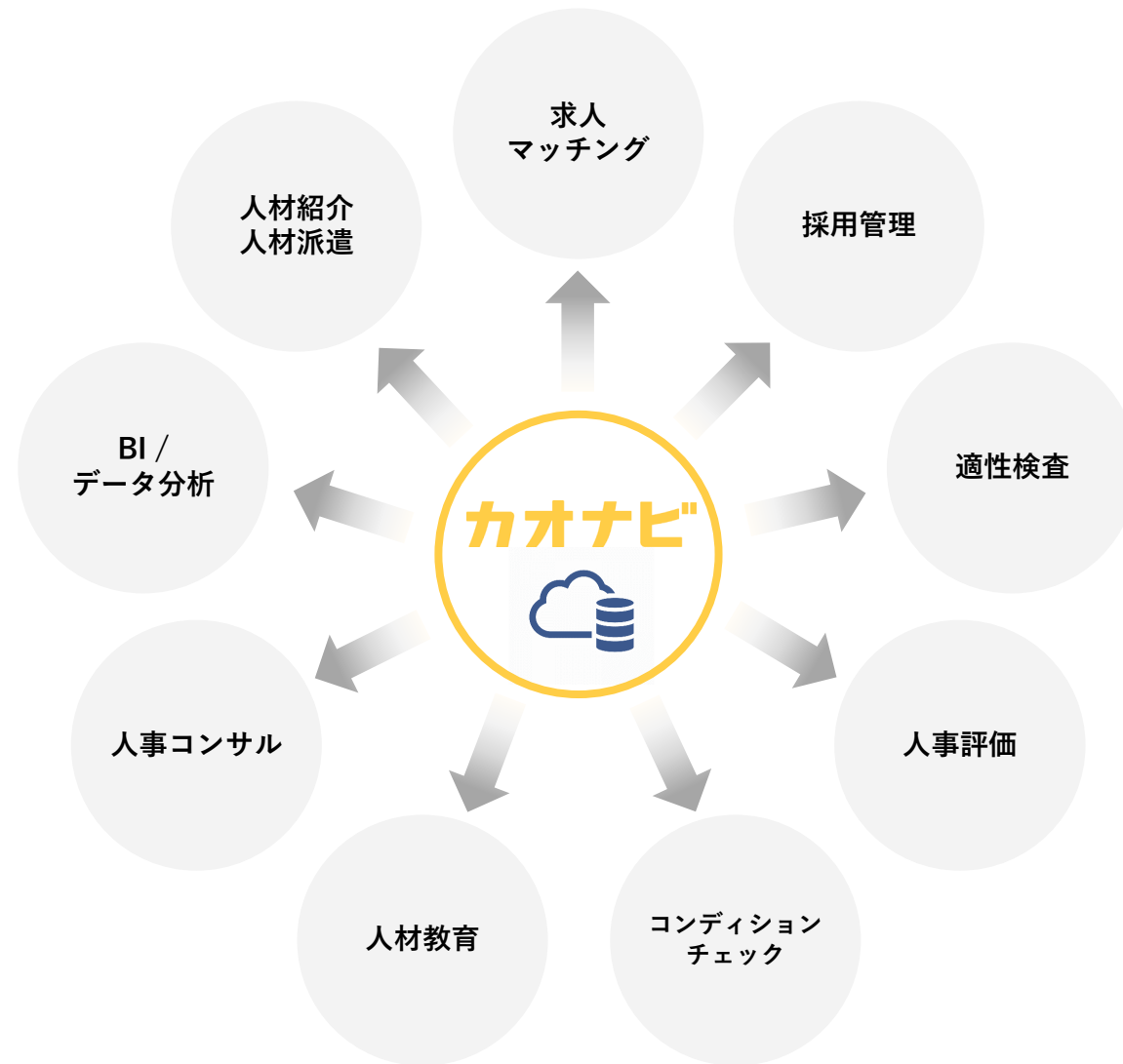
Vision

人材情報を一元化したデータプラットフォームを築く



人材データプラットフォーム構想

人材データプラットフォームを築き、新たな事業領域へのタッチポイントを創出



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



カオナビの従業員エンパワーメント

一人ひとりに適した働き方を推進することで、生産性の向上を目指す



スーパーフレックスタイム制

フレックスタイム内であればコアタイムなしで自由に働ける。
自己研鑽のための通学や、子供の送り迎えなどと両立し、自分らしいワークスタイルを実現する



スイッチワーク

家事や育児などにより、まとまった業務時間を確保できない場合、スイッチのようにON/OFFを切り替え、時間を柔軟に組み合わせることで働くことができる



働く場所を選択できる

ライフスタイルや気分、その日の予定に合わせて、働く場所（オフィス／自宅）を自由に選択できる



兼業推奨

会社の仕事以外にもやりたいことがある人を応援。異なるフィールドでの経験がカオナビでのキャリア形成にも貢献する



社員の兼業比率
(2021年3月時点)

17.9%

カオナビの従業員エンパワーメント（続き）

多様で柔軟な働き方の実践により、女性活躍も実現

女性活躍・両立支援に
積極的に取り組む企業の

事例集



[女性の活躍推進・両立支援総合サイトトップ](#) > [女性活躍・両立支援事例集トップ（事例検索）](#) > 企業事例

株式会社カオナビ（情報通信業）

2020年度

男女問わず最高のパフォーマンスを発揮できる革新的な働き方を実践



企業プロフィール

設立	2008年
所在地	東京都港区
事業内容	タレントマネジメントシステム「カオナビ」の製造・販売・サポート
従業員数	164人（うち女性約60人）
企業認定・表彰等	

取組内容

仕事と育児の両立支援 仕事と介護の両立支援 テレワーク
フレックスタイム制 短時間正社員制度

カオナビの従業員データ

1日あたりの平均残業時間
（2021/3期）



女性管理職比率
（2021年3月時点）

30.0 %

出所：厚生労働省ウェブサイト

1. 会社概要

2. 2021年3月期 第4四半期ハイライト

3. 2022年3月期 業績見通し

4. 補足資料

事業ハイライト

利用企業数

2,061 社

ARPU ※1

144 千円

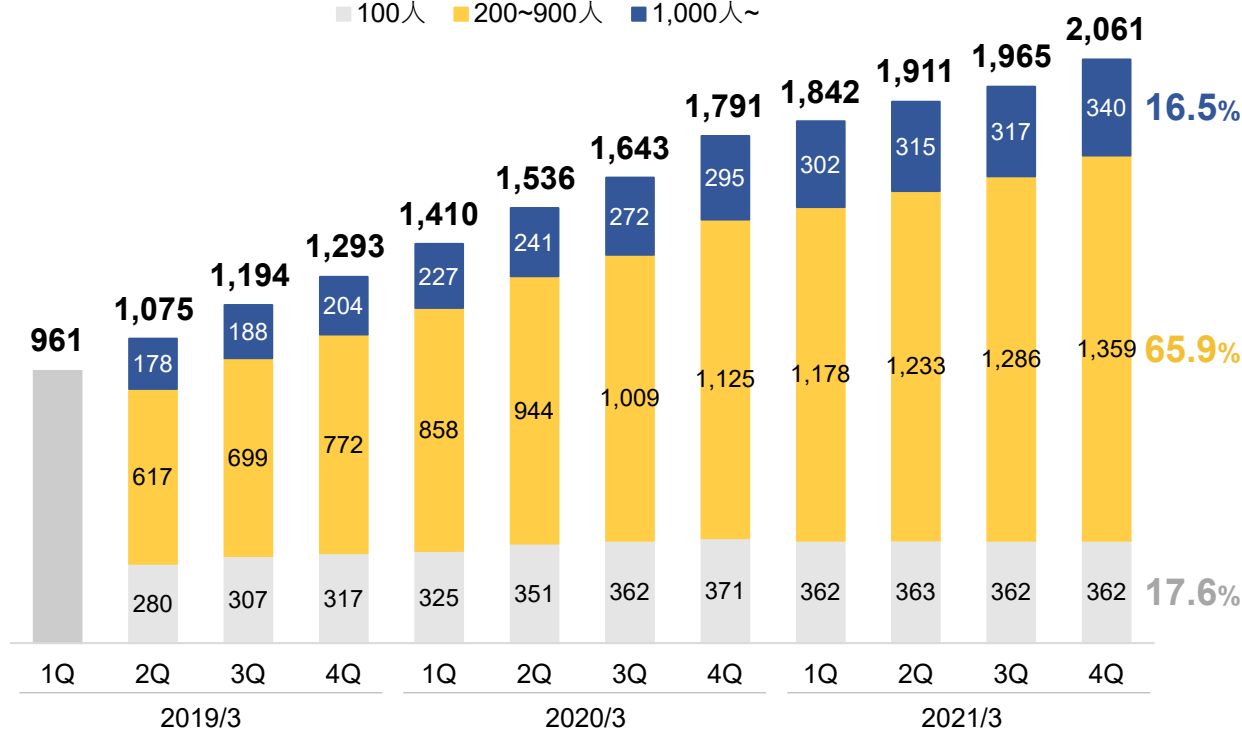
売上高ストック比率 ※2

87.9 %

利用企業数推移（登録人数プラン別）

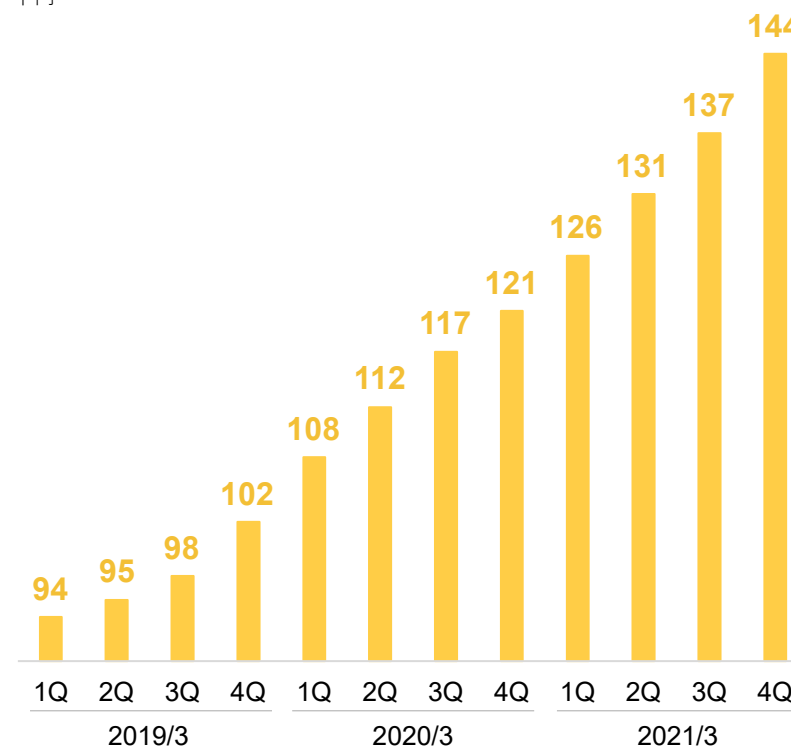
社

■ 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（2021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（2021年3月期第4四半期）

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tock収益成長率 ※1

36.0 %

成長性

■ LTV/CAC ※2

4.9 x

採算性

■ MRR解約率 ※3

0.71 %

継続性

※1：ストック収益の前年同期に対する成長率（2021年3月期第4四半期）。詳細はP19を参照

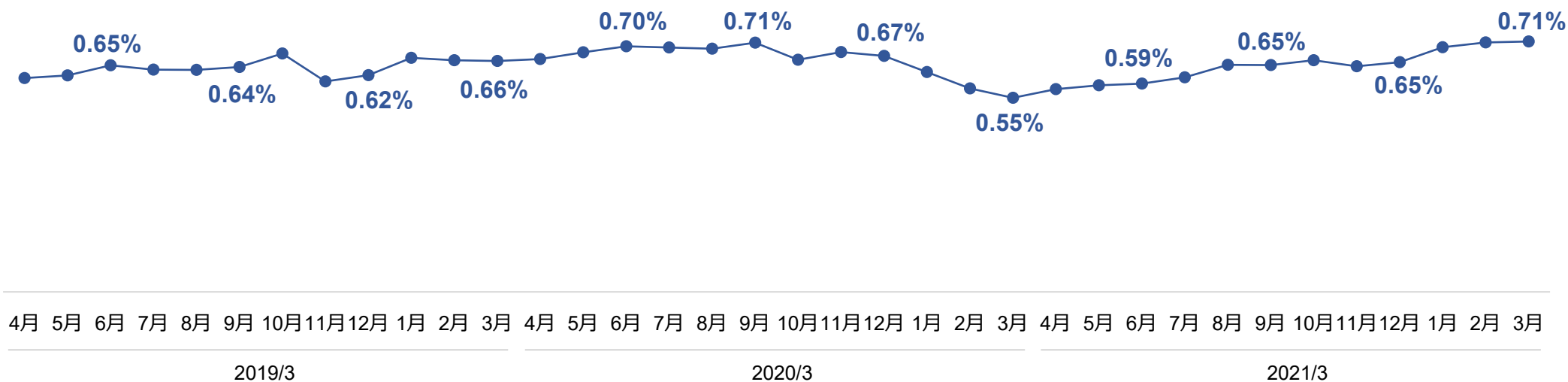
※2：LTV（Lifetime Valueの略で顧客生涯価値）とCAC（Customer Acquisition Costの略で顧客獲得単価）の比率（2021年3月期第4四半期）。詳細はP22を参照

※3：月次ストック収益（Monthly Recurring Revenue）の解約率の直近12ヶ月平均（2021年3月）。詳細はP16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+29.1%の増収。売上総利益率は人件費や家賃の増加に加えて、脆弱性診断の実施等による外注費の増加により、一時的に70%を下回る水準で着地

百万円	2020/3 4Q (前年同期)	2021/3 3Q (前四半期)	2021/3 4Q (当四半期)	前年同期比	前四半期比
売上高	731	883	944	+29.1%	+7.0%
売上総利益	536	635	644	+20.2%	+1.6%
利益率	73.3%	71.9%	68.2%	-5.0pt	-3.6pt
営業利益	-200	-58	-114	-	-
利益率	-	-	-	-	-
経常利益	-202	-60	-116	-	-
当期純利益	-203	-94	-123	-	-

業績ハイライト：通期

売上高は業績予想を若干上回り前年同期比+29.6%の増収。売上総利益以下の段階利益は業績予想のレンジ内にて着地

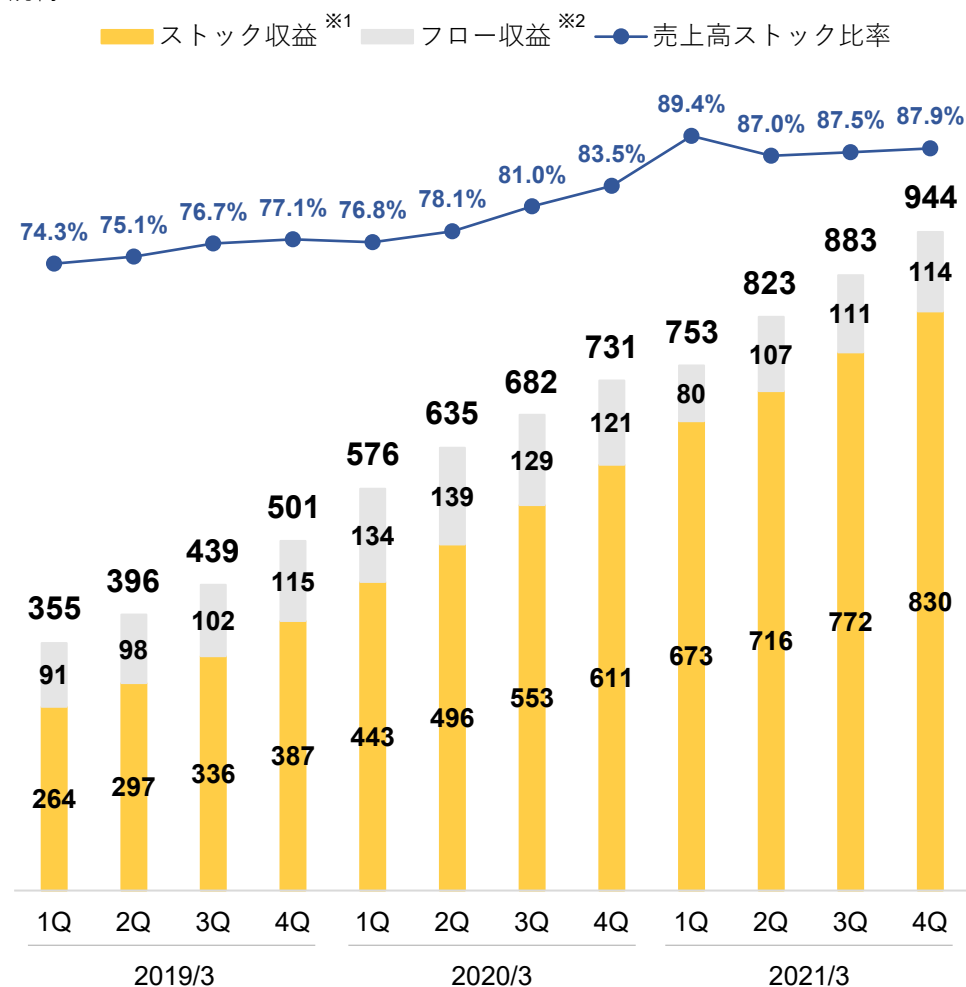
	2020/3期 (実績)	2021/3期 (実績)	2021/3期 (業績予想)	前期比	業績予想比
百万円					
売上高	2,625	3,402	3,340 ~ 3,400	<u>+29.6%</u>	+0.1 ~ +1.9%
売上総利益	1,972	2,461	2,390 ~ 2,490	+24.8%	-1.2 ~ +3.0%
利益率	75.1%	72.3%	71.6% ~ 73.2%	-2.8pt	-0.9 ~ +0.8pt
営業利益	-278	-11	-210 ~ 90	-	-
利益率	-	-	-	-	-
経常利益	-280	-16	-216 ~ 84	-	-
当期純利益	-357	-131	-330 ~ -30	-	-

売上高の推移

ストック収益は前年同期比+36.0%の増収。売上高ストック比率も依然として高水準

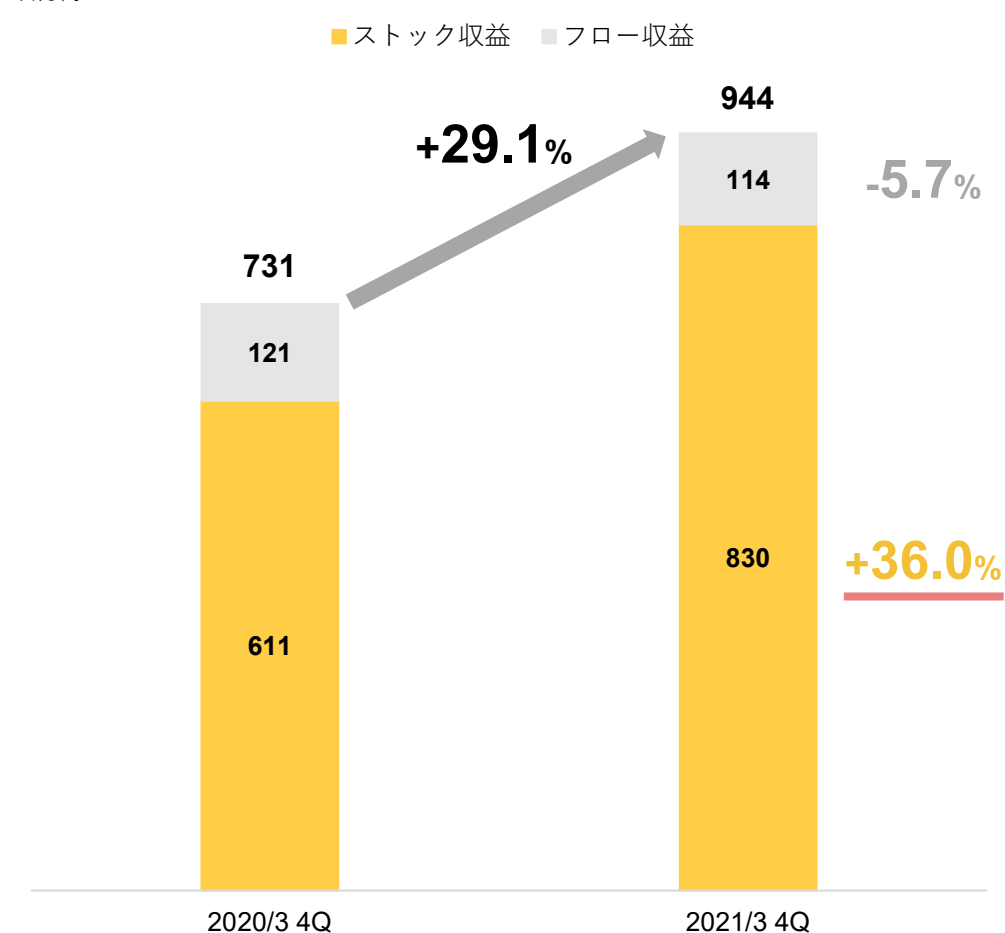
売上高推移（四半期ベース）

百万円



売上高推移（前年同期比）

百万円



※1: カオナビの基本利用料（月額課金）

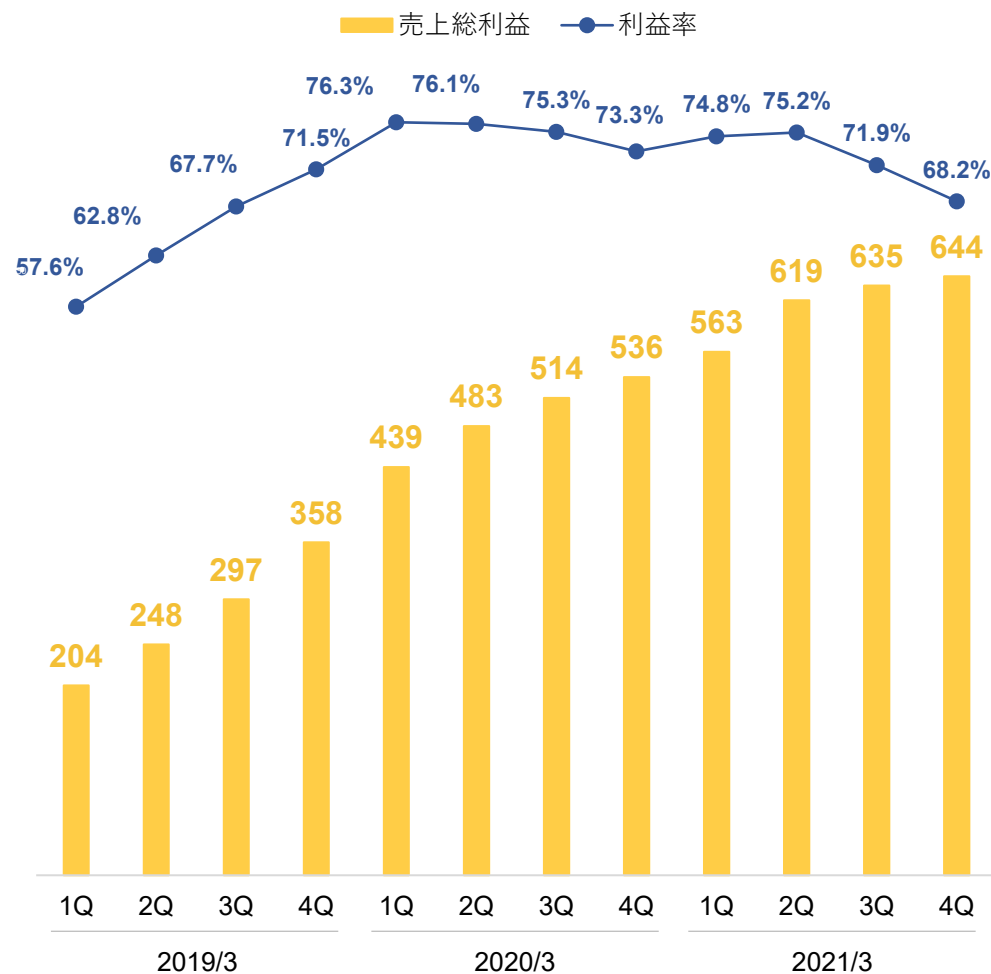
※2: 初期費用、有料サポート、有料セミナーなど

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

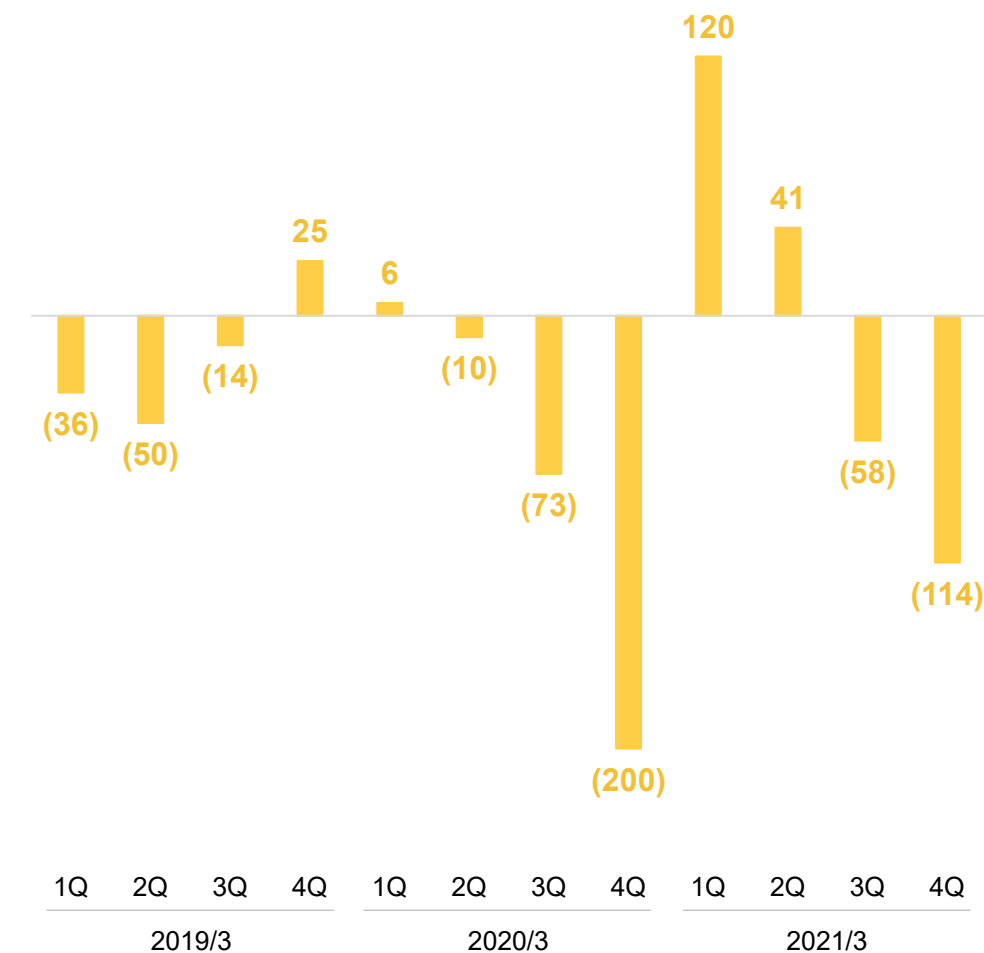
売上総利益推移（四半期ベース）

百万円



営業利益推移（四半期ベース）

百万円

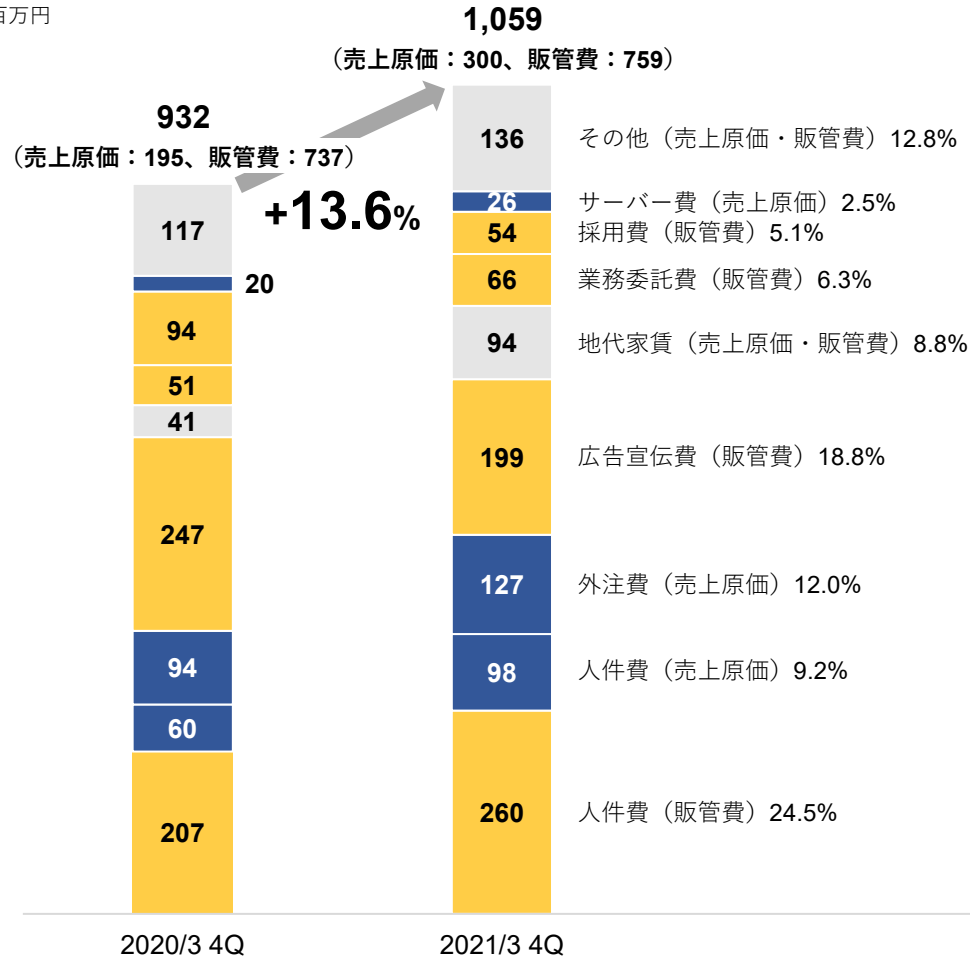


コスト分析

営業費用は、主に人件費と外注費、地代家賃の増加により前年同期比**13.6%**の増加

営業費用推移（前年同期比）

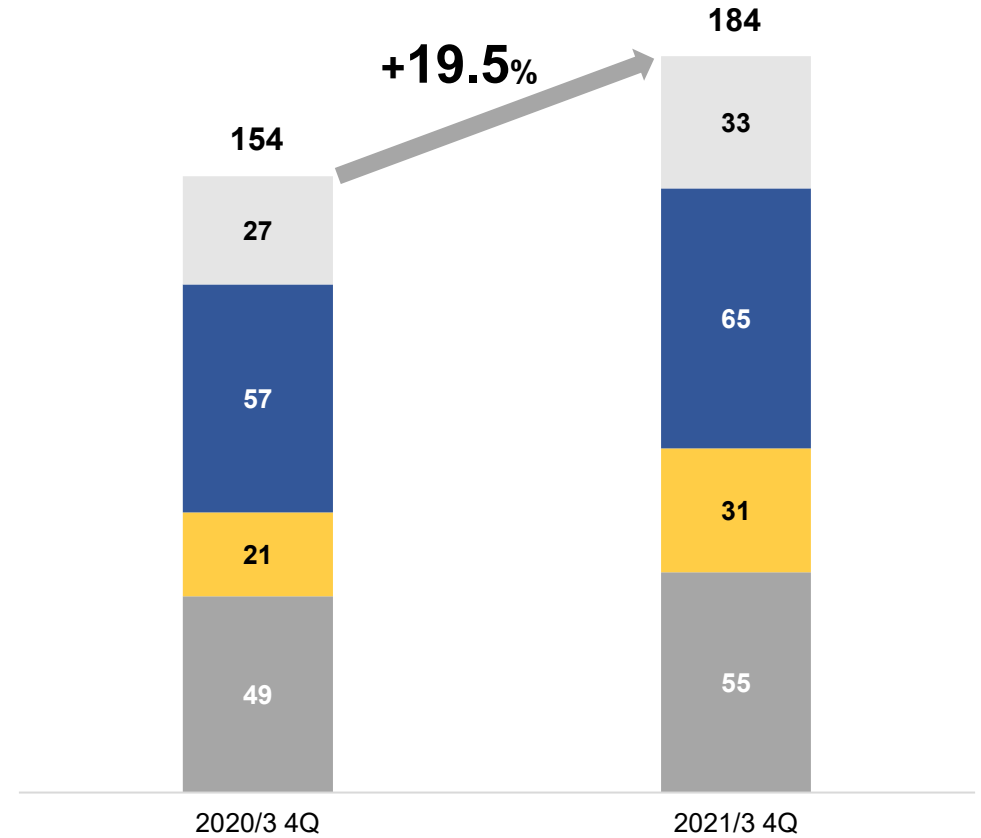
百万円



従業員数推移（前年同期比）※1

名

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



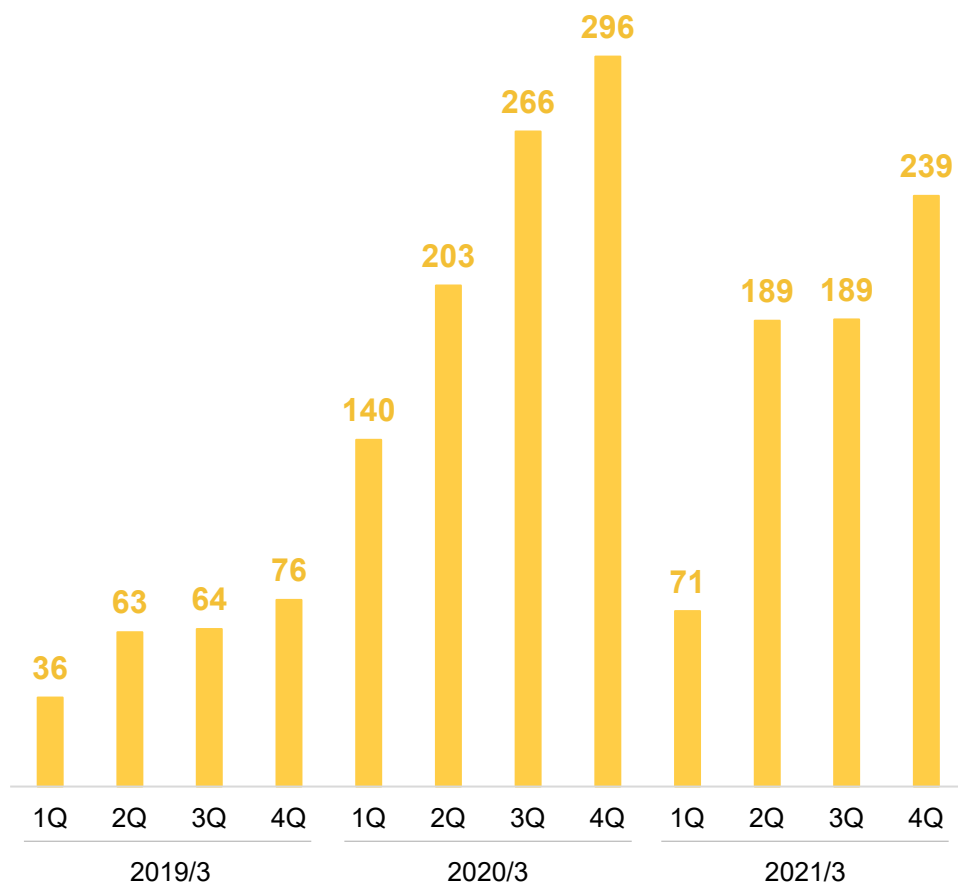
※1：正社員の期末人員

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

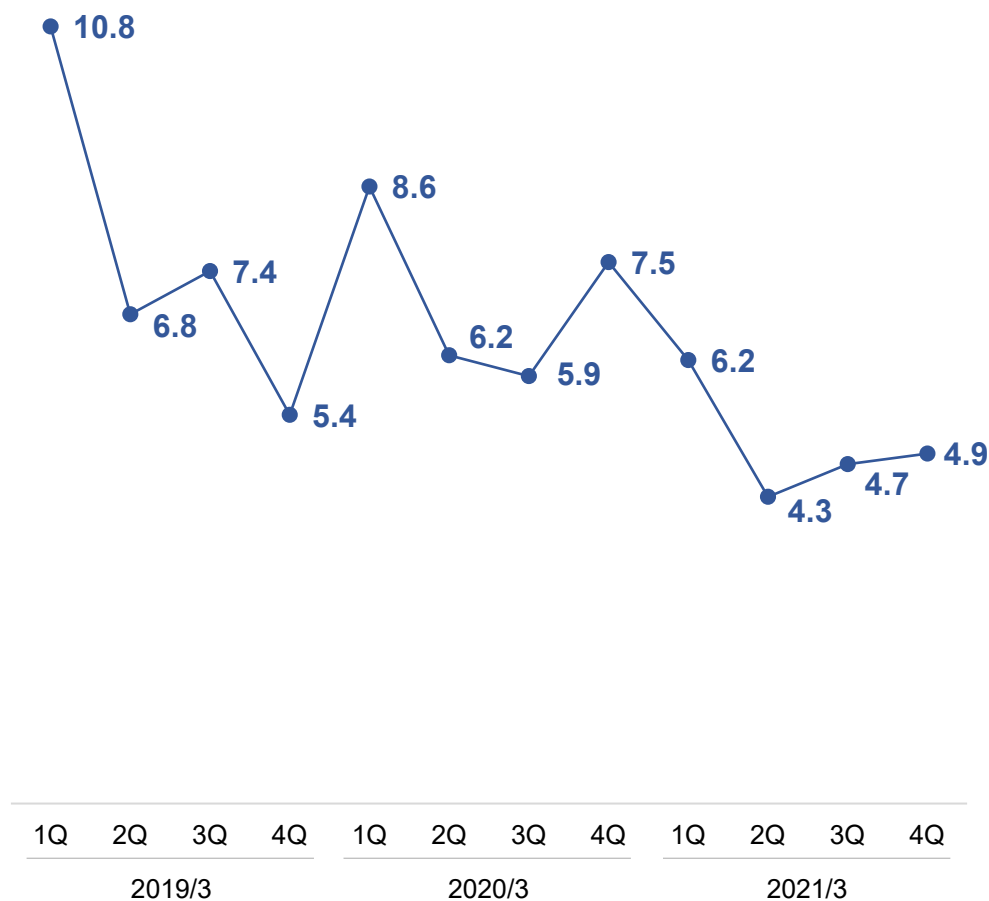
マーケティング関連費用※1 推移（四半期ベース）

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 ÷ MRR解約率の直近3ヶ月平均) × 売上総利益率

CAC = 販売・マーケティング費用（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、マーケティング関連費用、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

本社移転に係る一時的な現金支出は終了し、FCFの水準は正常化へ

FCF推移（四半期ベース）

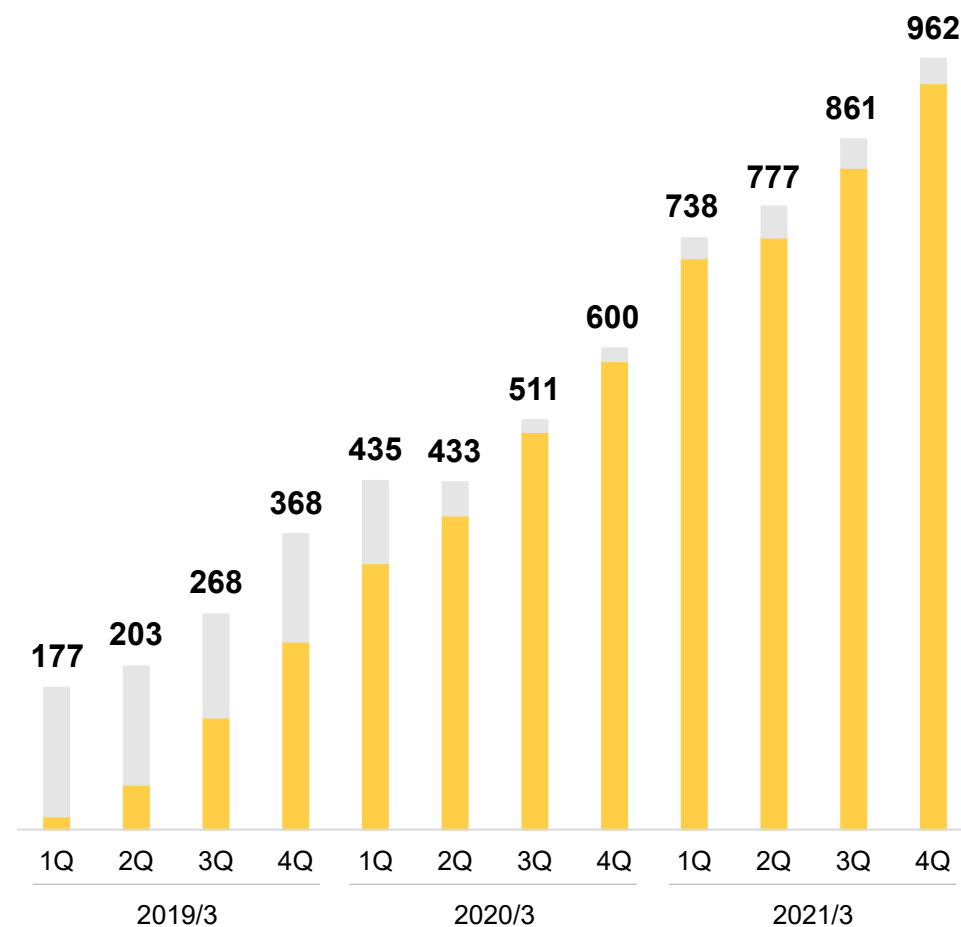
百万円



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

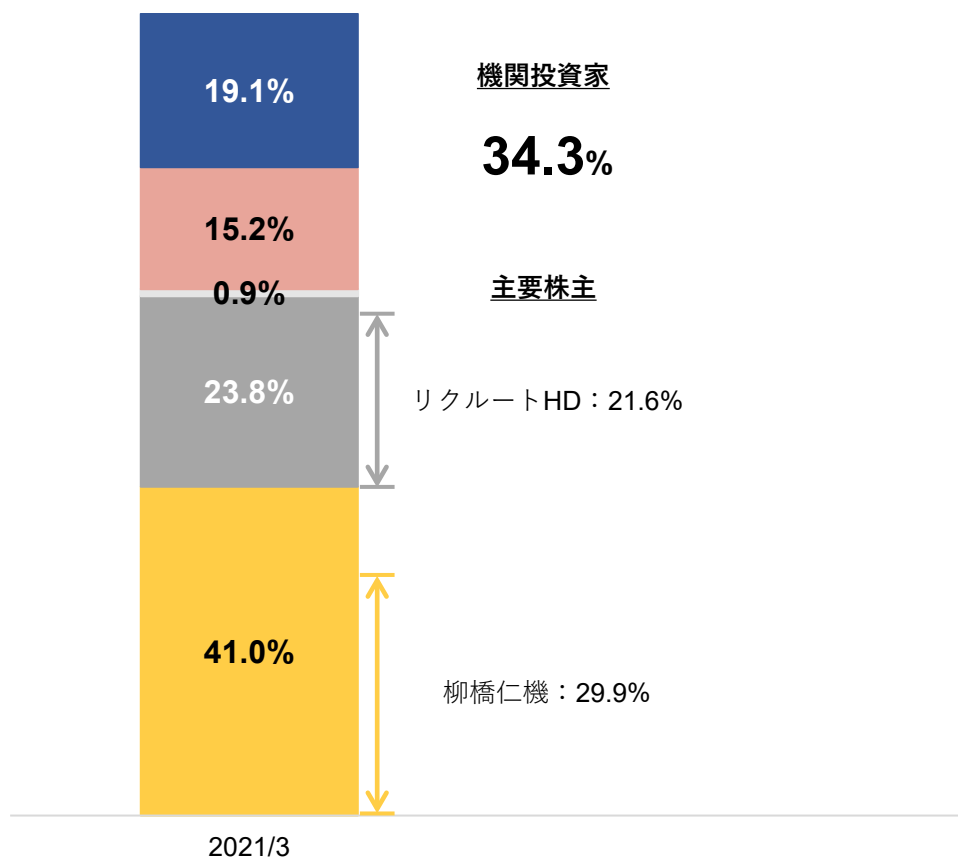


※1：2021年3月のMRRのうち、年払い金額の占める割合は62.9%

株主構成

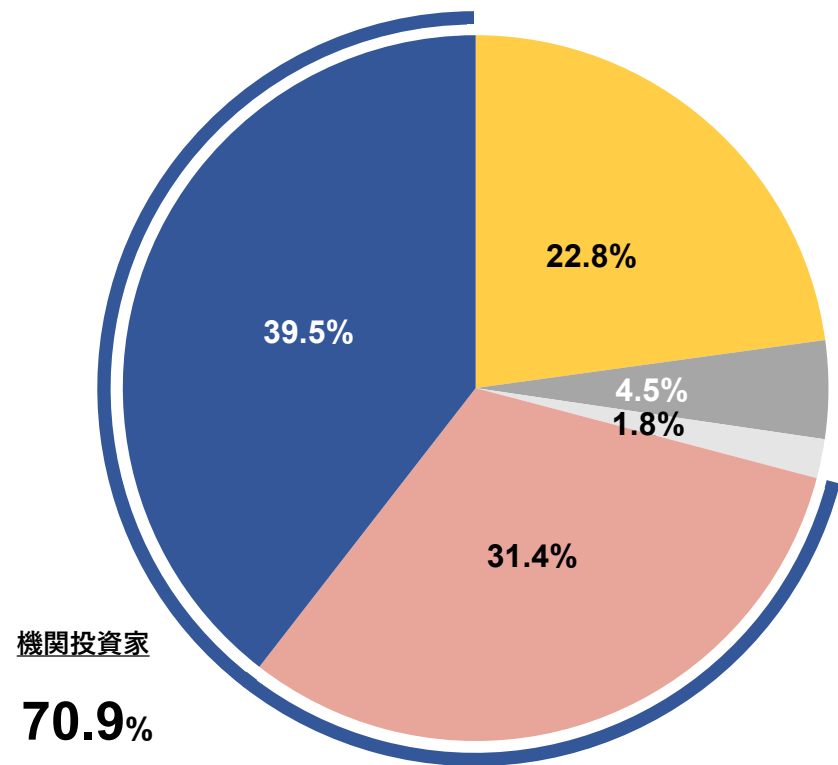
株主の所有者別状況

■ 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



主要株主を除く所有者別状況

■ 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



1. 会社概要

2. 2021年3月期 第4四半期ハイライト

3. 2022年3月期 業績見通し

4. 補足資料

2022年3月期の業績予想 ※1

売上高は、前期比+33.4%の成長を見込む

売上総利益率は、プロダクトの開発投資を積極的に行う前提から前期と同水準の72.2%の見通し

百万円	2021/3期 (実績)	2022/3期 (業績予想)	前期比 (金額)	前期比
売上高	3,402	4,540	+1,138	+33.4%
売上総利益	2,461	3,280	+819	+33.3%
利益率	72.3%	72.2%	-	-0.1pt
営業利益	-11	100	+111	-
利益率	-	2.2%	-	-
経常利益	-16	93	+109	-
当期純利益	-131	26	+157	-

※1：2022年3月期の期首より「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号）を適用するため、2022/3期の業績予想は当該会計基準適用後の金額になっております

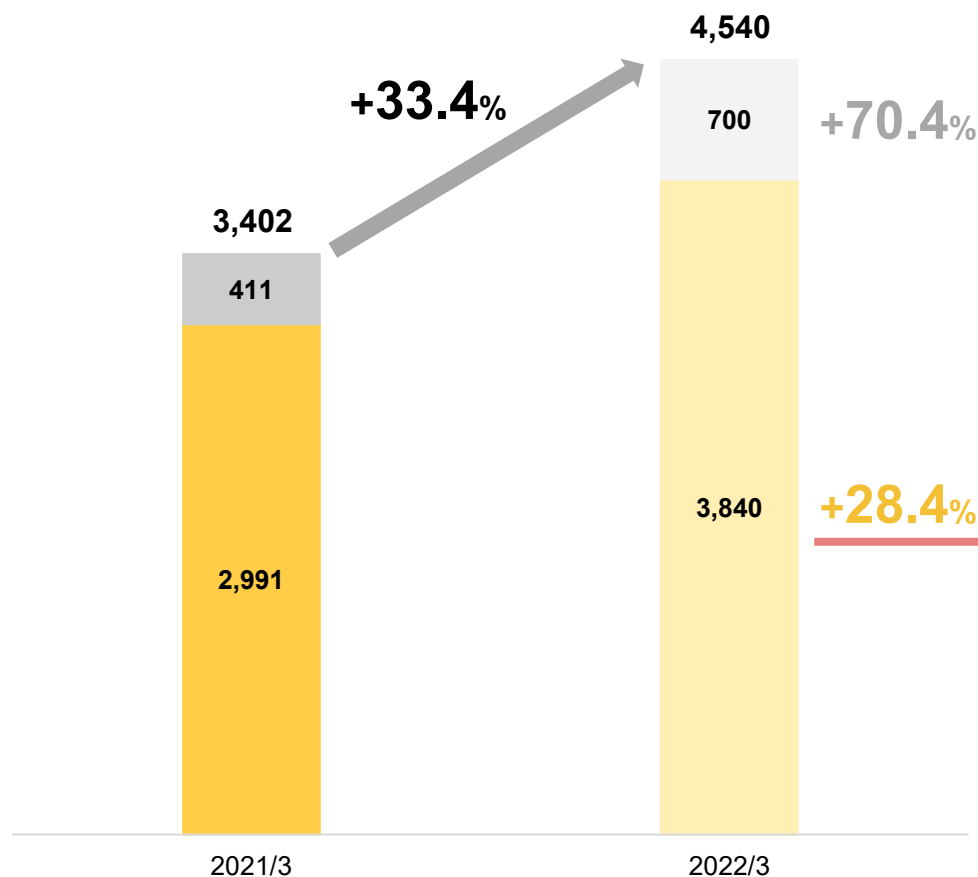
売上高の見通し

ストック収益は前期比+28.4%の成長を見込む。なお、新収益認識基準の適用による影響額は、売上高全体で20百万円（ストック収益で▲80百万円、フロー収益で100百万円）の想定

売上高見通し（前期比）

百万円

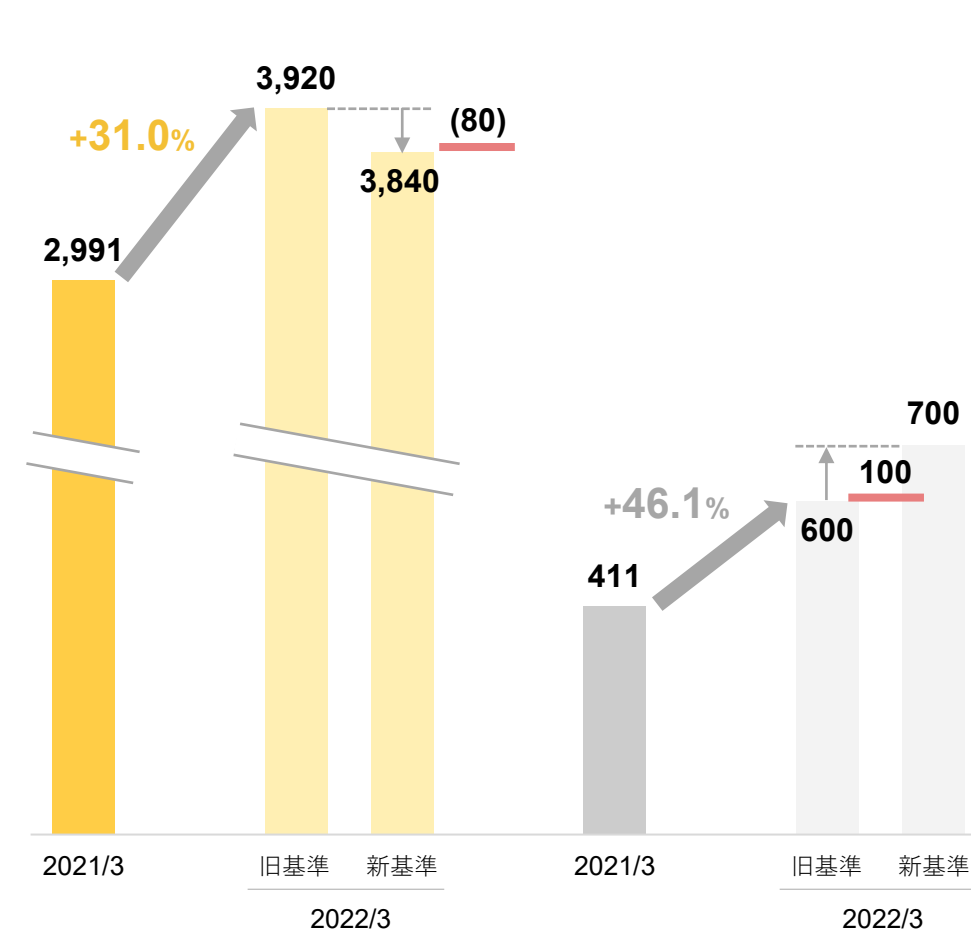
■ ストック収益 ■ フロー収益



新収益認識基準適用の影響（2022/3期）※1

百万円

■ ストック収益 ■ フロー収益



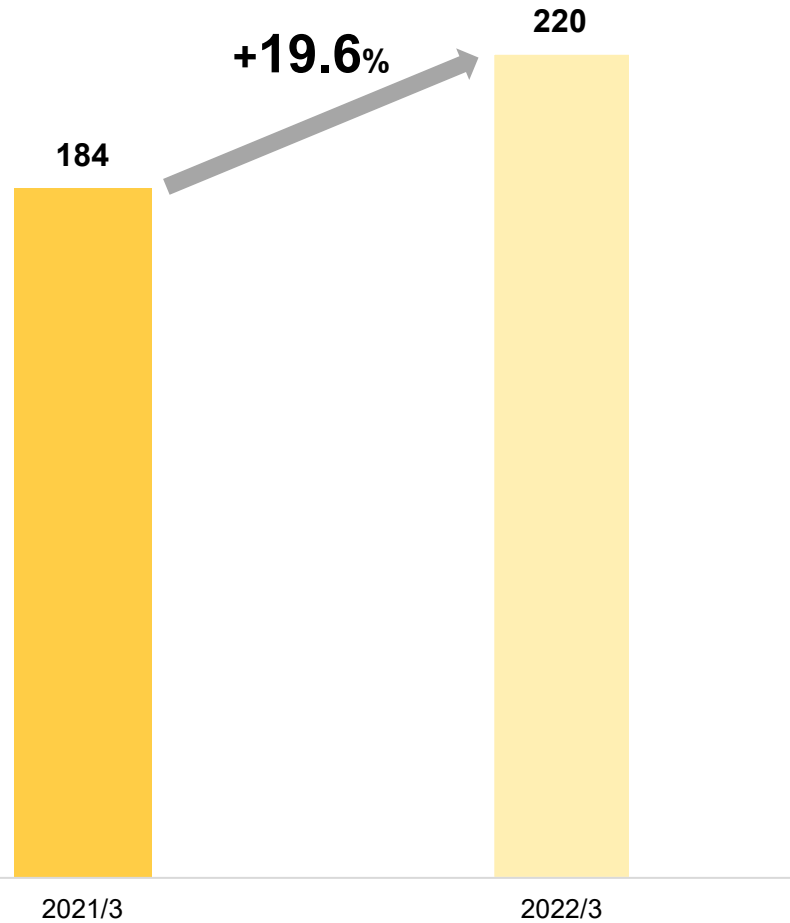
※1：一定の前提条件の下で試算した結果であり、実際の影響額は様々な要因により大きく異なる可能性があります

主要コストの考え方

売上高成長の加速に向けて、積極的な人材採用とマーケティング投資を計画

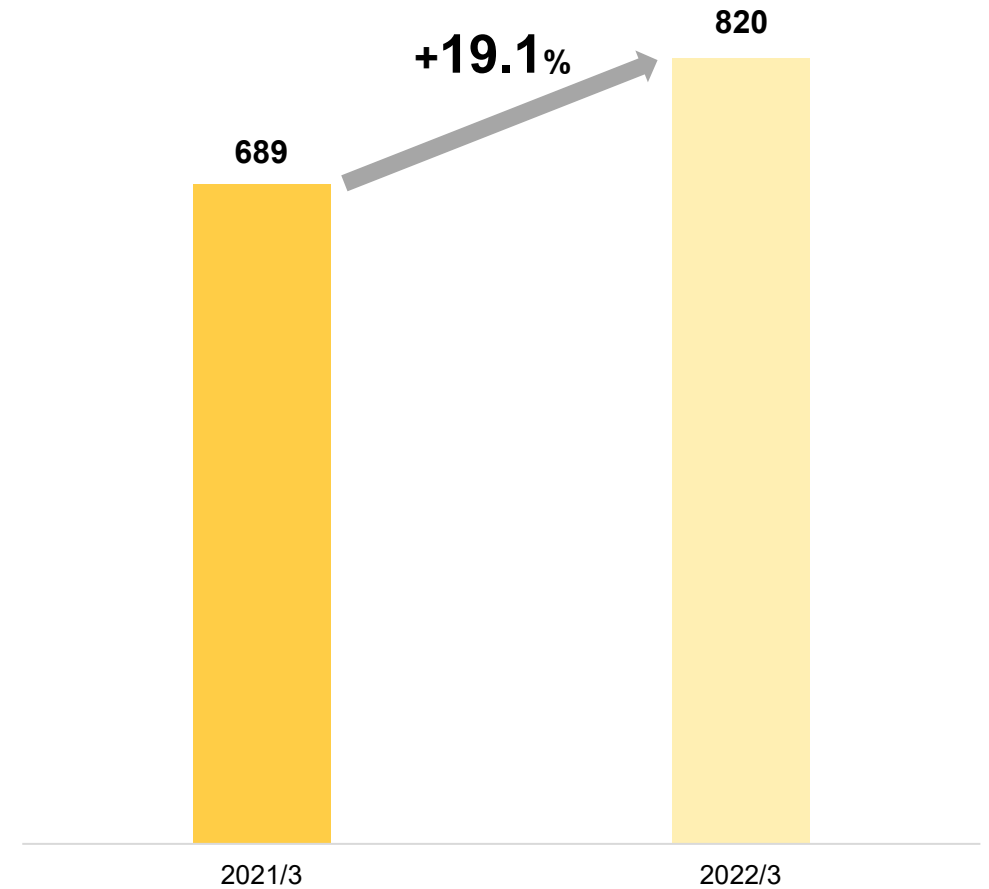
人員計画（従業員数）

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

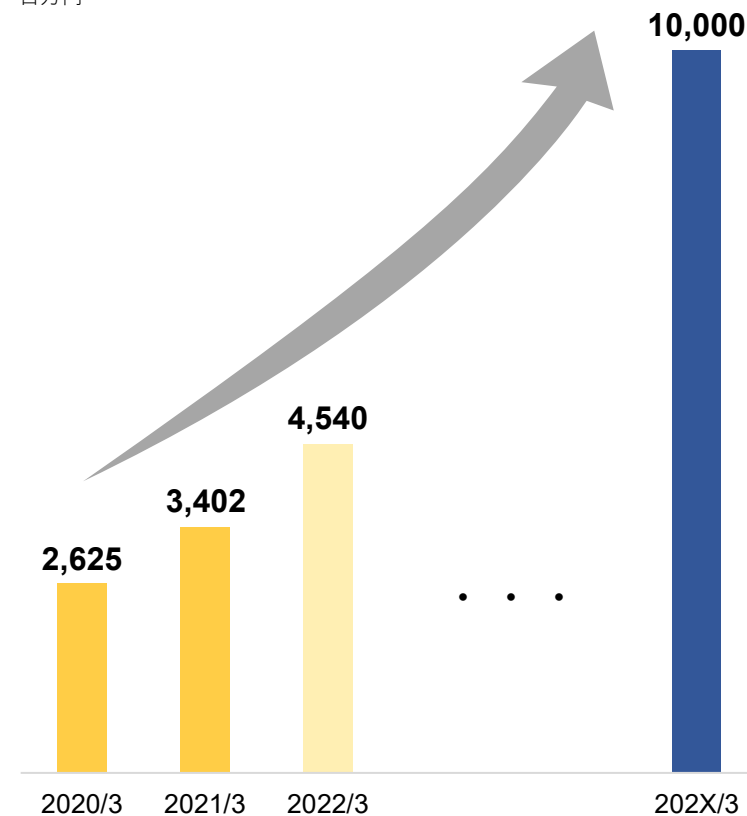
中期成長のグランドデザインとして、売上高100億円・売上総利益率80%・営業利益率30%を描く



出所：2021年3月期第3四半期決算説明資料（2021年2月12日）

売上高の推移

百万円



ガバナンス体制の強化

新任の社外取締役として、崔真淑氏を招聘予定※1



代表取締役社長 CEO

柳橋 仁機 やなぎはし ひろき

アクセンチュアにて教育機関や官公庁の業務改革プロジェクトで業務基盤の整備や大規模データベースの開発業務を担当。その後、アイスタイルにて人事部門責任者として人事関連業務に従事。2008年に当社を設立し、代表取締役に就任



取締役副社長 COO

佐藤 寛之 さとう ひろゆき

リンクアンドモチベーションにて大企業向け組織変革コンサルティング部門で営業を担当。その後、シンプレクスにて人事開発グループ責任者として採用・育成・評価・配置等の人材開発業務に従事。2011年に当社取締役就任



取締役 CFO

橋本 公隆 はしもと きみたか

三洋電機の財務部門で資金調達や金融機関との渉外業務を担当。その後、三菱UFJモルガン・スタンレー証券にてM&Aアドバイザリーや資金調達等の投資銀行業務に従事。2018年に当社に入社し、2019年に当社取締役就任



社外取締役

小林 傑 こばやし すぐる

JTBを経て、リンクアンドモチベーションにて大手企業を中心に組織人事コンサルティング業務に従事。その後、フィールドマネージメント・ヒューマンリソースを設立し、代表取締役に就任。2018年に当社社外取締役就任

※人材コンサルティング分野における企業経営者の視点からの助言等を期待



崔 真淑 さいますみ

2008年4月 大和証券エスエムビーシー株式会社（現 大和証券株式会社）入社
2016年3月 株式会社グッド・ニュースアンドカンパニーズ 代表取締役（現任）
2016年4月 エイボン・プロダクツ株式会社（現 エフエムジー&ミッション株式会社）
社外取締役
2019年6月 株式会社シーボン 社外取締役（現任）

※コーポレートガバナンス及びコーポレートファイナンスに関する専門的な見識からの助言等を期待

※1：2021年6月の定時株主総会における承認後

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



対象 学校法人等の教育機関

Academy Cloud

価格 特別価格



対象 官公庁、地方自治体、独立行政法人

Government Cloud

価格 特別価格

教育機関に特化したキャリア形成研修履歴の一例



顔那美 メンバー1
カオナビ メンバー1

法人事務部

PROFILE BOOK

検討中

業務経験

マネジメント研修

キャリア形成研修

基礎情報

業務情報

所属履歴

等級履歴

キャリア形成研修

■大学経営研修(主に部長・課長向け)

環境分析と経営計画策定	☐ 受講 ☒ 未受講	民間企業の経営手法理解	☐ 受講 ☒ 未受講	自己点検・評価・内部質保証	☐ 受講 ☒ 未受講
-------------	---	-------------	---	---------------	---

■キャリア形成(主に部長・課長向け)

ヒューマン・リソース・マネジメント	☐ 受講 ☒ 未受講	アドミニストレーター	☒ 受講 ☐ 未受講
-------------------	---	------------	---

■キャリア形成(主に係長まで)

PDCAサイクル習得	☒ 受講 ☐ 未受講	創発思考	☒ 受講 ☐ 未受講	業務創造	☐ 受講 ☒ 未受講	キャリア・プランニング	☒ 受講 ☐ 未受講
フォローアップ	☒ 受講 ☐ 未受講	キャリア・ディベロップメント	☒ 受講 ☐ 未受講				

1. 会社概要

2. 2021年3月期 第4四半期ハイライト

3. 2022年3月期 業績見通し

4. 補足資料

会社概要

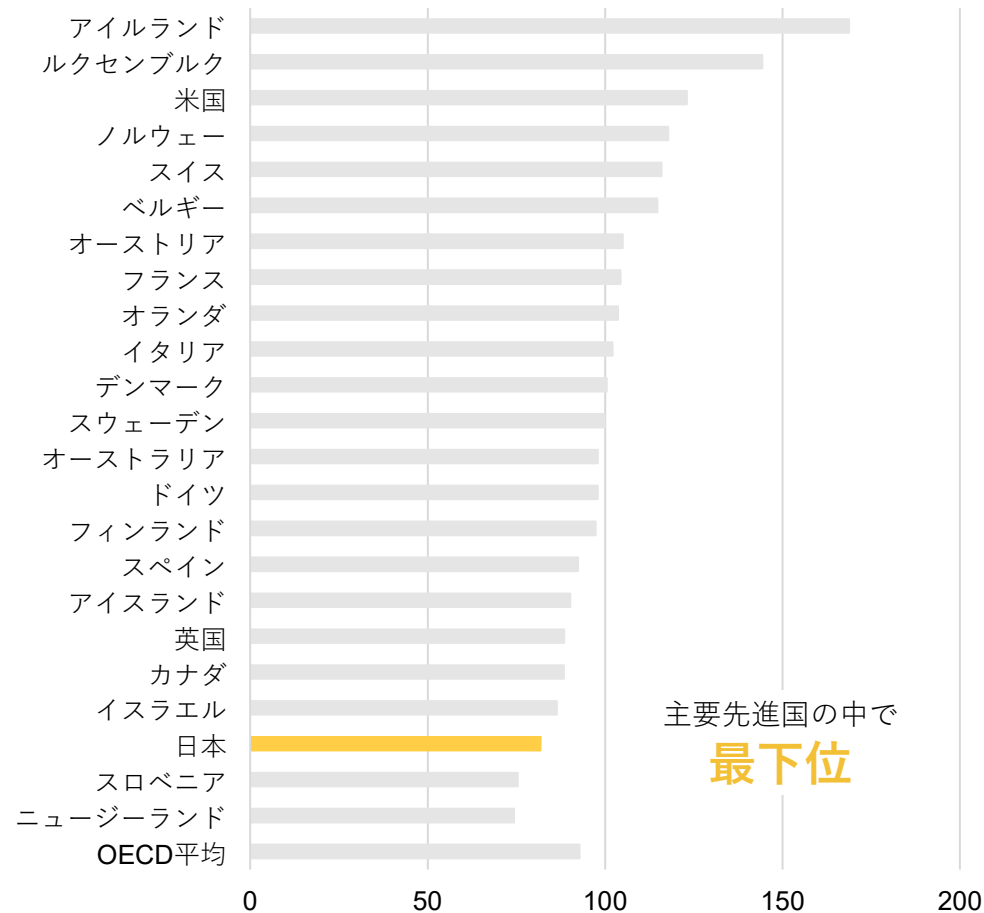
会社名	：	株式会社カオナビ
所在地	：	東京都港区虎ノ門1-3-1 東京虎ノ門グローバルスクエア 15F・16F
設立日	：	2008年5月27日（事業開始日：2012年4月16日）
従業員数	：	184名（2021年3月末）
事業内容	：	タレントマネジメントシステム『カオナビ』の開発・販売・サポート
役員	：	柳橋 仁機 代表取締役社長 CEO 佐藤 寛之 取締役副社長 COO 橋本 公隆 取締役 CFO 小林 傑 社外取締役（株式会社フィールドマネジメント・ヒューマンリソース代表取締役） 伊藤 二郎 社外監査役（常勤） 山田 啓之 社外監査役 足立 政治 社外監査役 樋口 明巳 社外監査役
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）

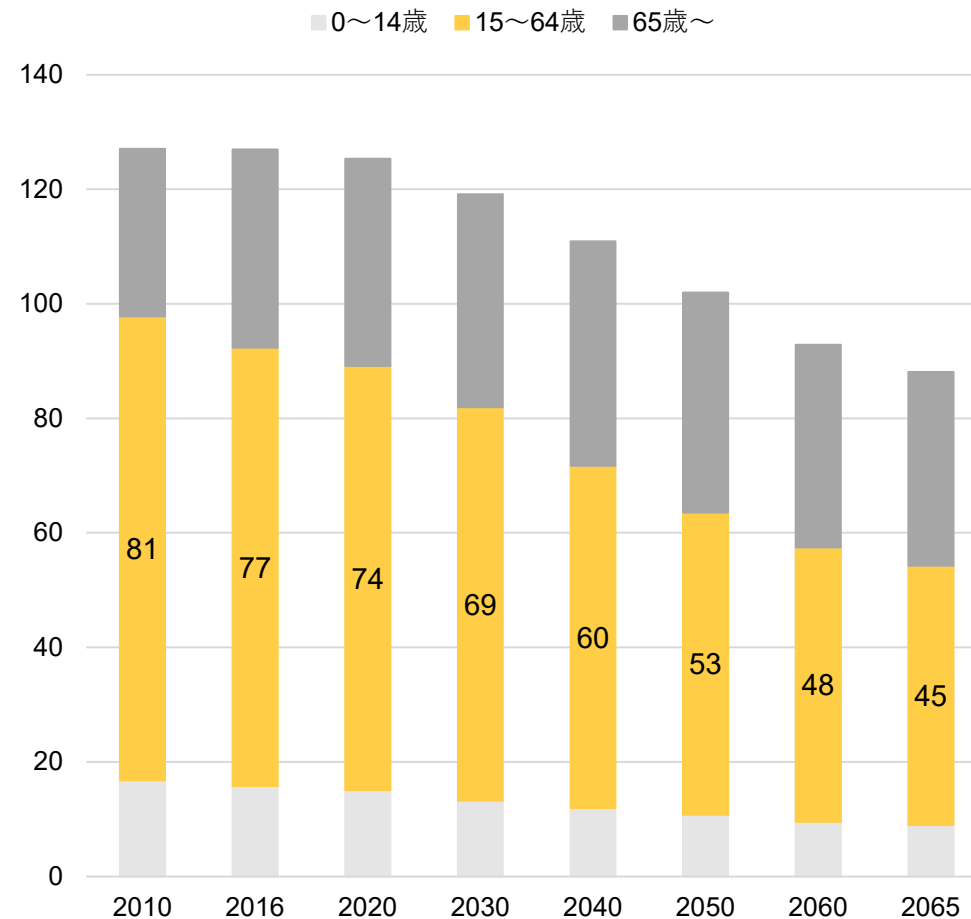
購買力平価換算1,000USD



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

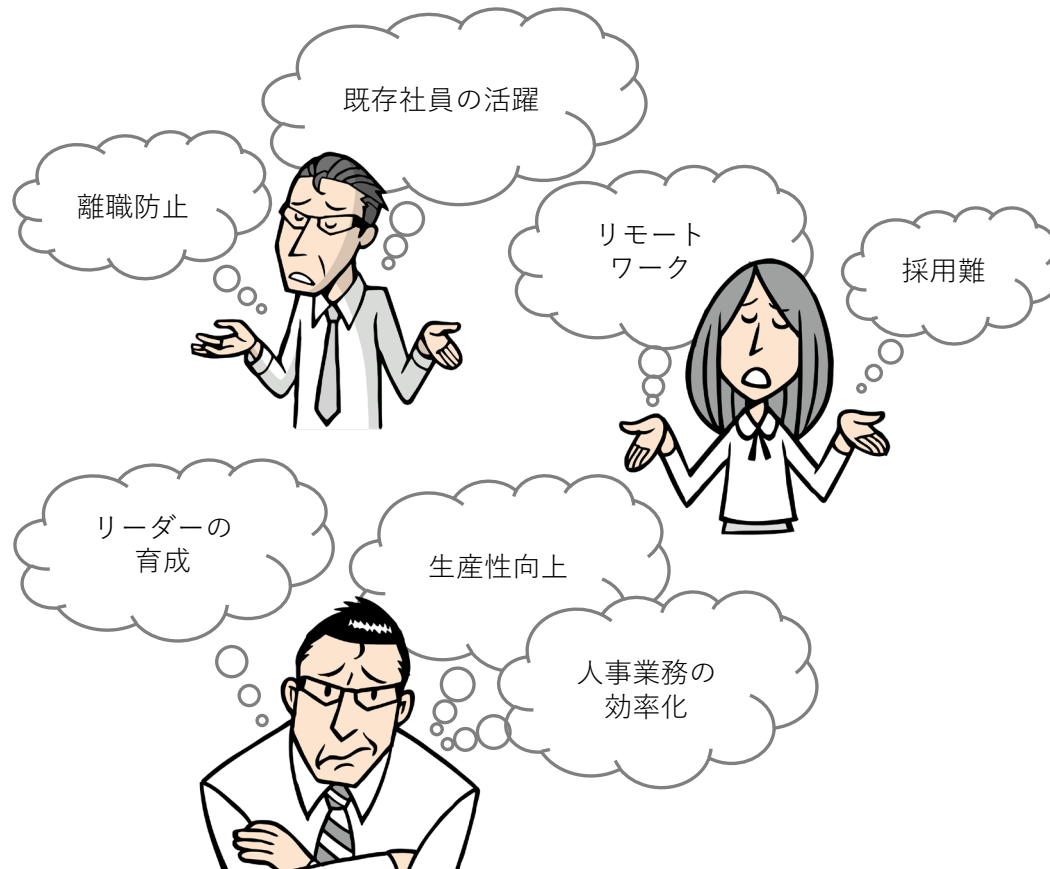
百万人



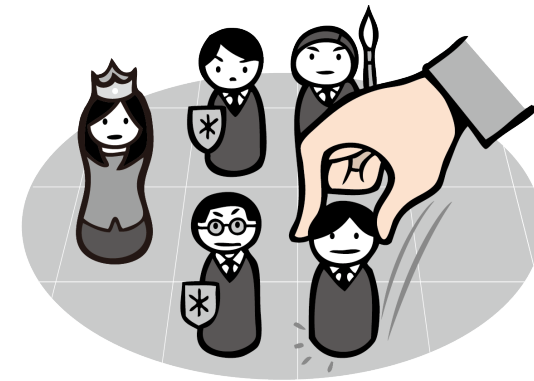
出所：内閣府「平成29年版高齢社会白書」

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人事課題の解決に向けて、社員の個性が重視される時代へ



タレントマネジメント



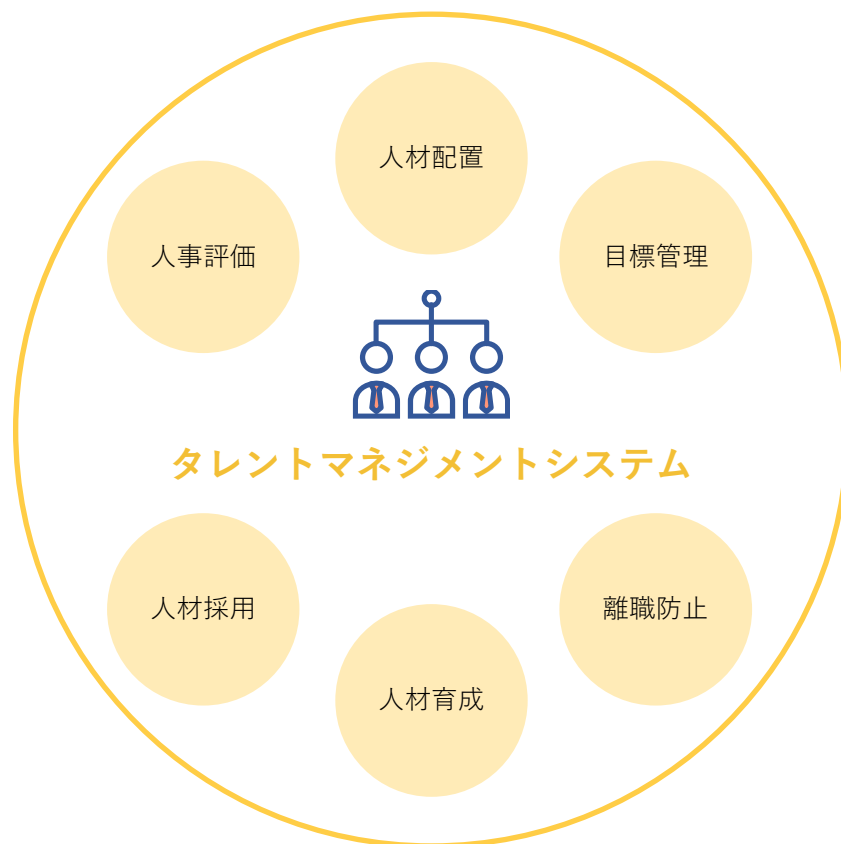
- 人材情報の一元化・見える化
- 適材適所の人員配置
- 評価業務の効率化
- スキル管理・育成
- 採用のミスマッチ防止
- 社員エンゲージメントの向上

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



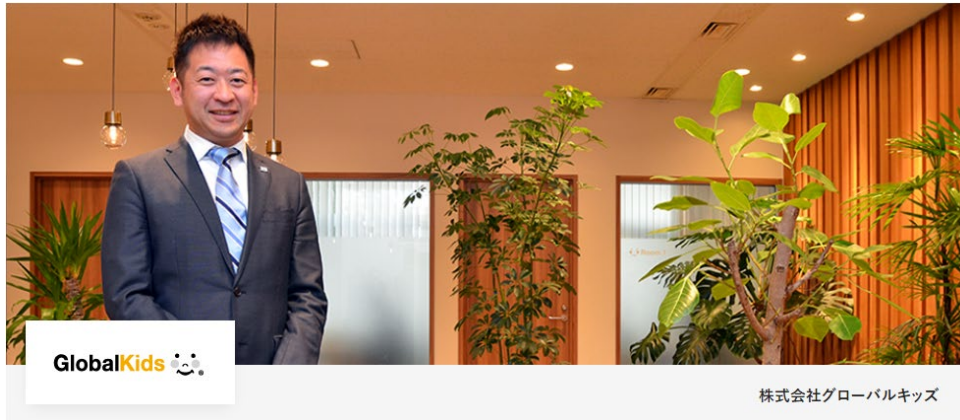
料金体系

登録人数と利用機能に応じた料金体系

	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、申請ワークフローなど

導入事例



課題

- 増加する職員の顔と名前の不一致
- 保育士の定着

カオナビを選んだ理由

- UI（ユーザーインターフェース）の良さ

導入効果

- 離職率の低下（16%→10%以下）
- 行政監査への効率的な対応（書類の一元管理）
- 採用ミスマッチの回避



課題

- 統合で多様化が進む社員の連携・融合

カオナビを選んだ理由

- コミュニケーションツールとしての使いやすさ・柔軟性
- 人事部門のデジタル化を推進するプラットフォームとしての有用性

導入効果

- 部門間コミュニケーションの活性化
- 人事評価業務の大幅な効率化

導入事例（続き）



イノチオホールディングス株式会社



学校法人立命館

課題

- グループ会社間の情報共有不足
- 人事評価の非効率な運用（紙とエクセル）

カオナビを選んだ理由

- 人事評価システム構築の柔軟性
- プログラミング知識がいらず、高額なカスタマイズが不要

導入効果

- 人事評価をデジタルで一元化
- アンケートによる人事課題の可視化

課題

- グループ内の人材情報が散在
- 人材の育成・活用

カオナビを選んだ理由

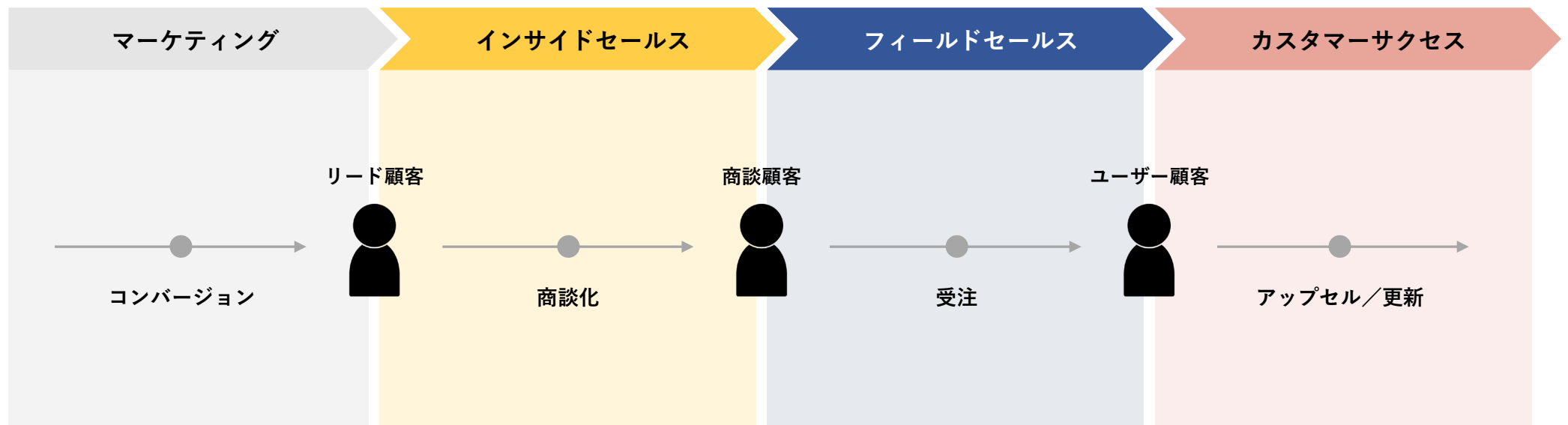
- 情報の一元管理機能
- 直感的なUI（ユーザーインターフェース）

導入効果

- 人材データの一元化
- 人事異動の準備期間短縮（1週間→1時間）
- 大幅なペーパーレス化による作業効率化・コスト削減

ビジネスプロセス

仕組み化の推進により、販売・マーケティング活動の効率化とLTVの最大化を目指す

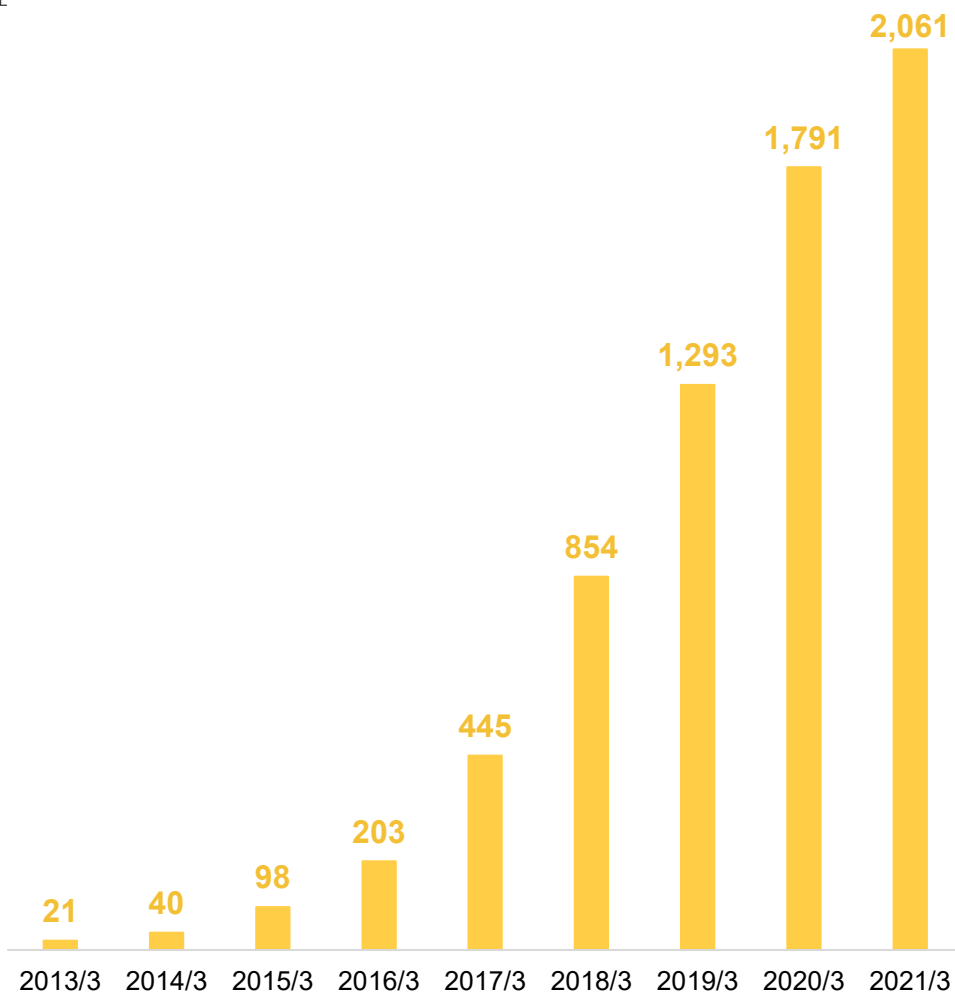


業界ポジション

タレントマネジメントシステムのリーディング企業

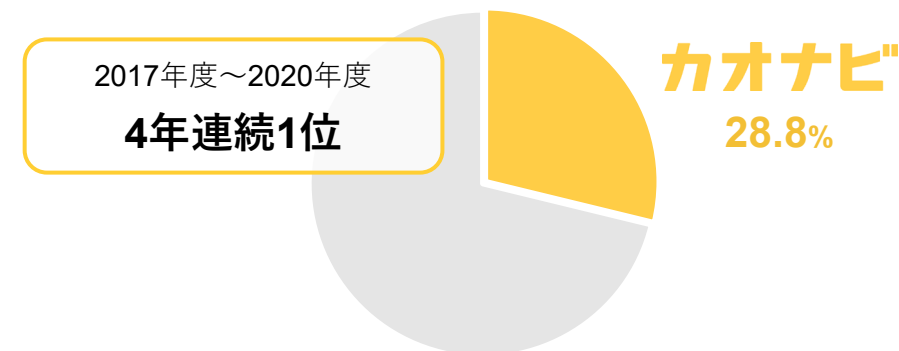
利用企業数推移（年度ベース）

社



※1：2021年3月末時点

出荷社数シェア（2020年度）



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2020年度版－人事・配置クラウド」

顧客基盤（一部抜粋）※1

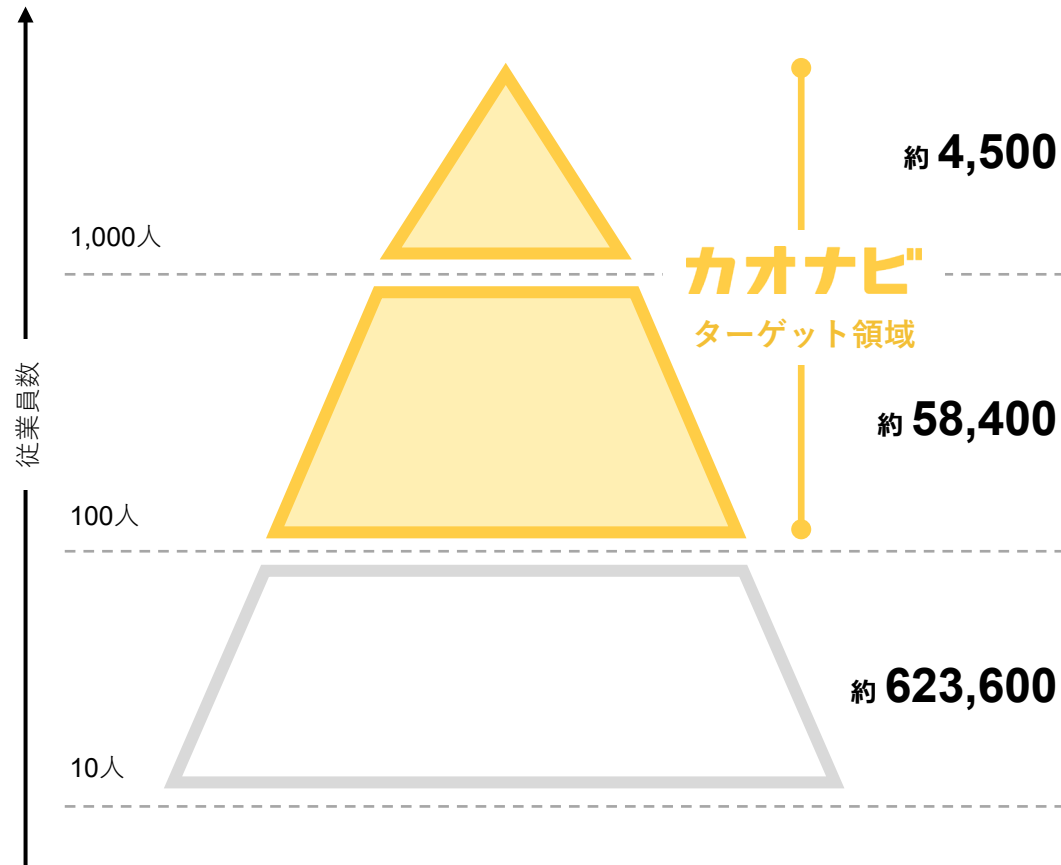


市場の開拓余地

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

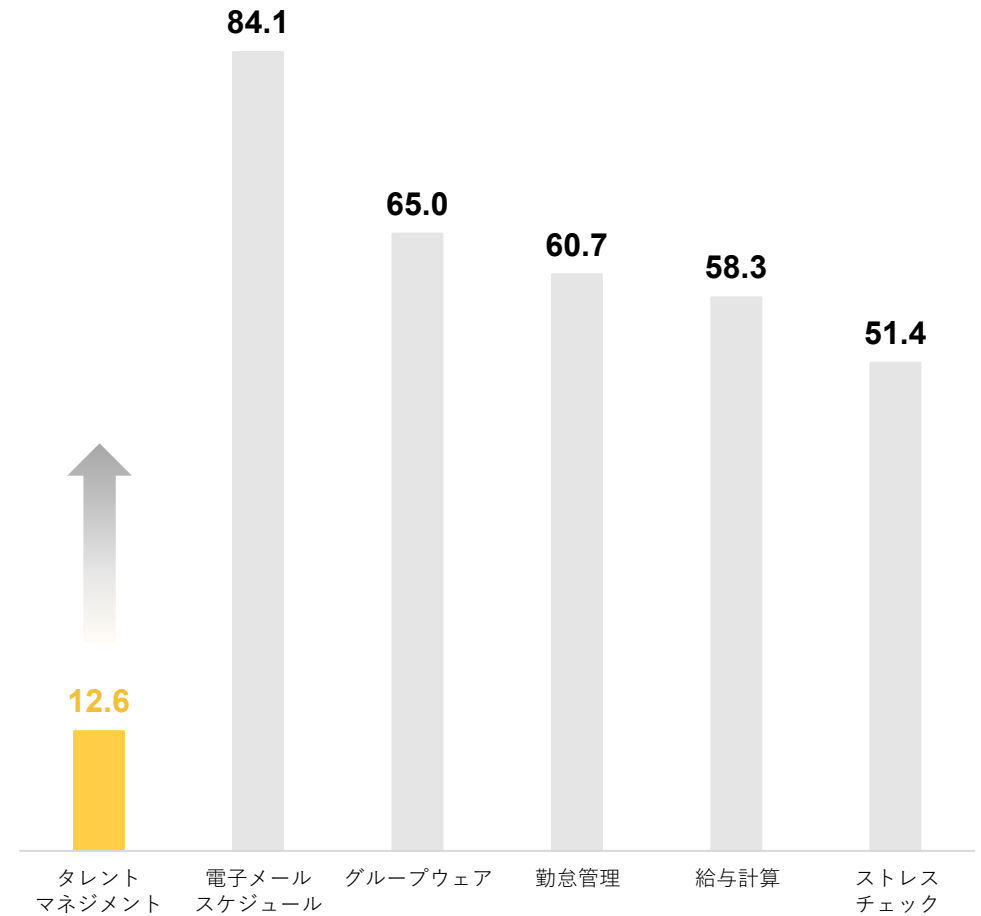
社



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

人事管理に関連するITシステムの導入状況

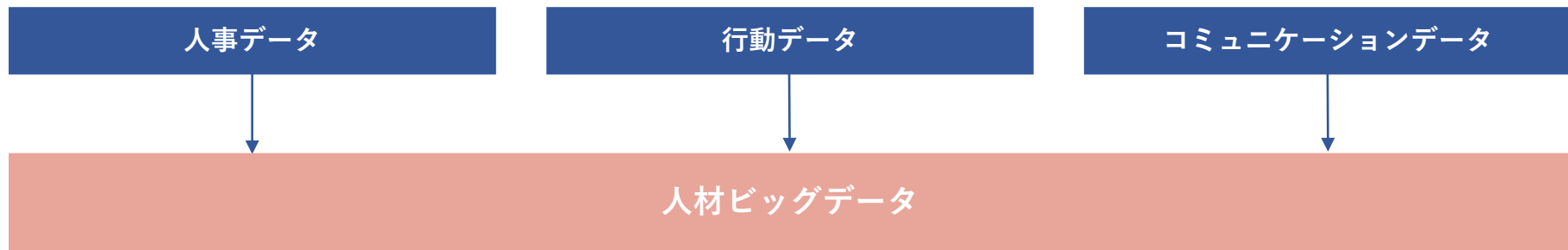
導入率：%



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

タレントマネジメントの未来

静的データに加えて動的データも活用することで、これまで以上に人材活用を高度化



⇒ ハイパフォーマー分析、離職予兆の把握、採用ミスマッチの予防、個别人材育成プログラムなどに活用

技術顧問



森 正弥 もり まさや

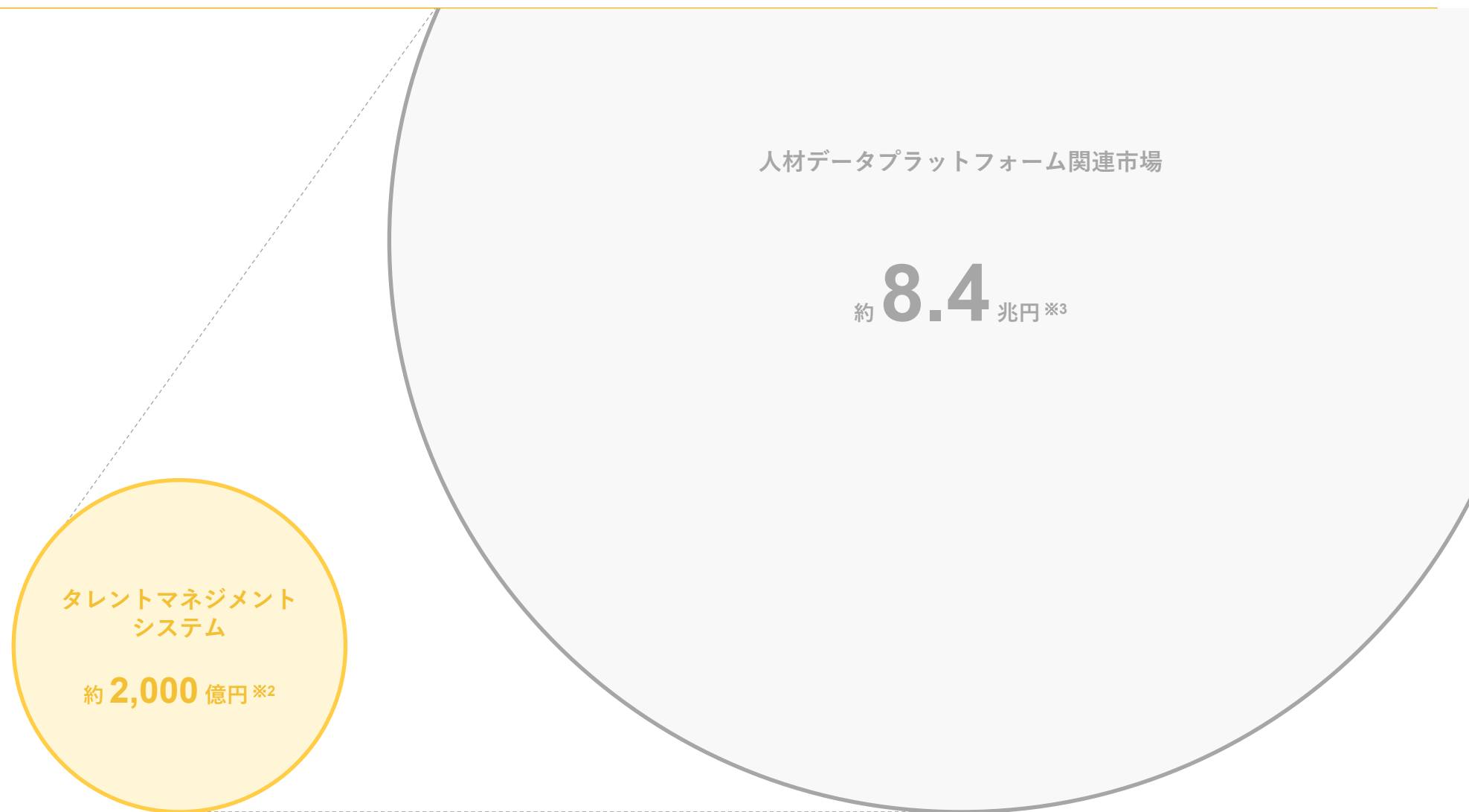
デロイトトーマツコンサルティング合同会社 執行役員。東北大学 特任教授。一般社団法人 日本ディープラーニング協会 顧問

1998年、アクセンチュア株式会社へ入社。先端技術リードを務め、米国の研究所展開プロジェクトに従事

2006年、楽天株式会社へ入社。執行役員 兼 楽天技術研究所代表として世界5か国7拠点での研究開発を統括

一般社団法人G1ディープラーニング研究会アドバイザリーボード、企業情報化協会AI&ロボティクス研究会委員長を務める

プラットフォーム提供によるTAMの拡大可能性 ※1



※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）

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。



IRに関するお問い合わせ：ir@kaonavi.jp