



2020年11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. 03-5775-3823)

＜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	2020年11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2四半期 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2四半期
決算説明資料**

2020年11月13日

1. 2021年3月期 第2四半期ハイライト

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

1,911 社

ARPU ※1

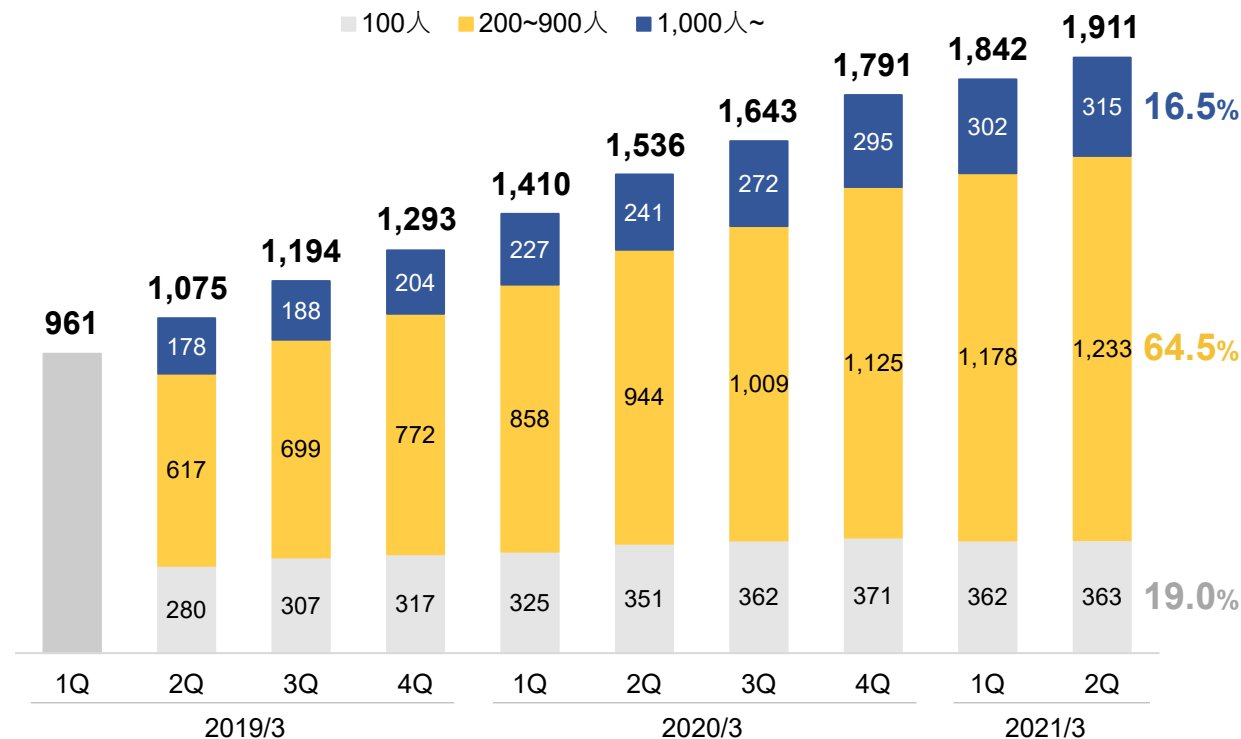
131 千円

売上高ストック比率 ※2

87.0 %

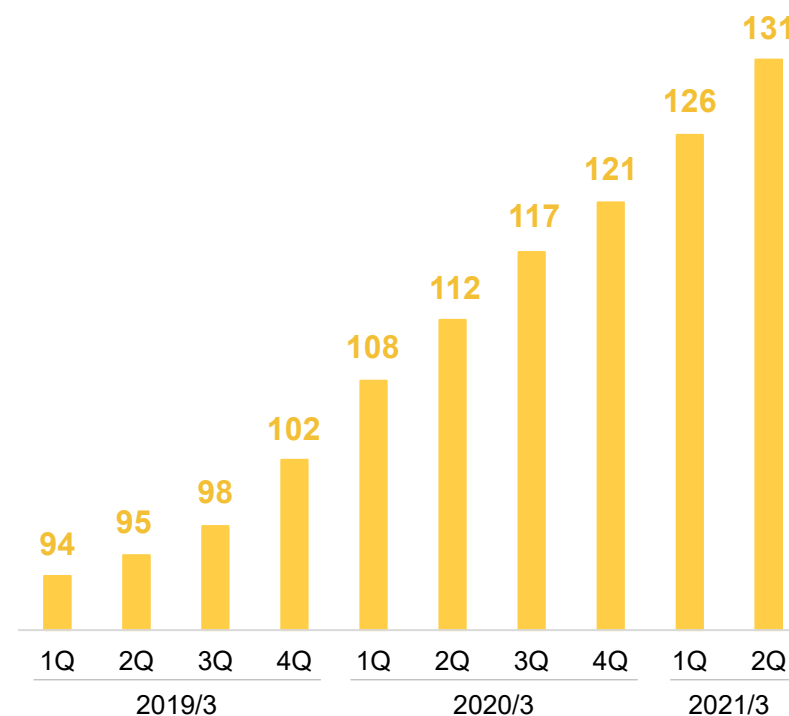
利用企業数推移（登録人数プラン別）

社



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2四半期）

※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2四半期）

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

■ ストック収益成長率 ※1

44.4 %

成長性

■ LTV/CAC ※2

4.3 x

採算性

■ MRR解約率 ※3

0.65 %

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2四半期）。詳細はP8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2四半期）。詳細はP11を参照

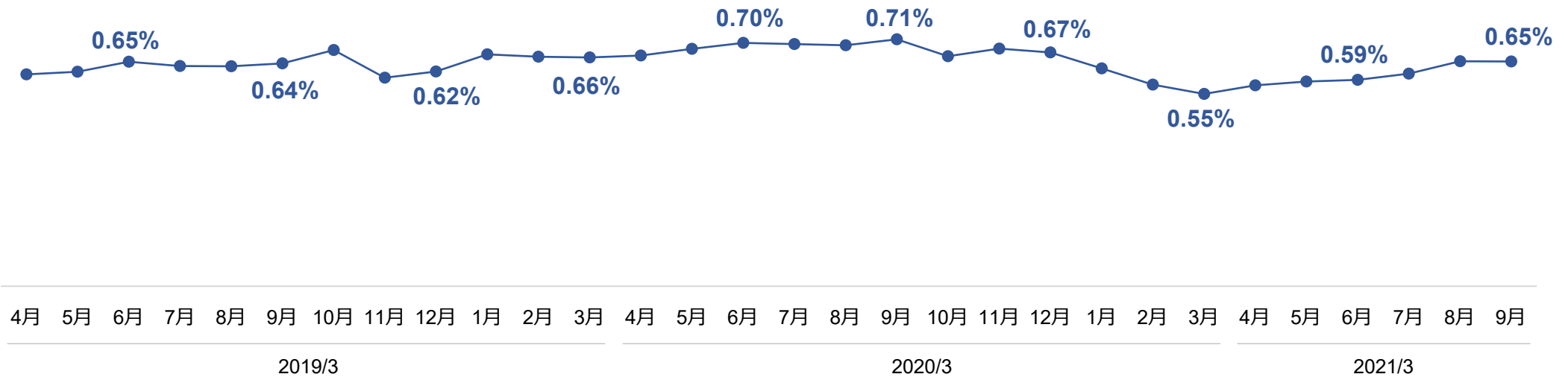
※3：月次ストック収益（Monthly Recurring Revenue）の解約率の直近12ヶ月平均（2020年9月）。詳細はP5を参照

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2四半期

前年同期比+29.5%の増収。売上総利益も堅実に増加して前年同期比+28.0%の増益
広告宣伝費の増加等に伴い、営業利益は前四半期に比べて減益

百万円	2020/3 2Q (前年同期)	2021/3 1Q (前四半期)	2021/3 2Q (当四半期)	前年同期比	前四半期比
売上高	635	753	823	+29.5%	+9.3%
売上総利益	483	563	619	+28.0%	+9.8%
利益率	76.1%	74.8%	75.2%	-0.9pt	+0.4pt
営業利益	-10	120	41	-	-66.0%
利益率	-	16.0%	5.0%	-	-11.0pt
経常利益	-10	119	40	-	-66.6%
当期純利益	-10	82	5	-	-94.3%

業績ハイライト：上期

2021年3月期上期の実績は計画通りに着地

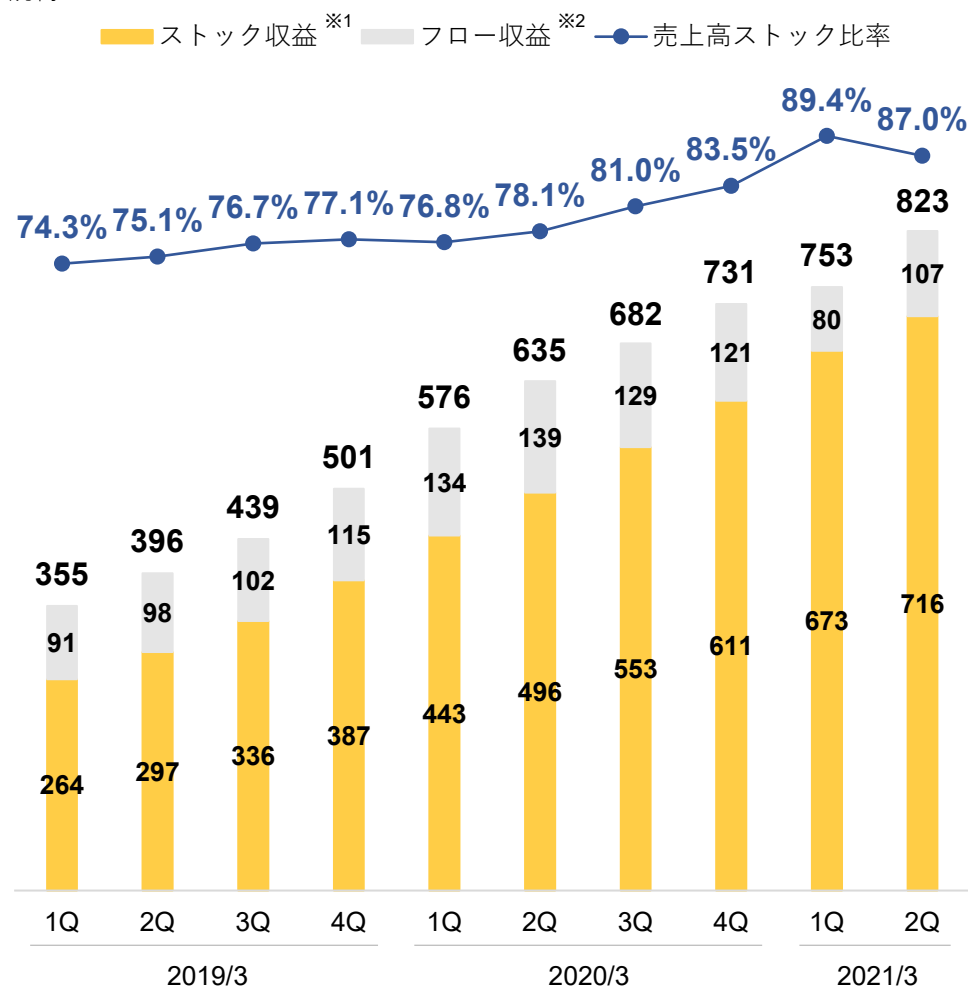
百万円	2020/3 1H (実績)	2021/3 1H (実績)	2021/3 1H (業績予想)	前年同期比	業績予想比
売上高	1,211	1,575	1,575	+30.1%	+0.0%
売上総利益	923	1,182	1,185	+28.1%	-0.2%
利益率	76.2%	75.0%	75.2%	-1.1pt	-0.2pt
営業利益	-4	161	145	-	+11.1%
利益率	-	10.2%	9.2%	-	+1.0pt
経常利益	-5	159	143	-	+11.3%
当期純利益	-7	86	75	-	+15.1%

売上高の推移

ストック収益は前年同期比+44.4%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）

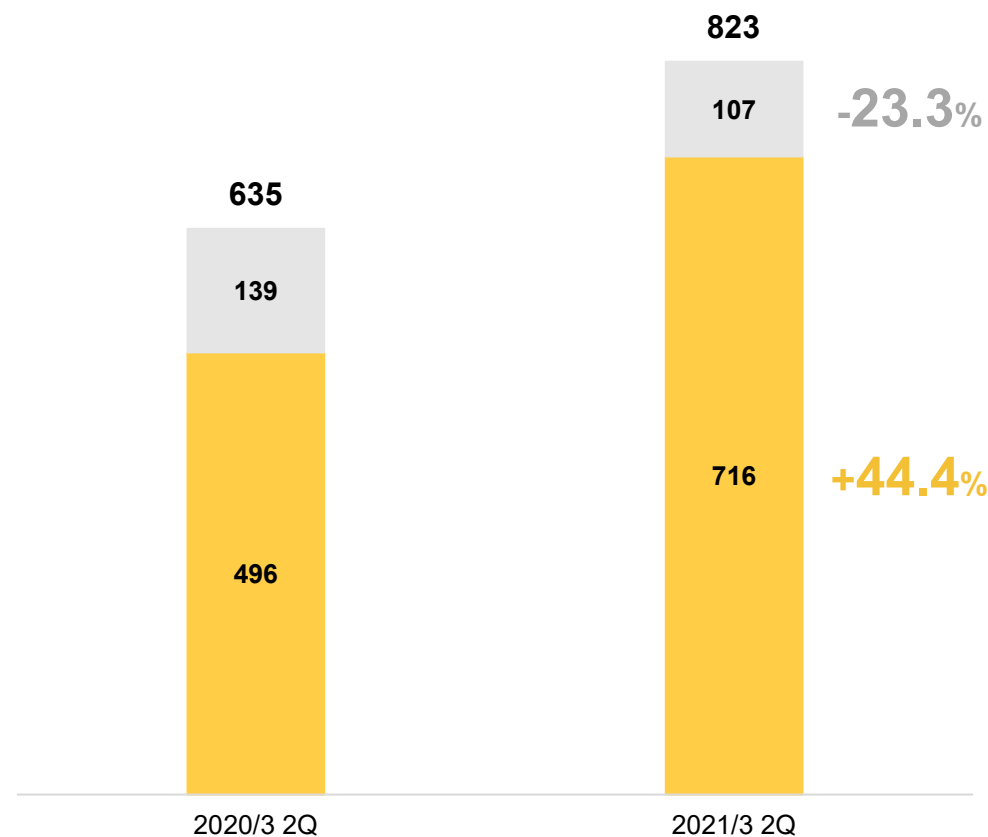
百万円



売上高推移（前年同期比）

百万円

■ スtock収益 ■ フロー収益



※1: カオナビの基本利用料（月額課金）

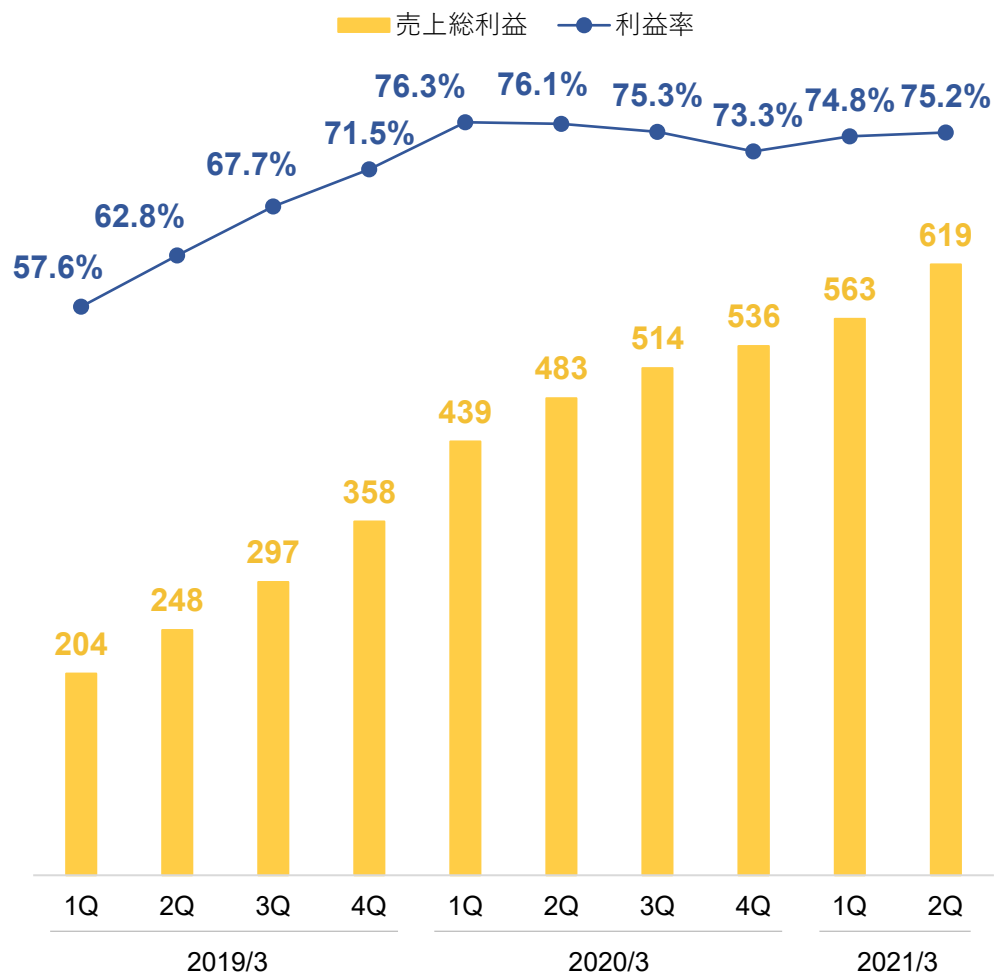
※2: 初期費用、有料サポート、有料セミナーなど

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

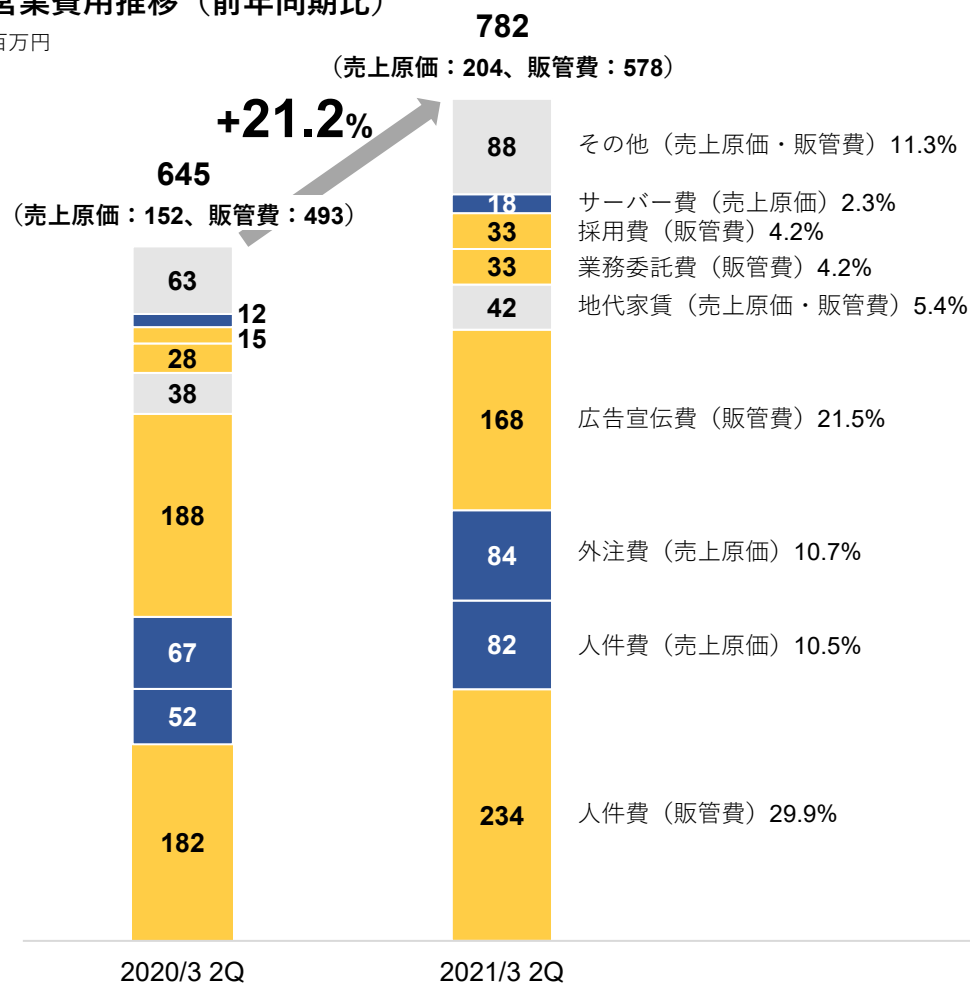


コスト分析

営業費用は前年同期比+21.2%の増加。人材採用は計画通りに進捗

営業費用推移（前年同期比）

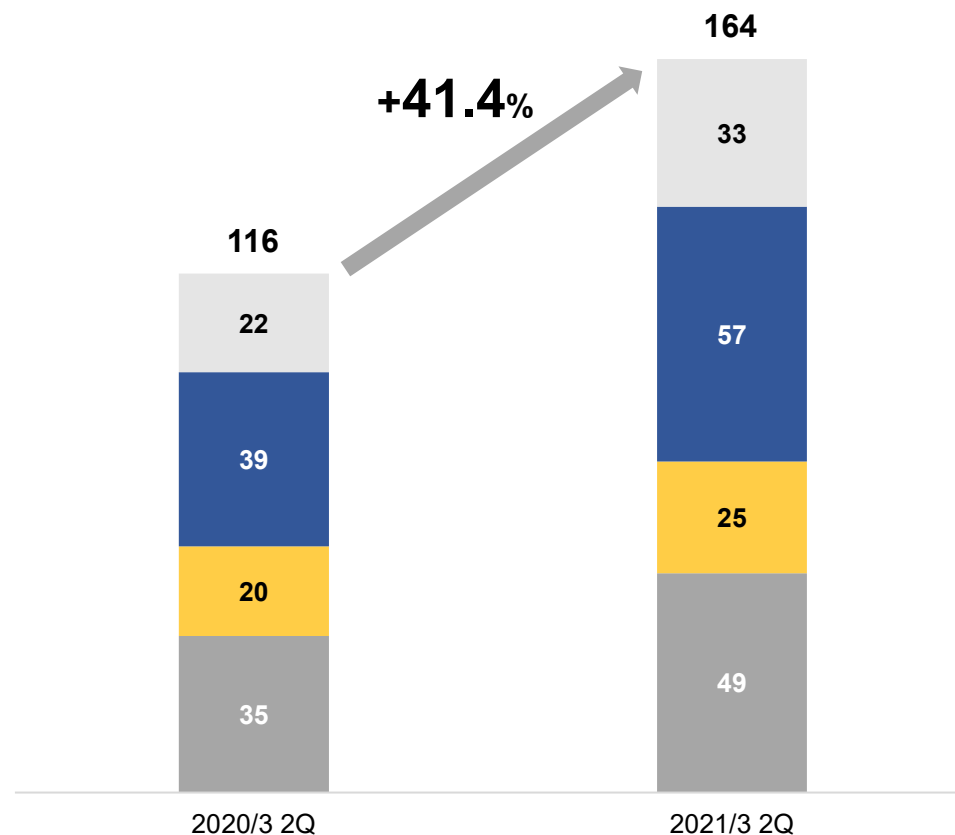
百万円



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



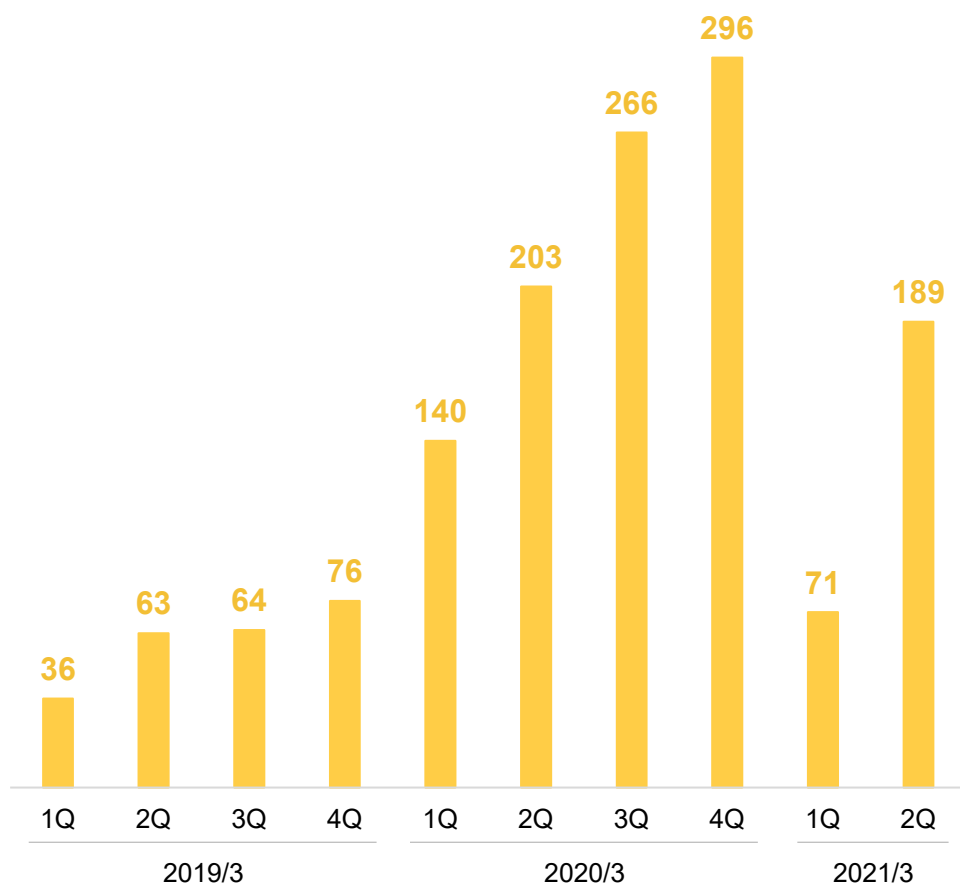
※1：正社員の期末人員

ユニットエコノミクスの推移

広告宣伝費の増加等によりユニットエコノミクスは低下したものの健全な水準を維持

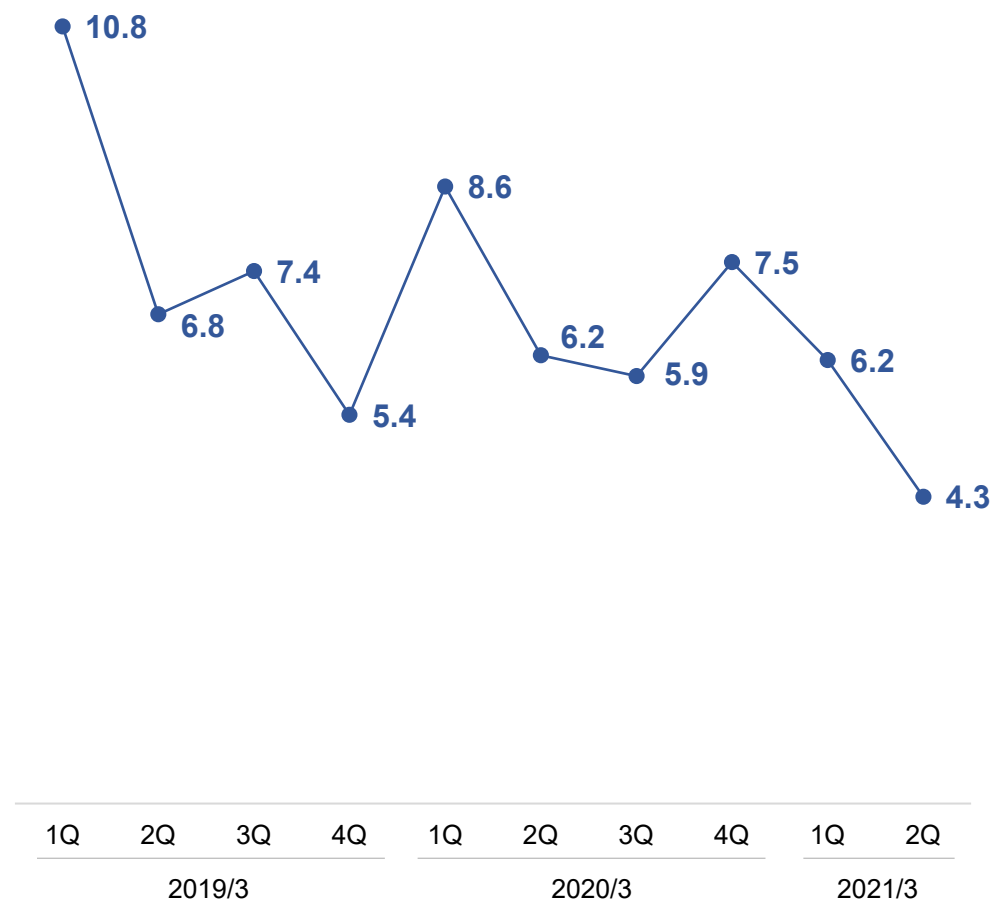
マーケティング関連費用 ※1 推移（四半期ベース）

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

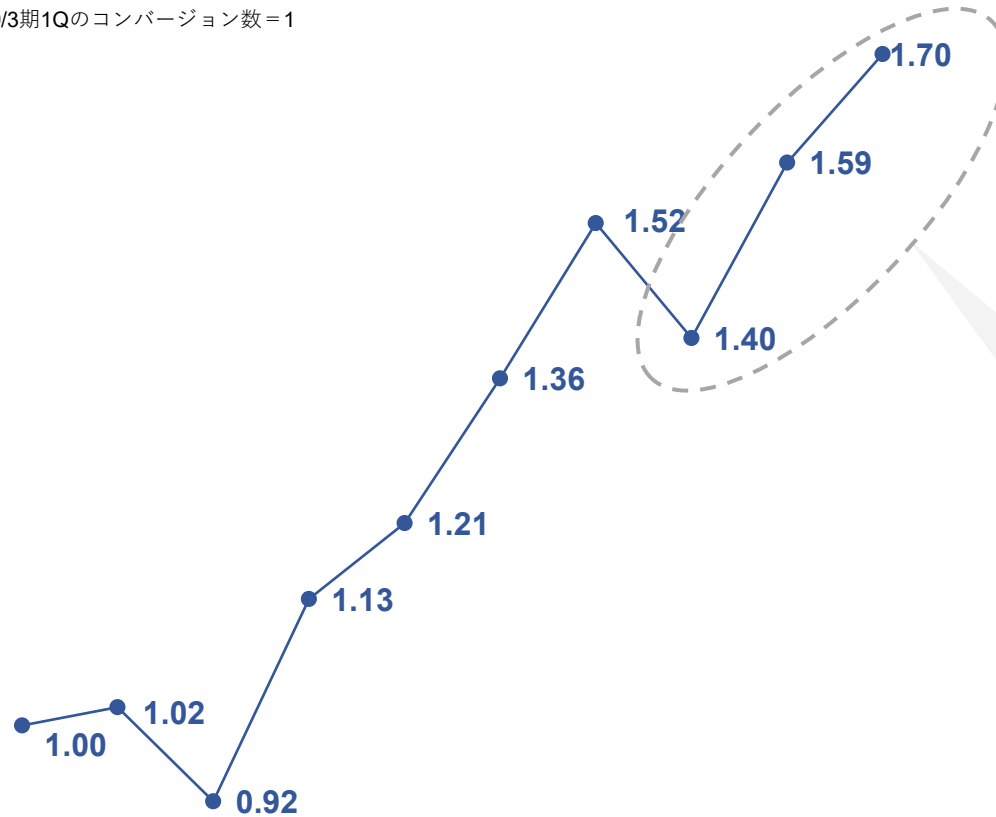
CAC = 販売・マーケティング費用（営業・マーケティング・カスタマーサクセス等に係る人件費、マーケティング関連費用、家賃、システム利用料など） ÷ 新規獲得顧客数

マーケティング活動の推移

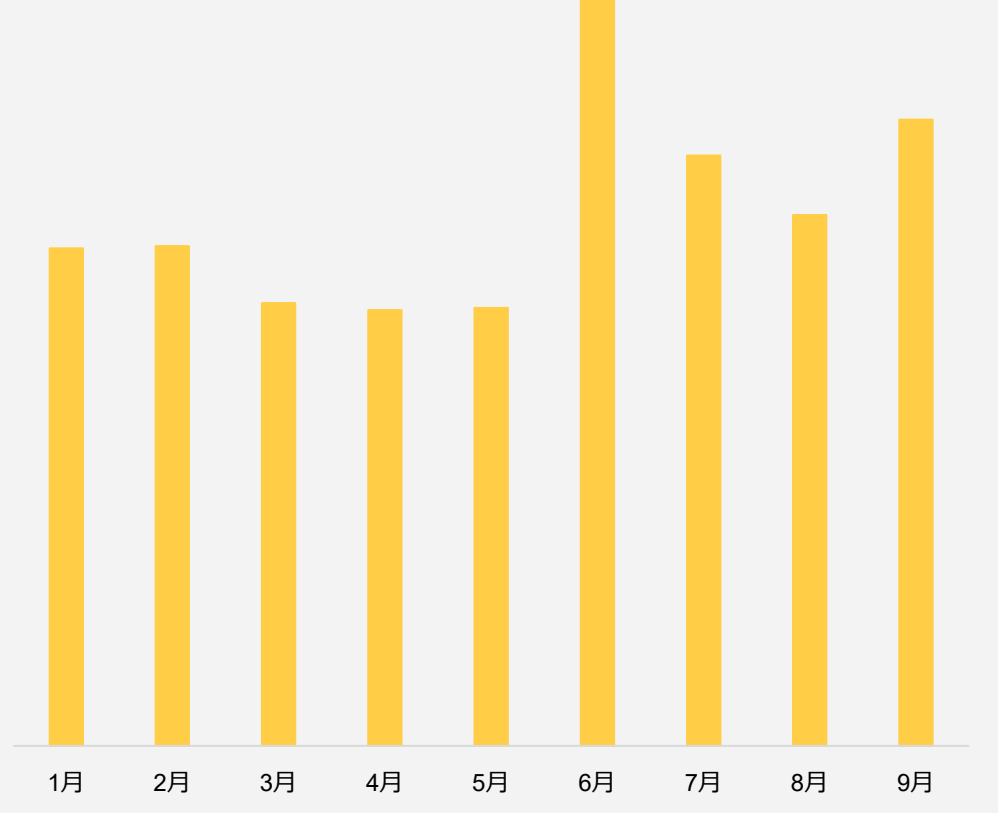
リード顧客の獲得は6月以降、堅調に推移

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



コンバージョン数推移（月ベース）



1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
2019/3				2020/3				2021/3	

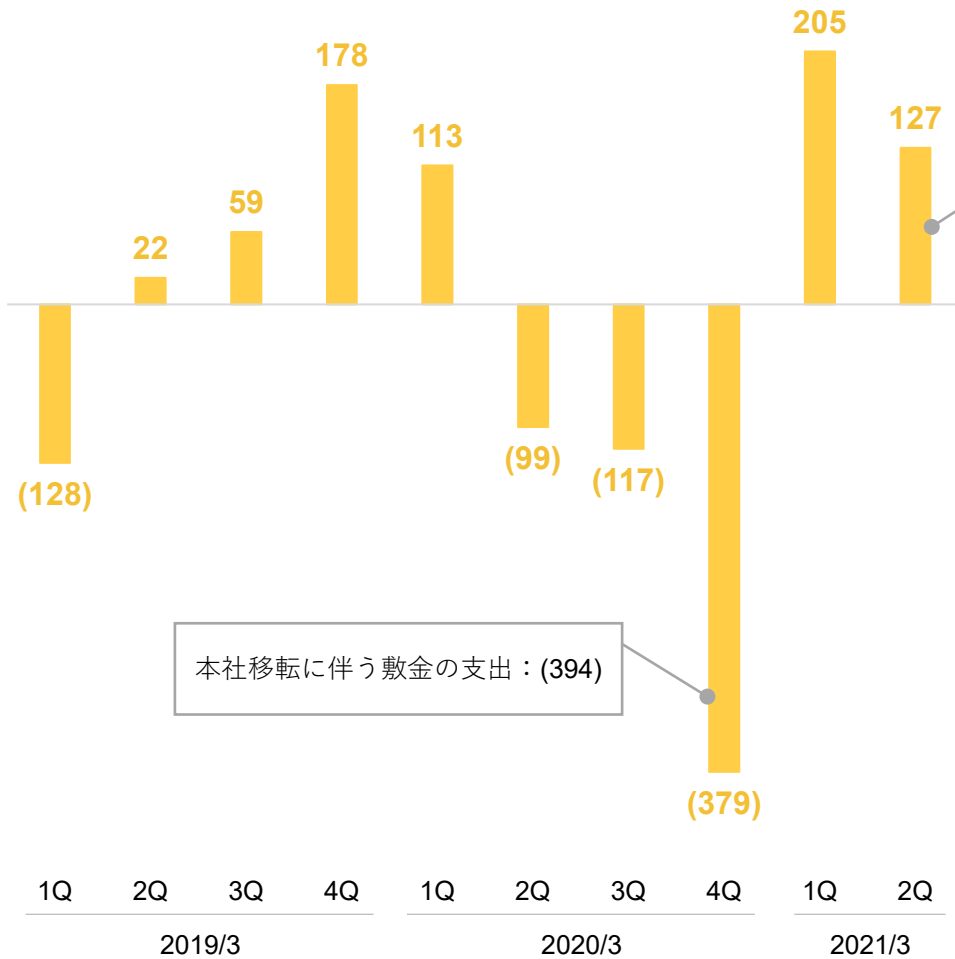
※1：オーガニック流入経路の当社HPにおける資料ダウンロードやお問い合わせなどのコンバージョンの件数

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より、資金創出力は着実に向上

FCF推移（四半期ベース）

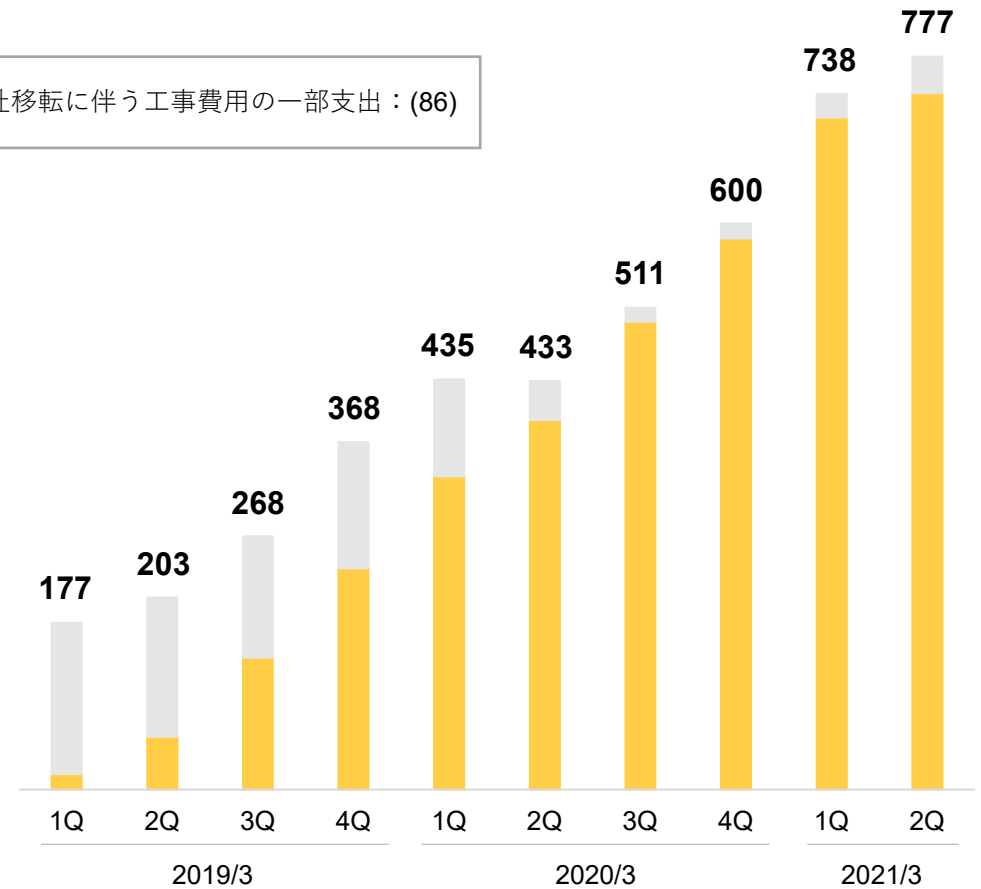
百万円



前受収益推移（四半期ベース）

百万円

■ ストック収益 ※1 ■ フロー収益

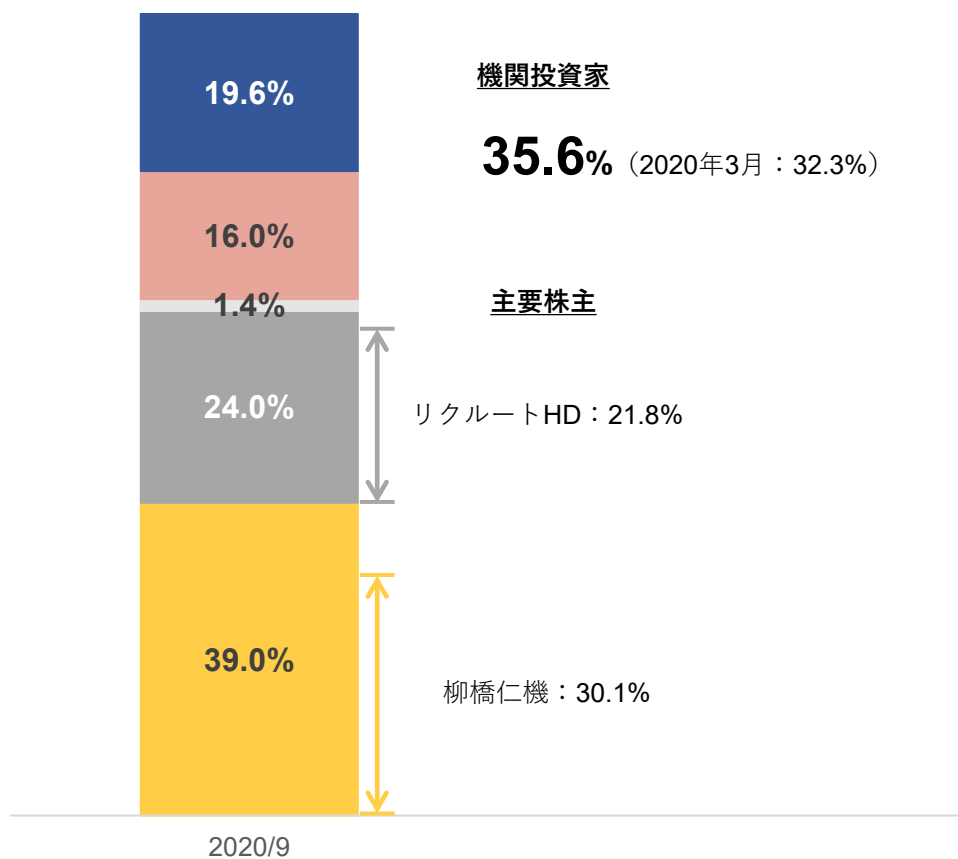


※1：2020年9月のMRRのうち、年払い金額の占める割合は56.3%

株主構成

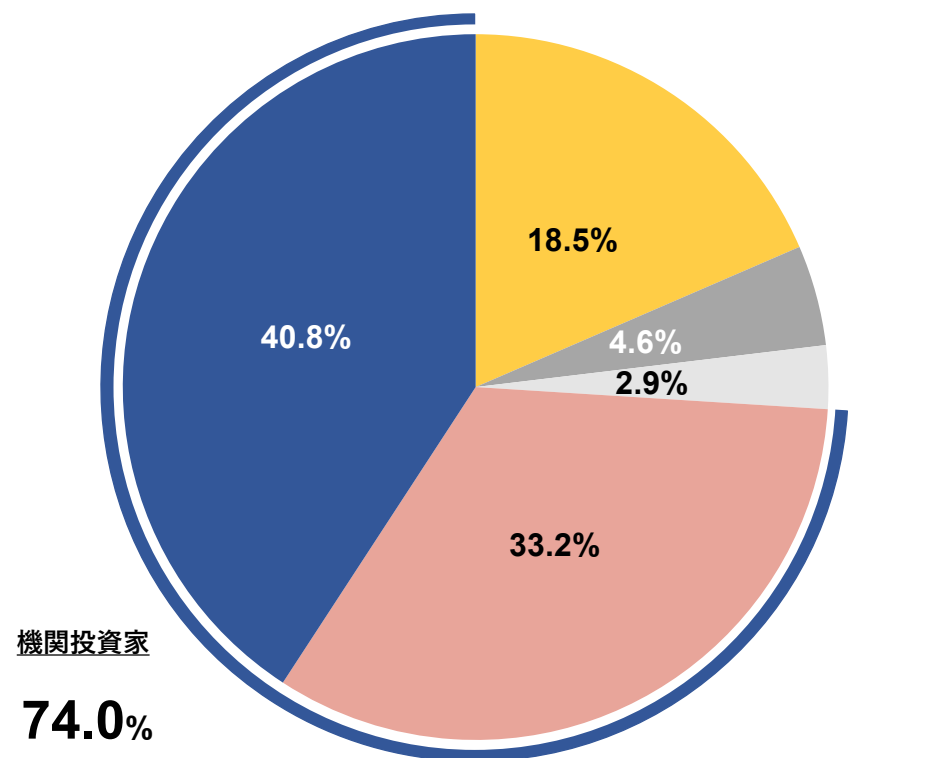
株主の所有者別状況

■ 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. 2021年3月期 第2四半期ハイライト

2. 2021年3月期 業績見通し

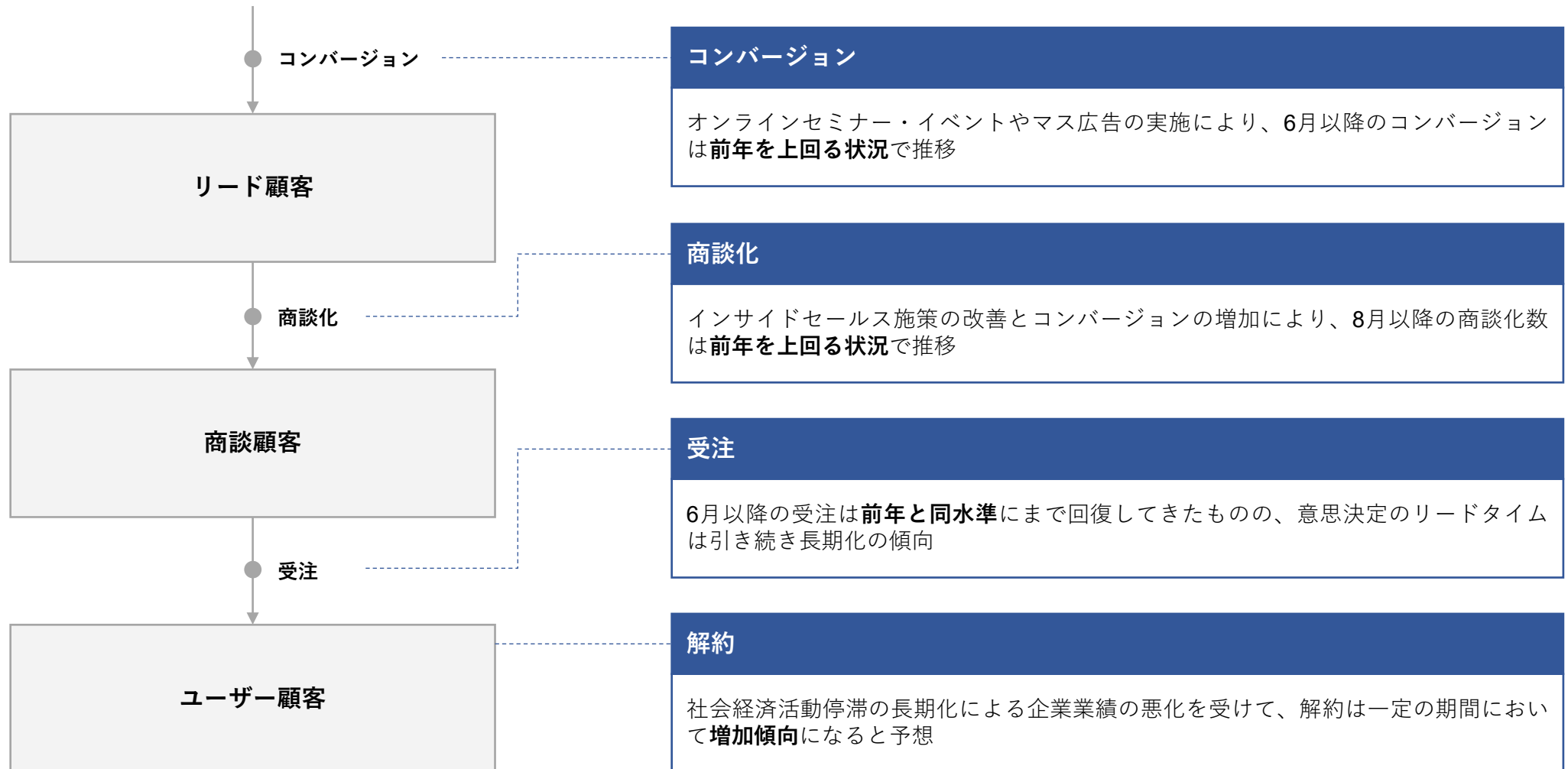
3. 補足資料

新型コロナウイルス感染症の影響

緊急事態宣言が解除された5月下旬以降、当社を取り巻く事業環境は改善傾向

導入までの流れ

足許の事業環境



2021年3月期の業績予想

前期比+27.2~29.5%の増収、売上総利益率は71~73%程度を見込む
2020年11月の本社移転に関連して、本社移転費用178百万円※1を計上予定

百万円	2020/3期 (実績)	2021/3期 (業績予想)	増減額	前期比
売上高	2,625	3,340 ~ 3,400	+715 ~ +775	<u>+27.2 ~ +29.5%</u>
売上総利益	1,972	2,390 ~ 2,490	+418 ~ +518	+21.2 ~ +26.2%
利益率	75.1%	<u>71.6% ~ 73.2%</u>	-	-3.6 ~ -1.9pt
営業利益	-278	-210 ~ 90	+68 ~ +368	-
利益率	-	-	-	-
経常利益	-280	-216 ~ 84	+64 ~ +364	-
当期純利益	-357	-330 ~ -30	+27 ~ +327	-

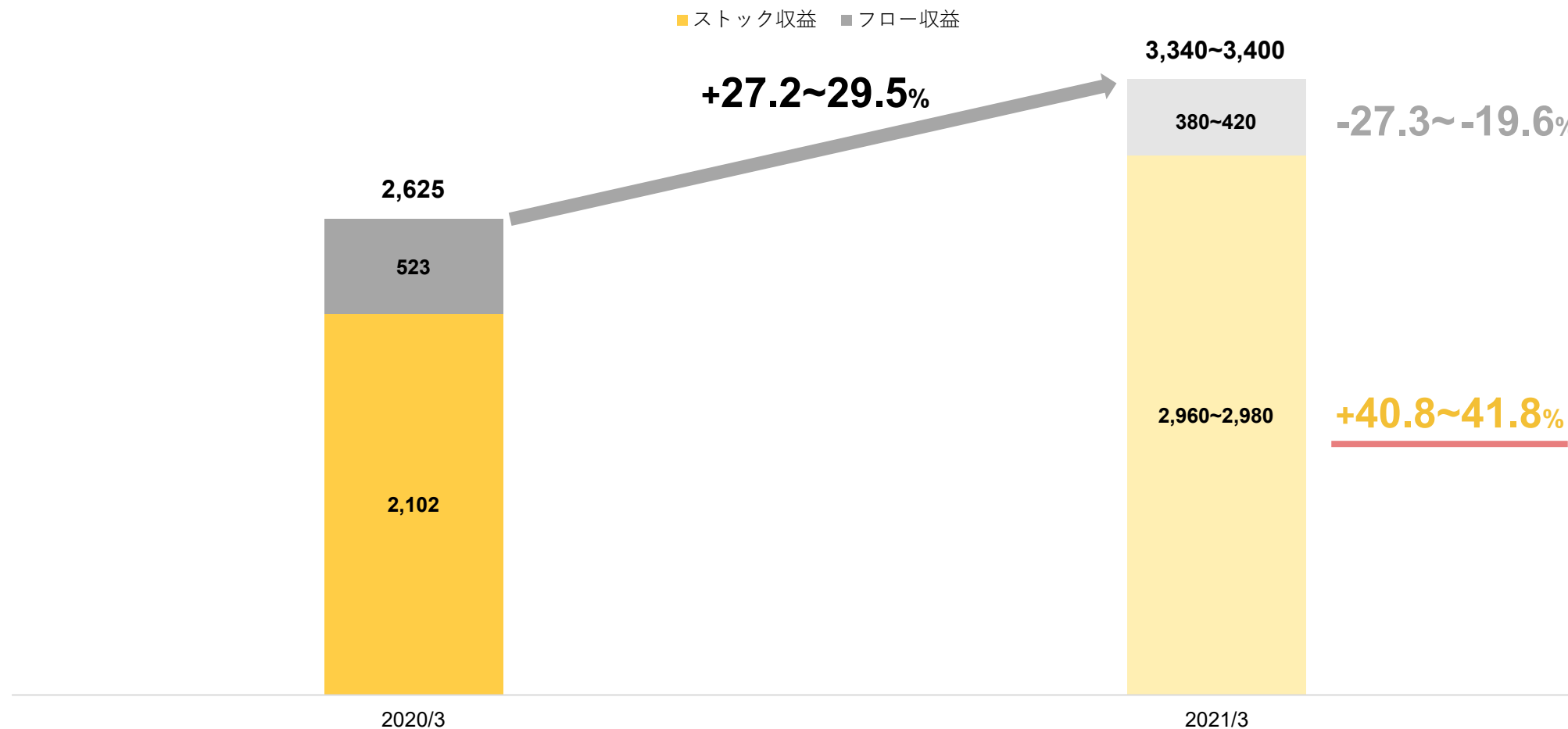
※1：178百万円のうち、108百万円を特別損失として計上予定。今後の移転プロジェクトの進捗状況等により本社移転費用の金額が大幅に変更される場合には速やかに公表します

売上高の見通し

新型コロナウイルス感染症の影響から新規顧客の獲得が低迷し、フロー収益は前期比でマイナス成長となるものの、ストック収益は前期比+40%以上の成長を見込む

売上高見通し（前期比）

百万円

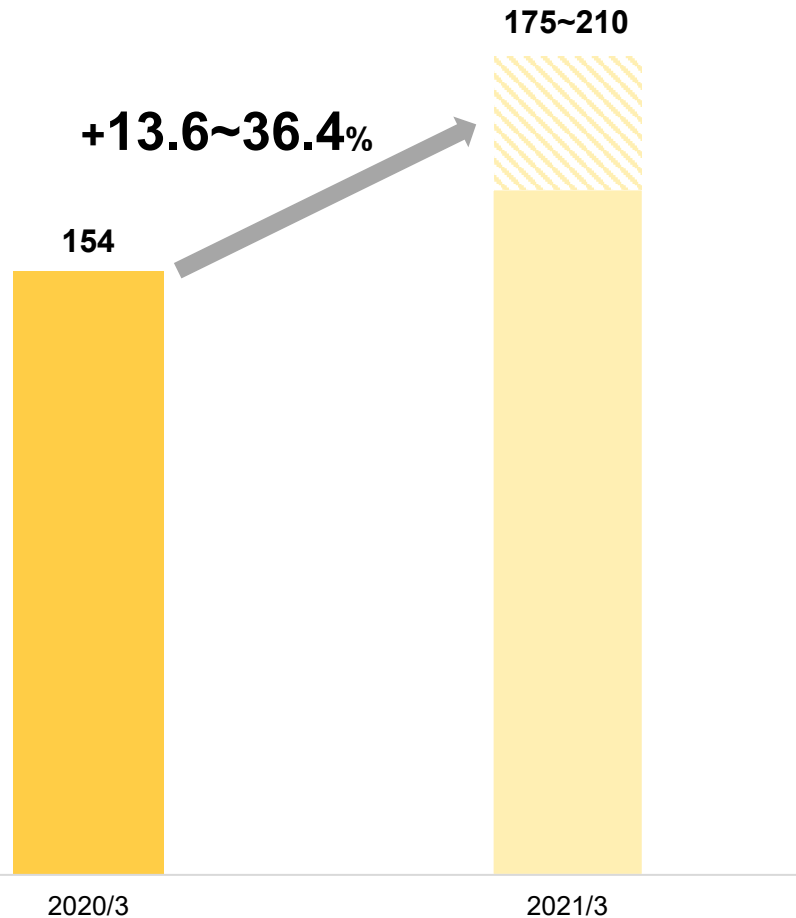


主要コストの考え方

積極的な人材採用とマーケティング投資を実施し、来期以降の成長率の再加速を目指す

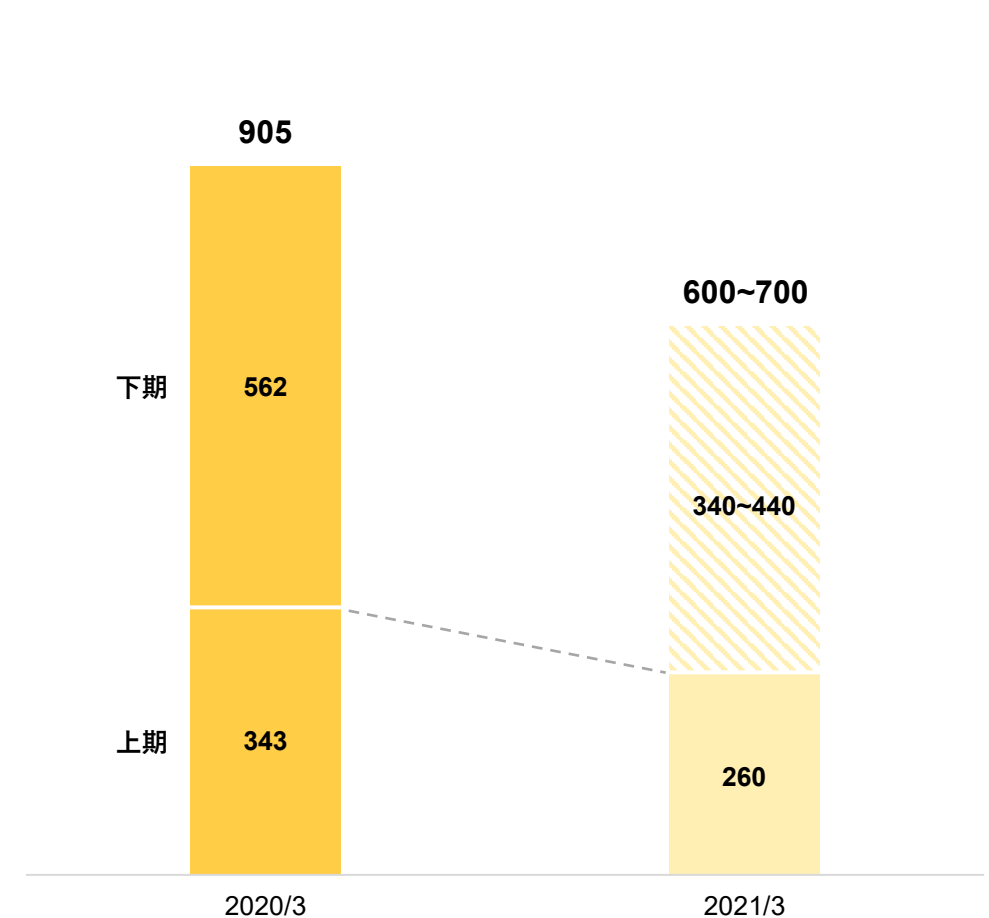
人員計画（正社員数）

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%を描く ※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. 2021年3月期 第2四半期ハイライト

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	：	164名（2020年9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）

Mission

個の力にフォーカスしマネジメントを革新する

Vision

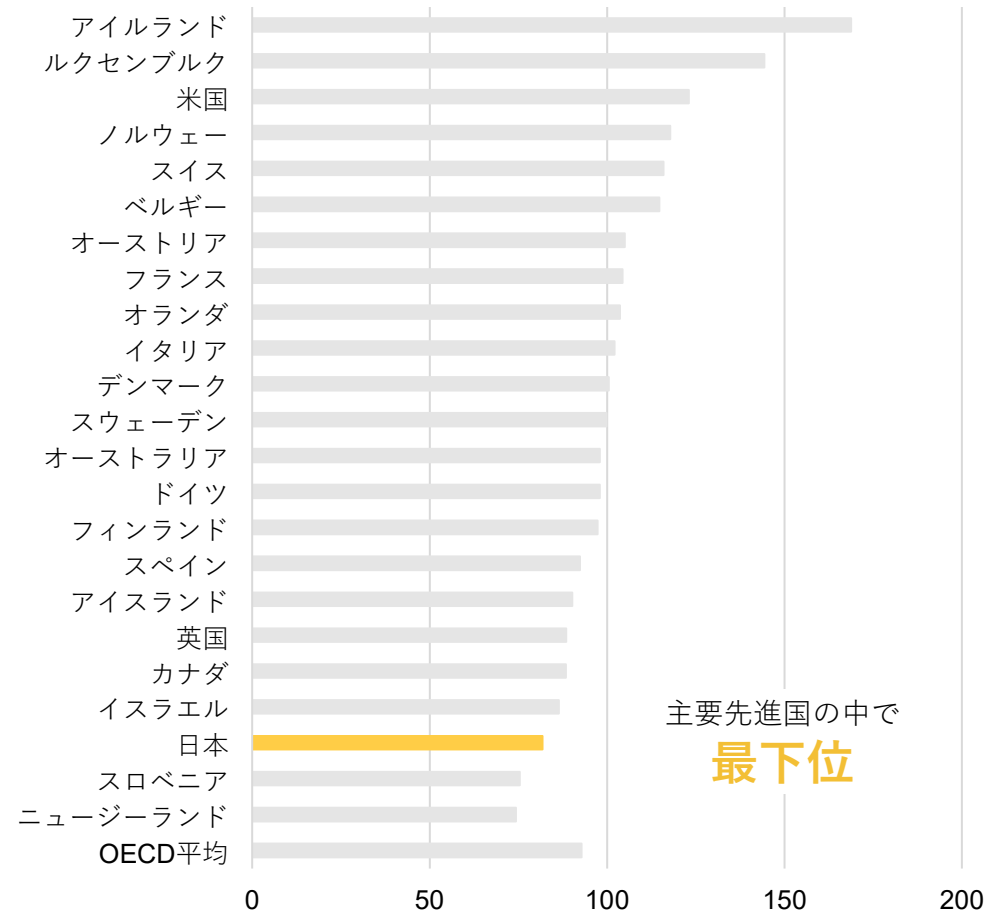
人材情報を一元化したデータプラットフォームを築く

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）

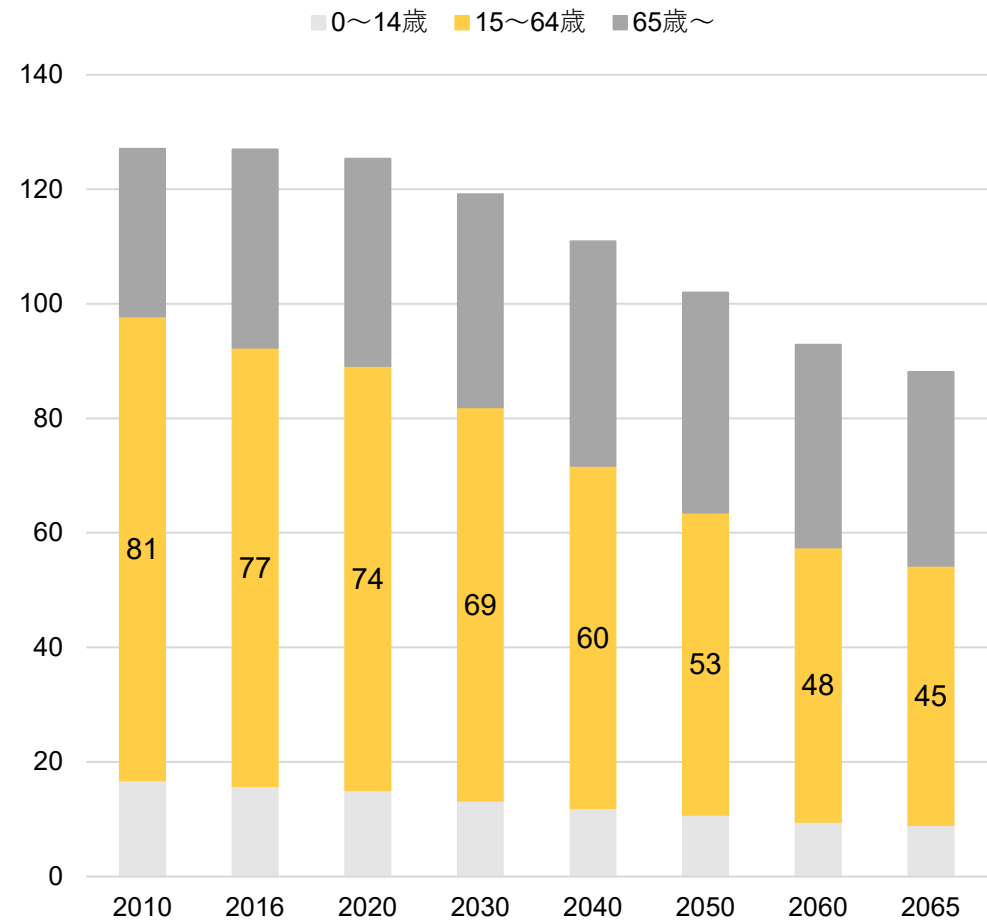
購買力平価換算1,000USD



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

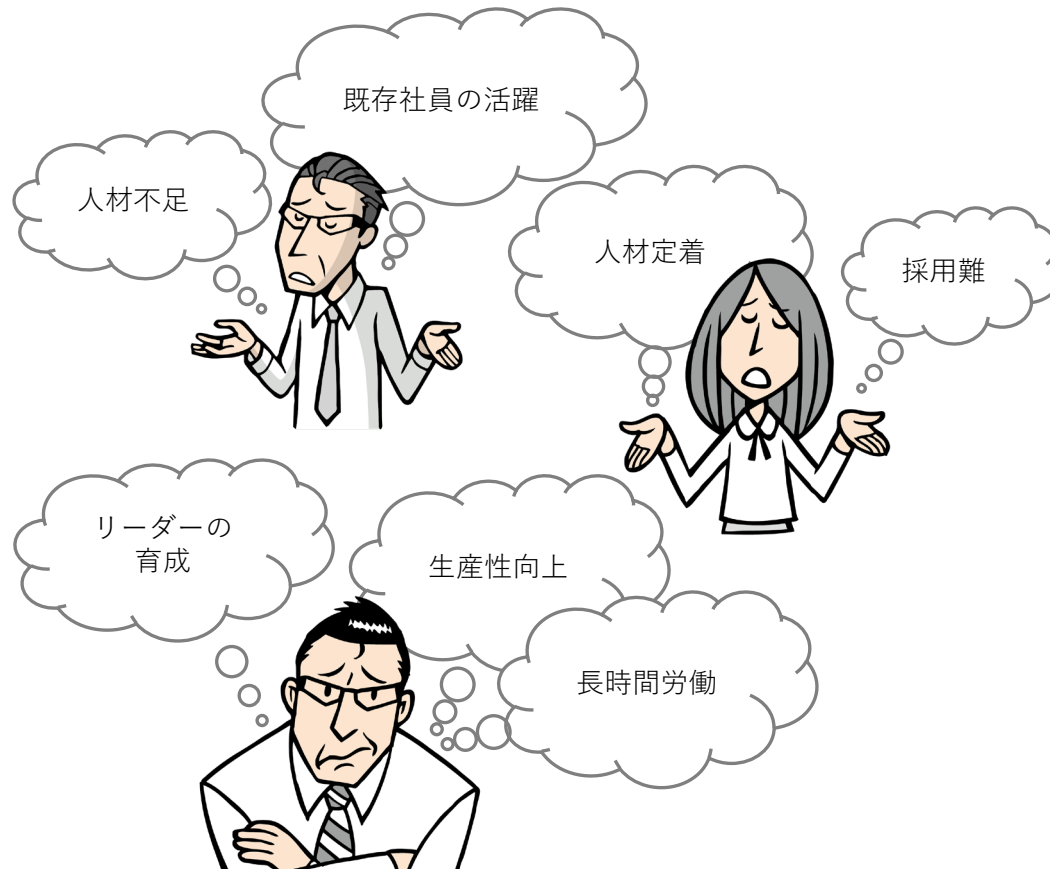
百万人



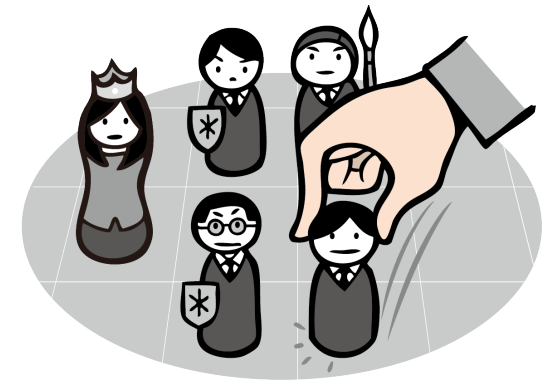
出所：内閣府「平成29年版高齢社会白書」

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



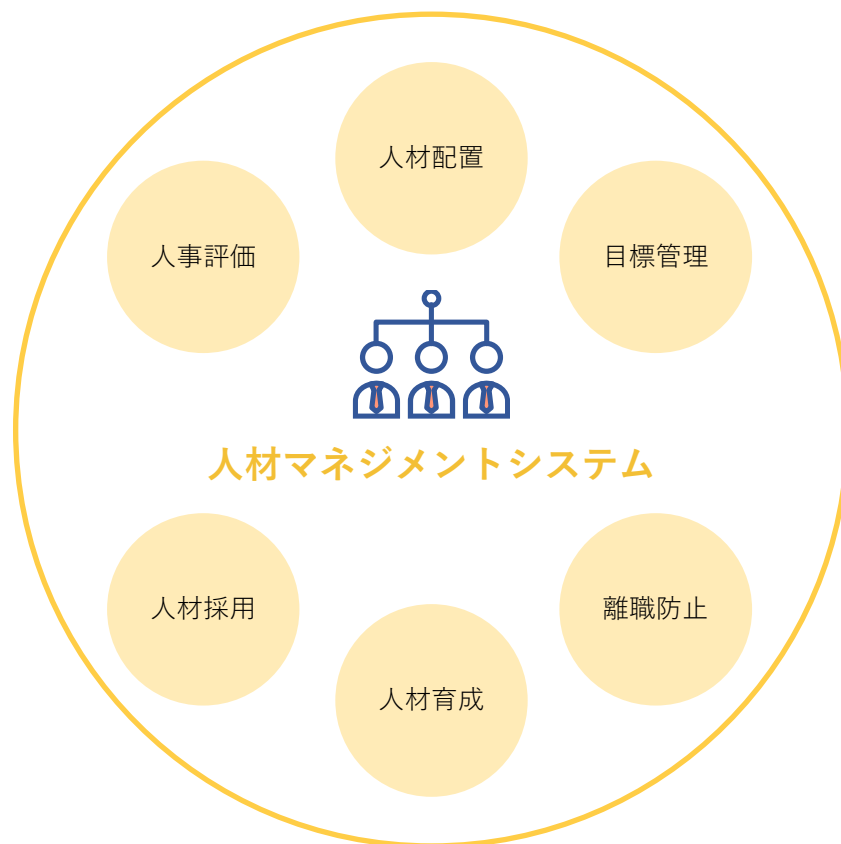
- 人材情報の一元管理・可視化
- 適材適所の人員配置
- 適正な評価体系の確立・運用
- 人材育成体制の整備・運用

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



カオナビの特徴

人材データベースを核としたプロダクトで、顧客の人材マネジメント業務を支援



人材データベースとしての機能優位性

自由自在なカスタマイズにより、簡単かつ柔軟にデータベースを構築可能
カスタマイズされた項目ごとに権限設定が可能で、導入時のエンジニア工数はゼロ

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

The screenshot displays the Kaonavi HR database interface. The main area shows a form layout for employee information. A blue callout box points to the '年齢' (Age) field, which is being dragged from a palette at the bottom. The palette contains various input types: テキストボックス (Text Box), ナンバーボックス (Number Box), ブルダウナリスト (Dropdown List), スペースエリア (Space Area), リンク (Link), 日付 (カレンダー) (Date (Calendar)), and 計算式 (Formula). The form layout includes fields for 社員名 (Employee Name), 性別 (Gender), 生年月日 (Date of Birth), 役職 (Position), 代表取締役 (Representative Director), 入社日 (Start Date), 1981年度 (Fiscal Year 1981), 等級 (Grade), 5 (Level), 採用E (Recruitment E), 中途 (Mid-career), 部署E (Department E), 単位 (Unit), ランク (Rank), ベテラン (Veteran), 都道府県 (Prefecture), 内職E (In-house E), 退職E (Resignation E), グレー (Grey), and S (Status).

個性の把握

社員の個性や才能を多面的に把握し、最適配置により生産性の高い人材マネジメントを実現



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

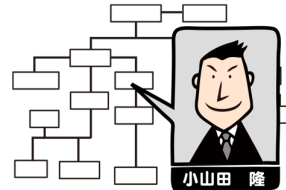
人材データベース



社員リスト



組織ツリー図



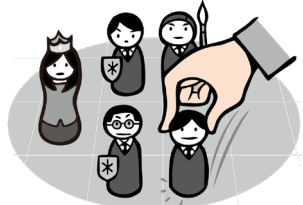
評価ワークフロー



社員アンケート



配置バランス図



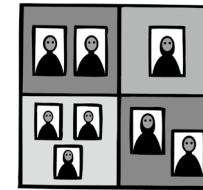
社員データグラフ



パルスサーベイ



適性検査 (SPI3)



スマートフォンアプリ



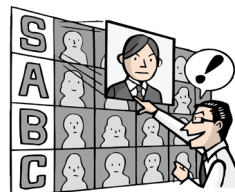
業務効率化

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



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



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
も役立てる

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	✓	✓	✓

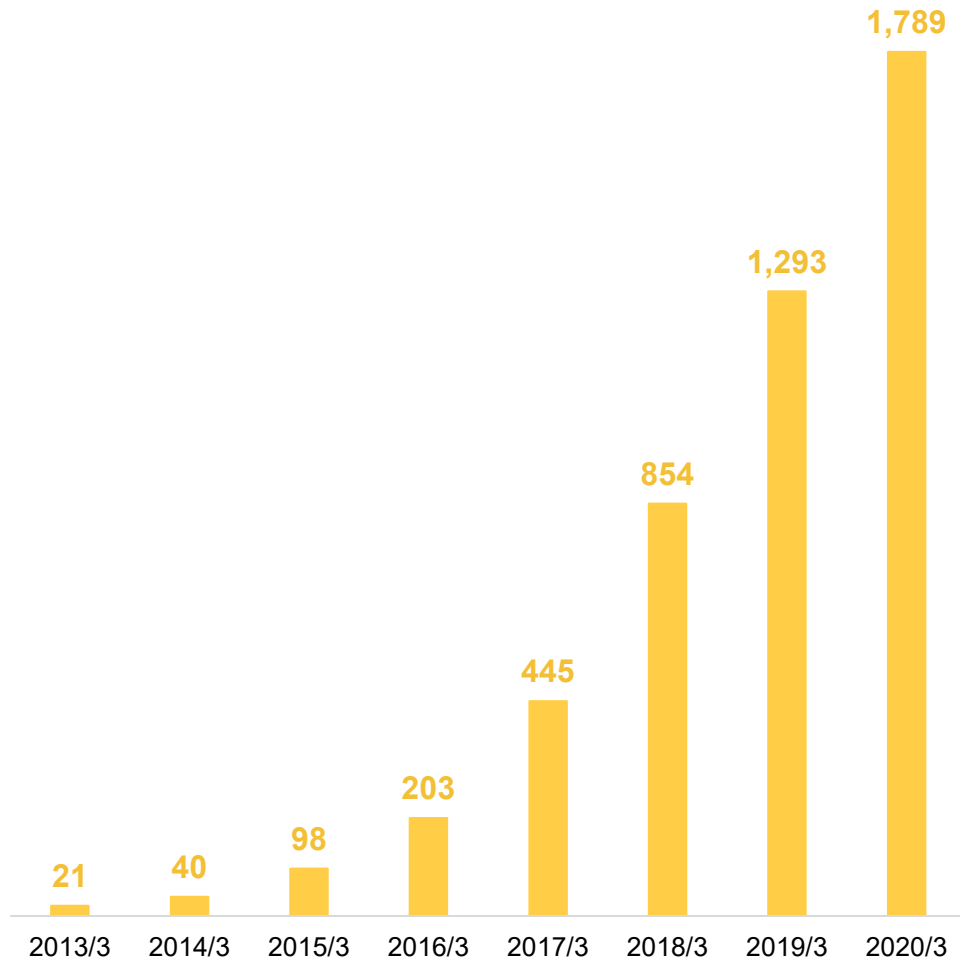
※1：適性検査（SPI3）、パルスサーベイなど

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

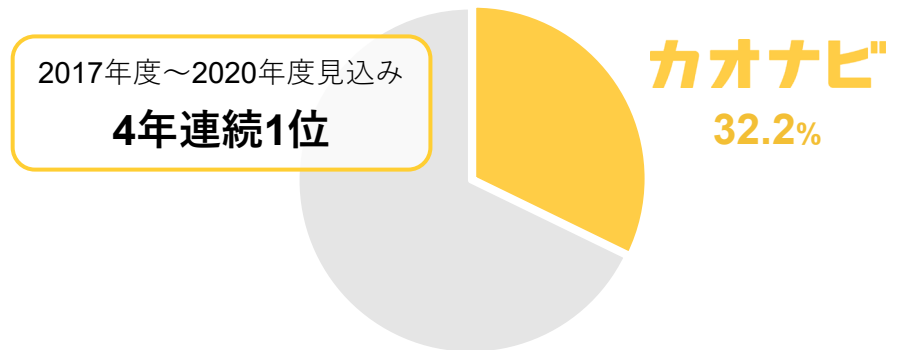
利用企業数推移（年度ベース）

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

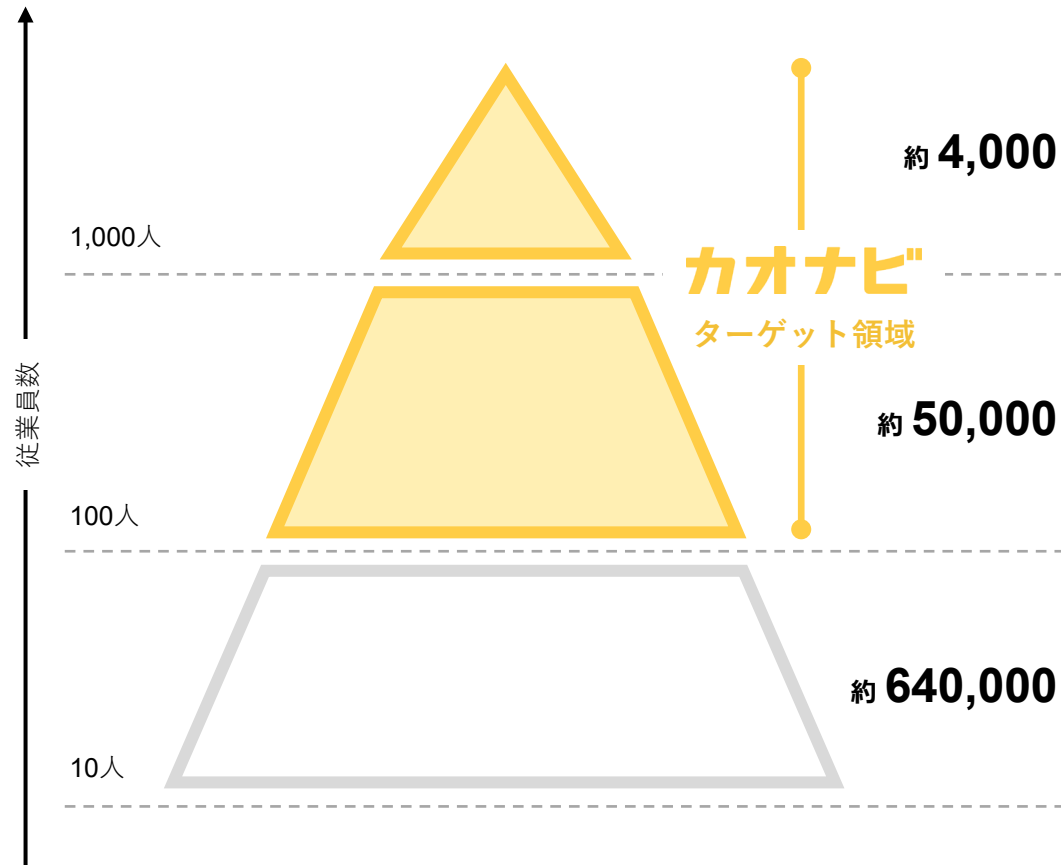


市場の開拓余地

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

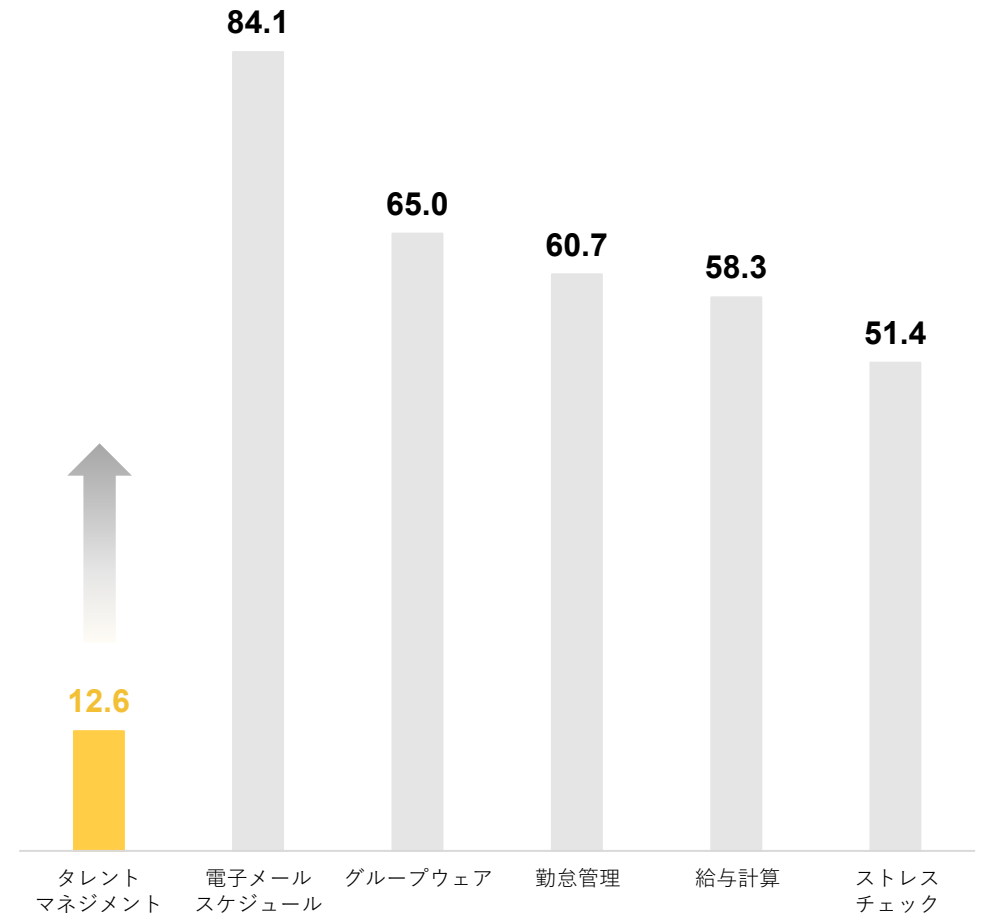
社



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

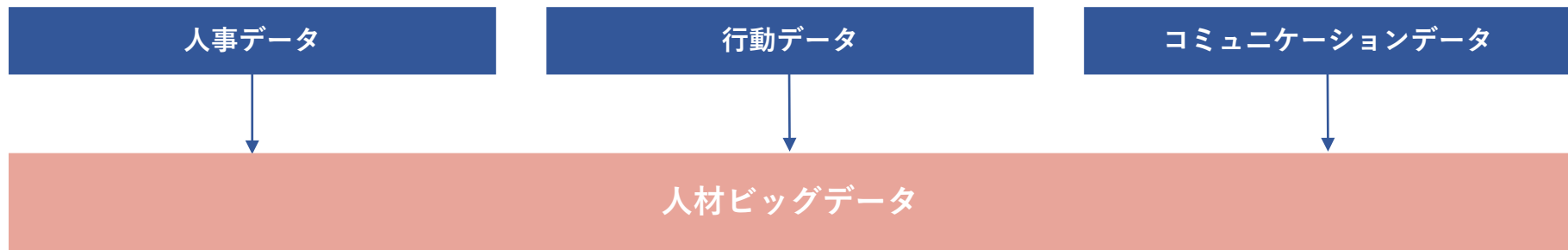
導入率：%



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

人材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マネジメントを高度化



⇒ 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

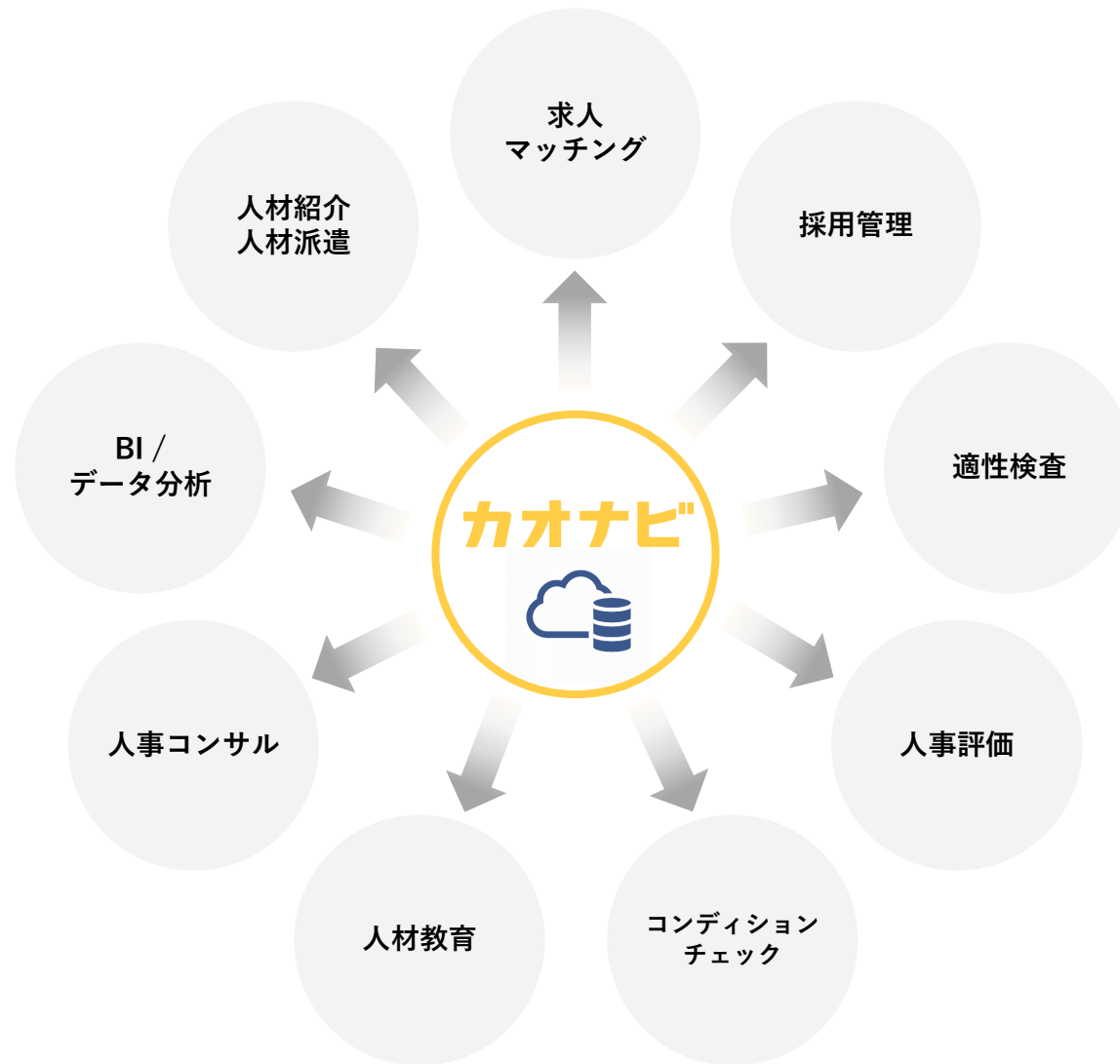
1998年、アクセンチュア株式会社へ入社。先端技術リードを務め、米国の研究所展開プロジェクトに従事

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

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、新たな事業領域に有利にアクセス



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