

# ホリスティック企業レポート カオナビ

## 4435 東証マザーズ

新規上場会社紹介レポート  
2019年3月22日 発行

一般社団法人 証券リサーチセンター



証券リサーチセンター  
審査委員会審査済 20190320

## 顔写真が並ぶ、人材マネジメントシステムを提供 パソコン画面で人材情報を直感的な簡便操作で編集及び把握できる点が強み

アナリスト: 松尾 十作 +81(0)3-6858-3216  
レポートについてのお問い合わせはこちら info@stock-r.org

### 【4435 カオナビ 業種: 情報・通信業】

決算期	売上高 (百万円)	前期比 (%)	営業利益 (百万円)	前期比 (%)	経常利益 (百万円)	前期比 (%)	純利益 (百万円)	前期比 (%)	EPS (円)	BPS (円)	配当金 (円)
2017/3	454	90.3	-211	-	-213	-	-207	-	-51.8	-29.8	0.0
2018/3	952	109.4	-244	-	-249	-	-282	-	-65.9	-1.5	0.0
2019/3 予	1,645	72.7	-114	-	-147	-	-147	-	-31.7	-	0.0

(注) 1. 単体決算、2019/3期の予想は会社予想  
2. 2018年3月28日付で1:10、12月15日付で1:10の株式分割を実施、1株当たり指標は遡って修正

【株式情報】	【会社基本情報】	【その他】
株価 4,055円 (2019年3月20日)	本店所在地 東京都港区	【主幹事証券会社】
発行済株式総数 5,288,000株	設立年月日 2008年5月27日	大和証券
時価総額 21,443百万円	代表者 柳橋 仁機	【監査人】
上場初値 3,970円 (2019年3月15日)	従業員数 107人 (2018年12月)	あずさ監査法人
公募・売出価格 1,980円	事業年度 4月1日～翌年3月31日	
1単元の株式数 100株	定時株主総会 毎事業年度末翌日から3か月以内	

## > 事業内容

### ◆ 人材マネジメントシステムをクラウドで提供

カオナビ(以下、同社)は、人材マネジメントをサポートするクラウドシステムを提供している。同社のクラウドシステムは、社員を活用するために社員の顔、名前などの一般的な情報に加え経験、評価等の人材情報をデータ化し一元管理することで能力を可視化し、戦略的な人材配置・開発を可能としている(図表 1)。人的資源を最大限に活用するためのソリューションとして近年注目されており、タレントマネジメントシステムとも呼ばれる。

【図表 1】カオナビの機能一覧

機能	機能概要
人材データベース	顔写真が画面にパッと並ぶ顔写真インターフェース。項目も並べ方も自由にカスタマイズ出来る
社員リスト	経験や評価等の条件で絞り込んだ社員を顔写真付きのリストで管理
配置バランス図	顔写真をアイコンに、評価や所属などを軸に配置のバランスを俯瞰
組織ツリー図	顔写真が並ぶ組織図。配置、抜擢、異動などのシミュレーションも可能
社員アンケート	社員の異動希望及び新事業のアイデアなど、社員の声を集約できる社内アンケート
評価ワークフロー	MBO <sup>注1</sup> 、OKR <sup>注2</sup> 、360度評価 <sup>注3</sup> など、あらゆる評価制度を柔軟に運用できる評価ワークフロー
社員データグラフ	男女比や資格保有比率など見たい切り口で社員の傾向をグラフで可視化
社員情報ソート <sup>注4</sup>	評価や資格など特定の項目に絞り込んだ社員情報を自由に並び替え
API連携	顧客の基幹システムとカオナビがデータ連携できるAPI <sup>注5</sup> を提供

(注1) Management By Objective の略。個人又はグループごとに設定した目標の達成度を個人で管理する手法  
(注2) Objectives and Key Results の略。企業・部署・個人の目標をリンクさせ、達成すべき目標を管理する手法  
(注3) 業務上で関係を持つ多方面の社員が評価対象者を評価すること  
(注4) ソートとは、データの集合を閲覧者が定めた一定の規則に従って並べること  
(注5) Application Programming Interface の略。カオナビで顧客の基幹システムのデータ等との連携ができるソフトウェア(出所) カオナビ届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

企業からの登録人数に応じた月額の利用料を売上に計上し、利用企業数は18年末時点で1,194社である。サービス体系により、月額の最低料金が設定されている(図表2)。販売は直販のみで顧客企業の業種には偏りがなく、従業員数が数百人の中堅企業が多い。

【図表2】カオナビのプラン・料金比較

プラン名	データベースプラン 人材情報管理	パフォーマンスプラン 人材情報管理 +評価	ストラテジープラン 人材情報管理 +評価 +分析
月額料金	¥39,800～	¥59,700～	¥79,600～
人材データベース	○	○	○
社員情報ソート	○	○	○
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	×	×	○
人材採用アシスト	○	○	○
スマートフォンアプリケーション	○	○	○
シングルサインオン <sup>注</sup>	○	○	○
API連携	○	○	○
セキュリティ	○	○	○
適性検査(別料金)	○	○	○

(注) シングルサインオンとは、一度の認証作業で連携しているシステムにアクセスできる方式(出所)カオナビ Web サイトを基に証券リサーチセンター作成

創業者である現代表取締役の柳橋仁機氏がアイスタイル(3660 東証一部)で人事部長をしていた際、従業員数が大幅に増加していったなかで、人事管理をするうえで考えていた構想を基に、08年に同社を設立してカオナビを作りあげた。

## > 特色・強み

### ◆ 人材管理領域に焦点

企業の人事に絡む管理システムは、勤怠管理や給与計算等の労務管理領域と、人事評価や人材配置などの人材管理領域がある。労務管理領域は成熟市場だが、人材管理領域は競合相手の少ない領域であると同社は認識している。

### ◆ カオナビの競争優位性

同社が提供しているカオナビは、顧客企業の人事担当者自身がデータの表示位置などのレイアウトを自由自在に変えられる。追加のシステム変更や費用をかけずに、人事担当者自身が新たな評価基準を設けるなどデータベースの構築が出来る点も顧客に評価されている。

## ◆ 高い継続利用を背景としたストックビジネス

カオナビを利用している顧客のうち、94.5%が継続利用を希望している(18年8月時点の顧客へのアンケート結果)。同社の19/3期第3四半期累計期間の売上構成比は4分の1がカオナビの初期設定料金、4分の3がカオナビの月額課金が占めストック型のビジネスとなっている。高い継続利用希望率から、今後もストック型ビジネスの性格が強くなると考えられる。

## &gt; 事業環境

## ◆ 市場は黎明期

タレントマネジメントシステムは1990年代後半に米国で生まれ、日本では一部の企業が00年代にタレントマネジメントのサービスを開始し、10年代に市場が立ち上がり始めた。IT調査・コンサルティング会社であるITRは、人材管理市場(タレントマネジメントシステム市場と同義)の規模を16年度の41億円(前年度比30.2%増)に対して、21年度は100億円へと、年率19.5%で成長すると予測している。

## ◆ 競合状況

タレントマネジメントサービスを提供している企業は多数存在するが(図表3)、同社はトップシェアであると自認している。同社の説明によれば、パーソル総合研究所、プラスアルファ・コンサルティング、サイダスとは競合することもあるようだが、オデッセイ、ソリューション・アンド・テクノロジー、日進サイエンティアとは、競合したことがないとのことである。

(注1) ERPのSAP製品

ERPは全ての業務を統合し、部門間でシームレスなデータ連携を可能にするシステム。SAPはERPを販売している世界的な大手。

オデッセイのサービス提供開始時期は05年5月と早いですが、SAP社のERPシステム<sup>注1</sup>の導入が前提となっており、海外で展開しているシステムを日本に導入したかたちである。オデッセイを除くと、同社とソリューション・アンド・テクノロジーが早期にサービスを開始している。ソリューション・アンド・テクノロジーのシステムでは、タレントマネジメントサービスは数あるソリューションのなかの一つであり、同社のようにタレントマネジメントサービスの専業ではない。

【図表3】タレントマネジメントサービス提供会社の大手

会社名	会社設立日	サービス提供開始時期	提供形態	対象従業員規模
オデッセイ	97年11月	05年5月	SaaS、クラウド	500名～
カオナビ	08年5月	12年4月	クラウド	全ての規模に対応
ソリューション・アンド・テクノロジー	95年11月	12年5月	SaaS、クラウド	1,000名～
パーソル総合研究所	98年12月	14年5月	オンプレミス、クラウド	500名～
プラスアルファ・コンサルティング	06年12月	16年9月	SaaS、ASP、クラウド	100名～
日進サイエンティア	08年10月	不明	SaaS、ASP、クラウド、オンプレミス、パッケージソフト	500名～
サイダス	11年10月	不明	SaaS、クラウド	全ての規模に対応

(注) サービス提供開始時期は、タレントマネジメントシステムサービスの提供開始時期を指す

(出所) 各種資料を基に証券リサーチセンター作成

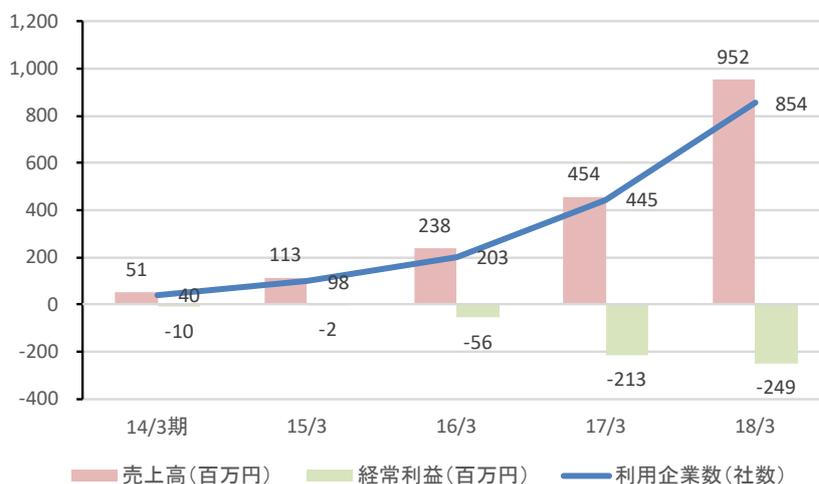
## &gt; 業績

## ◆ 過去の業績推移

カオナビの利用企業数の増加とともに売上高が増大している(図表4)。しかしながら新規顧客企業の増加に伴う初期設定等の作業に必要なエンジニア増員に伴う経費増から、経常損失額は拡大している。従業員数は14/3期末4名

から18/3期末は81名へと大幅に増加した。また従業員増加に伴い14/3期から18/3期に至るまで毎期本社を移転してきた。

【 図表 4 】 利用企業数と業績推移



(出所) カオナビ届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

◆ 18年3月期業績

18/3期業績は、売上高952百万円(前期比109.4%増)、営業損失244百万円(前期は211百万円の損失)、経常損失249百万円(前期は213百万円の損失)、当期純損失282百万円(前期は207百万円の損失)であった(図表5)。

【 図表 5 】 営業損失に至る費用概要

(単位:百万円)

	17/3期		18/3期		
	金額	構成比	金額	構成比	前期比
売上高	454	100.0%	952	100.0%	109.4%
売上原価	121	26.8%	404	42.5%	232.0%
労務費	62	13.8%	120	12.7%	92.5%
経費	57	12.6%	106	11.2%	85.9%
外注費	123	27.0%	177	18.7%	44.4%
他勘定振替高	120	26.6%	-	-	-
売上総利益	332	73.2%	547	57.5%	64.5%
販売費及び一般管理費	544	119.8%	791	83.2%	45.4%
給料及び手当	101	22.4%	180	18.9%	77.3%
業務委託費	56	12.4%	155	16.4%	176.1%
広告宣伝費	123	27.1%	136	14.3%	10.4%
採用費	34	7.7%	88	9.3%	154.4%
研究開発費	120	26.6%	-	-	-
営業損失	211	46.6%	244	25.6%	-
参考: 期首期末従業員数平均(人)	26.5		57.5		117.0%

(注) 他勘定振替高とは、販売費及び一般管理費に計上の研究開発費を指す

(出所) カオナビ届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

18/3 期末の利用企業数は前期末比 409 社増の 854 社へと拡大したことから大幅増収となった。18/3 期の売上総利益率は 57.5%、前期比 15.7%ポイント悪化している。17/3 期ではカオナビのバージョンアップに伴う研究開発費(原価中の他勘定振替高)120 百万円が原価から控除され販売費及び一般管理費(以下、販管費)に加算されているため、17/3 期の売上総利益率が原価負担軽減で高くなっているためである。

販管費率は 83.2%となり、前期比 36.6%ポイント改善している。イベント出展費用等一時的な支出が多かったことから業務委託費が高んだ一方で、研究開発費の計上が無く、Web サイトへの広告掲載等定常的な費用である広告宣伝費が増収率ほど増えなかったこと等によるものである。なお、期首期末平均の従業員数は、17/3 期 26.5 人から 18/3 期は 57.5 人へと増加した。

#### ◆ 19 年 3 月期第 3 四半期累計

19/3 期第 3 四半期累計期間は、売上高 1,188 百万円、営業損失 98 百万円、経常損失 101 百万円、四半期純損失 102 百万円であった。19/3 期第 3 四半期末の利用企業数は 18/3 期末から 340 社増加し 1,194 社へと拡大した。

売上総利益率は 63.0%と 18/3 期通期比 5.5%ポイント改善した。エンジニアの採用等従業員数の増加率は 18/3 期末の前期末比 2.4 倍に比べ 18/3 期末比 1.3 倍と小さくなり、労務費の増加が抑制されたためである。売上高が第 3 四半期累計時点で 18/3 期通期を上回ったこともあり、販管費率も 71.4%と 18/3 期通期比 5.5%ポイント低下した。よって売上総利益率及び販管費率の改善により営業損失額は 18/3 期通期に比べ縮小した。

#### ◆ 19 年 3 月期業績予想

同社による 19/3 期業績予想は、売上高 1,645 百万円(前期比 72.7%増)、営業損失 114 百万円(前期は 244 百万円の損失)、経常損失 147 百万円(前期は 250 百万円の損失)、当期純損失 147 百万円(前期は 283 百万円の損失)である(図表 6)。

カオナビの基本サービスの売上高予想は 1,270 百万円(前期比 75.3%増)としている。既存顧客については、18 年 11 月末時点の既存顧客をベースに、18 年 4 月から 10 月の平均実績値を参考にした 12 月以降の解約率予想を考慮して通期の売上高を算出している。新規顧客については、顧客数及び顧客単価は 18 年 4 月から 10 月の平均実績値に基づき 11 月以降の売上高を算出している。

ユーザー支援サービスの売上高予想は 368 百万円(前期比 68.4%増)としている。既に契約している売上予定額に加えて新規契約見込み額を加算している。新規契約見込み額分は、カオナビの新規顧客のうちユーザー支援サービスを申込んだ顧客の 18 年 4 月から 10 月の平均申込率を参考にして算出した想定申込み客数を基に算出している。

売上原価に販管費を加えた費用は 1,759 百万円、前期比 47.1%増と増収率よりも低くなる見通しである。人件費については、営業及び開発要員拡充のため従業員数が前期末比 30 名増と想定している。外注費は 18 年 4 月から 10 月の平均実績値を参考に算出している。広告宣伝費は、計画している新規顧客数達成に必要なと思われる予算を、前期実績を参考に計上している。なお、18 年 12 月以降に計上しているプロバスケットボールチーム・レバンガ北海道のスポンサー費用や PR コンサルタント費用も予算化している。

【 図表 6 】 19 年 3 月期の業績予想

(単位:百万円)

	18/3期			19/3期予想		
	金額	構成比	前期比	金額	構成比	前期比
売上高	952	100.0%	109.4%	1,645	100.0%	72.7%
カオナビの基本サービス	-	-	-	1,270	77.2%	75.3%
ユーザー支援サービス	-	-	-	368	68.4%	68.4%
その他	-	-	-	7	-	-
売上原価	404	42.5%	232.0%	-	-	-
売上総利益	547	57.5%	64.5%	-	-	-
販売費及び一般管理費	791	83.2%	45.4%	-	-	-
営業損失	244	-	-	114	-	-

(注) 予想は会社予想

(出所) 適時開示資料を基に証券リサーチセンター作成

#### ◆ 成長戦略

同社は成長戦略として、①顧客基盤のさらなる拡大、②顧客価値向上を目指した新たなサービスの提供、③他社とのサービス連携を掲げている。

顧客基盤のさらなる拡大については、各種展示会への出展や Web サイトへの広告掲載により、新規顧客を開拓する構えである。中期展望では 21/3 期末の利用企業数 3,000 社(18/3 期末比 3.5 倍)を掲げている。

顧客価値向上を目指したカオナビの拡張機能サービスの提供については、入社ワークフロー、BIの表示、RPAの利用、AIの利用等が視野にある模様である。入社ワークフローは、入社者情報の登録や新人社員を迎える際の決まった手続き、例えばカードキーの発行、名刺作成等がある。企業内にあるデータの収集や分析及び加工をして、人事に絡む様々なデータを表示する BI (Business Intelligence) は、経営の意思決定を支援するためのサービス追加である。また、カオナビへの単純な入力作業軽減等のための RPA (Robotic Process Automation) の活用、日頃の業務内容や面接結果の入力により、当該社員のコンディション分析、退職予測の分析をするための AI のサービス提供にも取り組むようである。

他社とのサービス連携については、リクルートキャリアと事業提携し、リクルートキャリアが運営している適性検査サービス「SPI3」とサービス連携した。「SPI3」

は1963年のサービス開始から延べ11,000社以上の企業に導入され、国内における適性検査のデファクトスタンダードとリクルートキャリアは認識している。事業提携により、主に新卒採用時に活用されてきた「SPI3」を既存社員へも適用し、社員のスキル等の人材情報に加えて人柄や性格の特徴も把握することで、人事施策の精度を向上させるものとしている。同社は18年9月より「SPI3」の提供を開始した。

また、同社はリクルートキャリアの転職スカウトサービス「リクナビ HRTech 転職スカウト」とサービス連携した。この連携により日本初の人材紹介会社の求職者データベースと社内人事システムの直接連携を実現した「TALENT FINDER」のサービスを18年8月より開始した。カオナビシステム上で“こんな人ほしい！”ボタンをクリックすると、採用したい社員の実績・能力が、事業提携先の求人サービスでの募集要項に反映され、直接求人募集をすることができる機能を有している。

## > 経営課題/リスク

### ◆ 人材の確保

同社の売上高は、17/3期90.3%増収、18/3期109.4%増収であった。カオナビシステムの利用企業数の増加に合わせて従業員数は17/3期末34人から18/3期末81人に増加した。同社は21/3期末の利用企業数3,000社を目標としているが、同時に21/3期末の従業員数も200人としている。今後、従業員数の確保が同社の目論み通りに進まなければ、同社の成長に支障をきたす可能性がある。

### ◆ 新株予約権行使による希薄化

同社グループは取締役、従業員にインセンティブ等を目的とした新株予約権を付与している。新株予約権による潜在株式数は868,900株と、上場時発行済株式数の16.4%に相当する。新株予約権行使により、既存株主が保有する株式の価値が希薄化する可能性がある。

### ◆ 税務上の繰越欠損金がある

18/3期末時点の税務上の繰越欠損金は88百万円である。19/3期以降の業績が順調に推移し、繰越欠損金が解消した場合は、通常の税率となり、当期純利益及びキャッシュ・フローに影響を及ぼす可能性がある。

### ◆ リクルートホールディングスとの関係

リクルートホールディングス(6098 東証一部)は、合同会社RSIファンド1号を通じて同社の発行済株式数の23.3%に相当する1,230,000株を保有しており、同社はリクルートホールディングスのその他の関係会社に該当している。リクルートホールディングスとの協業を進めているものの、役員の派遣を受け入れていないこと等同社の事業運営の独立性は保たれていると同社は認識している。しかしながら、リクルートホールディングスの経営方針やグループ戦略が変更された場合等、同社の経営成績や財政状態に影響を及ぼす可能性はある。

## 【 図表 7 】 財務諸表

損益計算書	2017/3		2018/3		2019/3 3Q累計	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
売上高	454	100.0	952	100.0	1,188	100.0
売上原価	121	26.8	404	42.5	439	37.0
売上総利益	332	73.2	547	57.5	749	63.0
販売費及び一般管理費	544	119.8	791	83.2	848	71.4
営業利益	-211	-46.6	-244	-25.6	-98	-8.3
営業外収益	0	-	0	-	1	-
営業外費用	1	-	5	-	3	-
経常利益	-213	-47.0	-249	-26.2	-101	-8.6
税引前当期(四半期)純利益	-214	-47.1	-254	-26.7	-101	-8.6
親会社株主に帰属する当期(四半期)純利益	-207	-45.6	-282	-29.7	-102	-8.6

貸借対照表	2017/3		2018/3		2019/3 3Q	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
流動資産	327	86.0	713	80.9	649	77.4
現金及び預金	250	65.7	586	66.5	483	57.6
売上債権	50	13.4	99	11.3	123	14.7
棚卸資産	-	-	-	-	-	-
固定資産	53	14.0	168	19.1	189	22.6
有形固定資産	10	2.7	18	2.1	52	6.3
無形固定資産	-	-	1	0.2	11	1.4
投資その他の資産	43	11.3	148	16.8	125	14.9
総資産	381	100.0	882	100.0	838	100.0
流動負債	182	47.9	449	51.0	548	65.4
買入債務	13	3.5	21	2.5	20	2.5
1年内返済予定の長期借入金	19	5.0	60	6.9	45	5.5
前受収益	62	16.5	148	16.8	268	32.0
固定負債	21	5.7	138	15.7	97	11.6
長期借入金	21	5.7	138	15.7	97	11.6
純資産	176	46.4	293	33.3	192	23.0
自己資本	176	46.4	293	33.3	192	23.0

キャッシュ・フロー計算書	2017/3	2018/3
	(百万円)	(百万円)
営業キャッシュ・フロー	-123	-75
減価償却費	5	7
投資キャッシュ・フロー	-39	-141
財務キャッシュ・フロー	312	553
配当金の支払額	-	-
現金及び現金同等物の増減額	149	336
現金及び現金同等物の期末残高	250	586

## 証券リサーチセンターについて

証券リサーチセンターは、株式市場の活性化に向けて、中立的な立場から、アナリスト・カバーが不十分な企業を中心にアナリスト・レポートを作成し、広く一般にレポートを公開する活動を展開しております。

※当センターのレポートは経済産業省の「価値協創のための統合的開示・対話ガイダンス」を参照しています。



### ■協賛会員

(協賛)

株式会社東京証券取引所

SMBC 日興証券株式会社

大和証券株式会社

野村證券株式会社

みずほ証券株式会社

有限責任あずさ監査法人

有限責任監査法人トーマツ

EY 新日本有限責任監査法人

株式会社 ICMG

(準協賛)

三優監査法人

太陽有限責任監査法人

株式会社 SBI 証券

(賛助)

日本証券業協会

日本証券アナリスト協会

監査法人 A&A パートナーズ

いちよし証券株式会社

宝印刷株式会社

株式会社プロネクサス

### アナリストによる証明

本レポートに記載されたアナリストは、本レポートに記載された内容が、ここで議論された全ての証券や発行企業に対するアナリスト個人の見解を正確に反映していることを表明します。また本レポートの執筆にあたり、アナリストの報酬が、直接的あるいは間接的にこのレポートで示した見解によって、現在、過去、未来にわたって一切の影響を受けないことを保証いたします。

### 免責事項

- ・本レポートは、一般社団法人 証券リサーチセンターに所属する証券アナリストが、広く投資家に株式投資の参考情報として閲覧されることを目的として作成したものであり、特定の証券又は金融商品の売買の推奨、勧誘を目的としたものではありません。
- ・本レポートの内容・記述は、一般に入手可能な公開情報に基づき、アナリストの取材により必要な補充を加え作成されたものです。本レポートの作成者は、インサイダー情報の使用はもとより、当該情報を入手することも禁じられています。本レポートに含まれる情報は、正確かつ信頼できると考えられていますが、その正確性が客観的に検証されているものではありません。また、本レポートは投資家が必要とする全ての情報を含むことを意図したものではありません。
- ・本レポートに含まれる情報は、金融市場や経済環境の変化等のために、最新のものではなくなる可能性があります。本レポート内で直接又は間接的に取り上げられている株式は、株価の変動や発行体の経営・財務状況の変化、金利・為替の変動等の要因により、投資元本を割り込むリスクがあります。過去のパフォーマンスは将来のパフォーマンスを示唆し、または保証するものではありません。
- ・本レポート内で示す見解は予告なしに変更されることがあり、一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポート内に含まれる情報及び見解を更新する義務を負うものではありません。
- ・一般社団法人 証券リサーチセンターは、投資家が本レポートを利用したこと又は本レポートに依拠したことによる直接・間接的損失や逸失利益及び損害を含むいかなる結果についても一切責任を負いません。最終投資判断は投資家個人においてなされなければならないため、投資に対する一切の責任は閲覧した投資家にあります。
- ・本レポートの著作権は一般社団法人 証券リサーチセンターに帰属し、許可なく複製、転写、引用等を行うことを禁じます。