



kaonavi

会社紹介資料

Game Changer

状況を組織を社会を、一変させろ。

Index

目次

わたしたちについて	4
市場・事業について	7
ビジョンについて	24
カオナビの未来について	31
カオナビの働き方	33



性別、学歴、肩書き。
それらは、ラベルに過ぎない。

カオナビが思い描くのは、
そういったラベルにとらわれることなく、
「個」の力が開かれ、誰もが社会で活躍できる未来。

そのために私たちは、
"はたらく"にテクノロジーを実装する。
そして、個の力から社会の仕様を変える。

Face you, Face next.

向き合おう。
すべての人が自分らしく、先へ進めるように。

関連コンテンツ



kaonavi BrandRenewal Movie

パーパスに込められた想いを、カオナビらしいデザインエレメントを用いて描いたムービーです。

<https://youtu.be/wWQmyjFzCf4?si=zd7JNznKK3DQHID>



kaonavi 404 | ブランドリニューアル(パーパス編)

パーパスに込められた想いを、noteの記事で詳しくご紹介しています。

https://note.com/kaonavi_404/n/ne78d860e2ee4

わたしたちについて

Purpose

私たちが社会に対してすべきこと

“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

私たちが思い描くのは、性別や学歴といったラベルにとらわれず、
誰もが社会で活躍できる未来。

テクノロジーによって、一人ひとりの個性や才能を深く理解することで、
個人の自由なキャリア形成や多様な働き方が共存する社会に向けて
事業を行っています。

タレントマネジメントシステムのパイオニアであり、 国内シェアNo.1※の会社

会社概要

■ 会社名 株式会社カオナビ(英文 kaonavi, inc.)

■ 会社設立日 2008年5月27日

■ 所在地 本社：東京都渋谷区渋谷2-24-12
渋谷スクランブルスクエア 38F

■ 事業開始日 2012年4月16日

(※大阪、名古屋、福岡にオフィスあり)



代表取締役社長
CEO

佐藤 寛之

さとう
ひろゆき

2003年3月 上智大学卒業
2003年4月 株式会社リンクアンドモチベーション 入社
2008年5月 シンプレクス株式会社入社
2011年10月 株式会社カオナビ 取締役就任
2012年4月 カオナビ事業開始
2022年6月 株式会社カオナビ 代表取締役社長 Co-CEO就任
2025年7月 代表取締役社長 CEO就任



取締役
CFO

橋本 公隆

はしもと きみたか

2004年10月 名古屋大学卒業
2004年11月 三洋電機株式会社入社
2006年4月 三菱UFJモルガン・スタンレー証券株式会社入社
2018年8月 株式会社カオナビ 入社
2019年6月 同社 取締役就任

市場・事業について

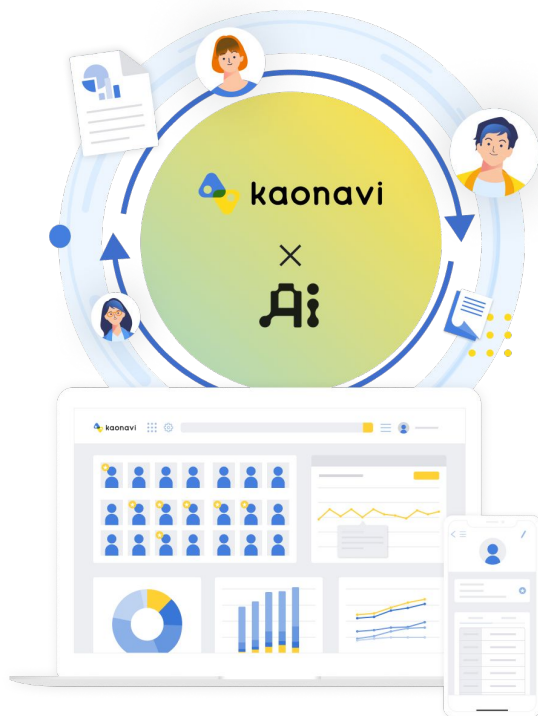
タレントマネジメントシステム



人事業務の効率化から戦略人事の実現まで、
幅広い目的で利用できるタレントマネジメントシステムです。



<https://www.kaonavi.jp/>



個の力を最大化し 組織をもっと強くする

カオナビは、人事業務の効率化から戦略人事の実現まで、幅広い目的で利用できるタレントマネジメントシステムです。

人材データプラットフォームに蓄積された

個のデータを**AI**と掛け合わせ、

「個の力の最大化」による強い組織を実現します。

持続的な企業の成長のため、生産性向上が求められており、「人的資本経営」の重要性が高まっています。
最新の人材情報を活用し、個人・組織の潜在能力を最大化する「タレントマネジメント」が
人的資本経営の中核として重要です。

労働人口の減少

人材の流動性の増加

技術革新

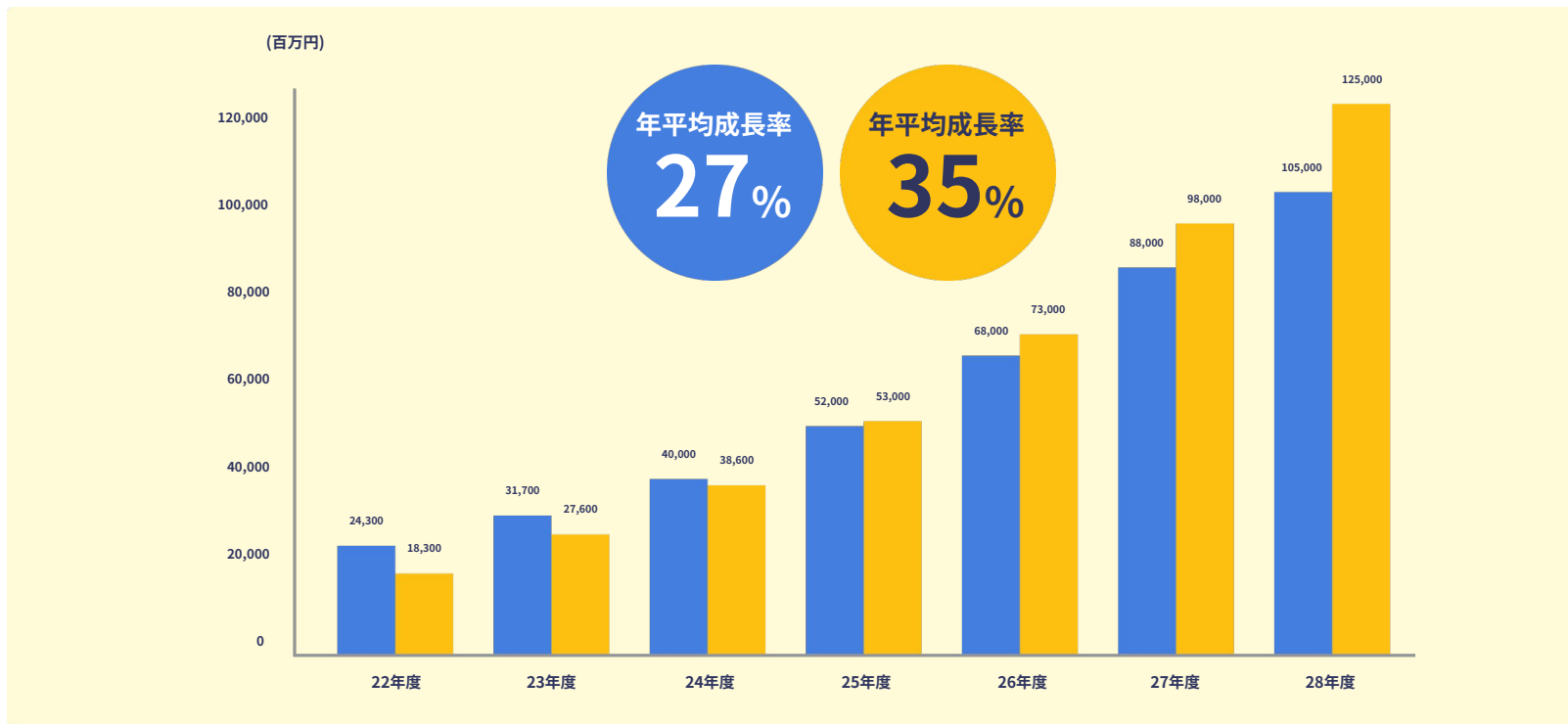
採用難・人的資本経営への関心

1人ひとりの生産性を高めることが必要不可欠に

人的資本経営の中核として、個人・組織の潜在能力を最大化する

タレントマネジメントが重要

市場規模 (人事・配置 / 労務管理)



「カオナビ」の実績

継続利用率

99%

以上

業界シェア

No.1

利用企業数

4,500社超

(2025年9月末時点)

HONDA

MITSUBISHI ELECTRIC
Changes for the Better

TOYOTA

TOPPAN

NISSHINBO

kaonavi Academy Cloud

TOTO

NISSIN GROUP

SUNTORY

株式会社 永谷園

森永乳業

RITSUMEIKAN 立教大学
関西大学

湖 KODAKA

WACOAL

TOHO

ダイヤモンド社

KADOKAWA

香野堂 YOSHINOYA

KFC

DUSKIN
ほむほむ毛布工場

CAINZ

FUJITA KANKO

帝国ホテル

ZENRIN

清水建設

loft

牛乳石鹸

JR

JR

東急

KINETSU GROUP HOLDINGS

NANKAI

kaonavi Government Cloud

群馬県 中野区 鎌倉市

kaonavi Medical Cloud

石狩病院 辰川会グループ 隈病院

阪急阪神不動産

三菱商事

JCB

SOMPO まわり生命

Money Forward

2025年9月末時点

ITR/ITR Market View: 人材管理市場2023」人材管理市場:ベンダー別売上金額シェア(2015~2022年度予測)

SaaS型人材管理市場:ベンダー別売上金額推移およびシェア(2015~2022年度予測)

MRR解約率の直近12ヶ月平均(2024年12月末時点)より算出

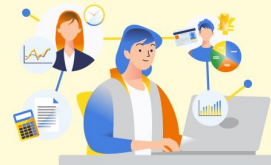
人材情報の
一元化



人事評価



労務管理



勤怠管理



エンゲージメント
向上



最適配置



スキル管理・
人材育成



離職防止・
分析



活躍人材の分析・
採用

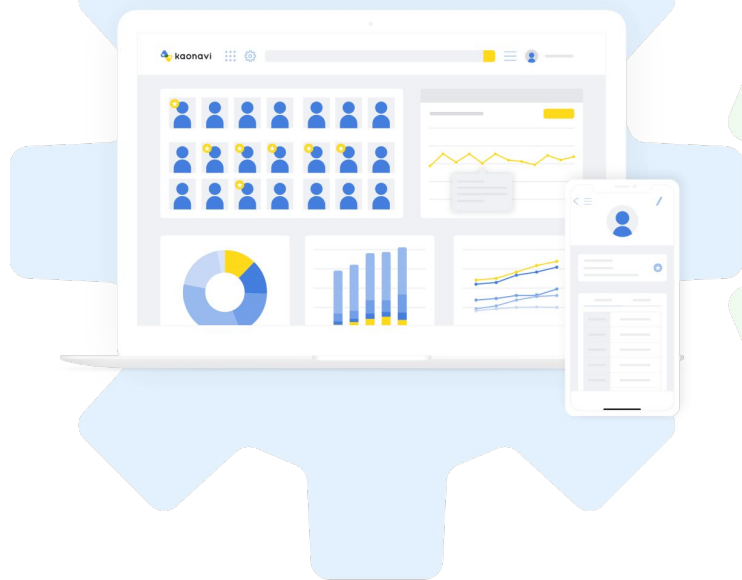


経営の意思決定
支援



システム

ユーザーフレンドリーで
誰にとっても使いやすいシステム



サポート

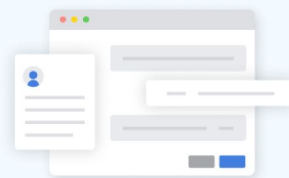
手厚いサポートとノウハウが
学べるコミュニティ



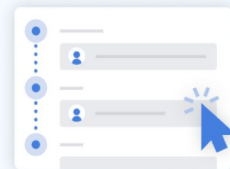
ユーザーフレンドリーで 誰にとっても使いやすいシステム



カスタム自由な
人材データベース



マニュアル不要の
ユーザー画面



セキュアに情報共有
するアクセス管理





システム連携でさらに広がる カオナビの可能性

基幹システムをはじめ、多くのシステムと連携しやすいカオナビ。システムは組み合わせて利用することで、それぞれのメリットを最大限に活かします。

手厚いサポートとノウハウが 学べるコミュニティ



01

一社に一人の専任
スタッフが継続的に
お客様をサポート



02

独自のユーザー
コミュニティを運営



顧客・ユーザーとの共創で成長する コミュニティづくり

正解がないタレントマネジメントだからこそ、お客様と共に、サービスを創りあげていくためのコミュニティやイベントを運営しています。



予実管理のムダをなくす



ヨジツティクス

Powered by  kaonavi

<https://www.yojitsutics.jp>

クラウド型
予実管理
システム



サマリー

2023/08 前回差 昇順

	1Q		2Q	
	予算	実績	予算	実績
▽ 売上	343,906	295,942	331,718	279,933
既存事業売上	240,734	207,159	232,203	195,953
新規事業売上	103,172	88,783	99,515	83,980
△ 売上原価	230,417	186,443	222,251	193,154
▽ 売上総利益	113,489	109,499	109,467	86,779
売上総利益率	33%	37%	33%	31%
▽ 販管費	306,076	272,267	291,912	246,341
人件費	146,917	130,688	140,118	118,244
交通費	15,304	13,613	14,596	12,317
採用研修費	9,182	8,168	8,757	7,390
外注費	24,486	21,781	23,353	19,707
販売手数料	36,729	32,672	35,029	29,561
広告宣伝費	30,608	27,227	29,191	24,634

人事本部 採用研修費 予算差 前週差 -¥1,022

実績 見込み: ¥8,168 予算: ¥9,182

人事本部 採用研修費 予算差 前週差 -¥1,000

実績 見込み: ¥8,168 予算: ¥9,182

人事本部 採用研修費 予算差 前週差 ¥781

実績 見込み: ¥8,168 予算: ¥9,182

人事本部 採用研修費 予算差 前週差 -¥200

実績 見込み: ¥8,168 予算: ¥9,182

人事本部 採用研修費 予算差 前週差 -¥34

実績 見込み: ¥8,168 予算: ¥9,182

人事本部 採用研修費 予算差 前週差 -¥20

実績 見込み: ¥8,168 予算: ¥9,182

人事本部 採用研修費 予算差 前週差 ¥1,022

実績 見込み: ¥8,168 予算: ¥9,182

予実管理の 手間・ムダ・ミスを0へ

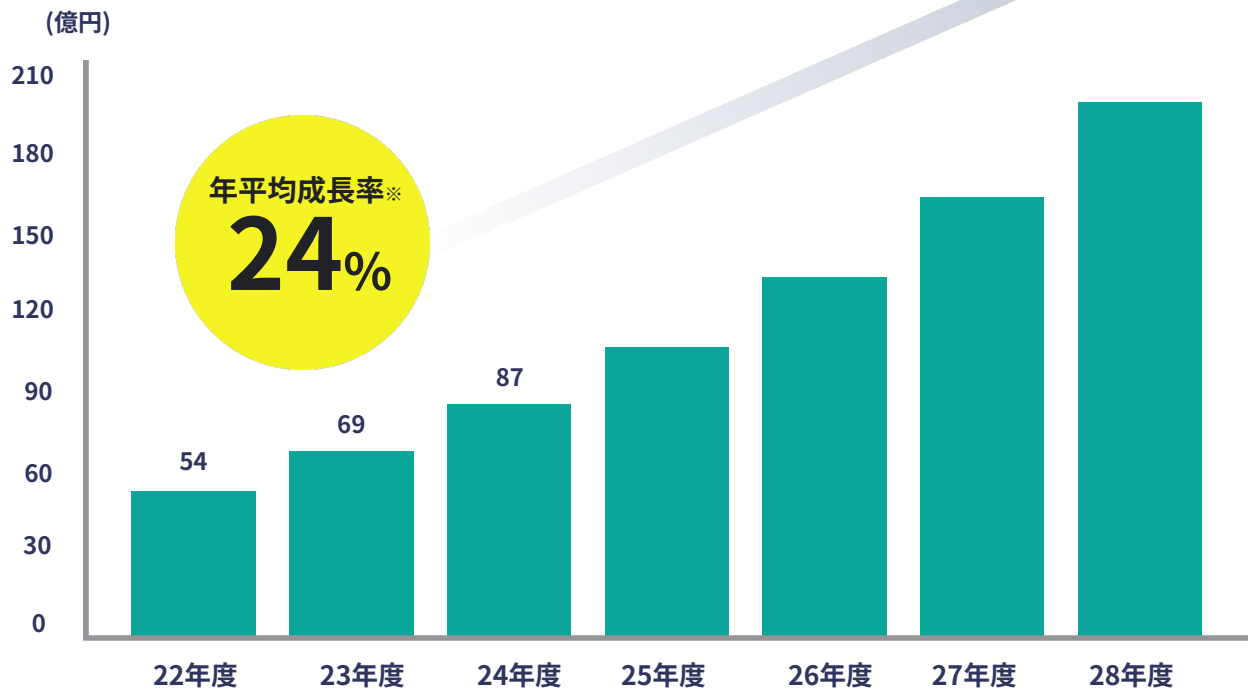
「ユーザー数無制限」によりExcel業務を
撤廃し、リアルタイムな情報連携が可能に。
迅速かつ的確な意思決定を実現します。



プライム上場企業をはじめ、規模・業種問わずご評価いただいております。



予算管理 市場規模(SaaS)



出典：ITR『ITR Market View：予算・経費・サブスクリプション管理市場 2025』
※ベンダーの売上金額を対象とし、3月期ベースで換算。2024年度以降は予測値。

※年平均成長率の算出期間：2023～2028年度

「予算・見込み・実績」を一元管理し、迅速かつ的確な意思決定を支援するシステムです。

エクセルによる予実管理



システム (ヨジツティクス) による予実管理



予算策定から差異分析まで幅広く対応でき、迅速かつ的確な経営判断を支援します。



予算策定

過去の予算や現在の見込みを参考に、複数の予算案を作成可能



見込み管理

現場からリアルタイムに見込みを回収することで、質の高い経営判断を支援



予実管理

会計システムから、取り込んだ実績と予算の差を全社や部門などで確認可能



差異分析

数字をクリックするだけで明細の確認が可能。前年比など見たい切り口での分析も



KPI管理

独自の販売数・単価などの非財務指標（KPI）の管理が可能



人員管理

個人単位の人件費を管理し、事業目標に基づく要員計画を策定

※開発予定

ビジョンについて

Vision

パーパス実現のための手段

Talent intelligence™

タレント インテリジェンス™

人材データとAIで個の可能性を拓くデータプラットフォームになる

私たちがリードしてきたタレントマネジメントが日本の働き方を革新してきたように、

データとAIの力で人的資本 (Talent) に知性 (intelligence) をもたらし、

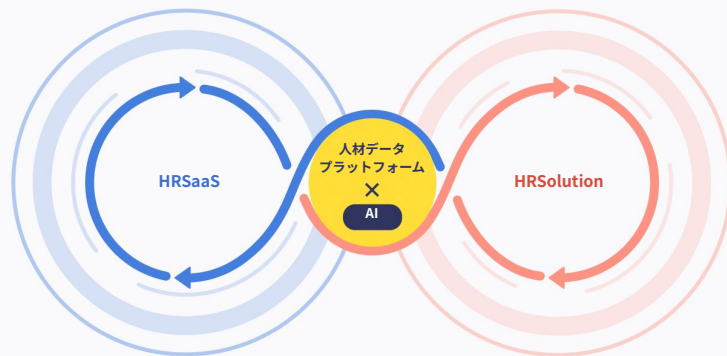
「個」の力を最大限に引き出すプラットフォームとして、組織、そして社会を革新し続けます。

これまでのカオナビ



人材データを人事担当者で閉じることなく、経営陣やマネージャー、そして現場へと開いていく。それがカオナビの原点です。その想いを実現するために、カオナビでは創業以来、多角的な人材データを一元化するプラットフォームを構築し続けてきました。

これからのカオナビ



タレントマネジメントを次のステージへ進化させるべく、新たに掲げたビジョン「Talent intelligence™」プラットフォームに集約した多角的な人材データをAIが最大限に活用。HRSaaSとHRSolutionの両輪が駆動し、データが蓄積されるほど進化する循環型モデルを推進していきます。これにより「個」の力を最大限に引き出すプラットフォームとして、社会を革新し続けます。

ビジョン実現へのロードマップ

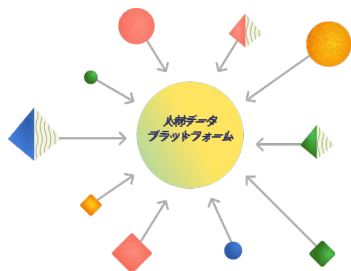
これまで **第1ステージ（マルチプロダクト戦略）** では、多角的に人材データ（個のデータ）を集めてきました。

そしてAI時代となり、すでに進めている **第2ステージ（SaaSのAIによる高度化）** に留まることなく、

データとAIを独自に活用する、**第3ステージ（HRSaaS × HRSolution の両輪展開）** を見据えています。

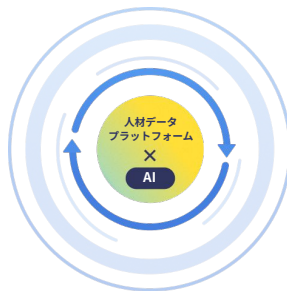
第1ステージ

マルチプロダクト戦略により
多角的な人材データをプラットフォームに集約



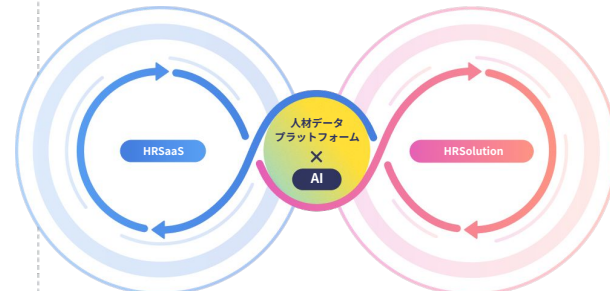
第2ステージ

AI活用によりHRSaaSを進化
人事業務や各機能の効率化・高度化を図る



第3ステージ

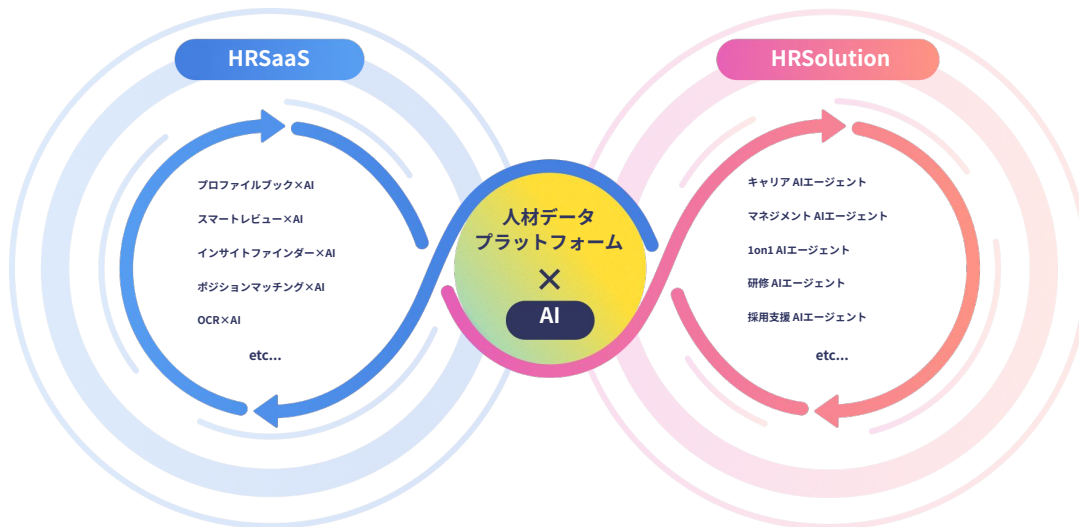
HRSaaS事業に加え、HRSolution事業を展開
両輪による循環型モデルを確立



HRaaS事業とHRSolution事業の「両輪」が循環する仕組み

Infinite Model

インフィニットモデル



中心に「個」のデータベース

膨大な人材データを集約し、AIが効率的に活用することで、HRaaSとHRSolutionの両輪を駆動します。

無限に広がる循環モデル

データの蓄積がされるほど両輪は進化し、さらなるデータが集まっていくという無限の好循環を生み出します。

人事コンサルとの戦略的協働

カオナビは質の高いインサイトを提供し、人事コンサルはそれを活用して高度な施策を顧客へ展開するパートナーとなります。

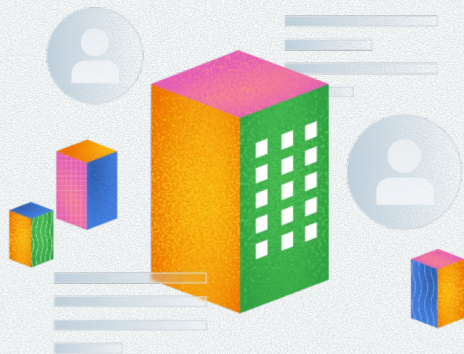
変革を自社で「自家発電」

カオナビへの集約で人事コンサルや研修コストを最適化。リーズナブルで再現性の高い、継続的な人事施策の実行を可能に。

1

個社性の強いデータ

個社に合わせた柔軟なシステム構造を持つため、多様な「個」の特性、複雑な組織状況をデータ化し、保有しています。



2

(鮮度の高い) 旬なデータ

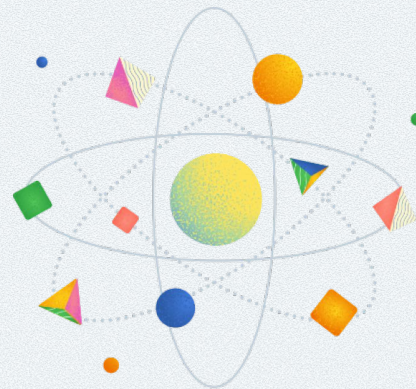
タレントマネジメント組業の為、常にアップデートされ続ける「ヒット」の鮮度の高いデータを保有しています。



3

圧倒的なデータ量

4500社以上の導入実績が示す圧倒的なデータ量を保有。そのデータは、業種・業態・規模を超えて広範囲に及びます。



3つのデータの強みがAIと掛け合わさることで、

この領域において圧倒的に価値の高いソリューションが可能になります。



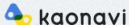
カオナビ新ビジョンについて語る #01

「AIと働き方」の新しい関係は、
カオナビが描く
「タレントインテリジェンス™」
の先にある




代表取締役社長
CEO
佐藤 寛之

「個」の力を最大限に引き出すプラットフォームを変わらず目指す。
カオナビの新ビジョン「タレントインテリジェンス™」に込めた想い
<https://note.com/kaonavi/n/n360f21f6f563>




カオナビ新ビジョンについて語る #02

AI活用はゴールじゃない。
カオナビの「AI推進室」が
部署も職種も横断して目指す
価値創造

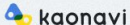


代表取締役社長
CEO
佐藤 寛之




AI推進室長
勝田 泰生

AI活用はゴールじゃない。
カオナビの「AI推進室」が部署も職種も横断して目指す価値創造
<https://note.com/kaonavi/n/n25d539b0e4f5>




カオナビ新ビジョンについて語る #03

AI時代でも「共存」の
大切さは変わらない。
パートナーと共に成長を目指す
カオナビのアライアンス戦略




コミュニケーション
デザイン本部長
高岡 泰生



パートナーセールス
本部長
菅原 拓弥

AI時代でも「共存」の大切さは変わらない。
パートナーと共に成長を目指すカオナビのアライアンス戦略
<https://note.com/kaonavi/n/n9857f285841a>



カオナビ新ビジョンについて語る #04

知の好循環を生み出す
事業戦略本部という
「エンジン」



事業戦略本部
本部長
柏崎 直人

ユーザーコミュニティ内で知の好循環を促し、お客様の「自家発電」を後押しする。
事業戦略本部が描く、新ビジョン実現への道筋
<https://note.com/kaonavi/n/n6934b491ae2f>



カオナビ新ビジョンについて語る #05

「変わらない軸」と
「進化する戦略」
AI時代のプロダクトとは



プロダクト開発プロセ
本部長
尾張部 祐亮



プロダクトプランニング
本部長
井上 英樹

新ビジョンがプロダクトへの本質回帰を促した。
カオナビの2つのプロダクト部門が描く、AI時代の変革ロードマップ
<https://note.com/kaonavi/n/nb24ab8c83319>



Talent intelligence™
タレント インテリジェンス™

についての詳細情報はこちらをご覧ください。



<https://www.kaonavi.jp/talentintelligence/>

The background features a dynamic, abstract pattern of flowing, wavy lines. The colors transition from deep blue on the left to bright yellow and orange on the right, creating a sense of movement and energy. The lines are smooth and curved, resembling liquid or light waves.

カオナビの 未来について

パーパスで描いた未来が実現したら、
自身の「個性や才能」を情報として持ち運べる時代が来るかもしれません。
カオナビはその未来に向け、事業をアップデートし続けます。



カオナビの働き方

Values

大切にす価値観

誠実さを大切にする

すべての仕事は、誠実さから始まる。
ごまかさない、嘘をつかない。
その正直な姿勢こそが、長期的な信頼を生む。

顧客より顧客を考える

正解がない事業だからこそ、この仕事はおもしろい。
顧客が言葉にできない課題を見つけるため、
「そもそもなぜ？」を問い続け、思考を深掘りする。

全員で勝ちに行く

一人では限界がある。だから、チームがある。
本気でぶつかり合い、その熱狂を楽しみ、
一人では見られない景色をチームで見る。

会社を使って成長する

まずは自らの価値を高めること。
「自分はどうしたいか」を実現する場として
会社を使い倒し、自らも会社も成長させる。

仕組みを磨き続ける

仕組みは守るものではなく、成果を出すための手段。
昨日の成功さえもあっさり手放し、
その時々々の最適な形にアップデートし続ける。

個の自律とチームの熱狂

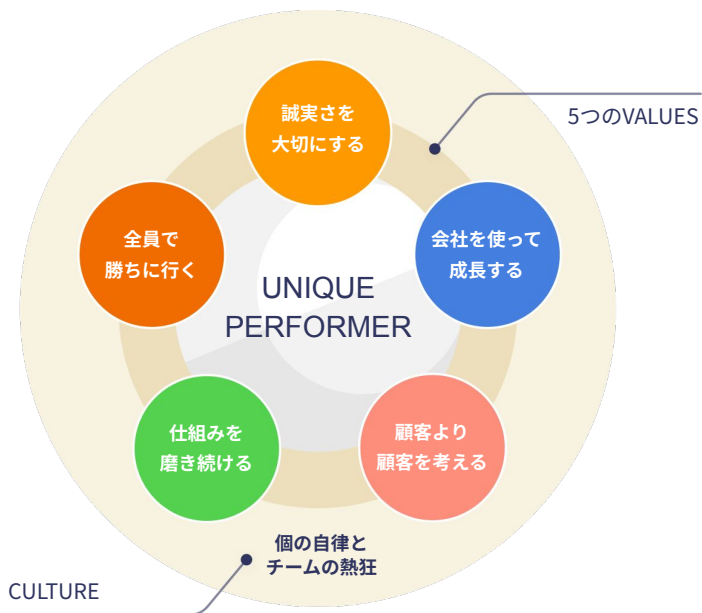
カオナビにあるのは、
自律した個が互いを尊重するフラットな関係です。

自らの意志を持って働くからこそ、
忖度せず、誰に対しても実直に向き合う。

正解のない問いを好むからこそ、
自らを進化させる試行錯誤を楽しむ。

根底にあるのは、人を大切にするウェットさ。
その安心感のもと、本気でぶつかり合い、
困難すらもチームの熱狂に変えていく。
これがカオナビのカルチャーです。

カオナビが求める人材像



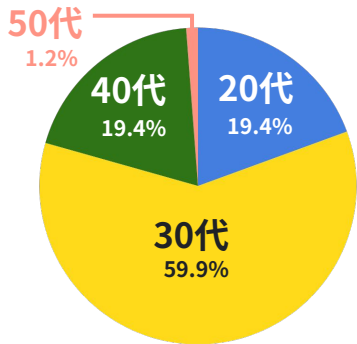
Unique Performer

ユニーク・パフォーマー

バリューを実践し、カルチャーを体現している人材。
自らの成長に強くコミットし、
自律的に働き方を選択することで、
他にはない成果を発揮する人材。

事業成長に伴い人員は年々増加。年代・性別問わず活躍しています。

年齢別内訳



リモート
ワーク率
78.7%

管理職
女性比率
20.5%

最年少管理職

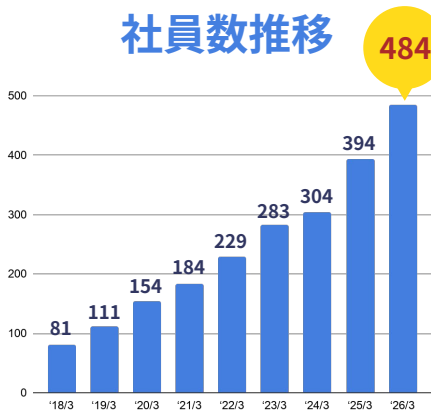
マネージャー 27歳
部長 32歳
本部長 31歳
執行役員 37歳

社員数

484名

(正社員)

社員数推移



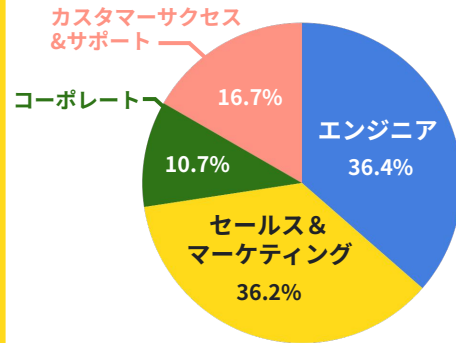
本部間の
異動者数

37名

兼業率

18.4%

職種別内訳



kaonavi

universe

人的資本の
情報はこちら！



<https://universe.kaonavi.jp/>

※2026年3月末時点のデータです。

顧客の購買プロセスごとに分業する組織体制になっています。

開発

認知

導入

サポート

プロダクト開発



エンジニア

アプリケーションの開発
部署とインフラの構築運
用保守をメインに行う部
署から構成。スピード感
を持って開発しています。

マーケティング



マーケティング

WEBマーケティングや
広告、自社メディアを通
じて、カオナビのサービ
ス認知拡大を図ります。

インサイドセールス

カオナビの導入に関心
がある顧客に対して、電
話やメールを通じたナー
チャリングを行います。

アカウント



フィールドセールス

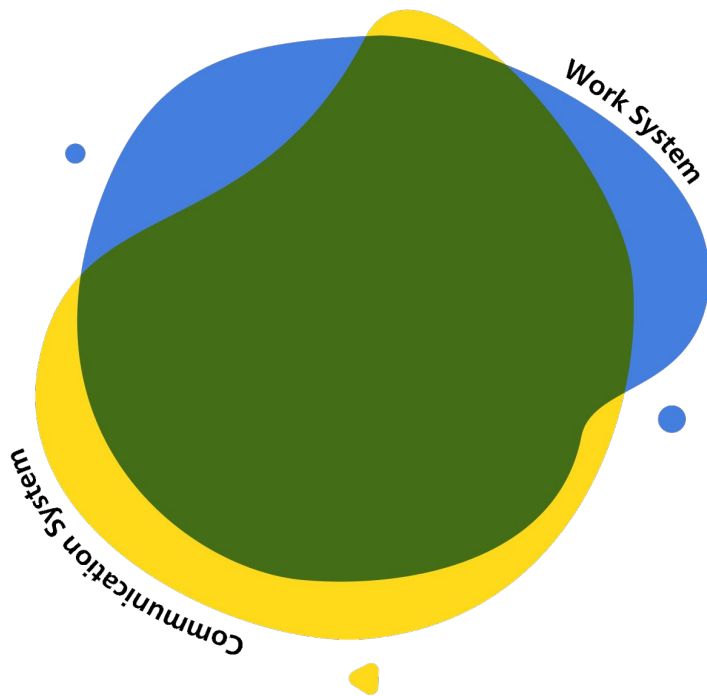
カオナビ未導入の顧客
に対して、最適なソリュ
ーションの提案及び新規
導入までを行います。

カスタマー
エンゲージメント



カスタマーサクセス

カオナビを導入済の企業
へのエンゲージメント向
上をミッションに、操
作サポートや運用定着
を支援します。

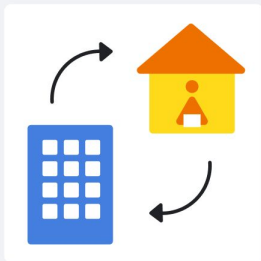


Work System & Communication System

ハイブリッドワークを主体とするカオナビには、
社員の自由な働き方を促し、
それを適切に評価するワークシステムと、
オフラインを中心としたコミュニケーションシステムがあります。
その2つが有機的に組み合わせることで、
個人と組織のパフォーマンスを向上させています。

My Work Style

自分に合った働き方を自由に選ぶことができ、働く場所と時間に縛られることはありません。



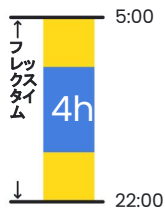
ハイブリッド勤務

一人ひとりが最適な環境でパフォーマンスを発揮できるよう、勤務場所は自分で選択可能。場所に縛られない働き方ができます。



スイッチワーク

私用で2時間抜けるなど勤務時間とプライベートの時間を柔軟に切り替え可能です。



スーパーフレックス

自律した働き方の確立や、仕事とプライベートの両立に向け、出退社時刻と勤務時間(1日4時間以上)を自分で設定可能。自由度の高い働き方ができます。



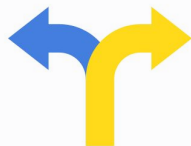
フレックス ±20時間

月内で労働時間に±20時間の幅を設け、各自で労働時間を調整することが可能です。

Pay For Performance

自分に合った自由な働き方ができる分、成果で評価されます。

コース制度/グレード制度



コース制度

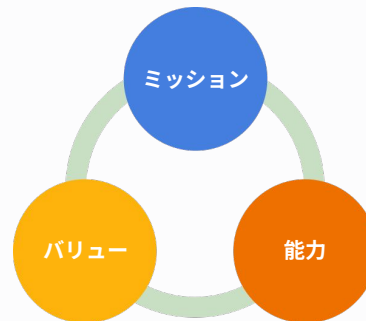
キャリアの志向性に沿って、
マネジメントコース・スペシャリストコースの
2つのコースから選択可能。



グレード制度

コース別に定義づけされた7段階のミッション
グレードにより、年俸レンジが決定します。

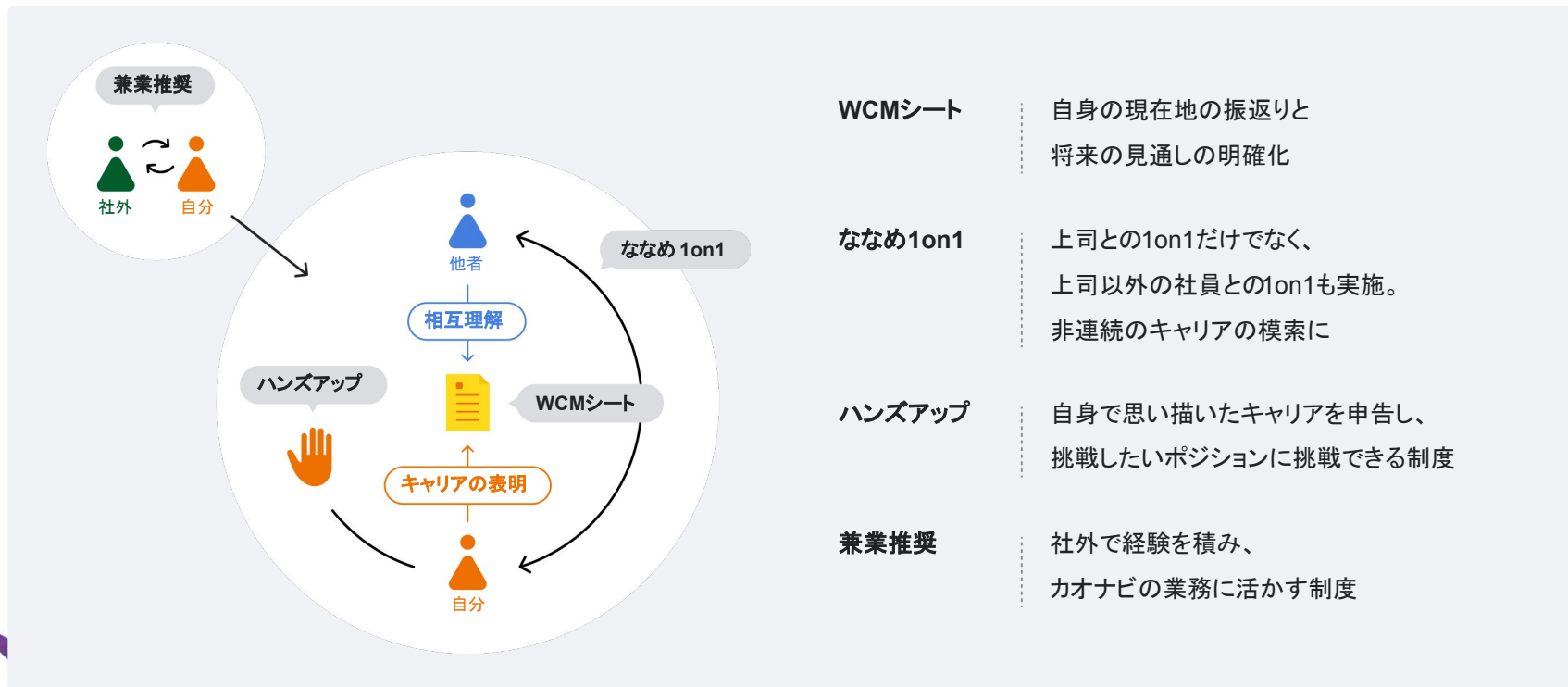
評価制度



ミッション、バリュー、能力の評価を踏まえ、総合評価が決定。
評価者と被評価者の対話を重視しています。

Career Support

一人ひとりが自律的にキャリアを考えられる制度を用意しています。



WCMシート

自身の現在地の振り返りと
将来の見通しの明確化

ななめ1on1

上司との1on1だけでなく、
上司以外の社員との1on1も実施。
非連続のキャリアの模索に

ハンズアップ

自身で思い描いたキャリアを申告し、
挑戦したいポジションに挑戦できる制度

兼業推奨

社外で経験を積み、
カオナビの業務に活かす制度

Communication System

お互いを理解し、気軽にコラボレーションが生まれる環境づくりを心がけています。

ハイブリッドワークを加速させる仕組み



Square

四半期に1回以上出社し、オフラインで業務を行う制度。業務上のコミュニケーションを促進し、パフォーマンス向上を図っています。



Wakka

気軽に「部門を超えた人脈の“輪っか”を作る」というコンセプトのカオナビ社員のサークル活動。趣味や関心事をきっかけに多数のWakkaが設立されています。



カオナビキャンプ

年に2度開催されるオフラインの全社総会。リモートワーク主体の働き方の中でも、オフラインのコミュニケーションも大切にしています。



ファミリーデー

カオナビでは社員だけでなく、そのご家族も大切なステークホルダーと考えています。そのため、定期的にファミリーイベントを開催。フランクなコミュニケーションを心がけています。

ご覧いただき、ありがとうございました！

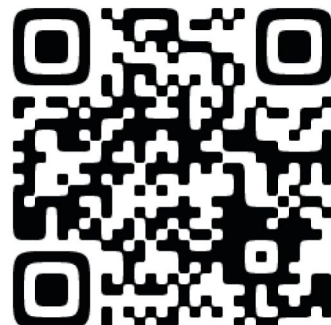
選考を希望する方



<https://recruit.kaonavi.jp/careers/>



まずは話を聞いてみたいという方



<https://hrmos.co/pages/kaonavi/jobs/casual21>



カオナビの公式SNSで最新情報をチェック！

カオナビ公式SNS X
(旧Twitter)



https://twitter.com/kaonavi_jp

Linkedin



<https://www.linkedin.com/company/kaonavi>

Facebook

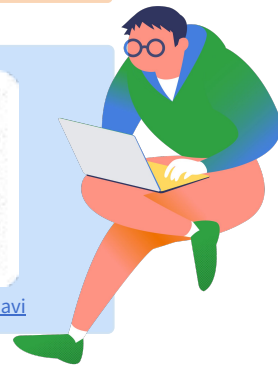


<https://www.facebook.com/kaonavi>

note



<https://note.com/kaonavi>



当社の社員やカルチャーについては、オウンドメディア「vivivi」に詳しくまとめています。



他社経験で広がった視野を武器に。
アルムナイ人材が挑む営業改革

<https://vivivi.kaonavi.jp/articles/hidetoshi-maeda-250922/>



厳しい市場で勝ち切るために。細部までこだわり、縦割りを越えて挑み続けるカオナビのマーケティング

<https://vivivi.kaonavi.jp/articles/saemi-suzuki-260116/>



「アポ獲得」で終わらない。受注最大化に挑むカオナビISの戦略的な仕事の醍醐味

<https://vivivi.kaonavi.jp/articles/kitada-kojima-260225/>



kaonavi vivivi
人とチームの個性を鮮明にする

その他の記事はこちらから！

<https://vivivi.kaonavi.jp/>



先輩社員たちの挑戦秘話



PRODUCT MARKETING MANAGER

江口 慶 さんの挑戦秘話 ▶



▼これまでのキャリア

- 22歳：ビジネス職新卒入社
- 22歳：フィールドセールス本配属
- 23歳：プロダクトマーケティングマネージャー



CUSTOMER SUCCESS

岩上 莉菜 さんの挑戦秘話 ▶



▼これまでのキャリア

- 25歳：フィールドセールス
- 27歳：カスタマーサクセス
- 28歳：カスタマーサクセス マネージャー



BUSINESS MANAGER

菅原 拓弥 さんの挑戦秘話 ▶



▼これまでのキャリア

- 27歳：フィールドセールス
- 27歳：エンブラセールス
- 28歳：プロダクトマーケティングマネージャー
- 29歳：新規事業責任者

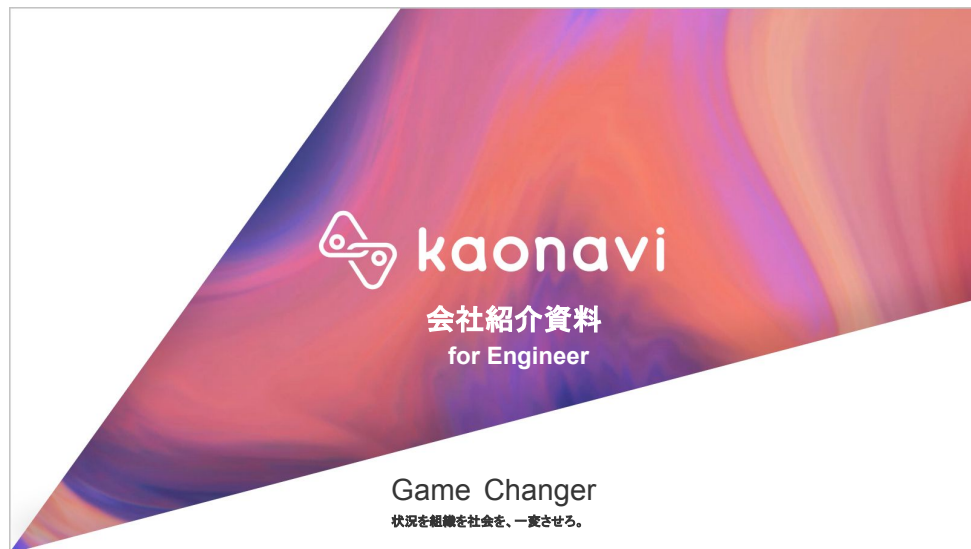
※掲載内容は2024年10月時点の情報です。

当社の新卒採用情報は、公式サイトをご覧ください。

カオナビ新卒採用2027



エンジニア向け会社説明資料はこちら



<https://recruit.kaonavi.jp/engineer/>

Game Changer

状況を組織を社会を、一変させろ。

