

カラダノート

2021年7月期第2四半期

決算説明資料



目次

1. カラダノートについて
2. 2021年7月期第2四半期業績
3. トピックス
4. 当社の成長可能性
5. Appendix



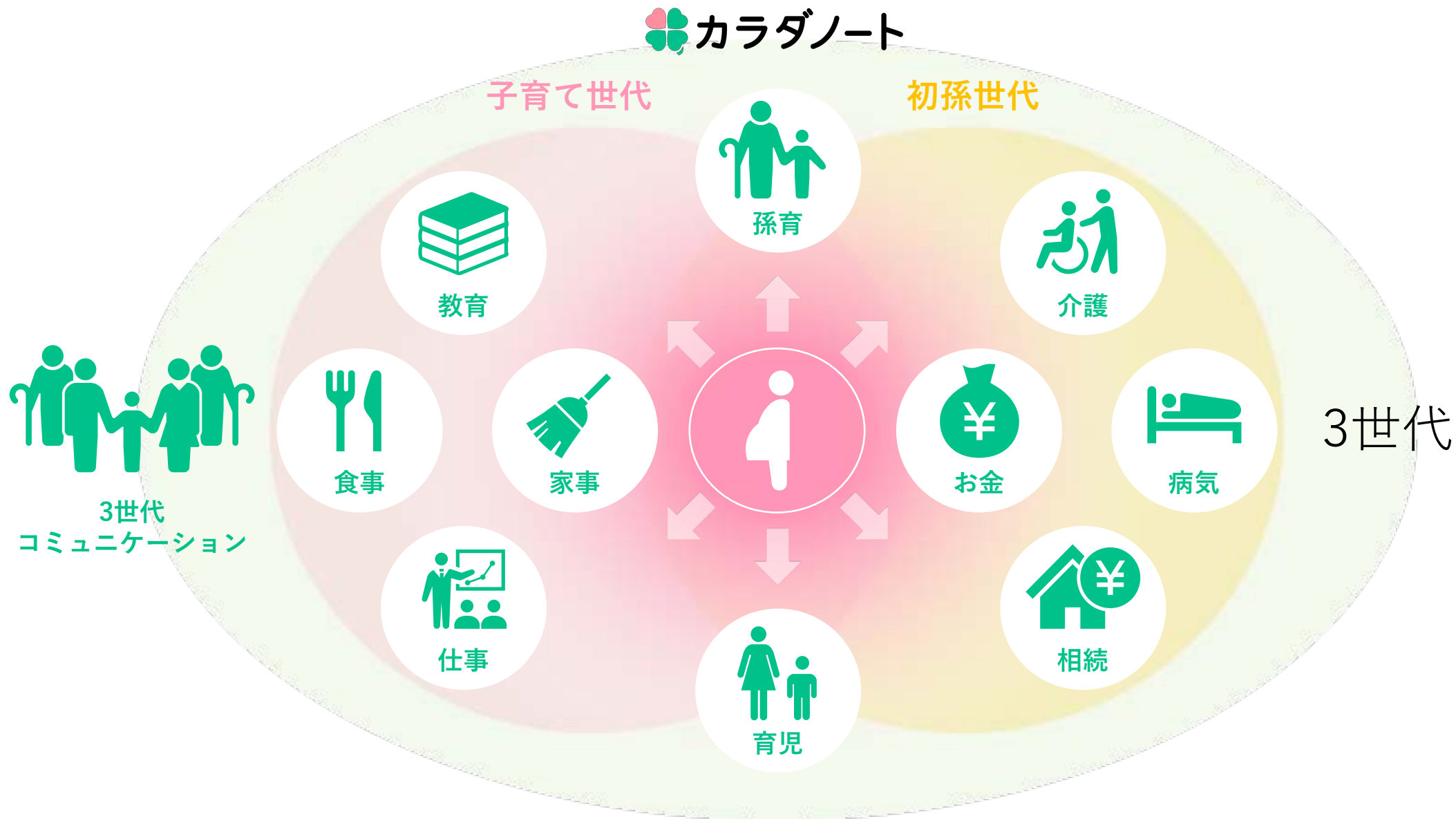
カラダノートについて

家族の健康を支え 笑顔をふやす

Corporate Vision



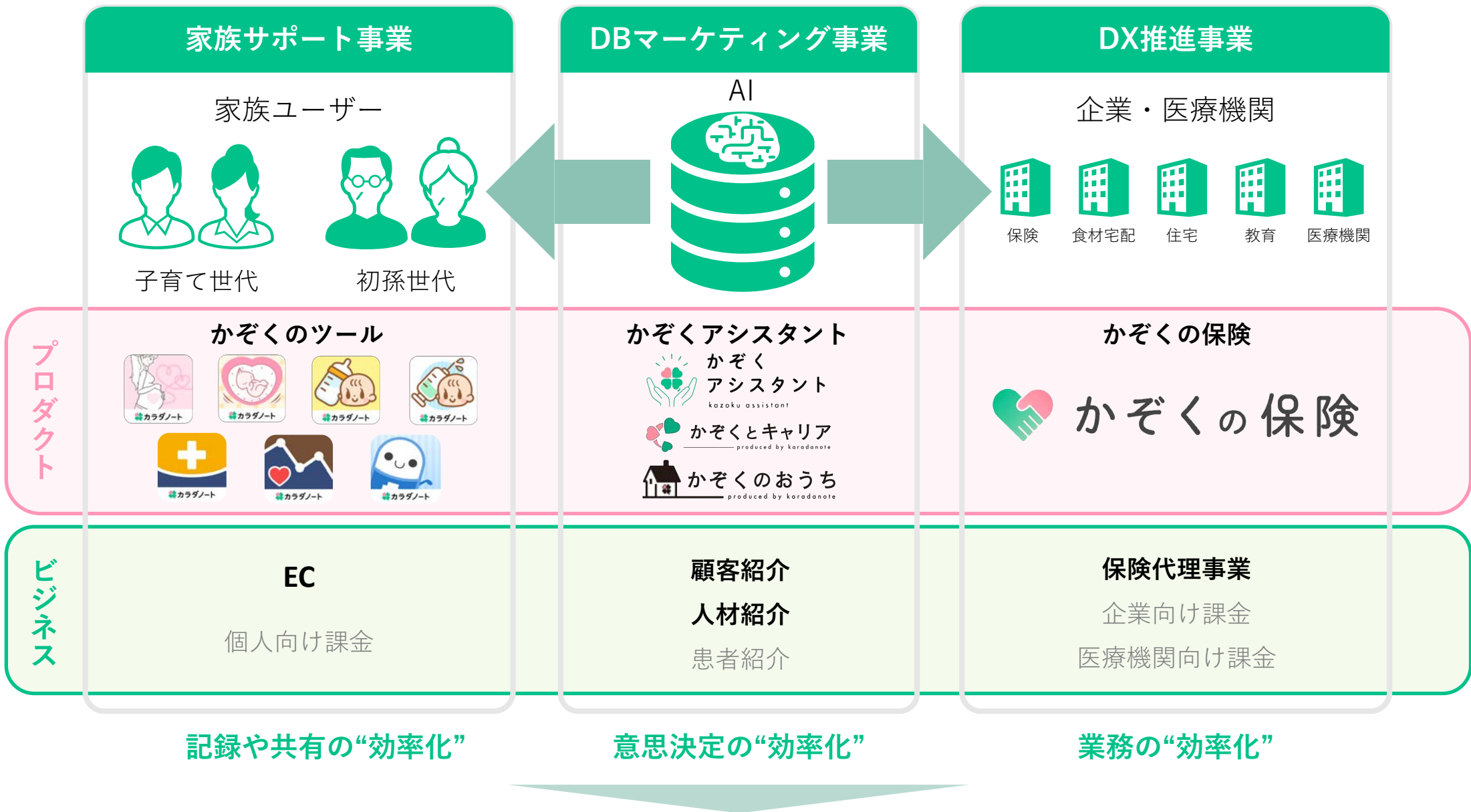
ライフイベントを起点に日本の幸福度を向上



家族の繋がりを起点とした“ヘルスケア事業”を展開

特に子・孫の誕生を迎える年代は生活課題が幅広い

家族生活周辺における“非効率”を事業者・ユーザーの両面で効率化



家族を心身ともに健康にする事業を展開



2021年7月期 第2四半期業績

FY2021 上期 業績ハイライト

売上高

前年(上期)同期比

業績予想 進捗率

528百万円

+45%
+62%

営業利益

前年(上期)同期比

業績予想 進捗率

164百万円

+171%
+80%

営業利益率

前年(上期)同期比

31.1%
+14.4pt

- 売上高は、保険/住宅領域への送客件数の伸びもあり、前年同期比+45%と順調に推移
- 営業利益は、原価率改善効果もあり、前年同期比2.7倍と大幅に成長
- 営業利益率は、前年同期比+14.4ptと向上し、収益力が向上

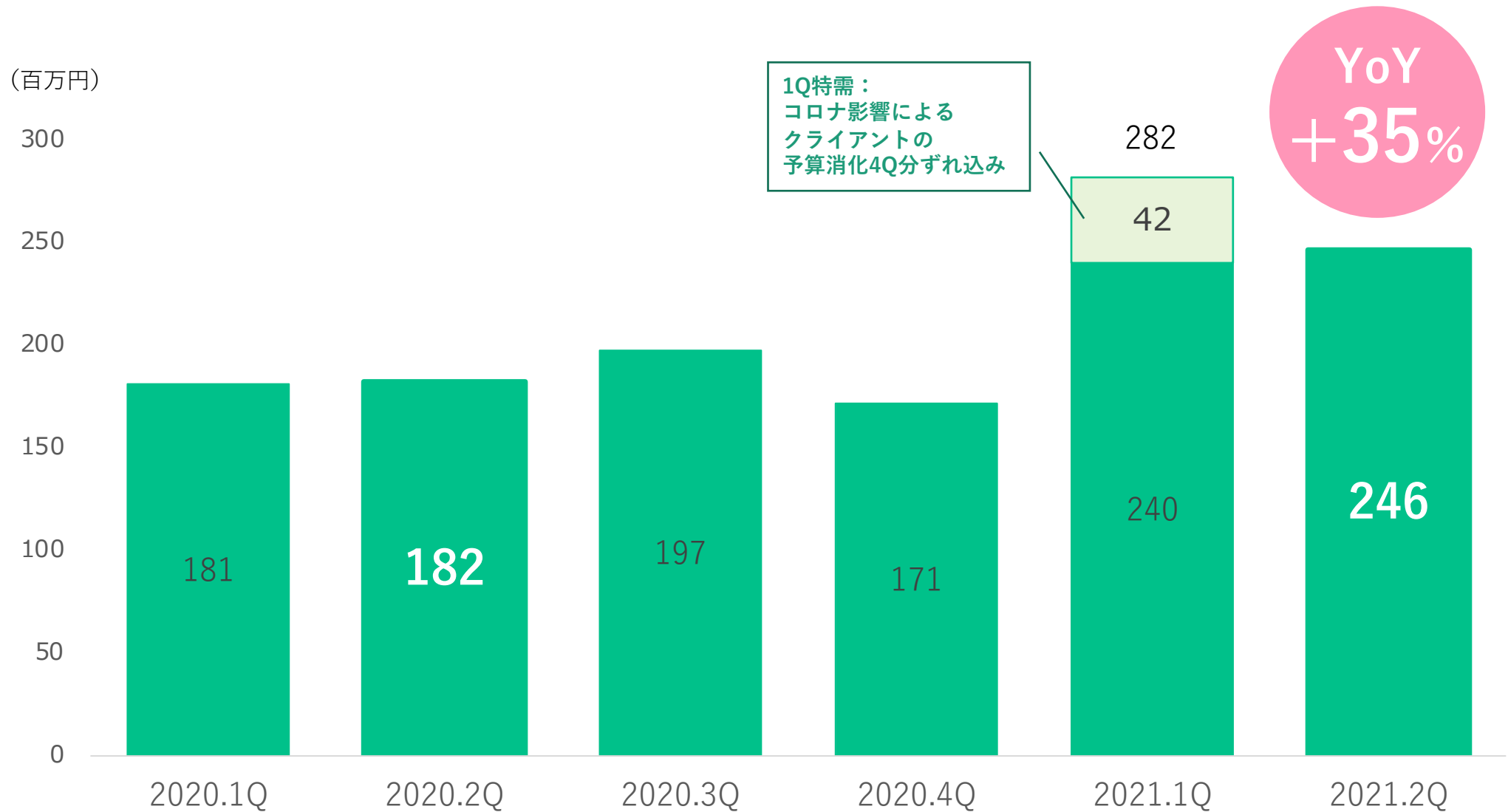
売上高は前年同期比で+35%、営業利益は前年同期比で+83%

前年同期比で売上高・利益共に大きく成長

(単位：百万円)	2021.7 第2四半期	2020.7 第2四半期	増減
売上高	246	182	+35%
営業利益	49	26	+83%
経常利益	48	26	+79%
当期純利益	31	17	+80%

保険/住宅領域への送客件数が堅調に推移し、前年同期比で+35%と成長

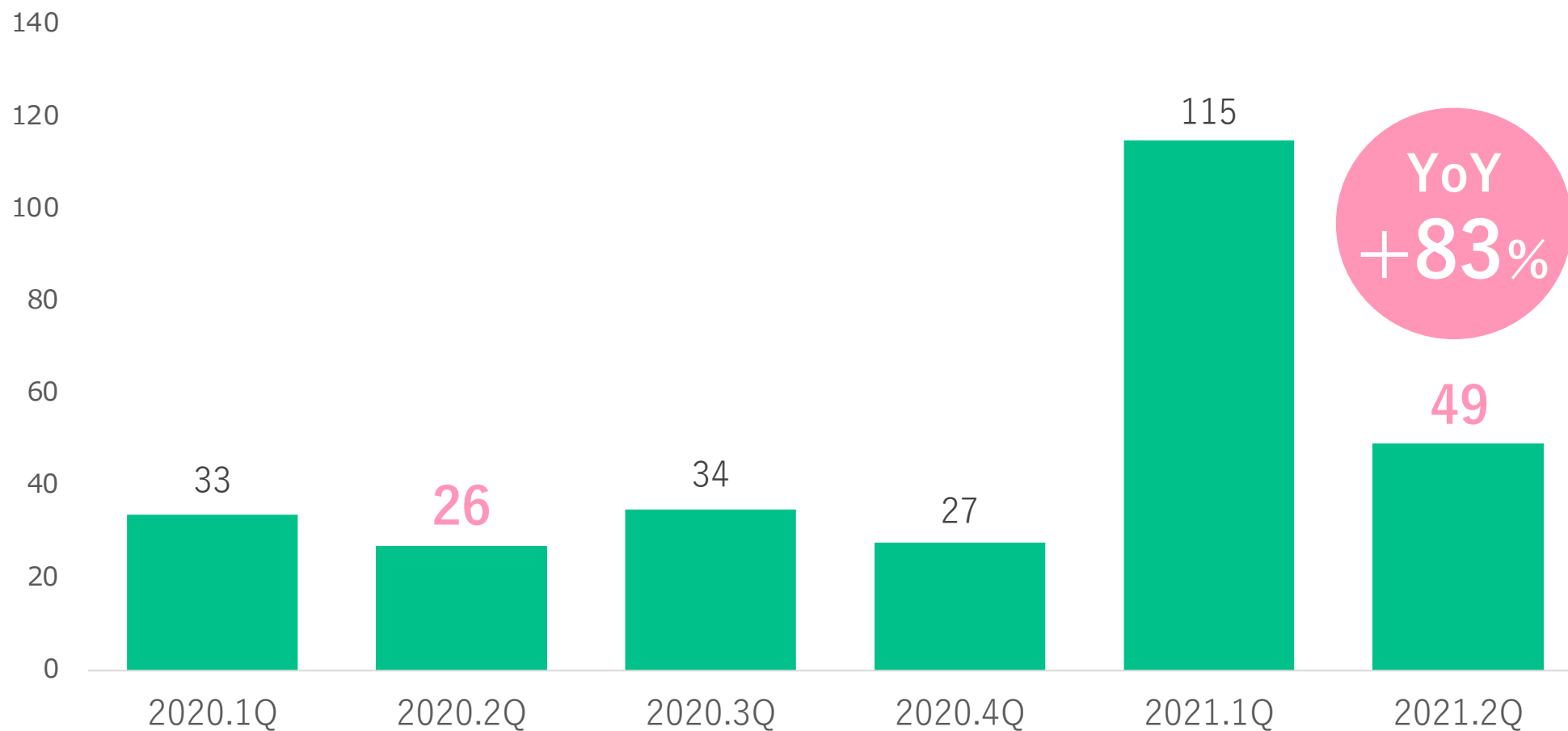
コロナ禍においても着実に売上高が成長



積極的な投資を行ったが、前年同期比+83%と大幅成長

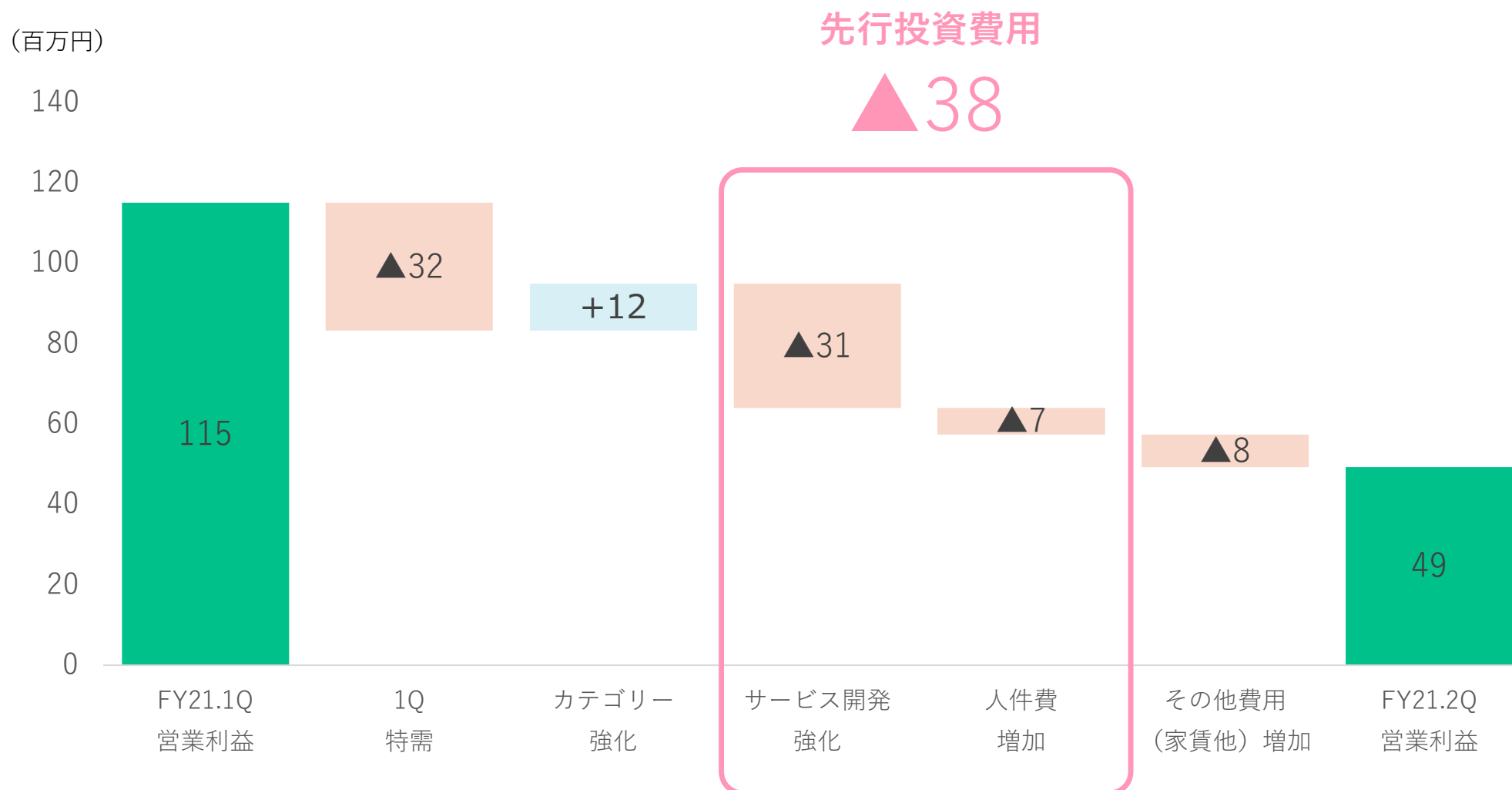
サービス開発のための投資は今後も継続

(百万円)



投資を加速させたことにより、QoQは減少して着地

新規サービス開始（人材紹介、保険代理事業など）に向けた先行投資約38百万円を投下

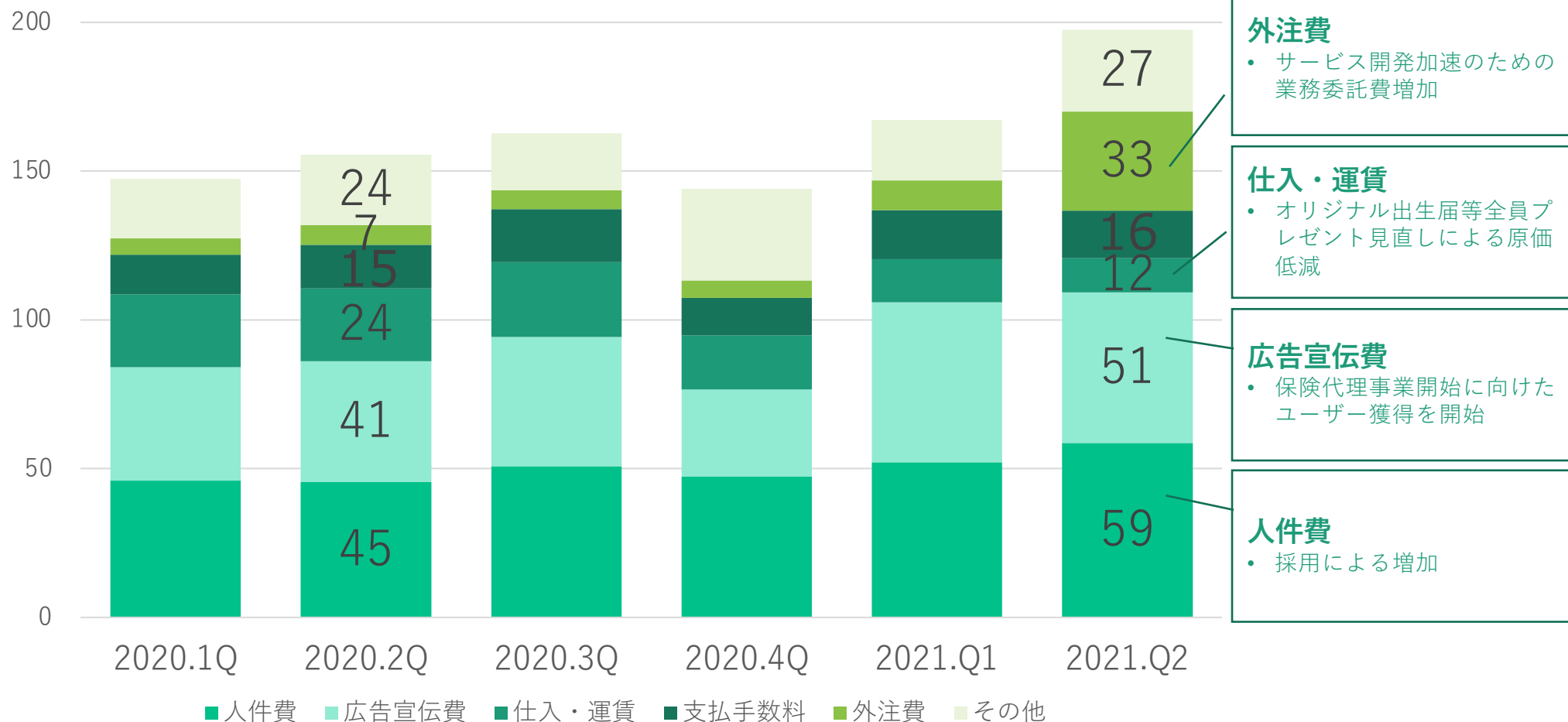


新規サービス開始に向けた投資の加速により、全体コスト増加

外注費はサービス開発加速のため、業務委託費の増加

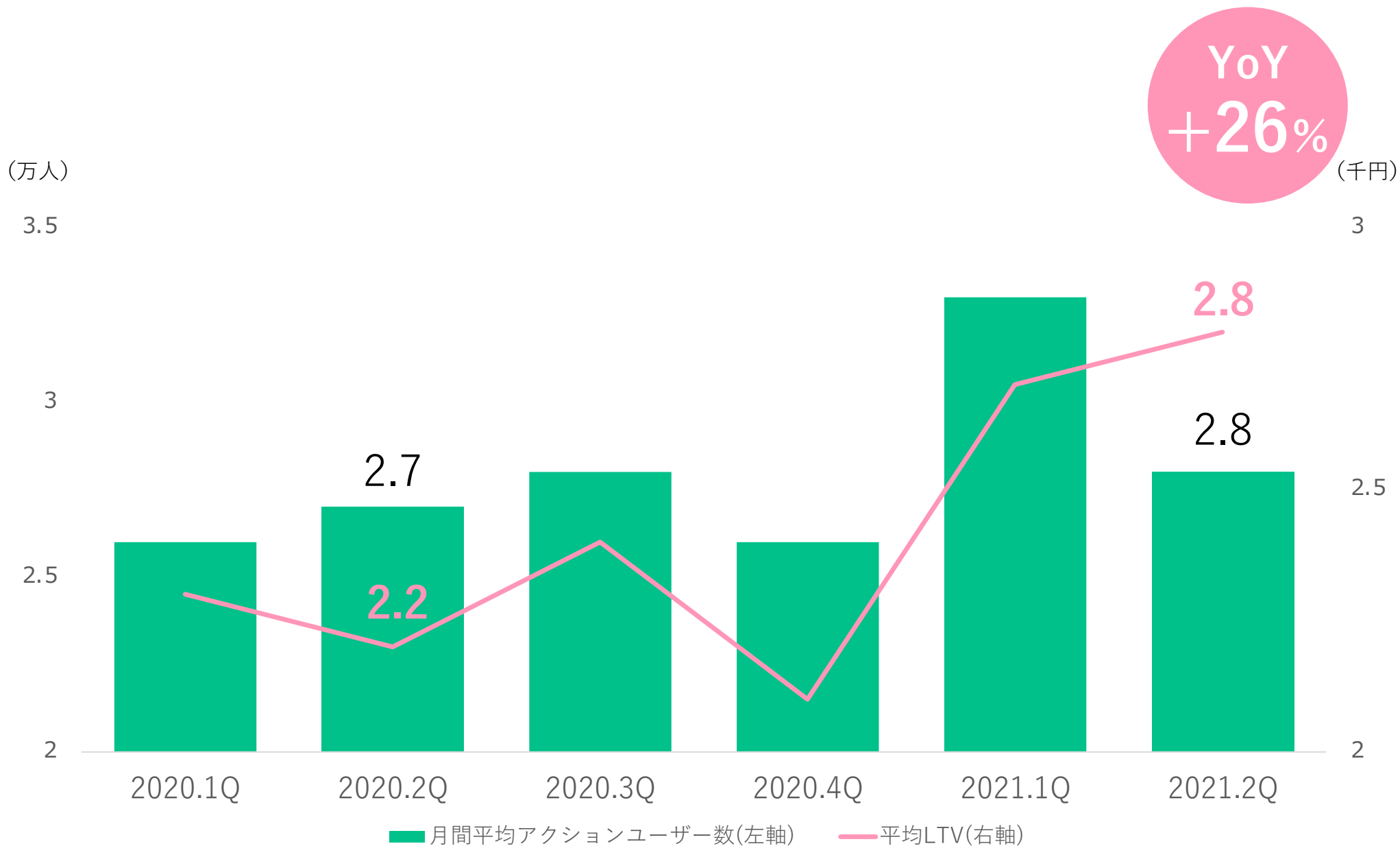
YoY 変動要因

(百万円)



住宅領域を始めとした新カテゴリー強化に伴い、平均LTVが+26%

今後更なるLTV拡大とアクションユーザーの拡大を目指す



これまでの事業の進捗状況に鑑み、上方修正を実施
 コロナ禍の状況を注視し、新規サービスの収益拡大に向けた投資を加速

(単位：百万円)	前回		今回 修正予想	増減率	修正予想 進捗率
	上期実績	通期予想			
売上高	528	856	941 ~1,070	+10% ~ +25%	49% ~ 56%
営業利益	164	205	205 ~266	0% ~ +30%	61% ~ 80%
経常利益	149	190	190 ~252	0% ~ +33%	59% ~ 78%
当期純利益	95	126	126 ~160	0% ~ +27%	59% ~ 75%



トピックス

家族を心身ともに健康にする事業を推進

今後も既存事業の横展開のみならず、新たな領域へも積極的に進出予定

家族サポート事業

家族生活環境の効率化支援

DBマーケティング事業

DB利活用によるマッチング支援

DX推進事業

家族生活周辺産業のDX化

現領域

拡大領域

かぞくのツール

子育てTech

ヘルスTech

3世代
コミュニケーションツール
他

EC

ママびより内祝い
Produced by カラダノート

個人課金

かぞくとキャリア
produced by karadanote

かぞくのおうち
produced by karadanote

かぞくアシスタント
かぞく
アシスタント
kazoku assistant

患者紹介 他
マッチング
領域拡大

かぞくの保険

かぞくの保険

保険商品開発

企業向け課金

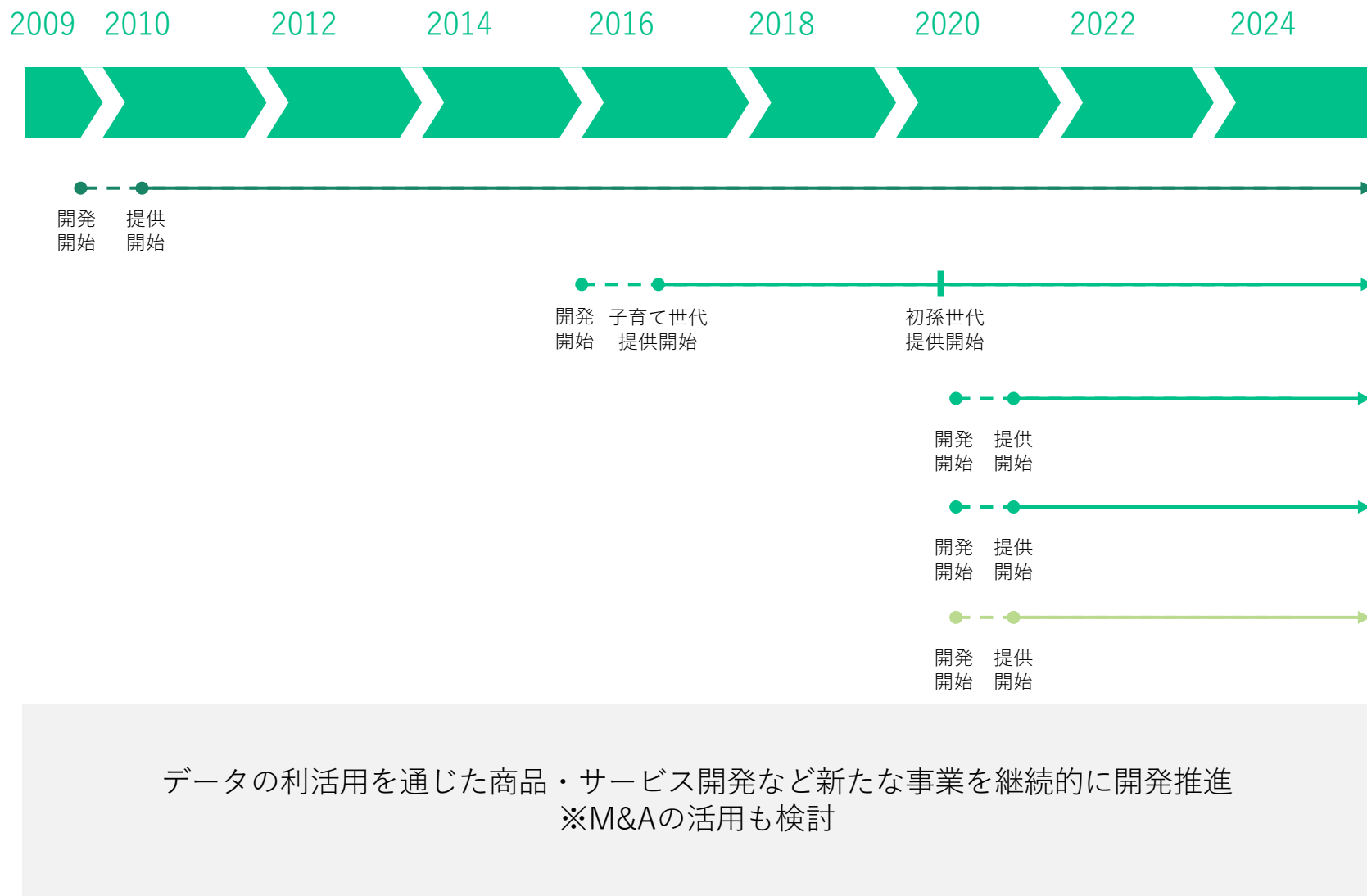
企業向け課金

医療機関向け課金 他

：今期サービス提供開始

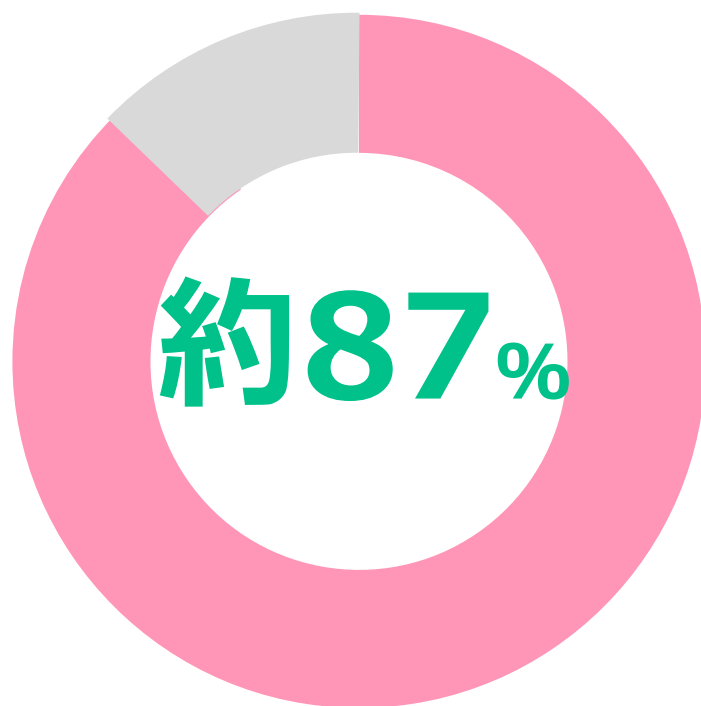
：今後の展開予定

ユーザーに寄り添い、サービス開発を推進 データの利活用を通じた、サービスの多角化を推進



かぞくのツールでは、対象年代に2020年も幅広い支持を獲得
引き続き、家族の生活環境の効率化に向けたサービス拡充予定

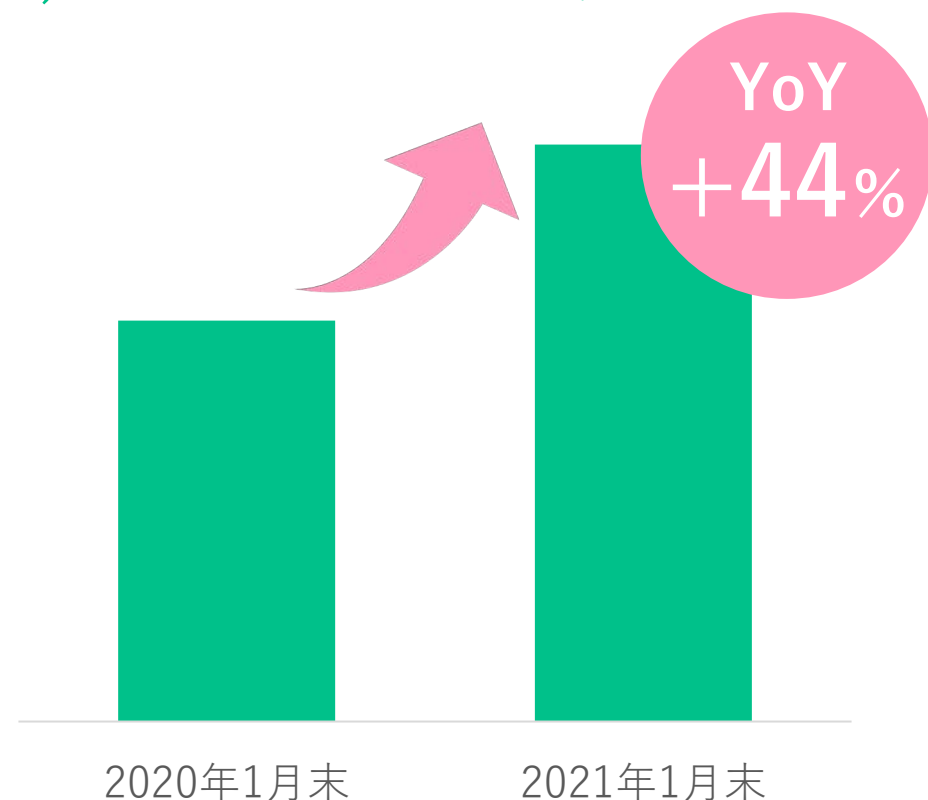
1) 2020年妊娠育児人口シェア



注：2020年1年間での妊娠～1歳未満のアプリDL数/2020年出生数+2019年出生数 アプリ間での重複は未計測

- 妊娠育児領域にて、約87%と前年度に引き続き、高い支持を獲得

2) ヘルスTechアプリMAU



注：ヘルスTechアプリとは、血圧ノート、お薬ノート、通院ノートのこと

- ヘルスTech領域でのユーザー数は前年比+44%と大きく伸長

初孫世代の関心事に対する課題解決に向けた投資を加速

アプリ以外での課題解決を支援するプロダクトも今後検討

1) 終活準備ノート



- 相続や遺産など、終活準備にまつわる情報コンテンツ搭載
- ヘルスケアアプリと連携し、健康記録としても利用可能
- 見守り機能や家族共有機能など、順次開発予定

2) まごノート



- 離れていてもスマホで孫の成長が手軽に感じられるアプリ
- アルバム機能、イベント機能による孫育サポート
- 既存アプリとの接続機能により孫の成長をリアルタイム把握

ライフイベントにおける大きな意思決定を支援するサービスを強化

今後もユーザーニーズの大きいカテゴリーへの進出を加速

1) かぞくとキャリア



- 子育て世代の就労・転職をサポートするサービスを開始
- 全てのやり取りがSNSで完結

2) かぞくのおうち



- 子育て世代の住み替えニーズをサポートする住宅ワンストップサービスの開始
- 家族にぴったりの提案を無料でお届け

家計支出に占める割合の大きい保険領域でのサービス提供を開始

ユーザーの家計相談から保険商品の提案までを一気通貫に支援

1)かぞくの保険

かぞくの保険



- 保険代理事業に参入することでユーザー情報の連携や分断を防ぐためのDXを推進
- 今後、検証を進めながら企業向け課金サービスへ展開予定



当社の成長可能性

家族を幸せに導くために、家族データを利活用し、新たな価値提供を実現

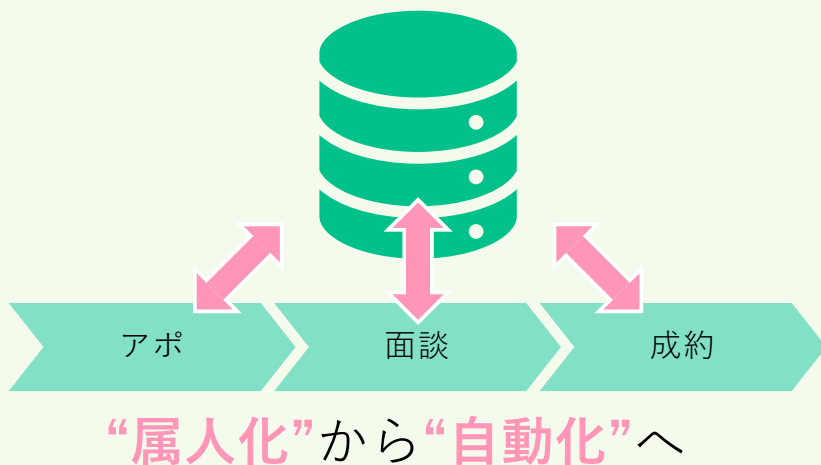
これからのユーザー初期接点



これからの見込み顧客アプローチ



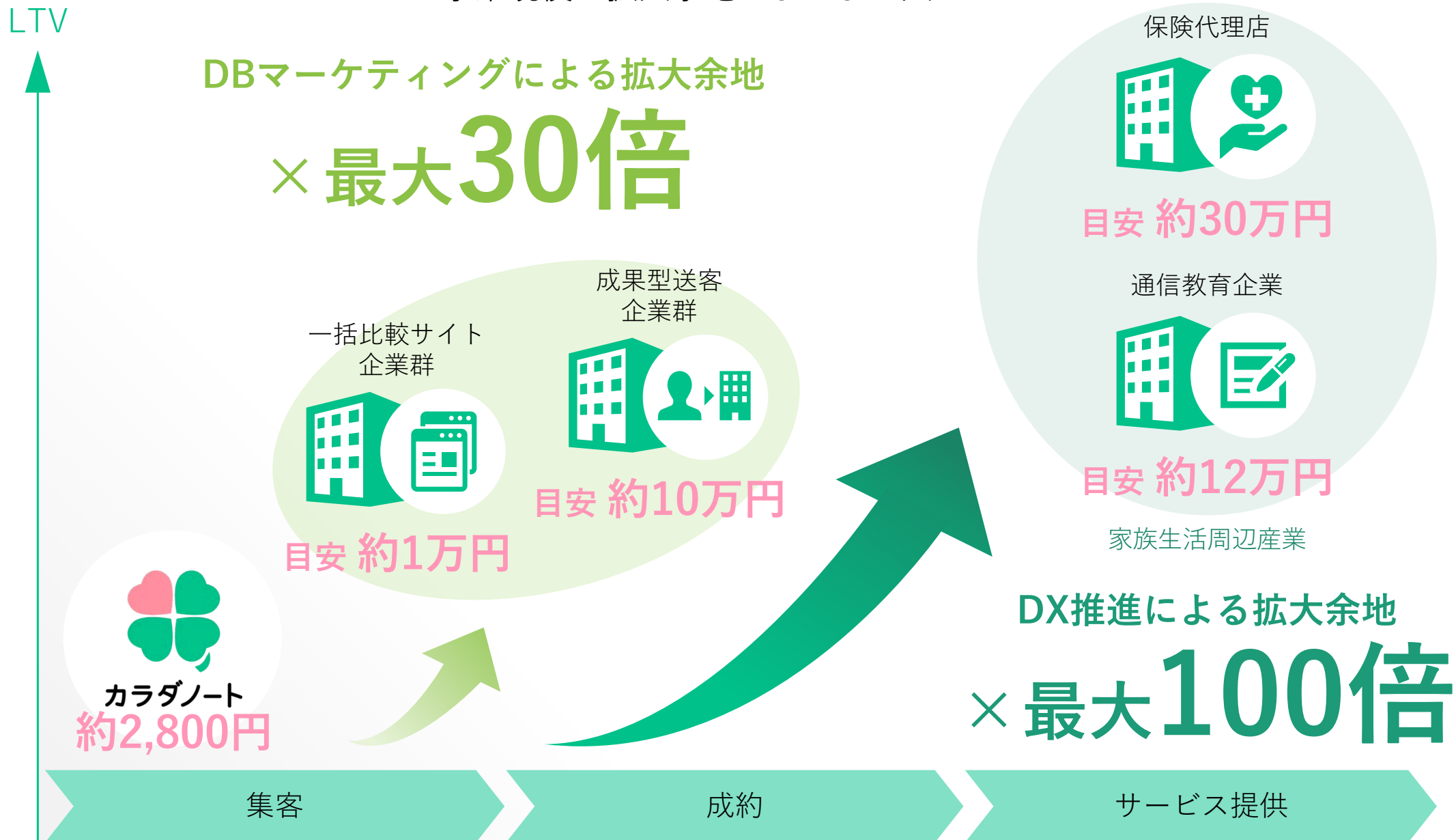
業務の“効率化”



これからの商品・サービス開発

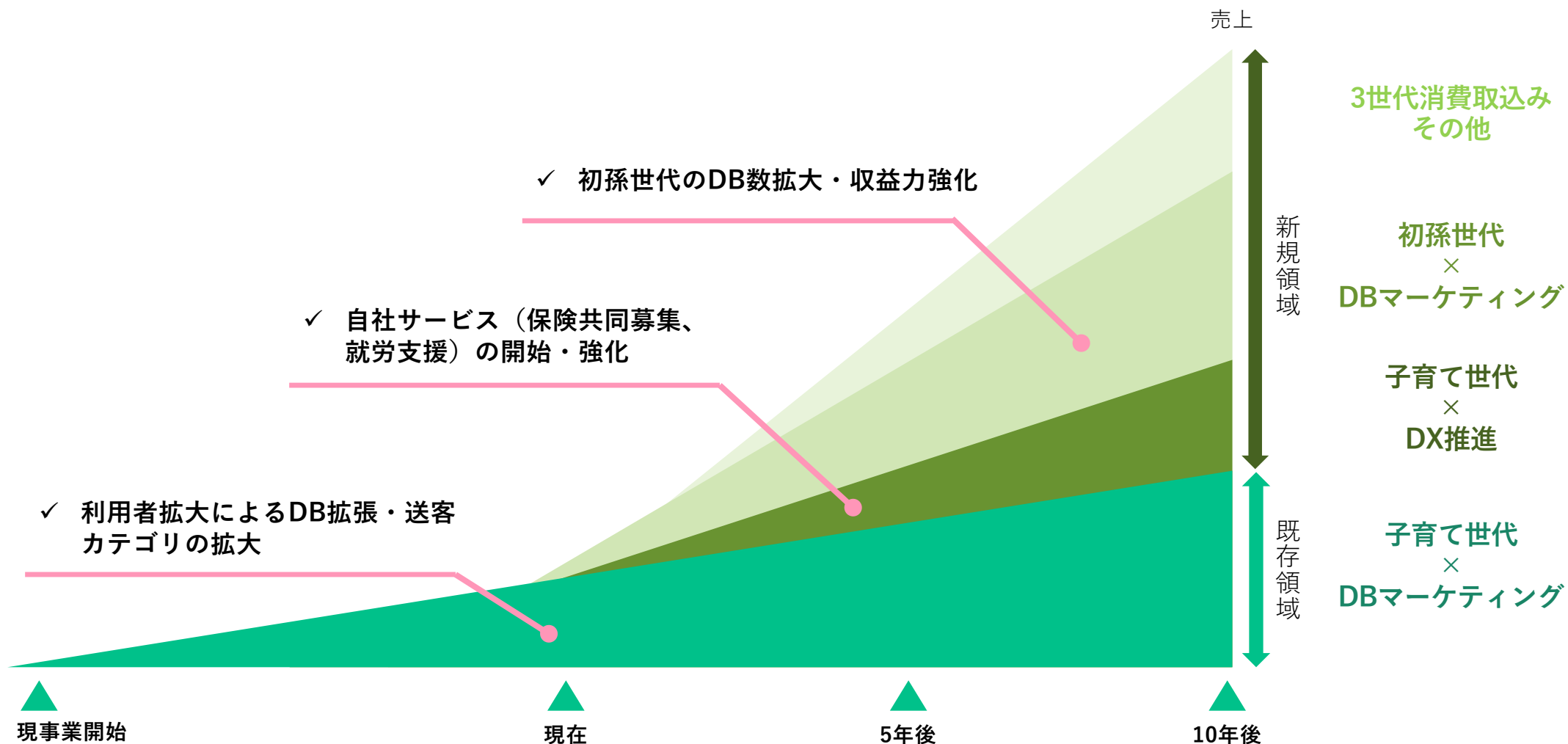


“データベースの利活用”と“業務効率の改善”を進めることにより、
事業規模の拡大余地はまだまだ大きい



※目安は、当社にて試算

ライフイベント（主に出産・定年）を軸に、
中長期ではターゲットとビジネスモデルの両面を拡張





Appendix

会社名

株式会社カラダノート

所在地

東京都港区芝浦3-8-10 MA芝浦ビル6階

設立

2008年12月24日

資本金

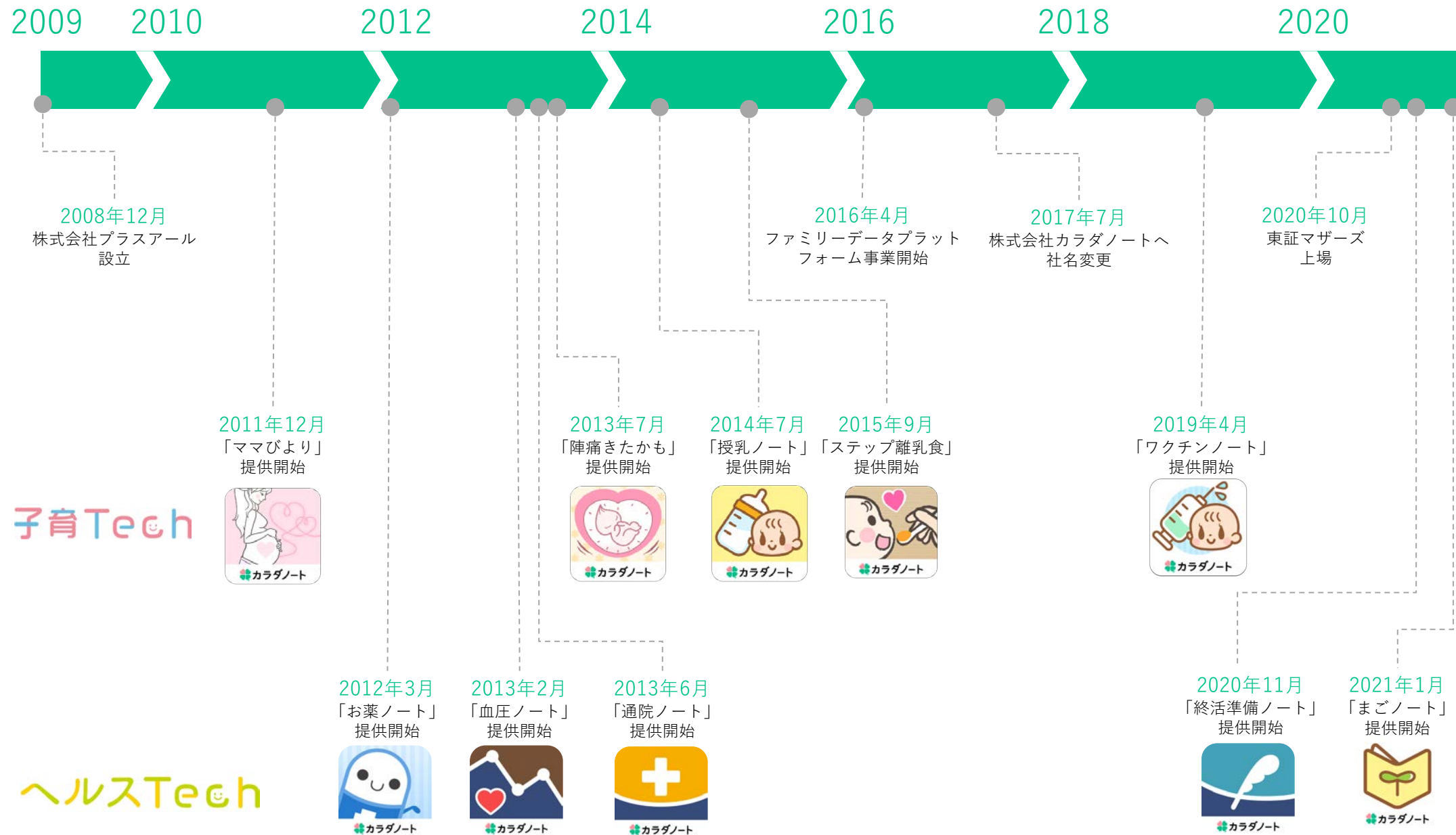
283,533千円（2021年1月末現在）

役員構成

代表取締役	佐藤 竜也	取締役	山本 和正
取締役	平岡 晃	社外取締役	田中 祐介
常勤監査役	氏家 洋輔	社外監査役	武田 健二
社外監査役	山田 啓之	社外監査役	長野 修一

従業員数

39名（2021年1月末現在）



新しい家族を迎えるタイミング、定年やセカンドライフなど
 様々なライフステージごとにあった生活・暮らしの効率化を支援



結婚



妊娠・出産



入園・入学



就職



定年



老後

子育てTech



子育て生活の中で記録や共有

ママびより内祝い

Produced by カラダノート

個人向け課金(予定)

ヘルスTech



PHR (Personal Healthcare Record)、
 孫や家族との記録や共有

EC(予定)

個人向け課金(予定)

ライフイベントを起点とした
データの利活用によるパーソナルエージェント型サービス

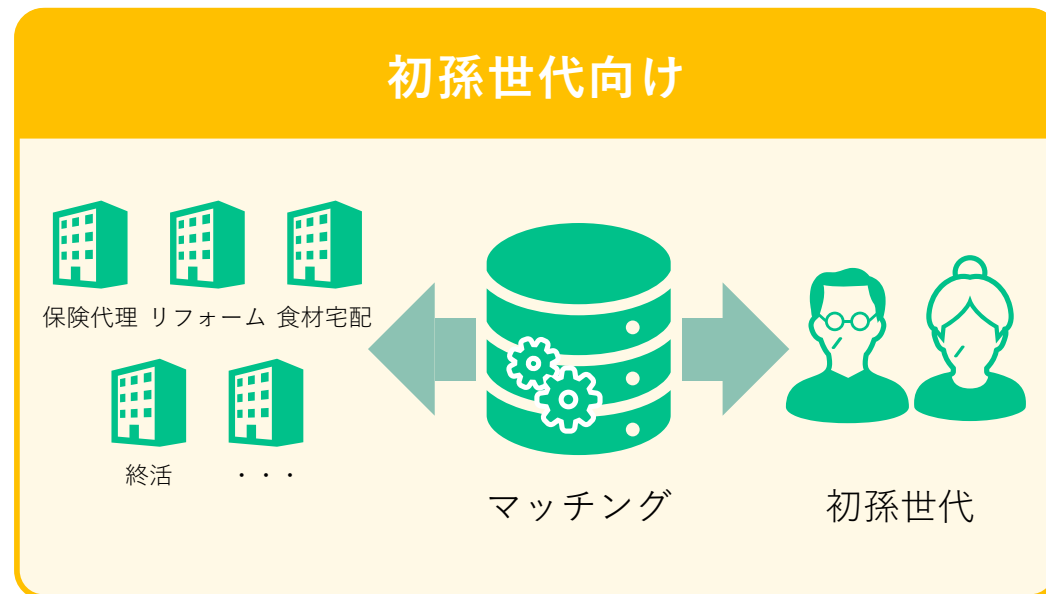
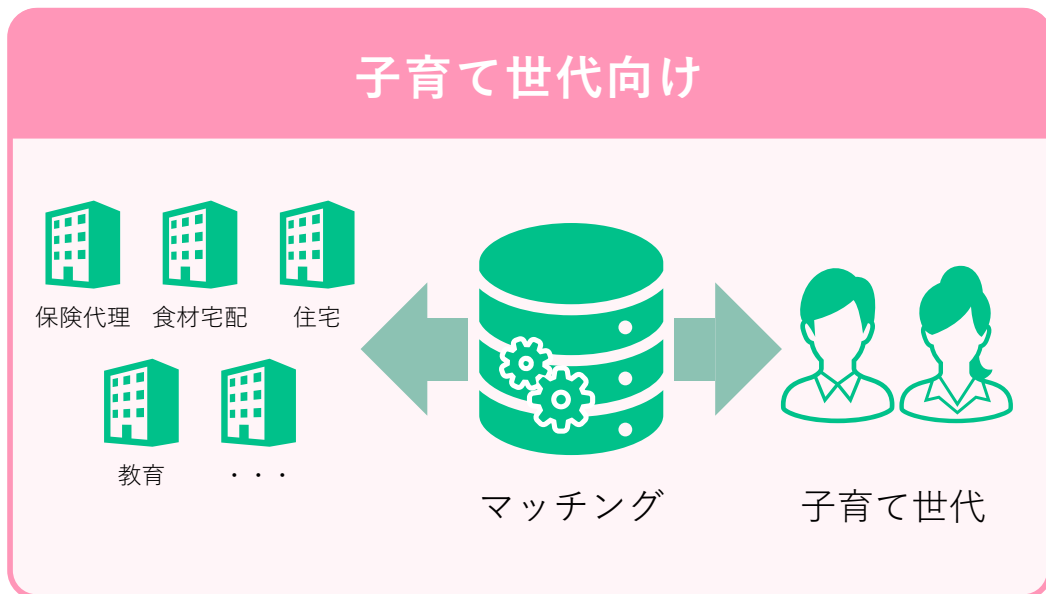


かぞくとキャリア
仕事もプロ、家族もプロ
かぞくとキャリア
produced by karadanote
カラダノートスタッフがあなたのキャリアによりそいます

かぞくのおうち
“かぞく”にピッタリな
“おうち”がきっと見つかる
住みたいエリアを選ぶだけ
きちんと比べてかしく見つける

健康応援プレゼント
豪華商品
が当たります！
プレゼントに応募！

上腕血圧計
電動歯ブラシ



家族生活周辺産業のDX化を推進し、ユーザーへの価値提供を加速

家族生活周辺産業

かぞくの保険

produced by カラダノート



保険



住宅



教育



介護



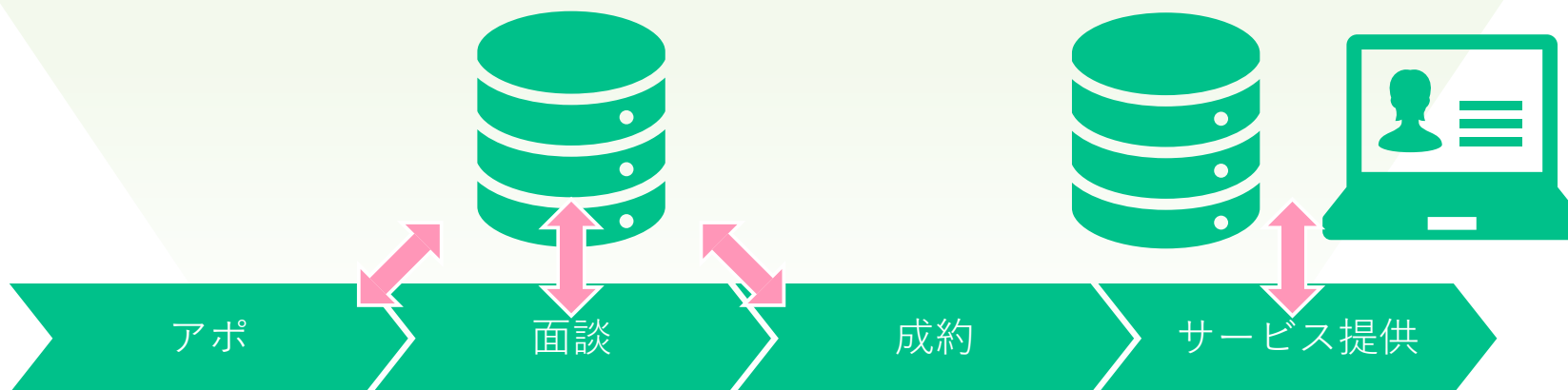
医療機関



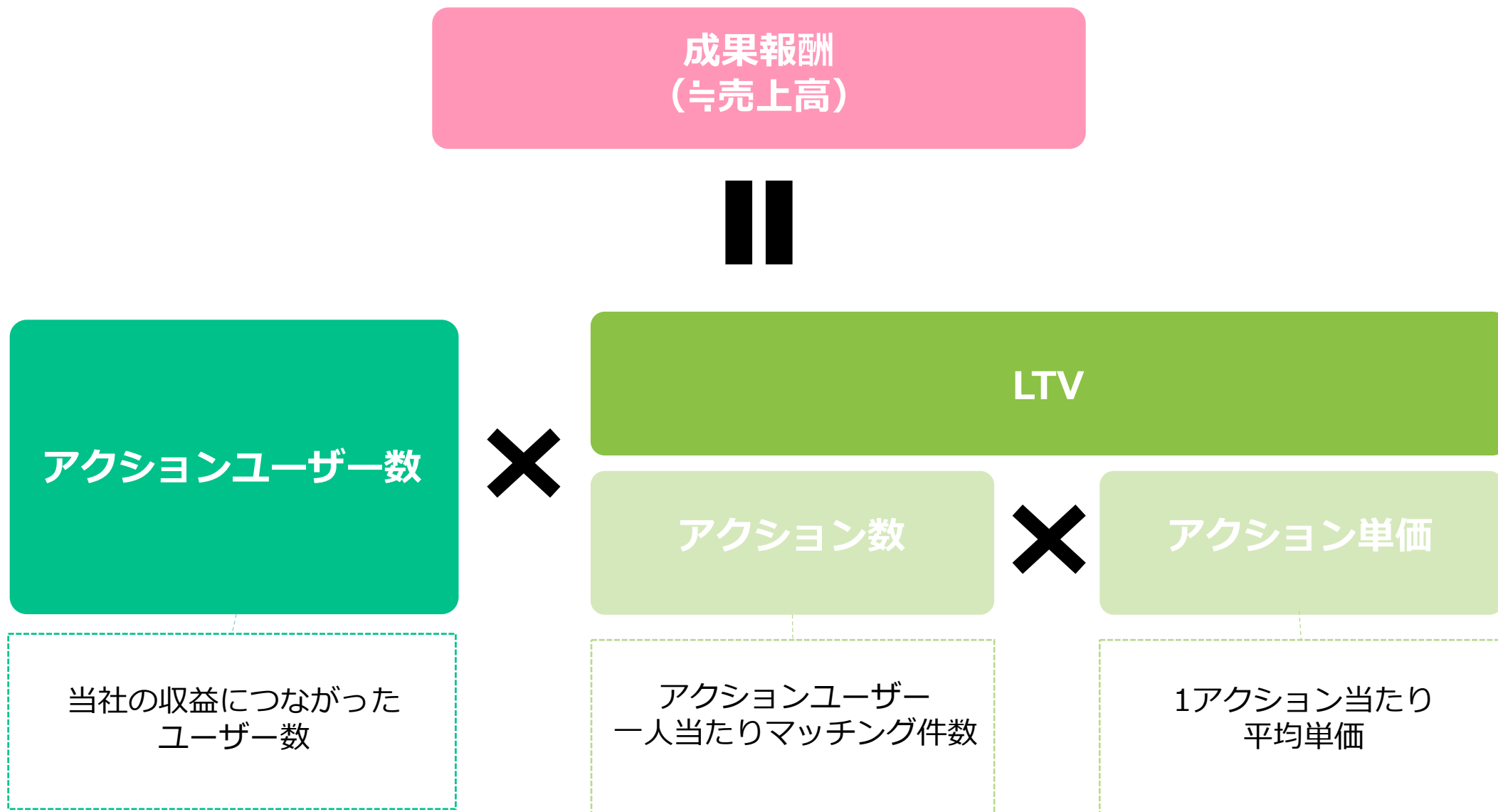
健保組合

データの利活用による
“**属人化**”から“**自動化**”へ

ユーザーに適した商品・サービス開発へ
“**パーソナルデータ**”の有効活用

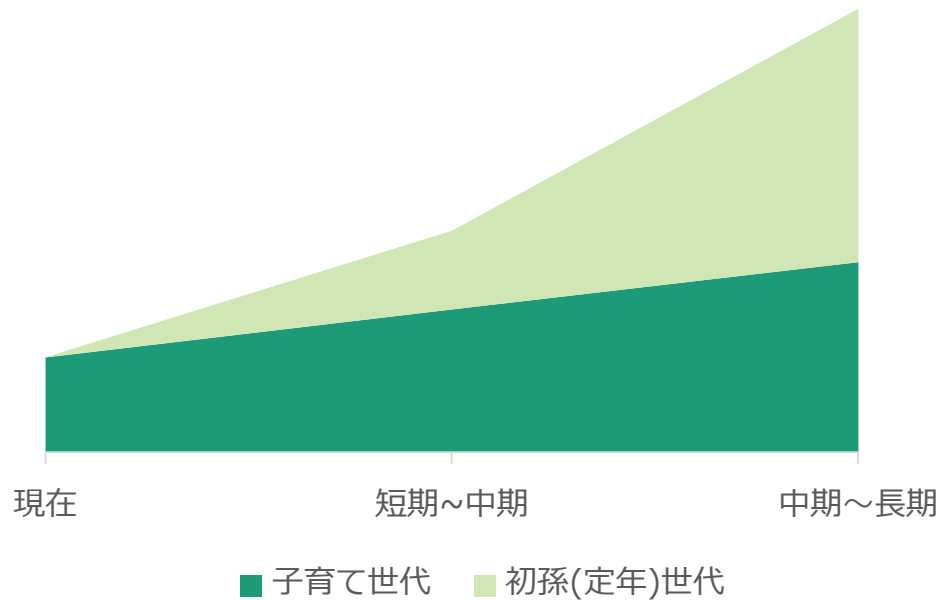


マッチング領域の強化によりアクションユーザー数を拡大させるとともに、DX推進事業の拡大により生涯価値の最大化を実現



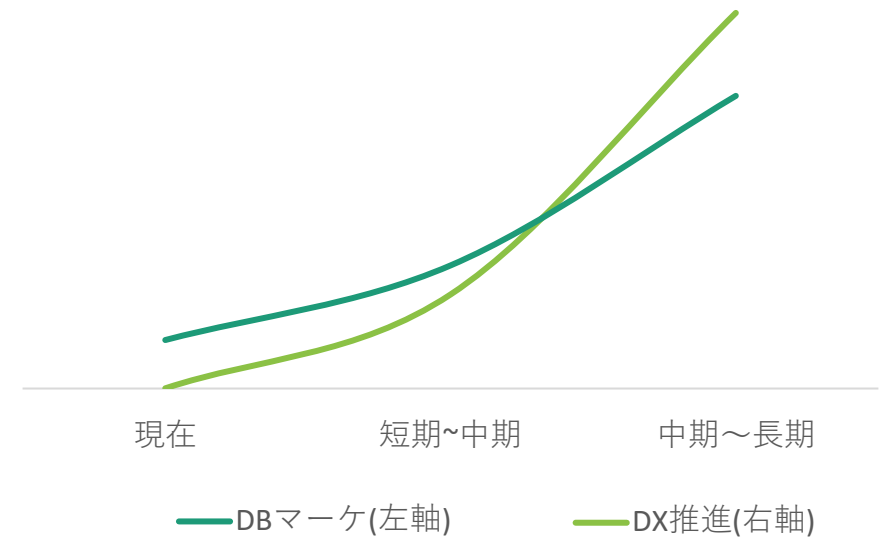
アクションユーザーとLTVの拡大の両面を通じて、
持続可能性のある成長を実現

アクションユーザー数 推移イメージ



- 短期的には、子育て世代シェアを拡大
- 中長期的には、定年前後層へアプローチを加速

LTV 推移イメージ



- 短期的には、DBマーケティング領域を強化
- 中長期的には、DX支援サービスの投資を加速

上場による資金調達により自己資本比率が改善

BSを活かした投資をより加速させていく

(単位：百万円)	FY2020.7 第4四半期	FY2021.7 第2四半期	増減	主な理由
流動資産	423	1,031	+608	
現金及び預金	314	898	+583	主に上場に伴う新株発行による増加
固定資産	15	49	+33	主に新オフィス移転に伴う増加
総資産	438	1,080	+642	
流動負債	121	157	+36	主に未払法人税等の増加
固定負債	0	3	+3	
純資産	316	919	+602	主に上場に伴う新株発行による増加
自己資本比率	72%	85%	+12.8%	

本資料に含まれる将来の見通しに関する記述等は、現時点における情報に基づき判断したものであり、マクロ経済動向及び市場環境や当社の関連する業界動向、その他内部・外部要因等により変動する可能性があります。

当社は、本資料の情報の正確性あるいは完全性について、何ら表明及び保証するものではありません。