

2021年3月19日



株式会社カラダノート

代表取締役 佐藤 竜也

証券コード：4014

登壇

佐藤：本日はお忙しい中、弊社、カラダノートの決算説明会ライブ配信にご参加いただき、誠にありがとうございます。私、代表取締役の佐藤でございます。

本日は、まず始めに、私より第2四半期決算について説明をさせていただきます。その後、質疑応答に移らせていただきます。それでは、よろしくお願いいたします。



©2021 Karadanote Inc. All rights reserved

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

では、資料をめくっていただきまして、目次からご説明をさせていただきます。まず初めに、弊社、カラダノートについて改めて簡単にご説明をさせていただいた後、2021年7月期第2四半期の業績についてご説明をさせていただきます。また、その

本件に関する問い合わせ先

株式会社カラダノート IR 担当

03-4431-3770/ir@karadanote.jp

2021年3月19日

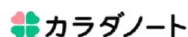


株式会社カラダノート

代表取締役 佐藤 竜也

証券コード：4014

後、トピックス並びに当社の成長可能性についてご説明をさせていただきます。



カラダノートのビジョン

©2021 Karadanote Inc. All rights reserved

家族の健康を支え 笑顔をつやます

Corporate Vision



ライフイベントを起点に日本の幸福度を向上

4

弊社、カラダノートについてでございますが、4ページ目になります。

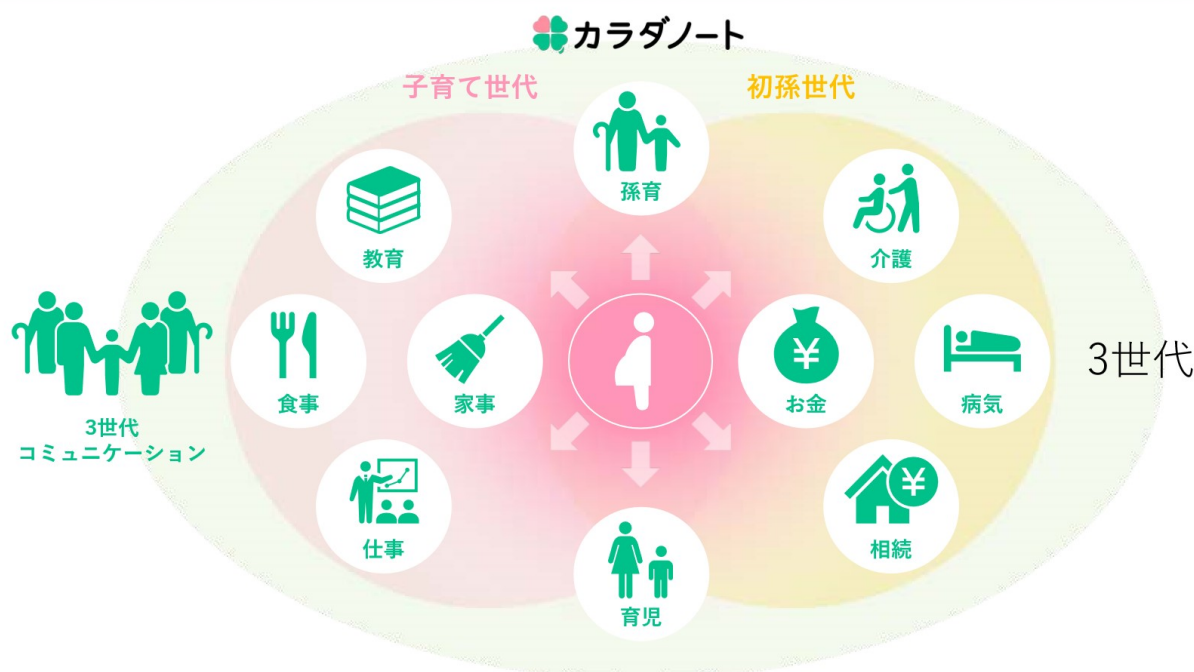
弊社のビジョンでございますが、「家族の健康を支え笑顔をつやます」となります。結婚から出産、入園・入学、就職、定年、老後と、さまざまなライフイベントがある中で、特に現状で申し上げますと、妊娠、出産、育児の部分と定年前後を対象として、心身ともに健康になるような、例えば健康管理のツールアプリとか、さまざまな意思決定のお手伝いをするようなプロダクトの提供をさせていただいております。

結果といたしまして、ライフイベントを起点に日本の幸福度を向上させたいという想いで、こちらのビジョンを掲げさせていただいております。

本件に関する問い合わせ先

株式会社カラダノート IR 担当

03-4431-3770/ir@karadanote.jp



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

5 ページでございますが、弊社の事業のコンセプトになります。家族の繋がりを起点としたヘルスケア事業、と定義をし、展開をしております。

子育て世代についてですが、特に体の悩みや不安の大きい妊娠、育児の方々向けにさまざまなスマートフォンのアプリを提供しており、それらはすべて無料で提供しております。その中で、こちらに記載のとおり、そういった体の悩みや不安だけではなく、さまざまな意思決定で発生してくる部分をわれわれでお手伝いをさせていただき、サポートをしております。

また、定年前後の世代、われわれは初孫世代と呼んでおりますが、こちらについても健康管理アプリを基軸としつつ、さまざまな意思決定のお手伝いをさせていただいております。共通する部分ではありますが、さまざまな家族において健康という部分では、出産前後ですと、当然ママの出産からという部分と、定年前後においても、奥様が旦那様の健康管理をされるであるとか。さまざまな部分で、家族の中でママ、奥様

本件に関する問い合わせ先

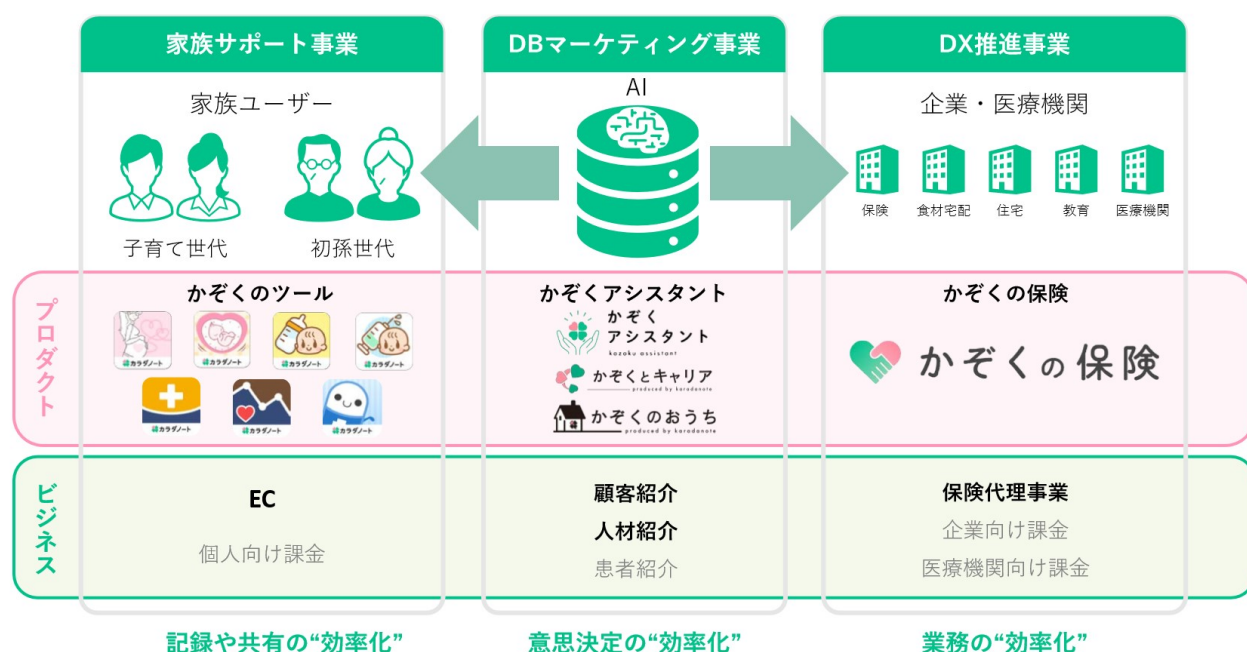
株式会社カラダノート IR 担当

03-4431-3770/ir@karadanote.jp

が健康のハブとなっているとわれわれは考えておりますので、まずはそういった女性、奥様を対象としたサービスを特に強化しております。

その中でも、特に子どもや孫の誕生を迎えるタイミングにおいては、さまざまな健康課題など、そういった意思決定の悩みも多くございますので、子や孫の誕生を起点として、われわれのプロダクトビジネスを提供させていただいております。

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

弊社のビジネスモデルのご説明でございます。ファミリーデータプラットフォーム事業と総称して呼ばせていただいておりますが、分解しますと三つの事業領域で展開をしております。共通する部分ではありますが、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し、効率化できた部分を収益として頂くビジネスとなっております。

まず、左手にございます、家族サポート事業がわれわれの祖業の部分で、一番重要な

本件に関する問い合わせ先

株式会社カラダノート IR 担当

03-4431-3770/ir@karadanote.jp

2021年3月19日



株式会社カラダノート

代表取締役 佐藤 竜也

証券コード：4014

部分となっております。家族のユーザー様、子育て世代とか初孫世代向けに、かぞくのツール、と定義をしておりますが、さまざまな健康管理のアプリを提供させていただいております。

例えば、妊娠中の記録とか、陣痛の間隔の記録、授乳の記録、離乳食の記録、ワクチンの記録など、基本的には健康記録系のアプリを多く提供しております。

また、定年前後の初孫世代に対しても、血压管理とか、お薬の記録、服薬の記録とか、そういったものを提供しつつ、こちらを幅広く多くの方にご利用いただいております。

こちらは基本的に記録や共有の効率化について、従来、紙とか目視をしていた部分をアプリとして効率化をしていくといったコンセプトで、さまざまなプロダクトを提供しております。

こちらすべてユーザー様には無料で提供しております、ビジネスとしては右手の二つが中心となっております。

次に、真ん中のDBマーケティング事業でございますが、こちら、いわゆる送客のリボン型のビジネスとなっております。左手にございましたユーザー様方の、直接的な体の悩みや不安という部分ではなく、そのタイミングで発生するさまざまな意思決定の部分を、見込み顧客の送客という形でビジネスに変えさせていただいております。

こちらですけれども、DBマーケティングと定義しているとおりで、顕在化したユーザー様をお送りするというよりは、まずはわれわれの方では、潜在層として妊娠・育児のタイミングや定年前後の方々の個人情報、興味関心のデータなどをデータベースに貯めさせていただき、こちらを、AIと記載のとおりですが、機械学習なども含めて、右手のさまざまな企業に適切なタイミングでご送客をするところで費用をいただいております。見込み顧客の成果報酬型のビジネスとなっております。

トータルでさまざまな商材をお勧めしているものを、かぞくアシスタントという名前で今回から定義をさせていただきました。その中でも、よりバーティカルなものとして、かぞくとキャリア、かぞくのおうちという、住宅と人材紹介については特化して切り出しまして、単体の事業サービスとしても提供を行っております。

本件に関する問い合わせ先

株式会社カラダノート IR 担当

03-4431-3770/ir@karadanote.jp

2021年3月19日



株式会社カラダノート

代表取締役 佐藤 竜也

証券コード：4014

基本的には、意思決定の効率化によって、従来ですと、さまざまな商業施設でブースを構えて、見込みのお客様に風船をお配りしてアンケートをとるとか、無作為にテレマーケティングでアプローチをするケースが多くあった部分を、われわれのほうで一度データに貯めて、興味関心を取った上で、適切なタイミングでお勧めをするという形でビジネスにさせていただいております。

また、今回から新たな事業として強化を始めておりますのが、右手にありますDX推進事業になっております。こちら、先ほどの送客の先として、記載のとおり保険、食材宅配、住宅、幼児教育など、さまざまなカテゴリーに今も送客を行っておりますが、その中でも特に保険に関しては、かぞくの保険、という形で切り出して事業展開を開始いたしました。

こちらの背景、理由といたしましては、特に保険領域におけるビジネスが好調に推移していた部分と、われわれもこれまでDBマーケティングのお手伝いの中で、保険代理店様などのDX推進などもお手伝いをしておりましたが、ただ一方で、そこで費用をいただく、そこをわれわれがプレイヤーとしてやるというわけではなく、あくまでおまけ的にやっていた部分がありました。そうではなく、よりわれわれがコミットする形でビジネス展開をしていこうということで、保険領域のみ切り出して、かぞくの保険という形で今回から開始をさせていただいております。

企業様の業務の効率化をお手伝いしつつ、もしくはわれわれがプレイヤーとして提供しつつ、そこで浮いた部分をしっかりユーザーに還元をしていく、という考えで行なっております。

すべてに共通することではございますが、家族を心身ともに健康にするというところがわれわれのビジョン、想いでございますので、それを見据えた事業の展開を行っております。

本件に関する問い合わせ先

株式会社カラダノート IR 担当

03-4431-3770/ir@karadanote.jp

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

それでは、第2四半期の業績についてご説明をさせていただきます。

まず、業績のハイライトでございますが、上期の売上高といたしまして、5億2,800万円、営業利益1億6,400万円、営業利益率31.1%といった着地になりました。

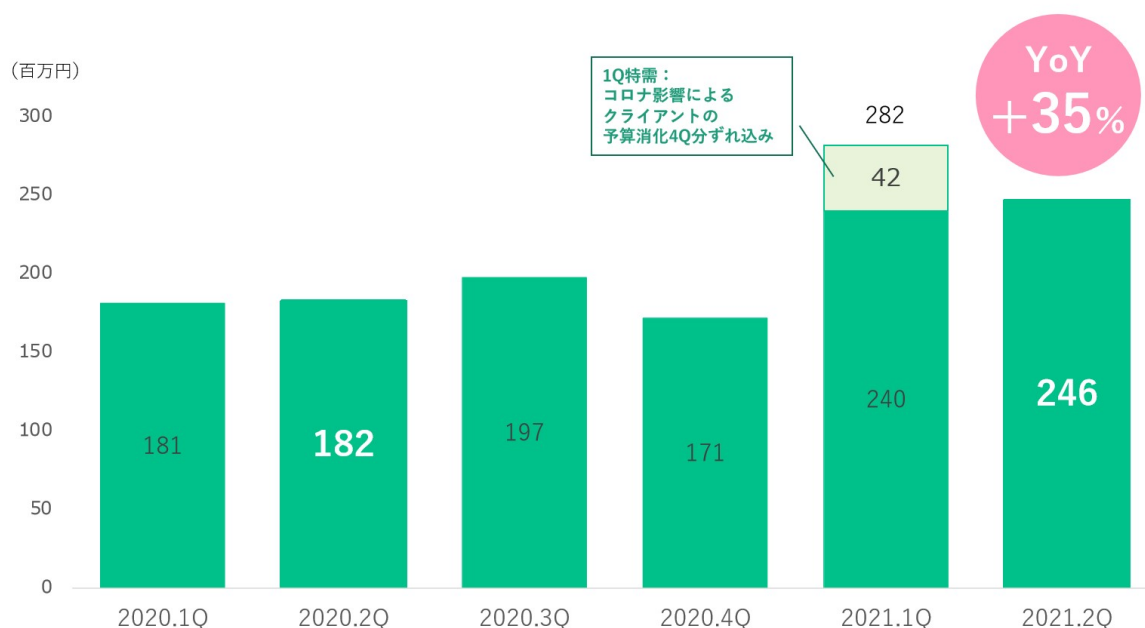
売上高といたしましては、保険/住宅領域への送客件数の伸びなどもあり、前年同期比プラス45%と順調に推移をしております。また、営業利益につきましては、トップラインの成長だけでなく、原価率の改善効果などもあり、前年同期比2.7倍と大幅に成長しております。営業利益率につきましては、前年同期比プラス14.4ptと大幅に向上しております。

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%

続きまして、四半期での業績サマリーとなります。売上高につきましては前年同期比でプラス 35%、営業利益につきましては前年同期比でプラス 83%といった着地になっております。

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



10

続きまして、売上高の四半期別推移になります。

保険/住宅領域への送客件数が堅調に推移した結果、前年同期比でプラス35%と成長しておりますが、QoQ、前クォーターに対比をいたしますとマイナスでの着地となっております。ただ、こちらのマイナスの部分でございますが、一つは1Qの決算のタイミングでもご説明をさせていただきましたが、前年4Qからのずれの部分で、コロナ特需や予算消化のずれの部分がありまして、1Qが伸びた部分もございました。

また、われわれのビジネスですけれども、見込み顧客の送客が中心となっております。まずは新たなお客様、提携先企業が増えたタイミングで見込み顧客をご紹介しますが、最終的には各企業様、最終成果、例えば保険に加入されるとか、住宅の購入がされるといった結果を見てから予算を増額していただくというケースが非常に多くございます。

本件に関する問い合わせ先

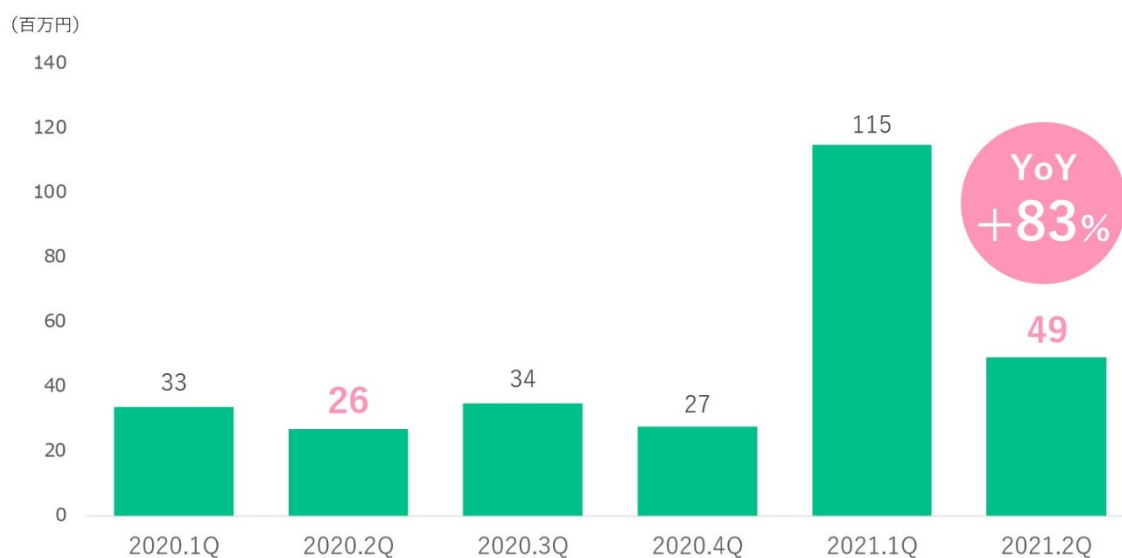
株式会社カラダノート IR 担当

03-4431-3770/ir@karadanote.jp

そのため、新たな顧客が増えてきたとしても、予算アップやさらなる成長となってくると、いったん期間が空いてしまいます。どちらかと言うと、完全に坂道として成長していくというよりは、階段型の成長をこれまでもしてきておりますので、いったんは、取引社数を拡大させつつ、次のステップアップに向けていろいろと仕込んでいるのが現状となっております。

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

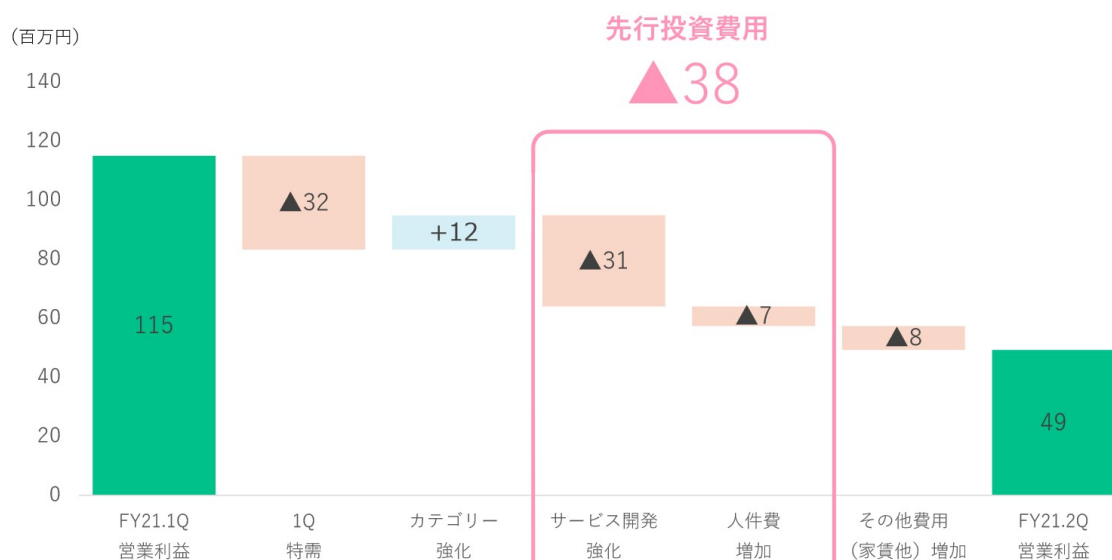


続きまして、営業利益の四半期別推移となります。記載のとおり、積極的な投資を行いましたので、前年同期比ではプラス 83%と大幅に成長しておりますが、前クォーターに比べるとマイナスでの着地となっております。

こちらの内訳でございますが、次の 12 ページになります。

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



12

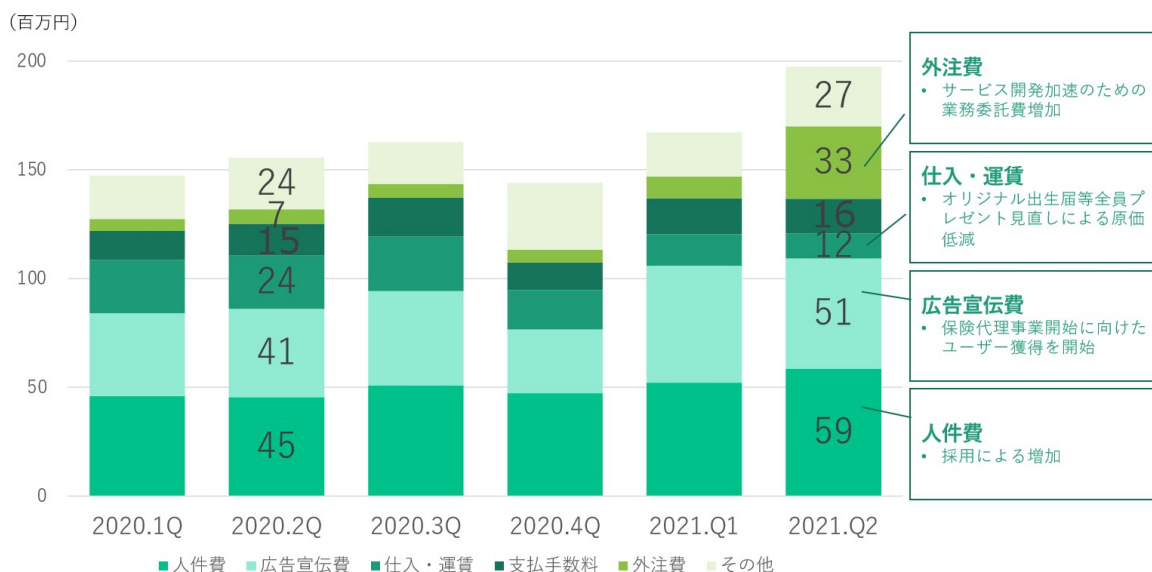
投資を加速させたことにより QoQ では減少して着地をしております。新規サービスの開始、人材紹介、保険代理事業など、この1カ月程度で開示させていただいた事業に対して、前もって広告投資および開発も含めて投資を行ってまいりましたので、その先行投資分も含めてマイナスでの着地となっております。

まだまだトップラインとしても、さらに伸ばしていかなければいけないステージだと考えておりますので、利益の部分と投資の部分は適切にコントロールしながら、しっかり投資をして、さらなる成長につなげていきたいと考えております。

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

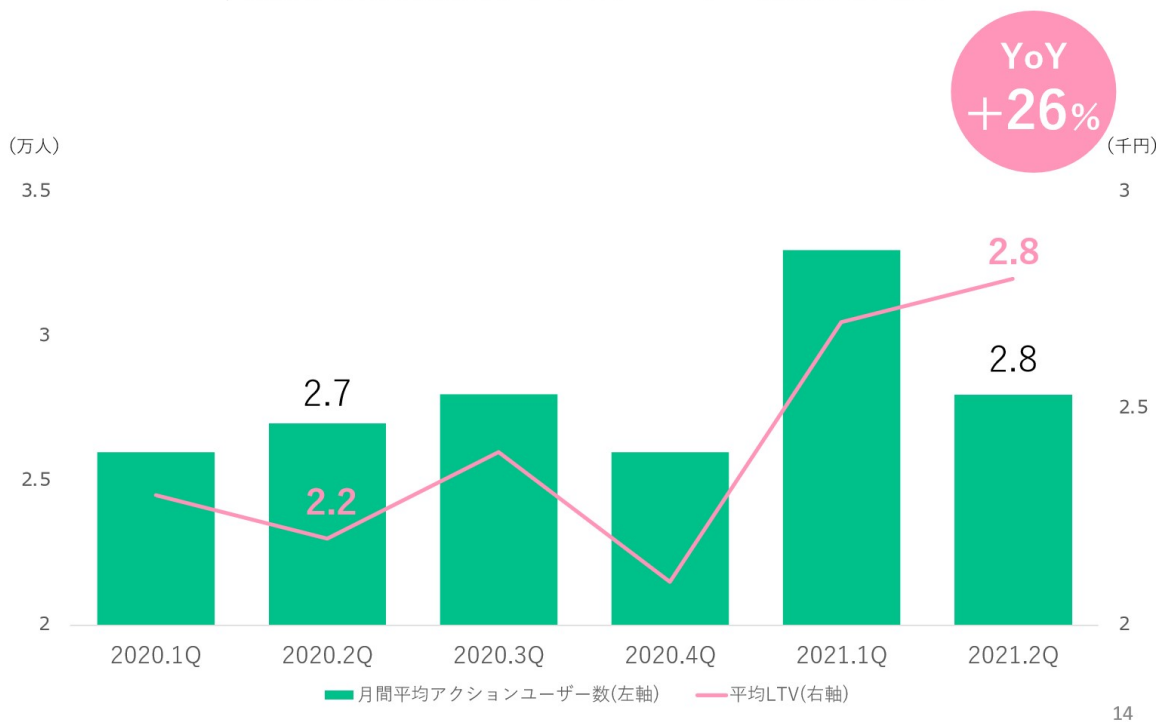
YoY 変動要因



続きまして13ページ、コストの内訳の推移でございます。今、ご説明をさせていただいたところと重複いたしますが、前年同期と対比をいたしますと、特に外注費と広告宣伝費、および人件費、社内の増員に伴うコスト増が中心となっております。

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



続きまして14ページ、KPIの推移でございます。

住宅領域を始めとした新カテゴリー強化に伴いまして、前年同期と対比して平均LTVがプラス26%になっております。こちら、まずはLTVを伸ばしていくことで、プロモーション予算とか開発投資も割きやすくなってきますので、それによって今度は月間平均アクションユーザー数を伸ばしていきたい。弊社のビジネスは、成果報酬型のビジネスとなっておりますので、アクションユーザー数×LTVで収益が算出されます。その中で、まずはLTVに注力をして成長させている状況でございます。

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)	上期実績	前回 通期予想	今回 修正予想	増減率	修正予想 進捗率
	売上高	528	856	941 ~1,070	+10% ~+25%
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%

続きまして15ページ、通期業績予想の修正についてでございます。

本日、開示させていただきましたとおり、2Qまでの事業の進捗状況に鑑みまして、上方修正を実施いたしました。ただ、コロナ禍の状況を注視しつつ、新規サービスの収益拡大に向けた投資なども行なってまいりますので、今回、レンジでの開示とさせていただきます。

まず、売上高につきましては、当初予想としては8億5,600万円となっておりますが、今回、修正予想としては9億4,100万円から10億7,000万円と。こちらのレンジの幅につきましては、基本的に上のほうに行くように事業としては行なってまいります。先ほど申し上げたとおり、今後のコロナ禍の状況も読めない部分もございますので、その点でのバッファを持った予想とさせていただきます。

また、営業利益につきましては、前回予想2億500万円に対して、今回も下限は2億

本件に関する問い合わせ先

株式会社カラダノート IR 担当

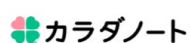
03-4431-3770/ir@karadanote.jp

500万円で上限が2億6,600万円とさせていただいております。こちらにつきましては、先ほども申し上げたとおり、今後の投資状況によって上下してくるものと考えております。

基本的には、来期以降へのトップライン成長に向けた投資を加速させたいと考えておりますが、例えば、人材採用とか、さまざまな面において投資が予定どおり進まない、もしくは後ろにずれしてしまうということもございますので、営業利益として幅を持たせていただいております。

経常利益、当期純利益についても同様でございます。

それでは、ここからトピックスについてご説明をさせていただきます。

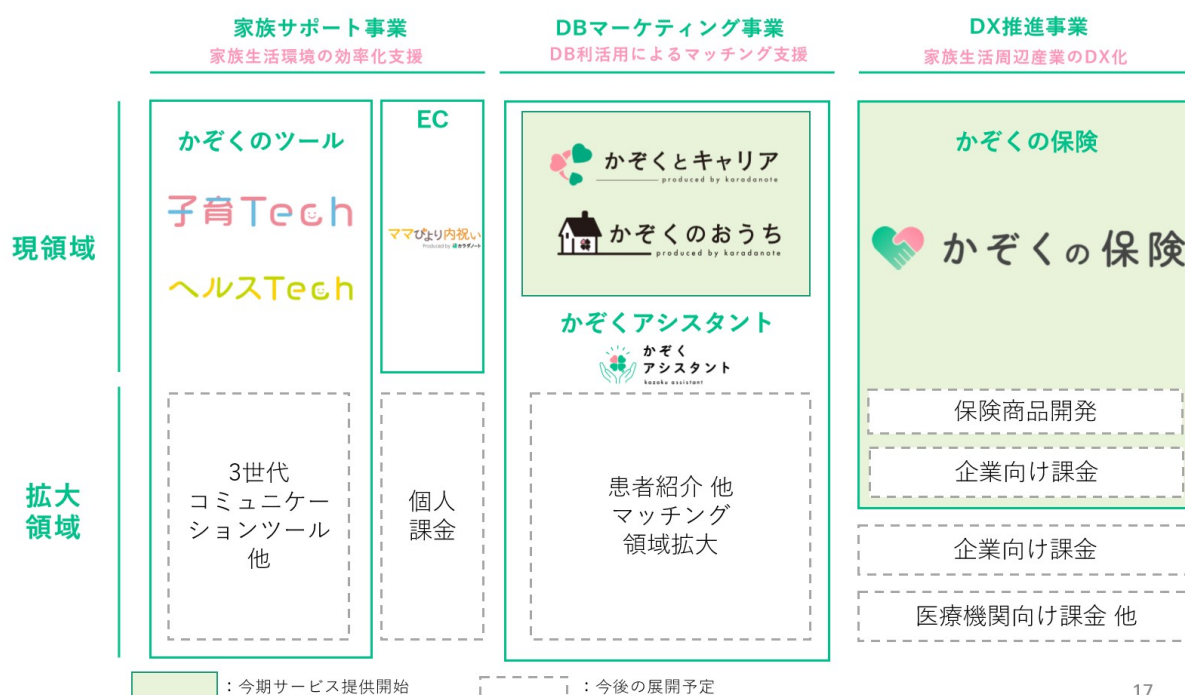


カラダノートの事業領域

©2021 Karadanote Inc. All rights reserved

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



17 ページの弊社の事業領域、改めての整理でのご説明になっております。

本件に関する問い合わせ先

株式会社カラダノート IR 担当

03-4431-3770/ir@karadanote.jp

2021年3月19日



株式会社カラダノート

代表取締役 佐藤 竜也

証券コード：4014

家族を心身ともに健康にする事業を推進したい、ということです。われわれとしては、これまでもファミリーデータプラットフォーム事業と定義をしておりましたが、上場時のロードショーや1Qの決算説明会などで、なかなか伝わりにくい要素として、分解したほうが良いのではないかといったお声もございましたので、しっかり分解をし、分かりやすくしていきたいという形で、三つに今回から分けてご紹介をさせていただきます。

まず一つ目が家族サポート事業です。先ほどもご説明のとおりですが、一般ユーザー様に直接プロダクトを提供し、多くの場合においては無料、もしくはユーザー課金でのビジネスを提供させていただいております。

現領域としては、かぞくのツールとして、子育て周りでの子育Techと、健康管理、健康記録周りのヘルスTechと、二つカテゴリーで提供しております。また、ECについては、出産内祝いのECも提供しております。

今後の拡大領域でございますが、これまでもご説明しておりますが、3世代コミュニケーションツールや、よりヘルスTech寄りのサービス、プロダクトについても強化をしていきたいと考えております。また、個人課金につきましても、ECだけでなく、アプリ上での課金というよりはリアルでの課金も含めて、今後検討をしております。

DBマーケティング事業でございますが、前クォーターまでは特に名称もなく、送客ビジネスという形でご紹介をさせていただいておりました。プレゼント付きアンケートキャンペーンという形で行なっておりましたが、名称を明確化いたしました。かぞくアシスタント、と弊社としては定義をしております。

家族の意思決定を、伴走するようなイメージでアシスタントをしていきたいということで、こういった名称を付けつつ、より適切なタイミングでユーザー様に合ったご提案をしていきたいと考えております。顕在化をした意思決定ではなく、必要になったタイミングで、さりげなくサポートしてもらえそうな立ち位置になっていきたい、という想いでやっております。

先ほどもご紹介のとおりで、今期、このクォーターで開始をいたしましたところとして、緑の部分でございますが、かぞくのおうちと、かぞくとキャリア、というサービスの提供を開始いたしました。

本件に関する問い合わせ先

株式会社カラダノート IR 担当

03-4431-3770/ir@karadanote.jp

2021年3月19日



株式会社カラダノート

代表取締役 佐藤 竜也

証券コード：4014

今後の拡大領域につきましては、現在は見込み顧客の送客中心となっておりますが、例えば患者様の受診勧奨での紹介など、かつてわれわれも行っていた部分もございました。今回、上場を機にさまざまな事業領域拡大を進めておりますので、また改めて受診勧奨なども行なっていきたいと考えております。

最後に DX 推進でございますが、先ほども申し上げたとおり、まずは保険領域からわれわれがプレイヤーとしても参加をしていきたいということで、かぞくの保険、を開始させていただきました。

ただ、この保険代理事業でございますが、単独での保険代理事業ではなく、まずは共同募集での保険代理事業として展開を行っております。やはり FP さんを抱えるなど、そういった部分までは、われわれのできない部分がございますので。あくまでデジタルによる効率化をわれわれでサポートしつつ、ユーザーのストレス軽減とか、保険代理店さんの業務効率改善に力を発揮していきたいと考えております。

また、今後の展開といたしましては、保険商品の開発とか、保険代理店様向けの課金など、そういった企業様向けの課金ビジネスも展開をしてまいりたいと考えております。

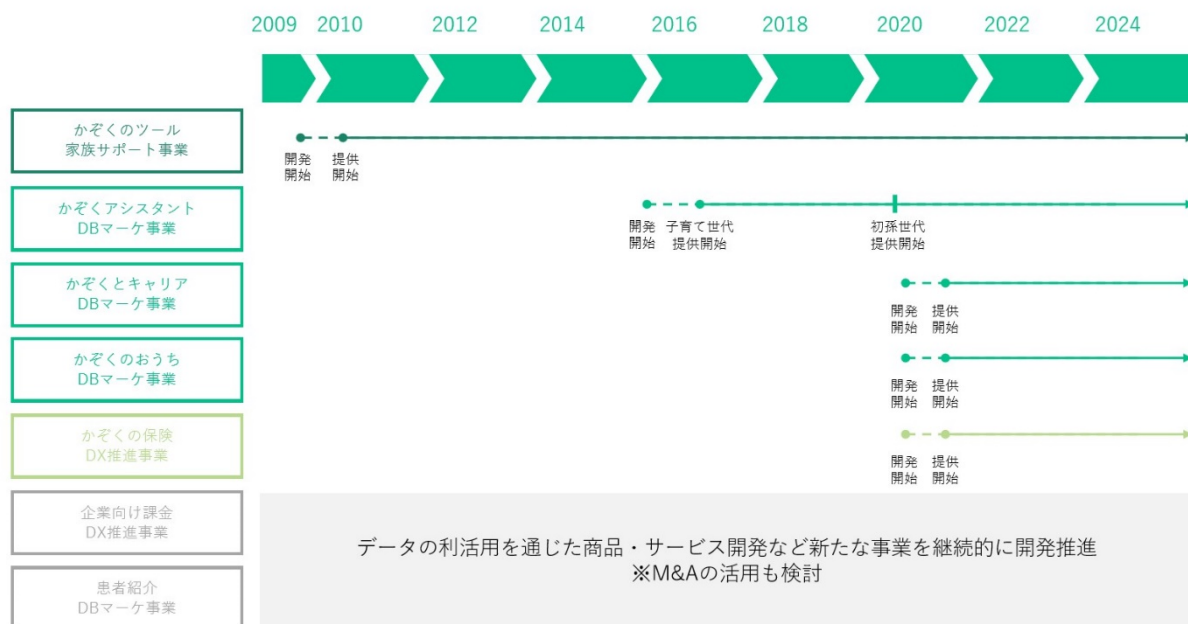
本件に関する問い合わせ先

株式会社カラダノート IR 担当

03-4431-3770/ir@karadanote.jp

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



続きまして、18 ページの事業領域の進捗イメージでございます。繰り返しになりますが、あくまでユーザーに寄り添い、サービス開発を推進し、事業の加速を行っております。

これまで、かぞくのツールを起点とし、かぞくアシスタント、かぞくの保険、DX 推進事業を順次展開をしてまいりました。今後につきましては、企業向け課金とか、患者さんの紹介など、これまでできていなかった部分について加速を行っていきたいと考えております。その中で、繰り返しになりますが、M&A の活用なども検討し、積極的に投資を行ってまいりたいと考えております。

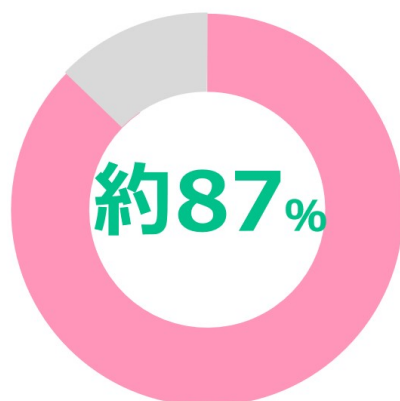
本件に関する問い合わせ先

株式会社カラダノート IR 担当

03-4431-3770/ir@karadanote.jp

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

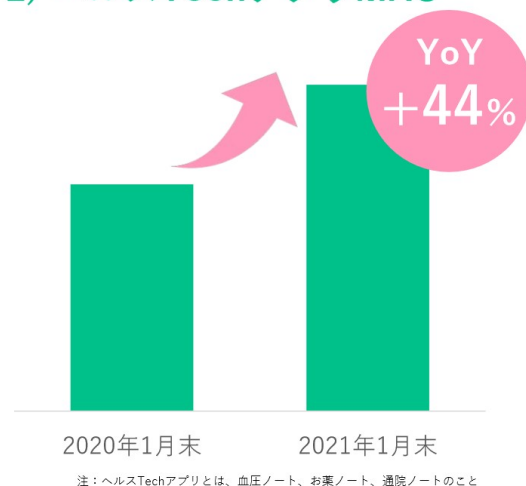
1) 2020年妊娠育児人口シェア



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



- ヘルスTech領域でのユーザー数は前年比+44%と大きく伸長

続きまして、家族サポート事業のトピックスでございます。

かぞくのツールにおきましては、対象年代で2020年、昨年も幅広いご支持をいただきました。

大きく二つ、子育てTechとヘルスTechを提供しております。まず子育てTechの分野で申し上げますと、ロードショーの際にもご説明をさせていただいた、2019年の妊娠育児の人口シェアで申し上げますと、当時も約87%だったのですが、この2020年においてもまた同じようなシェアとなりました。やはりどうしても少子化の問題で、分母としては減っている部分がございますが、一方で、われわれとしては引き続き高いシェアでご利用いただけている状況でございます。

また、ヘルスTechアプリの、こちらは具体的には記載のとおり、血圧ノート、お薬ノート、通院ノートの健康記録のアプリでございますが、前年同期、1月末時点での

2021年3月19日



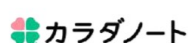
株式会社カラダノート

代表取締役 佐藤 竜也

証券コード：4014

対比で申し上げますと、プラス44%という形で大きく成長させることができました。要因といたしましては、やはりコロナによって、手元での健康管理、記録といったところに需要が伸びた部分も大きくございました。

ただ一方で、まだまだ収益にはつなげられていない部分もございますので、こちらをしっかりと注力して、収益化とさらなるプロダクトの成長につなげてまいりたいと考えております。



家族サポート事業

©2021 Karadanote Inc. All rights reserved

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

続きまして、その中でも、先ほど申し上げたヘルス Tech になりますが、初孫世代に対して、それらの世代の関心事に対する課題解決に向けた投資の加速を行っております。今後については、アプリ以外での課題解決も積極的に行っていきたいと考えておりますが、足元で申し上げますとアプリの提供となっております。

一つが、終活準備ノートで、終活に関しての準備、知識とか、健康の記録を取って

本件に関する問い合わせ先

株式会社カラダノート IR 担当

03-4431-3770/ir@karadanote.jp

2021年3月19日



株式会社カラダノート

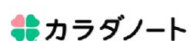
代表取締役 佐藤 竜也

証券コード：4014

ただサービスになっております。今後、下の世代、子どもを産んだ世代からの見守り機能や家族共有機能をご提供していきたいと考えております。

もう一つが、まごノートです。従来から妊娠育児のアプリの共有機能はございましたが、例えば、おじいちゃん、おばあちゃん世代が、授乳ノートをダウンロードしなければいけないといったこともございました。そうではなく、専用で特化して、おまごさんの写真だけを見たいというニーズにもお応えして、まごノートという形で切り出して提供を開始いたしました。

今後につきましては、既存アプリのすべてと連携機能を強化していき、孫の成長をリアルタイムに把握できるようなサービスに育てていきたいと考えております。



DBマーケティング事業

©2021 Karadanote Inc. All rights reserved

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

21

続きましてDBマーケティング事業のトピックスでございます。ライフイベントにおける特に大きな意思決定を支援するサービスを強化しております。

本件に関する問い合わせ先

株式会社カラダノート IR 担当

03-4431-3770/ir@karadanote.jp

今回、二つ出ささせていただきましたが、かぞくとキャリア、かぞくのおうちと、どちらもユーザーニーズが大きく、悩みや不安が大きい部分という認識で、まず最初に着手をいたしました。

まず、かぞくとキャリアにつきましては、やはりお仕事というのは大きな時間を使う部分ですし、お金の課題に対して稼ぐという部分は大きな課題解決と考えておりますので、われわれのほうで、働き方改革の中でも、特に出産前後の層からキャリアの部分をお手伝いしたいということで、かぞくとキャリアをスタートいたしました。

もう一つ、かぞくのおうちでございますが、従来、前1クォーターから住宅領域のお客様の拡大を進めてきました。お陰様で、17社であったものが、足元で申し上げると67社まで提携先企業が拡大をしております。社数が非常に増えてきておりますので、そのみ切り出す形で、かぞくのおうちという事業を開始しております。

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

最後に DX 推進事業のトピックスでございますが、こちらは先ほどから申し上げているとおり、保険代理事業に進出をいたしました。一方で、保険代理事業をやりたいというところではなく、あくまで家計支出に占める割合の大きい保険領域をサポートすることで、家族の健康を支えていきたいという想いから、サービス提供を開始しております。

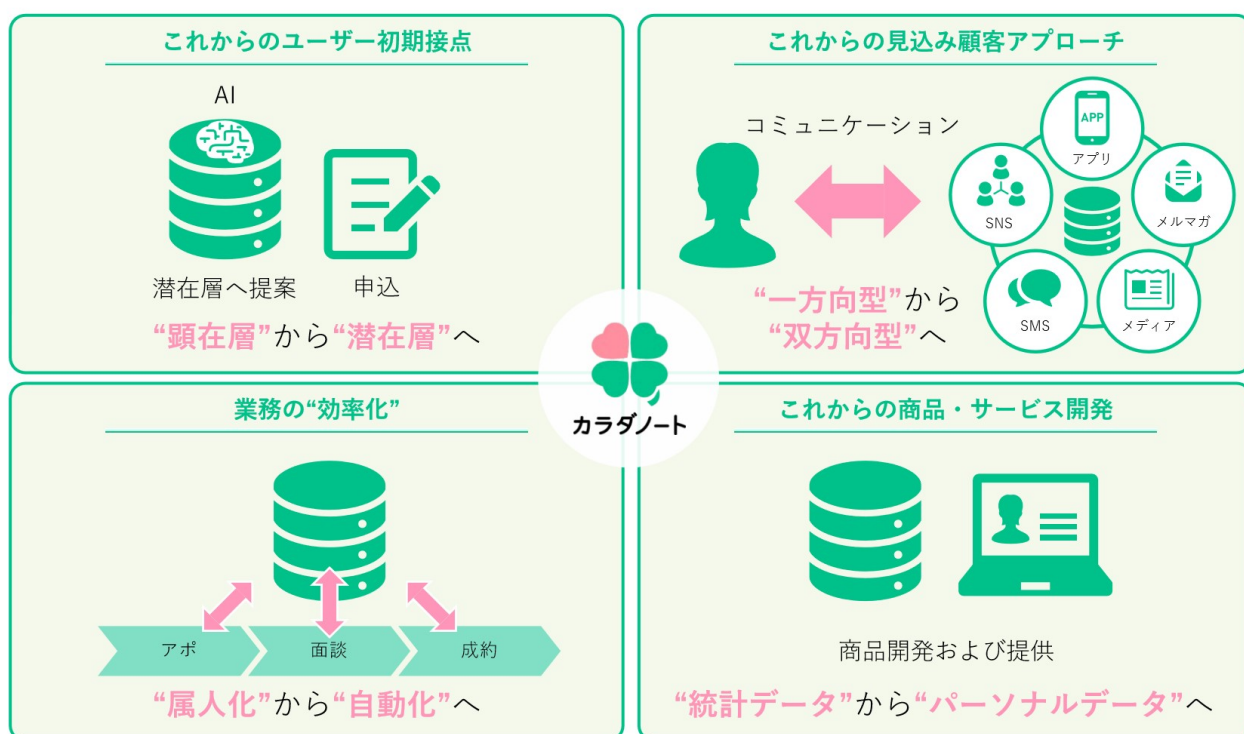
そのため、かぞくの保険では、保険代理事業だけではなく、先ほども申し上げたとおり、保険商品の設計など、特に出産前後の課題をサポートできるような保険なども、今後検討した上で、われわれだけでできないこともございますが、適切な提携をした上で発表していきたいと考えております。



当社の存在意義

©2021 Karadanote Inc. All rights reserved

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



24

最後に、当社の成長可能性について、改めてご説明をさせていただきます。

24 ページ、当社の存在意義の部分でございますが、われわれ、家族を幸せに導くため

本件に関する問い合わせ先

株式会社カラダノート IR 担当

03-4431-3770/ir@karadanote.jp

2021年3月19日



株式会社カラダノート

代表取締役 佐藤 竜也

証券コード：4014

に、家族のデータを利活用し、新たな価値提供を実現したいと考えております。

従来、われわれが今進出している事業領域で申し上げると、多くの場合において、顕在層に対して、例えば一括の比較サイトや一括資料請求サイトなど、顕在層に対してのウェブサイト、ウェブサービスが多くございました。

ただ、やはりこれだけデータベースを活用したマーケティングや、AI、機械学習でのお勧めなども進化してきている中で申し上げると、検索で顕在層を拾っていくのではなく、ライフイベントのデータを獲得した上で、適切なタイミングで意欲を高め、潜在層を申し込みに導いていくことが重要ではないかと考えております。ユーザー様との初期接点についても、顕在層から潜在層にシフトしていただろうと考えており、われわれはそこにアプローチをしております。

また、DB マーケティングで申し上げますと、例えば幼児教育の会社様や健康食品の会社様ですが、従来ですと個人情報を取得した後、ダイレクトメールをリアルなものとして各家庭にお送りし、例えばサンプルやその中の冊子で引き上げていくという、DMでのマーケティングが多くございました。

そういった一方向からのコミュニケーションではなく、今後については双方向型で、DMも必要に応じて活用したいとは思いますが、アプリやメルマガ、SMS、メディアといったものを活用し、ユーザー様のモチベーションを引き上げていきたい。結果としてアクション、申し込みにつなげていくようなコミュニケーションをしていきたいと考えております。

DX推進事業でございますが、下の二つになります。

まず、業務の効率化です。特に保険領域では、他の見込み顧客からの引き上げという観点で申し上げますと、非常に営業が属人化しており、なかなか成約につながらない。そういったBtoCのスマールのビジネスをされていらっしゃる方ですと、なかなかアナログでDXが進んでいない部分も多くございました。それらを属人化から自動化をしていく部分を、われわれとしては付加価値として提供していきたいと考えております。

最後に、商品・サービス開発でございます。特に保険領域ですが、どうしても保険を

本件に関する問い合わせ先

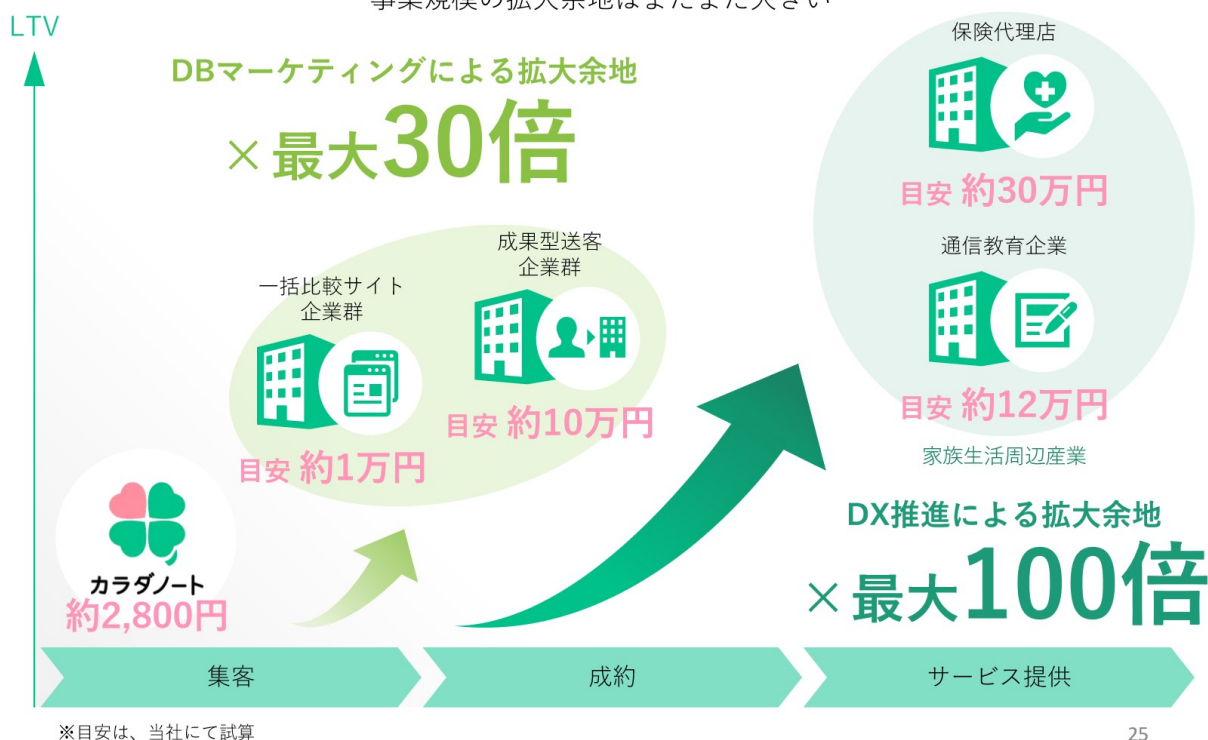
株式会社カラダノート IR 担当

03-4431-3770/ir@karadanote.jp

提供しようとなると、統計データでの提供というものが多くございます。それらを健康記録のデータ、もちろん例えばですけども、血圧のデータに限らず、わざわざ授乳の記録を取られる方とか、離乳食の記録をされる方となってくると、やはり当たり前ですけども、そういった意識が高く、健康リスクも低い方々だと考えておりますので。あるいはそういった方々により優遇されるようなプロダクト、保険の提供をしていきたいという考えもございます。

統計データからパーソナルデータへのサービス提供にシフトをしていく中で、われわれの価値が出せていけるのではないかと考えております。

“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大きい



続きまして、LTV から見る潜在的市場規模、という形でご説明をさせていただいております。

先ほどから申し上げているとおりではございますが、まずはDBマーケティングで足

本件に関する問い合わせ先

株式会社カラダノート IR 担当

03-4431-3770/ir@karadanote.jp

2021年3月19日



株式会社カラダノート

代表取締役 佐藤 竜也

証券コード：4014

元拡大をしております。先ほど申し上げたとおり、アクションユーザー数×LTV という中で、足元 LTV が約 2,800 円となってきております。

ロードショーの最中などでもご説明をさせていただきましたが、こちらはなるべく早く 5,000 円レベルに引き上げていきたいと考えておりますが、その根拠といたしましては、一括比較サイト系の企業様ですと、一度のアクションで 1 万円弱を取られるケースが非常に多くございます。やはりそういった顕在層なので、当然そのタイミングでそういった単価にはなってくるものの、われわれとしては潜在層に対して、ライフイベントのデータを軸として適切にアプローチをしていけば、累計で取れる LTV は同じく 1 万円程度に引き上げていけるのではないかと考えております。

また、見込み顧客の紹介ですと、どうしても手前で止まってしまう部分を、成果型送客にしていくことで最終成果の購入までコミットしていく形になると、LTV10 万円になっているようなバーティカルな比較サイトの会社様もございますので、われわれとしてはそういったところまで DB マーケティングで拡大をさせていきたいと考えております。

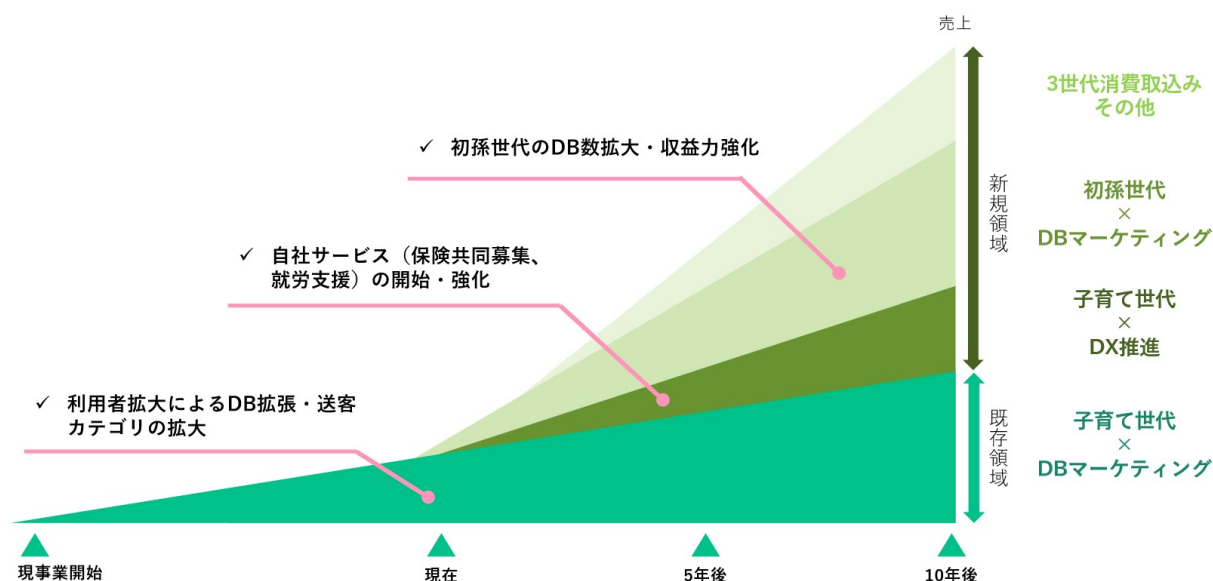
最終的には右手にありますように、DX 推進の拡大余地としまして、例えば保険代理事業の拡大とか、通信教育の展開なども含めると、われわれが家族のデータを基軸としてプレイヤーになっていくことで、最大 100 倍の LTV に持っていけると考えております。

本件に関する問い合わせ先

株式会社カラダノート IR 担当

03-4431-3770/ir@karadanote.jp

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



続きまして、中長期での領域別成長イメージの段取りでございますが、足元、子育て世代かけるDBマーケティングが主力事業として展開を行っております。その上に子育て世代のDX推進事業を提供しつつ、さらに初孫世代のDBマーケティングを、両方も今も加速をさせておりますが、乗せていくイメージで考えております。最終的には既存領域以上に新規領域の拡大をさせていきたいと考えております。

以上をもちまして、私からの決算説明とさせていただきます。