

カラダノート

2021年7月期第3四半期

決算説明資料



## 目次

1. チェンジ社との業務提携について
2. カラダノートについて
3. 2021年7月期第3四半期業績
4. 当社の事業方向性について
5. 来期以降の成長に向けた取組み

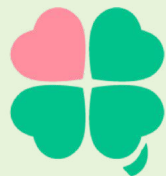
## Appendix



# チェンジ社との 業務提携について

社会課題である少子高齢化を地方から解決  
両社の知見・ノウハウとを融合し、事業会社のDX化を加速

## 少子高齢化の解消



カラダノート

新たなビジネスモデルの確立



## 地方創生の実現

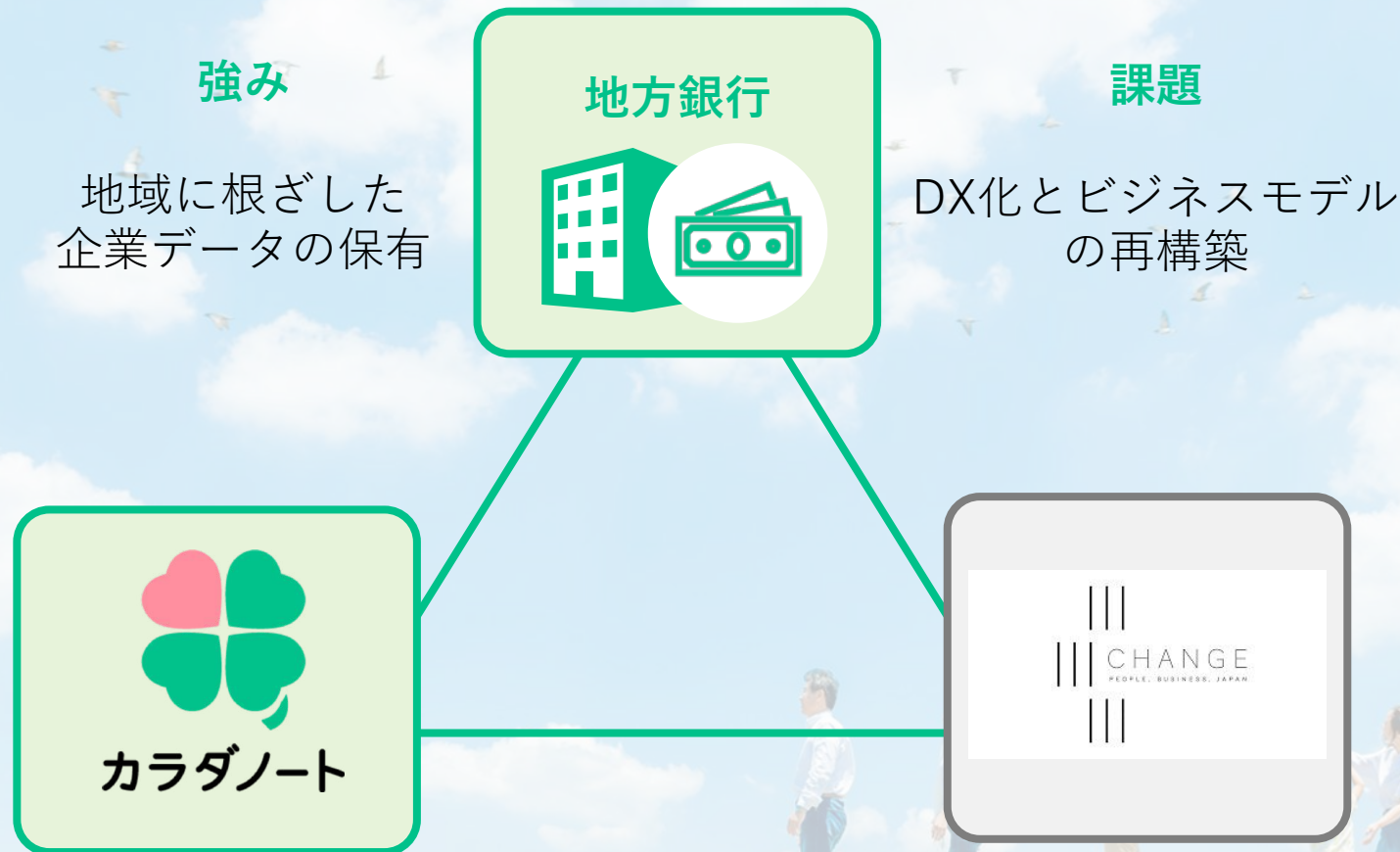


デジタル化への  
新たなソリューションの拡充

両社にとって大きなビジネスチャンスと判断

## 第一弾として、引き合いの多い地方銀行に対してソリューションを展開

地方銀行のみならず、様々な地方自治体・企業へ展開加速



今後、全国展開も視野に少子高齢化の課題解決を目指す



# 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



## 家族の健康を支え 笑顔をつやます

私たちが考える**”健康”**とは？

私たちは、病気ではない、弱っていないということだけでなく、

**”肉体的にも精神的にも、社会的にも  
全てが満たされた状態”**

であると捉えております。



私たちの**“存在意義”**とは？

私たちは、流行り廃りの早いインターネット業界だからこそ、

**“本質的な価値観”**や**“ビジョンを重視”**し、

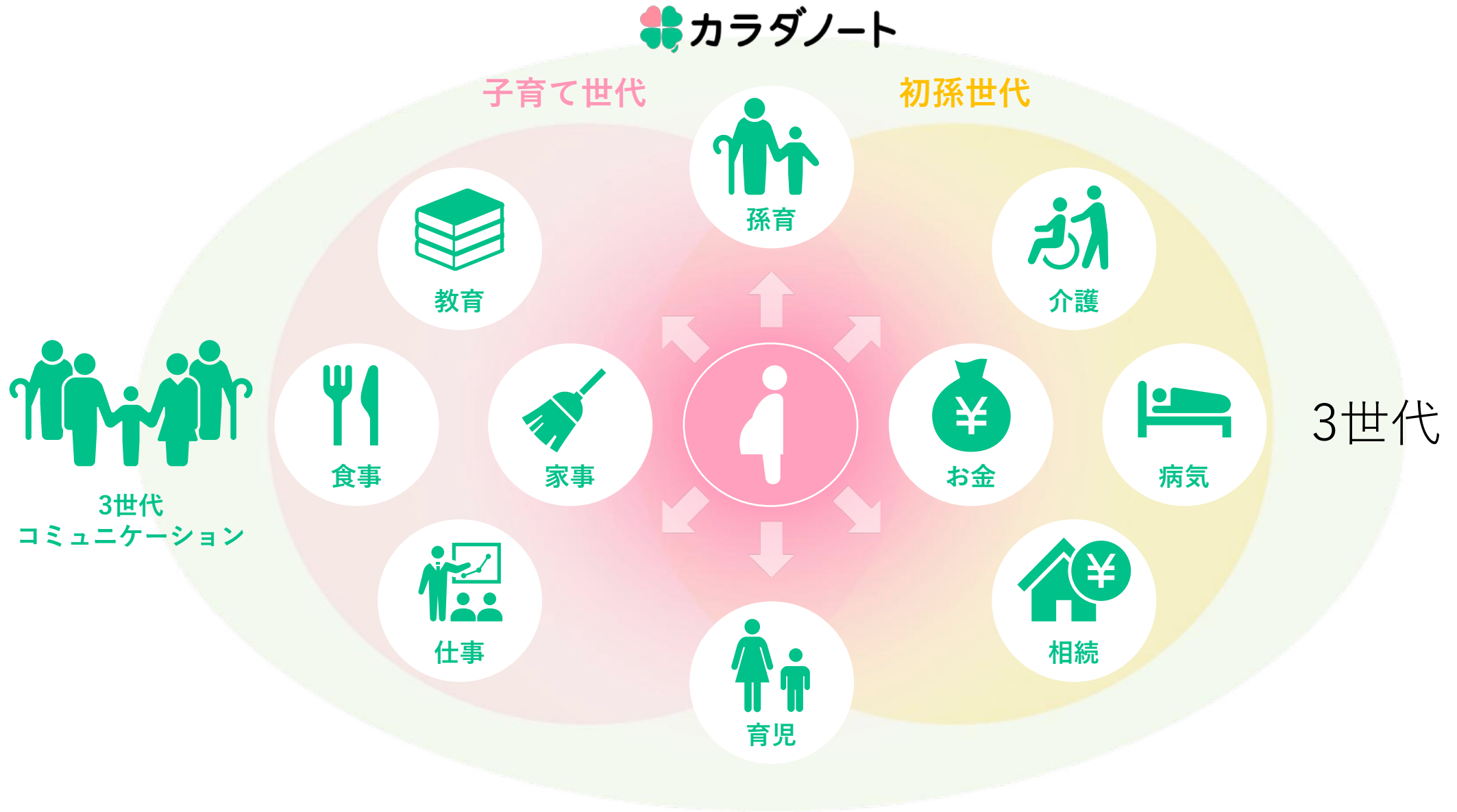
サービスの提供者という向き合う形でなく、

**“家族の伴走者として共に寄り添い支える存在”**

でありたい。







## 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

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

個人向け保険  
 (P2P保険開発着手)

## 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



かぞくアシスタント  
kazoku assistant  
For 子育て世代

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  
kazoku assistant  
For 初孫世代

### 子育て世代向け

保険代理 食材宅配 住宅  
教育 ...

マッチング

子育て世代

### 初孫世代向け

保険代理 リフォーム 食材宅配  
終活 ...

マッチング

初孫世代

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



自治体



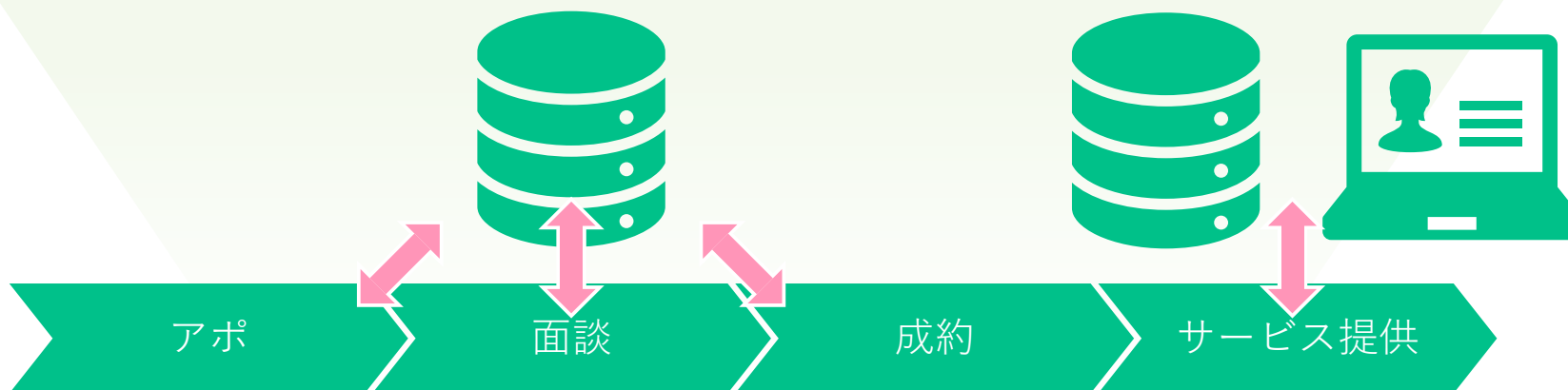
金融機関



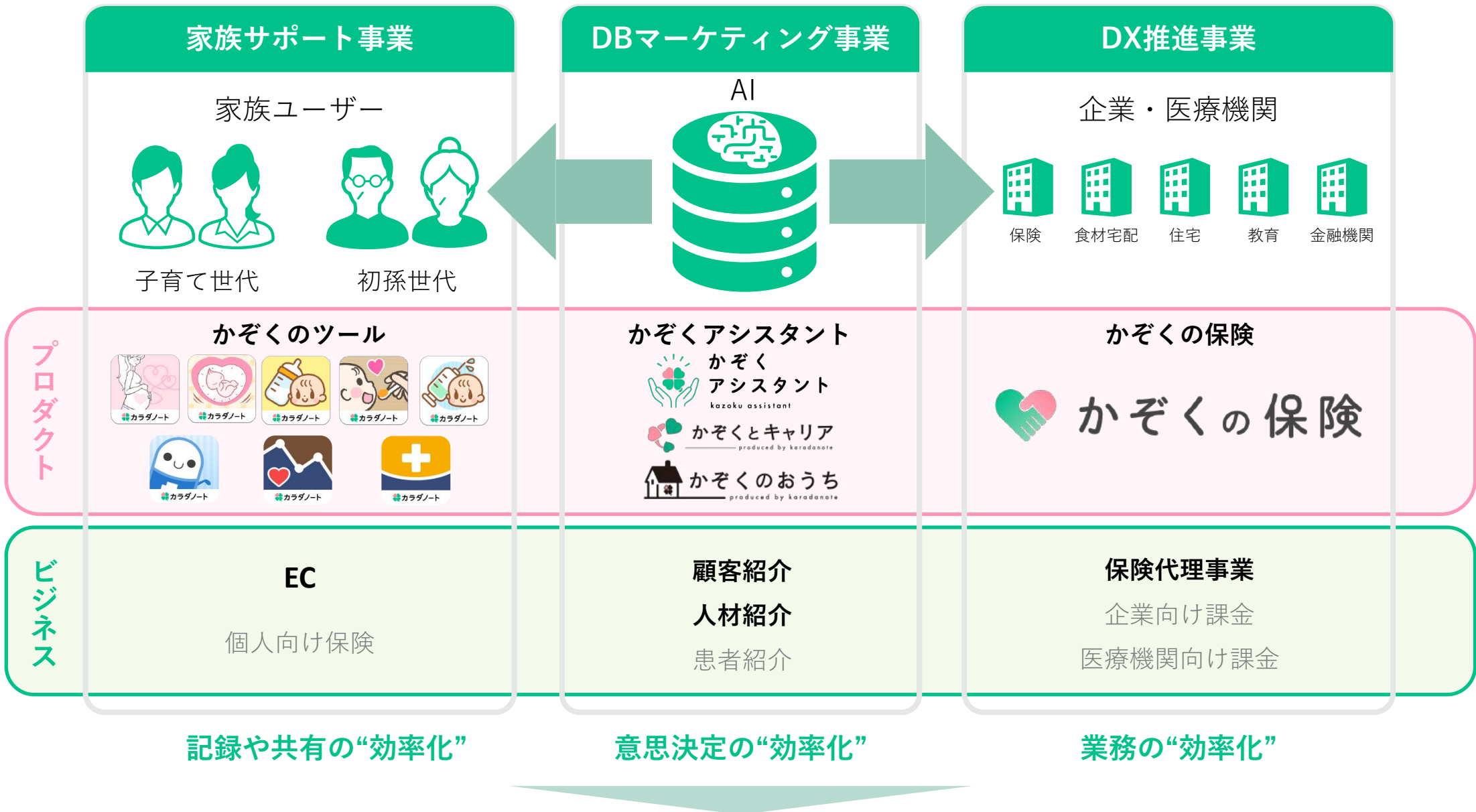
健保組合

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

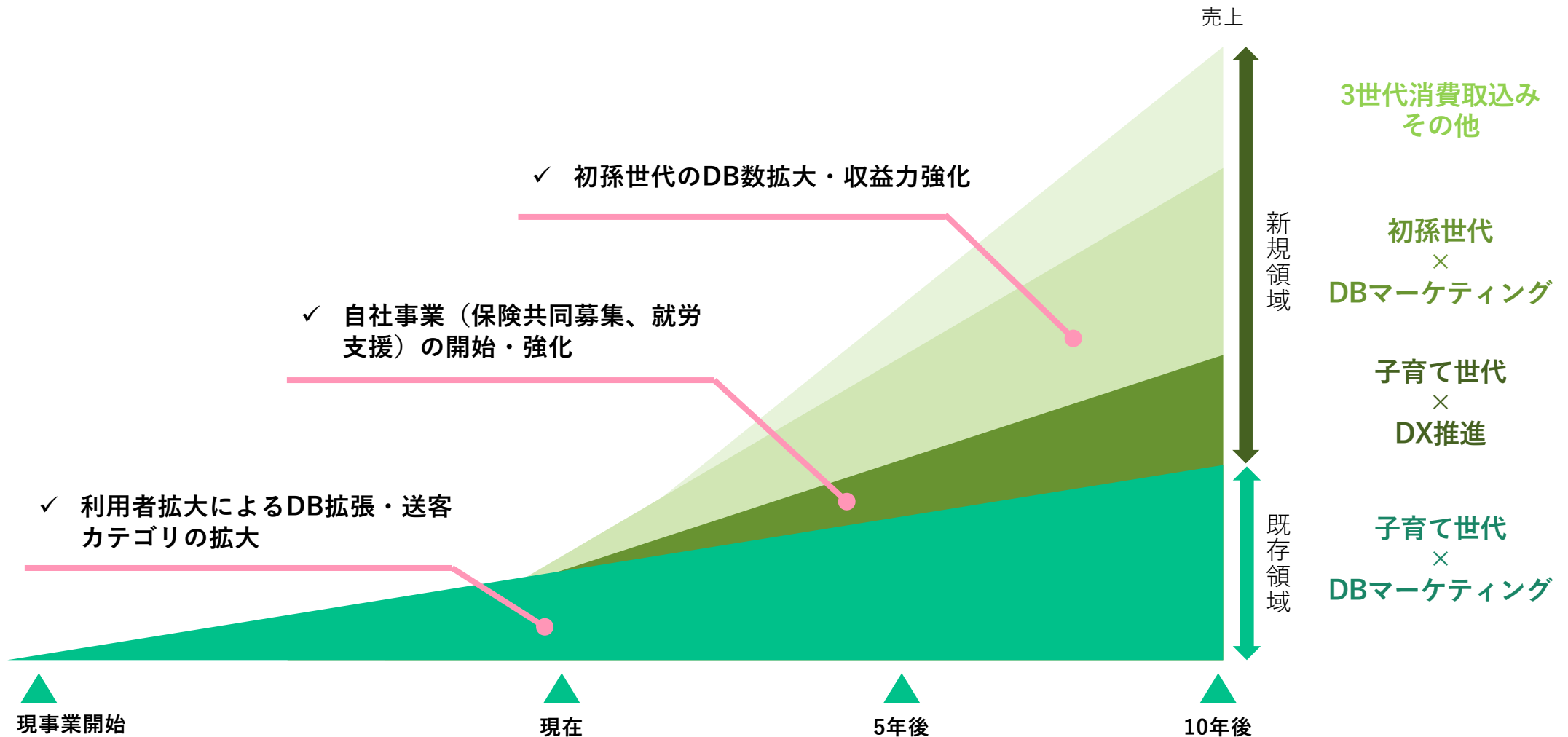


家族生活周辺における“非効率”を事業者・ユーザーの両面で効率化



家族を心身ともに健康にする事業を展開

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







# 2021年7月期 第3四半期業績

## FY2021 第3四半期累計 業績ハイライト

- 前Qに上方修正した業績予想に対して、売上高・営業利益ともにレンジ内で進捗
- 緊急事態宣言の発令を受け、3Qの業績についてはQoQマイナスで着地
- 保険代理事業や人材紹介事業など、送客型ビジネス依存からの脱却へ投資を加速

## 当社の事業方向性について

- コロナ禍において外部環境の変化に強い事業体質へシフトチェンジを加速
- ウェルネス、ヘルスケア分野において、事業領域の拡大を推進
- ビジョン実現に向け、自社単独だけでなく、パートナー企業の巻き込みを強化

## 来期以降の成長に向けた取組み

- 家族サポート事業
  - ✓ シルバーライフ社との食材宅配領域の課題解決に向けた業務提携開始
  - ✓ JBR社と産後うつ・二人目以降不妊の課題解消に向けたP2P保険商品の開発着手
- DX推進事業
  - ✓ チェンジ社と「かぞくアシスタントOEM」の拡販・普及に向けた業務提携開始

## ビジョン実現に向け、外部環境変化に強い事業・組織を目指す

外部パートナーの活用も視野に、ビジネスモデルの多様化を推進

### コロナ影響

### 方針

### 取組み

—  
マイナス影響

送客型ビジネスモデルへの  
依存による業績悪化



送客カテゴリーの分散  
並びに  
ビジネスモデルの多様化



- 自社事業並びに送客カテゴリーの強化実施
- パートナー企業の巻き込み力強化

健康不安による  
健康管理ニーズの高まり



時流や未来を見据えた  
サービス開発の実施



- 健康不安の解消に向けた保険商品の開発着手
- 早期発見・予防のためのサービス開発の検討開始

+  
プラス影響

企業のデジタル化ニーズ  
の高まり



これまでの知見・ノウハウ  
を活用した新たな価値提供  
の創出



- 「かぞくアシスタント」の利活用による企業のDX化支援

売上高

762百万円  
YoY+36%

通期予想

3Q累計

941~1,070百万円

業績予想 進捗率

71%~81%  
上限 下限

営業利益

192百万円  
YoY+101%  
OPM 25.2%

通期予想

3Q累計

205~266百万円

業績予想 進捗率

72%~94%  
上限 下限

- 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+36%と順調に推移
- 営業利益は、前四半期に引き続き、原価率改善効果もあり、前年同期比2倍と大幅に成長
- 営業利益率は、前年同期比+8.2ptと向上し、収益力が向上

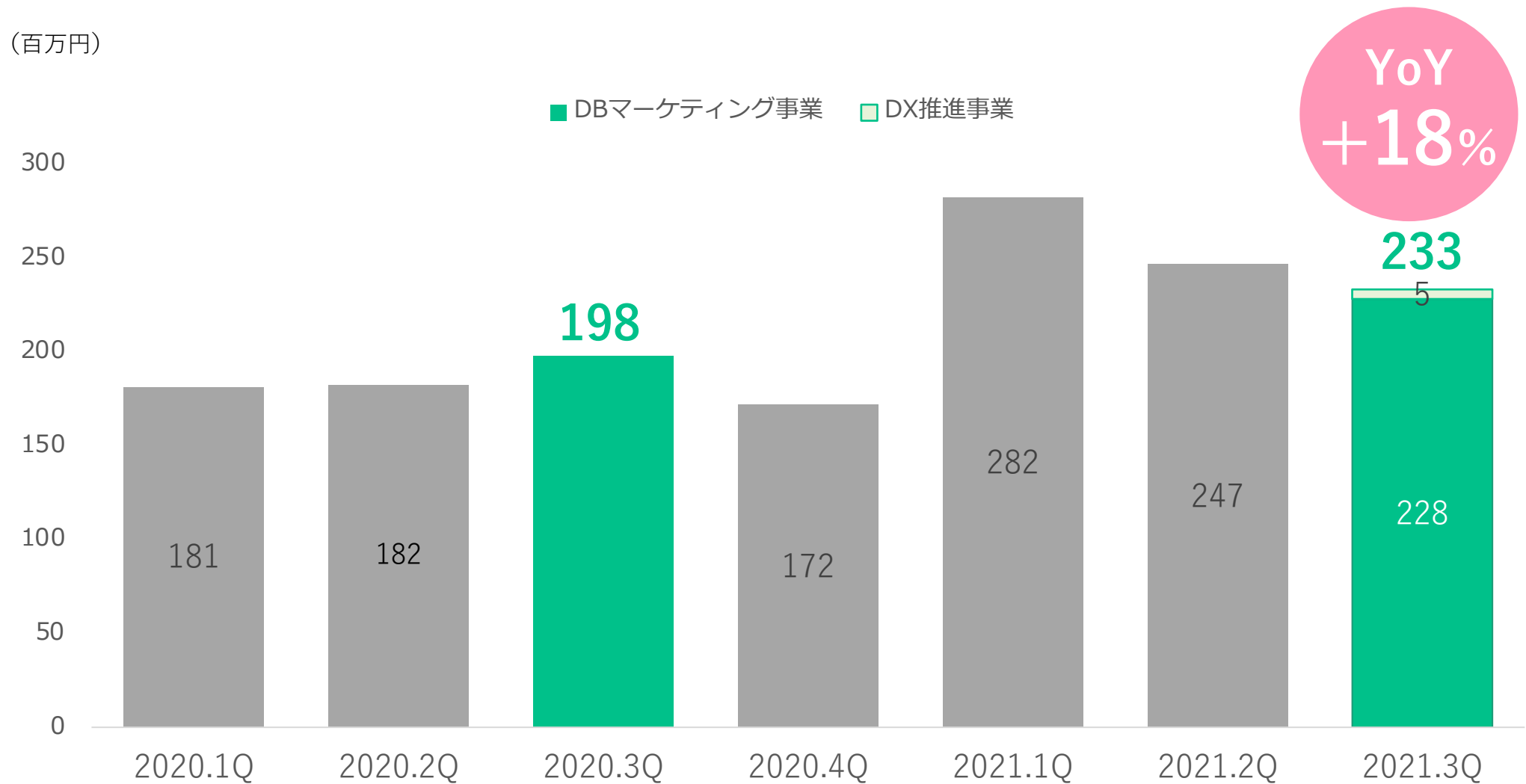
**売上高は前年同期比で+36%、営業利益は前年同期比で+101%**

前年同期比で売上高・利益共に大きく成長

(単位：百万円)	2020.7 第3四半期	2021.7 第3四半期	増減
売上高	561	762	+36%
営業利益	95	192	+101%
経常利益	96	177	+84%
当期純利益	65	113	+74%

## 保険代理事業開始 新事業・サービスへのシフトチェンジを加速

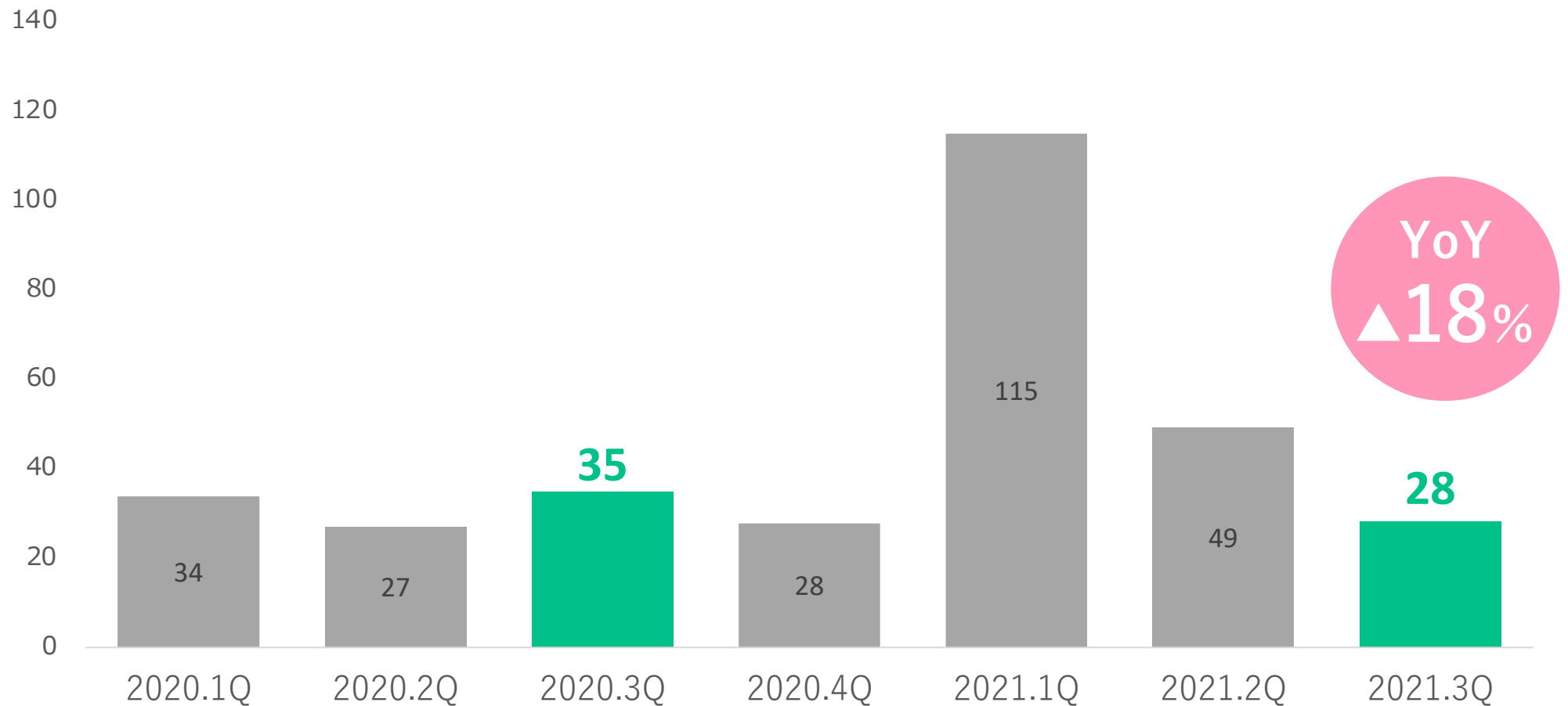
緊急事態宣言の発令などでQoQではマイナスも、投資は順調





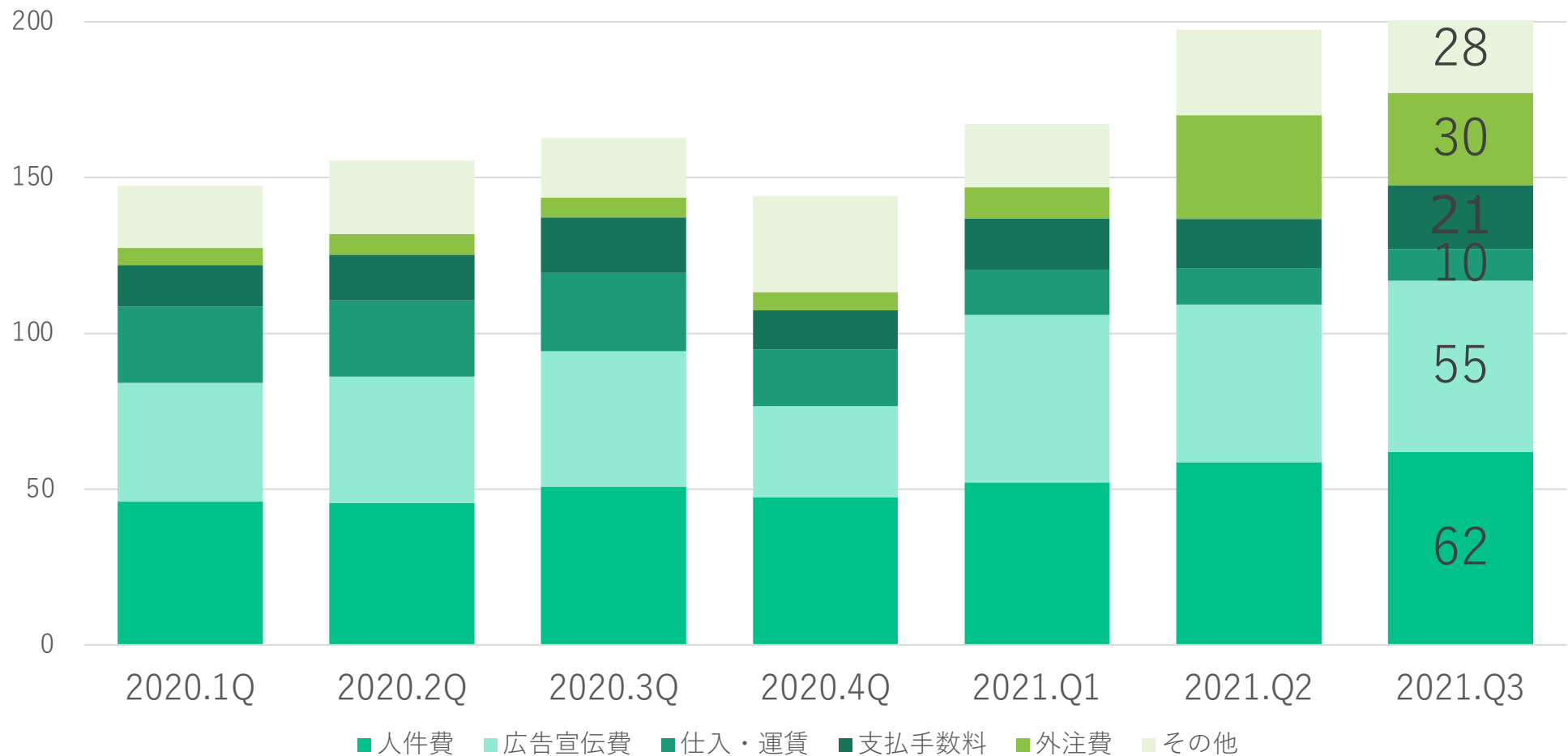
先行投資を前倒したこともあり、想定通り前年同期比▲18%にて着地  
かぞくの保険を含め、来期以降へ向けた成長投資は継続

(百万円)



外注費(業務委託費)の増加もあり、前年同期比+26%にて着地  
 人材の前倒し採用を含めた投資は継続

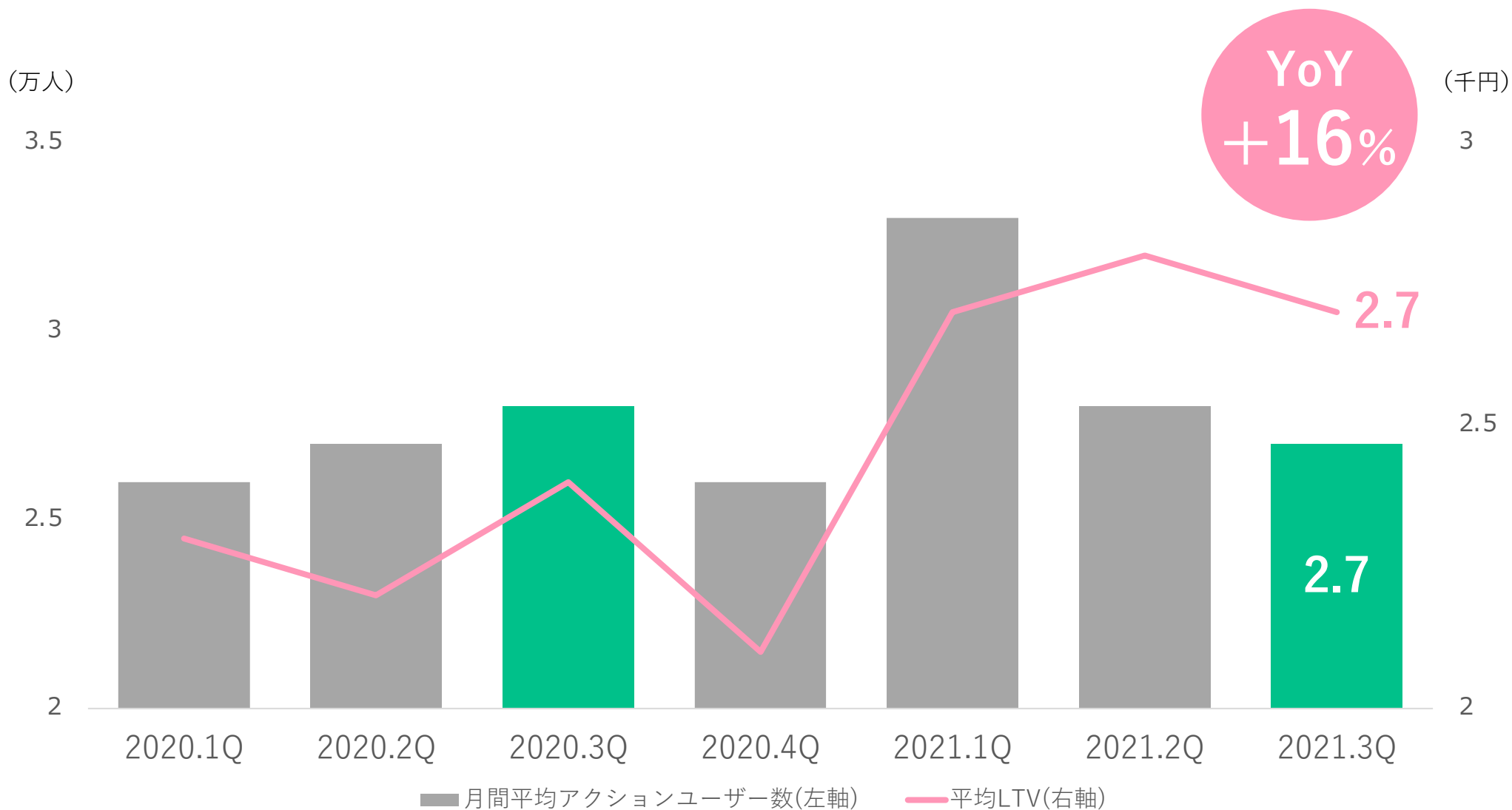
(百万円)



## アクション回数が前年比で大きく成長し、平均LTV(\*)の押し上げに寄与

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

(\*)LTV = アクション回数 × アクション単価 (P.35にて詳細記述)

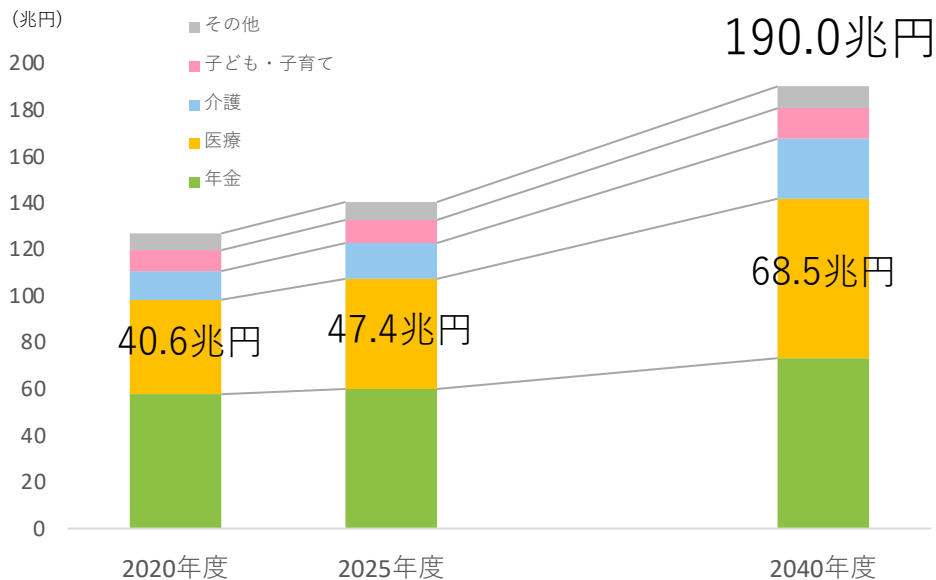




# 当社の事業方向性について

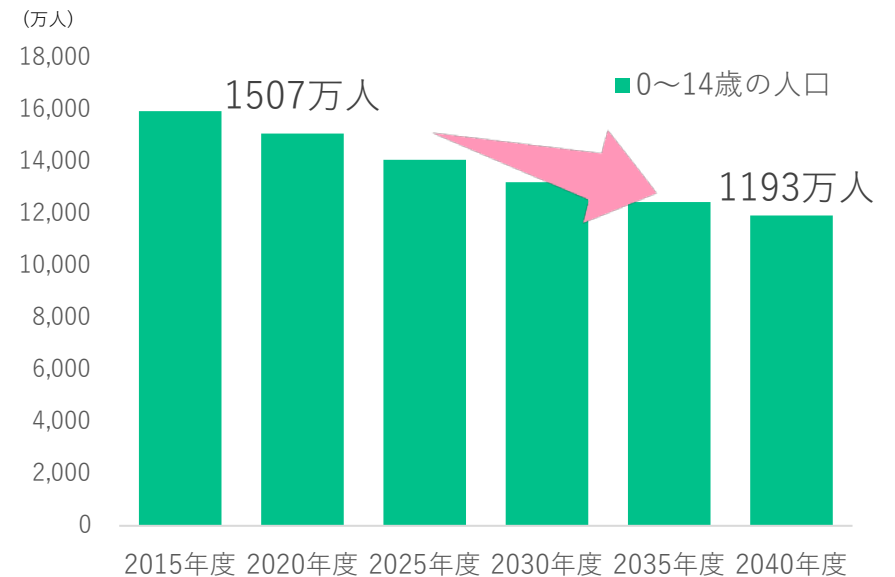
様々な社会課題の大元は“**少子高齢化**”  
少子高齢化の解決は日本の未来における最重要課題

## 高齢化による社会保障費の増大



出所：厚生労働省「2040年を見据えた社会保障の将来見通し」「社会保障の給付と負担の現状（2020年度予算ベース）」より当社作成

## 少子化による未来を担う世代の減少



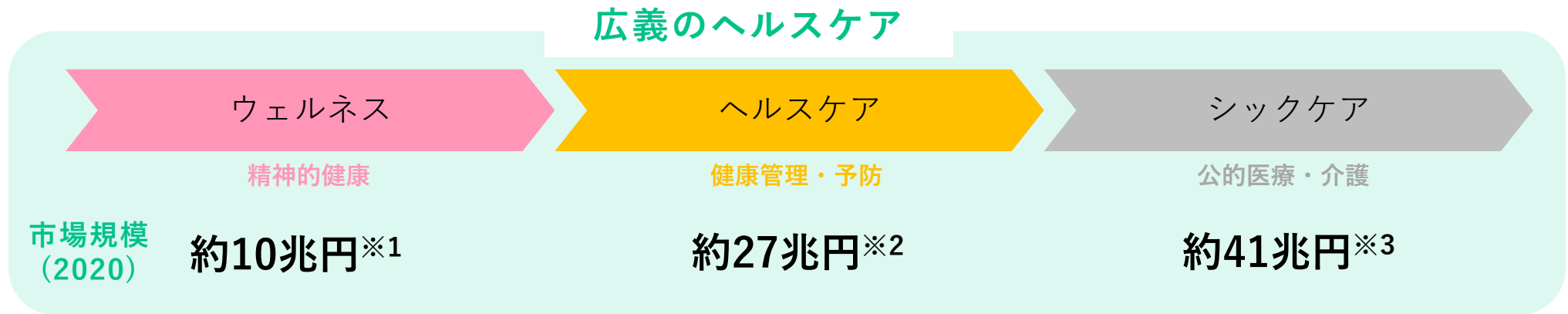
出所：国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口」より当社作成

特に健康寿命の延伸による  
**医療費の圧縮**が急務

子育てしやすい環境づくりによる  
**出生率の改善**が急務

カラダノートは事業を通じて、  
**医療費の圧縮**並びに、**出生率の改善**を目指します

社会保障クライシスの解消に向け、  
官民ともに**シックケア**より**ウェルネス・ヘルスケア**への資金流入が加速



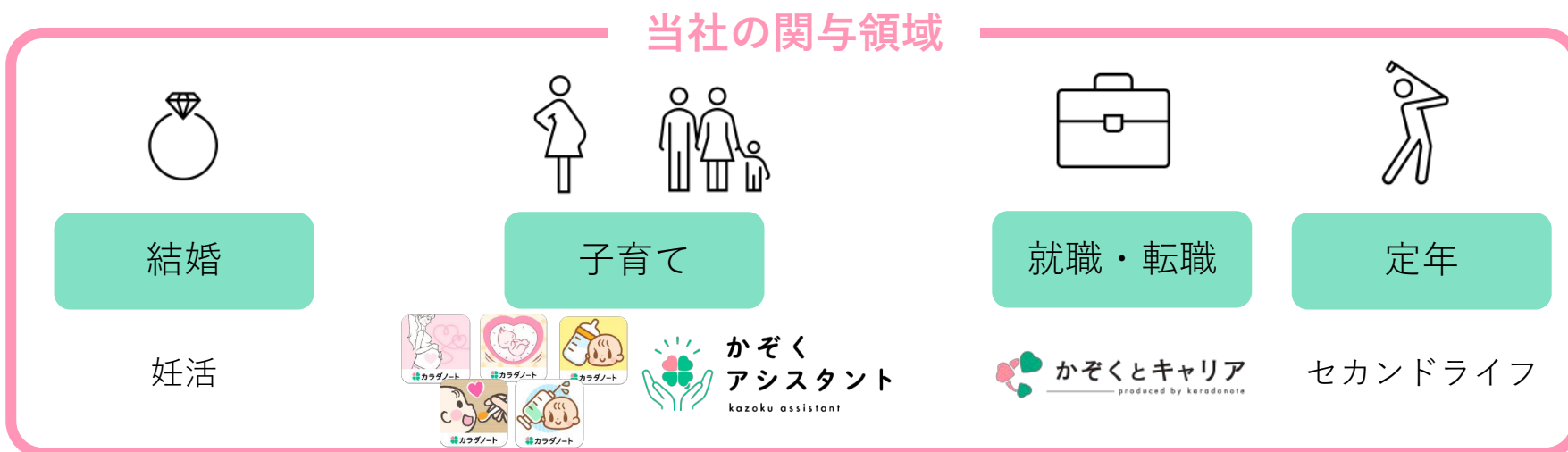
出所：※1 矢野経済研究所「スポーツウェルネスウェルネス」「健康食品市場」「化粧品市場」「美容市場」「ベビー用品・関連サービス市場」を合算し、当社にて作成  
 ※2 経済産業省「次世代ヘルスケア産業協議会の今後の議論について～アクションプラン2019に向けて～」より当社にて作成、※3 厚生労働省「社会保障の給付と負担の現状（2020年度予算ベース）」より当社作成



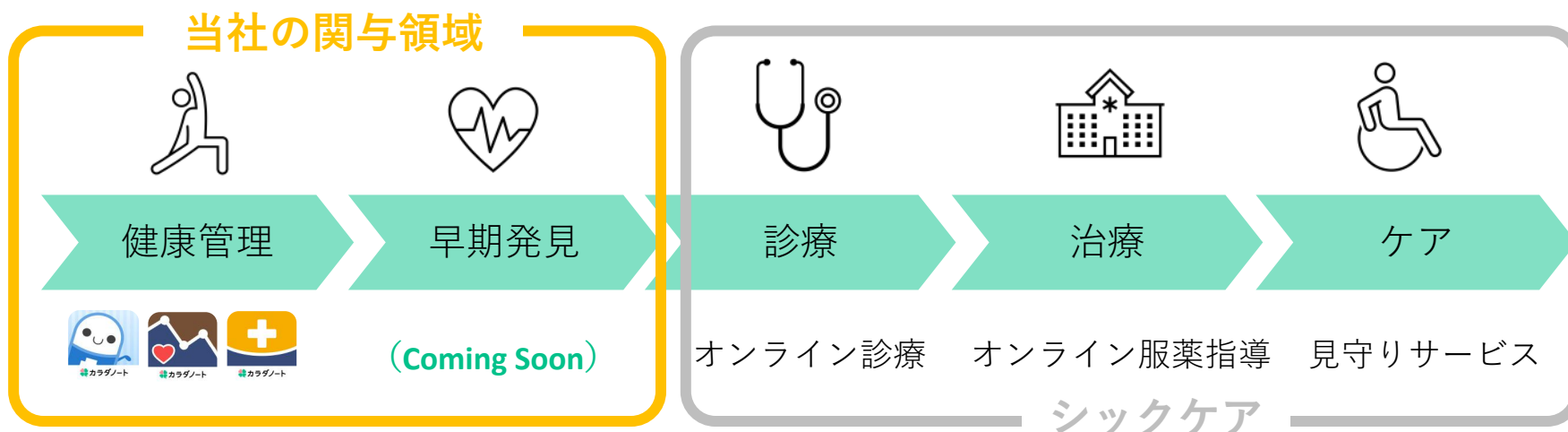
## 健康寿命の延伸、出生率改善に向けた環境づくりを推進

テクノロジーを利用し、それぞれの領域の課題解決に向けたサービス開発を加速

### ウェルネス









### ヘルスケア



両市場におけるサービス領域を広げることで、社会課題を解決

## 当社ビジョンの実現に向け、様々なパートナーとともに課題解決を推進

当社のテクノロジーとパートナー企業の知見等を融合し、新たな価値提供を創出

	領域課題	ソリューション	当社の関わり
ウェルネス	日本全体での 少子高齢化の加速	食を通じた「健康」で豊かな生活の実現	 ×  健康で豊かな生活を支援
		子育て不安の解消を通じた「子育て」をしやすい社会の実現	 ×  子育てしやすい社会を支援
		地銀等の「DX化」を通じた豊かで質の高い生活の実現	 ×  ライフステージの変化を支援
ヘルスケア	高齢化による 社会保障費の増大	早期発見・予防による 医療費の削減	ComingSoon



# 来期以降の成長に向けた 取組み

## 家族の「食」の課題を解決するため、シルバーライフ社との提携開始

商品・サービス開発からOEM提供までを一気通貫で「食」をサポート

### 1) シルバーライフ社との業務提携

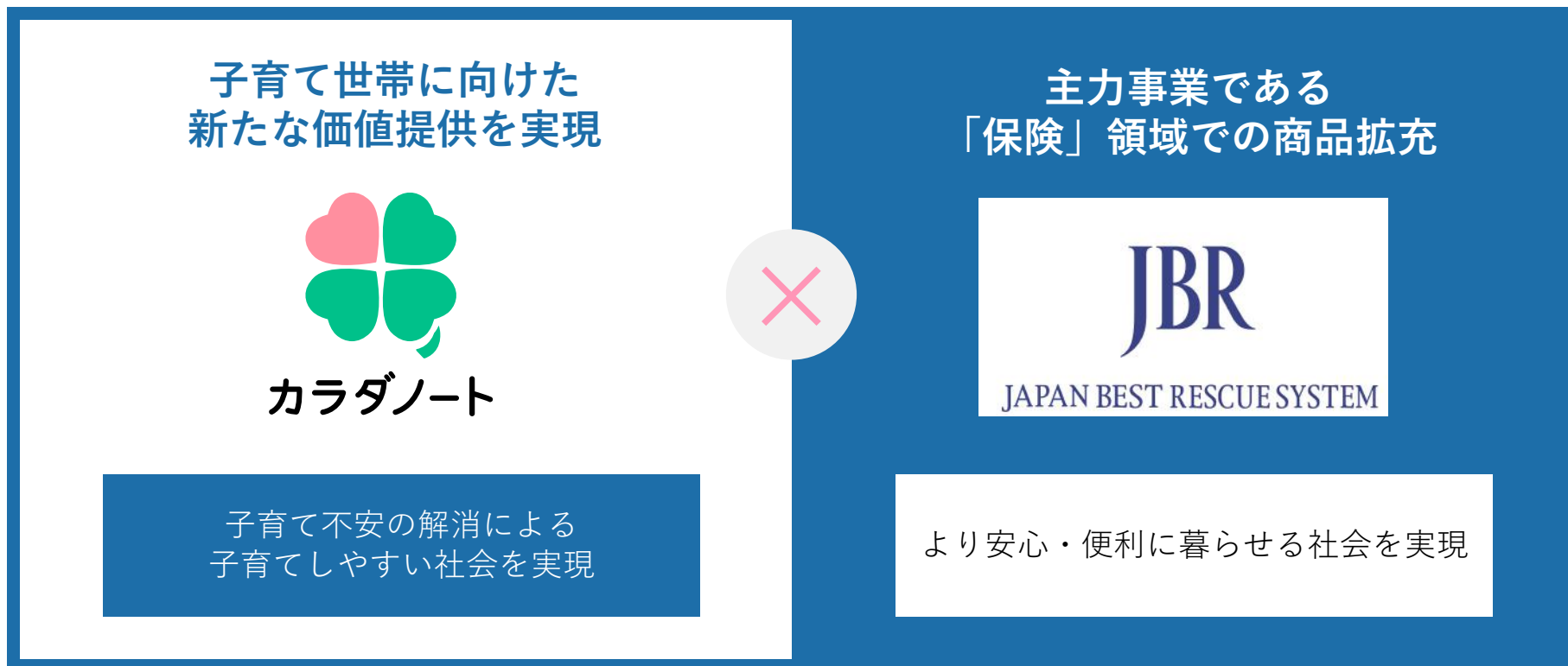


- シルバーライフ社が提供する健康志向の冷凍弁当のプロモーション支援を開始
- データベースを利活用した、商品・サービス開発、OEM提供などを通じた新たな価値提供の推進

## 産後うつ、二人目以降不妊を対象とした、P2P保険の開発に着手

両社の強みを生かした、日本初※1となる新たな保険商品を実現

### 2) JBR社との業務提携



- 産後うつ、二人目以降不妊の課題解消に向けた後払い保険の検討開始
- 日本初となる子育て世帯を対象としたP2P保険※2を実現。2021年秋頃提供開始予定

※1 2021年6月11日時点のカラダノート調べでは、産後うつと二人目以降不妊を同時にカバーする保険商品は日本初となります。

※2 P2P保険とは、peer-to-peer保険の略で、共同消費の概念による相互保険契約です。

いわゆるシェアリングエコノミーを保険に適用したものと考えられます。

## 「かぞくアシスタント」の活用によるライフステージの変化を支援

当社のテクノロジーとチェンジ社の知見等を融合し、地銀等のDX化を促進

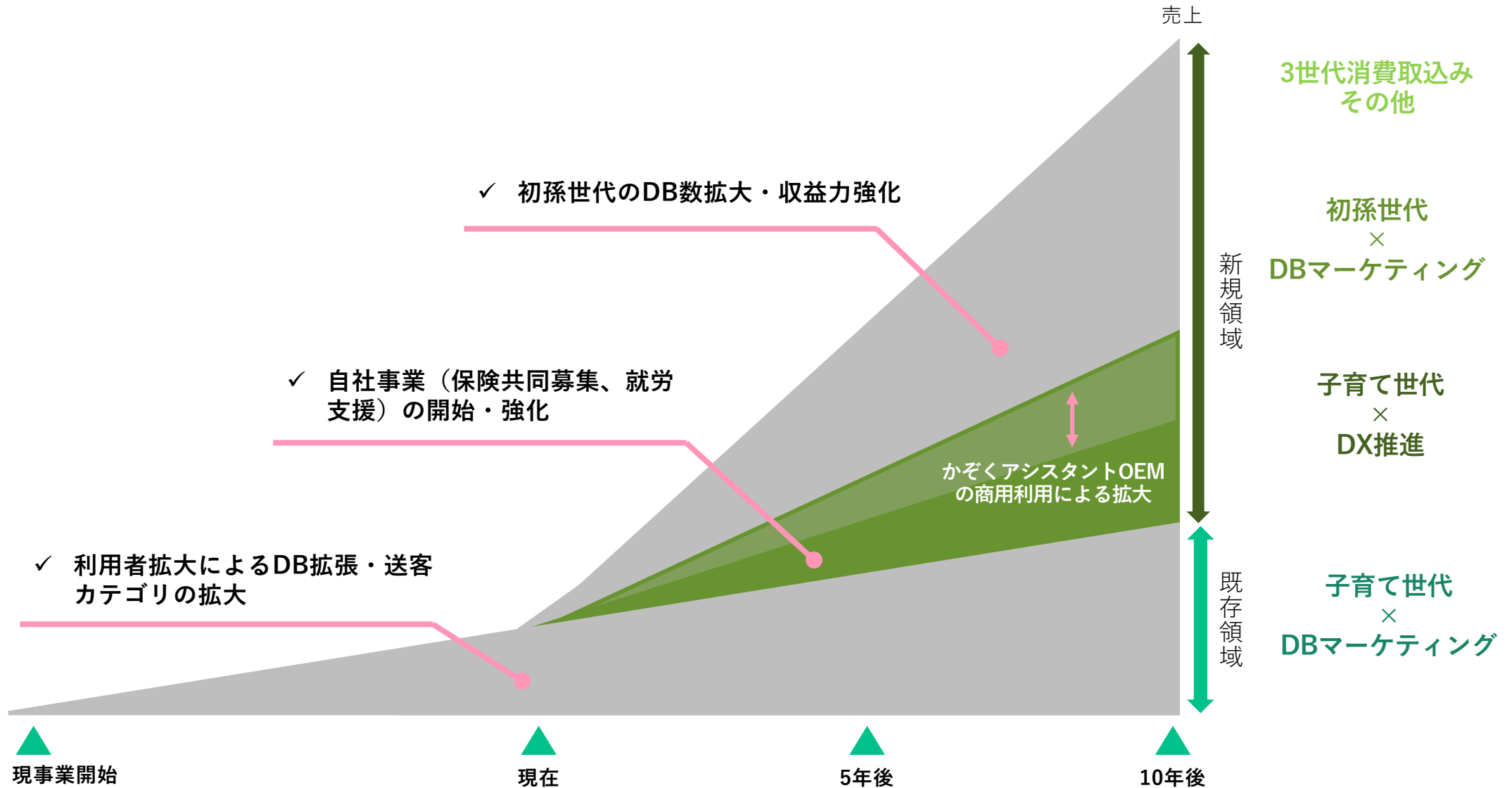
### 3) チェンジ社との業務提携



- 地方銀行・地場企業へ「かぞくアシスタントOEM」の共同提案の実施
- 「かぞくアシスタントOEM」の普及を通じてライフステージの変化を支援



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

## ビジョン

家族の健康を支え 笑顔をつやます

## 会社名

株式会社カラダノート（東証マザーズ 4014）

## 所在地

東京都港区芝浦3-8-10 MA芝浦ビル6階

## 設立

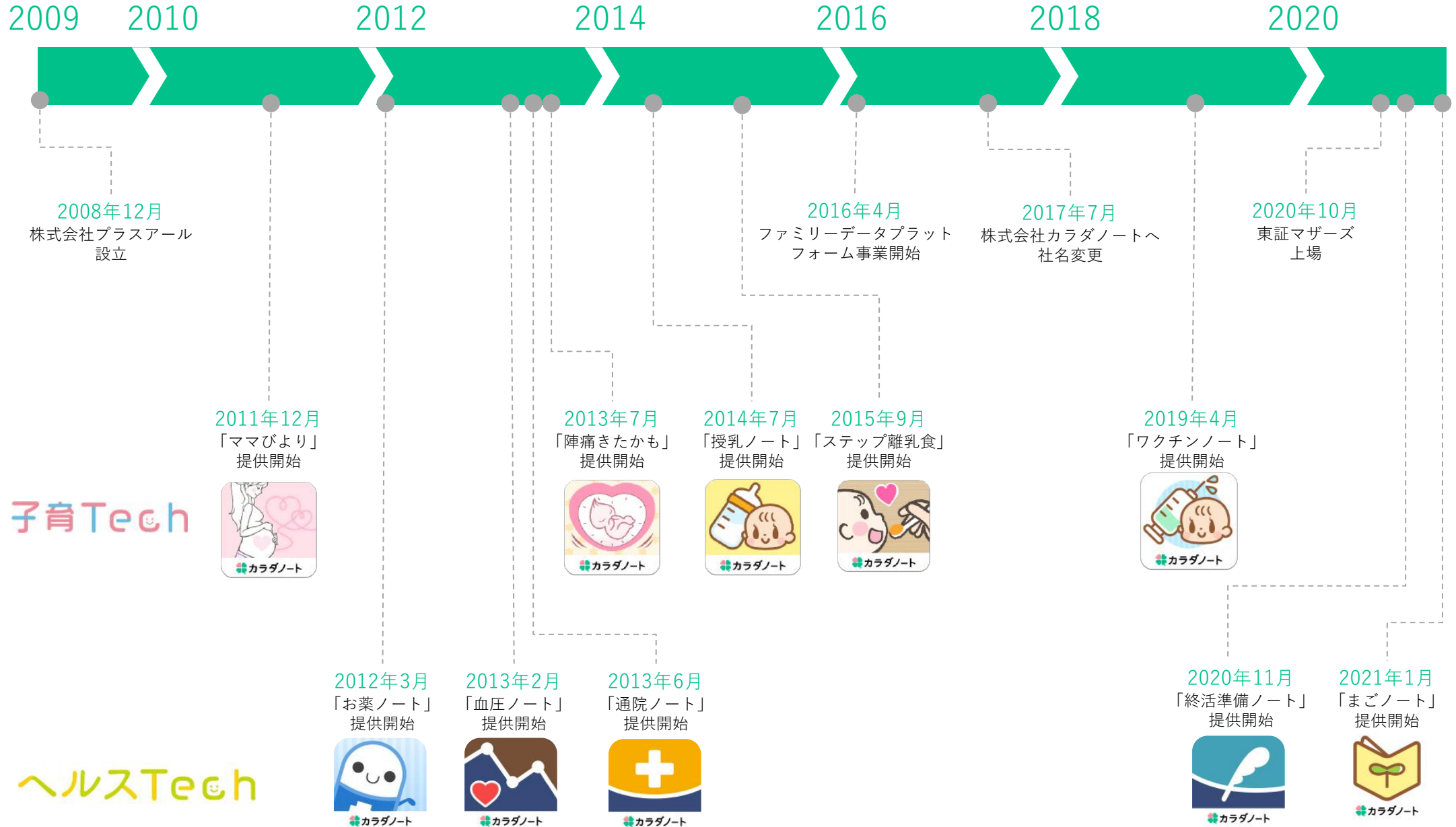
2008年12月24日

## 資本金

283,923千円（2021年4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

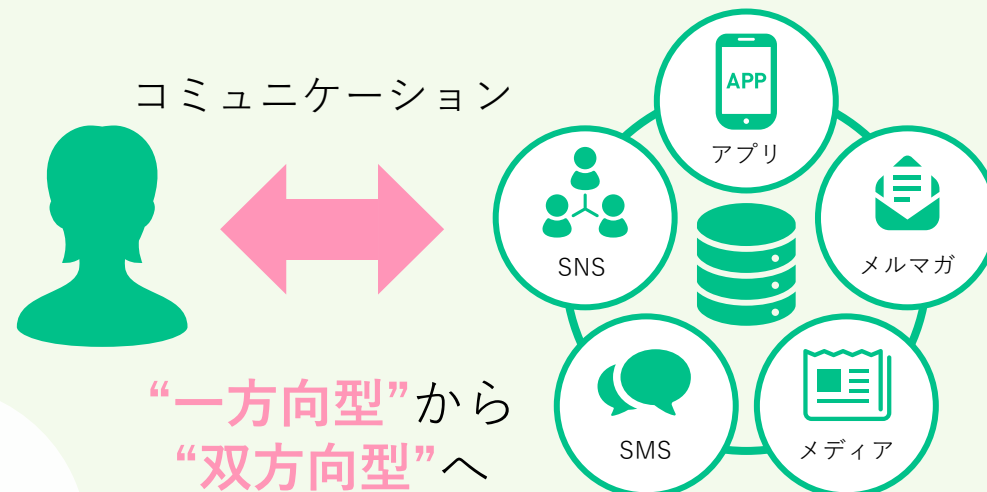


家族を幸せに導くために、家族データを利活用し、新たな価値提供を実現

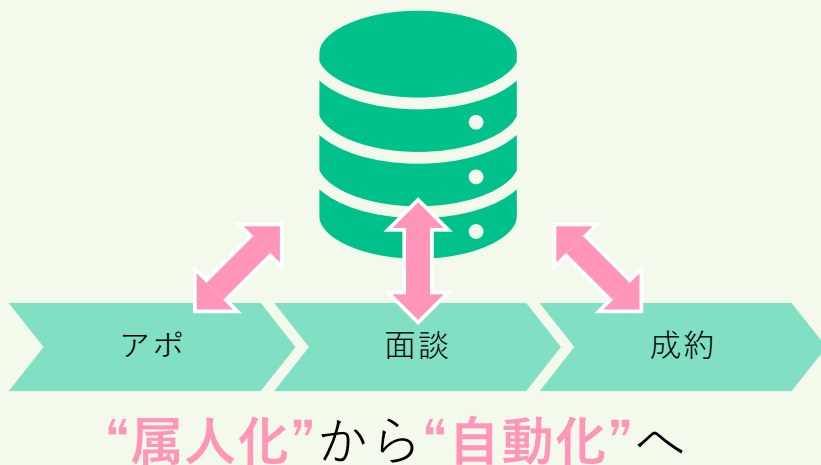
## これからのユーザー初期接点



## これからの見込み顧客アプローチ



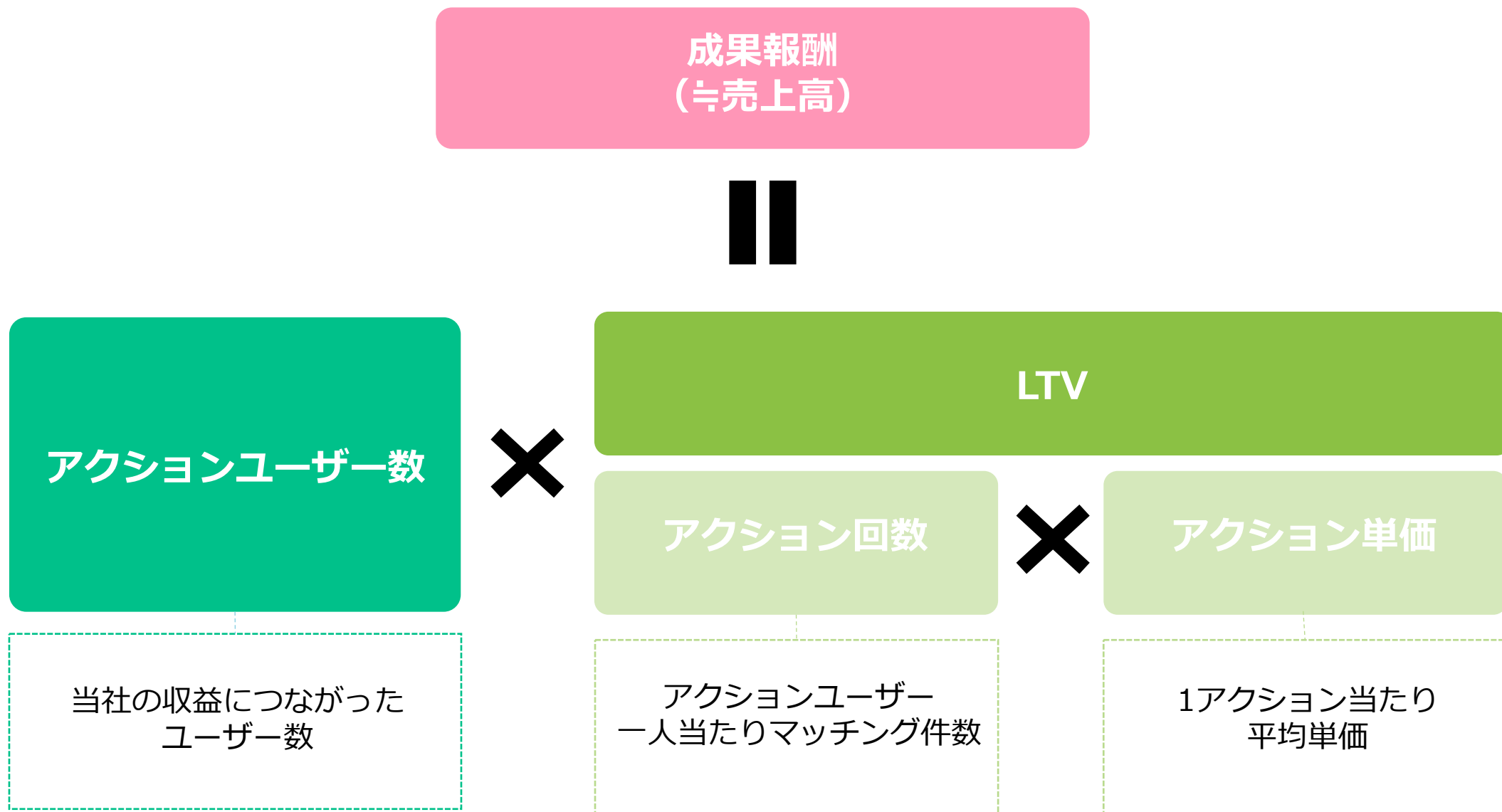
## 業務の“効率化”



## これからの商品・サービス開発

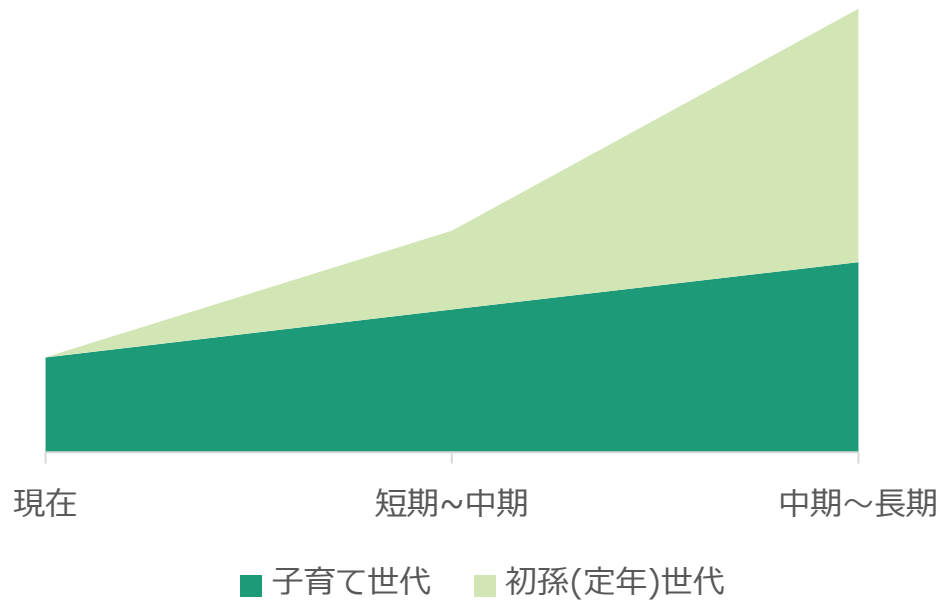


マッチング領域の強化によりアクションユーザー数を拡大させるとともに、DX推進事業の拡大により生涯価値の最大化を実現



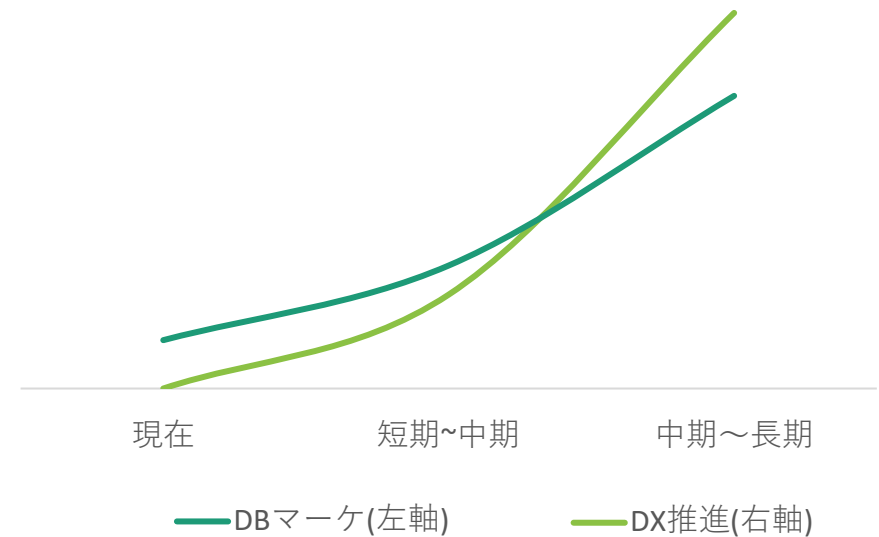
アクションユーザーとLTVの拡大の両面を通じて、  
持続可能性のある成長を実現

## アクションユーザー数 推移イメージ



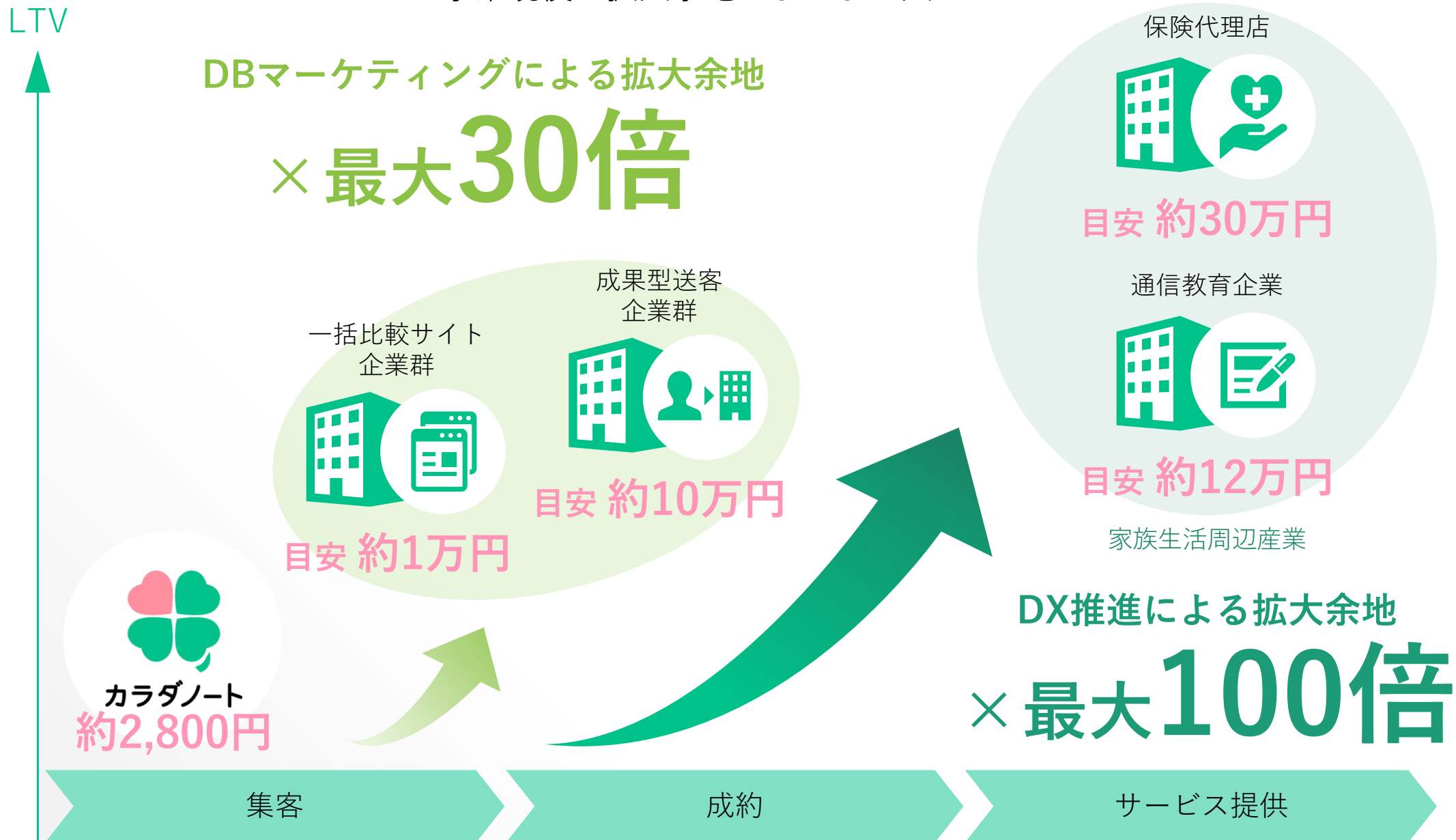
- 短期的には、子育て世代シェアを拡大
- 中長期的には、定年前後層へアプローチを加速

## 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

“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



(単位：百万円)	FY2020.7 第4四半期	FY2021.7 第3四半期	増減	主な理由
流動資産	423	1,033	+610	
現金及び預金	314	935	+620	主に上場に伴う新株発行による増加
固定資産	15	46	+31	主に新オフィス移転に伴う増加
総資産	438	1,080	+641	
流動負債	121	137	+16	主に未払法人税等の増加
固定負債	0	3	+3	
純資産	316	938	+621	主に上場に伴う新株発行による増加
自己資本比率	72%	87%	+12.9%	

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。