

カラダノート

株式会社カラダノート（東証グロース 4014）

2022年7月期 決算説明資料

2022年9月14日



目次

1. エグゼクティブサマリー
2. 2022年7月期 業績
3. 2022年7月期 第4四半期並びに
2023年7月期 第1四半期取組み
4. Appendix



1. エグゼクティブサマリー

エグゼクティブサマリー

2022年7月期 業績

【累計】	売上高1,306百万円 前期比130.3%	売上総利益916百万円 前期比120.5%	営業利益△205百万円 前期223百万円
【四半期】	売上高356百万円 YoY148.8% QoQ 107.5%	売上総利益255百万円 YoY150.5% QoQ 114.1%	営業利益△85百万円 前年4Q30百万円 3Q△88百万円

通期売上高は前期比+30.3%成長 投資先行により赤字着地
QoQでも増収・赤字縮小
2022年6月公表の修正業績を達成

年次 ハイライト

ストックモデルは立上げ1年で契約者数3千人超に伸長 CACも大幅改善
ストックモデルでの1リストあたり想定粗利がフローモデルを上回る（3Q～）
フローモデルの新商材が好調に推移し全社業績をけん引（2Q～）

年次 ローライト

ストックモデルが伸長したものの、期初計画に遅れ
ヘルスケア領域や業務提携での大型案件が調整長期化により一旦除外
DBの拡充を優先し投資先行となり赤字着地

2023年7月期業績予想

通期 売上高

1,663百万円

前期比127.3%

通期 売上総利益

1,005百万円

前期比109.7%

通期 営業利益

△142百万円

前期 △205百万円

主な方針

売上高成長率27.3% 大型提携案件など不確定要素の大きい案件は含まず
広告宣伝費は増額せずストック積み上げでの成長を見込む

期末想定累計契約者数^{※1}

約11,500人

FY2022.7 3,111人

期末(4Q)想定ARPU^{※2}

約8,000円

FY2022.7(4Q平均) 約11,000円

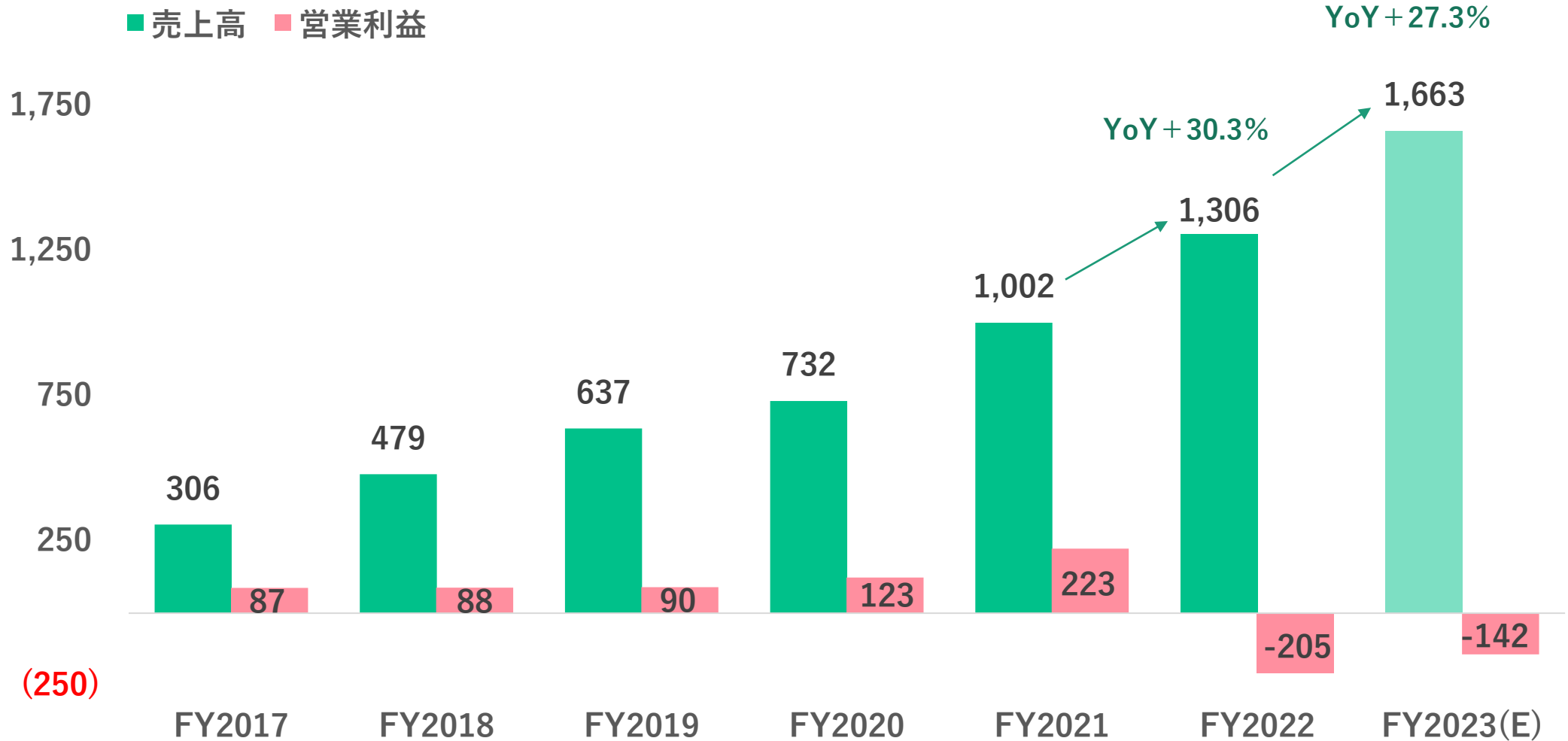
主な方針

CACの改善や営業人員の強化により、
契約者数の拡大を目指す。

全体に占めるカラダノートウォーター
の割合が増加しARPU低下を見込むが、
中期経営計画の範囲内
※想定粗利LTVについては、変動なし

※1 期末想定契約者については、法人向けの一般家庭換算については、個人向け出荷本数 2.0 本/月を基準として、法人向け概算出荷本数から割り戻して計算しております。
※2 期末想定ARPU数値については、社内管理数値を元に算出しております。

FY2022はストックビジネスを本格開始しつつも売上高前期比30%成長を実現
 FY2023は投資を継続しつつ、Q黒字化を目指す



中長期を見据えた全固定資産の減損損失計上について

- 中長期での安定的な利益創出並びにヘルスケア領域などの強化を見据え「固定資産の減損に係る会計基準」※1に基づき、全固定資産※2の減損を2022年7月期に計上

減損対象となる資産

- ファミリーデータプラットフォーム事業の単一セグメントとして開示をしているため、**グルーピングは全社単位**
- 会計基準に基づき、該当するものはすべて検討
- 個別事業の実績に起因はせず、全社の業績に基づき判断

減損判定の結果

- ストックモデルの立ち上がりは好調であるものの、全社通期業績が2期赤字見通しであることを重視
- 監査法人とも慎重に協議をした結果、**より保守的に判定を行い全固定資産（62百万）を減損損失として計上**
- 個別事業に紐づく固定資産についても、全社単位で判定をしており、**個別事業の実績に起因するものではない**

減損損失に伴うPL/CFの影響

- 減損した固定資産のうち、長期前払費用については前払費用として一部取り崩し済みのためFY2023では費用が発生
- その他は償却費用が減少するため、**8百万（FY2023）、41百万（FY2024）、13百万（FY2025）のプラス影響が生じる**
- なお、今後発生しうる固定資産については、資産計上をした上で毎四半期減損判定を行っていく
- キャッシュフローについては、本減損に伴う影響は特段生じない

※1 「固定資産の減損に係る会計基準(<https://www.fsa.go.jp/news/newsj/14/singi/f-20020809-1.html>)」及び「固定資産の減損に係る会計基準の適用指針(https://www.asb.or.jp/jp/wp-content/uploads/impair_2_s.pdf)」

※2 有形固定資産、無形固定資産、長期前払費用



2. 2022年7月期 業績

FY2022 第4四半期および通期業績

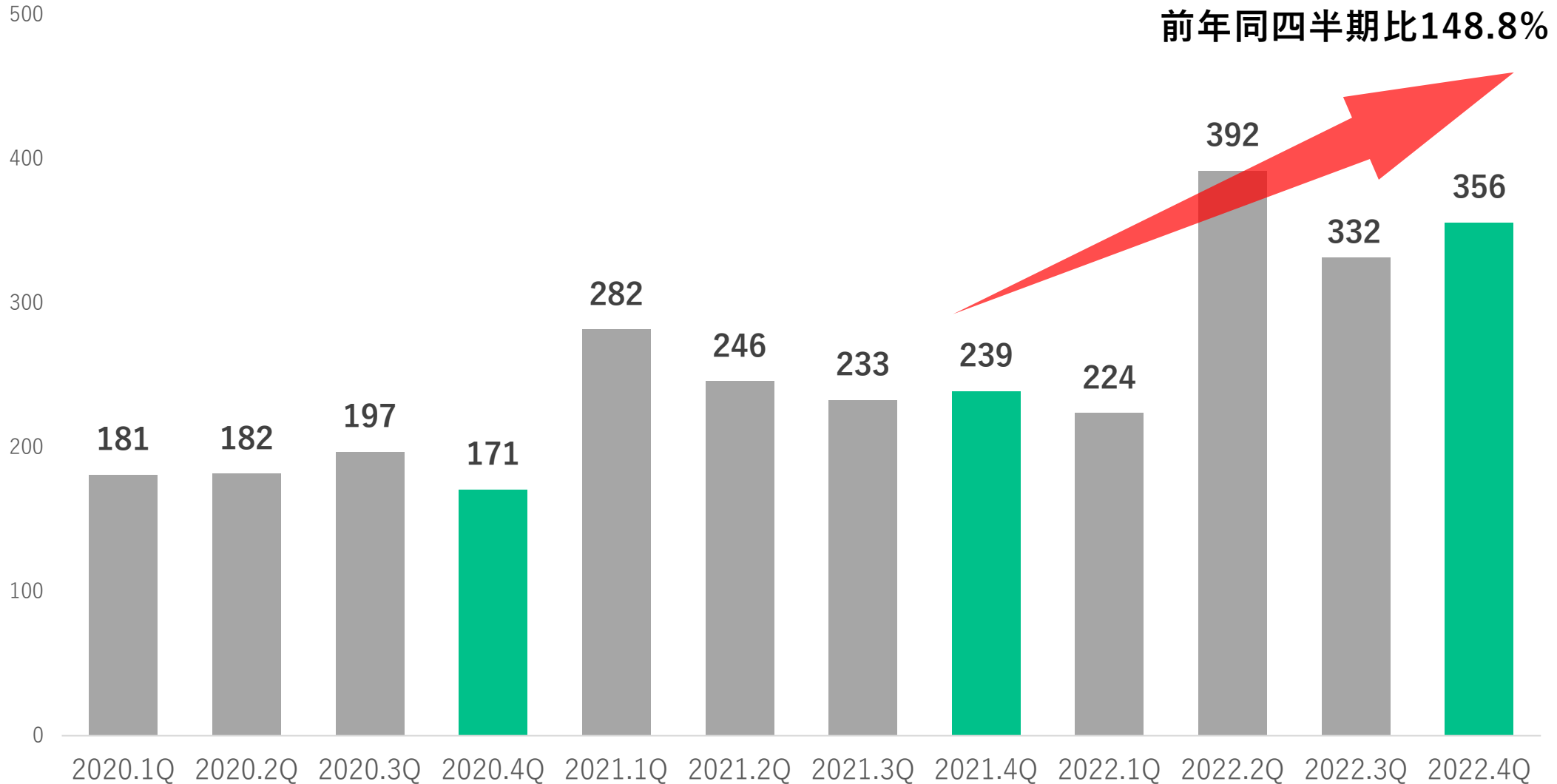
売上高・売上総利益ともに前年同期を大きく上回り着地

(百万円)	2022年7月期4Q（2022年5月-7月）					2022年7月期通期（2021年8月-2022年7月）		
	実績	前年同四半期(YoY)		前四半期(QoQ)		実績	前年通期	
		実績	増減率	実績	増減率		実績	増減率
売上高	356	239	+48.8%	332	+7.5%	1,306	1,002	+30.3%
売上総利益	255	169	+50.5%	223	+14.1%	916	760	+20.5%
営業利益	△85	30	-	△88	-	△205	223	-
経常利益	△83	30	-	△87	-	△202	208	-
当期純利益	△144	25	-	△105	-	△271	139	-

売上高の四半期別推移

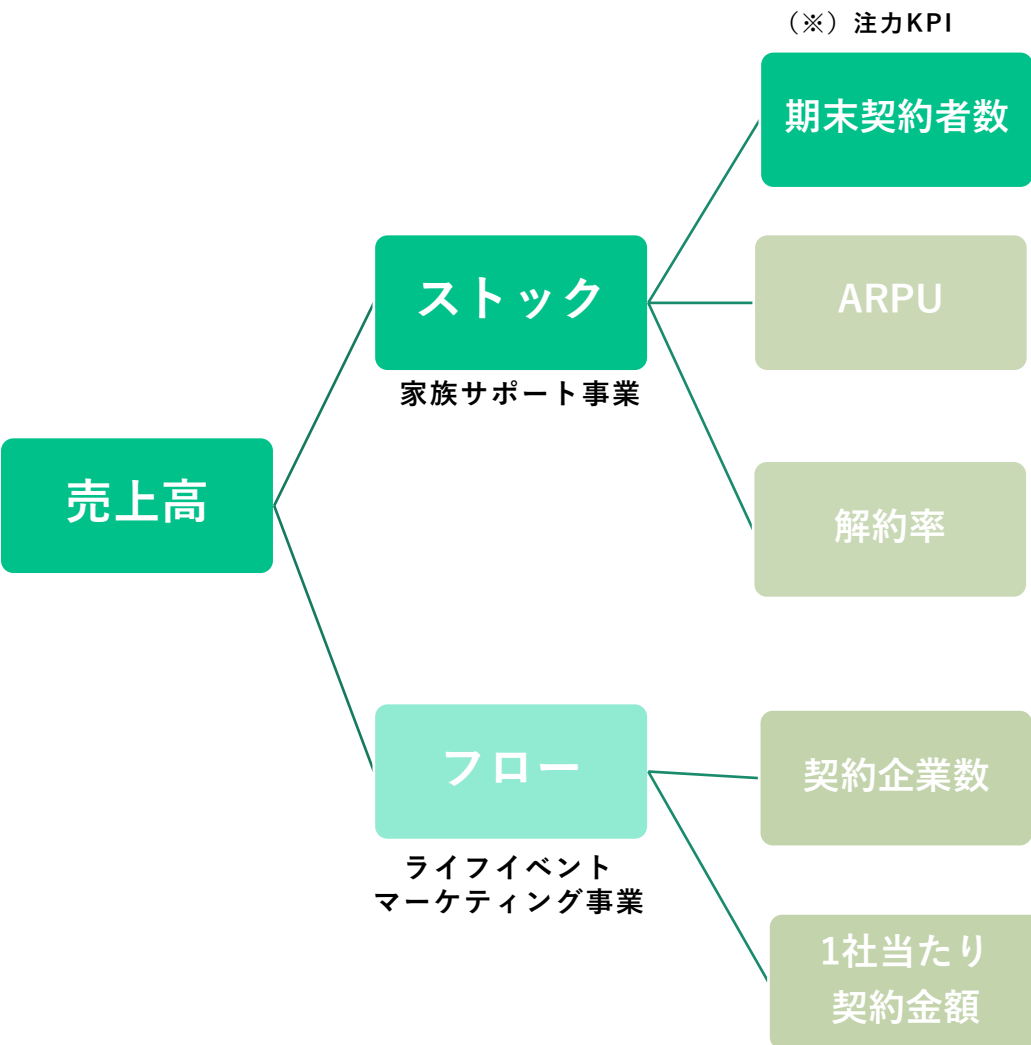
YoY、QoQともに売上高成長を実現
3Qからの伸びはストック商材がけん引

(百万円)

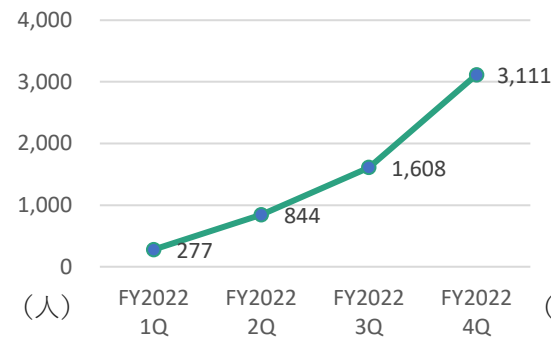


当社の現収益モデル

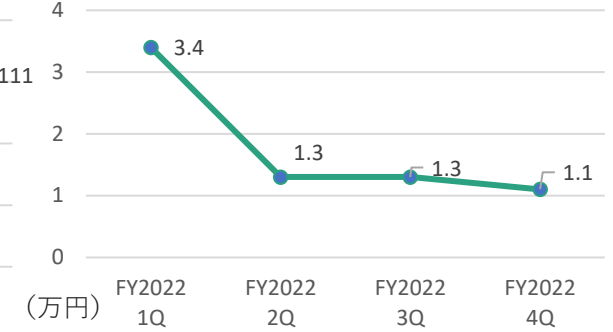
事業内容・KPI



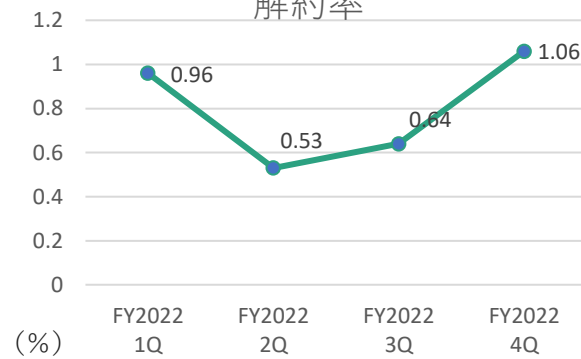
契約者数推移



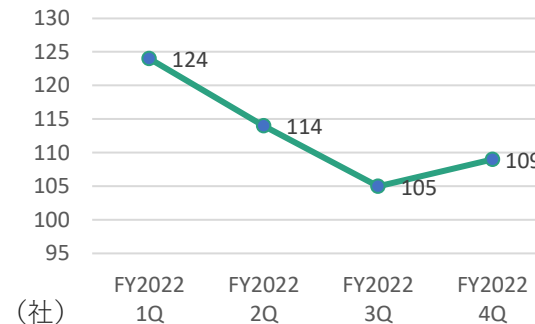
ARPU



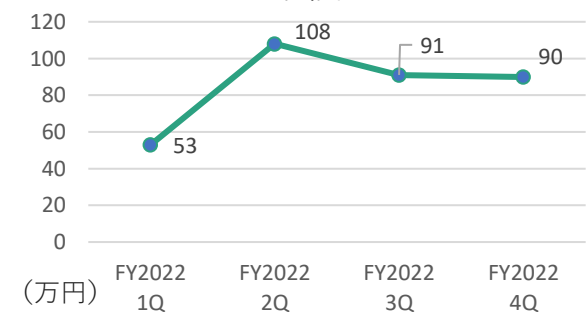
解約率



契約社数



単価

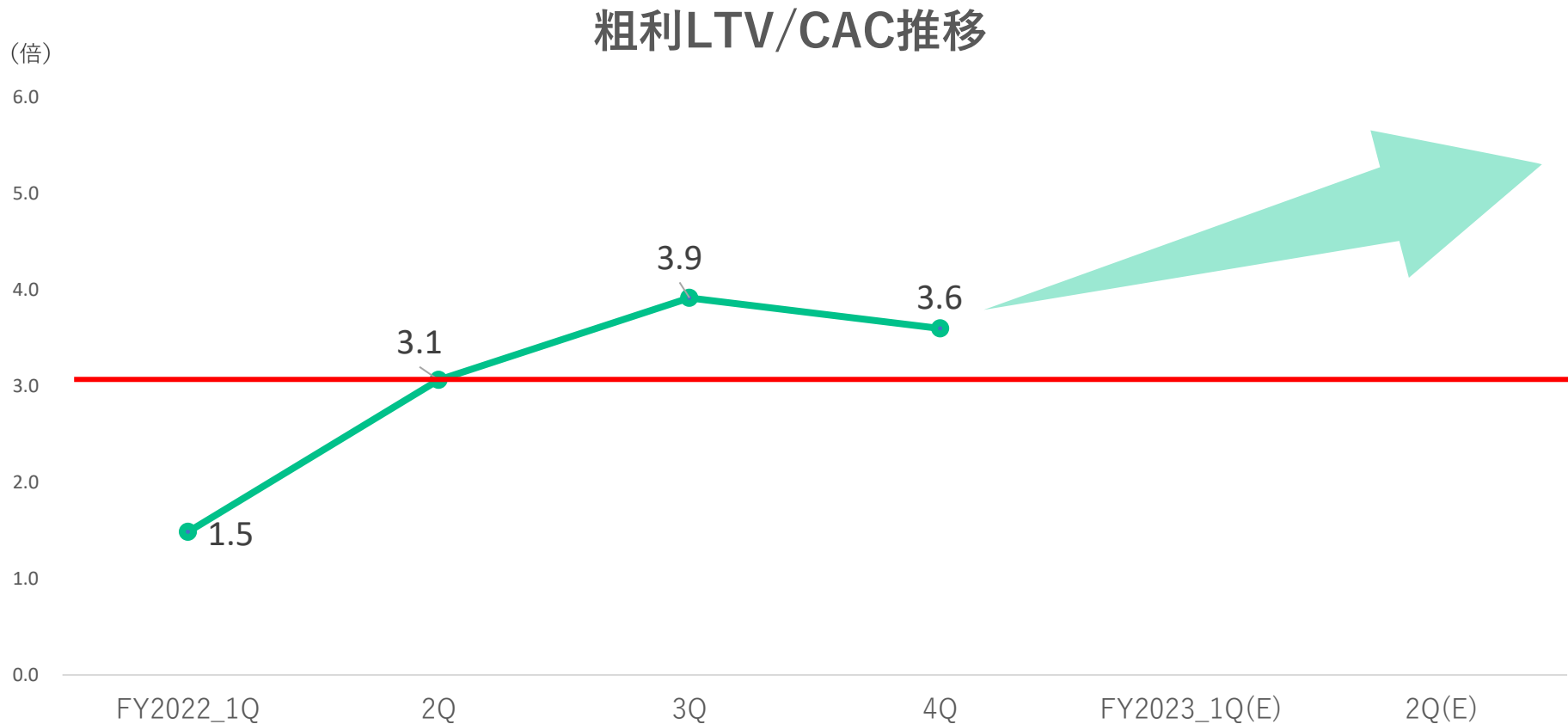


(注)昨年度記載のアクションユーザーとLTVのKPI表記を変更しております。

FY2022よりストックビジネスを開始したことに伴いユーザーアクションのフローとストックが混在し、ユーザーアクションの時点がずれるため、前年度と同じトラックレコードが取れないこと等によりKPIの見直しを実施し、今後は上記KPIを継続開示予定でございます。また、ARPUにつきましては、社内管理数値を元に算出しております。

粗利LTV/CAC推移

粗利LTV[※]/CACはFY2022 第2四半期より健全水準目安とされる3.0倍以上を継続
規模拡大を優先させつつも、CAC低減に向けた施策も行う



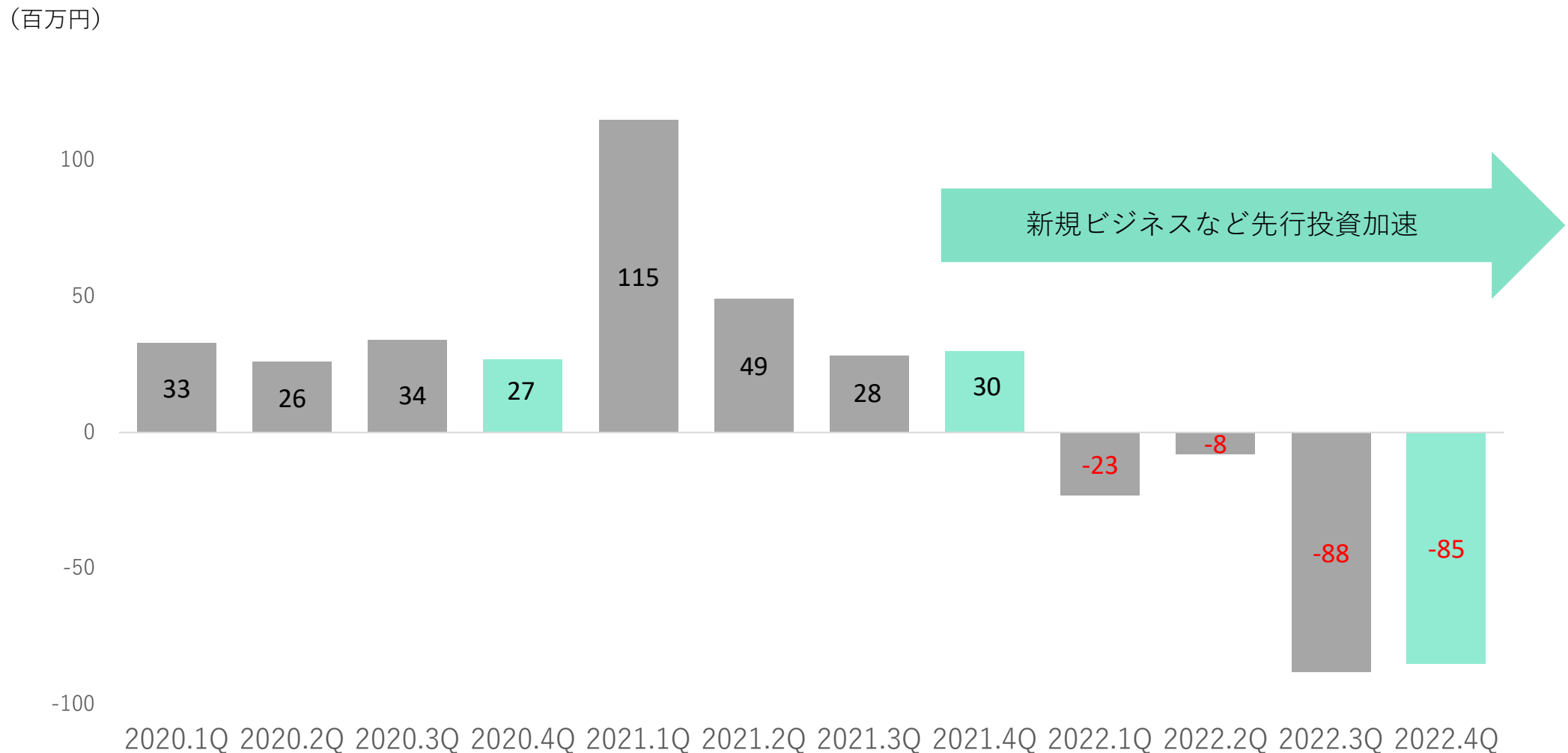
【FY2023に想定をしている取組み】

- カラダノートウォーターのコールセンター部隊人員拡大（前期比1.5倍）、獲得効率の改善
- かぞくの保険における共同募集先代理店を厳選、教育

※ 粗利LTV：LTVから直接変動コストを差し引いたLTVのこと。通常、解約率を元に試算しますが、より保守的にKW5年、保険7年で固定しております。
CAC：CACはCustomer Acquisition Costの略・顧客獲得単価

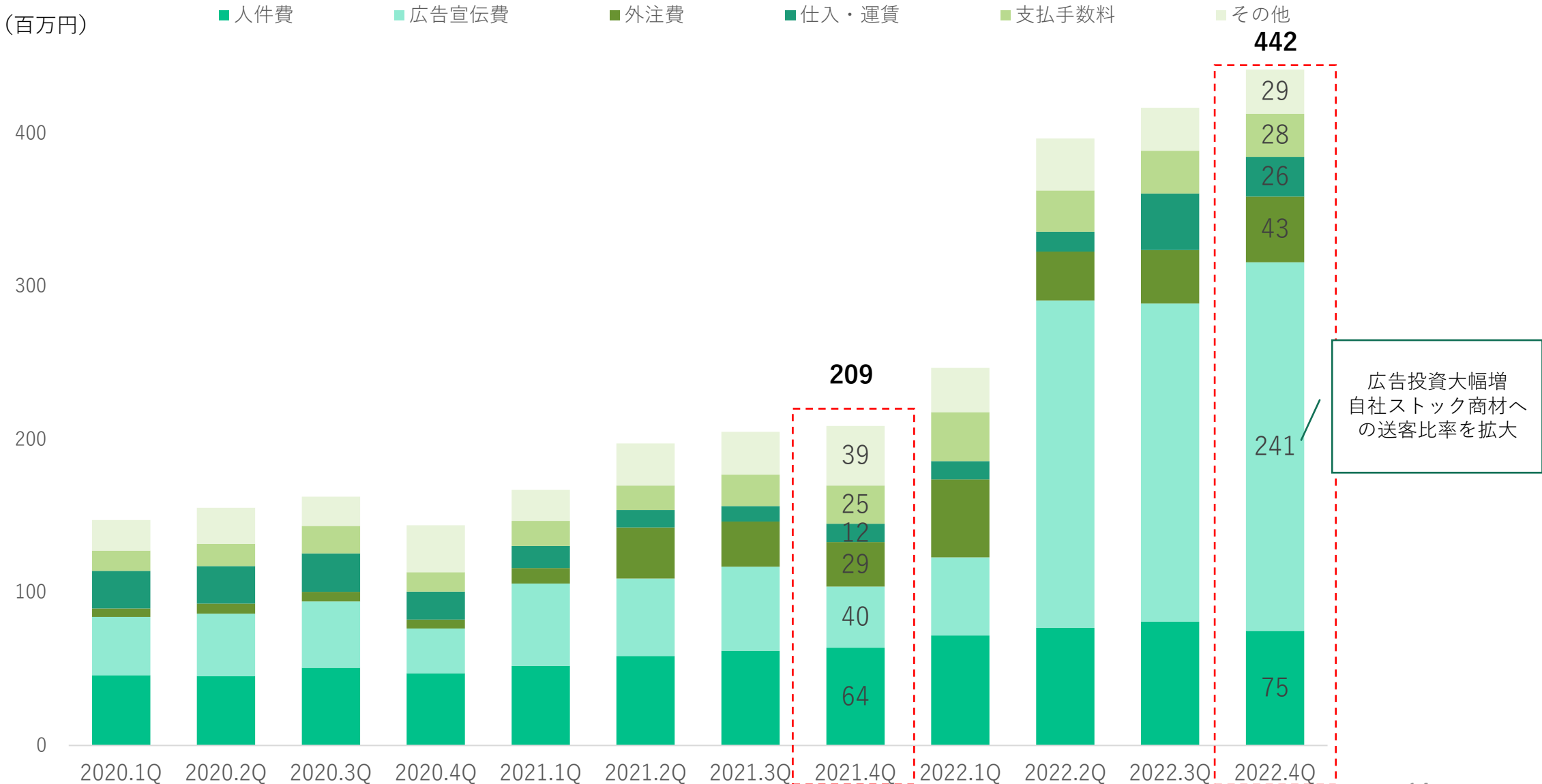
営業利益の四半期別推移

先行投資で赤字着地もQoQで赤字幅を縮小
引き続き投資は継続しつつも、FY2023は期中黒字転換を見据える



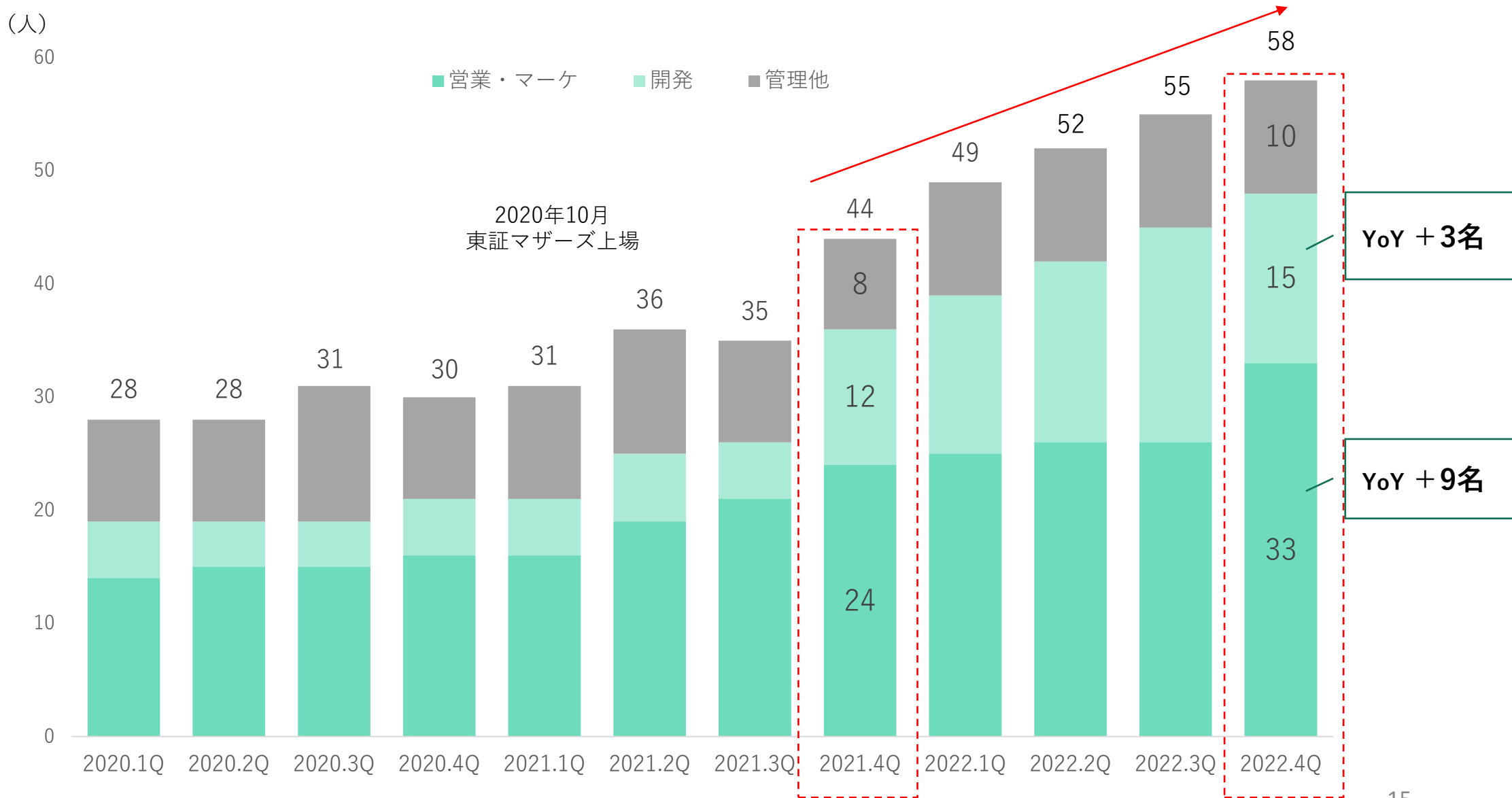
コストの推移

広告宣伝費の増加等で前年同期比約2倍
引き続き事業規模拡大を優先しつつ、利益率改善を目指す



従業員数推移 (正社員・アルバイト含む)

自社コールセンター人員の強化を最優先
業務委託も活用し、営業力強化を急ぐ





3. 2022年7月期 第4四半期並びに 2023年7月期 第1四半期取組み

法人向け「カラダノートウォーターサステナブルプラン」



Dr.ストレッチを展開する株式会社nobitelへ導入決定
約100店舗への設置が決定



近日中に他の導入企業もお知らせ予定

2023年7月期 第1四半期取組み

中部電力との資本業務提携後の取組

■2022年2月公表の中部電力の当社株式取得について

2022年7月末株式数 300,000株
保有比率 4.84% （第2位株主）

■中部電力、カラダノート、メディカルデータカードが3社で共同実証を実施



■当社オウンドメディアにて記事公開

プレスリリースでは伝えきれなかった社会課題へ取り組む両社の思いを記事化
当社代表取締役 佐藤
中部電力 専務執行役員 / 事業創造本部長・野田英智氏
事業創造本部 データプラットフォームユニット 副長・諸隈卓也氏
の3名にお話をうかがいました。（記事は[こちら](#)）

2022年7月期 開示の取組み進捗

1) チェンジ社との業務提携

「かぞくアシスタント」の利活用によるライフステージの変化を支援

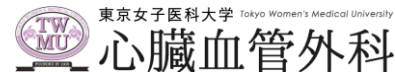


大手地銀1行で
テストマーケティング実施
先方都合で開示見送り
他地銀に提案中

- 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

2) 東京女子医科大学との心疾患早期発見プロジェクトの開始

早期発見・予防による医療費の削減を目指す



アプリ開発中
R&Dパートナーの
選択肢を広げ
引き続き協議中

- 早期発見による保険支払金等の削減
- 医療機器メーカーとのオンラインドック市場※の創出

その他トピックス

カラダノート子育てアプリ1000万DLを突破



アプリシリーズのうち陣痛間隔の計測アプリ「陣痛きたかも」は、国内シェア約8割(※1)を占める



※1:2021年1年間でのアプリのDL数69.2万/2021年出生数(86.9万人)

その他トピックス

IR情報の発信強化

IR情報の充実と投資家様への発信強化およびフェアディスクロージャーの観点から
2022年7月より主要KPIである**月次契約者数**および株主・投資家様から頂戴した
主要な**ご質問とその回答**について、下記の通り開示させていただくことといたしました。
今後も月に一度の頻度で、開示を予定しております。

月次契約者数推移（毎月15営業日を目途に開示）

よくある質問と回答（毎月月末を目途に開示）

IR 担当メールアドレス：ir@karadanote.jp

IR メールマガジン登録：

<https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSccFipEzHZ0l4nd7l2jzRksnMumrRbscesZZTGGzZ3WdCwYQ/viewform>

適時開示や当社からのニュースを随時ご案内いたします。



4.Appendix



当社について

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

カラダノートのビジョン

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、

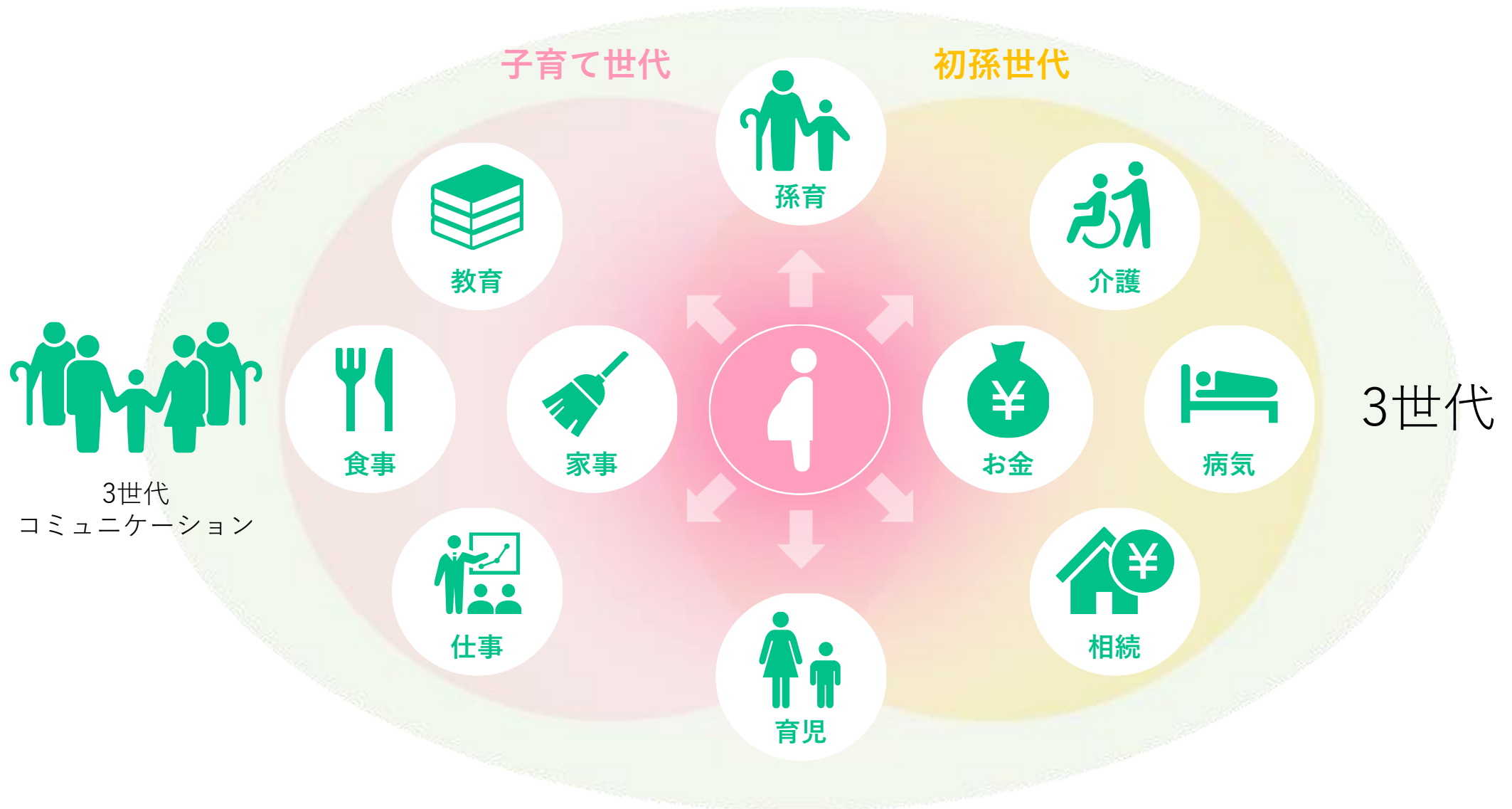
サービスの提供者という向き合う形でなく、

“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。



カラダノートのコンセプト



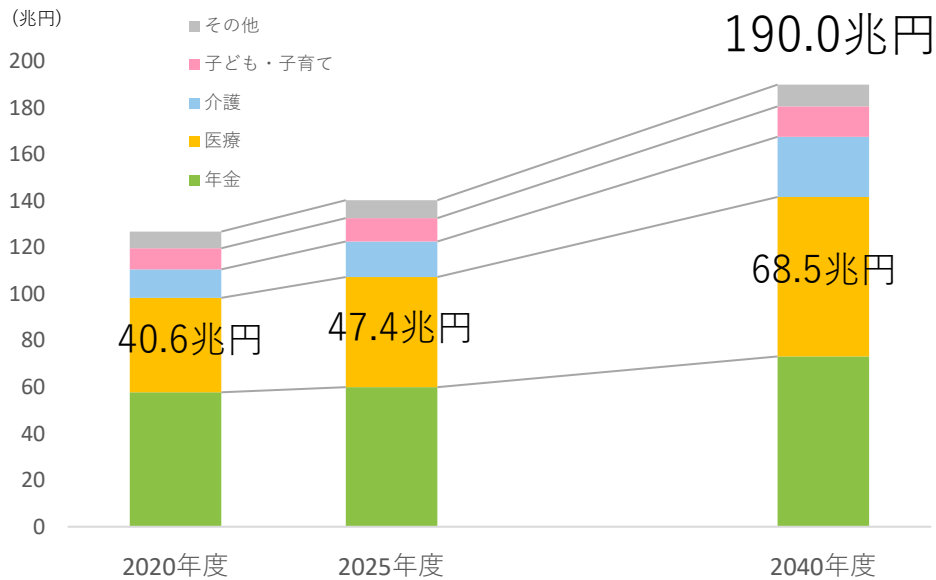
家族の繋がりを起点とした“ヘルスケア事業”を展開

特に子・孫の誕生を迎える年代は生活課題が幅広い

日本が抱える社会的課題

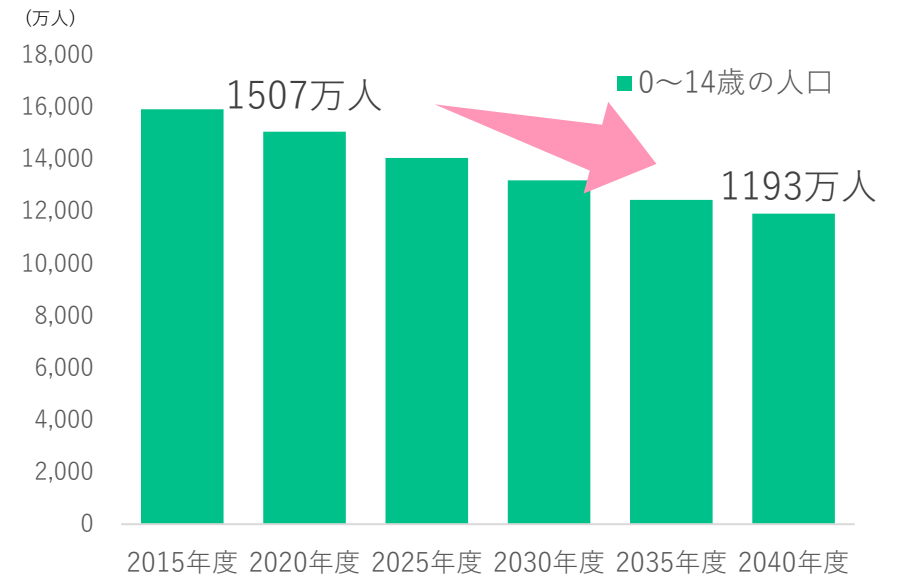
様々な社会課題の大元は“**少子高齢化**”
少子高齢化の解決は日本の未来における最重要課題

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

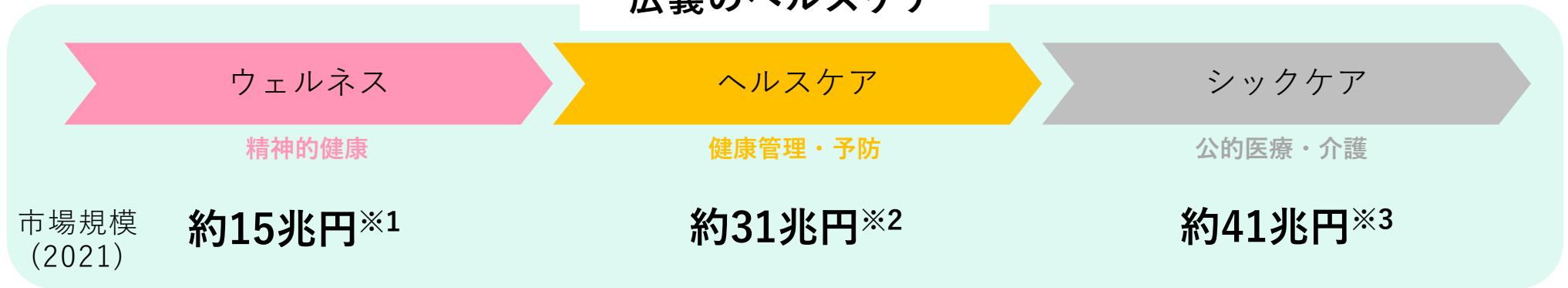
子育てしやすい環境づくりによる
出生率の改善が急務

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

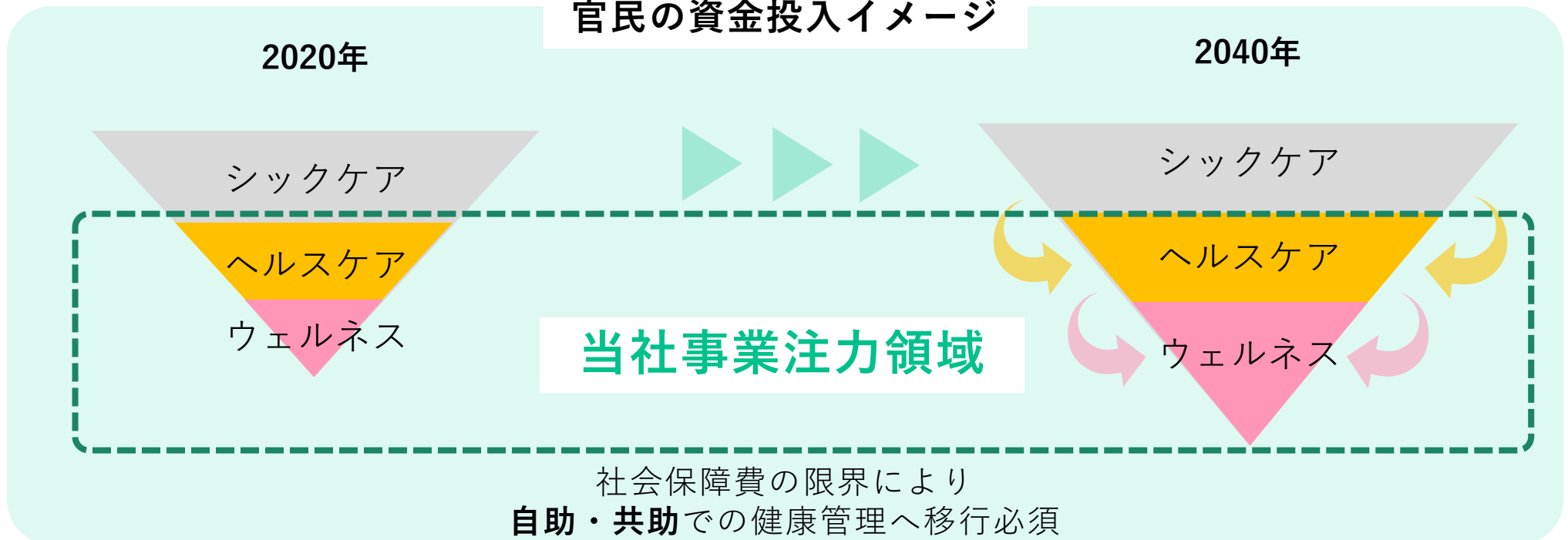
2040年に向けた社会構造の変化

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

広義のヘルスケア



官民の資金投入イメージ



出所：※1 矢野経済研究所「スポーツウェルネス」「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
 ウェルネス：積極的に心身の健康維持・増進を図ろうとする生活態度・行動 ヘルスケア：健康の維持や増進のための行為や健康管理のこと

カラダノートのあゆみ

ビジョン一致 × **非効率の解消** を軸に事業を展開



(※) PHR…Personal Health Record

当社は、3つの事業を柱に少子高齢化に伴う社会課題解決に取り組めます。

家族サポート事業は、家族ユーザーのQOL向上をサポート、
 ライフイベントマーケティング事業・家族パートナーシップ事業は、生活関連企業のマーケティングDXを支援します。

家族サポート事業

家族生活環境の効率化支援

ライフイベントマーケティング事業

DB利活用によるマッチング支援

家族パートナーシップ事業

家族生活周辺産業のDX化

顧客

個人

法人

提供サービス

妊娠・出産・育児支援アプリ



ヘルスケア(PHR)アプリ



生活インフラ



妊娠育児／シニア層向け
データベースマーケティング

企業向け集客支援サービス



戸建てを建てたい世帯×住宅関連企業



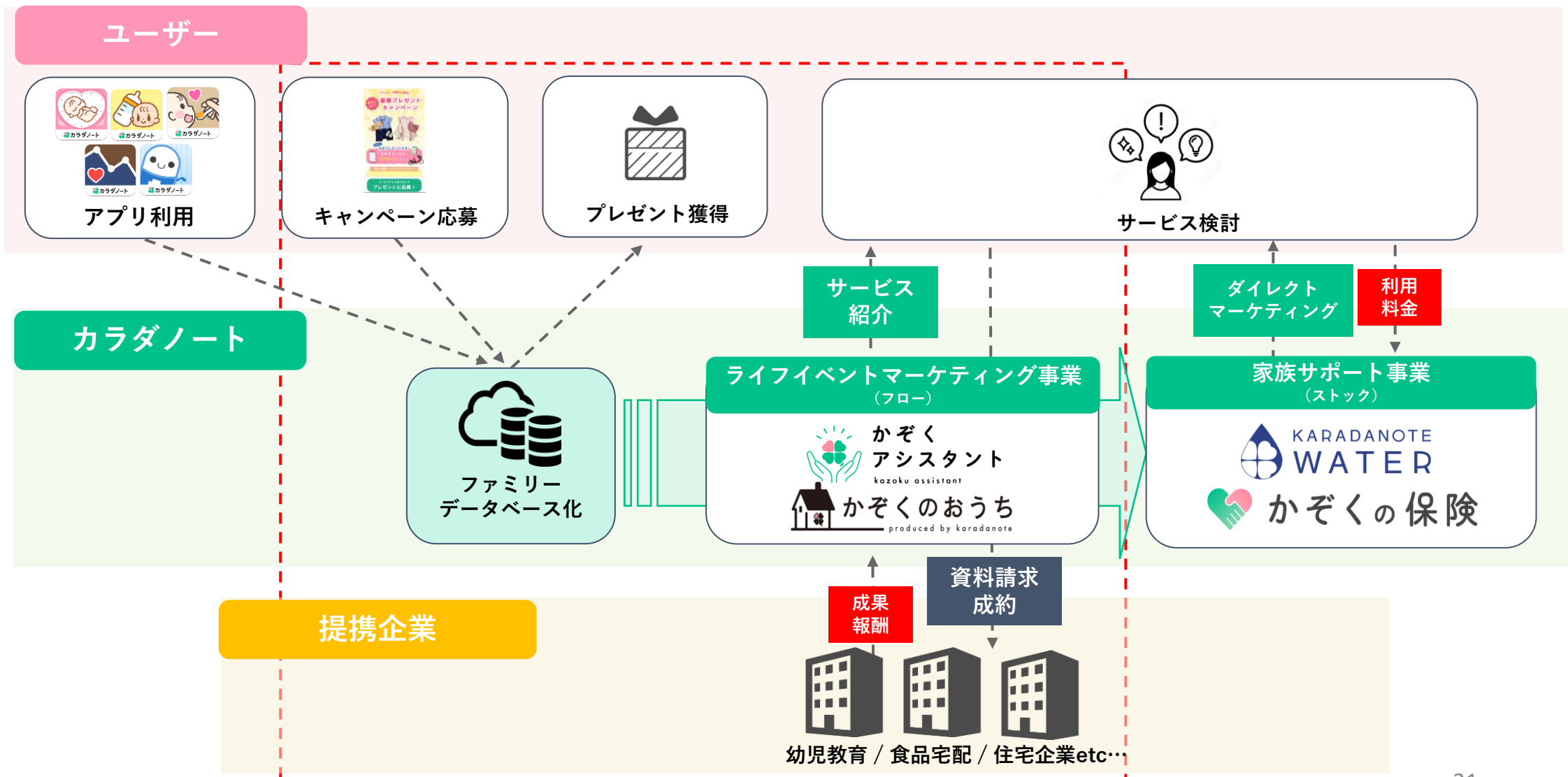
主に大企業との
提携事業



2022年9月から事業名称のみ一部変更：DBマーケティング事業→ライフイベントマーケティング事業
 DX推進事業→家族パートナーシップ事業

当社のビジネスモデル

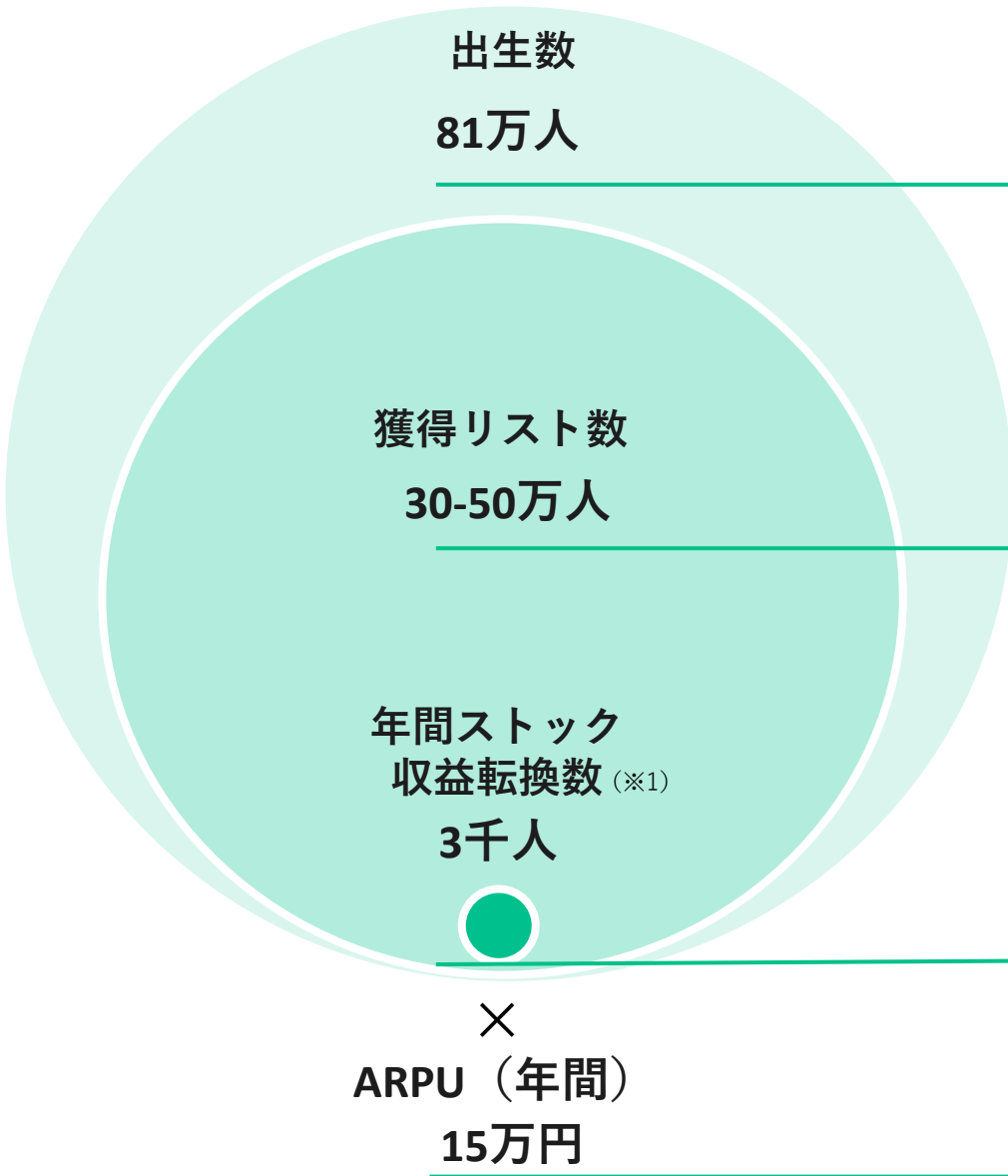
他社へ見込み顧客を送客するフロー型モデルから
ストック型ビジネス（かぞくの保険・カラダノートウォーター）へビジネスモデルを転換。
安定した収益基盤を構築し、さらなる挑戦を目指します。



※かぞくアシスタントOEMの仕組み

（ご参考） 家族サポート事業の展開方針

妊娠出産層（単年度）

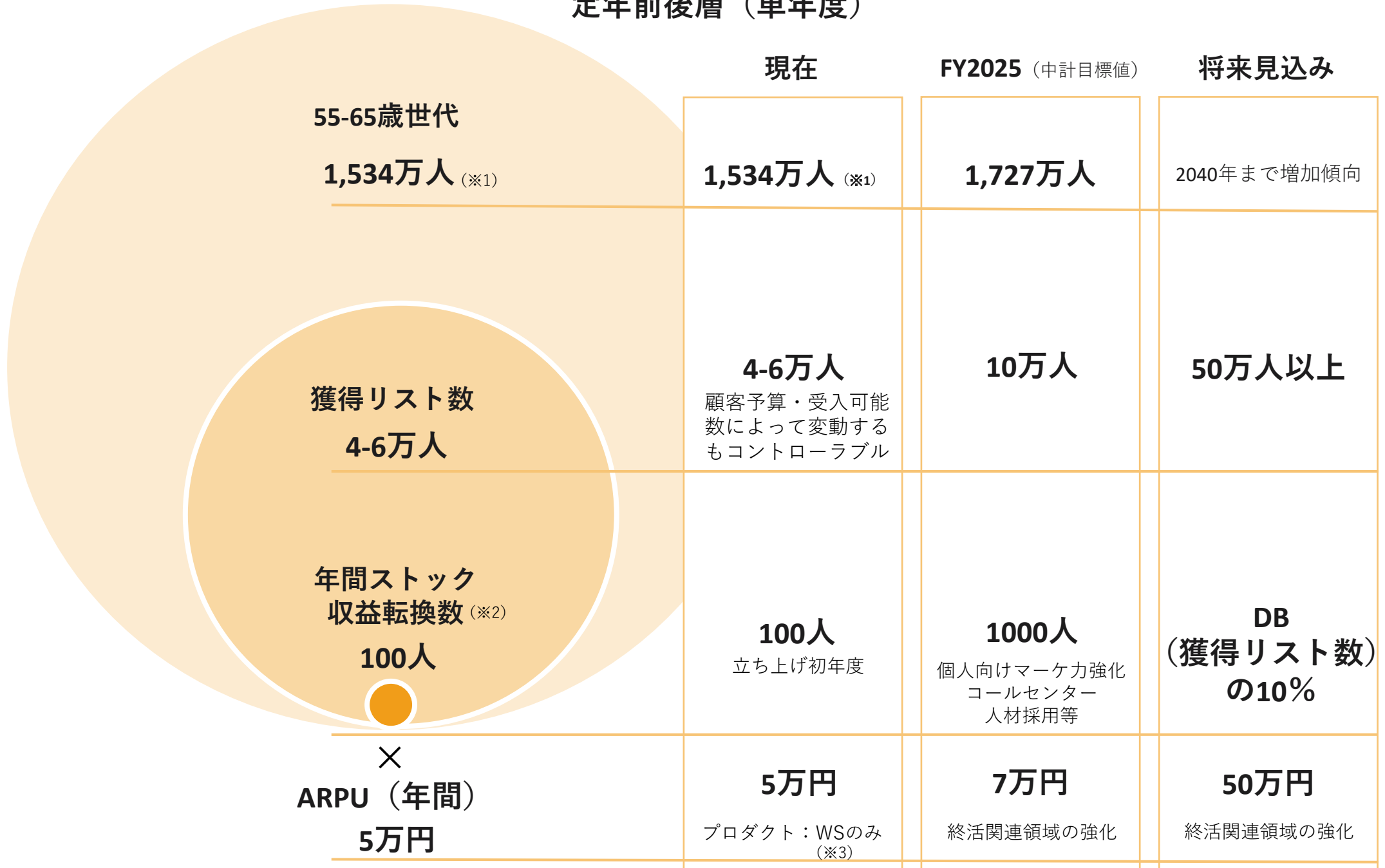


	現在	FY2025（中計目標値）	将来見込み
出生数	減少傾向	減少傾向	ロビイング 大企業巻き込みで 反転を目指す
獲得リスト数	30-50万人 顧客予算・受入可能数 によって変動するも コントロールラブル	50-60万人 収益力を高めて 安定化を図る	同左
年間ストック 収益転換数 <small>(※1)</small>	3千人 立ち上げ初年度	1.4万人 個人向けマーケティング強化 コールセンター 人材採用等	DB (獲得リスト数) の10%
ARPU（年間）	15万円 プロダクト：WS・保険 <small>(※2)</small>	7万円 WS比率増加と保険代理 店手数料のL字ビジネス モデル影響で減少予測 <small>(※3)</small>	36万円 クロス・アップセルで 家計の10%ターゲット

(※1) 1ストック商材への契約者転換数のこと (※2) Water Server の略：カラダノートウォーターの宅配水事業 (※3) 保険代理店手数料は1年目の成約手数料が高く、2年目以降は少額となるためL字ビジネスモデルと記載

（ご参考）家族サポート事業の展開方針

定年前後層（単年度）



(※1) 出展：総務省統計局 人口統計（2022.5.） (※2) 1ストック商材への契約者転換数のこと

(※3) Water Serverの略：カラダノートウォーターの宅配水事業

会社概要

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（東証グロース 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

299,107千円（2022年7月末現在）

役員構成

代表取締役 佐藤 竜也

取締役 平岡 晃

取締役 山本 和正

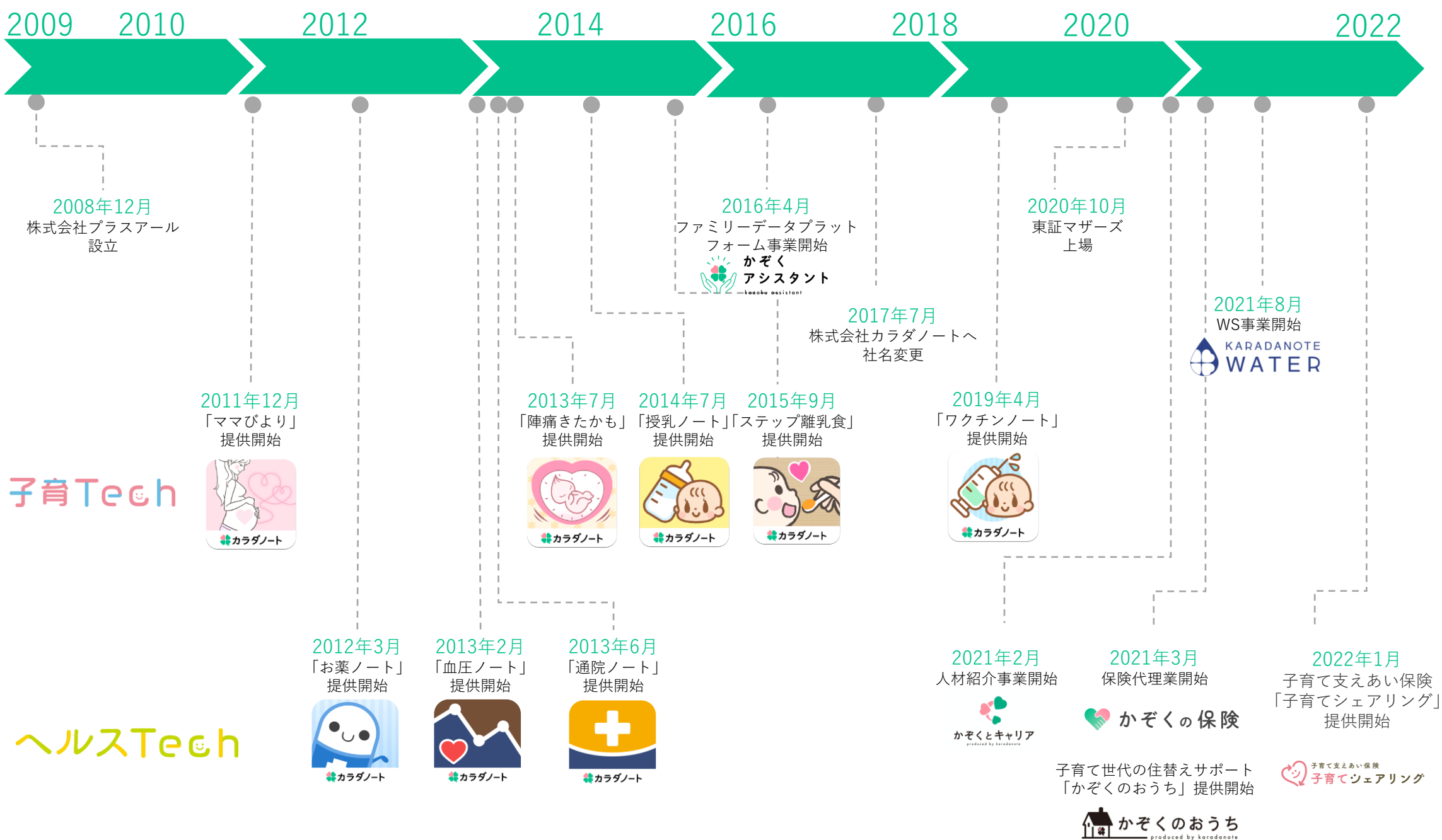
社外取締役 監査等委員 田中 祐介

社外取締役 監査等委員 長野 修一

社外取締役 監査等委員 横山 敬子

社外取締役 監査等委員 中村 賀一

沿革



貸借対照表

(単位：百万円)	2022年7月末	2021年7月末	増減	コメント
流動資産	1,356	1,090	+265	売掛金他の増加
現金及び預金	1,038	964	+73	長期借入金他による増加
固定資産	18	46	△28	減損実施による減少
総資産	1,375	1,137	+237	
流動負債	339	166	+173	1年以内返済長期借入金等の増加
固定負債	406	3	+403	長期借入金の借入実行による増加
純資産	628	967	△339	繰越利益剰余金の減少
自己株式	△93	-	△93	自己株式の買付け
自己資本比率	46%	85%		

来期以降のストック切り替えの拡大を見据えた広告宣伝投資
 自社コールセンター拡充費用ならびに事業運転資金の原資として
 6月に**500百万円の借入を実行**

役員情報（2022年4月末時点）

■経営陣プロフィール（監査等委員以外の取締役）

代表取締役
佐藤 竜也



2007年4月 株式会社フラクタリスト 入社
2008年12月 株式会社プラスール（現 当社）設立
代表取締役就任（現任）

取締役 コーポレート本部長
平岡 晃



2010年4月 株式会社日立製作所 入社
2013年8月 B Cホールディングス株式会社 入社
2015年7月 株式会社ミクシィ 入社
2017年2月 当社入社 コーポレート部長就任
2018年7月 当社取締役コーポレート本部長 就任（現任）

取締役 ビジネス本部長
山本 和正



2014年4月 株式会社Q（現セカイエ株式会社）入社
2020年2月 当社入社
2020年4月 当社サービス本部副本部長就任
2020年6月 当社取締役兼サービス本部長就任
2021年2月 当社取締役兼ビジネス本部長就任（現任）

役員情報（2022年4月末時点）

■経営陣プロフィール（監査等委員である取締役）

監査等委員（社外）

田中祐介



1996年12月 有限会社電脳隊設立 代表取締役就任
 2000年6月 株式会社フラクタリスト 設立
 代表取締役就任
 2010年4月 株式会社クロスシー 設立
 代表取締役就任（現任）
 2011年10月 当社取締役就任（現任）
 2012年8月 ヤフー株式会社 入社
 2014年7月 同社執行役員就任
 2018年4月 株式会社GYAO代表取締役就任（現任）
 2021年4月 Z entertainment株式会社取締役 CBO就任（現任）
 2021年10月 当社監査等委員就任（現任）

監査等委員（社外）

横山敬子



1994年4月 株式会社コサカ 入社
 2003年11月 監査法人コスモス 入所
 2004年7月 監査法人トーマツ
 （現有限責任 監査法人トーマツ） 入所
 2007年5月 公認会計士 登録
 2016年7月 ENECHANGE 株式会社常勤監査役就任
 2020年2月 横山敬子公認会計士事務所設立 代表（現任）
 2020年3月 ENECHANGE 株式会社監査役就任（現任）
 2020年4月 株式会社フュービック（現株式会社nobitel）
 常勤監査役就任（現任）
 2021年10月 当社監査等委員就任（現任）

監査等委員（社外）

長野修一



2013年1月 本杉法律事務所 入所
 2014年5月 クックパッド株式会社 入社
 2017年6月 株式会社オウチーノ 入社
 2017年6月 同社法務部長就任
 2017年6月 弁護士法人長野法律事務所 入所（現任）
 2017年10月 株式会社くふうカンパニー 入社（現任）
 2020年10月 当社監査役就任
 2021年10月 当社監査等委員就任（現任）

監査等委員（社外）

中村賀一



1995年10月 監査法人トーマツ
 （現有限責任 監査法人トーマツ） 入所
 2000年7月 平田公認会計士事務所 入所
 2004年6月 株式会社エンバイオ・ホールディングス
 取締役就任（現任）
 2015年1月 株式会社ネオキャリア監査役就任
 2015年9月 株式会社イデアル監査役就任
 2016年1月 株式会社ユーザーローカル監査役就任（現任）
 2021年10月 当社監査等委員就任（現任）

本資料の取り扱いについて

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。

本資料は、弊社をご理解いただくための情報提供を目的としたものであり、弊社が発行する有価証券への投資を勧誘するものではありません。本資料に全面的に依拠した投資等の判断は差し控え願います。