

カラダノート

株式会社カラダノート（東証グロース 4014）

2023年7月期 第1四半期 決算説明資料

2022年12月9日



目次

1. エグゼクティブサマリ
2. 2023年7月期 第1四半期業績
3. 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

エグゼクティブサマリ

2023年7月期 第1四半期業績

【四半期】売上高463百万円	売上総利益350百万円	営業利益△53百万円
前期比206.4%	前期比276.0%	前期比△30百万円
前四半期比129.8%	前四半期比137.1%	前四半期比+31百万円



売上高は前期比2倍以上 売上総利益成長を優先し、投資継続
前四半期に引き続き、前四半期比でも増収・赤字縮小
通期業績見通し達成ペースにて推移

ハイライト

ストックモデルの新規契約者数は過去最高（ウェブ獲得施策以外）
フローモデルの新商材が引き続き好調に推移し全社業績をけん引

ローライト

ストックモデルの新規契約者数は伸長も、
前四半期のウェブ獲得施策の短期解約者増加により累計契約者の積上げが鈍化



短期解約が少ない獲得手法であるコールセンターの体制強化に加え、
法人及び取次代理店開拓に取り組み、累計契約者数の積上げペースを加速



2. 2023年7月期 第1四半期業績

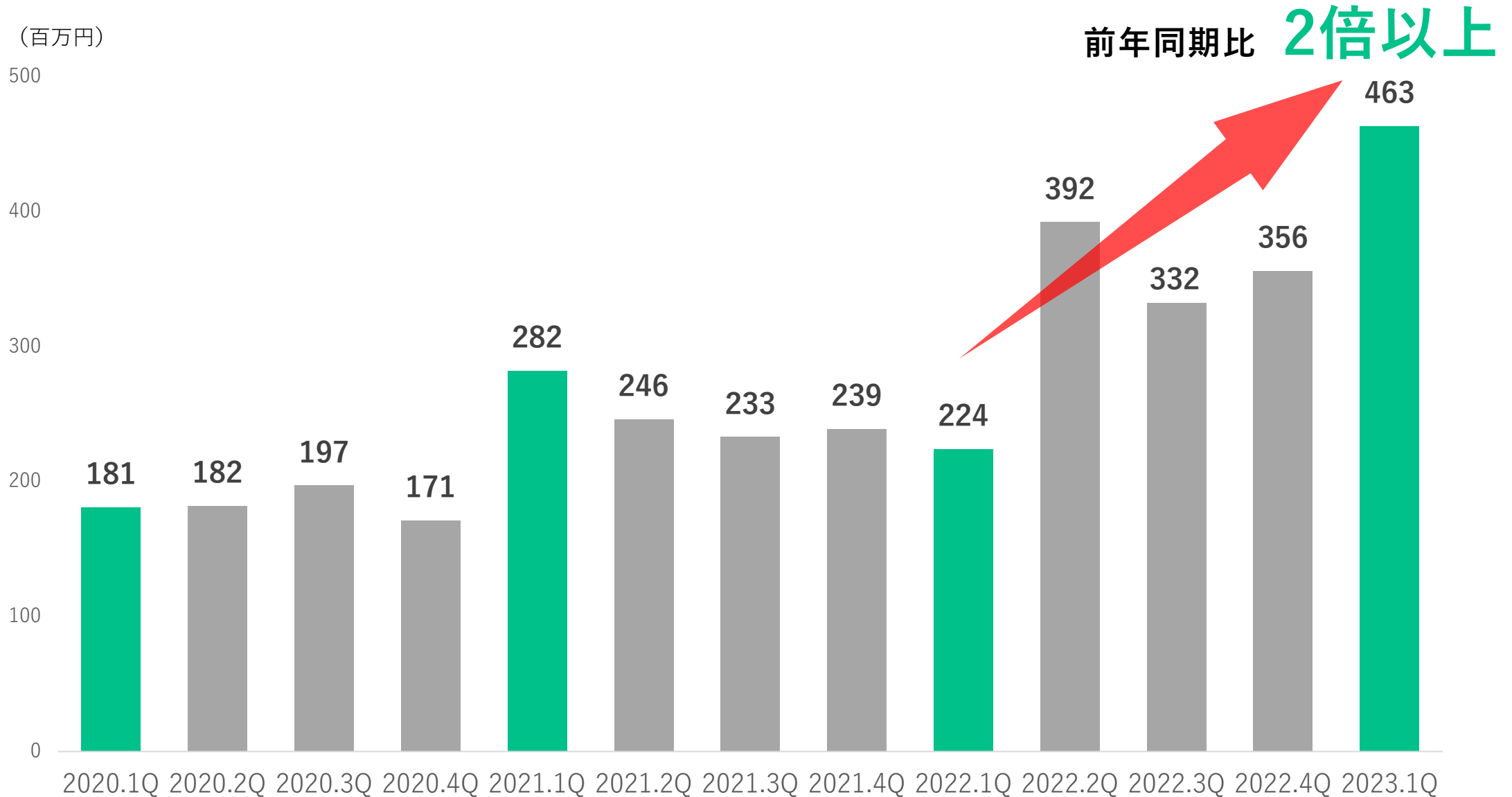
FY2023 第1四半期業績

売上高・売上総利益は前年同期、前四半期ともに大きく上回り着地

(百万円)	2023年7月期1Q（2022年8-10月）				2023年7月期 通期		
	実績	前年同四半期(YoY)		前四半期(QoQ)		業績見通し	進捗率
		実績	増減率	実績	増減率		
売上高	463	224	+106.4%	356	+29.8%	1,663	27.9%
売上総利益	350	126	+176.0%	255	+37.1%	1,004	34.9%
営業利益	△53	△23	-	△85	-	△142	-
経常利益	△52	△22	-	△83	-	△145	-
当期純利益	△52	△15	-	△144	-	△145	-

売上高の四半期別推移

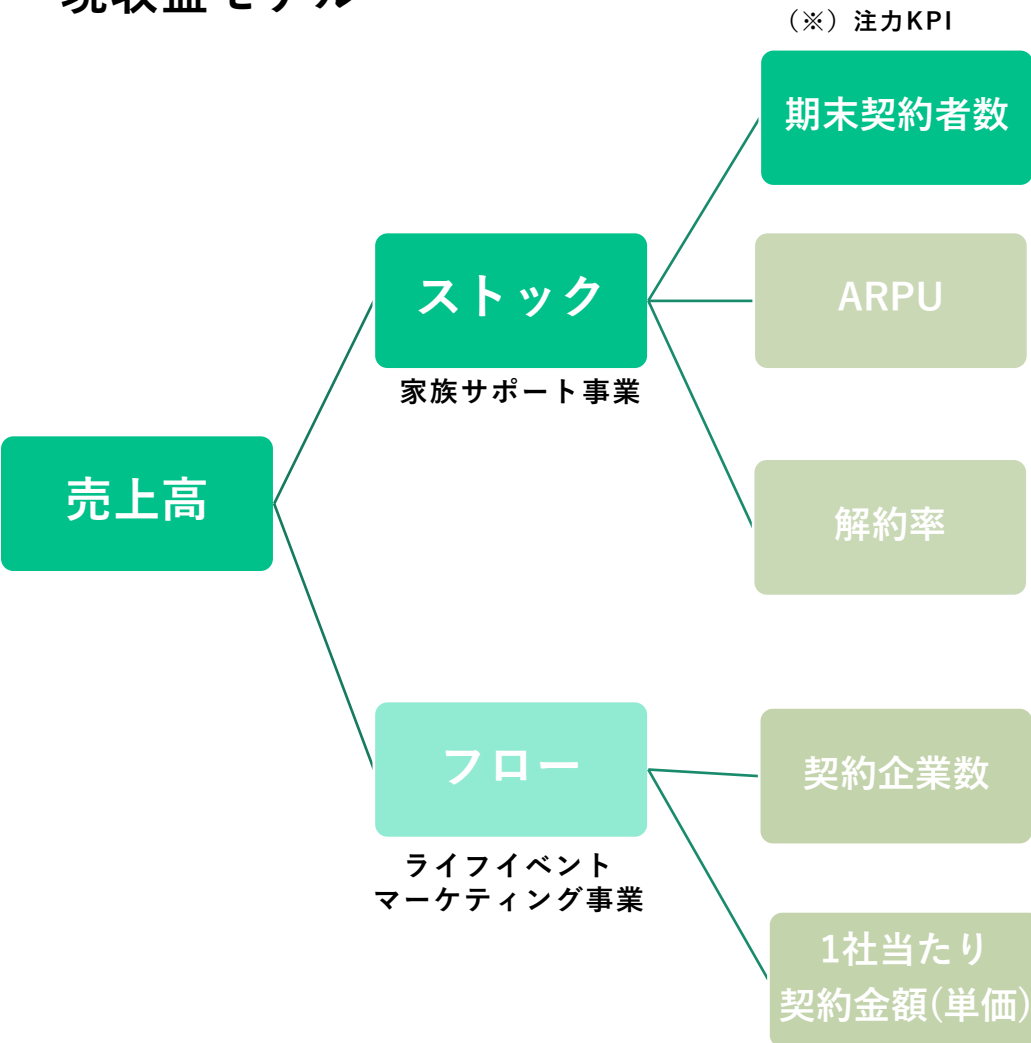
売上高はYoY+106%、QoQ+30%で高い成長を実現
 フロー・ストックともに好調維持、四半期売上では過去最高



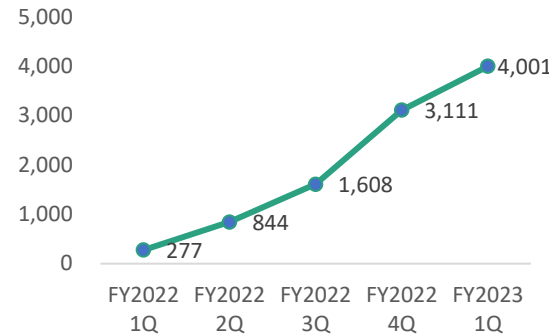
現収益モデルとKPI推移

契約者数は前四半期から+890人も、前四半期の+1,503人に対して鈍化
前四半期のウェブ獲得施策による早期解約者増加が鈍化要因も、影響は10月でほぼ収束

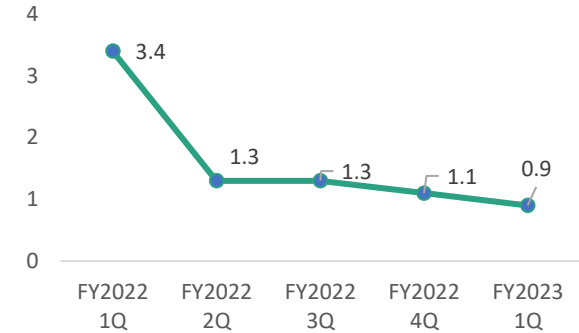
現収益モデル



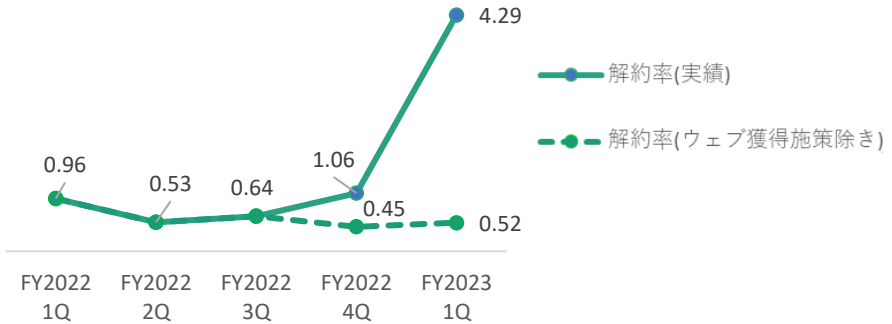
契約者数(人)



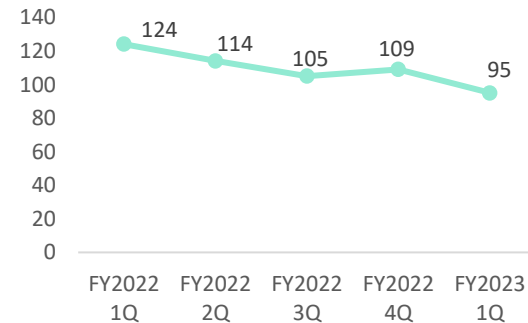
ARPU(万円)



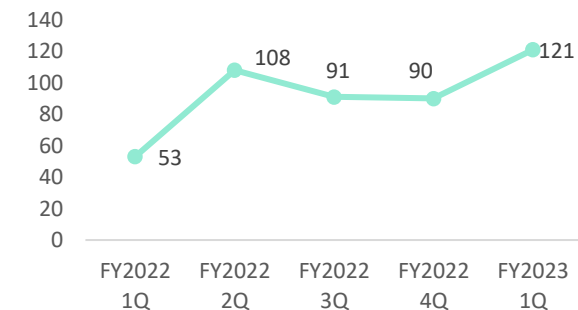
解約率(%)



契約企業数(社)



単価(万円)

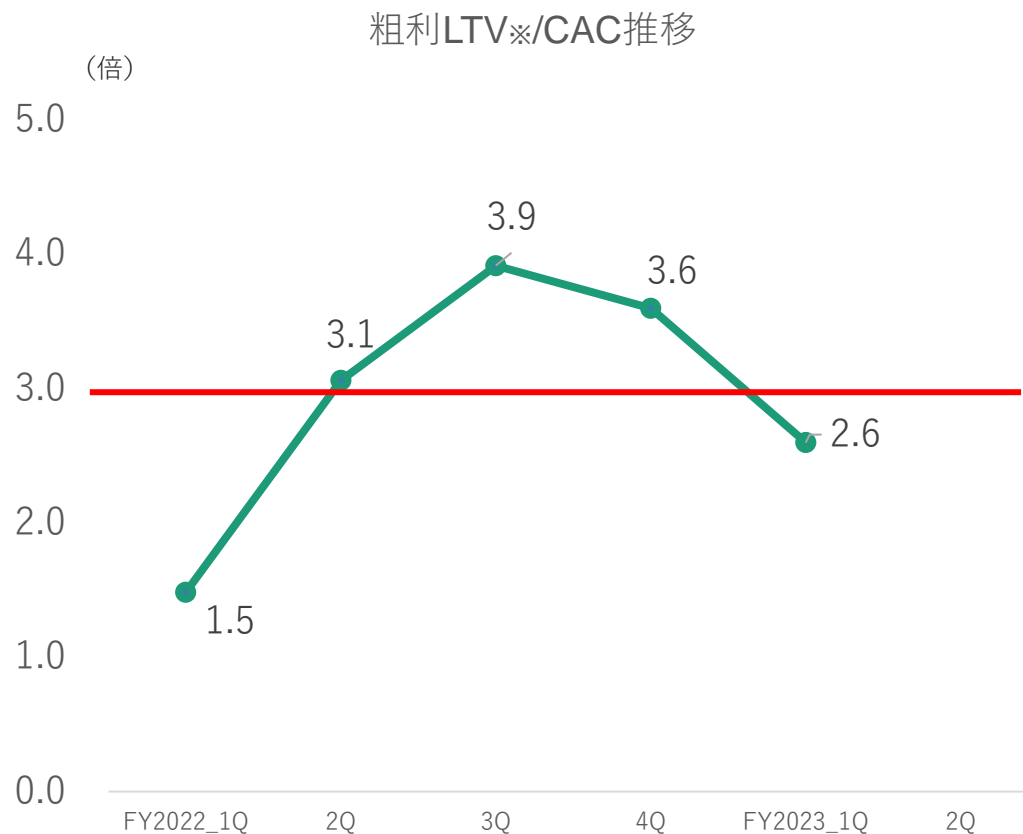


※ ARPU : 社内管理数値を元に算出

※ 解約率(ウェブ獲得施策除き) : FY2022.7 4Qに実施したウェブ獲得施策の影響を除く解約数にて算出。なお、インセンティブプラン付ウェブ獲得施策はすでに停止

粗利LTV/CAC推移

規模拡大を優先したことにより、CACが悪化し水準である3倍を下回った
先行投資は継続しつつ、契約獲得における教育等の実施でCAC改善を図り、2Qでの改善見込む



要因

【かぞくの保険】
アポ取得数の増加による共同募集先拡大に伴う獲得効率の低下

【カラダノートウォーター】
コールセンター規模拡大に伴う獲得効率の低下

改善策

【かぞくの保険】
共同募集先に対する教育実施による質の向上

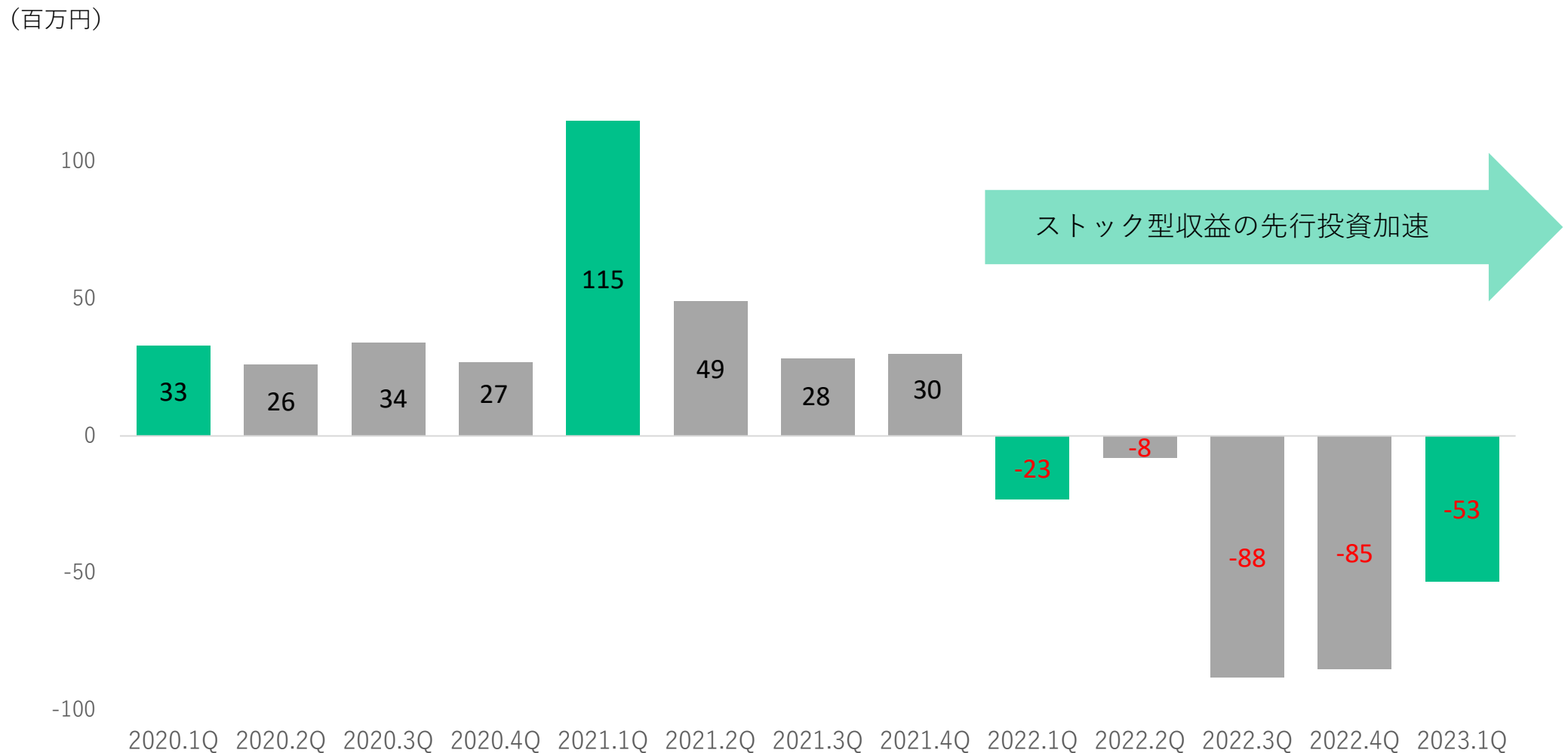
【カラダノートウォーター】
コールセンター人員に対する教育、入替え等による質の向上

※ 粗利LTV：LTVから直接変動コストを差し引いたLTVの意。通常、解約率を元に継続期間を算出するが保守的にKW=5年間、保険=7年間で算出

※ CAC：顧客獲得単価

営業利益の四半期別推移

売上総利益が過去最高を記録し、前四半期比で赤字幅が大幅縮小
引き続き先行投資は継続しつつも、ストック型収益の積上げ加速を目指す

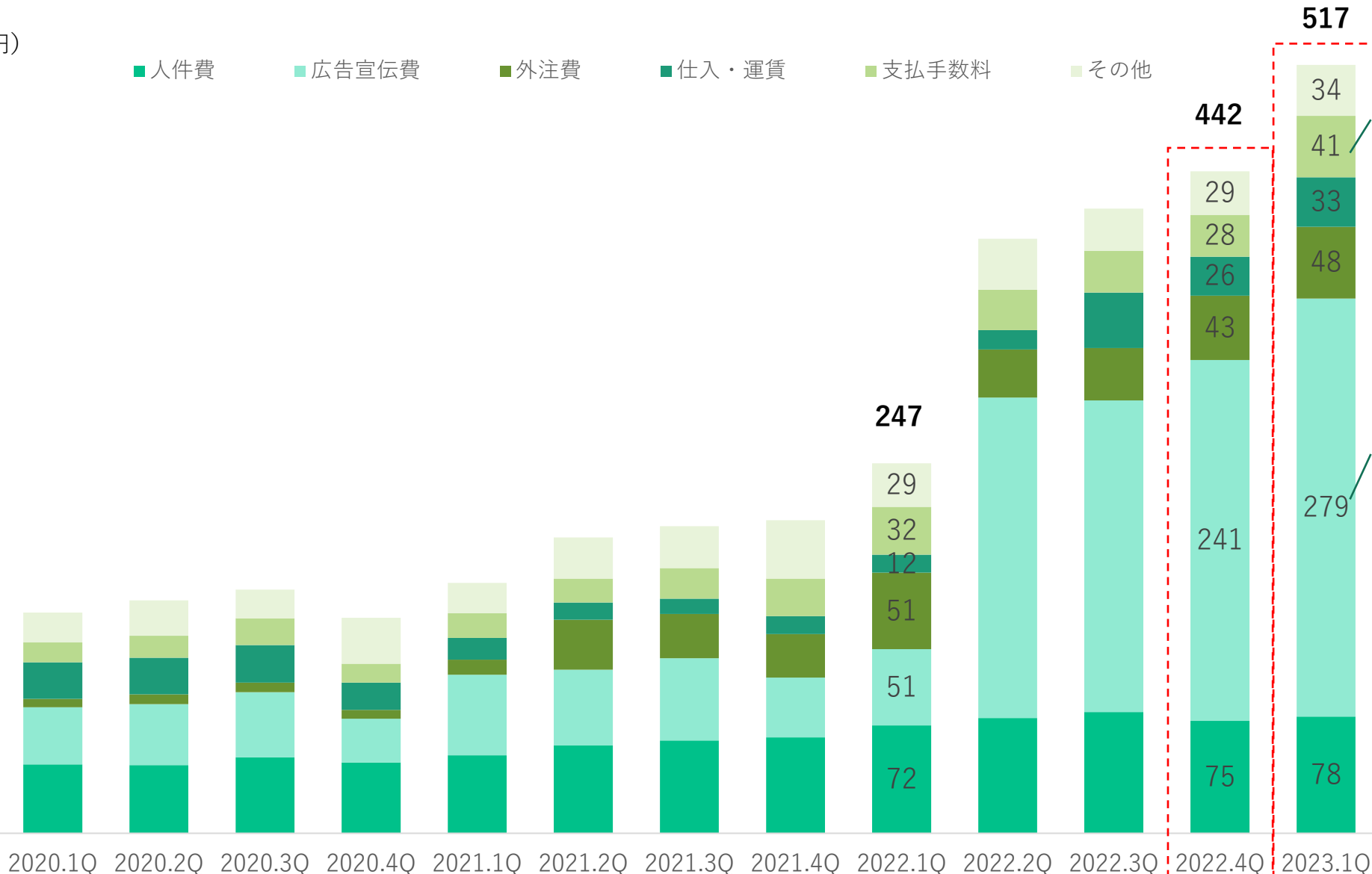


コストの推移

広告宣伝費、一時費用の増加等により前四半期比+17%
 事業拡大のため自社データベース拡充に向けた先行投資は継続

(百万円)

■ 人件費 ■ 広告宣伝費 ■ 外注費 ■ 仕入・運賃 ■ 支払手数料 ■ その他

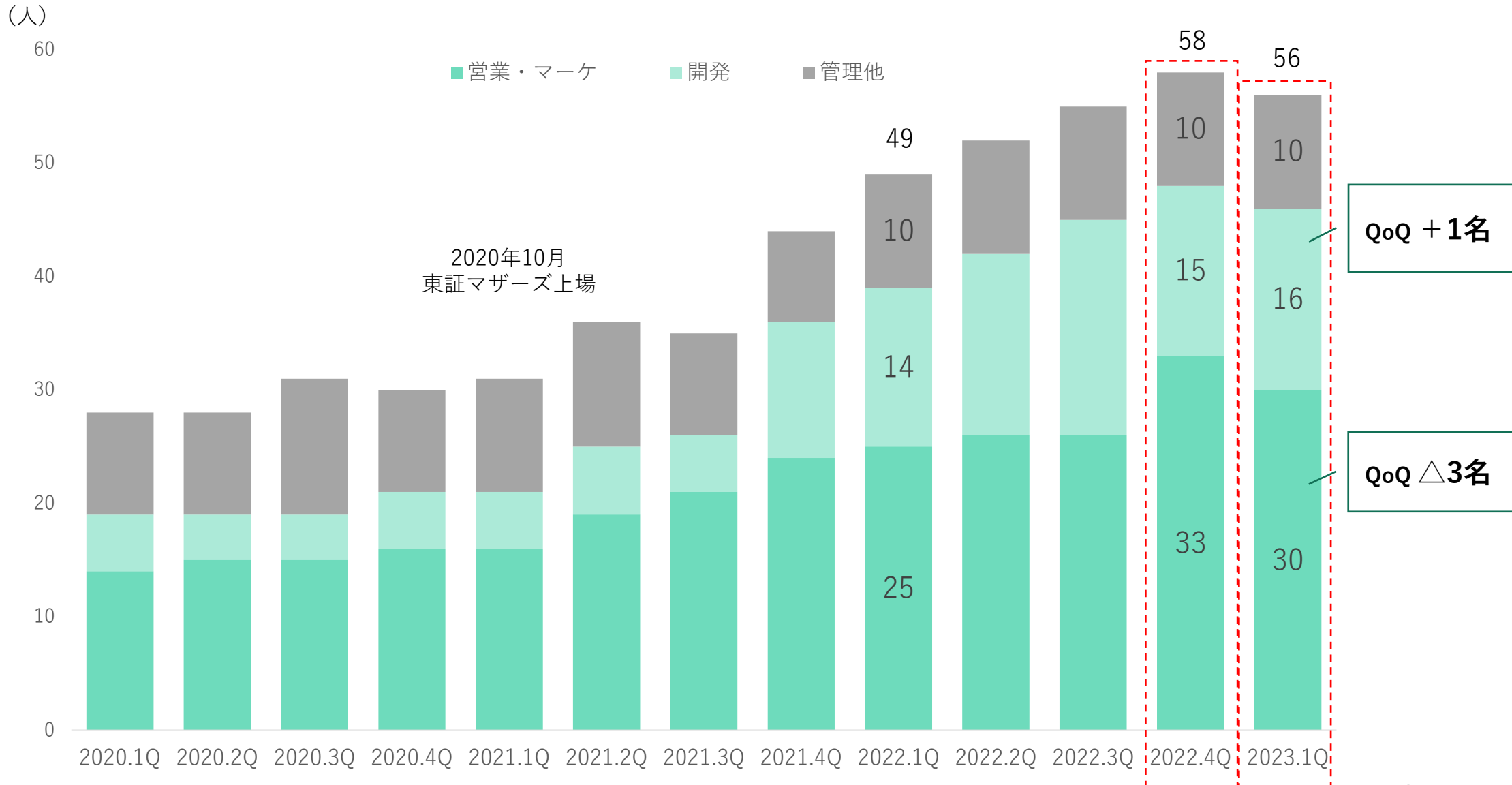


総会費用等
一時費用の増加

広告宣伝費
ストックビジネス成
長のため自社DB拡
充に寄与

従業員数推移 (正社員・アルバイト含む)

業務委託への一部切り替えにより前四半期比で微減
直雇用と業務委託の最適なバランスを模索しつつ、営業力強化を加速





3. 2023年7月期 第1四半期取組み

2023年7月期 第1四半期取組み

カラダノートウォーターサステナブルプラン※の 法人及び取次代理店の開拓強化中

前四半期末時点から法人契約及び取次代理店の契約社数が15社増加

- 多数のパーソナルトレーニングジムを展開するDr.トレーニング社へ導入（9月）



- 個人・法人向けの取次代理店募集の開始（10月）



KARADANOTE
WATER



KARADANOTE
WATER
SUSTAINABLE

※ 日本初の寄付型ウォーターサーバーで、導入企業及び店舗がお水1ボトルを消費するごとに社会問題解決に取り組む団体へ寄付ができ、同ウォーターサーバーを設置するだけでSDGsに貢献可能

2023年7月期 第1四半期取組み

かぞくのおうちの住宅関連会社との提携推進 『成果報酬型アポイント提供プラン』の導入加速

■「リノベる」と業務提携（10月）

-ユーザーへ新たな住まいの選択肢提供／新サービスの共同開発

らしい暮らしを、見つけよう

リノベる。

■ハイアス・アンド・カンパニーと提携（10月）

-子育て世代に対し最適な住宅提案を行うライフプラン面談の機会創出を通じたマッチング支援

HyAS & Co.

Hyper Asset Solutions

その他トピックス

中部電力との資本業務提携後の取組み状況

今後、両社のアセットを活用としたサービス開発を加速

ライフイベント マーケティング 領域

- 中部電力の豊富な顧客基盤と当社のマーケティングノウハウを活用したサービス開発実施
- 現在、中部電力の学校連絡網サービス「きずなネット」を活用し、定期的にテストマーケティング実施
- 今後、本格的なサービス開発に向け両社にて協議中

ヘルスケア 領域

- 地域包括ケアを含んだヘルスケアサービスの共同開発実施
- 中部電力、カラダノート、メディカルデータカードの3社での共同実証を実施
- 現在、相互保有のアプリ連携を模索中



その他トピックス

子育て支援に向けたCSR活動の継続

■22年9月の台風15号の断水被害を受けた加入世帯へ水ボトルを無償提供（9月）

■子育て環境を改善するためのコンテンツ配信（10月）

対談者：幸福学第一人者 前野隆司教授

テーマ：[子育てが人生を豊かにするわけ](#)



■ストレッチ専門店「Dr.stretch」が導入する寄付型ウォーターサーバープランで「ドナルド・マクドナルド・ハウス」※への寄付開始（11月）

Dr.stretch  **カラダノート**



※ドナルド・マクドナルド・ハウスは、公益財団法人ドナルド・マクドナルド・ハウス・チャリティーズ・ジャパンが運営する病気の子どもとその家族のための滞在施設

その他トピックス

個人投資家向けへの情報発信強化

- 個人投資家向け情報発信 Youtube 「馬渕磨理子の株式クラブ」に出演



- 松井証券の投資情報メディア「マネーサテライト」に出演



マネーサテライト



4.Appendix



当社について

カラダノートのビジョン

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、

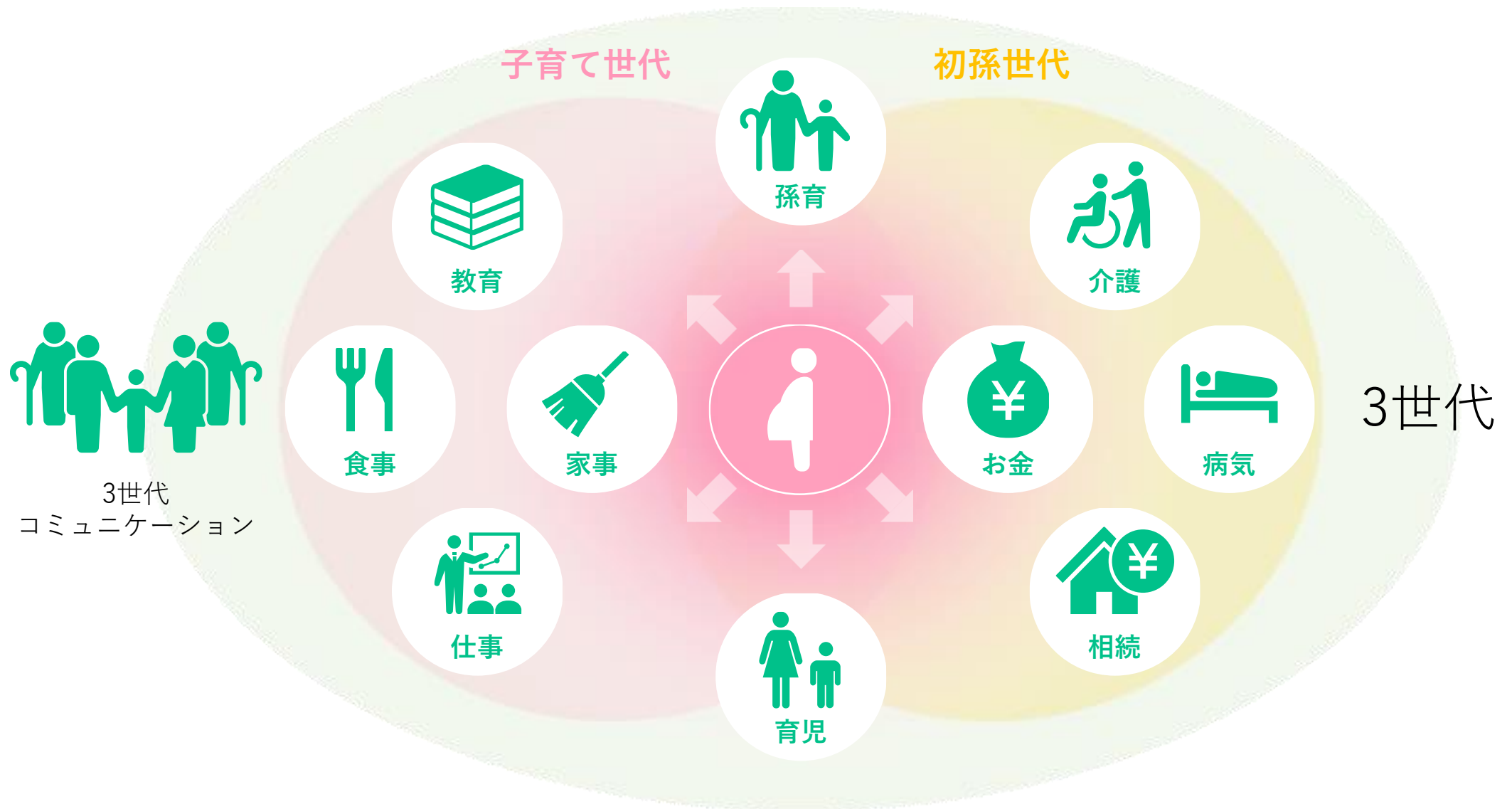
サービスの提供者という向き合う形でなく、

“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



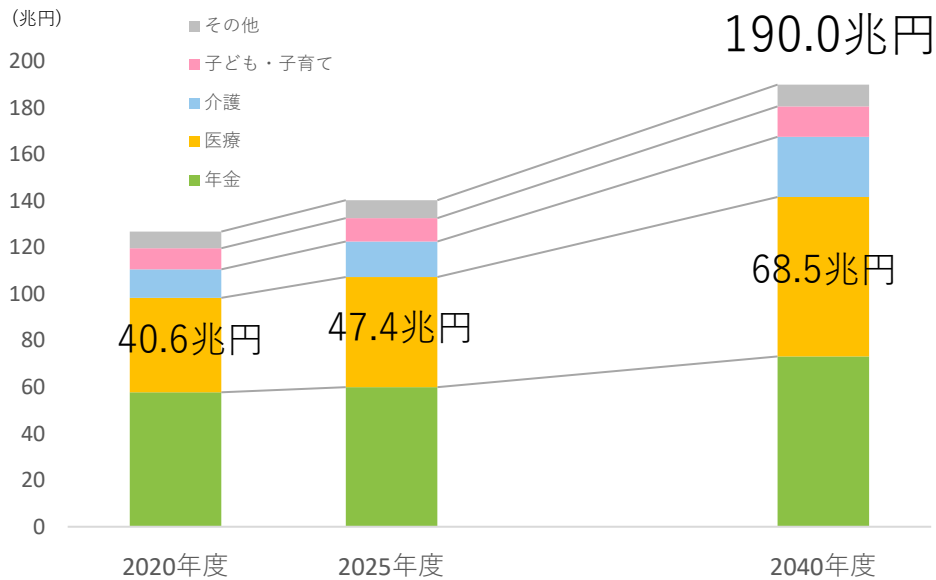
家族の繋がりを起点とした“ヘルスケア事業”を展開

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

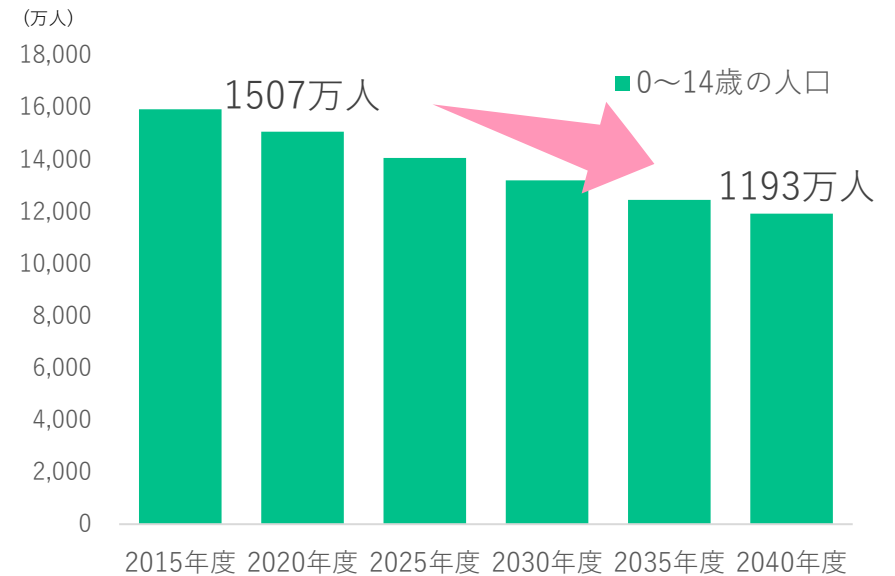
様々な社会課題の大元は“**少子高齢化**”
少子高齢化の解決は日本の未来における最重要課題

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

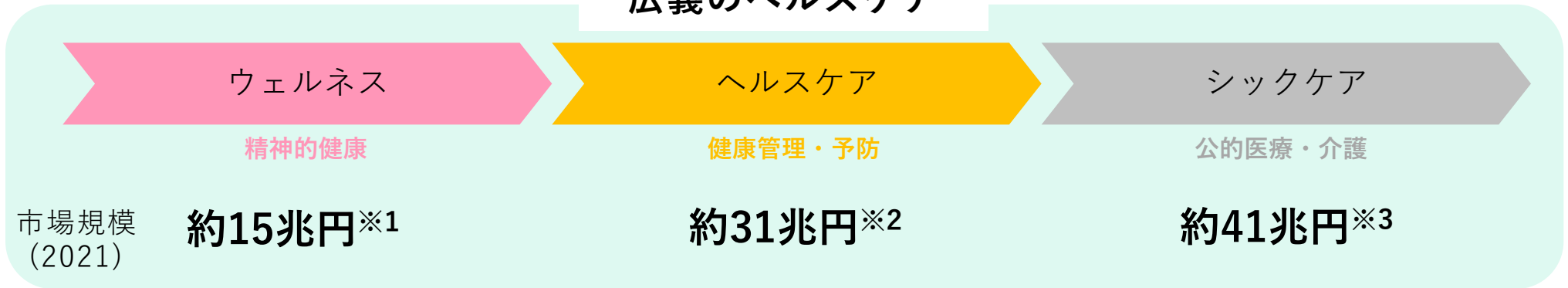
子育てしやすい環境づくりによる
出生率の改善が急務

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

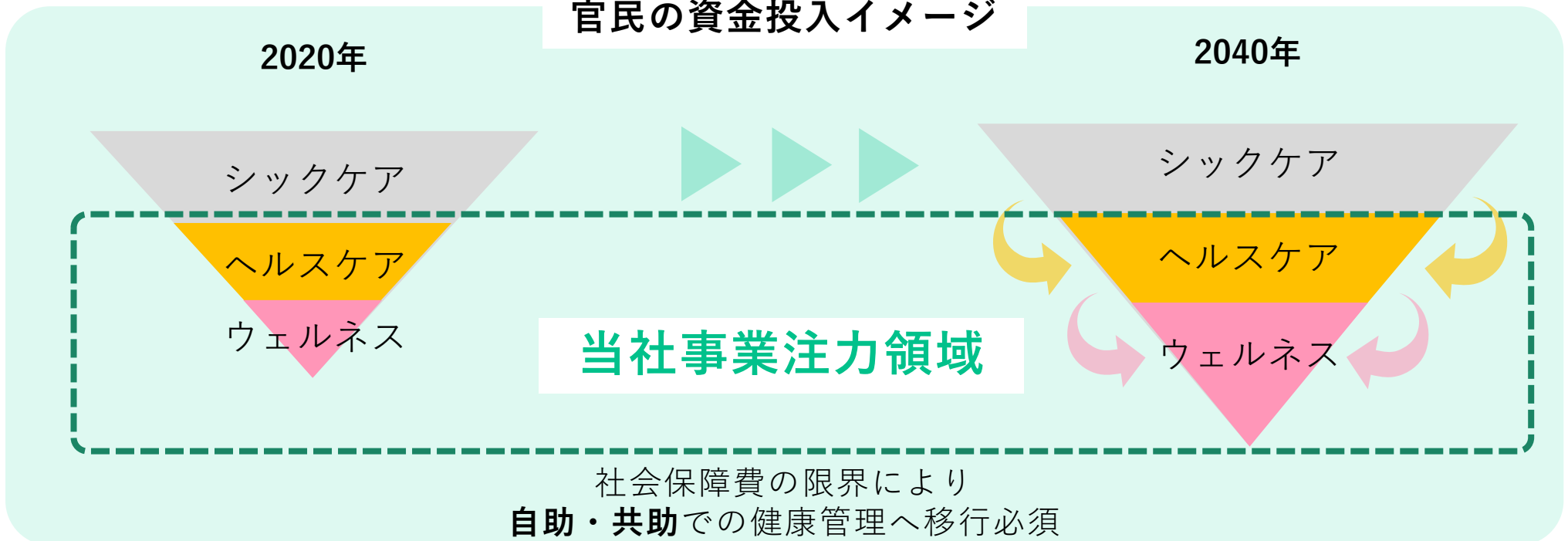
2040年に向けた社会構造の変化

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



2008年12月
株式会社プラスアール
設立

2016年4月 ファミリーデータ
プラットフォーム事業開始
2017年7月 株式会社カラダノートへ
社名変更

2020年10月
東証マザーズ
上場

(※) PHR…Personal Health Record

事業概要

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



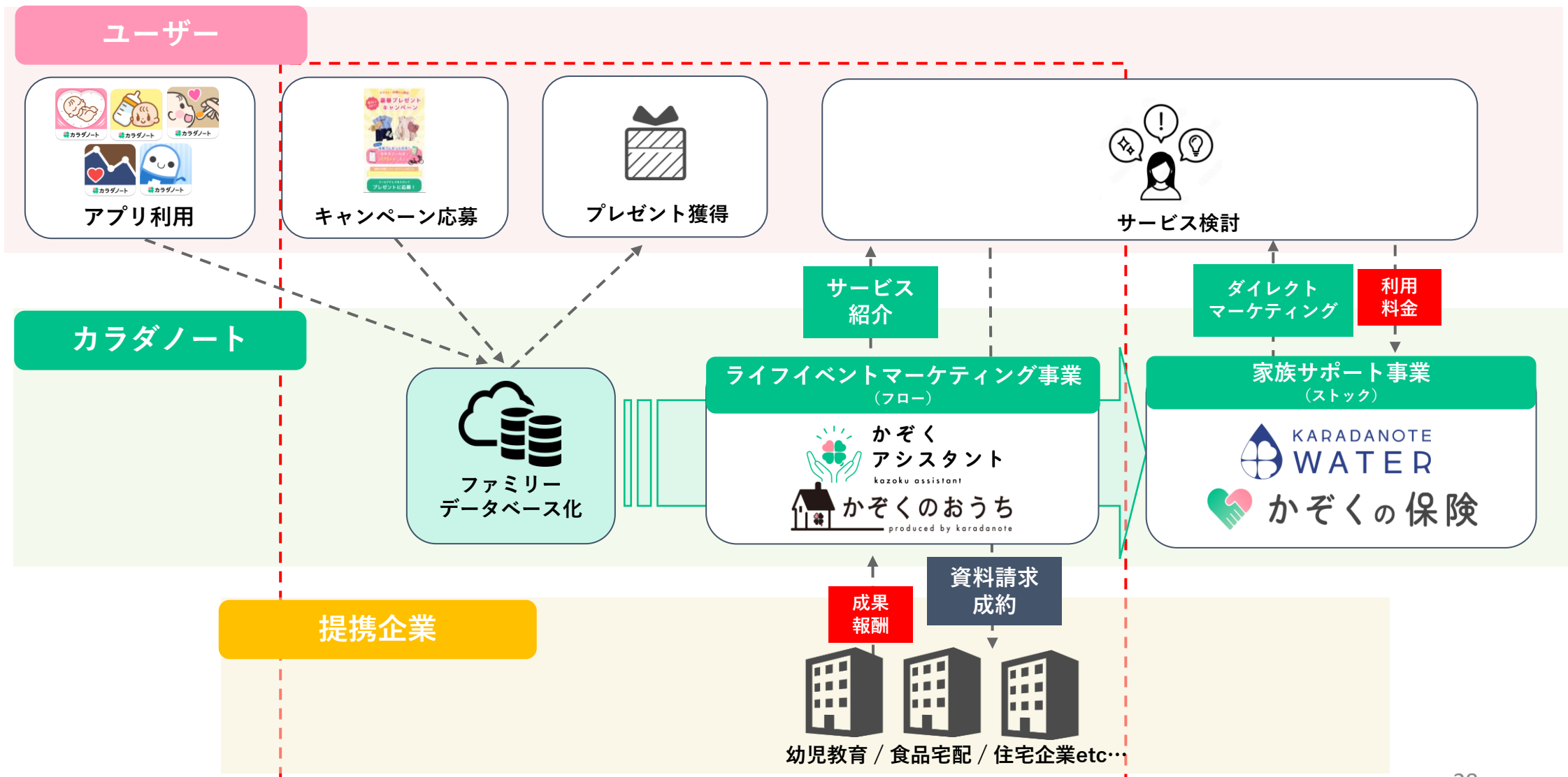
主に大企業との
提携事業



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

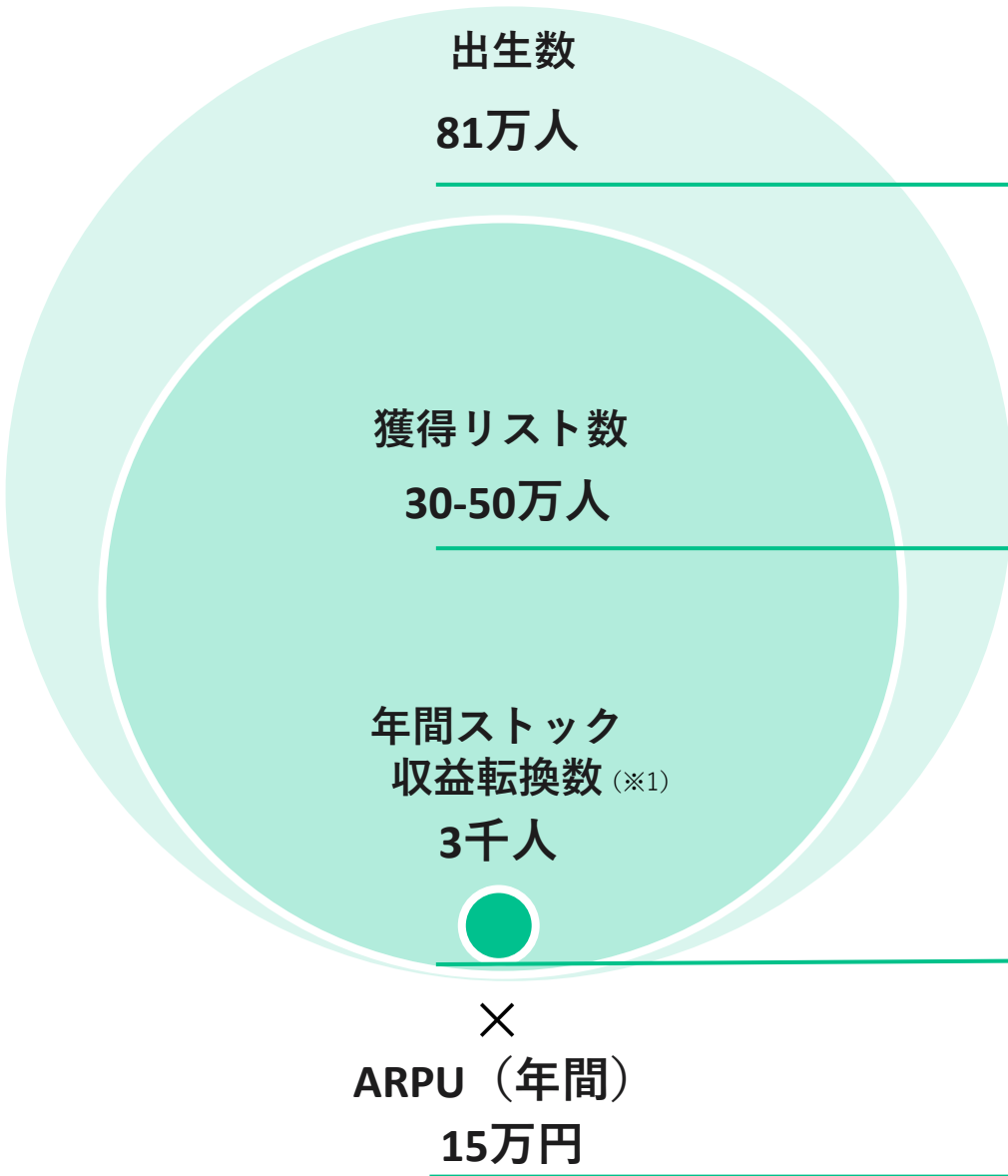
他社へ見込み顧客を送客するフロー型モデルから
ストック型ビジネス（かぞくの保険・カラダノートウォーター）へビジネスモデルを転換。
安定した収益基盤を構築し、さらなる挑戦を目指します。



※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）

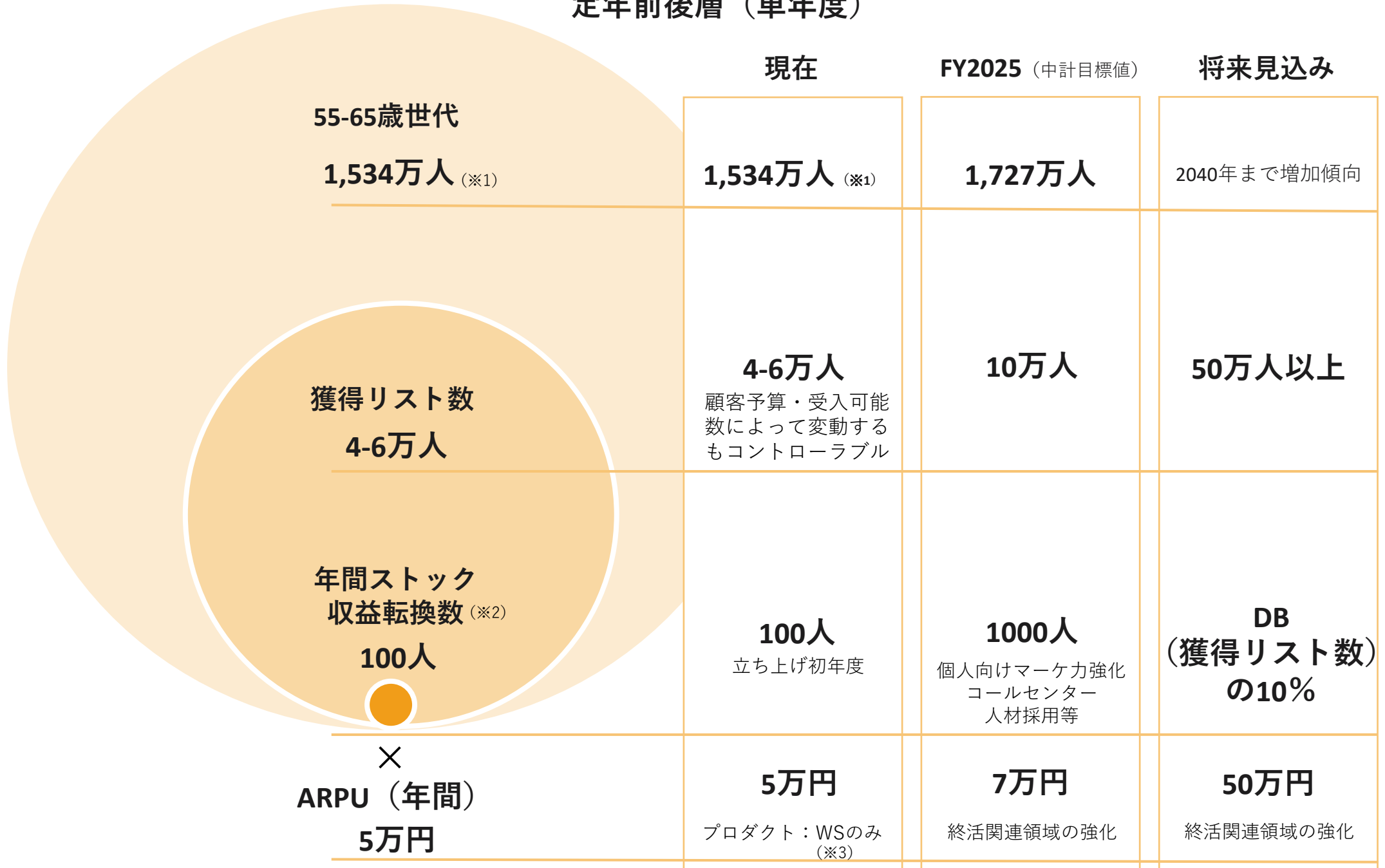


	現在	FY2025（中計目標値）	将来見込み
出生数	減少傾向	減少傾向	ロビイング 大企業巻き込みで 反転を目指す
獲得リスト数	30-50万人 顧客予算・受入可能数 によって変動するも コントロールラブル	50-60万人 収益力を高めて 安定化を図る	同左
年間ストック 収益転換数 ^(※1)	3千人 立ち上げ初年度	1.4万人 個人向けマーケティング強化 コールセンター 人材採用等	DB (獲得リスト数) の10%
ARPU（年間）	15万円 プロダクト：WS・保険 ^(※2)	7万円 WS比率増加と保険代理 店手数料のL字ビジネス モデル影響で減少予測 ^(※3)	36万円 クロス・ア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

300,100千円（2022年10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

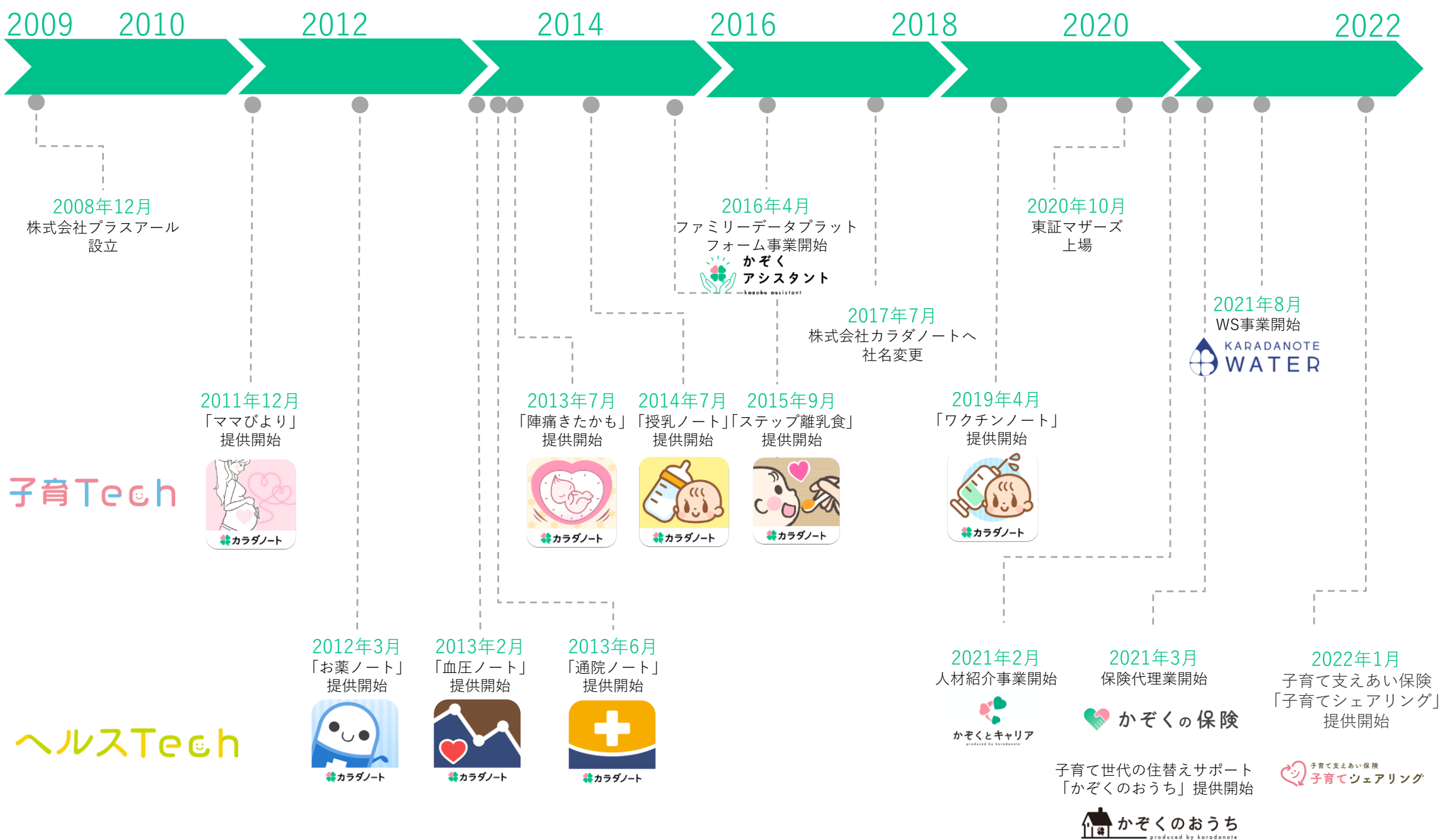
社外取締役 監査等委員 田中 祐介

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10月末	2022年7月末	増減	コメント
流動資産	1,319	1,356	△37	現金及び預金の減少並びに 売掛金他の増加
現金及び預金	935	1,038	△103	当期純損失の計上並びに 長期借入金の一部返済他による減少
固定資産	30	18	+12	
総資産	1,350	1,375	△25	
流動負債	390	339	+50	未払金等の増加
固定負債	381	406	△25	長期借入金の一部返済
純資産	577	628	△50	繰越利益剰余金の減少
自己株式	△93	△93	—	
自己資本比率	43%	46%		

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。