

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2四半期 決算説明資料

2023年3月17日



目次

1. エグゼクティブサマリ
2. 2023年7月期 第2四半期業績
3. 2023年7月期 第2四半期並びに
第3四半期取り組み
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2四半期業績

【累計】	売上高 1,018百万円 YoY +65.1%	営業利益 △98百万円 YoY △66百万円
【四半期】	売上高 555百万円 YoY +41.4% QoQ +19.8%	営業利益 △44百万円 YoY △36百万円 QoQ +9百万円

四半期売上高は過去最高を更新
売上高成長を優先し投資継続も、営業利益はQoQで赤字幅を縮小
通期業績見通しに対して達成ペースを継続

ハイライト

ストックモデルは、新規契約者数が前四半期から引き続き過去最高更新
フローモデルも、好調維持により全社業績を牽引

ローライト

ストックモデルの期末契約者数の増加スピードは加速傾向も、
2023年7月末時点の目標数値に対して進捗が遅れている
インサイドセールス※の強化に加えて、新たなストック型商材により
契約者数の積み上げ遅れのリカバリーを図る

※インサイドセールス：従来コールセンターと呼称していたが、役割が多様化してきていることから変更



2. 2023年7月期 第2四半期業績

2023年7月期 第2四半期業績

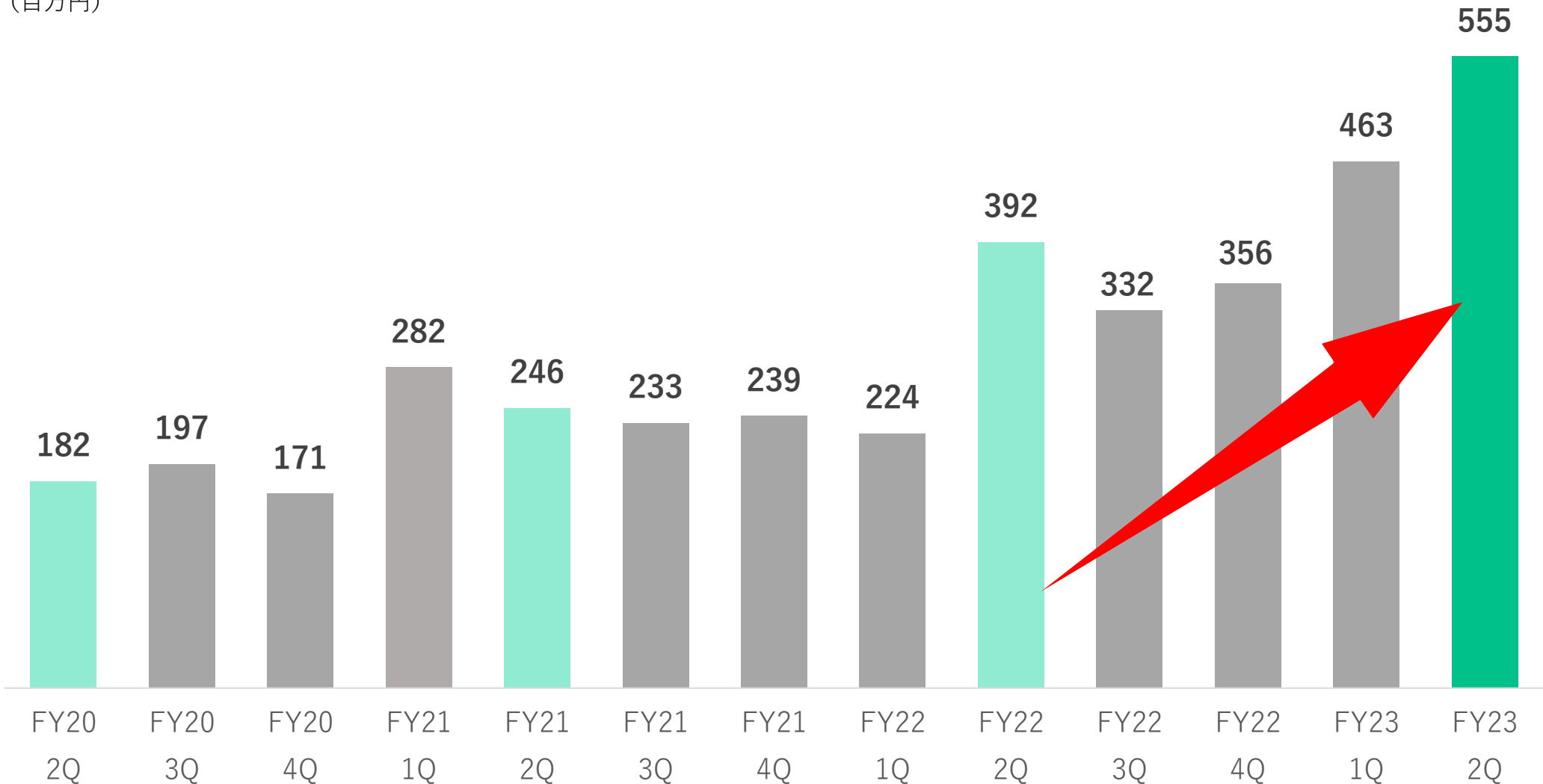
売上高・売上総利益は前年同期、前四半期ともに大きく上回って着地
営業利益は前四半期から赤字幅縮小

(百万円)	2023年7月期 第2四半期 (2022年11月-2023年1月)					2023年7月期 第2四半期累計 (2022年8月-2023年1月)			
	実績	前年同期	増減比	前四半期	増減比	実績	前年同期	増減比	業績予想 進捗率(%)
売上高	555	393	+41.4%	463	+19.8%	1,018	617	+65.1%	61%
売上総利益	430	310	+38.5%	350	+22.7%	780	437	+78.4%	77%
営業利益	△44	△8	-	△54	赤字幅縮小 +9	△98	△32	-	-
経常利益	△40	△8	-	△52	-	△92	△31	-	-
当期純利益	△57	△6	-	△53	-	△110	△21	-	-

売上高推移

売上高はYoY+41%、QoQ+19%で高い成長率を維持
 フロー・ストックともに好調維持、四半期売上として過去最高

(百万円)

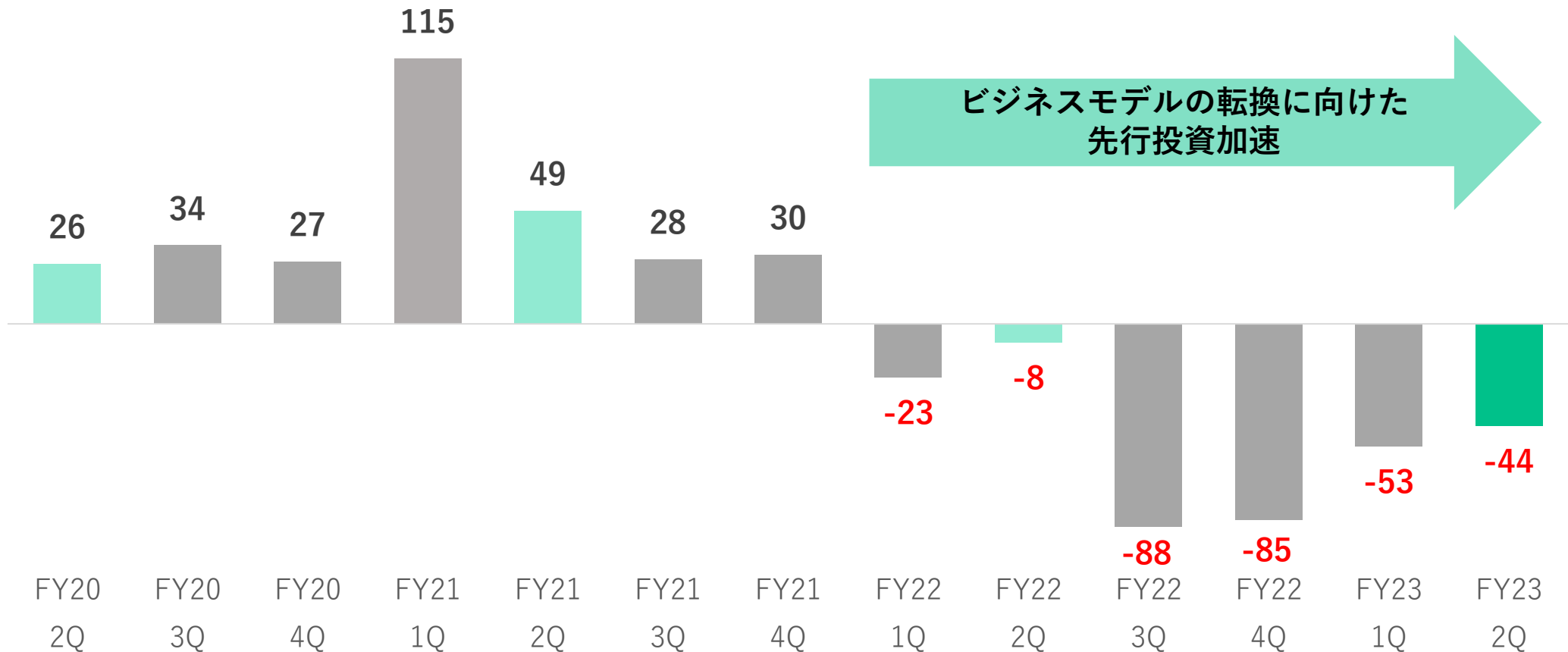


営業利益推移

FY223Q期以降、赤字縮小を継続

引き続き先行投資は継続しつつも、ストック型収益の拡大加速を目指す

(百万円)

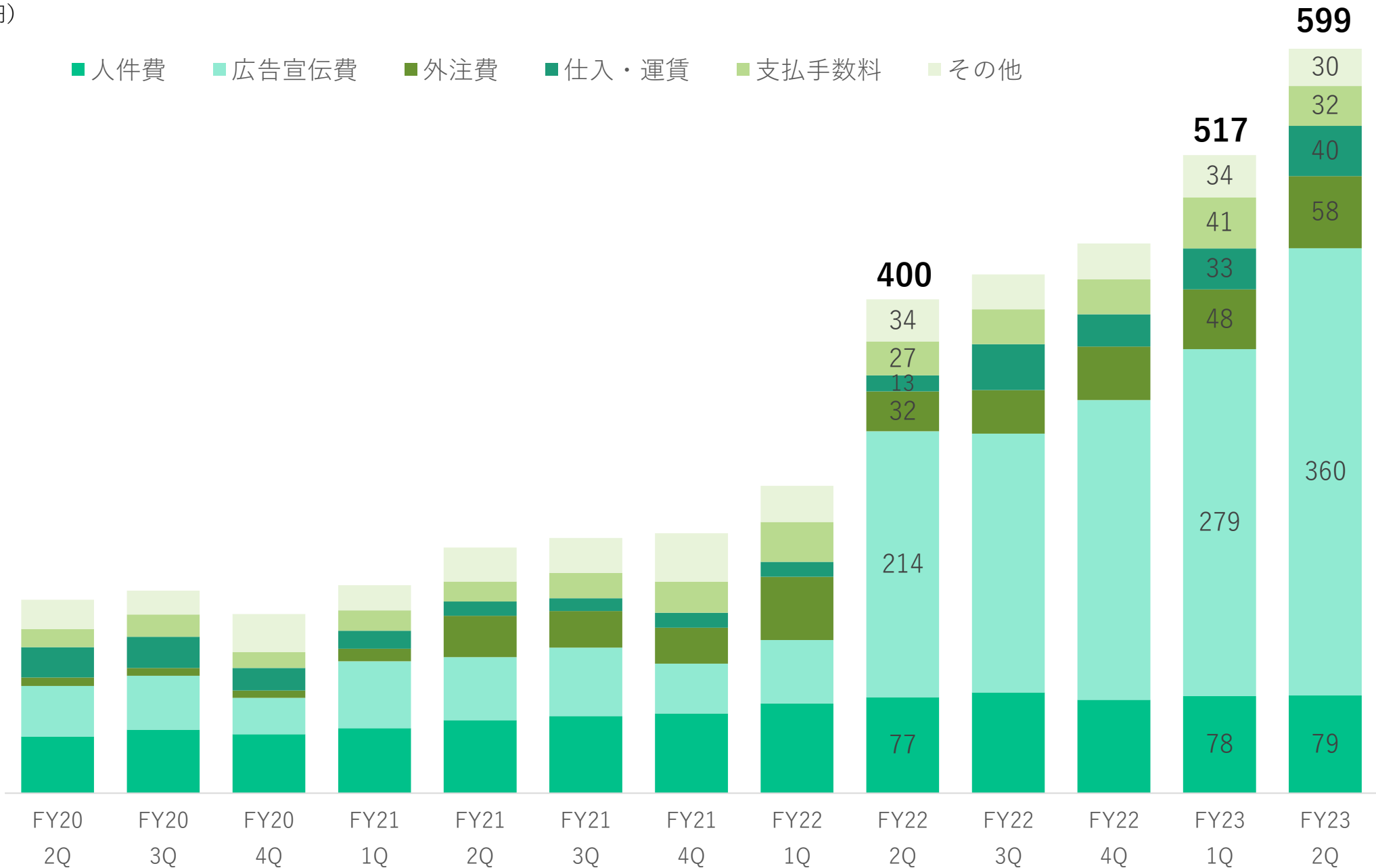


コスト推移

売上高のQoQ+19%に対して、コストはQoQ+15%に抑制
 広告宣伝費や外注費の先行的な投資は継続

(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

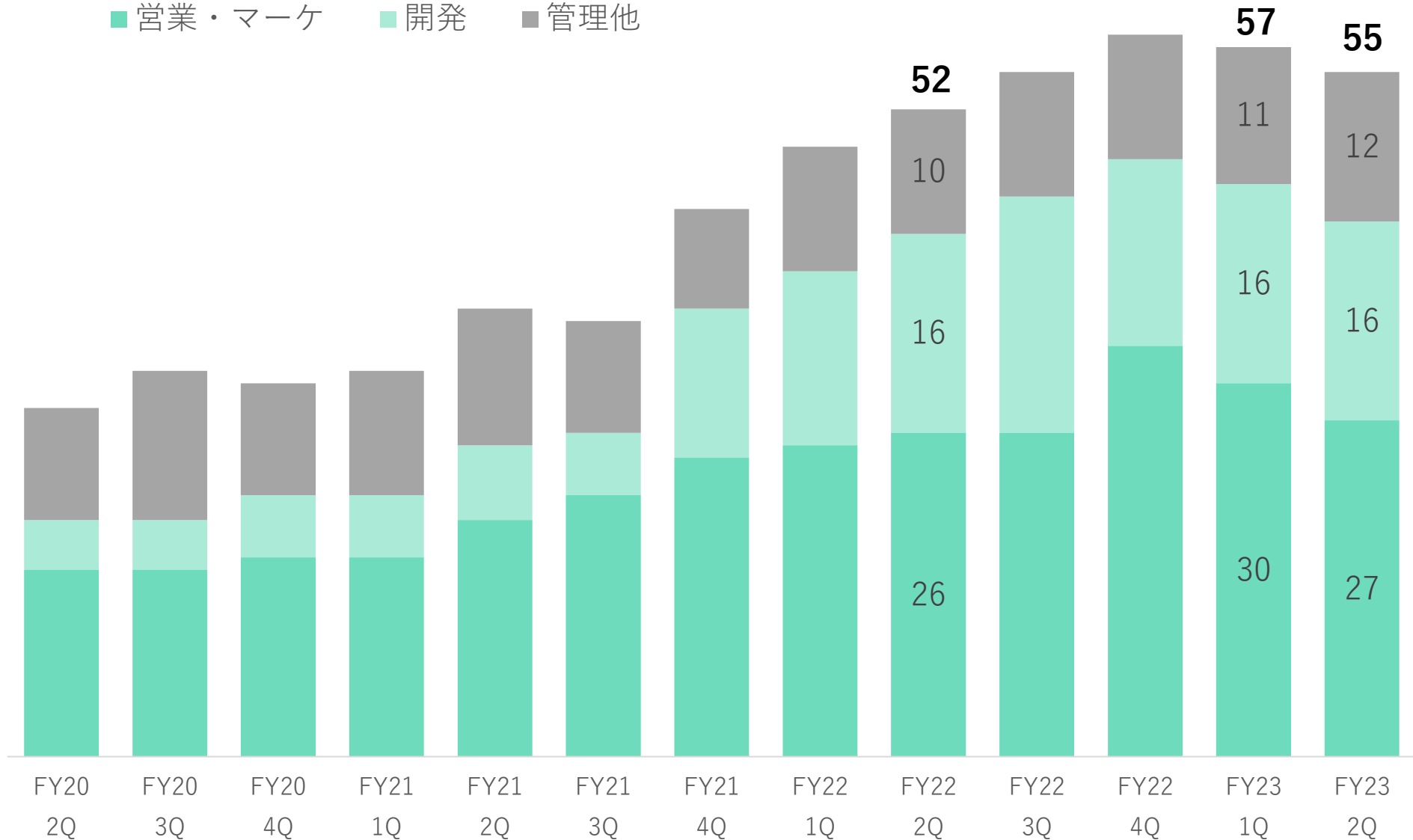


従業員数推移 (パート・アルバイト含む)

インサイドセールス人員を直接雇用(パート・アルバイト)から外注に切替を進める
外注人員※は1Q末32人から2Q末39人に増加

(人)

■ 営業・マーケ ■ 開発 ■ 管理他



※ インサイドセールスの外注に限定して、稼働時間をベースに算出

主要KPI

期末契約者数は5,000人超達成。ARPU、解約率は想定内で推移。

ストック型

フロー型

期末契約者数(人)

5,408

前年同期末比：+4,564
前四半期末比：+1,407

ARPU(円)^{※1}

8,257

前年同期比：△5,029
前四半期比：△1,125

契約企業数(社)

88

前年同期比：△26
前四半期比：△7

解約率(%)

0.88

前年同期比：△0.35
前四半期比：+3.41

粗利LTV/CAC(倍)^{※2,3}

2.3

前年同期比：△0.9
前四半期比：△0.4

1社あたり契約金額(万円)

157

前年同期比：+49
前四半期比：+36

※1 ARPU : 社内管理数値を元に算出

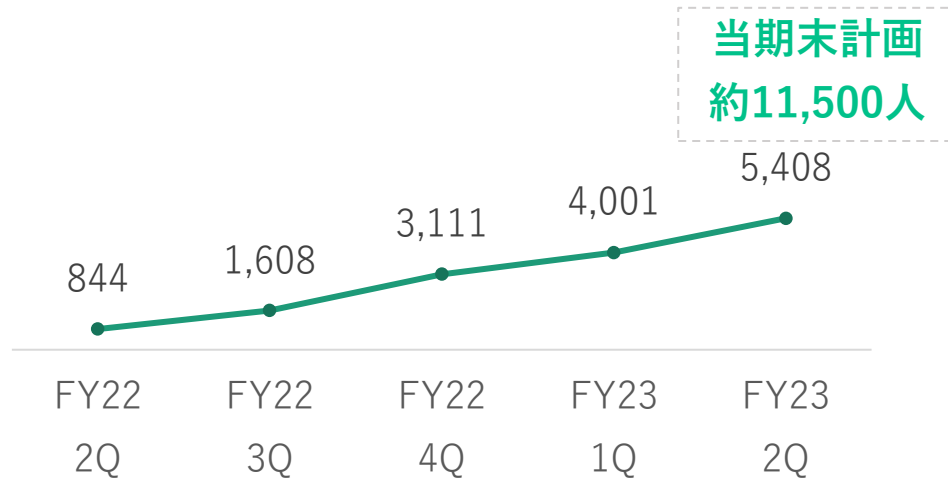
※2 粗利LTV : LTVから直接コストを差し引いたもの。通常は解約率を元に継続期間を算出するが保守的に保険7年間、宅配水5年間を継続期間として算定

※3 CAC : 顧客1人を獲得するためにかかったコスト

ストック型ビジネス主要KPI推移(1)

期末契約者数はQoQ+1,407人。ARPUは低下傾向も想定内。

期末契約者数(人)

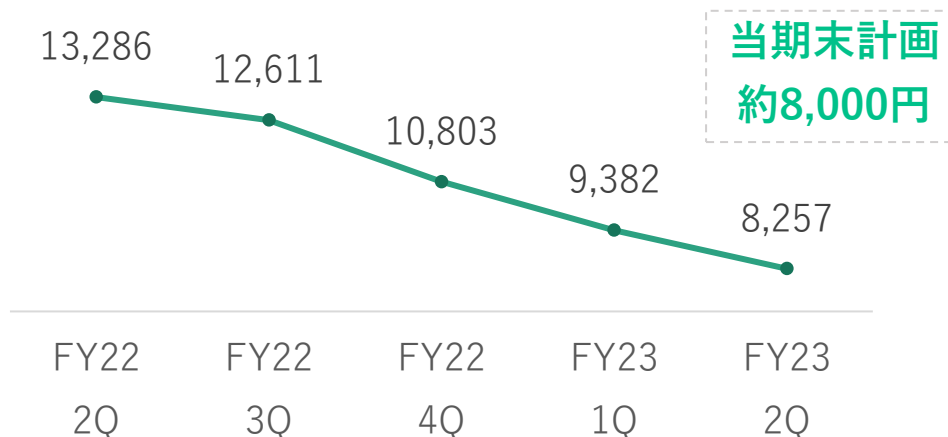


要因分析/対応

FY23 2Qの純増数1,407人は、FY23 1Qの純増数890人から増加するも目標数値に対して進捗遅延

[対応]既存施策であるインサイドセールスの体制強化とともに、美容・健康領域での新たなストック型商材の開始により契約者数の積上げを図る(4月開始予定)

ARPU(円)



要因分析/対応

- 保険はL字型の収益モデル※のため、事業経過期間に応じてARPU低下
- 宅配水は保険よりARPUが低く、契約者数の増加速度が速いため、累計契約者数の構成変化によりARPU低下

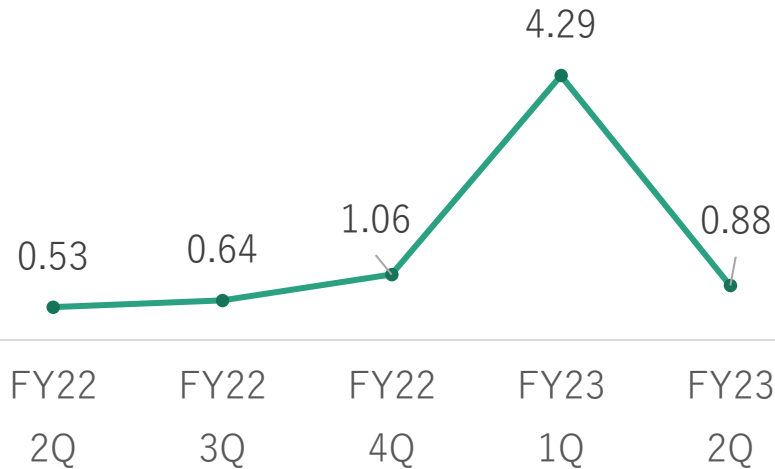
[対応]これらの低下要因は期初に想定済
今後クロスセル、アップセルで維持・改善

※ 契約初年度手数料率が高く、次年度以降の手数料率が低下する収益モデル

ストック型ビジネス主要KPI推移(2)

粗利LTV/CACはインサイドセールス人員をQoQで約1.2倍の増強により、CACが悪化。

解約率(%)

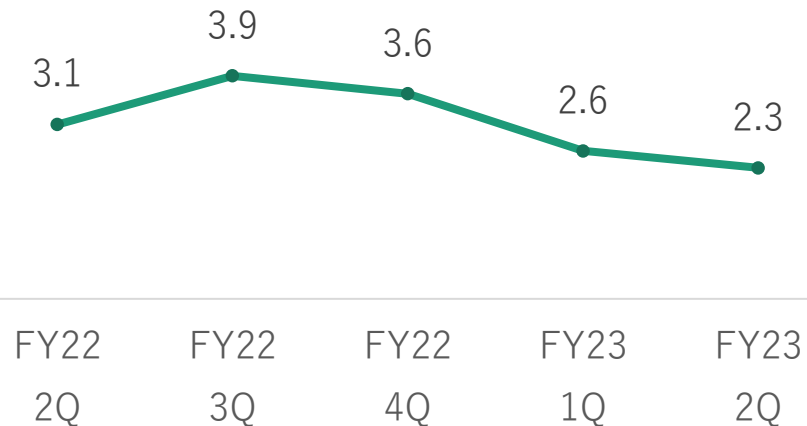


要因分析/対応

FY23 1Qに発生したウェブ獲得施策による早期解約に伴う影響は一時的で、既に収束済

[対応]解約率は当初想定の範囲内に収まっている
引き続きカスタマーサポート体制強化を継続

粗利LTV/CAC(倍)



要因分析/対応

保険)アポ獲得は好調に推移も、FPリソース不足により成約までのリードタイムが長期化
宅配水)インサイドセールス獲得効率は改善傾向

[対応]
保険)自社単独募集の体制整備を前倒して開始
宅配水)インサイドセールス獲得効率を更に改善



3. 2023年7月期 第2四半期並びに 第3四半期取り組み

2023年7月期 第2四半期取り組み

「KARIKARU」を提供するインフィニティエージェントと業務提携（12月）

住宅ローン借り換えDXツール「KARIKARU」を提供する同社と業務提携いたしました。
家族のQOL（クオリティオブライフ）向上すべく、住宅ローンの不安軽減を目指します。



- 株式会社インフィニティエージェント
本社：東京都千代田区神田神保町3丁目2-3
代表者：岡田裕平
事業内容：デジタルマーケティング事業
フィンテック事業、リフォームテック事業

腸活ビジネスを展開するAuBと業務提携（1月）

“腸活”に関わる腸内細菌の研究を7年以上行う同社と業務提携いたしました。
子育て世代の”腸活”に関する商品の共同PR・開発を通じ新たな価値提供を行います。



- AuB株式会社
本社：東京都中央区銀座7-13-6
代表者：鈴木啓太
事業内容：研究事業、フードテック事業、
コンディショニングサポート事業

2023年7月期 第3四半期取り組み

生命保険会社向け出産期特化DXモデルのPoC開始（3月）

保険代理事業では難しかった、大手生命保険会社の本体営業予算へのアプローチを目指し、業界トップクラスの手生命保険会社とのPoCを受注

大手生命
保険会社

課題

現保険代理事業は外部FPに依存する事業モデル

強み

- ▶ 年間40万以上の出産期の個人データ取得
- ▶ オンラインFP面談のアポイント獲得ノウハウ
- ▶ 保険代理事業の立ち上げ・運営実績

課題

従来からの獲得手法に依存しDXが遅延

強み

- ▶ 約32.6兆円の巨大な市場規模
- ▶ 安定した収益基盤と安心のブランド力
- ▶ 全国展開の強固な営業ネットワーク

本取り組みを通じて、保険代理事業では取りきれない保険ニーズを網羅し、保険市場における継続的な事業規模拡大を目指します。

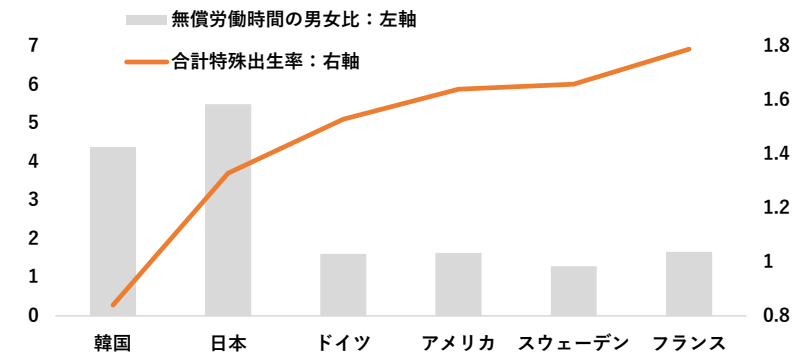
“子育て共有スコア”を活用した新たな事業を開始（3月）

夫婦間での情報共有機能を強みとしてきた当社子育て支援アプリ群の共有状況データを、外部からでも参照し利活用ができるように開発し、特許の出願を行いました。

背景

- OECD諸国では家事育児の分担率と出生率に相関関係がある
- 家庭内で家事育児分担率が高い家庭では幸福度が高い
- 男性育休制度の法整備は進むも、“とるだけ育休”は引き続き課題として取り上げられている。

子育て共有スコアを活用し、育児分担率を向上させることで、少子化課題の解決を目指します。



夫が0～1割分担	75.66
夫が2～3割分担	77.88
夫が4～5割分担	77.98
夫が6割以上分担	78.05

全体平均値	77.48

「ママ・プレママの幸福度に関する調査」
2019年9月当社実施

今後の展開

- 大手企業とのデータ連携による共同研究や事業開発
- 企業に対する女性活躍や男性育休活用促進等の人事施策への活用



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、

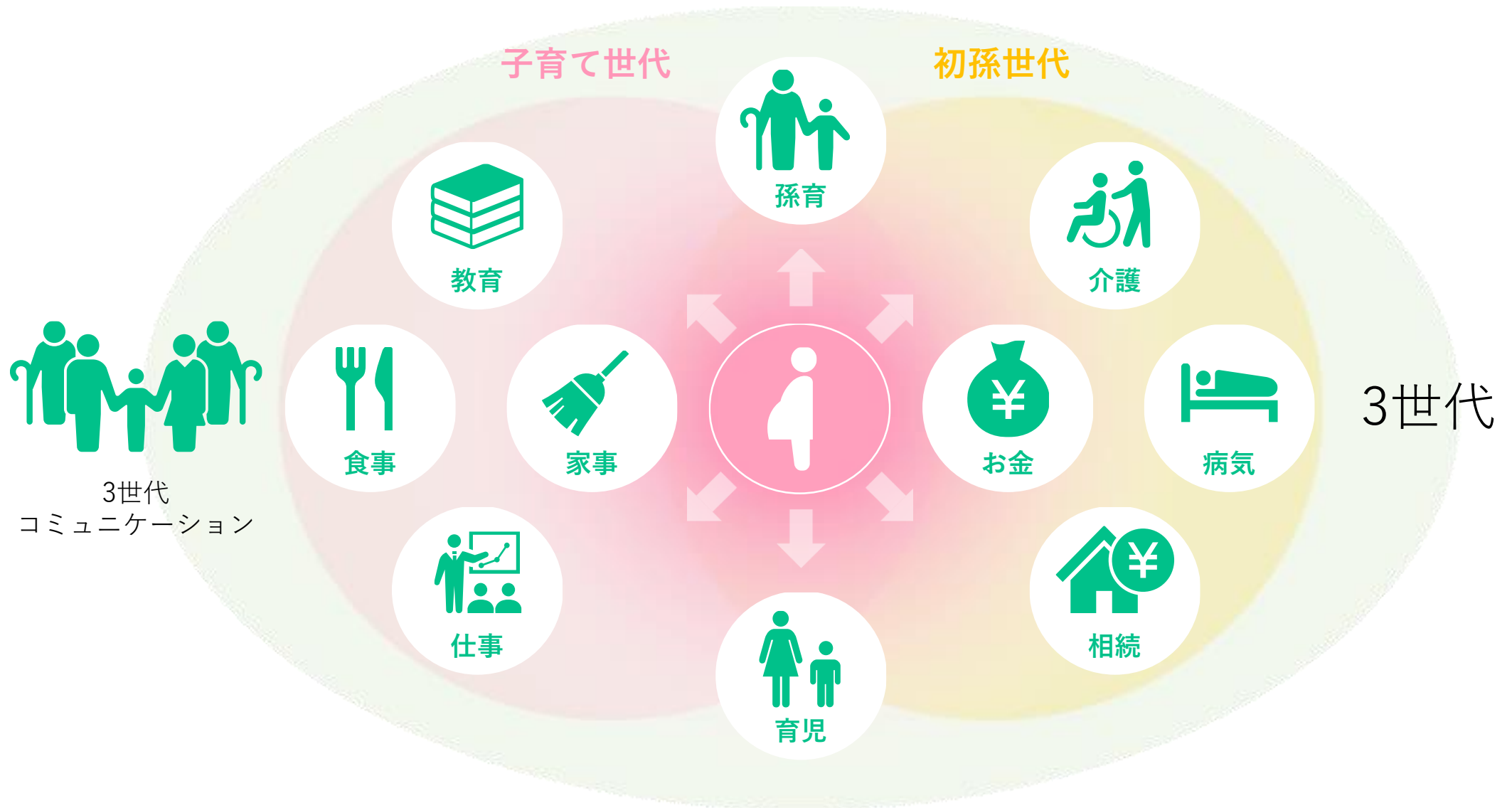
サービスの提供者という向き合う形でなく、

“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



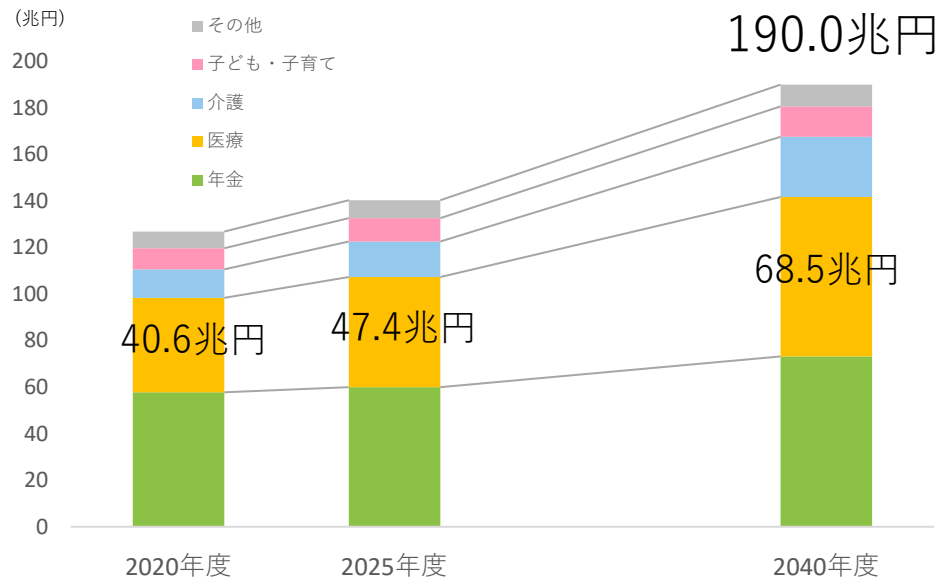
家族の繋がりを起点とした“ヘルスケア事業”を展開

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

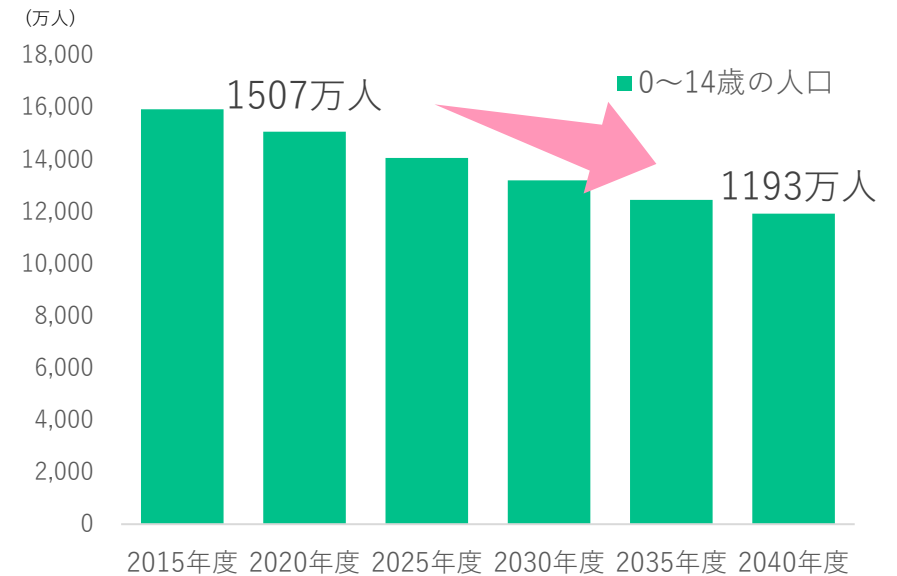
様々な社会課題の大元は“**少子高齢化**”
少子高齢化の解決は日本の未来における最重要課題

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

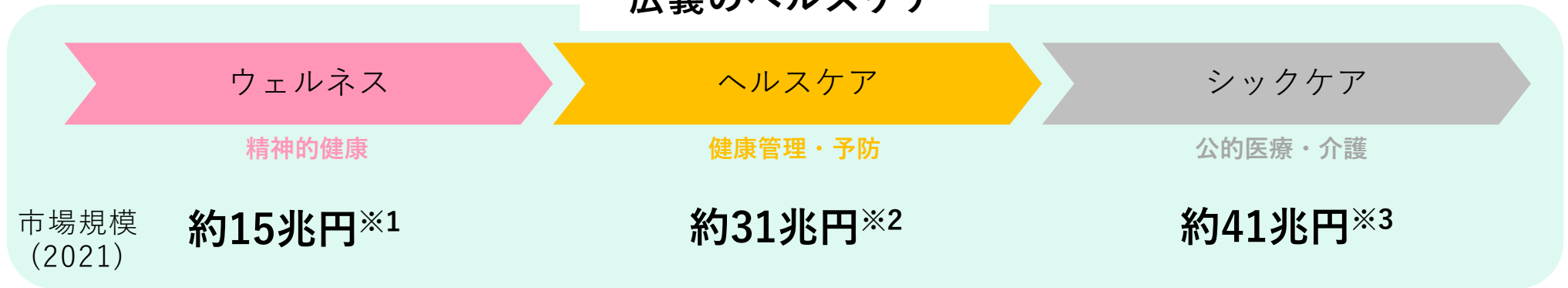
子育てしやすい環境づくりによる
出生率の改善が急務

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

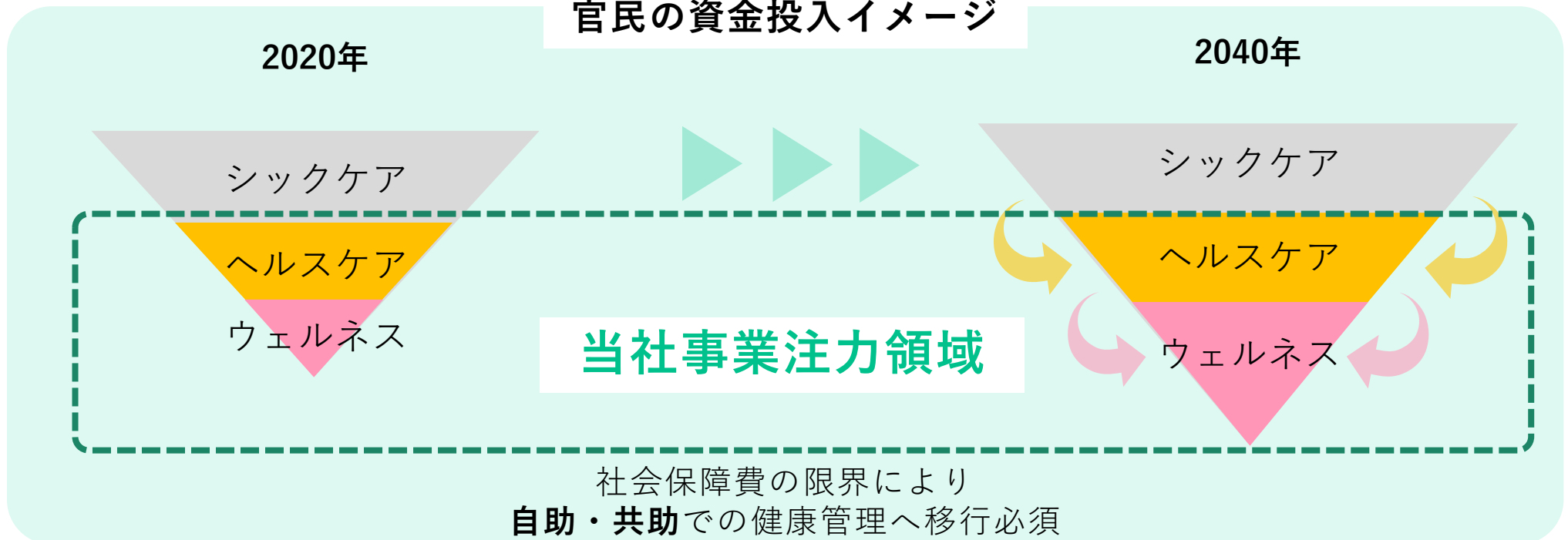
2040年に向けた社会構造の変化

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

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



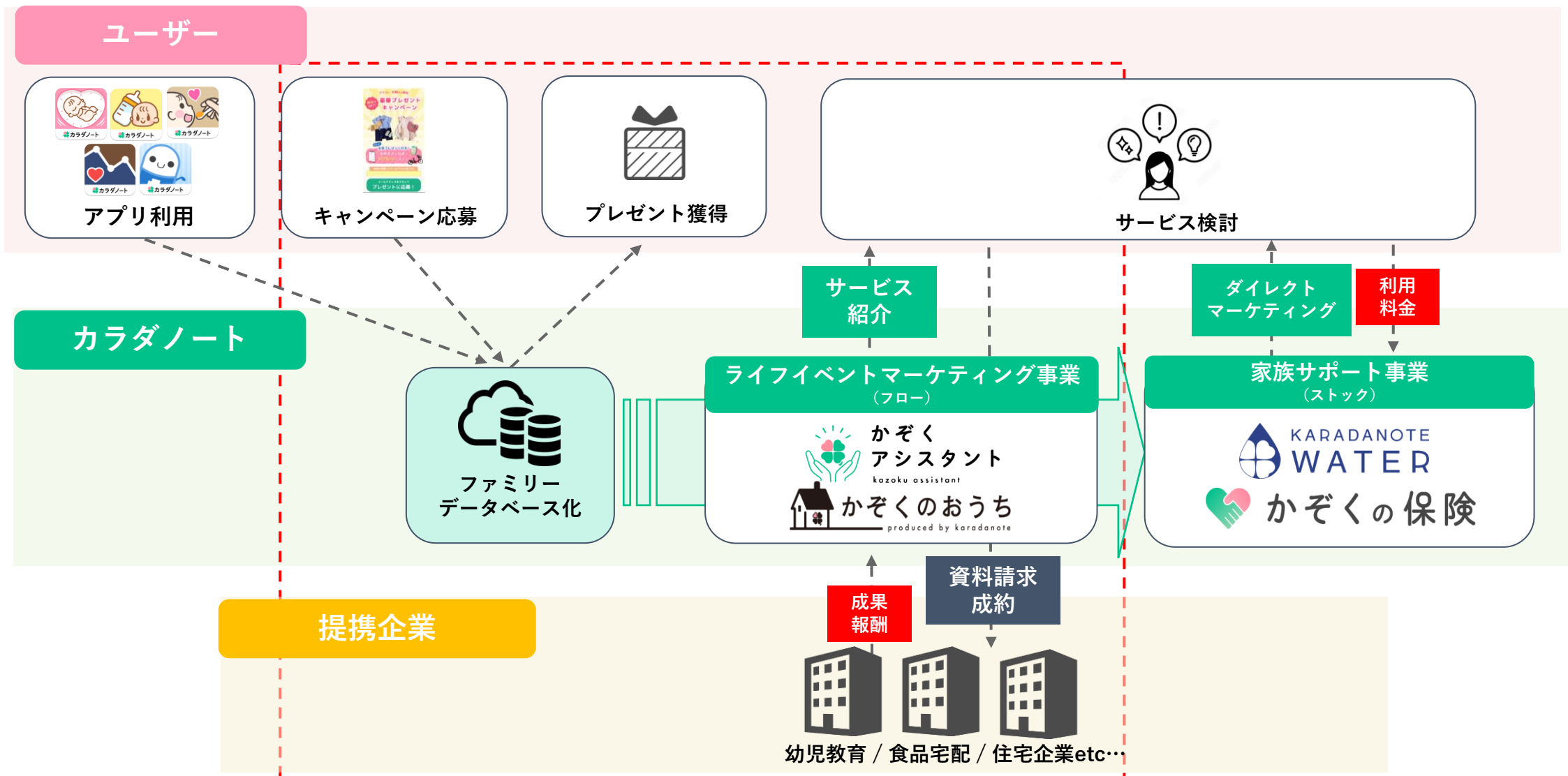
主に大企業との
提携事業



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

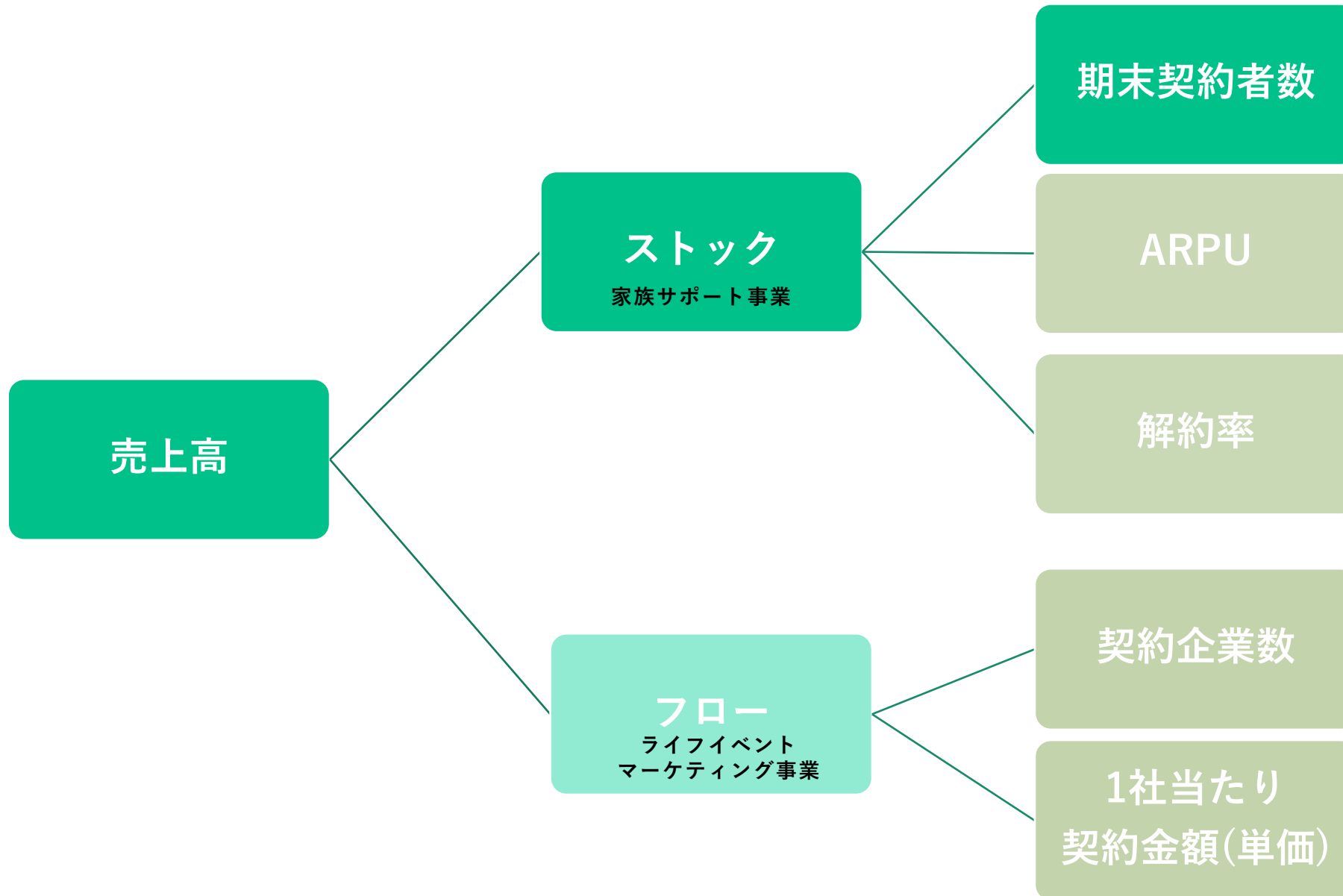
当社のビジネスモデル

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

現収益モデル



※ 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

カラダノートのあゆみ

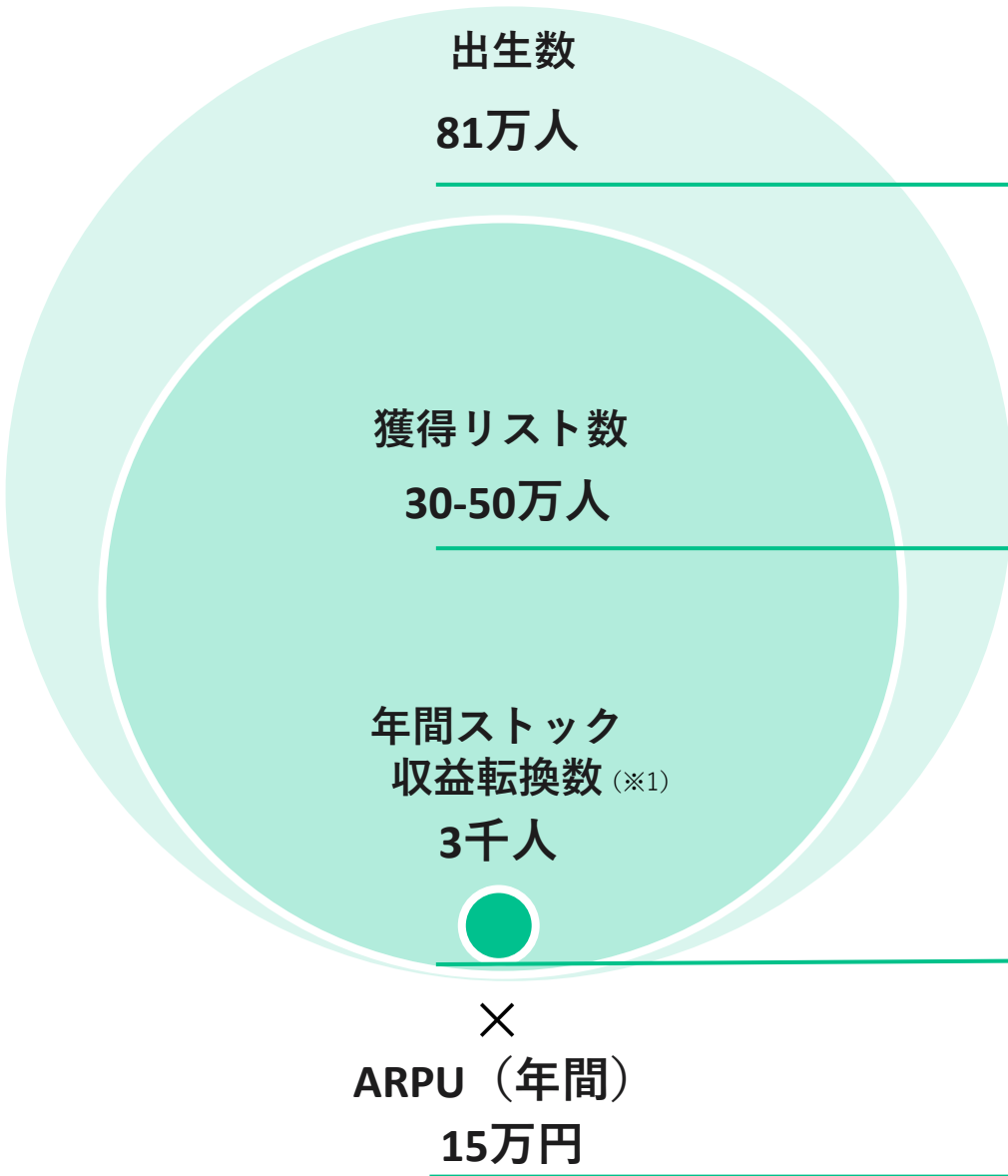
ビジョン一致 × **非効率の解消** を軸に事業を展開



(※) PHR…Personal Health Record

(参考)家族サポート事業の展開方針

妊娠出産層（単年度）

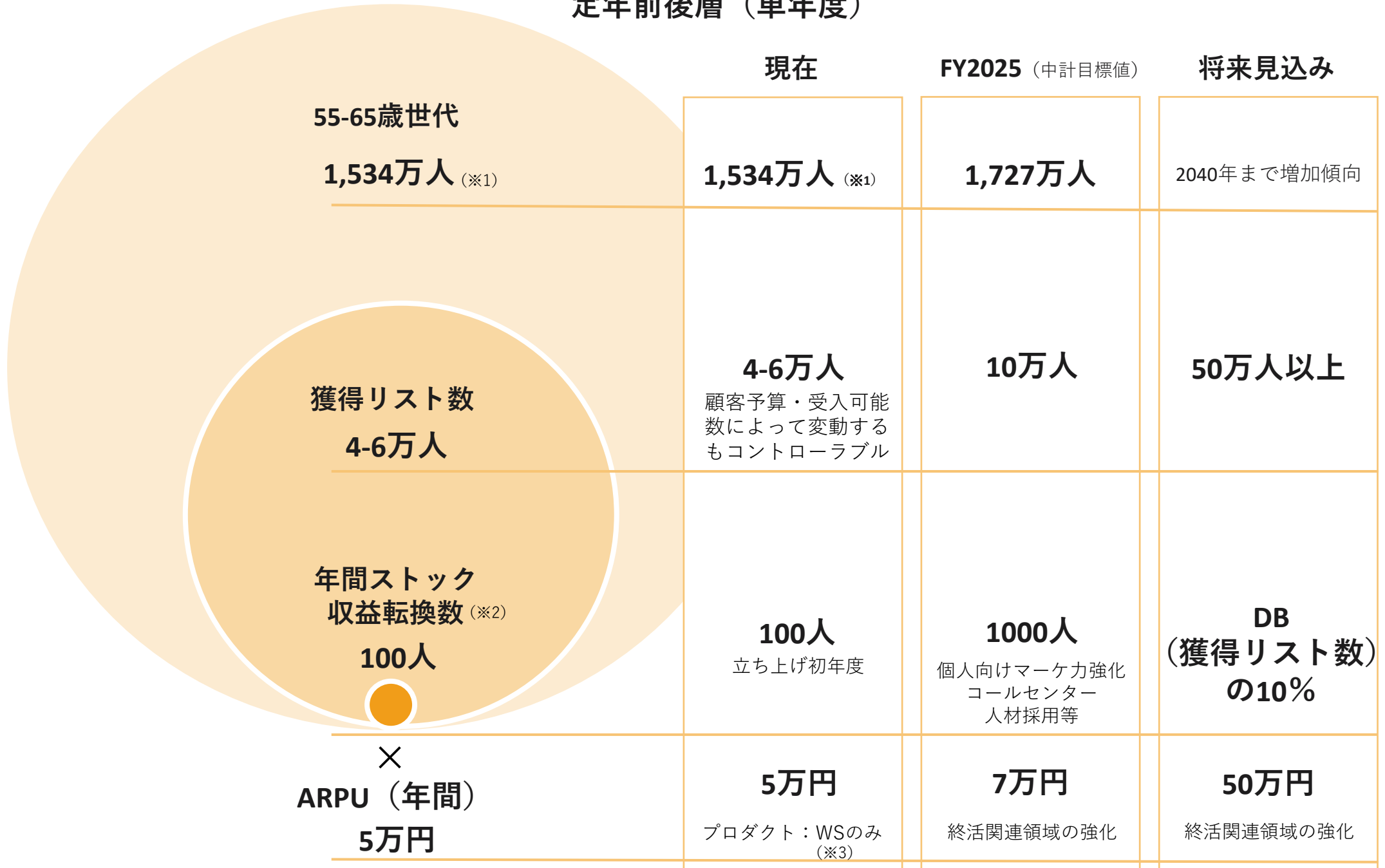


	現在	FY2025（中計目標値）	将来見込み
出生数	減少傾向	減少傾向	ロビイング 大企業巻き込みで 反転を目指す
獲得リスト数	30-50万人 顧客予算・受入可能数 によって変動するも コントローラブル	50-60万人 収益力を高めて 安定化を図る	同左
年間ストック 収益転換数 (※1)	3千人 立ち上げ初年度	1.4万人 個人向けマーケティング強化 コールセンター 人材採用等	DB (獲得リスト数) の10%
ARPU（年間）	15万円 プロダクト：WS・保険 (※2)	7万円 WS比率増加と保険代理 店手数料のL字ビジネス モデル影響で減少予測 (※3)	36万円 クロス・アップセル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

(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

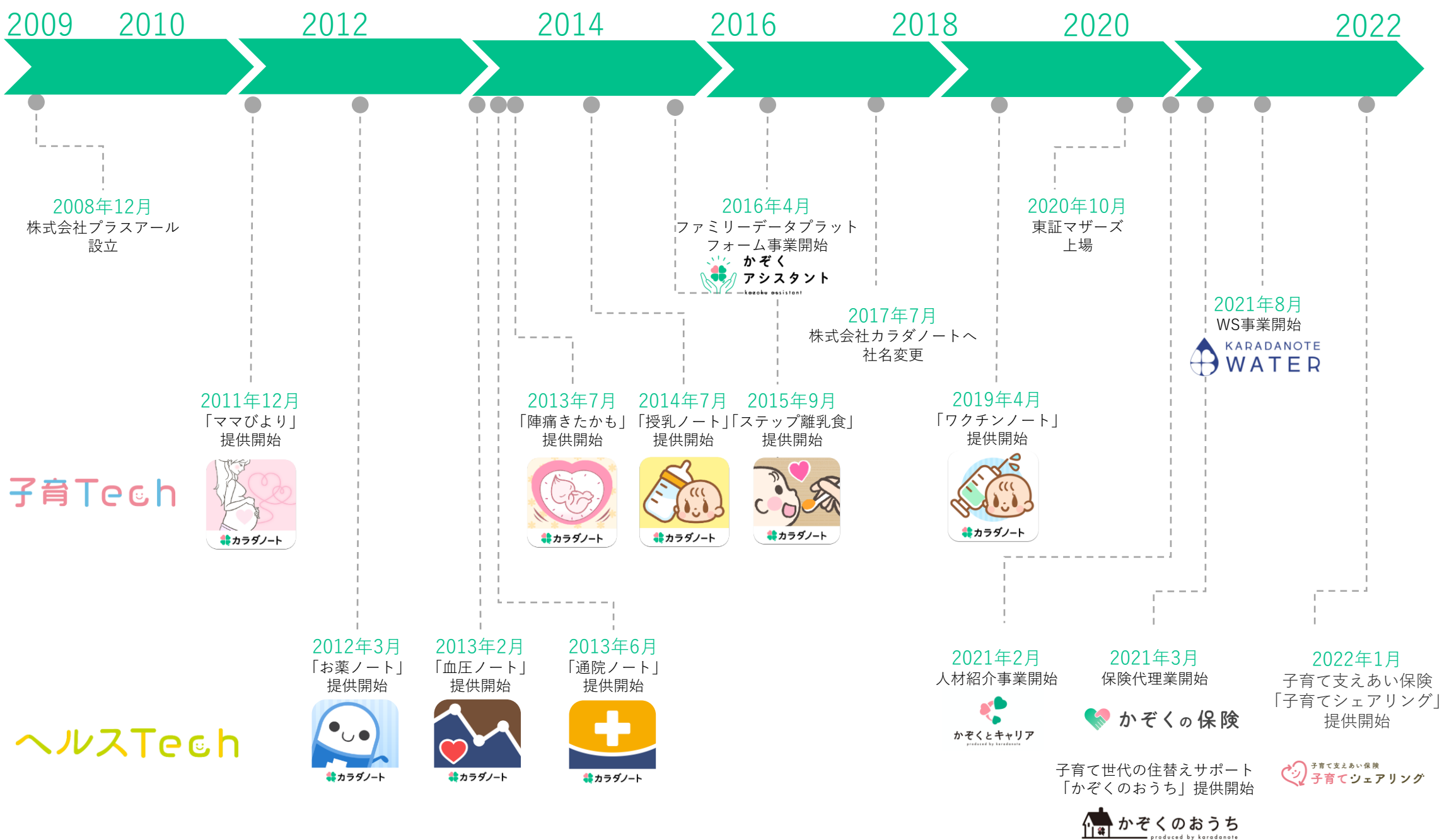
社外取締役 監査等委員 田中 祐介

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)	2023年1月末	2022年7月末	増減	コメント
流動資産	1,216	1,356	△140	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	894	1,038	△144	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	45	18	+27	
総資産	1,262	1,375	△113	
流動負債	385	339	+46	未払金等の増加
固定負債	355	406	△51	長期借入金の一部返済
純資産	521	628	△107	繰越利益剰余金の減少
自己株式	△93	△93	—	
自己資本比率	41%	46%		

役員情報

■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

■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。