

各位

会社名 株式会社カラダノート 代表者名 代表取締役 佐藤 竜也

(コード番号:4014 東証マザーズ)

問合せ先 取締役コーポレート本部長 平岡 晃

(TEL 03-4431-3770)

中部電力とカラダノート 子育て世代の支援サービス提供開始に向けた取り組みを推進

「家族の健康を支え 笑顔をふやす」をビジョンとし、家族と向き合う全ての人のアシスタントとして心身ともに健康な生活を支援する事業開発会社の株式会社カラダノート(東京都港区/代表:佐藤竜也/以下当社)と、中部電力株式会社(代表取締役社長:林 欣吾、以下「中部電力」)は、このたび、両社のアプリを通じて子育て世代を支援するサービスやコンテンツの拡充へ向けた検討、ライフイベントマーケティングを開始します。

(添付)

中部電力とカラダノート

子育て世代の支援サービス提供開始に向けた取り組みを推進

~妊娠・出産から高校卒業までの子育ての悩みに寄り添う情報を発信します~

Press Release





2021 年 12 月 9 日 中部電力株式会社 株式会社カラダノート

中部電力とカラダノート

子育て世代の支援サービス提供開始に向けた取り組みを推進 ~妊娠・出産から高校卒業までの子育ての悩みに寄り添う情報を発信します~

中部電力株式会社(代表取締役社長:林 欣吾、以下「中部電力」)と株式会社カラダノート(代表取締役:佐藤 竜也、以下「カラダノート」)は、このたび、両社のアプリを通じて子育て世代を支援するサービスやコンテンツの拡充へ向けた検討、ライフイベントマーケティングを開始します。

子育では、妊娠・出産・教育・進学等ライフステージが短期間で大きく変化することに伴い、関心事や心配事などが日々変わっていきます。子育で世代のニーズに即した情報発信を実現するため、今年度、両社のアプリ顧客向けにライフイベントに応じた共同キャンペーンの実施やマーケティングの実証を行います。今年度の取り組み結果を検証し、早期のサービス開始・コンテンツの拡充を目標としてまいります。

中部電力は、中部エリアを中心に学校連絡網サービス「きずなネット」を展開し、保育園児から高校生までを主な対象として、防犯、防災、進路支援、学び、子育て支援情報などを提供してきました。妊娠期・乳幼児期世帯の豊富な顧客基盤とマーケティングノウハウを有するカラダノートとのサービス開発により、妊娠期からの継続した支援を実現します。また、将来的には子育ての視点から、地域の社会課題の解決を実現する「新しいコミュニティの形」の提供を目指していきます。

カラダノートは「家族の健康を支え 笑顔をふやす」をビジョンに掲げ、妊娠出産・育児関連/ 血圧・服薬管理アプリ等を提供しています。また、生活密着型事業者とアプリ利用者とをマッチン グすることで、生活課題の解消とともに暮らしをより豊かにすべくライフイベントマーケティング 支援を提供しております。中部電力との提携により、中部地域の事業者と利用者に向けた情報発信 とコミュケーション支援の実証を行います。

両社は、子育て世代の強い味方となることで、家族の笑顔を増やし、地域社会のより一層の発展 に貢献します。

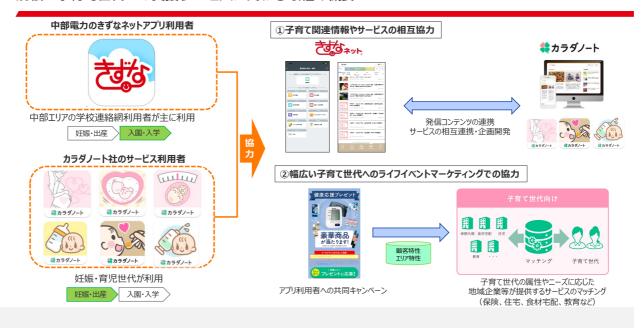
別紙:子育て世代への支援サービスに係る具体的取り組みの概要

<お問い合わせ先>

中部電力株式会社	総務・広報・地域共生本部 報道グループ	052-961-3582
株式会社カラダノート	IR 担当	ir@karadanote.jp

※中部電力別紙:子育て世代への支援サービスに係る具体的取り組みの概要

別紙:子育て世代への支援サービスに関わる取組み概要



きずなネットとは



「きずなネット」は中部電力が運営する連絡網サービスで、2005年に「きずなネット学校連絡網」として学校向けに連絡網サービスを開始しました。今では企業や医療機関、学習塾など学校以外の団体向けに「きずなネットモバイル連絡網」としてサービスを展開しています。



幼稚園、保育園、小学校、 中学校、高校向けのサービス



企業や医療機関、学習塾、 スポーツクラブ向けのサービ

管理者から一方通行の連絡網機能だけではなく、アンケート機能や、開封 確認機能など利用者から管理者へのコミュニケーション機能も搭載しています。





カラダノート社の事業概要

■カラダノート(東証マザーズ 4014) 家族の健康を支え、笑顔をふやす をビジョンに掲げ、家族の繋がりを起点としたヘルスケア事業を展開

■事業概要・DBマーケティング事業

ライフイベントを起点とした生活者と事業者のマッチングを行う"かぞくアシスタント"....

家族サポート事業

ヘルスケア、ウェルネスアプリの提供を始めとした、生活インフラ サービスを提供

·DX推進事業

DXを通じたライフイベントマーケティングの効率化を推進→かぞくアシスタントのOEM提供

■事業概況(前年比) 売上 1002百万円 (・27%) 営業利益 223百 **カラダノ-ト





