



2022年7月28日

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 東証グロース)
問合せ先 取締役コーポレート本部長 平岡 晃
(TEL 03-4431-3770)

よくある質問と回答 (2022年7月)

日頃より、当社へのご関心を賜りありがとうございます。当社 IR 活動に関連して、投資家様からお電話やメール等で個別にお問い合わせをいただくことがございます。基本にご質問に対しては、可能な限り速やかに個別にご回答させていただいておりますが、投資家様への情報発信の強化及びフェアディスクロージャーの観点から、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。

なお、今後も月に一度の頻度で、毎月月末を目途に同様の主要質問及び回答の開示を予定しております。ご回答内容については、時点のずれによって多少の齟齬が生じる可能性があります。直近のご回答内容をその時点における最新の当社方針として開示させていただきます。

Q1. 2022年6月9日に[業績予想の修正](#)を発表したが、主に何が要因となるのでしょうか？

また、売上の減収予想がマイナス1億円に対して利益の減益予想がマイナス約5億と、売上予想に対して幅があるので何が要因なのか教えてください。

2022年第3四半期において保険領域における見込み顧客の全リストを外部送客（フロー）ではなく自社保険代理事業（ストック）に送る形に切替えており、当該施策は期初には想定していませんでした。

期初からお伝えしている通り、送客の場合送客時点で売上が上がるものの、ストックでの成約は、リスト化から成約までタイムラグが生じるため、期ずれの影響で売上高マイナス1億円とさせていただきます。

利益の減益幅が売上と比較して大きい点は、広告宣伝費の積み増しによるものでございます。フローストックともにユーザー獲得のための広告宣伝を強化しDBの拡充を図るため期初想定と比較して約4億円広告宣伝費を増額させたことが主因となります。

<本件に関する問い合わせ先>

株式会社カラダノート

IR担当

ir@karadanote.jp

Q2. 2023年7月期の方向性を聞かせてください。注力事業は何になるのでしょうか？業績については、売上は成長を見込み利益面は引き続き赤字を想定しているのでしょうか？

2027年7月期までの中期経営計画でもお示ししている通り、売上高において約3割の成長は目指したい所存でございます。注力はストック商材であり、全社売上高成長率以上の高い成長を目指しております。利益につきましては、基本的に今期の第2四半期以降と同等程度の広告宣伝活動の実施を想定しているため費用先行が見込まれますが、現在の売上進捗で順調に推移すれば来期中での四半期黒字は実現可能な状況であると認識しております。

Q3. 2022年7月期よりストック商材への切替えを進めているかと思いますが、今期のおおよその比率はどの程度になるのでしょうか？また、来期以降の比率はどの程度になるのでしょうか？

業績におけるストック比率は第3四半期において二桁に達した程度でございます。今期の期末においては同等程度の水準を見込んでおりますが、来期については成長を加速させる想定でございます。

来期の業績につきましては、2022年9月14日の通期決算発表時に成長可能性に関する事項と合わせて、公開させていただく予定でございます。

Q4. [決算説明会資料のP5](#)に記載のストック化が順調に推移しているというKPIについて、わかりやすく説明して頂けますでしょうか？

従来、当社の送客型ビジネスでは、出産前後の方の興味関心や個人情報を獲得し、保険や幼児教育、食材宅配といった企業様に見込み顧客としてご紹介をし、その時点で費用をいただく形を取っておりました。前期の上期実績としては記載のとおり、おおよそ1顧客リストあたり2,750円という売上実績になっております。

一方で、今期からはその中でも保険やウォーターサーバーといった積み上げが可能な事業については、自社事業としてコントロールしつつ、ストック化を進めてまいりました。

成約までの顧客獲得コスト（以下、CAC）の改善が見られた結果、2Q末時点では従来フローの中で残っている、例えば幼児教育とか住宅のような部分と、ストックに切り替えた部分を足し合わせた形での1顧客リストあたりの想定売上で、従来の2倍の5,600円となり、想定粗利でも1.2倍強の3,400円へと成長を実現させることができました。

ストック商材のみでの1顧客リストあたりの想定売上は4,300円となっております。

この前提条件となる想定利用期間についても、現状のチャーンレートをベースに保守的に見積もっております。

想定粗利LTV/顧客獲得コスト、CACでも健全水準とされる3倍をクリアしております。

開始半年ですので、今後もコールセンターの改善やFP（ファイナンシャルプランナー）の直接雇用など、CACの下げ余地が大きいと考えております。

当社事業の最大の特徴はライフイベントを把握していることで、こういった生活密着型サービスのCACを下げるができるということであり、これは、出産期以外でも展開可能と考えております。引き続き、まずは出産期でのCACの改善を続けつつ、ほかの世代に対しても拡大を行ってまいります。

Q5. 2022年6月9日に[資金の借入](#)について公表されていましたが、具体的な資金使途は何なのでしょうか？

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実行するものであります。

今期及び来期がビジネスモデルの転換期となるための対応であり、ストック収益が積みあがれば、借入等を実施しなくてもキャッシュフローは健全に推移する見込みでございます。

<本件に関する問い合わせ先>

株式会社カラダノート

IR担当

ir@karadanote.jp

今後も当社事業につきましてご質問がございましたら以下までご連絡いただけますと幸甚でございます。

■問い合わせ先

株式会社カラダノート

IR 担当メールアドレス：ir@karadanote.jp

■IR ウェブサイト：<https://corp.karadanote.jp/ir>

最新の決算短信や決算説明資料などの決算情報、情報や株主総会関連資料のほか、個人投資家様向けのページなどをご用意しております。

■サステナビリティページ：<https://corp.karadanote.jp/sustainability>

当社のマテリアリティマップや、環境、社会、ガバナンスに関する取り組みをご紹介します。

■IR メールマガジン登録：

<https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSccFipEzHZ014nd712jzRksnMumr-RbscesZZTGGzZ3WdCwYQ/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。

以上

<本件に関する問い合わせ先>

株式会社カラダノート

IR 担当

ir@karadanote.jp