



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3四半期 決算説明資料

2023年6月14日



## 目次

1. 2023年7月期 通期業績予想修正
2. エグゼクティブサマリ
3. 2023年7月期 第3四半期業績
4. 2023年7月期 第3四半期並びに  
第4四半期取り組み
5. Appendix



# 1. 2023年7月期 通期業績予想修正

## 2023年7月期 通期業績予想修正

売上高を当初予想から23%上方修正。営業利益は投資額の増加もあり据え置き

(百万円)	2022年7月期	2023年7月期				増減率	増減額
	通期実績	22年9月発表 業績予想	3Q累計	今回修正 業績予想			
売上高	1,306	1,663	1,518	<b>2,050</b>	+23%	+387	
営業利益	△ 205	△ 142	△ 147	△ <b>142</b>	-	+0	
経常利益	△ 202	△ 145	△ 142	△ <b>140</b>	-	+5	
当期純利益	△ 264	△ 145	△ 160	△ <b>158</b>	-	△ 13	

## ■当初予想との主な差分

### 売上高 上方修正要因

- 複数の大手企業とのPoC案件の受注/完了による売上高の増加
- フロー型ビジネスのヘアケア・衛生用品関連商材への送客好調による売上高の増加

### 営業利益 据え置き要因

- データベース拡充に向けた広告宣伝費の増加



## 2. 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3四半期業績

【累計】	売上高 1,518百万円 YoY +59.9%	営業利益 △147百万円 YoY △27百万円
【四半期】	売上高 500百万円 YoY +50.4% QoQ △10.0%	営業利益 △50百万円 YoY +38百万円 QoQ △6百万円

売上高は引き続き好調、YoY大幅増加  
営業利益は先行投資費用が増加するも当初計画通りでの通期着地を見込む

ハイライト

大手生命保険会社(1社)とのPoC案件の完了  
中部電力とのPoC案件の完了(継続的に実施、今後の実施も協議中)

ローライト

宅配水CS体制ひっ迫による出荷前キャンセル及び解約の増加  
保険代理事業における保険料収入の計上時期見直しが発生

# 3Qの悪化要因及び4Qの見通し

QoQで営業損失拡大も、要因の改善及び追加の打ち手で4Q黒字を見込む

## 営業利益 増減要因

### 3Q 実績

QoQ悪化

1. 宅配水CS体制ひっ迫による出荷前キャンセル並びに解約者の増加
2. 規模拡大に伴う保険料収入の計上時期見直し
3. ストック積み上げ遅れによる利益率改善の遅れ

### 【対策】

- 1.2.改善済み
- 3.積み上げ速度改善（詳細P.16）

### 4Q 見通し

QoQ改善  
(黒字)

- 受注済み大手生保企業とのPoC案件の完了による収益計上（3Qと別案件）
- あいおいニッセイ同和損保社との共同研究に伴う収益計上
- 先行投資の適切なコントロールとコスト削減



### 3. 2023年7月期 第3四半期業績

# 2023年7月期 第3四半期業績

売上高・売上総利益ともに前年同期を大幅に上回って着地  
営業利益は先行投資費用増加も前年同期で改善して着地

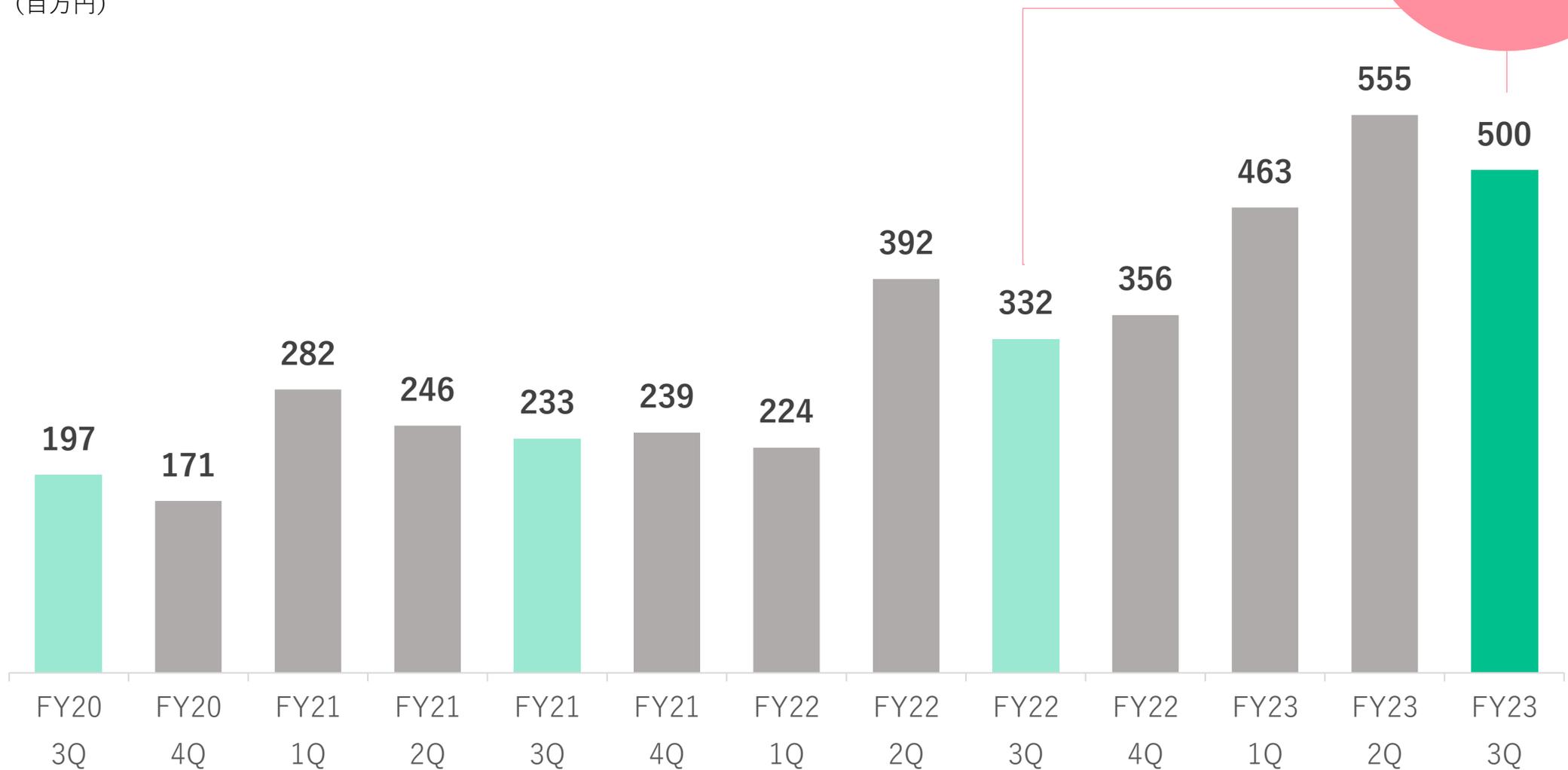
(百万円,%)	2023年7月期 第3四半期 (2023年2月 - 4月)					2023年7月期 第3四半期累計 (2022年8月 - 2023年4月)		
	実績	前年同期	増減比	前四半期	増減比	実績	前年同期	増減比
売上高	<b>500</b>	332	+50%	555	△10%	<b>1,518</b>	949	+60%
売上総利益	<b>350</b>	224	+56%	430	△19%	<b>1,130</b>	661	+71%
営業利益	<b>△50</b>	△88	+38	△44	△6	<b>△147</b>	△120	△27
経常利益	<b>△50</b>	△88	-	△40	-	<b>△142</b>	△119	-
当期純利益	<b>△50</b>	△105	-	△57	-	<b>△160</b>	△127	-

# 売上高推移

フロー・ストックともに好調維持で売上高はYoY+50%

YoY  
+50%

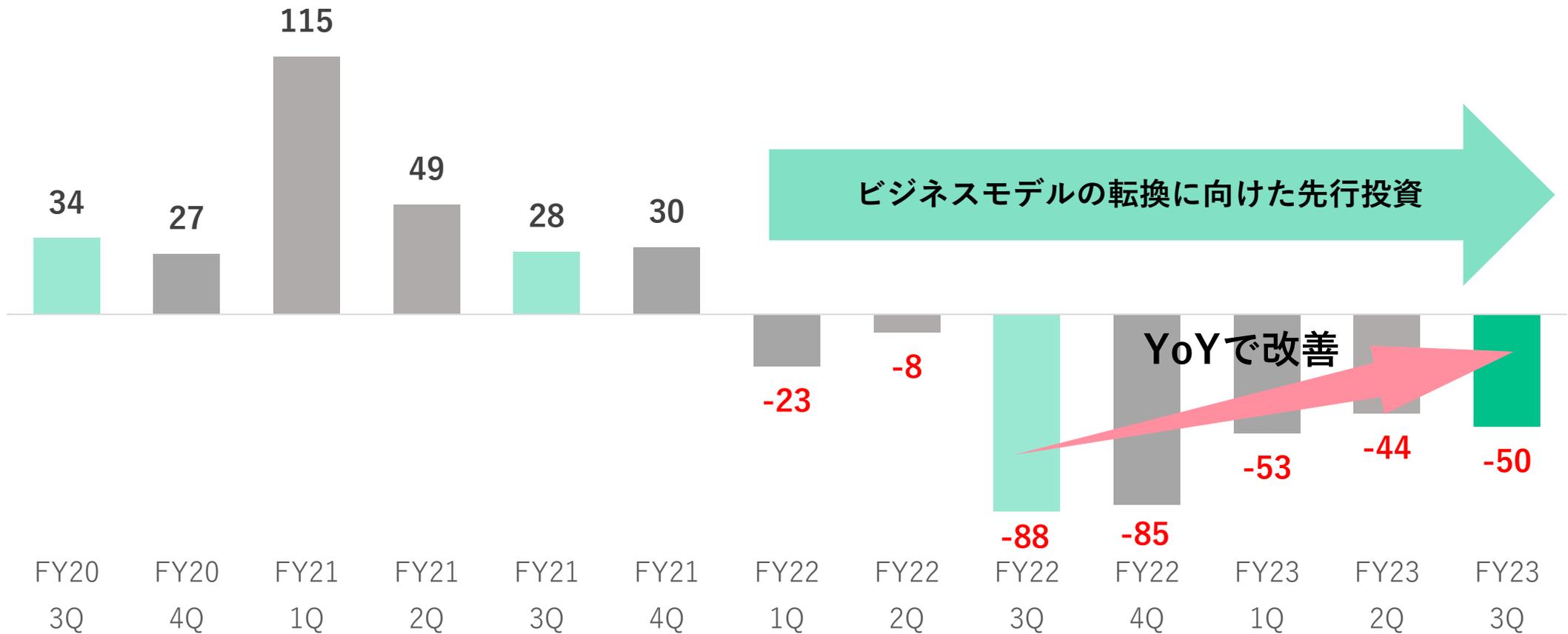
(百万円)



# 営業利益推移

ストック型ビジネスの着実な積み上がりにより、YoYで大幅改善

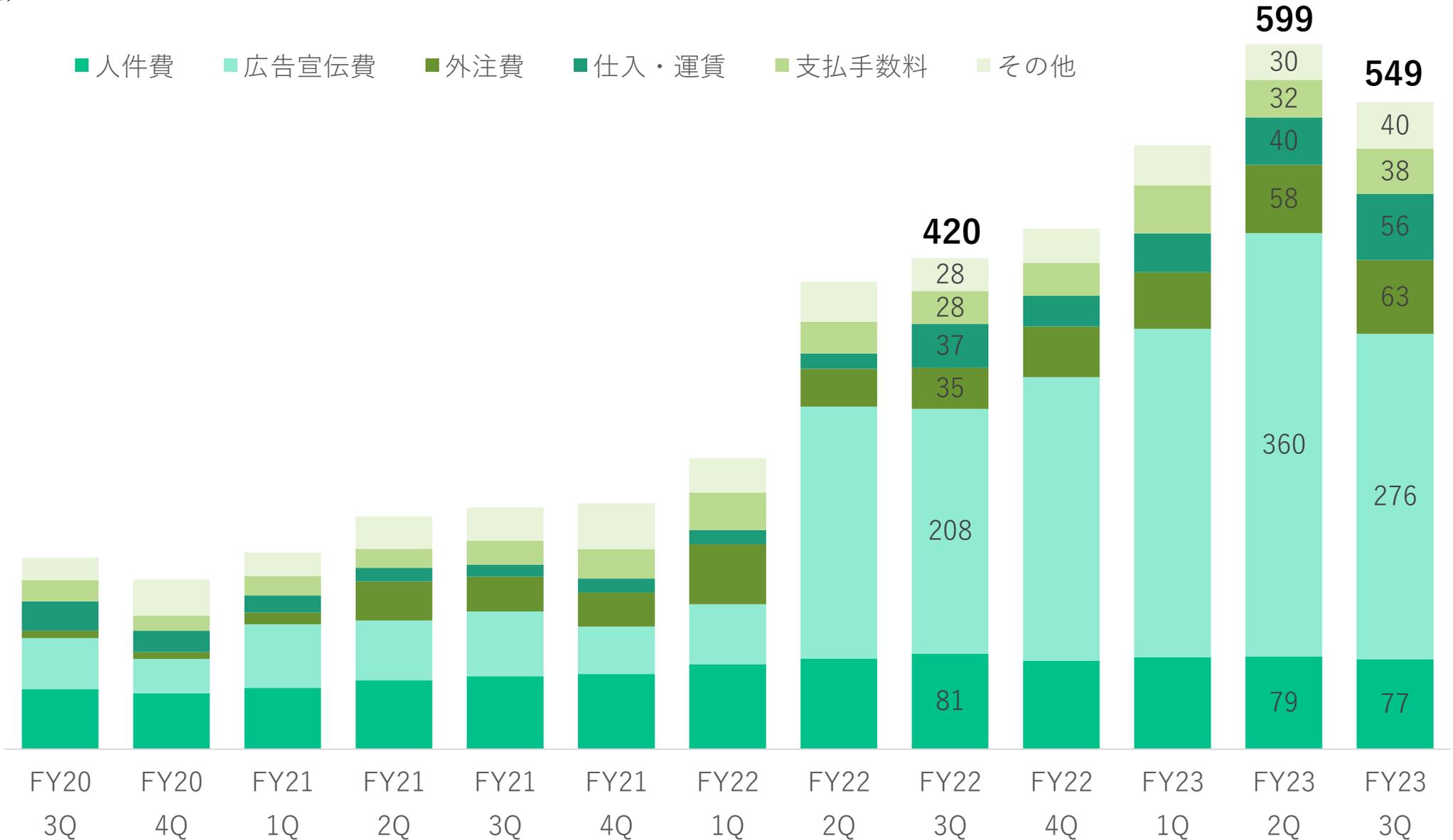
(百万円)



# コスト推移

**投資効率を鑑みながら先行投資は継続**  
 利益体質に向けて、コストコントロールも強化

(百万円)

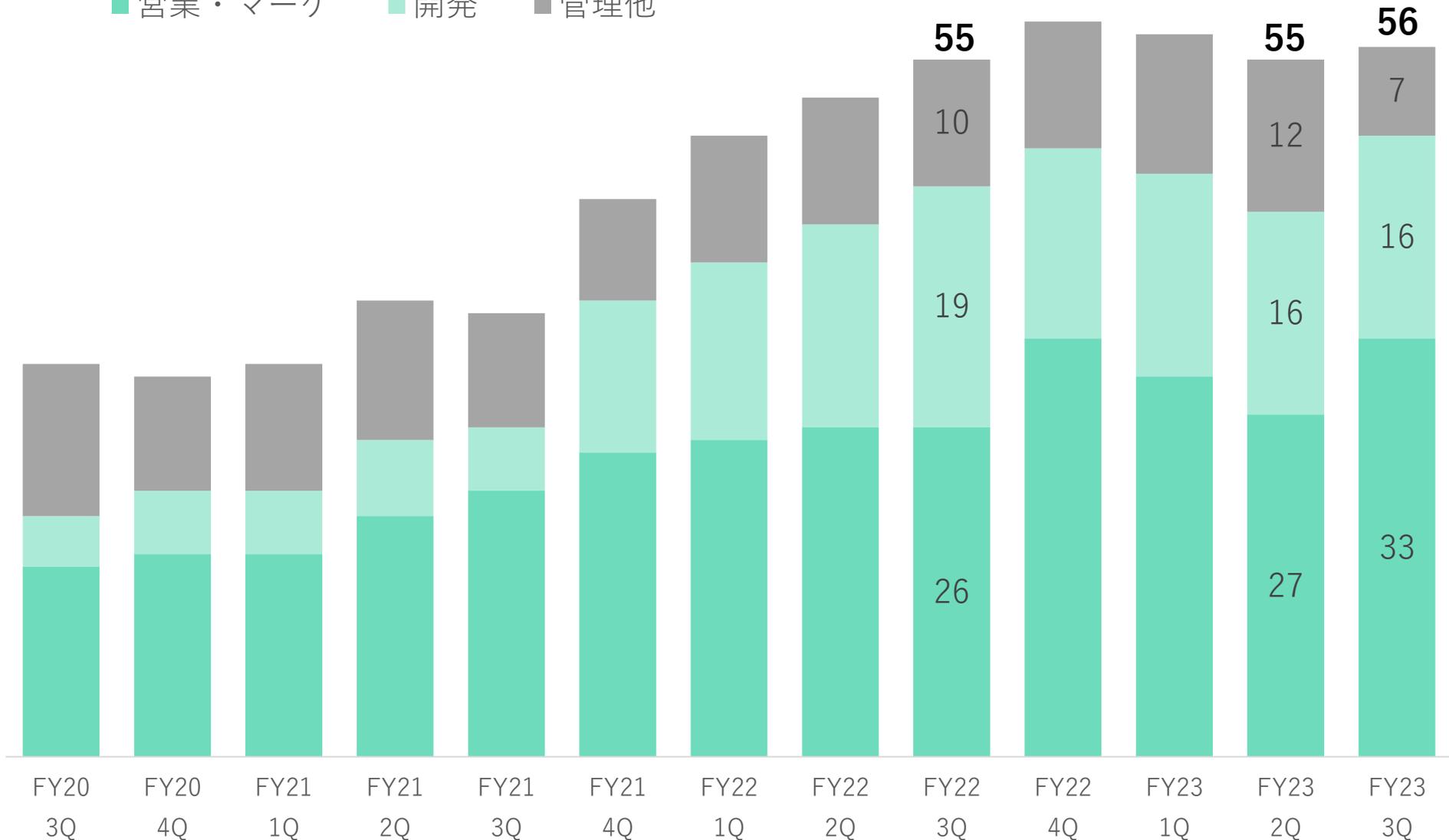


# 従業員数推移（パート・アルバイト含む）

## インサイドセールス人員の直接雇用(パート・アルバイト)から外注切替継続 外注人員※は2Q末39人から3Q末43人に増加

(人)

■ 営業・マーケ ■ 開発 ■ 管理他



※ 管理他2Q12人→3Q7人：インターンとして勤務していた23年4月新卒入社メンバー5人を管理他仮配属から、営業・マーケに本配属したため

# 主要KPI

期末契約者数は7,000人超。粗利LTV/CACは改善

## ストック型

## フロー型

期末契約者数(人)

7,140

前年同期末比：+5,532  
前四半期末比：+1,732

ARPU(円)<sup>※1</sup>

7,105

前年同期比：△5,506  
前四半期比：△1,080

契約企業数(社)

88

前年同期比：△17  
前四半期比：±0

解約率(%)

1.14

前年同期比：△0.50  
前四半期比：△0.26

粗利LTV/CAC(倍)<sup>※2,3</sup>

2.6

前年同期比：△1.3  
前四半期比：+0.3

1社あたり契約金額(万円)

131

前年同期比：+41  
前四半期比：△25

※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

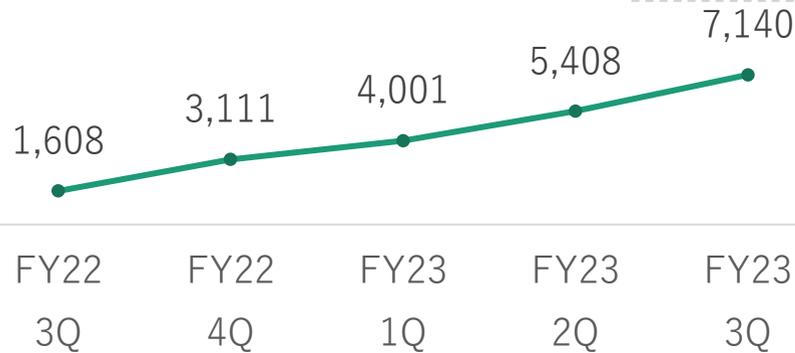
※3 CAC : 顧客1人を獲得するためにかかったコスト

# ストック型ビジネス主要KPI推移(1)

期末契約者数はQoQ+1,732人。保険料収入の計上時期見直しもあり、ARPUは低下。

## 期末契約者数(人)

当期末計画  
約11,500人



## 要因分析/対応

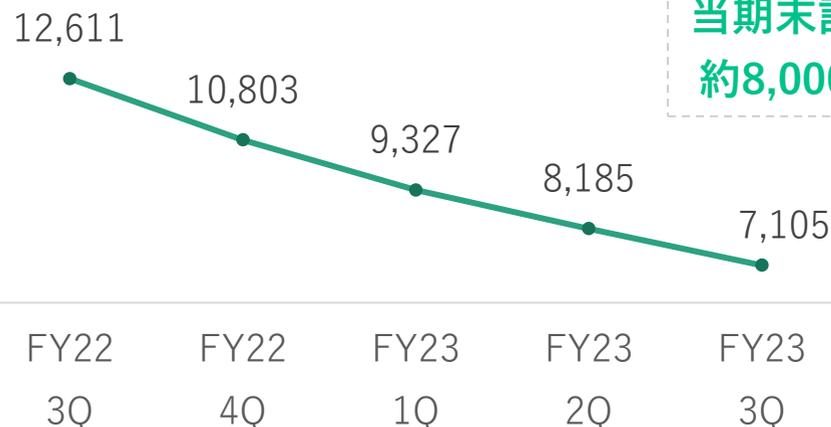
FY23 3Qの獲得数・純増数は過去最高も、CS体制ひっ迫による出荷前キャンセル及び解約の増加により純増数は想定を下回る。

### [対応]

- ① 宅配水のCS体制・フロー見直し
- ② 引き続きインサイドセールスの体制強化  
新商材『カゾトク!』により積み上げ加速

## ARPU(円)

当期末計画  
約8,000円



## 要因分析/対応

- 全体) 当初計画に対して保険獲得が遅延し、単価の安い宅配水の構成比率が高まった影響
- 保険) 保険料収入の計上時期見直しによる一時的悪化（母数増加に伴う方法見直し）

### [対応]

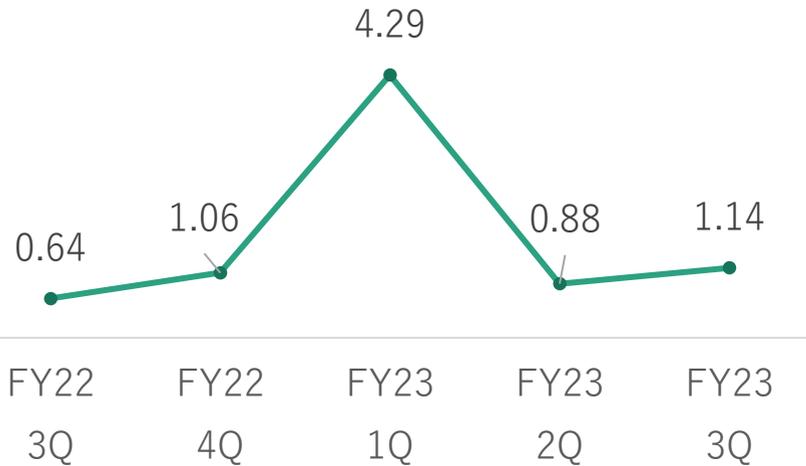
- 保険代理事業の強化加速  
クロスセル、アップセルにより維持・改善

※ ARPU : 社内管理数値を元に算出。なお、計算方法を統一するため、今期遡って再計算しております。

# ストック型ビジネス主要KPI推移(2)

宅配水の新プラン導入によるLTV改善により、粗利LTV/CACは改善。

## 解約率(%)

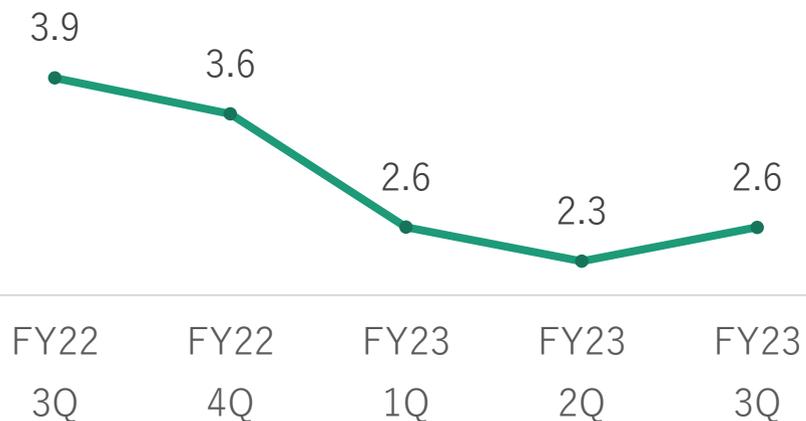


## 要因分析/対応

CS体制ひっ迫による解約率の悪化

**[対応]**  
解約率は想定範囲内に収まっている  
CSの管掌部署を変更し、対応フロー含めて見直しを実施

## 粗利LTV/CAC(倍)



## 要因分析/対応

宅配水)新プラン導入によるLTV改善 獲得効率も引き続き改善

**[対応]**  
保険)自社単独募集の届出完了(4月)  
単独募集の体制構築に向け人員獲得を加速  
宅配水)ボトル消費数を拡大させる取り組み強化



©2023 Karadanote Inc. All rights reserved

## 4. 2023年7月期 第3四半期並びに 第4四半期取り組み

# ビジョン実現に向けた事業の取り組み方針



少子化解消に向けて、子育てを讃え支援する社会環境を作る

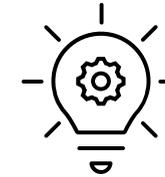
直近の取り組み  
P.19 あいおいニッセイ同和損保と業務提携（FY23 4Q 開示）  
P.21 「わが子のように」制度を開始（FY23 3Q 開示）



安心

 **かぞくの保険**  **かぞくのおうち**  
produced by karadanote

直近の取り組み  
保険・おうちの両方に対応した  
ライフプラン面談を強化中



便利

直近の取り組み  
P.20  
「カゾトク！」開始（FY23 4Q 開示）



## あいおいニッセイ同和損保と保険商品・サービスの共同研究 (6月)

子育て環境の改善や少子化問題の解決に資する保険商品・サービスの提供に向けて共同研究を開始



MS&AD

あいおいニッセイ同和損保

### 概要

取り組み例	内容
保険商品・サービスの共同検討	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 安全運転度合いを数値化した「安全運転スコア」と、当社各種育児支援アプリから取得した「子育て共有スコア」を突合し、交通事故発生リスクと育児シェア率の相関性を検証し、保険商品・サービス開発への活用を検討</li> <li>➤ 育児シェアを阻害している要因・課題の調査を行い、保険商品やサービスの開発を検討</li> </ul>

### 狙い

- 両社の持つ商品・サービスやビッグデータを掛け合わせ、少子化問題の解消に貢献
- 同社が包括連携協定を締結している地方公共団体に対して、少子化対策の取り組みを展開

# 「カゾトク！」の販売開始(FY23 4Q)

## 生活用品を試して購入できる！家族にお得な定期ボックス「カゾトク！」開始

毎月、様々なシーンの生活用品をお届けし、お得に商品を試せるサブスク型サービス。低価格で試してから購入の意思決定を行いたいユーザーを支援。

かぞくに嬉しい定期便

**カゾトク！**



### 概要

名称	カゾトク！-かぞくにおトクなお試しボックス-
価格	初回限定価格：1,980円(税込・送料無料) 通常価格：3,190円(税込・送料無料)
購入方法	カラダノートオンラインショップより申込 <a href="https://shop.karadanote.jp/shop/products/BOXkazotokunew">https://shop.karadanote.jp/shop/products/BOXkazotokunew</a>
特徴	2ヶ月に1度、最大13,000円相当の様々な生活用品をお得に試せる定期配送サービス

### 狙い

- スtock型ビジネス売上拡大に向けた導入商材の位置付け。クロスセルの強化を狙う。
- 育児期以外の美容・健康意識が高い顧客データのDB構築を加速。DBマーケティングに活用し、アップセルやクロスセルに繋げる。

# 「わが子のように」制度を開始(FY23 3Q)

## 社員の子どもに無償で株式を贈与する新制度「わが子のように」を開始(4月)

「未来の社会に貢献すると同時に、全メンバーの金銭的・精神的幸福を追求する」という弊社ミッションに基づき、未来の社会である子ども達への株式贈与を実施



### 目的

中長期で日本の社会課題に取り組んでいく上で、日本の未来の担い手である子ども達に当社株式を保有していただくことが、ビジョン・ミッションの実現に繋がると判断。正社員の子どもに贈与をすることで、会社を“わが子のように”育てようという経営参画意識の向上も目的。

### 概要

当社代表取締役 佐藤個人が保有する株式を無償で贈与

対象者：当社正社員の子ども（子どもの証券口座へ贈与）

付与数：子ども1人につき1単元（100株）

付与回数：子ども1人につき1回

付与時期：毎年4月1日



## 5.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、

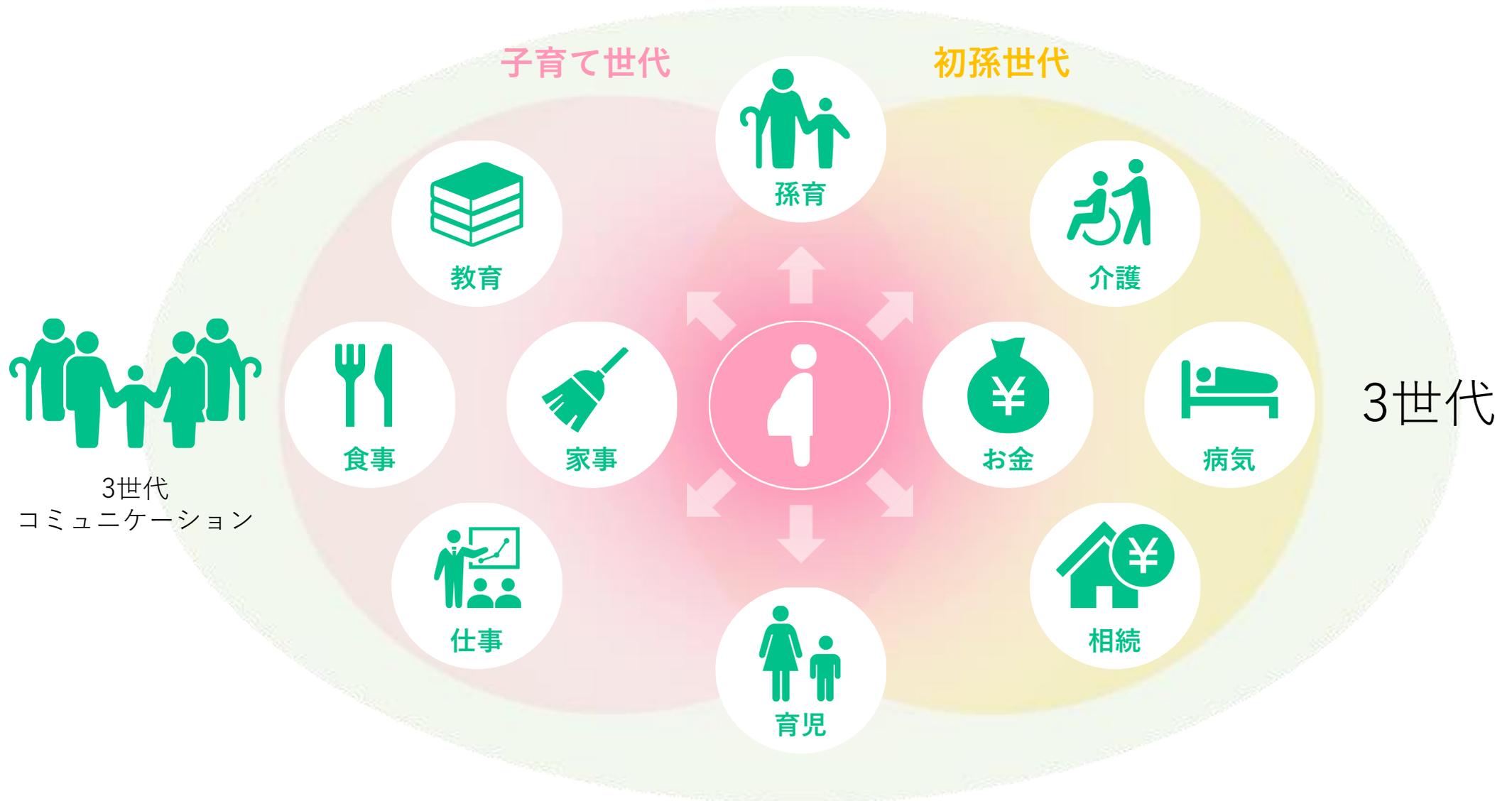
サービスの提供者という向き合う形でなく、

**“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



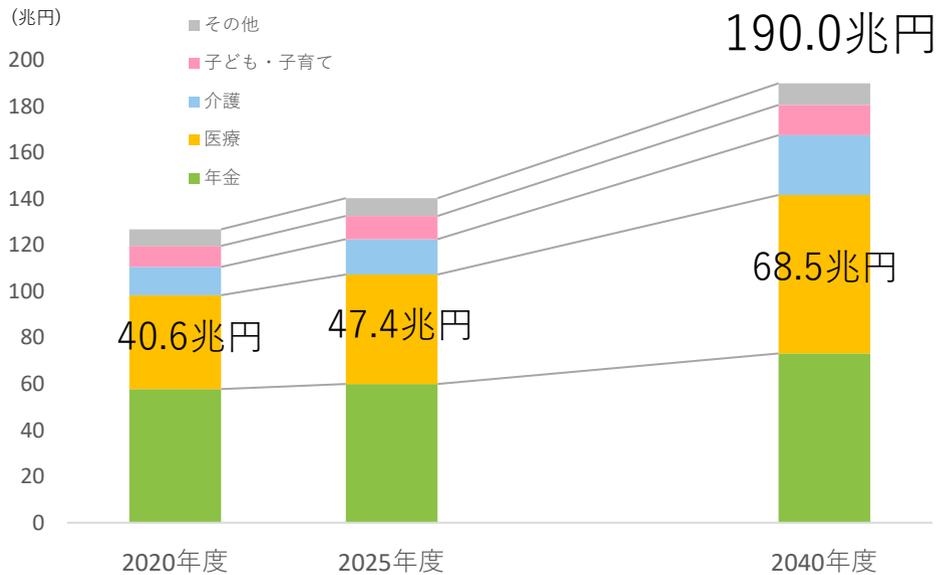
**家族の繋がりを起点とした“ヘルスケア事業”を展開**

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

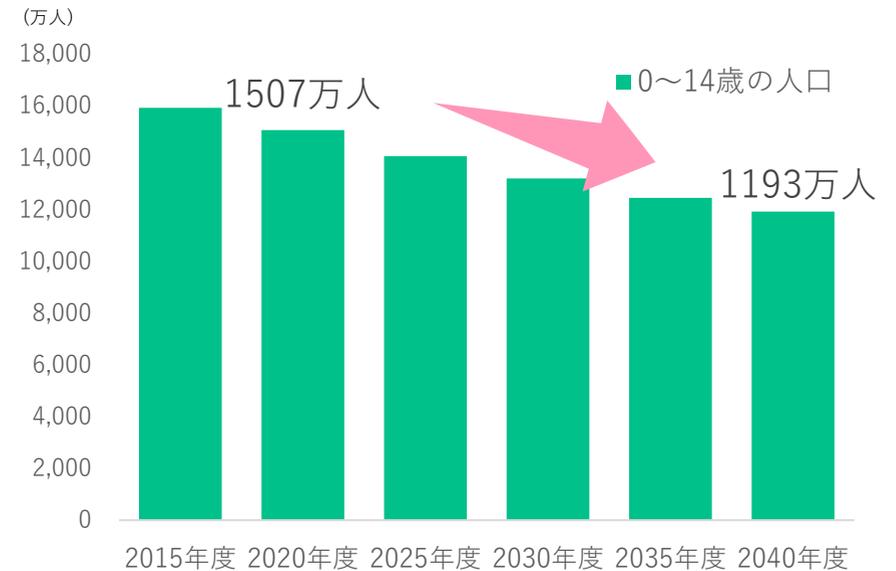
様々な社会課題の大元は“**少子高齢化**”  
少子高齢化の解決は日本の未来における最重要課題

## 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**

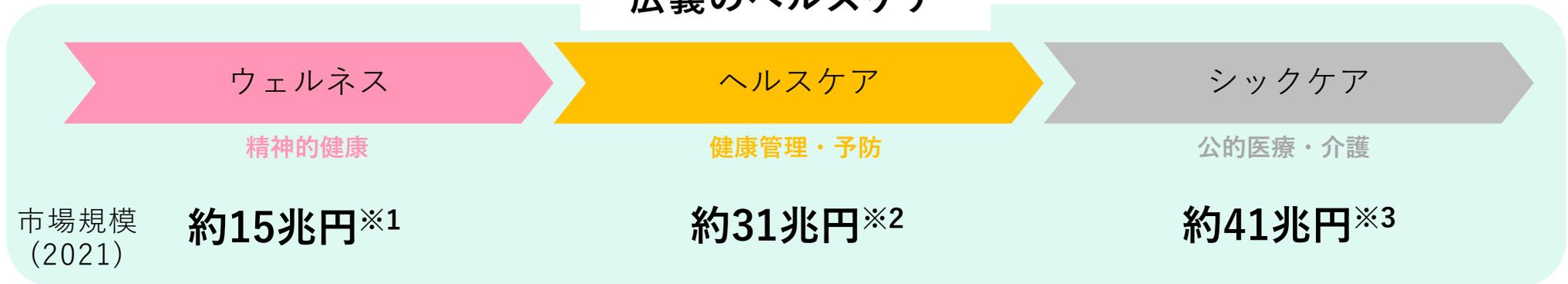
子育てしやすい環境づくりによる  
**出生率の改善が急務**

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**

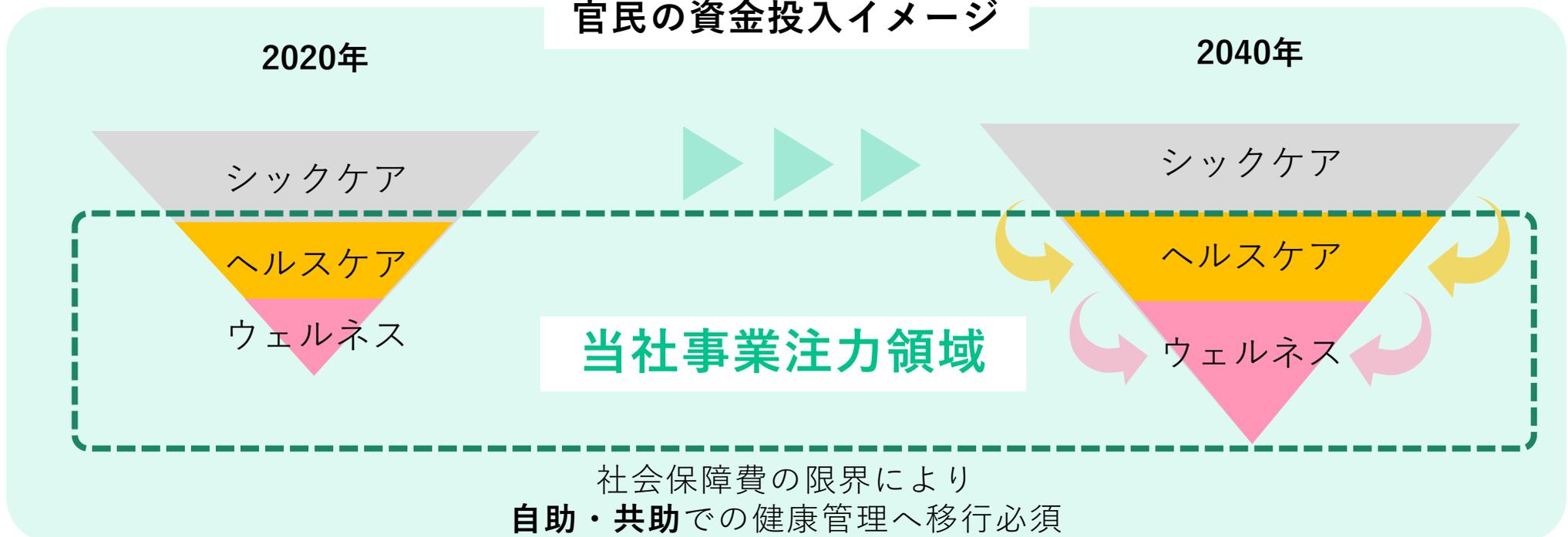
# 2040年に向けた社会構造の変化

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



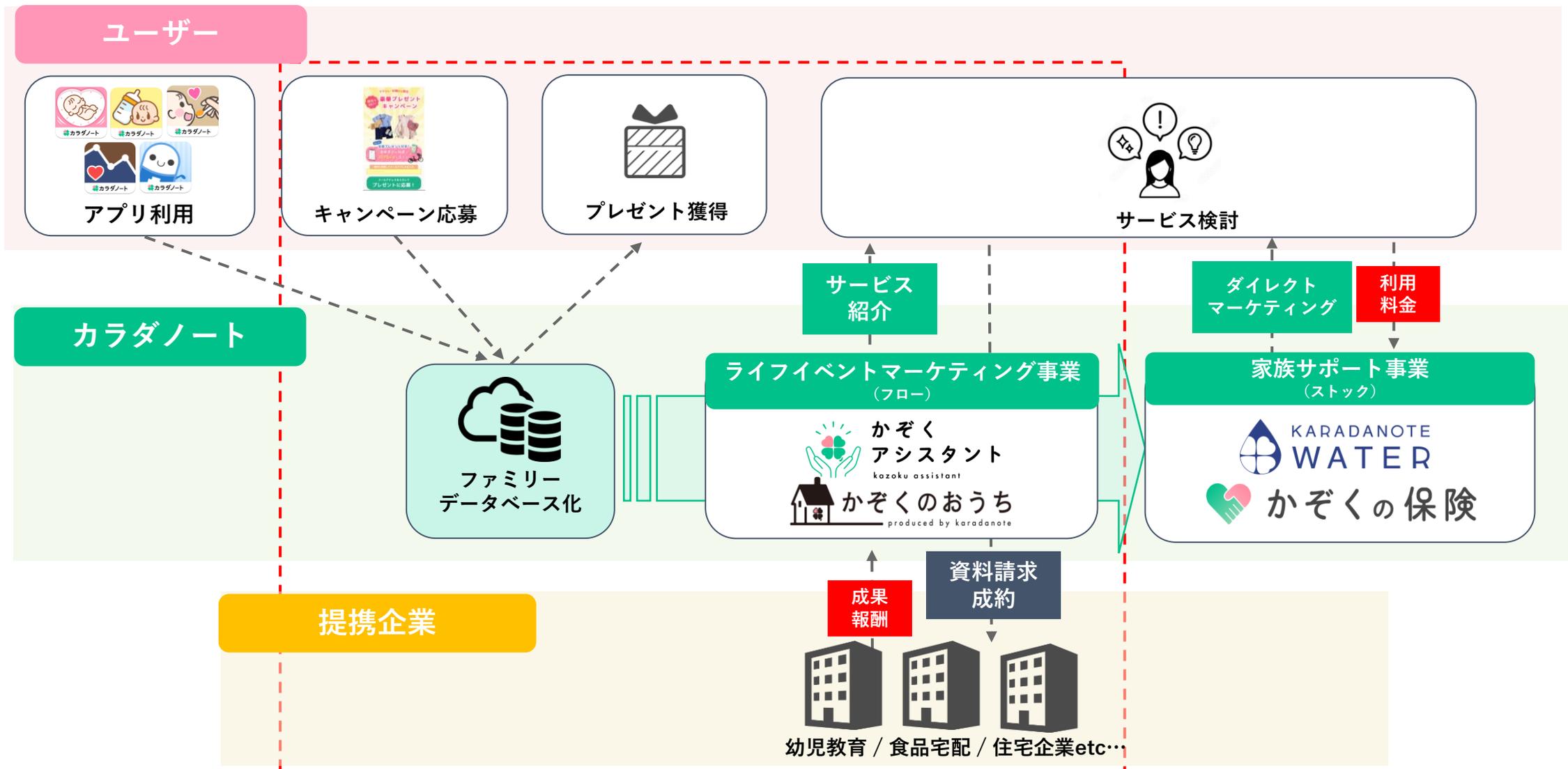
主に大企業との  
提携事業



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

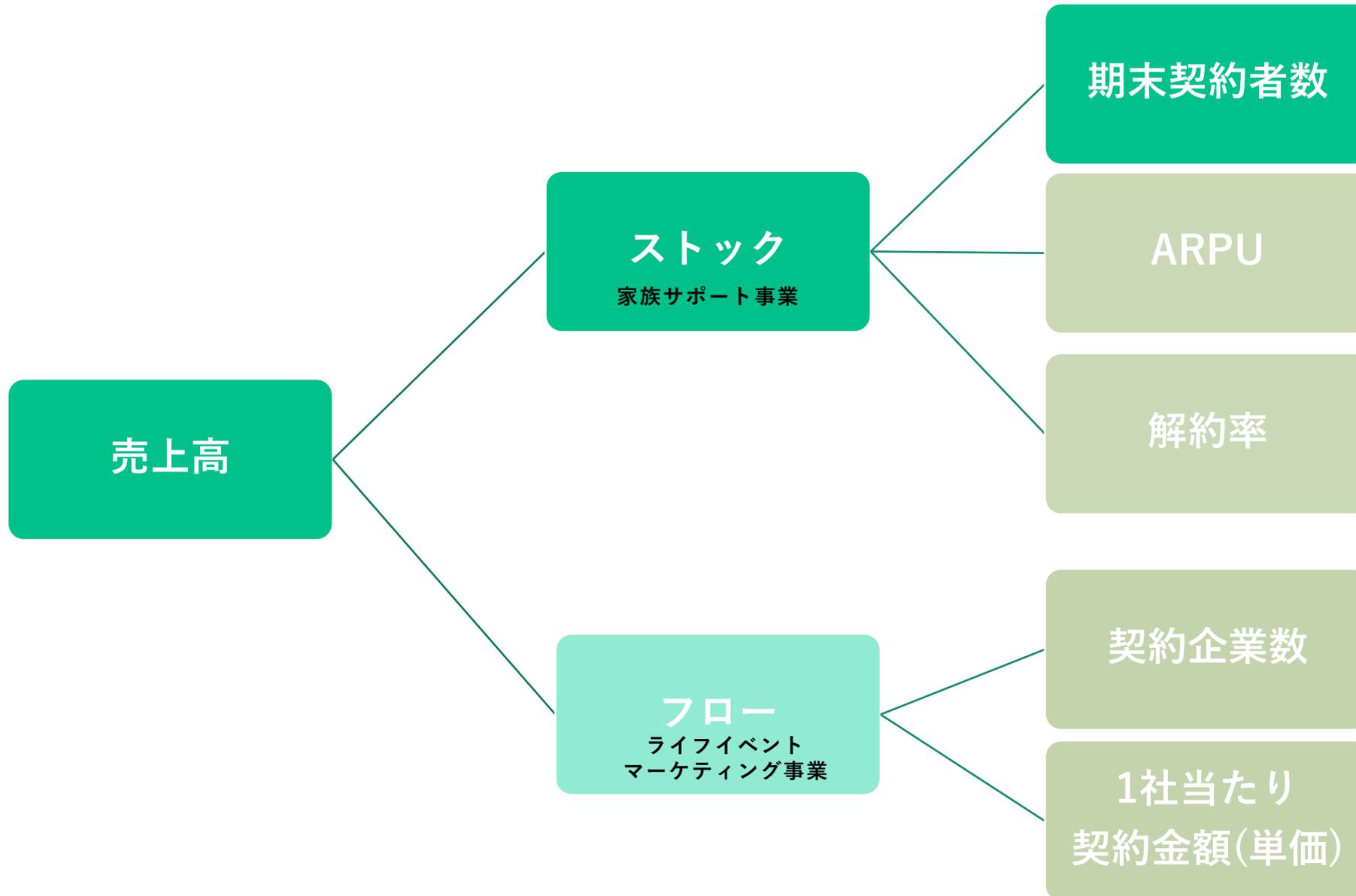
# 当社のビジネスモデル

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

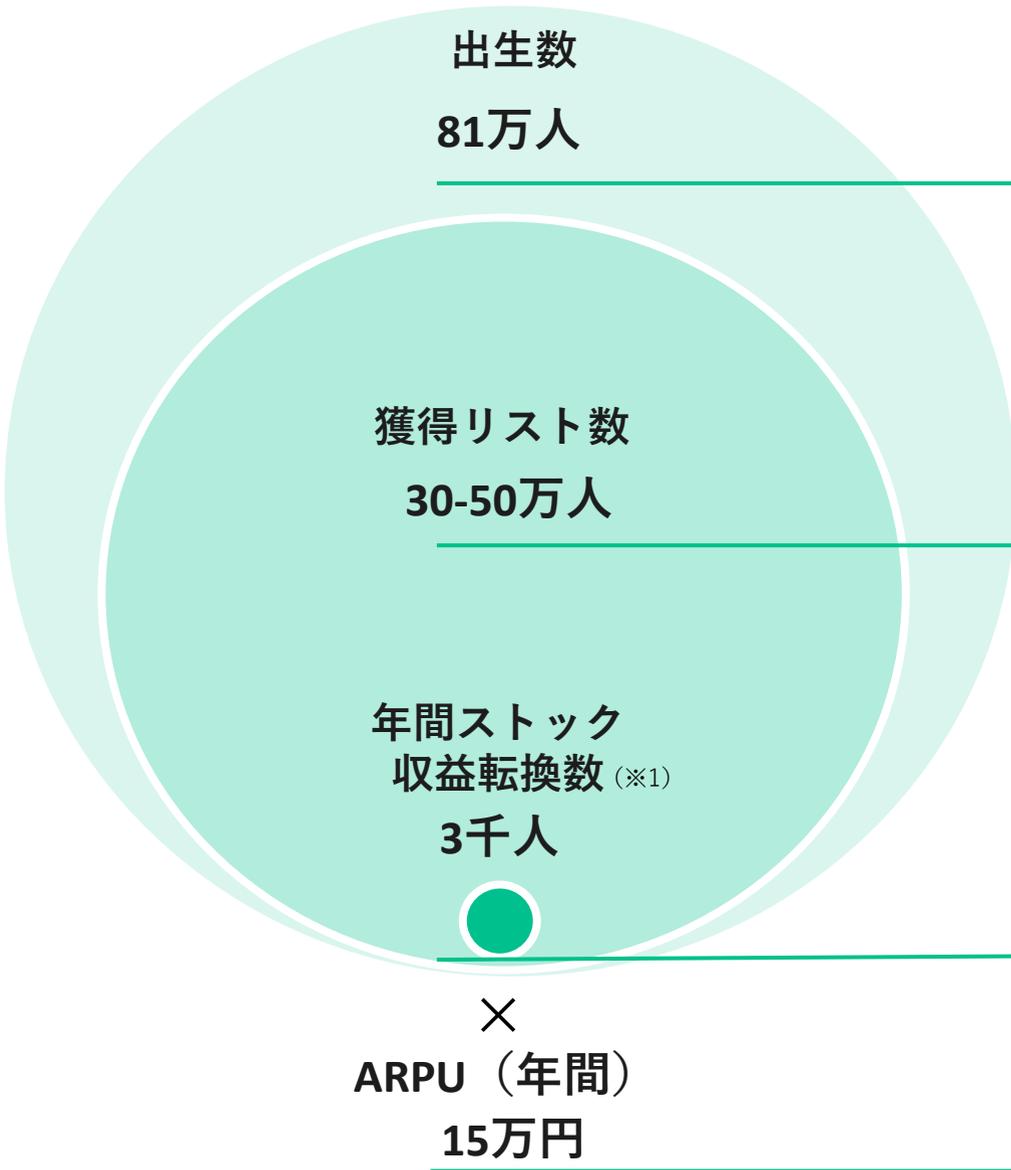
ビジョン一致 × **非効率の解消** を軸に事業を展開



(※) 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）

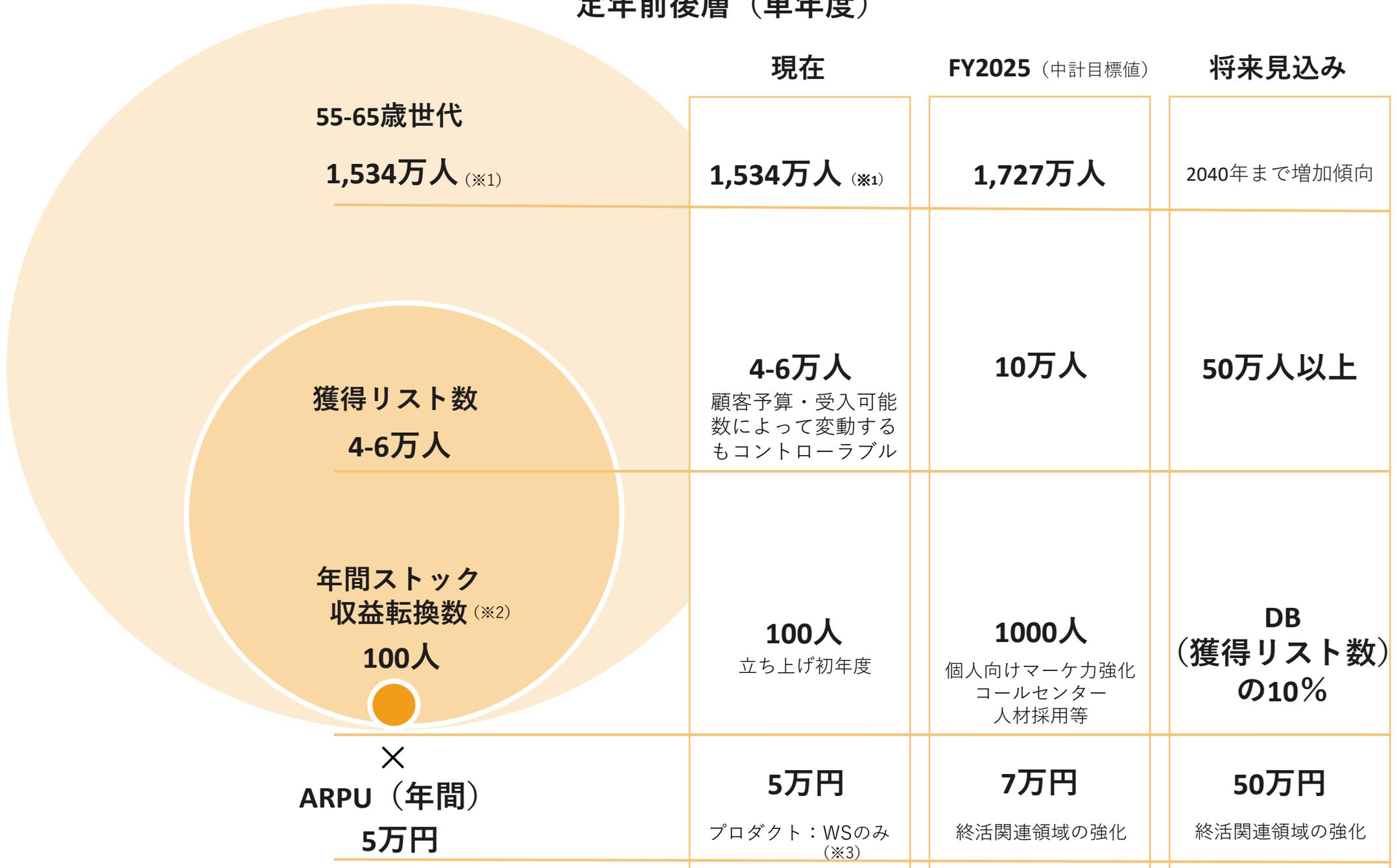


	現在	FY2025（中計目標値）	将来見込み
出生数	減少傾向	減少傾向	ロビイング 大企業巻き込みで 反転を目指す
獲得リスト数	<b>30-50万人</b> 顧客予算・受入可能数 によって変動するも コントローラブル	<b>50-60万人</b> 収益力を高めて 安定化を図る	同左
年間ストック 収益転換数 <sup>(※1)</sup>	<b>3千人</b> 立ち上げ初年度	<b>1.4万人</b> 個人向けマーケティング強化 コールセンター 人材採用等	<b>DB (獲得リスト数) の10%</b>
× ARPU（年間）	<b>15万円</b> プロダクト：WS・保険 <sup>(※2)</sup>	<b>7万円</b> 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 <sup>(※3)</sup>	<b>36万円</b> 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

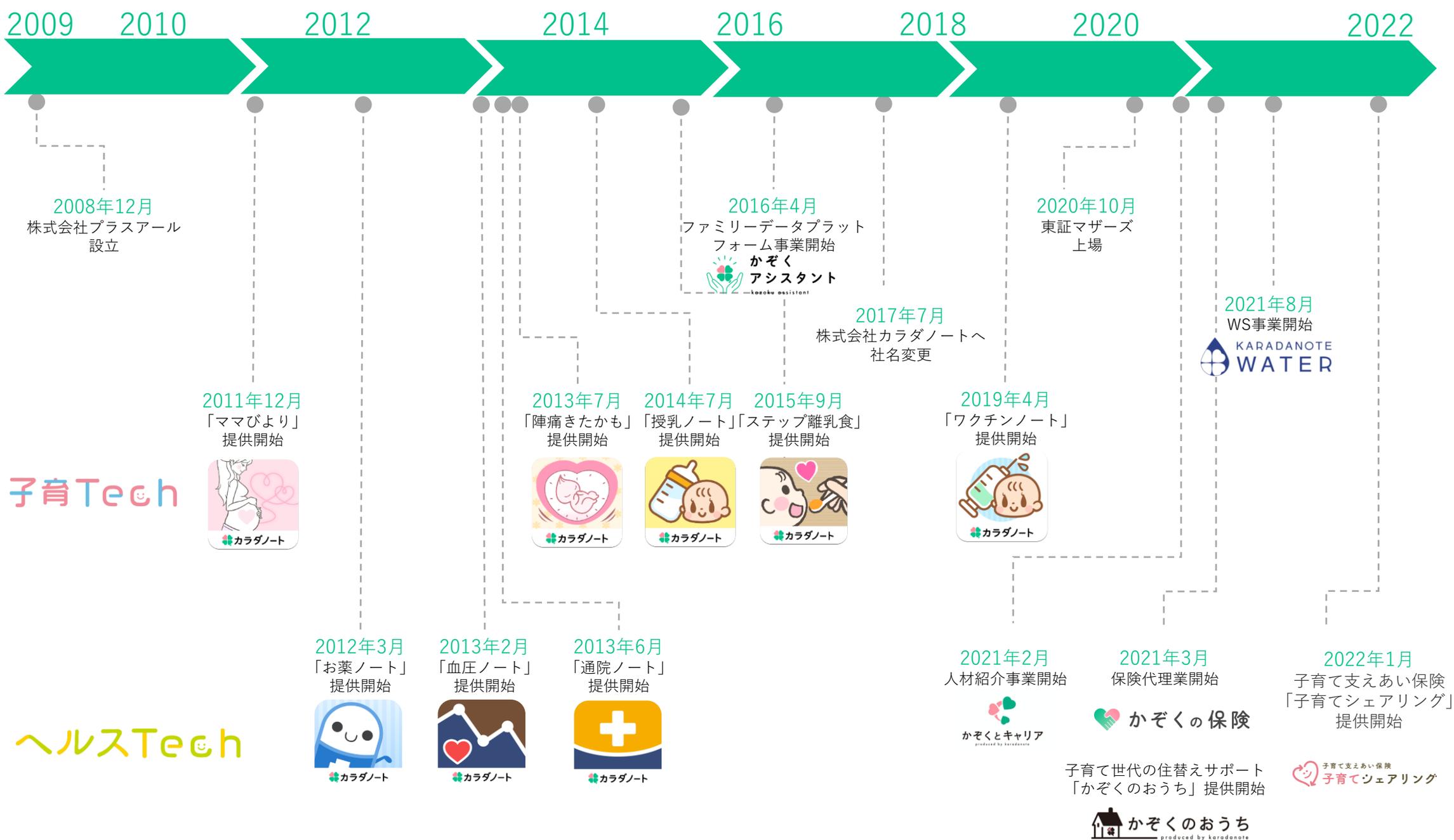
社外取締役 監査等委員 田中 祐介

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4月末	2022年7月末	増減	コメント
流動資産	1,164	1,356	△192	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	873	1,038	△165	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	74	18	+56	
総資産	1,238	1,375	△137	
流動負債	423	339	+84	未払金等の増加
固定負債	330	406	△76	長期借入金の一部返済等
純資産	484	628	△144	繰越利益剰余金の減少
自己株式	△93	△93	—	
自己資本比率	39%	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  
 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  
 2021年4月 Z entertainment株式会社取締役 CBO就任  
 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  
 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）  
 2023年6月 株式会社エンバイオ・ホールディングス  
 代表取締役社長就任（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。