



2023年6月14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)

通期業績予想の修正に関するお知らせ

当社は、2023年6月14日開催の取締役会において、以下のとおり、最近の業績の動向等を踏まえ、2022年9月14日に公表しました2023年7月期（2022年8月1日～2023年7月31日）の業績予想を修正することとしましたので、お知らせいたします。

1. 当期の業績予想数値の修正（2022年8月1日～2023年7月31日）

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	1株当たり 当期純利益
前回発表予想（A）	百万円 1,663	百万円 △142	百万円 △145	百万円 △145	円 銭 △23.02
今回修正予想（B）	2,050	△142	△140	△158	△25.40
増減額（B－A）	+387	0	+5	△13	△2.38
増減率（％）	+23.2	-	-	-	-
（参考）前期実績 （2022年7月期）	1,306	△205	△202	△271	△43.57

2. 修正の理由

当社は、前事業年度より、中長期的な事業成長に向け、自社サービス提供によるストック型ビジネスの家族サポート事業（保険代理事業「かぞくの保険」、宅配水事業「カラダノートウォーター」）の事業拡大に注力し、従来のユーザー送客によるフロー型ビジネスから着実に転換を進めてきております。

期末契約者数を重要な指標と位置づけ、ストック型ビジネスの中長期での規模拡大を優先し、インサイドセールス人員の体制強化や自社データベース拡充のための広告宣伝費の先行投資が奏功し、家族サポート事業（ストック型ビジネス）の累計契約者数は順調に増加し、当第3四半期末時点で7,000人を超えるまでに伸長してきております。また、フロー型ビジネスのライフイベントマーケティングでは、ヘアケア・衛生用品関連商材への送客が引き続き好調を維持して推移しております。

その結果、第3四半期累計期間の売上高は1,518百万円（前年同期比59.9%増）となりました。営業損失は147百万円（前年同期119百万円の営業損失）、経常損失は142百万円（前年同期118百万円の経常損失）、四半期純損失は160百万円（前年同期126百万円の四半期純損失）となりました。

上記の業績動向等を踏まえ、主に以下の要因により業績の見通しを修正することといたしました。

- 複数の大手企業とのPoC案件の受注/完了
- 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

売上高の増加要因は、大手企業に対する顧客獲得のためのマーケティング支援案件、データ活用のためのDX支援案件、各種PoC案件の受注/完了、並びにフロー型ビジネスにおいてヘアケア・衛生用品関連商材への送客が好調な影響を受けたためでございます。

営業損失については、来期以降の業績拡大のための先行投資として、データベース拡充に向けた広告宣伝費が約500百万円増加した影響を受け、前回予想の数値から変更しておりません。

経常損失については、ポイント還元収入等が増加した影響を受けたため変更しております。

当期純損失については、第2四半期において減損損失等の特別損失が増加した影響を受けたため変更しております。

なお、今後の業績動向をふまえ、今回修正予想について再度修正が必要となる場合は、速やかに開示いたします。

※業績予想につきましては、本資料発表時点で入手可能な情報に基づき作成したものであり、様々な不確定要素が内在しておりますので、実際の業績は予想数値と異なる場合があります。

以 上