



2024年5月31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 執行役員コーポレート本部長 長岡 秀周
(TEL 03-4431-3770)

よくある質問と回答 (2024年5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。基本的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、下記の通り公表させていただいております。

本公表は、毎月月末を目途に継続的に公開しております。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が、直近の回答内容をその時点における最新の当社方針として公表させていただきます。

Q1. ストックの契約者数について、新規獲得が引き続き好調とあったが、新規顧客の獲得コストはどのように推移しているか教えてください。

新規顧客の獲得コストは、前年度に対して下回って推移しております。前年度末に顧客獲得コストが高止っていたインサイドセールスの体制を変更したことが奏功し、獲得効率は改善できております。

Q2. 4月にリリースした生成 AI を活用した「テレマーケティング AI アシスタント」や金融業界における DX 人材創出支援を目的とした「プロフェッショナルサービス」のサービス開発コストは短期的に利益の押し下げ要因になりますでしょうか。

これらの開発は、既存事業における運営改善、付加価値向上のための開発過程で創出したサービスであり、新たな開発コストは発生しておらず、利益の押し下げにはなりません。

Q3. PoC 案件による売上が好調に推移しておりますが、役務提供の内容を教えてください。

案件によって異なりますが、業務提携や共同事業化を目指した当社からのデータ提供、プロジェクト進行や商品開発に係る役務等を提供しております。

Q4. 出生数の減少等により、足元でアプリの利用者数に変化はありますか。

出生数は前年度から減少する一方で、当社のアプリの利用者数は機能拡充等により、前年度と同等水準で推移しております。またアプリ経由で各種個人データ登録をするユーザー数は、

<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

大幅に増加しており、広告宣伝費を減らしつつも情報登録顧客数は同等水準を維持できております。

■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