



2024 年 10 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 10 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、決算発表翌月（10 月、1 月、4 月、7 月）にまとめて公開させていただく予定となります。また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く予定となります。

Q1. ヘアケア・衛生用品関連商材の送客売上について、今期はどのような推移になりますでしょうか。

前期発生した消費税区分の誤謬に関連した同取引について、調査のため一時的に送客を停止しておりました。前期末において既に送客は再開しておりますが、今期上期においては採算性を精査しながら、慎重に取引を行っており送客量は前期と比較すると低い水準になっております。上期中に採算性の精査を完了し、下期からは月次で前年度と同水準に回復していくと見込んでおります。

Q2. 今期新たに開始したキャリア領域の事業進捗について教えてください。

当社のデータベースは産休・育休後の就業潜在層へのリーチに強みを持っております。その中で、医療、介護など様々な領域の人材プラットフォームに対して、潜在有資格者の送客を開始いたしました。今期新たに開始した事業となりますが、既に複数の人材プラットフォーム事業者と提携し、収益が発生しております。

Q3. 今期の PoC 案件について、継続案件の有無と売上についてどのような推移になりますでしょうか。

前期から継続中の案件があり、今期は好調だった前期と同水準で推移すると見込んでおります。

<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

Q4. 10月17日に開示した、FY2025 中期経営計画-事業計画及び成長可能性に関する事項-における成長戦略として、金融領域の提携強化を挙げておりますが、どのような戦略になりますでしょうか。

前期開示した同資料においては、FP 人員の採用を強化し、単独募集へのシフトを成長戦略として掲げておりましたが、株式会社 FP0 の株式取得（子会社化）の中止に伴い、戦略を見直しました。当社が金融領域の保険事業を運営する中で培ってきたトスアップ力が、生命保険会社本体や大手保険代理店から評価され、更に取引拡大に至っております。今後、これらの企業との提携を更に強化し、収益を最大化していく戦略としております。

■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/1FAIpQLSccFipEzHZ014nd7l2jzRksnMumr-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