



2025 年 4 月 30 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 コーポレート本部長 三添 聡
(TEL 03-4431-3770)

よくある質問と回答 (2025 年 4 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、下記の通り公表させていただいております。

通常、決算発表の翌月（10 月、1 月、4 月、7 月）に公開しております。回答内容には時点のずれにより多少の齟齬が生じる可能性がございますが、その時点での最新の当社方針として公表いたします。

Q1. (住友生命保険相互会社との提携検討について) 正式提携はいつ頃発表予定でしょうか。検討は順調に進んでいますでしょうか。

順調でございます。3/17 発表時に 1-2 ヶ月を目処と記載はしておりましたので、その目処内ではお知らせをしたいと考えております。

Q2. (住友生命保険相互会社との提携検討について) 資本を入れる予定はありますか？

あらゆる可能性を含めて幅広に協議をしてきておりますが、まだ確定したものはございません。

Q3. (住友生命保険相互会社との提携検討について) 提携によってどの程度の取引規模を見込んでいますか？

提携内容や規模については協議中であり、確定したものはございません。
決算説明資料に記載のとおり、保険の契約につなげる協業だけでも中期経営計画の利益を超過できるポテンシャルがあり、その他ウェルビーイングの向上に繋げる取り組みにも挑戦ができるため、優先して協議をしてまいりました。

Q4. (住友生命保険相互会社との提携検討について) 他の生保との取引など、現状の取引に支障は出るのでしょうか？

現在の取引先については特に影響がない見通しです。一方で、今後の新規取引においてはそうした可能性もあるため、そこも踏まえた提携深度の協議を行っております。

Q5. 事業ポートフォリオ見直しの背景と今後の投資方針について教えてください。

持続的な利益成長に向けて、財務負担や人員負担の大きい事業を戦略的に譲渡・縮小させ、キャッシュフロー創出力のある事業へと集中を決断いたしました。
背景には、中長期的に当社の強みが最も効く金融領域にリソースを集中させることで、企業価値を最大化させることができるという判断があります。
今後は、キャッシュフロー創出力があり、企業価値最大化に寄与できる成長分野に的確に資源を配分してまいります。

Q6. 東証グロース改革に対しての御社の方針・スタンスを教えてください。

まず中期経営計画に掲げております営業利益の目標を着実に達成することが、結果として時価総額基準の充足にもつながると認識しており、引き続き最重要課題として収益性の向上に取り組んでまいります。
一方で、時間の経過とともに選択肢が狭まってしまうことは、当社にとっても望ましい姿ではないと考えております。そのため、主体的かつ戦略的に前広に動くことで、事業・資本両面において選択肢の幅を広げていきたいと考えております。

Q7. 業績予想を非開示にした背景を教えてください。

[2/19 開示の宅配水の事業譲渡](#)及び、[3/17 開示の住友生命保険相互会社との業務提携の検討](#)の両件ともに業績への影響が大きいと考えておりますが、現時点において効果や影響について売上・各段階利益共に合理的に算出をすることが困難であると判断したため、業績予想を取り下げ、非開示をさせていただきました。

Q8. 上期は赤字の着地でしたが、下期の見通しを教えてください。

事業譲渡などの構造改革により、既に単月黒字化済みです。下期全体でも営業利益の黒字化および営業キャッシュフロープラス化を見込んでおり、持続的なキャッシュ創出力を備えた経営体質への転換が順調に進んでいます。

Q9. 来期以降は、今回の構造改革の効果がより数字に表れると考えてよいですか？

はい。今期はあくまで将来の飛躍に向けた足場固めの期間であり、来期以降はフリーキャッシュフロー黒字化や協業本格化のフェーズに入っていく想定です。構造的な改善が一巡することで、利益の安定性・成長性がより明確に出てくると考えています。

Q10. 事業譲渡による特別利益と財務への影響について教えてください。

事業譲渡により特別利益を計上する見込みですが、当該事業に関連する前払い費用の取り崩しや譲渡仲介手数料などが発生し、最終的な特別利益への影響は限定的となる見通しです。前払い費用については既に支出済みの費用で新たな支出はなく、投資キャッシュフローは大幅にプラスに転じる見通しです。これにより現預金残高も回復しており、今後の事業成長に必要な資金は十分に確保できる状況です。今回の事業譲渡は、フリーキャッシュフロー重視の経営への転換の一環として、財務基盤の強化と成長領域への経営資源集中を同時に実現するものであり、資金繰りに懸念はございません。

Q11. （事業譲渡について）宅配水事業を譲渡されたが、今後株主優待はどうする予定か？

今年度以降の株主優待につきましては、権利確定日までには検討を進め、改めてお知らせをいたします。

Q12. 利益率重視の広告運用とは、どの程度の水準を想定しているのですか？

中期経営計画において営業利益率 30%を目線として掲げておりますので、その水準を達成できる投資に選択と集中をさせてまいります。

Q13. （ENPO について）アプリ利用者数やファミリーデータベースは順調に拡大しているとありますが、どの程度のペースで拡大していますか？

ファミリーデータベース数については、毎年出生数の半数程度の新規獲得を行い、退会者を除く情報配信可能な数としまでも直近 8 年間の出生数の 43%以上のデータ数を誇っております。アプリの利用者数については開示を行っておりません。

今後も、投資家の皆様との対話を深め、中長期的な企業価値向上に向けて、引き続き鋭意努めてまいります。

■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