

カラダノート

株式会社カラダノート（東証マザーズ 4014）

2022年7月期 第1四半期 決算説明資料

2021年12月10日



## 目次

1. 当社の今後の方向性について
2. 2022年7月期 第1四半期業績
3. 2022年7月期 第1四半期取組み
4. その他トピックス
5. Appendix



# 1. 当社の今後の方向性について

# カラダノートのビジョン

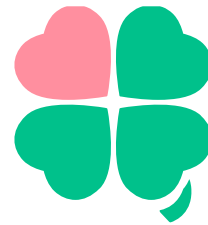
## 家族の健康を支え 笑顔をつやます

Corporate Vision



ライフイベントを起点に日本の幸福度を向上

# カラダノートの目指す事業像



カラダノート

“家族の健康を支え笑顔をふやす”  
を実現すべく  
次のステージへ

# カラダノートの目指す事業像

サステナブルな形で社会課題に向き合う事業へと変化していきます

## 【現在の取組】

## 【目指す姿】

### プロダクト

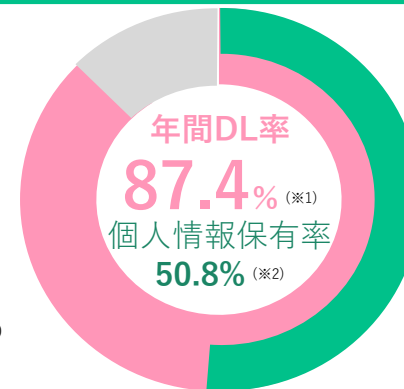
#### 妊娠・育児アプリ以外のプロダクト強化を加速



日本の全世帯  
認知100%  
プロダクト

### マーケティング

出生数に占めるアプリDL率は87.4%  
個人情報保有率は50.8%  
既に業界トップクラスのデータ保有率  
他ライフイベントデータの獲得を加速



ライフイベント  
マーケティング  
No.1

(※1) 2020年1年間での妊娠～1歳未満のアプリDL数149万/2020年出生数（84万）  
+2019年出生数（86.4万）アプリ間での重複は未計測  
(※2) 2020年個人情報獲得数約43万人

### ビジネス

トランザクション型から生活インフラでのストック収益化に注力  
KPIを変更：契約企業（者）数とARPUへ



全売上を  
ストック化

# 事業概要

ウェルネス・ヘルスケアに関連した3つの事業を展開  
 サステナブルな社会のために“**少子高齢化**”の課題解決に取り組みます。

## 家族サポート事業

家族生活環境の効率化支援

### ウェルネス

### ヘルスケア

アプリ提供



生活インフラ



アプリ提供



PHR

健康管理早期発見

## DBマーケティング事業

DB利活用によるマッチング支援

### ウェルネス

ライフイベント  
マーケティング

妊娠育児／シニア層マーケティング



## DX推進事業

家族生活周辺産業のDX化

### ウェルネス

大手企業のマーケティングDX



健康管理

マーケティングDX  
 （今後展開予定）

顧客

個人向け

法人向け

KPI

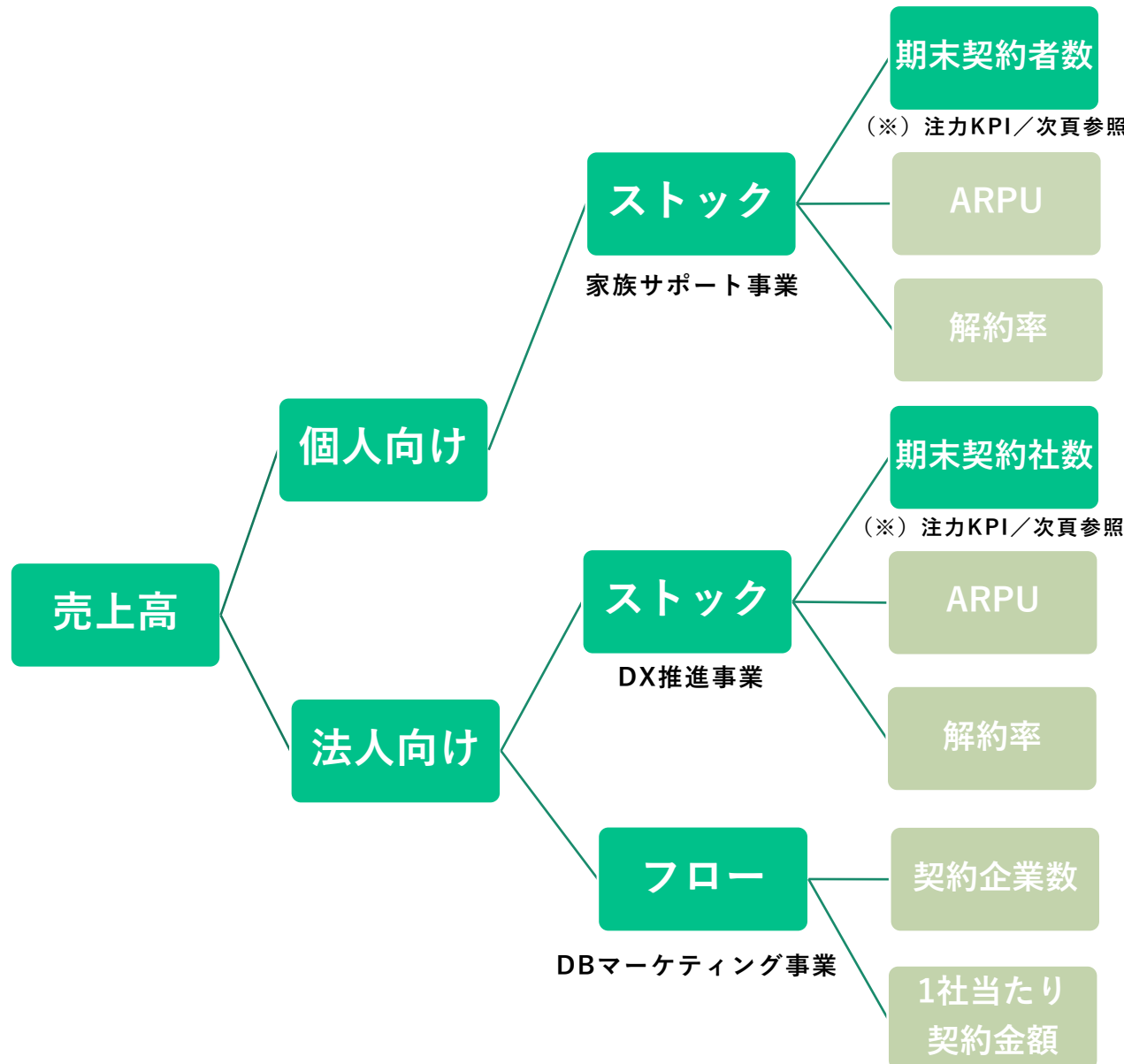
期末契約者数×ARPU  
 （ストック型ビジネス）

取引企業数×1社当たり取引金額（従量課金）  
 （フロー型ビジネス）

期末契約企業数×ARPU  
 （ストック型ビジネス）

# 当社の現収益モデル

## 事業内容・KPI現状および今期想定

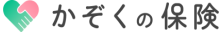





FY2022 1Q現状	FY2022 期末想定
277人	3,300人
3万円 (※) 月平均売上 ÷ 期末契約者数	1万円 (※) 月平均売上 ÷ 期末契約者数
0.96% (※) 月平均	1-2% (※) 月平均
2社	230社
35万円 (※) 月平均売上 ÷ 期末契約社数	10万円 (※) 月平均売上 ÷ 期末契約社数
-% (※) 月平均	0-0.5% (※) 月平均
124社 (※) 期末契約社数	130~150社 (※) 期末契約社数
53万円 (※) 月平均	55~65万円 (※) 月平均

(注) 新規事業領域分の業績は含んでおりません。



# 期末目標達成のための施策

注力KPI	FY2022 期末想定	足元の取組
<p>個人向け</p> <p><b>期末契約者数</b></p> <p> かぞくの保険</p> <p></p>	<p><b>3,300人</b></p> <p>1Q時点</p> <p><b>277人</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 月間3万人以上の育児層DBにプラスでシニア層の獲得も開始</li> <li>✓ ママコールセンターの強化 (ママ中心の業務委託で強化予定。効果を見つつ順次拡大)</li> <li>✓ 獲得効率が高く、満足度の高いコールへと質を改善 MA（マーケティングオートメーション）の改善</li> </ul>
<p>法人向け</p> <p><b>期末契約社数</b></p> <p> かぞくとキャリア <small>produced by karadanote</small></p> <p>For Biz</p> <p> かぞく アシスタント <small>kozoku assistant</small> OEM</p>	<p><b>230社</b></p> <p>1Q時点</p> <p><b>2社</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 既存契約企業へのクロスセルを加速 FY2020以降の累計取引社数約350社</li> <li>✓ 検討中企業数は60社以上（11月末時点）</li> <li>✓ スtock強化のために営業リソースを集中投下</li> <li>✓ ママリモートワーカーの営業スキルも活用開始</li> </ul>

(※)  
カラダノートウォーター：2021年8月開始  
かぞくとキャリアFor Biz：2021年10月開始



## 2.2022年7月期 第1四半期業績

## エグゼクティブサマリー

## 業績

- ・売上高224百万円 前年同期比△20.4% 前四半期比△6.4%
- ・営業損失23百万円 前年同期 営業利益115百万円 前四半期 営業利益30百万円

▼  
ストック化に集中したことによる減少で、想定の範囲内

## ハイライト

- ・個人向け、法人向け共に新たなストック商材を開始
- ・ストック売上比率はQoQ約2倍・半年で約6倍と順調に進捗

▼  
今期末ストック比率約30%に向けさらに注力強化

## ローライト

- ・ストック化立ち上げに人員集中投下をしたため、フロー売上がQoQ減少

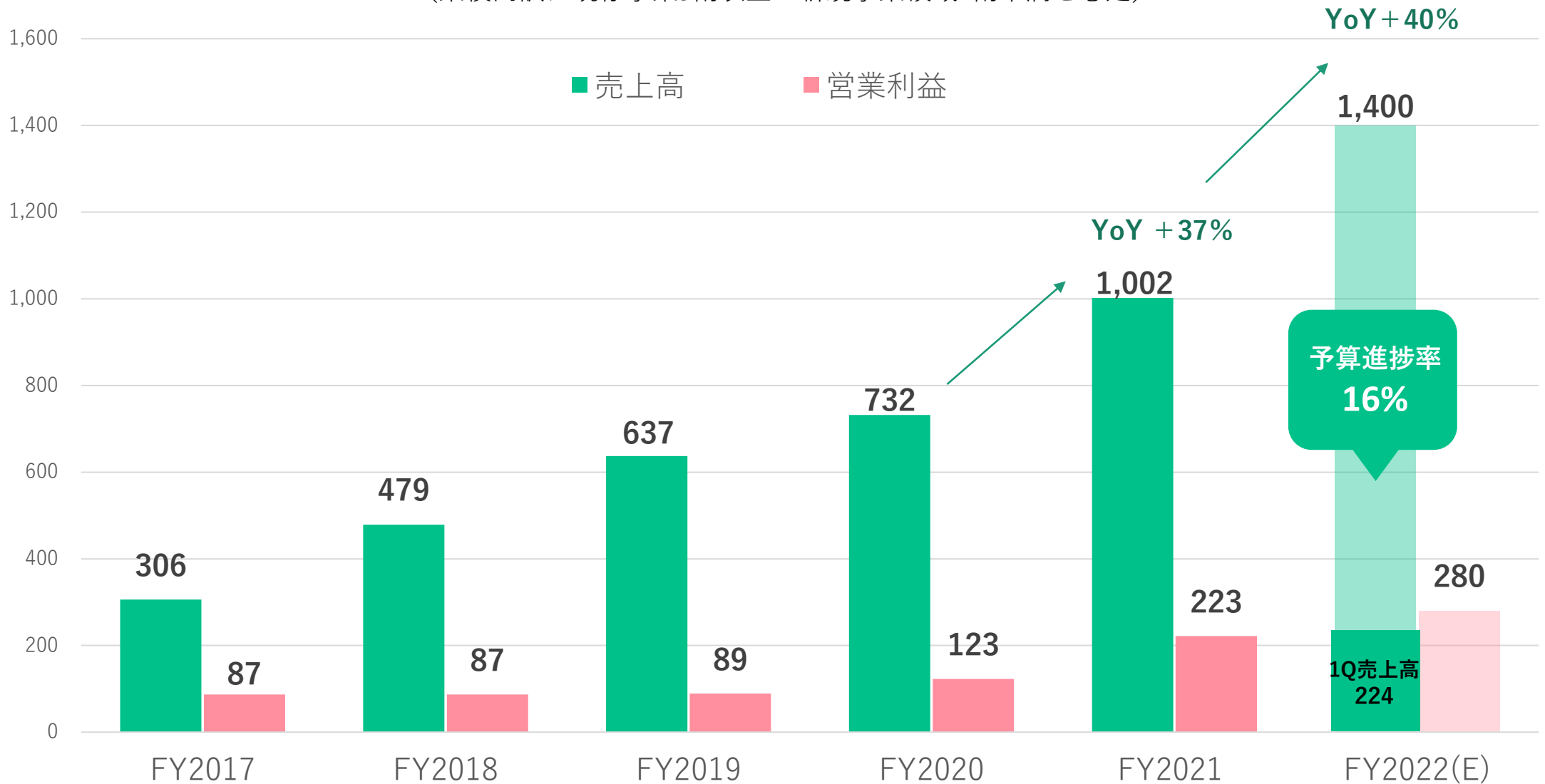
▼  
2Qにおける売上リカバリーは好調  
2Q以降は売上拡大及び黒字化を見込む

# 業績ハイライト

## FY2022業績はストックモデル切替影響により 下期偏重となる想定

(百万円)

(業績内訳は既存事業9割以上・新規事業領域1割未満を想定)



# FY2021 第1四半期業績

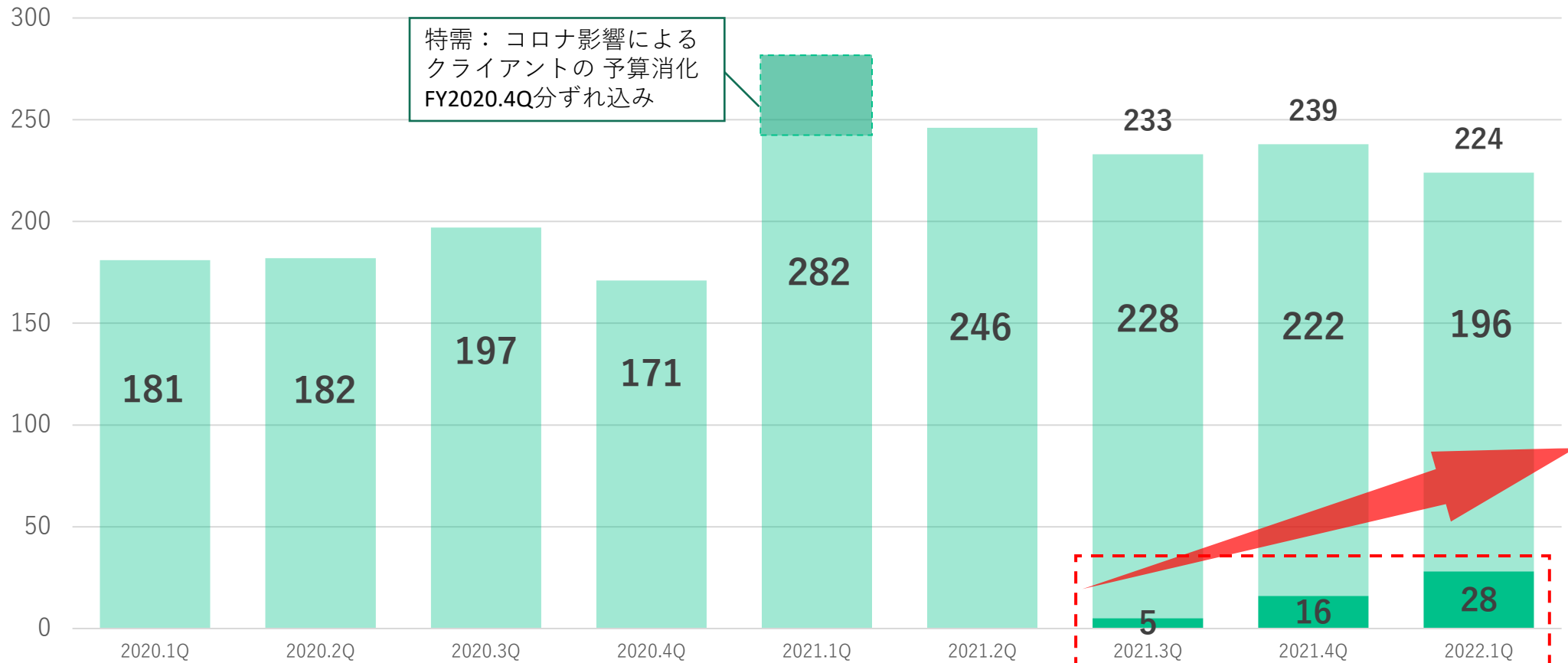
先行投資による外注費増加により粗利率低下、売上高・利益ともに想定の範囲内で着地

	2022年7月期1Q（2021年8月-2021年10月）					2022年7月期通期業績予想（2021年8月-2022年7月）	
	実績	前年同期		前四半期		予想	1Q進捗
		実績	増減率	実績	増減率		
(百万円)							
売上高	224	282	-20.4%	239	-6.4%	1,400	16.0%
売上総利益	126	241	-47.3%	169	-25.2%	-	-
営業利益	△23	115	-	30	-	280	-
経常利益	△22	100	-	30	-	280	-
当期純利益	△15	63	-	25	-	176	-

# 売上高の四半期別推移

FY2022.1Qは新規ストック商材の立ち上げと初期改善に注力  
2Q以降は拡大強化フェーズに

■ ストック（家族サポート事業・DX推進事業） ■ フロー（DBマーケティング事業）



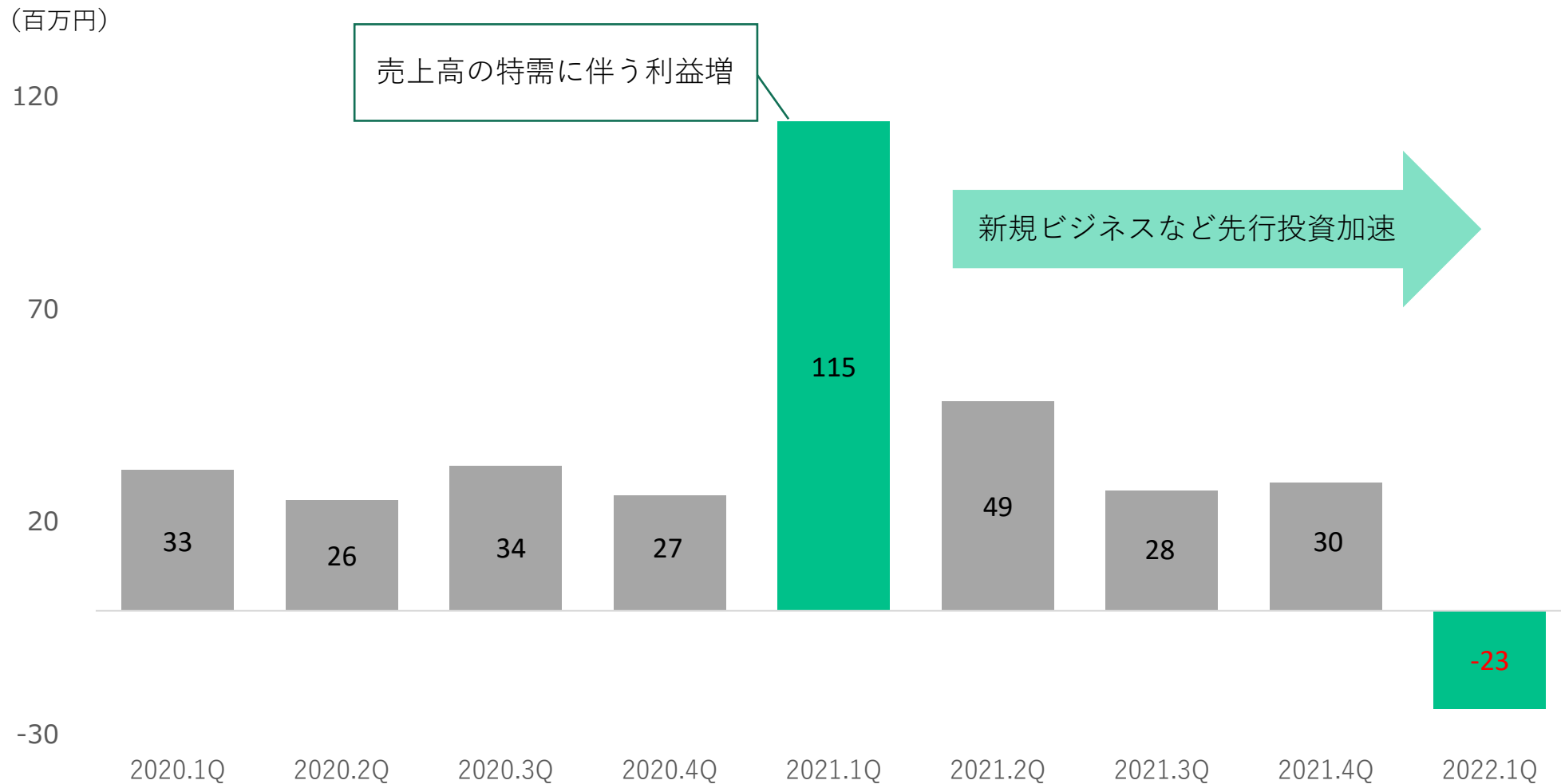
特需：コロナ影響によるクライアントの予算消化 FY2020.4Q分ずれ込み

かぞくの保険 2021年3月開始  
 かぞくアシスタント 2021年5月開始  
 KARADANOTE WATER OEM 2021年8月開始

かぞくとキャリア  
 For Biz 2021年10月開始

# 営業利益の四半期別推移

**先行投資の影響により赤字着地**  
 P.9記載の施策とKPIにより今期予算達成を見込む

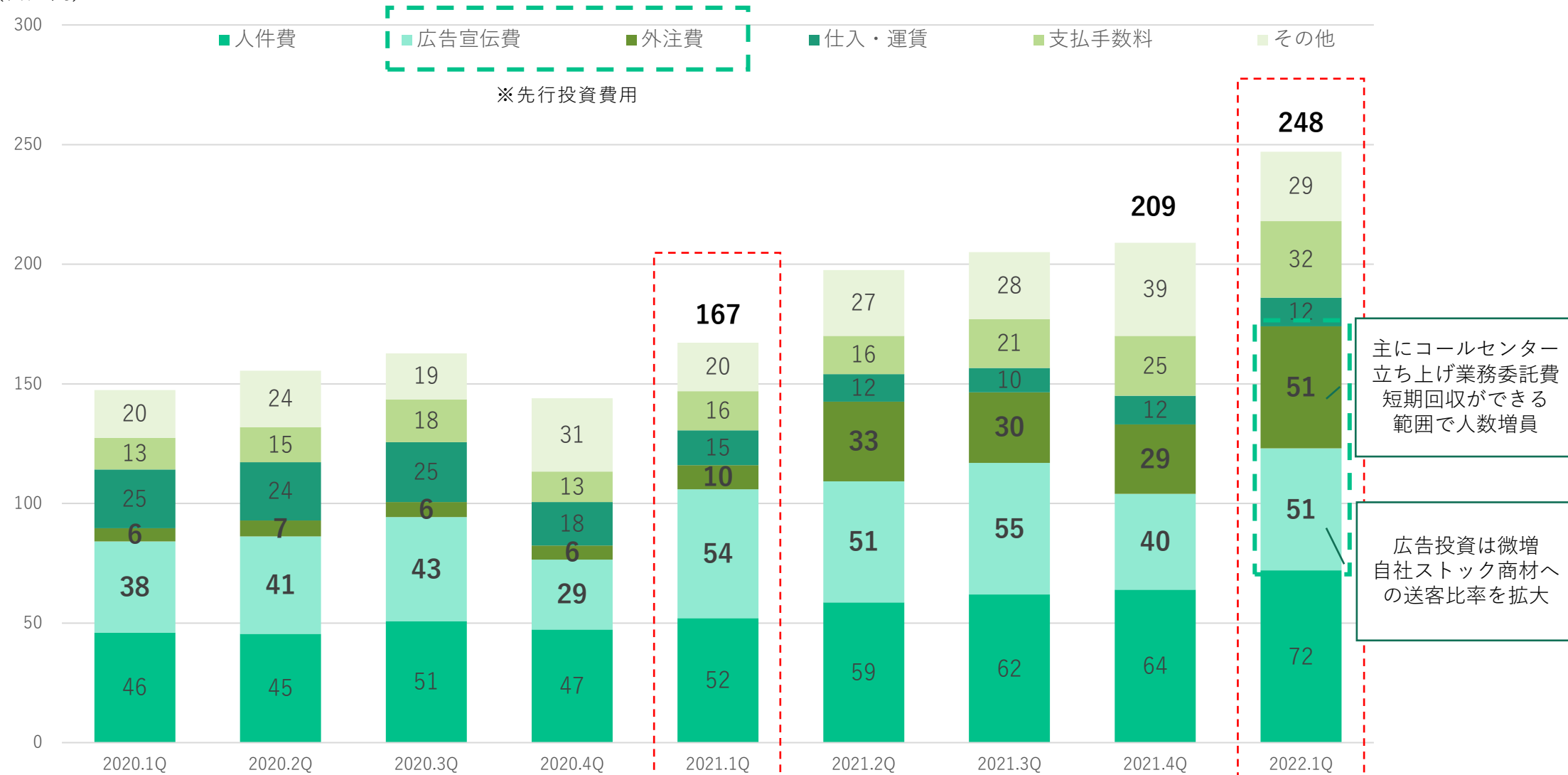


# コストの推移

## 外注費(業務委託費)の増加等で前年同期比+49% 外注費増加により粗利率低下

特にコールセンター費は弊社事業モデル上、広告宣伝費的性質（ストック獲得投資）  
売上は下期偏重想定のためコスト比率は下がる見込み

(百万円)



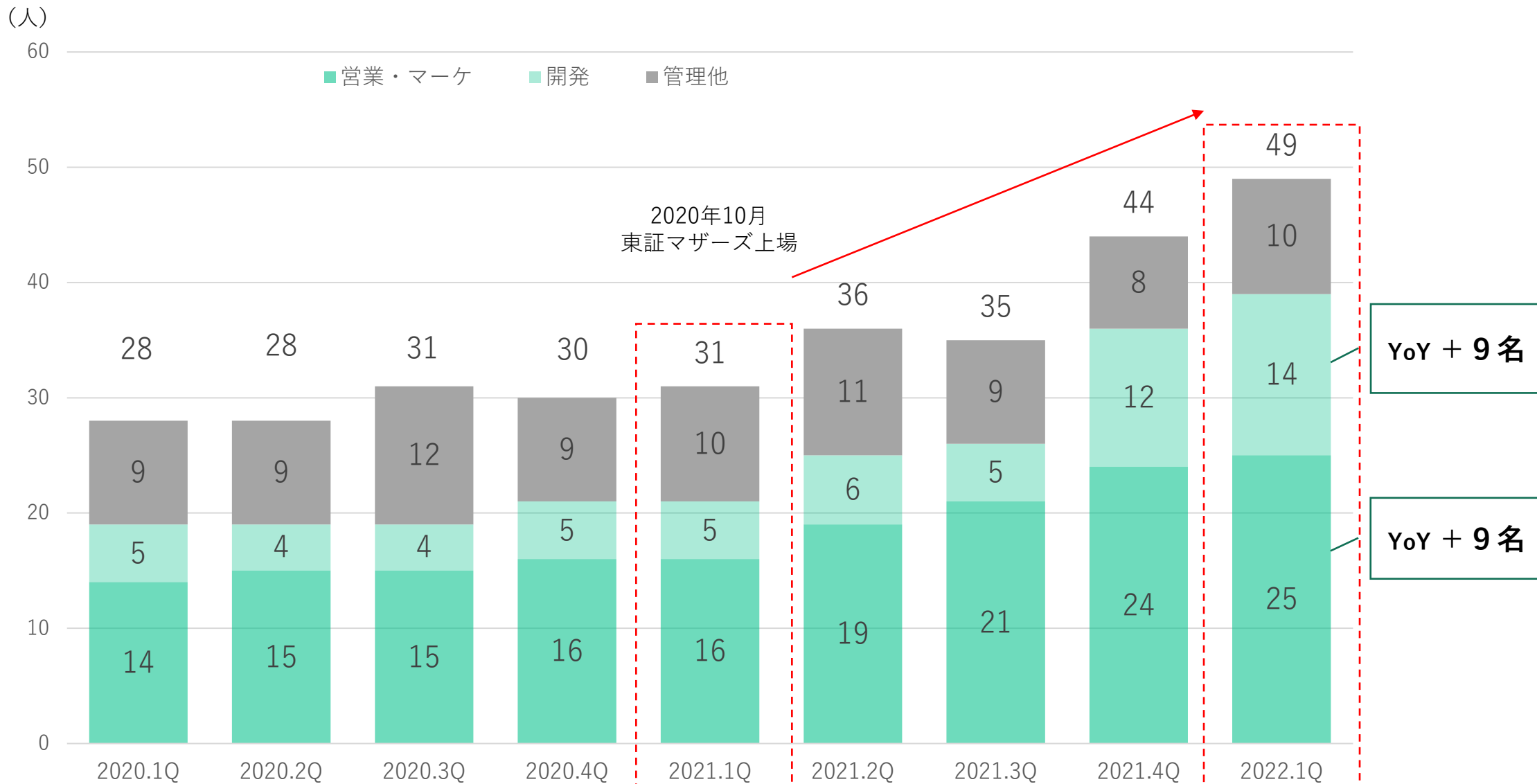


# 従業員数推移

## プロダクト開発加速、ストック化営業拡大に集中し人員を強化

期末60名超の体制に向け採用は順調

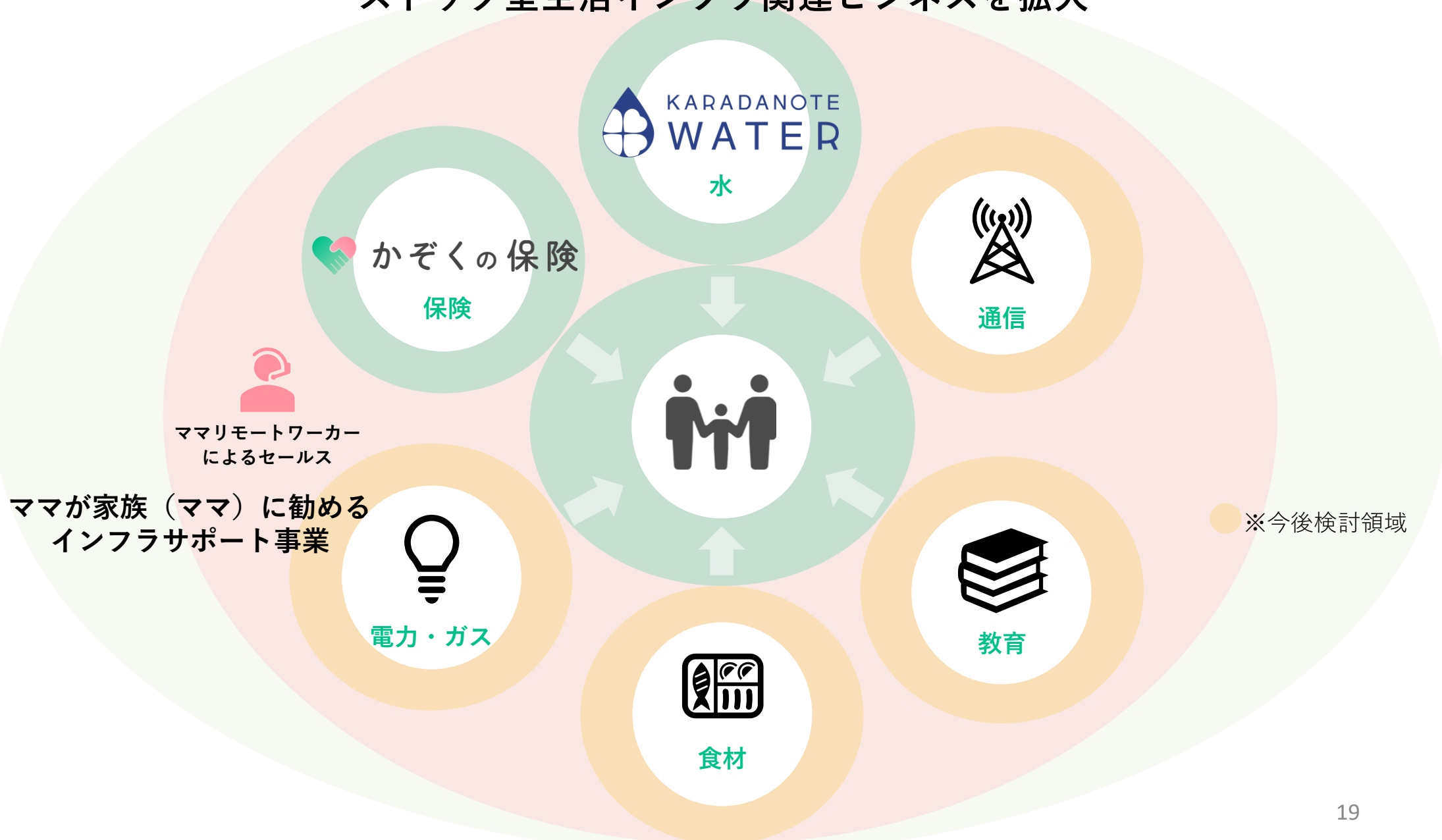
2022年4月の新卒採用も実施し、採用活動を強化





3.2022年7月期 第1四半期および  
2022年7月期 第2四半期取組み

家族の生活を長きにわたりサポートするため  
ストック型生活インフラ関連ビジネスを拡大





## 自社コールセンターを整備

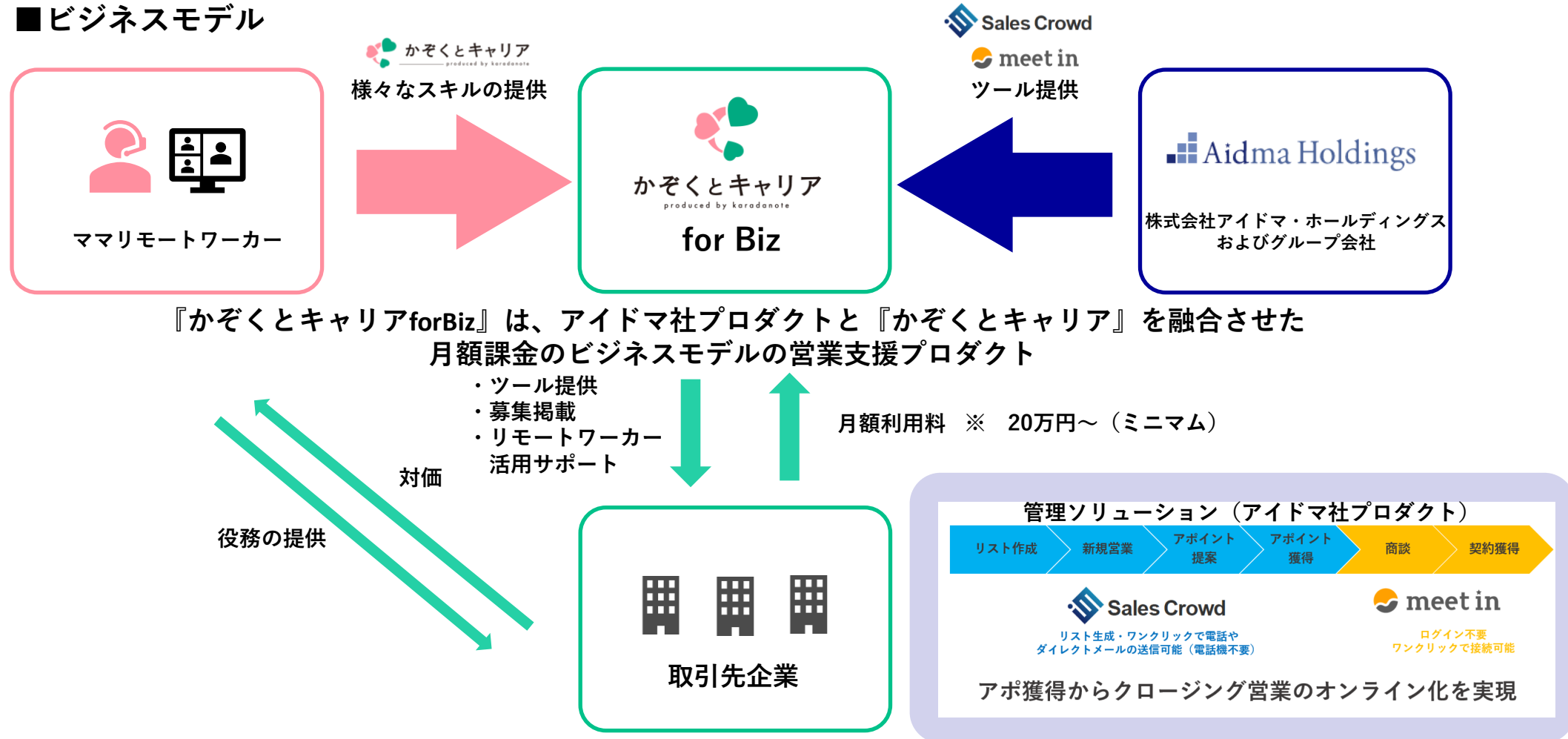
ママによる家族（ママ）のためのエコシステムを構築し、サステナブルな循環を生み出す



サテライトオフィスを開設

企業の営業コストの最適化と共にママの就労機会の創出を促進  
『かぞくとキャリアforBiz』提供開始

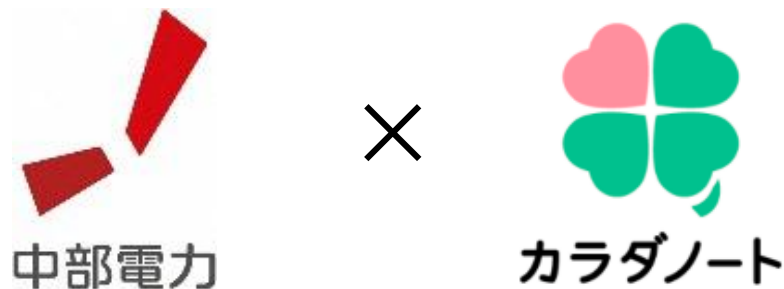
■ビジネスモデル



営業スキルを皮切りに、事務スキルを含め、在宅体制の構築支援  
既存顧客へのクロスセルを通じて導入社数の増加を目指す

## 中部電力株式会社と共同で取組みを開始

子育て世代を支援するサービスやコンテンツの拡充・マーケティング等を実施予定



### 【取組内容】

#### 中部電力のきずなネットアプリ利用者



中部エリアの学校連絡網利用者が主に利用

妊娠・出産

入園・入学

#### カラダノート社のサービス利用者



妊娠・育児世代が利用

妊娠・出産

入園・入学

協力

#### ①子育て関連情報やサービスの相互協力

発信コンテンツ連携  
サービスの相互連携・企画開発

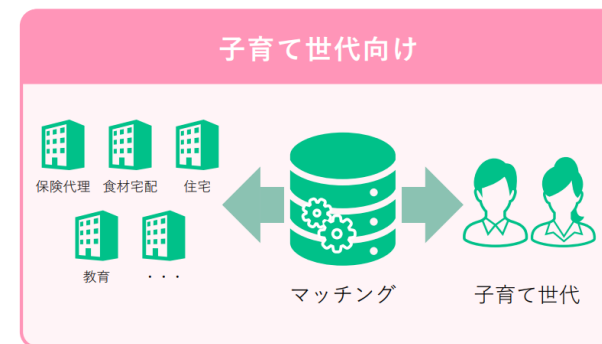
#### ②幅広い子育て世代へのライフイベントマーケティングでの協力



アプリ利用者への共同キャンペーン



顧客特性  
エリア特性



子育て世代の属性やニーズに応じた  
地域企業等が提供するサービスのマッチング  
(保険、住宅、食材宅配、教育など)

# 2021年7月期開示の取組み進捗

## 1) JBR社との業務提携

産後うつ、二人目以降不妊を対象とした、P2P保険の開発に着手



日本初商品のため  
当局確認に時間を  
要しているものの、  
近日開始を見込む

- 産後うつ、二人目以降不妊の課題解消に向けた後払い保険の開発
- 日本初※1となる子育て世帯を対象としたP2P保険※2を実現。2021年秋頃提供開始予定

## 2) チェンジ社との業務提携

「かぞくアシスタント」の利活用によるライフステージの変化を支援



地銀複数行調整中  
2Qに1行以上の  
スタートを見込む

- 地方銀行・地場企業へ「かぞくアシスタントOEM」の共同提案の実施
- 「かぞくアシスタントOEM」の普及を通じてライフステージの変化を支援

※1 2021年6月11日時点のカラダノート調べでは、産後うつと二人目以降不妊を同時にカバーする保険商品は日本初となります。

※2 P2P保険とは、peer-to-peer保険の略で、共同消費の概念による相互保険契約です。

いわゆるシェアリングエコノミーを保険に適用したものと考えられます。



# 2022年7月期第1四半期取組み

## 子育てを応援する取組み

### 出生届

令和 年 月 日 届出

（宛先） 長

子の氏名	性別	出生日時	出生場所
生まれたとき	生まれたところ	住居	生後数ヶ月
父親の氏名	母親の氏名	本籍	同居を始めたとき
子の出生	父母の職業	その他	住所
本籍	出生届の提出	出生届の提出	出生届の提出

### 出生証明書

子の氏名

性別 男 女

生まれたとき

出生したところの種別

出生したところ

その種別

施設名

体重及び身長

身長


性別

この子の出生した子の数

医師

助産師

その他



カラダノート 子育て応援グッズ

ママ・パパ全員もらえる！

## オリジナルデザイン アニバーサリーボード





ダウンロードはこちら

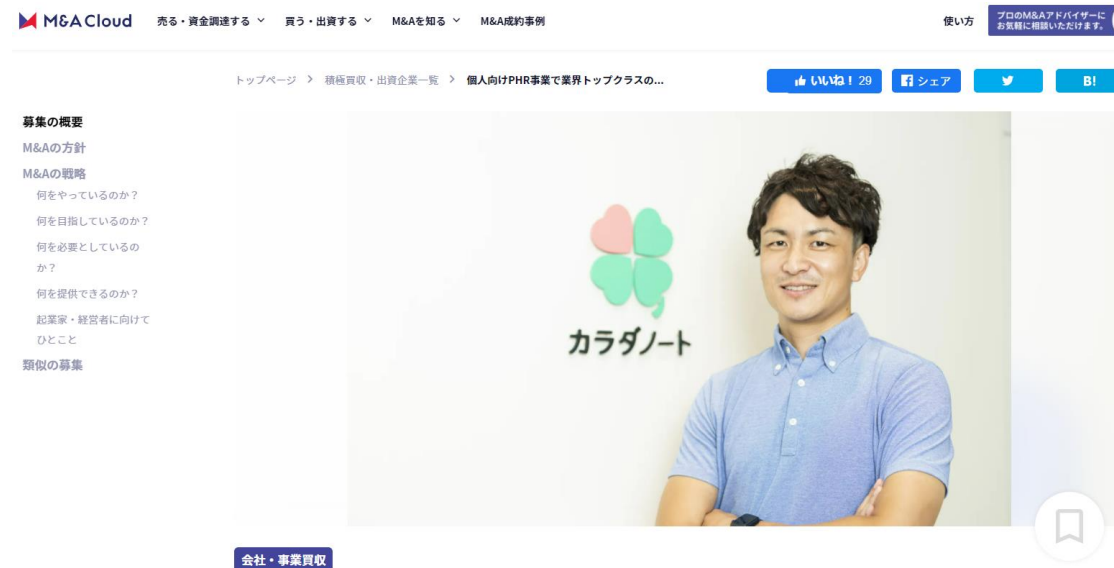
赤ちゃん本舗のノベルティに  
当社デザインの出生届を提供  
（紙での提供）

一般社団法人UMFとのスポンサー契約を締結  
衆議院選挙にて子育て層の投票率向上を支援



# 2022年7月期第1四半期取組み

M&AマッチングプラットフォームM&ACloudに掲載いたしました



<https://macloud.jp/offers/1224>

## 対象領域

- ・アウトバウンド型コールセンター
- ・保険代理事業
- ・インフラ系代理店
- ・サブスクリプション型サービス

# ESG関連トピックス

## コーポレートガバナンス強化のため監査等委員会設置会社へ移行 （2021年10月26日開催の第13回定時株主総会にて承認可決）

### ■移行後の体制

監査等委員である取締役以外の取締役 3名

監査等委員である取締役 4名（社外取締役）

社外取締役比率 57.14%

女性取締役比率 14.3%

### ■経営陣紹介



代表取締役  
佐藤 竜也



取締役  
平岡 晃



取締役  
山本 和正



監査等委員  
田中 祐介



監査等委員  
長野 修一  
（弁護士）



監査等委員  
横山 敬子 ※  
（会計士）



監査等委員  
中村 賀一 ※  
（会計士）

# ESG関連トピックス

## ■ダイバーシティの推進



女性比率 55.1%・女性管理職比率 50%  
子育て中の社員比率47%（2021年10月末時点）



## ■企業活動で貢献する目標



従業員サーベイ実施・従業員研修制度  
フレックスタイム制度（2016年より導入）  
リモートワークによる業務効率化：リモートワーク月間利用実績 92%（2021年10月時点）



リモートワークによる移動削減および社外・社内リモート会議による移動削減でCO2排出を削減




ペーパーレス化  
会計処理・稟議・経費支払い・勤怠・契約捺印・資料共有のクラウド化で紙資源を削減



## 4. その他トピックス

# 2022年7月期第1四半期取組み

## 展開アプリのキャンペーン／機能改善

 「**血圧ノート**」  
100万DL突破記念キャンペーン実施  
Appleヘルスケアヘデータと自動連携




祝 100万ダウンロード

血圧管理アプリ **血圧ノート**  
突破記念Wキャンペーン

キャンペーンその1  
アプリにつけて欲しい機能を募集します！  
**あなたの夢叶えます**  
ぜひ投票ください

キャンペーンその2  
#わたしと血圧ノートをつけてTwitterで投稿！  
アプリを使った**エピソード募集**  
ぜひ投稿ください

開催期間 9/26 (日)まで

 「**終活準備ノート**」  
やりたいことから始める  
終活準備『**ライフプラン**』を公開




やりたいことから始める  
**未来の終活準備**

達成したいこと、やりたいことを書き出すだけで  
理想の人生に近づくきっかけ作り

将来の夢や目標が明確になる  
老後の不安を軽減する  
達成感や充実感が味わえる

ライフプラン 12/24  
ライフプランを作成

ライフスタイル  
新友達と紅葉も馬に行く  
2021年11月15日  
地なじみに会いに行く  
2021年9月22日  
休旅・研修  
2021年7月15日  
旅行  
海外旅行

 「**ステップ離乳食**」  
離乳食の進め方が見たまま真似するだけでわかる『**離乳食スケジュール**』公開



離乳食、何から始めるの？  
そんなママ・パパの疑問を解決

見たまま、真似するだけ  
**離乳食スケジュール**  
ステップ離乳食

管理栄養士監修

ステップ離乳食をしてみる

閉じる	5ヶ月頃の離乳食スケジュール	閉じる	6ヶ月頃の離乳食スケジュール
	1日目 1回食 10倍がゆ 1さじ		1日目 1回食 7倍がゆ 30～45g
	2日目 1回食 10倍がゆ 1さじ		豆腐 20g
	3日目 1回食 10倍がゆ 1～2さじ		にんじん 2さじ
	4日目 1回食 10倍がゆ 1～2さじ		キャベツ 2さじ
	5日目 1回食 10倍がゆ 2～3さじ		さつまいも 1さじ
	6日目 1回食 10倍がゆ 2～3さじ		2日目 1回食 7倍がゆ 30～45g
			白身魚 10g
			トマト 2さじ
			キャベツ 2さじ
			じゃがいも 1さじ



## 受賞トピックス

株式会社マネーフォワード主催 「Forward AWARD 2021」にて  
「イノベーション賞」を受賞

バックオフィス業務でイノベーションをおこし、従業員の働き方や企業の経営にインパクトを与えた取り組みに贈られる「イノベーション賞」を受賞いたしました。

## ・株式会社マネーフォワード 審査コメント

2020年にマザーズ上場したカラダノートは、3名体制で上場準備中に、新型コロナウイルス感染拡大の影響でリモートワーク体制に移行。マネーフォワードクラウド会計Plusを導入し、内部統制や勤怠管理などに取り組み、上場後も上場準備前の平均残業時間に比べ、平均残業時間が月間20時間減少している状態を維持しています。IPOを目指す企業のバックオフィス体制のモデルケースとして業界にインパクトを与えたことが高く評価されました。

・「Forward Award 2021」特設サイト <https://moneyforward.com/event/forwardday/award.html>

# 事業区分の変更について

当社は『ファミリーデータプラットフォーム事業』を単一セグメントで展開し  
セグメント内にて事業分野を分類

FY2022よりToC向け事業の集約のため『かぞくの保険』を家族サポート事業へ移管

FY2021

## 家族サポート事業

EC

## DBマーケティング事業

かぞくアシスタント

かぞくとキャリア

かぞくのおうち

## DX推進事業

かぞくの保険

FY2022

## 家族サポート事業

EC

かぞくの保険

カラダノートウォーター

## DBマーケティング事業

かぞくアシスタント

かぞくとキャリア

かぞくのおうち

## DX推進事業

かぞくアシスタント  
(enterprise / OEM)



## 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、

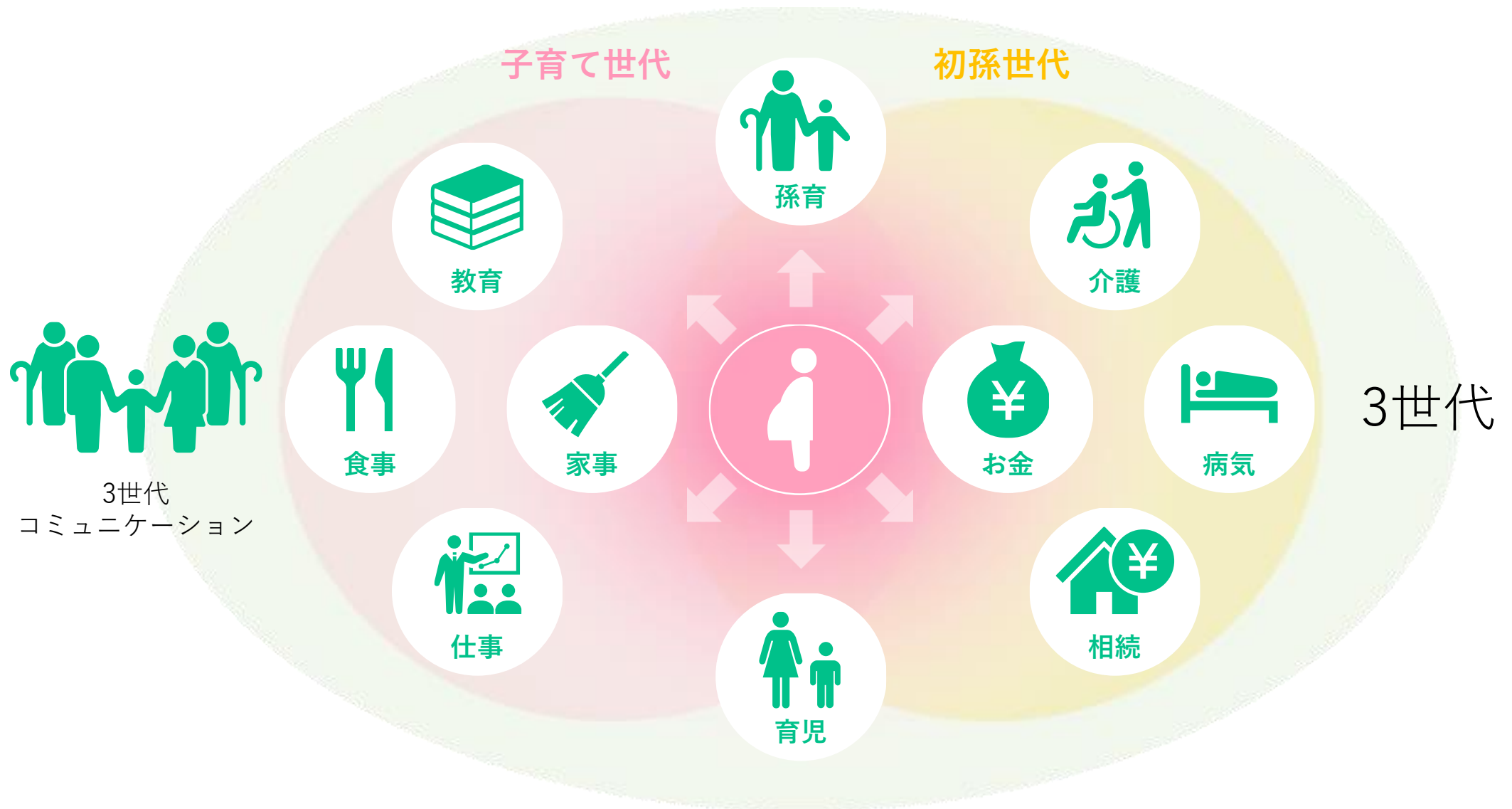
サービスの提供者という向き合う形でなく、

**“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



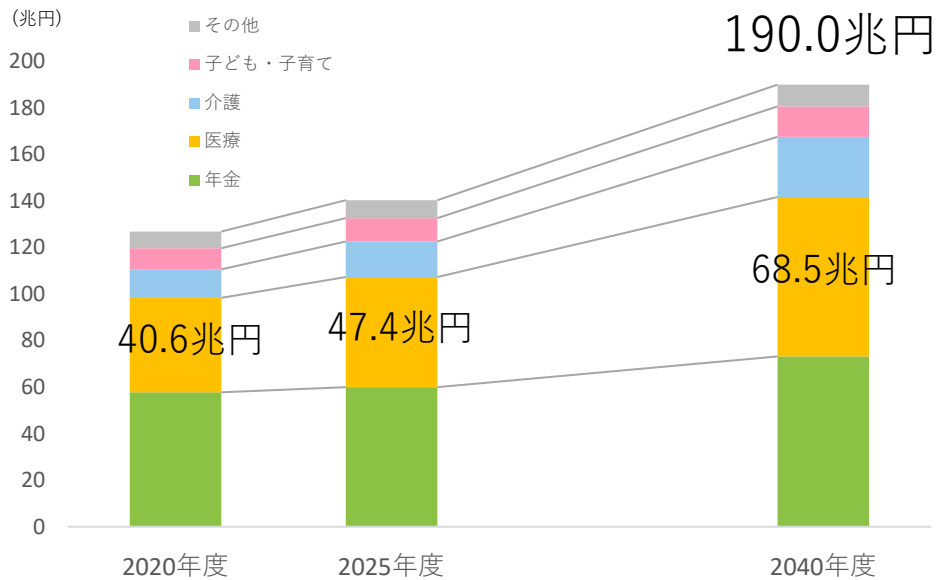
**家族の繋がりを起点とした“ヘルスケア事業”を展開**

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

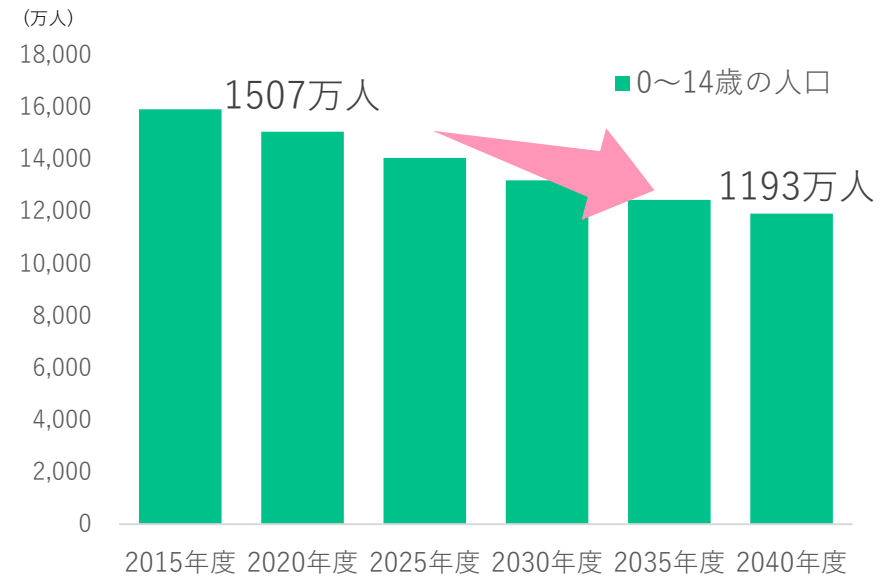
様々な社会課題の大元は“**少子高齢化**”  
少子高齢化の解決は日本の未来における最重要課題

## 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**

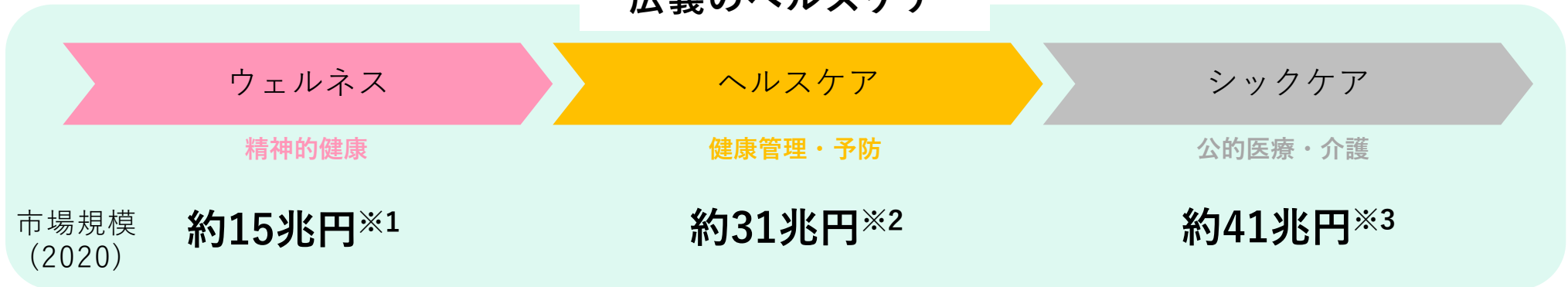
子育てしやすい環境づくりによる  
**出生率の改善が急務**

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**

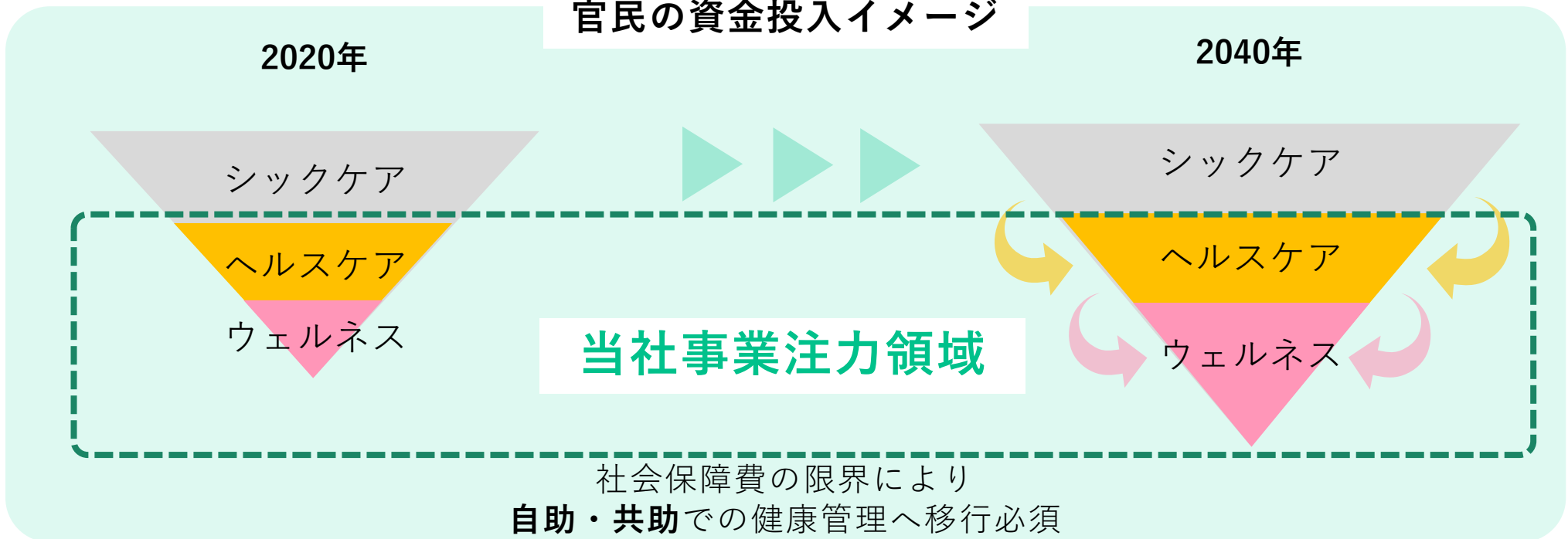
# 2040年に向けた社会構造の変化

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

# 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



2008年12月  
株式会社プラスアール  
設立

2016年4月 ファミリーデータ  
プラットフォーム事業開始  
2017年7月 株式会社カラダノートへ  
社名変更

2020年10月  
東証マザーズ  
上場

(※) PHR…Personal Health Record



# 事業計画



# 経営目標エグゼクティブサマリー

ビジョン

家族の健康を支え 笑顔をつやます

経営目標

- ・ 2027年7月期売上高**50億円以上**、営業利益**15億円以上**（CAGR30%）以上
- ・ 企業価値の拡大に向けて東証プライム市場上場基準を満たす

	FY2021実績	FY2027目標
売上高	10億円	50億円以上
営業利益	2億円	15億円以上
営業利益率	20%	30%
上場市場	東証マザーズ	東証プライム基準適合（※）

事業別  
戦略

**家族サポート事業**  
家族生活環境の効率化支援  
ストックモデルの積み上げ強化  
ヘルスケア領域事業の加速

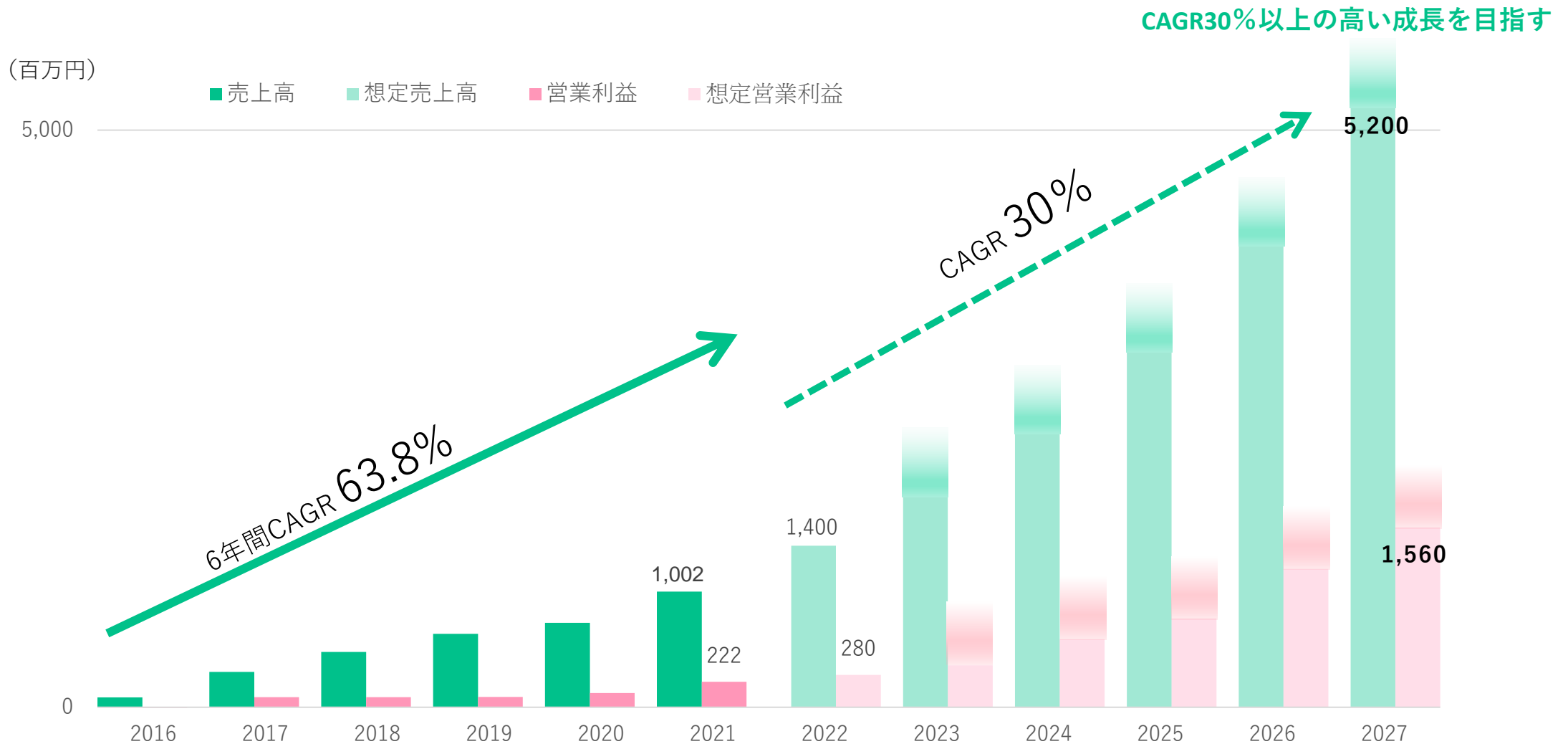
**DBマーケティング事業**  
DB利活用によるマッチング支援  
マッチングプラットフォーム  
強化による継続的成長

**DX推進事業**  
家族生活周辺産業のDX化  
大手企業のライフイベント  
マーケティング支援による非連続成長

（※）最近2年間の利益合計が2.5億円以上といった利益実績に関する基準などがある。

## 経営目標 経営指標

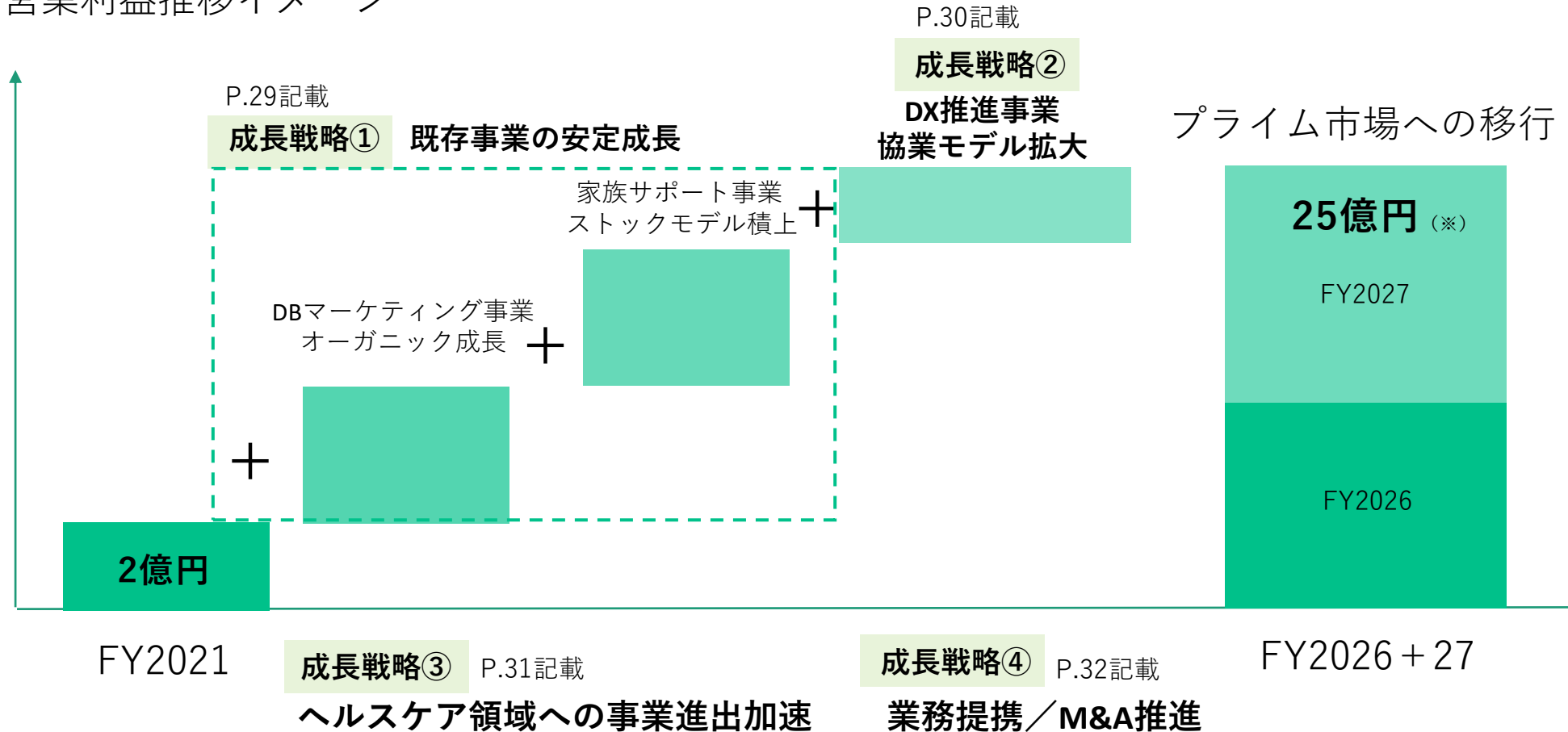
2027年7月期を東証プライム市場変更の基準期と想定  
売上高成長率30%を下限ベースとし、さらに高い成長の実現を目指す  
 営業利益率は20%から段階的に切り上げFY2026・2027年は営業利益率30%を目指す  
 （売上高成長率30%を継続し、その内訳は既存事業9割以上・新規事業領域1割未満を想定しております。）



# 経営目標達成のための施策

中期経営目標の達成時点におけるプライム市場への移行を目指す

営業利益推移イメージ



今後のプライム市場への移行を視野に人材投資、事業投資を積極的に推進  
非連続な成長のために資金調達・MAの実施を検討  
成長を継続することで企業価値の更なる向上に努める

(※) FY2026とFY2027の2年合計

成長戦略①ストック型積み上げによる既存事業の安定成長 株式会社カラダノート（東証マザーズ4014）  
©2021 Karadanote Inc. All rights reserved

従来型かぞくアシスタント：クライアントの継続率は高いが、トランザクション型ビジネス



FY2021から送客型のフローモデルを自社販売によるストックモデルへ切替え開始 (※)

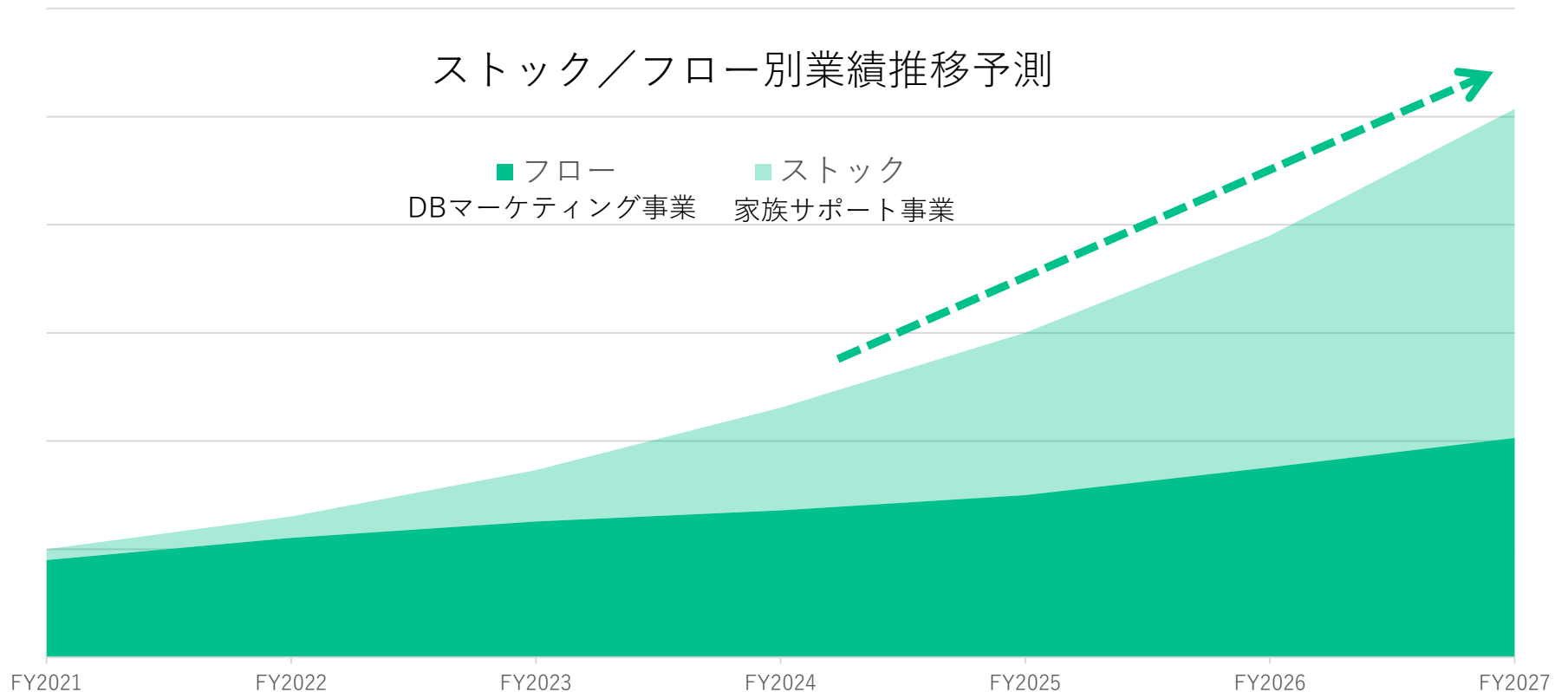
FY2021に切替え開始



FY2022より切替え開始



ストック／フロー別業績推移予測

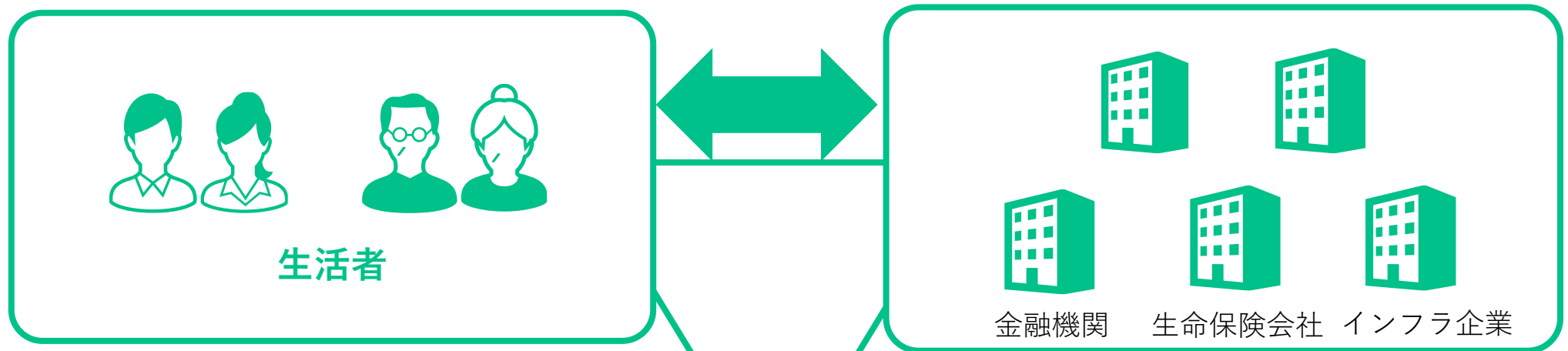


(※) ストック・・・契約期間に準じた収益モデル(家族サポート事業) フロー・・・送客時のみの収益モデル (DBマーケティング事業)

## 成長戦略②DX推進事業協業モデル拡大

自社展開のかぞくアシスタント：継続率が高く、積み上がるトランザクション型プロダクト（SMB（※1）向け）

かぞくアシスタントOEM（※2）：かぞくアシスタントの大手企業向けのエンタープライズ版



生活者

金融機関 生命保険会社 インフラ企業



2021年6月株式会社チェンジと「かぞくアシスタントOEM」利活用で業務提携契約を締結  
地銀等の「DX化」支援に取り組む



かぞく  
アシスタント  
kazoku assistant

ライフイベントを起点としたマーケティング支援プロダクト



大手企業と協業する事で家族のライフイベントを支援  
（提携には直接提携とパートナーを介しての2パターンを想定）

（※1）SMB・・・Small to Medium Business

（※2）「かぞくアシスタントOEM」は、導入先が自社で保有している顧客に対してライフイベントマーケティングを実施できるようになるという仕組みであり、個社ごとに仕組みのカスタマイズを想定しております。

## 成長戦略③ヘルスケア領域への事業進出

疾患の早期発見および重症化を防ぐことに対する投資対効果は大きい  
課題の大きさを保険会社・健保組合へ理解いただくことにより、投資促進は可能だと想定

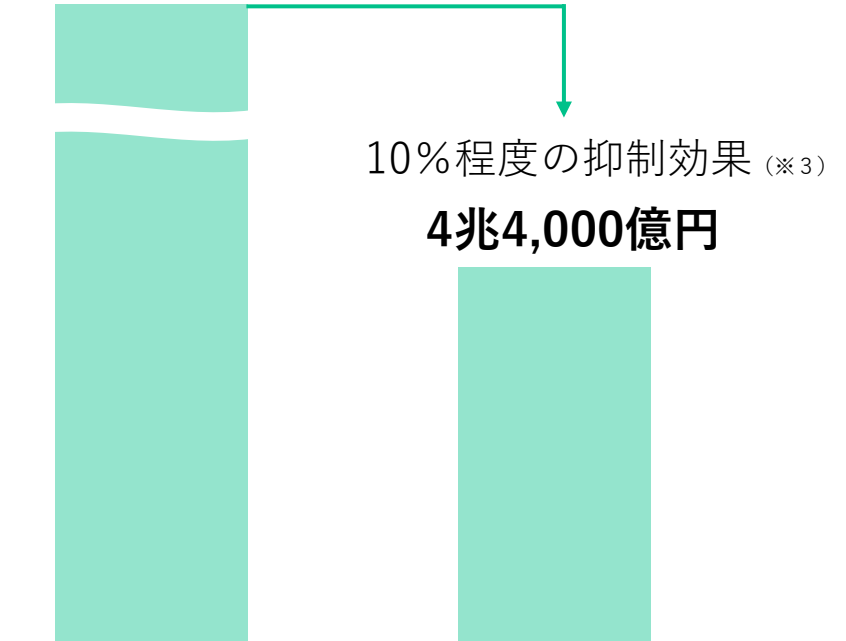
2021年6月 東京女子医科大学と  
『心疾患早期発見プロジェクト』を開始



(A)+(B)44兆円

国民医療費約40兆円 (A)

民間保険金等支払金のうち  
給付金支払い額は (※2)  
4兆67億円 (B)



疾患早期発見のオンラインドック市場 (※4) を創出することで  
国全体での医療費の削減及び新たな収益機会の創出  
(22年7月期においては機能開発メインとなることを想定)

(※1) 厚生労働省「平成30年度 国民医療費の概況」 (※2) 一般社団法人 生命保険協会「2020年版 生命保険の動向」

(※3) 平成31年2月 経済産業省 「予防・健康づくりの意義と課題」より当社推計  
生活習慣は早期発見、予防が重要とされており、健康習慣で劇的にがんリスクが下がる。健康習慣の実践で低下するがんリスクの割合14%~43%を参考に、  
他の生活習慣病も同程度下がるとした場合、心疾患も同様にとらえるとミニмум10%はあると想定し抑制効果10%と算定

(※4) 「オンライン+人間ドック」の当社造語

## 成長戦略④業務提携／M & A推進

### 業務提携方針

ウェルネス・ヘルスケア領域での当社のテクノロジーを活用できる波及効果の高いビジネスパートナーとの協業を検討（※）

-FY2021業務提携-

-FY2022業務提携-

**JBR**  
JAPAN BEST RESCUE SYSTEM

ジャパンベストレスキューシステム株式会社  
産後うつ・二人目不妊リスクをカバーする  
保険商品の開発着手

CHANGE

株式会社チェンジ  
「かぞくアシスタントOEM」の利活用で  
地銀等の「DX化」を支援

水と、未来へ

**PREMIUM WATER**

プレミアムウォーター株式会社  
OEMブランド「カラダノートウォーター」  
を提供開始

製薬会社、生命保険会社、地方銀行、医療機器メーカー等大手企業と具体的な検討を進めている

### M & A方針

日本の社会課題である少子高齢化問題の解消に取り組み  
グループシナジーを創出できるM & Aを模索中

既存事業の成長加速

DB利活用

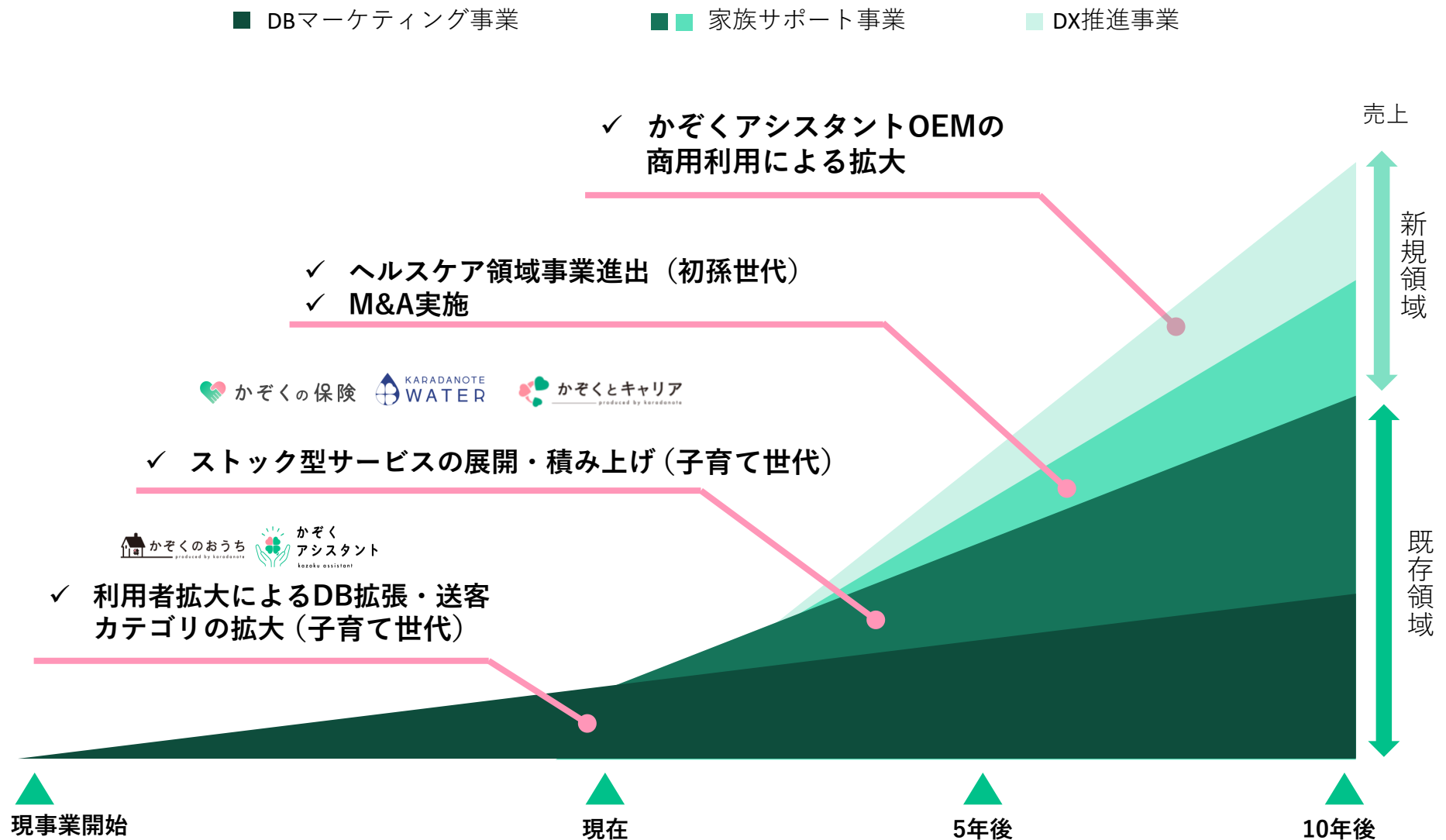
事業領域  
エコシステムの拡大

ビジョン実現のための  
事業領域拡大

（※）2021年8月末時点において決定した事項ではございません。

## 中長期での領域別成長イメージ

事業の選択と集中や業務提携により、上場時の領域別中長期成長イメージを変更



(※) 売上高成長率30%を継続し、その内訳は既存事業9割以上・新規事業領域1割未満を想定しております。(FY2027までの前提となります。)



# 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（東証マザーズ 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

286,023千円（2021年7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

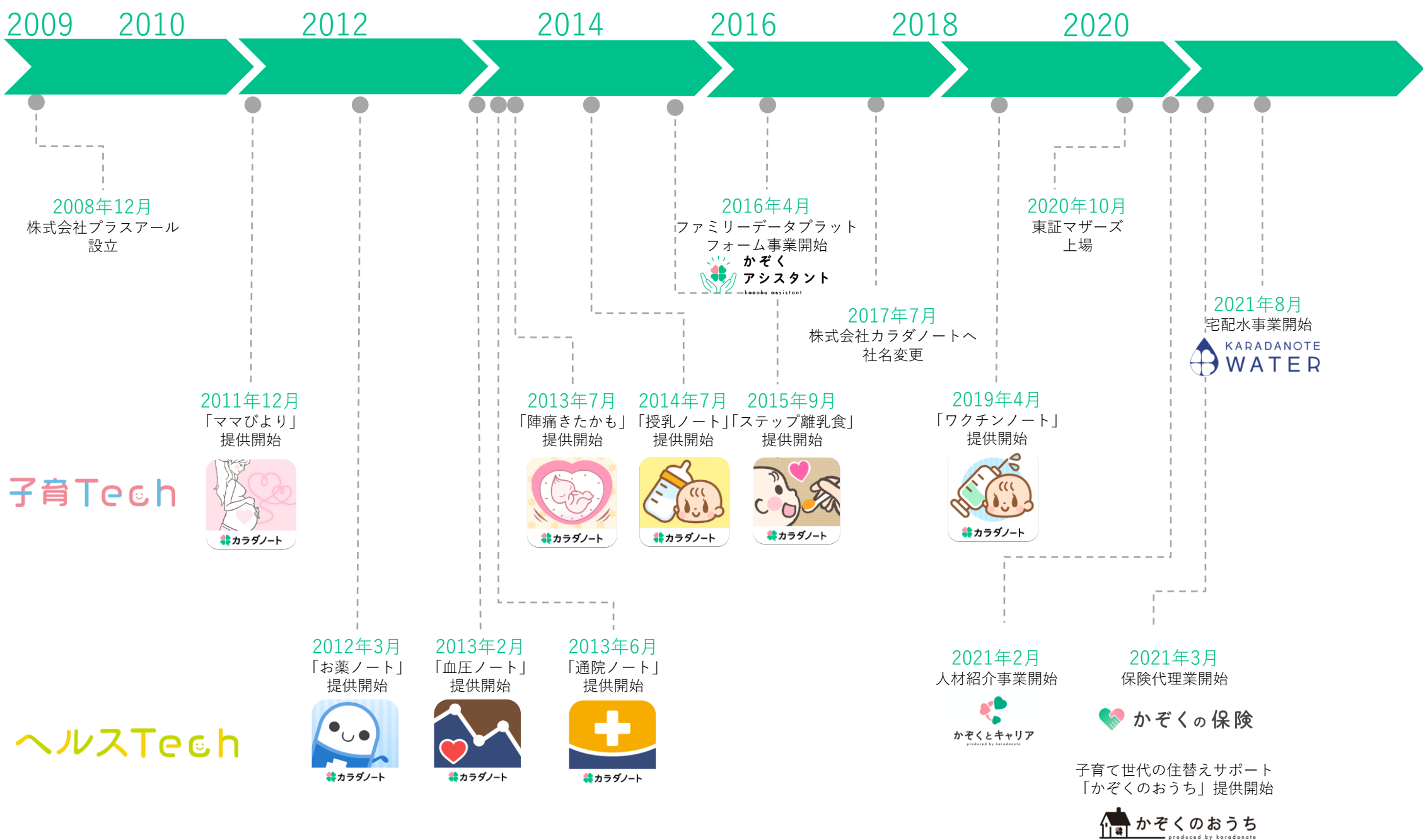
社外取締役 監査等委員 田中 祐介

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)	2021年10月末	2020年10月末	増減	2021年7月末	増減
流動資産	1,061	935	126	1,090	-29
現金及び預金	938	788	150	964	-25
固定資産	66	32	33	46	19
総資産	1,127	967	159	1,137	-10
流動負債	152	173	-20	166	-13
固定負債	5	0	5	3	1
純資産	969	794	174	967	1
自己資本比率	86%	82%		85%	

# 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



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（現任）  
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（現任）  
2018年4月 株式会社GYAO代表取締役就任（現任）  
2021年10月 当社監査等委員就任（現任）

監査等委員（社外）

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（現任）  
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）

# 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。