

カラダノート

株式会社カラダノート（東証グロース 4014）

2023年7月期 決算説明資料

2023年9月14日



目次

1. エグゼクティブサマリ
2. 2023年7月期 通期業績
3. 2023年7月期 第4四半期 並びに
2024年7月期 第1四半期 取り組み
4. Appendix



1. エグゼクティブサマリ

エグゼクティブサマリ

2023年7月期
業績

【累計】	売上高 2,056百万円 YoY +57.4%	営業利益 △138百万円 YoY +67百万円
【四半期】	売上高 538百万円 YoY +50.8% QoQ +7.7%	営業利益 10百万円 YoY +95百万円 QoQ +60百万円

ストック型ビジネスは計画遅延も、PoC案件によりリカバリー
営業利益は第4四半期にて黒字化達成

通期
ハイライト

当社の強みを活かした大手企業とのPoC案件を複数完了
ヘアケア・衛生用品関連の商材への送客が好調に推移

通期
ローライト

ストック型ビジネスの累計契約者数が期初計画に対して進捗遅れ
カラダノートウォーターの生産性結果を踏まえ、新規顧客獲得体制を変更

事業別となっていたインサイドセールス体制を統合しクロスセル強化
体制見直しに伴い、特別損失も計上

2023年7月期 特別損失計上

黒字体質に向けた構造改革として不採算領域の見直しを実施
契約解除に伴い、特別損失処理を実施

カラダノートウォーター事業の体制見直しに伴う特別損失

- ストック型ビジネスの計画遅延を踏まえ、獲得ルート別での採算見直しを実施
- CACが高止まりしていた業務委託インサイドセールス部隊を一律削減
- 長期契約のために投じていた費用を特別損失として計上

CAC改善による粗利LTV/CACの向上を見込んでおります。

2024年7月期 業績予想

収益性を重視した売上構成にシフトさせつつ、非連続な打ち手を拡大

売上高※

2,300百万円

前年比+12%

営業利益※

50百万円

前年比+188百万円

参考KPI

累計契約者数：18,600人
(前期末時点8,707人)ARPU：6,500円
(前期末時点7,150円)2024年7月期
方針

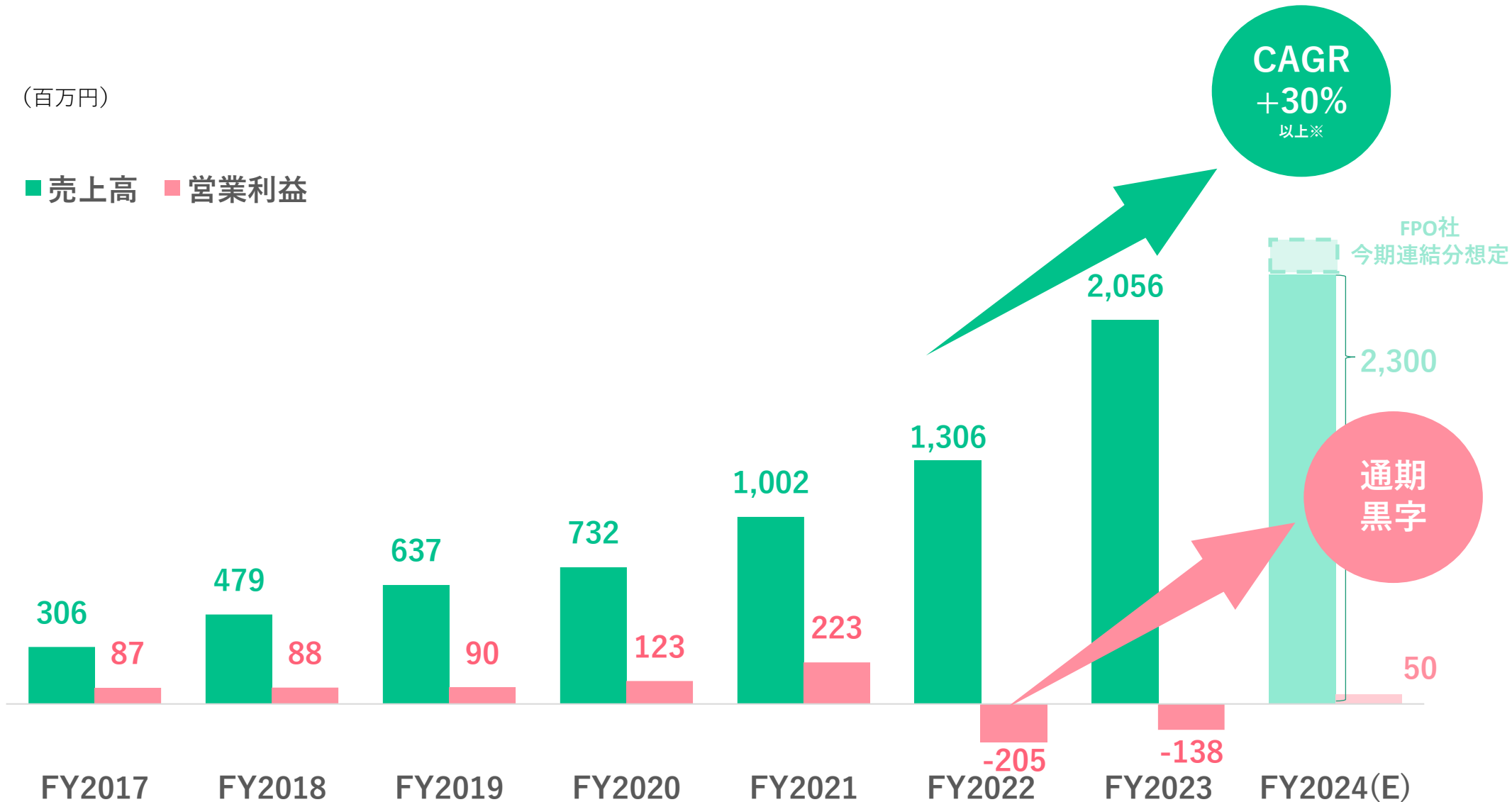
- 金融領域はFP人員の強化により、保険の単独募集による収益性強化だけでなく住宅ローンなど他商材の提案も開始
- 住宅領域は前4Qから開始した成約課金モデルに注力 下期着工開始を見込む
- 食領域の宅配水は、採算性を重視し成果型の取次店ルートに注力
- 大手企業とのPoCは引き続き好調想定も前4Qの反動で1Qは赤字見込み
- 非連続な成長のために更なるM&A及び業務提携を模索

※ 業績予想数値には、9月14日付開示した株式会社FPOのグループ化による影響額は含んでおりません

※ 株式会社FPOのグループ化による影響額を考慮した業績予想の修正は10月31日を予定 FY24は半期分の取り込み予定

業績推移

売上高は年平均成長率30%成長を維持しつつ、収益性を改善
 営業利益は投資効率を鑑みたコストコントロールを行い、通期黒字化を達成を見込む



※ FY2022-FY2024のCAGR

※ 業績予想数値には、9月14日付開示した株式会社FPOのグループ化による影響額は含んでおりません

※ 株式会社FPOのグループ化による影響額を考慮した業績予想の修正は10月31日を予定 FY24は半期分の取り込み予定



2. 2023年7月期 第4四半期 通期業績

2023年7月期 第4四半期および通期業績

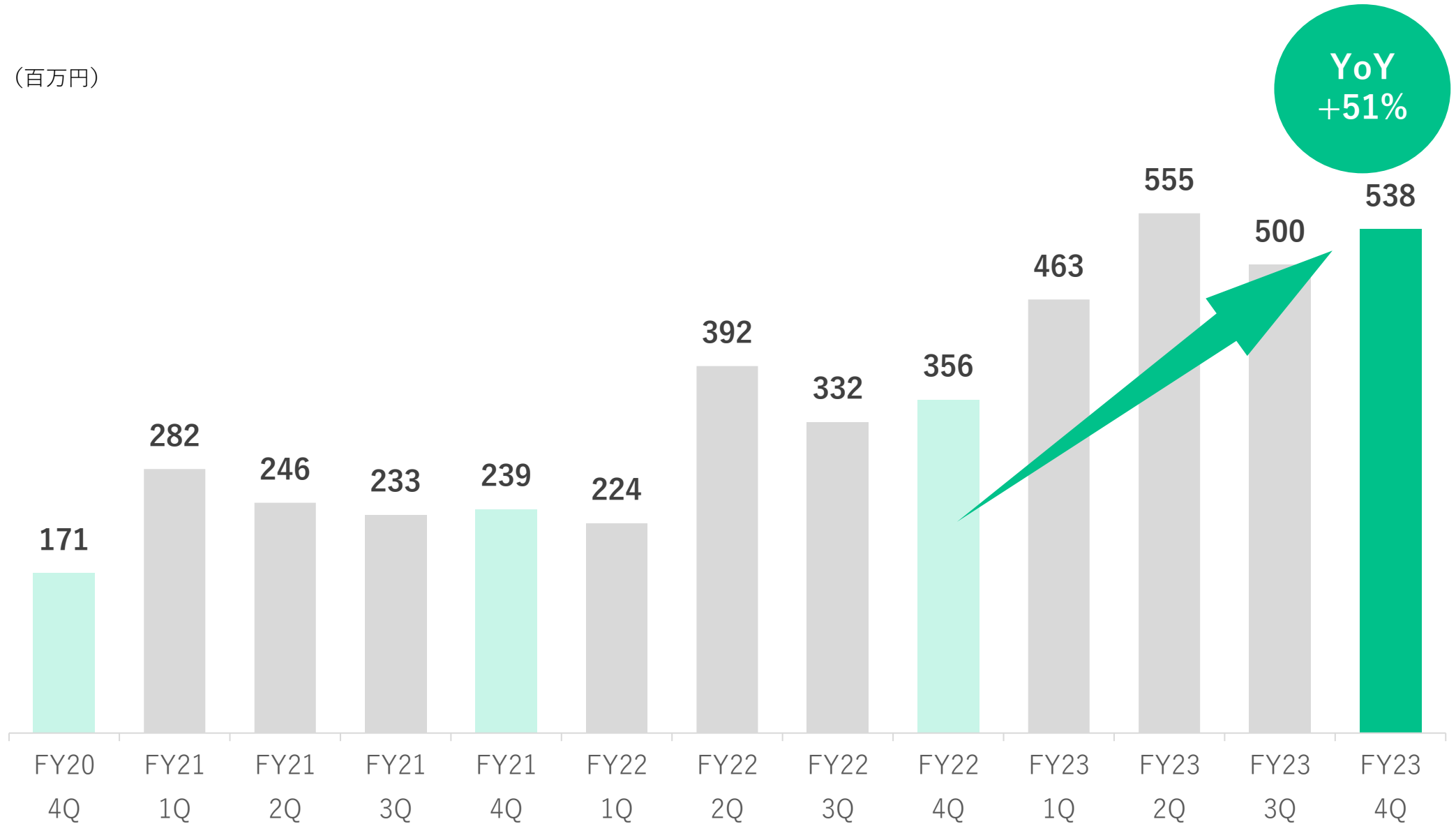
売上高・売上総利益ともに前年同期を大幅に上回って着地
四半期営業利益は黒字化達成。同通期では前年から改善して着地。

(百万円,%)	2023年7月期 第4四半期 (2023年5月 - 7月)					2023年7月期 通期 (2022年8月 - 2023年7月)		
	実績	前年同期	増減比	前四半期	増減比	実績	前年同期	増減比
売上高	538	357	+51%	500	+8%	2,056	1,306	+57%
売上総利益	386	255	+51%	350	+10%	1,516	917	+65%
営業利益	黒字化 10	△85	+95	△50	+60	△138	△205	+67
経常利益	11	△84	+95	△50	+61	△132	△202	+70
当期純利益	△111	△145	+34	△50	△61	△272	△272	±0

売上高推移

フロー型の送客拡大やPoC案件の拡大により、売上高はYoY+51%

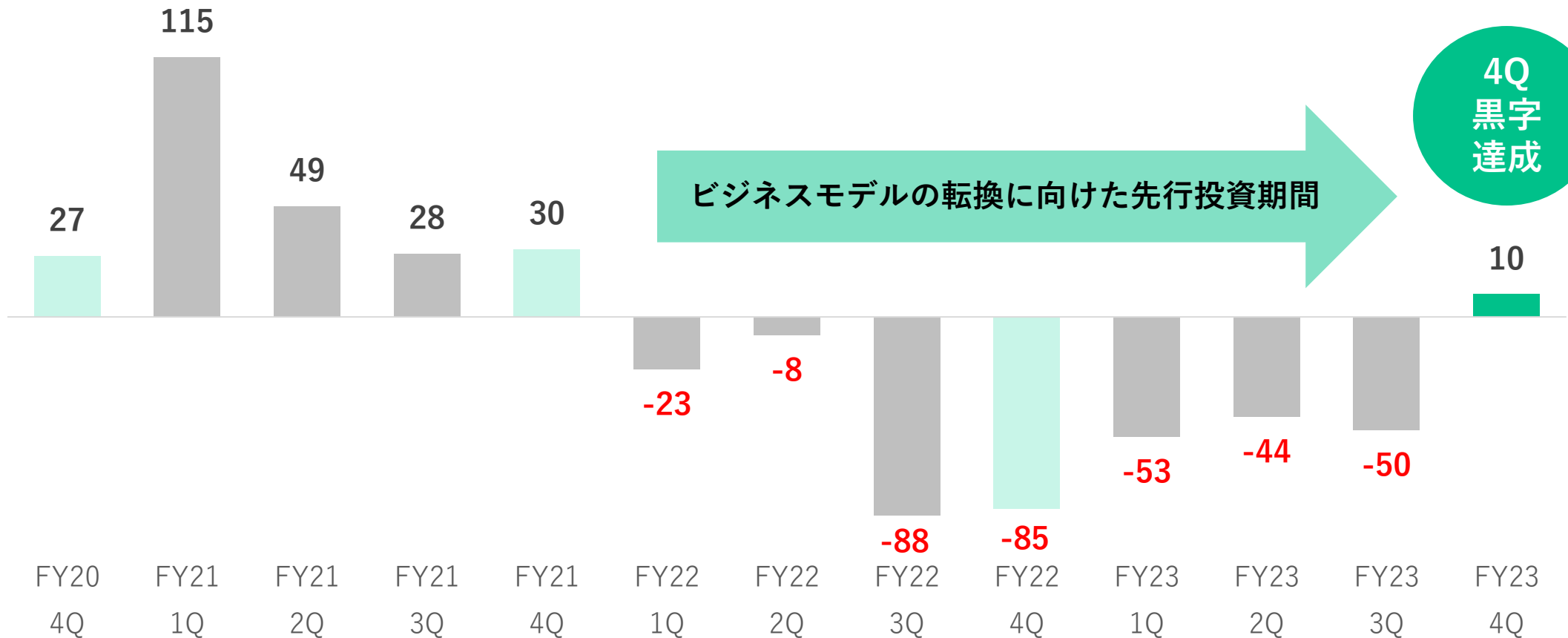
(百万円)



営業利益推移

四半期黒字を8四半期ぶりに達成
ストック型ビジネスは計画遅延もPoC案件によりリカバーし黒字達成

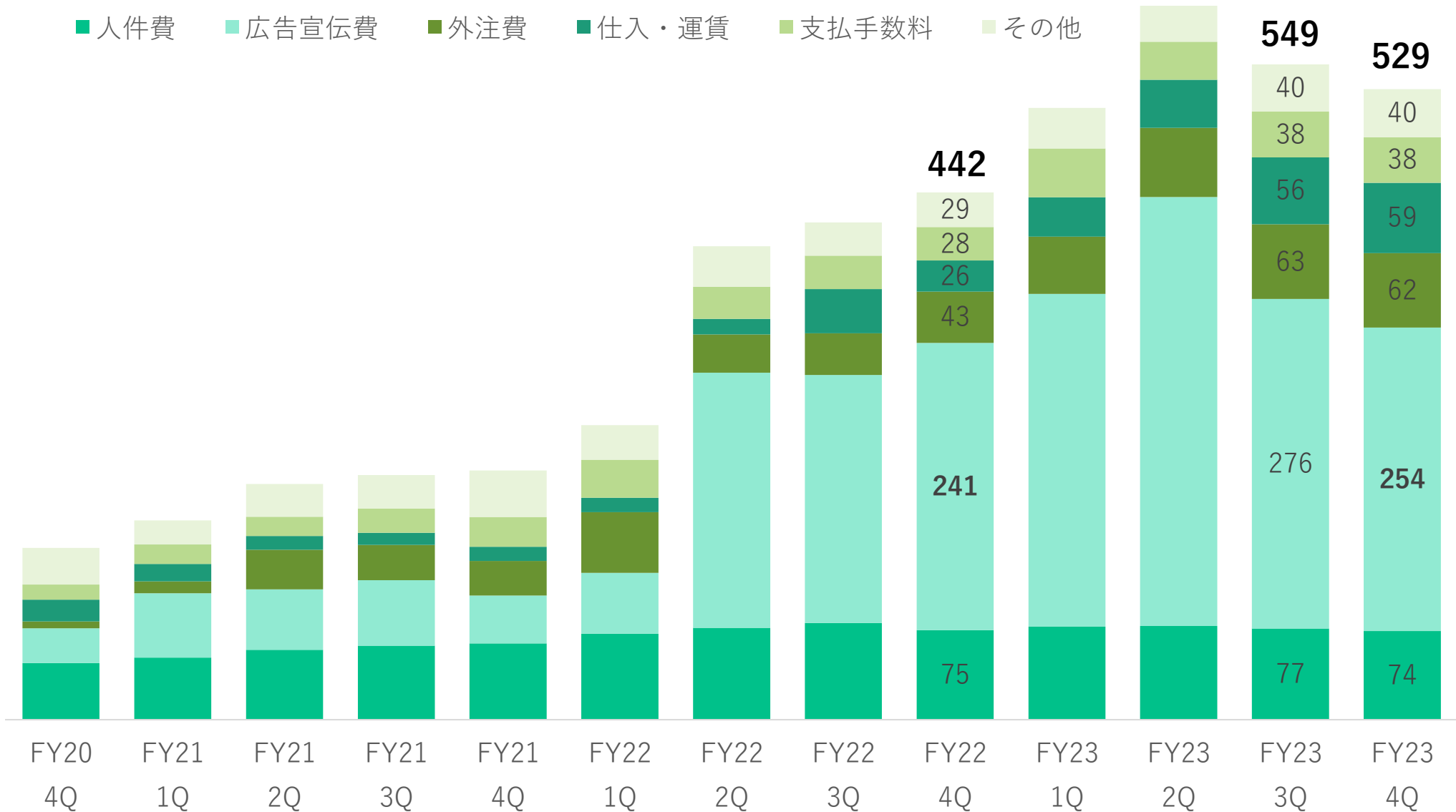
(百万円)



コスト推移

投資効率を鑑みながらも広告宣伝費は一定規模の投資継続
大きなコスト削減は行わずに黒字化を実現

(百万円)



主要KPI

期末契約者数は8,700人超も、期初計画に対して未達
粗利LTV/CACは回復傾向

ストック

フロー

期末契約者数(人)

8,707

前年同期末比：+5,596
前四半期末比：+1,567

ARPU(円)^{※1}

7,150

前年同期比：△3,653
前四半期比：+45

契約企業数(社)^{※4}

147

前年同期比：－
前四半期比：－

解約率(%)

1.28

前年同期比：△0.22
前四半期比：△0.14

粗利LTV/CAC(倍)^{※2,3}

2.9

前年同期比：△0.3
前四半期比：+0.4

1社あたり取引額(万円)^{※4}

17.9

前年同期比：－
前四半期比：－

※1 ARPU：社内管理数値を元に算出

※2 粗利LTV：LTVから直接コストを差し引いたもの。通常は解約率を元に継続期間を算出するが保守的に保険7年間、宅配水5年間を継続期間として算定

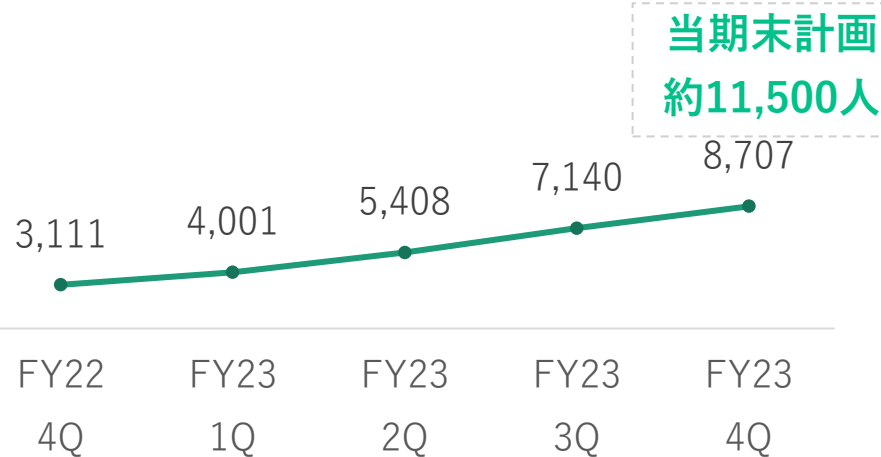
※3 CAC：顧客1人を獲得するためにかかったコスト

※4 契約企業数：かぞくのおうちにて成約課金型モデルを開始したため、課金が発生していない契約先企業もカウントする形に変更

ストック型ビジネス主要KPI推移(1)

期末契約者数はQoQ+1,567人。保険代理事業の強化が奏功しARPU改善。

期末契約者数(人)



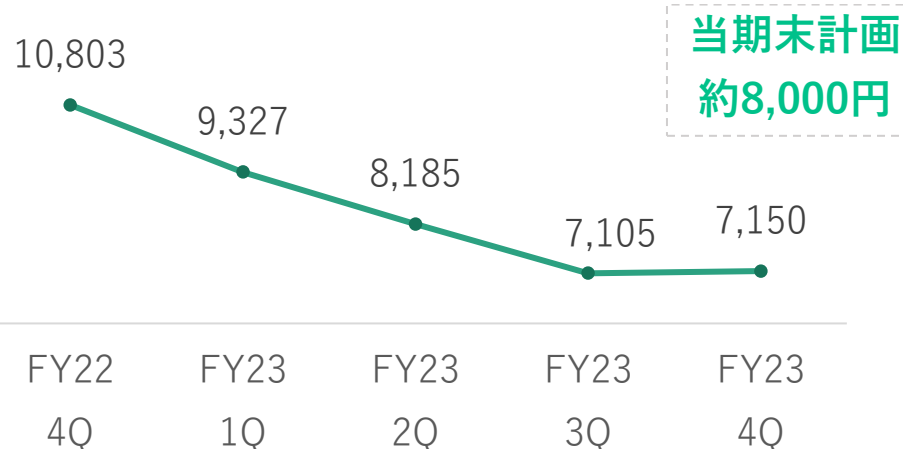
要因分析/対応

当期末計画11,500人に対して、実績8,707人で下回った。カラダノートウォーターでの新規顧客獲得において、期初に行ったウェブ獲得施策による短期解約者の急増で進捗遅れが発生した。

[対応]

宅配水は獲得効率重視に変更し保険など他商材での積み上げ拡大を目指す

ARPU(円)



要因分析/対応

当期末計画8,000円に対して、主に保険代理事業での契約者数が未達により計画を下回った。3Q以降保険代理事業の獲得は好調に推移し改善。

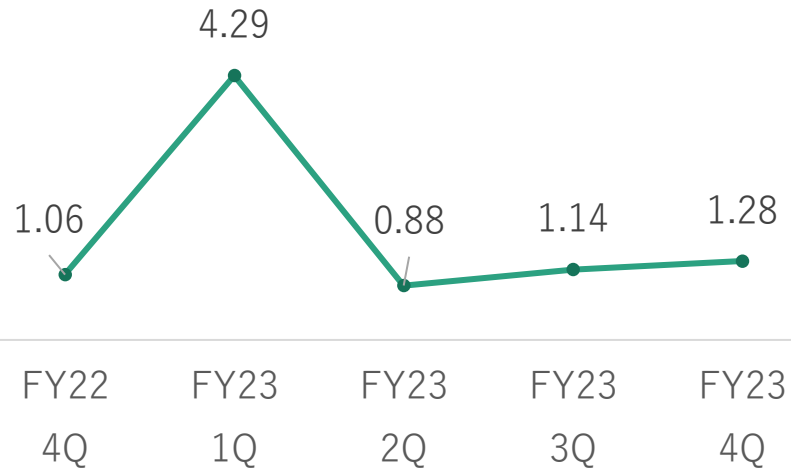
[対応]

保険の単独募集を強化し収益率の改善加速
クロスセル、アップセルにより維持・改善

ストック型ビジネス主要KPI推移(2)

主にインサイドセールスの人件費見直しによってCAC改善し、粗利LTV/CACは向上

解約率(%)

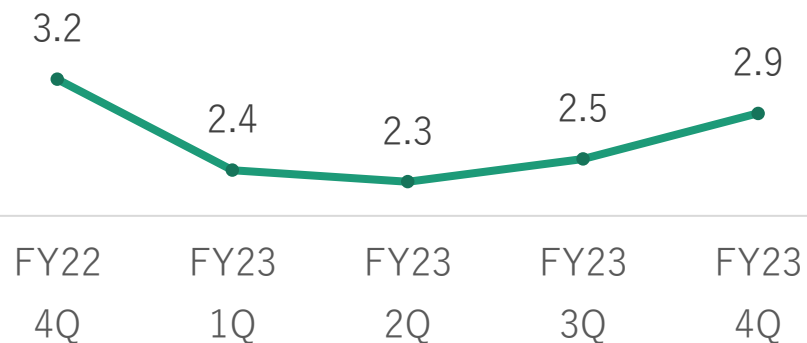


要因分析/対応

CS人員体制、業務改善を実施し、悪化を低減

[対応]
解約率は想定範囲内で推移

粗利LTV/CAC(倍)



要因分析/対応

インサイドセールスの人件費見直しにより、CAC改善し粗利LTV/CACは向上

[対応]
インサイドセールス部隊の統合を推進
保険の手数料率向上に向けて、FP人員採用を進める

※ 粗利LTV/CAC : 社内管理数値を元に算出。計算方法を見直し、今期遡って再計算しております。



3. 2023年7月期 第4四半期並びに 2024年7月期 第1四半期取り組み



社会



少子化解消に向けて、子育てを讃え支援する社会環境を作る

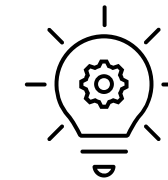
直近の取り組み

大手医薬品メーカーと小児ワクチン接種率向上に向けたPoC実施

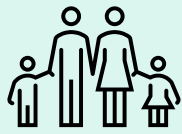
大手生保のDX案件やあいおいニッセイ社との子育て共有スコアのPoC実施



安心



便利



家族



かぞくの保険



かぞくのおうち
produced by karadanote

直近の取り組み

株式会社FPOのグループ化(P.20)

日本住宅保全協会と業務提携(P.23)

「かぞくのみらい」提供開始



直近の取り組み

株主優待制度の開始(P.19)



カラダノート

Corporate Vision

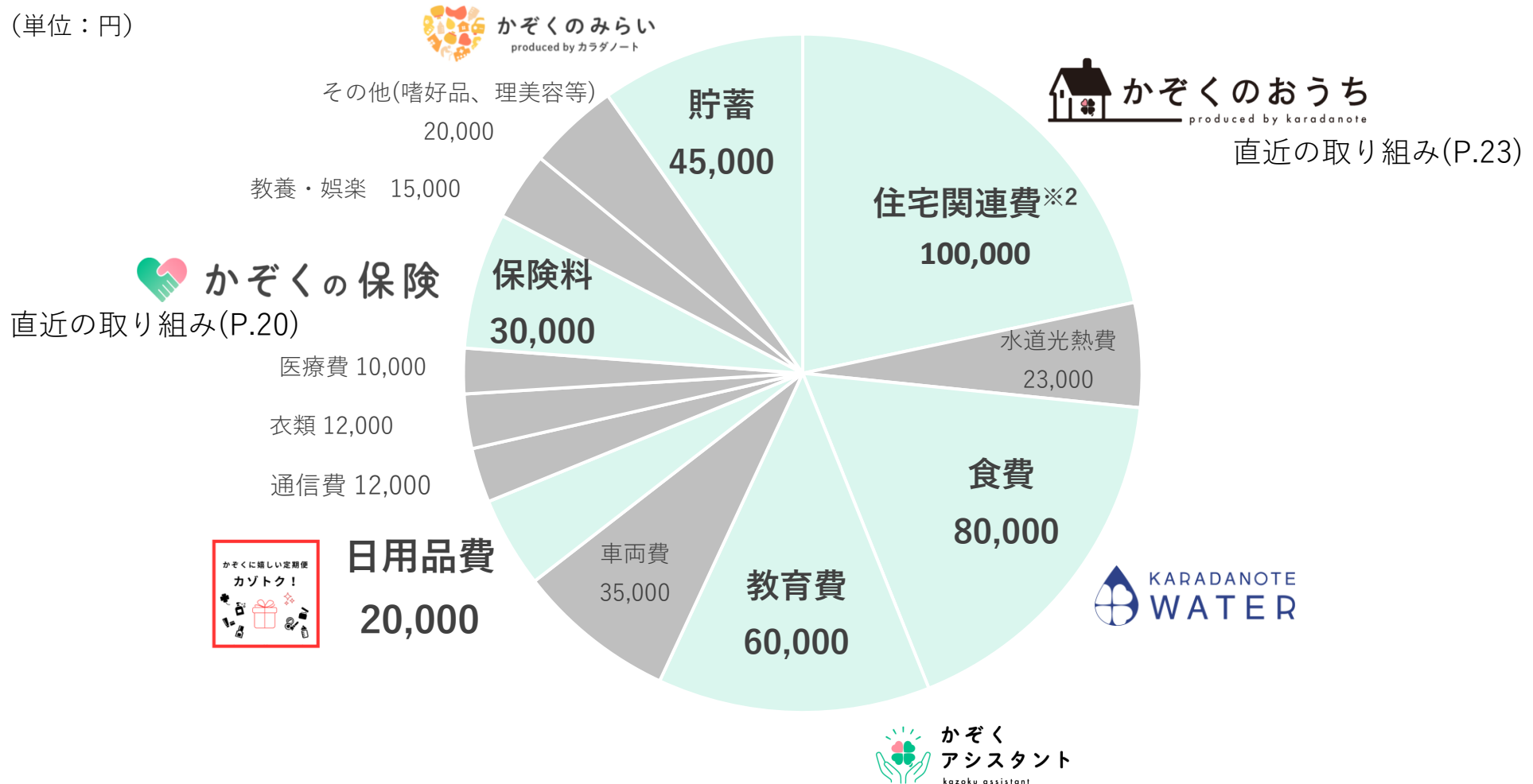
家族の健康を支え 笑顔をつやます

ビジョン実現に向けた事業の取り組み方針(2)

子育て世帯の家計に占める割合が高い領域から事業を強化・取り組みを加速

【1か月の世帯手取り収入462,000円の例※1】
関東近郊に住む30歳代共働き夫婦。2歳と0歳の乳幼児を子育て中。

(単位：円)



※1 「2022年 国民生活基礎調査の概況」の子育て世帯平均年収(785万円)をベースに、当社家族コンシェルジュがシミュレーションした家計モデル

※2 住宅関連費は住宅金融支援機構調査の利用者の建売住宅の融資金額を参考に36百万円ローンを30年返済設定(月額100千円)

株主優待制度の導入(FY23 4Q)

株主様と中長期的な関係づくりをより強化すべく、株主優待制度を開始（6月）

より多くの方々に当社の株主になっていただき、経営に参画いただくことで
新たな企業価値を創出すべく提供開始。2023年1月末から株主数472人増加（7月末株主数5,864人）



目的

当社はビジョン実現に向け、家族生活の QOL 向上および心身ともに健康な暮らしを支援しております。株主の皆様を含めたすべてのステークホルダーの皆様に経営に参画いただくことで生活に寄り添った商品・サービスの提供を推進し、新たな企業価値の創出を目指します。

概要

（1）対象となる株主様

毎年7月末（当社期末）時点の株主名簿にそれぞれ記載または記録された100株（1単元）以上保有する株主様を対象

（2）株主優待の内容

「カラダノートウォーター」のミネラルウォーター1セット（2ボトル・3,974円相当分）を無償で提供

（3）お届け予定時期

10月に開催する株主総会の招集通知書類等に優待券を同封する形で株主様にお届け

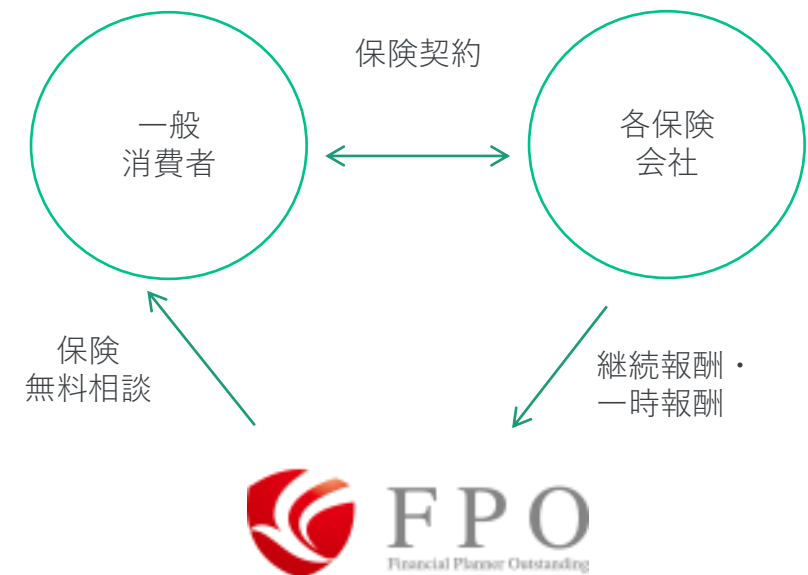
株式会社FPOのグループ化(FY24 1Q)

店舗型の保険代理事業を展開する株式会社FPOと株式譲渡契約を締結

同社はFP※120名を有しており、当社が進める保険代理事業における他社のFPとの共同募集型から自社FPによる単独募集型からへの切り替えを加速させ、収益性の向上が見込まれます。また、同社は店舗型、当社のオンライン型のハイブリッド展開により顧客獲得における効率の最適化、生産性向上を目指します。

株式会社FPO概要

社名	: 株式会社FPO
所在地	: 愛知県春日井市鳥居松町5-99
代表	: 代表取締役 野々村 晃※2
資本金	: 900万円
従業員数	: 22名
事業内容	: 保険無料相談サービス
経営成績	: 売上高約2.7億円、調整後EBITDA約1.1億円※3



株式譲渡契約概要

契約締結日	: 2023年9月14日
効力発生日	: 2023年10月31日（予定）
取得価額	: 普通株式610百万円（ネットキャッシュ 173百万円を含む）
取得資金の調達方法	: 銀行借入 + 手元現預金
当期連結業績影響	: 精査中

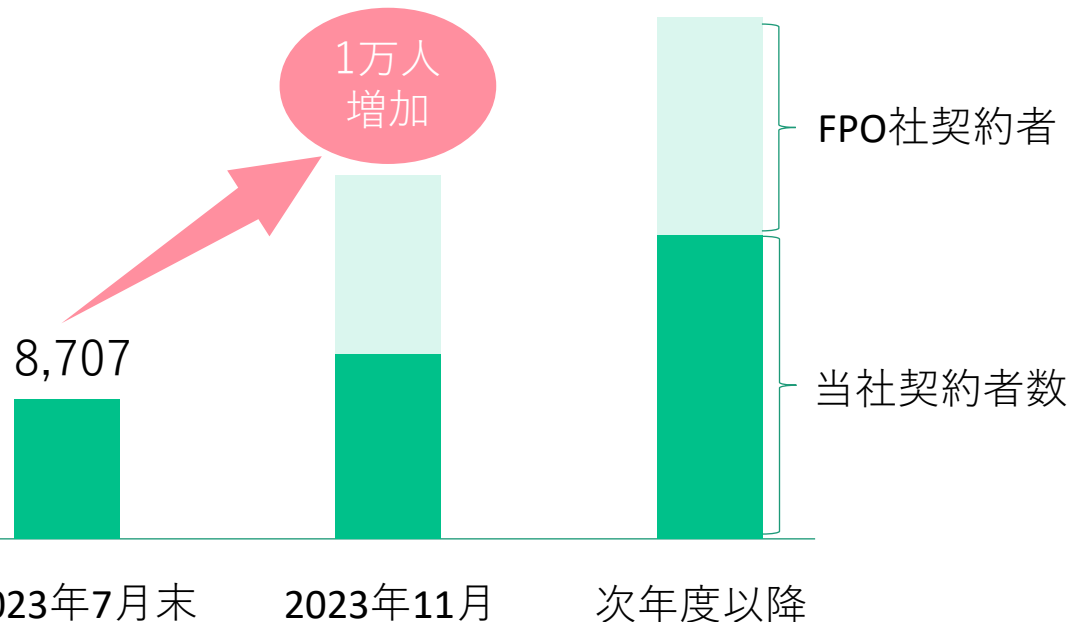
株式会社FPOのグループ化(FY24 1Q)

目的：契約者数拡大・取引拡大

FPO社は店舗型の保険代理事業を展開し、既に約1万人の契約顧客数を保有するストック型の収益モデルとなっております。当社のストック型収益の拡大に寄与すると共に、さまざまな他商材のクロスセル提案を強化することで、ARPUの向上にも繋がります。店舗型、オンライン型のハイブリッド展開によって顧客獲得効率の最適化を進める中で得られる知見を店舗型保険代理店DX支援プロジェクトに活用していきます。

契約者数拡大

契約者数：FPO社が保有する契約者約10,000人増加
ARPU：短期的に低下*も、
新規獲得やクロスセルによって回復



取引拡大

店舗型保険代理店向けDX支援プロジェクトの取引規模拡大



店舗型
保険代理店

* 増加する保険契約者の加入時期の内訳として、初年度より手数料率の低い次年度以降の契約者の比率が高いため

株式会社FPOのグループ化(FY24 1Q)

同社のFP人員、保有する約1万人の顧客データを活用したシナジー創出

当社のライフイベントマーケティングの知見とFPO社の高い提案力を組み合わせることで、家族に安心と便利を提供し、収益の拡大に繋げてまいります。

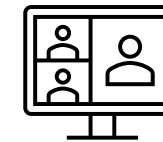


期待シナジー



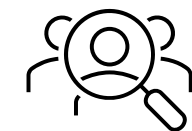
収益力の向上

単独募集での契約獲得強化



生産性の向上

FP一人当たりの面談数を大幅に拡大

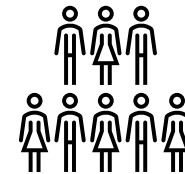


提案幅の拡大

住宅周辺領域のクロスセルを強化

かぞくの保険

オンラインでの
ライフプラン面談



高い提案力の
FP人員



ライフイベントにあった
各種商材の提案力



約1万人の保有顧客

日本住宅保全協会との業務提携(FY24 1Q)

当社のかぞくのおうち事業の顧客拡大及び、住宅リフォームニーズ

当社が提供する「かぞくのおうち」と日本住宅保全協会は、ユーザーの住環境課題のサポート領域拡大に向けて業務提携契約を締結。住まいを検討するユーザーの購入資金のや住宅メーカー、工務店の選び方等の購入前の不安から、住まいを建てた後の住宅メンテナンスまでサポート範囲を拡大します。



目的

本提携により、当社と提携する住宅企業には、住まいの点検「住まいの健康診断」のノウハウ及びOB顧客の収益化支援を提供し、家族ユーザーには住宅購入からその後のアフターフォローまで一貫したサポートを提供いたします。

概要

■ 一般社団法人 日本住宅保全協会

所在地：東京都渋谷区神宮前5-29-9

代表理事：酒井 孝

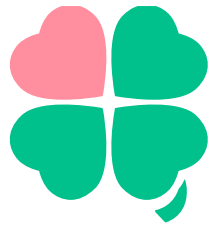
主な業務：住宅診断（住まいの無料健康診断）、各種申請サポート業務、
住宅・不動産系セミナーの企画・開催、営業支援コンサルティング業務



一般社団法人
日本住宅保全協会



4.Appendix



カラダノート

©2023 Karadanote Inc. All rights reserved

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、

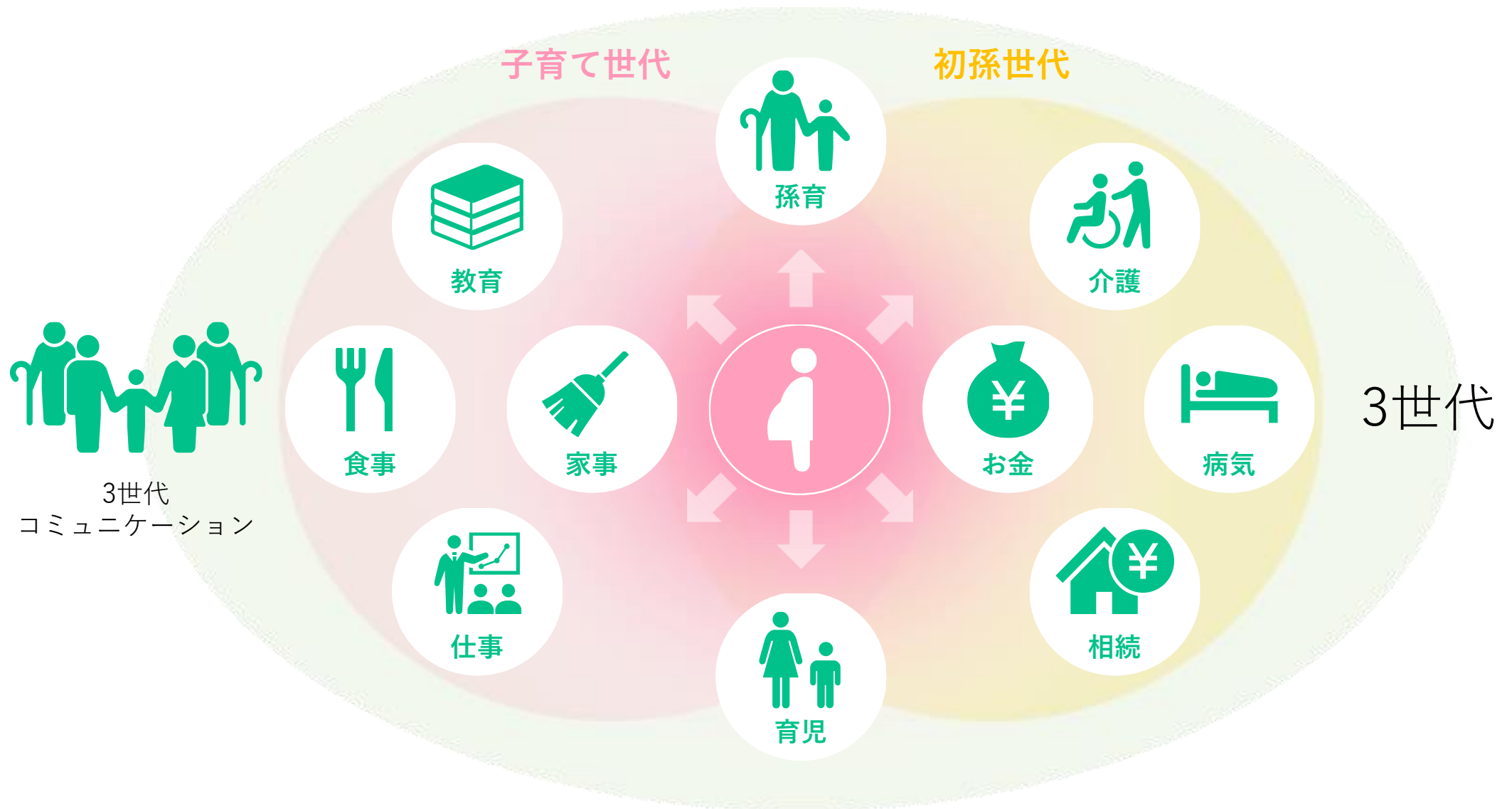
サービスの提供者という向き合う形でなく、

“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



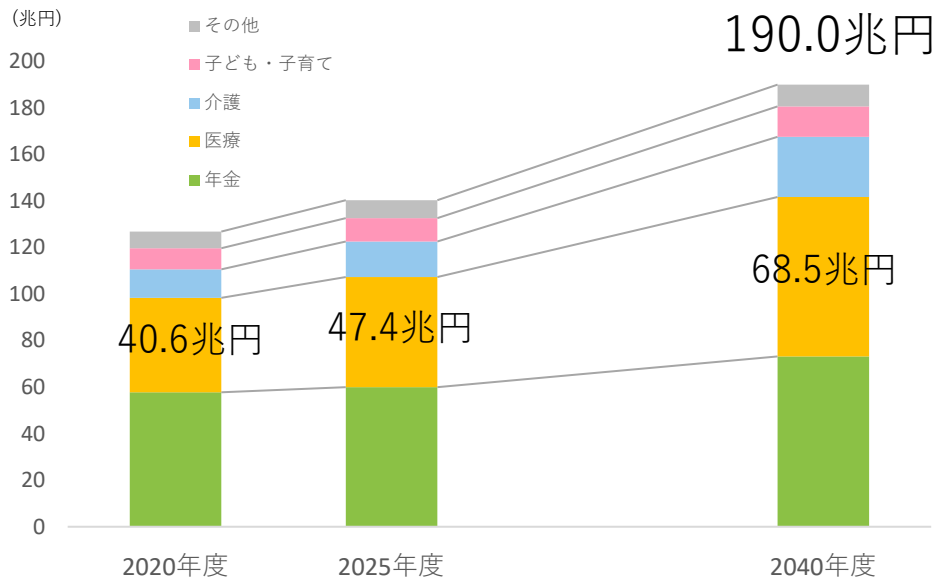
家族の繋がりを起点とした“ヘルスケア事業”を展開

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

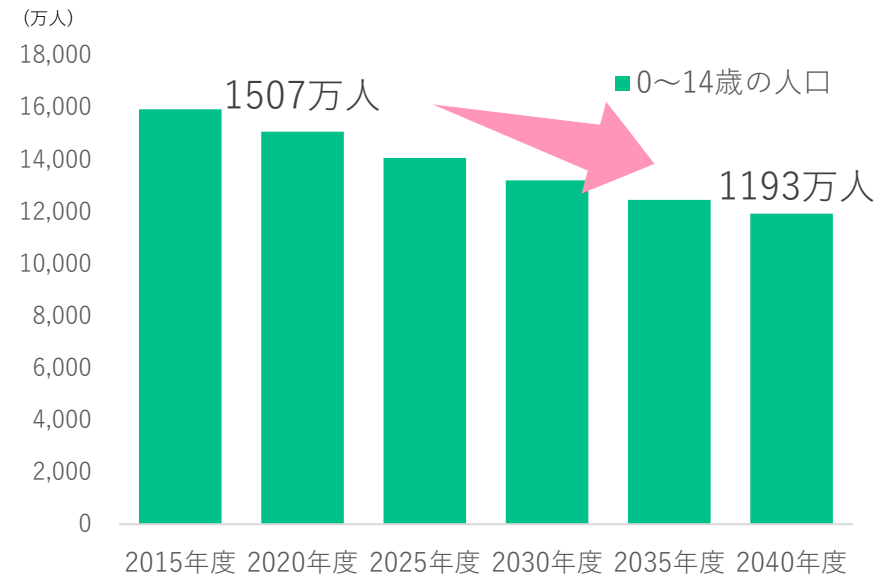
様々な社会課題の大元は“**少子高齢化**”
少子高齢化の解決は日本の未来における最重要課題

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

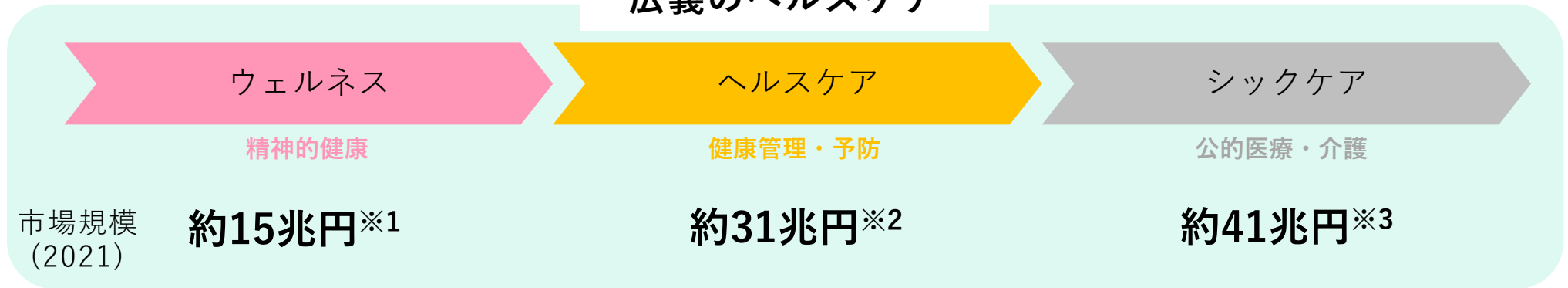
子育てしやすい環境づくりによる
出生率の改善が急務

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

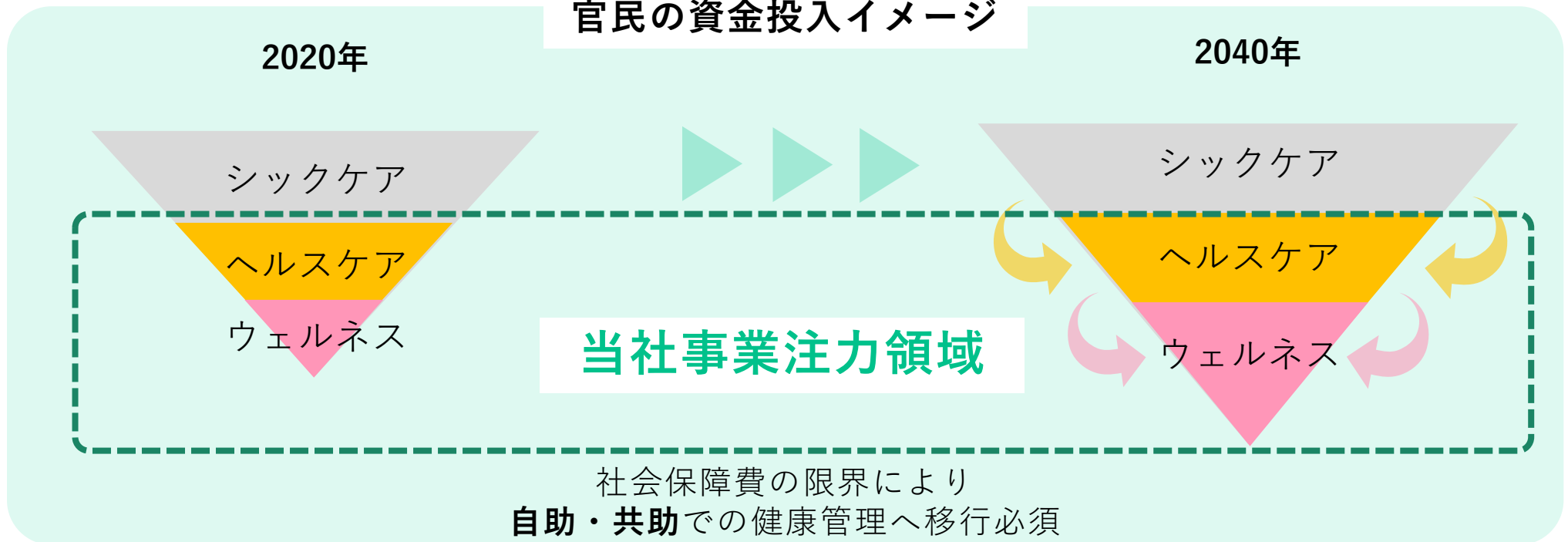
2040年に向けた社会構造の変化

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

事業概要

当社は、3つの事業を柱に少子高齢化に伴う社会課題解決に取り組めます。

家族サポート事業は、家族ユーザーのQOL向上をサポート、
ライフイベントマーケティング事業・家族パートナーシップ事業は、生活関連企業のマーケティングDXを支援します。

家族サポート事業

家族生活環境の効率化支援

ライフイベントマーケティング事業

DB利活用によるマッチング支援

家族パートナーシップ事業

家族生活周辺産業のDX化

顧客

個人

法人

提供サービス

妊娠・出産・育児支援アプリ



ヘルスケア(PHR)アプリ



生活インフラ



妊娠育児／シニア層向け
データベースマーケティング

企業向け集客支援サービス



戸建てを建てたい世帯×住宅関連企業



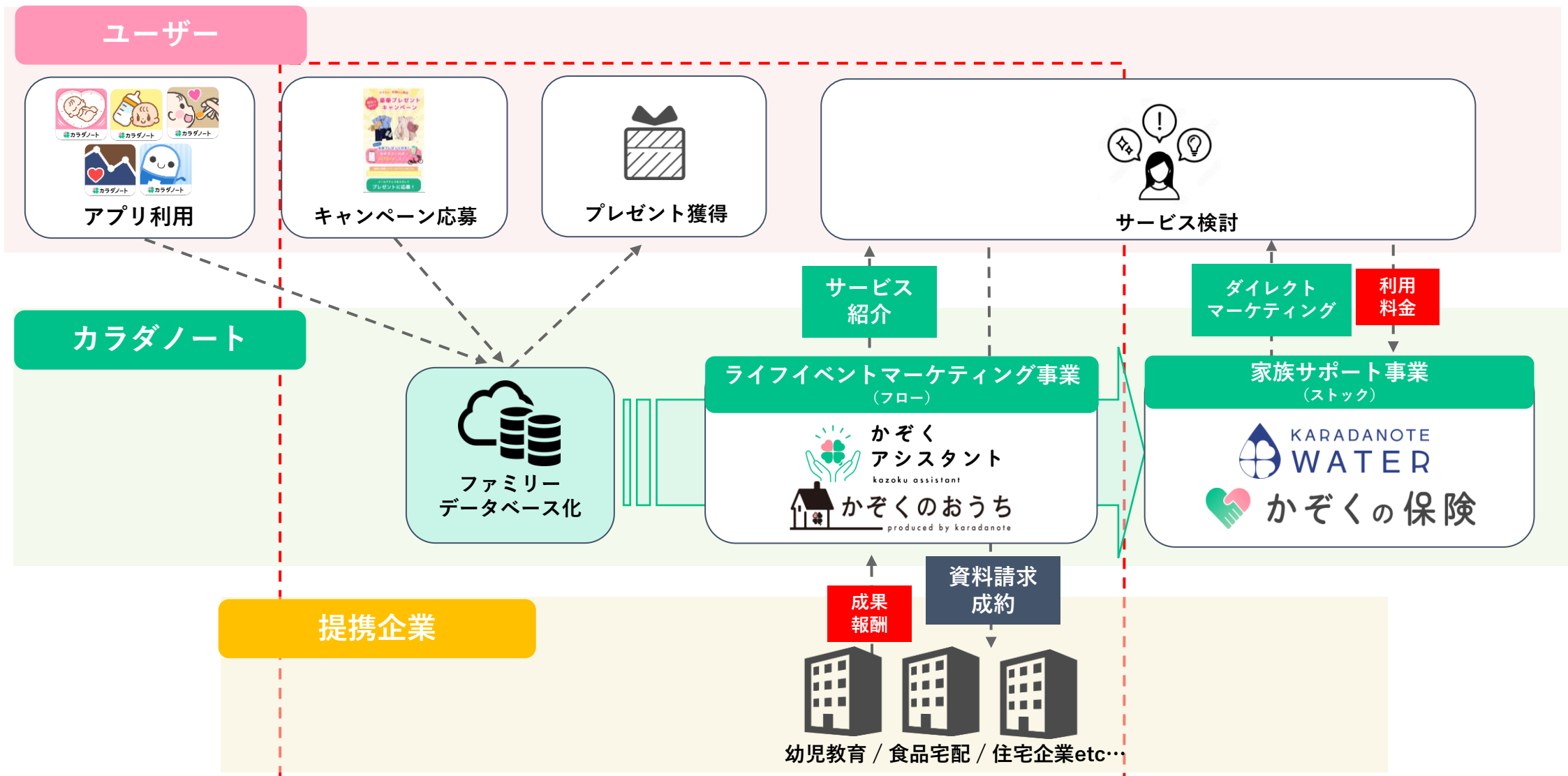
主に大企業との
提携事業



2022年9月から事業名称のみ一部変更：DBマーケティング事業→ライフイベントマーケティング事業
DX推進事業→家族パートナーシップ事業

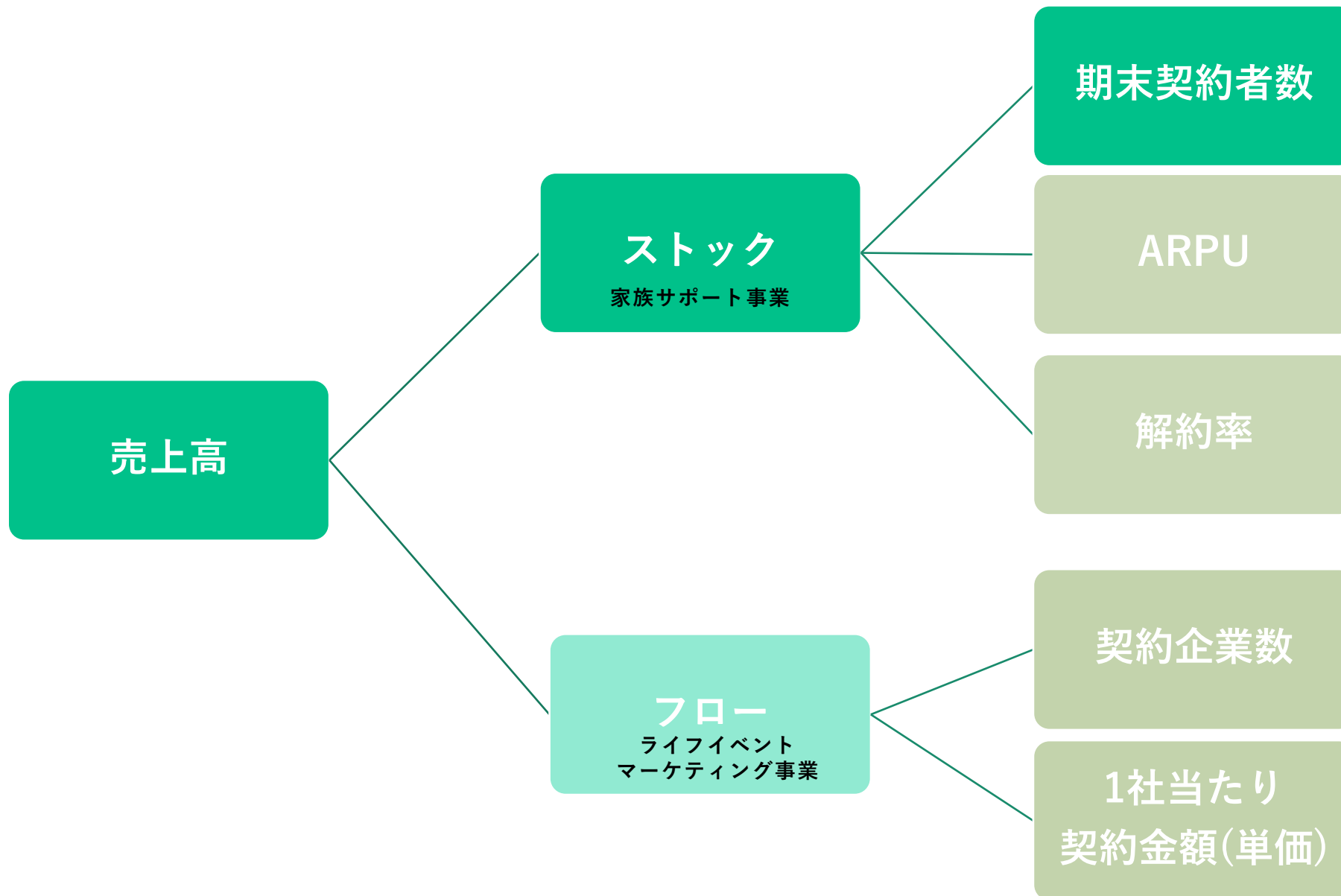
当社のビジネスモデル

他社へ見込み顧客を送客するフロー型モデルから
ストック型ビジネス（かぞくの保険・カラダノートウォーター）へビジネスモデルを転換。
安定した収益基盤を構築し、さらなる挑戦を目指します。



※かぞくアシスタントOEMの仕組み

現収益モデル



カラダノートのあゆみ

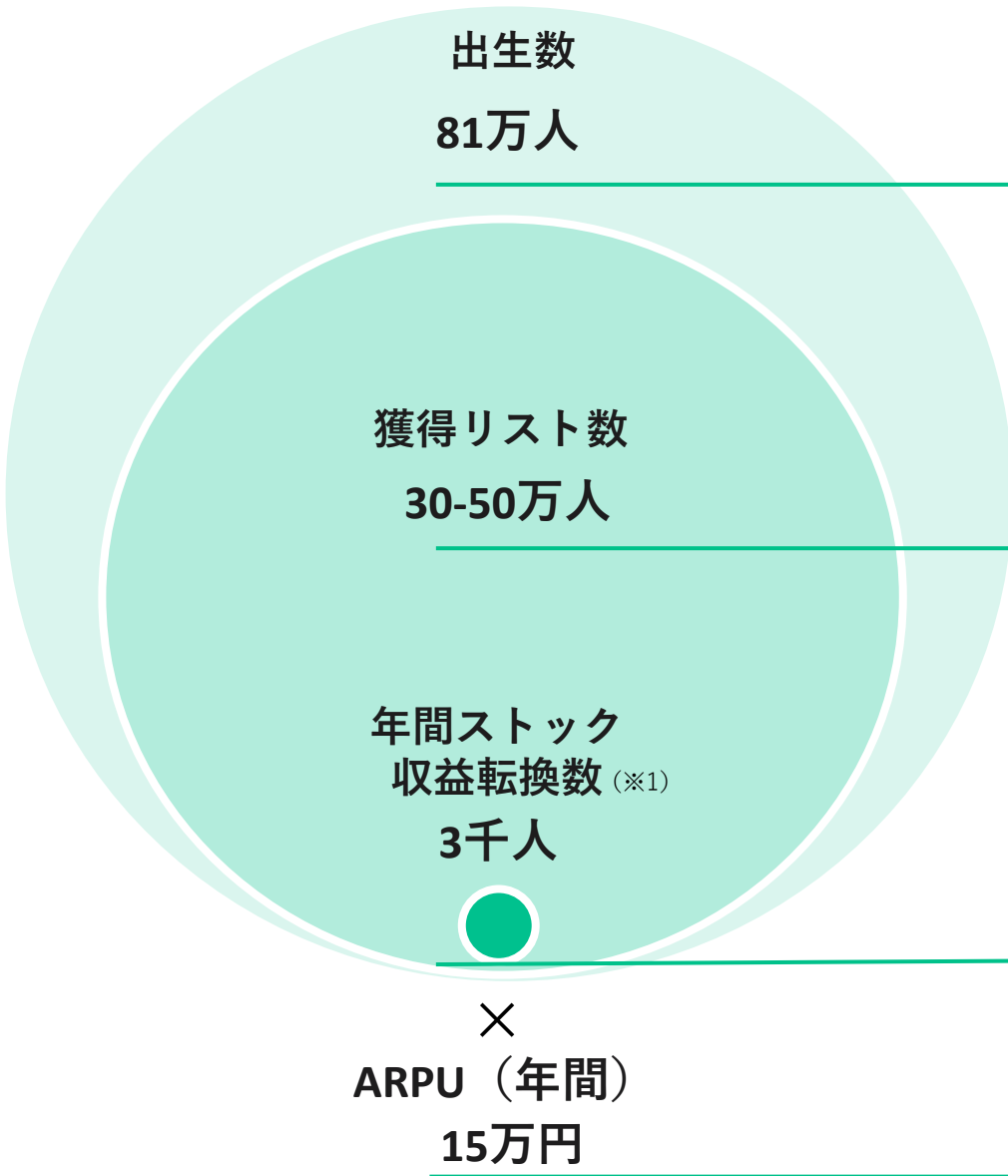
ビジョン一致 × **非効率の解消** を軸に事業を展開



(※) PHR…Personal Health Record

(参考)家族サポート事業の展開方針

妊娠出産層（単年度）

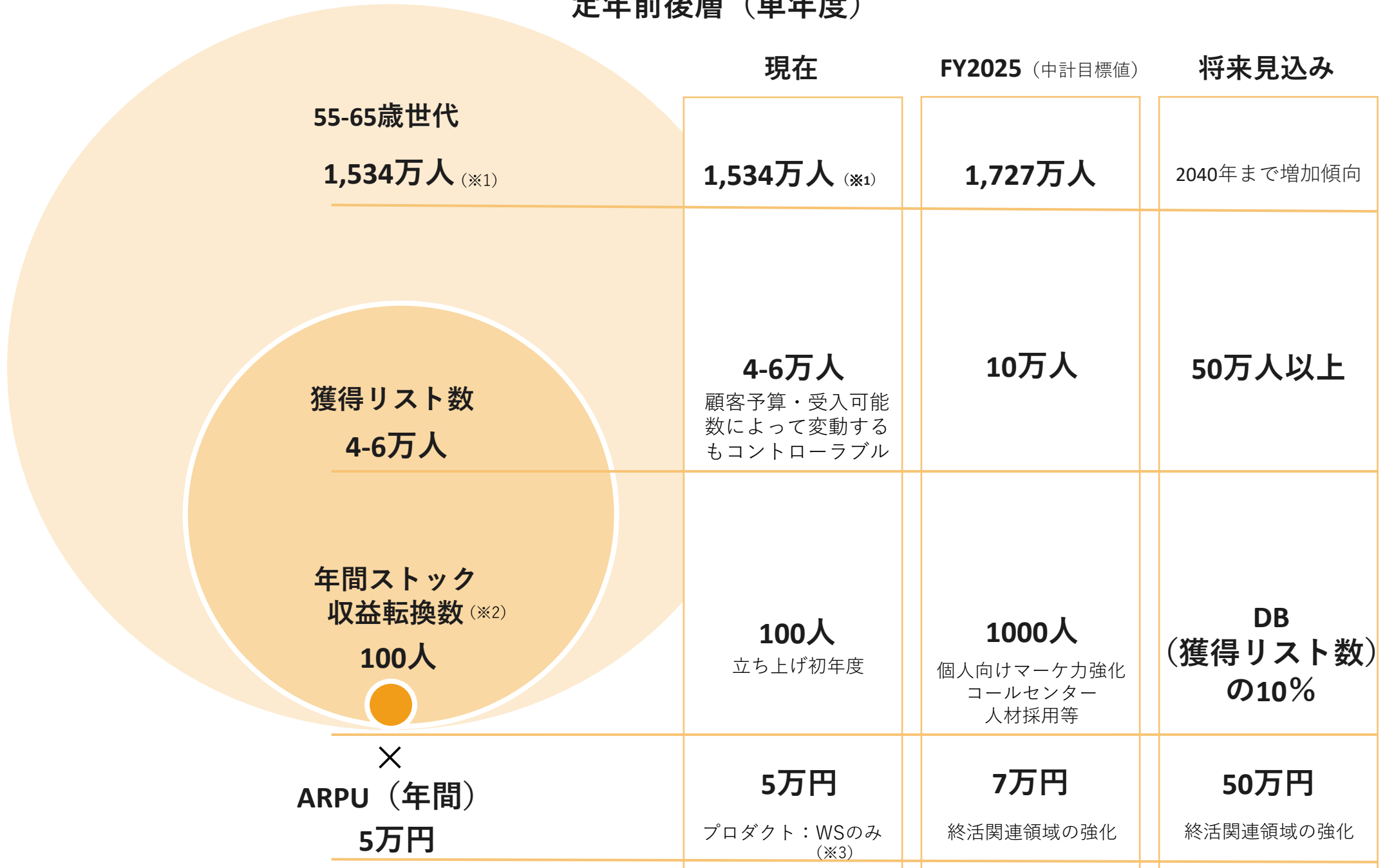


	現在	FY2025（中計目標値）	将来見込み
出生数	減少傾向	減少傾向	ロビイング 大企業巻き込みで 反転を目指す
獲得リスト数	30-50万人 顧客予算・受入可能数 によって変動するも コントロールラブル	50-60万人 収益力を高めて 安定化を図る	同左
年間ストック 収益転換数 ^(※1)	3千人 立ち上げ初年度	1.4万人 個人向けマーケティング強化 コールセンター 人材採用等	DB (獲得リスト数) の10%
ARPU（年間）	15万円 プロダクト：WS・保険 ^(※2)	7万円 WS比率増加と保険代理 店手数料のL字ビジネス モデル影響で減少予測 ^(※3)	36万円 クロス・アップセルで 家計の10%ターゲット

(※1) 1ストック商材への契約者転換数のこと (※2) Water Server の略：カラダノートウォーターの宅配水事業 (※3) 保険代理店手数料は1年目の成約手数料が高く、2年目以降は少額となるためL字ビジネスモデルと記載

(参考)家族サポート事業の展開方針

定年前後層（単年度）



(※1) 出展：総務省統計局 人口統計（2022.5.）

(※2) 1ストック商材への契約者転換数のこと

(※3) Water Serverの略：カラダノートウォーターの宅配水事業

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（東証グロース 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

309,191千円（2023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

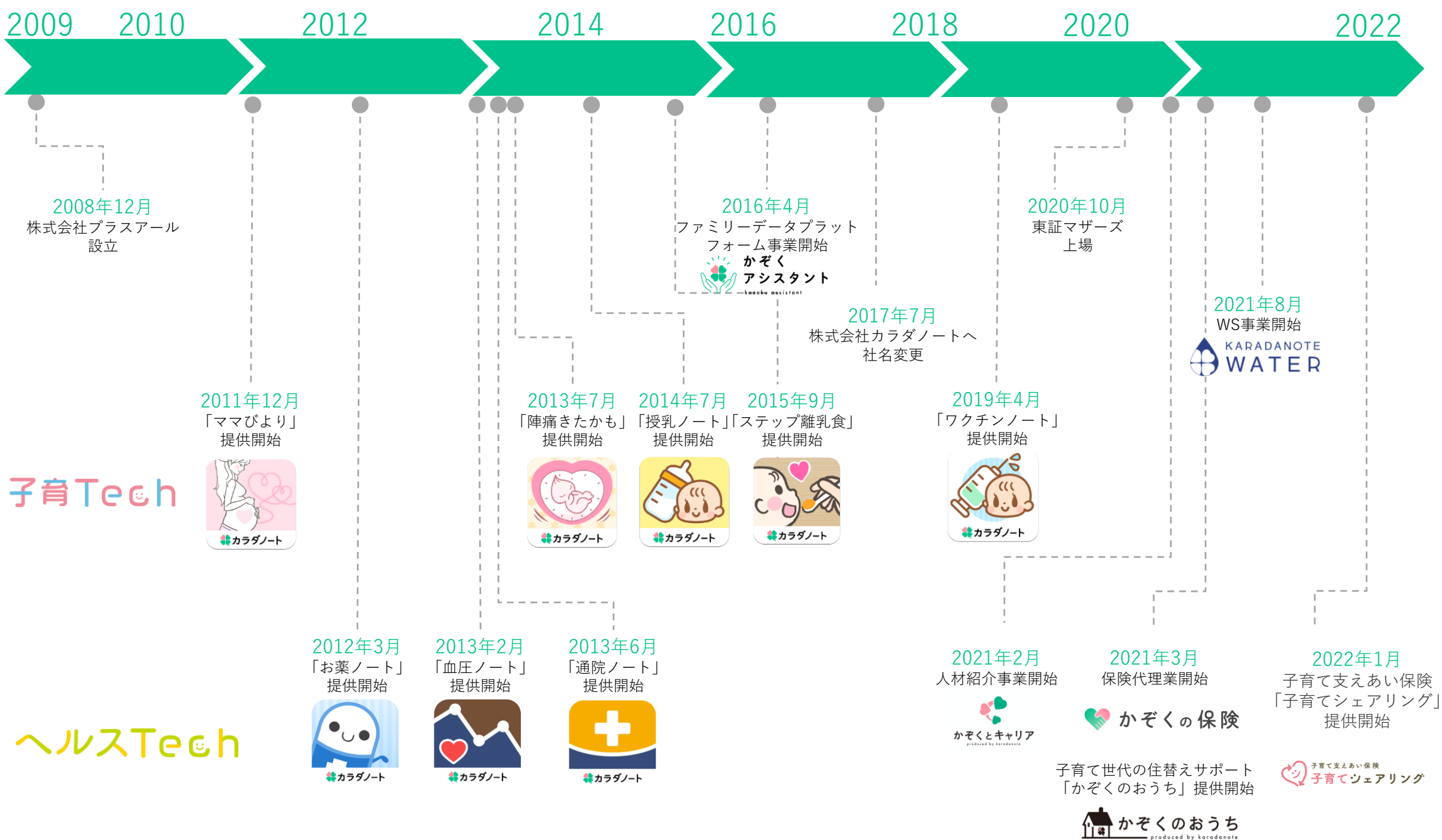
社外取締役 監査等委員 田中 祐介

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)	2023年7月末	2022年7月末	増減	コメント
流動資産	1,069	1,356	△287	現金及び預金の減少並びに 売掛金他の増加
現金及び預金	686	1,038	△352	当期純損失の計上並びに 長期借入金の一部返済他による減少
固定資産	18	18	—	
総資産	1,088	1,375	△287	
流動負債	406	339	+67	未払金等の増加
固定負債	305	406	△101	長期借入金の一部返済等
純資産	377	628	△251	繰越利益剰余金の減少
自己株式	△93	△93	—	
自己資本比率	35%	s46%		

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



1996年12月 有限会社電脳隊設立 代表取締役就任
 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
 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
 2018年4月 株式会社GYAO代表取締役就任
 2021年4月 Z entertainment株式会社取締役 CBO就任
 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）
 2023年7月 株式会社シーラテクノロジーズ
 監査役就任（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）
 2023年2月 株式会社LINKWIZ 社外監査役就任（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
 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）
 2023年6月 株式会社エンバイオ・ホールディングス
 代表取締役社長就任（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。