



カラダノート

2024年7月期 第1四半期 決算説明資料

株式会社カラダノート
(証券コード4014)
2023年12月8日



目次

1. エグゼクティブサマリ
2. 2024年7月期 第1四半期業績
3. 2024年7月期 第1四半期 並びに
第2四半期 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

2024年7月期
第1四半期業績

売上高 500百万円

YoY +8%

営業利益 5百万円

YoY +59百万円

売上高の進捗は堅調に推移
営業利益は計画を上回り、前年同期比で59百万円の改善

ハイライト

ストック型の着実な積み上がりにより売上比率は約4割に
大手企業とのPoC案件は計画を上回る受注

ローライト

ストック型の単月新規獲得数は減少



獲得効率と収益性を重視した打ち手による影響
今後は回復見通し



2. 2024年7月期 第1四半期業績

2024年7月期 第1四半期業績

営業利益は計画を上回り黒字着地
売上高の進捗率は前年同水準

(百万円,%)	2024年7月期 第1四半期（2023年8 -10月）			2024年7月期 通期計画		
	実績	前年同期	前年同期比	業績予想	進捗率	(前期) 進捗率
売上高	500	463	+8%	2,300	22%	23%
売上総利益	359	350	+2%	-	-	-
営業利益	5	△54	+59	50	11%	- (赤字計画)
当期純利益	7	△53	+60	34	21%	- (赤字計画)

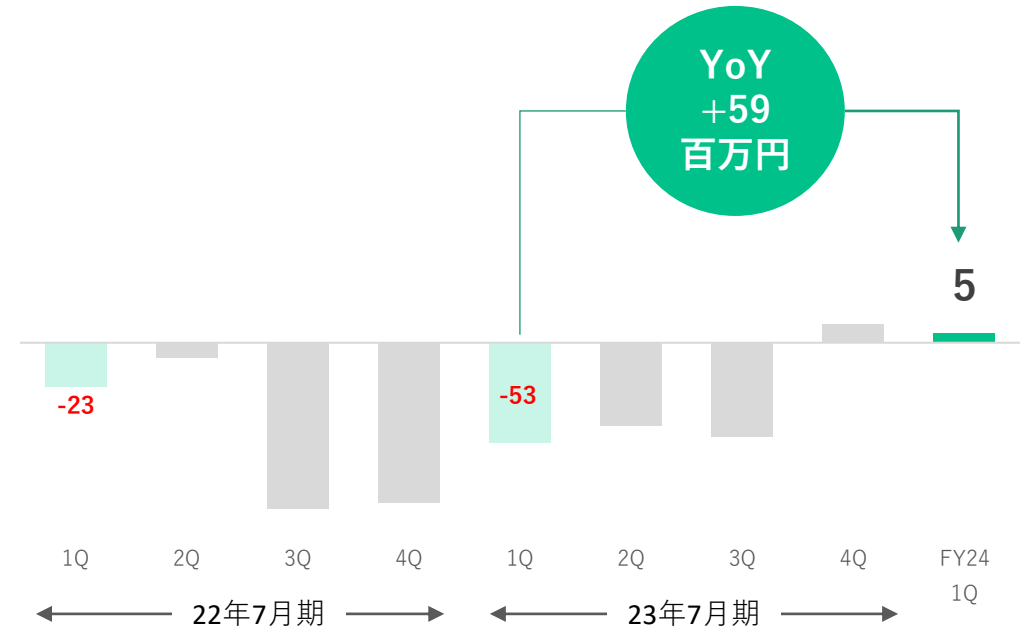
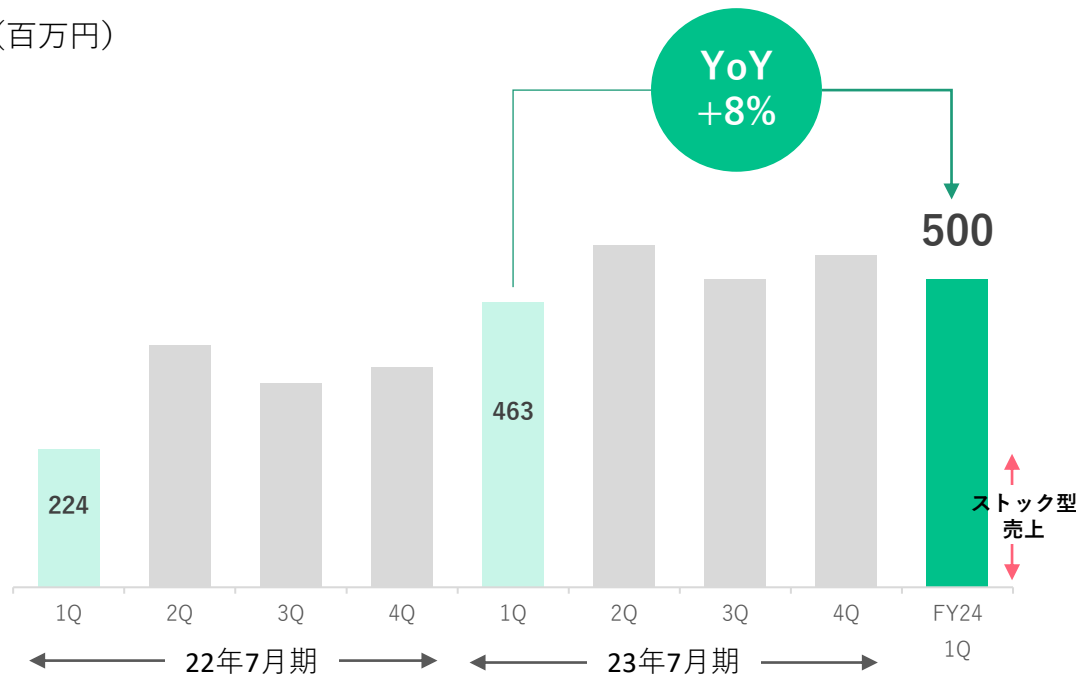
売上高/営業利益推移

ストック比率は約40%にまで伸長
引き続き、収益性改善を図りつつも売上を拡大

売上高推移

営業利益推移

(百万円)

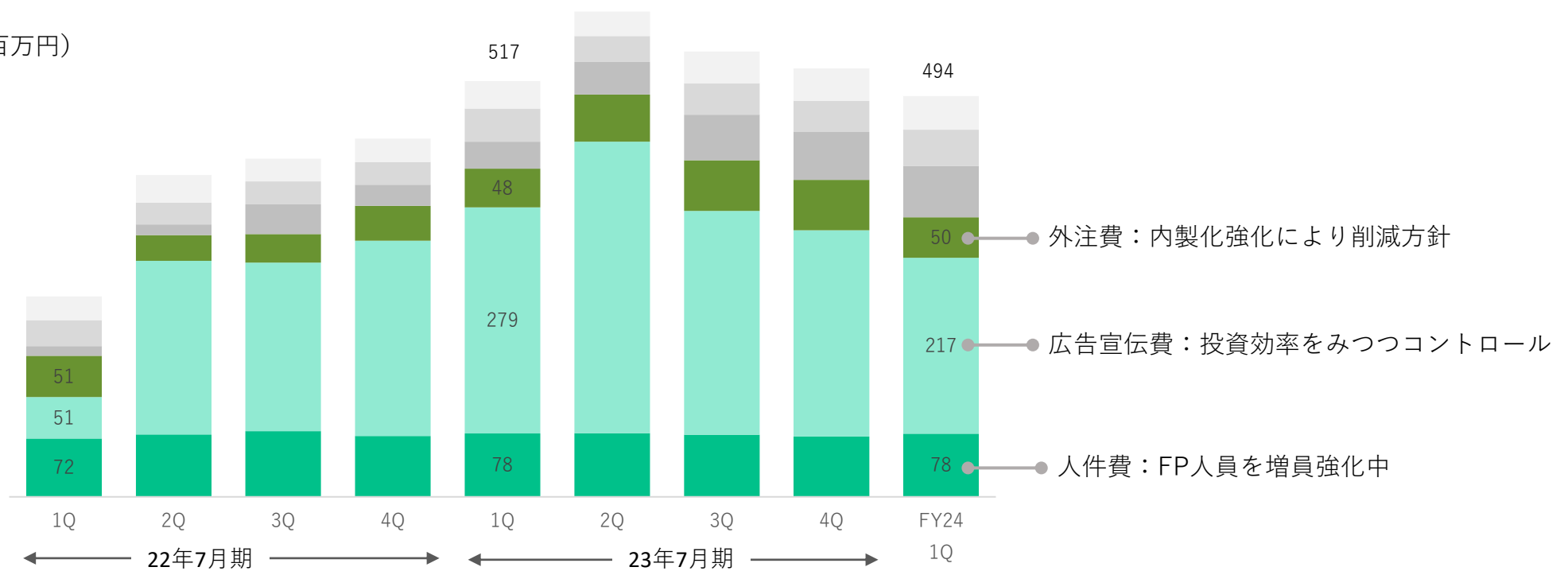


※ ストック型中心へのモデル転換以降の業績推移

コスト推移

前年同期比でコスト削減も売上は拡大
引き続き、コストコントロールをしつつ投資継続

(百万円)



主要KPI

住関連企業の取引社数が大幅増加

ストック

期末契約者数

9,778人

ARPU^{※1}

6,655円

解約率

1.16%

粗利LTV/CAC^{※2,3}

2.7倍

フロー

契約企業数(社)

180

前四半期比：+33
(かぞくのおうち+24)

1社あたり取引額(万円)

22.2

前四半期比：+4.3

※1 ARPU : 社内管理数値を元に算出

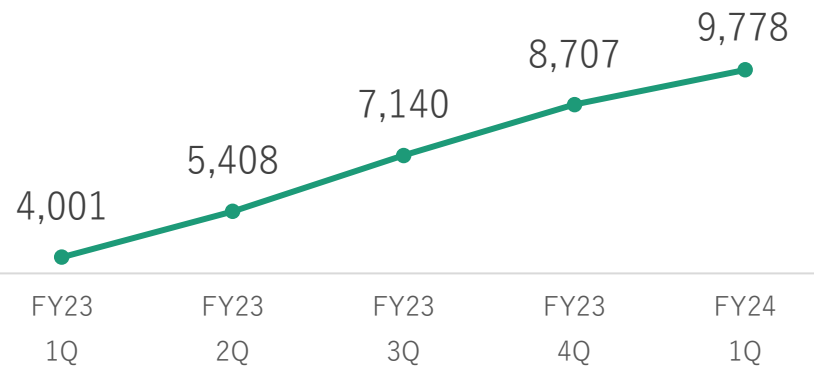
※2 粗利LTV : LTVから直接コストを差し引いたもの。通常は解約率を元に継続期間を算出するが保守的に保険7年間、宅配水5年間を継続期間として算定

※3 CAC : 顧客1人を獲得するためにかったコスト

ストック型ビジネス主要KPI推移(1)

非ストック型の住関連強化を優先しつつも、期末契約者数は+1,071人

期末契約者数(人)



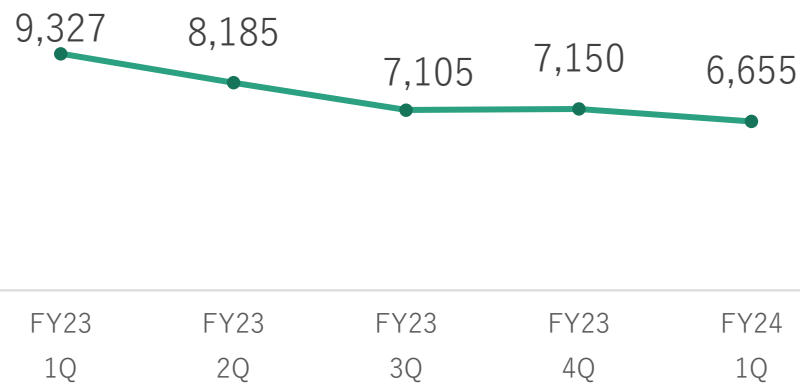
要因分析/対応

- ・ 期待LTVの高いライフプラン面談獲得を優先
- ・ インサイドセールスの人員効率化を実施

[対応]

- ・ 金融関連での新規契約獲得を引き続き強化

ARPU(円)



要因分析/対応

- ・ 金融商材の次年度手数料比率が上がってきたこと
- ・ 非ストックである住宅面談も強化をしていること

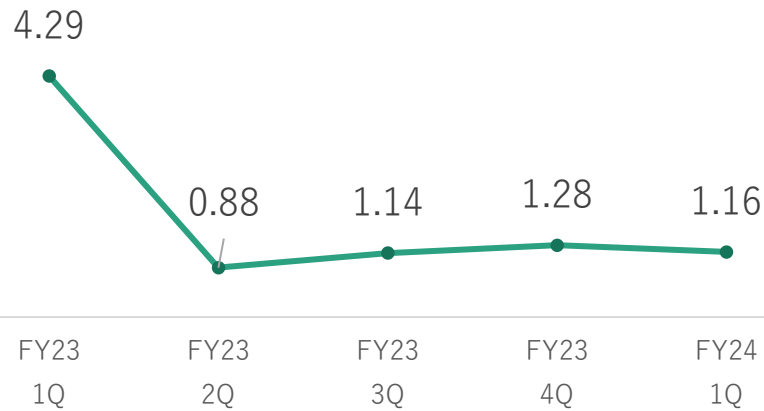
[対応]

- ・ ARPUについては計画通り
- ・ 次Q以降、住関連のKPIへの取り込み方を検討

ストック型ビジネス主要KPI推移(2)

CACはインサイドセールス内製化推進により改善基調

解約率(%)



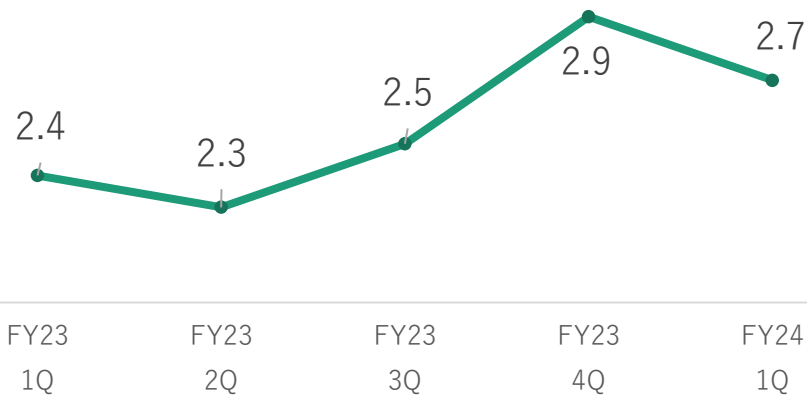
要因分析/対応

- ・解約率は想定の範囲内で安定して推移

[対応]

- ・CS業務の効率化・改善を継続実施

粗利LTV/CAC(倍)



要因分析/対応

- ・前Qの獲得追い込み反動でCAC若干悪化
- ・前年同期比では改善基調

[対応]

- ・自社提供範囲の拡大により、引き続き収益性も改善

※ 粗利LTV/CAC：社内管理数値を元に算出。



3. 2024年7月期 第1四半期並びに 第2四半期取り組み

ビジョン実現に向けた方針



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

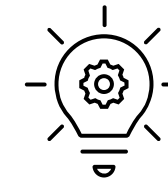
主に、大手企業との提携強化や政策状況を加味した協業により、自社単独では実現が難しい社会変化を生み出す事業発信を行ってまいります。



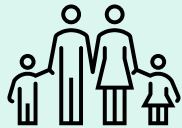
社会



安心



便利



家族

大きな意思決定である金融関連や住関連といった領域をライフプラン面談を軸に支援することで、**家族の“安心”をサポート**してまいります。



かぞくのみらい
produced by カラダノート



かぞくの保険



かぞくのおうち
produced by karadanote

家庭内の生活必需品を中心とした暮らしの環境整備をテクノロジーを軸に支援することで、**家族の“便利”をサポート**してまいります。



かぞく
アシスタント
kazoku assistant

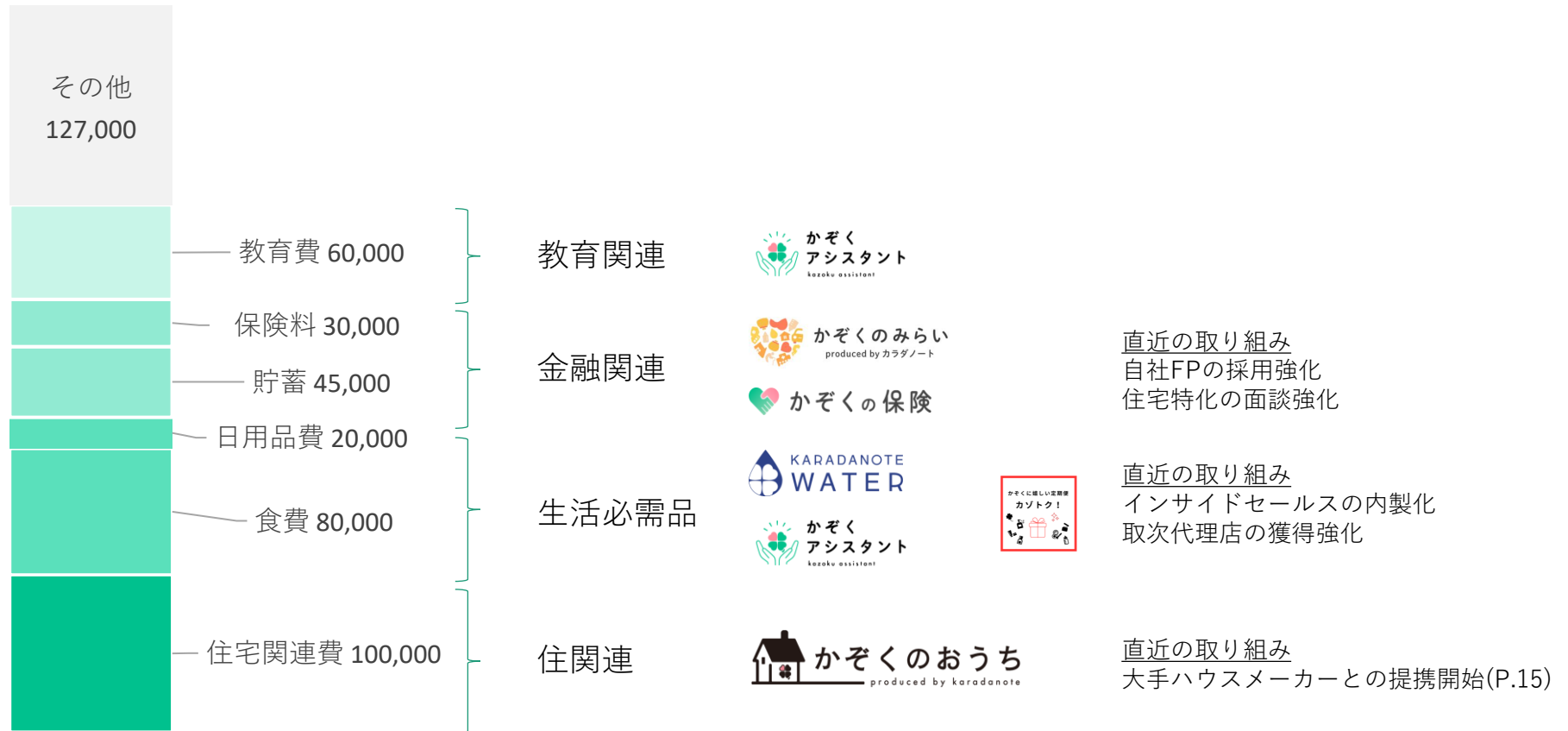


Corporate Vision

家族の健康を支え 笑顔をつやます

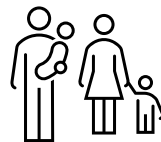
子育て世帯の家計に占める割合が高い領域から事業の内製化を加速

(単位：円)



世帯手取り月収462,000円※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



※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)

大手ハウスメーカーとの提携開始

大手ハウスメーカー2社が新たに「かぞくのおうち」のパートナーに参画



全国に98店舗を有し、災害に強く高性能な理想がかなう注文住宅を提供※1

企業名：株式会社ユニバーサルホーム
所在地：東京都中央区八丁堀2-7-1
八丁堀サンケイビル5階
代表者：黒瀬雄治



ヤマダホールディングスのグループシナジーを活かし、発電・蓄電やIoTシステム等を備えたスマートハウスを提供※2

企業名：株式会社ヤマダホームズ
所在地：群馬県高崎市栄町 1-1
代表者：清村浩一

期待効果

- ・全国のお客様に対してご提案可能
- ・提案する住宅ラインナップの充実



当社を介した住宅購入の成約率向上が期待

※1 店舗数は2023年10月時点

※2 YAMADAスマートハウス：動く蓄電池（EV）を標準搭載し、太陽光発電システム、V2H、IoTシステムを使って「創エネ・蓄エネ・省エネ+エンタメ・健康・セキュリティ、そして繋がるIoT」を実現

株式会社FPOのグループ化延期

株式取得の前提条件や表明・保証内容等を再検証中

当社は2023年9月14日付「株式会社 FPO の株式の取得（子会社化）に関するお知らせ」を公表し、2023年10月31日に株式取得手続きが完了する予定としておりましたが、株式譲渡実行に向け、準備を進めておりましたが、株式取得の前提条件や相手方の表明・保証の内容に関して、再検証の必要性が発生したため、株式譲渡契約に基づき取得時期を延期することとしております。

概要

株式取得予定の相手先	野々村 晃
取得予定の株式数	180株（議決権の数：180個）
取得予定価額	613百万円 （アドバイザーフィー費用等を含む）
異動後の所有予定株式数	180株（議決権所有割合：100%）

今後の見通し

本株式取得完了時期については調整中となります。取得完了時期が判明次第、開示する予定となります。取得完了後より連結対象となる予定ではありますが、2024年7月期の業績に与える影響は精査中であり、今後適時開示が必要と判断した場合には、速やかに開示予定となります。



4.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。



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。

ライフイベントタイミングの家族に対して、安心と便利を提供するとともに、大企業とのPoC・共同事業を通じて社会変化を創出する取り組みに力を入れております。

家族サポート事業

家族生活環境の安心を支援

ライフイベントマーケティング事業

DB利活用により便利を提供

家族パートナーシップ事業

DXでライフイベントを支援

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



生活サポート

かぞくの保険

かぞくのおうち
produced by karadanote



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



主に大企業との
PoC・共同事業

資本業務提携



業務提携

MS&AD

あいおいニッセイ同和損保

当社のビジネスモデル

ライフイベントの顧客接点を起点に、安心と便利を提供することでビジョン実現に繋がっています。



家族パートナーシップ事業



アプリデータを活用した事業開発



ライフイベントマーケティングの内製化・共同事業化支援

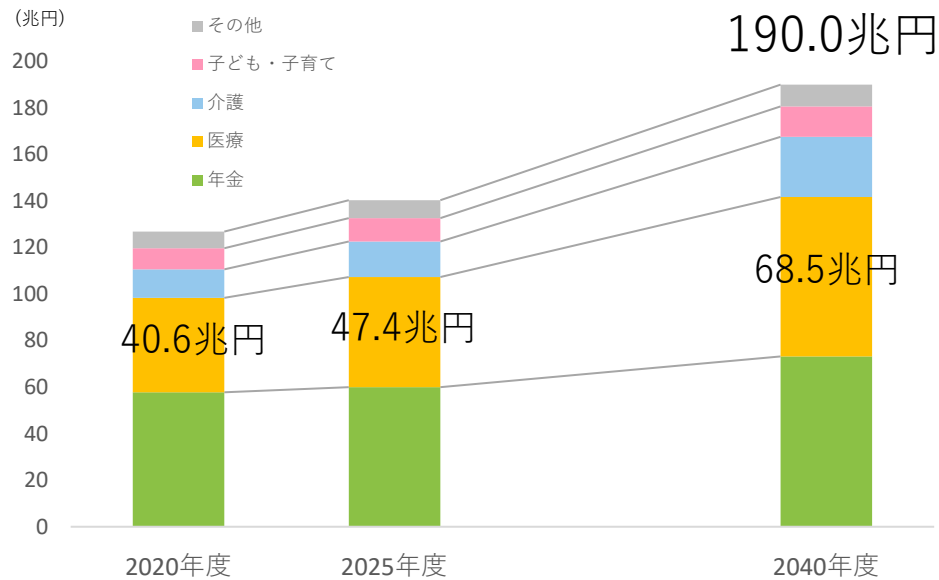


弊社アセットを活用した社会課題解決型事業開発

日本が抱える社会的課題

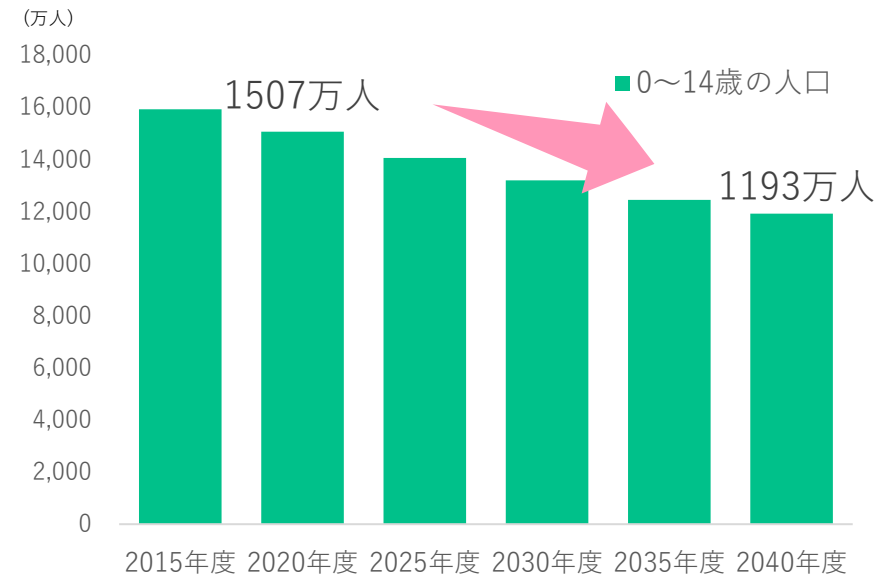
様々な社会課題の大元は“**少子高齢化**”
少子高齢化の解決は日本の未来における最重要課題

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

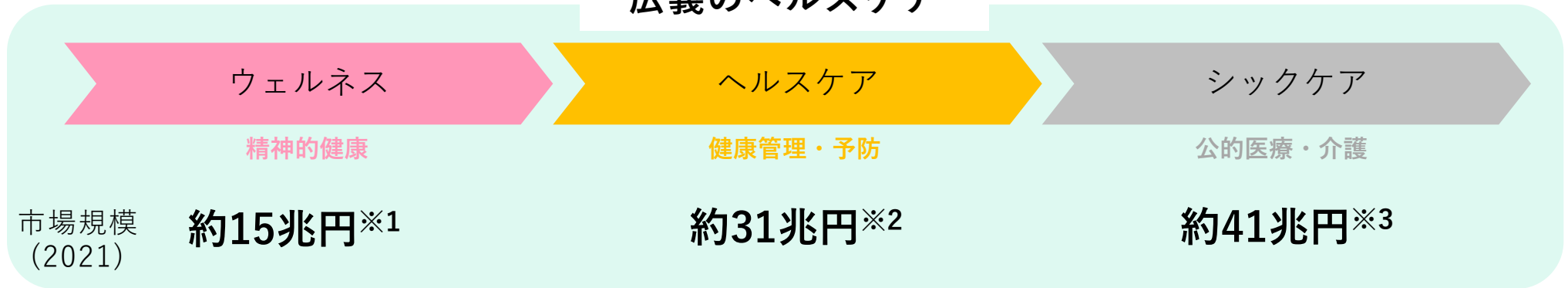
子育てしやすい環境づくりによる
出生率の改善が急務

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

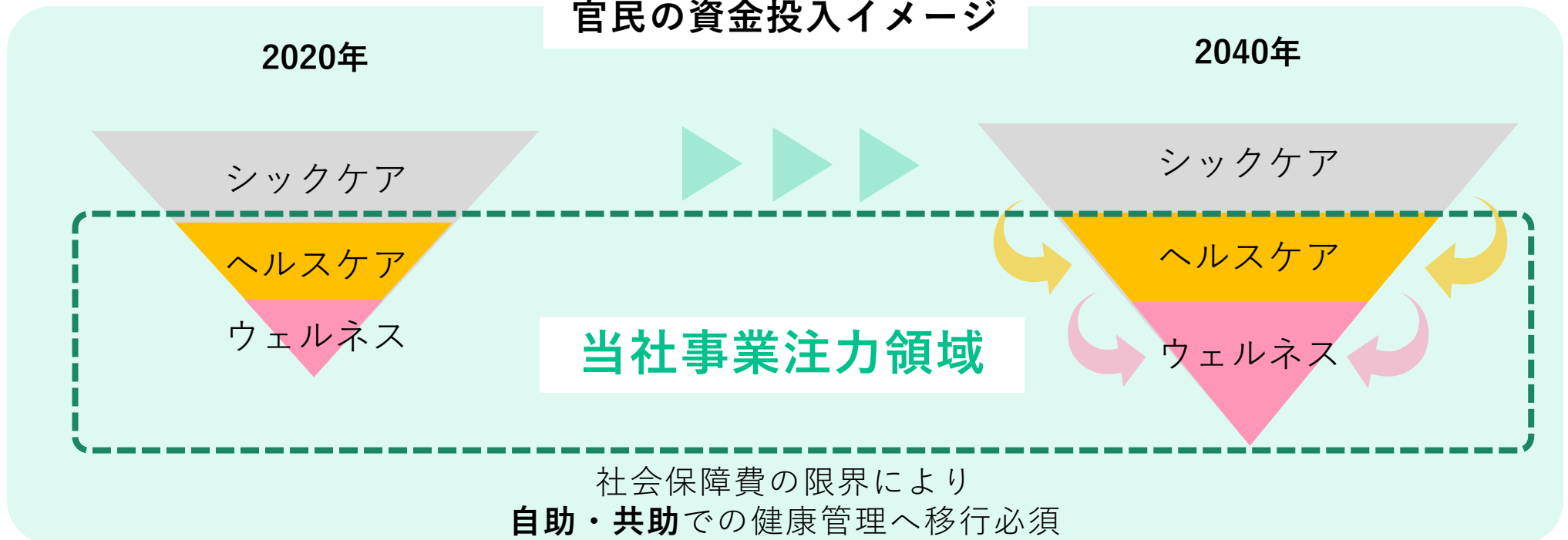
2040年に向けた社会構造の変化

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



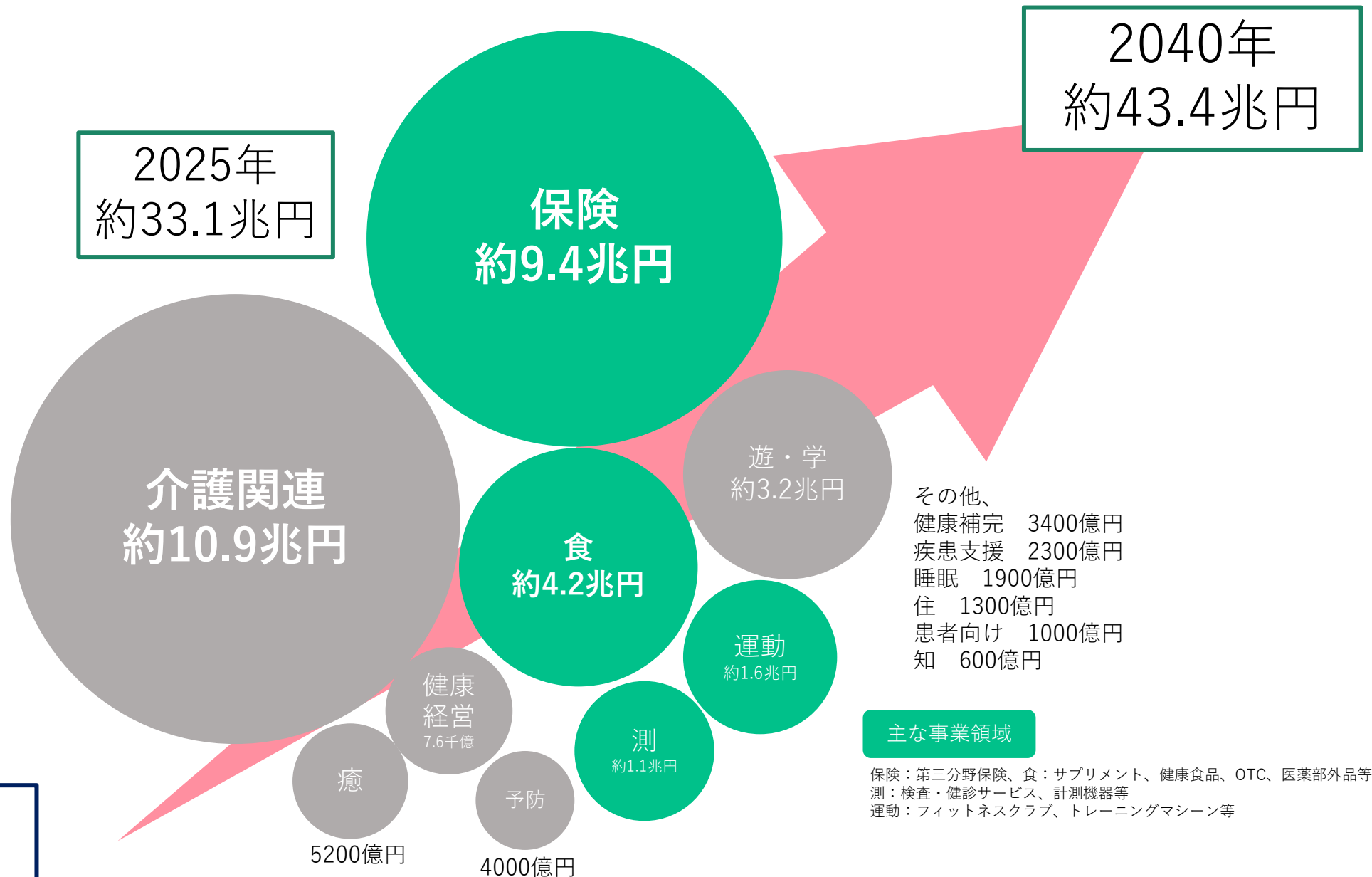
官民の資金投入イメージ



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

ヘルスケア・ウェルネス市場の成長可能性

公的保険外でのヘルスケア産業は多岐に渡り、他産業に比べても成長率は高い



主な事業領域

保険：第三分野保険、食：サプリメント、健康食品、OTC、医薬部外品等
 測：検査・健診サービス、計測機器等
 運動：フィットネスクラブ、トレーニングマシン等

社会構造の中での当社の関与領域

ライフイベントを起点にユーザーの課題解決を行なって参ります。

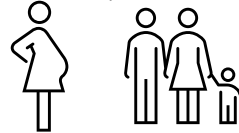
課題：不安が大きく、不便も多い

課題：健康寿命を延ばしたい

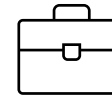
結婚



子育て



定年



老後



ウェルネス

ヘルスケア

安心

便利

健康投資

健康管理



カラダノート

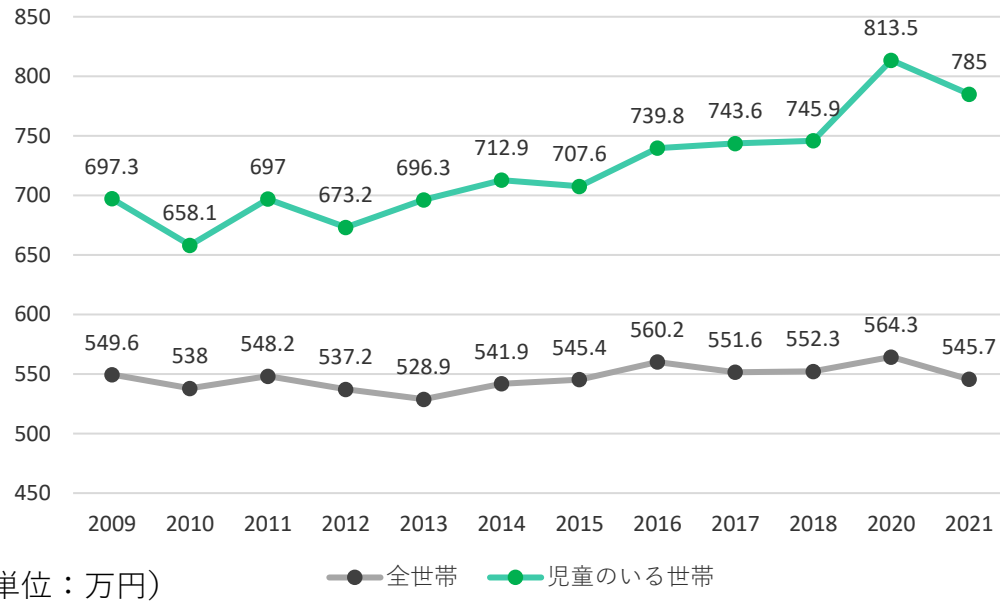
Corporate Vision

家族の健康を支え 笑顔をつやます

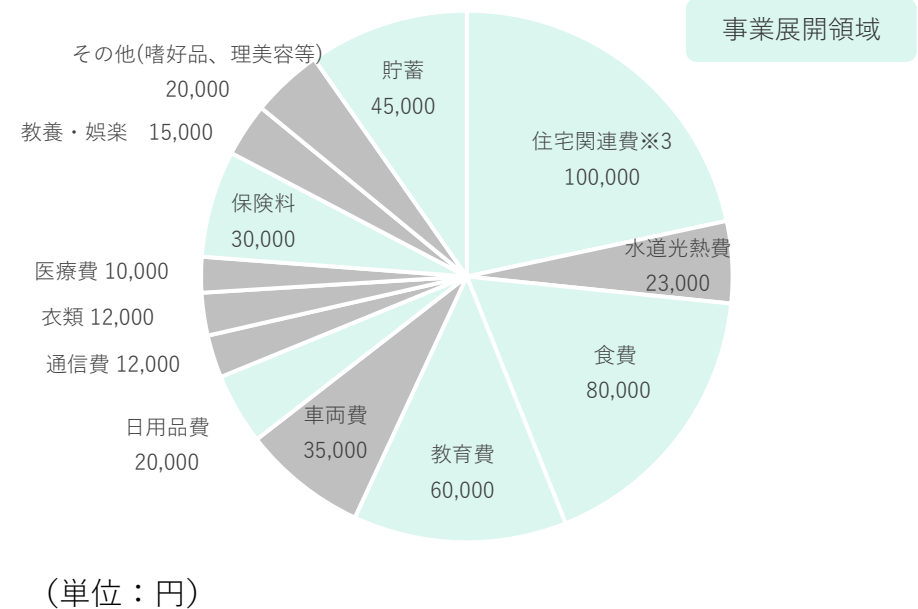
子育て世帯の消費環境

児童がいる世帯の共働き率は75.7%と上昇基調で世帯所得も右肩上がり
少子化が進む中でも、**可処分所得は増加傾向**にあります。

世帯あたりの平均所得※1
共働き率の上昇を背景に、平均所得は右肩傾向



【1か月の世帯手取り収入462,000円のモデル例※2】
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。



※1 国民生活基礎調査の概況データをもとに、当社がグラフ作成

※2 「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

※3 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)

子育て世帯の想定マーケット規模

	FY2023	FY2027	将来見込み
出生数 77万人	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
情報登録顧客数 30-50万人	35万人 受入可能数によって変動 コントロールラブル	40-50万人 体制を強化し 安定化を図る	同左
年間サポート世帯数^{※1} 7千世帯	宅配水の成約世帯が主 保険も増加中	1.1万世帯 個人向けセールス強化 FP職の増員	登録顧客数の 10%
× 世帯当たり平均粗利（年間）^{※2} 3.5万円	世帯粗利貢献度では 保険成約が主	26.5万円 保険と住宅の成約が中心 宅配水も上乗せ	36万円 高単価商材比率の上昇

(※1) 宅配水、保険、住宅などを弊社経由で成約完了までサポートした数 FY2023で6,925世帯 (※2) 対象事業の粗利をサポート世帯数で割った金額 34,652円

貸借対照表

(単位：百万円)	2023年10月末	2023年7月末	増減	コメント
流動資産	1,013	1,069	△56	現金及び預金の減少、 売掛金他の増加
現金及び預金	557	687	△129	長期借入金の一部返済他による減少
固定資産	25	19	+6	
総資産	1,037	1,088	△50	
流動負債	366	406	△40	買掛金の増加、未払金の減少等
固定負債	280	305	△25	長期借入金の一部返済
純資産	391	378	+14	繰越利益剰余金の増加
自己株式	△ 94	△94	—	
自己資本比率	38%	35%		

取締役のスキルマトリクス

当社の取締役に対して特に経験・専門性を活かすことを期待する分野は以下のとおりです。

当社役職 氏名	企業経営	業界知識	営業 マーケティング	テクノロジー イノベーション	財務・会計	ファイナンス M&A	リスク マネジメント	法務 コンプライアンス	ESG
代表取締役 佐藤竜也	●	●	●	●		●			●
取締役 山本和正	●		●	●					●
社外取締役 松島陽介	●	●		●		●			●
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	●				●	●	●	●	●

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。