



カラダノート

株式会社FPOのグループ化に伴うシナジーについて ご説明補足資料

株式会社カラダノート
(証券コード4014)
2026年4月15日

本件概要

株式会社FPO（以下「FPO社」）の発行済み株式100%を取得

- 取得価額：普通株式610百万円（ネットキャッシュ 174百万円を含む）
- 取得資金の調達方法：銀行借入＋手元現預金
- 効力発生日：2026年8月1日（金融機関との協議により早まる可能性があります）
- のれん：400-410百万円前後（精査中 / 将来の継続手数料収入見込みから減損リスクは限定的）
- 代表取締役の体調不良による譲渡のため、効力発生後に交代予定
- 本和解の成立により、開示している偶発債務が解消予定。財務的・法的にクリーンな状態で経営を推進

目的

金融領域の事業拡大と中長期的な企業価値向上

- 当社保険代理事業との統合による効率化・収益率向上
- 名古屋拠点の確立によるリードジェネレーション基盤の強化及び収益性の向上
- AIの進化を見据えたリアル接点の確保と流入元の多角化
- ライフイベント関連企業のM&Aにおける再現性のある統合モデル確立

想定されるシナジー

安定ストック収益を土台に、複数のシナジーを同時に創出

- 将来継続手数料収入の累計5億円以上という安定ストック収益を土台としつつ、バックオフィス統合・募集体制効率化による保険代理事業全体の収益率向上
- 人員の一部をリードジェネレーションへ異動させることによるインサイドセールス体制の増強・収益性向上
- グループ会社を組み合わせたクロスセルによるARPU・LTV向上（住環境、キャリア、終活など）

当初開示時点からの想定シナジーの変化

継続手数料という安定ストック収益を土台にしつつ、複数のシナジーを同時に創出

2023年9月時点の想定シナジー

FP生産性の向上
FP一人当たりの面談数を拡大

単独募集の拡大
他社との共同募集中心から単独募集への転換

住宅領域へのクロスセル
既存顧客への住関連商材の提案

変化により進化した想定シナジー



面談とリード創出のハイブリッドミッション化で生産性を向上

大手保険会社との取引拡大によりリーズ需要が拡大 他商材でのトスアップ案件も増加
東京部隊で対応しきれない需要に名古屋部隊で対応し生産性を向上



拡大をした自社保険代理事業と統合 効率化を推進

FPOとの統合により管理コスト削減・保険会社評点の向上など
収益性の向上が見込まれる



拡大したクロスセル幅を活かし、ARPU成長を推進

住関連内に太陽光・蓄電池などの節約ニーズ商材も追加
終活、キャリアなど幅広い提案も可能に



中部圏での採用基盤の確立

本件に合わせる形で、カラダノート名古屋オフィスを設立予定
東京では採用困難な人材層へのアクセスが可能になり、インサイドセールスの強化を図る

金融領域の収益性向上に貢献 3年以内での投資回収を目指す

保険代理事業の統合による効率化・収益率向上について

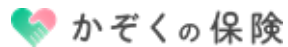
現在の対象会社



社名	株式会社FPO
所在地	愛知県春日井市鳥居松町5-99
事業内容	保険無料相談サービス
従業員数	19名（2026年4月現在）
経営成績 (2025年4月期)	売上高 約2.4億 調整後EBITDA※1 9,546万



統合後の想定



オンライン・共同募集中心



店舗型での対面募集中心

統合により効率化及び収益性の向上を実現

カラダノートライフパートナーズ（予定）※2

代表取締役 佐藤 竜也（予定）

東京本社（新設）

- ・ かぞくの保険事業を統合
- ・ 経営管理機能は東京に移管 効率化を実施
- ・ 希望者は東京本社に異動し、共同募集事業を推進

愛知拠点

- ・ ほけんの窓口FCとして継続運営
- ・ 店舗型としての採算性を向上
- ・ 一部人員については、新設予定のカラダノート名古屋オフィスに出向しリード創出を推進

※1 調整後EBITDA=営業利益+減価償却費+退任取締役の役員報酬及びそれに係る法定福利費

※2 FPOから社名変更予定 かぞくの保険事業も承継予定（クロージング後順次対応）

カラダノート本体の名古屋オフィスを新たなリード創出拠点へ

FPO社の人員と現地採用を活用し、中部圏での基盤を確立します。

施策① FPO人員のインサイドセールスへの転換



FPO社の人員の一部が当社に出向

インサイドセールス
リーズ創出業務を担当

- 店頭での稼働効率の向上
- 1人あたり生産性の改善

施策② 当社名古屋オフィス設立と採用加速



名古屋オフィスの設立(同居予定)

中部圏での採用を加速
東京では採用困難な人材層へのアクセス

- 東京依存からの採用多角化
- 採用コストの低減

新たな拠点を起点に、非連続な成長を狙う

非連続成長に向けたM&A・資本業務提携戦略

“社会的インパクトの最大化”を軸に
産業特化×産業横断の2軸で戦略的連携を加速させてまいります。

FPOグループ化の
ロールアップ可能性

AI時代において相対的にバリューが上がる
アセットを持つ企業に対してアプローチ



AI普及により検索流入が弱体化
各社のマーケティングコストが高騰



相対的に「店舗」という
リアル接点の価値が上昇

当社への出資

バーティカル（産業特化）



金融（保険）

当社が
M&A・出資



金融（保険）

ホリゾンタル（産業横断）



中部電力
データベース

金融以外も含めて模索
教育、住環境、キャリア、
ヘルスケアなど

ライフイベントマーケティング
の拡大に向け、広告代理店や、
コンサル企業との提携模索

カラダノートが目指す世界

Corporate Vision

家族の健康を支え 笑顔をふやす

毎年のこと



誕生日



健康診断



帰省



定期点検 etc.



カラダノート

初めてのこと



出産



入学



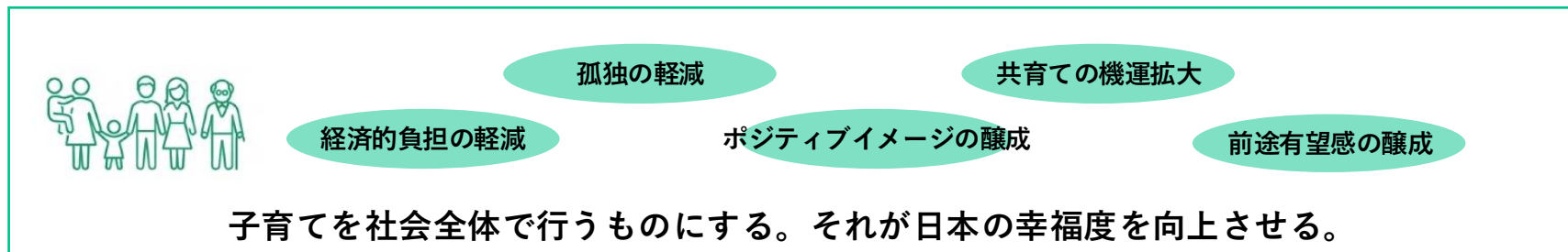
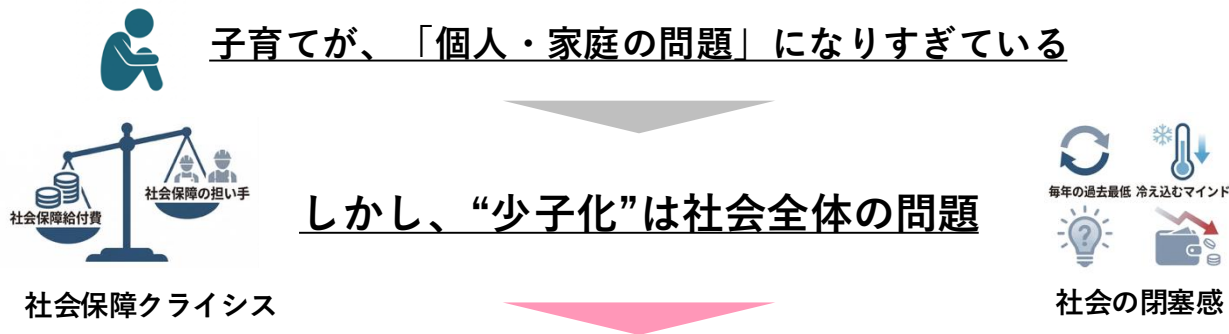
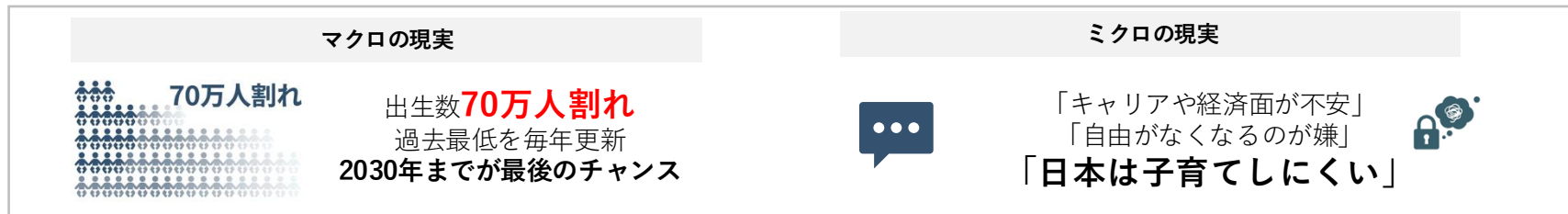
結婚



定年 etc.

毎年のも、初めてのことも
ライフイベントを起点に日本の幸福度を向上

当社が描く少子化課題の解決と理想の姿



ビジョンを体現する当社の組織 —当社がこの課題を解ける理由

代表佐藤は4人の育児に奮闘する父



子育てを経験を12年前からプロダクトに反映
初期リリース前からテストユーザーとして利用

社員の40%が子育て中



営業職も開発職も、
ユーザー体験を仕事に活かす環境

1年で4人の新しい命が誕生



育休取得・復帰率100%



直近1年に社内で
4人の新しい命が誕生

代表の佐藤から社員の子供に
1人1単元の株式を譲渡する制度
“わが子のように”

女性が自然と活躍する環境



女性社員比率56%



37.5%

女性管理職比率37.5%

子供の有無や世代を問わず活躍
20代の次世代管理職候補も複数

企業・家族・社会をつなぐ当社ビジネスモデル

企業スポンサーを原資に、家族のライフイベントを無償でサポート
想いと収益の両面を追求し、持続可能な社会課題の変革を目指す。

ライフ
イベント
顧客



当社が長年提供
各種バイオニア
の無料アプリ群



健康記録アプリ単体での出生率対比



広告経由

ライフイベント応援企画や
アプリのプレミアム機能
で情報記入

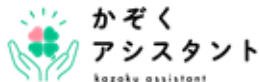


累計330万人以上
ファミリーデータベース



様々なインサイドセールス手法を
活用しニーズ喚起

複雑な興味関心条件に
対応する
自社開発の送客プログラム



提携先企業

金融/幼児教育/住宅メーカー/食品宅配
etc...

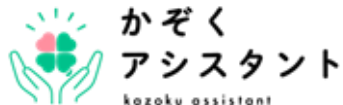
かぞくの保険

保険代理事業

目指す姿 — テクノロジーで、家族のウェルビーイングを最大化する

かぞくアシスタント

家族の意思決定を支援する
AIアシスタントへと進化



ビッグテックにはない
ユーザー回答の大量な一次データを活用し
潜在的な課題・ニーズを先取り
データとテクノロジーで
家族のウェルビーイングを高める

子育て支援アプリ

社会全体で子育て支援
真の「トモイク」を推進



完全なる共働き共育てを実現
未来を創る“育児”が社会に讃えられ、
支えられる環境を構築。
トモイク家庭がより多くの経済的恩恵を
享受できる仕組みを創出

健康管理アプリ

繋がりの中で健康増進
家族の絆も合わせて高める



三世代で支え合う健康増進を実現
家族の絆を起点とした見守りとサポート
健康になることが経済的な得にも
繋がる仕組みを創出

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、当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、当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。