

カラダノート

2021年7月期第2四半期

個人投資家向け  
オンライン会社説明会



## 目次

1. カラダノートについて
2. 当社の成長可能性
3. 2021年7月期第2四半期業績
4. トピックス
5. Appendix



# カラダノートについて

## 会社名

株式会社カラダノート

## 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

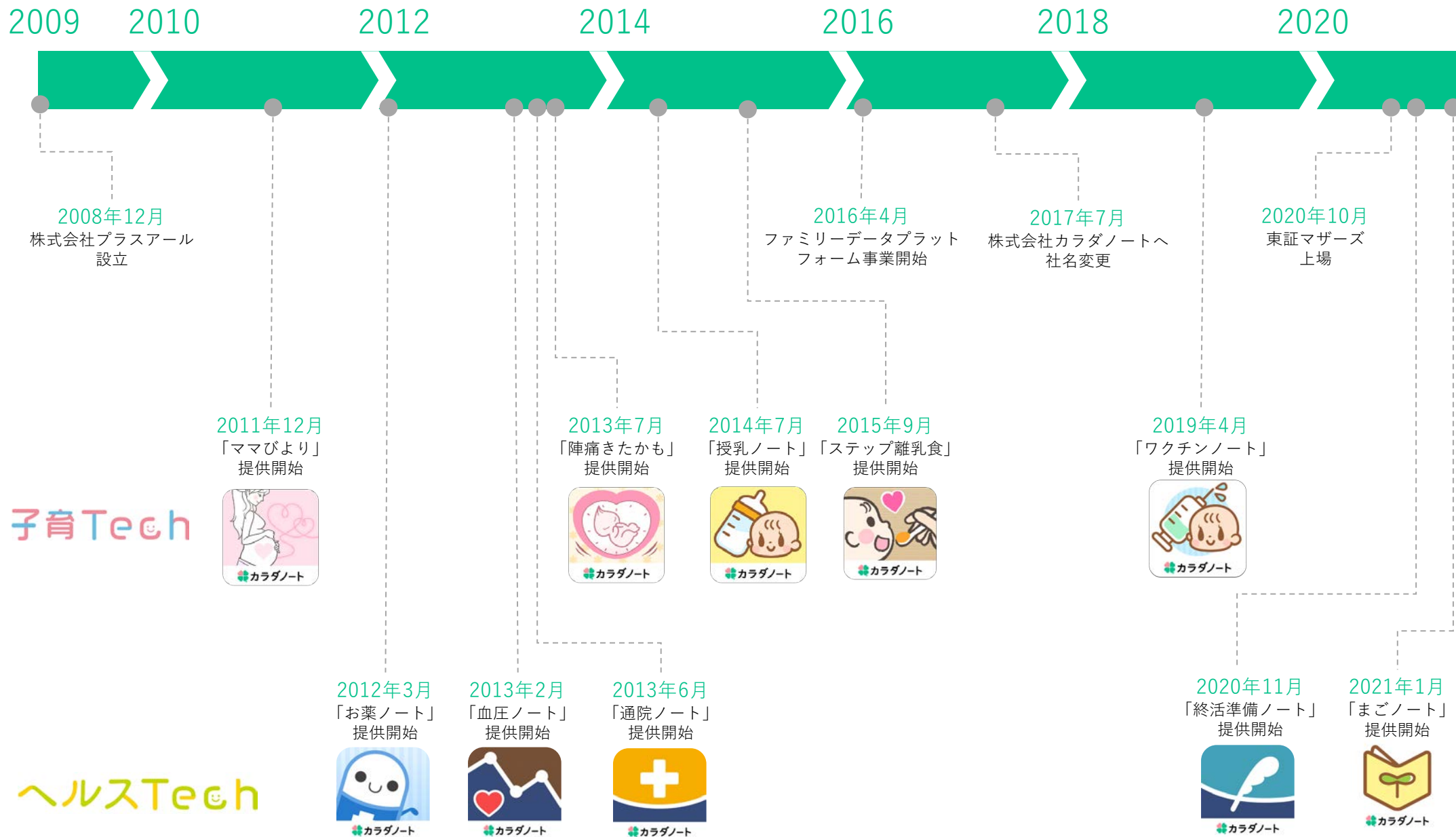
283,533千円（2021年1月末現在）

## 役員構成

代表取締役	佐藤 竜也	取締役	山本 和正
取締役	平岡 晃	社外取締役	田中 祐介
常勤監査役	氏家 洋輔	社外監査役	武田 健二
社外監査役	山田 啓之	社外監査役	長野 修一

## 従業員数

39名（2021年1月末現在）

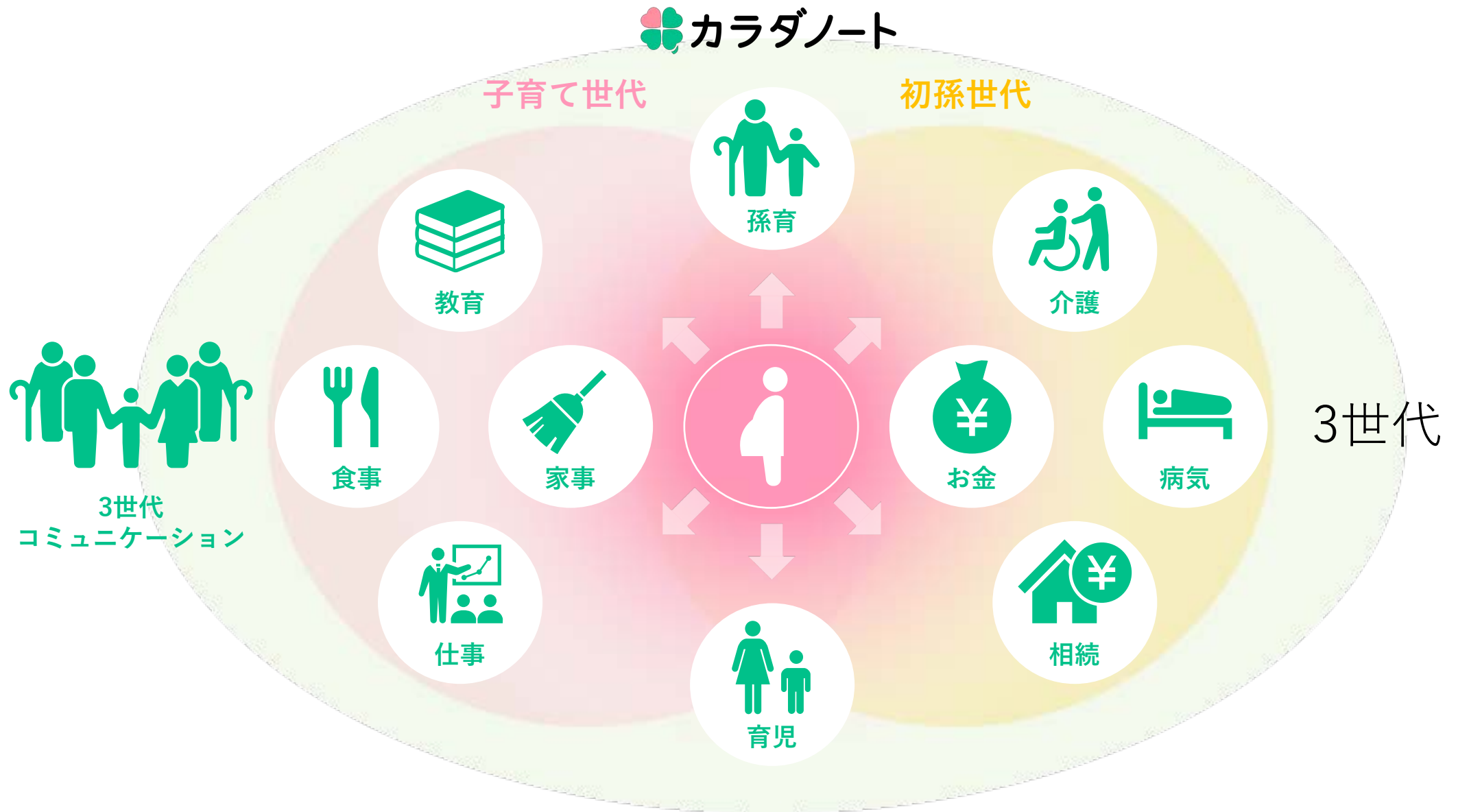


## 家族の健康を支え 笑顔をふやす

Corporate Vision



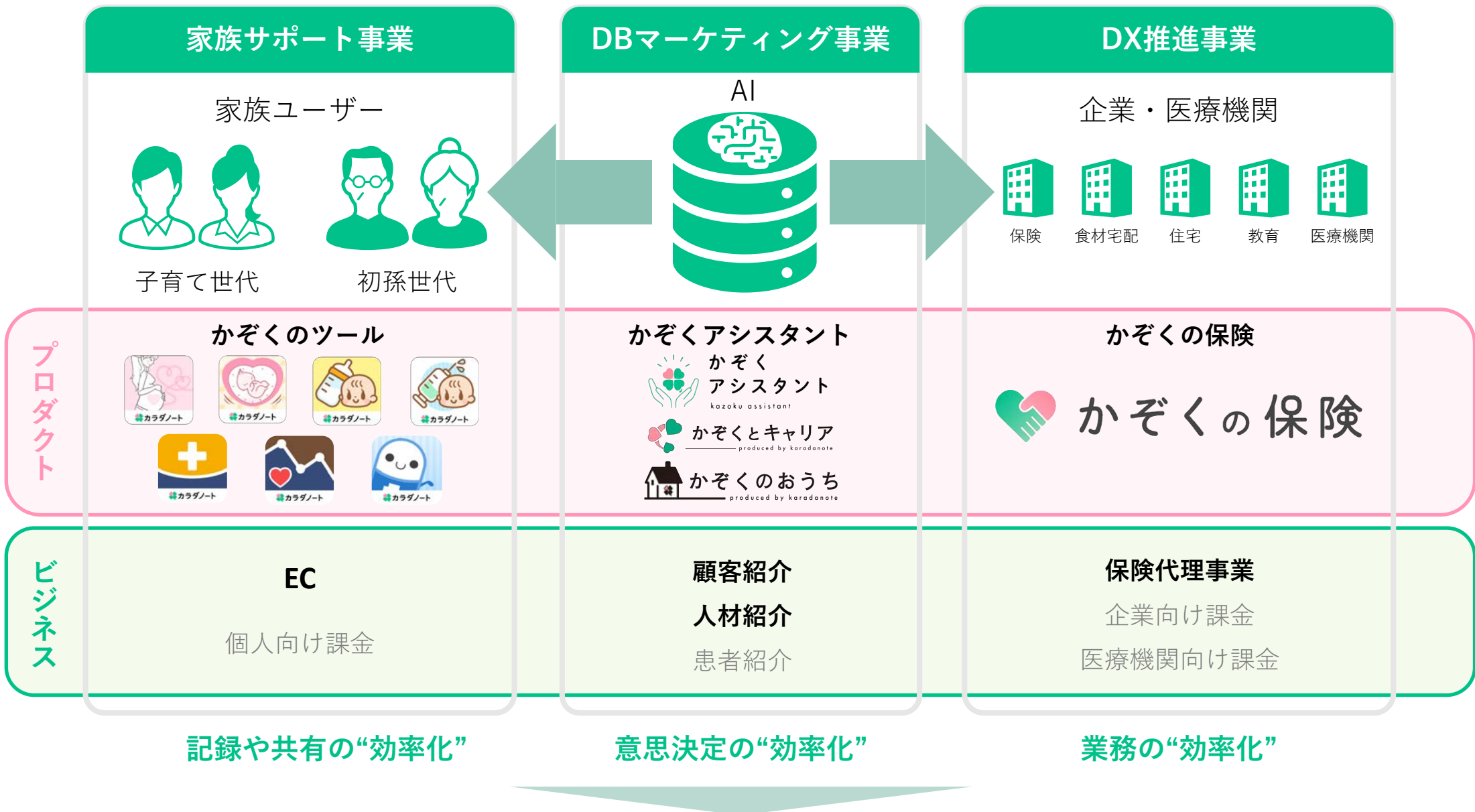
ライフイベントを起点に日本の幸福度を向上



## 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

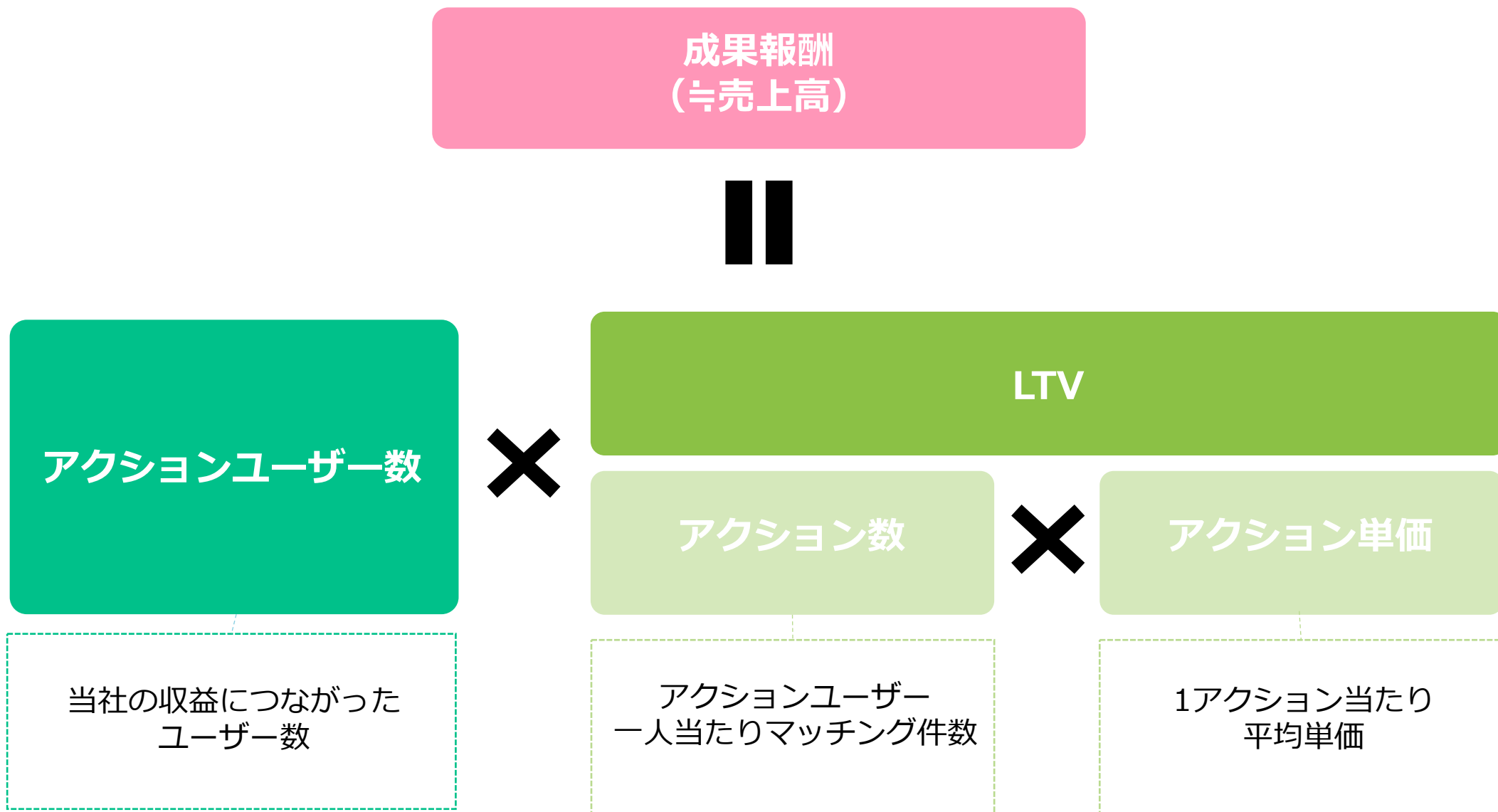
家族生活周辺における“非効率”を事業者・ユーザーの両面で効率化



家族を心身ともに健康にする事業を展開



マッチング領域の強化によりアクションユーザー数を拡大させるとともに、DX推進事業の拡大により生涯価値の最大化を実現



## 家族を心身ともに健康にする事業を推進

今後も既存事業の横展開のみならず、新たな領域へも積極的に進出予定

### 家族サポート事業

家族生活環境の効率化支援

### DBマーケティング事業

DB利活用によるマッチング支援

### DX推進事業

家族生活周辺産業のDX化

現領域

拡大領域

かぞくのツール

子育てTech

ヘルスTech

3世代  
コミュニケーションツール  
他

EC

ママびより内祝い  
Produced by カラダノート

個人課金

かぞくとキャリア  
produced by karadanote

かぞくのおうち  
produced by karadanote

かぞくアシスタント  
かぞく  
アシスタント  
kazoku assistant

患者紹介 他  
マッチング  
領域拡大

かぞくの保険

かぞくの保険

保険商品開発

企業向け課金

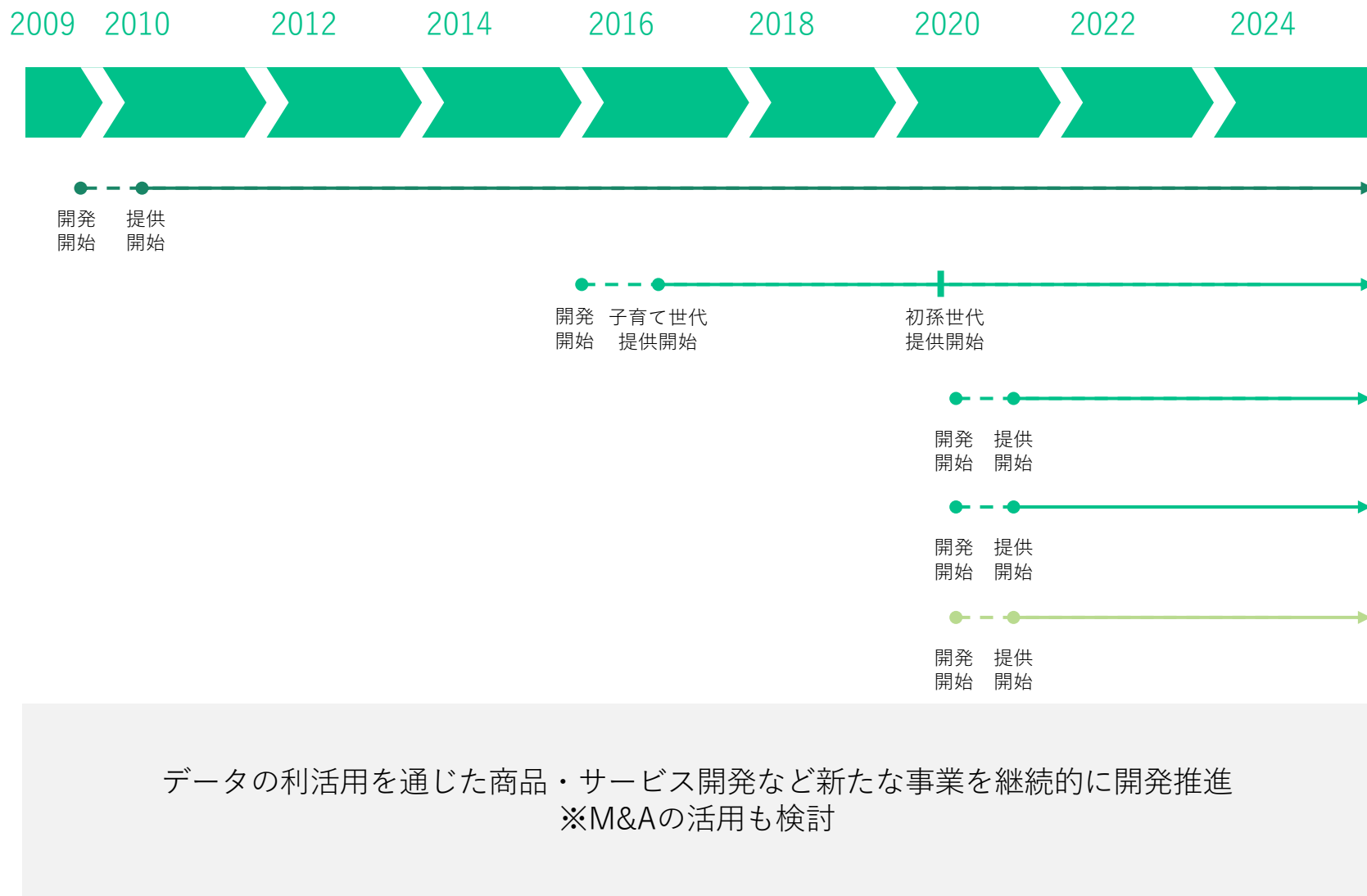
企業向け課金

医療機関向け課金 他

■ : 今期サービス提供開始

□ : 今後の展開予定

## ユーザーに寄り添い、サービス開発を推進 データの利活用を通じた、サービスの多角化を推進





# 当社の成長可能性

家族を幸せに導くために、家族データを利活用し、新たな価値提供を実現

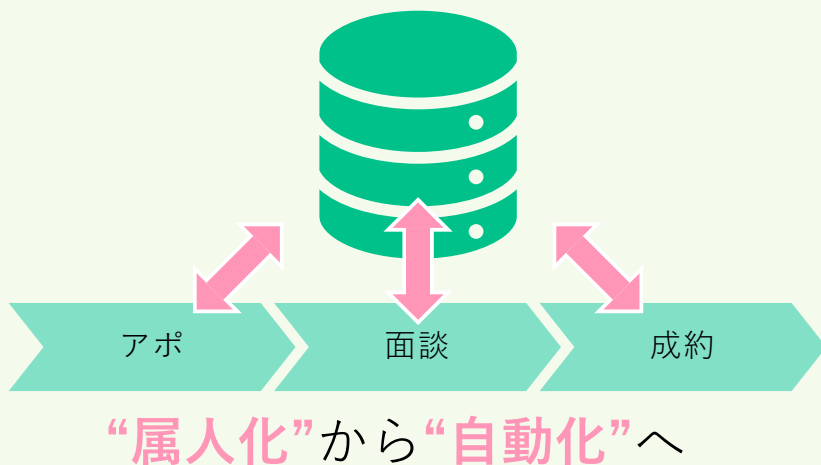
## これからのユーザー初期接点



## これからの見込み顧客アプローチ



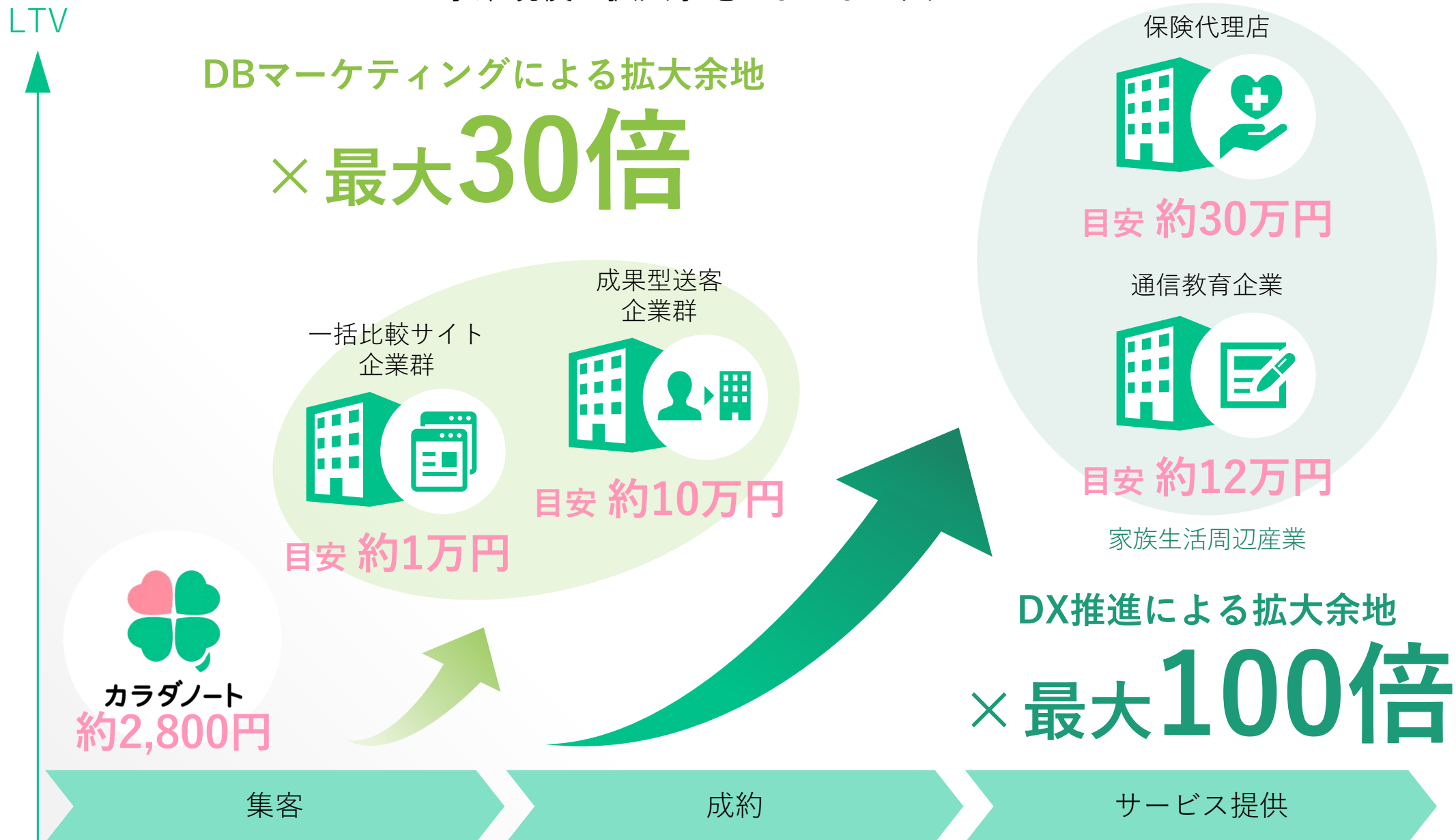
## 業務の“効率化”



## これからの商品・サービス開発

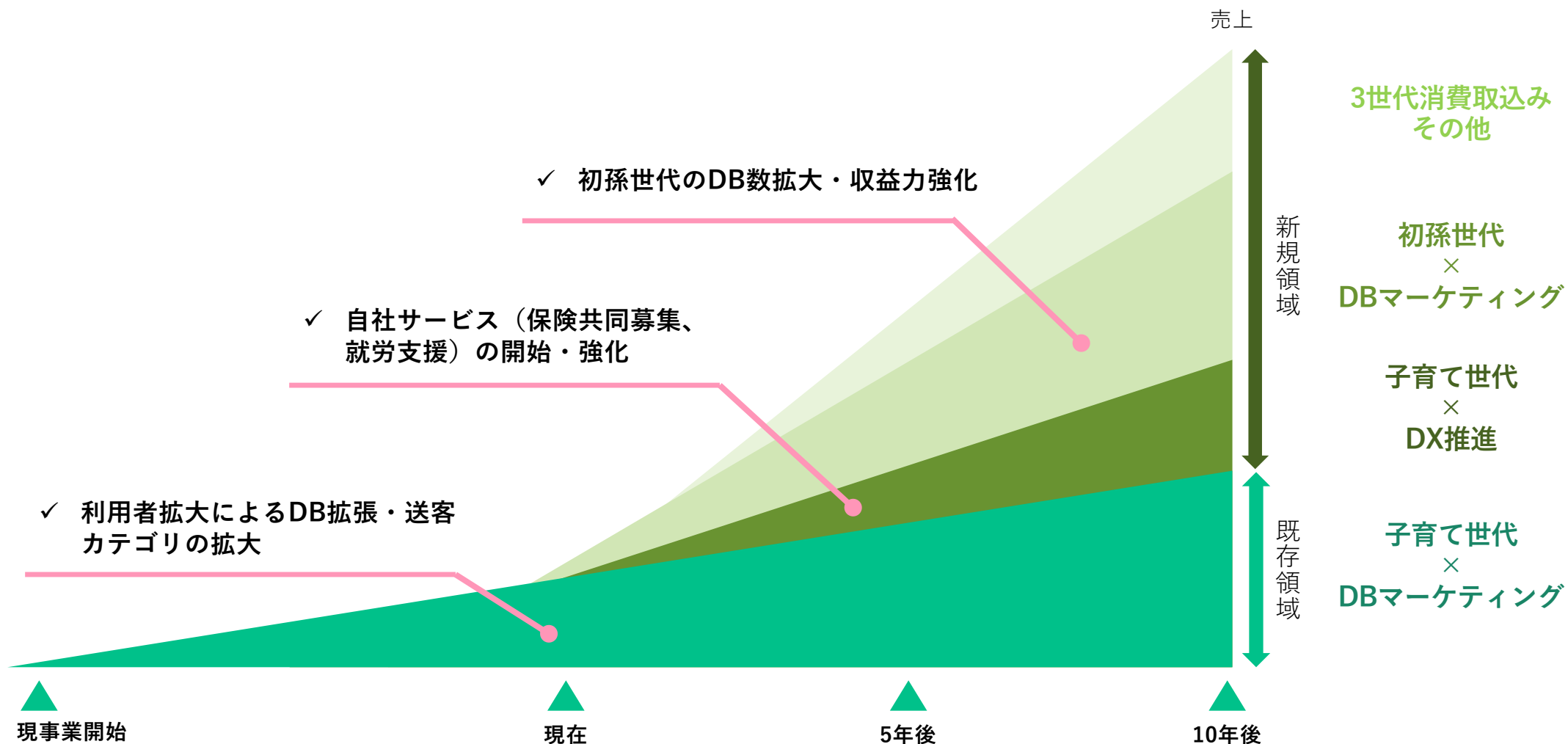


“データベースの利活用”と“業務効率の改善”を進めることにより、  
事業規模の拡大余地はまだまだ大きい



※目安は、当社にて試算

ライフイベント（主に出産・定年）を軸に、  
中長期ではターゲットとビジネスモデルの両面を拡張





# 2021年7月期 第2四半期業績



## FY2021 上期 業績ハイライト

売上高

前年(上期)同期比

業績予想 進捗率

**528**百万円

**+45%**

**+62%**

営業利益

前年(上期)同期比

業績予想 進捗率

**164**百万円

**+171%**

**+80%**

営業利益率

前年(上期)同期比

**31.1%**

**+14.4pt**

- 売上高は、保険/住宅領域への送客件数の伸びもあり、前年同期比+45%と順調に推移
- 営業利益は、原価率改善効果もあり、前年同期比2.7倍と大幅に成長
- 営業利益率は、前年同期比+14.4ptと向上し、収益力が向上

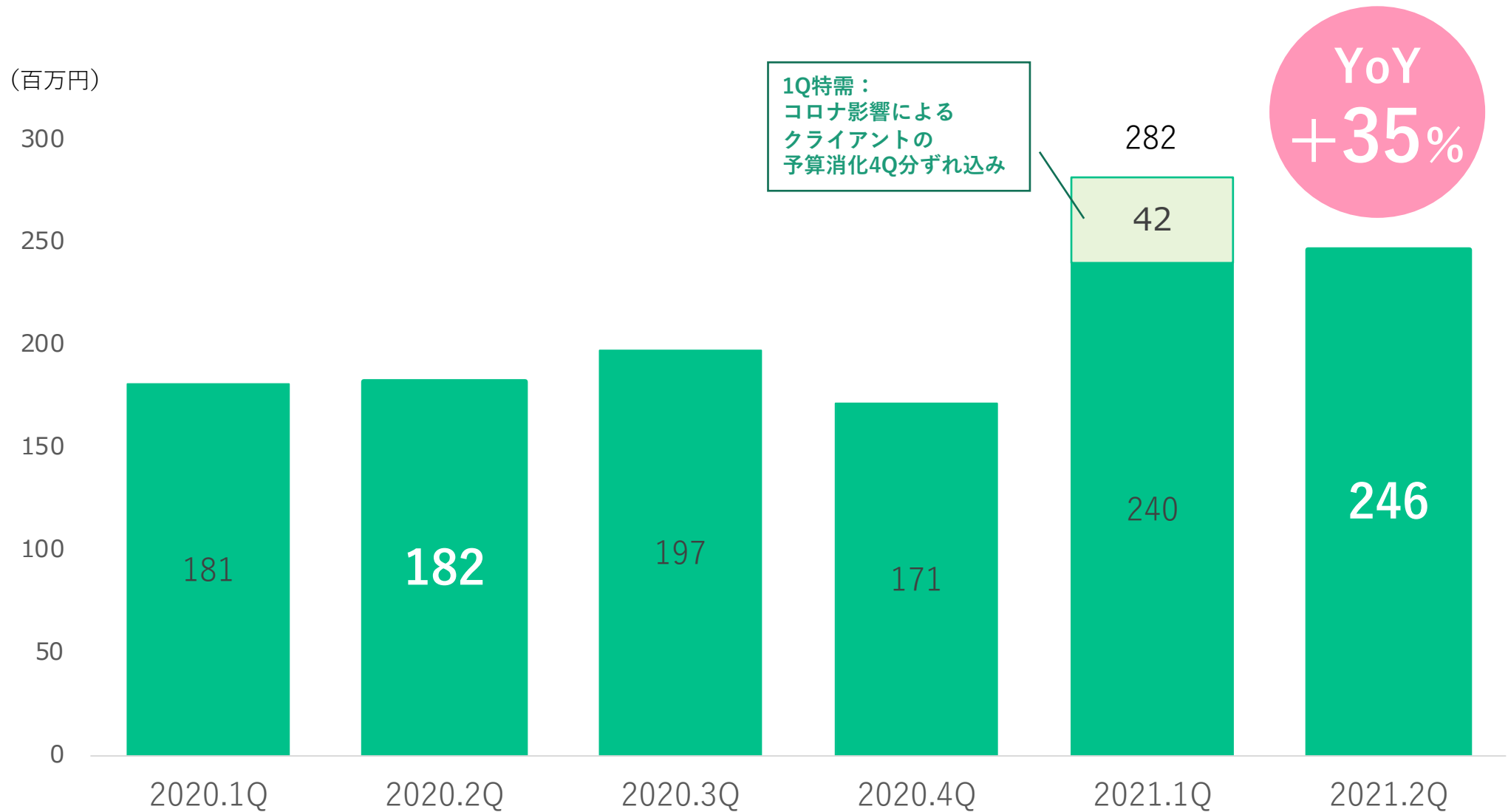
売上高は前年同期比で+35%、営業利益は前年同期比で+83%

前年同期比で売上高・利益共に大きく成長

(単位：百万円)	2021.7 第2四半期	2020.7 第2四半期	増減
売上高	246	182	+35%
営業利益	49	26	+83%
経常利益	48	26	+79%
当期純利益	31	17	+80%

## 保険/住宅領域への送客件数が堅調に推移し、前年同期比で+35%と成長

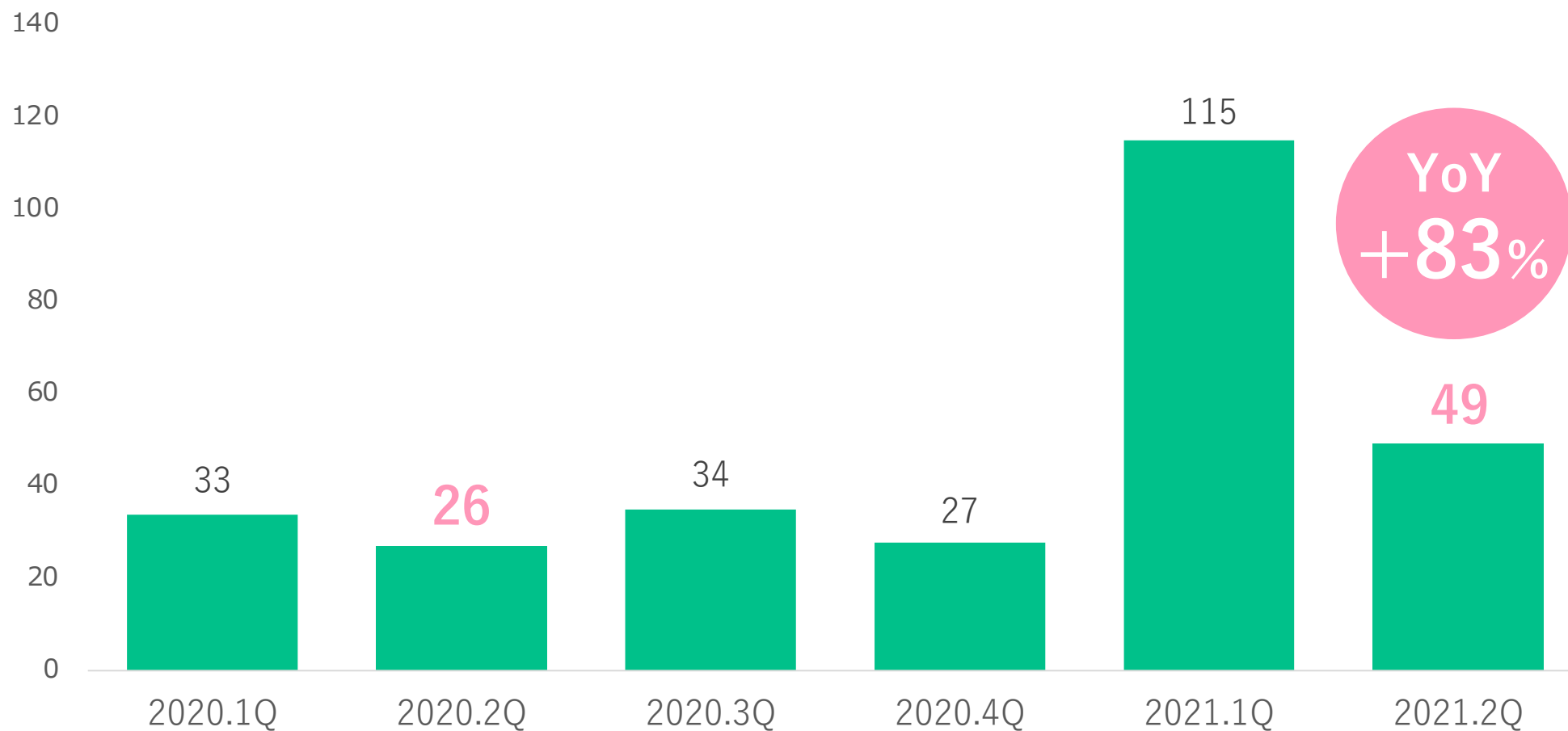
コロナ禍においても着実に売上高が成長



## 積極的な投資を行ったが、前年同期比+83%と大幅成長

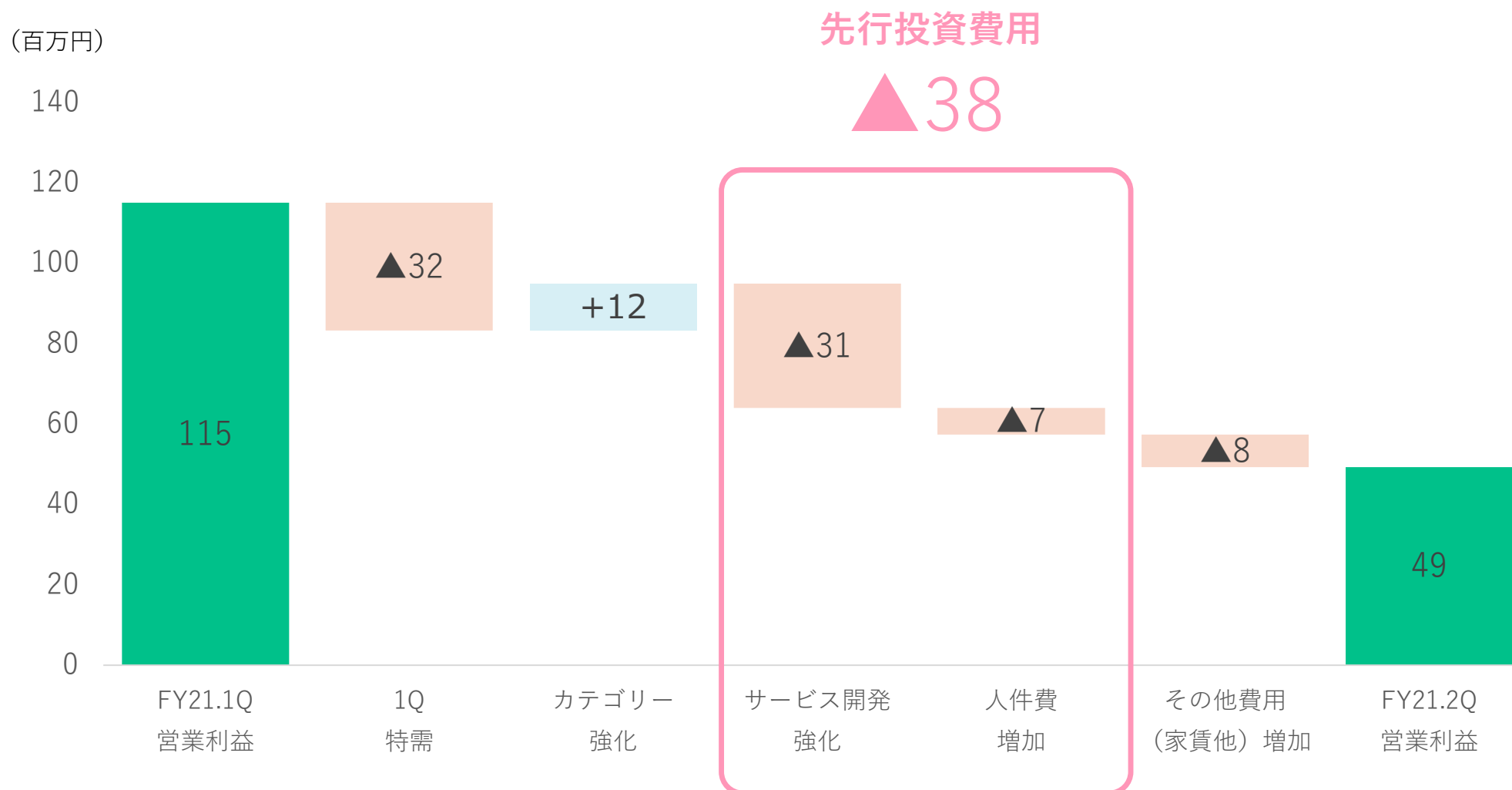
サービス開発のための投資は今後も継続

(百万円)



## 投資を加速させたことにより、QoQは減少して着地

新規サービス開始（人材紹介、保険代理事業など）に向けた先行投資約38百万円を投下

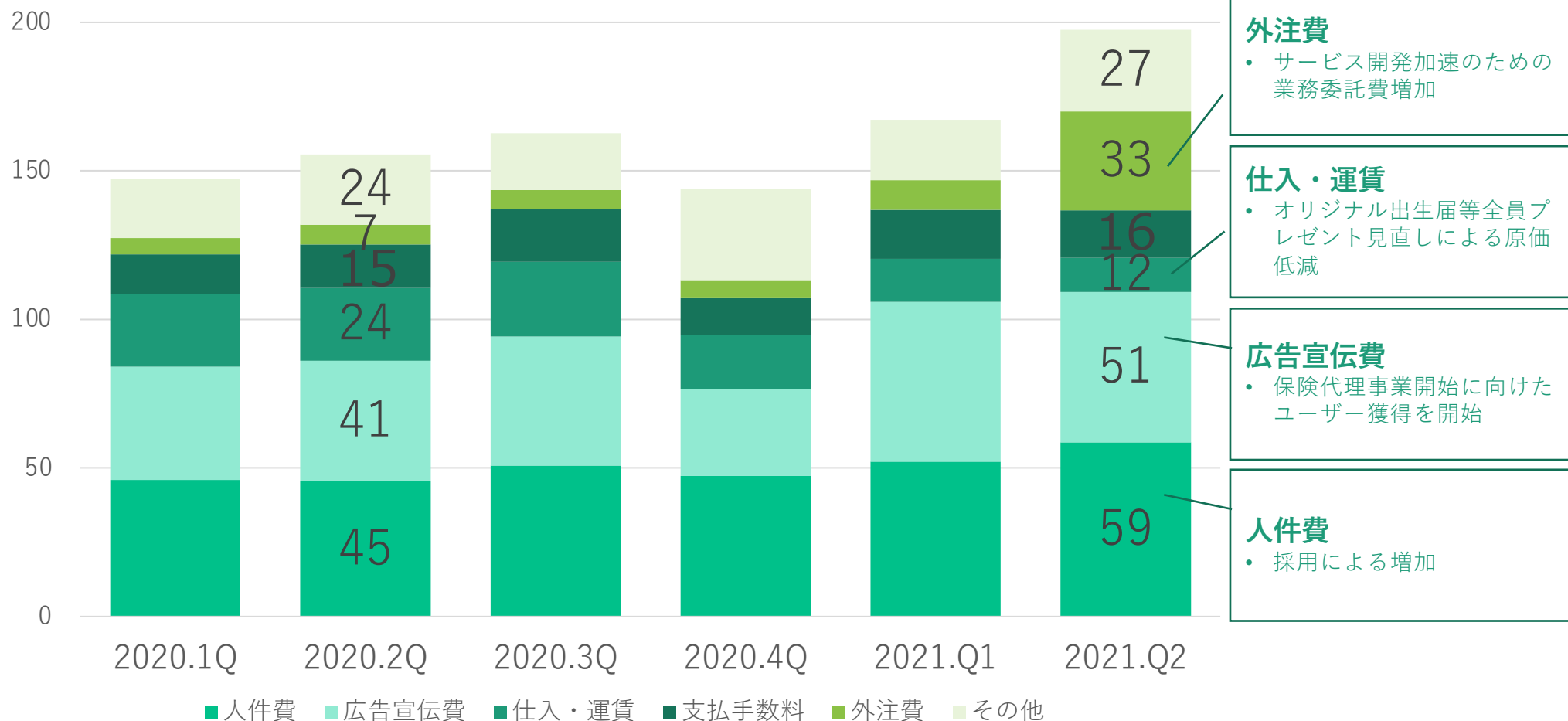


## 新規サービス開始に向けた投資の加速により、全体コスト増加

外注費はサービス開発加速のため、業務委託費の増加

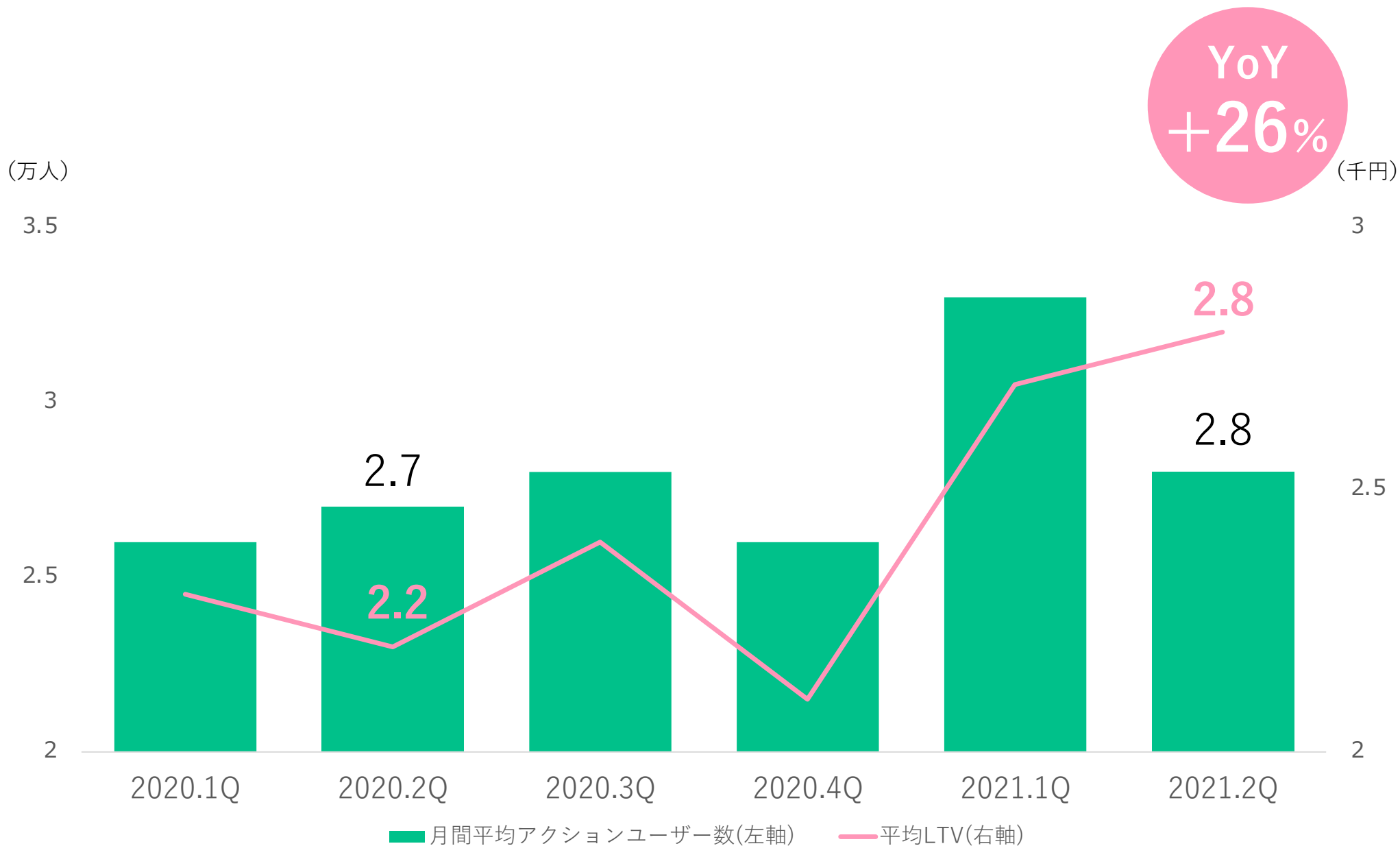
### YoY 変動要因

(百万円)



## 住宅領域を始めとした新カテゴリー強化に伴い、平均LTVが+26%

今後更なるLTV拡大とアクションユーザーの拡大を目指す



## これまでの事業の進捗状況に鑑み、上方修正を実施

コロナ禍の状況を注視し、新規サービスの収益拡大に向けた投資を加速

(単位：百万円)	前回		今回 修正予想	増減率	修正予想 進捗率
	上期実績	通期予想			
売上高	528	856	941 ~1,070	+10% ~ +25%	49% ~ 56%
営業利益	164	205	205 ~266	0% ~ +30%	61% ~ 80%
経常利益	149	190	190 ~252	0% ~ +33%	59% ~ 78%
当期純利益	95	126	126 ~160	0% ~ +27%	59% ~ 75%

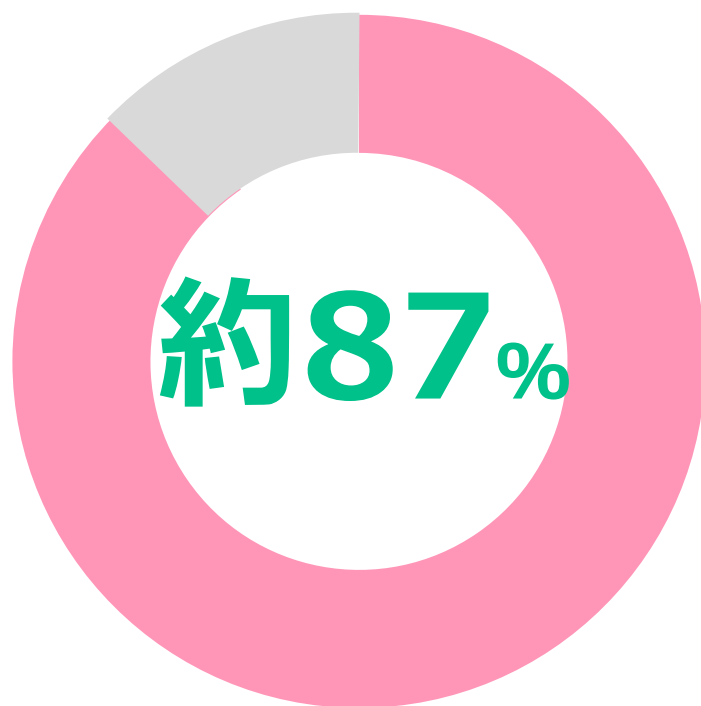




# トピックス

かぞくのツールでは、対象年代に2020年も幅広い支持を獲得  
引き続き、家族の生活環境の効率化に向けたサービス拡充予定

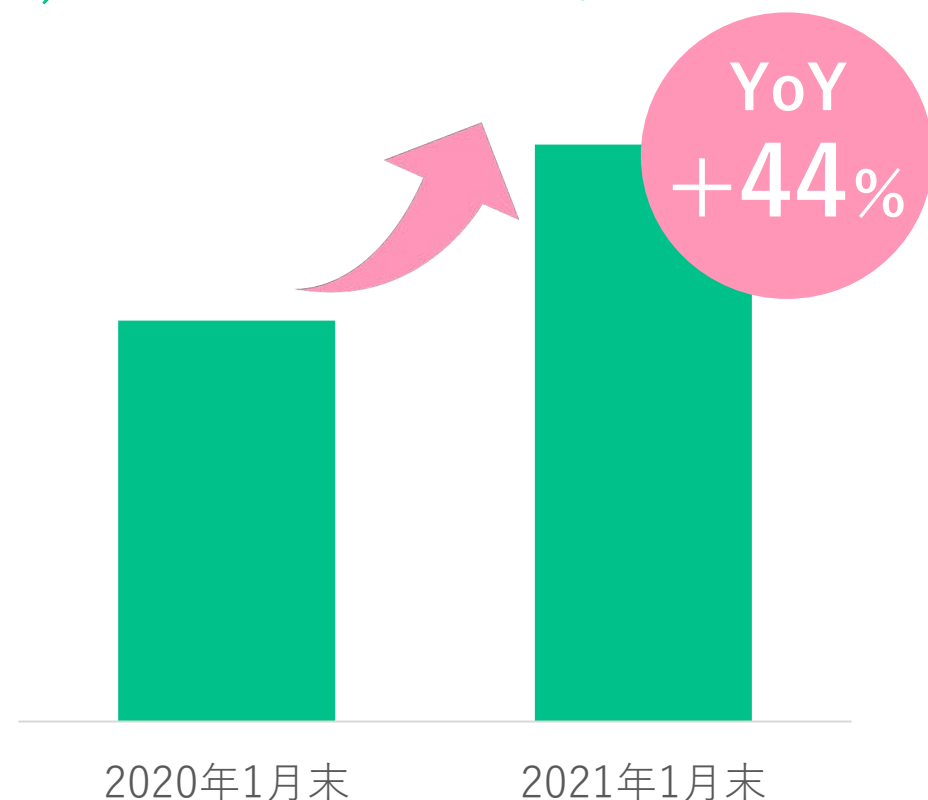
## 1) 2020年妊娠育児人口シェア



注：2020年1年間での妊娠～1歳未満のアプリDL数/2020年出生数+2019年出生数 アプリ間での重複は未計測

- 妊娠育児領域にて、約87%と前年度に引き続き、高い支持を獲得

## 2) ヘルスTechアプリMAU



注：ヘルスTechアプリとは、血圧ノート、お薬ノート、通院ノートのこと

- ヘルスTech領域でのユーザー数は前年比+44%と大きく伸長

## 初孫世代の関心事に対する課題解決に向けた投資を加速

アプリ以外での課題解決を支援するプロダクトも今後検討

### 1) 終活準備ノート



- 相続や遺産など、終活準備にまつわる情報コンテンツ搭載
- ヘルスケアアプリと連携し、健康記録としても利用可能
- 見守り機能や家族共有機能など、順次開発予定

### 2) まごノート



- 離れていてもスマホで孫の成長が手軽に感じられるアプリ
- アルバム機能、イベント機能による孫育サポート
- 既存アプリとの接続機能により孫の成長をリアルタイム把握

## ライフイベントにおける大きな意思決定を支援するサービスを強化

今後もユーザーニーズの大きいカテゴリーへの進出を加速

### 1) かぞくとキャリア



- 子育て世代の就労・転職をサポートするサービスを開始
- 全てのやり取りがSNSで完結

### 2) かぞくのおうち



- 子育て世代の住み替えニーズをサポートする住宅ワンストップサービスの開始
- 家族にぴったりの提案を無料でお届け

## 家計支出に占める割合の大きい保険領域でのサービス提供を開始

ユーザーの家計相談から保険商品の提案までを一気通貫に支援

### 1)かぞくの保険

## かぞくの保険



- 保険代理事業に参入することでユーザー情報の連携や分断を防ぐためのDXを推進
- 今後、検証を進めながら企業向け課金サービスへ展開予定

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。

当社は、本資料の情報の正確性あるいは完全性について、何ら表明及び保証するものではありません。



# Appendix

新しい家族を迎えるタイミング、定年やセカンドライフなど  
 様々なライフステージごとにあった生活・暮らしの効率化を支援



結婚



妊娠・出産



入園・入学



就職



定年



老後

## 子育てTech



子育て生活の中で記録や共有

ママびより内祝い

Produced by カラダノート

個人向け課金(予定)

## ヘルスTech



PHR (Personal Healthcare Record)、  
 孫や家族との記録や共有

EC(予定)

個人向け課金(予定)



ライフイベントを起点とした  
データの利活用によるパーソナルエージェント型サービス



### 子育て世代向け

保険代理 食材宅配 住宅  
教育 ...

マッチング → 子育て世代

### 初孫世代向け

保険代理 リフォーム 食材宅配  
終活 ...

マッチング → 初孫世代

家族生活周辺産業のDX化を推進し、ユーザーへの価値提供を加速

## 家族生活周辺産業

### かぞくの保険

produced by カラダノート



保険



住宅



教育



介護



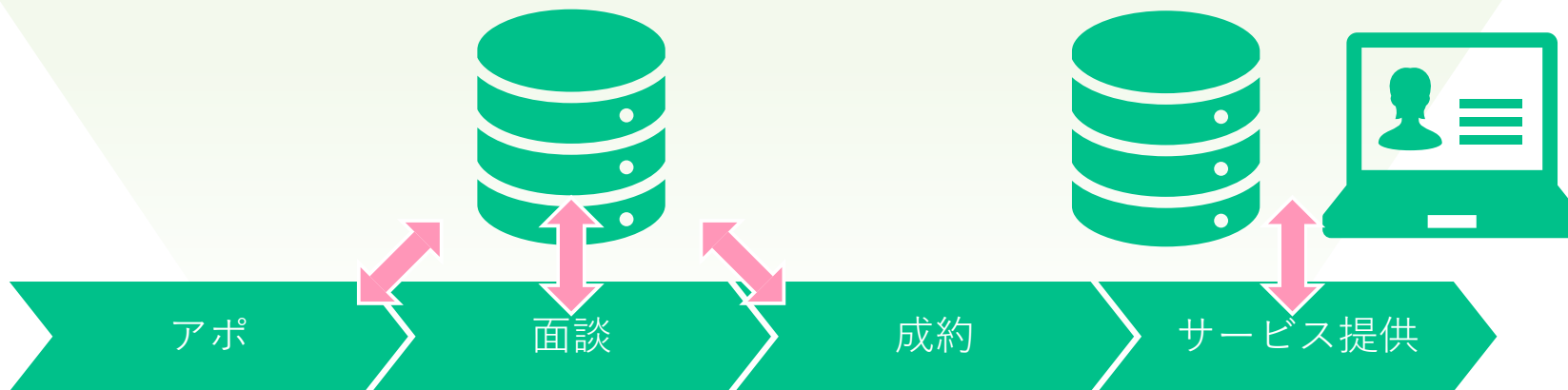
医療機関



健保組合

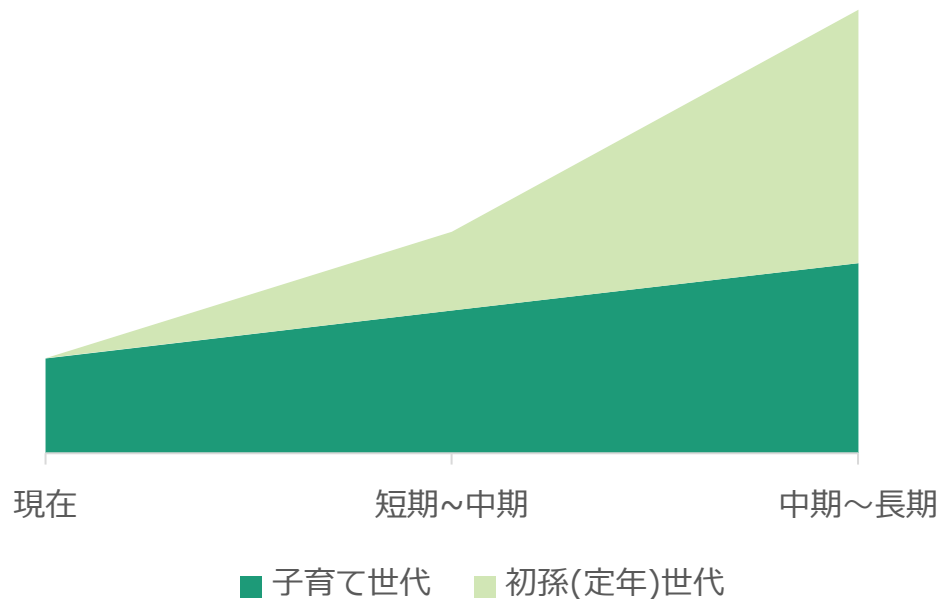
データの利活用による  
“**属人化**”から“**自動化**”へ

ユーザーに適した商品・サービス開発へ  
“**パーソナルデータ**”の有効活用



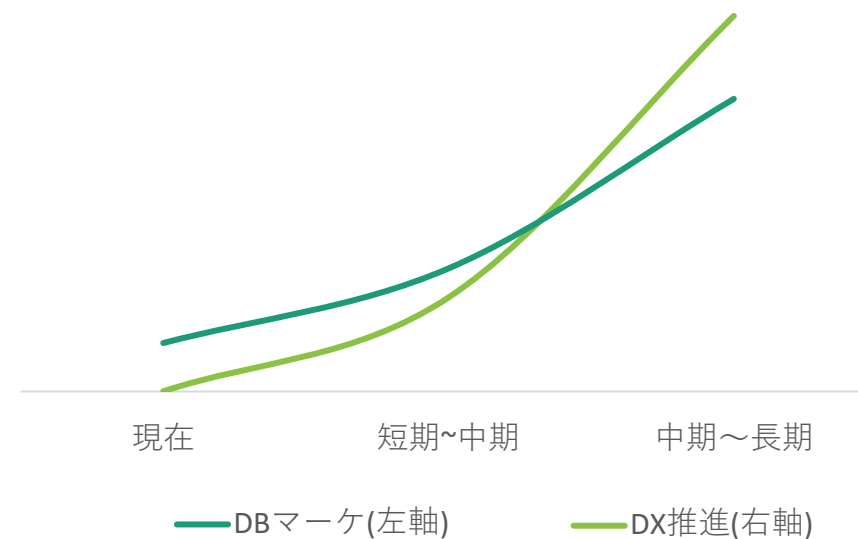
アクションユーザーとLTVの拡大の両面を通じて、  
持続可能性のある成長を実現

## アクションユーザー数 推移イメージ



- 短期的には、子育て世代シェアを拡大
- 中長期的には、定年前後層へアプローチを加速

## LTV 推移イメージ



- 短期的には、DBマーケティング領域を強化
- 中長期的には、DX支援サービスの投資を加速

## 上場による資金調達により自己資本比率が改善

BSを活かした投資をより加速させていく

(単位：百万円)	FY2020.7 第4四半期	FY2021.7 第2四半期	増減	主な理由
流動資産	423	1,031	+608	
現金及び預金	314	898	+583	主に上場に伴う新株発行による増加
固定資産	15	49	+33	主に新オフィス移転に伴う増加
総資産	438	1,080	+642	
流動負債	121	157	+36	主に未払法人税等の増加
固定負債	0	3	+3	
純資産	316	919	+602	主に上場に伴う新株発行による増加
自己資本比率	72%	85%	+12.8%	