

カラダノート

株式会社カラダノート（東証グロース 4014）

会社説明資料

2022年4月12日



目次

1. 当社について
2. 事業計画-中期経営計画より抜粋-
3. 2022年7月期 第2四半期業績
4. 2022年7月期 第2四半期取組み
5. Appendix



1. 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

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、

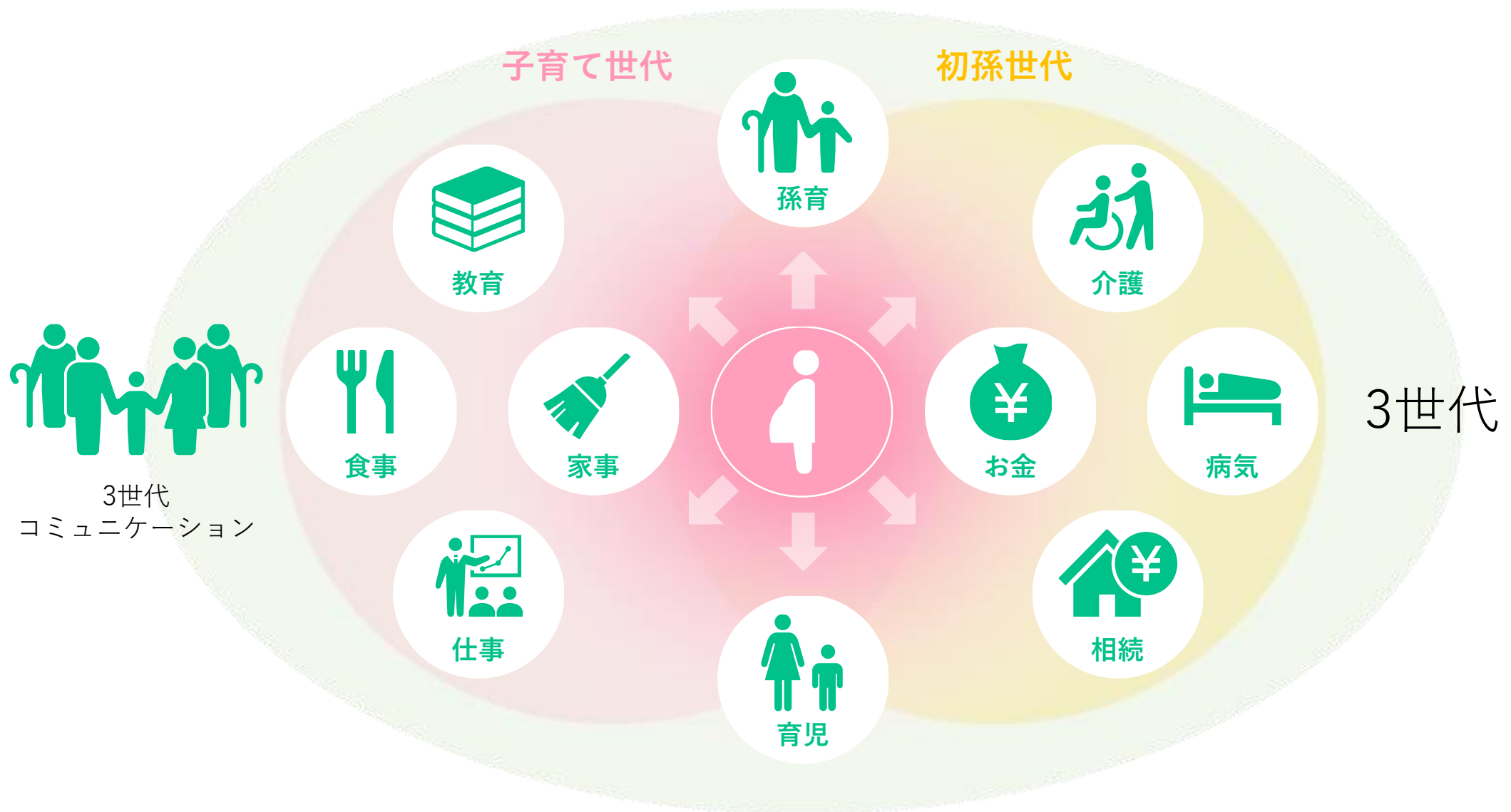
サービスの提供者という向き合う形でなく、

“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



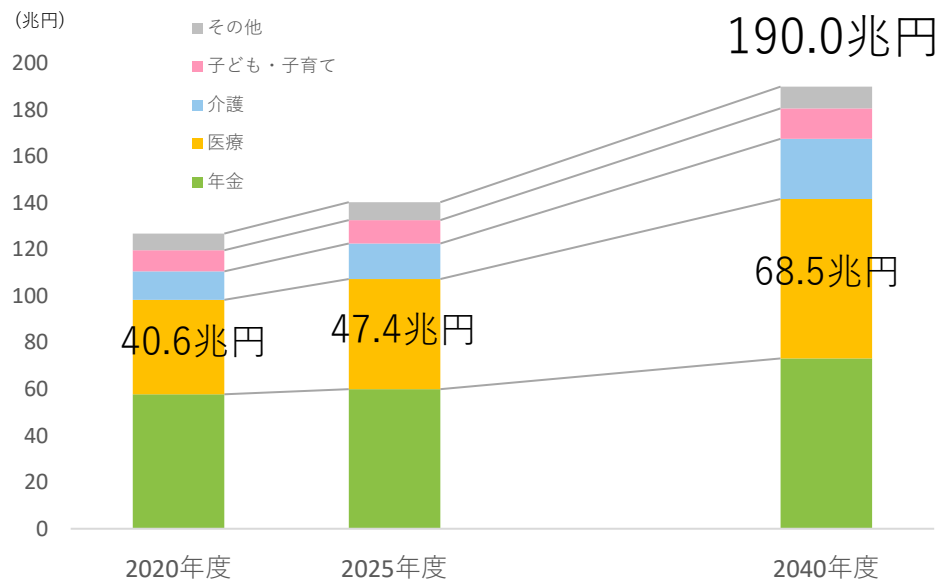
家族の繋がりを起点とした“ヘルスケア事業”を展開

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

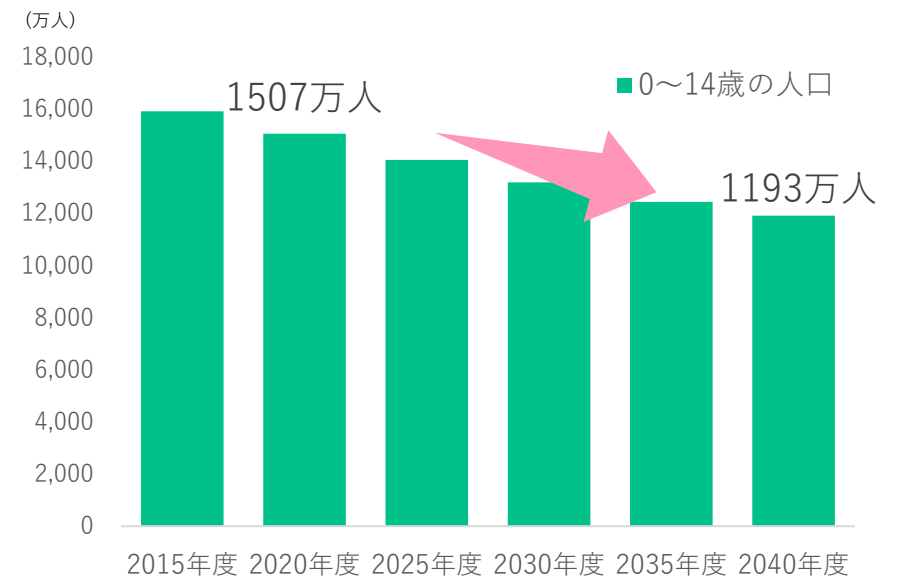
様々な社会課題の大元は“**少子高齢化**”
少子高齢化の解決は日本の未来における最重要課題

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

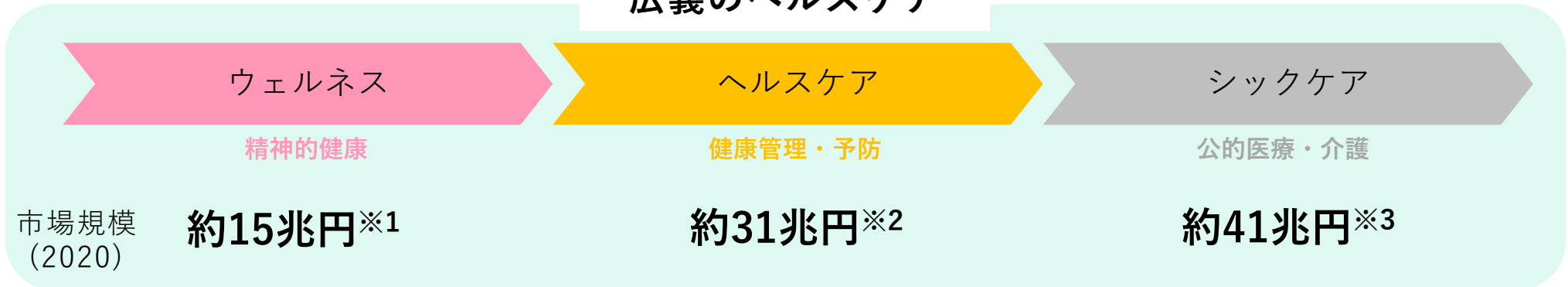
子育てしやすい環境づくりによる
出生率の改善が急務

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

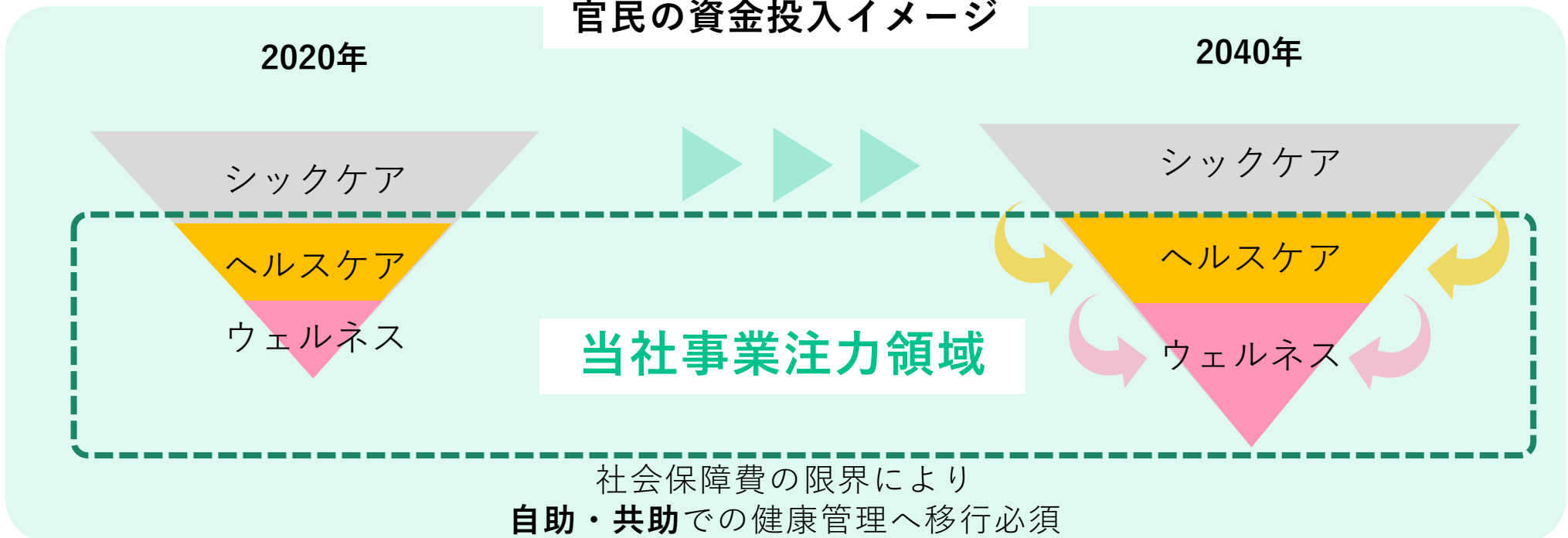
2040年に向けた社会構造の変化

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

株式会社カラダノート（東証グロース4014）

©2022 Karadanote Inc. All rights reserved

ビジョン一致 × **非効率の解消** を軸に事業を展開



(※) PHR…Personal Health Record

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
持続可能な社会のために“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

個人向け

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



法人向け

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)

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)



2. 事業計画 -中期経営計画より抜粋-

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 笑顔をふやす

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

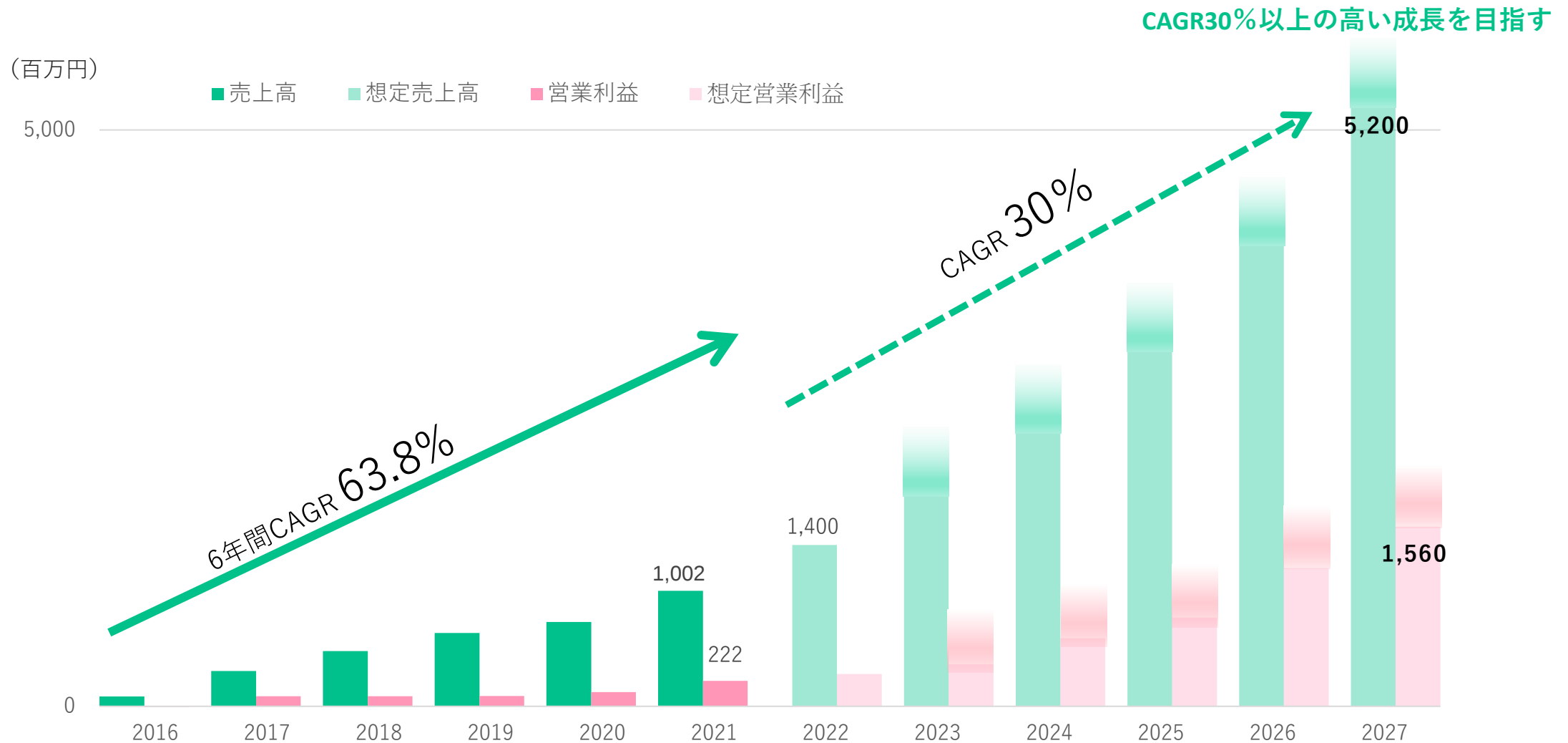
マッチングプラットフォーム
強化による継続的成長

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

経営目標 経営指標

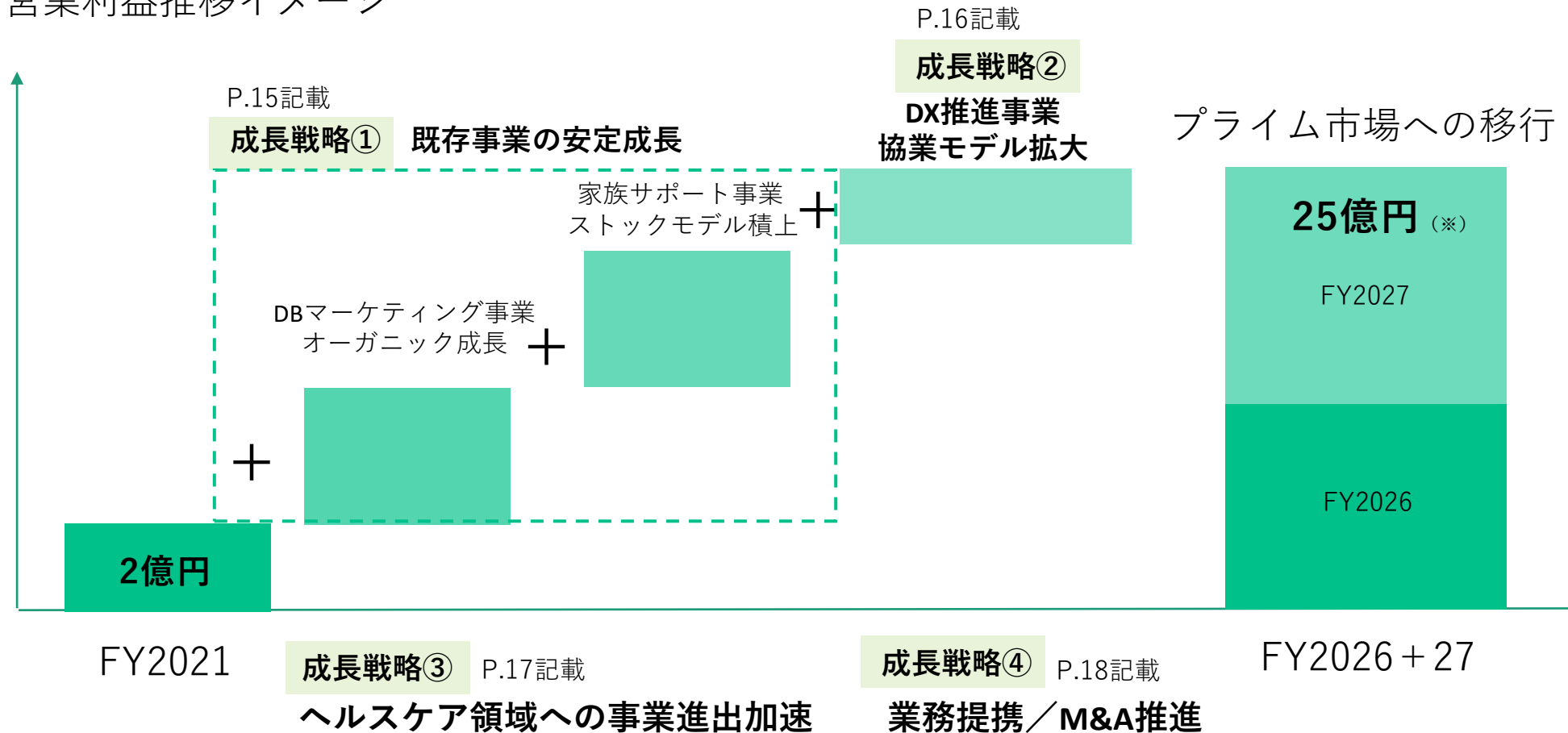
2027年7月期を東証プライム市場変更の基準期と想定
売上高成長率30%を下限ベースとし、さらに高い成長の実現を目指す
 営業利益率は20%から段階的に切り上げFY2026・2027年は営業利益率30%を目指す
 （売上高成長率30%を継続し、その内訳は既存事業9割以上・新規事業領域1割未満を想定しております。）



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

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（東証グロース4014）
©2022 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が高いが、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（※）

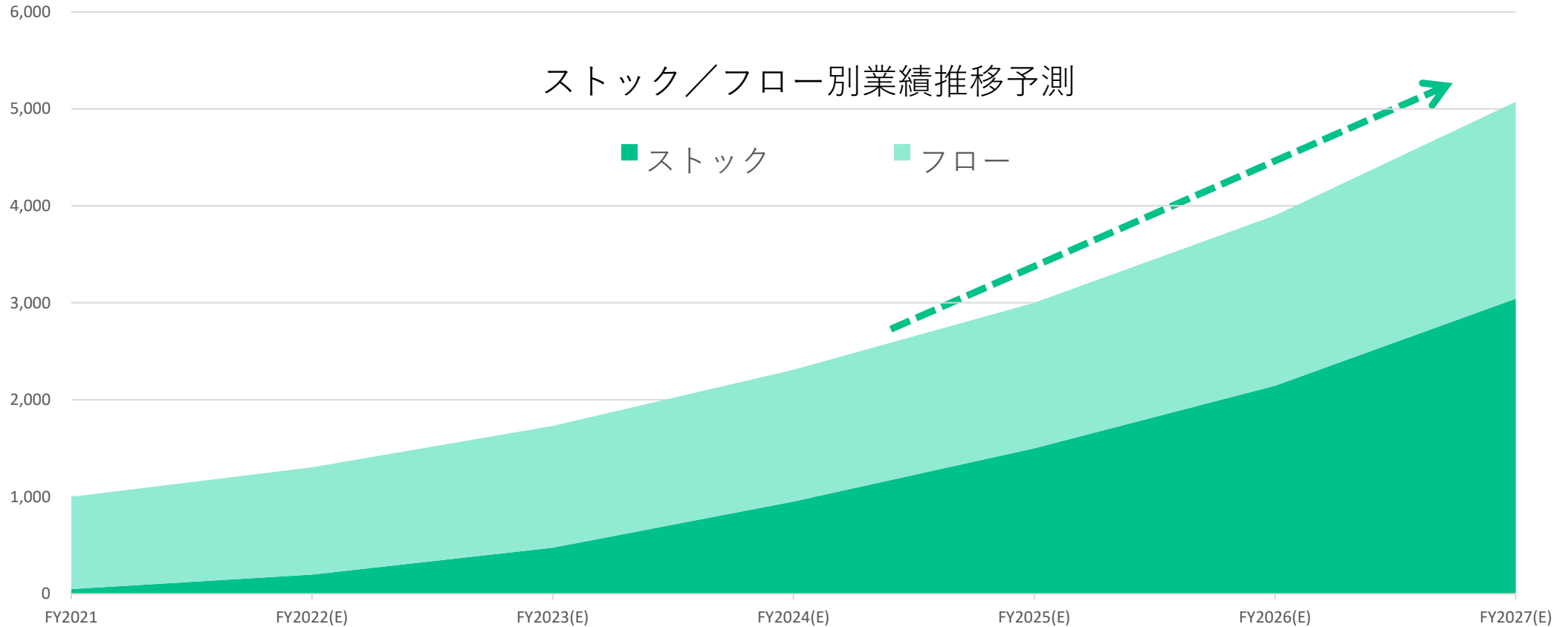
FY2021に切替え開始



FY2022より切替え開始



ストック／フロー別業績推移予測

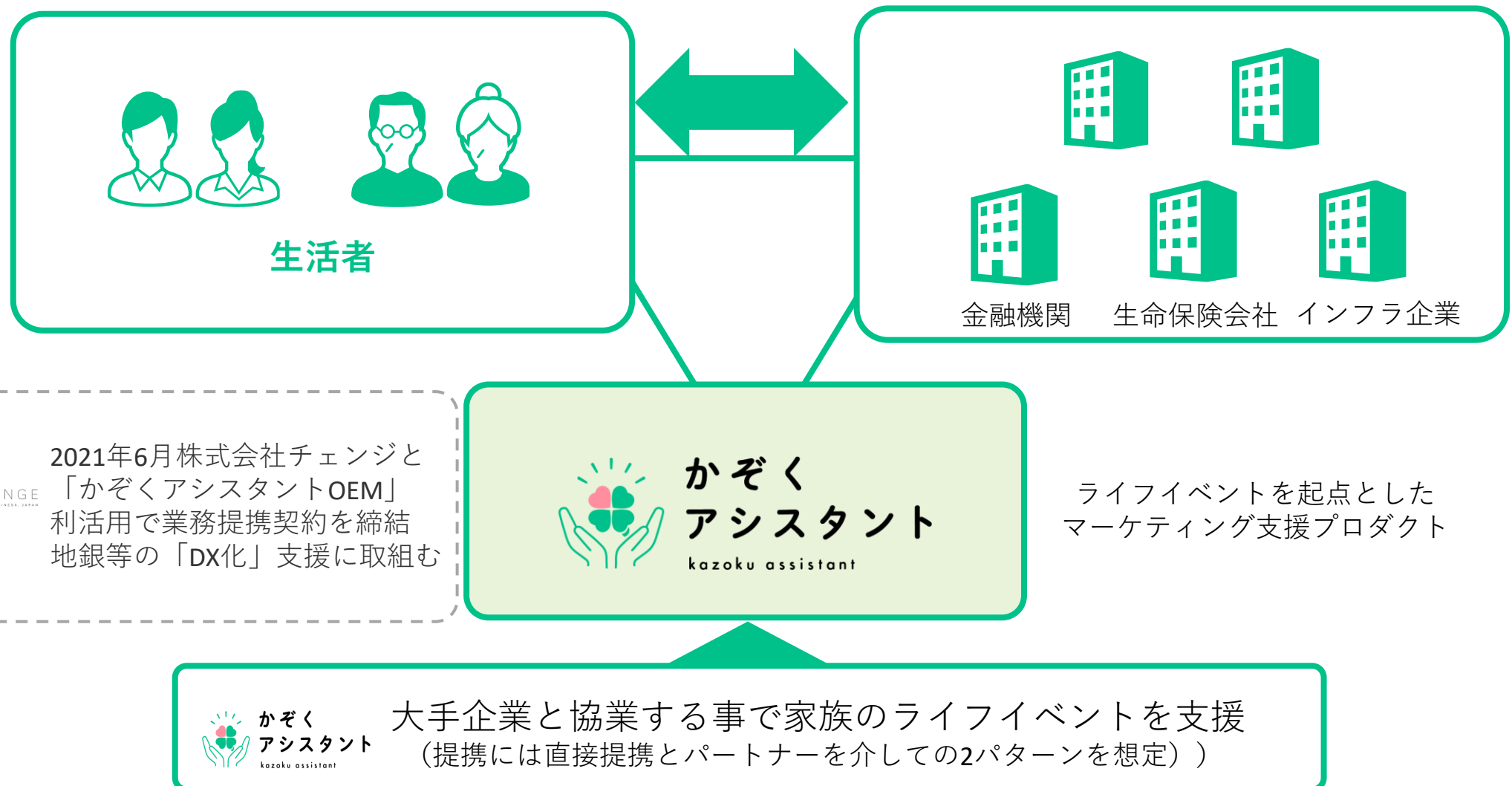


（※）ストック・・・契約期間に準じた収益モデル(家族サポート事業) フロー・・・送客時のみの収益モデル（DBマーケティング事業）

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



（※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)

10%程度の抑制効果 (※3)
4兆4,000億円

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、心疾患も同様に与えらるるとミニマム10%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-

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 |||
PEOPLE, BUSINESS, JAPAN

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

-FY2022業務提携-

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

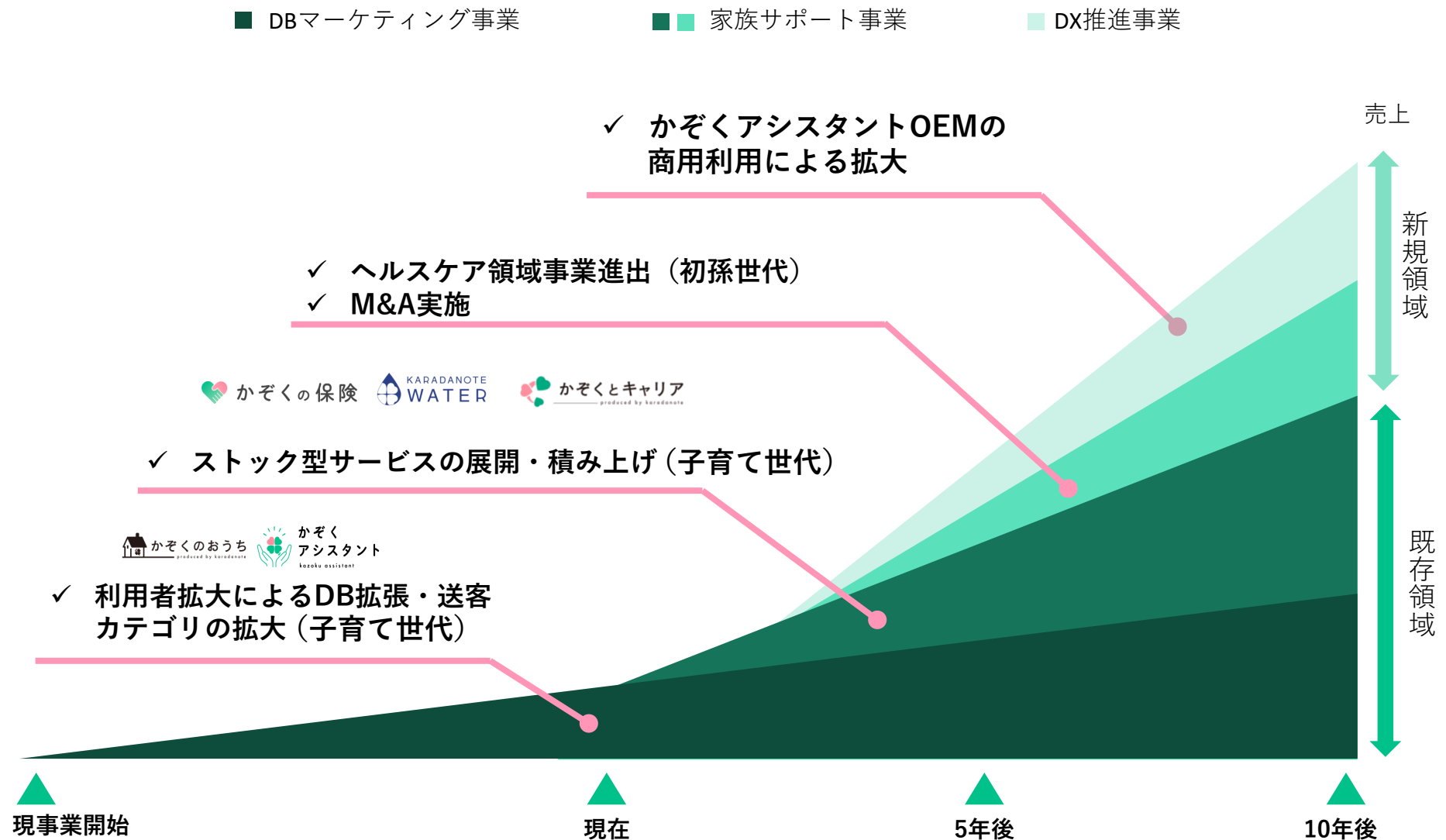
DB利活用

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

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。）



3. 2022年7月期 第2四半期業績

エグゼクティブサマリー

業績

【累計】	売上高617百万円 前年同期比116.7%	売上総利益437百万円 前年同期比103.1%	営業損失△31百万円 前年同期164百万円
【四半期】	売上高392百万円 YoY159.1% QoQ174.8%	売上総利益310百万円 YoY169.7% QoQ244.6%	営業損失△8百万円 前年2Q49百万円 1Q△23百万円

通期売上進捗率44%
四半期売上高は過去最高（2Q単独業績進捗28%）

ハイライト

送客領域の拡張が売上をけん引
新たにヘアケア・衛生用品関連商材への送客を開始

1Q売上進捗のリカバリを達成
今後も送客継続想定・利益率改善を狙う

ローライト

ストック化立ち上がりの遅れ（人員確保等）
OEMに関する売上の期間按分が想定よりも長期化

2Q単独黒字はならず・OEM契約の一部見直しを検討
ヘルスケア領域での大型案件や業務提携による収益拡大でリカバリを狙う

コロナ禍における当社影響と取組み

第6波（オミクロン株）による事業影響（遠因） 特に人材確保において影響を受ける

	コロナ影響	原因	取組み
 マイナス影響	スtock切替の立ち上がり遅れ	・コールセンターでの感染による稼働遅れ ・感染拡大による採用遅れ	自社アルバイト採用を拡大

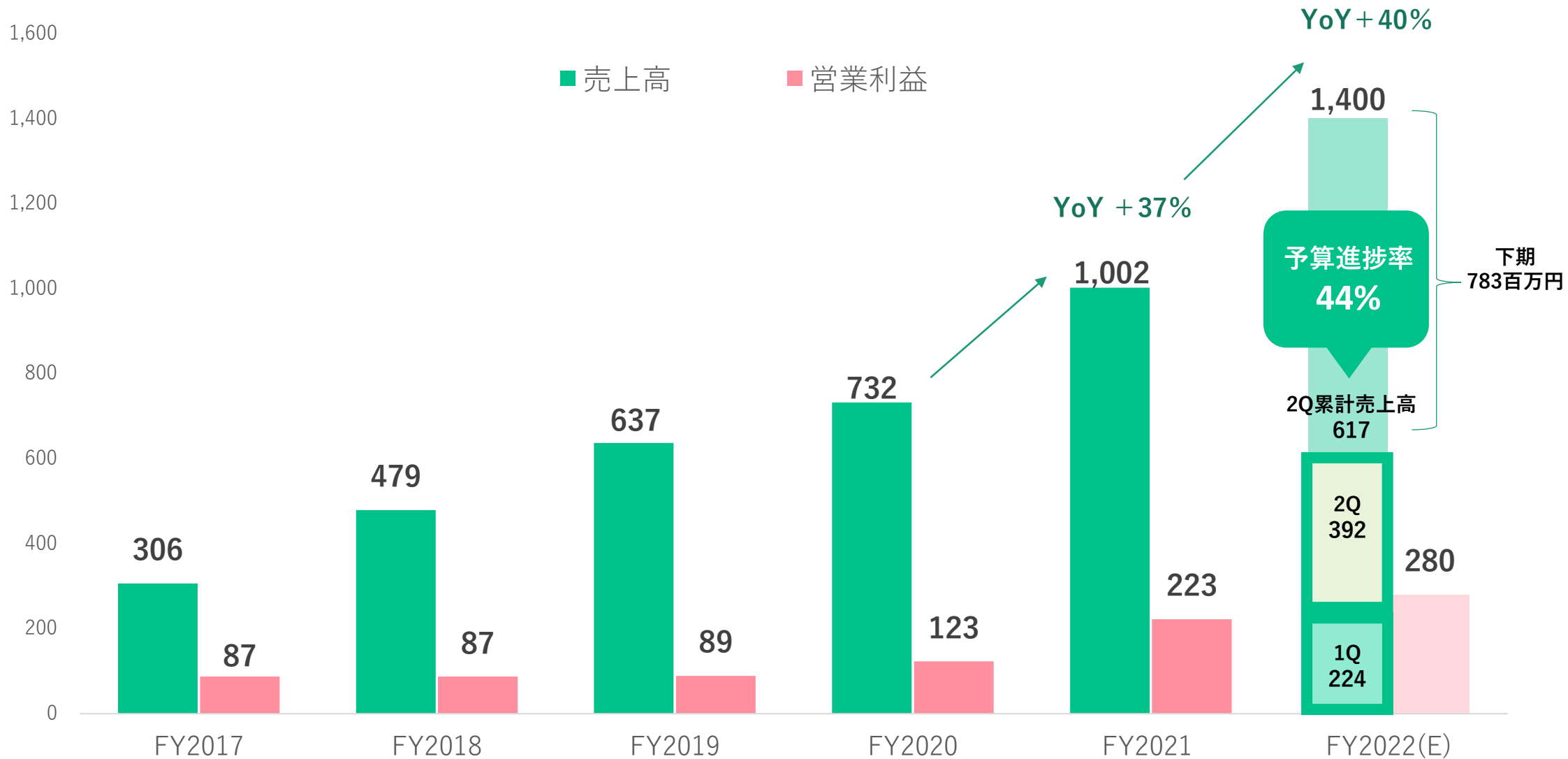
（ご参考）前事業年度までの新型コロナウイルスによる事業影響と当社取組み

	コロナ影響	方針	取組み
 マイナス影響	送客型ビジネスモデルへの依存による業績悪化	ビジネスモデルの多様化 ストックモデルへの切替	ToCおよびToBのストック商材の販売開始
 プラス影響	健康不安による健康管理ニーズの高まり 企業のデジタル化ニーズの高まり	時流や未来を見据えたサービス開発の実施 当社の知見・ノウハウを活用した新たな価値提供の創出	東京女子医科大学と「心疾患早期発見PJ」開始 「かぞくアシスタント」の活用による企業のDX化支援

業績ハイライト

上期は2Qのリカバリーで通期業績進捗44%

（百万円）



FY2022 第2四半期業績

株式会社カラダノート（東証グロース4014）
©2022 Karadanote Inc. All rights reserved

売上高・売上総利益ともに前年同期および前四半期を上回り着地

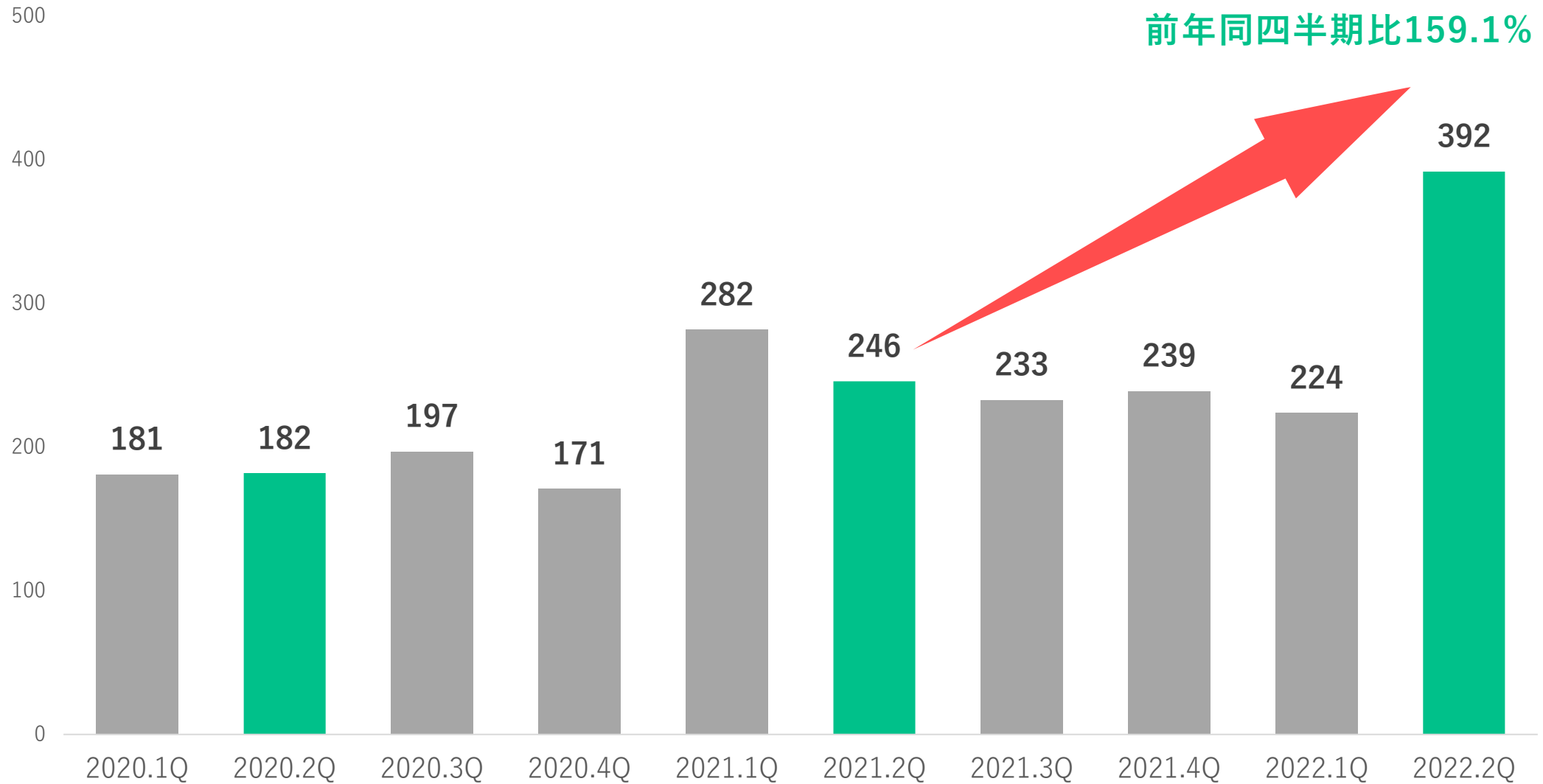
2022年7月期2Q（2021年11月-2022年1月）						2022年7月期2Q累計 （2021年8月-2022年1月）		
(百万円)	実績	前年同四半期(YoY)		前四半期(QoQ)		実績	前年同期	
		実績	増減率	実績	増減率		実績	増減率
売上高	392	246	+59.1%	224	+74.8%	617	528	+16.7%
売上総利益	310	182	+69.7%	126	+144.6%	437	423	+3.1%
営業利益	△8	49	-	△23	-	△31	164	-
経常利益	△8	48	-	△22	-	△30	149	-
当期純利益	△5	31	-	△15	-	△21	95	-

売上高の四半期別推移

送客領域の拡張が売上をけん引

今後も送客継続を想定し利益率の改善を狙う

（百万円）

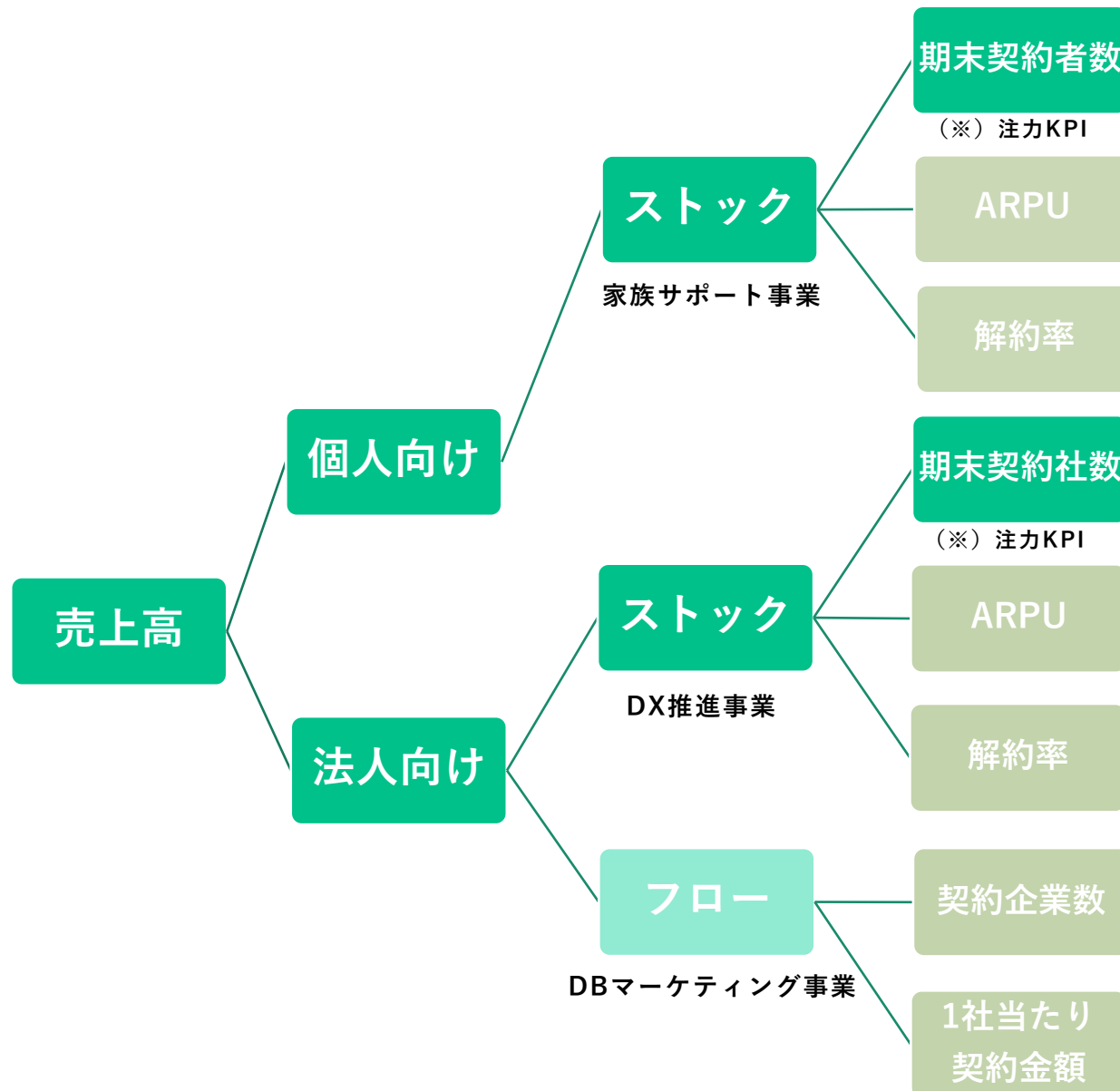


当社の現収益モデル

株式会社カラダノート（東証グロース4014）

©2022 Karadanote Inc. All rights reserved

事業内容・KPI現状および今期想定



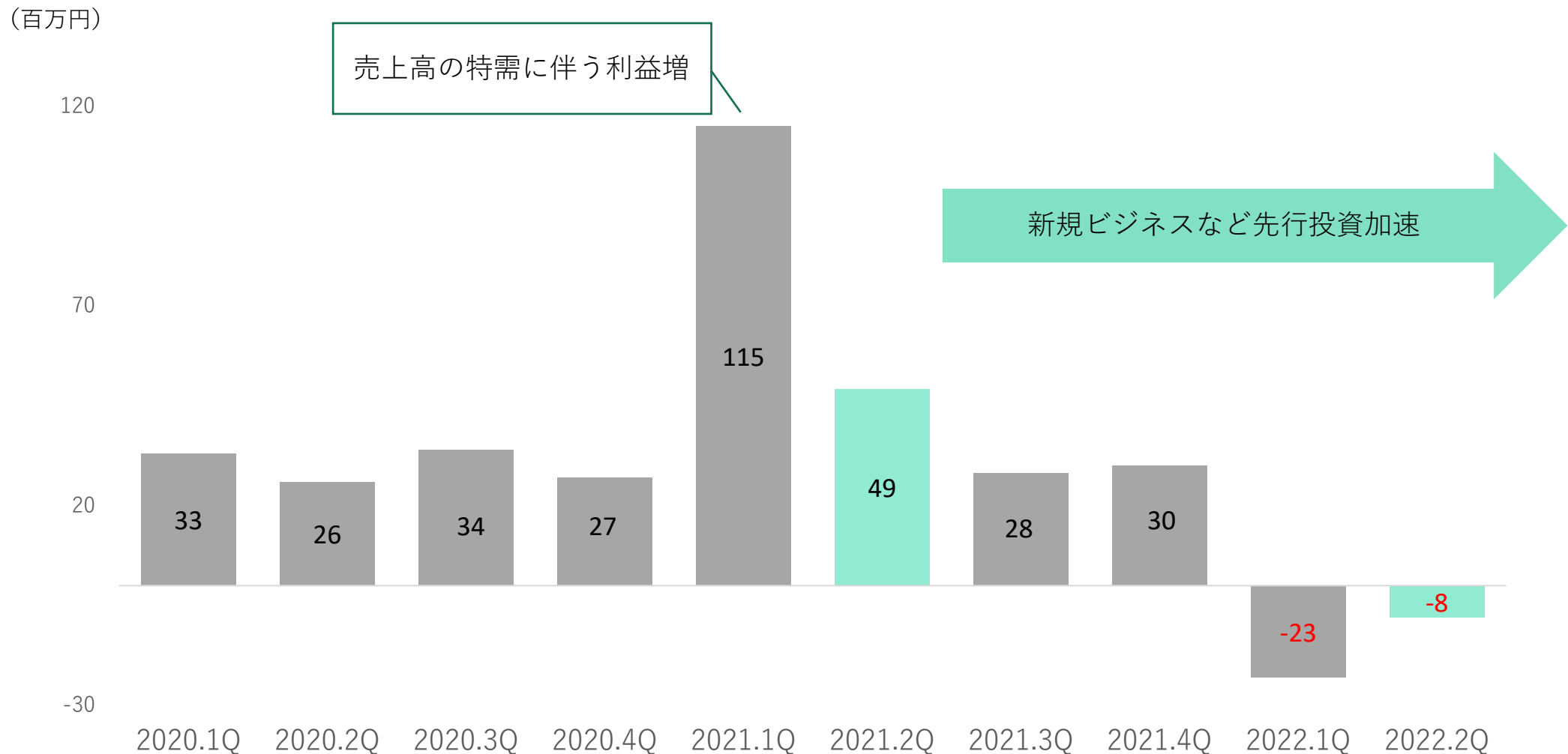
FY2022 1Q	FY2022 2Q	FY2022 期末想定
277人	844人	3,300人
3.4万円 (月平均売上 ÷ 期末契約者数)(※1)	1.3万円 (月平均売上 ÷ 期末契約者数)(※1)	1万円 (月平均売上 ÷ 期末契約者数)(※1)
0.96% (月平均)	0.53% (月平均)	1-2% (月平均)
2社	6社	115社 (※2)
35万円 (月平均売上 ÷ 期末契約社数)	25万円 (月平均売上 ÷ 期末契約社数)	25万円 (※2) (月平均売上 ÷ 期末契約社数)
0% (月平均)	0% (月平均)	0-0.5% (月平均)
124社 (期末契約社数)	114社 (期末契約社数)	130~150社 (期末契約社数)
53万円 (月平均)	108万円 (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。

(※1) 社内管理数値を元に算出しております。
(※2) 延べ社数からユニーク社数で再計算したため1Q開示資料より修正

営業利益の四半期別推移

ローライト要因にて2Q単独での黒字化ならず
3Q以降は利益率の高い領域を伸ばしていく方針

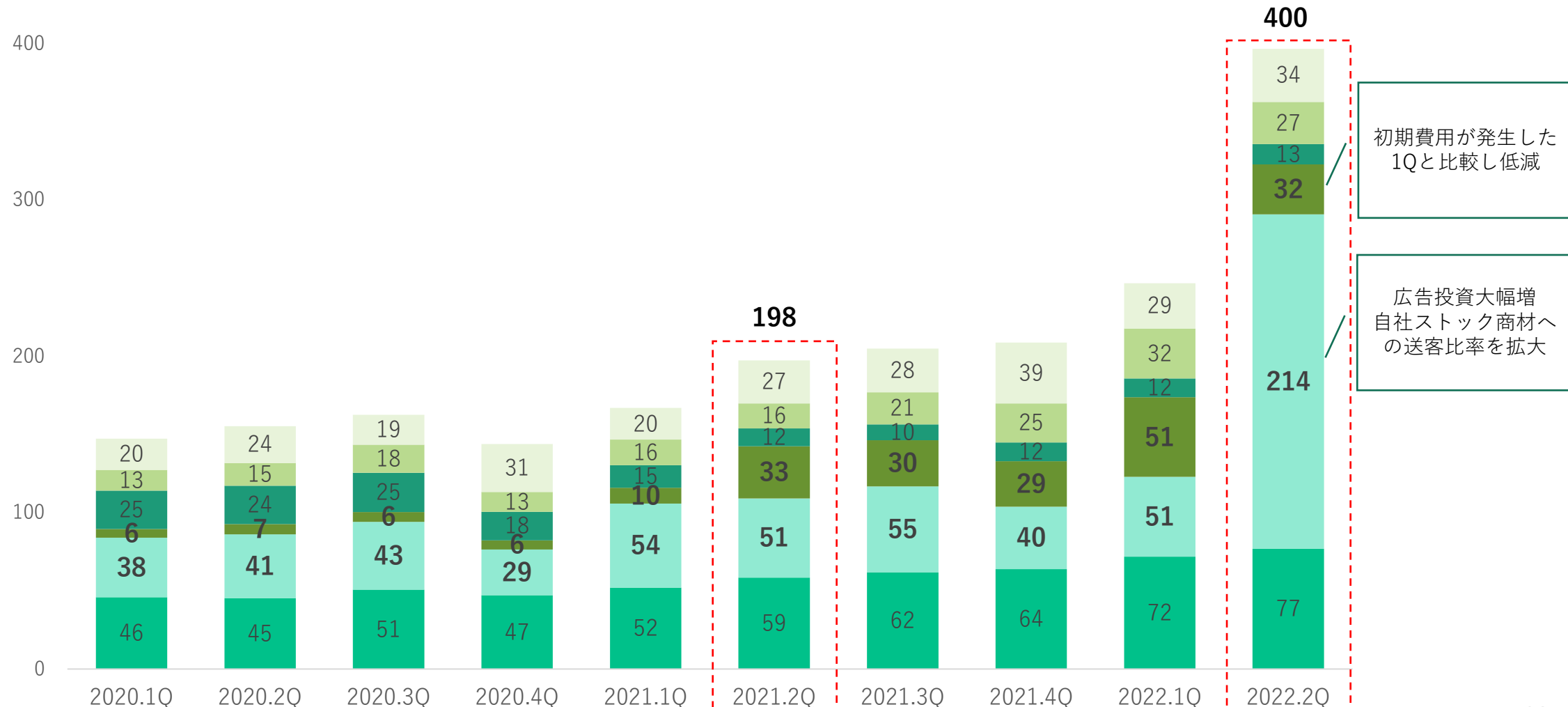


コストの推移

広告宣伝費の増加等で前年同期比約2倍
事業規模拡大を優先しつつ、利益率改善を目指す

（百万円）

■ 人件費 ■ 広告宣伝費 ■ 外注費 ■ 仕入・運賃 ■ 支払手数料 ■ その他

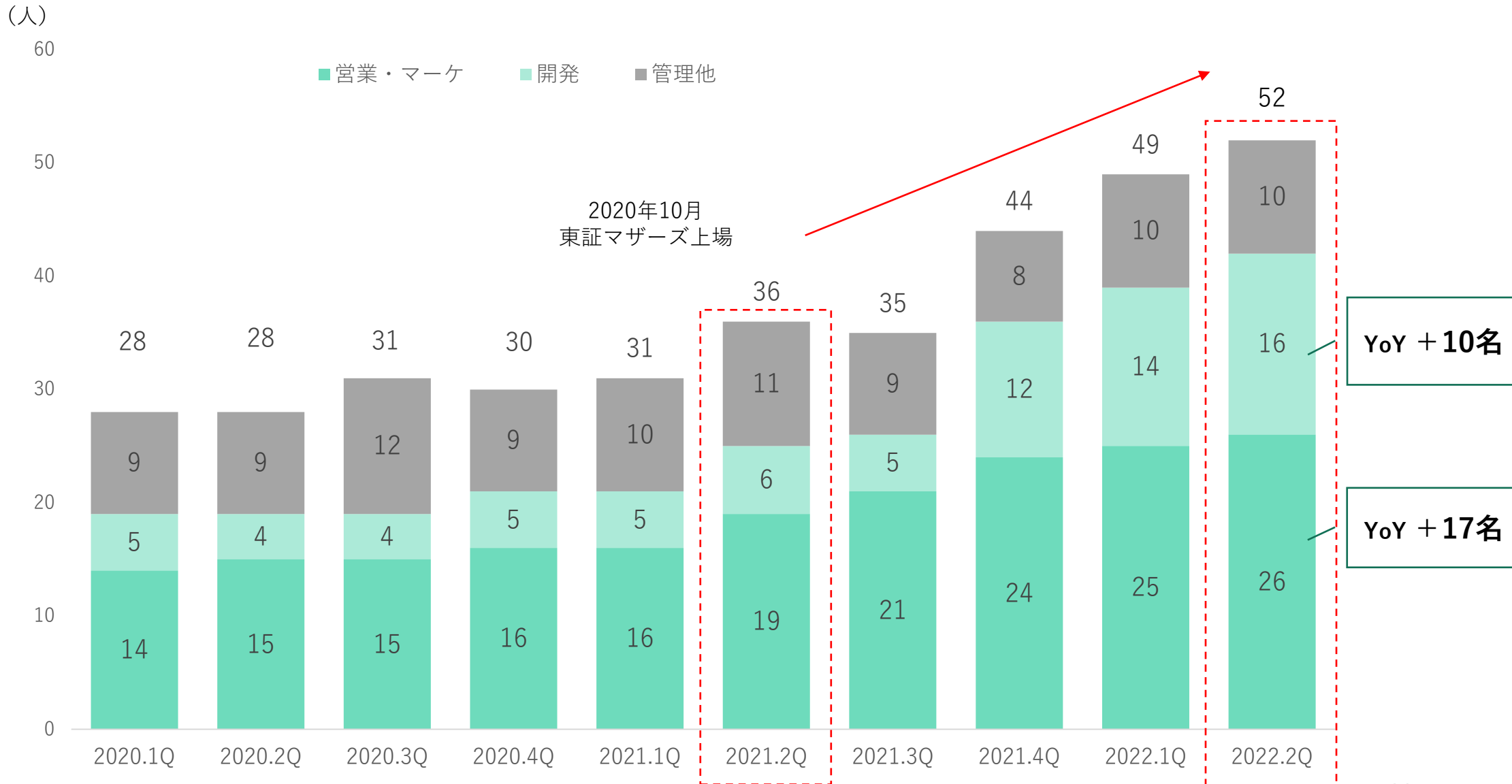


従業員数推移

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

3Qでは、自社コールセンター人員を直雇用アルバイトで採用

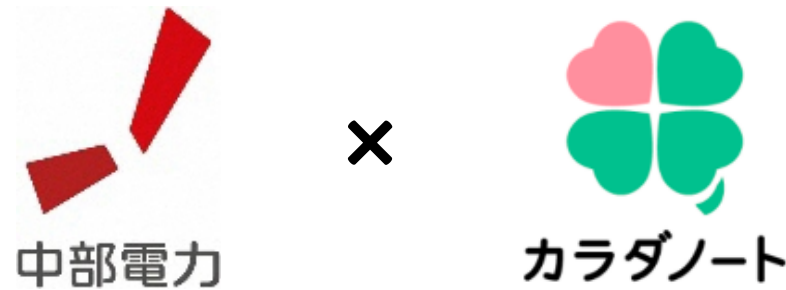
ママリモートワーカー29名（自社24名、取引先5名）





4. 2022年7月期 第2四半期取組み

中部電力株式会社との資本業務提携について



中部電力は、当社の普通株式300,000株（発行済株式数の4.76%）を上限に市場買付の方法により2022年2月8日以降7月末を目処に取得する予定

- 【取組内容】
- ・両社のアプリ顧客向けにライフイベントに応じた共同キャンペーンの実施
 - ・ライフイベントマーケティング事業の共同開発
 - ・相互が保有するヘルスケアサービスの連携検討
 - ・その他、両社が保有するアセットを生かした新たなビジネスモデルの構築等
 - ・ヘルスケア系プロダクト作りにおける企画開発

中部エリアの学校連絡網「きずなネット」利用者（約60万人）等へカラダノート健康管理・子育て支援のアドオンサービス等の展開を目指す



子育ての視点から少子高齢化社会における地域の社会課題を解決する
「新しいコミュニティの形」の提供を目指す

※本取組における売上は今期業績予想には含まず

（ご参考）中部電力社のその他取組のご紹介



MeDaCa(メダカ)
医療情報プラットフォーム

MeDaCa®

慶應義塾大学病院産科外来において
遠隔妊婦健診を開始

2020/7/15 中部電力グループ メディカルデータカード社プレスリリース
https://www.medaca.co.jp/news/news_20200715/

MINLY(マインリー)
中部電力の情報銀行サービス



地域型情報銀行サービス「MINLY(マインリー)」
の実証を愛知県豊田市で実施
～日本で初めてとなる「情報銀行」認定を取得したサービス～

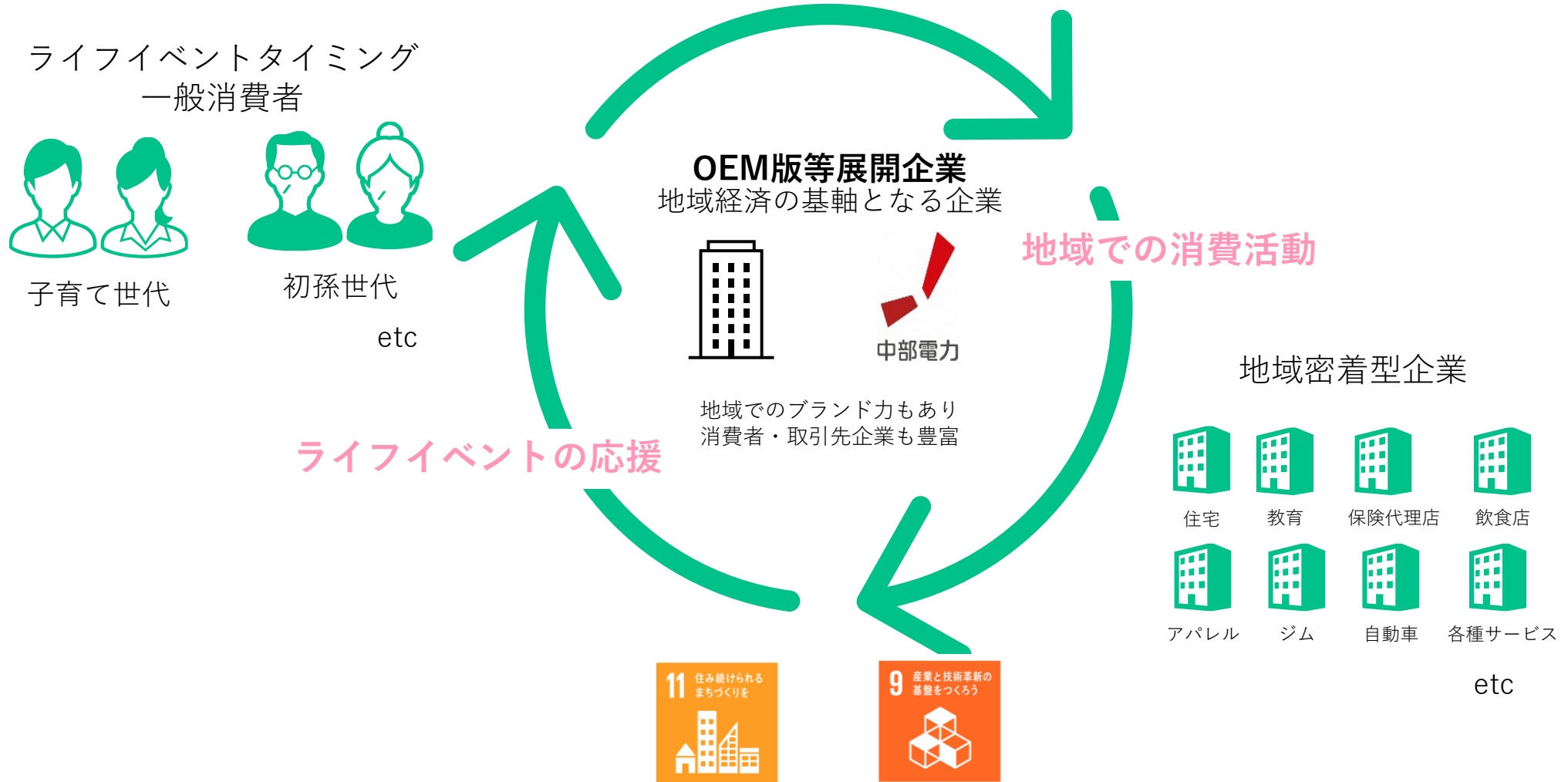
2020/2/17 中部電力社プレスリリース
https://www.chuden.co.jp/publicity/press/3272452_21432.html

今後の業務提携戦略について

かぞくアシスタント×地方創生

家族を軸とした地方創生モデル

“地産地消”を促進し、サステナブルな社会の構築を支援



持続可能な地域社会をライフイベント起点で構築
中部電力に限らず**地域経済の基軸となる企業とのアライアンスを加速**

FY2022.1Q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



2022年1月
「子育て支えあい保険
子育てシェアリング」
提供開始

- 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。

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

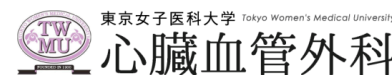


地銀複数行調整中
2Qでの開示には至らず

- 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

3)東京女子医科大学との心疾患早期発見プロジェクトの開始

早期発見・予防による医療費の削減を目指す



アプリ開発中
R&Dパートナーと協議中

- 早期発見による保険支払金等の削減
- 医療機器メーカーとのオンラインドック市場※3の創出

※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。

※3 「オンライン+人間ドック」の当社造語

自己株式の取得

株主還元の拡充ならびに今後の自己株式を利用したM & A・アライアンスなど
機動的な投資戦略 および資本政策を遂行するため自己株式の買付を実施し、10万株を取得

1. 取得した株式の種類 : 当社普通株式
2. 取得した株式の総数 : 100,000株（発行済株式総数に対する割合約1.59%）
3. 株式の取得価格の総額 : 93,700,100円
4. 取得期間（約定日ベース） : 2022年12月16日～2022年1月13日
5. 取得方法 : 東京証券取引所における市場買付け

（ご参考）2021年12月15日開催の取締役会における決議内容

1. 取得対象の株式の種類 : 当社普通株式
2. 取得し得る株式の総数 : 100,000株を上限とする
3. 株式の取得価額の総額 : 1億円を上限とする
4. 取得期間 : 2021年12月16日～2022年1月31日
5. 取得方法 : 東京証券取引所における市場買付け

並行して資金ニーズに柔軟に対応するべく
複数行との当座貸越350百万円の枠を設定済み

「サステナビリティ」サイト公開

[サステナビリティTOP](#)[環境への取り組み](#)[社会への取り組み](#)[ガバナンスへの取り組み](#)[ESGデータ](#)

持続可能な社会の実現に向けた ESG（環境・社会・ガバナンス）の取り組みについて公開

[URL:https://corp.karadanote.jp/sustainability](https://corp.karadanote.jp/sustainability)

当社は「家族の健康を支え 笑顔をふやす」をビジョンに掲げ、家族を起点にしたヘルスケア事業を通じた持続的な成長と企業価値向上に努めて参ります。今後もより多くのステークホルダーの皆様へ、当社の活動についてご理解いただけるよう、積極的な開示とともに、社会課題の解決に資する事業活動を推進してまいります。

受賞トピックス

テクノロジー企業成長率ランキング
「2021 年 日本テクノロジー Fast 50」で 47 位を受賞
昨年に続き 3 年連続受賞



デロイト トーマツ グループが発表したテクノロジー・メディア・テレコミュニケーション
(以下、TMT)業界の収益(売上高)に基づく成長率のランキング

「デロイト トウシュ トーマツ リミテッド 2021 年 日本テクノロジー Fast 50」において
過去 3 決算期の収益(売上高)に基づく成長率 57.1%を記録し
50位中、47 位を受賞いたしました。昨年に続き、3 年連続の受賞となりました。

(<http://www.deloitte.com/jp/fast50>)



5. Appendix

会社概要

ビジョン

家族の健康を支え 笑顔をふやす

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

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

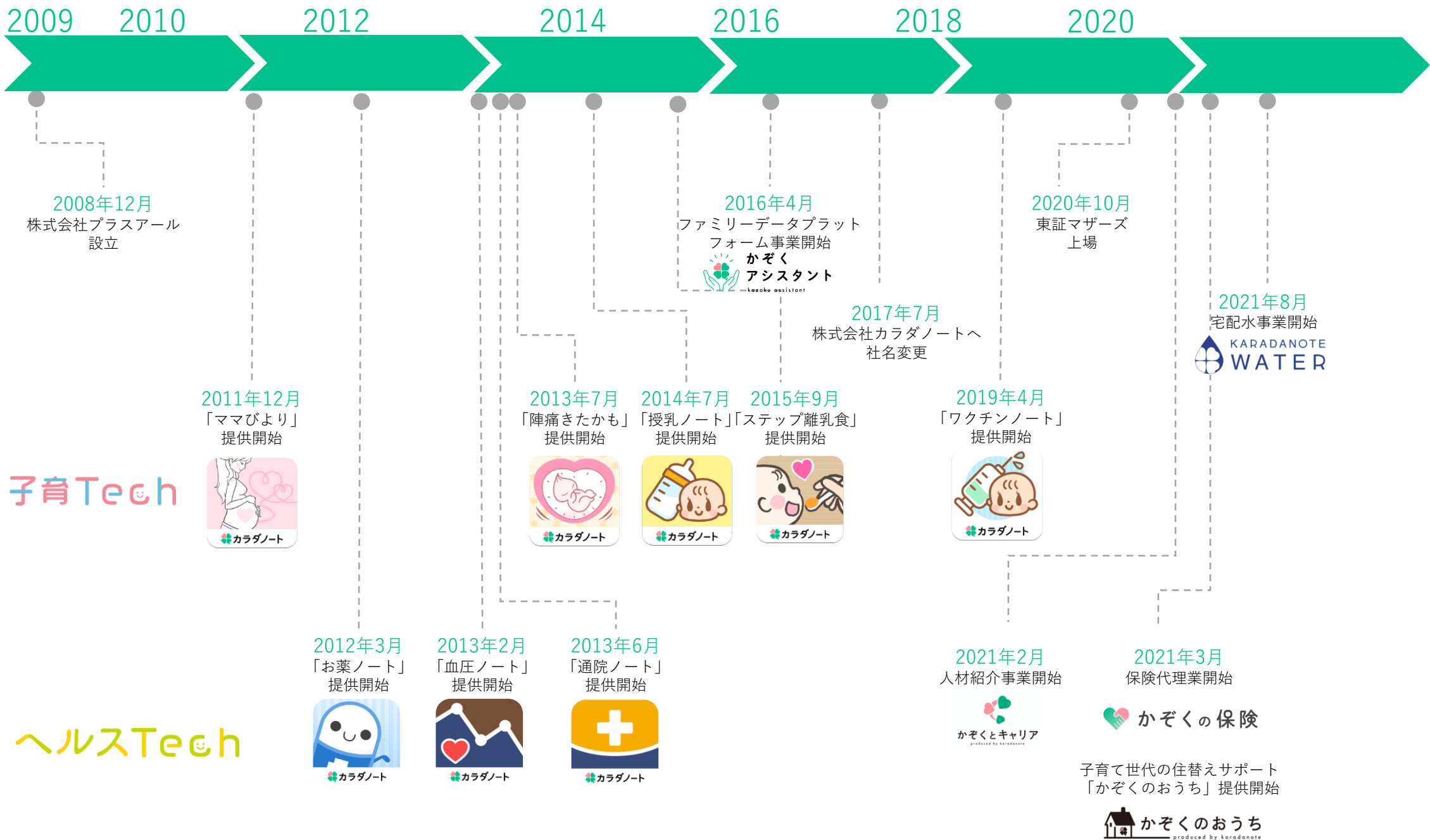
社外取締役 監査等委員 田中 祐介

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)	2022年1月末	2021年7月末	増減	コメント
流動資産	1,003	1,090	△87	自己株式の買付け・法人税の支払前渡金の増加等
現金及び預金	723	964	△241	
固定資産	85	46	38	
総資産	1,089	1,137	△48	
流動負債	206	166	39	自己株式の買付け
固定負債	5	3	1	
純資産	878	967	△89	
自己株式	△93	-	△93	
自己資本比率	81%	85%		

資金ニーズに柔軟に対応するべく
複数行との当座貸越350百万円の枠を設定済み

役員情報（2022年1月末時点）

■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 株式会社プラスアール（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（2022年1月末時点）

■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（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
2018年4月 株式会社G Y A O代表取締役就任（現任）
2021年4月 Z entertainment株式会社取締役 CBO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。