



2022年10月31日

各 位

会社名 株式会社カラダノート
代表者名 代表取締役 佐藤 竜也
(コード番号：4014 東証グロース)
問合せ先 取締役コーポレート本部長 平岡 晃
(TEL 03-4431-3770)

よくある質問と回答 (2022年10月)

日頃より、当社へのご関心を賜りありがとうございます。当社 IR 活動に関連して、投資家様からお電話やメール等で個別にお問い合わせをいただくことがございます。基本にご質問に対しては、可能な限り速やかに個別にご回答させていただいておりますが、投資家様への情報発信の強化及びフェアディスクロージャーの観点から、頂戴した主要なご質問とその回答について、下記の通り開示させていただくことといたしました。

本開示は、毎月月末を目途に継続的な公開を予定しております。回答内容については、時点のずれによって多少の齟齬が生じる可能性があります。直近の回答内容をその時点における最新の当社方針として開示させていただきます。

Q1. 家族サポート事業のかぞくの保険とカラダノートウォーターのそれぞれのビジネスモデルについて教えてください。

かぞくの保険は保険代理事業になります。様々な保険会社や保険代理店と提携させて頂き、事業運営を行っております。

保険代理事業の収益モデルは、基本的に当社経由で保険の新規加入又は見直しを行ったユーザーの保険料収入を保険会社との契約に基づき、一定の料率によって、保険会社より手数料を契約期間に応じて受け取るビジネスとなっております。

その一方、カラダノートウォーターは宅配水事業です。2021年8月11日開示の通り、宅配水事業の最大手であるプレミアムウォーター様と業務提携をさせて頂き、事業運営を行っております。

宅配水事業の収益モデルは、当社経由で契約して頂いたユーザーの契約に基づき、ボトル水を販売させて頂き、収益を得ております。

Q2. FY2023.7の業績予想でARPUが減少しているが、その理由について教えてほしい。

ARPUが減少している理由については大きく2つございます。一つ目は、プロダクトミックスの問題で、現在当社のかぞくの保険（保険代理業）とカラダノートウォーター（宅配水事業）の二つの事業を運営しております。その中で、カラダノートウォーターの方がユーザー一人当たりの金額は低いですが、ユーザー数としては伸びる計画としております。そのため、累計契約者

<本件に関する問い合わせ先>

株式会社カラダノート

IR担当

ir@karadanote.jp

数に占めるカラダノートウォーターの割合が増加することに伴い、そちらに収斂していくために ARPU の減少が生じる計画となっております。二つ目は、保険代理事業の収益モデルの問題として、当社経由で保険の見直し等を行ったユーザーに関する保険料収入を受け取っておりますが、料率の考え方が契約初年度の料率が高く、2 年目以降料率が低くなる契約のため L 字型のビジネスモデルとなっており、ユーザー数の積み上がりとともに APRU が減少する形となっております。いずれについても、LTV の想定に関しては変更がなく、サービス自体の収益性については問題なく、当社の事業運営上は想定範囲内で推移しております。

Q3. 中期経営計画を達成させるために、今後、ストック型ビジネスで新たに考えている商材などはあるのでしょうか。

現時点において新たな商材などは考えておりません。現在注力しておりますかぞく保険（保険代理事業）とカラダノートウォーター（宅配水事業）のこの二つだけでも 2027 年 7 月期の経営目標を達成させることは可能であると考えております。そのため、まずはこの二つの事業を軌道に乗せるべく、契約者数の積上げのみならず、各種 KPI の改善に注力してまいります。

Q4. FY2023. 7 の方針として大型案件などの新規領域は業績見通しに含まないとされているが、案件がなくなったのでしょうか。

これまでの決算説明資料にて説明しております地銀やインフラ系企業を対象としたかぞくアシスタント OEM の展開や東京女子医大様と共同でおこなっております心疾患の早期発見プロジェクトについては、案件がなくなったということではございません。会社の中長期での成長には重要であると位置づけ、現在も交渉活動等を継続して行っております。しかしながら、当社でコントロールできない部分が多く、時期的なものが読めないため、業績予想には含まないという形にさせていただきました。そのため、もし、案件が具体化された場合には、アップサイドとしてご理解いただければ幸いです。また、開示ができるような状況になりましたら改めてお知らせさせていただきます。

Q5. 直近開示された月次契約者数の推移の積み上がりが鈍化しているが、どうしてでしょうか。

現在、カラダノートウォーターではコールセンターを中心としたマーケティング活動を行っております。新たなチャレンジとしてこれ以外でのユーザー獲得方法を模索し、2022 年 6～7 月にウェブ獲得施策を実施いたしました。

ウェブ獲得施策の設計の問題もあり、短期解約が一時的に増加し、その影響が 2022 年 8～9 月に出てしまいました。一方で、この要因を除くと、新規契約者数の獲得状況については、着実に積み上がってきております。なお、ウェブ獲得施策は現在停止しており、これを除いた通常の解約率は 1%程度と想定範囲内で推移しております。引き続き、契約者数の積み上げに向け、改善に努めてまいります。

引き続き当社事業につきましてご質問がございましたら以下までご連絡いただけますと幸いです。

■問い合わせ先

株式会社カラダノート

IR 担当メールアドレス：ir@karadanote.jp

■IR ウェブサイト：<https://corp.karadanote.jp/ir>

最新の決算短信や決算説明資料などの決算情報、情報や株主総会関連資料のほか、個

<本件に関する問い合わせ先>

株式会社カラダノート

IR 担当

ir@karadanote.jp

人投資家様向けのページなどをご用意しております。

■サステナビリティページ：<https://corp.karadanote.jp/sustainability>

当社のマテリアリティマップや、環境、社会、ガバナンスに関する取り組みをご紹介します。

■IR メールマガジン登録：

<https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSecFipEzHZ014nd712jzRksnMumr-RbscesZZTGGzZ3WdCwYQ/viewform>

適時開示や当社からのニュースを随時ご案内いたします。

以上

<本件に関する問い合わせ先>

株式会社カラダノート

IR 担当

ir@karadanote.jp