



2023年2月28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 (2023年2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、下記の通り公表させていただいております。

本公表は、毎月月末を目途に継続的に公開しております。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公表させていただきます。

Q1. ストック型ビジネスのカラダノートウォーター（宅配水事業）の獲得手法であるコールセンターにおいてセールス架電した際の顧客の反応を教えてください。

ウォーターサーバーの全世帯における導入率は数%となっております。一方、妊娠・育児世帯においては、主に育児期間における健康志向や家事負担軽減を背景に、ウォーターサーバー設置の検討率は提案に対して1/5以上と高いニーズを実感しています。本事業をスタートした理由の一つでもあります。当社の強みである上記ライフイベントに関連したデータベースを活用し、ご提案させて頂いた家庭において検討～成約に至る確率は高くなっております。

Q2. コールセンターの人員数推移と今後の計画を教えてください。

宅配水事業、保険代理事業ともにコールセンターによる顧客獲得をメインとしております。高いニーズを背景に、獲得効率の維持・改善を図りながら体制強化し、前四半期末対比で約1.2倍のペースで人員拡大を進めております。今後も先行的に体制強化を続けながら、外注・直雇用のバランスの最適化、獲得効率の最大化を行う計画としております。加えて、カラダノートウォーターでは、法人顧客への提案営業ならびに取次代理店を活用した顧客獲得を展開・推進していきます。

Q3. ストック型ビジネスの期末契約者数について、通期業績予想で発表した 2023 年 7 月末時点 11,500 人の達成確度を教えてください。

2023 年 1 月末時点のストック型ビジネスの期末契約者数は 5,428 人となっております。宅配水事業において前年度末に行ったウェブによる獲得施策の早期解約者の想定以上の発生等で計画に対して進捗が少し遅れております。今後、宅配水事業、保険代理事業ともにコールセンターの体制強化の施策等で契約者数の積み上げ加速を図るとともに、新たな取り組みとして美容・健康領域を軸とした新商材の立ち上げによって新規契約者数の更なる積み上げを行ってまいります。

Q4. 第 1 四半期におけるフロー型ビジネスの好調要因を教えてください。

主に、ライフイベントマーケティング事業の新商材である女性向けのヘアケアやサプリ等の美容・衛生用品関連商材への送客が前年度から引き続き好調に推移したためとなります。

Q5. ストック型ビジネスの売上推移について教えてください。

第 1 四半期は、ストック型ビジネスにおける契約者の着実な積み上がりもあり、ストック型ビジネスの売上は、前四半期から引き続き増収の結果となっております。今後もストック型ビジネスの事業拡大を更に加速させ、従来のユーザー送客によるフロー型ビジネスからの転換を着実に進めてまいります。

■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/1FAIpQLSccFipEzHZ014nd712jzRksnMumr-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