



2023年4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4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が、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. 保険代理事業の現在の課題と対策、今後の成長戦略を教えてください。

現在の課題はインサイドセールスによる面談アポの獲得が好調な一方、面談を実施するためのFP人員が不足している点でございます。FP人員確保のために、パートナーとなる保険代理店の拡大及び、自社でのFP人員の採用を進めております。今後については、自社でのFP人員の採用を強化し、現在の共同募集型から、自社にて保険契約のクロージングまでを行う単独募集型へと移行を目指し、収益率の改善を図ってまいります。

Q2. インサイドセールスによる獲得効率のこれまでの改善施策を教えてください。

インサイドセールスにおける社内教育の強化、並びにトークスクリプトの常時見直し等による販売スキルの均一化を実施し、獲得効率を改善してまいりました。更にインサイドセールス部門におけるリーダー層の採用実施により、外注を含めたメンバー層が定着し、獲得効率を安定的に改善できる体制となってきております。引き続き、獲得効率を改善しつつ、規模の拡大を進めてまいります。

Q3. スtock型ビジネスの解約率が第1四半期(4.2%)から第2四半期(0.8%)に改善した理由と今後の維持・改善させる施策を教えてください。

第1四半期の解約率は前事業年度に実施したウェブ獲得施策によって早期解約が増加したた

<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

め、一時的に悪化いたしました。同施策は既に停止しており、早期解約は収束しております。収束した結果、第2四半期の解約率は、想定内で推移しております。今後、解約率の維持・改善に向けた、カスタマーサポートの体制強化、業務改善等を継続的に行ってまいります。

Q4. 美容・健康領域の新規ストック型商材の開発状況とリリース時期を教えてください。

ユーザーに対するテストマーケティングは既に開始しておりますが、現在本格リリースの時期を見極めている段階となります。今後、準備が整い次第、改めてお知らせさせていただきます。

■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/1FAIpQLScFipEzHZ014nd712jzRksnMumr-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