



2023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 執行役員コーポレート本部長 長岡 秀周  
(TEL 03-4431-3770)

### よくある質問と回答 (2023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. PoC 案件とはどのような取り組みを指すものか。

当社の主な強みは、提供するアプリやキャンペーン等で獲得した妊娠・育児層の家庭の膨大なファミリーデータベースの保有と、このデータベースを活用したオンライン中心のマーケティング支援、顧客獲得等の事業運営によって培われたノウハウ、知見となります。

この当社の強みを活かして、大企業の抱える事業課題や、社会が抱える少子化問題といった課題に対して、大企業ともに検討・検証を通じて解決策を提供し、事業化等の実現を目指す取り組みとなります。この取り組みの中で、当社の提供サービスに対して対価をいただくものとなります。

#### Q2. 直近開示された月次契約者数の積み上がりが鈍化しているが、どうしてでしょうか。

当社のストックビジネスの主な獲得手法であるインサイドセールスについて、獲得効率を精査し業務、体制見直しを進めております。

獲得効率として、宅配水事業より低いものの、より収益性の高い保険代理事業の提案比率を高める変更を進めており、宅配水事業における獲得数が鈍化しております。また同体制の外注人員比率を引き下げ、獲得効率の最適化も進めております。

<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

Q3. 2024年7月期における人員増員は計画していますでしょうか。

2023年9月14日に2024年7月期の業績予想としてお示しした売上高2,300百万円、営業利益50百万円を実現するべく、人員計画を策定し、既に採用を進めております。

人員計画では、保険代理事業において従来の他社との共同募集型によるレベニューシェアモデルから自社完結の単独募集型への早期の切り替えによって、収益性の向上を実現するため、FP人員を増員させる計画としております。

Q4. かぞくのおうち事業において、成約課金型のビジネスモデルの内容と変更した理由を教えてください。

当社から、ハウスメーカーや工務店様に対して、顧客の住宅相談面談を設定し、実際に住宅購入の成約に至った場合、その購入金額に対して手数料をいただくモデルとなります。従来、見込顧客リストの提供や顧客の資料請求に応じた課金モデルとしておりました。変更により、当社で面談設定までのナーチャリングを行い、住宅購入意欲が高い顧客のみをハウスメーカー、工務店様へご紹介することで、顧客獲得に係るコスト・工数両面での無駄の省略が期待されます。

■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