



2024年4月25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)

金融業界における DX 人材創出支援を目的に  
「プロフェッショナルサービス」を開始  
～ IT リテラシーの高いプロ人材を提供し、生産性向上を促進～

当社は、家族生活関連産業の DX 支援の一環として新たに「プロフェッショナルサービス」を開始します。

**開始の背景**

当社は、約9割のママが利用する※1 妊娠・子育て支援アプリを開発・提供しています。さらに、約200万世帯のデータ※2 を基点にしたファミリーデータプラットフォーム事業を展開し、子どもを育てるユーザーを中心にライフイベントに応じて必要となる住宅や保険・ライフプランに関するサービスを提供しています。

住宅・金融関連事業は面談のアポイント取得・面談実施・契約までオンライン完結型です。2021年以降当社は自社内にテレマーケティング体制を構築し営業力を強化した結果、ライフプラン面談のアポイント数が前年同期比88%伸長※3 し、顧客獲得機会が増加しました。さらに当社は、生成AIを活用した「テレマーケティング AI アシスタント」を開発・自社内に導入し、高い営業スキルの早期習得の促進と生産性向上を進めております。

生活の基盤ともいえる金融業界では、訪問営業を中心とした業務プロセスや新規顧客獲得から営業まで各担当者が属人的に行なっており、**業界全体としてそういったレガシーからの脱却を模索**しています。また、独立行政法人「労働政策研究・研修機構」が2040年までを見通した「労働力需給の推計」（2023年度版）によると、**2040年の日本の就業数は956万人減少すると試算されており、持続的な成長を実現するためにはDX推進による生産性向上が喫緊の課題**です。

そこで当社は、これまでのオンライン完結型の保険代理店事業の実績とITを活用したインサイドセールスのノウハウを生かすことが金融業界の営業活動におけるDX推進に貢献すると考え、この度、「プロフェッショナルサービス」の開始に至りました。

本件が業績に与える影響は軽微ですが、今後公表すべき事項が生じた場合には速やかに開示いたします。詳細は下記プレスリリースよりご覧ください。

企業のDX人材の創出支援「プロフェッショナルサービス」を開始  
～ デジタルを活用した営業組織の構築を支援～

以上

**金融業界における DX 人材創出支援を目的に  
「プロフェッショナルサービス」を開始**  
～ IT リテラシーの高いプロ人材を提供し、生産性向上を促進～

「家族の健康を支え 笑顔をふやす」をビジョンとし、家族と向き合う全ての人のアシスタントとして心身ともに健康な生活を支援する事業会社である株式会社カラダノート（東京都港区 / 代表取締役：佐藤 竜也 / 以下当社）は、2024年4月1日に労働者派遣事業許可を取得し、家族生活関連産業の DX 支援の一環として新たに「プロフェッショナルサービス」を開始いたします。

本サービスは、金融業界または金融領域の事業に取り組む企業に対し、FP（ファイナンシャルプランナー）やその他金融に関する資格を持つ自社のプロフェッショナル人材を提供します。また、オンライン完結型の保険代理店事業を展開する当社の IT リテラシーの高いプロ人材による「営業活動の生産性向上」と「金融業界における DX 人材創出」に貢献してまいります。

### 開始の背景

当社は、約9割のママが利用する※1 妊娠・子育て支援アプリを開発・提供しています。さらに、約200万世帯のデータ※2 を基点にしたファミリーデータプラットフォーム事業を展開し、子どもを育てるユーザーを中心にライフイベントに応じて必要となる住宅や保険・ライフプランに関するサービスを提供しています。

住宅・金融関連事業は面談のアポイント取得・面談実施・契約までオンライン完結型です。2021年以降当社は自社内にテレマーケティング体制を構築し営業力を強化した結果、ライフプラン面談のアポイント数が前年同期比88%伸長※3 し、顧客獲得機会が増加しました。さらに当社は、生成AIを活用した「テレマーケティング AI アシスタント」を開発・自社内に導入し、高い営業スキルの早期習得の促進と生産性向上を進めております。

生活の基盤ともいえる金融業界では、訪問営業を中心とした業務プロセスや新規顧客獲得から営業まで各担当者が属人的に行っており、**業界全体としてそういったレガシーからの脱却を模索**しています。また、独立行政法人「労働政策研究・研修機構」が2040年までを見通した「労働力需給の推計」（2023年度版）によると、**2040年の日本の就業数は956万人減少すると試算されており、持続的な成長を実現するためには DX 推進による生産性向上が喫緊の課題**です。

そこで当社は、これまでのオンライン完結型の保険代理店事業の実績と IT を活用したインサイドセールスのノウハウを生かすことが金融業界の営業活動における DX 推進に貢献すると考え、この度、「プロフェッショナルサービス」の開始に至りました。

### 「プロフェッショナルサービス」とは

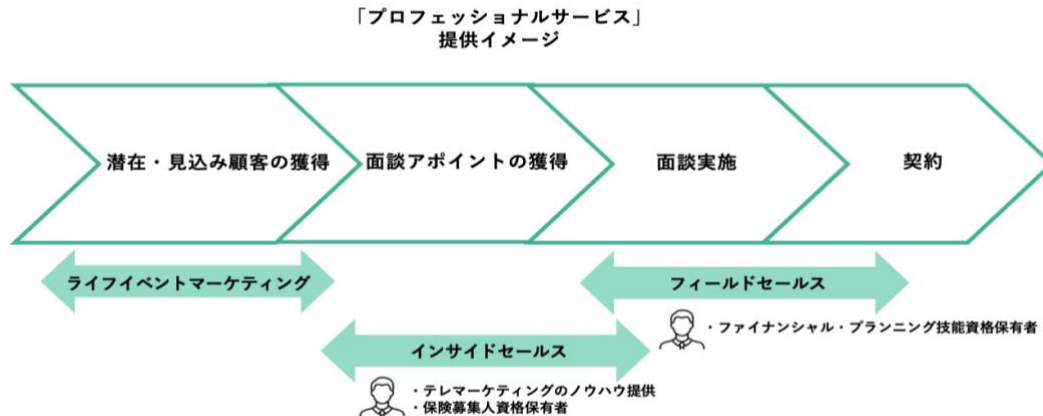
本サービスは、金融業界または金融領域の事業に取り組む企業に対し、FP や金融領域に必要な資格を持つ自社のプロフェッショナル人材を提供し、即戦力となる高度なスキルと経験を備えた人材を活用することで営業の生産性向上の早期実現が期待できます。

<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



＜プロフェッショナル人材の一例＞

- ・ 保険商材の取り扱いに必要な資格保有者且つインサイドセールス業務まで遂行可能な人材
- ・ 金融商材販売に関する資格保有者且つ WEB での顧客提案経験が豊富な人材
- ・ 顧客データベースを活用したデジタル営業のノウハウを持つ人材

＜本サービスに関するお問い合わせ＞

本件に関して問い合わせたい企業様は下記までご連絡ください。

問い合わせ先：[pr@karadanote.jp](mailto:pr@karadanote.jp)

今後の展望

今後当社は金融業界に限らず企業のニーズに応じて適切なプロフェッショナル人材を提供し、家族生活関連産業の DX 推進を支援してまいります。

カラダノートはユーザーの QOL 向上のための効率化を支援

当社が運営する事業は、家族向け、事業会社向け、その両者の大きく 3つの領域で事業を行っています。

家族向け領域としては、記録や共有を中心とする子育て・ヘルスケアアプリを提供し、ユーザーの生活環境の効率化を支援しています。マッチング領域としては、データベースを用いて集めたユーザーに対し、適切なタイミングでレコメンド・サービス提案を行い、企業やサービスとのマッチング支援を行っています。事業会社向け領域としては、家族生活周辺産業にてサービスを展開する事業会社に向けた DX 支援を提供しています。

会社概要

企業名 : 株式会社カラダノート (東証グロース: 4014)

本社 : 東京都港区芝浦 3-8-10 MA 芝浦ビル 6 階

代表 : 佐藤竜也

事業内容 : 家族サポート事業

ライフイベントマーケティング事業

家族パートナーシップ事業

URL : <https://corp.karadanote.jp/>

※1: 妊娠・子育て支援アプリシリーズの内、陣痛間隔計測アプリ「陣痛きたかも」の 2020 年 1 年間での妊娠～1 歳未満のアプリ DL 数 149 万/2020 年出生数(84 万) + 2019 年出生数(86.4 万)アプリ間での重複は未計測

※2: 2023 年 4 月末時点のライフイベントデータベース数

※3: 2024 年 7 月期第一四半期と 2023 年度 7 月期のライフプラン面談数と比較

＜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](mailto:ir@karadanote.jp)