



2025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 コーポレート本部長 高埜 伸一郎
(TEL 03-4431-3770)

よくある質問と回答 (2025 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およ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。

通常、決算発表の翌月（10月、1月、4月、7月）に公開しております。回答内容には時点のずれにより多少の齟齬が生じる可能性がございますが、その時点での最新の当社方針として公表いたします。

質問 1 (2026年度通期業績予想について)

今期の通期業績予想はどのような前提に基づいて策定されていますか？

今期の業績予想は、前期に実施した構造改革に伴う一時的な減収を織り込んだ前提で策定しており、宅配水事業の譲渡および利益率の低いヘアケア・衛生用品関連事業の縮小による影響を除くと、成長領域では39%の増収の見通しとなっております。

また、今期の主要取り組みは以下の通りです。

- ・住友生命保険相互会社様との協業拡大
- ・ライフイベントデータを起点に金融・住宅領域の高単価商材の提供強化
- ・対象顧客幅の拡大

これらにより、売上・利益の両立が可能な収益体質への転換を実現してまいります。

質問 2（事業について）

少子化・未婚化の中で、いかにデータベース数を拡大するのでしょうか？
具体的に教えていただきたいです。

当社にとってファミリーデータベースは事業の中核であり、現在（2025年7月時点）は全国で300万世帯超のファミリーデータを保有しています。一方で、少子化の進行によりデータベース数の拡大には一定の制約があると認識しております。そのため、今後は「既存データのさらなる利活用」と「対象世代の拡大」の両輪で取り組みを進めてまいります。

これまで主に出産前後を中心にデータ獲得を進めていましたが、今後は、すでに保有する親御さまの年齢や誕生日などの情報を活用しライフイベントデータを拡充いたします。また、当社が提供する服薬・血圧管理などの「健康管理アプリ」においても大きなシェアを有しており、祖父母世代を対象にした健康管理層にも接点を広げてまいります。

こうした既存データの利活用によって、家族全体のライフイベントを多角的に捉えるデータ基盤を構築し、金融・住宅など周辺領域での提案強化と収益基盤の向上を実現いたします。

質問 3（金融領域の成長戦略）

住友生命保険相互会社以外との保険領域での提携可能性はあるのでしょうか？

現状では、住友生命保険相互会社様との協業を重点的に推進しております。当社はこれまで複数の保険会社様との提携をしてまいりましたが、現在は選択と集中により、より深い連携による価値創出を目指しております。

住友生命様とは、保険という枠を超えて、日本のウェルビーイング向上を共に実現するというビジョンが一致しております。加えて、デジタルサービス領域でも強い親和性があり、双方の強みを掛け合わせることで、大きな成長機会を獲得できると考えております。

将来的には、事業規模の拡大のフェーズにおいては他保険会社様との提携拡大の可能性も検討しておりますが、現時点では、住友生命様との取り組み成果を最大化し、その上で次の成長ステージへ進む方針です。

質問 4（当社の強み）

子育て層データベースにおける競合他社とのシェア状況を教えてください。

当社は子育て層を中心としたファミリーデータベース領域で、国内最大規模のデータ保有数であると認識しております。出生数ベースでは直近で5割以上のお客様情報をお預かりしており、今後も継続した拡大が見込まれます。

市場全体としては、教育事業社などを中心に一定のデータを有する企業も存在しますが、当社は、子育て支援や健康管理アプリを通じたデジタル起点の関係構築に強みがあります。また、当社データプラットフォームを複数企業のDX基盤として活用いただく実績もあり、競合関係ではなく共存・補完のモデルとして価値を有しております。

引き続き、ライフイベントマーケティング領域のリーディングカンパニーとして、独自の

ポジションを強化してまいります。

質問5（株価について）

株価の状況について考えを伺いたいです。

市場の評価を真摯に受け止めております。上場から5年が経過し公募価格は上回る水準にある一方、上場時の期待値である初値に戻せていない現状は、経営者および大株主（佐藤）としても忸怩たる思いでございます。

株価は当社が直接コントロールできるものではありませんので、まずは利益成長の軌道を実践にし、資本効率を高め、事業成果を着実に積み上げていくことで中長期的に企業価値向上を図ってまいります。

皆さまのご期待に応えられるよう、引き続き尽力してまいります。

今後も、投資家の皆様との対話を深め、中長期的な企業価値向上に取り組んでまいります。

■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