



2024年7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 (2024年7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. 今期の状況を踏まえた来期に向けた方針を教えてください。

金融領域は、保険代理店の M&A 中止の影響も踏まえ、人員拡大を必要としない事業成長に切り替え始めております。具体的には、良質なアポイントを創出した上で主要保険代理店や大手生命保険会社様に提供する形を強化しております。また、住宅領域においては、着工成果型での課金プランに加えて、住宅展示場への訪問を成果地点とした課金プランも追加することで、早期収益化を進めております。その他産業においても、独占提供での高単価化・インサイドセールスを活用した高付加価値化、他のライフイベントへの拡大などを進めており、現人員でのより高い事業成長を目指しております。

Q2. 来期のインサイドセールス方針について教えてください。

今期は期初より、獲得効率を重要視しインサイドセールス部隊の改善を行ってきました。結果として、金融領域、生活必需品領域（宅配水）、住宅領域といった複数商材を提案する体制が強化され、生産性を高めることができました。来期以降については、このインサイドセールス部隊の強みを活用し、優良なアポイント・面談を創出した上で提携先企業へ提供するモデルを成長させていく方針です。

Q3. 来期業績についての考えを教えてください。

基本的には、毎年開示をしている中期経営計画-事業計画及び成長可能性に関する事項-をベースに計画を立案しております。今期はM&Aの中止という計画外の事象が発生いたしました。その分自社の強みへの選択と集中・最適な成果地点への見直しを進めることができました。それらの変化を踏まえて、9月の通期決算発表と同時に業績予想についてもお示しする予定としております。

■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