



2026年1月30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 CFO 兼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 (2026年1月)

日頃より、当社へのご关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あります。基本的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7月期第一四半期 業績について)

1Qの進捗として、売上高進捗率19%、営業利益進捗率13%はやや低調に見えますが、収益基盤の安定化が完了したという説明と照らして、足元の業績進捗は想定通りなのでしょうか。また、KPIは上振れているとのことですですが、KPIの達成がそのまま業績目標の達成につながると考えてよいのでしょうか。

当社では、四半期を追うごとに収益が拡大する計画に基づき、通期目標の達成に向けては概ね想定通りに推移していると認識しております。また、利益面では、成長投資を吸収しつつ営業黒字を継続しました。

ご質問のKPIとの関係については、売上・利益に直結する先行指標と位置づけており、第1四半期に住友生命保険相互会社（以下、住友生命）との協業におけるKPI目標を上振れて推移していることは、第2四半期以降のARPU向上に向けた仕込みが完了したことを意味しております。

質問2（住友生命様との資本提携について）

住友生命様との資本提携により、収益構造はどのように変化しており、売上の安定性やLTV、中期経営計画におけるKPI（ARPU・年間アクションユーザー数）にどのような影響を与えていますか。

住友生命保険相互会社との提携により、金融領域における当社の収益構造は、契約成立時の成功報酬を中心としたものから、顧客獲得や面談創出といったプロセスの前段階で収益が発生するモデルへと進化しています。これにより、中期経営計画におけるARPU成長の最大の柱と位置付けており、金融領域における収益の質を大きく高める取り組みであると考えています。

質問3（今後の決算開示におけるKPIについて）

今後の決算開示において、ARPU、案件単価、取引社数、アクションユーザー数など売上の積み上がりを確認できるKPIをどのような考え方で開示していく方針でしょうか。

ご指摘の指標のうち、特にARPUやアクションユーザー数は、当社の売上の進捗確認や今後の成長余地を測るための重要な先行指標であると捉えております。現在、これらの項目を中心に、投資家の皆様に事業の成長性をより分かりやすくお伝えするための開示に向けて、前向きに検討を重ねております。具体的な開示時期や形式につきましては、今後の決算公表をお待ちいただけますと幸いです。

質問4（中期経営計画における売上成長の考え方について）

中期経営計画における売上成長は、顧客数の拡大・単価向上・取引領域の拡張のどれを主軸とし、特にどの事業・領域が成長の中心になると考えていますか。

当社の売上成長は、「顧客数の拡大」「単価向上」の2つのキードライバーをバランスよく、かつ戦略的に組み合わせて推進していく想定でおりますが、その中でも特に今期は「単価向上」を重要視しております。

売上成長の中心となる事業・領域としては、金融領域です。住友生命様との提携拡大を中心とした金融領域へ注力しつつ、既存の提携先である住環境や教育領域での取引関係を深掘りすることで計画達成に向けた収益の確保を図ります。

質問5（中期経営計画における金融・保険領域の位置付けについて）

中期経営計画において金融・保険領域はどのような位置付けにあり、売上全体に占める比率の考え方や既存の送客・広告モデルとの単価・収益性の違いをどのように捉えていますか。

金融・保険領域は、中期的に当社売上全体の成長を牽引する成長ドライバーの一つと位置付けています。

既存の送客・広告モデルとの違いについては、当社の扱う商材の中で高単価であるという特徴があります。また、従来のリード提供のみならず、テレマーケティングを交えた面談創出

や営業職員様との連携など、より付加価値の高い支援へと深化させており、これが収益性の向上に寄与しております。

質問6（住環境・教育領域について）

金融・保険領域で培ったノウハウは住環境や教育領域においても同様に活用できると考えてよいでしょうか。また、住環境や教育領域は商材単価が高い一方でリードタイムが長期化する可能性がありますが、その場合でも中期経営計画の達成に向けた収益創出スピードは確保できるのでしょうか。

住環境や教育領域においても、金融・保険領域で培ってきた送客設計や顧客接点のノウハウを活用しており、基本的な収益モデルは共通しています。

また、当社の多くの商材では送客の段階で収益が発生する仕組みとなっており、最短で当日中に収益認識が可能であるため、中期経営計画の達成に向けた収益創出スピードは確保できていると考えています。

なお、新築戸建関連など一部の商材においてはリードタイムが長期化するケースもありますが、全体の収益構造に与える影響は限定的です。

質問7（住環境・教育領域について）

住環境・教育領域は、当社にとって単発の送客収益を補完する事業なのか、それとも時間差で複数回の収益を生む「第二の収益柱」となることを志向しているのでしょうか。

住環境・教育領域は、金融領域に続く「第二の収益柱」として位置付けています。単発の送客収益にとどまらず、子どもの成長や家族構成の変化といったライフイベントに応じて、時間差で複数回の収益を生むLTV最大化モデルを志向しています。現在進めている高単価案件の開発は、こうしたモデルを具体的な収益として立ち上げるための取り組みであり、中長期的な収益基盤の拡充につなげていく考えです。

質問8（株主優待・株主還元について）

株主優待ですが、カラダウォーターが優待廃止となりましたが、今後の株主優待・株主還元の方針を教えてください。

現在、当社では「株主様の満足度向上」と「事業成長」を両立できる最適な還元のあり方について、新たな優待制度の導入も選択肢に含め、前向きに検討を重ねております。現時点で具体的な内容や時期を公表できる段階にはございませんが、準備が整い次第、速やかに開示いたします。

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紹介しています。

■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