



2026年10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 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きますが、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（中期経営計画）

3年間掲げてきた前計画（営業利益15億円）を見直した理由と、今回の計画が信頼に足る根拠を教えてください。

新計画は、2030年7月期に営業利益10億円・売上高約30億円を、新たなM&Aを織り込まず現有グループのみで達成する計画です。

見直しの要因は3点です。

- ①住友生命保険相互会社（以下、住友生命）様との協業は、拡大余地が想定を上回る一方、大手金融機関との協業に固有の立ち上げ期間を織り込めていなかったこと。
- ②未確定のM&Aによる成長を目標に含めていたこと。
- ③進捗を示せるKPIを伴っていなかったこと。

今回は、M&Aは成約の都度上乗せして開示し、売上高をアクションユーザー数×ARPUに分解した自社起点のKPIで進捗を示し、毎年10月の年次見直しで計画を変更する場合は要因分析と改善策をセットで開示します。計画は進捗を示して初めて信頼になると考えています。

（中期経営計画23・24・45ページ）

質問 2（2027年7月期の業績予想）

2027年7月期は売上高15億円・営業利益3.5億円の計画ですが、達成の鍵は何ですか。

2026年7月期は売上高10.6億円、営業利益2.18億円、当期純利益2.56億円（過去最高）で着地しました。2027年7月期は、新たなM&Aを織り込まず、売上高15億円（+41.6%）、営業利益3.5億円（+59.9%）、調整後EBITDA 4億円を計画しています。

鍵は以下2点です。

- ①住友生命様との協業で、共同開発アプリ（2026年内リリース予定）により顧客接点を広げ、見込み顧客の創出から面談設定までを担う体制を全国に広げること。
 - ②カラダノートライフパートナーズ（以下、KNLP）の12か月連結に加え、オンラインと店舗・対面のハイブリッド募集でFP（ファイナンシャルプランナー）一人あたりの生産性とクロスセルを高めること。
- （決算説明資料8・19ページ）

質問 3（住友生命との協業と提携先依存リスク）

住友生命との協業の進捗と、特定の提携先への依存リスクをどう考えていますか。

協業初年度は、Vitalityのデジタル獲得が大幅に伸長し、アポイント・面談などの主要KPIも目標を超過しました。拡大余地は当初の想定を上回る一方、立ち上げには一定の期間を要するため、中期経営計画ではその期間を踏まえて時間軸を見直しています。今後は共同開発アプリなどでデジタル領域の連携を深めます。

特定の提携先との関係は重要なリスクと認識しています。複数の保険会社・金融機関との提携強化に加え、金融・住環境・人材その他の3領域へ事業を広げ、2030年7月期の営業利益10億円は金融約6割・住環境約2割・人材その他約2割の構成を想定しています。分散が進むこと自体が依存リスクの低減になると考えています。（中期経営計画25・27・37ページ）

質問 4（KPIと継続開示）

中期経営計画のKPIと、今後の開示方針を教えてください。

売上高を「月平均アクションユーザー数×ARPU×12か月」で捉え、この2つを主要KPIとしています。2026年7月期の4.3万件・2,050円から、2030年7月期に7.0万件・3,600円を目指します。アクションユーザー数は検知するライフイベントの拡大とリピート比率の向上（37%→50%）で、ARPUは生保協業とKNLPの対面により送客からクロージングまで関与を深めることで引き上げます。

アクションユーザー数の定義は前計画（キャンペーン応募のみ）から変更し、テレマ・外部フォーム誘導・ストックリスト活用を含む件数ベースとしています。主要KPIの継続開示は、2027年7月期第1四半期決算に向けて検討中です。

（中期経営計画26・45ページ）

質問 5（時価総額100億円への道筋と資本配分）

新上場維持基準（時価総額100億円）への対応と、M&A・資本配分の考え方を教えてください。

2030年から適用される新上場維持基準（上場5年経過後・時価総額100億円以上）は、適合計画（猶予制度）に拠らず本来の基準での充足を目指します。当社の初回判定期は中期経営計画の最終年度である2030年7月期と一致します。道筋の考え方は「営業利益10億円＋ α ×想定マルチプル15倍以上」であり、 $+\alpha$ は成約済みM&Aの上乗せと協業拡大の上振れです。なお、この記載は逆算の考え方を示すものであり、将来の株価水準の目標・予想ではありません。

資本配分は、第1優先をLEM（ライフイベントマーケティング）への成長投資、第2優先をM&A投資、第3優先を株主還元としています。M&Aは、①ファミリーデータベースとの利活用余地、②LEMとの親和性、③投資回収期間3～5年の規律、の3条件を満たす案件に限り実行し、成約の都度、計画へ上乗せして開示します。株式交換や資本業務提携も選択肢とし、エクイティ性の調達を用いる場合は使途・時間軸・果実を明示します。（中期経営計画5・30・32・33ページ）

質問 6（株主還元）

株主還元の方針と、配当開始の見通しを教えてください。

成長投資・財務健全性とのバランスを踏まえ、段階基準で拡充します。

- 現在：株主優待を軸に還元。優待原資は年間30,000千円をベースに半期ごとに取締役会で決定。第1回優待（2026年7月31日基準日）の対象株主数は633名。
- 次の段階：安定した利益の積み上げが確認できた段階で、優待の拡充・配当の開始・自己株式取得を検討。税務上の繰越欠損金は残りますが、利益剰余金はプラスであり配当は制度上可能です。
- 中長期：配当・自己株式取得・優待を合わせた総還元性向15%以上を目指します。

※総還元性向＝（配当総額＋自己株式取得額＋優待原資）÷（当期純利益＋優待原資）。優待原資は営業外費用として計上し、営業利益への影響はありません。

配当は長期保有株主との信頼を積み上げる手段、優待は株主基盤と流動性を形成する施策と位置づけています。株価は業績とストーリーへの信頼によって高めてまいります。（中期経営計画33・34ページ）

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/1FAIpQLSccFipEzHZ0l4nd7l2jzRksnMumr-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