

カラダノート

株式会社カラダノート（東証グロース 4014）

2022年7月期 第3四半期 決算説明資料

2022年6月9日



目次

1. FY2022通期業績修正について
2. エグゼクティブサマリー
3. 2022年7月期 第3四半期業績
4. 2022年7月期 第3四半期取組み
5. Appendix



1. FY2022通期業績修正について

FY2022通期業績修正について

■修正内容

	3Q累計実績	期初予想	修正予想	増減額
売上高	949	1,400	1,300	△100
営業利益	△119	280	△210	△490
経常利益	△118	280	△210	△490
当期純利益	△126	176	△220	△396

■業績の修正の主因

- 【売上高】 保険領域の3Q完全ストック切替でフロー時と比較し売上（成約）までのタイムラグが発生
ストック売上は翌期以降少額かつ長期で按分されるため短期的な売上減少の影響を受け△1億円の引き下げ
- 【営業利益】 広告宣伝・外注費等、ストックモデル切替に係る先行投資を期初予想比約4億円増額し大幅引き下げ
- 【新規領域】 ヘルスケア領域や業務提携での大型案件が調整長期化により今期収益化が見込めず



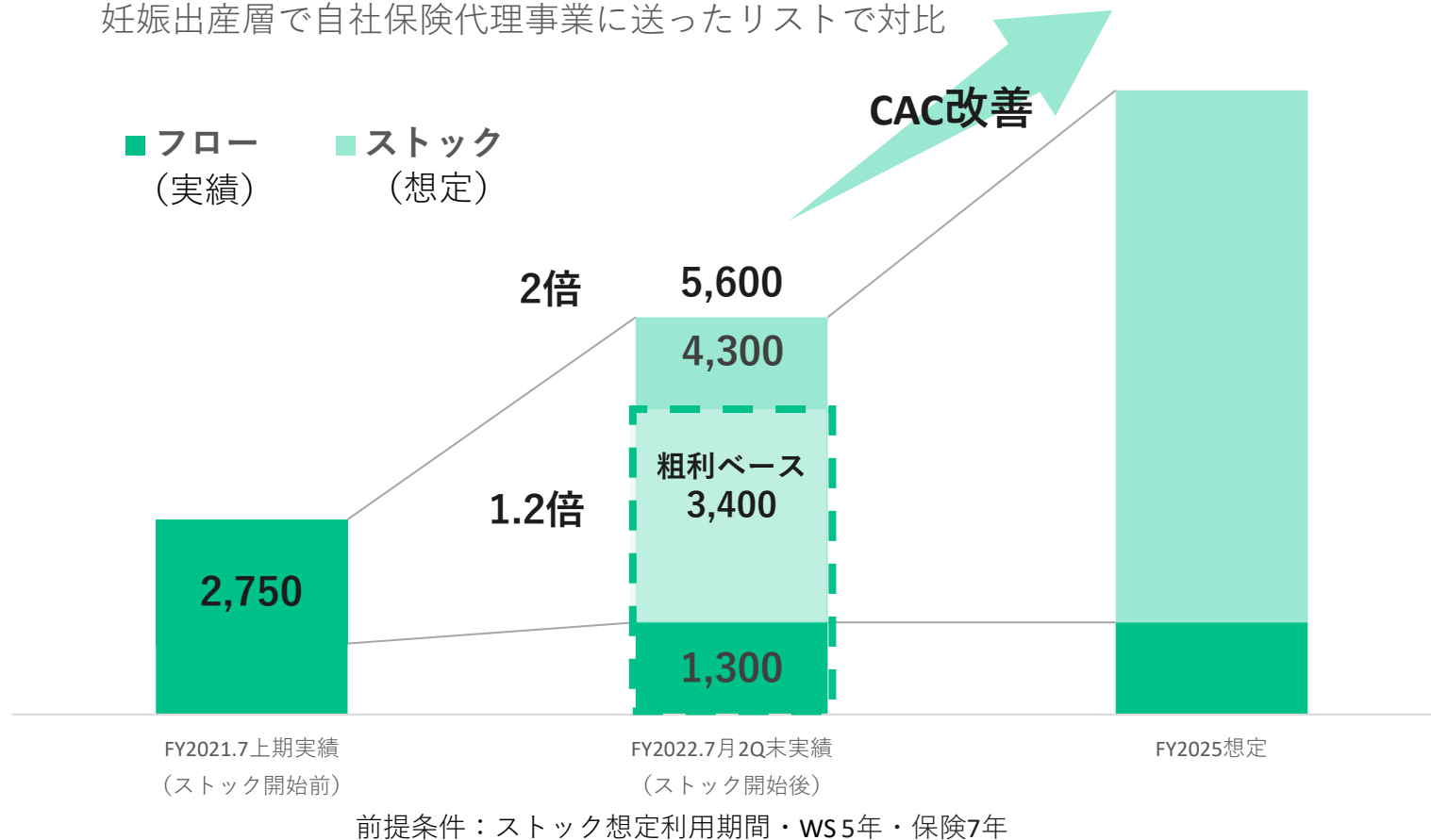
ストックモデル積み上げの遅れを来期以降でリカバリし、FY2027の中計達成を実現させる
現行推移でも来期中でのQ黒字化は可能

順調なストック切替進捗

リストあたりの想定売上で2倍、粗利で1.2倍
粗利LTV^(※)/CACも健全水準目安とされる3.0倍をクリア

獲得リストあたり想定売上対比（単位：円）

妊娠出産層で自社保険代理事業に送ったリストで対比



コールセンター改善やFP直接雇用などCACの下げ余地は大きい
CAC改善に集中し、来期以降での回収を見込む

(※)粗利LTV：LTVから直接変動コストを差し引いたLTVのこと。
CAC：CACはCustomer Acquisition Costの略・顧客獲得単価

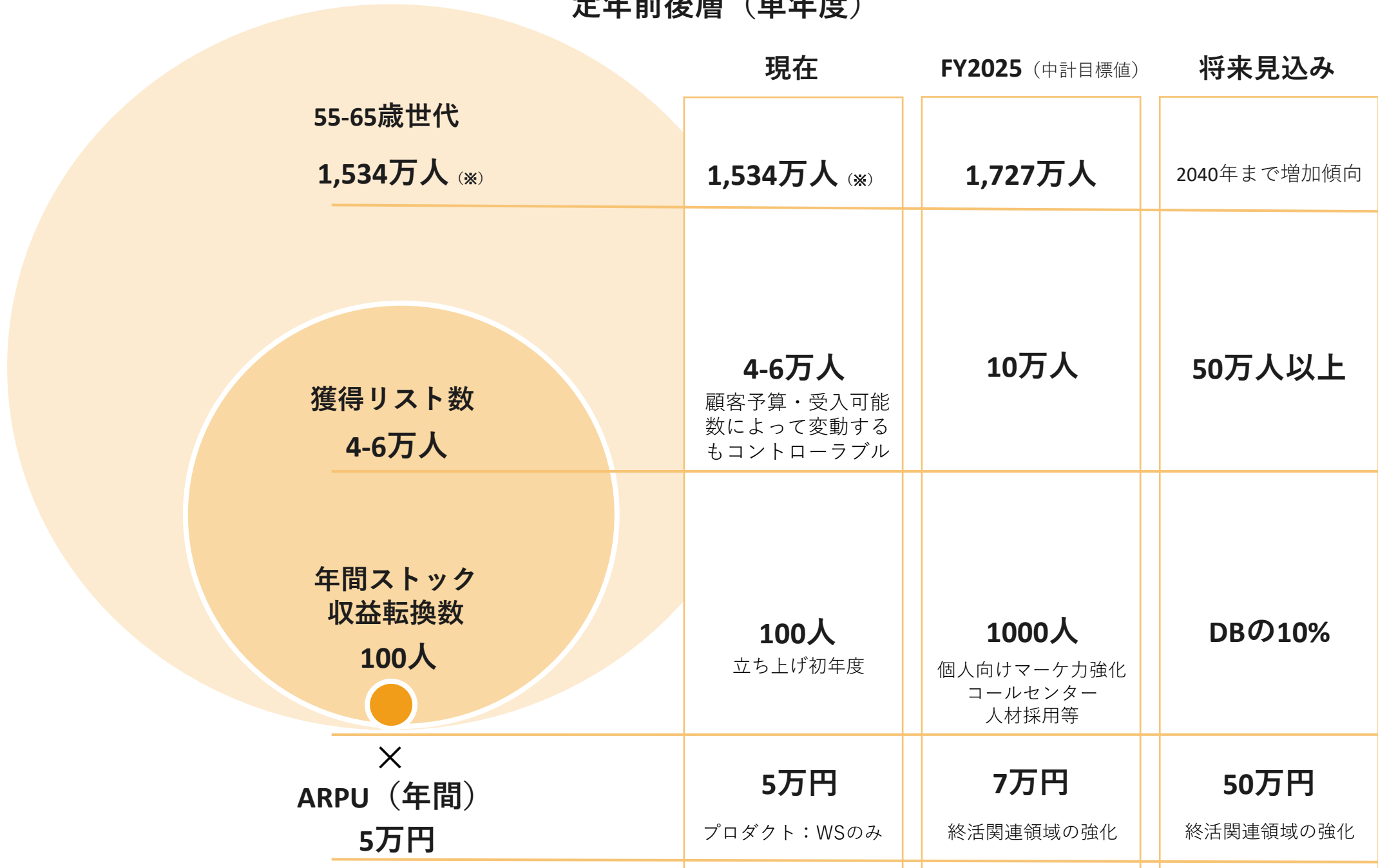
（ご参考）家族サポート事業の展開方針

妊娠出産層（単年度）

	現在	FY2025（中計目標値）	将来見込み
出生数 81万人	減少傾向	減少傾向	ロビイング 大企業巻き込みで 反転を目指す
獲得リスト数 30-50万人	30-50万人 顧客予算・受入可能数 によって変動するも コントローラブル	50-60万人 収益力を高めて 安定化を図る	同左
年間ストック 収益転換数 3千人	3千人 立ち上げ初年度	1.4万人 個人向けマーケティング強化 コールセンター 人材採用等	DBの10%
× ARPU（年間） 15万円	15万円 プロダクト：WS・保険	7万円 WS比率の増加と L字ビジネスモデル影響	36万円 クロス・アップセルで 家計の10%ターゲット

（ご参考）家族サポート事業の展開方針

定年前後層（単年度）



（※）出展：総務省統計局 人口統計（2022.5.）



2.エグゼクティブサマリー

エグゼクティブサマリー

業績

【累計】	売上高949百万円 前年同期比124.5%	売上総利益661百万円 前年同期比111.9%	営業損失△119百万円 前年同期192百万円
【四半期】	売上高332百万円 YoY142.4% QoQ △ 15.4%	売上総利益223百万円 YoY134.2% QoQ△27.9%	営業損失△88百万円 前年3Q28百万円 2Q△8百万円

通期売上進捗率73%（修正予算対比）
営業損失についても現行推移で来期中にQ黒字化可能水準

ハイライト

ストックモデルでの1リストあたり想定粗利がフローモデルを上回る

更なるストック収益強化に向けて、保険の外部送客を一時的に完全停止
自社保険代理事業の単月売上・アポ共に過去最高を更新中

ローライト

ヘルスケア領域や業務提携での大型案件が調整長期化
個人向けストックモデル積み上げ速度も期初計画に遅れ

DX推進の法人向けリモートワーカー活用を自社事業向けにピボットし
個人向けストックモデルに集中

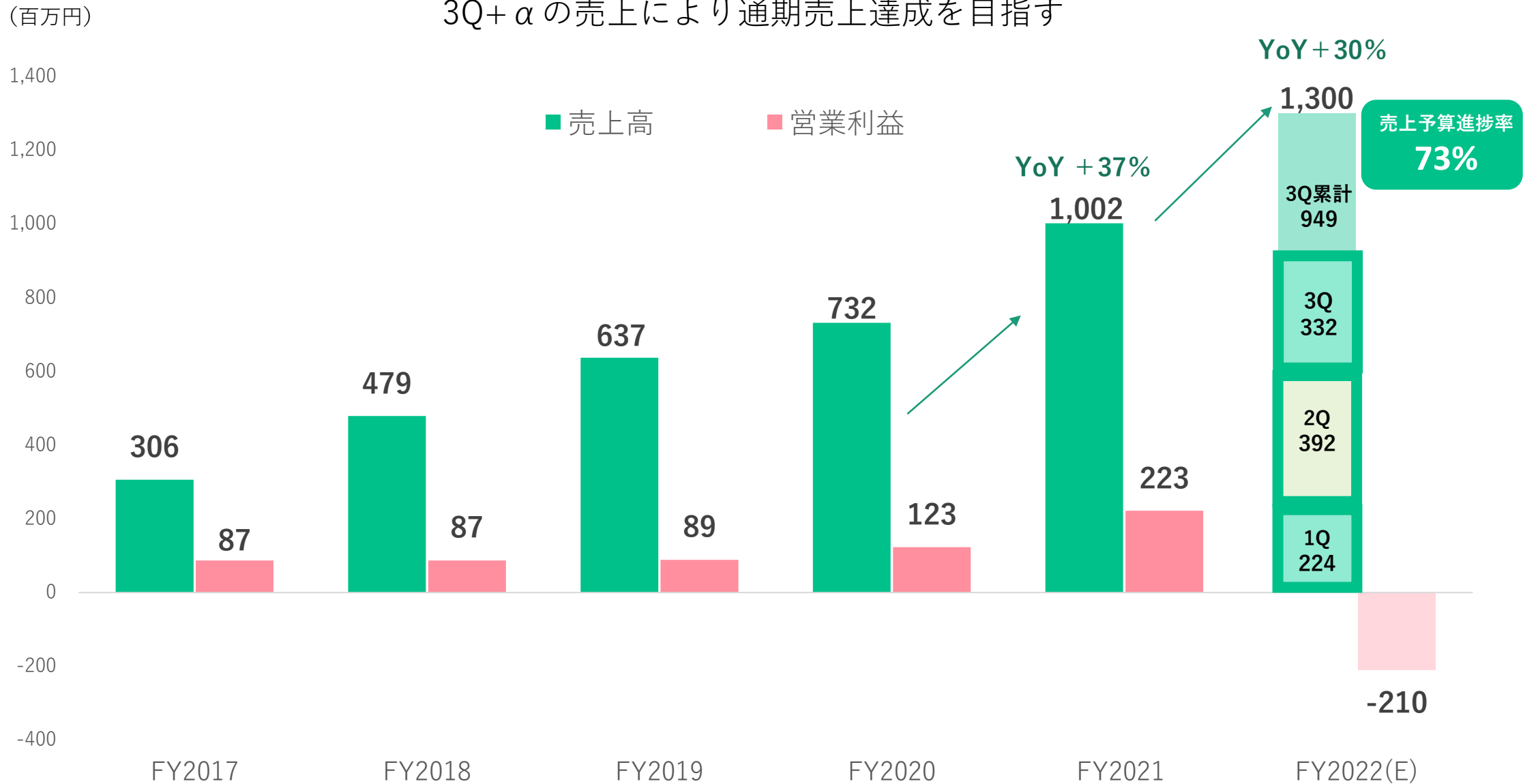


3.2022年7月期 第3四半期業績

業績ハイライト

売上高通期業績進捗73%

3Q+αの売上により通期売上達成を目指す



FY2022 第3四半期業績

売上高・売上総利益ともに前年同期を上回り着地

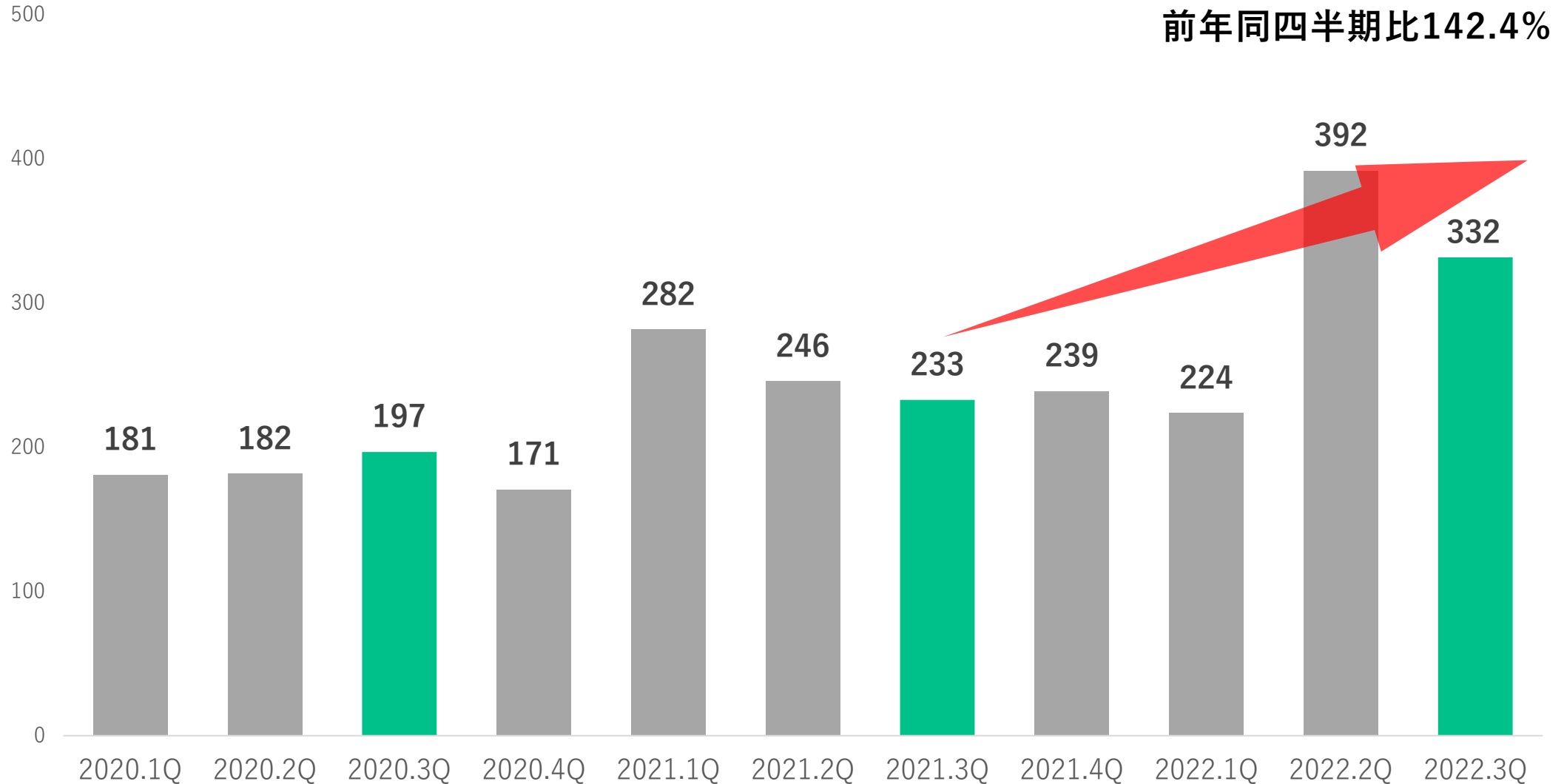
(百万円)	2022年7月期3Q（2022年2月-4月）					2022年7月期3Q累計（2021年8月-2022年4月）		
	実績	前年同四半期(YoY)		前四半期(QoQ)		実績	前年同期	
		実績	増減率	実績	増減率		実績	増減率
売上高	332	233	+42.4%	392	△15.4%	949	762	+24.5%
売上総利益	223	166	+34.2%	310	△27.9%	661	590	+11.9%
営業利益	△88	28	-	△8	-	△119	192	-
経常利益	△87	28	-	△8	-	△118	177	-
当期純利益	△105	18	-	△5	-	△126	113	-

売上高の四半期別推移

YoYは大きく成長も、保険領域の完全ストック切り替えによりQoQ減少

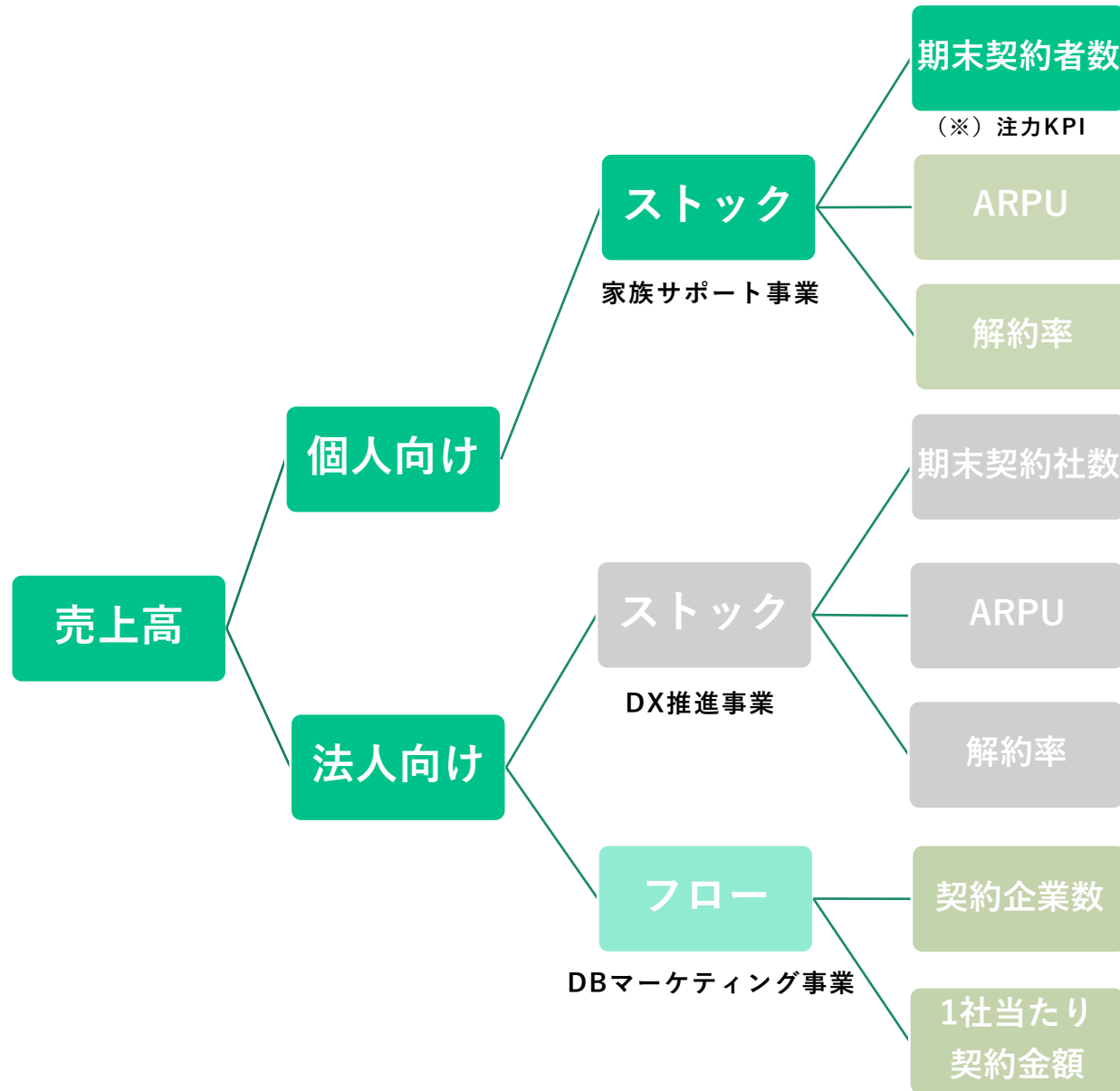
特に保険についてはフロー対比で売上（成約）発生までのタイムラグがある

(百万円)



当社の現収益モデル

事業内容・KPI現状および今期想定



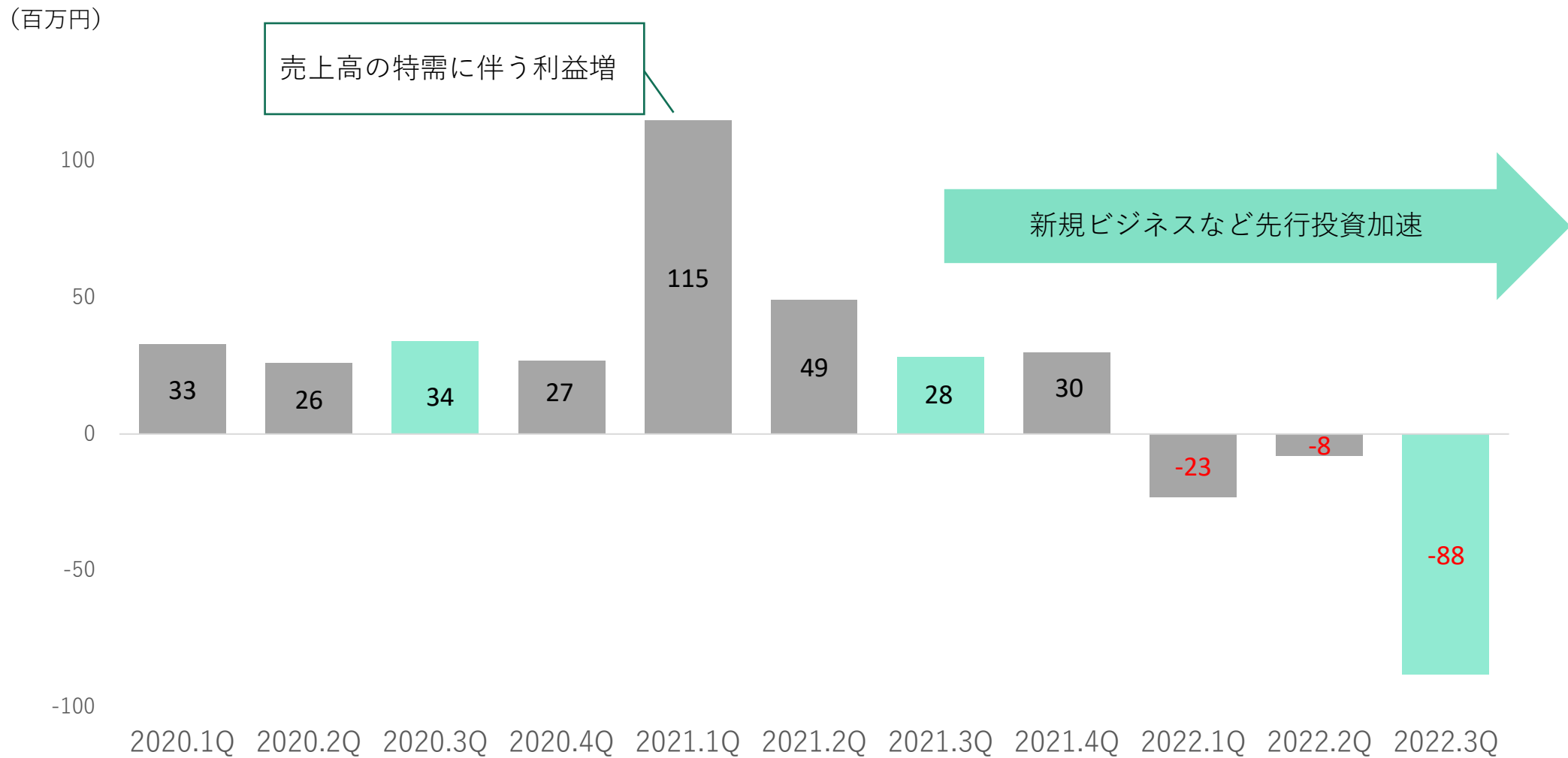
	FY2022 1Q	FY2022 2Q	FY2022 3Q	FY2022 期末想定
個人向け	277人	844人	1,608人	2,800人
ストック <small>家族サポート事業</small>	3.4万円 <small>(月平均売上 ÷ 期末契約者数)^(※1)</small>	1.3万円 <small>(月平均売上 ÷ 期末契約者数)^(※1)</small>	1.3万円 <small>(月平均売上 ÷ 期末契約者数)^(※1)</small>	1.2万円 <small>(月平均売上 ÷ 期末契約者数)^(※1)</small>
	0.96% <small>(月平均)</small>	0.53% <small>(月平均)</small>	0.64% <small>(月平均)</small>	1-2% <small>(月平均)</small>
	2社	6社	10社	法人向け ストックは リモートワー カー活用を自社 事業へピボット
法人向け	35万円	25万円	19万円	住宅・かぞくパ サポート・ 法人向けWSで 拡大を目指す
ストック <small>DX推進事業</small>	<small>(月平均売上 ÷ 期末契約社数)</small>	<small>(月平均売上 ÷ 期末契約社数)</small>	<small>(月平均売上 ÷ 期末契約社数)</small>	
	0% <small>(月平均)</small>	0% <small>(月平均)</small>	0% <small>(月平均)</small>	
フロー <small>DBマーケティング事業</small>	124社 <small>(期末契約社数)</small>	114社 <small>(期末契約社数)</small>	105社 <small>(期末契約社数)</small>	110~130社 <small>(期末契約社数)</small>
	53万円 <small>(月平均)</small>	108万円 <small>(月平均)</small>	91万円 <small>(月平均)</small>	63~77万円 <small>(月平均)</small>

(注) 新規事業領域分の業績は含んでおりません。

(※1) 社内管理数値を元に算出しております。

営業利益の四半期別推移

先行投資による売上規模拡大を優先し黒字化ならず
 現行ストック積み上げ推移でも来期中のQ黒字化は可能

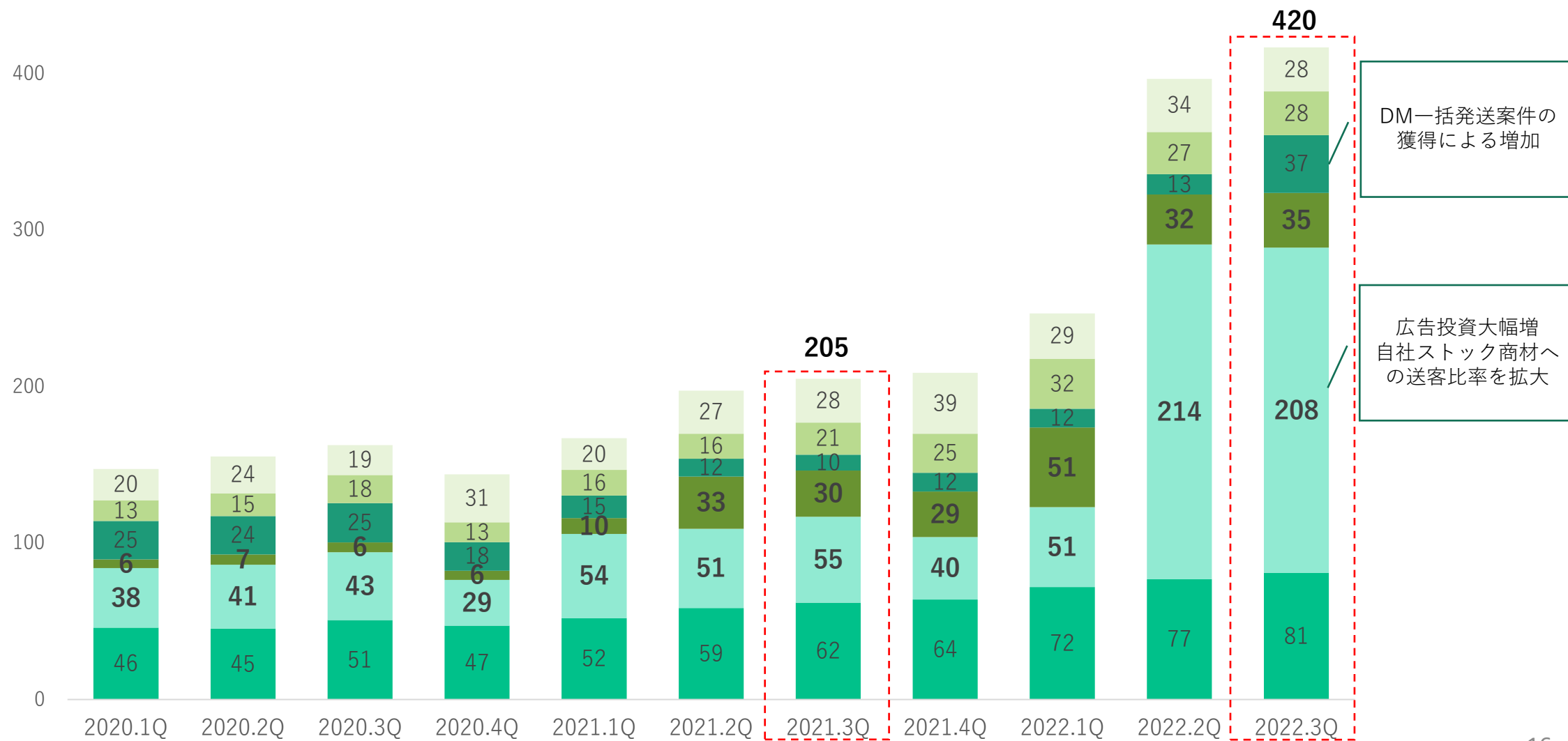


コストの推移

広告宣伝費の増加等で前年同期比約2倍
事業規模拡大を優先しつつ、利益率改善を目指す

(百万円)

■ 人件費 ■ 広告宣伝費 ■ 外注費 ■ 仕入・運賃 ■ 支払手数料 ■ その他

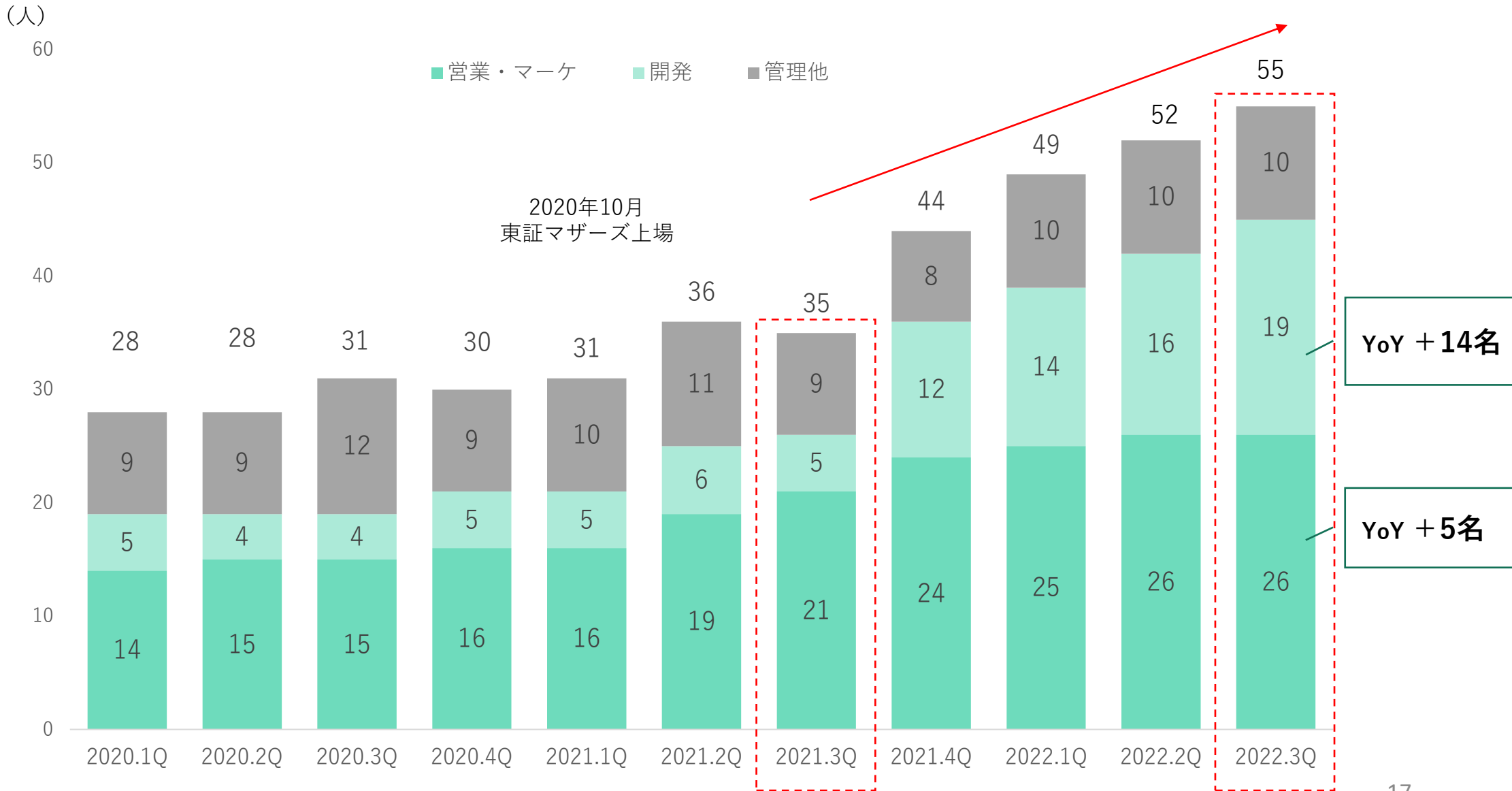


DM一括発送案件の獲得による増加

広告投資大幅増
自社ストック商材への送客比率を拡大

従業員数推移 (正社員・アルバイト含む)

プロダクト開発・ストック化営業拡大に集中し人員を強化
自社コールセンター人員の強化を最優先





4. 2022年7月期 第3四半期取組み

2022年7月期 第3四半期取組み

家族を応援する店舗・企業向けSaaS型プロダクト
『[かぞくパスポート](#) (β版)』をリリース
家族生活の応援企業を掲載し、家族向けの特典を配信



参画企業：株式会社キタムラ、株式会社TOEZ 他

今後は、日々のお買い物から住宅購入といったあらゆる場面で利用可能な特典・
お得なクーポンを都道府県ごとに配信予定

2022年7月期 第3四半期取組み

心疾患早期発見プロジェクト

東京女子医科大学 新浪先生が本プロジェクトを学会で発表予定



<https://www.m-toyou.com/cvit2022/index.html>（6月2週目末にセッション登壇者公開予定）

7月21日パシフィコ横浜にて登壇予定

医療機器開発セッション

スマートフォンを用いた心音聴取による弁膜症早期発見プログラム

新浪博士（東京女子医科大学心臓血管外科講座 共同研究：株式会社カラダノート）

2022年7月期 第3四半期取組み



カラダノートウォーターサステナブルプラン

ウォーターサーバーの設置でSDGsに貢献
法人向け『カラダノートウォーターサステナブルプラン』提供開始
1 ボトル販売ごとに[NPO法人フローレンス](#)のこども宅食事業へカラダノートが寄付

“ 1ドリンク for 1スマイル ”

～ のんでつながる、いただきます ～

法人向けカラダノートウォーターの収益の一部は、認定NPO法人
フローレンスのこども宅食事業に寄付されます。1ボトルご利用で、
こども1人の約1日分のお米（※1）の支援に繋がります。（※2）

今後は、多店舗展開する法人企業や企業内のWS新規設置・切替
を提案し、規模拡大に努めてまいります。また、支援対象者及
び支援内容の拡充を検討し、今後も持続可能な社会に貢献する
SDGsの取り組みを積極的に推進してまいります。

※1：文部科学省の定める学校給食基準を参考に、こども1人あたり1日に必要なお米
を平均化した216g（※2）を目安としています。

※2：寄付はお米などのお届けをきっかけに"つながる"活動に活用されます。実際
にお送りする場合はご家庭の状況等に応じて、食品・学用品・金券などから選択します。
活動に付随する人件費、送料や手数料などにも使用させていただきます。



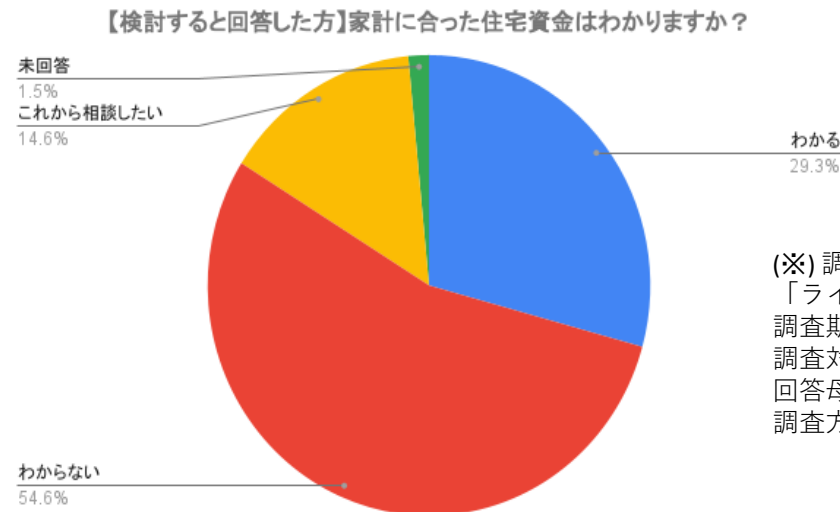
現在、様々な業態業種の企業で導入検討中

住宅企業向けに潜在顧客を対象にした成果報酬型アポイント提供サービスを開始



住宅の購入が決まっていない潜在顧客層とのアポイント確約までを当社で一元化しライフプランに寄り添った住宅提案を支援するサービス

子育て世代の約4割はライフイベントをきっかけに「住み替え」を検討しており、その約半数は「家計に見合った住宅資金がわからない(54.6%)」と回答
ライフプランに寄り添い各家族に合った住まいの形を提案するニーズがあることが判明 (※)



(※) 調査概要

「ライフイベントにまつわる意思決定に関する調査」

調査期間：2022年5月23日～5月26日

調査対象：当社のメルマガ会員

回答母数：320名

調査方法：インターネット調査

住宅関連企業メリット：人材不足を抱える企業に対しアポイント取得を代行するとともにライフステージの変化を迎えた顧客と早い段階で接点を持つことを支援

ユーザーメリット：ライフプランの相談ができるとともに、ライフプランに寄り添った住まいの形を検討可能

アポ取得の業務委託の一部をママリモートワーカーへ委託し就業支援も実現

FY2022開示の取組み進捗

1) チェンジ社との業務提携

「かぞくアシスタント」の利活用によるライフステージの変化を支援



大手地銀
テストマーケティング開始
3Qでの開示には至らず

- 地方銀行・地場企業へ「かぞくアシスタントOEM」の共同提案の実施
- 「かぞくアシスタントOEM」の普及を通じてライフステージの変化を支援

2) 東京女子医科大学との心疾患早期発見プロジェクトの開始

早期発見・予防による医療費の削減を目指す



アプリ開発中
R&Dパートナーと協議中

- 早期発見による保険支払金等の削減
- 医療機器メーカーとのオンラインドック市場※の創出

3) 中部電力株式会社との取組

ヘルスケアサービスの連携検討開始



3社共同実証につき
夏頃実施決定

- 詳細が決定次第、プレスリリース予定

「サステナビリティ」サイトへ「マテリアリティ」公開

持続可能な社会の実現に向けた ESG（環境・社会・ガバナンス）の取り組みについて公開

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

マテリアリティ（重要課題）	社会課題	主な活動方針	SDGs	
E 環境 	気候変動への対応	地球温暖化	事業上の環境負荷低減	13
	資源共生への対応	環境負荷の増大	事業上の資源消費軽減	15
S 社会 事業を通じた取組 企業活動を通じた取組	IT およびデータ活用の促進	育児・シニア世代の生活課題の解消	ライフイベントを起点に日本の幸福度を向上 ユーザーとサービス・商品とのマッチング支援	3
	テクノロジーを通じた育児支援・健康管理支援	少子高齢化・健康寿命の延伸	育児や健康管理における非効率の効率化・負担の軽減	3, 5
	持続可能なワークライフスタイルの実現	女性の社会進出	ママの多様なライフスタイルの実現への貢献 (出産後の居住地や雇用形態にとらわれない働き方の提案)	5
	持続的な社会実現に向けた地方創生への貢献	人口減少と大都市圏への一極集中	幅広いパートナーとともに新たな価値を創出し地域活性化への貢献	9, 17
	ダイバーシティの推進	—	高い女性活躍比率の維持	5
	人権の尊重	—	人権推進と人材育成	8
	健康経営の推進	—	健康経営優良法人の取得	8
	魅力ある職場の実現	—	従業員幸福度の向上	8
	未来の社会への貢献 (社会貢献活動)	—	幅広いステークホルダーへの貢献	—
	G ガバナンス 	ダイバーシティインクルージョンの推進	—	多様な人材の採用と活躍の推進
情報セキュリティの確保とプライバシーの保護		—	情報セキュリティの確保 利用者のプライバシー確保	9
ガバナンスの体制強化		—	ガバナンスの体制強化	16



5.Appendix



当社について

カラダノートのビジョン

家族の健康を支え 笑顔をつやます

Corporate Vision



ライフイベントを起点に日本の幸福度を向上

カラダノートのビジョン

私たちが考える**”健康”**とは？

私たちは、病気ではない、弱っていないということだけでなく、

**”肉体的にも精神的にも、社会的にも
全てが満たされた状態”**

であると捉えております。



私たちの**“存在意義”**とは？

私たちは、流行り廃りの早いインターネット業界だからこそ、

“本質的な価値観”や“ビジョンを重視”し、

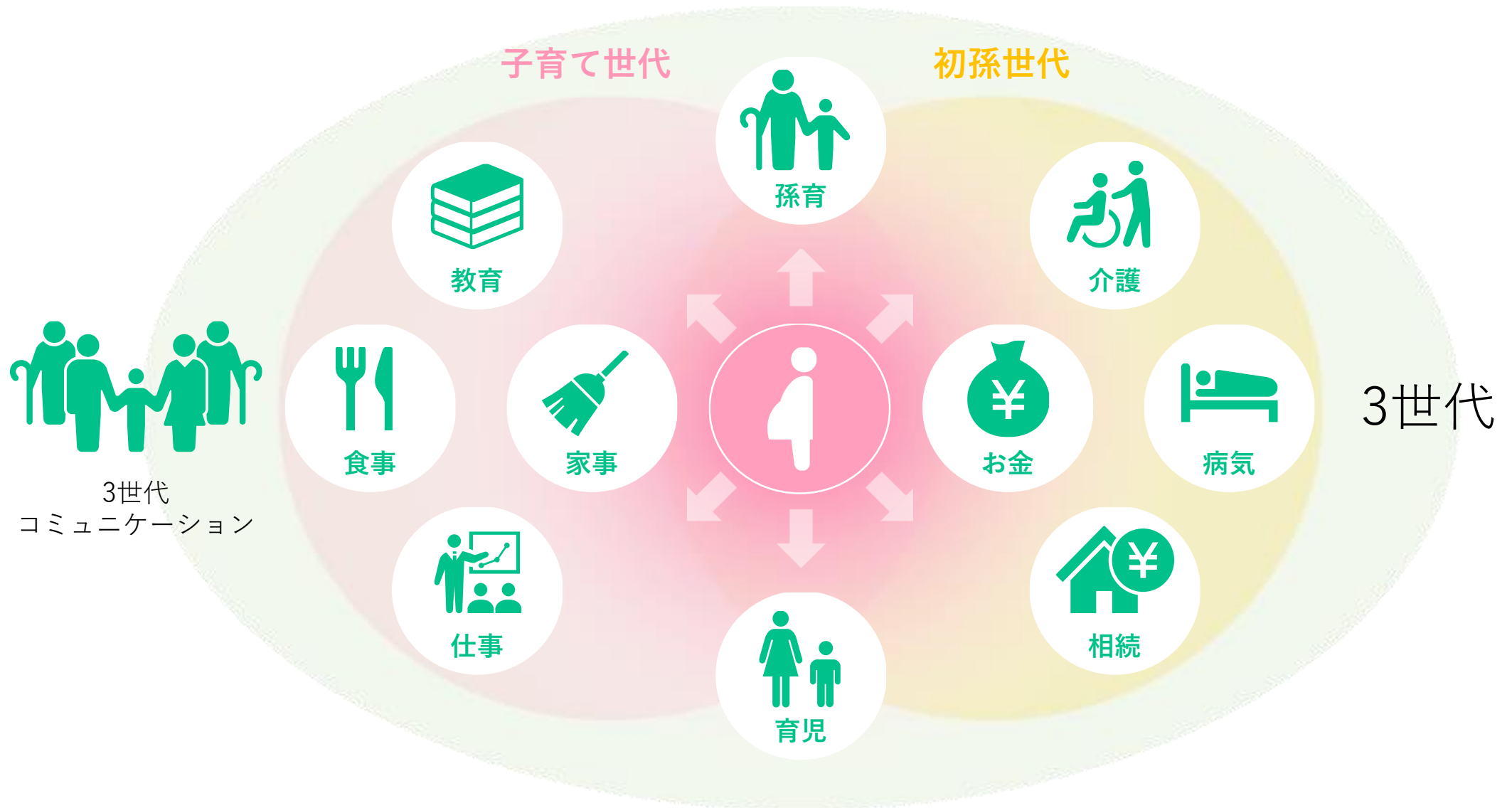
サービスの提供者という向き合う形でなく、

“家族の伴走者として共に寄り添い支える存在”

でありたい。



カラダノートのコンセプト



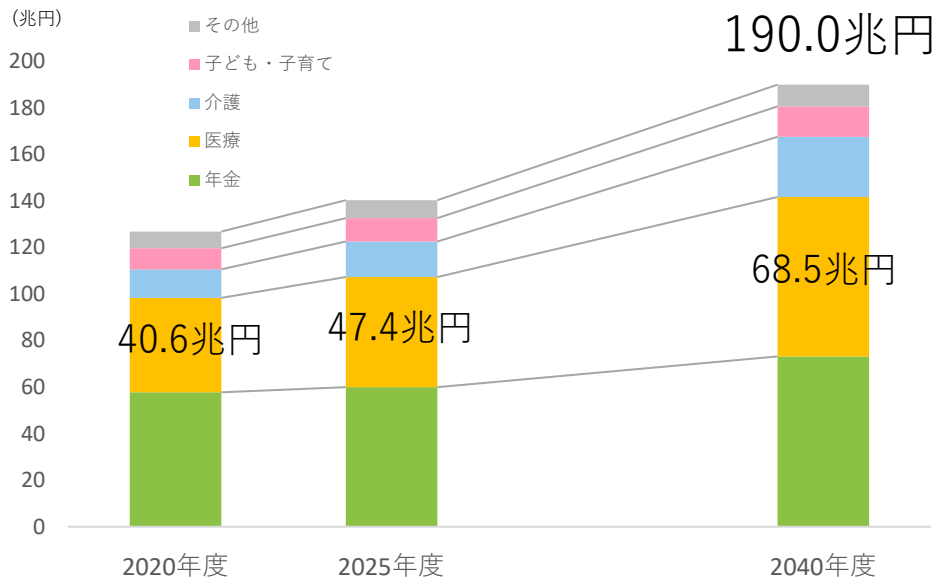
家族の繋がりを起点とした“ヘルスケア事業”を展開

特に子・孫の誕生を迎える年代は生活課題が幅広い

日本が抱える社会的課題

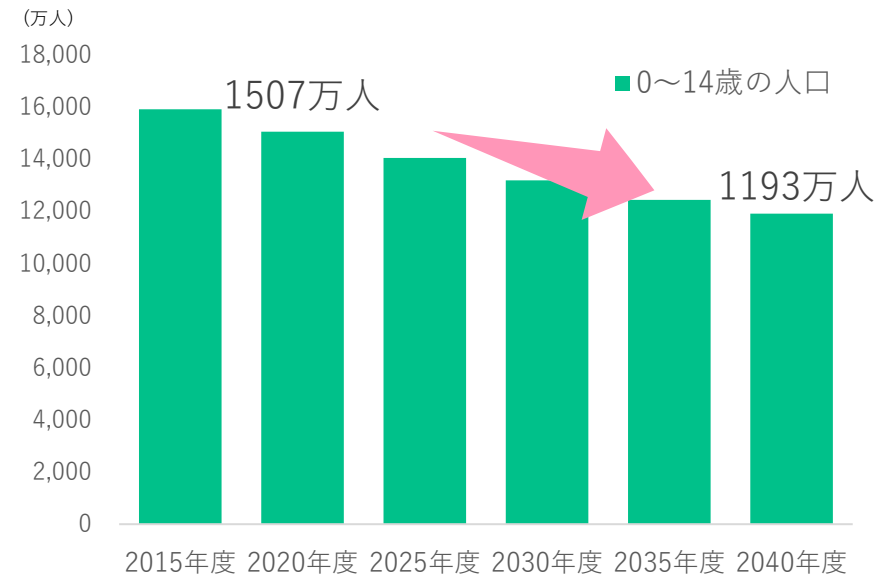
様々な社会課題の大元は“**少子高齢化**”
少子高齢化の解決は日本の未来における最重要課題

高齢化による社会保障費の増大



出所：厚生労働省「2040年を見据えた社会保障の将来見通し」「社会保障の給付と負担の現状（2020年度予算ベース）」より当社作成

少子化による未来を担う世代の減少



出所：国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口」より当社作成

特に健康寿命の延伸による
医療費の圧縮が急務

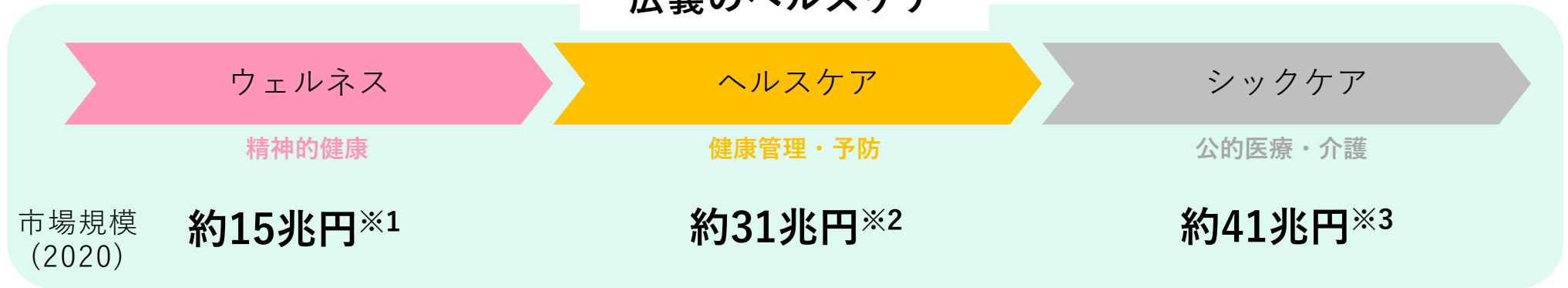
子育てしやすい環境づくりによる
出生率の改善が急務

カラダノートは事業を通じて、
医療費の圧縮並びに、出生率の改善を目指します

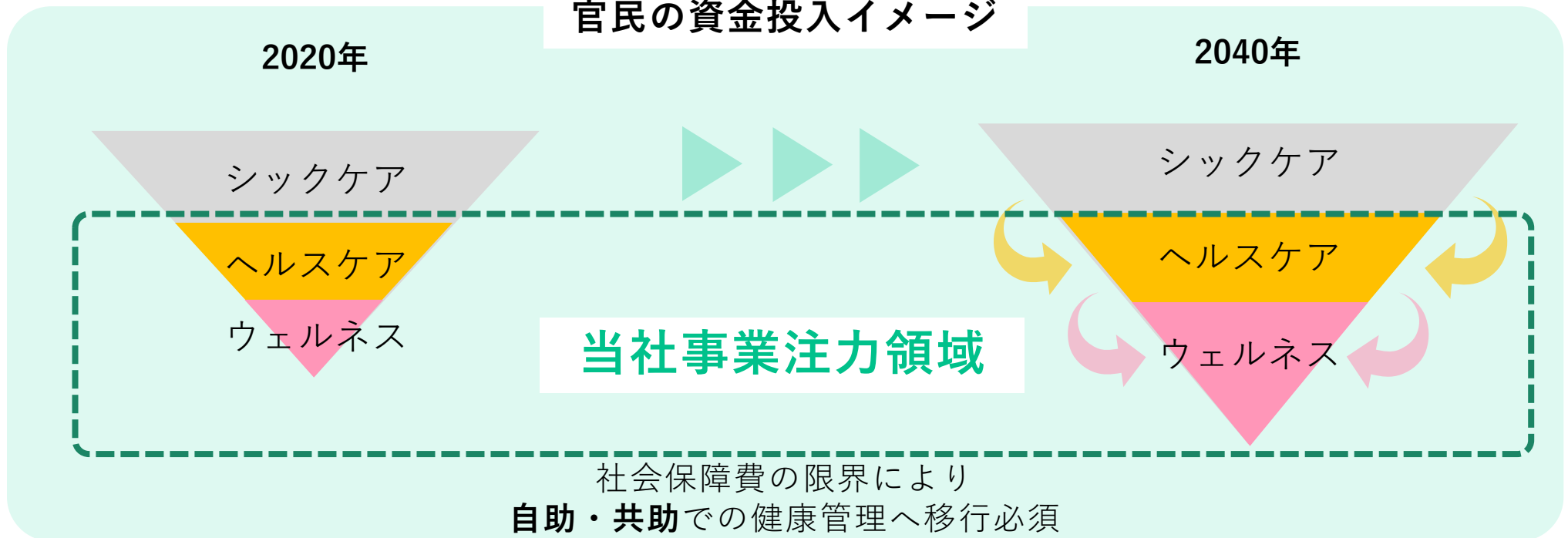
2040年に向けた社会構造の変化

社会保障クライシスの解消に向け、
官民ともにシックケアより**ウェルネス・ヘルスケア**への資金流入が加速

広義のヘルスケア



官民の資金投入イメージ



出所：※1 矢野経済研究所「スポーツウェルネス」「健康食品市場」「化粧品市場」「美容市場」「ベビー用品・関連サービス市場」を合算し、当社にて作成
 ※2 経済産業省「次世代ヘルスケア産業協議会の今後の議論について～アクションプラン2019に向けて～」より当社にて作成、※3 厚生労働省「社会保障の給付と負担の現状（2020年度予算ベース）」より当社作成
 ウェルネス：積極的に心身の健康維持・増進を図ろうとする生活態度・行動 ヘルスケア：健康の維持や増進のための行為や健康管理のこと

カラダノートのあゆみ

ビジョン一致 × **非効率の解消** を軸に事業を展開



2008年12月
株式会社プラスアール
設立

2016年4月 ファミリーデータ
プラットフォーム事業開始

2017年7月 株式会社カラダノートへ
社名変更

2020年10月
東証マザーズ
上場

(※) PHR…Personal Health Record

事業概要

ウェルネス・ヘルスケアに関連した3つの事業を展開
 サステナブルな社会のために“少子高齢化”の課題解決に取り組みます。

家族サポート事業

家族生活環境の効率化支援

ウェルネス

ヘルスケア

アプリ提供



生活インフラ



アプリ提供



PHR

健康管理早期発見

個人向け

期末契約者数×ARPU
 （ストック型ビジネス）

KPI

DBマーケティング事業

DB利活用によるマッチング支援

ウェルネス

ライフイベント
 マーケティング

妊娠育児／シニア層マーケティング



法人向け

取引企業数×1社当たり取引金額（従量課金）
 （フロー型ビジネス）

DX推進事業

家族生活周辺産業のDX化

ウェルネス

大手企業のマーケティングDX



健康管理
 マーケティングDX
 （今後展開予定）

期末契約企業数×ARPU
 （ストック型ビジネス）



事業計画

経営目標エグゼクティブサマリー

ビジョン

家族の健康を支え 笑顔をつやます

経営目標

- ・ 2027年7月期売上高**50億円以上**、営業利益**15億円以上**（CAGR30%）以上
- ・ 企業価値の拡大に向けて東証プライム市場上場基準を満たす

	FY2021実績	FY2027目標
売上高	10億円	50億円以上
営業利益	2億円	15億円以上
営業利益率	20%	30%
上場市場	東証マザーズ	東証プライム基準適合（※）

事業別
戦略

家族サポート事業
家族生活環境の効率化支援
ストックモデルの積み上げ強化
ヘルスケア領域事業の加速

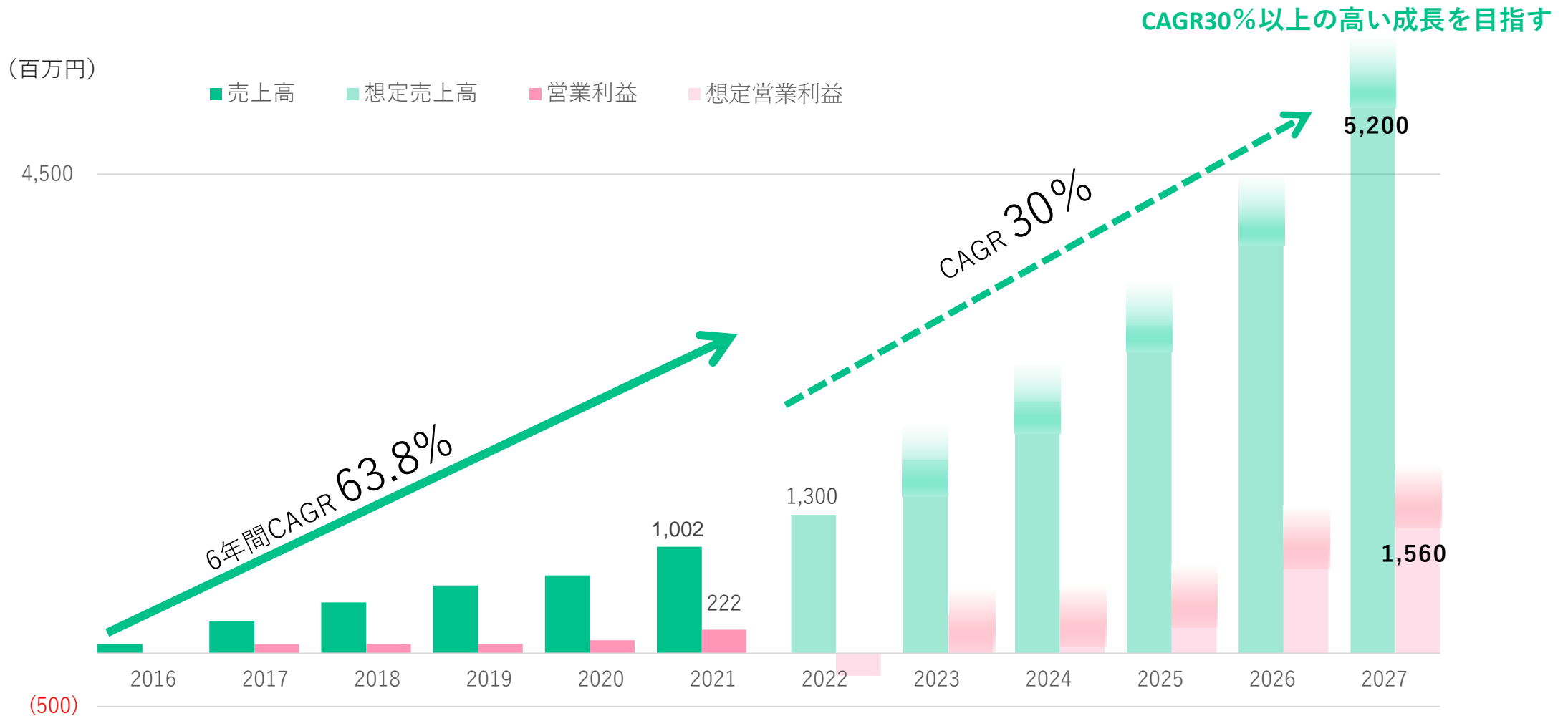
DBマーケティング事業
DB利活用によるマッチング支援
マッチングプラットフォーム
強化による継続的成長

DX推進事業
家族生活周辺産業のDX化
大手企業のライフイベント
マーケティング支援による非連続成長

（※）最近2年間の利益合計が2.5億円以上といった利益実績に関する基準などがある。

経営目標 経営指標

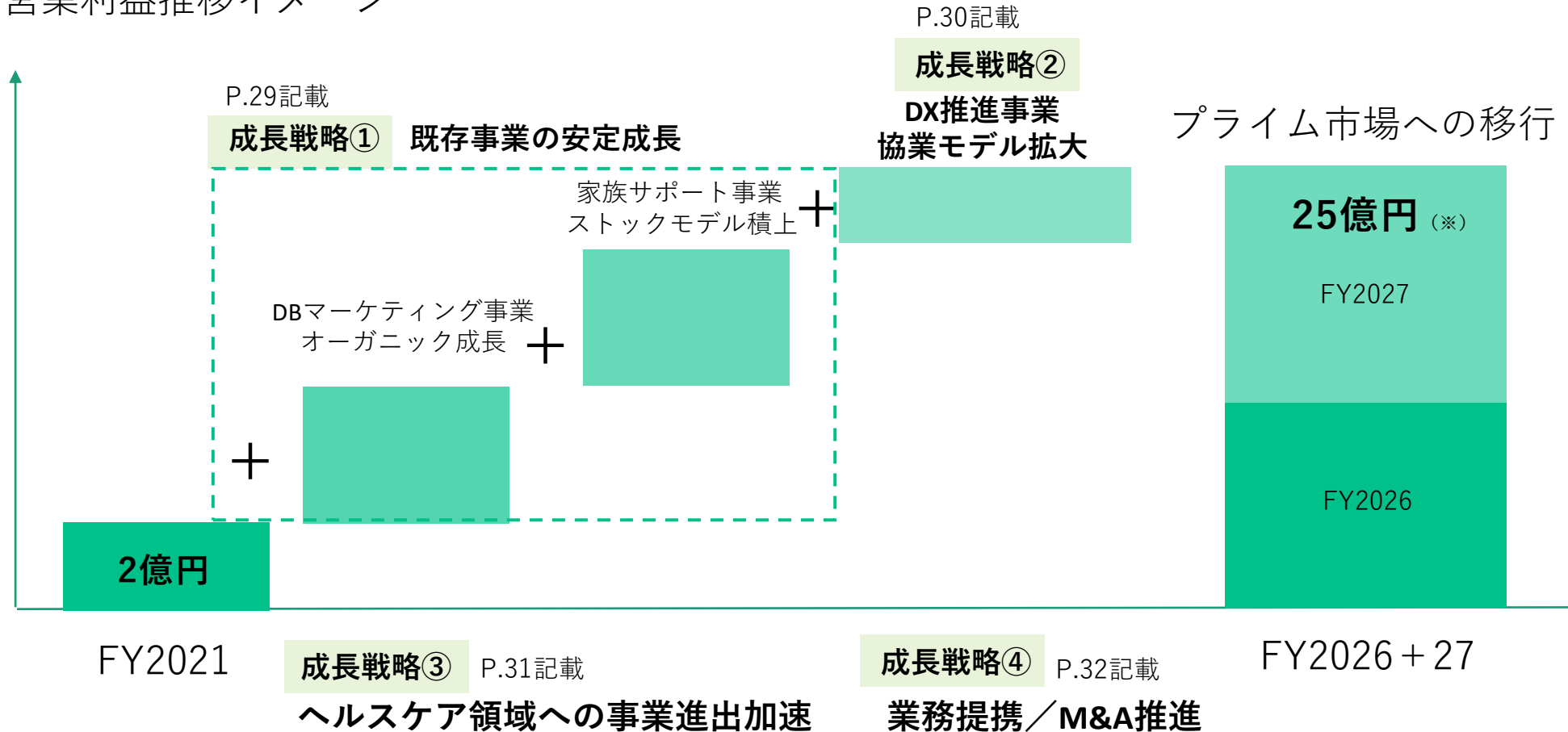
2027年7月期を東証プライム市場変更の基準期と想定
 売上高成長率30%を下限ベースとし、さらに高い成長の実現を目指す
 営業利益率は20%から段階的に切り上げFY2026・2027年は営業利益率30%を目指す
 （売上高成長率30%を継続し、その内訳は既存事業9割以上・新規事業領域1割未満を想定しております。）



経営目標達成のための施策

中期経営目標の達成時点におけるプライム市場への移行を目指す

営業利益推移イメージ



今後のプライム市場への移行を視野に人材投資、事業投資を積極的に推進
非連続な成長のために資金調達・MAの実施を検討
成長を継続することで企業価値の更なる向上に努める

(※) FY2026とFY2027の2年合計

成長戦略①ストック型積み上げによる既存事業の安定成長

株式会社カラダノート（東証グロース4014）
©2022 Karadanote Inc. All rights reserved

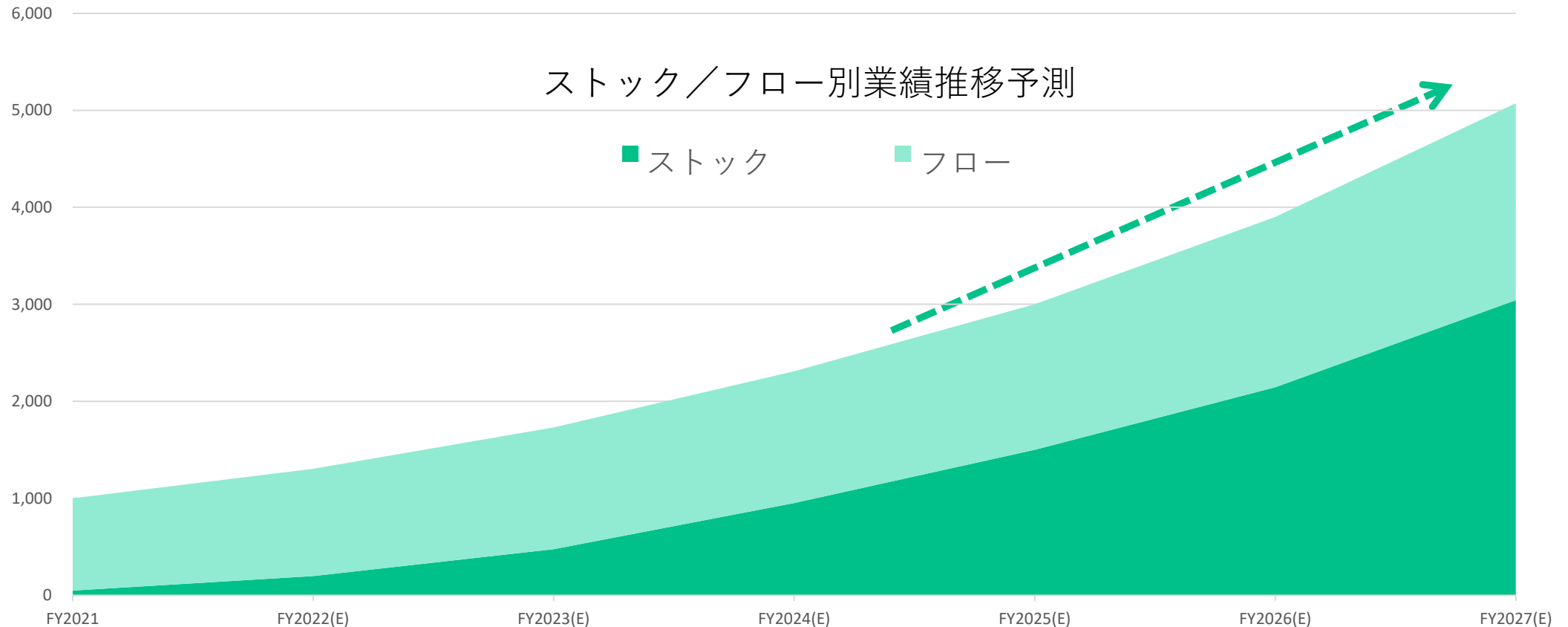
従来型かぞくアシスタント：クライアントの継続率は高いが、トランザクション型ビジネス



FY2021から送客型のフローモデルを自社販売によるストックモデルへ切替え開始（※）

FY2021に切替え開始

FY2022より切替え開始

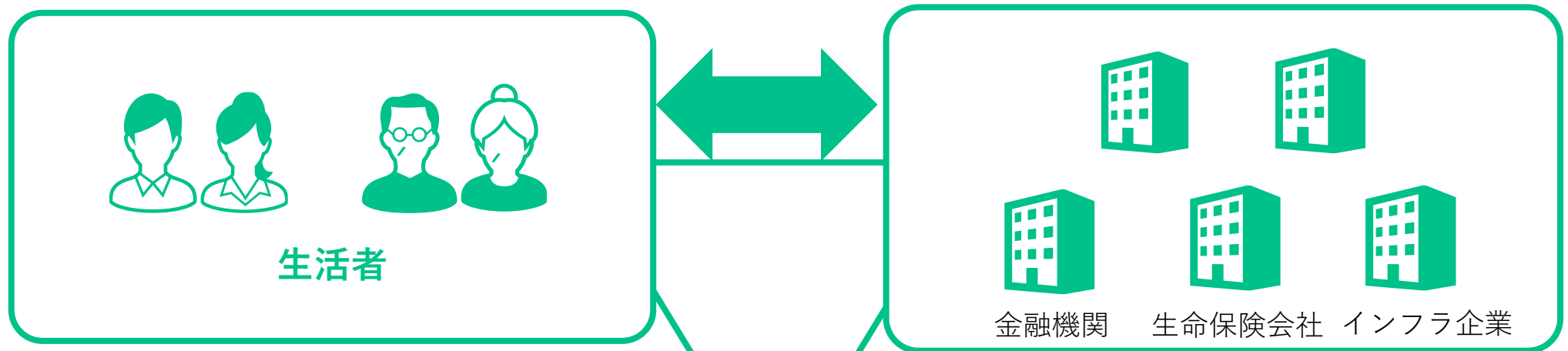


（※） ストック・・・契約期間に準じた収益モデル(家族サポート事業) フロー・・・送客時のみの収益モデル (DBマーケティング事業)

成長戦略②DX推進事業協業モデル拡大

自社展開のかぞくアシスタント：継続率が高く、積み上がるトランザクション型プロダクト（SMB（※1）向け）

かぞくアシスタントOEM（※2）：かぞくアシスタントの大手企業向けのエンタープライズ版



2021年6月株式会社チェンジと「かぞくアシスタントOEM」利活用で業務提携契約を締結
地銀等の「DX化」支援に取り組む



かぞく
アシスタント
kazoku assistant

ライフイベントを起点としたマーケティング支援プロダクト



大手企業と協業する事で家族のライフイベントを支援
(提携には直接提携とパートナーを介しての2パターンを想定)

(※1) SMB・・・Small to Medium Business

(※2) 「かぞくアシスタントOEM」は、導入先が自社で保有している顧客に対してライフイベントマーケティングを実施できるようになるという仕組みであり、個社ごとに仕組みのカスタマイズを想定しております。

成長戦略③ヘルスケア領域への事業進出

疾患の早期発見および重症化を防ぐことに対する投資対効果は大きい
課題の大きさを保険会社・健保組合へ理解いただくことにより、投資促進は可能だと想定

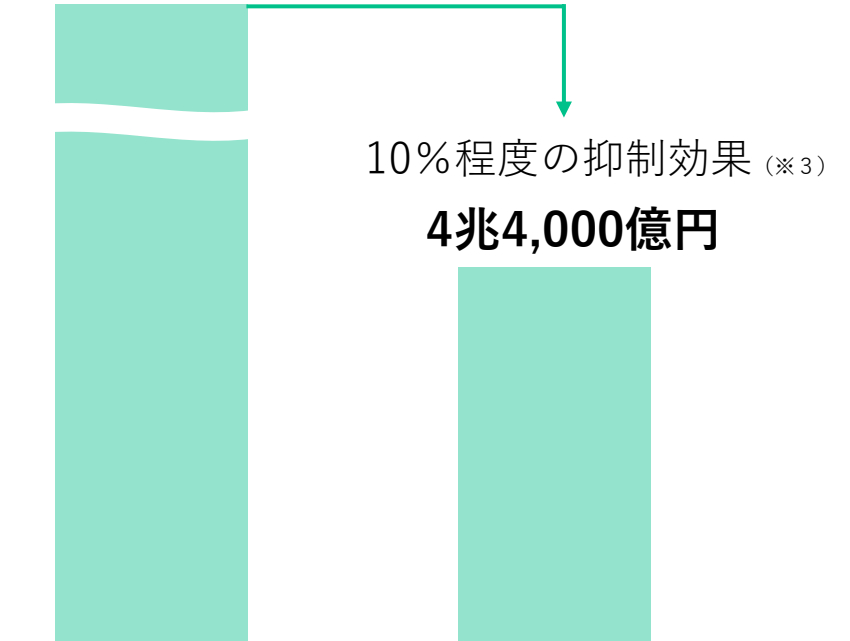
2021年6月 東京女子医科大学と
『心疾患早期発見プロジェクト』を開始



(A)+(B)44兆円

国民医療費約40兆円 (A)

民間保険金等支払金のうち
給付金支払い額は (※2)
4兆67億円 (B)



疾患早期発見のオンラインドック市場 (※4) を創出することで
国全体での医療費の削減及び新たな収益機会の創出
(22年7月期においては機能開発メインとなることを想定)

(※1) 厚生労働省「平成30年度 国民医療費の概況」 (※2) 一般社団法人 生命保険協会「2020年版 生命保険の動向」

(※3) 平成31年2月 経済産業省 「予防・健康づくりの意義と課題」より当社推計
生活習慣は早期発見、予防が重要とされており、健康習慣で劇的にがんリスクが下がる。健康習慣の実践で低下するがんリスクの割合14%~43%を参考に、
他の生活習慣病も同程度下がるとした場合、心疾患も同様にとらえるとミニмум10%はあると想定し抑制効果10%と算定

(※4) 「オンライン+人間ドック」の当社造語

成長戦略④業務提携／M&A推進

業務提携方針

ウェルネス・ヘルスケア領域での当社のテクノロジーを活用できる波及効果の高いビジネスパートナーとの協業を検討（※）

-FY2021業務提携-

JBR
JAPAN BEST RESCUE SYSTEM

ジャパンベストレスキューシステム株式会社
産後うつ・二人目不妊リスクをカバーする
保険商品の開発着手

CHANGE

株式会社チェンジ
「かぞくアシスタントOEM」の利活用で
地銀等の「DX化」を支援

-FY2022業務提携-

水と、未来へ

PREMIUM WATER

プレミアムウォーター株式会社
OEMブランド「カラダノートウォーター」
を提供開始

製薬会社、生命保険会社、地方銀行、医療機器メーカー等大手企業と具体的な検討を進めている

M&A方針

日本の社会課題である少子高齢化問題の解消に取り組みグループシナジーを創出できるM&Aを模索中

既存事業の成長加速

DB利活用

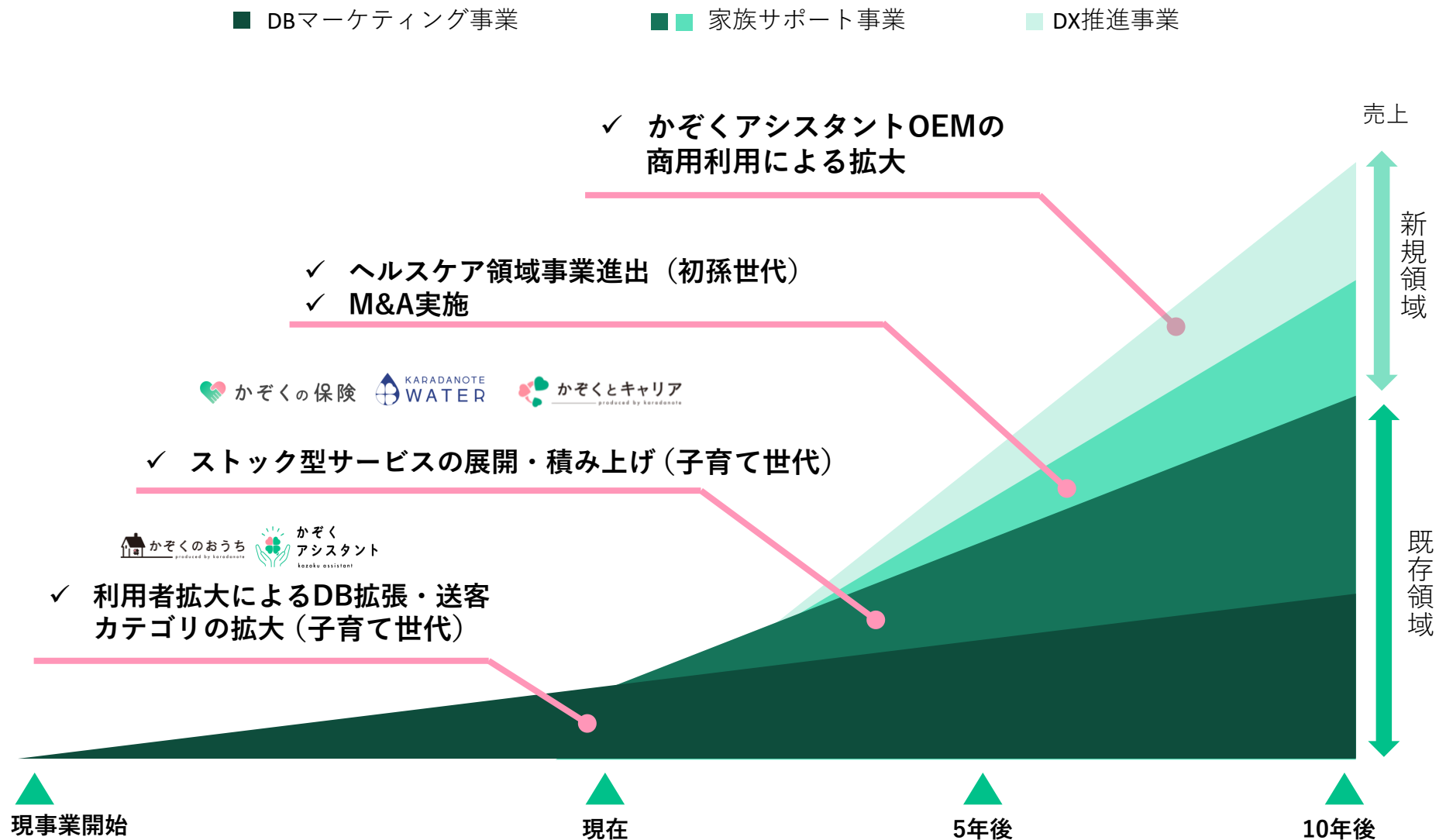
事業領域
エコシステムの拡大

ビジョン実現のための
事業領域拡大

（※）2021年8月末時点において決定した事項ではございません。

中長期での領域別成長イメージ

事業の選択と集中や業務提携により、上場時の領域別中長期成長イメージを変更



(※) 売上高成長率30%を継続し、その内訳は既存事業9割以上・新規事業領域1割未満を想定しております。(FY2027までの前提となります。)

会社概要

ビジョン

家族の健康を支え 笑顔をつやます

会社名

株式会社カラダノート（東証グロース 4014）

所在地

東京都港区芝浦3-8-10 MA芝浦ビル6階

設立

2008年12月24日

資本金

298,657千円（2022年4月末現在）

役員構成

代表取締役 佐藤 竜也

取締役 平岡 晃

取締役 山本 和正

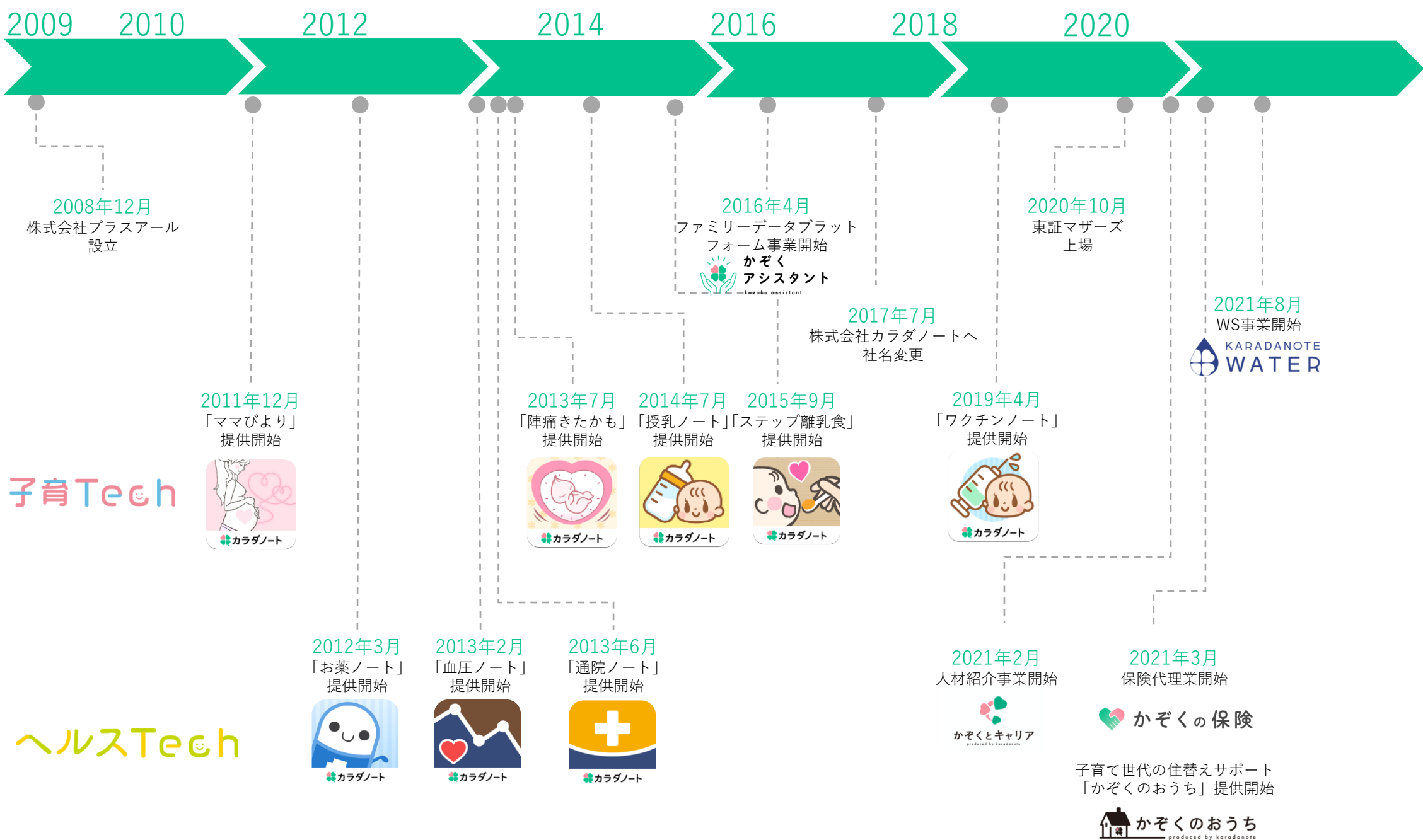
社外取締役 監査等委員 田中 祐介

社外取締役 監査等委員 長野 修一

社外取締役 監査等委員 横山 敬子

社外取締役 監査等委員 中村 賀一

沿革



貸借対照表

(単位：百万円)	2022年4月末	2021年7月末	増減	コメント
流動資産	899	1,090	△191	自己株式の買付け・法人税の支払前渡金の増加等
現金及び預金	662	964	△302	
固定資産	79	46	32	
総資産	978	1,137	△159	
流動負債	198	166	31	自己株式の買付け
固定負債	7	3	4	
純資産	772	967	△195	
自己株式	△93	-	△93	
自己資本比率	81%	85%		

来期以降のストック切り替えの拡大を見据えた広告宣伝投資
 自社コールセンター拡充費用ならびに事業運転資金の原資として
 6月に**500百万円の借入を実行**

役員情報（2022年4月末時点）

■経営陣プロフィール（監査等委員以外の取締役）

代表取締役
佐藤 竜也



2007年4月 株式会社フラクタリスト 入社
2008年12月 株式会社プラスール（現 当社）設立
代表取締役就任（現任）

取締役 コーポレート本部長
平岡 晃



2010年4月 株式会社日立製作所 入社
2013年8月 B Cホールディングス株式会社 入社
2015年7月 株式会社ミクシィ 入社
2017年2月 当社入社 コーポレート部長就任
2018年7月 当社取締役コーポレート本部長 就任（現任）

取締役 ビジネス本部長
山本 和正



2014年4月 株式会社Q（現セカイエ株式会社）入社
2020年2月 当社入社
2020年4月 当社サービス本部副本部長就任
2020年6月 当社取締役兼サービス本部長就任
2021年2月 当社取締役兼ビジネス本部長就任（現任）

役員情報（2022年4月末時点）

■経営陣プロフィール（監査等委員である取締役）

監査等委員（社外）

田中祐介



1996年12月 有限会社電脳隊設立 代表取締役就任
 2000年6月 株式会社フラクタリスト 設立
 代表取締役就任
 2010年4月 株式会社クロスシー 設立
 代表取締役就任（現任）
 2011年10月 当社取締役就任（現任）
 2012年8月 ヤフー株式会社 入社
 2014年7月 同社執行役員就任
 2018年4月 株式会社GYAO代表取締役就任（現任）
 2021年4月 Z entertainment株式会社取締役 CBO就任（現任）
 2021年10月 当社監査等委員就任（現任）

監査等委員（社外）

横山敬子



1994年4月 株式会社コサカ 入社
 2003年11月 監査法人コスモス 入所
 2004年7月 監査法人トーマツ
 （現有限責任 監査法人トーマツ） 入所
 2007年5月 公認会計士 登録
 2016年7月 ENECHANGE 株式会社常勤監査役就任
 2020年2月 横山敬子公認会計士事務所設立 代表（現任）
 2020年3月 ENECHANGE 株式会社監査役就任（現任）
 2020年4月 株式会社フュービック（現株式会社nobitel）
 常勤監査役就任（現任）
 2021年10月 当社監査等委員就任（現任）

監査等委員（社外）

長野修一



2013年1月 本杉法律事務所 入所
 2014年5月 クックパッド株式会社 入社
 2017年6月 株式会社オウチーノ 入社
 2017年6月 同社法務部長就任
 2017年6月 弁護士法人長野法律事務所 入所（現任）
 2017年10月 株式会社くふうカンパニー 入社（現任）
 2020年10月 当社監査役就任
 2021年10月 当社監査等委員就任（現任）

監査等委員（社外）

中村賀一



1995年10月 監査法人トーマツ
 （現有限責任 監査法人トーマツ） 入所
 2000年7月 平田公認会計士事務所 入所
 2004年6月 株式会社エンバイオ・ホールディングス
 取締役就任（現任）
 2015年1月 株式会社ネオキャリア監査役就任
 2015年9月 株式会社イデアル監査役就任
 2016年1月 株式会社ユーザーローカル監査役就任（現任）
 2021年10月 当社監査等委員就任（現任）

本資料の取り扱いについて

本資料に含まれる将来の見通しに関する記述等は、現時点における情報に基づき判断したものであり、マクロ経済動向及び市場環境や当社の関連する業界動向、その他内部・外部要因等により変動する可能性があります。

本資料は、弊社をご理解いただくための情報提供を目的としたものであり、弊社が発行する有価証券への投資を勧誘するものではありません。本資料に全面的に依拠した投資等の判断は差し控え願います。