

**kakaku.com**

**2019年3月期 第3四半期決算説明資料**

**2019年2月5日**

Kakaku.com, Inc.

# 2019年3月期 第3四半期ハイライト

# 2019年3月期 第3四半期連結業績

- 売上収益は39,884百万円と通期業績予想に対して76.7%、営業利益は18,196百万円と72.2%の進捗率となった。

(単位：百万円)

	19/3期 3Q (18年10月-12月)	YoY	19/3期 3Q 累計 (18年4月-12月)	YoY	通期 業績予想	進捗率
売上収益	14,239	+20.4%	39,884	+19.1%	52,000	76.7%
営業利益	6,513	+14.3%	18,196	+12.4%	25,200	72.2%
税引前利益	6,440	+13.2%	18,048	+11.6%	25,080	72.0%
親会社の 所有者に 帰属する 四半期利益	4,422	+13.7%	12,079	+9.5%*	17,090	70.7%
営業利益率	45.7%	-2.4pts	45.6%	-2.7pts	48.5%	-

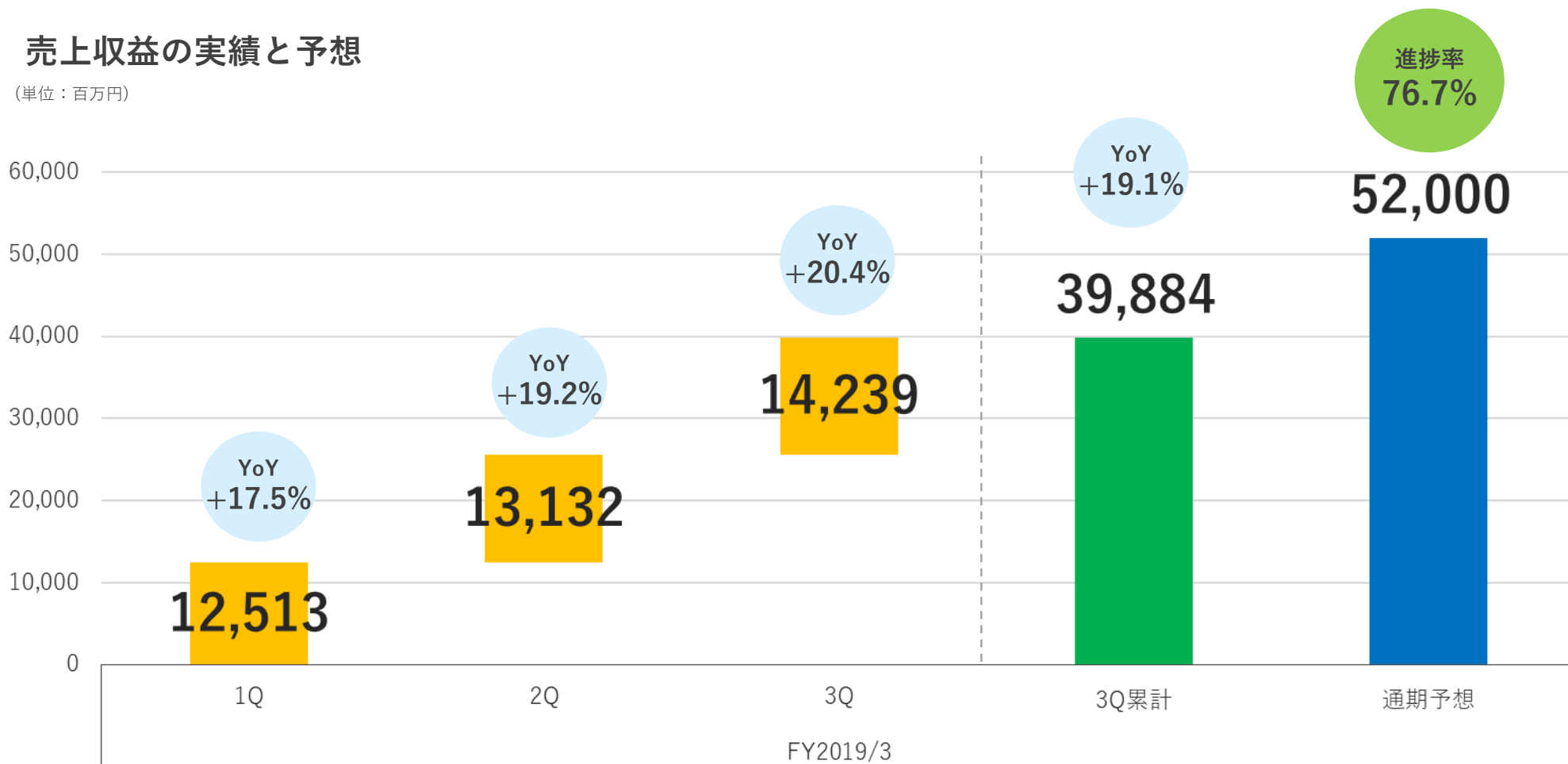
\*第1四半期の一時的な税額（約200百万円）の計上が影響。

# 2019年3月期 第3四半期ハイライト 売上収益

- 売上収益は食べログの飲食店販促事業および広告事業、価格.comの広告事業に加えて求人ボックスとカカクコム・インシュアランスが成長を牽引し39,884百万円と前年同期比+19.1%。

## 売上収益の実績と予想

(単位：百万円)



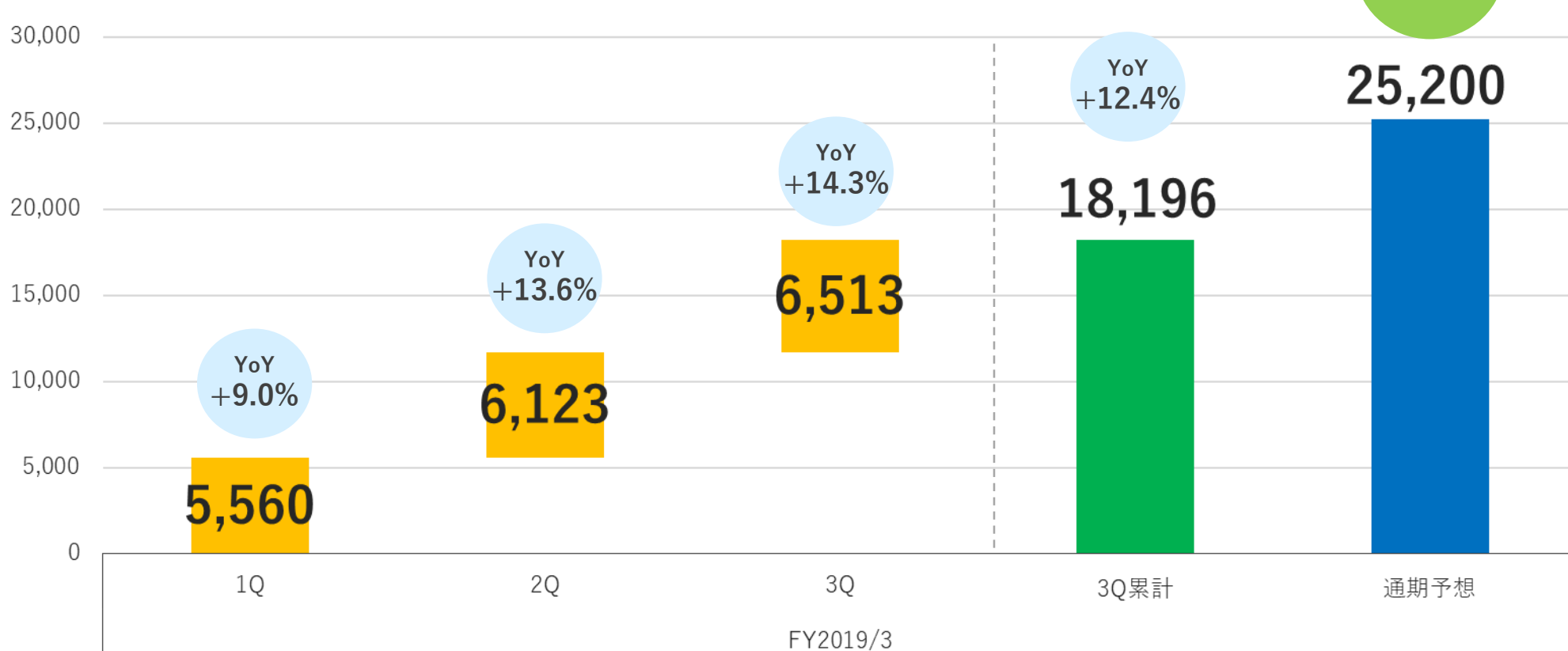
※2018年3月期第4四半期より連結子会社 (LCL・ガイエ) の売上収益 1Q : 460百万円、2Q : 674百万円、3Q : 631百万円

# 2019年3月期 第3四半期ハイライト 営業利益

- 営業利益は各事業の成長により18,196百万円と前年同期比+12.4%。

## 営業利益の実績と予想

(単位：百万円)

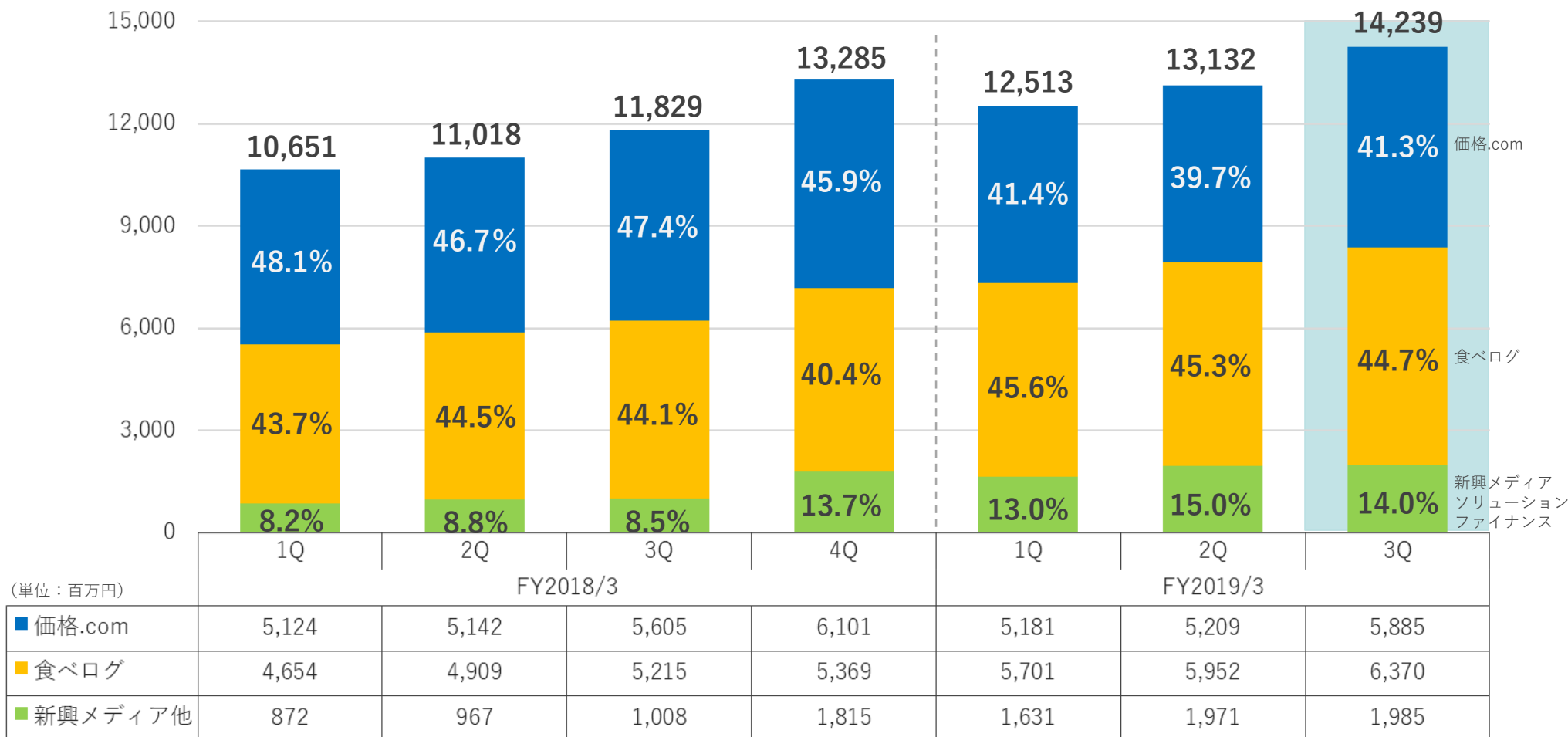


※ 2018年3月期第4四半期より連結子会社 (LCL・ガイエ) の営業利益 1Q : 146百万円、2Q : 313百万円、3Q : 240百万円

**2019年3月期 第3四半期**  
**(2018年10～12月)**  
**業務別売上構成とコスト推移**

# 四半期別 業務別売上構成の推移（連結）

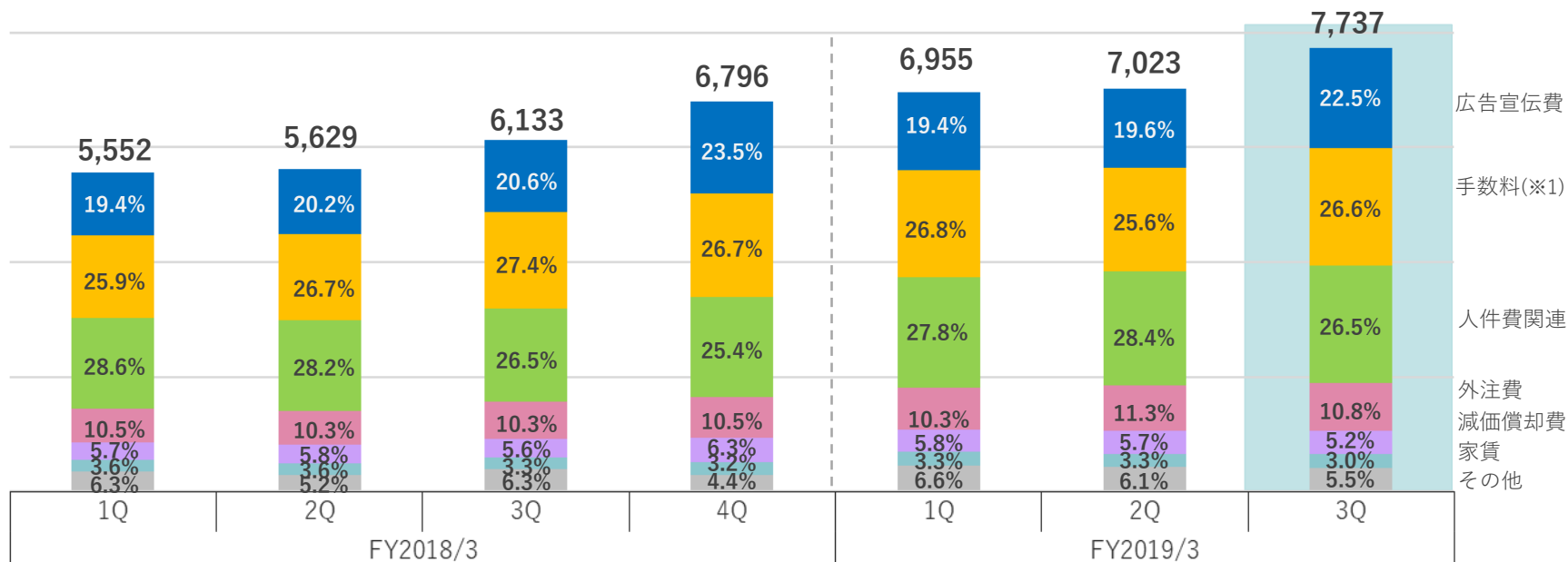
- 全事業において増収。新興メディア・ファイナンス事業は既存事業の成長に加えて、LCL・ガイエが売上を伸ばし業務別売上構成比は14.0%となった。



※セグメント間の内部売上高及び振替高を消去後の金額

# 四半期別 コスト内訳の推移（連結）

- 食べログでテレビCM等を実施したことにより広告宣伝費が増加。



(単位: 百万円)

	FY2018/3				FY2019/3		
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q
■ 広告宣伝費	1,079	1,136	1,263	1,600	1,347	1,376	1,741
■ 手数料 (※1)	1,436	1,502	1,682	1,812	1,862	1,801	2,056
■ 人件費関連	1,589	1,587	1,627	1,729	1,936	1,995	2,049
■ 外注費	583	578	632	711	719	792	837
■ 減価償却費	315	328	342	427	401	401	400
■ 家賃	202	203	203	219	229	230	230
■ その他	348	295	384	297	460	428	424
従業員 (人) ※2	740 (114)	751 (116)	770 (119)	851 (130)	917 (166)	934 (174)	965(186)

2018年10-12月  
「その他」  
内訳  
サーバ  
保守費: 45  
求人費: 90

※1: 手数料 = 各種支払手数料と広告代理店手数料の合計 / ※2: 従業員数は就業人員であり、臨時従業員数は()内に各四半期ごとの平均人員を外数で記載

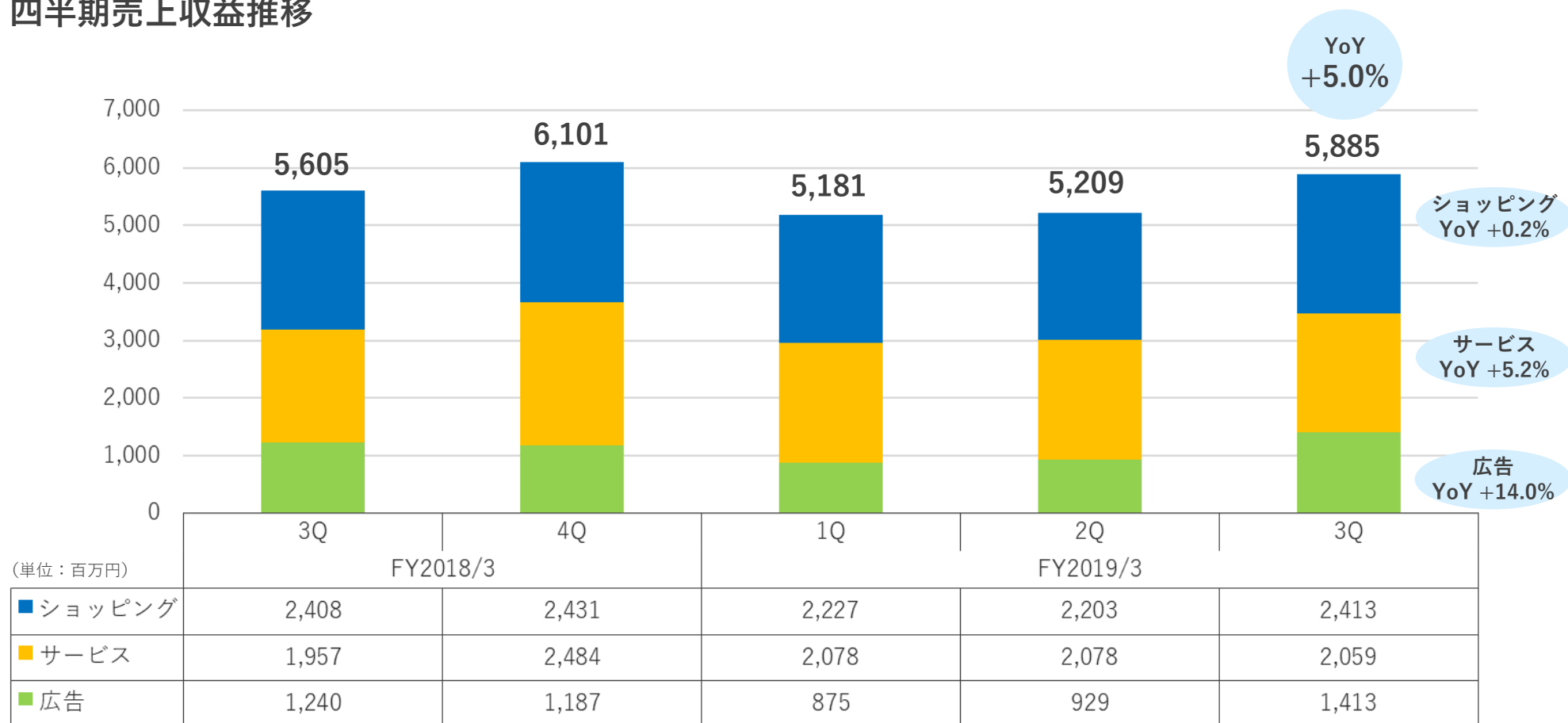


価格.com

# 価格.com

- 価格.comはサービス事業および広告事業が好調に進捗し売上収益5,885百万円と前年同期比+5.0%。
- 価格.com月間利用者数(※)は6,017万。(2018年12月)

## 四半期売上収益推移



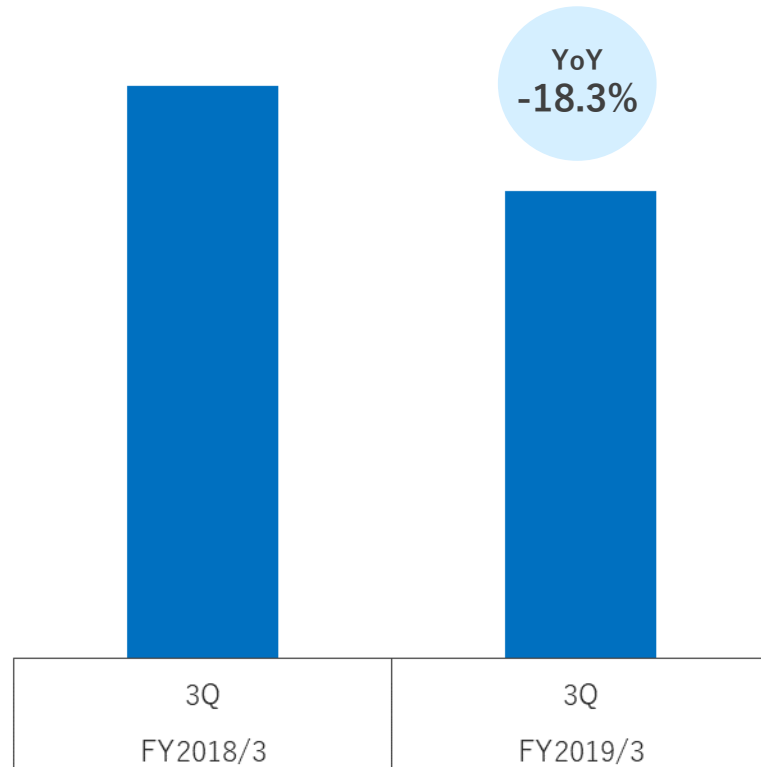
※ 月間利用者数に関する説明は29ページに記載しております。

# 価格.comショッピング事業・サービス事業

- ショッピング事業は消費財の流通総額の減少により消費財の売上が減収した一方、耐久財が増収となり売上収益は2,413百万円と前年同期比+0.2%。
- サービス事業は金融サービス、引越の事業者比較サービスが成長を牽引し、売上収益は2,059百万円と前年同期比+5.2%

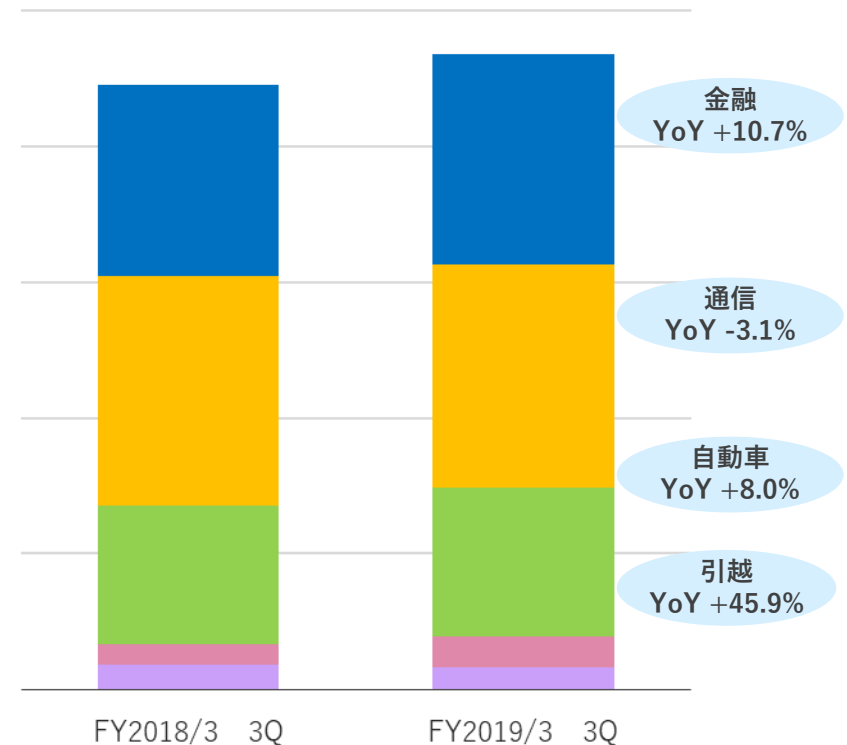
## 《ショッピング事業》消費財の流通総額

- ・消費財に対しての広告宣伝費の縮小と冬物商材の購入率の低下により流通総額が前年同期比で18.3%減少。



## 《サービス事業》売上高

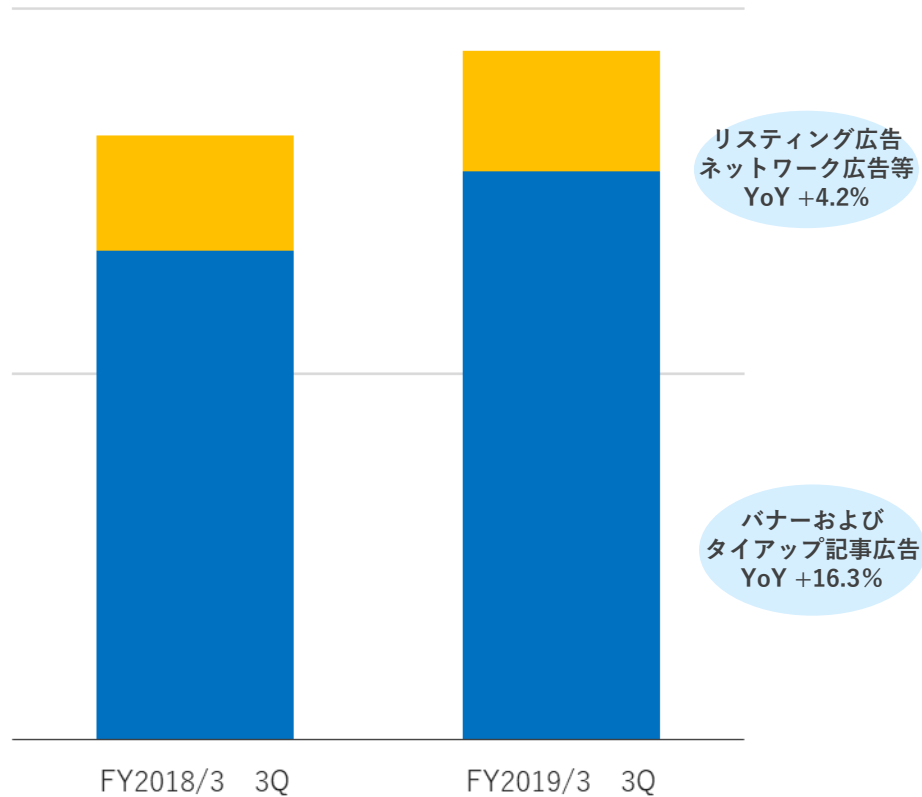
- ・金融サービス、自動車関連サービス、引越の事業者比較が増収となった一方、通信サービス比較は減収となった。



# 価格.com広告事業

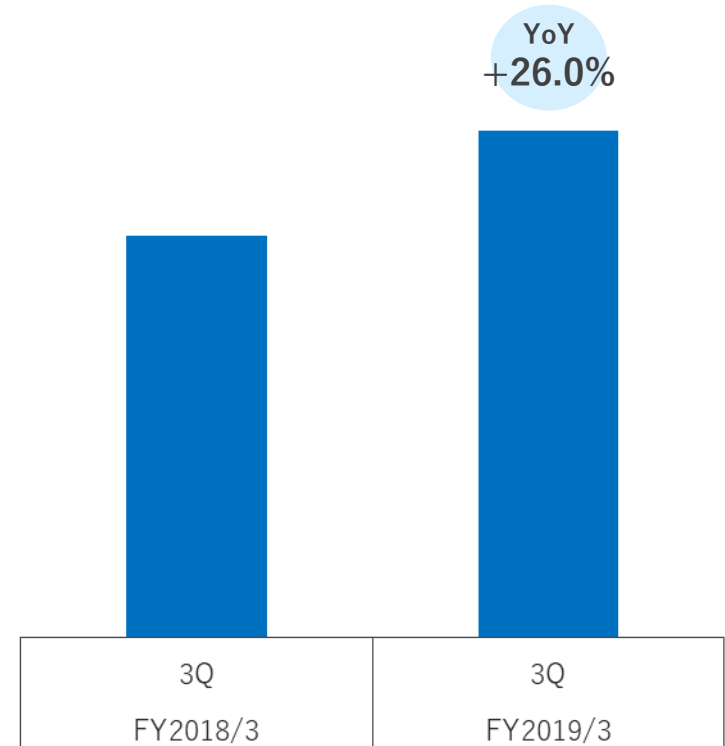
- 広告事業はネットワーク広告に加え、バナーおよび記事広告の広告収入が増収となった結果、売上収益は1,413百万円と前年同期比+14.0%。

## 《広告事業》売上高



## タイアップ記事広告の増加

### ■タイアップ記事広告の掲載本数の推移



※集計期間：2017年10月1日～12月31日 / 2018年10月1日～12月31日  
上記期間内に掲載開始日となっているタイアップ記事広告を集計

# 価格.com 今後の取り組み

- メーカーからの支援とともに販売店への送客支援の拡大を行う。
- ユーザーに製品やサービスについて情報をより分かりやすく届けるため、価格.comマガジンで動画コンテンツの提供を行う。

## 実店舗送客支援の拡大

- ・メーカー、家電量販店と実店舗送客支援の取組を増やすためコンテンツの改善や営業強化を行う。

### ■メーカー、家電量販店との取り組み

#### ・ NEC × 価格.com



価格.com

★ お店で使える限定クーポン

**NEC Direct × 価格.com**

対象商品がさらに**1%オフ!**  
例えば、10%オフクーポンご利用の場合 **合計11%オフ!!** (お買い上げ金額から)

クーポン内容	クーポン割引率がさらに1%オフ! 10%オフクーポンご利用の場合、11%オフ!!
対象店舗	NEC Directスポット (一部店舗を除く。※注意事項参照)、NEC Direct(通販サイト)
対象商品	ノートパソコンカテゴリの各種商品 (一部除く) <a href="#">対象カテゴリ一覧</a>

★ クーポンのご利用はこちら ★

📄 ご来店時にこのクーポンコードをご提示ください

NEC Directスポット専用クーポンコード

[対象カテゴリ一覧](#)

#### ・ ビックカメラ × Google × 価格.com



価格.com

★ お店で使える限定クーポン

**ビックカメラ × 価格.com**

対象商品 **3%ポイントアップクーポン**  
通常ポイント **合計13%** ポイントサービス!!  
10%の商品なら

クーポン内容	ビックカメラ指定の商品が通常ポイントに加え3%ポイントアップ!
対象店舗	ビックカメラ全店、ビックカメラ.com
対象商品	Bluetoothスピーカーカテゴリの各種商品 (一部除く)

この商品の場合

 Google Home Google

¥15,120 (ビックカメラ.com価格)  
\*\* 通常ポイント + ¥453分ポイント!

※価格は変動する可能性があります。予めご了承ください。

[対象カテゴリ一覧](#)

## 価格.comマガジンで動画コンテンツ提供

### ■価格.comマガジン 製品画像

- ・ 当社の撮影環境にて製品撮影を実施。

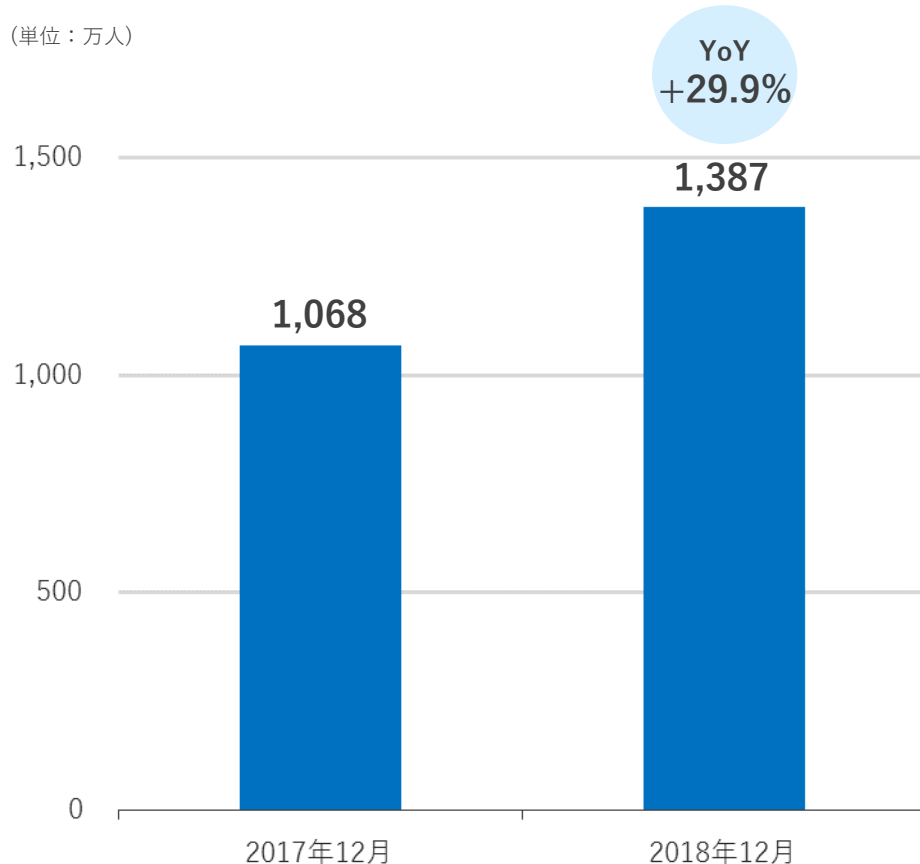


# 価格.com海外事業

- Priceprice.comの3カ国合算月間利用者数 (※) は1,387万と前年同期比+29.9% (2018年12月)
- アクセサリー・パーツカテゴリでコンテンツを改善した結果、月間利用者数が増加。

## 3カ国合算月間利用者数(※)

(単位：万人)

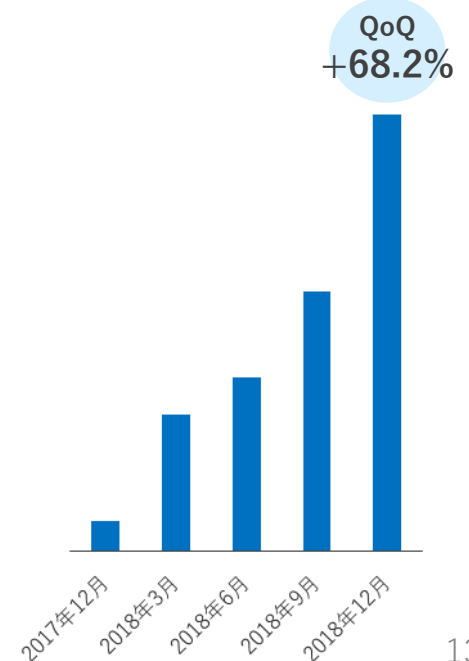


## 利用者増加に向けたコンテンツの改善

- ・バイク、パソコンパーツや携帯電話のアクセサリーなど購入頻度の高いアクセサリー・パーツカテゴリのコンテンツ改善を実施、利用者数は増加。

### ■ アクセサリー・パーツカテゴリ ■ 各アクセサリー・パーツカテゴリの月間利用者推移

- 
**携帯電話関連**
  - ・スマートフォンケース
  - ・充電器 など
- 
**パソコン関連**
  - ・マウス
  - ・キーボード
  - ・ウェブカメラ など
- 
**バイク関連**
  - ・ヘルメット
  - ・タイヤ など



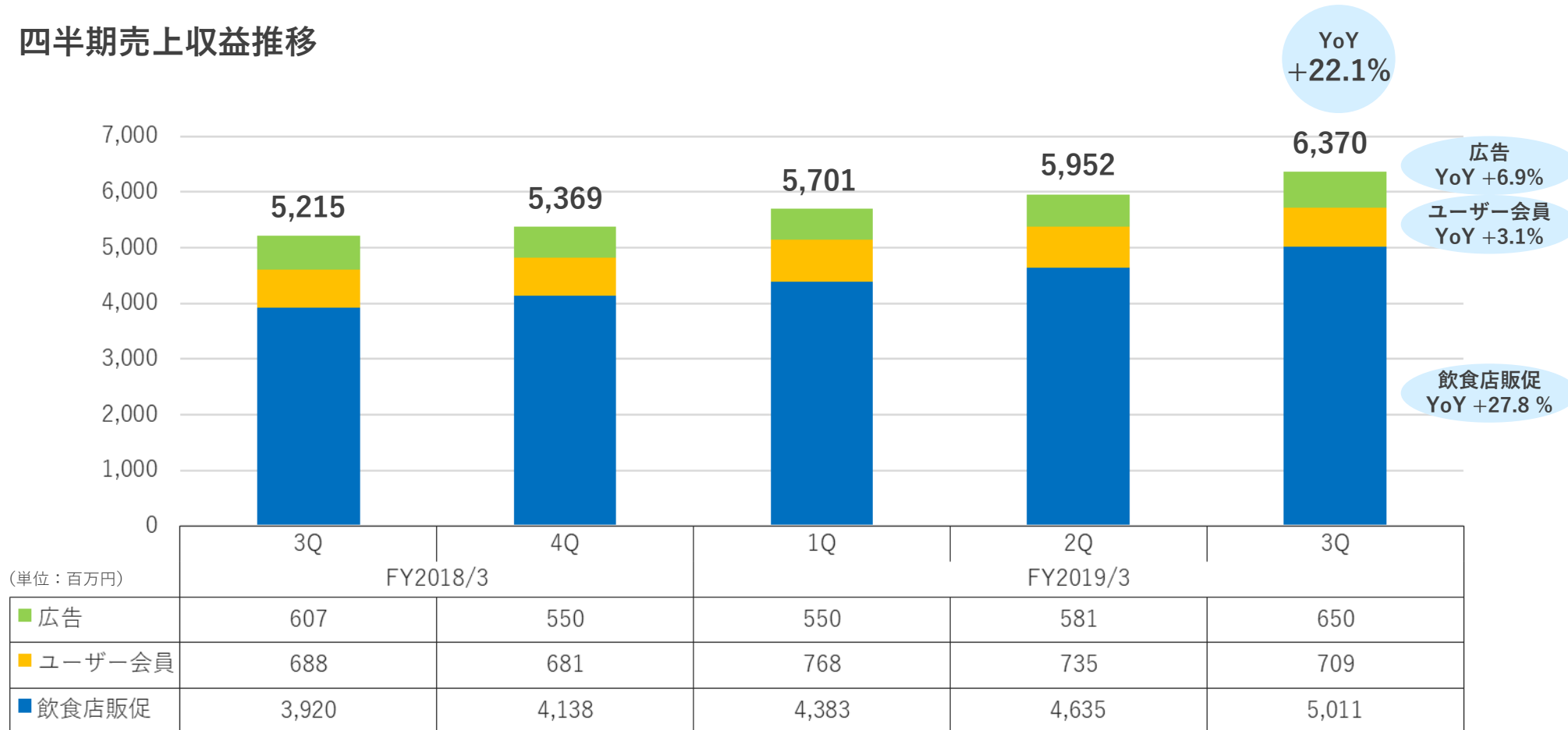
※：3カ国合算月間利用者数：インドネシア、フィリピン、タイ。月間利用者数に関する説明は29ページに記載しております。

# 食べログ

# 食べログ

- 食べログは飲食店販促事業が成長を牽引し売上収益6,370百万円と前年同期比+22.1%。
- 月間利用者数(※)は11,806万。(2018年12月)
- 2018年12月に累計ネット予約人数が5,500万人を突破。

## 四半期売上収益推移



※ 月間利用者数に関する説明は29ページに記載しております。

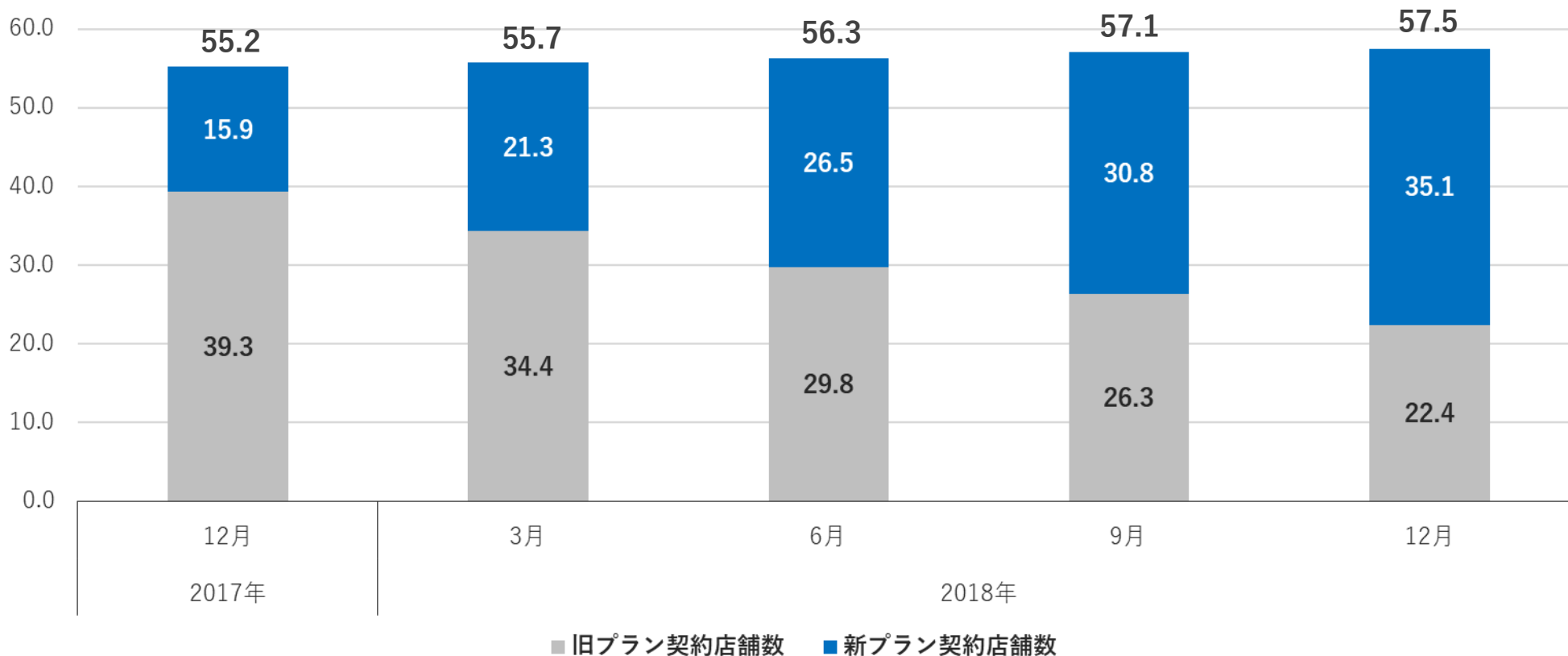


# 食べログ飲食店販促事業 有料プラン契約飲食店舗数の推移

- 新プラン契約飲食店舗数は新規契約が増加。旧プランから新プランへ切替も進み、35.1千店舗へと拡大。有料プラン契約飲食店舗数も57.5千店舗と増加。

## 有料プラン契約飲食店舗数

契約店舗数  
(単位：千店)

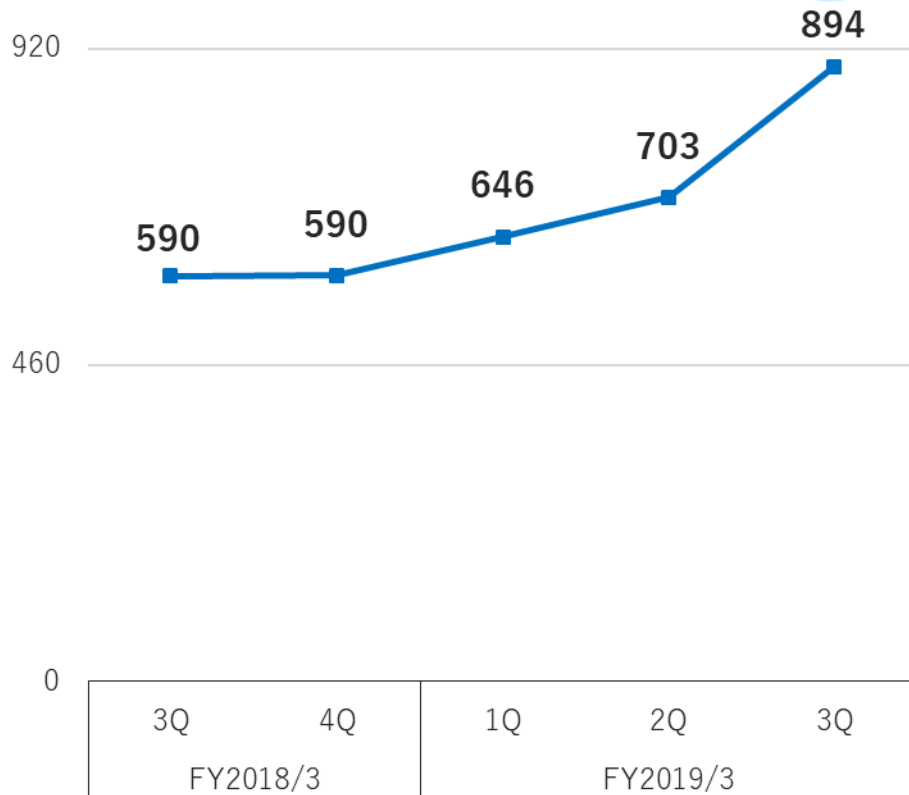


# 食べログ飲食店販促事業 その他KPIの推移

- 四半期累計のネット予約人数はネット予約可能店舗数の増加に伴い894万人と前年同期比+51.6%。
- 1店舗あたりの四半期平均単価（ARPU）は29.0千円。

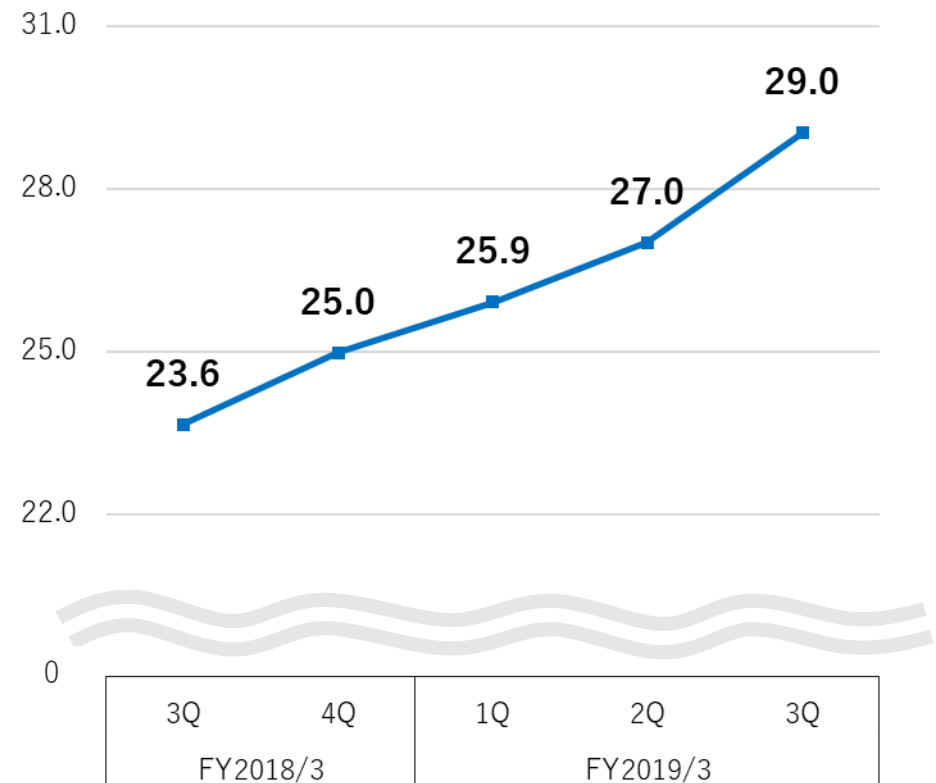
## ネット予約人数（四半期累計）

（単位：万人）



## 四半期平均ARPU

（単位：千円）

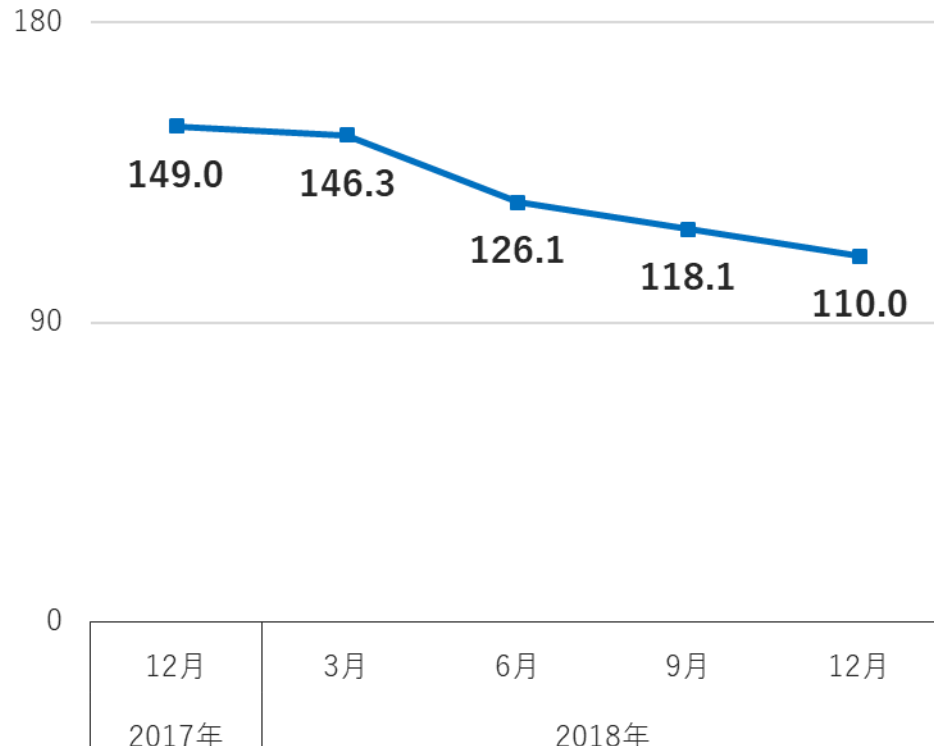


# 食べログユーザー会員事業・広告事業

- ユーザー会員事業は加入者が減少しているものの1加入者あたりの平均単価が前年同期比で上昇、売上収益709百万円と前年同期比+3.1%。
- 広告事業は企画型広告の販売が伸長し売上収益は650百万円と前年同期比+6.9%。

## 《ユーザー会員事業》有料サービス加入者数

(単位：万人)



## 《広告事業》新たな取り組み

- ・食品メーカーの商品を協力飲食店で特別コース料理として提供。
- ・今後も広告主のニーズにあわせた広告商品を企画し販売を行う。

### ■特集ページ ジョンソンヴィル×食べログ



### ■商品提供の様子



# 食べログ 今後の取り組み

- 食べログの特徴や便利さをユーザーに理解してもらえるよう、マスパromotionを実施。今後もコンテンツの改善や飲食店情報の充実に取り組むことでネット予約人数を拡大させる。
- 外食頻度の高いユーザーにはサイト内訴求やポイントキャンペーンを通じてアプリ利用を促す。

## 食べログの特徴をテレビCMを通じて訴求

- ・ マス広告を通じて食べログの特徴やネット予約サービスを紹介。

### ■ テレビCM

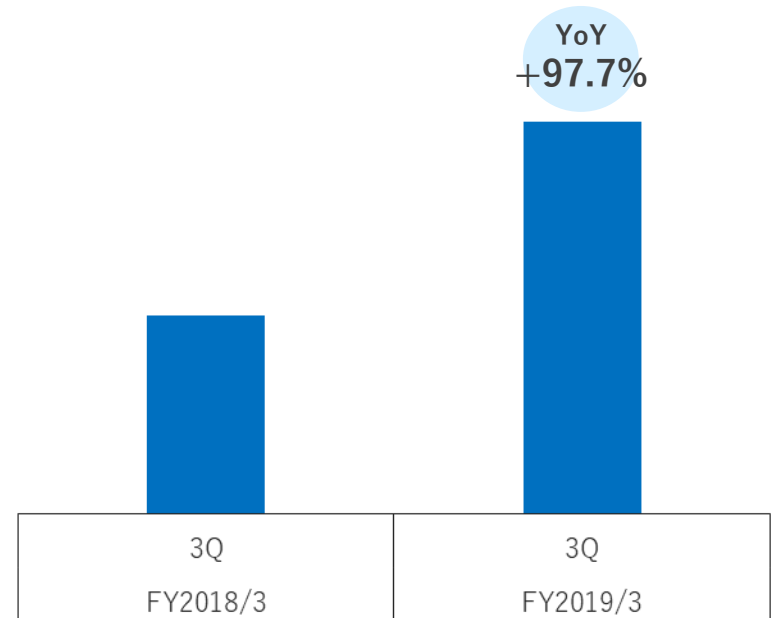


2018年11月24日（土）より、関東・関西・東海・福岡エリアを中心に放映

## 食べログアプリの利用者拡大

- ・ 外食頻度の高いユーザーにはサイト内でのPRやポイントキャンペーンを通じてアプリ利用を促していく。
- ・ アプリ経由のネット予約人数は拡大。

### ■ アプリ経由のネット人数(四半期累計)の推移

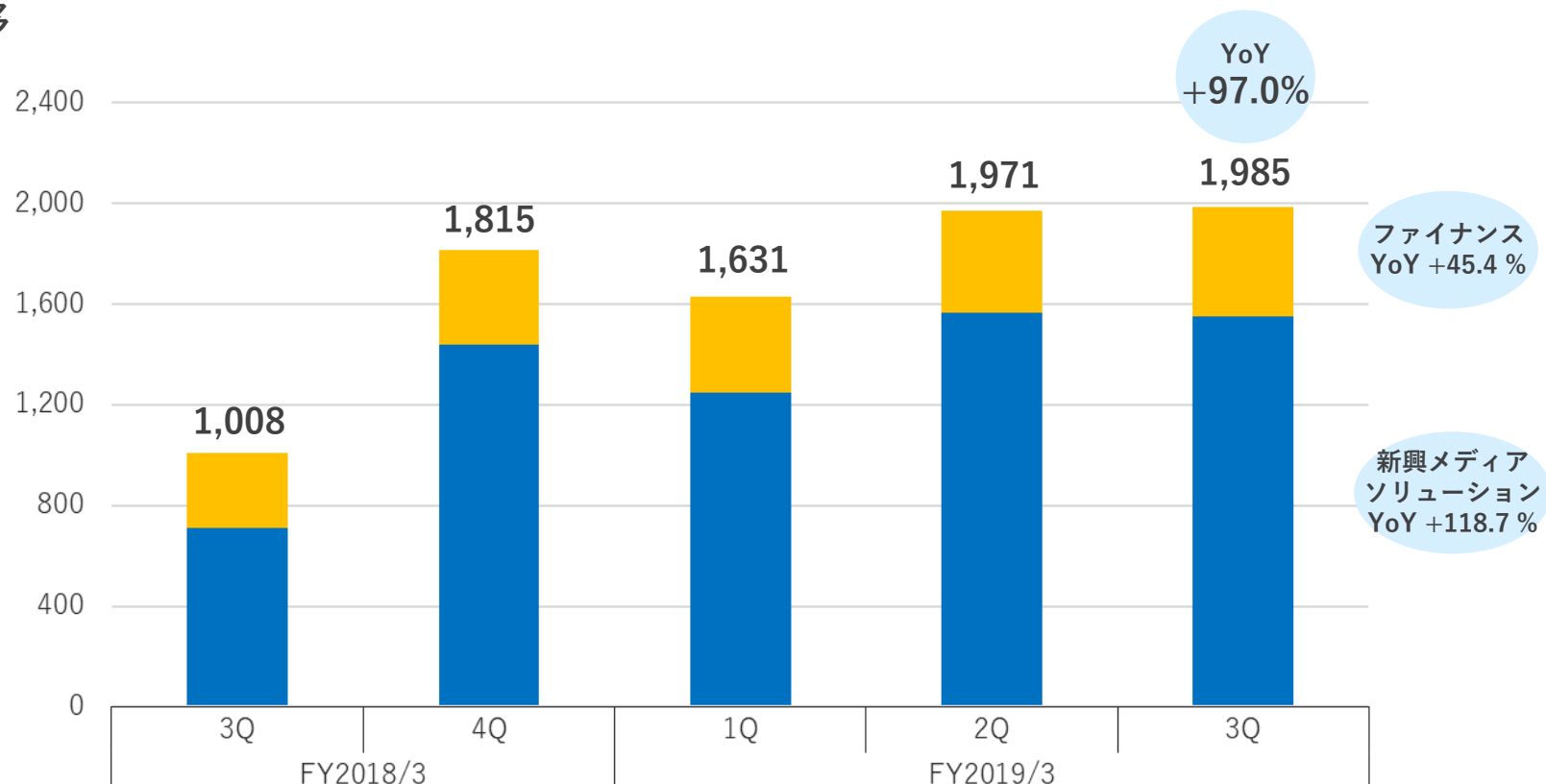


# 新興メディア・ソリューション ファイナンス

# 新興メディア・ソリューション/ファイナンス

- 新興メディア・ソリューション/ファイナンス事業は求人ボックス、キナリノ、ファイナンスに加えLCL・ガイエも増収となり、売上収益1,985百万円と前年同期比+97.0%。

## 四半期売上高推移



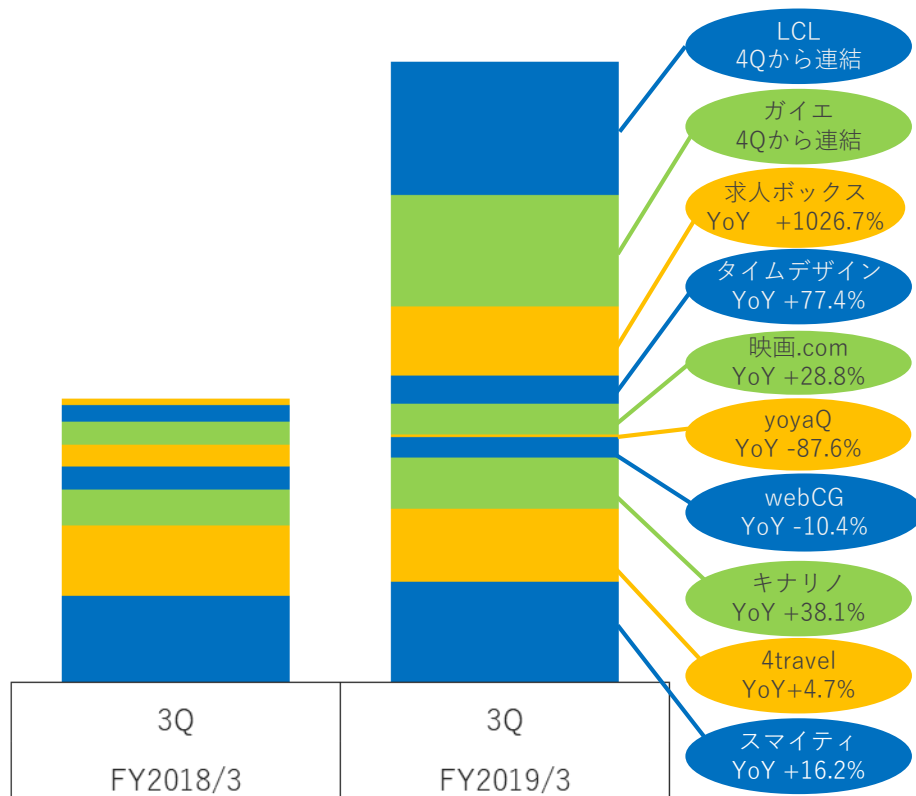
(単位：百万円)

■ ファイナンス	299	376	385	406	435
■ 新興メディア・ソリューション	709	1,439	1,246	1,565	1,551

# 新興メディア・ソリューション/ファイナンス

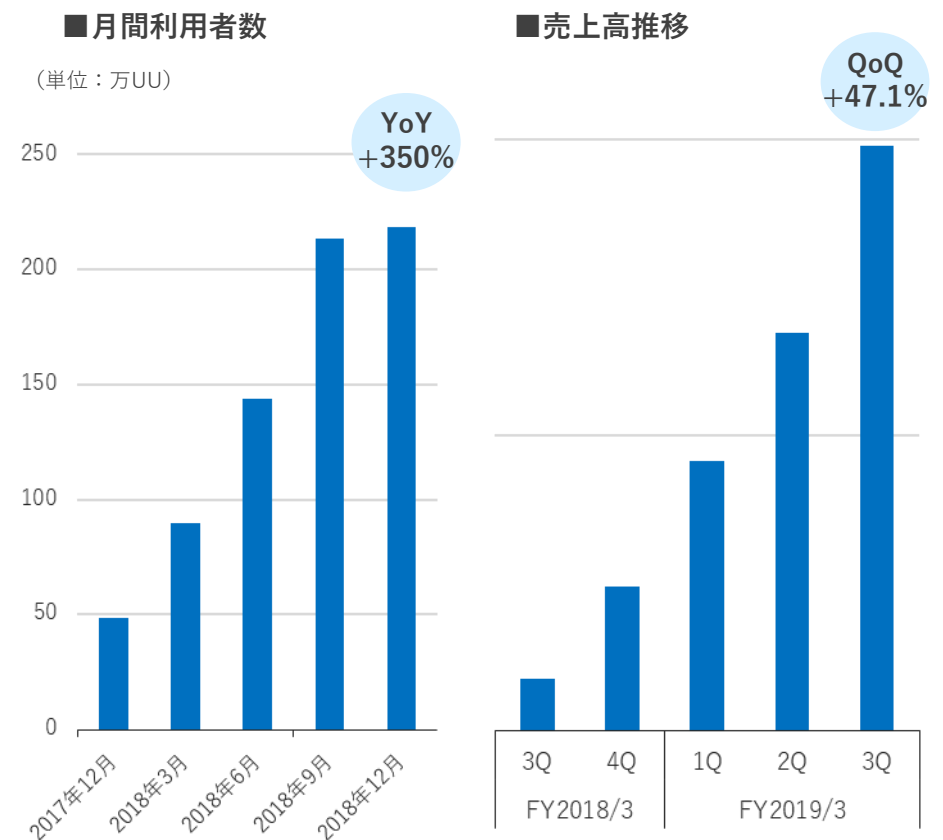
- 求人ボックス、スマイティ、キナリノが前年同期比で大幅に増収。
- 求人ボックスは月間利用者数が増加し前年同期比で+350%。

## 主な新興メディア 売上高



※ 月間利用者数に関する説明は29ページに記載しております。

## 《求人ボックス》月間利用者数(※)と売上高推移



# 新興メディア・ソリューション/ファイナンス

- キナリノはオリジナルコンテンツを活用した広告を企画、販売し広告収入の拡大に取り組む。
- カカクコム・インシュアランスは契約件数の増加により手数料収入が大幅に増収となった。

## 《キナリノ》アパレル領域での広告強化

- ・ ビジュアルコンテンツ「キナリノマガジン」を中心にアパレルブランドを対象とした広告企画を積極展開。
- ・ 今後も企画編集および営業の強化に取り組む。

### ■ キナリノマガジン 記事広告



## 《カカクコム保険》契約獲得件数の増加

- ・ オンライン契約獲得件数の増加により、生命保険および損害保険の契約者数が増加。

### ■ 契約獲得件数の前年同期比

- ・ 生命保険

前年同期比  
**53.2%増加**

- ・ 損害保険

前年同期比  
**11.2%増加**

※期間：2017/10/1～2017/12/31・2018/10/1～2018/12/31  
対面・オンライン・資料請求の契約件数合算の比率



# 新興メディア・ソリューション/ファイナンス 今後の取り組み

- 求人ボックスは情報の充実に取り組み、利用者の拡大を目指す。
- カカクコム・インシュアランスはオンラインを中心に問い合わせ窓口の強化に取り組み、契約件数を伸ばす。

## 《求人ボックス》オリジナルコンテンツの拡充

- ・エリア別の様々な情報を提供。今後もオリジナル機能を順次追加していく。

### ■オリジナルコンテンツ

#### ・基本情報



#### ・求人検索ランキング



#### ・求人の給与



#### ・企業情報



## 《カカクコム保険》問い合わせ対応の強化

- ・生命保険を中心に展開していたチャットでの問い合わせを2018年12月から火災保険にも展開。
- ・今後もオンライン契約件数を更に伸ばすべく、保険検討ユーザーの問い合わせ対応の強化に取り組む。

### ■チャット問い合わせ窓口

#### ・保険ページトップ



#### ・チャット問い合わせページ

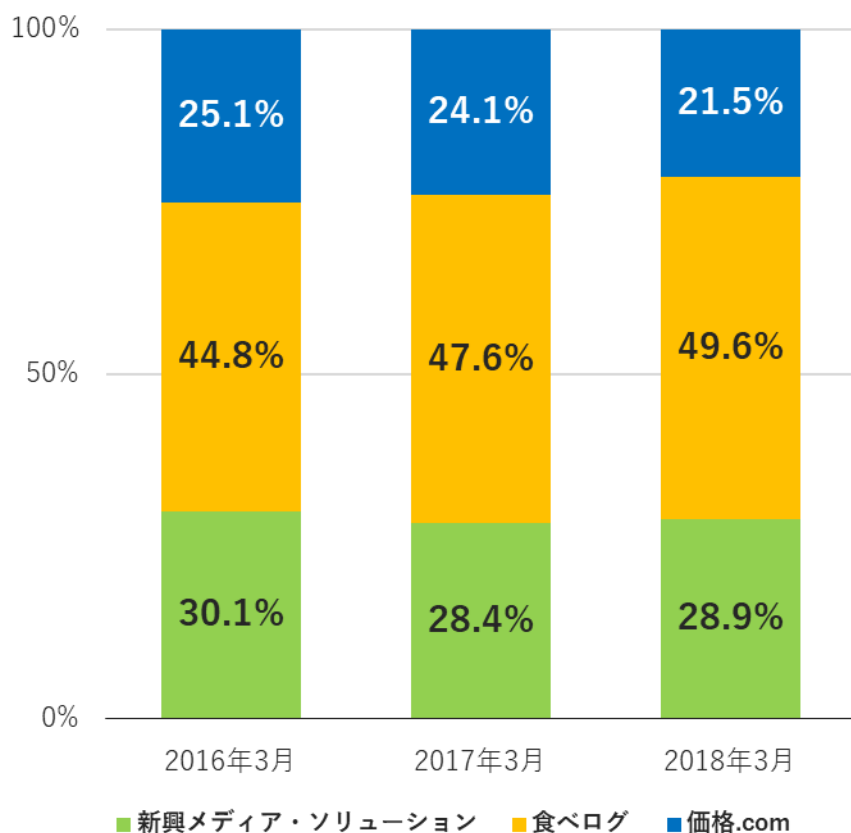


# 参考資料

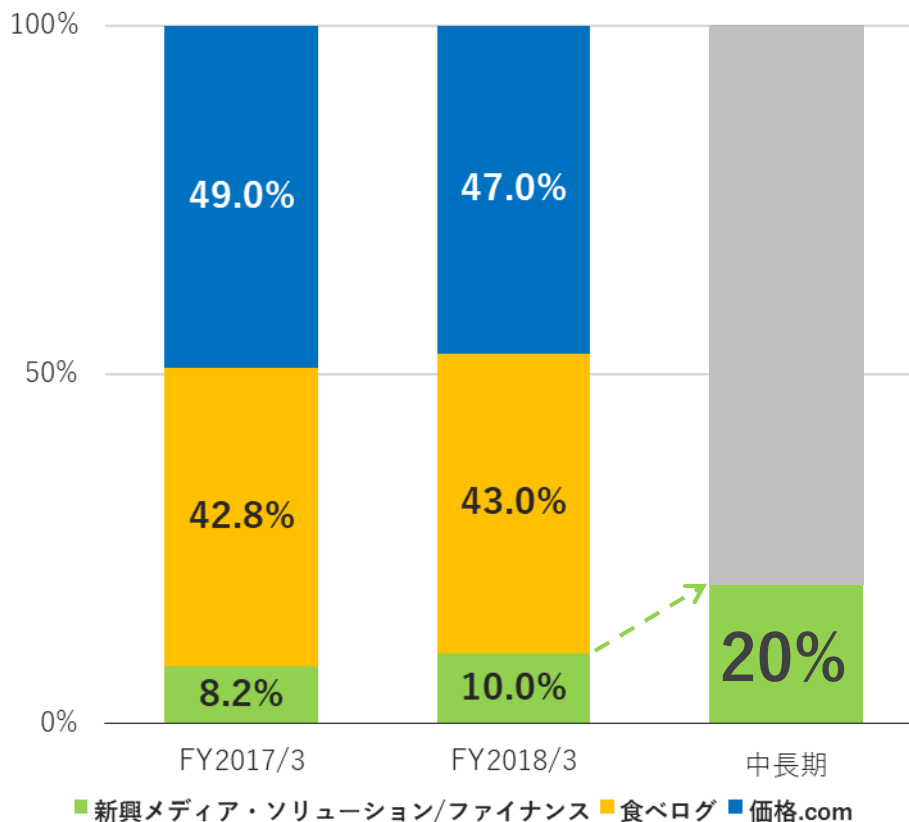
# カカコムグループ今後の事業方針

- 価格.com、食べログにおいて引き続き堅調な成長を継続するとともに、新興メディア・ソリューション事業、ファイナンス事業の売上構成比を中期的に20%へ。

## サイト別 月間利用者(※)比率



## 事業別 売上収益比率



※ 月間利用者数に関する説明は29ページに記載しております。

# カカクコムグループ 今後の取組み

## ■ 価格.com

購買支援サイトとしてユーザーに提供する価値の拡大

専門家の記事や動画コンテンツの強化と実店舗送客支援を拡大

## ■ 食べログ

ネット予約ができるグルメサイトとしてNo.1となる

新プラン契約店舗数とネット予約人数の増加

## ■ 新興メディア・ソリューション / ファイナンス

成長段階に応じた既存サービスのコンテンツ強化と新規領域へ事業拡大

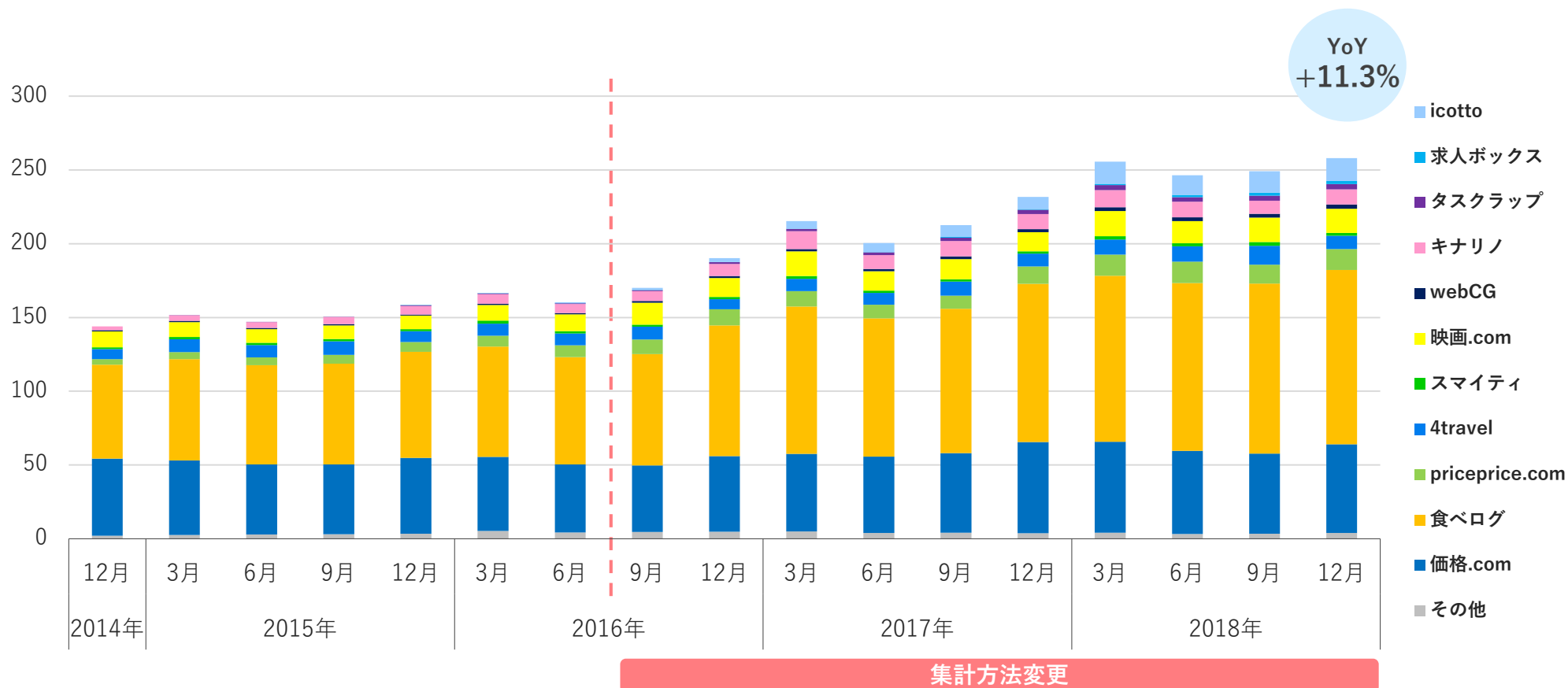
各サービスに応じて利用者数の増加、マネタイズの強化

# セグメントと業務の内容

セグメント	サイト区分	業務区分	業務の内容
インターネットメディア	価格.com	ショッピング	<ul style="list-style-type: none"> <li>クリック数や販売実績に応じた、掲載店舗からの手数料収入</li> </ul>
		サービス	<ul style="list-style-type: none"> <li>通信回線の契約等に応じた手数料収入</li> <li>自動車保険、金融、中古車検索等の見積もり/資料請求等に応じた手数料収入</li> </ul>
		広告	<ul style="list-style-type: none"> <li>『価格.com』を媒体とするバナー、テキスト広告、コンテンツ・検索連動広告等の広告収入</li> </ul>
	食べログ	飲食店販促	<ul style="list-style-type: none"> <li>飲食店向けの販促サービスに応じた月額収入とネット予約に応じた手数料収入。</li> </ul>
		ユーザー会員	<ul style="list-style-type: none"> <li>ユーザー会員向けのコンテンツ利用に応じた手数料収入。</li> </ul>
		広告	<ul style="list-style-type: none"> <li>『食べログ』を媒体とするバナー、テキスト広告、コンテンツ・検索連動広告等の広告収入</li> </ul>
その他	新興メディアソリューション	<ul style="list-style-type: none"> <li>『スマイティ』・『LCL』・『4travel』・『キナリノ』・『タイムデザイン』・『求人ボックス』等の運営サイトによる収入</li> </ul>	
ファイナ		ファイナンス	<ul style="list-style-type: none"> <li>生命保険、損害保険等の保険総合乗合代理店業務による手数料収入</li> </ul>

# カカコムグループ<sup>o</sup>積上トラフィック

■ グループ全体の月間利用者数(※)は年々増加し、2億5,800万と前年同期比+11.3% (2018年12月)



## ※月間利用者数に関して

サイトを訪れた人をブラウザベースで数えた人数であり、1ヶ月の間に複数回訪問した人も1人と数えた場合の正味の人数です。なお、モバイル端末のウェブページ高速表示に伴い、月間利用者数の計測に置いて一部重複が発生していましたが、2018年9月より重複を除外する集計方法に変更しています。2016年9月から2018年9月は変更後の集計方法で再度集計を行い上記グラフを作成しています。また、第三者による自動収集プログラムなどの機械的なアクセスについては可能な限り排除して計測していますが、一部は上記利用者数・ページビュー数に含まれている可能性があります。

# 運営サイトの利用者属性

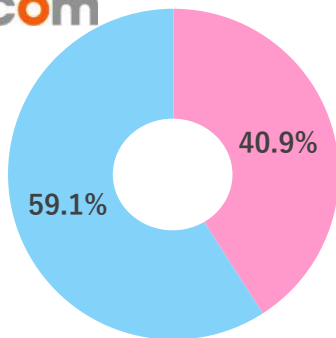
## 男女比率

価格.comは男性、キナリノは女性比率が高く、食べログは男女比が半々となっている。

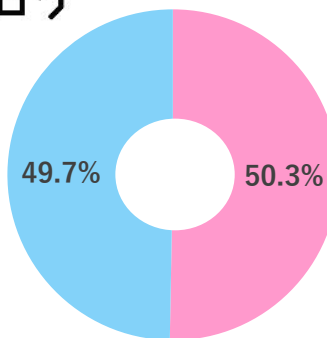


■ 男性 ■ 女性

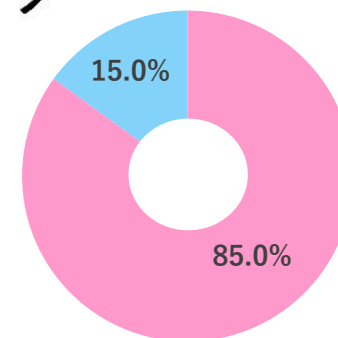
価格.com



食べログ



キナリノ



※価格.com・食べログ：Nielsen NetRatings（Home& Workデータ）/キナリノ：マクロミル調査

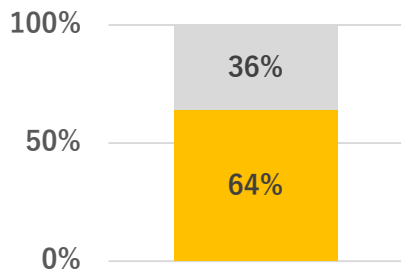
## デバイス別 利用者比率

価格.com、食べログ、キナリノともにスマートフォンからの利用が多い。

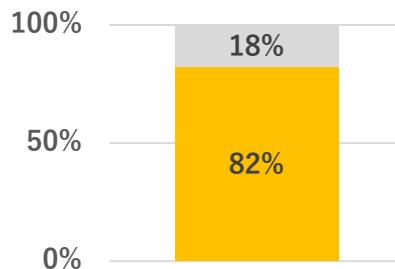


■ パソコン ■ スマートフォン

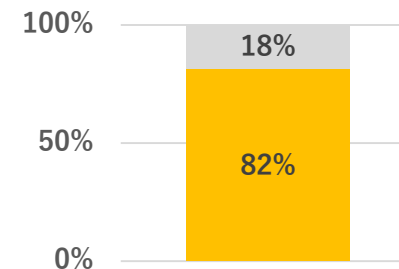
価格.com



食べログ



キナリノ



※価格.com・食べログ・キナリノ：Adobe Marketing

# カカコムグループ°連結業績

(単位：百万円)

FY2016/3 (日本基準)

	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
売上収益 / 構成比	9,327	9,881	10,558	11,507	41,275
価格.com	4,823 / 51.7%	4,708 / 47.6%	5,429 / 51.4%	6,006 / 52.2%	20,968 / 50.8%
食べログ	3,556 / 38.1%	3,851 / 39.0%	4,119 / 39.0%	4,255 / 37.0%	15,782 / 38.2%
新興メディア他	947 / 10.2%	1,322 / 13.4%	1,009 / 9.6%	1,246 / 10.8%	4,525 / 11.0%
営業利益	4,276	4,395	5,071	5,791	19,534
営業利益率	45.9%	44.5%	48.0%	50.3%	47.3%

FY2017/3 (日本基準)

	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
売上収益 / 構成比	10,464	11,379	11,405	11,840	45,089
価格.com	4,958 / 47.4%	5,161 / 45.4%	5,396 / 47.3%	5,774 / 48.8%	21,287 / 47.2%
食べログ	4,389 / 42.0%	4,606 / 40.5%	4,843 / 42.5%	4,768 / 40.3%	18,608 / 41.3%
新興メディア他	1,117 / 10.6%	1,612 / 14.1%	1,165 / 10.2%	1,297 / 10.9%	5,192 / 11.5%
営業利益	4,854	5,178	5,398	5,729	21,161
営業利益率	46.4%	45.5%	47.3%	48.4%	46.9%

FY2018/3 (IFRS)

	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
売上収益 / 構成比	10,651	11,018	11,829	13,285	46,782
価格.com	5,124 / 48.1%	5,142 / 46.7%	5,605 / 47.4%	6,101 / 45.9%	21,973 / 47.0%
食べログ	4,654 / 43.7%	4,909 / 44.5%	5,215 / 44.1%	5,369 / 40.4%	20,148 / 43.0%
新興メディア他	872 / 8.2%	967 / 8.8%	1,008 / 8.5%	1,815 / 13.7%	4,662 / 10.0%
営業利益	5,100	5,392	5,700	6,684	22,876
営業利益率	47.9%	48.9%	48.2%	50.3%	48.9%

FY2019/3 (IFRS)

	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
売上収益 / 構成比	12,513	13,132	14,239		
価格.com	5,181 / 41.4%	5,209 / 39.7%	5,885 / 41.3%		
食べログ	5,701 / 45.6%	5,952 / 45.3%	6,370 / 44.7%		
新興メディア他	1,631 / 13.0%	1,971 / 15.0%	1,985 / 14.0%		
営業利益	5,560	6,123	6,513		
営業利益率	44.4%	46.6%	45.7%		



# カカクコムグループ運営サービス紹介

<p>◆購買支援サイト「価格.com」</p> 	<p>◆レストラン検索・予約サイト「食べログ」</p> 	<p>◆総合映画情報サイト「映画.com」</p> 
<p>◆写真共有サイト「PHOTOHITO」</p> 	<p>◆旅行のクチコミと比較サイト「フォートラベル」</p> 	<p>◆アジア向け購買支援サイト「Priceprice.com」</p> 
<p>◆不動産住宅情報サイト「スマイティ」</p> 	<p>◆保険選びのコンサルティングサービス (連結子会社(株)カカクコムインシュアランスが運営)</p> 	<p>◆クルマ好きのための情報サイト「webCG」 (連結子会社(株)webCGが運営)</p> 
<p>◆ダイナミックパッケージ予約システム (連結子会社(株)タイムデザインが運営)</p> 	<p>◆女性向けライフスタイルメディア「キナリノ」</p> 	<p>◆FX関連情報と為替相場解説・予想サイト 「FX羅針盤」</p> 
<p>◆求人情報の一括検索サイト「求人ボックス」</p> 	<p>◆宿泊旅行の情報メディア「icotto」</p> 	<p>◆アニメ &amp; アキバ系カルチャー情報「アキバ総研」</p> 
<p>◆メンズファッションWebマガジン「TASCLAP」</p> 	<p>◆全国の高速バス・夜行バスの運賃比較サイト 「夜行バス比較なび」 (連結子会社(株)LCLが運営)</p> 	<p>◆高速バス・飛行機・新幹線の最安値比較サイト 「格安移動」 (連結子会社(株)LCLが運営)</p> 

# 会社概要

■ 会社名	株式会社カカクコム	
■ 英文社名	Kakaku.com,Inc.	
■ 所在地	〒150-0022 東京都渋谷区恵比寿南三丁目5番7号 デジタルゲートビル	
■ 設立	1997年12月（平成9年12月）	
■ URL	<a href="http://corporate.kakaku.com/">http://corporate.kakaku.com/</a>	
■ 上場取引所	東京証券取引所 市場第一部	
■ 証券コード	2371	
■ 関係会社	株式会社カカクコム・インシュアランス フォートラベル株式会社 株式会社エイガ・ドット・コム 株式会社タイムデザイン 株式会社webCG 株式会社LCL 株式会社ガイエ Catapult Ventures Pte. Ltd. LoveBonito Holdings Pte. Ltd. TabSquare Pte. Ltd.	URL: <a href="http://hoken.kakaku.com/insurance/company.html">http://hoken.kakaku.com/insurance/company.html</a> URL: <a href="http://4travel.jp/">http://4travel.jp/</a> URL: <a href="http://eiga.com/">http://eiga.com/</a> URL: <a href="http://www.timedesign.co.jp/">http://www.timedesign.co.jp/</a> URL: <a href="http://www.webcg.net/">http://www.webcg.net/</a> URL: <a href="https://www.lclco.com/">https://www.lclco.com/</a> URL: <a href="https://gaie.jp/">https://gaie.jp/</a> URL: <a href="https://www.moneysmart.sg/">https://www.moneysmart.sg/</a> URL: <a href="https://www.lovebonito.com/">https://www.lovebonito.com/</a> URL: <a href="https://www.tabsquare.com/">https://www.tabsquare.com/</a>

本資料に記載された情報や将来の見通しは、資料作成現時点において入手可能な情報及び不確定要素に関する仮定を前提とした当社の判断が含まれております。今後、様々な要因により実際の業績や結果とは異なる可能性があります。