

決算説明資料

2021年3月期

第1四半期

① 連結経営成績

② 事業別経営成績及び事業進捗

③ 今後の取り組み

④ 業績予想

⑤ 参考資料

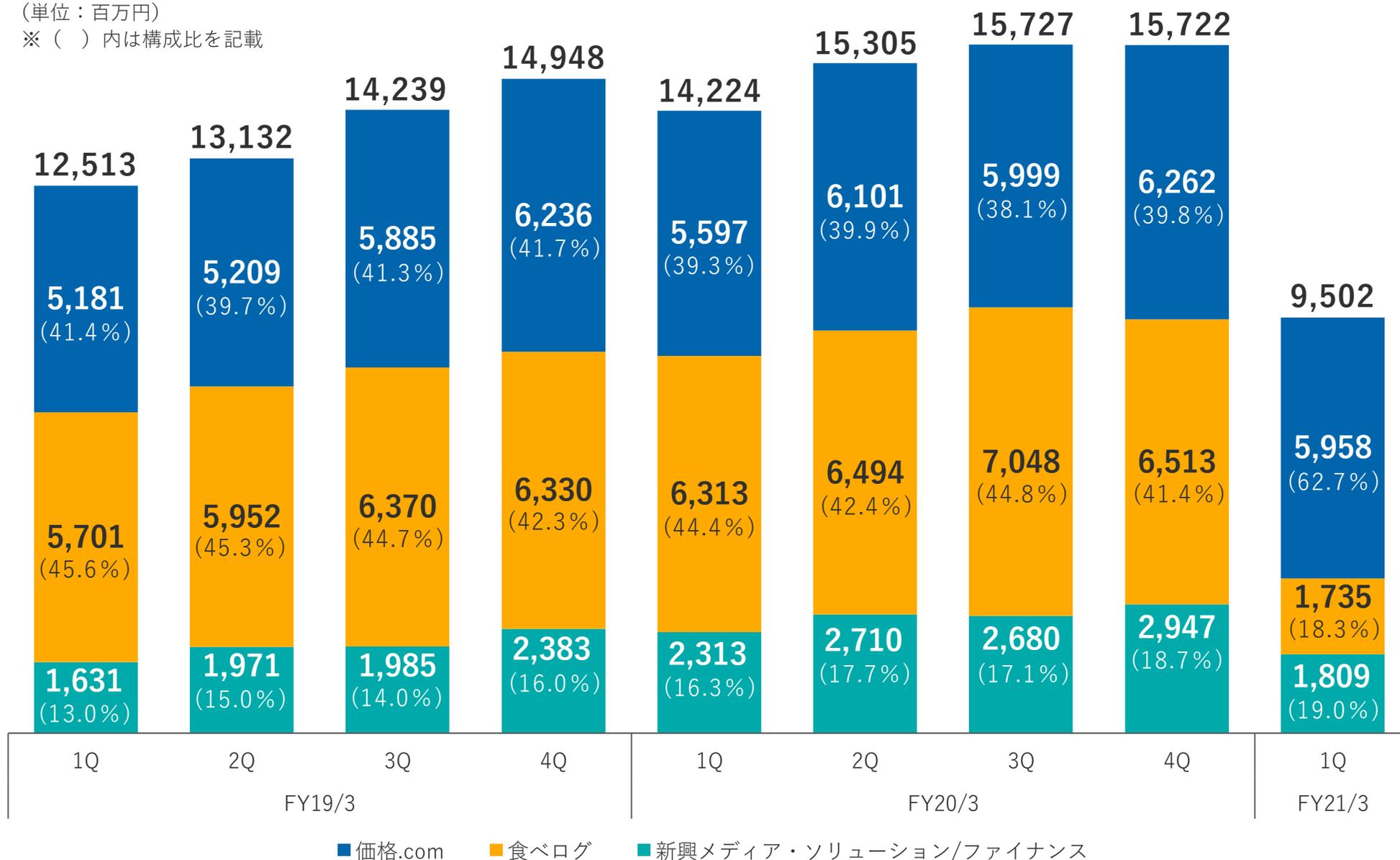
(単位：百万円)

	FY20/3 1Q	FY21/3 1Q	YoY	業績予想	達成率
売上収益	14,224	9,502	-33.2%	-	-
営業利益	6,448	2,209	-65.7%	-	-
営業利益率	45.3%	23.2%	-22.1pt	-	-
税引前利益	6,336	2,156	-66.0%	-	-
親会社の所有者に 帰属する当期利益	4,325	1,418	-67.2%	-	-

連結売上収益の四半期推移

(単位：百万円)

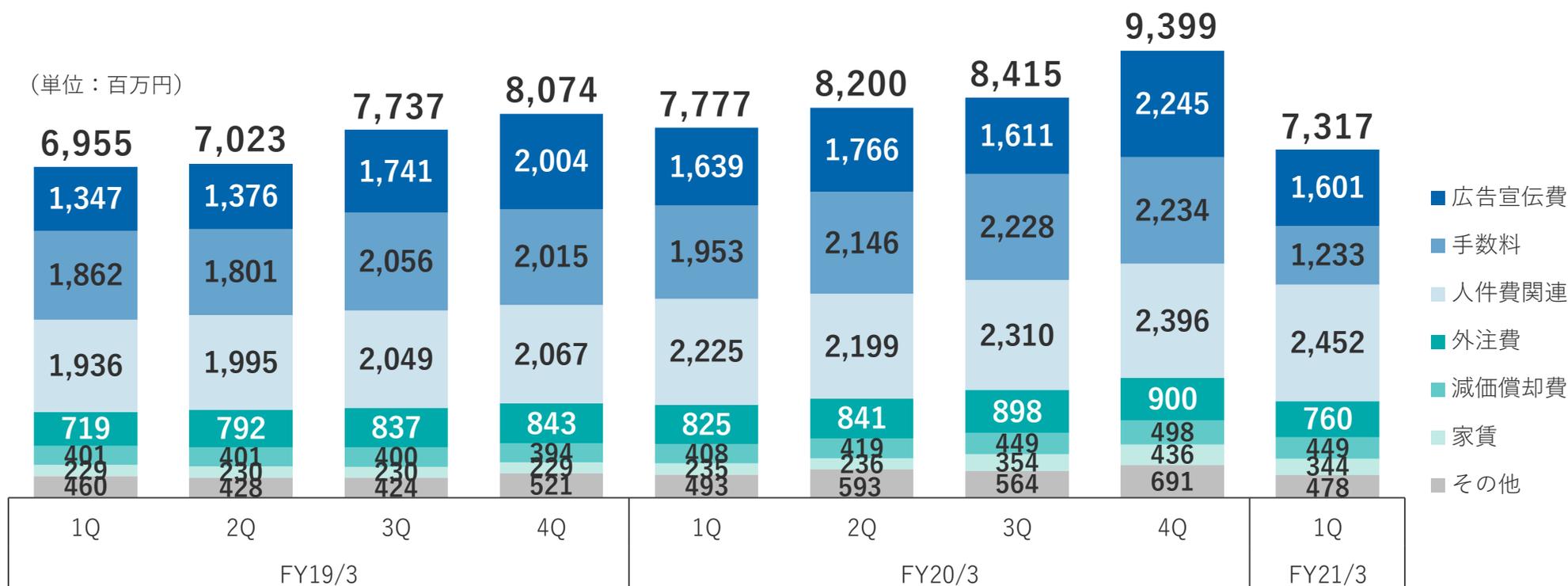
※ () 内は構成比を記載



- [広告宣伝費] 食べログの広告宣伝費は減少した一方で、求人ボックス及びスマイティの広告宣伝費が増加。
- [手数料] 食べログの飲食店販促事業の売上減少に伴い営業代理店への手数料が減少。
- [家賃] オフィスの一部解約によりQoQで92百万円減少。
- [その他] 求人費93百万円、テレワーク関連の消耗品費(PC購入)44百万円、サーバー保守費34百万円

各費用の売上比率

		YoY
広告宣伝費	16.9%	+5.3pt
手数料	13.0%	-0.8pt
人件費関連	25.8%	+10.2pt
外注費	8.0%	+2.2pt
減価償却費	4.7%	+1.9pt
家賃	3.6%	+2.0pt
その他	5.0%	+1.6pt



① 連結経営成績

② 事業別経営成績及び事業進捗

③ 今後の取り組み

④ 業績予想

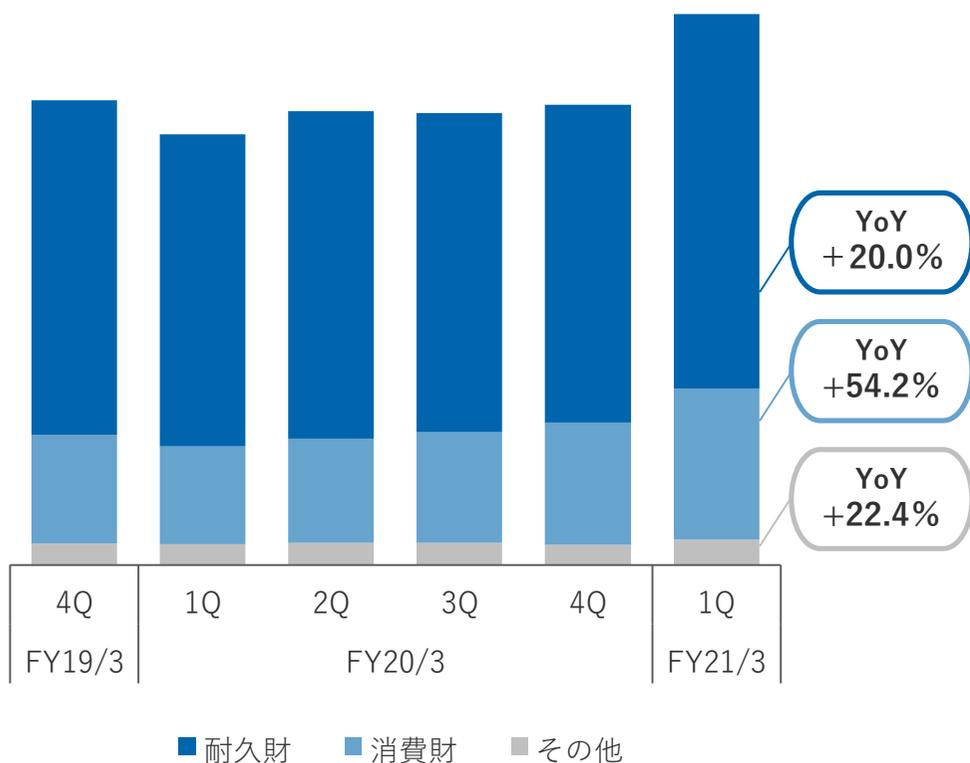
⑤ 参考資料

(単位：百万円)

		1Q 売上収益	YoY
価格.com		5,958	+6.5%
	ショッピング	2,859	+27.9%
	サービス	2,253	-5.1%
	広告	846	-14.5%
食べログ		1,735	-72.5%
	飲食店販促	1,037	-80.0%
	ユーザー会員	439	-29.6%
	広告	259	-47.8%
新興メディア・ ソリューション/ ファイナンス		1,809	-21.8%
	新興メディア・ ソリューション	1,236	-33.3%
	ファイナンス	573	+24.8%

- ショッピング事業は、在宅勤務/巣ごもり需要、EC利用者増加の影響を受け、耐久財・消費財共に多くのカテゴリで伸張。
- GW明けから送客数の伸びは緩やかになったものの、昨年対比で引き続き好調。

ショッピング事業：売上高



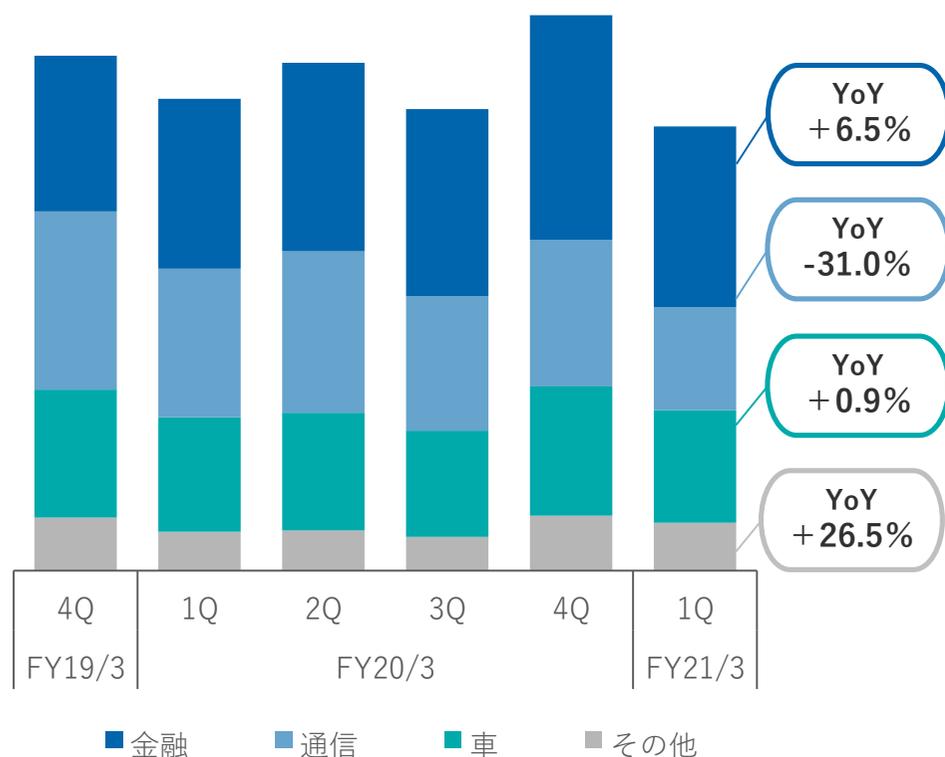
ショッピング事業：1Q送客数伸張トレンド

カテゴリ	商品カテゴリ	1QYoY	6月YoY
パソコン	ノートパソコン	+59%	+18%
家電	ミシン	+452%	+180%
	薄型テレビ・液晶テレビ	+54%	+38%
	冷蔵庫	+51%	+54%
	エアコン・クーラー	+48%	+79%
スポーツ	ダンベル・バーベル	+248%	+63%
インテリア	オフィスチェア	+215%	+164%
	ソファ・カウチ	+79%	+65%

※4~6月送客数が多いカテゴリのうち、YoY+10%以上伸張した商品例。

- 通信は、新型コロナウイルス感染症の影響を受け、海外Wi-Fiカテゴリが昨年対比で売上減少。一方で在宅勤務/巣ごもり需要からブロードバンドが伸張。
- 金融は、新型コロナウイルス感染症の影響やキャッシュレス・消費者還元事業の終了に伴い、緩やかな成長に変化。

サービス事業：売上高

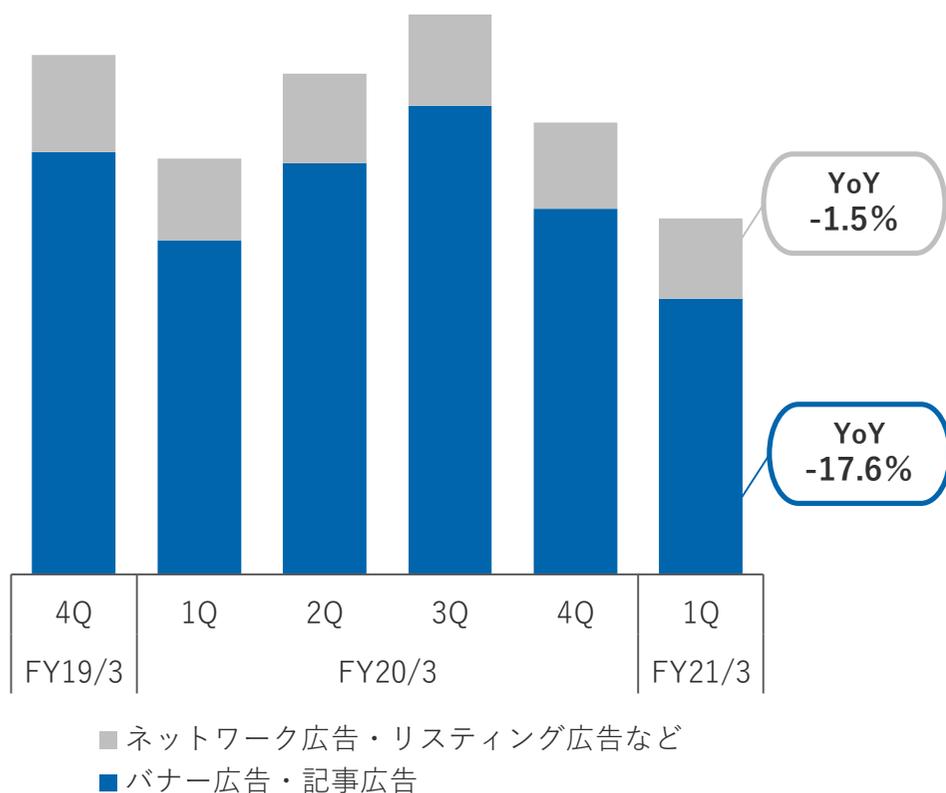


サービス事業：トレンド

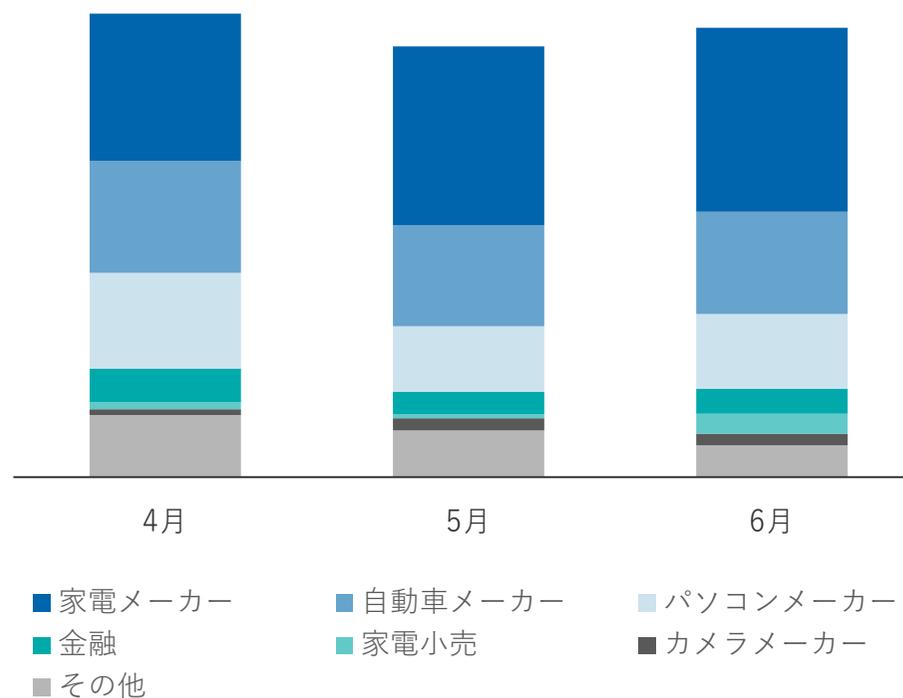
金融	特別定額給付金の給付や出費機会の減少、キャッシュレス・消費者還元事業の終了の影響を受け、緩やかな成長へ変化。
通信	海外Wi-Fiが大幅な減収となるも、ブロードバンドは増収。
自動車	中古車検索が増収となった一方、自動車保険や中古車の買取が減収。
その他	オンライン英会話やエネルギー領域で増収。

- 中国をはじめとする諸外国において部品・製品の製造や輸送に遅れが発生した影響から、主に家電・パソコン製品の発売が遅延し、広告出稿が延期・中止されるケースが発生。なお、家電メーカーからの広告出稿は、5月以降徐々に回復傾向。

広告事業：売上高



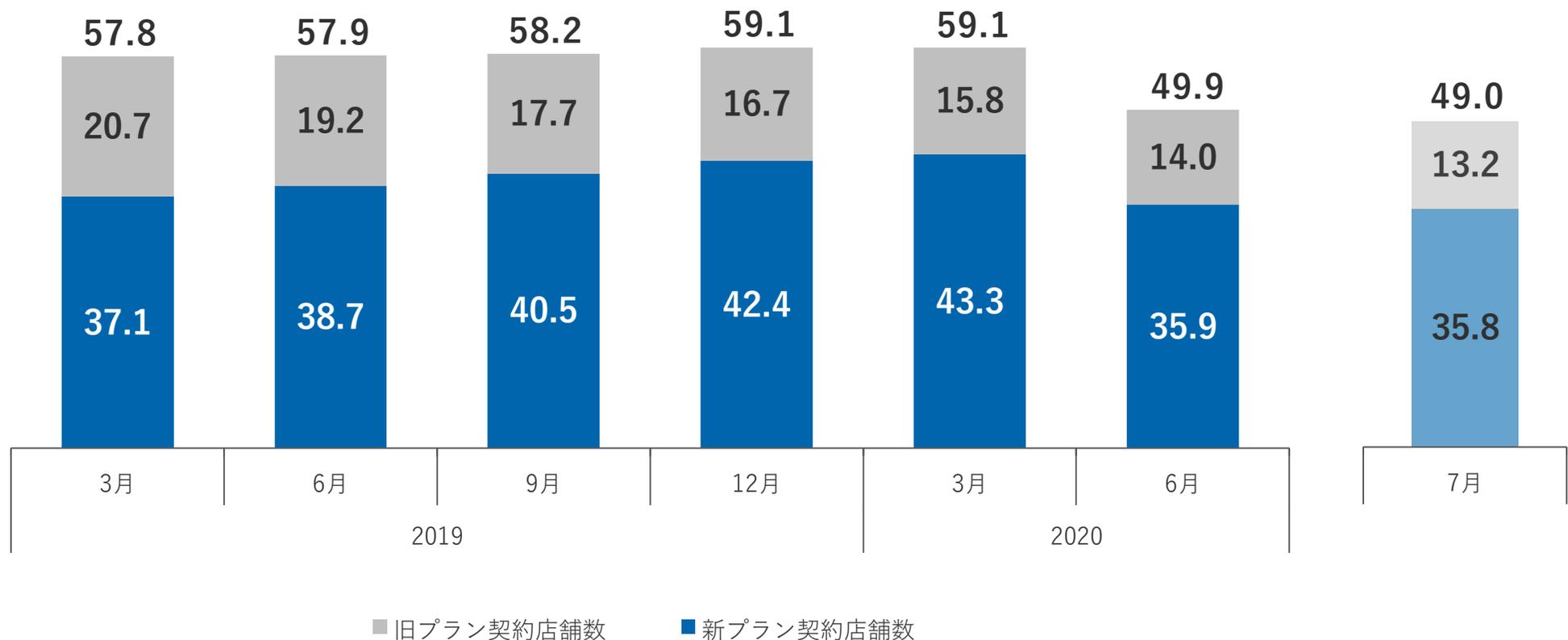
広告主業種別：売上高



- 新型コロナウイルス感染症の影響により、有料プラン契約店舗数が減少。
- なお、6月からは再契約及び新規獲得に向けた営業活動を再開。

有料プラン契約店舗数

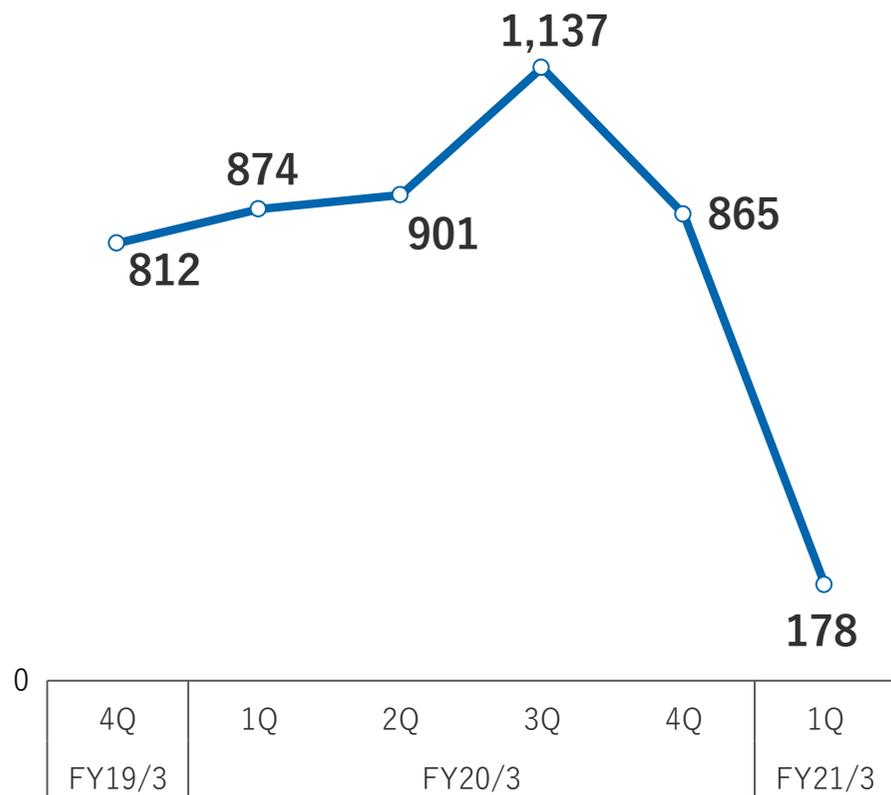
(単位：千店)



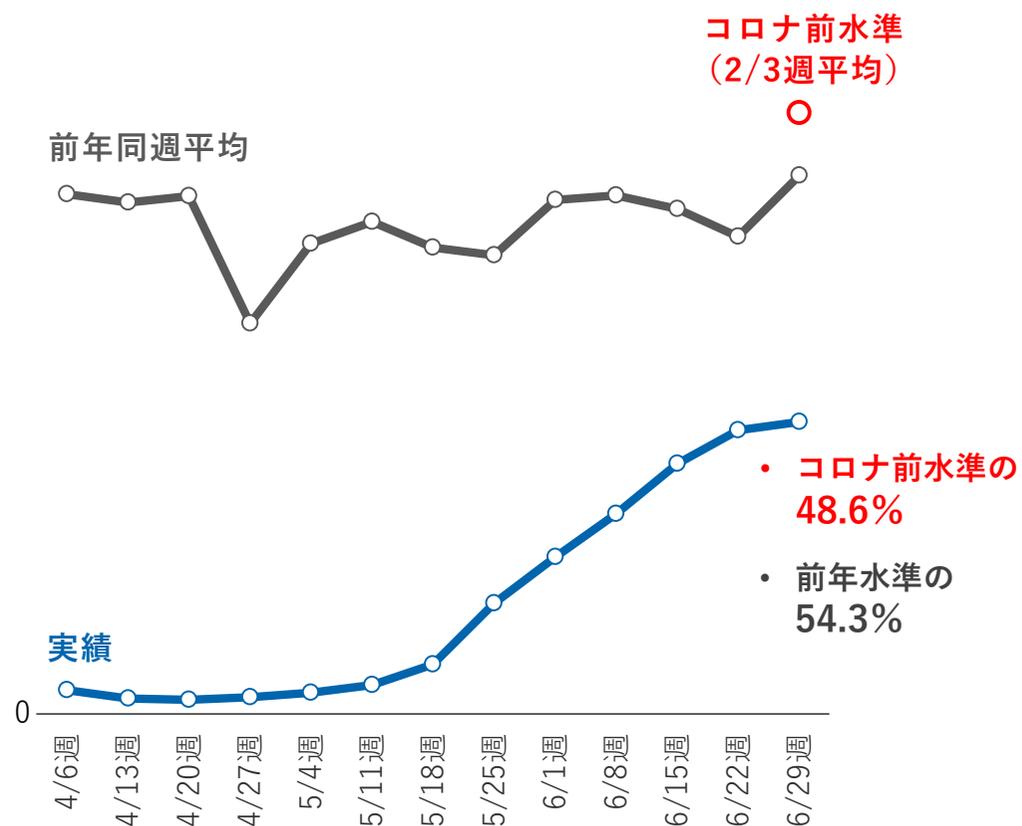
- 四半期累計ネット予約人数は、新型コロナウイルス感染症の影響を受け減少となったが、6月末時点では、前年水準の54.3%、影響発生直前（2月3日の週）の水準の48.6%まで回復。

ネット予約人数の推移（四半期累計）

（単位：万人）



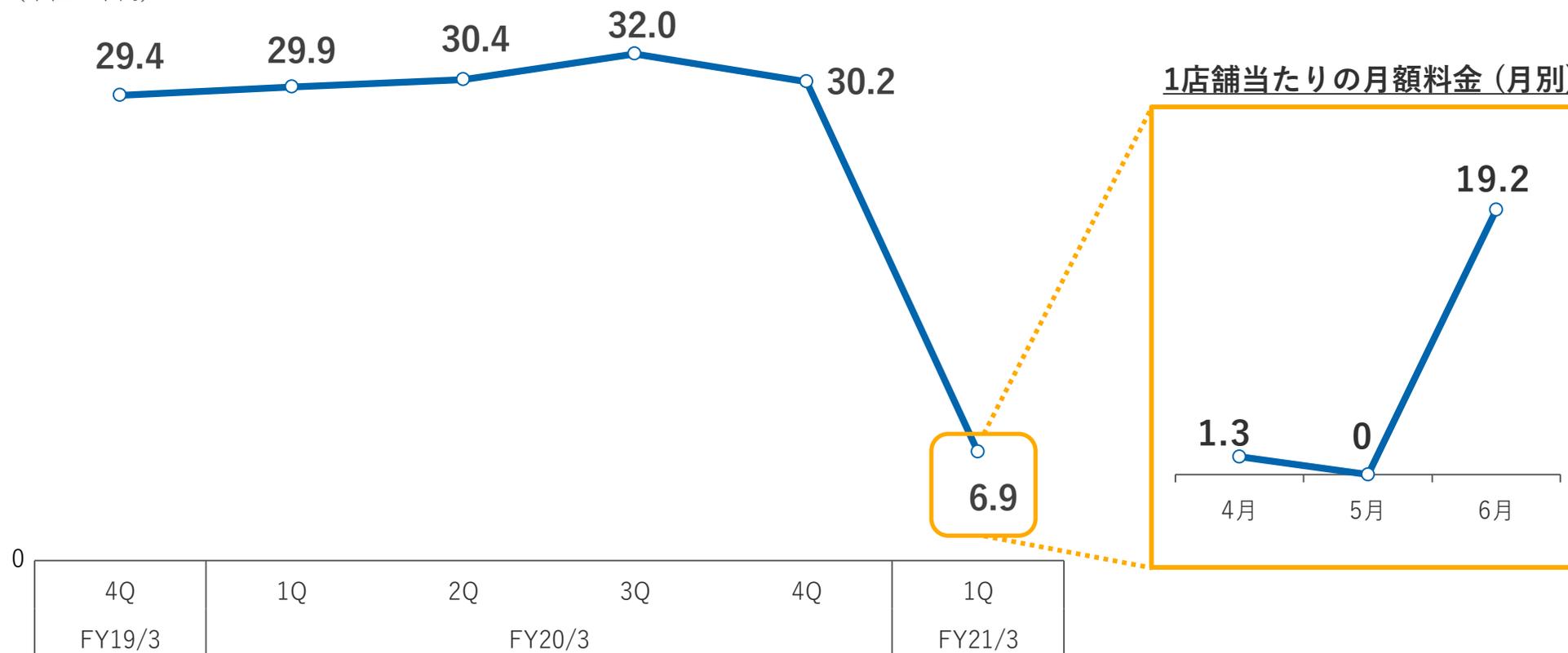
ネット予約人数の回復状況(週次平均)



- 1店舗当たりの月額料金は、料金の無償化によって6.9千円まで減少。
(4月・5月は全額、6月は従量料金をそれぞれ無償化)
- 7月からは固定料金に加えて従量料金の請求を再開。

1店舗当たりの月額料金（四半期平均）

(単位：千円)



- 中食・内食のニーズに対応するため、テイクアウト事業を引き続き拡大するとともに、飲食店からのお取り寄せサービスに参入。

食べログテイクアウト

現在地近くでテイクアウト可能な飲食店の検索、受け取り日時を指定しての注文・事前決済まで完結できるアプリ。

掲載店舗数：2,500店舗
(7月29日時点)

販売手数料：9%
※8月末まで無料キャンペーンあり

- 食べログと連携して店舗情報を拡充
- 食べログIDと連携してユーザー登録を簡易化



食べログモール

予約困難な名店から行列のできる人気店、さらに知る人ぞ知る隠れたお店など、国内各地の飲食店のお取り寄せ商品を掲載。

掲載店舗数：32店舗
(7月29日時点)

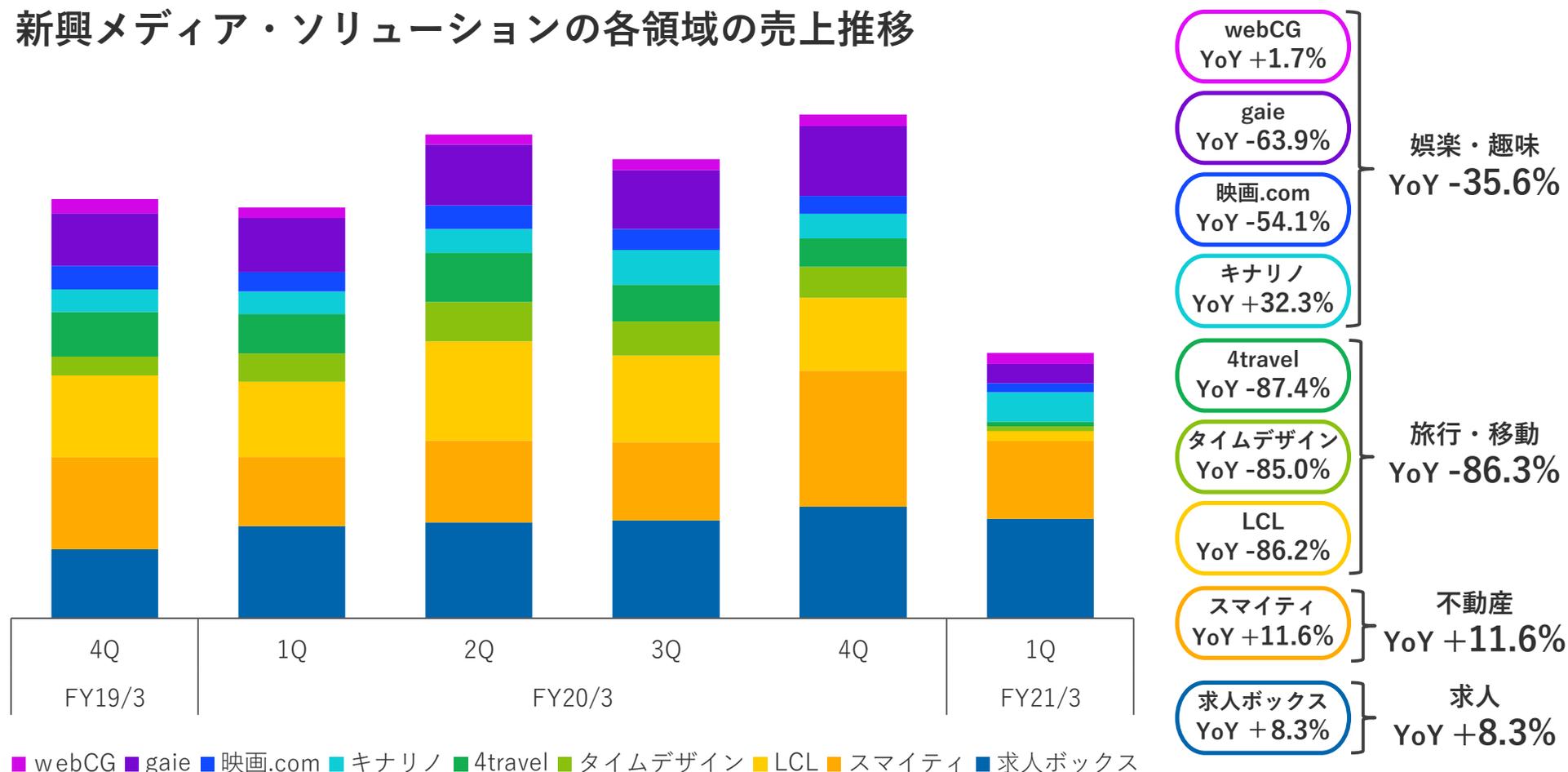
販売手数料：10%

- 2020年6月29日リリース
- 食べログマガジンの運営ノウハウを活かし、素材や調理法、シェフの経歴や受賞歴など、豊富なコンテンツを提供



- 求人ボックス、スマイティ及びキナリノが好調に推移した一方で、旅行・移動領域の各サービスの売上が新型コロナウイルス感染症の影響により大幅に減少し、新興メディア・ソリューション/ファイナンス事業は減収。

新興メディア・ソリューションの各領域の売上推移

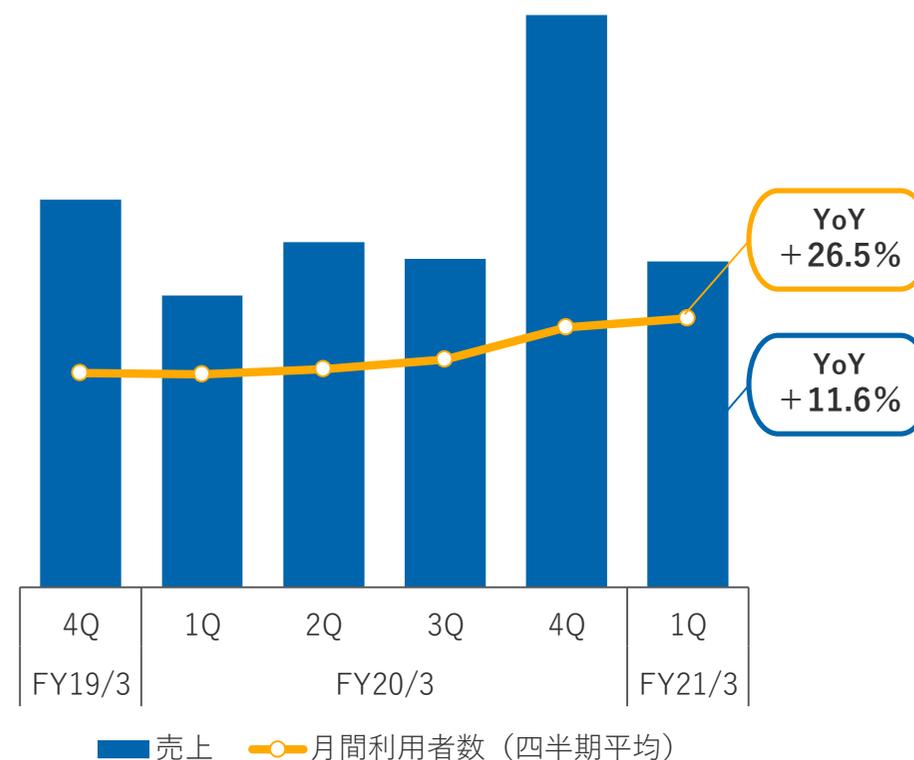


- 求人ボックスは新型コロナウイルス感染症の拡大に伴う求人市場の縮小により広告出稿が減少した一方で、利用者数は増加したため、増収。
- スマイティは新型コロナウイルス感染症の拡大に伴う外出自粛によってオンラインでの賃貸検索が増加し、売上が増収。

求人ボックス：利用者数と売上の推移

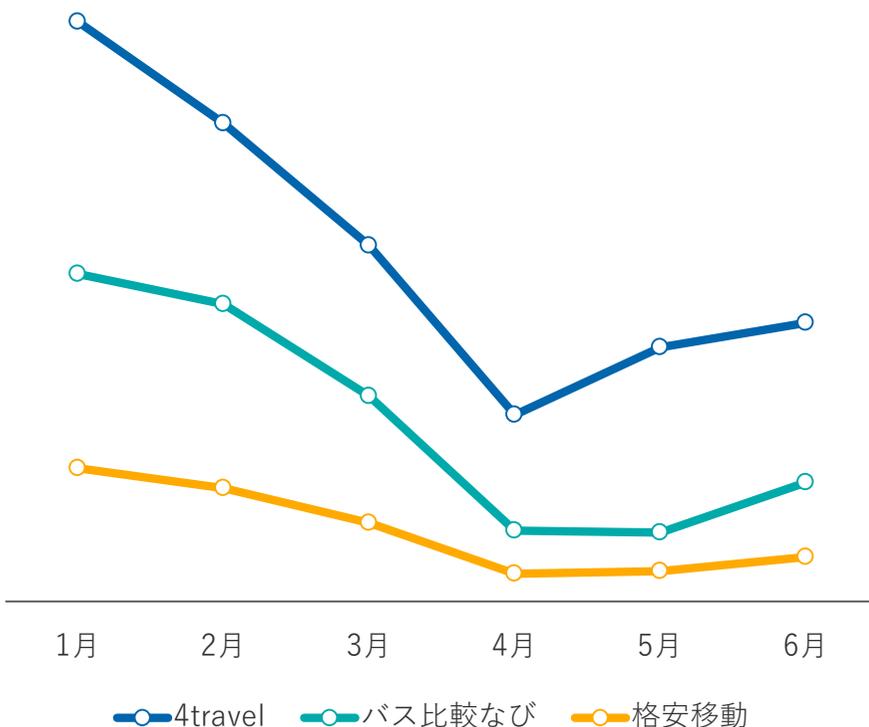


スマイティ：利用者数と売上の推移



- 旅行・移動領域のサービスの売上は新型コロナウイルス感染症の影響により引き続き厳しい状況にあるが、緊急事態宣言解除後のトラフィックは下げ止まり、やや回復。
- 娯楽・趣味領域は、映画.com及びgaieにおいて広告出稿の減少により減収した一方で、キナリノはECモール（キナリノモール）の売上が好調。

旅行・移動領域サービスの月間利用者数



娯楽・趣味関連サービスの状況

映画.com / gaie

- 新作映画の公開延期により広告出稿は引き続き低調。
- 動画配信サービスの人気により作品情報のニーズが高まり、トラフィックの減少は限定的。

キナリノ

- レシピやインテリアなどのコンテンツが好調、食品や日用品メーカーによる広告出稿が増加。
- 外出自粛の影響により、生活雑貨、ファッションを中心にEC（キナリノモール）が好調。

webCG Car Graphic

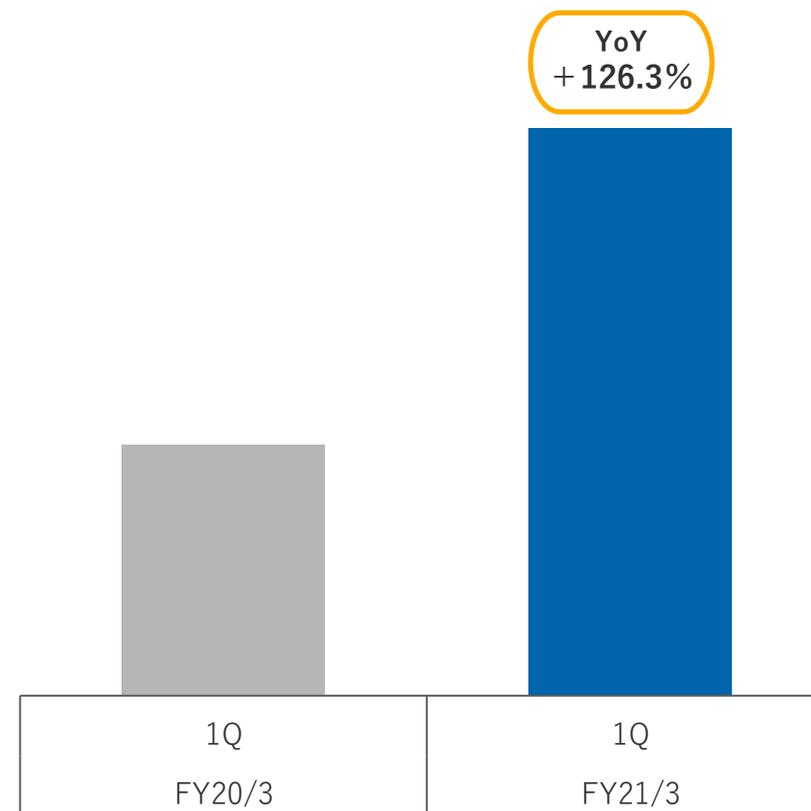
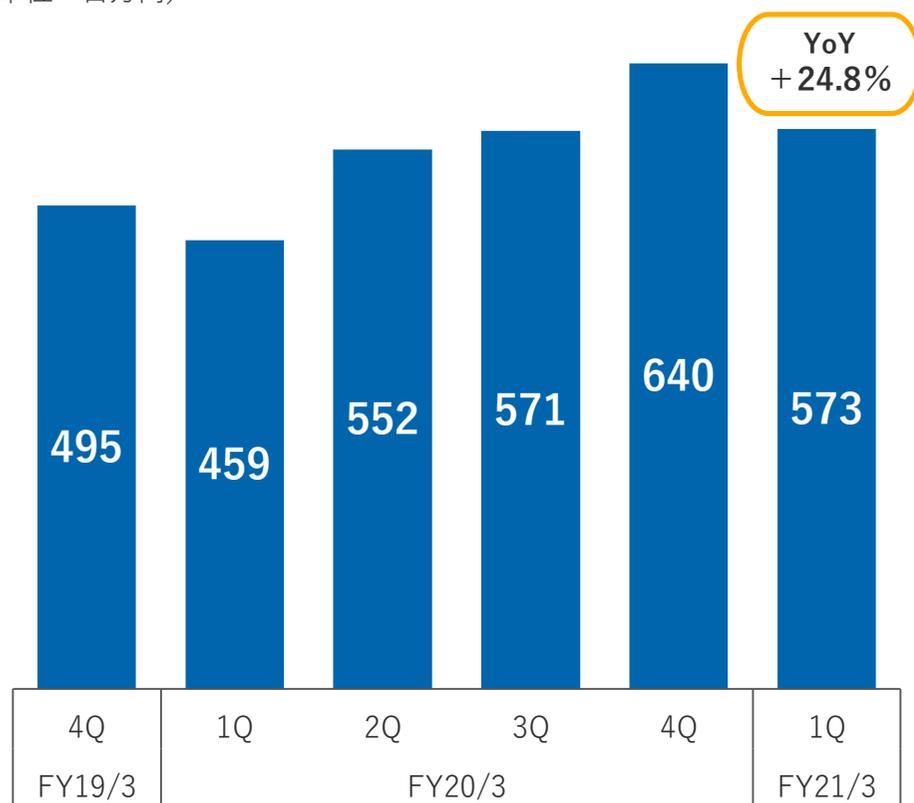
- 車メーカーの広告出稿は減少しているが、月間利用者数は安定。

- カカクコム・インシュアランスは、主に生命保険において、時間・場所の制約がないオンラインによる保険契約の検討・申込に関する需要が高まり、増収。
- 損害保険は、ペット保険が引き続き好調に推移。

カカクコム・インシュアランス：売上の推移

生命保険のオンライン契約数の推移

(単位：百万円)



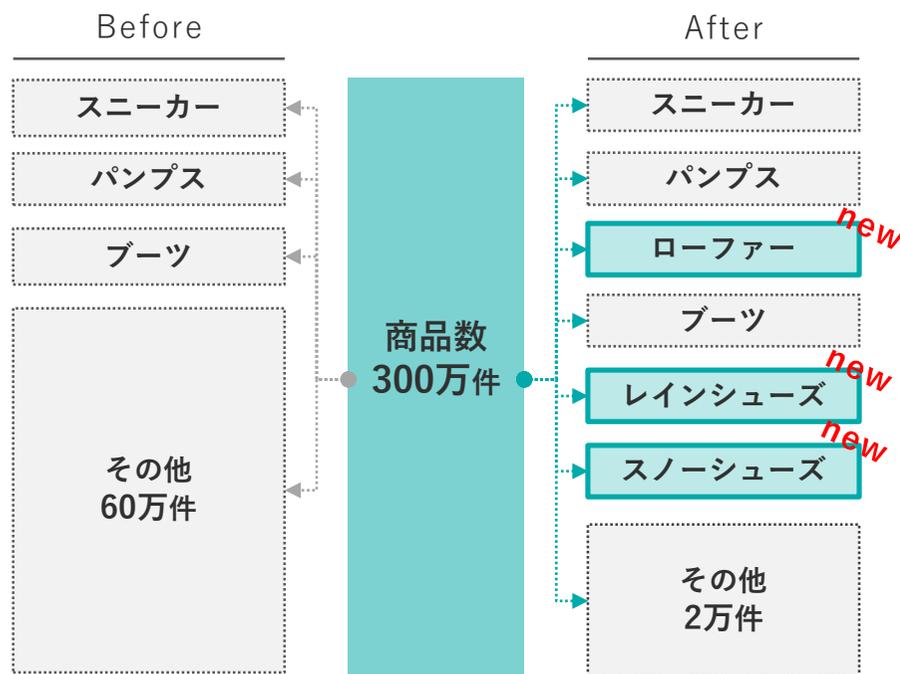
- ① 連結経営成績
- ② 事業別経営成績及び事業進捗
- ③ 今後の取り組み
- ④ 業績予想
- ⑤ 参考資料

- ショッピング事業は、AI・機械学習を活用した情報検索性の向上、購買行動を促進するコンテンツの拡充に取り組む。
- サービス事業は、キャンペーンやプラン情報の整理やクレジットカード登録数強化など、情報の質と量の向上に取り組む。

カテゴリ自動分類

機械学習を活用し、商品データのカテゴリ分類を最適化。

レディースシューズ実施例



情報強化

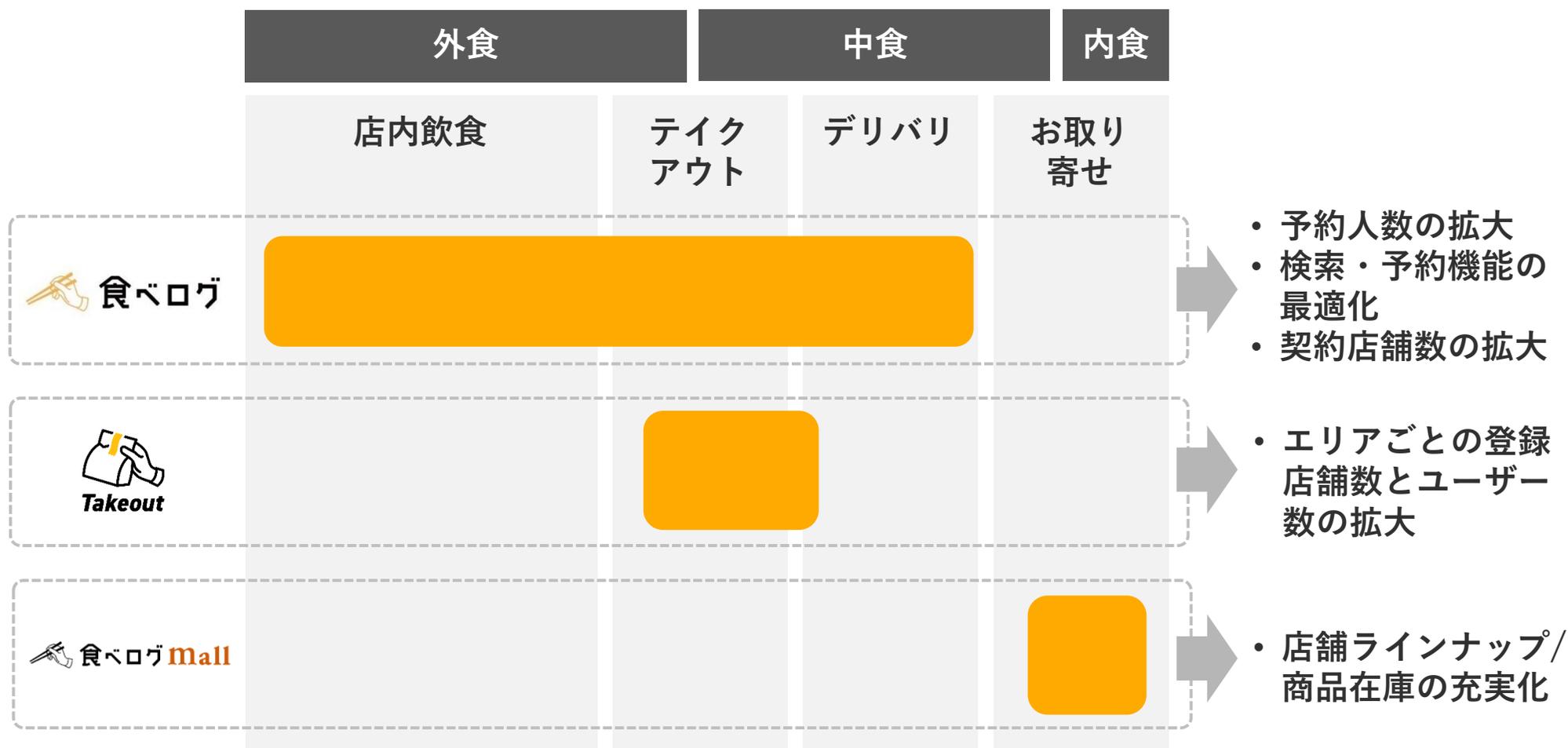
市場動向に対応した情報追加や複雑化している情報を整理。

例：マイナポイント対応カードの絞り込み機能追加。

絞り込み機能例



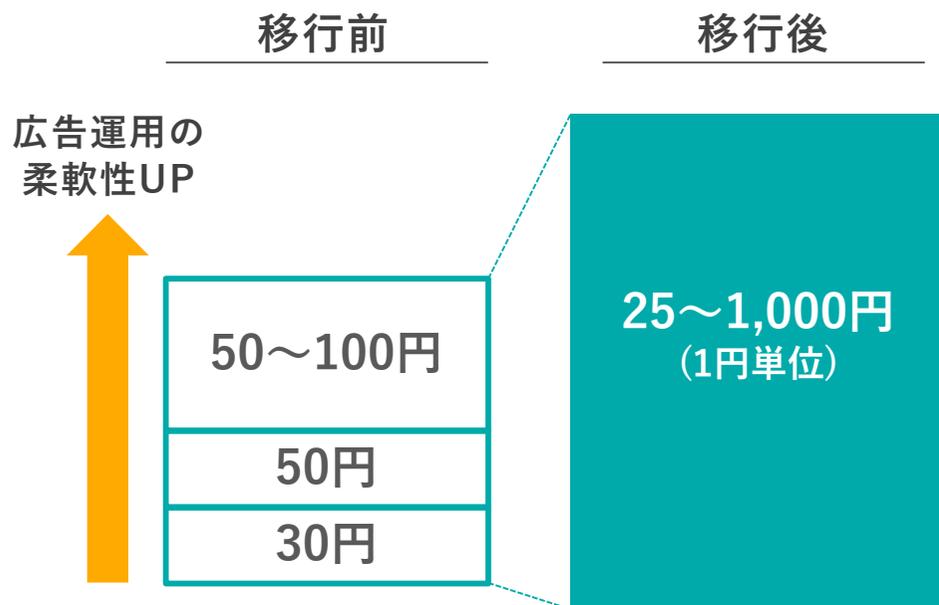
- 食べログは引き続き電話予約を含めた予約人数の拡大及びネット予約比率の向上を目指すと共に、飲食店検索や予約機能の最適化に取り組む。
- 加えて「食」への多様化する消費者ニーズに対応した情報やサービスを提供。



- 求人ボックスは、広告掲載料を入札方式へ移行。
- タイムデザインは引き続きホテルと移動手段を組み合わせたダイナミック・パッケージ（DP）システムとホテル向けの決済サービス「ホテペイ」の提供範囲を拡大。

求人ボックス：入札方式へ移行

入札単価を1円単位で調整できることにより、柔軟な広告運用が可能。

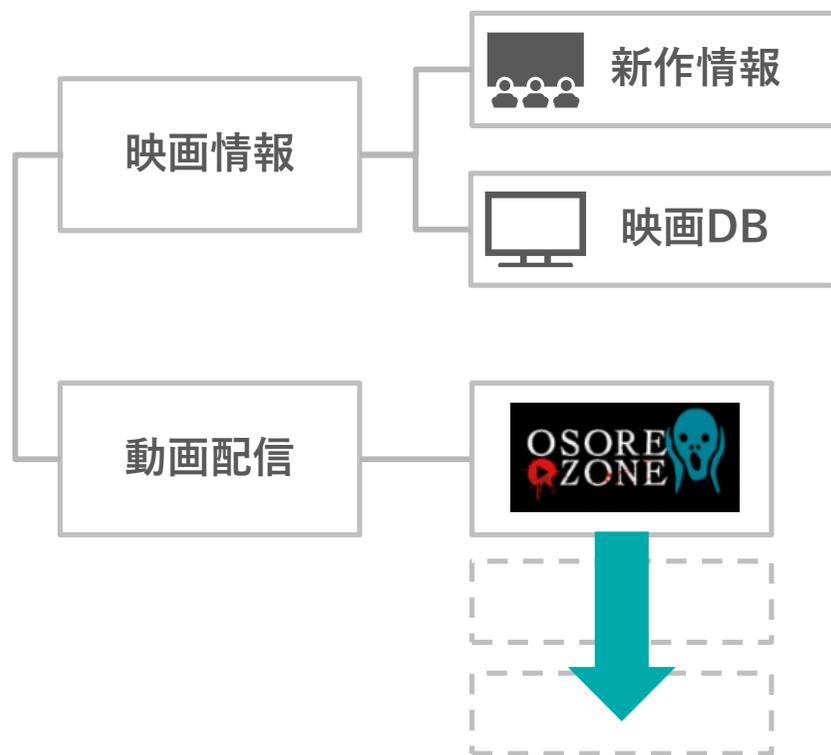


タイムデザイン：事業の提供範囲を拡大

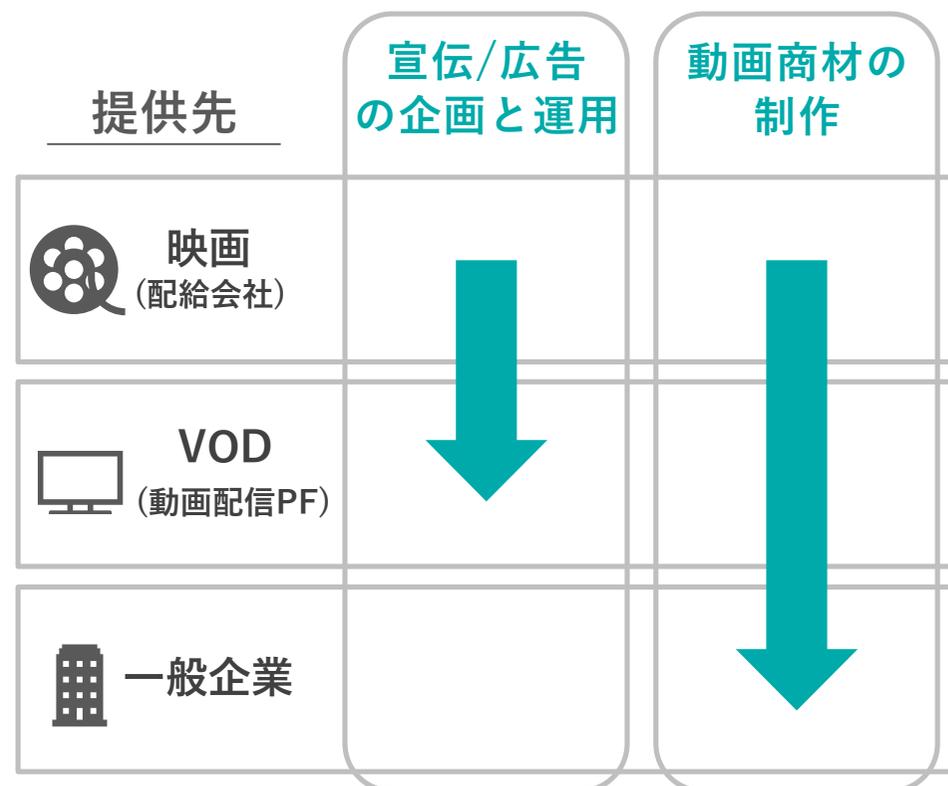


- 映画.comは映画の鑑賞方法の多様化に対応するべく、既存事業で得た経験を活かし、動画配信事業の横展開を目指す。
- ガイエは既存の宣伝/広告及び動画商材事業の横展開を進める。

映画.com：動画配信事業の拡大



ガイエ：既存事業の横展開



- 会社全体として安定的な成長を維持しながら、新興メディア・ソリューション／ファイナンスの売上構成比を20%まで引上げ。

価格.com

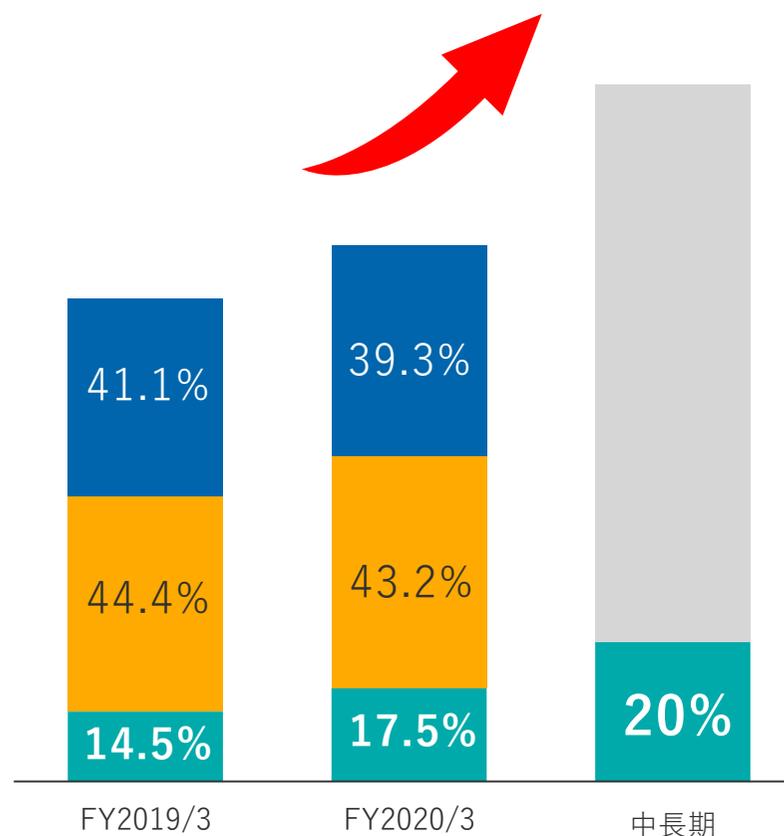
- 消費者ニーズを捉え、事業ポートフォリオを拡大／最適化、コンテンツを充実
- ビッグデータやAIの最新技術を活用

食べログ

- 電話予約を含めた予約人数の増加及びネット予約比率の向上
- 飲食店検索や予約機能の最適化

新興メディア・ソリューション／ファイナンス

- 既存事業のコンテンツ充実による利用者数拡大と成長ステージに合った積極的な投資



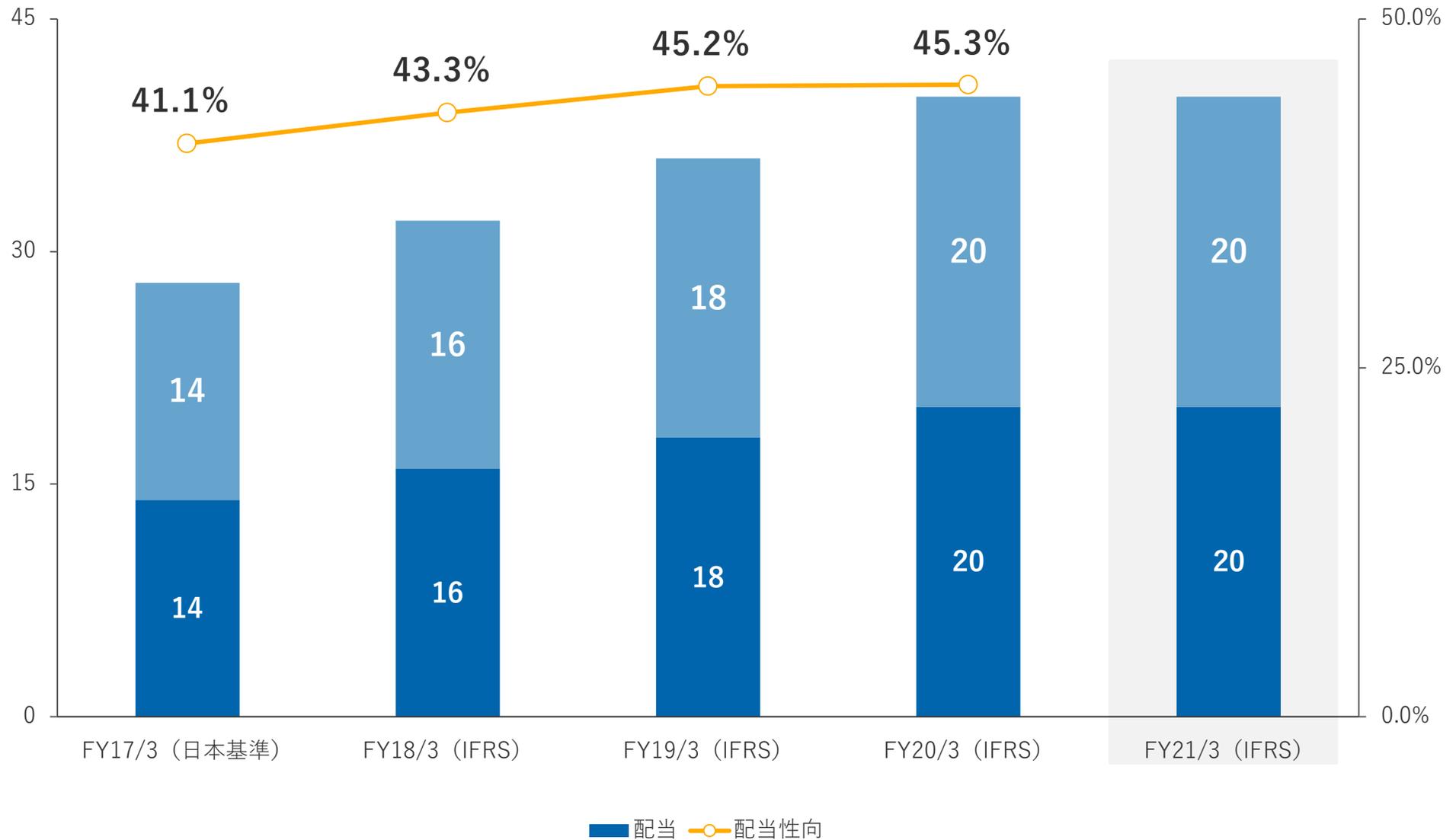
- ① 連結経営成績
- ② 事業別経営成績及び事業進捗
- ③ 今後の取り組み
- ④ 業績予想
- ⑤ 参考資料

2021年3月期の連結業績予想については、現段階において合理的に算定することが困難なことから、未定。

業績予想の開示が可能となった時点で速やかに公表。

年間配当金 (単位：円)

連結配当性向 (単位：%)



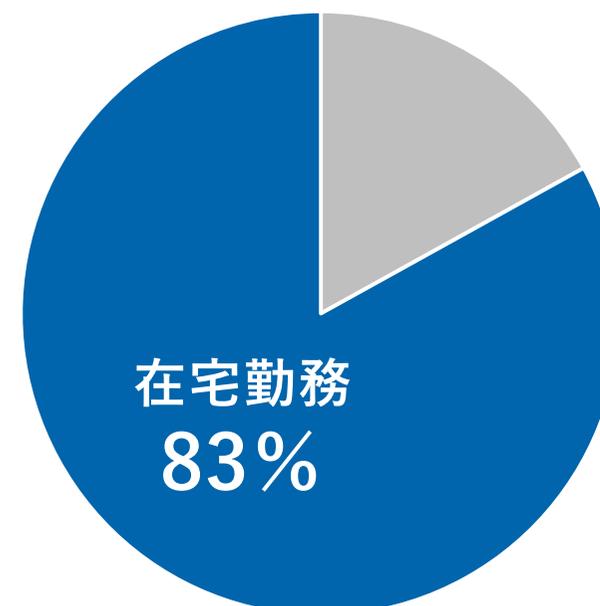
- ① 連結経営成績
- ② 事業別経営成績及び事業進捗
- ③ 今後の取り組み
- ④ 業績予想
- ⑤ 参考資料

4月以降は原則として在宅勤務

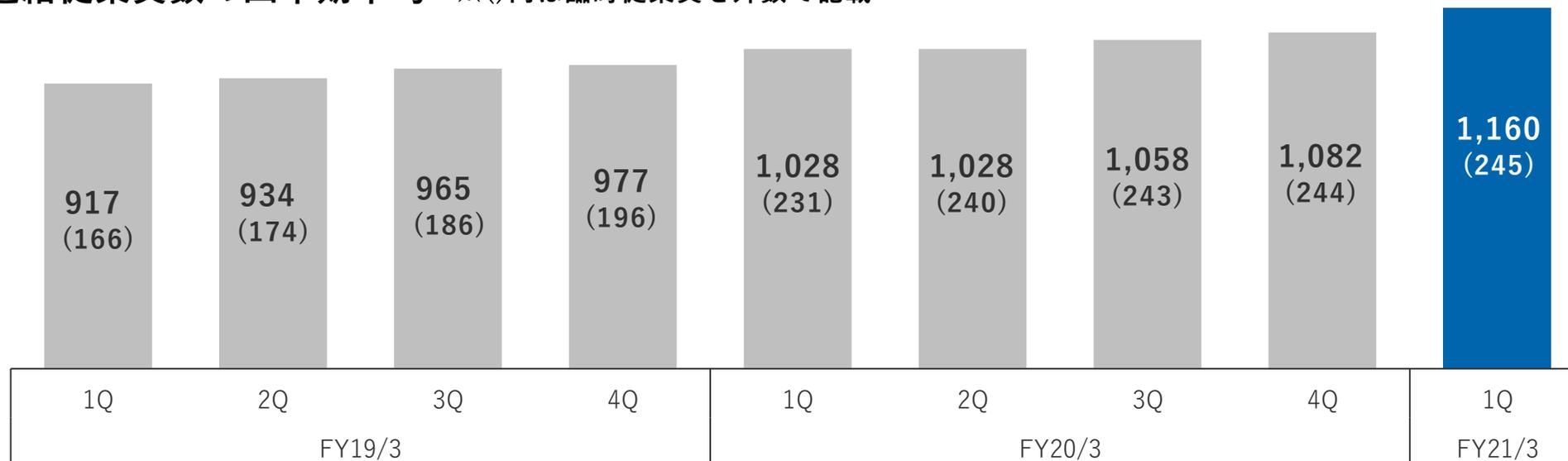
概要

- 派遣社員を含む全従業員が対象
- 社外の方とのミーティングや営業活動においては、WEB会議/オンライン商談システムを活用
- 国内外の出張は原則禁止
- 電子契約ツール導入により、出社を伴う押印対応を削減

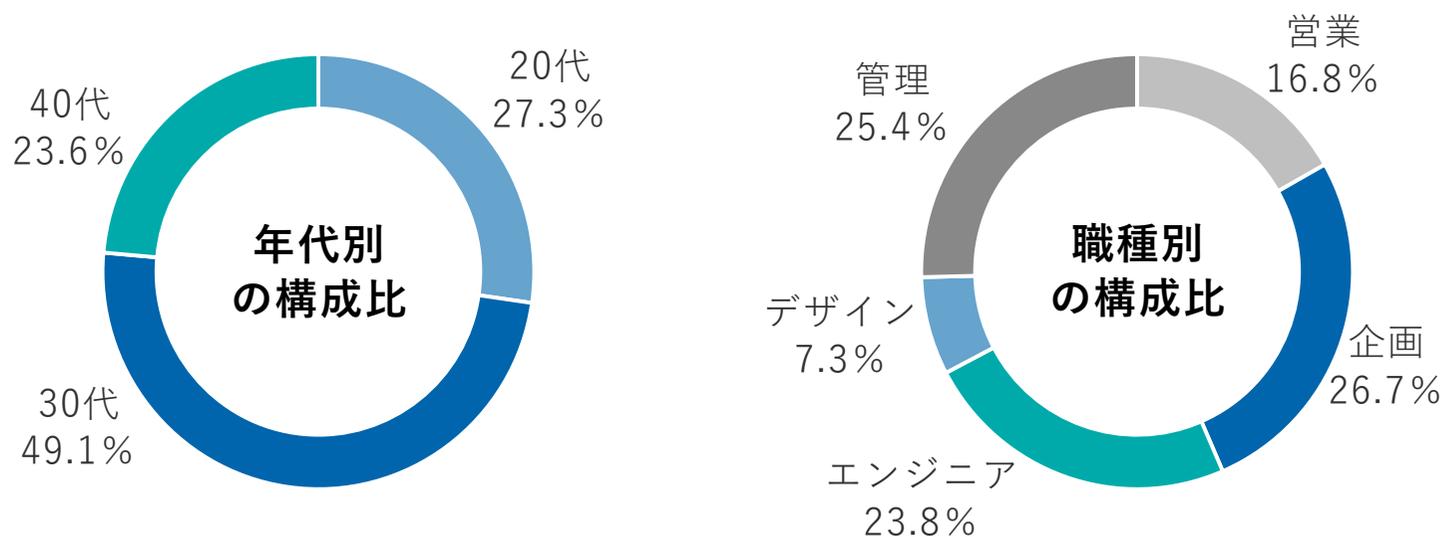
在宅勤務の状況(7月時点)



連結従業員数の四半期平均 ※()内は臨時従業員を外数で記載



年代・職種別構成比 ※カカコム単体の構成比 (2020年6月時点)



インターネット・メディア	価格.com	ショッピング クリック数や販売実績に応じた手数料収入	サービス 通信、金融サービス等の申込等に応じた手数料収入	広告 バナー、テキスト広告、検索連動広告等の広告収入
		【取引先】 ECモール・ECショップ・家電量販店など	【取引先】 サービス事業者など	【取引先】 メーカーなど
	食べログ	飲食店販促 販促サービスの月額収入とネット予約の手数料収入	ユーザー会員 コンテンツ利用に応じた手数料収入	広告 バナー、テキスト広告、企画型広告等の広告収入
		【取引先】 飲食店	【取引先】 有料会員ユーザー	【取引先】 メーカーなど
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 “求人ボックス”、“スマイティ”、“キナリノ”、連結子会社(株)LCL運営の“バス比較なび”、連結子会社(株)タイムデザイン提供のダイナミックパッケージ予約システム等のサイト及びサービスによる収入		
		ファイナンス 連結子会社(株)カカコム・インシュアランス提供の生命保険、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		

価格.com 購買支援サイト

月間利用者数：6,540万人

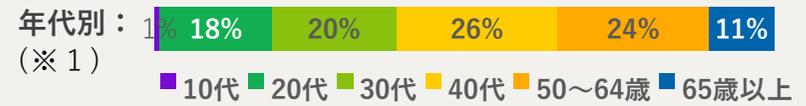


今後の取り組み

ショッピング事業ではAIを活用したコンテンツ改善により利便性向上に取り組む。サービス事業では成長段階にあるカテゴリの機能改善によって利用者の拡大を行う。

食べログ レストラン検索・予約サイト

月間利用者数：9,283万人



今後の取り組み

検索精度の向上などの機能改善により、ネット予約を含むサービスの利用機会を増やす。

求人ボックス 求人情報の一括検索サイト

今後の取り組み

独自コンテンツ及び検索の精度向上により、多くの求人情報からのニーズに合った選択を可能にする。

Time Design ダイナミックパッケージ予約システム

今後の取り組み

ホテル公式サイト内を中心にダイナミックパッケージプラットフォームに加えて、手配旅行を用いた宿泊単体販売を可能とするソリューションの提供を行う。

kakaku.com insurance 保険選びのコンサルティングサービス

今後の取り組み

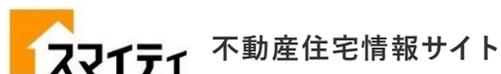
保険商品の拡充及びチャット機能などの改善により、新規契約及び契約切替の検討の簡易化に取り組む。

バス比較ナビ 高速バス・バス旅行の比較検索サイト

今後の取り組み

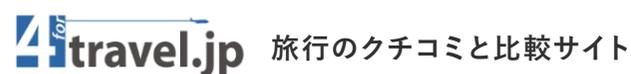
バス関連情報の拡充により、利用者の拡大を行う。

※1 年代別のユーザー属性は2020年5月時点の比率



今後の取り組み

不動産売買などの情報充実及び機能改善により、サービス領域の拡大に取り組む。



今後の取り組み

投稿機能改善、フォトコンテスト開催などにより、良質なガイドコンテンツを提供する。



今後の取り組み

映画の鑑賞方法の多様化に対応し、映画.comブランドでの動画配信サービスへの参入にチャレンジ。



今後の取り組み

コンテンツの品質向上、モール出店ストアの拡大などにより、利用者ならびに利用機会を増やす。



写真共有サイト



アジア向け購買支援サイト



街・おでかけ情報メディア



メンズファッション
Webマガジン



アニメ & アキバ系
カルチャー情報



FX関連情報と為替相場
解説・予想サイト



仮想通貨とブロックチェーンに
関連する情報サイト



高速バス・飛行機・新幹線の
最安値比較サイト



高速バス・夜行バス
のお役立ち情報メディア



クルマ好きのための
情報サイト



宿泊旅行の情報メディア



アニメの総合情報サイト



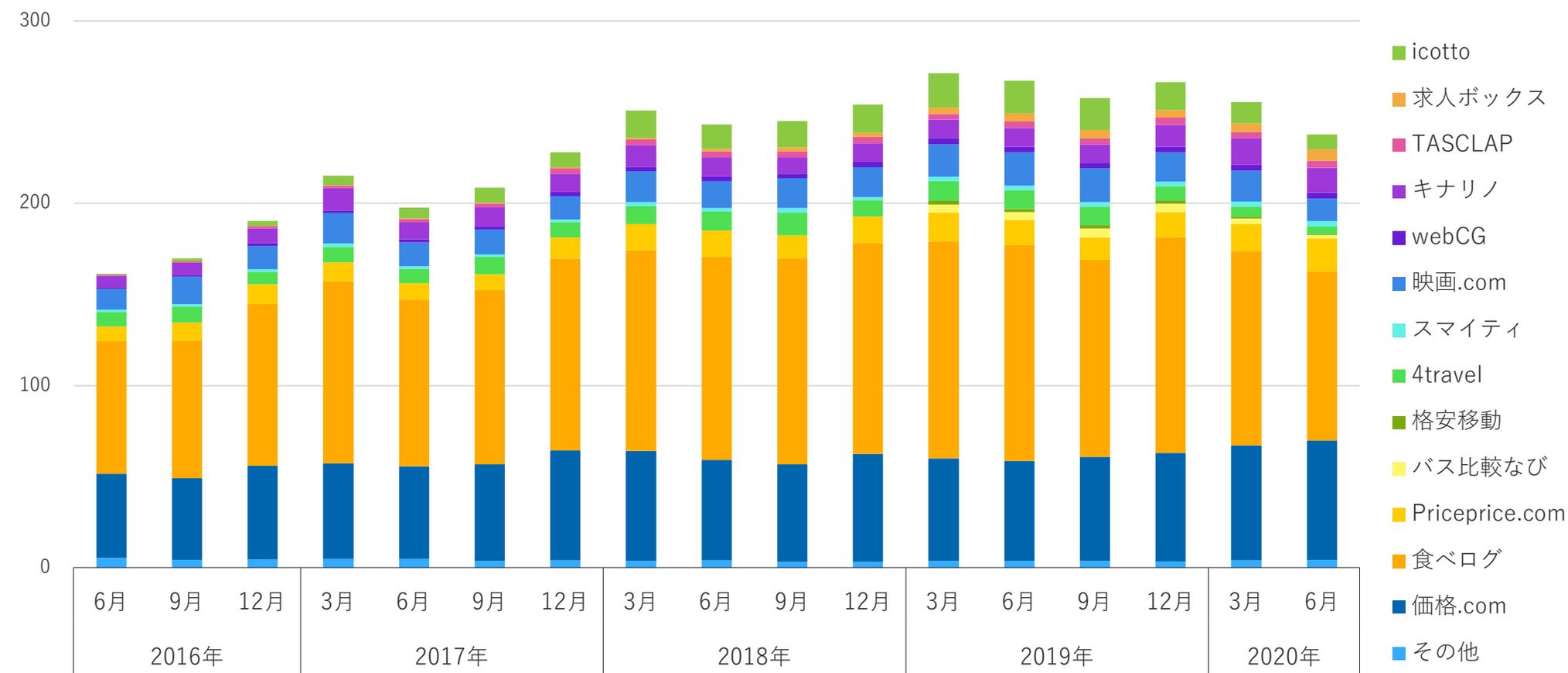
ホラー映画専門配信サービス



映画等のデジタル・
プロモーションエージェンシー

- ・ 月間利用者数（※）は2億3,660万と前年同月比-11.4%（2020年6月）。

(単位：百万UU)



※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う利用者数の重複や、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。

経営指標

ROE40%を目安とする

利益成長の考え方

事業拡大と最適な資源配分を通じた、安定した利益成長の実現

経営資源配分の考え方

成長投資

- 既存事業の拡大や新規事業創出に伴う人的資源への投資
- 先端技術に関する研究開発及び事業への活用に対する投資
- 事業ポートフォリオ拡大及び成長の加速を目的としたM&Aや出資の実施

株主還元

- 既存事業の運営及び成長投資に必要な資金を手元に残し、過剰な内部留保は株主に還元
- 継続的に配当（年2回）及び自己株取得（機動的）を実施



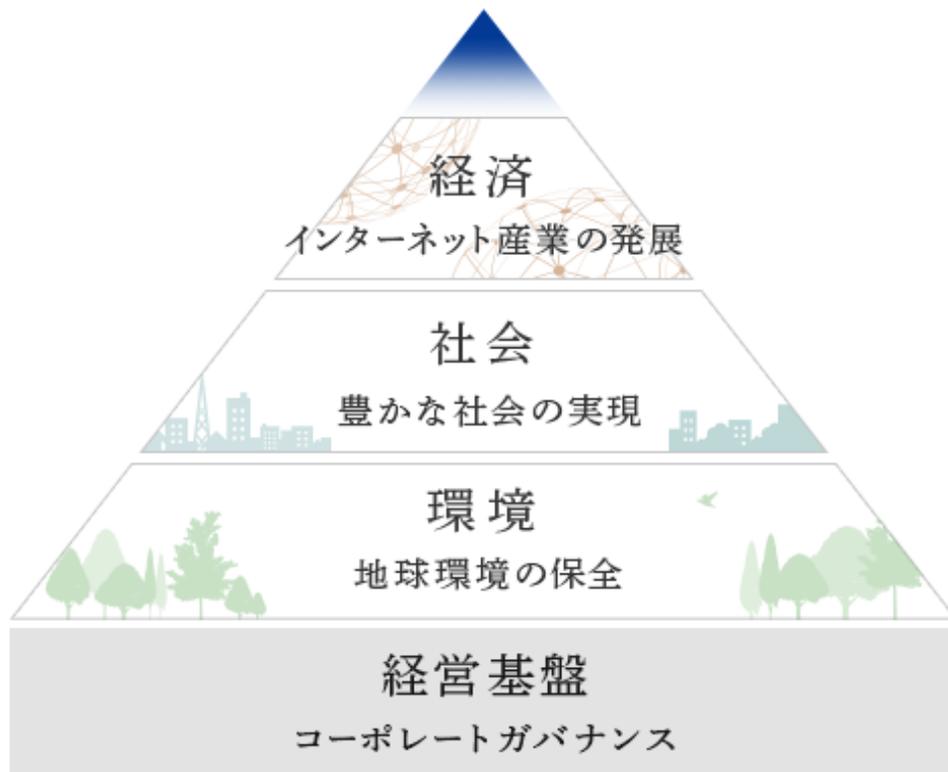
	FY2013/3	FY2014/3	FY2015/3	FY2016/3	FY2017/3	FY2018/3	FY2019/3	FY2020/3
ROE (※ 1)	38.0%	40.4%	41.7%	45.2%	44.5%	45.7%	45.1%	44.0%
一株当たり配当(円)	35	12.5	16	21	28	32	36	40
配当総額(億円)	20	28	35	46	61	68	75	83
配当性向	28.1%	30.9%	32.5%	35.2%	41.1%	43.3%	45.2%	45.3%
自己株式の取得(億円)	53	0	81	50	42	108	30	80
総還元性向 (※ 2)	103.1%	30.9%	106.7%	73.2%	69.3%	112.2%	63.1%	88.8%

※ 1) ROE(親会社所有者帰属持分当期利益率)=親会社所有者に帰属する当期純利益 ÷ { (純資産の部合計 - 新株予約権 - 非支配株主持分) } × 100 (%)

※ 2) 総還元性向 = (配当支払総額 + 自社株買い総額) ÷ 純利益 × 100。自社株買い総額は、公開買付代理人に支払う手数料その他諸経費を含まない。

- カカクコムは生活とともにある企業として、企業活動を通して経済・社会・環境の課題に取り組んでまいります。

LIFE with - 生活とともに -



各分野の主な取り組み

経済：インターネット産業の発展

- 安全な情報提供のための情報セキュリティ強化
- IT技術発展を支援するための各種協賛

社会：豊かな社会の実現

- 従業員にとってより働きやすい職場となるよう、環境と制度の両面をさらに整備

環境：地球環境の保全

- グリーン購入や省エネによる事業所の環境負荷低減
- NPO団体を通じた災害復興支援

(単位：百万円)

FY2019/3 (IFRS)	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
売上収益	12,513	13,132	14,239	14,948	54,832
価格.com／売上構成比	5,181 / 41.4%	5,209 / 39.7%	5,885 / 41.3%	6,236 / 41.7%	22,510 / 41.1%
食べログ／売上構成比	5,701 / 45.6%	5,952 / 45.3%	6,370 / 44.7%	6,330 / 42.4%	24,352 / 44.4%
新興メディア他／売上構成比	1,631 / 13.0%	1,971 / 15.0%	1,985 / 14.0%	2,383 / 15.9%	7,970 / 14.5%
営業利益	5,560	6,123	6,513	6,873	25,070
営業利益率	44.4%	46.6%	45.7%	46.0%	45.7%
ROE	-	-	-	-	45.1%
総還元性向	-	-	-	-	61.0%
FY2020/3 (IFRS)	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
売上収益	14,224	15,305	15,727	15,722	60,978
価格.com／売上構成比	5,597 / 39.3%	6,101 / 39.9%	5,999 / 38.2%	6,262 / 39.8%	23,960 / 39.3%
食べログ／売上構成比	6,313 / 44.4%	6,494 / 42.4%	7,048 / 44.8%	6,513 / 41.4%	26,369 / 43.2%
新興メディア他／売上構成比	2,313 / 16.3%	2,710 / 17.7%	2,680 / 17.0%	2,947 / 18.7%	10,649 / 17.5%
営業利益	6,448	7,121	7,315	6,333	27,217
営業利益率	45.3%	46.5%	46.5%	40.3%	44.6%
ROE	-	-	-	-	44.0%
総還元性向	-	-	-	-	88.9%
FY2021/3 (IFRS)	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
売上収益	9,502				
価格.com／売上構成比	5,958 / 62.7%				
食べログ／売上構成比	1,735 / 18.3%				
新興メディア他／売上構成比	1,809 / 19.0%				
営業利益	2,209				
営業利益率	23.2%				
ROE	-				
総還元性向	-				

会社名	株式会社カカコム	
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	https://corporate.kakaku.com/	
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	株式会社カカコム・インシュアランス	URL: https://kakakucom-insurance.co.jp/
	フォートラベル株式会社	URL: https://fortravel.jp/
	株式会社エイガ・ドット・コム	URL: https://eiga.com/
	株式会社タイムデザイン	URL: https://www.timedesign.co.jp/
	株式会社webCG	URL: https://www.webcg.net/
	株式会社LCL	URL: https://www.lclco.com/
	株式会社ガイエ	URL: https://gaie.jp/
	Catapult Ventures Pte. Ltd.	URL: https://www.moneysmart.sg/
	LoveBonito Holdings Pte. Ltd.	URL: https://www.lovebonito.com/
	TabSquare Pte. Ltd.	URL: https://www.tabsquare.ai/

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。実際の業績や結果は、今後の様々な要因により、本資料の記載とは異なる可能性があります。