

2023年3月期 第3四半期
決算説明会

2023.02.02

kakaku.com

株式会社カカコム 証券コード：2371



1. 連結経営成績

2. 事業別経営成績及び事業進捗

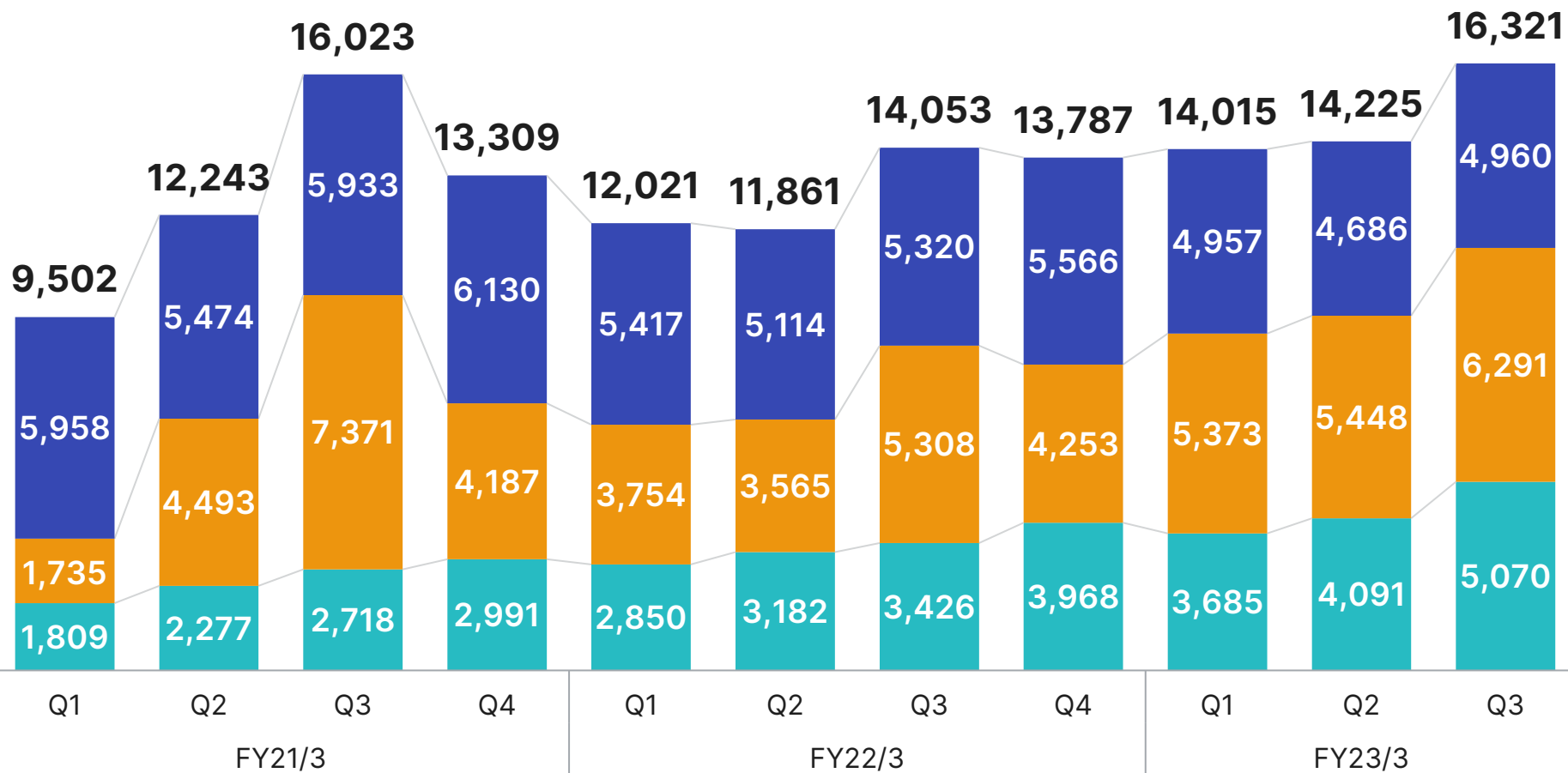
3. 今後の取り組み

4. 参考資料

| | FY22/3 | | FY23/3 | | | | 業績予想 | 進捗率 |
|--------------------------|--------|--------|---------------|---------------|---------------|---------------|--------|-------|
| | Q3 | 累計 | Q3 | YoY | 累計 | YoY | | |
| (単位：百万円) | | | | | | | | |
| 売上収益 | 14,053 | 37,935 | 16,321 | +16.1% | 44,561 | +17.5% | 64,500 | 69.1% |
| 営業利益 | 5,662 | 13,782 | 7,020 | +24.0% | 17,927 | +30.1% | 25,900 | 69.2% |
| 営業利益率 | 40.3% | 36.3% | 43.0% | +2.7pt | 40.2% | +3.6pt | 40.2% | - |
| 税引前利益 | 6,786 | 14,813 | 7,045 | +3.8% | 18,375 | +24.0% | 25,800 | 71.2% |
| 親会社の 所有者に帰属 する当期利益 | 4,673 | 10,448 | 4,791 | +2.5% | 12,837 | +22.9% | 17,600 | 72.9% |

連結経営成績 事業別売上の四半期推移

(単位：百万円)



売上構成比

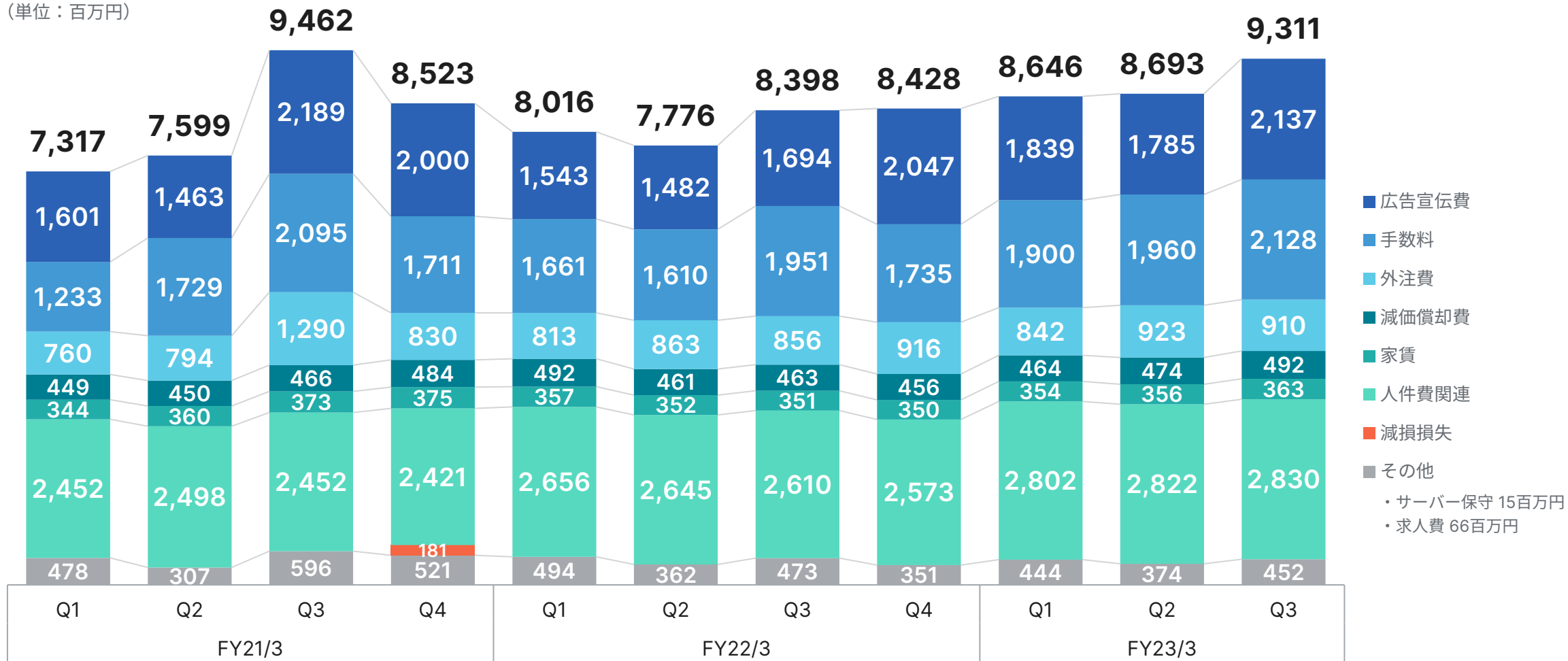
| 事業別 | FY21/3 Q1 | FY21/3 Q2 | FY21/3 Q3 | FY21/3 Q4 | FY22/3 Q1 | FY22/3 Q2 | FY22/3 Q3 | FY22/3 Q4 | FY23/3 Q1 | FY23/3 Q2 | FY23/3 Q3 |
|-----------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| 価格.com | 62.7% | 44.7% | 37.0% | 46.1% | 45.1% | 43.1% | 37.9% | 40.4% | 35.4% | 32.9% | 30.4% |
| 食べログ | 18.3% | 36.7% | 46.0% | 31.5% | 31.2% | 30.1% | 37.8% | 30.8% | 38.3% | 38.3% | 38.5% |
| 新興メディア・ソリューション/ファイナンス | 19.0% | 18.6% | 17.0% | 22.5% | 23.7% | 26.8% | 24.4% | 28.8% | 26.3% | 28.8% | 31.1% |

*ファイナンス事業における生命保険の一部代理店手数料について、収益認識の見積りに関する変更がありました。詳細は23ページをご参照ください。
 なお、2022年5月11日の「2022年3月期決算短信」で公表いたしました通期の連結業績予想に変更はありません。

広告宣伝費は、食べログのTポイント関連費用や、価格.com（サービス事業）と求人ボックスの広告に関する費用が増加。

手数料は、食べログ事業の代理店手数料が増加。

(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. 参考資料

事業別経営成績

| (単位：百万円) | Q3 | YoY | 累計 | YoY |
|------------------------------|--------------|---------------|---------------|---------------|
| 価格.com | 4,960 | -6.8% | 14,603 | -7.9% |
| ショッピング | 2,023 | -8.3% | 6,046 | -8.4% |
| サービス | 1,885 | +4.1% | 5,721 | -4.6% |
| 広告 | 1,052 | -19.2% | 2,835 | -12.9% |
| 食べログ | 6,291 | +18.5% | 17,112 | +35.5% |
| 飲食店販促 | 5,475 | +24.2% | 14,717 | +45.7% |
| ユーザー会員 | 372 | -0.7% | 1,106 | -3.1% |
| 広告 | 448 | -10.3% | 1,252 | +6.2% |
| 業務受託に係る収入*1 | 2 | - | 37 | - |
| 新興メディア・ソリューション／ファイナンス | 5,070 | +48.0% | 12,846 | +35.8% |
| 新興メディア・ソリューション | 3,390 | +22.0% | 9,719 | +30.3% |
| ファイナンス*2 | 1,680 | +159.1% | 3,127 | +56.4% |

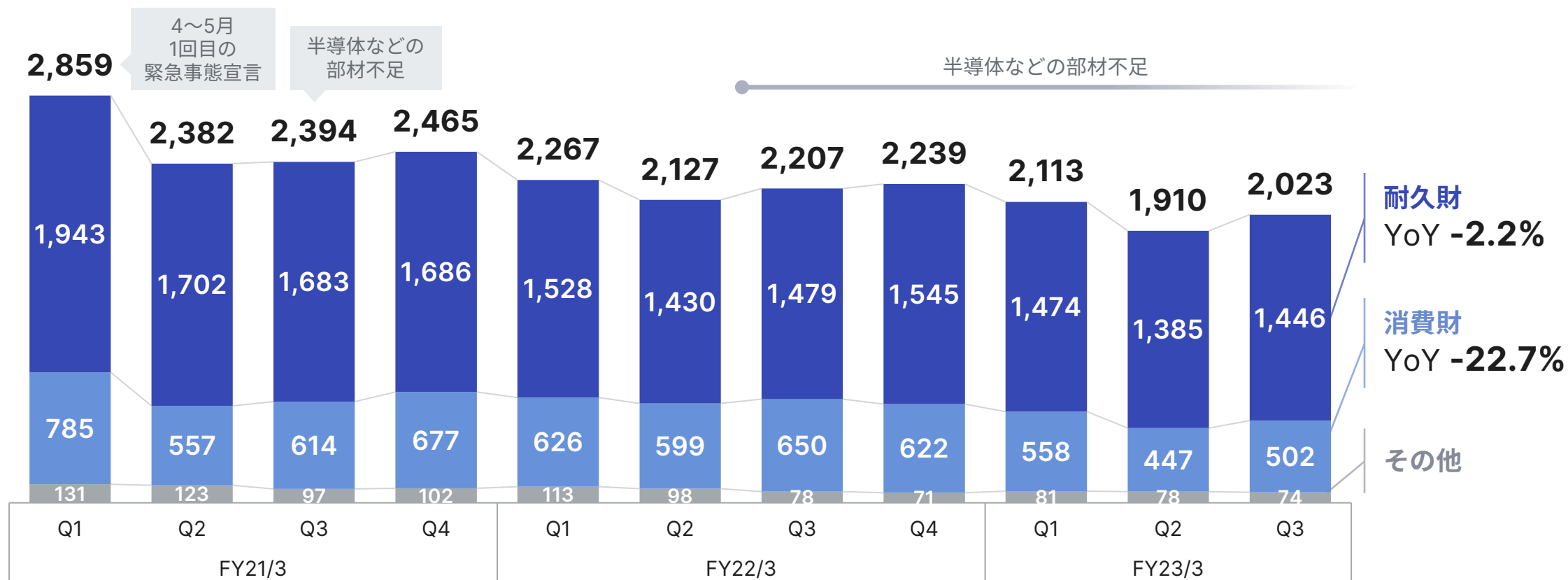
*1 業務受託に係る収入：Go To Eatキャンペーン事業（農林水産省）の受託による収入。ただし、当該事業の受託による広告宣伝に係る収入（広告事業に計上）を除く。
 なお、当該事業が2023年1月に終了することに伴う精算手続の過程において発生した当期分の調整（▲6百万円）は、上記のQ3売上（2百万円）に含んでおりません。

*2 ファイナンス事業における生命保険の一部代理店手数料について、収益認識の見積りに関する変更がありました。詳細は23ページをご参照ください。
 なお、2022年5月11日の「2022年3月期決算短信」で公表いたしました通期の連結業績予想に変更はありません。



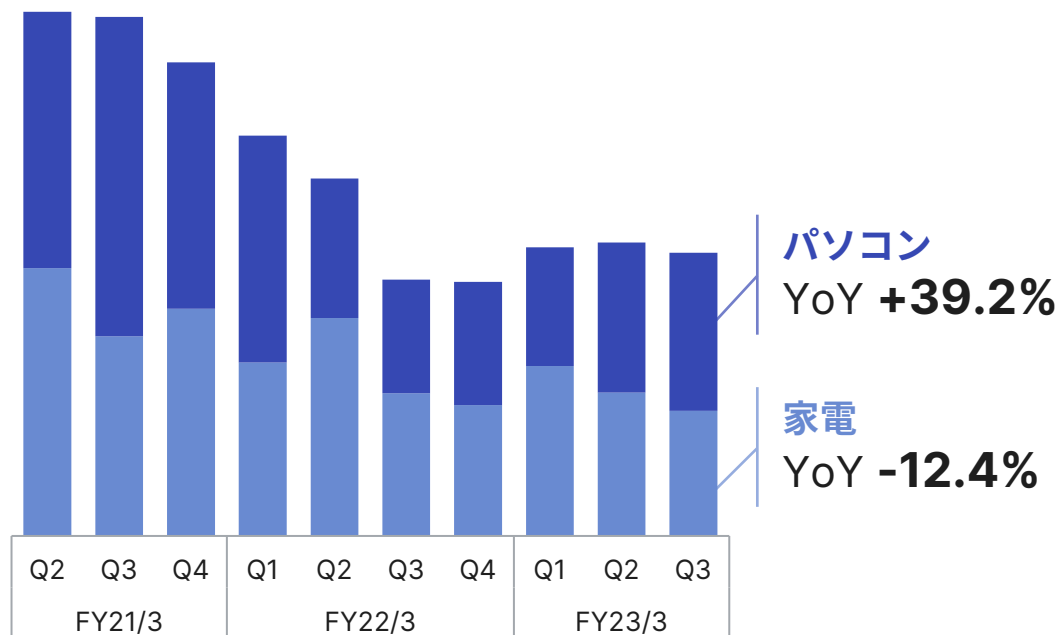
ショッピング事業は減収。耐久財は、新製品登録数の減少や、為替の変動などによる製品値上がりの影響を受けた。消費財は、検索順位の変動による影響が残っている。

ショッピング事業：売上高（単位：百万円）



■ 耐久財：新製品登録数

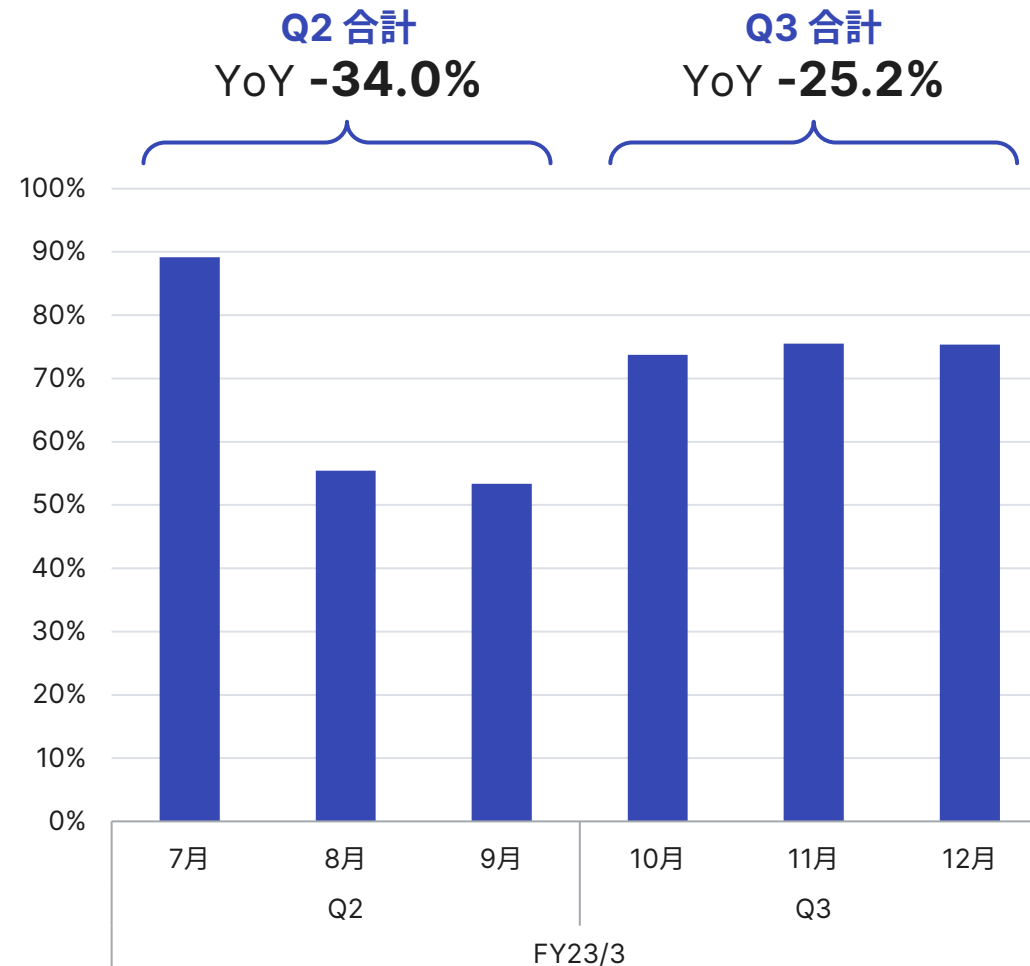
パソコン、家電の新製品登録数は、低い水準で推移している。



- パソコンは、主にタブレットPCが増加。
*無線LAN (Wi-Fi) ルーターなどの周辺機器も増加。
- 家電は、特に薄型テレビや冷蔵庫などの大型製品が減少。
なお、オーディオ機器は、イヤホンを中心に3四半期連続で増加し、前年を超える水準まで回復。

■ 消費財：自然流入数（前年同期比）

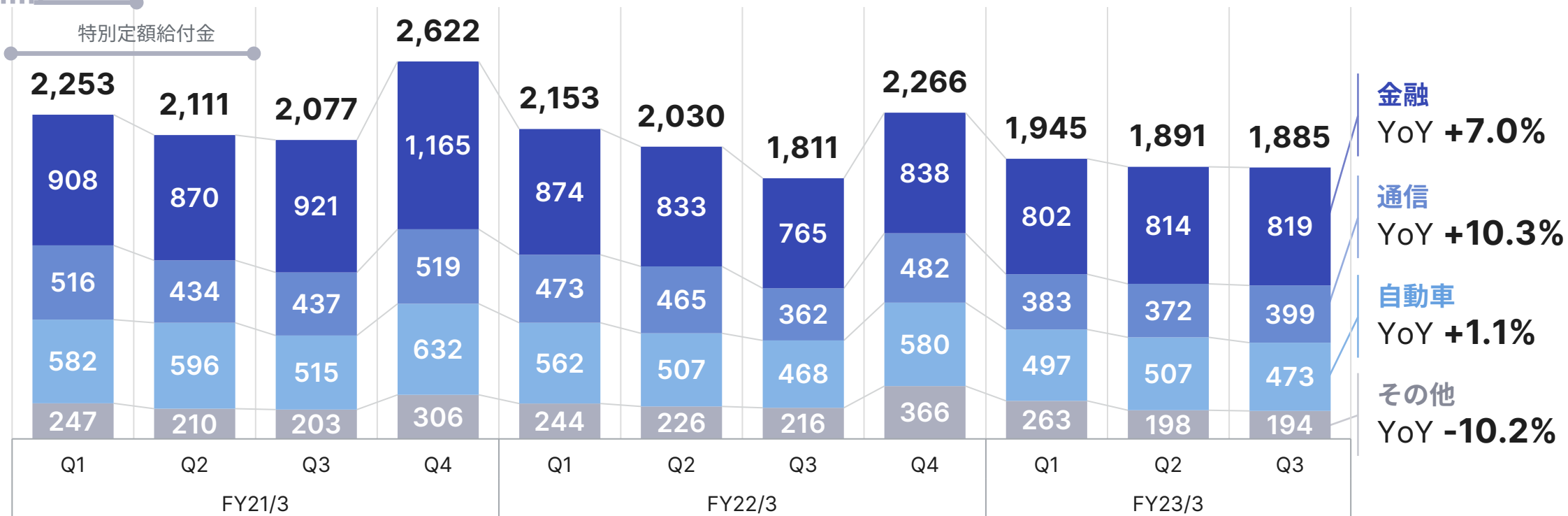
自然流入数は、8月上旬の検索順位変動の影響が残っている。



サービス事業は増収。金融領域及び通信領域は売上が増加、自動車領域は引き続き横ばいで推移。

サービス事業：売上高（単位：百万円）

キャッシュレス・
ポイント還元事業



■ 各領域のトレンド

金融

カードローンの申込件数及びクレジットカードの発券数は増加。

通信

光回線の申込件数は減少。モバイル回線及び海外Wi-Fiの申込件数は増加。

自動車

中古車の在庫確認及び自動車保険の見積もり件数は減少。自動車の買取価格の見積もり件数は増加。


その他

エネルギー及び引越しの申込件数は減少。

■ 海外Wi-Fiの申込件数と海外渡航者数の推移




■ サポートコンテンツ例：住宅ローンプラン選択ガイド



中古車

中古車選びサポート


2022年6月リリース




格安SIM

スマホ料金のりかえガイド

2022年9月リリース



住宅ローン



住宅ローンプラン選択ガイド

2月中リリース予定

- 予備知識がなくても、チャット形式で質問に答えていくと住宅ローンのプランを絞り込むことができる
- 団体信用生命保険の保障内容でも絞り込むことができる

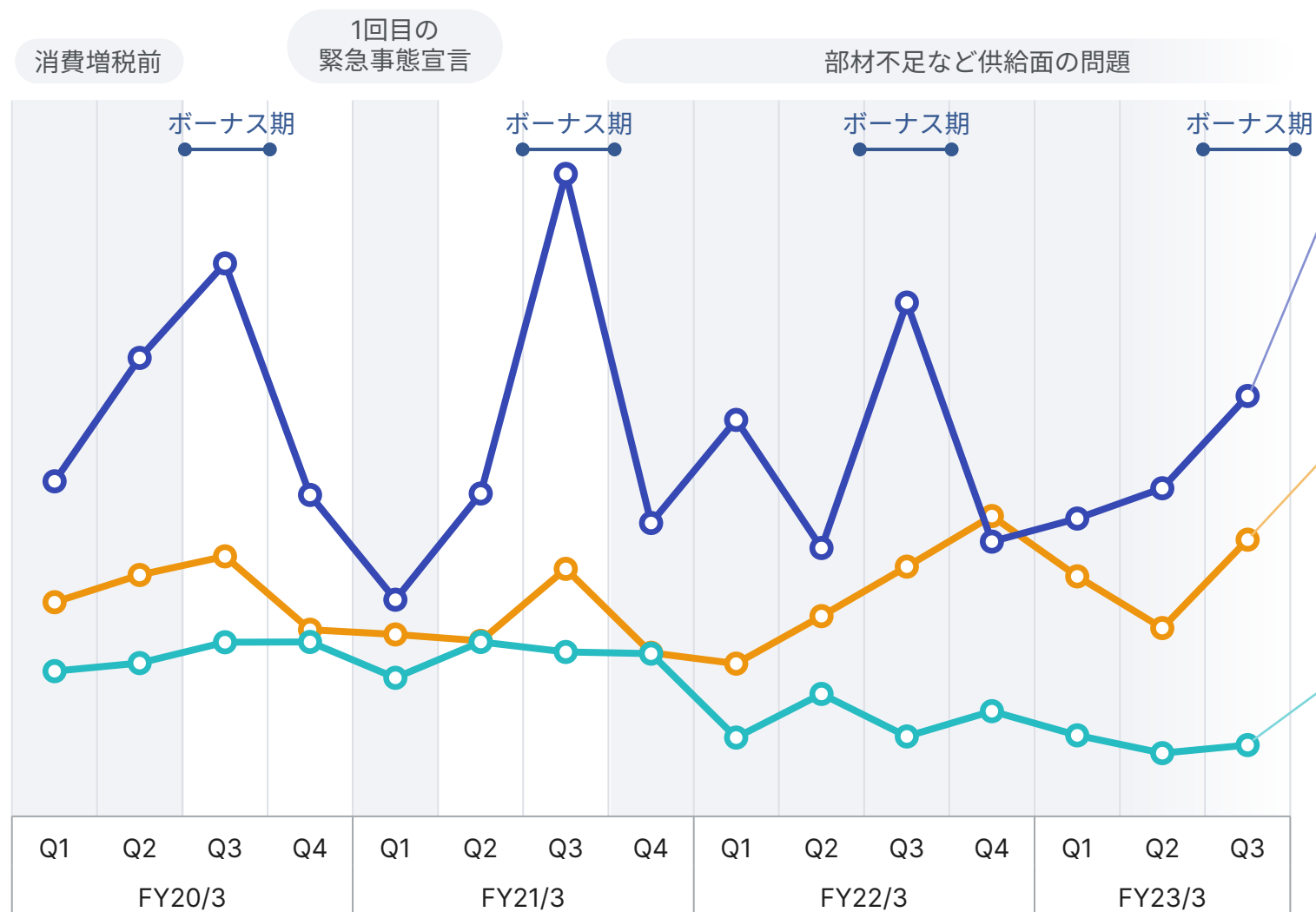
広告は減収。パソコンメーカーからの出稿は増加。家電メーカーからの出稿は、ボーナス期に向けた出稿の動きはあったものの、新製品が少ない状況が続いており減少。

広告事業：売上高

（単位：百万円）



■ バナー・記事広告：広告主業種別 売上高



家電メーカー YoY -18.2%

ボーナス期に向け出稿はQoQで増加したものの、新製品の減少や製造コスト上昇の影響を受けた。

パソコンメーカー YoY +10.8%

製造コスト上昇による影響は続いているものの、新製品の増加に伴い、出稿は増加。

自動車メーカー YoY -10.7%

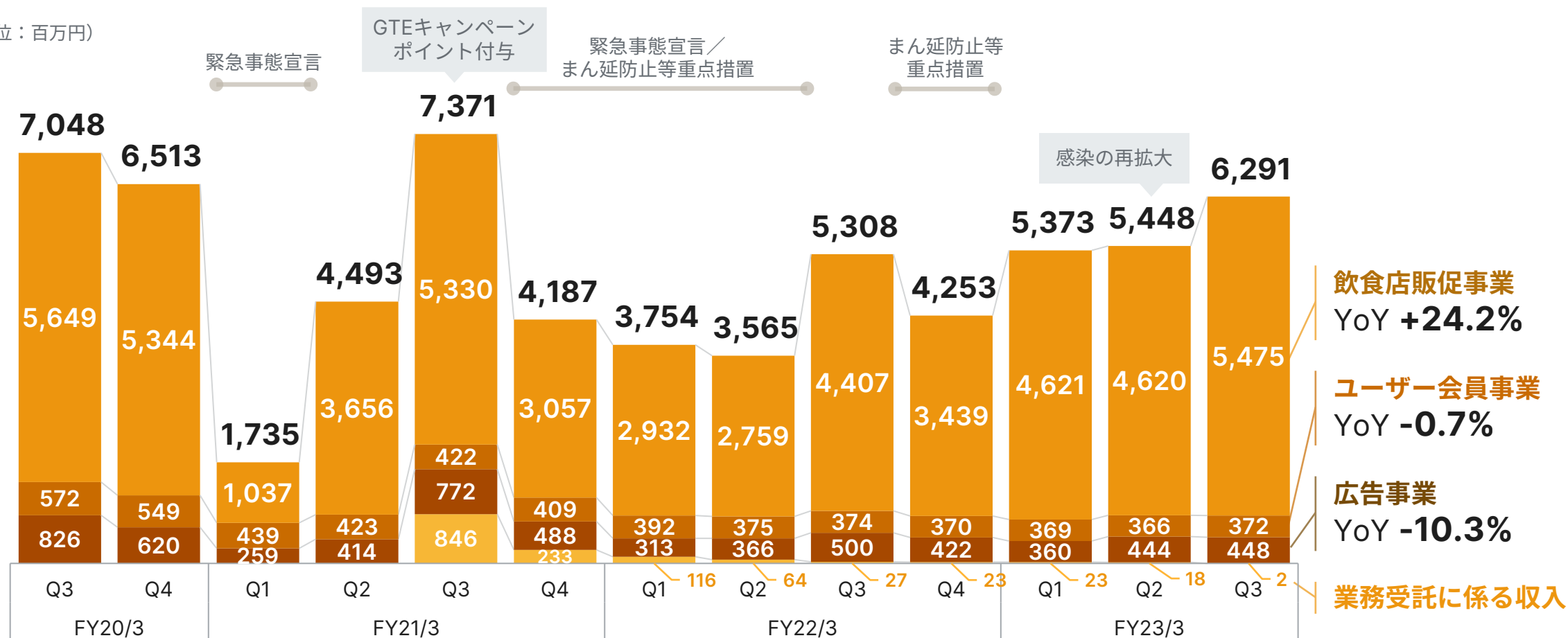
減産など供給面の影響が続いている。

* FY22/3 Q3に集計区分の見直しを行ったことに伴い、過去分について見直し後の区分により再集計をしています。



食ベログ事業は、外食需要が高まったことによって、飲食店販促事業が増収。

(単位：百万円)



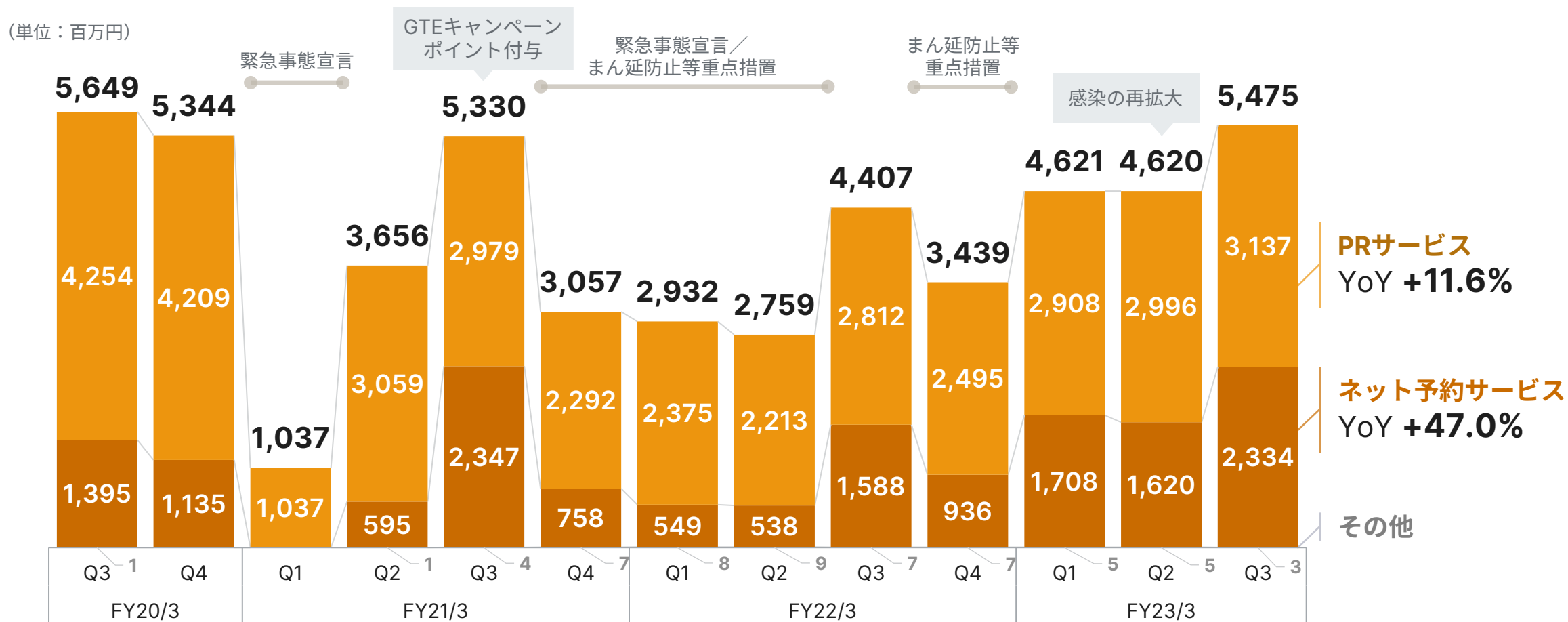
飲食店販促事業
YoY +24.2%

ユーザー会員事業
YoY -0.7%

広告事業
YoY -10.3%

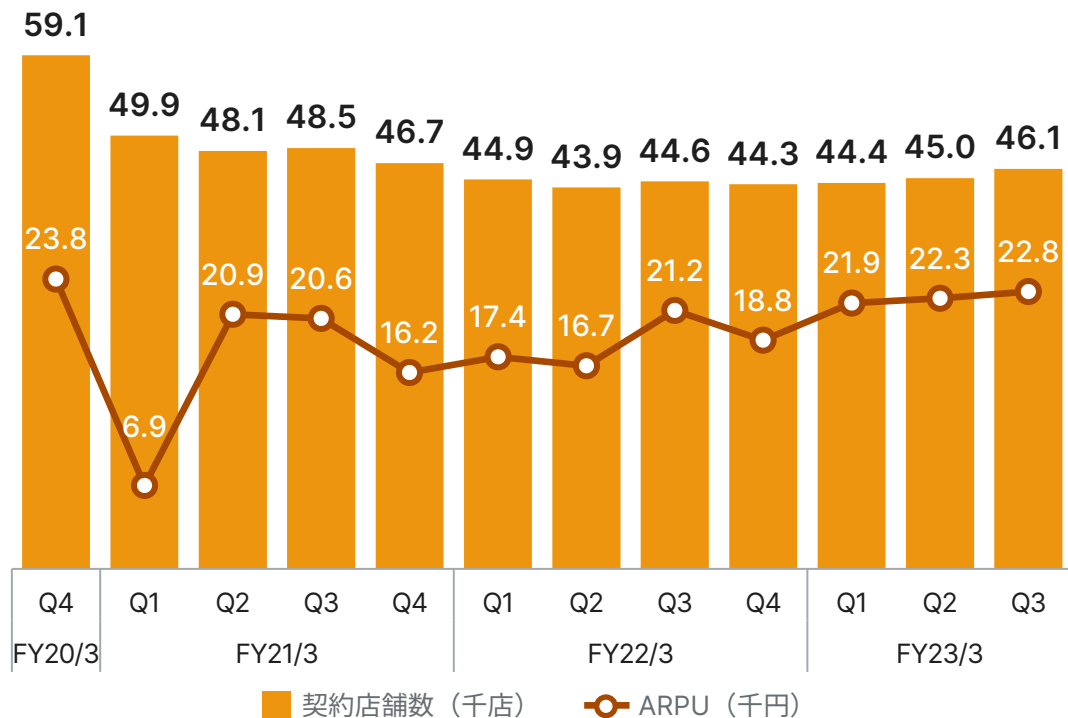
業務受託に係る収入

飲食店販促事業は、ネット予約サービスを中心に増収。



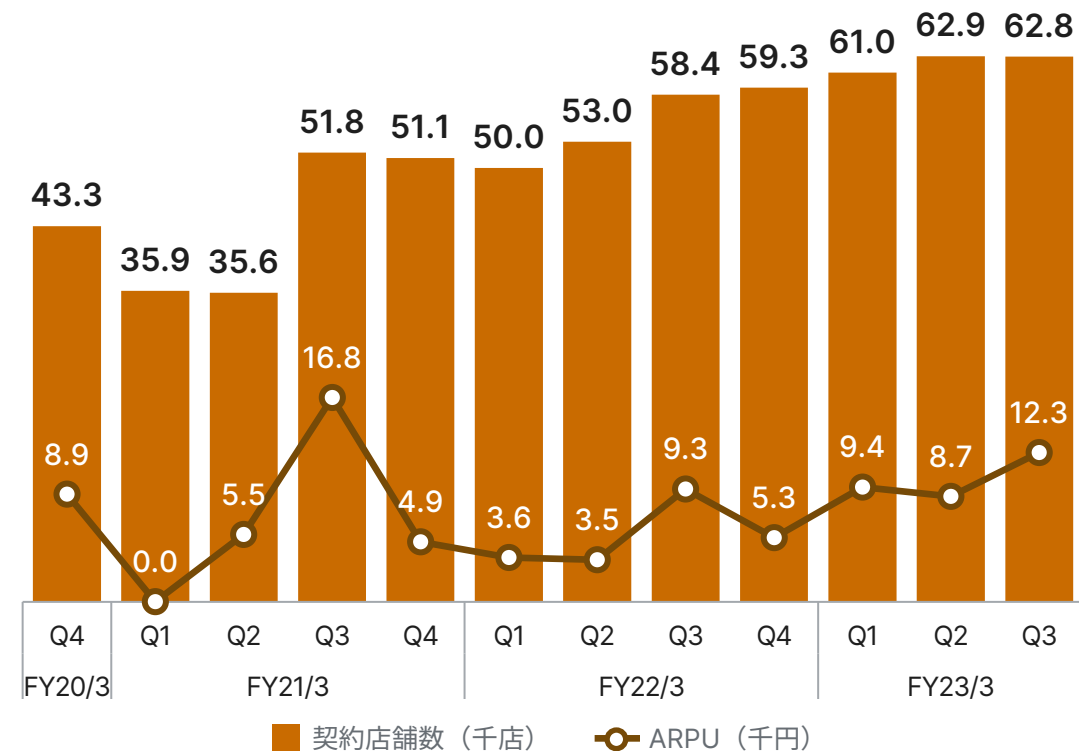
PRサービスは、年末に向けて飲食店の販促意欲が高まり、契約店舗とARPUが共にQoQで増加。
ネット予約サービスの契約店舗数は横ばい。

PRサービスの契約店舗数（四半期末時点）とARPU



*PRサービスのARPU = 「当月のPRサービス売上÷当月のPRサービス契約店舗数」の3か月平均

ネット予約サービスの契約店舗数（四半期末時点）とARPU

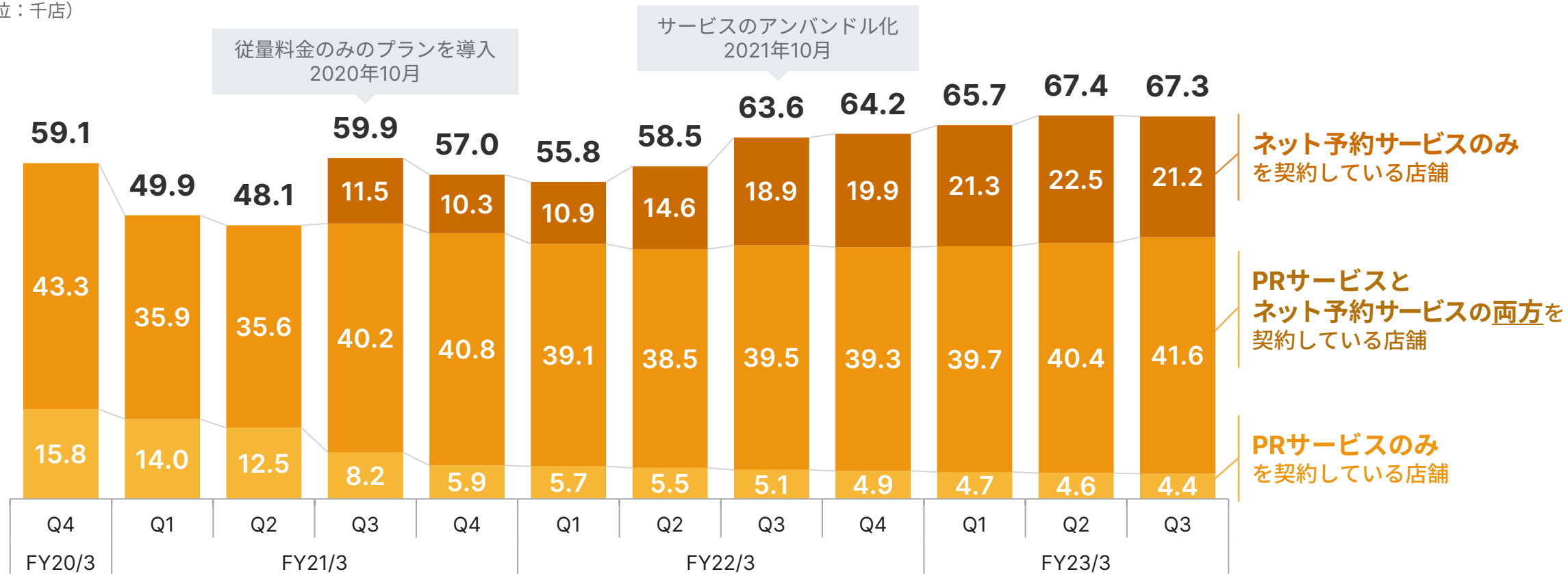


*ネット予約サービスのARPU = 「当月のネット予約サービス売上÷当月のネット予約サービス契約店舗数」の3か月平均

ネット予約サービスのみを契約している店舗が減少した一方で、PRサービスとネット予約サービスの両方を契約している店舗はQoQで増加。

有料サービス契約店舗数（四半期末時点）

（単位：千店）



従量料金みのプランを導入
2020年10月

サービスのアンバンドル化
2021年10月

ネット予約サービスのみを契約している店舗

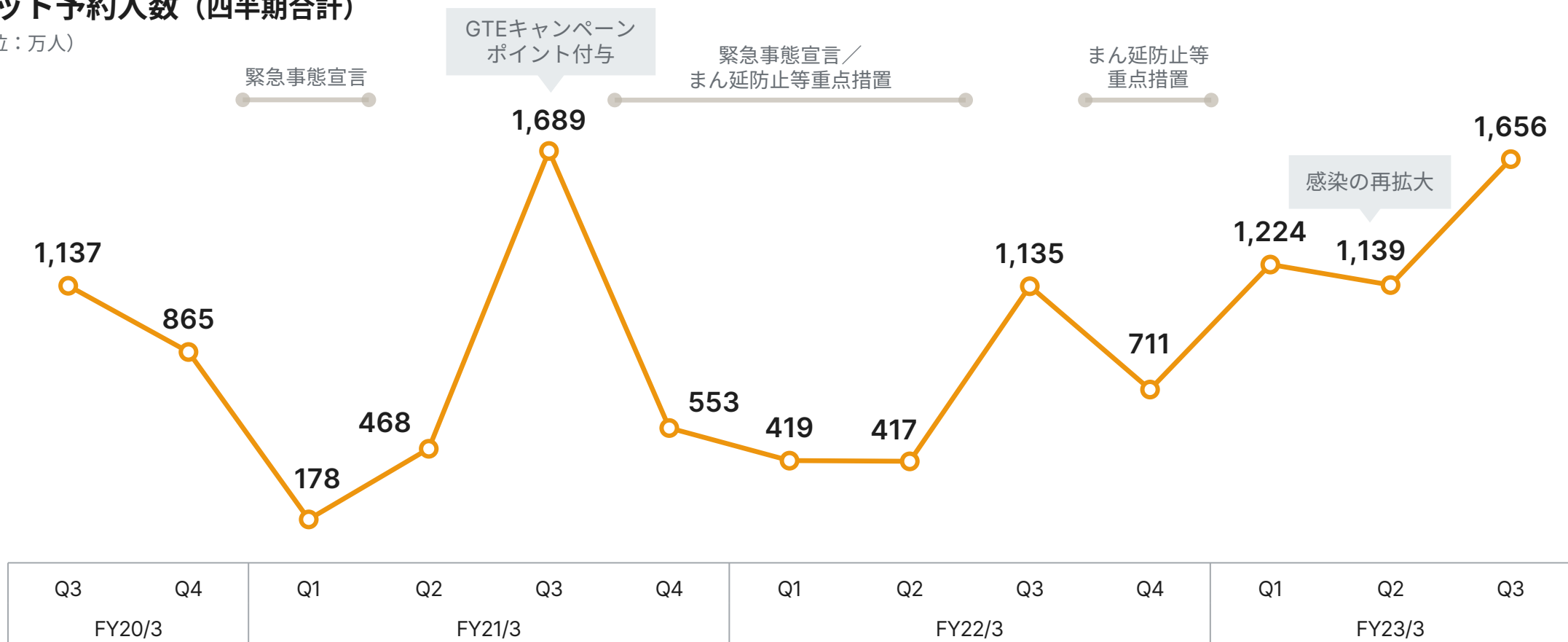
PRサービスとネット予約サービスの両方を契約している店舗

PRサービスのみを契約している店舗

年末の外出需要の高まりに伴い、ネット予約人数は増加。1月以降もコロナ前の水準を上回っている。

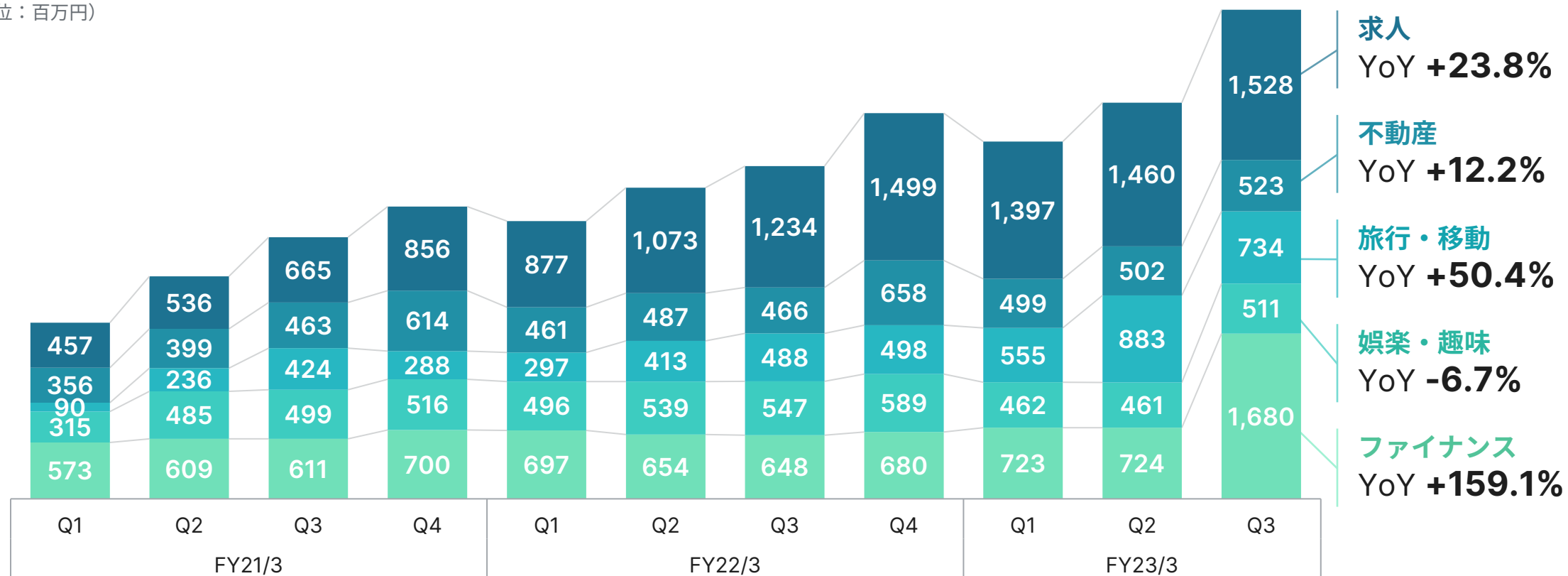
ネット予約人数（四半期合計）

（単位：万人）



新興メディア・ソリューション／ファイナンス事業は、求人、不動産、旅行・移動及びファイナンスの各領域において増収。なお、ファイナンス領域は、生命保険の代理店手数料の収益認識に関する見積りの変更による影響を受けた。

(単位：百万円)



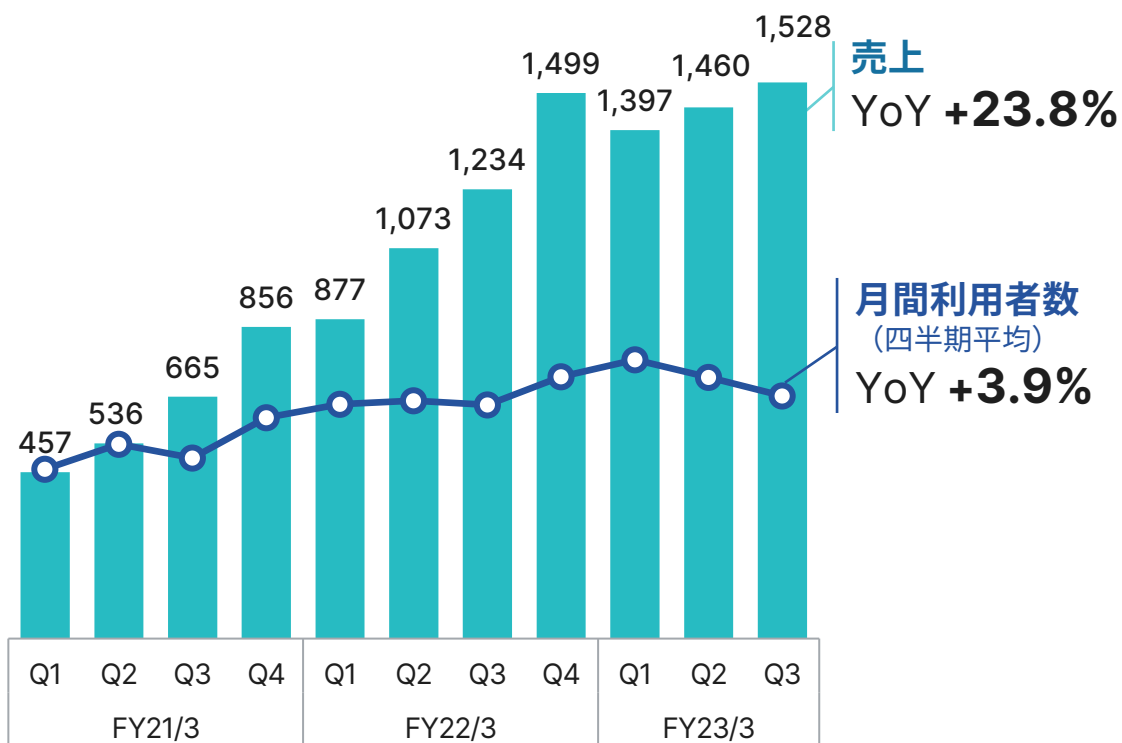
*ファイナンス事業における生命保険の一部代理店手数料について、収益認識の見積りに関する変更がありました。詳細は23ページをご参照ください。
 なお、2022年5月11日の「2022年3月期決算短信」で公表いたしました通期の連結業績予想に変更はありません。

求人ボックス

求人ボックスは、広告主及び有料求人広告の増加によって引き続き増収。

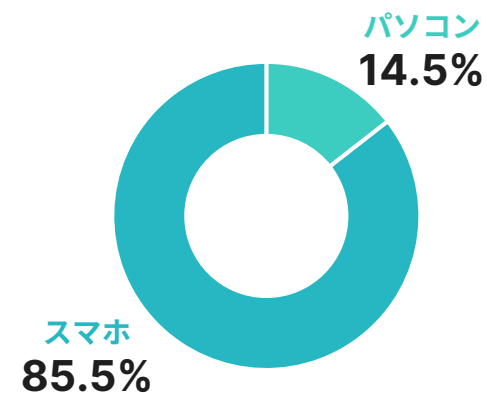
求人ボックスの売上高と月間利用者数

（単位：百万円）

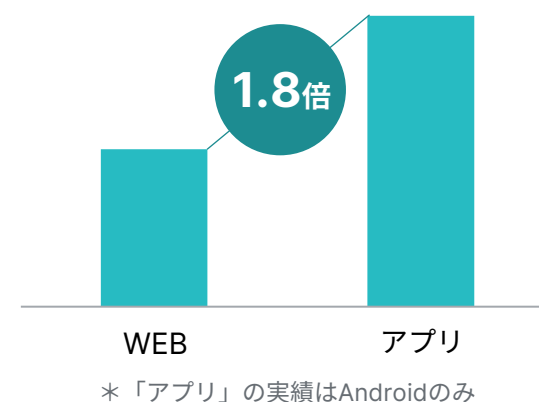


求人ボックス利用者の特徴

デバイス別の比率 (2022年12月時点)



日別UU当たり求人閲覧数 (Q3平均)



スマホでの使いやすさを継続的に強化

2022年6月
Androidアプリ
リリース

2022年12月
iOSアプリ
リリース

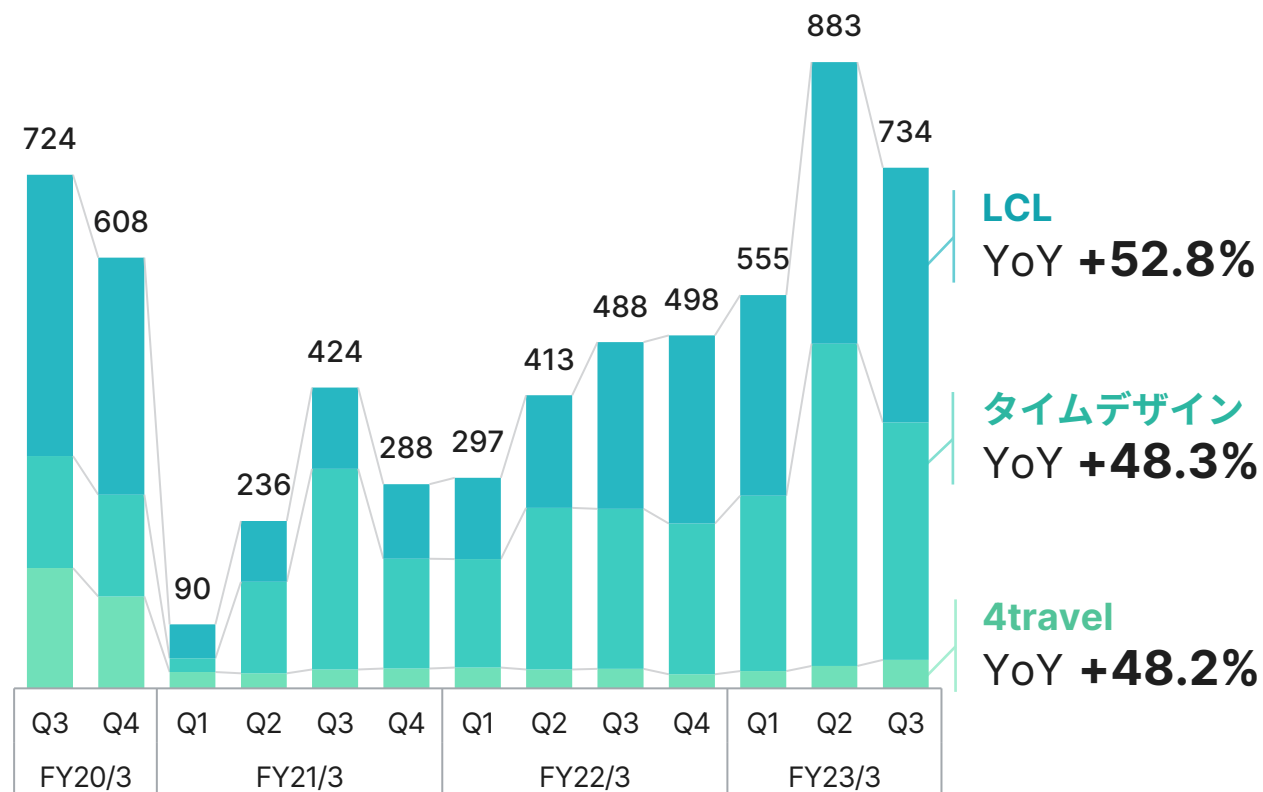
今期中
ブラウザ版UI改善



旅行・移動領域は国内旅行に続いて海外旅行の回復が続き、増収。

「旅行・移動」関連事業の売上高

(単位：百万円)

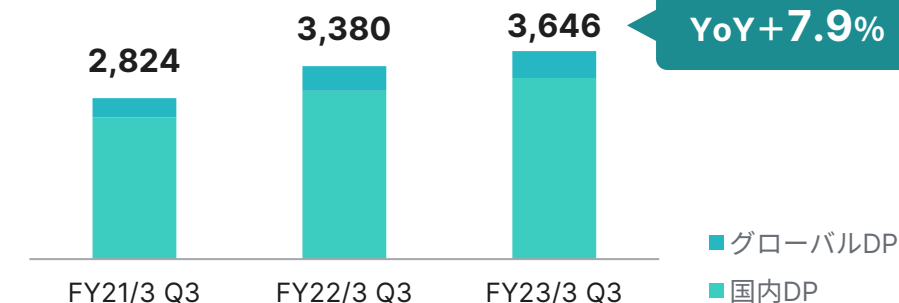


LCL

高速バスの利用者は引き続き増加傾向にある。

タイムデザイン

国内及びグローバルDPの導入施設数は増加傾向が続いている。



4travel

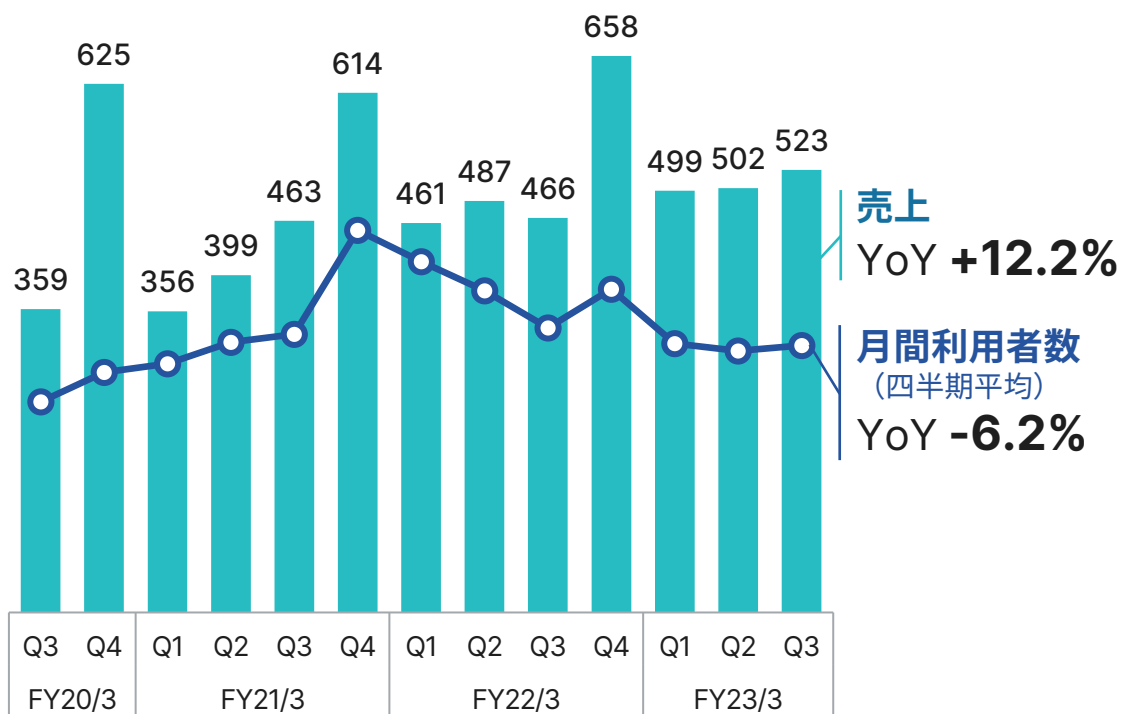
月間利用者数及び海外Wi-Fiレンタルの申込数が徐々に増えている。



スマイティは、月間利用者数の変動が落ち着きつつある。売上は引き続き増加。

スマイティの売上高と月間利用者数

(単位：百万円)



gaie

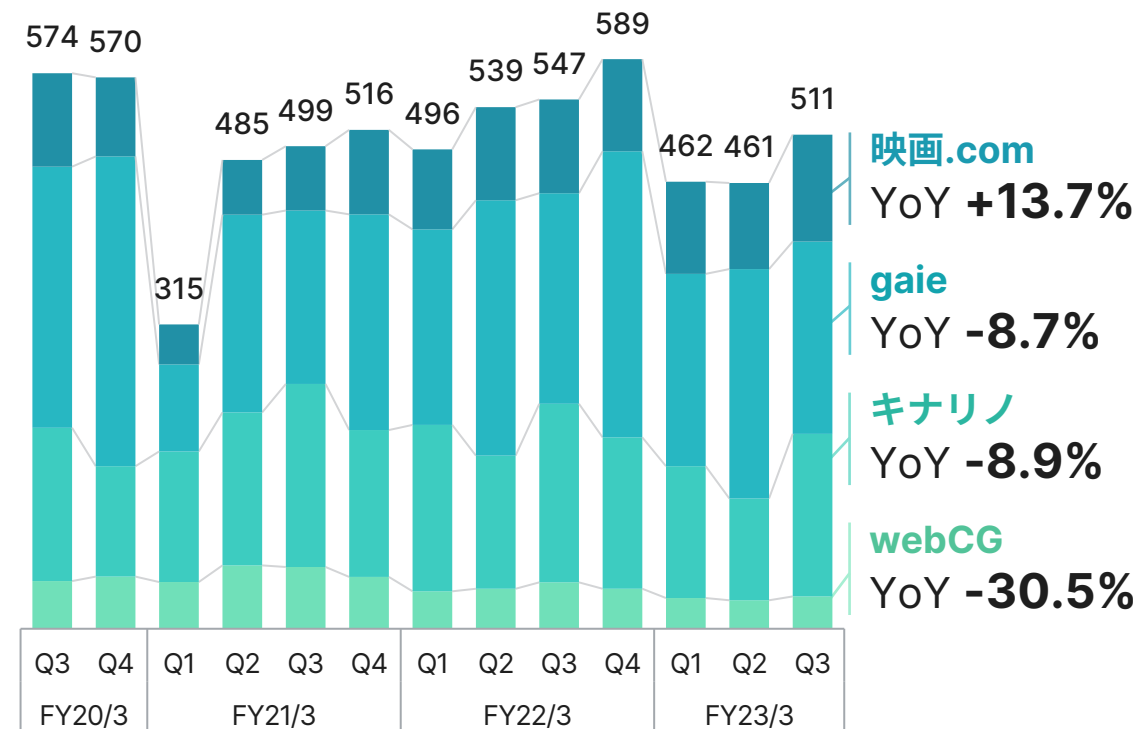
キナリノ



gaieはハリウッド映画の公開が減少した影響を受けた。一方で、映画.comはアニメのヒット作や動画配信プラットフォームの広告出稿が増加。

「娯楽・趣味」関連事業の売上高

(単位：百万円)

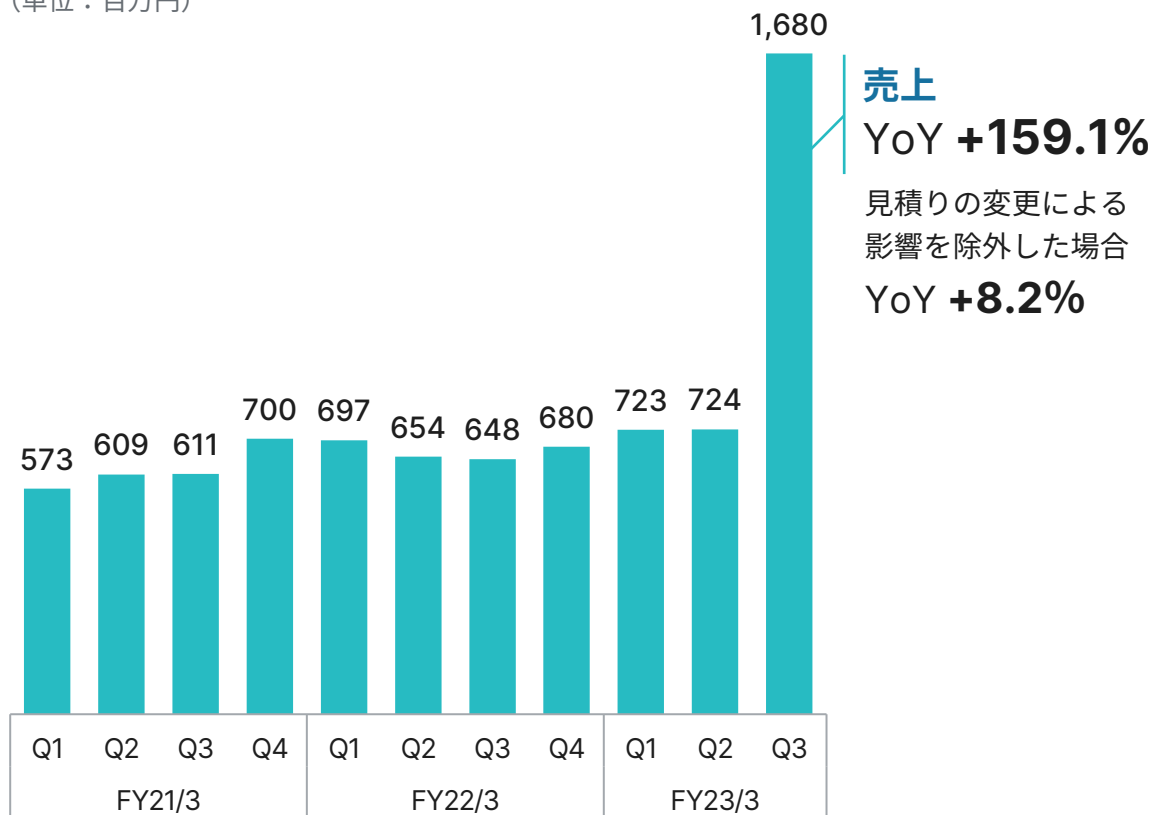




カカコム・インシュアランスは、生命保険の一部代理店手数料の収益認識に関する見積りの変更（2022年10月）に伴い、Q3の売上が増加。

カカコム・インシュアランスの売上高

（単位：百万円）



一部代理店手数料の収益認識に関する見積の変更

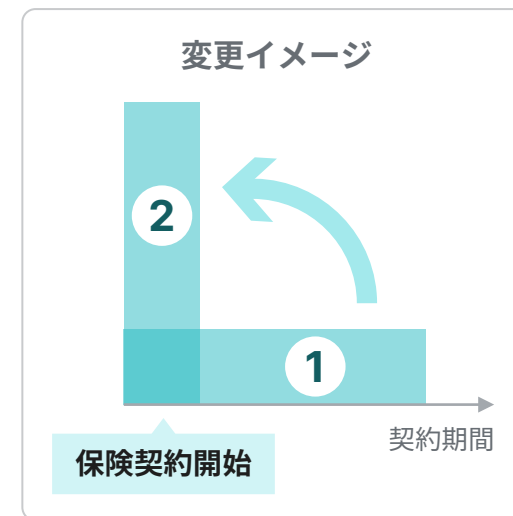
1 従来

代理店契約の期間において、代理店手数料の重大な戻し入れが生じなくなった時点で収益認識。





2 今後

代理店手数料の合理的な見積りに必要なデータ（過去実績など）を保険会社から取得することが可能となったため、収益の重大な戻し入れが生じない範囲で代理店手数料の額を見積り、保険契約開始時点で収益認識。

なお、今回の変更に伴い、Q2以前に締結した保険契約についても、上記の方法に準じて見積り、Q3に収益認識。



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. 参考資料

| 事業 | 方針 | 施策 |
|---|----------------------------------|--|
|  | 納得感のある購買・消費行動に 有意義な情報を提供する | <ul style="list-style-type: none">■ 比較検討に必要な情報の網羅性を高める■ 検索性と機能を改善し、必要な情報を見つけやすく、自分に合ったサービスを選びやすくする |
|  | 「ユーザーと飲食店をつなぐ」 様々なサービスを展開していく | <ul style="list-style-type: none">■ ネット予約ができる店舗を更に拡大■ アプリユーザーを拡大■ 飲食店の業務課題解決に向けた総合DXサービスを展開 |
|  | より多くの求人情報から よりニーズに合った仕事探しを | <ul style="list-style-type: none">■ 仕事選びのための独自コンテンツなどの情報充実と機能改善■ 取引先を拡張し、仕事選びの選択肢を増やす |
|  | 保険提案をオンラインでも実現 | <ul style="list-style-type: none">■ 分かりやすく：保険の特徴や最新動向など情報の充実■ 選びやすく：ランキングやシミュレーション、オンライン相談など機能の充実■ 手続きしやすく：オンライン保険商品の充実、各種手続きのオンライン化 |

事業

方針



より多くの不動産物件情報から
より納得のいく住まい探しを

LCL

バス関連情報の拡充により、
利用者の拡大を行う



映画.comブランドの動画配信
サービスなど、多様化する映画
鑑賞方法に対応した事業を展開

事業

方針

Time Design

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
を提供+手配旅行による宿泊単体販
売を実現するソリューションの提供

キナリノ

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



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텐츠を提供する

価格.com

環境の保全に役立つ 情報・サービスの拡充

| | |
|-------------------------|--------------------------|
| 環境ラベルが付いた 製品を絞り込む | 耐久性について満足度 が高い製品を見つける |
| 中古品を売るために 買取額の査定を受ける | 中古品を探す |



資源利用を
抑える

ごみを
減らす

繰り返し
使う

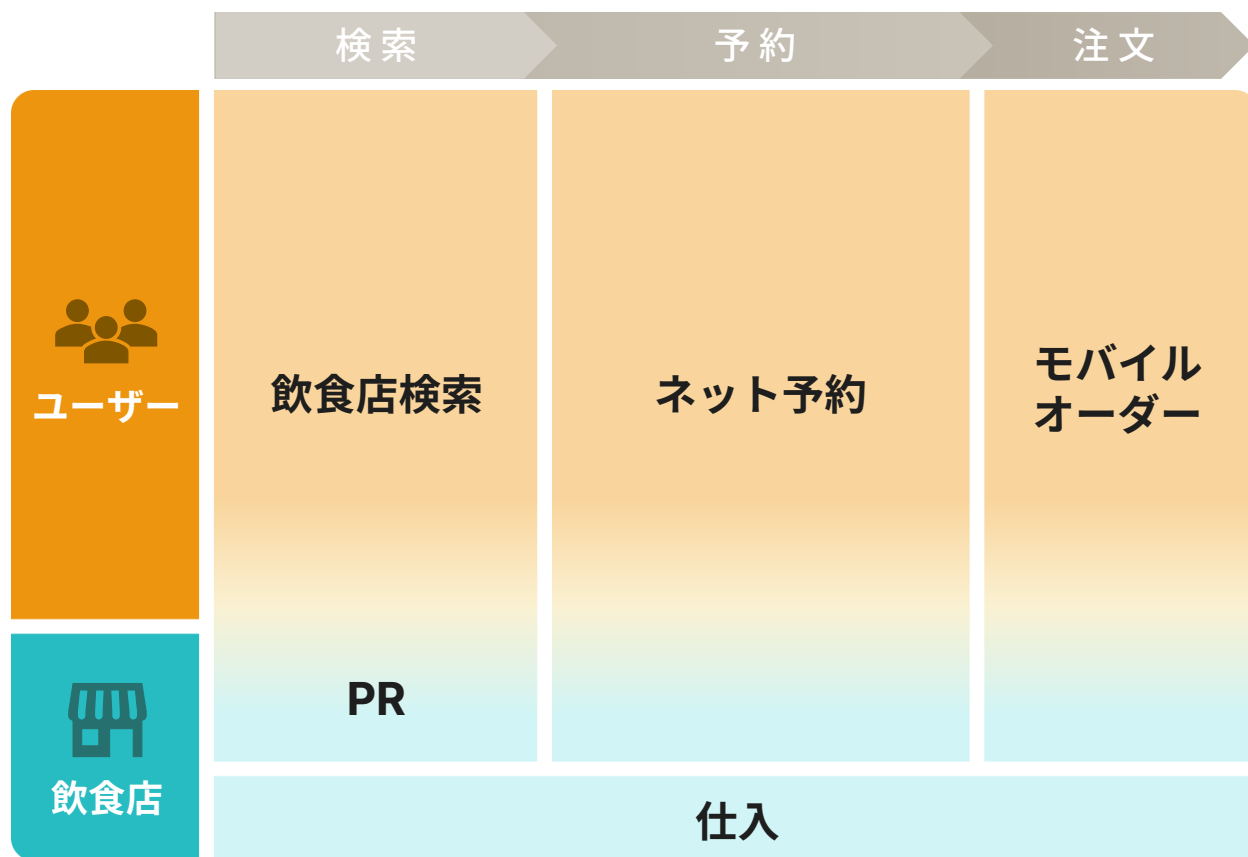
動画広告やサイトを通じて、 価格.comの特徴を紹介

- 家電、PC、クレジットカードなどの幅広い製品やサービス
- 価格やスペック、口コミなどの充実した情報



食べログ

「ユーザーと飲食店をつなぐ」様々なサービスを展開していく

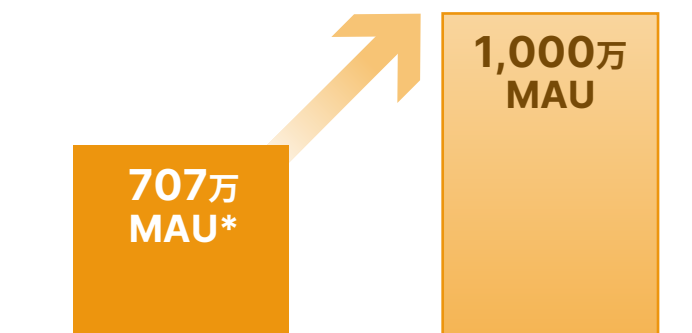


■ ネット予約ができる店舗を更に拡大



*2022年12月時点

■ アプリユーザーを拡大



*2022年12月時点

求人ボックス

より多くの求人情報から よりニーズに合った仕事探しを

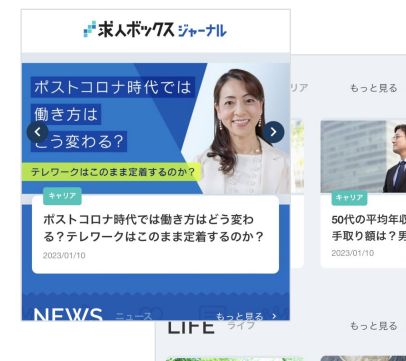
仕事選びのための情報充実と機能改善

- こだわり条件の拡張やあいまい検索の精度向上により、探しやすさを追求
- 働き方（在宅/副業）や求められるスキル（語学力）など、応募の決め手となる募集条件を一目で分かりやすく掲載
- サイト内からの直接応募など、求人への応募をサポートする機能などの拡張
- 仕事探し/転職に関するトレンド情報やアドバイスなどの独自コンテンツを拡充
- 求人審査体制の構築、一定間隔での最新情報の再取得など、求人情報の正確性・最新性を保つための取り組みを継続

取引先を拡張し、仕事選びの選択肢を増やす

- 求人広告の掲載条件を細かく設定できるなど、柔軟な運用をサポートする機能や仕組みを拡張
- 採用ボードで、より多くの投稿をさらに掲載しやすくするための機能拡充（一括投稿機能の改善など）

記事メディア 「求人ボックスジャーナル」をリリース（1月）



- 転職・仕事に関するトレンド情報や最新ニュース
- 仕事に役立つスキルやキャリアに関するアドバイス

テレビCMの実施（1/11～31）



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%以上に上げる。

価格.com

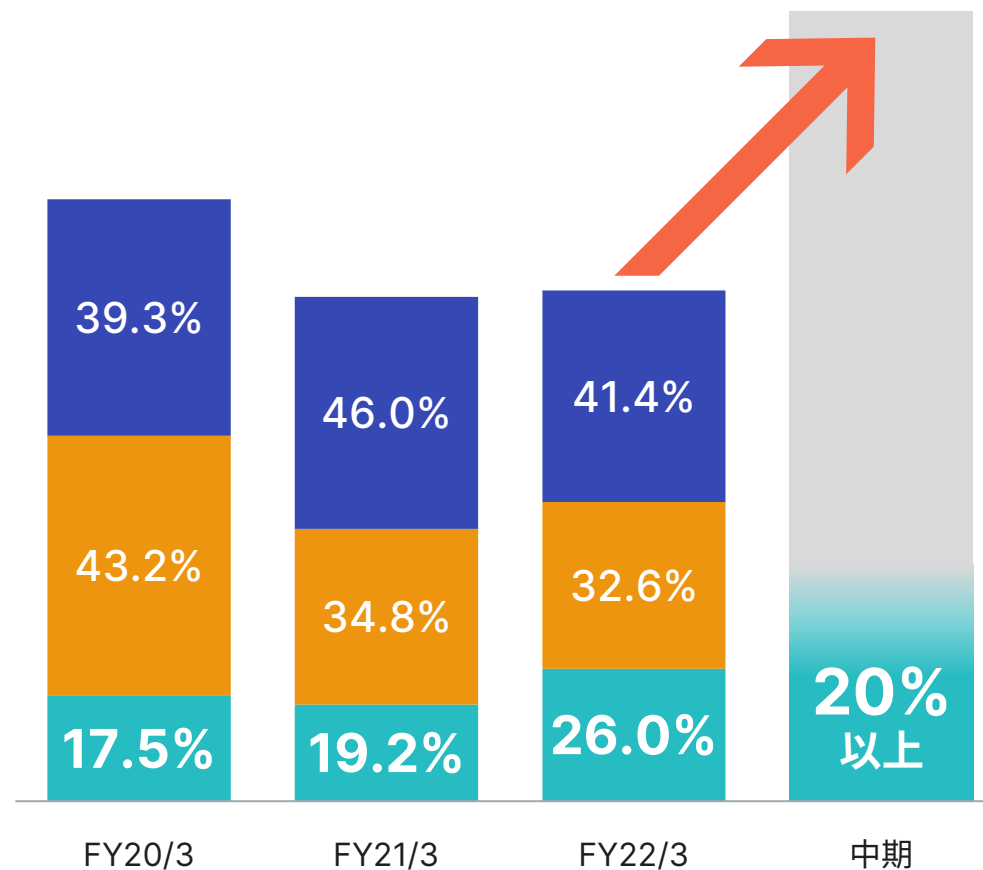
納得感のある購買・消費行動のために、サイトの改善と情報の拡充を重ね、有意義な情報を提供。

食べログ

飲食店の検索・予約サイトとしてユーザーに選ばれる存在であり続けるとともに、「ユーザーと飲食店をつなぐ」というコンセプトのもとで様々なサービスを展開。

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. 参考資料**

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む。

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

- 安全なサービス提供
- 技術発展支援
- エンジニア育成

社会：豊かな社会の実現

- 人材の育成、働く環境の整備
- スポーツ文化発展支援
- 災害復興支援
- 豊かな暮らしに関する情報発信・提供

環境：地球環境の保全

- 環境団体との連携
- 環境保全に関する情報発信・提供
- 事業所の環境負荷低減

各分野における取り組みの詳細

経済分野

安全なサービス提供

- 情報セキュリティ強化
- 個人情報保護の取り組み
- インターネット広告の品質保全

エンジニア育成

- 各種社内勉強会の開催
- エンジニア育成体制の強化

技術発展支援

- 各種カンファレンスへの協賛
- 各種セキュリティ関連団体の加盟

社会分野

人材の育成、働く環境の整備

- 成長を促進するキャリアの開発支援
- 仕事と家庭の両立サポート
- 柔軟な働き方を推進する制度・環境の整備

災害復興支援

- 震災その他の災害からの復興支援

スポーツ文化発展支援

- 音楽文化発展支援
- eスポーツ普及支援

豊かな暮らしに関する情報発信・提供

- 地域情報（防災・教育等）
- 地方の観光情報

環境分野

環境保全団体との連携

- 生物多様性保全/環境保全を行うNPO法人の支援
- 社内自販機の売上に応じた植林支援

事業所の環境負荷低減

- リサイクル推進
- グリーン購入法適合商品への購入切替

環境保全に関する情報発信・提供

- 環境ラベルを取得している製品の情報
- 省エネ・再生可能エネルギーに関する情報
- 中古製品（家電・スマホ・車）の情報

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

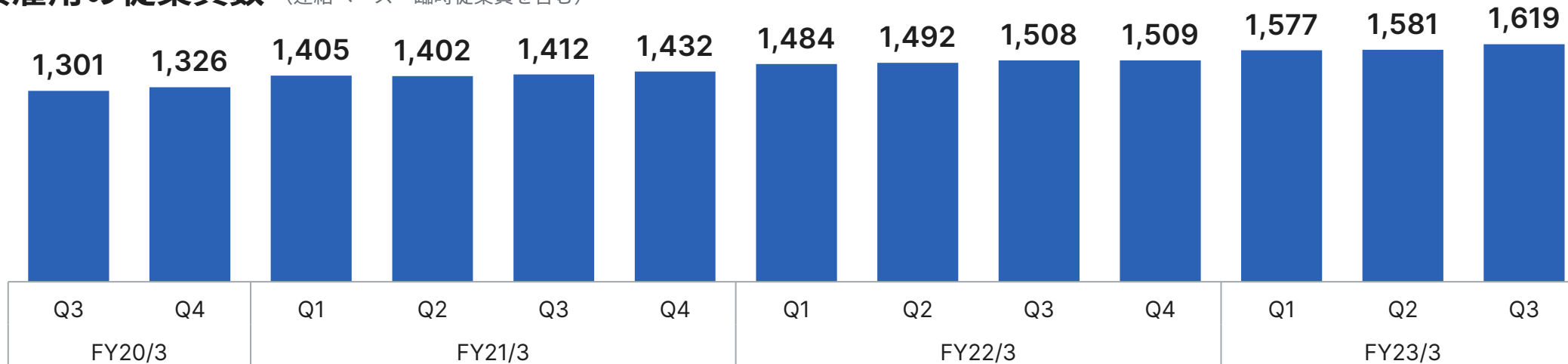
| | FY18/3 | FY19/3 | FY20/3 | FY21/3 | FY22/3 |
|--------------|--------|--------|--------|--------|--------|
| 自己資本比率 *1 | 78.5% | 79.1% | 67.8% | 66.1% | 68.0% |
| ROE *2 | 45.7% | 45.1% | 44.0% | 26.2% | 30.1% |
| 一株当たり配当 (円) | 32 | 36 | 40 | 40 | 40 |
| 配当総額 (億円) | 68 | 75 | 83 | 82 | 82 |
| 配当性向 | 43.3% | 45.2% | 45.3% | 70.0% | 57.4% |
| 自己株式の取得 (億円) | 108 | 30 | 80 | 0 | 50 |
| 総還元性向 *3 | 112.2% | 63.1% | 88.8% | 70.0% | 92.3% |

*1 自己資本比率(親会社所有者帰属持分比率)=親会社の所有者に帰属する持分÷総資産×100

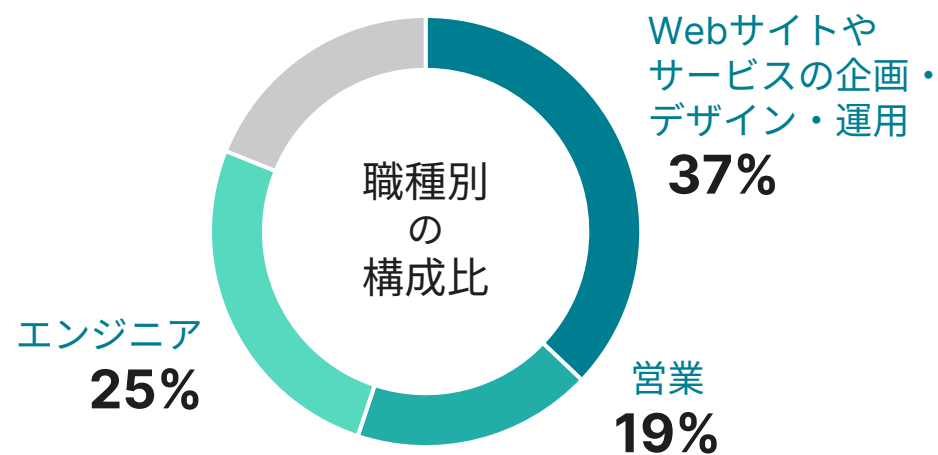
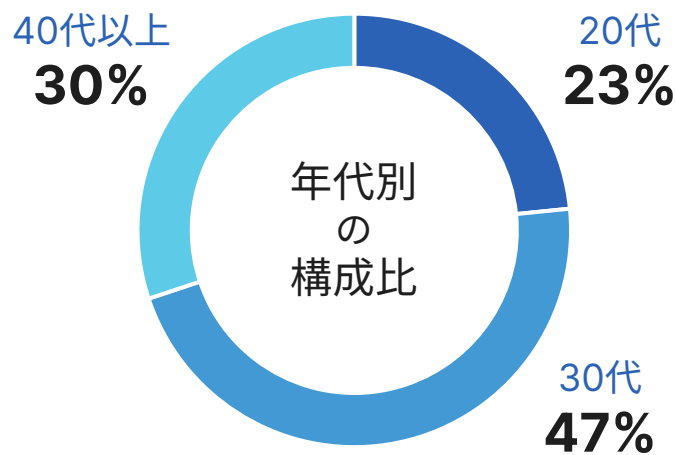
*2 ROE(親会社所有者帰属持分当期利益率)=親会社の所有者に帰属する当期利益÷親会社の所有者に帰属する持分合計(期中平均)×100

*3 総還元性向(配当支払総額+自社株買い総額)÷親会社の所有者に帰属する当期利益×100。なお、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。

直接雇用の従業員数 (連結ベース・臨時従業員を含む)



年代及び職務別の構成比 ※カカコム単体 正社員の構成比 (2022年12月時点)



| | | | | |
|--------------|-----------------------|---|--|---|
| インターネット・メディア | 価格.com | ショッピング | サービス | 広告 |
| | | <p>クリック数や販売実績に応じた手数料収入</p> <p>【取引先】 ECモール、ECショップ、家電量販店 など</p> | <p>通信、金融サービス等の申込件数等に応じた手数料収入</p> <p>【取引先】 サービス事業者 など</p> | <p>バナー、テキスト広告、検索連動広告等の広告収入</p> <p>【取引先】 メーカー、サービス事業者 など</p> |
| ファイナンス | 食ベログ | 飲食店販促 | ユーザー会員 | 広告 |
| | | <p>販促サービス(月額固定)とネット予約(従量)による手数料収入</p> <p>【取引先】 飲食店</p> | <p>コンテンツ利用に応じた手数料収入</p> <p>【取引先】 ユーザー</p> | <p>バナー、テキスト広告、企画型広告等の広告収入</p> <p>【取引先】 メーカー など</p> |
| 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 | | |
| | | <p>“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</p> | | |
| | | ファイナンス | | |
| | | <p>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</p> | | |

価格.com

購買支援サイト

月間利用者数 *1：4,808万人（2022年12月時点）

デバイス別：

28%

72%

■ PC ■ スマホ

年代別 *2：

0.5%

10.9%

15.0%

21.9%

22.8%

28.8%

■ 10代 ■ 20代 ■ 30代 ■ 40代 ■ 50代 ■ 60代以上



食べログ

レストラン検索・予約サイト

月間利用者数 *1：9,487万人（2022年12月時点）

デバイス別：

15%

85%

■ PC ■ スマホ

年代別 *2：

0.4%

18.5%

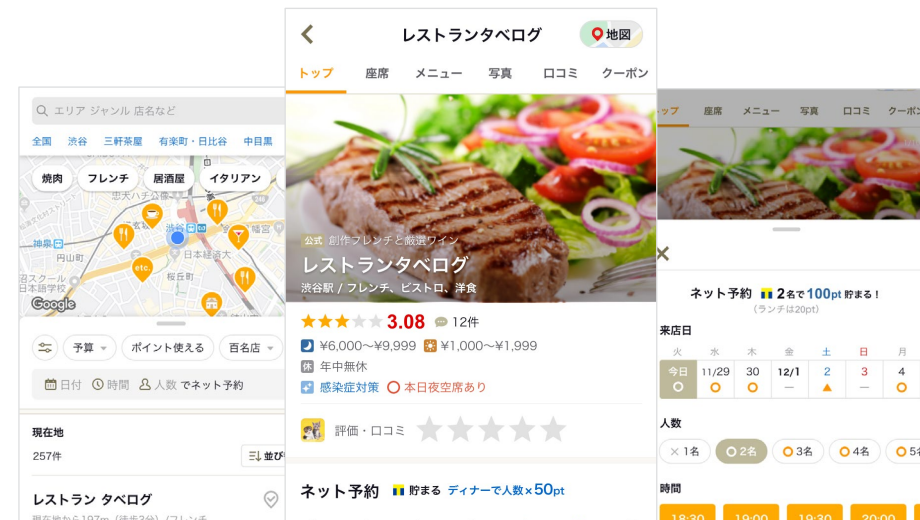
16.7%

21.3%

20.9%

22.3%

■ 10代 ■ 20代 ■ 30代 ■ 40代 ■ 50代 ■ 60代以上



*1 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か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。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。なお、2022年2月をもちまして食べログのAMP（Accelerated Mobile Pages）対応は終了しました。

*2 年代別のユーザー属性は2022年11月時点の比率

求人ボックス

求人情報の一括検索サイト



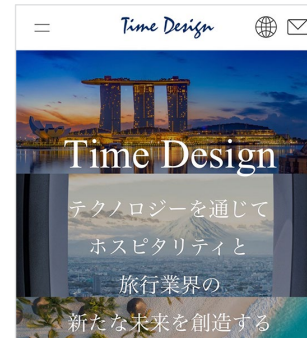
スマイティ

不動産住宅情報サイト



Time Design

ダイナミックパッケージ予約プラットフォーム



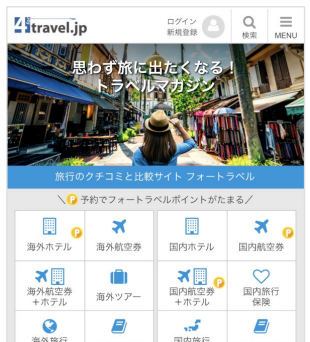
バス比較なび

全国の高速バス・夜行バス、バスツアーの料金比較サイト



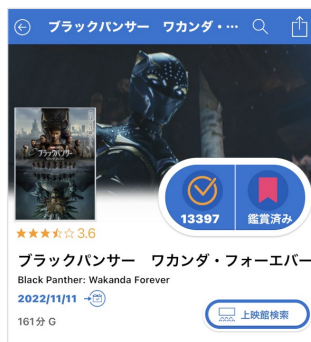
4travel.jp

旅行のクチコミと比較サイト



映画.com

総合映画情報サイト



キナリノ

ライフスタイルメディア



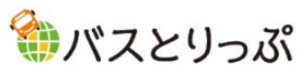
kakaku.com insurance

保険選びのコンサルティングサービス





国内移動・海外航空券
最安値比較サイト



高速バス・バスツアー
お役立ち情報メディア



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



クルマ好きのための
情報サイト



お買い物スポット
情報サイト



小売店向けの
デジタル販促ツール



宿泊旅行の情報メディア



メンズファッション
Webマガジン



FX関連情報と為替相場
解説・予想サイト



暗号資産とブロックチェーンに
関連する情報サイト



アニメの総合情報サイト

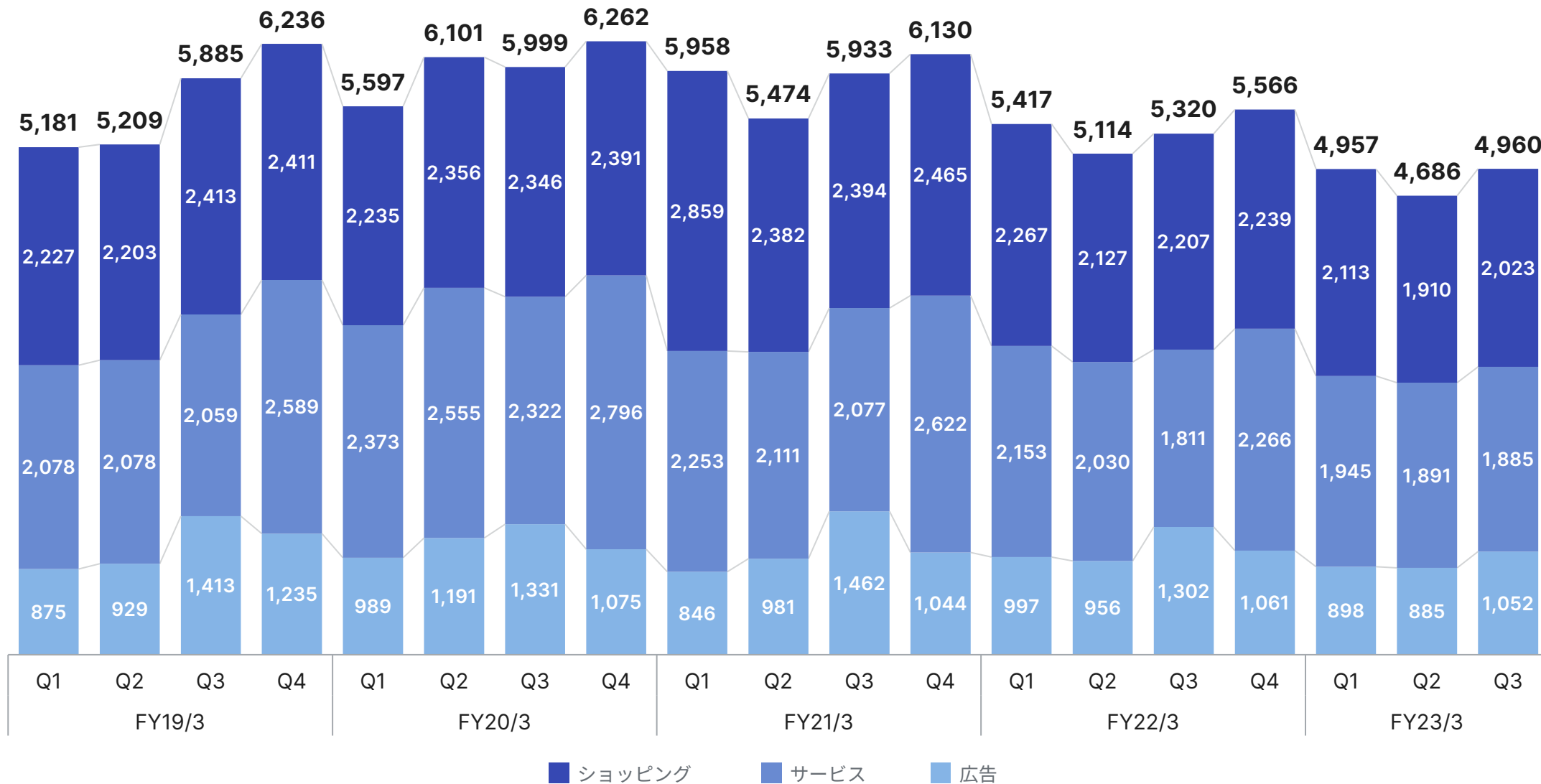


写真共有サイト



アニメ&アキバ系
カルチャー情報

(単位：百万円)



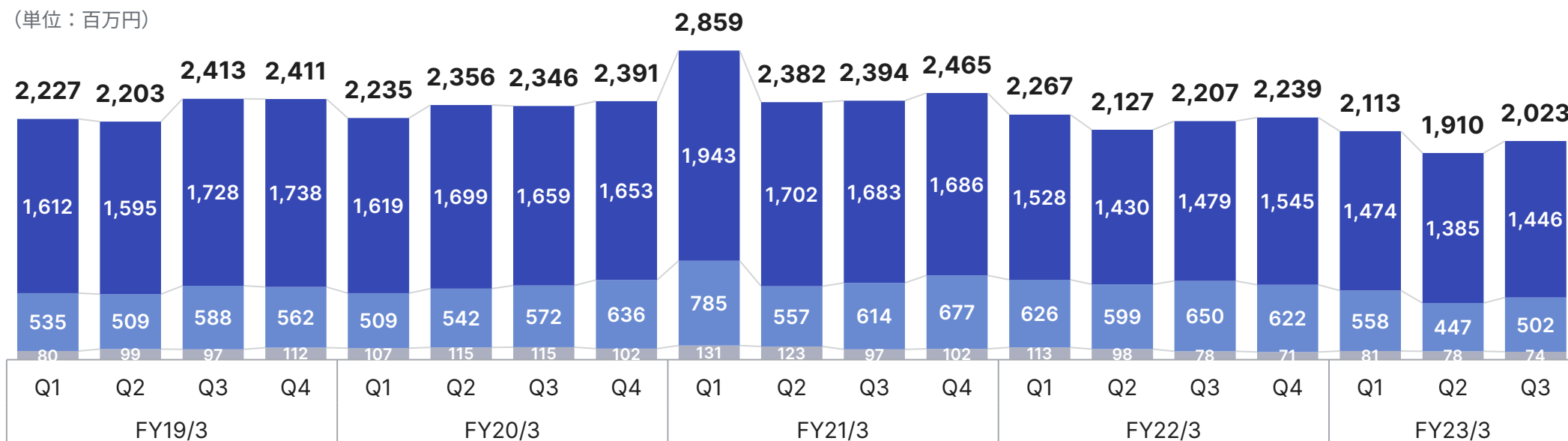
ショッピングの主な商品カテゴリ

ビジネスモデル

| | |
|------------|--------------------------------|
| 耐久財 | パソコン、家電、カメラ など |
| 消費財 | インテリア・家具、ファッション、靴、アクセサリ、コスメ など |
| その他 | ウォーターサーバー、決済手数料 など |

クリック数や販売実績に応じた手数料収入

(単位：百万円)



売上構成比

| | FY19/3 Q1 | FY19/3 Q2 | FY19/3 Q3 | FY19/3 Q4 | FY20/3 Q1 | FY20/3 Q2 | FY20/3 Q3 | FY20/3 Q4 | FY21/3 Q1 | FY21/3 Q2 | FY21/3 Q3 | FY21/3 Q4 | FY22/3 Q1 | FY22/3 Q2 | FY22/3 Q3 | FY22/3 Q4 | FY23/3 Q1 | FY23/3 Q2 | FY23/3 Q3 |
|-----|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| 耐久財 | 72.4% | 72.4% | 71.6% | 72.1% | 72.4% | 72.1% | 70.7% | 69.1% | 68.0% | 71.5% | 70.3% | 68.4% | 67.4% | 67.2% | 67.0% | 69.0% | 69.8% | 72.5% | 71.5% |
| 消費財 | 24.0% | 23.1% | 24.4% | 23.3% | 22.8% | 23.0% | 24.4% | 26.6% | 27.5% | 23.4% | 25.6% | 27.5% | 27.6% | 28.2% | 29.4% | 27.8% | 26.4% | 23.4% | 24.8% |
| その他 | 3.6% | 4.5% | 4.0% | 4.7% | 4.8% | 4.9% | 4.9% | 4.3% | 4.6% | 5.2% | 4.0% | 4.1% | 5.0% | 4.6% | 3.5% | 3.2% | 3.8% | 4.1% | 3.7% |

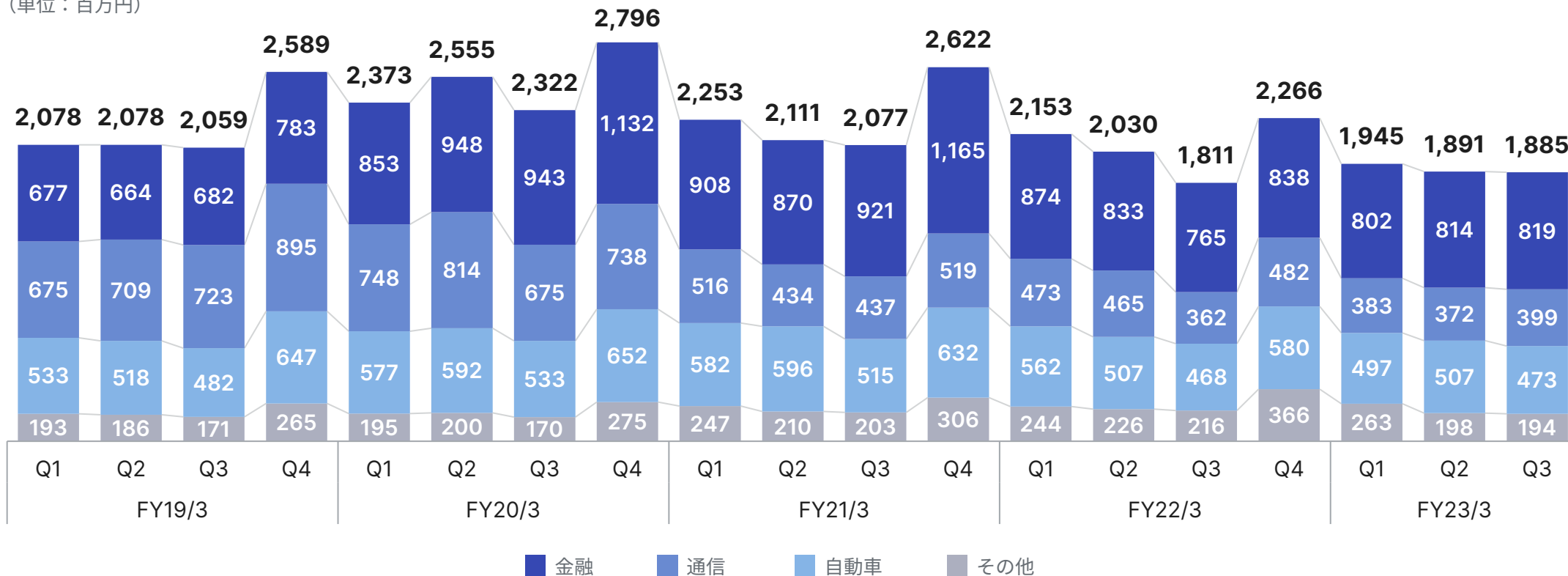
サービスの主なカテゴリ

ビジネスモデル

| | |
|-----|----------------------------|
| 金融 | クレジットカード、ローン、投資・資産運用、FX など |
| 通信 | Wi-Fiレンタル、格安SIM、プロバイダー など |
| 自動車 | 自動車保険、中古車検索 など |
| その他 | 英会話、エネルギー（電気・ガス） など |

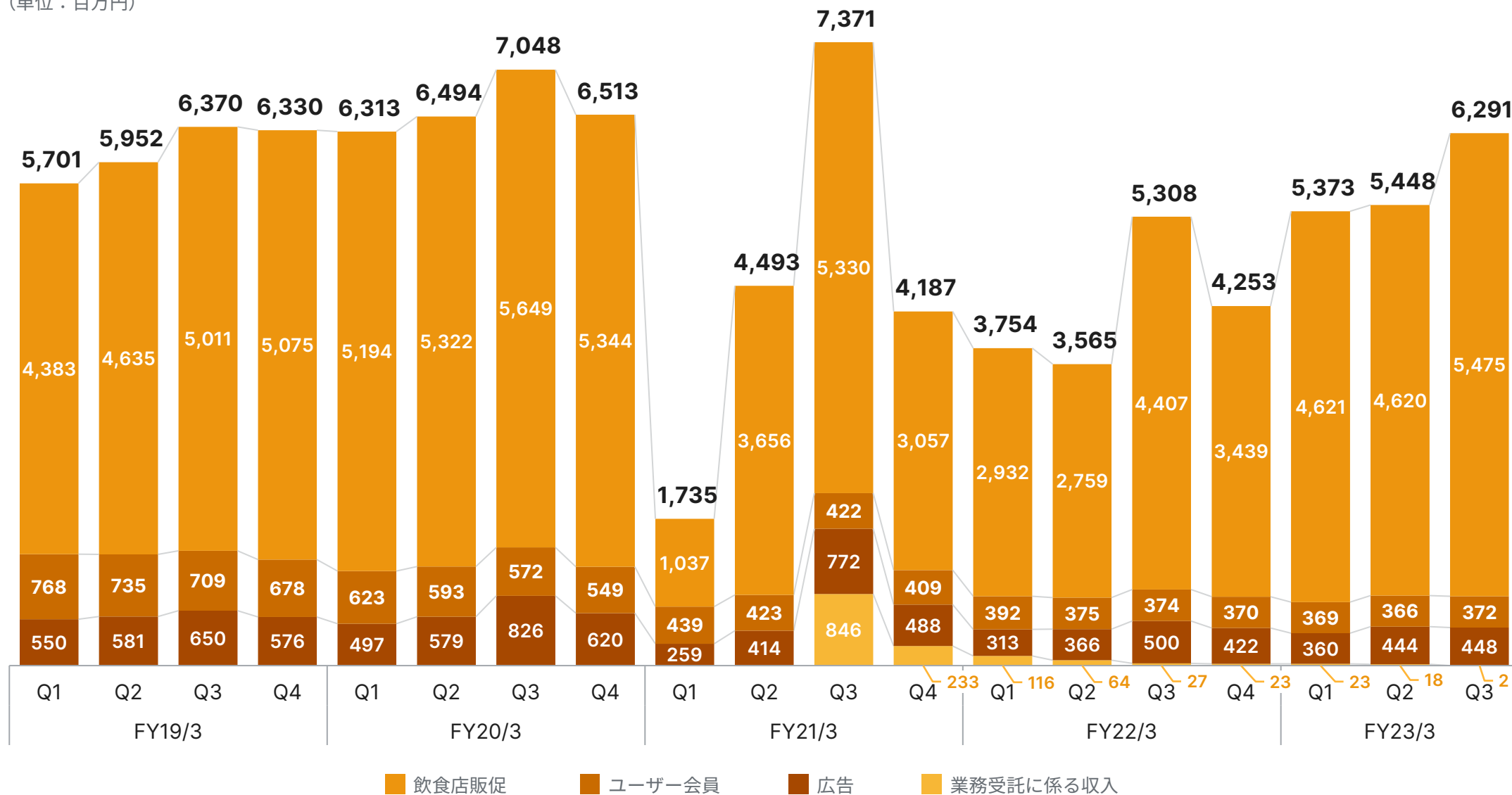
問合せや申込件数等に応じた
手数料収入

(単位：百万円)



食べログ：各事業の売上推移

(単位：百万円)



食べログ：有料サービス契約店舗数（四半期末時点）

PRサービス

サービス内容：食べログの販促機能の利用

- 大きな写真の掲載、お店のこだわりやコースの紹介
- 食べログ内の標準検索結果における優先表示

手数料：月額固定

- 10,000円、25,000円、50,000円、100,000円

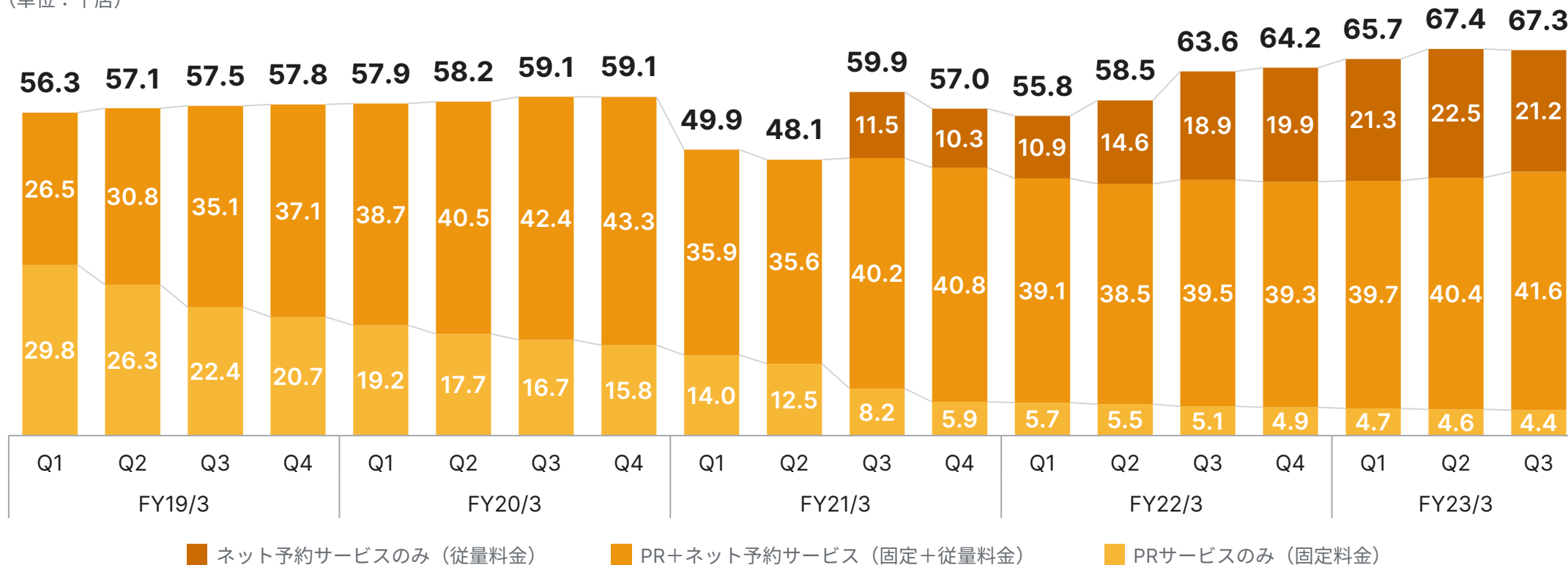
ネット予約サービス

サービス内容：食べログのネット予約機能の利用

手数料：従量

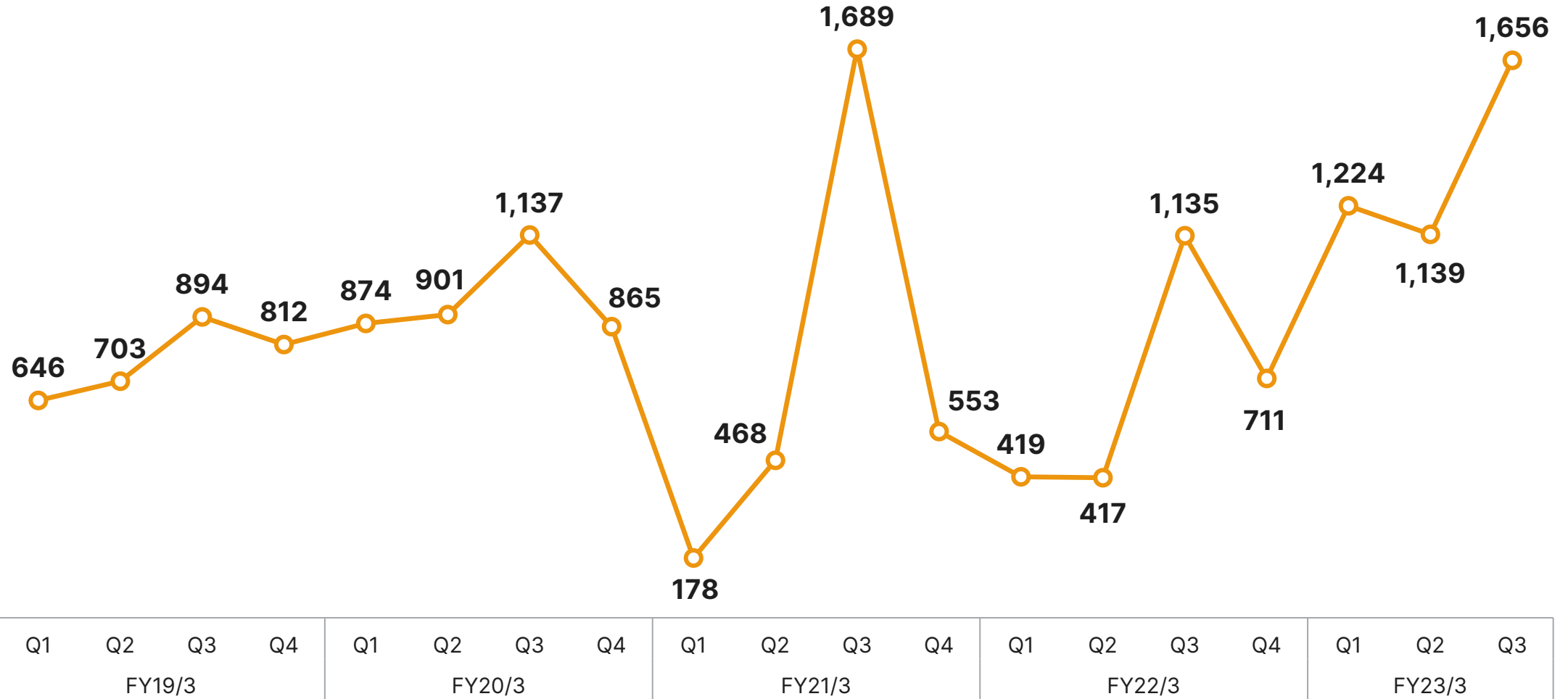
- ランチ : 100円×来店人数
- ディナー : 200円×来店人数

(単位：千店)



食べログ：ネット予約人数（四半期合計）

(単位：万人)



新興メディア・ソリューション／ファイナンス：各領域の売上推移

(単位：百万円)



*ファイナンス事業における生命保険の一部代理店手数料について、収益認識の見積りに関する変更がありました。詳細は23ページをご参照ください。

なお、2022年5月11日の「2022年3月期決算短信」で公表いたしました通期の連結業績予想に変更はありません。

| | | |
|--------|---|---|
| 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 | https://corporate.kakaku.com/ | |
| 上場取引所 | 東京証券取引所 プライム市場 | |
| 証券コード | 2371 | |
| 主な関係会社 | 株式会社カカクコム・インシュアランス | https://kakakucom-insurance.co.jp/ |
| | 株式会社エイガ・ドット・コム | https://eiga.com/ |
| | 株式会社タイムデザイン | https://www.timedesign.co.jp/ |
| | 株式会社webCG | https://www.webcg.net/ |
| | 株式会社LCL | https://www.lclco.com/ |
| | 株式会社ガイエ | https://gaie.jp/ |
| | 株式会社Pathee | https://corp.pathee.com |
| お問い合わせ | https://corporate.kakaku.com/contact/form_ir | |

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の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。