

2024年3月期 第1四半期
決算説明会

2023.08.03

kakaku.com

株式会社カカコム 証券コード：2371

1. 経営成績（連結／事業別）

2. 事業進捗

3. トピックス

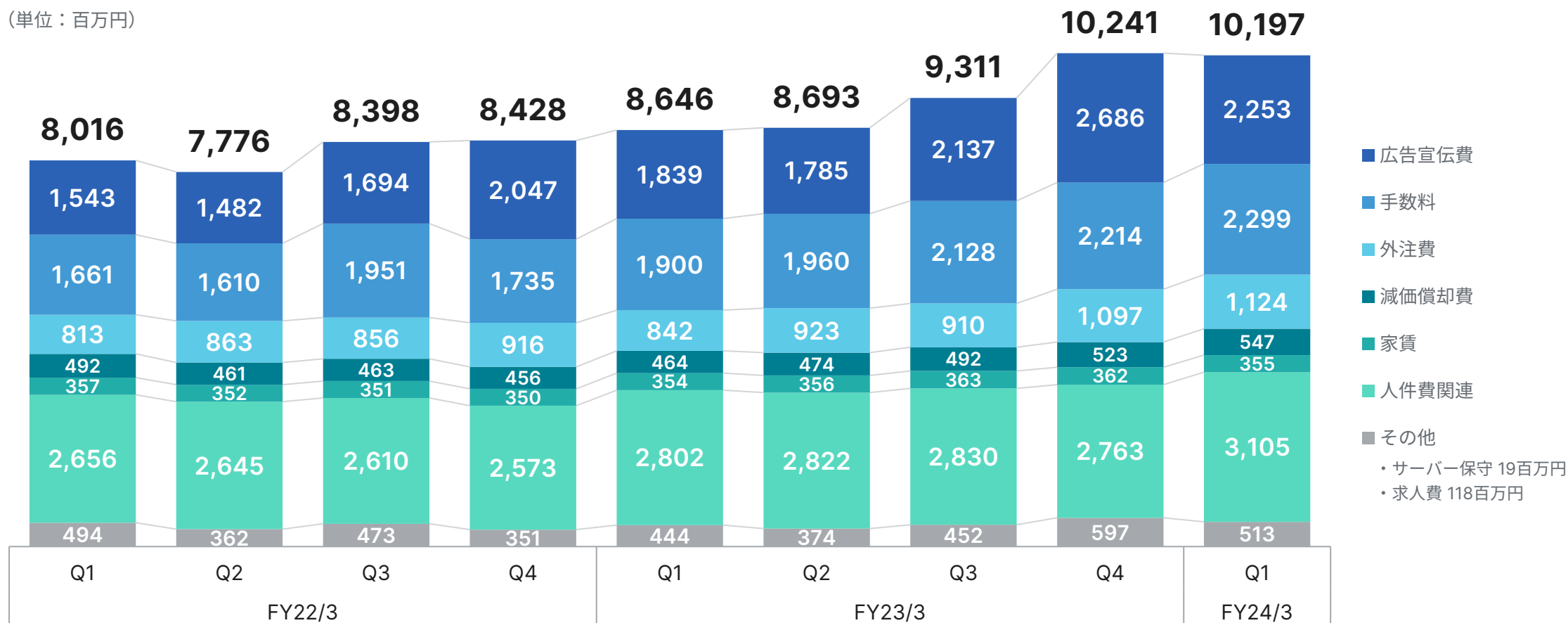
4. 参考資料

	FY23/3	FY24/3		業績予想	進捗率
	Q1	Q1	YoY		
(単位：百万円)					
売上収益	14,015	15,362	+9.6%	67,700	22.7%
営業利益	5,374	5,171	-3.8%	27,100	19.1%
営業利益率	38.3%	33.7%	-4.6pt	40.0%	-
税引前利益	5,645	5,296	-6.2%	26,900	19.7%
親会社の 所有者に帰属 する当期利益	4,171	3,651	-12.5%	18,400	19.8%

*FY24/3 Q1より国際会計基準第12号「法人所得税」（2021年5月改訂）を適用しております。これに伴い、FY23/3 Q1について遡及適用後の数値を記載しております。

広告宣伝費及び手数料は、主に食べログと求人ボックスの事業成長に伴って前年比で増加。
外注費は、食べログの開発関連コストを中心に増加。

(単位：百万円)



	売上	YoY	
		増減額	増減率
(単位：百万円)			
価格.com	4,487	-470	-9.5%
ショッピング	1,838	-275	-13.0%
サービス	2,021	+75	+3.9%
広告	628	-27	-30.1%
食べログ	6,404	+1,031	+19.2%
飲食店販促	5,681	+1,059	+22.9%
ユーザー会員	374	+5	+1.4%
広告	349	-11	-2.9%
求人ボックス*	1,985	+588	+42.1%
新興メディア・ソリューション／ファイナンス*	2,486	+198	+8.7%
新興メディア・ソリューション	1,853	+288	+18.4%
ファイナンス	633	-90	-12.4%

*従前「新興メディア・ソリューション」に含まれていた「求人ボックス」は、金額的重要性が増したためFY24/3 Q1より別掲しております。これに伴い、YoYについて、変更後の区分に基づく数値を記載しています。



1. 経営成績（連結／事業別）

2. 事業進捗

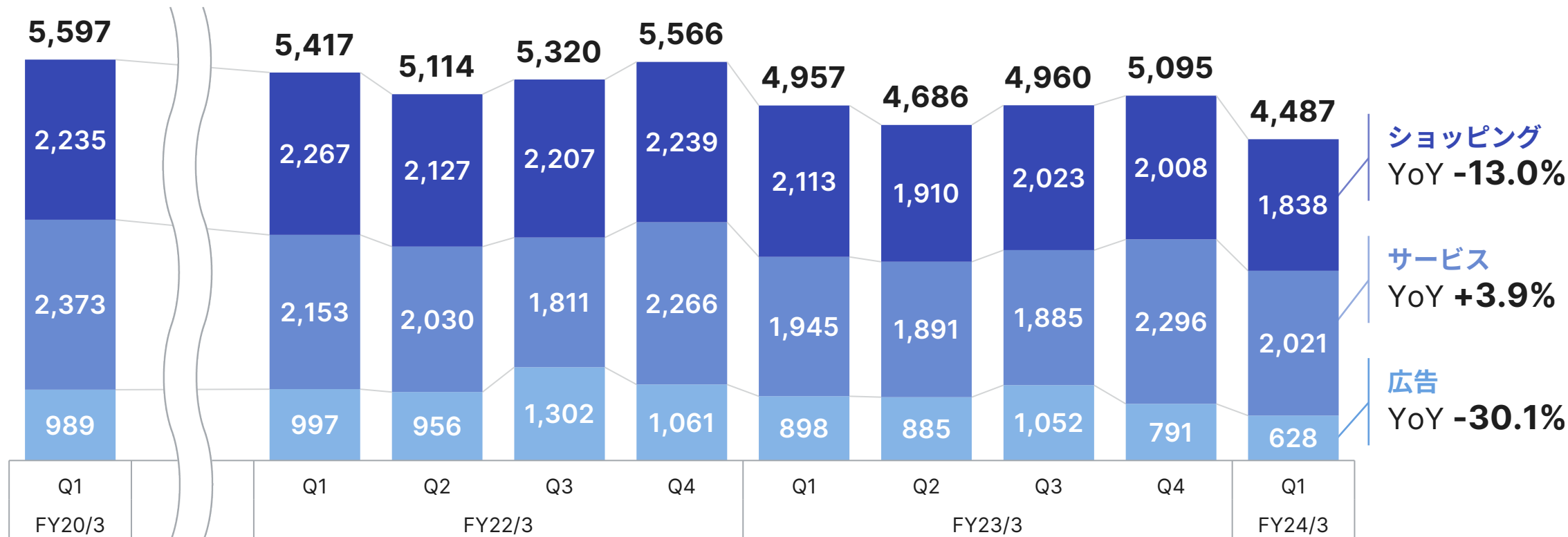
3. トピックス

4. 参考資料

ショッピング事業と広告事業は減収。サービス事業は、引き続き増収。

価格.com事業：売上高 (単位：百万円)

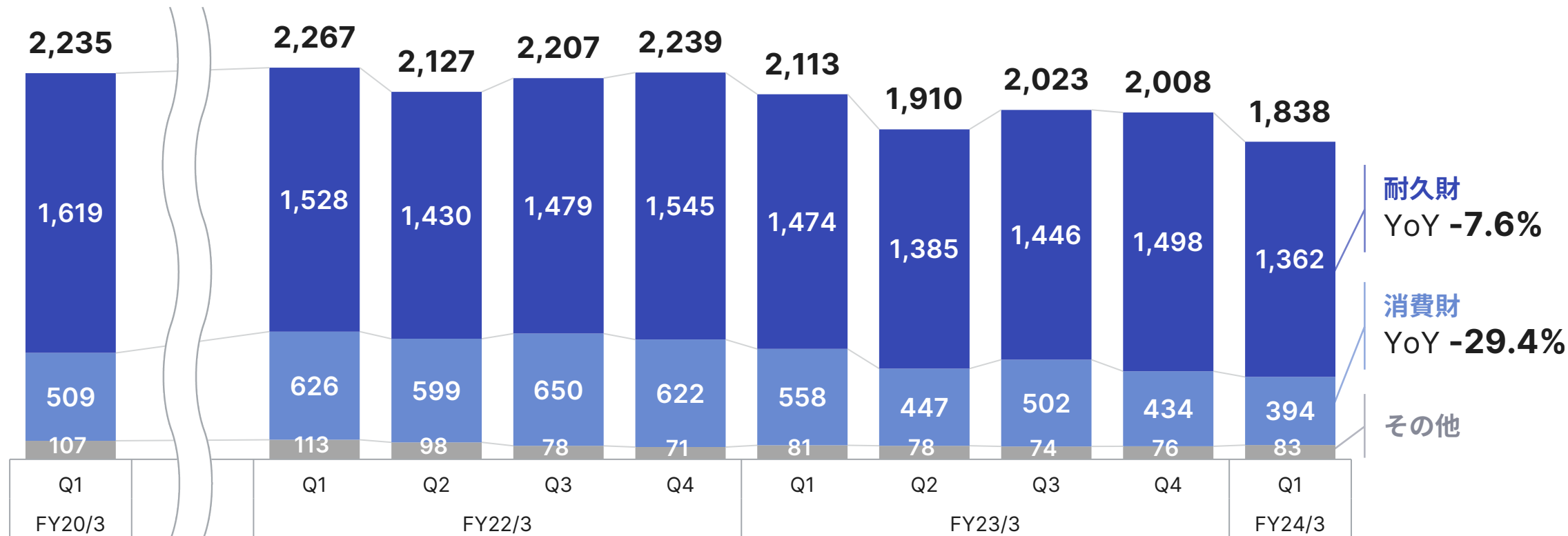
サプライチェーンの停滞や製造コスト上昇など供給面の問題



ショッピング事業は減収。耐久財は、新製品登録数の低調な推移や、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続いている。

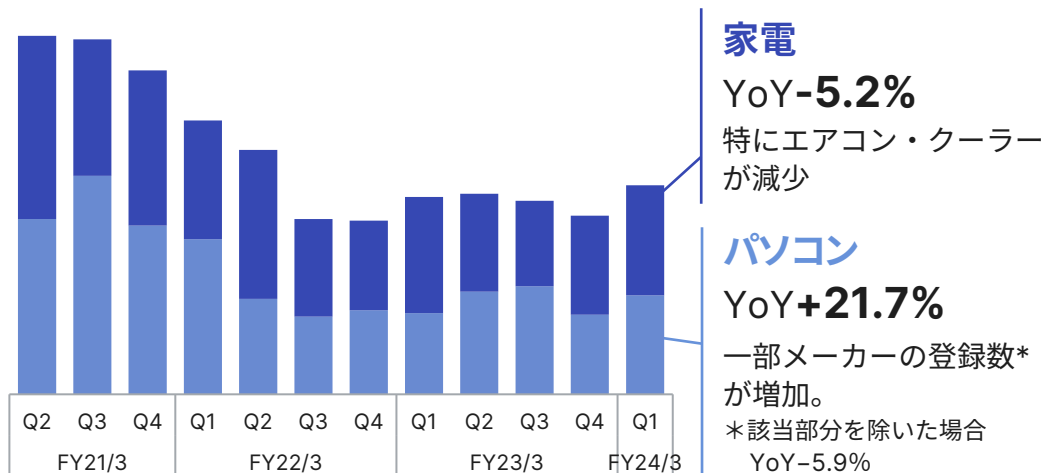
ショッピング事業：売上高（単位：百万円）

サプライチェーンの停滞や製造コスト上昇など供給面の問題

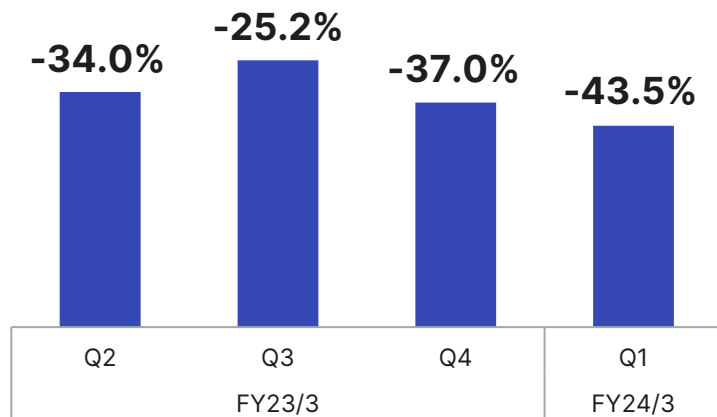


■ 耐久財：新製品登録数

家電、パソコンの新製品登録数は、引き続き低い水準で推移。

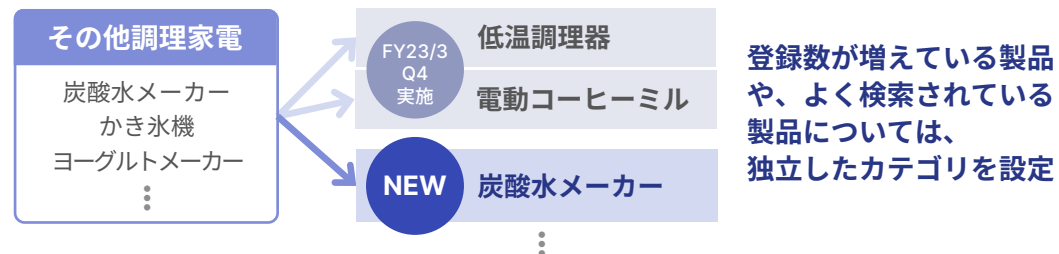


■ 消費財：自然流入数（前年同期比）



■ 製品を選びやすくするための取り組み

1 カテゴリの新設



2 スマホサイトの改善

絞り込み条件をタブで切り替える

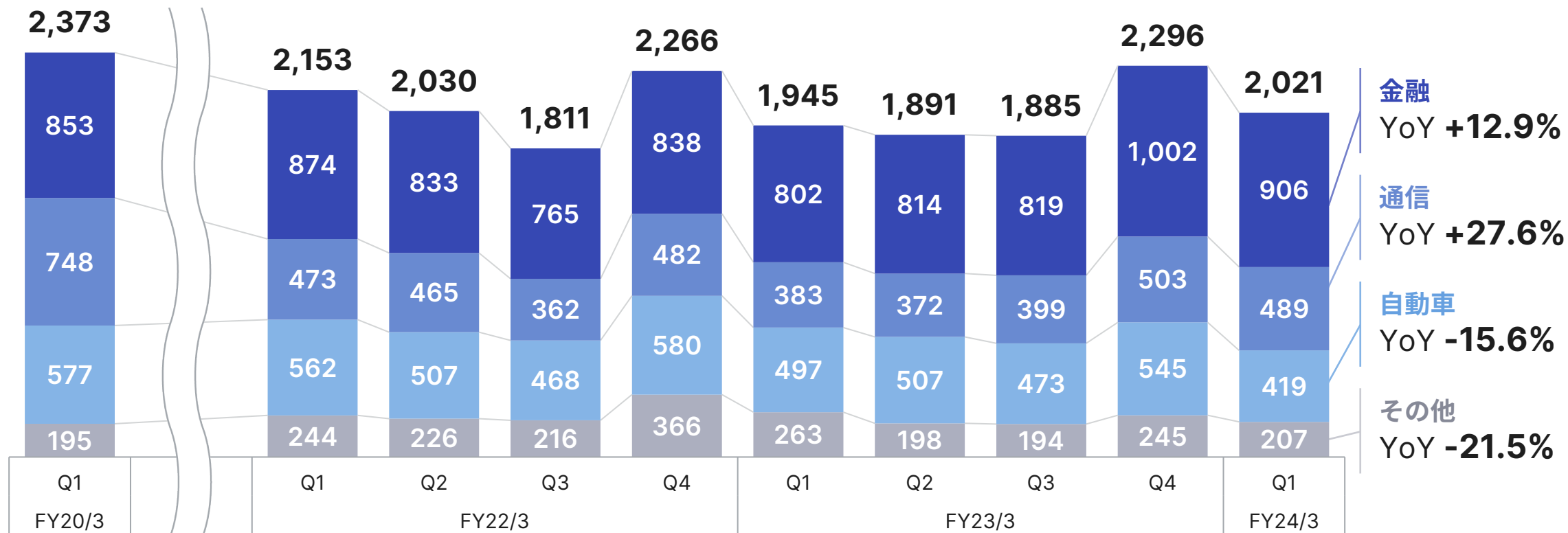


画面内に検索ボックスを常時表示させる



サービス事業は増収。金融領域は、クレジットカード及びカードローンの発券数・申込件数が増加。通信領域は、海外Wi-Fiが引き続き回復。自動車領域は、供給面の影響が続き低調に推移。「その他」領域は、電気・ガス料金の比較サービスにおいて減収が続いた。

サービス事業：売上高（単位：百万円）



■ 金融

「ロボアドバイザー」カテゴリを新設。

ロボアドバイザー：投資商品や運用方針の提案を受けたり、自動運用を行える、AIを活用したサービス

7月6日
リリース

価格.com 投資・資産運用

投資・資産運用 > ロボアドバイザー比較

自動運用で手間の少ない投資を検討しよう

ロボアドバイザー比較

ロボアド比較表 ▼ ロボアドを検索する ▼

ロボアドバイザー投資を検討しよう

ロボアド投資の利用者に聞いたアンケート調査結果やクチコミ情報、各サービスの専門家のおすすめポイントや専門家によるロボアドの解説を掲載しています。比較表や一覧で検索してあなたにあったロボアドバイザーを選びましょう。

目次

- ロボアド投資の初心者向け基礎知識
- ロボアド選びの3つの注目ポイント
- ロボアドバイザーサービス比較表
- ロボアドバイザーサービス一覧
- ロボアド利用者に聞いたアンケート調査
- いちからわかるロボアドバイザー投資のメリット・デメリット（専門会による解説）
- よくある質問

希望条件

分類

自動運用型 アドバイスタイプ

自動運用機能

自動積立 自動リバランス

最低投資金額やポイント還元など、希望する条件からサービスを絞り込める

ロボアドバイザーサービス比較表

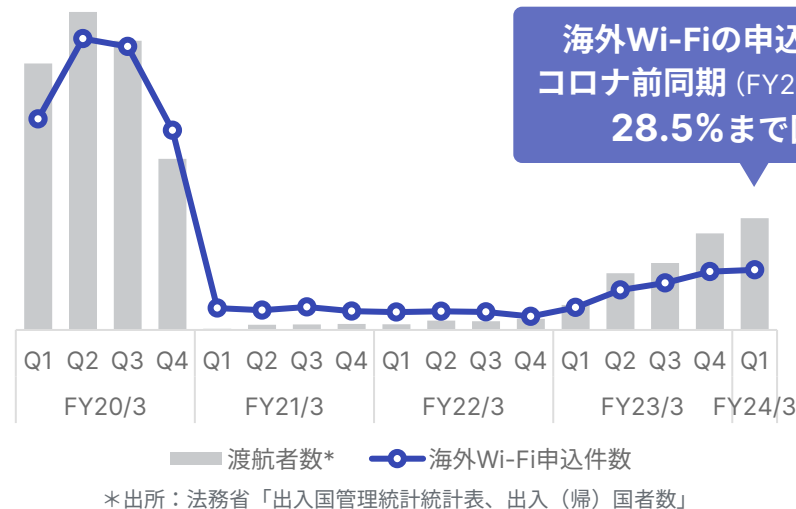
主なロボアドサービスの情報をまとめました。ロボアド選びの参考にご活用ください。

サービス名	カカクロボアド	KAKAKU ROBO	カカクラ
サービス名	カカクロボアド	KAKAKU ROBO	カカクラ
分類	自動運用型	自動運用型	自動運用
運用コース リスク許容度	5段階	9段階	-
コース選択	自分で選択可	自動で決定	自動で決
手数料	1.1% (3,000万円を超える 部分は0.55%)	固定報酬型 最大0.715%	0.660% (3,000万円を 部分は0.5

手数料、信託報酬、NISA対応の有無など、一覧表で比較できる

■ 通信

海外Wi-Fiの申込件数は、引き続き増加。光回線及びモバイル回線の申込件数は増加。



■ 自動車

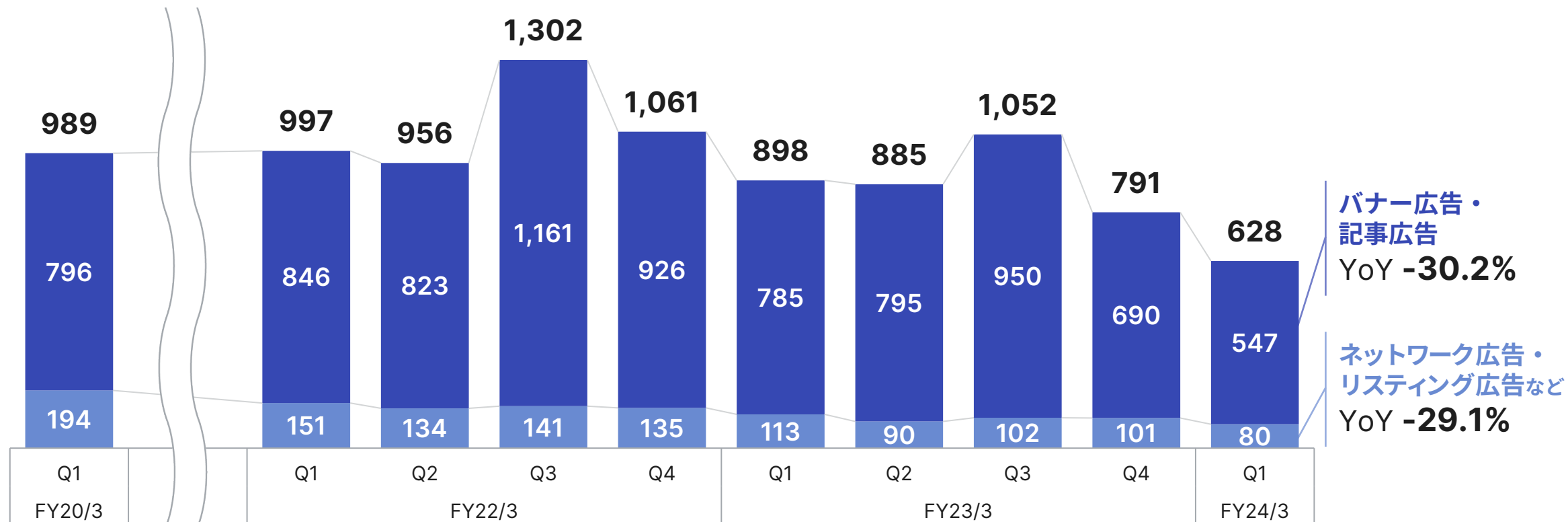
中古車の在庫確認及び自動車保険の見積もり件数は減少。

■ その他

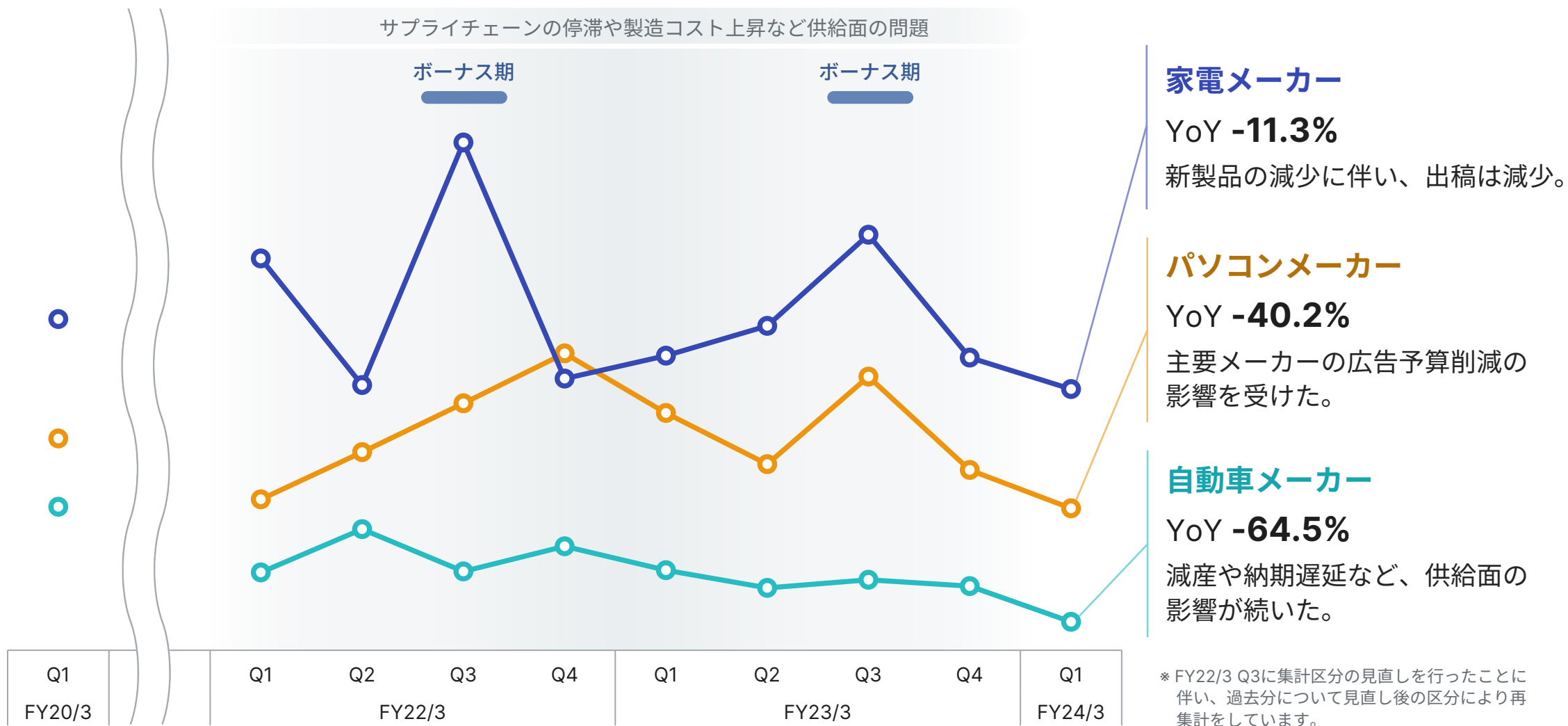
エネルギー（電気・ガス料金比較）の申込件数は減少。

広告事業は減収。家電メーカーからの出稿は、新製品登録数が減少した影響を受けた。パソコンメーカーからの出稿は、製造コスト上昇及び特需の反動減による各社の広告予算削減の影響を受け、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



■ 耐久財：ランキングページの改善

生活スタイルや目的に合った機能を備えた製品を簡単に絞り込める機能を追加。
冷蔵庫及びエアコンカテゴリから実施し、複数のカテゴリにおいて順次展開する予定。



*画像は開発中のイメージ

- 冷蔵庫であれば「使用人数」、エアコンであれば「部屋の大きさ」などの項目から、製品を簡単に絞り込むことができる
- 製品の選び方や機能の解説を参考に製品を探すこともできる

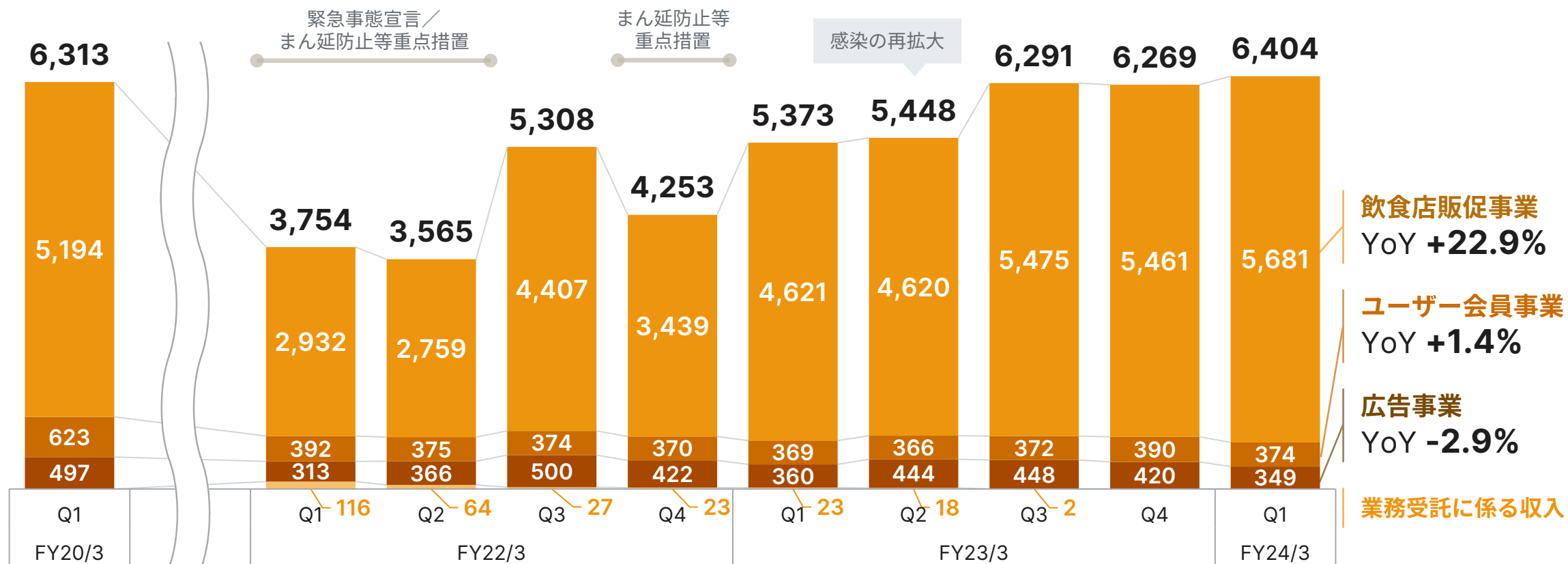


他のカテゴリにも順次展開予定



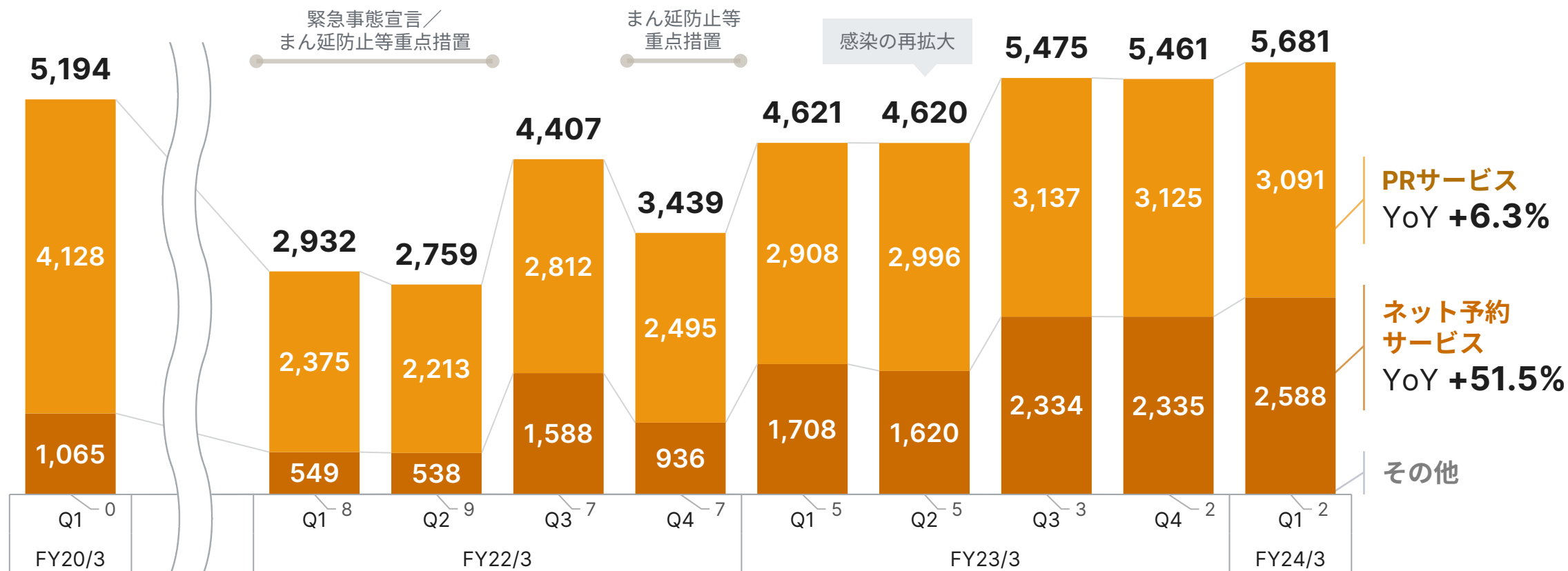
食べログ事業は、主に飲食店販促事業が増収。

食べログ事業：売上高 (単位：百万円)



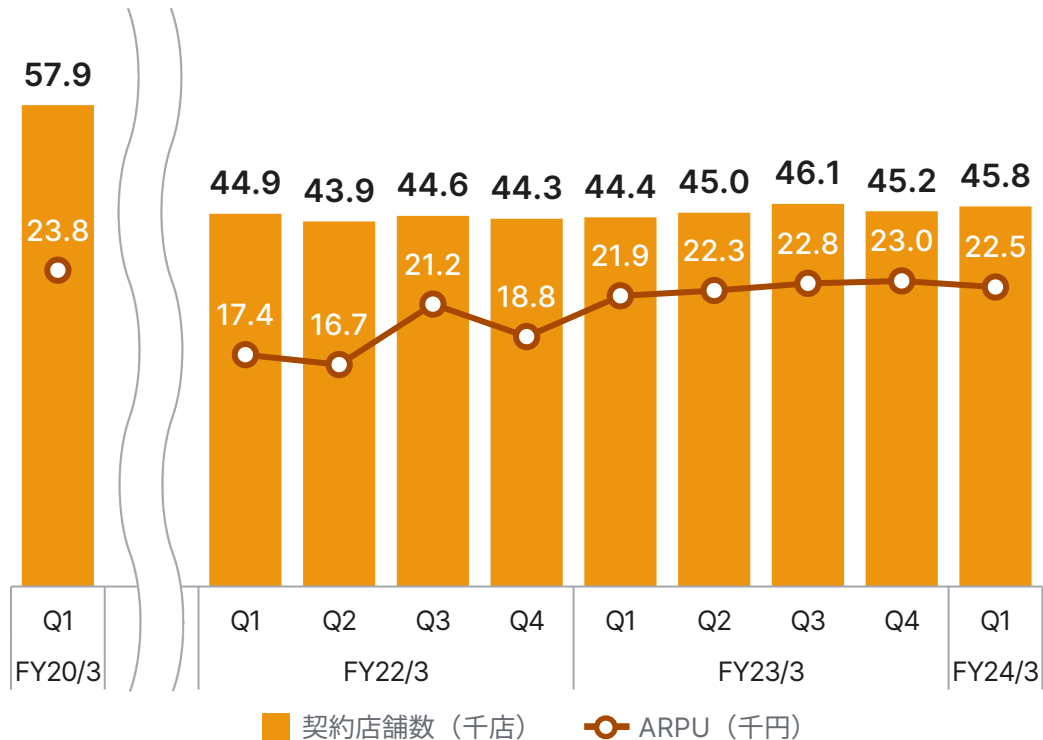
飲食店販促事業の売上は、ネット予約サービスを中心に増加。

飲食店販促事業：売上高（単位：百万円）



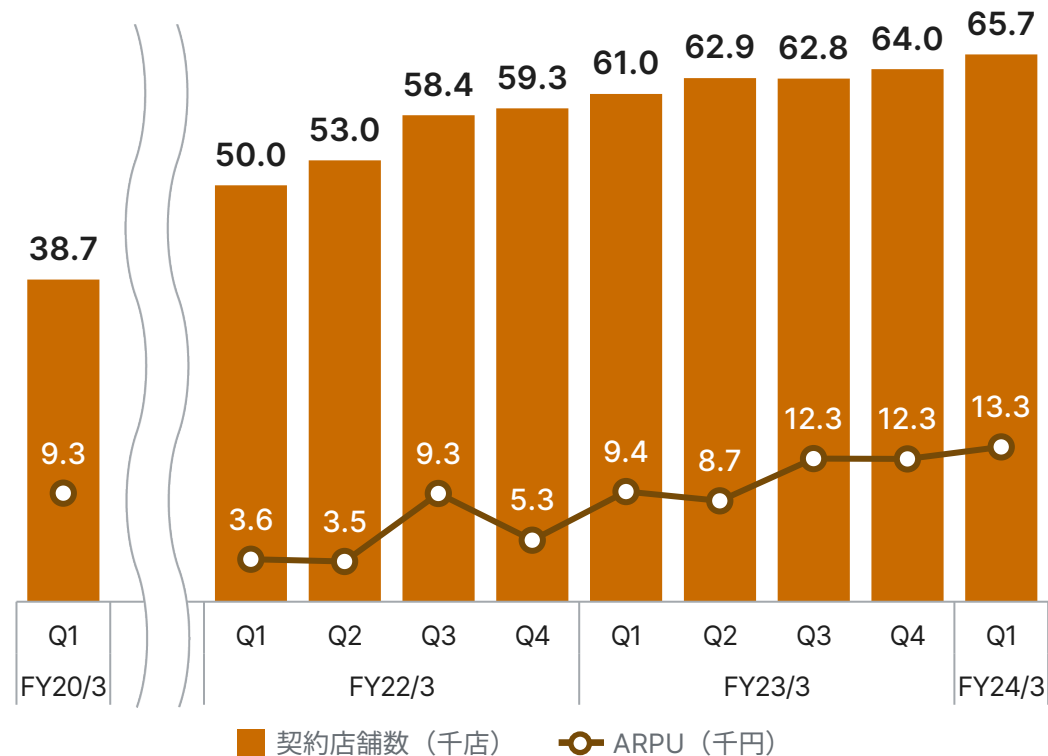
PRサービスは、契約店舗数が増加した一方で、プランダウンなどによりARPUが減少。飲食店の多くは引き続き人手不足などの影響を受けている。ネット予約サービスは、契約店舗の増加傾向が続いた。

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

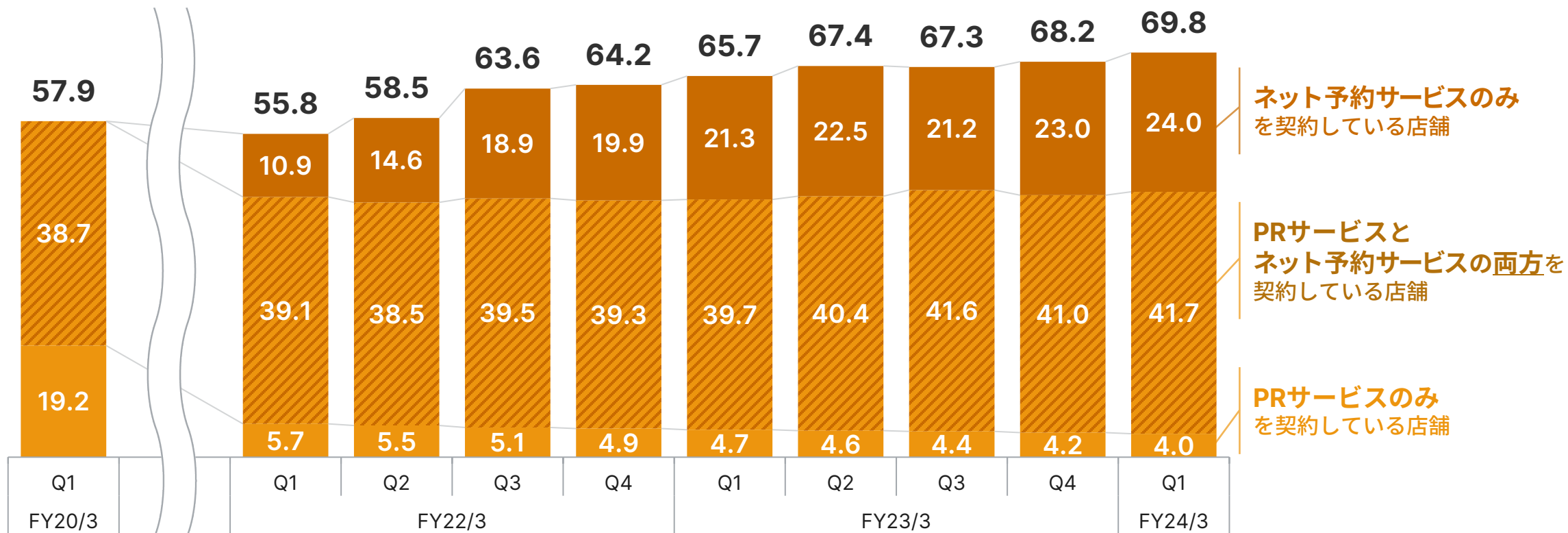
ネット予約サービスの契約店舗数（四半期末時点）とARPU



*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

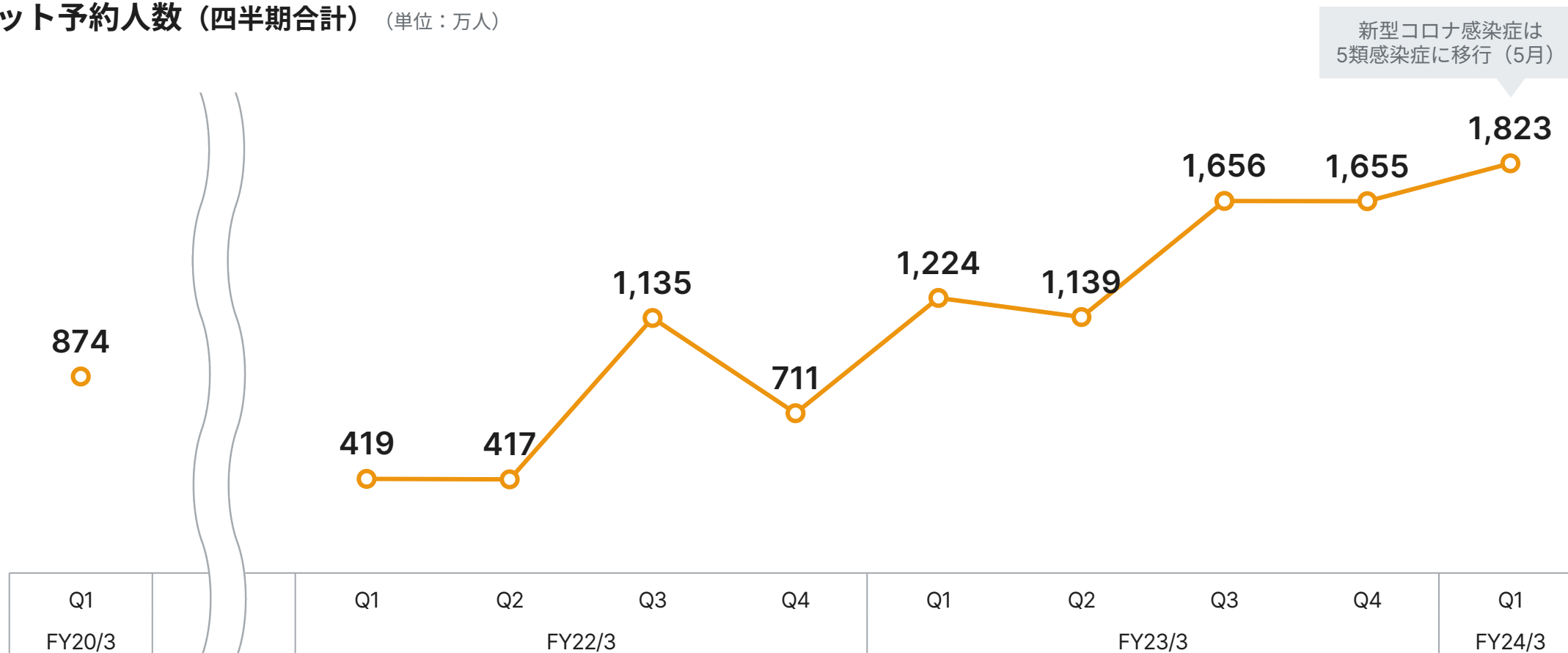
PRサービスとネット予約サービスの両方を契約している店舗、及びネット予約サービスのみを契約している店舗が増加。

有料サービス総契約店舗数（四半期末時点）（単位：千店）



外食需要の更なる高まりを受けて、ネット予約人数は引き続き増加。

ネット予約人数（四半期合計）（単位：万人）

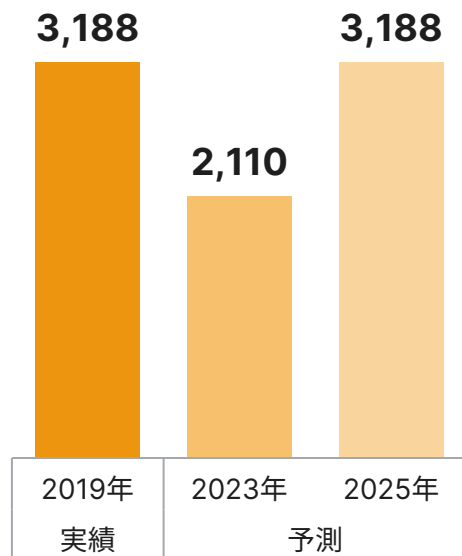


■ 訪日外国人客の動向

- コロナ期間中に激減していた訪日外国人客数は回復にむかっており、2025年にはコロナ前の水準に戻るとされている。
- 平均宿泊数は2週間近く、外食の機会が多い。

訪日外国人客数の推移

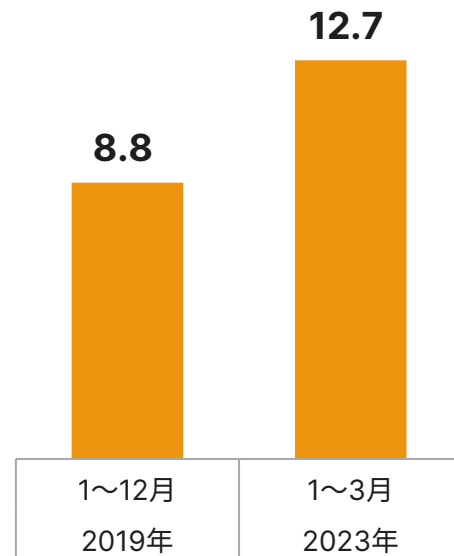
(単位：万人)



*出所：JTB総合研究所

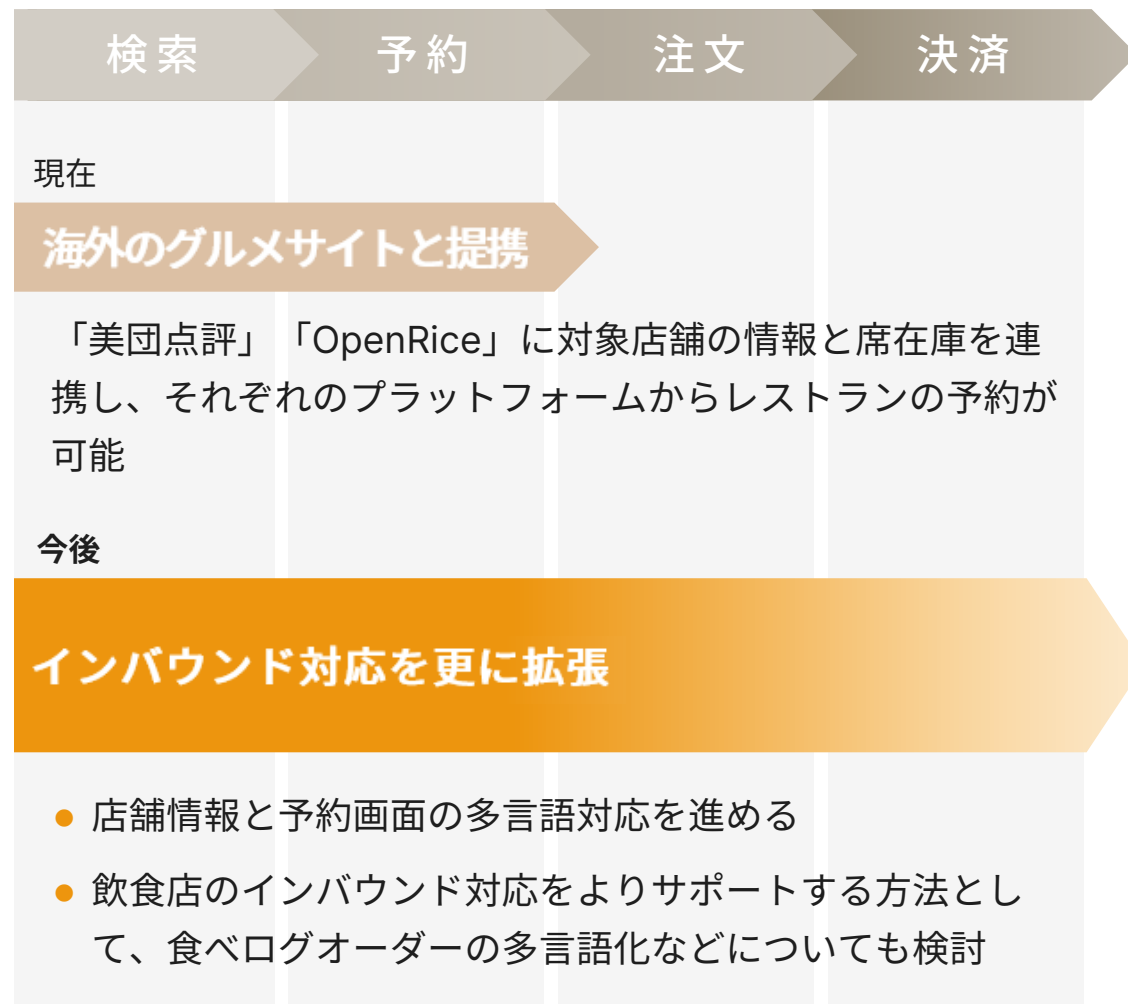
訪日外国人客の平均宿泊数

(単位：泊)



*出所：観光庁「訪日外国人消費動向調査」

■ 食べログのインバウンド向けの取り組み

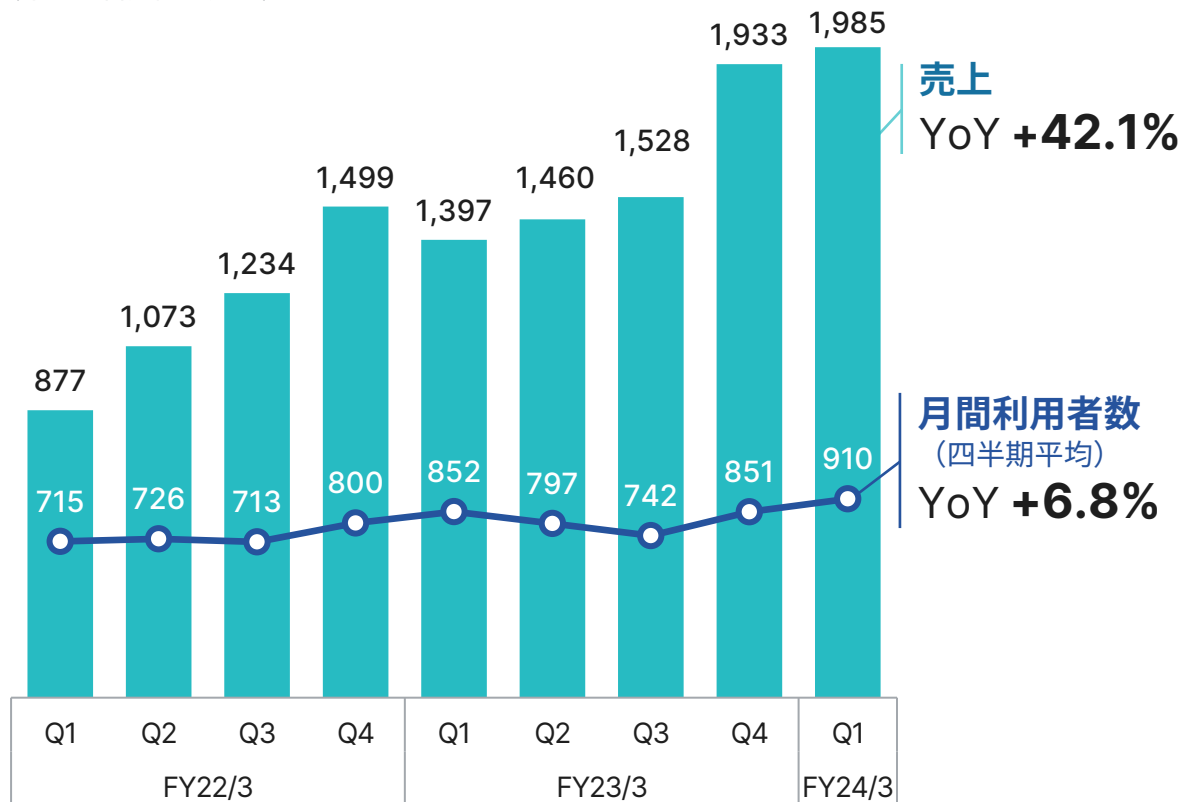


求人ボックス

求人ボックスは増収。ユーザー数、有料の求人広告数が共に増加。
ユーザー数は初めて900万人を超えた。

売上高と月間利用者数

(単位：百万円、万人)



取り組み：PCサイトのUI改善

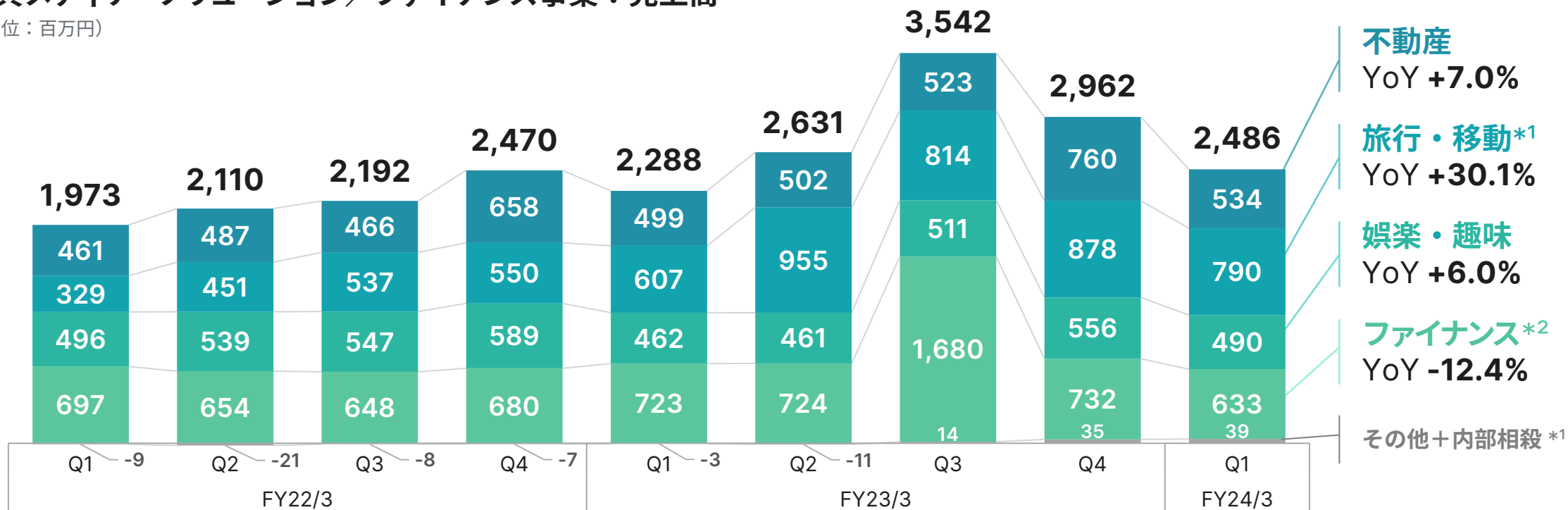
検索結果の表示例。検索条件：東京都 渋谷区。検索結果には「未経験歓迎！ 商社の営業」などの求人が表示されています。

求人の詳細が同一画面で表示され、より見やすく・選びやすく

新興メディア・ソリューション／ファイナンス*¹は増収。ファイナンス領域が減収となった一方で、不動産、旅行・移動の各領域は増収となった。

新興メディア・ソリューション／ファイナンス事業：売上高

(単位：百万円)



*¹売上区分について：①以下2点の区分変更に伴い、FY23/3 Q4以前の推移についても変更後の区分に基づく数値を記載しています。

- i) 「求人ボックス」について金額的重要性が増したため、「新興メディア・ソリューション」から別掲
- ii) 「icotto」を、「新興メディア・ソリューション」の「その他」から「旅行・移動」領域に移行

②従前データブックのみに記載されていた「その他」の売上及び「内部相殺」を上記グラフに追加しました。

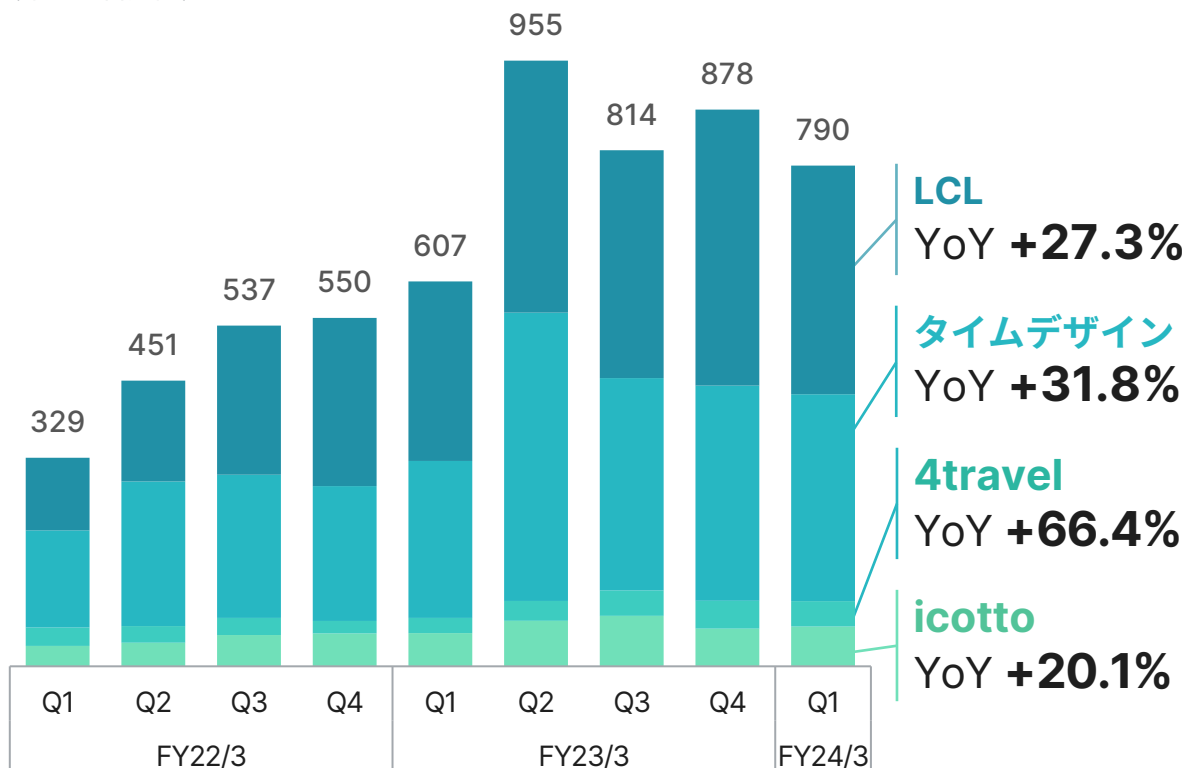
*² 2022年10月に、ファイナンス事業における生命保険の一部代理店手数料について収益認識の見積りに関する変更がありました。詳細はFY23/3 Q3の決算説明資料（23ページ）をご参照ください。



旅行・移動領域の各事業は引き続き増収。国内旅行の需要拡大は落ち着きつつある。海外旅行は徐々に回復しており、タイムデザインのダイナミックパッケージや4travelの海外Wi-Fiレンタルの利用者が増えた。

「旅行・移動」関連事業の売上高

(単位：百万円)



*前年まで新興メディア・ソリューション／ファイナンスの「その他」に含まれていたicottoを、FY24/3 Q1から「旅行・移動」領域に移行しました。そのためFY23/3 Q4以前の推移についても移行後の区分に基づく数値を記載しています。

icottoの概要

2016年に開設された旅行メディアicottoは、旅行の行先や目的などを切口とした記事で宿泊施設を紹介。予約が可能な旅行サイトへのリンクを提供。



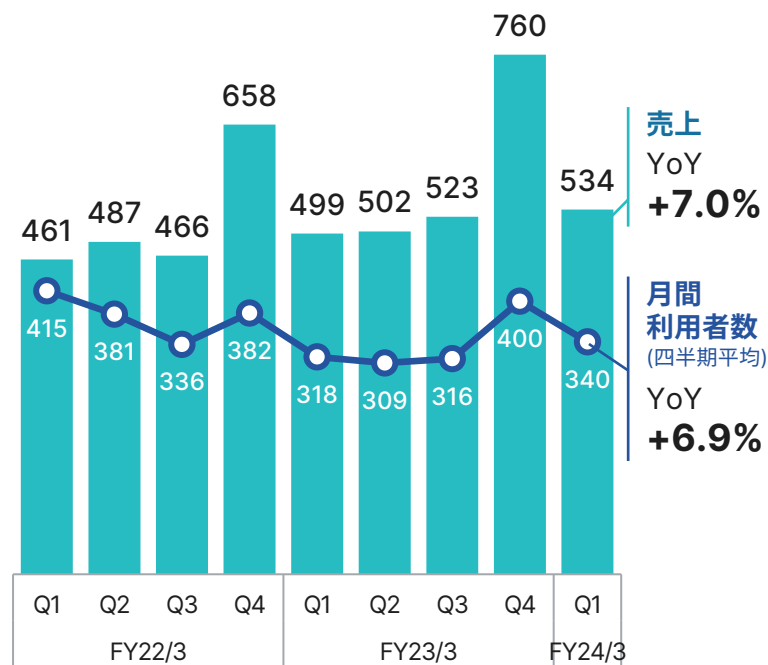
公式SNSでは、編集部の「押し宿」を紹介したり、宿泊券のプレゼントキャンペーンを実施するなど、独自コンテンツを展開。

スマイティ



月間利用者数及び売上は共に増加。
 物件情報の名寄せ、中古・新築の売買物件情報など、
 コンテンツ改善を継続。

売上収益と月間利用者数（単位：百万円、万人）

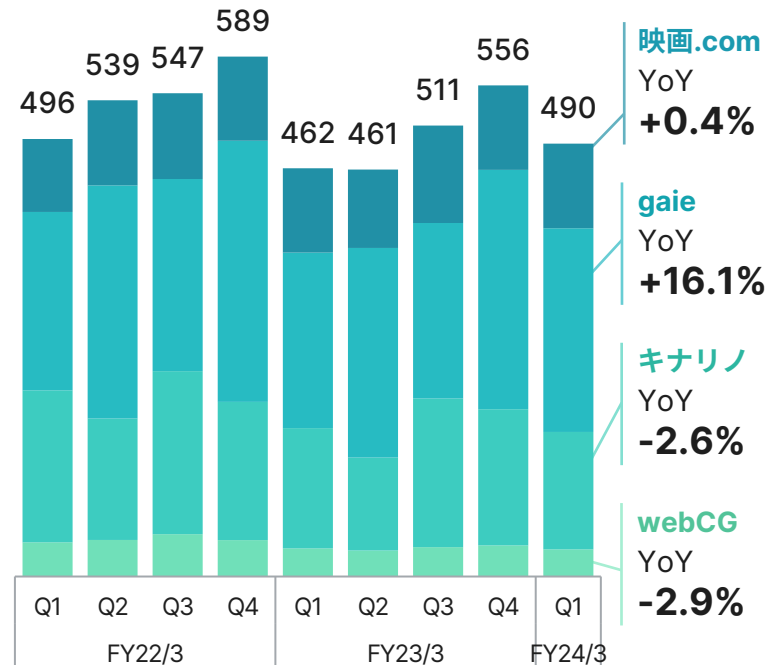


「娯楽・趣味」関連事業



映画.comとgaieは、ハリウッド大作の公開に伴う
 広告出稿が増えた。キナリノは減収となったが、
 6月以降の売上は緩やかな成長傾向。webCGは引
 き続き車の納期遅延や減産の影響を受けた。

売上収益（単位：百万円）

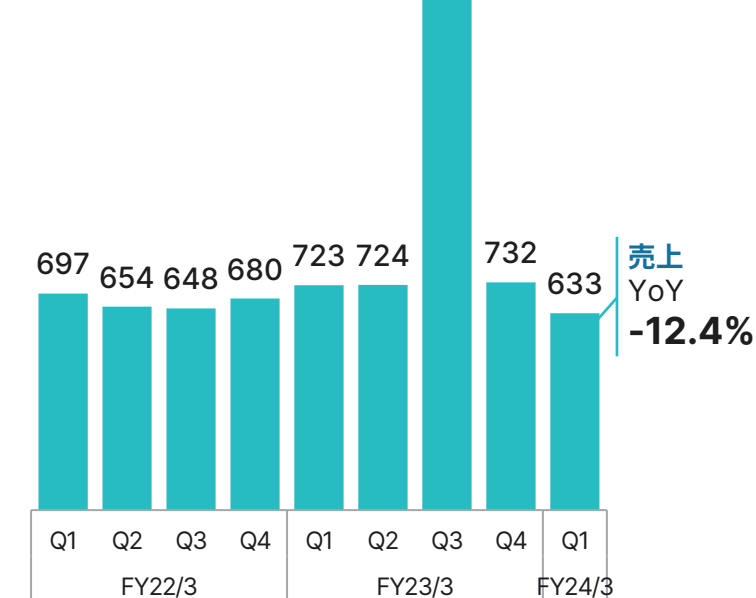


カカクコム・インシュアランス*



生命保険・医療保険の需要の減少、及び昨年10月
 に行われた火災保険の契約期間短縮・実質値上げ
 の影響を受け、減収。一方、海外旅行保険の売上
 はコロナ前の約50%まで回復。

売上収益（単位：百万円）



*2022年10月に、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FY23/3
 Q3の決算説明資料（23ページ）をご参照ください。



1. 経営成績（連結／事業別）

2. 事業進捗

3. トピックス

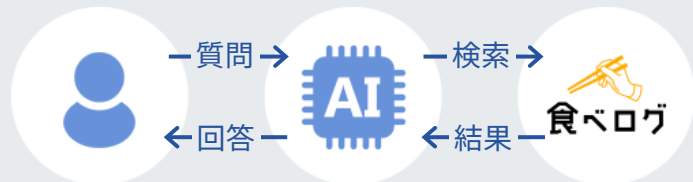
4. 参考資料

生成AIの進化に伴って、将来的に「検索」や「情報収集」のあり方が大きく変化することを見据え、生成AIを活用した機能やサービスを試験的に導入。ユーザーの利便性や検討課題の明確化を経て、既存サービスの改善や新規サービスの開発に活かす。

研究フェーズ

機能やサービスの本格展開

生成AI内で当社情報を活用



検索項目や回答のフォーマットは固定されている。AIはユーザーの質問から項目にマッチしたキーワードを抽出し、食べログから得られた検索結果を回答として返す。

- 食べログがChatGPT向けプラグインをリリース（2023年5月6日）。
- その後、価格.comや求人ボックスなど、複数サービスでもプラグインを展開。

当社サービス内で生成AIを活用



AIを活用してユーザーの質問から潜在的なニーズを理解し、店舗情報や口コミなどから回答を生成する。

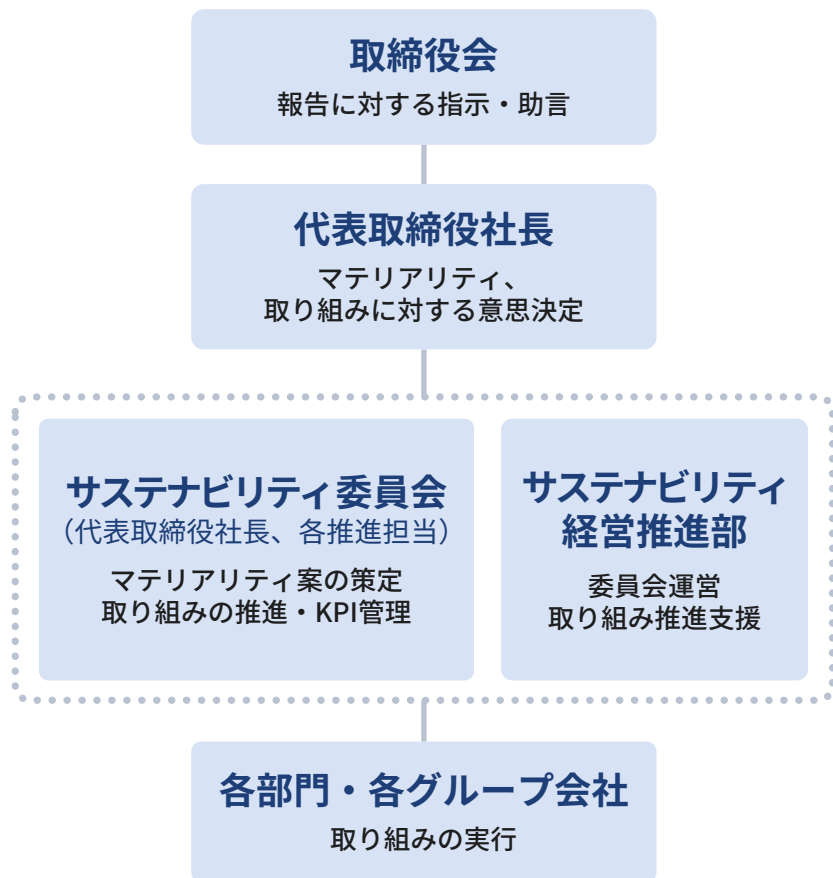
- 食べログアプリへAIチャットを導入。2023年7月26日より限られたユーザーがβ版を利用可能に。



- • •
- 曖昧な質問でも意図を理解し、マッチした選択肢を提供
- AIと会話しながら、検索条件を変更したり、選択肢を絞り込める
- ユーザーの特性や好みに合わせた「おすすめ」を提供

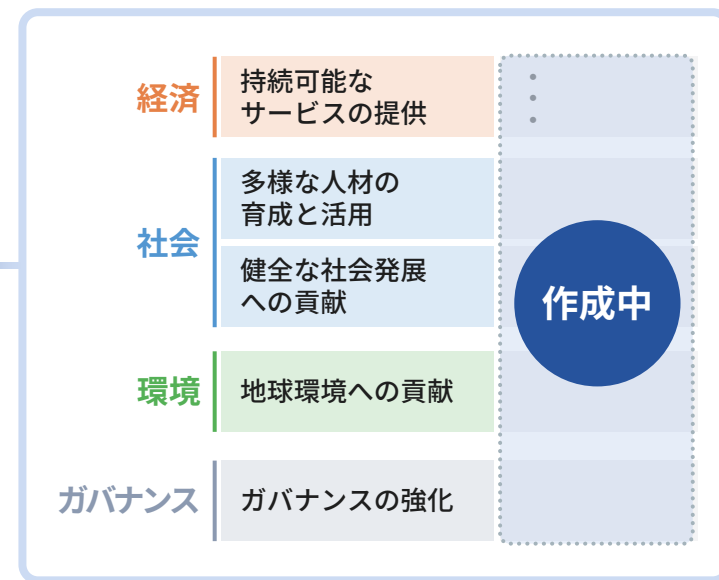
長期的な事業継続を目指すための体制づくりと、重要度の高い課題の選定

サステナビリティの推進体制



マテリアリティの特定

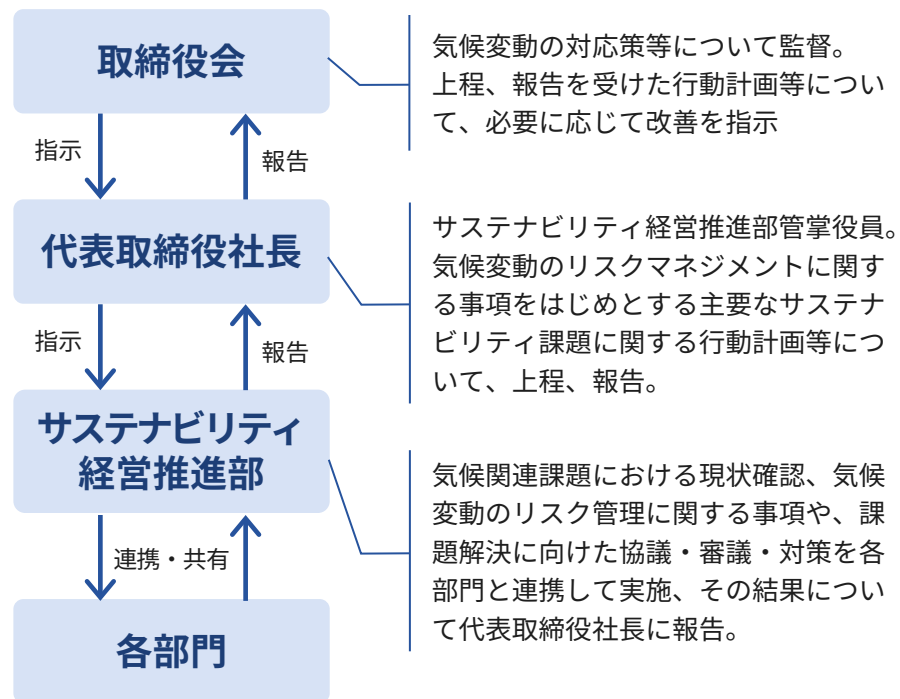
- GRIスタンダードなどのガイドライン及びESG評価機関の評価項目を元にサステナビリティ関連の課題を洗い出し、重要度の高い項目をマテリアリティとして特定
- 各マテリアリティについて責任者を定め、具体的な取り組み及びKPIを検討推進



TCFDへの対応

重要な課題のひとつである気候変動について、TCFDのフレームワークに基づき、シナリオの分析、温室効果ガス排出量の把握などを行った上で、推奨項目ごとに情報を開示。

■ ガバナンス



気候変動対応の詳細につきましては、2023年3月期 有価証券報告書「第2事業の状況 2 サステナビリティに関する考え方及び取組 (3)気候変動について」をご参照ください。

https://ssl4.eir-parts.net/doc/2371/yuho_pdf/S100QYX3/00.pdf

■ 戦略

- 事業活動に伴う温室効果ガスの排出量の把握、削減に努めることで環境負荷の低減を図る。
- 事業の特性を踏まえたリスクと機会を、「2°C未満シナリオ」「4°Cシナリオ」のそれぞれについて検討し、特定*。

* 「2°C未満シナリオ」のリスク・機会の例

- リスク**：環境意識の高まりによる消費行動の変化に伴う商品・サービスの需要低下
- 機会**：消費者の価値観・行動の変化に対応した商品・サービスの展開

■ リスク管理

代表取締役社長による統括・指揮の下、全事業・機能にわたる体制をもって運営。リスク・機会の識別・評価は各部門、管理はサステナビリティ経営推進部及び各部門が実施。実施状況はサステナビリティ経営推進部が代表取締役に報告。特に経営への影響が大きい課題・リスクは取締役会にて報告・審議。

■ 指標と目標

気候変動リスクが事業に与える影響は当社の事業特性を踏まえると限定的であると考えており、現時点では排出量の削減目標を策定していないが、今後の動向を見極めながら検討。

2022年3月期 温室効果ガス排出量 (t-CO2e)	スコープ1	5
	スコープ2（ロケーション基準）	1,424
	スコープ2（マーケット基準）	1,402



1. 経営成績（連結／事業別）

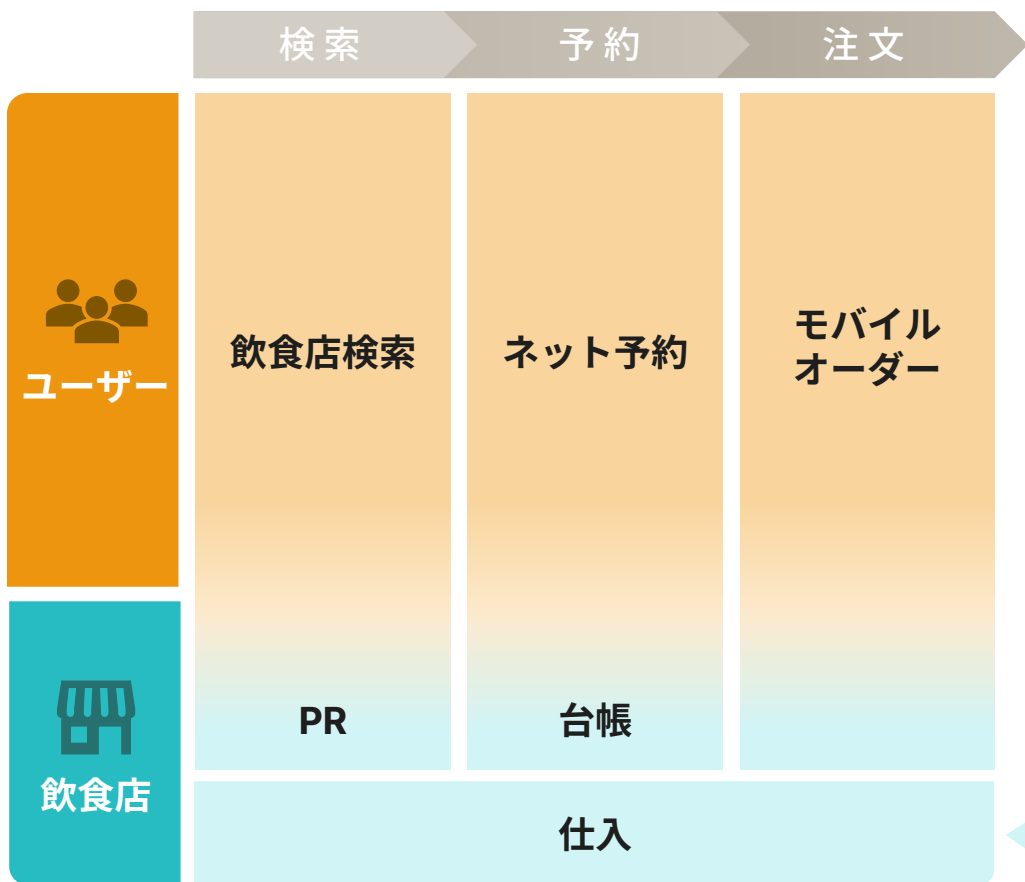
2. 事業進捗

3. トピックス

- 4. 参考資料**

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



	FY23/3 実績	FY24/3 計画	有効市場
PRサービス 契約店舗	45,200	48,000 前後	80,000～ 100,000*1
ネット予約サービス 契約店舗	64,000	70,000 前後	100,000～ 約300,000*2
四半期合計 ネット予約人数	1,655万	約2,200万	-
アプリMAU	745万	1,000万	-

*1 他サイトを含めて販促サービスを利用している店舗

*2 100,000店舗：他サイトを含めてネット予約が可能な店舗、
約300,000店舗：予約業態の店舗（食べログで「予約可」「完全予約制」として登録されている店舗）

飲食店のDXをサポート

リリース済みの「食べログオーダー」、「食べログノート」（予約台帳）及び「食べログ仕入れ」の本格展開

求人ボックス

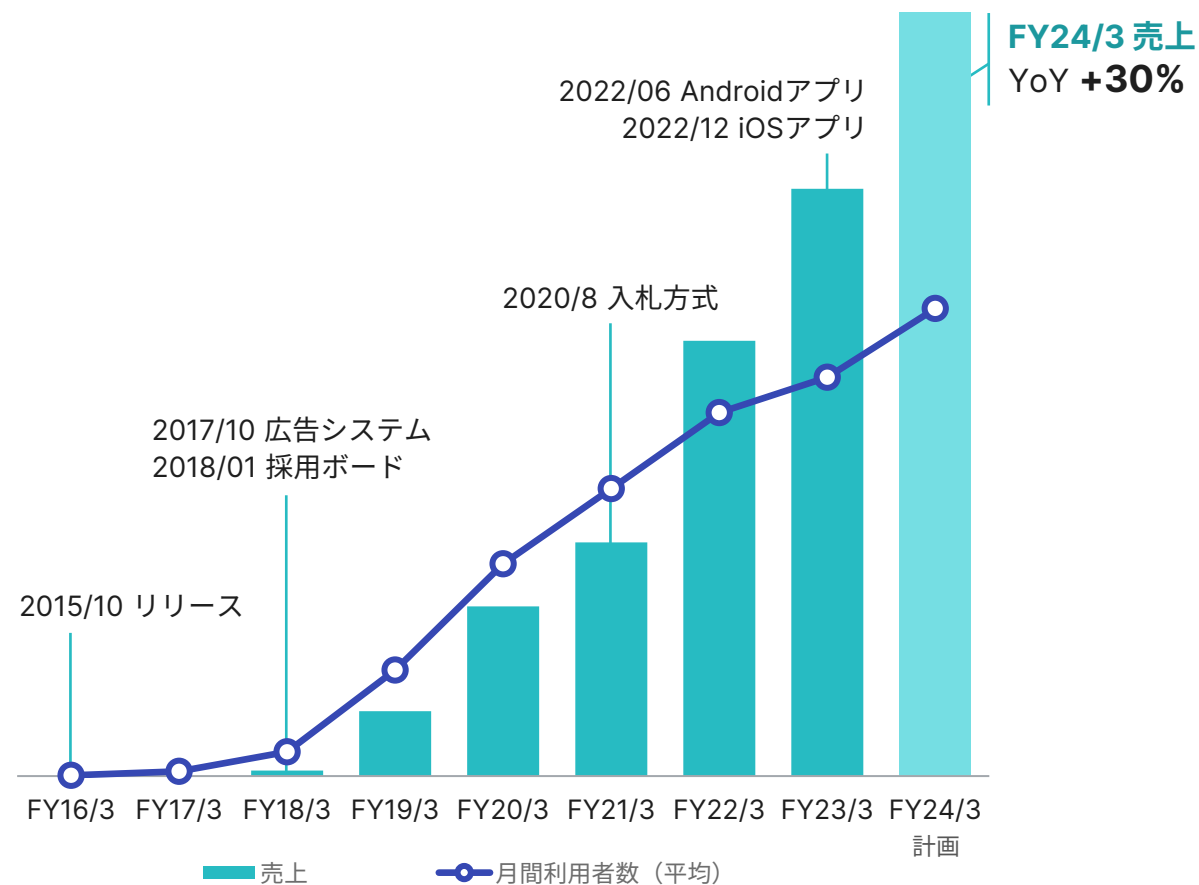
より多くの求人情報から よりニーズに合った仕事探しを

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
- 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

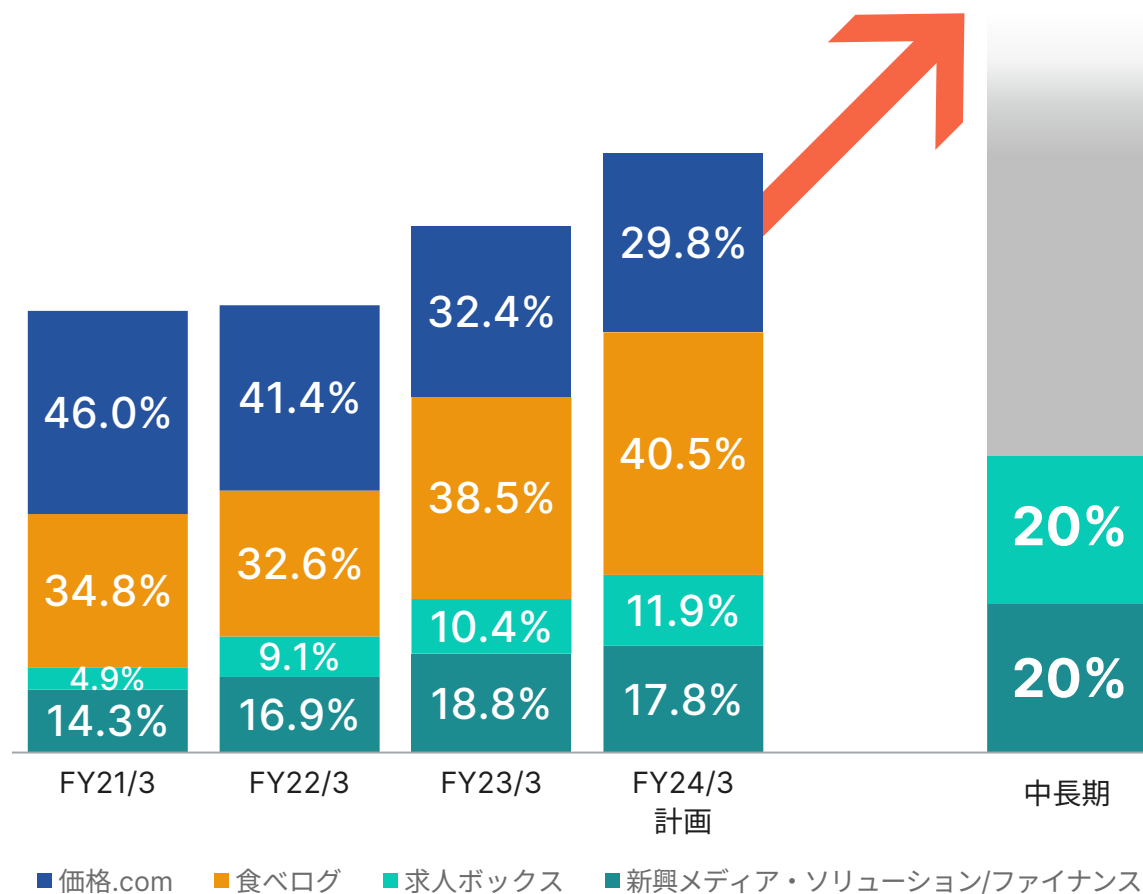
取引先を拡張し、仕事選びの選択肢を増やす

- 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）



社会や生活の変化を捉え、新たなニーズや事業の可能性を発掘し、
既存事業の変革と新規事業の創造への挑戦を続ける。

- 会社全体として安定的な成長を維持しながら、既存事業のサービス領域や事業モデルの拡張、新規事業の創生を継続。
- 中長期的に「求人ボックス」及び「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%以上に引き上げる。



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

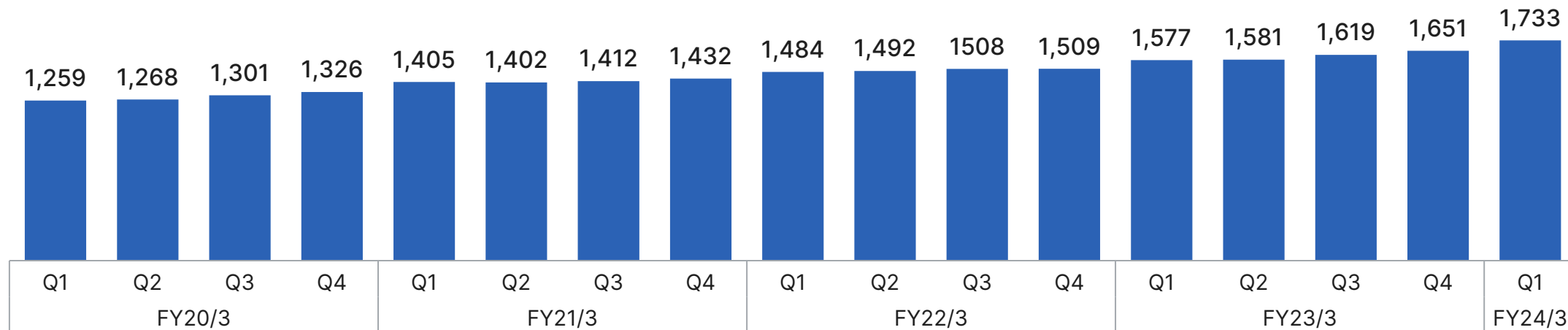
	FY19/3	FY20/3	FY21/3	FY22/3	FY23/3
自己資本比率 *1	79.1%	67.8%	66.1%	68.0%	60.9%
ROE *2	45.1%	44.0%	26.2%	30.1%	33.7%
一株当たり配当 (円)	36	40	40	40	40
配当総額 (億円)	75	83	82	82	81
配当性向	45.2%	45.3%	70.0%	57.4%	50.4%
自己株式の取得 (億円)	30	80	0	50	80
総還元性向 *3	63.1%	88.8%	70.0%	92.3%	99.9%

*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

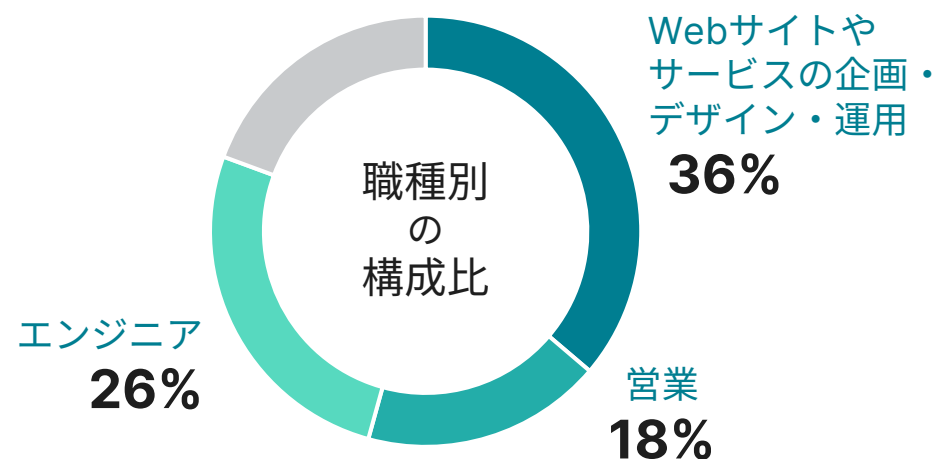
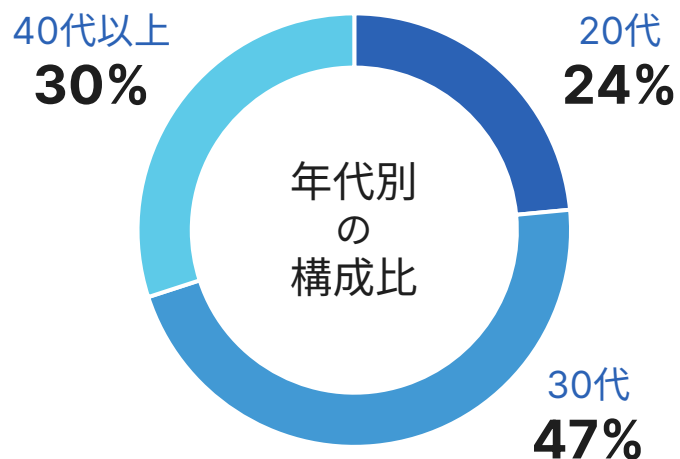
*2 ROE(親会社所有者帰属持分当期利益率)=親会社の所有者に帰属する当期利益÷親会社の所有者に帰属する持分合計(期中平均)×100

*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 (2023年3月時点)

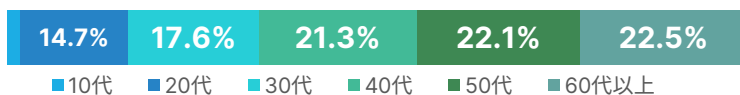


月間利用者数 *1：3,921万人（2023年6月時点）

デバイス別：



年代別 *2：



*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。モバイル端末上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。

*2 年代別のユーザー属性は2023年5月時点の比率

事業概要

ショッピング事業・サービス事業

製品のスペックやサービスの詳細、価格についての情報などを提供し、製品の購入やサービスの利用を検討するユーザーの意思決定をサポートすることを通じて、製品を購入したい/サービスを利用したいユーザーを、製品/サービスを提供するECモールやショップ、メーカー、サービス提供事業者のサイトへ送客する事業です。取り扱う製品・サービスによって大きく2つの事業に区分されます。

ショッピング事業のカテゴリ

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など

サービス事業のカテゴリ

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

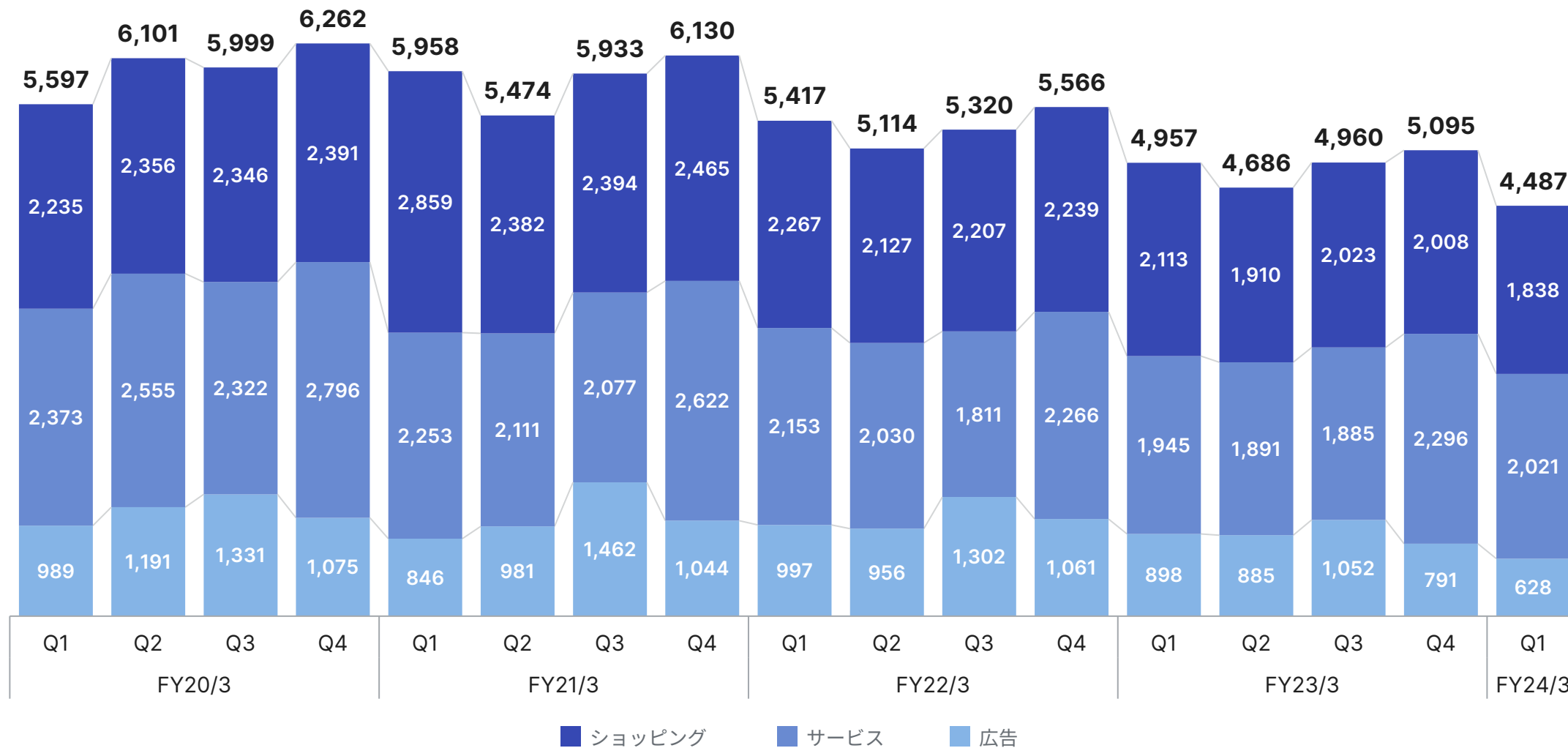
広告事業

価格.comのサイト内を中心に展開する各種広告の制作・配信を行う事業です。

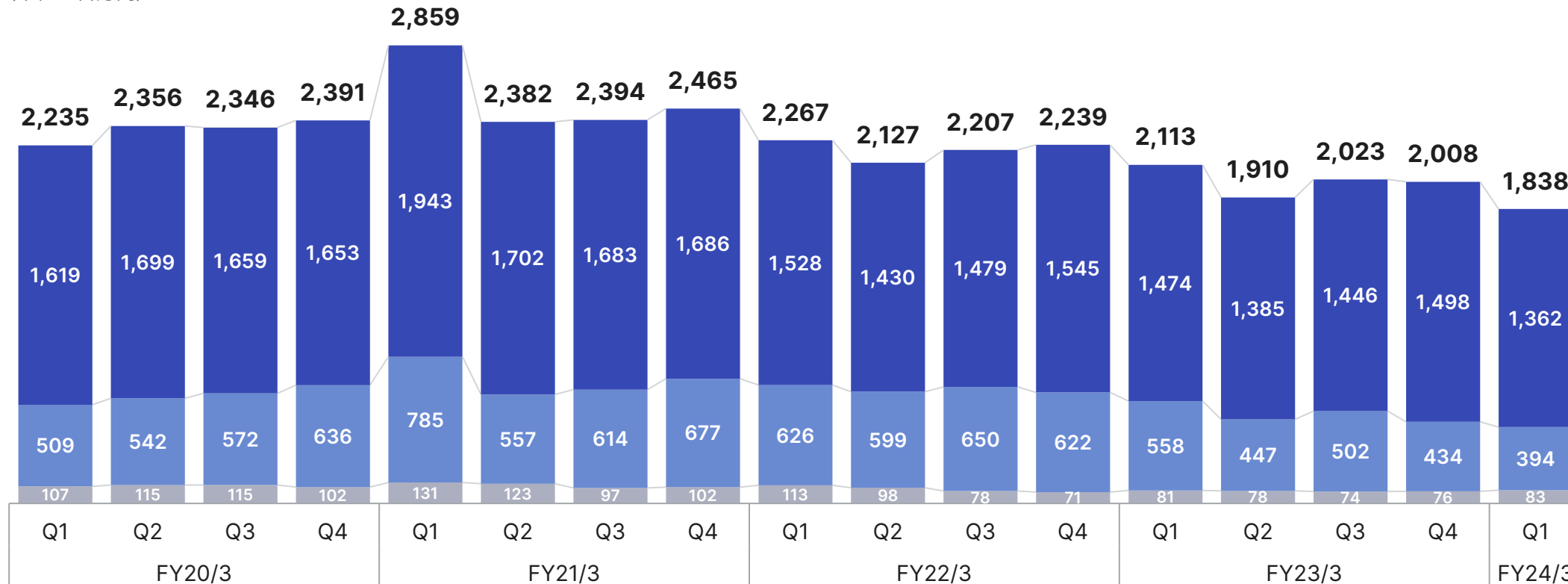
ビジネスモデル

ショッピング事業	クリック数や販売実績に応じた手数料収入	取引先：ECモール、ECショップ、家電量販店など
サービス事業	各種サービスの申し込み等に応じた手数料収入	取引先：サービス事業者など
広告事業	バナー、テキスト広告、検索連動広告等の広告掲載収入	取引先：メーカー、サービス事業者など

(単位：百万円)

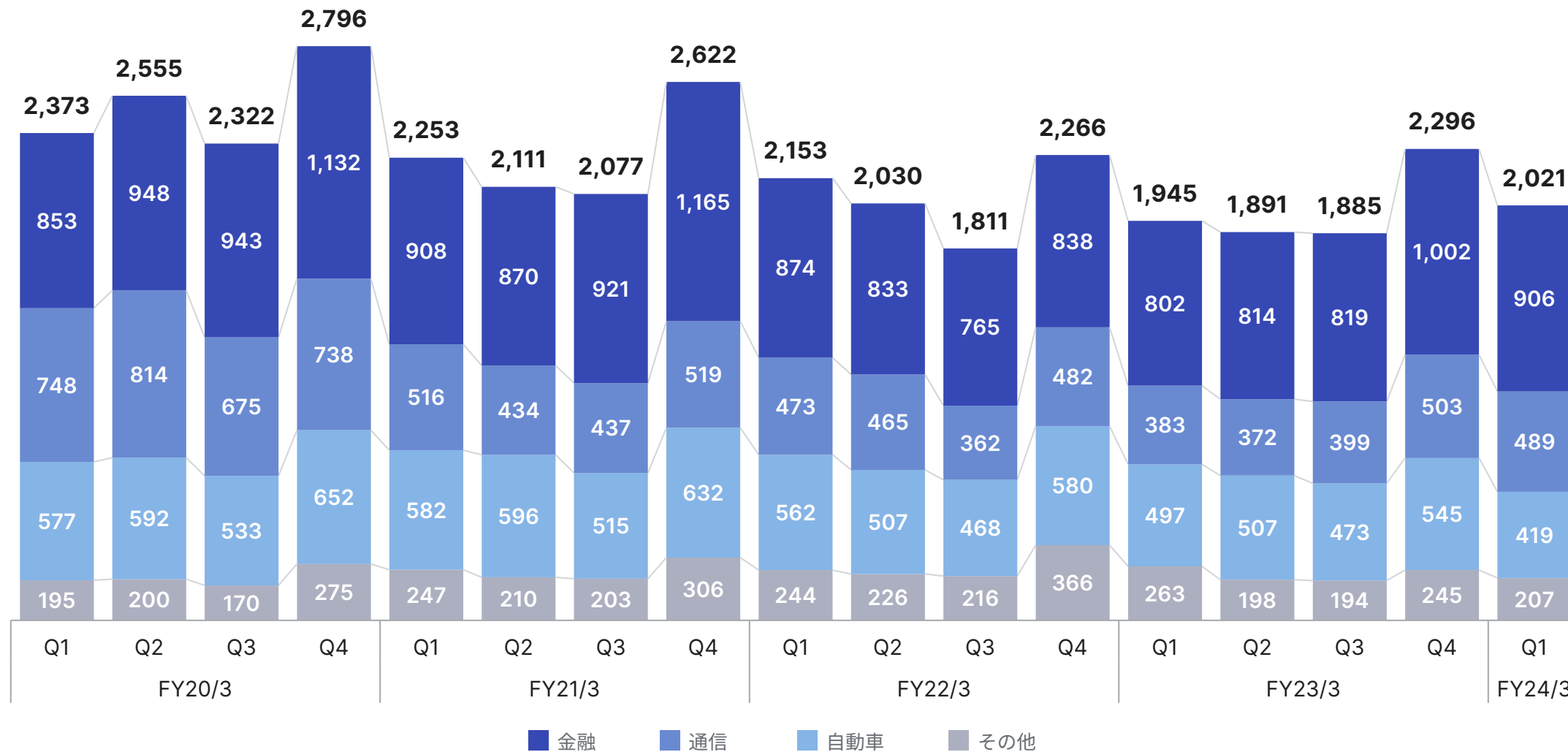


(単位：百万円)



耐久財	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%	74.6%	74.1%
消費財	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%	21.6%	21.4%
その他	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%	3.8%	4.5%

(単位：百万円)





レストラン検索・予約サイト

月間利用者数 *1：9,649万人（2023年6月時点）

デバイス別：

18%

82%

■ PC ■ スマホ

年代別 *2：

0.5%

19.6%

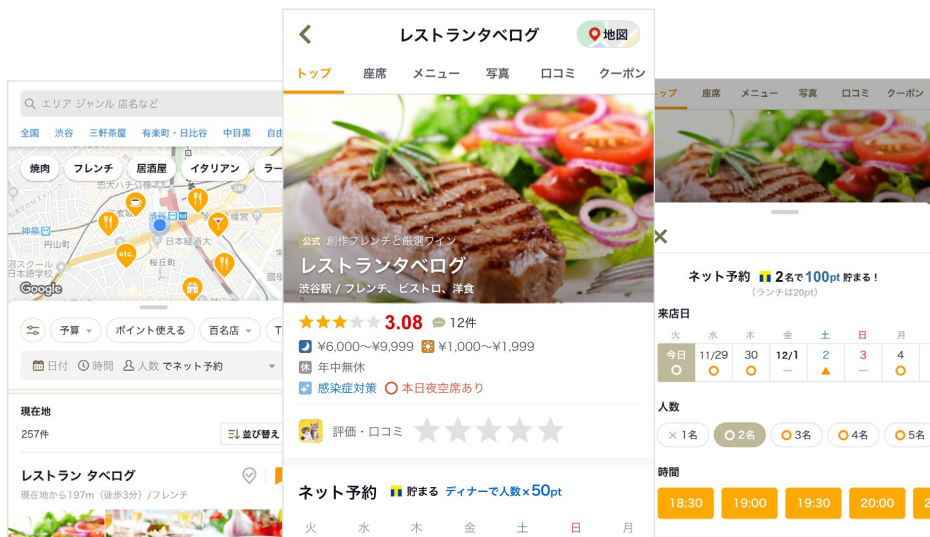
18.3%

20.6%

18.5%

22.6%

■ 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。モバイル端末で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2023年5月時点の比率

事業概要

飲食店販促事業

PRサービス

食べログ内での標準検索においてより多くのユーザーの目にとまるよう店舗情報を優先表示できる、また、お店の魅力やこだわりを伝える写真・テキストが盛り込まれた、来店意欲が高まるような店舗詳細ページが掲載できるサービス

ネット予約サービス

食べログのネット予約機能が利用できるサービス

その他

店内モバイルオーダー（食べログオーダー）、オンライン予約台帳（食べログノート）、受発注サービス（食べログ仕入）などの飲食店向け業務支援サービス

ユーザー会員事業

会員限定のクーポンで特別優待が受けられる、モバイル端末でも食べログ独自のランキング検索が利用できるなどの特典が付いた、サブスクリプション型のサービス

広告事業

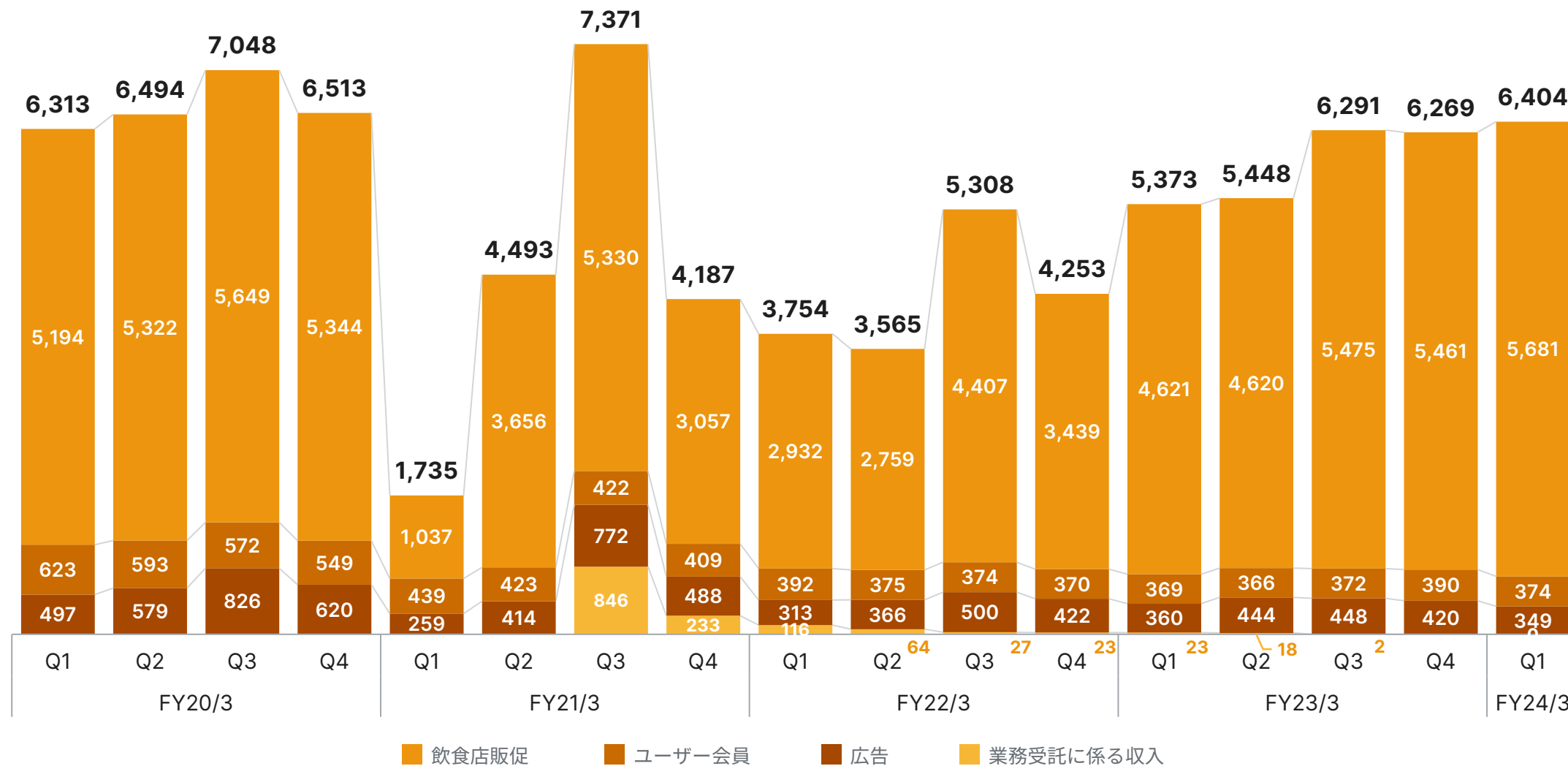
食べログを訪れるグルメに関心の高いユーザーに向けた広告の制作・配信

ビジネスモデル

飲食店販促事業	主な手数料収入 PRサービス：月額固定 （サービス内容に応じて10,000円/25,000円/50,000円/100,000円） ネット予約サービス：従量 （来店人数に応じて、ディナー200円/人、ランチ100円/人）	取引先：飲食店
ユーザー会員事業	各種サービスの申し込み等に応じた手数料収入	取引先：ユーザー
広告事業	バナー、テキスト広告、検索連動広告等の広告掲載収入	取引先：メーカー、サービス事業者など

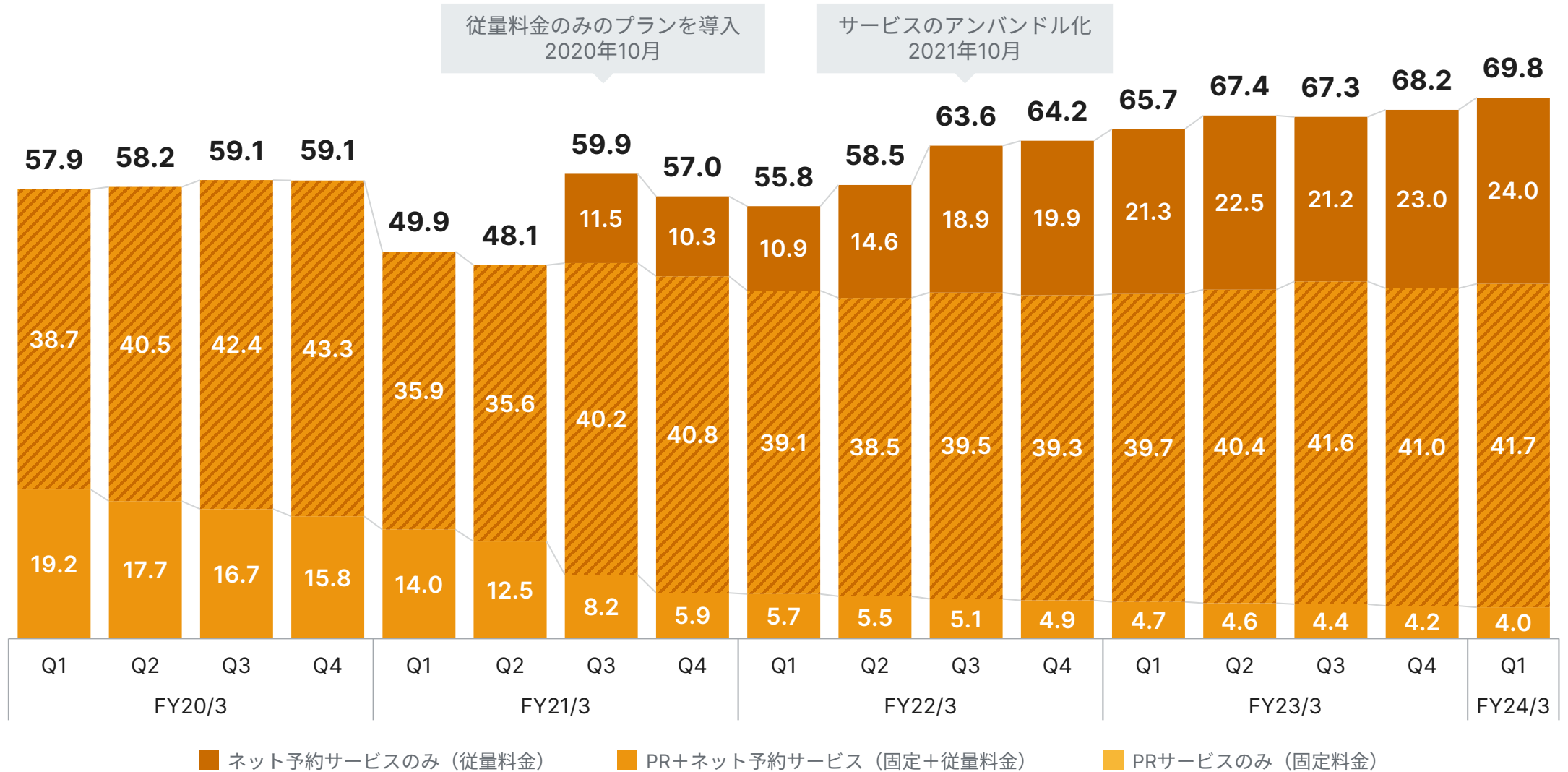
食べログ：各事業の売上推移

(単位：百万円)



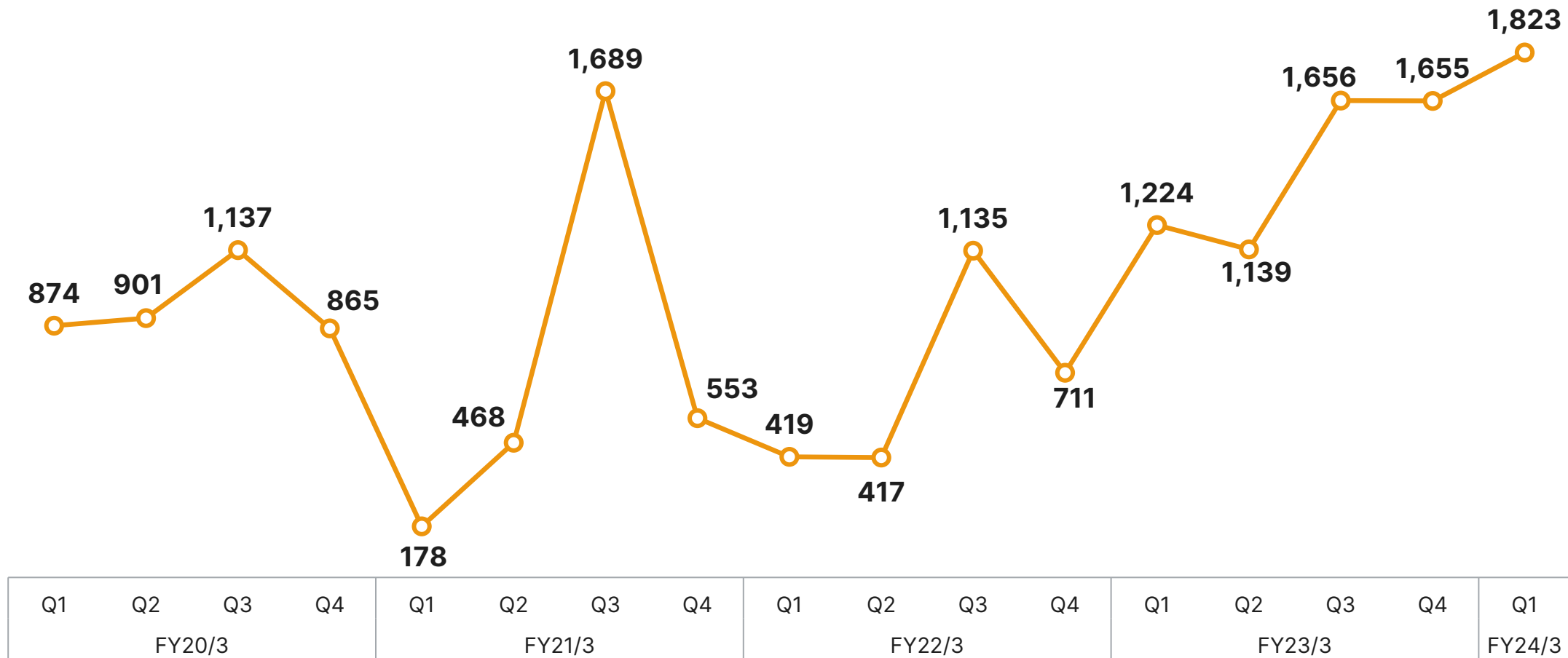
食べログ：有料サービス契約店舗数（四半期末時点）

(単位：千店)



食べログ：ネット予約人数（四半期合計）

(単位：万人)



求人ボックス

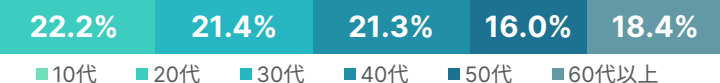
求人情報の一括検索サイト

月間利用者数 *1：910万人（FY24/3 Q1 四半期平均）

デバイス別：



年代別 *2：



*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。

*2 年代別のユーザー属性は2023年5月時点の比率

事業概要

求人サイトや採用企業の求人情報を一括検索できるサービス。クローリングによって求人情報サイトや自社採用サイトに掲載されている求人情報を収集するほか、「採用ボード」により採用企業からの直接出稿を受けて、エリア・雇用形態・職種に偏りのないさまざまな求人情報を掲載しています。

求人ボックスへの掲載方法

- ・クローリング：求人サイトや採用企業の情報をクロール連携し、掲載
- ・採用ボード：採用企業が、求人に関する情報を求人ボックスに直接入稿し掲載
- ・リスティング広告（有料）：検索結果表示ページにおける上位枠への表示

*採用ボード：自社の採用サイトを持たない企業向けのプラットフォーム。応募したい求人内容をフォーマットの項目に従い入力するだけ簡単に求人ページが作成でき、求人ボックスへ無料で掲載できます。また、掲載された求人へ応募があるとメールでお知らせ。応募者の情報・連絡先を確認して、個別に面談・採否のやり取りができます。

ビジネスモデル

求人ボックス事業

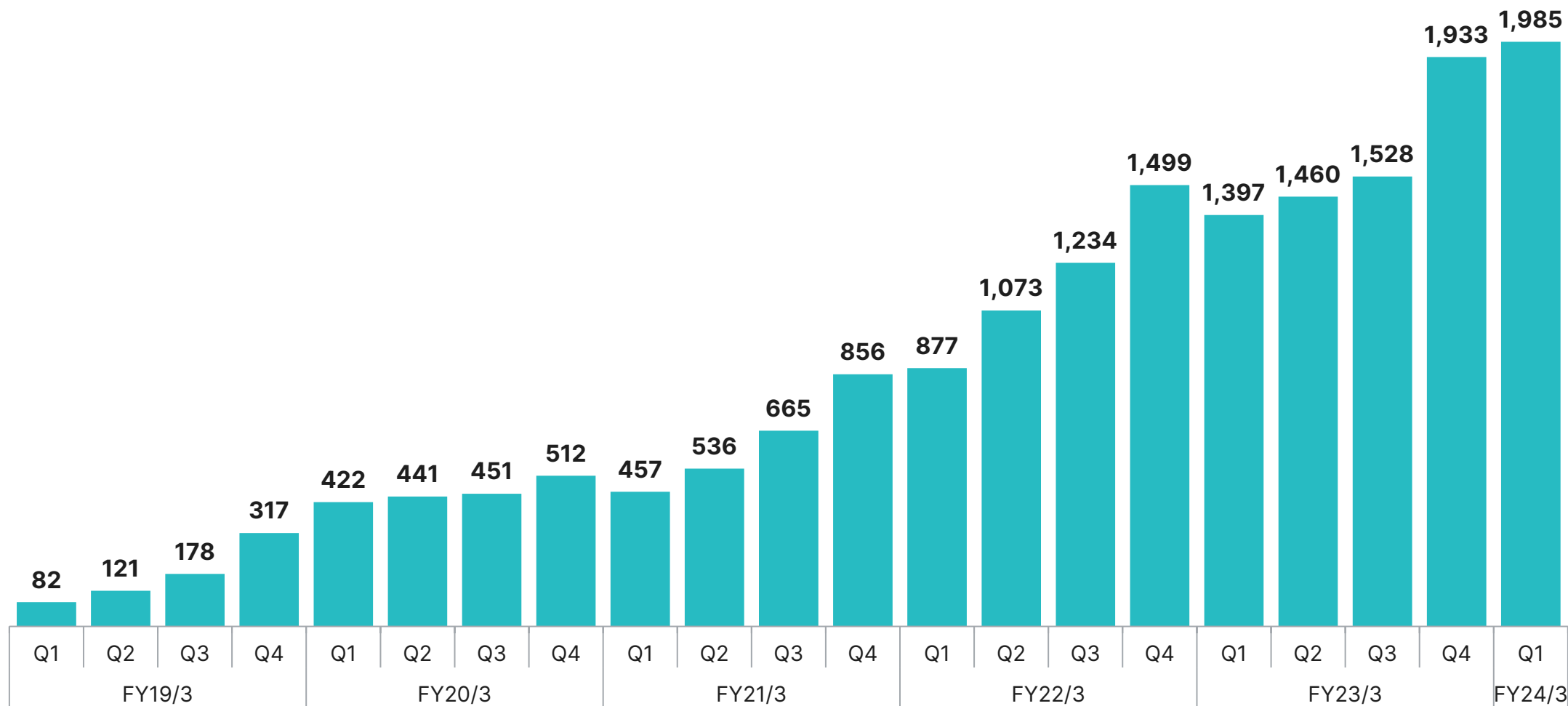
リスティング広告枠に掲載された求人サイトや採用企業への送客（クリック）に応じた手数料*収入

取引先：求人サイト等（人材紹介・人材派遣の事業者を含む）、採用企業（採用ボードを利用している企業を含む。）

*1クリック25～1,000円以内で1円単位の調整が可能な入札方式。

求人ボックス：売上推移

(単位：百万円)



新興メディア・ソリューション

“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)カカクコム・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



不動産住宅情報サイト



ダイナミックパッケージ
予約プラットフォーム



全国の高速バス・夜行バス、
バスツアーの料金比較サイト



国内移動・海外航空券
最安値比較サイト



旅行のクチコミと比較サイト



宿泊旅行の情報メディア



ライフスタイルメディア



総合映画情報サイト



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



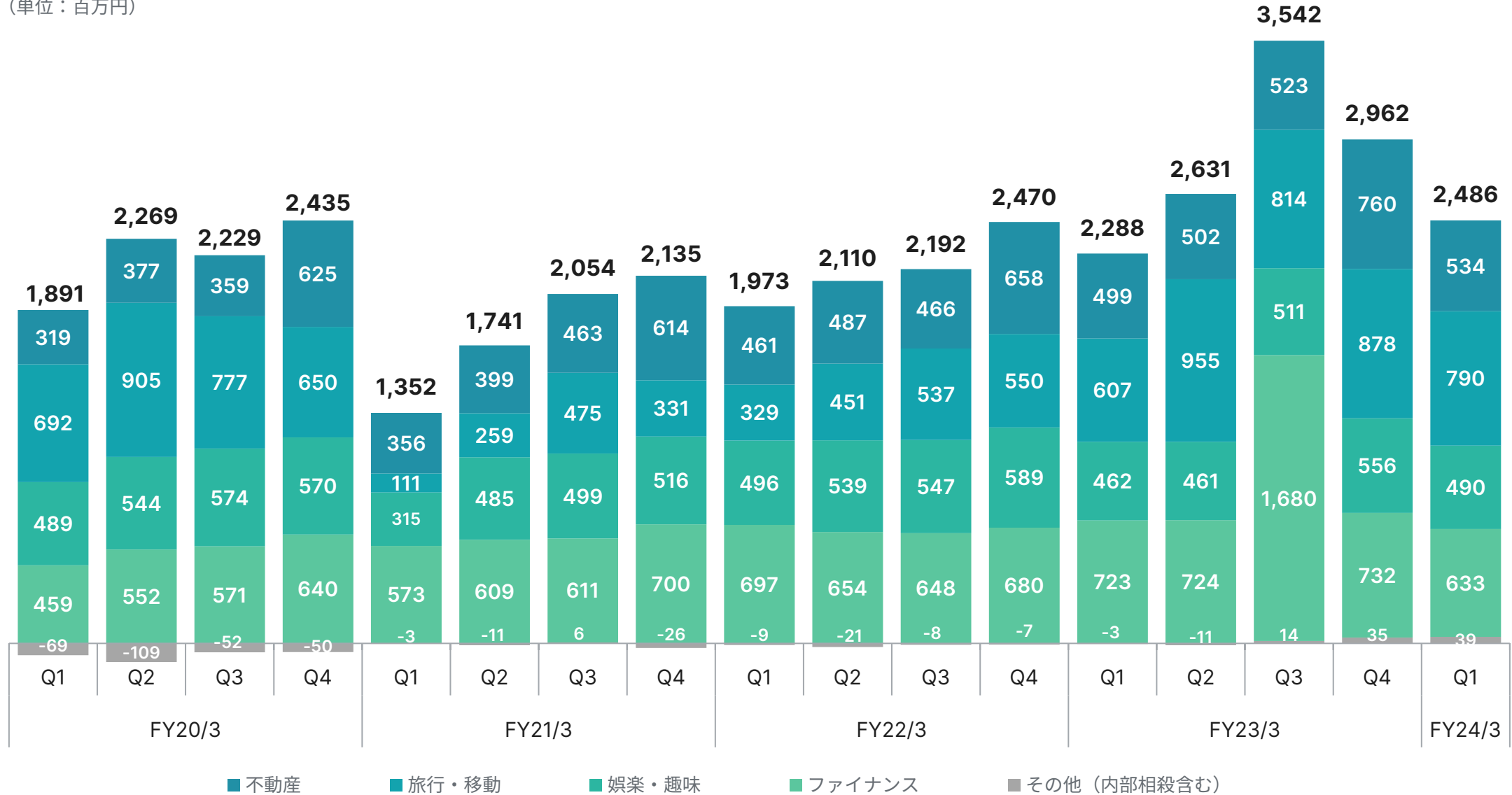
小売店向けのデジタル販促ツール



保険選びの
コンサルティングサービス

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)



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。