

2024年3月期 第2四半期  
決算説明会

2023.11.07

**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

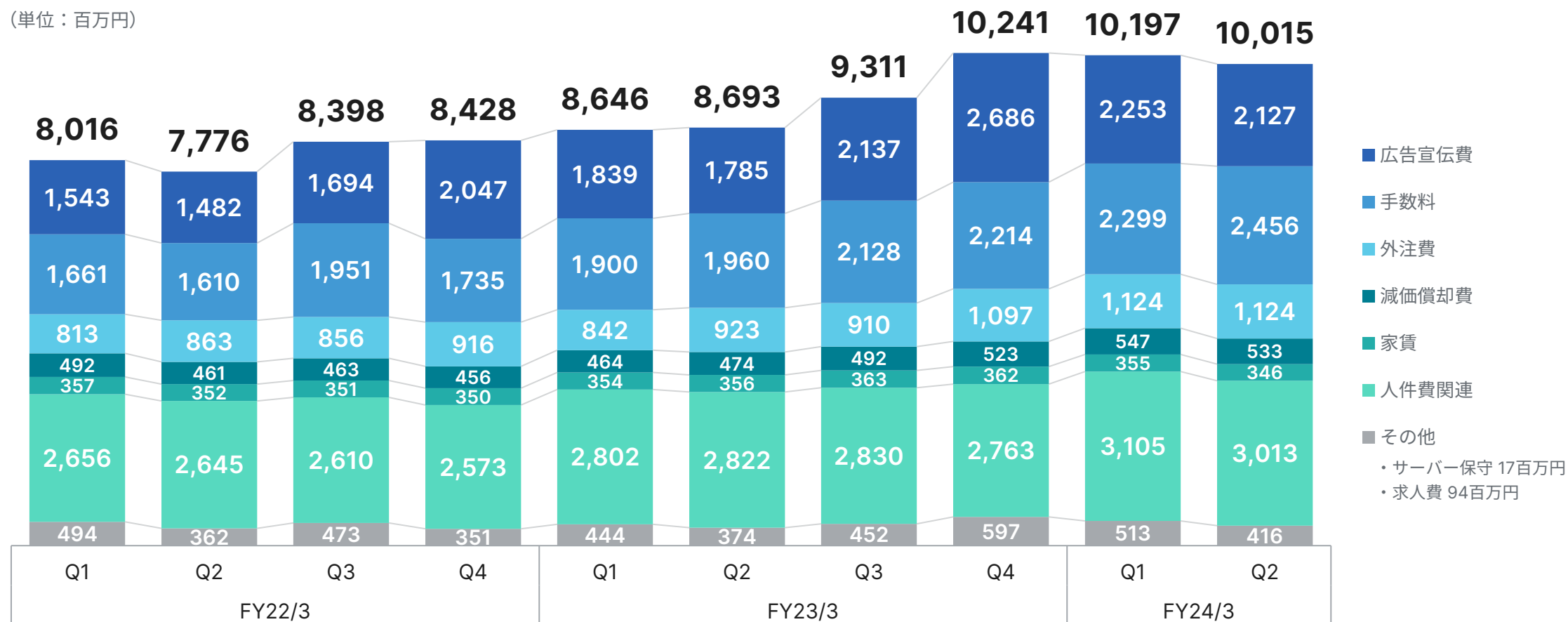
4. 参考資料

	FY23/3		FY24/3				業績予想	進捗率
	Q2	上期	Q2	YoY	上期	YoY		
(単位：百万円)								
売上収益	14,225	28,240	<b>16,073</b>	<b>+13.0%</b>	<b>31,435</b>	<b>+11.3%</b>	67,700	46.4%
営業利益	5,533	10,906	<b>6,128</b>	<b>+10.8%</b>	<b>11,299</b>	<b>+3.6%</b>	27,100	41.7%
営業利益率	38.9%	38.6%	<b>38.1%</b>	<b>-0.8pt</b>	<b>35.9%</b>	<b>-2.7pt</b>	40.0%	-
税引前利益	5,685	11,330	<b>6,219</b>	<b>+9.4%</b>	<b>11,516</b>	<b>+1.6%</b>	26,900	42.8%
親会社の 所有者に帰属 する当期利益	3,880	8,050	<b>4,265</b>	<b>+9.9%</b>	<b>7,916</b>	<b>-1.7%</b>	18,400	43.0%

\*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について遡及適用後の数値を記載しております。

食べログ及び求人ボックスの事業成長に伴い、主に広告宣伝費と手数料はYoYで増加。  
Q2より強化しているコストの最適化は下期も継続。

(単位：百万円)



	Q2	YoY		上期	YoY	
		増減額	増減率		増減額	増減率
(単位：百万円)						
<b>価格.com</b>	<b>4,400</b>	-286	<b>-6.1%</b>	<b>8,887</b>	-756	<b>-7.8%</b>
ショッピング	1,736	-174	-9.1%	3,574	-450	-11.2%
サービス	2,015	+124	+6.6%	4,035	+199	+5.2%
広告	650	-235	-26.6%	1,277	-506	-28.4%
<b>食べログ</b>	<b>6,632</b>	+1,184	<b>+21.7%</b>	<b>13,036</b>	+2,215	<b>+20.5%</b>
飲食店販促	5,829	+1,209	+26.2%	11,510	+2,268	+24.5%
ユーザー会員	380	+14	+3.7%	754	+19	+2.6%
広告	424	-20	-4.6%	773	-31	-3.8%
<b>求人ボックス*</b>	<b>2,265</b>	+805	<b>+55.2%</b>	<b>4,250</b>	+1,393	<b>+48.8%</b>
<b>新興メディア・ソリューション／ファイナンス*</b>	<b>2,777</b>	+145	<b>+5.5%</b>	<b>5,263</b>	+343	<b>+7.0%</b>
新興メディア・ソリューション	2,112	+205	+10.8%	3,965	+493	+14.2%
ファイナンス	664	-60	-8.3%	1,298	-150	-10.3%

\* 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**

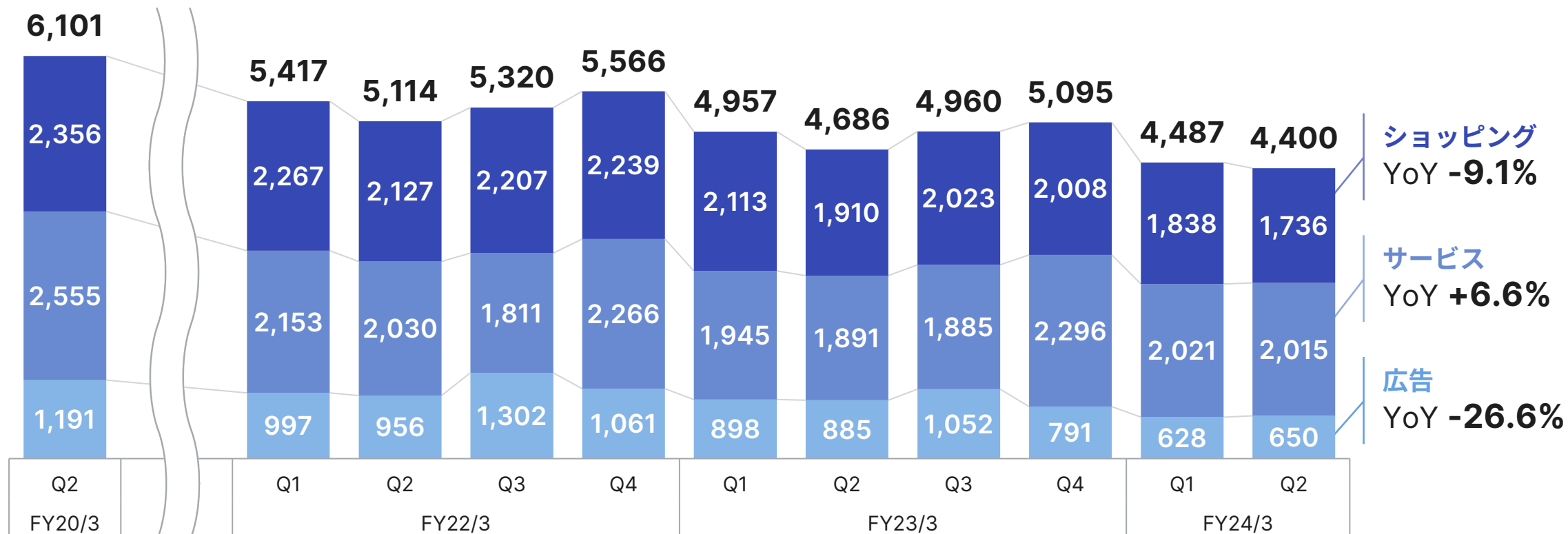
3. トピックス

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)

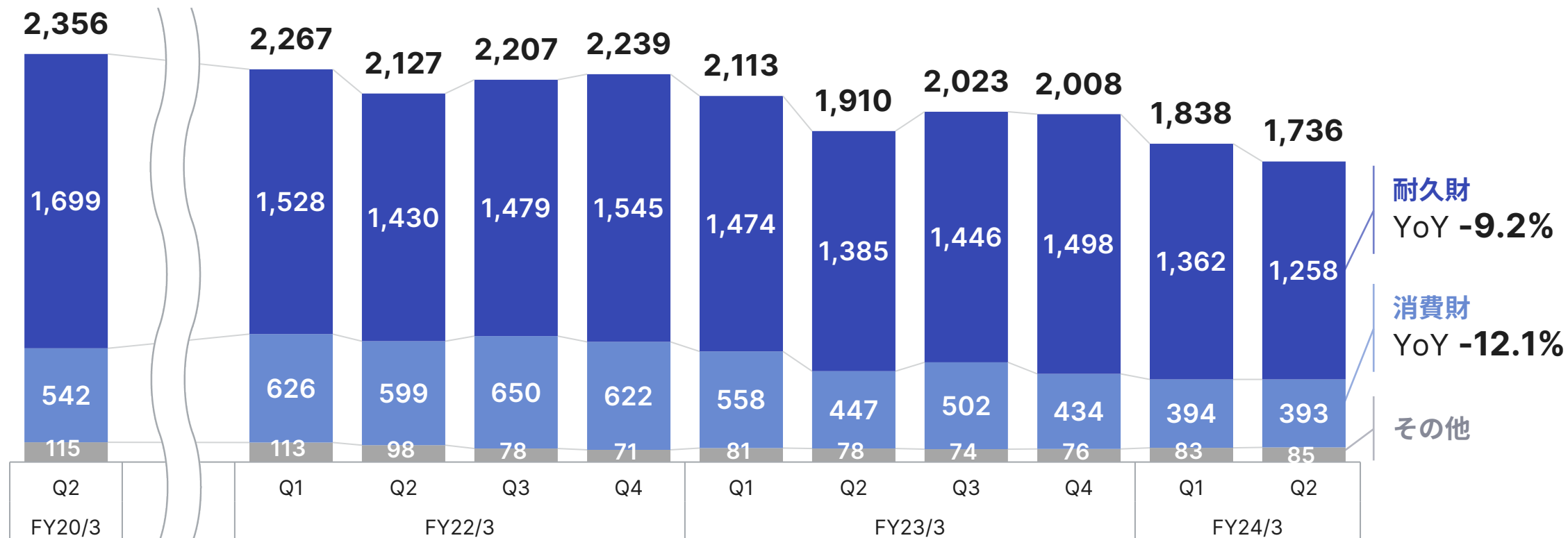
サプライチェーンの停滞や製造コスト上昇など供給面の問題



ショッピング事業は減収。耐久財は、新製品登録数が低調に推移した影響を受けた。  
消費財は、昨年8月に生じた検索順位の変動による影響が続いた。

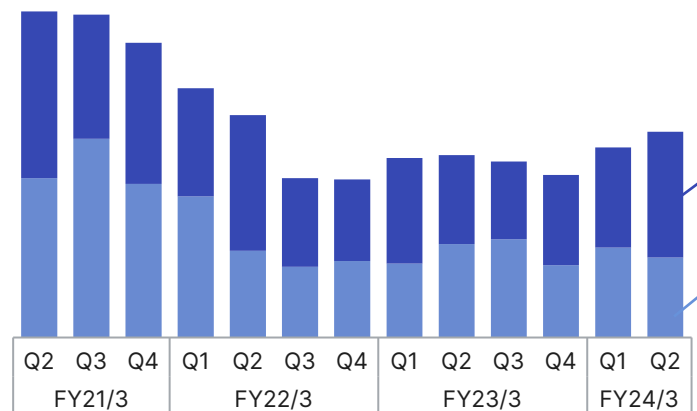
ショッピング事業：売上高（単位：百万円）

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 YoY+41.0%**  
テレビ、洗濯機、冷蔵庫などの大型家電は2年前の大幅な減少から変化が見られない。

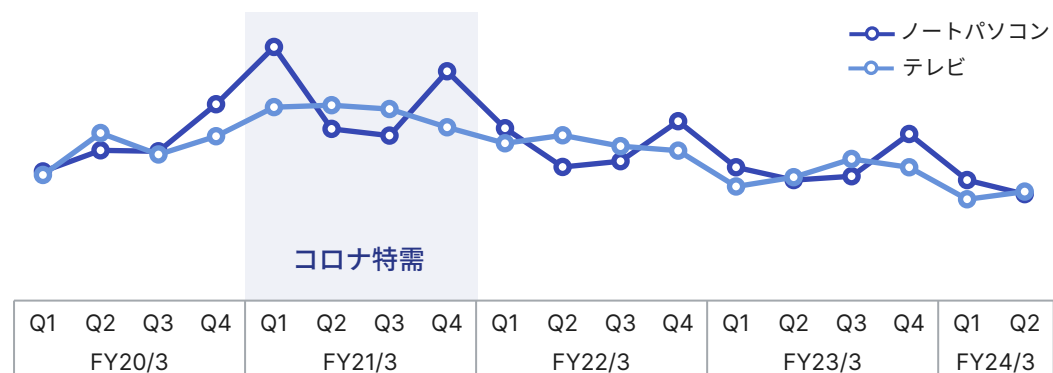
**パソコン YoY-14.1%**  
デスクトップパソコン、メモリなどのパソコンパーツは減少。

## ■ 消費財：自然流入数



## ■ 主要カテゴリにおける送客数（四半期合計）

特需の反動でノートパソコンやテレビの送客数は減少。



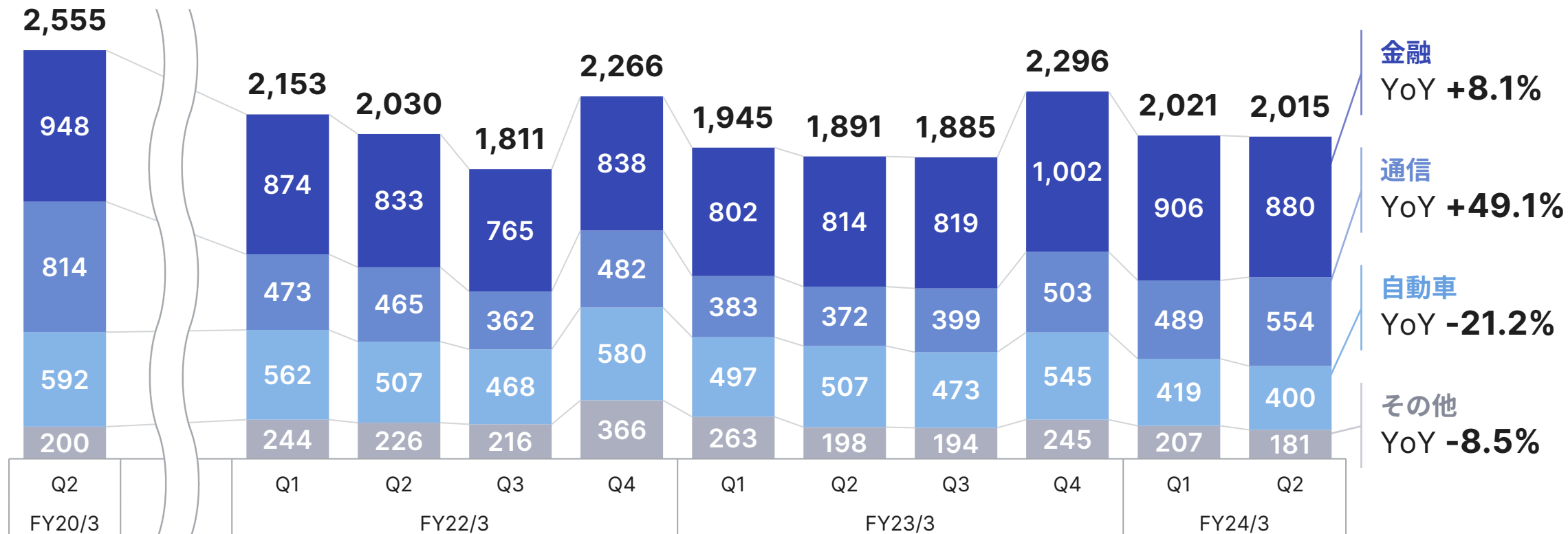
## ■ 耐久財：スマホの価格比較を「新品+中古」で情報拡充



中古スマホを「買う」に加えて、「売る」際の価格（買取価格）情報も提供予定（下期中）

サービス事業は増収。金融領域及び通信領域は増収。自動車領域は引き続き低調に推移。「その他」領域は、引越し、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）

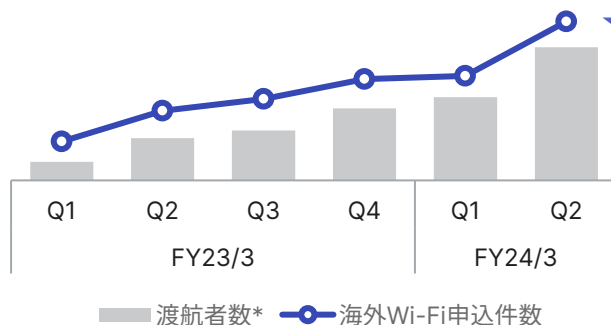


## ■ 金融

イベントや旅行などの消費支出の増加と共に、クレジットカード、カードローンの申込件数は引き続き増加。

## ■ 通信

渡航者数の増加と共に、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。



海外Wi-Fiの申込件数は  
コロナ前同期 (FY20/3 Q2)  
の31.3%まで回復

\*出所：  
法務省「出入国管理統計統計表、  
出入（帰）国者数」

## ■ 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。なお、市場の中古車登録台数は引き続き低い水準で推移。

## ■ その他

引越しは申込件数が減少。電気料金比較は、新電力への切替需要低下の影響を受け続けた。

## ■ スマホサイト改善：初めて訪れるユーザーにも分かりやすく

- 住宅ローンのランキングページ上部に、各金利タイプの最低金利や特に人気の高い金融機関が一目で分かるように掲載。

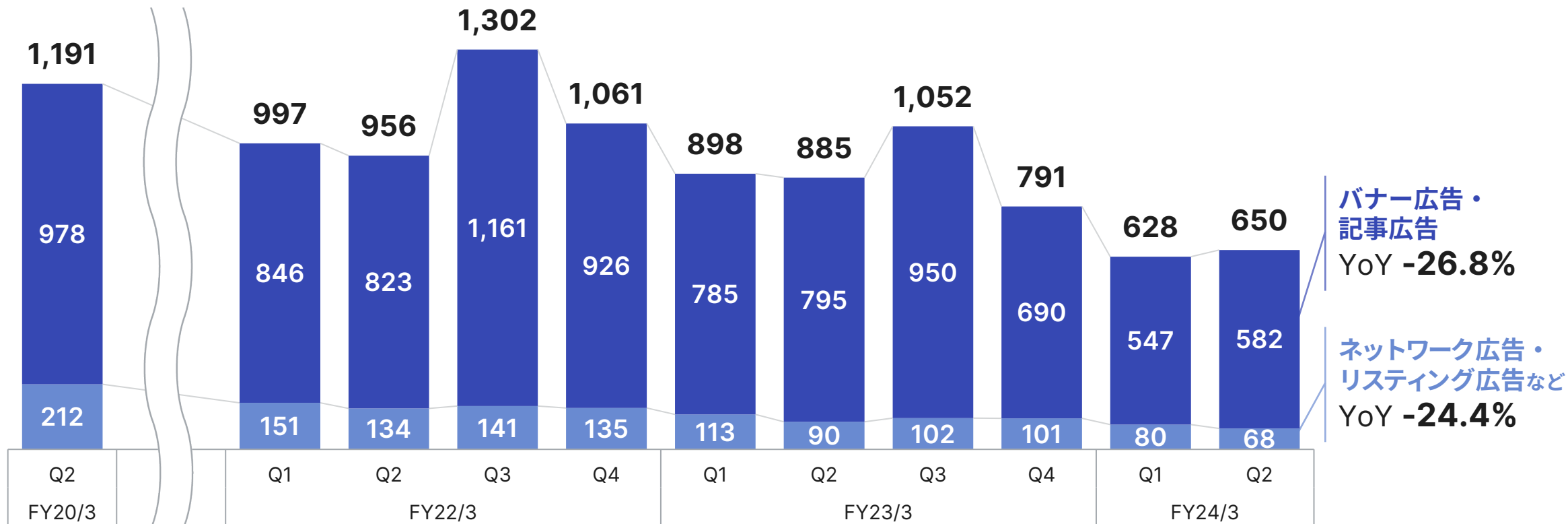


- 2024年の新NISAスタートに向けて、NISAの口座比較ページを改修。

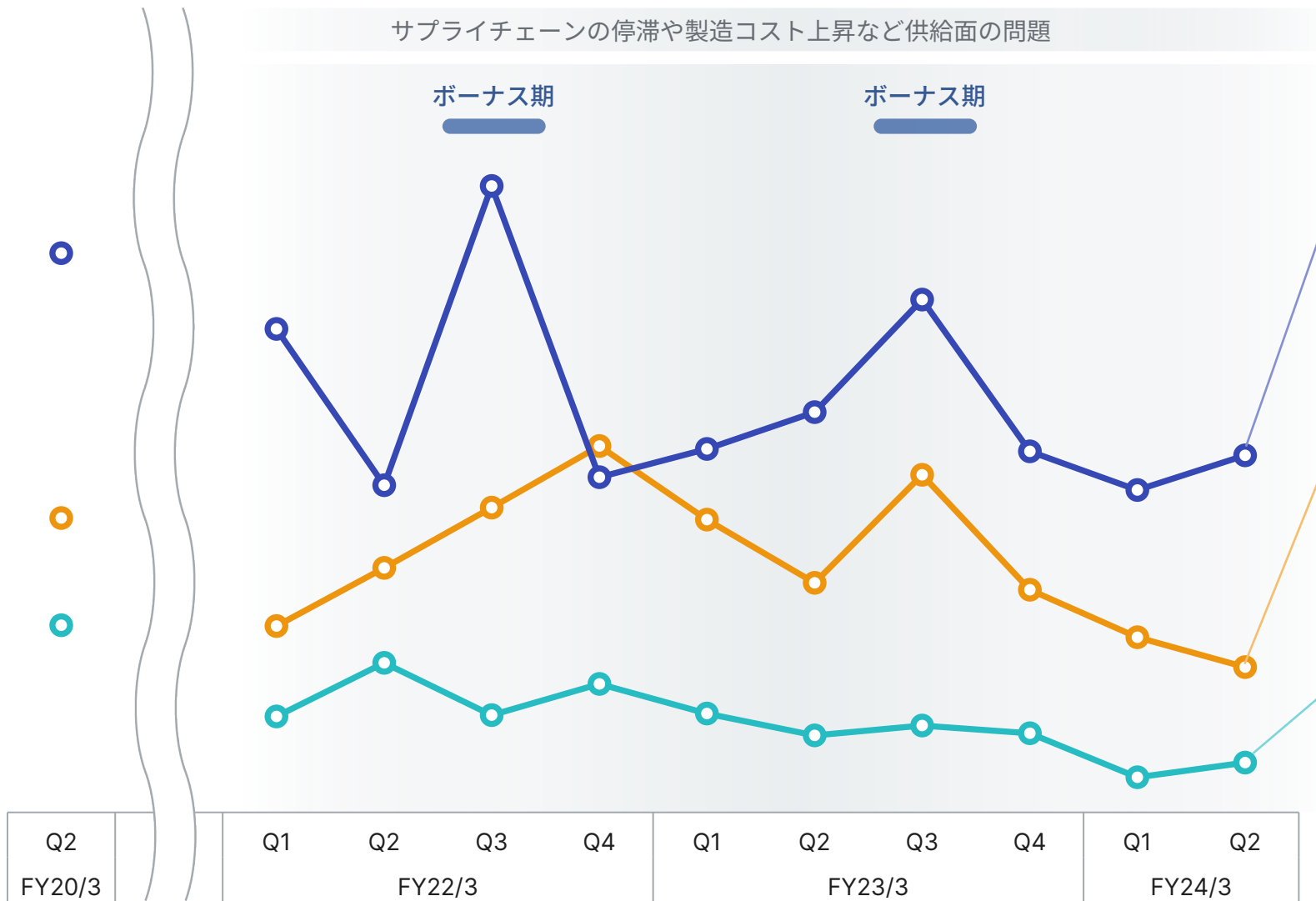


広告事業は減収。主要3領域（家電・パソコン・自動車）のメーカーからの広告出稿がいずれも減少。

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 **-10.8%**

海外メーカーによる大型の出稿は減少。国内メーカーの出稿は緩やかに増えた。

パソコンメーカー

YoY **-36.7%**

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た。

自動車メーカー

YoY **-35.2%**

供給面での回復が見られるものの、出稿は依然として少ない。

\* 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。

- スマホサイト改善：  
生活スタイルや目的に合った製品が手軽に選べるようになる機能とコンテンツの拡充

**第1弾 冷蔵庫、エアコン** 10月

例：エアコンカテゴリ [https://s.kakaku.com/kaden/aircon/ranking\\_2150/](https://s.kakaku.com/kaden/aircon/ranking_2150/)

部屋の広さで選ぶ	
6畳 おもに6畳用	8畳 おもに8畳用
10畳 おもに10畳用	12畳 おもに12畳用
14畳 おもに14畳用	16畳 おもに16畳用
18畳 おもに18畳用	20畳 おもに20畳用

選び方のポイント

- 部屋の広さ
- 設置タイプ
- お手入れ機能
- 空気清浄機

部屋の広さ、使用人数などの項目から製品を絞り込める

選び方のポイントが分かる

木造南向き和室の場合  
暖房 8~10畳  
冷房 8~12畳

鉄筋アパート南向き洋室の場合

**第2弾 テレビ、ノートパソコン、洗濯機 など、複数のカテゴリに展開** 下期

今後も引き続き、様々な製品のページにおいて展開予定

- ユーザーの関心が高いサービスカテゴリの新設

### オンラインプログラミングスクール

12月

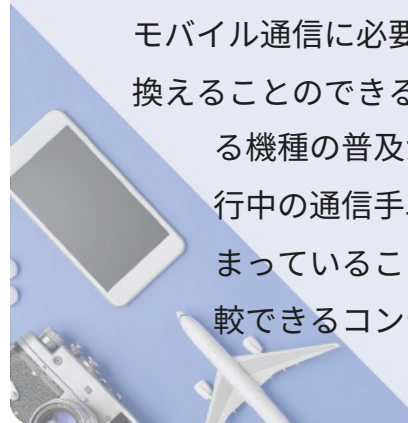
教室に通うことなく好きな場所で学習できるオンラインスクールの需要や、幅広い世代のプログラミングへの関心が高まっていることから、転職やリスキングなどを目的としたオンラインプログラミングスクールの比較ができるコンテンツを提供。



### 海外eSIM

1月

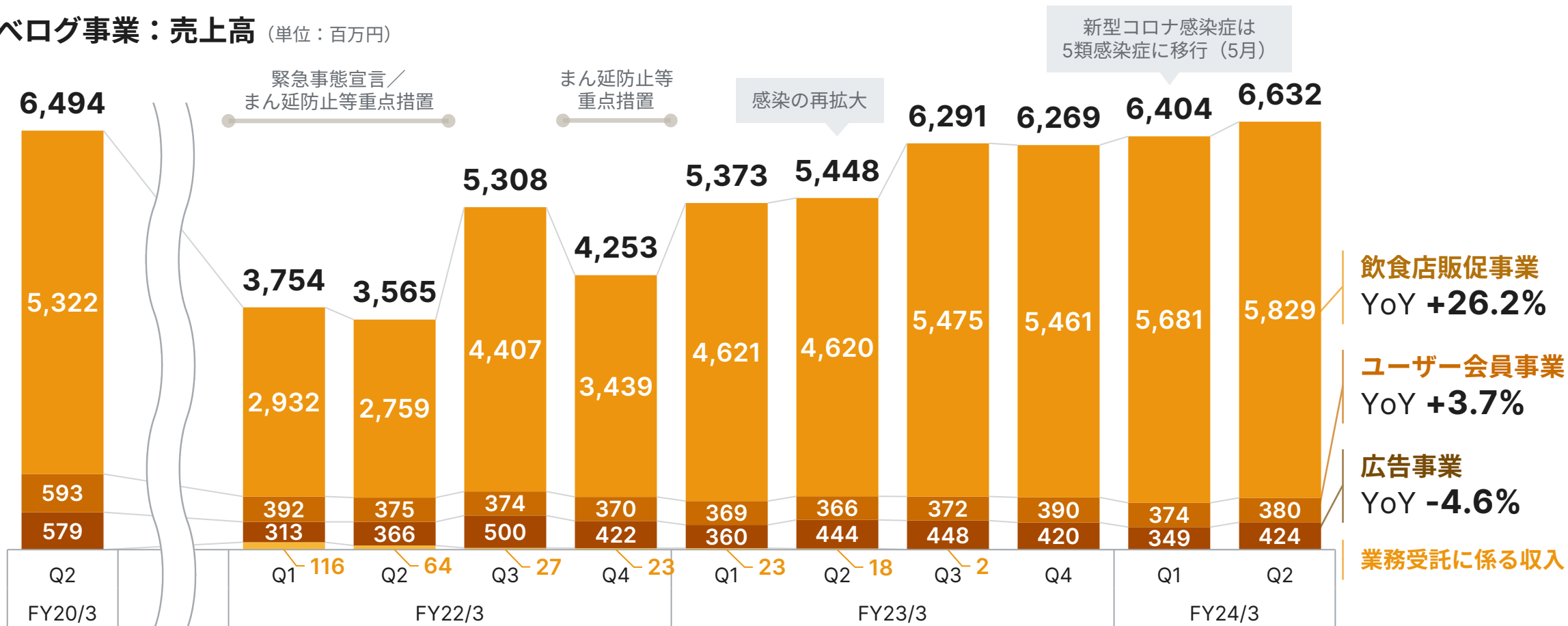
モバイル通信に必要なSIM情報をオンライン上で書き換えることのできるサービスや同サービスに対応できる機種が普及が進んでいることに伴い、海外旅行中の通信手段として海外eSIMへの関心が高まっていることから、海外eSIMのサービスが比較できるコンテンツを提供。





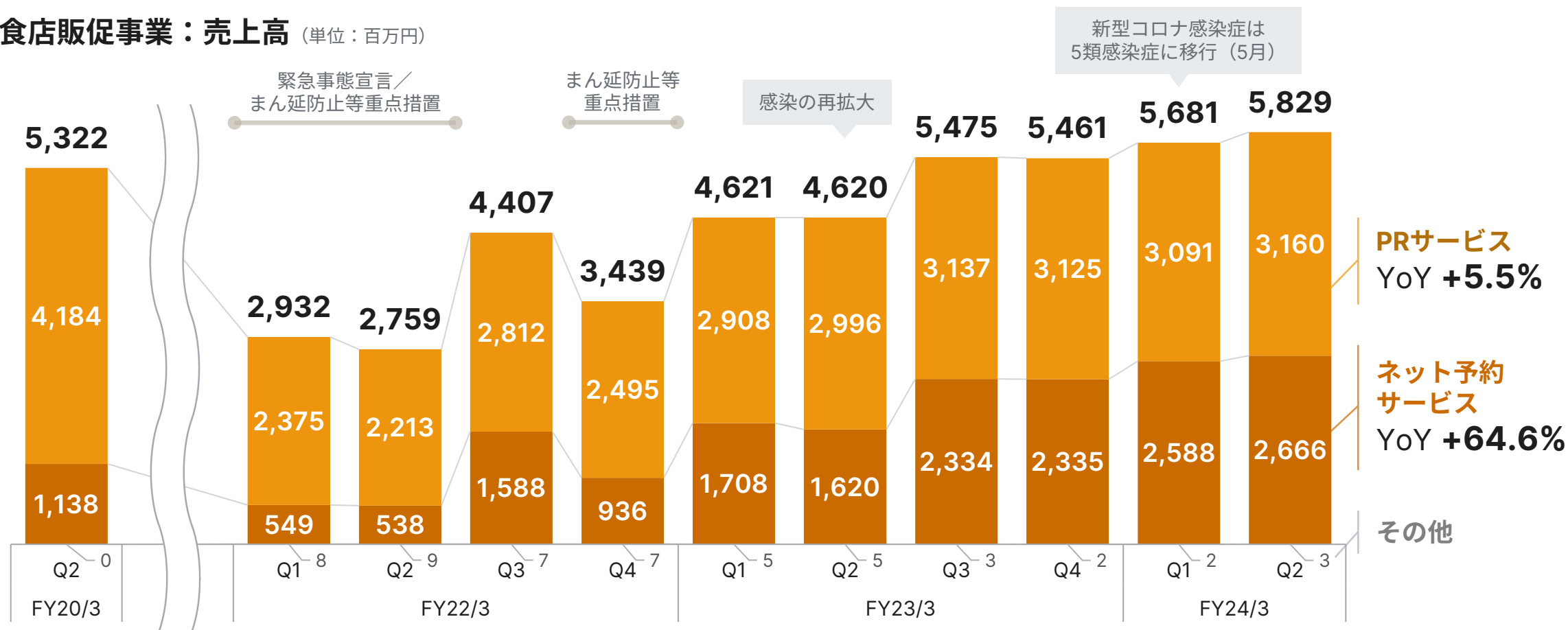
食べログ事業は、主に飲食店販促事業の伸長により増収。  
 広告事業は、Q1に続き減収となったが、9月は増収に転じた。

食べログ事業：売上高 (単位：百万円)



PRサービス及びネット予約サービスは、コロナの影響が残っていた昨年と比べて増収。

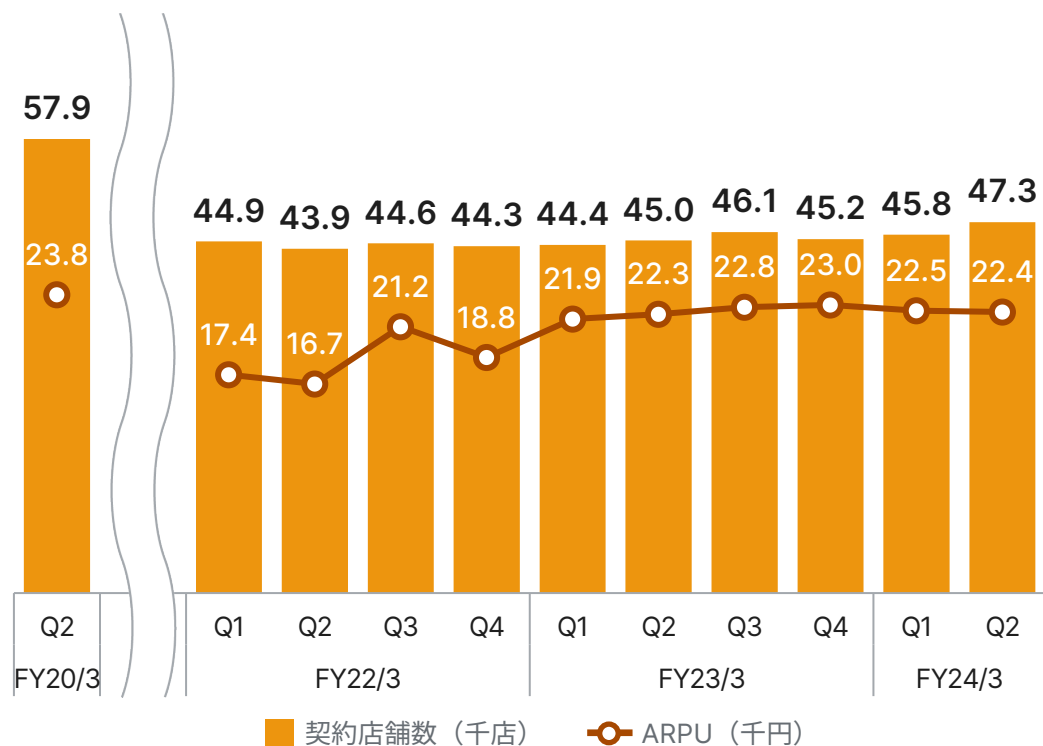
飲食店販促事業：売上高（単位：百万円）





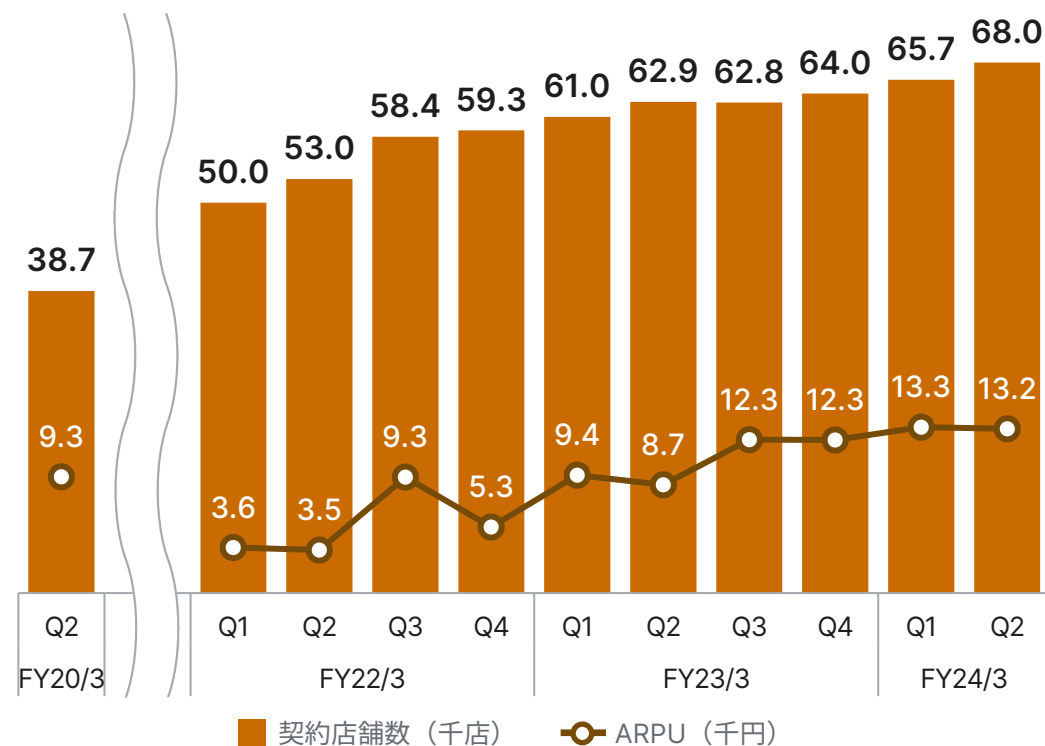
飲食店を取り巻く環境は人手不足が長期化するなど依然として厳しいが、PRサービスとネット予約サービスの契約店舗数はいずれも着実に増加。

### 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

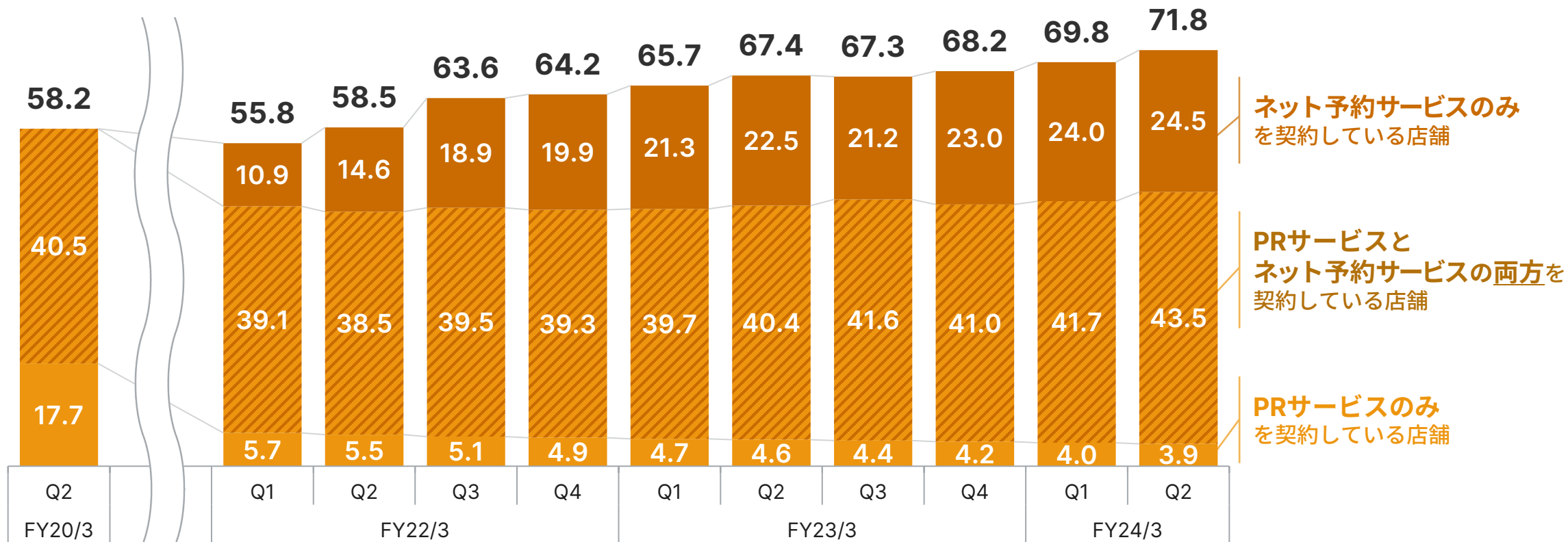
### ネット予約サービスの契約店舗数（四半期末時点）とARPU



\*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

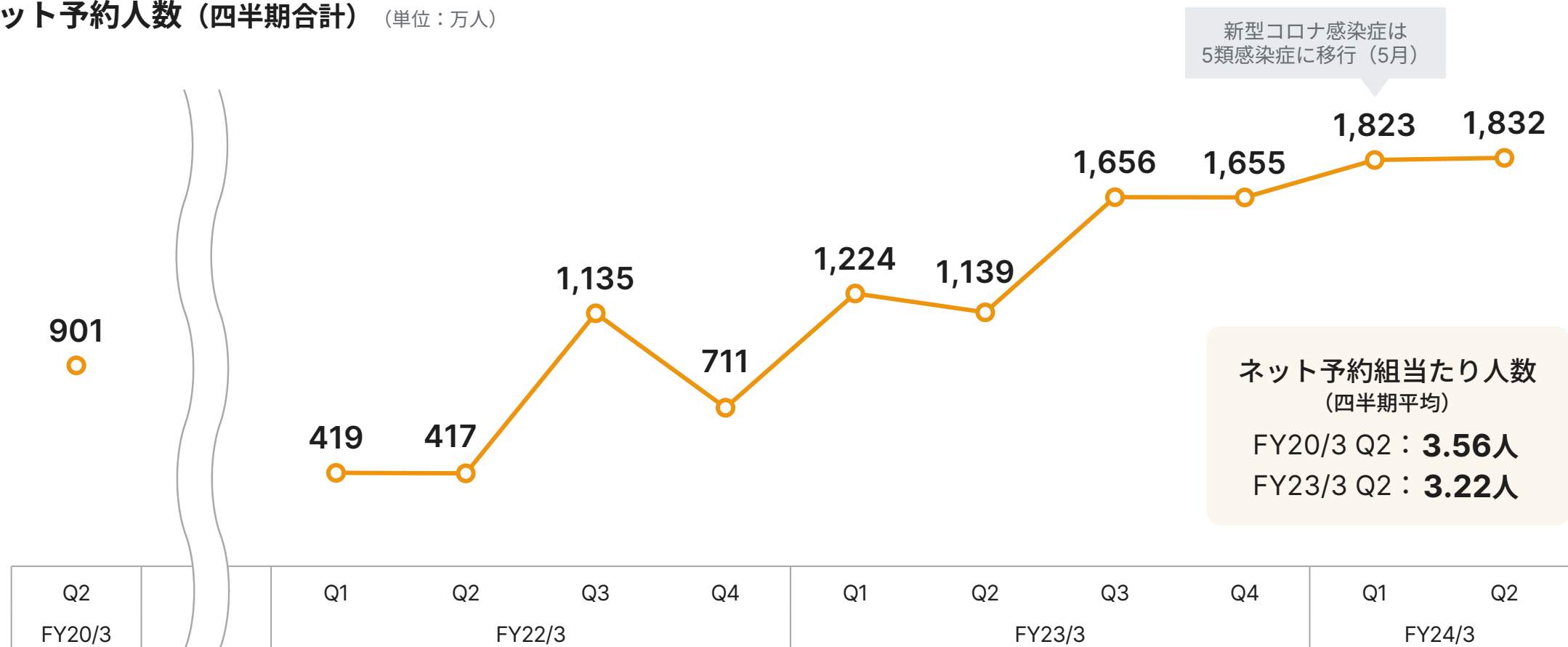
有料サービスの契約店舗は、主にPRサービスとネット予約サービスの両方を契約している店舗が増加

有料サービス総契約店舗数（四半期末時点）（単位：千店）



ネット予約サービス契約店舗数の増加、ネット予約比率の高まりなどを受けて、ネット予約人数は増加傾向が続いた。なお、ネット予約の一组当たり人数は依然としてコロナ前の水準を下回っている。

ネット予約人数（四半期合計）（単位：万人）



## ■ 飲食店の業務がより効率的に

### ● 食べログノートと食べログオーダーの連携を開始

配席と予約のリアルタイム連携で来店案内・配席・予約管理業務を効率化。

9月



### ● 外部サービスとの連携強化を継続

「食べログノートとサイトコントローラー」「食べログオーダーとPOSシステム」などの各連携について拡張を進め、多くの飲食店にご利用いただきやすい環境を整備。

## ■ インバウンド向けのネット予約サービスを開始

### ● ネット予約の多言語対応

訪日旅行客も食べログからオンライン予約ができるよう、予約機能の多言語化（2024年1月）をはじめとし、機能を随時拡充

### ● 海外のグルメサイトとの連携を継続

ユーザー、飲食店、それぞれの利便性を高めながら、「美团点评」「OpenRice」との連携を継続

## ■ Pontaポイントと連携開始



au ID/Ponta会員IDとの連携により、食べログでネット予約するとPontaポイントがたまるように

11月



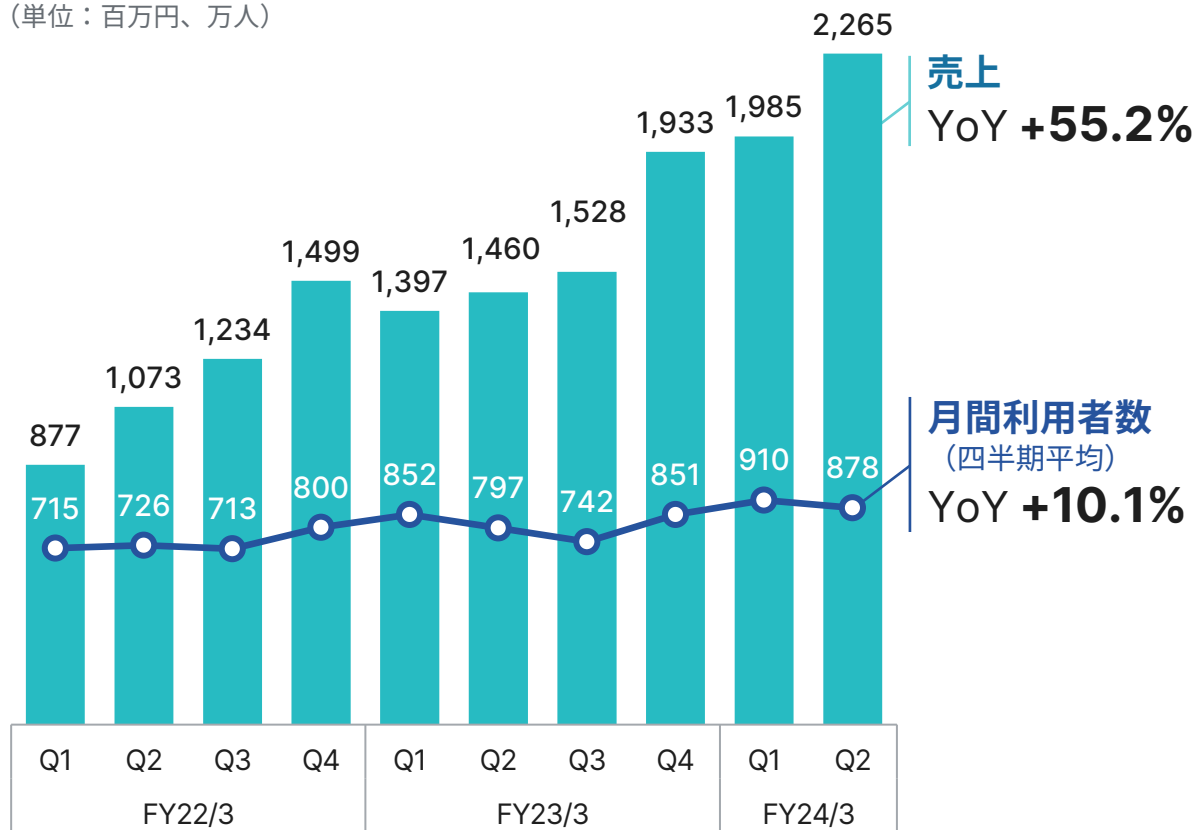
- au ID/Ponta会員IDとの連携の条件：これまで食べログのネット予約をしたことがない、且つTポイント連携を行ったことがないユーザーに限る。
- なお、上記対象ユーザー以外は今まで通りTポイントがたまる。

# 求人ボックス

求人ボックスは増収。有料求人広告のクリック数に加えて、求人ボックスを利用しているクライアントの数も増加傾向が続いた。

## 売上高と月間利用者数

(単位：百万円、万人)



## 取り組みの紹介：

### 求人をより探しやすくするためのコンテンツ拡充 (アプリ)



閲覧履歴を元に抽出したおすすめ求人の一覧



ユーザーが保存した条件にマッチした新着の求人 (24時間以内に掲載) の一覧



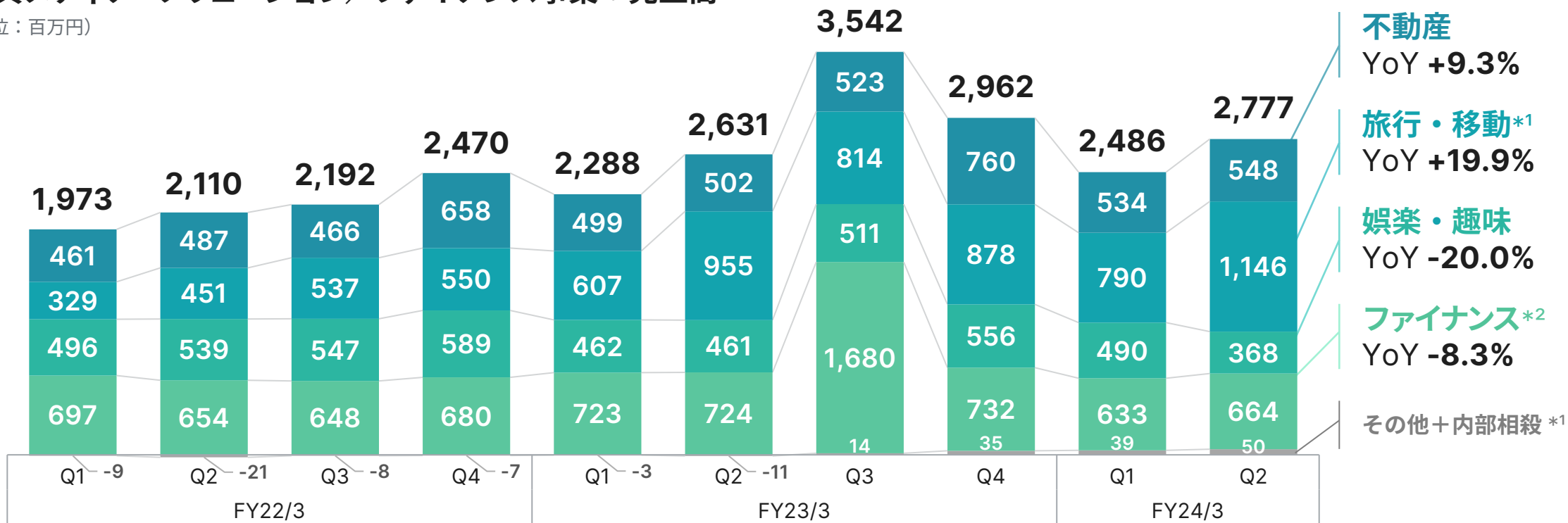
ユーザーが検索した条件とよく一緒に検索されているキーワードのランキングを紹介

新興メディア・ソリューション／ファイナンス\*1は増収。

旅行・移動領域の売上は好調に推移。ファイナンス領域と、(株)ガイエが連結対象外となった娯楽・趣味領域は減収となった。

### 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 2023年8月1日付にて(株)ガイエの全株式を譲渡したことに伴い、gaieの売上は7月分のみが計上されています。  
 \*3 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。

**LCL**

Time Design

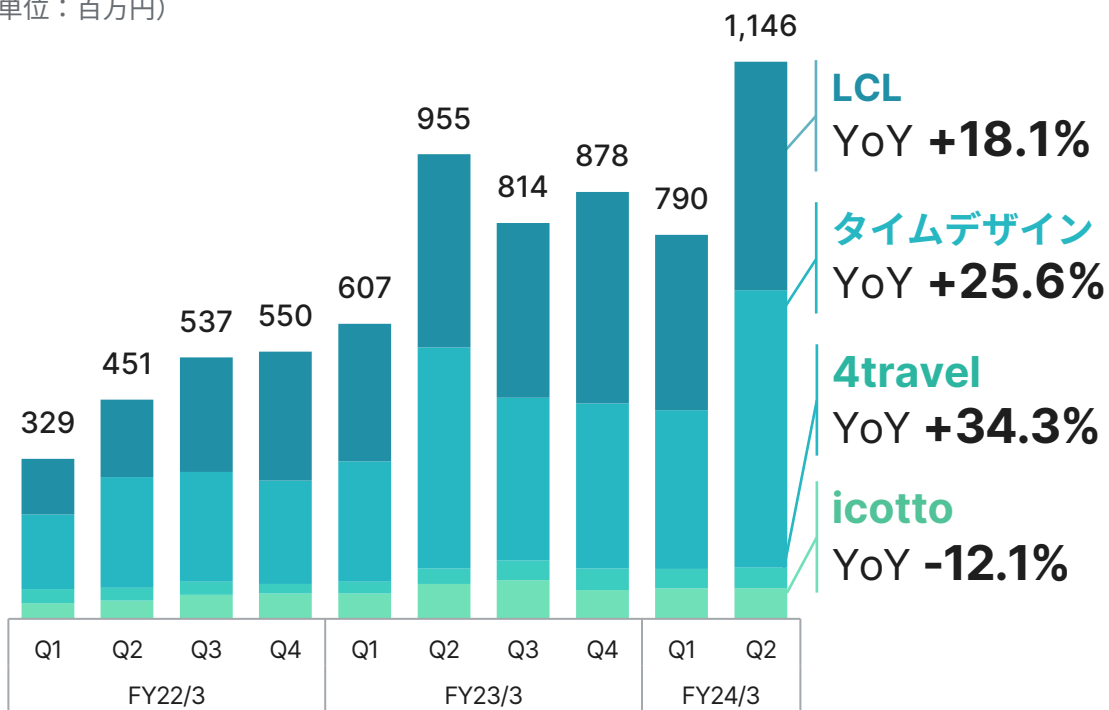
4travel.jp

icotto

旅行・移動領域は、主に国内旅行の需要が高まったことにより、LCLとタイムデザインの売上が増加。

### 「旅行・移動領域」関連事業の売上高

(単位：百万円)



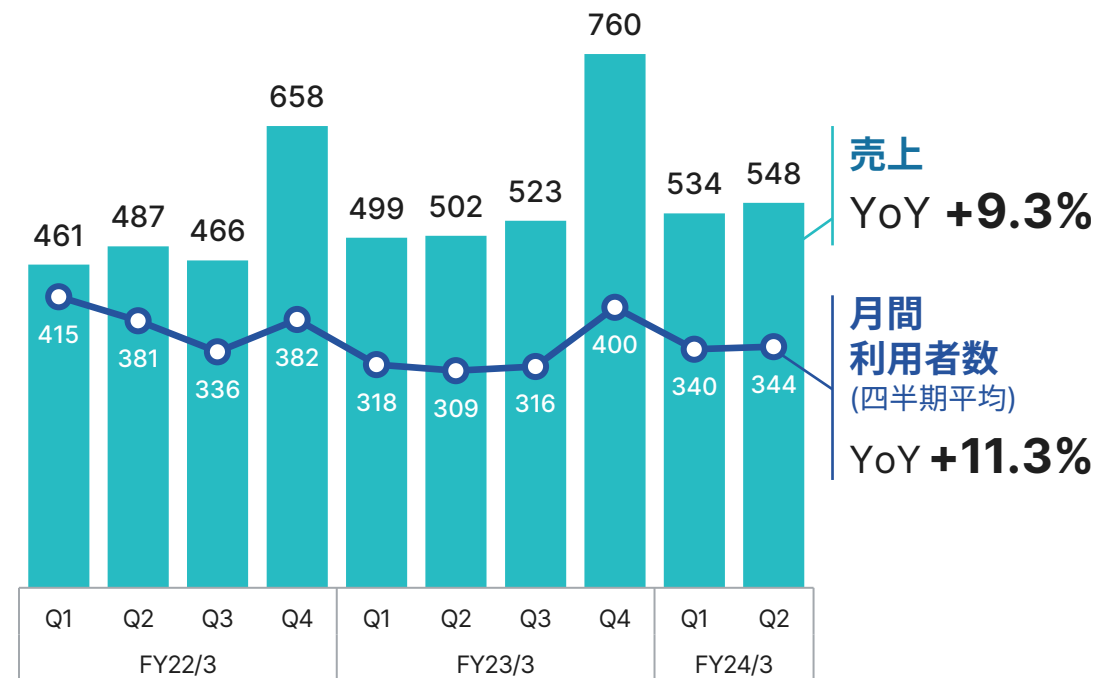
\*新興メディア・ソリューション／ファイナンスの「その他」に含まれていたicottoを、FY24/3 Q1から「旅行・移動」領域に移行しました。そのためFY23/3 Q4以前の推移についても移行後の区分に基づく数値を記載しています。



スマイティは売上及び月間利用者数が増加。賃貸物件・売買物件の情報増加に加えて、物件情報の名寄せなどの取り組みを継続。

### スマイティの売上高と月間利用者数

(単位：百万円、万人)





gaie

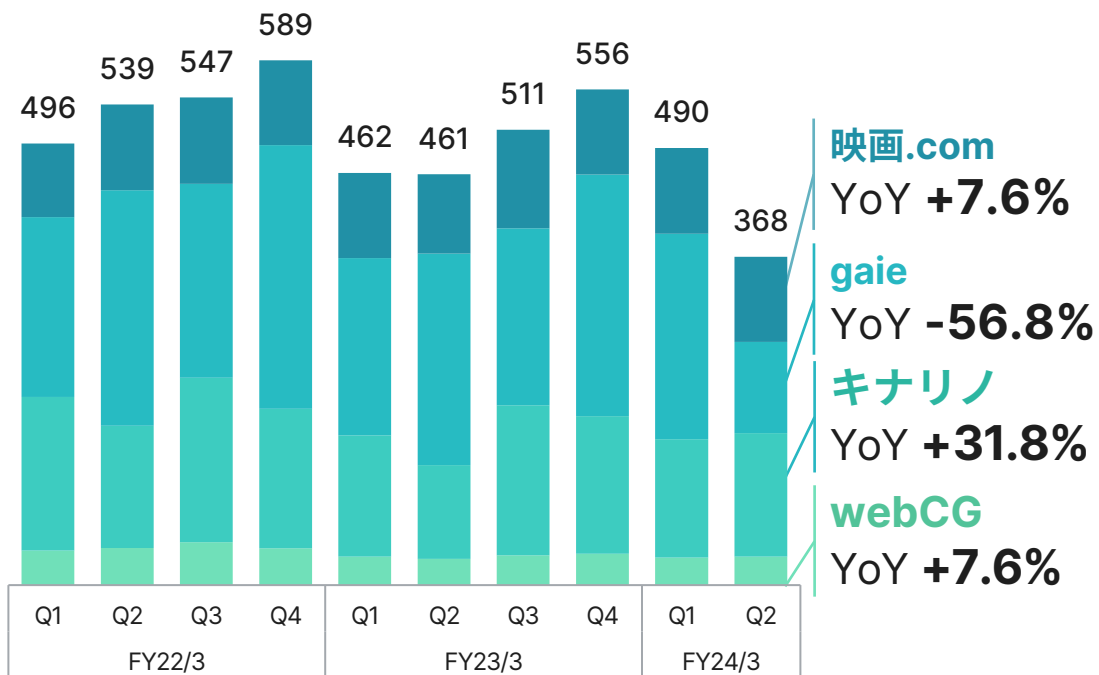
キナリノ



映画.comは動画配信プラットフォーム、webCGはタイヤメーカーによる広告出稿が増え、増収。キナリノはEC売上の増加に加えて広告事業の回復が続いた。

### 「娯楽・趣味」関連事業の売上高

(単位：百万円)



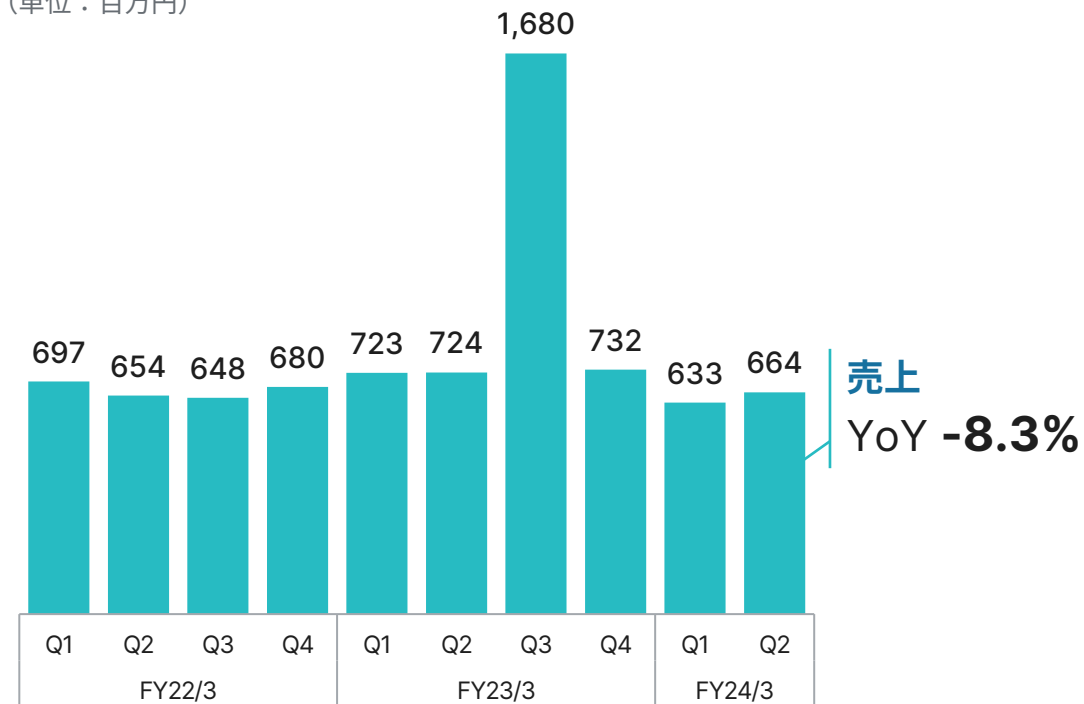
\*8月1日付にて(株)ガイエの全株式を譲渡したことに伴い、gaieの売上は7月分のみが計上されています。



生命保険・医療保険に加えて、昨年需要が高まった火災保険が低調。一方で、海外旅行保険は回復が続いた。


### ファイナンス事業の売上高

(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

## マテリアリティの特定

社会と、カカコムグループの持続的な発展に向けて取り組むべき重要な項目（マテリアリティ）として、14の課題を特定。これらのマテリアリティへの取り組みは、当社の各部門・グループ会社が、サステナビリティ委員による推進を得て実行する。



GRIスタンダード等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、重要性の評価を行った上でマテリアリティを特定

経済	持続可能なサービスの提供	情報セキュリティ・プライバシー保護 サービスの品質保全 サービスを发展させる技術・研究開発の推進
社会	多様な人材の育成と活用	労働安全衛生 人材育成 ダイバーシティ&クイティ&インクルージョン
	健全な社会発展への貢献	ITを活用した社会の健全化・効率化 自社メディアを活用した地域&コミュニティ支援
環境	地球環境への貢献	気候変動への対応 循環型社会への貢献 生物多様性・食資源の保全
ガバナンス	ガバナンスの強化	コーポレートガバナンス実効性の担保 企業倫理・人権尊重 リスクマネジメント

## データ分析/データ活用人材の育成：「第17回データビジネス創造コンテスト」のサポート

慶應義塾大学SFC研究所 データビジネス創造・ラボが主催する「第17回データビジネス創造コンテスト」に、ビジネスパートナーとして参加。データ提供や参加者へのアドバイス、コンテストでの審査などを通じて、データ分析により導き出されるアイデアや施策を競い合う高校生から大学院生までの参加者をサポート。

なお、今回のコンテストにおいて当社が提供したデータは、同ラボが実施する特設科目「データビジネス創造」の履修学生がデータ分析・提案を学ぶ際にも活用されている。



### ■ データ提供

今回のテーマ「生活家電から考えるエシカルな生活」の分析対象データとして、生活家電について価格.comが有する製品情報及びレビュー、クチコミなどのデータを提供。

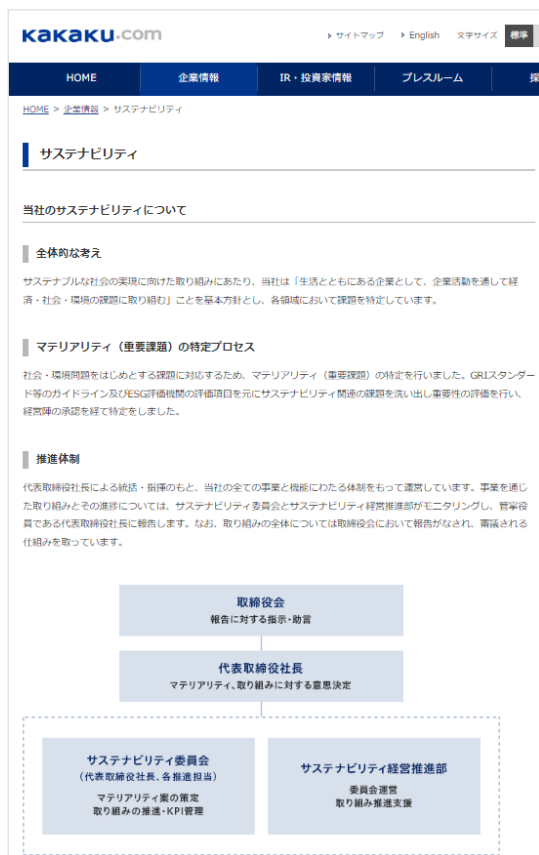
### ■ 勉強会の実施

コンテストの全参加者を対象として、当社の事業におけるデータ活用の状況や分析対象データについての理解を深めるための事前勉強会を実施。

コーポレートサイトに専用のページを新設し、サステナビリティについての方針や取り組みの詳細を公開するとともに、アンケート回答やフィードバックによる評価機関とのコミュニケーションを通じて情報の開示を強化。

## コーポレートサイト「サステナビリティ」ページ

HOME > 企業情報 > サステナビリティ <https://corporate.kakaku.com/company/sustainability>



### サステナビリティについて

- ・ 全体的な考え
- ・ マテリアリティ
- ・ 推進体制

### 具体的な取り組み

- 経済**
  - ・ 安全なサービス提供
  - ・ 技術発展支援
- 社会**
  - ・ 人材育成
  - ・ 働きやすい環境づくり
  - ・ 中核人材の登用等における多様性の確保
  - ・ 地域社会づくりへの貢献
  - ・ 災害復興支援
  - ・ スポーツ・文化発展支援
- 環境**
  - ・ 気候変動対応
  - ・ 環境に関する情報発信・提供
  - ・ 自然資源の保護
- コーポレート・ガバナンス**
  - ・ 基本方針
  - ・ コーポレートガバナンス・プログラム
  - ・ コンプライアンス・プログラム
  - ・ リスクマネジメント

## 外部評価への参加


### ■ アンケートへの回答

CDP（気候変動）及びコーポレートサステナビリティ評価（CSA）のアンケートへの回答を実施。



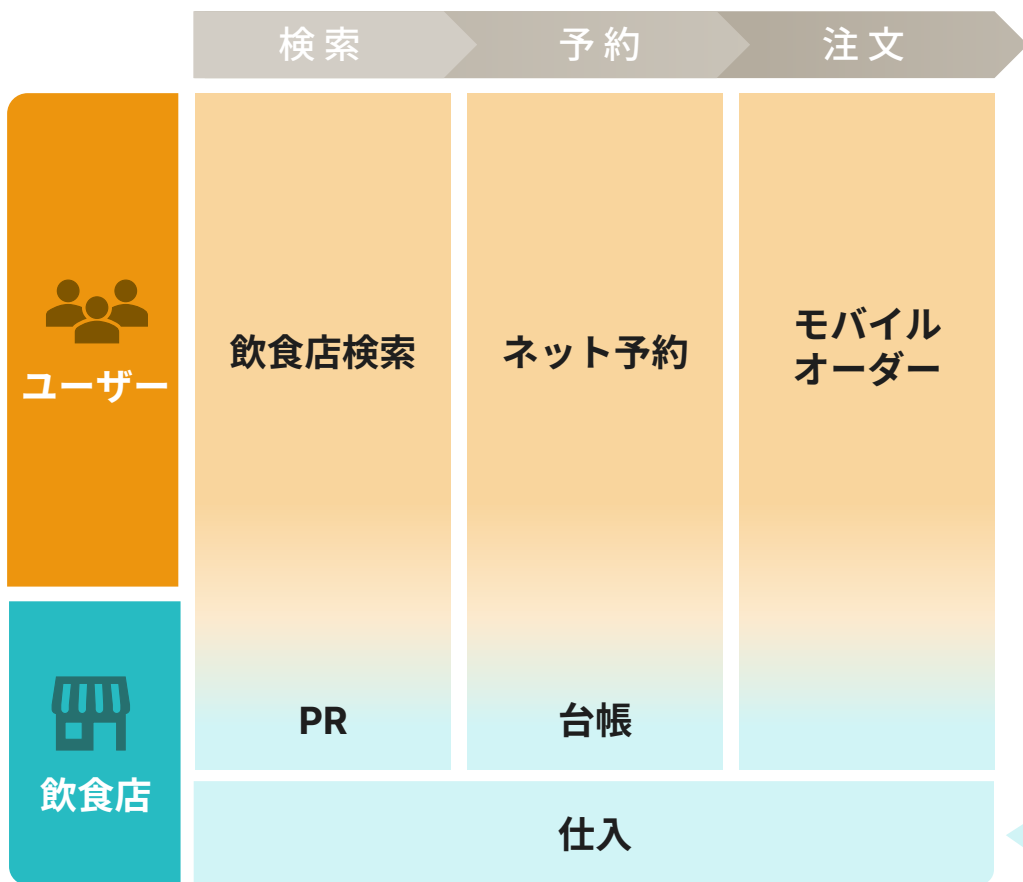
### ■ 評価機関へのフィードバック

MSCI ESGリサーチによる評価へのフィードバックを実施。  
FTSE、Sustainalyticsの評価についてもフィードバックを実施予定。

- 
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**

# 食ブログ

「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	<b>48,000</b> 前後	80,000～ 100,000*1
ネット予約サービス 契約店舗	64,000	<b>70,000</b> 前後	100,000～ 約300,000*2
四半期合計 ネット予約人数	1,655万	<b>約2,200万</b>	-
アプリMAU	745万	<b>1,000万</b>	-

\*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（食ブログで「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「食ブログオーダー」、「食ブログノート」（予約台帳）及び「食ブログ仕入れ」の本格展開

# 求人ボックス

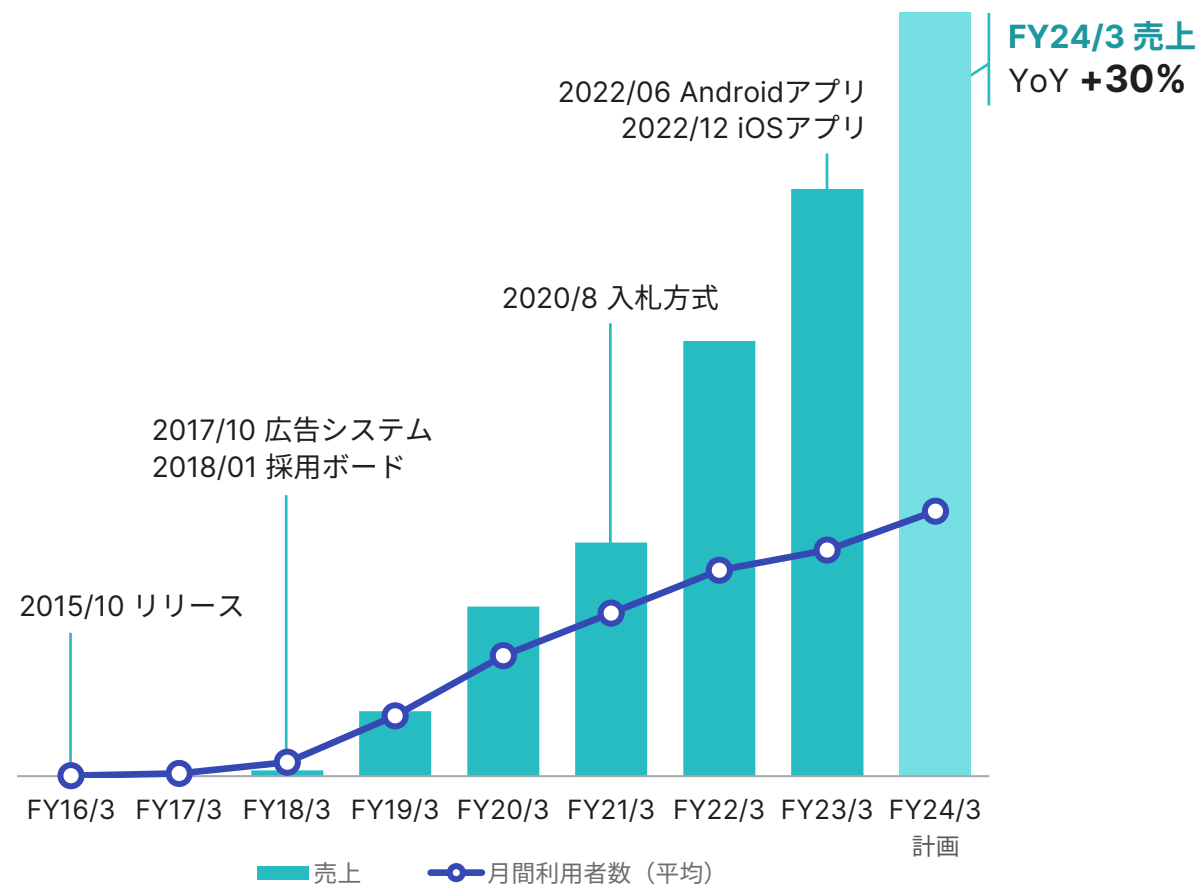
## より多くの求人情報から よりニーズに合った仕事探しを

### 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

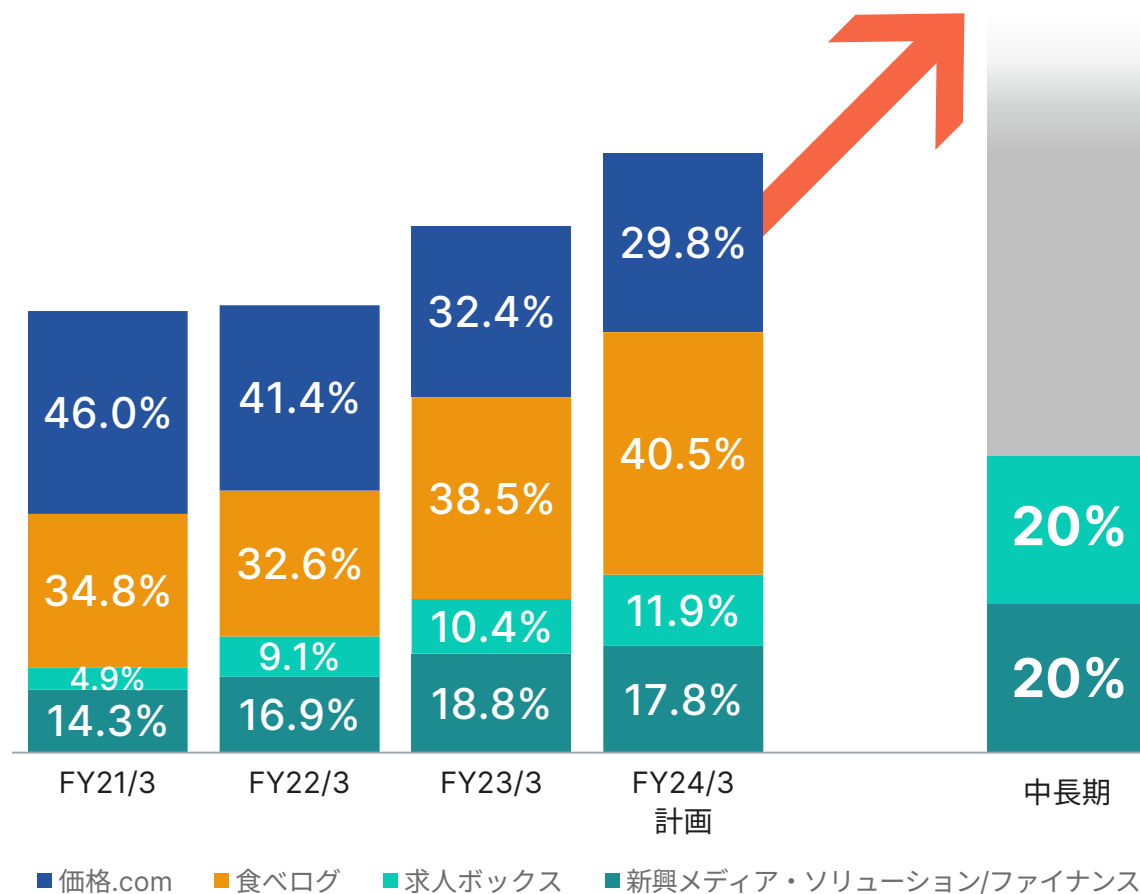
### 取引先を拡張し、仕事選びの選択肢を増やす

- 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

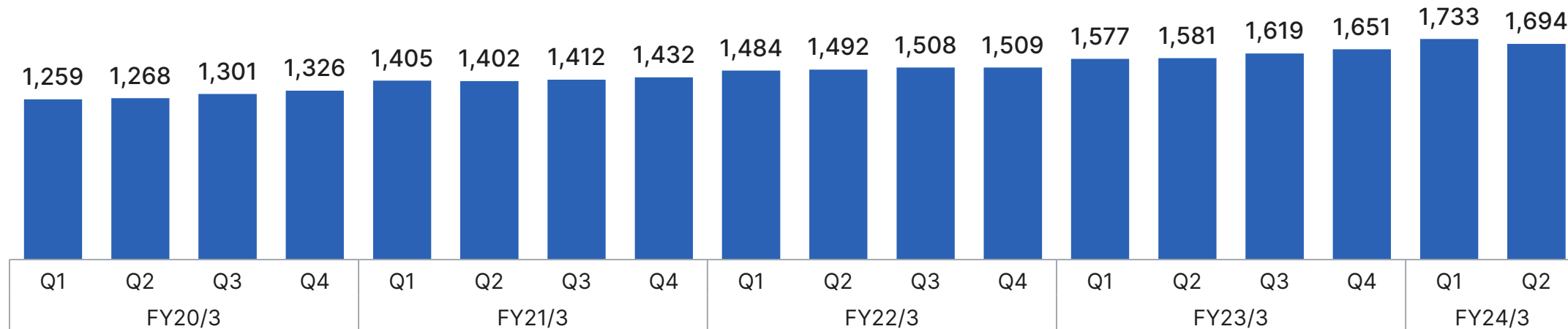
	FY19/3	FY20/3	FY21/3	FY22/3	FY23/3
自己資本比率 *1	79.1%	67.8%	66.1%	68.0%	60.9%
ROE *2	45.1%	44.0%	26.2%	30.1%	33.7%
一株当たり配当 (円)	36	40	40	40	40
配当総額 (億円)	75	83	82	82	81
配当性向	45.2%	45.3%	70.0%	57.4%	50.4%
自己株式の取得 (億円)	30	80	0	50	80
総還元性向 *3	63.1%	88.8%	70.0%	92.3%	99.9%

\*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

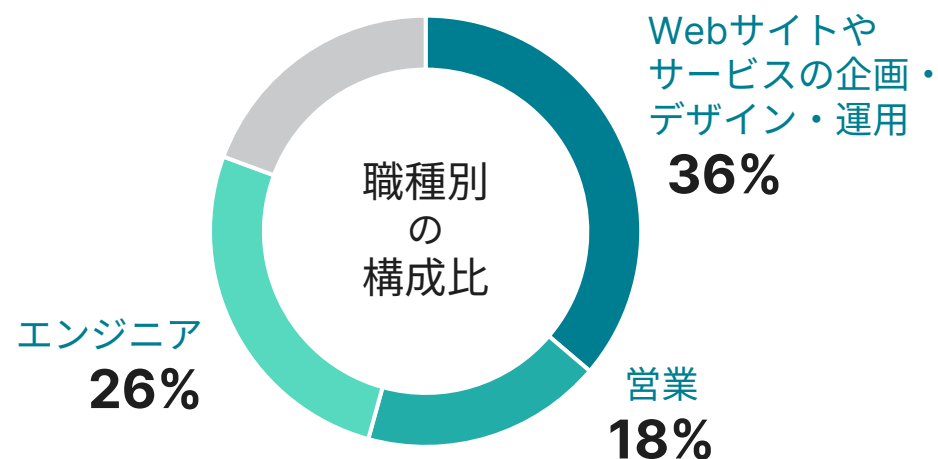
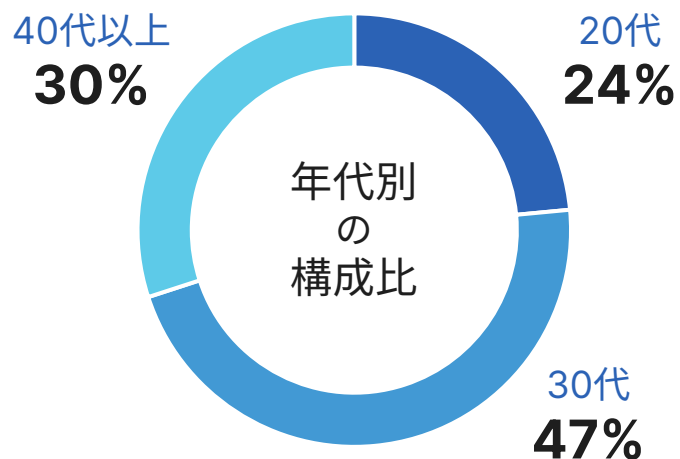
\*2 ROE(親会社所有者帰属持分当期利益率)=親会社の所有者に帰属する当期利益÷親会社の所有者に帰属する持分合計(期中平均)×100

\*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)

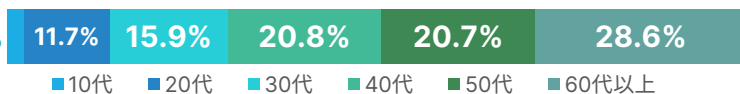


月間利用者数\*1：3,663万人（2023年9月時点）

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8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

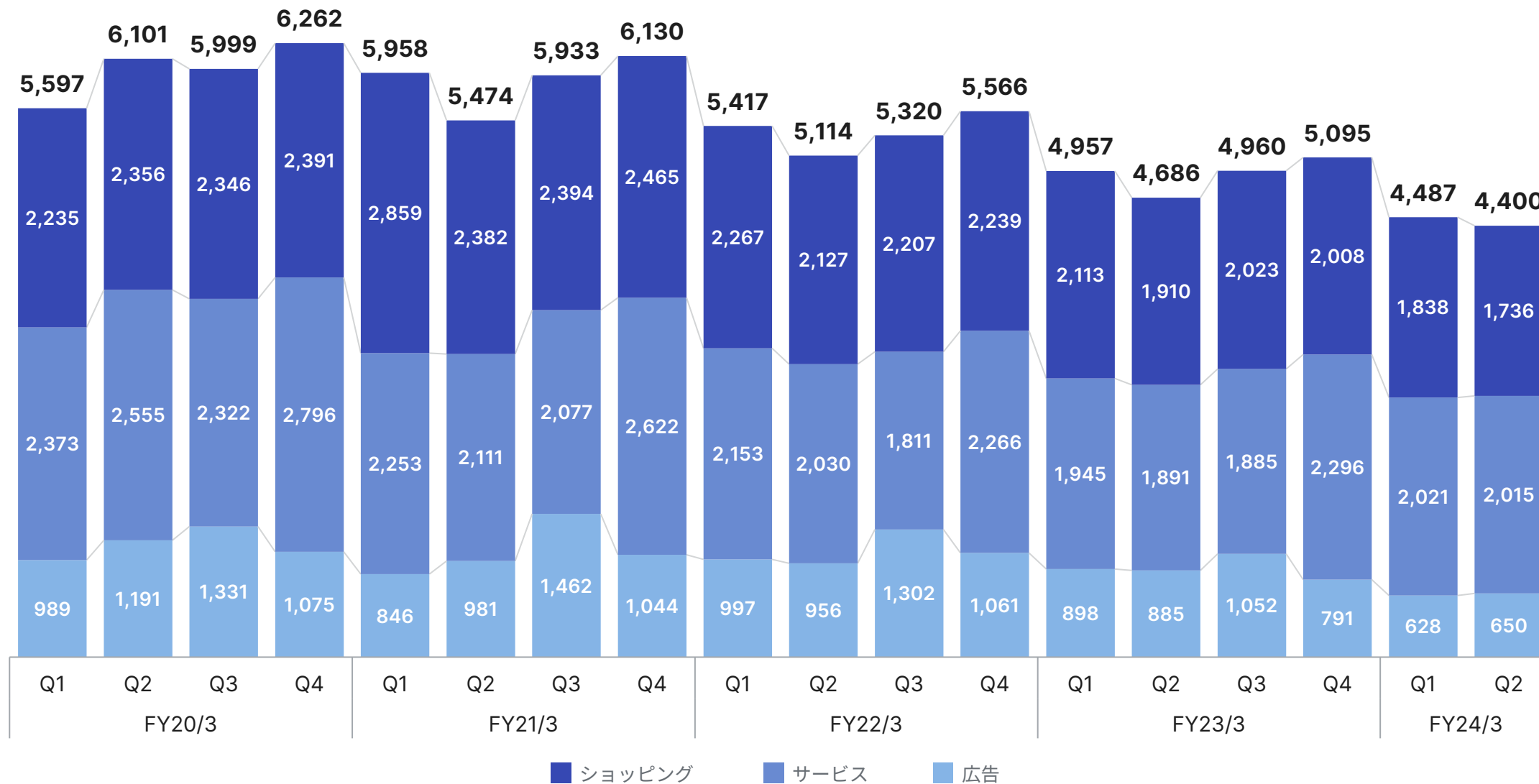
### 広告事業

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。

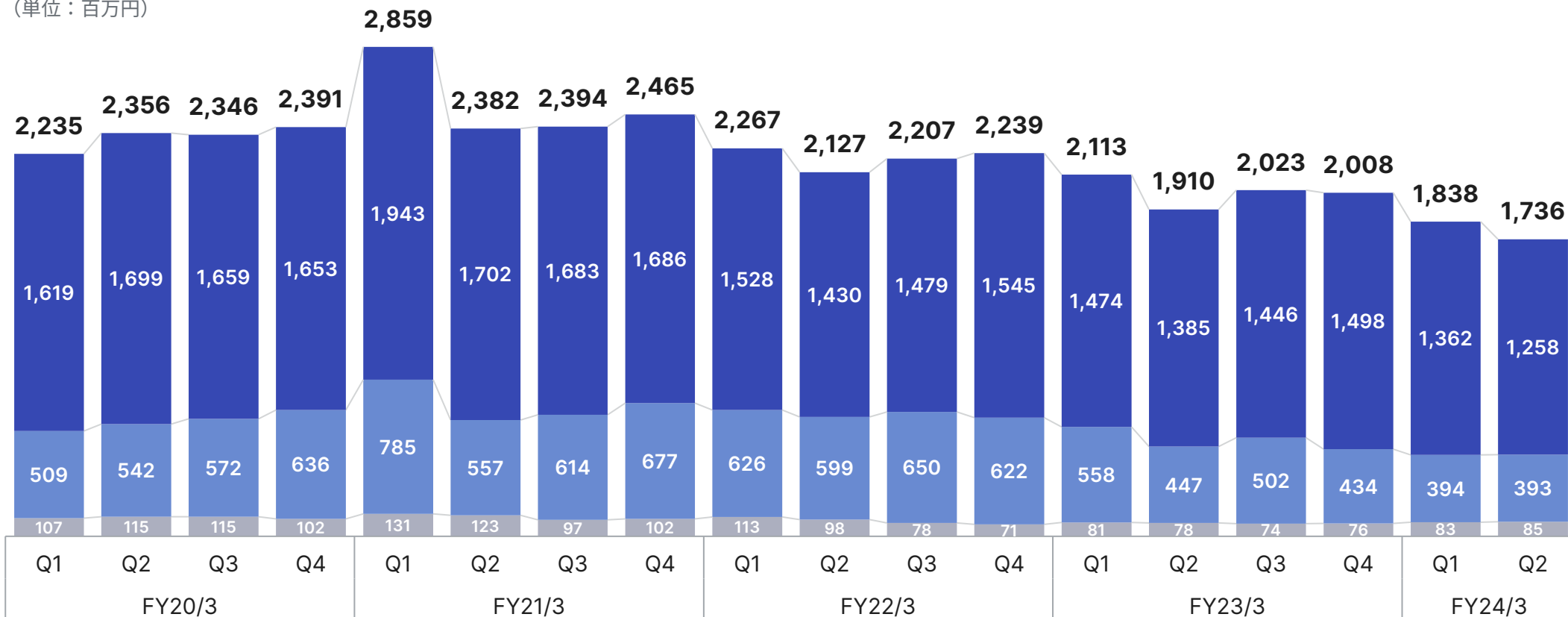
## ビジネスモデル

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)



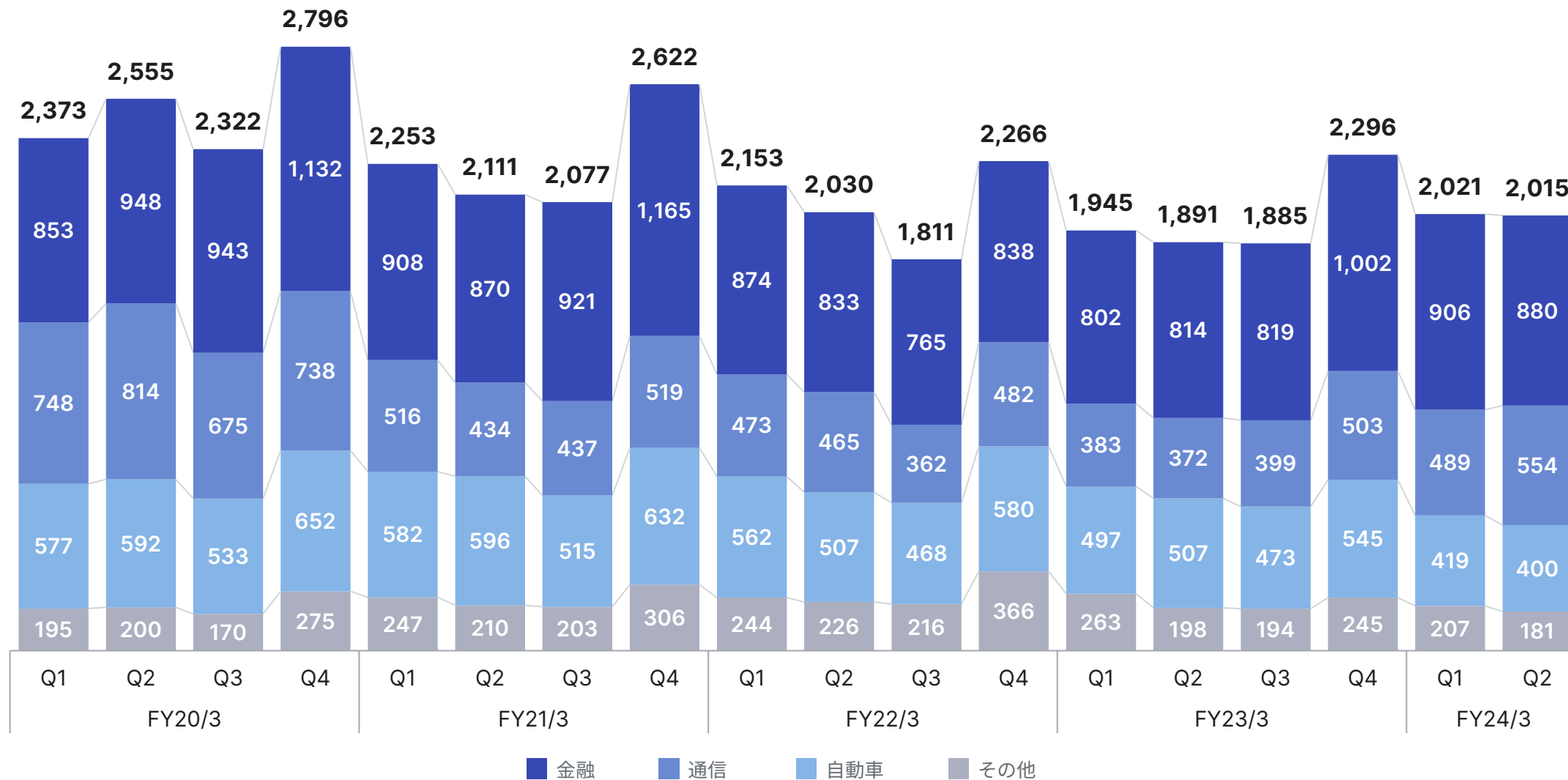
(単位：百万円)



売上構成比

■ 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%	72.5%
■ 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%	22.6%
■ 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%	4.9%

(単位：百万円)





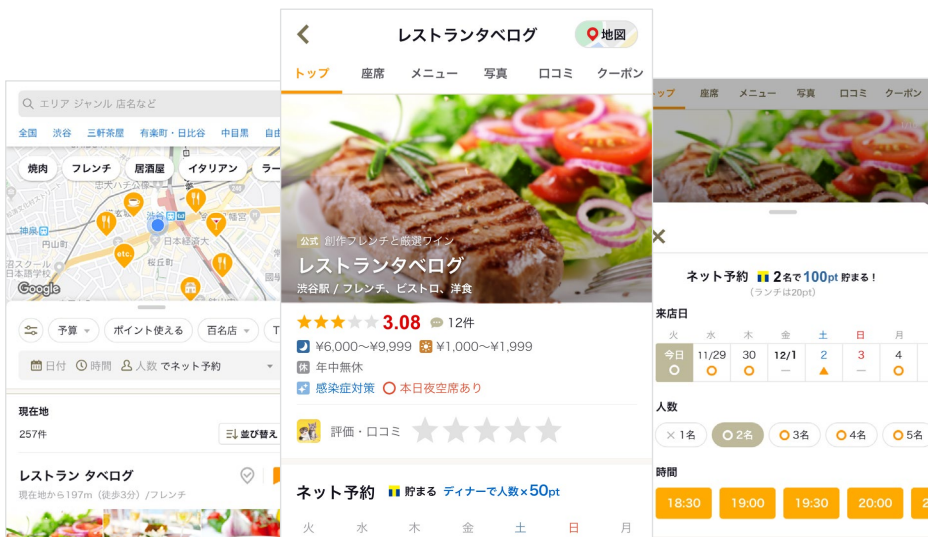
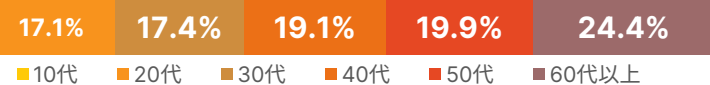
レストラン検索・予約サイト

月間利用者数 \*1：9,077万人（2023年9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8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

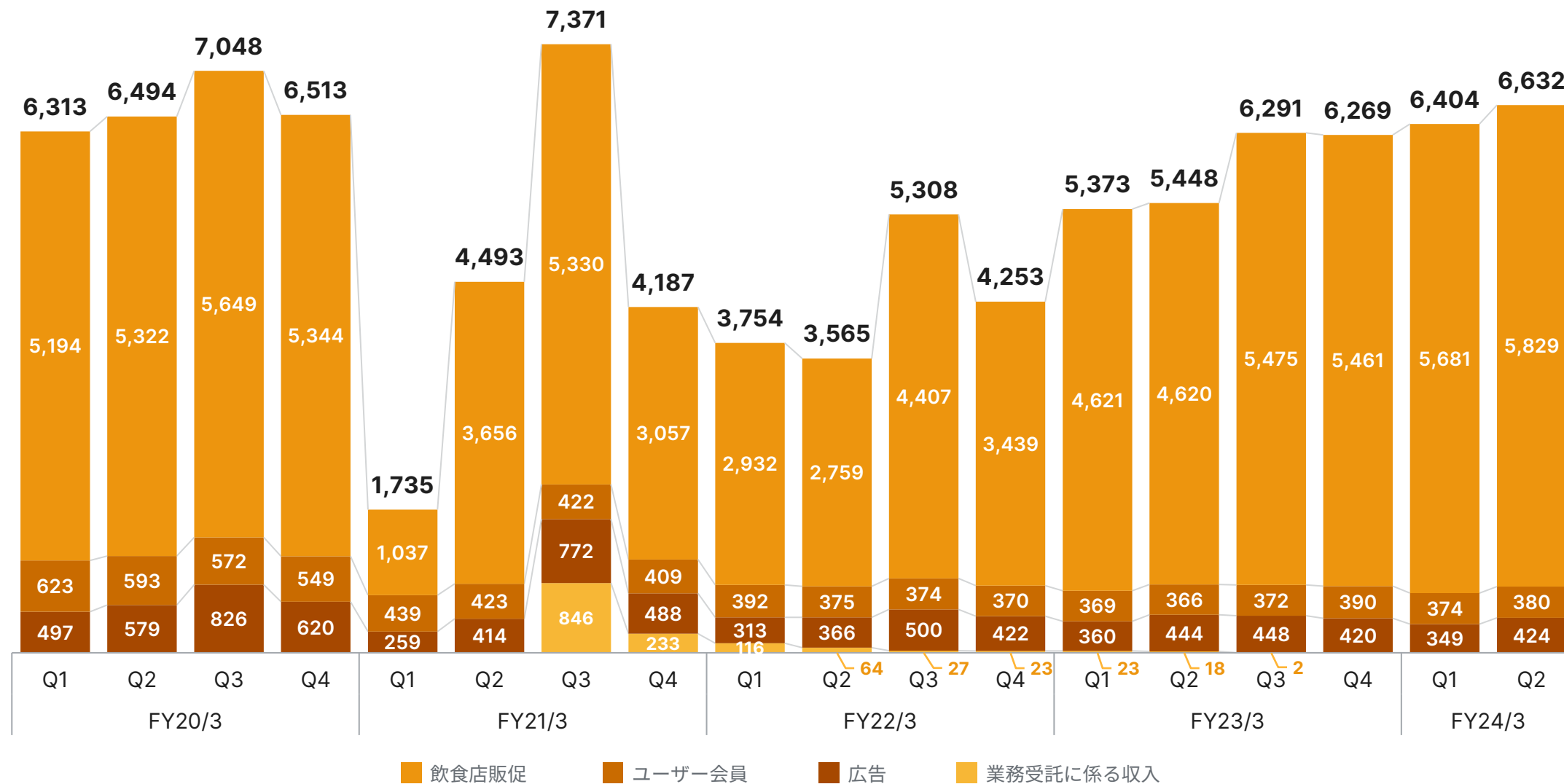
## ビジネスモデル

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



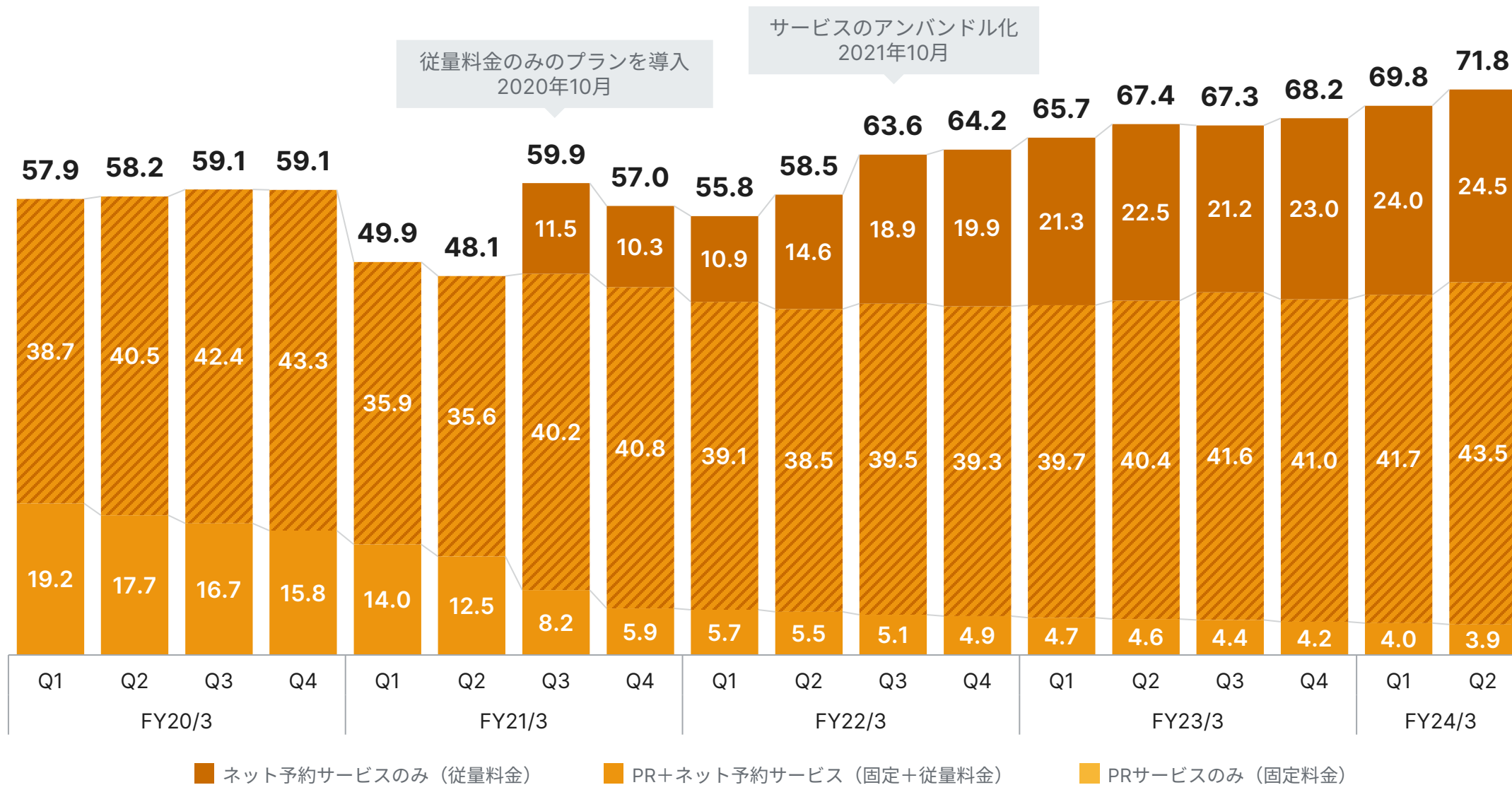
# 食べログ：各事業の売上推移

(単位：百万円)



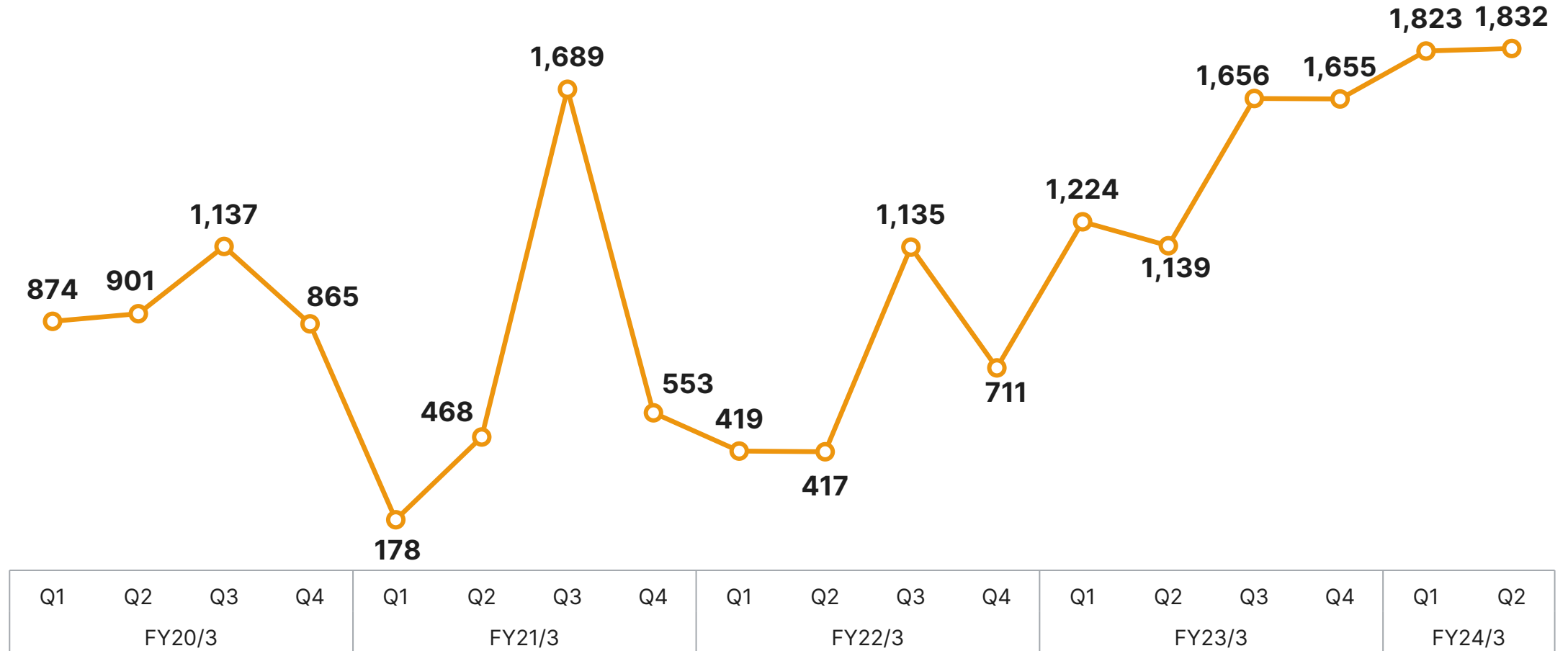
# 食べログ：有料サービス契約店舗数（四半期末時点）

(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

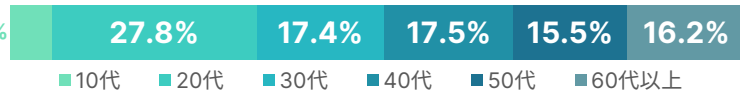
求人情報の一括検索サイト

月間利用者数 \*1：878万人（FY24/3 Q2 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8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

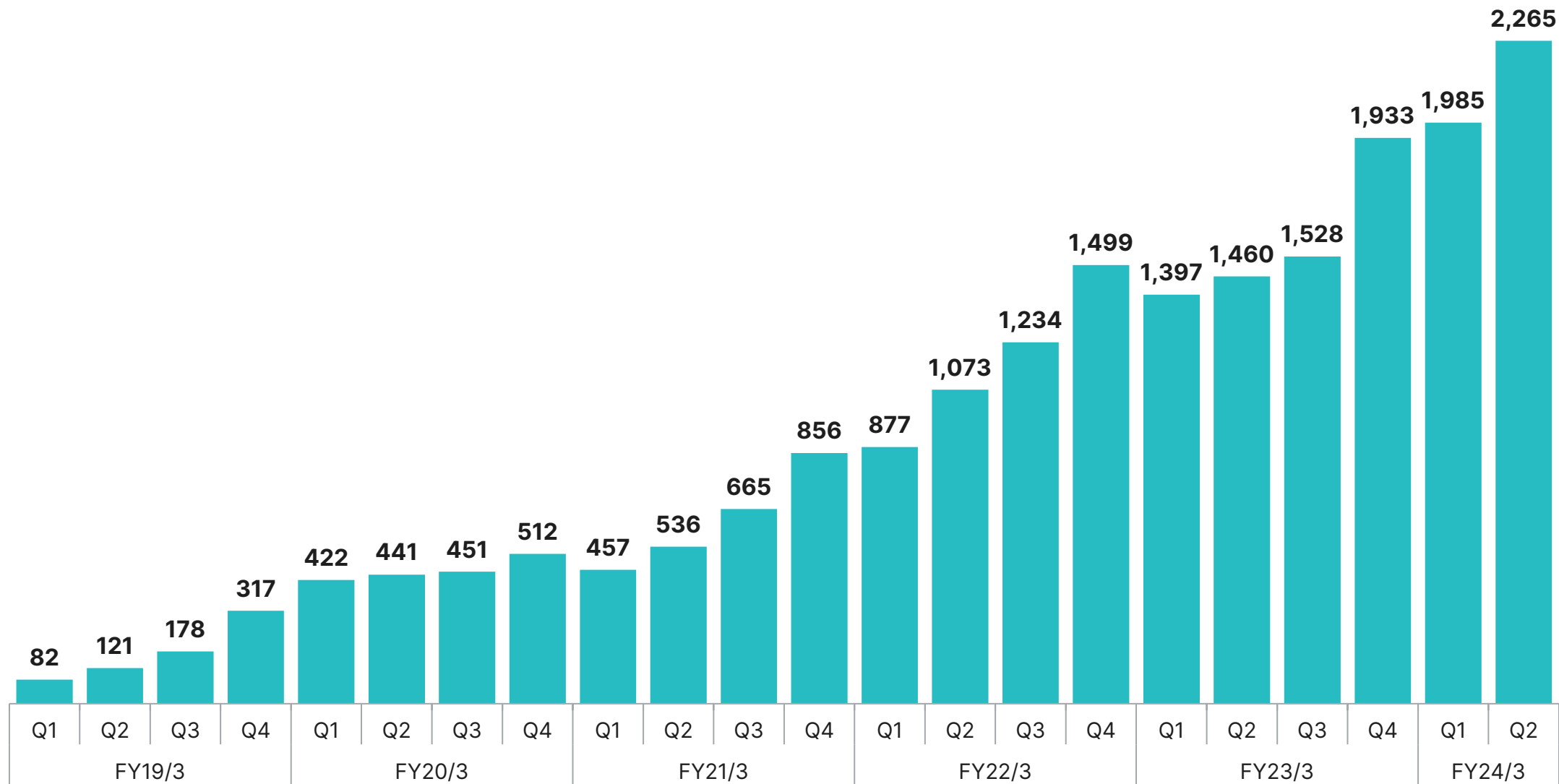
リスティング広告枠に掲載された求人サイトや採用企業への送客（クリック）に応じた手数料\*収入

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



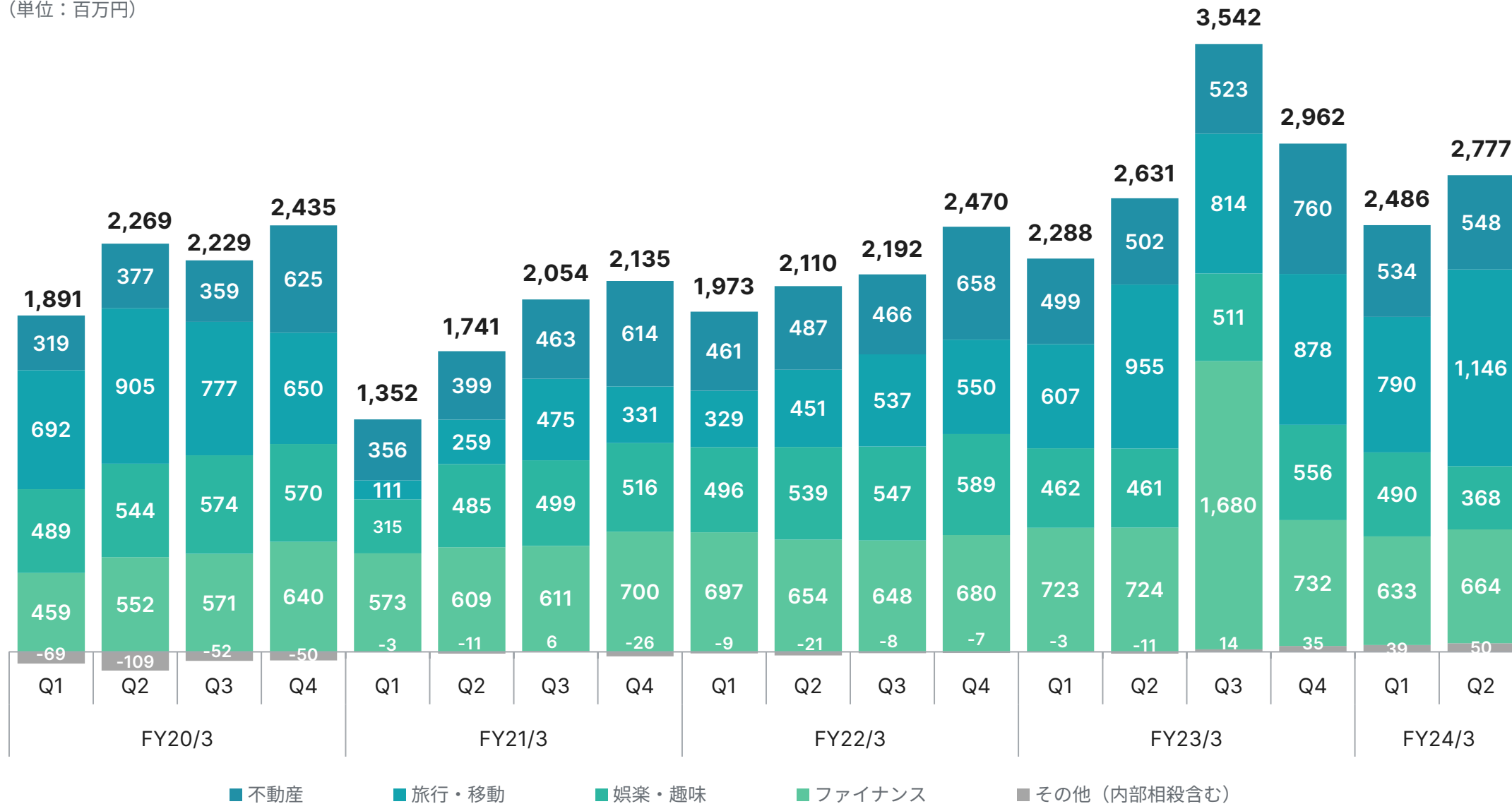
小売店向けのデジタル販促ツール



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="https://corporate.kakaku.com/">https://corporate.kakaku.com/</a>	
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	株式会社カカコム・インシュアランス	<a href="https://kakakucom-insurance.co.jp/">https://kakakucom-insurance.co.jp/</a>
	株式会社エイガ・ドット・コム	<a href="https://eiga.com/">https://eiga.com/</a>
	株式会社タイムデザイン	<a href="https://www.timedesign.co.jp/">https://www.timedesign.co.jp/</a>
	株式会社webCG	<a href="https://www.webcg.net/">https://www.webcg.net/</a>
	株式会社LCL	<a href="https://www.lclco.com/">https://www.lclco.com/</a>
	株式会社Pathee	<a href="https://corp.pathee.com">https://corp.pathee.com</a>
お問い合わせ	<a href="https://corporate.kakaku.com/contact/form_ir">https://corporate.kakaku.com/contact/form_ir</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。