

2024年3月期 第3四半期
決算説明会

2024.02.06

kakaku.com

株式会社カカコム 証券コード:2371

1. 業績予想について

2. 経営成績

3. 事業進捗

4. トピックス

5. 参考資料

業績予想について

価格.comについて、ショッピング事業における新製品の減少、為替の変動による製品の値上がりなどの影響、並びに広告事業における新製品の減少及び為替の変動による製造コストの上昇に伴う出稿減少などの影響が、期初の想定以上に長引いていることを受け、Q3までの売上収益、各利益において期初の予想から乖離が生じております。

こうした状況を踏まえ、通期の連結業績予想を以下のとおり修正いたします。

なお、期末配当につきましては、当初予想の1株当たり23円（年間配当46円）を変更する予定はありません。

(単位：百万円)	FY24/3 (前回発表予想)	YoY	FY24/3 (今回修正予想)	YoY	前回発表予想からの		ご参考 FY23/3実績*
					増減額	増減率	
売上収益	67,700	+11.3%	66,500	+9.3%	-1,200	-1.8%	60,820
営業利益	27,100	+13.2%	25,500	+6.5%	-1,600	-5.9%	23,947
営業利益率	40.0%	+0.6pt	38.3%	-1.1pt	-1.7pt	-	39.4%
税引前利益	26,900	+15.7%	25,600	+10.1%	-1,300	-4.8%	23,253
親会社の所有者に 帰属する当期利益	18,400	+13.9%	17,500	+8.3%	-900	-4.9%	16,152

*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）を適用しています。これに伴い、FY23/3実績について遡及適用後の数値を用いています。

1. 業績予想について

2. 経営成績

3. 事業進捗

4. トピックス

5. 参考資料

	FY23/3		FY24/3				業績予想 (今回修正予想)	進捗率
	Q3	累計	Q3	YoY	累計	YoY		
(単位：百万円)								
売上収益	16,321	44,561	17,244	+5.7%	48,679	+9.2%	66,500	73.2%
営業利益	7,012	17,918	7,000	-0.2%	18,299	+2.1%	25,500	71.8%
営業利益率	43.0%	40.2%	40.6%	-2.4pt	37.6%	-2.6pt	38.3%	
税引前利益	7,036	18,366	6,989	-0.7%	18,505	+0.8%	25,600	72.3%
親会社の所有者に 帰属する当期利益	4,784	12,835	4,761	-0.5%	12,677	-1.2%	17,500	72.4%

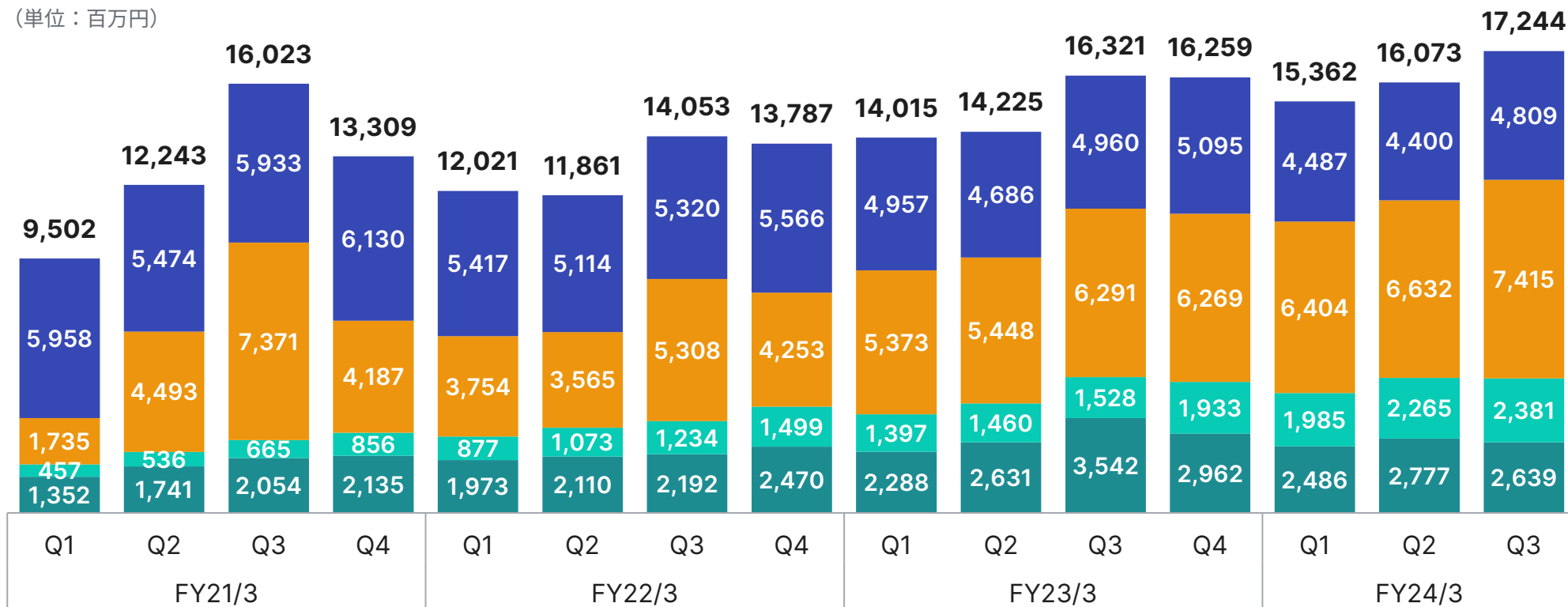
FY23/3 Q3において、ファイナンス事業における生命保険の代理店業務による手数料収入について収益認識の見積りに関する変更があり、かかる期間の売上収益、営業利益及び税引前利益にそれぞれ+978百万円の影響がありました。詳細はFY23/3 Q3の決算説明資料（23ページ）をご参照ください。

*FY23/3 Q4に、企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行いました。このためFY23/3について暫定的な会計処理の確定後の数値を用いています。

*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）を適用しています。これに伴い、FY23/3について遡及適用後の数値を用いています。

経営成績（売上収益の四半期推移と事業別の内訳）

（単位：百万円）

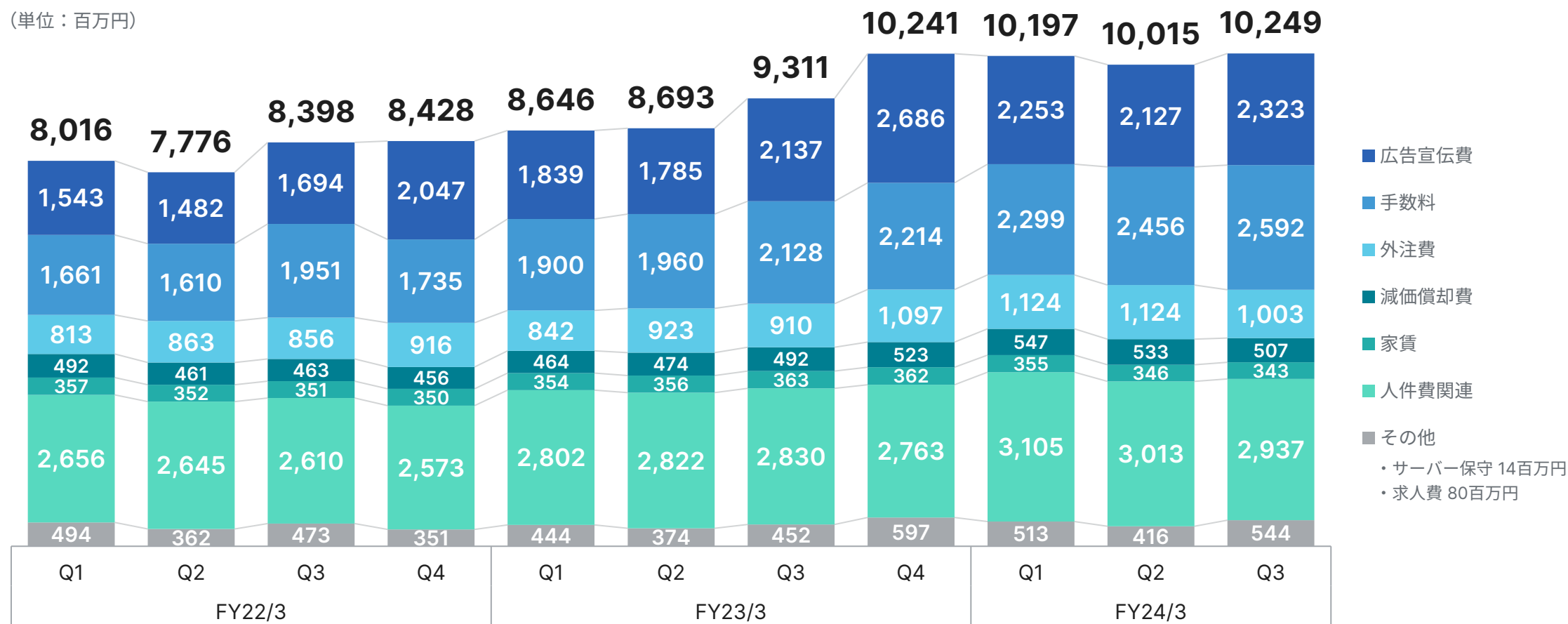


売上構成比

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%	31.3%	29.2%	27.4%	27.9%
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%	38.6%	41.7%	41.3%	43.0%
求人ボックス	4.8%	4.4%	4.1%	6.4%	7.3%	9.0%	8.8%	10.9%	10.0%	10.3%	9.4%	11.9%	12.9%	14.1%	13.8%
新興メディア・ソリューション/ファイナンス	14.2%	14.2%	12.8%	16.0%	16.4%	17.8%	15.6%	17.9%	16.3%	18.5%	21.7%	18.2%	16.2%	17.3%	15.3%

広告宣伝費と手数料は主に食べログ及び求人ボックスの事業成長と連動して増加。
コストをコントロールしながら、必要な投資は継続。

(単位：百万円)



1. 業績予想について

2. 経営成績

3. 事業進捗

4. トピックス

5. 参考資料

事業別経営成績

	Q3	YoY		累計	YoY	
		増減額	増減率		増減額	増減率
(単位：百万円)						
価格.com	4,809	-151	-3.1%	13,695	-908	-6.2%
ショッピング	1,839	-184	-9.1%	5,413	-634	-10.5%
サービス	2,174	+289	+15.3%	6,209	+488	+8.5%
広告	796	-256	-24.3%	2,073	-762	-26.9%
食べログ	7,415	+1,124	+17.9%	20,451	+3,339	+19.5%
飲食店販促	6,491	+1,016	+18.6%	18,001	+3,284	+22.3%
ユーザー会員	390	+19	+5.1%	1,144	+38	+3.4%
広告	533	+85	+19.0%	1,306	+54	+4.3%
求人ボックス*1	2,381	+854	+55.9%	6,631	+2,247	+51.2%
新興メディア・ソリューション／ファイナンス*1	2,639	-903	-25.5%	7,902	-560	-6.6%
新興メディア・ソリューション	1,954	+92	+5.0%	5,919	+585	+11.0%
ファイナンス*2	685	-995	-59.2%	1,982	-1,145	-36.6%

*1 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より別掲しています。これに伴い、YoYについて、変更後の区分に基づく数値を用いています。

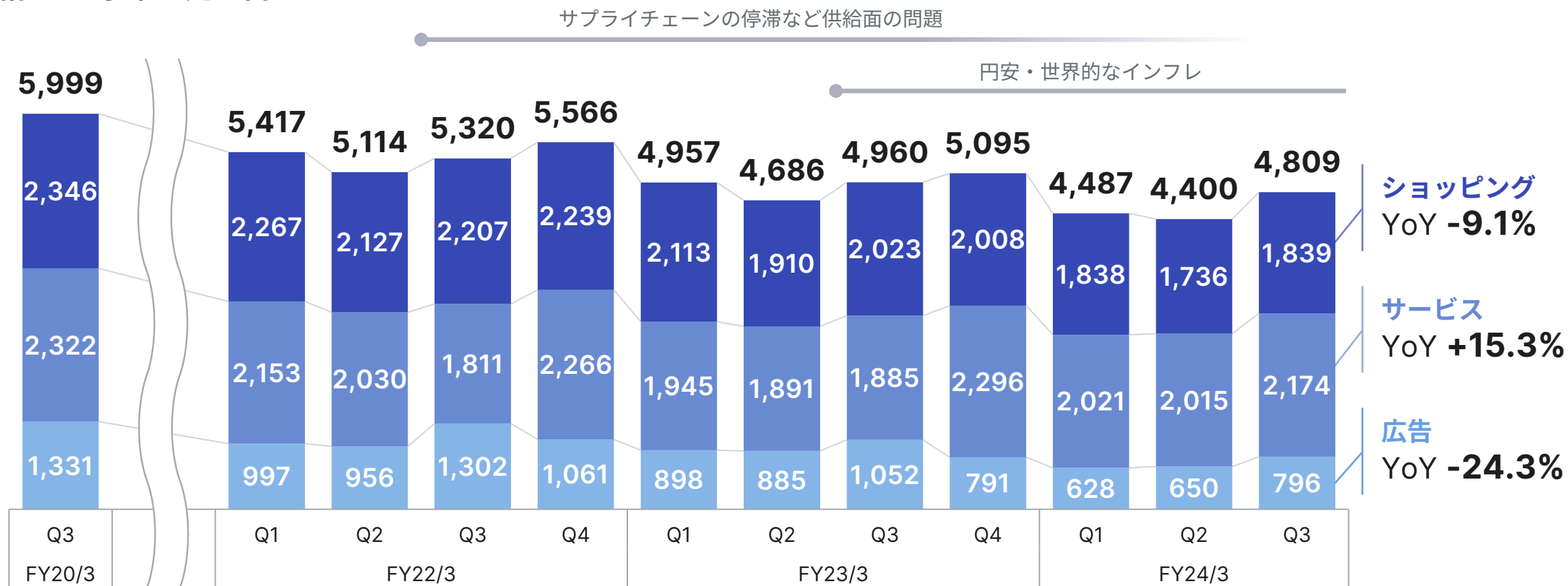
*2 FY23/3 Q3に、ファイナンス事業における生命保険の代理店業務による手数料収入について収益認識の見積りに関する変更がありました（FY23/3 Q3影響額+978百万円）。

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。



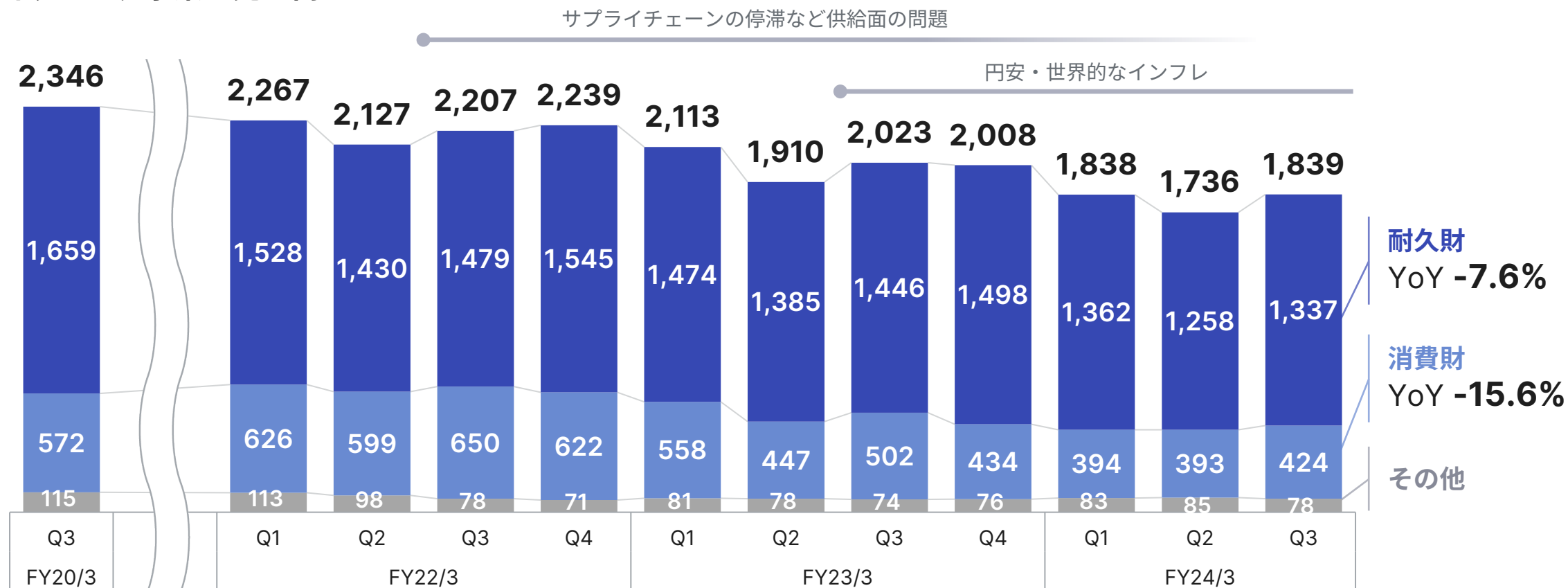
ショッピング事業と広告事業は減収。サービス事業は引き続き増収。

価格.com事業：売上高 (単位：百万円)

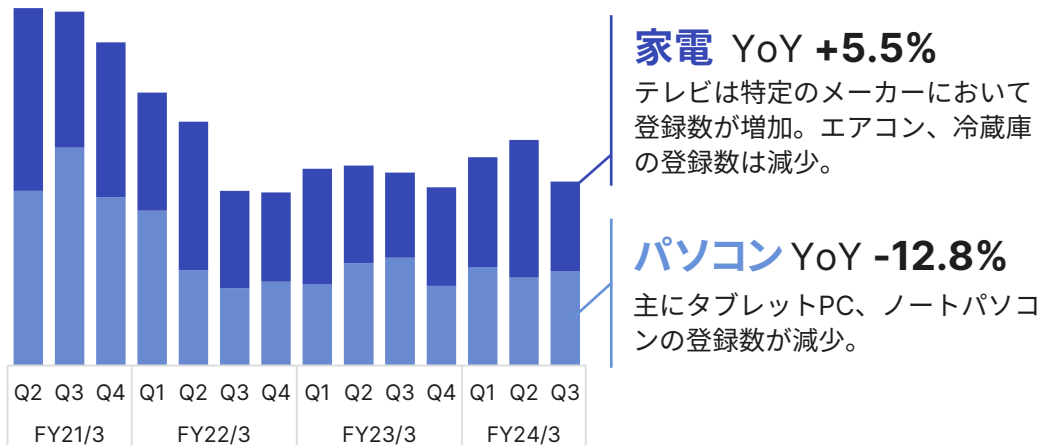


ショッピング事業は減収。耐久財における新製品登録数の低調な推移や需要の減退、消費財における検索順位の変動による影響が続いた。

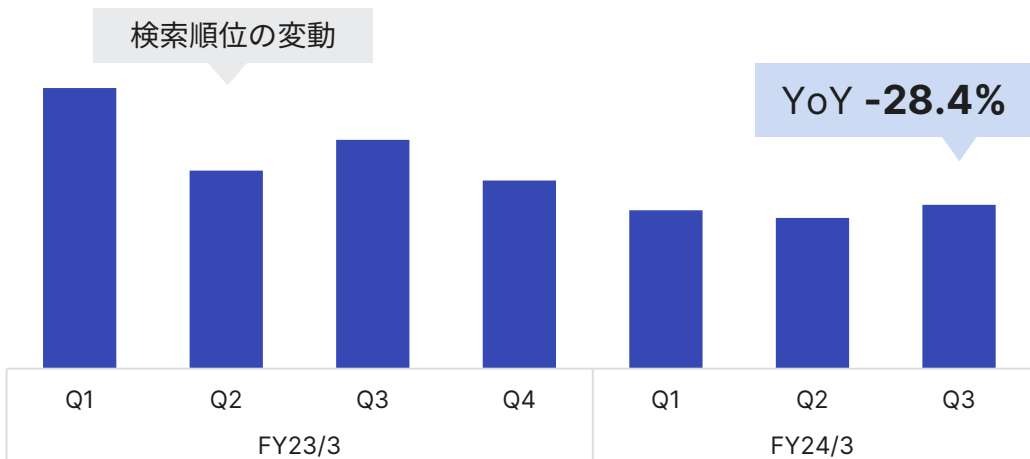
ショッピング事業：売上高（単位：百万円）



■ 耐久財：新製品登録数



■ 消費財：自然流入数



■ 耐久財：スマホを「売る」ときも価格比較ができる

新品のスマホだけでなく、市場が成長しつつある中古スマホ（買う・売る）についての情報も提供。

新品を買う ... (従来)

Q2 中古を買う ... 中古スマホの価格が比較できる（「中古価格比較」タブの設置）

Q4 持っているスマホを売る ... スマホの買取価格が比較できる（買い替え）

New タブで切り替えて情報を表示

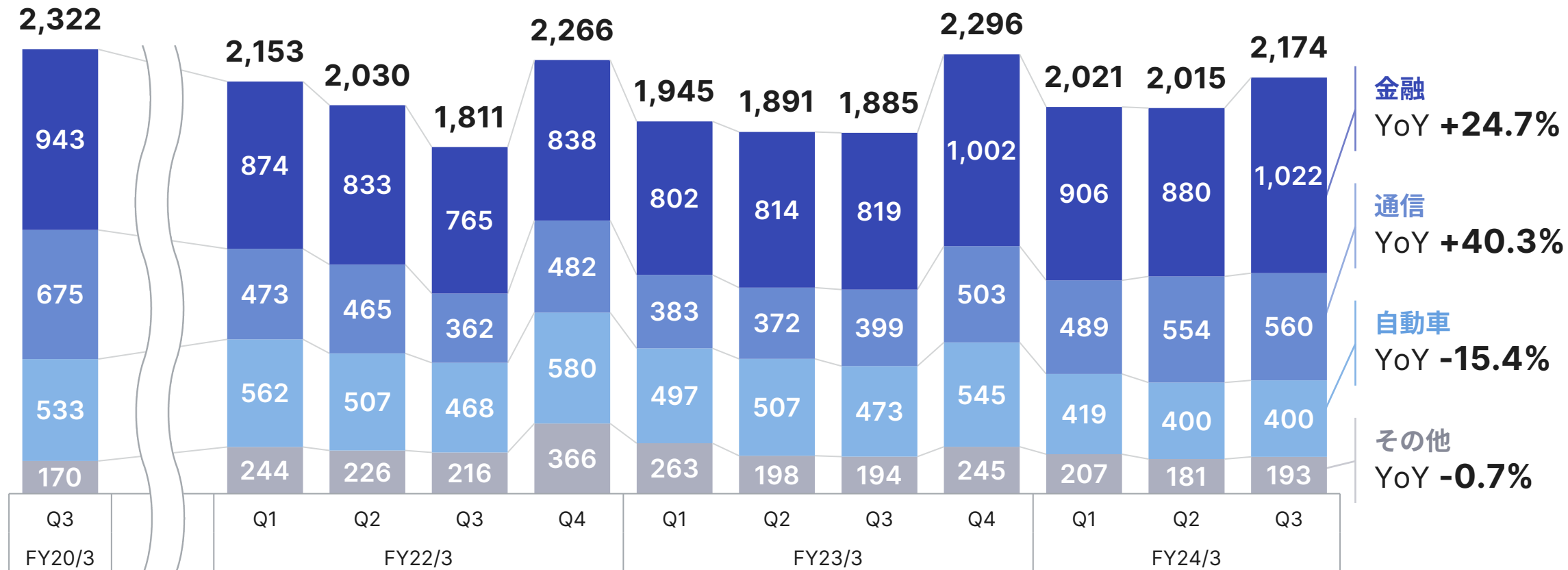
中古価格比較 | **買取価格** | スペック・特長

価格比較	中古価格比較	買取価格	スペック・特長	レビュー	クチコミ
iPhone SE (第3世代) 買取価格一覧					
iPhone SE (第3世代) 128GB					
買取ショップ	カカク買取	スマホ買取専門	スマホカイトリ	モバイル買取ショップ	
	ショップの買取ページへ	ショップの買取ページへ	ショップの買取ページへ	ショップの買取ページへ	
未使用	最大 85,000円	最大 80,000円	最大 70,000円	最大 65,000円	
キズなし	最大 64,000円	最大 64,000円	最大 64,000円	最大 64,000円	
送	最大 60,000円	最大 60,000円	最大 60,000円	最大 60,000円	

未使用/キズの有無などの状態に応じた買取価格

サービス事業は増収。金融領域及び通信領域は好調、自動車領域は厳しい状況が続いている。

サービス事業：売上高（単位：百万円）



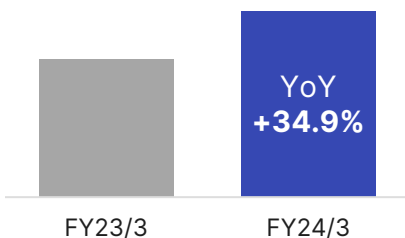
■ 金融

- イベントや旅行などの消費支出の増加とともに、クレジットカード及びカードローンの申込件数は増加。

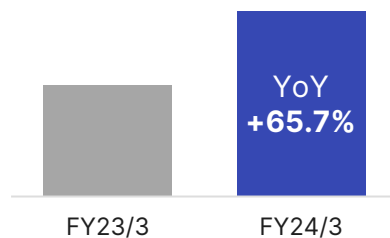
■ 通信

- 海外Wi-Fiは、円安などの影響を受けてQoQで横ばいとなった海外渡航者数とほぼ同じ動きで推移。
- 光回線及びモバイル回線は、価格.com限定特典（キャッシュバックなど）の強化により申込件数が増加。

光回線の申込件数（Q3）



モバイル回線の申込件数（Q3）



■ 自動車

中古車は、総額表示（車両価格＋諸費用）の義務化の影響などを受け、在庫確認件数が減少。

■ その他

エネルギー（電気・ガス料金比較）は乗り換え需要が低く、申込件数は低い水準で推移。引越しの申込件数は増加。

■ トピックス：投資・資産運用に関する情報の拡充

投資信託を始めたいけれど...

A証券とB証券はどこが違うんだろう？

A証券は他にどんな投資商品を扱っているんだろう？

投資信託	
A証券	B証券
・取扱いファンド	・取扱いファンド
・手数料	・手数料
・特典あり	

A証券	
NISA	投資信託
国内株式	レビュー
外国株式	特典

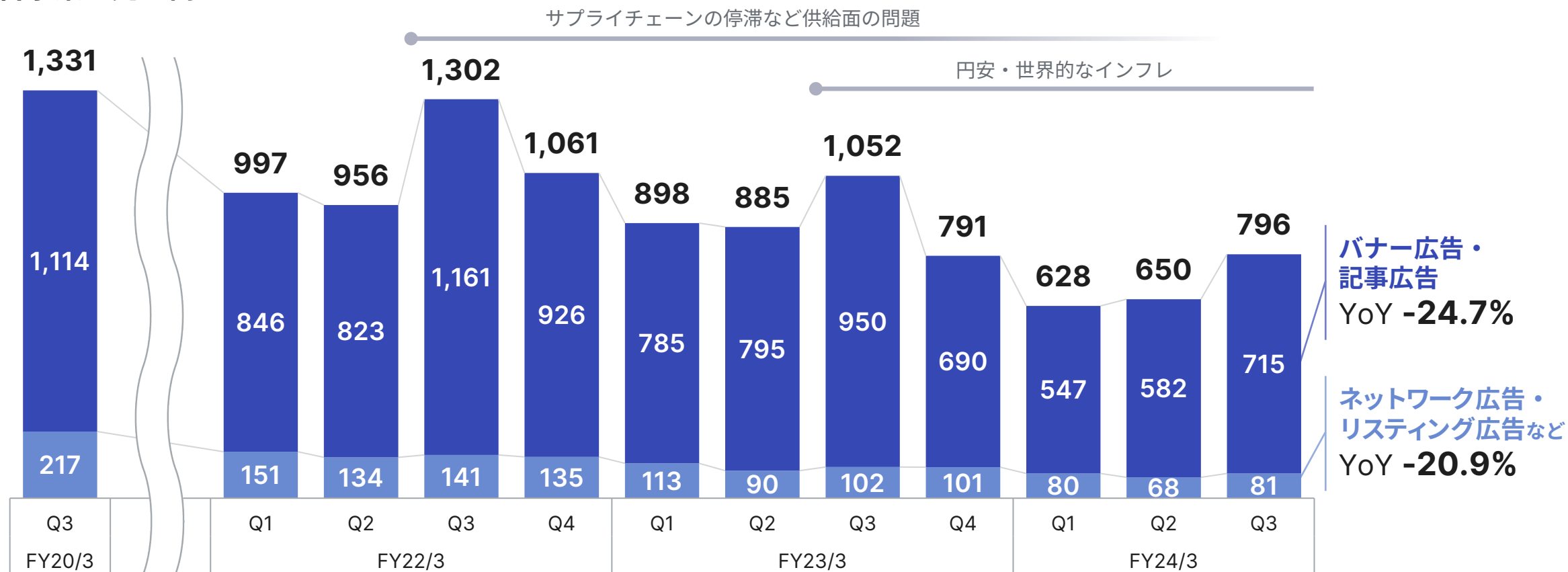
追加

消費者の関心が高まる投資・資産運用について、NISAや投資信託など目的別の情報に加えて、口座の開設を総合的に検討するために必要な証券会社ごとの情報（扱っている投資商品/特典/口コミなど）も集約。

また、2024年からの新たな少額投資非課税制度（新NISA）の開始に合わせて、NISAカテゴリに新NISAの仕組みや従前のNISAとの違いを解説するコンテンツも追加。

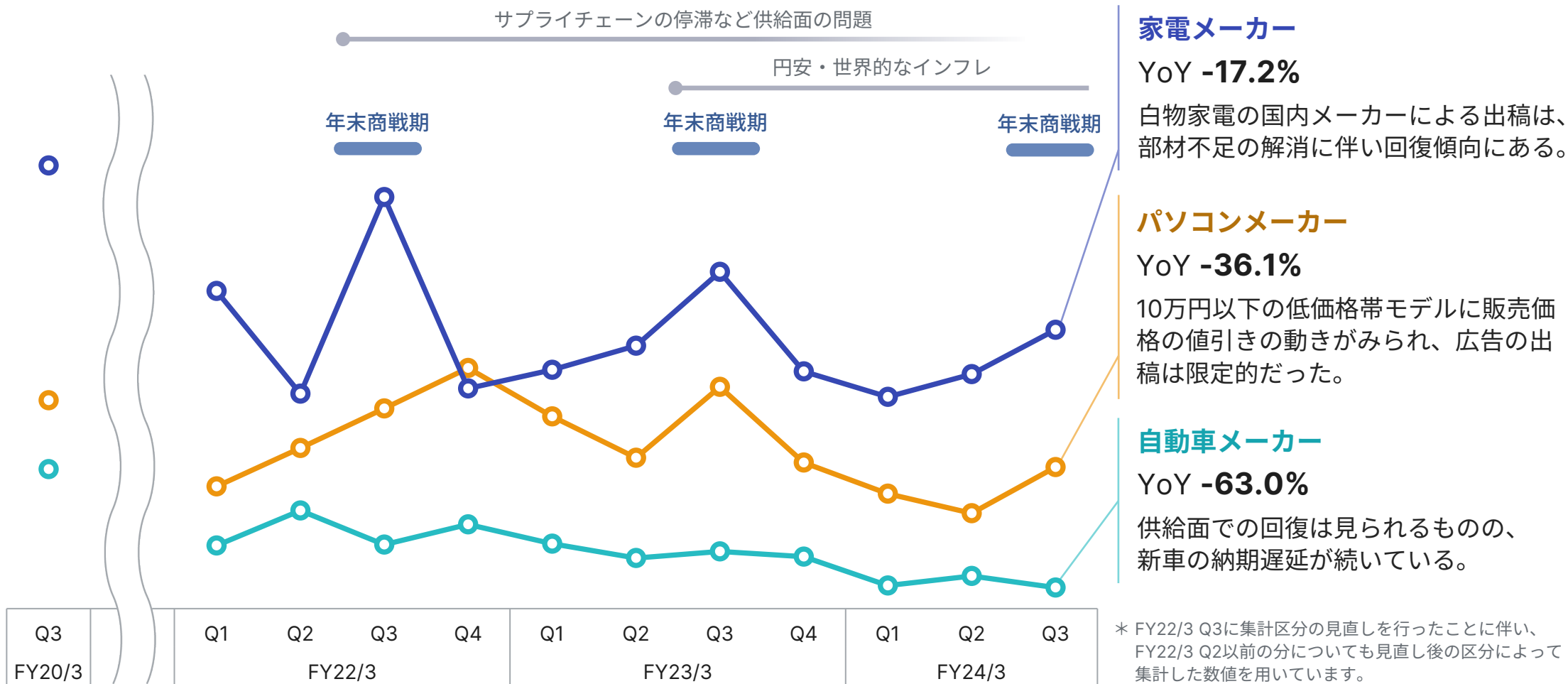
広告事業は減収。主要3領域（家電・パソコン・自動車）のメーカーからの広告出稿はQ3も低調な推移となった。

広告事業：売上高（単位：百万円）



■ バナー・記事広告：主要3領域（家電・パソコン・自動車）の売上高

年末商戦に向けた家電・パソコンメーカーの出稿は増加したが、「新製品が少ない」「広告予算の配分に慎重」といった全体的な傾向は変わらず、低調な推移となった。



「ほしい製品が見つかる」「どこよりも安く買える」という価格.comの本質的な価値を、
消費者の行動の変化をとらえつつ、柔軟に、徹底的に、提供していく

価格.com

ほしい製品が
見つかる

どこよりも
安く買える

～Q3

Q4

来期以降

生活スタイルや目的に合った製品が絞り込める機能
(家電の主要カテゴリやパソコンにおいて)

アイコンなどを用いた直感的なUI、
シンプルで分かりやすい・画像を中心とした情報提示（見る>読む）

オンラインでも実店舗と同じような接客を受けられる機能を展開し、
製品選びの過程においてユーザーをサポート

第1弾：選び方ガイドを案内

第2弾：チャットボット（自然言語／選び方のポイントを解説／絞り込み）

第3弾：ロボ接客（会話型／パーソナライズされた提案）

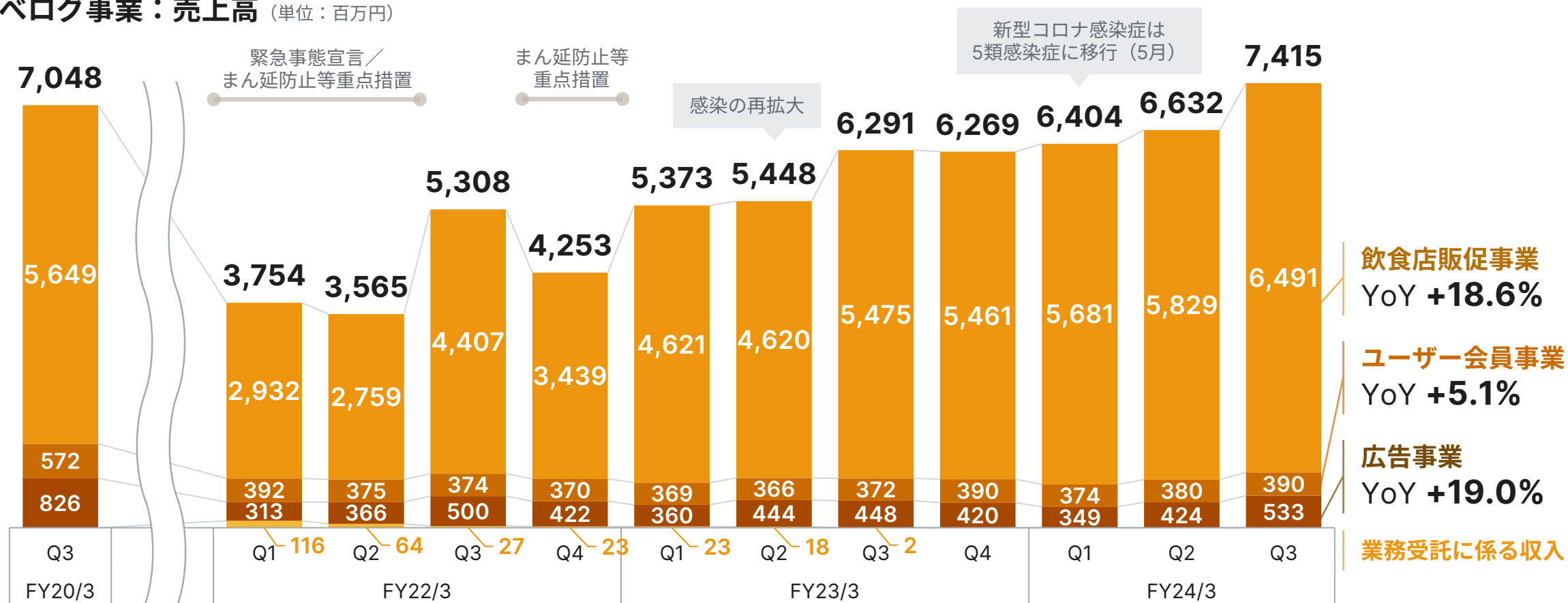
モール別の最安値が一目で分かるように、表示方法を改善

掲載されるECショップの数をさらに拡大



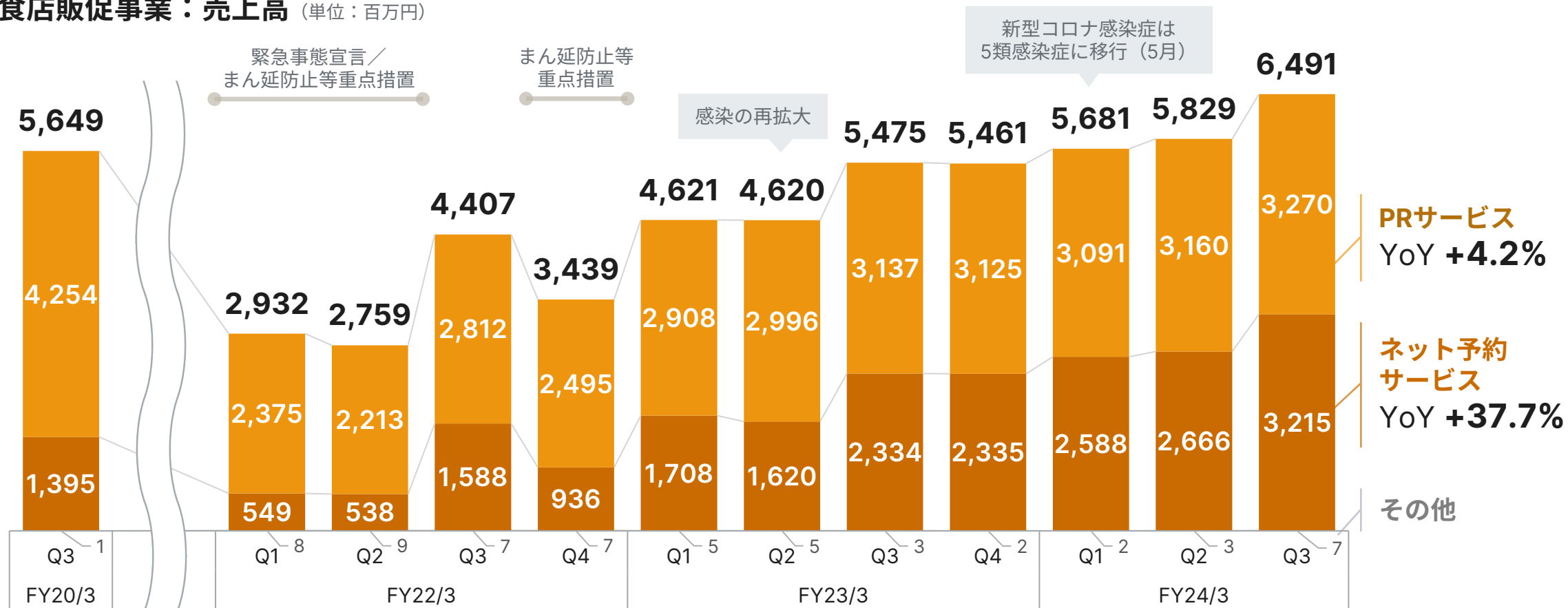
食べログ事業は、飲食店販促事業を中心に増収。

食べログ事業：売上高 (単位：百万円)



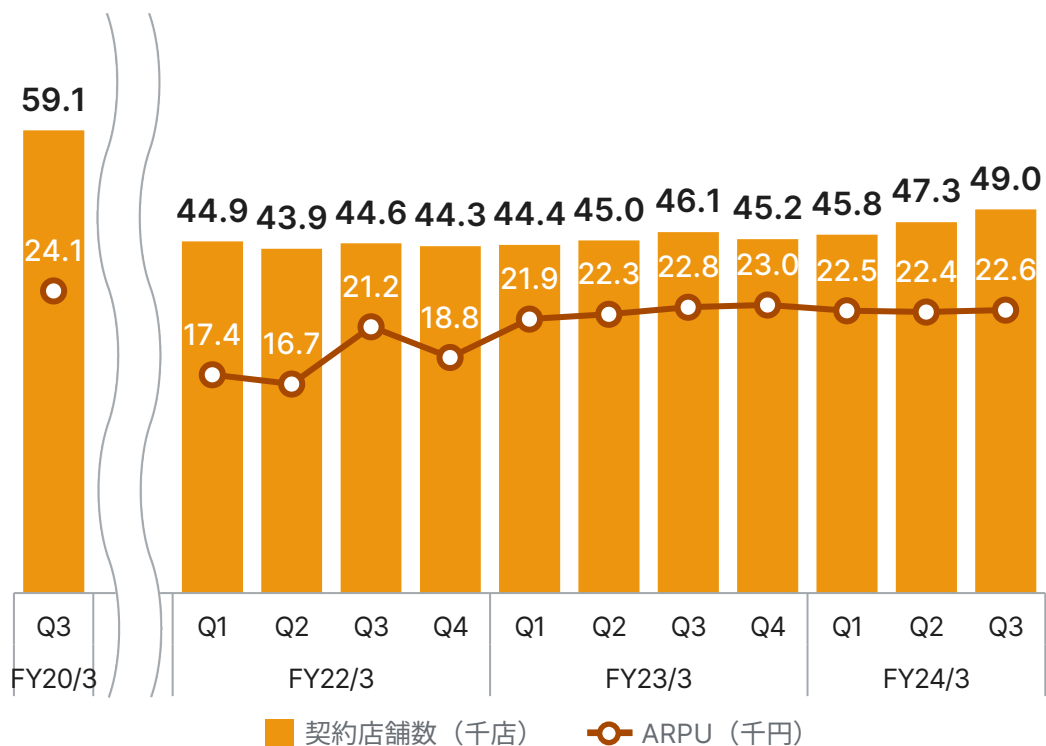
PRサービスとネット予約サービスは共に増収。

飲食店販促事業：売上高（単位：百万円）



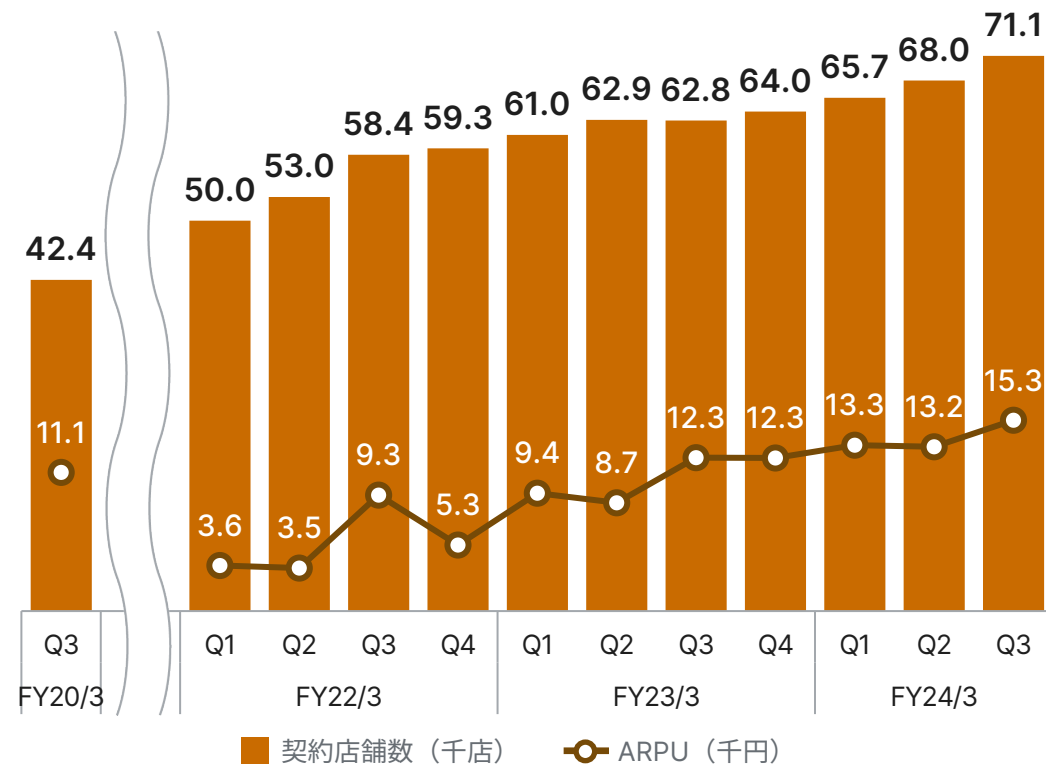
PRサービスとネット予約サービスの契約店舗数は、年末の繁忙期に向けて純増ペースが加速。

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

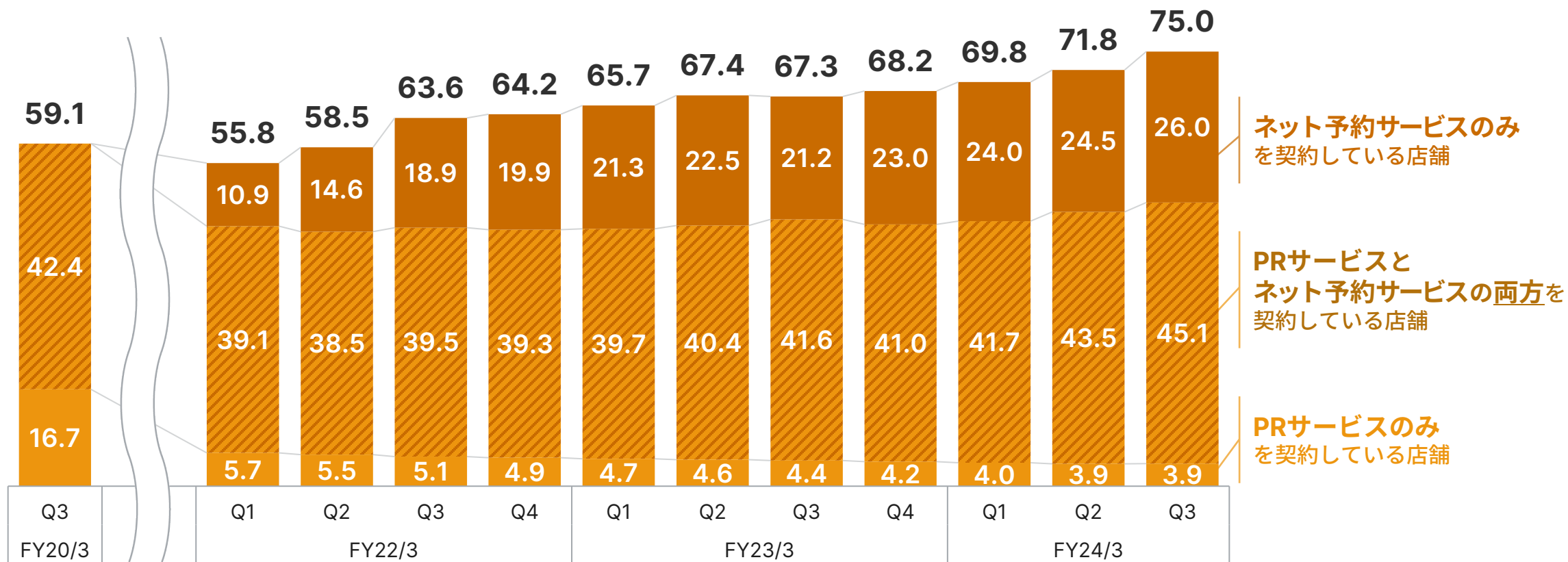
ネット予約サービスの契約店舗数（四半期末時点）とARPU



*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

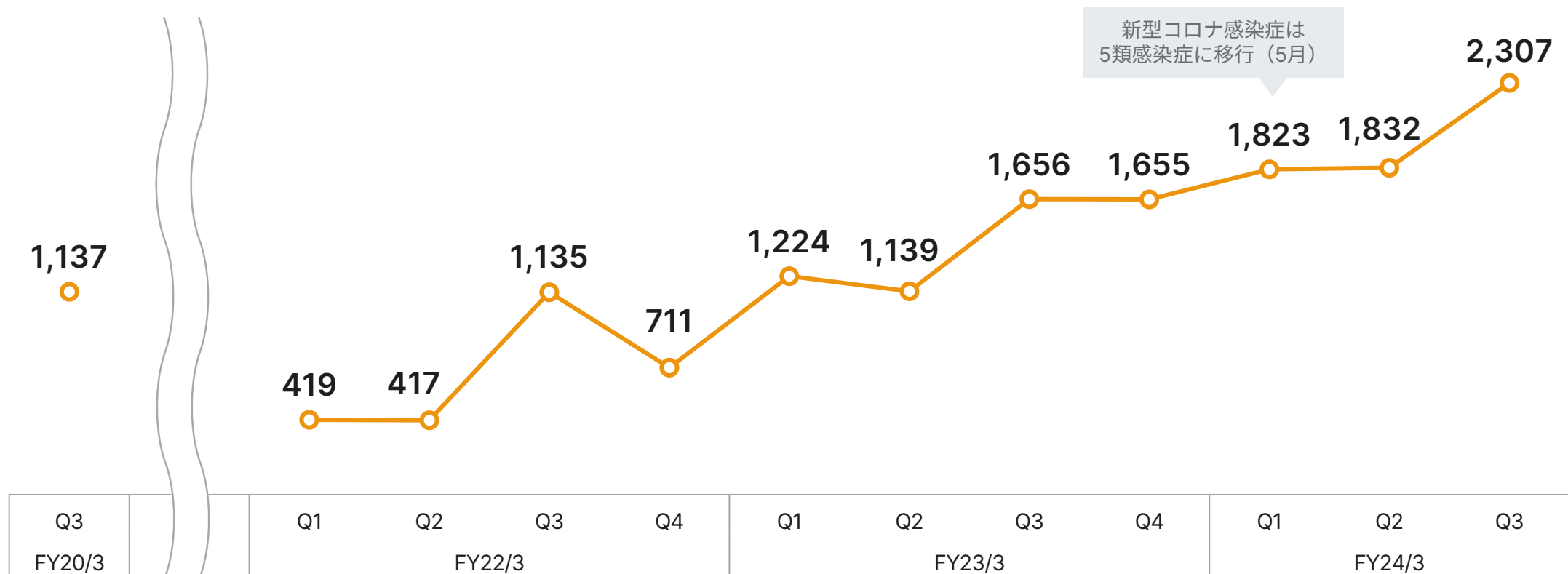
有料サービスの契約店舗数は、ネット予約サービスのための店舗及びPRサービスとネット予約サービスの両方を契約している店舗が引き続き増加。

有料サービス総契約店舗数（四半期末時点）（単位：千店）



ネット予約人数は、ネット予約サービスの契約店舗数の増加及びネット予約比率の上昇に伴い、3四半期連続で過去最高の水準を更新。

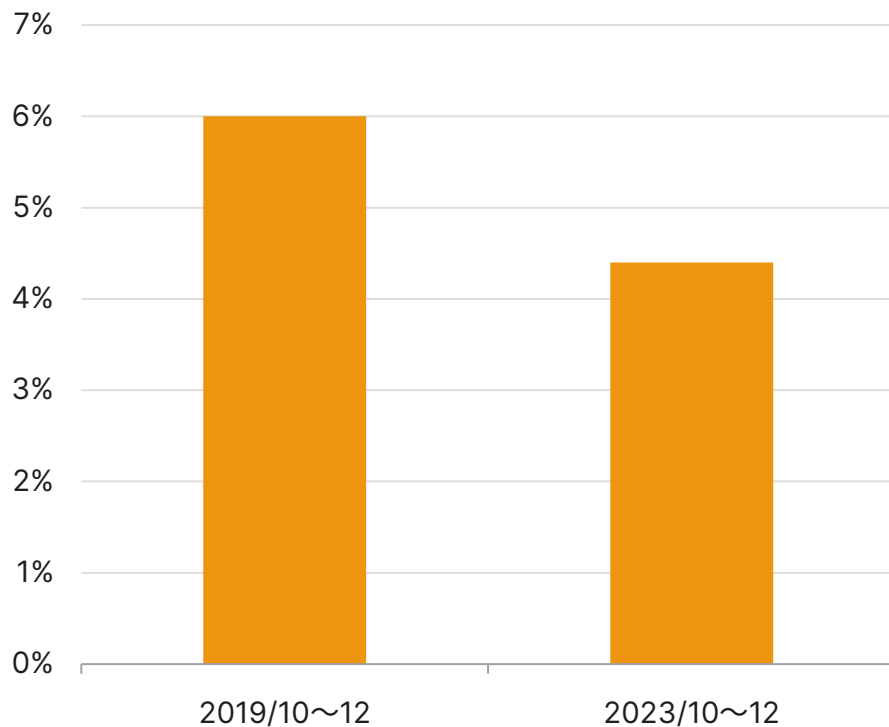
ネット予約人数（四半期合計）（単位：万人）



■ 大人数予約の状況

大人数（9人以上）のネット予約組数はコロナ前に比べて増えているものの、ネット予約組数全体に占める割合は低い。

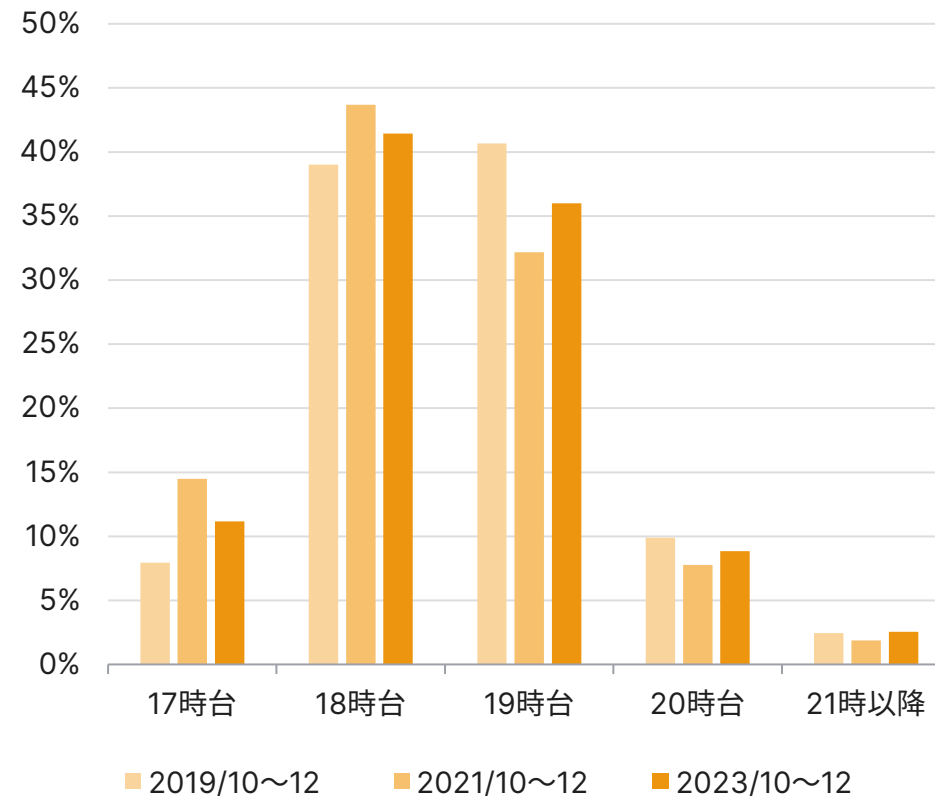
大人数予約（9人以上）がネット予約組数に占める割合 （10月～12月の構成比）



■ 来店時間帯別の動向

19時以降の予約比率が大きくなっている。

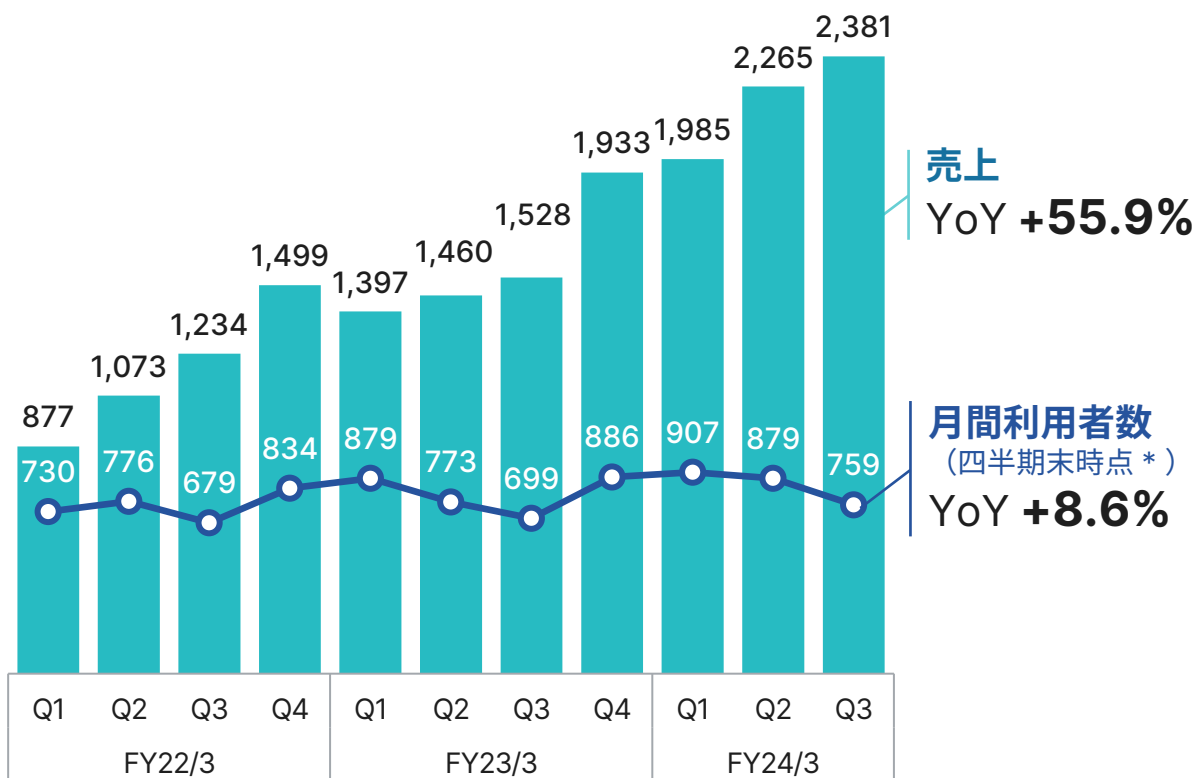
ネット予約人数における来店時間帯別の構成比 （10月～12月の構成比）



求人ボックス

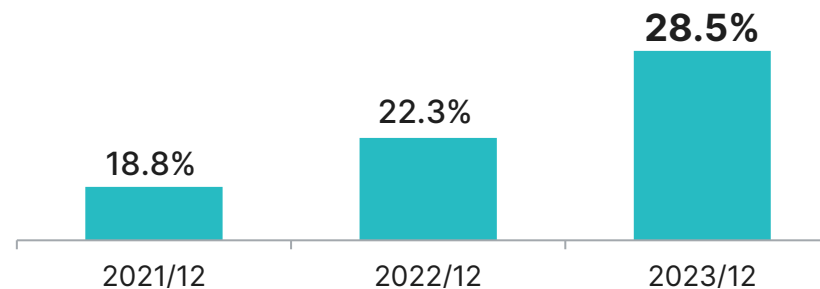
求人ボックスは増収。月間利用者数、並びに広告主及び広告求人は引き続き増加。

売上高と月間利用者数 (単位：百万円、万人)



利用者の増加及び認知施策（動画広告など）により、求人ボックスの認知度は徐々に上昇。また、経歴情報の登録やアプリの利用も増えている。

求人ボックスの認知度 (当社調べ)



2023/10と
2024/1に
テレビCMを
実施

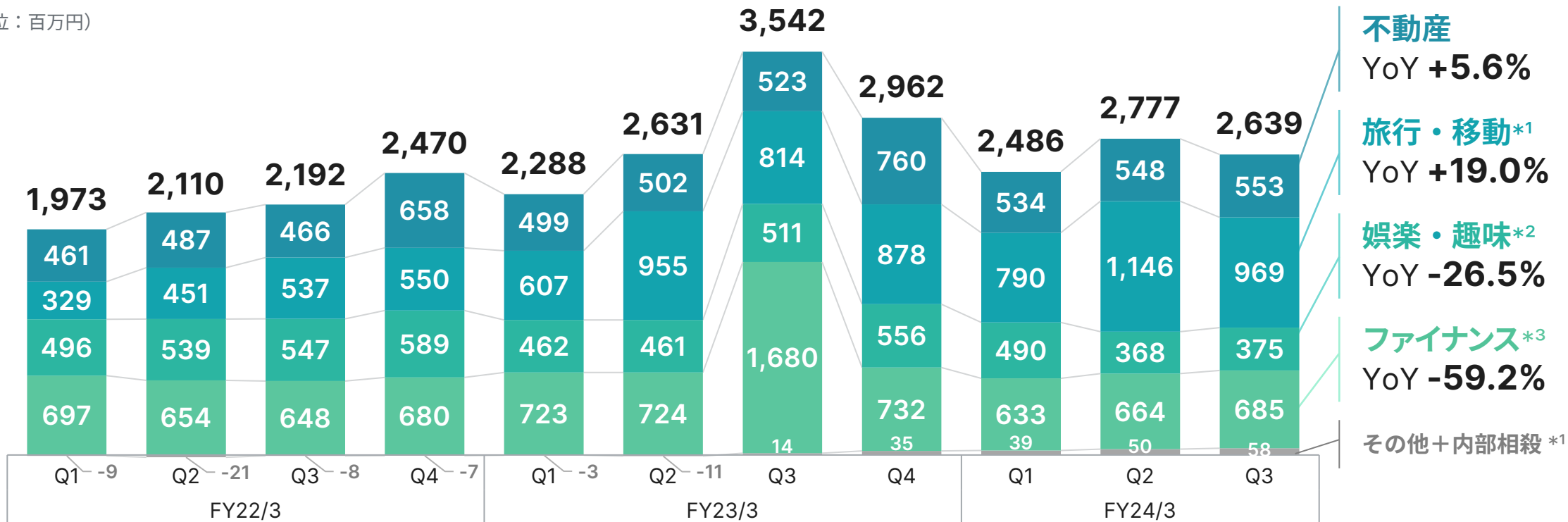
* FY24/3 Q3から、月間利用者数の開示に 四半期末時点の値を用いることといたしました。このため過去分につきましても、同じく四半期末時点の値を用いています。

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・移動領域の売上は引き続き好調に推移。昨年、収益認識の見積りに関する変更を行ったファイナンス領域、(株)ガイエが連結対象外となった娯楽・趣味領域は減収。

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用いています。
 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) 「icotta」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の売上計上は2023年7月までとなっています。
 *3 FY23/3 Q3に、ファイナンス事業における生命保険の代理店業務による手数料収入について収益認識の見積りに関する変更がありました (FY23/3 Q3影響額+978百万円)。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

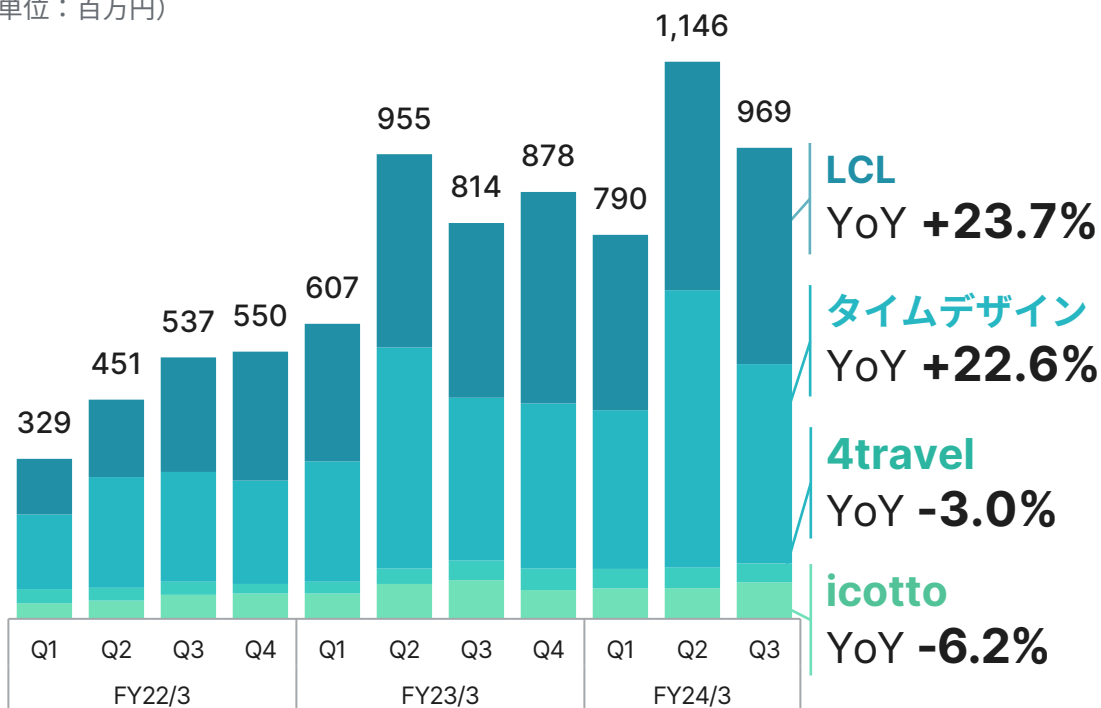
4travel.jp

icotto

国内を中心として旅行需要が高く、
LCLとタイムデザインの売上は増加。

「旅行・移動」関連事業の売上高

(単位：百万円)



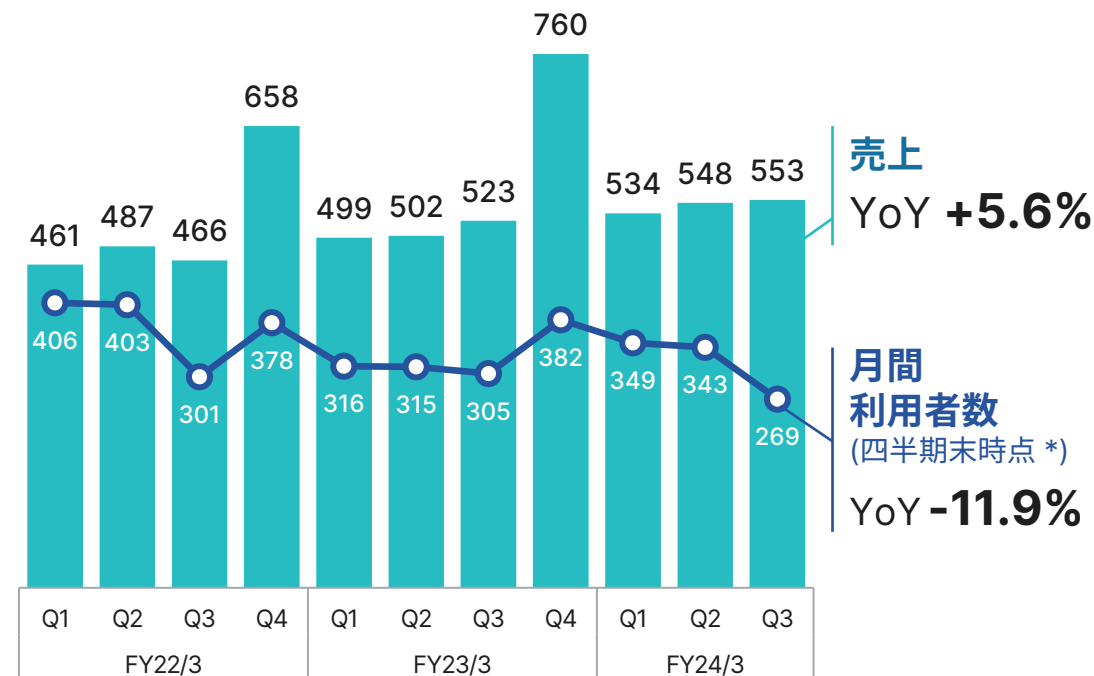
*新興メディア・ソリューション／ファイナンスの「その他」に含まれていたicottoを、FY24/3 Q1から「旅行・移動」領域に移行しました。そのためFY23/3 Q4以前の推移についても移行後の区分に基づく数値を用いています。



スマイティは、継続的なサイト改善に伴って送客率が上昇したことによって、
売上が増加。

スマイティの売上高と月間利用者数

(単位：百万円、万人)



* FY24/3 Q3から、月間利用者数の開示に四半期末時点の値を用いることといたしました。このため過去分につきましても、同じく四半期末時点の値を用いています。



gaie

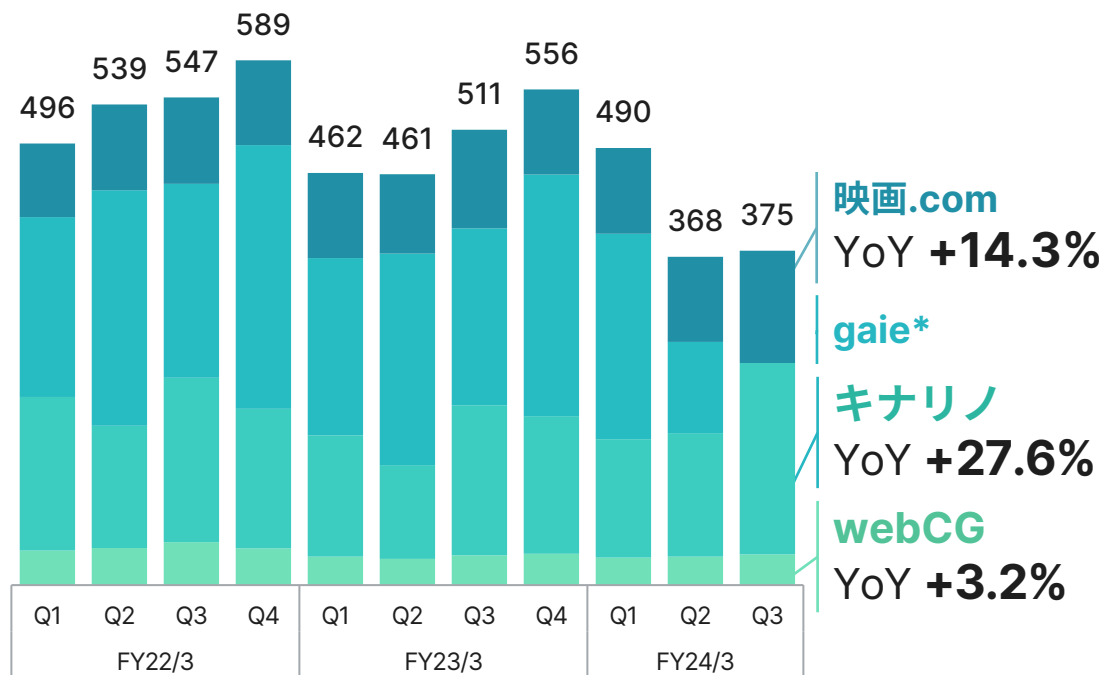
キナリノ



キナリノはECと広告の売上が共に好調。
映画.comは、大作の公開とともに広告出稿
が増加。

「娯楽・趣味」関連事業の売上高

(単位：百万円)



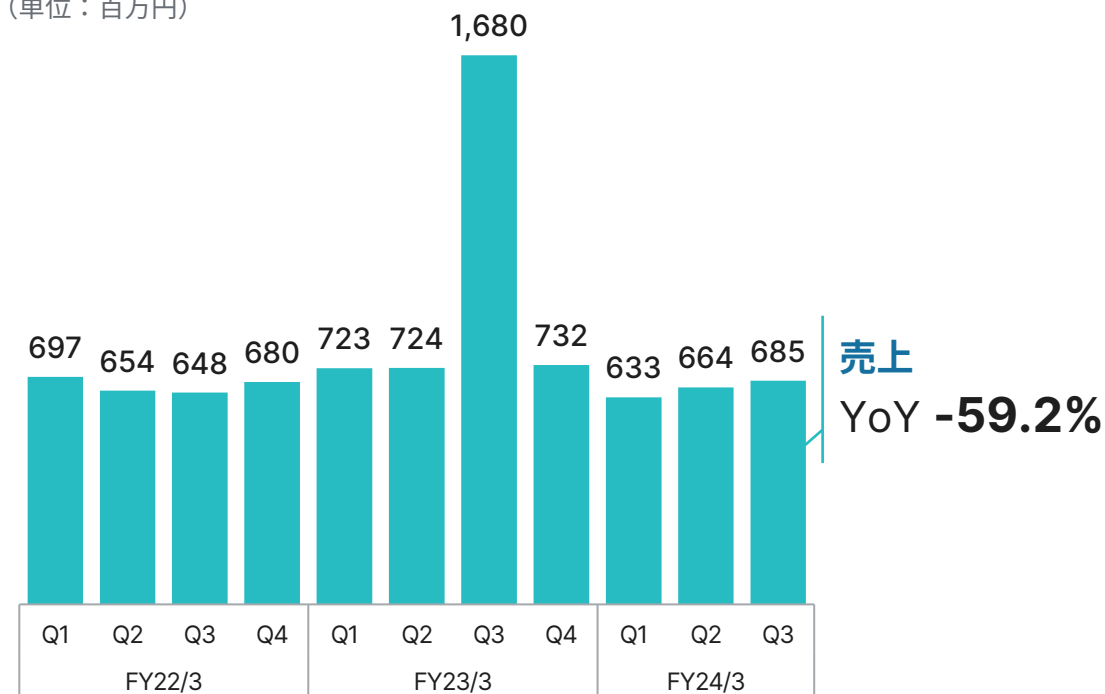
*2023年8月1日付にて(株)ガイエの全株式を譲渡したことに伴い、gaieの売上計上は2023年7月までとなっています。



生命保険の代理店業務による手数料収入
について収益認識の見積りに関する変更
があった昨年と比較して減少*。

ファイナンス事業の売上高

(単位：百万円)



* FY23/3 Q3に、ファイナンス事業における生命保険の代理店業務による手数料収入について収益認識の見積りに関する変更がありました（FY23/3 Q3影響額+978百万円）。
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. 業績予想について

2. 経営成績

3. 事業進捗

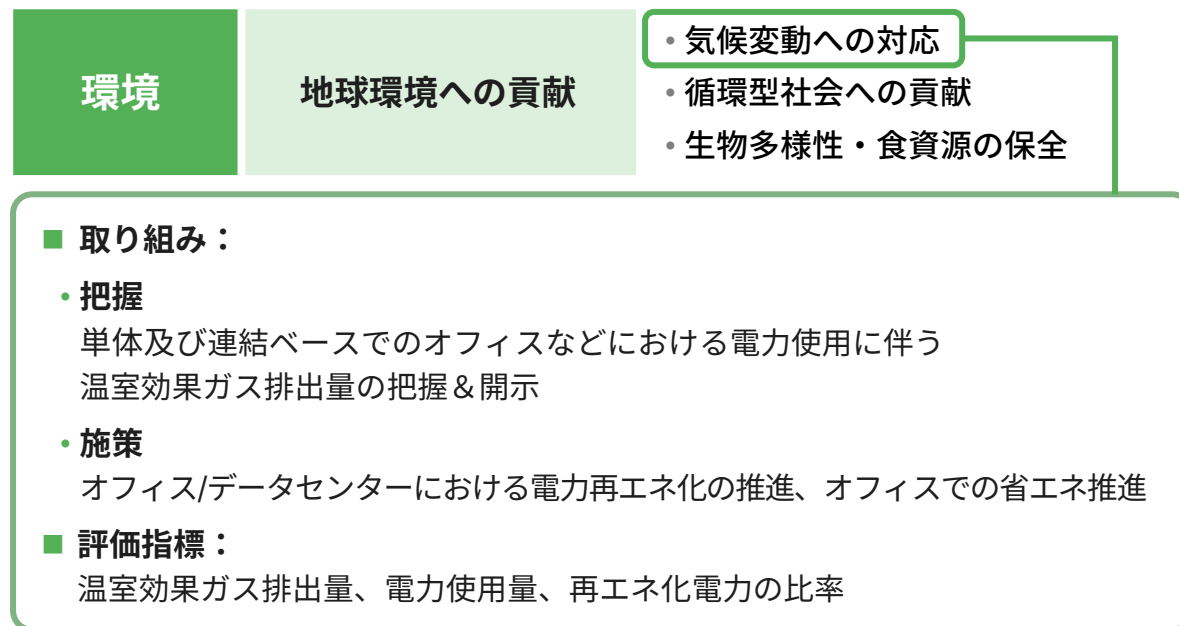
4. トピックス

5. 参考資料

環境関連のマテリアリティ「気候変動への対応」の取り組み

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）として特定された14の課題のうち、環境関連のマテリアリティの一つである「気候変動への対応」について、施策、評価指標などを決定。

環境関連のマテリアリティとして特定された3つの課題



速報

S&P Global ESG Score 2023 : 26/100

コーポレートサステナビリティ評価（CSA）に初参加。

温室効果ガス排出量・電力使用量の算定

気候変動対応についての指標として、温室効果ガス（GHG）排出量を算定。温室効果ガス排出量の削減目標に関しては、今後検討を進める。

温室効果ガス排出量（t-CO2e）

項目	バウンダリー	2021年度	2022年度
スコープ1	単体	✓ 5	✓ 6
	連結	-	✓ 9
スコープ2 (マーケット基準)	単体	✓ 1,402	✓ 1,012
	連結	-	✓ 1,101
スコープ2 (ロケーション基準)	単体	✓ 1,424	✓ 1,305
	連結	-	✓ 1,485
スコープ1+2 (マーケット基準)	単体	1,407	✓ 1,018
	連結	-	✓ 1,110

電力使用量（kWh）

項目	バウンダリー	2022年度
電力使用量	連結	✓ 3,421,576
電力使用量のうち 再生可能エネルギー電力使用量	連結	✓ 893,386
電力使用量のうち 再生可能エネルギー電力使用量の割合	連結	✓ 26%

✓で示す数値は、一般社団法人日本能率協会によりISO14064-3:2019に準拠した検証による第三者保証を受けています。

1. 業績予想について

2. 経営成績

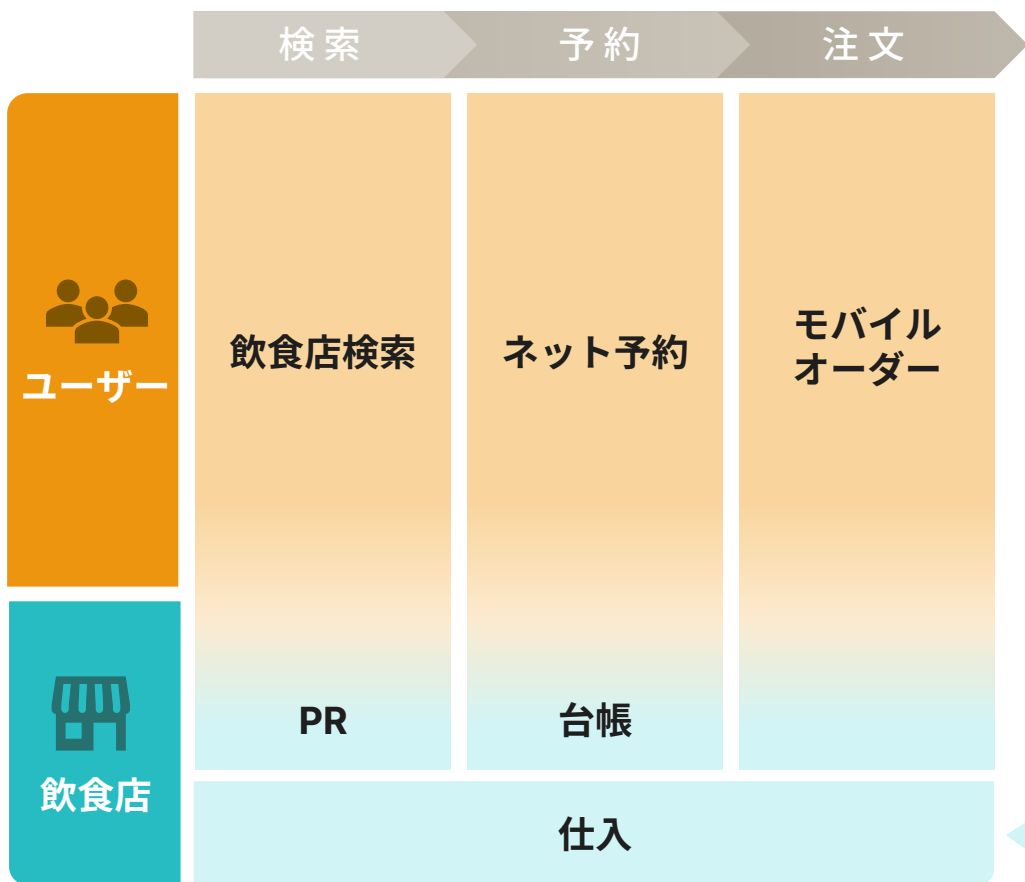
3. 事業進捗

4. トピックス

5. 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」の本格展開

求人ボックス

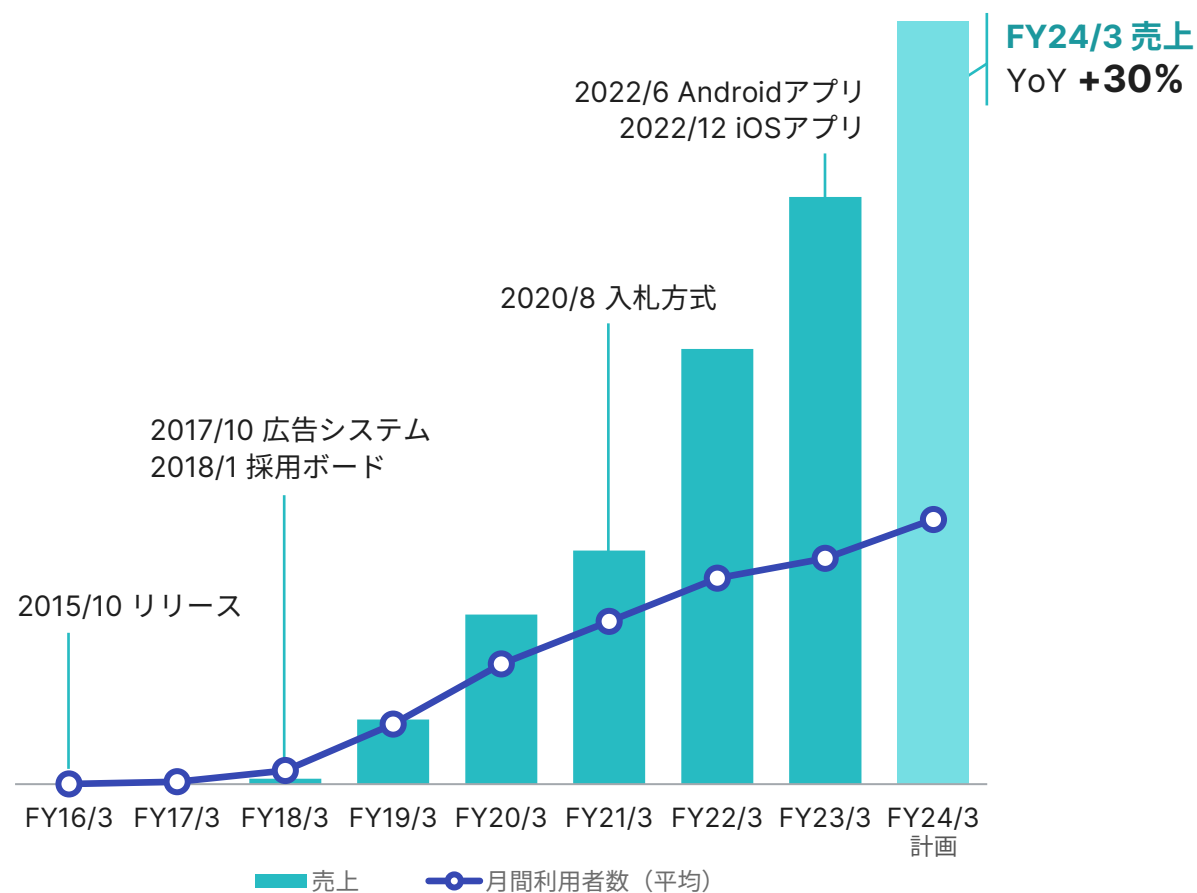
より多くの求人情報から よりニーズに合った仕事探しを

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

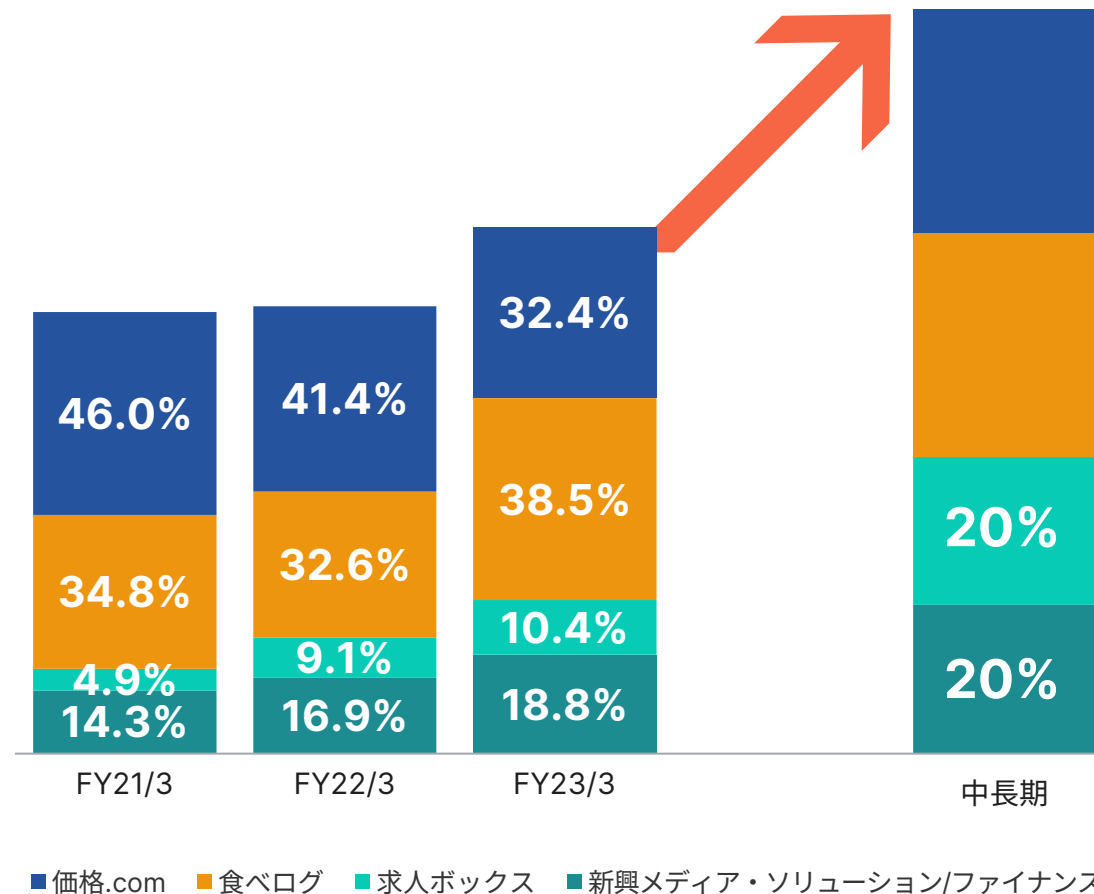
取引先を拡張し、仕事選びの選択肢を増やす

- 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

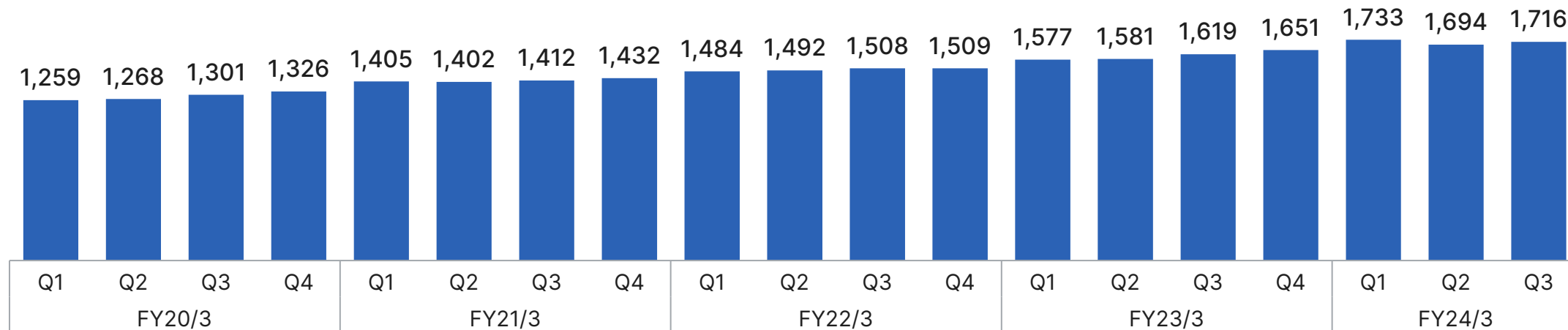
	FY19/3	FY20/3	FY21/3	FY22/3	FY23/3
自己資本比率 *1	79.1%	67.8%	66.1%	68.0%	60.9%
ROE *2	45.1%	44.0%	26.2%	30.1%	33.7%
一株当たり配当 (円)	36	40	40	40	40
配当総額 (億円)	75	83	82	82	81
配当性向	45.2%	45.3%	70.0%	57.4%	50.4%
自己株式の取得 (億円)	30	80	0	50	80
総還元性向 *3	63.1%	88.8%	70.0%	92.3%	99.9%

*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

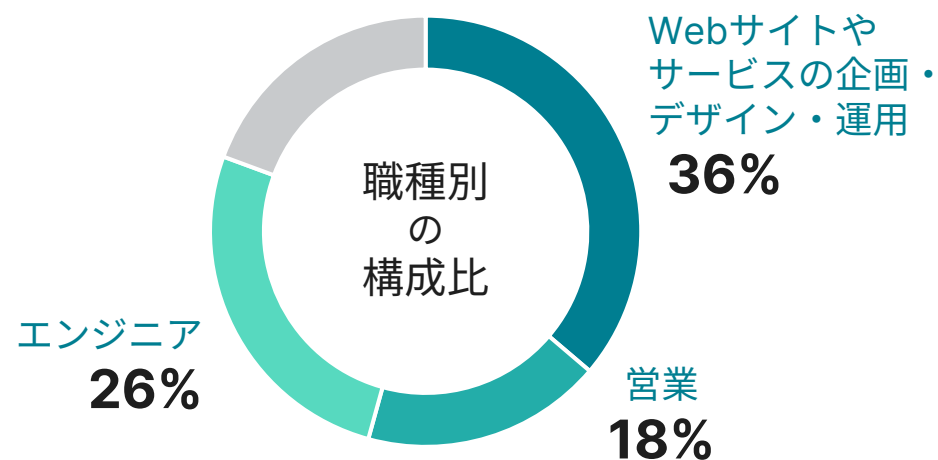
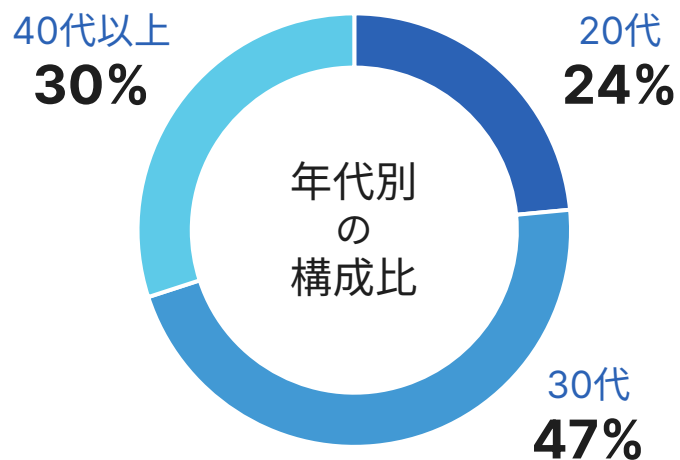
*2 ROE(親会社所有者帰属持分当期利益率)=親会社の所有者に帰属する当期利益÷親会社の所有者に帰属する持分合計(期中平均)×100

*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)

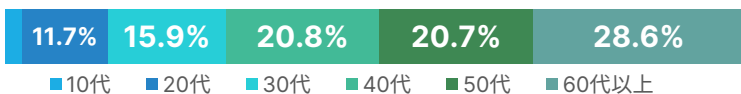


月間利用者数*1：4,029万人（2023年12月時点）

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11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

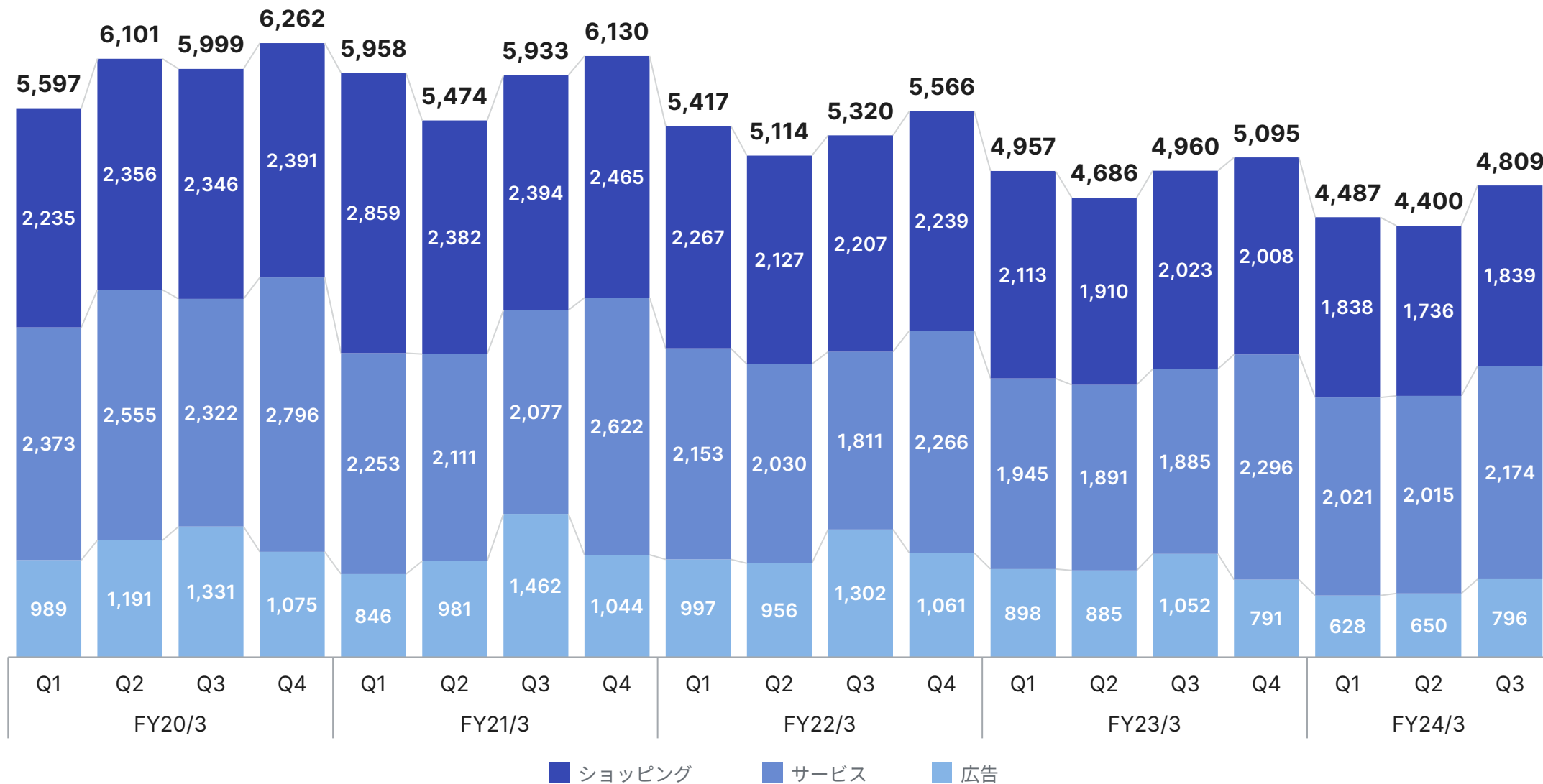
広告事業

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。

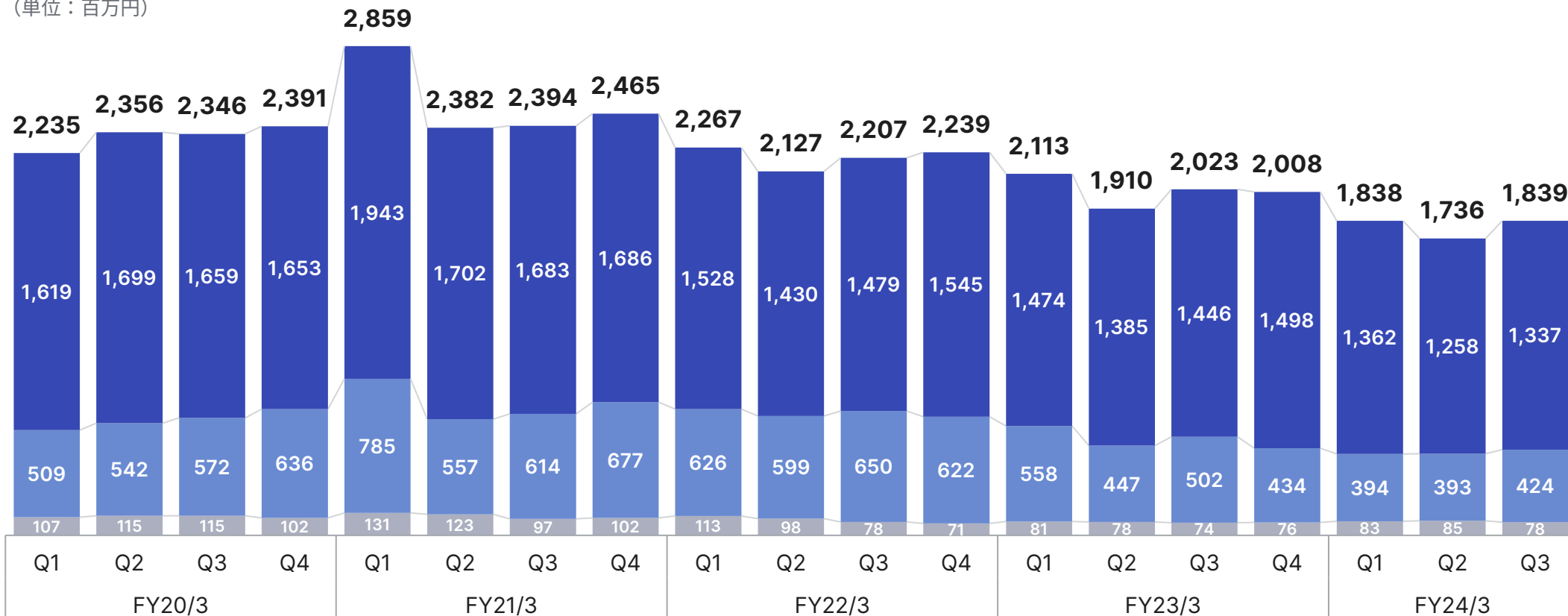
ビジネスモデル

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)



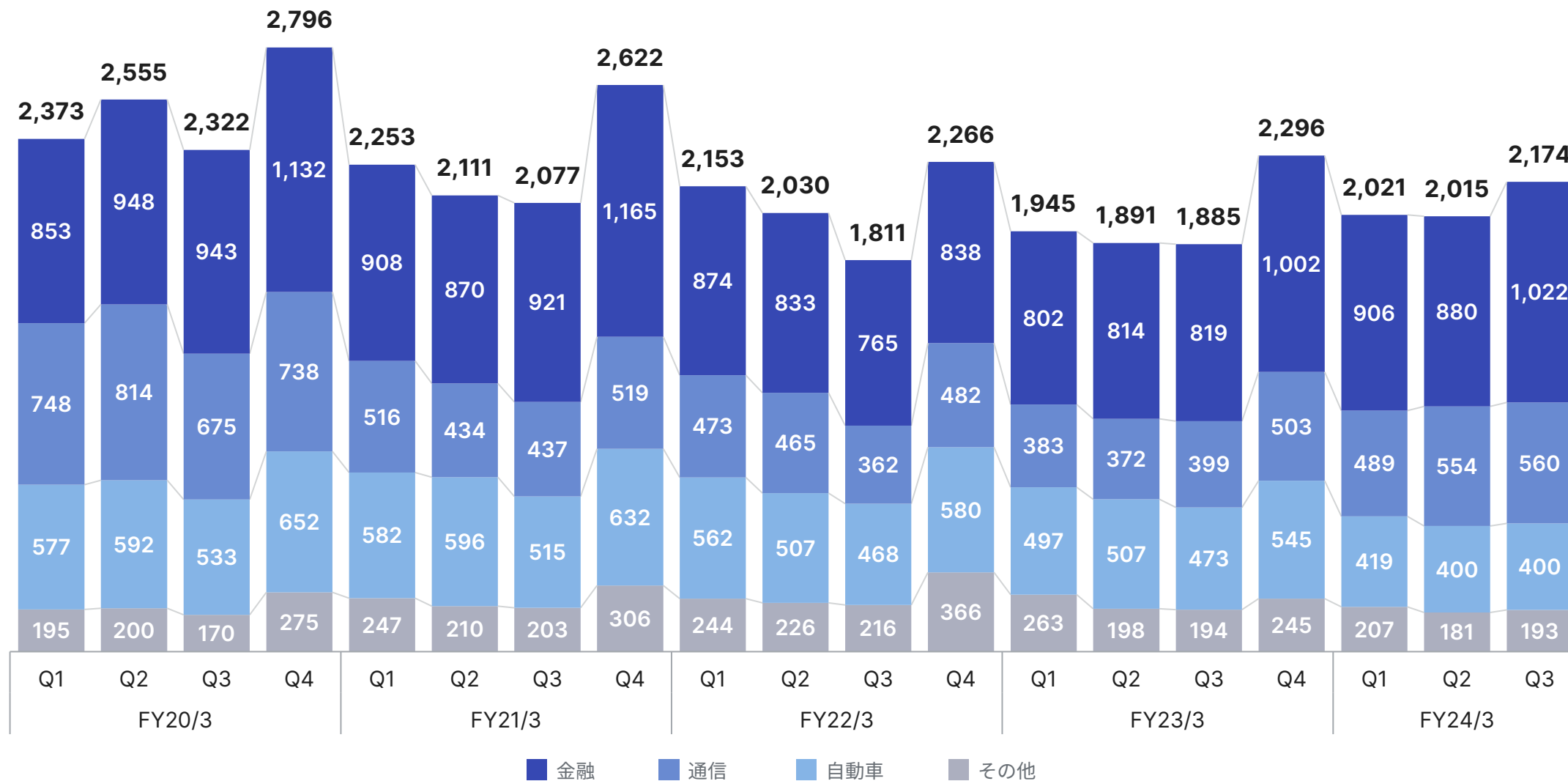
(単位：百万円)



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%	72.7%
■ 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%	23.1%
■ 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%	4.2%

(単位：百万円)





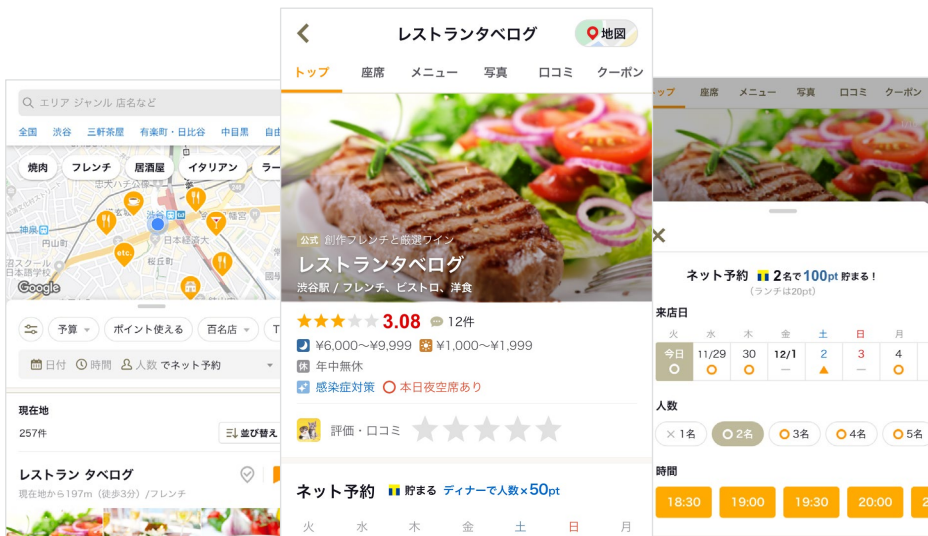
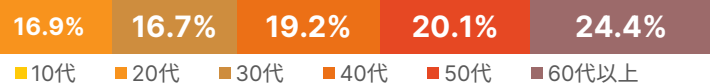
レストラン検索・予約サイト

月間利用者数*1：9,500万人（2023年12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11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

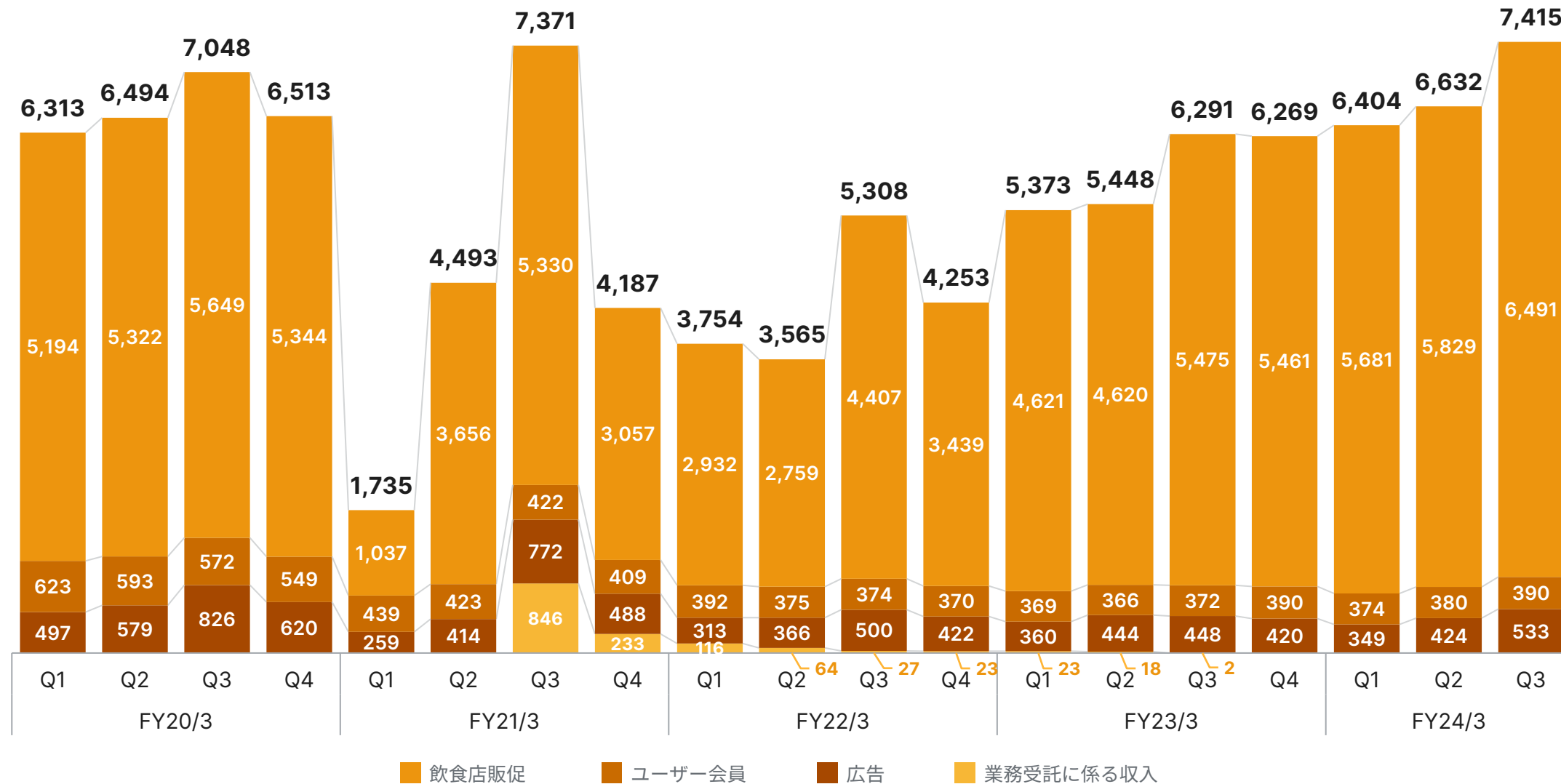
食べログを訪れるグルメに関心の高いユーザーに向けた広告の制作・配信

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

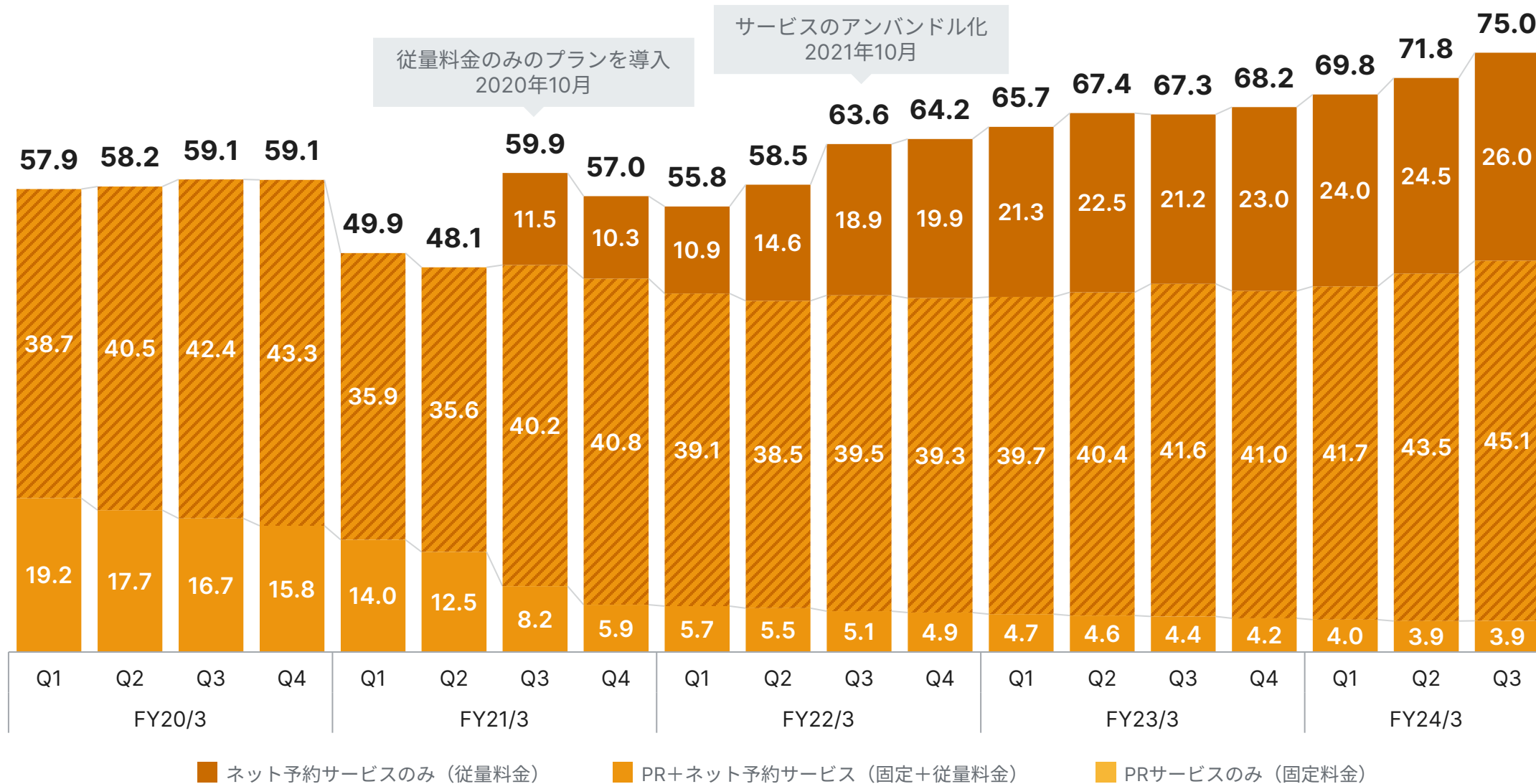
食べログ：各事業の売上推移

(単位：百万円)



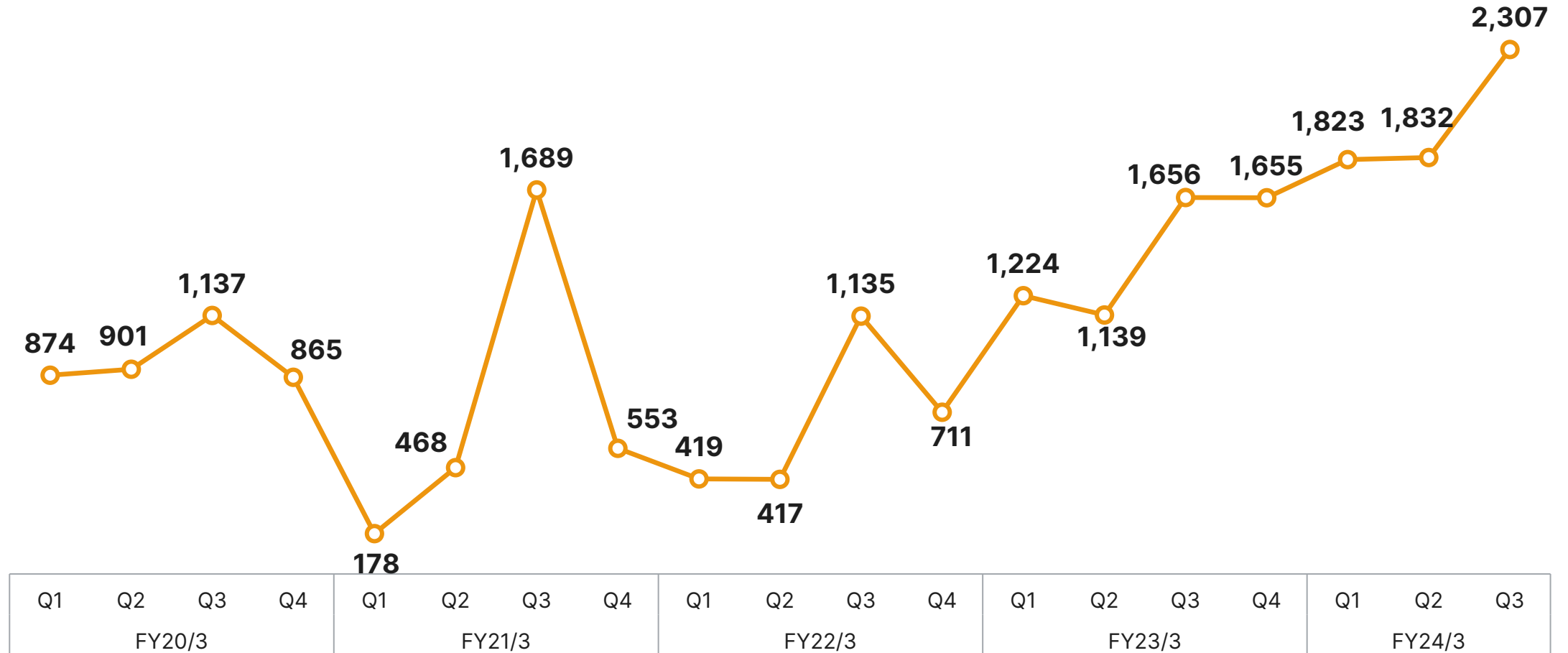
食べログ：有料サービス契約店舗数（四半期末時点）

(単位：千店)



食べログ：ネット予約人数（四半期合計）

(単位：万人)

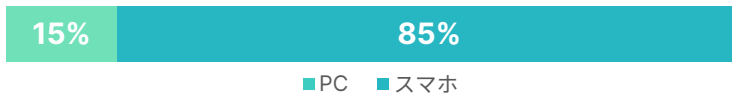


求人ボックス

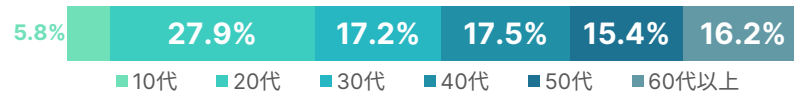
求人情報の一括検索サイト

月間利用者数 *1：759万人（2023年12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11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

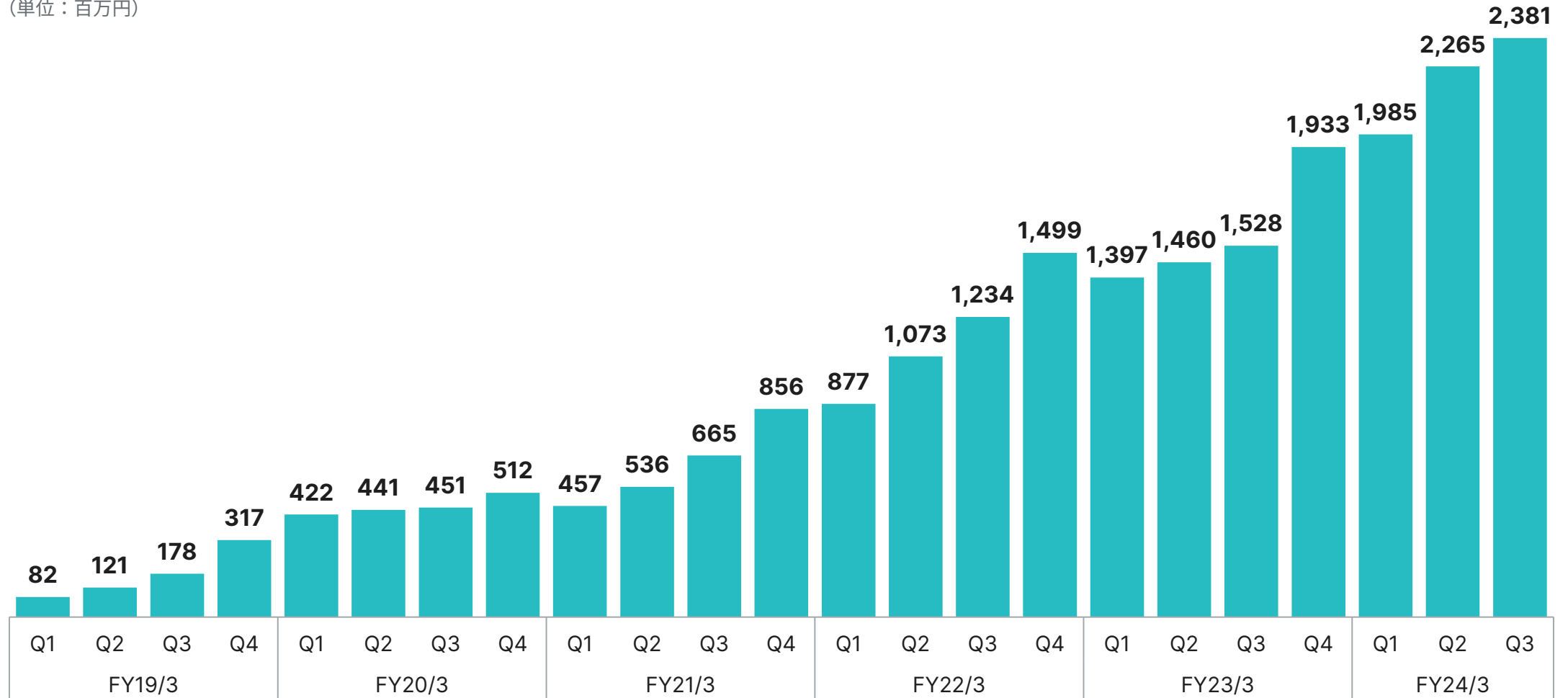
リスティング広告枠に掲載された求人サイトや採用企業への送客（クリック）に応じた手数料*収入

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



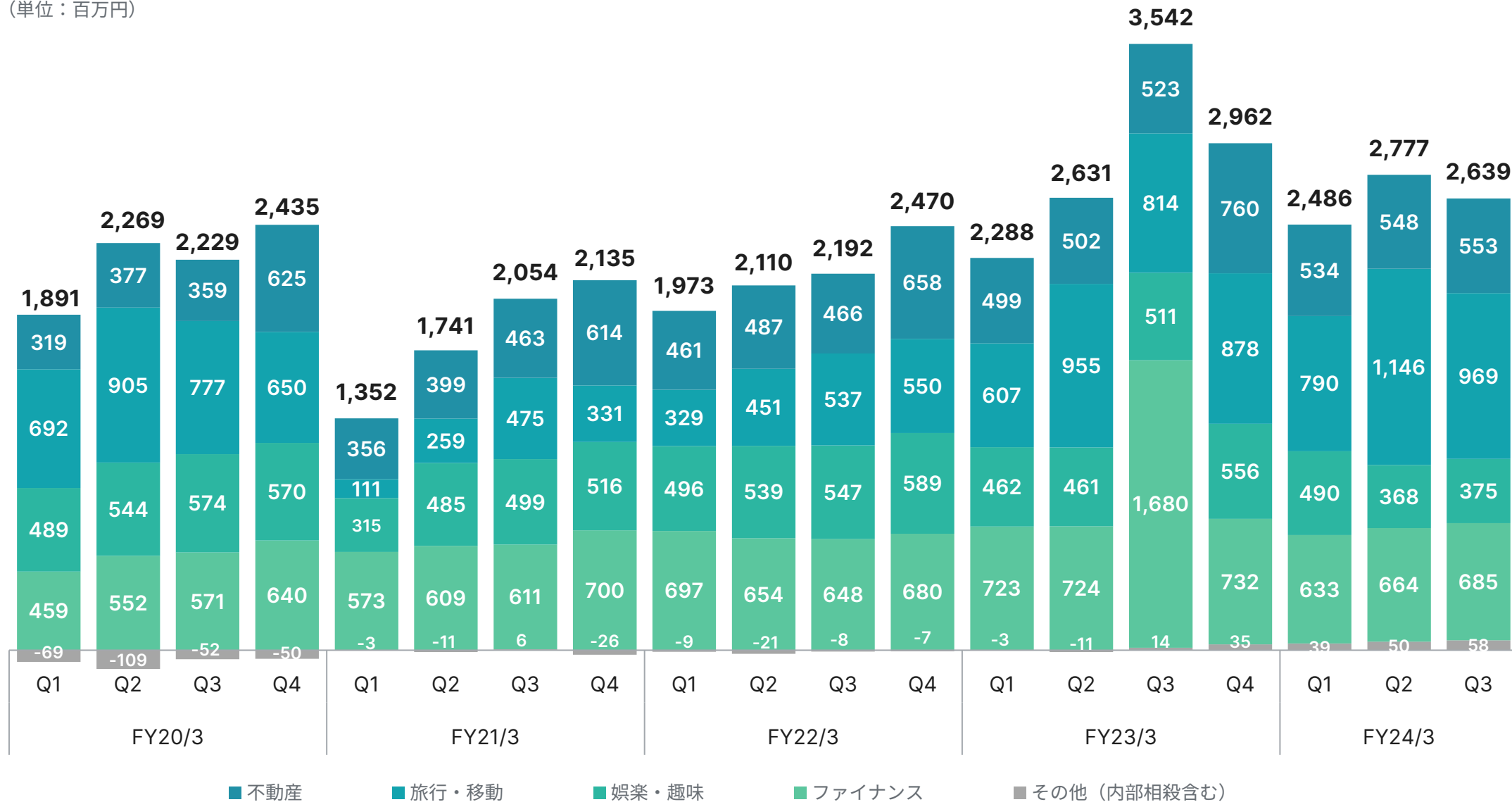
小売店向けのデジタル販促ツール



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、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います。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。