

2024年3月期
決算説明会

2024.05.09

kakaku.com

株式会社カカコム 証券コード:2371



1. 經營成績

2. 事業進捗

3. 業績予想

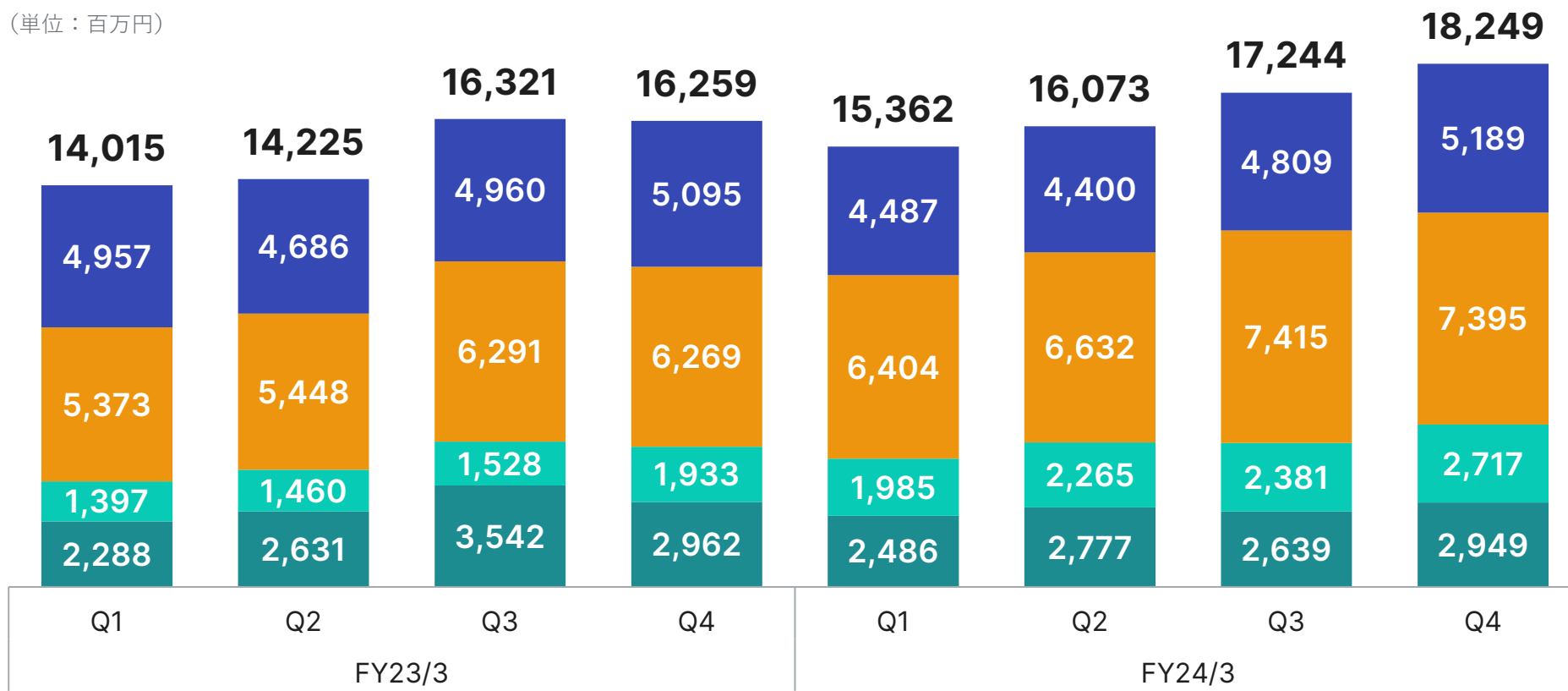
4. 参考資料

(単位：百万円)	FY23/3		FY24/3				業績予想	達成率
	Q4	通期	Q4	YoY	通期	YoY		
売上収益	16,259	60,820	18,249	+12.2%	66,928	+10.0%	66,500	100.6%
営業利益	6,029	23,947	7,520	+24.7%	25,819	+7.8%	25,500	101.3%
営業利益率	37.1%	39.4%	41.2%	+4.1pt	38.6%	-0.8pt	38.3%	-
税引前利益	4,887	23,253	7,617	+55.9%	26,122	+12.3%	25,600	102.0%
親会社の所有者に帰属する当期利益	3,317	16,152	5,419	+63.4%	18,095	+12.0%	17,500	103.4%

*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用いております。

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)

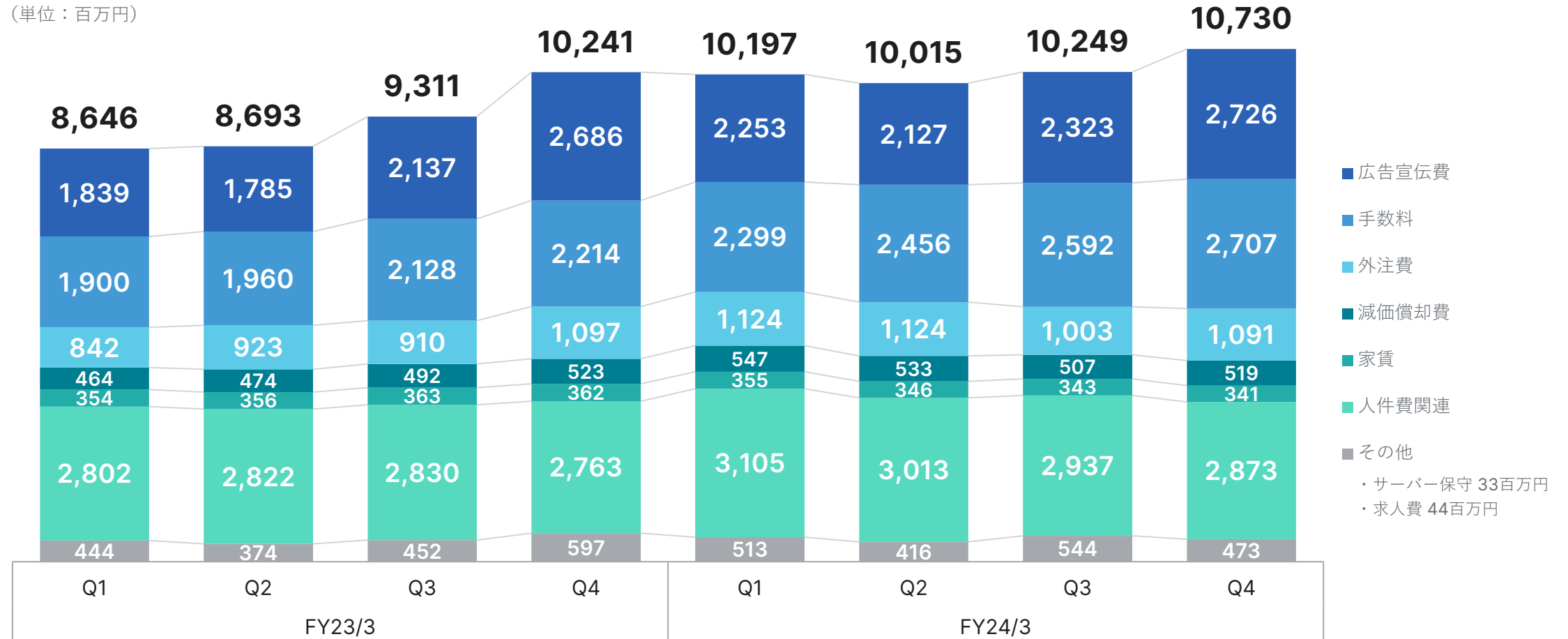


売上構成比

価格.com	35.4%	32.9%	30.4%	31.3%	29.2%	27.4%	27.9%	28.4%
食べログ	38.3%	38.3%	38.5%	38.6%	41.7%	41.3%	43.0%	40.5%
求人ボックス	10.0%	10.3%	9.4%	11.9%	12.9%	14.1%	13.8%	14.9%
新興メディア・ソリューション/ファイナンス	16.3%	18.5%	21.7%	18.2%	16.2%	17.3%	15.3%	16.2%

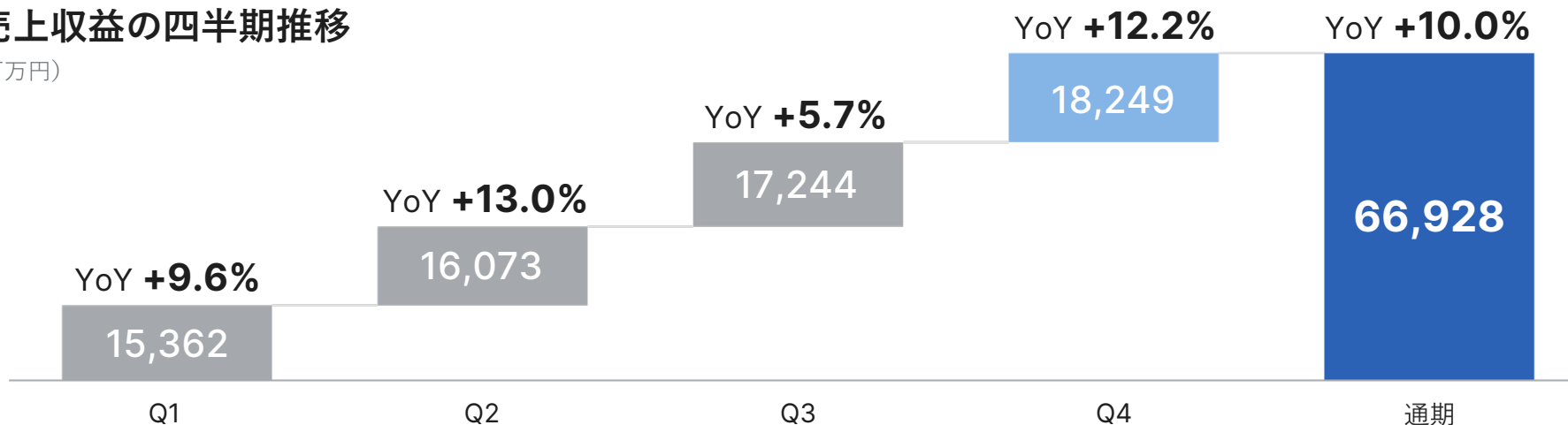
広告宣伝費や手数料は、食べログ及び求人ボックスの事業成長に伴い増加。

(単位：百万円)



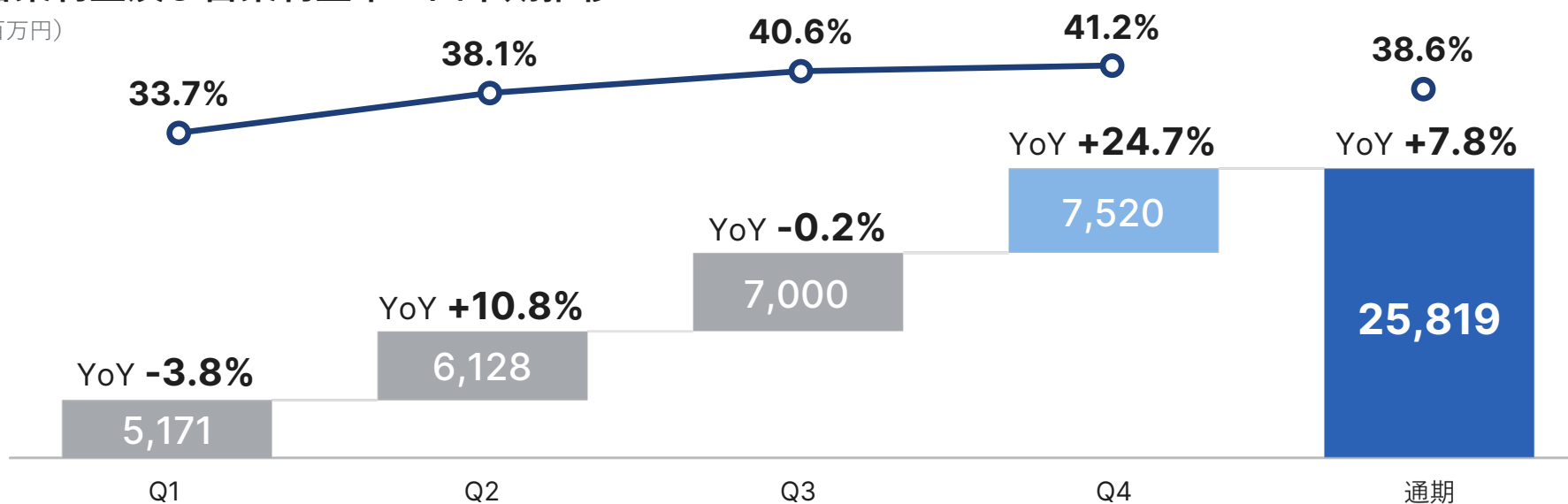
■ 連結売上収益の四半期推移

(単位：百万円)



■ 連結営業利益及び営業利益率の四半期推移

(単位：百万円)





1. 經營成績

2. 事業進捗

3. 業績予想

4. 参考資料

事業進捗：事業別経営成績

	Q4	YoY		通期	YoY	
		増減額	増減率		増減額	増減率
(単位：百万円)						
価格.com	5,189	+94	+1.9%	18,884	-813	-4.1%
ショッピング	1,912	-96	-4.8%	7,324	-730	-9.1%
サービス	2,638	+342	+14.9%	8,847	+830	+10.4%
広告	639	-152	-19.2%	2,712	-914	-25.2%
食べログ	7,395	+1,125	+17.9%	27,846	+4,464	+19.1%
飲食店販促	6,536	+1,074	+19.7%	24,537	+4,358	+21.6%
ユーザー会員	395	+5	+1.4%	1,539	+43	+2.9%
広告	463	+44	+10.4%	1,770	+98	+5.9%
求人ボックス*1	2,717	+783	+40.5%	9,348	+3,030	+48.0%
新興メディア・ソリューション／ファイナンス*1	2,949	-13	-0.4%	10,850	-573	-5.0%
新興メディア・ソリューション	2,230	+1	+0.0%	8,150	+586	+7.7%
ファイナンス*2	718	-14	-1.9%	2,701	-1,159	-30.0%

*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 Q4影響額+91百万円、FY23/3 合計影響額+1,069百万円）。

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。



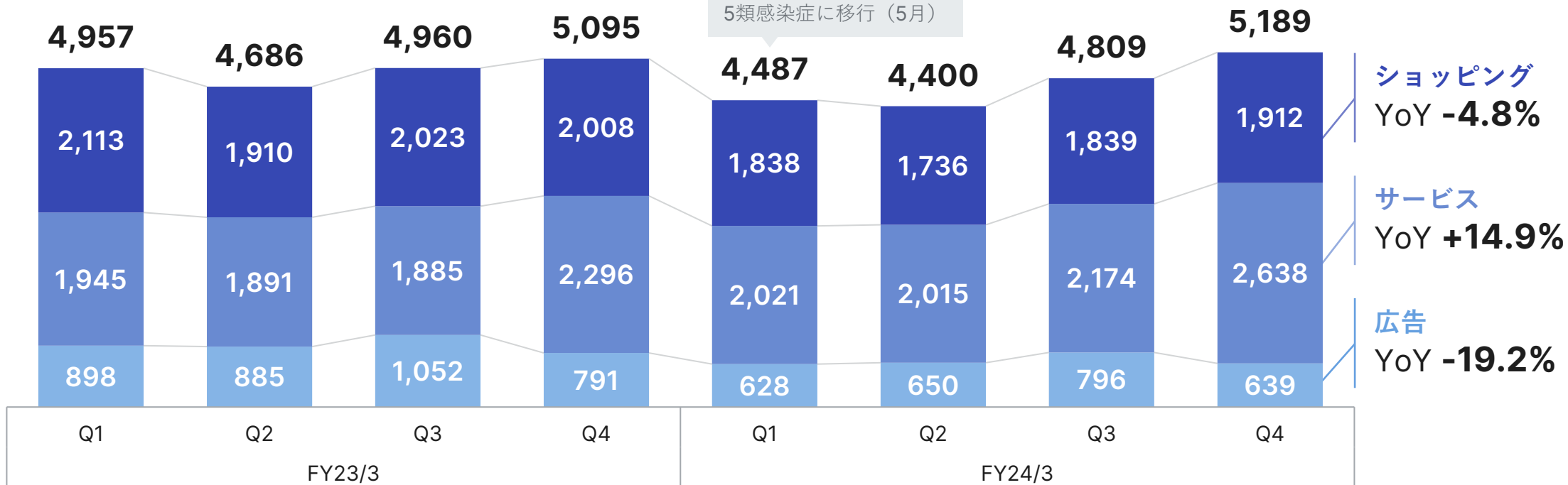
「サービス」が引き続き好調。加えて、「ショッピング」と「広告」における減収幅の縮小が進み、Q4は3年ぶりに増収。

価格.com事業：売上高 (単位：百万円)

サプライチェーンの停滞など供給面の問題

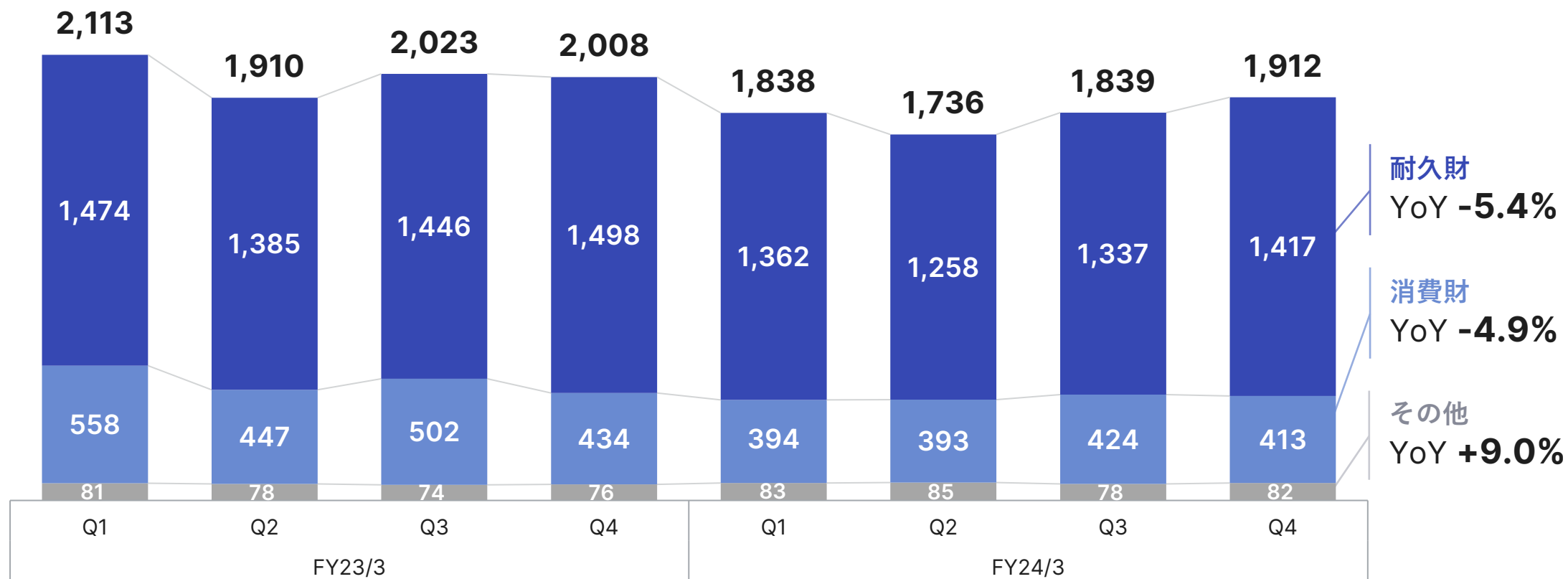
円安・世界的なインフレ

新型コロナウイルス感染症は5類感染症に移行(5月)



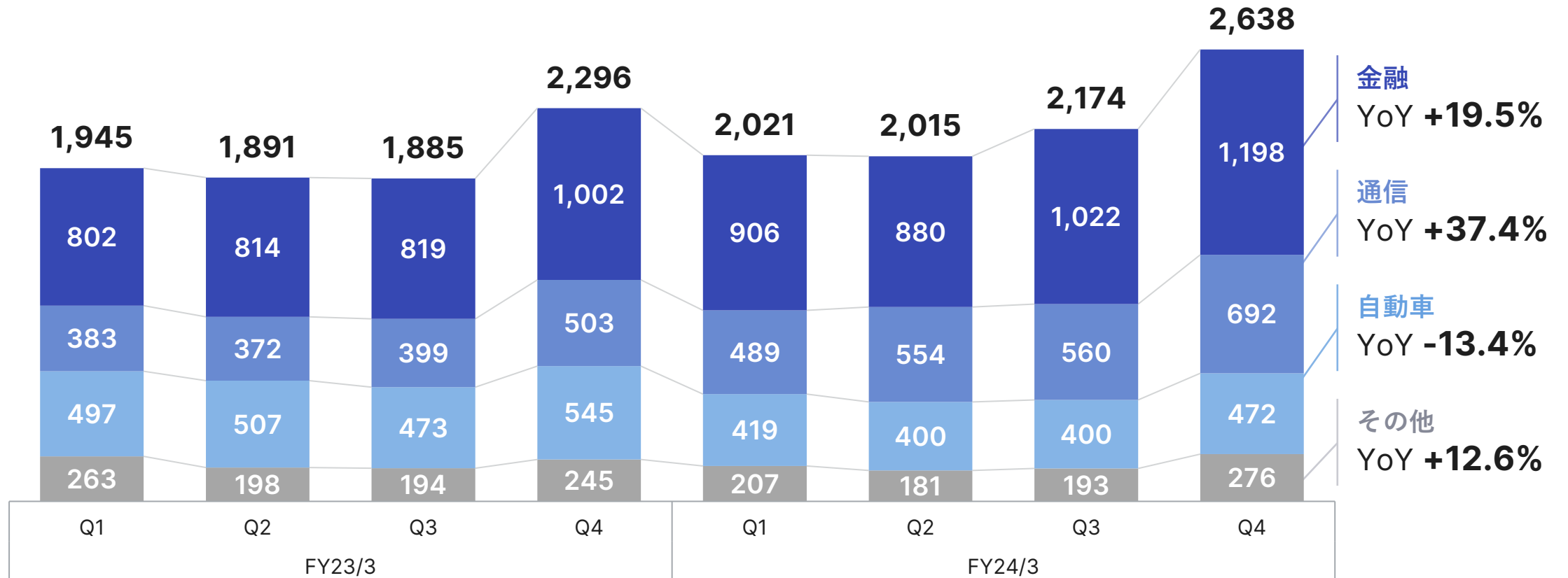
事業を取り巻く環境に大きな変化はなく、「耐久財」「消費財」いずれも低調に推移しているが、減収幅は縮小しつつある。

ショッピング事業：売上高（単位：百万円）



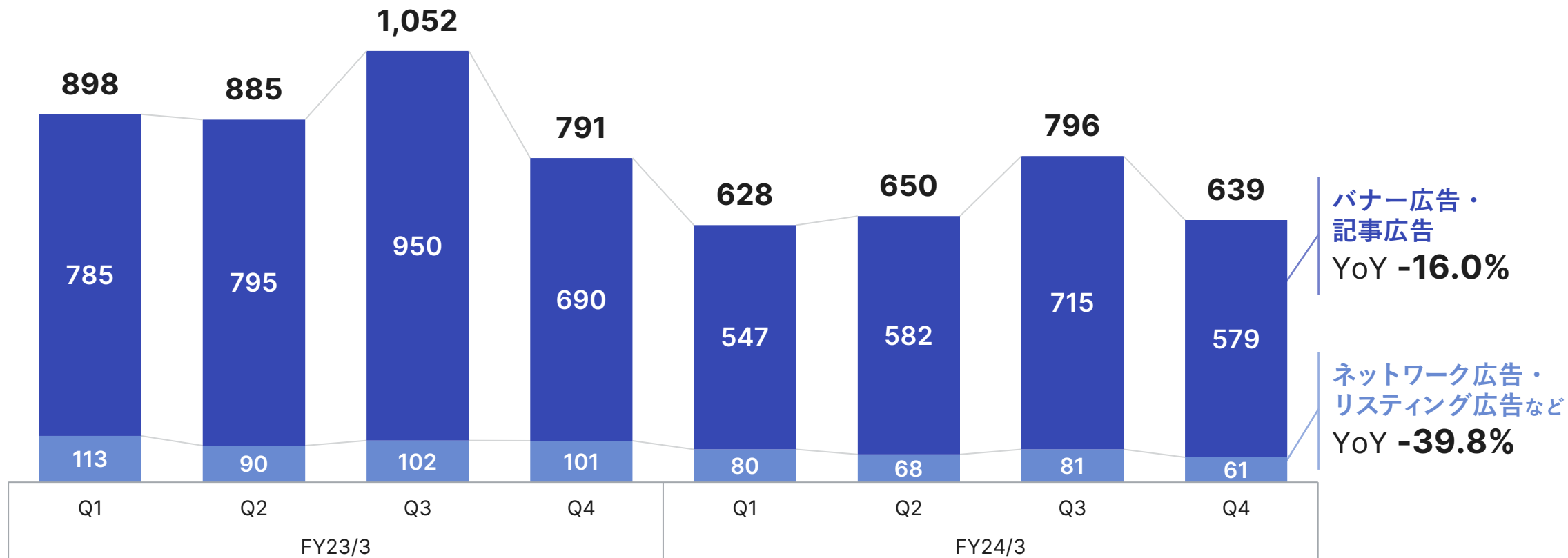
「金融」及び「通信」はリオープニングに伴う需要の高まりから好調。
「自動車」は厳しい状況が続いている。

サービス事業：売上高（単位：百万円）



「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が変わらず、
主要3業種（家電、パソコン、自動車）のメーカーからの広告出稿はQ4も低調な推移となった。

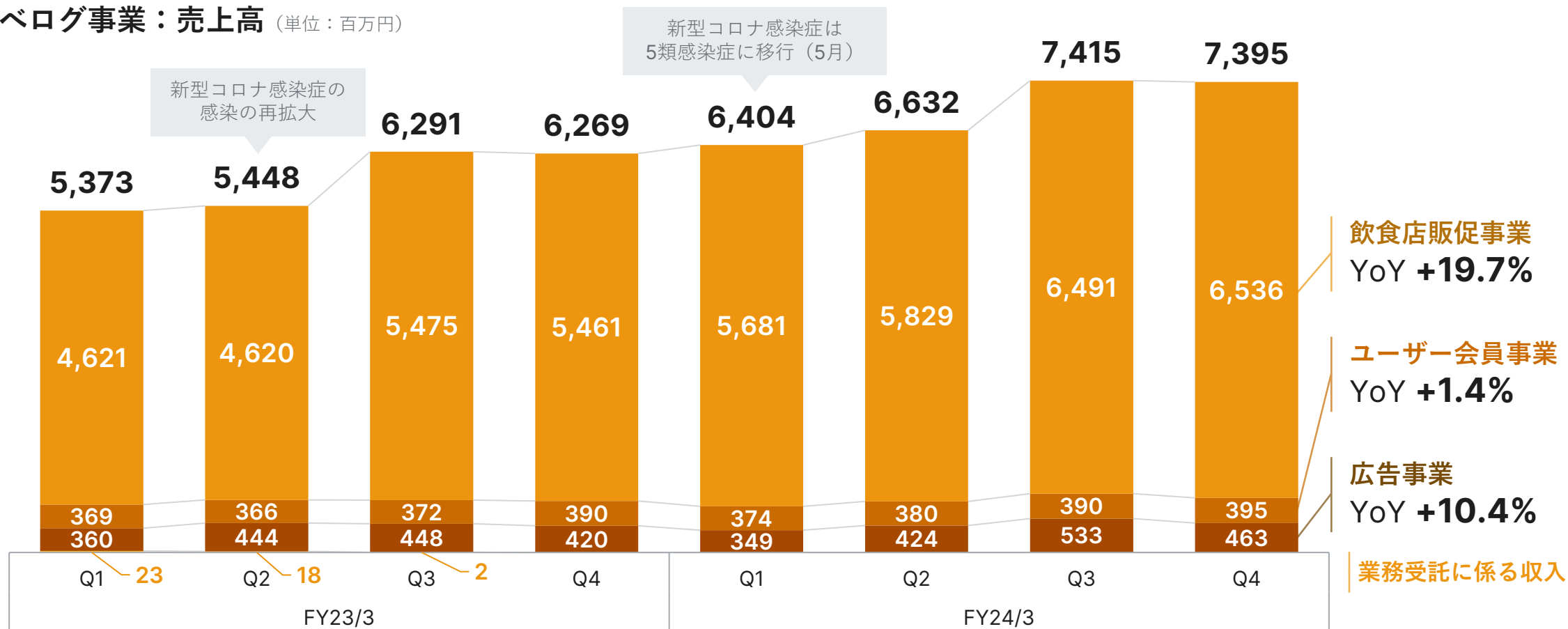
広告事業：売上高（単位：百万円）





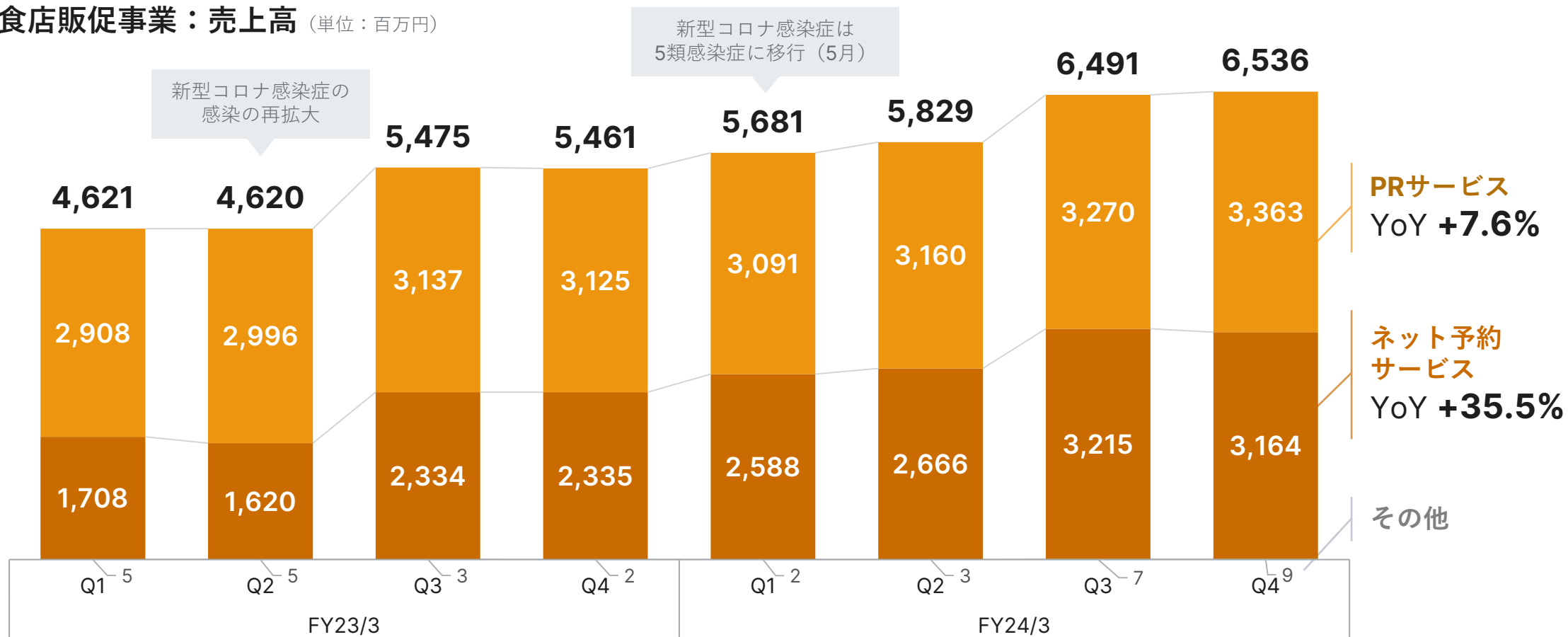
「飲食店販促事業」を中心に増収。

食べログ事業：売上高 (単位：百万円)



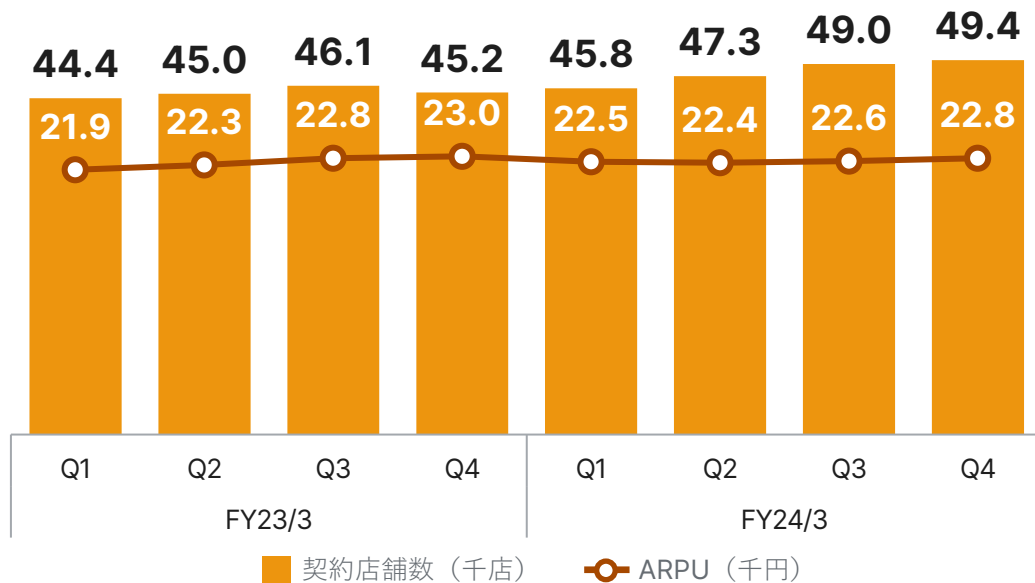
「PRサービス」と「ネット予約サービス」は共に増収。

飲食店販促事業：売上高（単位：百万円）

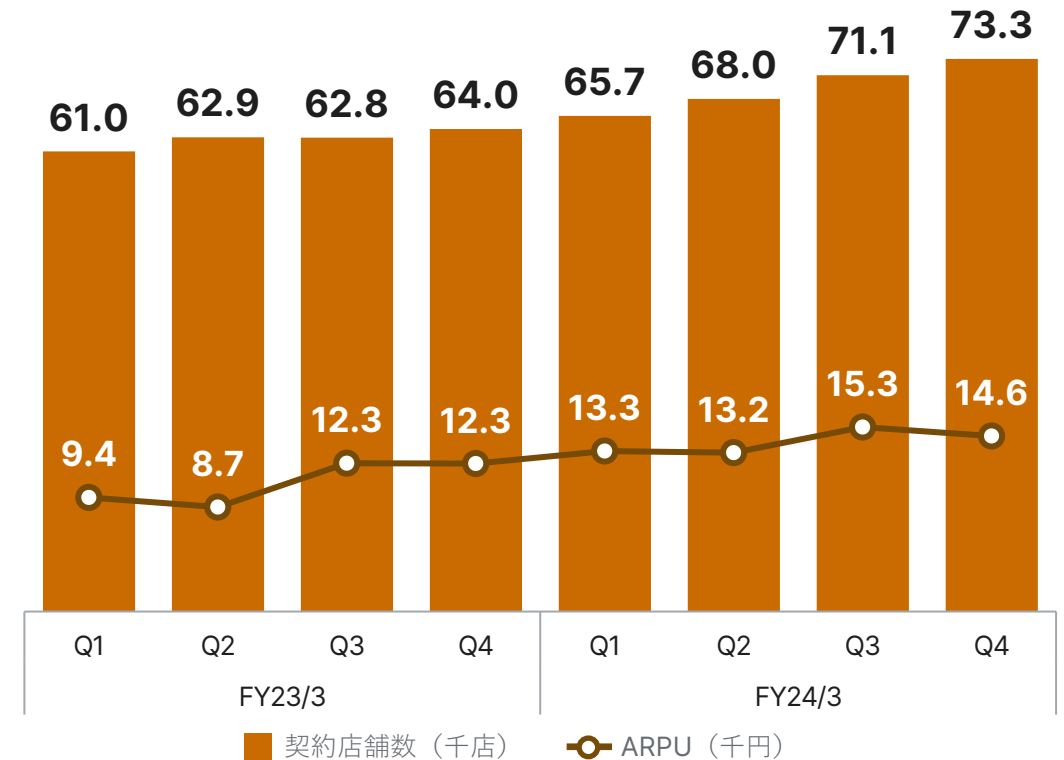


「PRサービス」は店舗数が増加。
 「ネット予約サービス」は店舗数もARPUも増加。

PRサービスの契約店舗数（四半期末時点）とARPU



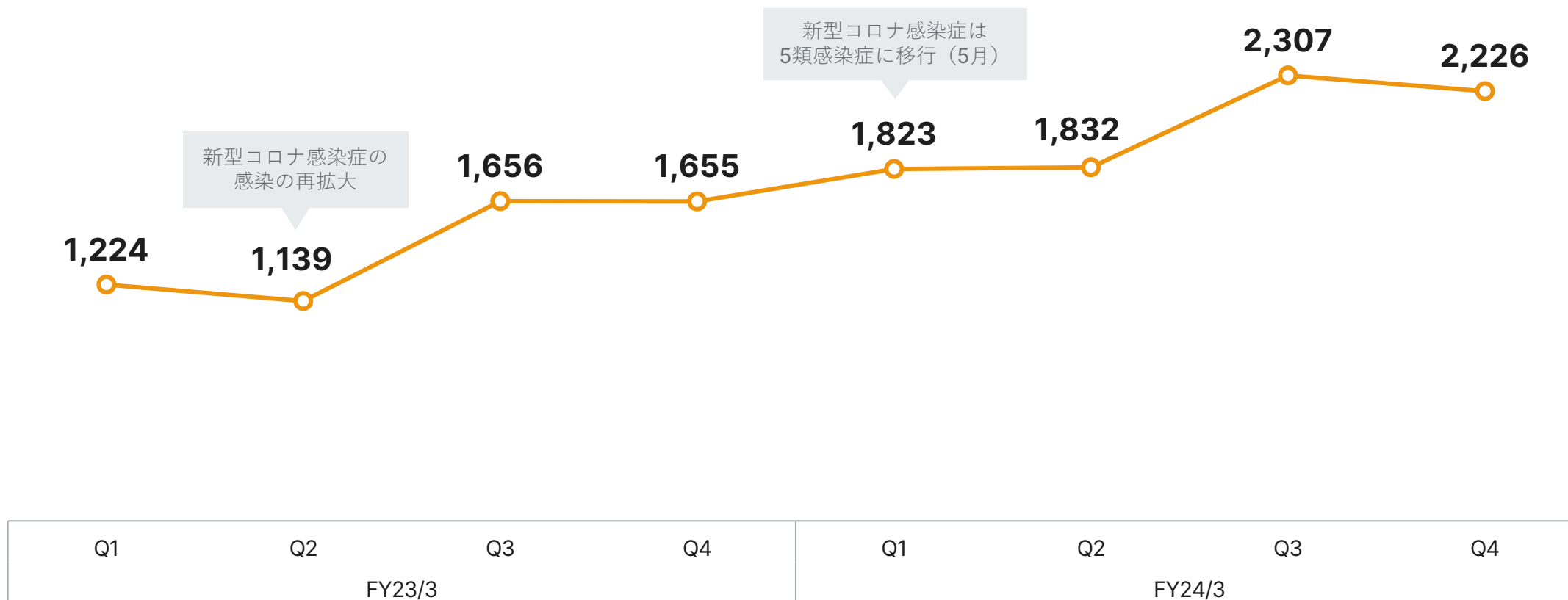
ネット予約サービスの契約店舗数（四半期末時点）とARPU



* FY24/3 Q4末時点における有料サービスの総契約店舗数は77,700。そのうち、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の数は45,600
 * 各サービスのARPU = 「当月の売上 ÷ 当月の契約店舗数」の3か月平均

「ネット予約人数」は最繁忙期であるQ3より少ないものの、Q4実績としては過去最高。

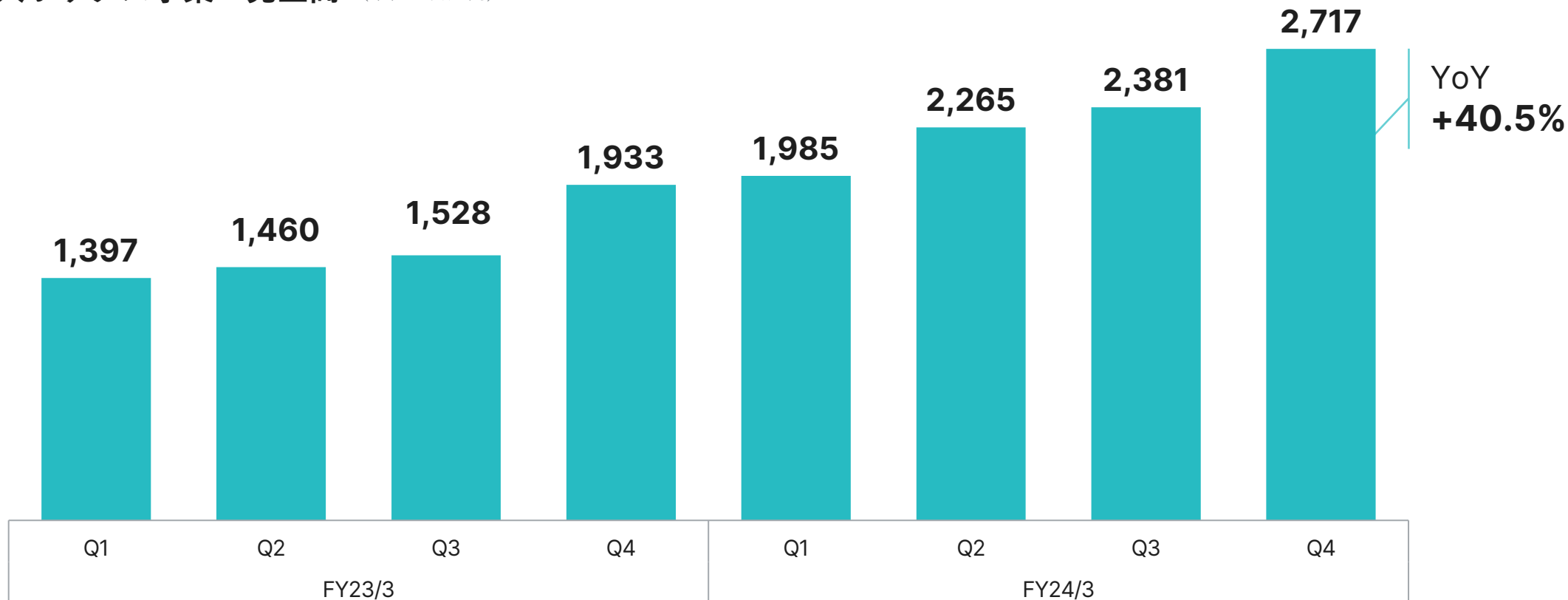
ネット予約人数（四半期合計）（単位：万人）



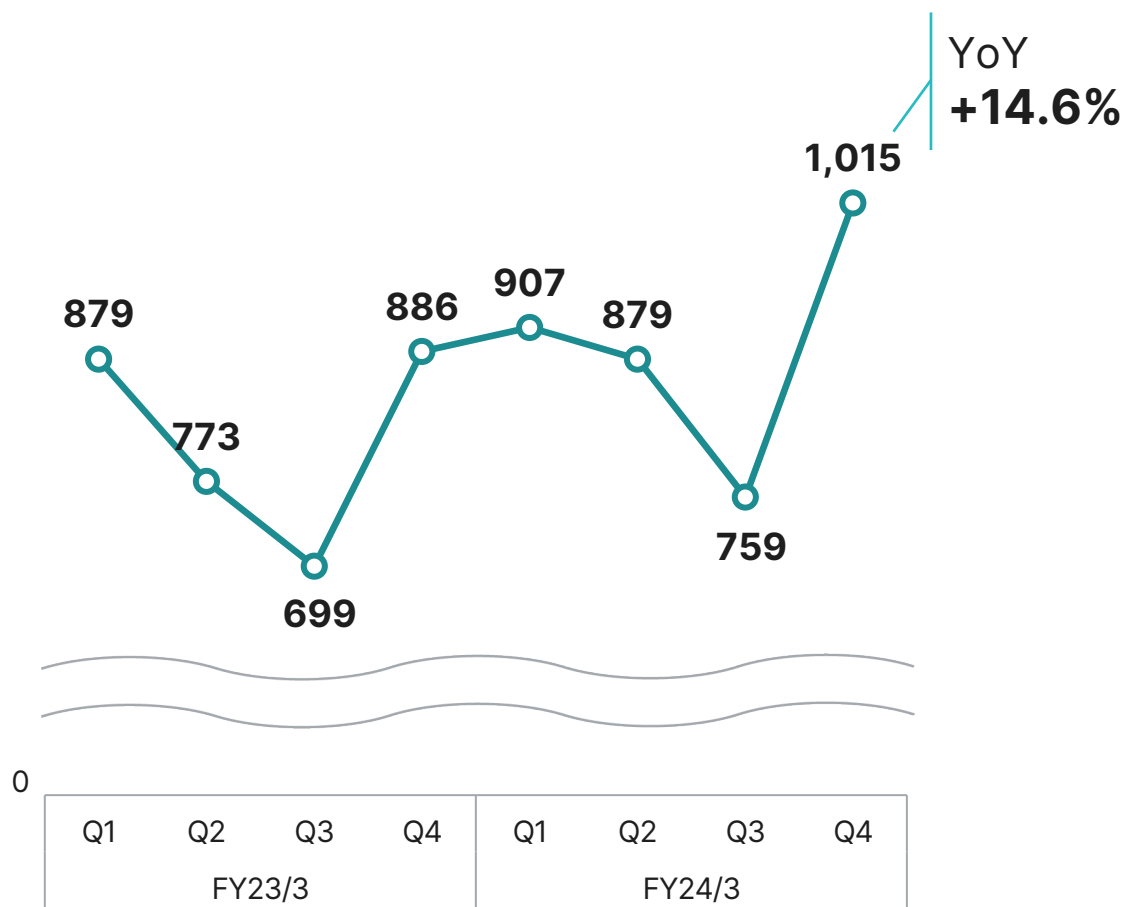
求人ボックス

利用者の数と一人当たりの売上がいずれも伸長し、売上はさらに成長。
なお、月間利用者数は初めて1,000万人を超えた。

求人ボックス事業：売上高 (単位：百万円)

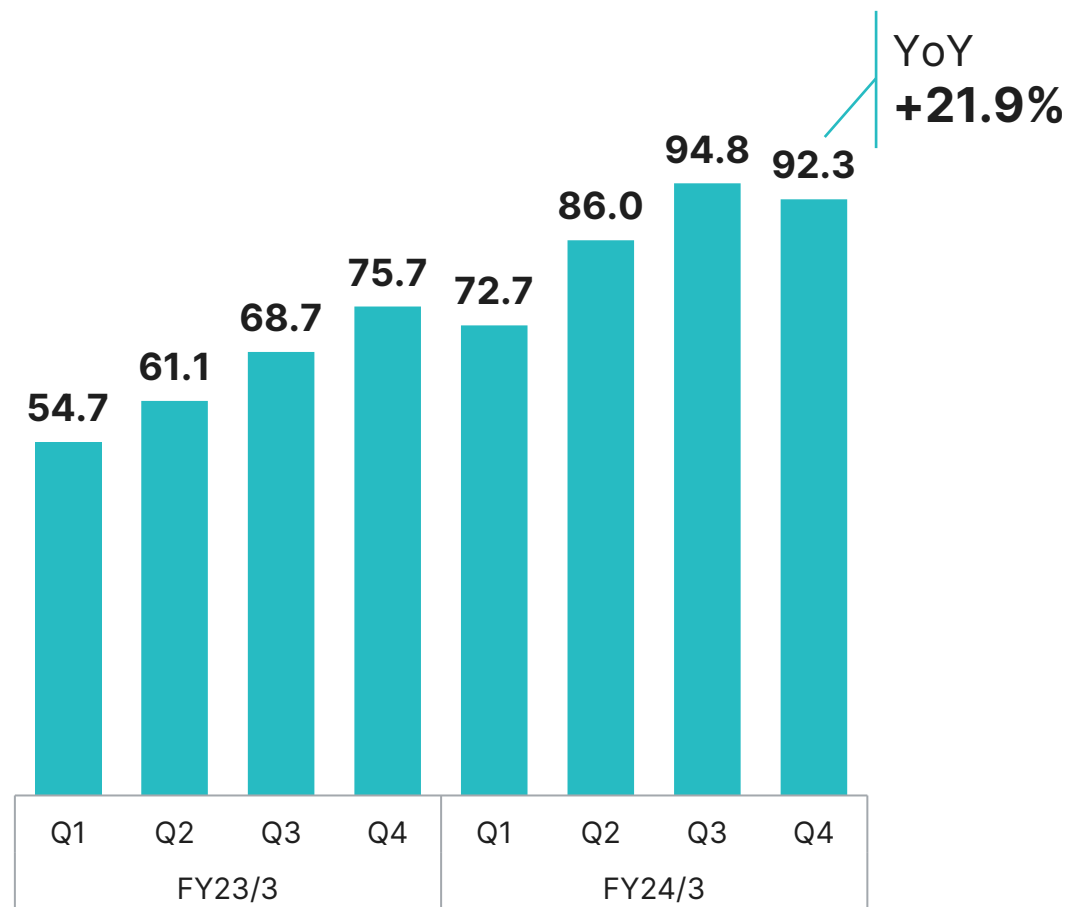


月間利用者数（四半期末時点）（単位：万人）



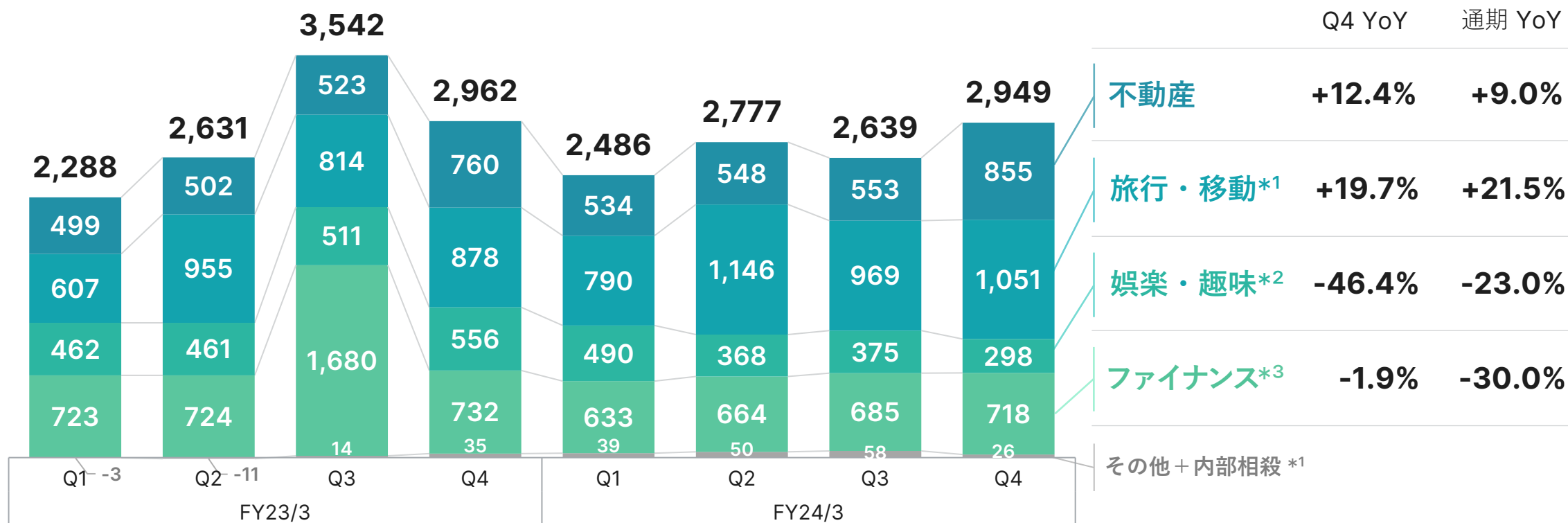
* FY24/3 Q3から、月間利用者数の開示に四半期末時点の値を用いることといたしました。このため、FY24/3 Q2以前についても同じく四半期末時点の値を用いています。

一人当たりの売上（四半期平均）（単位：円）



「不動産」及び「旅行・移動」の領域が増収。

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」について金額の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、Q4影響額+91百万円)。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

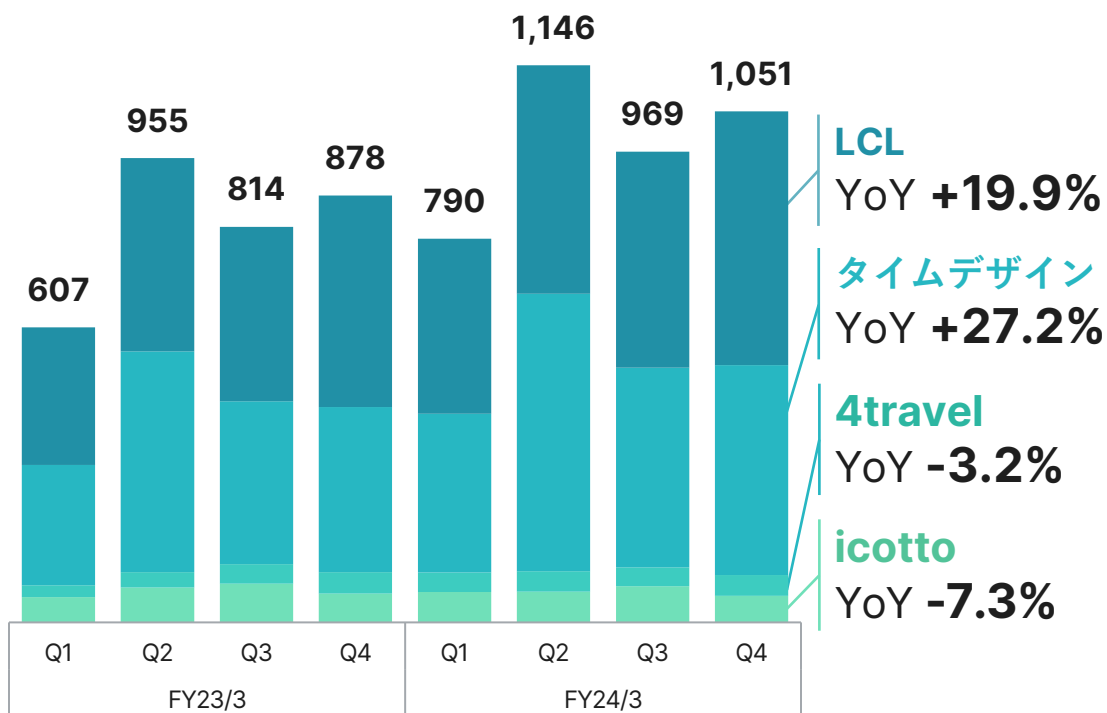
Time Design

4travel.jp

icotto

Q4も国内旅行の需要が高く、「LCL」と「タイムデザイン」の売上は増加。

「旅行・移動領域」関連事業の売上高（単位：百万円）

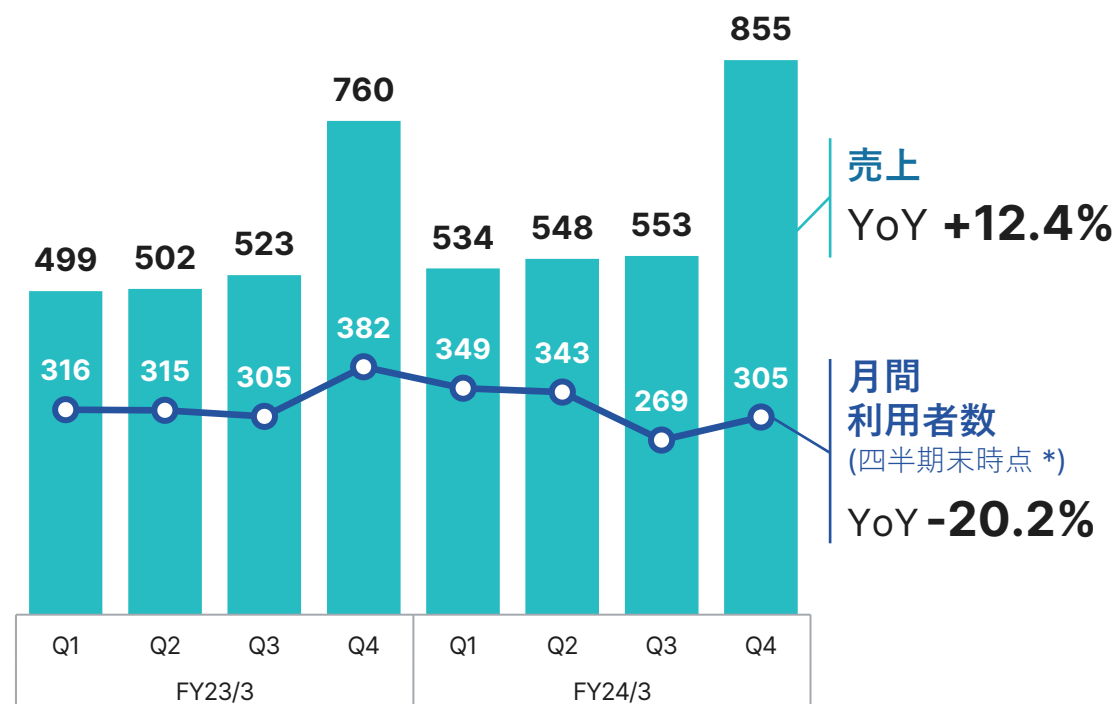


*新興メディア・ソリューション/ファイナンスの「その他」に含まれていたicottoを、FY24/3 Q1から「旅行・移動」領域に移行しました。このため、FY23/3 Q4以前についても移行後の区分に基づく数値を用いています。



「スマイティ」は、送客率の改善に伴って売上が安定的に成長。

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、FY24/3 Q2以前についても同じく四半期末時点の値を用いています。

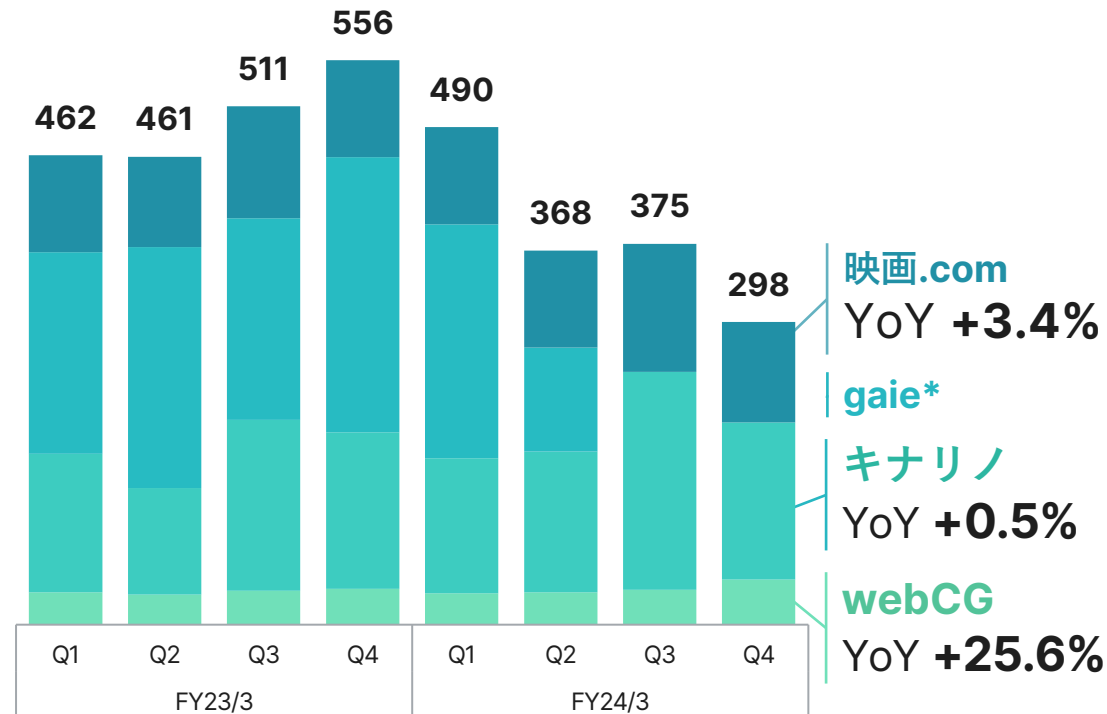


gaie
キナリノ

「webCG」において、自動車保険などの記事広告の出稿が増加。



「娯楽・趣味」関連事業の売上高（単位：百万円）

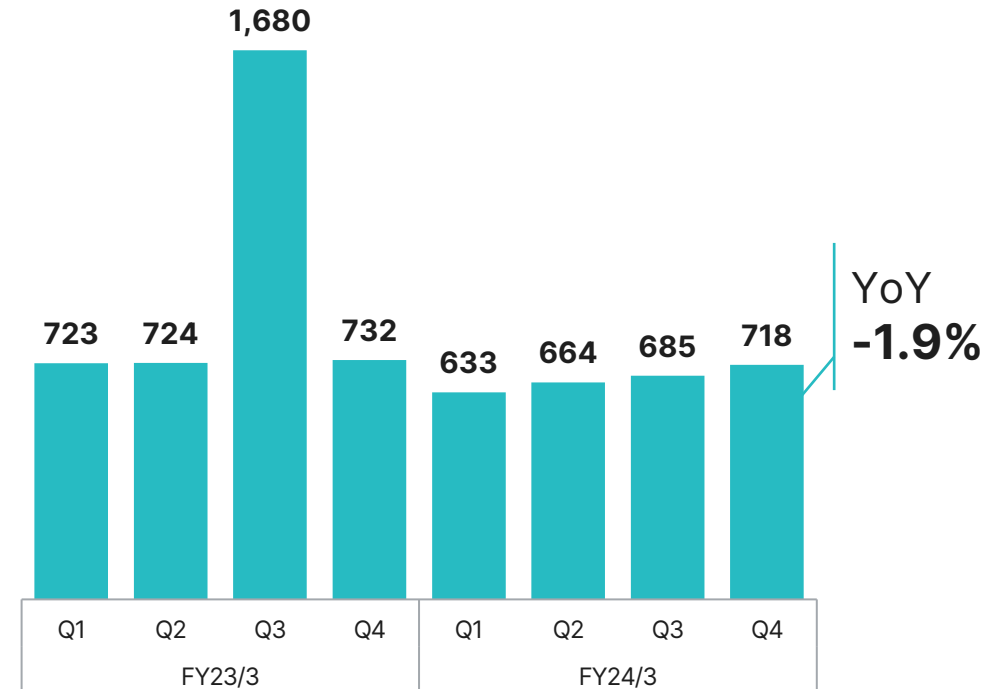


* 2023年8月1日付にて(株)ガイエの全株式を譲渡したことに伴い、gaieの売上計上は2023年7月までとなっています。




各保険商品の売上は例年の水準に戻りつつある。

ファイナンス事業の売上高（単位：百万円）



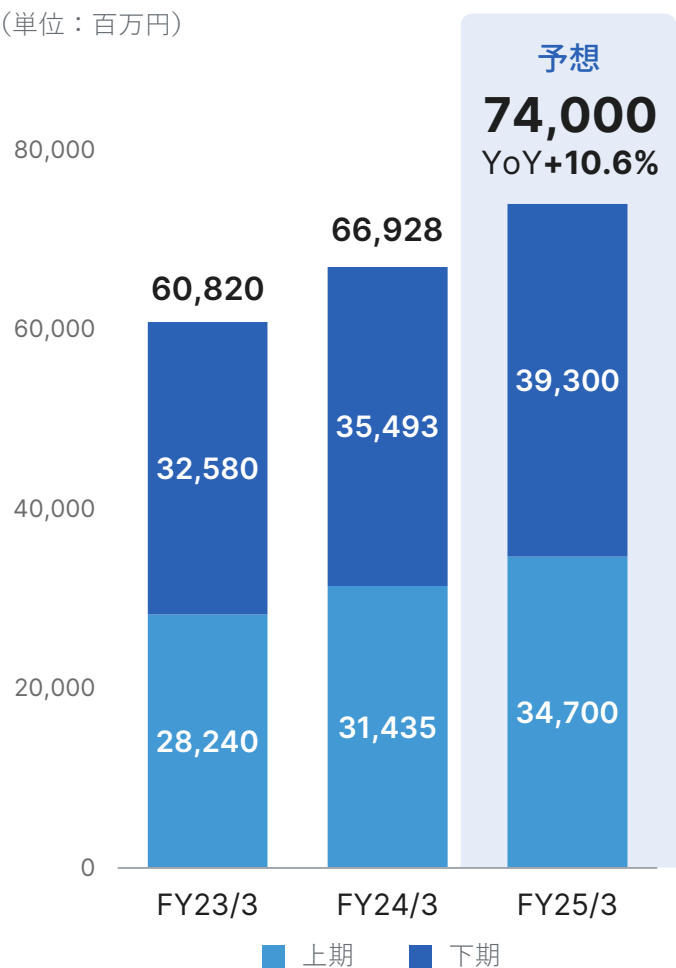
* FY23/3 Q3に、ファイナンス事業における生命保険の代理店業務による手数料収入について収益認識の見積りに関する変更がありました（FY23/3 Q3影響額+978百万円、Q4影響額+91百万円）。詳細はFY23/3 Q3の決算説明資料（23ページ）をご参照ください。

- 
1. 経営成績
 2. 事業進捗
 - 3. 業績予想**
 4. 参考資料

「2桁の売上・営業利益成長」「配当性向50%以上」を継続

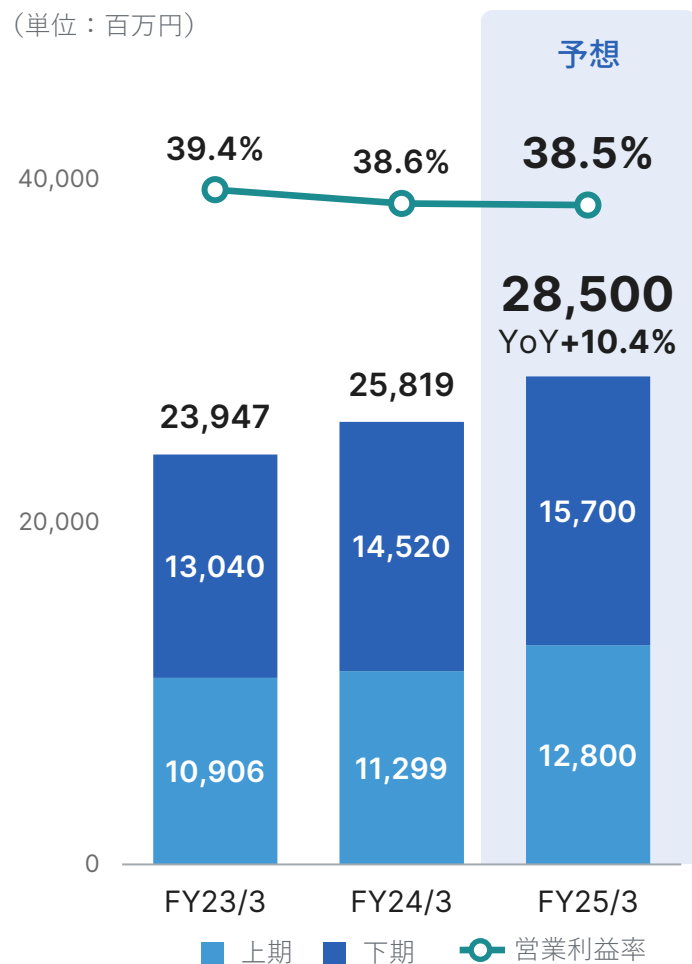
売上収益

(単位：百万円)



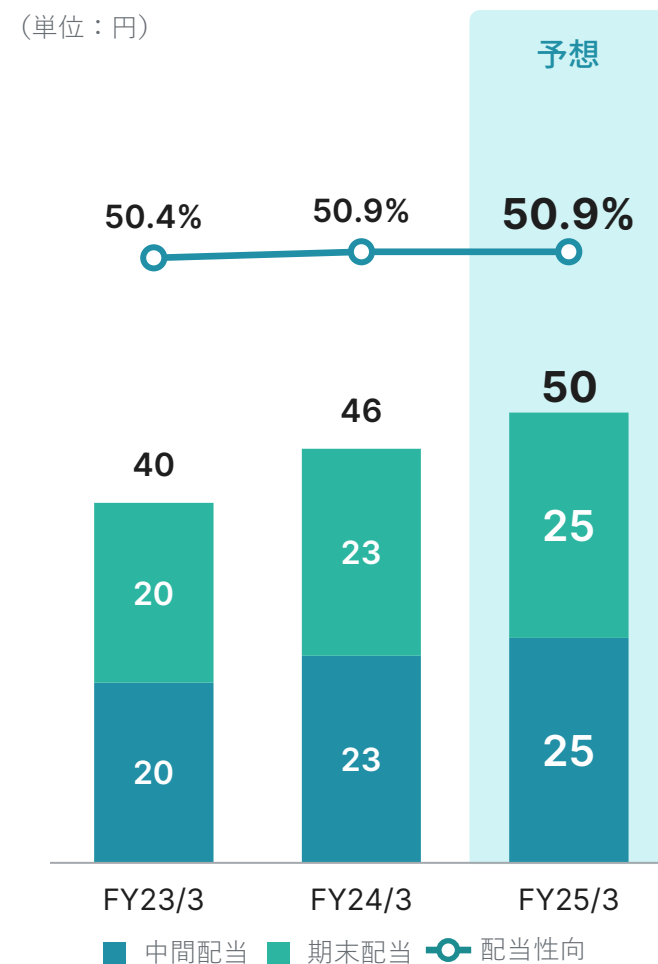
営業利益

(単位：百万円)



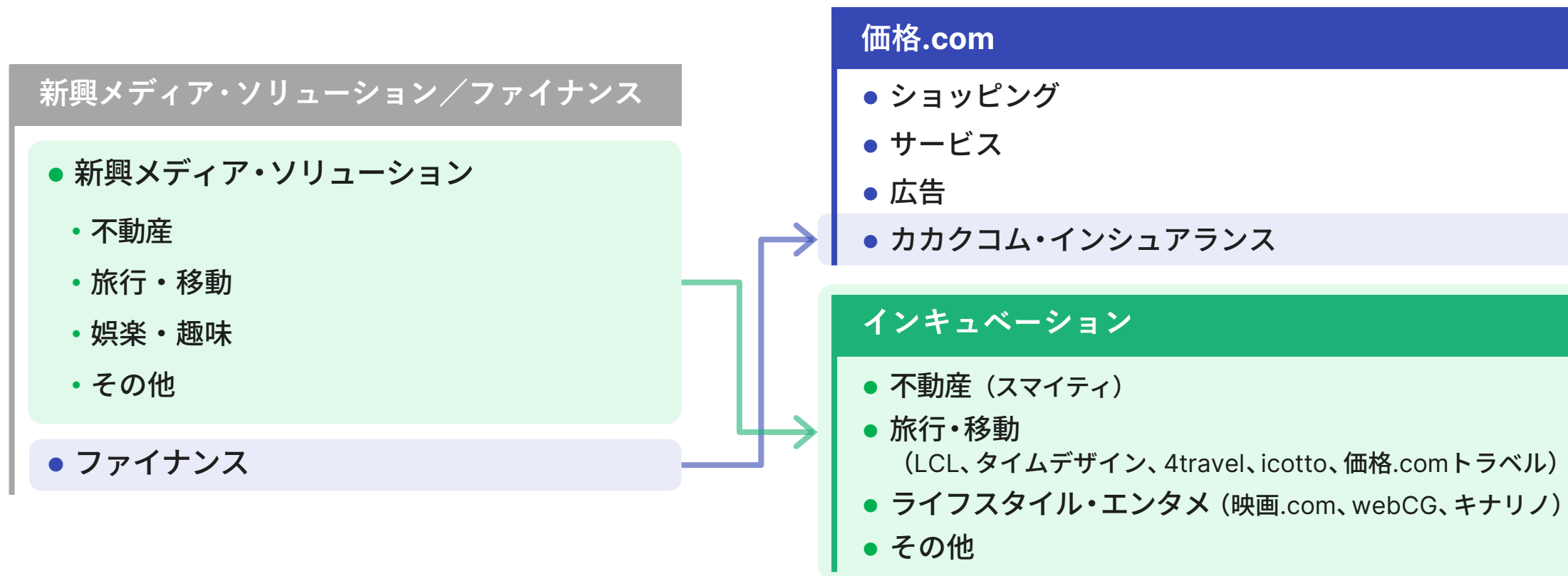
配当

(単位：円)



より戦略に沿うよう事業編成を整理したことに伴い、FY25/3 Q1決算より、開示区分を以下のとおり変更

1. カカクコム・インシュアランスを、
「新興メディア・ソリューション／ファイナンス」から「価格.com」へ移行
2. 「新興メディア・ソリューション」を「インキュベーション」に名称変更



価格.com

前年比**+0%以上**

- 外部環境の見通しづらさは残るが、ショッピング及び広告の減収幅は縮まっており、事業全体としての売上は前年水準以上となる

食べログ

前年比**+15%**

- ネット予約サービスを中心に契約店舗数とARPUの拡大を継続
期末目標：PRサービス 52,000店舗、ネット予約サービス 83,000店舗
- インバウンド向けの予約サービスにより、成長が加速する可能性あり
(夏に正式リリース予定)

求人ボックス

前年比**+35%**

- 利用者の「数」と「一人当たりの売上」を拡大
期末目標：利用者数 YoY+10%、一人当たりの売上 110円~115円

インキュベーション

前年比***+5%**

- 旅行をはじめとした既存サービスの成長性・収益性を拡大
- 新規事業の社内立ち上げ、M&Aを推進

*gaie(2023年8月に連結対象外)を除く

- 
1. 経営成績
 2. 事業進捗
 3. 業績予想
 - 4. 参考資料**

	FY20/3	FY21/3	FY22/3	FY23/3	FY24/3
自己資本比率 *1	67.8%	66.1%	68.0%	60.9%	61.7%
ROE *2	44.0%	26.2%	30.1%	33.7%	36.5%
一株当たり配当 (円)	40	40	40	40	46
配当総額 (億円)	82.9	82.4	81.9	81.1	91.7
配当性向	45.3%	70.0%	57.4%	50.4%	50.9%
自己株式の取得 (億円)	80	0	50	80	60
総還元性向 *3	88.8%	70.0%	92.3%	99.8%	83.8%

*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。

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用いております。

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

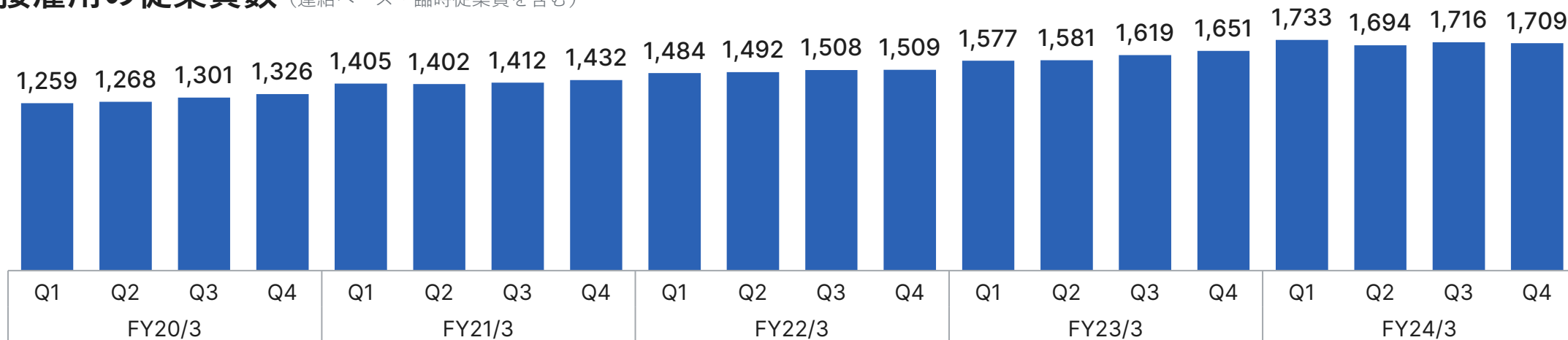
成長投資

- 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

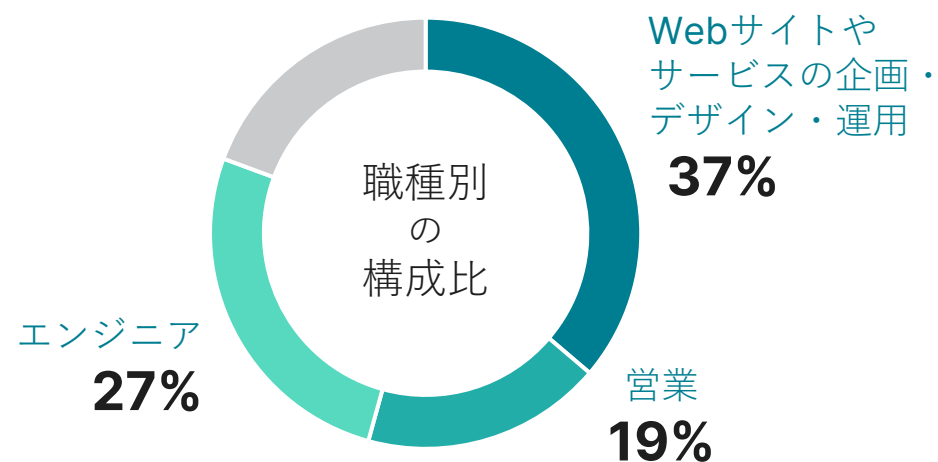
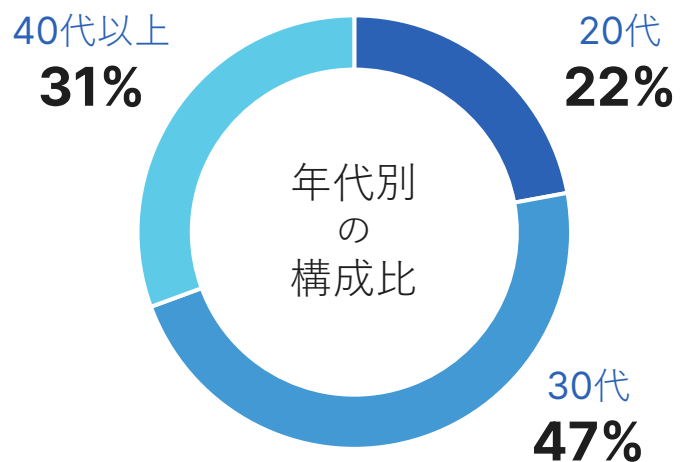
株主還元

- 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

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 (2024年3月時点)

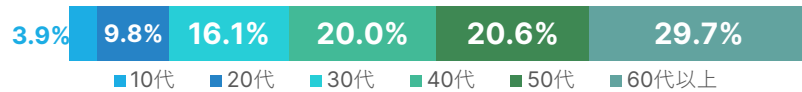


月間利用者数 *1：3,984万人（2024年3月時点）

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2024年2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

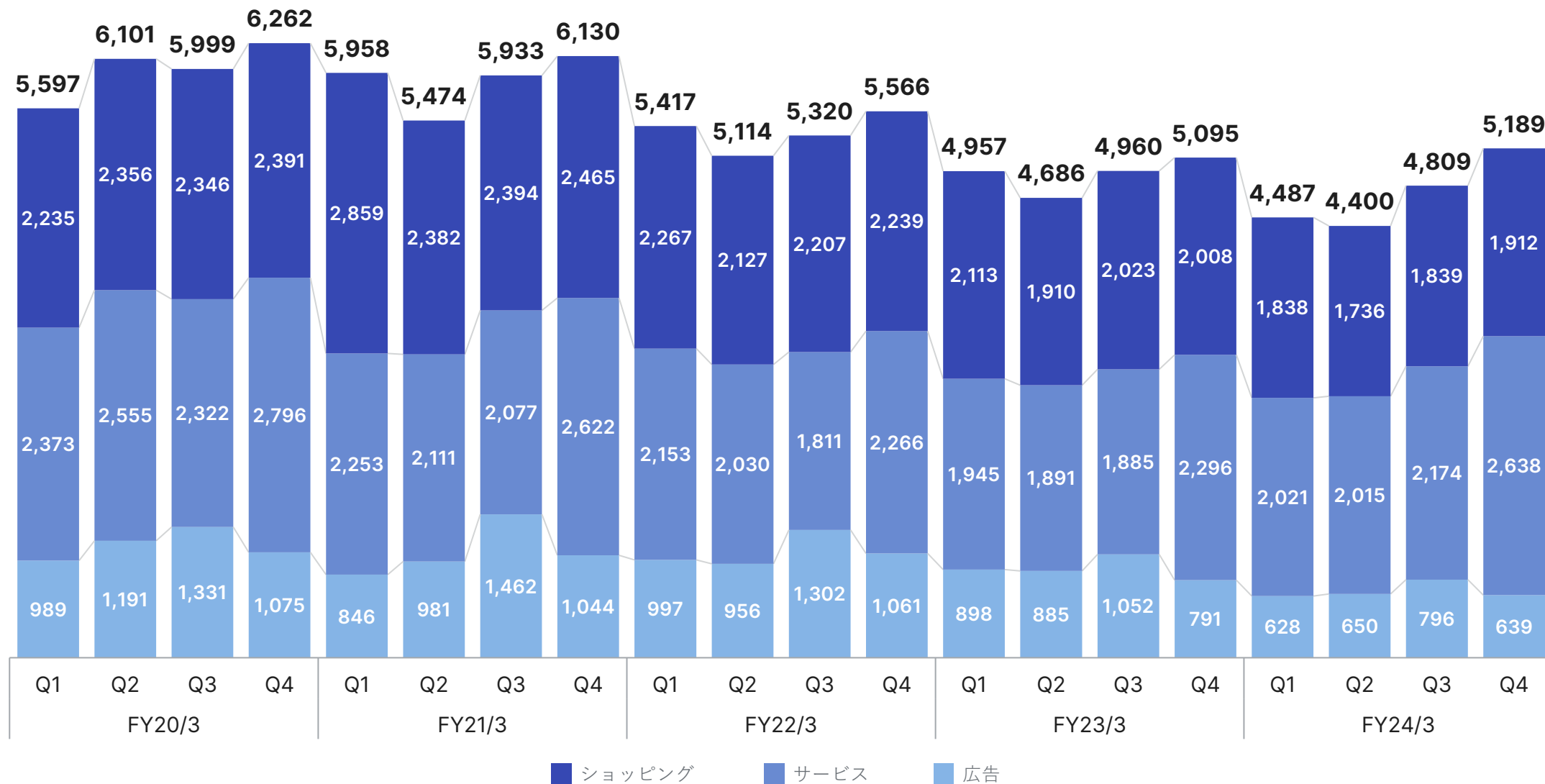
広告事業

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。

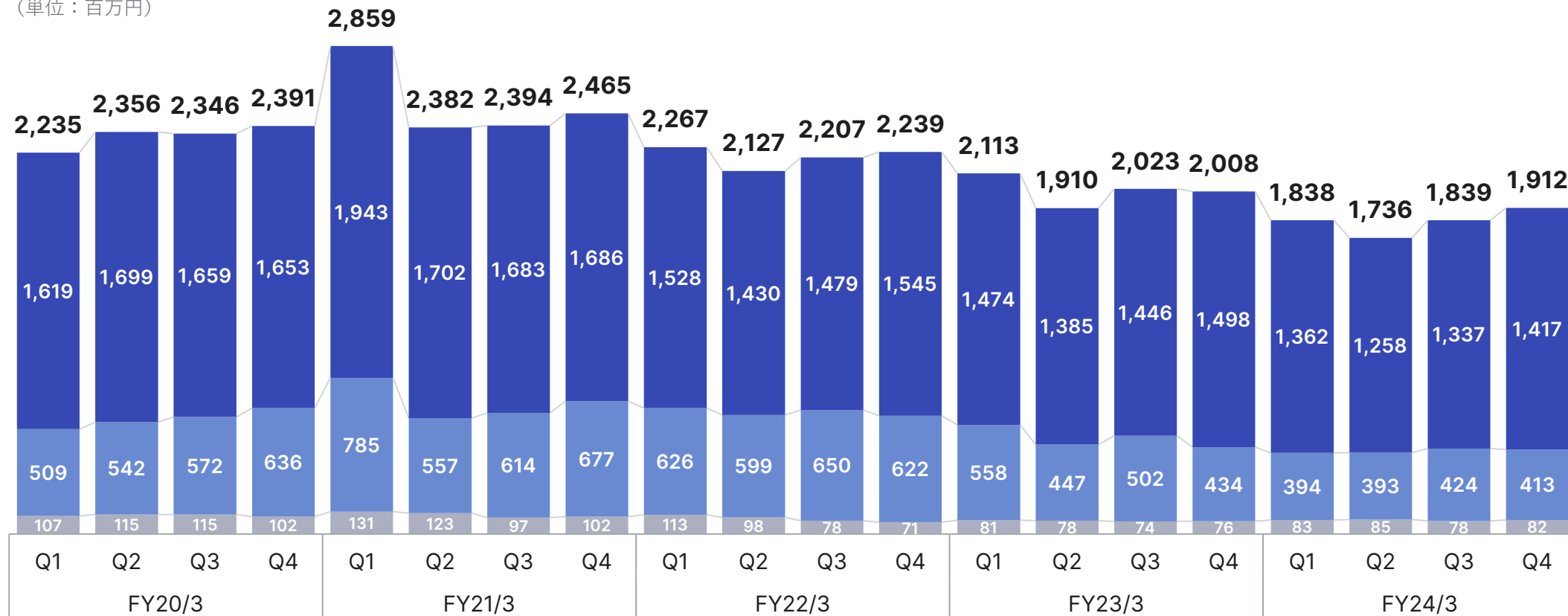
ビジネスモデル

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)



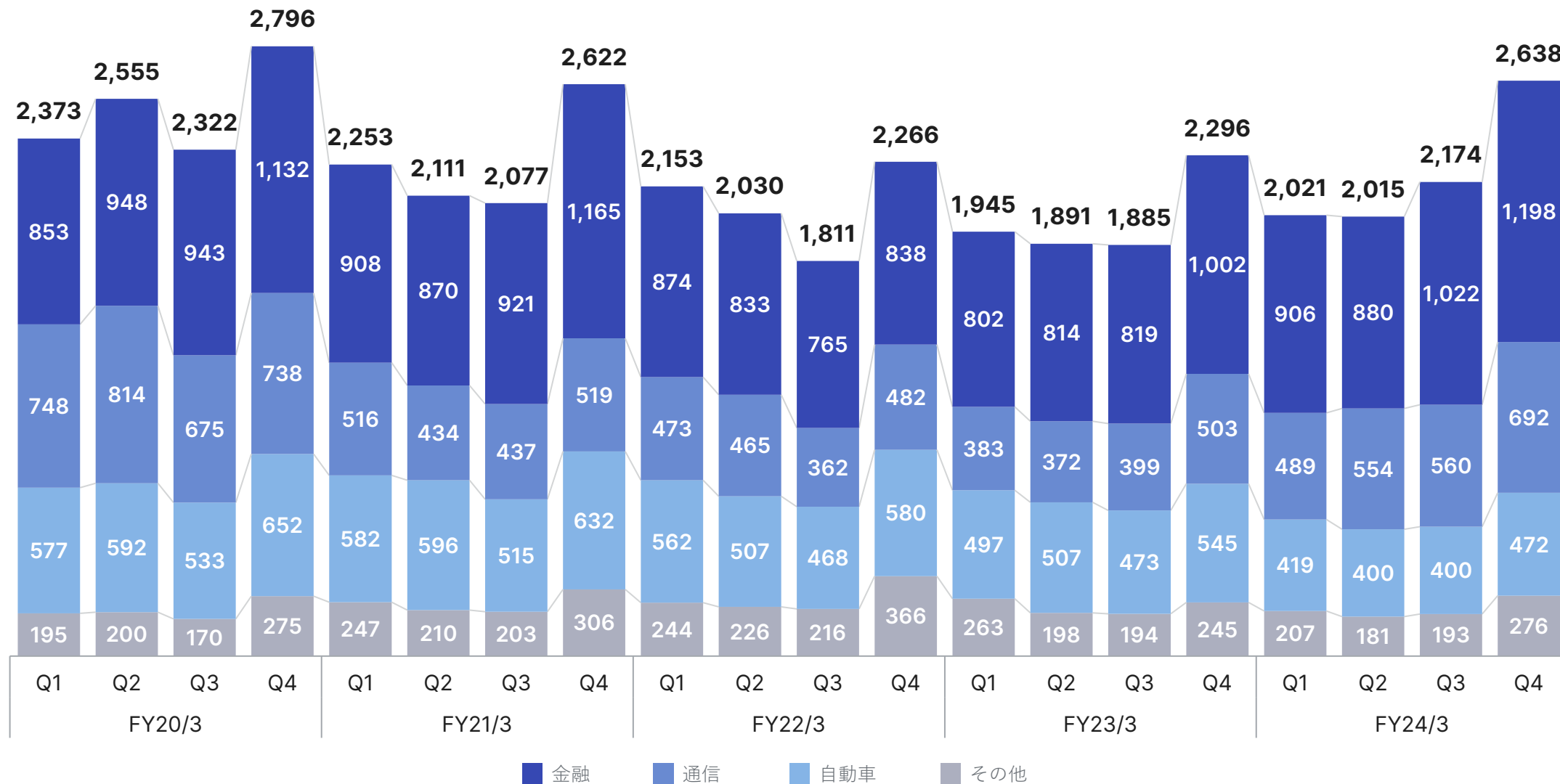
(単位：百万円)



売上構成比

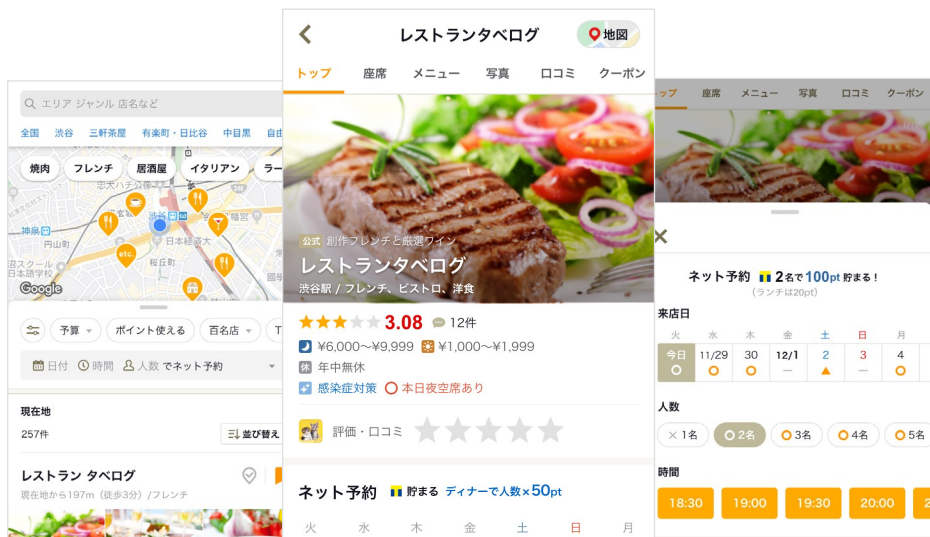
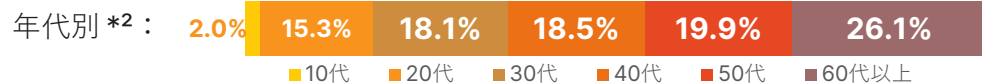
■ 耐久財	72.4%	72.1%	70.7%	69.1%	68.0%	71.5%	70.3%	68.4%	67.4%	67.2%	67.0%	69.0%	69.8%	72.5%	71.5%	74.6%	74.1%	72.5%	72.7%	74.1%
■ 消費財	22.8%	23.0%	24.4%	26.6%	27.5%	23.4%	25.6%	27.5%	27.6%	28.2%	29.4%	27.8%	26.4%	23.4%	24.8%	21.6%	21.4%	22.6%	23.1%	21.6%
■ その他	4.8%	4.9%	4.9%	4.3%	4.6%	5.2%	4.0%	4.1%	5.0%	4.6%	3.5%	3.2%	3.8%	4.1%	3.7%	3.8%	4.5%	4.9%	4.2%	4.3%

(単位：百万円)



食べログ レストラン検索・予約サービス

月間利用者数*1：9,350万人（2024年3月時点）



*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2024年2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

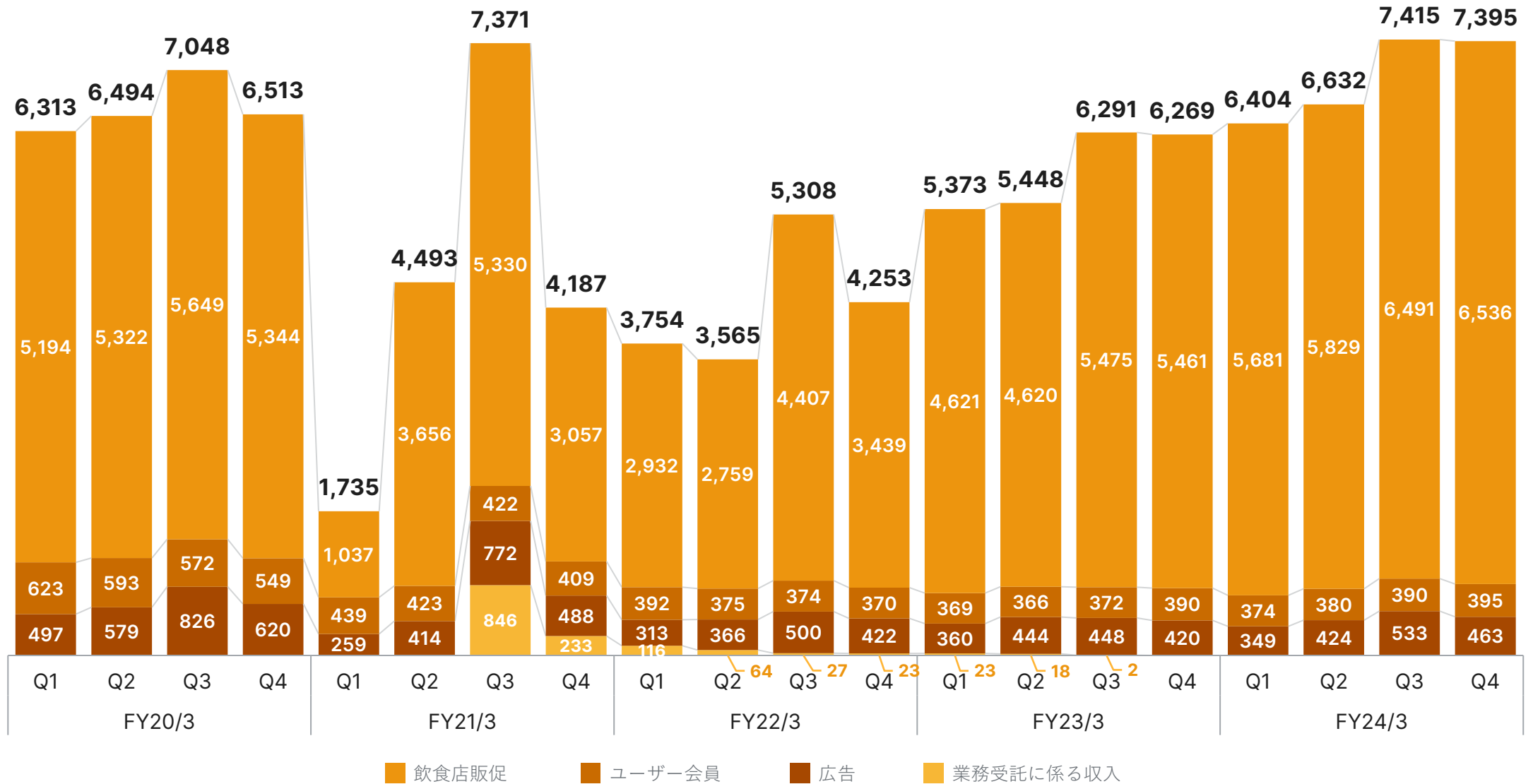
食べログを訪れるグルメに関心の高いユーザーに向けた広告の制作・配信

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

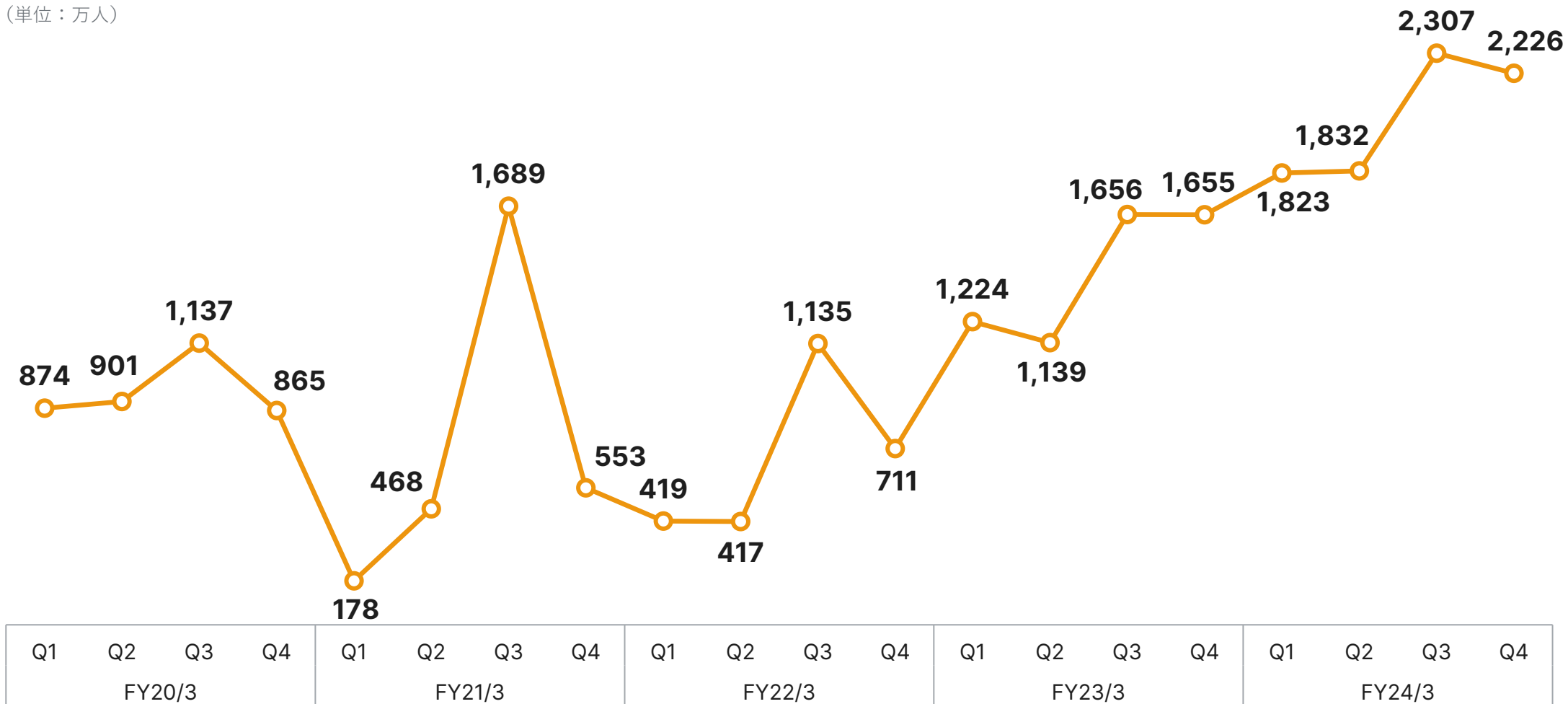
食べログ：各事業の売上推移

(単位：百万円)



食べログ：ネット予約人数（四半期合計）

(単位：万人)



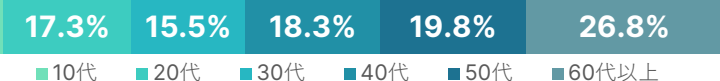
求人ボックス 求人情報の一括検索サービス

月間利用者数*1：1,015万人（2024年3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2024年2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

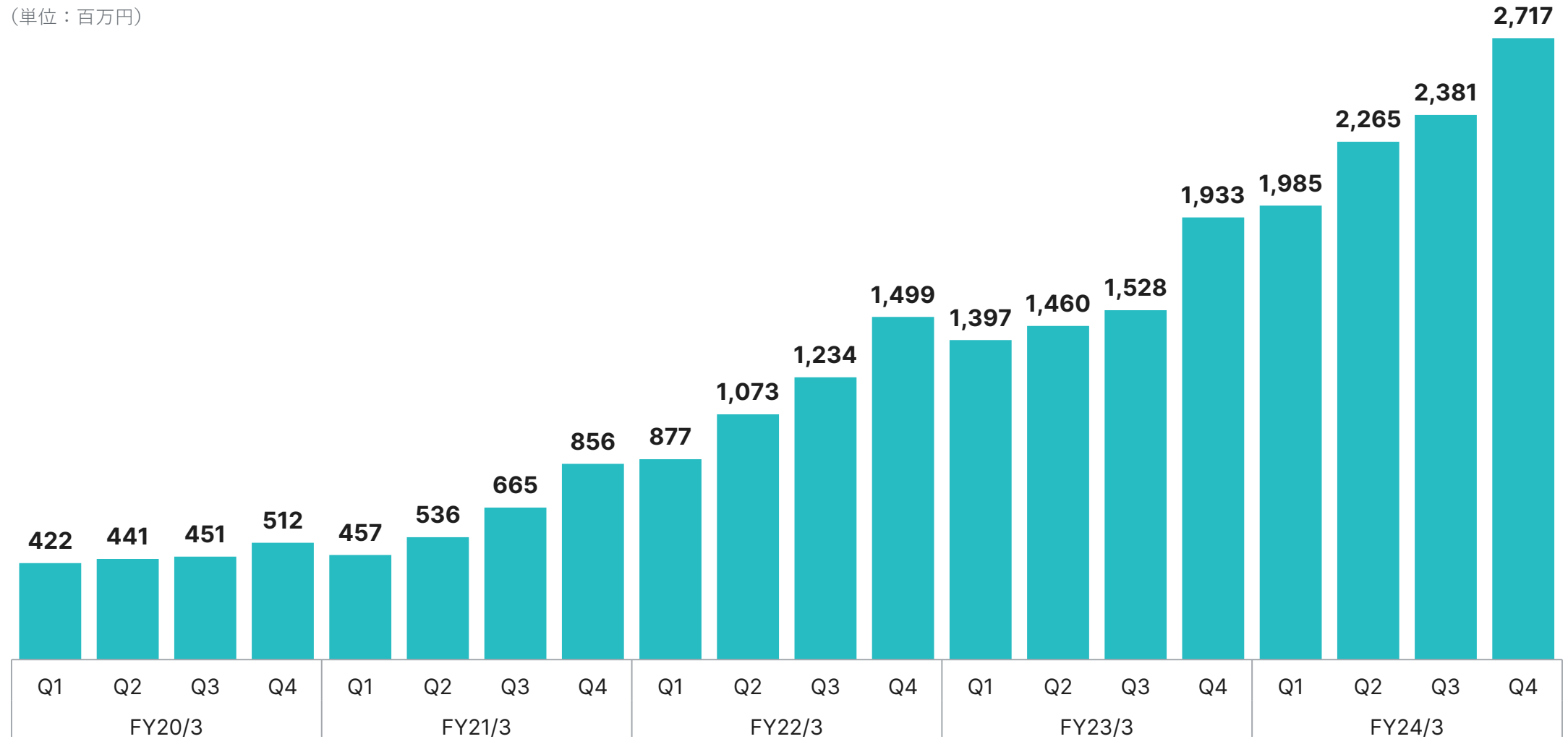
リスティング広告枠に掲載された求人サイトや採用企業への送客（クリック）に応じた手数料*収入

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



高速バス・飛行機・新幹
線の最安値比較サイト



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



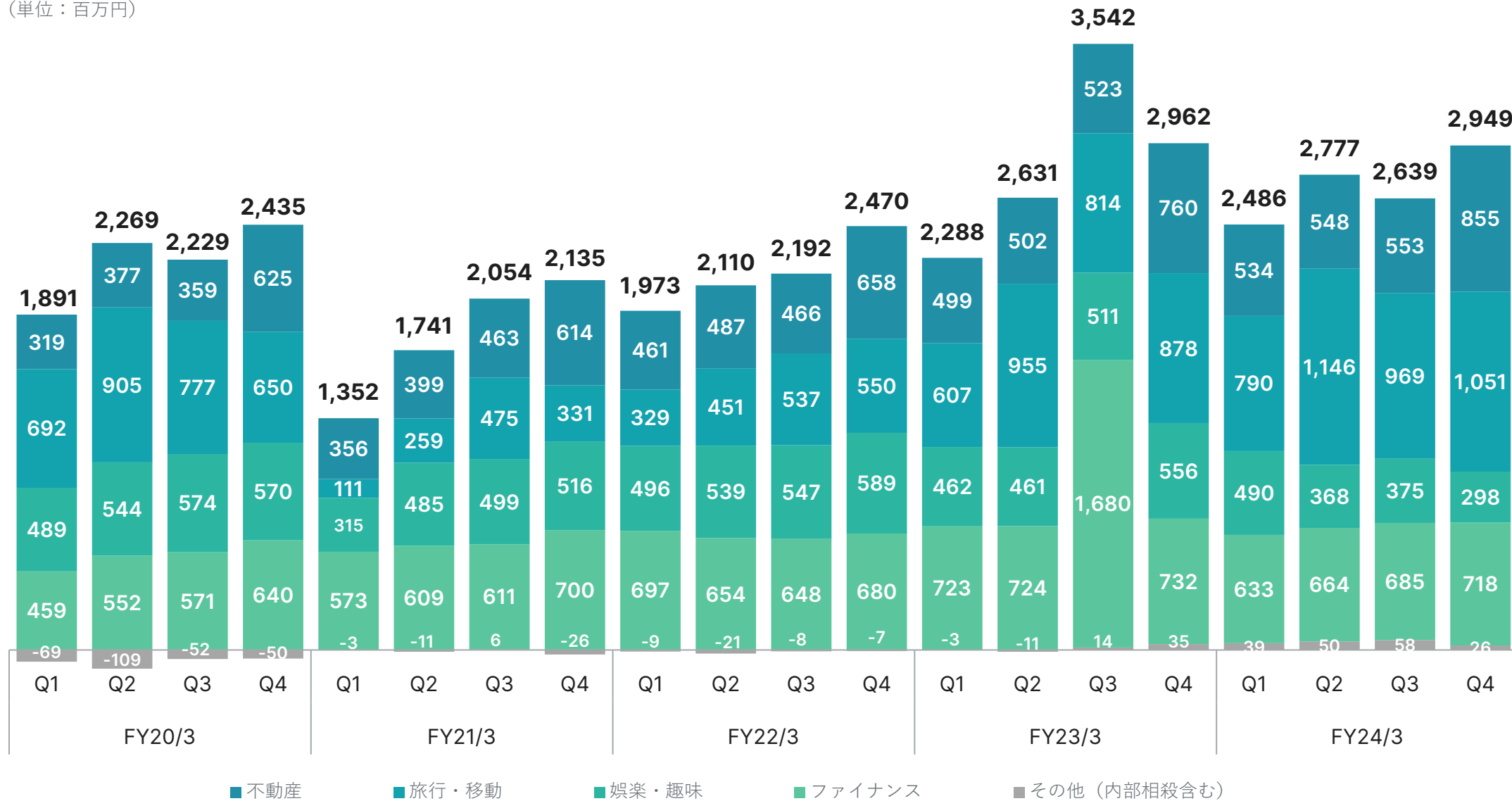
小売店向けのデジタル販促ツール



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	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。