

2025年3月期
決算説明資料

2025.05.08

kakaku.com

株式会社カカコム 証券コード：2371



1. 連結経営成績

2. セグメント別経営成績

3. 業績予想

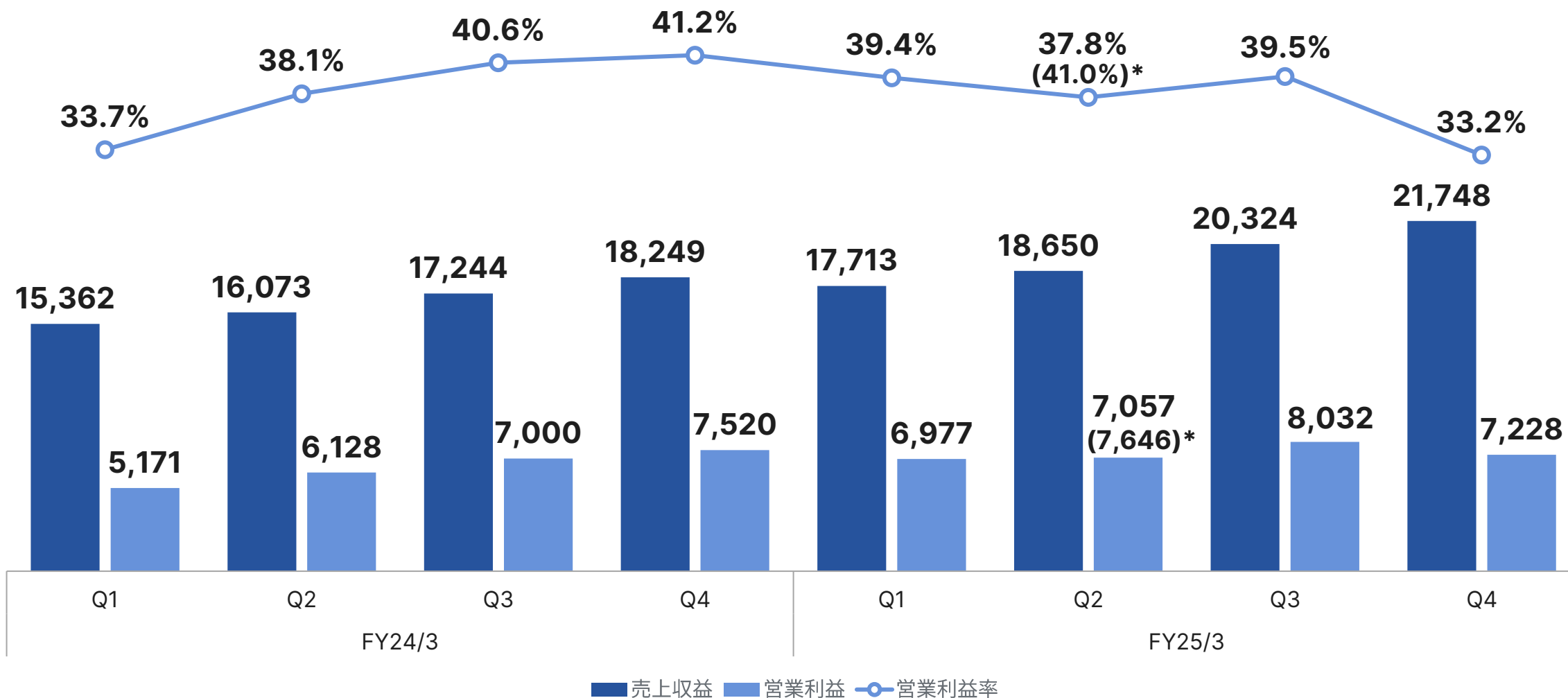
4. 参考資料

1. 連結経営成績：ハイライト

(単位：百万円)	Q4			通期			業績予想	達成率
	増減額	増減率		増減額	増減率			
売上収益	21,748	+3,499	+19.2%	78,435	+11,506	+17.2%	78,000	100.6%
営業利益	7,228	-292	-3.9%	29,293	+3,474	+13.5%	29,200	100.3%
営業利益率	33.2%	-8.0pt	-	37.3%	-1.3pt	-	37.4%	-
税引前利益	6,534	-1,083	-14.2%	28,715	+2,593	+9.9%	28,900	99.4%
親会社の 所有者に帰属 する当期利益	4,934	-485	-8.9%	20,032	+1,937	+10.7%	19,800	101.2%

1. 連結経営成績：連結売上収益・営業利益の四半期推移

(単位：百万円)



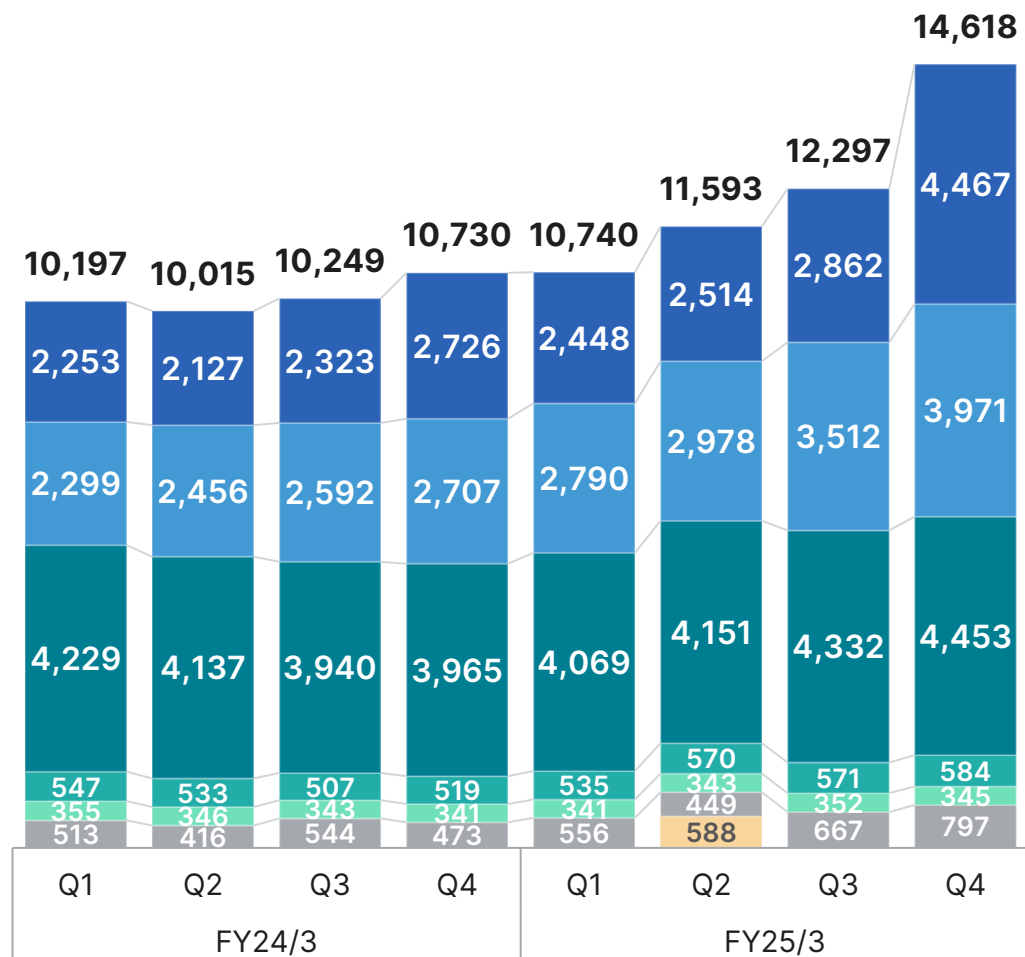
* () 内は(株)Patheeの事業に関連する主に無形資産及びのれんにつき計上した減損損失（588百万円）の影響を除いた場合の営業利益・営業利益率

1. 連結経営成績：連結営業費用等

(単位：百万円)		Q4			通期			主な増減要因
		増減額	増減率		増減額	増減率		
広告宣伝費	4,467	+1,741	+63.9%	12,292	+2,862	+30.4%	求人ボックスにおける成長投資を中心に、広告宣伝費、手数料や人件費が増加	
手数料	3,971	+1,265	+46.7%	13,251	+3,198	+31.8%		
人件費+外注費	4,453	+488	+12.3%	17,004	+733	+4.5%		
家賃	345	+4	+1.1%	1,382	-4	-0.3%		
減価償却費	584	+65	+12.5%	2,260	+154	+7.3%		
その他	797	+325	+68.7%	2,469	+524	+26.9%		
減損損失	-	-	-	588	-	-		
費用合計	14,618	+3,888	+36.2%	49,248	+8,057	+19.6%		

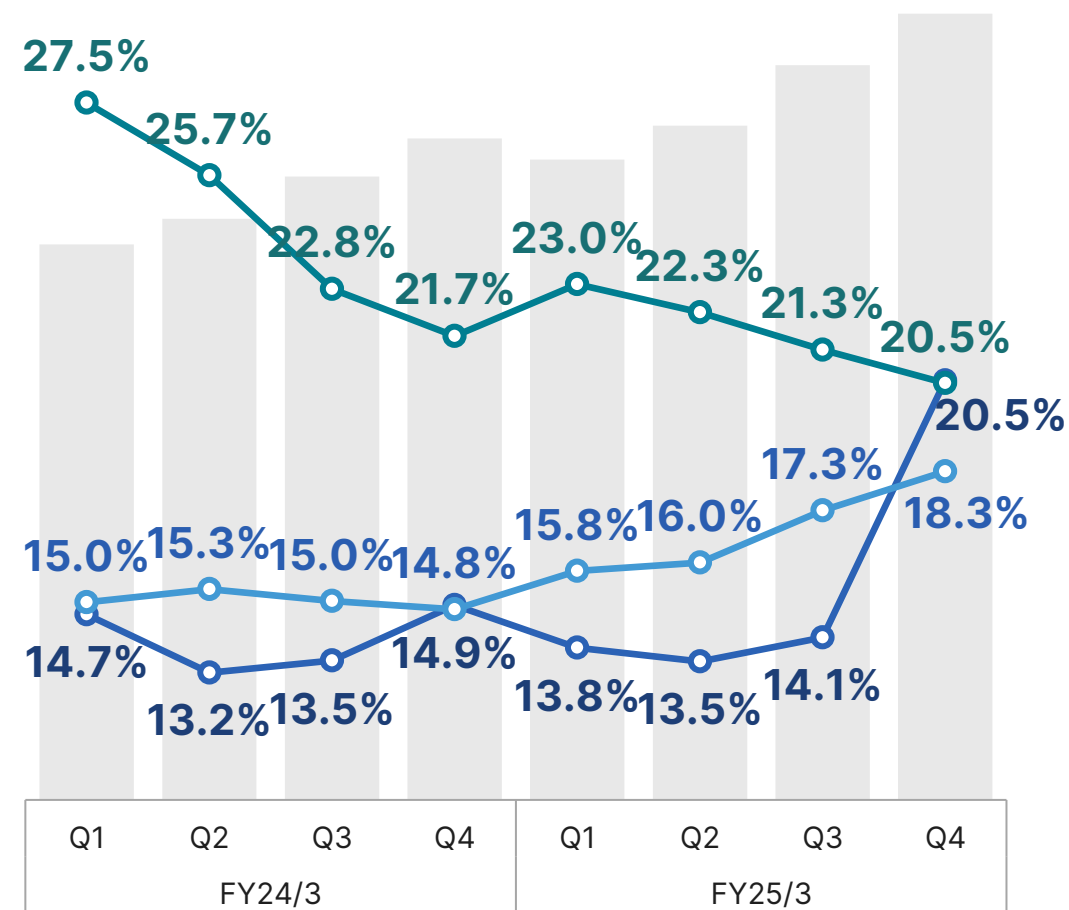
1. 連結経営成績：連結営業費用等の四半期推移

費用構成 (単位：百万円)



■ 広告宣伝費 ■ 手数料 ■ 人件費・外注費 ■ 減価償却費 ■ 家賃 ■ その他 ■ 減損損失

主要な費用の売上比率 (単位：%)



■ 売上収益 ■ 広告宣伝費 ■ 手数料 ■ 人件費・外注費

1. 連結経営成績：セグメント別売上収益・利益

		Q4	増減額	増減率	通期	増減額	増減率
(単位：百万円)							
連結	売上収益	21,748	+3,499	+19.2%	78,435	+11,506	+17.2%
	営業利益	7,228	-292	-3.9%	29,293	+3,474	+13.5%
価格.com	売上収益	6,419	+488	+8.2%	23,644	+1,918	+8.8%
	セグメント利益	3,488	+286	+8.9%	11,734	+483	+4.3%
食べログ	売上収益	8,843	+1,449	+19.6%	33,473	+5,627	+20.2%
	セグメント利益	4,402	+360	+8.9%	18,079	+3,267	+22.1%
求人ボックス	売上収益	4,256	+1,539	+56.7%	13,364	+4,016	+43.0%
	セグメント利益	581	-707	-54.9%	4,263	-344	-7.5%
インキュベーション	売上収益	2,230	+23	+1.0%	7,954	-54	-0.7%
	セグメント利益	673	+7	+1.1%	1,925	-36	-1.8%
セグメント利益調整額*		-1,915	-237	+14.2%	-6,708	+104	-1.5%

* 「セグメント利益調整額」=各セグメントに配分していない全社費用及びセグメント間取引の消去等が含まれています。

1. 連結経営成績

2. セグメント別経営成績

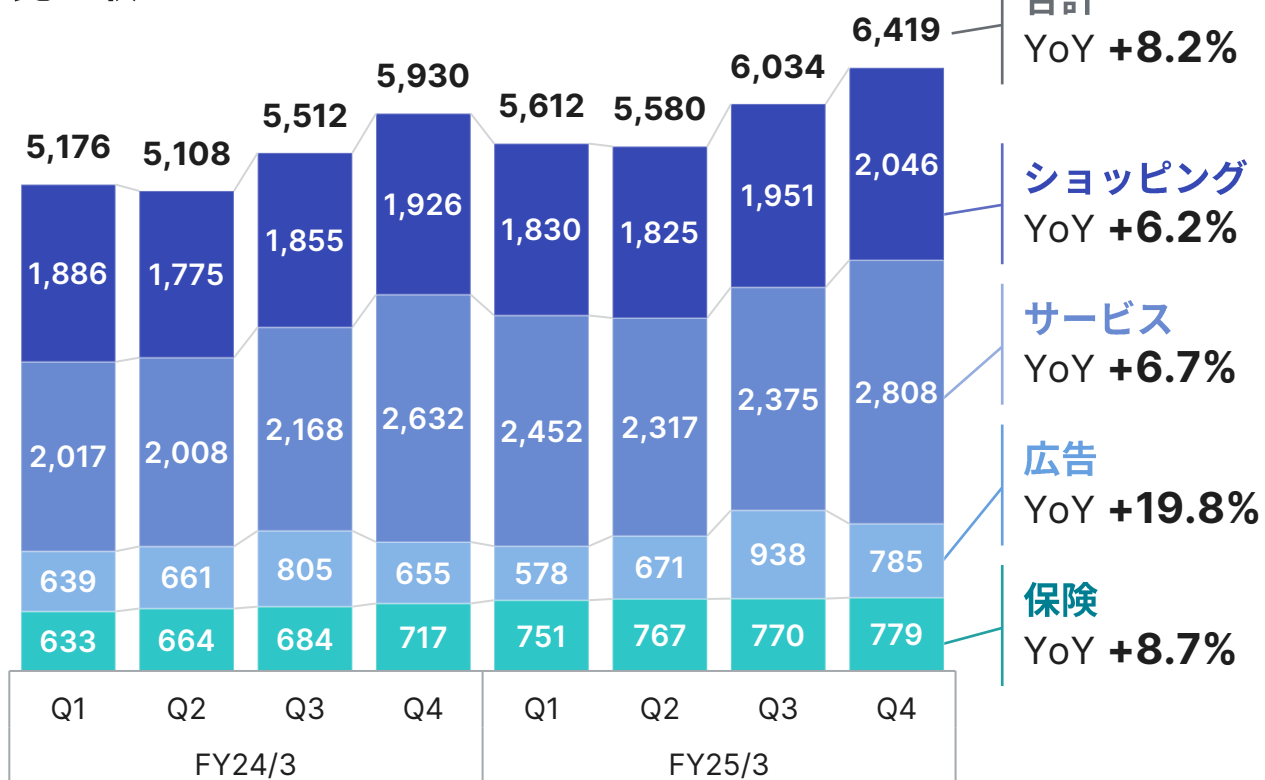
3. 業績予想

4. 参考資料

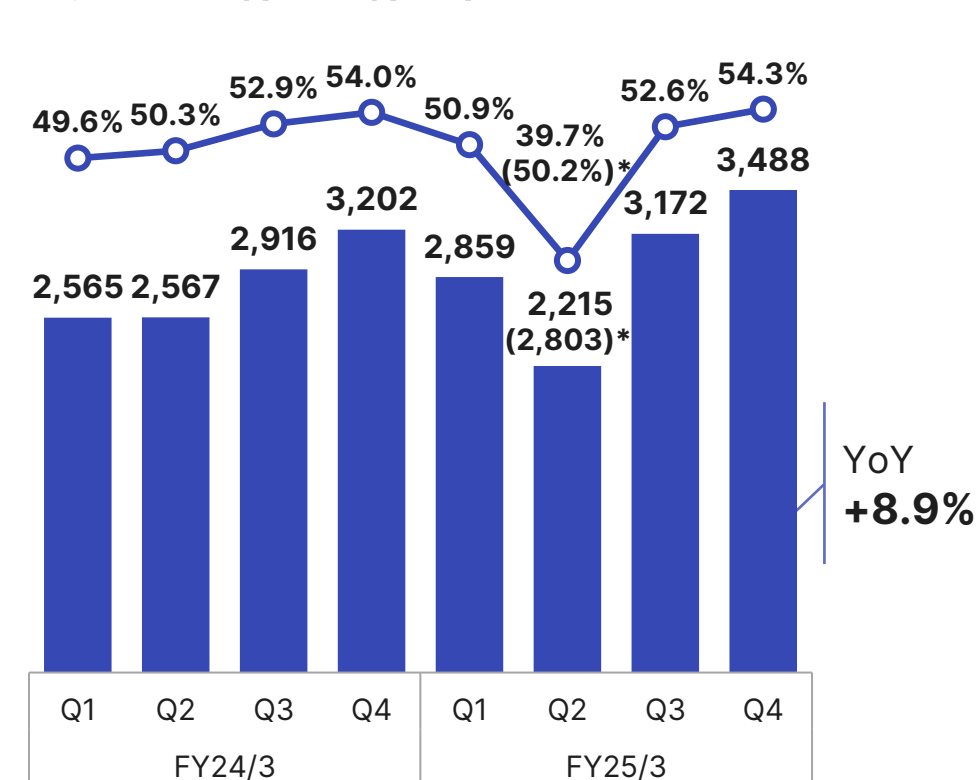


「ショッピング」「サービス」をはじめ、各事業が増収。セグメント利益も増加。

売上収益（単位：百万円）



セグメント利益と利益率（単位：百万円、%）



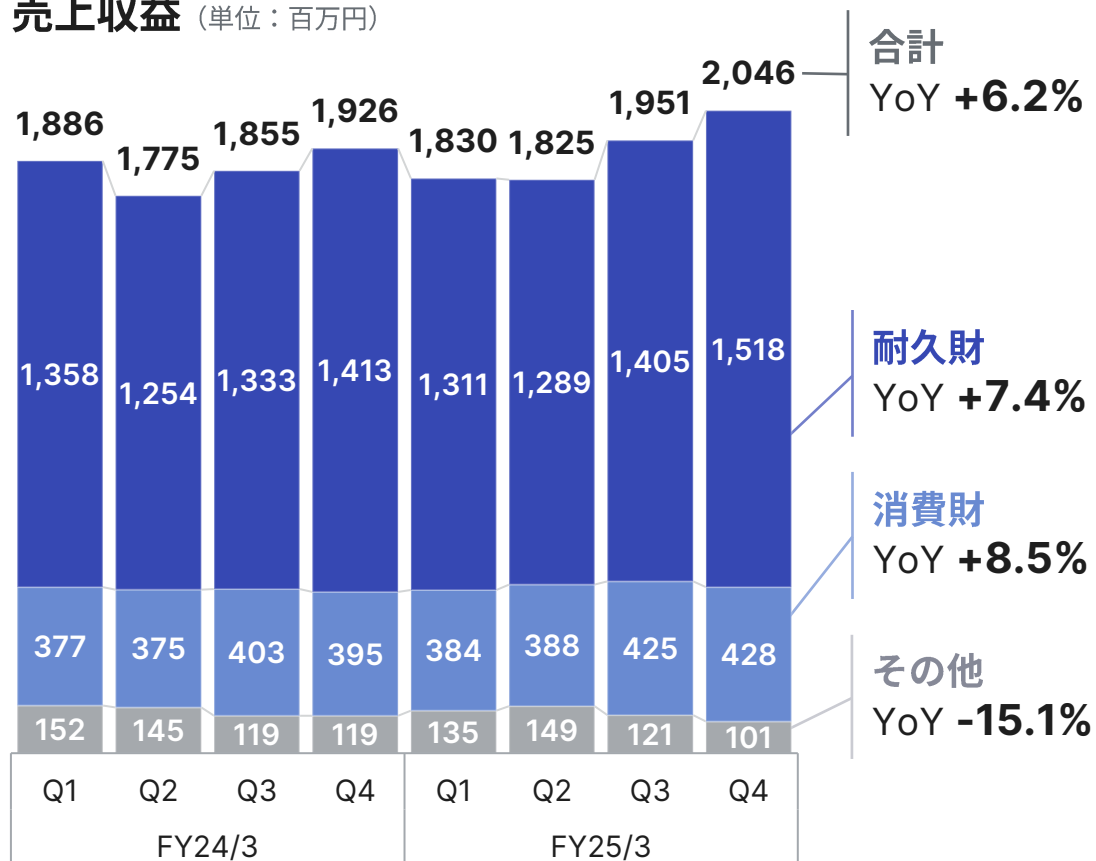
* FY25/3Q2 に(株)Patheeの事業に関連する主に無形資産及びのれんにつき減損損失を計上（588百万円）。その影響を除くと価格.comセグメントのQ2利益は2,803百万円（YoY+9.2%）、利益率は50.2%。
詳細は2025年3月期 第2四半期（中間期）決算短信 [IFRS]（連結）「2.要約中間連結財務諸表及び主な注記（6）要約中間連結財務諸表に関する注記事項（減損損失）」をご参照ください。

2. セグメント別経営成績：価格.com（ショッピング／サービス）

ショッピング

「耐久財」「消費財」はいずれも増収。
「耐久財」は引き続きパソコンの高需要が続いた。

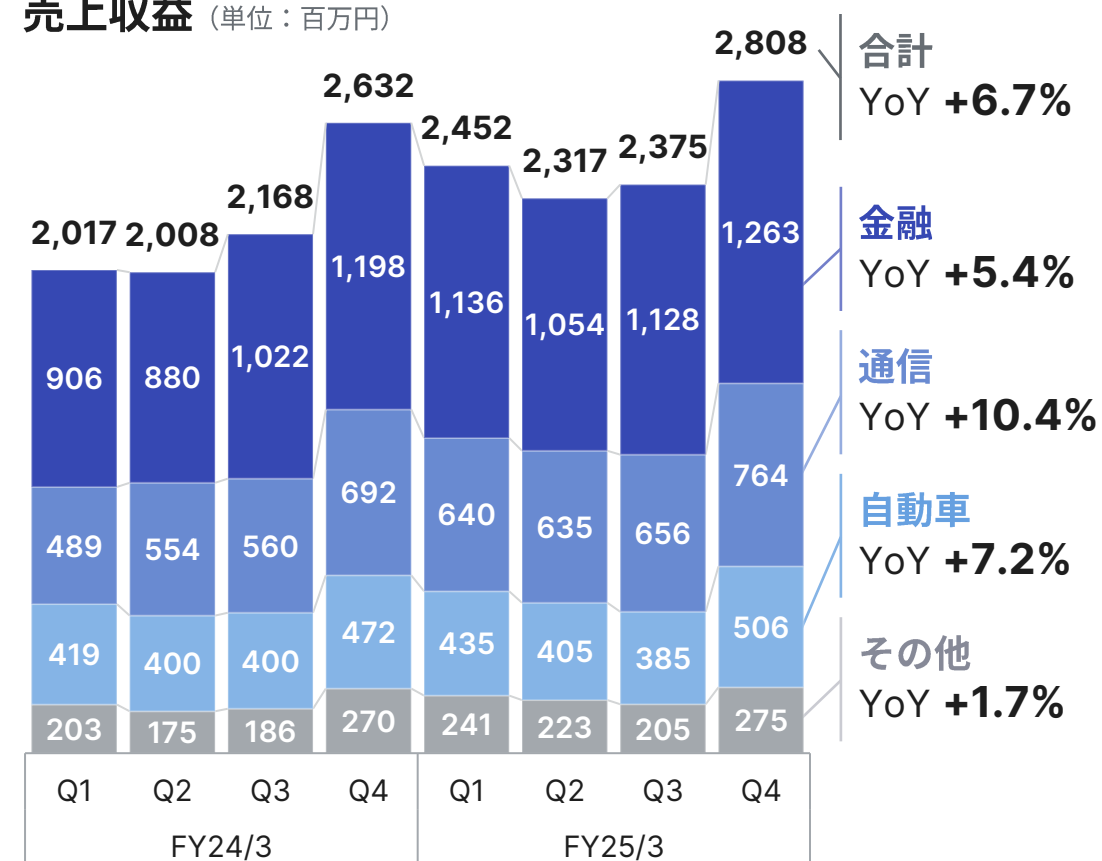
売上収益（単位：百万円）



サービス

「金融」と「通信」の好調要因は一巡したものの、
「通信」は「ブロードバンド」が堅調に推移。

売上収益（単位：百万円）

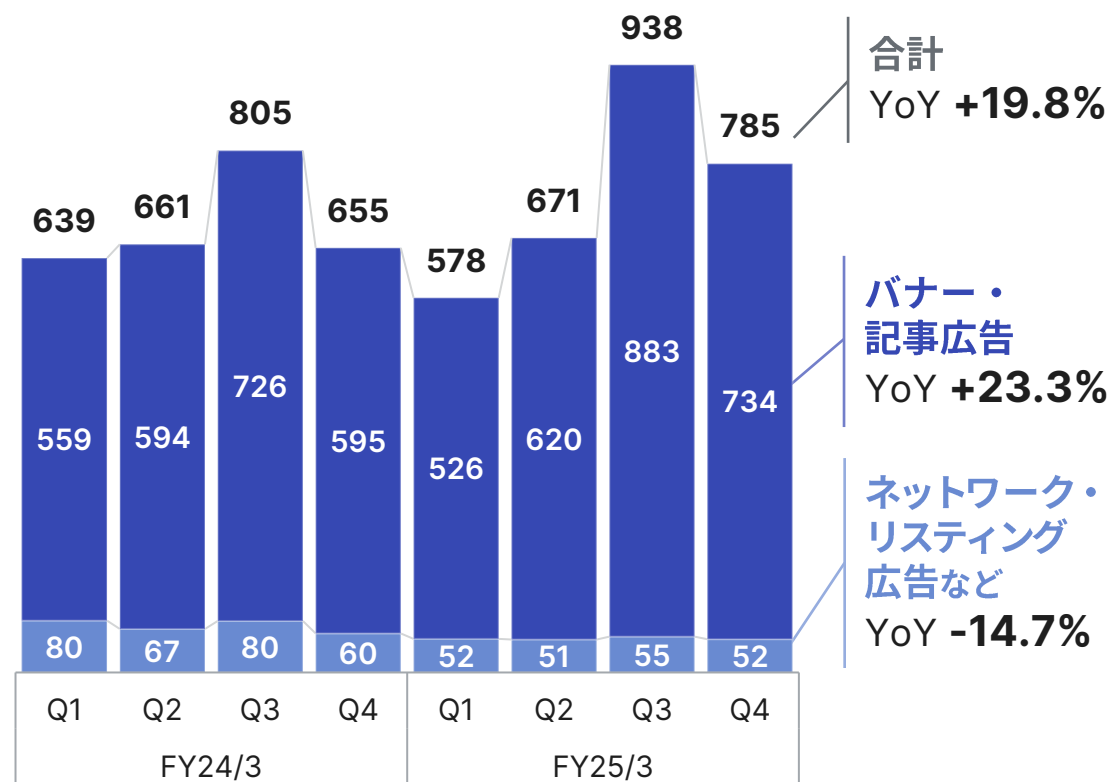


2. セグメント別経営成績：価格.com（広告／保険）

広告

家電メーカーに加えて、通信など他業種の広告主による出稿が増えたことにより、二桁成長を継続。

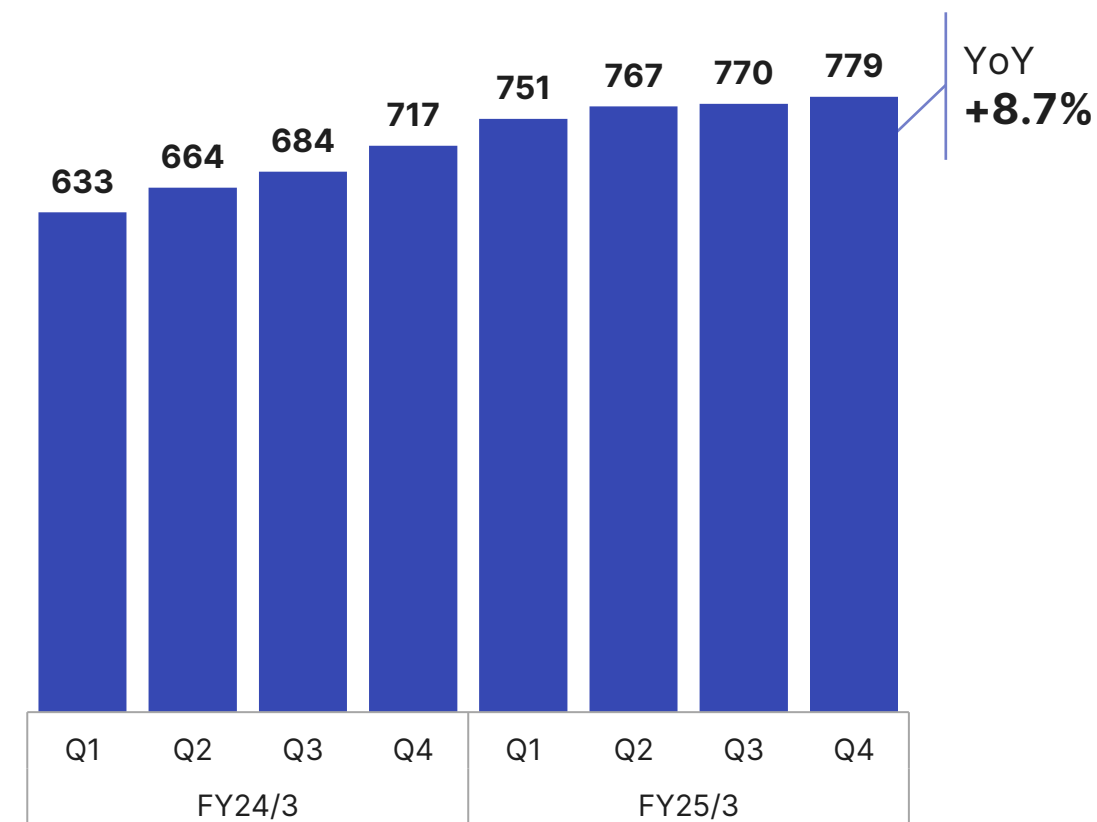
売上収益（単位：百万円）



保険

売上の成長ペースは落ち着きつつある。

売上収益（単位：百万円）



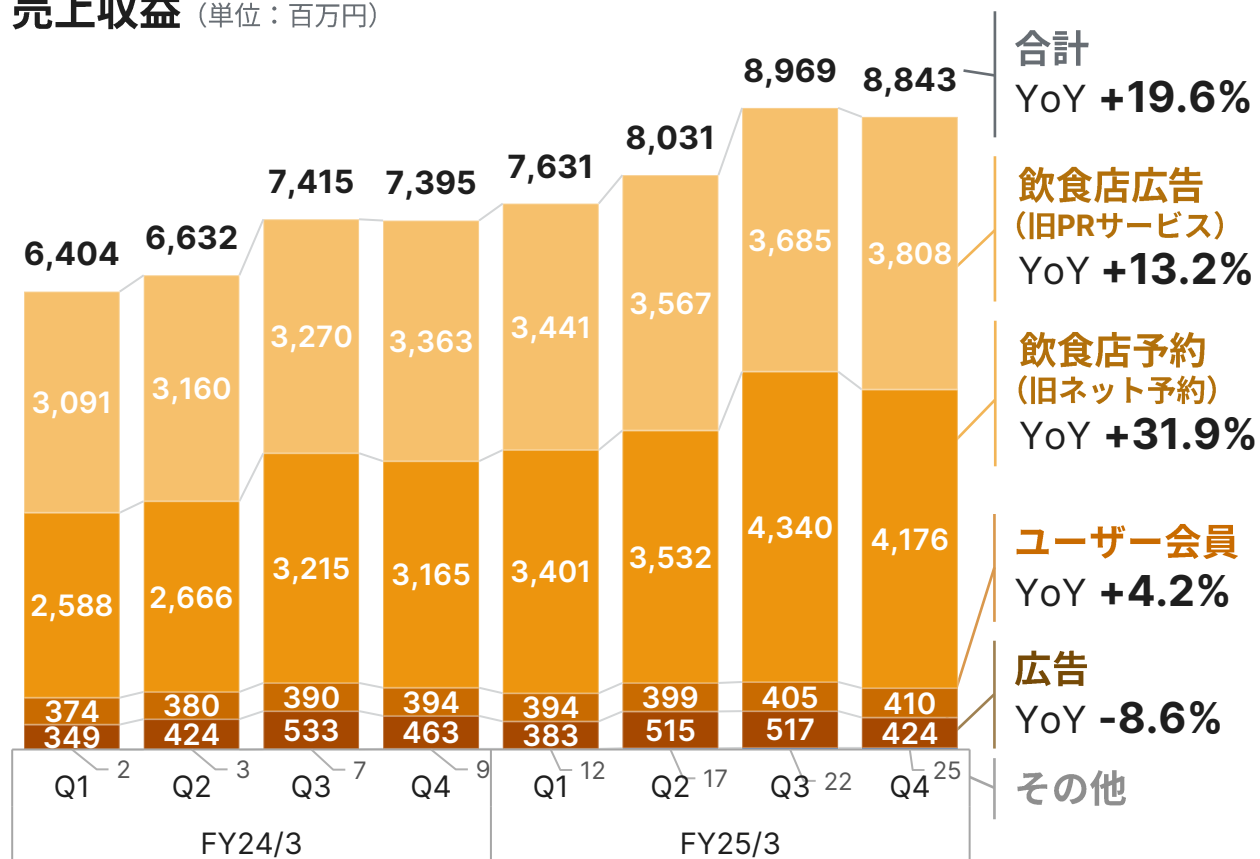
2. セグメント別経営成績：食べログ



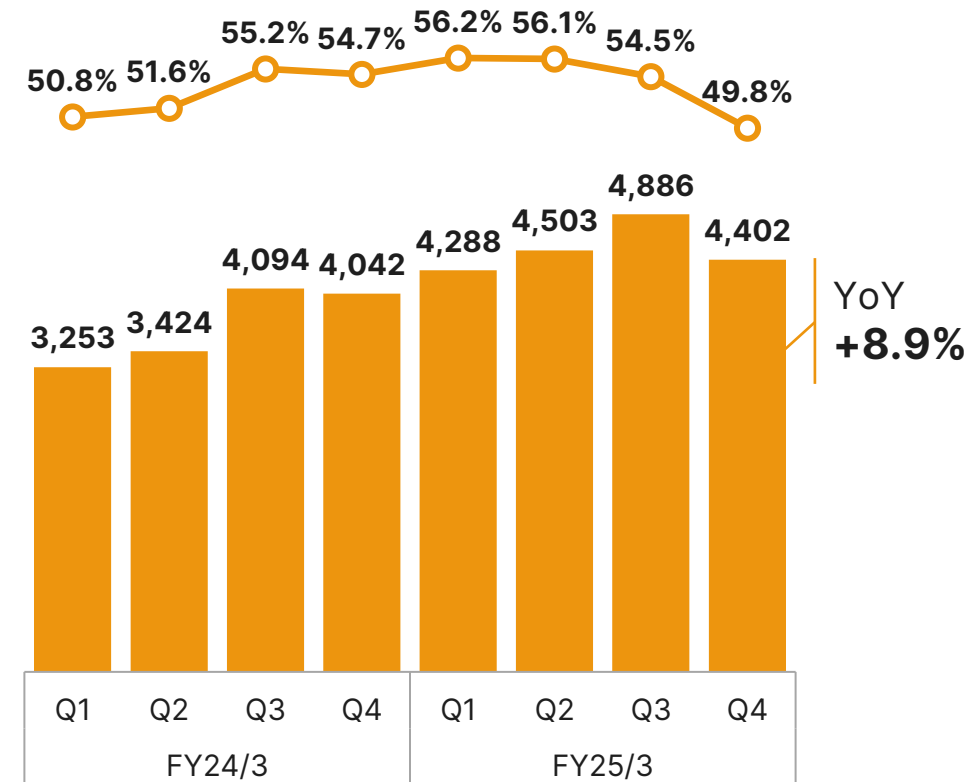
売上は「飲食店予約」を中心に伸長。

「食べログ20周年」のマーケティング施策に伴ってセグメント利益は一時的に低下。

売上収益 (単位：百万円)



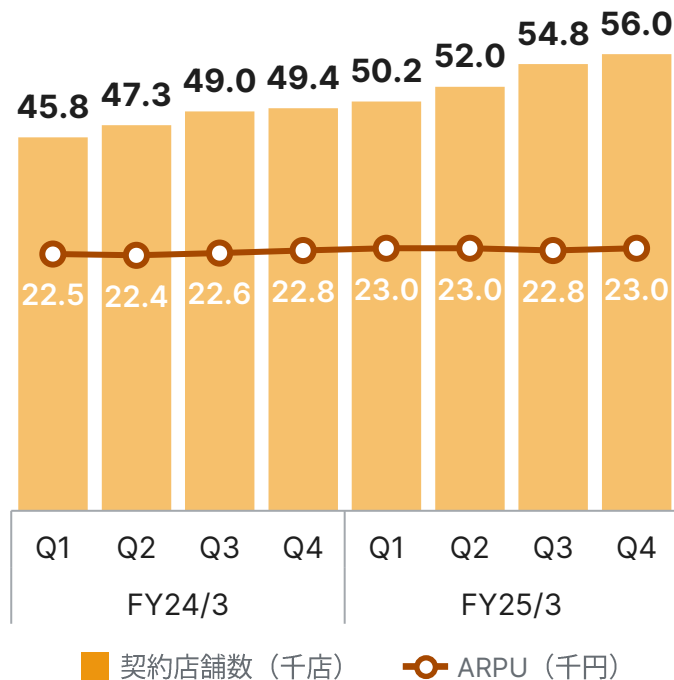
セグメント利益と利益率 (単位：百万円、%)



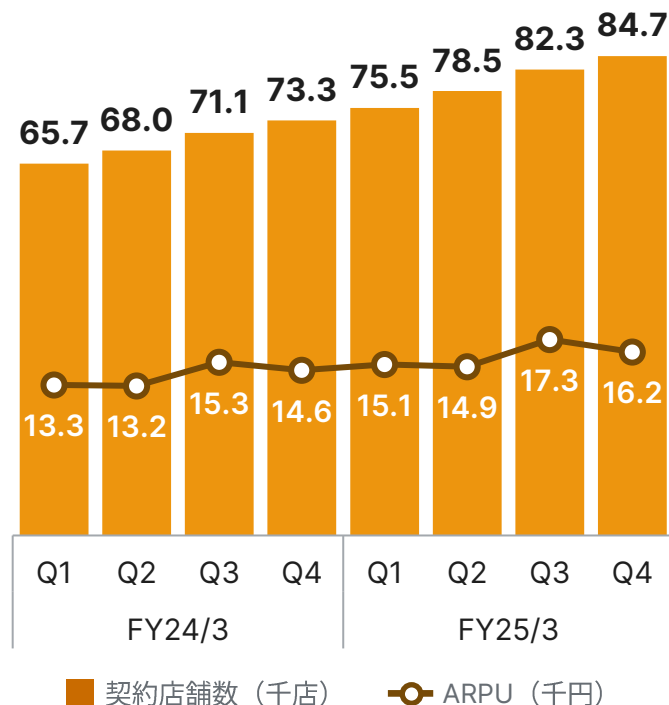
2. セグメント別経営成績：食べログ（KPI）

「飲食店広告」「飲食店予約」は共に契約店舗数が増加*¹。ネット予約人数はQ4実績として過去最高を更新。

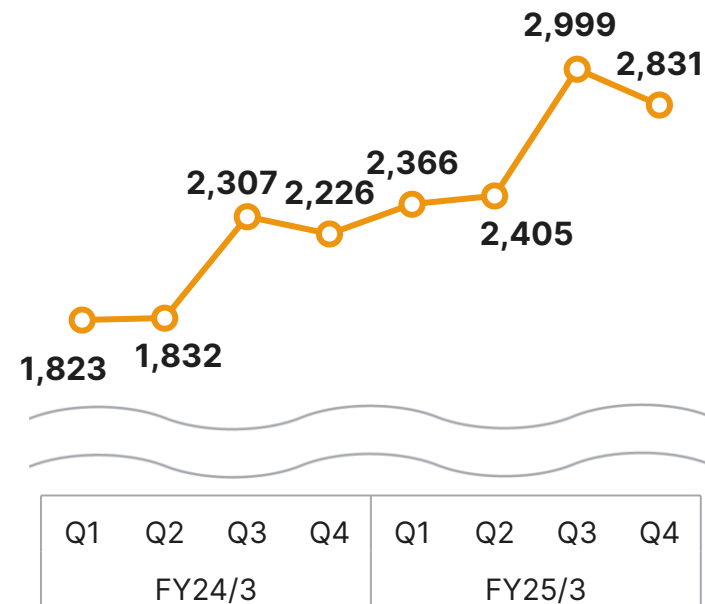
「飲食店広告」の契約店舗数(四半期末時点)と
ARPU*²



「飲食店予約」の契約店舗数(四半期末時点)と
ARPU*²



ネット予約人数（四半期合計）（単位：万人）



*¹ 有料サービスの総契約店舗数は、88,400店舗。「飲食店広告」と「飲食店予約」の両サービスを契約している店舗は、52,300店舗。 *² ARPU = 「当月の売上 ÷ 当月の契約店舗数」の3か月平均。

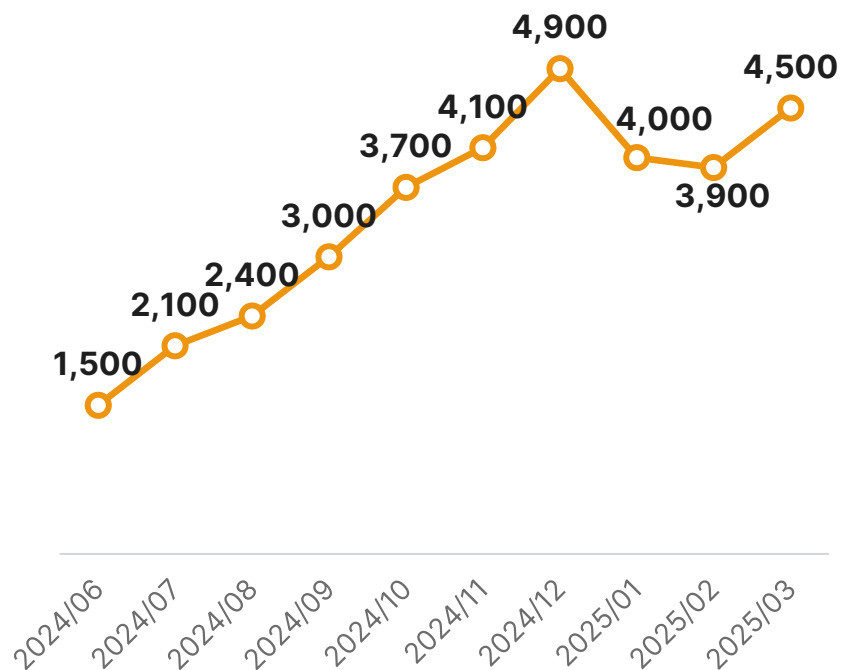
2. セグメント別経営成績：食ベログ（インバウンド予約）



ネット予約人数は、一日当たり約4,000人の水準を継続。
WeChatミニプログラムの提供により、中国からの訪日客の利便性と
飲食店の集客機会を更に拡大。

一日当たりのインバウンド予約人数（月平均）

（単位：人）



WeChatミニプログラムの提供開始（4月23日）

店舗を検索・選択

WeChat Payで決済
(デポジット*)

来店時に確認画面を提示

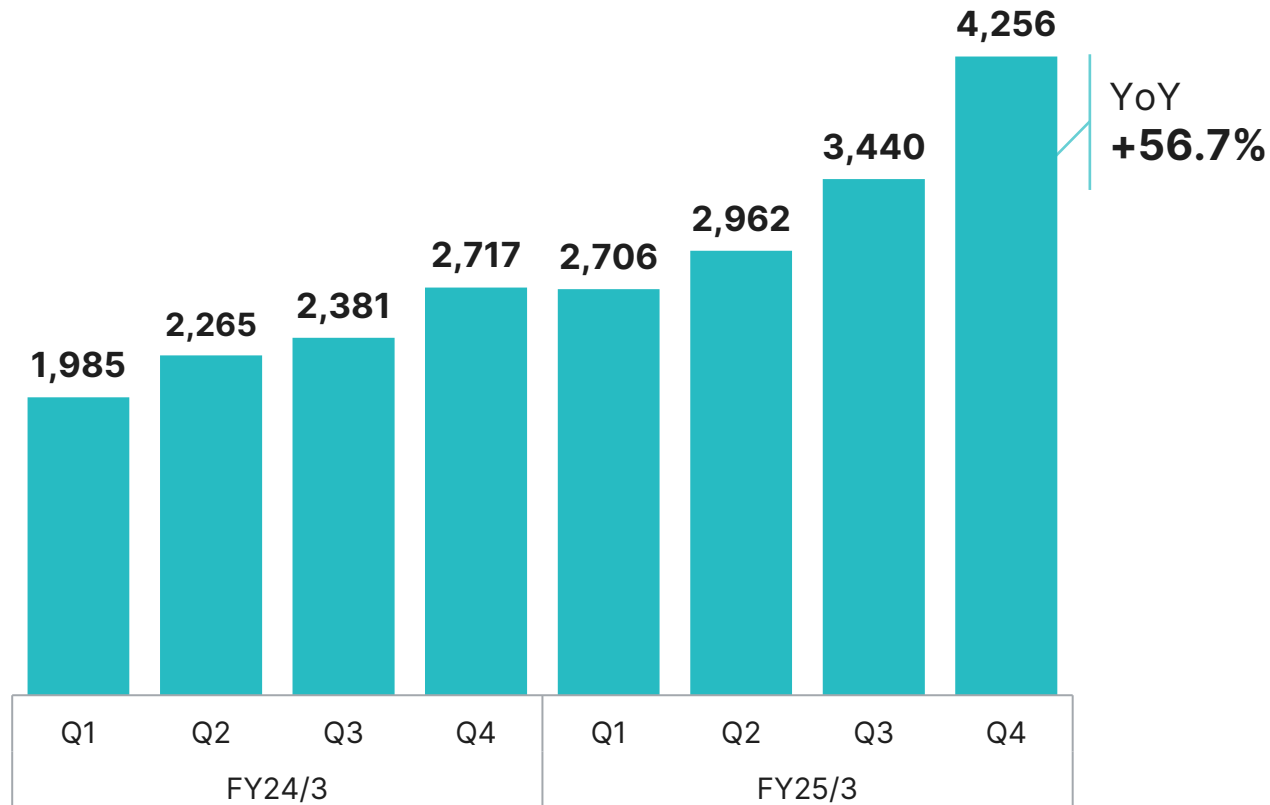
*デポジットは予約一組当たり1,200円。2025年夏にリリース予定のコース予約の場合は、WeChat Payにてコース料金の事前決済が可能になります。

2. セグメント別経営成績：求人ボックス

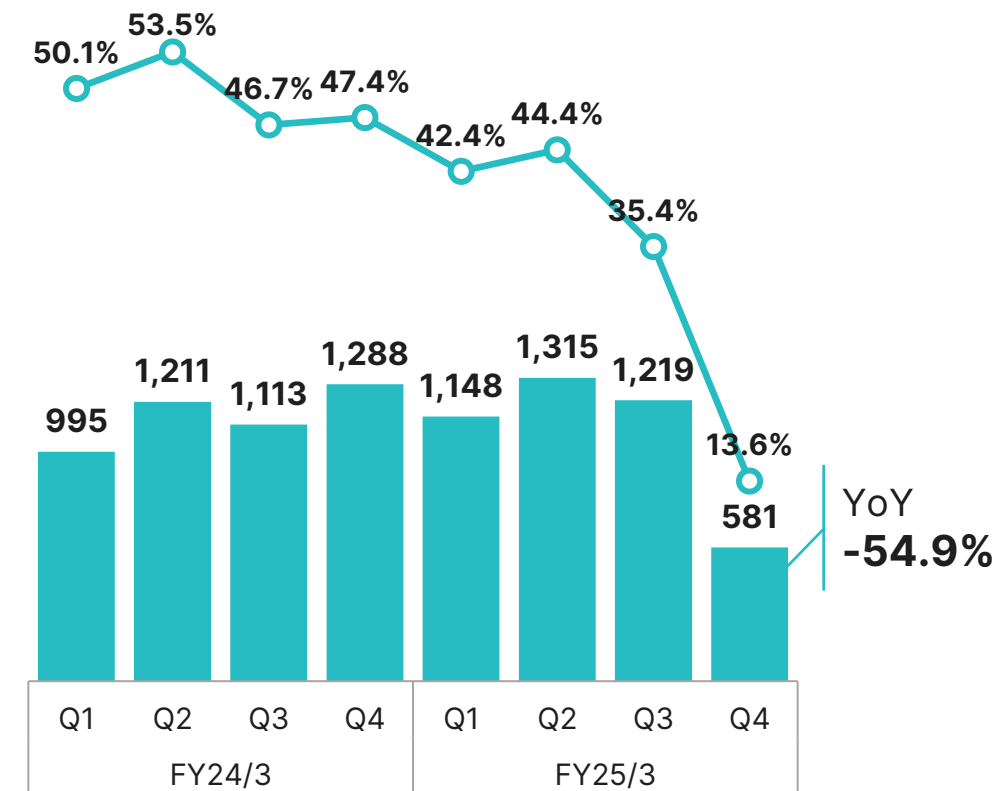


売上は高い成長率を継続。ブランド認知向上や営業強化を目的とした投資により、セグメント利益は減少。

売上収益 (単位：百万円)



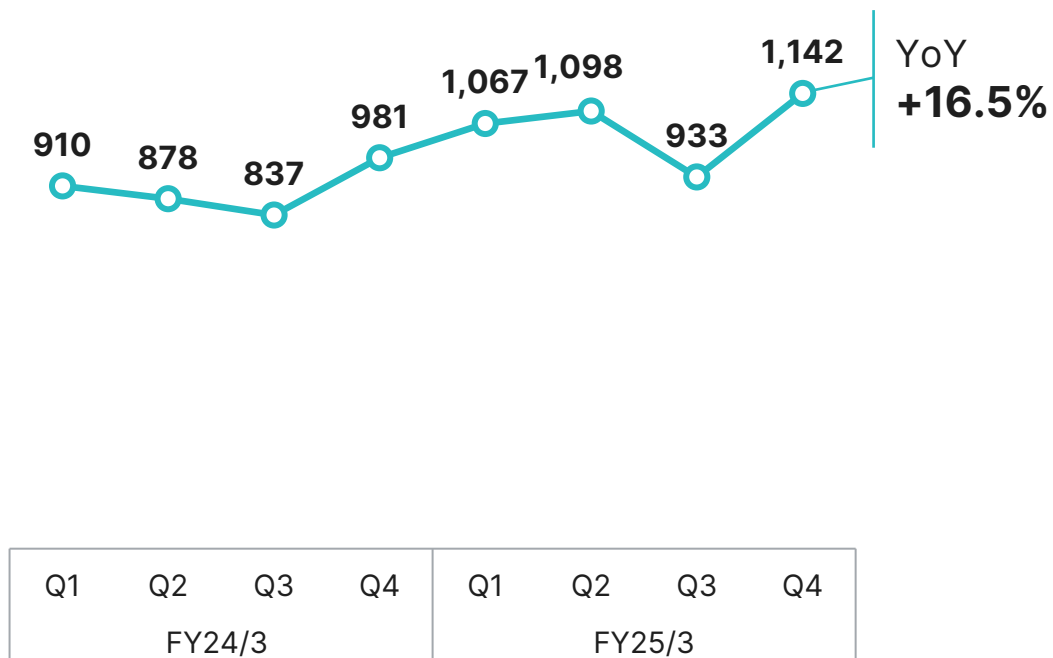
セグメント利益と利益率 (単位：百万円、%)



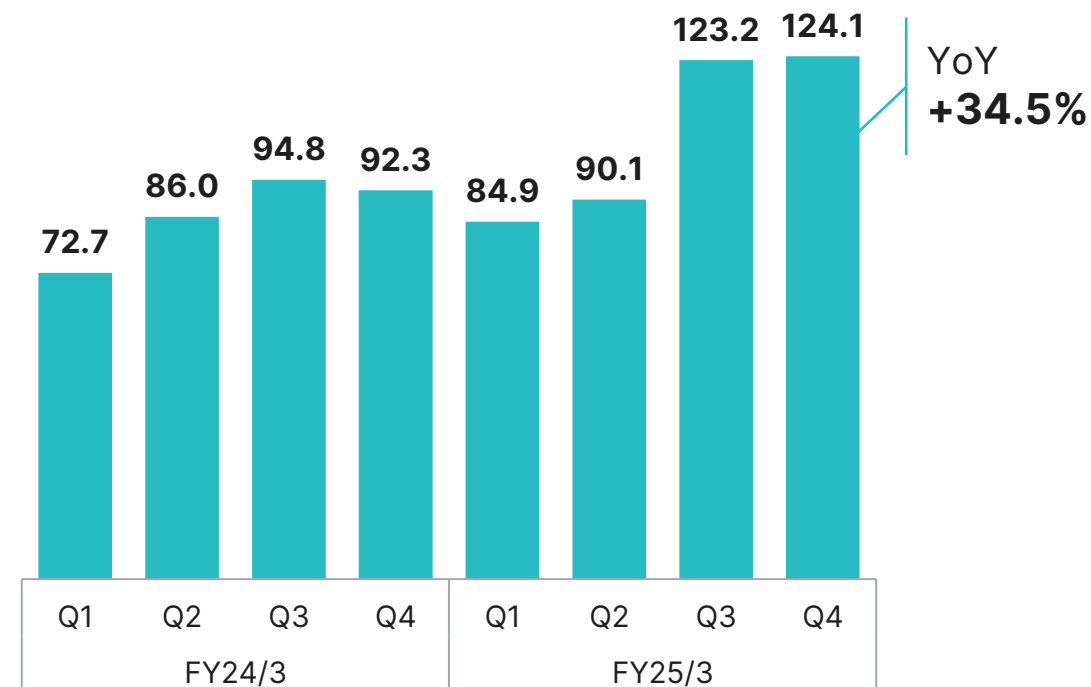
2. セグメント別経営成績：求人ボックス（KPI）

月間利用者数は過去最高を更新。代理店との連携強化により、一人当たり売上は高い水準が続いた。

月間利用者数（四半期平均）（単位：万人）



月間利用者一人当たり売上（四半期平均）（単位：円）

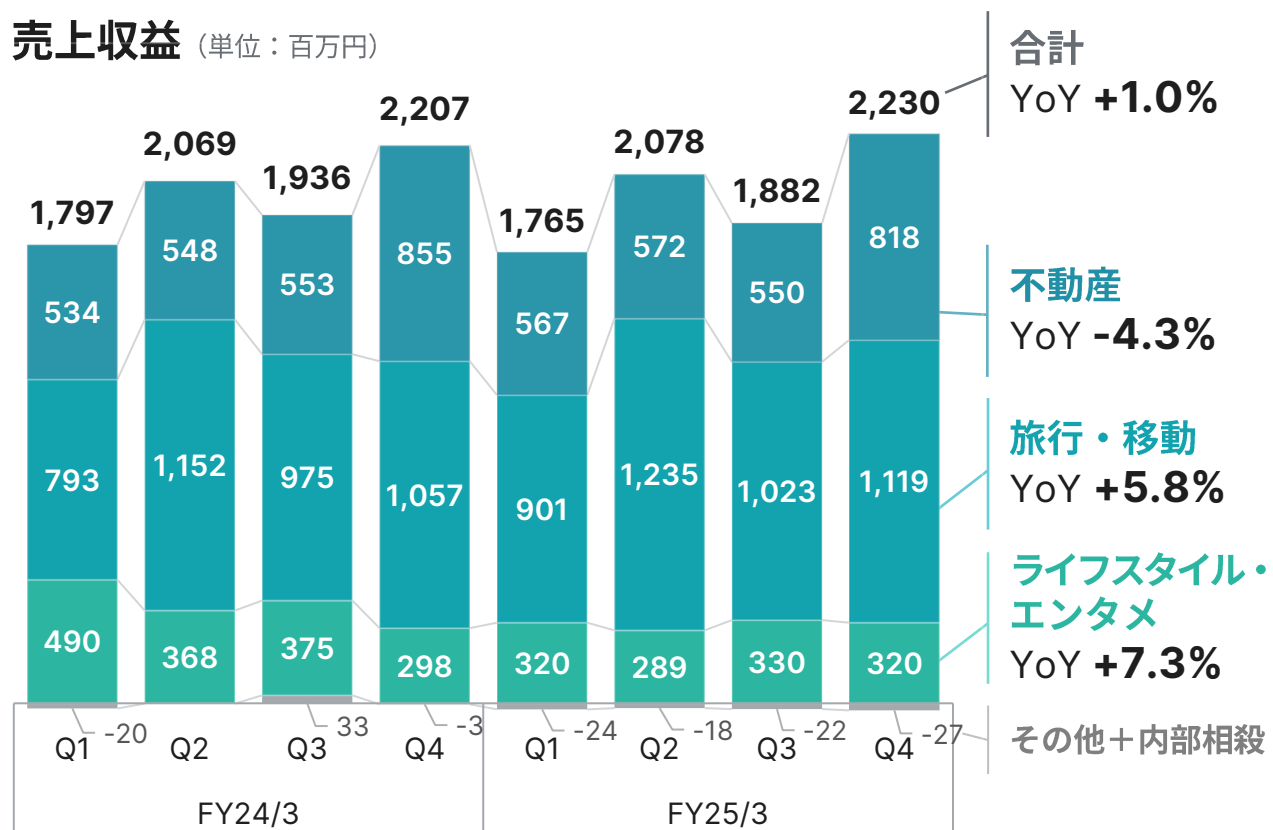


*月々の変動に考慮し、FY25/3 Q3から月間利用者数を四半期平均の値を用いることといたしました。
このため過去の分につきましても、同じく四半期平均の値を用いています。

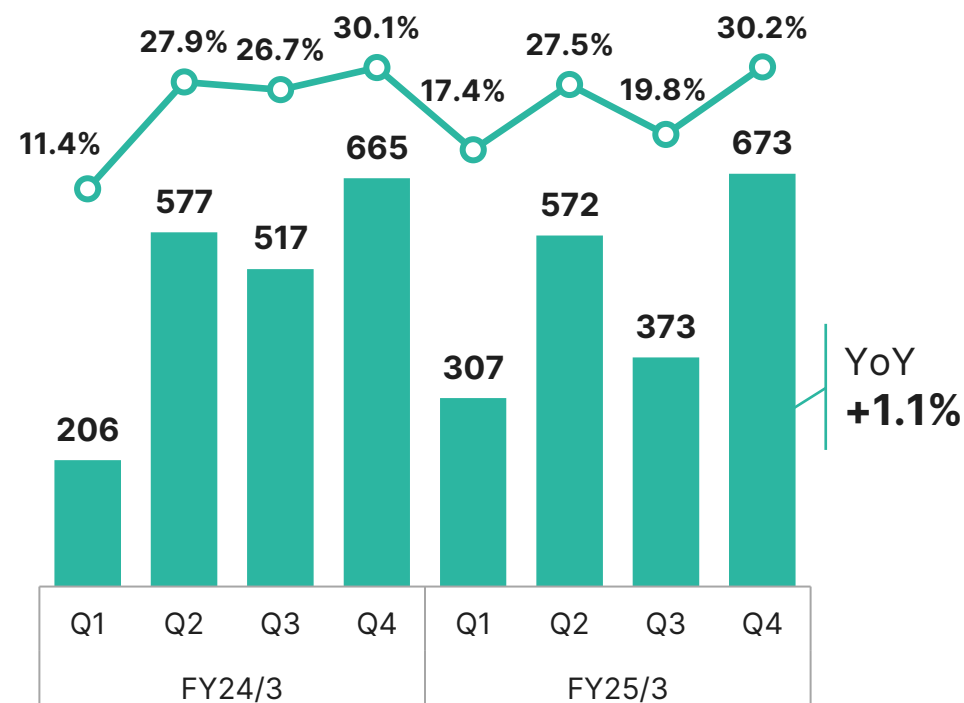
2. セグメント別経営成績：インキュベーション

「旅行・移動」の売上は増加した一方、「不動産」は減収トレンドが続いた。

売上収益 (単位：百万円)

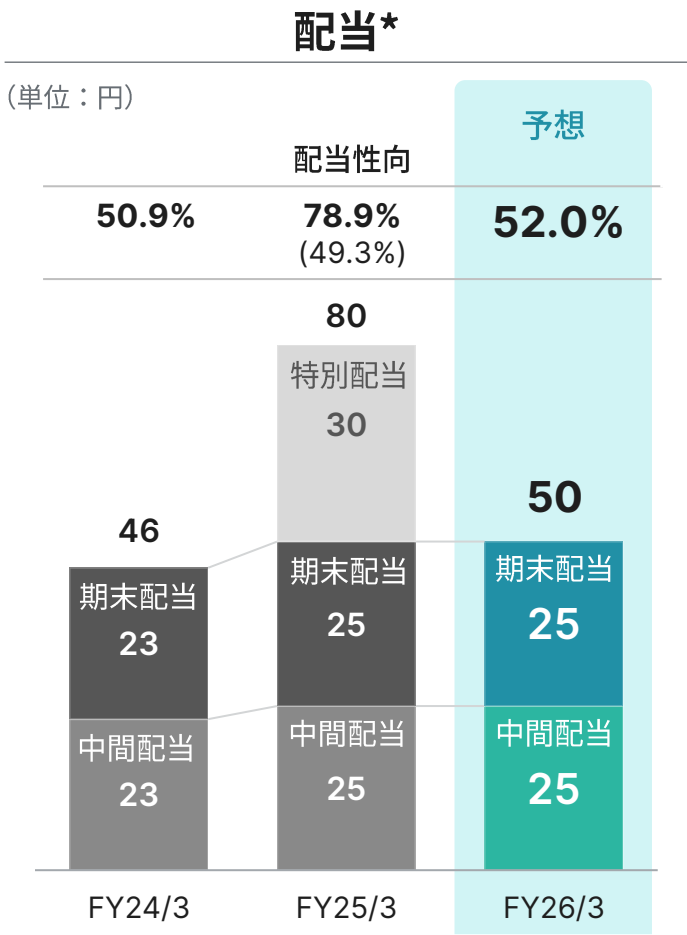
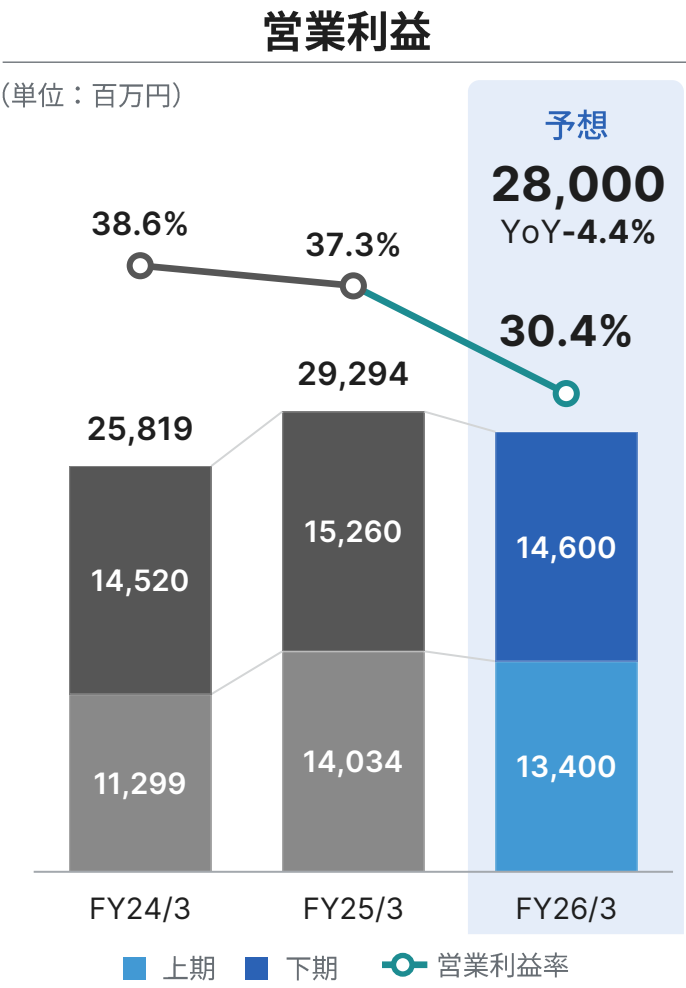
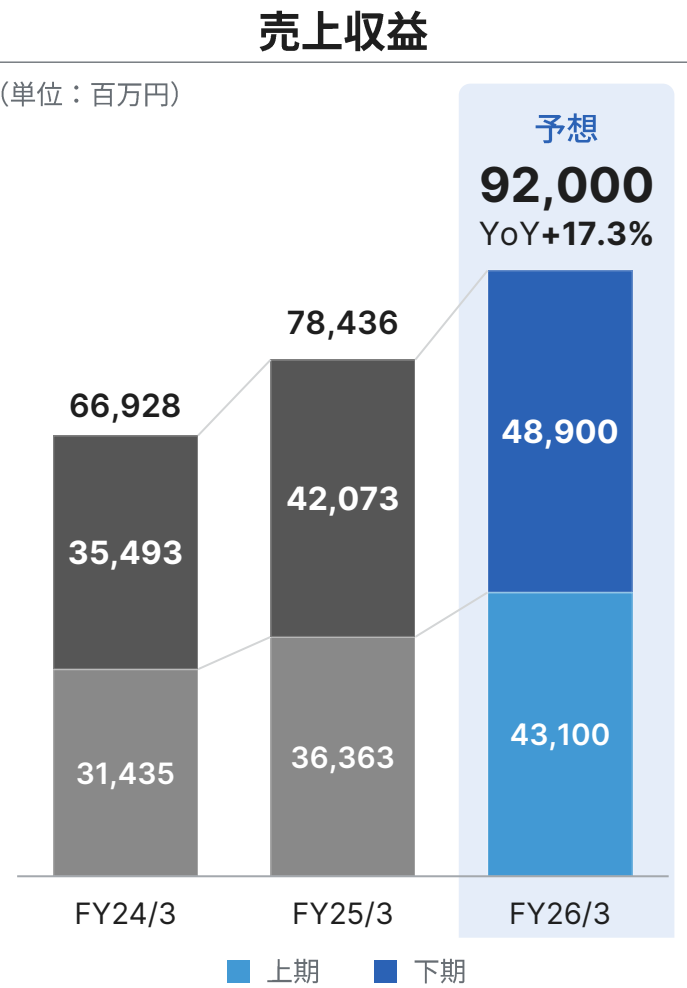


セグメント利益と利益率 (単位：百万円、%)



- 
1. 連結経営成績
 2. セグメント別経営成績
 - 3. 業績予想**
 4. 参考資料

売上収益は二桁成長を継続。普通配当は50円を維持。



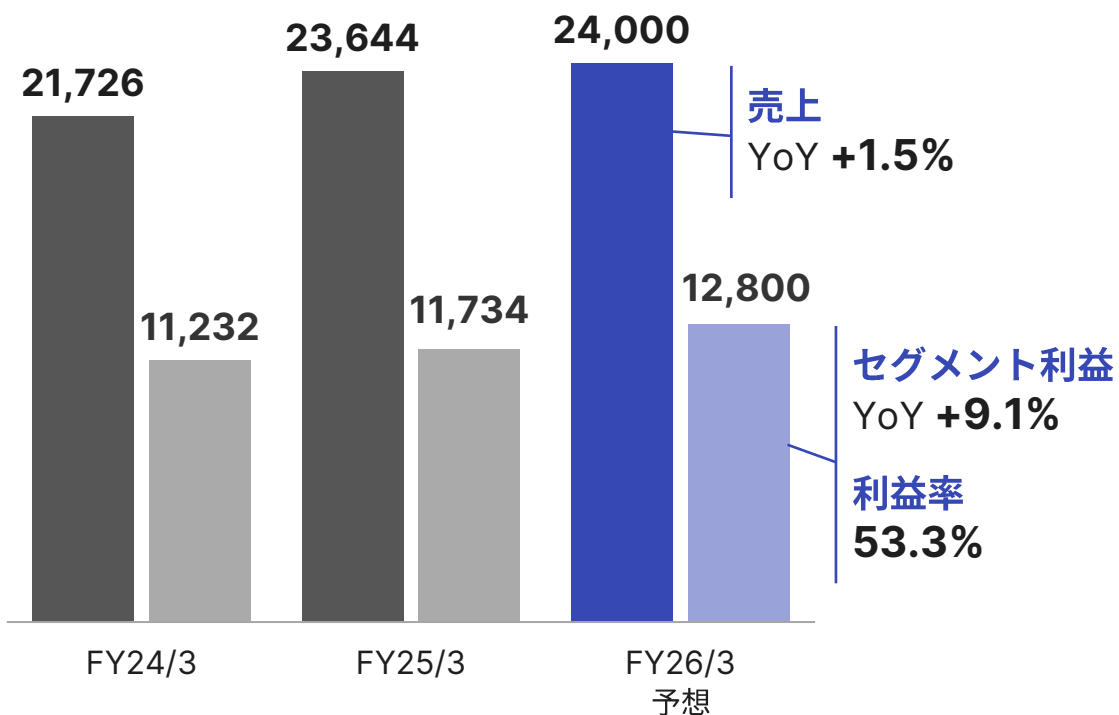
* FY25/3の配当金は、普通配当50円と特別配当30円を合わせて1株当たり80円となり、配当性向は78.9%の予定です。特別配当を除いた場合、1株当たりの配当金は50円、配当性向は49.3%の予定になります。詳細は2025年2月6日に開示された「2025年3月期配当予想の修正（特別配当）に関するお知らせ」をご参照ください。

3. 業績予想：FY26/3の各事業の業績予想

価格.com

効率的な体制構築・運用を進めつつ、
来期以降の本格的な成長に向けた戦略を検討。

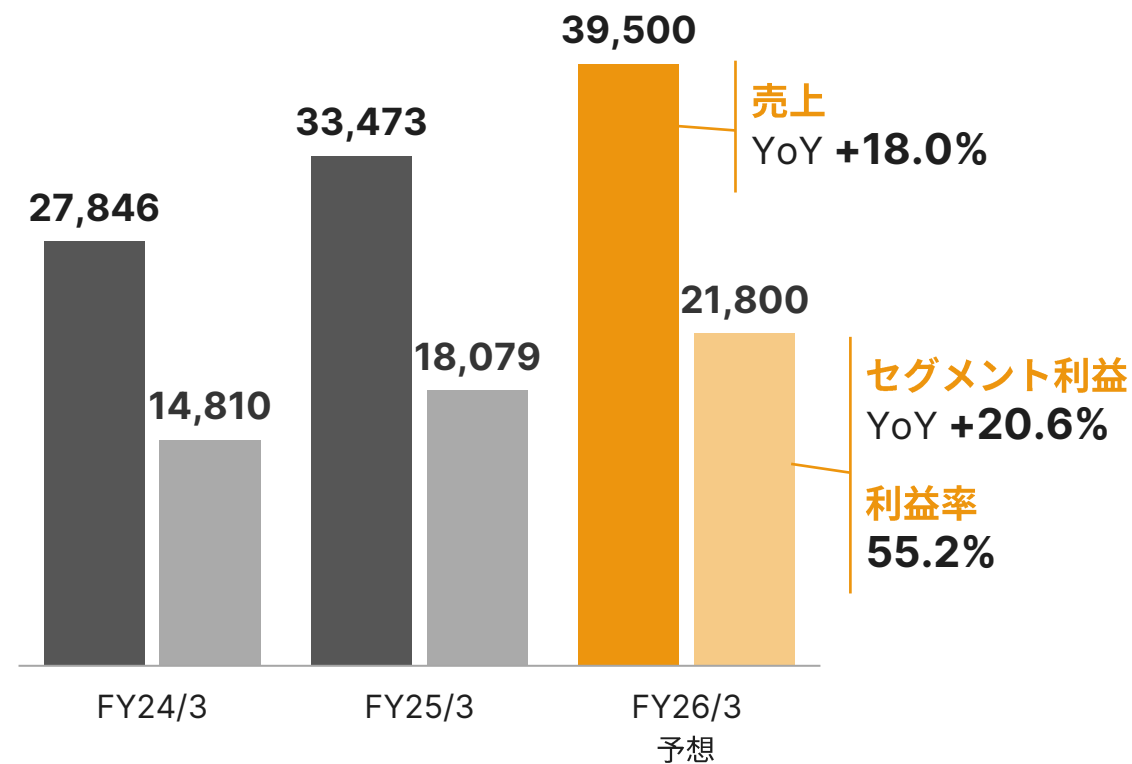
(単位：百万円)



食べログ

インバウンド事業を含めたネット予約の拡大により、
高い成長を維持。

(単位：百万円)

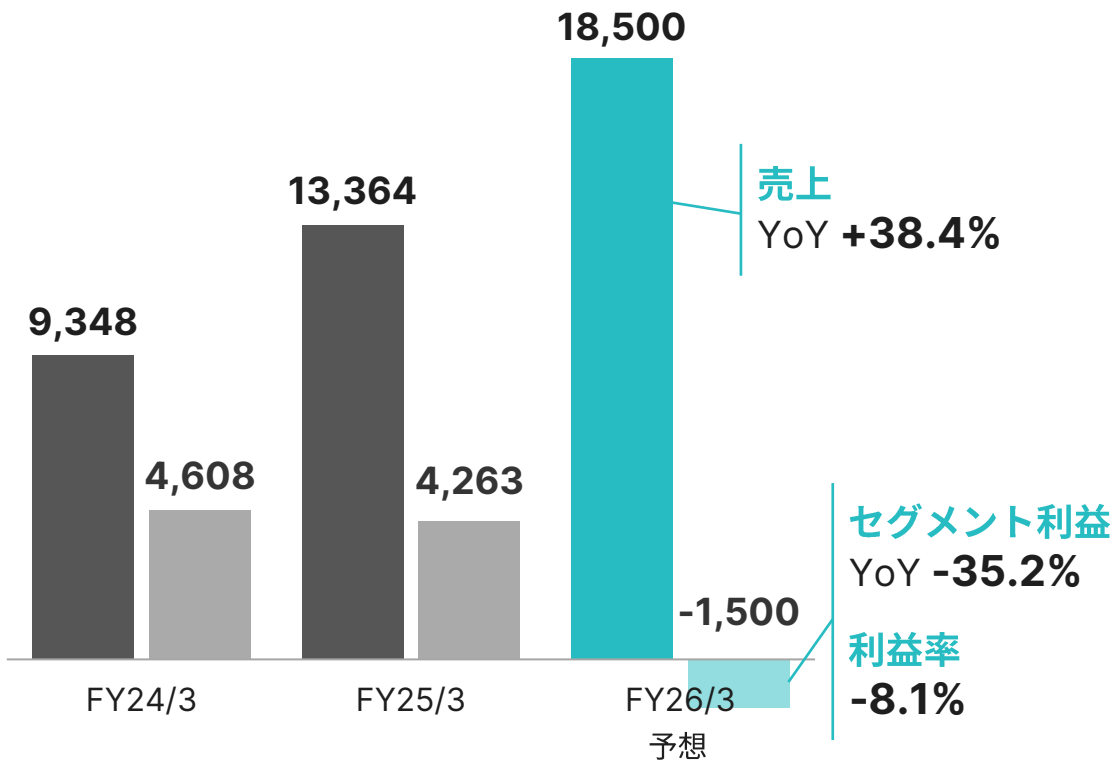


3. 業績予想：FY26/3の各事業の業績予想

求人ボックス

ブランド認知向上及び営業体制強化を目的とした投資強化により、高い売上成長を継続。

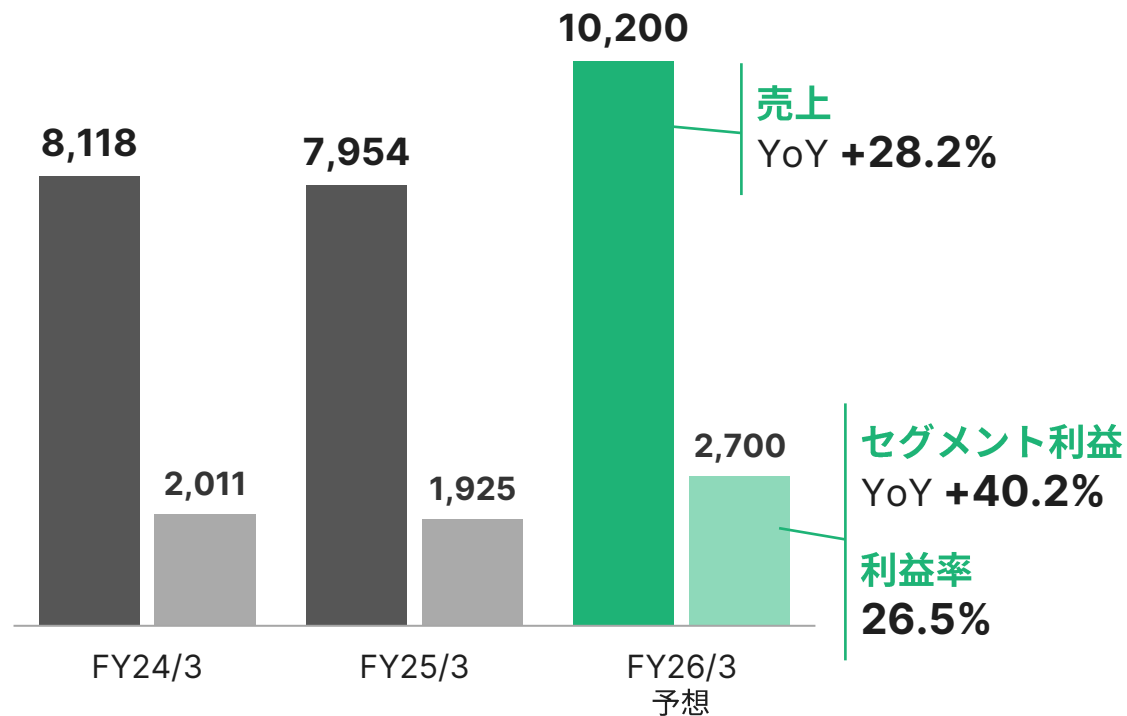
(単位：百万円)



インキュベーション

既存事業の効率的な体制構築とLiPLUSのPMIを推進。新規事業開発やM&Aの実現に向けた取り組みも継続。

(単位：百万円)



- 
1. 連結経営成績
 2. セグメント別経営成績
 3. 業績予想
 - 4. 参考資料**

経営指標

- ROE40%以上、自己資本比率50%以上（株主資本コスト 7～8%程度と認識）
- 営業利益率40%以上

キャピタルアロケーション

一定の株主還元を行いながら、成長投資を積極的に進めていく。

（株主還元）

- ・ 継続的な配当（年2回、配当性向 50%以上）を実施
- ・ 成長投資を行った上で、余剰資金は機動的に株主還元（総還元性向80%を上限とした、自己株買い・特別配当）

（成長投資）

- ・ 既存事業のアセットを活用した新規領域への事業拡大
- ・ 既存事業のノウハウを活用した新規領域への事業横展開
- ・ 先端技術に関する研究開発への投資

4. 参考資料：各種財務指標の推移

	FY21/3	FY22/3	FY23/3	FY24/3	FY25/3
自己資本比率 *1	66.1%	68.0%	60.9%	61.7%	66.0%
ROE *2	26.2%	30.1%	33.7%	36.5%	35.4%
一株当たり配当 (円)	40	40	40	46	80
└ 普通配当	40	40	40	46	50
└ 特別配当	-	-	-	-	30
配当総額 (億円)	82.4	81.9	81.1	91.7	158.2
配当性向	70.0%	57.4%	50.4%	50.9%	78.9%
自己株式の取得 (億円)	0	50	80	60	0
総還元性向 *3	70.0%	92.3%	99.8%	83.8%	78.9%

*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

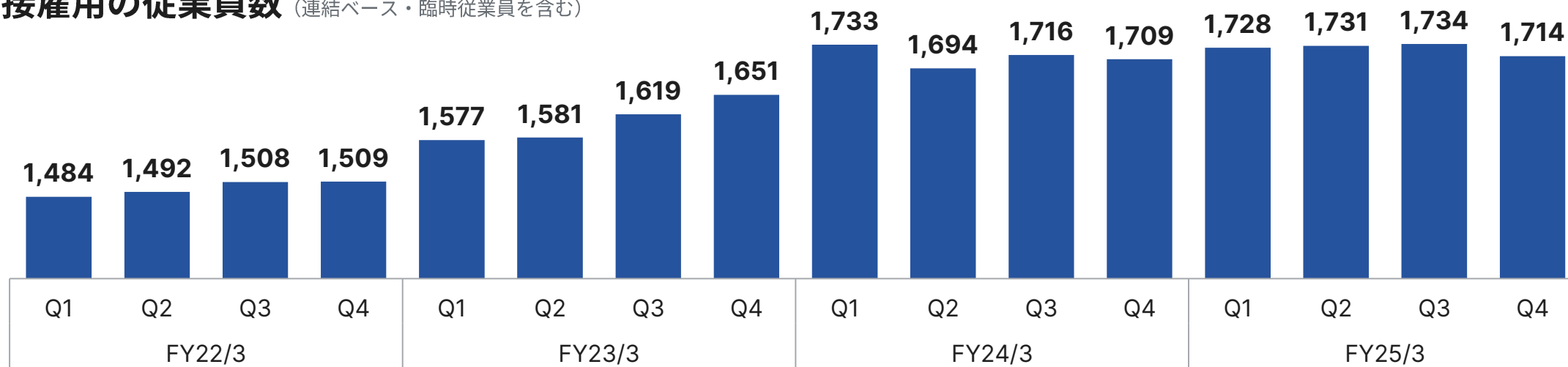
*2 ROE(親会社所有者帰属持分当期利益率)=親会社の所有者に帰属する当期利益÷親会社の所有者に帰属する持分合計(期中平均)×100

*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。

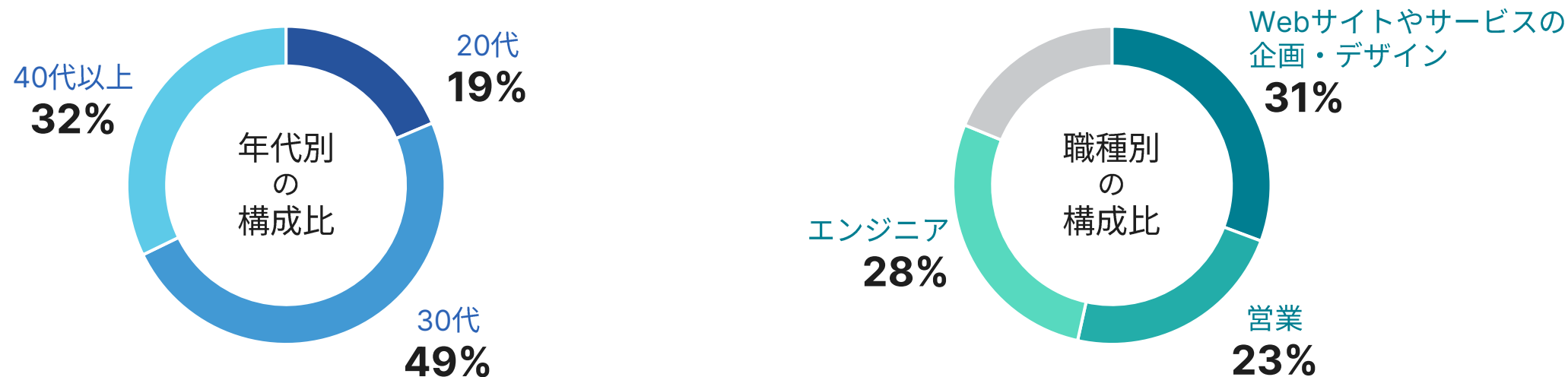
FY24/3 Q1より国際会計基準第12号「法人所得税」(2021年5月改訂)を適用しております。これに伴い、FY23/3について遡及適用後の数値を用いております。

4. 参考資料：従業員数と年代別・職務別の構成比

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 (2025年3月時点)



4. 参考資料：価格.com（セグメント概要）

事業概要

ショッピング事業

製品のスペック、価格についての情報などを提供し、製品の購入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、製品を購入したいユーザーを製品を提供するECモールやショップ、メーカーへ送客する事業

サービス事業

サービスの詳細、料金についての情報などを提供し、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、サービスを利用したいユーザーをサービス提供事業者へ送客する事業

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

保険事業（運営会社：㈱カカコム・インシュアランス）

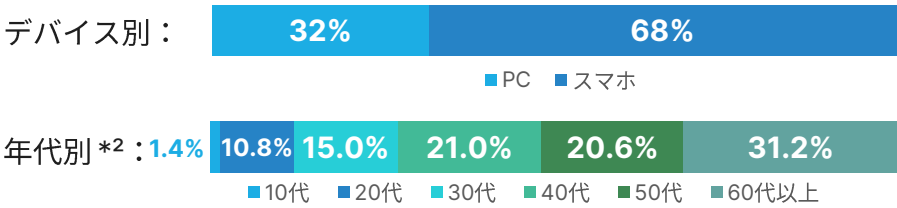
生命保険、損害保険の募集代理・媒介を行う事業

ビジネスモデル

ショッピング事業	耐久財	パソコン、家電、カメラなど	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
	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	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	各種サービスの申込等に応じた手数料収入	取引先：サービス事業者など
	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）、英会話など		
広告事業	バナー広告、記事広告、検索連動広告など		広告掲載収入	取引先：メーカー、サービス事業者など
保険事業	生命保険：死亡保険、医療保険、がん保険など 損害保険：火災保険、海外旅行保険、ペット保険など		生命保険、損害保険の募集代理・媒介による手数料収入	取引先：保険会社

価格.com 購買支援サイト

月間利用者数*1：3,988万人（2025年3月時点）

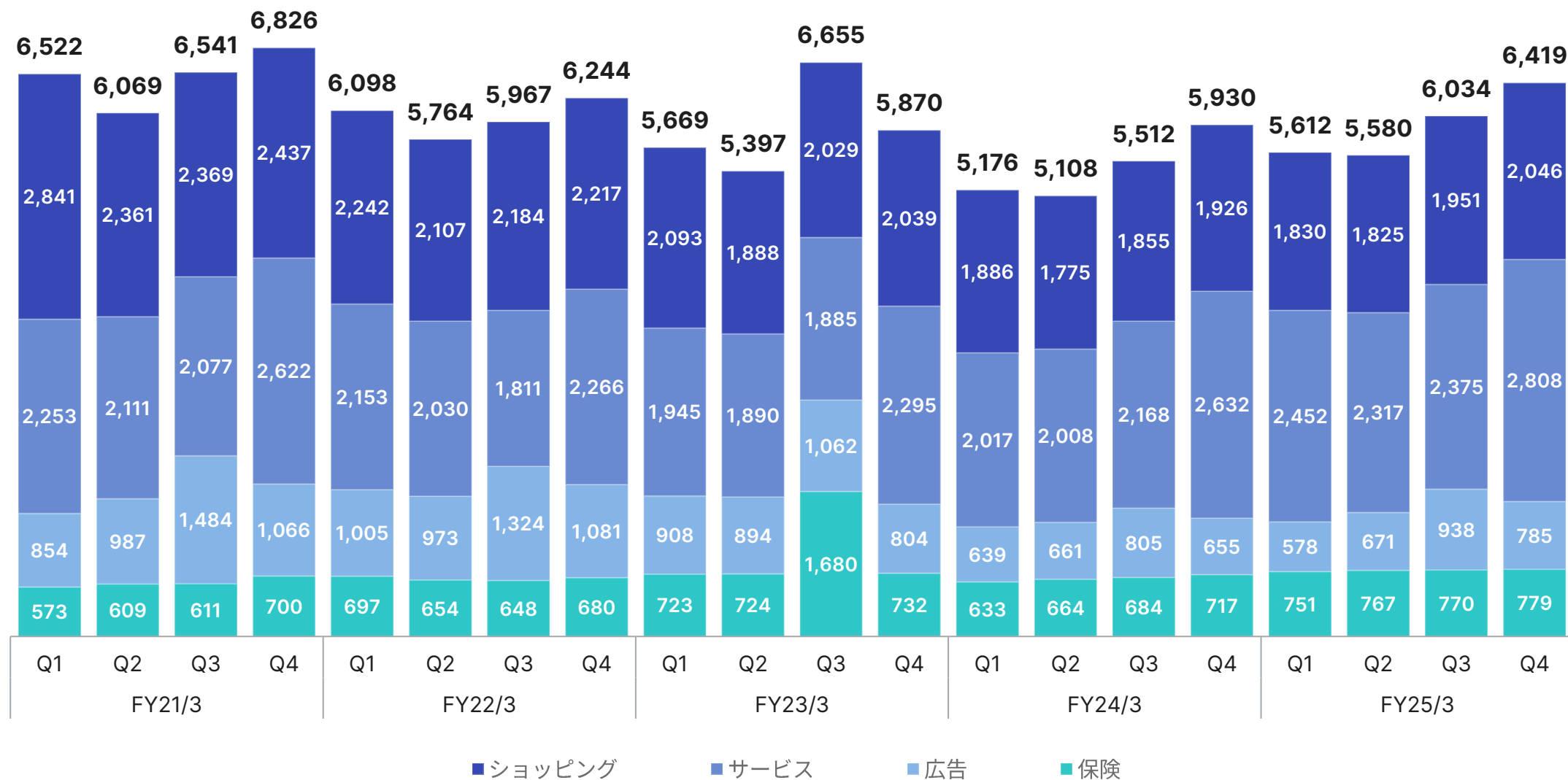


*1 月間利用者数に関して：サイトを訪れた人をブラウザベースで数えた人数であり、1か月の間に複数回訪問した人も1人と数えた場合の正味の人数です。モバイル端末のウェブページ高速表示に伴う利用者数の重複や、第三者による自動収集プログラムなどの機械的なアクセスについては可能な限り排除して計測しています。

*2 年代別のユーザー属性は2025年2月時点の比率

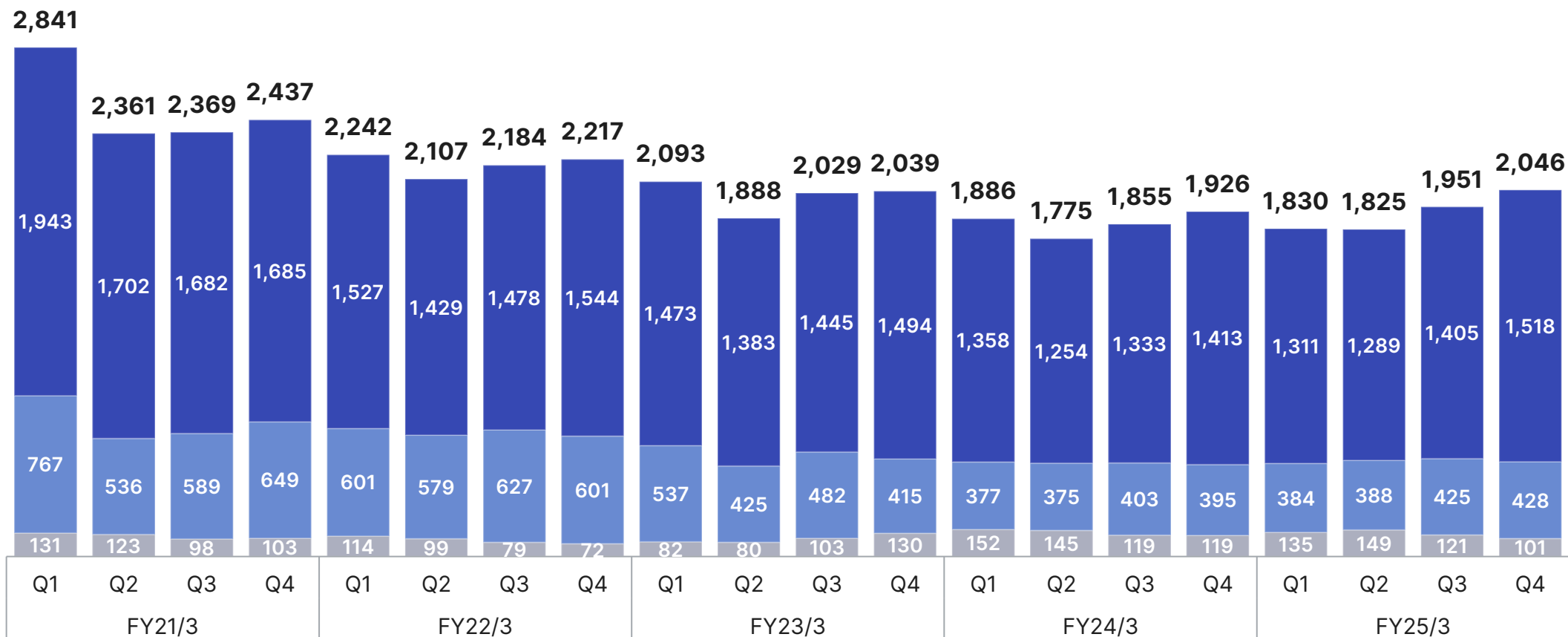
4. 参考資料：価格.com（各事業の売上収益）

（単位：百万円）



4. 参考資料：価格.com（ショッピング事業売上の内訳）

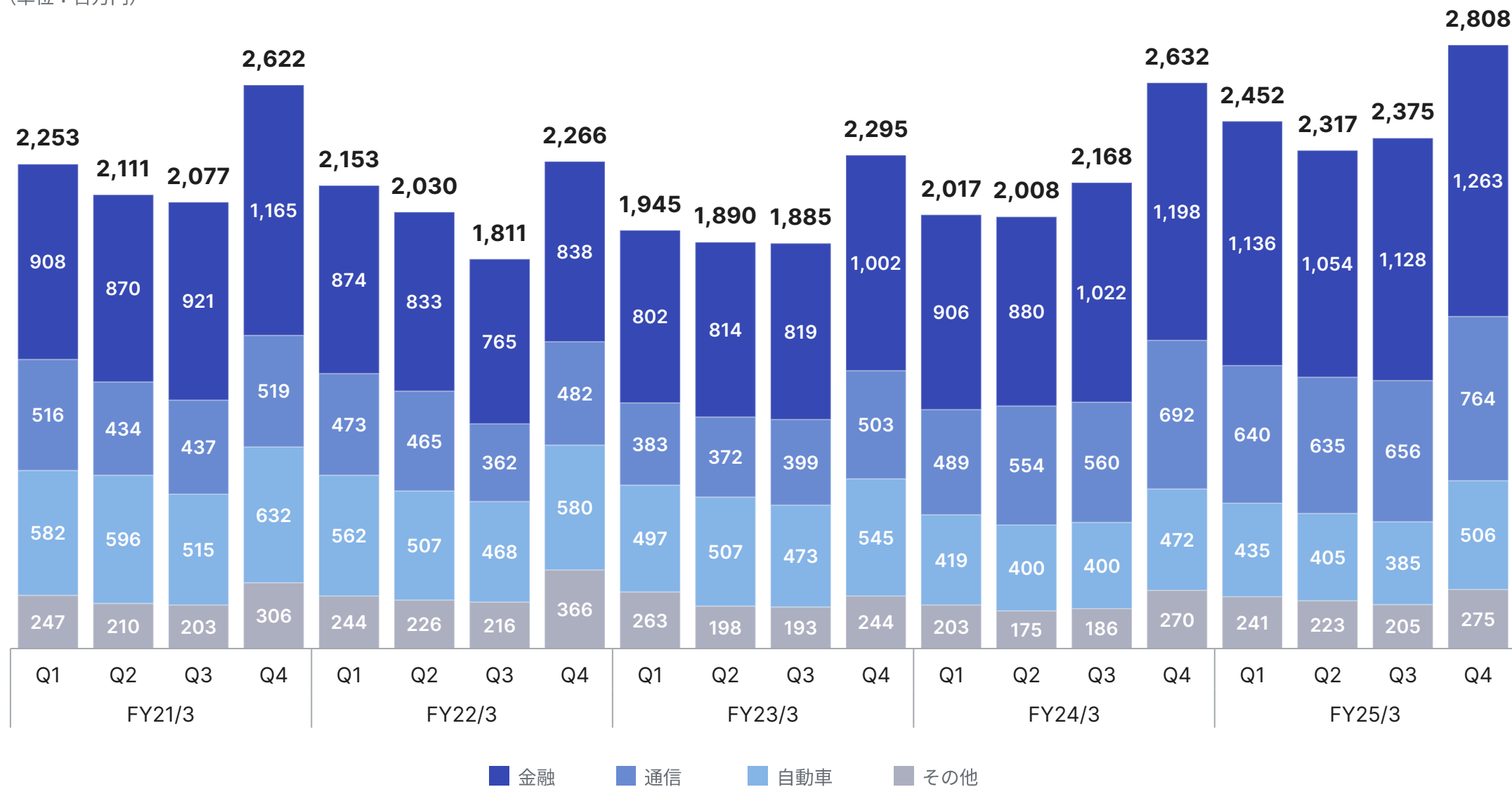
（単位：百万円）



耐久財	68.4%	72.1%	71.0%	69.1%	68.1%	67.8%	67.7%	69.7%	70.4%	73.2%	71.2%	73.3%	72.0%	70.7%	71.9%	73.4%	71.6%	70.6%	72.0%	74.2%
消費財	27.0%	22.7%	24.8%	26.6%	26.8%	27.5%	28.7%	27.1%	25.7%	22.5%	23.7%	20.4%	20.0%	21.1%	21.7%	20.5%	21.0%	21.2%	21.8%	20.9%
その他	4.6%	5.2%	4.1%	4.2%	5.1%	4.7%	3.6%	3.3%	3.9%	4.2%	5.1%	6.4%	8.0%	8.2%	6.4%	6.2%	7.4%	8.1%	6.2%	4.9%

4. 参考資料：価格.com（サービス事業売上の内訳）

（単位：百万円）



4. 参考資料：食べログ（セグメント概要）

事業概要

飲食店広告事業（旧 PRサービス）

食べログ内での標準検索における優先表示、お店の魅力やこだわりを伝える写真・テキストなど店舗詳細の掲載を通じて集客を支援する事業

飲食店予約事業（旧 ネット予約サービス）

飲食店のオンライン予約サービスを提供する事業

ユーザー会員事業

会員限定の特別優待クーポンや食べログ独自のランキング検索などを、会員向けに特典として提供する事業

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、広告の制作・配信を行う事業

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を提供

ビジネスモデル

飲食店広告事業	サービスの内容に応じた月額固定収入 10,000円 / 25,000円 / 50,000円 / 100,000円	取引先：飲食店
飲食店予約事業	来店人数に応じた従量料金収入 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	各種サービスの申込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

レストラン検索・予約サービス

月間利用者数 *1：10,010万人（2025年3月時点）

デバイス別：

17%

83%

■ PC ■ スマホ

年代別 *2：1.7%

15.4%

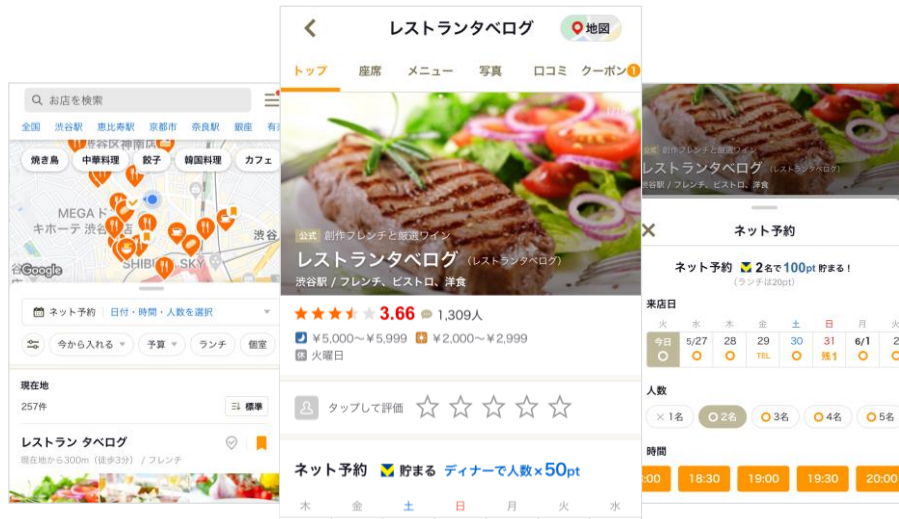
17.0%

19.4%

20.2%

26.3%

■ 10代 ■ 20代 ■ 30代 ■ 40代 ■ 50代 ■ 60代以上

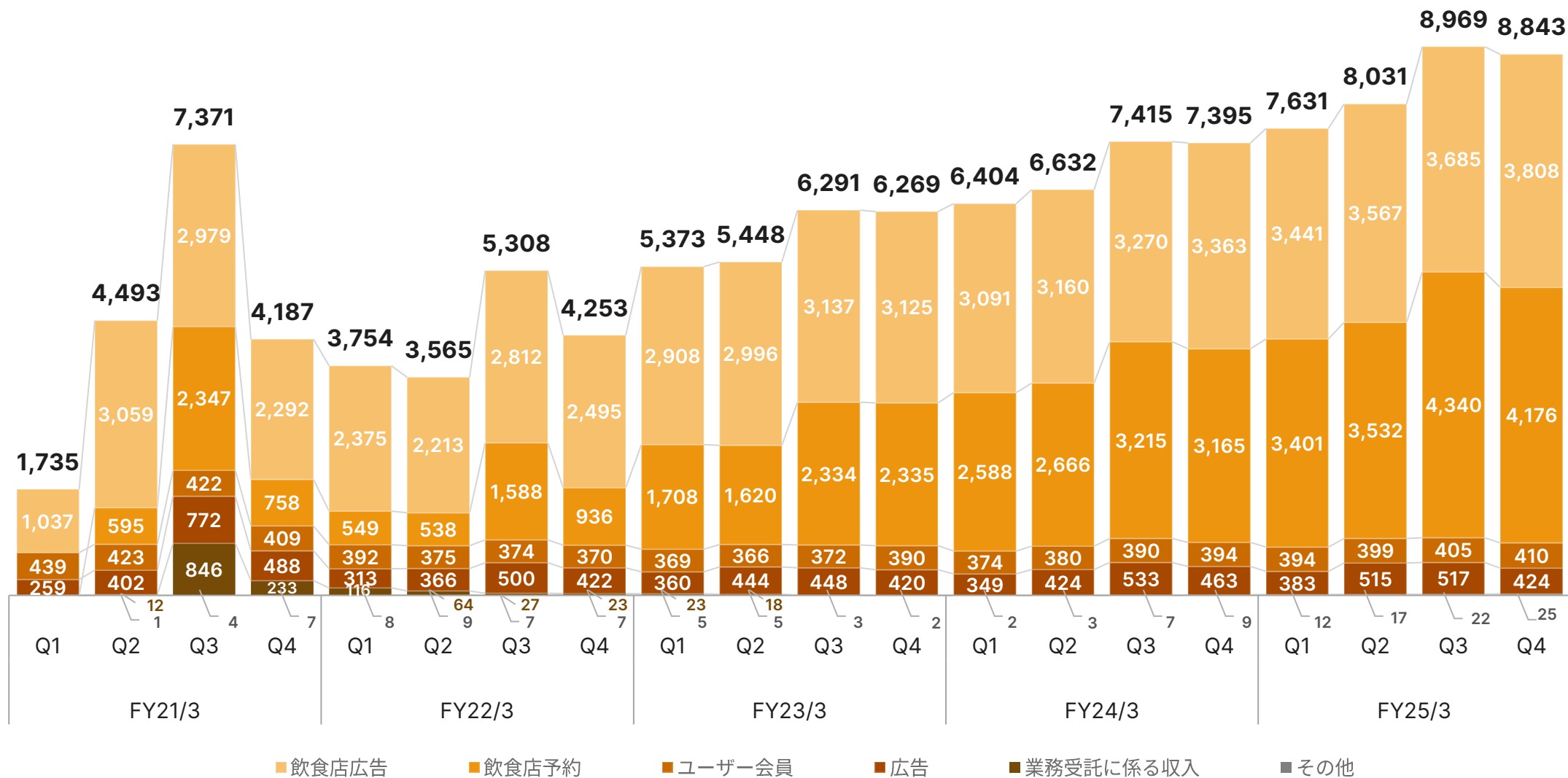


*1 月間利用者数に関して：サイトを訪れた人をブラウザベースで数えた人数であり、1か月の間に複数回訪問した人も1人と数えた場合の正味の人数です。モバイル端末のウェブページ高速表示に伴う利用者数の重複や、第三者による自動収集プログラムなどの機械的なアクセスについては可能な限り排除して計測しています。なお、2022年2月をもちまして食べログのAMP（Accelerated Mobile Pages）対応は終了しました。

*2 年代別のユーザー属性は2025年2月時点の比率

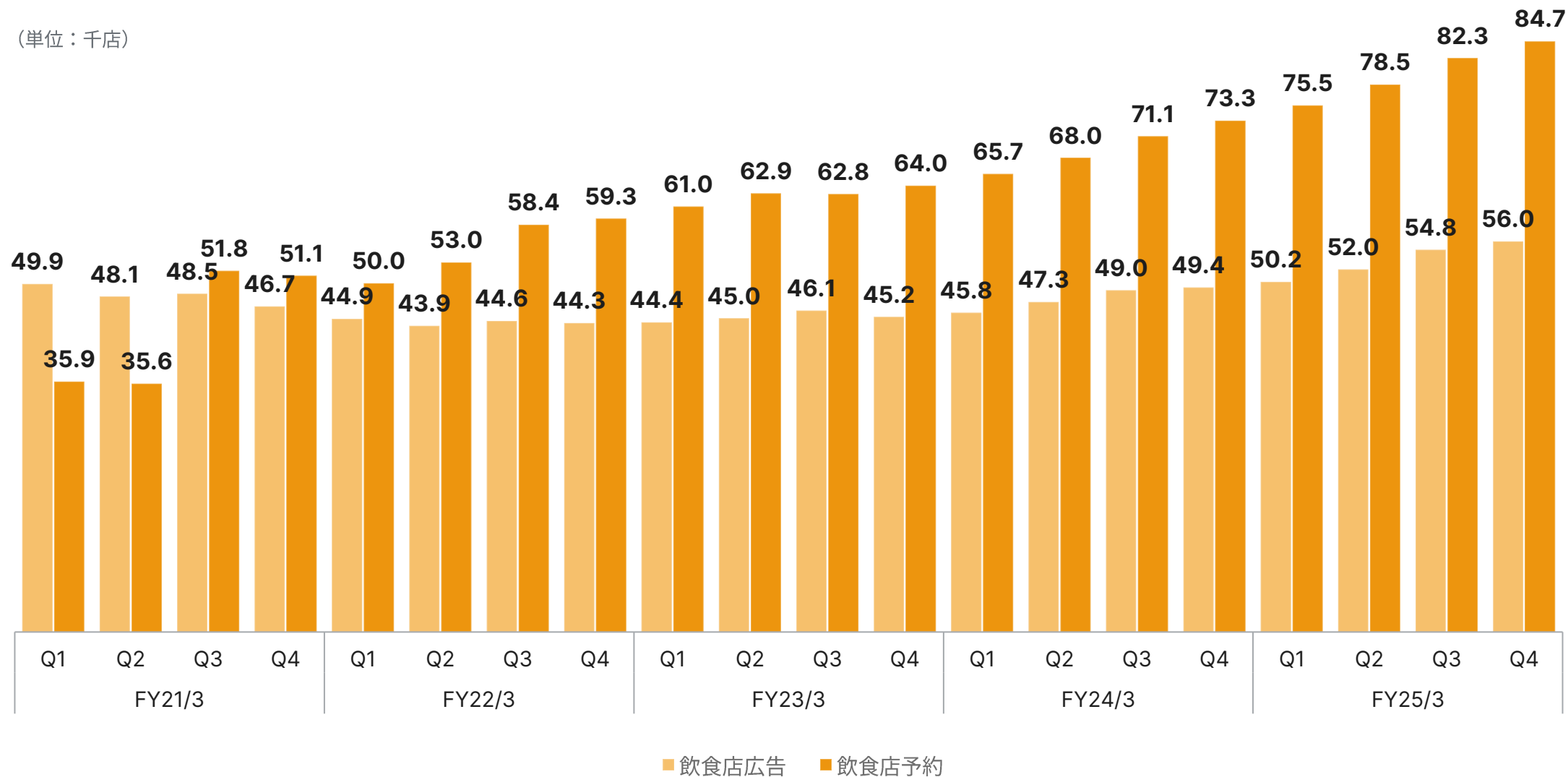
4. 参考資料：食べログ（各事業の売上推移）

（単位：百万円）



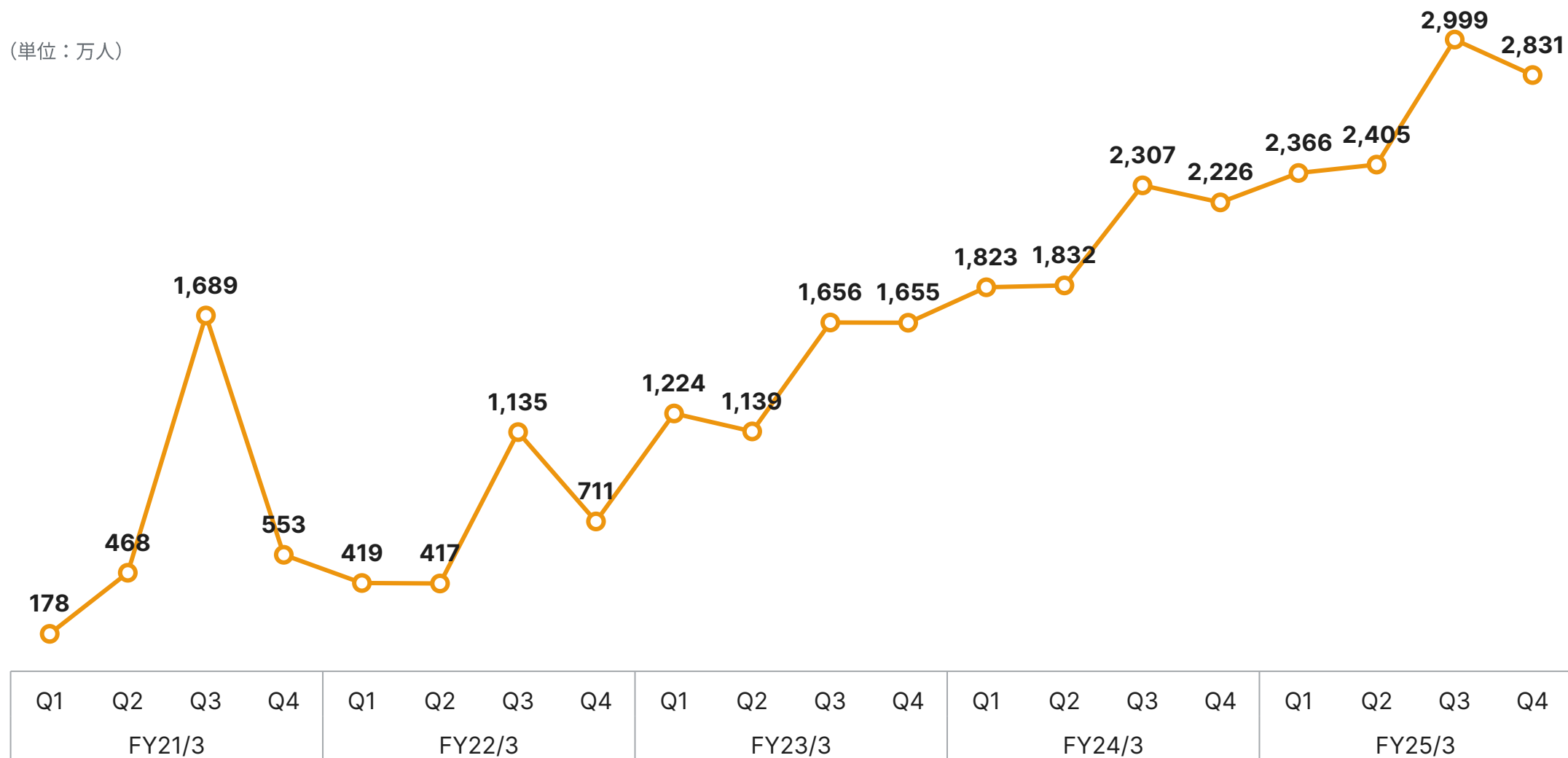
4. 参考資料：食べログ（有料サービス契約店舗数（市販期末時点））

（単位：千店）



4. 参考資料：食べログ（ネット予約人数（四半期合計））

（単位：万人）



4. 参考資料：求人ボックス（セグメント概要）

事業概要

求人情報の一括検索サービスを運営。求人サイトや企業の採用サイトに掲載されている情報、店舗や企業が求人ボックスに直接投稿する情報など、エリア・雇用形態・職種に偏りのない1,000万件を超える豊富な求人情報の中から、希望する条件にマッチした情報を求職者に提供することを通じて、求人サイト、採用企業等へ送客する事業。

求人情報の掲載方法

- ・クロージング：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

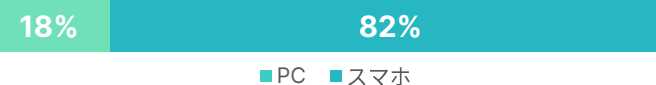
取引先：求人サイト等（人材紹介・人材派遣の事業者を含む）、採用企業（採用ボードの利用企業を含む。）



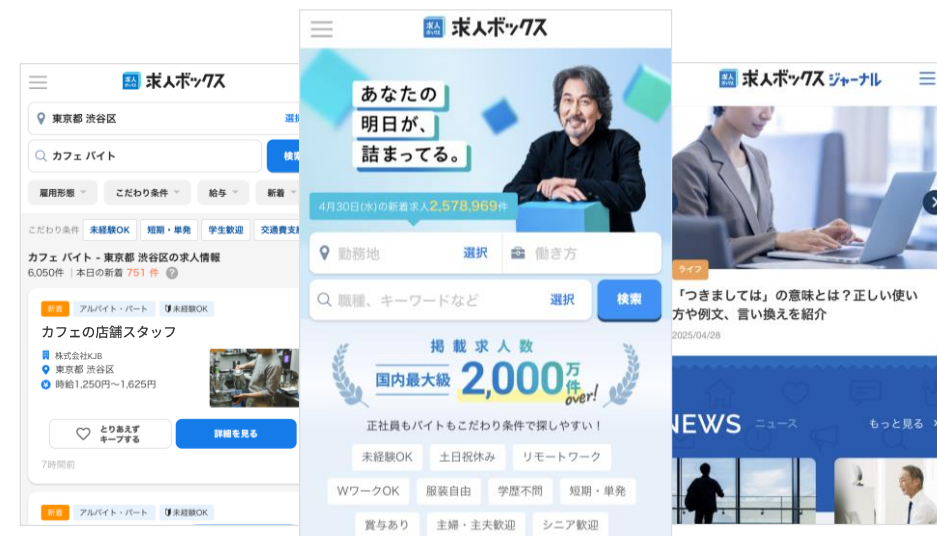
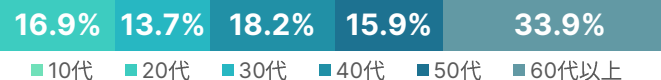
求人情報の一括検索サービス

月間利用者数*1：1,237万人（2025年3月時点）

デバイス別：



年代別*2：1.5%

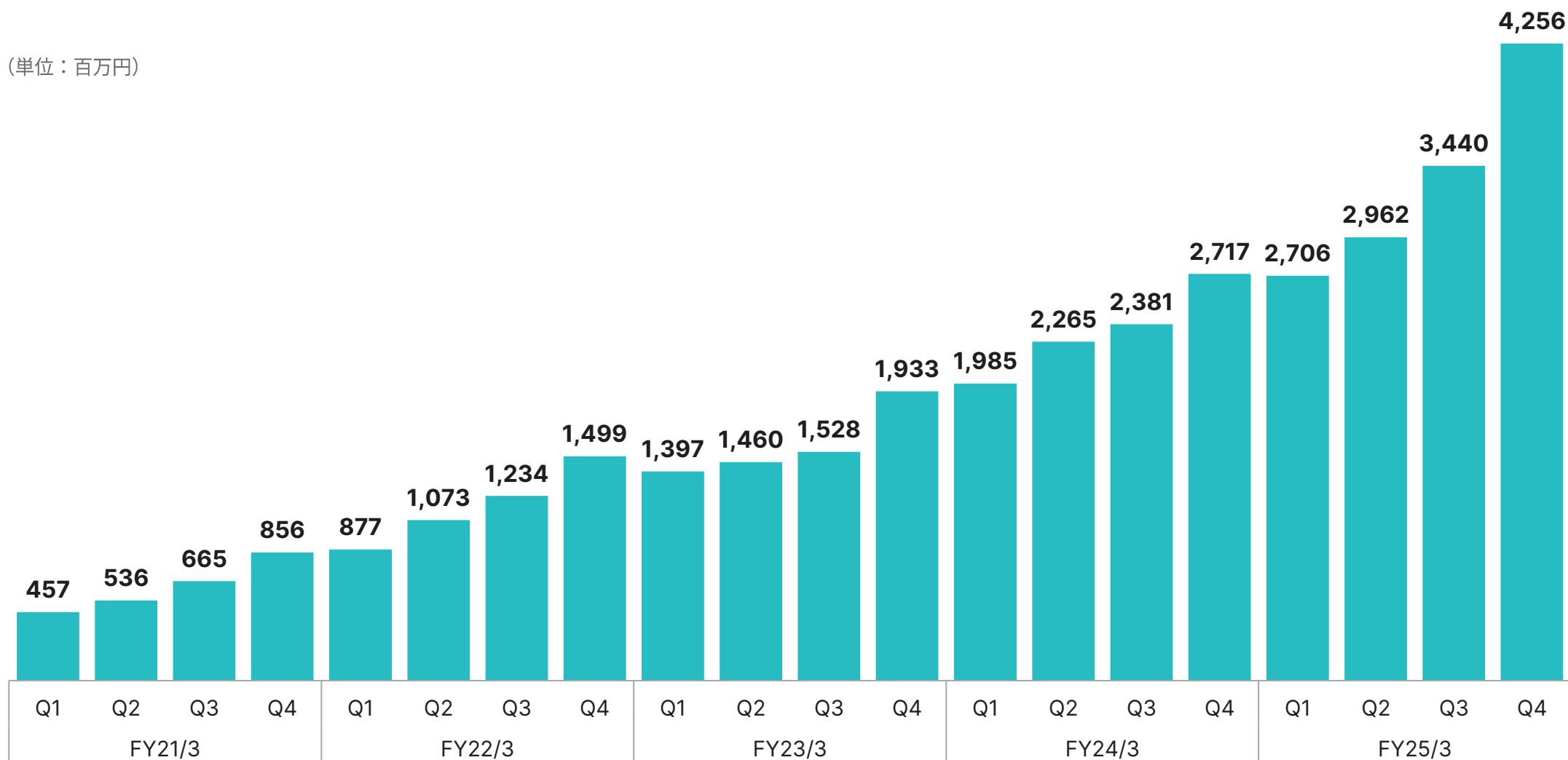


*1 月間利用者数に関して：サイトを訪れた人をブラウザベースで数えた人数であり、1か月の間に複数回訪問した人も1人と数えた場合の正味の人数です。モバイル端末上のウェブページ高速表示に伴う利用者数の重複や、第三者による自動収集プログラムなどの機械的なアクセスについては可能な限り排除して計測しています。

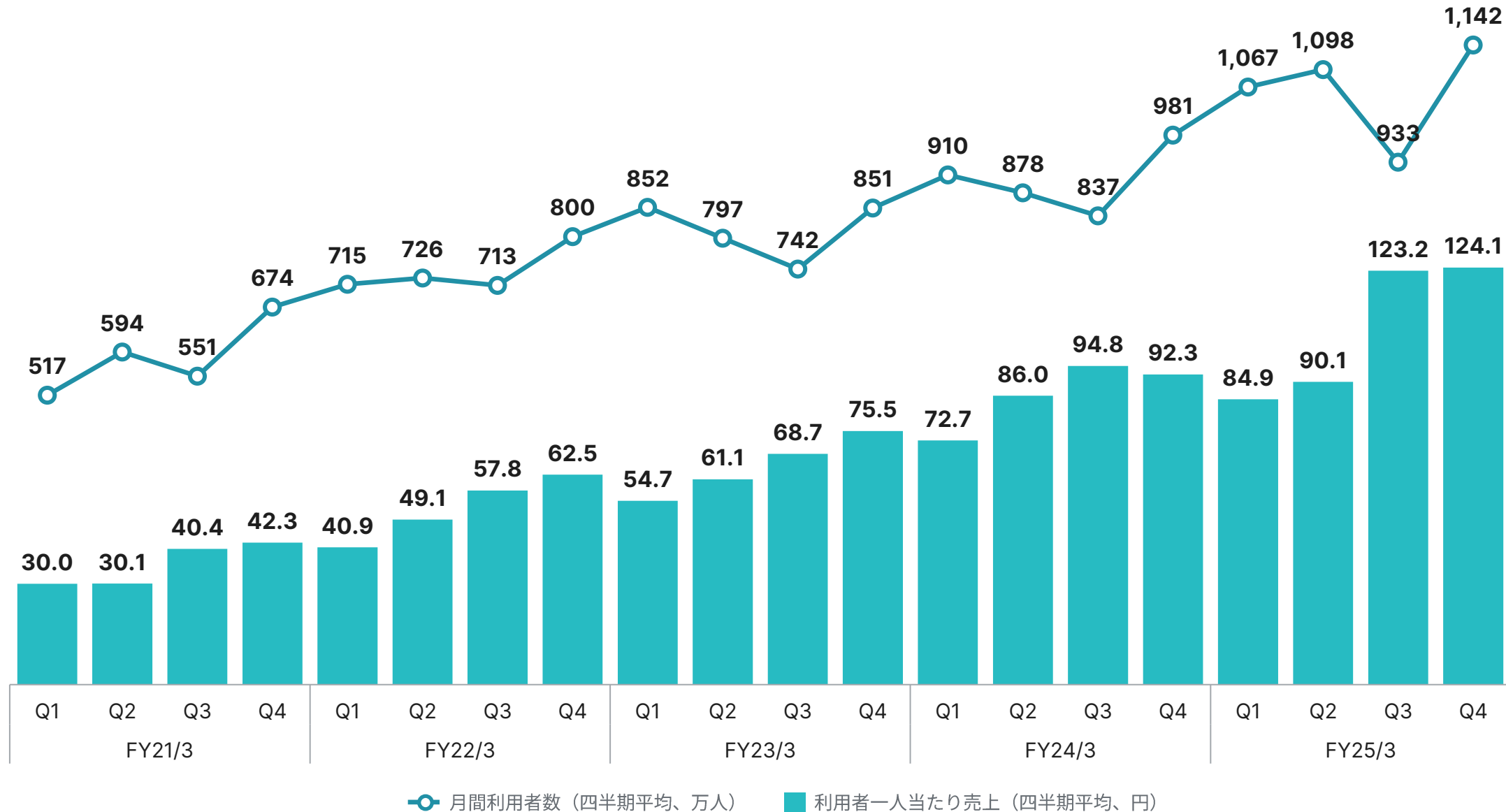
*2 年代別のユーザー属性は2025年2月時点の比率

4. 参考資料：求人ボックス（売上推移）

（単位：百万円）



4. 参考資料：求人ボックス（月間利用者数・利用者一人当たり売上）



4. 参考資料：インキュベーション（主な事業・サービス）

不動産



不動産住宅情報サイト

旅行・移動



ダイナミックパッケージ
予約プラットフォーム

運営会社：(株)タイムデザイン



全国の高速バス・夜行バス、
国内ツアーの料金比較サービス

運営会社：(株)LCL

ライフスタイル



ライフスタイルメディア

暮らし



ホームサービスの
マッチングプラットフォーム

運営会社：(株)LiPLUS



高速バス・飛行機・新幹線の
最安値比較サイト

運営会社：(株)LCL



旅行のクチコミと比較サイト

エンタメ



総合映画情報サイト

運営会社：(株)エイガ・ドット・コム



クルマ好きのための情報サイト

運営会社：(株)webCG



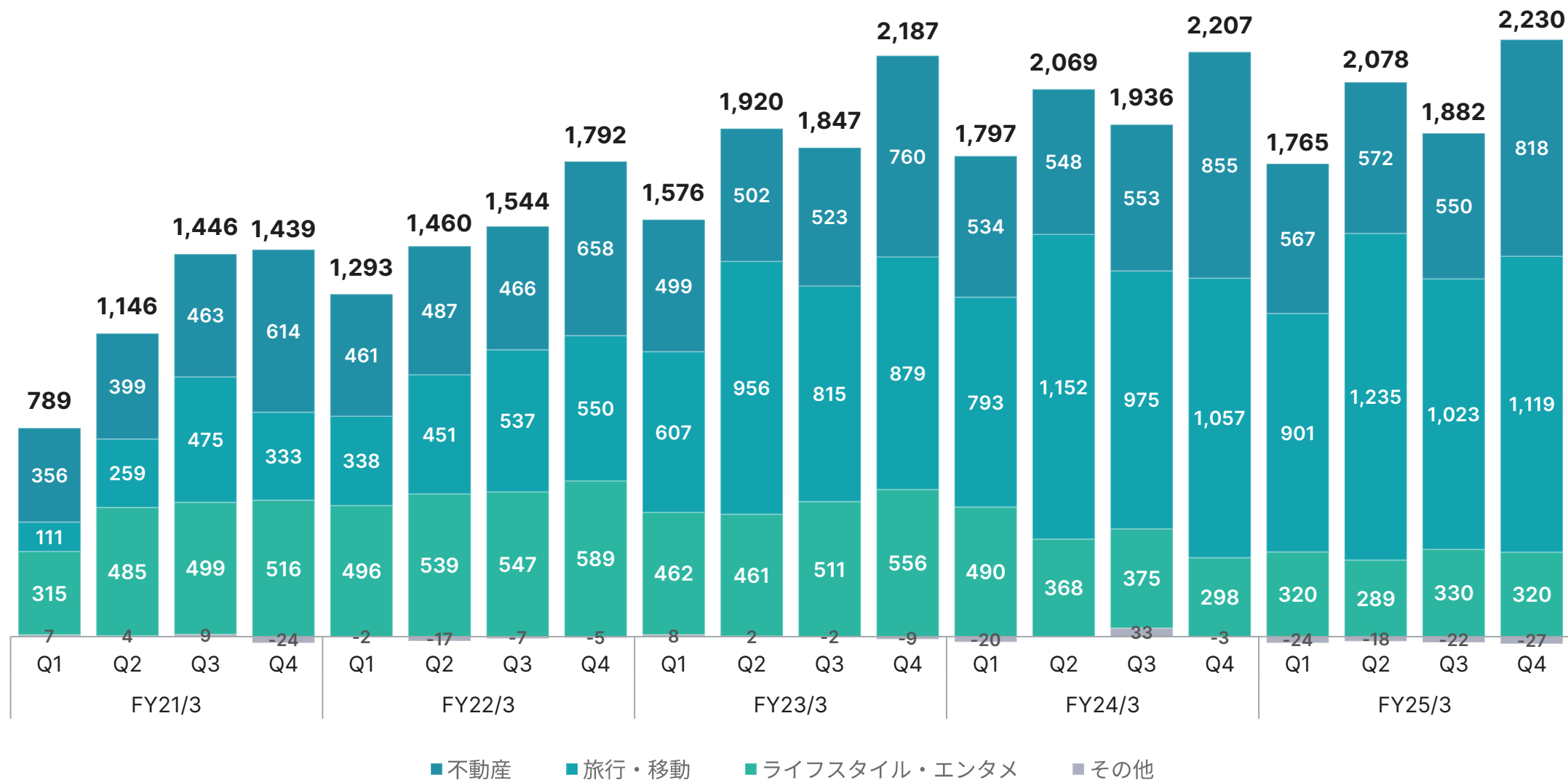
旅行記事メディア・
ホテル予約サイト



国内宿泊施設の一括検索・
比較サービス

4. 参考資料：インキュベーション（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 株式会社エイガ・ドット・コム 株式会社タイムデザイン 株式会社webCG 株式会社LCL 株式会社LiPLUS	https://kakakucom-insurance.co.jp/ https://eiga.com/ https://www.timedesign.co.jp/ https://www.webcg.net/ https://www.lclco.com/ https://liplus-s.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。