

# 決算説明資料

2021年3月期

第1四半期

こんにちは。カカクコの畑でございます。

本日はお忙しい中、オンラインでご参加いただき誠にありがとうございます。早速ではございますが、2021年3月期第1四半期の決算についてご説明申し上げます。

## ① 連結経営成績

## ② 事業別経営成績及び事業進捗

## ③ 今後の取り組み

## ④ 業績予想

## ⑤ 参考資料

| (単位：百万円)             | FY20/3 1Q | FY21/3 1Q | YoY     | 業績予想 | 達成率 |
|----------------------|-----------|-----------|---------|------|-----|
| 売上収益                 | 14,224    | 9,502     | -33.2%  | -    | -   |
| 営業利益                 | 6,448     | 2,209     | -65.7%  | -    | -   |
| 営業利益率                | 45.3%     | 23.2%     | -22.1pt | -    | -   |
| 税引前利益                | 6,336     | 2,156     | -66.0%  | -    | -   |
| 親会社の所有者に<br>帰属する当期利益 | 4,325     | 1,418     | -67.2%  | -    | -   |

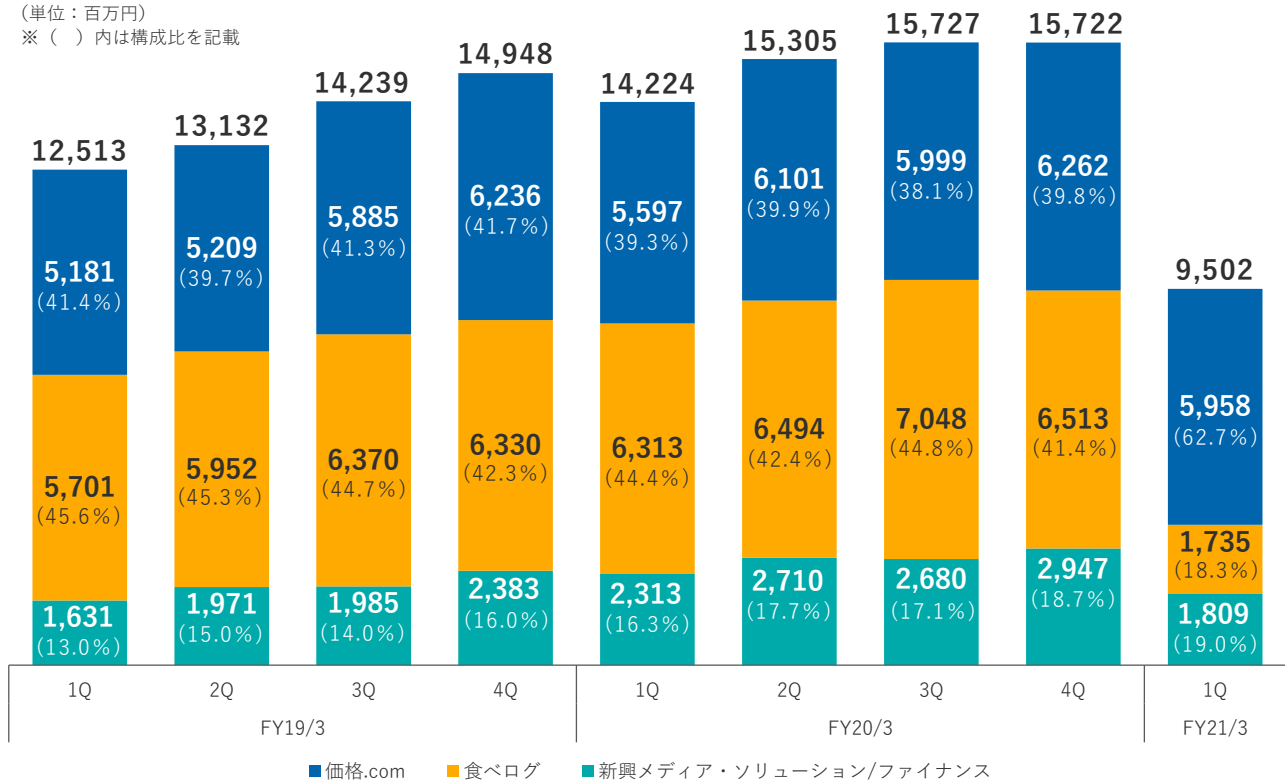
第1四半期の連結経営成績でございます。

売上収益は95億200万円、営業利益が22億900万円。それぞれ昨対比で売上がマイナス33.2%、営業利益はマイナス65.7%という結果になりました。

営業利益率は23.2%となりまして、昨対比でマイナス22.1ポイント。税引前利益、それから当期利益に関しましてはそれぞれ21億5,600万円、14億1,800万円で、昨対比でそれぞれマイナス66%、マイナス67.2%という結果になっております。

(単位：百万円)

※ ( ) 内は構成比を記載



©2020 Kakaku.com, Inc.

4

事業別の連結売上収益の四半期推移をご覧ください。

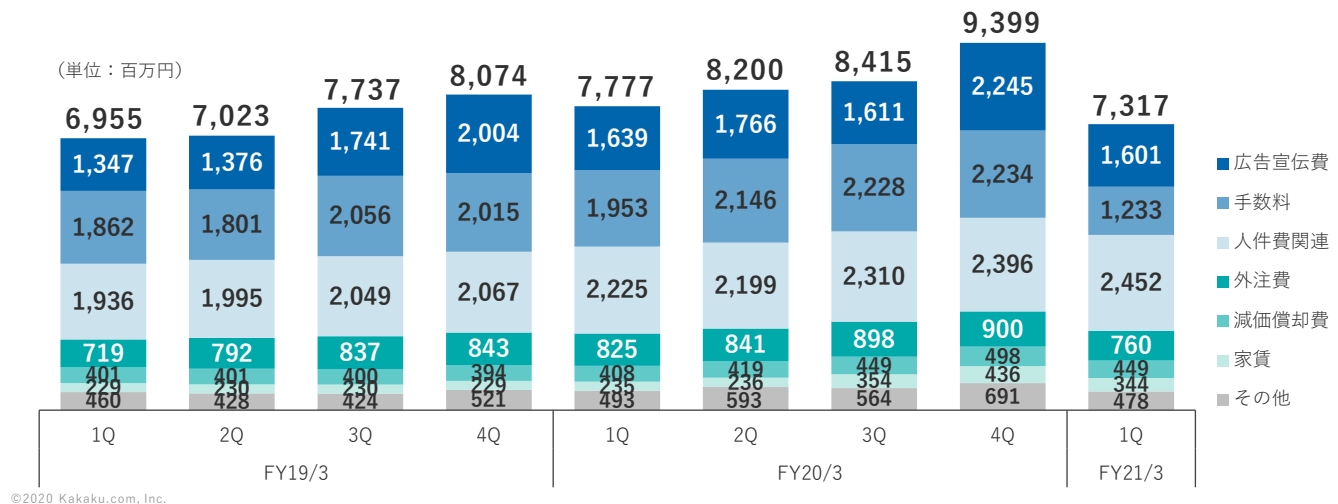
価格.comについては59億5,800万円、食べログの売上収益は17億3,500万円、新興メディア・ソリューション／ファイナンスの売上収益は18億900万円、構成比はそれぞれ62.7%、18.3%、19.0%という結果でございます。

それぞれの事業の内容、数字の詳細については後ほどご説明申し上げます。

- ・[広告宣伝費] 食べログの広告宣伝費は減少した一方で、求人ボックス及びスマイティの広告宣伝費が増加。
- ・[手数料] 食べログの飲食店販促事業の売上減少に伴い営業代理店への手数料が減少。
- ・[家賃] オフィスの一部解約によりQoQで92百万円減少。
- ・[その他] 求人費93百万円、テレワーク関連の消耗品費(PC購入)44百万円、サーバー保守費34百万円

各費用の売上比率

|       |       | YoY     |
|-------|-------|---------|
| 広告宣伝費 | 16.9% | +5.3pt  |
| 手数料   | 13.0% | -0.8pt  |
| 人件費関連 | 25.8% | +10.2pt |
| 外注費   | 8.0%  | +2.2pt  |
| 減価償却費 | 4.7%  | +1.9pt  |
| 家賃    | 3.6%  | +2.0pt  |
| その他   | 5.0%  | +1.6pt  |



連結営業費用の四半期推移についてご覧ください。

広告宣伝費につきましては食べログの広告宣伝費が減少いたしましたが、求人ボックスおよびスマイティの広告宣伝費が増加したことで、昨年の第1四半期と比べると若干減っております。

手数料に関しましては、食べログの飲食店販促事業の売上減少に伴い、営業代理店への手数料が減少しております。

家賃はオフィスを一部解約したことによりまして、第4四半期と比べて9,200万円減少しております。続いて右上の各費用の売上比率でございますが、食べログを中心に売上が減っておりますので、それぞれの売上に対する比率が微増しております。人件費に関しては昨対比で売上比率が10.2ポイント増加しております。

① 連結経営成績

② 事業別経営成績及び事業進捗

③ 今後の取り組み

④ 業績予想

⑤ 参考資料

7ページ目以降で事業別の経営成績および事業の進捗についてご報告申し上げます。

(単位：百万円)

|                           |                | 1Q<br>売上収益 | YoY    |
|---------------------------|----------------|------------|--------|
| 価格.com                    |                | 5,958      | +6.5%  |
|                           | ショッピング         | 2,859      | +27.9% |
|                           | サービス           | 2,253      | -5.1%  |
|                           | 広告             | 846        | -14.5% |
| 食べログ                      |                | 1,735      | -72.5% |
|                           | 飲食店販促          | 1,037      | -80.0% |
|                           | ユーザー会員         | 439        | -29.6% |
|                           | 広告             | 259        | -47.8% |
| 新興メディア・ソリューション/<br>ファイナンス |                | 1,809      | -21.8% |
|                           | 新興メディア・ソリューション | 1,236      | -33.3% |
|                           | ファイナンス         | 573        | +24.8% |

©2020 Kakaku.com, Inc.

7

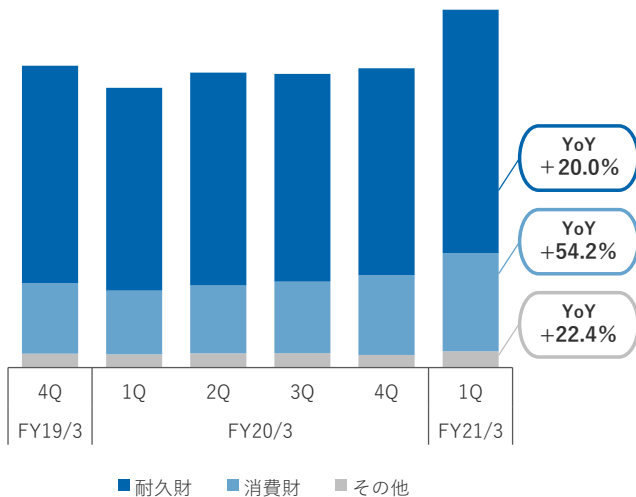
価格.comでございますが、ショッピングがプラス27.9%、サービスがマイナス5.1%、広告がマイナス14.5%という結果でございます。価格.comトータルでは昨対比プラス6.5%という結果になりました。

次に食べログでございますが、飲食店販促が第1四半期は10億3,700万円の売上で昨対比マイナス80%、広告につきましてはマイナス47.8%で食べログ事業全体は昨対比でマイナス72.5%という結果になっております。

続きまして新興メディア・ソリューション／ファイナンスですが、新興メディア・ソリューションにつきましてはトラベル事業を中心に第1四半期は昨対比で売上が減少し、12億3,600万円、昨対比でマイナス33.3%という結果になりました。カカコム・インシュアランス（ファイナンス）でございますが、こちらは第1四半期の売上が5億7,300万円で、昨対比プラスの24.8%の増収となっております。

- ・ショッピング事業は、在宅勤務/巣ごもり需要、EC利用者増加の影響を受け、耐久財・消費財共に多くのカテゴリで伸張。
- ・GW明けから送客数の伸びは緩やかになったものの、昨年対比で引き続き好調。

### ショッピング事業：売上高



©2020 Kakaku.com, Inc.

### ショッピング事業：1Q送客数伸張トレンド

| カテゴリ  | 商品カテゴリ      | 1QYoY | 6月YoY |
|-------|-------------|-------|-------|
| パソコン  | ノートパソコン     | +59%  | +18%  |
| 家電    | ミシン         | +452% | +180% |
|       | 薄型テレビ・液晶テレビ | +54%  | +38%  |
|       | 冷蔵庫         | +51%  | +54%  |
|       | エアコン・クーラー   | +48%  | +79%  |
| スポーツ  | ダンベル・バーベル   | +248% | +63%  |
| インテリア | オフィスチェア     | +215% | +164% |
|       | ソファ・カウチ     | +79%  | +65%  |

※4～6月送客数が多いカテゴリのうち、YoY+10%以上伸張した商品例。

8

価格.comの事業についてご報告申し上げます。

ショッピング事業は、在宅勤務や巣ごもり需要でEC利用者が増加した影響で耐久財、消費財ともに多くのカテゴリで売上が伸長しております。ゴールデンウィーク明けから送客数の伸びは緩やかになったものの、昨対比では6月以降も好調でございます。

左側の棒グラフをご覧ください。ショッピング事業の内訳を示しておりますが、耐久財が昨対比でプラスの20%、消費材は昨対比でプラス54.2%、その他が昨対比プラスの22.4%でいずれも好調でございました。

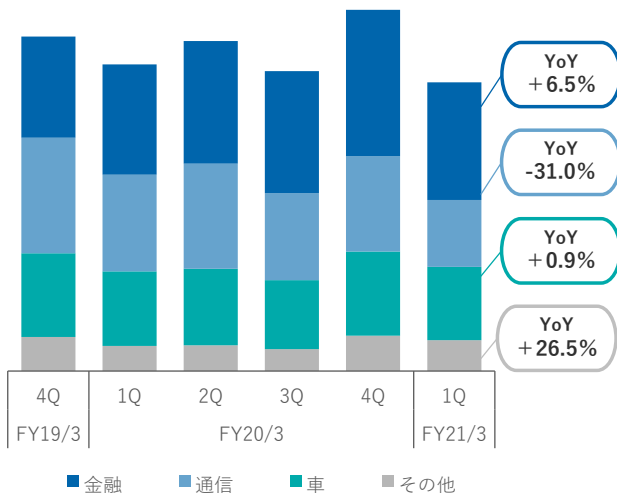
続いて右側には、当社の主力カテゴリで特色のあったところについて、第1四半期の送客数伸張トレンドを掲載しております。第1四半期全体ではノートパソコンが昨対比でプラスの59%という結果になりました。家電につきましてもミシンなど特徴のあるカテゴリを含めて、昨対比で非常に好調でございました。それから、在宅勤務、テレワークに伴う巣ごもり需要によりダンベル・バーベルなどのスポーツ用品が第1四半期ではプラスの248%となっており、消費財においても非常に伸長しております。6月単月の昨対比は、それぞれのカテゴリで4月、5月よりはやや落ち着いているものの依然として好調なトレンドを持続しております。

※本ページの一部内容について2020年9月11日に修正のリリースを公開しております。リリースは[こちら](#)をご覧ください。



- 通信は、新型コロナウイルス感染症の影響を受け、海外Wi-Fiカテゴリが昨年対比で売上減少。一方で在宅勤務/巣ごもり需要からブロードバンドが伸張。
- 金融は、新型コロナウイルス感染症の影響やキャッシュレス・消費者還元事業の終了に伴い、緩やかな成長に変化。

### サービス事業：売上高



### サービス事業：トレンド

|     |                                                        |
|-----|--------------------------------------------------------|
| 金融  | 特別定額給付金の給付や出費機会の減少、キャッシュレス・消費者還元事業の終了の影響を受け、緩やかな成長へ変化。 |
| 通信  | 海外Wi-Fiが大幅な減収となるも、ブロードバンドは増収。                          |
| 自動車 | 中古車検索が増収となった一方、自動車保険や中古車の買取が減収。                        |
| その他 | オンライン英会話やエネルギー領域で増収。                                   |

©2020 Kakaku.com, Inc.

9

サービス事業についてです。

通信におきましては、海外Wi-Fiカテゴリの売上が昨年対比で減少しております。海外Wi-Fiカテゴリの売上は月間1億円ほどを見込んでおりましたが、ほぼゼロとなったため、通信全体は昨対比でマイナス31.0%という結果になっております。

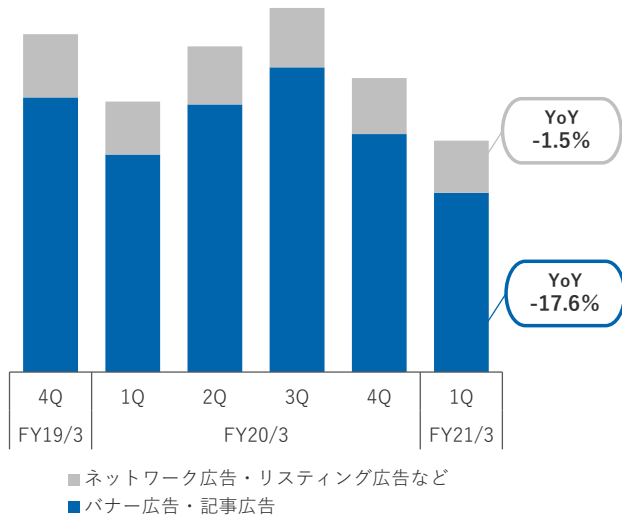
続いて金融ですが、キャッシュレス・消費者還元事業の終了に伴い、昨年ほどではありませんが、緩やかに依然成長しておりまして、この第1四半期も昨対比でプラス6.5%という結果になっております。

自動車は、自動車保険、中古車の買い取りによる売上が減少しておりますが、中古車検索が好調に伸びており、全体では昨対比でプラスの0.9%という結果になっております。

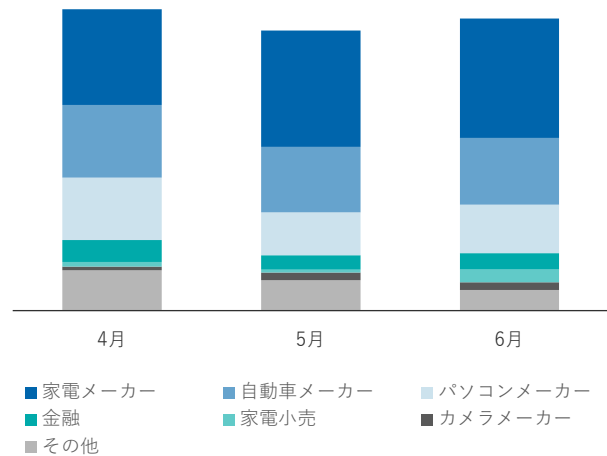
「その他」は細かい売上の合算でございますが、巣ごもり需要の影響を受けたオンライン英会話や電気・ガス料金の比較が増収となり、昨対比でプラスの26.5%という結果になりました。サービス事業全体では海外Wi-Fiカテゴリの売上減少によるインパクトが大きかったため、昨対比でマイナス5.1%という結果となりました。

- 中国をはじめとする諸外国において部品・製品の製造や輸送に遅れが発生した影響から、主に家電・パソコン製品の発売が遅延し、広告出稿が延期・中止されるケースが発生。なお、家電メーカーからの広告出稿は、5月以降徐々に回復傾向。

### 広告事業：売上高



### 広告主業種別：売上高



©2020 Kakaku.com, Inc.

10

価格.comの広告事業についてご報告申し上げます。

当社が主力としている家電製品やパソコン製品について、中国をはじめとする諸外国において部品・製品の製造や輸送が遅れた影響により新製品の発売が遅延し、それに伴って広告出稿が延期されるケースが発生しておりました。

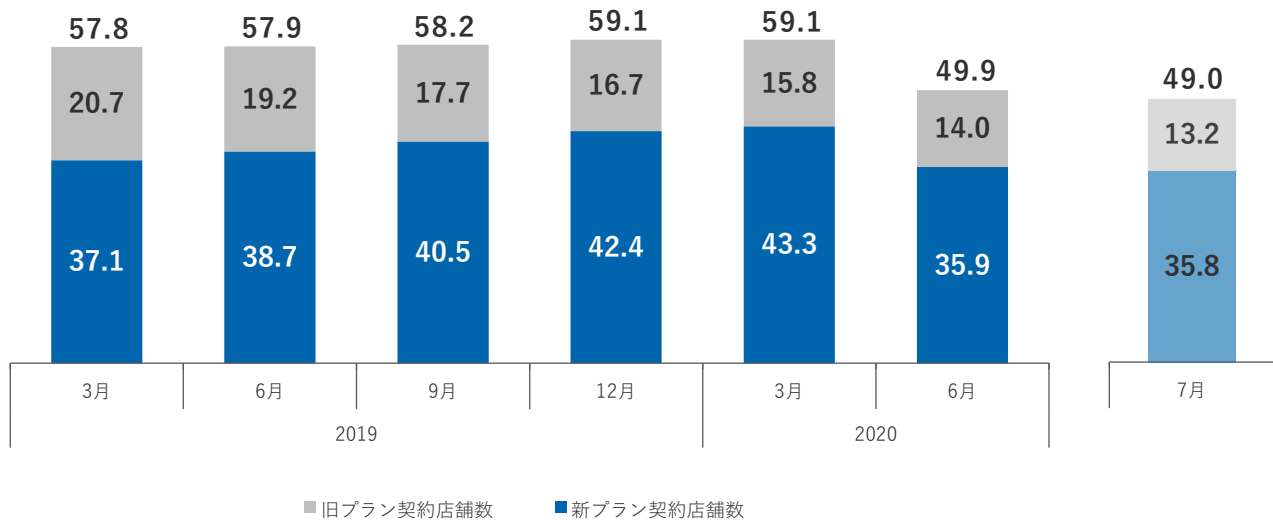
全体ではネットワーク広告がマイナス1.5%、通常のパナー広告・記事広告は昨対比でマイナスの17.6%という結果になりました。

右側の広告主業種別売上高に関する棒グラフをご覧ください。4月・5月・6月の3カ月を比べますと大きなトレンドは変わってありませんが、（棒グラフの）一番上の濃い青の部分で示されている家電メーカーによる広告出稿が6月から戻りつつあるという傾向でございます。

- ・新型コロナウイルス感染症の影響により、有料プラン契約店舗数が減少。
- ・なお、6月からは再契約及び新規獲得に向けた営業活動を再開。

## 有料プラン契約店舗数

(単位：千店)



©2020 Kakaku.com, Inc.

11

食べログ事業の進捗についてご説明申し上げます。

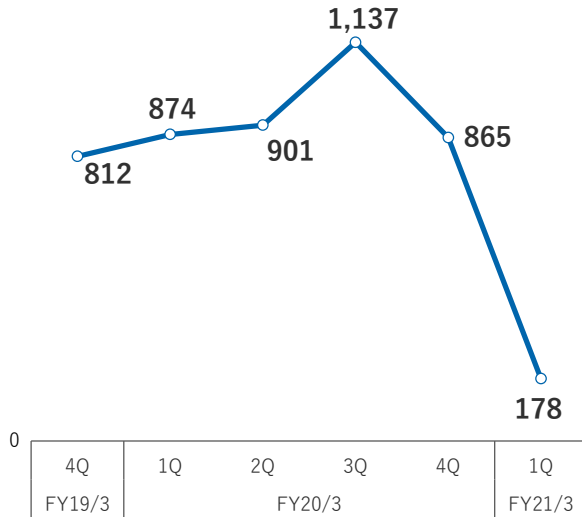
新型コロナウイルス感染症（以下コロナ）の影響による解約および第1四半期における新規獲得の営業の遅れに伴い、有料プラン契約店舗数が減少しております。3月時点の有料プラン契約店舗数は59,100店舗でしたが、6月時点では49,900店舗となり、3カ月で約9,200店舗減少しております。参考として右側に7月の足下の数字を掲載しております。

新プランは6月の35,900店舗に対して7月は35,800店舗となっております。こちらは四捨五入している数字でございますが、新規契約の獲得再開、解約の減少によって、6月から7月にかけては約20店舗の減少となっております。新プランの契約店舗数はいったん下げ止まり、ここをベースに新規の契約を増やしていく段階に入っております。

- ・ 四半期累計ネット予約人数は、新型コロナウイルス感染症の影響を受け減少となったが、6月末時点では、前年水準の54.3%、影響発生直前（2月3日の週）の水準の48.6%まで回復。

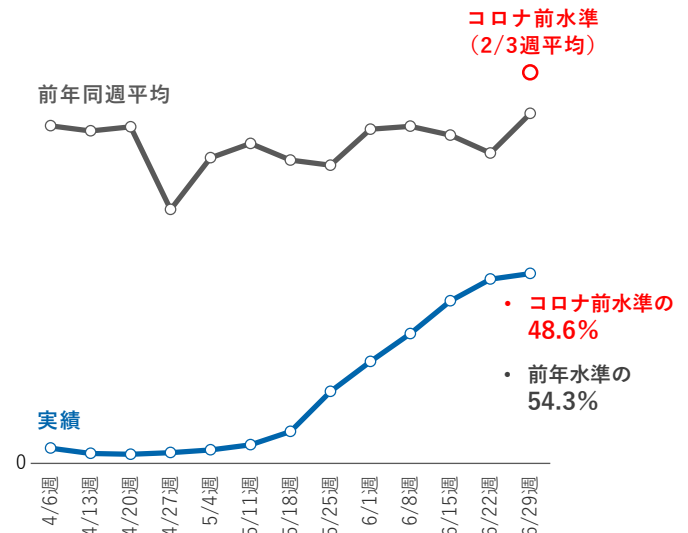
### ネット予約人数の推移（四半期累計）

（単位：万人）



©2020 Kakaku.com, Inc.

### ネット予約人数の回復状況（週次平均）



12

食べログのネット予約人数についてご説明申し上げます。

コロナの影響を受け、ネット予約人数は第1四半期累計で178万人と大幅に減少しております。

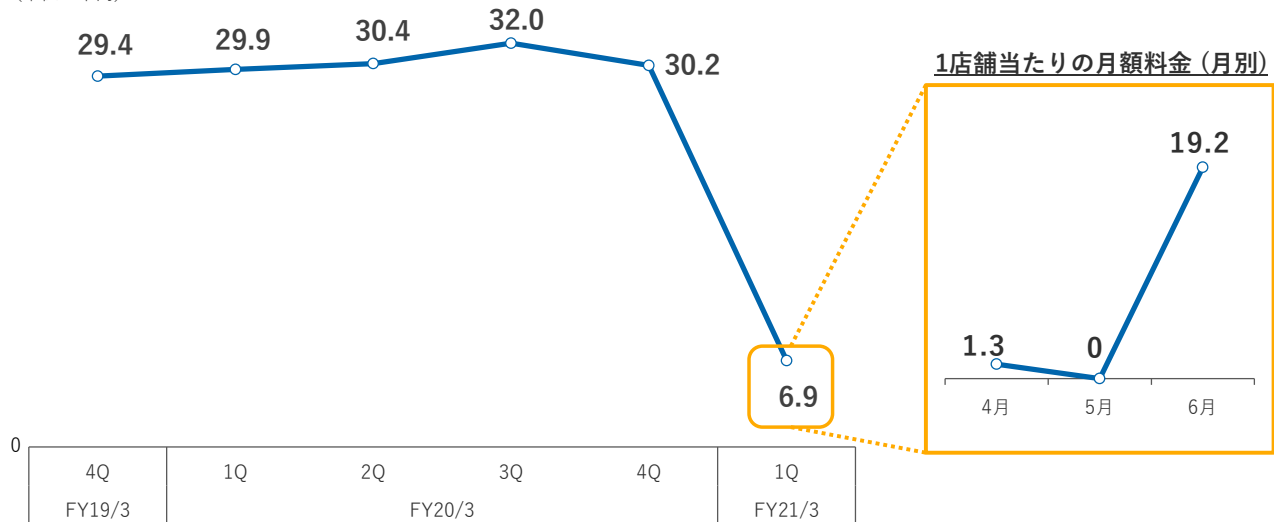
右側の折れ線グラフをご覧ください。緊急事態宣言の解除を受け、5月半ばからネット予約数が増えてきております。実績（青い線）をご覧くださいと、6月最終週のネット予約数の実績はコロナの影響が発生する前の水準の48.6%、当社の前年水準の54.3%まで戻ってきております。

足下の状況を申し上げますと、この2~3週間ほどのコロナの感染者数の増加を受け、ネット予約数は少し上下しておりますので、現時点のネット予約数の詳細な数字はまた改めてご報告できる機会があればと思いますが、おおよそコロナの影響が発生する前の水準の約40%となっております。

- 1店舗当たりの月額料金は、料金の無償化によって6.9千円まで減少。  
(4月・5月は全額、6月は従量料金をそれぞれ無償化)
- 7月からは固定料金に加えて従量料金の請求を再開。

### 1店舗当たりの月額料金（四半期平均）

(単位：千円)



©2020 Kakaku.com, Inc.

13

従量料金部分を含めた1店舗当たりの月額料金の変化についてご説明申し上げます。

第1四半期で平均すると1カ月当たり約6,900円という単価になりました。内訳でございますが4月、5月は、固定料金と従量料金を無料にしておりますので、1店舗当たりの月額料金はほぼゼロです。4月は契約や請求タイミングの関係上、若干売上が発生しておりますが、月ずれによるものですので、4月、5月はほぼゼロとご理解いただければと思います。

6月につきましては、固定料金は請求を実施したものの、従量料金は無料にしておりますので、6月の1店舗当たりの月額料金は19,200円となりました。

- ・中食・内食のニーズに対応するため、テイクアウト事業を引き続き拡大するとともに、飲食店からのお取り寄せサービスに参入。

### 食べログテイクアウト

現在地近くでテイクアウト可能な飲食店の検索、受け取り日時を指定しての注文・事前決済まで完結できるアプリ。

掲載店舗数：2,500店舗  
(7月29日時点)

販売手数料：9%  
※8月末まで無料キャンペーンあり

- ・食べログと連携して店舗情報を拡充
- ・食べログIDと連携してユーザー登録を簡易化



### 食べログモール

予約困難な名店から行列のできる人気店、さらに知る人ぞ知る隠れたお店など、国内各地の飲食店のお取り寄せ商品を掲載。

掲載店舗数：32店舗  
(7月29日時点)

販売手数料：10%

- ・2020年6月29日リリース
- ・食べログマガジンの運営ノウハウを活かし、素材や調理法、シェフの経歴や受賞歴など、豊富なコンテンツを提供



©2020 Kakaku.com, Inc.

14

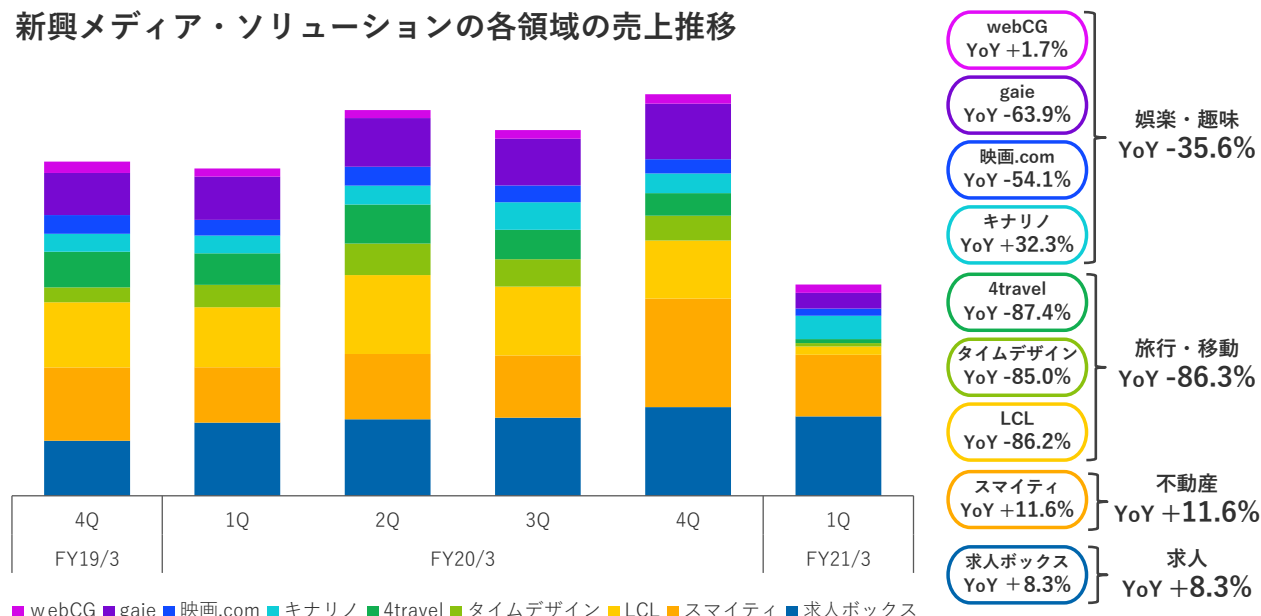
第1四半期に開始した事業と、以前より実施している事業の2つをご紹介します。

まず食べログテイクアウトはこのコロナ期間中に掲載店舗数が増えました。2020年7月29日時点の掲載店舗数は約2,500店舗です。

それから、始めたばかりの食べログモールという食品のお取り寄せサービスですが、こちらは2020年7月29日時点の掲載店舗数は32店舗です。外食以外の中食、内食についても順調に事業展開をしております。

- 求人ボックス、スマイティ及びキナリノが好調に推移した一方で、旅行・移動領域の各サービスの売上が新型コロナウイルス感染症の影響により大幅に減少し、新興メディア・ソリューション/ファイナンス事業は減収。

### 新興メディア・ソリューションの各領域の売上推移



©2020 Kakaku.com, Inc.

15

新興メディア・ソリューション/ファイナンスの事業進捗をご報告申し上げます。

グラフの右側には、サービスをカテゴライズし、どのようなサービスが好調か・不調かを示しております。趣味・娯楽領域では、昨対比マイナス35.6%、旅行・移動領域は昨対比マイナス86.3%、不動産領域はプラス11.6%、求人領域はプラス8.3%となりました。

旅行・移動領域に関しましては、コロナの影響を受け、全てのサービスで80%台後半のマイナスとなり、売上が大幅に減少しております。

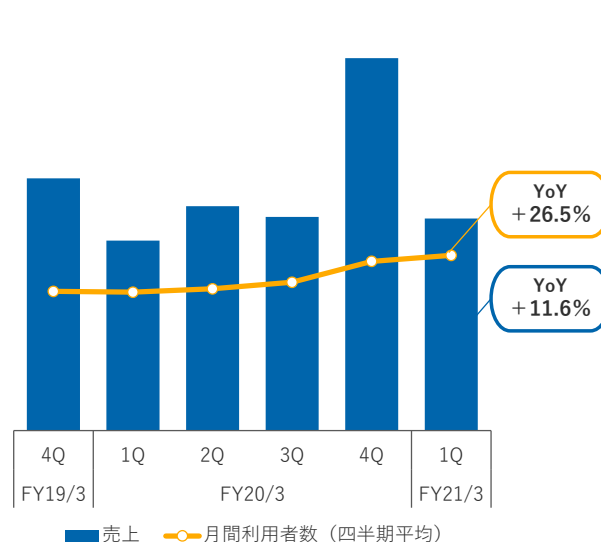


- 求人ボックスは新型コロナウイルス感染症の拡大に伴う求人市場の縮小により広告出稿が減少した一方で、利用者数は増加したため、増収。
- スマイティは新型コロナウイルス感染症の拡大に伴う外出自粛によってオンラインでの賃貸検索が増加し、売上が増収。

求人ボックス：利用者数と売上の推移



スマイティ：利用者数と売上の推移



©2020 Kakaku.com, Inc.

16

新興メディア・ソリューション/ファイナンスのうち、求人ボックスとスマイティの第1四半期の状況をご報告申し上げます。

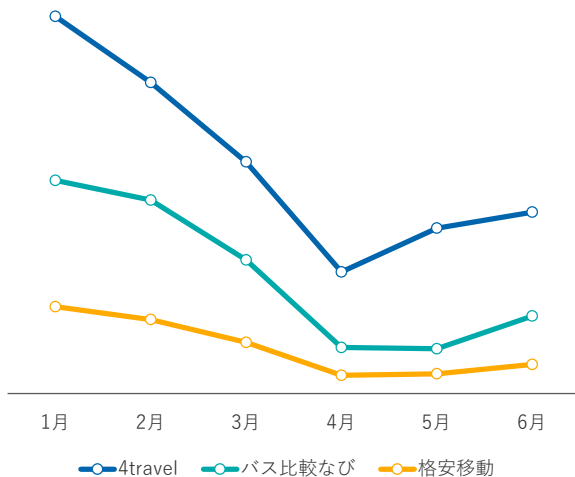
求人ボックスにつきましては、求人市場が縮小しており、広告出稿自体は減少トレンドにあります。求人ボックスの利用者数は増加したため増収となりました。ただ、左側のグラフからご理解いただけるとおり、月間利用者数はプラス25.8%でしたが売上はプラス8.3%と、利用者数と売上に乖離が出ております。

スマイティにつきましては、（コロナによる）外出自粛の影響を受け、オンラインの賃貸検索は増加いたしました。月間利用者数はプラス26.5%、売上はプラス11.6%となりました。こちらも売上より利用者数が伸びております。



- 旅行・移動領域のサービスの売上は新型コロナウイルス感染症の影響により引き続き厳しい状況にあるが、緊急事態宣言解除後のトラフィックは下げ止まり、やや回復。
- 娯楽・趣味領域は、映画.com及びgaieにおいて広告出稿の減少により減収した一方で、キナリノはECモール（キナリノモール）の売上が好調。

## 旅行・移動領域サービスの月間利用者数



©2020 Kakaku.com, Inc.

## 娯楽・趣味関連サービスの状況

## 映画.com / gaie

- 新作映画の公開延期により広告出稿は引き続き低調。
- 動画配信サービスの人気により作品情報のニーズが高まり、トラフィックの減少は限定的。

## キナリノ

- レシピやインテリアなどのコンテンツが好調、食品や日用品メーカーによる広告出稿が増加。
- 外出自粛の影響により、生活雑貨、ファッションを中心にEC（キナリノモール）が好調。

webCG  
Car Graphic

- 車メーカーの広告出稿は減少しているが、月間利用者数は安定。

17

旅行・移動領域と娯楽・趣味領域に分けてご説明申し上げます。

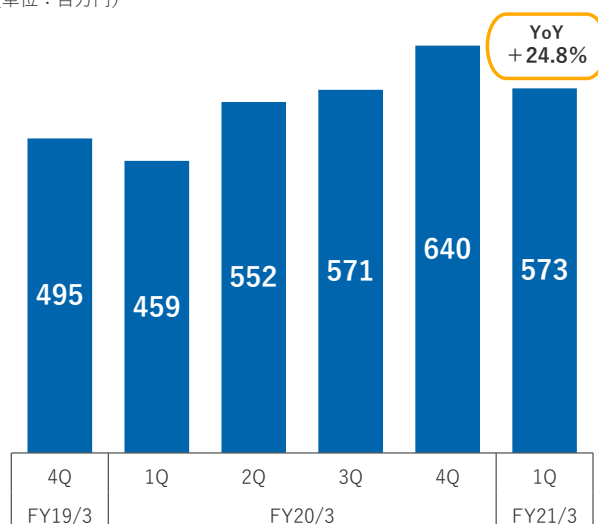
旅行・移動領域のサービスでございますが、コロナの影響により引き続き厳しい状況にあります。しかし、緊急事態宣言解除後、トラフィックは下げ止まり、やや回復傾向にございます。この状況を表したものが左側の折れ線グラフでございます。まだコロナ以前の水準にまでは届かないものの、5月、6月にかけてユーザー数が若干増えております。

娯楽・趣味領域でございますが、映画.comおよびgaieにつきましては、コロナの影響により、大作映画の公開が延期となったことから広告出稿数が減少し、減収となりました。一方でキナリノにつきましては、ECモール（キナリノモール）の売上が好調に推移いたしました。

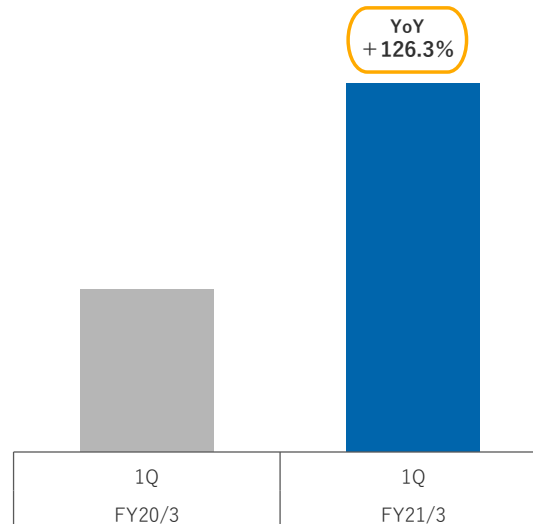
- ・ カカクコム・インシュアランスは、主に生命保険において、時間・場所の制約がないオンラインによる保険契約の検討・申込に関する需要が高まり、増収。
- ・ 損害保険は、ペット保険が引き続き好調に推移。

## カカクコム・インシュアランス：売上の推移

(単位：百万円)



## 生命保険のオンライン契約数の推移



©2020 Kakaku.com, Inc.

18

カカクコム・インシュアランス、ファイナンス事業の進捗についてご報告申し上げます。

カカクコム・インシュアランスの売上は左側のグラフにございますように、昨対比でプラス24.8%と非常に好調でございました。

右側の棒グラフをご覧ください。カカクコム・インシュアランスではコロナの影響を受け、対面よりもオンライン契約数が非常に好調となり、昨対比で約2.26倍という結果になりました。

簡単ではございますが、この第1四半期の各事業の進捗についてご説明申し上げます。

- ① 連結経営成績
- ② 事業別経営成績及び事業進捗
- ③ 今後の取り組み
- ④ 業績予想
- ⑤ 参考資料

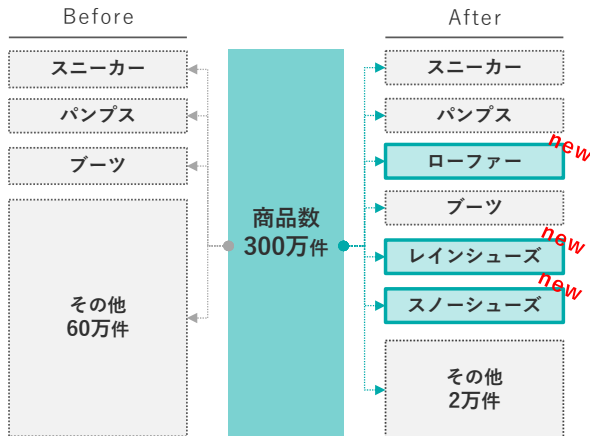
20ページ以降で、各事業の今後の取り組みをご説明申し上げます。

- ・ショッピング事業は、AI・機械学習を活用した情報検索性の向上、購買行動を促進するコンテンツの拡充に取り組む。
- ・サービス事業は、キャンペーンやプラン情報の整理やクレジットカード登録数強化など、情報の質と量の向上に取り組む。

## カテゴリ自動分類

機械学習を活用し、商品データのカテゴリ分類を最適化。

### レディースシューズ実施例



©2020 Kakaku.com, Inc.

## 情報強化

市場動向に対応した情報追加や複雑化している情報を整理。

例：マイナポイント対応カードの絞り込み機能追加。

### 絞り込み機能例

|  |               |
|--|---------------|
|  | 人気ランキング       |
|  | 年会費無料カード      |
|  | ポイント高還元率      |
|  | ゴールドカード       |
|  | ETCカード        |
|  | マイナポイント対応 new |

20

価格.comのショッピング事業につきましては、AI・機械学習を活用した検索性の向上、購買行動の促進というコンテンツの拡充に取り組んでおります。

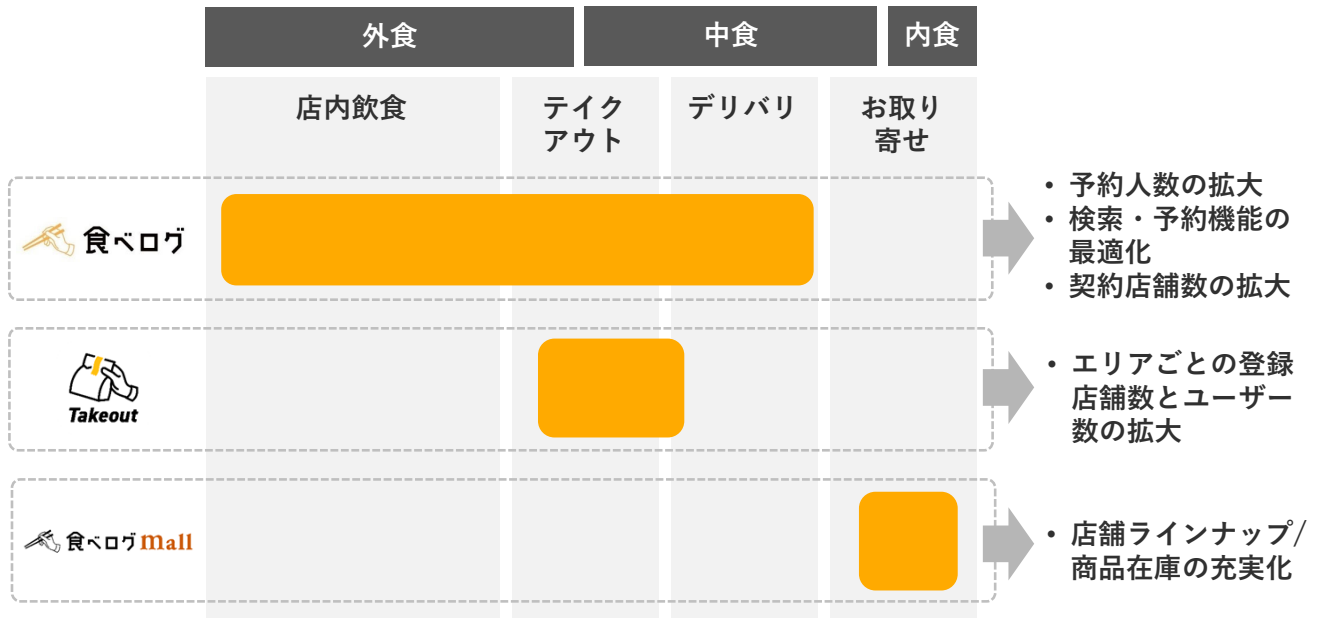
左側のカテゴリ自動分類という図をご覧ください。今までは手動で分類しきれなかったものが「その他」カテゴリに分類されておりましたが、AI・機械学習を活用し、自動で最適化を行い、未分類の製品を細かいカテゴリに分けることで、ユーザーの利便性を向上させてまいります。

サービス事業につきましては、キャンペーンやプラン情報の整理を行い、情報の質と量の向上に取り組んでおります。

右側の絞り込み機能の強化に関する図をご覧ください。昨今、ポイント情報などが非常に多様化し、複雑化している現状がございます。図の一番下に記載させていただいているマイナポイントについても、ユーザーにとってはとても分かりづらいところであり、こうした情報を充実させ、整理して、よりご利用いただきやすいサービスにしていきたいと考えております。

価格.comにおいては、このような情報の質と量について継続して向上に取り組んでまいります。

- 食べログは引き続き電話予約を含めた予約人数の拡大及びネット予約比率の向上を目指すと共に、飲食店検索や予約機能の最適化に取り組む。
- 加えて「食」への多様化する消費者ニーズに対応した情報やサービスを提供。



©2020 Kakaku.com, Inc.

21

食べログ事業の今後の取り組みをご覧ください。

現在も食べログはコロナの影響を受けておりますが、電話予約やネット予約数の拡大と飲食店の検索や予約機能の最適化に取り組むという目標は変わっておりません。

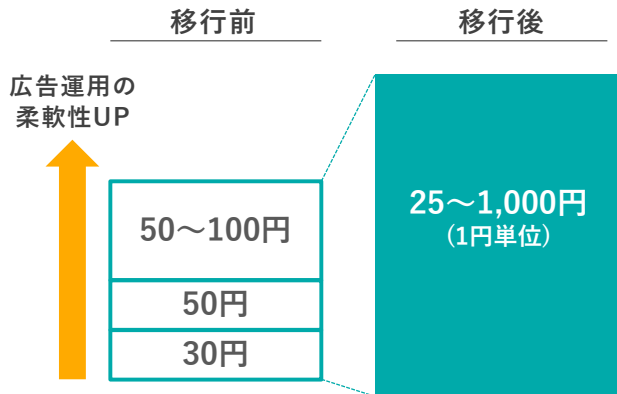
加えて、多様化する食への消費者ニーズに対応した情報やサービスの提供を実施いたします。図にありますように、外食については特にネット予約の提供や各飲食店のテイクアウト情報・デリバリー情報の強化に取り組んでおります。

食べログテイクアウトでは中食領域をカバーしていきたいと考えております。食べログモールでは内食のサービスの強化として、食べログの契約店舗を中心にしたお取り寄せサービスのラインナップや在庫の充実を図ってまいります。

- 求人ボックスは、広告掲載料を入札方式へ移行。
- タイムデザインは引き続きホテルと移動手段を組み合わせたダイナミック・パッケージ（DP）システムとホテル向けの決済サービス「ホテペイ」の提供範囲を拡大。

### 求人ボックス：入札方式へ移行

入札単価を1円単位で調整できることにより、柔軟な広告運用が可能。



### タイムデザイン：事業の提供範囲を拡大



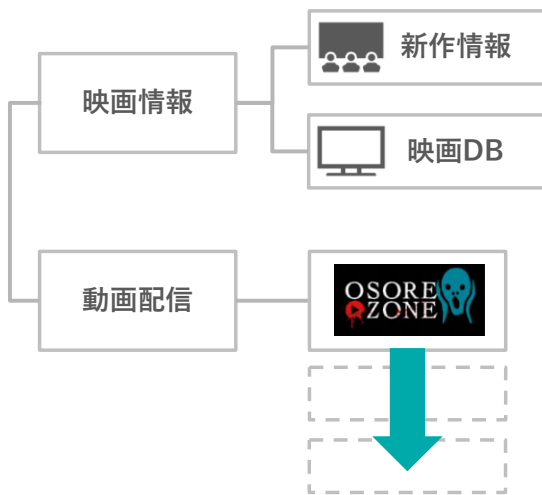
求人ボックス、タイムデザインの今後の取り組みをご覧ください。

求人ボックスにつきましては、広告掲載料の入札方式への移行を既に実施しております。今までは段階的な固定クリック料金を設定しておりましたが、入札方式を導入することにより、広告主のニーズに応じた単価設定を実現しながら、結果として当社としても収益を拡大できると考えております。

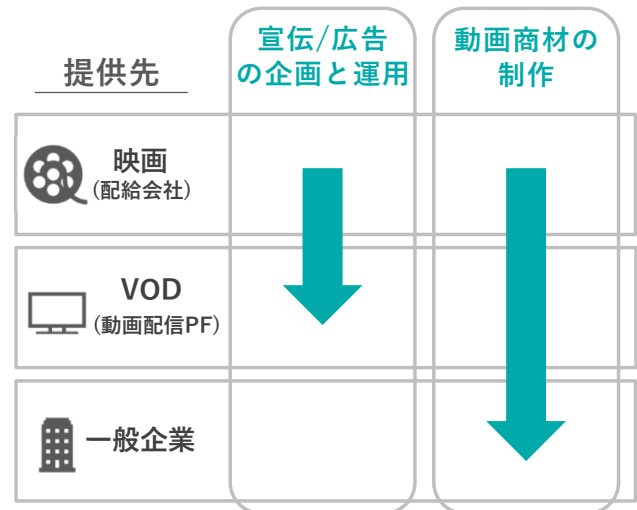
タイムデザインにつきましては、ホテルと移動手段を組み合わせたダイナミック・パッケージシステムを引き続き展開してまいります。また、すでに提供しているホテル向けの決済サービスである「ホテペイ」を、大規模ホテルチェーンを中心に拡大させ、売上を増やしていくことを計画しております。

- 映画.comは映画の鑑賞方法の多様化に対応するべく、既存事業で得た経験を活かし、動画配信事業の横展開を目指す。
- ガイエは既存の宣伝/広告及び動画商材事業の横展開を進める。

#### 映画.com：動画配信事業の拡大



#### ガイエ：既存事業の横展開



©2020 Kakaku.com, Inc.

23

映画.comの事業、それからgaieの事業の今後の取り組みをご覧ください。

映画.comにつきましては映画館で観る映画を中心に情報を展開してまいりましたが、最近は動画配信に注力をしております。これは各動画配信のプラットフォームに対し、映画データベースを中心に提供するというものです。加えて、OSOREZONEというホラー映画専門の配信チャンネルがございますが、このOSOREZONEで得た知見を活用し、さらに領域を広げていきたいと考えております。

gaieにつきましては映画の広告を中心にPR事業、広告宣伝事業を行ってまいりましたが、映画の広告には動画を用いた広告が多いことから、今後は映画会社だけではなく一般企業の動画広告宣伝のソリューションまで幅を広げていく予定でございます。

- ・会社全体として安定的な成長を維持しながら、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%まで引上げ。

価格.com

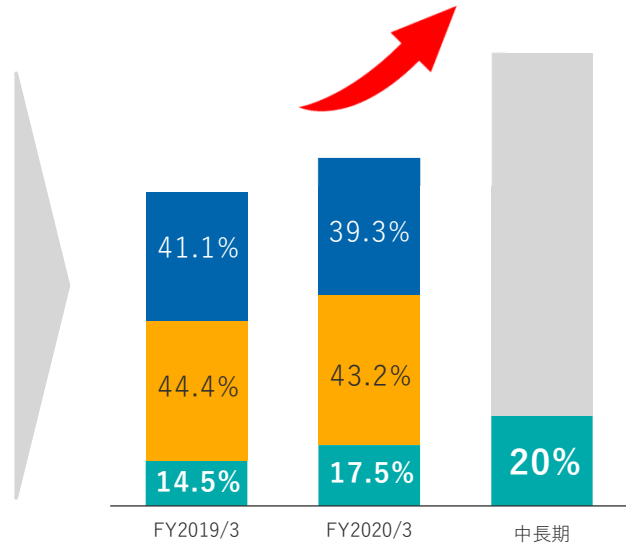
- ・ 消費者ニーズを捉え、事業ポートフォリオを拡大／最適化、コンテンツを充実
- ・ ビッグデータやAIの最新技術を活用

食べログ

- ・ 電話予約を含めた予約人数の増加及びネット予約比率の向上
- ・ 飲食店検索や予約機能の最適化

新興メディア・ソリューション/ファイナンス

- ・ 既存事業のコンテンツ充実による利用者数拡大と成長ステージに合った積極的な投資



今後の事業方針でございますが、各事業の成長は直近においてはコロナの影響を受けているものの、中長期的には、新興メディア・ソリューションという第3の柱の売上構成比を引き上げていくという方針について変更はございません。



- ① 連結経営成績
- ② 事業別経営成績及び事業進捗
- ③ 今後の取り組み
- ④ 業績予想
- ⑤ 参考資料

2021年3月期の連結業績予想については、現段階において合理的に算定することが困難なことから、未定。

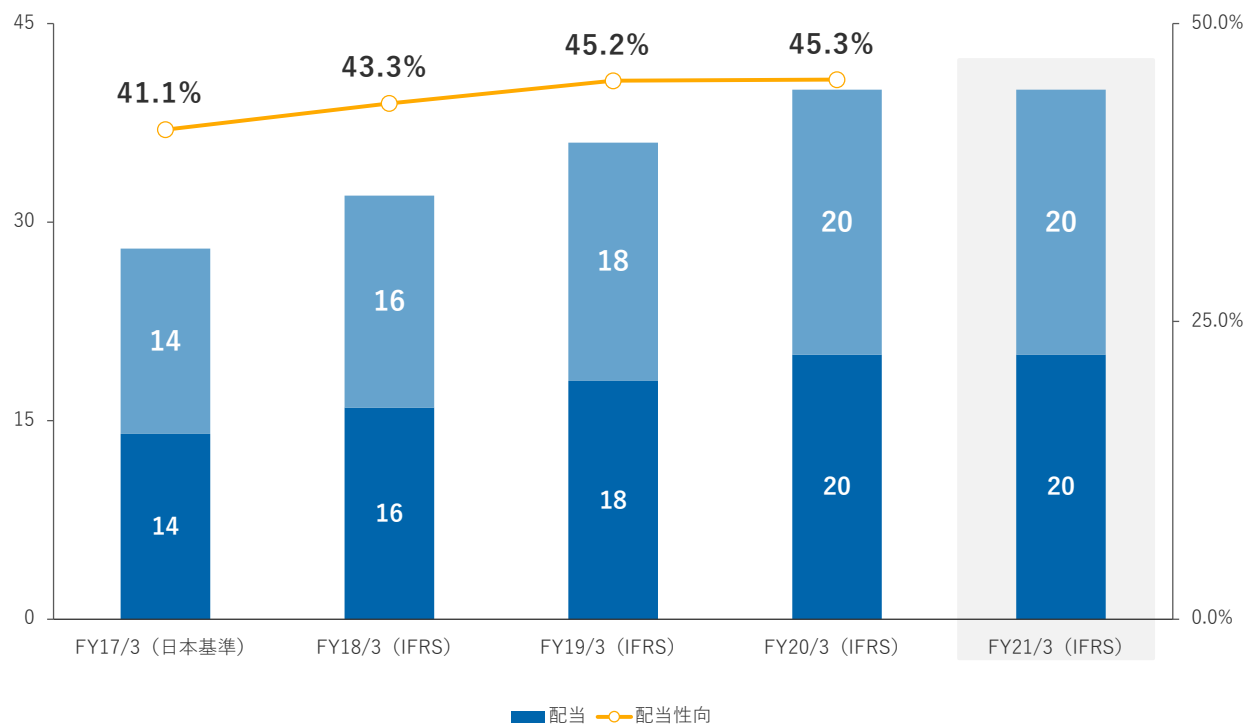
業績予想の開示が可能となった時点で速やかに公表。

2021年3月期の連結業績予想でございますが、コロナによる今後の影響はいまだ流動的であり、現段階においては合理的に算定することが困難であることから未定とさせていただきます。

業績予想の開示が可能となった時点で速やかに公表させていただく予定でございます。

年間配当金 (単位: 円)

連結配当性向 (単位: %)



©2020 Kakaku.com, Inc.

27

今期の配当については、中間配当で20円、期末配当で20円、合算で40円と、2020年3月期の配当と同額で、本日（2020年8月4日）配当予想をリリースしております。

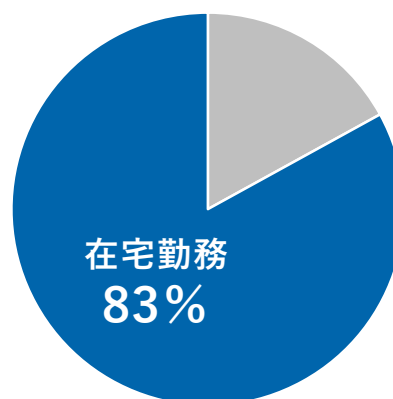
- ① 連結経営成績
- ② 事業別経営成績及び事業進捗
- ③ 今後の取り組み
- ④ 業績予想
- ⑤ 参考資料

## 4月以降は原則として在宅勤務

## 概要

- 派遣社員を含む全従業員が対象
- 社外の方とのミーティングや営業活動においては、  
WEB会議/オンライン商談システムを活用
- 国内外の出張は原則禁止
- 電子契約ツール導入により、出社を伴う押印  
対応を削減

## 在宅勤務の状況(7月時点)



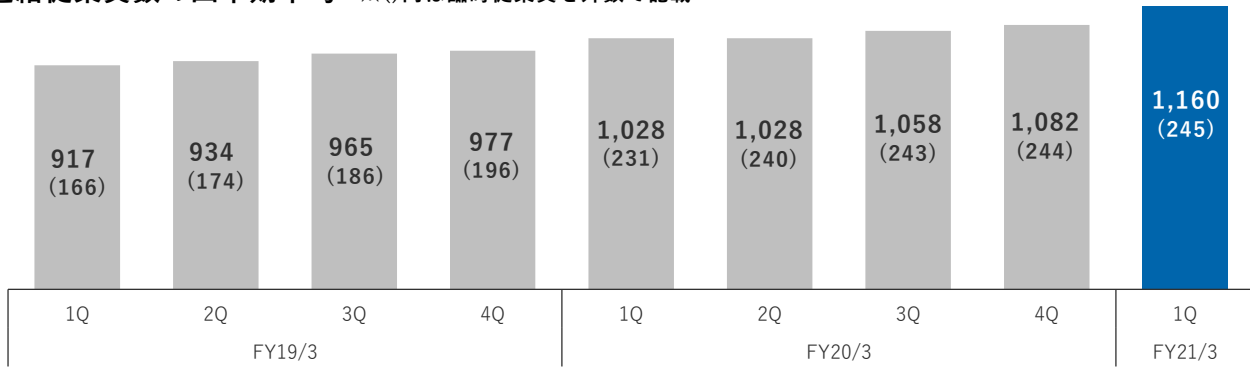
当社の就業状況をご覧ください。4月以降は原則として在宅勤務としております。現状としては右側の円グラフにございますとおり、在宅勤務者が83%、出勤率は17%となっております。

左側は概要でございます。派遣社員を含む全従業員を対象に原則在宅勤務としております。ミーティングや営業活動に関しては極力WEB会議、オンライン商談（を活用）、国内外への出張は原則禁止としております。また、電子契約ツールの導入により社内の押印システムをデジタル化しております。

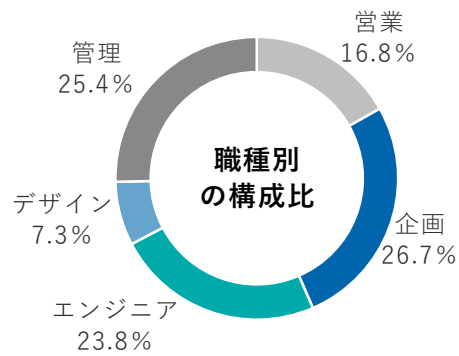
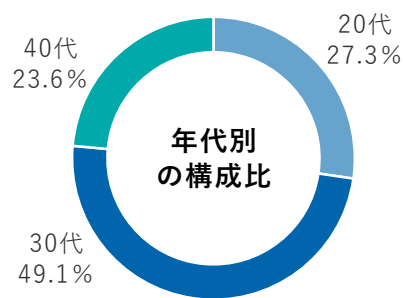
30ページ以降の参考資料については後ほどご覧いただければと思います。

以上、2021年3月期第1四半期の決算につきまして、概要をご報告させていただきました。

連結従業員数の四半期平均 ※()内は臨時従業員を外数で記載



年代・職種別構成比 ※カカコム単体の構成比（2020年6月時点）



インターネット・メディア

ファイナンス

価格.com

ショッピング

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

通信、金融サービス等の  
申込等に応じた手数料収入

【取引先】サービス事業者など

広告

バナー、テキスト広告、  
検索連動広告等の広告収入

【取引先】メーカーなど

食べログ

飲食店販促

販促サービスの月額収入と  
ネット予約の手数料収入

【取引先】飲食店

ユーザー会員

コンテンツ利用に応じた  
手数料収入

【取引先】有料会員ユーザー

広告

バナー、テキスト広告、  
企画型広告等の広告収入

【取引先】メーカーなど

新興メディア・  
ソリューション/  
ファイナンス

新興メディア・ソリューション

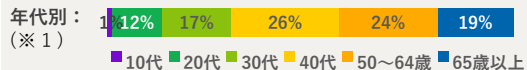
“求人ボックス”、“スマイティ”、“キナリノ”、連結子会社(株)LCL運営の“バス比較なび”、  
連結子会社(株)タイムデザイン提供のダイナミックパッケージ予約システム等の  
サイト及びサービスによる収入

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

## 価格.com 購買支援サイト

月間利用者数：6,540万人



### 今後の取り組み

ショッピング事業ではAIを活用したコンテンツ改善により利便性向上に取り組む。サービス事業では成長段階にあるカテゴリの機能改善によって利用者の拡大を行う。

## 求人ボックス 求人情報の一括検索サイト

### 今後の取り組み

独自コンテンツ及び検索の精度向上により、多くの求人情報からのニーズに合った選択を可能にする。

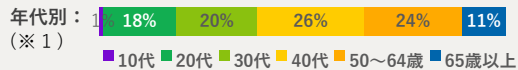
## kakaku.com insurance 保険選びのコンサルティングサービス

### 今後の取り組み

保険商品の拡充及びチャット機能などの改善により、新規契約及び契約切替の検討の簡易化に取り組む。

## 食べログ レストラン検索・予約サイト

月間利用者数：9,283万人



### 今後の取り組み

検索精度の向上などの機能改善により、ネット予約を含むサービスの利用機会を増やす。

## Time Design ダイナミックパッケージ予約システム

### 今後の取り組み

ホテル公式サイト内を中心にダイナミックパッケージプラットフォームに加えて、手配旅行を用いた宿泊単体販売を可能とするソリューションの提供を行う。

## バス比較ナビ 高速バス・バス旅行の比較検索サイト

### 今後の取り組み

バス関連情報の拡充により、利用者の拡大を行う。

※1 年代別のユーザー属性は2020年5月時点の比率



## **スマイティ** 不動産住宅情報サイト

### 今後の取り組み

不動産売買などの情報充実及び機能改善により、サービス領域の拡大に取り組む。

## **4travel.jp** 旅行のクチコミと比較サイト

### 今後の取り組み

投稿機能改善、フォトコンテスト開催などにより、良質なガイドコンテンツを提供する。

## **映画.com** 総合映画情報サイト

### 今後の取り組み

映画の鑑賞方法の多様化に対応し、映画.comブランドでの動画配信サービスへの参入にチャレンジ。

## **キナリノ** 女性向けライフスタイルメディア

### 今後の取り組み

コンテンツの品質向上、モール出店ストアの拡大などにより、利用者ならびに利用機会を増やす。

## **PHOTOHITO**

写真共有サイト

## **Priceprice.com**

アジア向け購買支援サイト

## **ちくわ。**

街・おでかけ情報メディア

## **TASCLAP**

メンズファッション  
Webマガジン

## **7キバ総研**

アニメ&アキバ系  
カルチャー情報

## **FX 羅針盤**

FX関連情報と為替相場  
解説・予想サイト

## **仮想通貨 羅針盤**

仮想通貨とブロックチェーンに  
関連する情報サイト

## **格安移動**

高速バス・飛行機・新幹線の  
最安値比較サイト

## **バスとりっぴー**

高速バス・夜行バス  
のお役立ち情報メディア

## **webCG**

クルマ好きのための  
情報サイト

## **icotto**

宿泊旅行の情報メディア

## **アニメハック**

アニメの総合情報サイト

## **OSORE ZONE**

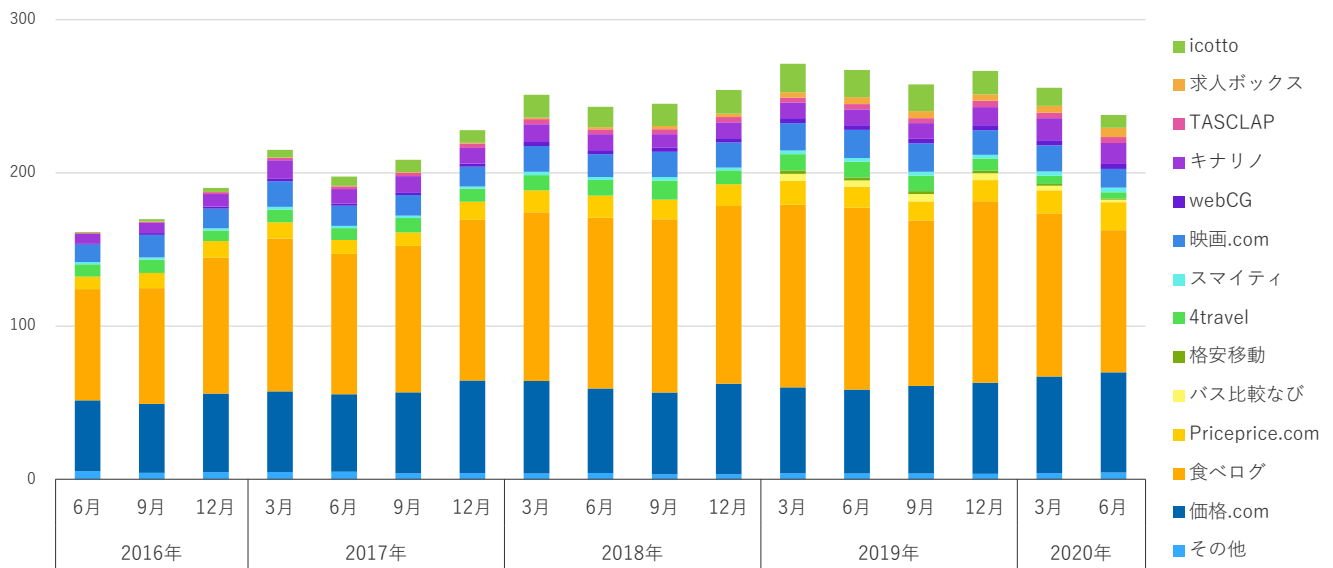
ホラー映画専門配信サービス

## **gaie**

映画等のデジタル・  
プロモーションエージェンシー

- ・ 月間利用者数（※）は2億3,660万と前年同月比-11.4%（2020年6月）。

（単位：百万UU）



## ※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ヶ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。なお、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。

## 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

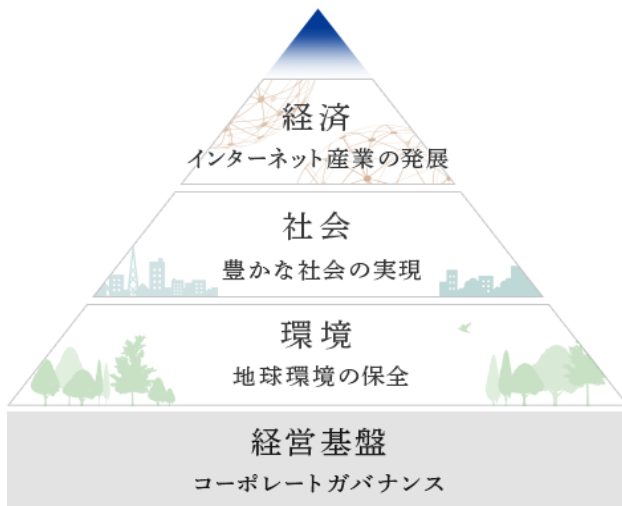


|             | FY2013/3 | FY2014/3 | FY2015/3 | FY2016/3 | FY2017/3 | FY2018/3 | FY2019/3 | FY2020/3 |
|-------------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|
| ROE (※ 1)   | 38.0%    | 40.4%    | 41.7%    | 45.2%    | 44.5%    | 45.7%    | 45.1%    | 44.0%    |
| 一株当たり配当(円)  | 35       | 12.5     | 16       | 21       | 28       | 32       | 36       | 40       |
| 配当総額(億円)    | 20       | 28       | 35       | 46       | 61       | 68       | 75       | 83       |
| 配当性向        | 28.1%    | 30.9%    | 32.5%    | 35.2%    | 41.1%    | 43.3%    | 45.2%    | 45.3%    |
| 自己株式の取得(億円) | 53       | 0        | 81       | 50       | 42       | 108      | 30       | 80       |
| 総還元性向 (※ 2) | 103.1%   | 30.9%    | 106.7%   | 73.2%    | 69.3%    | 112.2%   | 63.1%    | 88.8%    |

※ 1) ROE(親会社所有者帰属持分当期利益率)=親会社所有者に帰属する当期純利益÷{(純資産の部合計-新株予約権-非支配株主持分)}×100(%)  
 ※ 2) 総還元性向=(配当支払総額+自社株買い総額)÷純利益×100。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。

- ・ カカクコムは生活とともにある企業として、企業活動を通して経済・社会・環境の課題に取り組んでまいります。

## LIFE with - 生活とともに -



©2020 Kakaku.com, Inc.

## 各分野の主な取り組み

### 経済：インターネット産業の発展

- ・ 安全な情報提供のための情報セキュリティ強化
- ・ IT技術発展を支援するための各種協賛

### 社会：豊かな社会の実現

- ・ 従業員にとってより働きやすい職場となるよう、環境と制度の両面をさらに整備

### 環境：地球環境の保全

- ・ グリーン購入や省エネによる事業所の環境負荷低減
- ・ NPO団体を通じた災害復興支援

(単位：百万円)

| FY2019/3 (IFRS) | 1Q            | 2Q            | 3Q            | 4Q            | 通期             |
|-----------------|---------------|---------------|---------------|---------------|----------------|
| 売上収益            | 12,513        | 13,132        | 14,239        | 14,948        | 54,832         |
| 価格.com／売上構成比    | 5,181 / 41.4% | 5,209 / 39.7% | 5,885 / 41.3% | 6,236 / 41.7% | 22,510 / 41.1% |
| 食べログ／売上構成比      | 5,701 / 45.6% | 5,952 / 45.3% | 6,370 / 44.7% | 6,330 / 42.4% | 24,352 / 44.4% |
| 新興メディア他／売上構成比   | 1,631 / 13.0% | 1,971 / 15.0% | 1,985 / 14.0% | 2,383 / 15.9% | 7,970 / 14.5%  |
| 営業利益            | 5,560         | 6,123         | 6,513         | 6,873         | 25,070         |
| 営業利益率           | 44.4%         | 46.6%         | 45.7%         | 46.0%         | 45.7%          |
| ROE             | -             | -             | -             | -             | 45.1%          |
| 総還元性向           | -             | -             | -             | -             | 61.0%          |
| FY2020/3 (IFRS) | 1Q            | 2Q            | 3Q            | 4Q            | 通期             |
| 売上収益            | 14,224        | 15,305        | 15,727        | 15,722        | 60,978         |
| 価格.com／売上構成比    | 5,597 / 39.3% | 6,101 / 39.9% | 5,999 / 38.2% | 6,262 / 39.8% | 23,960 / 39.3% |
| 食べログ／売上構成比      | 6,313 / 44.4% | 6,494 / 42.4% | 7,048 / 44.8% | 6,513 / 41.4% | 26,369 / 43.2% |
| 新興メディア他／売上構成比   | 2,313 / 16.3% | 2,710 / 17.7% | 2,680 / 17.0% | 2,947 / 18.7% | 10,649 / 17.5% |
| 営業利益            | 6,448         | 7,121         | 7,315         | 6,333         | 27,217         |
| 営業利益率           | 45.3%         | 46.5%         | 46.5%         | 40.3%         | 44.6%          |
| ROE             | -             | -             | -             | -             | 44.0%          |
| 総還元性向           | -             | -             | -             | -             | 88.9%          |
| FY2021/3 (IFRS) | 1Q            | 2Q            | 3Q            | 4Q            | 通期             |
| 売上収益            | 9,502         |               |               |               |                |
| 価格.com／売上構成比    | 5,958 / 62.7% |               |               |               |                |
| 食べログ／売上構成比      | 1,735 / 18.3% |               |               |               |                |
| 新興メディア他／売上構成比   | 1,809 / 19.0% |               |               |               |                |
| 営業利益            | 2,209         |               |               |               |                |
| 営業利益率           | 23.2%         |               |               |               |                |
| ROE             | -             |               |               |               |                |
| 総還元性向           | -             |               |               |               |                |

|       |                                                                           |                                                                                          |
|-------|---------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------|
| 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 | 東京証券取引所市場第一部                                                              |                                                                                          |
| 証券コード | 2371                                                                      |                                                                                          |
| 関係会社  | 株式会社カカコム・インシュアランス                                                         | URL: <a href="https://kakakucom-insurance.co.jp/">https://kakakucom-insurance.co.jp/</a> |
|       | フォートラベル株式会社                                                               | URL: <a href="https://fortravel.jp/">https://fortravel.jp/</a>                           |
|       | 株式会社エイガ・ドット・コム                                                            | URL: <a href="https://eiga.com/">https://eiga.com/</a>                                   |
|       | 株式会社タイムデザイン                                                               | URL: <a href="https://www.timedesign.co.jp/">https://www.timedesign.co.jp/</a>           |
|       | 株式会社webCG                                                                 | URL: <a href="https://www.webcg.net/">https://www.webcg.net/</a>                         |
|       | 株式会社LCL                                                                   | URL: <a href="https://www.lclco.com/">https://www.lclco.com/</a>                         |
|       | 株式会社ガイエ                                                                   | URL: <a href="https://gaie.jp/">https://gaie.jp/</a>                                     |
|       | Catapult Ventures Pte. Ltd.                                               | URL: <a href="https://www.moneysmart.sg/">https://www.moneysmart.sg/</a>                 |
|       | LoveBonito Holdings Pte. Ltd.                                             | URL: <a href="https://www.lovebonito.com/">https://www.lovebonito.com/</a>               |
|       | TabSquare Pte. Ltd.                                                       | URL: <a href="https://www.tabsquare.ai/">https://www.tabsquare.ai/</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。