

こんにちは。カカクコムの畑でございます。

2021年3月期第3四半期の決算の概要についてご説明、ご報告を申し上げます。

# ① 連結経営成績

- ② 事業別経営成績及び事業進捗
- ③ 現在の状況
- 4 今後の取り組み
- 5 業績予想
- 6 参考資料

©2021 Kakaku.com, Inc.

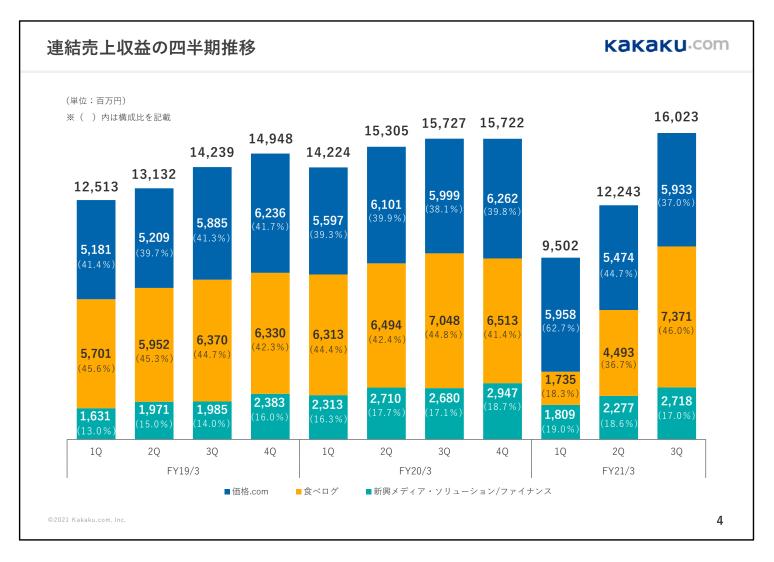
## 連結経営成績 Kakaku.com

		3Q	3Q 3Q累計				<b>娄结</b> 又相	達成率
(単位:百万円)	FY20/3	FY21/3	YoY	FY20/3	FY21/3	YoY	業績予想	连队平
売上収益	15,727	16,023	+1.9%	45,256	37,768	-16.5%	-	-
営業利益	7,315	6,592	-9.9%	20,885	13,469	-35.5%	-	-
営業利益率	46.5%	41.1%	-5.4pt	46.1%	35.7%	-10.4pt	-	-
税引前利益	7,191	6,537	-9.1%	20,534	13,116	-36.1%	-	-
親会社の所有 者に帰属する 当期利益	4,884	4,448	-8.9%	13,979	8,889	-36.4%	-	-

まず、当第3四半期の連結経営成績でございます。

売上が160億2,300万円、前年比プラス1.9%、営業利益は65億9,200万円、前年比でマイナス9.9%、営業利益率は41.1%、税引前利益が65億3,700万円、前年比マイナス9.1%、当期利益が44億4,800万円、前年比でマイナス8.9%という結果になりました。

第3四半期累計では、売上が377億6,800万円、前年比でマイナス16.5%、営業利益は134億6,900万円、前年比マイナス35.5%、営業利益は35.7%、税引前利益は131億1,600万円、前年比マイナス36.1%、当期利益は88億8,900万円、前年比でマイナス36.4%という結果になりました。



2019年3月期からの連結売上収益をお示ししております。

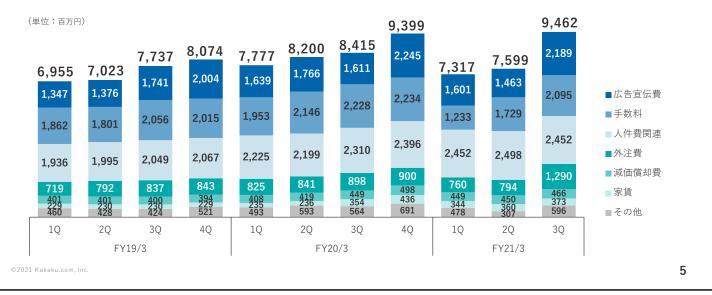
当第3四半期におきましては前年比でプラスに転じております。第1四半期、第2四半期に比べると、前年並みに戻った3か月でした。

## 連結営業費用の四半期推移

**KaKaKu**.com

- 広告宣伝費:食べ口グのネット予約の急増に伴いTポイント関連費用が増加。
- **手数料**:食べ口グの飲食店販促事業における1Qからの売上回復と連動して、 営業代理店への手数料が増加。
- **外注費:Go To Eat** キャンペーン事業の受託による問合せ窓口の設置などにより増加。
- ・ その他費用: 求人費 39百万円、サーバー保守 32百万円。

各費用の売上比率	YoY		
広告宣伝費	13.7%	+3.4pt	
手数料	13.1%	-1.1pt	
人件費関連	15.3%	+0.6pt	
外注費	8.1%	+2.3pt	
減価償却費	2.9%	+0.1pt	
家賃	2.3%	+0.1pt	
その他	3.7%	+0.1pt	



続きまして、連結営業費用をグラフでお示ししております。

当第3四半期は、ほとんど費用構造は変わっておりませんが、広告宣伝費については 食べログのネット予約の急増でTポイント関連費用が増加し、前年比でも若干増えて おります。

それから、手数料、外注費も、食べ口グの飲食店販促事業に伴い増加しました。特に第3四半期はGo To Eatキャンペーンの影響で予約が急増いたしましたので、代理店手数料や問合せ窓口の設置で費用が若干増加しております。

それ以外は全体的に、人件費、家賃等の固定費も、食べ口グ以外の事業の広告宣伝比率も、ほ とんど構造は変わっておりません。

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

©2021 Kakaku.com, Inc.

続きまして、事業別の経営成績及び事業進捗をご説明申し上げます。

事業別経営成績 Kakaku com

(単位:百万円)		3Q 売上収益	YoY	3Q累計 売上収益	YoY
		5,933	-1.1%	17,365	-1.9%
価格.com	ショッピング	2,394	+2.0%	7,635	+10.1%
)叫(音.COM	サービス	2,077	-10.6%	6,441	-11.2%
	広告	1,462	+9.8%	3,289	-6.3%
		7,371	+4.6%	13,598	-31.5%
	飲食店販促	5,330	-5.6%	10,024	-38.0%
食べログ	ユーザー会員	422	-26.1%	1,284	-28.2%
	広告	772	-6.6%	1,433	-24.7%
	業務受託に係る収入*	846	_	858	_
		2,718	+1.4%	6,805	-11.7%
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	2,107	-0.1%	5,011	-18.1%
	ファイナンス	611	+7.0%	1,794	+13.4%

<sup>\*</sup> Go To Eatキャンペーン事業(農林水産省)、大阪府 少人数利用 飲食店応援キャンペーン事業(大阪府)の受託による収入。 ただし、両事業の受託による広告宣伝に係る収入(広告事業に計上)を除く。

©2021 Kakaku.com, Inc.

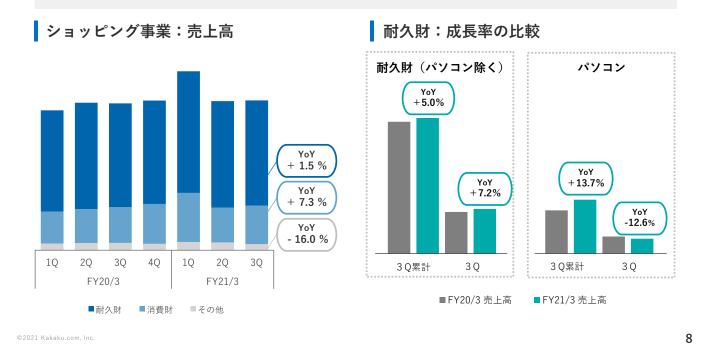
事業別では価格.comが当第3四半期は前年比でマイナス1.1%、第3四半期までの累計ではマイナス1.9%。食べ口グにつきましては、第3四半期では前年比でプラス4.6%、累計ではマイナス31.5%、新興メディア・ソリューション/ファイナンスが第3四半期はプラス1.4%、累計ではマイナス11.7%となりました。

この中でさらに細分化をしておりますが、価格.comのショッピング事業につきましては、第3四半期ではプラス2.0%、累計ではプラス10.1%、サービス事業については、第3四半期はマイナス10.6%、累計ではマイナス11.2%。広告事業につきましては、第3四半期は前年比プラス9.8%、累計ではマイナス6.3%という結果になりました。

食べ口グ、新興メディア・ソリューション/ファイナンスについては、後ほどそれぞれの項目の中でご説明申し上げます。

事業進捗:価格.com KaKaKu.com

- ショッピング事業は耐久財・消費財共に前年同期比で増収。
- 耐久財については、家電全般は引き続き好調に推移し前年同期比で+7.2%。パソコンは好調であった前年に対し-12.6%。半導体等の部材不足を原因とした納期遅延等の影響を受けた。

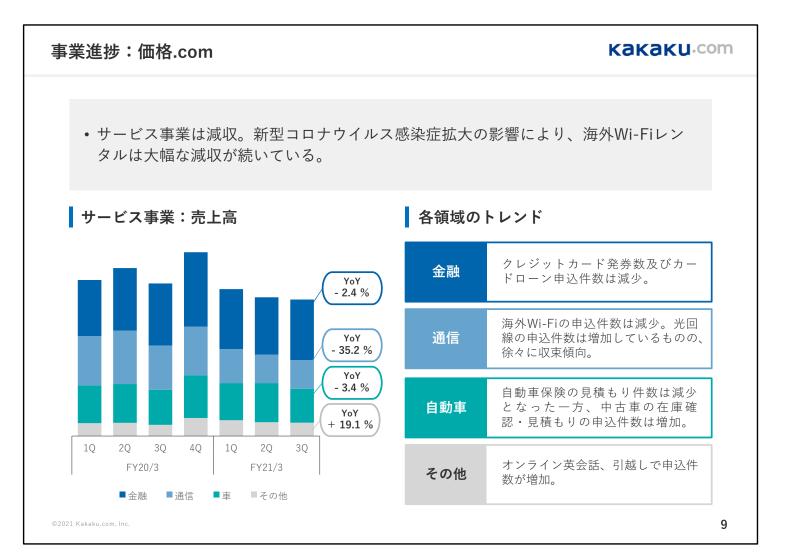


まず、価格.comの事業進捗からご報告申し上げます。

左のグラフをご覧ください。当第3四半期単体では耐久財の売上がプラス1.5%、消費財の売上はプラス7.3%、その他はマイナス16%という結果になりました。

耐久財については、右側のグラフでパソコンとパソコン以外を抜き出して記載しております。 パソコンを除く耐久財につきましては、第3四半期は前年比プラス7.2%となりました一方で、 パソコンについては前年比でマイナス12.6%となりました。耐久財全体では 前年比プラス1.5%となりました。

ショッピング事業につきましては概ね好調であったものの、パソコンにつきましては、 部材不足により供給が間に合っていないことから納期遅延が発生し、このような数字に なりました。

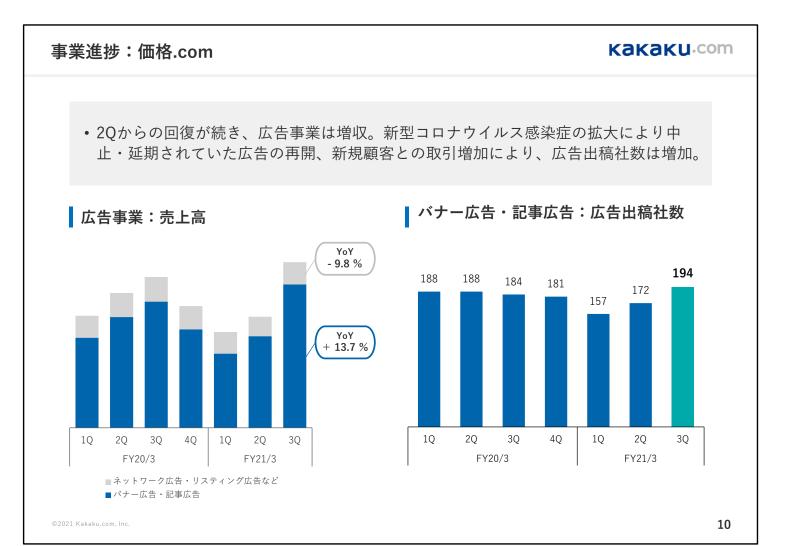


続いて、価格.comのサービス事業の進捗についてご説明申し上げます。

金融、通信、自動車、その他という4項目に分けておりますが、当第3四半期におきましては、 金融領域が前年比でマイナス2.4%、通信領域はマイナス35.2%、自動車領域はマイナス3.4%、 その他の領域はプラス19.1%。4つの項目を合算すると、第3四半期はマイナス10.6%という 結果になりました。

通信領域につきましては、海外Wi-Fiレンタルが大幅な減収で売上がほぼゼロになっており、依然としてマイナス幅が大きくなっております。

金融領域につきましては、前年比ではいまだマイナスではあるものの、第1四半期、第2四半期よりは若干改善しております。



続いて、価格.comの広告事業につきましてご報告申し上げます。

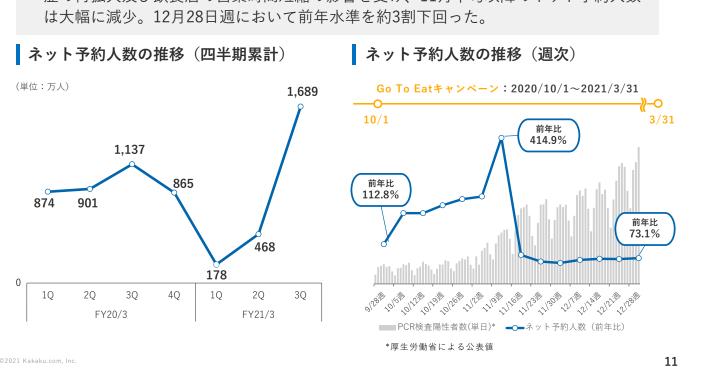
広告事業は「ネットワーク広告・リスティング広告」とサイト指名型の「バナー広告・記事広告」の2つに分けて記載しております。広告事業のうち大半を占めるバナー広告・記事広告につきましては、当第3四半期はプラス13.7%、ネットワーク広告・リスティング広告はマイナス9.8%、合算するとプラス9.8%という結果になりました。

第1四半期、第2四半期においては、新型コロナウイルス感染症の影響による見通しの悪化から広告出稿が控えられたものの、第3四半期におきましては、デジタル広告は盛り返しを見せております。

右側のグラフをご覧ください。バナー広告・記事広告につきましては、広告の出稿社数が増えており、第3四半期ではこの数年で最も多い194社の出稿となりました。

事業進捗:食べログ Kakaku com

・ネット予約人数の四半期累計は1,689万人。Go To Eat キャンペーンの開始により大幅に伸長したが、ポイント付与対象となる予約の受付終了、並びに新型コロナウイルス感染症の再拡大及び飲食店の営業時間短縮の影響を受け、11月中旬以降のネット予約人数は大幅に減少。12月28日週において前年水準を約3割下回った。



続きまして、食べ口グの事業進捗についてご報告申し上げます。

まず、食べ口グの中でネット予約人数にフォーカスしてグラフを2つ載せております。まず、四半期累計のネット予約人数でございますが、当第3四半期は10月初旬から始まっているGo To Eatキャンペーンの影響を受け、大幅に伸長いたしました。四半期累計ではネット予約人数は1,689万人、前年比で約1.5倍となりました。

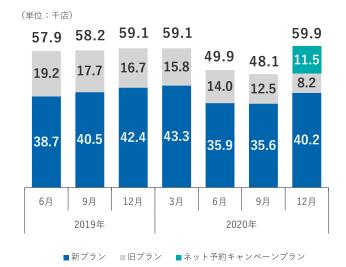
ただ、この10月、11月、12月はかなり変動がございました。右側のグラフをご覧ください。まずGo To Eatキャンペーン開始と同時にネット予約人数は前年比プラス12.8%となりました。 Go To Eatキャンペーンのポイント付与が受けられる予約の受付終了寸前には前年比プラス 314.9%まで予約人数は増加しております。

一方、Go To Eatキャンペーンのポイント付与が受けられる予約の受付が終了した11月16日週 以降から年末につきましては、前年比73.1%という推移になりました。 事業進捗:食べログ Kakaku com

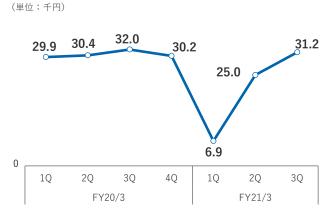
- ・有料プラン契約店舗数はネット予約キャンペーンプランの新規獲得により、 59.9千店舗。従来の新・旧プランの契約店舗数の合計は48.4千店舗で微増。
- ・ネット予約キャンペーンプランを含む全契約店舗の1店舗当たりの月額料金(ARPU)は 31.2千円まで伸長。なお、新・旧プランの契約店舗のARPUは35.0千円。

## 有料プラン契約店舗数

©2021 Kakaku com Inc



1店舗当たりの月額料金(四半期平均) ネット予約キャンペーンプラン契約店舗を含む



12

続きまして、飲食店さんとの契約数についてグラフをお示ししております。

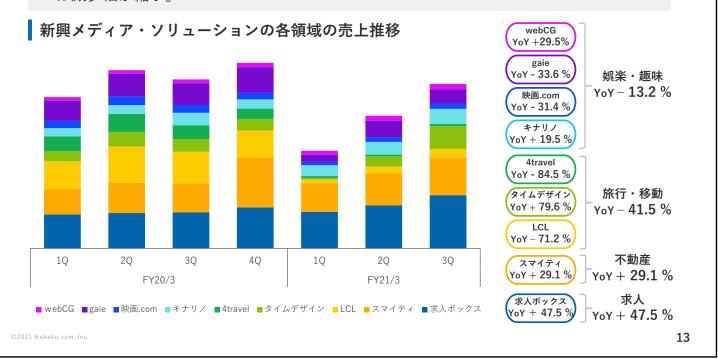
まず、左側の有料プラン契約店舗数のグラフをご覧ください。12月末の総契約店舗数は5万9,900店舗と前年から少し増えております。

ただし、このうち1万1,500店舗は固定費を頂かない、「ネット予約キャンペーンプラン」というGo To Eatキャンペーンの開始とともに始まったプランの契約数でございます。従来の固定費を頂く新プラン、旧プランの合算は4万8,400店舗であり、9月よりは微増しておりますが、新規契約が少ない状況となっております。

続いて1店舗当たりの月額料金(ARPU)についてご説明申し上げます。 右側の棒グラフをご覧ください。第3四半期のARPUは3万1,200円と、ネット予約人数は約1.5 倍となったものの、固定費減を含めると、前年より少しARPUが落ちる結果となりました。

以上、食べ口グ事業についてご報告申し上げました。

- 新興メディア・ソリューション事業は、求人ボックス、スマイティ及びキナリノが 引き続き好調に推移。
- 旅行・移動領域の事業は引き続き厳しい状況にあるが、タイムデザインは増収、LCL は減少幅が縮小。



次に、新興メディア・ソリューション/ファイナンスについてご報告申し上げます。

新興メディアにつきましては、娯楽・趣味、旅行・移動、不動産、求人と4つの領域に分けております。

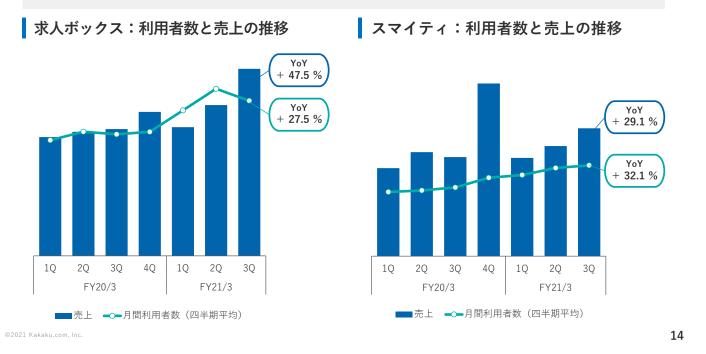
一番下の青い棒グラフでは求人ボックスの売上をお示ししております。求人ボックスの売上は 前年比でプラス47.5%と計画を上回る好調な結果となりました。

不動産領域のスマイティにおきましても前年比でプラス29.1%と、依然好調な数字をキープしております。

旅行・移動領域は一部、一時期Go Toトラベルによる予約増があったものの、海外旅行を含め旅行機会が減少したことにより、3Q全体ではマイナス41.5%となりました。

続いて、映画関連、Web CG、キナリノについてご説明申し上げます。キナリノ事業につきましては、前年比プラス19.5%と好調だったものの、趣味・娯楽領域(映画関連、Web CG、キナリノ)全体では前年比でマイナス13.2%という結果になりました。

- 求人ボックスは、広告出稿社数が増加したため、増収。利用者数は引き続き高い水準で推移。
- スマイティは、引き続き賃貸物件など不動産・住宅情報をオンラインで検索する 需要が高まり、増収。



続いて、求人ボックスとスマイティについてご説明申し上げます。

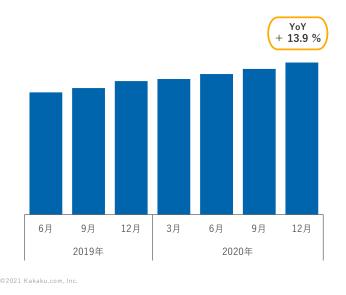
左側のグラフをご覧ください。求人ボックスについて、折れ線グラフは月間利用者数、棒グラフは売上を示しております。当第3四半期は月間利用者数も好調でしたが、それ以上に売上が好調でした。月間利用者数は前年比プラス27.5%に対して、売上は前年比でプラス47.5%となりました。

求人ボックスは新しい料金体系を導入したことに伴い広告出稿社数が増加しました。依然として求人広告市場は少し冷え込んでいるものの、求人ボックスについては順調に売上を増やした3か月となりました。

右側の不動産領域のスマイティにつきましても非常に好調で、月間利用者数については前年比プラス32.1%、それに伴い、売上についても前年比プラス29.1%となりました。

- タイムデザインは、国内における導入施設数の増加及び10月・11月の国内旅行需要の拡大により、国内ダイナミックパッケージ事業(DP)が増収。
- ・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る減収が続いている一方で、キナリノはEC(キナリノモール)の売上が引き続き好調。

## タイムデザイン:国内DPの導入施設数の 推移



### 娯楽・趣味関連サービスの状況

#### キナリノ

- レシピやインテリアなどのコンテンツが好調。
- 生活雑貨を中心にEC(キナリノモール)は落ち着きつつあるが、引き続き好調。

#### webC6

• 車メーカーの広告出稿は徐々に回復傾向にあり、 月間利用者数は安定。

### 映画.com / gaie

- 新作映画の公開延期により広告出稿が低調。
- オンライン試写プラットフォーム「スクリーニング マスター」など、既存事業で得た経験を活かした新 たなサービス展開の準備を進める。
- 新たなパートナーと提携し、gaieが自社開発した広告配信プラットフォームを拡張。

15

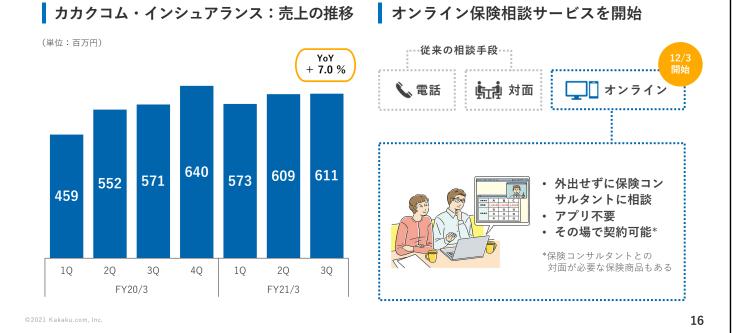
続いて旅行・移動領域、と娯楽・趣味領域についてご報告申し上げます。

タイムデザインにつきましては、10月、11月のGo Toトラベルの影響や国内ダイナミックパッケージ(DP)導入施設数の増加により、増収となりました。

左側の棒グラフの国内DPの導入施設数の推移をご覧ください。国内DPの導入施設数は前年比でプラス13.9%となり、事業の基本(である導入施設数)を順調に伸ばしております。

右側の娯楽・趣味領域につきましては、文面で事業の状況をお示ししております。一番下の映画.com/gaieにつきましては、新作映画の公開延期の影響を受け、広告出稿が低調となりました。

- カカクコム・インシュアランスは、引き続きオンラインによる保険契約の検討・申込の 需要が高まり、増収。
- 保険商品選びに関する専門家への相談をオンラインで行えるサービスの提供を開始。



続いてファイナンス事業、カカクコム・インシュアランスにつきましてご説明申し上げます。

カカクコム・インシュアランスは引き続きオンラインの保険契約検討や申込の需要が高まり増収となりました。当第3四半期は前年比でプラス7.0%となり、昨年来順調な増収傾向を続けております。

右側のトピックスをご覧ください。カカクコム・インシュアランスは12月3日にオンライン保険相談サービスを開始いたしました。今までの対面での相談、電話による相談に加え、リモートであっても対面のように、オンラインでも保険コンサルタントに相談ができるようになりました。オンライン保険相談サービス内で契約可能な商品もあり、今後もこのような領域を伸ばしていきたいと考えております。

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

©2021 Kakaku.com, Inc. 17

続きまして、現在の状況をご説明申し上げます。

現在の状況:食ベログ Kakaku.com

・ 新型コロナウイルス感染症の再拡大によって、1月に11都府県を対象とした緊急事態宣言が発出され、外出自粛、飲食店の営業時間短縮などの要請がなされている。

• 食べログの、全国的な感染の再拡大、及び飲食店の休業や営業時間短縮への対応:

### 1) ユーザーへの注意喚起

- ✓継続的に飲食店における感染症対策情報を掲載。
- ✓感染症拡大防止のための政府や自治体の要請に関する情報を提供。

## 2) 飲食店販促サービスの契約に関する対応

▼休会の受付範囲拡張(「休業」に加えて「地方自治体からの要請に基づく営業時間の短縮」についても休会\*を受け付ける)。

\*販促サービスは停止、停止期間中は料金が発生しない

©2021 Kakaku.com, Inc.

1月以降、11都府県を対象に緊急事態宣言が発出され、現在も継続中でございます。

食べ口グの対応について2つ記載をしております。

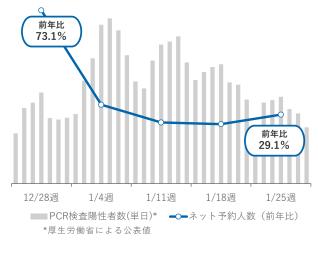
1つ目は、ユーザーへの注意喚起です。感染症拡大防止のためにどのような要請が政府・自治体から出ているかといった情報とともに、飲食店さんからいただいた感染症対策情報を掲載するなど、ユーザーへの情報提供を実施しております

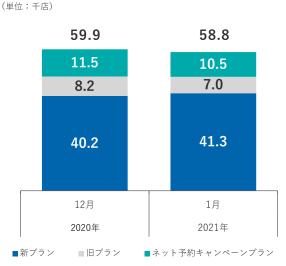
もう1つは飲食店販促サービスの契約に関する対応です。現在、緊急事態宣言で営業時間短縮の要請が出ている地域につきましては、通常の休業による休会に加え、時短営業についても一時休会を受け付け、同時に販促サービスも停止しております。直近では一部の飲食店さんは食べ口グの有料契約を休会している状況でございます。

以上、当第3四半期の各事業の進捗についてご説明申し上げました。

• 新型コロナウイルス感染症の再拡大、緊急事態宣言の発出により、ネット予約人数、 有料プラン契約店舗数が減少。

## 緊急事態宣言発出後のネット予約人数の推移 有料プラン契約店舗数





©2021 Kakaku com Inc

続いて食べ口グの現在の状況をご報告申し上げます。左側のグラフをご覧ください。 12月28日週にネット予約人数が前年比73.1%であったことにつきましては、先ほどご報告申し 上げましたとおりでございますが、1月以降は食べ口グを通じたネット予約人数は前年比約 29.1%と3割を切る数字で推移しております。直近も概ね同様の推移となっております。

緊急事態宣言の延長が発出され、終了となる期間等は不透明ではございますが、 現在のネット 予約人数は申し上げたとおりとなっております。

右側の有料プランの契約店舗数のグラフをご覧ください。

12月の5万9,900店舗に対し、1月は5万8,800店舗でした。緊急事態宣言の発出と同時に若干解約がございました。この点につきましては、休会の受付をご案内した時期に契約が期間満了を迎えてそのまま終了となった飲食店も一部ございます。そうした事情によって契約終了となりました飲食店が契約を再開される可能性もあると考えておりますが、12月との比較では1,100店舗ほど契約数が減少しました。

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

©2021 Kakaku.com, Inc.

最後に、今後の取り組み、業績予想についてご報告申し上げます。

• 納得感のある購買・消費行動のために、サイトの改善と情報の拡充を重ね、有意義な情報を提供する。

## 「買ってよかった」をすべての人に。

## サイト改善の水平展開

AI・機械学習などを活用した サイト改善策を他カテゴリへ展開

#### 取り組み例

- ユーザーの行動に即したUIの改善。
- ユーザーの口コミの分類、整理。

## 情報の拡充

比較検討に必要な 情報の網羅性を高める

#### 取り組み例

• 通信領域において、キャリアと格安SIMの 垣根をなくし、様々なユーザーニーズに対 応できるよう情報を統合・追加。

©2021 Kakaku.com, Inc.

21

価格.comの今後の取り組みをご覧ください。以前からの取り組みの延長でもありますが、AI、機械学習を活用したサイト改善を、一部のカテゴリで先行して実施しておりますが、テストを行いながら他のカテゴリへも展開してまいります。

ユーザーの口コミについても、さらに分かりやすい情報提供を行うために分類、整理を実施してまいります。

もう1点は、当社にとっては非常に重要な、情報の拡充です。特に通信領域のように、新しい料金体系、新しい商品、複雑な料金体系で提供されるサービスにつきましては、ユーザーニーズに対応できるよう、いち早く情報を収集し、整理をしてサイト上でお見せしていくことを続けてまいります。



©2021 Kakaku.com, Inc.

やユーザー数の拡大。

続いて食べ口グの今後の取り組みについてご説明申し上げます。

食べログ 🚥 発注

まず、左側の表をご覧ください。飲食店選びの情報、機能の充実に加え、店内飲食以外の外食 サービスについてもアプリ、サイトを展開してまいります。既にテイクアウト、デリバリー機 能も実装を始めており、食べログモールという通信販売のモールについても引き続き伸ばして いきたいと考えております。

右側では食べ口グの飲食店選びのための機能や情報の充実についてご説明申し上げております。曖昧な検索でもお店が見つかる、あるいは現在地からの検索距離がお店の見つかるところ自動で伸びるなど、言語解析や一部AIを導入してユーザーにとってより便利なサイトとなるよう取り組みを続けてまいります。

## 今後の取り組み:新興メディア・ソリューション/ファイナンス

**Kakaku**.com

• 求人ボックスは、情報充実と機能改善に加えて新たな取引先との提携の拡張を進め、 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。







23

求人ボックスの今後の取り組みをご報告申し上げます。

情報の充実と機能の改善に加え、取引先の拡張にも取り組んでおります。採用ボードの導入社数が増えておりますし、料金体系の柔軟化も進み、ますます取引先を増やしていけると考えております。

右側にございますのは求人ボックスのWEB動画広告のキャプチャーです。求人ボックスについては認知・訴求の拡大やブランディングのために、WEB限定でCMを配信しております。

- タイムデザインは、引き続きダイナミック・パッケージ(DP)システムの提供範囲を拡大。
- カカクコム・インシュアランスは、保険提案をオンラインでも実現できるように、 必要な情報や保険診断・提案機能を拡充。

タイムデザイン:DPの提供範囲を拡大

▶ カカクコム・インシュアランス:情報や 検討・相談機能の拡充

#### 宿泊施設の 選択肢を増やす

- 新規顧客との取引開始及び予 約プラットフォームなどとの 連携。
- 海外における利用可能地域の拡大。

## 宿泊予約との組み 合わせの拡充

- 組み合わせられる交通手段の 選択肢を増やす。
- アクティビティや保険など、 付帯商品を増やす。

### 情報の充実で 保険を 分かりやすく

• 各保険の特徴の解説や専門家 による保険の最新動向に関す る記事など、情報の拡充。

#### 検討・相談機能 の拡充で保険を 選びやすく

- 人気ランキングやシミュレーションなど、比較機能の拡充。
- オンラインでの相談サービス の拡充。
- 保険診断機能の導入。

©2021 Kakaku.com, Inc.

24

続いて、タイムデザイン、それから、カカクコム・インシュアランスの今後の取り組み について詳細を記載しております。

左側のタイムデザインにつきましては、現在コロナの影響もあってアウトバウンド、インバウンドはほとんどない状況でございますが、海外における契約についても拡大に取り組んでおります。

また、宿泊予約と組み合わせることができる交通手段等の選択肢をパッケージとして増やしていきたいと考えております。

カカクコム・インシュアランスにつきましては、当第3四半期の事業進捗としてご説明申し上げましたオンライン相談サービスに加えて、保険の診断機能等、よりオンラインで契約しやすい、ユーザーに優しいサービスとなるよう機能を拡充してまいります。

## 今後の取り組み:新興メディア・ソリューション/ファイナンス **Kakaku**.com ・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。 • gaieは既存の宣伝/広告及び動画商材事業の機能強化と横展開を進める。 gaie:既存事業の機能強化と横展開 映画.com:動画配信事業の拡大 宣伝/ 動画 新作情報 広告 商材 提供先 映画情報 の拡充 映画 映画DB (配給会社) VOD 動画配信 (動画配信PF) Screening Master -般企業 や教育機関 25

映画関連の事業につきましては、映画の情報だけではなく、動画配信も始めております。

OSOREZONEというサブスクリプション型の動画配信に加えて、スクリーニングマスターというオンラインで試写会ができるサービスも提供してまいります。

今後の事業方針 Kakaku.com

・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

納得感のある購買・消費行動のために、サイトの改善と情報の拡充を重ね、有意義な情報を提供する。

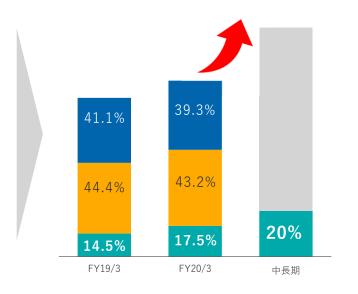
#### 食ベログ

飲食店の検索・予約サイトとしてユーザーに選ばれる存在であり続けると共に、「食」をテーマに新たなサービスを幅広く提供していく。

飲食店に向けて、様々な業務課題をサポートするサービスを提供していく。

#### 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。



26

今後の事業全体の方針をご説明申し上げます。

従前と変わらず、価格.com、食べ口グに加えて、新興メディア・ソリューション/ファイナンスの売上比率を上げ、ポートフォリオバランスを分散化してまいります。

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

©2021 Kakaku.com, Inc. 27

**Kakaku**.com

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 Kakaku.com, Inc.

28

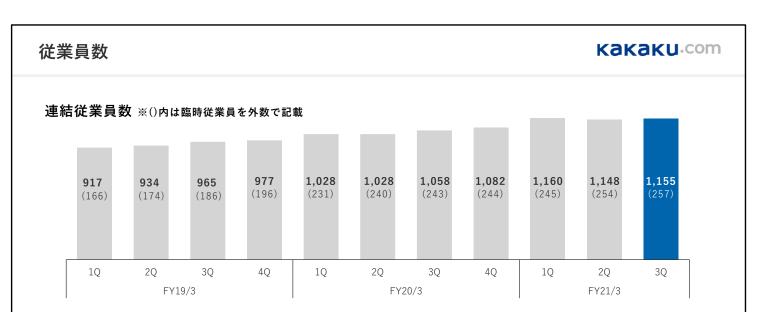
最後に2021年3月期の連結業績予想でございますが、現段階において合理的に算定することが 困難なことから未定としております。

緊急事態宣言の解除や再延長も見通せない状況であり、加えて東京オリンピックの開催の可否も決定されていない中で、3月までの業績予想についてはかなりの振れ幅がございますので、未定とさせていただいております。

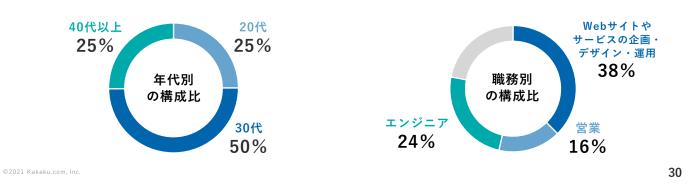
以上、簡単ではございますが、当第3四半期の決算について、ご説明申し上げました。

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

©2021 Kakaku.com, Inc.



## 年代及び職務別の構成比 ※カカクコム単体 正社員の構成比 (2020年12月時点)



## セグメント及びビジネスモデル

### **Kakaku**.com

インターネット・メディア

## 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

## 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

#### 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】ECモール・ ECショップ・家電量販店など

【取引先】サービス事業者など

【取引先】メーカーなど

食ベログ

#### 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

#### ユーザー会員

コンテンツ利用に応じた 手数料収入

#### 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】飲食店 【取引先】有料会員ユーザー

【取引先】メーカーや自治体 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

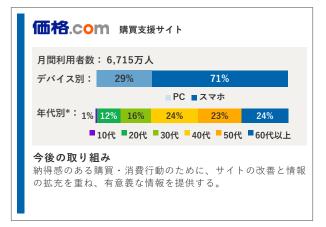
"求人ボックス"、"スマイティ"、"キナリノ"、連結子会社(株)LCL運営の"バス比較なび"、 連結子会社(株)タイムデザイン提供のダイナミックパッケージ予約システム等の サイト及びサービスによる収入

#### 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

©2021 Kakaku.com, Inc.

ファイナンス



## ☆ 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。

\*年代別のユーザー属性は2020年11月時点の比率

**食べログ** レストラン検索・予約サイト 月間利用者数: 1億1,113万人

デバイス別: 12% ■PC ■スマホ 年代別\*:1% 19% 16% 23% 21% 20%

■10代 ■20代 ■30代 ■40代 ■50代 ■60代以上

#### 今後の取り組み

飲食店の検索・予約サイトとしてユーザーに選ばれる存在で あり続けると共に、「食」をテーマに新たなサービスを幅広 く提供していく。

飲食店に向けて、様々な業務課題をサポートするサービスを 提供していく。

## 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。

### ☆ バス比較なび 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。

## カカクコムグループ運営サービス紹介

### **KaKaKu**.com

アキバ総研

アニメ&アキバ系

カルチャー情報

webCG

クルマ好きのための

33

## 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。

## 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。

## \*\*\* **Itravel.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。

## **PHOTOHITO**

写真共有サイト



## ちくわ。

街・おでかけ情報メディア

脊髓 格安移動

最安値比較サイト

高速バス・飛行機・新幹線の

## **TASCLAP**

Webマガジン

## メンズファッション

# ∜バスとりっぷ

高速バス・夜行バスの お役立ち情報メディア

映画等のデジタル・ プロモーションエージェンシー

# ※ FX 羅針盤

FX関連情報と為替相場 解説・予想サイト

宿泊旅行の情報メディア

## **发 仮想通貨 羅針盤**

●アニメハック

アニメの総合情報サイト

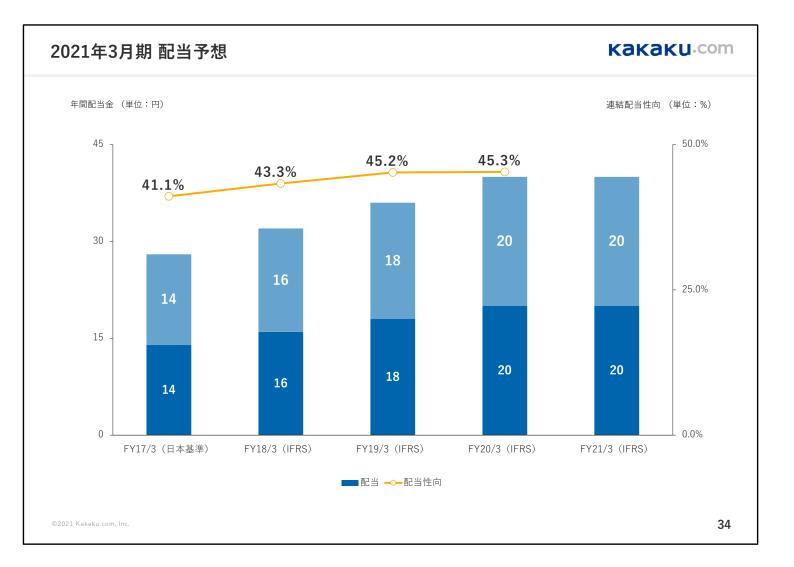
仮想通貨とブロックチェーンに



ホラー映画専門配信サービス

gaie

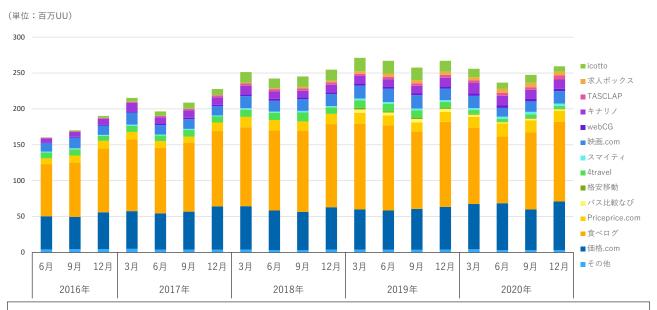
icotto



## カカクコムグループ積み上げ月間利用者数

## **KaKaKu**.com

・2020年12月の月間利用者数は2億5,932万(前年同月比-2.9%)。



#### 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。

©2021 Kakaku.com, Inc. 35

経営指標と財務方針

**KaKaKu**.com

#### 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

©2021 Kakaku.com, Inc. 36

各種財務指標の推移

**Kakaku**.com

IFRS

	FY2013/3	FY2014/3	FY2015/3	FY2016/3	FY2017/3	FY2018/3	FY2019/3	FY2020/3
<b>ROE</b> *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%

日本基準

\*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。

ESGへの取り組み Kakaku.com

• 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む。

## LIFE with - 生活とともに-

# 経済 インターネット産業の発展 社会 豊かな社会の実現 環境 地球環境の保全 経営基盤 コーポレートガバナンス

## 各分野の主な取り組み

## 経済:インターネット産業の発展

- ・ 安全なサービス提供
- · IT技術発展支援
- エンジニア育成

#### 社会:豊かな社会の実現

- ・ 人材の育成、働く環境の整備
- ・ スポーツ文化発展支援
- 災害復興支援
- ・ 豊かな暮らしに関する情報発信・提供

#### 環境:地球環境の保全

- ・ 事業所の環境負荷低減
- ・ 環境団体との連携
- ・ 環境保全に関する情報発信・提供

©2021 Kakaku.com, Inc.

#### 各分野における取り組みの詳細:

#### 安全なサービス提供

- 情報セキュリティ強化
- 不正アクセスへの対応
- 個人情報保護の取り組み

#### エンジニア育成

- 独自カリキュラムに沿ったエンジニア育成
- 各種社内勉強会の開催

#### IT技術発展支援

- 各種カンファレンスへの協賛各種セキュリティ関連団体の加盟

## 人材の育成、働く職場環境の整備

- 仕事と家庭の両立サポート
- 柔軟な働き方を推進する制度・環境の整備

## スポーツ文化発展支援

- 音楽文化発展支援
- eスポーツ普及発展支援

#### 社会分野

経済分野

#### 災害復興支援

- 国内外の災害に対する義援金
- 東日本大震災被災地への継続的な支援

#### 豊かな暮らしに関する情報発信・提供

- 地方の観光情報地域情報(防災・教育)

#### 事業所の環境負荷低減

- 廃棄物削減/リサイクル推進
- ・ グリーン購入法適合商品への購入切替

#### 環境保全団体との連携

- 生物多様性保全/環境保全を目的とするNPO法人の 活動支援
- 社内自販機の売上に応じた植林支援

## 環境分野

#### 環境保全に関する情報発信・提供

- 省エネや再生可能エネルギーの情報
- 中古製品(家電・スマホ・車)の情報

## カカクコムグループ連結経営成績

**kakaku**.com

(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%
食ベログ/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%
食ベログ/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	累計
売上収益	9,502	12,243	16,023		37,768
価格.com/売上構成比	5,958 / 62.7%	5,474 / 44.7%	5,933 / 37.0%		17,365 / 46.0%
食ベログ/売上構成比	1,735 / 18.3%	4,493 / 36.7%	7,371 / 46.0%		13,598 / 36.0%
新興メディア他/売上構成比	1,809 / 19.0%	2,277 / 18.6%	2,718 / 17.0%		6,805 / 18.0%
営業利益	2,209	4,667	6,592		13,469
営業利益率	23.2%	38.1%	41.1%		35.7%
ROE	-	-	-		-
総還元性向	-	-	-		-

©2021 Kakaku.com, Inc. 40

会社概要 KaKaKu.com

会社名株式会社カカクコム英文社名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
 東京証券取引所市場第一部

**証券コード** 2371

**関係会社** 株式会社カカクコム・インシュアランス URL: https://kakakucom-insurance.co.jp/

フォートラベル株式会社 URL: https://fortravel.jp/ 株式会社エイガ・ドット・コム URL: https://eiga.com/

株式会社タイムデザイン URL: https://www.timedesign.co.jp/ 株式会社webCG URL: https://www.webcg.net/ 株式会社LCL URL: https://www.lclco.com/

株式会社ガイエ URL: https://gaie.jp/

Catapult Ventures Pte. Ltd. URL: https://www.moneysmart.sg/
LoveBonito Holdings Pte. Ltd. URL: https://www.lovebonito.com/
TabSquare Pte. Ltd. URL: https://www.tabsquare.ai/

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して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。

©2021 Kakaku.com, Inc.