

中期経営計画 (FY26/3-FY30/3)

kakaku.com

Kakaku.com, Inc. (TSE Prime: 2371)

© 2025 Kakaku.com, Inc.

カカクコムの上場でございます。
本日はご参加いただき、誠にありがとうございます。

早速ではございますが、株式会社カカクコム 中期経営計画についてご説明いたします。

1. FY25/3 業績予想の修正について

(単位：億円、%)	FY25/3 (前回予想)	YoY	FY25/3 (今回修正予想)	YoY	前回予想からの	
					増減額	増減率
売上収益	740	+10.6%	780	+16.5%	+40	+5.4%
営業利益	285	+10.4%	292	+13.1%	+7	+2.5%
営業利益率	38.6%	-	37.4%	-	-1.2 pt	-
税引前利益	284	+8.7%	289	+10.6%	+5	+1.8%
親会社の所有者に 帰属する当期利益	194	+7.2%	198	+9.4%	+4	+2.1%

最初に2ページをご覧ください。

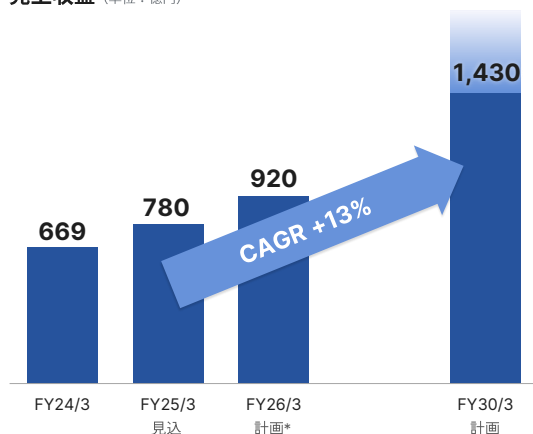
このたび、中期経営計画を発表にするのに先立って、その基準年度となる今期の業績予想の修正を発表いたしました。

修正後の通期の業績予想は、売上で780億円、営業利益で292億円。5月にお伝えした業績予想から売上で+40億円、営業利益で+7億円になることを見込んでおります。

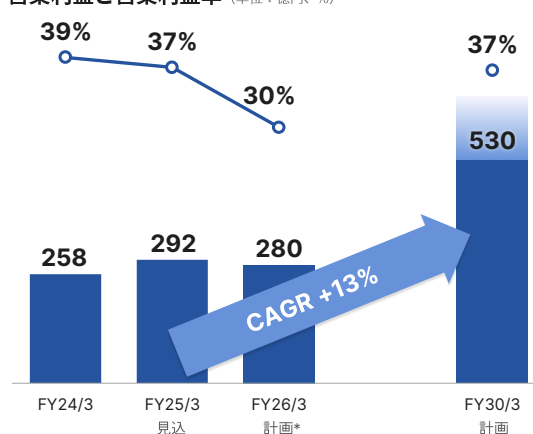
2. 中期計画：連結

中核事業の成長を継続しながら、成長領域への投資を強化し、売上・利益のCAGR二桁成長を実現。さらに、M&Aを含めた成長投資などにより、事業の拡大と成長の加速を目指す。

売上収益 (単位：億円)



営業利益と営業利益率 (単位：億円、%)



*FY26/3の予想はあくまで現時点の計画となっております。正式な連結業績予想は、2025年5月の開示を予定しております。

kakaku.com

© 2025 Kakaku.com, Inc.

3

それでは中期経営計画についてご説明いたします。3ページ目をご覧ください。

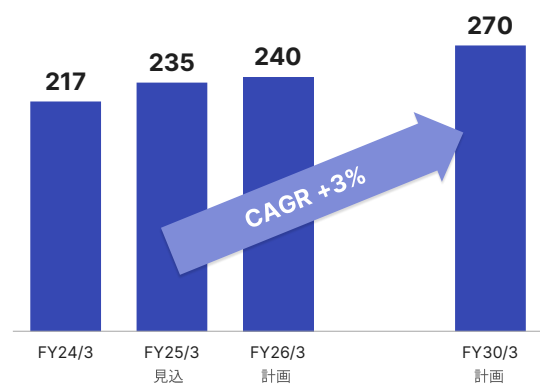
今回発表する中期経営計画は5年で設定しております。

5年後の2030年3月期の売上は1,430億円、営業利益は530億円を計画しております。主に食べログ、求人ボックスの成長を中心に、中期で売上・営業利益、ともにCAGR二桁成長を実現したいと考えております。

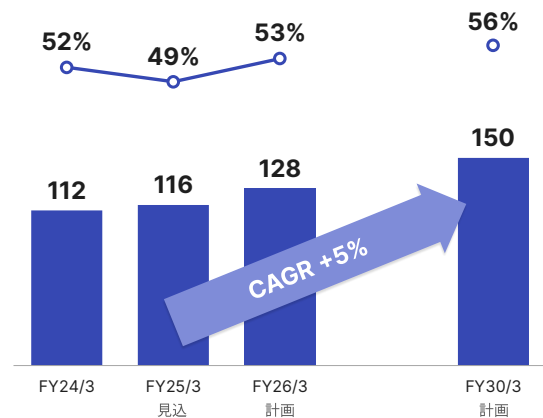


効率的な体制構築・運用を進めつつ、新たな成長に向けた戦略を検討。

売上収益 (単位：億円)



セグメント利益と利益率 (単位：億円、%)



kakaku.com

© 2025 Kakaku.com, Inc.

4

次の4ページ目以降で、各セグメントの中期経営計画をお示ししております。

まずは価格.comです。

売上の成長はわずかですが、生産性を改善することで、利益率を改善していきたいと考えております。5年後、売上270億円、セグメント利益150億円を計画しております。

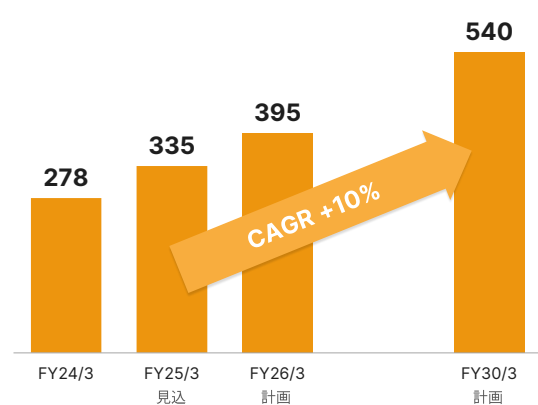
ただし、これはあくまでも現状のトレンドの延長線上の計画でございます。

今、新たな成長に向けての戦略を検討しておりますので、そちらが固まり次第、決算などの機会にご説明したいと考えております。

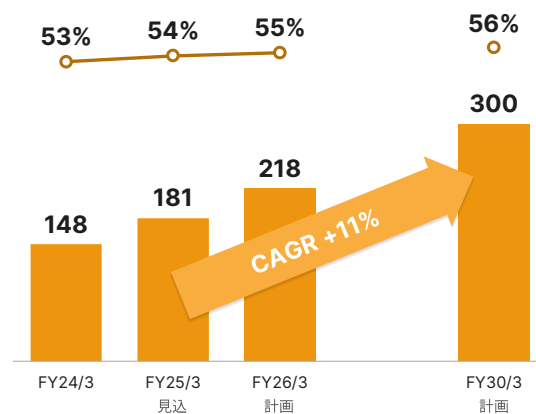


既存事業の継続的な成長、インバウンド事業の拡大により、
力強い成長を実現。

売上収益 (単位：億円)



セグメント利益と利益率 (単位：億円、%)



続いて5ページ目、食べログです。

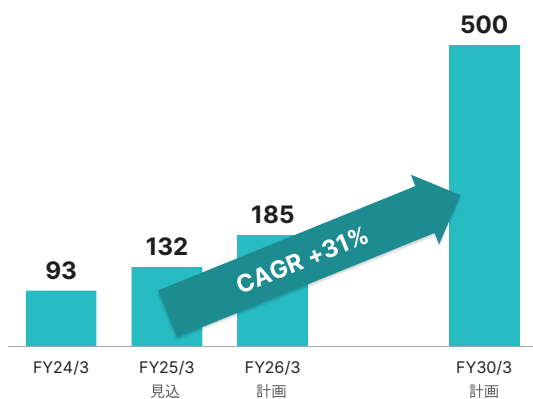
こちらは国内の飲食店広告事業、飲食店予約事業を引き続き成長させながら、インバウンド事業も成長させることで、引き続き二桁成長を維持していきたいと考えております。

5年後、売上で540億円、セグメント利益で300億円を計画しております。

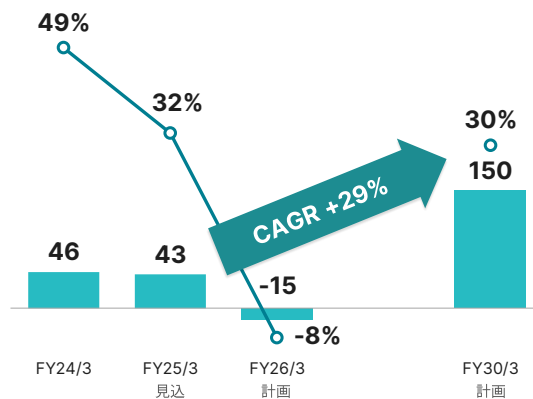


成長投資を強化し、CAGR30%以上の売上成長を実現。

売上収益 (単位：億円)



セグメント利益と利益率 (単位：億円、%)

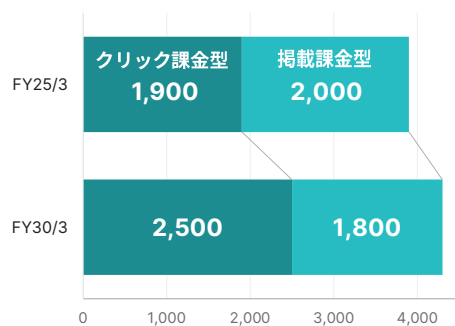


続いて6ページ目、求人ボックスです。

こちらはこの中期経営計画の目玉となっておりまして、来期以降、戦略投資を行うことで、5年後の売上で500億円、営業利益で150億円を計画しております。

認知率の向上及び営業体制の構築により、「クリック課金型」求人メディアの市場成長とともに、売上を拡大。

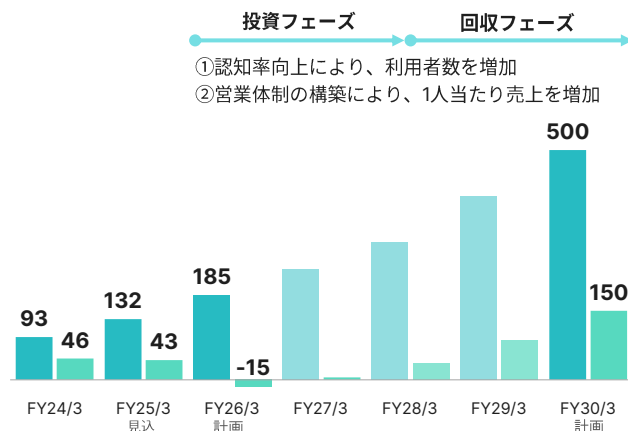
求人メディアの市場規模（単位：億円）



*市場データなどに基づいて試算

kakaku.com

中期的な投資の考え方（単位：億円）



© 2025 Kakaku.com, Inc.

7

次の7ページ目では、求人ボックスにおける戦略投資の詳細をお示ししております。

求人メディアの市場規模は、現在4,000億円弱ですが、今後5年間でさらに成長すると考えております。また、採用企業側が「採用コストを変動費化させたい」という意向にシフトしており、（求人ボックスのような）クリック課金型メディアの市場はさらに成長していくと考えております。

求人ボックスは、この成長する市場において、採用企業との直接契約を増やすこと、ユーザーのブランド認知を高めることで、より一層のプレゼンスを獲得していくことができると考えております。

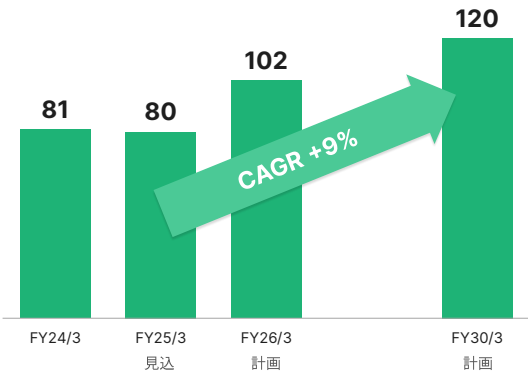
そのために、より一層の営業体制への投資、マーケティングへの投資が必要であると考えております。

右のグラフが求人ボックスの売上とセグメント利益の推移となりますが、来期より2年間は投資フェーズと考え、このような計画を立てております。

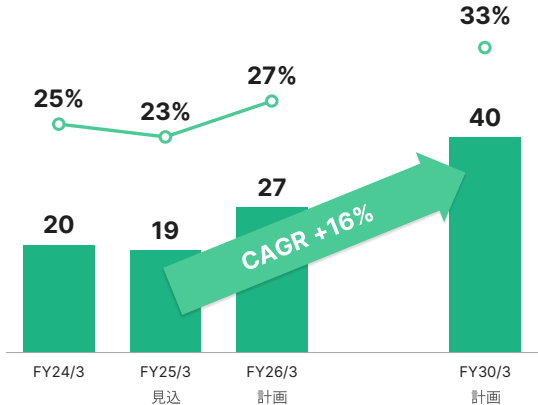
なお、これら戦略投資は変動費ではなく、固定費ですので、求人ボックスの利益率が構造的に低下し続けるものではないということは付け加えておきたいと思っております。

効率的な体制構築・運用を進めるとともに、新規事業開発やM&Aの実現に向けた取り組みを継続。

売上収益 (単位：億円)



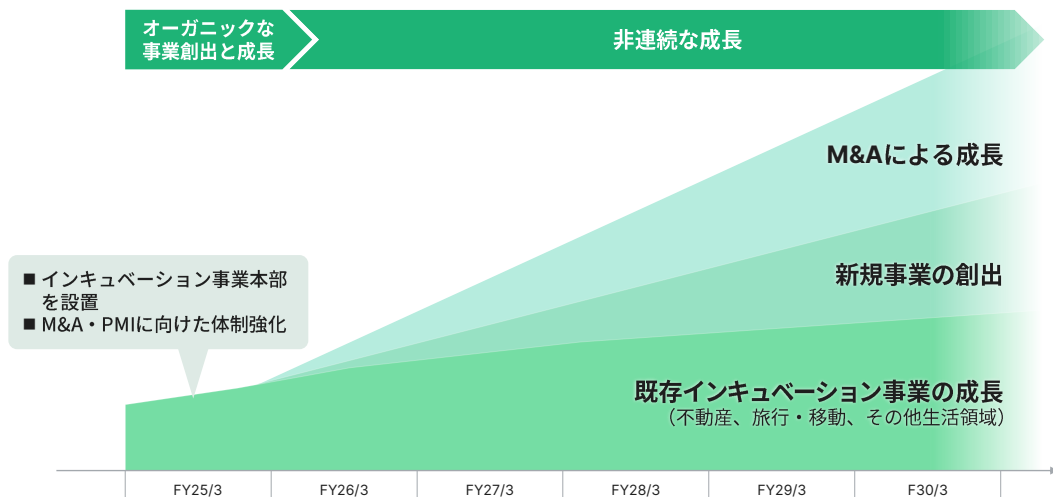
セグメント利益と利益率 (単位：億円、%)



最後に8ページ目、インキュベーションになります。

こちらは既存事業の生産性向上を進めるとともに、このあと、ご説明するM&Aの件も含め、いったん、この中期経営計画では、5年後の売上120億円、営業利益40億円を計画しておりますが、新規事業やM&Aによって、さらに数字を積み上げていきたいと考えております。

既存事業の成長に加え、新規事業創出とM&Aにより非連続な成長へ



9ページ、10ページでは、以前ご説明した「インキュベーションとM&Aの考え方」を再掲しております。

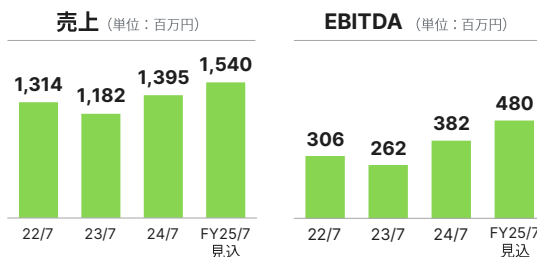
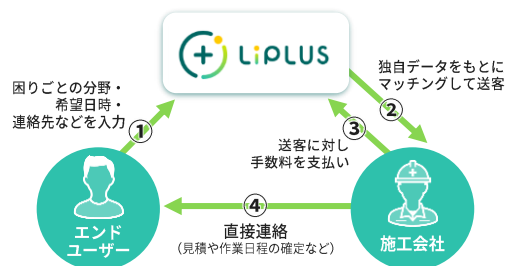
① 「サービスの提供範囲」と② 「業界」を広げる



既存サービスの提供範囲を広げていく垂直拡大、我々の得意とするウェブ集客を活かした他のジャンルへの横展開。これら2つの方向でシナジー効果のある新規事業・M&Aを推進していきたいと考えております。



- 株式会社LiPLUSホールディングスは、あらゆる生活トラブルの解決を行う加盟店とエンドユーザーを、独自の過去データをもとにマッチングするプラットフォームを運営。
- 5兆円あると試算している生活トラブルの市場はオンライン化が急激に進んでおり、当社とのシナジーを除いた場合でも、売上・利益共に二桁CAGRの成長が期待できる。
- 当社のオンラインマーケティングにおけるノウハウの共有、価格.comからの送客により、さらなる月間利用者数の増加やCVRの上昇を見込む。



次の11ページをご覧ください。

ようやくインキュベーションセグメントでM&Aを行うことができました。

この度、生活トラブルの解決を行う事業者様と、ユーザー様をマッチングするプラットフォームを運営している「株式会社リプラスホールディングス」の買収を発表させていただきました。

生活トラブルに関する市場はさまざまなものを合計すると5兆円規模と試算しており、我々のウェブ集客のノウハウ、メディア開発のノウハウを活かして、この市場において、ユーザーにとって欠かせない「生活トラブル解決サービス」を提供していきたいと考えております。

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（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

続いて、12ページをご覧ください。

当社の経営指標とキャピタルアロケーションの考え方についてお示ししております。
経営指標に関しては、自己資本比率50%以上を維持しながら引き続きROE40%以上を目指し、同時に営業利益率も40%を目指していきます。

また、キャピタルアロケーションの考え方としても、引き続き、安定的な株主還元を行いながら、積極的な成長投資を行っていきたいと考えております。

株主還元については、引き続き、年2回、配当性向50%以上の配当を継続し、残りのキャッシュを使って、M&Aなど、さらなる成長投資に振り向けていきます。

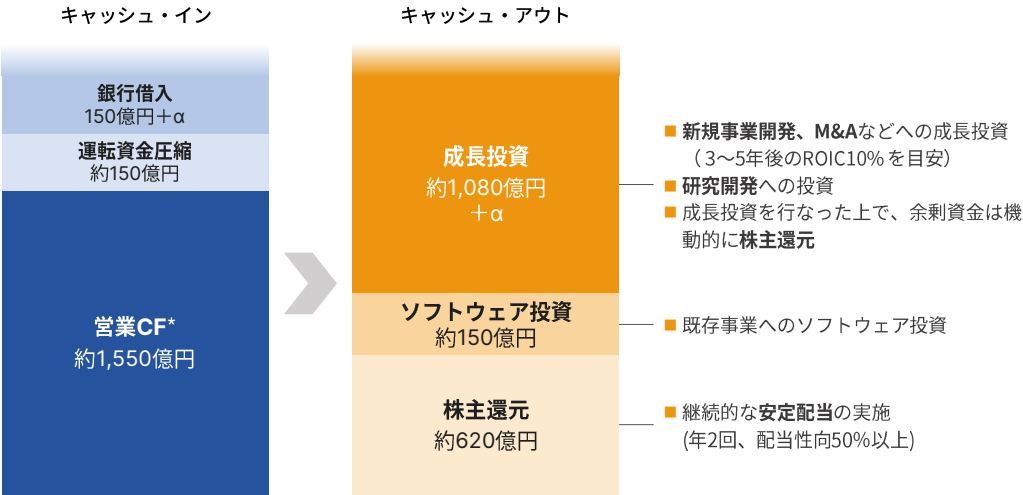
当社の株主資本コストは7%~8%と認識しており、これら成長投資においても、株主資本コストを超えるリターンを追求していきます。

なお、成長投資を進めながらも、過剰なキャッシュは内部留保せず、引き続き、機動的な株主還元も行っていきたいと考えております。

次の、13ページではキャピタルアロケーションの内訳をお示ししておりますので、合わせてご確認ください。

3. 経営指標とキャピタルアロケーション：キャピタルアロケーションの内訳

FY26/3～FY30/3累計 キャピタルアロケーションの内訳



*想定営業利益－想定法人所得税費用＋
想定減価償却費

ユーザーファーストで、 新しい常識を作る

ユーザーファーストって、なんだろう。

それは、ユーザーに聞くだけでは、きっとみつからない。

ユーザー自身も気づいていないニーズを見つけること。

未来の人々が「ないと困る」と思うような、新しい常識をつくること。

それが本当の「ユーザーファースト」だと、私たちは考える。

忖度は、いらない、古い常識もいらない。

「ユーザーのためになるかどうか」だけを考え、創造しよう。

まだ誰も知らないけれど、誰もが待ち望んでいた未来が、

きっとその先に待っているから。

最後に14ページ、15ページに、このたびリニューアルいたしましたミッション・バリューを添付しております。

「ユーザーファーストで新しい常識を作る」、若干ワーディングは変えましたが、創業以来大事にしている考え方は変えず、バリューの中で、今までにはなかった、「グロースを意識すること」、「AIを使いこなしてさらなる価値を作ること」について新たに言及しております。

簡単ではございますが、以上、中期経営計画についてご説明させていただきました。

本日はご清聴ありがとうございました。

USER FIRST 徹底的にユーザー視点で考える

- つねに「それはユーザーが本当に求めているものなのか？」という視点で考える
- ユーザーのために、いままでの常識や業界慣習を疑う
- ユーザーが求めるものは、時代やテクノロジーの変化と共に変わるから、自分たちも変わり続ける

DYNAMIC GROWTH ダイナミックな成長を目指す

- 「10%」ではなく「2倍、3倍」、「改善」よりも「革新」というマインドセットで臨む
- いままでの延長線上ではなく、非連続な事業成長を目指す

OTAKU SPIRIT 情熱を持ってとことん追求する

- 飽くなき探究心を持ち続け、その分野に圧倒的に詳しい人になる
- クオリティを高めるために、ディテールまで徹底的にこだわる

AI EXCELLENCE AIで卓越した成果を出す

- AIで新たな体験、新たな価値、新たな市場を創り出す
- AIを駆使して、自分のパフォーマンスを最大限引き出す