

**kakaku.com**

# **FY26/3 決算説明資料**

株式会社カカクコム（東証プライム：2371）

2026年5月8日

## エグゼクティブ・サマリー

FY26/3  
通期の実績

売上 **941億円** (YoY+20%)、営業利益 **272億円** (YoY-7%)

- 売上収益は、「食べログ」と「求人ボックス」が期初計画を超過し、過去最高を更新。
- 営業利益は、「求人ボックス」への成長投資を行うことで減益を計画していたが、これに加え、M&A案件関連費用、AI投資などの費用が発生し、業績予想を若干下回った。

FY27/3  
業績予想

売上 **1,145億円** (YoY+22%)、営業利益 **308億円** (YoY+13%)

- 「食べログ」と「HR」セグメントが全体の成長を強力に牽引。
- 「HR」セグメントへの成長投資は継続するが、増収増益を目指す。

- I. **FY26/3 連結経営成績**
- II. FY26/3 セグメント別経営成績
- III. FY27/3 業績予想
- IV. Appendix

連結経営成績

## FY26/3 Q4及び通期の連結実績

(百万円)

	FY26/3 Q4	YoY		通期	YoY		業績予想 (進捗率)
		増減額	増減率		増減額	増減率	
売上収益	25,236	+3,488	+16.0%	94,127	+15,692	+20.0%	92,000 (102.3%)
営業利益	6,110	-1,118	-15.5%	27,243	-2,050	-7.0%	28,000 (97.3%)
営業利益率	24.2%	-9.0pt	—	28.9%	-8.4pt	—	30.4% (-)
税引前利益	6,420	-114	-1.7%	27,347	-1,368	-4.8%	27,700 (98.7%)
親会社の所有者に 帰属する当期利益	4,433	-501	-10.1%	18,803	-1,230	-6.1%	19,000 (99.0%)
EPS (円)	22.41	-2.55	—	95.05	-6.28	—	—

連結経営成績

## FY26/3 Q4及び通期のセグメント別売上収益と利益

(百万円)

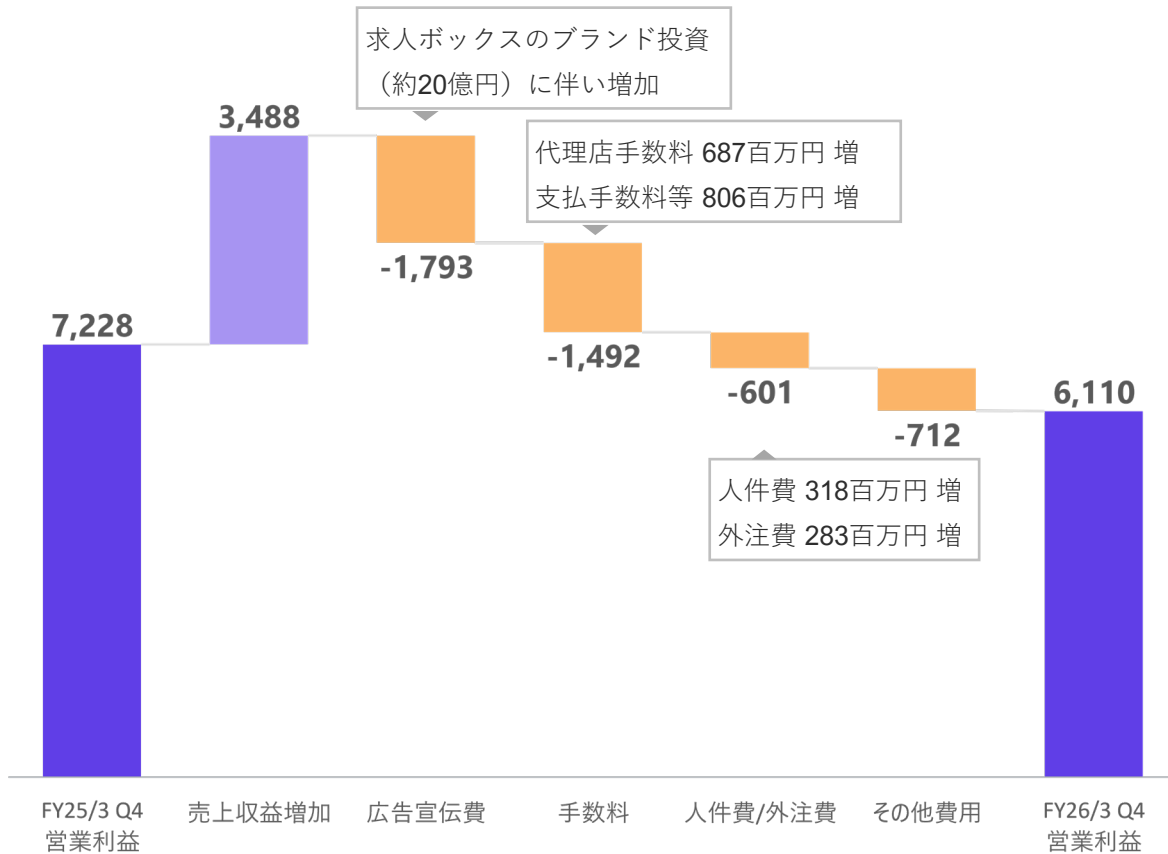
	FY26/3 Q4	YoY		累計	YoY		業績予想 (進捗率)	
		増減額	増減率		増減額	増減率		
価格.com	売上収益	6,057	-362	-5.6%	23,611	-32	-0.1%	24,000 (98.4%)
	セグメント利益	3,237	-251	-7.2%	12,548	+814	+6.9%	12,800 (98.0%)
食べログ	売上収益	10,562	+1,718	+19.4%	40,239	+6,766	+20.2%	39,500 (101.9%)
	セグメント利益	5,168	+767	+17.4%	22,196	+4,117	+22.8%	21,800 (101.8%)
求人ボックス	売上収益	5,792	+1,536	+36.1%	20,205	+6,841	+51.2%	18,500 (109.2%)
	セグメント利益	-617	-1,197	-206.2%	-1,486	-5,749	-134.9%	-1,500 (99.1%)
インキュベーション	売上収益	2,825	+596	+26.7%	10,071	+2,117	+26.6%	10,200 (98.7%)
	セグメント利益	801	+128	+19.0%	2,740	+815	+42.3%	2,700 (101.5%)
セグメント利益調整額*	-2,480	-564	-29.5%	-8,756	-2,048	-30.5%	-7,800 (112.3%)	

\* 「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が含まれています。FY25/3まで含まれていた内部取引消去額はFY26/3Q2より各セグメントへ按分しております。

# FY26/3 Q4及び通期営業利益の増減要因

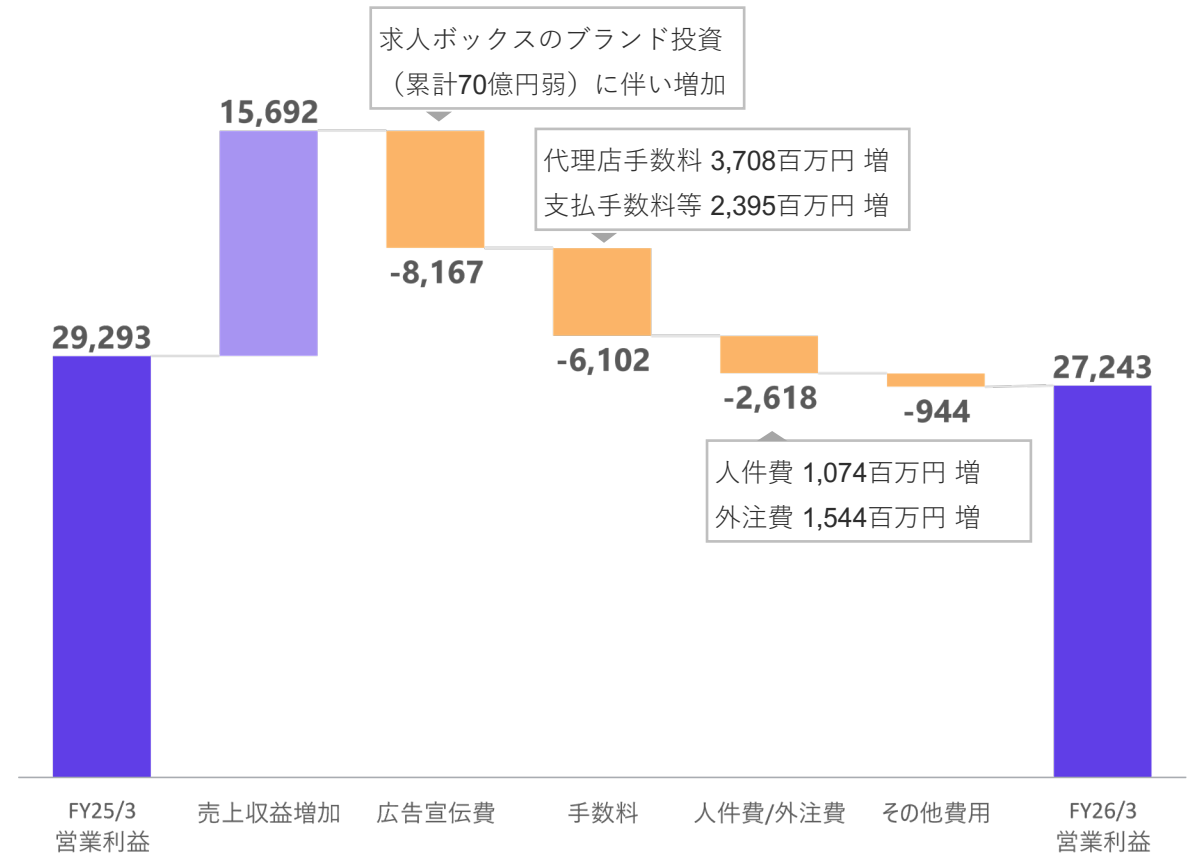
## Q4 営業利益の増減

(百万円)



## 通期 営業利益の増減

(百万円)

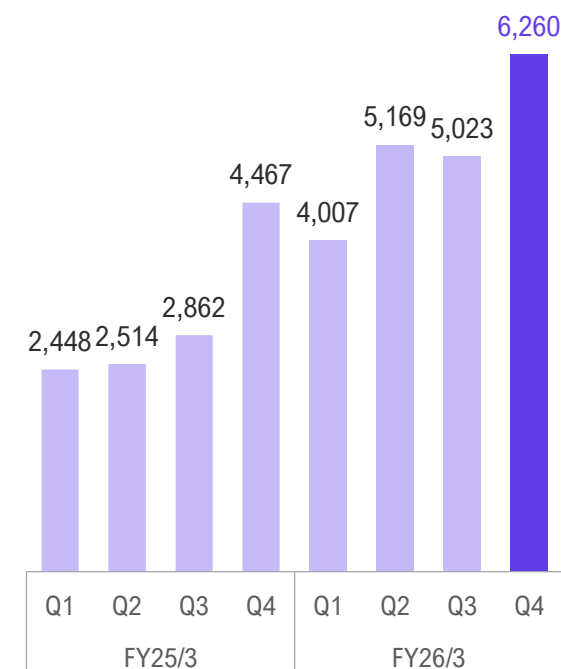
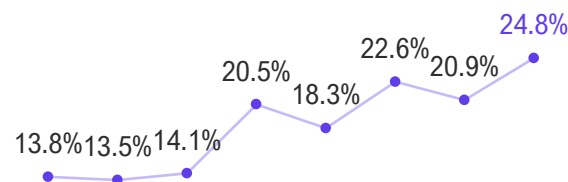


連結経営成績

## 主要な営業費用の四半期推移と売上比率

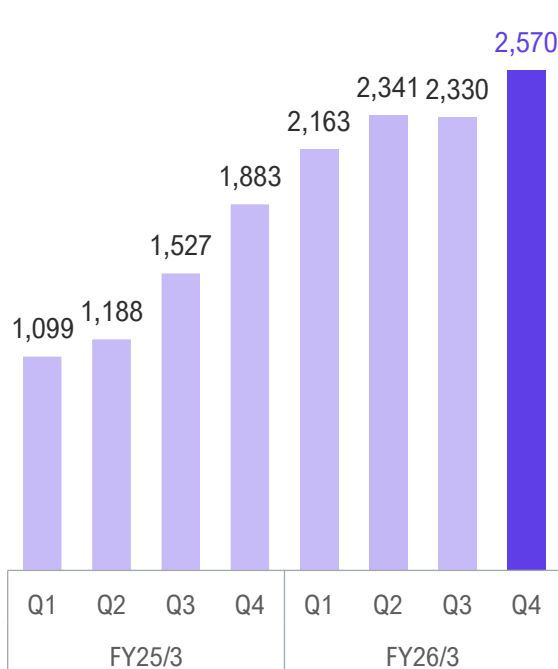
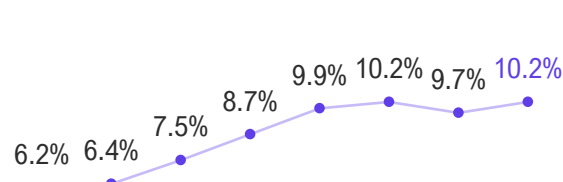
### 広告宣伝費

(百万円)



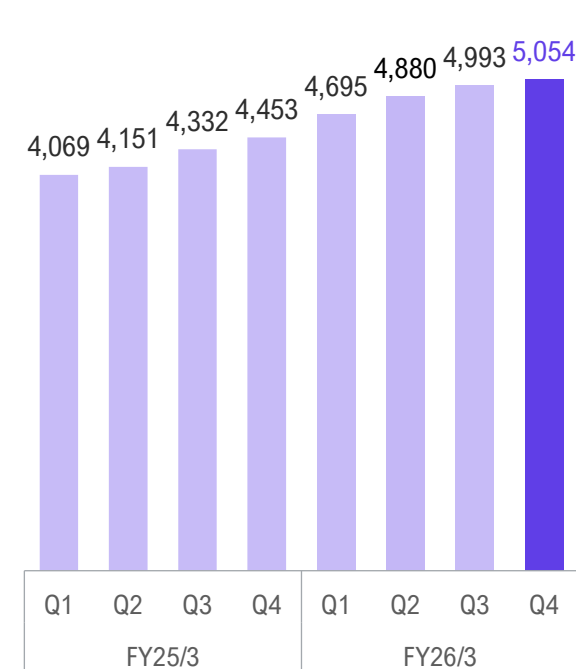
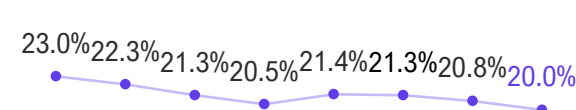
### 代理店手数料

(百万円)



### 人件費/外注費

(百万円)



## 成長投資で広告宣伝費、代理店手数料が増加

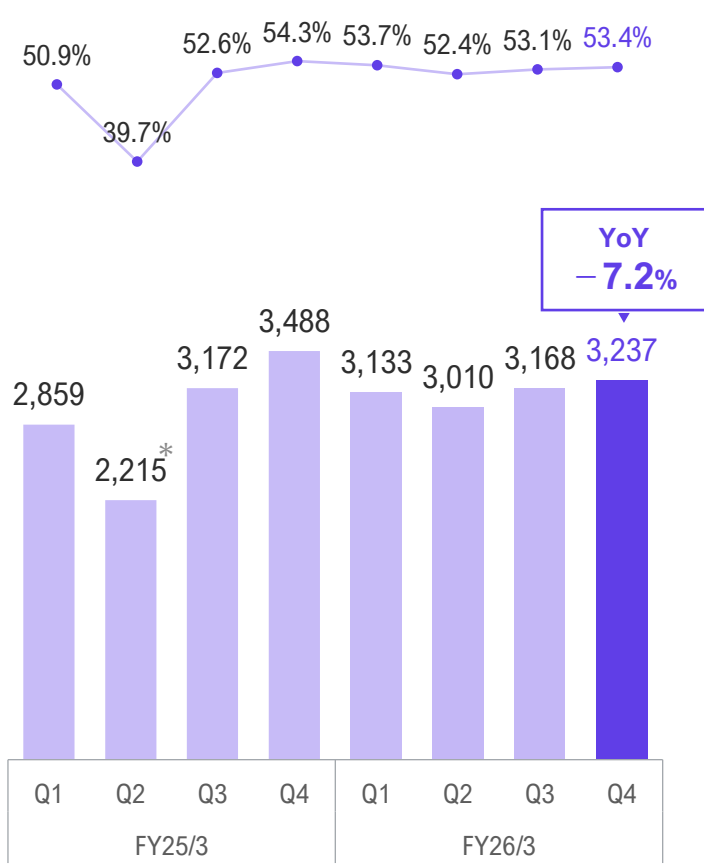
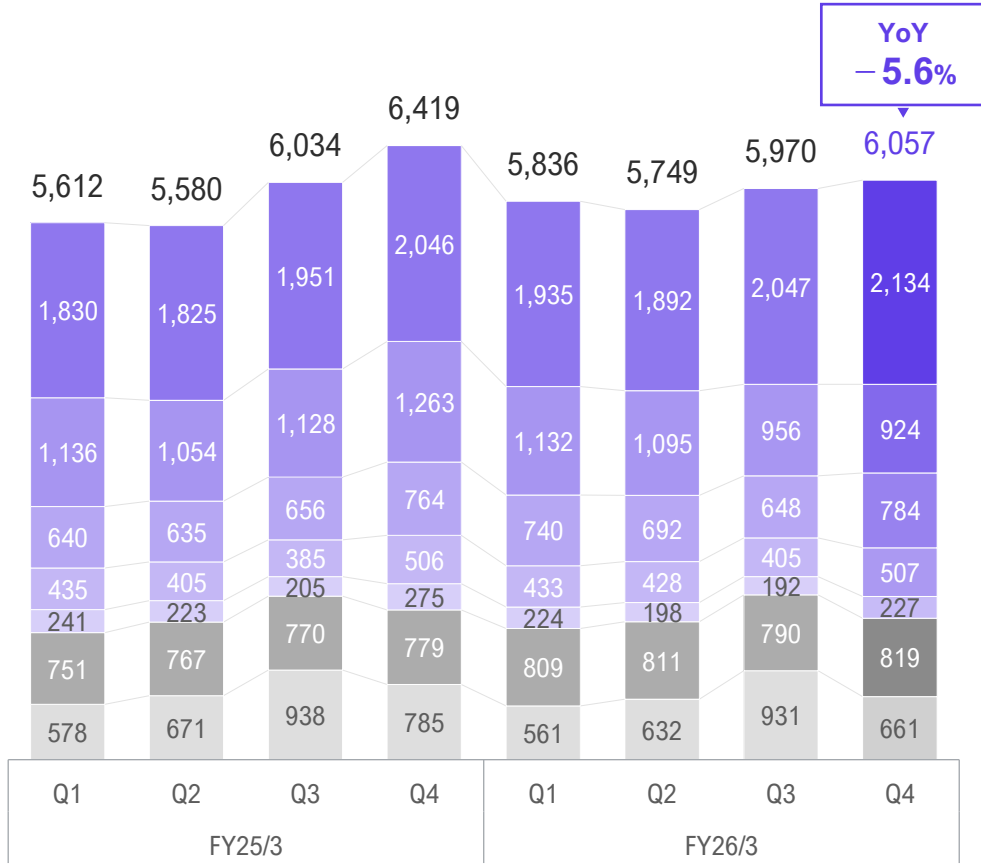
- 広告宣伝費および代理店手数料は、主に求人ボックスへの計画的な投資により増加。
- 人件費・外注費は増加傾向にあるものの、売上比率は低下傾向。

\* 各営業費用の詳細については26ページをご参照ください。

- I. FY26/3 連結経営成績
- II. FY26/3 セグメント別経営成績**
- III. FY27/3 業績予想
- IV. Appendix

# 売上収益とセグメント利益（率）の四半期推移

(百万円)



■ ショッピング ■ 金融 ■ 通信 ■ 自動車 ■ サービスその他 ■ 保険 ■ 広告

\* FY25/3 Q2 に(株)Patheeの事業に関連する主に無形資産およ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FY25/3 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および主な注記 (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。

## ショッピング好調も金融が重し

### Q4の実績

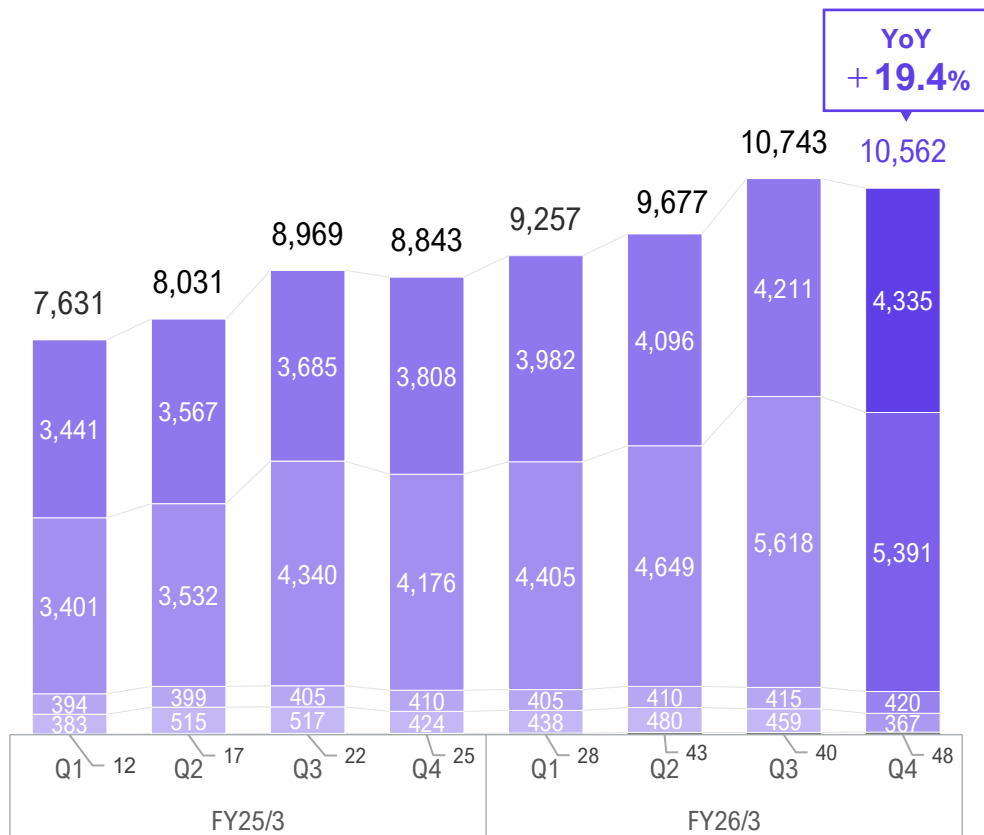
- 「ショッピング」は、半導体不足に伴う価格上昇に先駆けたパソコン需要の高まりを背景に、好調を維持。
- 「金融」領域は市場環境の変化や主要プレイヤーの戦略変更の影響を受け、厳しい状況が継続した。

### 通期の振り返り

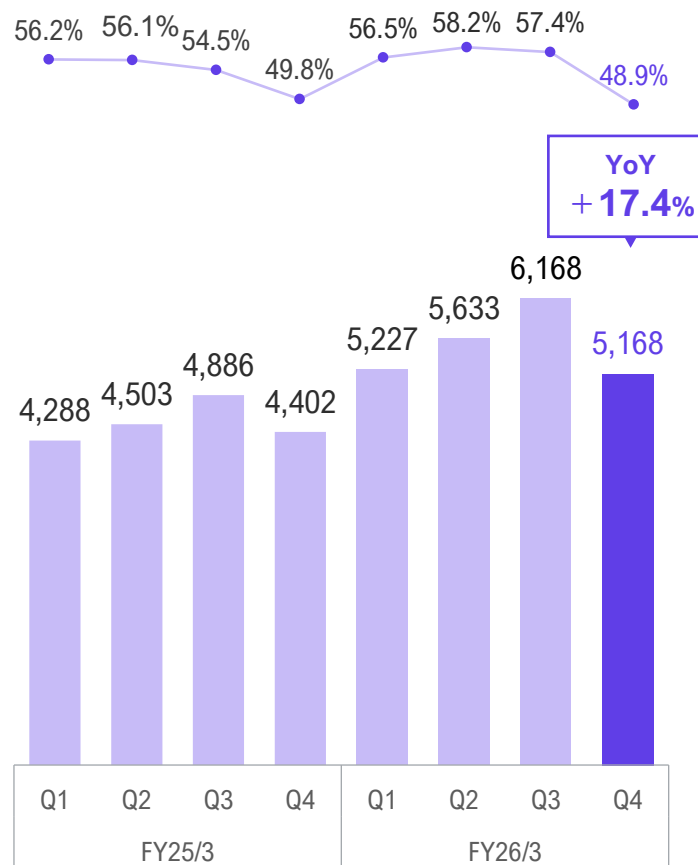
- 「ショッピング」の好調を下期の「金融」の弱含みが相殺し、売上は前年並みに留まった。
- セグメント利益は、前期計上の一時的な減損損失の剥落に加え、運営効率の改善が進んだことで増益。

# 売上収益とセグメント利益（率）の四半期推移

(百万円)



■ 飲食店広告 ■ 飲食店予約 ■ ユーザー会員 ■ 広告 ■ その他



## オンライン予約が牽引し、通期計画を上回って着地

### Q4の実績

- 飲食店予約が成長を牽引したほか、飲食店広告も着実に伸長。一方、地方都市でのオンライン予約の利用促進を目的とした戦略的なプロモーション実施により、セグメント利益率は一時的に低下した。

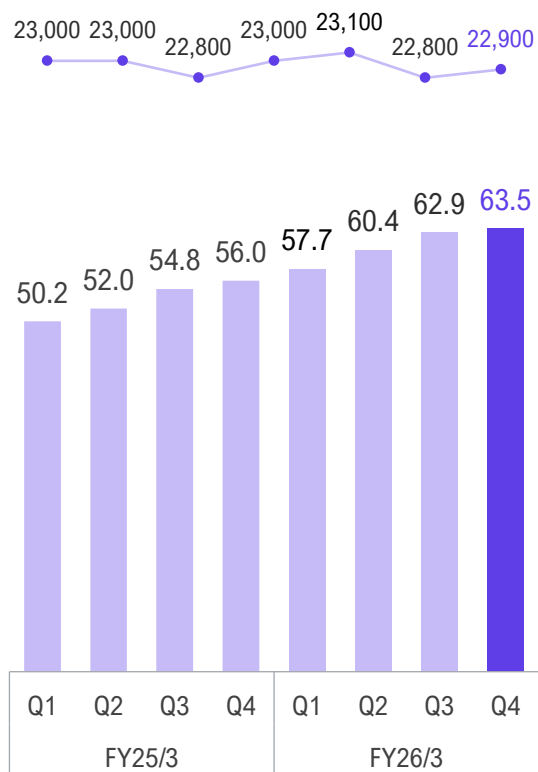
### 通期の実績

- 年間を通じて飲食店予約が強く成長し、相乗効果で飲食店広告も堅調に推移するトレンドが続き、高い利益水準を維持。

## 主要KPIの四半期推移

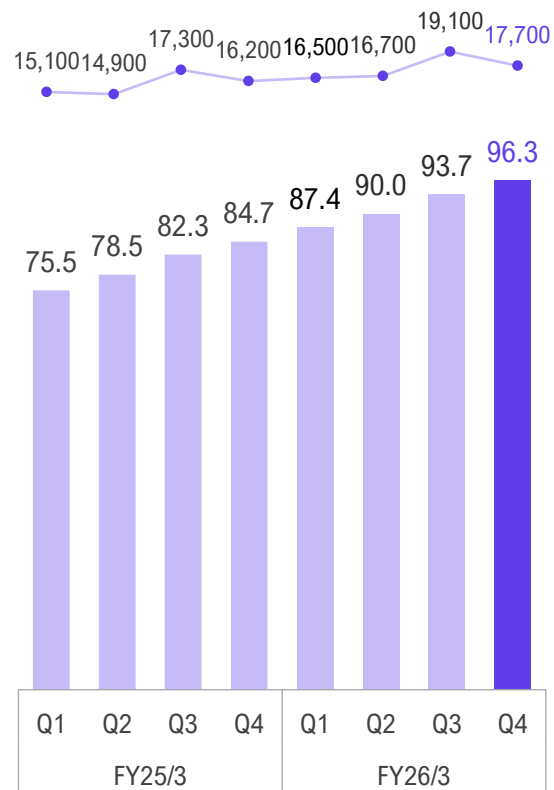
### 飲食店広告 契約店舗数・ARPU

(四半期末・千店・円)



### 飲食店予約 契約店舗数・ARPU

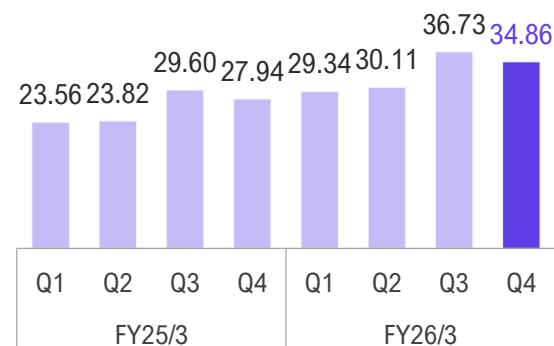
(四半期末・千店・円)



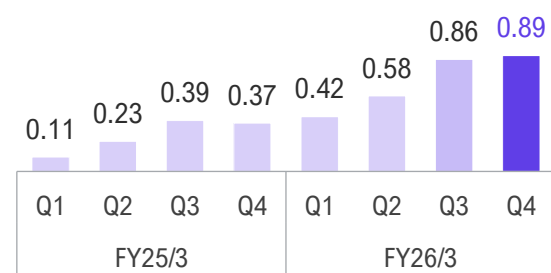
### オンライン予約人数

(四半期合計・百万人)

#### 国内 (日本語版食べログのユーザーによる予約)



#### インバウンド (訪日旅行者による予約)



## 主要KPIは堅調に推移

### Q4の実績

- 飲食店広告、飲食店予約のいずれか、または両方のサービスを契約している店舗数は10万店舗を超えた。
- インバウンド予約の好調維持も貢献し、総オンライン予約人数は大幅に伸長し、3,575万人。

### 通期の実績

- 契約店舗数およびオンライン予約人数は、前期を上回るペースで拡大。
- 過去最高水準の店舗基盤を確立したことで、既存事業の持続的成長に加えて、非連続な成長に向けた土台の構築が前進。

\* 契約店舗数は四半期末時点の実績。なお、FY26/3年度末時点の有料サービスの総契約店舗数(重複を除く)は、100,300店。

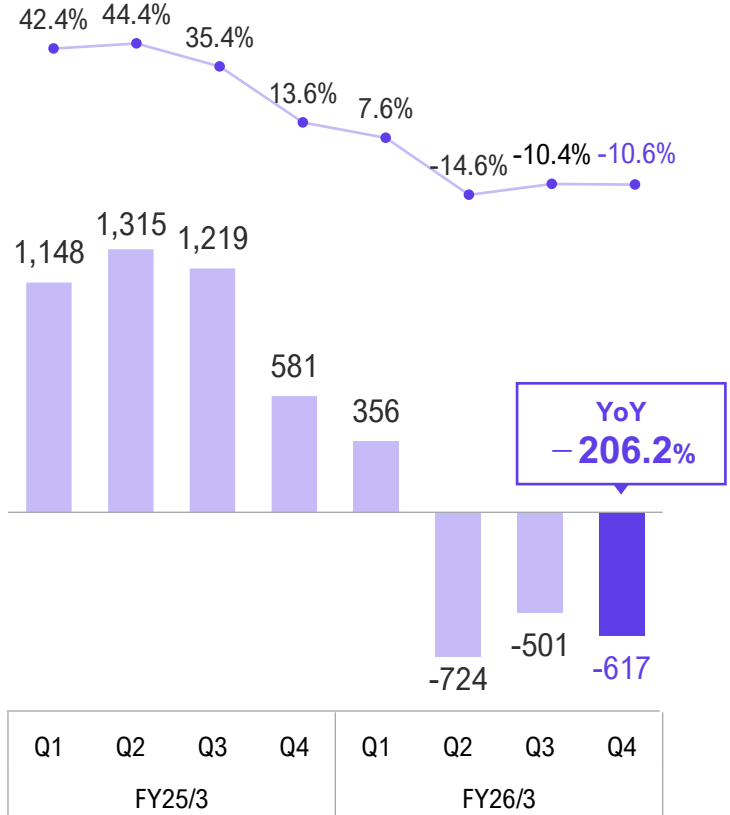
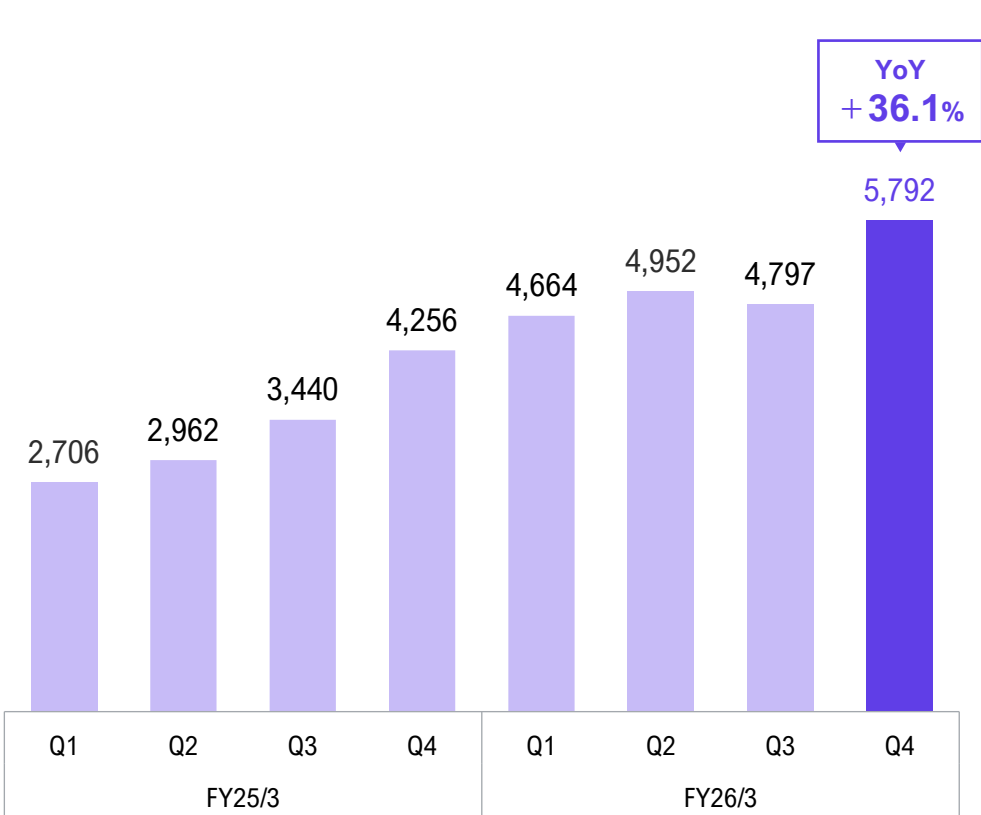
\* 「飲食店広告」と「飲食店予約」の両サービスを契約している店舗は、60,900店。

\* ARPU = 「当月の売上 ÷ 当月の契約店舗数」の3か月平均。



# 売上収益とセグメント利益（率）の四半期推移

(百万円)



## 売上は通期計画を大幅に上回る

### Q4の実績

- 需要期を迎え、売上は高い増収率を維持しながら着実に伸長。
- 繁忙期に合わせた戦略的なブランディング費用の集中投下により、セグメント損失は拡大。

### 通期の実績

- 競争環境が追い風となった上期の好調により、売上は通期計画を10pt以上上振れて着地。ブランド認知向上と販路拡大に向けた成長投資により、15億円の損失となった。

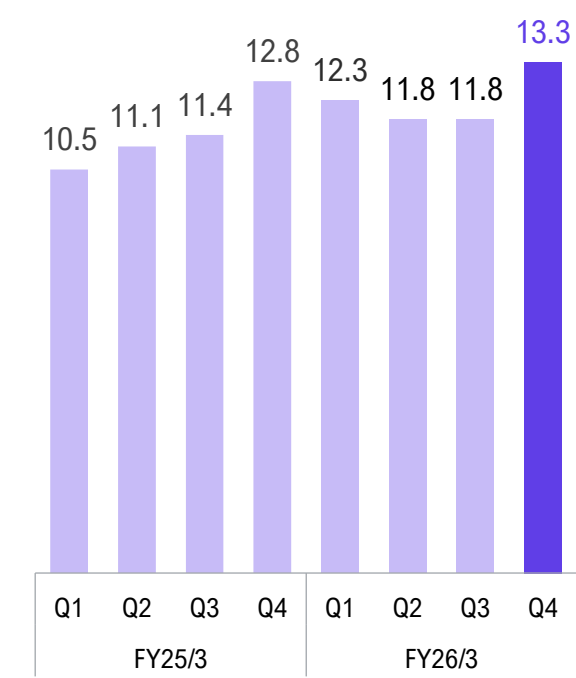
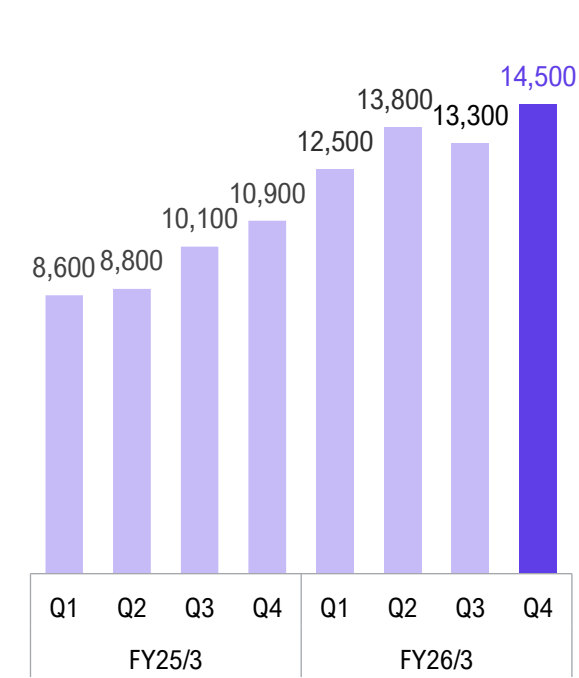
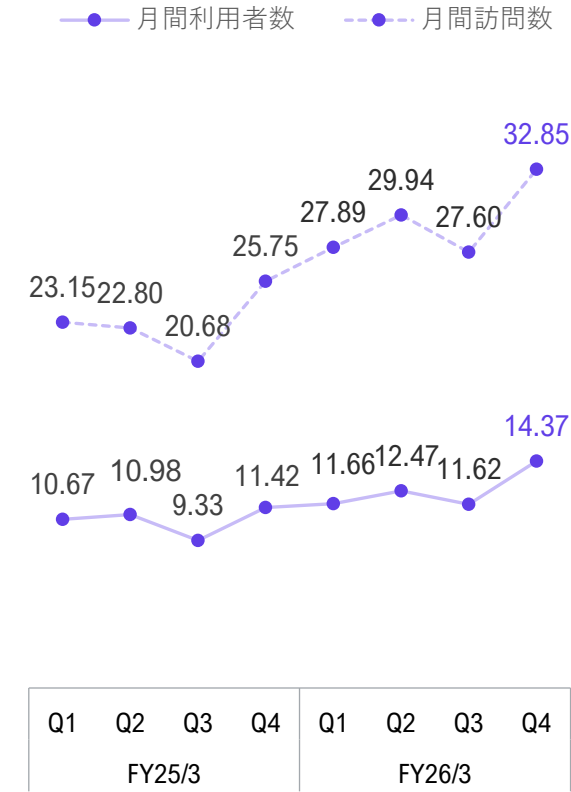


# 主要KPIの四半期推移

月間利用者数・月間訪問数  
(四半期平均・百万人・百万回)

稼働アカウント数  
(四半期平均)

ARPU (稼働アカウント当たり売上)  
(四半期平均・万円)



## 事業基盤の構築が進んだ

### Q4の実績

- 需要期に合わせたブランド投資強化の効果もあり、利用者数・訪問数は順調に増加。ブランド認知度は前年の約35%から20pt向上。
- 新規獲得も進み、稼働アカウント数およびARPUは過去最高を更新。

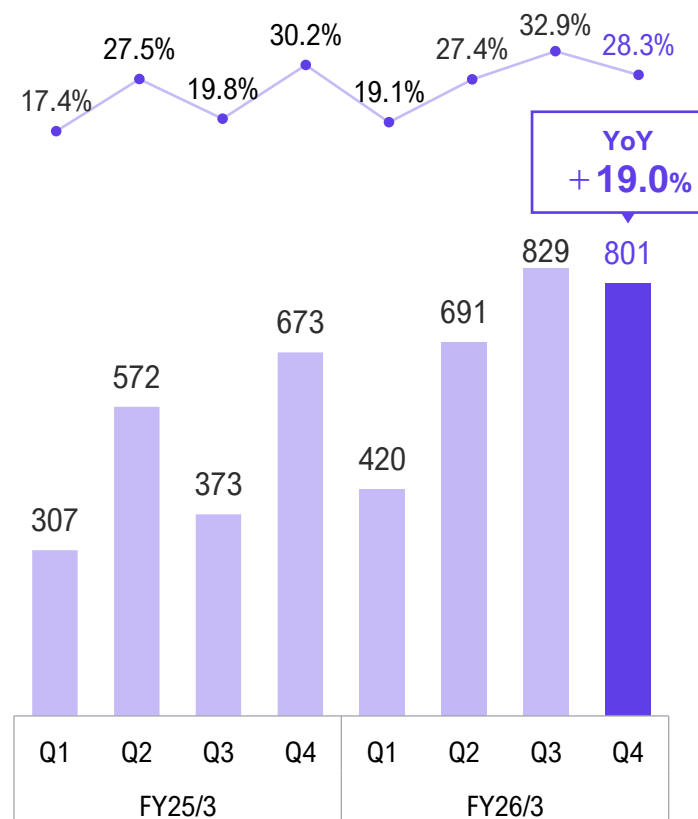
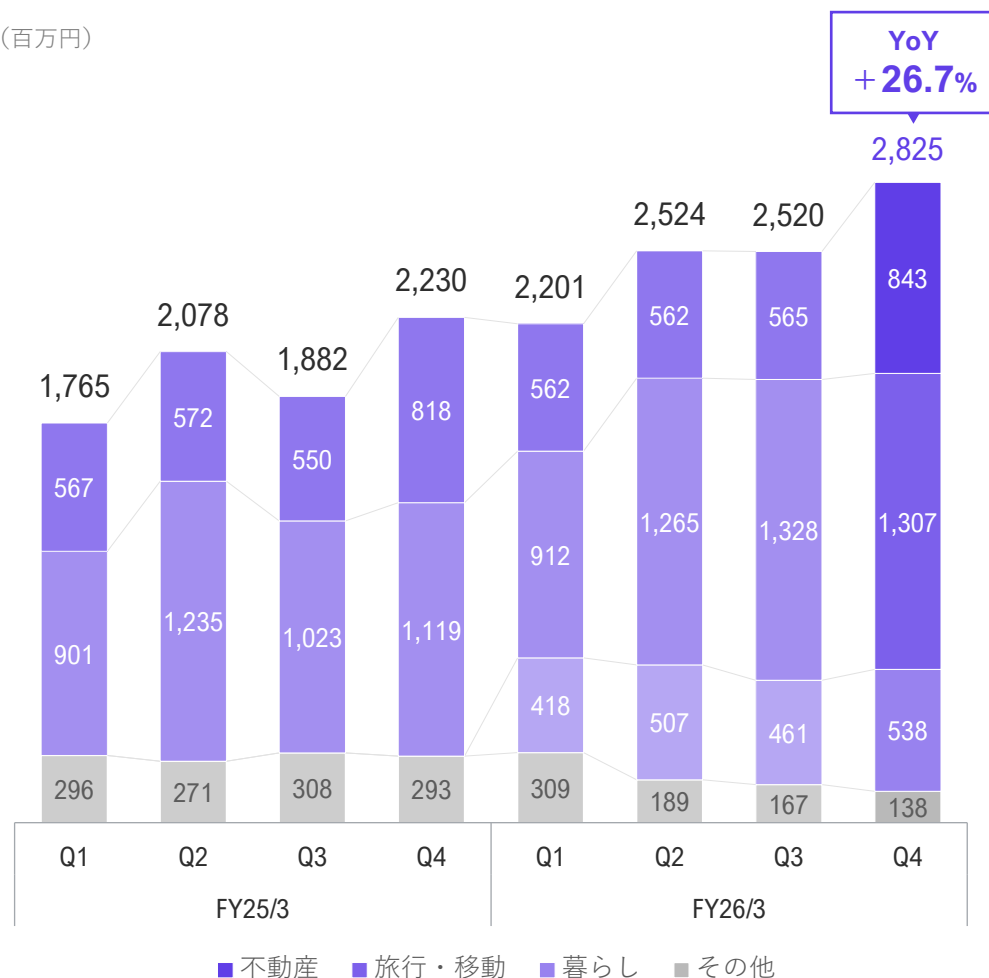
### 通期の実績

- 季節性や競争環境の影響を受けつつも、各主要KPIは堅調に推移。ユーザーおよびクライアント企業の双方で利用基盤が拡大し、来期以降のさらなる成長に向けた事業基盤の構築が進んだ。

\* 月間利用者数：1か月の間にサイトを訪れた人をユニークブラウザベースで数えた数。月間訪問数：1か月の間にユーザーがサービスを訪問した回数の合計。セッション数。  
 \* 稼働アカウント数：月に1度でも有料求人広告を掲載するなど稼働したアカウントの数。1社で複数アカウントを保有する場合がありますため、企業数とは一致しません。  
 \* ARPU：（月間売上÷月間稼働アカウント数）の3か月平均。

## 売上収益とセグメント利益（率）の四半期推移

(百万円)



### 「暮らし」と「旅行」が 堅調に推移し、増収増益

#### Q4の実績

- 「暮らし」領域のLiPLUSと「旅行」領域のタイムデザインが成長を牽引。

#### 通期の実績

- 「不動産」領域の成長が鈍化した一方、25年4月にグループインしたLiPLUSとタイムデザインの両社が牽引役となり、セグメント全体で二桁の増収増益を達成。

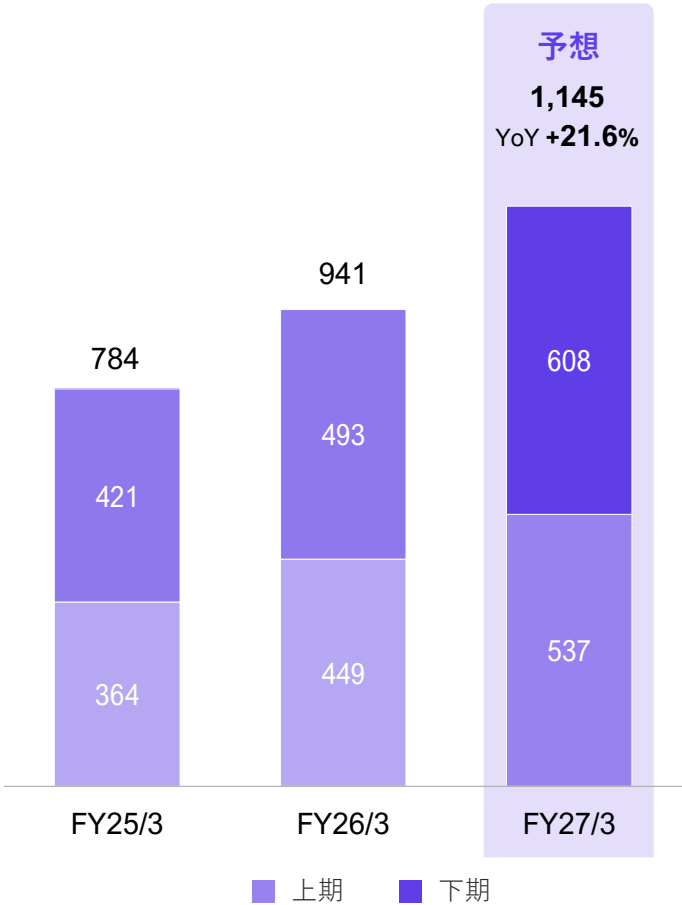
\*FY26/3 Q1より、インキュベーションセグメント内の内訳を変更しました。これまで「ライフスタイル・エンタメ」として開示していた各事業の売上は「その他」に集約しています。これに伴い、過去の数値についても同様の分類基準に基づき遡及的に調整を行っています。また、FY26/3 Q2より、これまで「その他」に含めていた内部取引消去額を各領域へ按分する形で再分類しました。これに伴い、FY26/3Q1の数値についても調整していますが、各領域の売上への影響は軽微です。

- I. FY26/3 連結経営成績
- II. FY26/3 セグメント別経営成績
- III. FY27/3 業績予想**
- IV. Appendix

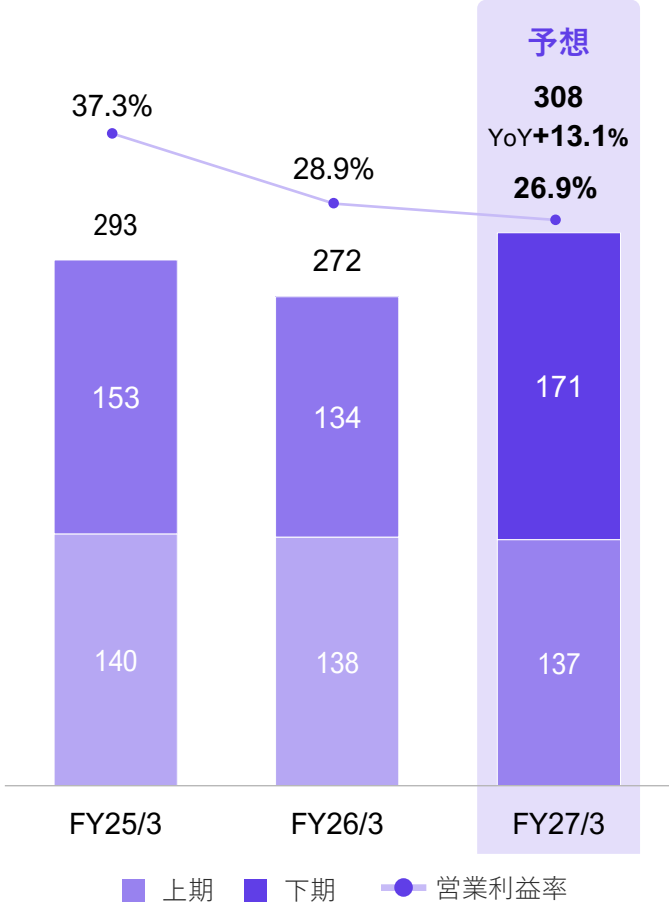
業績予想

# FY27/3の業績と配当の予想

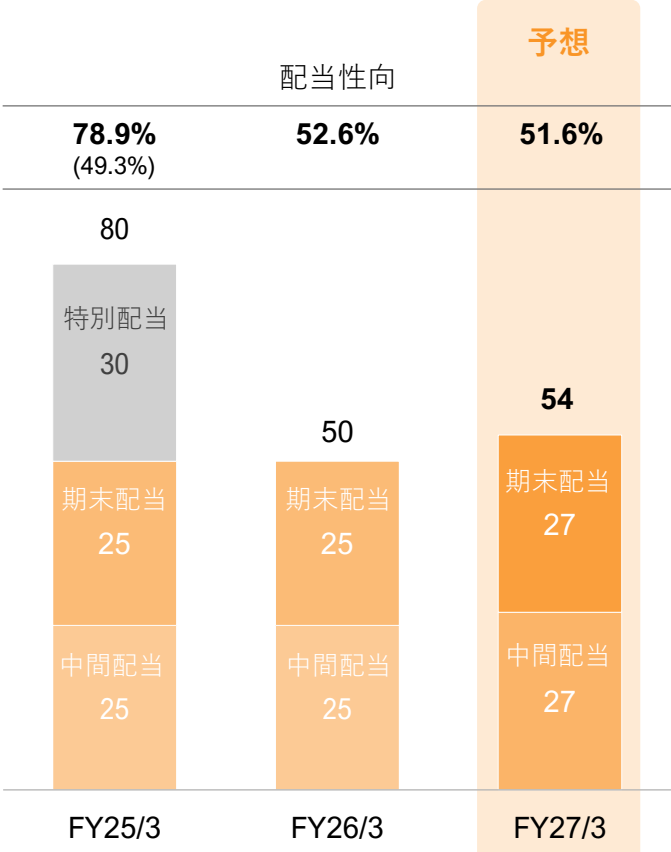
### 売上収益 (億円)



### 営業利益 (億円)



### 配当\* (円)



\* 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%となりました。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%となりました。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。

業績予想

## FY27/3のセグメント別業績予想および事業方針

(億円)

		FY27/3 予想	YoY	
価格.com	売上収益	246	+4%	ショッピングカテゴリが引き続き成長する一方で、前期の金融カテゴリの減収が一巡することで、再度成長を見込む。
	セグメント利益	133	+6%	
食べログ	売上収益	465	+16%	オンライン予約の拡大を軸に高い成長率を維持。全国的な事業基盤の拡充に取り組む。
	セグメント利益	254	+14%	
HR	売上収益	318	—	「求人ボックス」と「エンゲージ」の2ブランド体制を確立し、中長期的なシナジー創出に向けた基盤を構築。エンゲージ連結化などに伴う初期費用により、セグメント利益は一時的な赤字に。
	セグメント利益	-9	—	
インキュベーション	売上収益	117	+15%	LiPLUSおよびタイムデザインを成長の柱に据え、新規事業開発やM&Aの検討を継続。
	セグメント利益	31	+13%	
セグメント利益調整額*		-99	+13%	生成AIなどの先端技術への投資に加え、営業人員の拡充によるオフィスの拡張、エンゲージ事業のグループインに伴う管理体制の構築により増加。

\*FY27/3 Q1より求人ボックスおよびエンゲージ事業の合計を「HR」セグメントといたします。

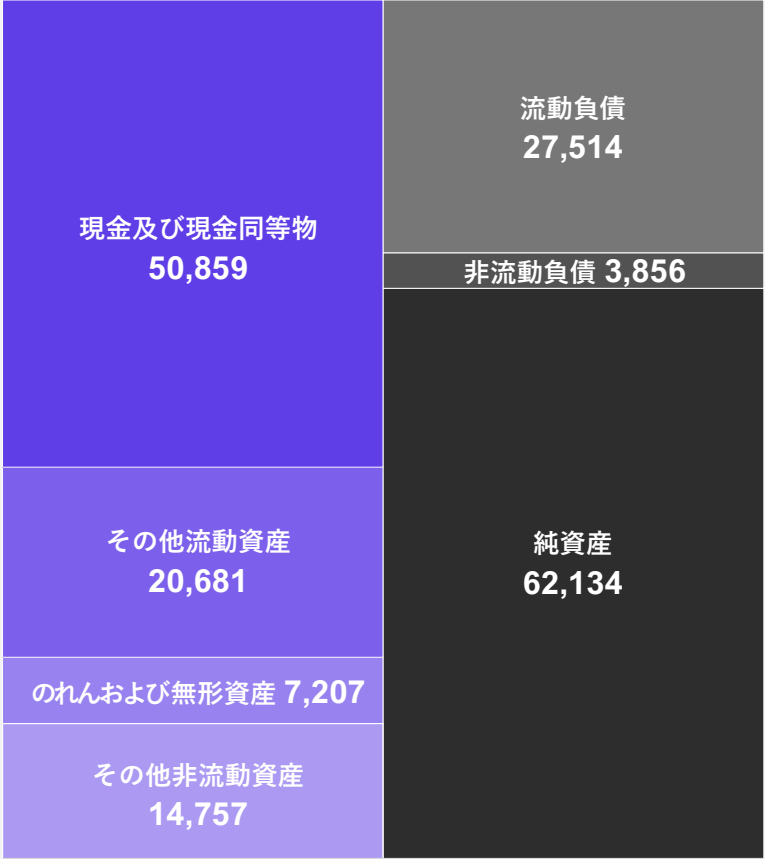
なお、求人ボックス単体においては、売上収益 262億円 (YoY+30%)、営業利益 0 億円 (前年同期比15億円の改善) を予想しています。

- I. FY26/3 連結経営成績
- II. FY26/3 セグメント別経営成績
- III. FY27/3 業績予想
- IV. Appendix**

Appendix BS・貸借対照表

2025年3月31日

(百万円)

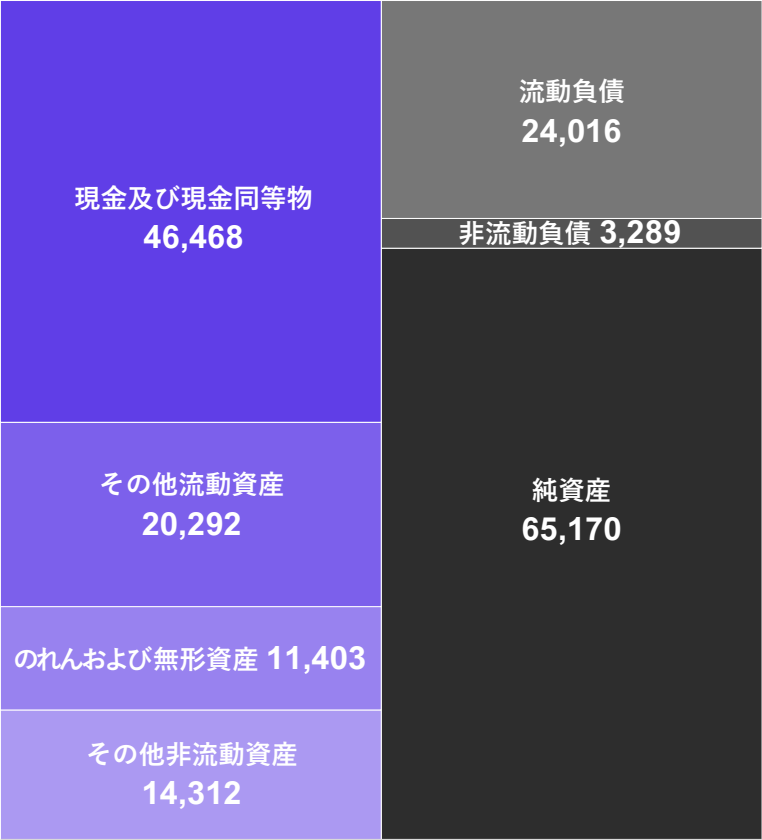


資産

負債/純資産

2026年3月31日

(百万円)



資産

負債/純資産

- 「現金および現金同等物」は、6月の期末配当（1株55円、総額109億円）および、12月のFY26/3中間配当（1株25円、総額50億円）の支払いにより減少
- 「のれんおよび無形資産」は、(株)LiPLUSホールディングスの買収などに伴い増加。

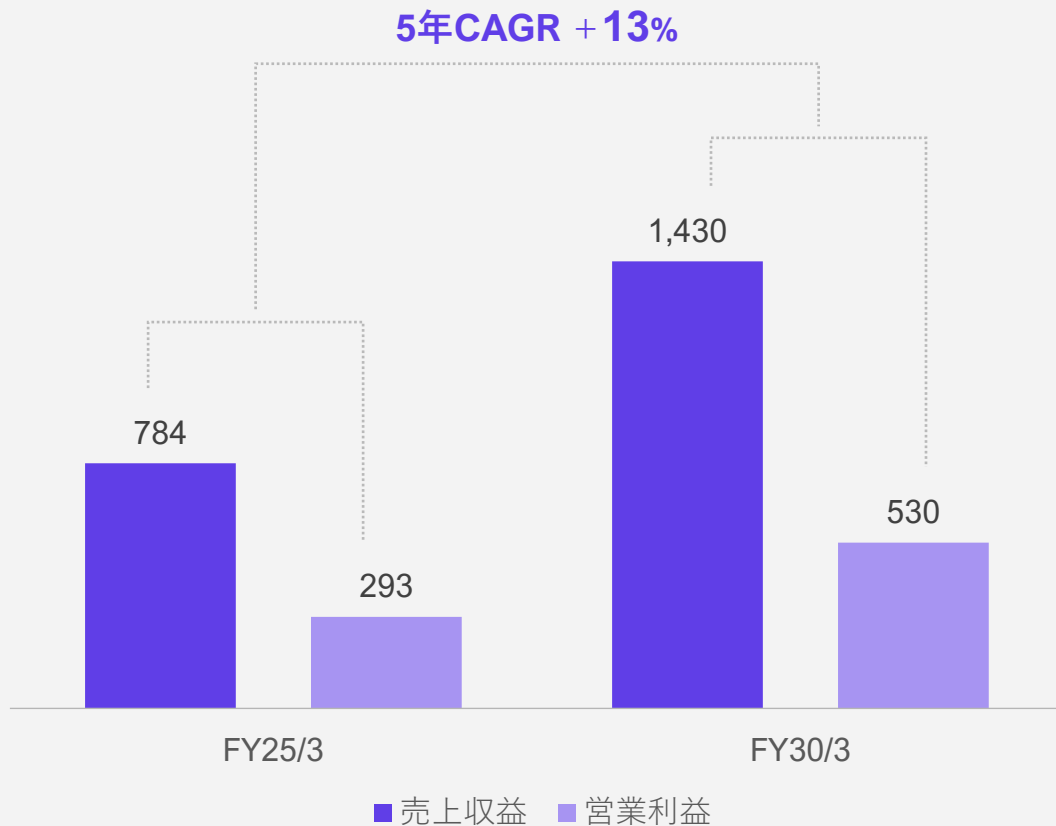
## Appendix CF・キャッシュフロー計算表

(百万円)

	FY25/3 Q4	FY26/3 Q4	前期比増減率
営業活動による キャッシュ・フロー	27,404	25,354	-7.5%
投資活動による キャッシュ・フロー	-2,939	-11,415	-288.4%
財務活動による キャッシュ・フロー	-11,302	-18,374	-62.6%
現金および現金同等物の 四半期末残高	50,859	46,468	-8.6%

主な内訳	
<b>営業CF</b>	
税引前四半期利益	27,347
流動負債の減少	-7,620
流動資産の減少	-5,592
金融負債の増加	4,978
<b>投資CF</b>	
定期預金の預入による支出	-10,000
連結の範囲の変更を伴う子会社 株式の取得による支出	-3,715
<b>財務CF</b>	
配当金の支払による支出	-15,820

連結の中期経営計画  
(億円)



セグメント別の中期経営計画  
(億円)

		FY30/3 予想	5年CAGR
価格.com	売上収益	270	+3%
	セグメント利益	150	+5%
食べログ	売上収益	540	+10%
	セグメント利益	300	+11%
HR *	売上収益	500	+31%
	セグメント利益	150	+29%
インキュベーション	売上収益	120	+9%
	セグメント利益	40	+16%

\* HRセグメントの中期計画については、求人ボックス事業の計画を据え置いています。

### 中長期的な経営指標

- ROE**40%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

## Appendix 各種財務指標の推移

	FY22/3	FY23/3	FY24/3	FY25/3	FY26/3
自己資本比率 *1	68.0%	60.9%	61.7%	66.1%	70.3%
ROE *2	30.1%	33.7%	36.5%	35.4%	29.7%
EPS (円)	69.65	79.39	90.45	101.33	95.05
一株当たり配当 (円)	40	40	46	80	50
└普通配当	40	40	46	50	50
└特別配当	-	-	-	30	-
配当総額 (億円)	81.9	81.1	91.7	158.2	98.9
配当性向	57.4%	50.4%	50.9%	78.9%	52.6%
自己株式の取得 (億円)	50	80	60	0	0
総還元性向 *3	92.3%	99.8%	83.8%	78.9%	52.6%

\*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

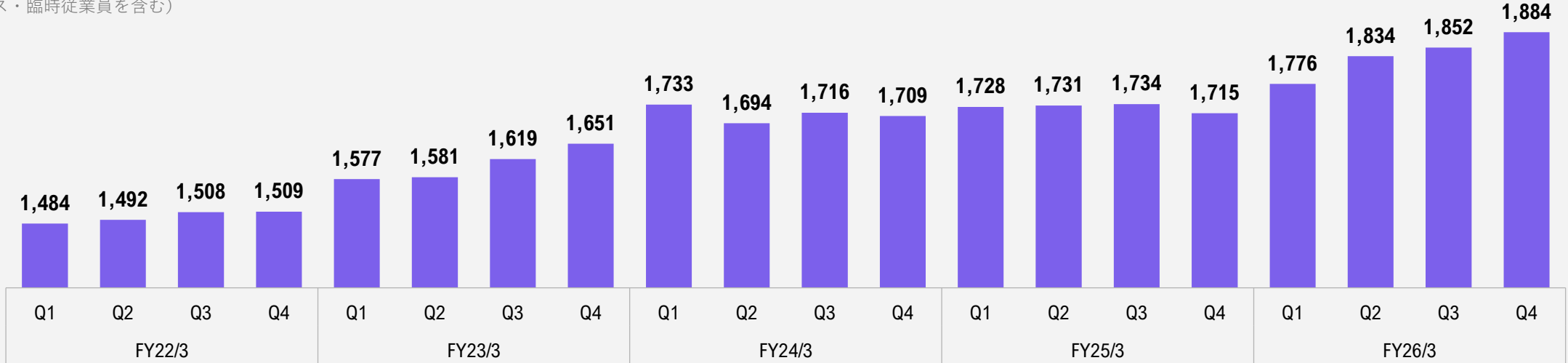
\*3 総還元性向=(配当支払総額+自社株買い総額)÷親会社の所有者に帰属する当期利益×100。

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。

Appendix 従業員数と年代別・職務別の構成比

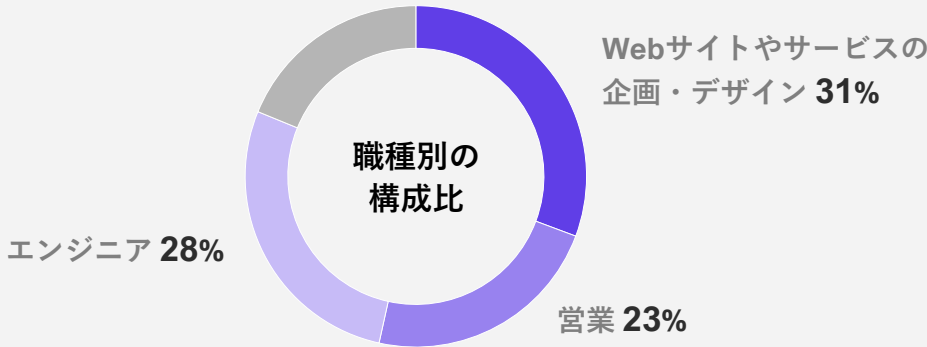
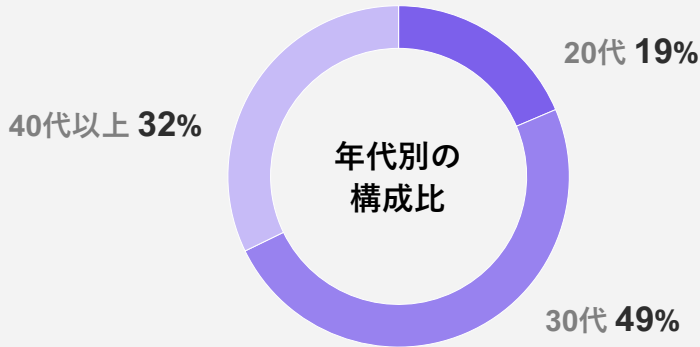
直接雇用の従業員数

(連結ベース・臨時従業員を含む)



年代および職務別の構成比

※カカコム単体 正社員の構成比 (2025年3月時点)



Appendix サステナビリティ（マテリアリティと主な取り組み）

持続可能なサービスの提供

サービスを安心してご利用いただくためのセキュリティ強化やプライバシー保護に取り組むとともに、ユーザー体験を向上させる技術の発展に資する取り組みを積極的に続けています。現状では生成AIをはじめとする最先端技術を積極的に取り入れ、革新的なサービスを提供するために、日々研究・開発に取り組んでいます。

主な取り組み	
情報セキュリティ	<ul style="list-style-type: none"> <li>サイバー攻撃への対応</li> <li>インシデント対応計画・テストの実施</li> <li>従業員に対する意識向上教育</li> </ul>
プライバシー保護	<ul style="list-style-type: none"> <li>個人情報保護に関する社内規定の制定</li> <li>従業員に対する意識向上教育</li> <li>定期的な確認および監査の実施</li> </ul>
サービスの品質保全	<ul style="list-style-type: none"> <li>運営サイトのポリシー・ガイドラインの制定</li> <li>サイト運営状況の開示・報告</li> <li>広告品質に関する取り組みおよび認証取得</li> </ul>
サービスを発展させる技術・研究開発の推進	<ul style="list-style-type: none"> <li>エンジニア育成</li> <li>生成AIの活用</li> <li>各種カンファレンスへの協賛・セキュリティ関連団体への加盟</li> </ul>

多様な人材の育成と活用

一人ひとりの生活に寄り添い、日常の役に立つサービスをより多く、より分かりやすく提供することを目指して事業を継続的に展開していくためには、社会や生活の変化を捉え、新たなニーズや事業の可能性を発掘し、変革と創造への挑戦を続けることが求められます。そしてその実行においては、多様な人材が集まっていること、一人ひとりの能力が最大限に発揮されることが不可欠であると考えています。

主な取り組み	
労働安全衛生	<ul style="list-style-type: none"> <li>従業員の健康管理やストレスチェック</li> <li>専属産業医による予防ケアの充実</li> <li>防災訓練の実施</li> </ul>
人材育成	<ul style="list-style-type: none"> <li>自己学習支援制度をはじめとした研修機会の充実</li> <li>目標達成と自己成長をサポートするOJT制度、1on1実施</li> </ul>
ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョン	<ul style="list-style-type: none"> <li>育児や介護との両立を支援する制度の整備、充実</li> <li>柔軟な働き方の推進</li> <li>ハラスメント行為防止のための取り組み</li> </ul>

Appendix **サステナビリティ（マテリアリティと主な取り組み）**

**健全な社会発展への貢献**

「ユーザーファーストで、新しい常識を作る」というミッションのもと、ショッピング、グルメ、仕事探し、不動産、旅行、など、さまざまな領域でインターネットサービスを提供し、日々の暮らしを便利にすると同時にさまざまな社会課題を解決し続けてきました。これらの取り組みを通じて、持続可能な社会の実現により貢献できるよう努力しています。

主な取り組み	
<b>ITを活用した社会の健全化・効率化</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>飲食店の業務課題解決に向けた総合DXサービスの拡大</li> <li>飲食業界向けフィンテックソリューションを推進</li> <li>生成AIの社会実装に向けた試み</li> </ul>
<b>自社メディアを活用した地域・コミュニティ支援</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>「スマイティ」による地域情報の提供（防災・教育等）</li> <li>「キナリノ」による地方の観光情報の提供</li> </ul>

**地球環境への貢献**

当社グループは、経済成長や豊かな社会の実現は、豊かな地球環境の上こそ成り立つと考えており、「カカコムグループ環境基本方針」を制定しております。喫緊の課題となっている気候変動への対応に加え、サービスを通じて地球環境や限りある資源に配慮した取り組みを行うことで豊かな地球環境への貢献を行っていきます。

主な取り組み	
<b>気候変動への対応</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>TCFD提言への対応</li> <li>事業所の環境負荷の把握と低減</li> </ul>
<b>循環型社会への貢献</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>自社メディアにおける中古製品関連情報やエコ・サステナブルに関する解説コンテンツの提供</li> </ul>
<b>生物多様性・食資源の保全</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>環境DNAを用いた魚類調査への支援</li> <li>ニホンウナギの保全活動への支援</li> </ul>

**ガバナンスの強化**

当社グループは株主をはじめ、顧客、取引先、従業員ひいては社会全体との共栄を目指すべきと考えており、またこれにより企業価値が継続的に増大するとの認識を有しております。その達成のため、社会的に有用なサービスを創出するとともに、各ステークホルダーとの関係強化および経営統治機能の充実に努めることが、当社グループのコーポレートガバナンスに関する取り組みの基本的な考え方であり、経営上の最重要項目と位置付けております。今後も社会環境の変化や、法令等の施行・改定に応じてコーポレートガバナンスの実効性を高めるために必要な見直しを行っていく方針です。

主な取り組み	
<b>コーポレートガバナンス実効性の担保</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>コーポレート・ガバナンス基本方針の制定</li> <li>コンプライアンス・プログラムの制定</li> </ul>
<b>企業倫理・人権尊重</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>コンプライアンス体制の構築</li> <li>内部通報制度</li> <li>カスタマーハラスメントに対する基本方針の策定</li> </ul>
<b>リスクマネジメント</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>リスクマネジメント体制の構築</li> <li>リスクカルチャーの醸成</li> </ul>

## Appendix 売上収益・営業利益の四半期推移

(百万円)

	FY22/3		FY23/3				FY24/3				FY25/3				FY26/3			
	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
<b>連結売上収益</b>	<b>14,053</b>	<b>13,787</b>	<b>14,015</b>	<b>14,225</b>	<b>16,321</b>	<b>16,259</b>	<b>15,362</b>	<b>16,073</b>	<b>17,244</b>	<b>18,249</b>	<b>17,713</b>	<b>18,650</b>	<b>20,324</b>	<b>21,748</b>	<b>21,958</b>	<b>22,903</b>	<b>24,030</b>	<b>25,236</b>
価格.com	5,967	6,244	5,669	5,397	6,655	5,870	5,176	5,108	5,512	5,930	5,612	5,580	6,034	6,419	5,836	5,749	5,970	6,057
食べログ	5,308	4,253	5,373	5,448	6,291	6,269	6,404	6,632	7,415	7,395	7,631	8,031	8,969	8,843	9,257	9,677	10,743	10,562
求人ボックス	1,234	1,499	1,397	1,460	1,528	1,933	1,985	2,265	2,381	2,717	2,706	2,962	3,440	4,256	4,664	4,952	4,797	5,792
インキュベーション	1,544	1,792	1,576	1,920	1,847	2,187	1,797	2,069	1,936	2,207	1,765	2,078	1,882	2,230	2,201	2,524	2,520	2,825
<b>連結営業費用</b>	<b>8,398</b>	<b>8,428</b>	<b>8,646</b>	<b>8,693</b>	<b>9,311</b>	<b>10,241</b>	<b>10,197</b>	<b>10,015</b>	<b>10,249</b>	<b>10,730</b>	<b>10,740</b>	<b>11,593</b>	<b>12,297</b>	<b>14,618</b>	<b>14,671</b>	<b>16,462</b>	<b>16,760</b>	<b>19,132</b>
広告宣伝費	1,694	2,047	1,839	1,785	2,137	2,686	2,253	2,127	2,323	2,726	2,448	2,514	2,862	4,467	4,007	5,169	5,023	6,260
手数料	1,951	1,735	1,900	1,960	2,128	2,214	2,299	2,456	2,592	2,707	2,790	2,978	3,512	3,971	4,301	4,675	4,913	5,463
代理店手数料	842	731	786	797	885	894	897	970	1,070	1,092	1,099	1,188	1,527	1,883	2,163	2,341	2,330	2,570
支払手数料・支払報酬	1,109	1,004	1,114	1,163	1,242	1,320	1,402	1,486	1,521	1,614	1,691	1,790	1,985	2,088	2,138	2,334	2,584	2,894
人件費	2,610	2,573	2,802	2,822	2,830	2,763	3,105	3,013	2,937	2,873	3,056	3,041	3,060	3,053	3,269	3,314	3,330	3,371
外注費	856	916	842	923	910	1,097	1,124	1,124	1,003	1,091	1,013	1,109	1,272	1,400	1,427	1,565	1,663	1,683
家賃	351	350	354	356	363	362	355	346	343	341	341	343	352	345	363	369	366	437
減価償却	463	456	464	474	492	523	547	533	507	519	535	570	571	584	636 <sup>*2</sup>	651	672	673
その他 <sup>*1</sup>	473	351	444	374	452	597	513	416	544	473	556	1,037	667	797	668	688	792	1,329
<b>連結営業利益</b>	<b>5,662</b>	<b>5,364</b>	<b>5,374</b>	<b>5,533</b>	<b>7,012</b>	<b>6,029</b>	<b>5,171</b>	<b>6,128</b>	<b>7,000</b>	<b>7,520</b>	<b>6,977</b>	<b>7,057</b>	<b>8,032</b>	<b>7,228</b>	<b>7,288<sup>*2</sup></b>	<b>6,555</b>	<b>7,290</b>	<b>6,110</b>
価格.com	-	-	-	-	-	-	2,565	2,567	2,916	3,202	2,859	2,215	3,172	3,488	3,133	3,010	3,168	3,237
食べログ	-	-	-	-	-	-	3,253	3,424	4,094	4,042	4,288	4,503	4,886	4,402	5,227	5,633	6,168	5,168
求人ボックス	-	-	-	-	-	-	995	1,211	1,113	1,288	1,148	1,315	1,219	581	356	-724	-501	-617
インキュベーション	-	-	-	-	-	-	206	577	517	660	307	572	373	673	391 <sup>*2</sup>	720	829	801
セグメント利益調整額	-	-	-	-	-	-	-1,849	-1,651	-1,640	-1,672	-1,625	-1,549	-1,618	-1,915	-1,819	-2,083	-2,374	-2,480
<b>税引前利益</b>	<b>6,786</b>	<b>6,084</b>	<b>5,645</b>	<b>5,685</b>	<b>7,036</b>	<b>4,887</b>	<b>5,296</b>	<b>6,219</b>	<b>6,989</b>	<b>7,617</b>	<b>7,086</b>	<b>7,007</b>	<b>8,088</b>	<b>6,534</b>	<b>7,260</b>	<b>6,294</b>	<b>7,373</b>	<b>6,420</b>
<b>親会社の所有者に 帰属する四半期利益</b>	<b>4,673</b>	<b>3,846</b>	<b>4,171</b>	<b>3,880</b>	<b>4,784</b>	<b>3,317</b>	<b>3,651</b>	<b>4,265</b>	<b>4,761</b>	<b>5,419</b>	<b>4,824</b>	<b>4,766</b>	<b>5,509</b>	<b>4,934</b>	<b>5,006</b>	<b>4,362</b>	<b>5,002</b>	<b>4,433</b>

\* 1 「その他」は「その他費用」及び「減損損失」を含みます。

\* 2 2025年4月1日に連結子会社化した(株)LiPLUSホールディングスのPPA（取得価格配分）影響を反映したことにより、FY26/3 Q1の減価償却費、及び連結とインキュベーションの各利益を修正しました。

価格.com 購買支援サイト

月間利用者数\* : 3,101万人 (2026年3月時点)



\* 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。

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

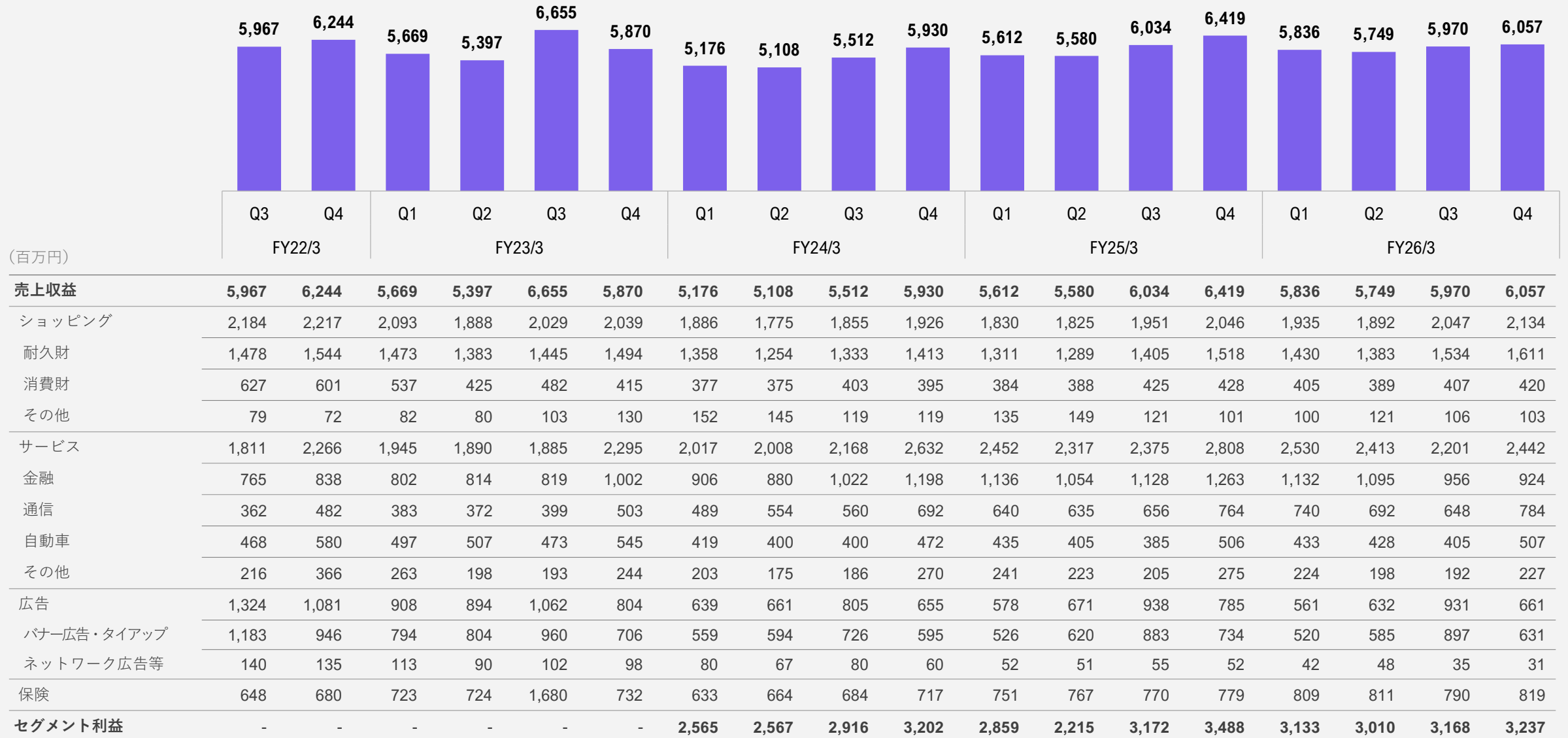
保険事業 (運営会社：(株)カカクコム・インシュアランス)

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	プロバイダ、海外Wi-Fiレンタル、格安SIMカード、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

Appendix 価格.com (売上・利益の四半期推移)



 **食べログ** レストラン検索・予約サービス

月間利用者数\*：9,708万人（2026年3月時点）



\* 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。

**事業概要**

**飲食店広告事業**

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**

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**

<b>飲食店広告事業</b>	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
<b>飲食店予約事業</b>	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
<b>ユーザー会員事業</b>	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
<b>広告事業</b>	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

Appendix 食べログ（売上・利益および主要KPIの四半期推移）



Appendix 求人ボックス（概要）

**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\*：1,557万人（2026年3月時点）



\* 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。

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2,000万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：検索結果表示ページにおける上位枠への表示。

\* 掲載に関しては、いずれも無料。リスティング広告がクリックされた場合のみ、手数料が発生する。

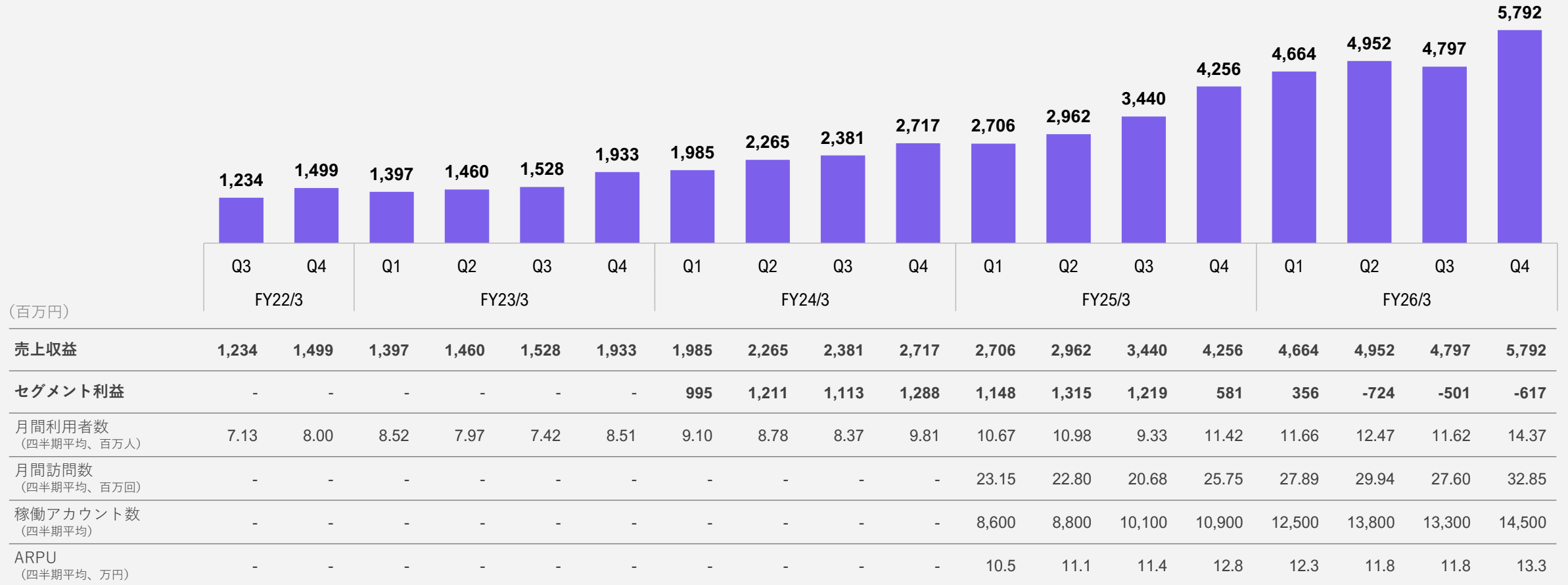
\* 採用ボード：自社の採用サイトを持たない企業向けのプラットフォーム。応募したい求人内容をフォーマットの項目に従い入力するだけ簡単に求人ページが作成でき、求人ボックスへ無料で掲載できます。また、掲載された求人へ応募があるとメールでお知らせ。応募者の情報・連絡先を確認して、個別に面談・採否のやり取りができます。

ビジネスモデル

<p><b>求人ボックス事業</b></p>	<p>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</p>	<p>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。）</p>
------------------------	---	--

\* 手数料：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。

Appendix 求人ボックス（売上・利益および主要KPIの四半期推移）



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



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

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ホールディングス

ライフスタイル・エンタメ



ライフスタイルメディア



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



旅行記事メディア・  
ホテル予約サイト

Appendix インキュベーション（売上利益の四半期推移）



\*FY26/3 Q1より、インキュベーションセグメント内の内訳を変更しました。これまで「ライフスタイル・エンタメ」として開示していた各事業の売上は「その他」に集約しています。これに伴い、過去の数値についても同様の分類基準に基づき遡及的に調整を行っています。また、FY26/3 Q2より、これまで「その他」に含めていた内部取引消去額を各領域へ按分する形で再分類しました。これに伴い、FY26/3Q1の数値についても調整していますが、各領域の売上への影響は軽微です。

会社名	株式会社カカコム（英文名：Kakaku.com, Inc.）	
設立	1997年12月	
資本金	916百万円（2025年3月末 現在）	
代表者	代表取締役社長 村上 敦浩	
所在地	<本社> 〒150-0022 東京都渋谷区恵比寿南3-5-7 デジタルゲートビル <渋谷オフィス> 〒150-0042 東京都渋谷区宇田川町15-1 渋谷パルコDGビル	
URL	<a href="https://corporate.kakaku.com/">https://corporate.kakaku.com/</a>	
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	<a href="https://kakakucom-insurance.co.jp/">https://kakakucom-insurance.co.jp/</a>
	株式会社タイムデザイン	<a href="https://www.timedesign.co.jp/">https://www.timedesign.co.jp/</a>
	株式会社LCL	<a href="https://www.lclco.com/">https://www.lclco.com/</a>
	株式会社LiPLUSホールディングス	<a href="https://liplus-s.com/">https://liplus-s.com/</a>
	株式会社エンゲージ	<a href="https://corp.en-gage.net/">https://corp.en-gage.net/</a>
お問い合わせ	<a href="https://corporate.kakaku.com/contact/form_ir">https://corporate.kakaku.com/contact/form_ir</a>	

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およ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。