



2025年3月19日

各 位

会 社 名 株式会社カクコム
代 表 者 名 代表取締役社長 村上 敦浩
(コード番号：2371 東証プライム)
問 い 合 せ 先 取締役兼上級執行役員 CFO 粕谷 進一
T E L 03-5725-4554

中期経営計画の策定に関するお知らせ

当社は、2025年3月19日開催の取締役会において、2026年から2030年までを対象期間とする「中期経営計画2026-2030」を策定し、決議いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

詳細につきましては、別添資料をご覧ください。

中期経営計画 (FY26/3-FY30/3)

kakaku.com

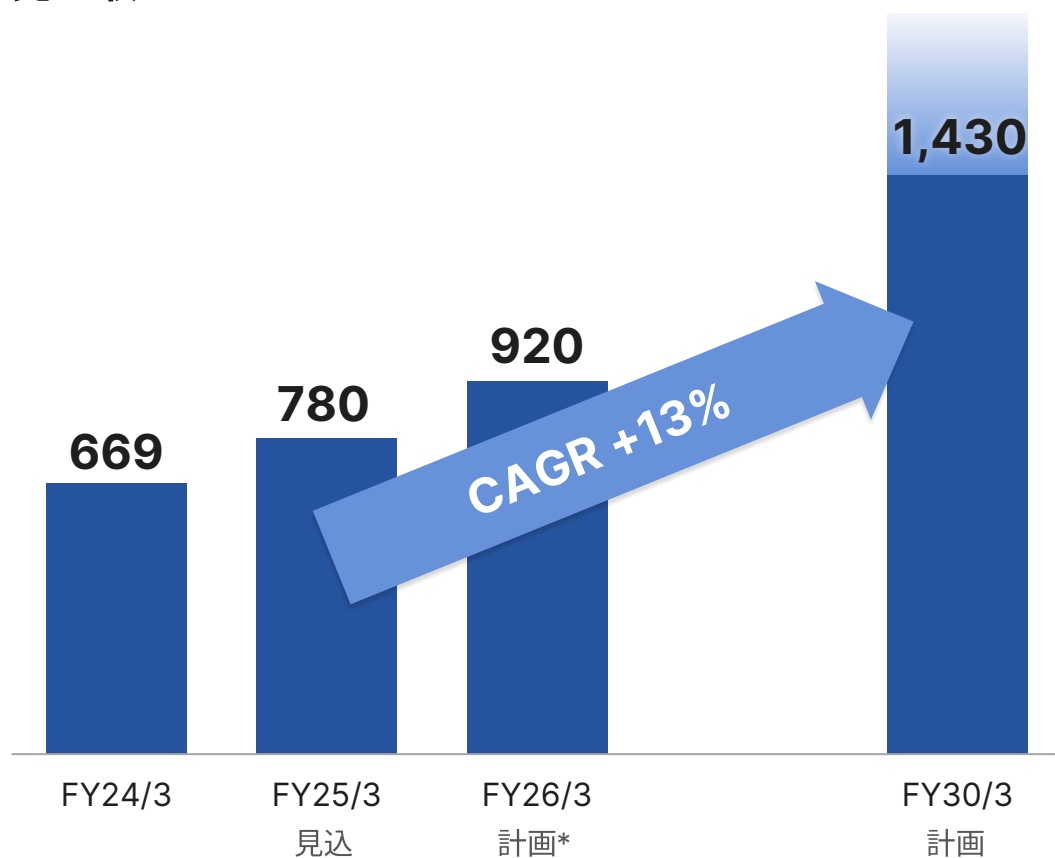
Kakaku.com, Inc. (TSE Prime: 2371)

1. FY25/3 業績予想の修正について

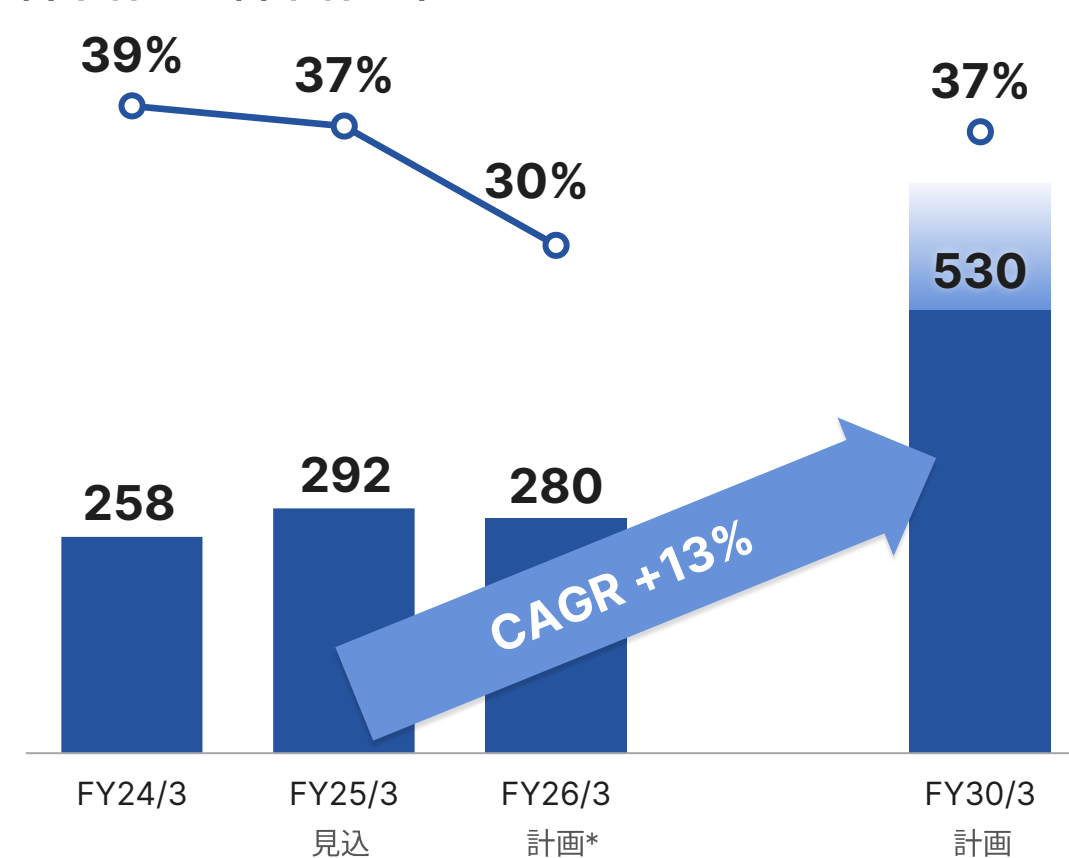
(単位：億円、%)	FY25/3 (前回予想)	YoY	FY25/3 (今回修正予想)	YoY	前回予想からの	
					増減額	増減率
売上収益	740	+10.6%	780	+16.5%	+40	+5.4%
営業利益	285	+10.4%	292	+13.1%	+7	+2.5%
営業利益率	38.6%	-	37.4%	-	-1.2 pt	-
税引前利益	284	+8.7%	289	+10.6%	+5	+1.8%
親会社の所有者に 帰属する当期利益	194	+7.2%	198	+9.4%	+4	+2.1%

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、%)

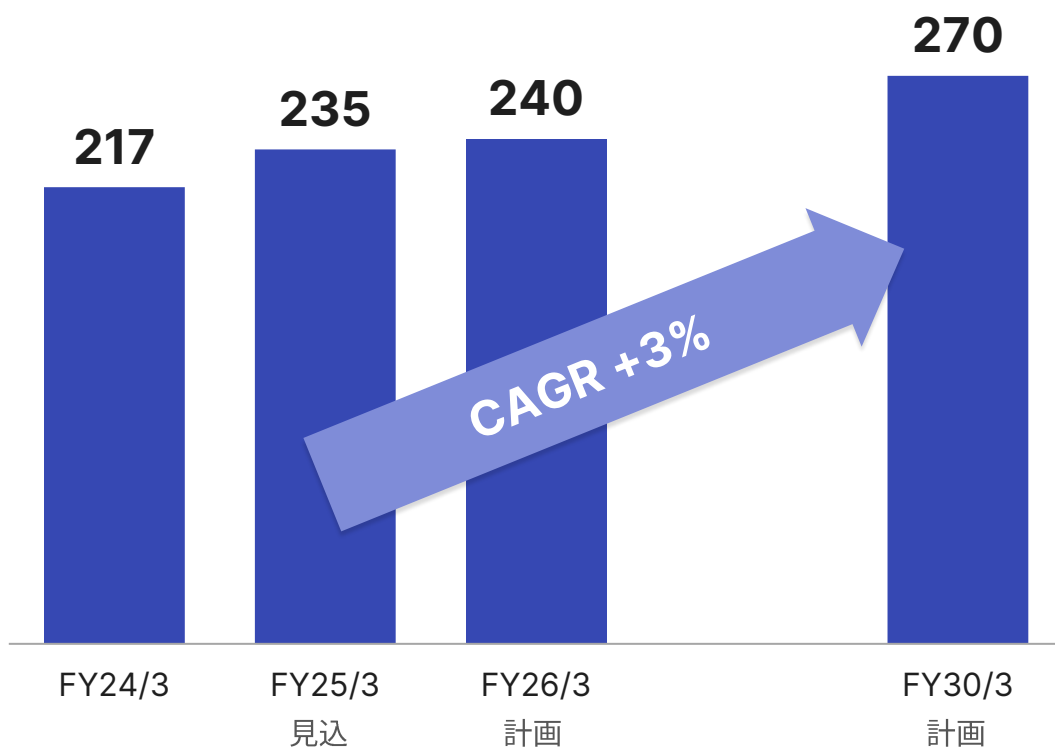


*FY26/3の予想はあくまで現時点の計画となっております。正式な連結業績予想は、2025年5月の開示を予定しております。

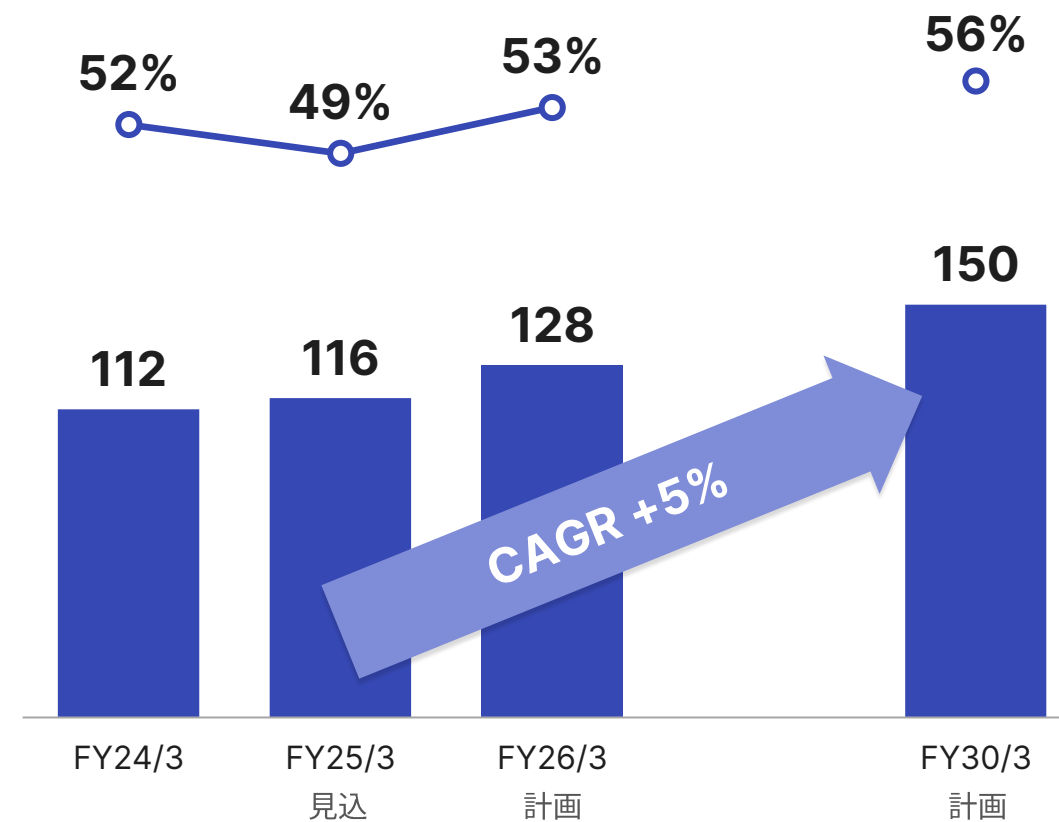


効率的な体制構築・運用を進めつつ、新たな成長に向けた戦略を検討。

売上収益 (単位：億円)



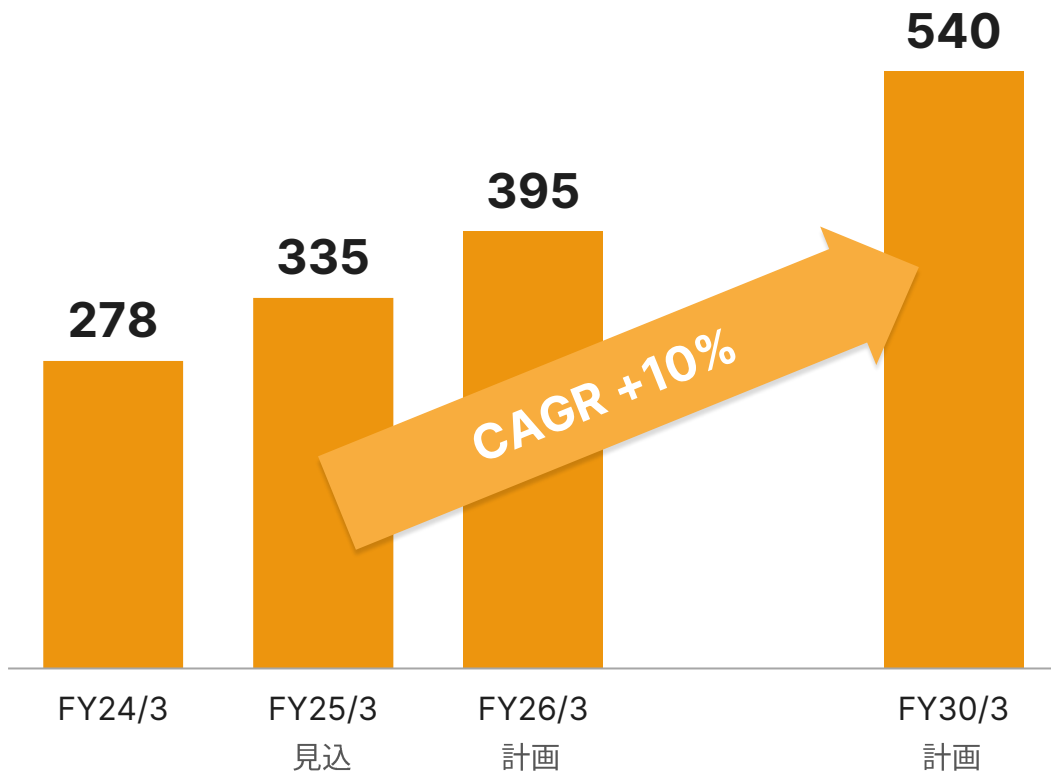
セグメント利益と利益率 (単位：億円、%)



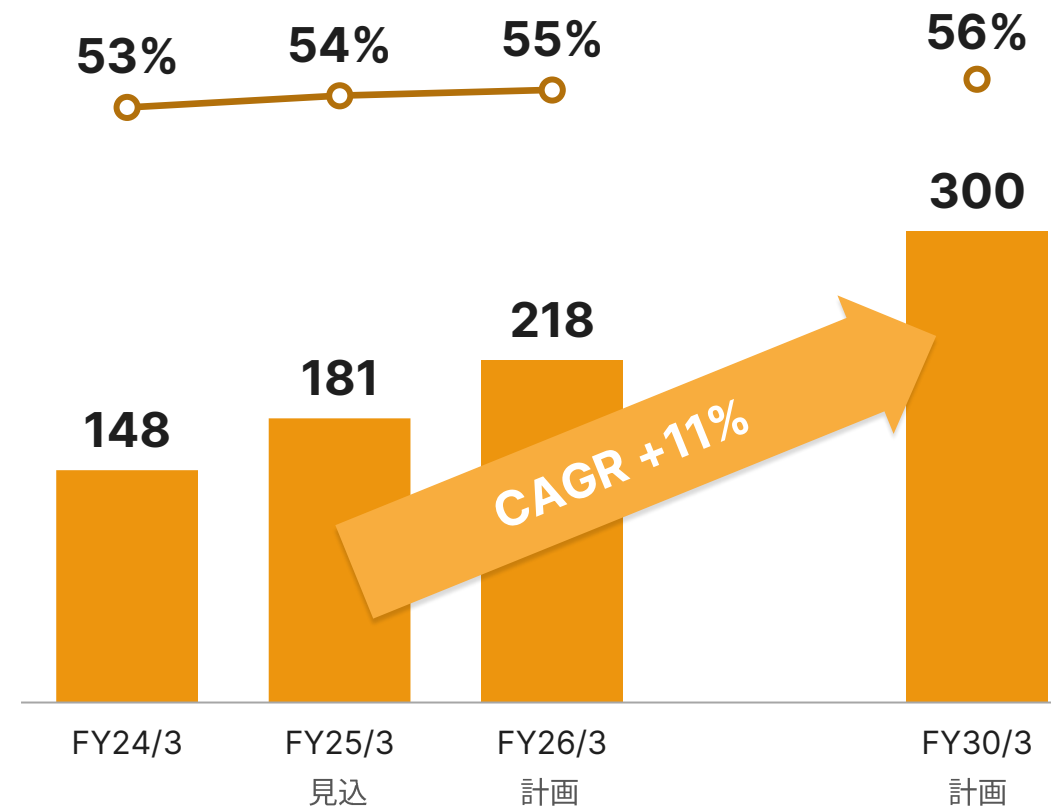


既存事業の継続的な成長、インバウンド事業の拡大により、
力強い成長を実現。

売上収益 (単位：億円)



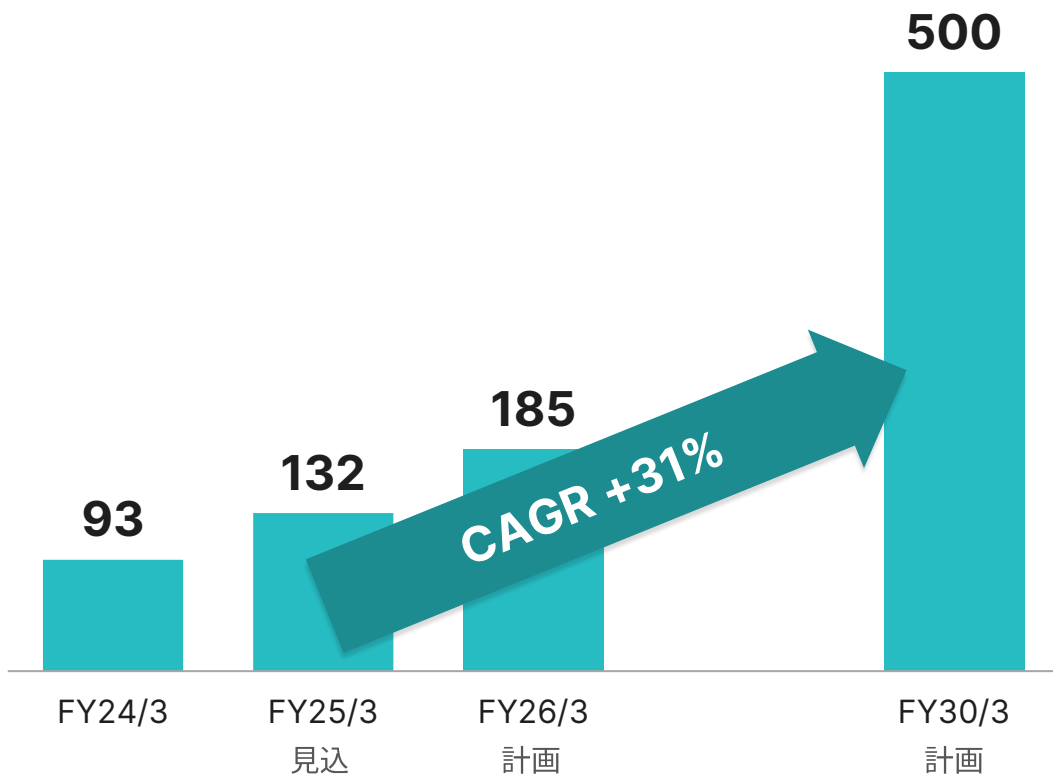
セグメント利益と利益率 (単位：億円、%)



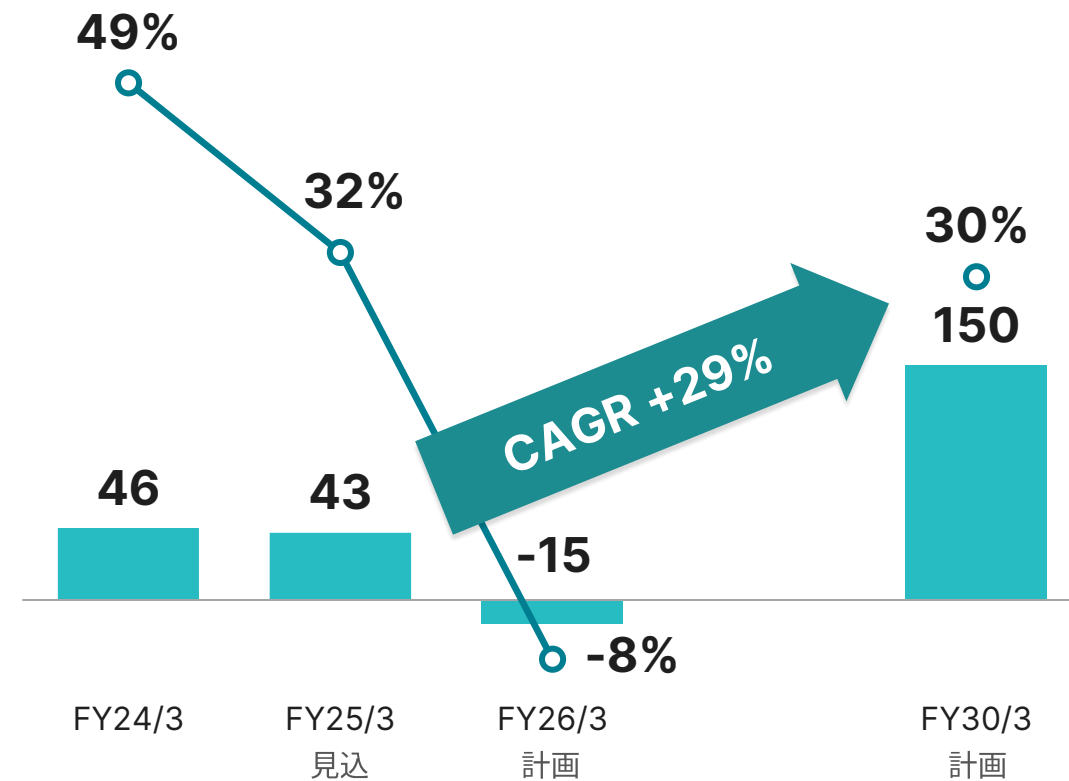


成長投資を強化し、CAGR30%以上の売上成長を実現。

売上収益 (単位：億円)

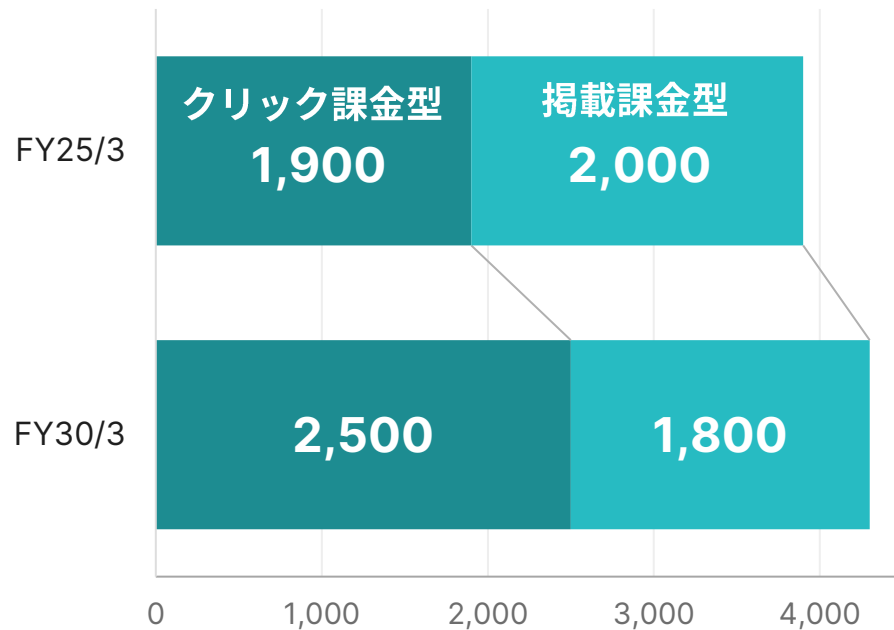


セグメント利益と利益率 (単位：億円、%)



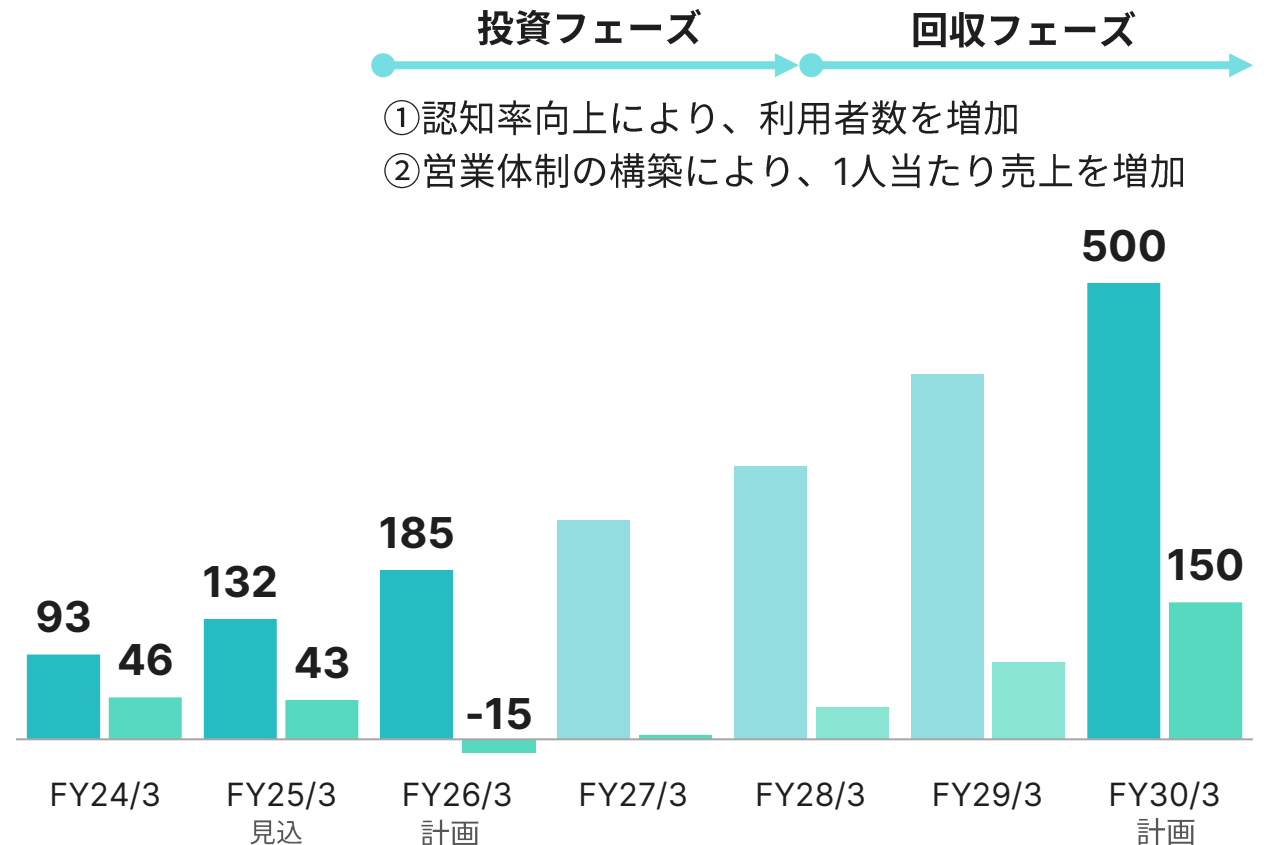
認知率の向上及び営業体制の構築により、「クリック課金型」求人メディアの市場成長とともに、売上を拡大。

求人メディアの市場規模 (単位：億円)



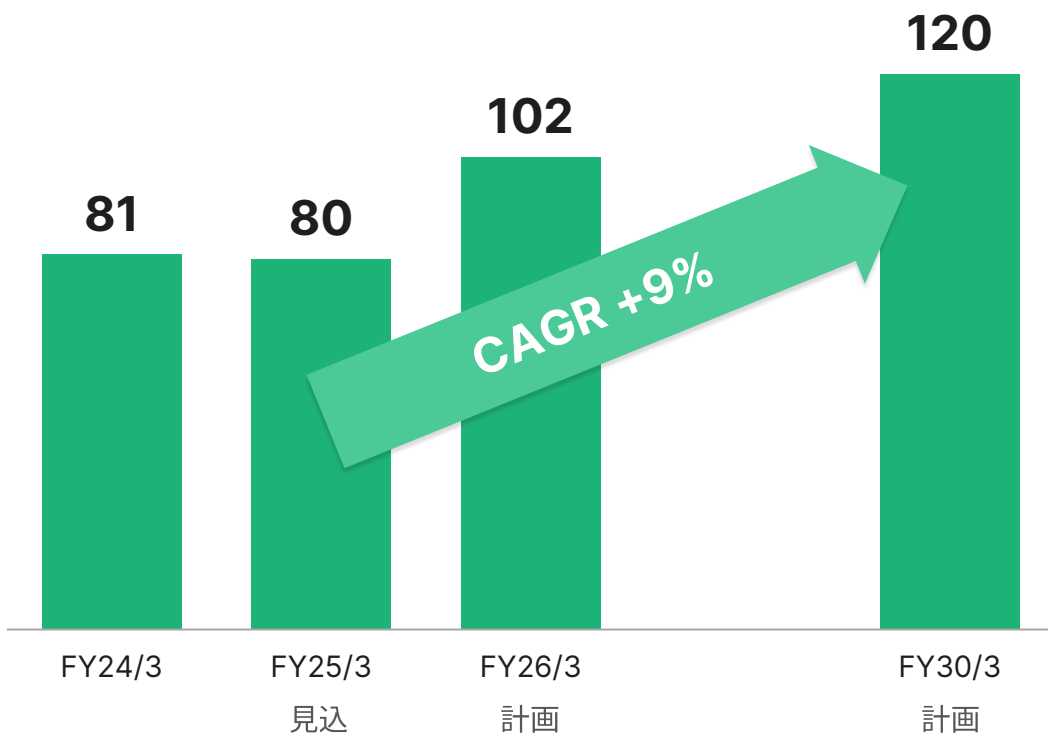
*市場データなどに基づいて試算

中期的な投資の考え方 (単位：億円)

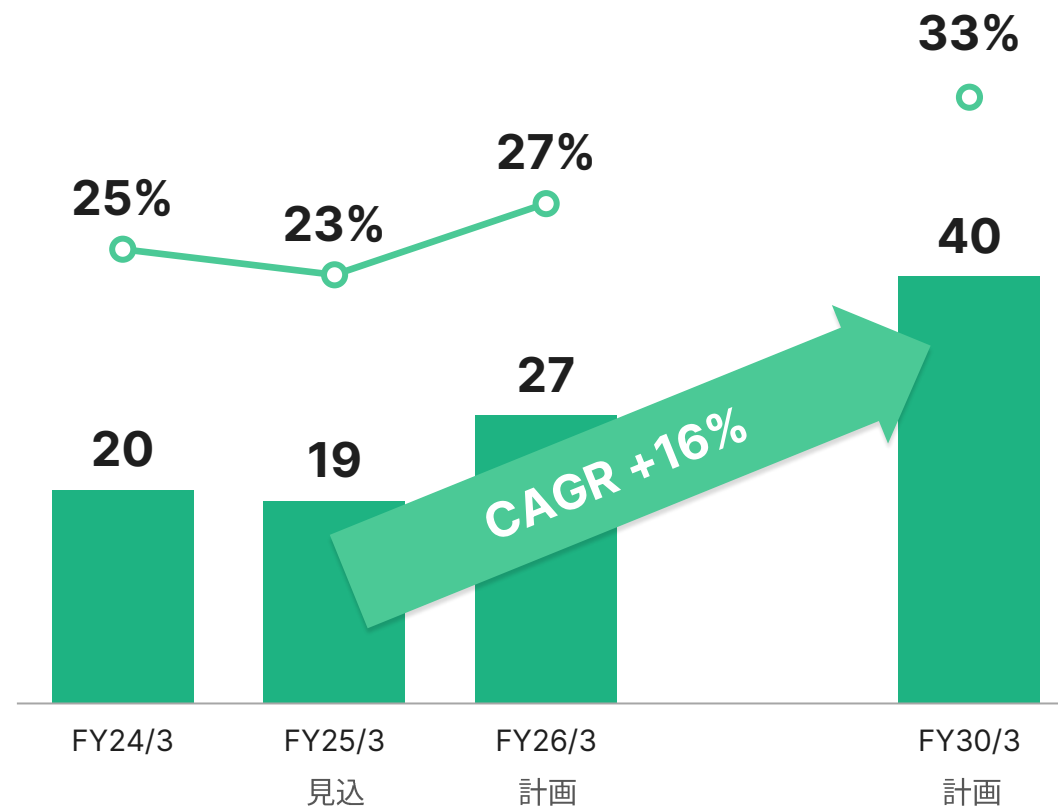


効率的な体制構築・運用を進めるとともに、新規事業開発やM&Aの実現に向けた取り組みを継続。

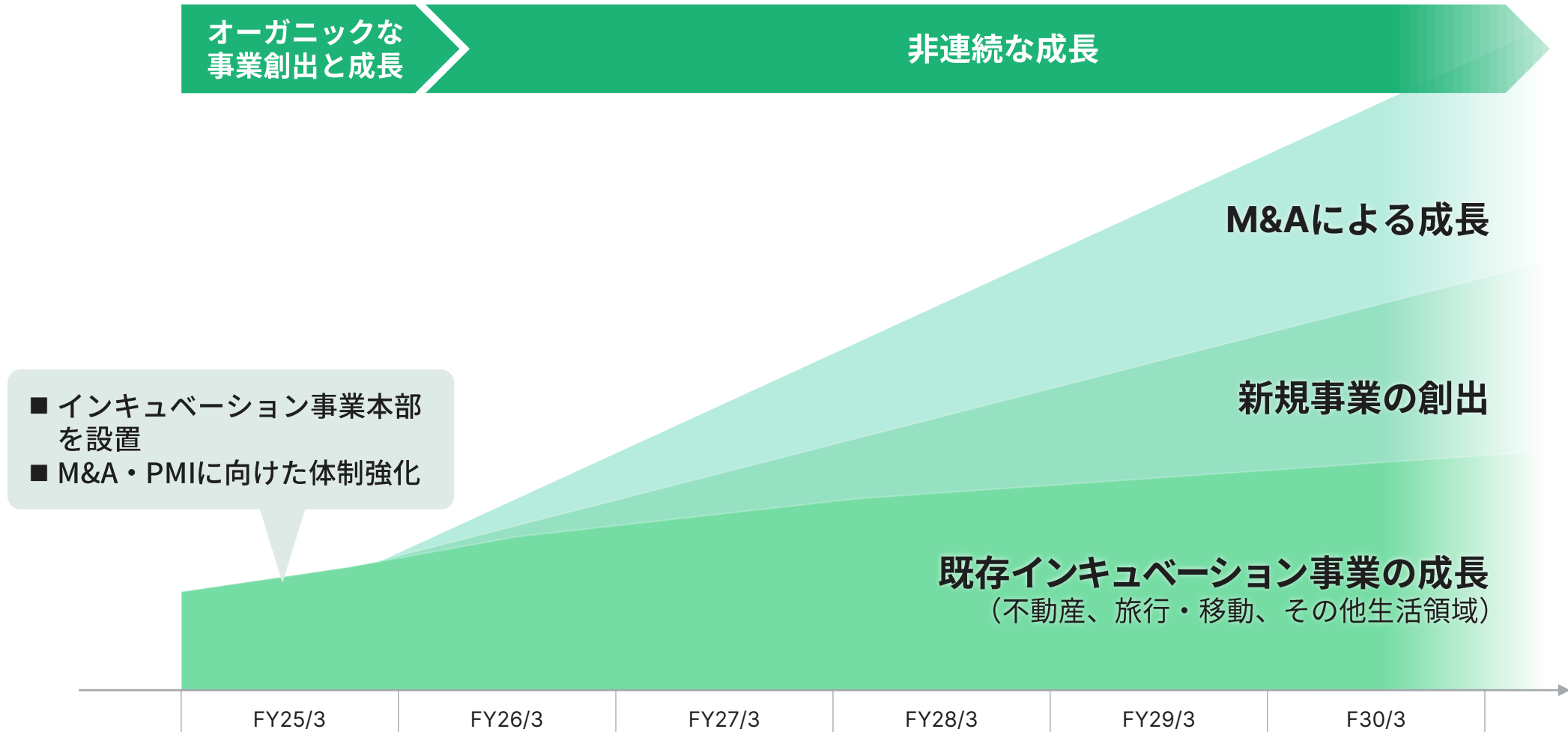
売上収益 (単位：億円)



セグメント利益と利益率 (単位：億円、%)



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

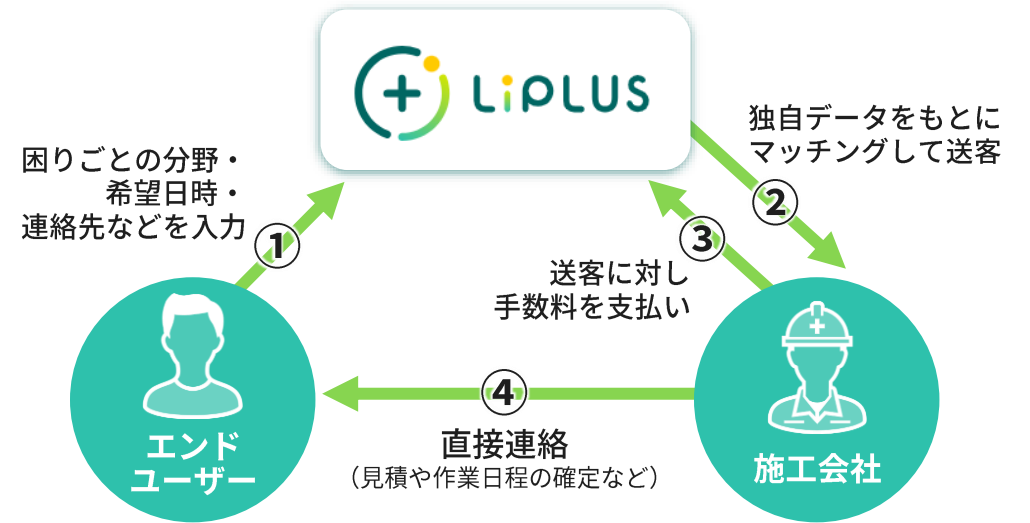


① 「サービスの提供範囲」と② 「業界」を広げる

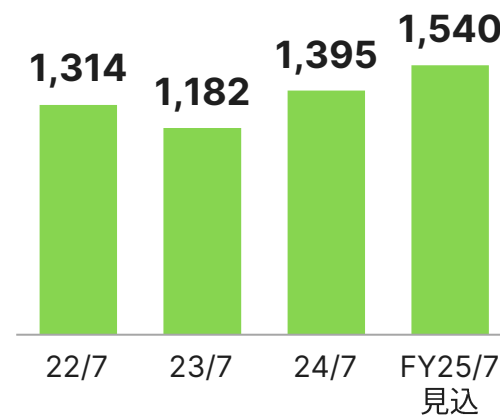




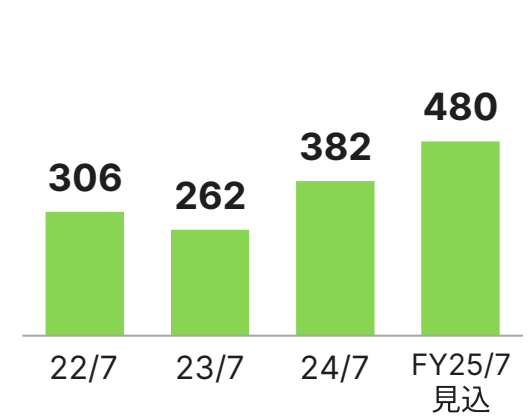
- 株式会社LiPLUSホールディングスは、あらゆる生活トラブルの解決を行う加盟店とエンドユーザーを、独自の過去データをもとにマッチングするプラットフォームを運営。
- 5兆円あると試算している生活トラブルの市場はオンライン化が急激に進んでおり、当社とのシナジーを除いた場合でも、売上・利益共に二桁CAGRの成長が期待できる。
- 当社のオンラインマーケティングにおけるノウハウの共有、価格.comからの送客により、さらなる月間利用者数の増加やCVRの上昇を見込む。



売上 (単位：百万円)



EBITDA (単位：百万円)



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

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。

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