

MOthers 2371

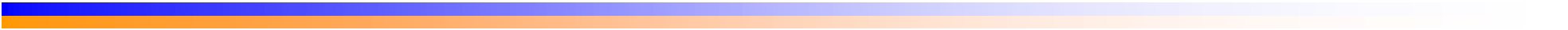
東証マザーズ上場会社

株式会社カカクコム
2004年3月期 通期および第4四半期
決算説明会

2004年5月25日

kakaku.com

kakaku.com, Inc.



本資料に記載された情報や将来の見通しについては、資料作成時点での当社の判断でありその情報の正確性を保証するものではありません。今後、様々な不確定要因により実際の業績や結果とは大きく異なる可能性があることをご承知置きください。

サイト主要データ

価格比較サイト「価格.com」の概要

トップページのイメージ



サイトの主要データ

(2004年4月)

月間総ページビュー 2億2,300万

月間利用者数 475万人

登録商品数 8万5千点

参加事業者数 636
(集客サポート591
販売サポート14
情報提供31)

カテゴリ数 14カテゴリ

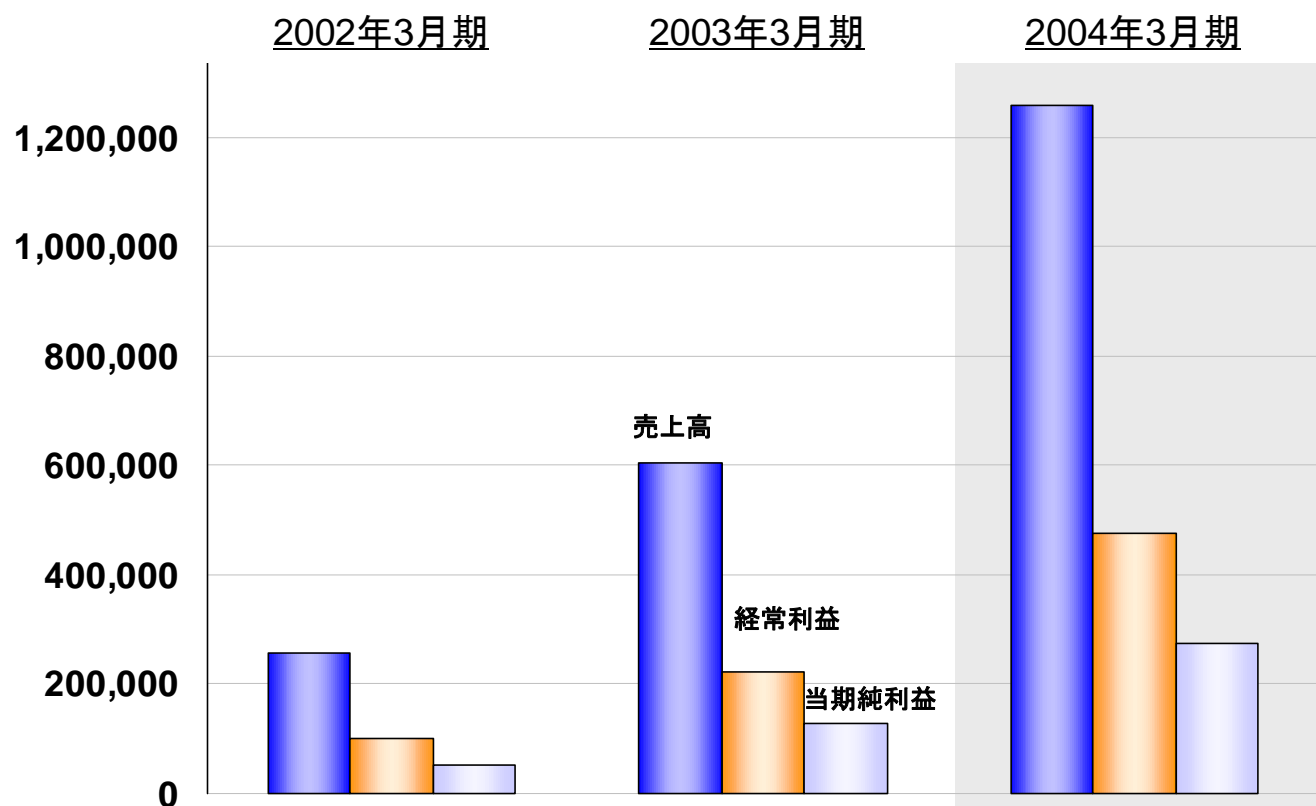
(パソコン関連 / カメラ / 家電 / ブロードバンド / マイライン・電話加入権
携帯電話 / 自動車保険 / くるま / ブランド / スポーツ・レジャー* / ゲーム /
ビジネス / 中古PC / 中古車査定 / 外為)
* 「スキー・スノボ」「ゴルフ」を、2004年4月に「スポーツ・レジャー」として統合

2004年3月期 通期業況サマリー

- 売上高1,256百万円 / 営業利益491百万円 / 経常利益474百万円 / 当期純利益274百万円を計上。前年比100%以上の大幅な増収増益を達成
- サイトの月間利用者数2003年4月の347万人から、2004年3月の500万人までサイトパワーが大幅に向上
- 販売サポート業務における直販パソコンおよびブロードバンド回線販売が共に成約件数を伸ばし、通期456百万円（対売上高36.3%）を計上。また、サイトユーザー数の増加により、広告業務が中間期以降、好調に推移した
- 2003年10月9日、東証マザーズへ新規株式公開を果たす。財務基盤の強化および認知度向上に寄与
- 2004年2月、集客サポート業務における店舗登録料金体系を見直し、全店舗に対する課金を実施
- サイトリニューアルの実施、携帯電話料金比較、外国為替保証金取引等のカテゴリ追加等でサイトの利便性の向上に努めた

通期業績の推移（過去3期）

単位：千円

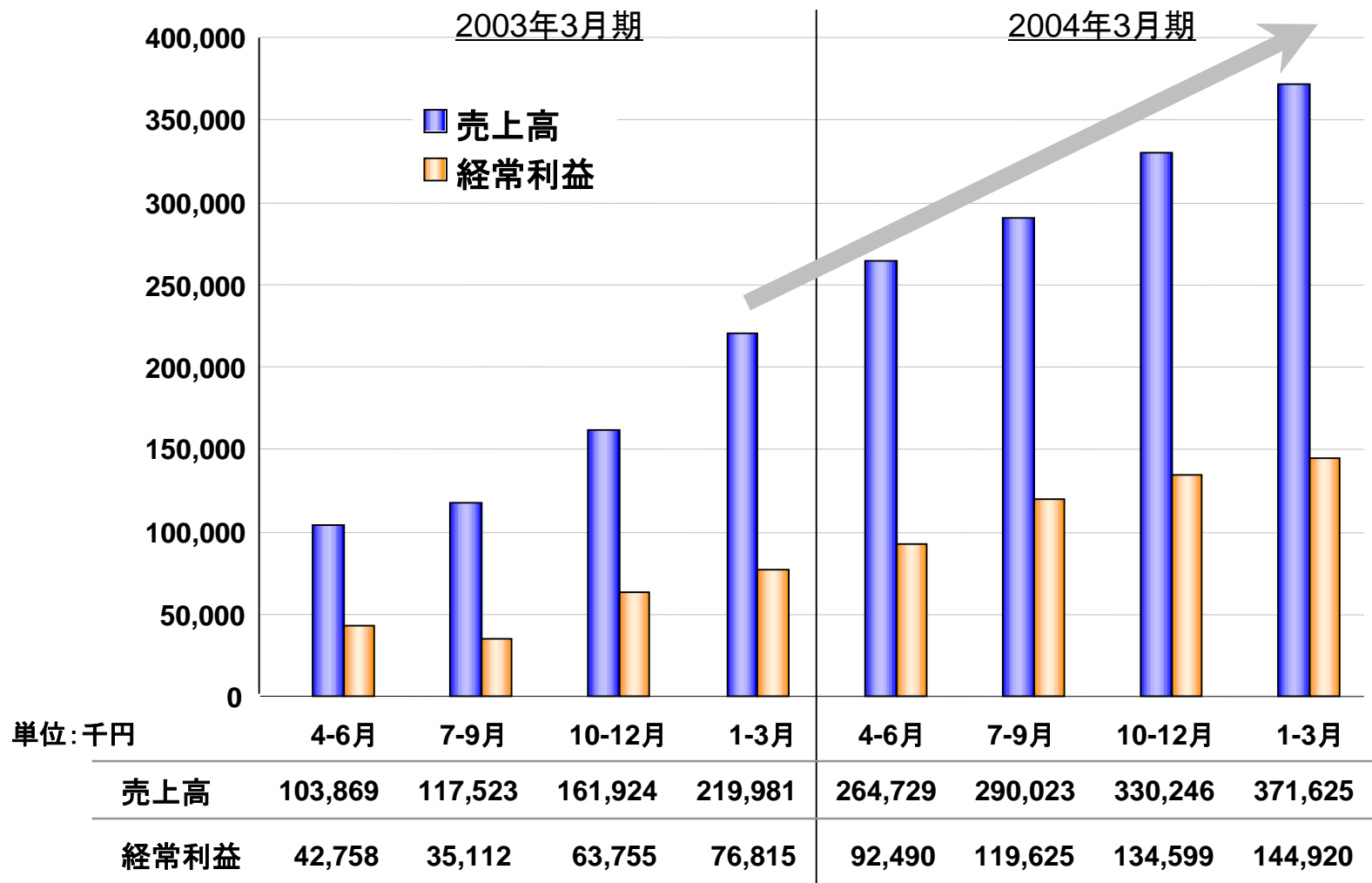


単位：千円

売上高	257,092 (208%)	603,297 (235%)	1,256,624 (208%)	(対前年%)
経常利益	102,408 (779%)	220,855 (216%)	474,867 (215%)	
当期純利益	53,199 (689%)	127,081 (239%)	274,774 (216%)	

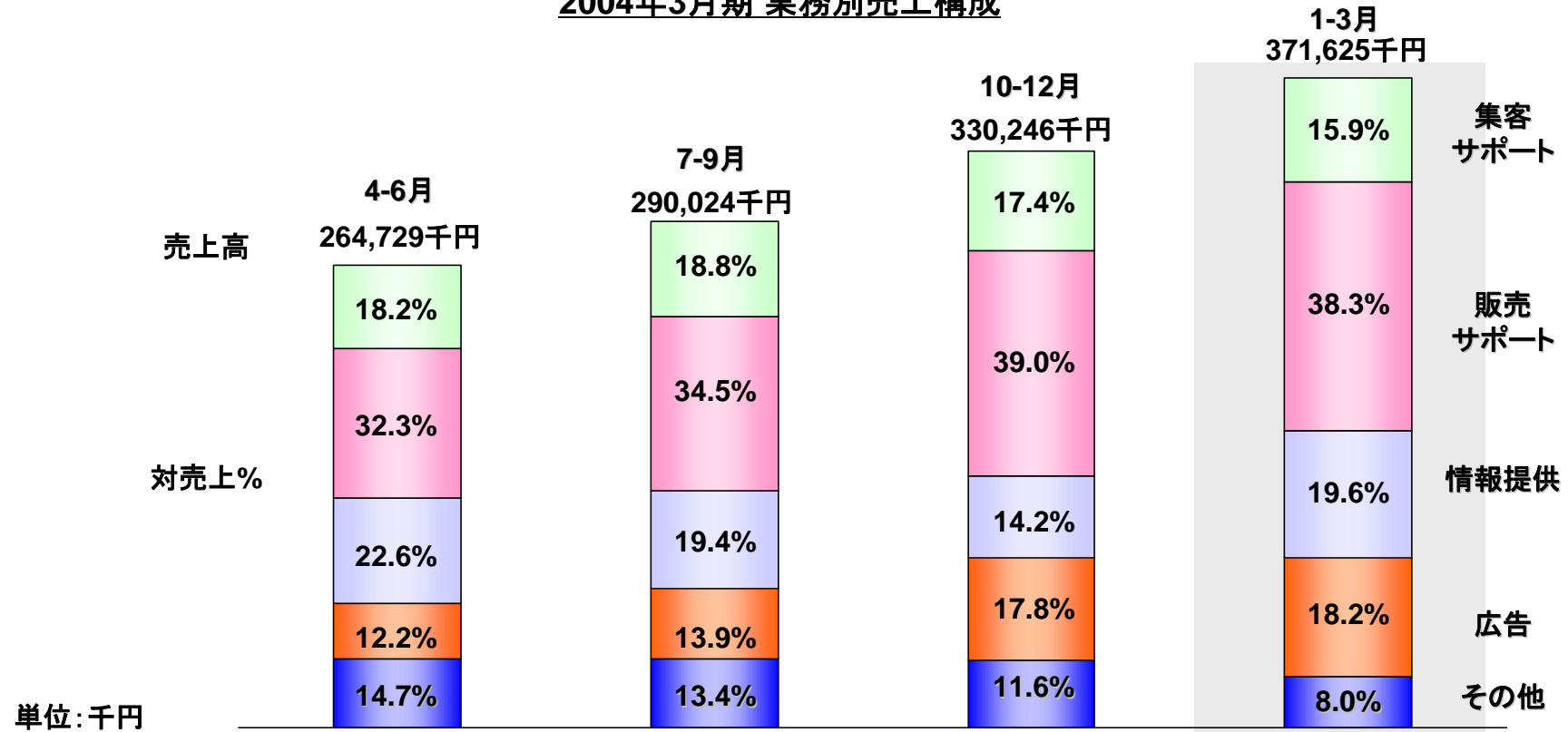
四半期業績の推移（過去2期）

第4四半期に対前年同期比売上69%増、経常利益89%増



業務別売上構成の推移

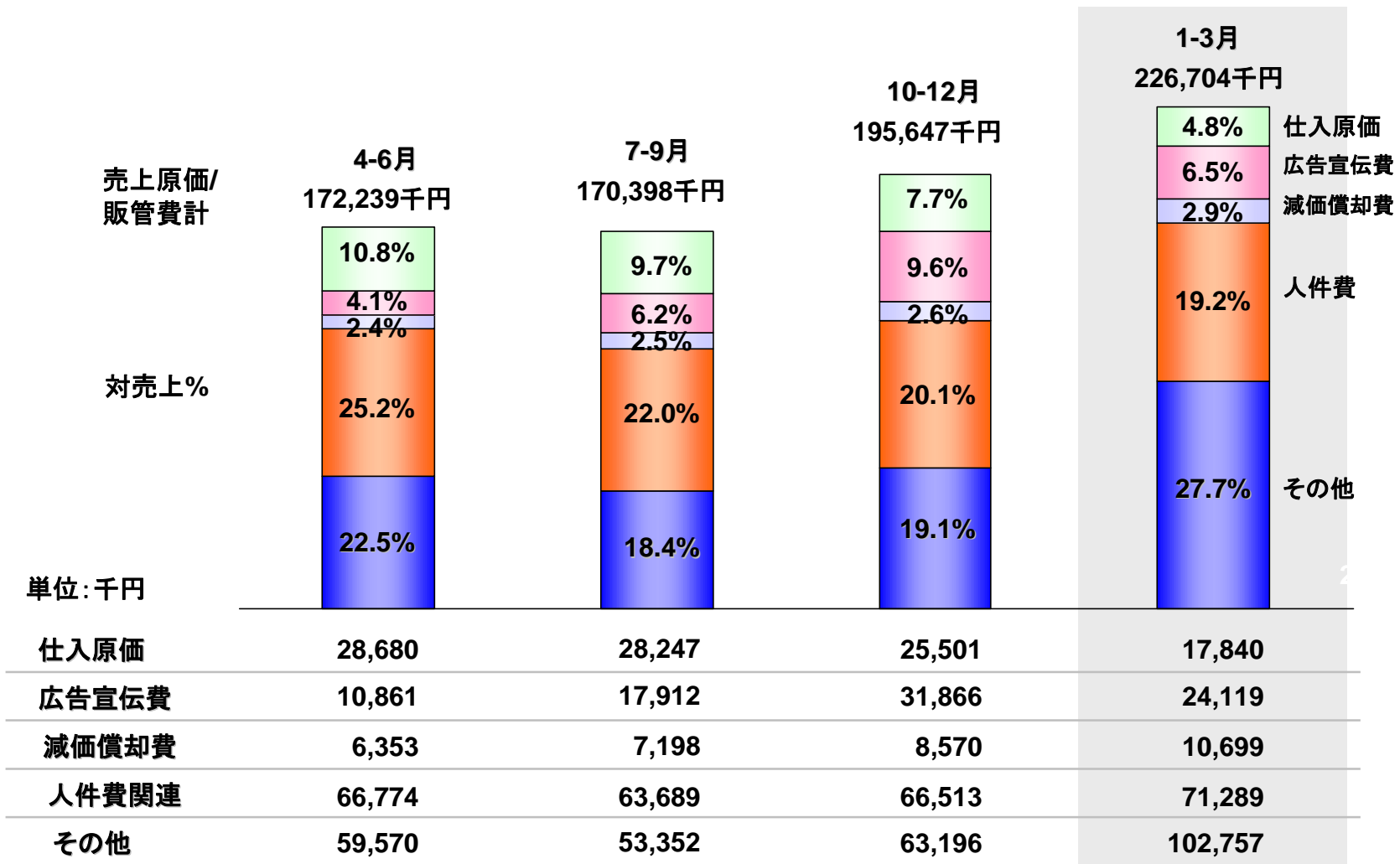
2004年3月期 業務別売上構成



集客サポート	48,215	54,423	57,335	59,109
販売サポート	85,432	100,149	128,807	142,324
情報提供	59,863	56,296	46,918	72,940
広告	32,227	40,209	58,693	67,553
その他	38,991	38,945	38,473	29,698

コスト内訳の推移

2004年3月期 コスト内訳推移



2004年3月期末 貸借対照表 (要約)

単位: 千円

(資産の部)	2004年3月期末	2003年3月期末	差額	増加要因
流動資産	1,672,757	460,531	1,212,226	} 公募増資 / 営業CFの増大 } 業容の拡大
現預金	1,438,581	353,537	1,085,044	
売掛金	170,989	84,932	86,057	
繰延税金資産	25,206	11,934	13,273	
その他	37,981	10,128	27,852	
固定資産	194,359	83,334	111,025	
資産の部合計	1,867,116	543,865	1,323,252	
(負債の部)				
流動負債	407,201	139,924	267,277	} 「価格.com 外為」の開始
買掛金	9,198	3,558	5,640	
未払費用	71,325	29,494	41,831	
未払法人税等	154,800	73,179	81,621	
預り保証金	96,409	-	96,409	
その他	75,469	33,693	41,776	
固定負債	0	0	0	
負債の部合計	407,201	139,924	267,277	
(資本の部)				
資本金	408,250	110,750	297,500	} 公募増資
資本準備金	573,700	90,000	483,700	
利益剰余金	477,965	203,190	274,775	
資本の部合計	1,459,915	403,940	1,055,975	

平成2005年3月期 業績見通し

単位：千円

	2005年3月期見通し		2004年3月期実績	
	(対前期%)		中間期	通期
	中間期	通期		
売上高	840,000 (151%)	2,000,000 (159%)	554,752	1,256,624
経常利益	330,000 (163%)	800,000 (168%)	202,436	474,867
当期純利益	194,000 (169%)	470,000 (171%)	114,724	274,774

各業務の概要

5つの業務の概要

集客サポート

- 登録ショップ（小売店）からの価格情報を掲載し、月額固定の登録料を受取る

販売サポート

- 当社サイト経由によるパソコン購入およびブロードバンド回線の契約の実績に応じてメーカーおよび回線業者より手数料を受取る

情報提供

- 自動車保険 / 中古車査定の見積り情報を事業者へ提供する
- サイトのログデータをメーカーやシンクタンクへ販売する

広告

- バナーおよびテキスト広告などの広告商品を販売する

その他

- 電話加入権販売、外国為替保証金取引など

業務詳細 1. 集客サポート業務

出店管理の強化を進め、2004年2月に全カテゴリに対し課金を開始

前期の業況

- 購買者保護のため、店舗エントリー基準の強化および、管理担当の専門部署の設置
- 全カテゴリを有料化し、キャンペーン等によるマーケティング策実施（2004年2月～）
- 家電を中心に商品点数を増強
- トップページのリニューアル等、検索機能の改善
- 2004年4月時点 有料店舗数591店

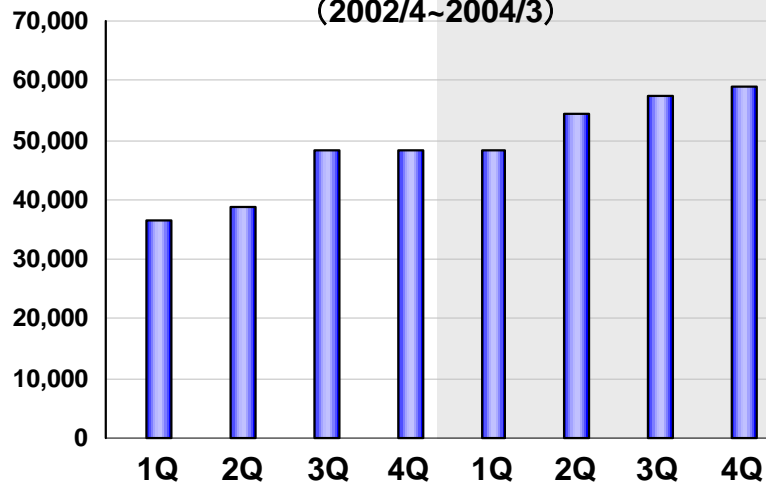


今期以降の見通し

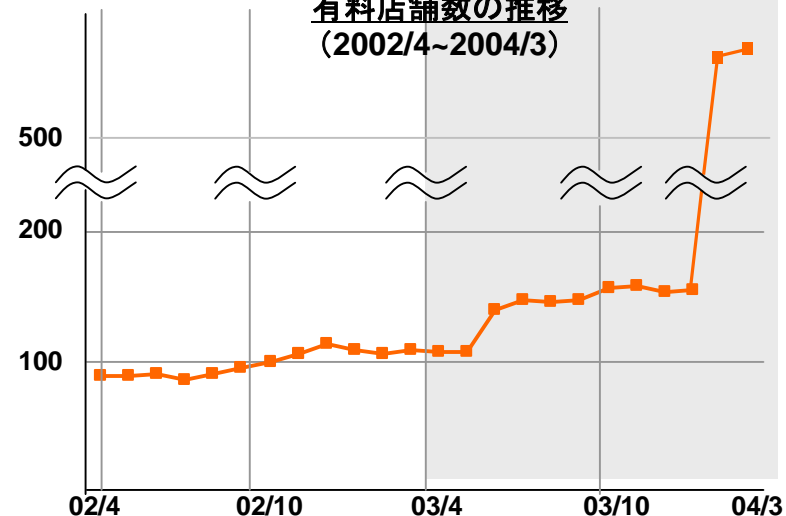
- 店舗営業 / フォロー体制の強化
- 大型店舗の誘致
- カテゴリ増加による新規店舗の誘致
- 検索の利便性の向上による初心者ユーザーの獲得
- 店舗管理機能（ASPなど）の開発

単位:千円

売上高の推移
(2002/4~2004/3)



有料店舗数の推移
(2002/4~2004/3)



業務詳細 2. 販売サポート業務

ブロードバンド取次ぎ、PC取次ぎともに通期で上昇傾向を維持

前期の業況

- 直販パソコンメーカーの販売台数は、ボーナス時期の6月、12月にピークを記録しながら、対前年比で100%以上の販売数を維持
- PCの契約メーカー数は、2004年3月時点13社（Dell/ソニー/エプソン/IBM/NEC/MC/富士通/日本HP/九十九電機/東芝/日立/ソーテック/イーヤマ/神代）
- ブロードバンドは通期を通して増加傾向を維持。期末にかけて過去最高の取次ぎ件数を達成

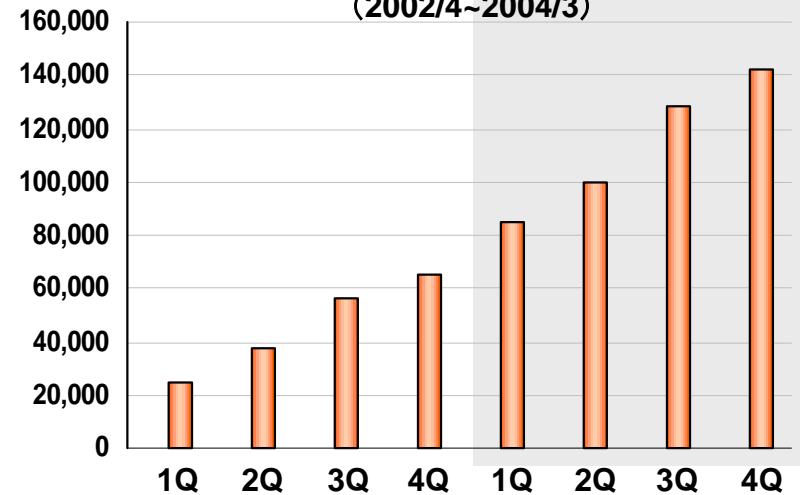


今期以降の見通し

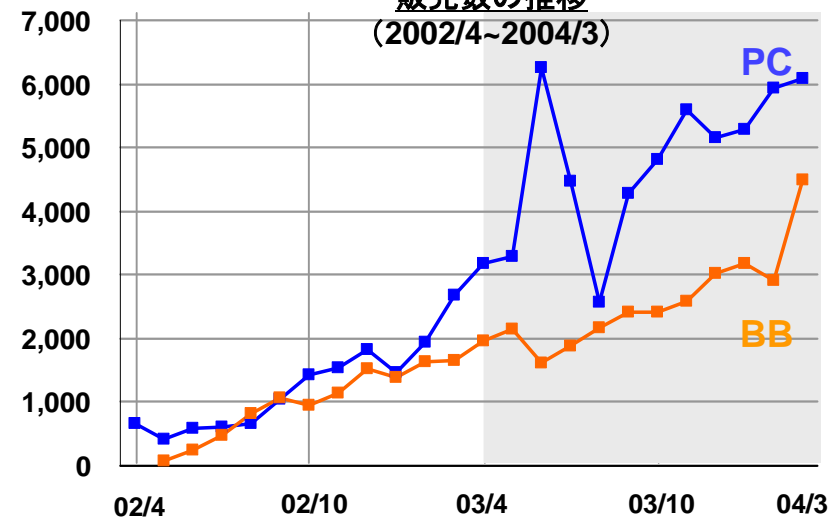
- 電機メーカーによる直販商材の追加に伴う取扱い商材の拡大（デジタルカメラ、プラズマテレビ等）
- 当社取扱高の伸びに伴った手数料率の改定
- ブロードバンドの高速化および価格競争が継続し、キャンペーンによる顧客獲得競争が継続する見通し
- 光ファイバーの対応地域の拡大が見込まれ、当該分野でも増加が見込まれる

単位:千円

売上高の推移
(2002/4~2004/3)



販売数の推移
(2002/4~2004/3)



業務詳細 3. 情報提供業務

自動車保険、自動車査定共に期末にかけて利用者数過去最高を更新

前期の業況

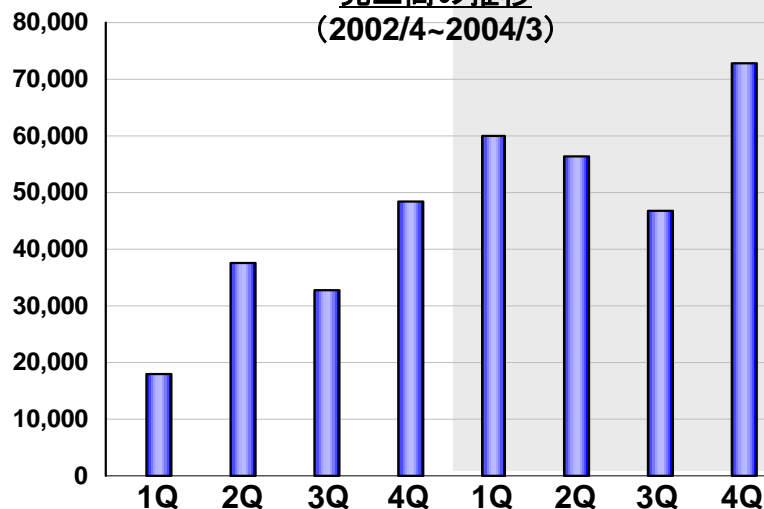
- 自動車保険は広告出稿の見直しに伴う露出の手控えで、一時的に下落したが、再出稿を行った第4四半期には過去最高の見積もり件数を更新した
- 自動車査定は通期を通じて安定的に推移。2004年2月、3月ともに過去最高を更新

今期以降の見通し

- 新規契約保険会社および、見積もり対象となる保険商品の拡大を図る
- 自動車査定会社参加のための営業体制強化
- 保険/自動車査定以外の、見積一括取得サービスの拡大

単位:千円

売上高の推移
(2002/4~2004/3)



見積取得者数の推移
(2002/4~2004/3)



業務詳細 4. 広告業務 / その他業務

広告業務は媒体価値の向上により引き合い増加、業績に寄与

前期の業況

- サイトの利用者数の増加に伴う媒体価値の向上、インターネット広告市況の活況により、クライアント数が順調に増加
- 利用者の増加により、3Q~4Qにかけては広告枠ほぼ全てへの受注を達成



今期以降の見通し

- 媒体価値の向上に伴う広告単価の適正化
- 広告商品の拡大（記事広告/リスティング広告など）

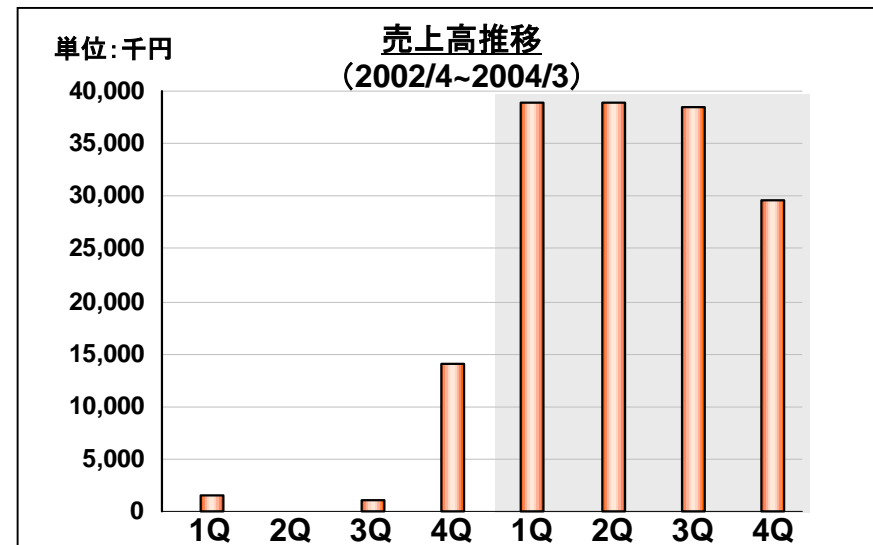
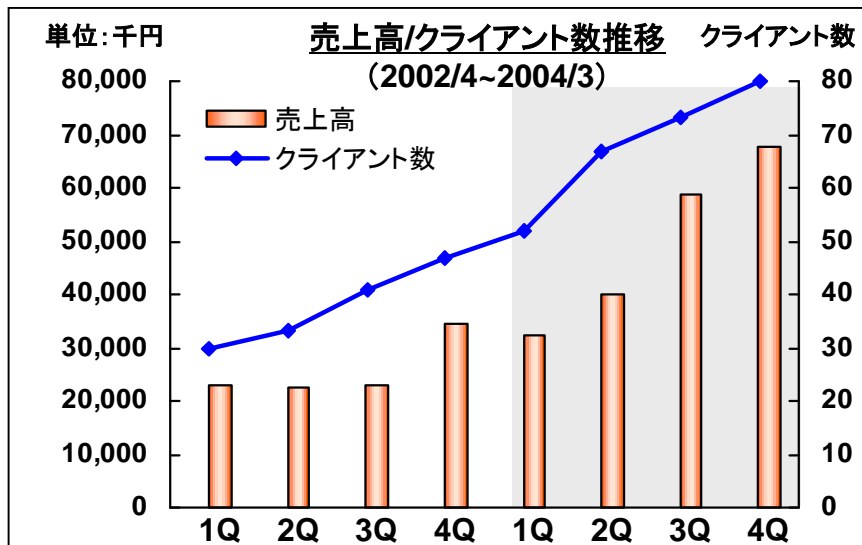
前期の業況

- 電話加入権販売が通年を通して安定的に推移
- 2003年12月、外国為替保証金取引サービス「価格.com 外為」開始。



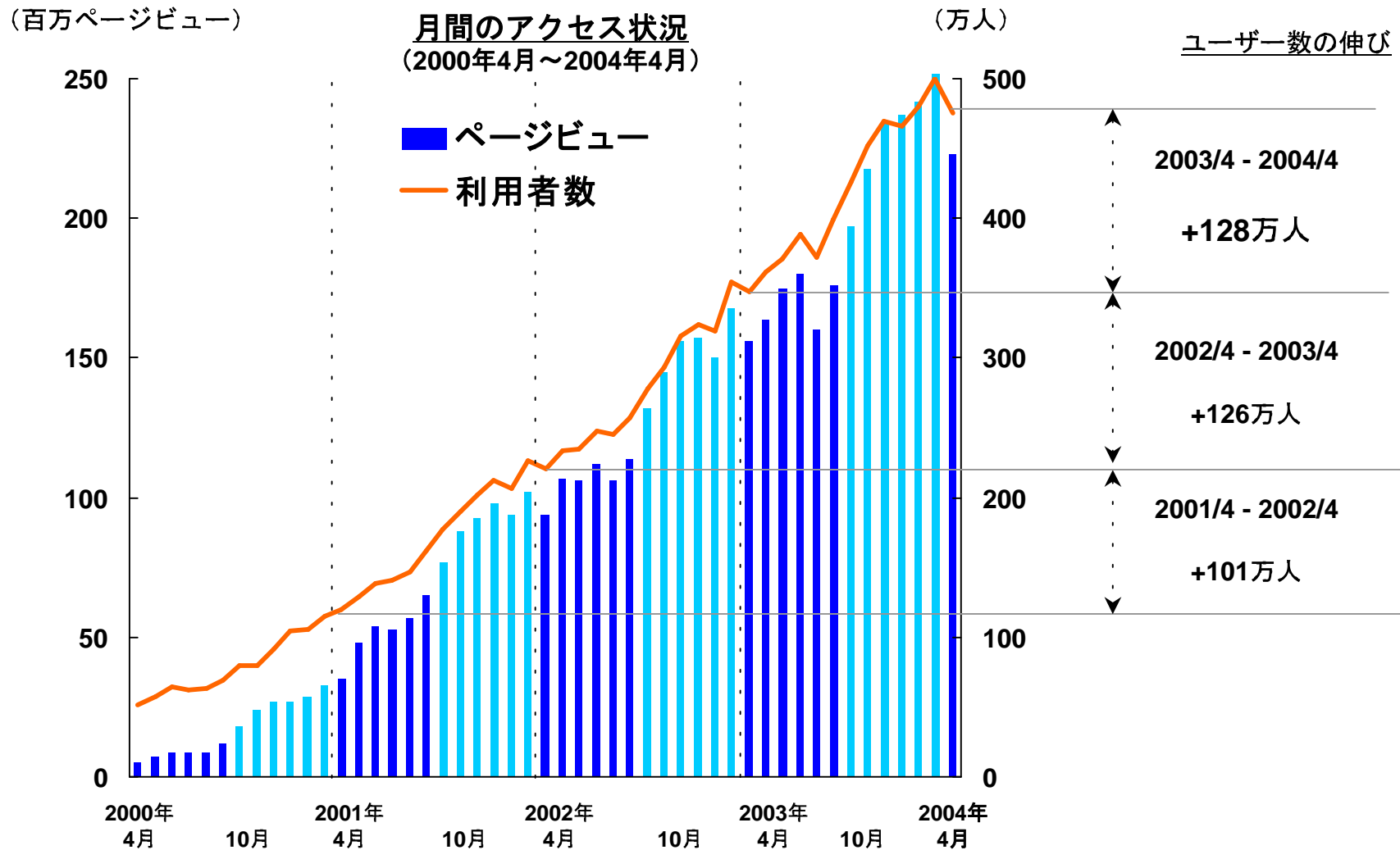
今期以降の見通し

- 電話加入権は、在庫状況に注視しつつ販売を継続
- 「価格.com」外為は、入会キャンペーンや、初心者向けの解説コンテンツを充実させて参加者増加を見込む



サイトへのアクセス状況 1. ページビュー/利用者数推移

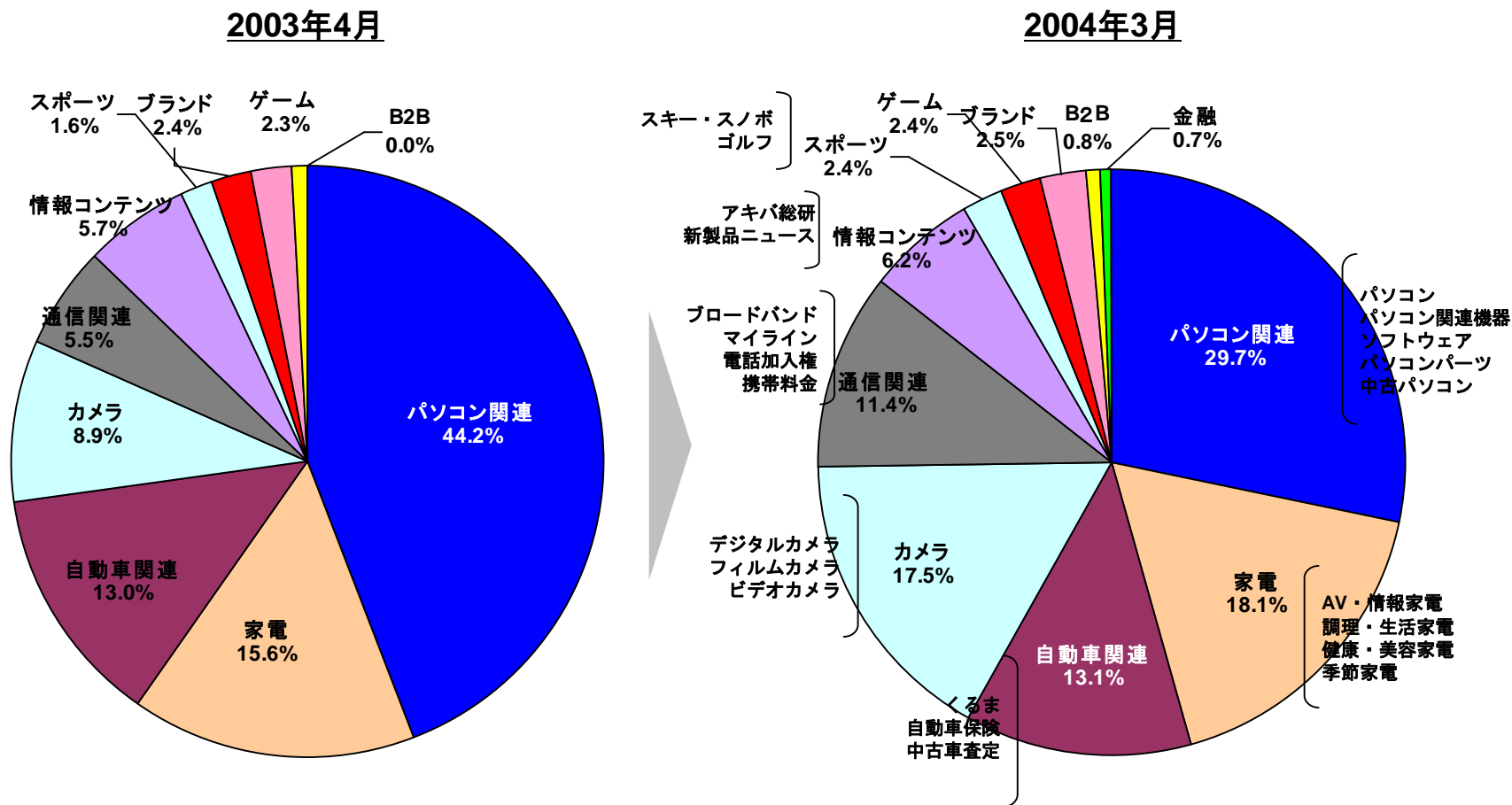
サイト利用者数増加のペースは加速している



サイトへのアクセス状況 2. 商材別アクセス状況

2003年4月と2004年3月のコンテンツ別アクセスのシェア

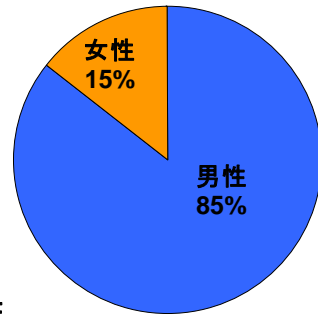
コンテンツ別利用者数の割合



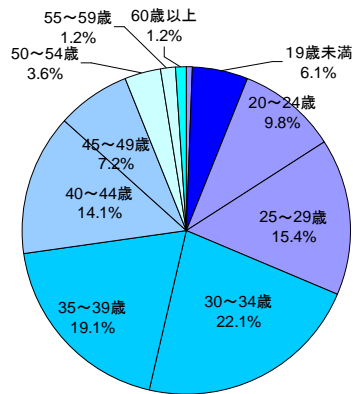
サイトへのアクセス状況 3. 利用者属性

2004年4月実施の利用者アンケートによる利用者属性結果
(N=3,329)

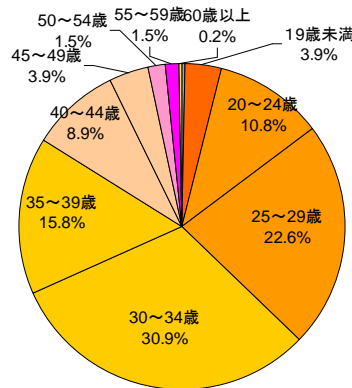
男女比



男性

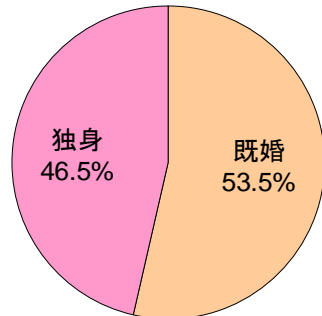
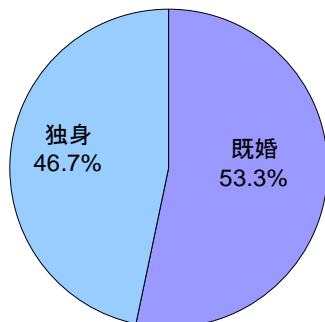


女性

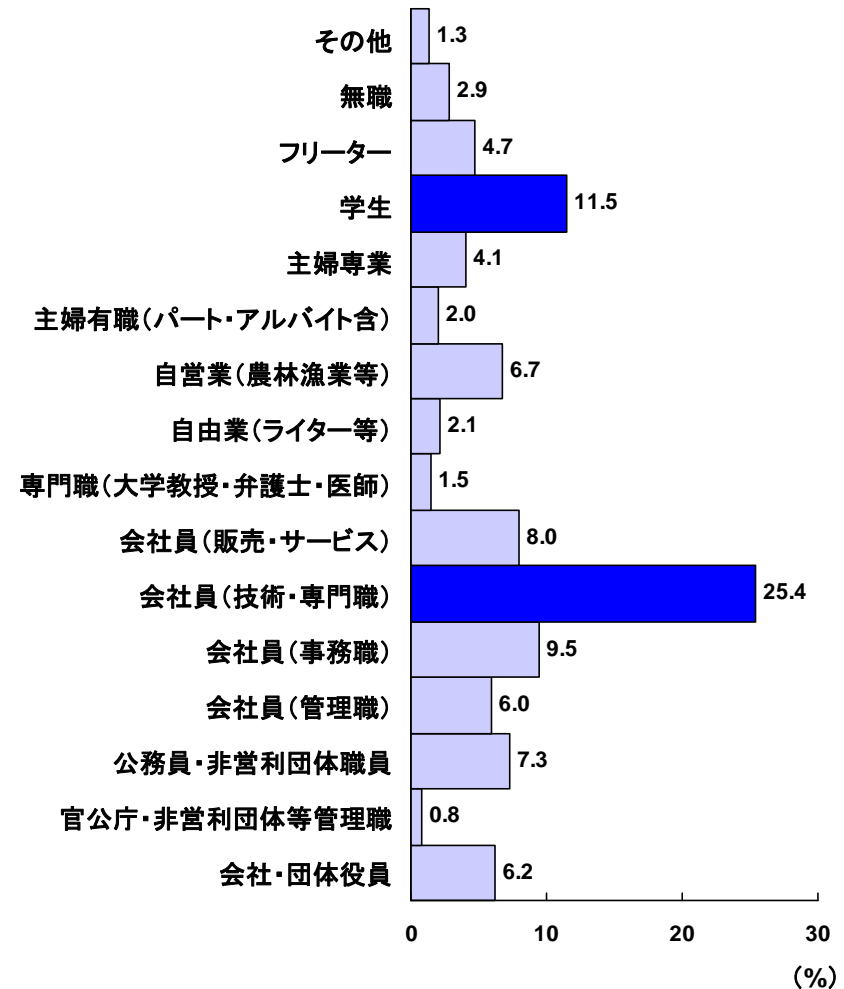


年齢構成

既婚/未婚率



職業 (男女)



当社サイトの位置付け

各電機メーカー公式サイト直前閲覧サイトの割合別ランキング

各メーカーサイトの直前閲覧サイト (2004年4月集計)

www.jp.sonystyle.co.jp

順位	利用者の割合%	サイト
1	14.29	www.sony.co.jp
2	9.89	search.yahoo.co.jp
3	5.49	kakaku.com
4	5.49	search.msn.co.jp
5	4.40	www.google.co.jp

www.sharp.co.jp

順位	利用者の割合%	サイト
1	17.33	search.yahoo.co.jp
2	11.33	kakaku.com
3	8.67	search.msn.co.jp
4	5.33	www.google.co.jp
5	4.00	www.yodobashi.com

www.toshiba.co.jp

順位	利用者の割合%	サイト
1	16.98	search.yahoo.co.jp
2	10.38	kakaku.com
3	6.60	www.google.co.jp
4	6.60	www.toshiba-living.jp
5	4.72	www.google.com

www.matsushita.co.jp

順位	利用者の割合%	サイト
1	26.25	search.yahoo.co.jp
2	16.25	www.panasonic.jp
3	15.00	www.kakaku.com
4	5.00	prodb.matsushita.co.jp
5	5.00	www.google.co.jp

www.fujitsu-webmart.com

順位	利用者の割合%	サイト
1	9.09	search.yahoo.co.jp
2	9.09	www.fmworld.net
3	4.55	shopping.msn.co.jp
4	1.52	kakaku.com
5	1.52	search.msn.co.jp

www.canon-sales.co.jp

順位	利用者の割合%	サイト
1	25.58	search.msn.co.jp
2	9.30	www.yodobashi.com
3	6.98	kakaku.com
4	4.65	www.google.com
5	4.65	www.digitalcamera.jp

www.pioneer.co.jp

順位	利用者の割合%	サイト
1	13.56	kakaku.com
2	13.56	search.msn.co.jp
3	8.47	search.yahoo.co.jp
4	8.47	www.google.co.jp
5	5.08	dir.yahoo.co.jp

www.epsondirect.co.jp

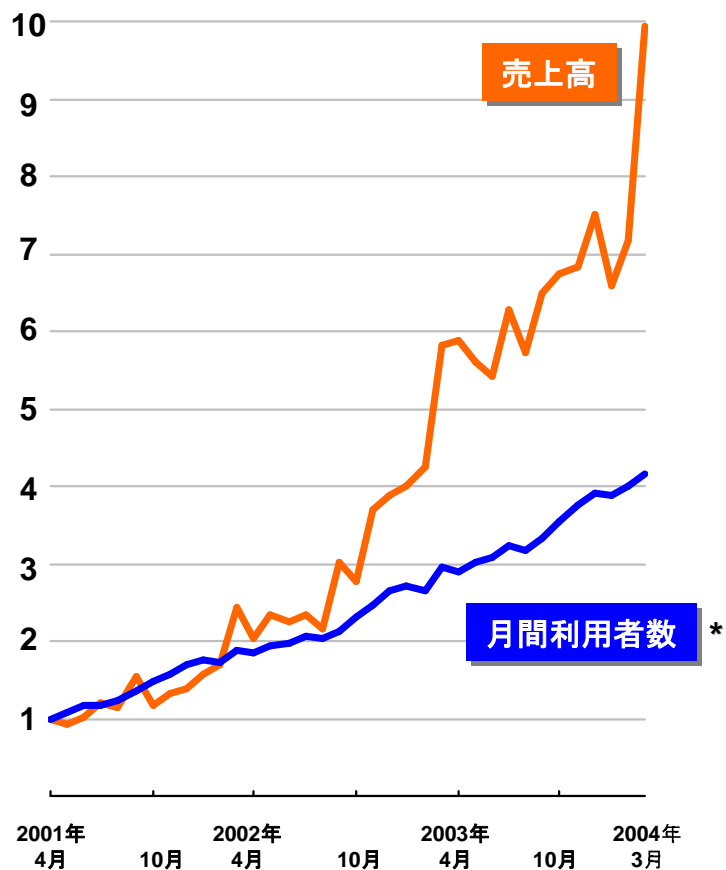
順位	利用者の割合%	サイト
1	9.76	kakaku.com
2	9.76	shopping.msn.co.jp
3	6.10	search.yahoo.co.jp
4	6.10	www2.epsondirect.co.jp
5	4.88	www.msn.co.jp

出所: Nielsen/Netratings 2004年4月集計

収益創造のサイクル

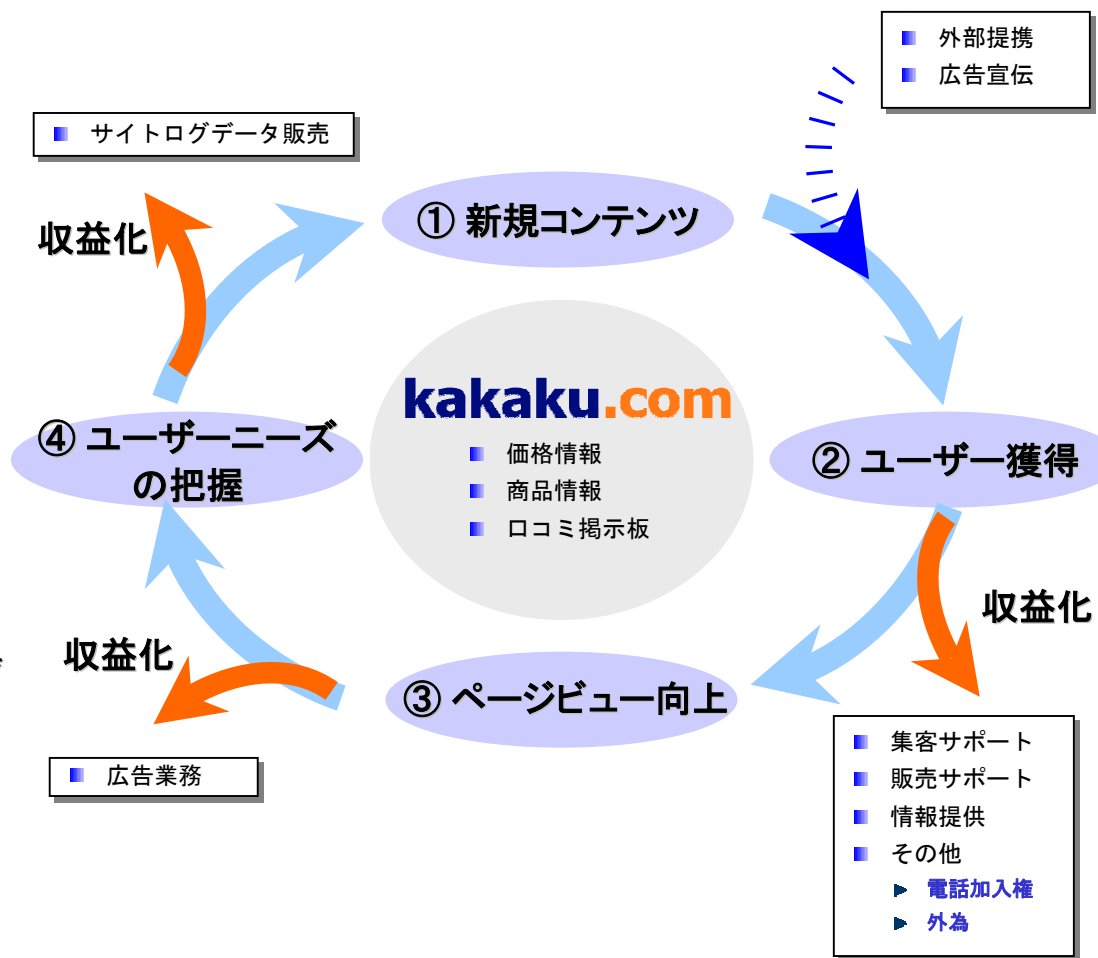
サイトのブランド価値を向上させるサイクルの過程で収益を獲得している

月間利用者数と月次売上高の推移
(2001/4を1、2004/3まで)



* 重複は除外

当社の収益サイクルのイメージ



今後の成長戦略

ユーザー利便性の向上を図り、月間利用者数1,000万人を目指す

