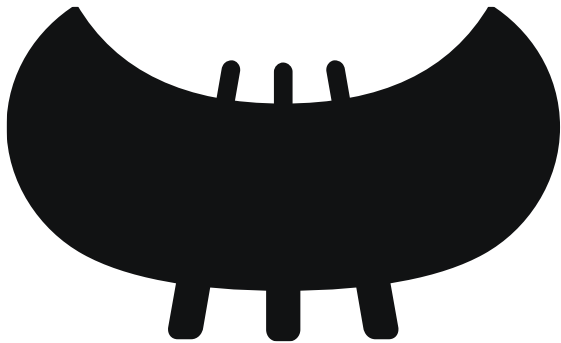


2016年8月15日

**2016年12月期通期及び
第2四半期決算説明会**



**面白法人
カヤック**

本資料に記載された意見や予測など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。
様々な要因の変化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おきください。

1. 決算概要
2. サービス状況
3. 今期計画について

※2015年12月期（第4四半期）より、連結財務諸表作成会社（連結数値）となっております。
前期比較・前年同期比較等の比較情報をご覧の際にご留意ください。

1. 決算概要

- ハイライト
- 四半期決算推移
- 損益計算書
- 費用推移
- 貸借対照表

1. 決算概要



ハイライト (2016年4月~2016年6月)

業績

過去最高の四半期売上高を更新、全事業が成長しています

売上高: 1,416百万円
営業利益: 107百万円

前年同期比: 76.5%増
前年同期比: 0.9%減

クライアントワーク

着実に成長を続けています

売上高: 301百万円

前年同期比: 24.8%増

ソーシャルゲーム

事業規模が拡大し、前年同期比約2倍の売上高に

売上高: 902百万円

前年同期比: 95.2%増

Lobi

売上高が前年同期比 80%超、引き続き成長を続けています

売上高: 163百万円

前年同期比: 88.4%増

その他のサービス

新規サービスに積極的に投資しています

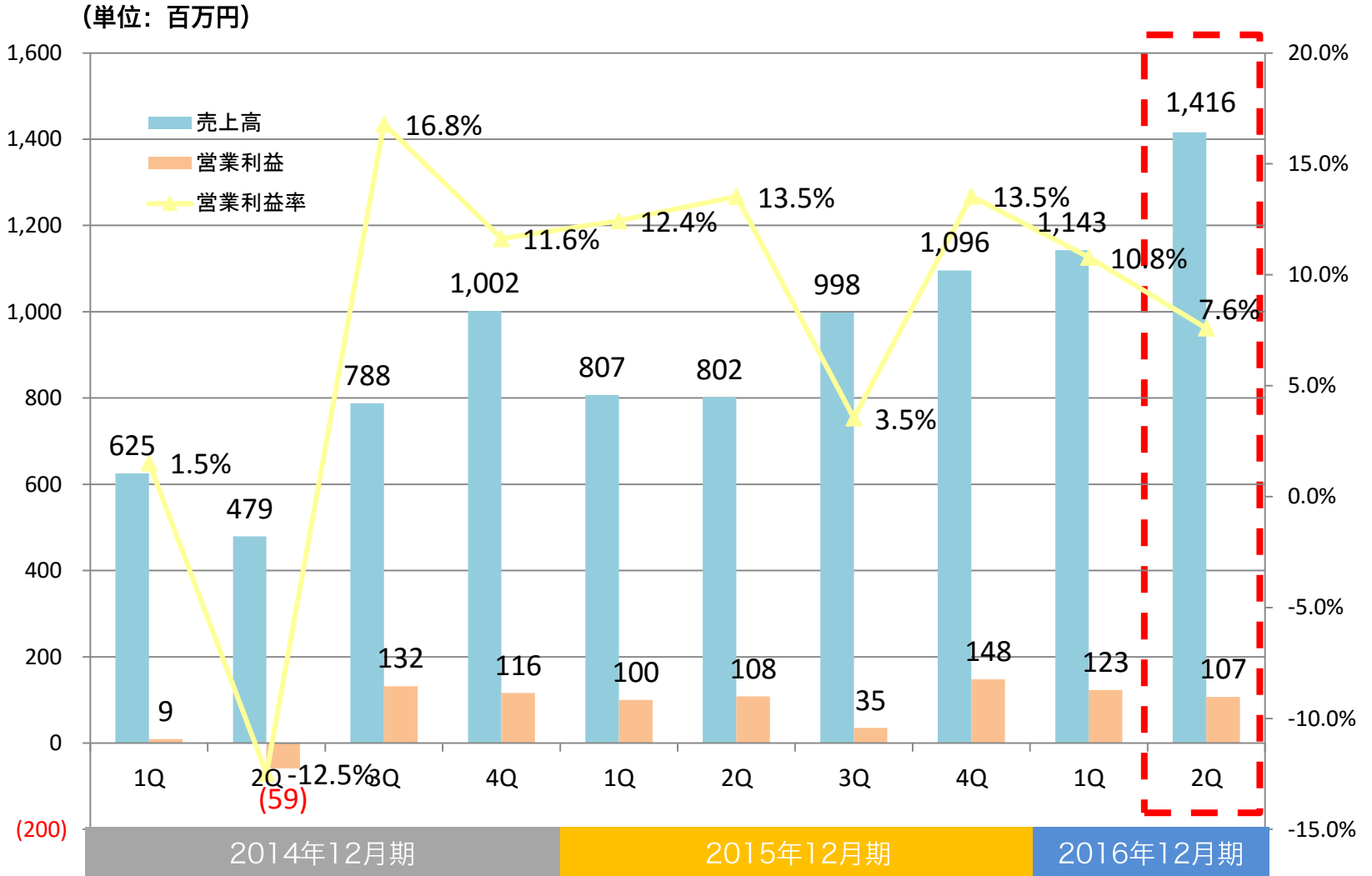
売上高: 48百万円

前年同期比: 309.3%増

1. 決算概要

四半期決算推移

前年同四半期比77%増、直前四半期比24%増と売上高が大きく伸長



1. 決算概要

損益計算書

営業利益率の低下は先行投資の影響による

(単位: 百万円)

| | 2016年12月期2Q (2016年4-6月) | 2015年12月期2Q (2015年4-6月) | 前年同期比 増減 | 2016年12月期1Q (2016年1-3月) | 直前四半期比 増減 |
|-------------|----------------------------|----------------------------|-------------|----------------------------|--------------|
| 売上高 | 1,416 | 802 | 76.5% | 1,143 | 23.9% |
| 売上原価 | 861 | 512 | 68.2% | 696 | 23.5% |
| 売上総利益 | 554 | 290 | 91.2% | 446 | 24.4% |
| 売上総利益率 | 39.2% | 36.2% | + 3.0pt | 39.0% | + 0.2pt |
| 販売管理費 | 447 | 181 | 146.3% | 322 | 38.6% |
| 営業利益 | 107 | 108 | -0.9% | 123 | -12.8% |
| 営業利益率 | 7.6% | 13.5% | - 5.9pt | 10.8% | - 3.2pt |
| 経常利益 | 110 | 106 | 3.1% | 151 | -27.4% |
| 税金等調整前当期純利益 | 80 | 106 | -25.0% | 152 | -47.5% |
| 当期純利益 | 50 | 67 | -24.8% | 99 | -49.3% |

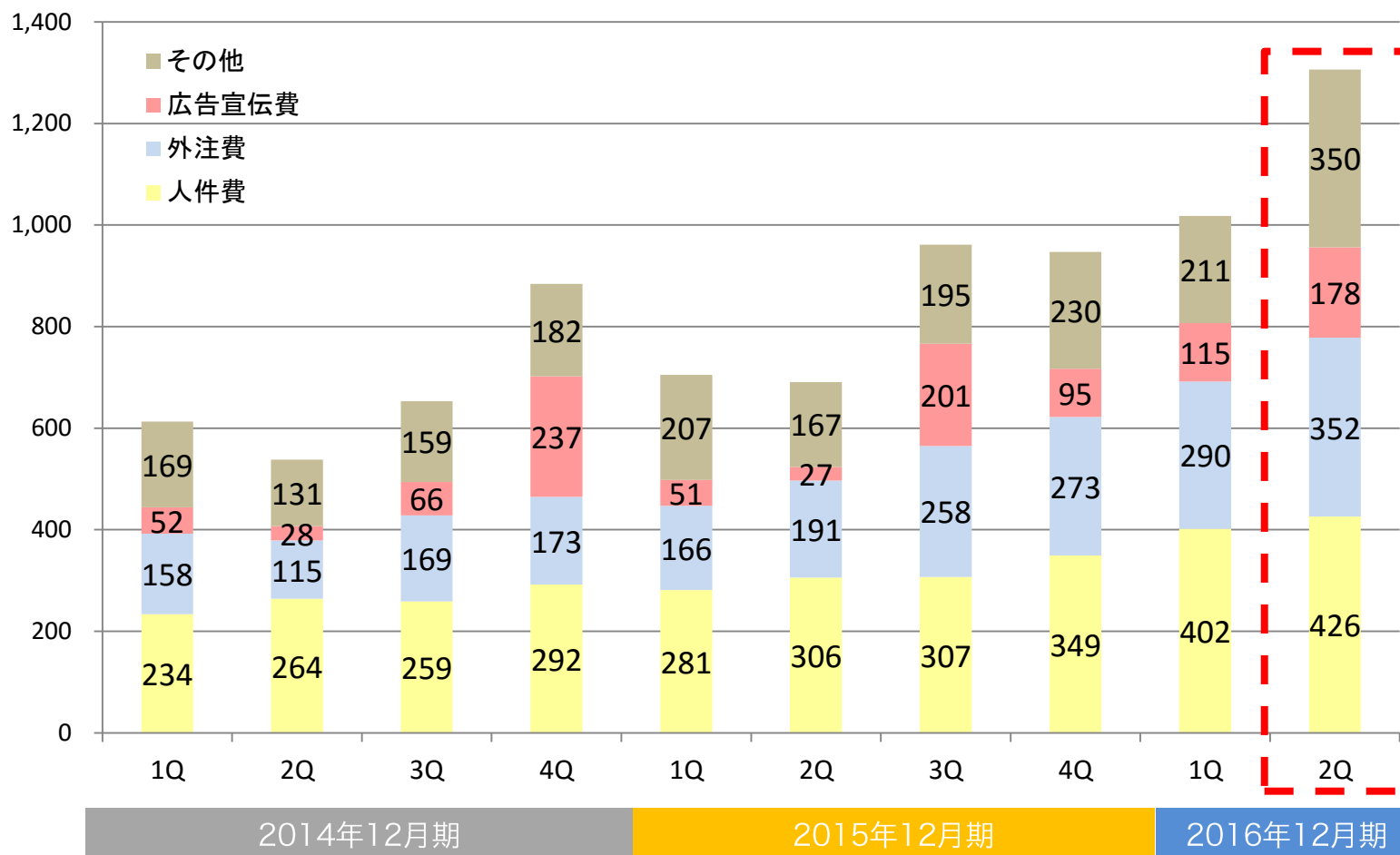
1. 決算概要



費用推移

事業規模の拡大に伴い、人件費・外注費が増加傾向
その他の増加は仕掛品の影響による部分が大きく一過性とする

(単位: 百万円)



1. 決算概要



貸借対照表

グループ会社の取得に伴うのれんの発生により固定資産が増加
自己資本比率は堅調に上昇しています

(単位: 百万円)

| | 2016年6月 | 2015年6月 | 前年同期比 | 2016年3月 | 直前四半期比 |
|----------|---------|---------|--------|---------|--------|
| 流動資産 | 1,830 | 1,828 | 100.1% | 2,075 | 88.2% |
| うち現金及び預金 | 987 | 1,225 | 80.5% | 1,056 | 93.4% |
| 固定資産 | 1,008 | 529 | 190.4% | 829 | 121.7% |
| 総資産 | 2,839 | 2,358 | 120.4% | 2,904 | 97.8% |
| 流動負債 | 837 | 665 | 126.0% | 983 | 85.2% |
| 固定負債 | 115 | 183 | 62.7% | 117 | 98.2% |
| 純資産 | 1,886 | 1,509 | 125.0% | 1,803 | 104.6% |

2. サービス状況

- クライアントワーク
- ソーシャルゲーム
- Lobi
- その他のサービス
- まとめ

2. サービス状況

クライアントワーク
とは（おさらい）

新しい企画と技術で話題になるプロモーションキャンペーンを提供しています

企画力

- ブレスト文化が支える面白い企画をつくるノウハウ



技術力

- 新しい技術に挑戦する組織風土

= ユーザーへの新しい体験の提供

キャンペーンに特化（短納期）することによる
ノウハウ蓄積の高速化（挑戦回数の最大化）

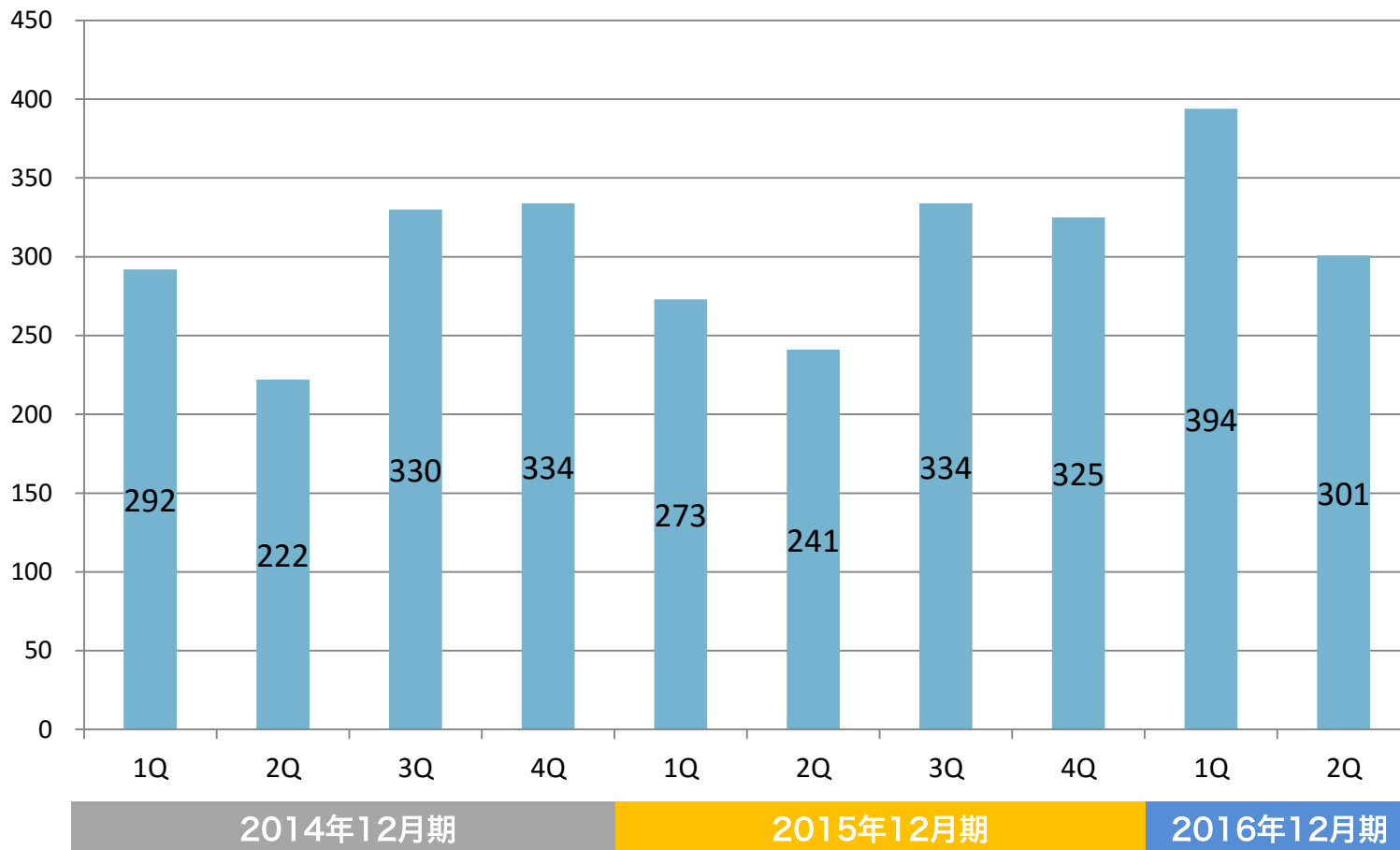
2. サービス状況

クライアントワーク
売上高推移

前年同四半期比25%増収

VR等の新しい取り組みに挑戦することで堅調に成長しています

(単位: 百万円)



2. サービス状況

クライアントワーク サービス状況

資生堂マジョリカ マジョルカのギフト需要拡大プロモーション
宇野亜喜良さんとのコラボにより、5日間で100万回以上遊ばれ話題に
それと同時にギフト販売の促進にも貢献しました



2. サービス状況

クライアントワーク サービス状況

カヤックコーポレートサイト3年ぶりの大幅リニューアル
コンセプトは「複数の世界観を持ったサイト」

Simple / Manga / Game / Tech / Kamakura



ソーシャルゲーム
とは（おさらい）

主にスマートフォンを対象にソーシャルゲームを提供

『共闘スポーツRPG』を軸にタイトルを展開しています。

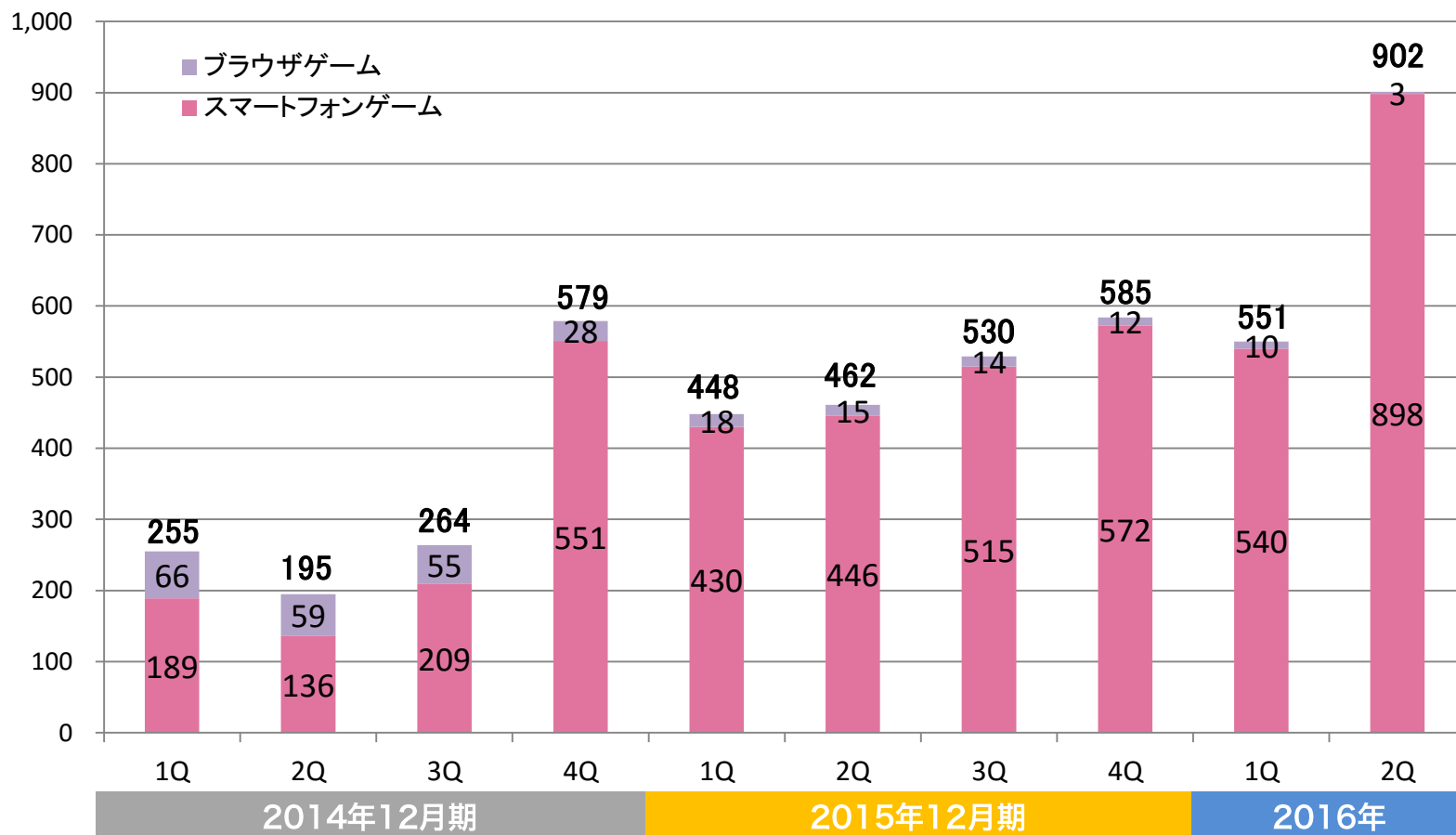


2. サービス状況

ソーシャルゲーム 売上高推移

前年同四半期比95%、直前四半期比64%増収と大きく伸長
既存タイトル運用の好調とガルチ本格寄与(受託開発収入が主)による

(単位: 百万円)



※当社は、Apple、Google等の各種プラットフォームへの支払手数料を差し引いた純額で売上を計上しております。

ソーシャルゲーム サービス状況



- 引き続き、好調を維持しています。
- ユーザーからのリクエストに応え、「週刊ベースボール杯」を開催
- 今後とも漫画・アニメ・映画等、様々なジャンルと「コラボイベント」を実施していくことで、積極的に伸ばしていく方針です



- 協業タイトルである「キン肉マン マッスルショット」リリース後1年が経過しましたが、ユーザー獲得・継続率といった各指標が向上しており、着実に運用力が強化されています

2. サービス状況

ソーシャルゲーム
サービス状況

「ぼくらの甲子園! ポケット」大型アップデート
初心者でも楽しめる新ワールド「絆ワールド」を追加いたしました



2. サービス状況

ソーシャルゲーム
サービス状況

「ぼくらの甲子園! ポケット」TVCM放映中!



ぼくポケ

ご当地ネタ
全15種類

8月7日(日)CM放映開始!!

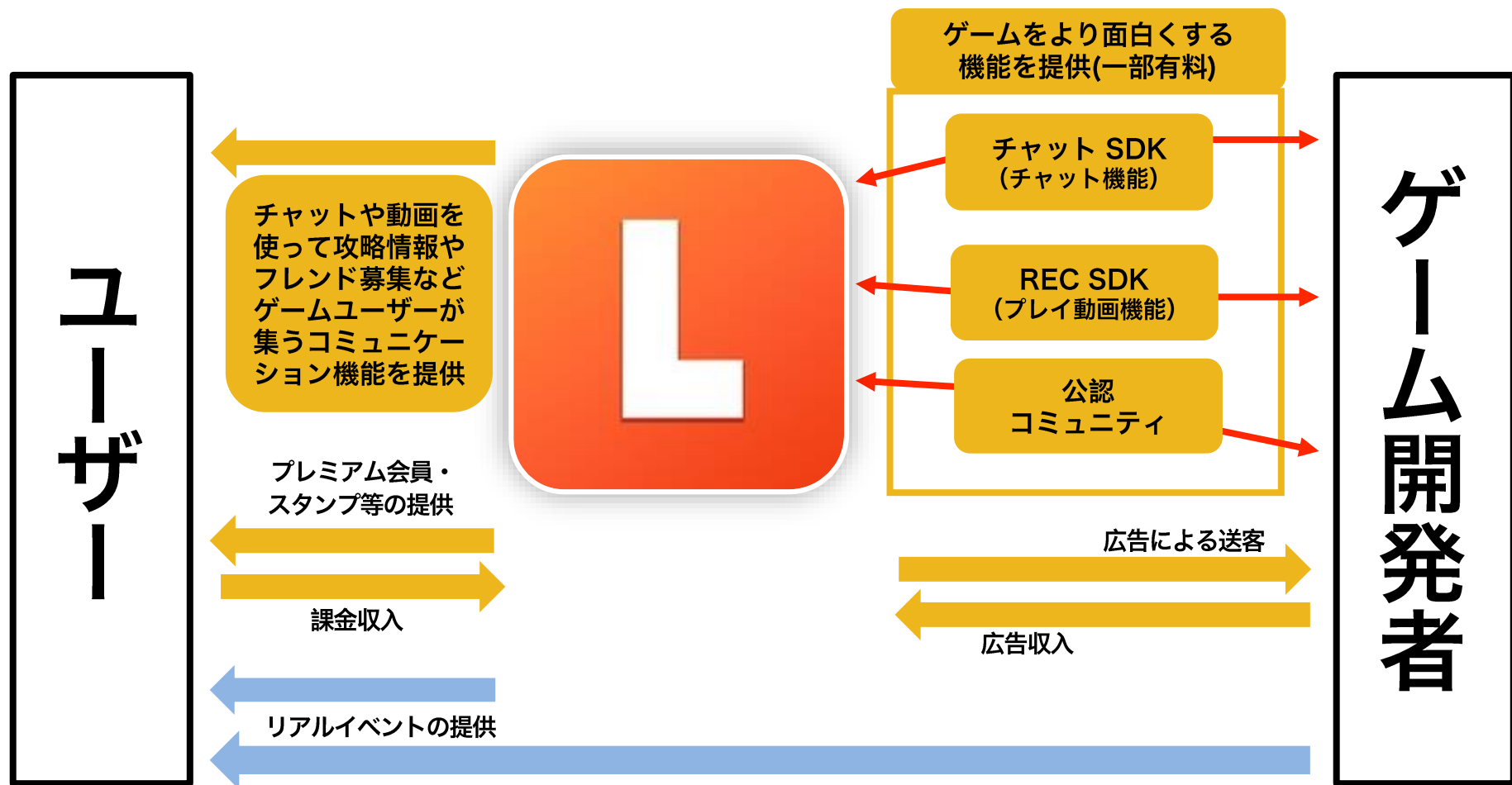
CM放映記念! 激レアアイテム最大30個GET!

雑誌「Seventeen」モデル
岡本夏美さん出演

2. サービス状況

Lobiとは
(おさらい)

スマートフォンゲームに特化したコミュニティを提供
コミュニティ及び動画を軸にユーザー規模を拡大中

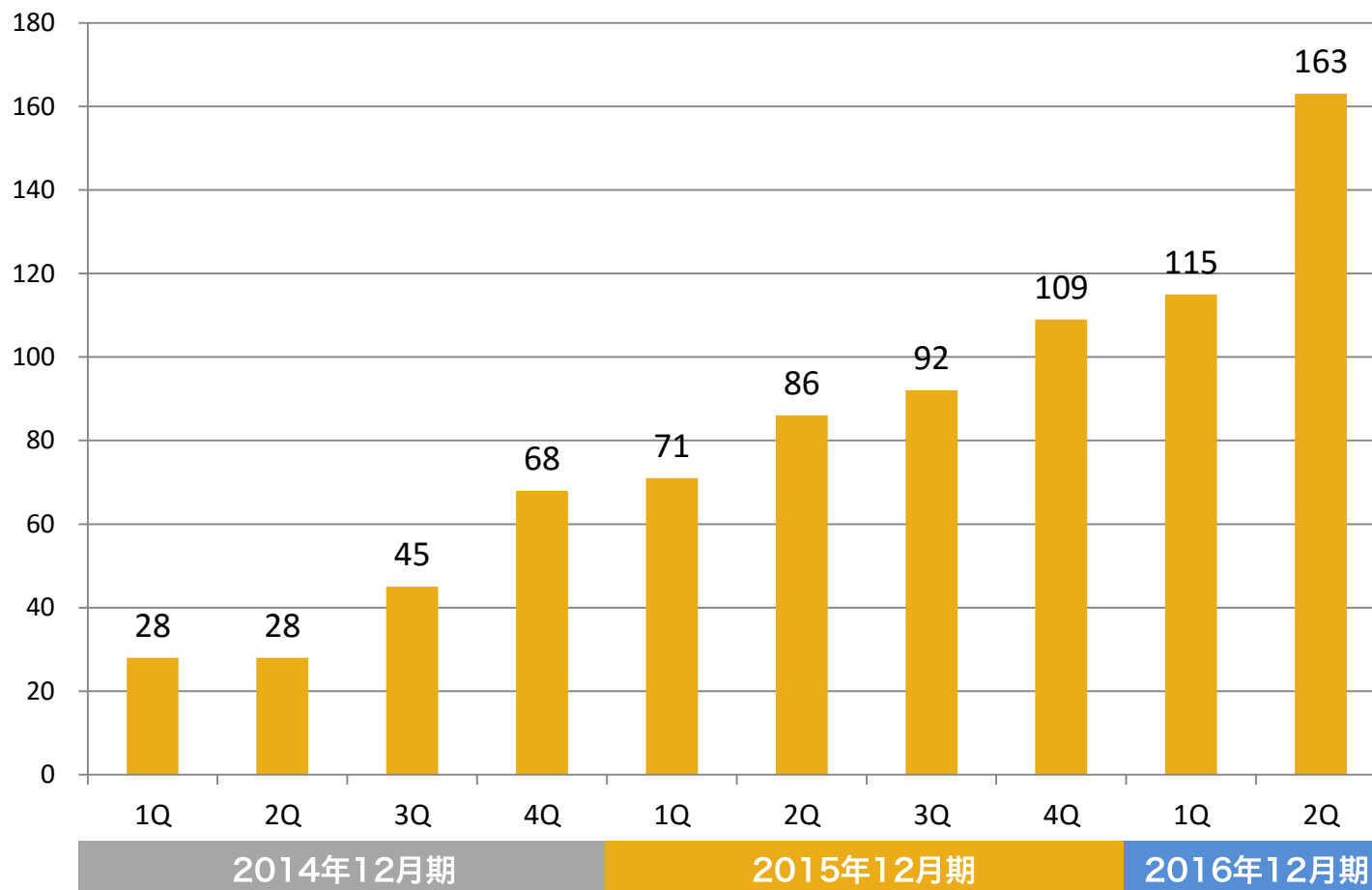


2. サービス状況

Lobi 売上高推移

前年同期比88%増、直前四半期比42%増
サービスリリース以来、成長を続けています

(単位: 百万円)



2. サービス状況

Lobi サービス状況

各指標とも伸長を続けています

公開コミュニティ数

29.8万以上
(前四半期報告時26.8万)

SDK累計導入アプリ数

829アプリ
(前四半期報告時789アプリ)

公認コミュニティ数

143アプリ
(前四半期報告時140アプリ)

※上記の各数値は2016年8月14日時点の数字となっております。

※公認コミュニティとは、各スマートフォンゲームアプリが公認したLobi内に設置されているコミュニティです。

2. サービス状況

Lobi サービス状況

「Lobi感謝祭～千の勇者と迷宮王国～」を開催
リアルでのコミュニケーションも大切にします

Lobi 感謝祭2016

Lobiのオフ会に1000人無料招待!



2016/6/4(土)11:00～ アキバ・スクエア

その他の サービス

主なサービスは以下のとおりです



- ゲーム音楽交響楽団「JAGMO」
- 主な収入は公演収入。2016年度は、3月・5月・8月に公演を実施するほか、海外展開も視野に入れ、JAPAN EXPOにも2年連続で出演
- 「ゲーム音楽を、音楽史に残る文化に」という理念のもと、会員特典付きのパトロネージュプログラムも運営しています



- プランナー（人）を軸としたブライダルメディア「プラコレ Wedding」
- ユーザーに世界に一つだけのオリジナルプランが届く1 to 1マーケティングのサービスとなっています
- マッチング手数料が主な収入となっていますが、主に関西圏でのTVCMの効果もあり、ユーザー数・マッチング数ともに順調に増加しています

- スマホに特化したe-sportsプラットフォーム「RANKERS」



- 主な収入は広告収入。プレイ動画を録画する機能による不正対策による健全性とe-sportsを楽しくする新機能を開発していくことでサービスを伸ばしていきます

2. サービス状況

その他の
サービス

カヤックハノイ（ベトナム子会社）がVR素材制作受注を開始
カヤック（日本）とのシナジーを含め本格始動



2. サービス状況

その他のサービス

目的に合わせた最適なコンテンツを高クオリティかつ低価格で提供
カヤック本体VR部と連携しワンストップの制作も可能です



キャラクターモデリング&モーション

工数
費用
開発環境

15営業日
15万円
Maya, 3ds Max



背景モデリング

工数
費用
開発環境

15営業日
18万円
Maya, 3ds Max



メカニックモデリング&テクスチャ

工数
費用
開発環境

5営業日
6万円
Maya, 3ds Max



フォトリアルモデリング

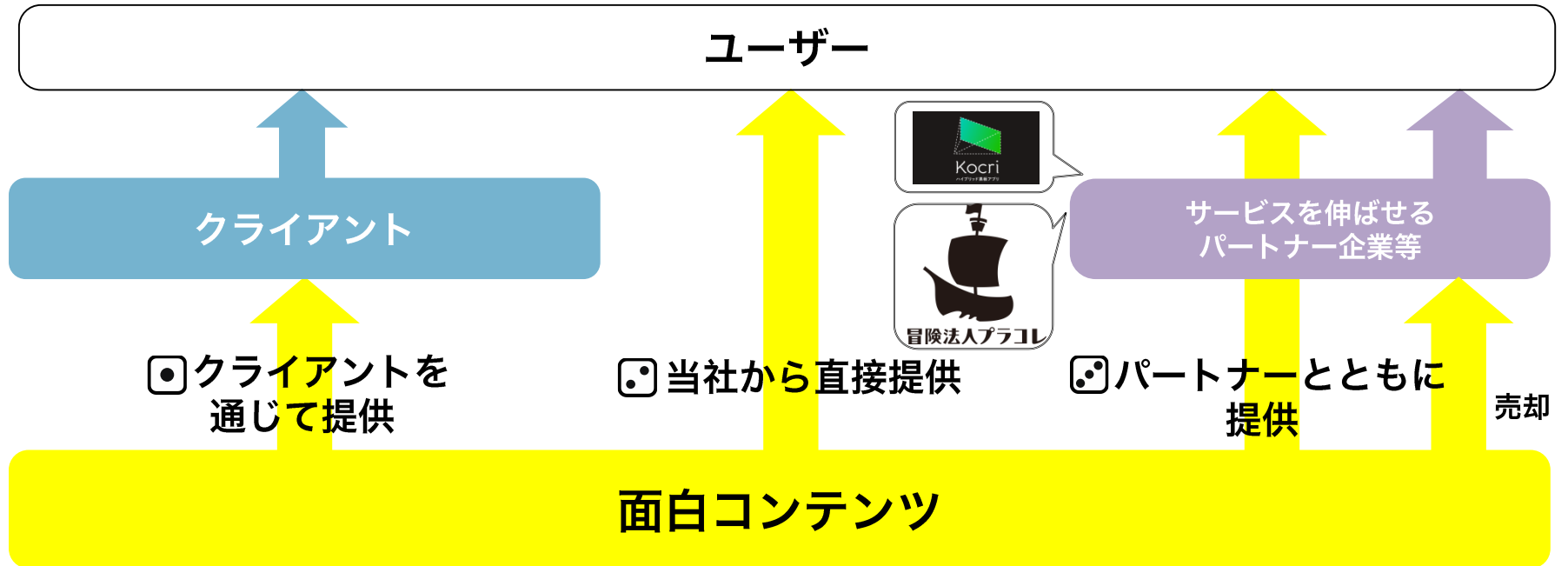
工数
費用
開発環境

20営業日
40万円
Maya, 3ds Max

2. サービス状況

まとめ

面白コンテンツをユーザーに届けるという事業を一貫して実施
事業・組織の両面から多様化を推進することで規模拡大へ
クリエイターを軸とした成長を目指します



ユーザー

クライアント

☐ クライアントを通じて提供

☐ 当社から直接提供

☐ パートナーとともに提供

売却

面白コンテンツ

創出

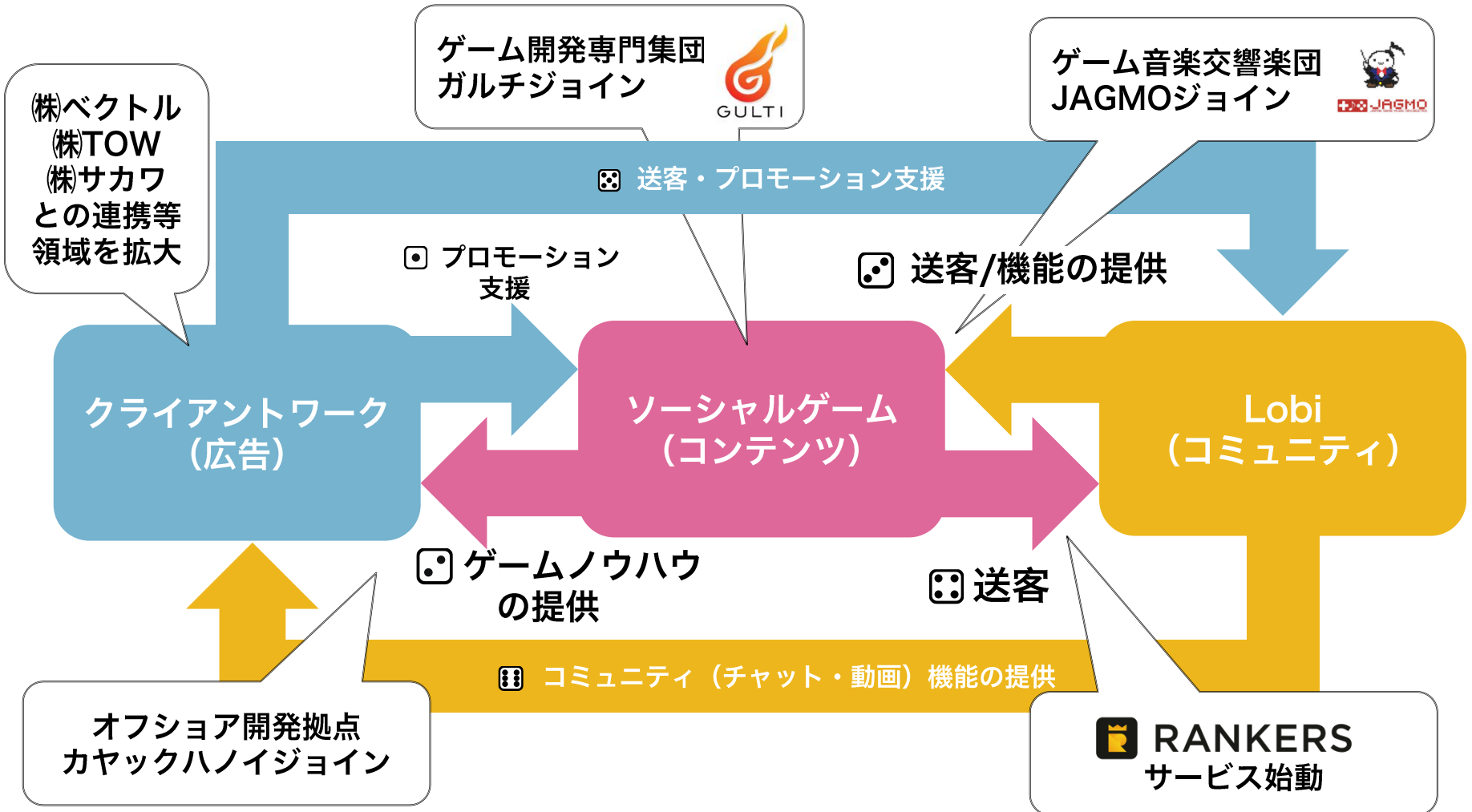
面白法人グループのクリエイター

- クリエイター比率90%の組織
- 873号室（社員と独立の間の制度）や子会社等の働き方の多様化
- クリエイティブ力・採用力・ブランディング力が強み

2. サービス状況

まとめ

主要領域である3サービス及びその周辺事業を充実化
引き続き、この事業領域を重点分野と捉え成長させていきます



まとめ

当社はサービス間シナジーを重視しており、シナジーが加速する組織をデザイン(仕組化)することでシナジーを活性化させていきます

クライアント
ワーク

×

ソーシャル
ゲーム

×

Lobi

ゲーセン部発足!
(ゲーム宣伝部)

Lobiで

イベントで

ゲーセン部

そのゲーム、**バズ**らせるお手伝いを
させていただきます。

SNSで

TVCMで

3. 今期計画について

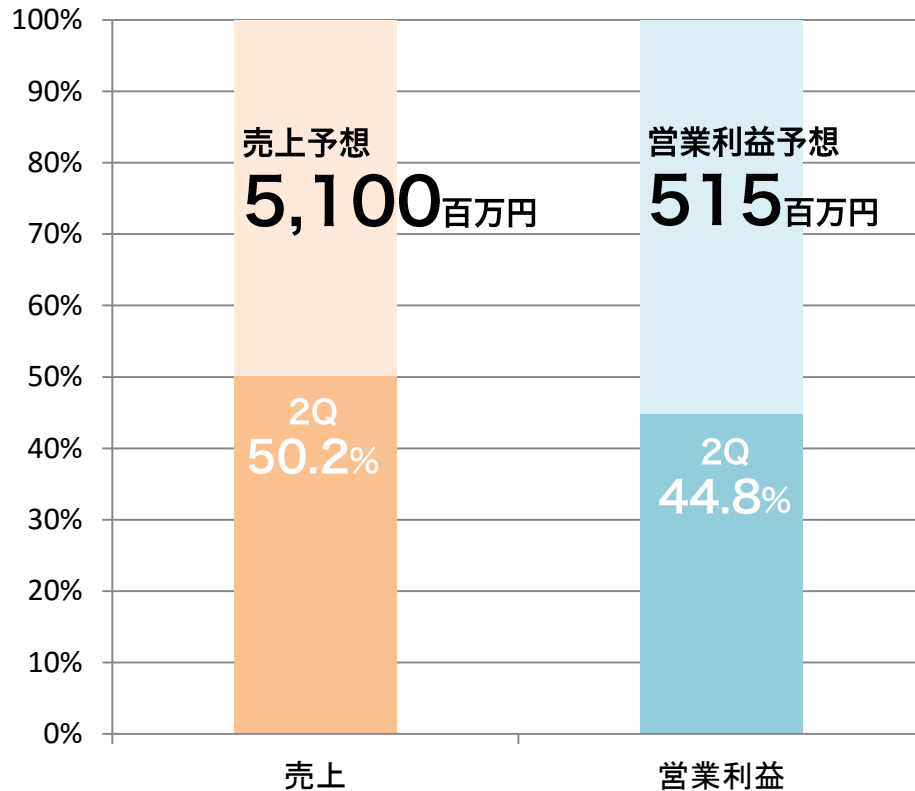
- 計画進捗

3. 今期計画について

計画進捗

会社業績予想は、**据え置き**とさせて頂いております

(単位: %)



- 通期業績予想に対する進捗率は、売上高は50%を超えました。
- 以前よりご説明させていただいている通り、業績は下期偏重となる見込みです。

【将来見通しに関する注意事項】

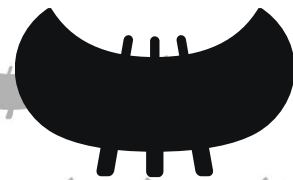
本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」(forward-looking statements) を含みます。

これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。

それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。

今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。

ありがとうございました。



面白法人
カヤック