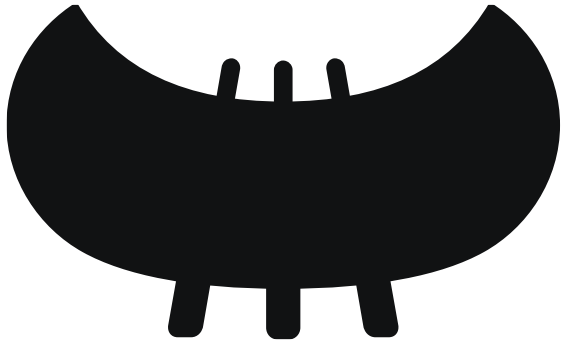


2017年2月14日

2016年12月期通期及び 第4四半期決算説明会



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. 通期決算概要
2. 四半期決算概要
3. サービス状況
4. 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. 通期決算概要

- ハイライト
- 通期決算推移
- 損益計算書

1. 通期決算概要



ハイライト (2016年1月~2016年12月)

業績

全てのサービスが伸長し、売上・利益ともに過去最高を更新

売上高:	5,497百万円	前期比:	48.4%増
営業利益:	643百万円	前期比:	63.7%増

クライアントワーク

VR等の新しい技術に挑戦しながら成長しています

売上高:	1,413百万円	前期比:	20.4%増
------	----------	------	--------

ソーシャルゲーム

前期比50%超の増収を継続しています

売上高:	3,107百万円	前期比:	53.3%増
------	----------	------	--------

Lobi

主要サービスとして育ってきました

売上高:	671百万円	前期比:	86.7%増
------	--------	------	--------

その他のサービス

新規サービスへの投資により着実に成長しています

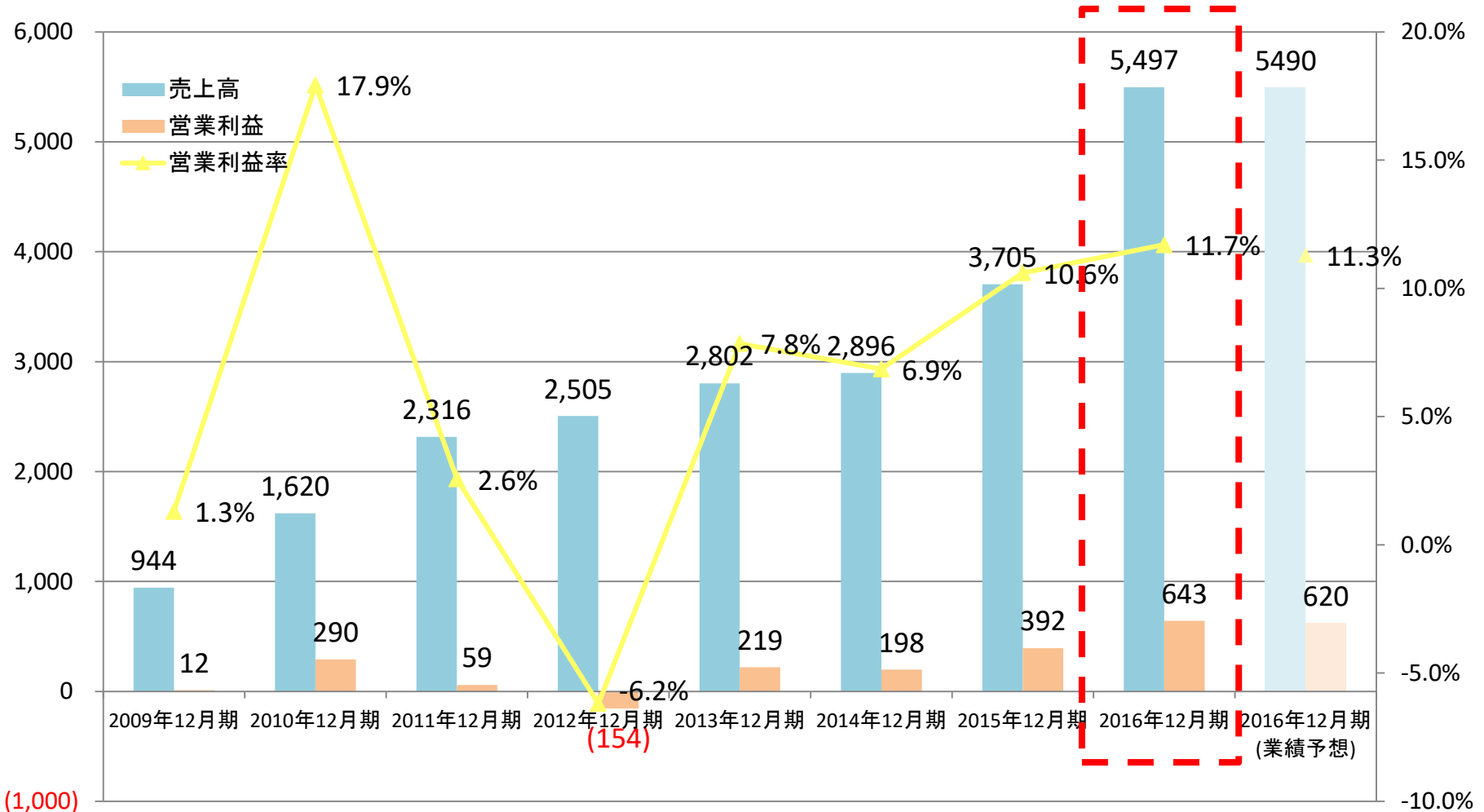
売上高:	305百万円	前期比:	110.4%増
------	--------	------	---------

1. 通期決算概要

通期決算推移

売上、利益ともに大きく伸長しました
営業利益率も上昇傾向です

(単位: 百万円)



※2016年12月期(業績予想)は、2017年1月19日に修正いたしました業績予想です (以下同様)。

1. 通期決算概要

損益計算書

自社サービス（ソーシャルゲーム・Lobi等）の成長により粗利率が上昇結果として、各段階利益も大きく伸長しています

(単位: 百万円)

	2016年12月期 (通期)	2015年12月期 (通期)	前期比増減	2016年12月期 (業績予想)	業績予想比 増減
売上高	5,497	3,705	48.4%	5,490	0.1%
売上原価	3,135	2,278	37.7%	—	—
売上総利益	2,361	1,427	65.5%	—	—
売上総利益率	43.0%	38.5%	+ 4.4pt	—	—
販売管理費	1,718	1,034	66.1%	—	—
営業利益	643	392	63.7%	620	3.7%
営業利益率	11.7%	10.6%	+ 1.1pt	11.3%	+ 0.4pt
経常利益	687	395	73.6%	670	2.5%
税金等調整前当期純利益	735	395	85.8%	—	—
当期純利益	477	261	82.7%	450	6.1%

2. 四半期決算概要

- 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

2. 四半期決算概要



ハイライト (2016年10月~2016年12月)

業績

四半期営業利益が前年同期比2倍超に

売上高:	1,592百万円	前年同期比:	45.2%増
営業利益:	325百万円	前年同期比:	119.3%増

クライアントワーク

四半期売上高過去最高を更新、初の4億超に (巻き返しました)

売上高:	413百万円	前年同期比:	27.1%増
------	--------	--------	--------

ソーシャルゲーム

既存タイトルの運営力向上により前年同期から大きく増収

売上高:	865百万円	前年同期比:	48.0%増
------	--------	--------	--------

Lobi

前年同期比 2倍超、引き続き成長を続けています

売上高:	231百万円	前年同期比:	112.0%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

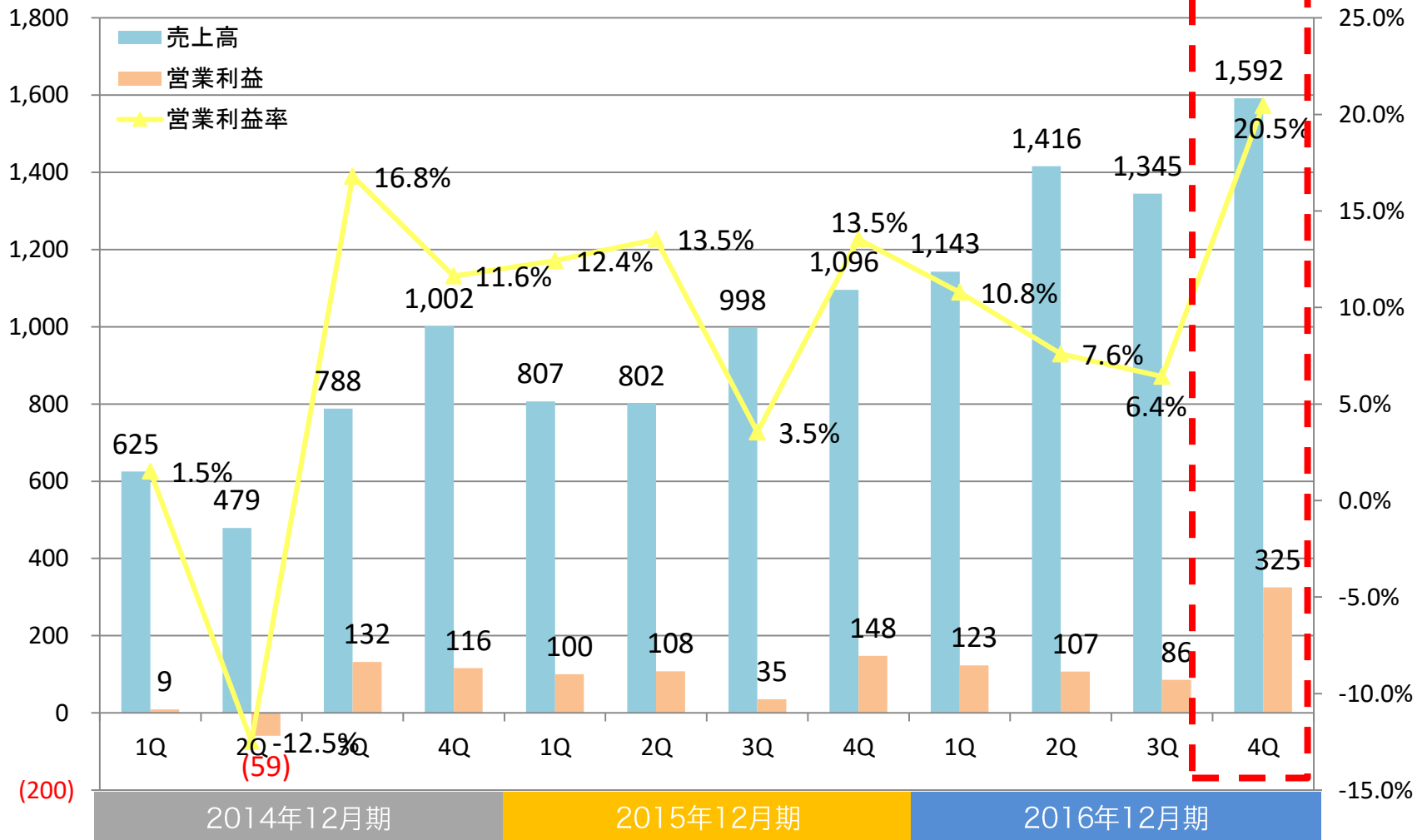
売上高:	80百万円	前年同期比:	4.9%増
------	-------	--------	-------

2. 四半期決算概要

四半期決算推移

四半期売上・四半期営業利益ともに過去最高
 四半期営業利益は直前四半期比3倍超に

(単位: 百万円)



2. 四半期決算概要

損益計算書

自社サービスの伸びにより利益率・利益金額ともに大きく伸長
営業利益率は20%を超えました

(単位: 百万円)

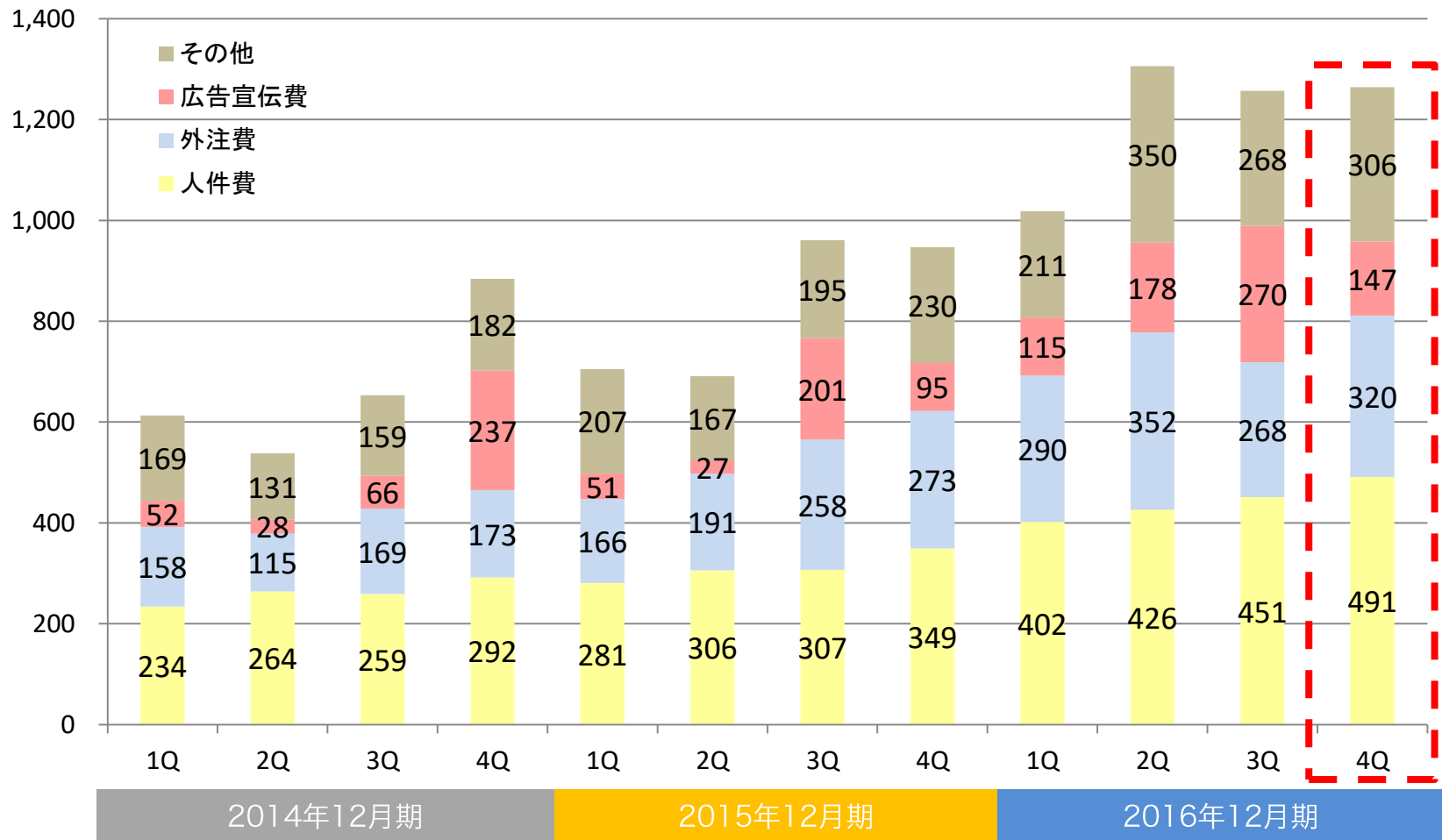
	2016年12月期4Q (2016年10-12月)	2015年12月期4Q (2015年10-12月)	前年同期比 増減	2016年12月期3Q (2016年7-9月)	直前四半期比 増減
売上高	1,592	1,096	45.2%	1,345	18.3%
売上原価	825	656	25.7%	752	9.7%
売上総利益	766	440	74.1%	593	29.3%
売上総利益率	48.2%	40.2%	+ 8.0pt	44.1%	+ 4.1pt
販売管理費	441	292	51.1%	506	-12.9%
営業利益	325	148	119.3%	86	276.4%
営業利益率	20.5%	13.5%	+ 6.9pt	6.4%	+ 14.0pt
経常利益	337	155	117.6%	87	286.9%
税金等調整前当期純利益	415	155	167.4%	87	375.3%
当期純利益	292	107	172.6%	34	736.7%

2. 四半期決算概要

費用推移

事業規模の拡大に伴い、人件費及び外注費が増加傾向

(単位: 百万円)



2. 四半期決算概要

貸借対照表

鎌倉開発拠点建設（土地の取得）に伴い固定資産が増加
上記に対応する借入の実施により現預金及び固定負債が増加

(単位: 百万円)

	2016年12月	2015年12月	前年同期比	2016年9月	直前四半期比
流動資産	3,245	2,061	157.4%	2,688	120.7%
うち現金及び預金	2,184	1,169	186.9%	1,795	121.7%
固定資産	1,293	569	227.3%	1,373	94.2%
総資産	4,539	2,631	172.5%	4,062	111.7%
流動負債	1,020	865	117.9%	754	135.3%
固定負債	1,329	94	1400.2%	1,390	95.6%
純資産	2,189	1,670	131.1%	1,917	114.2%

3. 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

3. 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



技術力

- ブレスト文化が支える面白い企画をつくるノウハウ

- 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

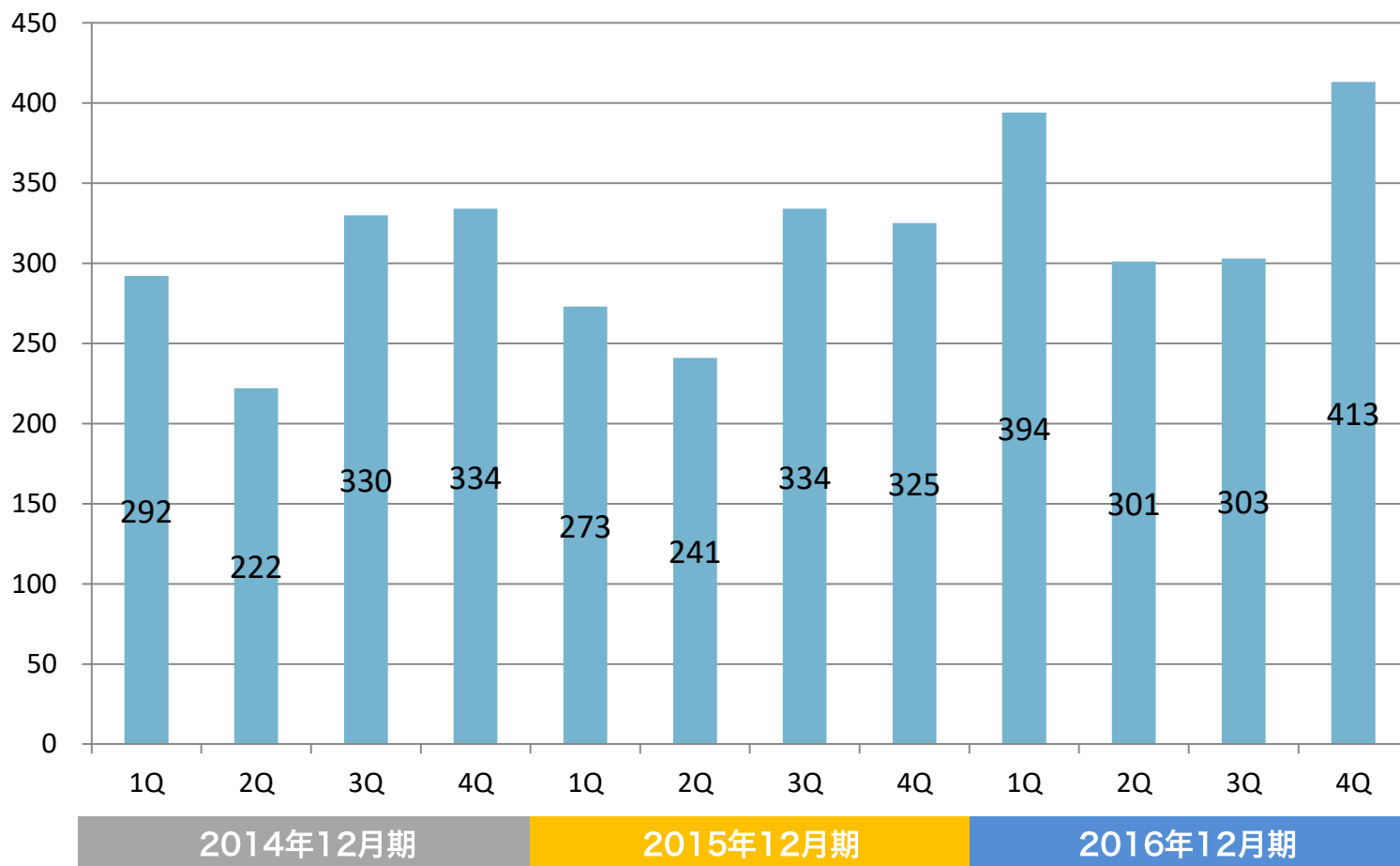
キャンペーンに特化（短納期）することによる
ノウハウ蓄積の高速化（挑戦回数の最大化）

3. サービス状況

クライアントワーク
売上高推移

過去最高の四半期売上となりました
着実に実力が向上しています

(単位: 百万円)



3. サービス状況

クライアントワーク サービス状況

キリンのプラズマ乳酸菌PR動画「SPECIAL STUDENT」
公開から3日間でFacebook上での再生回数が800万回を突破
Webだけでなく、数多くのテレビ番組でも取り上げていただきました



★★★★★

レア度

1

50

365日、最小面積で挑むワイルド戦士
半袖短パン小僧

クライアントワーク サービス状況

オープンイノベーションにも積極的に挑戦します

オープンイノベーション、請け負います



カケルカヤック

オープンイノベーションにカヤックの強みをかける

- スマホゲームからIoTプロダクトまで、企画力と技術力を武器に様々な新サービスを生み出してきましたが、共同開発において、そのノウハウを活かします
- カヤックの得意なブレストで可能性を探ります

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

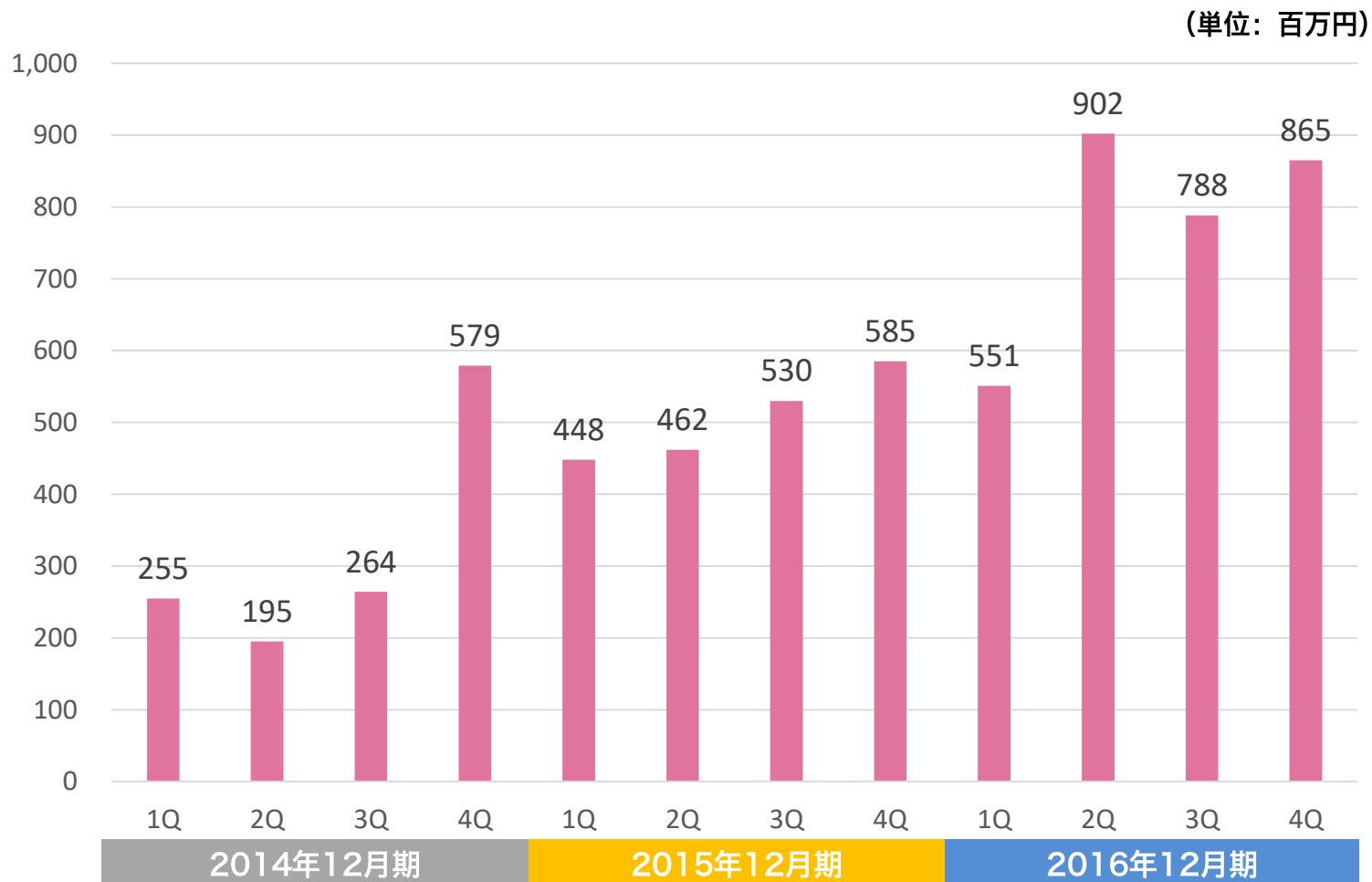
『共闘スポーツRPG』を軸にタイトルを展開しています。



3. 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48.0%増収、直前四半期比9.9%増収
着実に地力をつけています



※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。

3. 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! ポケットの繁体字版が
台湾・香港・マカオにて配信決定

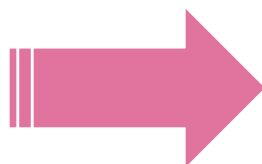


ソーシャルゲーム サービス状況

タイトルの新陳代謝と開発体制の強化を進めており、さらなる成長を目指します

【2016年度撤退タイトル】

- ぼくらの甲子園! 熱闘編 (ブラウザゲーム)
- ぼくらの甲子園! 熱闘編 (スマホアプリ)
- ポケットフットボーラー (スマホアプリ)



タイトルの新陳代謝

【新規タイトル開発状況】

新規開発ラインが充実し、2017年度
下期に**3~4**本リリース予定



開発体制の強化

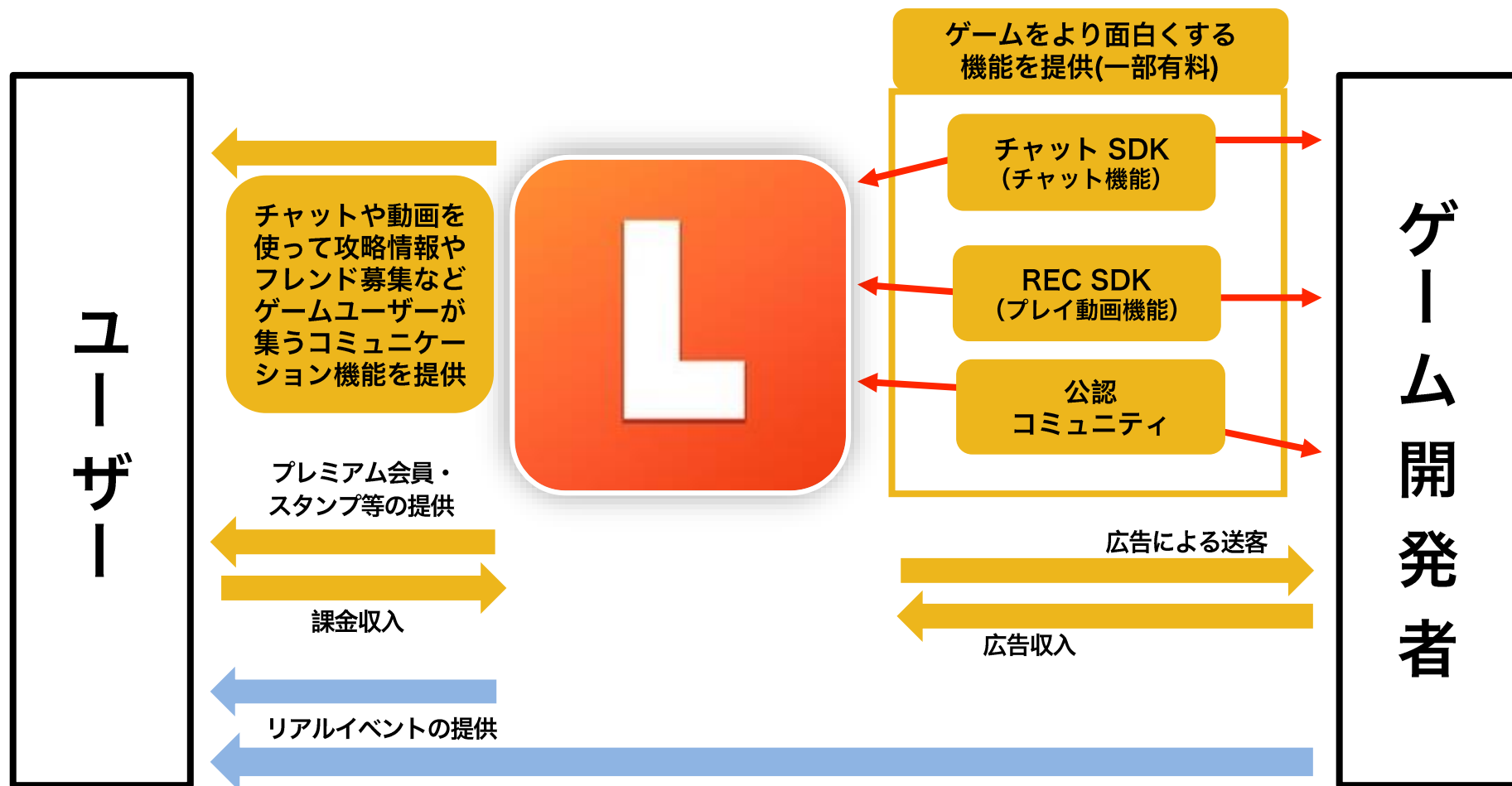
【開発体制の強化】

- ガルチ・カヤックハノイの子会社化→開発人員の増強とフロント技術の強化
- 採用を含め、カヤック単体としても開発体制を拡充しています

3. サービス状況

Lobiとは
(おさらい)

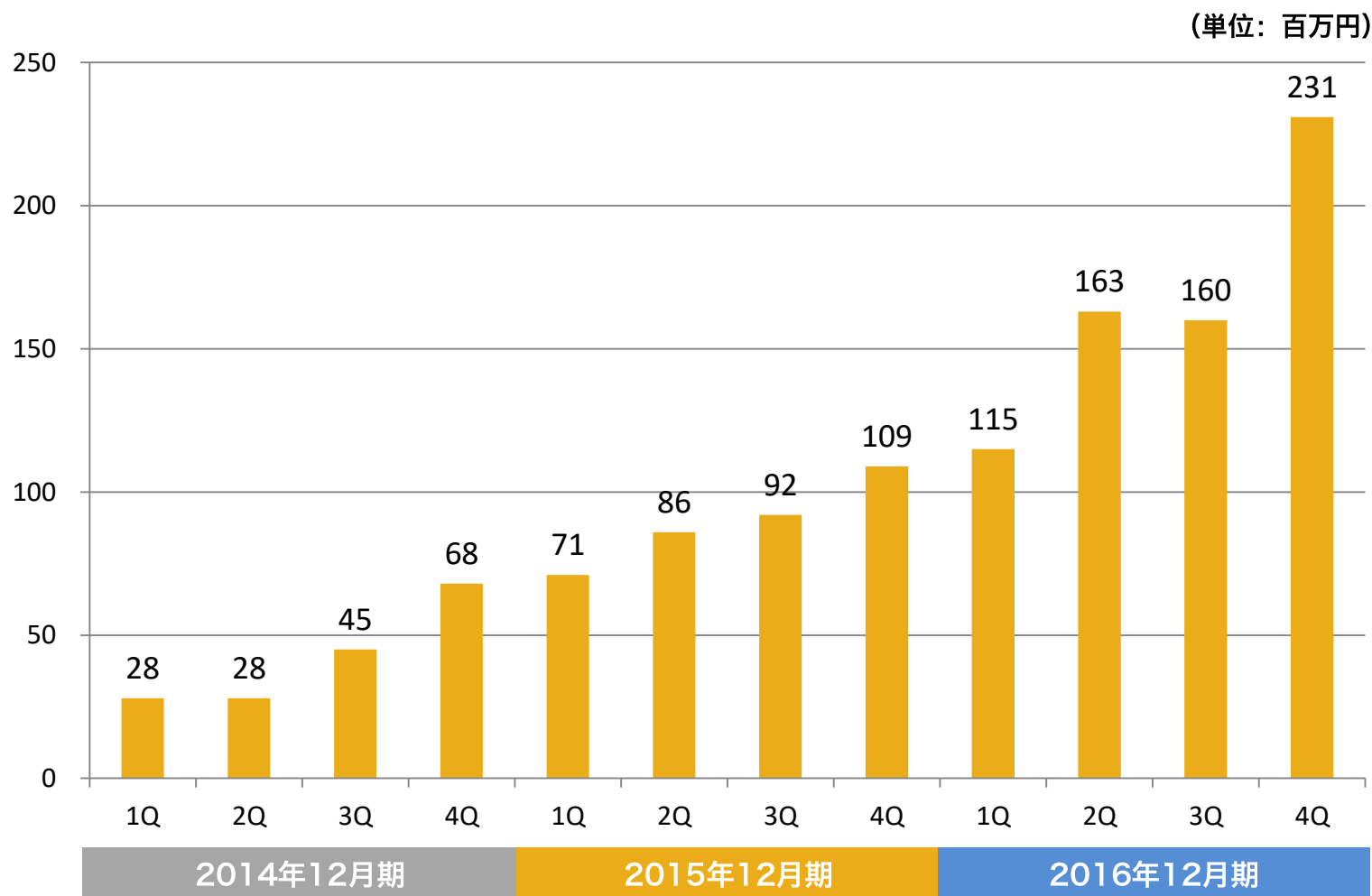
スマートフォンゲームに特化したコミュニティを提供
コミュニティを軸にユーザー規模を拡大中



3. サービス状況

Lobi 売上高推移

前年同期比112.0%増収、直前四半期比で44.2%の増収に引き続き、伸長いたしました



3. サービス状況

Lobi サービス状況

各指標とも堅調に伸びており、
スマホゲームのコミュニティとしては日本最大級となっています

公開コミュニティ数

34.8万^{以上}

(前四半期報告時32.4万)

SDK累計導入アプリ数

895アプリ

(前四半期報告時868アプリ)

公認コミュニティ数

175アプリ

(前四半期報告時147アプリ)

※上記の各数値は2017年2月13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。

Lobi サービス状況

ビジネスモデル（収益構造）を転換します

【現状の課題】

- ・プレミアム会員が想定を下回っています。
- ・広告商品の一部が、App Store審査ガイドラインに抵触する可能性があり、Apple Inc.と協議しております。

抜本的にビジネスモデル（収益構造）を転換することといたしました

広告売上を中心とした収益構造から、コミュニティの価値を活かした収益構造への転換を図ります

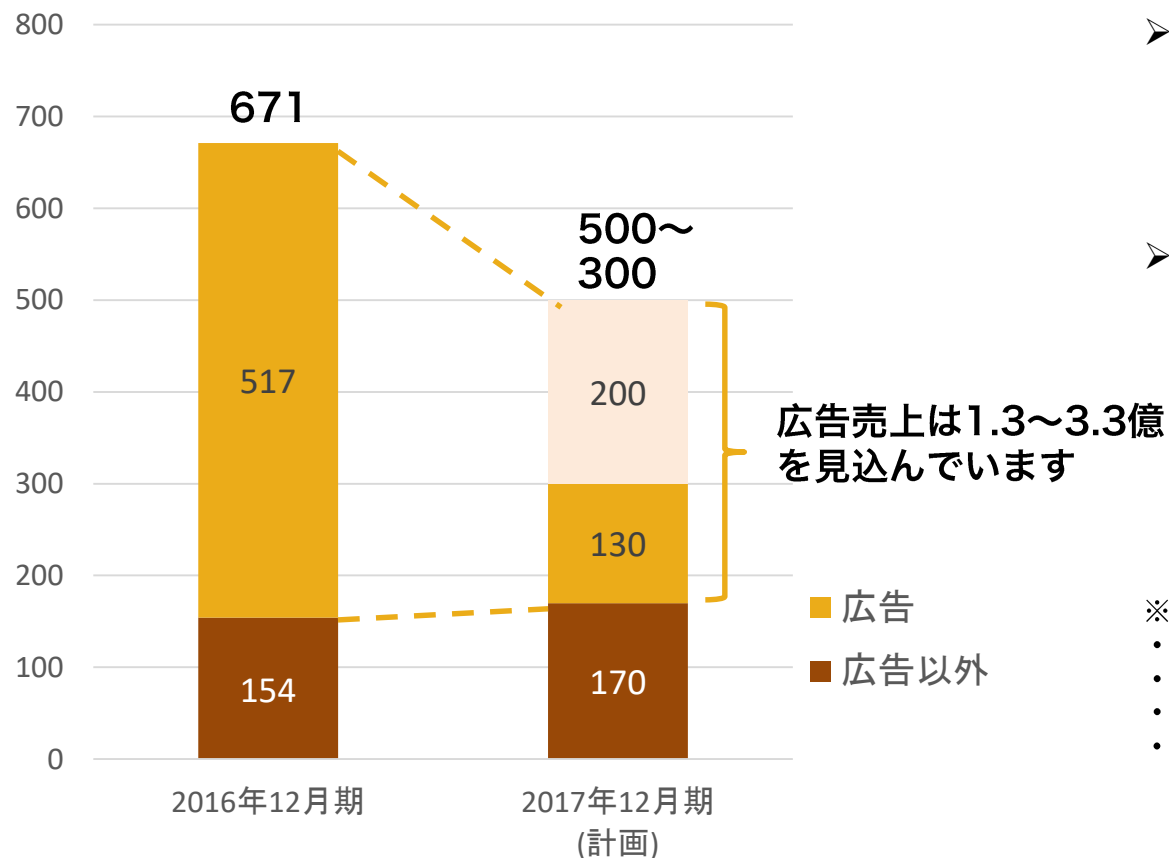
3. サービス状況

Lobi サービス状況

ビジネスモデル（収益構造）の転換に伴い、
広告売上が下がることを見込んでいます

【売上に与える影響】

(単位: 百万円)



- 広告商品の内容につきましては、Apple Inc.と協議中のため、見込みに幅があります
- ガイドライン遵守を最優先に対応する方針です

※以下のサービスは変わらずご利用可能です

- ・ Android版 Lobiの広告配信サービス
- ・ Web版Lobiの広告配信サービス
- ・ Lobi Chat SDK (iOS・Android)
- ・ 公認コミュニティーサービス (iOS・Android)

3. サービス状況

Lobi サービス状況

スマホゲーム業界においてコミュニティの重要性が高まっており、Lobiのコミュニティを活用した取り組みが増えています



ゲーム公認のコミュニティ管理人をLobiユーザーから選出するイベントを開催



Lobiのコミュニティを活用してオンライントーナメントを開催

Lobi サービス状況

コミュニティに特化した収益拡大を目指します

事業戦略

ユーザーのコミュニティ運営力を高めることでユーザー数を最大化する

ユーザー数拡大施策

- コミュニティリーダーに注力した機能開発
 - ユーザー自らが自分達のコミュニティを運用できる機能の開発に集中することで、ユーザー数・継続率の向上を目指します

新しい収益モデル

- 対ユーザー (to C)
 - Lobiでしか体験できない新しいコンテンツ提供を検討中です
- 対クライアント (to B)
 - ユーザーデータを活用したビジネスモデルを検討中です

その他のサービス (おさらい)

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、年5回の公演を実施。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
- サービス利用料と成約等の手数料（成果報酬）が主な収入となっています



- 自宅葬に特化した「鎌倉自宅葬儀社」
- 「最後の思い出も家で作る。」をコンセプトに故人様とそのご家族に寄り添った葬儀を提供していきます

3. サービス状況

その他の
サービス

「人」（プランナー）を軸としたプラコレならではのサービス
人気ウェディングプランナーの指名が可能な
「プランニングコレクション2017」を公開しました

PLANNING COLLECTION 2017
♡ WINTER 12-2 RANKING TOP30 ♡

地域で絞り込む

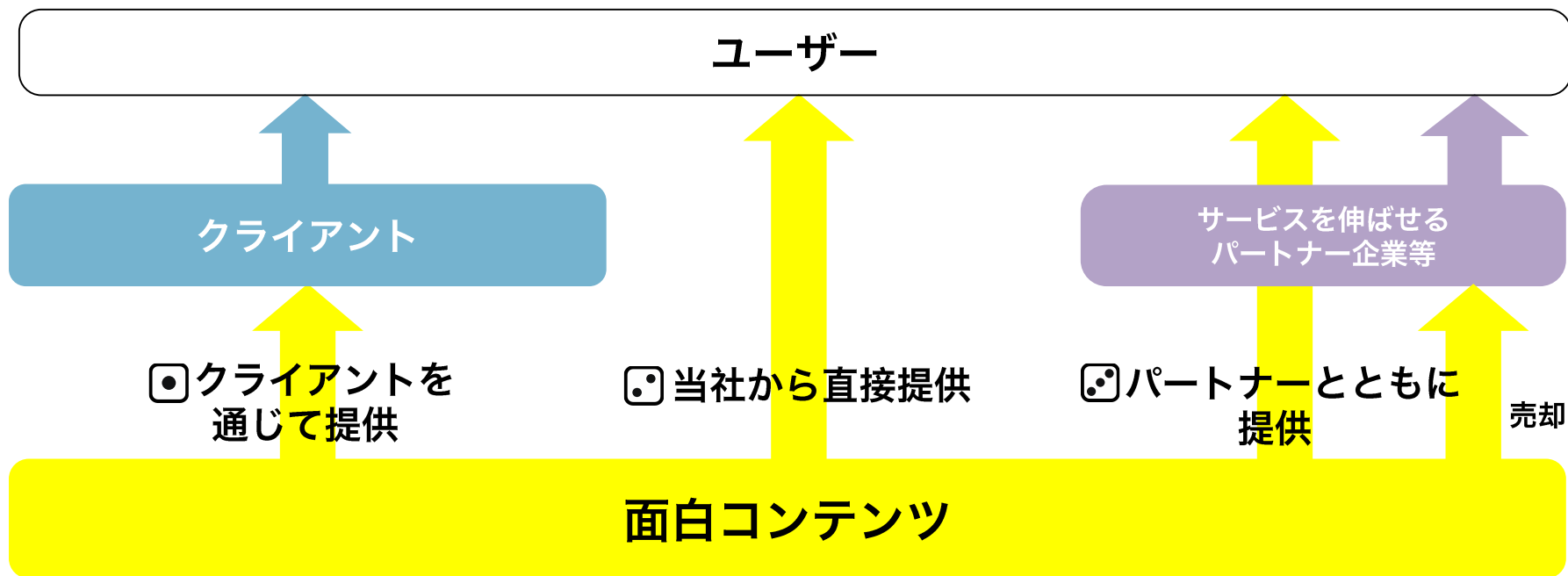
すべての地域 | 地域を選択

プランナー	プロデュース会社
<p>1 清水 莉沙 ステキ! 220 プランナーに質問/予約</p>	<p>1 ベルクラシックグループ BELLCASSY ステキ! 1195 レポートを見る</p>
<p>2 幅 泰葉 ステキ! 161 プランナーに質問/予約</p>	<p>2 LAVIEN ROSE ラビアンローゼ ステキ! 603 レポートを見る</p>
<p>3 柴田 優花 ステキ! 113 プランナーに質問/予約</p>	<p>3 WEDDING INNOVAT ステキ! 220 レポートを見る</p>

3. 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



創出

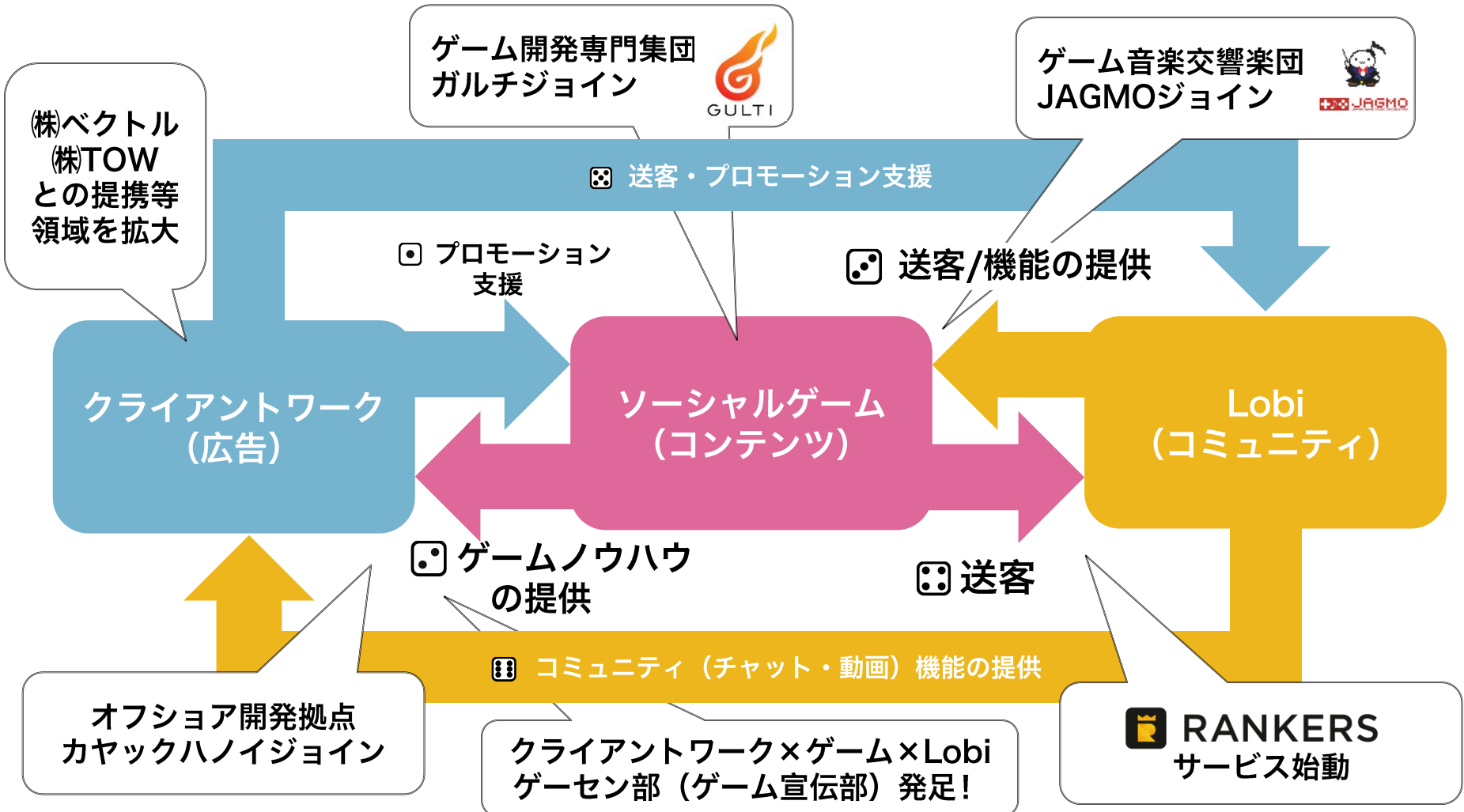
面白法人グループのクリエイター

- 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

3. 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



4. 今期計画について

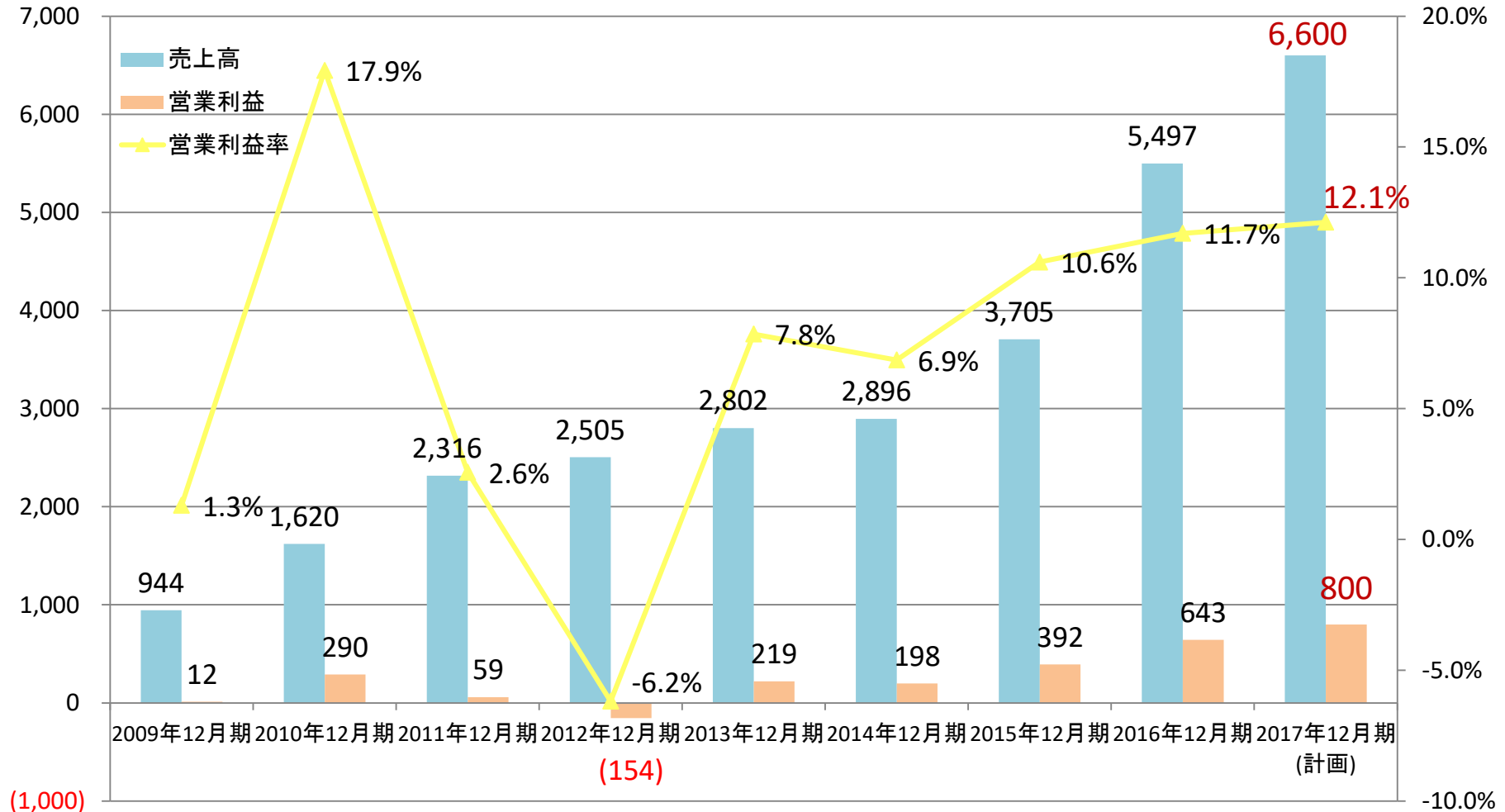
- 今期計画
- 計画解説

4. 今期計画について

今期計画

売上高・営業利益ともに、上場した2014年からの3年間で年平均成長率（CAGR）が30%を超えています。

(単位: 百万円)



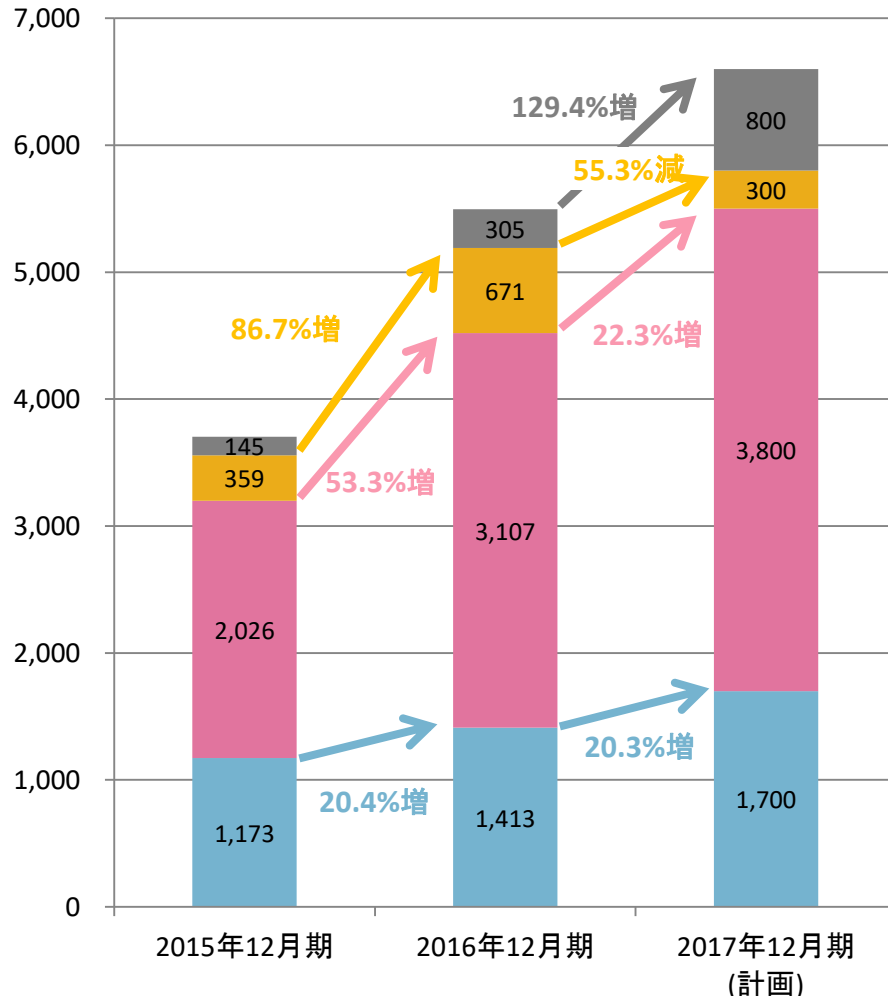
4. 今期計画について

計画解説

ソーシャルゲームとクライアントワークが引き続き、業績を引っ張ります
その他サービスについても大きく伸長を見込んでいます

(単位: 百万円)

■ クライアントワーク ■ ソーシャルゲーム ■ Lobi ■ その他サービス



【売上高】

■ 全社

今期も全体的に下期偏重の業績予想となります。

■ クライアントワーク

人員数の増加に伴い、売上高を増加させる計画となっております。

■ ソーシャルゲーム

既存タイトルにつきましては、現状のトレンドを鑑みた上で、算定しております。新規タイトルにつきましては、事業部門からの予想数値を、計画上、見込んでおります。

■ Lobi

Lobiのサービス状況に記載の通り、3~5億を見込んでいますが3億円の予算としています

■ その他サービス

前期以前に種まきをしたプラコレ・JAGMO等の成長、また、新規サービスへの投資により増収を見込んでいます。

【費用】

■ 外注費率は、25%程度で策定。

■ 広告宣伝費率は、15%程度で策定。各種KPIの状況によっては、上乘せる可能性があります。

■ 営業利益率10%を確保できる水準で、新規サービスへの投資を行う予定です。

【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