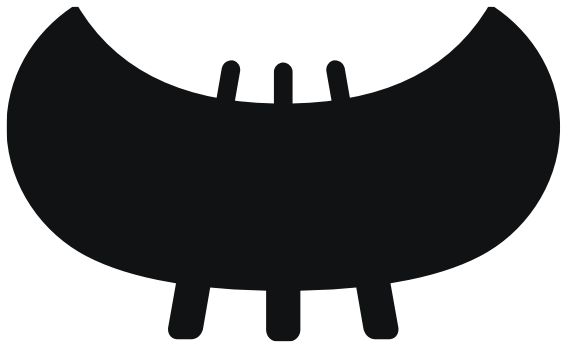


2017年5月15日

**2017年12月期  
第1四半期決算説明会**



**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

# 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 (2017年1月~2017年3月)

### 業績

#### 四半期営業利益が前年同期比2.7倍に

売上高： 1,427百万円  
営業利益： 337百万円

前年同期比： 24.9%増  
前年同期比： 174.1%増

### クライアントワーク

#### 着実に前年同期を上回るスタートがきれました

売上高： 403百万円

前年同期比： 2.1%増

### ソーシャルゲーム

#### 前年同期から大きく増収、地力が向上しています

売上高： 788百万円

前年同期比： 43.1%増

### Lobi

#### 前年同期比増収もビジネスモデル変更により直前四半期比減収

売上高： 148百万円

前年同期比： 28.9%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： 87百万円

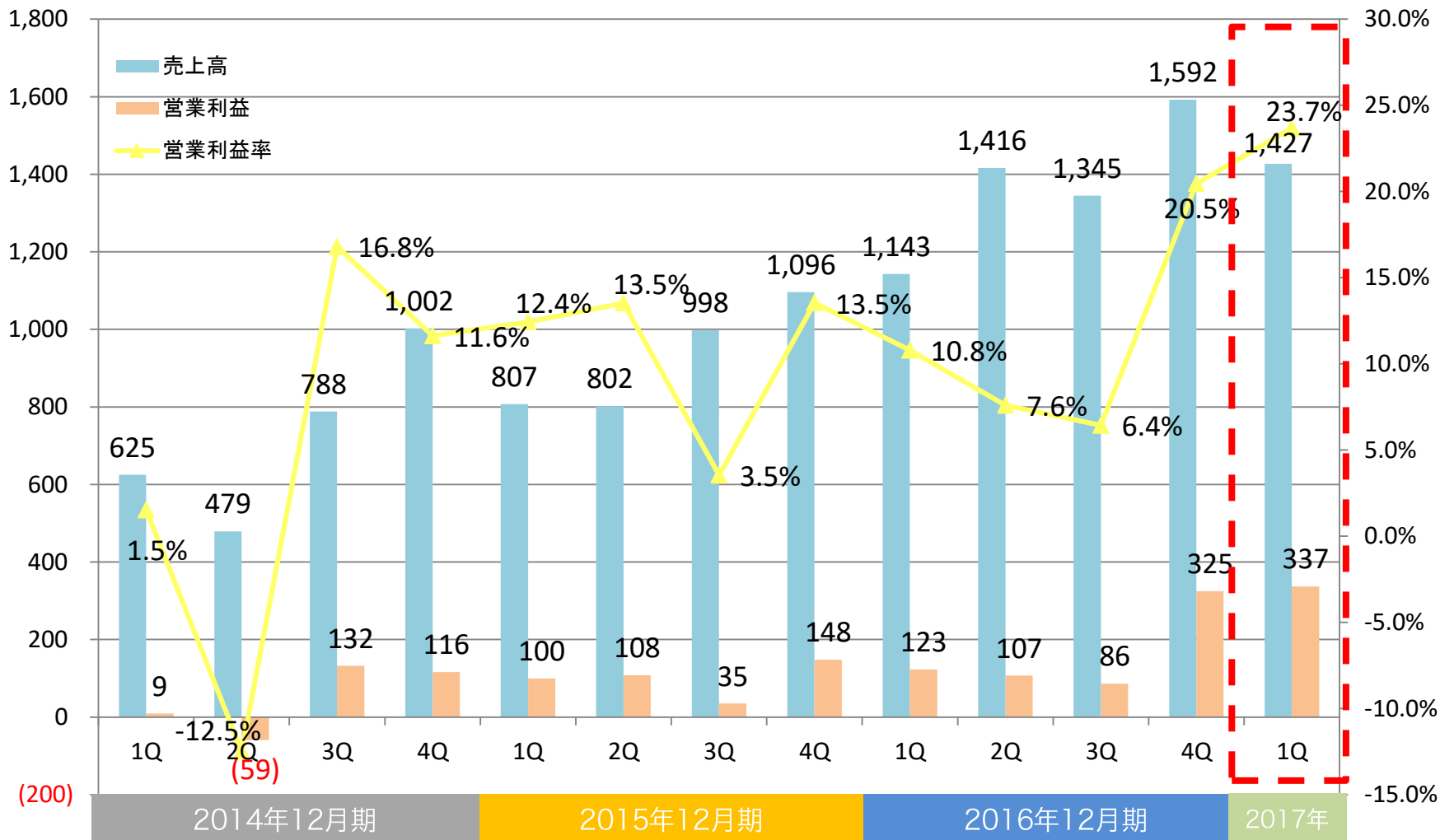
前年同期比： 6.2%増

# 1. 決算概要

## 四半期決算推移

四半期営業利益が過去最高に  
営業利益率も上昇傾向にあります

(単位：百万円)



# 1. 決算概要

## 損益計算書

自社サービスの伸びにより前年同期比で粗利益率が+8.3%と伸長  
直前四半期から引き続き、高い利益率を維持しています

(単位：百万円)

	2017年12月期1Q (2017年1-3月)	2016年12月期1Q (2016年1-3月)	前年同期比 増減	2016年12月期4Q (2016年10-12月)	直前四半期比 増減
売上高	1,427	1,143	24.9%	1,592	-10.4%
売上原価	751	696	7.8%	825	-8.9%
売上総利益	675	446	51.5%	766	-11.9%
売上総利益率	47.3%	39.0%	+ 8.3pt	48.2%	- 0.8pt
販売管理費	337	322	4.6%	441	-23.4%
営業利益	337	123	174.1%	325	3.8%
営業利益率	23.7%	10.8%	+ 12.9pt	20.5%	+ 3.2pt
経常利益	338	151	122.9%	337	0.1%
税金等調整前当期純利益	338	152	121.5%	415	-18.5%
当期純利益	225	99	126.4%	292	-23.1%

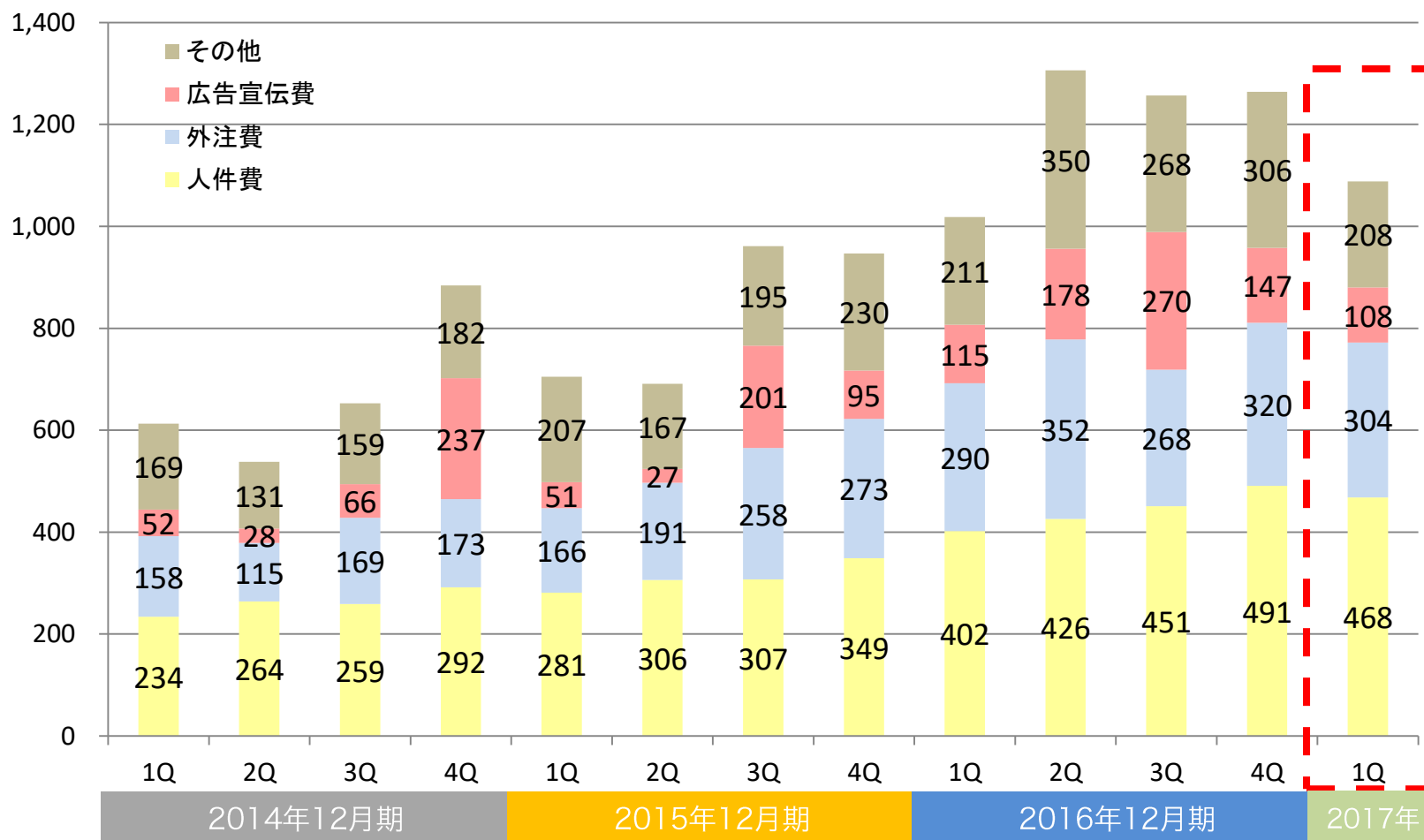
# 1. 決算概要



## 費用推移

その他費用の減少は、受託案件に係る仕掛品増加の影響が主要因

(単位：百万円)



# 1. 決算概要



## 貸借対照表

鎌倉の拠点開発に伴い固定資産が増加

(単位：百万円)

	2017年3月	2016年3月	前年同期比	2016年12月	直前四半期比
流動資産	3,103	2,075	149.6%	3,245	95.6%
うち現金及び預金	1,982	1,056	187.5%	2,184	90.7%
固定資産	1,474	829	177.8%	1,293	113.9%
総資産	4,578	2,904	157.6%	4,539	100.9%
流動負債	808	983	82.2%	1,020	79.2%
固定負債	1,308	117	1114.5%	1,329	98.4%
純資産	2,461	1,803	136.5%	2,189	112.4%



## 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

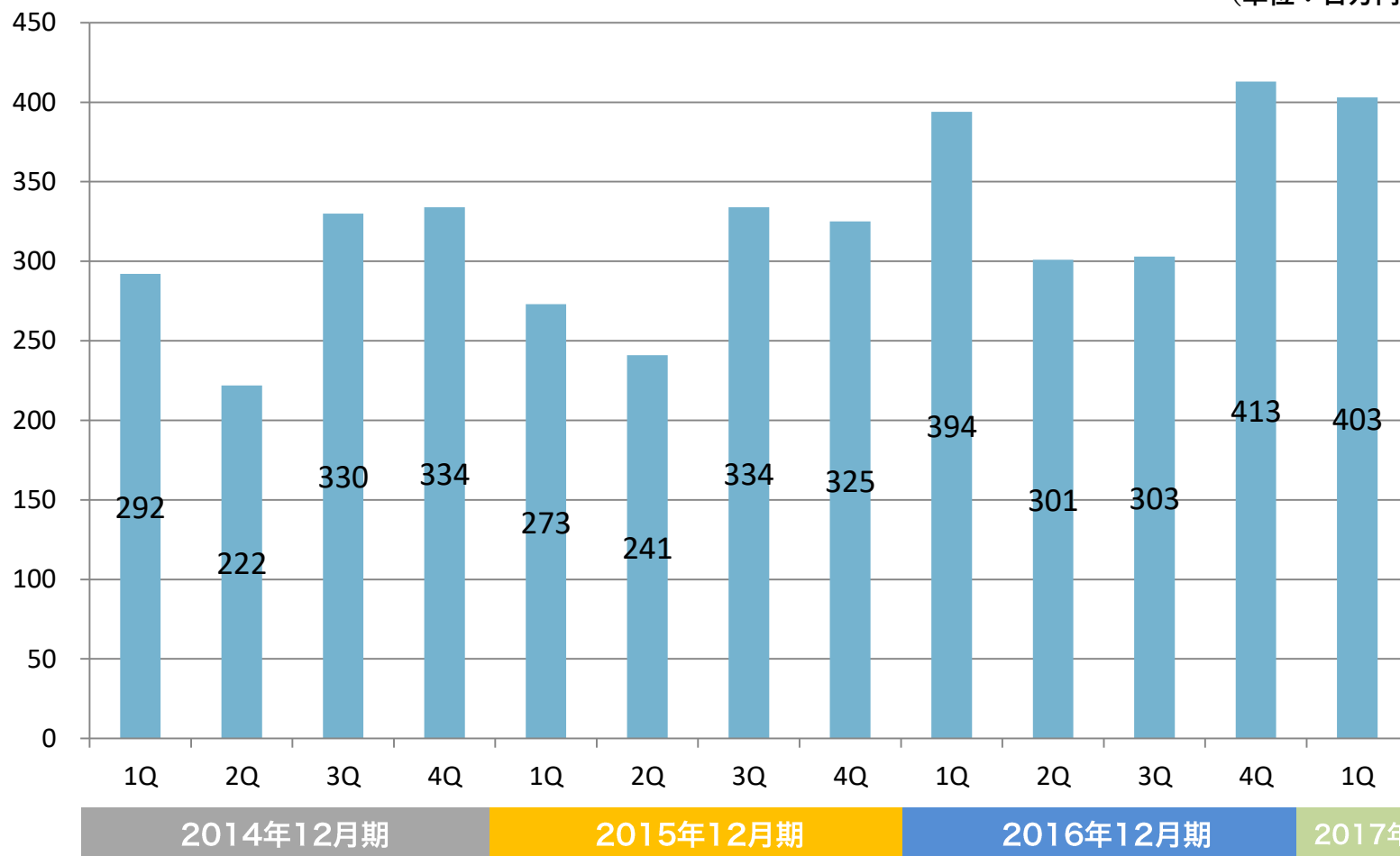
キャンペーンに特化（短納期）することによる  
ノウハウ蓄積の高速化（挑戦回数の最大化）

## 2. サービス状況

### クライアントワーク 売上高推移

第1四半期の売上としては過去最高となりました  
着実に増収傾向となっています

(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

KIRIN×ドラゴンボール「惑星メッツ最強決戦武道会」  
公開から4日間でアバター生成数が10万体を超え、  
メディアでも大きく取り上げられました



## 2. サービス状況

### クライアントワーク サービス状況

PlayStation®VR上での新しい映像体験をつくる取り組みの  
第一歩として、「傷物語VR」を三社で共同開発しました。



### クライアントワーク サービス状況

#### 超立体空間「VRプロジェクションマッピング」

VR空間上でプロジェクションマッピングを行うことで、現実的な空間で感じられる迫力のある映像体験を提供するとともに、仮想現実ならではの立体的な空間演出を再現します

### 映像視聴体験の拡張

球体モデリングに貼り付けた映像ではなく、現実と立体の空間を意識した方法で全く新しい映像視聴体験を提供する。



360° 球体動画



VR プロジェクション  
マッピング

ソーシャルゲーム  
とは (おさらい)

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。

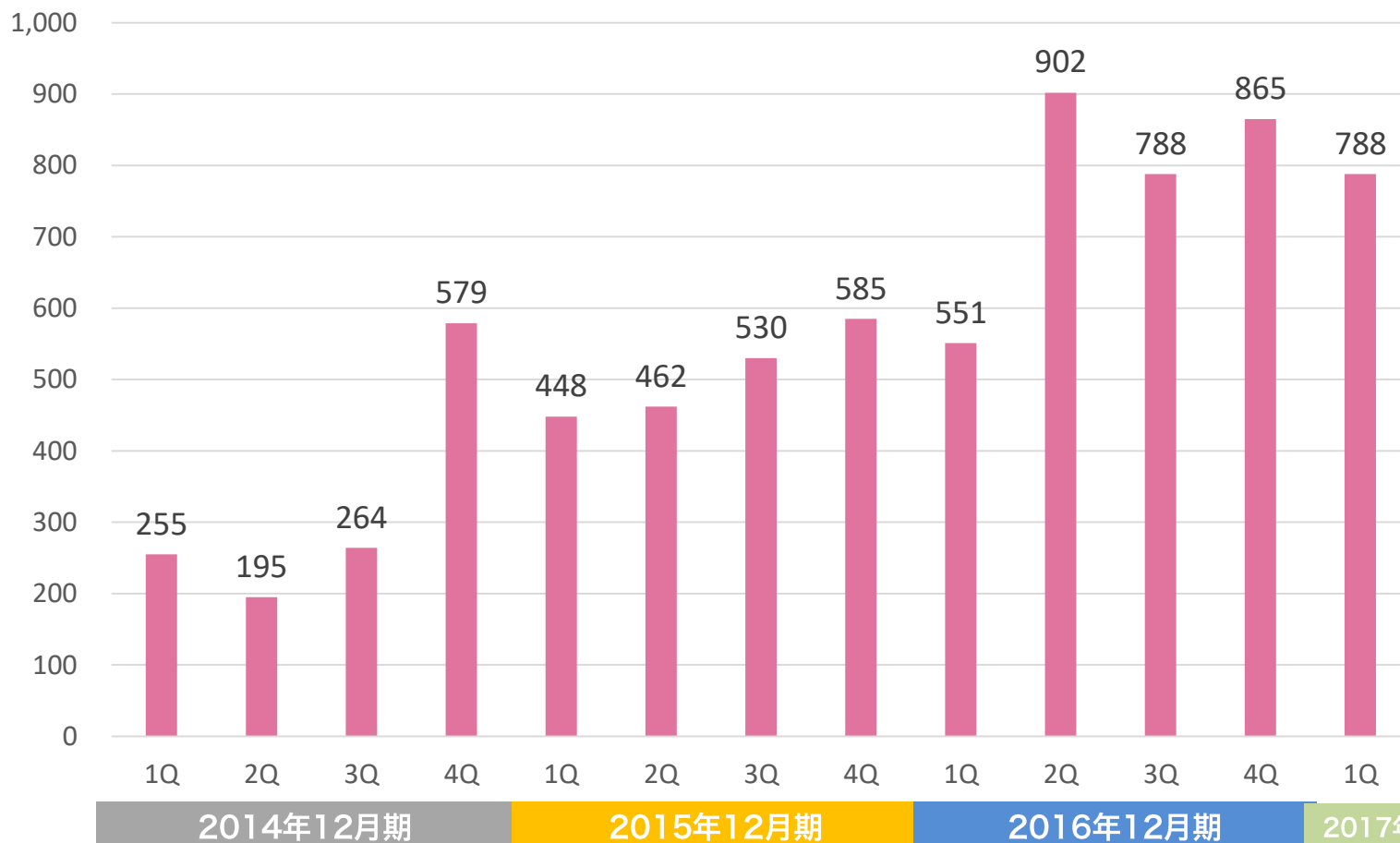


## 2. サービス状況

### ソーシャルゲーム 売上高推移

前年同四半期比43.1%増収、  
直前四半期比8.9%減収も着実に地力をつけています

(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。



## 2. サービス状況

ソーシャルゲーム  
サービス状況

甲子園ポケットの新イベントをリリース！  
昨年8月に追加した新ワールド「絆ワールド」も順調に成長しています



## 2. サービス状況

### ソーシャルゲーム サービス状況

(株)ディー・エヌ・エーとの協業タイトル

「キン肉マンマッスルショット」が2周年大感謝祭を開催！  
引き続き、好調に推移しています

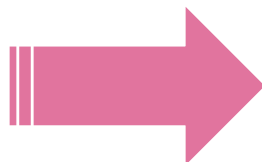


## ソーシャルゲーム サービス状況 (おさらい)

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

### 【直近撤退タイトル】

- ・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)
- ・冒険クイズキングダム  
(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

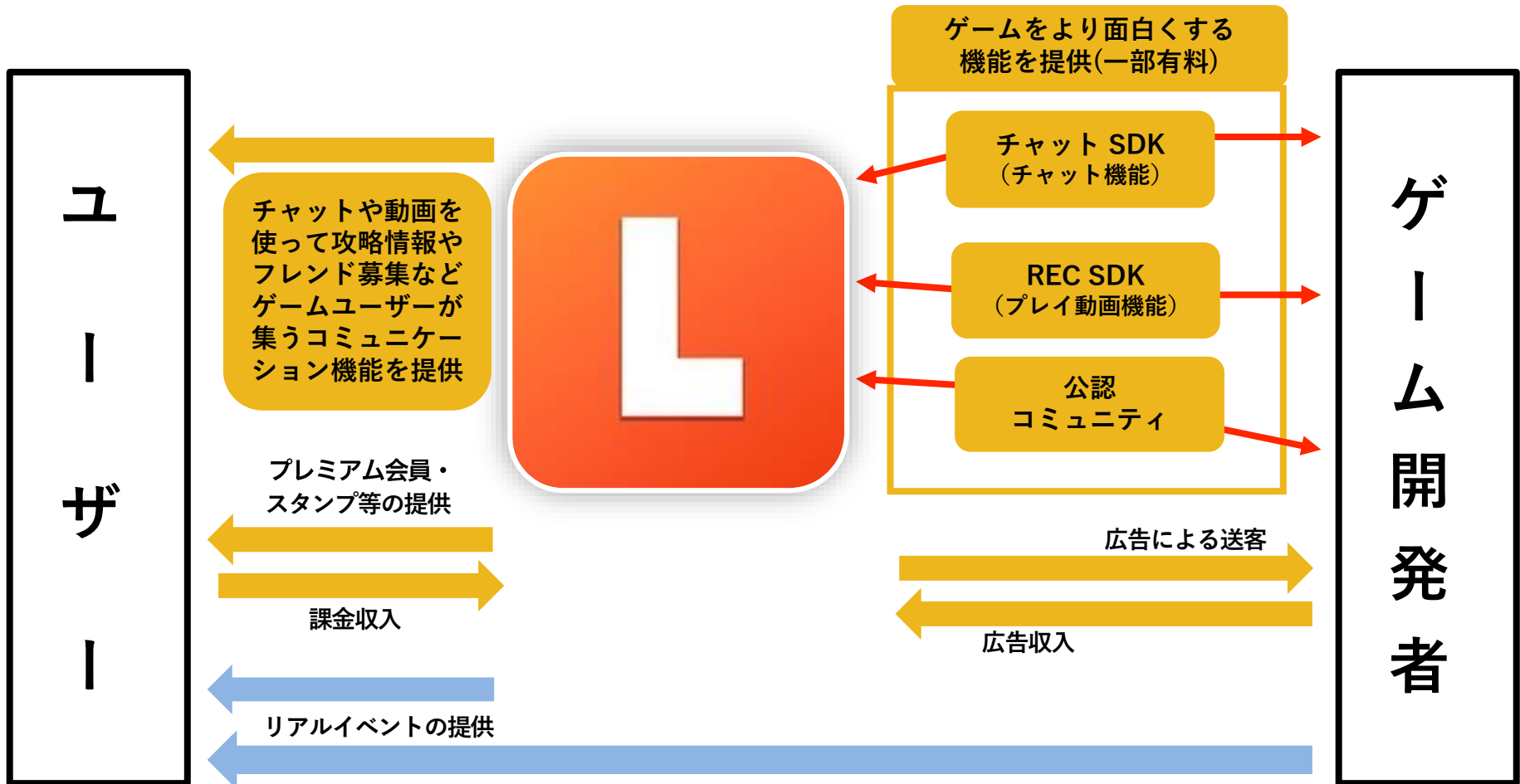
### 【開発体制の強化】

- 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

# 2. サービス状況

Lobiとは  
(おさらい)

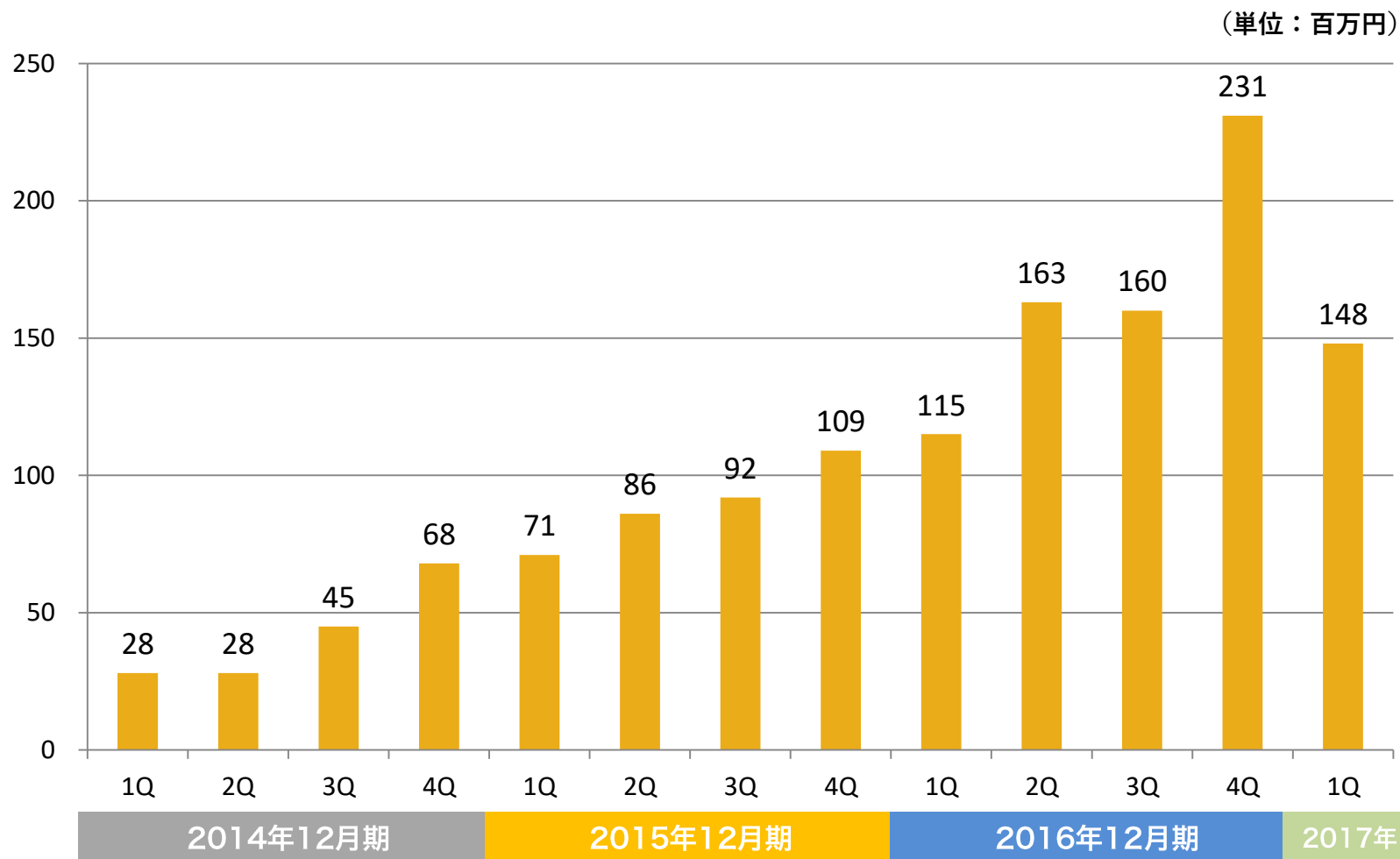
スマートフォンゲームに特化したコミュニティを提供  
コミュニティを軸にユーザー規模を拡大中



## 2. サービス状況

### Lobi 売上高推移

前年同期比28.9%増収もビジネスモデルの転換により  
直前四半期比では減収となりました



## 2. 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

37.2万<sup>以上</sup>

(前四半期報告時34.8万)

#### SDK累計導入アプリ数

905アプリ

(前四半期報告時895アプリ)

#### 公認コミュニティ数

195アプリ

(前四半期報告時175アプリ)

※上記の各数値は2017年5月15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

リーダー（管理人）にフォーカスした新コーナー  
「今週のすげえリーダー」を開始  
コミュニティの熱量向上により継続率の増加につながっています



今週のすげえリーダー

### 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。
- 「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



# 2. サービス状況

## その他のサービス

花嫁のためのウェディングアプリ「プラコレDressy」をリリース



## 2. サービス状況

### その他の サービス

「稲村ヶ崎R不動産」を運営する稲村ガ崎三丁目不動産を子会社化  
鎌倉（地域）に根差した経営を加速させるとともに、鎌倉（地域）の  
魅力を高めることでクリエイティブ人財・企業の集積を目指します

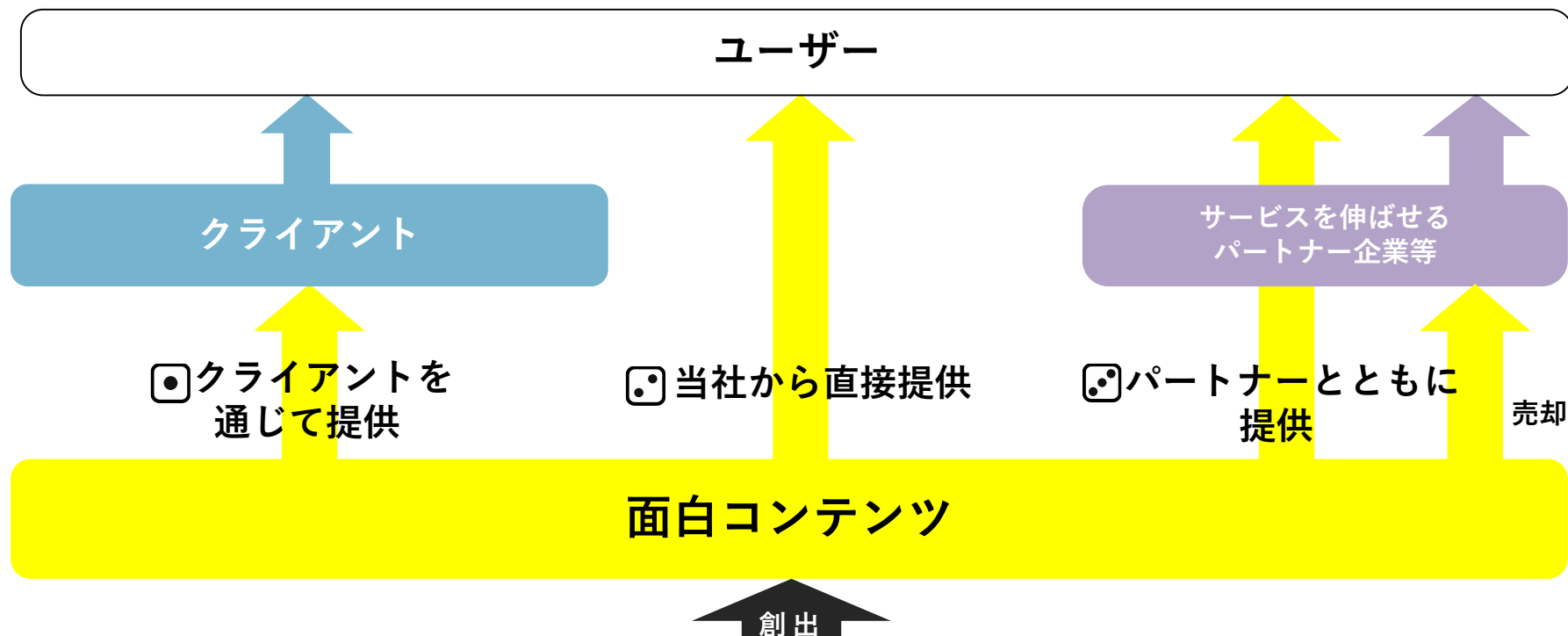
# reallnamuraestate

稲 村 ヶ 崎 R 不 動 産

## 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



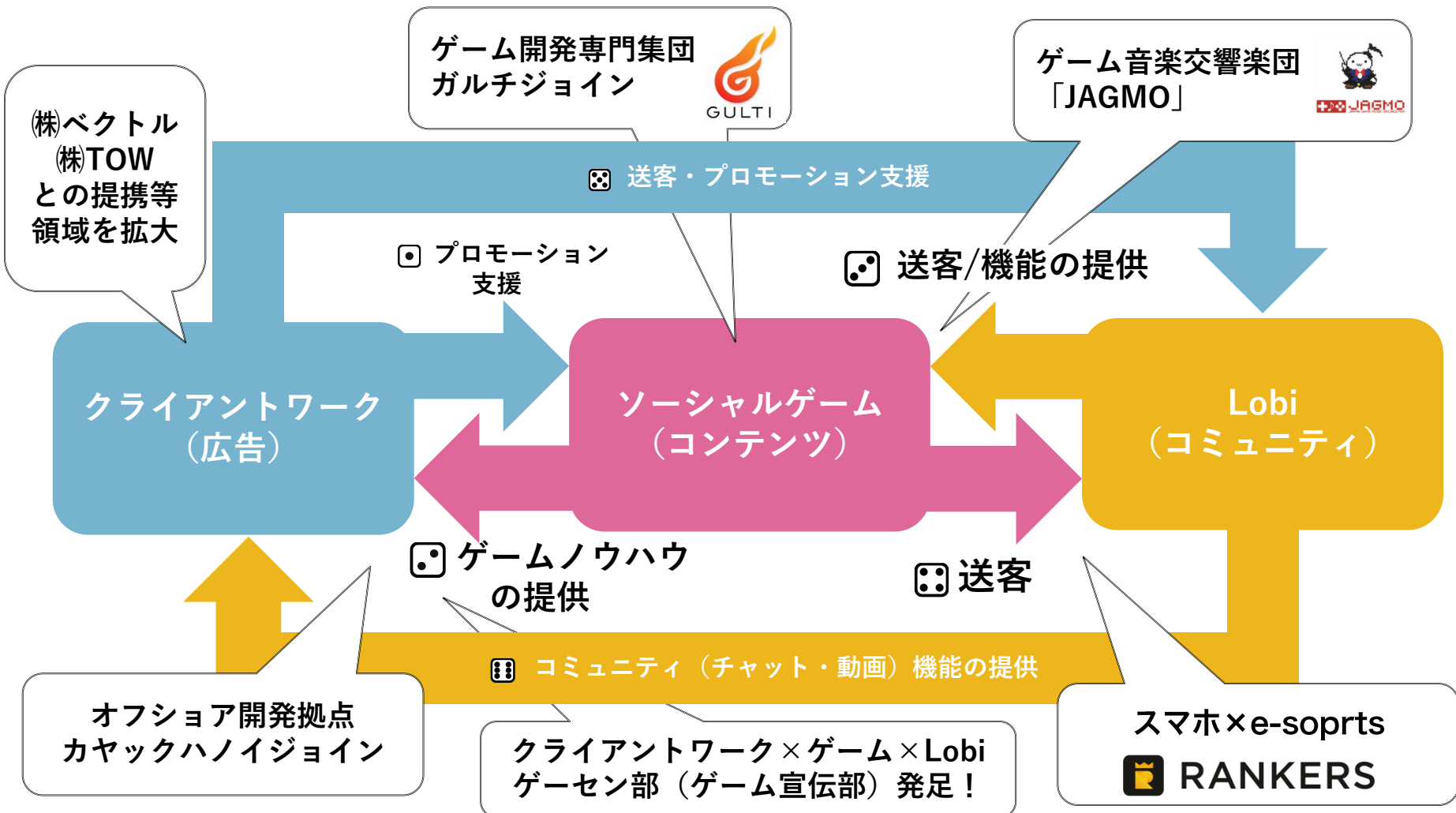
### 面白法人グループのクリエイター

- 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



## 3. 今期計画について

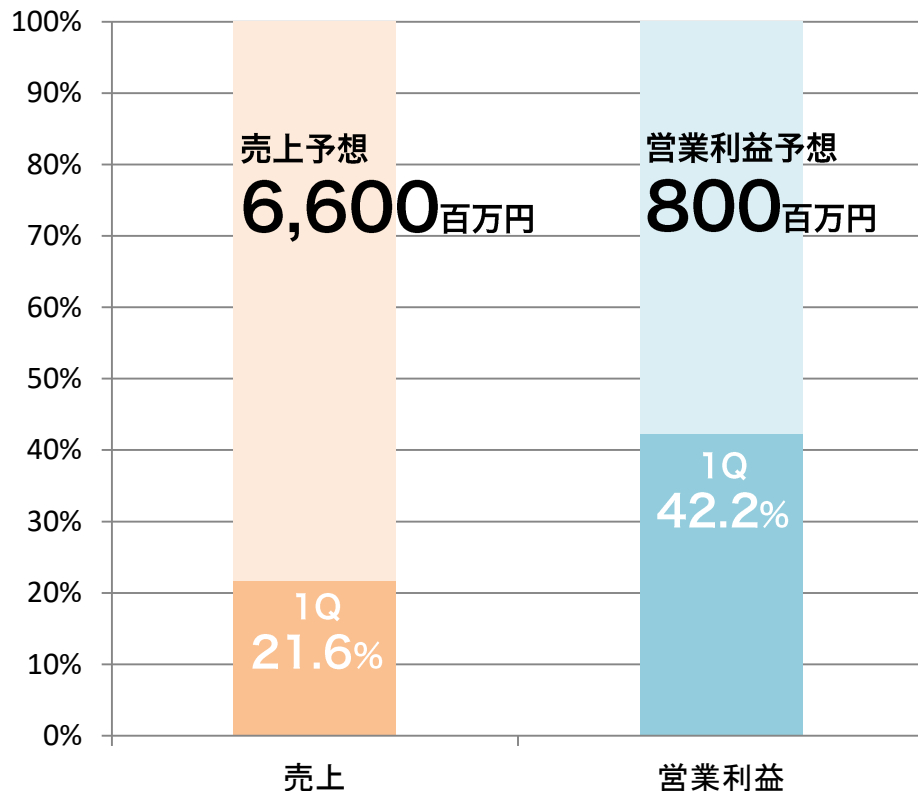
- 計画進捗

# 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、営業利益の進捗率が40%を超えるなど順調に推移しています。
- 前回の決算説明会でご説明させていただいた通り、業績は下期偏重となる見込みです。
- 新規ゲームタイトルのリリースやLobi及び新規サービスの伸び等、特に売上高は下期に伸びる見込となっています。

## 【将来見通しに関する注意事項】

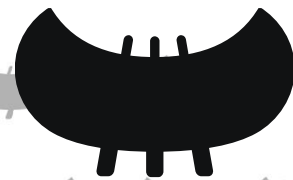
本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」(forward-looking statements) を含みます。

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**