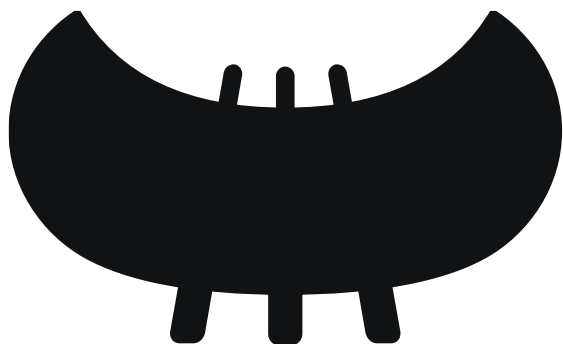


2018年8月14日

**2018年12月期  
第2四半期決算説明会**



**面白法人  
カヤック**

**Ver2.0**

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
- 社員数の推移
- 人事指標

# 1. 決算概要



## ハイライト (2018年4月～2018年6月)

### 業績

#### 前年同期比、増収減益に

売上高： 1,437百万円  
営業利益： 11百万円

前年同期比：11.2%増  
前年同期比：92.3%減

### クライアントワーク

#### 前年同期比増収、安定して成長を続けています

売上高： 396百万円

前年同期比： 5.3%増

### ソーシャルゲーム

#### 引き続き、厳しい数字となっています

売上高： 620百万円

前年同期比： 12.1%減

### Lobi

#### 業績の反転が開始

売上高： 120百万円

前年同期比：28.8%増

### その他のサービス

#### 子会社のプラコレ・ウェルプレイドが牽引、前年同期比2倍超に

売上高： 300百万円

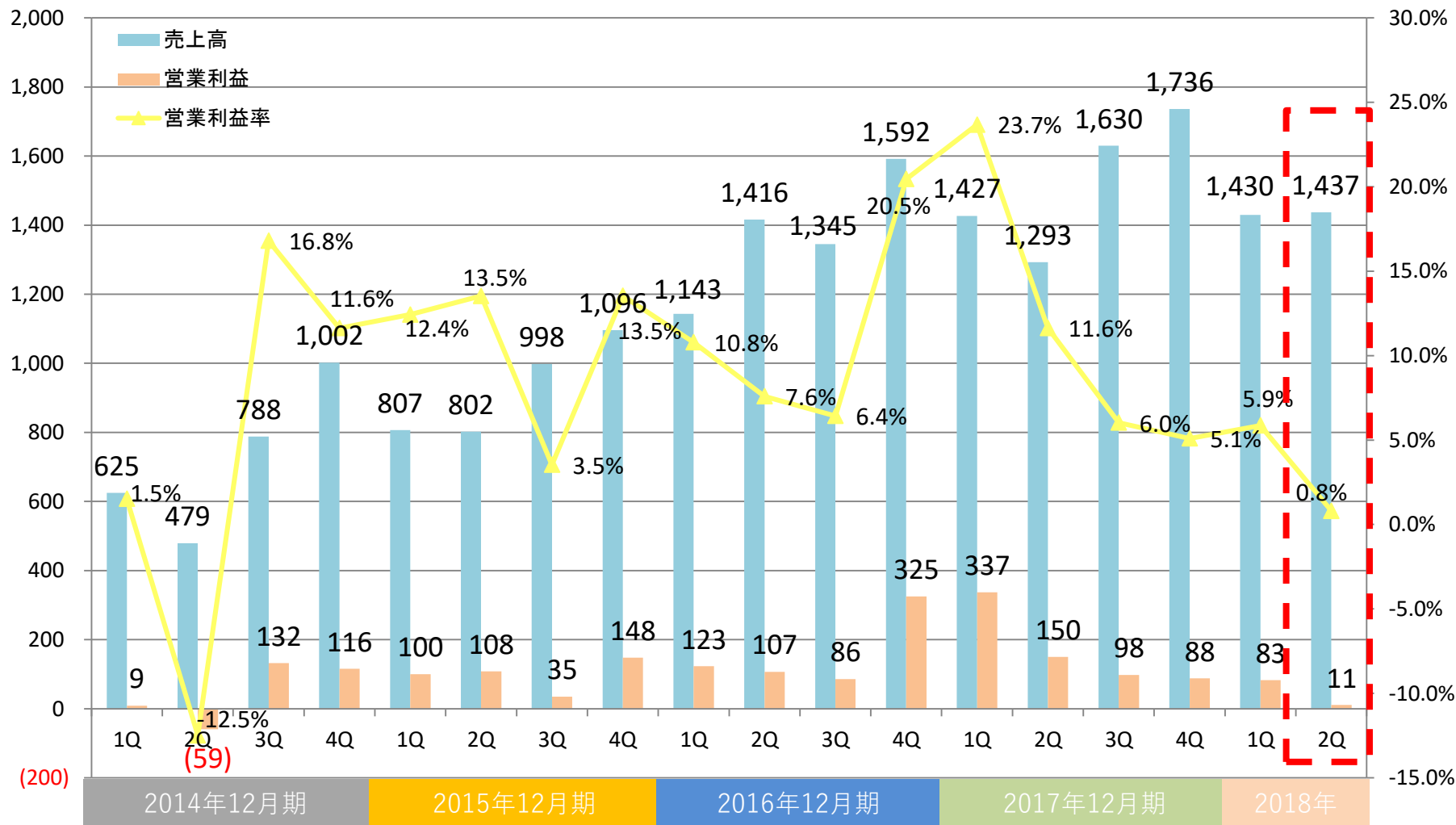
前年同期比：155.7%増

# 1. 決算概要

## 四半期決算推移

売上高は直前四半期比0.5%の増収も  
新規ゲームタイトルへの投資により営業利益率は低下傾向

(単位：百万円)



# 1. 決算概要

## 損益計算書

ゲーム新規タイトルへの先行投資の増加により粗利益率が低下が続く

(単位：百万円)

	2018年12月期2Q (2018年4-6月)	2017年12月期2Q (2017年4-6月)	前年同期比 増減	2018年12月期1Q (2018年1-3月)	直前四半期比 増減
売上高	1,437	1,293	11.2%	1,430	0.5%
売上原価	1,038	797	30.1%	938	10.6%
売上総利益	399	495	-19.3%	491	-18.7%
売上総利益率	27.8%	38.3%	- 10.5pt	34.4%	- 6.6pt
販売管理費	388	345	12.5%	408	-4.9%
営業利益	11	150	-92.3%	83	-86.1%
営業利益率	0.8%	11.6%	- 10.8pt	5.9%	- 5.1pt
経常利益	17	164	-89.7%	85	-80.2%
税金等調整前当期純利益	17	164	-89.7%	85	-80.2%
当期純利益	1	109	-101.0%	50	-102.1%

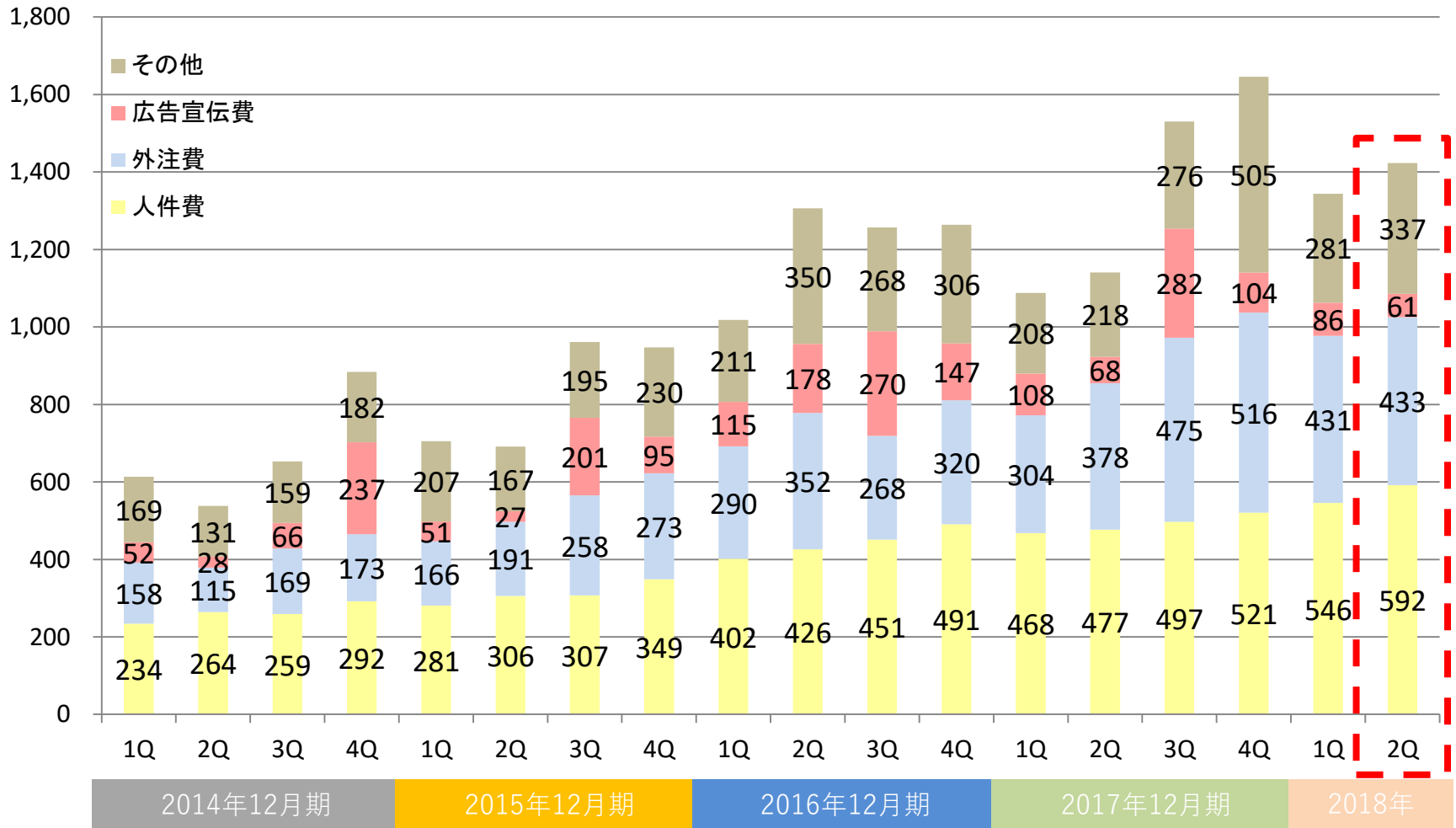
# 1. 決算概要



## 費用推移

事業規模（人件費+外注費）は着実に増加しています

（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、引き続き固定資産が増加傾向

(単位：百万円)

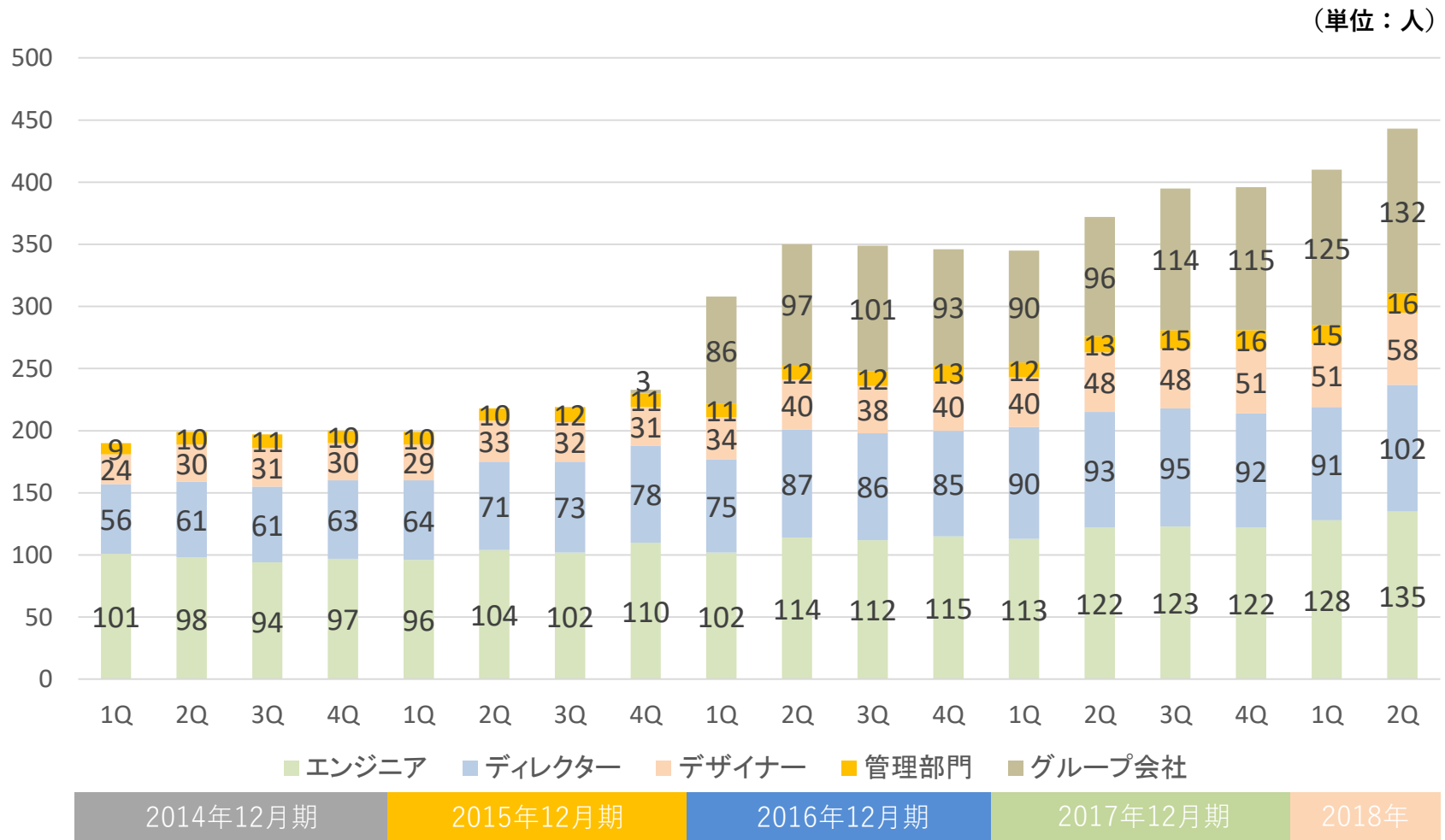
	2018年6月	2017年6月	前年同期比	2018年3月	直前四半期比
流動資産	2,909	3,206	90.7%	3,315	87.7%
うち現金及び預金	1,654	2,147	77.1%	1,866	88.6%
固定資産	2,597	1,735	149.7%	2,210	117.5%
総資産	5,506	4,942	111.4%	5,525	99.7%
流動負債	1,044	1,013	103.1%	1,153	90.5%
固定負債	1,503	1,287	116.7%	1,533	98.0%
純資産	2,959	2,641	112.0%	2,838	104.3%



# 1. 決算概要

## 社員数の推移

当社は組織戦略を重視しており、クリエイターを競争源泉と考えています  
そのため、クリエイター数（社員数）を重要な指標と捉えています  
2018年2Qにカヤック単体で300人を超えました



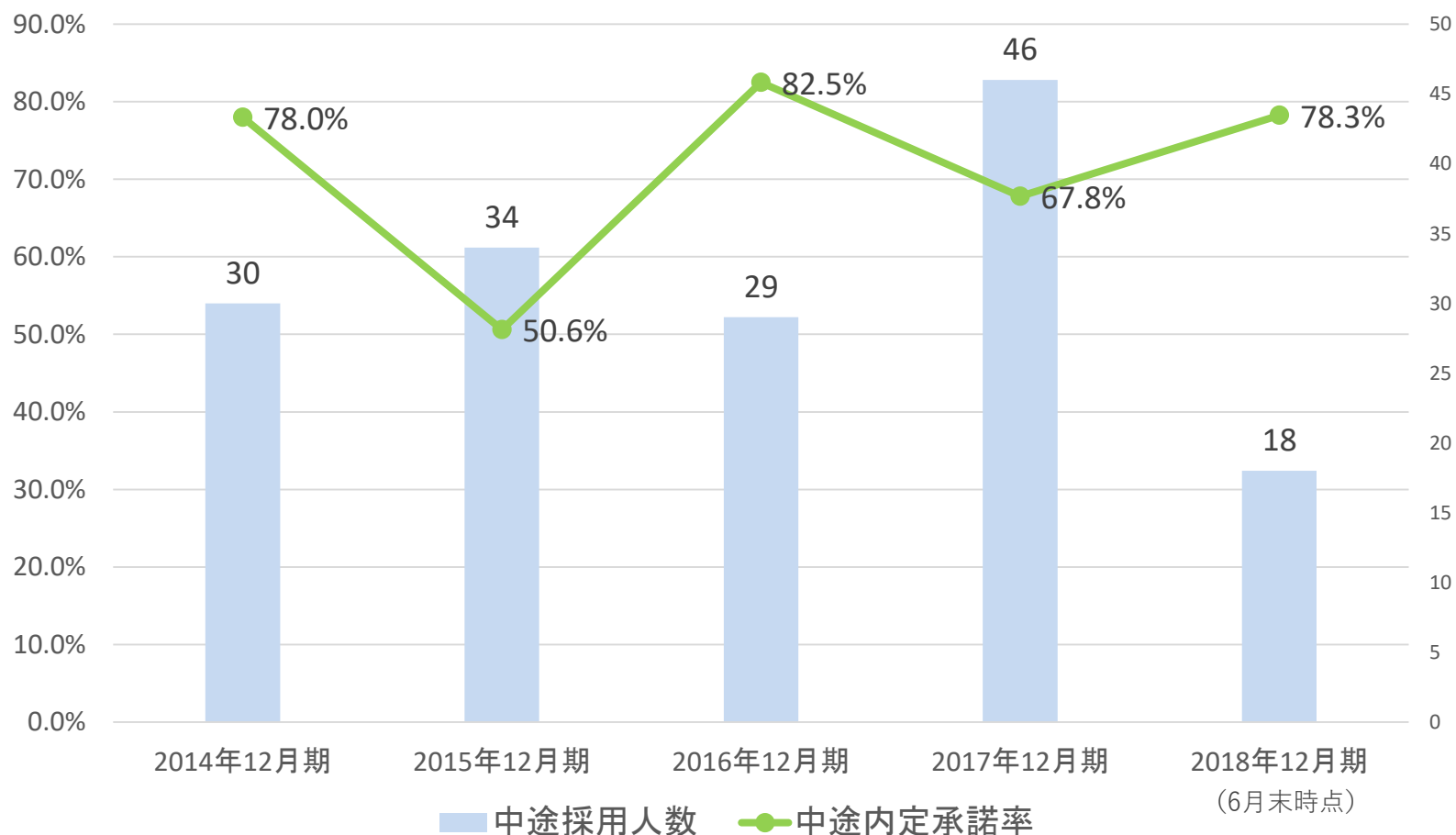
# 1. 決算概要

## 人事指標

人事の重要な指標の一つとして「中途内定承諾率」があります  
全体的に上昇傾向になっております  
なお、2018年12月期は、半期のみの数字をなっております

(単位：%)

(単位：人)



## 2. サービス状況

- 全体
- 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

# 2. サービス状況

全体

当社の主要事業は、クライアントワーク・ソーシャルゲーム  
Lobiの3事業です

## 主要サービス

クライアントワーク

ソーシャルゲーム

L o b i

## その他のサービス

ウェディング



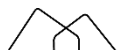
冒険法人ブラコレ

esports



Well Played

地域サービス



カヤックLiving

不動産サービス

鎌倉R不動産

— REALKAMAKURAESTATE —

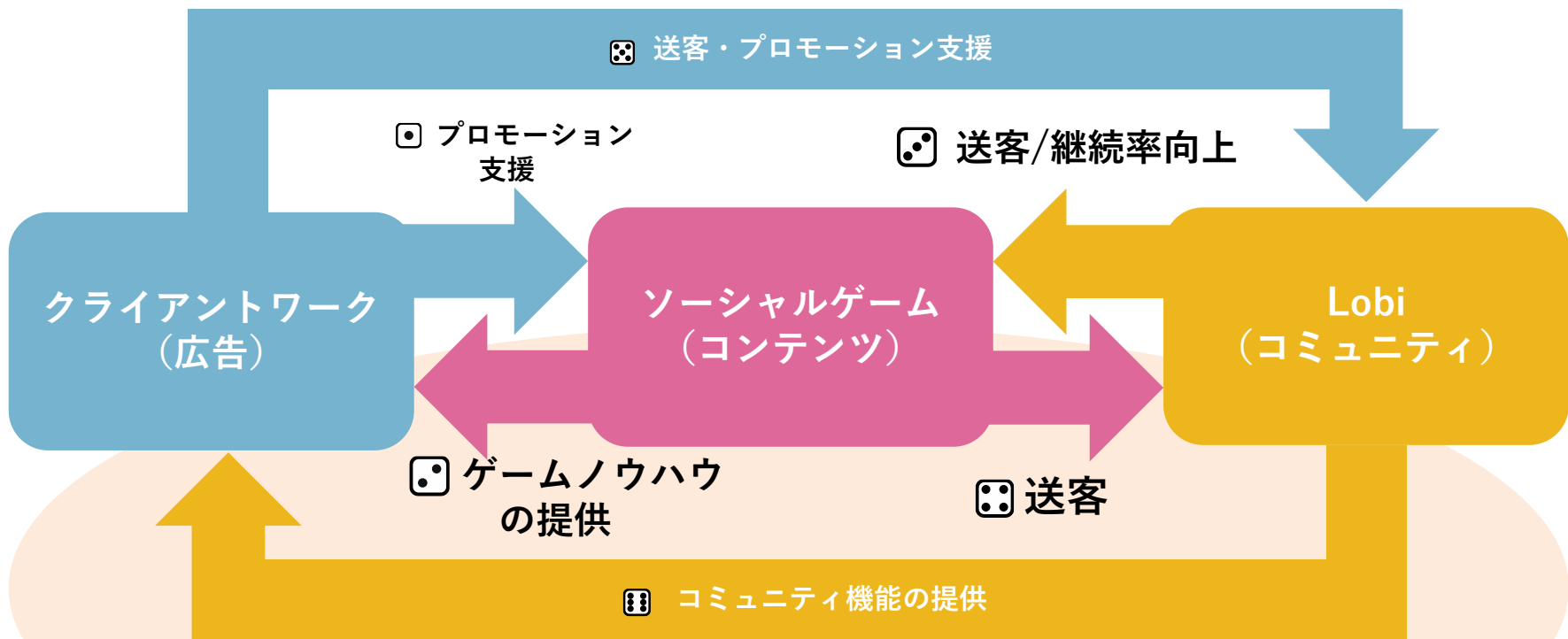
葬儀サービス

鎌倉自宅葬儀社

# 2. サービス状況


## 主要サービスシナジー

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



ゲーム広告・  
ブランディング

ゲーム周辺領域  
を強化！

esports   
Well Played



## 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

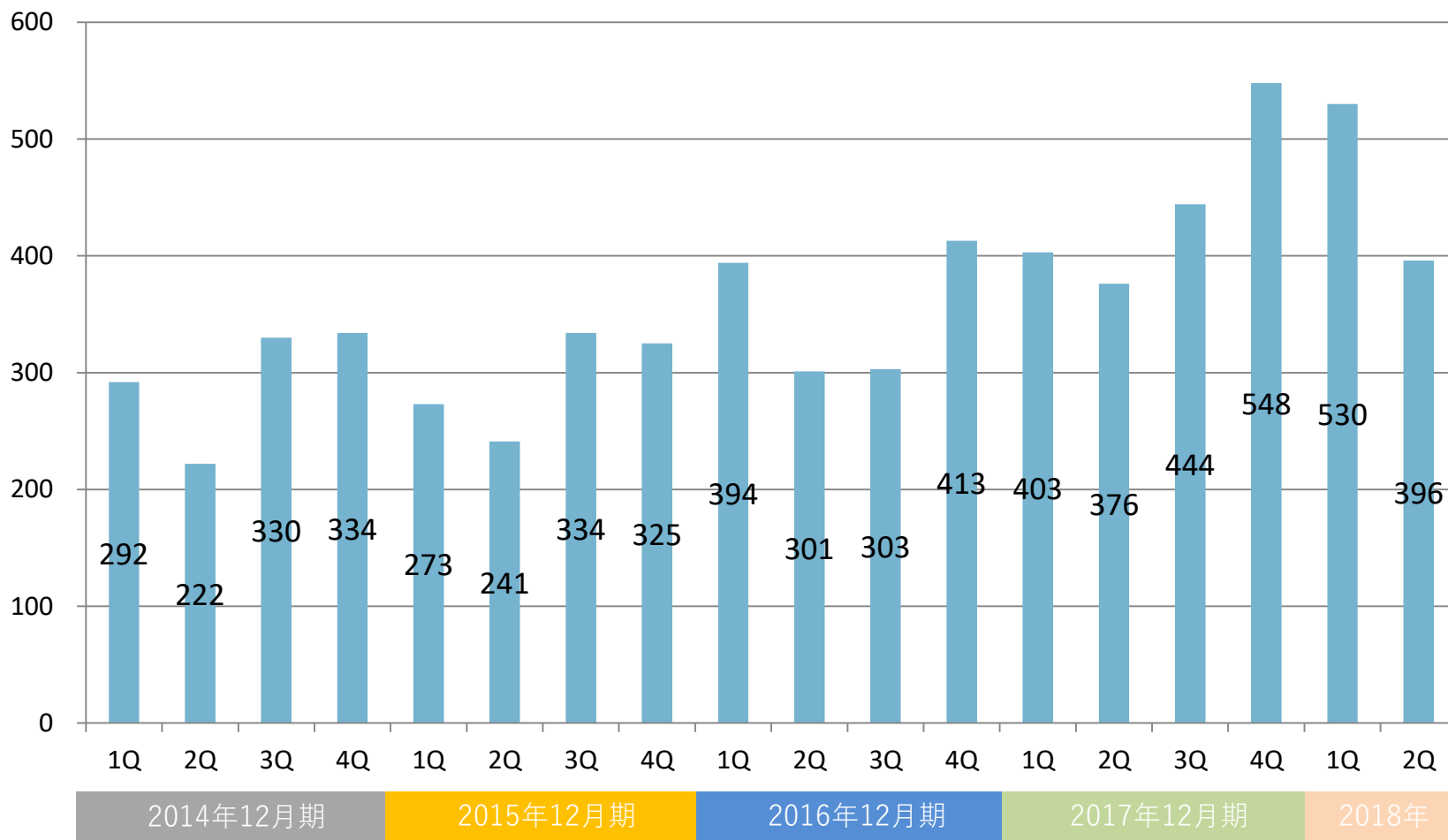
キャンペーンに特化（短納期）することによる  
ノウハウ蓄積の高速化（挑戦回数の最大化）

# 2. サービス状況

## クライアントワーク 売上高推移

過去最高の第2四半期売上となりました  
着実に成長を続けています

(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

コマツが2015年より展開するスマートコンストラクション事業で  
カヤックとの協業が決定！

テクノロジーで建設現場の安全、生産性を向上させる取り組みに  
カヤックのソフトウェア開発技術・ノウハウで貢献していきます





## 2. サービス状況

### クライアントワーク サービス状況

細田守監督『未来のミライ』公開を記念して、開催中の  
「未来のミライ展～ 時を越える細田守の世界～」。

2015年の「バケモノの子展」に引き続き、カヤックでアニメーションの  
世界に没入できる体験型コンテンツの企画・制作をしました



この夏、もうひとつの  
映画の旅へ!!

# 未来の ミライ 展

## 時を越える細田守の世界

時をかける少女 | サマーウォーズ | おおかみこどもの雨と雪 | バケモノの子

## 2. サービス状況

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  
とは（おさらい）

現在の主要な運用タイトルは下記2タイトルとなっており、  
売上高の大部分は当該タイトルで構成されております

「ぼくらの甲子園！ ポケット」



「キン肉マン マッスルショット」

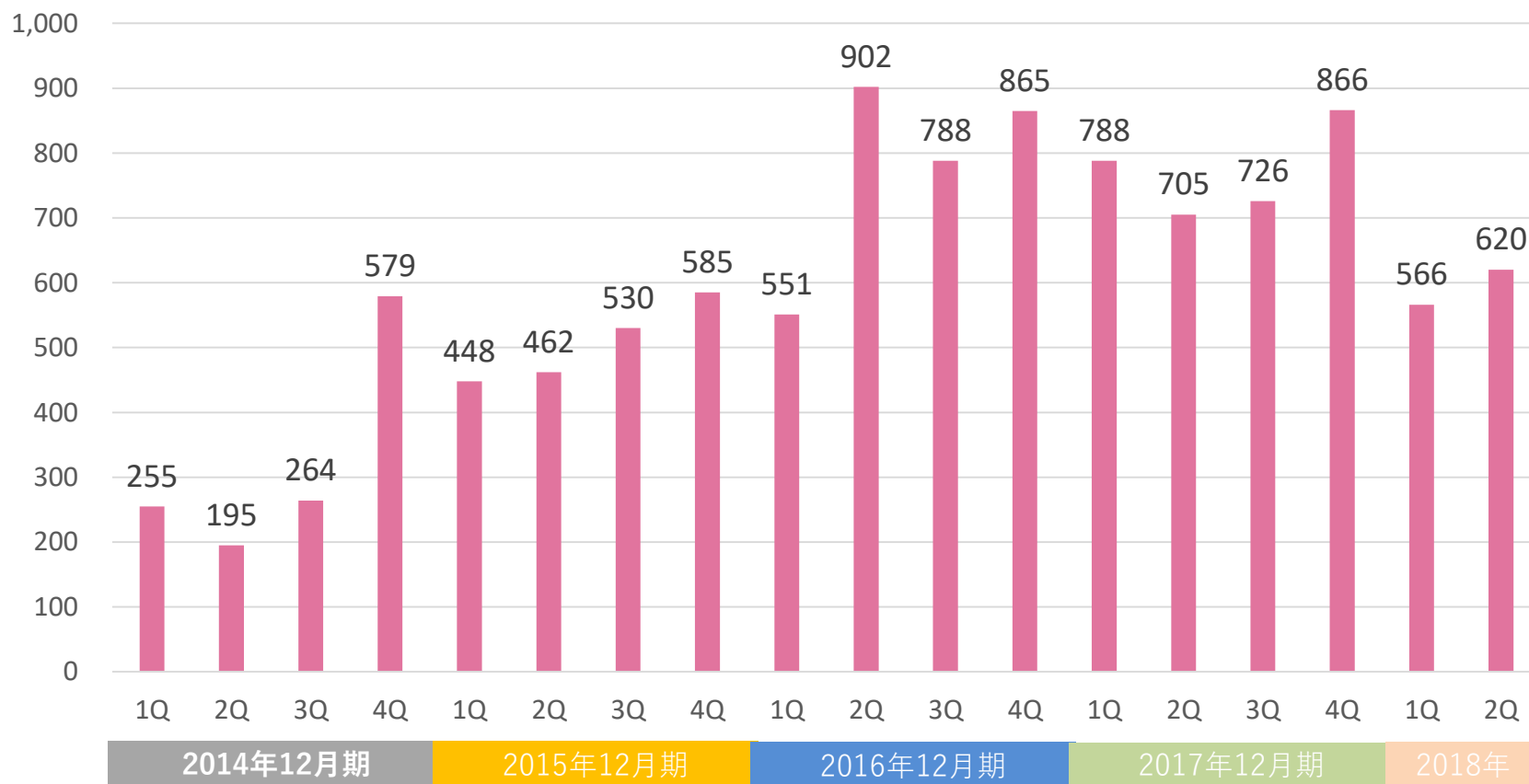


## 2. サービス状況

### ソーシャルゲーム 売上高推移

前年同四半期比12.1%減収も、直前四半期比では9.5%の増収  
新規タイトルの売上推移は現状は想定を下回っています

(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

もうすぐ4周年を迎える「ぼくらの甲子園！ポケット」ですが夏の甲子園第100回記念4大スペシャルコンテンツキャンペーンを実施あなた専用の甲子園体験ができる「ドラマチックバッティングセンター #あなた専用甲子園」や「どの部活がモテるかの歌～アフリカンミュージックver～」など夏の甲子園をさらに盛り上げます！

面白法人  
カマック

英闘スポーツRPG  
**ぼくらの  
甲子園！**  
ポケット

夏の甲子園第100回記念  
4大スペシャルコンテンツ  
公開中!!

あなたも今日から  
高校球見!!

シリーズ累計  
**600万**

公式攻略Wiki  
ほこちう

ツイート

B!ブックマーク 14

いいね! 4,419



## 2. サービス状況

### ソーシャルゲーム サービス状況

「ウォーゾーン」と「チームデスマッチ」という2つの新しいゲームモード、新マップ「スタジアム」、新エージェント、新スキンを次々と追加しました

また、ユーザーとの交流イベント「モダピン家」を継続的に実施するなど熱量の高いコミュニティ運営を実施しています



## 2. サービス状況

ソーシャルゲーム  
サービス状況

東京プリズンが7/26にリリース！





## 2. サービス状況

### ソーシャルゲーム サービス状況

期初の目標よりもリリースが遅れ、また、マーケティング等も苦戦し  
良い立ち上がりとは言えませんが、対戦型格闘ゲームの  
「THE KING OF FIGHTERS '98」とのコラボイベントを実施するなど  
継続的な改善と運用によりしっかり成長させていく方針です





# 2. サービス状況

## ソーシャルゲーム サービス状況

期初の発表では、2018年は残り1本リリースする予定でしたが、新規タイトルの状況も鑑みて、来年にリリースを延ばすことも検討しています

【2016年以前】

【2017年】

【2018年以降】

ぼくらの甲子園！  
ポケット

2014年9月リリース

モダンコンバット  
Versus

2017年12月リリース

RXN -雷神-

2017年12月リリース

東京プリズン

NEW!

2018年7月リリース

キン肉マン  
マッスルショット

(C)ゆでたまご/(C)COPRO/(C)DeNA

2015年3月リリース

機動戦士ガンダム  
即応戦線 (※1)

©創通・サンライズ

2018年2月リリース

自社パブリッシング

他社パブリッシング

2018年度は、3本リリース予定

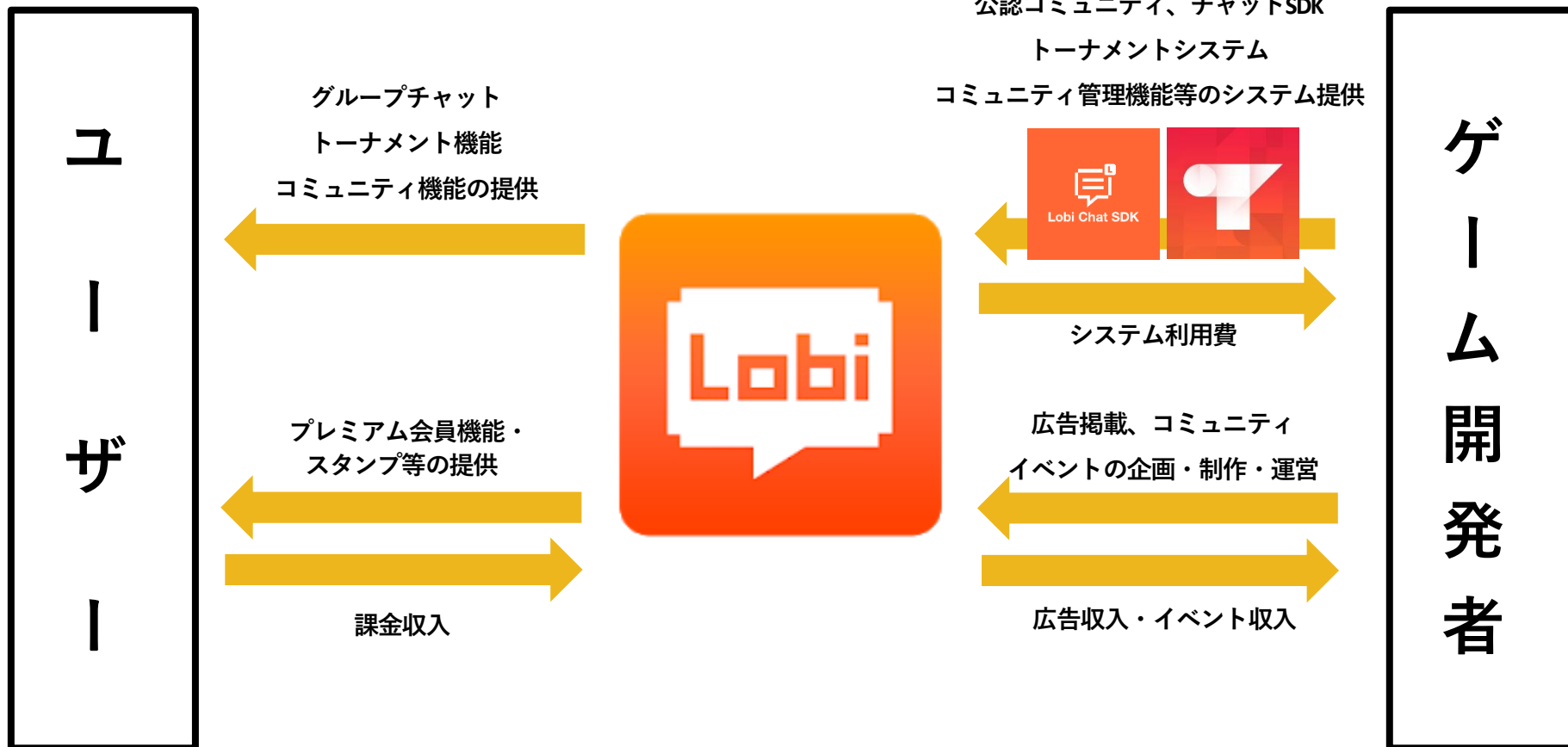
2019年以降のタイトルとしてさらに3本開発中

(※1) 「機動戦士ガンダム即応戦線」は、(株)バンダイナムコエンターテインメントより配信中のタイトルです

## 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  
グループチャット、トーナメントシステムなどプレイヤーの熱量を  
あげる仕組みを提供することで良質なユーザーが集まっています

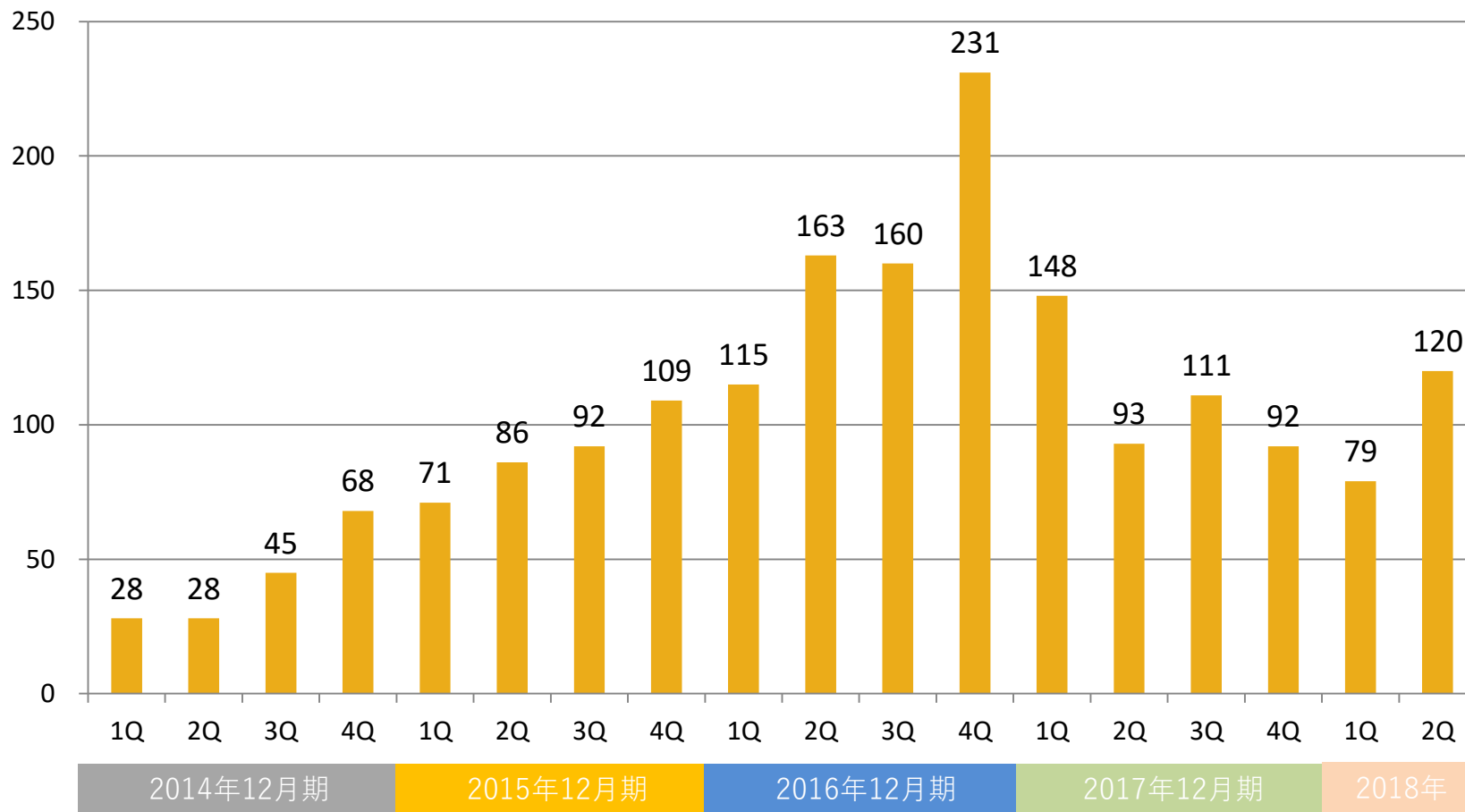


## 2. サービス状況

### Lobi 売上高推移

前年同四半期比28.8%、直前四半期比50.8%増収  
ビジネスモデルの転換中ですが、反転を開始しました

(単位：百万円)



## 2. サービス状況

### Lobi サービス状況

ゲームコミュニティにとって欠かせない存在となることで  
ユーザーにはゲームを続ける理由を（ゲーム体験価値の向上）  
ゲーム開発者にはユーザー継続率の向上を提供します

ゲームコミュニティがもとめる機能を充実させていきます

# 「会話」

でつながる

【ゲームの仲間とのコミュニケーションをもっと快適に】



【重要KPI】

・月間アクティブグループ数

# 「ゲームプレイ」

でつながる

【ゲームの大会の開催をもっと簡単に】



【重要KPI】

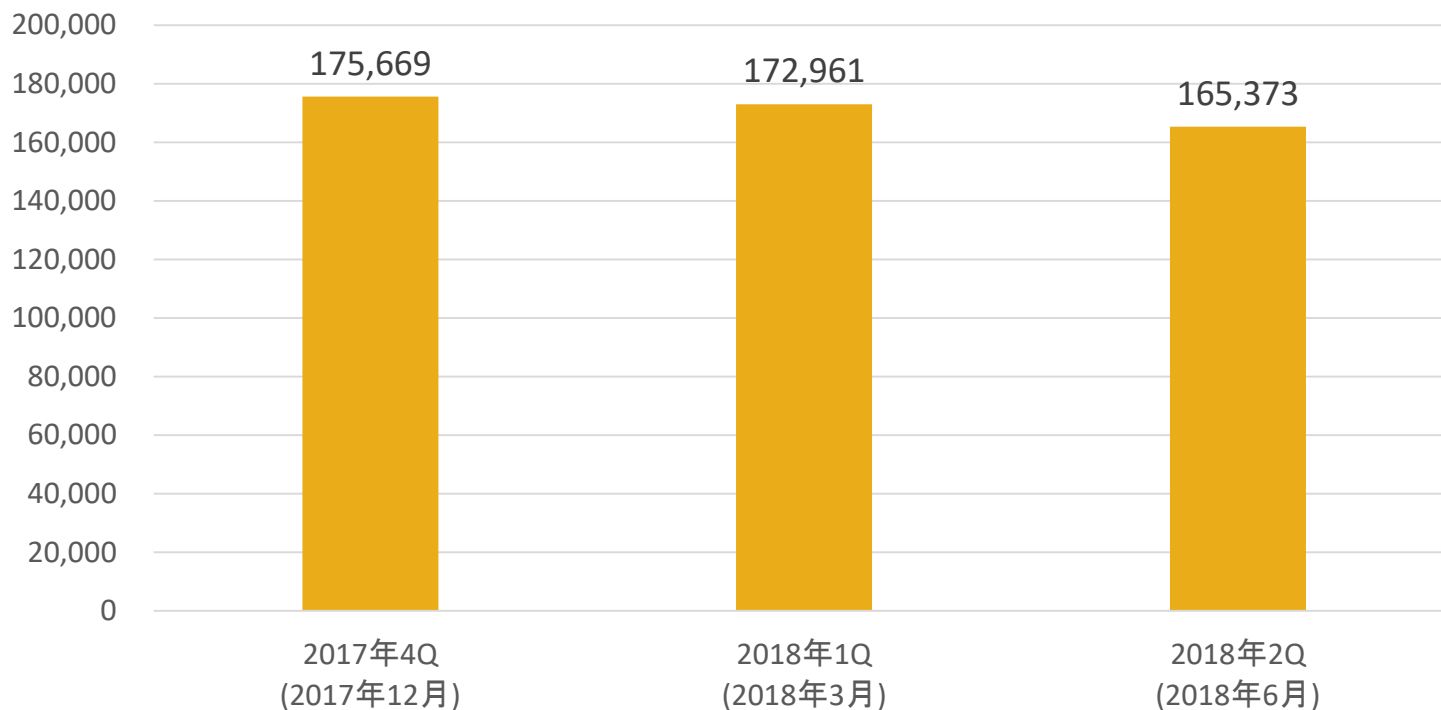
・トーナメント大会開催数

## 2. サービス状況

### Lobi サービス状況

「月間アクティブグループ数」は以下の通りです  
ほぼ横ばいの数字となっていますが、新機能の追加等により  
アクティブグループ数を増加させていく方針です

(月間アクティブグループ数 / 単位：グループ)



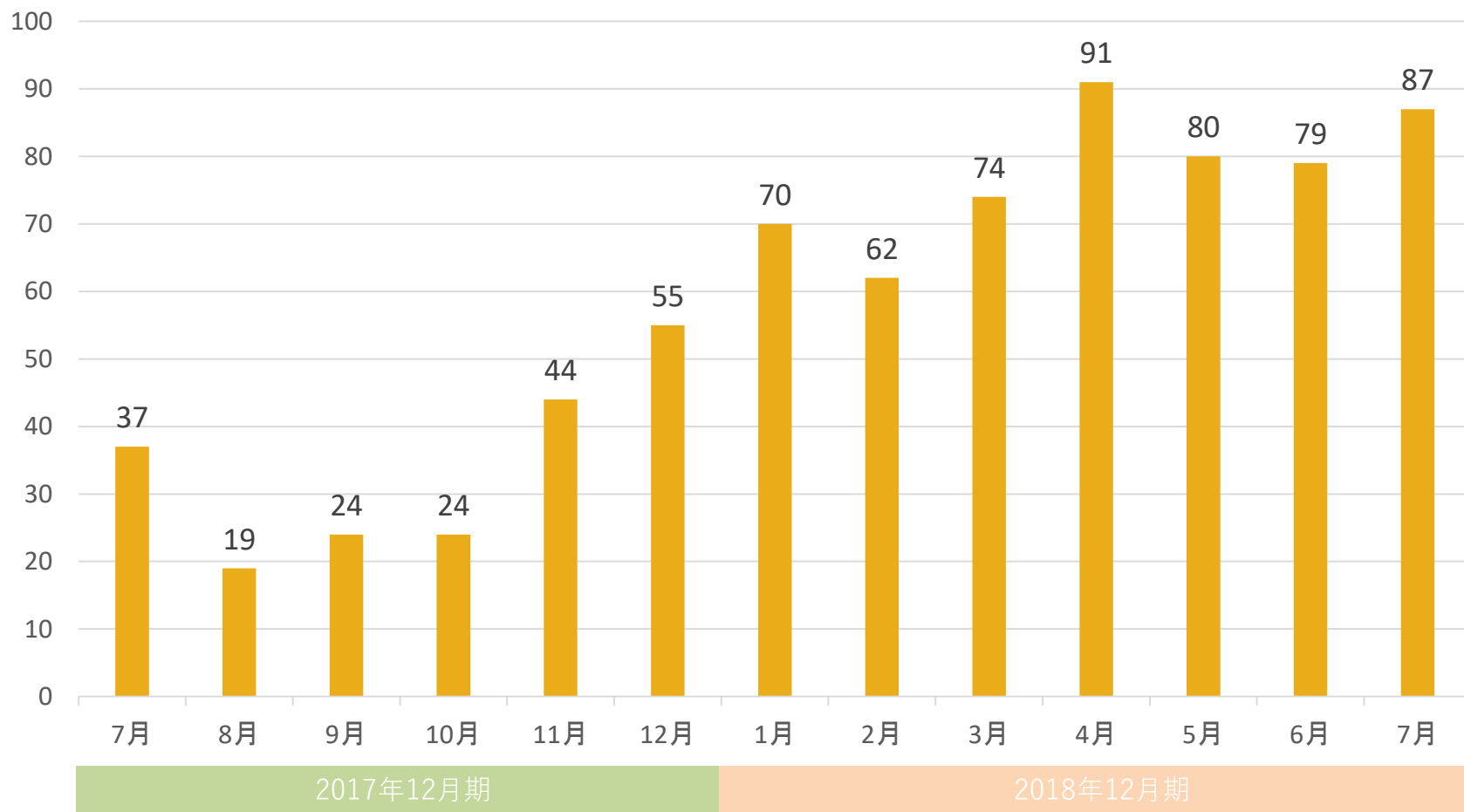
※コミュニティの定義を3人以上のグループとすることとし、3人以上のグループのみを集計しています

## 2. サービス状況

### Lobi サービス状況

「トーナメント大会開催数」の推移は以下の通りです  
着実に数字を伸ばしていますが、今後ともゲームタイトルや  
ユーザーに寄り添った改善を続けることで大会開催数を増やします

(トーナメント開催数 / 単位：件)



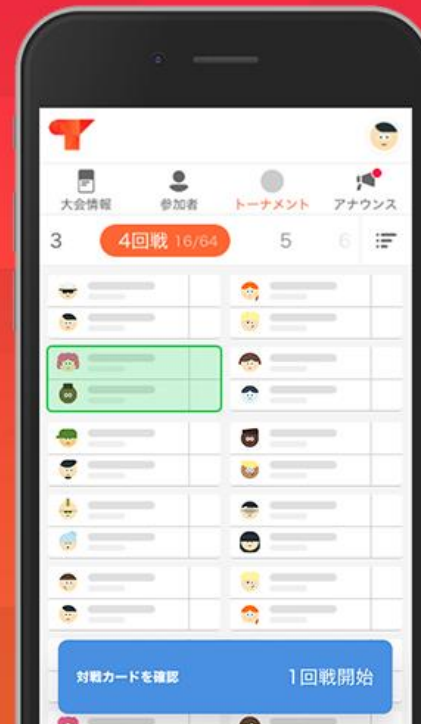
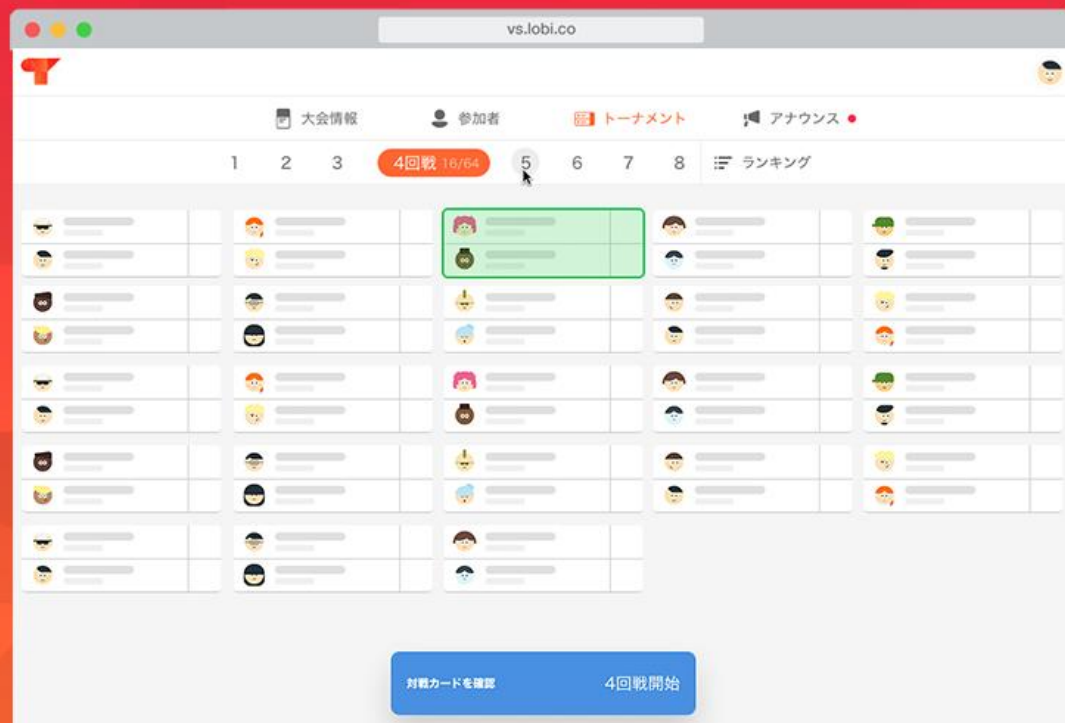
## 2. サービス状況

### Lobi サービス状況

新たにスイスドロというトーナメントシステムに対応  
Lobiは今後、さらに投資（新機能開発等）を強める方針です



### Lobi Tournament | スイスドロ対応

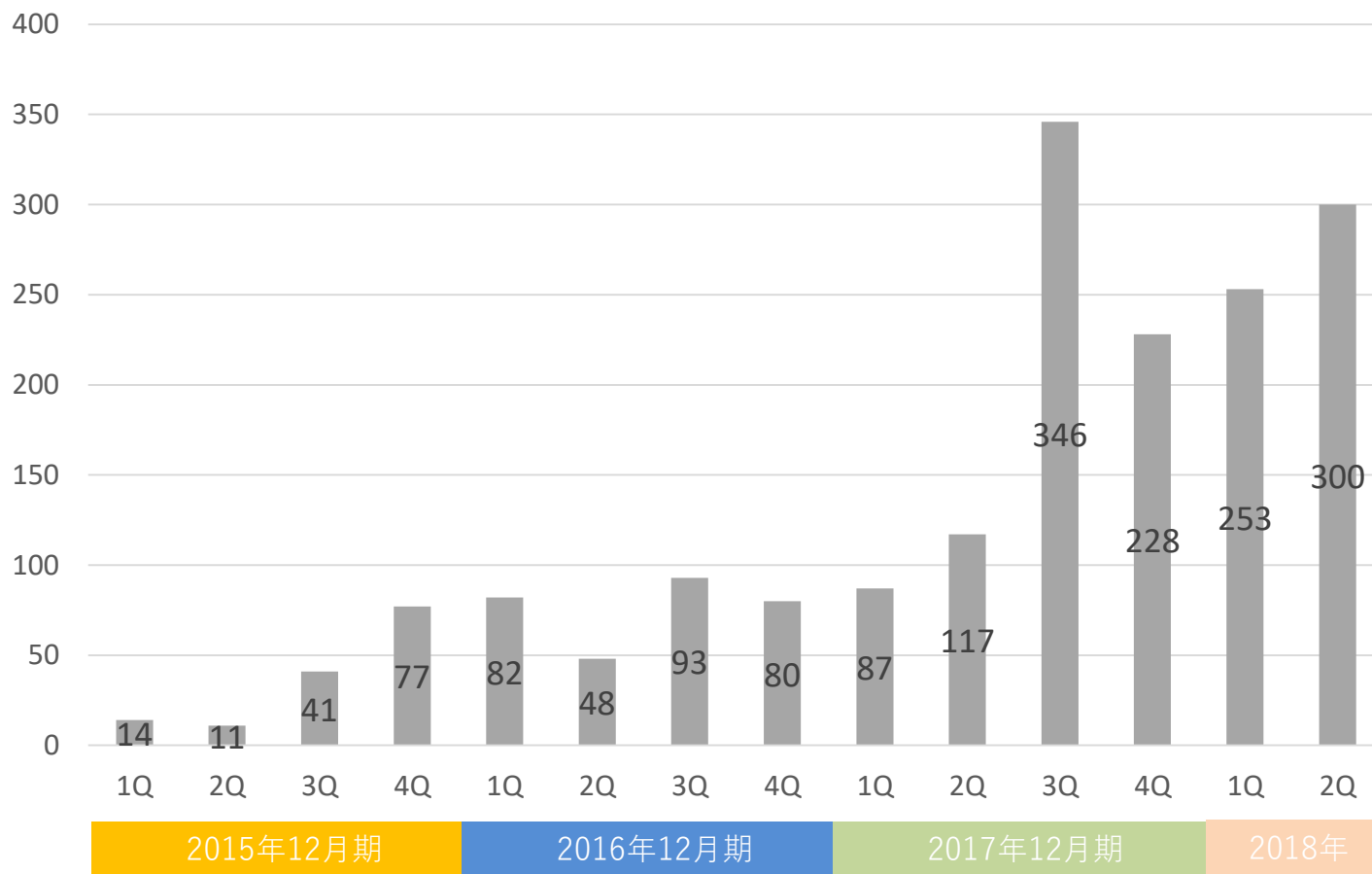


## 2. サービス状況

### その他の サービス

前年同四半期比155.7%、直前四半期比18.7%増収  
子会社のプラコレ・ウェルプレイドが順調に成長しております

(単位：百万円)





## 2. サービス状況

その他の  
サービス

esportsの盛り上がりを感じています！  
その中で、自社リーグをより推進すべくイオンエンターテイメントと  
業務提携を締結しました！



**WELL PLAYED LEAGUE**

## 2. サービス状況

### その他の サービス

プラコレは売上高CAGR100%以上で成長を続けています！  
花嫁アプリ「Dressy by プラコレ」のAndroid版もリリース  
するとともに（ユーザー数の拡大）、ブライダルフェア予約機能  
（収益力の向上）も実装いたしました

花嫁さまと一緒に作るソーシャルアプリ

# Dressy by プラコレ

結婚式の実例がいっぱい♡

どこよりも早くお届け\* 最新ドレス

予約もぜ〜んぶここから!

花嫁アプリ No.1

Start

ABOUT PLACOLE WEDDING  
プラコレWeddingって?

## 3. 今期計画について

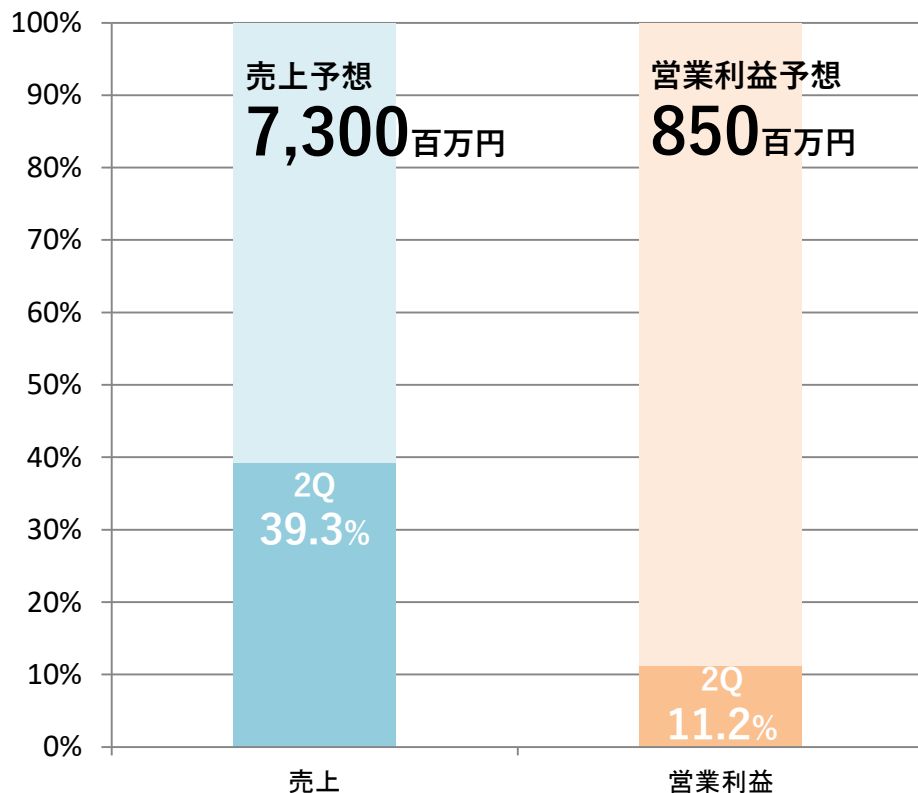
- ・ 計画進捗

# 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：%)

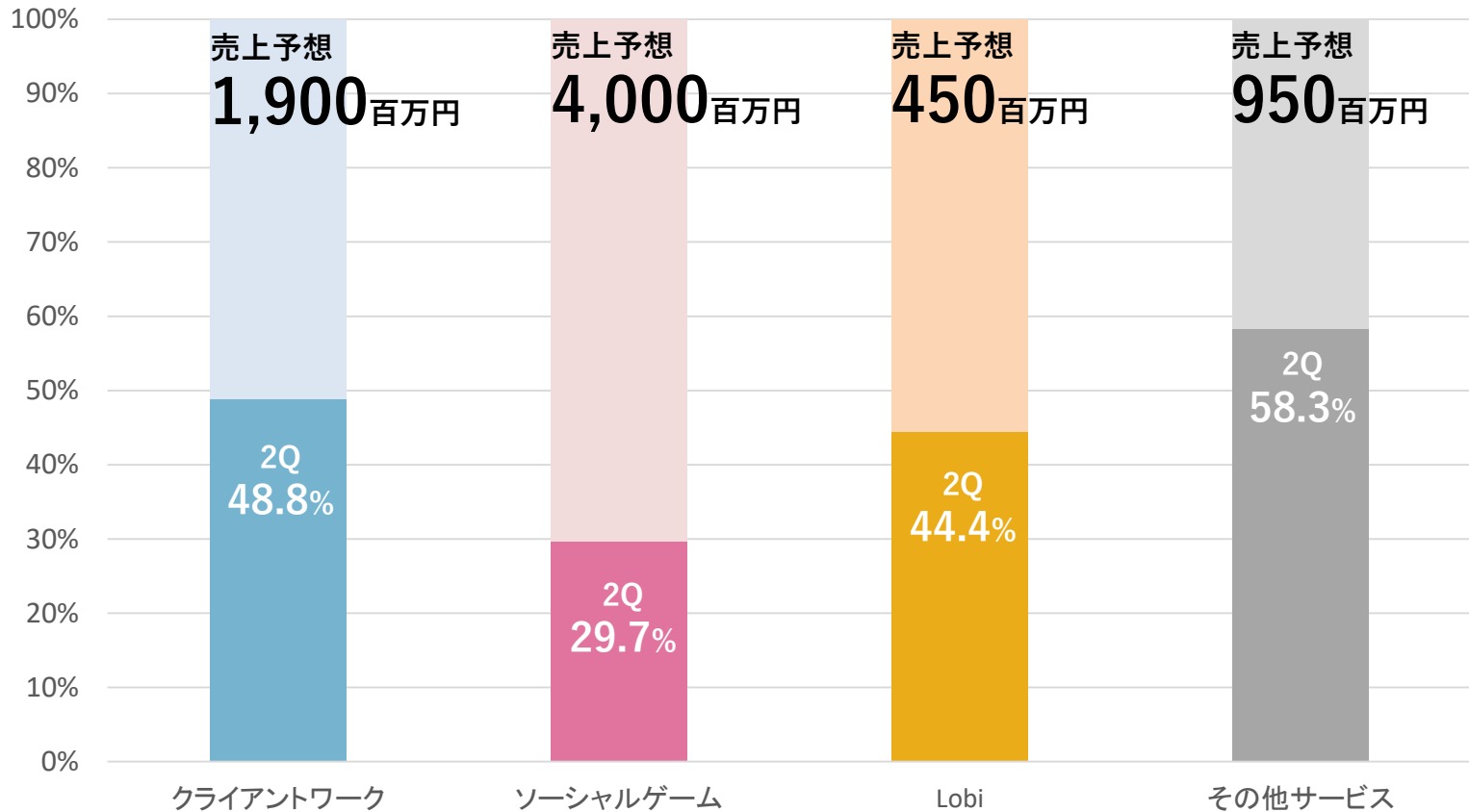


- 新規ゲームタイトルのリリース、及び基本的に全サービスが成長基調にあることから、下期偏重の予算となっております
- 下期偏重の理由は、新規ゲームタイトルの業績への寄与が下期と想定していたからです。しかしながら、ここまででた2本の立ち上がりがすでに期初想定していた計画よりも悪いため、期初の目標は厳しくなっておりまいた。改善を試みていますが、仮にこのままのペースでいきますと、計画の変更をせざるを得ないと状況と考えております
- 当社は、ソーシャルゲームの開発費等について、売上があがることが確定しているもののみを資産として計上しているため、ソーシャルゲームに関する減損等の特別損失が発生することはございません

# 3. 今期計画について

## 計画進捗

クライアントワークは想定通りです  
Lobiとその他サービス（ウェディング・esports等）は想定を上回るペースで進捗しています。一方で、ソーシャルゲームは新規タイトルの立ち上がりの遅れにより厳しい状況となっています



## 【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