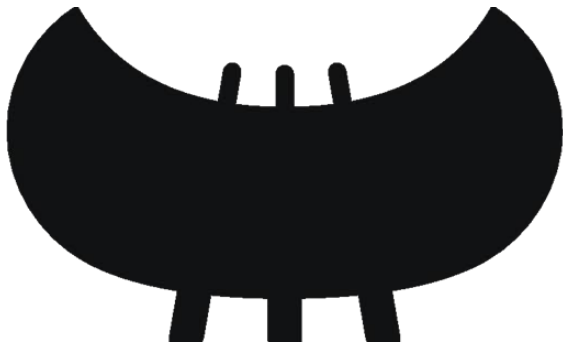


2019年8月13日

**2019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 (2019年4月～2019年6月)

業績

増収減益

売上高： 1,632百万円
営業利益： △164百万円

前年同期比：13.5%増
前年同期比：－

クライアントワーク

案件数の減少と季節的要因により減収

売上高： 395百万円

前年同期比：0.2%減
前四半期比：35.7%減

ソーシャルゲーム

「ゲキタク」が増収に寄与

売上高： 694百万円

前年同期比：12.1%増
前四半期比：64.4%増

Lobi

コミュニティ醸成に関わる受注が増加

売上高： 107百万円

前年同期比：10.4%減
前四半期比：28.2%増

その他のサービス

成長を続けています

売上高： 433百万円

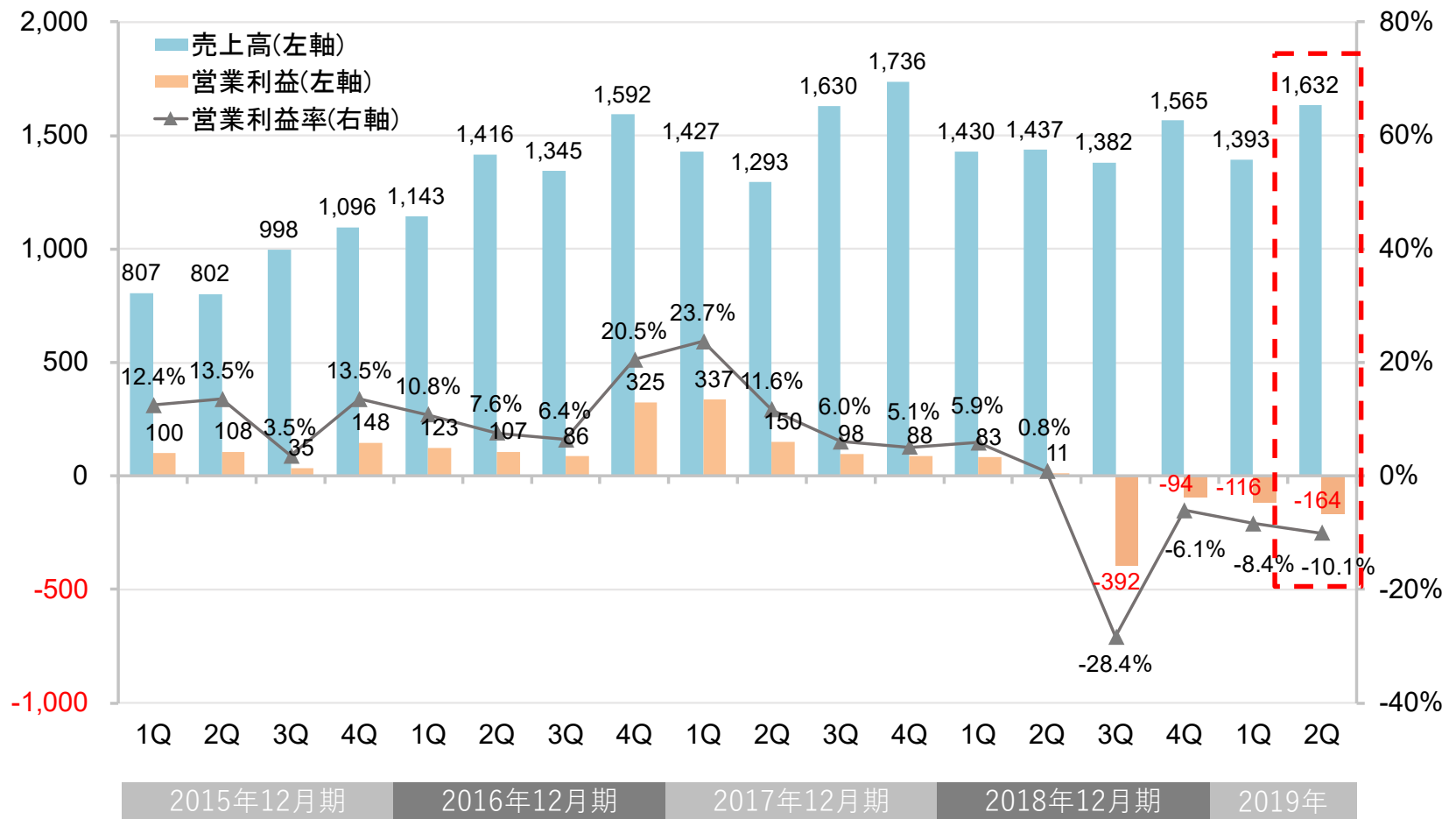
前年同期比：44.2%増
前四半期比：60.2%増

1. 決算概要

四半期決算推移

2Qの売上高は直前四半期比17.2%の増収。新規ゲームタイトルのリリース延期に伴う開発費の増加で営業赤字が拡大

(単位：百万円)



1. 決算概要

損益計算書

外注費上振れによる売上原価の増加で売上総利益率が低下
うんこミュージアムYOKOHAMAの利益貢献は3Qからとなります

(単位：百万円)

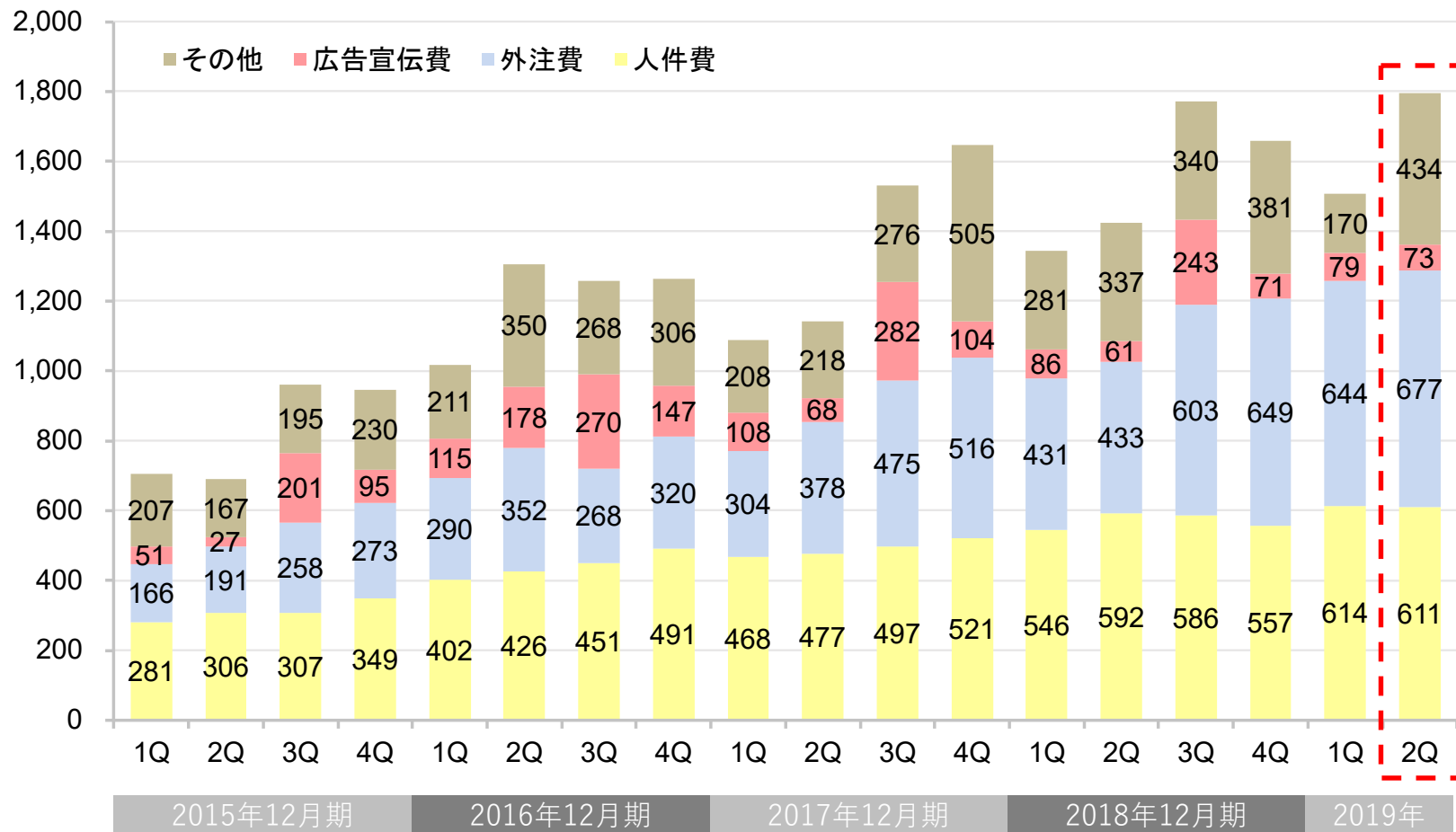
	2019年12月期2Q (2019年4-6月)	2018年12月期2Q (2018年4-6月)	前年同期比 増減	2019年12月期1Q (2019年1-3月)	直前四半期比 増減
売上高	1,632	1,437	13.5%	1,393	17.2%
売上原価	1,353	1,038	30.3%	1,101	22.9%
売上総利益	279	399	-30.1%	292	-4.3%
売上総利益率	17.1%	27.8%	- 10.7pt	21.0%	-3.8pt
販売管理費	443	388	14.3%	408	8.5%
営業利益	-164	11	—	-116	—
営業利益率	-10.1%	0.8%	- 10.9pt	-8.4%	-1.7pt
経常利益	-189	17	—	-117	—
税金等調整前当期純利益	-189	17	—	-117	—
当期純利益	-145	-1	—	-97	—

1. 決算概要

費用推移

新規ゲームタイトルのリリースとうんこミュージアムの営業開始に伴う仕掛品の費用化で「その他」が増加

(単位：百万円)



1. 決算概要

貸借対照表

仕掛品の減少により流動資産が直前四半期比で減少

(単位：百万円)

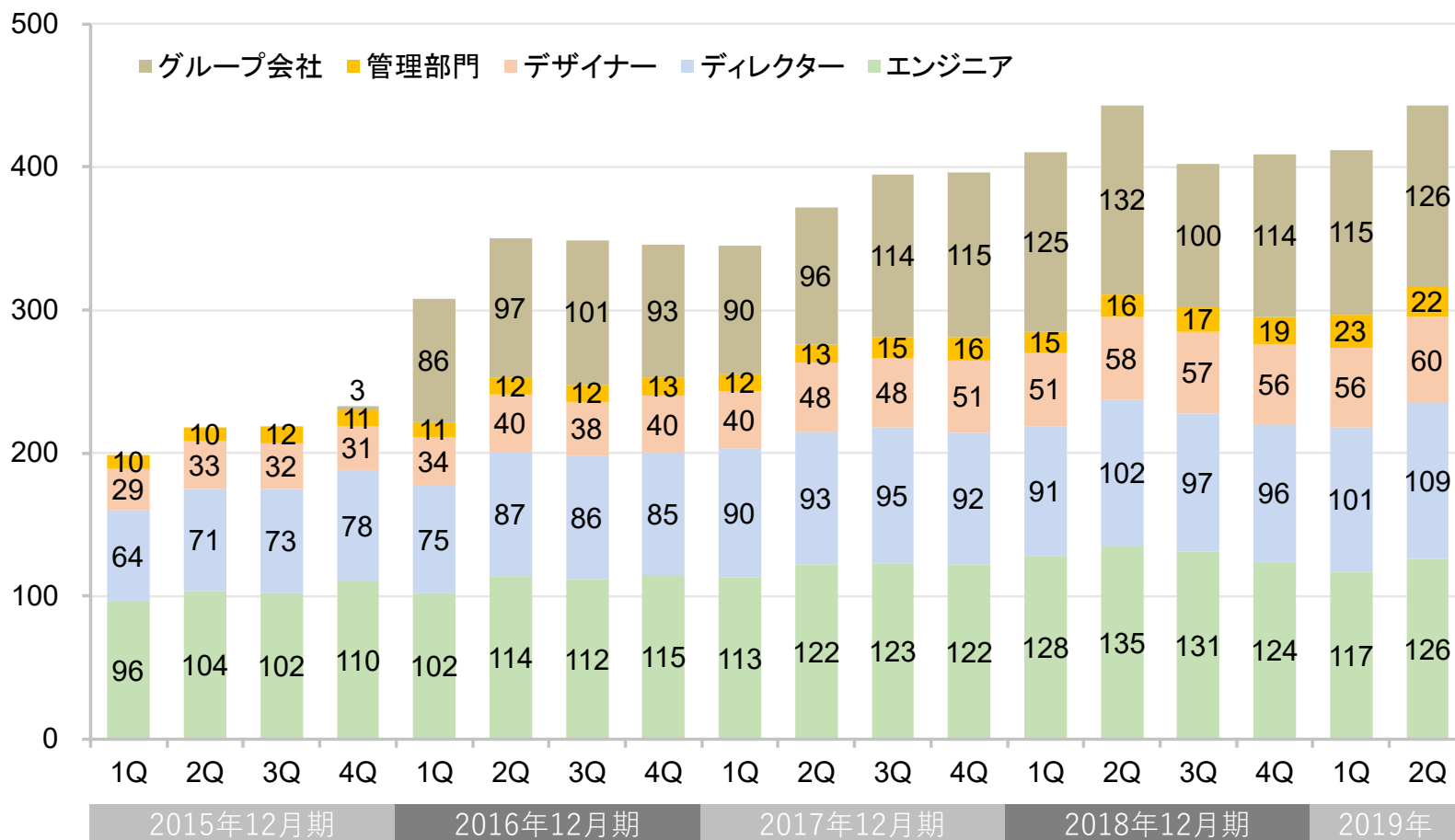
	2019年6月	2018年6月	前年同期比	2019年3月	直前四半期比
流動資産	2,614	2,872	91.0%	2,916	89.6%
うち現金及び預金	1,310	1,654	79.2%	1,425	91.9%
固定資産	2,713	2,597	104.5%	2,689	100.9%
総資産	5,328	5,470	97.4%	5,606	95.0%
流動負債	1,344	1,044	128.8%	1,361	98.8%
固定負債	1,771	1,466	120.8%	1,881	94.2%
純資産	2,211	2,959	74.7%	2,363	93.6%

1. 決算概要

社員数の推移

新卒社員の入社に伴い、直前四半期比で従業員数が増加
新規事業への投資拡大で、グループ会社の社員数が増加傾向

(単位：人)



※2018年2Qから3Qにかけてのグループ会社のクリエイター数（社員数）の減少はカヤックハノイの譲渡が原因です

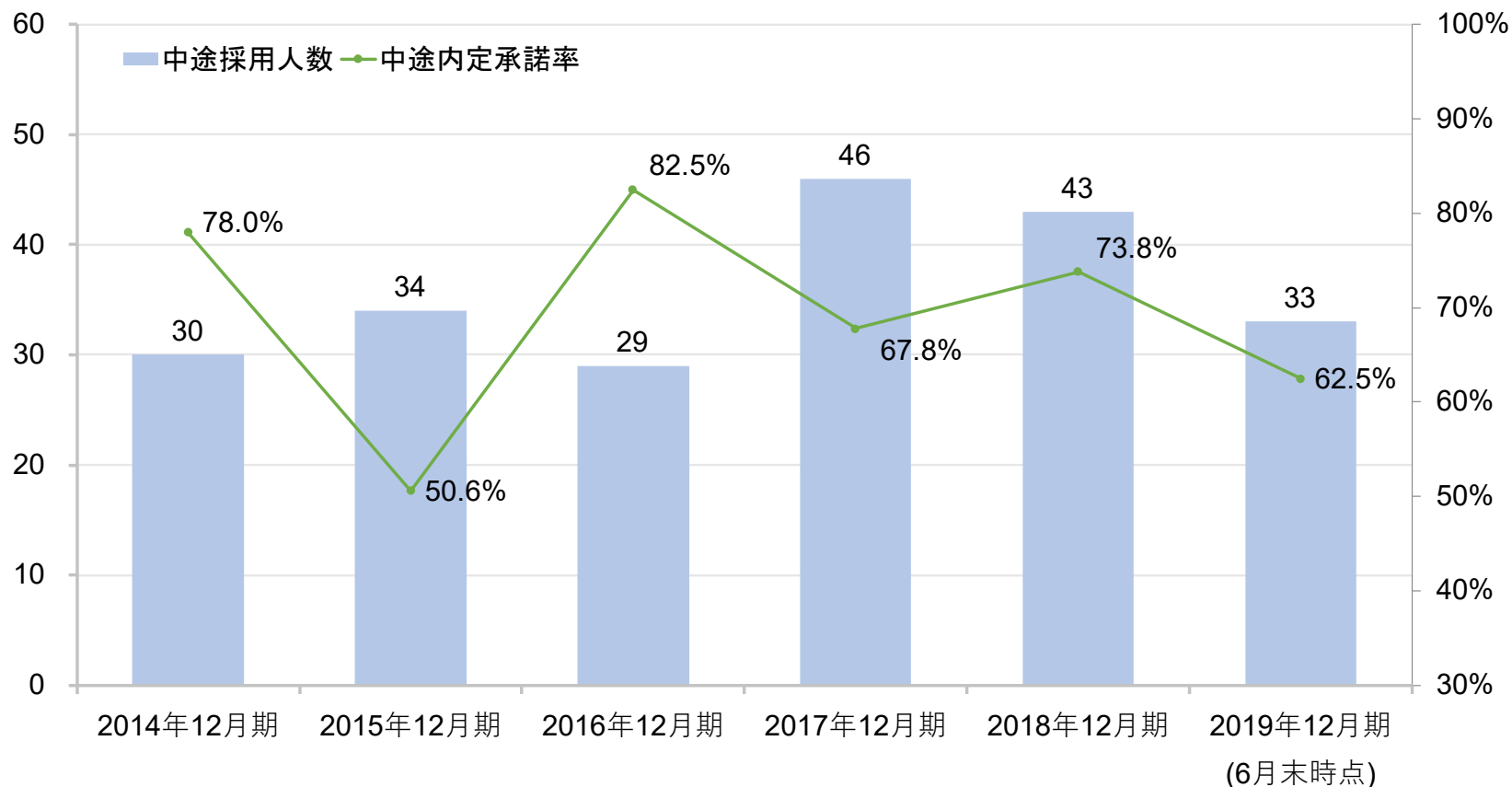
1. 決算概要

人事指標

人材獲得競争が激しくなり、1Qに内定承諾率が低下しましたが、対応策を強化した結果、2Qの承諾率は上昇しました

(単位：人)

(単位：%)



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

サービスと収益構造

当社の各サービスと特徴は以下のとおりです

クライアントワーク

WEBにとどまらないVRやAIなども活用した広告制作サービス
基本的に受託開発収入のため、収益（利益率）は安定しています
収益・人財など様々な面でカヤックを支えるサービスです

ソーシャルゲーム

スマートフォンゲームアプリサービス
広告宣伝費は変動要素があるものの、基本的に開発・運用コストはタイトルごとに固定であり、限界利益率が非常に高いです

Lobi

スマートフォンゲームに特化したコミュニティサービス
主に広告収入、プレミアム会員からの利用料、オフライン・イベントの運営などで売上が構成されています

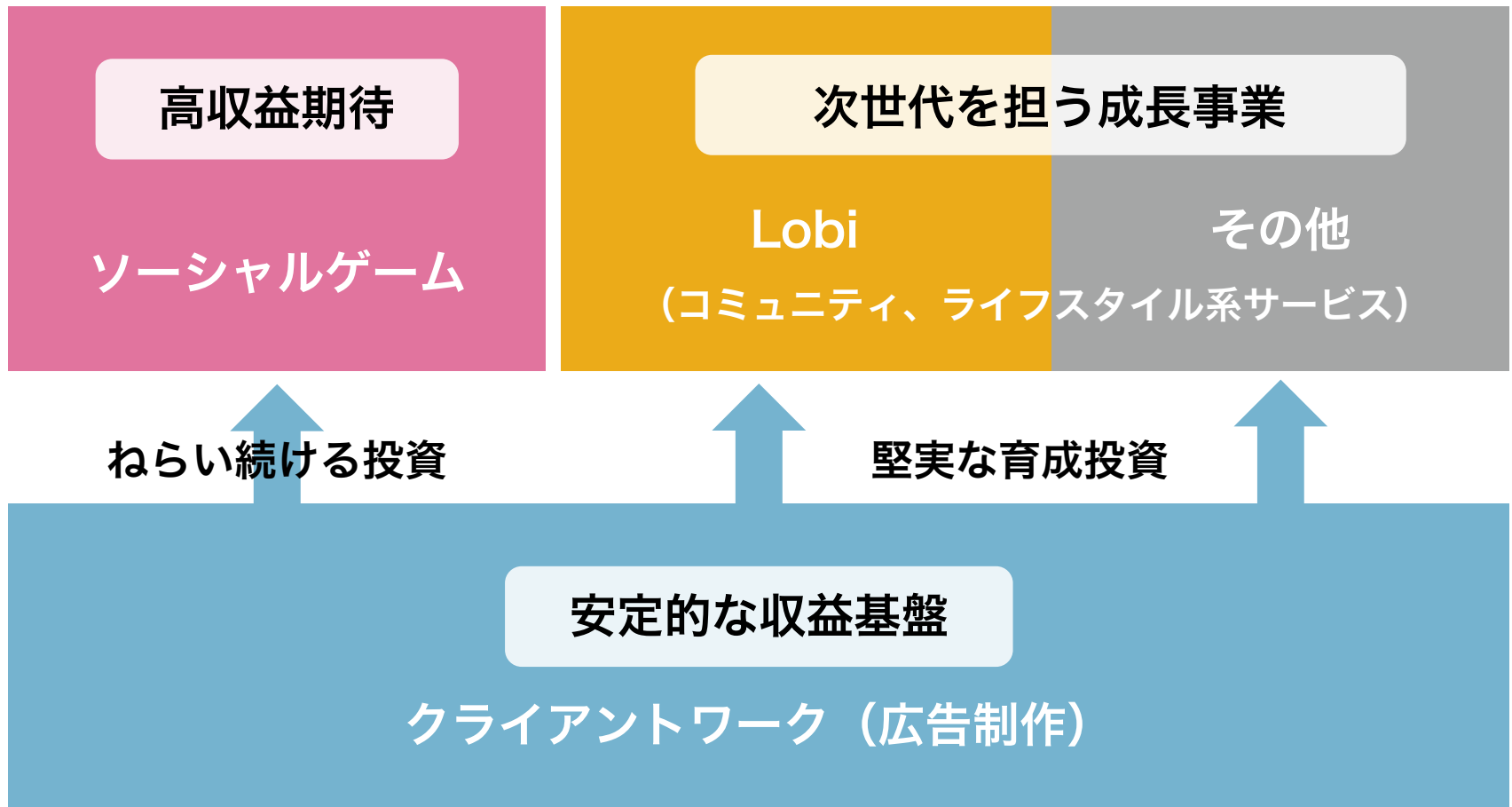
その他のサービス

様々な新規サービスが存在します
収益化しているものも投資フェーズにあるものもありますが、
自社サービスがメインのため収益化後の利益率は高いです

2. サービス状況

各サービスの役割と 投資の構造

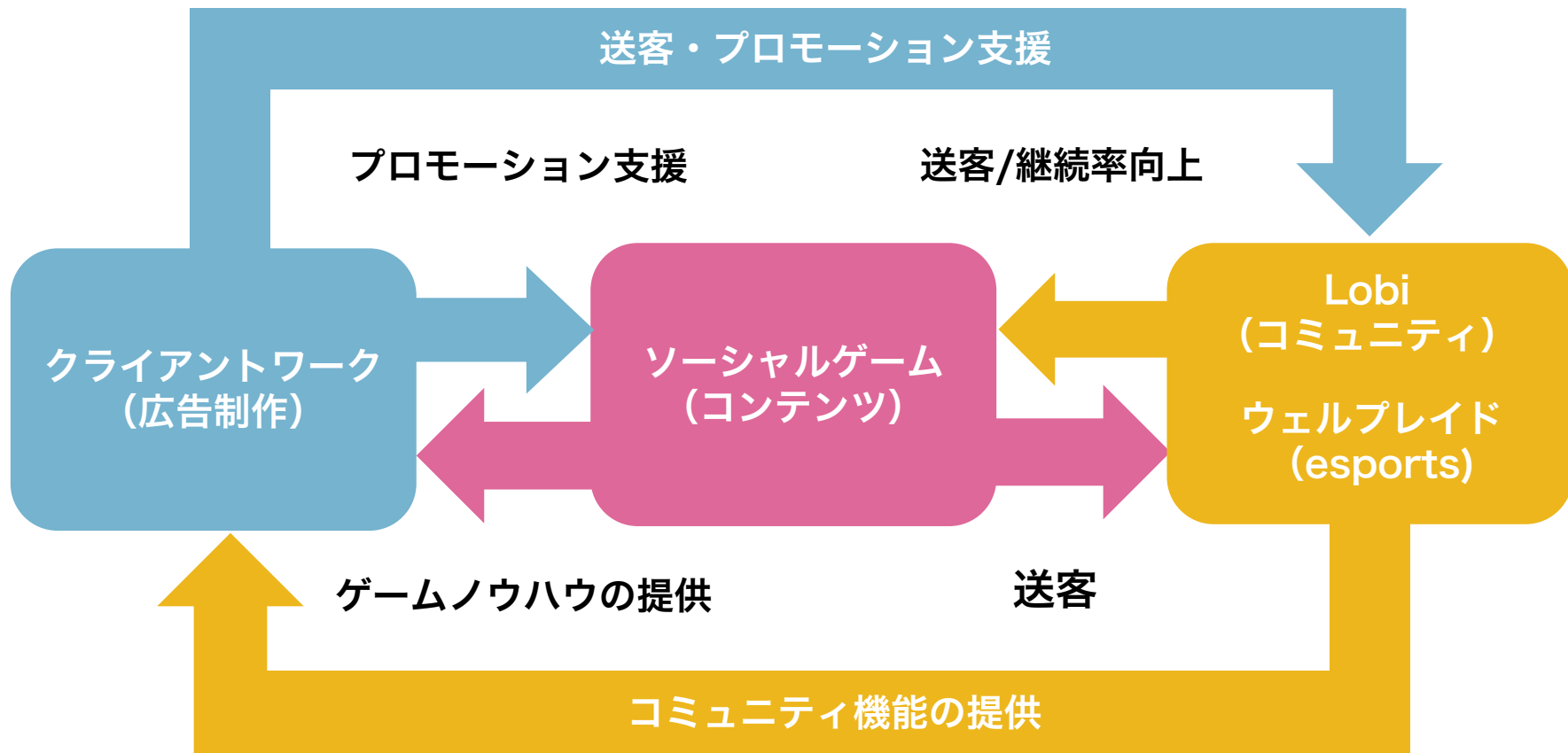
ソーシャルゲームに高収益期待をかけつつ、
次世代を担う事業への投資をしっかりと続けています



2. サービス状況

主要サービスシナジー

主要3サービス間には事業シナジーがあり、その周辺事業を含めた領域を重点領域と捉え成長させていきます



*図中の「ウェルプレイド」は、当社子会社となります

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

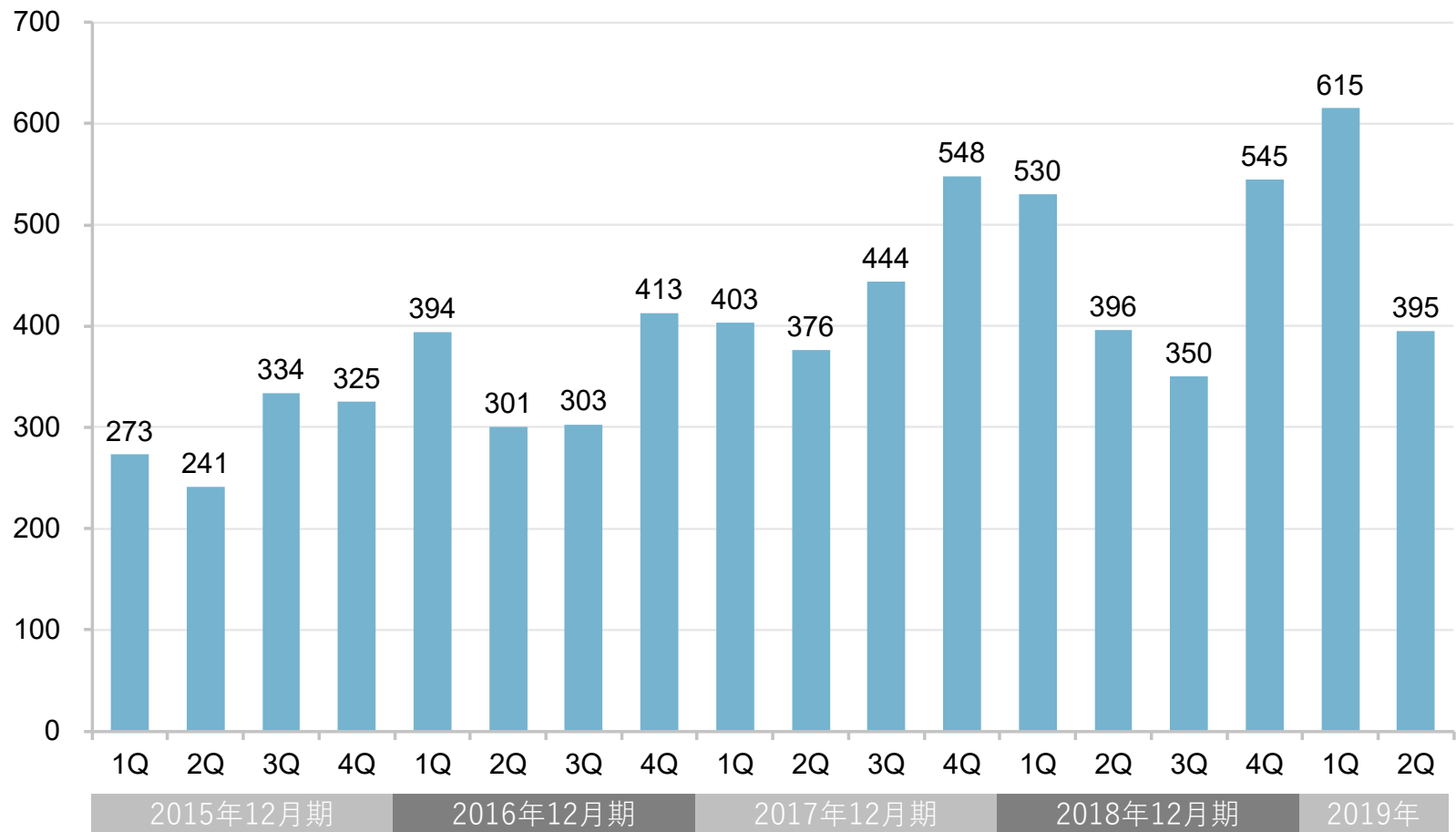
コンテンツ制作のノウハウ蓄積が進み、
大型案件や自社サービスの売上割合が増加。
Web製作から企画で儲けるモデルへ進化

2. サービス状況

クライアントワーク 売上高推移

2Qの季節的要因により、売上高は直前四半期比35.7%減

(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

来場者数20万人を突破した「うんこミュージアム YOKOHAMA」
に続き、「うんこミュージアム TOKYO」をお台場でオープン



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3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

「キン肉マン マッスルショット」



(C)ゆでたまご/(C)COPRO/(C)DeNA

「ぼくらの甲子園！ ポケット」



進撃の巨人 TACTICS



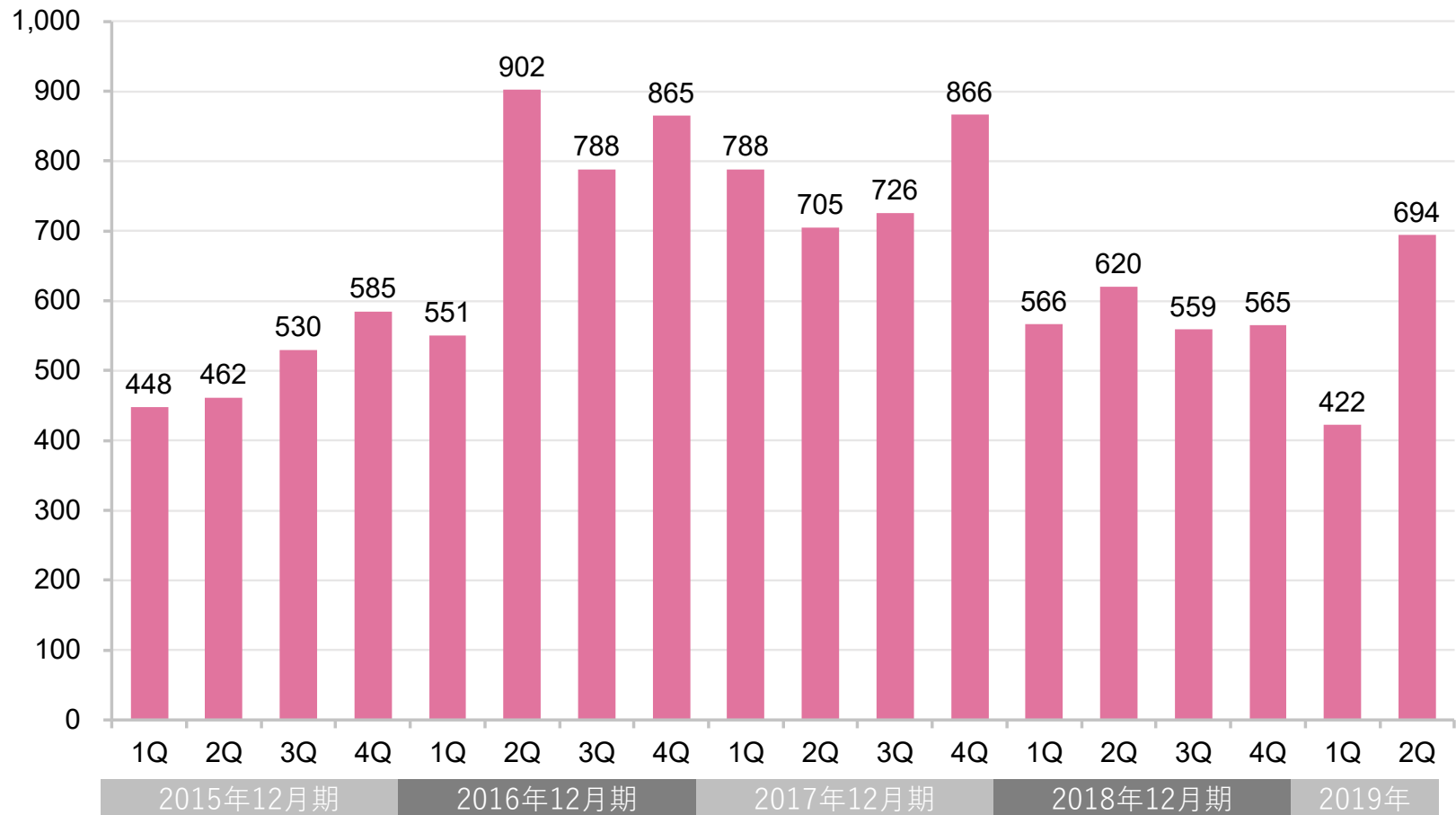
(C)講談社/(C)DeNA

2. サービス状況

ソーシャルゲーム 売上高推移

前年同期比12.1%増、前四半期比64.4%増
「進撃の巨人 TACTICS (ゲキタク)」が増収に寄与

(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

「進撃の巨人展FINAL」とのコラボを7月から展開中です。また、「ゲキタク夏の超大型キャンペーン」として、期間限定ガチャ、新たなバトルモードの導入などの施策を実施しています



2. サービス状況

ソーシャルゲーム
サービス状況

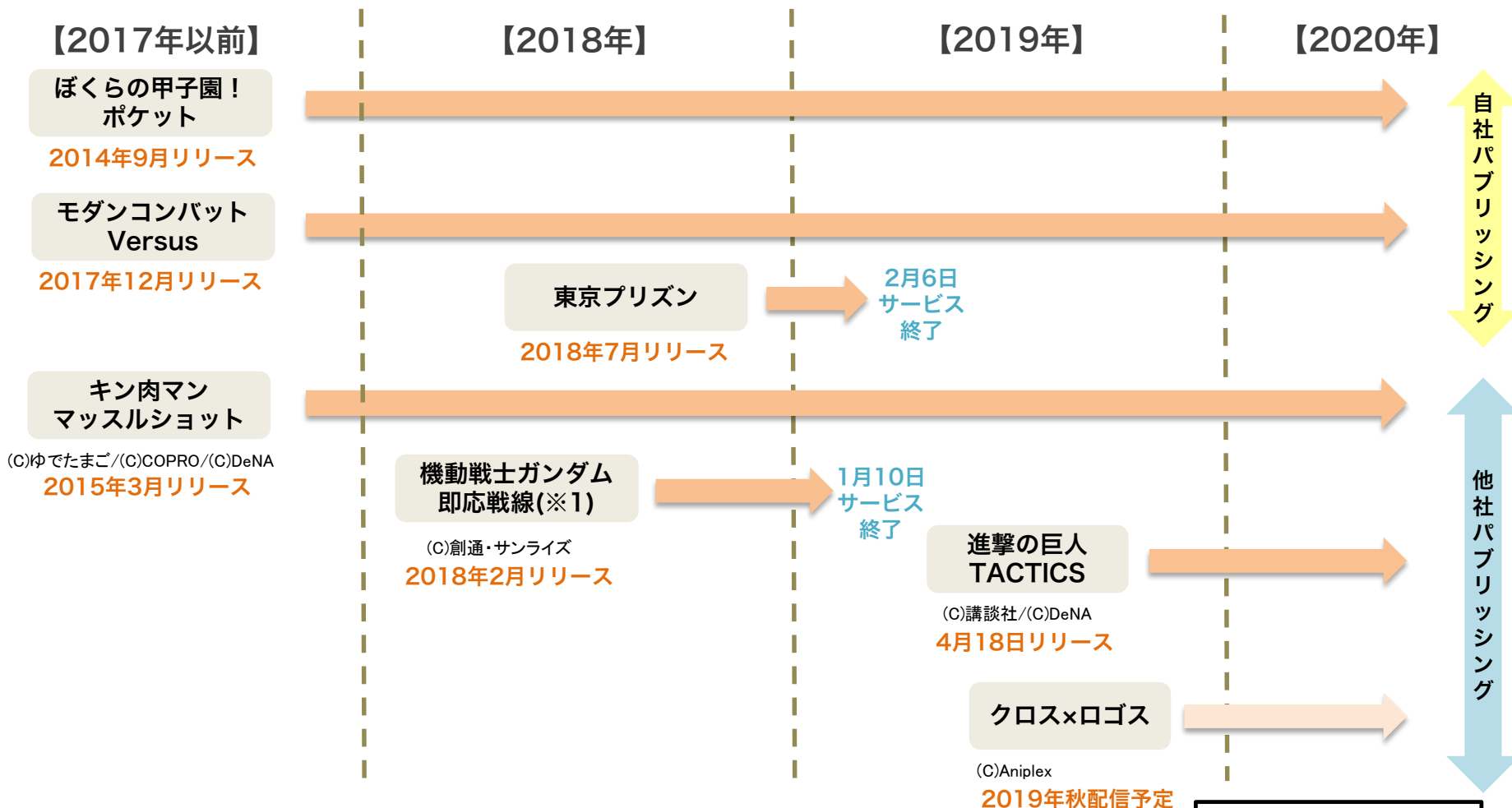
株式会社アニプレックスとの協業オリジナル・タイトル、
『クロス×ロゴス』の事前登録受付を6月25日に開始しました



2. サービス状況

ソーシャルゲーム サービス状況

タイトルの選択と集中を実施し、当社の強みであるクリエイティブ領域に特化しながら事業を推進します。「進撃の巨人 TACTICS」、「クロス×ロゴス」を含め、2019年中に3タイトルを配信予定



(C)ゆでたまご/(C)COPRO/(C)DeNA

(C)創通・サンライズ

(C)講談社/(C)DeNA

(C)Aniplex

(※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したタイトルです

上記以外に1本開発中

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

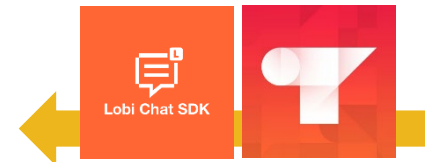
公認コミュニティ、チャットSDK
トーナメントシステム
コミュニティ管理機能等のシステム提供

ユ
ー
ザ
ー

グループチャット
プレイ画面の配信
トーナメント機能
コミュニティ機能の提供

プレミアム会員機能・
スタンプ等の提供

課金収入



システム利用費

広告掲載、コミュニティ
イベントの企画・制作・運営

広告収入・イベント収入

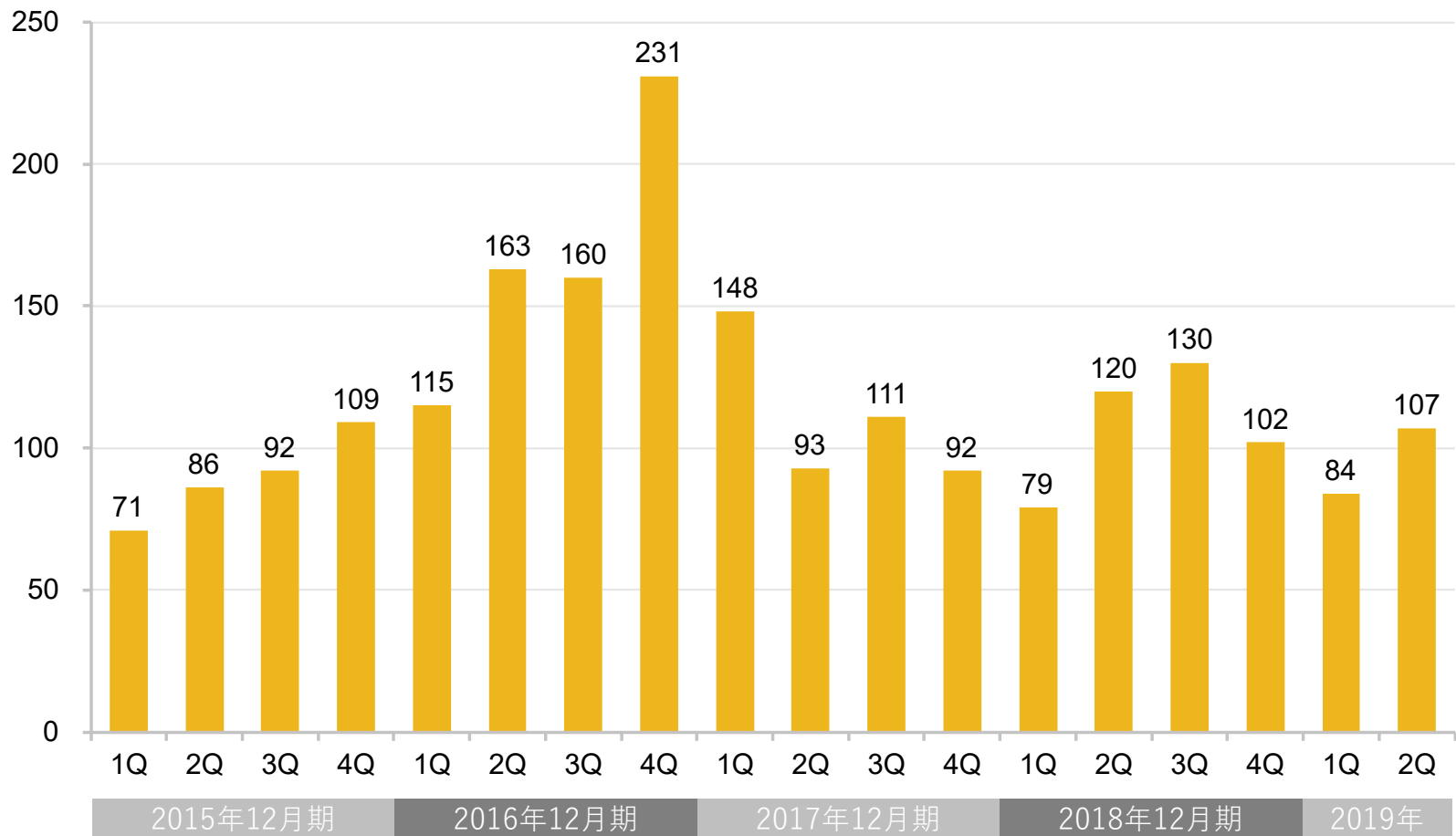
ゲ
ー
ム
開
発
者

2. サービス状況

Lobi 売上高推移

前年同期比10.4%減、前四半期比28.2%増
コミュニティ醸成に関わる企画・運営の受注が2Qに増加

(単位：百万円)



Lobi 方針

- ユーザー数に焦点を置いた戦略へシフト
- ボイスチャットや生配信等の機能を追加
ユーザーの利便性向上のため広告枠を抑制
- 中長期的な収益最大化を目指す

2. サービス状況

Lobi サービス状況

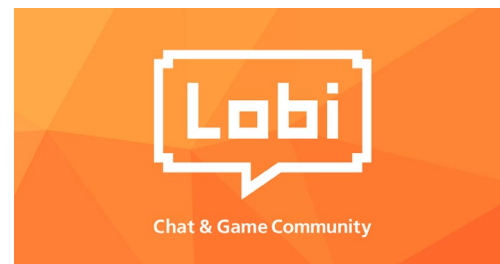
ゲームコミュニティにとって欠かせない存在となることでユーザーにはゲームを続ける理由（ゲーム体験価値の向上）をゲーム開発者にはユーザー継続率の向上を提供します

ゲームコミュニティが求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】

・1人あたりのアクション数

「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】

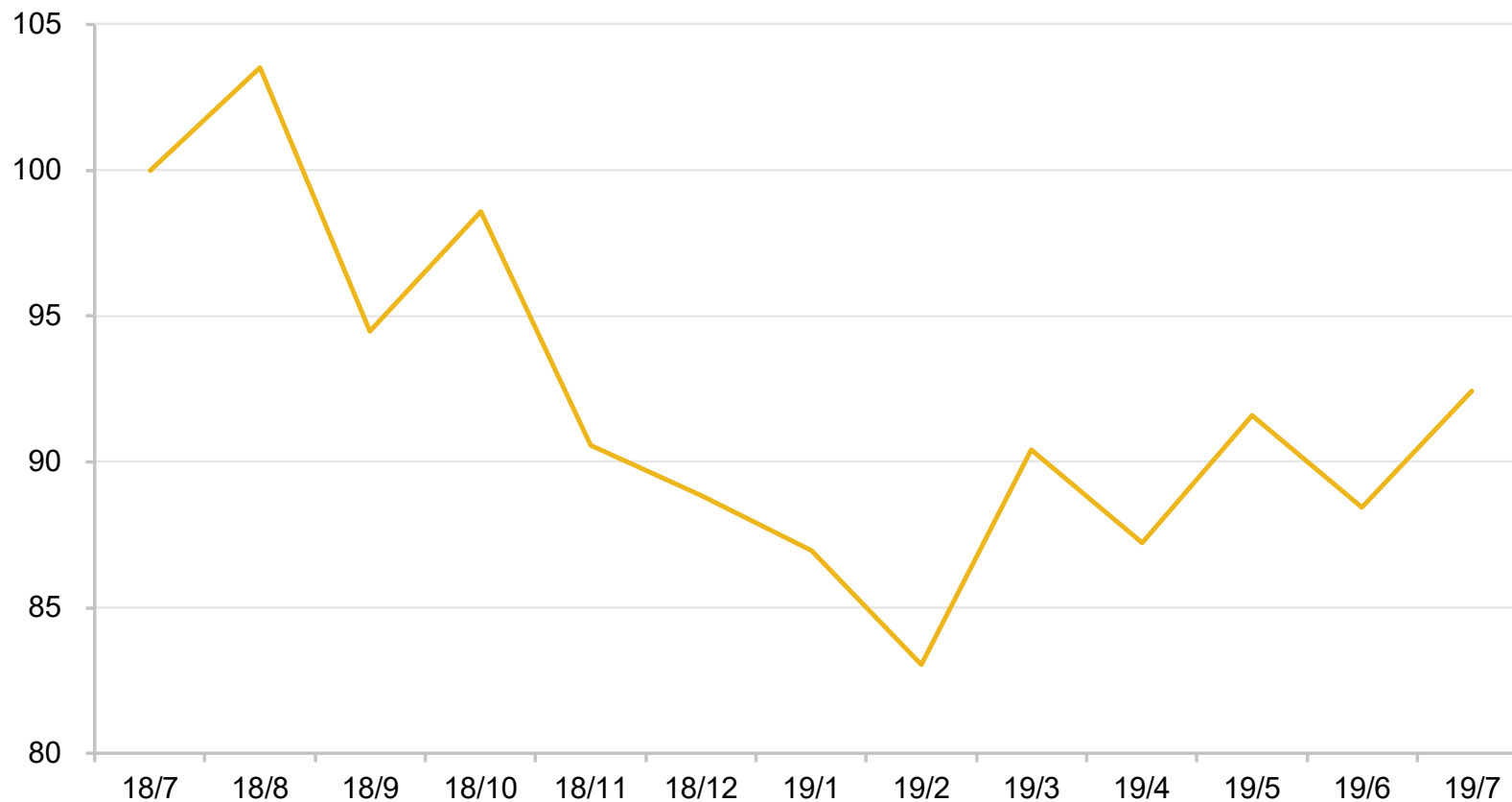
・トーナメント大会開催数

2. サービス状況

Lobi サービス状況

新機能の追加により、1人あたりアクション数が底打ちし、年初から回復基調にあります

(アクション数÷月間平均ユーザー数)



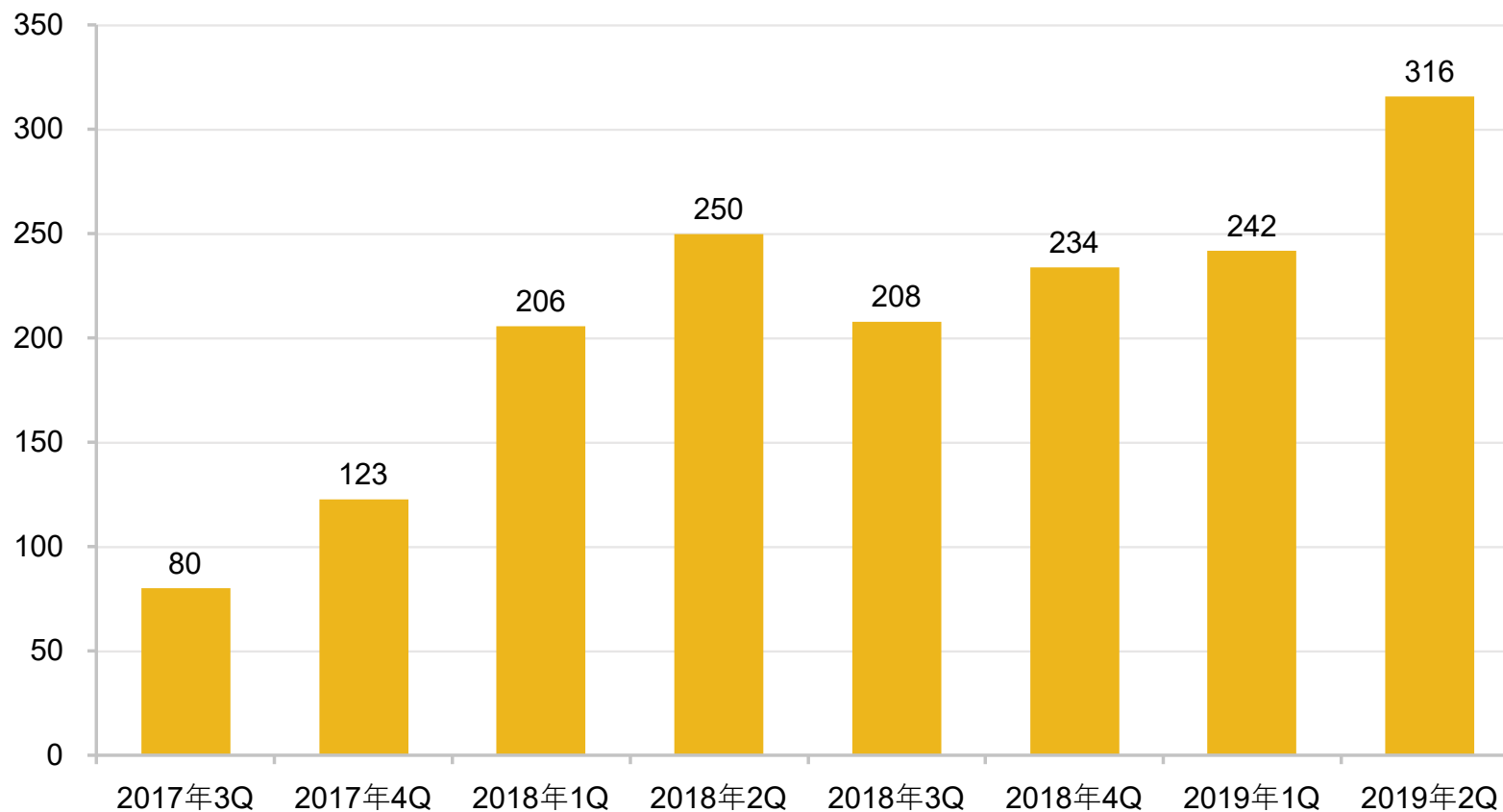
※ 2018年7月を100として指数化。アクション数は、チャット・返信、ぐー、ぶー、ボイチャスレッド、配信コメントをカウント

2. サービス状況

Lobi サービス状況

公式大会での採用増や支援タイトル数の増加により、
「トーナメント大会開催数」が過去最高を記録

(大会開催数 / 単位：件)



2. サービス状況

Lobi サービス状況

6月12日、スマホ画面をシェア配信できる機能を全ユーザーに開放しました

配信機能を全員に開放!!

以下の体験をLobiをご利用のみなさまに無料で開放します。

配信者

みんなが僕のプレイを見てくれる

視聴者

みんなでワイワイ観戦

コメントでコミュニケーション

視聴者・配信者のコメントチャット

配信者のスマホ画面を配信

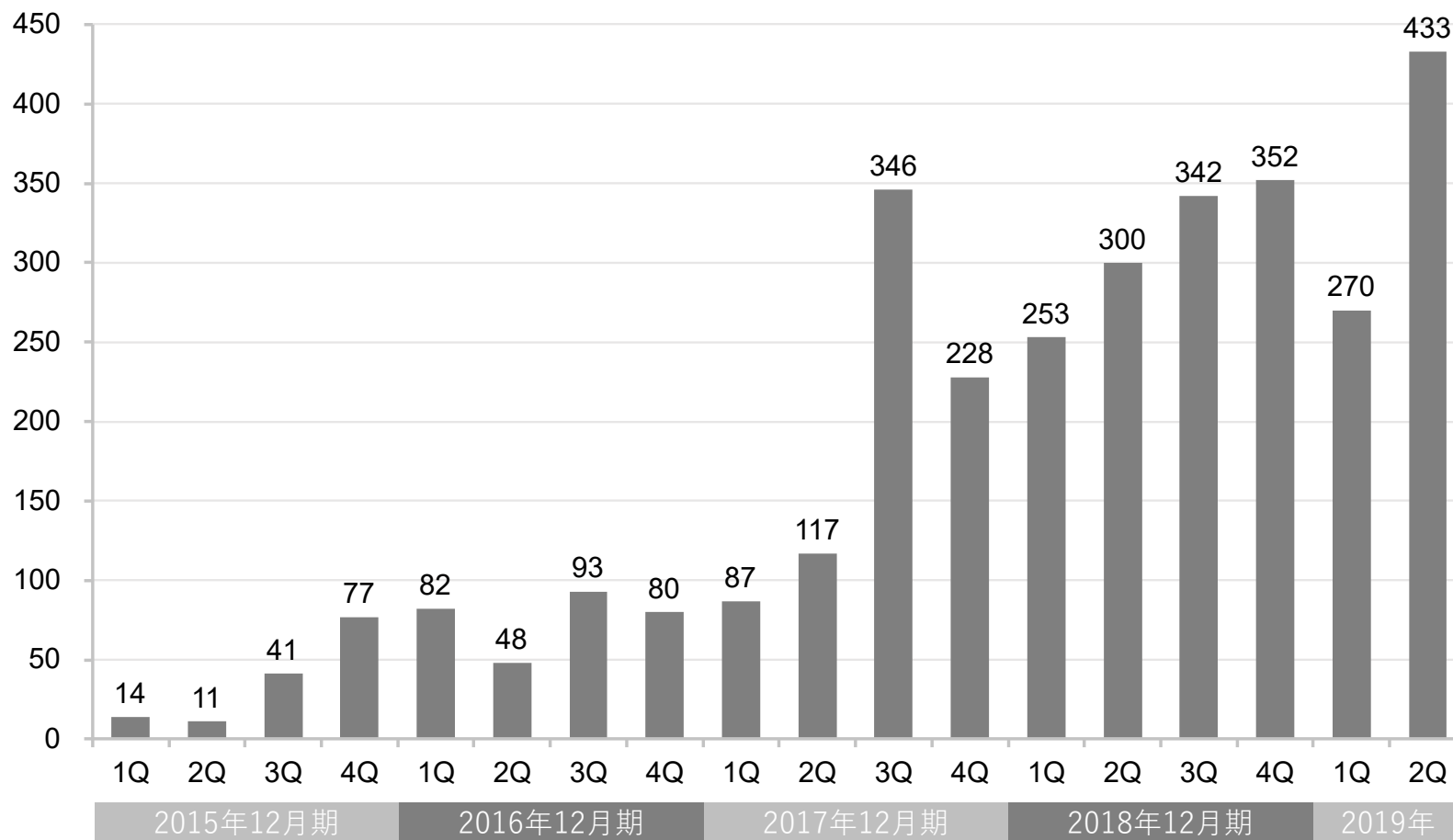
2. サービス状況

その他の サービス

2Qの売上高は直前四半期比60.2%増

海外での大規模esportsイベントの受注が増収に寄与

(単位：百万円)



2. サービス状況

その他のサービス 冒険法人プラコレ

「自由な結婚式をつくる人を増やす」というサービス理念のもと、ウェディングプランナーに焦点をあてたブライダル事業を行っております

プラコレ Wedding (プラットフォーム)

カップルとウェディングプランナーのマッチングサービス
ユーザーのウェディング診断の情報からAIが分析し、最適なウェディングプランナーとマッチングし、最適なプランが自動で届きます。プランナーとチャットでつながることができ、見学前に見積相談などができるサービスです。
また、プロのアドバイザーとチャットで相談できブライダルフェアの予約調整するサービスも好評で、利用者は毎月過去最高を更新し伸び続けております。
運用コストは基本的に一定のため、限界利益率は非常に高くなっています

Dressy・farny (メディア)

リアルな結婚式の情報を伝えるメディア
インスタグラム・facebook・twitterなど、SNS上で高評価を得ています
メディアとしての収益のみならず、プラコレWeddingへのユーザー送客機能も果たしており、今後も様々なサービス展開を検討しています

ブライダル事業者支援 サービス (ブランドプロデュース)

SNSに特化した広告/マーケティング支援
自社メディアで培ったノウハウをもとに、ブライダル事業者の集客拡大のためのサービスを提供しています
受託事業のため、収益（利益率）は安定しています

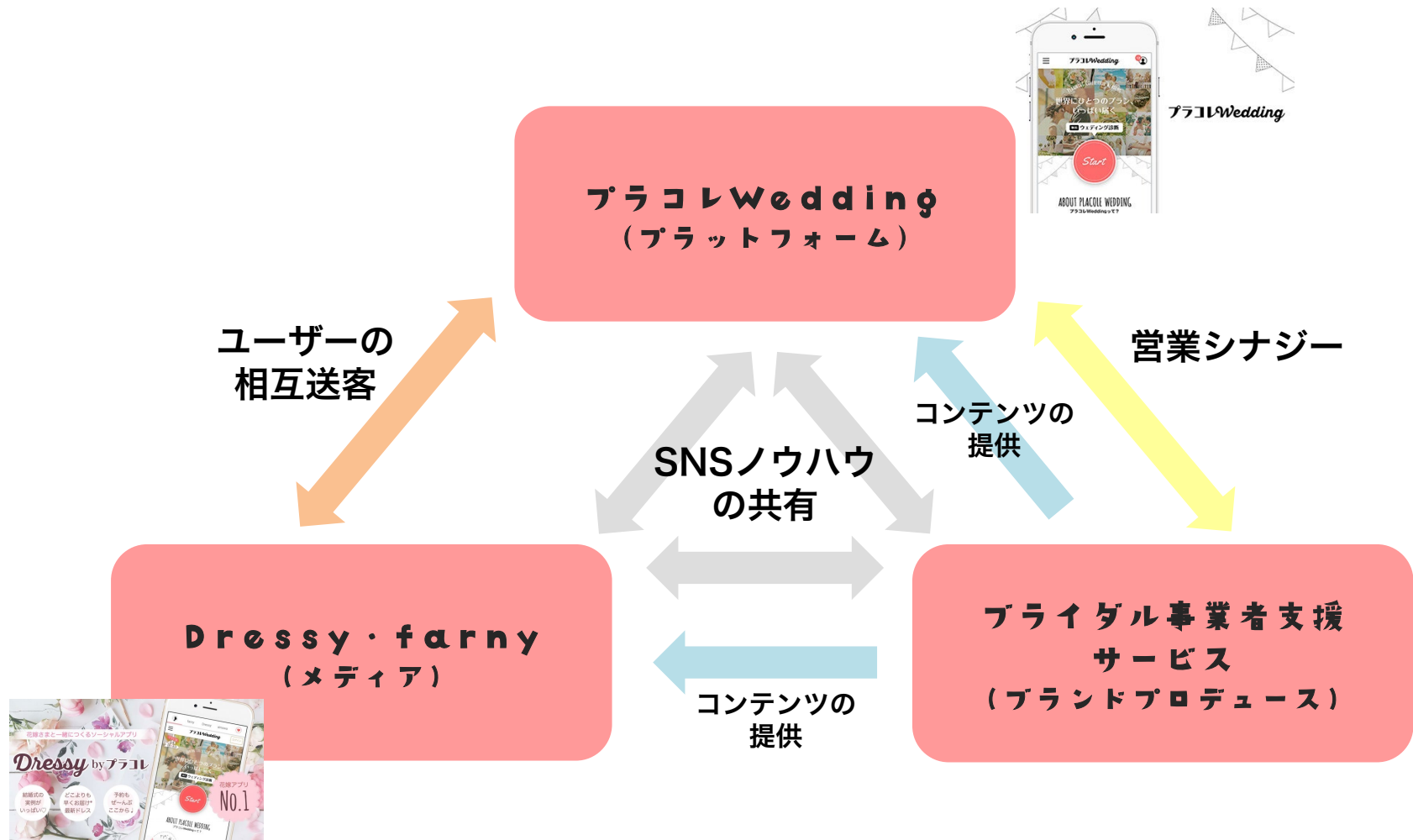
サンネット (グループ会社)

沖縄でウェディング事業を行うIT企業
ブライダルメディア「ainowa沖縄リゾートウェディング」、沖縄マリンスポーツメディア「みーぐる」など、沖縄に根差した自社サービスを運営しています

2. サービス状況

その他のサービス
冒険法人プラコレ

主要3サービス間には事業シナジーがあり、
三位一体となって事業を推進しております



2. サービス状況

その他のサービス
冒険法人プラコレ

プラコレが“結婚式”で検索結果一位になりました

ウェブ 画像 動画 知恵袋 地図 リアルタイム 求人 一覧

検索設定 Yahoo! JAPAN ヘルプ

結婚式

約614,000,000件

検索ツール

Q 結婚式 服装 結婚式 髪型 結婚式

やっきたー!

tokyo.r

結婚式場 ル・大満足のオリジン 結婚式。無料で セリング

貯金なしでも 持ち込み料0円・持ち出し費用0円・追加料金0円保証

東京の選べる: 結婚式とは?

結婚式・ウェディング診断 | 結婚式のプランがいっぱい届く - プラ...

pla-cole.wedding/questions - キャッシュ

ウェディング診断では、**結婚式**や結婚式場の簡単な質問に答えるだけであなたが理想とする**結婚式**の条件が見えてきます。ウェディング診断の結果を送ると、ウェディングプランナーからあなただけの限定割引特典付きの**結婚式**のプランが届きます。結婚式の ...

【ゼクシィ】結婚式場・結婚式・ウェディングの総合サイト

zexy.net/wedding/ - キャッシュ

結婚式場やブライダルフェア情報が満載！写真や料金プランはもちろん、挙式・披露宴の感想・口コミもご覧いただけます。日本最大級のウェディング情報サイト【ゼクシィ】があなたの結婚を完璧サポート！

2. サービス状況

その他のサービス ウェルプレイド

ウェルプレイドは、esportsイベント事業（受託及び自社リーグ）、マネジメント事業及びメディア事業で構成されています

esportsイベント事業 （受託）

esportsイベントの受託制作事業
受託開発収入のため、収益（利益率）は安定しています
収益基盤として、また、ノウハウの蓄積やクライアント様との関係構築等、ウェルプレイドを支えるサービスです

esportsイベント事業 （自社リーグ）

esportsの自社リーグ運営事業
自社リーグ運用コストは基本的に一定のため、限界利益率は高いです
今後、タイトル数及びユーザー数を増加させる中で規模を拡大していきます
現在は投資フェーズですが、中長期的には太い幹になると考えています

マネジメント事業

選手、解説者及び実況者のマネジメントを行っています
選手達の生活環境を整えながら、ともに成長していく中で、収益及び文化（ブランド）形成に寄与していきます

メディア事業

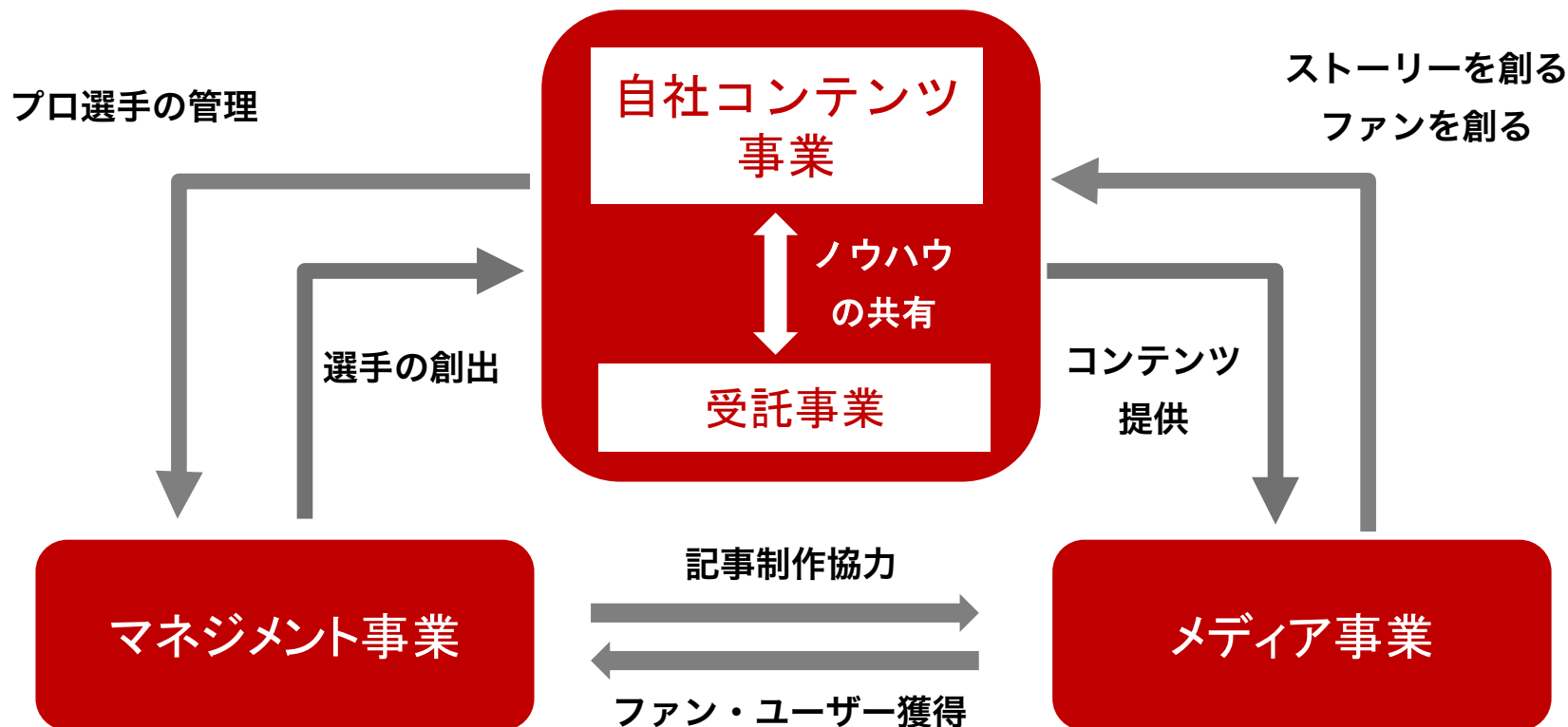
esports専門メディア「ウェルプレイドジャーナル」の運営をしています
esportsの記事を通じて選手とファンがつながるメディアです
こちらも運営コストは基本的に一定のため、限界利益率は高いです
現在は投資フェーズです

2. サービス状況

その他のサービス
ウェルプレイド

基盤であるesportsイベント事業（受託）を伸ばしながらも
将来への投資として、自社コンテンツ事業・マネジメント事業・
メディア事業といった自社サービスにも注力していきます

esportsイベント事業



ユーザーの共有・最大化とブランド（文化）の創生

2. サービス状況

その他のサービス
ウェルプレイド

esportsを誰もが楽しめる新感覚イベント「ウェルプレイドフェスティバル」を2019年8月25日に都内で開催します



その他のサービス カヤックLIVING

代表取締役を3名配置する「3人代表体制」とし、経営体制の強化を図り移住事業「SMOUT」や住宅事業「SuMiKa」の事業成長を加速いたします

カヤックLiving **3人代表体制** はじめました。

「好きに暮らそう。好きな場所で。好きな時に」



松原佳代
ポートランド



中島みき
鎌倉



土屋有
宮崎

Portland

Kamakura

Miyazaki

カヤックLiving

2. サービス状況

その他のサービス 鎌倉資本主義

2019年6月に八女・流域資本株式会社を子会社化。鎌倉で取り組んできた「地域資本主義」を他地域で展開していく布石として、福岡県八女市における地域活性化に取り組んでまいります

名 称	八女・流域資本株式会社
所 在 地	福岡県八女市上陽町久木原1916番地8
代表者の役職・氏名	代表取締役 沖 雅之
事 業 内 容	木材加工流通 木製品の加工、商品開発 卸売販売及び小売（内装材、建築用材、 家具、雑貨品等） 原木・製品材の販売、流通 イベントの企画・運営 不動産管理
資 本 金	510万円（資本準備金を含む）
設 立 年 月 日	2019年2月13日
大株主及び持分比率	株式会社カヤック 98.1%



3. 今期計画について

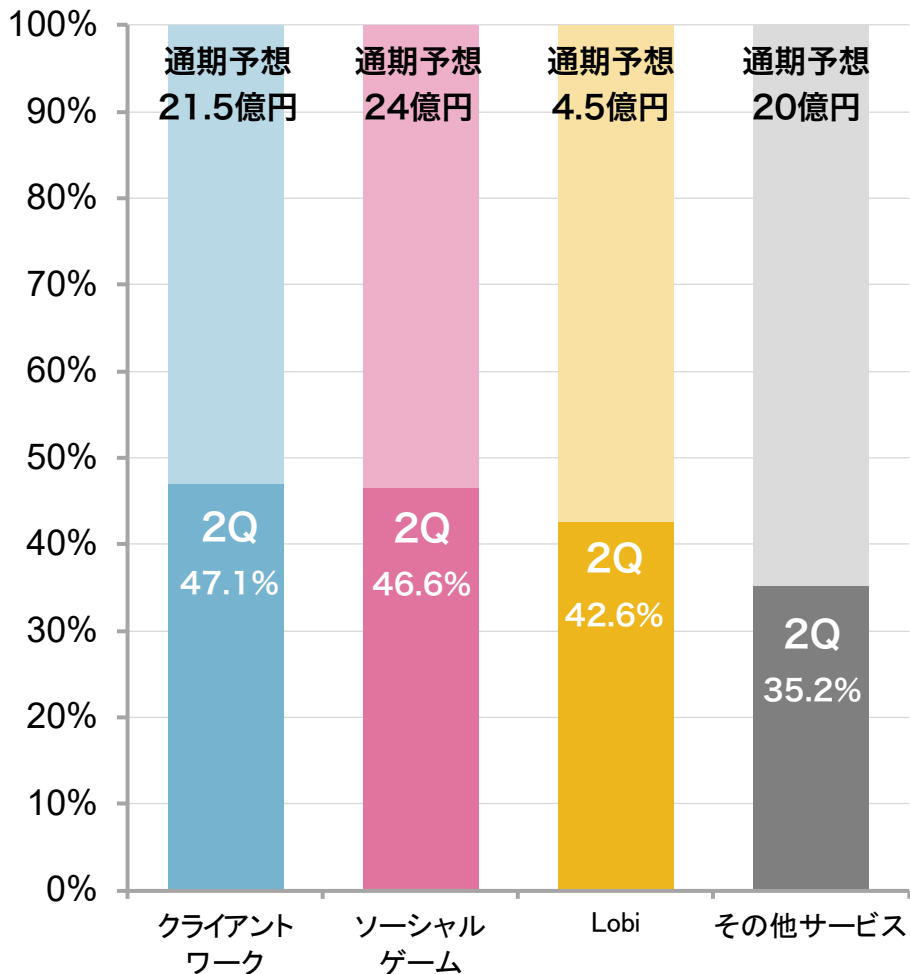
- 計画進捗

3. 今期計画について

計画解説

下期偏重の見込み通りであり、期初の予想は据え置きとさせて頂いております。

(単位：%)



- ・ クライアントワーク：2Qは一時的な案件数の落ち込みにより減収となりましたが、3Qは2つのうんこミュージアムの本格稼働や案件数の増加により、増収を見込んでおります。
- ・ ソーシャルゲーム：「進撃の巨人TACTICS」は想定通りの滑り出しとなりました。様々な施策によりさらなるユーザー獲得を目指します。クロス・ロゴスの収益寄与は今秋以降を予定しています。
- ・ Lobi：新機能の追加で、ユーザーのアクション数は回復傾向にあります。コミュニティ醸成の案件が下期の売上をけん引する見込みです。
- ・ その他サービス：ウェルプレイドは収益基盤の安定化に向け、自社サービスへの投資を継続します。地域関連事業では、地方自治体案件の獲得に向け、カヤックLiving、QWAN、八女・流域資本の連携を強化する方針です。

【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**