

# 面白法人 カヤック

## 2021年12月期 第3四半期 決算説明会資料

2021年11月15日

株式会社カヤック | 東証マザーズ：3904

お問い合わせ <https://www.kayac.com/contact/form>



## • 2021年12月期 3Q連結業績

- 前回、前々回に続き四半期ベースで過去最高の連結売上高となり、成長基調を維持しています。
- ハイパーカジュアルゲーム（以下 ハイカジ）が期初想定を大きく上回りました。

## • トピック

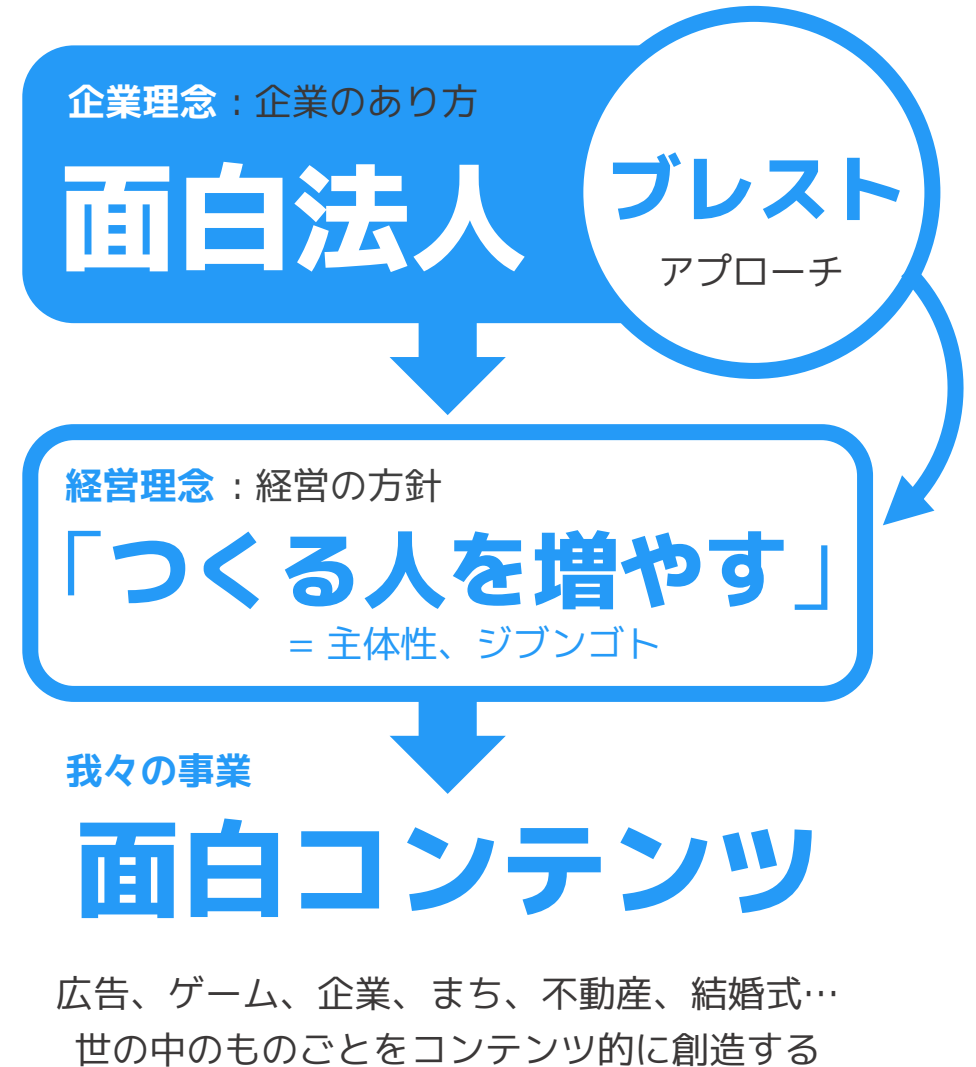
- 秋葉原でゲームおよびシステム開発を行う「アドア」と、ゲームのオンライン家庭教師サービス「ゲムトレ」を2021年9月にそれぞれ子会社化しました。既存事業とのシナジー効果を発揮していきたいと考えております。

## • 2021年12月期 連結業績予想

- ハイカジやカヤックアキバスタジオを中心としたゲームサービスの大幅な成長により、**通期の売上の見通しを100億円から120億円に修正いたします。**
- 営業利益につきましては、当社の将来的な成長領域として推進している、eスポーツ分野（ゲームコミュニティ）と地域創生関連（ちいき資本主義）のプラットフォームサービスへの中長期的な投資強化を進めているため、当初予想の据え置きとさせていただきます。

当社は**つくる人を増やす**という経営理念を掲げています。**つくる人**はクリエイターという直接的な解釈もありますが、我々づくり手になるということを技術習得によるものではなく、ものごとに対する意識であると考え、より広義に**主体的な人**と捉えています。多くの人が主体性を持ち、**つくる人**になることで、コンテンツ制作やサービス開発はもちろん、まちづくりや社会のしくみまで、世の中にジブンゴトとして関わることができるようになるはずです。

この原点は、我々が企業のあり方として掲げる**面白法人**という言葉にあります。世の中を面白がる企業であり、人でありたい。そのあり方を経営方針として表現したものが、**つくる人を増やす**というものです。つくる人を増やすことで、世の中をもっと主体的に面白く。当たり前のように与えられたと考えるルールまで、つくる側にたつ。それこそが、我々が考える企業としてのあり方です。



今後の中長期的な事業成長を目論み、今期の経営方針は下記のように設定しております。

## 1. 収益成長のさらなる加速

昨年度はハイカジを牽引役として3年ぶりの黒字化を達成し、新しい事業機会をつくることができました。このような投資機会を逃さず、今年度も積極的に事業創造・積極投資していく予定です。昨年度に引き続き、投資領域としてはeスポーツ分野（ゲームコミュニティ）、中期的な育成対象を地域関連サービス（ちいき資本主義）としています。

## 2. コロナ禍における守りの強化

当社グループの事業についても、ウェディングや観光関連のサービスなど、新型コロナウイルスによる影響が強く出る傾向にある事業体があります。現状として大きな危機にあるわけではありませんが、しっかりとサービスの状況をモニタリングし、継続的にリスクコントロールしていく所存です。

## 3. グループ企業体としての成熟

ゲーム事業はカヤックアキバスタジオに戦略拠点を移行、eスポーツもウェルプレイド・ライゼストとして加速化するなど、グループ全体の戦略的成長を進めています。それにともない、グループ管理体制やガバナンスを強化していく必要があると考えています。事業的な相乗効果はもちろん、組織的な協調性も中期的に促進していく方針です。

# 1. 四半期決算概要

## 連結業績

過去最高の売上高、増収・増益を達成

売上高： 3,279百万円 前年同期比：61.3%増  
営業利益： 278百万円 前年同期比：31.4%増

## クライアント ワーク

3Qとしては過去最高の売上

売上高： 708百万円 前年同期比：48.0%増  
前四半期比：34.3%増

## ゲーム

引き続きハイカジが好調を持続

売上高： 1,840百万円 前年同期比：84.0%増  
前四半期比：21.6%増

## ゲーム コミュニティ

Tonamelの大会数が増加、eスポーツ関連子会社も着実に推移

売上高： 514百万円 前年同期比：51.0%増  
前四半期比：8.2%減

## ちいき 資本主義

プラットフォーム型サービスの成長が継続

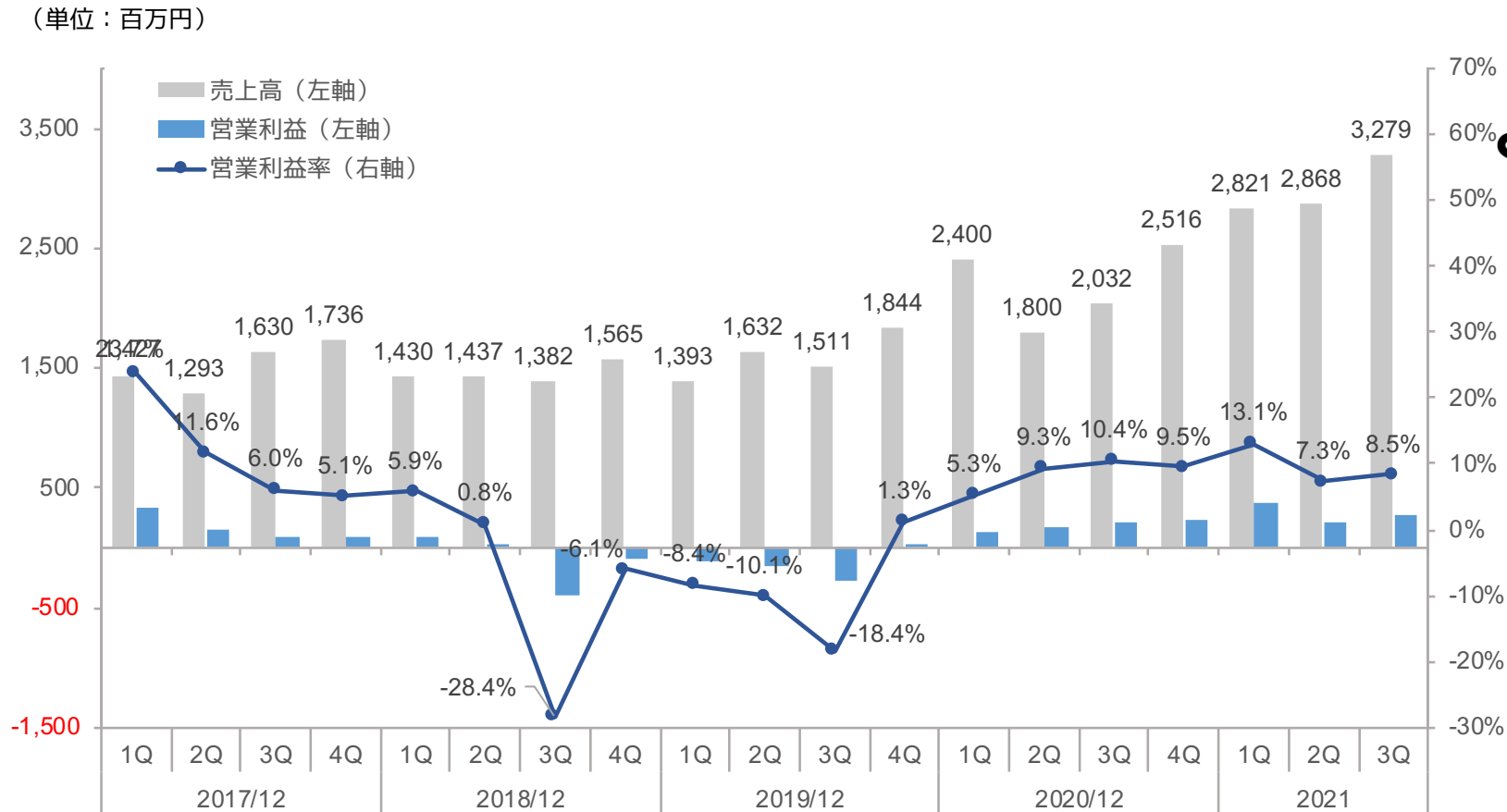
売上高： 34百万円 前年同期比：24.4%減  
前四半期比：18.7%減

## その他 サービス

プラコレ、鎌倉R不動産などグループ会社事業が順調

売上高： 181百万円 前年同期比：8.9%増  
前四半期比：18.9%減

引き続き**過去最高の四半期売上高**、営業利益率も8.5%と直前四半期から増収・増益となりました。特にゲームサービスが現状の大きな成長ドライバーとなっています。



直前四半期から増収・増益となりました。

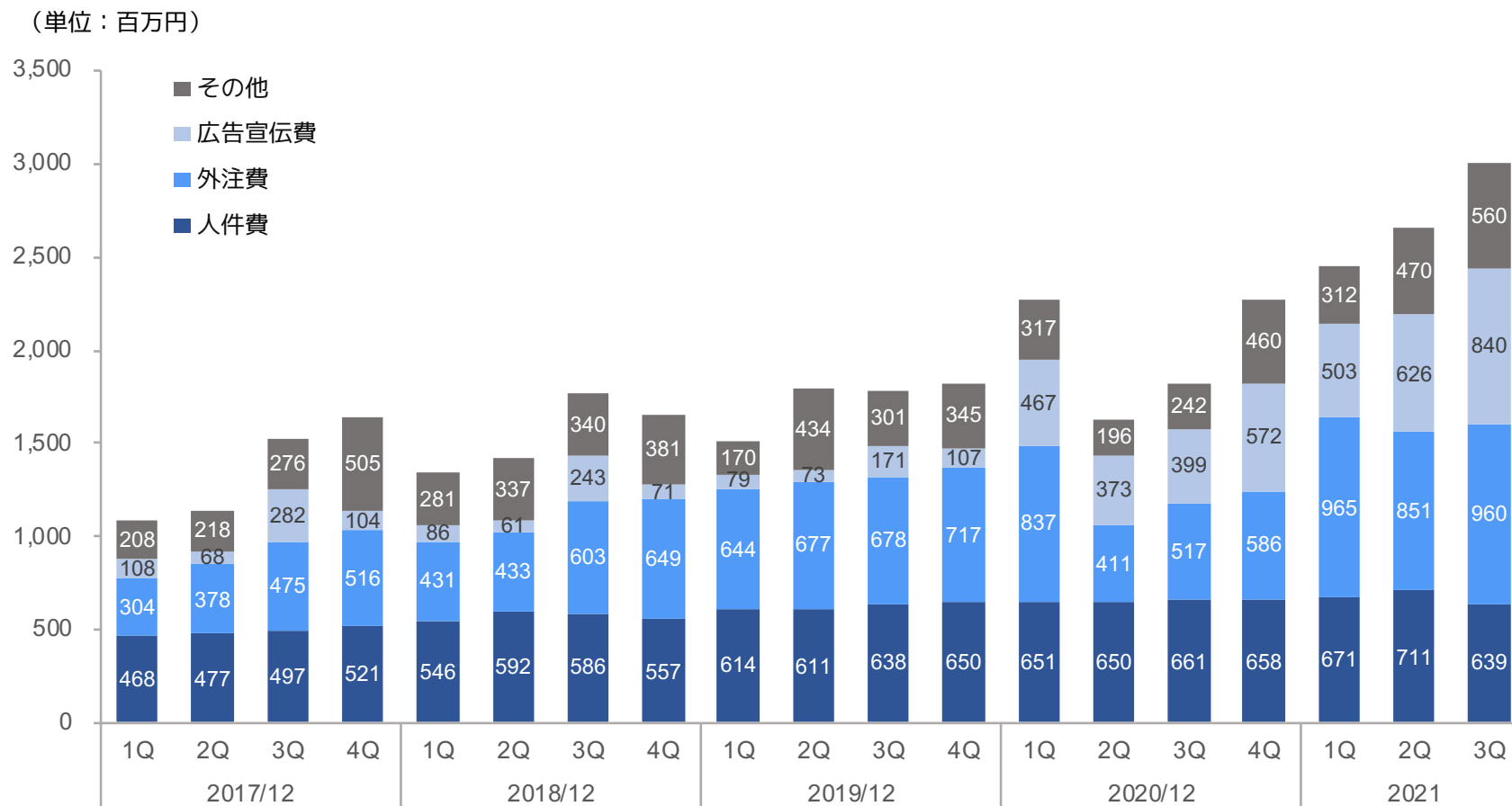
(単位：百万円)

	2021年12月期 3Q (7-9月)	2020年12月期 3Q (7-9月)	前年同期比 増減	2021年12月期 2Q (4-6月)	直前四半期比 増減
売上高	3,279	2,032	61.4%	2,868	14.3%
売上原価	1,688	1,086	55.5%	1,588	6.3%
売上総利益	1,590	945	68.2%	1,279	24.3%
<b>売上総利益率</b>	<b>48.5%</b>	<b>46.5%</b>	<b>+2.0pt</b>	<b>44.6%</b>	<b>+3.9pt</b>
販売管理費	1,312	734	78.8%	1,070	22.6%
営業利益	278	211	31.4%	209	33.0%
<b>営業利益率</b>	<b>8.5%</b>	<b>10.4%</b>	<b>-1.9pt</b>	<b>7.3%</b>	<b>+1.2pt</b>
経常利益	288	213	35.2%	211	36.3%
税金等調整前当期純利益	288	274	5.2%	211	36.3%
親会社株主に帰属する当期純利益	159	251	-36.8%	124	27.9%



# 連結費用推移

引き続き成長を続けているハイカジのビジネスモデル上の特性により、  
広告宣伝費が直前四半期比34.3%増と大きく増加しております。



# 連結貸借対照表

引き続き目安としている自己資本比率40%を維持しております。

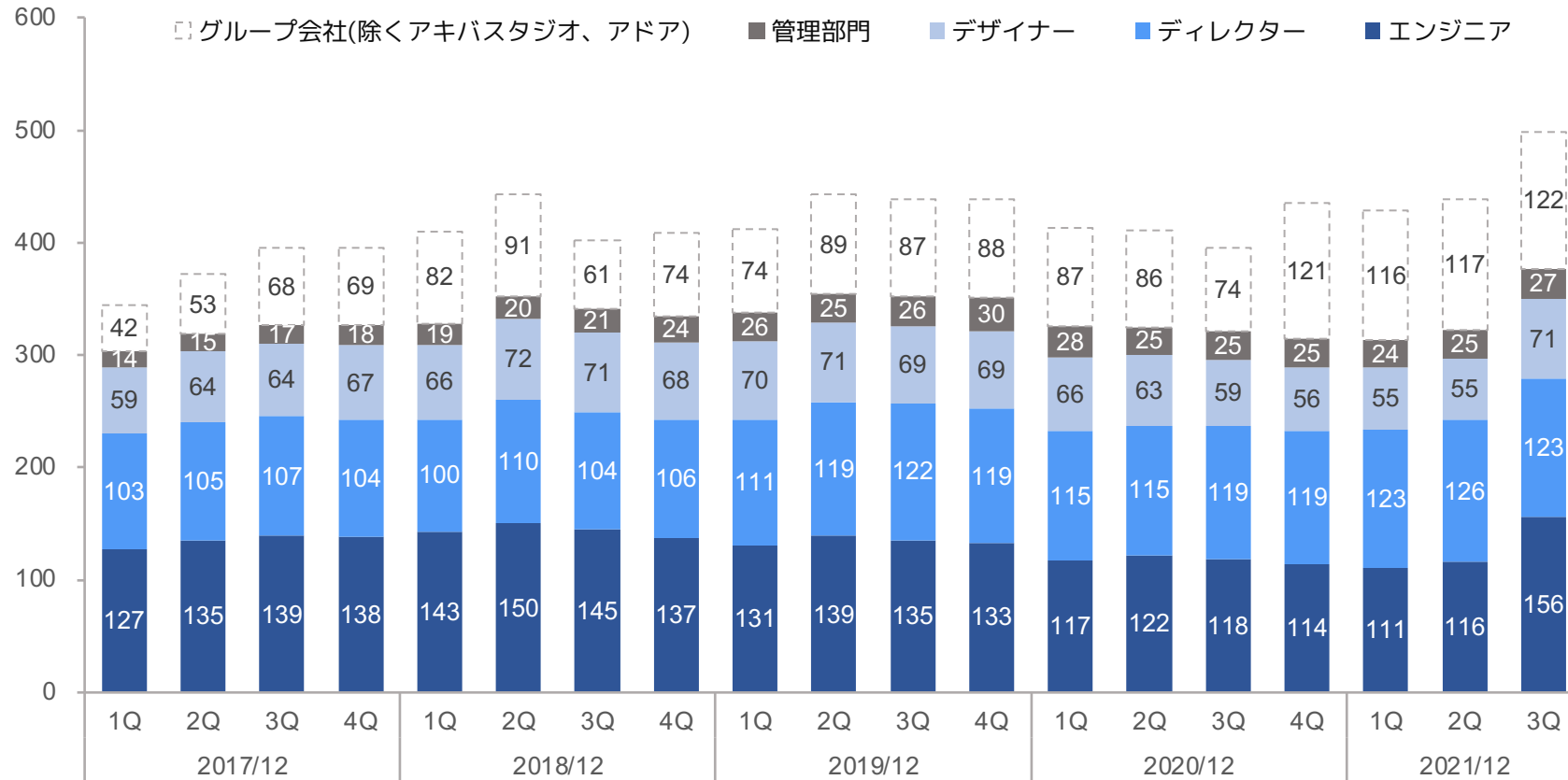
(単位：百万円)

	2021年9月	2020年9月	前年同期比	2021年6月	直前四半期比
流動資産	4,690	3,791	123.7%	4,499	104.2%
うち現金及び預金	2,317	2,225	104.1%	2,496	92.9%
固定資産	2,590	2,344	110.5%	2,577	100.5%
総資産	7,281	6,136	118.7%	7,077	102.9%
流動負債	2,368	1,941	122.0%	2,531	93.6%
固定負債	1,532	1,722	89.0%	1,414	108.3%
純資産	3,380	2,472	136.7%	3,131	108.0%
自己資本比率	41.4%	39.0%	+2.4pt	40.7%	+0.6pt

# 社員数の推移

当社はエンジニア等の優秀なクリエイターが競争優位を生み出す重要な経営資源と考えています。3Qのクリエイター数※はグループ会社の参画により、直前四半期末から18%増の350名（比率92%）、グループ総社員数は、同60名増の499名となりました。

（単位：人）



※ ㈱カヤックと㈱カヤックアキバスタジオ、㈱アドアの合計数。カヤックアキバスタジオおよびアドアは、カヤックの秋葉原拠点の位置づけであり、一体的な運営を進めているため、当社が重視するクリエイターの数のカウントに含めております。

## 2. サービスの状況

## 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・PR制作サービス。子会社のSANKOを通じて、ミッション・ビジョンの策定、ファンづくりのコンサルティング業務等も展開。基本的に受託開発収入のため、収益（利益率）は安定的。

## ゲーム

自社及び共同で開発したスマホゲームの運用をしています。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す。受託でのゲーム開発やCGアニメ制作をする子会社のカヤックアキバスタジオの売上も含まれます。

## ゲーム コミュニティ

ゲームコンテンツに関連するコミュニティ形成や活性化を支援する事業。カヤック本体での「Lobi」と「Tonamel（トナメル）」に加え、eスポーツの大会運営や企画、タレントマネジメント等を行う子会社のウェルプレイド・ライゼストも含まれます。

## ちいき 資本主義

地域資本の増大に資する事業を展開しています。ICTプラットフォームの「まちのコイン」と「SMOUT」の売上に加え、地方公共団体や地域企業を顧客とした受託事業、地域コミュニティ向け事業などを含まれます。

## その他の サービス

他の事業領域に含まれない事業や子会社が含まれます。主な子会社はプラコレ、鎌倉R不動産、サンネット、八女流。当社のクリエイターアセットを投入し、企業価値を高めた上で、売却して収益をあげる投資事業、新規事業開発も含まれます。

# 事業ポートフォリオのおさらい

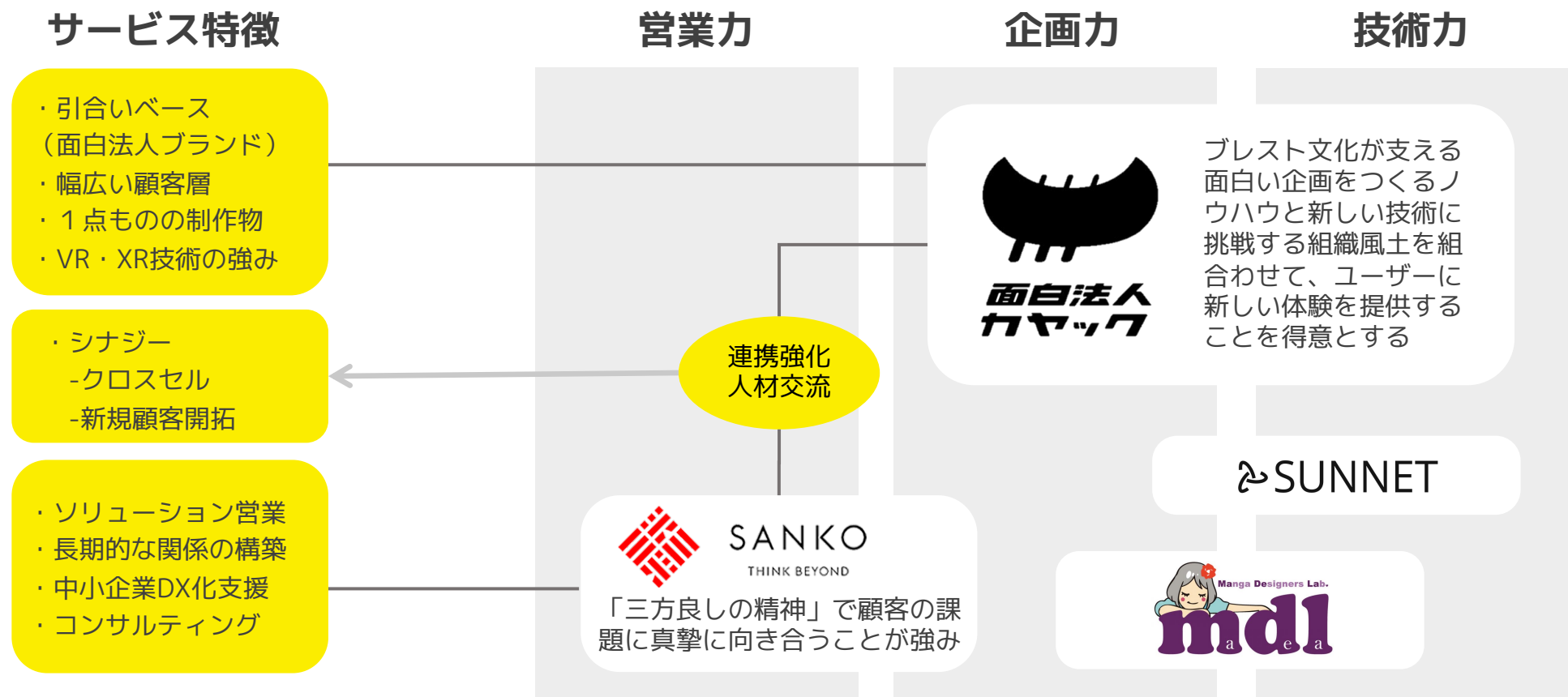
カヤック本体と子会社間で一体的な経営を推進するため、主要サービス毎にリーダー及び会議体を設定し、事業ポートフォリオを管理しています。

	クライアント ワーク	ゲーム	ゲーム コミュニティ	ちいき 資本主義	その他 サービス
鎌倉	(株)カヤック・クライアントワーク事業部 ・ SNS/WEBプロモーション ・ R&D支援 (DX) ・ XR (VR/AR) ・ ブランディング ・ 地域プロモーション	(株)カヤック・ゲーム事業部 ・ ぼくポケ ・ キン肉マンMS ・ ハイカジ	(株)カヤック・ゲームコミュニティ事業部 ・ Lobi ・ Tonamel	(株)カヤック・ちいき資本主義事業部 ・ まちのコイン ・ SMOUT ・ 地域コンテンツ制作 ・ 地域拠点運営	(株)カヤック・その他 ・ 新規事業 ・ 不動産管理 ・ 戦略投資 (株)鎌倉自宅葬儀社 鎌倉R不動産(株) (株)プラコレ
秋葉原		(株)カヤックアキバスタジオ (株)アドア			
都内	(株)SANKO マンガデザイナーズラボ(株)		ウェルプレイド・ライゼスト(株) (株)ゲムトレ		
他地域				(株)カヤックゼロ(沖縄県石垣市)	(株)八女流(福岡県八女市) (株)サンネット(沖縄県那覇市)

# クライアントワーク

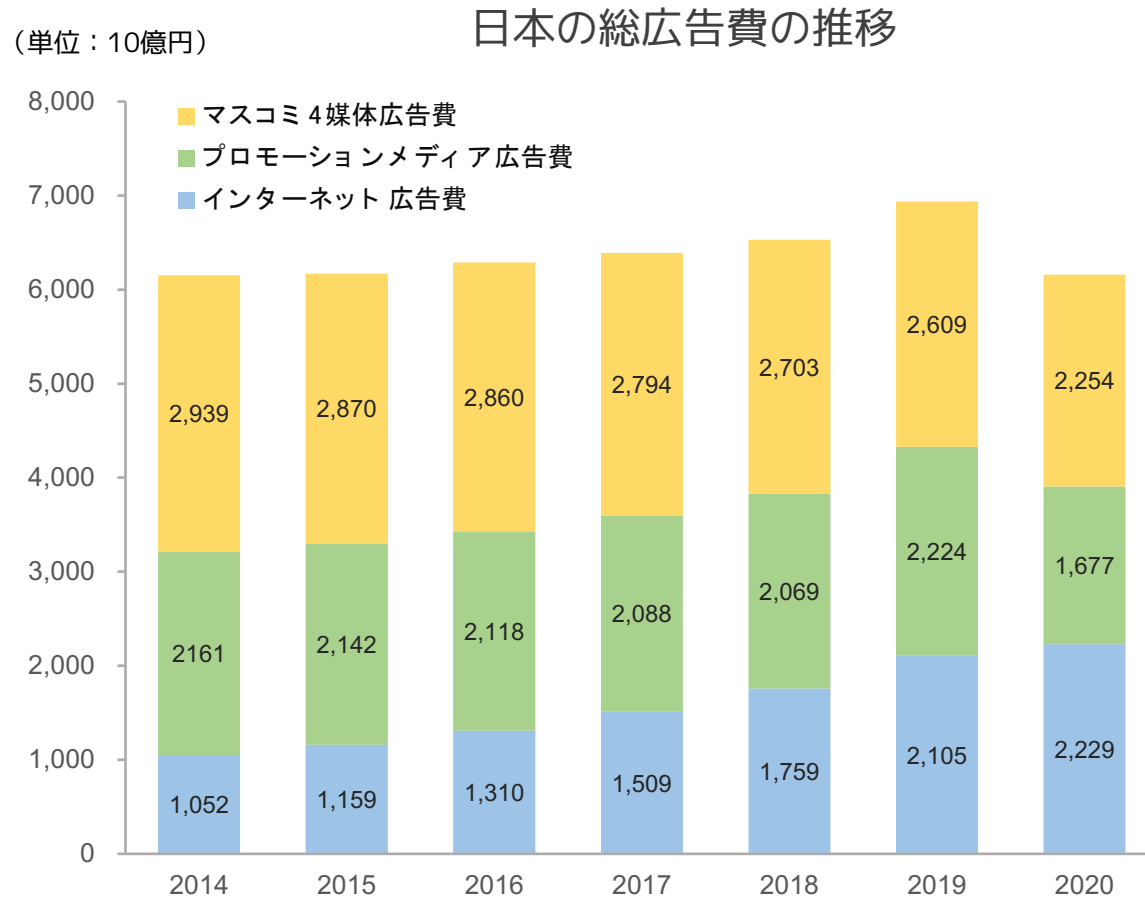


新しい企画と技術で話題になるプロモーション・キャンペーンを提供。最近では、コンテンツ制作のみならず、ブランディングやR&D支援など、幅広いソリューションを提供しています。





クライアントワーク事業部が注力するインターネット広告市場は、コロナ禍にあっても成長が続いております。



(単位：億円)

### インターネット広告費の内訳

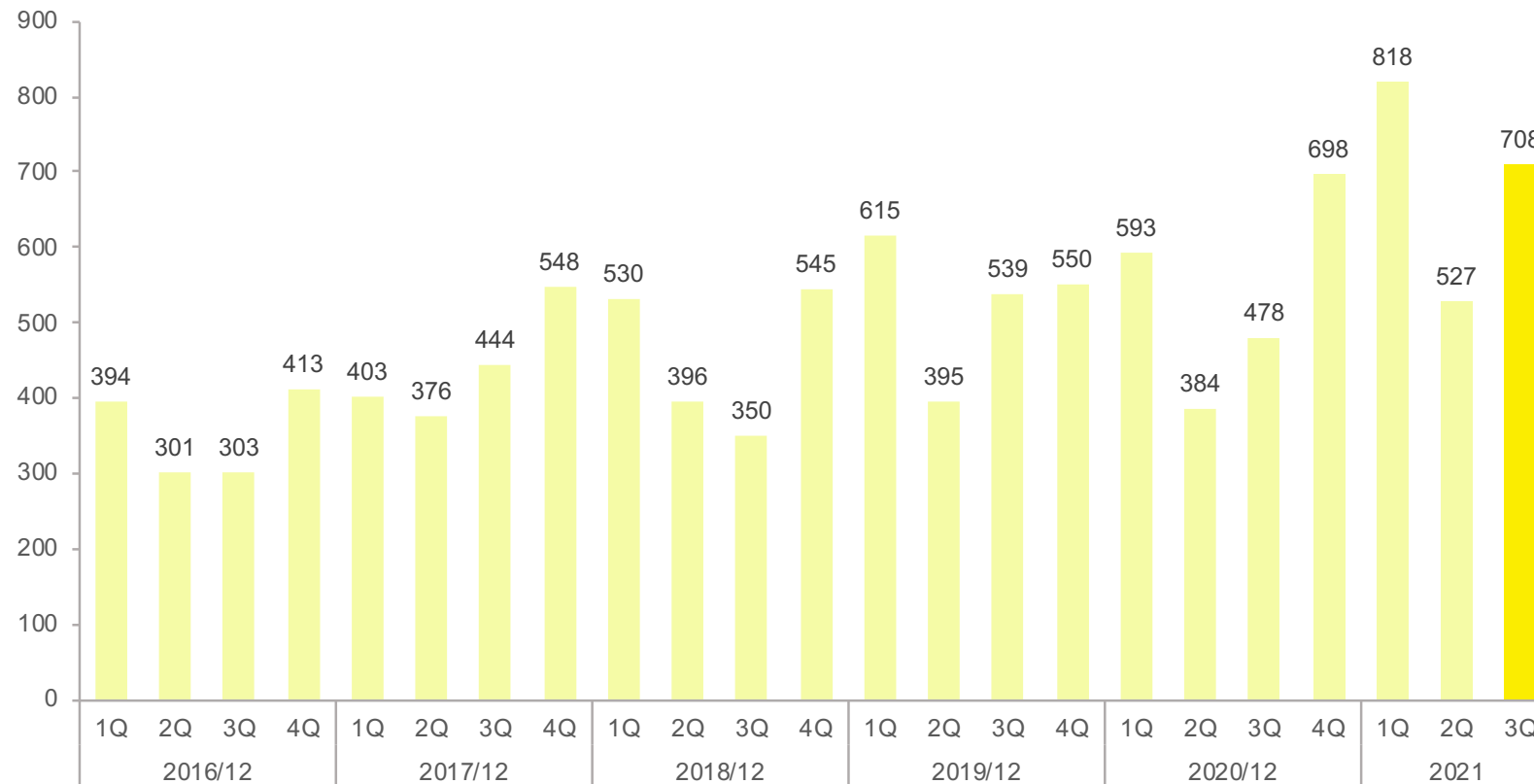
	2018	2019	2020
インターネット広告媒体費	14,480	16,630	17,567
成果報酬型広告	990	1,049	985
検索連動型広告	5,708	6,683	6,787
ディスプレイ広告	5,638	5,544	5,733
動画広告	2,027	3,184	3,862
その他	117	170	200
インターネット広告制作費	3,109	3,354	3,402
物販系ECプラットフォーム広告費	—	1,064	1,321
合計	17,589	21,048	22,290

# クライアントワーク 売上高推移

3Qの売上高は直前四半期比34.3%増。

前年同期比では48.0%増となり、3Qとしては過去最高の売上となりました。

(単位：百万円)



3Qとしては  
過去最高売上

【広告賞】2021 61st ACC TOKYO CREATIVITY AWARDSで、企画制作をお手伝いした日清「カップニヤードル」がブランデッド・コミュニケーション部門(B)<ゴールド>、(C)<ブロンズ>、「スーパー野田ゲーPARTY」がブランデッド・コミュニケーション部門(D)<シルバー>、メディアクリエイティブ部門<ブロンズ>をそれぞれ受賞しました。



株式会社集英社の「少年ジャンプ+」編集部が送り出す、絵が描けなくても漫画のネームが簡単につくれる新Webサービス「World Maker」の企画・制作を行いました。  
9月から先行体験できるユーザーテストには、500名の枠に約2万件の応募をいただきました。



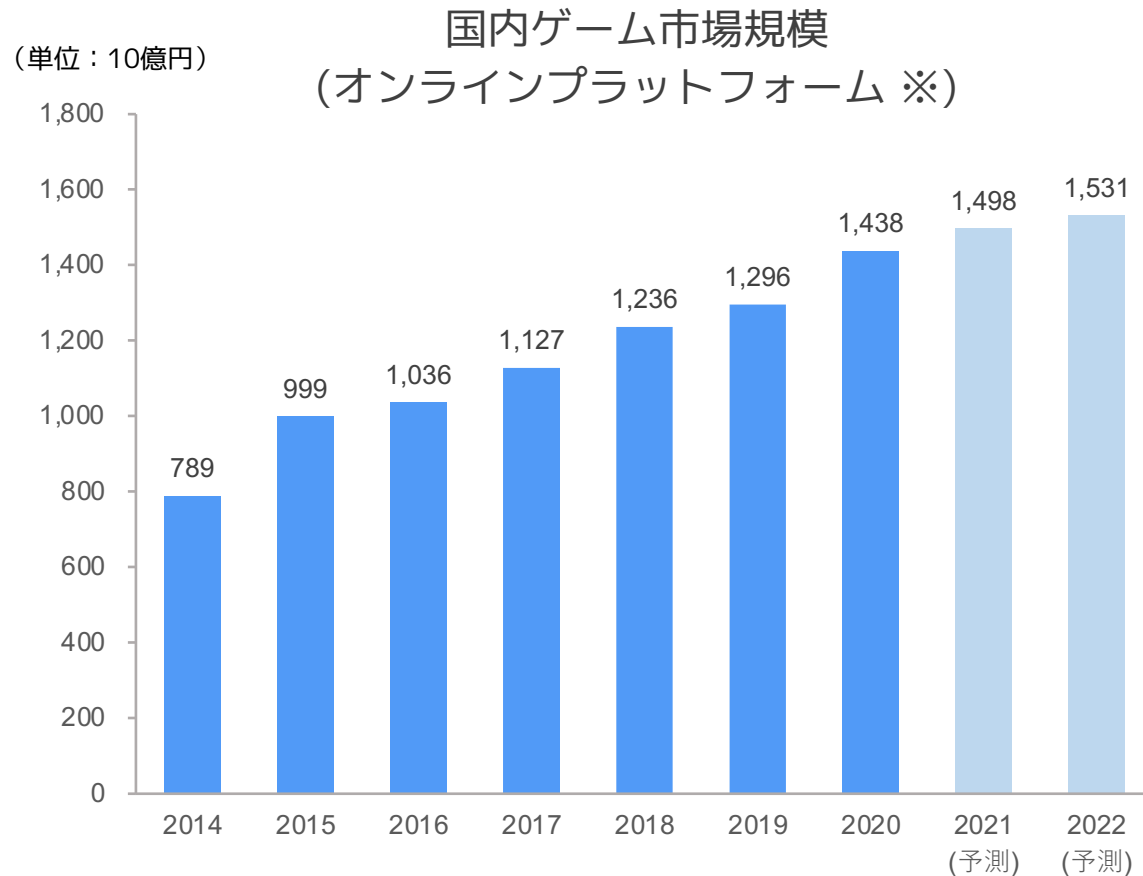
# ゲーム



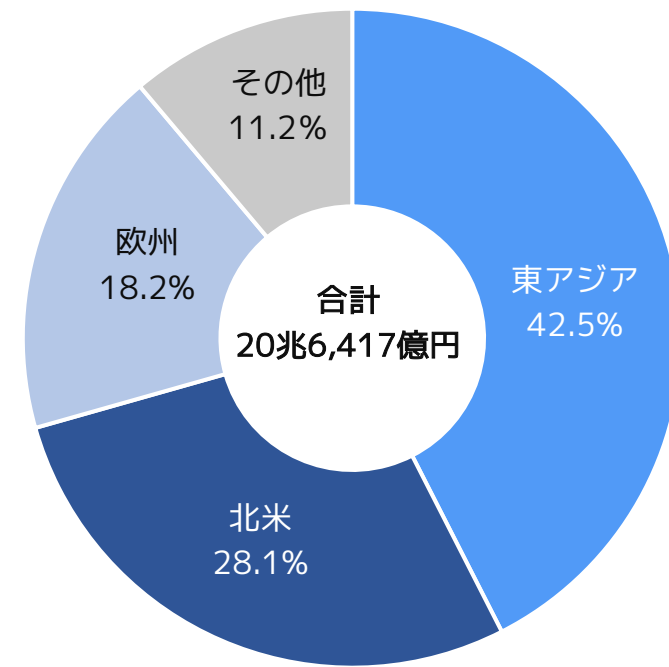
2019年4Qより、ゲームの開発体制をカヤックから子会社のカヤックアキバスタジオにシフト。アキバスタジオでは、ゲームに加え、アニメ・エンタメ領域の受託開発を拡大する方針です。



外出自粛や余暇時間の増加の中で、国内オンラインゲーム市場は引き続き順調に成長。



世界の地域別ゲームコンテンツ市場規模  
(2020年)

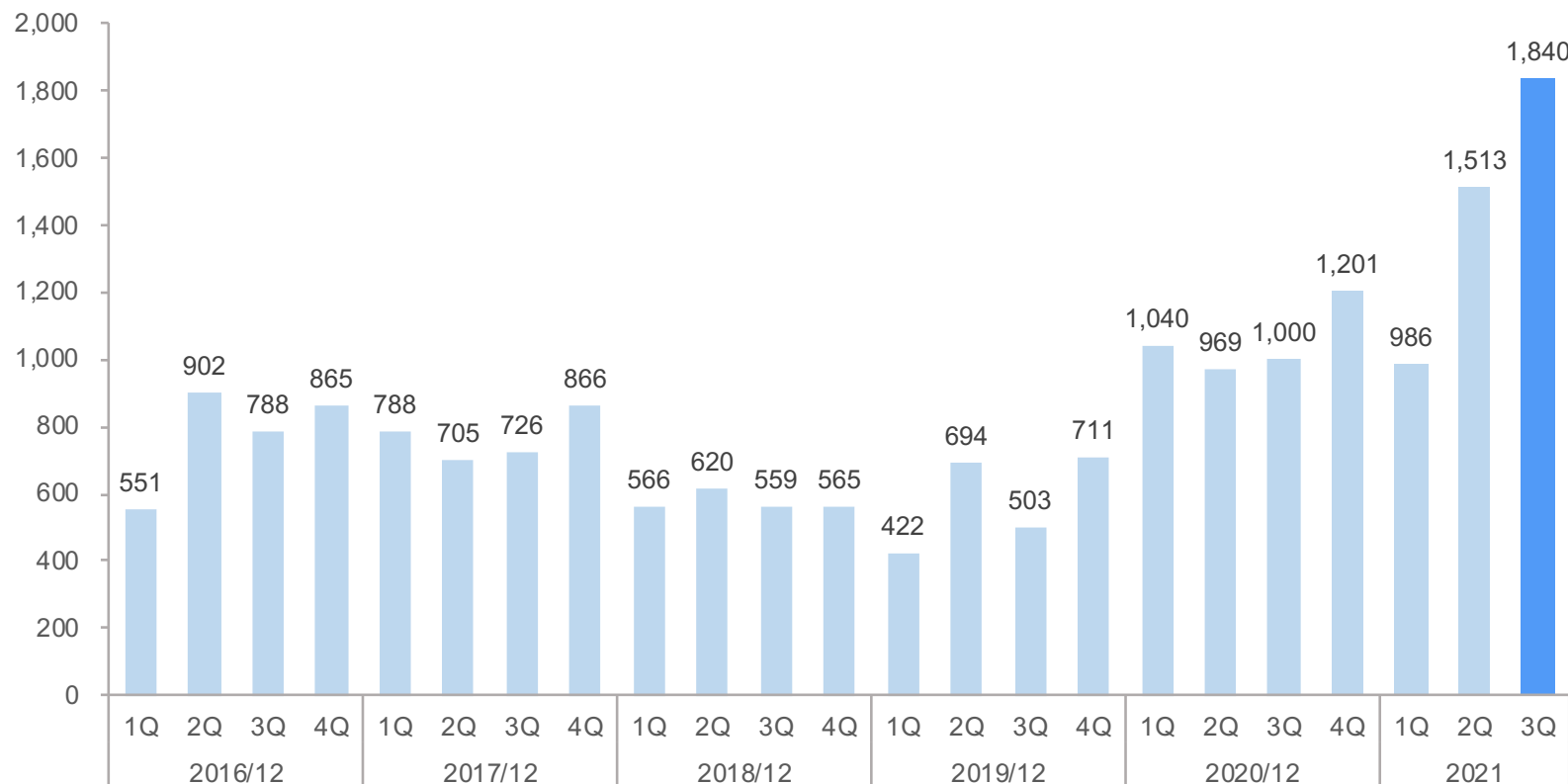


# ゲーム 売上高推移

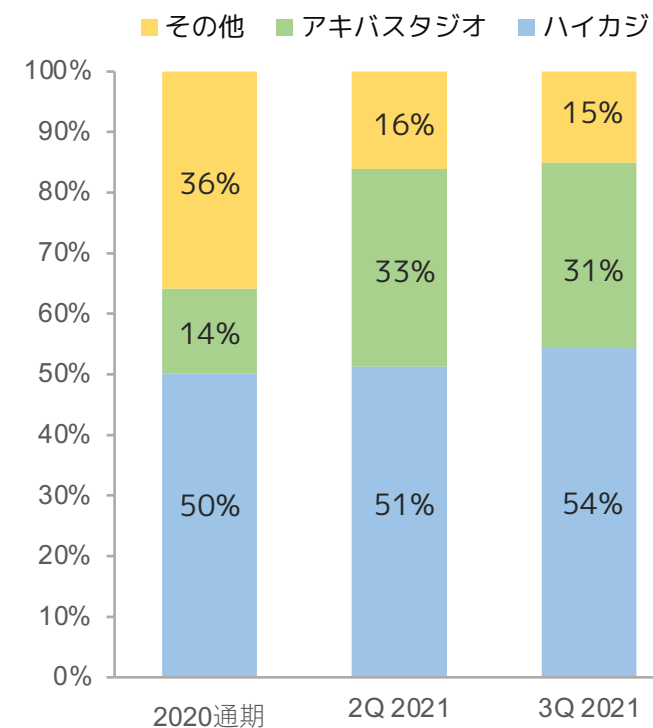
3Qの売上高は直前四半期比21.6%増の1,840百万円。

直前四半期に続き過去最高の売上規模となり、特に直前四半期28.9%増のハイカジが好調です。

(単位：百万円)



ゲーム売上高 構成比

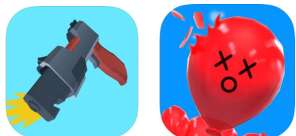




ゲームタイトル別の動向は以下の通りです。

## ハイパーカジュアルゲーム

### Gun Sprint/Balloon Crusher: Shoot'em all



- ・今期2本の新作をリリースすることが出来ました。
- ・順調に成長し、利益の上積みに寄与しています。

### Ball Run 2048



- ・前四半期に続き、現在の運用タイトルの中では、最大のボリュームのタイトルとなっています。

### Park Master



- ・DL数は落ち着きつつありますが、引き続き一定のボリュームを保つ人気タイトルです。

### Type Spin/Noodle Master/Masking Print/Paint Dropper



- ・上記タイトルと比べると、一定レベルの寄与はあるものの、獲得ボリュームが弱いため、新作や他タイトル運用を優先しています。

## 自社・協業のソーシャルゲーム

### ぼくらの甲子園！ ポケット



- ・7月のサーバー統合以降も堅調な水準を保っており、先日行った7周年のイベントも大盛況に終わりました。

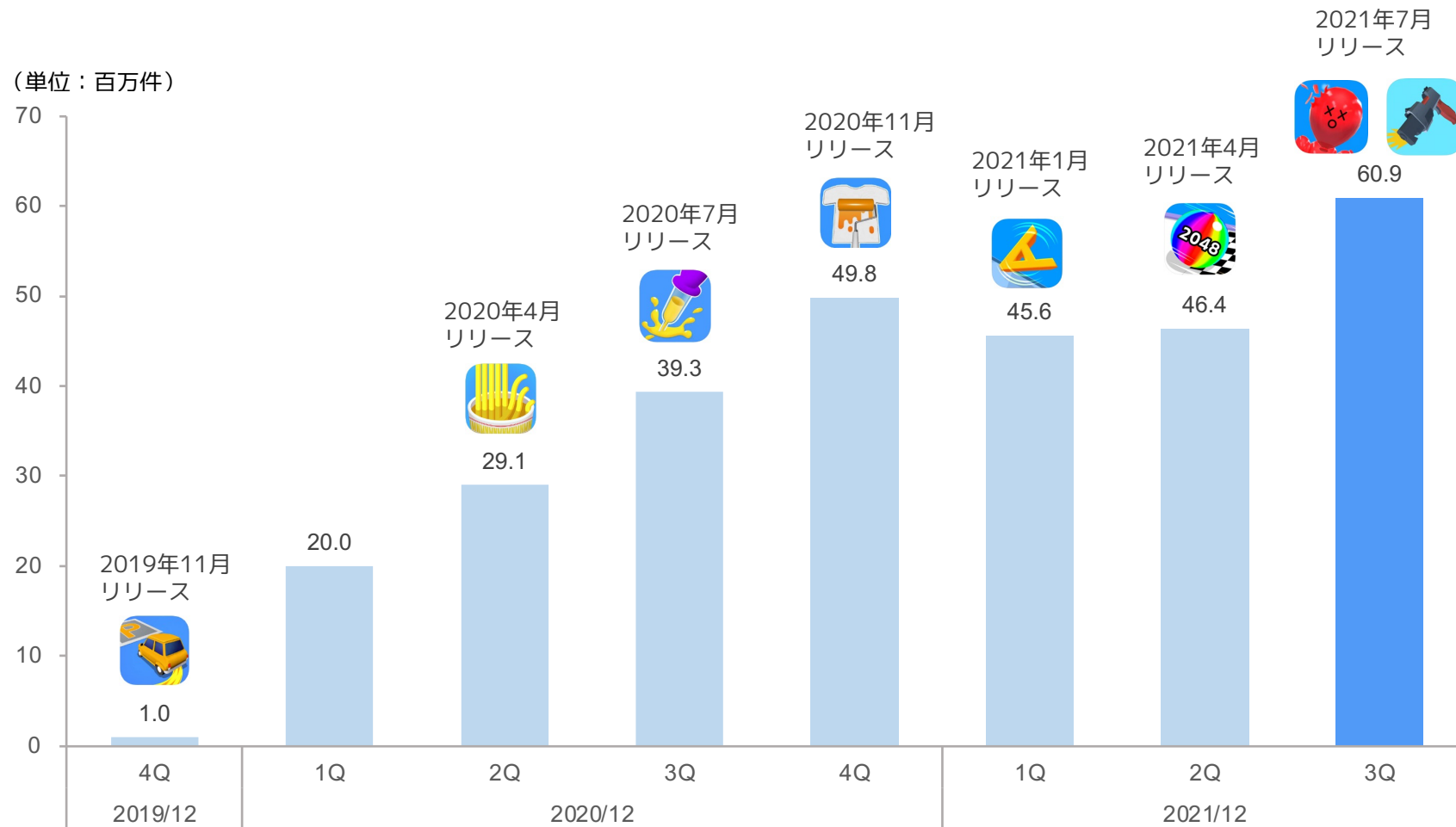
### キン肉マン マッスルショット



- ・この9月よりディー・エヌ・エー様からカヤックに提供会社に変更となりました。こちらもユーザーの離脱等はなく、順調に推移しています。

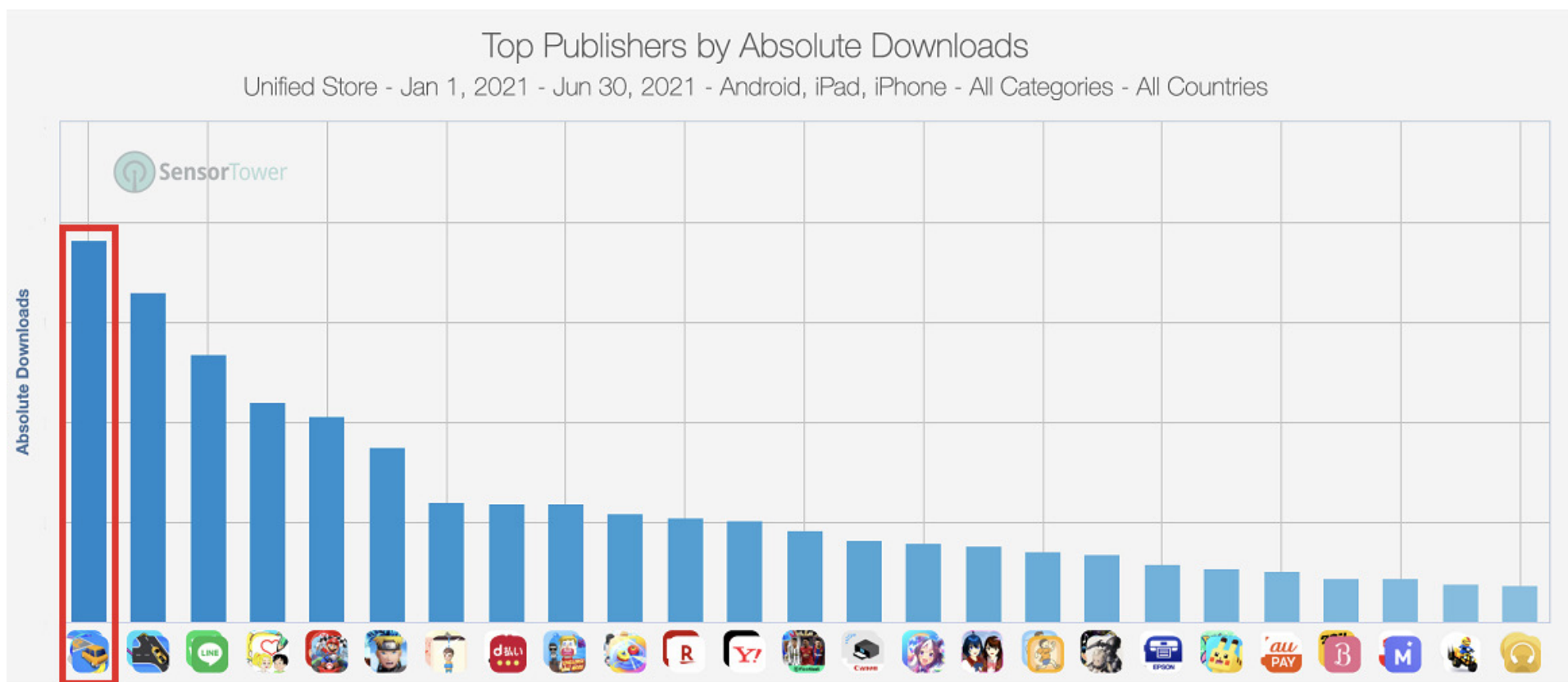
(C)ゆでたまご/(C)COPRO/(C)DeNA

2021年3Qの当社ハイカジの総ダウンロード数は6,090万件。  
新作も2本リリースを実現し、順調に成長しています。



※ダウンロード数はiOS及びAndroidの合計値です。正式リリースに至らなかったB版のアプリについては総数に含めておりません。

Android、iPhone、iPadアプリにおける世界のアプリダウンロード数ランキングにおいて、2021年上半期のランキングでカヤックが日本企業1位になりました。



秋葉原でゲームおよびシステム開発を行う株式会社アドアの株式を取得し、子会社化しました。事業領域の拡充と相乗効果の発揮、秋葉原でのクリエイターコミュニティ構築などを通じて、カヤックグループ全体としての競争力強化と企業価値向上、秋葉原の地域活性化を目指します。

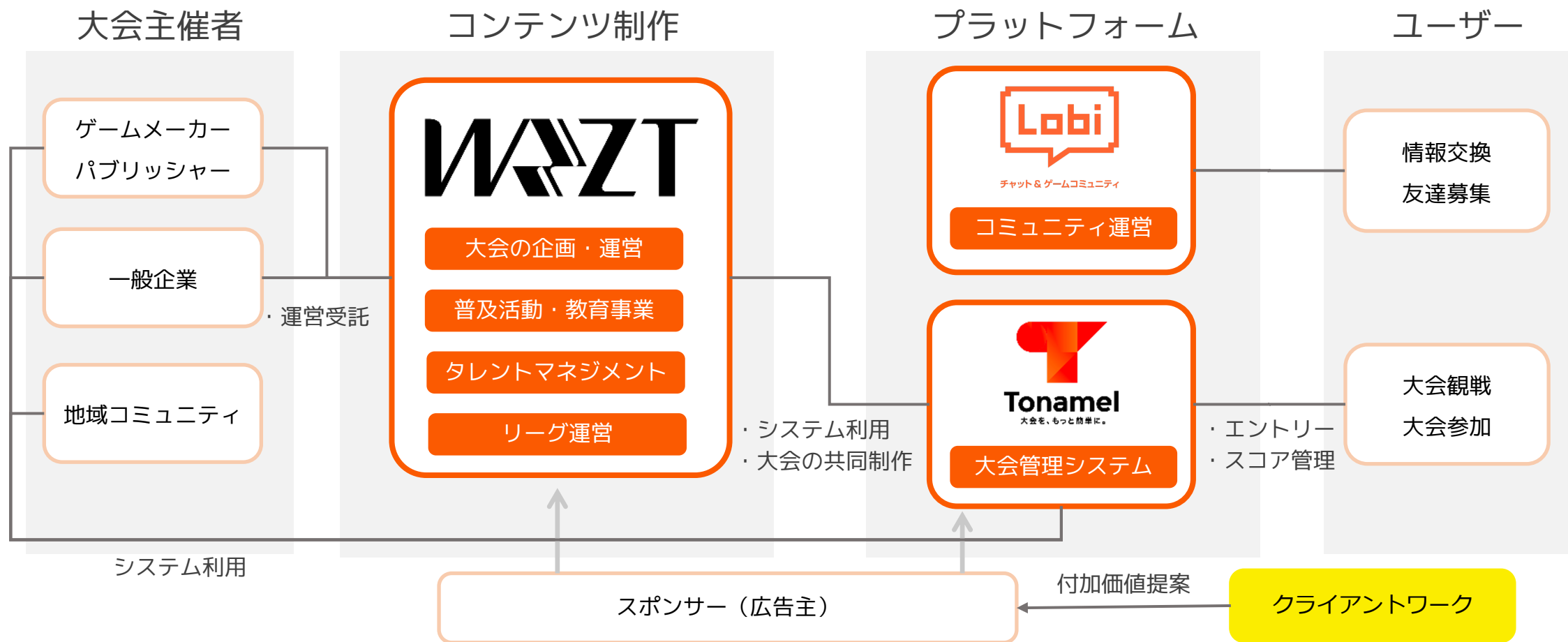


# ゲームコミュニティ



# ゲームコミュニティの概要

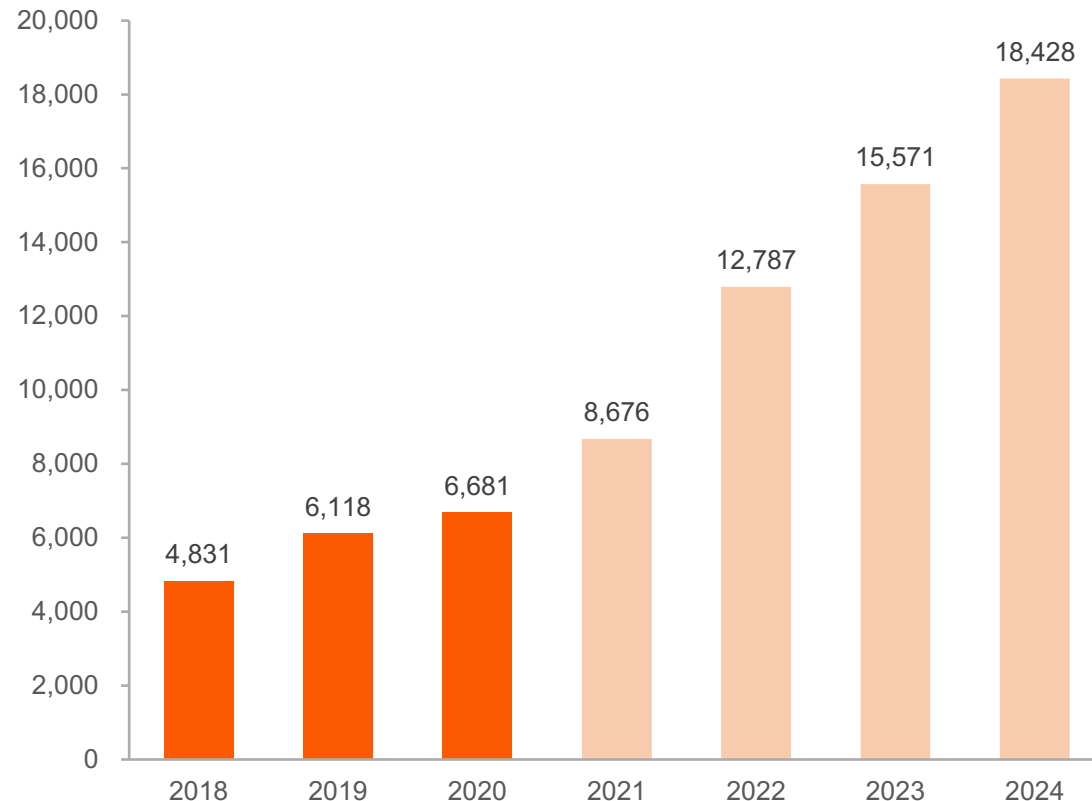
コミュニティを軸としてゲーム周辺領域のサービスを提供。eスポーツ等のコンテンツからプラットフォームまで、相互に連携を図り、ユーザーに付加価値を届けます。



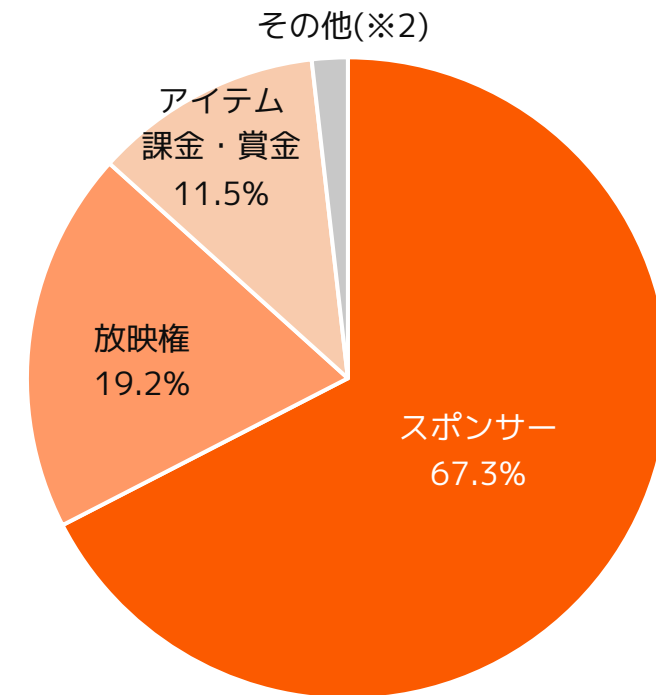
2020年から2024年までのeスポーツ市場の年間平均成長率は約29%と見込まれております。

(単位：百万円)

### 日本eスポーツ市場規模 (※1)



### 2020年 日本eスポーツ市場規模 項目別割合

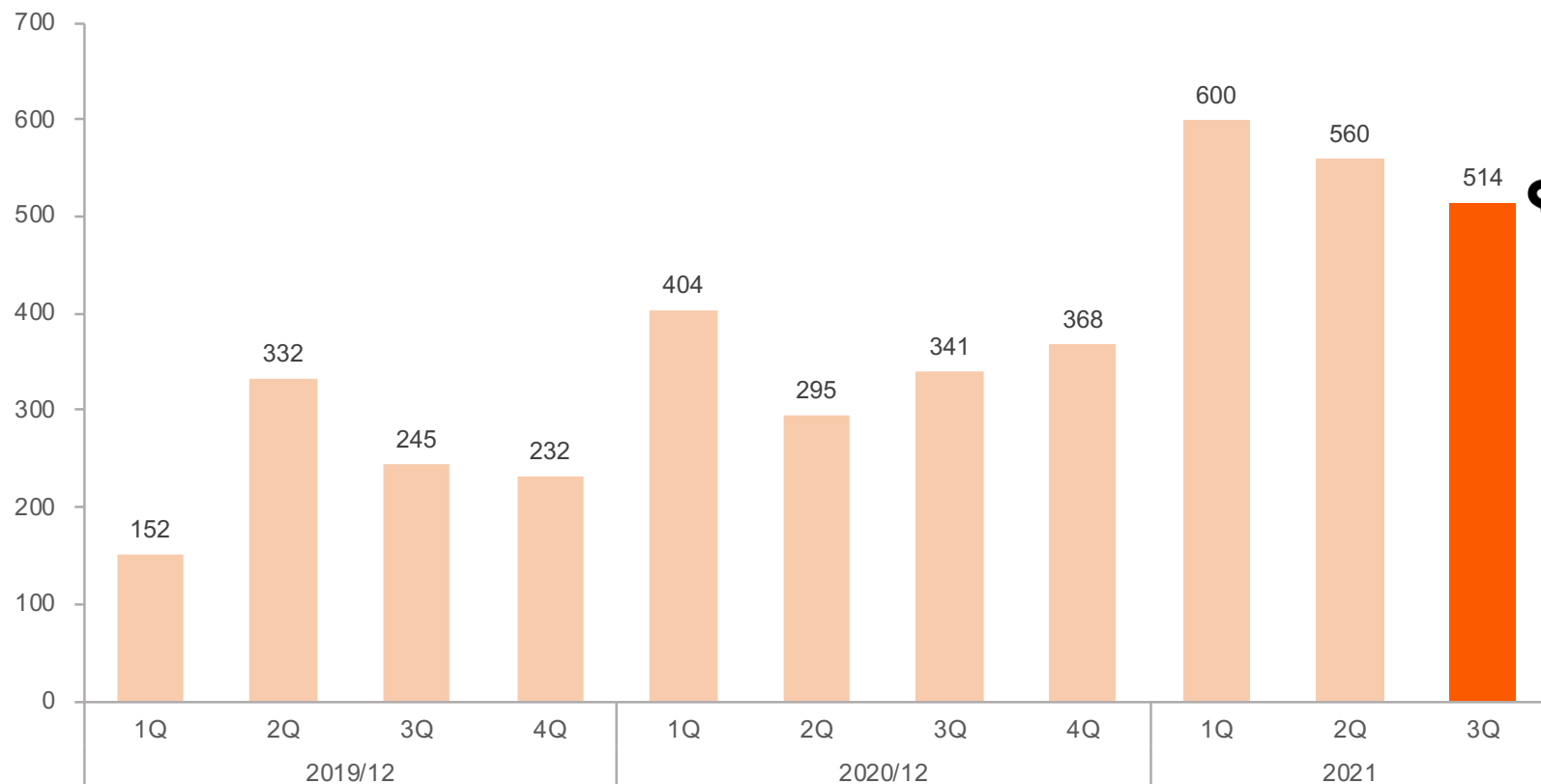


出所：ファミ通、※1：2021年以降の数値は、2021年4月時点での予測。※2：その他にはチケット(1.2%)、著作権許諾(0.4%)、グッズ(0.2%)が含まれる。

# ゲームコミュニティ 売上高推移

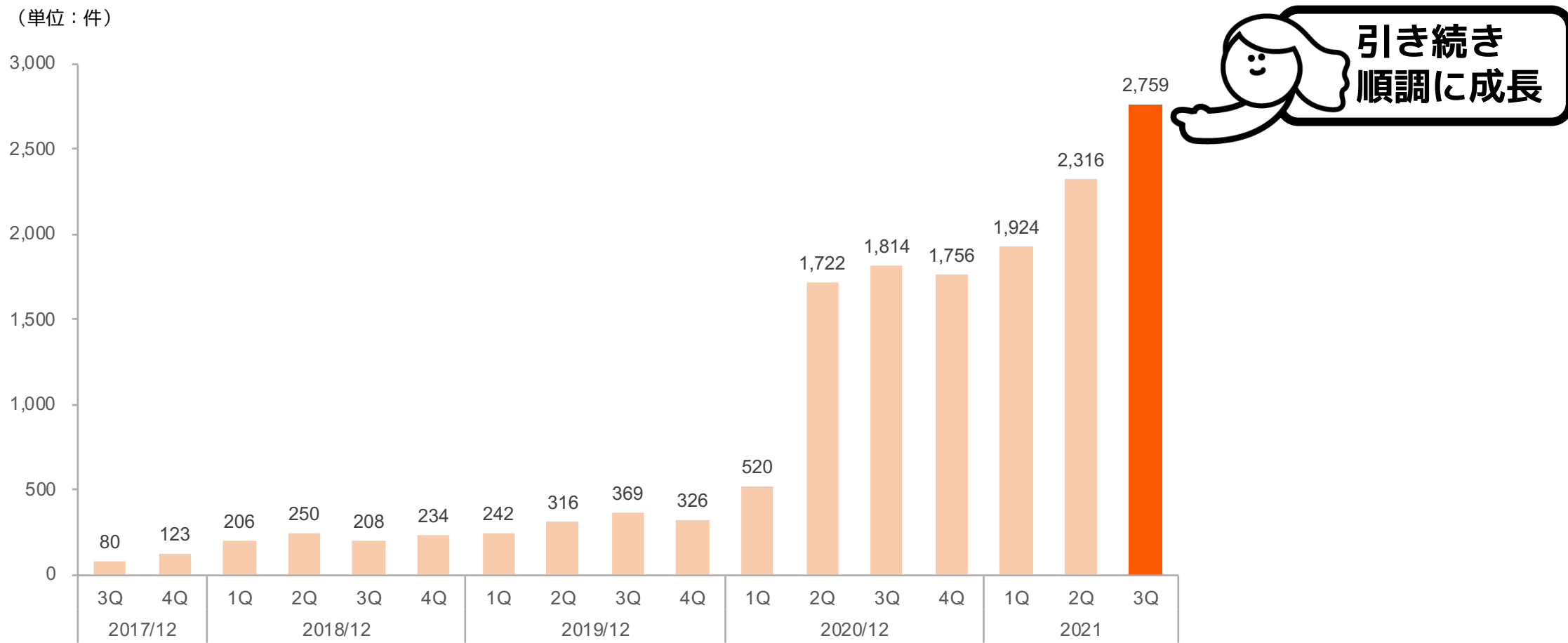
3Qの売上高は直前四半期比8.2%減の514百万円。  
前年同期比51.0%増と成長を継続しており、引き続き体制強化を進めております。

(単位：百万円)





Tonamelの大会開催数は直前四半期比19.1%増の2,759大会となりました。  
直近では、オンライン大会での利用件数も徐々に増加しています。



プロのゲームトレーナーからゲームを学べるサービス「ゲムトレ」を運営する株式会社ゲムトレを子会社化しました。eスポーツ文化やゲームに対する新しい価値観の醸成、事業領域の拡充と相乗効果の発揮などを通じて、グループ全体としての競争力強化と企業価値向上を目指します。

顔の見える先生から、  
ゲームを学ぼう。



# ちいき資本主義



カヤックでは、**地方創生事業を5階層に整理**しています。下層2段は基礎となる考え方や活動で、上層3段が収益要素になります。プラットフォームを拡充し、まちづくりの効果を高めます。

地域投資 (不動産、事業投資、金融投資)



鎌倉R不動産  
— REALKAMAKURAESTATE —

まちづくりコンテンツ受託・運営



活性化ICTプラットフォーム



まちのコイン

学ぶ・共有・仲間づくり サロン  
地域資本主義

地域密着型コミュニティ



KAMAICON

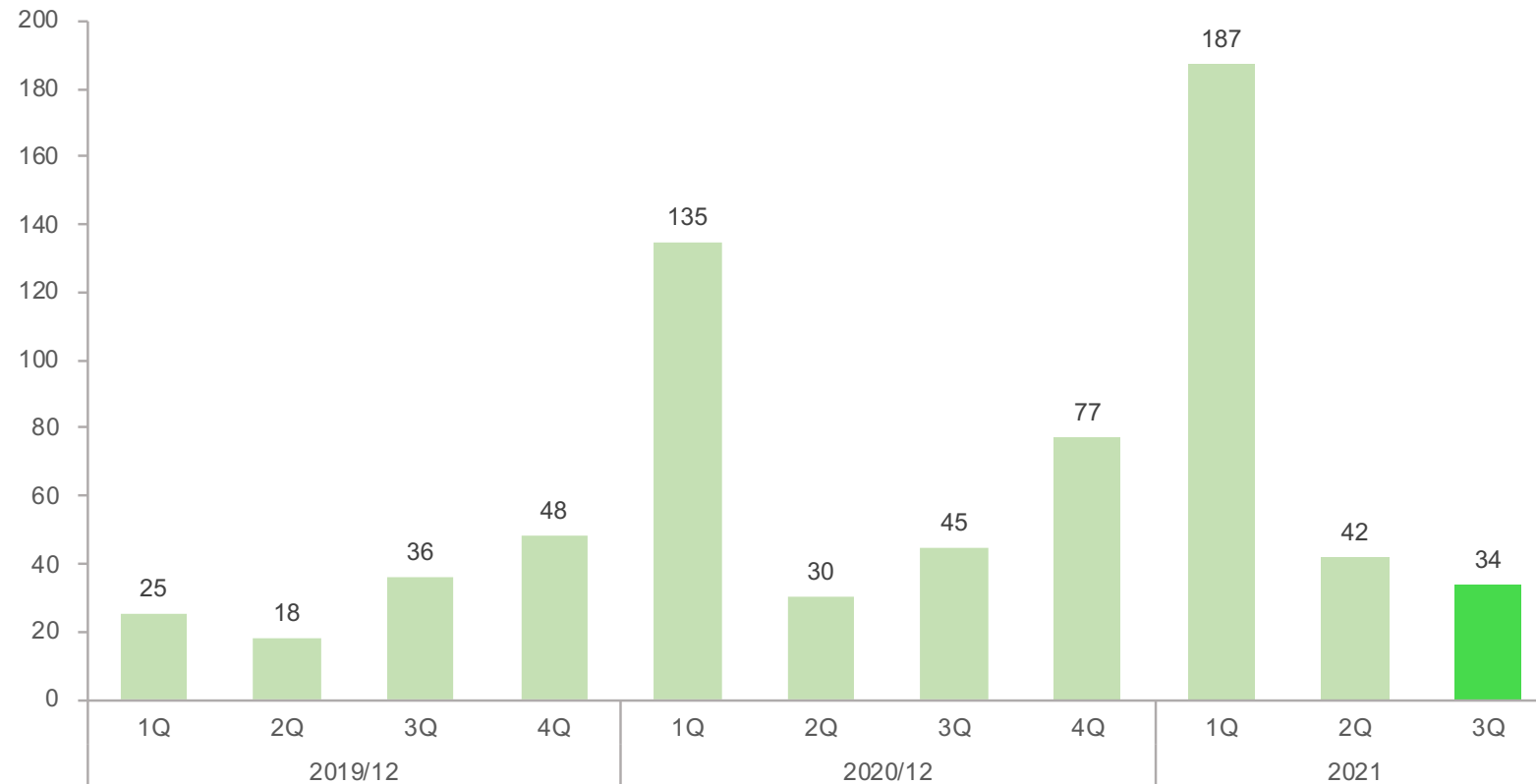
地域資本主義

# ちいき資本主義 売上高推移

3Qの売上高は直前四半期比18.7%減の34百万円。

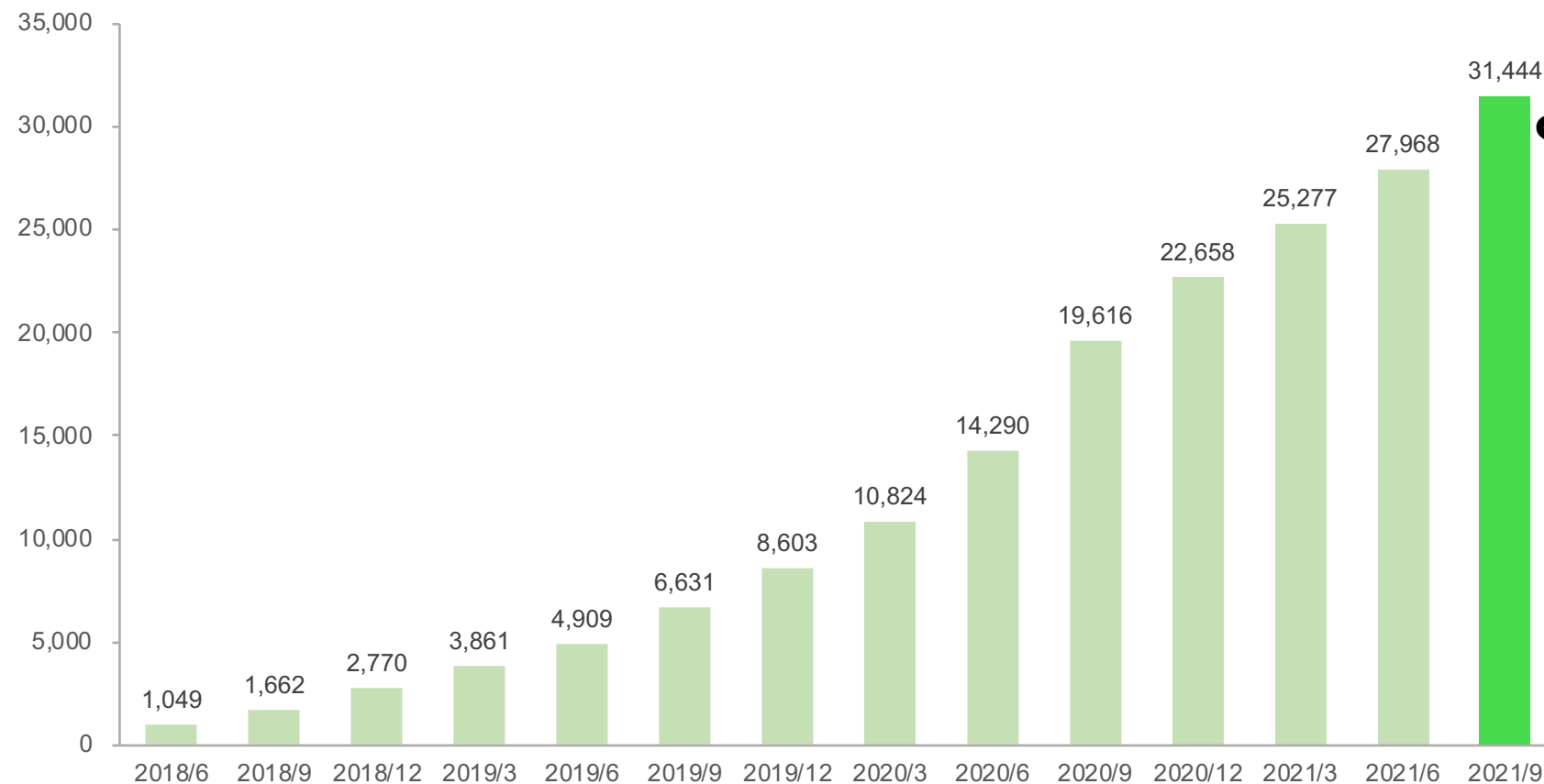
個別案件の増減はありますが「SMOUT」などのストック側のビジネスが底堅く推移しています。

(単位：百万円)



移住スカウトサービス「SMOUT」の累計ユーザー数は直前四半期比12.4%増の3.1万人。  
引き続きまちづくりコンテンツ受託案件との連動やSNS広告を通じ、拡大に取り組んでおります。

(単位：人)



SMOUT

昨年、今年と開催したカヤック主催のオンラインイベント「みんなの移住フェス」に続いて、地域おこし協力隊募集にフォーカスした「地域おこし協力隊フェス2021」を開催しております。



コミュニティ通貨「まちのコイン」が拡大しており、現在13地域※で導入されています。



\*2021年10月末現在、神奈川県小田原市・鎌倉市・厚木市・日吉エリア・たまプラーザ地区、東京都下北沢エリア、大塚駅周辺、大阪府八尾市、福岡県八女市、長野県上田市、鳥取県智頭町、岡山県新庄村、沖縄県石垣市の13地域で導入中、長野県佐久市はキャンペーン期間終了

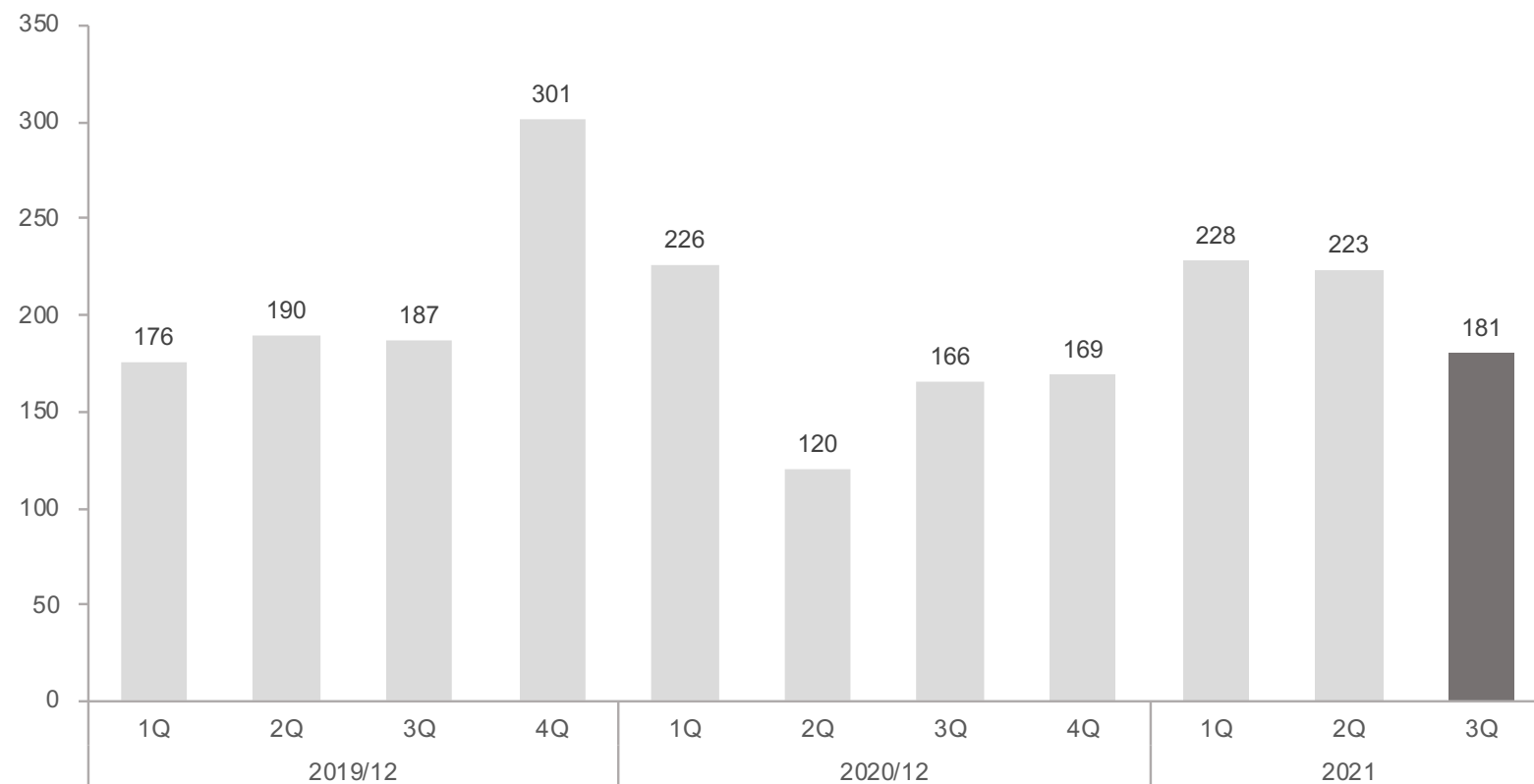


# その他サービス

# その他サービス 売上高推移

3Qの売上高は直前四半期比18.9%減の181百万円ですが、2Qと比べて不動産需要が落ち着く季節要因が主な理由で、前年同期比は8.9%増となっています。

(単位：百万円)



鎌倉R不動産は、現在社長の小松が自身の特性を活かした鎌倉の不動産営業に専念するために、新たな社長を募集しています。不動産を通じて、鎌倉や湘南をもっと面白くできる方をお待ちしています。詳しくは[面白法人カヤックWEBサイト Newsページ](#)※を御覧ください。



### 3. 今期計画について

# 業績予想の修正

上場後初となる3桁、100億円の売上を見込んでいた今期ですが、ゲームサービス等の好調な伸長により**通期の売上の見通しを100億円から120億円に修正いたします。**

営業利益につきましては、将来的な成長領域として推進している、eスポーツ分野と地域創生関連のプラットフォームサービスへの中長期的な投資強化を進めているため、当初予想から据え置きとさせていただきます。

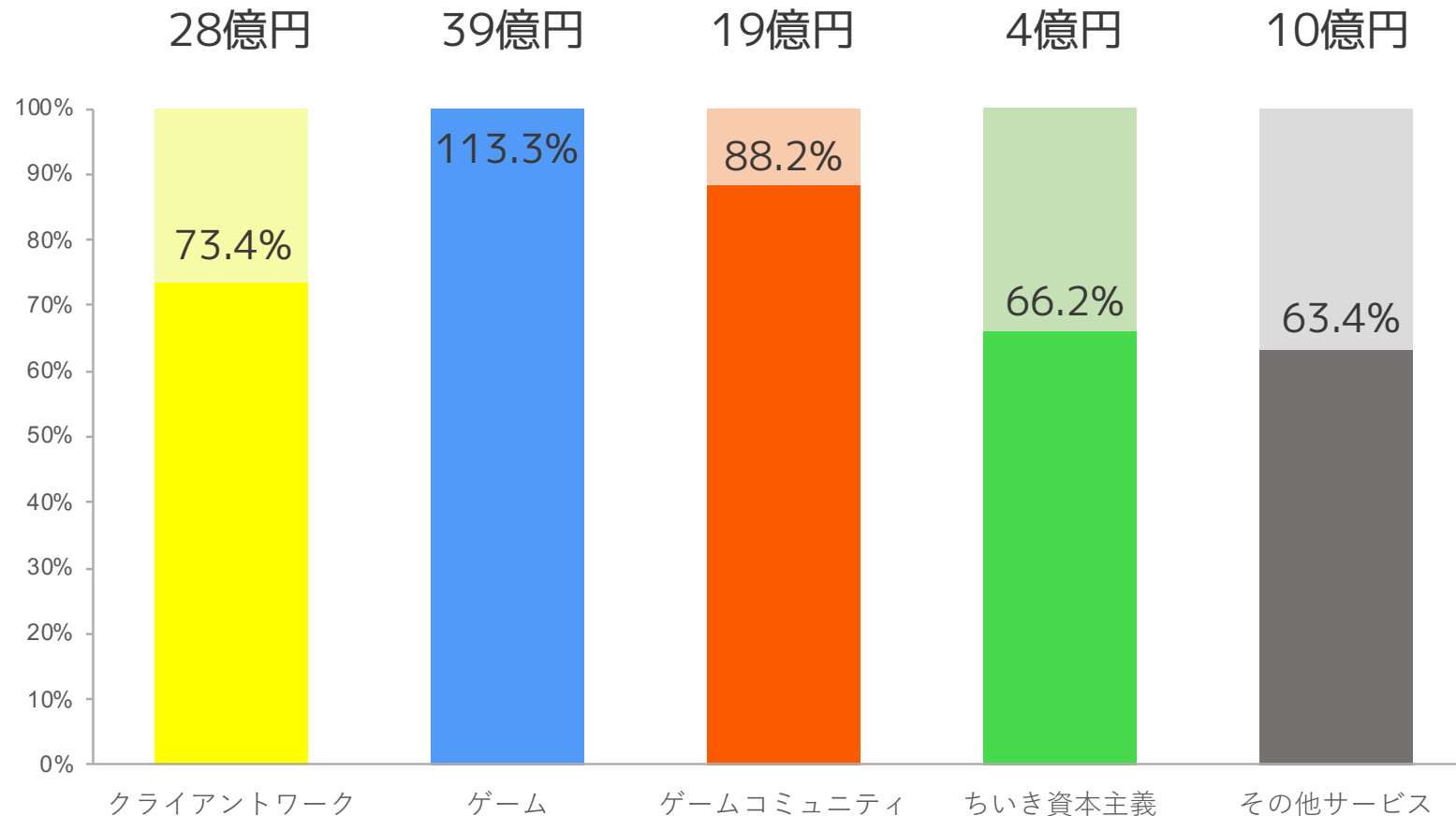
	2021年12月 (期初予想)	2021年12月 (修正予想)	増減額	増減率 (%)	2020年12月 (実績)	増減率 (%)
売上高 (百万円)	10,000	<b>12,000</b>	2,000	+20.0	8,749	+37.2
営業利益 (百万円)	1,000	<b>1,000</b>	0	+0.0	744	+34.3
経常利益 (百万円)	950	1,100	150	+15.8	740	+48.6
親会社株主に帰属する 当期純利益 (百万円)	580	700	120	+20.7	505	+38.6
年間配当金 (円 銭)	3.9	3.9	0	—	3.9	0

今回の修正予想に対する3Q時点の進捗は以下のようになっております。

	2021年12月 3Q進捗（実績）	2021年12月 （修正予想）	進捗率 （%）
売上高（百万円）	8,968	<b>12,000</b>	74.7
営業利益（百万円）	855	<b>1,000</b>	85.5
経常利益（百万円）	912	1,100	82.9
親会社株主に帰属する 当期純利益（百万円）	602	700	86.0
年間配当金（円 銭）	—	3.9	—

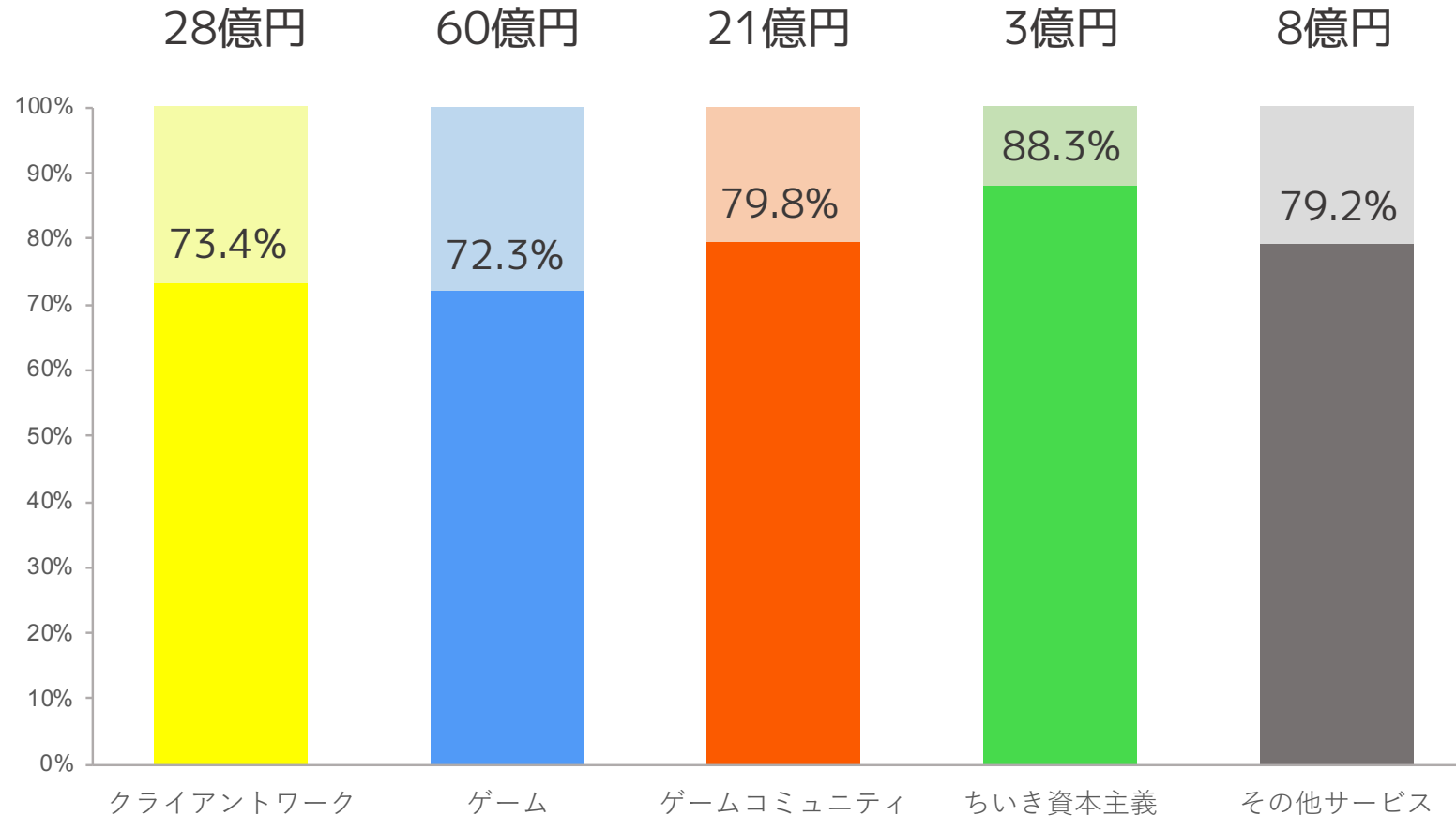
# 参考：サービス別売上高（対期初予想）

期初予算に対しては、ハイカジの成長やカヤックアキバスタジオの大型納品等により、ゲームサービスは、当四半期末時点で期初の通期売上想定を超える規模の伸長となっております。



# サービス別売上高（対修正予算）

今回の修正に合わせて、各サービスの状況を鑑みたサービス別の修正売上予想額での進捗は、以下のようになっております。





# 4. 当社のSDGsに関する取り組み

SDGsに関わる直近の取り組みから特筆すべきものをトピックとしてご紹介します。  
その他のSDGsに関わる取り組みは、面白法人カヤックWEBサイトの上部メニューから「About」タブ内の「SDGsの取り組み」よりご確認ください。



News Service Member | Vision **About** Recruit | IR  

Home → About → SDGsの取り組み

## SDGsの取り組み



従来の資本主義の指標だけでは測りきれない、地域ならではの豊かな自然やコミュニティを資本と捉えて、持続可能な成長を実現する。2002年から鎌倉に本社を置くカヤックでは、そんな「地域資本主義」の考え方を提唱しています。職住近接、地域密着型のコミュニティ、自然との共生。まちに溶け込み、地域と共存する会社を目指すカヤックのSDGsの取り組みです。

会社概要

地図

グループ会社

沿革

制度・行事

SDGsの取り組み

グループ会社

沿革

制度・行事

カヤックの鎌倉オフィスの使用電力を100%再生可能エネルギー化しました。

- ①本社 元銀行棟、②研究開発棟、③ぼくらの会議棟、④古民家 Make Room、  
⑤古民家 Share Room、⑥まちの社員食堂、⑦ガーデンオフィス が対象となっています。



※一部オフィスの再生エネ化については「J-クレジット（再エネ電力由来）」（※）を活用して行われます。「Jクレジット」は、[みんな電力](#)を通じて購入しています。

神奈川県「SDGsつながりポイント事業」に採択されている「まちのコイン」を用いて、小田原、鎌倉、厚木の3地域で「SDGsつながりポイント週間」を実施しました。各地域で「つながりポイント」の獲得や利用で受けられるSDGsに貢献する体験の運営を行い、子どもから大人まで楽しみながらSDGsを知り、体験する1週間になりました。



SDGs  
つながりポイント  
週間

開催期間 9月20日(月)~26日(日)  
開催場所 小田原・鎌倉・厚木

まちのコイン



「まちのコイン」を用いて、小田原、鎌倉、厚木の3地域で食品ロス削減につながる体験を提供する「まちのコイン・秋のフードロス削減キャンペーン」を初開催しました。  
さらに、10月31日には鎌倉で人気レストランが「もったいない食材」を用いた料理を提供する「クルッポ食堂」など、フードロス削減をテーマにした「まちのもったいない大マーケット」をカヤック社屋で行い、好評を博しました。

まちのコイン  
秋のフードロス削減キャンペーン

開催期間 10月1日(金)~31日(日)  
開催場所 小田原・鎌倉・厚木

SDGs ツタガリポイント  
まちのコイン



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。

SUSTAINABLE  
DEVELOPMENT GOALS

面白法人カヤックは、神奈川県SDGsパートナー企業に登録されています。