

# 面白法人 カヤック

## 2022年12月期 第1四半期 決算説明会資料

2022年5月12日

株式会社カヤック | 東証グロース：3904

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



## ・ 2022年12月期 1Q連結業績

- ・ 増収・増益で四半期ベースの過去最高業績を達成。（売上高 40.6億円、営業利益 3.5億円）
- ・ ハイパーカジュアルゲーム（以下ハイカジ）が引き続き大きな伸長となっています。

## ・ 主なトピック

- ・ ハイカジでは四半期内で2本の新作タイトルのリリース、中でも「Draw Saber」はGoogle Play 米国版の無料ゲームランキングで1位を獲得しました。
- ・ 株式会社ミラティブのパートナーとして、国内外で注目の集まるゲーミング配信市場に参入します。
- ・ グループ会社のウェルプレイド・ライゼスト株式会社が国内eスポーツ業界初のIPO準備中である旨を開示しました。
- ・ トレーディングカードゲーム大会支援サイト「イザジン」をサービス譲渡いただきました。

## ・ 2022年12月期 連結業績予想

- ・ 売上高150億円、営業利益15億円の通期業績予想は据え置きとします。
- ・ 各サービスの進捗は概ね期初の想定の範囲内にて推移しております。

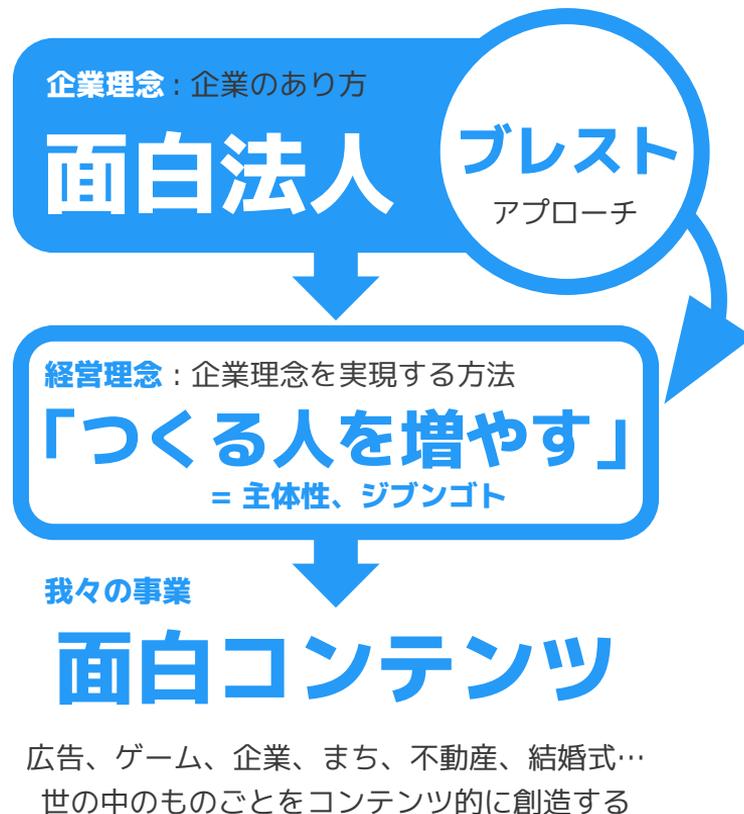
- 0. 経営方針
- 1. 四半期決算概要
- 2. サービスの状況
- 3. 今期計画について
- 4. 当社のSDGsに関する取り組み

# 0. 経営方針

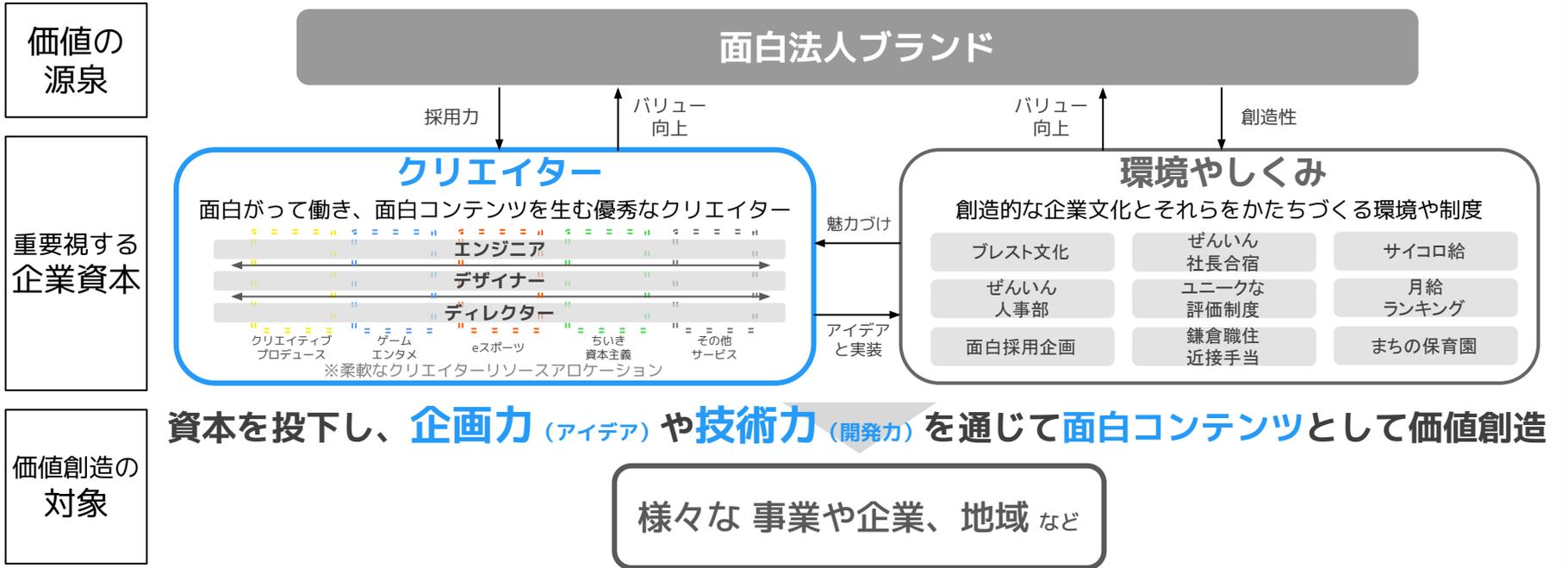
当社の理念や経営方針についてご説明します。

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、我々は作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。



事業等の様々な対象に**企画力**や**技術力**を発揮し、価値創造を行う**クリエイター**が競争優位を生む重要な企業資本であり、それら資本の調達力を高める**面白法人ブランド**が企業価値の源泉です。**面白コンテンツ**は知った人の印象に深く残り、面白法人ブランドのバリューを高めるものです。



価値の源泉

重要視する企業資本

価値創造の対象

## 1. 成長基調の継続

昨年度も前年に続き増収増益を達成することができました。引き続き、ハイパーカジュアルゲームの好調を牽引役としたものですが、eスポーツ分野においてもさらに収益性を高めています。このような業況の中、今年度も積極的に事業育成への投資を進めていく計画です。投資領域としては、引き続きeスポーツ分野と地域関連サービス（ちいき資本主義）としています。

## 2. グループ投資に対する実績の可視化

当社は上場来、新規事業の事業会社化やM&Aなどにより、グループ企業体としての構成を強化してきました。コンテンツ的な思考を強みとするクリエイターを企業資本の中心とし、グループ横断的なアロケーションを行っています。このような中、いくつかのグループ企業においては株式公開を見据えるステージに成長してきております。引き続き、当社らしい事業投資の実績可視化を、しっかり進めていく所存です。

## 3. 新規的な周辺領域への挑戦

今年度より、いくつかのサービス区分について領域拡張する方向で名称変更しています。クライアントワークについては「クリエイティブプロデュース」とし、広告制作受託のみならず、話題性のある商品開発やR&Dなど広いフィールドで捉え、企業アライアンスなどを進める計画です。ゲームについては「ゲームエンタメ」とし、アニメやXR、Webtoonなどの新規性の高い周辺領域に拡張、さらに新規事業としてメタバースなどの応用分野にも挑戦的に着手して参ります。

# 現在の面白法人カヤックをざっくり掴む10ワード

## 面白法人

創業時（1998年）より続く、当社の通称&企業理念  
関連ワード：面白い会社  
関連情報：カヤックサイト「[Vision > 面白法人に込めた思い](#)」、本資料P5

## サイコロ給

毎月サイコロを振って給与を決めるカヤックの制度  
関連ワード：スマイル給  
関連情報：カヤックサイト「[Vision > サイコロ給とスマイル給](#)」

## ブレスト

アイデアを生む原動力で、面白がる体質になる訓練法  
関連ワード：アイデア、広告賞  
関連情報：カヤックサイト「[Vision > レストに始まりブレストに終わる](#)」

## うんこ

うんこ演算、うんこミュージアムなど関連事業を実施  
関連ワード：うんこコンテンツ、まちづくりからうんこまで

## 鎌倉

本社所在地で、カヤックのまちづくり実践地域  
関連ワード：鎌倉資本主義、鎌倉のまちがぼくらのオフィスです  
関連情報：カヤックサイト「[Vision > 鎌倉本社の理由](#)」

## 地域資本主義

地域軸で多様な価値を問うカヤック提案の新資本主義  
関連ワード：まちづくり、地域通貨、デジタル田園都市国家構想実現会議（※）  
関連情報：書籍「鎌倉資本主義」、本資料P41-49

## メタバース

数年前より研究開発推進、2022/2に専門部隊設立  
関連ワード：VR、AR、XR、日経メタバースシンポジウム、Metaverse Japan  
関連情報：本資料P53

## ハイカジ

簡易操作ゲーム。世界展開でカヤックの成長を牽引  
関連ワード：ハイパーカジュアルゲーム  
関連情報：本資料P30-31

## eスポーツ

ゲームを使う競技の通称、グループの次の成長領域  
関連ワード：ゲーム大会、ウェルブレイド・ライゼスト(株)、Tonamel、ゲムトレ  
関連情報：本資料P34-40、カヤックサイト「[Service > eスポーツ関連事業](#)」

## 冠婚葬祭

結婚式や葬儀も一品一様のコンテンツとして事業化  
関連ワード：ブラコレ、鎌倉自宅葬儀社、その他事業  
関連情報：カヤックサイト「[Service > その他事業](#)」

こちらは客観的なものでしょうか？



主観的説明です。多様な事業や組織文化など、全体感がわかり難いという声があり、用意しました。

多種多様な小粒事業を持つ意味は？



クリエイターやブランドを強みとする弊社では、多様な事業が部分非効率でも全体で効果的にもなり得ます。今後の企業価値向上につながるかと確信があります。

# 1. 四半期決算概要

2022年12月期第1四半期の決算をご説明します。

## 連結業績

増収・増益で、四半期ベースの過去最高業績を達成

売上高： 4,063百万円 前年同期比：44.1%増 直前四半期比：13.0%増  
営業利益： 355百万円 前年同期比：1.2%増 直前四半期比：23.5%増

## クリエイティブ プロデュース

想定通りの順調なスタート

売上高： 797百万円 前年同期比：2.6%減 直前四半期比：0.5%増

## ゲームエンタメ

ハイカジの大幅成長

売上高： 2,378百万円 前年同期比：141.2%増 直前四半期比：26.2%増

## eスポーツ

コロナの影響により案件が全体的に後ろ倒しに

売上高： 448百万円 前年同期比：25.3%減 直前四半期比：31.7%減

## ちいき資本主義

例年通り自治体会計年度末の1Qの売上が伸長

売上高： 156百万円 前年同期比：16.3%減 直前四半期比：145.7%増

## その他サービス

コロナの逆風の中でもプラコレの成長が継続

売上高： 282百万円 前年同期比：23.6%増 直前前四半期比：41.8%増

# 四半期連結業績推移

売上高4,063百万円（前年同期比44.1%増、直前四半期比13.0%増）

営業利益355百万円（前年同期比1.2%増、直前四半期比23.5%増）

（単位：百万円）



引き続き過去最高の売上高ですが、今回の最大の成長要因は？



ハイカジが想定以上の推移となりました。新作タイトルを2本リリース出来たことにより、広告出稿等の先行投資も想定より大きくなりましたが、その分は次四半期以降が回収フェーズとなる想定です。

増収増益を継続。売上高を牽引したハイカジにおける新作への先行投資もあり、営業利益率が前年同期比では減少しておりますが、直前四半期からは増加しております。

(単位:百万円)

	2022年12月期 1Q(1-3月)	2021年12月期 1Q(1-3月)	前年同期比 増減	2021年12月期 4Q(10-12月)	直前四半期比 増減
売上高	4,063	2,821	44.1%	3,597	13.0%
売上原価	2,123	1,502	41.3%	1,853	14.5%
売上総利益	1,940	1,318	47.2%	1,743	11.3%
売上総利益率	47.7%	46.7%	+1.0pt	48.5%	-0.7pt
販売管理費	1,584	966	63.9%	1,455	8.9%
営業利益	355	351	1.2%	288	23.5%
営業利益率	8.7%	12.4%	-3.7pt	8.0%	+0.7pt
経常利益	396	396	0.1%	353	11.9%
税金等調整前当期純利益	396	488	-18.9%	353	11.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	257	307	-16.1%	227	13.4%

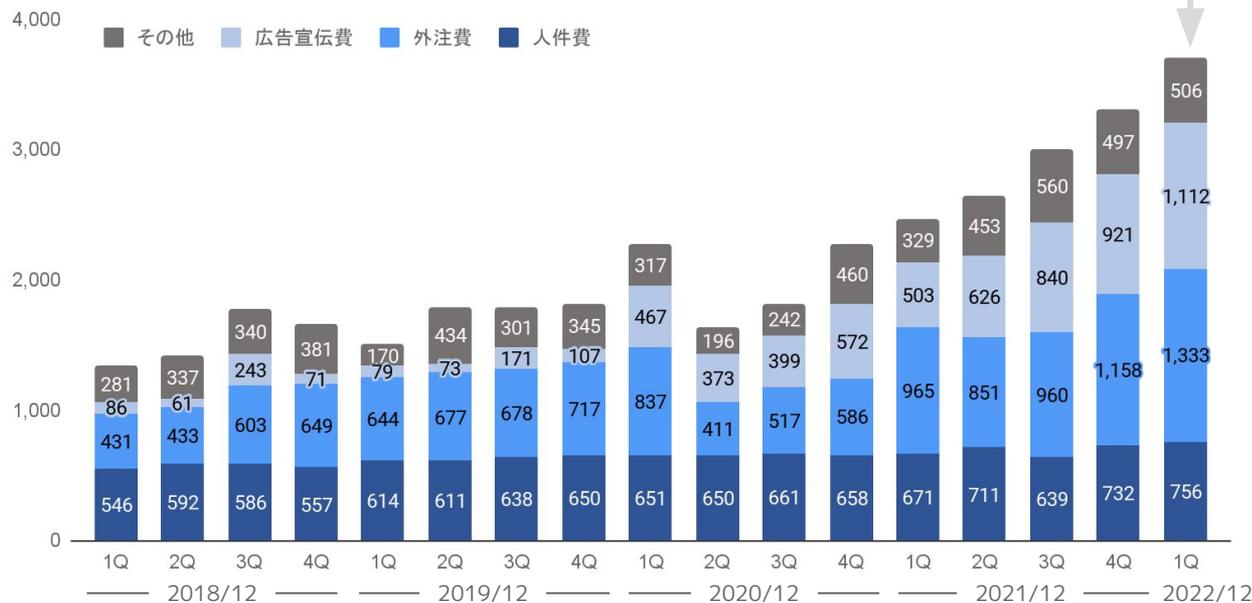
# 連結費用推移

人件費：引き続き安定的に推移

外注費の増加：グループ会社の受託事業の影響

広告宣伝費の増加：ハイカジの成長による影響

(単位：百万円)



ハイカジが伸びると広告費は今後大きくなるのでしょうか？



ハイカジのビジネスモデルは、広告でのゲームへのユーザー1人あたりの獲得単価 = CPI (Cost Per Install) と、ユーザー1人あたりからの総収益 = LTV (Life Time Value) の差額によって収益を上げる構造です。規模が大きくなっても1ユーザーあたりのCPIの単価感は大きく変わりませんが、ユーザーの母数が拡大するため全体の広告費は大きくなります。

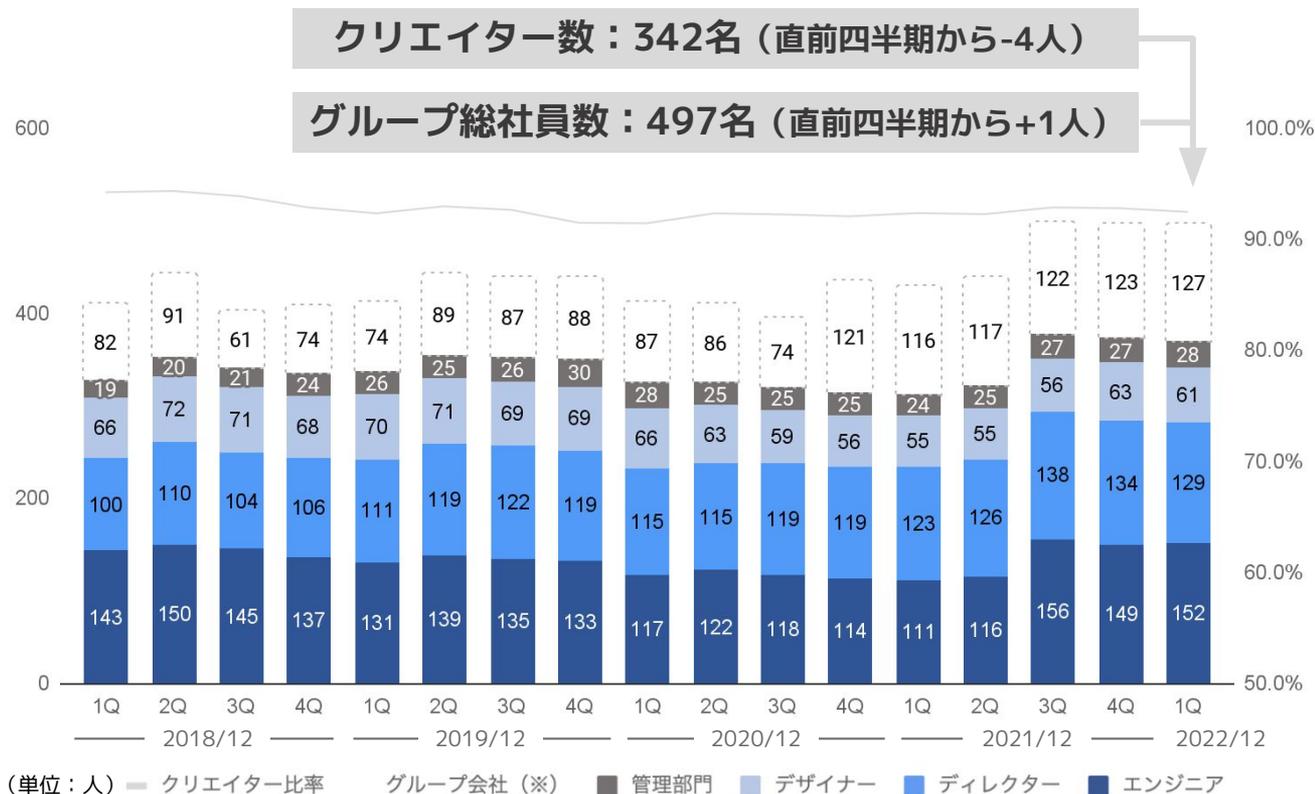
# 連結貸借対照表

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)

	2022年3月	2021年3月	前年同期比	2021年12月	直前四半期比
流動資産	5,548	4,115	134.8%	5,220	106.3%
うち現金及び預金	2,547	1,670	152.5%	2,458	103.6%
固定資産	2,650	2,682	98.8%	2,624	101.0%
総資産	8,198	6,798	120.6%	7,844	104.5%
流動負債	2,762	2,197	125.8%	2,840	97.3%
固定負債	1,638	1,569	104.4%	1,412	116.0%
純資産	3,797	3,032	125.2%	3,591	105.7%
自己資本比率	42.5%	41.2%	+1.3pt	41.8%	+0.7pt

# 社員数の推移



クリエイター数を重視する理由は？



クリエイターこそがカヤックの価値を生み出す、独自性と競争力の基礎となるものです。企画・開発力を生むとともに、職種が絞られていることによるリソースの柔軟な異動、組織制度の先鋭化などの、様々な強みにつながっていると考えています。クリエイター比率が約90%であることを当社の1つの基準点としています。

※カヤックアキバスタジオおよびカヤックポンドは、カヤックの秋葉原拠点の位置づけで一体的な運営を進めているため、グループ会社には含まず、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

クリエイティブプロデュース、ゲームエンタメ、eスポーツ、ちいき資本主義、  
その他サービス の5つのサービスの概観と状況をご説明します。

# サービス内の構成

## カヤック内事業部

## グループ会社

### クリエイティブ プロデュース

面白プロデュース事業部  
(旧クライアントワーク事業部)

(株)SANKO、マンガデザイナーズラボ(株)

### ゲームエンタメ

ゲーム事業部

(株)カヤックアキバスタジオ、  
(株)カヤックボンド (旧(株)アドア)

### eスポーツ

ゲームコミュニティ  
事業部

ウェルプレイド・ライゼスト(株)、  
(株)ゲムトレ

### ちいき資本主義

ちいき資本主義事業部

—

### その他サービス

その他サービス事業部  
(新規事業、メタバース関連、不動  
産投資、戦略投資 など)

鎌倉R不動産(株)、(株)鎌倉自宅葬儀社、  
(株)カヤックゼロ、(株)サンネット、  
(株)プラコレ、(株)八女流

グループ会社も増  
加していますね。



現在グループ連結で  
13社まで拡大してい  
ます。

グループ横断のシナ  
ジーを追求するた  
めに、サービス毎に  
リーダーや会議体  
を設定し、一体的な  
サービスユニット経  
営を推進していま  
す。

主たる  
対面市場

事業スケールのイメージや成長性のおおまかな参考値を示す

主たる  
ビジネスモデル

収益性やボラティリティなどを示す

主な強み

サービスが伸びている理由や、今後成長が可能と考えられる理由を指し示す

今後の主な  
成長方針

サービスを戦略的に成長させる方向感を指し示す

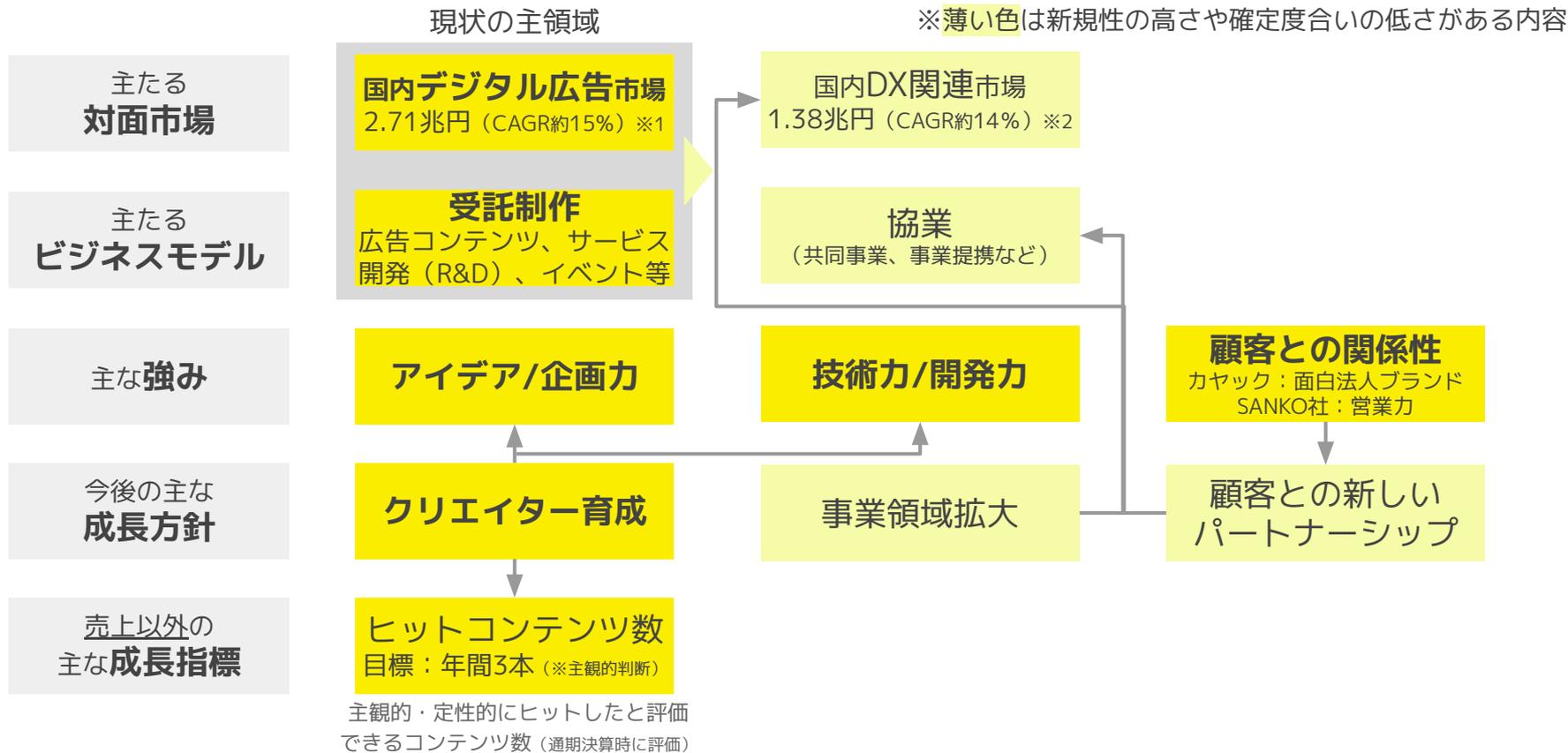
売上以外の  
主な成長指標

各サービスの成長性に関して、売上高成長以外に何によって確認が可能かを示す

# クリエイティブ プロデュース



# クリエイティブプロデュース サービス概観



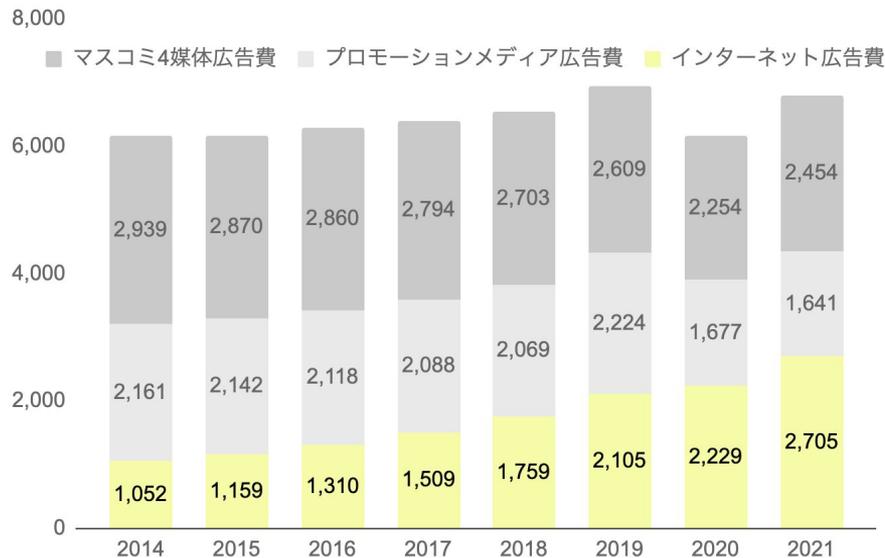
※1 出所：電通「2016年-2021年 日本の広告費」 / ※2 出所：富士キメラ総研「2022 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望 市場編」

# クリエイティブプロデュース 関連市場環境

クリエイティブプロデュースサービスの対面市場の1つであるインターネット広告市場は、コロナ禍の影響を受けた広告関連市場の中でも成長が続いています。

(単位：10億円)

日本の総広告費の推移



インターネット広告費の内訳(※)

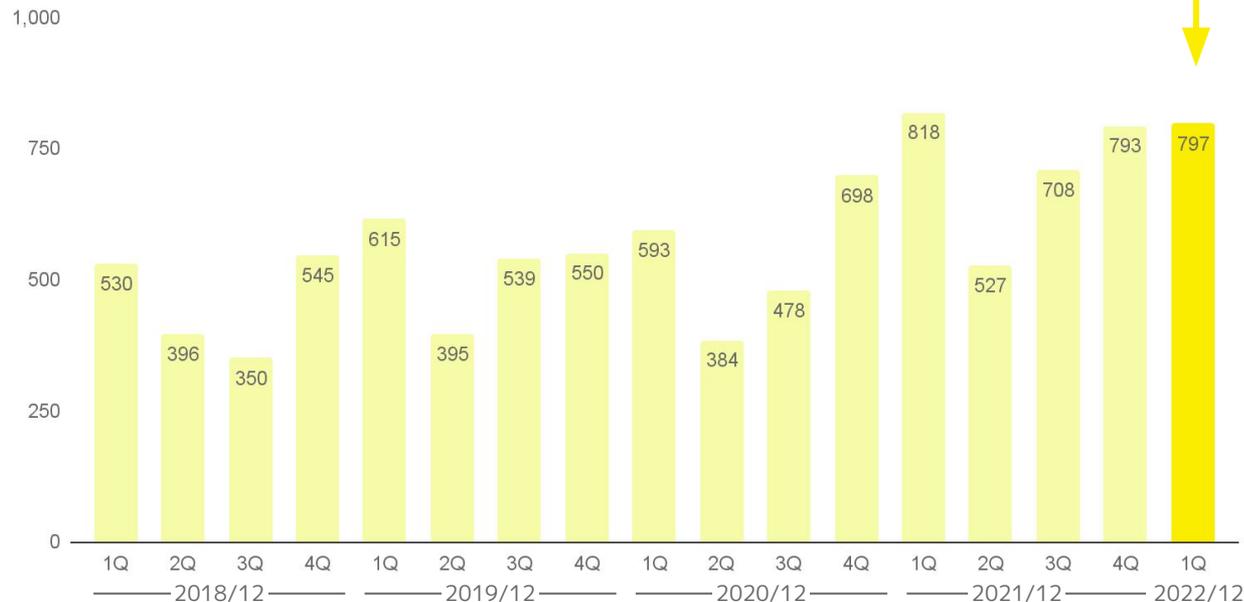
(単位：10億円)

	2019	2020	2021
インターネット広告媒体費	1,663	1,756	2,157
成果報酬型広告	105	98	94
検索連動型広告	668	678	799
ディスプレイ広告	554	573	686
動画広告	318	386	512
その他	17	20	66
インターネット広告制作費	335	340	385
物販系ECプラットフォーム広告費	106	132	163
合計	2,104	2,229	2,705

# クリエイティブプロデュース 売上高推移

797百万円（前年同期比2.6%減、直前四半期比0.5%増）

(単位:百万円)



今四半期における  
主な成長要因は何  
でしょうか？



サービスの特性上、  
キャンペーンやプロ  
モーションでの単発  
の案件が多かったの  
ですが、昨今は継続  
的に良い形でお仕事  
をご一緒させていただ  
けるようなお客様  
が増えており、積み  
上げの成長感が少し  
ずつ出ています。

# クリエイティブプロデュース トピック

NHK大河ドラマ「鎌倉殿の13人」のプロモーションとして、ARを活用した「しゃべる肖像画ポスター」を企画・制作しました。



鎌倉が舞台の大河ドラマですね。



はい、カヤックの本社があり、多くの社員が住んでいる鎌倉が舞台であることもあり、気合を入れて作成しました。鶴岡八幡宮境内に開設されている「鎌倉殿の13人 大河ドラマ館」※のポスターになります。他にもチケットやパンフレットのデザインも行いました。

※「鎌倉殿の13人 大河ドラマ館」に行ってみた！レポート：<https://www.kayac.com/news/2022/03/taiga-kamakura>

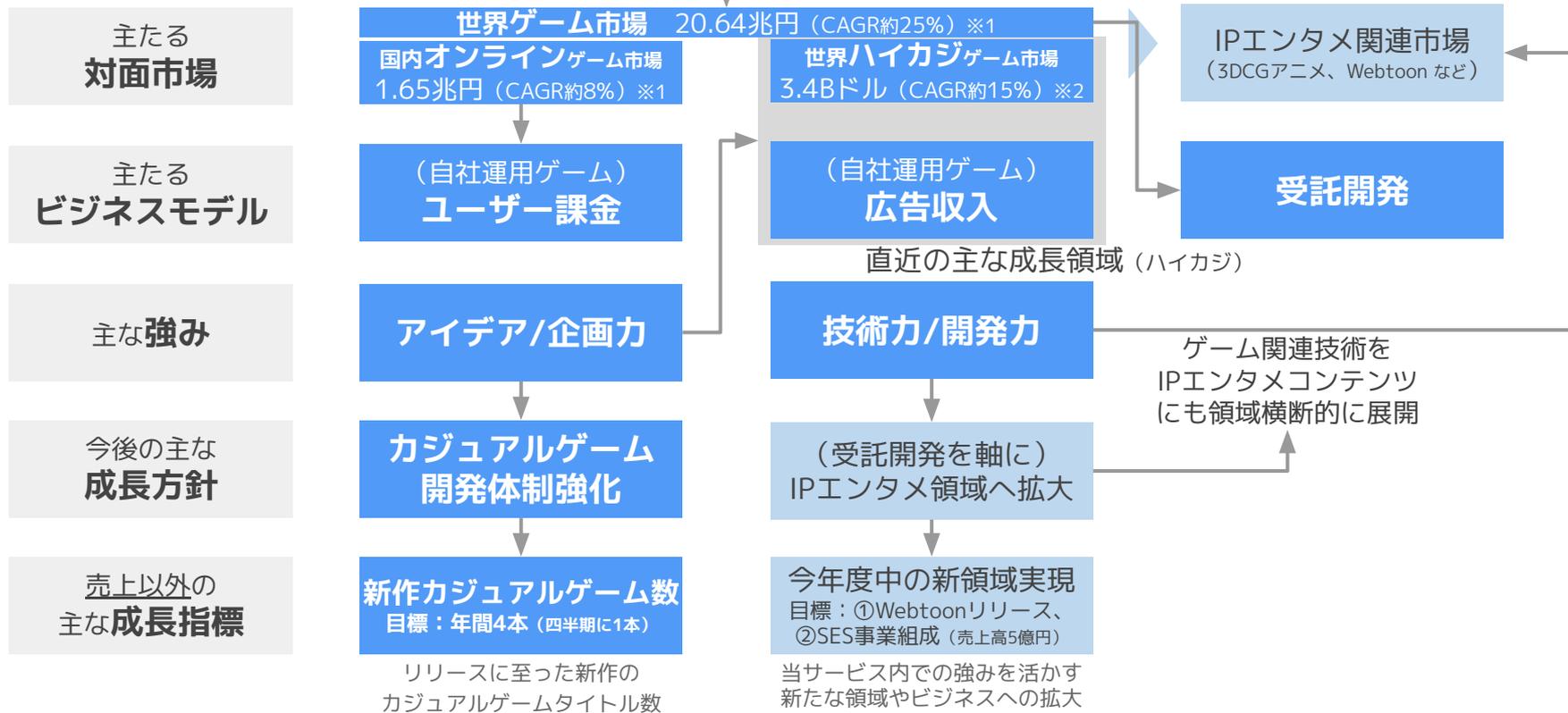


# ゲームエンタメ



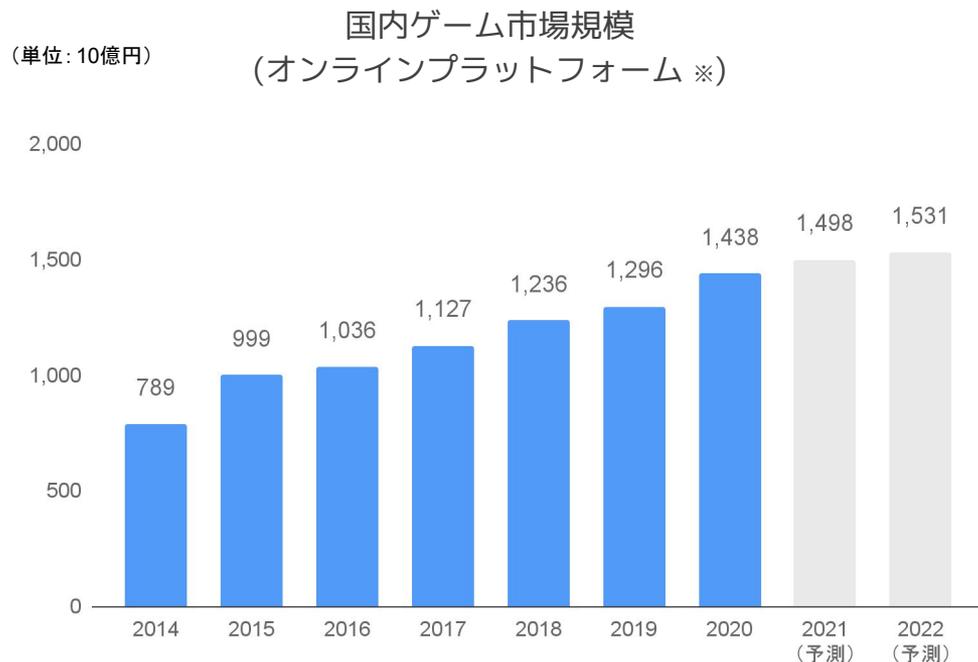
# ゲームエンタメ サービス概観

※薄い色は新規性の高さや確定度合いの低さがある内容

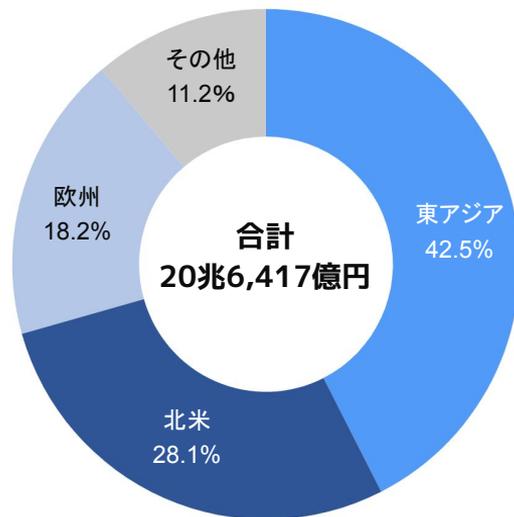


※1 出所：ファミ通ゲーム白書2021 / ※2 出所：Deconstructor of Fun 「2022 Predictions #1 The King is back, Merge overheats and Hypercasuals falter」

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。



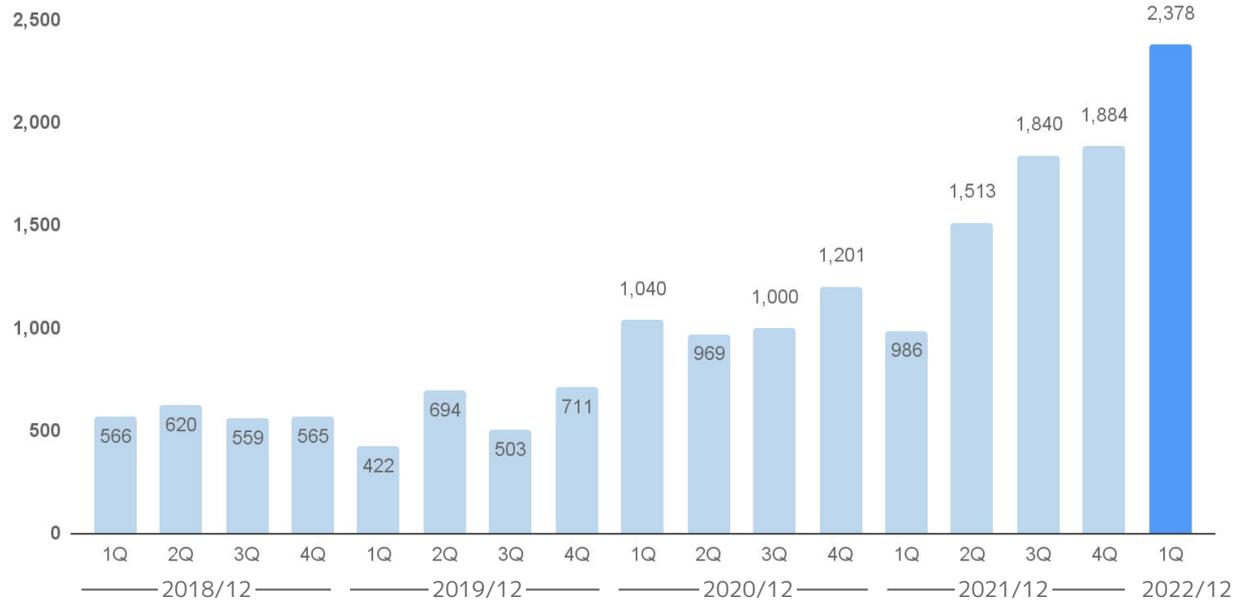
世界の地域別ゲームコンテンツ市場規模  
(2020年)



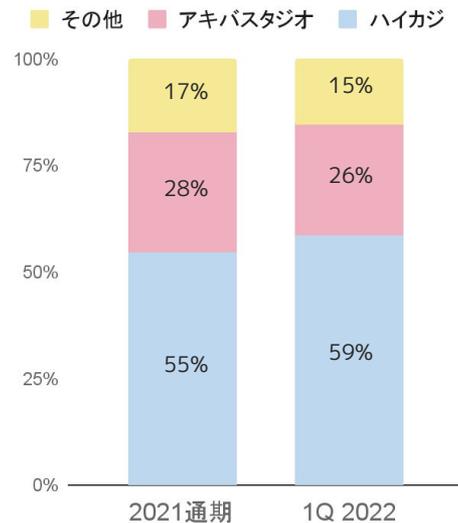
# ゲームエンタメ 売上高推移

2,378万円（前年同期比141.2%増、直前四半期26.2%増）

(単位:百万円)



ゲーム売上高 構成比



自社運用のゲームタイトル別の状況は以下の通りです。

## ハイパーカジュアルゲーム

Balance Duel/Draw Saber



・2022年1Qは体制変更も行き、新作を2本リリースすることが出来ました。どちらのタイトルも良い初速となっており、次の四半期での大きな収益貢献が期待出来ると考えています。

Ball Run 2048/Gun Sprint/Balloon Crusher: Shoot'em all/Park Master



・DL数は徐々に落ち着きつつあるものの、大きなボリュームを引き続き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獲得ボリュームが弱いため、縮小運用による収益最大化の方針で、新作や他タイトルを優先しています。

## 自社運用のソーシャルゲーム

ぼくらの甲子園！ ポケット



・大人気野球漫画「MAJOR」とコラボ第2弾を実施し、好評をいただきました。

キン肉マン マッスルショット



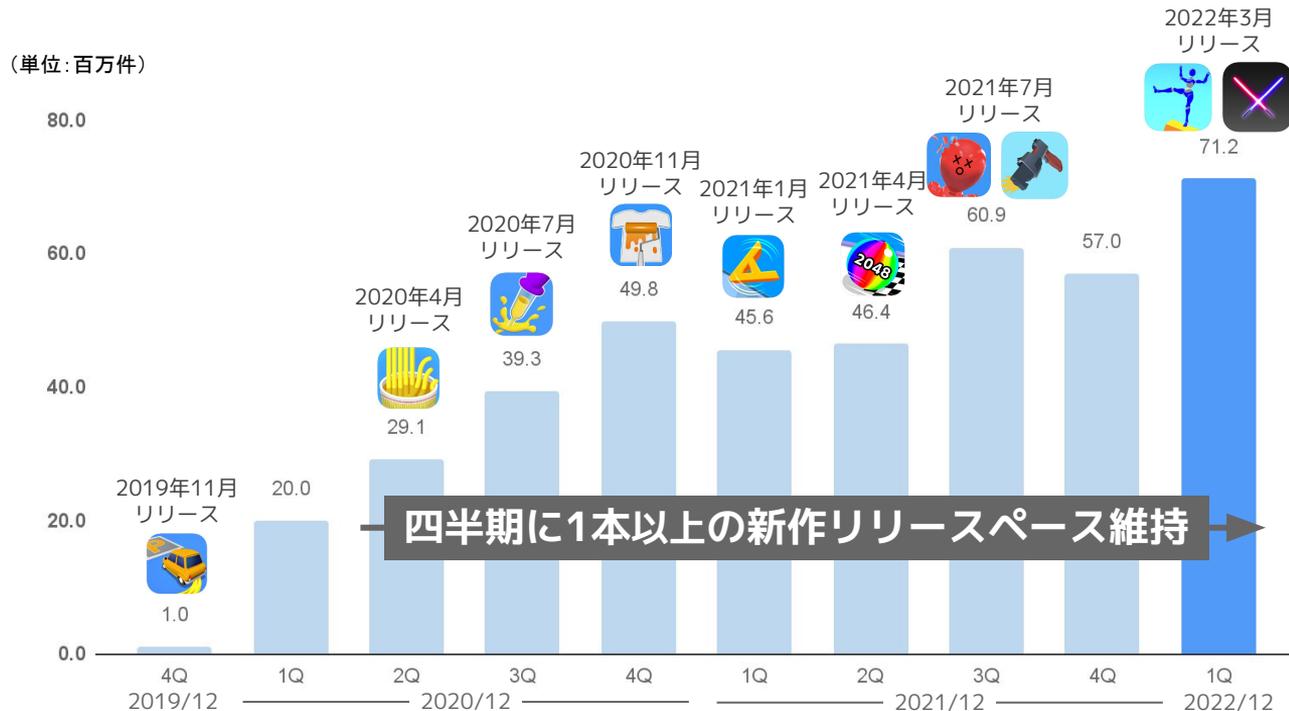
・皆様のご愛顧で2022年3月に7周年を迎えました。

(C)ゆでたまご / (C)COPRO .co.,Ltd / (C)KAYAC

# ゲームエンタメ ハイカジ新作リリース&ダウンロード

今四半期の合計ダウンロード数：約7,120万件

(単位:百万件)



四半期に1本以上の新作リリースペース維持

海外ユーザーが多いですが、円安の影響は？



ハイカジについては、円安の影響により業績に好影響が出ている状況です。

この1Qには2タイトルの新作が出ましたが、2Qへの新作開発状況はいかがでしょう？



2Qの新作についても、順調に企画開発を進めております。

※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。

# ゲームエンタメ トピック

ハイパーカジュアルゲーム「Draw Saber」がGoogle Play 米国版の無料ゲームランキングで1位を獲得しました。



過去のタイトルと比べても好調ということですか？



米国のランキングで1位となったのは2年前の「パークマスター」以来ですので、今後の伸びには期待が持てる初速だと捉えています。

カヤックアキバスタジオがWebtoon事業を開始しました。  
今後もゲーム・XR・CGアニメ等の企画制作で培ったナレッジを活用し、  
周辺領域での多角化を推進して参ります。



Webtoonとは、どのような市場なのですか？



Webtoonは韓国発で世界標準となった縦読みかつフルカラーのスマホ最適なオンライン漫画です。世界のWebtoon市場規模は、2021年で約37億米ドル、2022年から2028年にかけてはCAGR約31%で成長し、2028年までに約262億米ドルに達すると予測されています(※)。日本の様々な企業が参入を発表しており、日本でも盛り上がりを見せ始めています。

配信プラットフォームMirrativのゲーム開発パートナーとして、ゲームとライブ配信を融合させた新しいゲーム体験で、海外でも大きな注目が集まるライブゲーミング市場に参入します。



ミラティブ社の開発パートナーに選ばれた背景は？

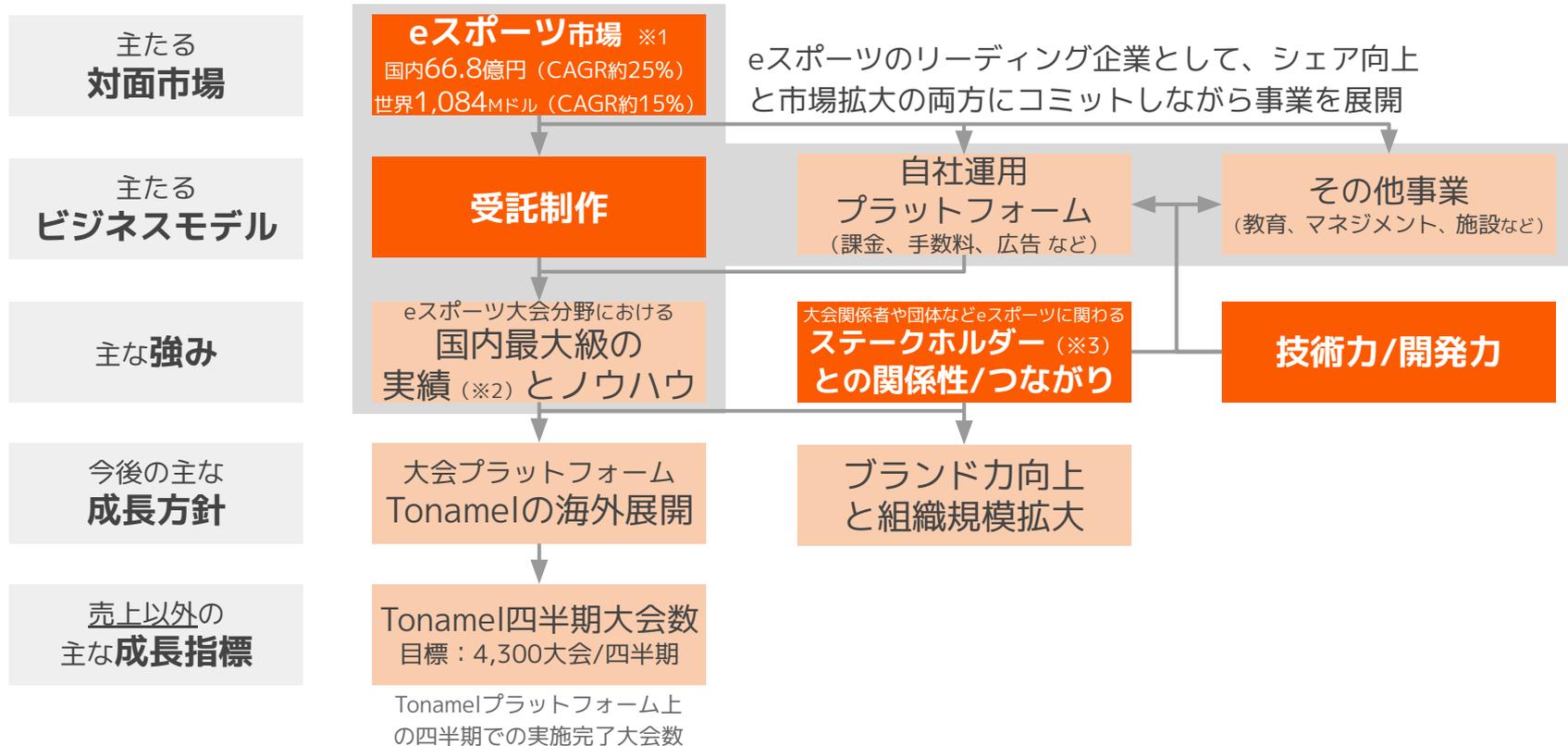


ライブゲーミングは配信者と視聴者が一緒に交流してゲームを楽しむなどの新しいゲーム体験で、海外のスタートアップ市場でも大きな注目がある領域です。ミラティブ社からはソーシャルゲームとハイカジ双方に知見がある国内でも数少ない会社であることや、アイデアと技術力の観点からのご評価いただきました。2022年夏よりリリースを予定しています。

# eスポーツ



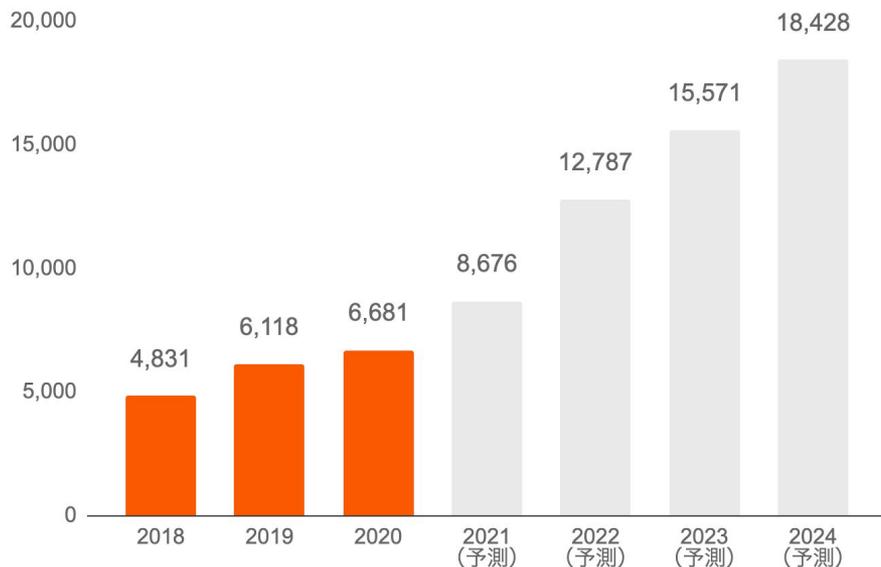
※薄い色は新規性の高さや確定度合いの低さがある内容



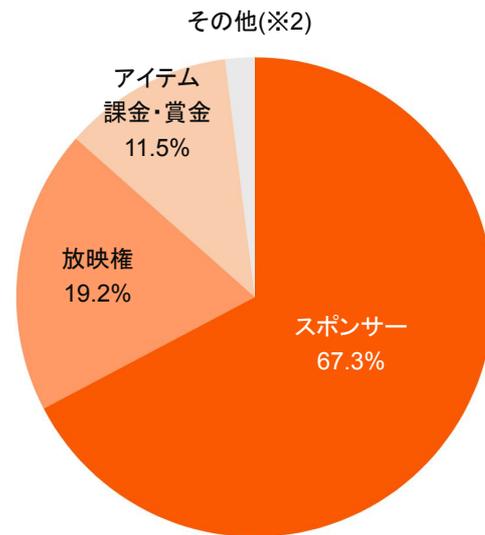
※1 出所：ファミ通、Newzoo Global Esports Market Report 2021 / ※2：大会制作運営受託においてウェルブレイド・ライゼストは国内の約30%のシェアで業界1位。(eスポーツ大会関係者ヒアリング等による自社調べ) / 大会開催プラットフォームにおいてTonamelは2021年下半期の月間の開催数国内1位。(競合調査による自社調べ) / ※3：チーム/選手、インフルエンサー、実況/解説者、コミュニティ など

2020年から2024年までのeスポーツ市場の売上高CAGRは25%を超える見込みです。

(単位：百万円) 日本eスポーツ市場規模 ※1



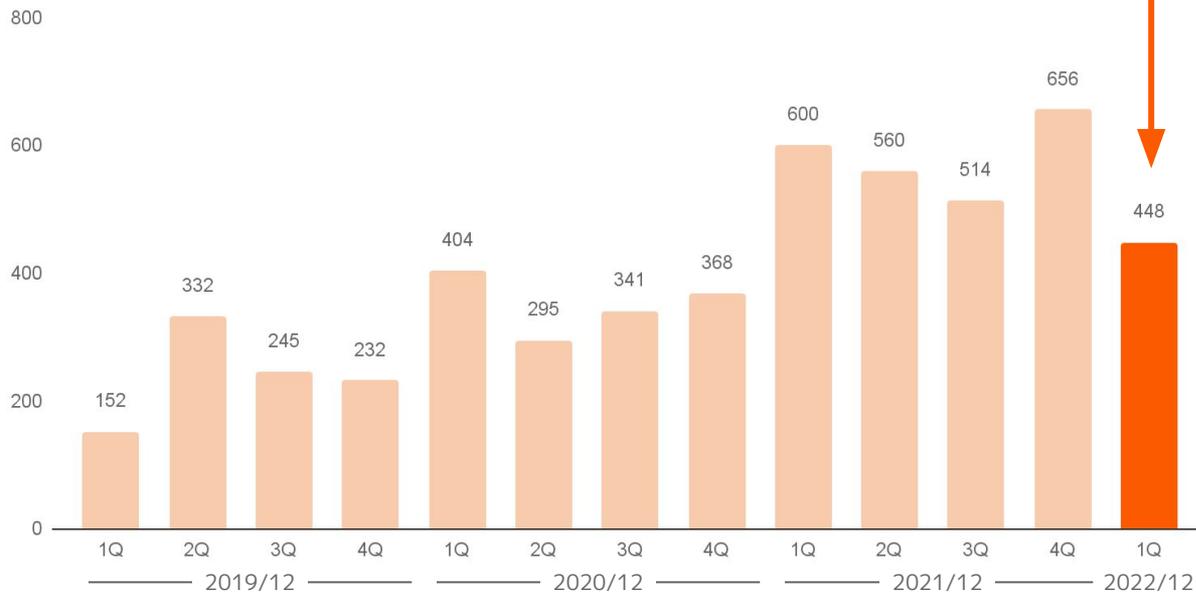
2020年 日本eスポーツ市場規模 項目別割合



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。

448百万円（前年同期比25.3%減、直前四半期比31.7%減）

（単位：百万円）



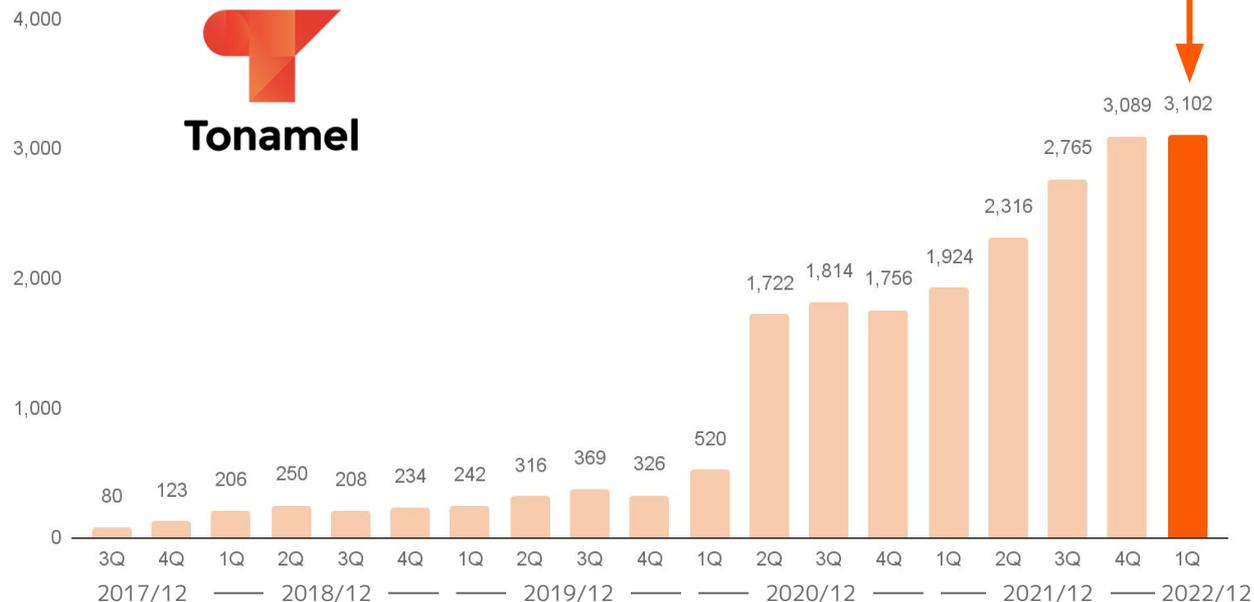
数字としては停滞  
気味でしょうか？



この四半期は新型コロナウイルスのオミクロン株による第6波の影響を受け案件が後ろ倒し、または規模縮小等の影響により、売上減となりました。年間を通じた成長は十分高い数字を期待出来ると考えています。

直前四半期比0.4%増の 3,102大会 に拡大

(単位：件)



大会数伸長は弱くなっていますか？



前々四半期から増加したオフライン大会、特にトレーディングカード関連の大会が、新型コロナウイルスのオミクロン株による第6波のピークと重なった影響で減少し、伸びが弱くなりました。4月以降は徐々に復調を見せています。

トレーディングカードゲーム大会支援サイト「イザジン」をサービス譲渡いたしました。大会主催者支援を行う「Tonamel」との協調性により、この領域での事業成長をさらに推進していきます。



# 大会支援!

トレーディングカード大会支援サイト

イザジンはどれくらい規模のサービスなのですか？



具体的な数字はお伝え出来ませんが、トレーディングカードゲーム大会関連の情報サービスとしては国内最大規模となっており、業界の中では非常に有名なサービスとなりました。Tonamelは直近カードゲーム大会での活用も伸長しており、コロナの影響が落ち着いてきた中で、さらなる成長を狙いたいと考えています。

ウェルプレイド・ライゼスト株式会社は本日2022年5月12日に開示の通り、日本eスポーツ業界初のIPOに向けた準備を進めております。

# WAZT

子会社上場への考え方と開示意图を教えてください。



当社グループの経営戦略として、子会社の上場はグループワイドの長期的成長と企業価値最大化のための重要な手段と位置づけています。今回は戦略上の重要性を鑑みて開示を行う判断をしました。

# 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。

ちいき資本主義サービスはプラットフォームサービス（3層目）と関連受託事業を対象とします。

地域投資（不動産、事業投資、金融投資）



まちづくりコンテンツ受託・運営



活性化プラットフォーム



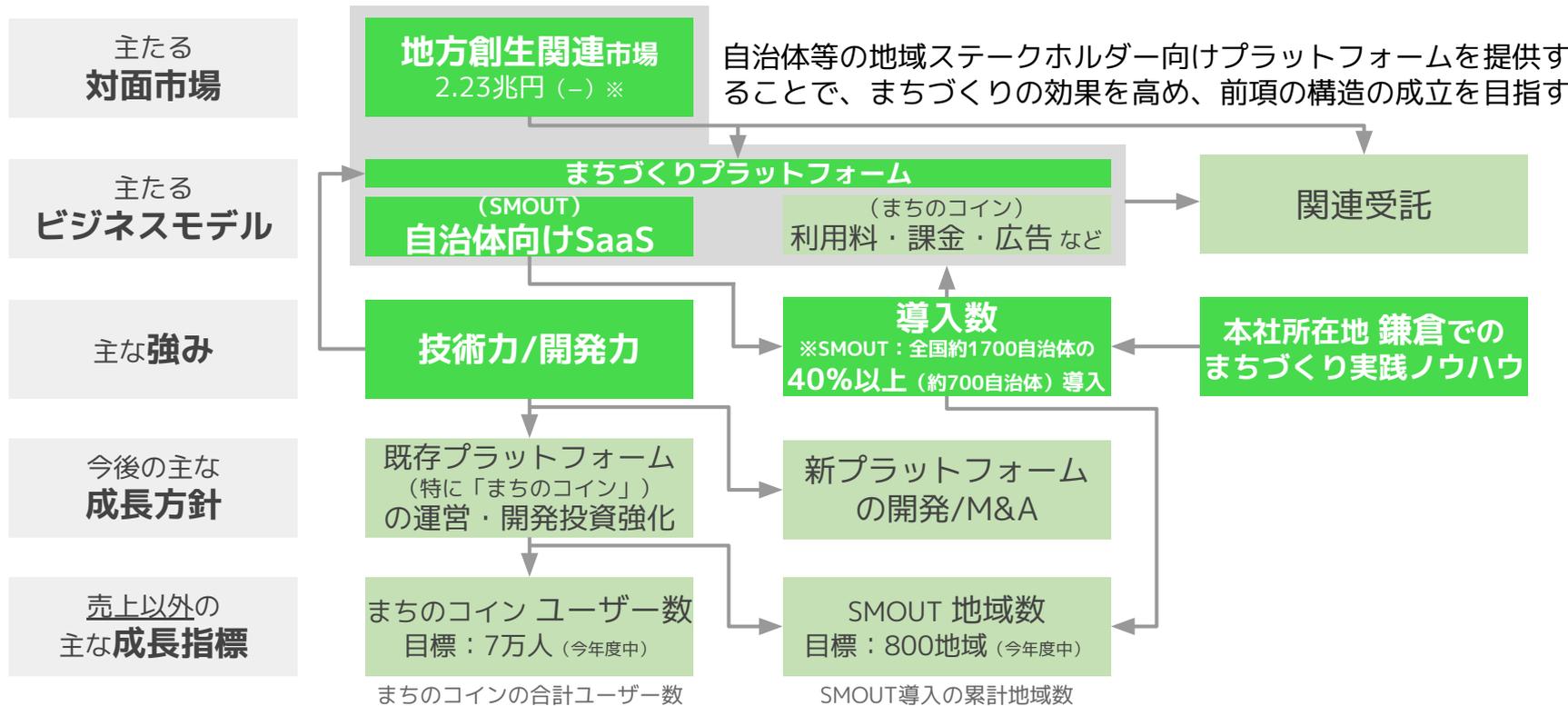
地域密着型コミュニティ



地域資本主義

ちいき資本主義サービスの領域

※薄い色は新規性の高さや確定度合いの低さがある内容

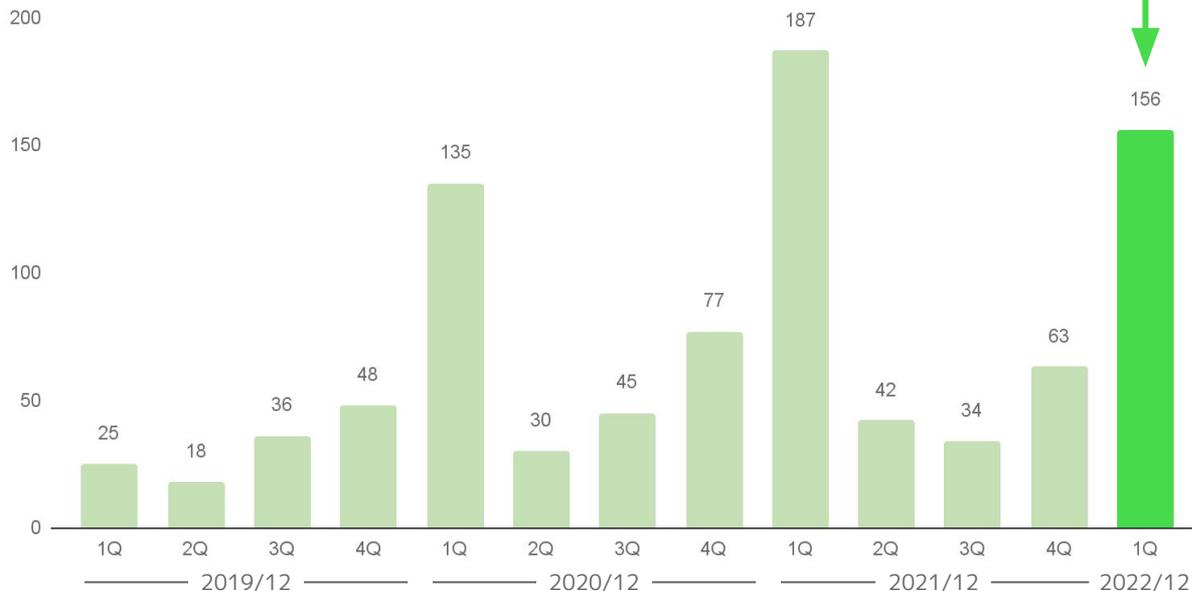


※令和3年度予算における地方創生予算より。変動要因が大きいためCAGRは記載していません。

# ちいき資本主義 売上高推移

156百万円（前年同期比16.3%減、直前四半期比145.7%増）

(単位：百万円)



前年同期比割れが続いていますね。



現在、売上に直接つながる自治体の営業投資を抑え、開発を強化してプロダクトの磨き込みを最優先しているためです。

この領域の成長フェーズはどう捉えていますか？

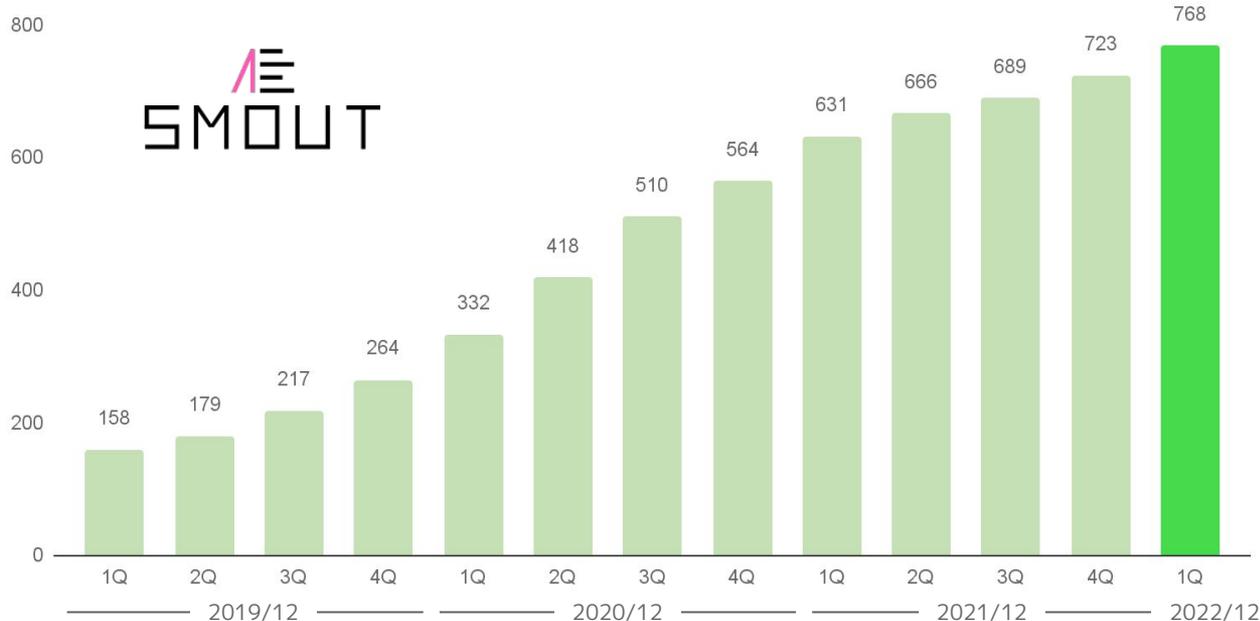


新規性が高い領域のため調整をしながらになりますが、eスポーツに次ぐ成長領域と考えています。

# ちいき資本主義 SMOUT 導入地域数

SMOUT導入地域数：768 地域

(単位：地域)



この推移を見ると、直近の成長性は少し落ち着いて来ているのでしょうか？



(この指標での) 市場の上限である自治体数は約1700のため、全体の40%以上の導入となっています。移住や関係人口に関わるプラットフォームとしては国内最大で、ユーザー数の成長も続いています。引き続きサービスの機能拡張を続けながら、需要の喚起につながるコミュニケーションも強化して、市場拡大を進めて参ります。

# ちいき資本主義 まちのコイン ユーザー数

まちのコイン ユーザー数：29,282 人

※2022年3月末時点

(単位：人)



ユーザーの増加はどのような因子によって起きるのでしょうか？



まちのコインは地域を区切り、地域の運営団体を主体に導入していくモデルのため ①導入地域数、②各地域のユーザー数が基本構造です。①は営業活動等により増加します。②は各地域の運営団体を主体に、まちの中に特別な体験が増加し、コインの流通が拡大することによって増加します。カヤックはそのための機能やノウハウを提供しています。

# ちいき資本主義 トピック

SMOUTは毎年恒例の人気居住地ランキングを発表しました。

ランキングの集計  
方法は？



SMOUTに登録している一般ユーザー約3万4000人が「ファボ（興味ある）」した合計8万3263件を集計しました。

5月9日に滋賀県と連携協定を締結しました。DX推進を通じた地域の魅力発信・関係人口の拡大と、地域コミュニティの維持・活性化を図ることを目的としています。

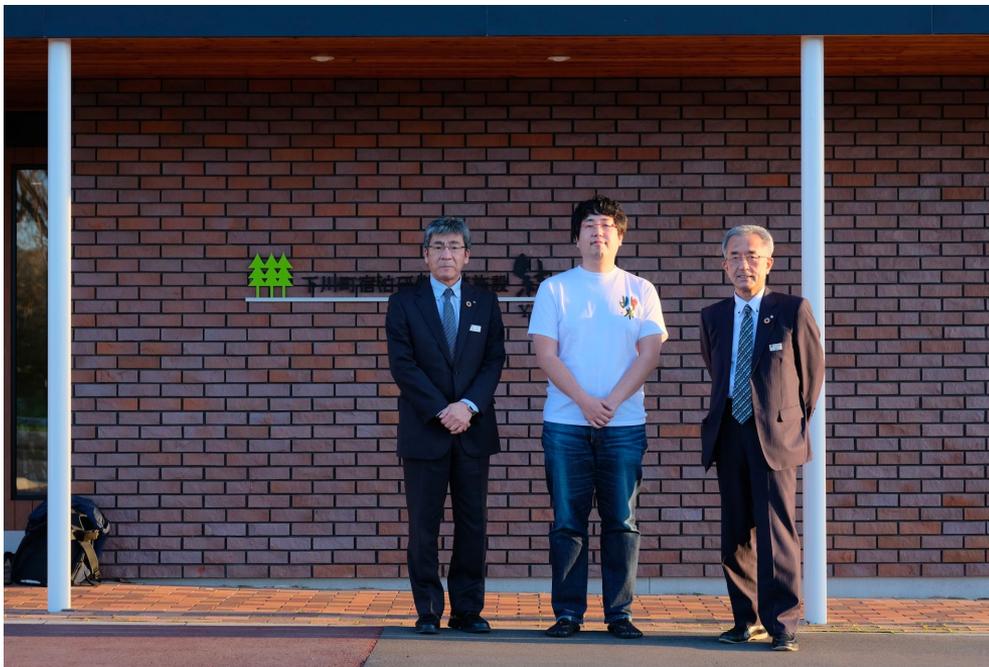


注目ポイントと具体的な取り組みを教えてください。



カヤックが自治体とDXに関する連携協定を結ぶ初の事例となりました。移住スカウトサービスSMOUT、コミュニティ通貨サービスまちのコインを活用することで、移住促進と関係人口創出、地域コミュニティ活性化、官民連携とDX人材の育成などを目指します。

5月12日北海道下川町へカヤック執行役員をCIO補佐官として派遣する協定を締結いたしました。当社の「地域活性化起業人」プログラムの活用は3人目となりますが、役員の派遣は初の試みです。



この提携、派遣についての意図を知りたいです。



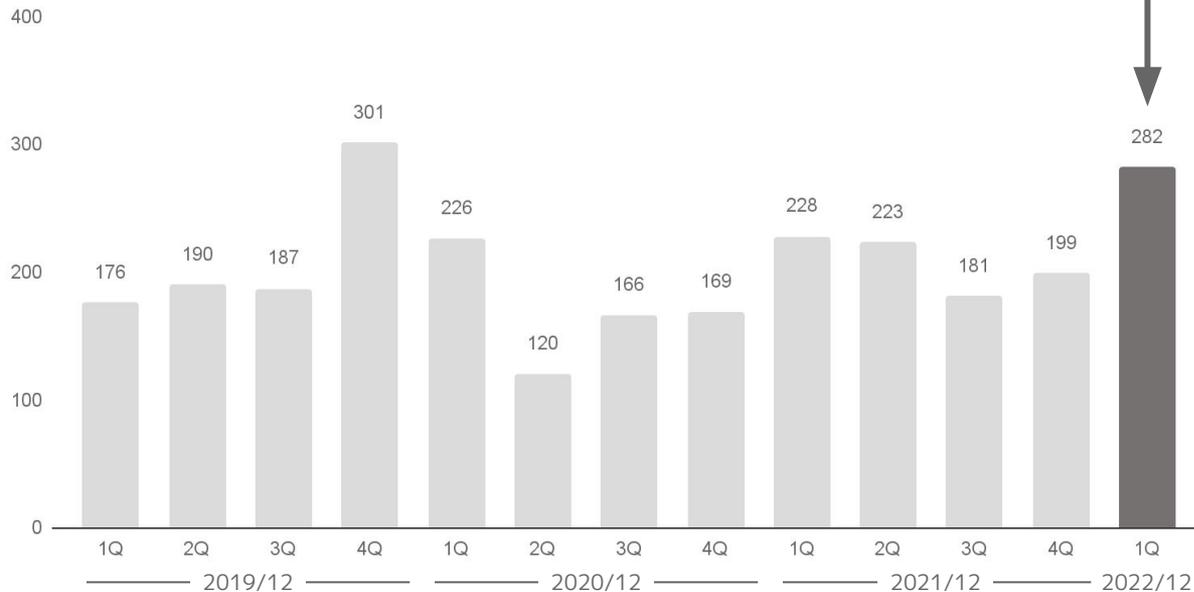
下川町の地域のデジタル化推進が大テーマになっていますが、加えて「地域資本主義」を掲げる当社にとって、多様化する地域課題の解決に関わることは重要な経営テーマです。執行役員の派遣により、本協定が地域企業としての当社の経営的成長にも還元される取り組みにもなると企図しています。なお、派遣する当社管理本部長執行役員の柴田は北海道帯広市出身です。

# その他サービス

# その他サービス 売上高推移

282百万円（前年同期比23.6%増、直前四半期比41.8%増）

（単位：百万円）



ウェディング事業  
や不動産事業のコ  
ロナの影響はいか  
がでしょうか？



影響はあるものの、  
この環境も長期化し  
ていますので、それ  
ぞれこの状況を機会  
と捉えた事業拡大を  
推進し、それぞれの  
成長が進んでいます。

# その他サービス トピック

プラコレが提供する「ViKet Town」は、2021年最も評価されたSaaSを表彰する「BOXIL SaaS AWARD 2022」にて、「プロダクト開発賞」を受賞いたしました。



これはどのようなサービスなのですか？



『アバターと働き、アバターと共に成長する。仲間だけの異世界空間を創造できる、コミュニケーションプラットフォーム』をコンセプトに、社員のワークエンゲージメントを高める事を目的とした異世界空間（2Dメタバース）を提供しているサービスです。新しい働き方をつくるサービスとして注目いただいています。

# その他サービス トピック

カヤックのクリエイティブ・ディレクター／プロデューサー／映像作家、およびカヤックアキバスタジオCXOとして活動する天野清之が、一般社団法人Metaverse Japanのアドバイザーに就任いたしました。

# MVJ

# METaverse JAPAN

FOR WEB3 ERA

メタバースにはどのように取り組んでいますか？



カヤックでは、数年前から「傷物語VR」「からかい上手の高木さんVR」「SAO VR」「ReoNaイベント」「ラルクVR」などメタバース関連の様々なコンテンツやサービスを開発してまいりました。これら全てのコンテンツ企画制作に携わりノウハウを培ってきた天野清之をリーダーに、メタバース専門部隊を今年2月に設立いたしました。

# その他サービス トピック

株式会社カヤックゼロは沖縄県石垣市登野城に485.95平米（147坪）の  
コワーキングスペース「チャレンジ」を開業いたします。



## チャレンジ

島から、世界を面白く



石垣最大規模のコワーキングスペース、5月26日オープン

狙いや特長を教え  
ていただけます  
か？



アフターコロナの、  
島内外から働く人を  
受け入れるワーケー  
ション拠点でありな  
がら、島の自然や文  
化、多世代と交流で  
きる様々なイベント  
や、まちのコインを  
用いた地域・社会貢  
献プログラムも体験  
できます。ドロップ  
インは1000円～、月  
額3900円プランなど  
リーズナブルな値段  
設定にしております。

# 3. 今期計画について

今期の業績予想の進捗についてご説明します。

2022年1Qは順調なスタートとなりました。

	2022年12月 1Q (実績)	2022年12月 (予想)	進捗率 (%)
売上高 (百万円)	4,063	15,000	27.1
営業利益 (百万円)	355	1,500	23.7
経常利益 (百万円)	396	1,500	26.4
親会社株主に帰属する 当期純利益 (百万円)	257	1,000	25.7
年間配当金 (円 銭)	—	3.90	—

# サービス別の売上高進捗率

自治体会計年度の1Qに売上が集中傾向

100.0%

コロナの影響を受けて  
案件が全体的に後ろ倒しに

50.0%

25.0%

0.0%

クリエイティブ

ゲームエンタメ

eスポーツ

ちいき資本主義

その他サービス

26.6%

31.3%

16.0%

39.0%

23.5%

大きく計画を外しているサービスはありますか？

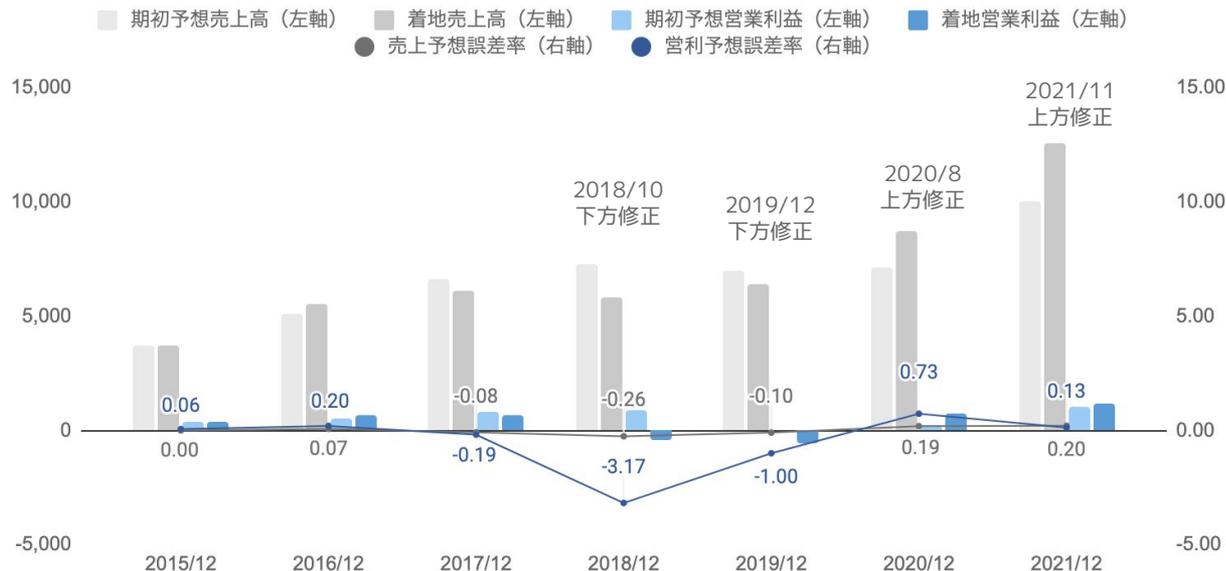


前述の通り、オミクロン株による新型コロナ第6波の影響により案件が全体として後ろ倒しとなり、eスポーツの売上高に影響しています。他はほぼ計画通りの推移です。

# 参考資料：過去の期初業績予想の精度について

売上高と営業利益の期初業績予想と着地の誤差率を管理しています。ボラティリティが大きいソーシャルゲームへの収益依存が小さくなったことで、誤差率も安定してきております。

(単位: 百万円)



誤差率の計算方法は？



計算式は  
(着地値-予想値)  
÷ |着地値| です

今後も予想精度を高める意向と理解して良いですか？



予想精度は経営力の1つであると考えており、今後も尽力します。弊社の予算の考え方については記事(※)にもまとめましたので、宜しければご覧ください。

## 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、  
特筆すべきトピックをご紹介します。

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

# SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

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

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面白法人カヤックのSDGsの取り組みです。



IT起業家の関口舞氏と共同で、SNS誹謗中傷などSNSトラブルに悩む人のための体験・裁判例共有サイト「TOMARIGI」を2月8日に公開しました。  
カヤックが企画・制作・運用を行っています。



本社ビルのある鎌倉・御成町のクリーン活動「おなりクリーンアップ」が300回目を迎えました。「まち全体が、ぼくらのオフィスです。」を掲げるカヤックにとって、複数拠点を配置する御成通り周辺はいわば会社の廊下のような場所であり、自分たちにはもちろん、カヤックを支えていただいている地域の方々のためにも、重要な活動として位置づけています。



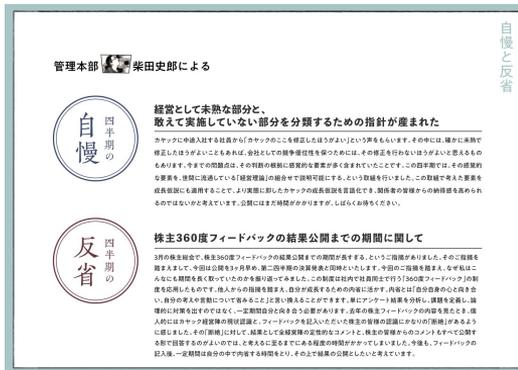
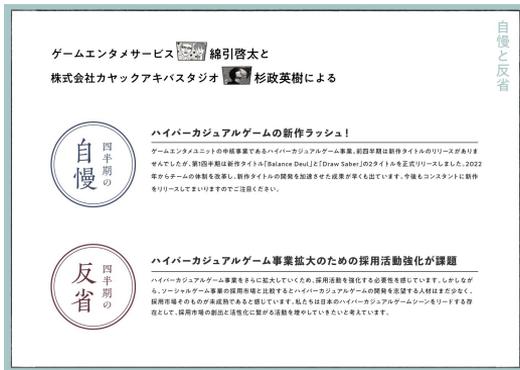
本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」(forward-looking statements)を含みます。

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。

決算開示と併せ、本第1四半期についても「おまけ短信」を発行しました。



おまけ短信とは何ですか？



売上高などの数字だけでは見えない面白法人をご紹介します、四半期に一度発行のIRコンテンツです。

今回の「読み所」は？



3月に開催した株主総会でいただきましたご意見等に関して、代表柳澤や他メンバーが反省や想いを募らせています。



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。