

面白法人 カヤック

エクイティ・ファイナンスに関する 補足説明資料

2022年5月23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>



面白法人カヤックは創業24年目のインターネット企業です。昨年度にはグループ連結で合計13社まで広がり、売上高125億円（前年比43.6%増）、営業利益11.4億円（前年比53.6%増）と成長基調です。現在第二創業期として、クリエイター中心の企業である当社の強みである企画力（アイデア）や技術力（開発力）を他領域に応用しながら進めてきた「eスポーツ」や「地方創生」など、新規的な市場への投資育成にも成果が見え始めています。同時に経営のあり方をあらためて見直し、今後の成長スケールに合わせた我々らしい経営のモデルの試行錯誤を進めています。

そうした中、本ファイナンスは特に新規性の高い下記3領域の投資強化のために計画しました。

①今年2月に当社で専門部隊を設置したメタバースをはじめとする「新規性の高いエンターテインメント領域」、②先日IPO準備を開示したグループ会社のウェルプレイド・ライゼスト㈱を中核に、リーディングカンパニーを目指して市場開拓を進めている「eスポーツ領域」、ここ数年投資してきた2領域に加えて ③鎌倉本社の地域企業としての実践知と理念を背景に、社会情勢も追い風に成長している「地方創生領域」、これらの成長機会を捉え、M&Aを主体とした投資を進めていきたいと考えています。

また、本件を通じて当社の課題の1つである株式の流通比率を改善させ、より多くの投資家の皆様に株主となっただけなく機会を増やすとともに、企業価値向上につなげる契機にしたいとも考えています。

次の成長フェーズへの、重要なファイナンスという位置づけです。エンタメからまちづくりまで、常に当社の経営理念「つくるひとを増やす」と向き合いながら事業経営を行って参りました。皆様にもっと面白がっていただけるような、あたらしい挑戦を続けていきたい所存です。

ファイナンスのサマリー

	資金使途	概算金額 単位：百万円	支出 予定時期	(想定) 資金調達方法 ※調達方法と使途の間は緩やかな連関	調達方法 概要
(1)	重点領域への追加投資 (開発費、販促費、人材関連費 など)	500	2022/7 ~2025/6	第三者割当増資 (割当先：株カインズ)	調達時期：即時 発行価額：927円
(2)	重点領域の成長戦略に向けた M&Aに関わる費用	1,677	2022/6 ~2025/6	第7回 新株予約権 ※行使許可条項付 (割当先：大和証券株)	調達時期：左記3年間 当初行使価額：927円
				第8回 新株予約権 ※行使停止条項付 (割当先：大和証券株)	調達時期：左記3年間 当初行使価額：1,716円

※ファイナンスの重点領域：①eスポーツ、②地方創生、③新規性の高いエンターテインメント（メタバースなど）

	資金使途	概要
(1)	重点領域への追加投資 (開発費、販促費、人材関連費 など)	<ul style="list-style-type: none">- 現在成長中の既存事業/サービスへの追加投資 例：「まちのコイン」の(1)サービス機能の拡張を目的としたソフトウェア開発、(2)象徴的なスポット開発など- 仮説検証を繰り返しながら柔軟に調整 ※3領域とも新規性が高く不確実性が大きい領域のため
(2)	重点領域の成長戦略に向けた M&Aに関わる費用	<ul style="list-style-type: none">- M&Aによって、新規性の高い成長市場での事業基盤の構築を迅速かつ強固に行うことが可能- 当社の強みである企画力や技術力をM&A先にも活用することで、より大きな成長機会に- 過去数年間は5-10億円規模のM&Aを継続- 今回はこれまでカヤックが実施してきたM&Aよりも、大きな規模を想定。より大きな投資機会を逃さずに捉えるための資金確保の位置づけ

※ファイナンスの重点領域：①eスポーツ、②地方創生、③新規性の高いエンターテインメント（メタバースなど）

主要な資金使途がM&Aですか？



M&Aはここ数年ほど継続的に行っており (P7参照)、弊社の経営と相性も良い (P6参照) 重要な経営手段と考えています。

では(1)の方は？



多角化が進む当社事業から3領域を絞りました。ただ全て新規性の高い領域のため、仮説検証の中で調整を行う方針です。

(1) (2) 共通：サービス別の成長戦略と重点領域

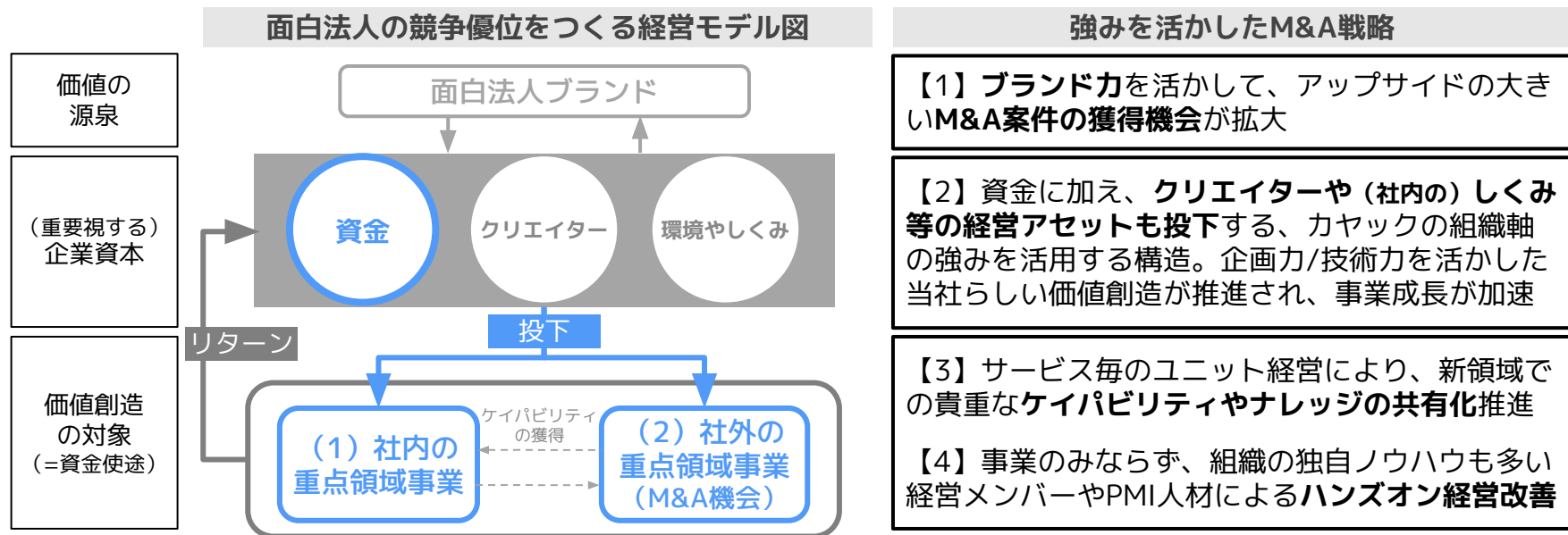
当社の 主要4サービス	売上高CAGR目安			経営上の 位置づけ	成長戦略と重点領域
	昨年度 実績	今年度 計画	対面 市場※2		
クリエイティブ プロデュース	約32%	※1 約5%	約15%	上場前から (※2014/12上場) 続く基幹 サービス	企画力や技術力を活かす領域を、従来型の広告制作受託から拡張し、話題性ある商品/サービス開発やR&Dなど幅広いフィールドを捉えて、アライアンスなどにより、面白プロデュースを推進します。 今回の㈱カインズとの資本業務提携はその先駆けとなります。
ゲームエンタメ	約48%	約22%	約15%		近年成長中のハイパーカジュアルゲームを主軸としながら、ゲームで培った技術力や企画力を 3DアニメやWebtoon、メタバースなどの新規性の高い周辺エンタメ領域にも拡張する戦略 です。メタバース領域には専門部隊を設置しています。 (重点領域③)
eスポーツ	約66%	約20%	約25%	次の成長 に向けた 戦略的な 投資育成 サービス	eスポーツ市場のリーディングカンパニーとして投資を続けています。大会プラットフォームTonamelの海外を含む 拡大戦略 や 収益基盤確立化 に加え、グループ会社のウェルプレイド・ライゼスト(株)は、 日本eスポーツ業界初の株式上場準備 を進めています。 (重点領域①)
ちいき資本主義	約14%	約22%	—		まちづくり企業としての認知拡大を背景に導入数が増加中の地域活性化プラットフォーム「 まちのコイン 」や「 SMOUT 」の 機能拡張、導入自治体数の拡大推進 に加え、コミュニティ再生やSDGs、関係人口創出などの 周辺分野のサービスの提供を充実させる ことを目指します。 (重点領域②)

※1：一部の主要メンバーによるメタバース専門部隊への戦略的異動の影響 / ※2：電通「2016年-2021年 日本の広告費」、ファミ通ゲーム白書2021、Deconstructor of Fun「2022 Predictions #1 The King is back, Merge overheats and Hypercasuals falter」、ファミ通（eスポーツ市場動向）

(2) M&A：当社におけるM&Aの戦略的位置づけ

下記↓左図は当社の競争優位をつくる経営モデルのイメージ図です。企業資本を多様な事業等に投下し、コンテンツ的に価値を高めながら複合的なリターンを得る、このサイクル全体で企業価値の源泉たるブランドが向上し、クリエイター等の企業資本調達が効率化する構図を想定しています。

M&Aはこのモデルの価値創造を加速することのできる重要な経営手段と位置づけており、右表には当社らしい強みを活かしたM&Aの戦略をまとめました。



参考：面白法人カヤックM&A小史 (グループ連結対象外や自社設立の会社を除く11社)



規模としてはどれくらいのものが多いのですか？



サイズはバラバラなのですが、直近2年ほどは年間合計5億円超規模のイメージで、良い案件をいただく機会が増えています。今後はさらに大きな規模のM&Aで成長性を高めたいと考えています。また、昨年度の収益の約半分はグループ会社によるものとなっています。

株式会社カインズとの資本業務提携について

株式会社カインズ

面白法人カヤック

主体性・個性化（自分好みにつくる）

DIY文化共創

（DIYer100万人・DIY Square・工房）

経営理念：**つくる人を増やす**

（プレスト文化・個性豊かなまちづくり）

ビジョン上の
共感性

異なるバックグラウンド
の中でも理念・方針面
における高い共感性

地方創生・コミュニティ

くみまち構想

地域資本主義

ケイパビリティ上の
補完性

実行力

（小売・SCM・製造・SPA）

発想力

（アイデア・プロモーション）

リテラー

（顧客接点・接客力）

クリエイター

（社員の90%がクリエイター）

リアル × DX強化

（チェーンストア・顧客体験・IT小売企業宣言）

デジタル × コンテンツ化

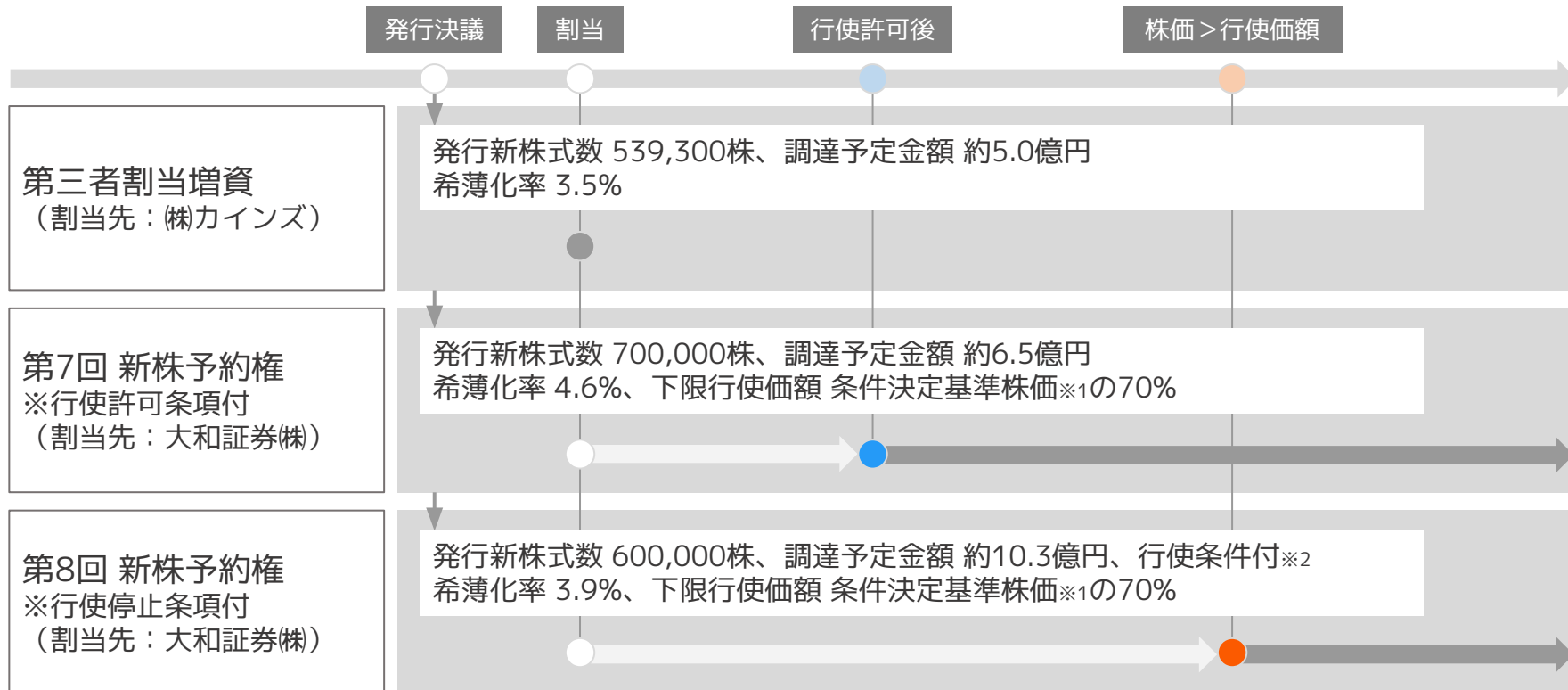
（SNS話題化・デジタルR&D・メタバース など）

高い相互補完性を
ベースに双方の成長
戦略上の高い協調意義

提携の
方向性

話題性ある商品/サービス/体験の開発、人財交流、地域領域の連携などを通じた双方の収益成長/価値向上

3本建ての設計。第三者割当増資により即時調達、第7回新株予約権は行使許可条項により株価と希薄化のタイミングをコントロール、第8回新株予約権では株価上昇時に機動的な資金調達が可能



※1. 2022年5月20日の東京証券取引所における当社普通株式の普通取引の終値、又は条件決定日の直前取引日の東京証券取引所における当社普通株式の普通取引の終値(同日に終値がない場合には、その直前の終値)のいずれか高い額に相当する金額 / ※2. 行使請求に要する手続きが行われた日の直前取引日の当社普通株式の終値が1,716円以上の場合に限り行使可能

本新株予約権の概要について

名称		第7回新株予約権	第8回新株予約権
発行方法		大和証券㈱に対する第三者割当	
発行概要	想定調達額	約1,677百万円（差引手取概算額）	
	発行数	7,000個	6,000個
	潜在株式数	700,000株（希薄化率：4.6% ^{*1} ）	600,000株（希薄化率：3.9% ^{*1} ）
	行使期間	約3年（割当日の翌銀行営業日から2025年6月16日まで）	
行使価額	当初行使価額	条件決定基準株価 ^{*2}	1,716円
	行使価額の修正	割当先が行う各行使請求日前日の終値の92%に修正	
	上限行使価額	なし	
	下限行使価額	条件決定基準株価 ^{*2} の70%	
その他	付帯条項	行使許可条項 （当社の許可なく新株予約権を行使することはできない）	行使停止条項 （当社から新株予約権を行使することができない期間を指定）
	主な行使条件	—	行使請求に要する手続きが行われた日の直前取引日の当社普通株式の終値が1,716円以上の場合に限り行使可能 ^{*4}
	取得条項	発行会社は、発行日以降、2週間前までの通知により発行価額の100%で新株予約権を取得可能 新株予約権者は以下に掲げる場合、発行会社に対し、発行価額の100%で新株予約権の取得を請求可能 ①発行日の1年後以降で株価が下限行使価額を下回った場合当該取引日以降、②発行の2年11ヶ月後以降	
	譲渡制限	当社取締役会の承認がない限り、本新株予約権を第三者に譲渡することはできない	
手取金 ^{*3} の使途（内訳）		①重点領域への追加投資（500百万円） ②M&A資金（1,677百万円）	

- 2021年12月31日現在の発行済株式総数15,247,100株に対する希薄化率
- 2022年5月20日の東京証券取引所における当社普通株式の普通取引の終値、又は条件決定日の直前取引日の東京証券取引所における当社普通株式の普通取引の終値（同日に終値がない場合には、その直前の終値）のいずれか高い額に相当する金額
- ㈱カインズへの第三者割当増資及び本新株予約権における総額
- 当社取締役会又は取締役会の包括委任決議により取締役会から委任を受けた代表取締役CEOの決定により、いつでも本行使条件を取消することができる

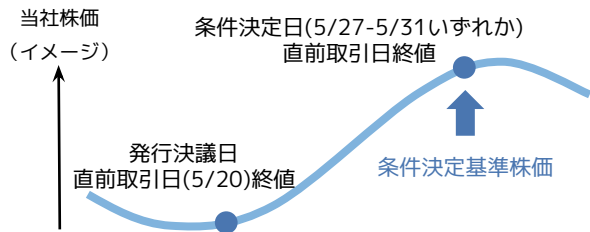
本新株予約権の条件決定方法について

■条件決定日を別途設定し、発行条件を決定する理由について

- ・ 当社は、本新株予約権の発行決議日（2022年5月23日）と同日、(株)カインズとの資本業務提携について公表しており、これにより、本日以降の当社の株価に影響が出る可能性があります。
- ・ 仮に、これらの公表により株価の上昇が生じる場合には、当該株価の上昇を反映せずに本新株予約権の発行条件を決定することで、当社既存株主様の利益を害するおそれがあります。
- ・ そこで、これらの公表による株価への影響が織り込まれたタイミングで本新株予約権の発行条件を決定すべく、一定期間経過後を条件決定日（2022年5月27日から2022年5月31日のいずれかの日）として設定致しました。
- ・ 本新株予約権の払込金額は、発行決議時点の本新株予約権の価値と条件決定日時点の本新株予約権の価値のいずれか高い方を基準として決定されるため、本新株予約権の払込金額について、当社にとって不利益となる変更はございません。

■発行決議日以降、株価が上昇した場合

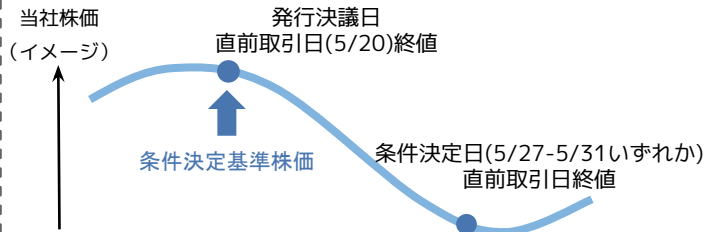
（発行決議日直前取引日の終値 < 条件決定日直前取引日の終値）



名称	第7回新株予約権	第8回新株予約権
条件決定基準株価	条件決定日直前取引日の終値	
当初行使価額	条件決定基準株価	1,716円
行使価額の修正	各行使請求の効力発生日の直前取引日の当社普通株式の終値の92%に相当する額に修正	
下限行使価額	条件決定基準株価の70%	

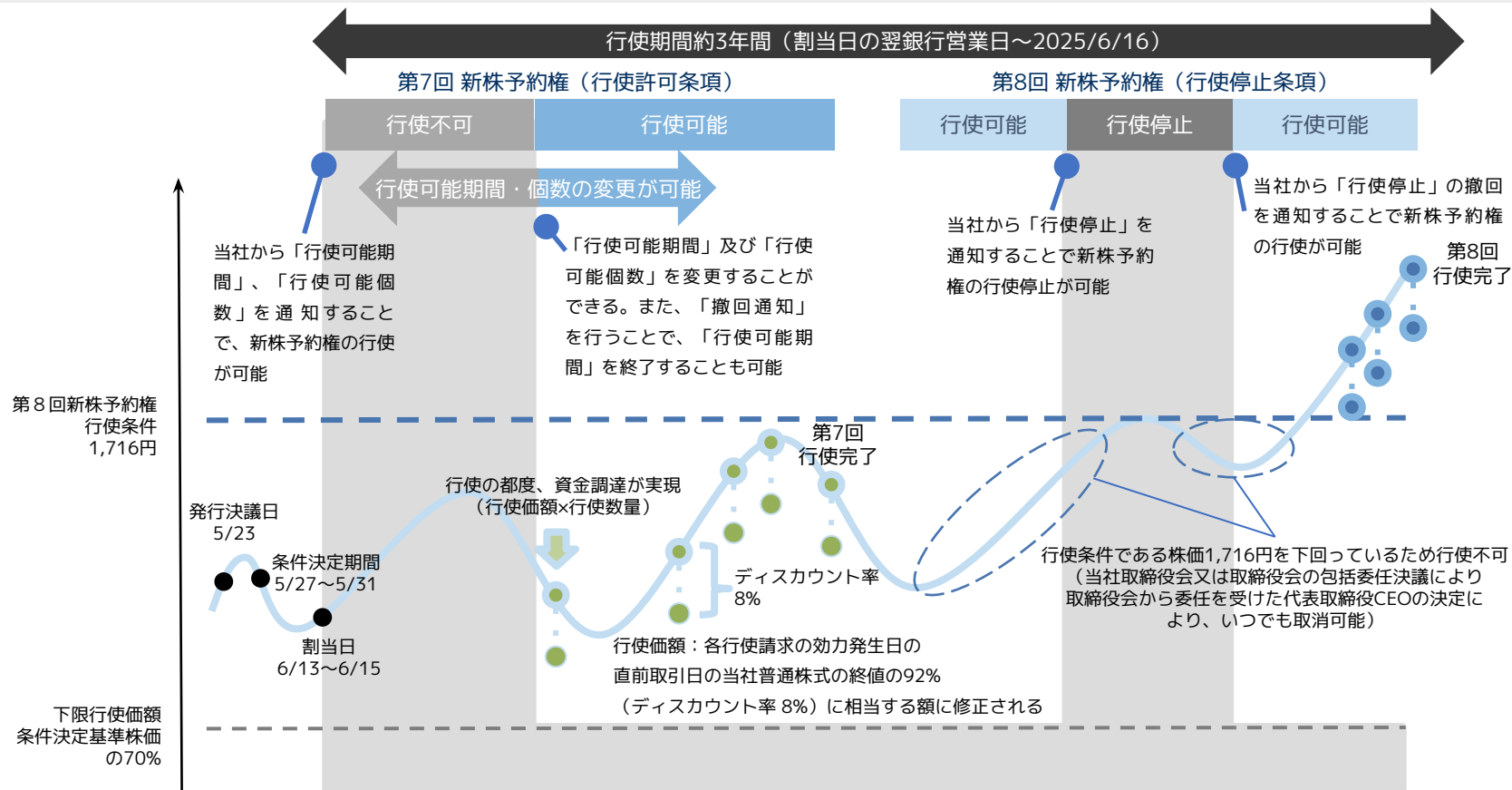
■発行決議日以降、株価が下落した場合

（発行決議日直前取引日の終値 > 条件決定日直前取引日の終値）



名称	第7回新株予約権	第8回新株予約権
条件決定基準株価	927円（決議日直前取引日の終値）	
当初行使価額	927円	1,716円
行使価額の修正	各行使請求の効力発生日の直前取引日の当社普通株式の終値の92%に相当する額に修正	
下限行使価額	649円（決議日直前取引日の終値の70%）	

本新株予約権の行使イメージ



1.上記の株価推移のグラフはイメージであり、当社の株価推移の予想ではなく、当社株価が上記の通りに推移することを約束するものではありません。 / 2.新株予約権の行使請求は、割当日予定（大和証券株）が市場動向等を踏まえた上で行うものであり、必ずしも上記イメージ通りに行使請求が行われるものではなく、第7回新株予約権が第8回新株予約権より先に行使されることを約束するものではありません。

質問

1 新株予約権とは何ですか？

回答

- 新株予約権とは、発行会社に対してそれを行行使することにより、当該発行会社の株式の交付を受けることができる権利です。
- 新株予約権の割当予定先である大和証券(株)が当該権利を行行使することで、当社は行使価額相当の金銭の払込を受け、大和証券(株)に当社普通株式を交付します。これにより当社は資金調達及び資本増強を行います。

2 資金調達方法の概要は？

- (株)カインズに対しては、当社普通株式を539,300株を割り当てることで、資金が調達されるものです。
- 大和証券に対しては、当社新株予約権を割当て、同社が当該新株予約権を行行使することで、資金が調達されるものです。行使価額は、行使請求の直前取引日の当社普通株式終値の92%に相当する金額に修正されます。
- 本新株予約権には下限行使価額を設定しており、発行決議日時点の下限行使価額は、第7回新株予約権、第8回新株予約権ともに649円です。それぞれ下限行使価額よりも低い価額で本新株予約権の行使がされることはありません。(この金額は2022年5月20日の東証終値を基準としており、実際には条件決定日に、それぞれ条件決定基準株価の70%に確定しますが、上記発行決議日時点の下限行使価額を下回ることはございません。)

質問

3 新株予約権を選択した理由（メリット）は何ですか？

回答

- 行使価額が各行使請求日における直前取引日の終値の92%に相当する金額に修正され、上限行使価額の設定がないため株価上昇時には調達金額が増大するというメリットを享受できること
- 第7回新株予約権については、ファシリティ契約（質問番号No7参照）により、割当予定先はファシリティ期間においては、当社からの行使許可通知なく権利行使が行えない仕組みとなっており、当社による希薄化のコントロールが一定程度可能となること
- 第8回新株予約権については、行使停止期間の設定等を通じて一時に大幅な希薄化が生じることを抑制できること
- 第8回新株予約権には、直前取引日の当社普通株式の終値が1,716円以上の場合に限り行使ができるという行使条件が設定され、1578.8円以上の行使価額が担保されている一方、当該行使条件は当社の裁量で取り消すこともできるために、行使条件による行使価額のコントロールの可能性があること
- 資金調達が不要になった場合は、残存する新株予約権を取得できること

4 デメリットは何ですか？

- 市場環境に応じて、行使完了までには一定の期間が必要となること
- 株価が下落した場合、株価に連動して行使時の払込価額が下方に修正されるため、実際の調達額が当初の予定額を下回る可能性があること
- 株価が下限行使価額を下回って推移した場合、行使が進まず資金調達ができない可能性があること

5 調達予定金額はいくらですか？

- 発行諸費用を控除した手取概算額の合計は約1,677百万円を想定しております。但し、この金額は、当初行使価額（発行決議日時点）で全ての新株予約権が行使されたと仮定した場合の金額です。行使の進捗状況や行使価額の修正等に応じて増減いたします。

質問

6 第7回新株予約権と第8回新株予約権の違いは何ですか？

回答

- 第7回新株予約権は、当社が割当予定先に対して行使許可を行った場合にのみ行使可能となる設計であり、第8回新株予約権については行使停止を通知することで新株予約権の行使停止が可能です。
- また、第8回新株予約権には行使条件が付されており、株価が一定水準以上に達した場合に限り、割当予定先の裁量により権利行使可能な設計です。

7 ファシリティ契約とは何ですか？

- ファシリティ契約は、割当日の翌銀行営業日から2025年5月14日までの期間（「ファシリティ期間」という。）において、当社取締役会又は取締役会の包括委任決議により取締役会から委任を受けた代表取締役CEOが必要と認めない限り、割当予定先は第7回新株予約権を行使することができない旨を規定しています。本ファシリティ契約により、割当予定先はファシリティ期間においては、当社の通知なく第7回新株予約権の権利行使が行えない仕組みとなっており、当社による希薄化のコントロールが一定程度可能となるメリットがあります。

8 行使可能通知を行えば、権利行使は必ず進捗しますか？

- ファシリティ契約によって当社が行使可能通知を行っても、割当予定先は第7回新株予約権の権利行使を行う義務は負っておらず、市場環境等を考慮しながら第7回新株予約権の権利行使を行うスキームとなっております。したがって、第7回新株予約権の権利行使が完了するまでには一定の期間を要することが想定されます。

質問

回答

9 希薄化の規模はどの程度ですか？

- 本新株式及び本新株予約権全てが行使された場合の交付株式数は最大1,839,300株であり、発行済株式総数15,247,100株(2021年12月31日現在)に対する割合は12.1%となります。

10 なぜ公募増資や銀行借入ではなく新株予約権を選択したのですか？

- 他の資金調達手法と比較検討を行った結果、財務健全性を保ったまま機動的な資金調達が可能であり、かつ行使停止要請通知や行使可能通知といった設計を採用することで希薄化についても一定程度コントロールが可能であること、また行使期間において分散して本新株予約権が行使されることにより、当社株価への影響の軽減が期待できることを理由として、本資金調達方法を選択しました。

11 今期の業績に与える影響はありますか？

- 今期(2022年12月期)の業績予想に与える影響は軽微です。

12 貸株・空売り等は行われますか？

- 本新株予約権の権利行使により取得する当社株式の数量内で行う売付け等以外の本件に関わる空売りを目的として、当社株式の借株は行わないことを、割当予定先である大和証券㈱から確認しております。

本発表は、第三者割当による株式並びに行使価額修正条項付第7回及び第8回新株予約権（行使許可・停止指定条項付）の発行に関する情報提供を目的としたものであり、当社への投資勧誘またはそれに類似する行為を目的としたものではありません。

また本発表において提供される資料並びに情報は、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、予測及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、一般的な業界並びに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内及び国際的な経済状況が含まれます。

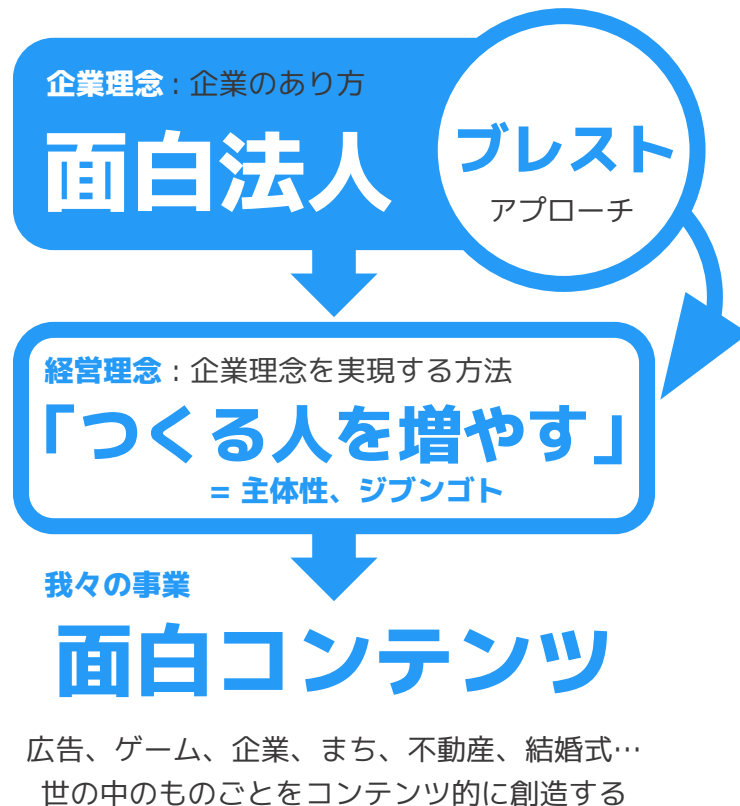
今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。

Appendix

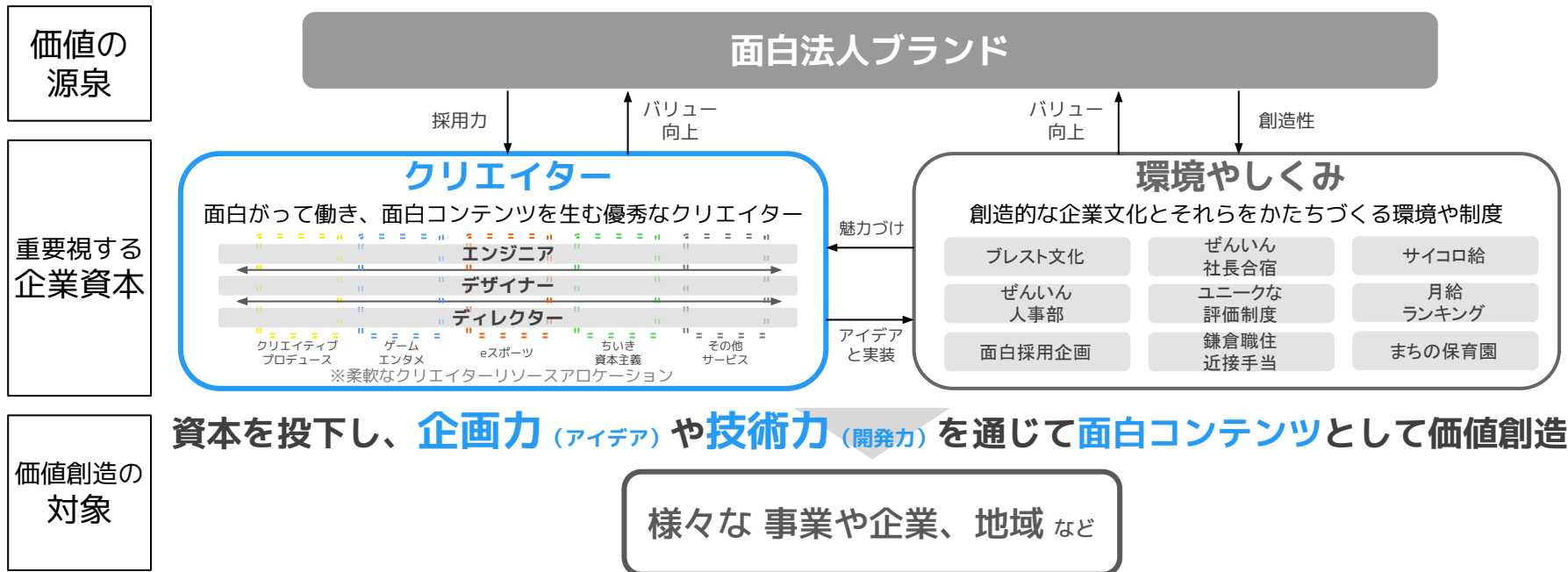
関連資料を掲載します。

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。



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

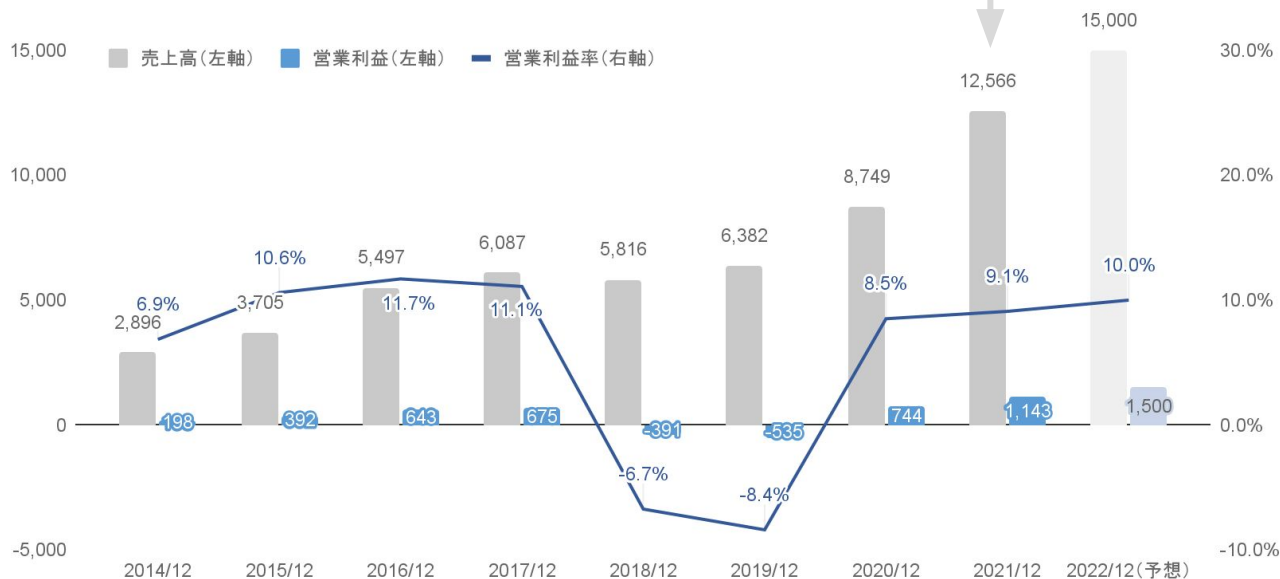
今年度より、いくつかのサービス区分について領域拡張する方向で名称変更しています。クライアントワークについては「クリエイティブプロデュース」とし、広告制作受託のみならず、話題性のある商品開発やR&Dなど広いフィールドで捉え、企業アライアンスなどを進める計画です。ゲームについては「ゲームエンタメ」とし、アニメやXR、Webtoonなどの新規性の高い周辺領域に拡張、さらに新規事業としてメタバースなどの応用分野にも挑戦的に着手して参ります。

業績推移

売上高 12,566百万円 (前年比43.6%増)

営業利益 1,143百万円 (前年比53.6%増)

(単位: 百万円)



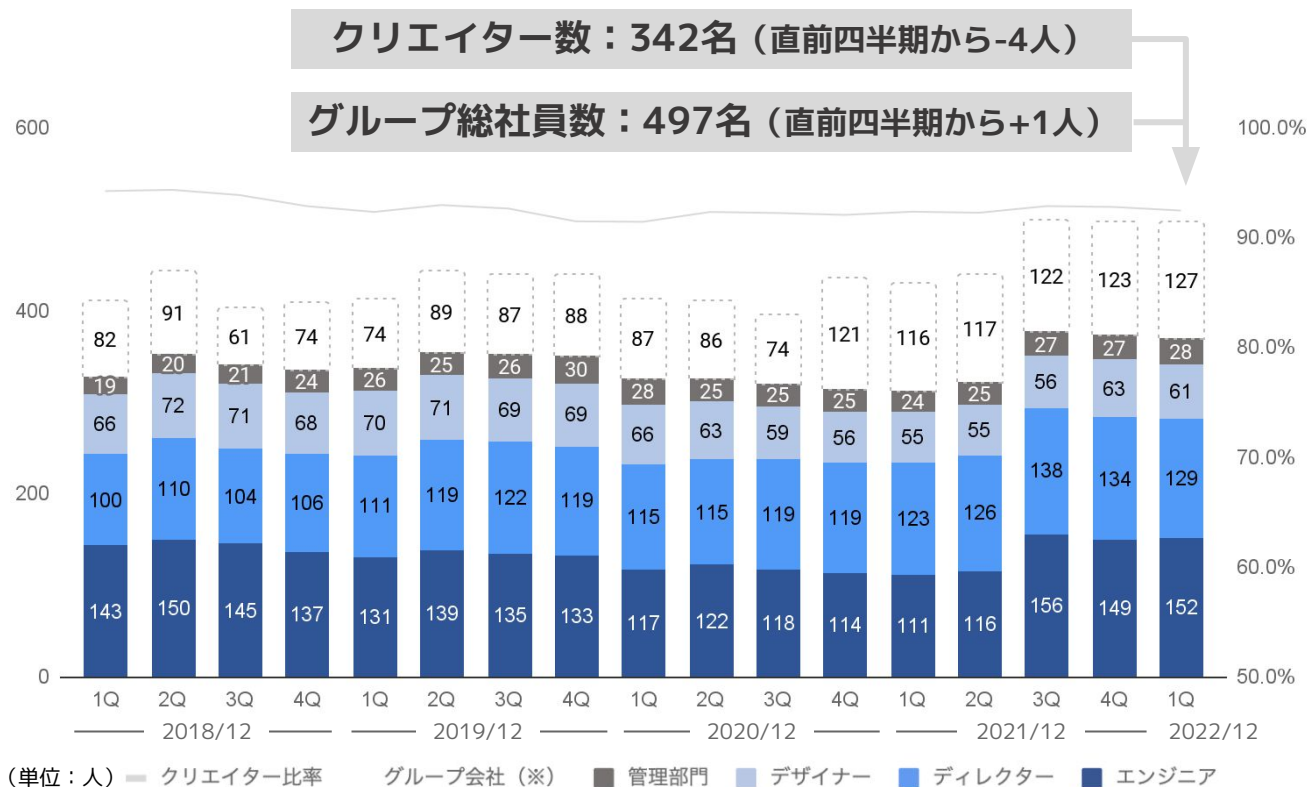
現状は過去の2期連続の赤字から持ち直したと考えて良いでしょうか？



赤字の要因は複数の新作ソーシャルゲームの不振でした。ソーシャルゲームのリソースの大部分は自社開発→受託開発に移行したため、リスクは低減されたと考えています。

一方で、eスポーツや地方創生軸など新領域への投資を進めており、それらの成長が今後のさらなる収益拡大のポイントになると考えます。

組織上の重要KPI：クリエイター数の推移



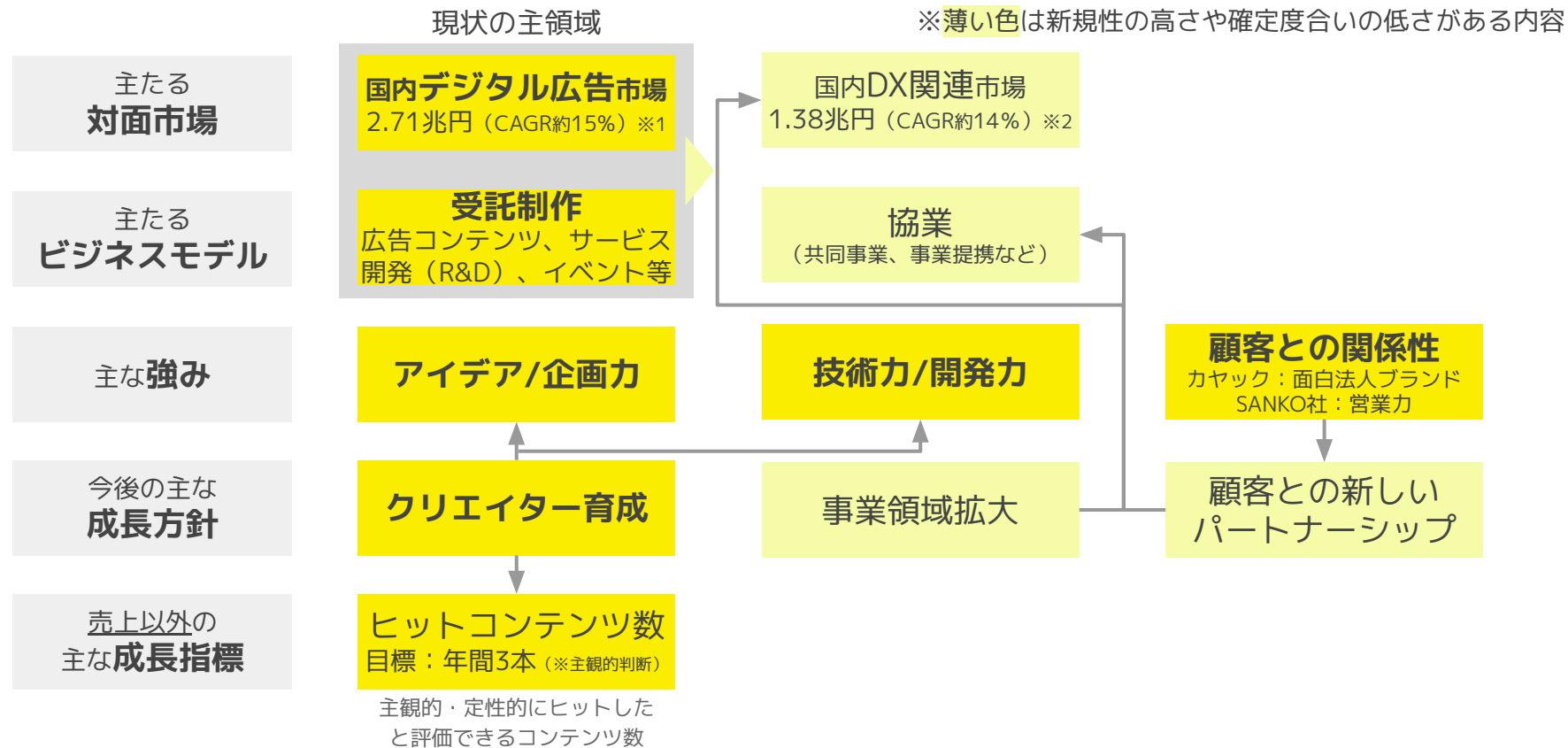
クリエイター数を重視する理由は？



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ボンドは、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。

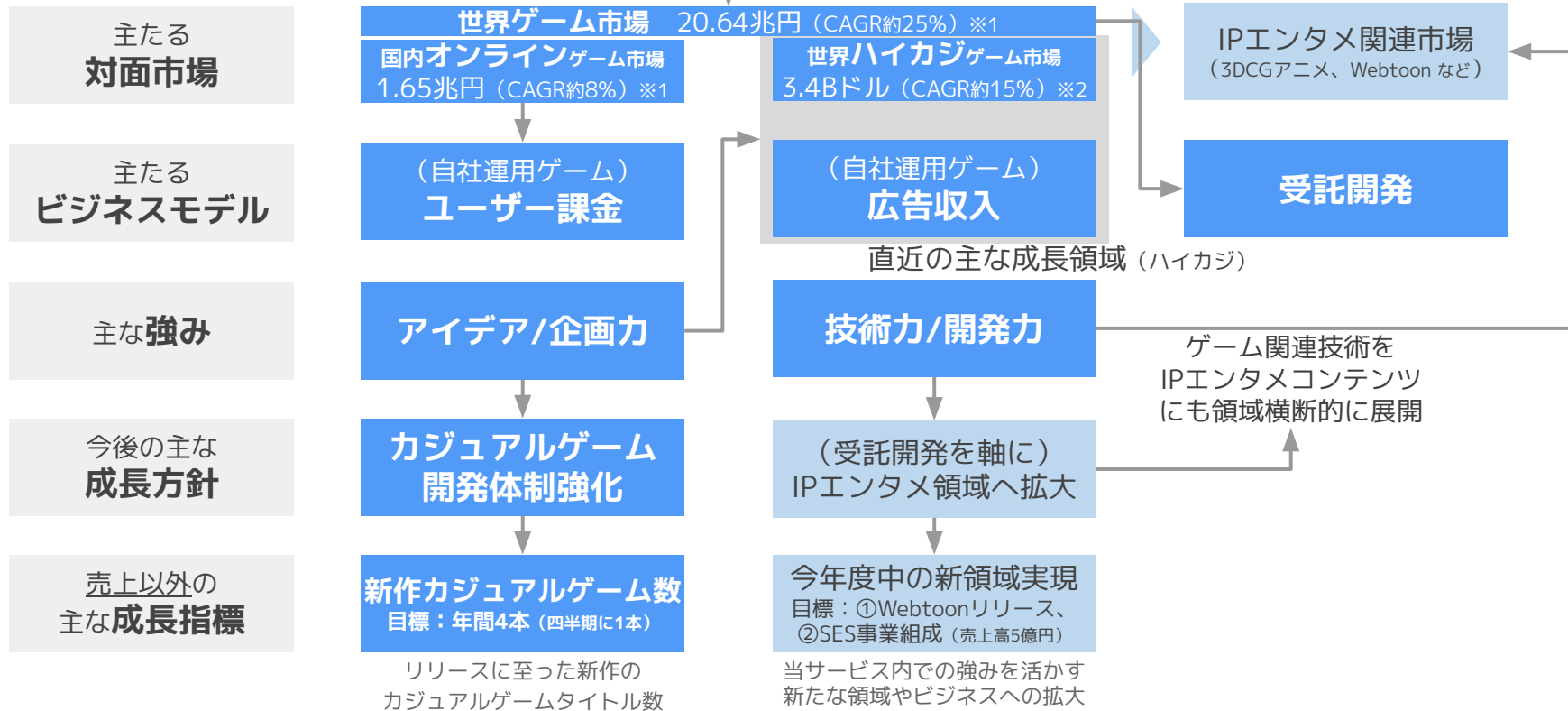
クリエイティブプロデュース サービス概観



※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」

ゲームエンタメ サービス概観

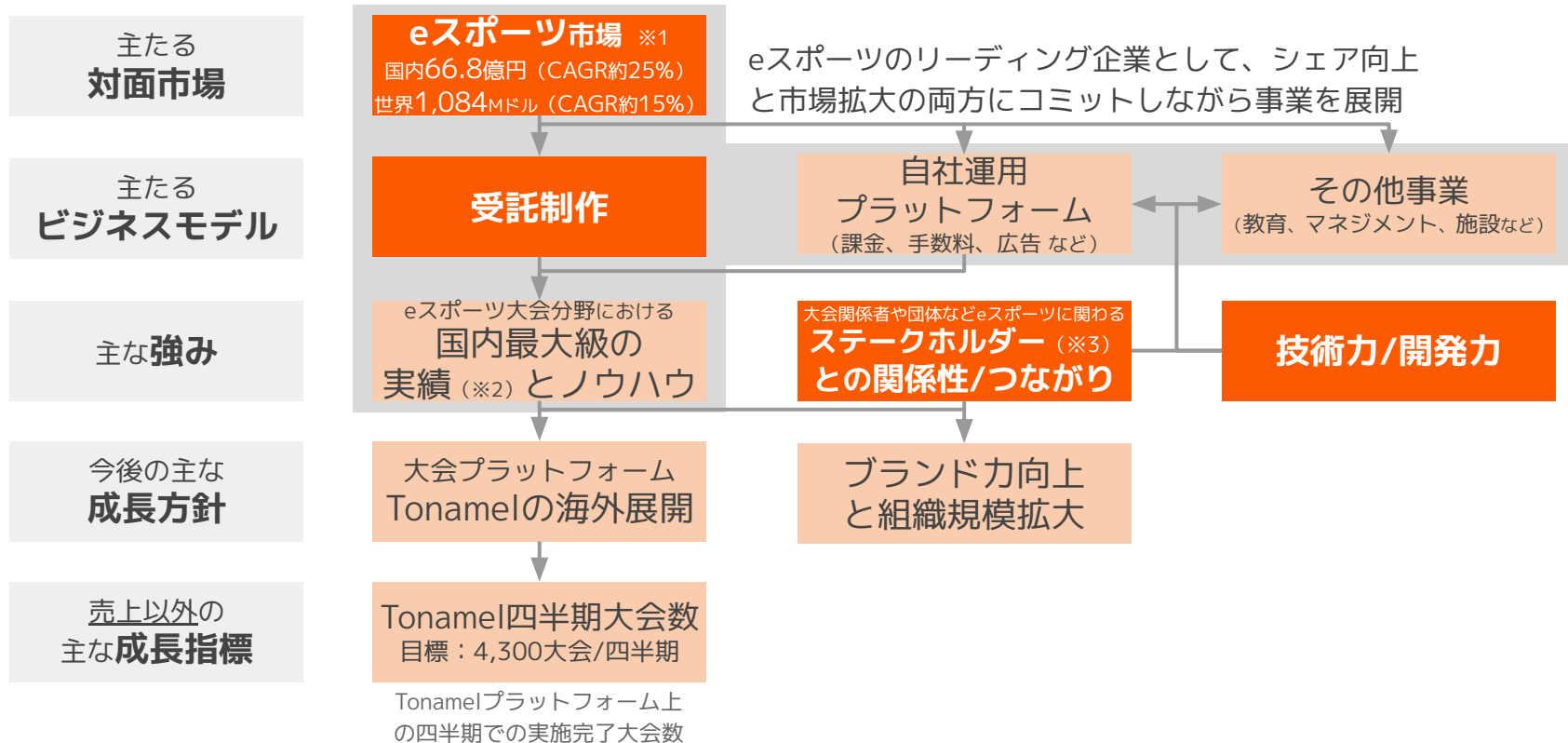
※薄い色は新規性の高さや確定度合いの低さがある内容



※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」

eスポーツ サービス概観

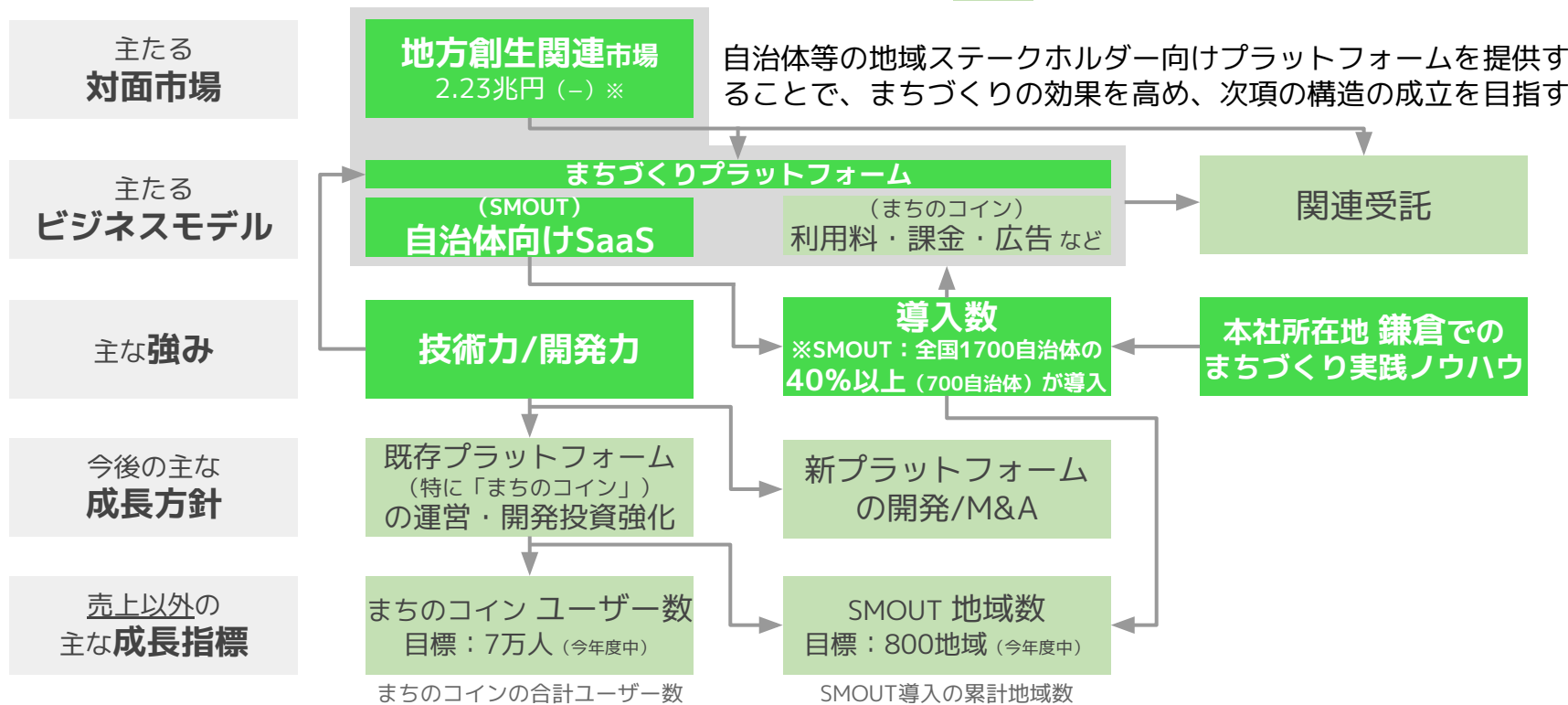
※薄い色は新規性の高さや確定度合いの低さがある内容



※1 出所：ファミ通、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

ちいき資本主義 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



※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は未記載とします。

地方創生関連の事業構造

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）



八女流

鎌倉R不動産
— REALKAMAKURAESTATE —



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



学ぶ・共有・仲間づくり
サロン
地域資本主義

ちいき資本主義
サービスの領域

地域密着型コミュニティ



地域資本主義

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



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。