

# 面白法人 カヤック

## 2022年12月期 第2四半期 決算説明会資料

2022年8月15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 2Q連結業績

- ・ 売上高 38.9億円、営業利益 3.3億円と第2四半期としては最高業績を達成。
- ・ 引き続きゲームエンタメサービス領域による牽引。  
ハイパーカジュアルゲーム（以下ハイカジ）は市況による苦戦もありながら収益性維持。

## ・ 主なトピック

- ・ 成長事業とM&Aへの投資強化に向け、5月23日に20億円超相当の資金調達を発表。  
併せて、株式会社カインズと資本業務提携契約を締結。
- ・ 3DCG制作スタジオ「株式会社カヤックポラリス」を設立。

## ・ 2022年12月期 連結業績予想

- ・ サービス毎に進捗は異なるが、統合した上半期の全体進捗は概ね想定通り。通期業績予想は据え置き。  
全体進捗：売上高79.5億円（進捗率53.0%）、営業利益6.8億円（進捗率45.9%）、経常利益7.7億円（進捗率51.5%）

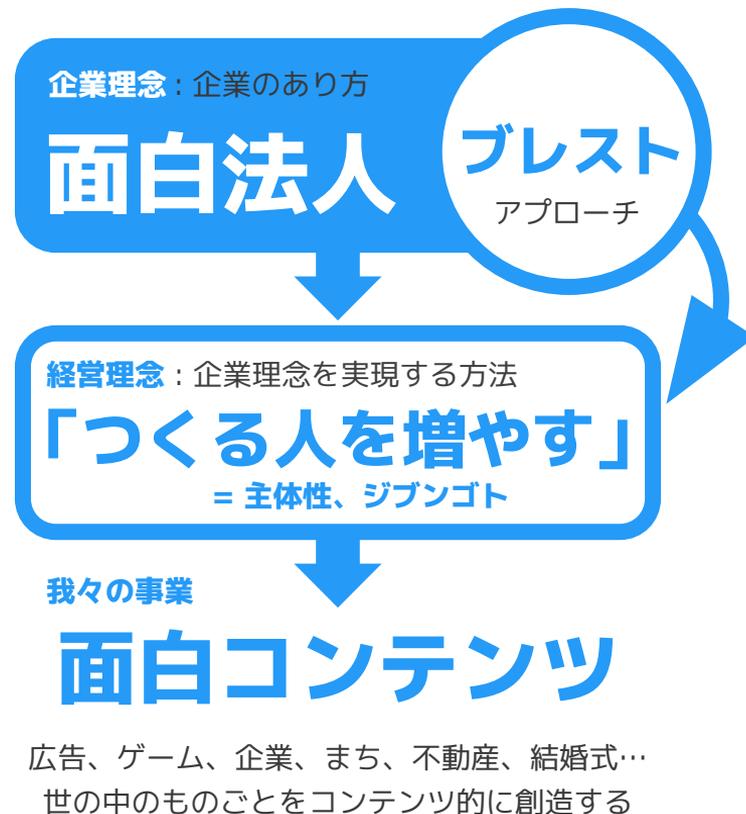
- 0. 経営方針
- 1. 四半期決算概要
- 2. サービスの状況
- 3. 今期計画について
- 4. 当社のSDGsに関する取り組み

# 0. 経営方針

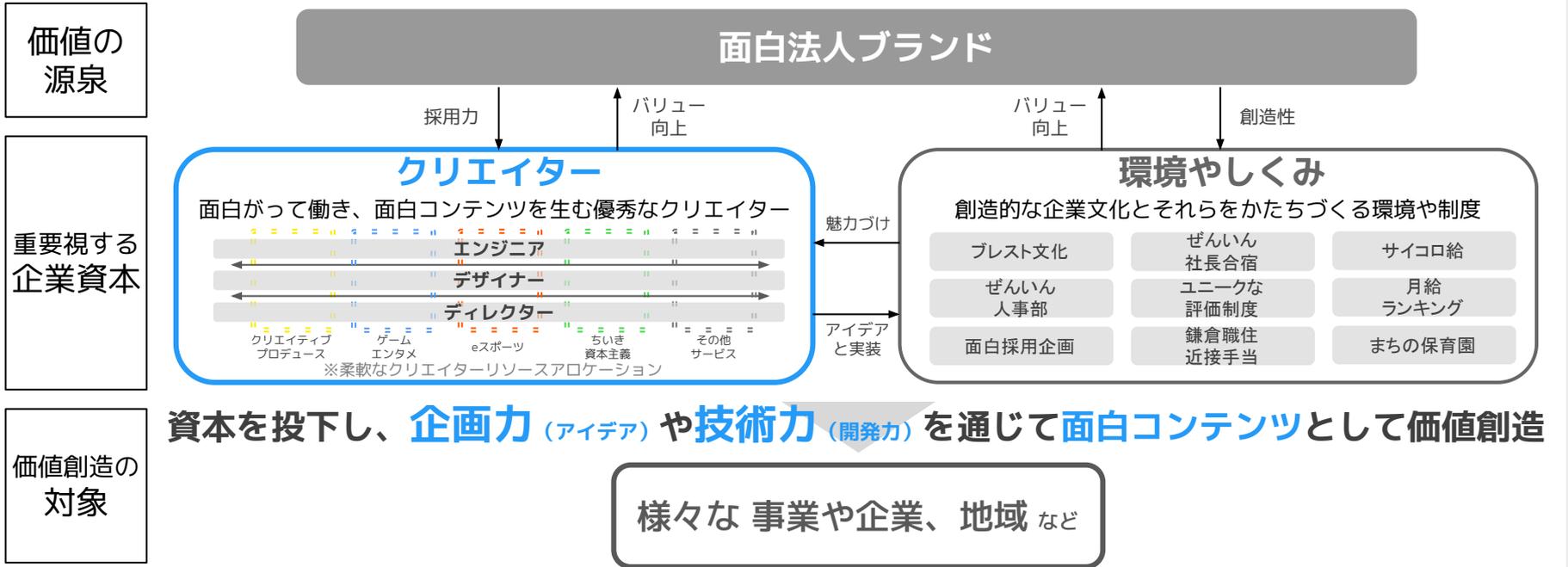
当社の理念や経営方針についてご説明します。

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。



- ① **企画力**や**技術力**を発揮し、価値創造を行う**クリエイター**が競争優位を生む最重要な企業資本
- ② それらの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
- ③ **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



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

## 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

## 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

## 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

## 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

## 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

## うんこ

うんこ演算、うんこミュー  
ジウムなど関連事業を実施

## 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

## 鎌倉

本社所在地で、カヤックの  
まちづくり実践地域

## 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

こちらは客観的な  
ものでしょうか？



主観的説明です。当  
社がわかり難いとい  
う声があり、用意し  
ています。

多種多様な小粒事  
業を持つ意味は？



クリエイターやブラ  
ンドを強みとする当  
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  
得ると考えているた  
めです。

# 1. 四半期決算概要

2022年12月期第2四半期の決算をご説明します。

## 連結業績

2Qとしての過去最高業績を達成

売上高： 3,891百万円 前年同期比：35.7%増 直前四半期比：4.2%減  
営業利益： 333百万円 前年同期比：62.0%増 直前四半期比：6.3%減

## クリエイティブ プロデュース

例年通り季節要因が影響、前年同期比では堅実に成長

売上高： 579百万円 前年同期比：9.9%増 直前四半期比：27.3%減

## ゲームエンタメ

引き続き好調に推移

売上高： 2,392百万円 前年同期比：58.0%増 直前四半期比：0.6%増

## eスポーツ

コロナ禍が続く中でも復調の傾向、事業売却も

売上高： 582百万円 前年同期比：4.0%増 直前四半期比：29.9%増

## ちいき資本主義

季節的要因により1Q比では減少も、前年同期比では着実に伸長

売上高： 61百万円 前年同期比：45.1%増 直前四半期比：60.6%減

## その他サービス

グループ会社の堅調な推移、メタバース領域が好調

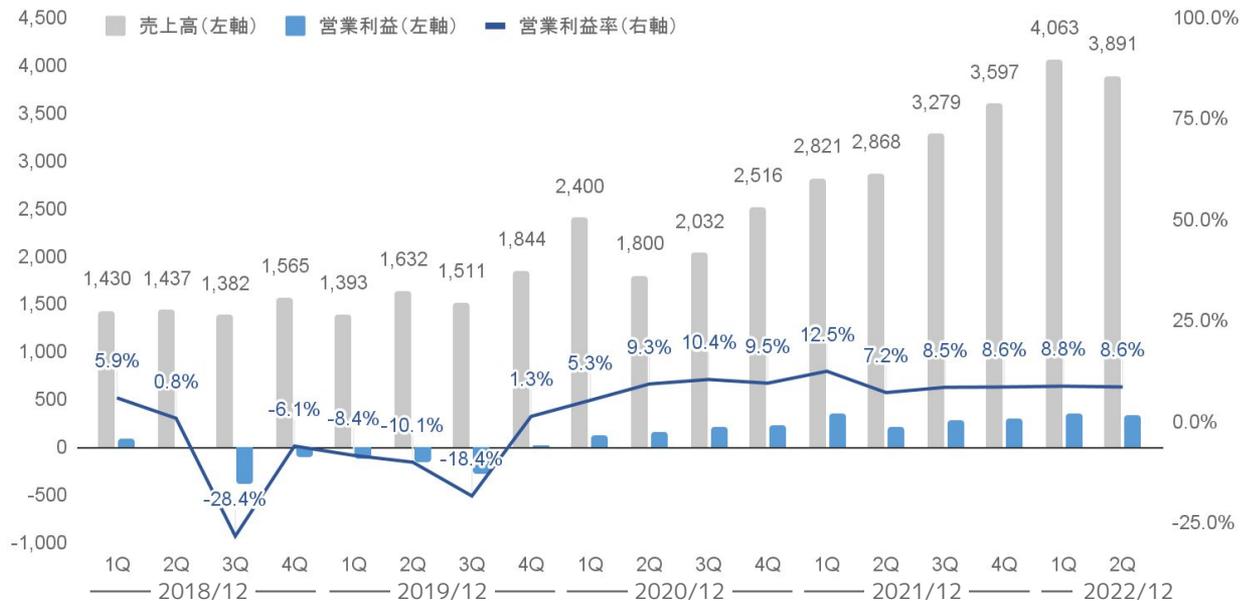
売上高： 274百万円 前年同期比：22.9%増 直前四半期比：2.7%減

# 四半期連結業績推移

売上高3,891百万円（前年同期比35.7%増、直前四半期比4.2%減）

営業利益333百万円（前年同期比62.0%増、直前四半期比6.3%減）

（単位：百万円）



1Qと比べると、2Qは少し伸び悩んでいますか？



2Qは例年、季節要因で数字が伸びにくい四半期です。今回は事業売却などの影響もあり、2Qとしては過去最高業績となりました。

前年同期比で高い成長率を維持。

(単位:百万円)

	2022年12月期 2Q(4-6月)	2021年12月期 2Q(4-6月)	前年同期比 増減	2022年12月期 1Q(1-3月)	直前四半期比 増減
売上高	3,891	2,868	35.6%	4,063	-4.2%
売上原価	1,984	1,588	24.9%	2,123	-6.5%
売上総利益	1,907	1,279	49.0%	1,940	-1.7%
売上総利益率	49.0%	44.6%	+4.3pt	47.7%	+1.2pt
販売管理費	1,573	1,073	46.5%	1,584	-0.7%
営業利益	333	205	61.9%	355	-6.3%
営業利益率	8.6%	7.1%	+1.3pt	8.7%	-0.1pt
経常利益	376	208	81.0%	396	-4.8%
税金等調整前当期純利益	376	208	81.0%	396	-4.8%
親会社株主に帰属する当期純利益	264	122	116.3%	257	2.7%

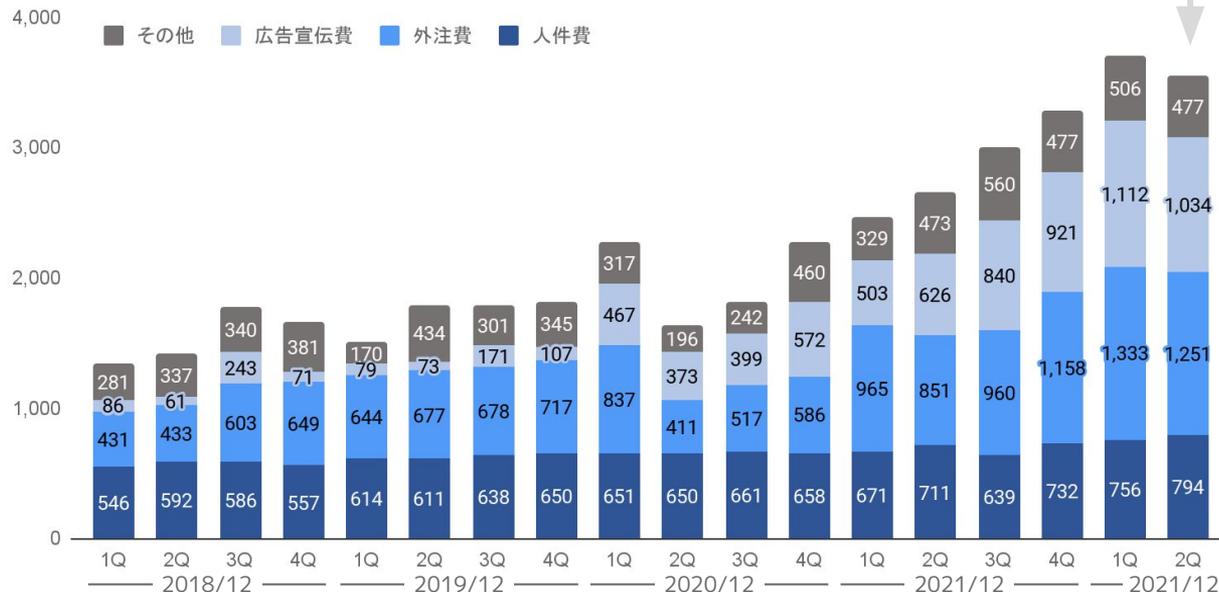
# 連結費用推移

人件費：増員（新卒13人入社など）に準じて伸長

広告宣伝費：ハイカジの運用調整により微減

外注費：受託案件の影響で微減

(単位：百万円)



昨年同期比では  
①広告宣伝費  
+60%以上、②外  
注費+40%以上と  
なっています。理  
由を教えてください。



ゲームエンタメ領域  
の成長によるもので  
す。主な成長源であ  
る①ハイカジは広告  
宣伝費が必要な収益  
モデルで、②アキバ  
スタジオは受託中心  
で外注費も大きく  
なっています。

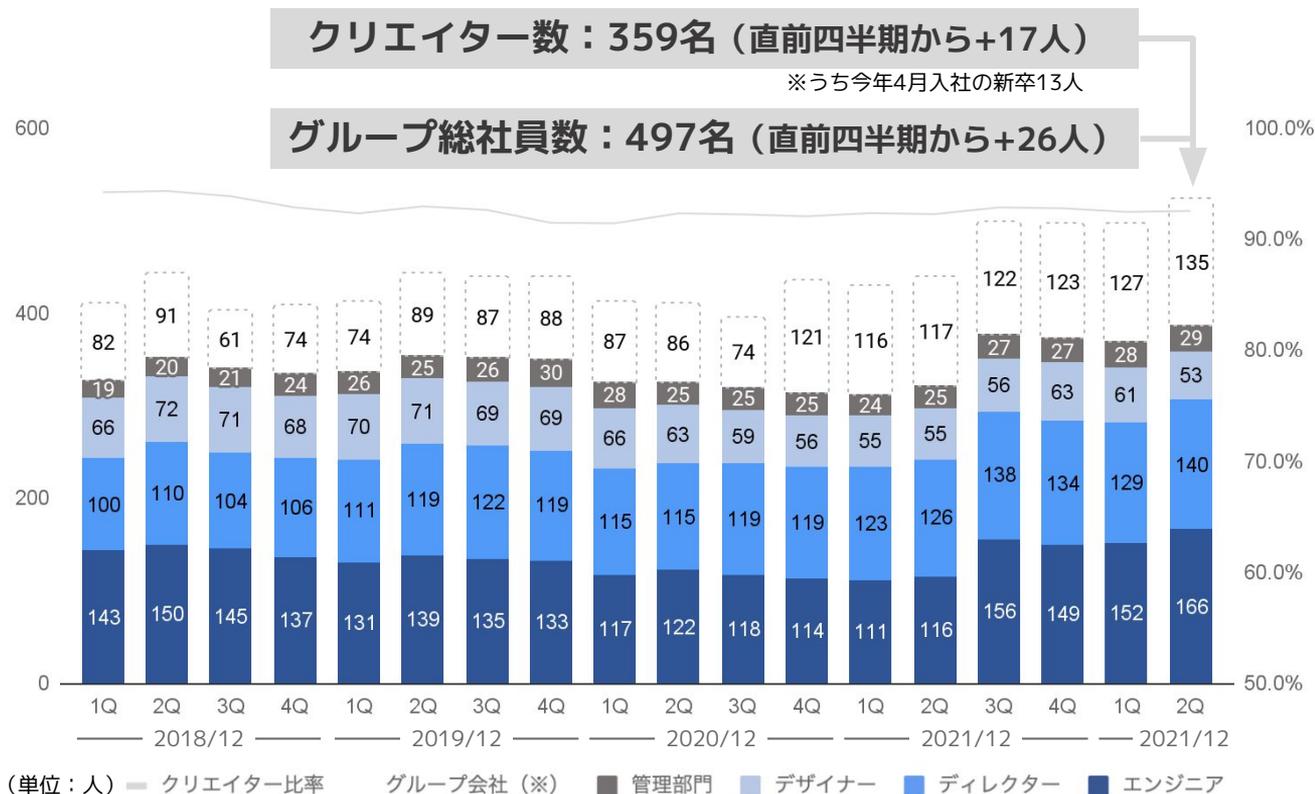
# 連結貸借対照表

引き続き自己資本比率40%を目安に、状況に合わせたコントロールを継続。

(単位:百万円)

	2022年6月	2021年6月	前年同期比	2022年3月	直前四半期比
流動資産	6,270	4,499	139.4%	5,548	113.0%
うち現金及び預金	3,649	2,496	146.2%	2,547	143.3%
固定資産	2,705	2,564	105.5%	2,650	102.1%
総資産	8,976	7,063	127.1%	8,198	109.5%
流動負債	2,992	2,531	118.2%	2,762	108.3%
固定負債	1,450	1,414	102.5%	1,638	88.5%
純資産	4,533	3,117	145.4%	3,797	119.4%
自己資本比率	47.0%	40.6%	+6.4pt	42.5%	+4.5pt

# 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当社の価値を生み出す、独自性と競争力の基礎となる経営資本です。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柔軟なリソース異動、組織制度の先鋭化など、様々な強みに結びつきます。クリエイター比率90%以上が当社の指標の1つです。

※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。

成長事業とM&Aへの投資強化に向け、20億円超相当の資金調達を発表。

ファイナンスの資金使途は？



## ファイナンスの設計

19

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



© KAVAC Inc. | エンターテインメント事業の成長戦略 | 面白法人カヤック | 証券コード: 33904

※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

使途は eスポーツ、地方創生、メタバースなどの新規的なエンターテインメントの3領域への投資強化で、M&Aを主体とする想定です。詳しくは、[当日発表の補足説明資料](#)をご覧ください。

カヤックは株式会社カインズと資本業務提携契約を締結。顧客体験の価値向上やデジタル領域、地方創生、人財交流など多分野での協調を目論み、多様な部門との連携を推進中。



意図や業務提携の詳細は？



詳しくは、当日発表の補足説明資料のP8をご覧ください。

具体的には何が進んでいますか？



マーケティングに留まらない幅広い領域で取り組みが進んでいます。今年から来年にかけて、ご報告出来るものも出てくると思います。

## 2. サービスの状況

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  
ジー追求のために、  
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

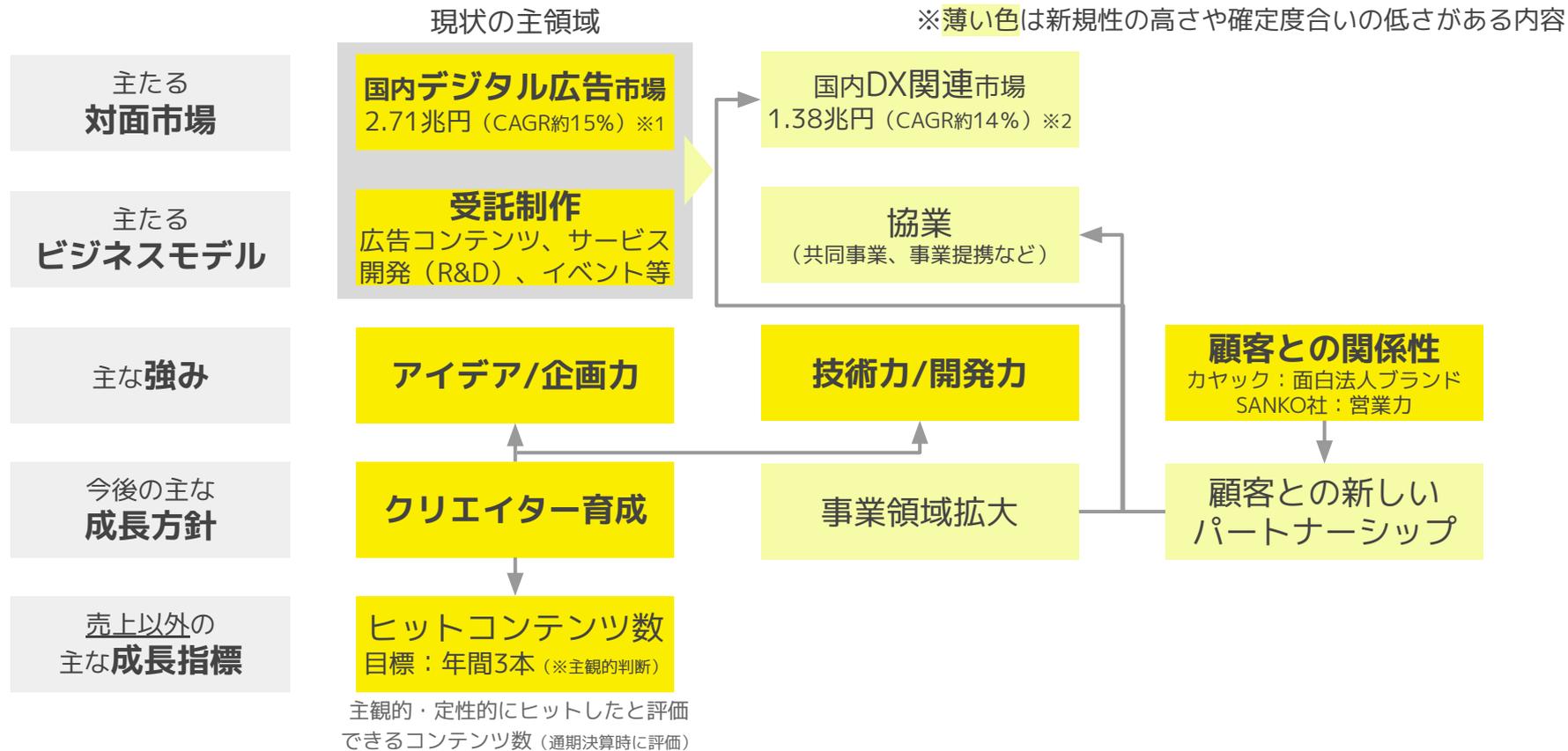
売上以外の  
主な成長指標

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

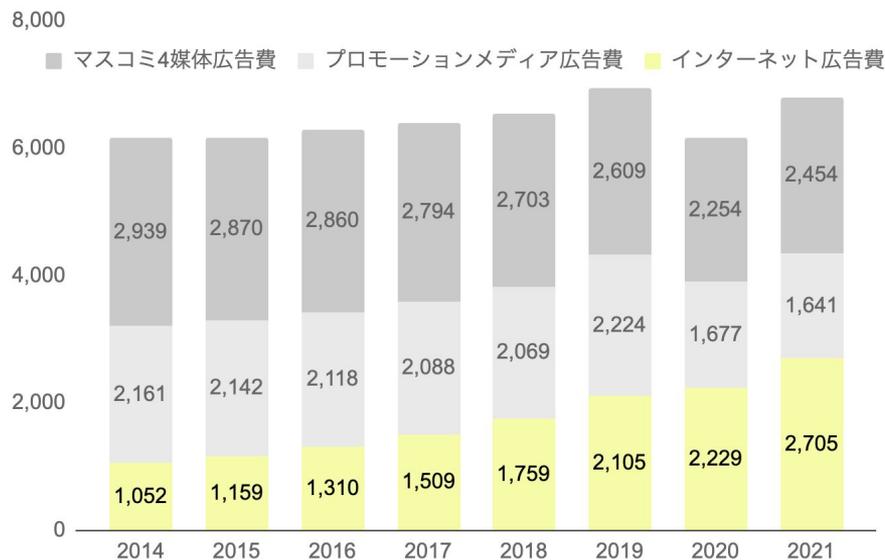


※1 出所：電通「2016年-2021年 日本の広告費」 / ※2 出所：富士キメラ総研「2022 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望 市場編」

対面市場の1つであるインターネット広告は、コロナ禍の影響を受けた広告関連市場でも成長。

(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)

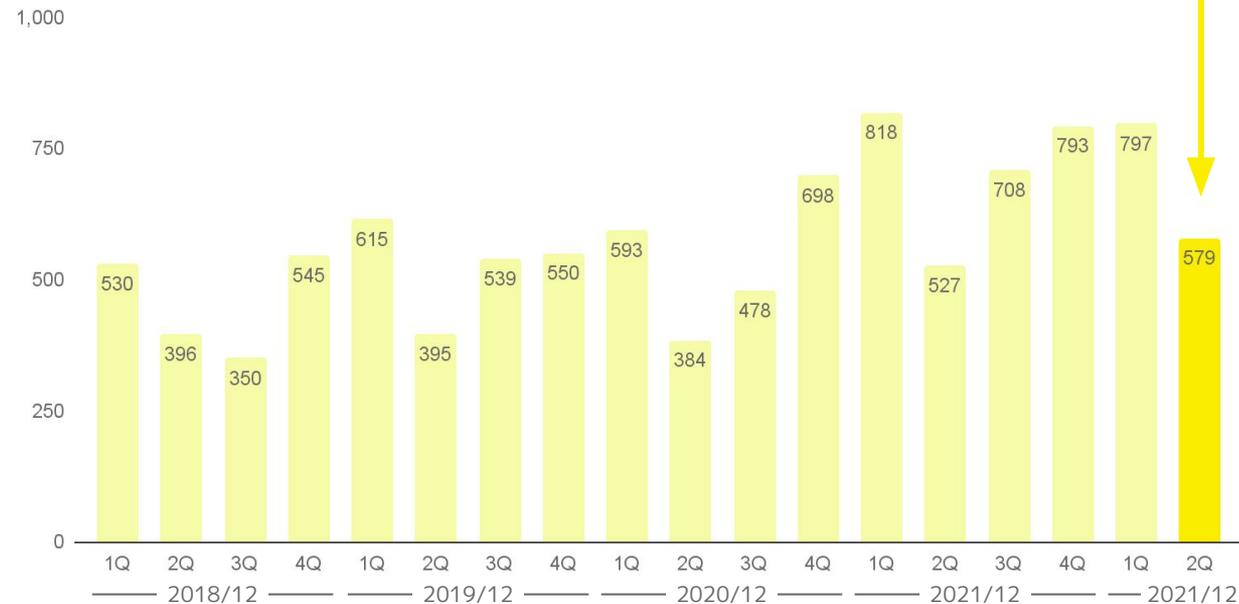
	2019	2020	2021
インターネット広告媒体費	1,663	1,756	2,157
成果報酬型広告	105	98	94
検索連動型広告	668	678	799
ディスプレイ広告	554	573	686
動画広告	318	386	512
その他	17	20	66
インターネット広告制作費	335	340	385
物販系ECプラットフォーム広告費	106	132	163
合計	2,104	2,229	2,705

出所：電通 「2016年-2021年 日本の広告費」、CCI/ D2C/電通/電通デジタル「2020年 - 2021年 日本の広告費 インターネット広告媒体費 詳細分析」(※2020年まで「ディスプレイ広告」に含まれていた「タイアップ広告」は、2021年は「その他のインターネット広告」に含む)

# クリエイティブプロデュース 売上高推移

579百万円（前年同期比9.9%増、直前四半期比27.3%減）

（単位：百万円）



毎年2Qが不調になるのはどういう理由でしょうか？



クライアントの決算期等の影響により、プロモーションや各種施策の谷間に当たることが多いためです。

# クリエイティブプロデュース トピック

第89回東京優駿（日本ダービー）のプロモーションとして、「歌舞伎ダービー」を企画・制作。

どんなコンテンツ  
なのですか？



いま一番勢いのある若手歌舞伎役者の尾上松也さん・尾上右近さんをアンバサダーに起用し、歌舞伎の意匠や世界観をふんだんに取り入れた①レースゲーム、②スペシャル動画、③メーカーコンテンツ、④Twitterキャンペーンなどを総合的に企画・制作しました。TV等のメディアにも多く取り上げられ、成果につながる施策となったようです。

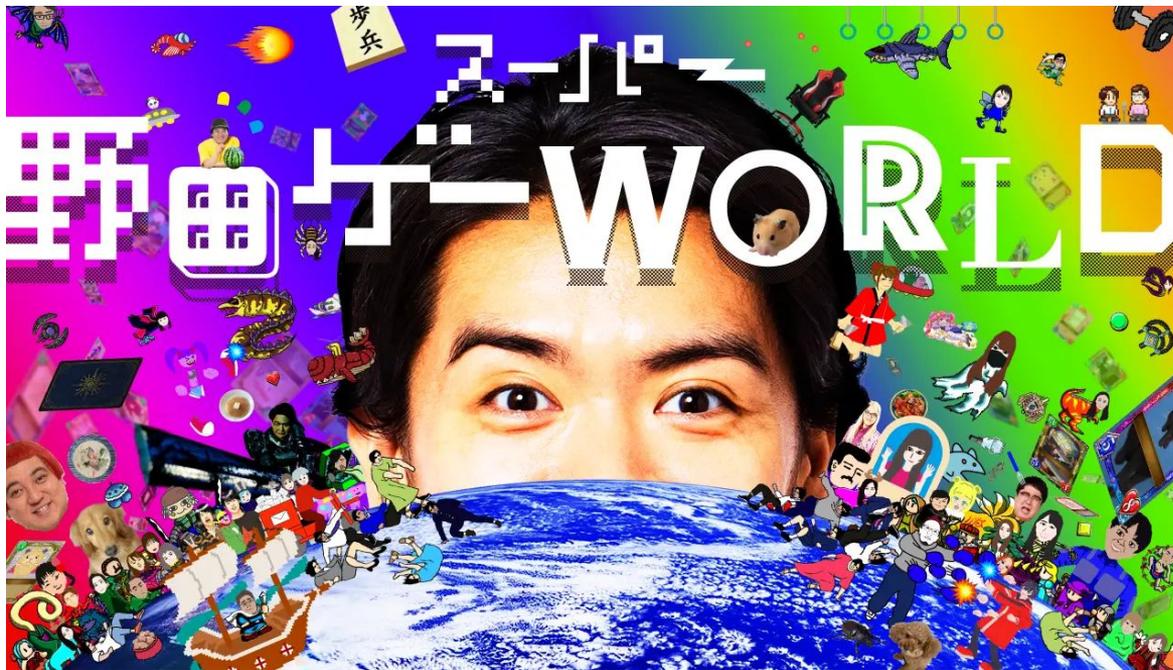
# クリエイティブプロデュース トピック

Nintendo Switch用ソフト「スーパー野田ゲーWORLD」を、吉本興業と協業で7月28日にリリース。

発売後の反響はいかがですか？



ダウンロードランキングで1位になり、また多くの取材もいただき、好調となっています。

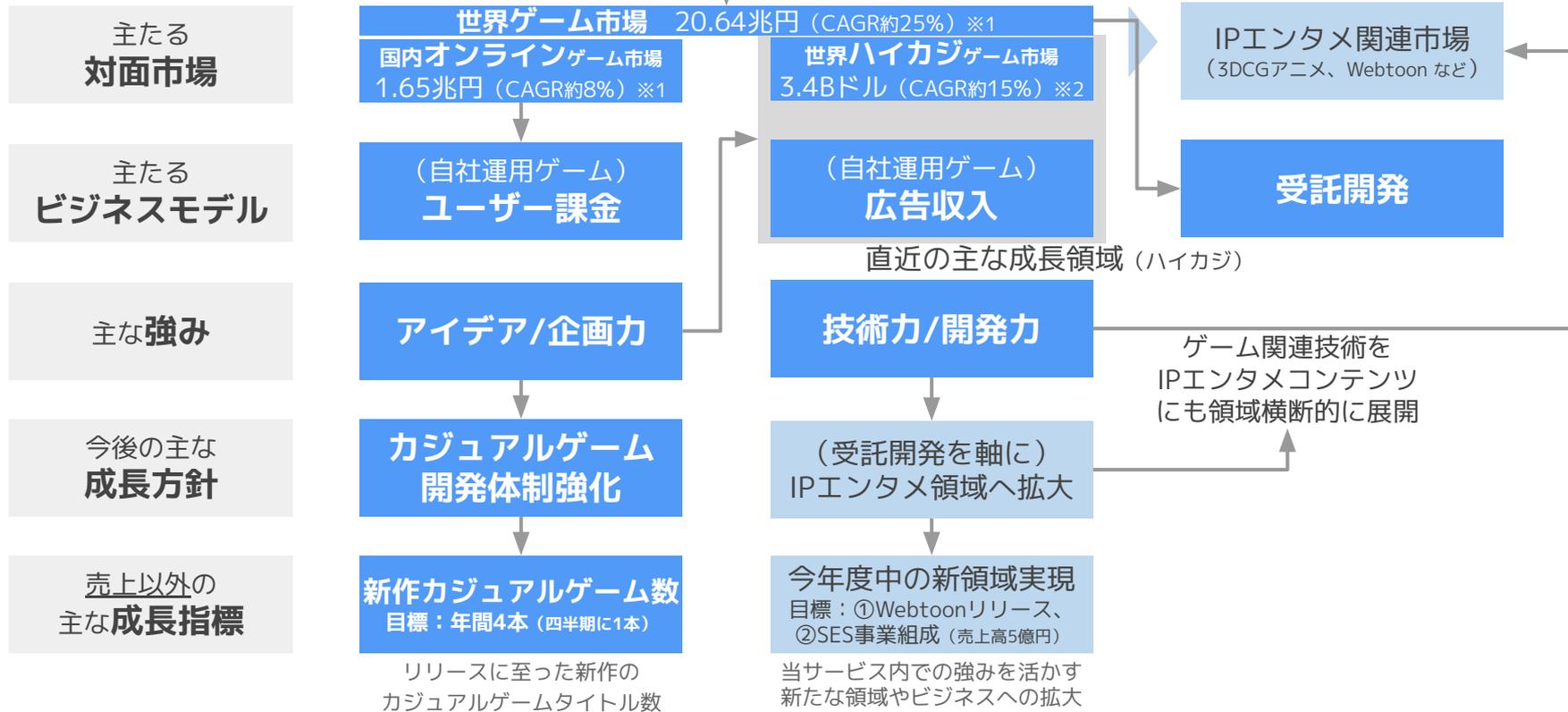


# ゲームエンタメ



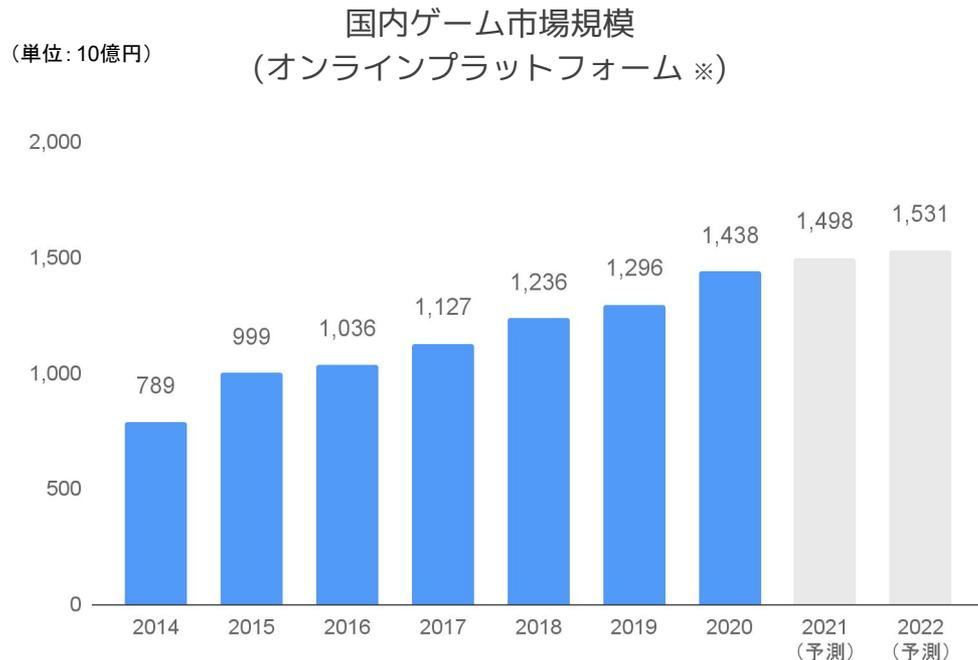
# ゲームエンタメ サービス概観

※薄い色は新規性の高さや確定度合いの低さがある内容

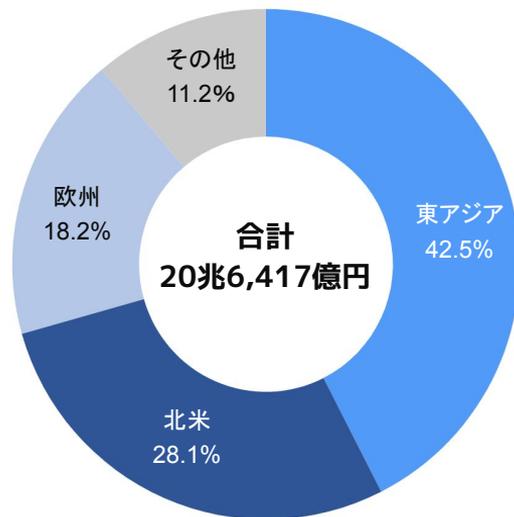


※1 出所：ファミ通ゲーム白書2021 / ※2 出所：Deconstructor of Fun 「2022 Predictions #1 The King is back, Merge overheats and Hypercasuals falter」

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。



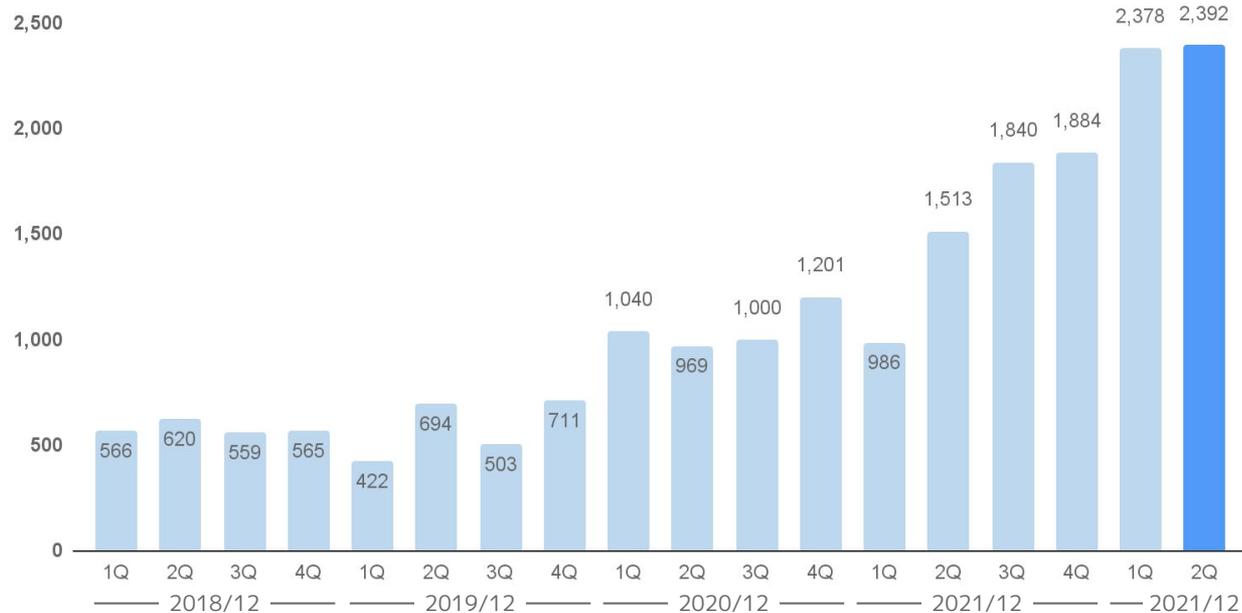
世界の地域別ゲームコンテンツ市場規模  
(2020年)



# ゲームエンタメ 売上高推移

2,392万円（前年同期比58.0%増、直前四半期0.6%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。

## ハイパーカジュアルゲーム

Drag Fight



・6月にリリースの新作です。

Draw Saber/Balance Duel/Ball Run 2048/Gun Sprint/  
Balloon Crusher: Shoot'em all/Park Master



・DL数は少しずつ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、縮小運用による利益最大化の方針で、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



・夏の甲子園を迎える8月、8周年となる9月に向けて堅実な運用を続けています。

キン肉マン マッスルショット

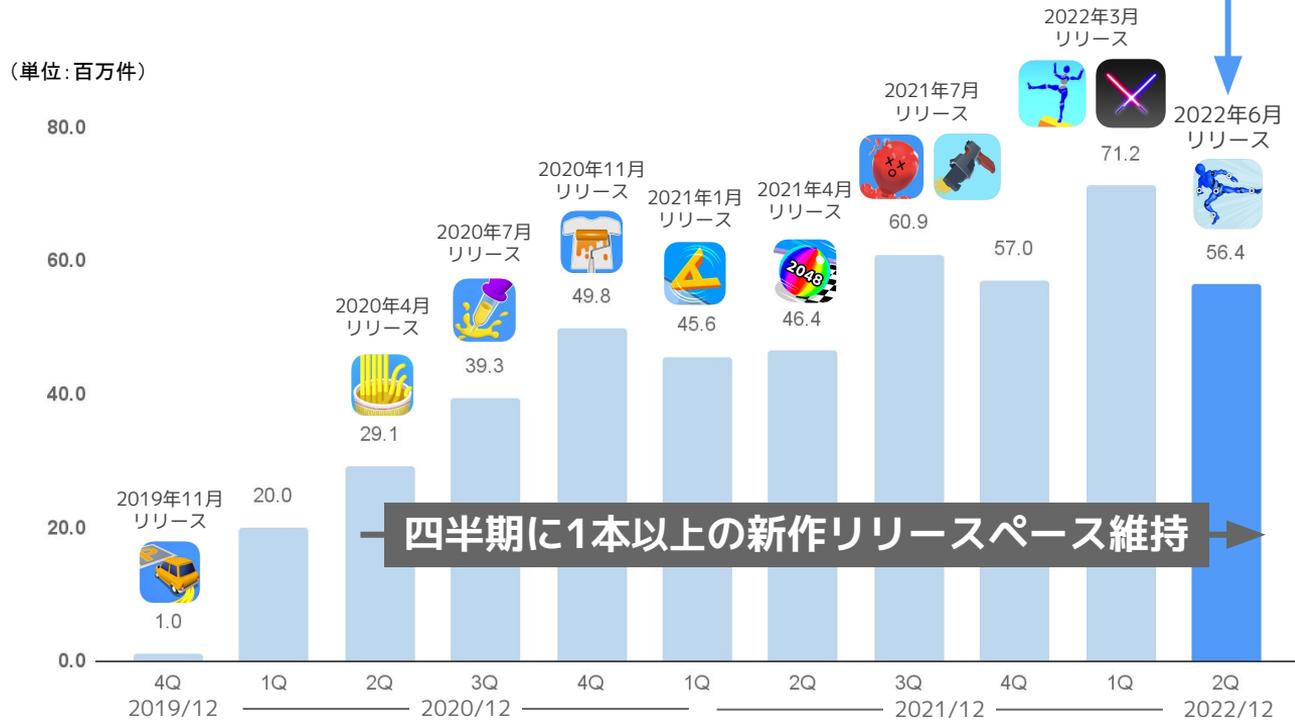


・引き続き安定運用を継続しています。

(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

当四半期の合計ダウンロード数：約5,640万件



ダウンロード数の減少要因は？



外部環境の変化により、ユーザーの獲得単価(CPI)を調整している影響によりです。詳細は次項でご説明します。

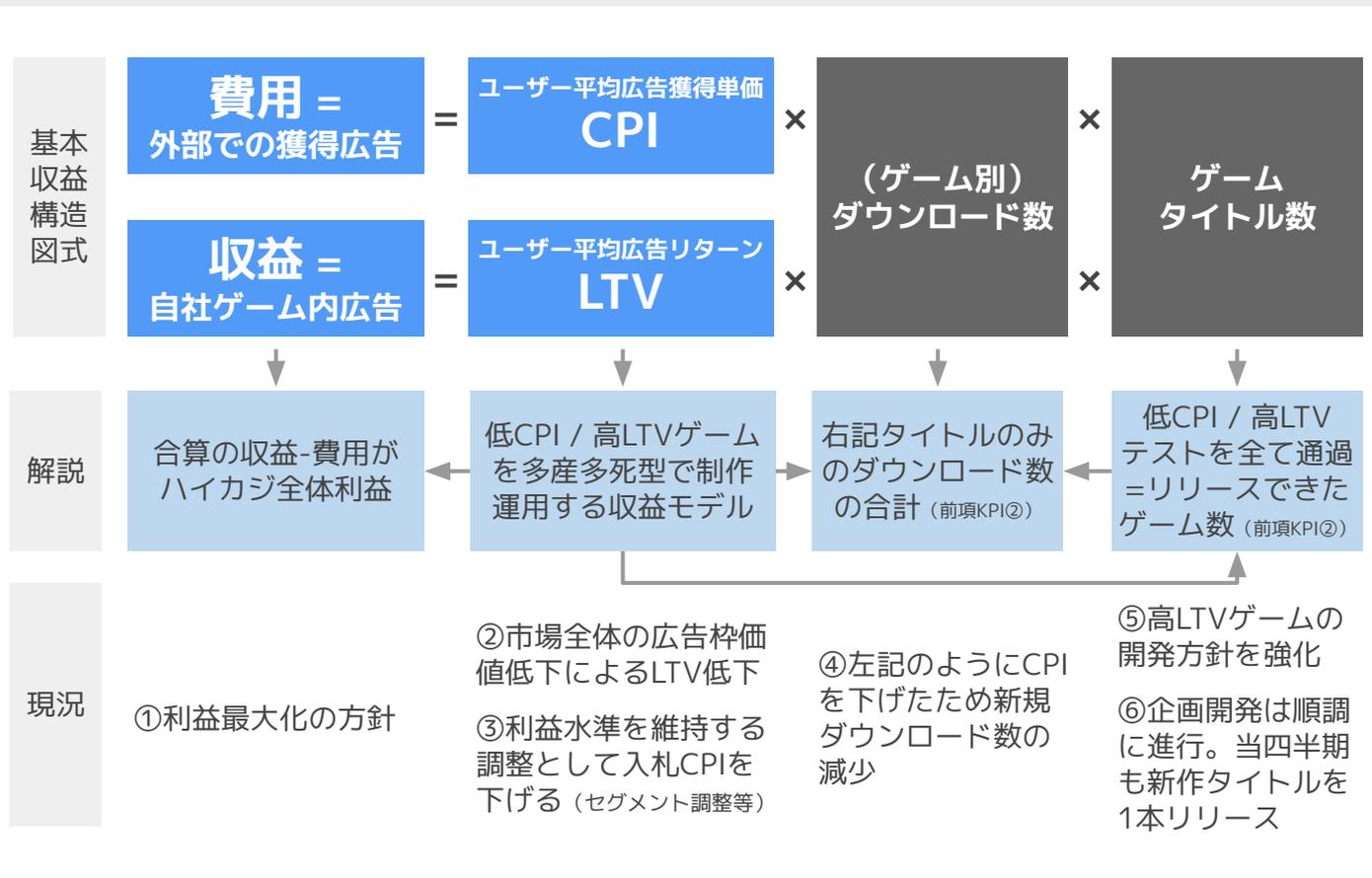
海外ユーザーが多いですが、円安の影響は？



引き続きハイカジについては、円安の影響により業績に若干の好影響が出ている状況です。

※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 ハイカジの収益構造と現況



ハイカジにおける最大の強みは？



ユーザーの反応をテストしながら、自社内で多量のゲームをプロトタイプできる企画力と技術力で。加えて 低CPIにつながる広告制作運用のノウハウも大きいと考えます。

広告価値低下の傾向は続きますか？



マクロ環境にはよりますが、複数シナリオを用意した上で、戦略の再構築を行っています。

ハイカジ全11タイトルの累計ダウンロード数が全世界で5億ダウンロードを突破。



こういったペース感での達成なのでしょうか？



事業開始1年で1億ダウンロードを達成、そして事業開始から約2年9ヶ月のこの8月に5億ダウンロード突破となりました。

3DCG制作スタジオ株式会社カヤックポラリスを7月12日に札幌に設立。



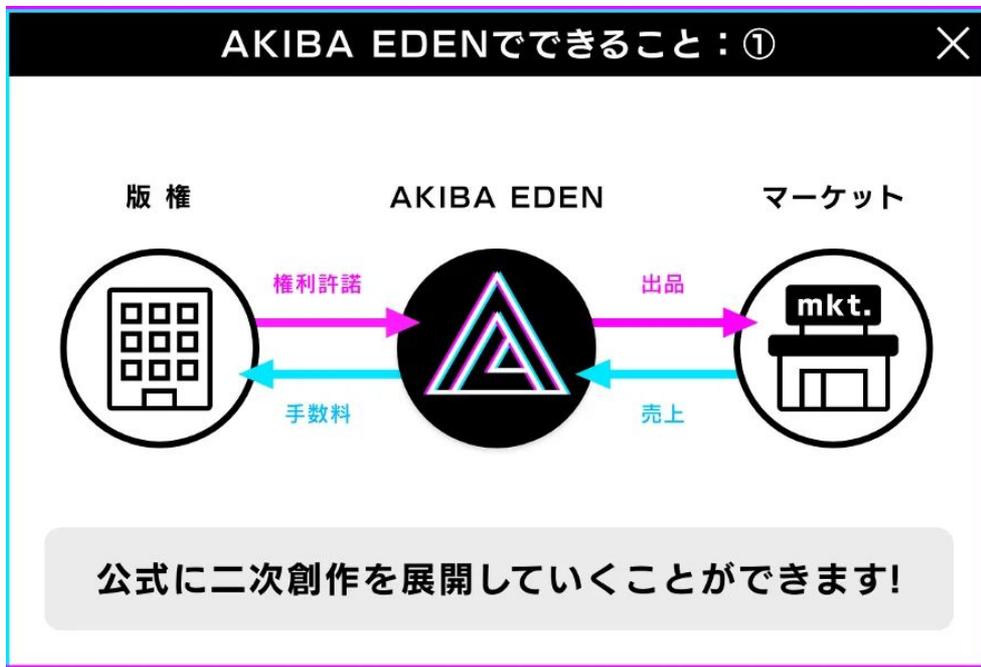
グループ内のどんな位置づけの会社になるのですか？



カヤックポラリスは重点領域の1つである3DCGアニメやメタバースなど新規的なエンタメ領域で、どのプラットフォームにおいても必要性が高い「キャラクターモデル開発」へ注力する会社です。当領域のサプライチェーンでの重要な機能を供給する、戦略的に肝要な位置づけの会社です。

# ゲームエンタメ トピック

カヤックアキバスタジオは、合同会社AKIBA 観光協議会と共に、NFTやメタバースと連動のクリエイターネットワーク「AKIBA EDEN」ベータ版をリリース。



取り組みの詳細を教えてください。

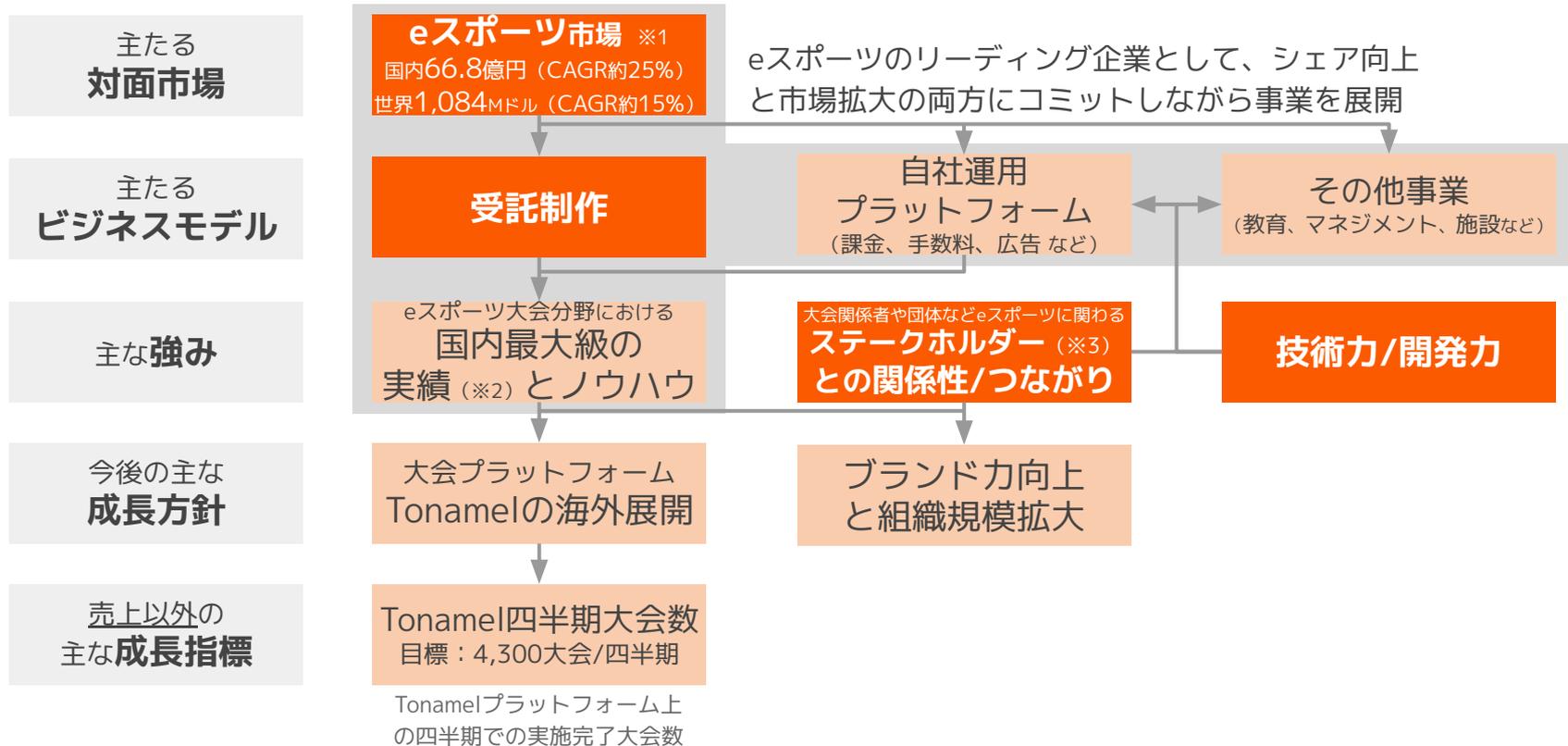


「AKIBA EDEN」は完全招待制のクリエイターネットワークで、二次創作を自由に表現活動として行えるよう著作権元と協議し、正式に二次創作を許諾する仕組みです。第1弾は「鉄腕アトム」です。今後は著作権元許諾下で作品創作をファンアートとしてだけでなく、商用としてメタバース上やNFTで発信できるよう支援していく予定です。

# eスポーツ



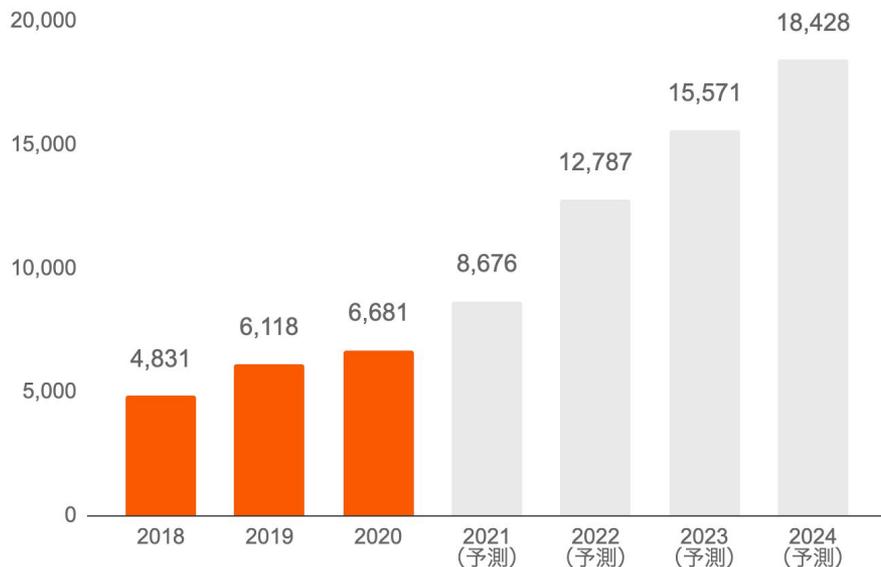
※薄い色は新規性の高さや確定度合いの低さがある内容



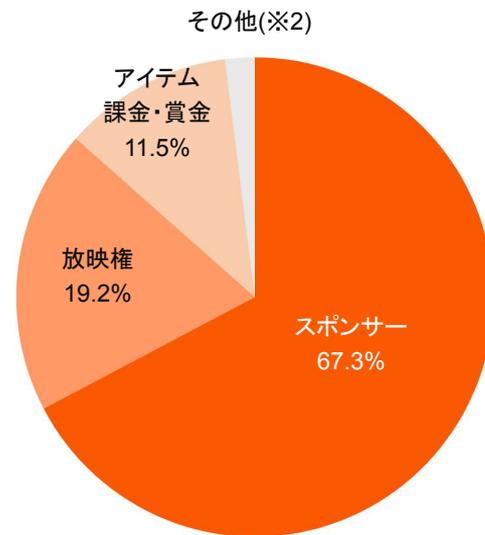
※1 出所：ファミ通、Newzoo Global Esports Market Report 2021 / ※2：大会制作運営受託においてウェルブレイド・ライゼストは国内の約30%のシェアで業界1位。(eスポーツ大会関係者ヒアリング等による自社調べ) / 大会開催プラットフォームにおいてTonamelは2021年下半期の月間の開催数国内1位。(競合調査による自社調べ) / ※3：チーム/選手、インフルエンサー、実況/解説者、コミュニティ など

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。

(単位：百万円) 日本eスポーツ市場規模 ※1



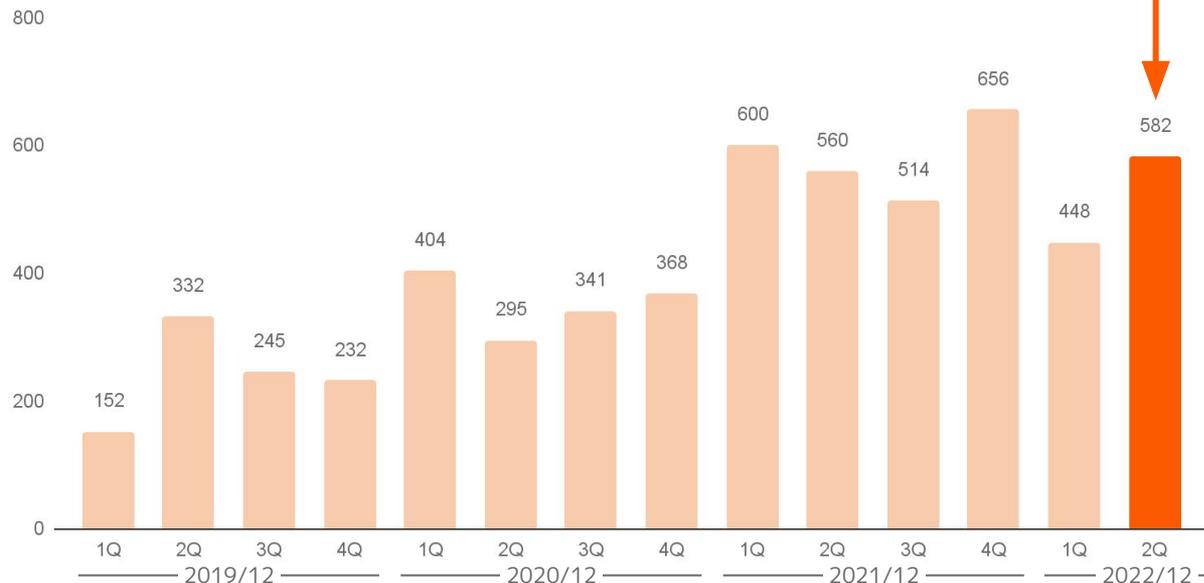
2020年 日本eスポーツ市場規模 項目別割合



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。

582百万円（前年同期比4.0%増、直前四半期比29.9%増）

（単位：百万円）

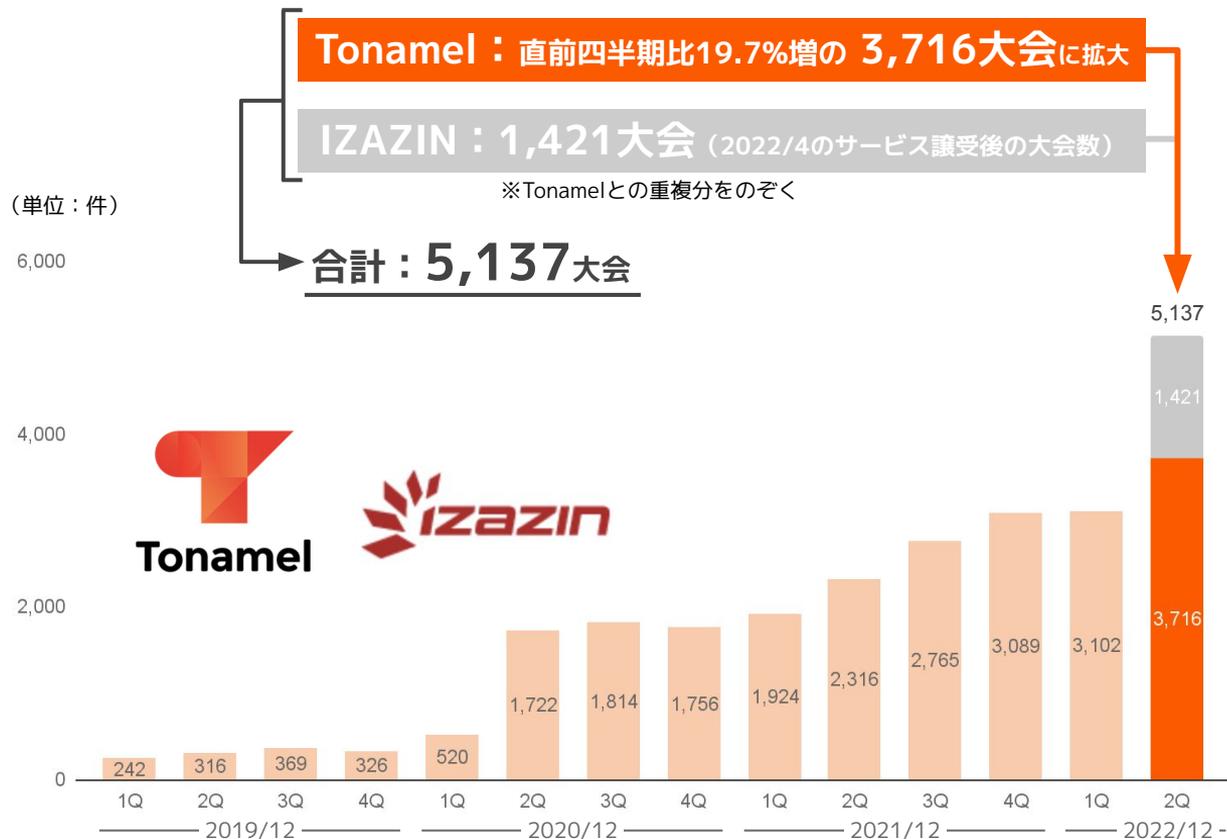


グループ会社のIPO準備の進行は順調でしょうか？



ご期待に応えられるように鋭意進行中です。  
また、適切なかたちで我々らしく、グループ全体で企業価値を高められるようなガバナンスの構図も示していければと考えております。

# eスポーツ Tonamel / IZAZIN 大会数



Tonamelの当四半期の伸長理由は?



引き続きオンライン大会が好調です。今後もオンオフ問わず大会主催者に喜んでいただける機能開発を進めて参ります。

IZAZINについて再度教えて下さい。



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国内最大規模のサービスです。今年4月にカヤックがサービス譲受をしました。

ゲームコミュニティ向けサイト「Lobi」を株式会社ナナメウエに譲渡。



収益へのインパクトはどれくらいでしょうか？



具体的な数字は申し上げられませんが、当四半期のeスポーツサービス区分に計上されております。

サービスの人気は継続していたのでしょうか？



こちらも具体的な数字は申し上げられませんが、当社代表の柳澤が[社長日記](#)内に経緯等まとめております。

株式会社バンダイナムコエンターテインメント主催のeスポーツ大会「TEKKEN World Tour 2022」内のコミュニティ大会「Dojo」でTonamelの連携活用が開始。

Dojo大会申請が  
Tonamelで開催される大会に対応!

Tonamel  
大会を、もっと簡単に。

Dojo大会とは何でしょうか？



TEKKEN World Tour 2022 (以下TWT2022) は、世界16地域の予選でプレイヤーがランキングポイントを競い合い、世界決勝大会を目指す大会です。そのポイントの入る地域大会の1つがDojo大会です。TWT2022から、このDojo大会にTonamelで開催される大会も申請できるようになり、ポイント獲得が可能となりました。

# ちいき資本主義



地方創生事業を5階層に整理。下層2段は基礎となる考え方や活動、上層3段が収益要素。  
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)と関連受託事業が対象。

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

地域密着型コミュニティ

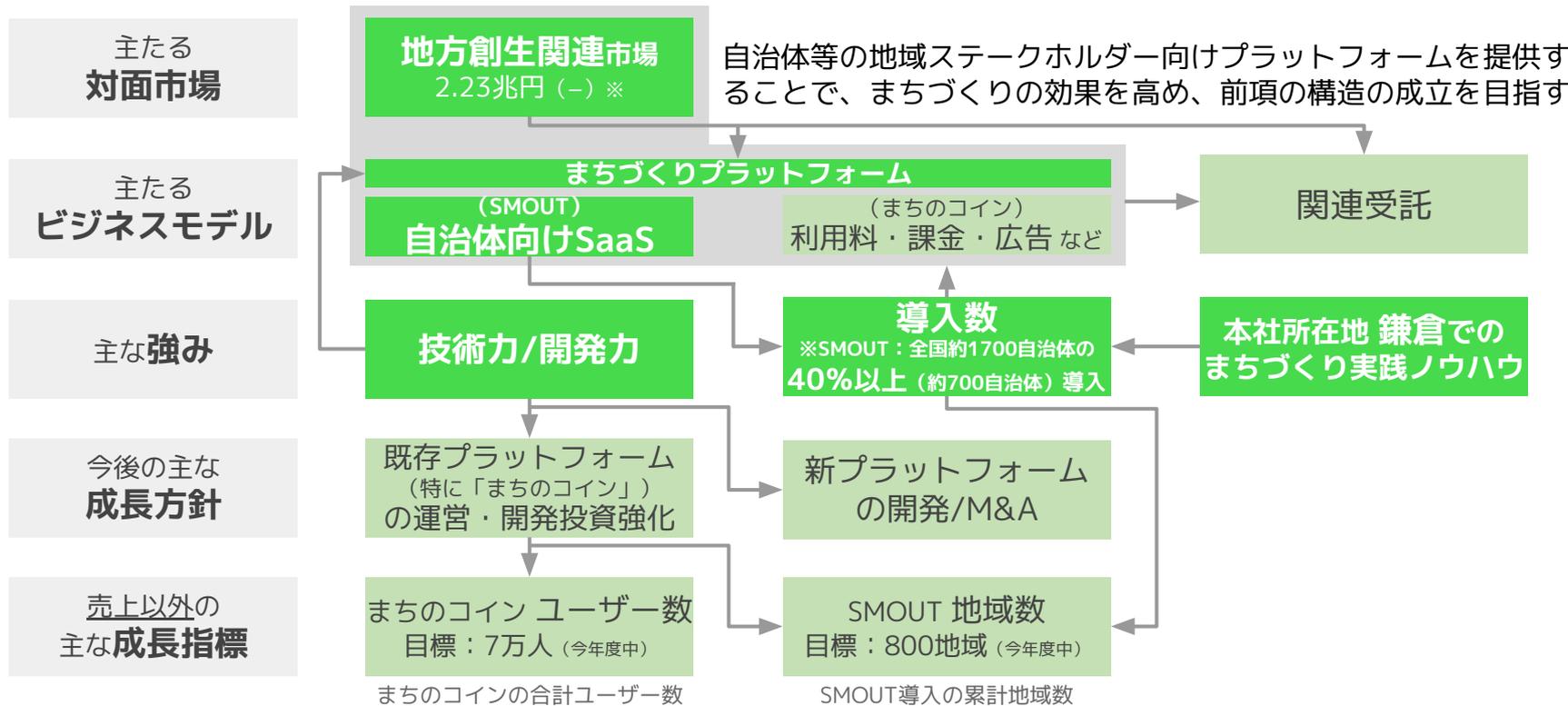


地域資本主義

ちいき資本主義  
サービスの領域

# 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

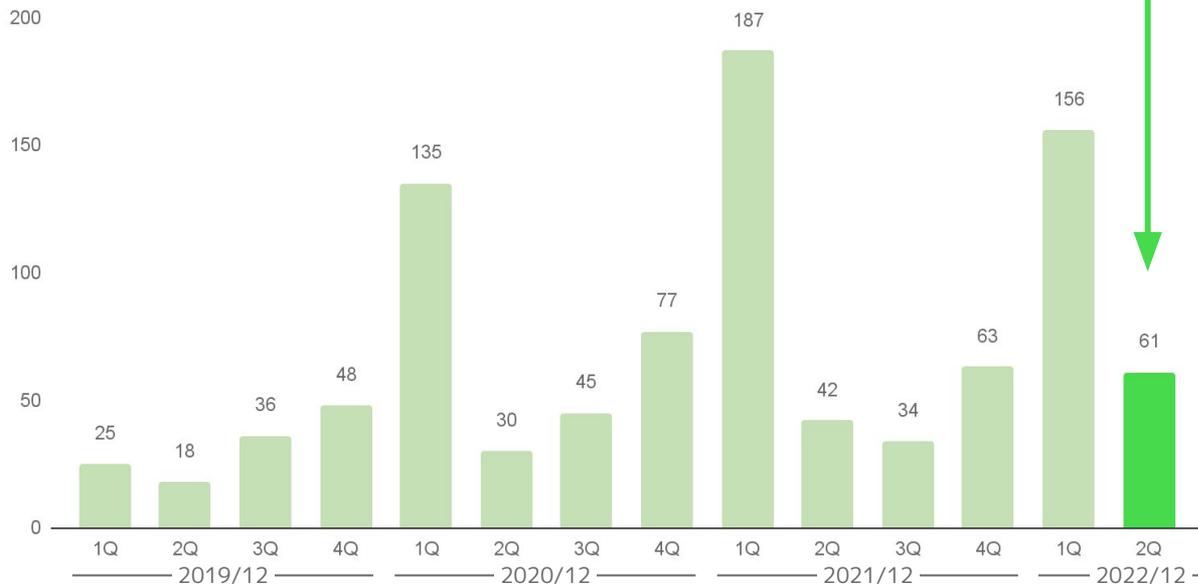


※令和3年度予算における地方創生予算より。変動要因が大きいためCAGRは記載していません。

# ちいき資本主義 売上高推移

61百万円（前年同期比45.1%増、直前四半期比60.6%減）

(単位：百万円)



来年1Qはまた収益が伸びますか？



はい、また自治体会計年度に合わせてまた来年3月には収益が上がる予定です。

この領域の成長フェーズはどう捉えていますか？

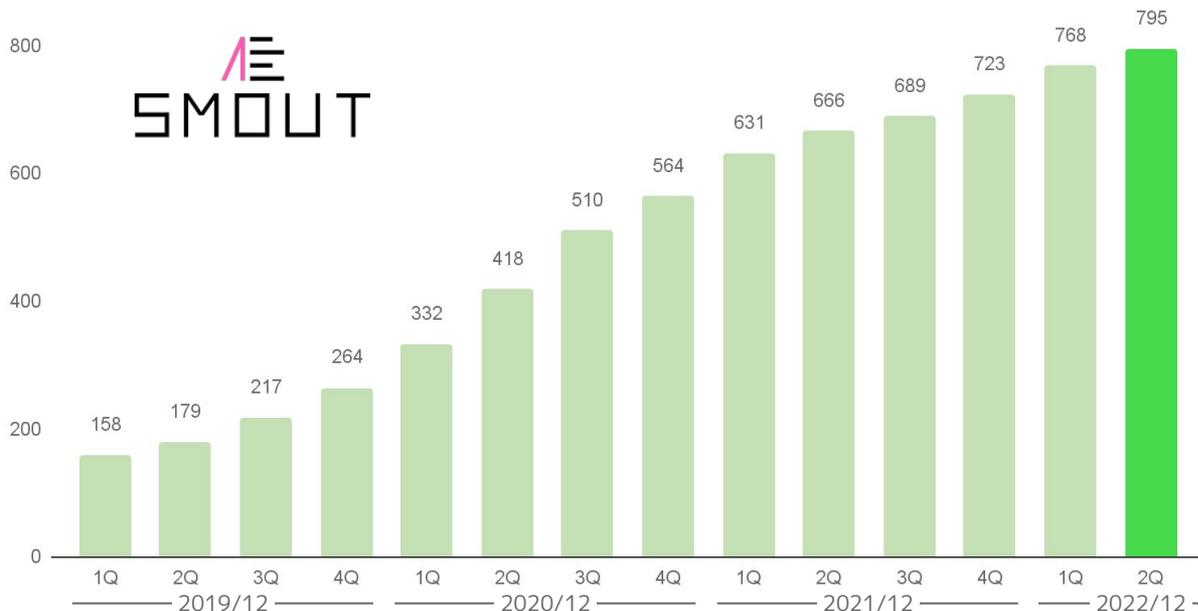


新規性が高い領域のため調整をしながらになりますが、eスポーツに次ぐ成長領域と考えています。

# ちいき資本主義 SMOUT 導入地域数

SMOUT導入地域数：795 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？



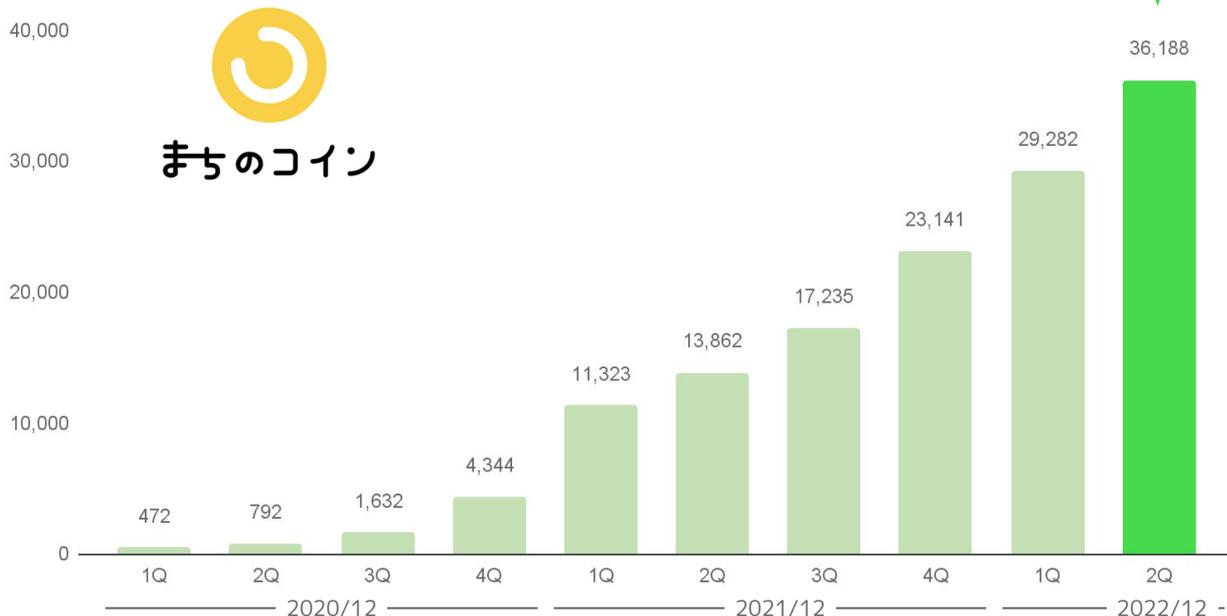
(この指標での) 市場の上限である自治体数は約1700のため、全体の50%近い導入となっています。移住や関係人口に関わるプラットフォームとしては国内最大で、ユーザー数の成長も続いています。引き続きサービスの機能拡張や収益拡大施策を進めながら、需要の喚起につながるコミュニケーションも強化して、市場拡大を進めて参ります。

# 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：36,188 人

※2022年6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コインの流通拡大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

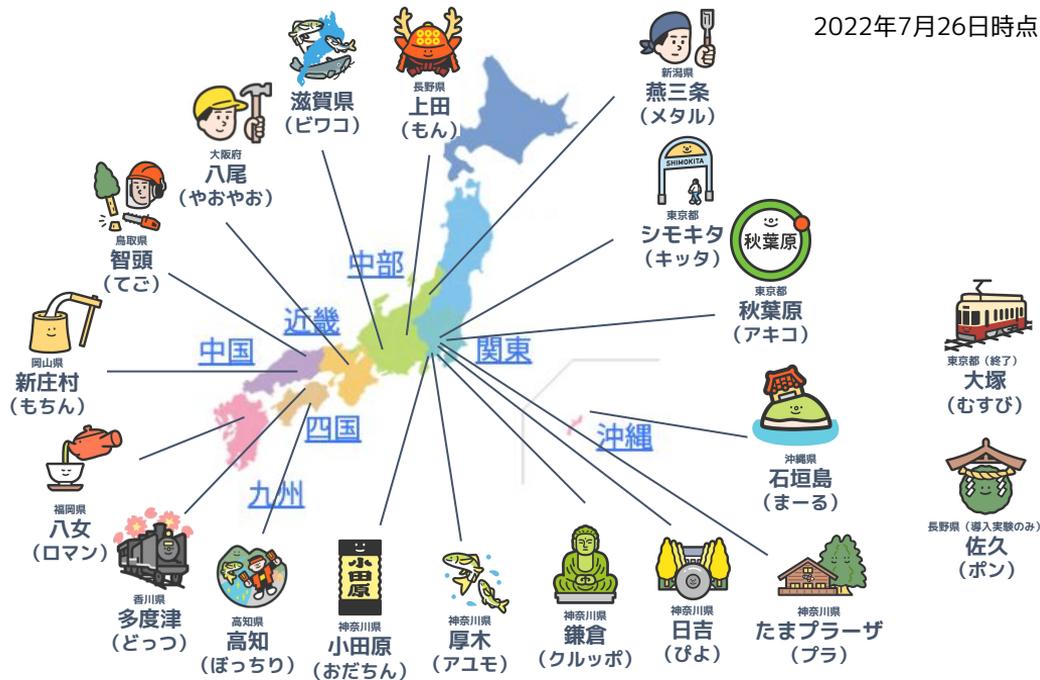
6月に燕三条のまちのコイン「メタル」、7月に滋賀県のまちのコイン「ビワコ」がスタートし、まちのコイン導入地域は全国19地域に。

導入地域数

19 地域

加盟店舗&団体

1,380 スポット



今後の拡大ペースの想定と収益構造を教えてください。



今後の拡大については明確なことはお伝えを控えさせていただきますが、下半期も引き続き伸長の予定です。

基本収益は運営団体からは、①システム月額利用費、②初期導入支援費、③運営/運用支援費、の主に3点です。

②③は支援内容により、増減します。

加えて、今後は別の収益ポイントも開発の予定です。

カヤックが渋谷区が実施の「デジタル地域通貨事業」を受託。

こちらはど  
ういった  
取り組みに  
なるので  
しょうか？



渋谷区デジタル地域通貨「ハチペイ」「ハチポ」  
2022年中に開始予定

キャッシュレス決済 ハチペイ

コミュニティコイン ハチポ

powered by **pokepay**

**pocketchange** 渋谷区 Shibuya City 面白法人カヤック JCB

キャッシュレス決済アプリ「ハチペイ」と、コミュニティコインアプリ「まちのコイン（コイン名：ハチポ）」の2種類の異なる特性をもつデジタル通貨アプリを活用します。2つのアプリが連携することで、おトクとコミュニティ活性化を連関させた相乗効果を狙っています。「まちのコイン」の決済アプリとの連携は今回が初めてとなります。

SMOUTが地域ユーザー（自治体など）向けに、移住・関係人口軸のDXを促進するデータベース・管理画面の新機能をリリース。

DXと一口に言っても、こういった課題に答えるものなのでしょうか？



SMOUTは国内最大級の移住/関係人口プラットフォームで、多くのデータが蓄積されているものの、十分にご活用いただけない状況でした。

- ①効率的にコミュニケーションしたい
- ②獲得したつながりを成果として可視化したい
- ③担当者が数年で異動する行政でもノウハウやデータを蓄積したい

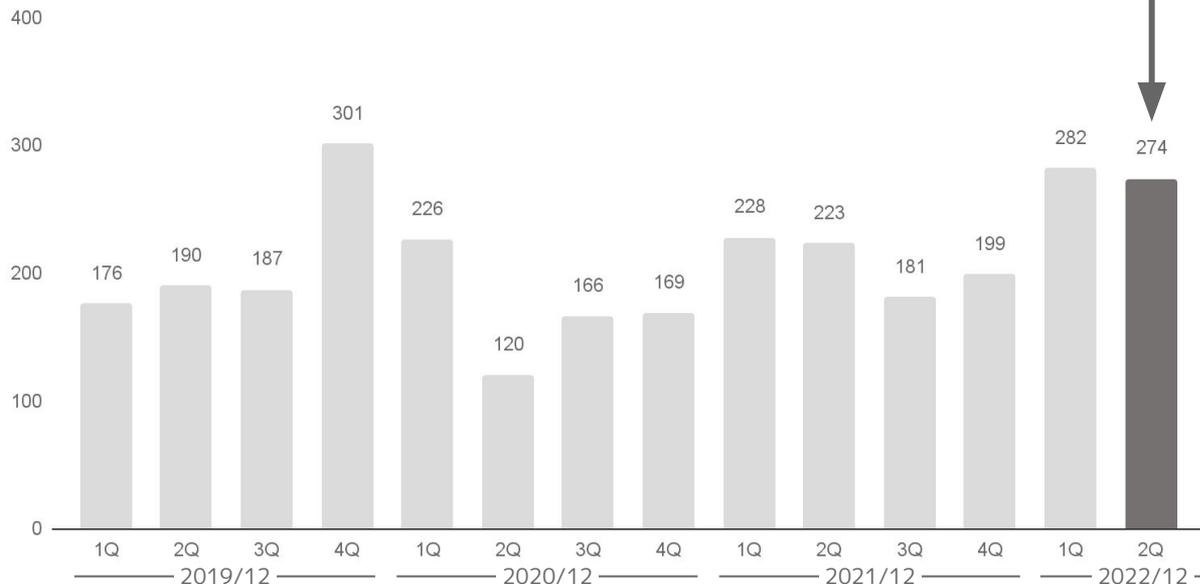
などの共通した課題に答えるのが本機能の狙いです。

# その他サービス

# その他サービス 売上高推移

274百万円（前年同期比22.9%増、直前四半期比2.7%減）

（単位：百万円）



新規事業の「メタバース部隊」の事業は順調でしょうか？



おかげ様で、大きなプロジェクトが進行しており、引き合いも複数いただいています。

# その他サービス トピック

日本経済新聞社が7月に発足の「日経メタバースコンソーシアム」に、当社メタバース専門部隊責任者である天野清之が就任。



こういった立ち位置での参加なのですか？



天野は主にクリエイターの観点から、メタバースでのエンターテインメントビジネスの課題などについて話しました。委員会の様子や日経メタバースコンソーシアムについては、[日経Bizgateの記事](#)をご覧ください。

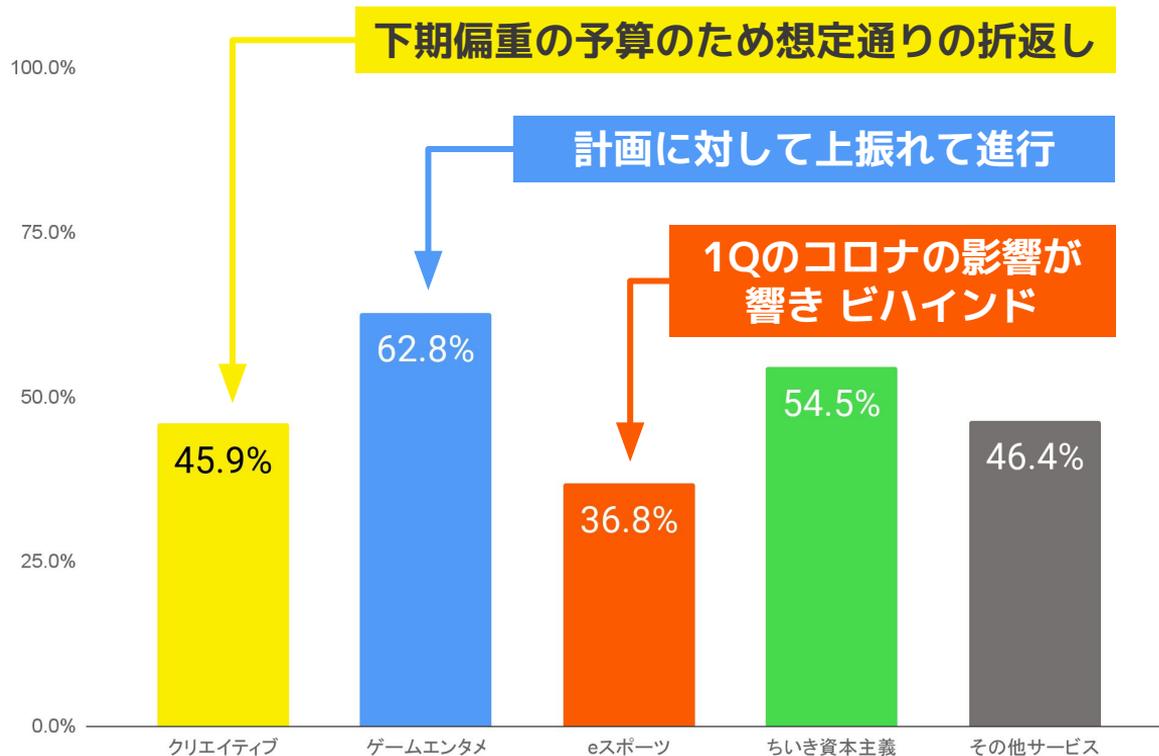
# 3. 今期計画について

今期の業績予想の進捗についてご説明します。

上半期は概ね計画通りの折り返し。

	2022年12月 2Q (実績)	2022年12月 (予想)	進捗率 (%)
売上高 (百万円)	7,955	15,000	53.0
営業利益 (百万円)	689	1,500	45.9
経常利益 (百万円)	773	1,500	51.5
親会社株主に帰属する 当期純利益 (百万円)	522	1,000	52.2
年間配当金 (円 銭)	—	3.90	—

# サービス別の売上高進捗率



計画を外しているサービスはありますか？



eスポーツについては、直前四半期からの新型コロナ第6波の影響があり、計画からは遅れが生じています。その他は左記の通りです。

# 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、  
特筆すべきトピックをご紹介します。

次項より、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。  
なお、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](#)」にて記載。



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。



官民産学連携で鎌倉市を最先端の循環型シティにすることを旨とする「鎌倉リサイクリエーションプラス」がスタート。鎌倉市内にプラスチックごみを新しい資源へ循環させる「しげんポスト」の設置を開始し、「プラスチック地捨地消」の実現を目指す取り組み。カヤックは[WEBサイト](#)やポスターの企画制作、「まちのコイン」活用連携を実施。



2020年以来、久しぶりにオープンした鎌倉 由比ガ浜海水浴場の海の家。今年は由比ガ浜の全ての海の家で『まちのコイン クルッポ』が使用可能に。

環境に優しいプラスチックを使用した食器の回収や、毎日のビーチクリーンへの参加など、海をきれいに守る活動に協力してくれた方へもコインをプレゼント。



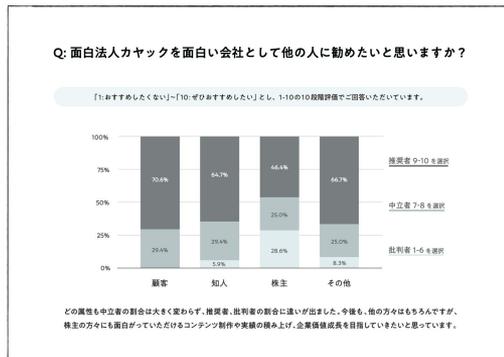
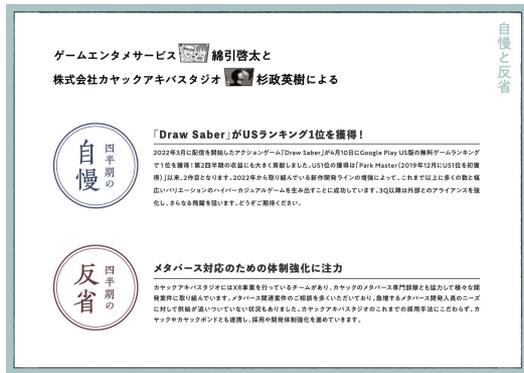
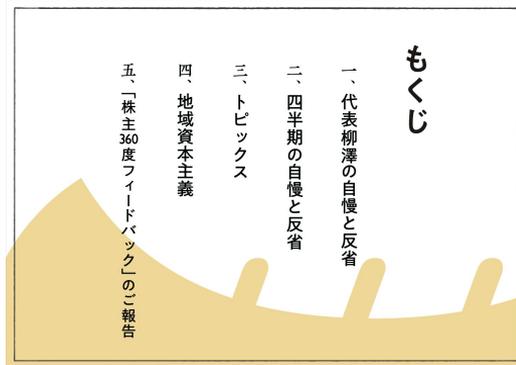
本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」(forward-looking statements)を含みます。

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2四半期についても「おまけ短信」を発行。



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？



多くの部門で体制や採用など組織に関わるコメントがあり、**組織戦略ファースト**を掲げる我々の赤裸々な試行錯誤を感じていただけるかと思っています。



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。