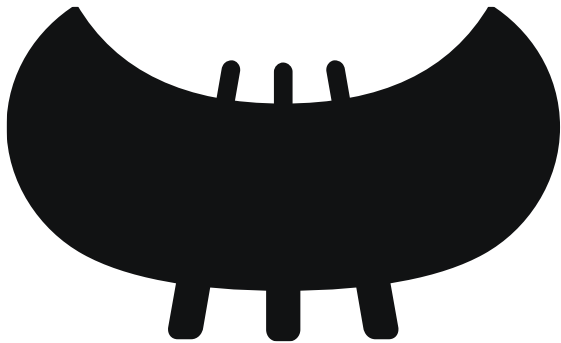


2016年11月14日

# 2016年12月期通期及び 第3四半期決算説明会



# 面白法人 カヤック

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

※2015年12月期（第4四半期）より、連結財務諸表作成会社（連結数値）となっております。  
前期比較・前年同期比較等の比較情報をご覧の際にご留意ください。

# 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

# 1. 決算概要



## ハイライト (2016年7月~2016年9月)

### 業績

**前年同期比、増収・増益を達成。着実に成長を続けています**

売上高: 1,345百万円  
営業利益: 86百万円

前年同期比: 34.8%増  
前年同期比: 144.9%増

### クライアントワーク

**3Qは今一つでした (4Q巻き返し予定です)**

売上高: 303百万円

前年同期比: 9.1%減

### ソーシャルゲーム

**既存タイトルの運営力向上により前年同期から大きく増収**

売上高: 788百万円

前年同期比: 48.5%増

### Lobi

**売上高が前年同期比 70%超、引き続き成長を続けています**

売上高: 160百万円

前年同期比: 74.4%増

### その他のサービス

**新規サービスに積極的に投資しています**

売上高: 93百万円

前年同期比: 125.7%増

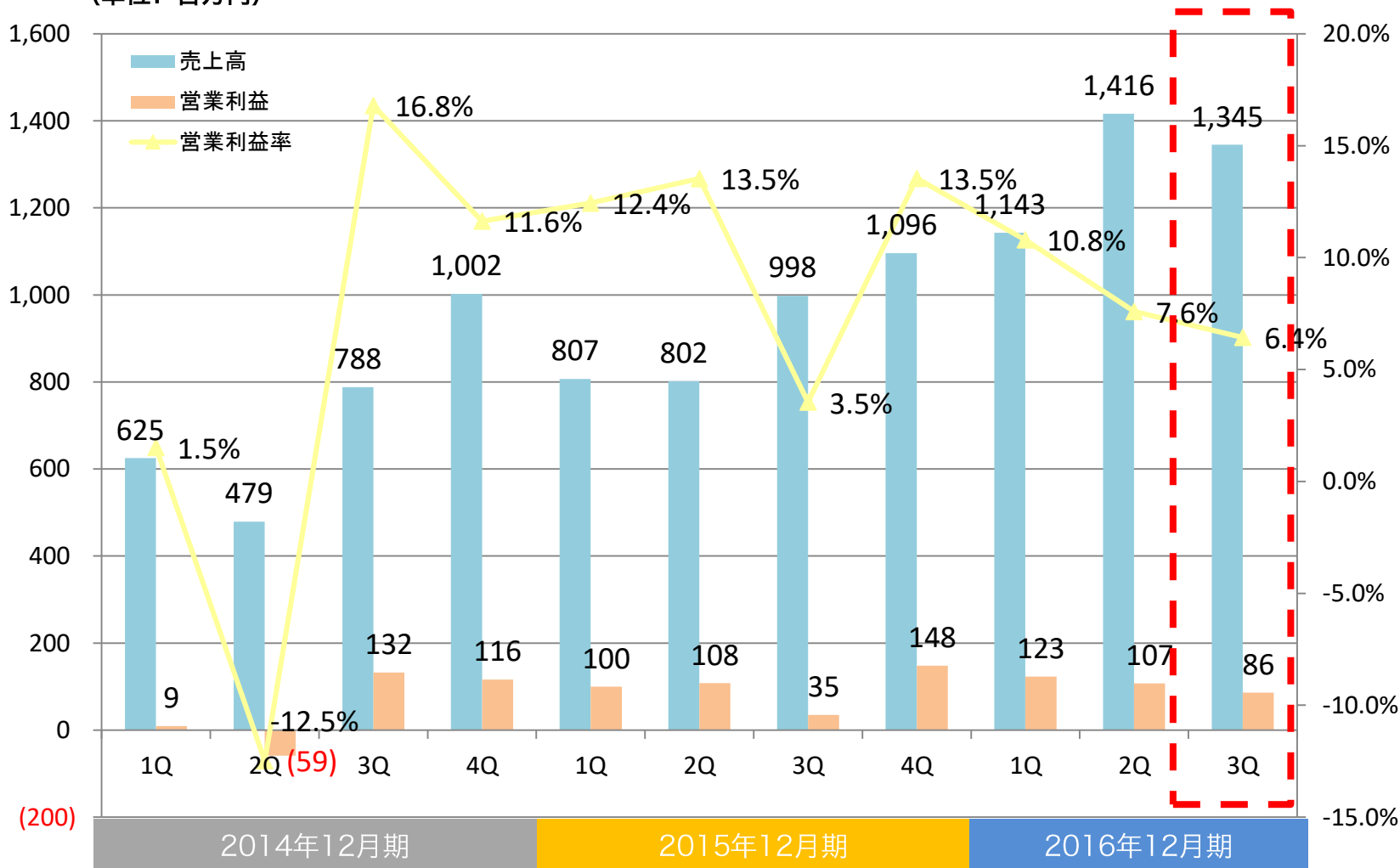
# 1. 決算概要

## 四半期決算推移

売上高は前年同四半期比34.8%増と着実に成長

先行投資、なかでも夏の甲子園に合わせたTVCM等の広告宣伝を実施

(単位: 百万円)



(200)

# 1. 決算概要

## 損益計算書

限界利益率の高い自社サービス（ゲーム・Lobi等）の売上増加により  
売上総利益率は前年同四半期/直前四半期比+約5%と利益体質が向上

(単位: 百万円)

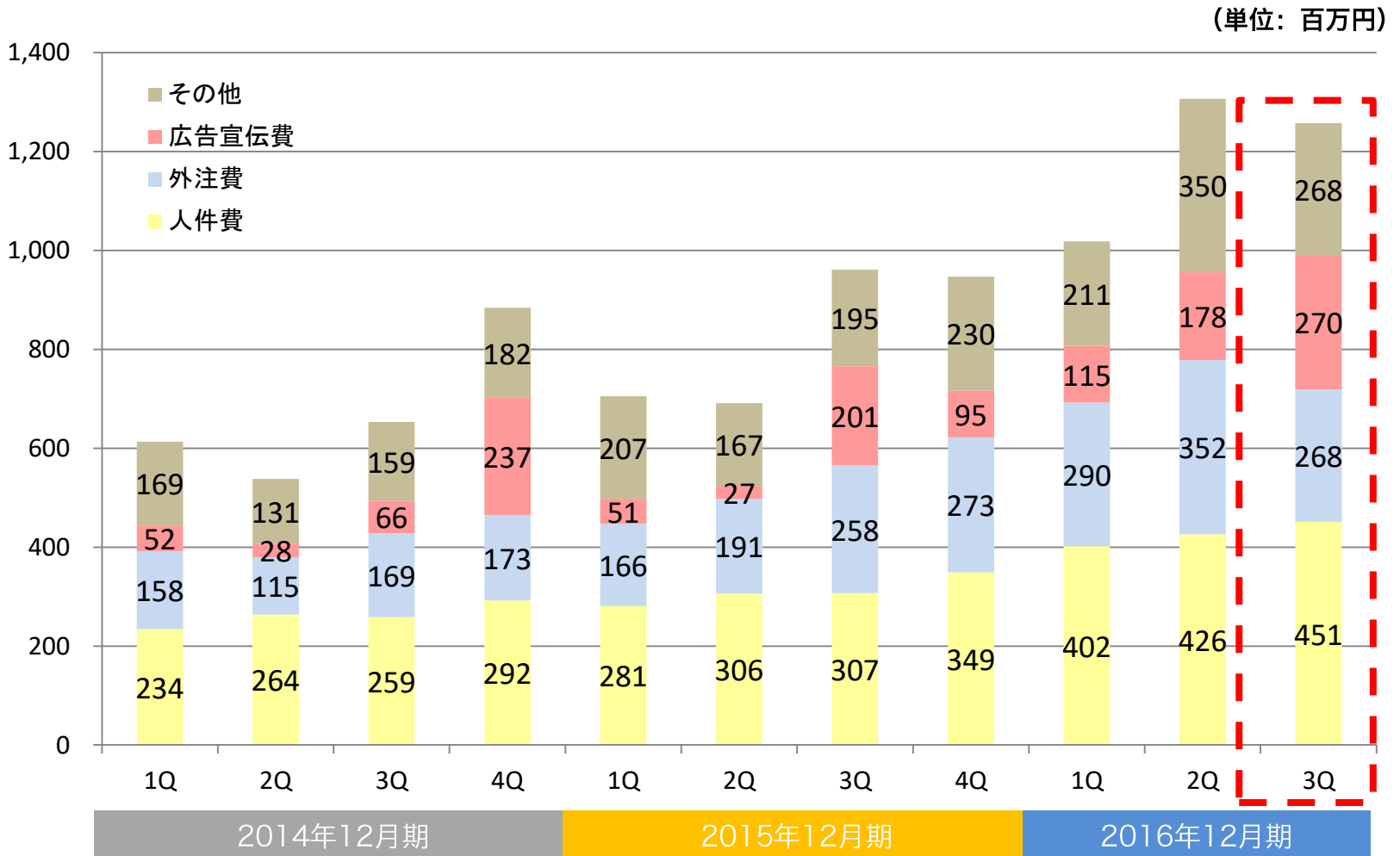
	2016年12月期3Q (2016年7-9月)	2015年12月期3Q (2015年7-9月)	前年同期比 増減	2016年12月期2Q (2016年4-6月)	直前四半期比 増減
売上高	1,345	998	34.8%	1,416	-5.0%
売上原価	752	610	23.2%	861	-12.6%
売上総利益	593	387	53.2%	554	6.9%
売上総利益率	44.1%	38.8%	+ 5.3pt	39.2%	+ 4.9pt
販売管理費	506	351	44.0%	447	13.2%
営業利益	86	35	144.9%	107	-19.5%
営業利益率	6.4%	3.5%	+ 2.9pt	7.6%	- 1.2pt
経常利益	87	35	147.5%	110	-20.7%
税金等調整前当期純利益	87	35	147.5%	80	9.0%
当期純利益	34	24	44.3%	50	-30.6%

# 1. 決算概要



## 費用推移

事業規模の拡大に伴い、人件費が増加傾向  
甲子園ポケットの夏のTVCMにより一時的に広告宣伝費が増加



# 1. 決算概要



## 貸借対照表

鎌倉開発拠点建設（土地の取得）に伴い固定資産が増加  
上記に対応する借入の実施により現預金及び固定負債が増加

(単位: 百万円)

	2016年9月	2015年9月	前年同期比	2016年6月	直前四半期比
流動資産	2,688	1,851	145.2%	2,075	146.9%
うち現金及び預金	1,795	1,143	157.1%	1,056	181.9%
固定資産	1,373	555	247.3%	829	136.2%
総資産	4,062	2,407	168.8%	2,904	143.1%
流動負債	754	710	106.2%	983	90.0%
固定負債	1,390	142	973.8%	117	1205.3%
純資産	1,917	1,553	123.4%	1,803	101.7%



## 2. サービス状況

- 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
- まとめ

## 2. サービス状況

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

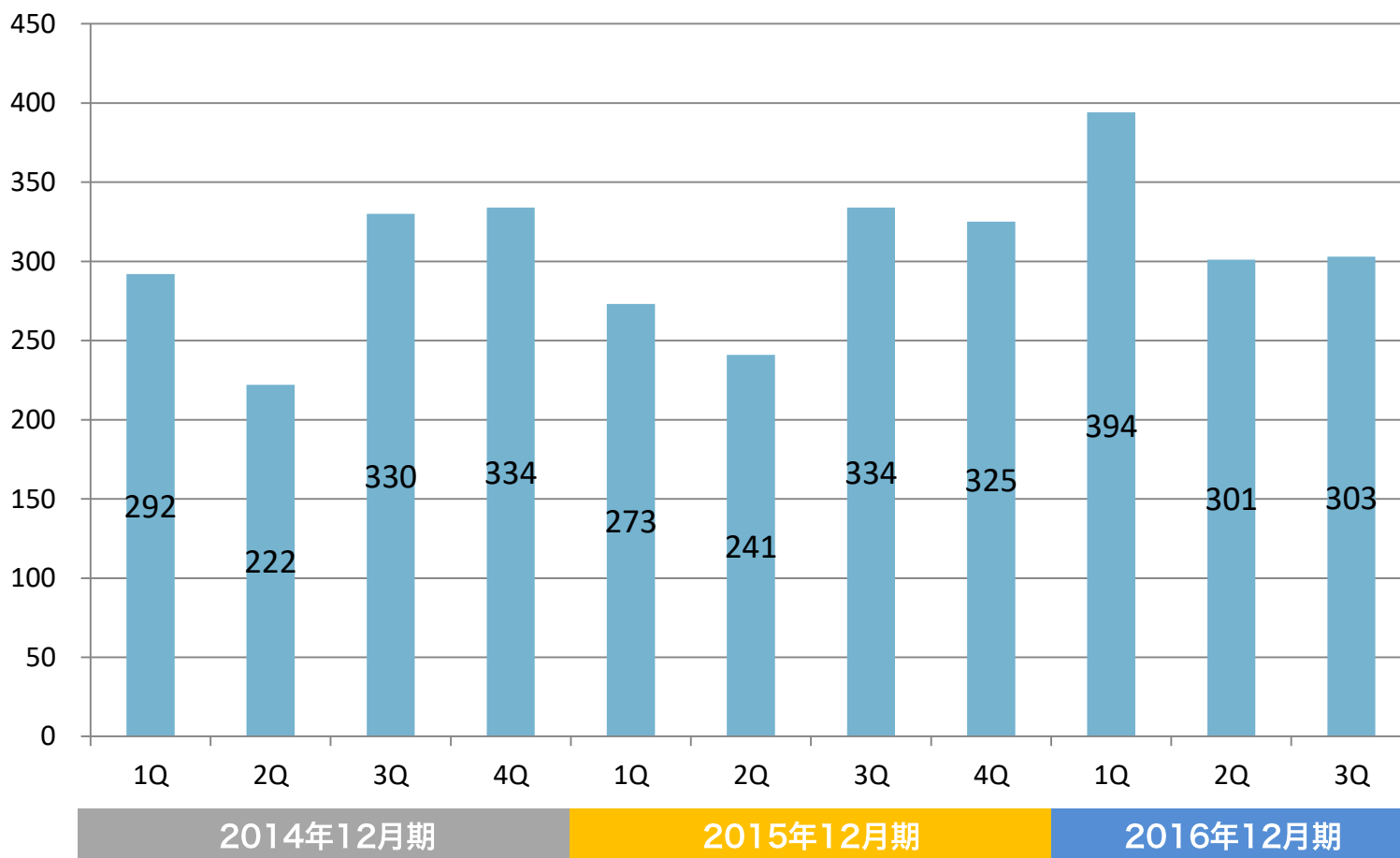
キャンペーンに特化（短納期）することによる  
ノウハウ蓄積の高速化（挑戦回数の最大化）

## 2. サービス状況

### クライアントワーク 売上高推移

過去のトレンドと比較し、足踏みとなった3Qでしたが  
外注費の削減や自社サービスへのリソース異動等の利益管理を実施

(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

ビジネスパーソンの日常をスポーツに！  
三井不動産・三井不動産ビルマネジメントと共に  
「ビジネススポーツ選手権」を開催しました





## 2. サービス状況

### クライアントワーク サービス状況

CEDEC登壇！ ソニー・インタラクティブエンタテインメントとの  
「VR空間における新しい映像視聴体験」の共同開発  
東京ゲームショウ2016でも「VR Special Photozone YAMATO」  
を制作支援！ VR部が大活躍しています



ソーシャルゲーム  
とは（おさらい）

主にスマートフォンを対象にソーシャルゲームを提供

『共闘スポーツRPG』を軸にタイトルを展開しています。

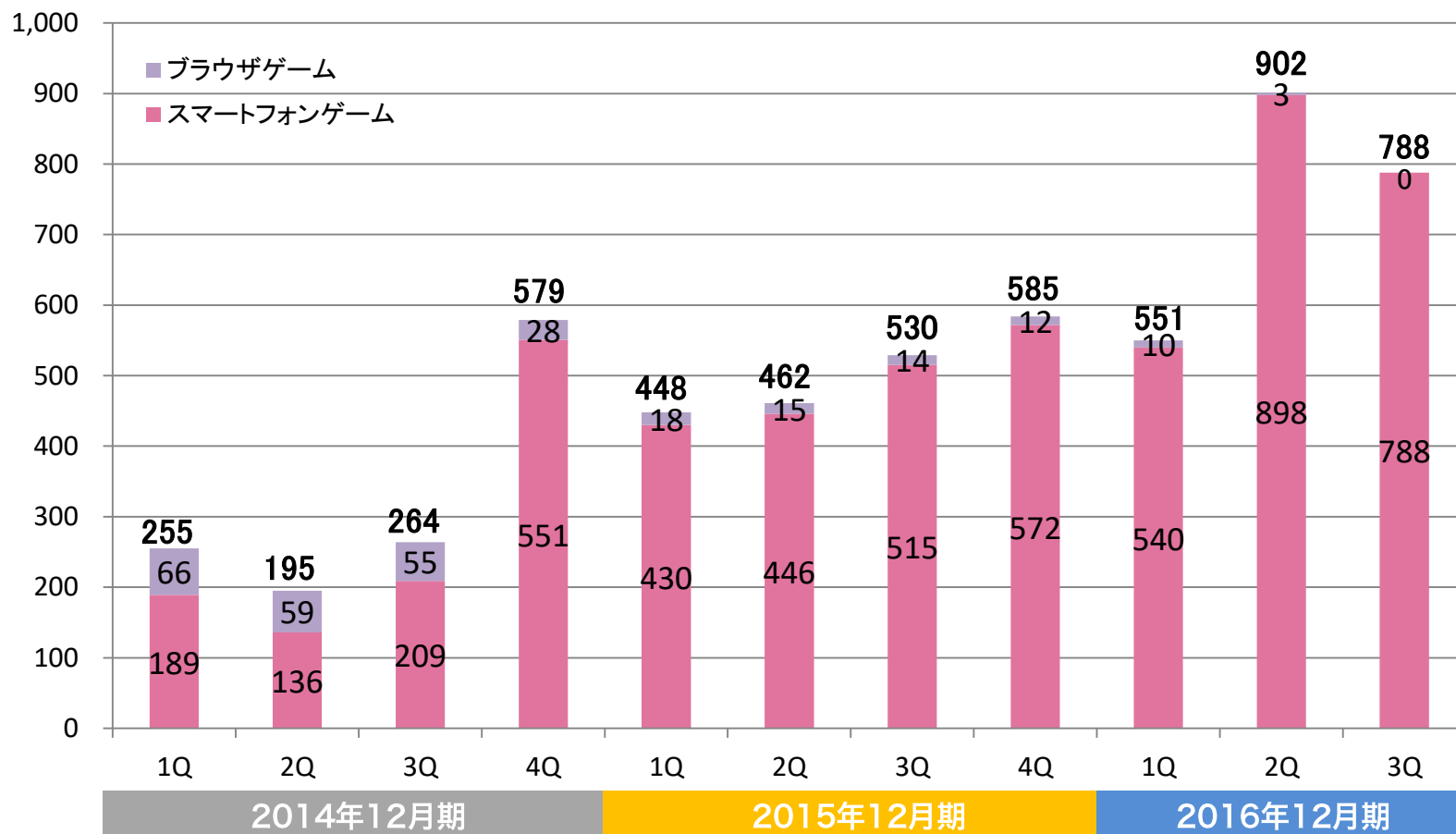


## 2. サービス状況

### ソーシャルゲーム 売上高推移

前年同四半期比45.8%増収、直前四半期比12.6%減収  
直前四半期比で減収も、ガルチの受託開発収入のタイミングによる減収1.6億円が要因であり、既存タイトルの地力は向上しています

(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。



### ソーシャルゲーム サービス状況



- 9月に2周年を迎え、引き続き、好調を維持しています
- 8月の大規模キャンペーン（TVCM・新ワールド追加）によりユーザー数が増加しました
- 今後とも漫画・アニメ・映画等、様々なジャンルと「コラボイベント」を実施していくことで、積極的に伸ばしていく方針です



- 協業タイトルである「キン肉マン マッスルショット」も好調に推移しています
- 着実に運用力が向上しており、4月のTVCM放映以降は、高い売上水準を維持しています

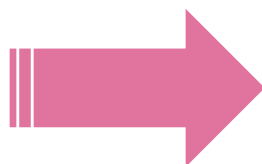


## ソーシャルゲーム サービス状況

タイトルの新陳代謝と開発体制の強化を進めており、さらなる成長を目指します

### 【2016年度撤退タイトル】

- ぼくらの甲子園! 熱闘編 (ブラウザゲーム)
- ぼくらの甲子園! 熱闘編 (スマホアプリ)
- ポケットフットボーラー (スマホアプリ)



タイトルの新陳代謝

### 【新規タイトル開発状況】

新規開発ラインが充実し、  
2017年度に複数本リリース予定



開発体制の強化

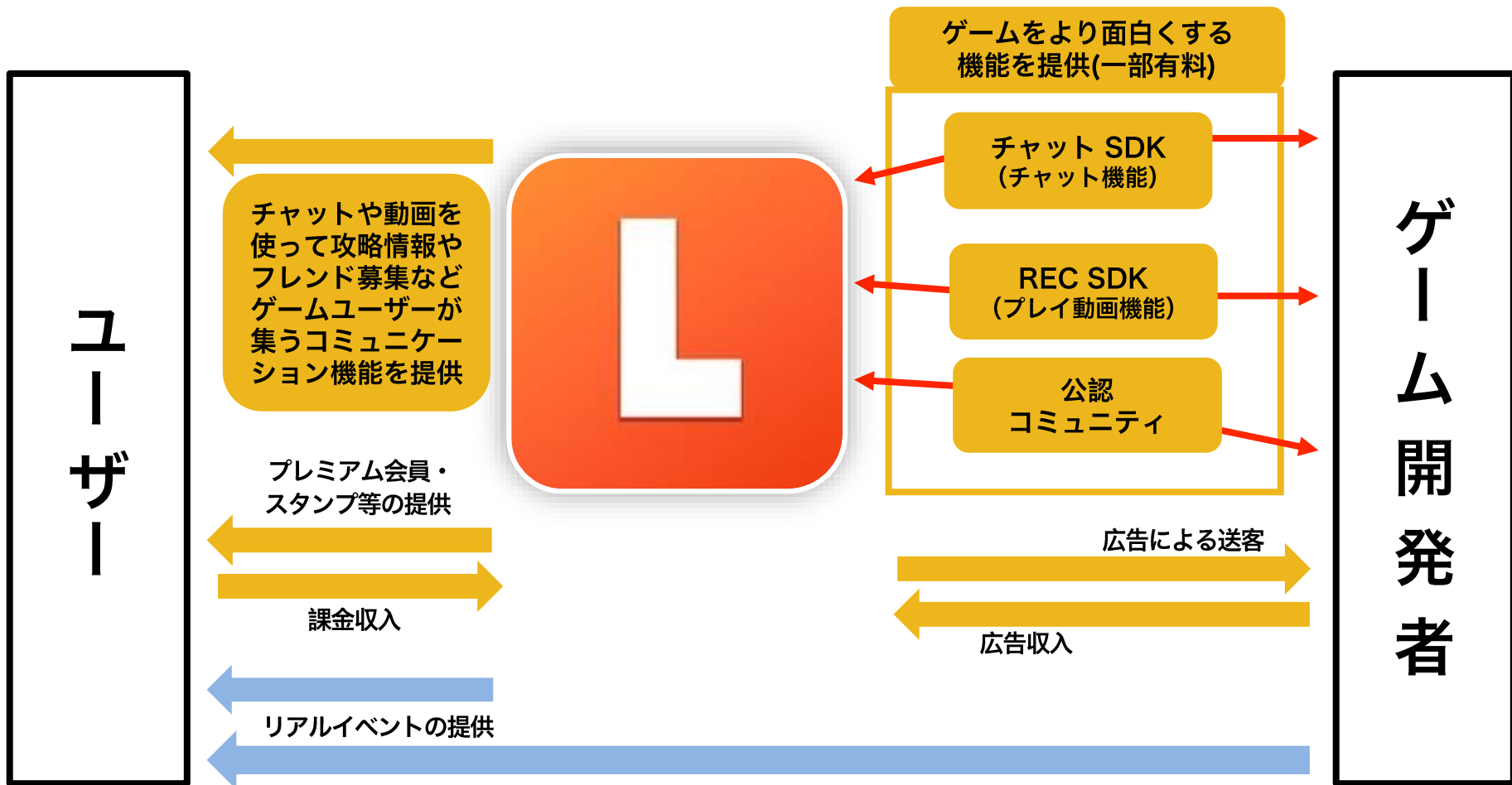
### 【開発体制の強化】

- ガルチ・カヤックハノイの子会社化→開発人員の増強とフロント技術の強化
- 採用を含め、カヤック単体としても開発体制を拡充しています

# 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を提供  
コミュニティ及び動画を軸にユーザー規模を拡大中

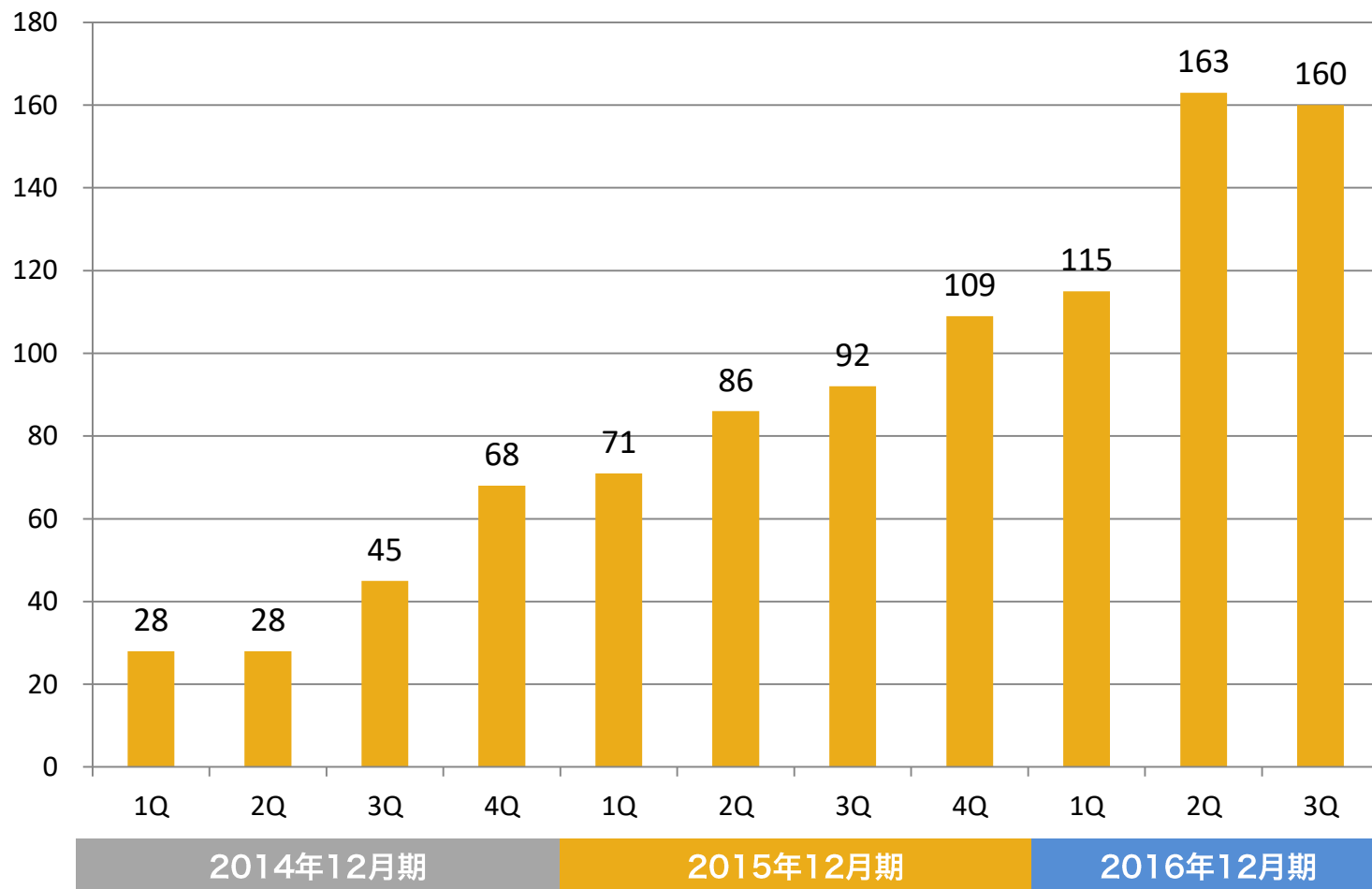


## 2. サービス状況

### Lobi 売上高推移

前年同期比74.4%増収も、直前四半期比で1.9%の減収に  
減収要因は、2Qの半年に一度のLobi感謝祭のスポット売上によります  
地力自体は向上も、プレミアム会員の獲得は苦戦中  
なお、4Qは続伸（過去最高）となる見込み

(単位: 百万円)



## 2. サービス状況

### Lobi サービス状況

各指標とも伸長を続けています

#### 公開コミュニティ数

32.4万<sup>以上</sup>

(前四半期報告時29.8万)

#### SDK累計導入アプリ数

868アプリ

(前四半期報告時829アプリ)

#### 公認コミュニティ数

147アプリ

(前四半期報告時143アプリ)

※上記の各数値は2016年11月13日時点の数字となっております。

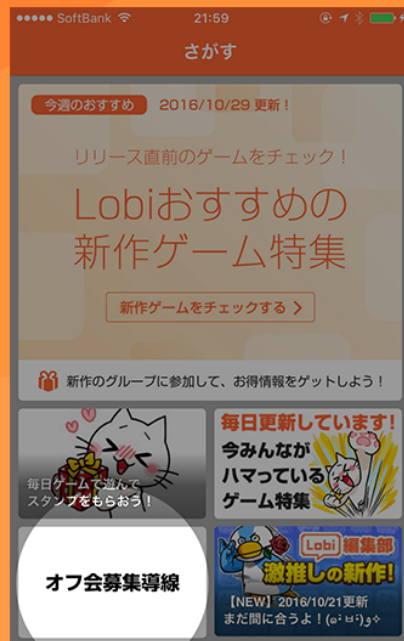
※公認コミュニティとは、各スマートフォンゲームアプリが公認したLobi内に設置されているコミュニティです。

## Lobi サービス状況

新規ゲームタイトルのクローズドβテストが実施できる  
「リリース前先行試遊会」サービスの提供を開始しました

### リリース前先行試遊会 —開催まで—

#### 1 Lobiで参加者募集



#### 2 試遊会開催!



## その他のサービス (おさらい)

主なサービスは以下のとおりです



- ゲーム音楽交響楽団「JAGMO」
- 主な収入は公演収入。2016年度は、3月・5月・8月に公演を実施したほか、海外展開も視野に入れ、JAPAN EXPOにも2年連続で出演
- 「ゲーム音楽を、音楽史に残る文化に」という理念のもと、会員特典付きのパトロネージュプログラムも運営しています



- プランナー（人）を軸としたブライダルメディア「プラコレ Wedding」
- ユーザーに世界に一つだけのオリジナルプランが届く1 to 1マーケティングのサービスとなっています
- サービス利用料と成約等の手数料（成果報酬）が主な収入となっています



- スマホに特化したe-sportsプラットフォーム「RANKERS」
- 主な収入は広告収入。プレイ動画を録画する機能による不正対策による健全性とe-sportsを楽しくする新機能を開発していくことでサービスを伸ばしていきます



## 2. サービス状況

その他の  
サービス

ゲーム音楽交響楽団「JAGMO」、サントリーホールで公演を開催  
過去最高の動員数を記録しました



# 2. サービス状況

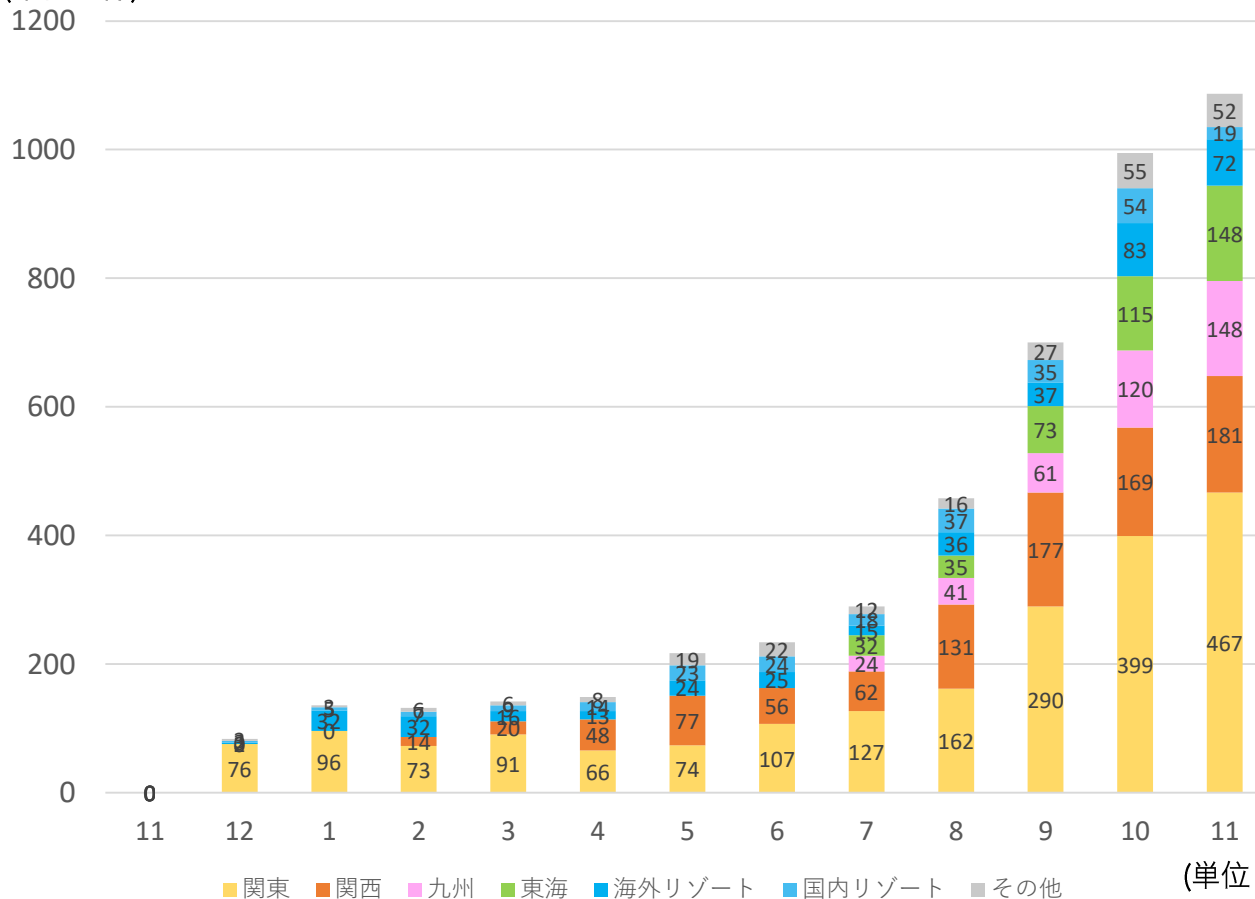
その他の  
サービス

プラコレWeddingが急成長中!

サービス開始後1年間で月間マッチング数が1,000件を超えました

■月間マッチング数（会員登録数）

(単位: 件)



SNSマーケティングも  
絶好調  
FACEBOOK 5万いいね!  
1平均投稿1500いいね!

(単位: 月)



## 2. サービス状況

その他の  
サービス

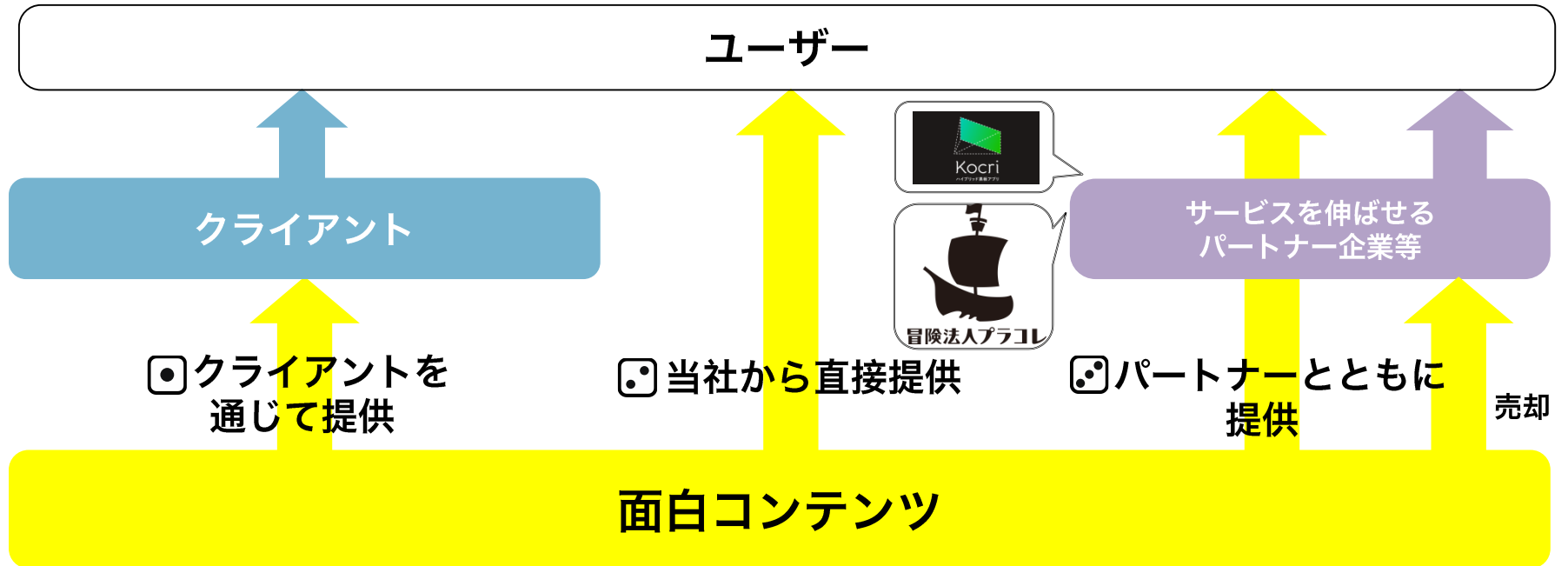
最後の思い出も、家で作る。  
自宅葬に特化した『鎌倉自宅葬儀社』を設立



# 2. サービス状況

## まとめ

面白コンテンツをユーザーに届けるという事業を一貫して実施  
事業・組織の両面から多様化を推進することで規模拡大へ  
クリエイターを軸とした成長を目指します



ユーザー

クライアント

☐ クライアントを  
通じて提供

☐ 当社から直接提供

☐ パートナーとともに  
提供

売却

サービスを伸ばせる  
パートナー企業等

面白コンテンツ

創出

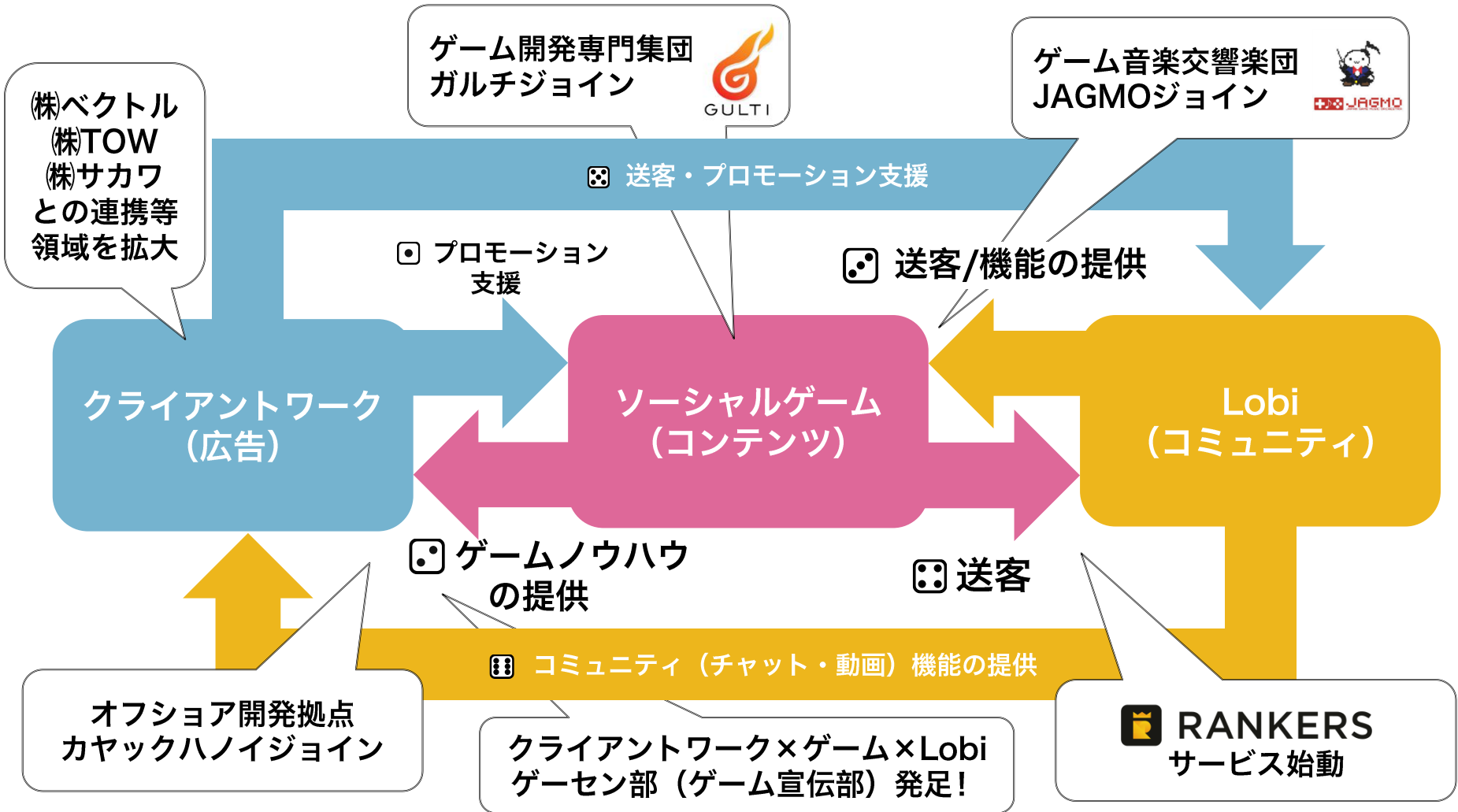
## 面白法人グループのクリエイター

- クリエイター比率90%の組織
- 873号室（社員と独立の間の制度）や子会社等の働き方の多様化
- クリエイティブ力・採用力・ブランディング力が強み

# 2. サービス状況

## まとめ

主要領域である3サービス及びその周辺事業を充実化  
引き続き、この事業領域を重点分野と捉え成長させていきます



## 3. 今期計画について

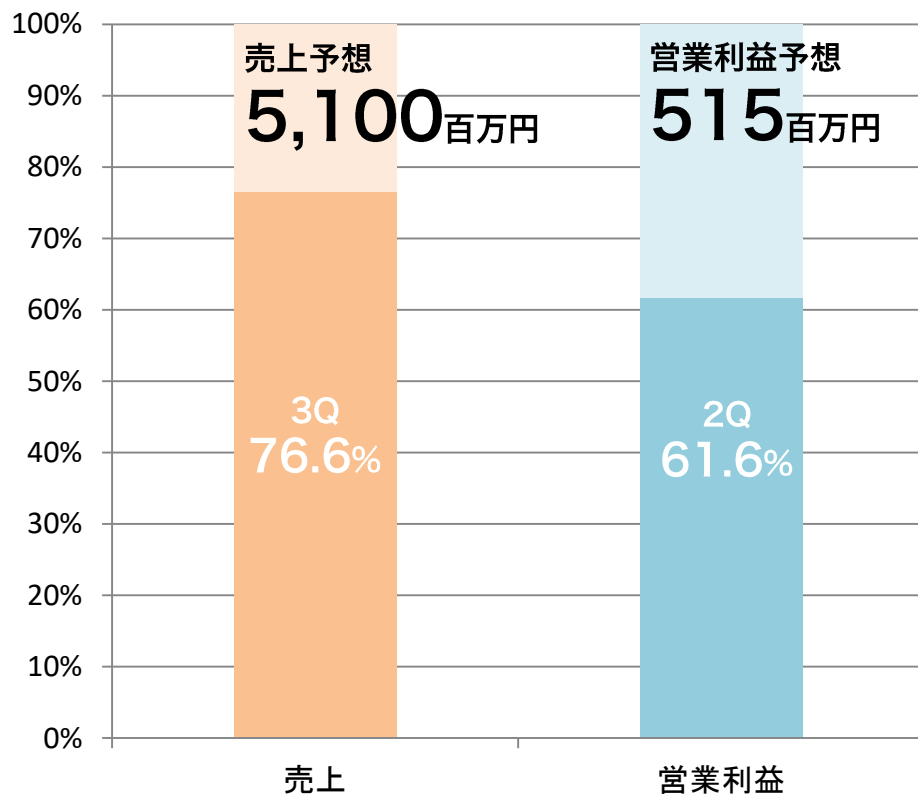
- 計画進捗

# 3. 今期計画について

## 計画進捗

会社業績予想は、**据え置き**とさせて頂いております

(単位: %)



- 通期業績予想に対する進捗率は、売上高は75%を超えました
- 以前よりご説明させていただいている通り、業績は下期偏重となる見込みです。ゲームの先行投資（広告宣伝費等）の回収、Lobiの事業成長、クライアントワークの季節要因（4Q）等による増益を見込んでいます

## 【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。

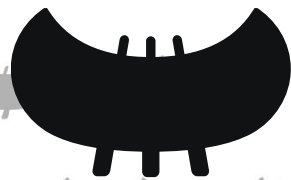
これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。

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**