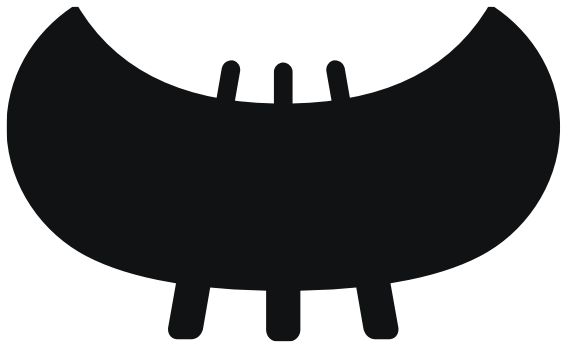


2017年8月14日

**2017年12月期  
第2四半期決算説明会**



**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

# 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 (2017年4月～2017年6月)

### 業績

#### 前年同期比40%増益も減収に

売上高： 1,293百万円  
営業利益： 150百万円

前年同期比： 8.7%減  
前年同期比： 40.0%増

### クライアントワーク

#### 第2四半期としては過去最高の売上となりました

売上高： 376百万円

前年同期比： 25.1%増

### ソーシャルゲーム

#### さらなる増収を見据え、力をためています

売上高： 705百万円

前年同期比： 21.8%減

### Lobi

#### ビジネスモデル変更に伴い前年同期比減収

売上高： 93百万円

前年同期比： 43.1%減

### その他のサービス

#### 新規サービスの増加・伸長により増収に

売上高： 117百万円

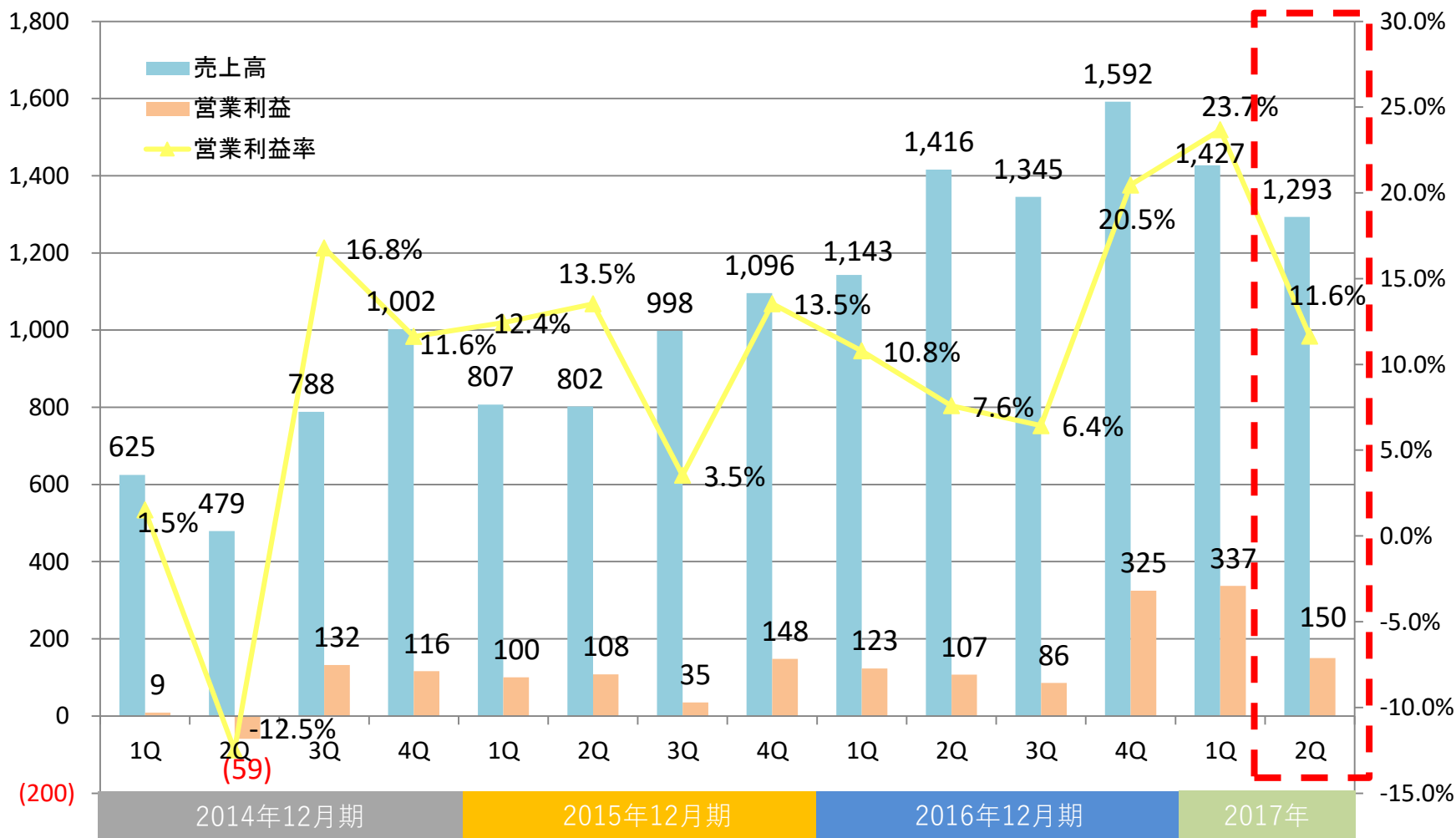
前年同期比： 140.7%増

# 1. 決算概要

## 四半期決算推移

直前四半期比で減収減益も営業利益率は10%超を維持  
堅調に推移しております

(単位：百万円)



# 1. 決算概要

## 損益計算書

自社サービス(ソーシャルゲーム・Lobi)の減収により  
直前四半期比で粗利益率が9.0%低下

(単位：百万円)

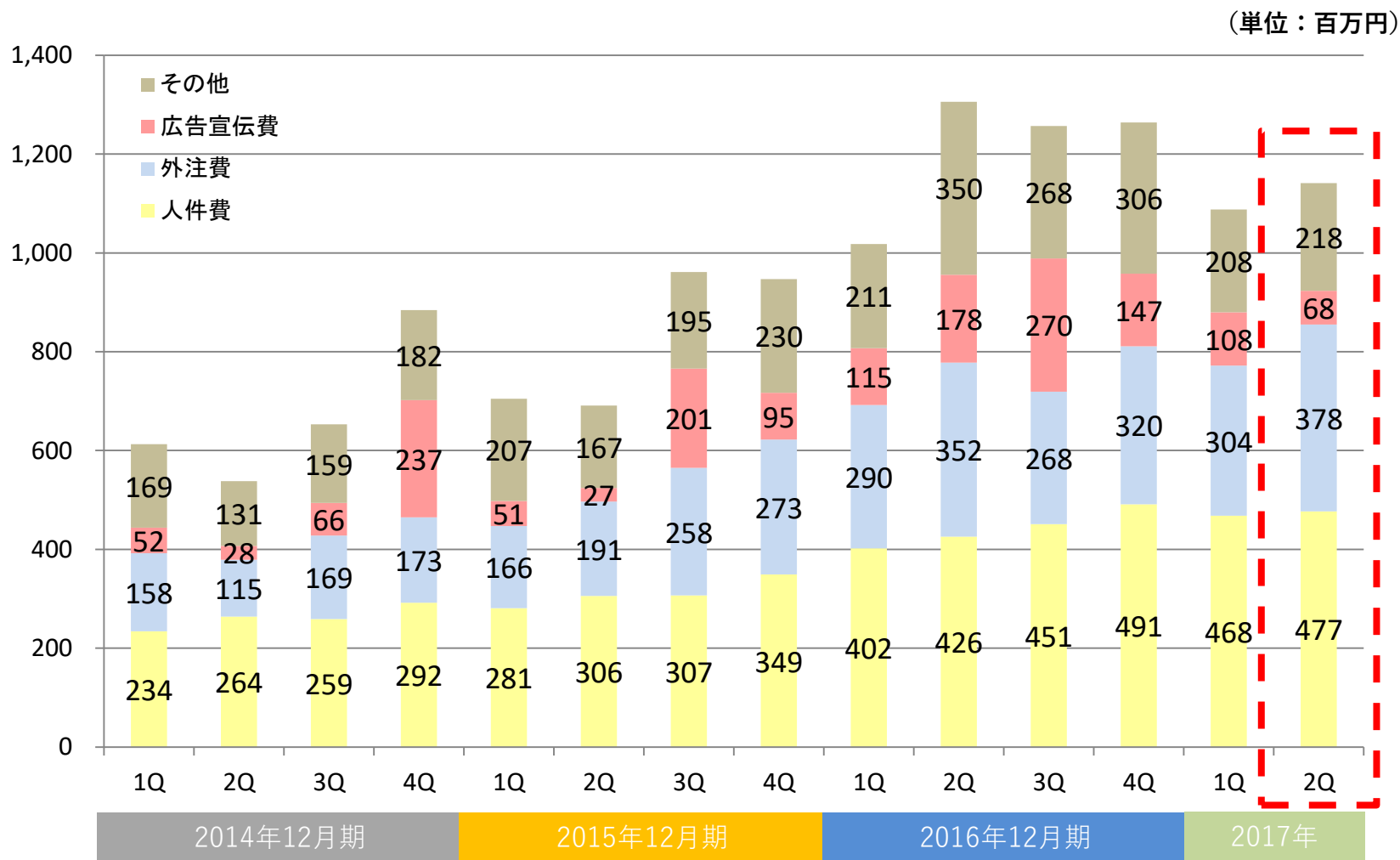
	2017年12月期2Q (2017年4-6月)	2016年12月期2Q (2016年4-6月)	前年同期比 増減	2017年12月期1Q (2017年1-3月)	直前四半期比 増減
売上高	1,293	1,416	-8.7%	1,427	-9.4%
売上原価	797	861	-7.4%	751	6.1%
売上総利益	495	554	-10.7%	675	-26.6%
売上総利益率	38.3%	39.2%	- 0.9pt	47.3%	- 9.0pt
販売管理費	345	447	-22.9%	337	2.2%
営業利益	150	107	40.0%	337	-55.5%
営業利益率	11.6%	7.6%	+ 4.0pt	23.7%	- 12.0pt
経常利益	164	110	49.8%	338	-51.2%
税金等調整前当期純利益	164	80	105.9%	338	-51.2%
当期純利益	109	50	116.6%	225	-51.5%

# 1. 決算概要



## 費用推移

事業規模（人件費+外注費）が着実に増加しております



# 1. 決算概要



## 貸借対照表

鎌倉の拠点開発に伴い、引き続き固定資産が増加傾向

(単位：百万円)

	2017年6月	2016年6月	前年同期比	2017年3月	直前四半期比
流動資産	3,206	1,830	175.2%	3,103	103.3%
うち現金及び預金	2,147	987	217.5%	1,982	108.3%
固定資産	1,735	1,008	172.1%	1,474	117.7%
総資産	4,942	2,839	174.1%	4,578	108.0%
流動負債	1,013	837	121.0%	808	125.4%
固定負債	1,287	115	1116.5%	1,308	98.4%
純資産	2,641	1,886	140.0%	2,461	107.3%



## 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

- ブレスト文化が支える面白い企画をつくるノウハウ



技術力

- 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

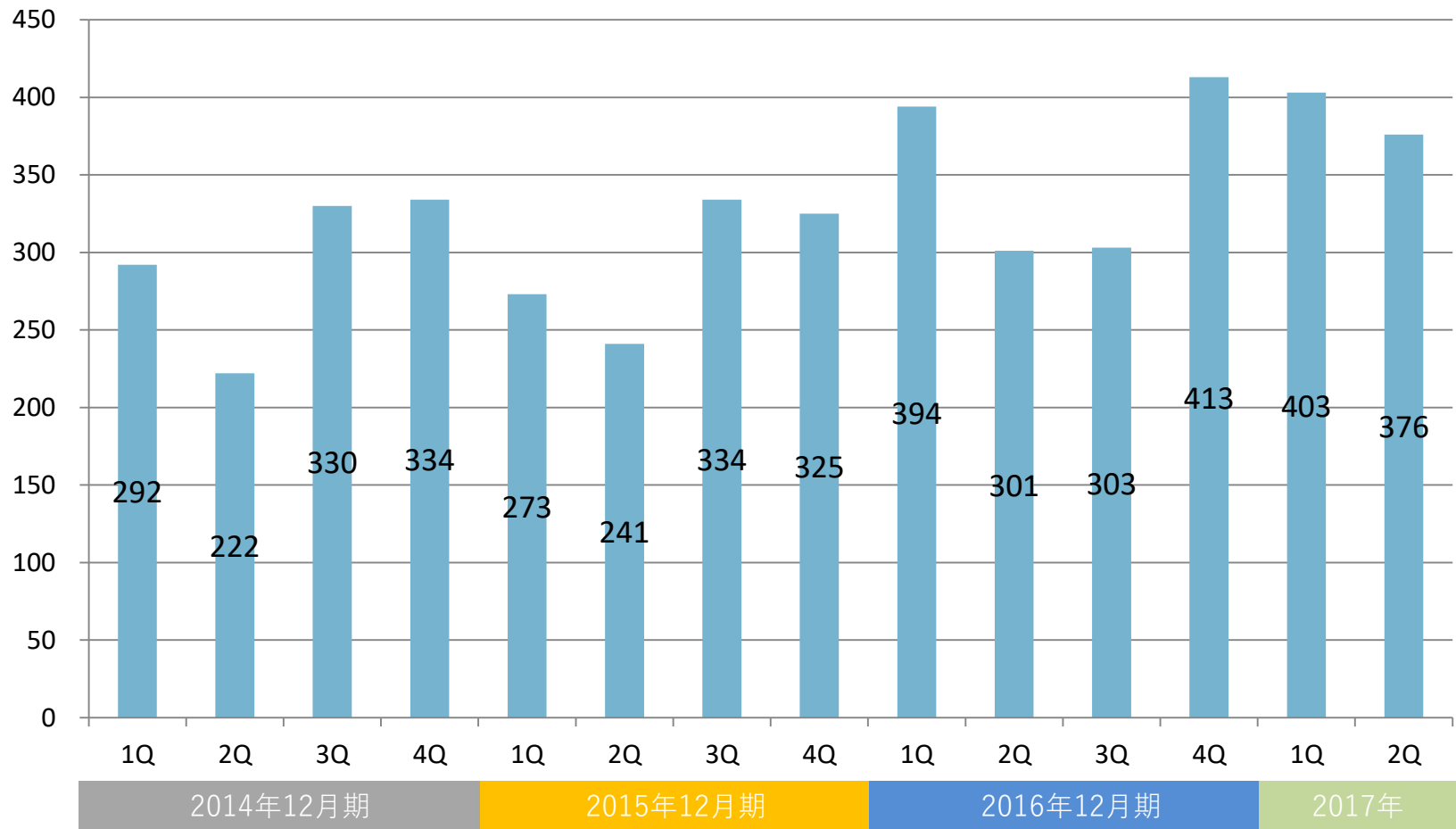
キャンペーンに特化（短納期）することによる  
ノウハウ蓄積の高速化（挑戦回数の最大化）

## 2. サービス状況

### クライアントワーク 売上高推移

第2四半期の売上としては過去最高となりました  
着実に増収傾向となっています

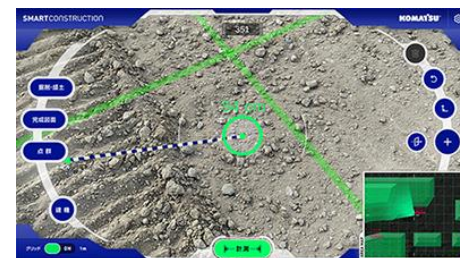
(単位：百万円)



## 2. サービス状況

### クライアントワーク サービス状況

コマツ（株式会社小松製作所）の提供する、ICTソリューション「スマートコンストラクション」プロジェクトの一環として、先端AR技術である「Tango」を用いたスマホアプリのプロトタイプ開発をカヤックでお手伝いしました





ソーシャルゲーム  
とは（おさらい）

スマートフォンを対象にソーシャルゲームを提供

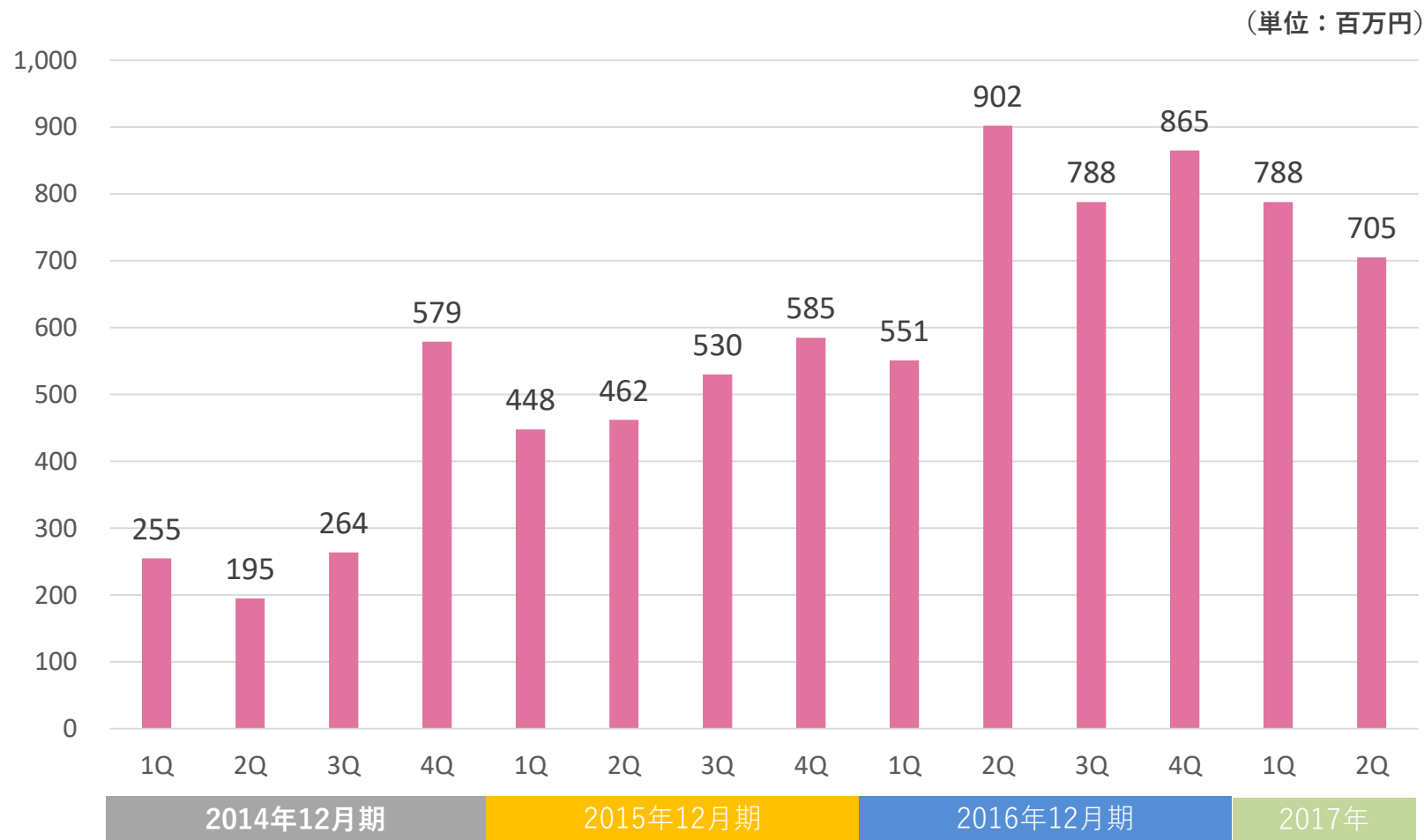
『共闘スポーツRPG』を軸にタイトルを展開しています。



## 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21.8%、直前四半期比10.5%減収  
前年同四半期比減収は開発収入の減少（△1.6億）が要因であり、  
運用タイトルから生じる収入は堅調に推移しています



※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。

## 2. サービス状況

### ソーシャルゲーム サービス状況



- 8月7日より全国でTVCMの放映を開始！
- TVCMの放映に合わせ、大型アップデート！初心者向け育成機能「育成枠」追加のアップデートを実施しています



- 機動戦士ガンダム 即応戦線 ➤ (株)バンダイナムコエンターテインメントより配信予定の「機動戦士ガンダム 即応戦線」が事前登録を開始！& 2017年配信予定！

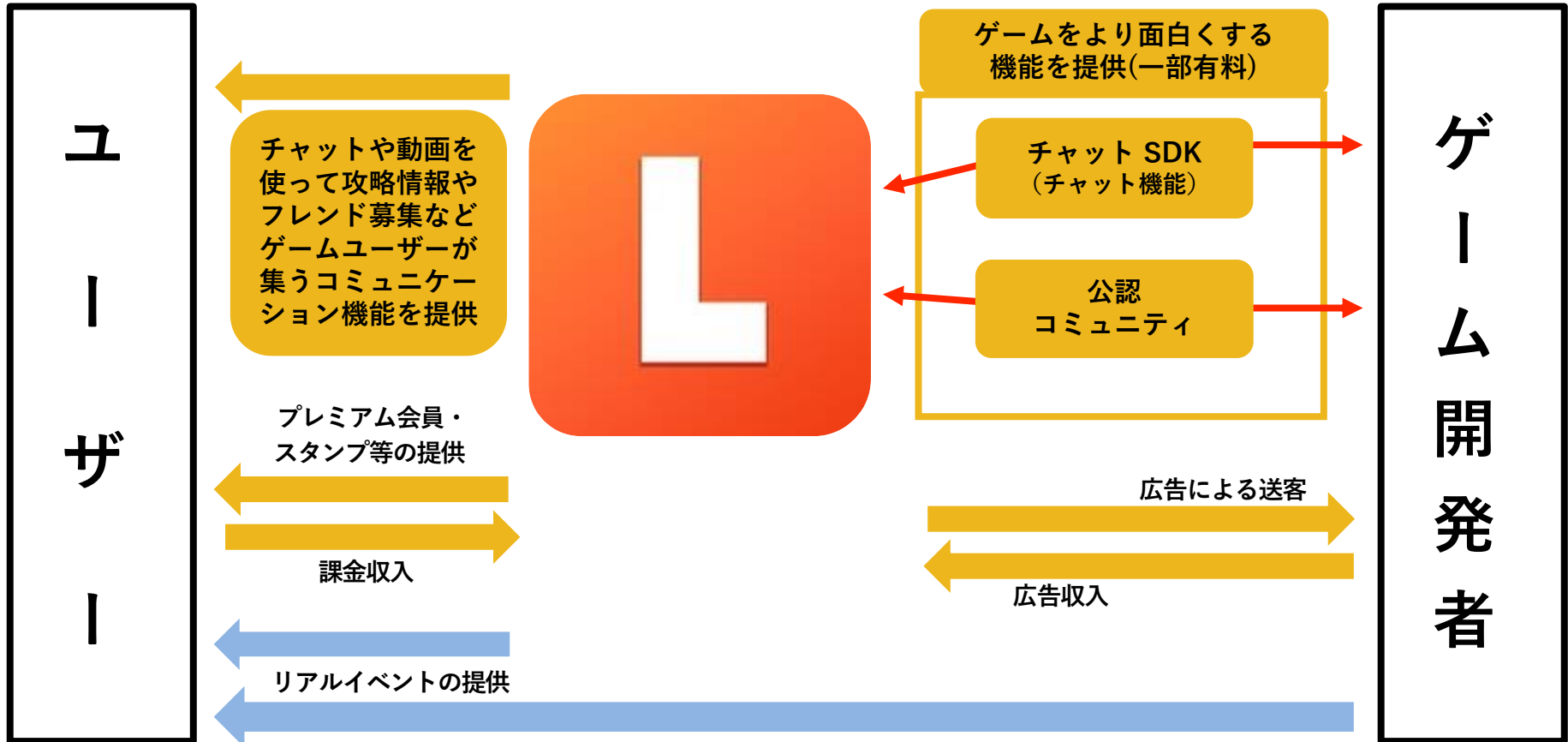
※「機動戦士ガンダム 即応戦線」は、(株)バンダイナムコエンターテインメントより配信予定のタイトルです。



# 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

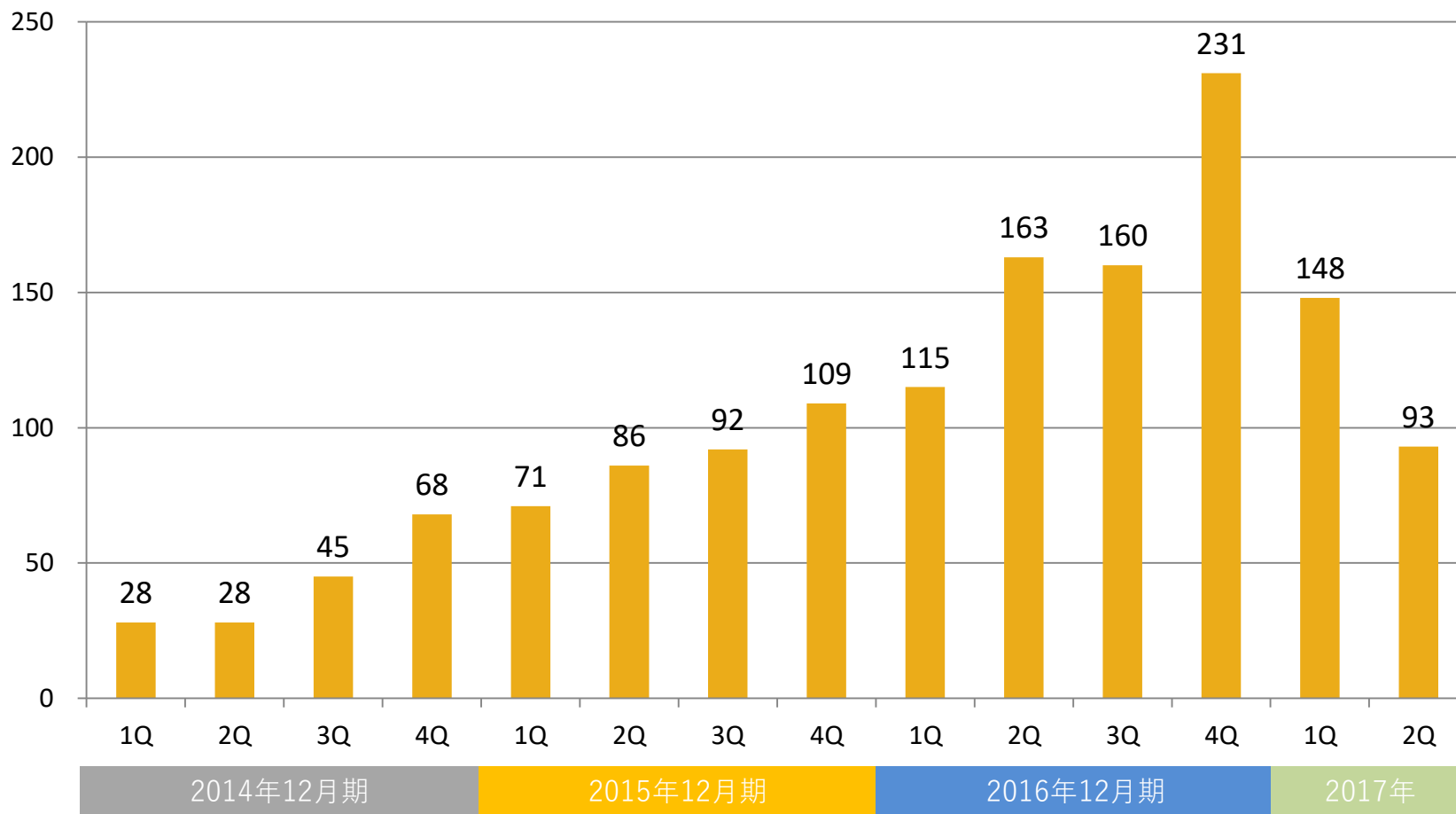


## 2. サービス状況

### Lobi 売上高推移

前年同四半期比43.1%、直前四半期比37.1%減収  
ビジネス転換による過渡期であり、底をうったと考えています  
公開コミュニティ数も39.6万（直前四半期37.2万）と順調に伸びています

（単位：百万円）



## 2. サービス状況

### Lobi サービス状況

「Lobi Tournament」(トーナメント機能)リリース!  
参加者の募集からトーナメントの進行対応まで、  
トーナメントをより円滑に管理することができます

リリース後、約1カ月で累計トーナメント主催者数490人を突破しました!



## 2. サービス状況

### 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、年5回の公演を実施。
- 「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



- 自宅葬に特化した「鎌倉自宅葬儀社」
- 「最後の思い出も家で作る。」をコンセプトに故人様とそのご家族に寄り添った葬儀を提供していきます

## 2. サービス状況

その他の  
サービス

ウェディングのアイデアを紹介する情報サイト  
「Wonder Wedding by プラコレ」をリリース！  
結婚式からプロポーズ時まで結婚に関わる様々なアイデアを掲載



## 2. サービス状況

その他の  
サービス

「esports事業」を専門とするウェルプレイドと資本・業務提携 Lobi等とシナジーを発揮しながら、リーグコンテンツやメディアを開発・運営し、esports市場で新たな事業を創出します



Well Played

## 2. サービス状況

### その他の サービス

鎌倉（地域）に根差した経営を加速させるとともに、鎌倉（地域）の魅力を高めることでクリエイティブ人財・企業の集積を目指します

「鎌倉資本主義」（地域資本主義）を発信するとともに  
その取り組みとして、「鎌倉住宅手当」・「鎌倉移住手当」・「内覧面接」を開始しました

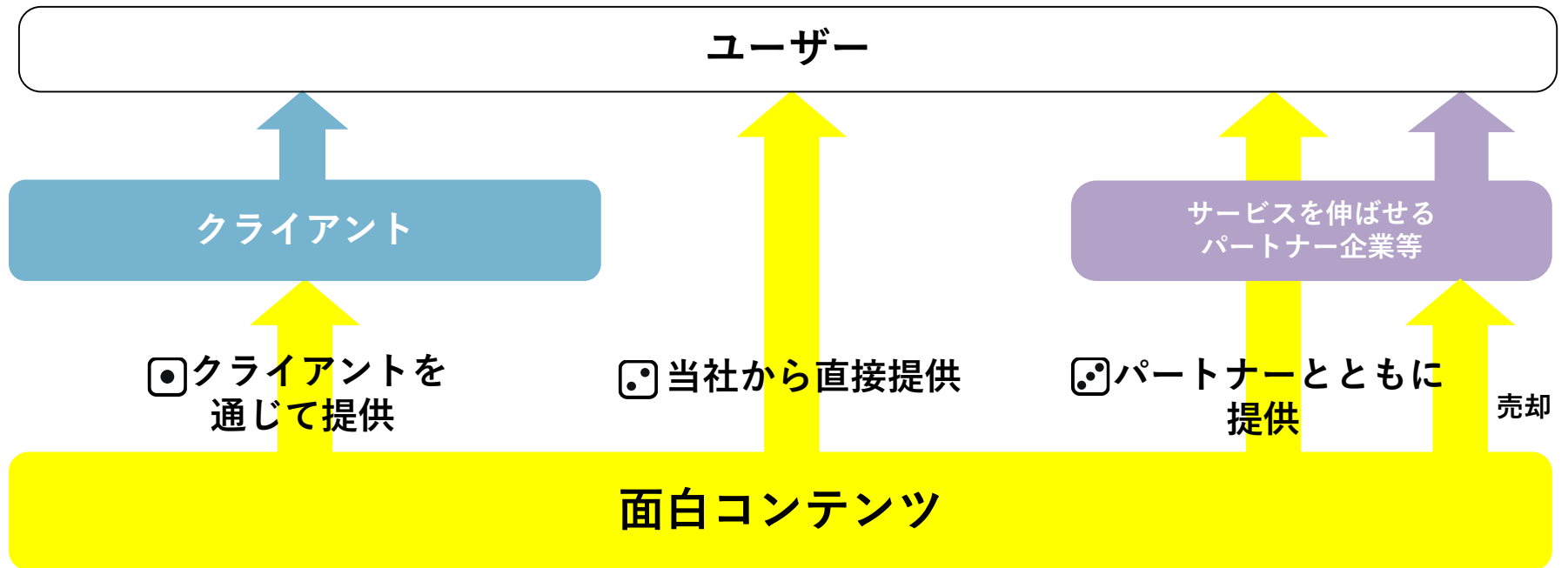


昨年度、公表（IR）させていただいた鎌倉開発拠点は来年春の稼働開始を予定しています

## 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



### 面白法人グループのクリエイター

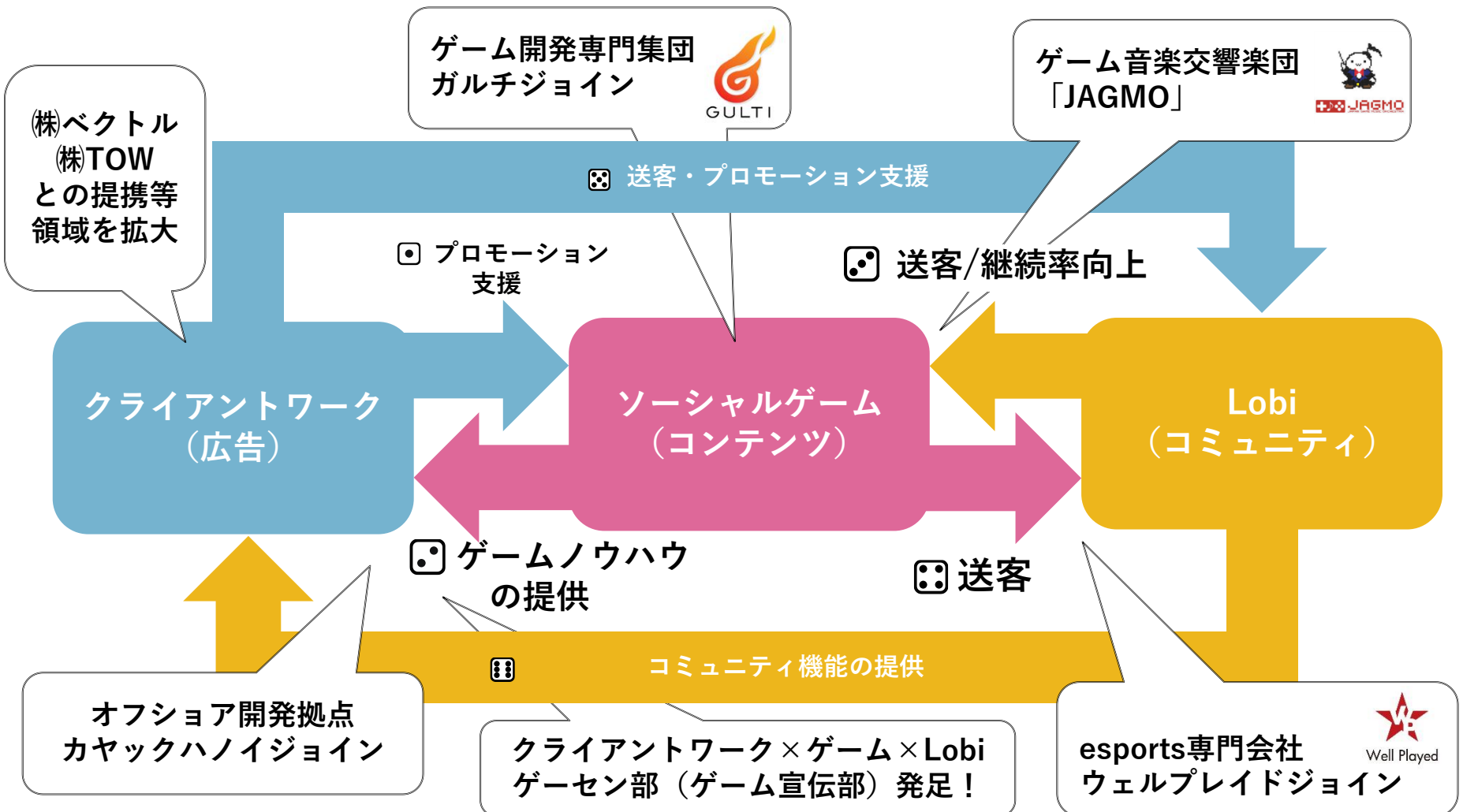
- クリエイター比率90%の組織
- 873号室（社員と独立の間の制度）や子会社等の働き方の多様化
- クリエイティブ力・採用力・ブランディング力が強み



# 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



## 2. サービス状況

### 注力分野

「ゲームを続ける理由をつくる」「ゲームに出会う機会を増やす」  
ゲーム周辺領域を強化しています



コミュニティ



広告（拡散）・ブランディング



esports

## 3. 今期計画について

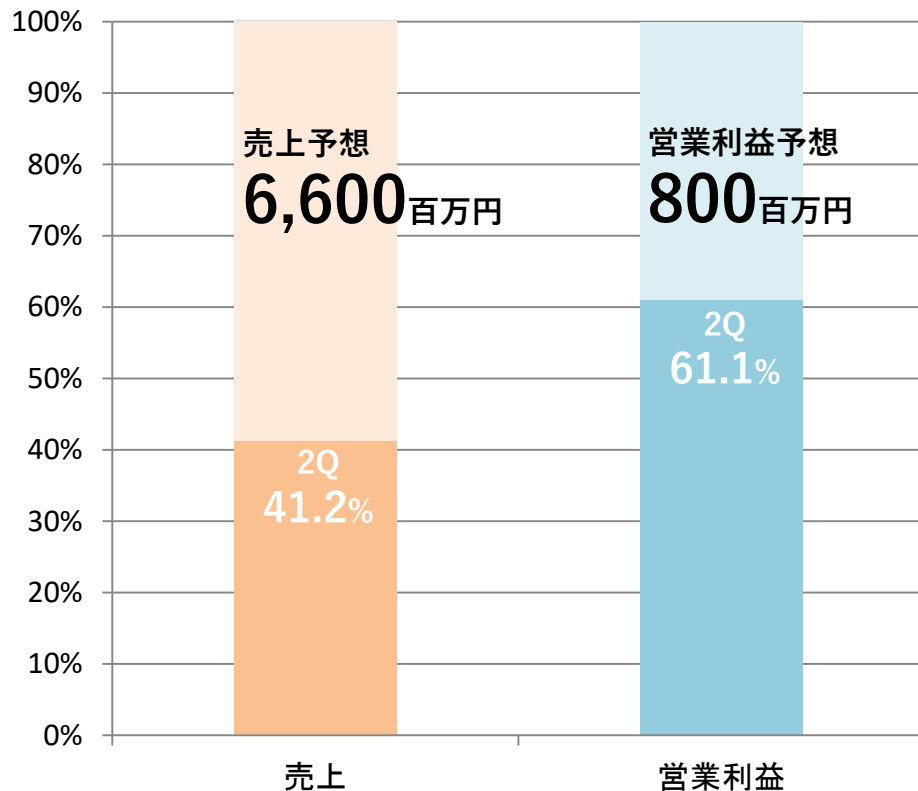
- ・ 計画進捗

# 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、営業利益の進捗率が60%を超えるなど順調に推移しています。
- 前回の決算説明会でご説明させていただいた通り、業績は下期偏重となる見込みです。
- 新規ゲームタイトルのリリースやLobi及び新規サービスの伸び等、特に売上高は下期に伸びる見込となっています。

## 【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**