

面白法人 カヤック

2021年12月期 第2四半期 決算説明会資料

2021年8月12日

株式会社カヤック | 東証マザーズ：3904

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



• 2021年12月期 2Q連結業績

- 四半期ベースで過去最高の連結売上高となり、上半期を通じて良い折返しとなりました。
- 特に当四半期は、ゲームサービス区分のハイパーカジュアルゲーム(ハイカジ)の成長とアキバスタジオの大型納品が売上を牽引しました。

• トピック

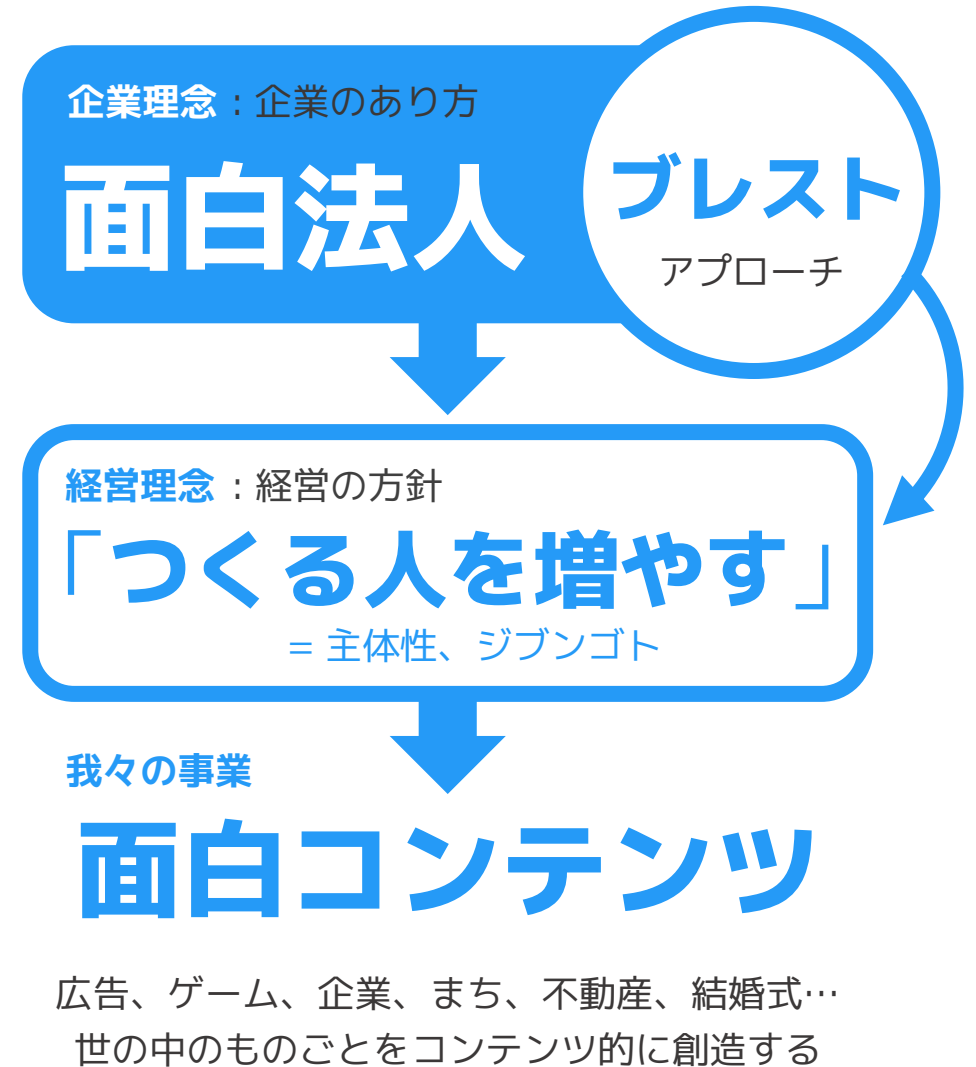
- ハイカジの新作「Ball Run 2048」(2021年4月リリース)が好調です。
- 投資領域であるeスポーツや地域創生事業でのアライアンスや新会社設立などを活発化させています。

• 2021年12月期 連結業績予想

- 中長期的な成長に向けた投資を強めていますが、売上、営業利益ともに通期業績予想の変更はございません。
- 引き続き各サービスの進捗はほぼ期初の想定に沿って推移しております。

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、我々はつく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。



2020年度、当社は3期ぶりに通期黒字化を果たすことができました。中期的な事業成長を目論み、今期の経営方針を下記のように設定しております。

1. 収益成長のさらなる加速

2020年度はハイカジが牽引役として新しい事業機会をつくることができました。このような投資機会を逃さず、今年度も積極的に事業創造・積極投資していく予定です。昨年度に引き続き、投資領域としてはeスポーツ分野（ゲームコミュニティ）、中期的な育成対象を地域関連サービス（ちいき資本主義）としています。

2. コロナ禍における守りの強化

当社グループの事業についても、ウェディングや観光関連のサービスなど、新型コロナウイルスによる影響が強く出る傾向にある事業体があります。現状として大きな危機にあるわけではありませんが、しっかりとサービスの状況をモニタリングし、継続的にリスクコントロールしていく所存です。

3. グループ企業体としての成熟

ゲーム事業はカヤックアキバスタジオに戦略拠点を移行、eスポーツもウェルプレイド・ライゼストとして加速化するなど、グループ全体の戦略的成長を進めています。それにともない、グループ管理体制やガバナンスを強化していく必要がありますと考えています。事業的な相乗効果はもちろん、組織的な協調性も中期的に促進していく方針です。

1. 四半期決算概要

連結業績

上期全体を通して、順調な折返し

売上高： 2,868百万円 前年同期比：59.3%増
営業利益： 209百万円 前年同期比：24.8%増

クライアント ワーク

前年同期比では堅実に成長

売上高： 527百万円 前年同期比：37.3%増
前四半期比：35.6%減

ゲーム

アキバスタジオの大型案件納品とハイカジの成長で大きく増収

売上高： 1,513百万円 前年同期比：56.1%増
前四半期比：53.5%増

ゲーム コミュニティ

子会社のeスポーツ事業が堅調に推移、Toname1利用者の拡大

売上高： 560百万円 前年同期比：90.0%増
前四半期比：6.6%減

ちいき 資本主義

季節的要因により1Q比では減少も、着実に伸長

売上高： 42百万円 前年同期比：39.4%増
前四半期比：77.3%減

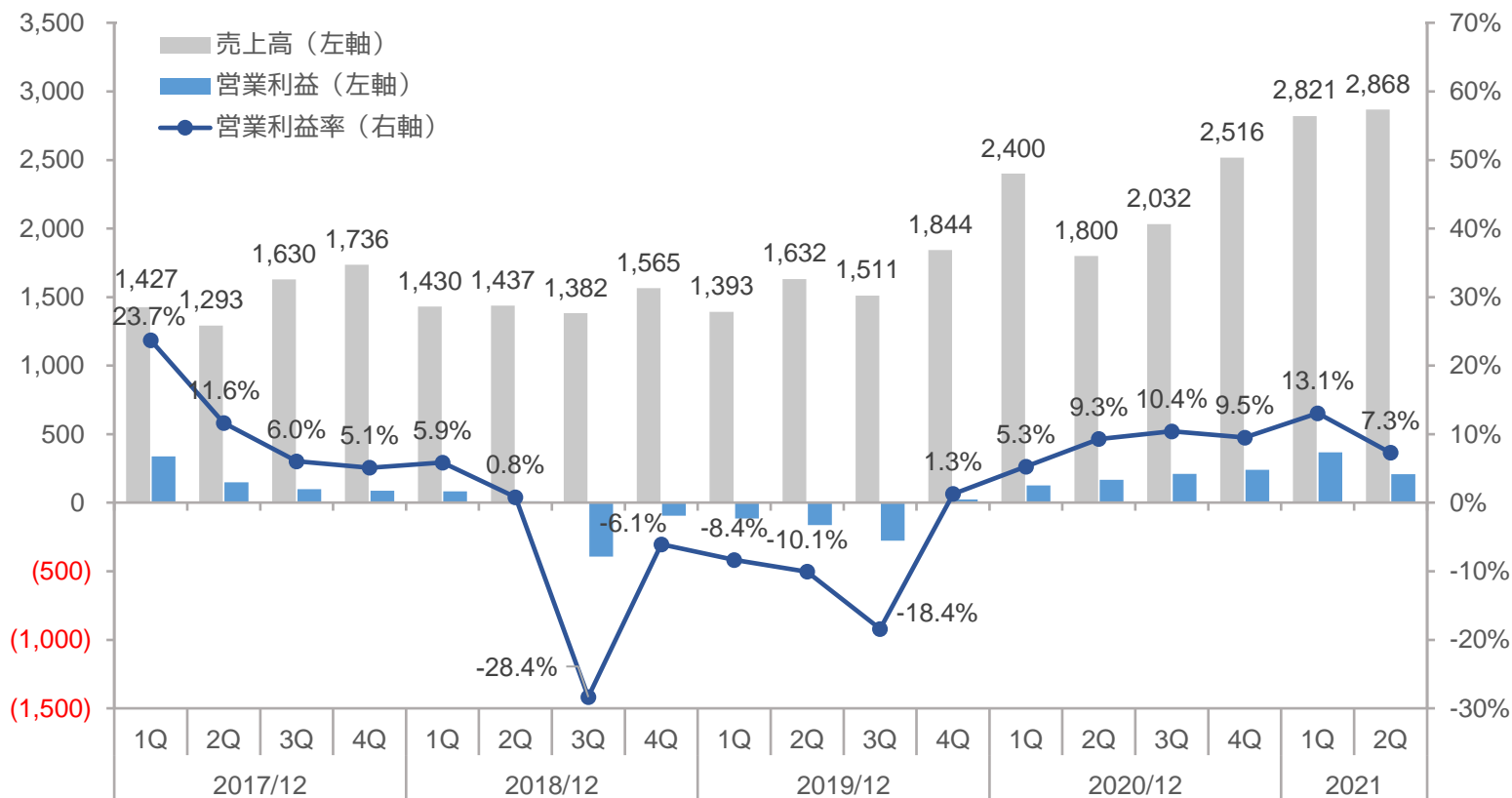
その他 サービス

グループ会社の復調が継続

売上高： 223百万円 前年同期比：85.6%増
前四半期比：2.1%減

ゲームサービスを中心とした増収により、直前四半期に続き**過去最高の四半期売上高**。
eスポーツや地域創生事業への投資を強めたことで、営業利益は低下傾向となりました。

(単位：百万円)



直前四半期と比較し、増収・減益となりました。
 クライアントワークの季節的要因と、新領域への投資が減益要因です。

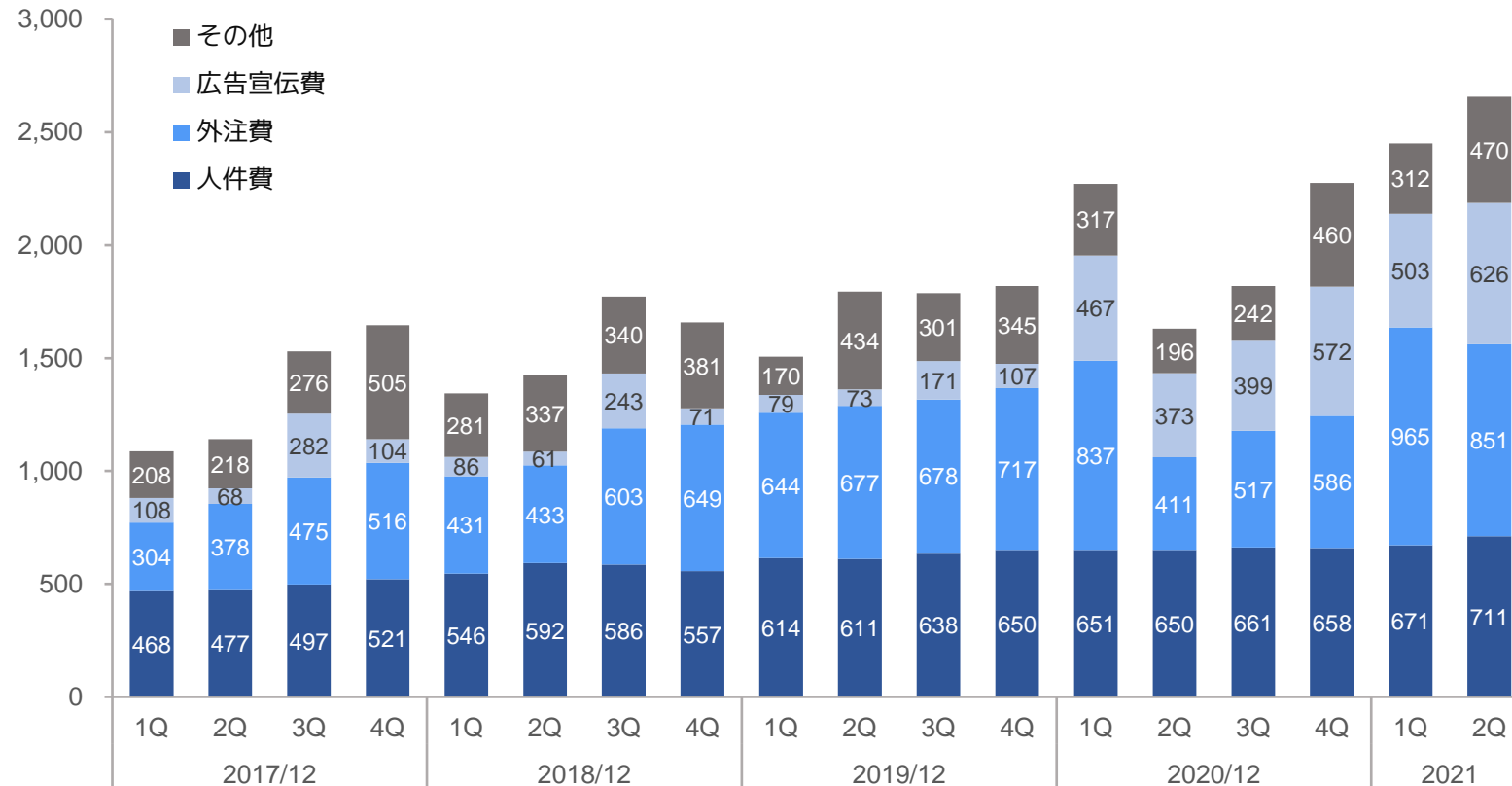
(単位：百万円)

	2021年12月期 2Q (4-6月)	2020年12月期 2Q (4-6月)	前年同期比 増減	2021年12月期 1Q (1-3月)	直前四半期比 増減
売上高	2,868	1,800	59.3%	2,821	1.7%
売上原価	1,588	917	73.2%	1,502	5.7%
売上総利益	1,279	882	45.0%	1,318	-3.0%
売上総利益率	44.6%	49.0%	-4.4pt	46.7%	-2.1pt
販売管理費	1,070	715	49.7%	950	12.7%
営業利益	209	167	24.8%	368	-43.2%
営業利益率	7.3%	9.3%	-2.0pt	13.1%	-5.8pt
経常利益	211	179	18.0%	412	-48.8%
税金等調整前当期純利益	211	179	18.0%	505	-58.2%
親会社株主に帰属する当期純利益	124	101	22.3%	318	-60.9%

連結費用推移

ハイパーカジュアルゲームの拡大にともなって、広告宣伝費が増加しております。

(単位：百万円)



連結貸借対照表

目安としている自己資本比率40%を維持。

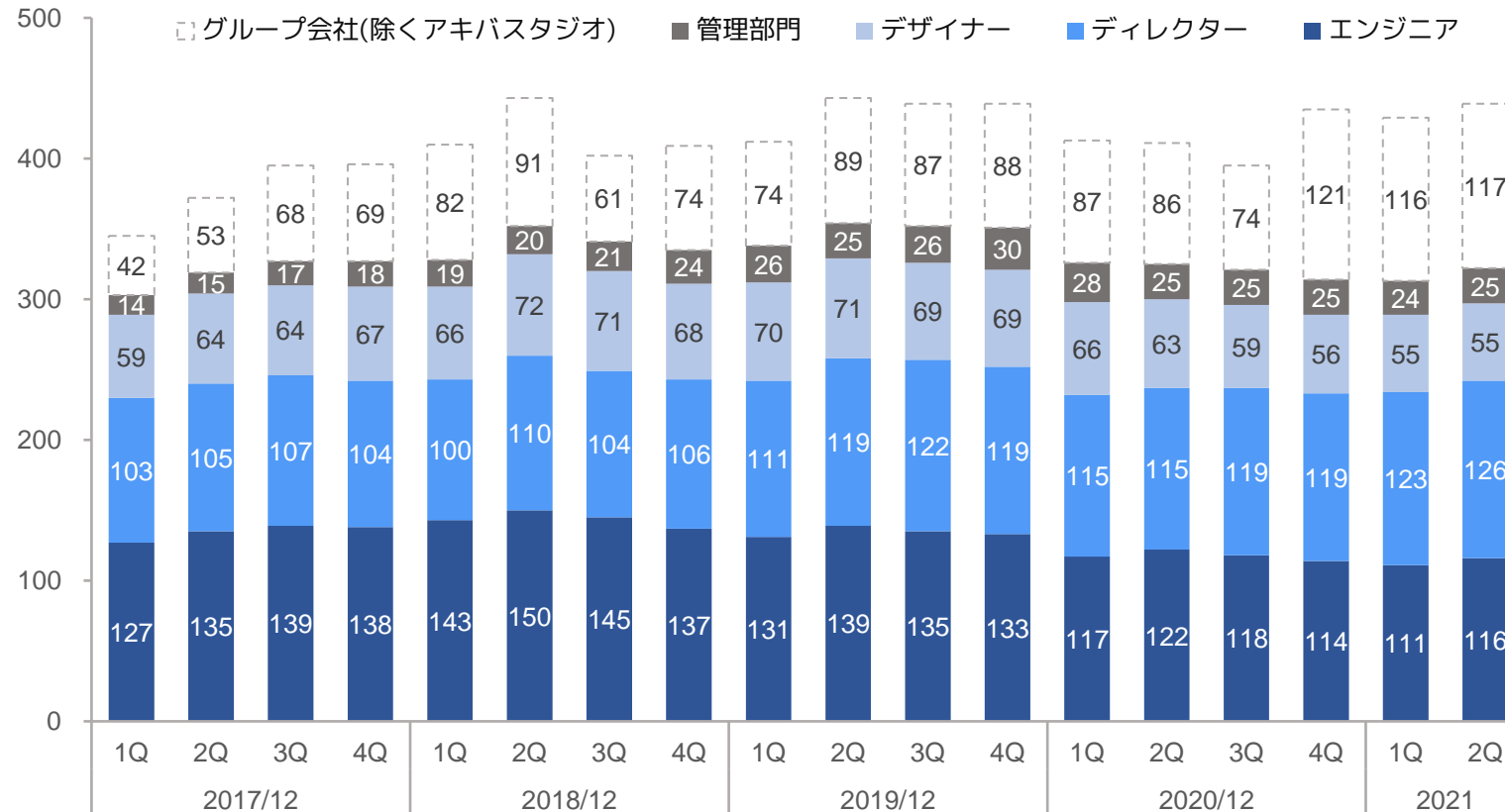
(単位：百万円)

	2021年6月	2020年6月	前年同期比	2021年3月	直前四半期比
流動資産	4,499	3,200	140.6%	4,115	109.3%
うち現金及び預金	2,496	1,713	145.7%	1,670	149.4%
固定資産	2,577	2,479	104.0%	2,681	96.1%
総資産	7,077	5,679	124.6%	6,797	104.1%
流動負債	2,531	1,775	142.6%	2,197	115.2%
固定負債	1,414	1,689	83.7%	1,556	90.9%
純資産	3,131	2,214	141.4%	3,043	102.9%
自己資本比率	40.7%	37.7%	+3.0pt	41.4%	-0.7pt

社員数の推移

新卒社員6名の入社に伴い、クリエイター数（※1）は直前四半期末から8名増の297名。
グループ総社員数は同10名増の439名。

(単位：人)



前回よりクリエイター数にアキバスタジオ含む

※1：(株)カヤックと(株)カヤックアキバスタジオの合計数。カヤックアキバスタジオは、カヤックの秋葉原拠点の位置づけであり、一体的な運営がなされているため、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

クライアント ワーク

WEBにとどまらないVRやAIなども活用した広告・PR制作サービス。子会社のSANKOを通じて、ミッション・ビジョンの策定、ファンづくりのコンサルティング業務等も展開。基本的に受託開発収入のため、収益（利益率）は安定的。

ゲーム

自社及び共同で開発したスマホゲームの運用をしています。広告宣伝費は変動要素があるものの、基本的に開発・運用コストはタイトルごとに固定です。受託でのゲーム開発やCGアニメ制作をする子会社のカヤックアキバスタジオの売上も含まれます。

ゲーム コミュニティ

ゲームコンテンツに関連するコミュニティ形成や活性化を支援する事業。カヤック本体での「Lobi」と「Tonamel（トナメル）」に加え、eスポーツの大会運営や企画、タレントマネジメント等を行う子会社のウェルプレイド・ライゼストも含まれます。

ちいき 資本主義

地域資本の増大に資する事業を展開しています。ICTプラットフォームの「まちのコイン」と「SMOUT」の売上に加え、地方公共団体や地域企業を顧客とした受託事業、地域コミュニティ向け事業などを含みます。

その他の サービス

他の事業領域に含まれない事業や子会社が含まれます。主な子会社はプラコレ、鎌倉R不動産、サンネット、八女流。当社のクリエイターアセットを投入し、企業価値を高めた上で、売却して収益をあげる投資事業、新規事業開発も含まれます。

事業ポートフォリオのおさらい

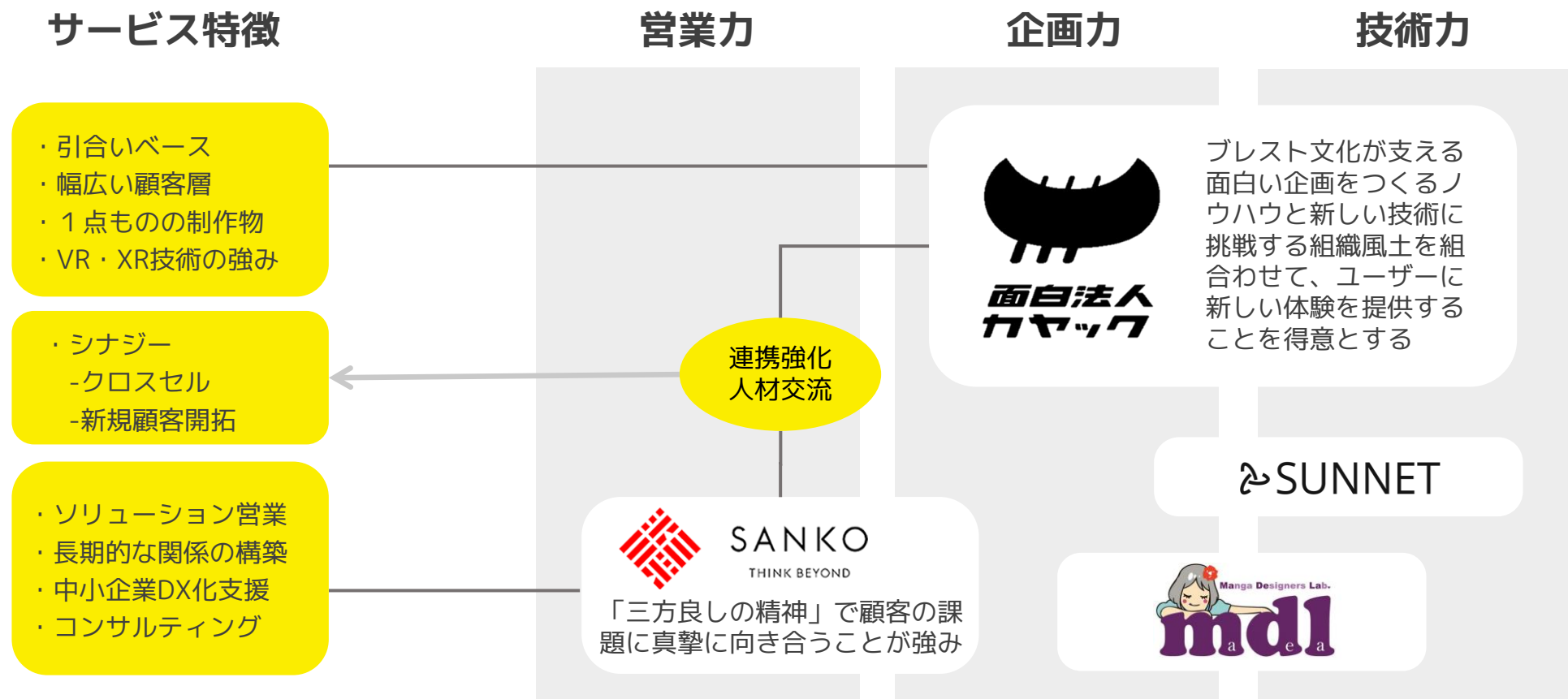
カヤック本体と子会社間で一体的な経営を推進するため、主要サービス毎にリーダー及び会議体を設定し、事業ポートフォリオを管理しています。

	クライアントワーク	ゲーム	ゲームコミュニティ	ちいき資本主義	その他サービス
鎌倉	(株)カヤック・クライアントワーク事業部 ・ SNS/ウェブプロモーション ・ R&D支援 (DX) ・ XR (VR/AR) ・ブランディング ・地域プロモーション	(株)カヤック・ゲーム事業部 ・ ぼくポケ ・ キン肉マンMS ・ ハイカジ	(株)カヤック・ゲームコミュニティ事業部 ・ Lobi ・ Tonamel	(株)カヤック・ちいき資本主義事業部 ・ まちのコイン ・ SMOUT ・ 地域コンテンツ制作 ・ 地域拠点運営	(株)カヤック・その他 ・ 新規事業 ・ 不動産管理 ・ 戦略投資 (株)鎌倉自宅葬儀社 鎌倉R不動産(株) (株)プラコレ
秋葉原	(株)SANKO	(株)カヤックアキバスタジオ			
都内	マンガデザイナーズラボ(株)		ウェルプレイド・ライゼスト(株)		
他地域				(株)カヤックゼロ(沖縄県石垣市)	(株)八女流(福岡県八女市) (株)サンネット(沖縄県那覇市)

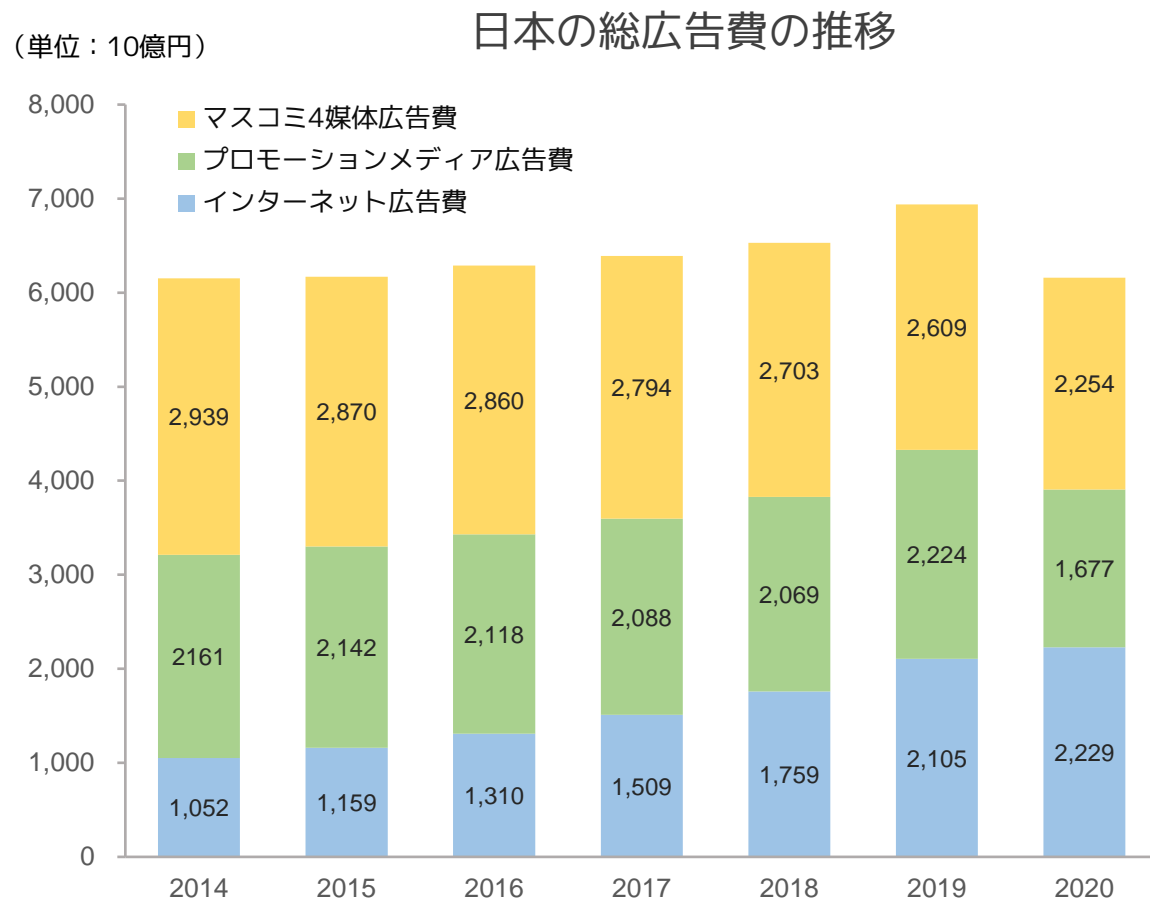
クライアントワーク



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。最近では、コンテンツ制作のみならず、ブランディングやR&D支援など、幅広いソリューションを提供しています。



クライアントワーク事業部が注力するインターネット広告市場は、コロナ禍にあっても成長が続いております。



（単位：億円）

インターネット広告費の内訳

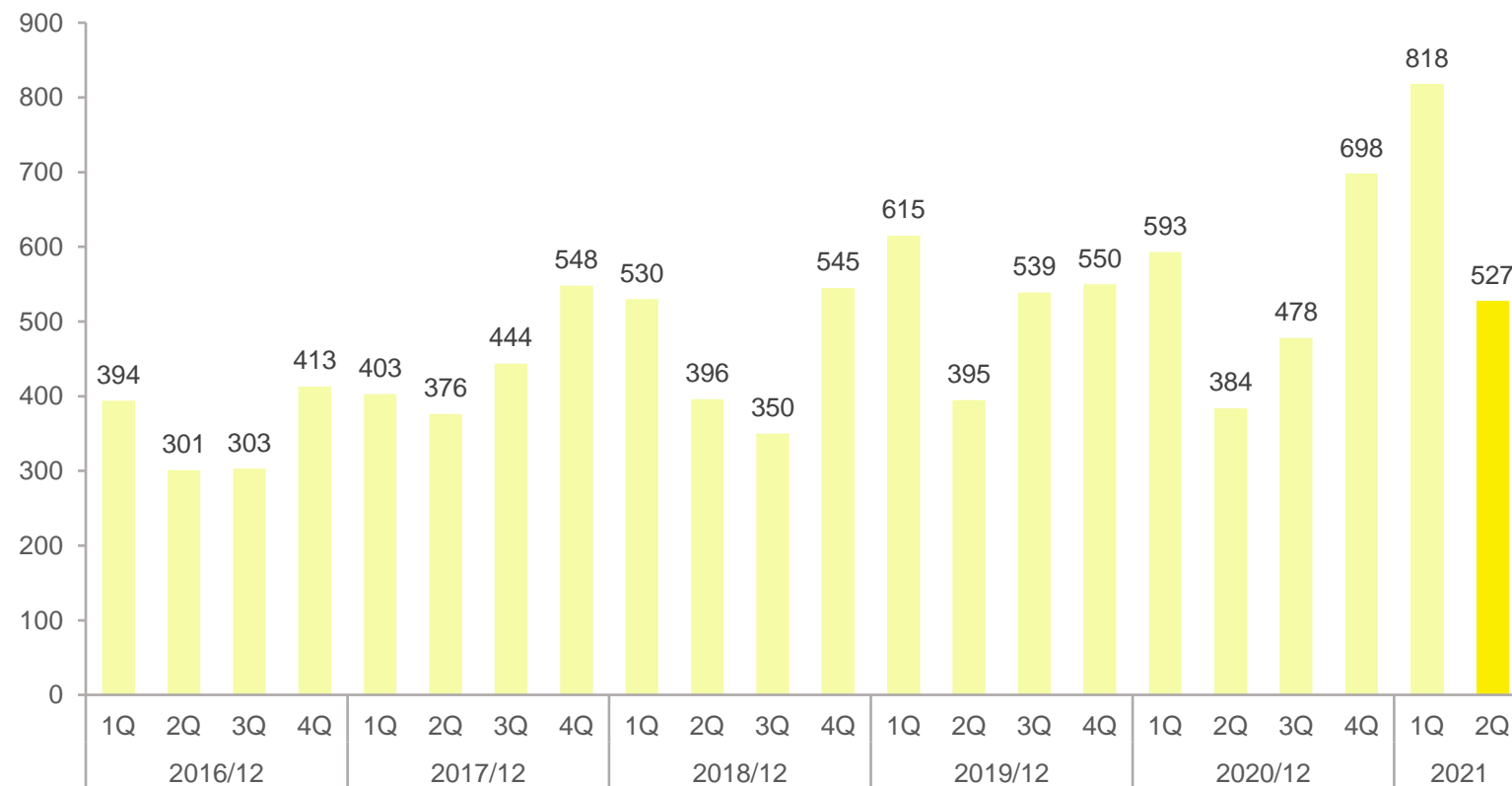
	2018	2019	2020
インターネット広告媒体費	14,480	16,630	17,567
成果報酬型広告	990	1,049	985
検索連動型広告	5,708	6,683	6,787
ディスプレイ広告	5,638	5,544	5,733
動画広告	2,027	3,184	3,862
その他	117	170	200
インターネット広告制作費	3,109	3,354	3,402
物販系ECプラットフォーム広告費	—	1,064	1,321
合計	17,589	21,048	22,290

クライアントワーク 売上高推移

2Qの売上高は直前四半期比35.6%減。

例年2Qは季節的要因による縮小傾向がありますが、前年同期比では37.3%増となっております。

(単位：百万円)



カヤックの本社がある鎌倉の銘菓「鳩サブレ」などを製造・販売する、豊島屋様のECサイトのリニューアルを行いました。便利かつ楽しくお買い物ができるような遊び心あるサイトに仕上がりました。



近江八幡市の老舗料理店 ひょうたんやの「Art Beef Gallery」の企画制作をお手伝いしました。江戸時代から食べられている近江牛の美しい赤みを 色鮮やかな赤富士を描いた浮世絵に見立て、食以外に飾る体験も楽しめる新しいギフトパッケージを、コロナ禍の飲食業界に生み出しました。



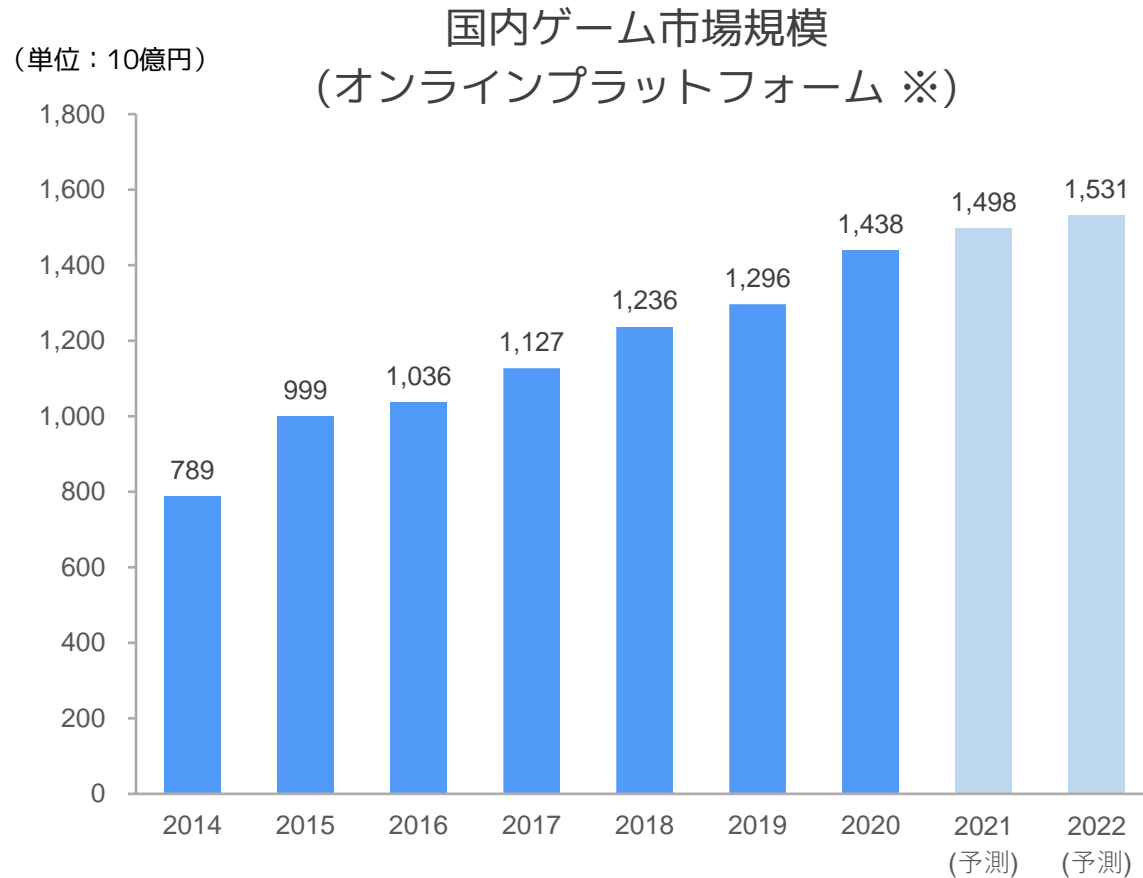
ゲーム



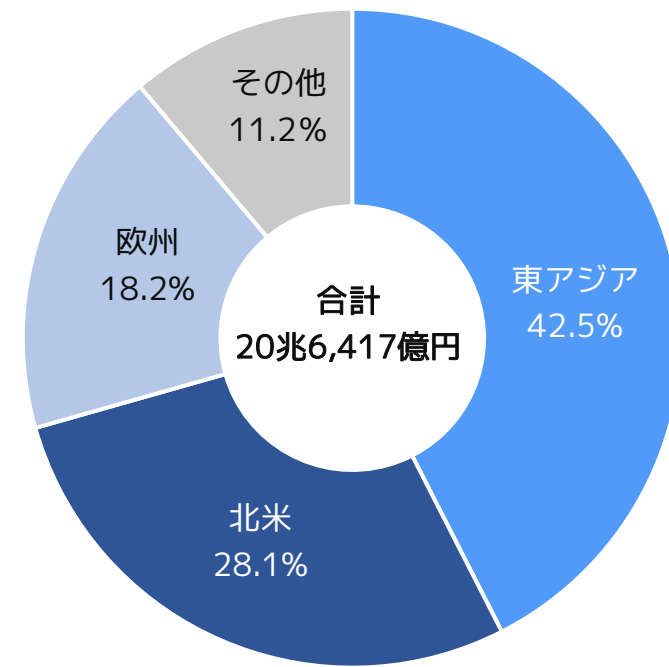
2019年4Qより、ゲームの開発体制をカヤックから子会社のカヤックアキバスタジオにシフト。アキバスタジオでは、ゲームに加え、アニメ・エンタメ領域の受託開発を拡大する方針です。



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)

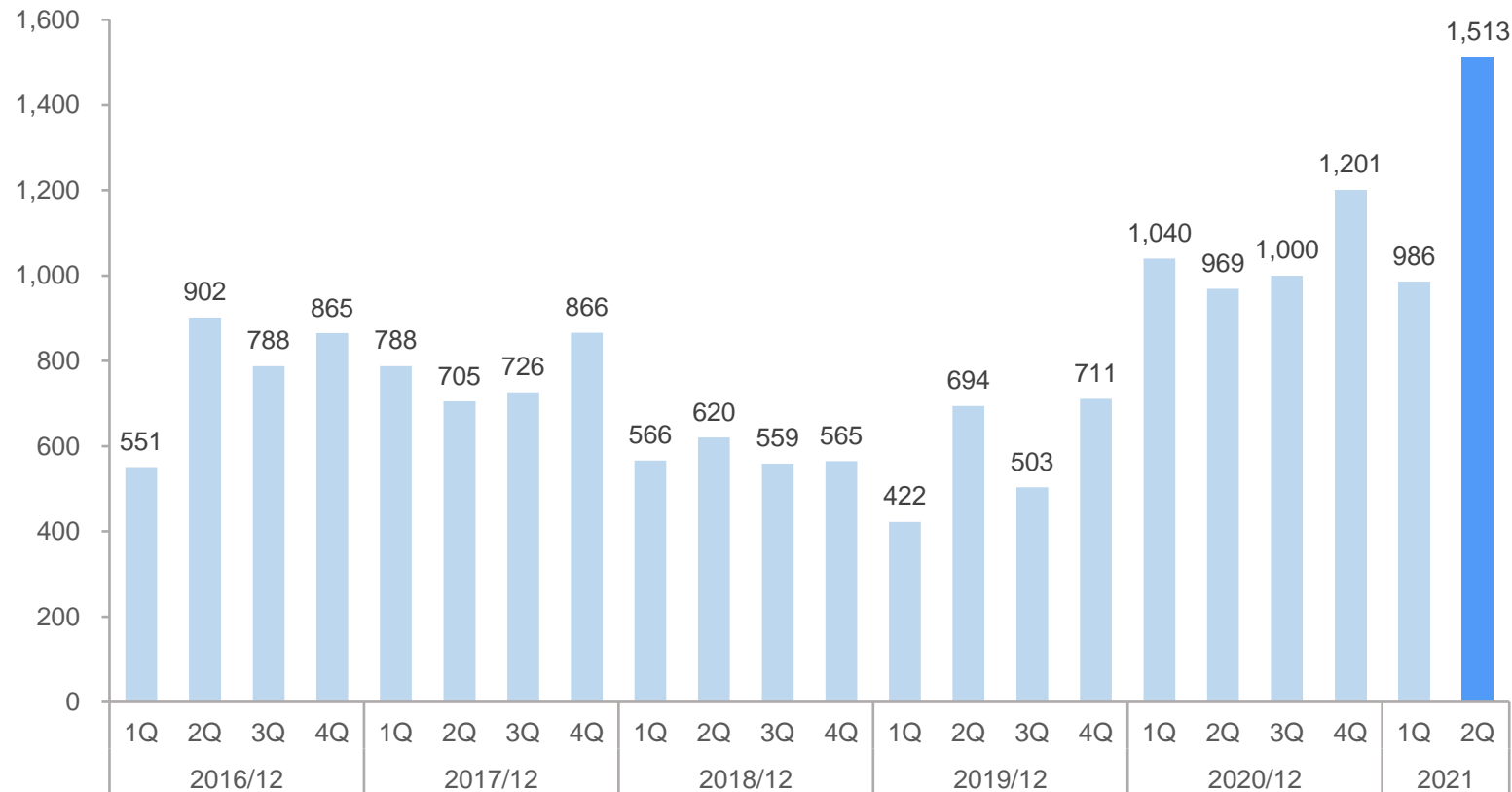


ゲーム 売上高推移

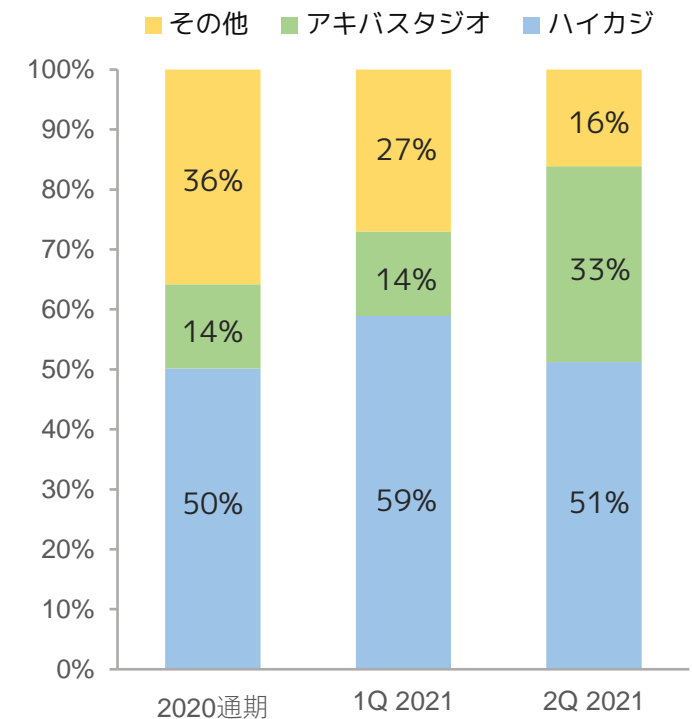
2Qの売上高は直前四半期比53.5%増の1,513百万円。

アキバスタジオの大型案件納品に加え、ハイカジも直前四半期比約30%増となりました。

(単位：百万円)



ゲーム売上高 構成比



ゲームタイトル別の動向（2021年1Qとの比較）は以下の通りです。

ハイパーカジュアルゲーム

Ball Run 2048



- ・現在の運用タイトルの中では、最大のボリューム。
- ・運用改善やクリエイティブ制作については、最も高い優先度で取り組んでいます。

Park Master



- ・DL数は落ち着きつつありますが、引き続き根強い人気で堅調な水準を保っています。

Type Spin/Noodle Master/Masking Print/Paint Dropper



- ・上記2タイトルと比べると、獲得ボリュームが弱いため、引き続き一定の寄与はあるものの、新作開発や他タイトル運用を優先。

自社・協業のソーシャルゲーム

ぼくらの甲子園！ ポケット



- ・7月上旬にこれまで別で運用されていた2つのサーバーを統合し、全ユーザーと一緒に遊ぶことができるようになりました。統合によるユーザー離脱は見られません。
- ・売上は引き続き堅調に推移しています。

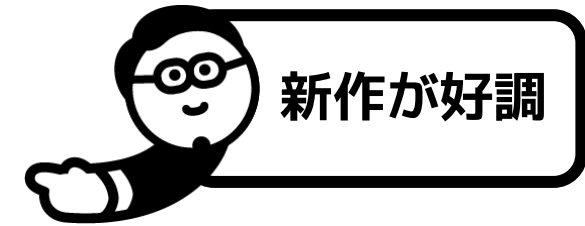
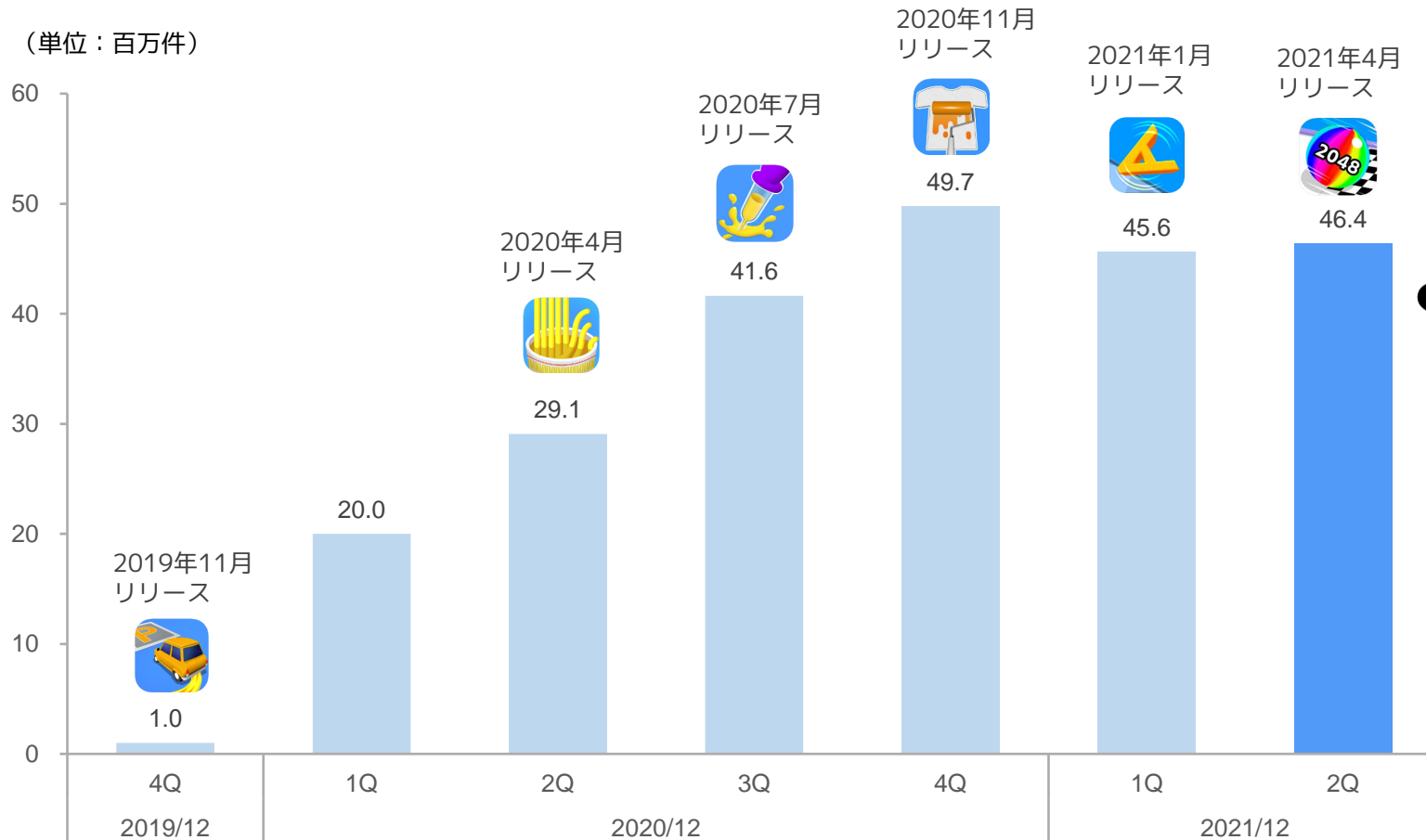
キン肉マン マッスルショット



- ・今年9月よりディー・エヌ・エー様からカヤックに提供会社に変更となり、カヤックが主体となって運営を行うことになりました。

(C)ゆでたまご/(C)COPRO/(C)DeNA

2021年2Qの当社ハイパーカジュアルゲームの総ダウンロード数は4,639万件。
特に新作のBall Run 2048が好調となっています。

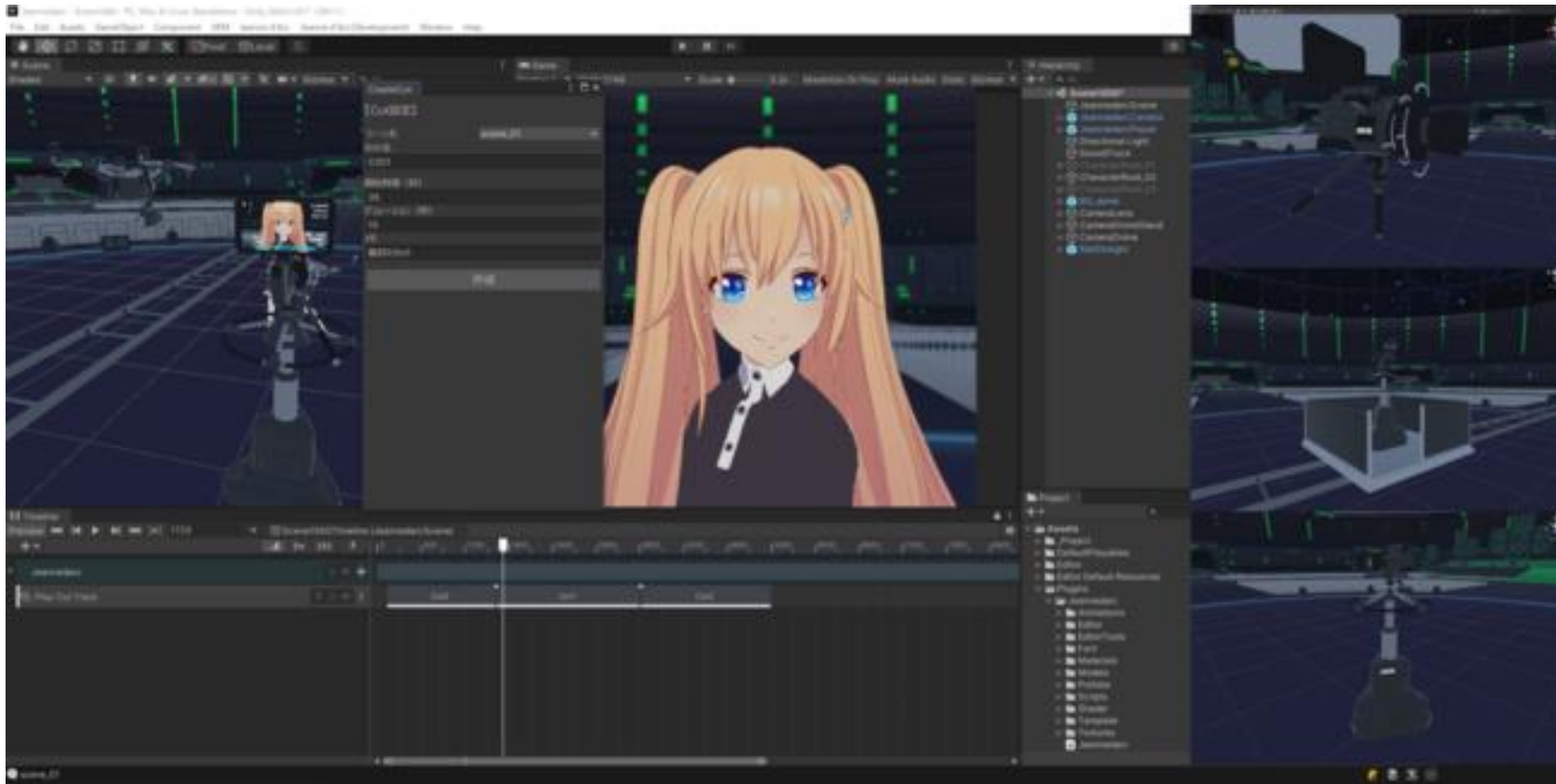


※ダウンロード数はiOS及びAndroidの合計値です。正式リリースに至らなかったB版のアプリについては総数に含めておりません。

「ぼくらの甲子園！ポケット」では、小学館の大人気野球漫画「MAJOR」とのコラボイベント「MAJOR 超大型コラボ」を8月3日より開始しました。



カヤックアキバスタジオが次世代のCGアニメを見据えてUnity / UnrealEngineの技術を用いたCGアニメーション映像の制作に特化したアニメ事業部を設立しました。
現在、アニメ制作の発展を目的にバーチャルカメラ技術「ジャンヌ・ダルク」を自社開発中です。

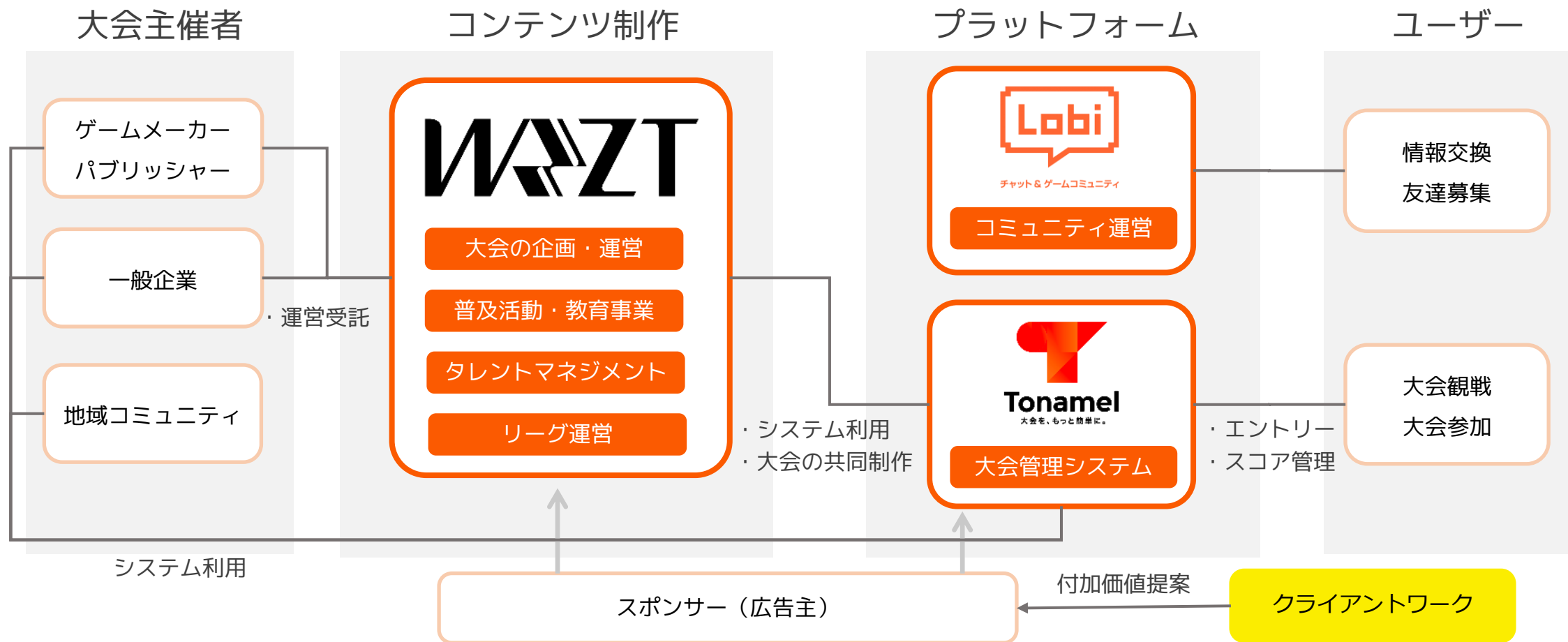


ゲームコミュニティ



ゲームコミュニティの概要

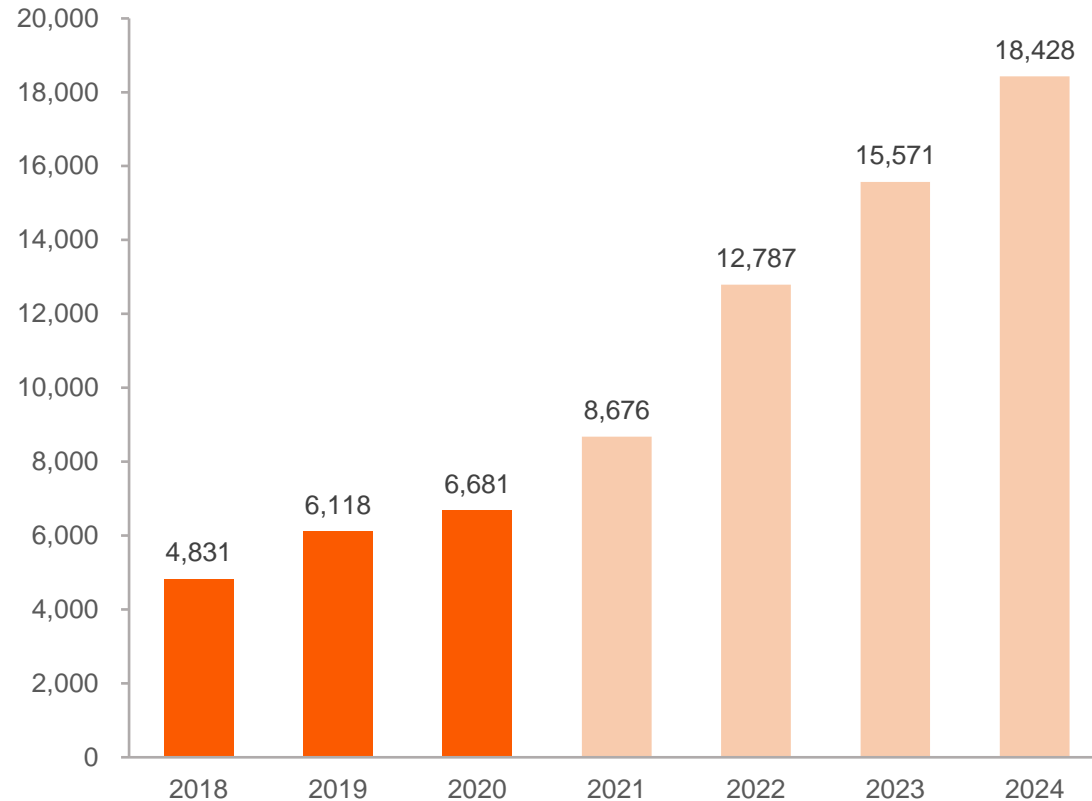
コミュニティを軸としてゲーム周辺領域のサービスを提供。eスポーツ等のコンテンツからプラットフォームまで、相互に連携を図り、ユーザーに付加価値を届けます。



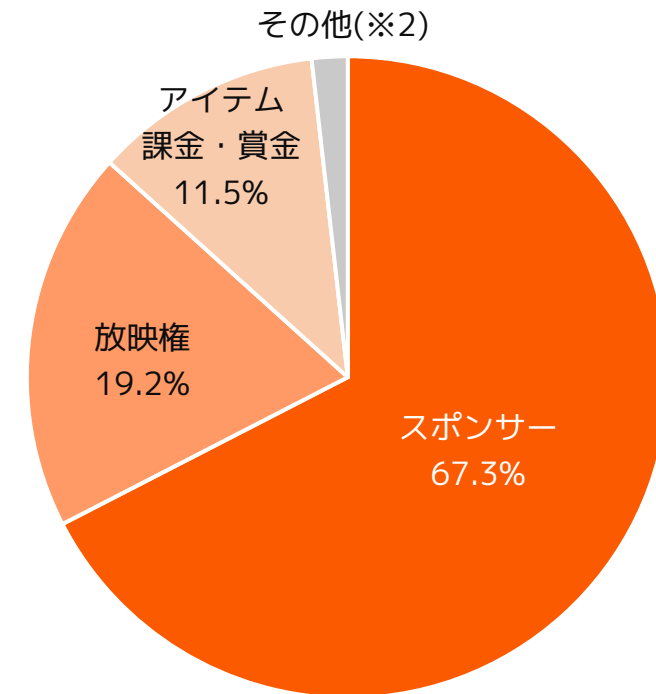
2020年から2024年までのeスポーツ市場の年間平均成長率は約29%と見込まれております。

(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

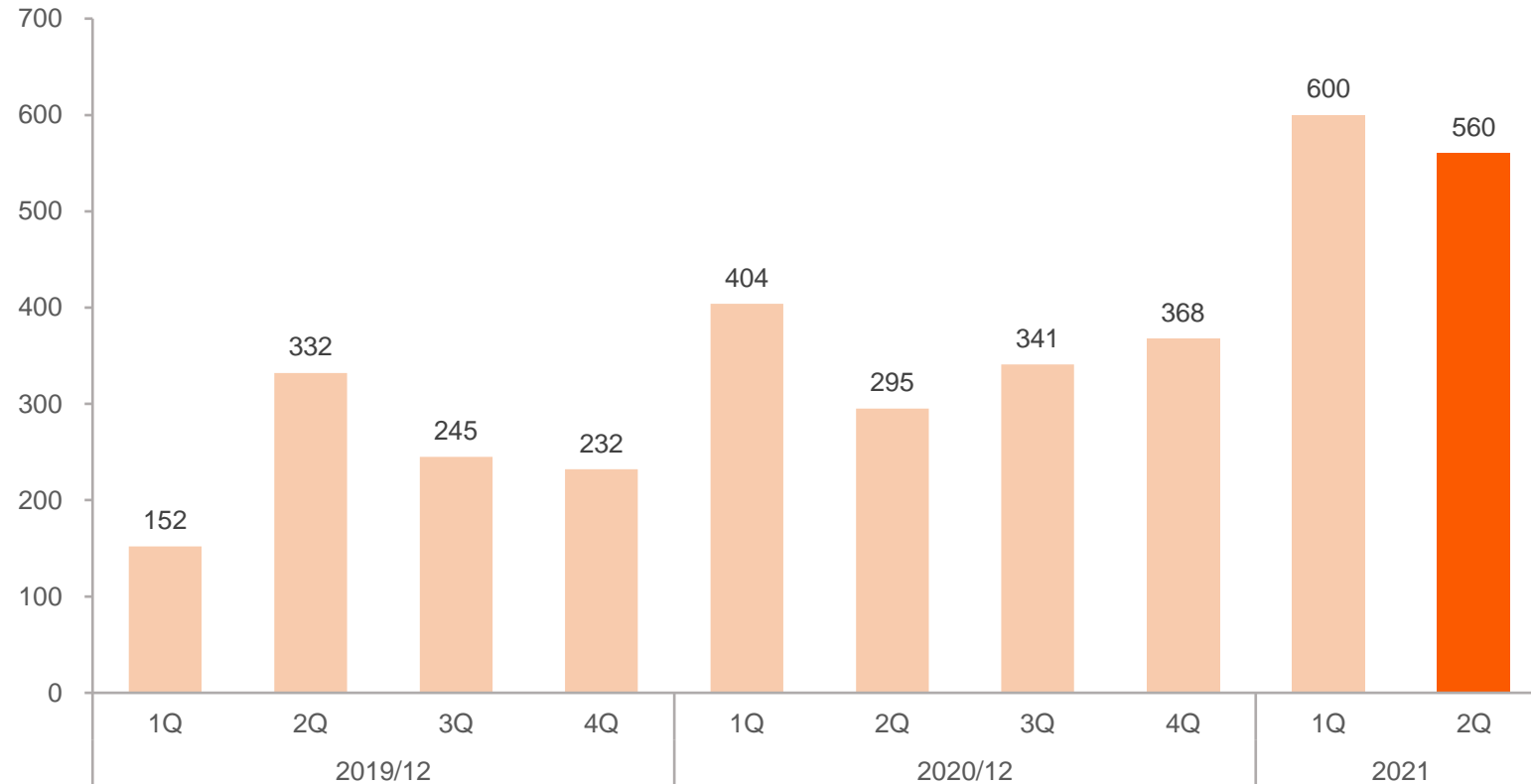


出所：ファミ通、※1：2021年以降の数値は、2021年4月時点での予測。※2：その他にはチケット(1.2%)、著作権許諾(0.4%)、グッズ(0.2%)が含まれる。

ゲームコミュニティ 売上高推移

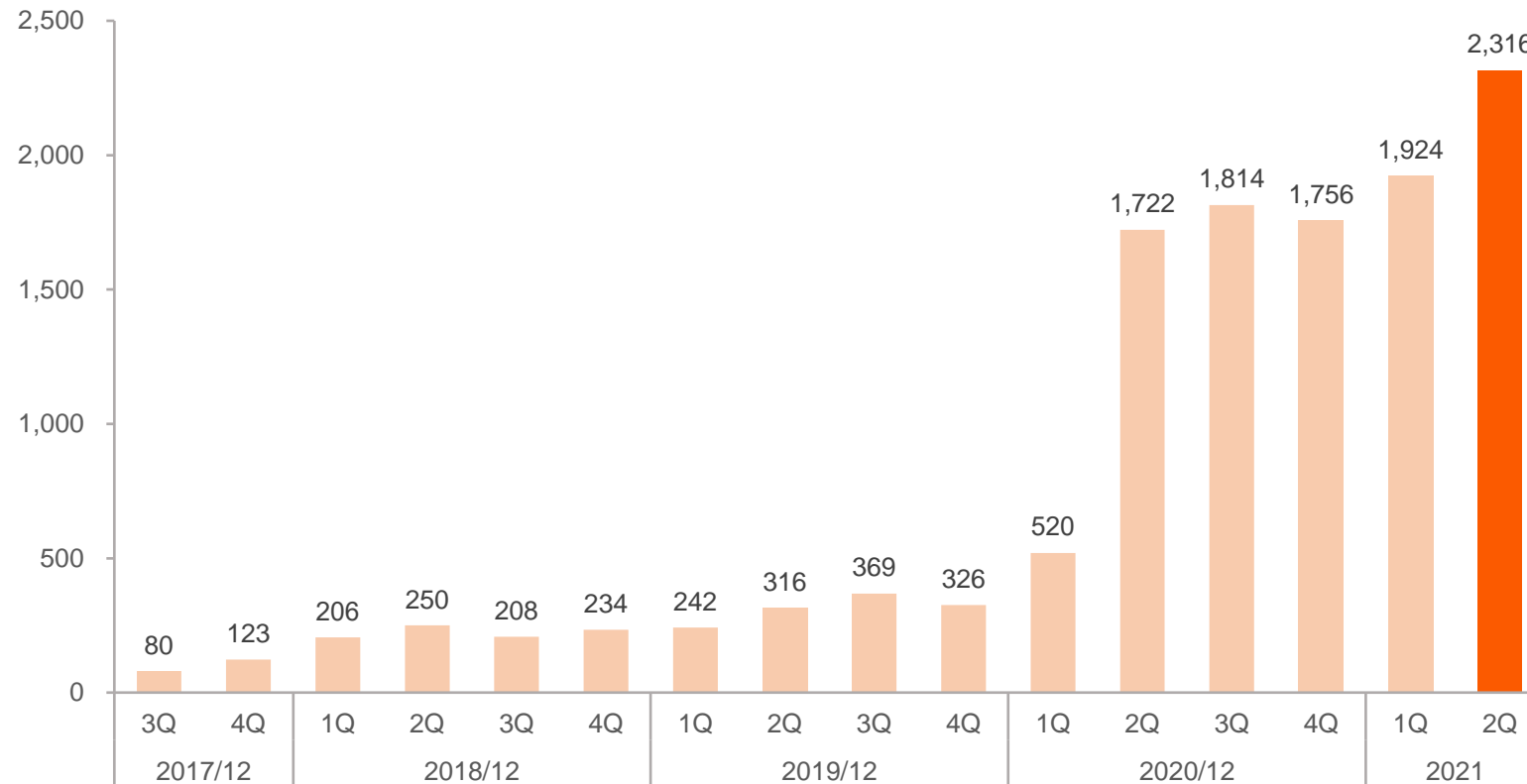
2Qの売上高は直前四半期比6.6%減の560百万円。
引き続き大型の大会運営案件の引き合いは増えており、体制強化を進めております。

(単位：百万円)



Tonamelの大会開催数は直前四半期比20.4%増の2,316大会となりました。
全体的な伸長の中でも特に、新たにリリースした大会形式(フリーフォーオール)の浸透や、一部の
オフライン大会の再開などが影響しました。

(単位：件)



直近1年では
最高の伸長率

ウェルプレイド・ライゼストは、コスプレイヤーやインスタグラマーなどのプロデュースやマネジメントを行う株式会社PPエンタープライズとエージェント協業を締結しました。



Wellplayed Rizest Inc.



PP Enter Prize Inc.

ウェルプレイド・ライゼストは株式会社クリーク・アンド・リバー社と協業し、ゲーム実況者やプロゲーマーのコミュニティ運営や、多様なマネタイズ方法をサポートする新しいプログラム「OC GAMES」を6月28日よりスタートしました。



Wellplayed Rizest Inc.



CREEK & RIVER Co., Ltd.

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。プラットフォームを拡充し、まちづくりの効果を高めます。

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ICTプラットフォーム



地域密着型コミュニティ

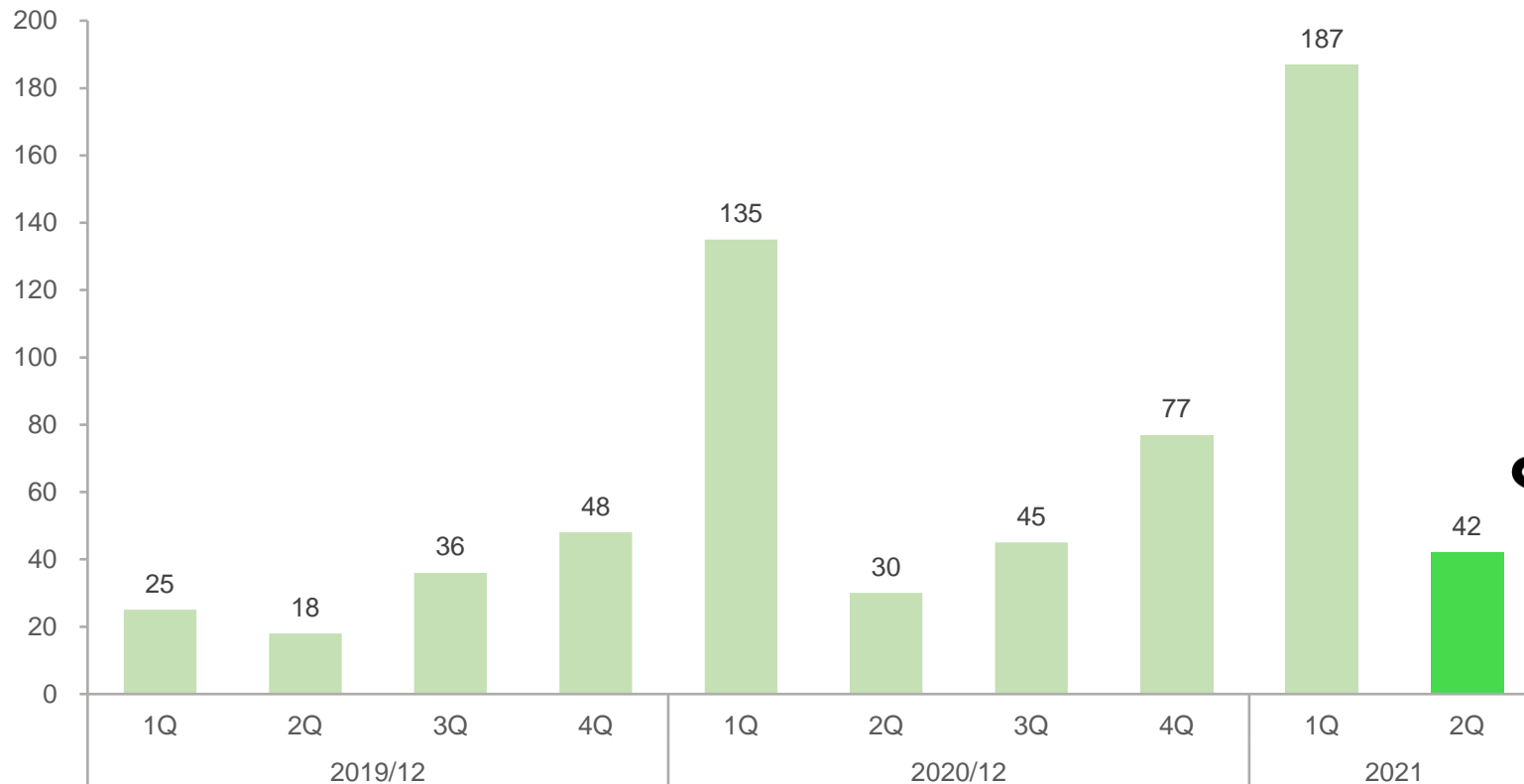


地域資本主義

2Qの売上高は前年同期比39.4%増の42百万円。

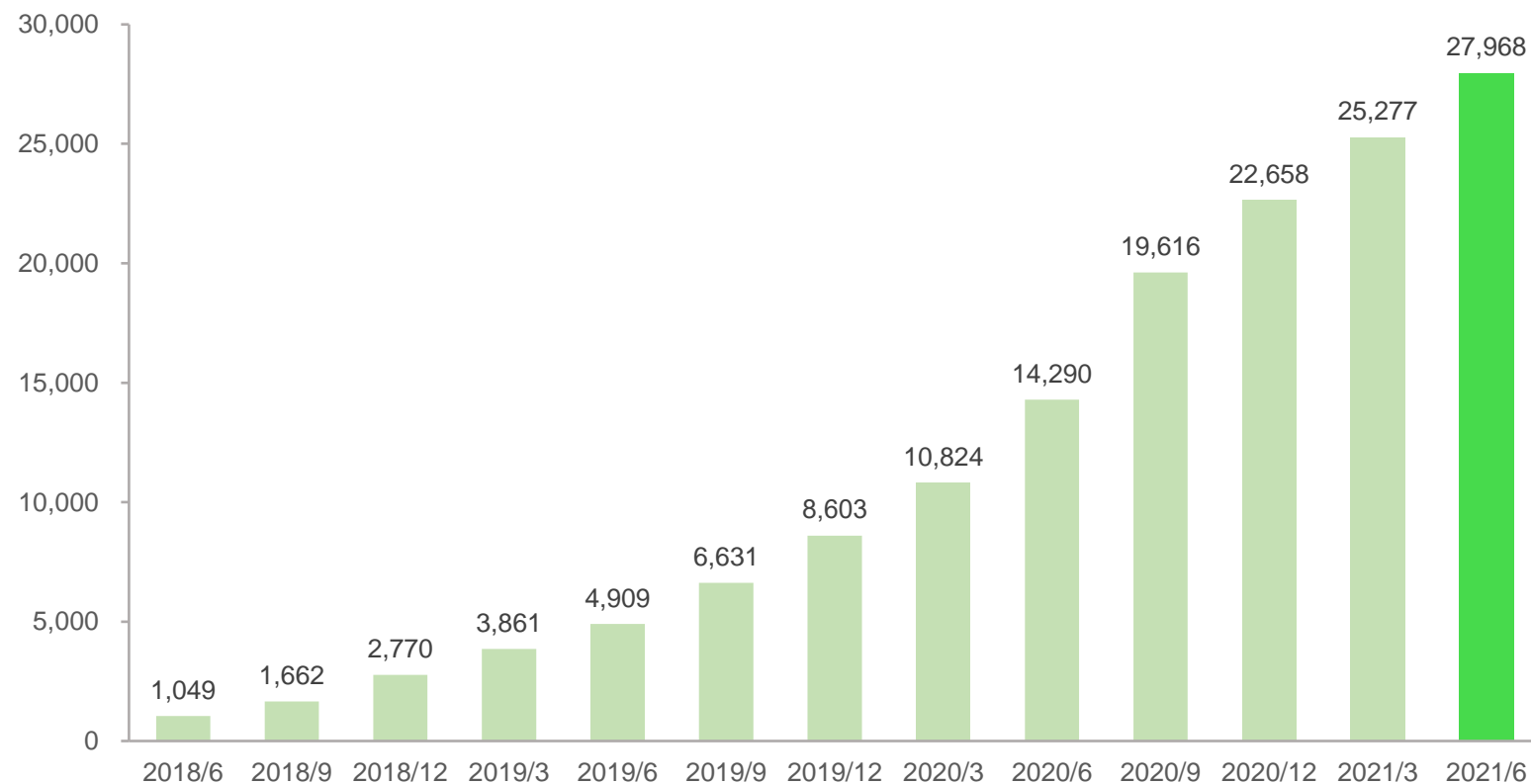
自治体会計年度末である当社第1四半期に多くの売上が計上されることもあり、直前四半期比では減収となりますが、プラットフォームサービスの拡大などにより、前年比では成長を続けております。

(単位：百万円)



移住スカウトサービス「SMOUT」の累計ユーザー数は直前四半期比10.6%増の2.7万人。
引き続きまちづくりコンテンツ受託案件との連動やSNS広告を通じ、拡大に取り組んでおります。

(単位：人)



コミュニティ通貨「まちのコイン」の拡大を目指し、新価格で提供開始することを発表しました。2022年中に広告や課金などを軸にしたビジネスモデルのアップデートを行う予定です。

まちのコイン

ひと・まち・地球にうれしい体験で地域をつなげるコミュニティ通貨

初期費用 **無料**

月額 **10万円** でご利用可能!

全国拡大を目指し、
12月から**新価格**で提供開始!

9:41 9:41 9:41
まちのコイン
現在のコイン 1450
レベル 6
ランゲージ 1234
チャレンジ スクープ 300k
近くのスポット
お気に入りのスポット
まちの雑貨店

沖縄県石垣市で新会社「カヤックゼロ」を設立しました。

「地域資本主義」の考えのもと、石垣島においても豊かな自然や歴史、人のつながりといった地域ならではの資本を広げていく地域密着の事業を手がけていきます。

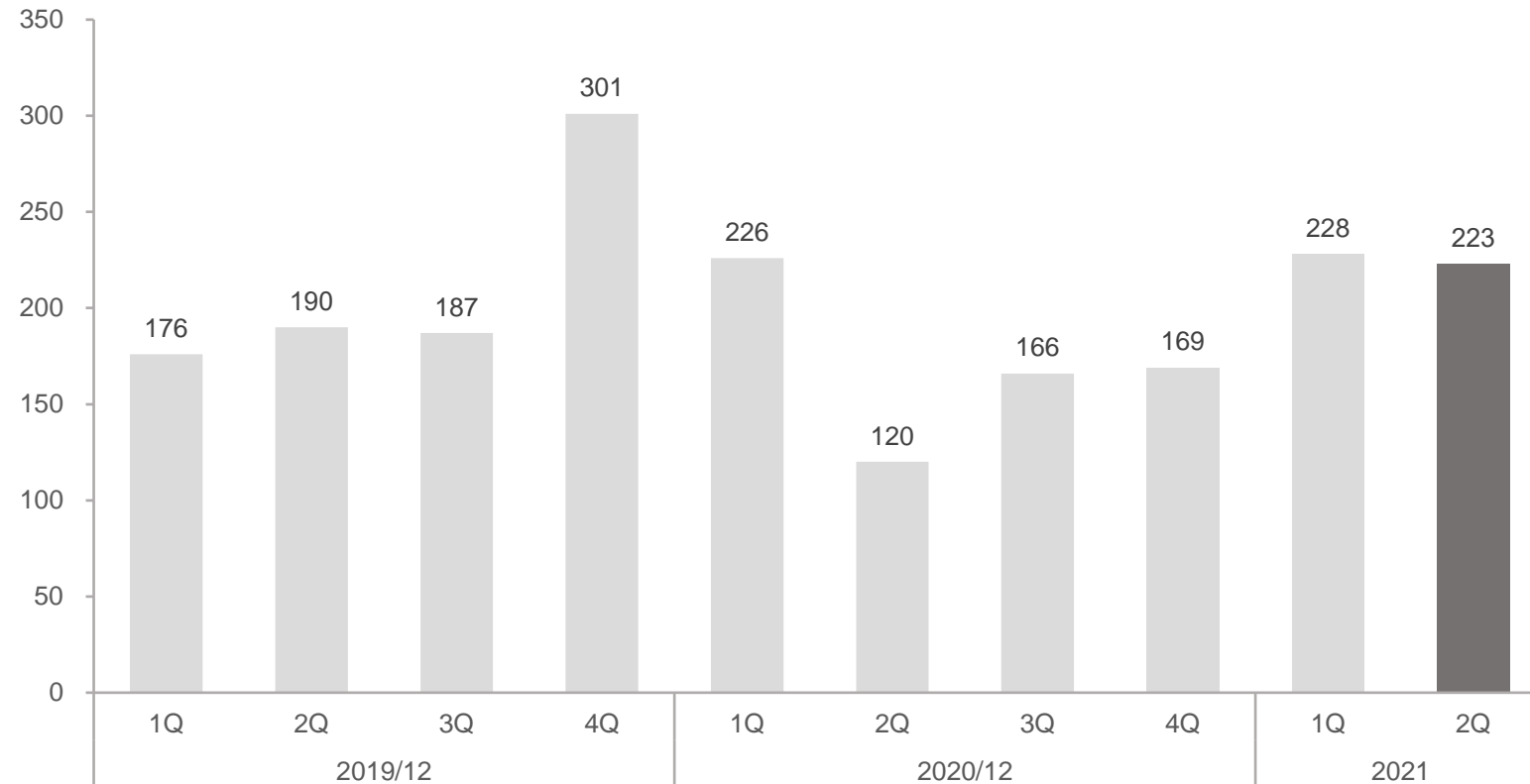


その他サービス

その他サービス 売上高推移

2Qの売上高は直前四半期比2.1%減の223百万円。
引き続きプラコレ、鎌倉R不動産が堅調に推移しました。

(単位：百万円)



鎌倉自宅葬儀社は、葬儀社主導ではない自分たちだけでつくる葬儀「自力葬」を支援するための新しいオンラインサービスを開始しました。



葬儀は、
自力で行うことも
可能です。

自力で執り行う葬儀を「自力葬」と呼びます。
葬儀の進行から、お棺などの手配まで、
全て自分で手配し執り行います。

そのために必要な全てを、鎌倉自宅葬儀社がサポートします。

鎌倉自宅葬儀社

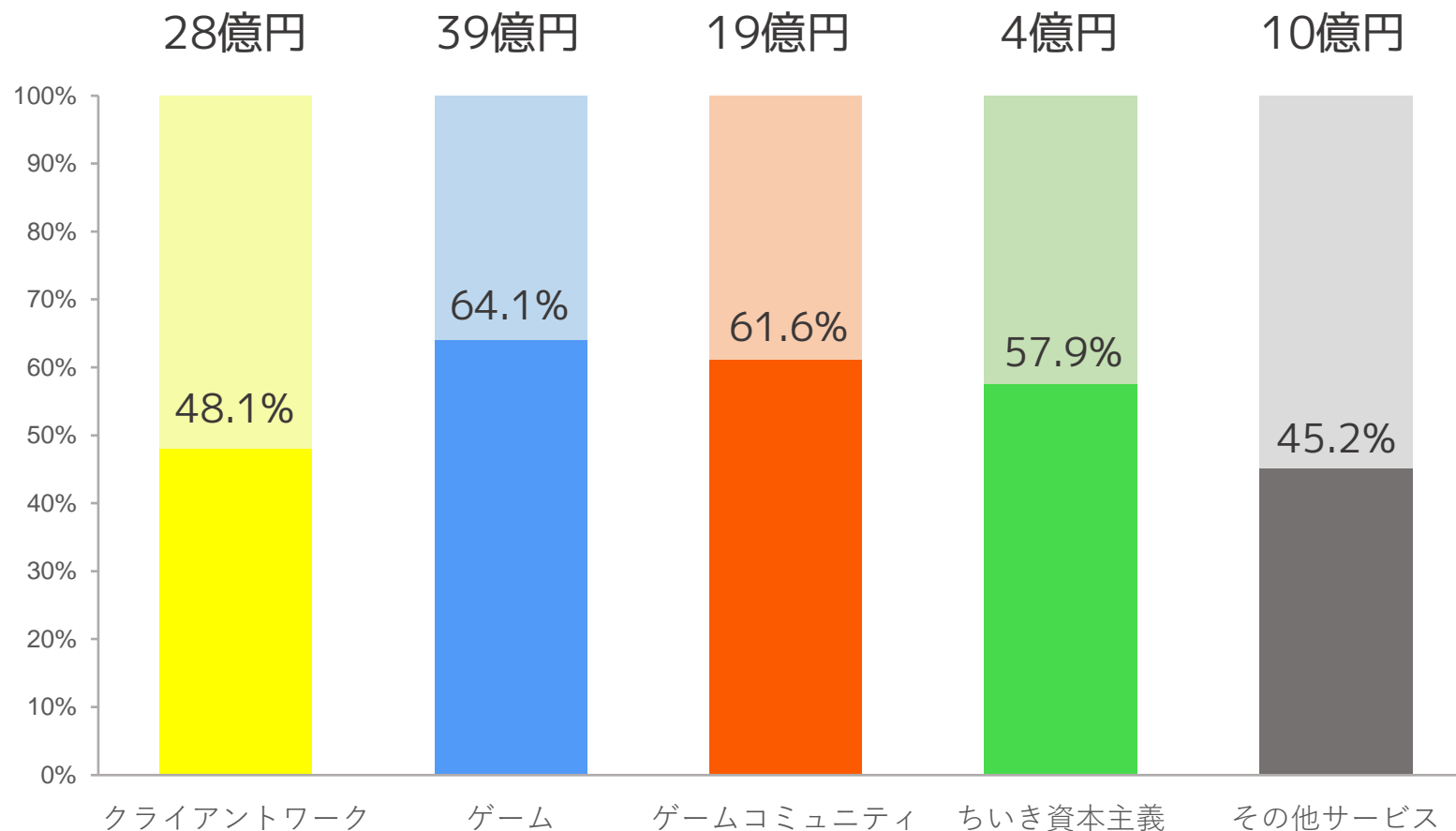
3. 今期計画について

2021年上期は順調な滑り出しとなりました。特別利益の計上により、当期純利益は通期予想の75%を超えておりますが、会社業績予想は据え置きとさせていただきます。

	2021年12月 2Q進捗（実績）	2021年12月 （予想）	進捗率 （%）
売上高（百万円）	5,869	10,000	58.7
営業利益（百万円）	577	1,000	57.7
経常利益（百万円）	624	950	65.7
親会社株主に帰属する 当期純利益（百万円）	442	580	76.7
年間配当金（円 銭）	—	3.90	—

サービス別売上高

売上高の見通しに対する各サービスの進捗は以下の通り、順調に推移しております。



4. 当社のSDGsに関する取り組み

今四半期より、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



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

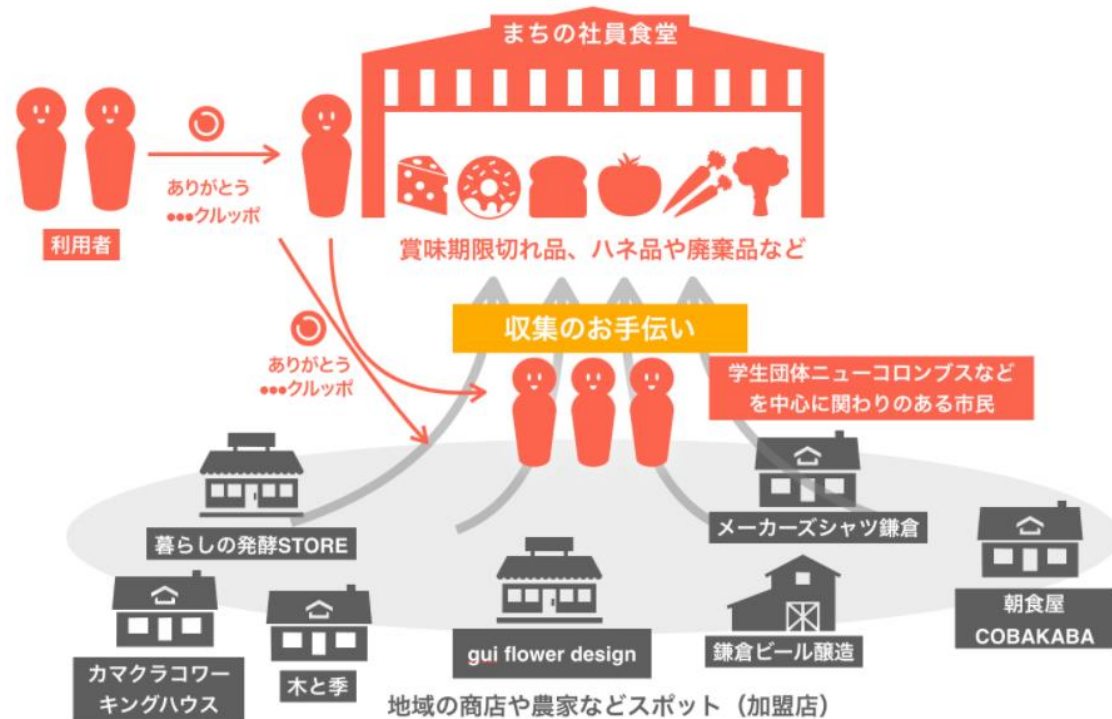
グループ会社

沿革

制度・行事

神奈川県「SDGsつながりポイント事業」にも採択されている「まちのコイン」を用いて、鎌倉市が注力する重要課題であるフードロスの削減とごみの減量を楽しく解決するプロジェクト「まちのもったいないマーケット」を開始しました。

「まちのもったいないマーケット」のしくみ



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。

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。