

面白法人 カヤック

事業計画及び成長可能性に関する説明資料

2021年12月16日

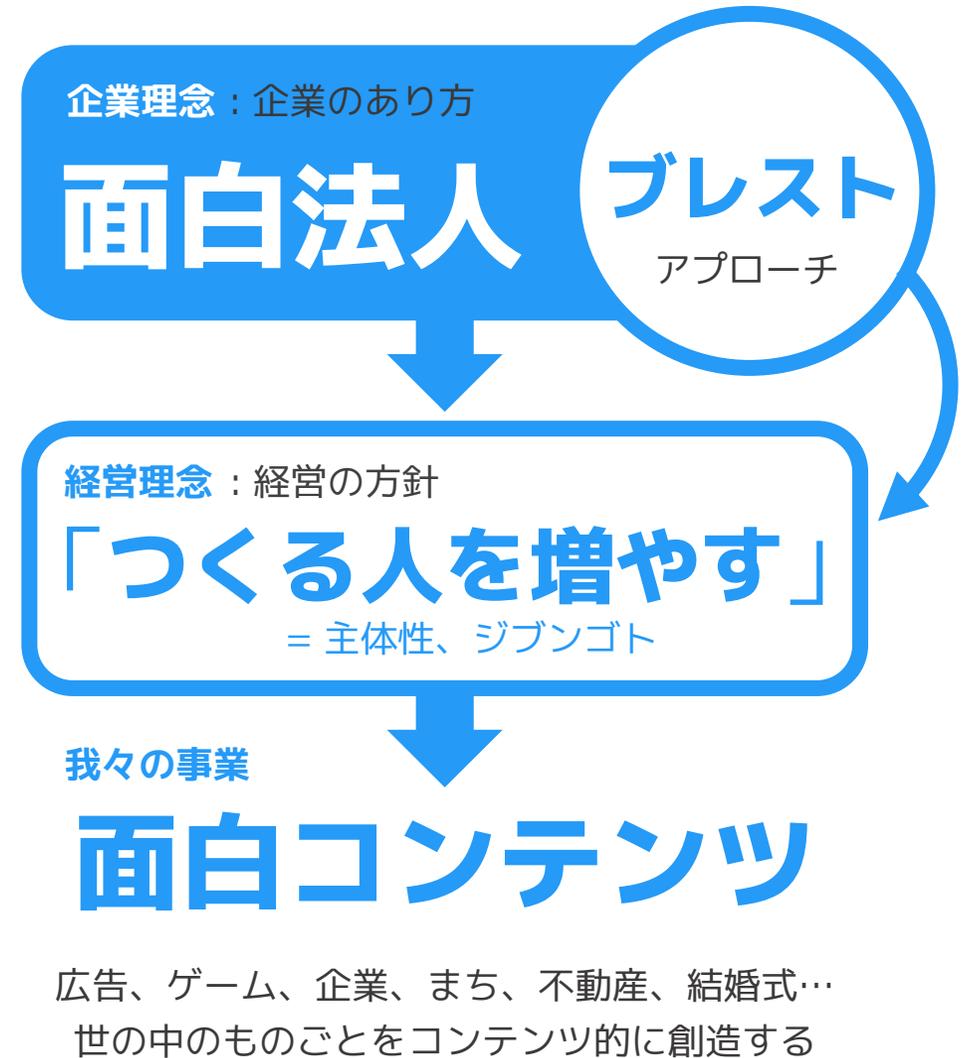
株式会社カヤック | 証券コード：3904

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

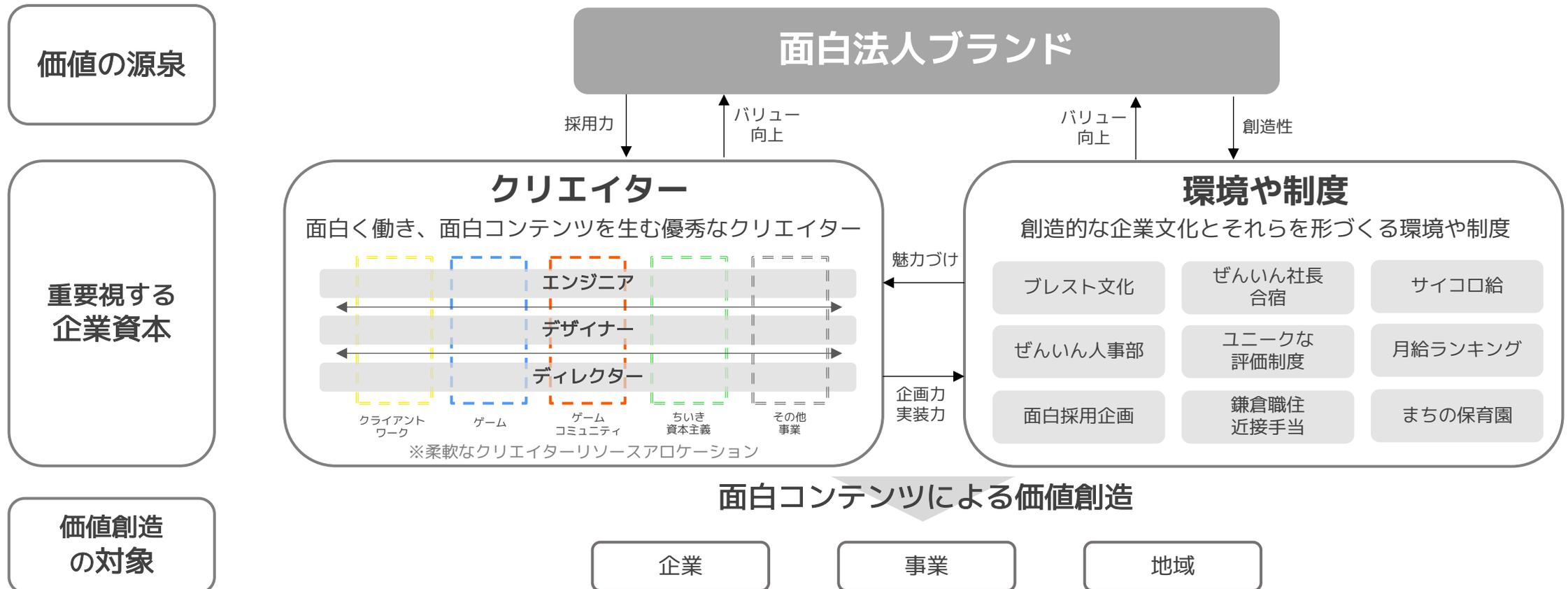


当社は**つくる人を増やす**という経営理念を掲げています。**つくる人**はクリエイターという直接的な解釈もありますが、我々はつくり手になるということを技術習得によるものではなく、ものごとに対する意識であると考え、より広義に**主体的な人**と捉えています。多くの人々が主体性を持ち、**つくる人**になることで、コンテンツ制作やサービス開発はもちろん、まちづくりや社会のしくみまで、世の中にジブンゴトとして関わることができるようになるはずです。

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。



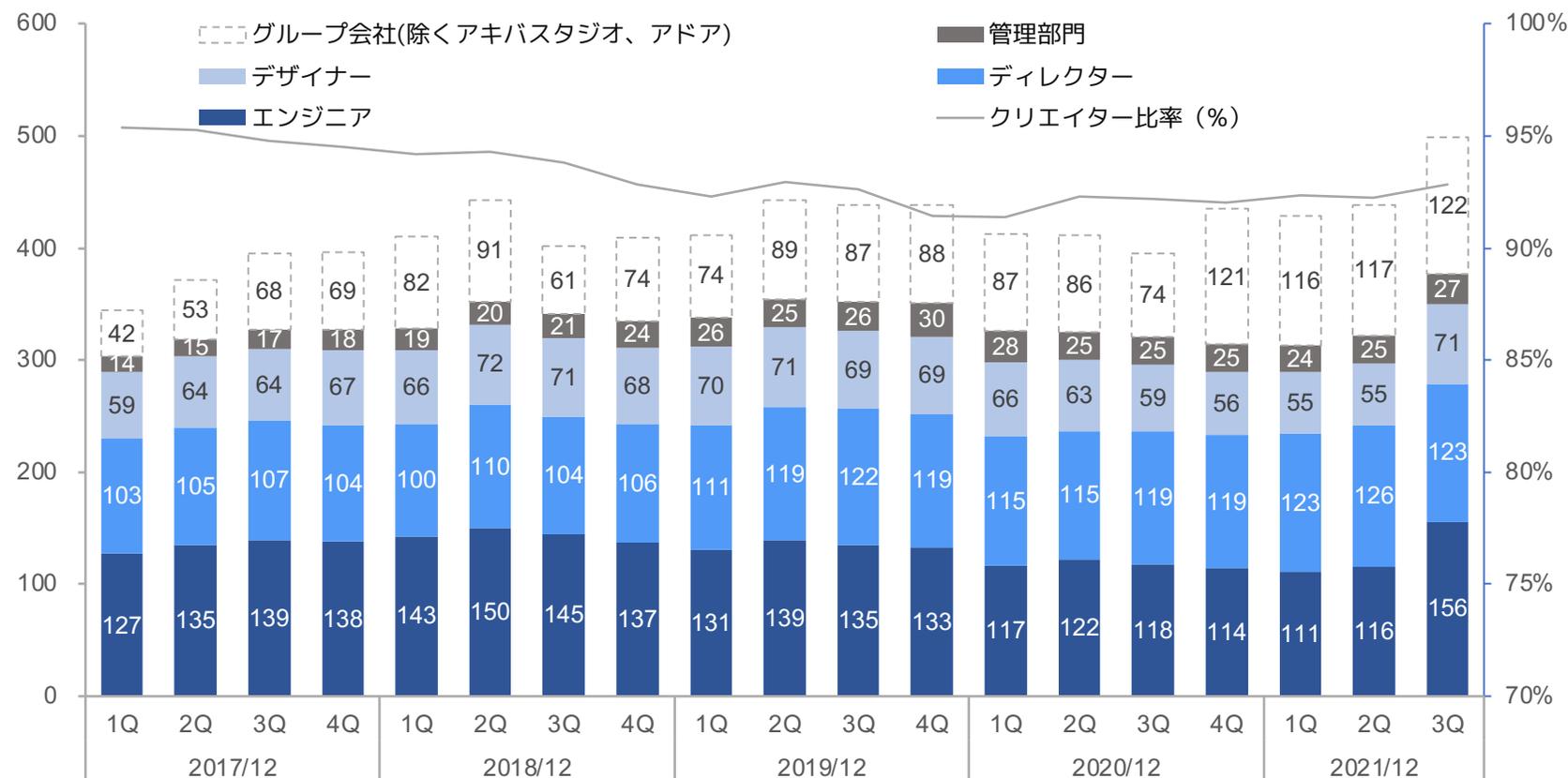
面白コンテンツを制作する優秀なクリエイターが、競争優位を生み出す重要な経営資源であり、それらの経営資源の調達力を高める「面白法人ブランド」が、企業価値の源泉と考えています。面白コンテンツは知った人の印象に深く残り、面白法人ブランドのバリューを高めるものです。クリエイターによる実績は元より、当社のユニークな会社制度も面白コンテンツと捉えています。



重要KPI：クリエイター数の推移

当社はエンジニア等の優秀なクリエイターが競争優位を生み出す重要な経営資源と考えています。グループ会社の参画もあり、2021年3Qのクリエイター数※は350名と増加し、目安であるクリエイター比率90%を維持しています。グループ総社員数は499名となりました。

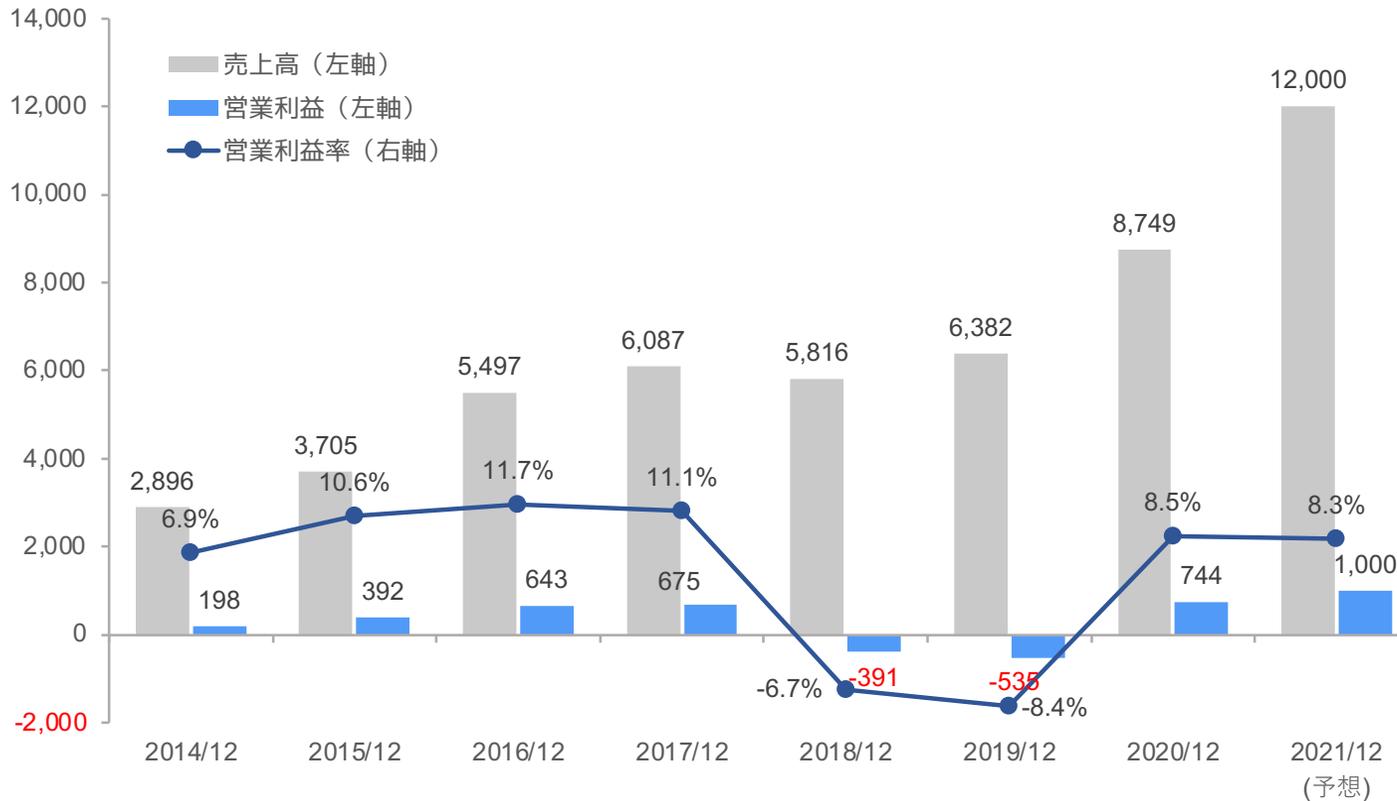
(単位：人)



※ (株)カヤックと(株)カヤックアキバスタジオ、(株)アドアの合計数。カヤックアキバスタジオおよびアドアは、カヤックの秋葉原拠点の位置づけであり、一体的な運営を進めているため、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。

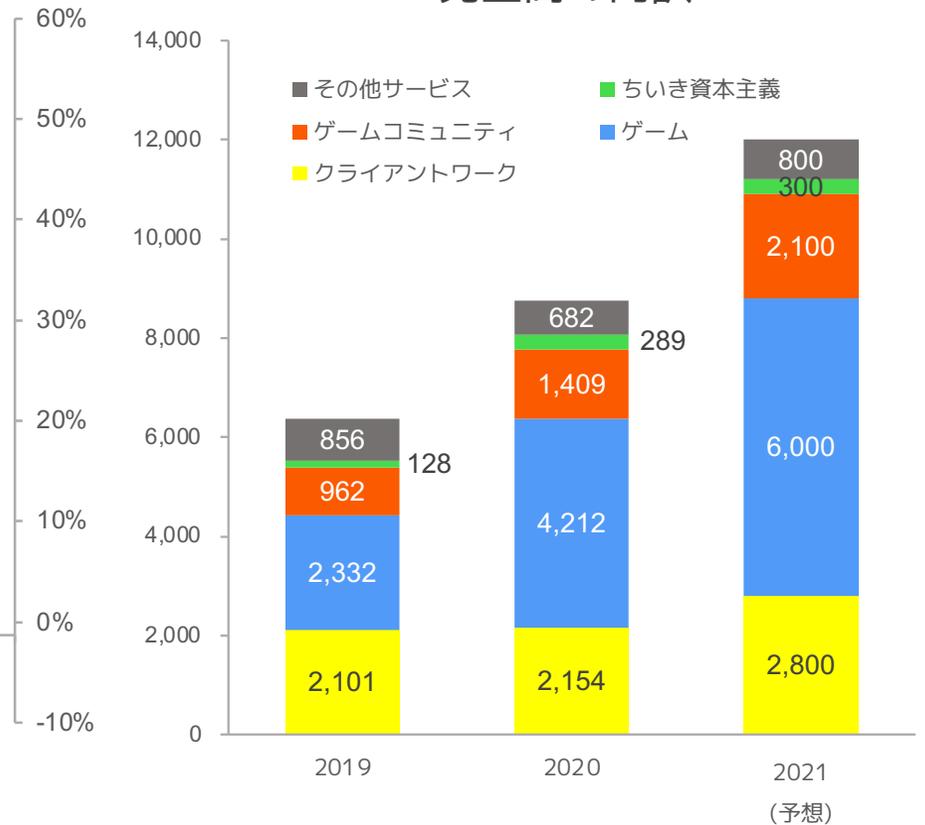
売上高は2014年から2020年までに年平均20.2%で成長。ソーシャルゲームの不調により2018から2期連続の赤字となりましたが、2020年は過去最高益を達成しました

(単位：百万円)



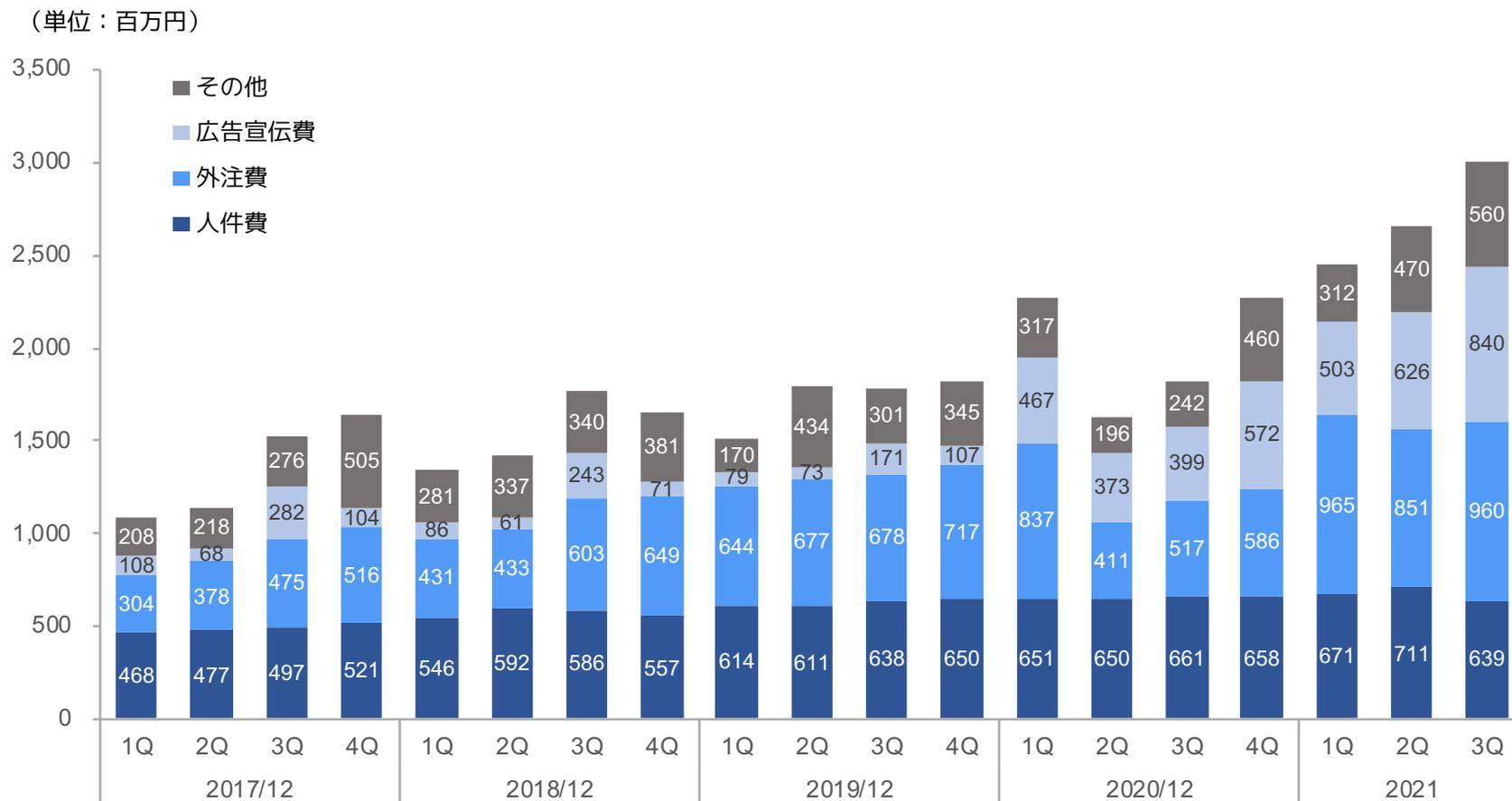
(単位：百万円)

売上高の内訳



※2014年12月期は単体決算

直近は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。



サービスと収益構造：サービス概要

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まれます。

その他のサービス

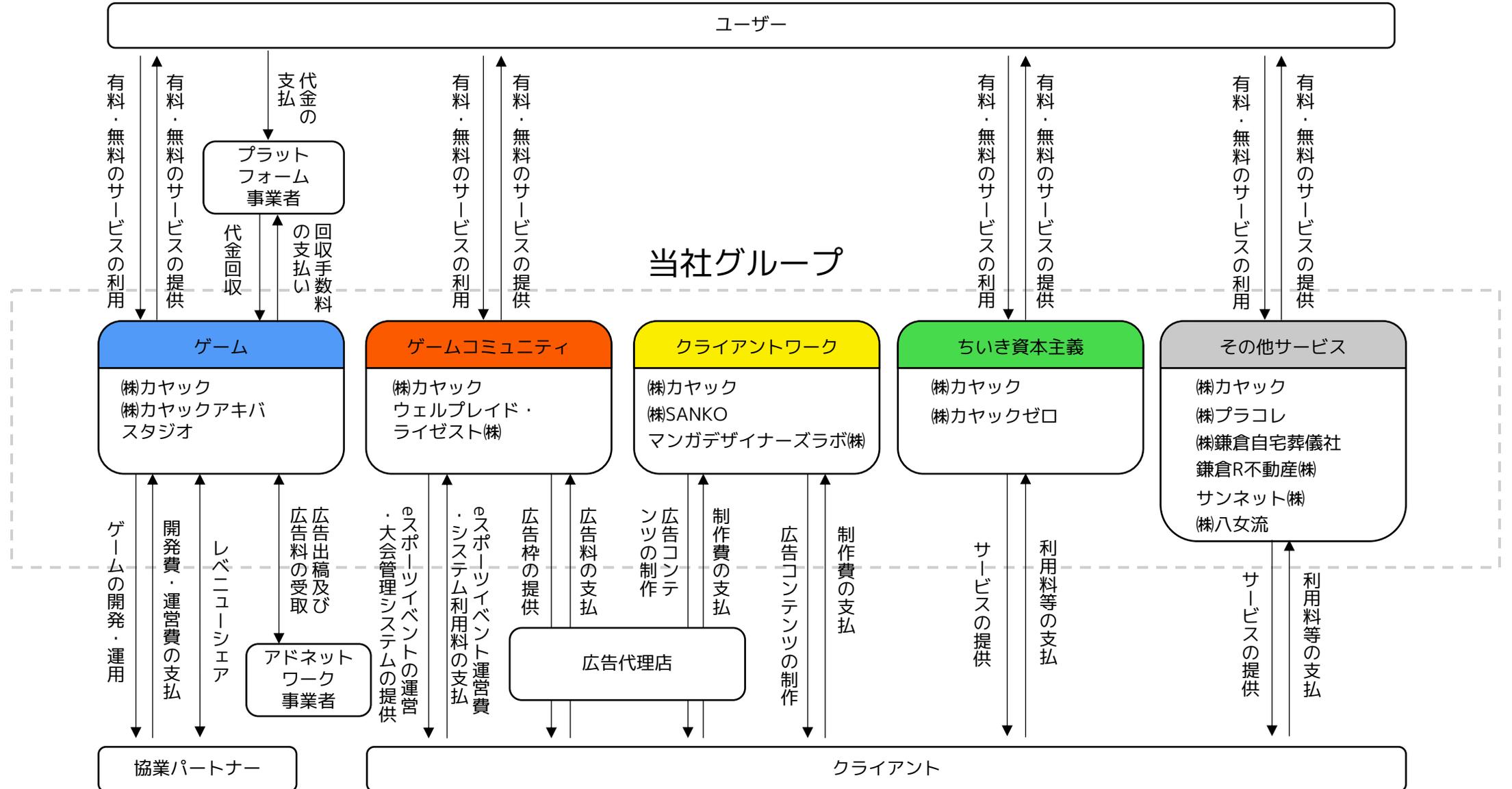
他の事業領域に含まれない事業や子会社が含まれます。主な子会社はプラコレ、鎌倉R不動産、サンネット、八女流。当社のクリエイターアセットを投入し、企業価値を高めた上で、売却して収益をあげる投資事業、新規事業開発も含まれます。

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/WEB 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)カヤックアキバスタジオ (株)アドア			
都内	(株)SANKO 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) (株)ゲムトレ		
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)

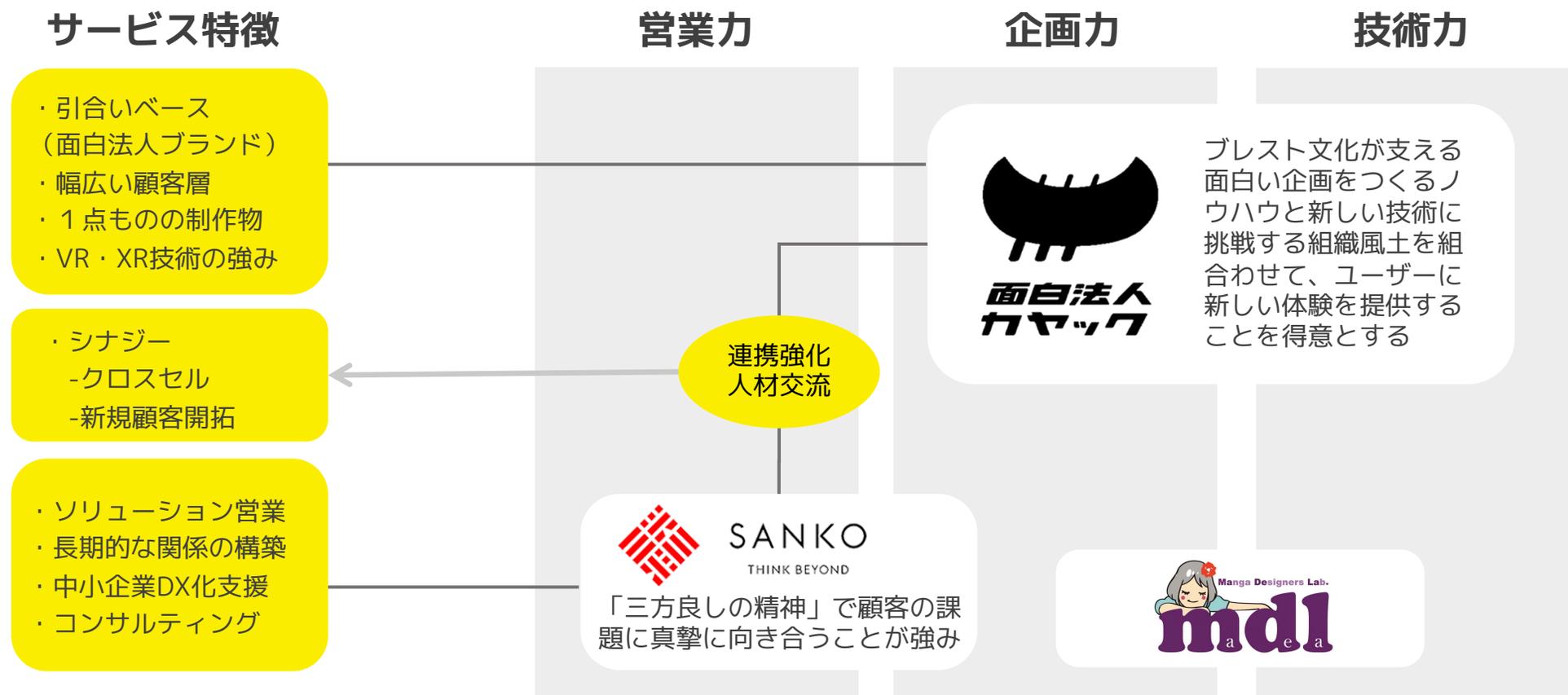
サービスと収益構造：事業系統図



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。



SNS/WEBプロモーション

思わず体験したくなるSNSコンテンツや何度も見たくなるPR動画など、人を惹きつけるアイデアで話題になるプロモーションを数多く制作してきました。会社の認知度向上や、商品が売れないなどの課題を面白く解決します。



リカちゃんコーディネートメーカー
2019.11.20 花王



出そうな気がする6秒動画
2019.10.23 山崎帝国堂

イベント企画

うんこのリーディングカンパニーを自負するカヤックが企画制作した「うんこミュージアム」では、「うんこ」が、ポップでカジュアルな存在へと変貌を遂げました。今後もひとひねりのアイデアとユニークな空間づくりで、体験をアップデートしていきます。



うんこミュージアム
YOKOHAMA
2019.03.15



おじさんの森
2019.12.17 バンダイナムコ
アミューズメント

プロダクト/サービス開発 (R&D開発)

クライアント様のアセットにカヤックの「アイデア」と「技術力」をかけあわせることで未来の事業の種を生み出すお手伝いをしています。構想段階から進める「PoC」や「プロトタイプ」段階から、具体的な実装段階まで、様々なフェーズでの参画を行っています。



スーパー野田ゲーPARTY
2021.04.29 吉本興業



Invisible-to-Visible(I2V)
ドライビング
2019.01.08 日産自動車

ブランディング

カヤックは拡散するプロモーションアイデアだけでなく、ブランディングのアイデアも豊富です。メディアにとらわれずに、PR動画の企画やイベントの開催、CIやスローガンの制作などブランドのイメージを浸透させる統合的な施策を行います。



ZONeプロジェクト
2020~ サントリー食品
インターナショナル



リブランディング
2018.10.01
アンダーデザイン株式会社

地域プロモーション

うんこのリーディングカンパニーを自負するカヤックが企画制作した「うんこミュージアム」では、「うんこ」が、ポップでカジュアルな存在へと変貌を遂げました。今後もひとひねりのアイデアとユニークな空間づくりで、体験をアップデートしていきます。

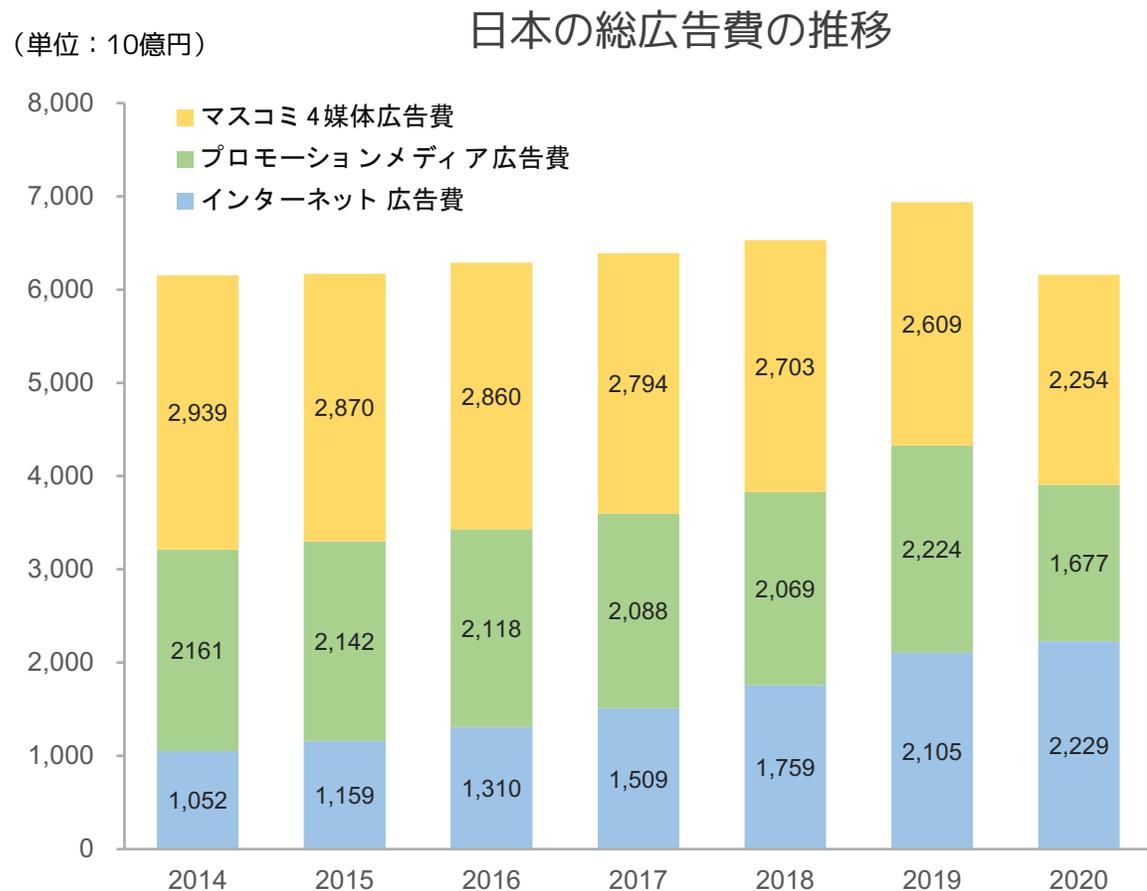


FUKOツイート旅
2019.01.21 経済産業省



結日記-YUI NIKKI-
2018.11.20 茅野市

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)

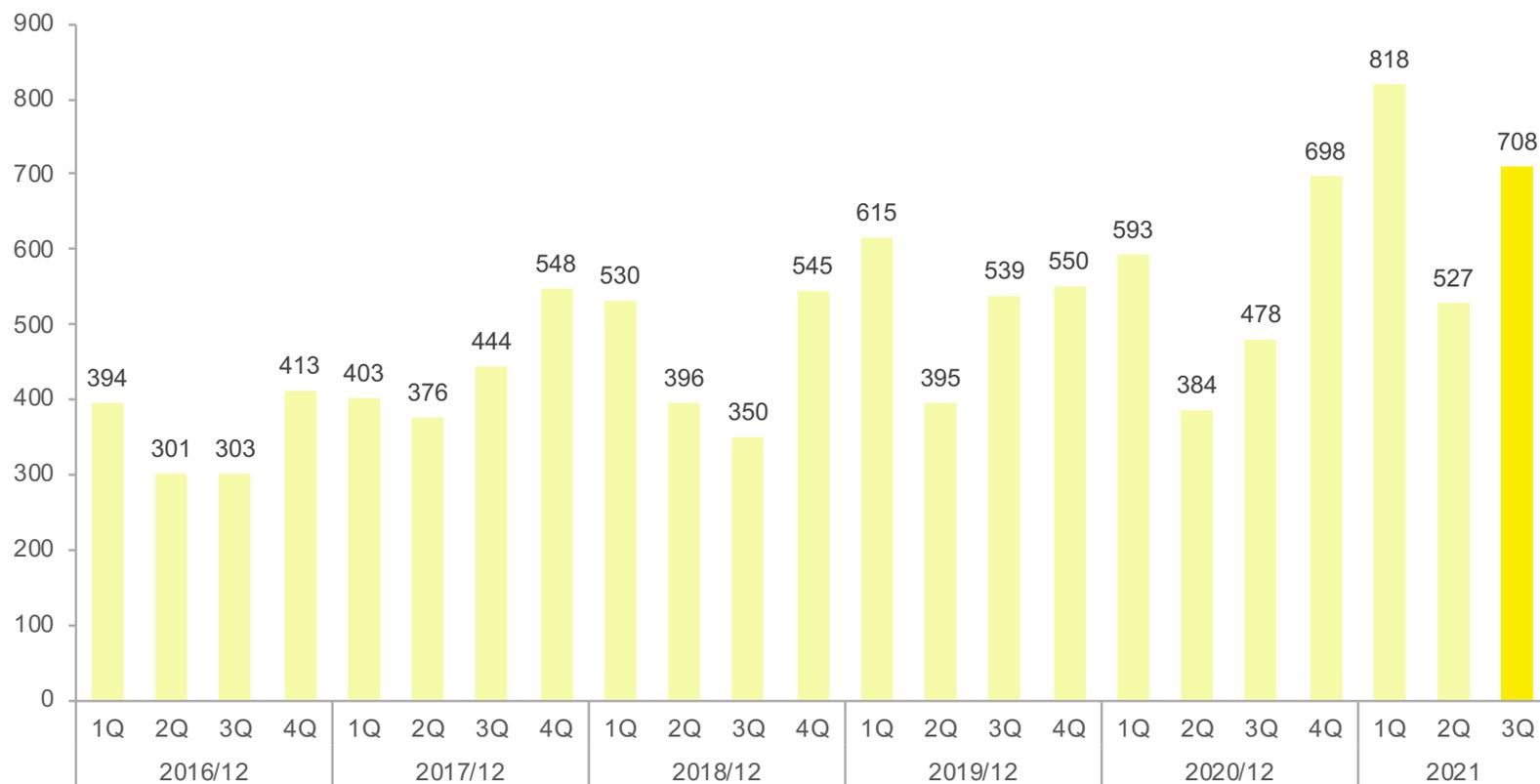
インターネット広告費の内訳

	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

上場以来、着実に売上高が増加しております。メインは受託事業であり、かつ1点ものの制作物が多いため、急成長は難しいものの、安定的な収益源となっております。

(単位：百万円)



今期は過去最高の売上の進捗

2021 61st ACC TOKYO CREATIVITY AWARDSで、企画制作をお手伝いした、日清「カップニードル」がブランデッド・コミュニケーション部門（B）＜ゴールド＞、（C）＜ブロンズ＞、「スーパー野田ゲーPARTY」が、ブランデッド・コミュニケーション部門（D）＜シルバー＞、メディアクリエイティブ部門＜ブロンズ＞をそれぞれ受賞しました。



ゲーム

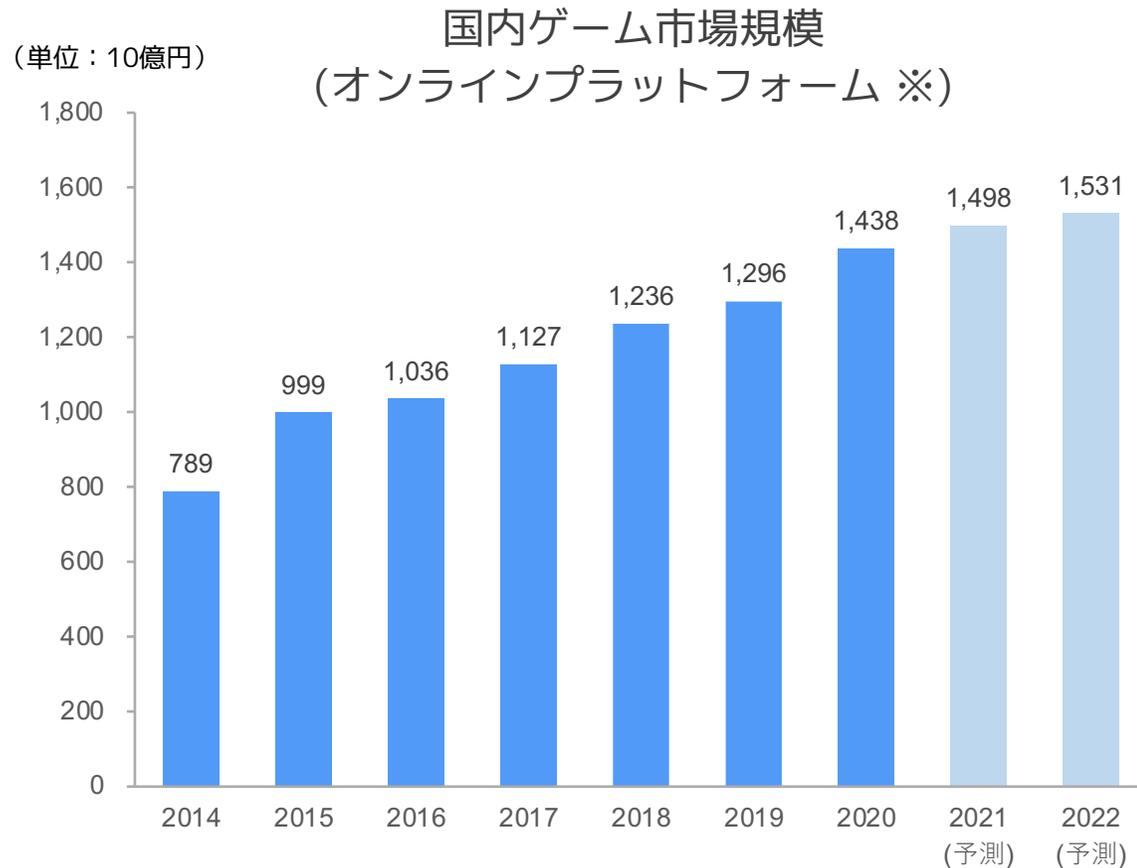


ゲームの事業概要

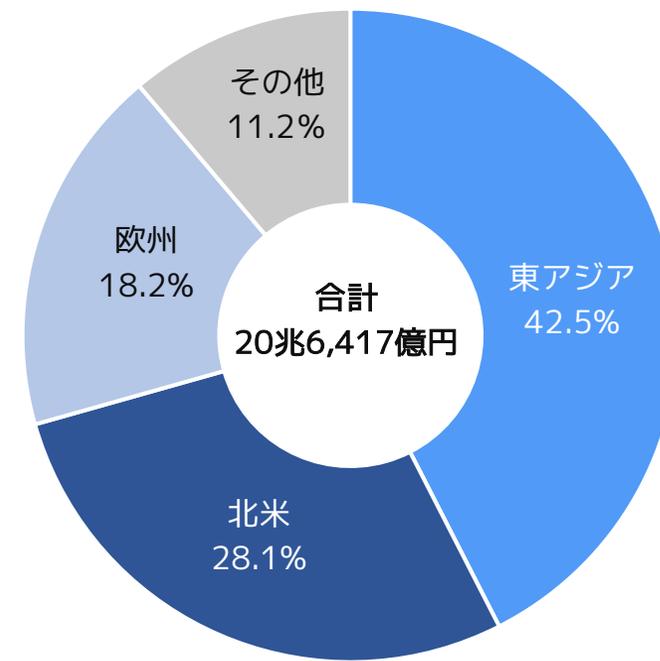
2019年4Qより、ゲームの開発体制をカヤックから子会社のカヤックアキバスタジオにシフト。アキバスタジオでは、ゲームに加え、アニメ・エンタメ領域の受託開発を拡大する方針です。



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。



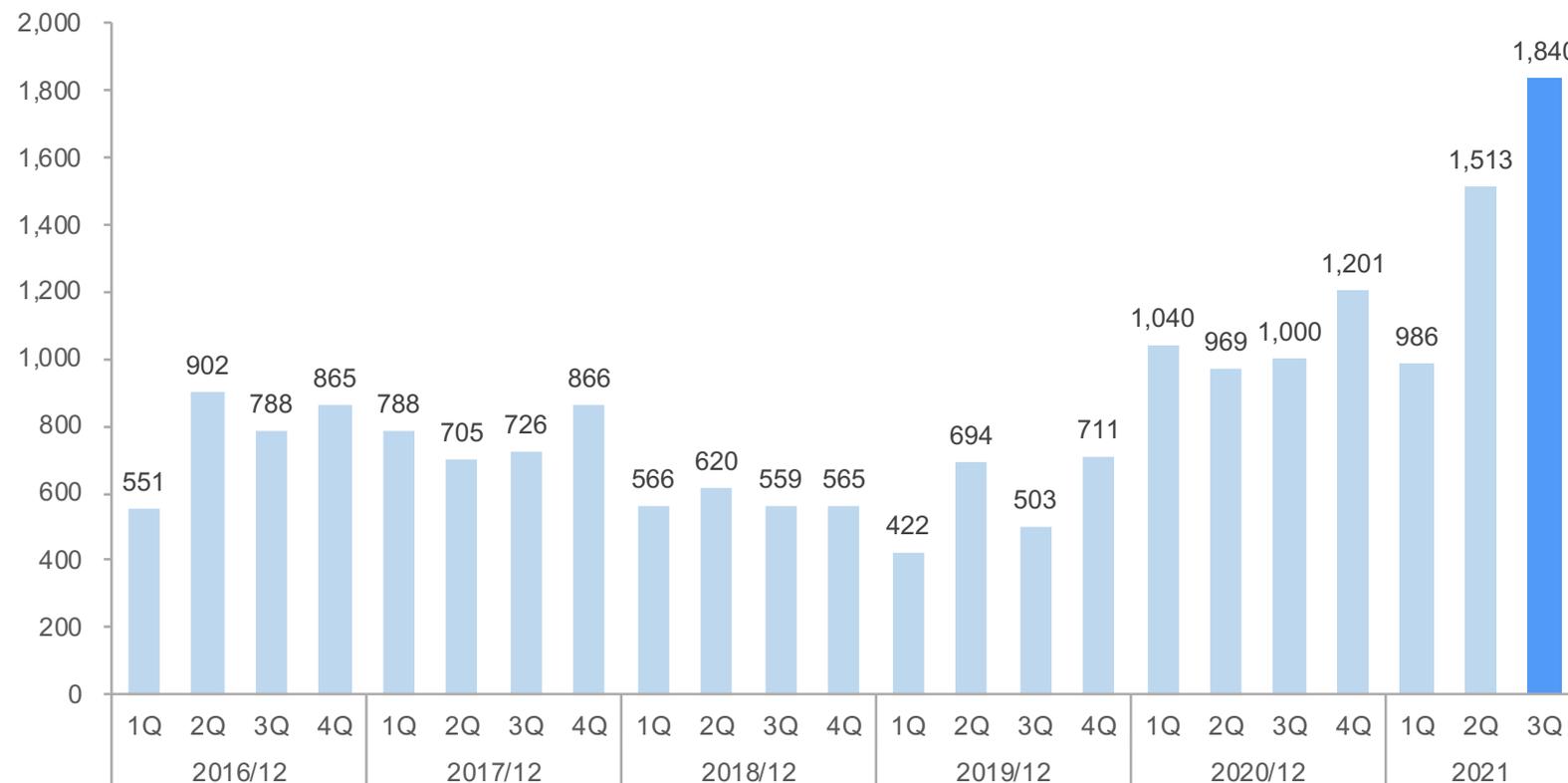
世界の地域別ゲームコンテンツ市場規模
(2020年)



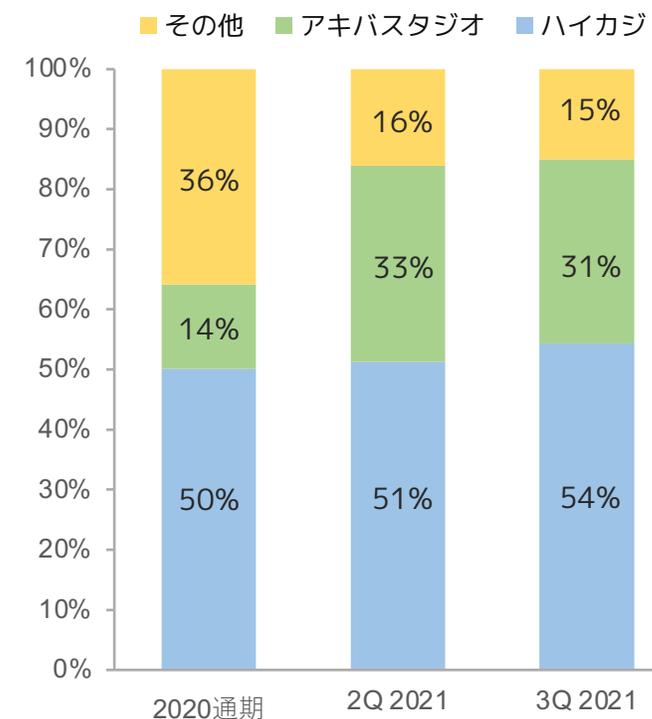
ゲーム 売上高推移

自社・協業のソーシャルゲームの不調により、2018年から2019年にかけて売上が減少しました。ハイパーカジュアルゲームのヒットやアキバスタジオの事業拡大により、2020年V字回復を達成。

(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3Q時点）は以下の通りです。

ハイパーカジュアルゲーム

Gun Sprint/Balloon Crusher: Shoot'em all



- ・今四半期では2本の新作をリリースすることが出来ました。
- ・順調に成長し、利益の上積みに寄与しています。

Ball Run 2048



- ・前四半期に続き、現在の運用タイトルの中では、最大のボリュームのタイトルとなっています。

Park Master



- ・DL数は落ち着きつつありますが、引き続き一定のボリュームを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ると、一定レベルの寄与はあるものの、獲得ボリュームが弱いため、新作や他タイトル運用を優先しています。

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月のサーバー統合以降も堅調な水準を保っており、先日行った7周年のイベントも大盛況に終わりました。

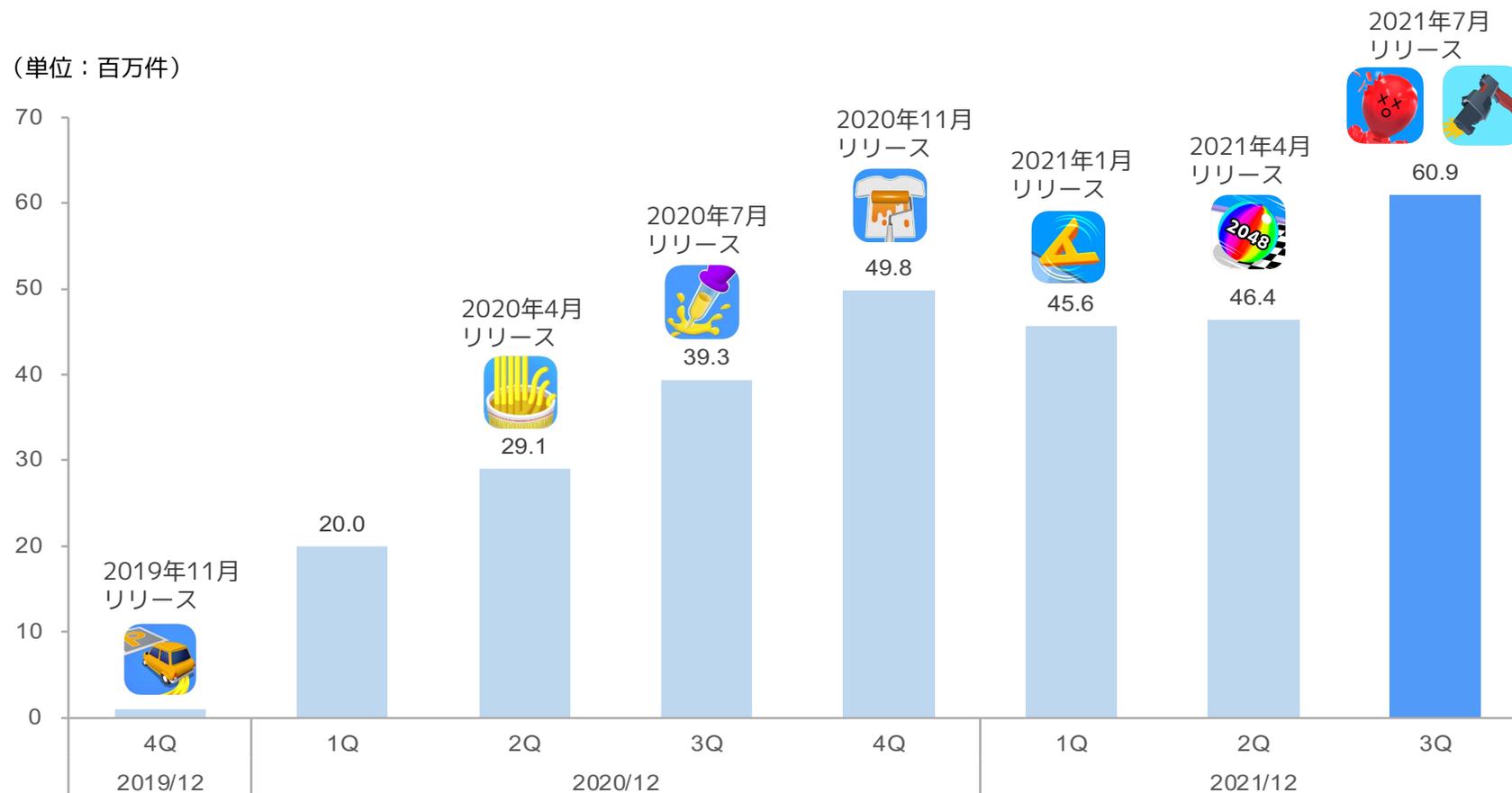
キン肉マン マッスルショット



- ・この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ました。こちらもユーザーの離脱等はなく、順調に推移しています。

(C)ゆでたまご/(C)COPRO/(C)DeNA

2021年3Q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6,090万件。
多くの小さなアイデアをどんどん試して、良いものだけ運用するカジュアルゲームのスキームは、
クリエイターのアイデア力を強みの1つとするカヤックとの相性も非常に良いと考えています。



※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。

当社はハイパーカジュアルゲームの開発者として世界的に高い評価を受けております。

App Store Top Games of 2020

Top free charts

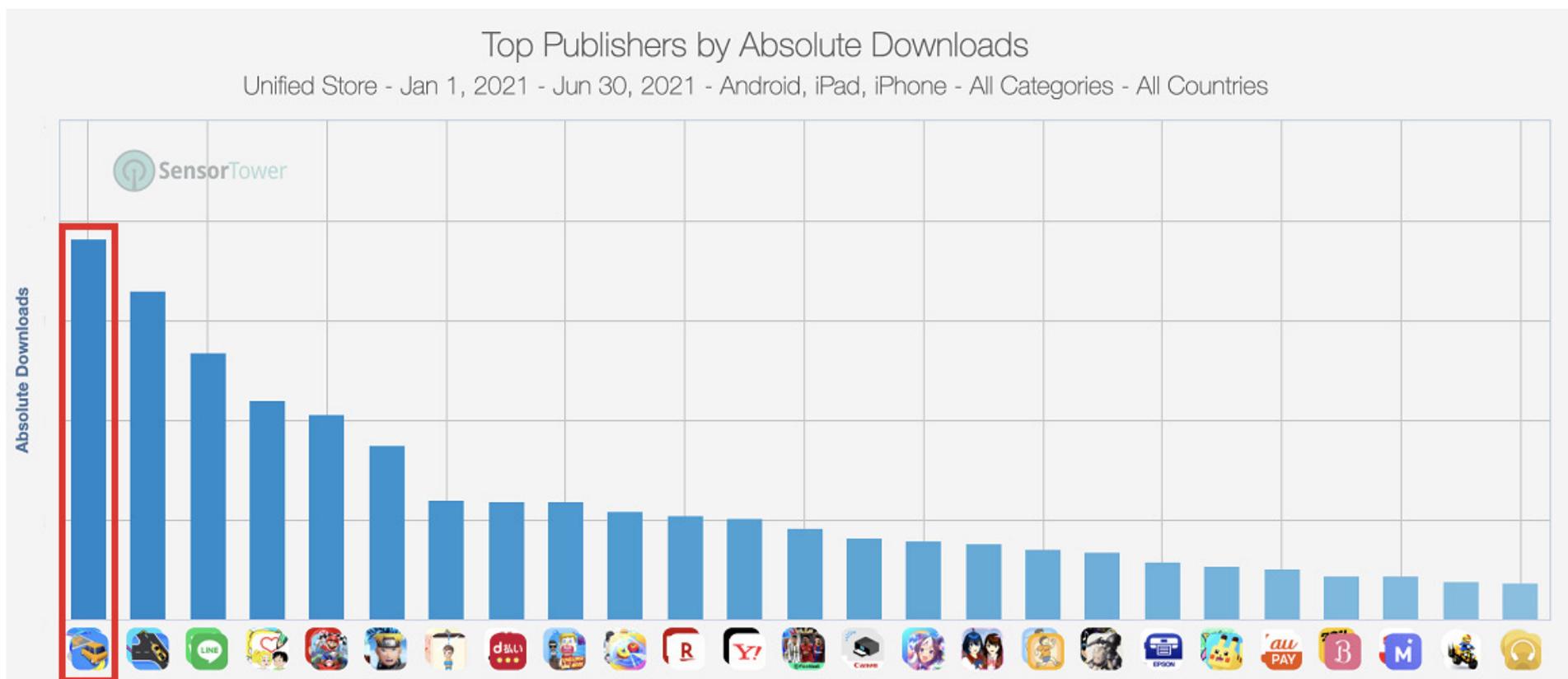
順位	ゲーム名
1	Among US!
2	Call of Duty: Mobile
3	Roblox
4	Subway Surfers
5	Ink Inc. – Tattoo Drawing
6	Magic Tiles 3: Piano Game
7	Brain Test: Tricky Puzzles
8	Brain Out
9	Coin Master
19	Park Master

App Annie Top Publisher Awards 2021

Top 20 Breakout Japan Headquartered Games Publishers

順位	会社名
1	Kayac
2	Ohte
3	SEGA SAMMY
4	Jammsworks
5	Bushiroad
6	Sony
7	CyberAgent
8	FTY
9	Idea Factory
10	Good Smile Company

Android、iPhone、iPadアプリにおける世界のアプリダウンロード数ランキングにおいて、2021年上半期のランキングでカヤックが日本企業1位になりました。

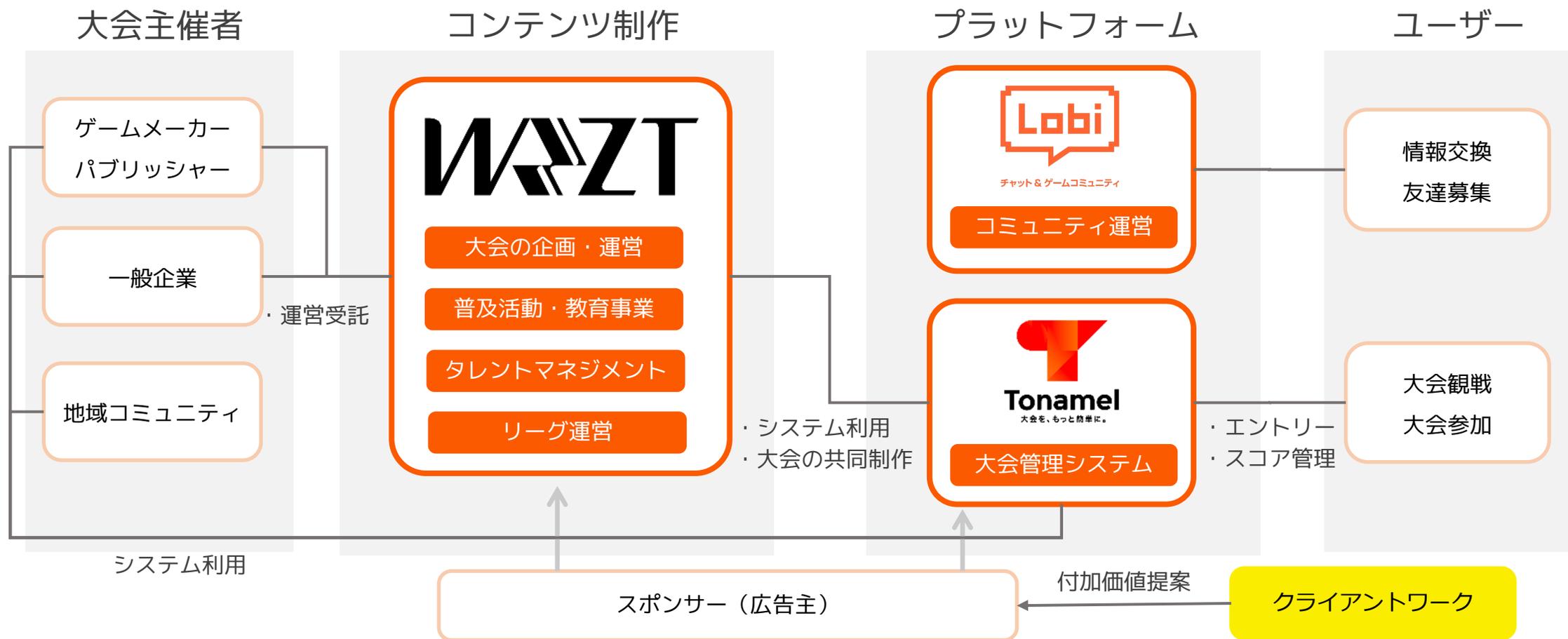


ゲームコミュニティ



ゲームコミュニティの事業概要

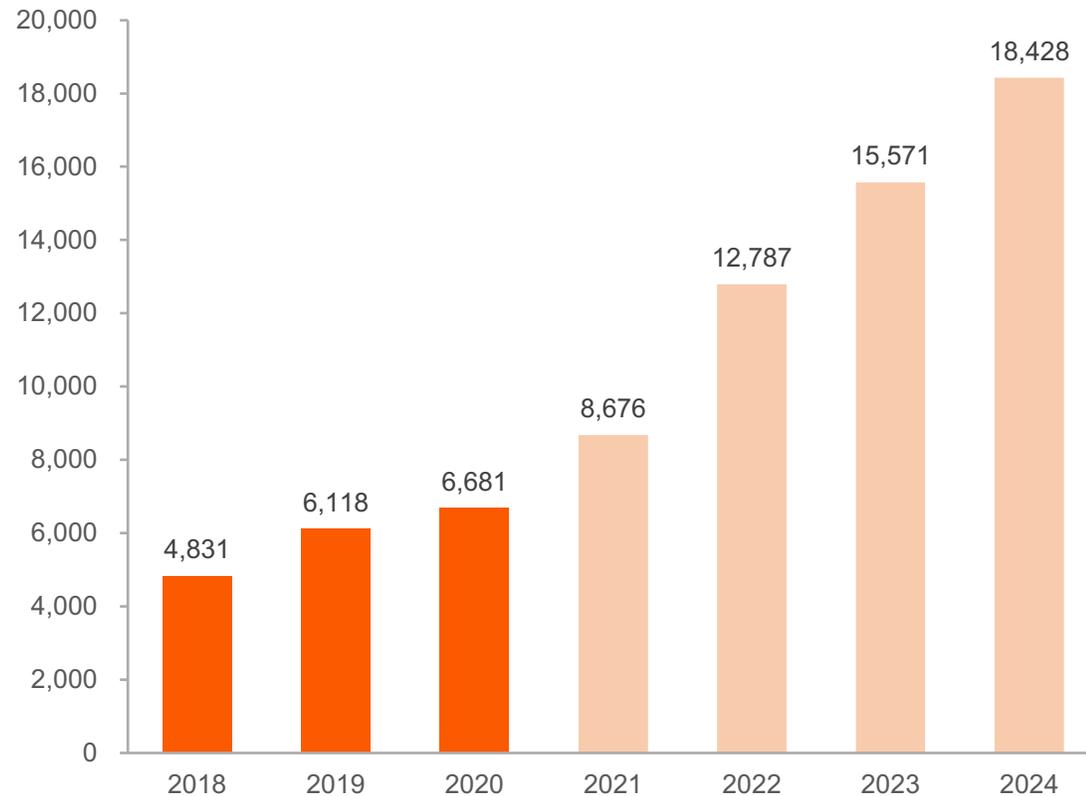
コミュニティを軸としてゲーム周辺領域のサービスを提供。eスポーツ等のコンテンツからプラットフォームまで、相互に連携を図り、ユーザーに付加価値を届けます。



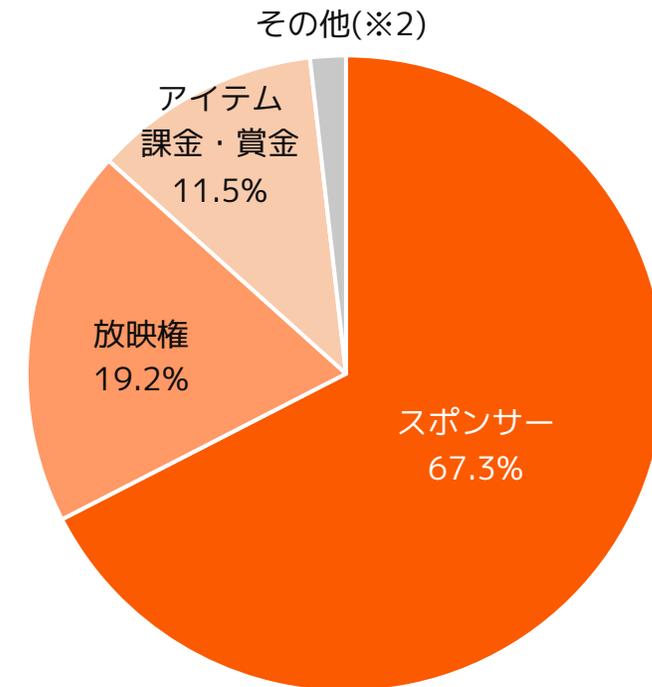
2020年から2024年までのeスポーツ市場の年間平均成長率は約29%と見込まれております。

(単位：百万円)

日本eスポーツ市場規模 (※1)



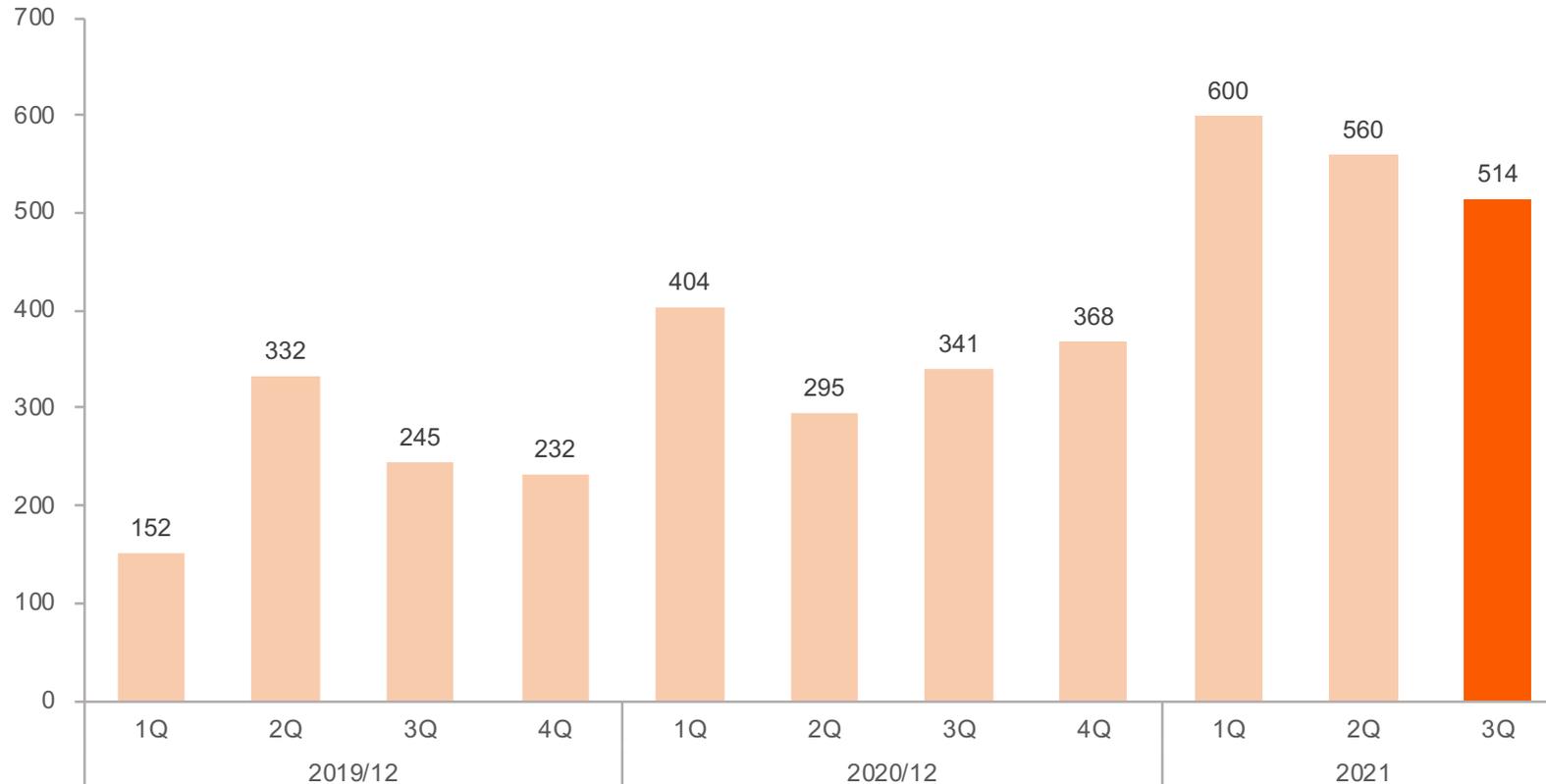
2020年 日本eスポーツ市場規模 項目別割合



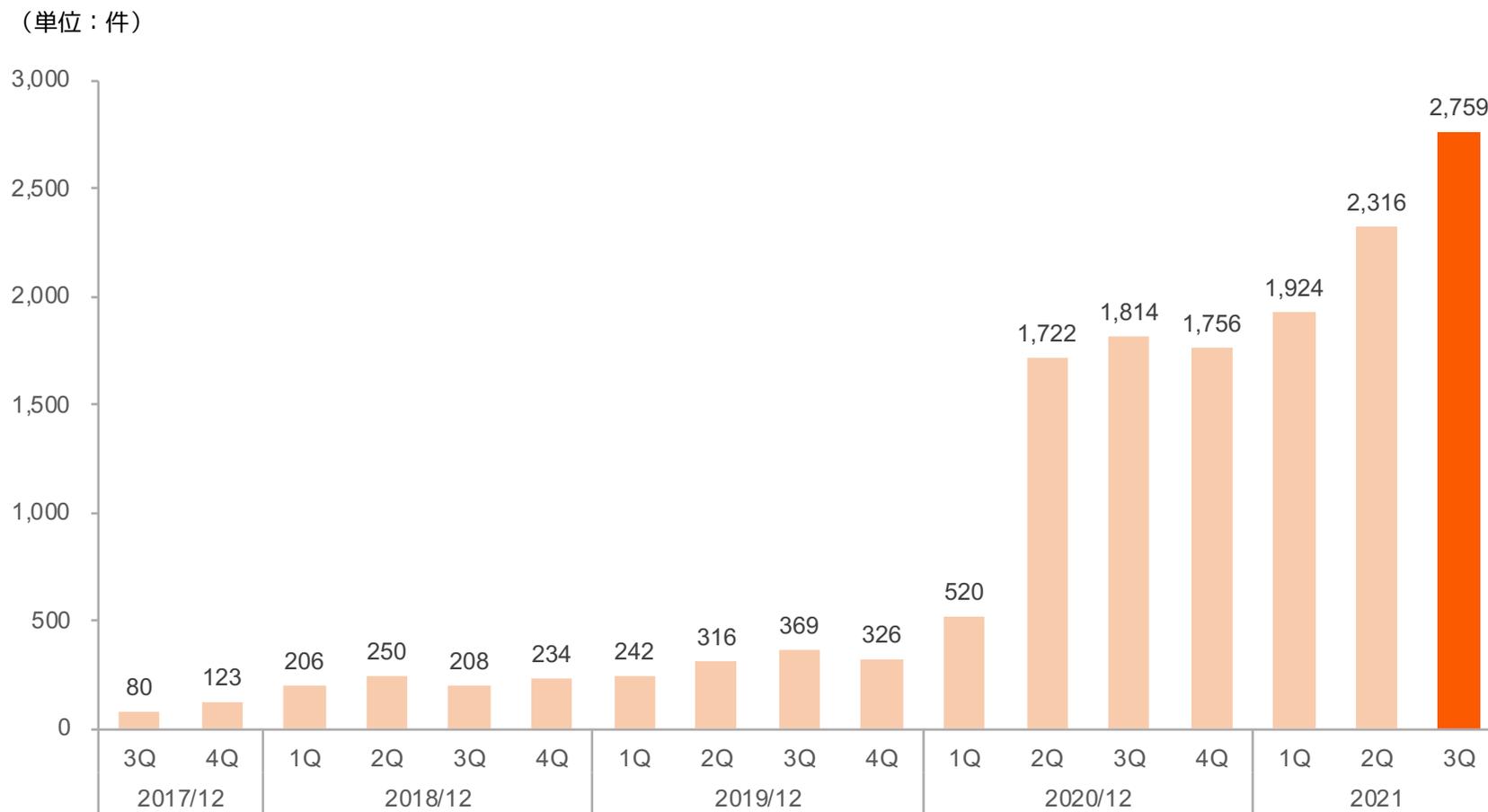
ゲームコミュニティ 売上高推移

国内外のeスポーツ市場の成長にともない、売上が増加しております。
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)



Toname1の大会開催数は直前四半期比19.1%増の2,759大会となりました。
直近では、オンライン大会での利用件数も徐々に増加しています。



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



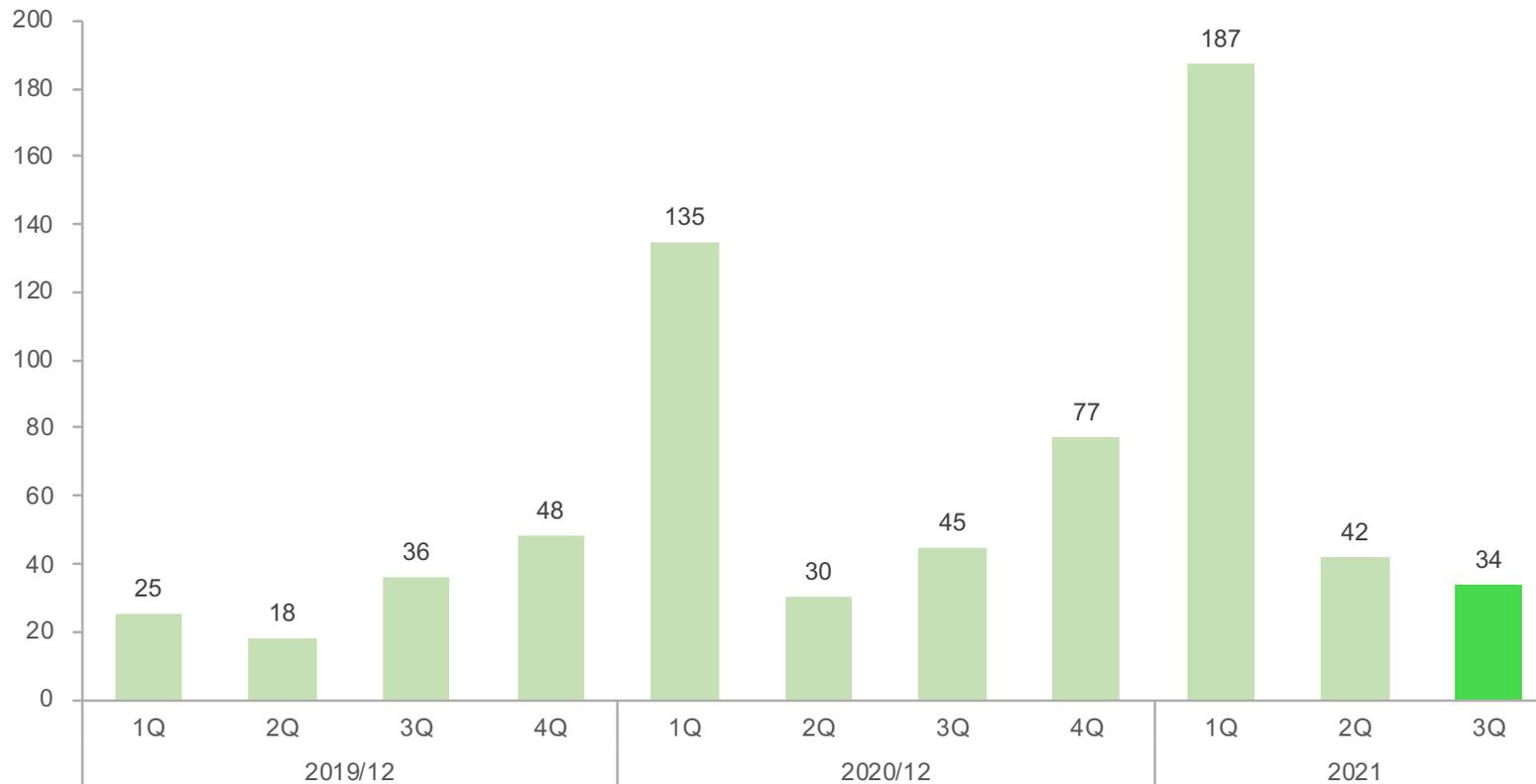
地域密着型コミュニティ



地域資本主義

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、1Qに売上が集中する傾向があります。コンテンツ受託・運営に関わる個別案件の増減はありますが「SMOUT」などのストック側のプラットフォームビジネスが底堅く成長しています。

(単位：百万円)



移住・関係人口促進のための マッチングサービス

SMOUTは、地域の人々が、地域に興味のある人を募集、直接スカウトすることができる「スカウト型」マッチングプラットフォームです。地域に興味がある人とのコミュニケーションや関係人口を管理でき、継続的なつながりを創出します。



登録者数

32,970 人

登録掲載数

4,599 プロジェクト

※2021年11月末時点

プロジェクト掲載市区町村数

704 市区町村



地域のひと



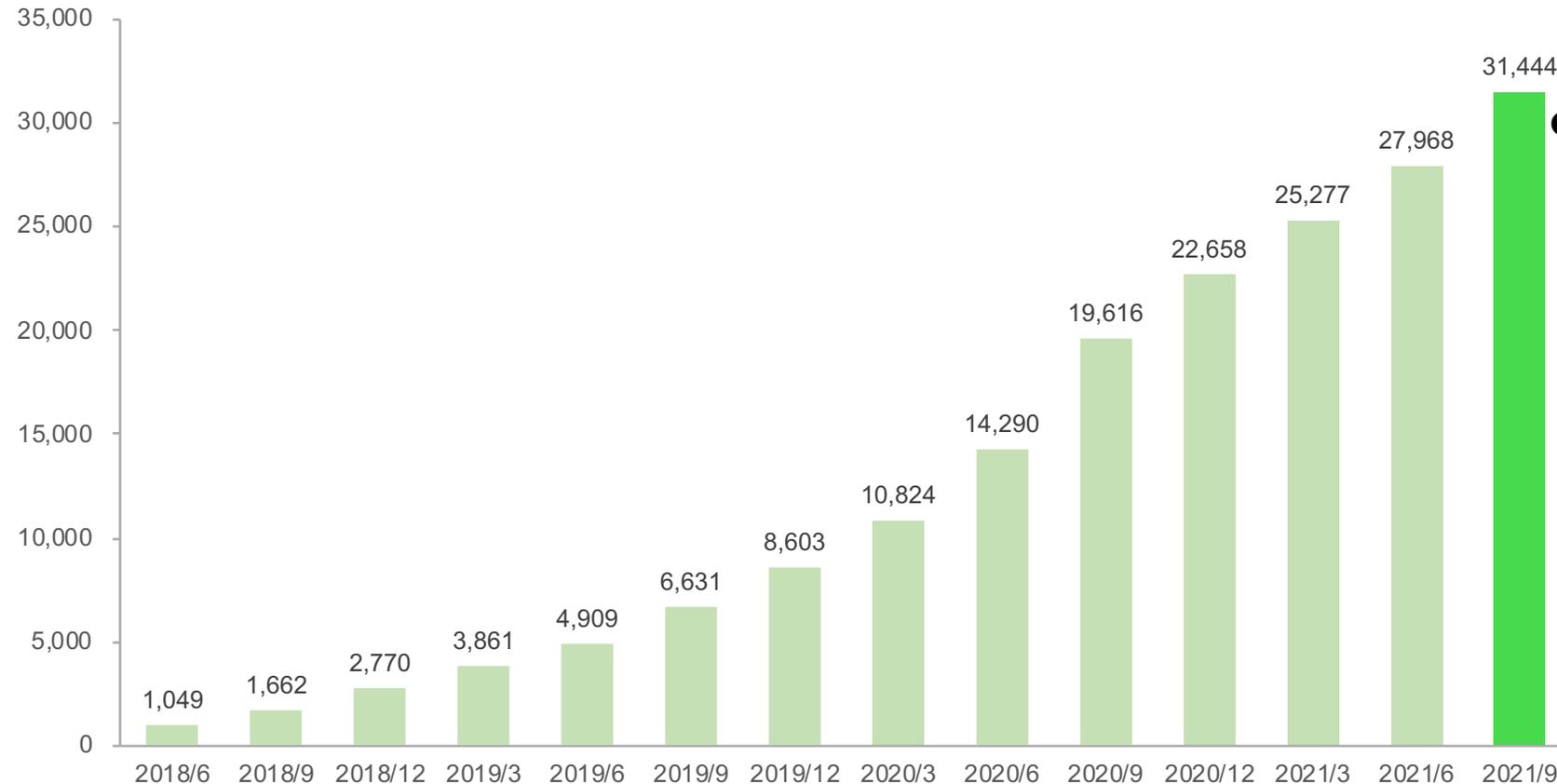
SMOUTでマッチング



地域に行きたいひと

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12.4%増の3.1万人。
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)



SMOUT

スマホ時代の新しい地域通貨である「まちのコイン」の累計導入地域数が13地域まで増加。中長期での成長に向けて、サービス・デリバリーの人員強化に取り組んでまいります。



 **クルッポ**
神奈川県鎌倉市

 **てご**
鳥取県智頭町

 **もん**
長野県上田市

 **おだちん**
神奈川県小田原市

 **もちん**
岡山県新庄村

 **キッタ**
東京都下北沢地区

 **ロマン**
福岡県八女市

 **むすび**
東京都大塚地区

 **ぴよ**
神奈川県横浜日吉地区

 **アユモ**
神奈川県厚木市

 **やおやお**
大阪府八尾市

 **プラ**
神奈川県たまプラーザ地区

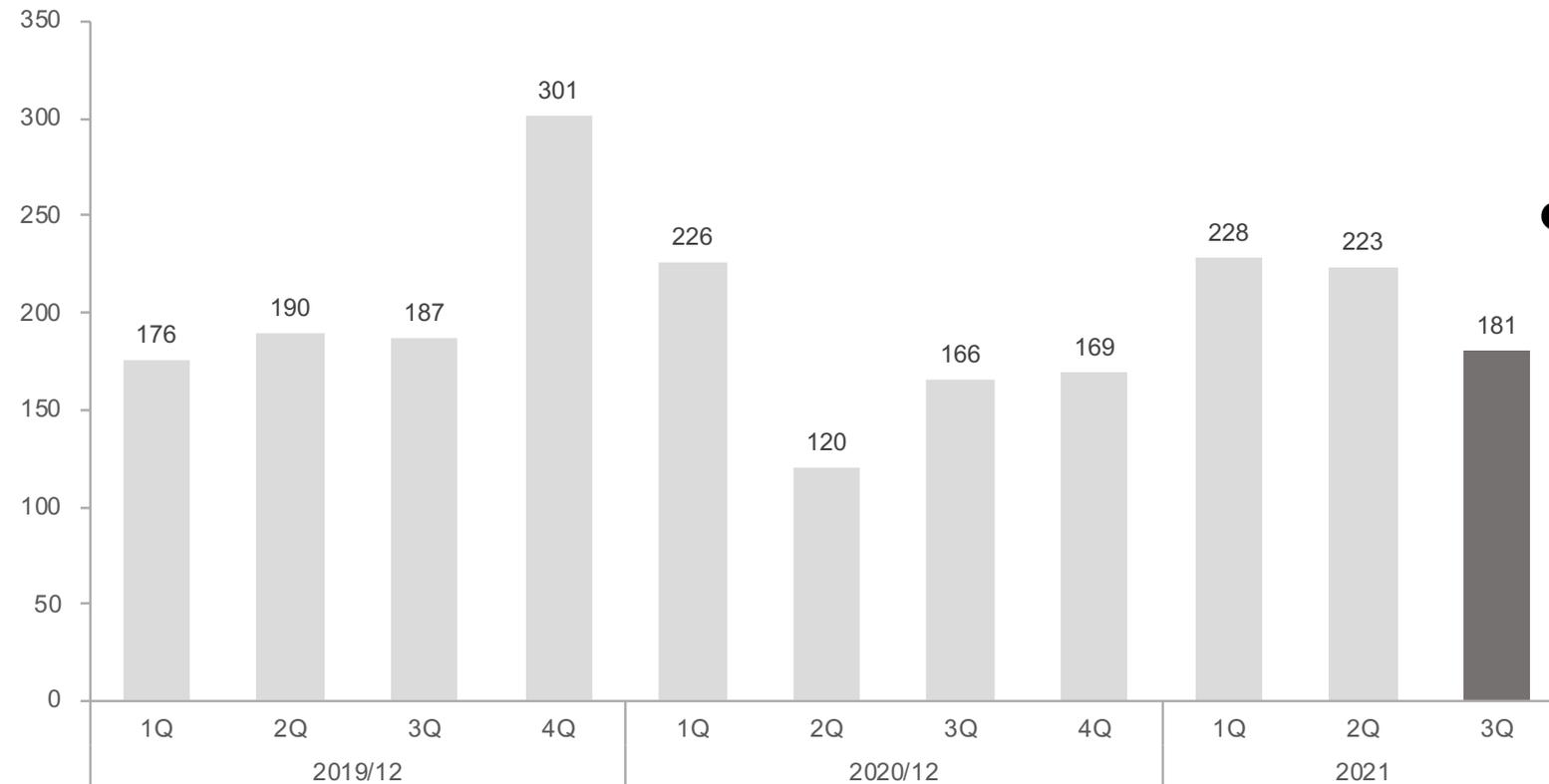
 **まーる**
沖縄県石垣市

その他サービス

その他サービス 売上高推移

SNSブライダルプラットフォームを手掛けるプラコレの業績はコロナ禍を乗り越え、回復基調。湘南地域への移住ブームを追い風に鎌倉R不動産が堅調に推移しております。

(単位：百万円)



将来の成長に向けて、積極的に新規サービスの開発及び投資に取り組んでおります。創業より一貫した新規サービス運営に対する考え方として、自社で運営を続けるだけでなく、いいものを生み出して、いい得意先に譲渡することも本業のひとつと考えており、サービス譲渡で得た収益を事業売上として計上するような運用を行っております。

これまで売却した新規サービス事例 ※



SuMiKa (スミカ)

住宅の新築・改築・リノベーションなどをサポートするウェブサービス。

2020年11月、INCLUSIVE株式会社へ譲渡する契約を締結。



koebu

日本最大級の音声投稿コミュニティサイト。

2014年9月、株式会社サイバーエージェントの子会社の株式会社koebuに事業譲渡。



総務の森

労務管理・税務経理・企業法務など、実務に役立つ情報が満載。登録は無料、総務担当者御用達サイトです。2007年6月、株式会社カウネットに管理権を譲渡。



ART-Meter

面積に応じて一点ものの絵画の価格を決める"絵の測り売り"サイト。2014年4月、株式会社東急ハンズに譲渡。

上場後初となる3桁、100億円の売上を見込んでいた今期ですが、ゲームサービス等の好調な伸長により、**通期売上の見通しを100億円から120億円に修正する**ことを11/15に発表しました。営業利益につきましては、将来的な成長領域として推進している、eスポーツ分野と地域創生関連のプラットフォームサービスへの中長期的な投資強化を進めているため、当初予想から据え置きとさせていただいております。

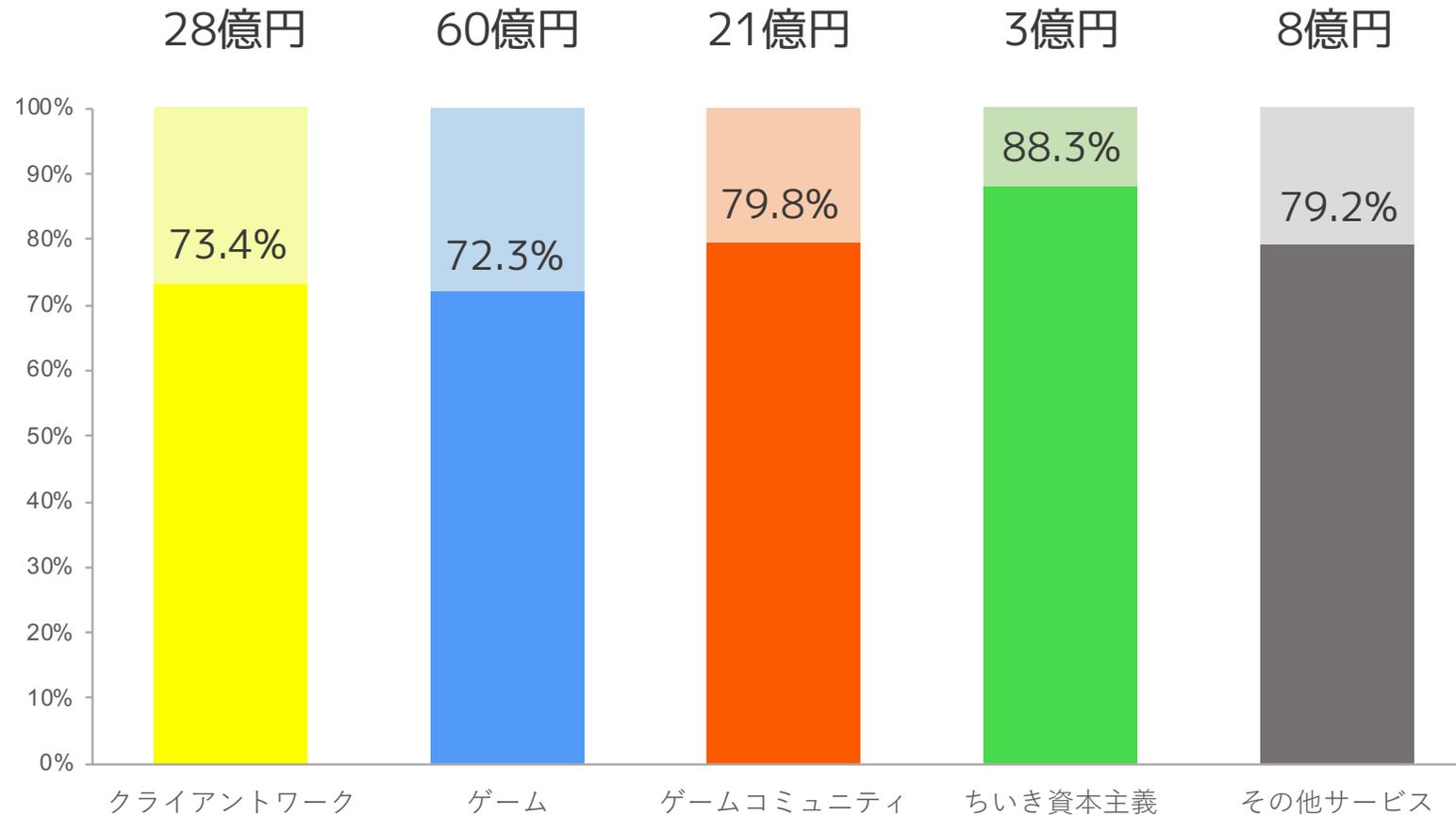
	2021年12月 (期初予想)	2021年12月 (11/15修正予想)	増減額	増減率 (%)	2020年12月 (実績)	増減率 (%)
売上高 (百万円)	10,000	12,000	2,000	+20.0	8,749	+37.2
営業利益 (百万円)	1,000	1,000	0	+0.0	744	+34.3
経常利益 (百万円)	950	1,100	150	+15.8	740	+48.6
親会社株主に帰属する 当期純利益 (百万円)	580	700	120	+20.7	505	+38.6
年間配当金 (円 銭)	3.9	3.9	0	—	3.9	0

今回の修正予想に対する3Q時点の進捗は以下のようになっております。

	2021年12月 3Q進捗（実績）	2021年12月 （修正予想）	進捗率 （%）
売上高（百万円）	8,968	12,000	74.7
営業利益（百万円）	855	1,000	85.5
経常利益（百万円）	912	1,100	82.9
親会社株主に帰属する 当期純利益（百万円）	602	700	86.0
年間配当金（円 銭）	—	3.9	—

サービス別売上高（対修正予算）

修正に合わせて、各サービスの状況を鑑みたサービス別の修正売上予想額での3Q時点での進捗は、以下のようになっております。



各サービスにおいて、以下の領域を今後3年程度の中長期的な成長可能性が高い投資領域として検討しております。

クライアントワーク

- 従来の広告制作の枠にとらわれないR&D支援やブランディングなど的高付加価値サービスの提供。
- SANKOとの連携強化等による営業力の向上。
- 企画から制作までを横断的に担当できるコア人材の育成及び採用。

ちいき資本主義

- 「まちのコイン」への投資を継続し、サービス・デリバリー人員の拡大及び機能開発を加速。
- 新規プラットフォームサービスの開発及びM&A
- 重点地域における地域事業投資及び不動産開発投資の加速。

ゲーム

- ハイパーカジュアルゲームの安定的なリリース及び広告の収益性の向上。
- 自社ソーシャルゲームの再開発に向けた体制の構築。
- ゲーム/XR/アニメ等、IPに関わる全てコンテンツを手掛けファンエンゲージ開発会社への進化（アキバスタジオ）。

ゲームコミュニティ

- eスポーツ大会の対応タイトル数の増加（WPRZT）
- 有力パートナー（所属選手・タレント/提携インフルエンサー）との契約数の拡大。
- Tonameiの新機能追加による大会主催者を中心としたユーザー数の増加および海外市場への進出

事業遂行上の主なリスク

有価証券報告書の事業等のリスクに記載した内容のうち、事業遂行上の主なリスクは以下のとおりであります。この他のリスクにつきましては有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

<p>新規事業・サービスについて</p>	<p>当社グループは、今後も事業規模の拡大と収益源の多様化を実現するために、積極的に新規事業・サービスに取り組んでいく方針であります。新規事業・サービスについては企画段階・開発段階にてモニタリング等を実施するとともに、新規事業・収益事業等の事業ポートフォリオのバランスを図ることでリスクの低減を行っておりますが、不確定要素が多く存在する可能性があり、新規事業・サービスの展開が予想通りに進まない場合、当社グループの業績に重要な影響を及ぼす可能性があります。また、新規事業への取り組みに付随したシステム投資・広告宣伝費等の追加的な支出が発生し、利益率が低下する可能性があります。（顕在化の可能性：中、時期：中期、影響度：小） 対応策：事業環境及び市場動向の分析等による競争力の維持・強化に努めることで対応してまいります。</p>
<p>M&A（企業買収等）による事業拡大について</p>	<p>当社グループは事業拡大を加速する有効な手段のひとつとして、M&Aを有効に活用してまいりたい方針です。M&Aにあたっては、対象企業の契約関係等についての詳細な事前調査を行い、十分にリスクを吟味した上で決定しておりますが、買収後に偶発債務の発生や未認識債務の判明等事前の調査で把握できなかった問題が生じた場合、事業の展開等が計画どおりに進まない場合、のれんの減損処理を行う必要が生じる等、当社グループの事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。また、企業買収等により、当社グループが従来行っていない新規事業が加わる際には、その事業固有のリスク要因が加わります。（顕在化の可能性：中、時期：中期、影響度：中） 対応策：事業環境及び市場動向の分析等による競争力の維持・強化に努めることで対応してまいります。</p>
<p>特定人物への依存について</p>	<p>当社は、代表取締役CEO（Chief Executive Officer）柳澤大輔、代表取締役CTO（Chief Technical Officer）貝畑政徳及び代表取締役CBO（Chief Branding Officer）久場智喜の3名に、当社の経営方針や事業戦略の決定等の経営の重要な部分を依存しております。何らかの理由によりこれら3名による業務執行が困難となった場合、当社グループの業務に重大な支障を与える可能性があります。（顕在化の可能性：小、時期：中長期、影響度：大） 対応策：経営幹部役職員の拡充、育成及び権限委譲による分業体制の構築などにより、経営組織の強化に取り組んでおります。</p>
<p>人材の採用と育成について</p>	<p>当社グループがユーザーに支持されるデジタルコンテンツを提供していくためには、優秀な人材を確保することが極めて重要な要素であると考えており、外部からの人材獲得及び社内の人材育成に加え、人材流出を防止するための環境整備を重要課題として取り組んでおります。しかしながら、IT業界での人材獲得競争が非常に激しいことから、必要な人材を必要な時期に十分に確保できない場合や当社グループの有能な人材が流出してしまった場合には、今後の事業展開に制約を受けることとなり、その結果、当社グループの事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。（顕在化の可能性：中、時期：中長期、影響度：大） 対応策：当社グループの重要な経営資源であるクリエイターの確保のための投資の強化、独自の採用/育成ノウハウの蓄積に取り組んでおります。</p>
<p>競合他社について</p>	<p>当社グループが提供するデジタルコンテンツは、ユーザー嗜好の変化の影響を受けやすく、多数の競合他社が存在します。特にソーシャルゲームは、ユーザーからの課金収入を主としているため、その影響を大きく受けます。ユーザー嗜好と乖離した施策を行った場合及び当社のデジタルコンテンツが競合他社と比較して優位性を保てなくなった場合は当社グループの事業に影響を及ぼす可能性があります。（顕在化の可能性：中、時期：中期、影響度：中） 対応策：ユーザー嗜好に即時対応し、満足度の高いサービス提供を行うため、新規コンテンツの開発ラインを常に維持することやコンテンツのライフサイクルの適正化を図ることで対応してまいります。</p>

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。

これらの将来の見通しに関する記述は、本資料の日付時点の情報に基づいて作成されています。これらの記述は、将来の結果や業績を保証するものではありません。このような将来予想に関する記述には、既知及び未知のリスクや不確実性が含まれており、その結果、将来の実際の業績や財務状況は、将来予想に関する記述によって明示的または黙示的に示された将来の業績や結果の予想とは大きく異なる可能性があります。

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、当社が事業展開する業界の動向等が含まれますが、これらに限定されるものではありません。

また、当社以外の事項・組織に関する情報は、一般に公開されている情報に基づいており、当社はそのような一般に公開されている情報の正確性や適切性を検証しておらず、保証していません。

なお、当資料のアップデートは今後本決算後の3月頃を目処として開示を行う予定です。



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。