

# 面白法人 カヤック

## 事業計画及び成長可能性に関する事項

2023年3月30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>



## 1. 3期連続で売上高+30%の成長と増収増益を達成

「面白法人」と名乗っていることで良くも悪くも誤解されることも多い当社ですが、上場企業としての責任ある成長を目指して経営を続けています。前期においても、売上高165億円（前年比31.3%増）／営業利益12億円（前年比6.1%増）と3期連続での売上高30%成長と増収増益を達成しました。

現在の主力はゲームエンタメ領域のハイパーカジュアルゲーム事業です。世界のスマホアプリのダウンロード数ランキングにおいて2年連続の日本国内企業No.1の実績とともに、高成長を続けてきました。現在は収益の約1/3以上が当事業によるものとなっていますが、投資を続けてきた新規的な事業領域においても成長期待の持てる成果があらわれています。

## 2. eスポーツやメタバース領域での高い成長性と先進的な取り組み

国内外で20-30%の高い市場成長の期待を持つeスポーツ領域では、2022年11月には当社グループ会社のウェルブレイド・ライゼストが国内eスポーツ関連企業で初の上場となりました。当期も約30%成長の計画で事業推進をしています。

また、昨今話題の多いメタバース領域においても、当期は約200%増の事業成長を計画しています。さらに2023年3月発表のKDDIの新たなメタバースプラットフォーム「αU metaverse」の協業をはじめ、企画力と技術力を強みとするクリエイターの会社である当社らしい事業展開によって、将来性をご期待いただけるような話題性あるニュース発表が今期も複数控えています。

## 3. 高い付加価値を生むクリエイターが社員の90%

社会的な需要が高まり、採用難易度が上がっているクリエイター中心の会社であることが、様々な領域へと事業展開をしながら今後も成長を続けられる、当社の大きなポイントとなっています。本資料でその強み／メカニズムの構造的な解説も行います。

## 0. はじめに

> 当社（面白法人カヤック）が何モノでどんなコトをしているか、会社概要や理念、サービス概要などをご説明します。（※今ココ）

## 1. 当期計画と成長戦略

> 当社の当期計画数値とその企図、および今後の主たる事業投資の方針や成長戦略の軸をご説明します。

## 2. 重要トピックス

> 市場インパクトを持てるような直近の大型ニュースや、将来に向けてご期待いただきたい情報をピックアップしてご紹介します。

## 3. 経営成績サマリー

> これまでの業績推移のサマリーをトラックレコードとしてお伝えします。

## 4. 価値創造モデルと競争力の源泉

> 当社が多様な新規的な事業領域で常に競争力を持って成長を続けられる構造を、企業の価値創造をモデル化した図で解説します。

## 5. 認識するリスク

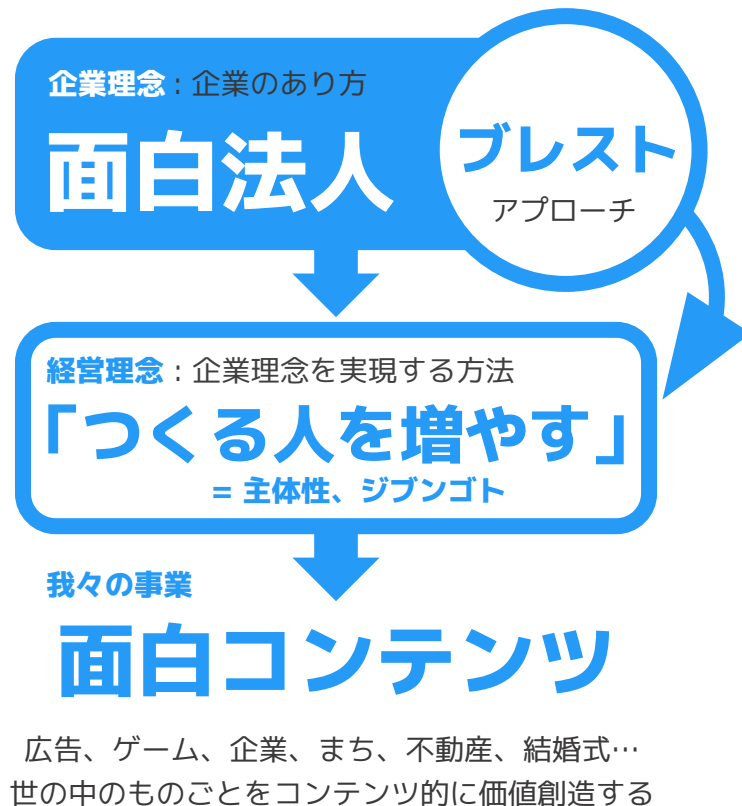
> 業務遂行上の主要なリスクをご説明します。

## 6. Appendix

> 財務関連に加えて、サービスのKPIや事業構想等の詳細情報、SDGsに関わる取り組みなどの紹介です。

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。



**社名** : 株式会社カヤック（通称 面白法人カヤック ※1）

**事業内容** : 日本的面白コンテンツ事業

**沿革** : 創業25年、上場9年目 ※2

1998年 8月3日 面白法人カヤック創業

2014年 12月25日 東証マザーズ上場

**所在地** : 鎌倉本社の地域企業「まち全体が、ぼくらのオフィスです」

2002年 鎌倉に本社を移転

2013年 鎌倉のIT企業7社が鎌倉を盛り上げる「カマコン」を立ち上げ（当社代表の柳澤が発起人の1人）

2018年 「まちの保育園」「まちの社員食堂」「まちの大学」「まちの人事部」などが順次始動。市内約10拠点

カヤック社員の約50%が鎌倉近辺在住。（グループ会社は北海道札幌から沖縄石垣まで全国地域に点在）

**グループ** : 連結17社、連結社員約600名 ※2

「ウェルプレイド・ライゼスト」「eSP」「鎌倉R不動産」「鎌倉自宅葬儀社」「カヤックアキバスタジオ」

「カヤックゼロ」「カヤックポラリス」「カヤックボンド」「ゲムトレ」「SANKO」「サンネット」

「ネイティブ」「Papillon」「プラコレ」「マンガデザイナーズラボ」「八女流」

ウェディング、葬儀、林業、eスポーツ、メタバースまで多様なライフスタイル系事業を展開。

2022年11月にはウェルプレイド・ライゼストが東証グロース市場に上場。引き続きグループでの成長を推進。

連結売上高 / 前年比成長率

**16,502百万円 / +31.3%**

- ・ **3期連続の増収増益**
- ・ 売上高は3期連続で**30%を超える成長**

営業利益 / 営業利益率

**1,211百万円 / 7.3%**

- ・ 直近は四半期ベースでも**営業利益率は低下傾向**
- ・ 要因は現主力事業の1つのハイパーカジュアルゲーム（以下ハイカジ）に対し、**グローバルな広告市況悪化というマクロ環境の影響**を受けているため

クリエイター数 / うちエンジニア数 / 連結社員数

**372人 / 173人 / 570人**

- ・ **クリエイターが当社グループの最重要経営資本**
- ・ つくるコンテンツの話題性によるブランド力や自由闊達な職場環境などによる**採用競争力も強み**
- ・ 特に近年人財市場で採用難易度が高まっている**エンジニア人員も昨年比+16%と順調に増加**

広告とゲームで培った企画力・技術力を活かして業容を拡大。対面市場を軸に分けた5つのサービス領域をそれぞれユニットとして束ねて一体的な運営を行い、**グループワイドでのポートフォリオ経営**を推進

サービス ユニット名	概要	主な対面市場：規模 (CAGR) ※1	昨年売上高 (前年比成長率) ※2	直近のトピックス
<b>面白プロデュース</b> <small>(本体事業部：1、グループ会社：0)</small>	<b>企画力・技術力を活かした "コンテンツ"の受託事業</b> <small>(広告、サービス/商品の企画開発、R&amp;D、DX関連、コンサルティングなど)</small>	デジタル広告市場： <b>約2.7兆円 (約15%)</b> DX関連市場： <b>約1.4兆円 (約15%)</b>	<b>19.3億円</b> (-11.8% ※3)	・今年もACC賞をはじめとした <b>大型の広告関連賞の受賞が多数</b> (過去の受賞歴は <a href="#">こちら</a> ※4)
<b>ゲームエンタメ</b> <small>(本体事業部：2、グループ会社：3)</small>	<b>ゲームを中心に親和性ある 新規的エンタメ領域を展開</b> <small>(ゲーム、CGアニメ、メタバース など)</small>	オンラインゲーム市場： <b>約1.7兆円 (約5%)</b> メタバース市場： <b>約8,000億ドル (約13%)</b>	<b>96.8億円</b> (+55.6%)	・ <b>2年連続日本No.1の世界アプリ ダウンロード数</b> (ハイカジ) ・ <b>メタバース領域でKDDI社との 大型協業</b> (αU metaverse)
<b>eスポーツ</b> <small>(本体事業部：1、グループ会社：4)</small>	<b>eスポーツに関わる領域に 全面的にビジネスを展開</b> <small>(ゲーム大会制作/サービス、教育 など)</small>	eスポーツ市場： <b>約78.4億円 (約20%)</b> (同海外市場)： <b>約11億ドル (約15%)</b>	<b>27.7億円</b> (+18.9%)	・中核グループ会社の <b>ウェルプ レイド・ライゼスト社がIPO</b> (2022/11 東証グロース市場上場)
<b>ちいき資本主義</b> <small>(本体事業部：1、グループ会社：1)</small>	<b>地方創生に関わる事業領域</b> <small>(toG プラットフォーム開発/運営、 シティプロモーション開発受託 など)</small>	地方創生関連予算規模： <b>約2.2兆円</b>	<b>4.6億円</b> (+42.7%)	・関係人口プラットフォームSMOUT を <b>全自治体の50%以上が導入中</b>
<b>その他</b> <small>(本体事業部：1、グループ会社：8)</small>	<b>上記以外のビジネス領域や R&amp;Dを含む新規事業投資など</b> <small>(冠婚葬祭、林業、不動産、観光業 など)</small>	—	<b>16.5億円</b> (+11.4%)	・ <b>AIなどの新規的技術領域の R&amp;D</b> も出資先などと協調しながら 進行中

※1 単位が円のは国内市場、ドルのは世界市場。出所：電通「2016年-2021年 日本の広告費」、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」、ファミ通ゲーム白書2022、Bloomberg Intelligence、一般社団法人日本eスポーツ連合「日本eスポーツ白書2022」、Newzoo Global Esports Market Report 2021、令和3年度予算における地方創生予算(変動要因が大きいためCAGRは無記載) / ※2 2023年12月期からのサービス内訳変更を避けるために反映した成長率 / ※3 メタバース関連の人員や案件の別チームへの切り出しが主な減収要因で、メタバース部隊を加算した場合の前年比は+10.9%増 / ※4 URL <https://www.kavac.com/service/award>

# 1. 当期計画と成長戦略

当社の当期計画数値とその企図、  
および今後の主たる事業投資の方針や成長戦略の軸をご説明します。



# 2023年12月期 連結業績予想

前期から+10%以上の売上高成長と、7.4%の営業利益率（前期の通期水準以上）を見込む

	2022年12月 (実績)	2023年12月 (予想)	増減率 (%)
売上高（百万円）	16,502	18,200	10.2
営業利益（百万円）	1,211	1,350	11.4
経常利益（百万円）	1,219	1,350	10.7
親会社株主に帰属する 当期純利益（百万円）	783	850	8.5
年間配当金（円 銭）	3.90	3.90	—
※ 実質純利益 (連結子会社の影響を加味した純利益)	974	1,100	12.9

※実質純利益に関する詳細は、本資料のP.36をご確認ください。なお、2023年12月期につきましては現時点で連結子株式の売却による資本剰余金の増加が確定しています。

前期における経営概況は、**売上高165億円／営業利益12億円と3年連続の増収増益を達成**いたしました。一方、利益率については、マクロ経済動向によるグローバルな広告市況悪化の影響があり、前期を下回る結果となりました。

このような社会環境の中、事業環境を従前よりも保守的にとらえ、今期計画については売上高182億円（+10.2%成長）、営業利益13.5億円（営業利益率7.4%）といたしました。引き続きゲーム関連事業を収益の柱とするものの、**ここ数年進めてきた投資領域も収益上の大きなシェアを占める規模に拡大**しており、今後もゲームだけに頼らない**事業ポートフォリオを成長させる計画**です。

**当社の注力する投資領域**については下記の通りです。2020年から続く投資方針ですが、それぞれ成果があらわれています。

- ① **eスポーツ**については、国内eスポーツ業界で初上場となったウェルブレイド・ライゼスト社を中心に**今期は+約30%成長**を見込み、当社内で2番目のシェアとなるサービス区分になりました。
- ② **地方創生事業**については、渋谷区をはじめ**大きな公共案件の実績**が伴うようになりました。M&Aも進めながら着実な収益成長が見え始めています。引き続き長期的な目線での成長期待領域として、投資を続けてまいります。
- ③ 昨今の事業概況の中で新たな投資領域として、**メタバース関連の事業領域**を設定しています。従前から「新規的なエンタメ領域」の中で育成して参りましたが、**昨年専任チームを組成**しパートナー企業との協調の中で急成長の傾向にあります。今年度は、**大きな取り組みの発表も複数予定**されており、期待をもっただけの年になりそうです。今期計画では昨年度に対して**売上高+200%の高成長**を見込んでいます。

当社 **面白法人グループ**は現在、**連結17社まで拡大**し、事業領域も多面的になっております。次項以降ではサービス成長に関わるご説明と、現在の**全社成長戦略上の重心となっている3つの軸**について、詳しくご紹介させていただきます。

# サービス別の売上高成長の予想

## おおまかな方針

(単位：百万円)

### 面白プロデュース

約10%の成長性を保ちながら、広告領域で磨いたコンテンツ開発力を強みにサービス開発やR&Dなど収益性の高い領域に拡張することで**高収益化を推進**

### ゲームエンタメ

直近の米国を中心とした外部環境を保守的に見込み、ハイカジ事業では（内部環境：チームは良好な開発状況ながら）弱含みの計画の一方、**メタバース領域では+200%の売上高成長を見込む**

### eスポーツ

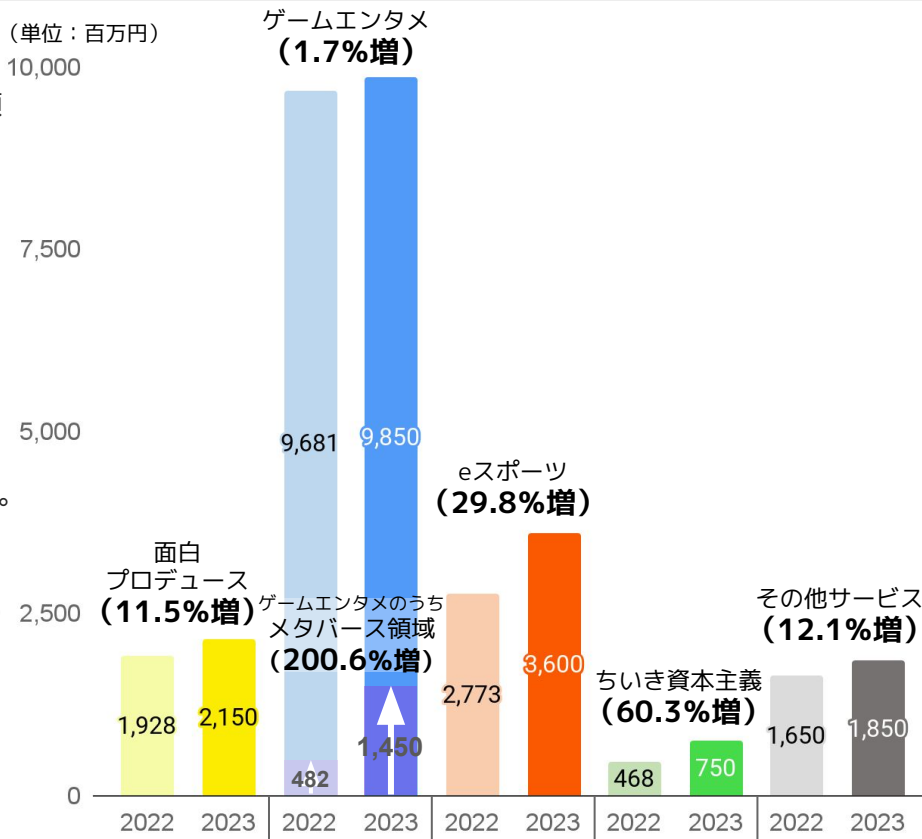
ウェルプレイド・ライゼストを中核に、高成長の**日本eスポーツ市場よりさらに大きな成長性+約30%を見込む**。Tonamelのマネタイズにも注力

### ちいき資本主義

前期で見え始めた地域通貨領域（まちのコイン）などの成果を形にして事業拡大をはかる

### その他サービス

不動産領域や冠婚葬祭領域など、引き続き広い領域で着実な成長を進める。八女流やカヤックゼロなどの重点地域投資も中長期的に高収益化を狙う



※2023年に行った一部のサービス区分の構成を変更について、2022年の売上高の数値も遡及的に反映しています。

# 各サービスの現在の主なポートフォリオ

橙：特に大きい注力領域

黄：上に準ずる注力領域

## 探索投資フェーズ

テーマを絞った0→1のR&D  
(投資規模：小 / 赤字)

クライアントとの共創や  
クリエイターの創発による  
事業開発 (他サービス領域へ展開)

## 成長投資フェーズ

エコノミクス形成・拡大  
(投資規模：中～大 / 赤字～黒字)

## 収益創出フェーズ

収益の安定成長とCF最大化  
(投資規模：様々 / 黒字)

面白プロデュース

ゲームエンタメ

eスポーツ

ちいき資本主義

その他サービス

デジタルエンタメ領域での  
事業開発 (前期展開のライブゲー  
ミングなど 2-3事業を開発中)

国内eスポーツ市場成長加速  
と海外eスポーツ市場開拓  
(現在2-3事業を開発中)

地方創生関連の新領域開拓  
(現在1-2事業を開発中)

主な投資領域例：AI関連、  
SDGs領域、地域開発 など

・ **メタバース事業**

・ **大会プラットフォーム事業**  
(Tonamel)

・ eスポーツ教育事業  
(ゲムトレ、eSP)

・ **YouTuberサポート事業**

・ **地域通貨サービス事業**  
(まちのコイン)

・ 不動産関連事業  
・ 冠婚葬祭関連事業  
など

・ 面白プロデュース事業

・ ゲーム・アニメ開発受託  
(カヤックアキバスタジオ)

・ **自社ゲーム事業** (ハイカジ)

・ **クリエイター派遣事業**  
(カヤックボンド)

・ **大型ゲーム大会制作事業**

・ 地域コンテンツ開発受託  
・ 関係人口関連サービス事業  
(SMOUT)

## 1. 5年以上前から当領域に先駆的に取り組んできた実績と信頼

ここ1-2年での話題が大きいメタバース領域ですが、カヤックは先行的にこの領域に投資し、大手IPとも連携しながら先駆的な取り組みを行い、経験と知見を積み上げてきました。（代表的な企画開発案件の例：傷物語VR、からかい上手の高木さんVR、ReoNaイベント、ラルクVR、SAO VR、バーチャル渋谷ハロウィーンフェス など）

これらの取り組みが評価されてきたことで、複数の大手企業からの大型案件の引き合いをいただいています。また、当部門のリーダー天野は、日経メタバースコンソーシアム未来委員会のメインアドバイザーや、経済産業省「Web3.0時代におけるクリエイターエコノミーの創出に係る調査事業」研究会委員に就任しており、業界内でも高い信頼を獲得しています。

## 2. ビジネスモデルは受託開発+@

基本となるビジネスモデルは、高い技術力と企画力に裏付けされたハイバリューな受託事業です。大規模案件が中心となるため売上規模は大きく、高収益かつリスクの低い安定的なモデルとなっています。

また、今後は受託のみならず、アップサイドを見込める協業等のスキームの導入も検討しています。

## 3. 売上高+200%の成長見込み、チームの成長と飛躍の一年に

昨年、チーム組成したメタバース専門部隊ですが、パートナー企業との協調の中で急成長しており、チームの大幅な拡大を予定しています。サービス区分上も技術的な親和性の大きいゲームエンタメ領域に再編成し、さらなる機動的な人材強化も可能となりました。売上高+200%の高成長と複数の取り組みの発表を計画しており、期待をもっていただける年になりそうです。

## 1. 昨年上場のウェルプレイド・ライゼスト社は30%成長見込む

上場来投資を続けてきたeスポーツ領域ですが、少しずつ成果が見え始めていると考えています。2022年11月30日に上場したグループ会社のウェルプレイド・ライゼスト社はクライアント企業の増加、eスポーツ市場でのシェア拡大を推進することで、今期は約30%以上の成長を見込んでいます。

日本国内のeスポーツ市場で期待されているCAGR20%強を超える高い成長性で、市場成長を促すリーディングカンパニーとしての存在感を強めていきたいと考えています。

## 2. 周辺領域①：ゲーム教育事業は順調に拡大

当社グループに一昨年に参画となったゲムトレ、昨年参画となったeSPIはそれぞれeスポーツに関わる教育事業を手掛けています。現在、非常に順調に教室数が拡大、生徒数は数千人規模となっており、収益性を大きく向上させています。

## 3. 周辺領域②：大会プラットフォーム事業は海外進出も強化

現在、国内合算で月間2,000以上の大会がTonamelを中心とした大会プラットフォームで行われており、国内最大規模の大会プラットフォームとして今期は収益化をメインチャレンジとして推進します。加えて、昨年グループに参画したインドネシアで最大級のプラットフォームを運営するPapillonと統合し、成長著しい東南アジア圏を中心に海外でのシェア拡大も進めています。

引き続きeスポーツ領域へ、全方位的な投資を進めてまいります。

## 1. M&Aは成長のための基軸の1つ、収益への影響も大

当社にとってM&Aは、グループとしての成長戦略の重要な柱となっています。eスポーツのように新規性の高い成長市場において迅速に事業構築を行うことが可能です。加えて当社の強みである企画力や技術力を活用することで、投資対象事業のより大きな成長につなげられると考えています。

ここ数年は5-10億円規模/年のM&Aを継続しておりますが、2022年の通期売上高165億円のうち10%以上が直近2年間でM&Aした企業による合算となっています。仲介会社を通じた案件はなく、当社のブランドを活かした好条件の引き合い案件が多いのが特徴です。

## 2. マイナー出資に関する投資専任部門の発足

キャピタルゲインを目的としたマイナー出資に関しては、今期より投資専任部門を発足、体制強化を予定しており、引き続き高リターンの期待できる投資案件の獲得機会拡大に向けた活動を進めています。

これまで、純投資については一定のルールで投資金額にはキャップを設けてきましたが、トラックレコードとして過去のマイナー出資案件（計26銘柄）を合計すると、前期末時点の累計投資額の5.1億円に対して、現在の評価額（実現・未実現込み）は9.9億円です。投資倍率（MOIC）は2.0倍、IRRは37%となっています。

## 3. エクイティ・ファイナンスを中心とした投資資金

昨年5月に発表のエクイティ・ファイナンス（第三者割当増資、ワラント）に加えて、保有株式の売却などを通じて、機動的に投資資金を確保しています。

## 2. 重要トピックス

市場インパクトを持てるような直近の大型ニュースや、将来に向けてご期待いただきたい情報等をピックアップしてご紹介します。



# ゲームエンタメ トピック

世界のアプリダウンロード数（App StoreおよびGoogle Play）において、2021年に続き2022年も日本企業の中で1位を獲得。

海外のダウンロードが中心ですか？



ハイパーカジュアルゲーム事業では、2022年のダウンロード数の99%以上、売上の90%以上が日本国外です。カヤックのハイパーカジュアルゲームは言語や文化を超えて、誰もがすぐに分かり、触ってみたいと感じる、直感的に面白いゲームづくりこだわっていることで、全世界でのシェアに繋がっています。

# ゲームエンタメ トピック

カヤック、KDDIのメタバース「αU metaverse」の開発での協業を2023年3月7日に発表。

αU metaverse

もう、ひとつの世界。



カヤックはどのような関わりをしているのですか？



KDDIのメタバース開発パートナーとして、メタバース専門部隊事業の部長の天野が総合プロデューサーとなり、「αU metaverse」のコンセプトから開発までを一貫して推進しています。今後も、KDDIが目指す「オープンメタバース」の実現に向けて、アイデアと技術を提供してまいります。

グループ会社の株式会社ウェルプレイド・ライゼストが2022年11月30日、東証グロース市場に上場。（証券コード 9565）

# WAZT

上場後も順調なの  
でしょうか？



今年度も+30%成長  
の高い目標で事業推  
進をしており、中長  
期的な企業価値最大  
化に向けて、順調に  
拡大を進められてい  
ると考えています。

# 面白プロデュース トピック

【受賞】2022年も国内最大級のクリエイティブアワード ACC賞において、カヤックが企画・制作でお手伝いした「SUNTORY 社長のおごり自販機」が2部門にてゴールドとシルバーのダブル受賞。

前年は何を受賞したのですか？



2021年のACC賞では日清「カップニャードル」や「スーパー野田ゲーPARTY」が、ゴールド含む2部門4カテゴリーで受賞しました。コンテンツの内容等は後述（P41）のヒットコンテンツ年表等からご確認ください。



# ちいき資本主義 トピック

渋谷区独自のデジタル地域通貨「ハチペイ」とまちのコイン「ハチポ」が2022年11月サービス開始。

**渋谷区デジタル通貨「ハチペイ」、  
まちのコイン「ハチポ」**

**11月1日提供開始**



ハチペイ



まちのコイン



**総額4.5億円キャンペーン開催!**

カヤックはどのような立ち位置になるのでしょうか？



カヤックはプロジェクト全体をリードする役割で、ハチペイをポケットチェンジ社と共同開発を進めるとともに、ハチポへのまちのコインの機能提供や、それぞれを含む全体設計、キャンペーンの企画開発などを行いました。今後の体制づくりや運用も進めていきます。

# 全体 トピック

2022年5月の資金調達を発表と合わせて、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？



詳細は2022年5月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。今年中には、ご報告出来るものも出てくると思います。

# 3. 経営成績サマリー

これまでの業績推移のサマリーをトラックレコードとしてお伝えします。

# 通期連結業績推移

売上高 16,502百万円 (前年比31.3%増)

営業利益 1,211百万円 (前年比6.1%増)

(単位: 百万円)



過去の2期連続の赤字からは完全に持ち直したのでしょうか？



赤字要因は複数の新作ソーシャルゲームの不振でしたが、2020年にはそのリソースのほとんどは受託やハイカジ事業に移行しました。それによって現状はリスクが低減していますし、ゲーム以外の他領域の推進もある中で、中長期的にも強い成長性を持つ進捗になっていると考えています。



# 四半期業績サマリー

(単位:百万円)

	2020年 1Q	2020年 2Q	2020年 3Q	2020年 4Q	2021年 1Q	2021年 2Q	2021年 3Q	2021年 4Q	2022年 1Q	2022年 2Q	2022年 3Q	2022年 4Q
<b>連結業績</b>												
売上高	2,400	1,800	2,032	2,516	2,821	2,868	3,279	3,597	4,063	3,891	3,584	4,962
営業利益	126	167	211	239	351	205	278	306	354	331	241	283
FCF (半期ごと)		698		1,519		471		503		572		858
<b>サービス別 売上高</b>												
面白プロデュース	593	384	478	644	590	408	571	623	507	488	541	390
ゲームエンタメ	1,040	969	1,000	1,201	986	1,513	1,840	1,884	2,424	2,450	1,930	2,875
うち ハイカジ事業	250	502	481	652	580	775	999	1,058	1,245	1,297	1,075	1,565
うち メタバース事業									45	58	101	276
eスポーツ	404	295	341	368	600	560	514	656	448	582	637	1,104
ちいき資本主義	135	30	45	77	187	42	34	63	156	61	84	165
その他	226	120	166	223	456	342	317	368	527	307	390	425
<b>主要KPI</b>												
全社KPI クリエイター数：人	298	300	296	289	289	297	350	346	342	359	364	372
主事業KPI ハイカジダウンロード数：百万DL	20.0	29.1	39.3	49.8	45.6	46.4	60.9	57.0	71.2	56.4	56.0	83.5

※サービス別の売上高は当期より変更したサービス内の事業構成（前述）を2020年まで遡及的に反映しています。

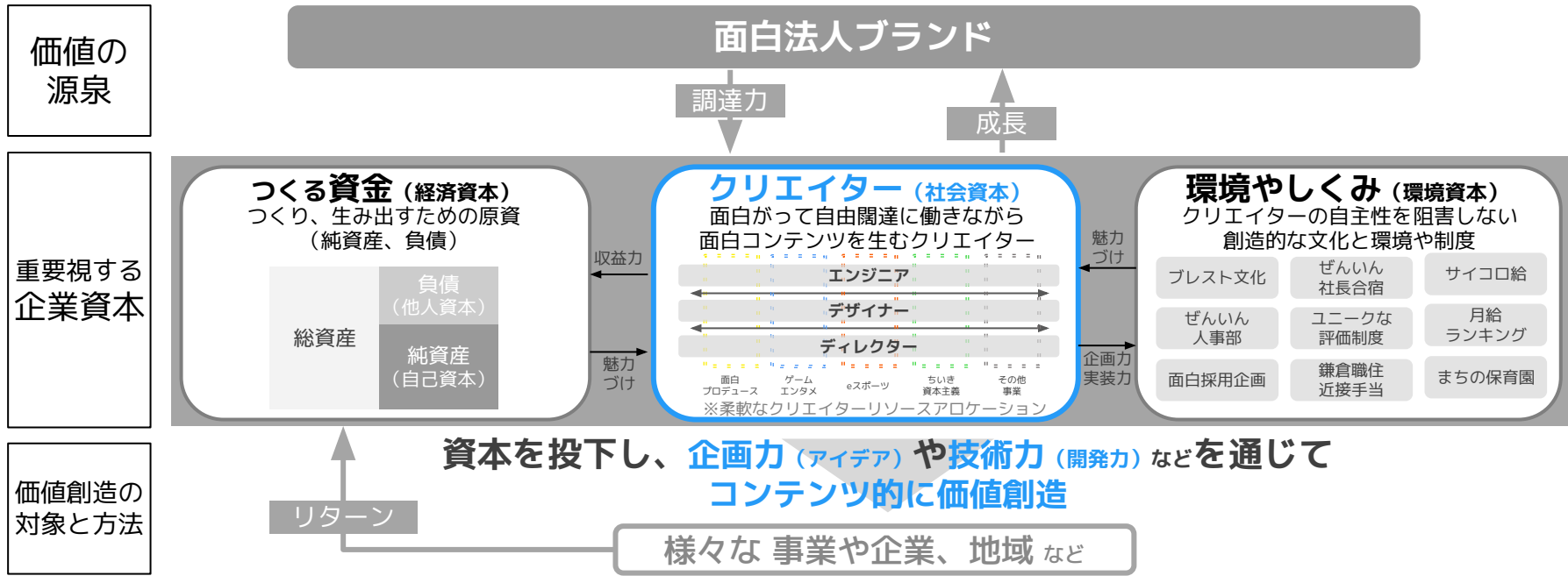
# 4. 価値創造モデルと競争力の源泉

当社が多様な新規的な事業領域で常に競争力を持って成長を続けられる構造を、企業の価値創造をモデル化した図を用いて解説します。

# 価値創造と競争力のモデル図

※当社の様々な事業に展開できる企業資本と価値創造、競争力の構造を下記のモデル図で捉えて、経営的に推進しています。

- ① **企画力**や**技術力**を発揮し、価値創造を行う**クリエイター人財**が競争優位を生む最も重要な企業資本
- ② それらの各資本の調達力（採用力など）を高める**面白法人ブランド**が企業価値と競争力の源泉
- ③ **コンテンツ的な価値創造**は趣向的で面白く、知った人の印象に深く残り、ブランドのバリューも高める



# 価値創造と競争力のモデル図 詳細

## 企業価値創造のモデル図

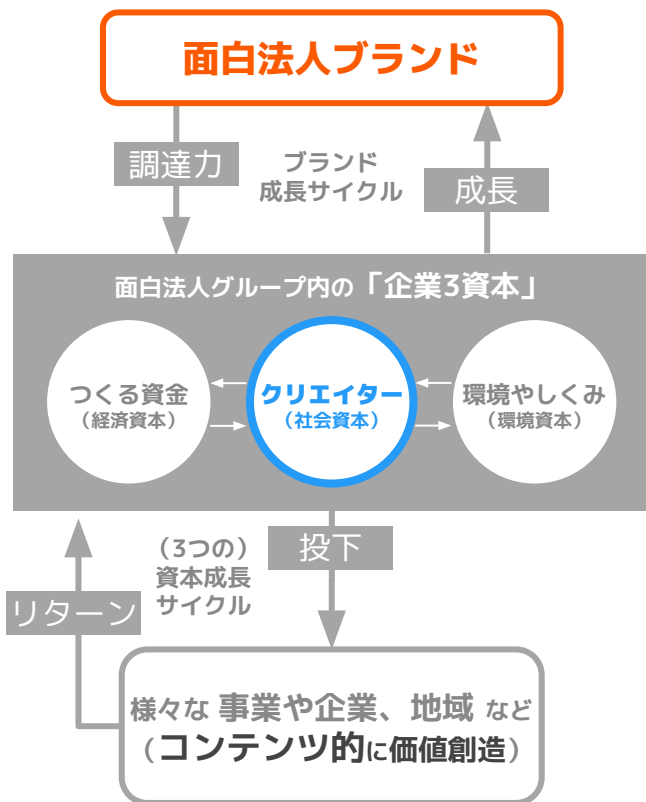
## 重要な差別化ポイント

## 今後の成長に向けて

価値の源泉

重要視する企業資本

価値創造の対象と方法



### 面白法人ブランド

- ①これにより各資本の調達効率が向上  
(例：採用コストの低い自社サイトの応募が増える)
- ②当社祖業でもある**営業ゼロ**の受託事業「面白プロデュース」の成長力は話題や実績の積み重ねによる**評判形成と信頼感の蓄積**

### 主体性あるクリエイター人財

- ①市場採用難度が高まり続ける**エンジニアも前年比+16%増と順調に採用拡大**
- ②主体性を阻害されず、面白がって働ける**独自の文化や環境、制度**が上記のブランドと合わせて**魅力づけ**に
- ③**広告やゲームで培った企画力/技術力**を(ライフスタイル領域など)多様な**事業に展開、新規的な技術領域**を創発的に推進

### コンテンツ的な価値創造

- ①対象を一品一様のコンテンツに価値創造して**バリューアップ**をすることこそが当社事業内容=日本的面白コンテンツ事業
- ②これまで制作コンテンツの実績や例年のプロモーション領域等での**多数の受賞歴**が価値創造力を実証する一側面  
(大手総合代理店2社に次ぐ受賞の“広告”会社の1つ)

・技術力、アイデア、メタバース、eスポーツ、地方創生、あるいはうんこなどの**多様なイメージでの面白法人の想起率を高める**ための、広報/コンテンツ戦略を推進

・VUCA※の時代において、主体的かつ柔軟に新しいモノをつくる**クリエイターの価値は更に高まる**

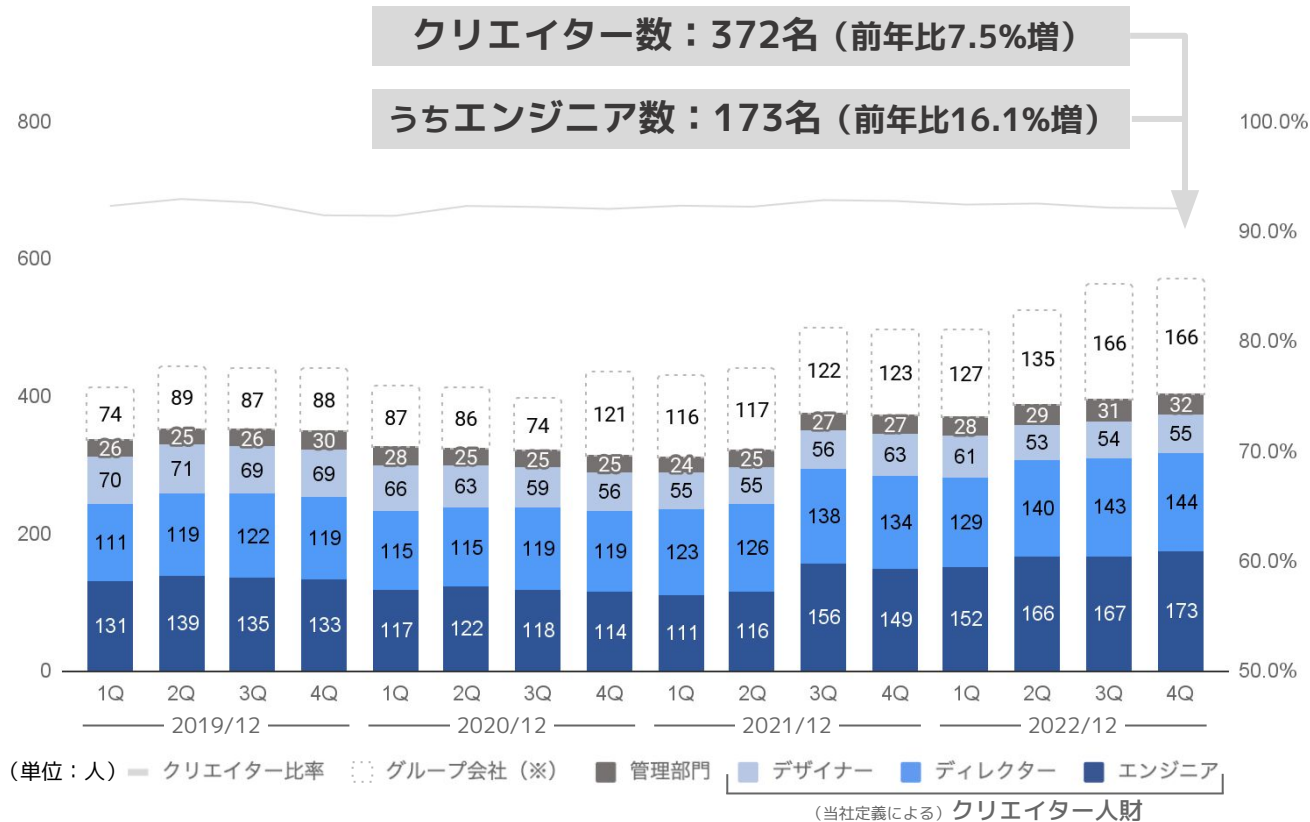
・制度や施策の設計で、**グループ一体的な調達力(採用力)の更なる強化**と、グループ内資本の流動性向上を進め、**成長領域への機動的な異動を推進**し、調達とリターンによる成長サイクルの加速を狙う

・戦後日本の成長の土台となった便利・快適・安全を汎用的に志向する機能的な価値創造に対して、**多様な個性化を進めるコンテンツ的な価値創造の需要**が日本社会の様々な領域で高まっている

・この方法での**将来リターンが大きい領域**へ戦略的に展開を進める(市場性ある事業、地域、企業など)

※「VUCA(ブーカ)」とは、Volatility(変動性)・Uncertainty(不確実性)・Complexity(複雑性)・Ambiguity(曖昧性)の4つの単語の頭文字をつなぎ合わせた言葉で、2016年の世界経済フォーラム(ダボス会議)で使われたことで広がった用語です。これら4つの要因により、現在の社会経済環境が極めて予測困難な状況に直面しているという時代認識を表します。

# 全社主要KPI：クリエイター数の推移



クリエイターを最重視する理由は？



クリエイターは当社の価値を生み出す、独自性と競争力をつくる経営資本です。自由闊達で面白がって働くクリエイターが、前項のブランドやコンテンツ的な価値創造のモデル図の要諦です。クリエイターの比率90%が基準値です。クリエイターリソースをグループ会社に展開して、協動的にグループバリューを高めていくことも推進しています。

※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。

# 5. 認識するリスク

業務遂行上の主要なリスクをご説明します。

有価証券報告書の事業等のリスクの記載内容のうち、事業遂行上の主要なリスクは以下の通りです。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。

	リスク概要	主な対応策
新規事業 サービス について	<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。</p> <p>(顕在化の可能性：中、時期：中期、影響度：中)</p>	<p>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>
M&A (企業買収等) による 事業拡大 について	<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&amp;Aを有効に活用してまいりたい方針です。M&amp;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。</p> <p>(顕在化の可能性：中、時期：中期、影響度：中)</p>	<p>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>

※顕在化の可能性等については当社の主観的な評価を記載しております。

## リスク概要

## 主な対応策

### 人材の 採用と育成 について

当社グループがユーザーに支持される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)

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。

### 特定人物 への依存 について

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、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：中、時期：中長期、影響度：大)

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。

### 競合他社 について

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。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)

ユーザー嗜好に対応し、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の維持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。



## リスク概要

## 主な対応策

### 技術革新 について

当社グループの事業領域であるデジタルコンテンツは、インターネット関連技術に基づいて事業を展開しておりますが、インターネット関連分野は新技術の開発及びそれに基づく新サービスの導入が相次いで行われ、非常に変化の激しい業界となっております。また、ハード面においては、スマートフォンの普及が急速に進んでおり、新技術に対応した新しいサービスが相次いで展開されております。このため、当社グループは、クリエイターの採用・育成や創造的な職場環境の整備をするとともに、新技術の知見及びノウハウの取得に注力しております。しかしながら、係る知見やノウハウの獲得に困難が生じた場合、また技術革新に対する当社グループの対応が遅れた場合には、当社グループの競争力が低下する可能性があります。さらには、新技術への対応のために追加的なシステム、人件費などの支出が拡大する可能性があり、これらのような場合には、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：中期、影響度：中)

クリエイターの採用・育成や創造的な職場環境の整備と文化醸成を推進するとともに、新規的な技術の知見及びノウハウの迅速な取得に向けた投資を行っています。

### 内部管理体制 について

当社グループは、企業価値の持続的な増大を図るにはコーポレート・ガバナンスが有効に機能することが不可欠であるとの認識のもと、業務の適正性及び財務報告の信頼性の確保、さらに健全な倫理観に基づく法令遵守の徹底が必要と認識しており、内部管理体制の充実に努めております。

しかしながら、事業の急速な拡大により、十分な内部管理体制の構築が追いつかないという状況が生じる場合には、適切な業務運営が困難となり、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)

当社グループ横断的な内部監査組織/体制の構築を行っております。その上で、変化と環境に合わせた制度整備に取り組んでおります。

# 6. Appendix

財務関連に加えて、サービスのKPIや事業構想等の詳細情報です。

外部環境の影響により営業利益は業績予想を下回ったが、前年からの増収増益を達成。  
 (経常利益以下は、昨年と比べて為替差益の影響などによる減益。)

(単位:百万円)

	2022年12月期 (通期)	2021年12月期 (通期)	前期比増減	2022年12月期 (業績予想)	業績予想比 増減
売上高	16,502	12,566	31.3%	15,000	10.0%
売上原価	8,586	6,633	29.4%	—	—
売上総利益	7,915	5,932	33.4%	—	—
売上総利益率	48.0%	47.2%	+0.8pt	—	—
販売管理費	6,703	4,790	39.9%	—	—
営業利益	1,211	1,142	6.1%	1,500	-19.2%
営業利益率	7.3%	9.1%	-1.7pt	10.0%	-2.7pt
経常利益	1,219	1,265	-3.6%	1,500	-18.7%
税金等調整前当期純利益	1,261	1,357	-7.0%	—	—
親会社株主に帰属する当期純利益	783	828	-5.5%	1,000	-21.6%

# 連結株主資本等変動計算書

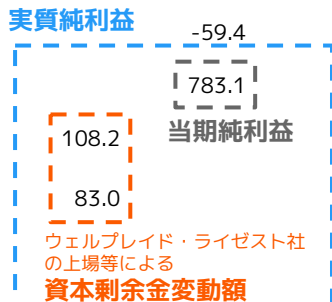
グループ会社のウェルプレイド・ライゼスト社の上場等による影響は1.91億（1.08億円 + 0.83億円）。

**この成長を加算した実質純利益（純資産の増加額）は9.7億円（前期比増減 +17.6%）**

（下記表より、当期純利益 7.83億円 + 資本剰余金変動額 1.91億円 = 実質純利益 9.74億円）

（単位：百万円）

	株主資本					その他の包括利益累計額		新株予約権	非支配株主持分	純資産合計
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	株主資本合計	その他の有価証券評価差額	その他の包括利益累計額合計			
当期末残高	873.5	1,005.5	2,939.7	-0.2	4,818.6	6.3	6.3	43.1	471.5	5,339.6
当期末残高	537.0	477.7	2,216.0	-0.2	3,230.6	50.0	50.0	28.6	281.9	3,591.2
当期変動額										
新株の発行（新株予約権の行使を含む）	336.4	336.4			672.8					672.8
剰余金の配当					-59.4					-59.4
親会社株主に帰属する当期純利益			783.1		783.1					783.1
連結子会社の増資による持分増減			108.2		108.2					108.2
連結子会社株式の売却による持分の増減			83.0		83.0					83.0
株主資本以外の項目の当期変動額（純額）						-43.6	-43.6	14.4	189.6	160.4
当期変動額合計	336.4	527.7	723.7		1587.4	-43.6	-43.6	14.4	189.6	1,748.3



新株予約権の行使などにより現金及び預金が増加。

(単位：百万円)

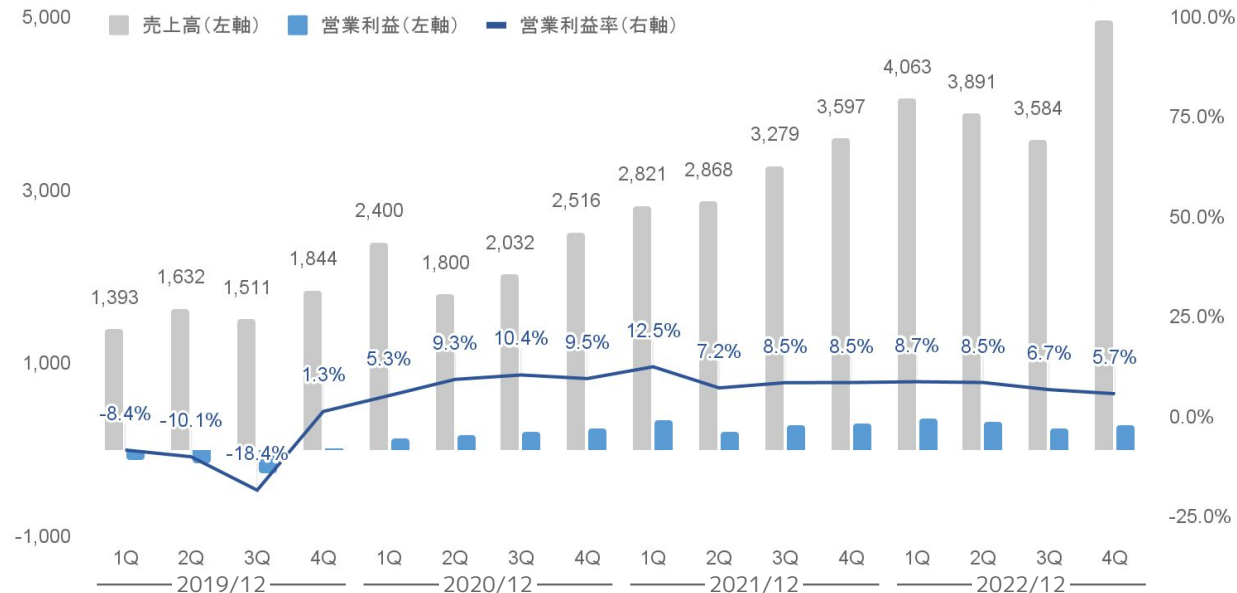
	2022年12月	2021年12月	前年同期比	2022年9月	直前四半期比
流動資産	7,624	5,220	146.0%	5,816	131.0%
うち現金及び預金	4,132	2,458	168.0%	2,796	147.7%
固定資産	3,342	2,632	126.9%	3,315	100.8%
総資産	10,966	7,852	139.6%	9,131	120.0%
流動負債	4,284	2,840	150.8%	2,912	147.0%
固定負債	1,342	1,420	94.4%	1,484	90.4%
純資産	5,339	3,591	148.6%	4,734	112.7%
自己資本比率	44.0%	41.8%	+2.2pt	47.8%	-3.8pt

# 四半期連結業績推移

売上高 4,962百万円（前年同期比37.9%増、直前四半期比38.4%増）

営業利益 283百万円（前年同期比7.4%減、直前四半期比17.4%増）

（単位：百万円）



直近4Qの売上伸長の要因は？



ハイカジの新作の好調に加えて、eスポーツ、メタバースなどの新領域も良好に推移しました。

外注費：大規模受託案件による影響

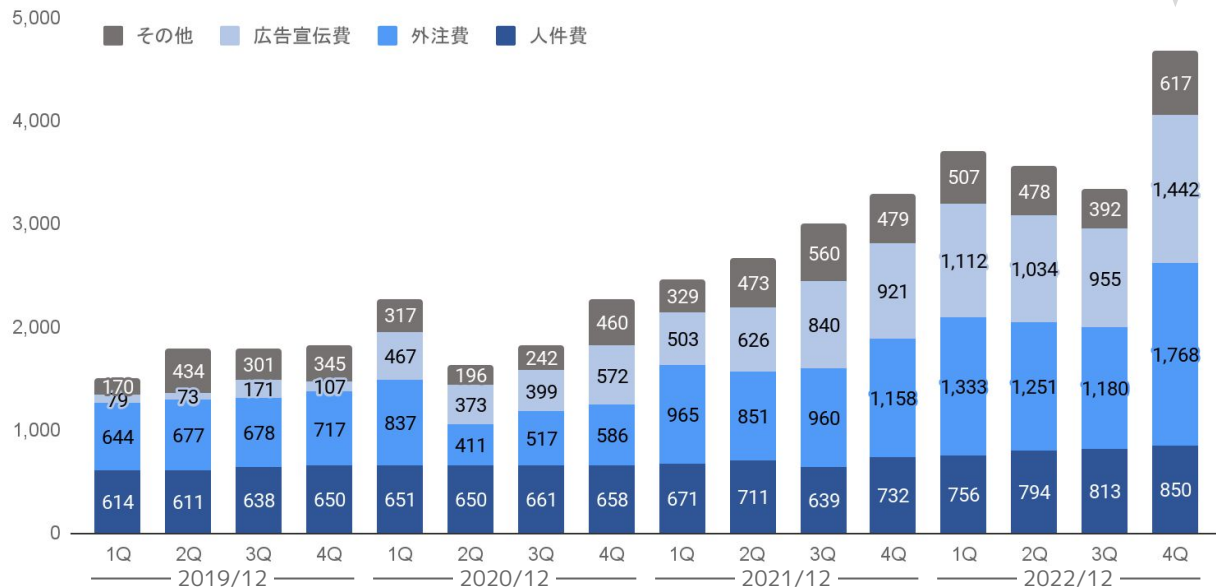
広告宣伝費：ハイカジの新作強化による増

全体的な費用の増加理由は？



ここ2年ほど、売上高対比では人件費については20%前後、外注費が30-35%、広告宣伝費が25-30%の割合を保っており、今期も概ね売上の規模拡大に比例した費用の増加となりました。

(単位：百万円)



# サービス別の主なKPI

収益フェーズには先行指標、投資フェーズには進捗管理として以下のようなKPIを個別に設定、開示。

2022年の主なKPI：目標

2022年の結果

2023年の主なKPI：目標

## 面白プロデュース

- ・ ヒットコンテンツ：3本/年  
※ブランドにも効くコンテンツを主観的に評価



2022年も多数の受賞や  
話題性あるコンテンツ  
の企画・開発を実施

- ・ ヒットコンテンツ：3本/年  
>コンテンツの質的な革新と量的ペースを維持

## ゲームエンタメ

- ・ 新作カジュアルゲーム：4本/年  
※テストを通過してリリースに至ったタイトル
- ・ 新事業領域の組成



リリース7本の大幅達成  
SES等の事業組成も完遂

- ・ 新作カジュアルゲーム：8本/年  
>企画開発チームの状況は好調となっており、  
マクロ環境が回復すれば大きな収益が期待

## eスポーツ

- ・ Tonamel 大会数：4,300/四半期



4Qは4,355の大会数

- ・ 国内 大会数 : 5,000/四半期
- ・ 海外 大会数 (新) : 5,000/四半期
- >国内の最大級のシェア&海外の成長も順調  
※なお、各大会ツールは今期Tonamelに統合予定

## ちいき資本主義

- ・ SMOUT 地域数：800地域
- ・ まちのコイン ユーザー数：7万人



SMOUTは870地域と達成  
まちのコインは58,897人  
ながら、順調な成長曲線

- ・ SMOUT 登録地域数 : 940地域
- ・ SMOUT 登録ユーザー数 (新) : 6.3万人
- ・ まちのコイン 登録ユーザー数：10万人
- ・ まちのコイン 導入地域数 (新) : 38地域
- >両サービスともに地域とユーザーの双方  
のKPIを開示し、活性化の進捗を可視化



# 面白プロデュース KPI ヒットコンテンツ年表



2022年の選定理由は何か？



・社長のおごり自販機は**多くの受賞**もいただきましたが、コロナ禍の社会課題に対し、身近な自販機を用いた我々らしい話題喚起力ある企画で社会提案した点。

・ギャル決算資料は堅い決算資料をコンテンツ的に転換する一石を投じた点。

・あんスタ!!!ではTwitterトレンドの上位を即独占するほど、心に深く刺さるファンコンテンツとなった点。

を主な理由として選定しました。

# ゲームエンタメKPI 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8,350万件

(単位:百万件)



四半期に1本以上の新作リリースペース維持

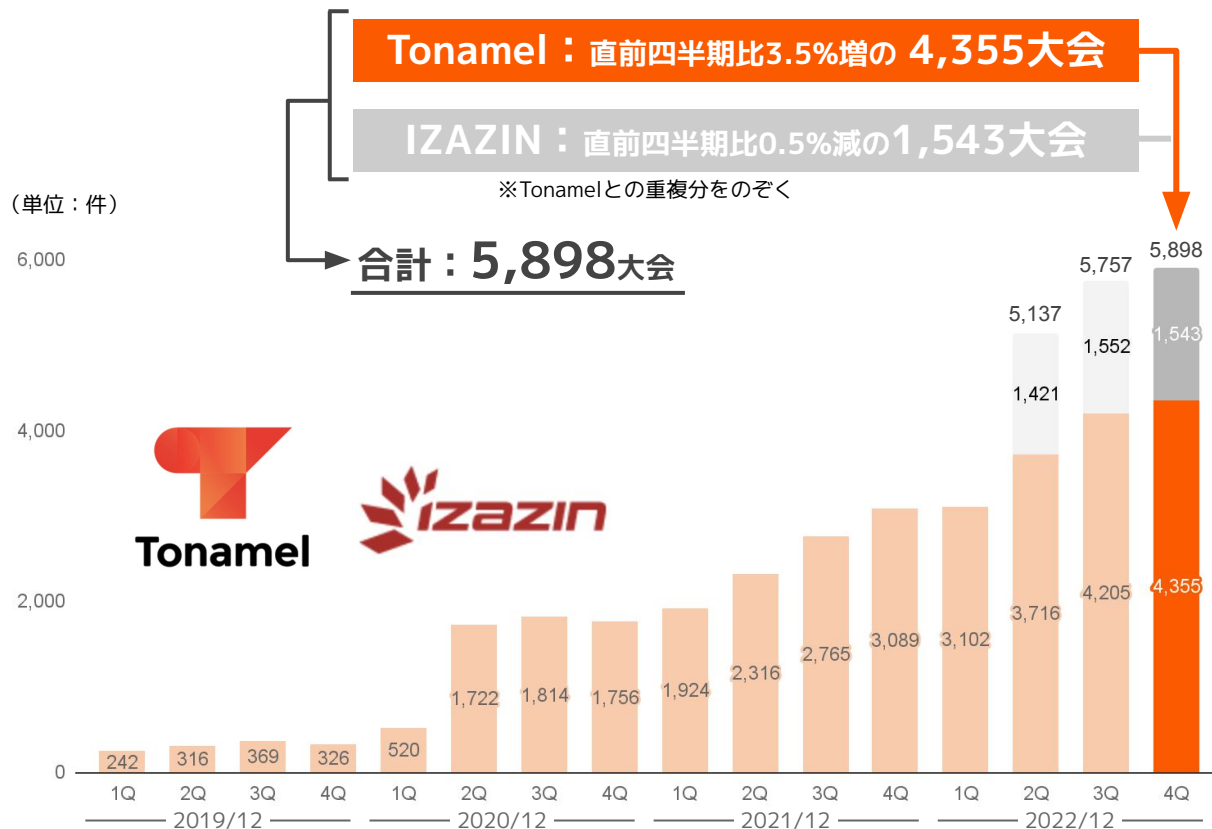
このダウンロード数をどう捉えれば良いですか？



まず9月下旬から11月に過去最高ペースで4本連続リリースの新作が好調で過去最高のダウンロード数となり、チームの状態は良好です。一方で、外部環境の影響で引き続き収益は想定を下回りました。特に利益率は苦戦しています。ダウンロード数は収益の先行指標の意味合いが大きいものですが、今の市場環境では、1年前ほどは楽観視がしにくいと考えた上での計画をしています。

※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。

# eスポーツKPI Tonamel / IZAZIN 大会数



Tonamelの主な伸  
長理由は？



引き続きオフライン  
の大会数の拡大が目  
立っています。

IZAZINについて再  
度教えてください。

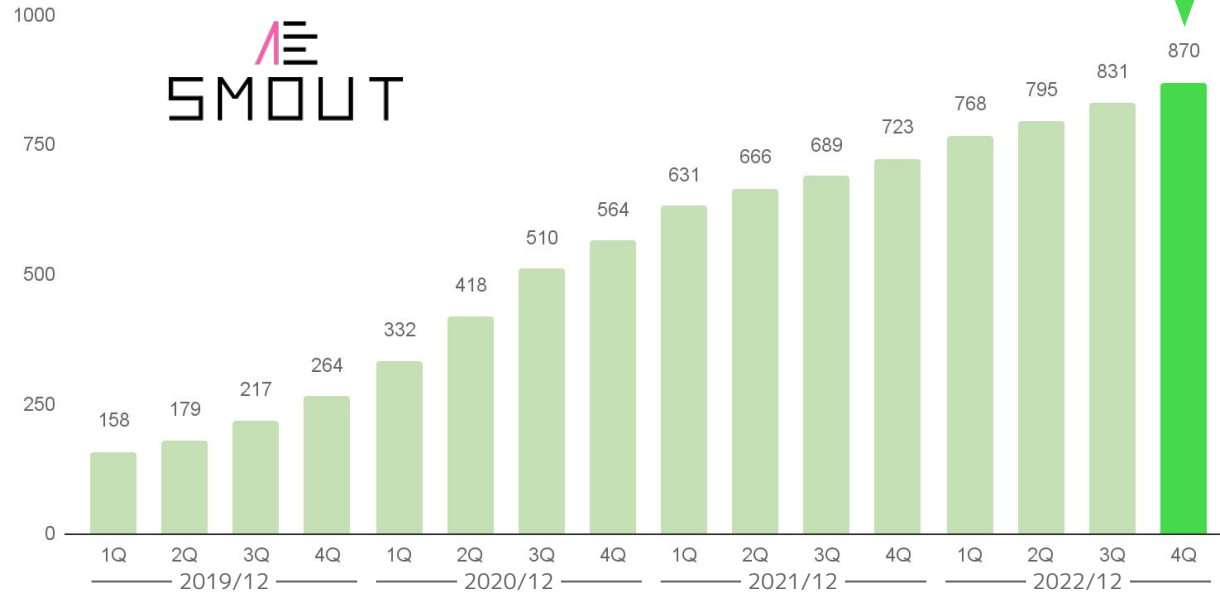


トレーディングカード  
ゲーム大会関連の  
情報サービスとして  
国内最大規模のサー  
ビスです。昨年4月  
にカヤックがサービ  
ス譲受をしました。

# ちいき資本主義KPI SMOUT 導入地域数

SMOUT導入地域数：870 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？



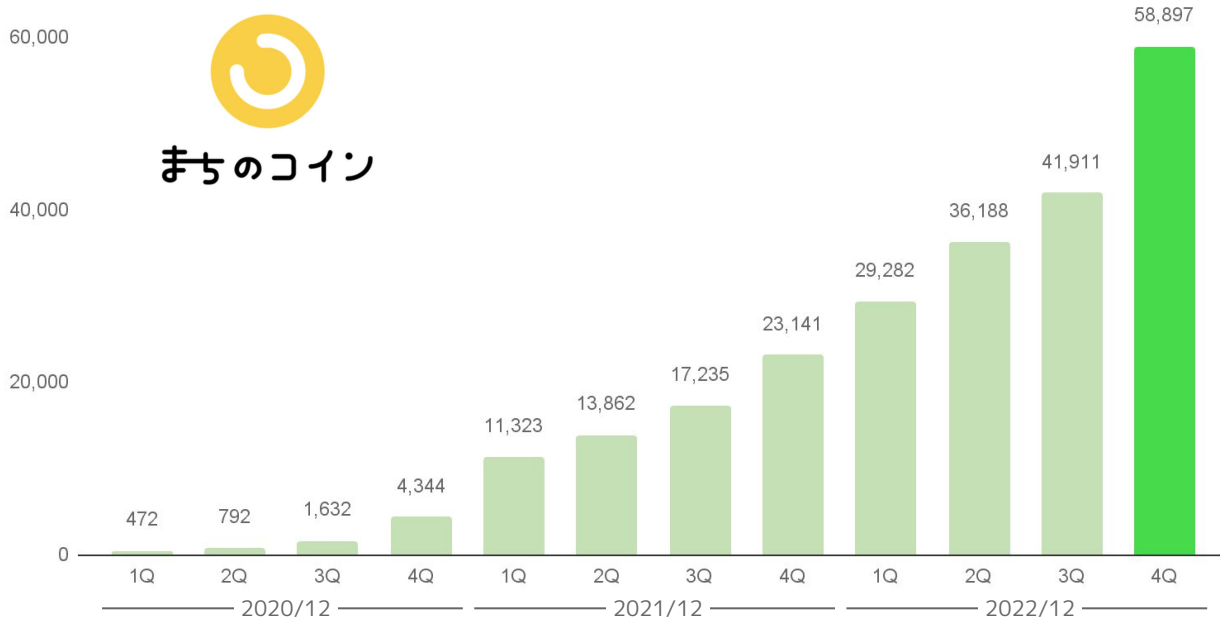
(この指標での) 市場の上限である日本全国の自治体数 約1,700のうち、移住や関係人口に注力している自治体数は約1,100と言われており、その約80%の導入まで伸長しています。移住や関係人口に関わるプラットフォームとしては国内最大級でユーザー数の成長も続いています。

# ちいき資本主義KPI まちのコイン ユーザー数

まちのコイン ユーザー数 : 58,897 人

※2022年12月末時点

(単位 : 人)



期初目標の7万人には少しだけ届かなかったでしょうか？

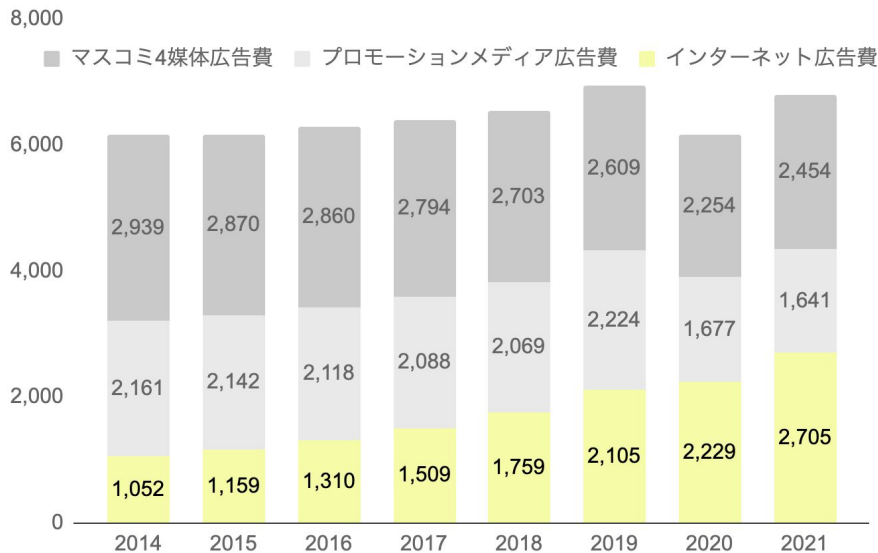


いくつかの地域での導入タイミングの前後によって、1年前の想定よりは少しだけ成長タイミングが遅れましたが、全体の進捗としては非常に順調な成長曲線をつくることができていると考えます。

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：十億円)

日本の総広告費の推移



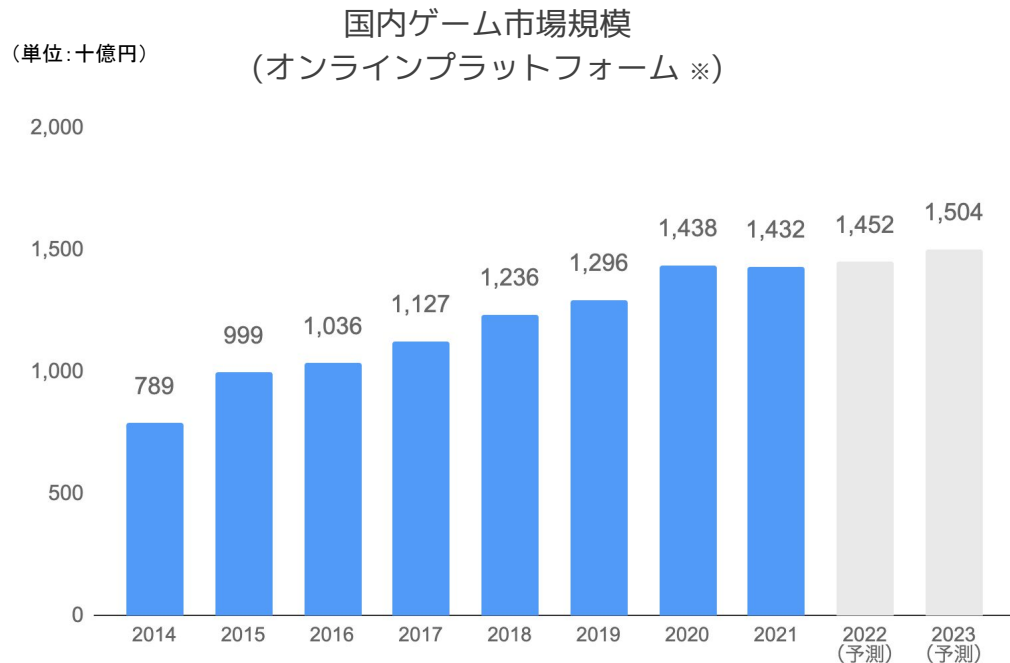
インターネット広告費の内訳(※)

(単位：十億円)

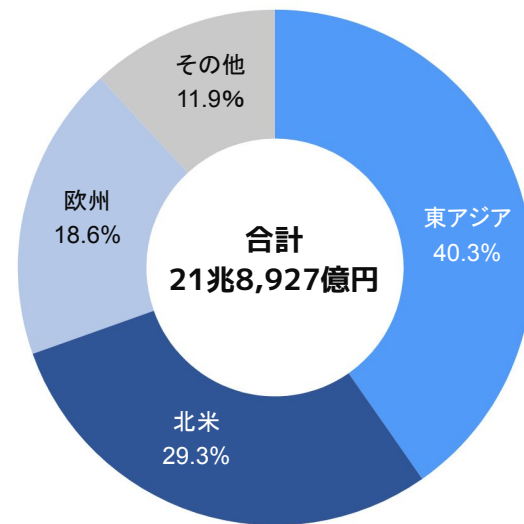
	2019	2020	2021
インターネット広告媒体費	1,663	1,756	2,157
成果報酬型広告	105	98	94
検索連動型広告	668	678	799
ディスプレイ広告	554	573	686
動画広告	318	386	512
その他	17	20	66
インターネット広告制作費	335	340	385
物販系ECプラットフォーム広告費	106	132	163
合計	2,104	2,229	2,705

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)

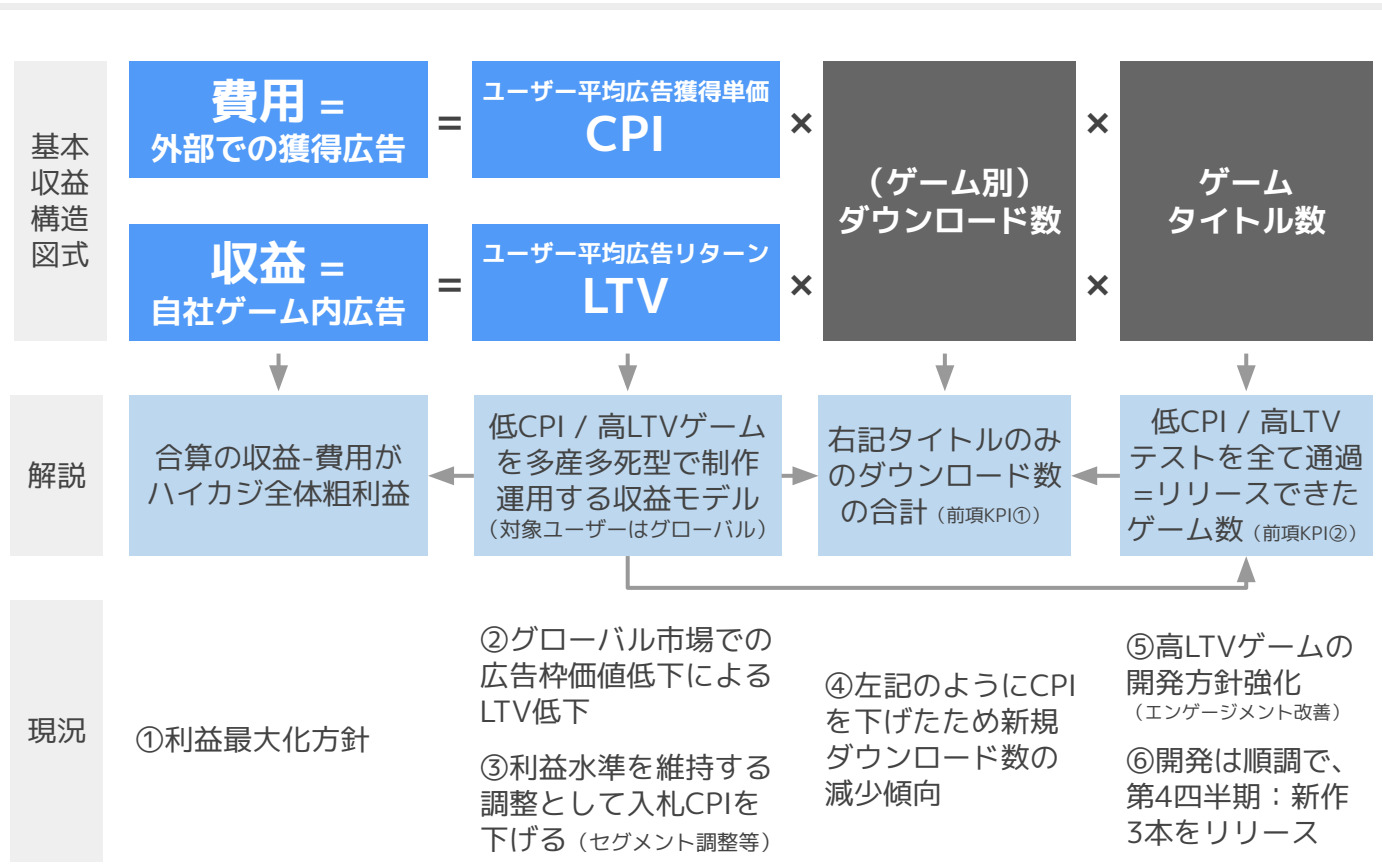
引き続き国内オンラインゲーム市場は順調に拡大。



世界の地域別ゲームコンテンツ市場規模  
(2021年)



# ゲームエンタメ ハイカジの収益構造



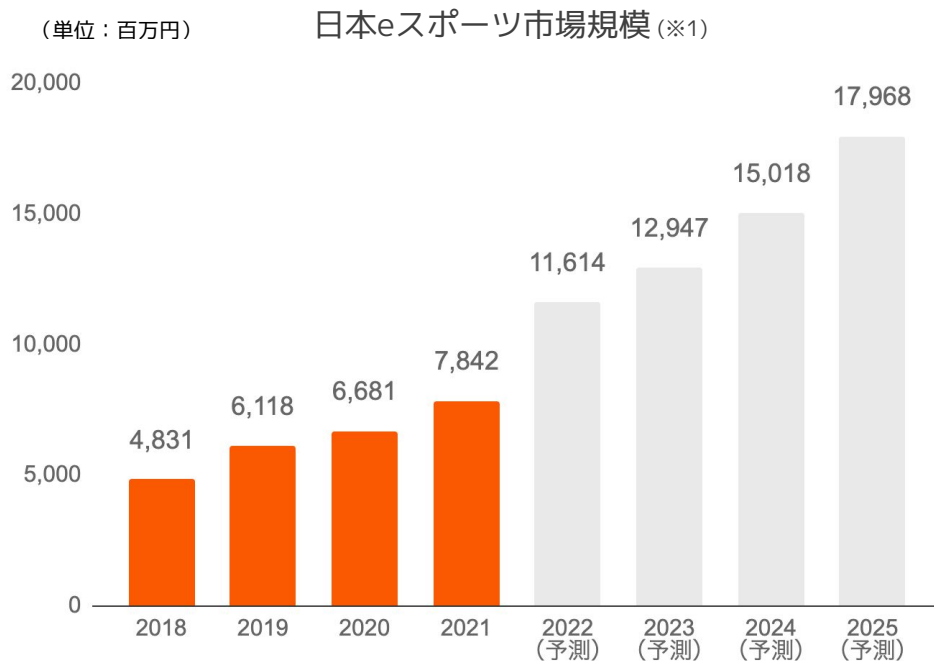
広告価値低下の傾向は続きますか？



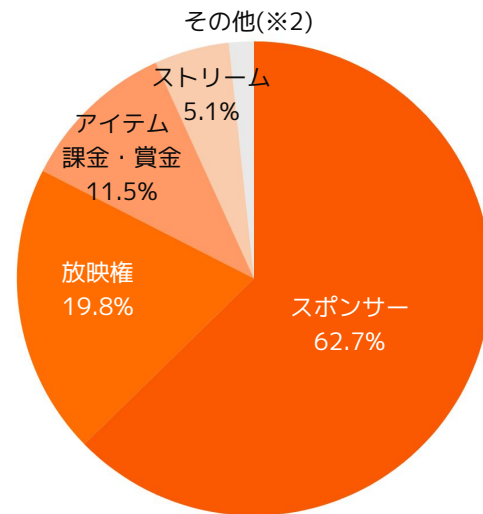
マクロ環境によりませんが、米国広告大手の決算からも、広告需要の復活はまだ時間がかかる認識です。複数シナリオを用意の上、引き続き新戦略にて事業を進めています。



2021年から2024年までのeスポーツ市場の売上高CAGRは20%を超える見込み。



2021年 日本eスポーツ市場規模 項目別割合



出所：一般社団法人日本eスポーツ連合「日本eスポーツ白書2022」、※1：2022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(1.1%)、著作権許諾(0.4%)、グッズ(0.2%)が含まれる。

eスポーツの文化・エコシステムをつくることで、eスポーツ市場（ビジネス）を拡大させていく。

## <熱狂するコンテンツ（イベント・ヒト など）をつくる>

# WAZT

ウェルプレイド・ライゼスト（株）  
「eスポーツの総合商社」  
大型のゲーム大会の制作を中心として  
eスポーツ関連クリエイターの支援や  
新たなeスポーツ興行開発などを行う

熱狂  
拡大

雇用

育成

大会運営プラットフォーム

カードゲーム  
領域で連携  
(統合予定)



海外（東南アジア）  
領域で連携  
(統合予定)



GEMUTORE  
ゲーム家庭教師  
(オンライン)

eSP  
eスポーツ教室

ゲーム大会の開催を文化に

<市場基盤の拡大>

ゲームを学ぶことを文化に

# 地方創生関連の事業構想

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

# 当期のサービス構成

	(株)カヤック内事業部門	グループ会社
面白プロデュース	面白プロデュース事業部	—
ゲームエンタメ	ゲーム事業部 ----- メタバース専門部隊	(株)カヤックアキバスタジオ、(株)カヤックボンド、 (株)カヤックポラリス
eスポーツ	ゲームコミュニティ事業部	ウエルプレイド・ライゼスト(株)、(株)ゲムトレ、(株)eSP、 (株)Papillon
ちいき資本主義	ちいき資本主義事業部	ネイティブ(株)
その他サービス	その他サービス事業部 (新規事業開発、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、(株)SANKO、 マンガデザイナーズラボ(株)

※太字+背景色が当期にサービスを移動した事業となります。また、2023年5月に (株)Papillon および ネイティブ(株) は (株)カヤックとの合併を予定しています。

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。



IT起業家の関口舞氏と共同で、SNS誹謗中傷などSNSトラブルに悩む人のための体験・裁判例共有サイト「TOMARIGI」を2022年2月に公開しました。  
カヤックが企画・制作・運用を行っています。



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2022年にスタート。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です。

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」活用連携を実施しました。





2022年、2年ぶりにオープンした鎌倉 由比ガ浜海水浴場の海の家。2022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しました。

まちのコイン 鎌倉

トップ 加盟スポットになりたい方 地域に導入をご検討の方

トップ / 鎌倉 / 由比ガ浜茶亭組合

シェア

店舗詳細

由比ガ浜茶亭組合

観光  
定食 カフェ・喫茶店 スイーツ 居酒屋・バー ラーメン カレー

「21年夏にお会いしましょう！」など言ってお別れしたのが海水浴場休場1年目の秋。

マルっと2年もお待たせしてしまいました。ゴメンなさい🙇

由比ガ浜に本物の夏が戻ってまいります!!

長かった-----!

「夏のうっぶん花火大会」終了直後から、夏の夢ばかりを見る夜が21か月も続くとは……😭

由比ガ浜茶亭組合

観光  
定食 カフェ・喫茶店 スイーツ 居酒屋・バー ラーメン カレー



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、保証しておりません。

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。