



2021 年 5 月 13 日

各 位

会 社 名 株式会社カヤック
代 表 者 名 代表取締役 CEO 柳澤 大輔
(コード番号 3904 東証マザーズ)
問 合 せ 先 執行役員 管理本部長 柴田 史郎
電 話 番 号 0467-61-3399

＜マザーズ＞投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

記

○開 催 状 況

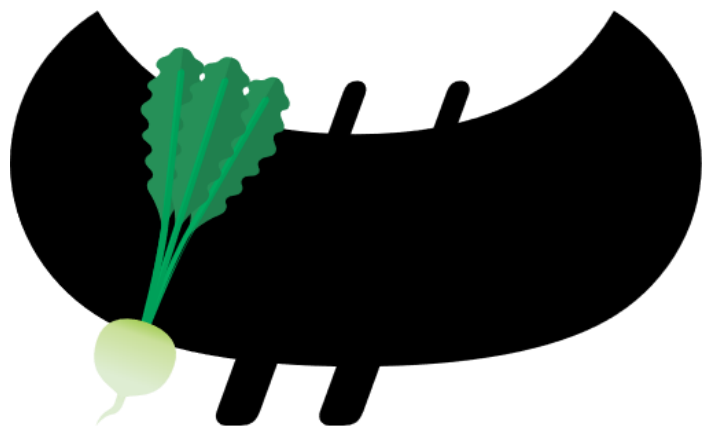
開 催 日 時 2021 年 5 月 13 日 (木) 17 時 00 分～18 時 00 分
開 催 方 法 オンラインによる実開催

説明会資料名 2021 年 12 月期 第 1 四半期決算説明会資料

【添付資料】

投資説明会において使用した資料

以上



面白法人 カヤック

2021年12月期 第1四半期 決算説明会資料 Ver. 3.1

2021年5月13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 1Q連結業績

- 四半期ベースで、過去最高の売上高と営業利益を更新しました。
- 2020年11月に連結子会社化したSANKOグループ3社及びゲームコミュニティが増収に寄与。
- 自己資本比率が40%台に回復。

• トピック

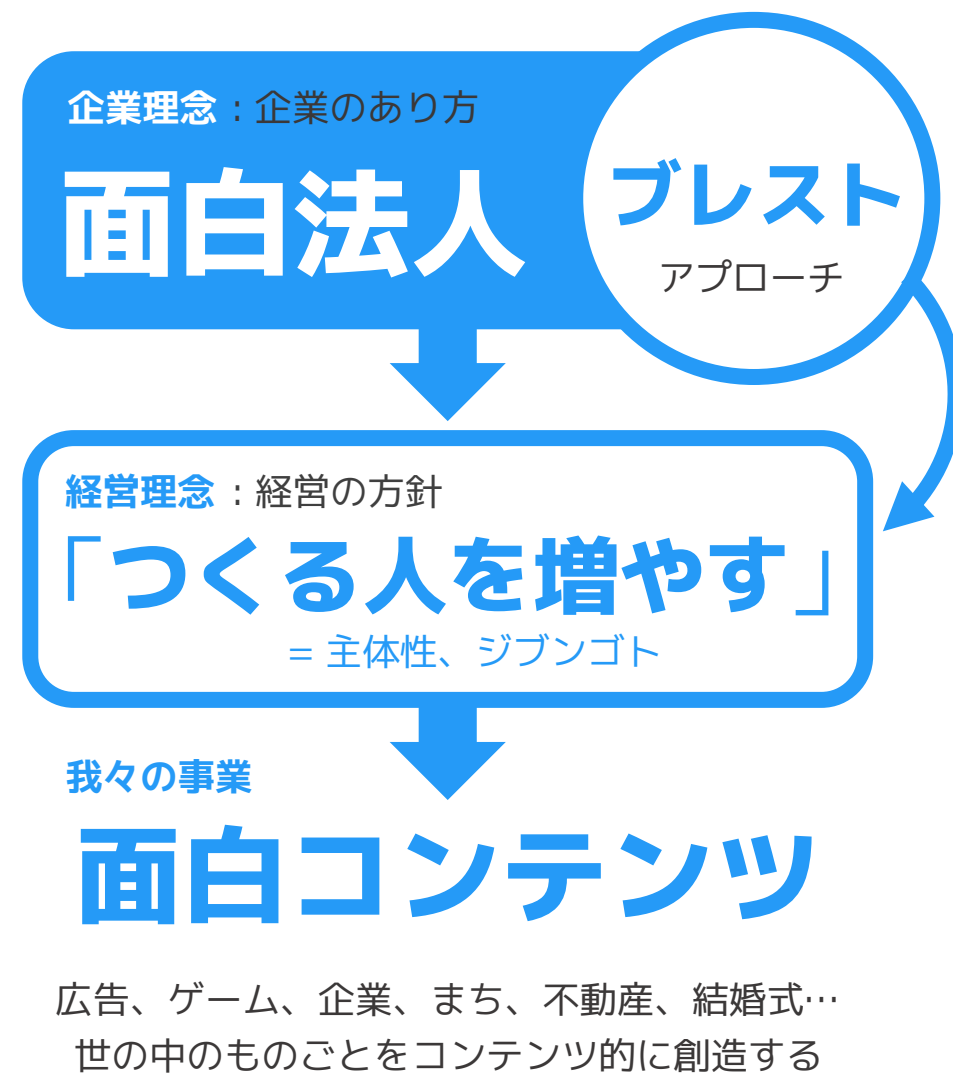
- ハイパーカジュアルゲーム（ハイカジ）の「Ball Run 2048」が全米で好調な滑り出しとなりました。
- Tonamelが「フリーフォーオール形式」を正式にリリース。

• 2021年12月期 連結業績予想

- 通期業績予想は据え置き。
- 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。
- 1Q決算発表日時点では、IDFA取得のオプトイン必須化によるハイカジへの影響は限定的。

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

売上高、営業利益ともに過去最高を更新

売上高： 2,821百万円

前年同期比：17.5%増

営業利益： 368百万円

前年同期比：192%増

クライアント ワーク

大型案件の寄与やM&A効果により、最高の売上高を更新

売上高： 818百万円

前年同期比：38.0%増

前四半期比：17.2%増

ゲーム

ハイカジはほぼ横ばいで推移

売上高： 986百万円

前年同期比：5.2%減

前四半期比：17.9%減

ゲーム コミュニティ

子会社のeスポーツ事業が大きく成長

売上高： 600百万円

前年同期比：48.3%増

前四半期比：62.8%増

ちいき 資本主義

地方自治体からの売上が順調に拡大

売上高： 187百万円

前年同期比：38.2%増

前四半期比：141%増

その他 サービス

プラコレの復調が継続し、増収に転換

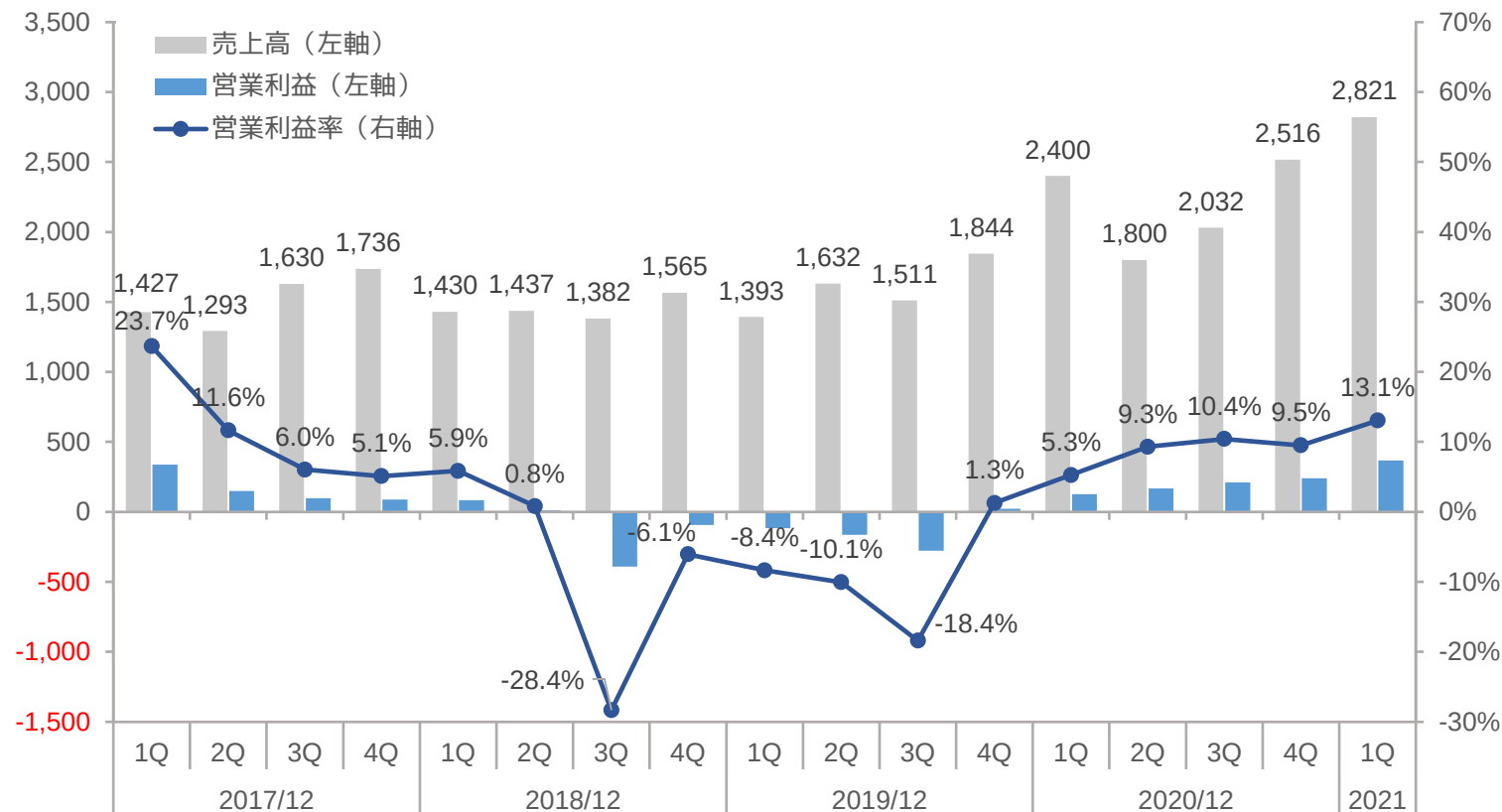
売上高： 228百万円

前年同期比：0.9%増

前四半期比：34.8%増

クライアントワーク及びゲームコミュニティの増収が**過去最高の四半期売上高**に寄与。
営業利益も2017年1Q以来となる3億円台に達し、営業利益率も上昇傾向にあります。

(単位：百万円)



増収する一方で、販管費の抑制を継続した結果、**営業利益率が上昇**しました。
投資有価証券売却益の計上により、税前利益が大きく増加。

(単位：百万円)

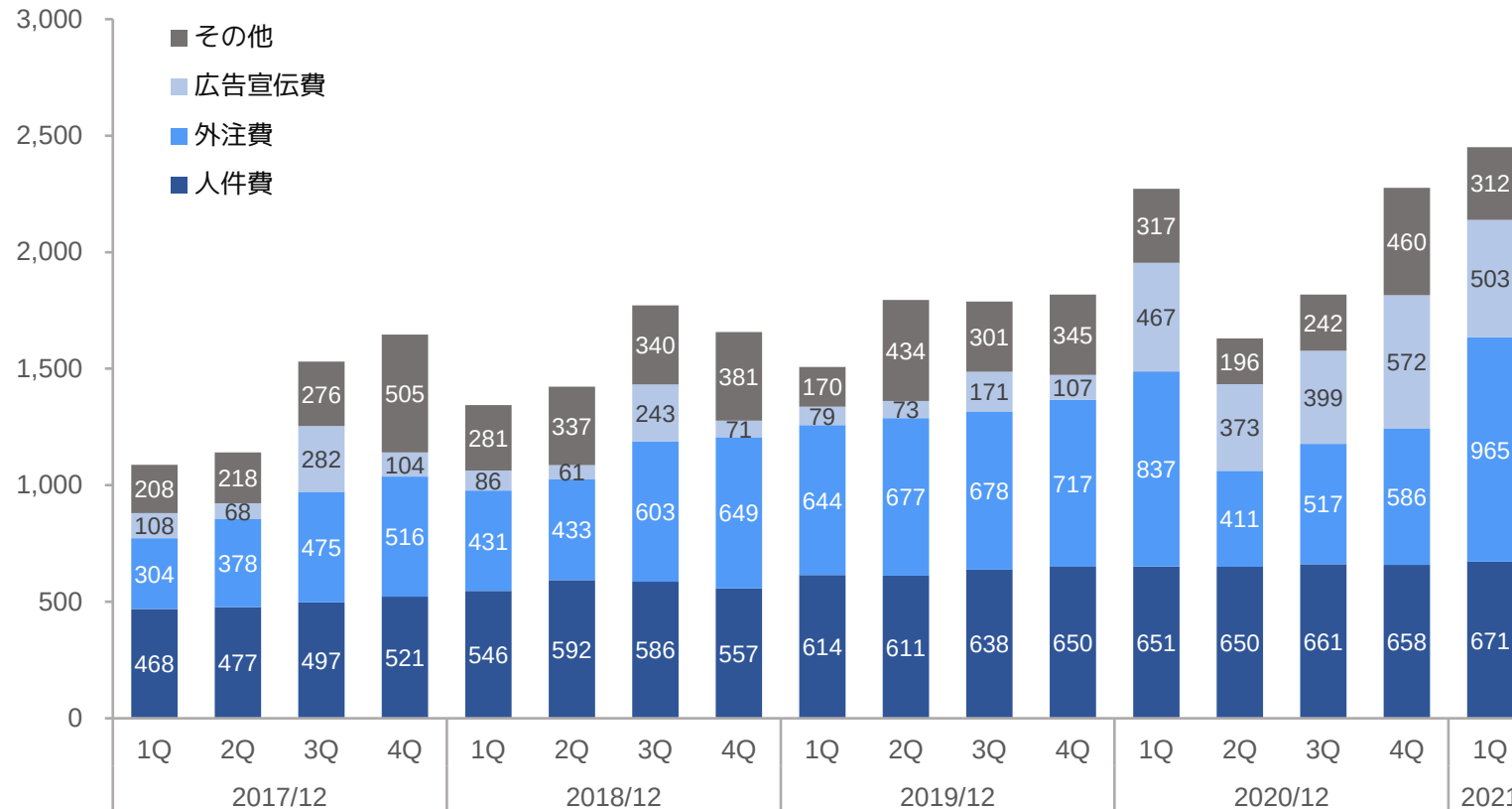
	2021年12月期 1Q(1-3月)	2020年12月期 1Q(1-3月)	前年同期比 増減	2020年12月期 4Q(10-12月)	直前四半期比 増減
売上高	2,821	2,400	17.5%	2,516	12.1%
売上原価	1,502	1,478	1.6%	1,308	14.8%
売上総利益	1,318	922	42.9%	1,207	9.1%
売上総利益率	46.7%	38.4%	+8.3pt	48.0%	-1.3pt
販売管理費	950	796	19.4%	968	-1.9%
営業利益	368	126	191.6%	239	53.9%
営業利益率	13.1%	5.3%	+7.8pt	9.5%	+3.5pt
経常利益	412	120	242.9%	227	81.1%
税金等調整前当期純利益	505	120	319.9%	142	255.7%
親会社株主に帰属する当期純利益	318	87	263.1%	64	397.2%



連結費用推移

子会社のeスポーツ事業や受託ゲーム開発の拡大等により、外注費が増加しました。
人件費は安定的に推移しております。

(単位：百万円)



借入金の返済等により負債が減少したことや増益を受けて、自己資本比率が41%まで上昇。

(単位：百万円)

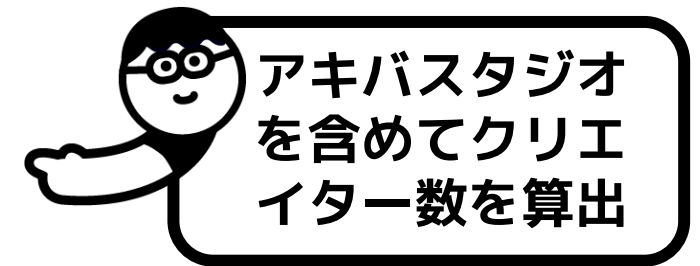
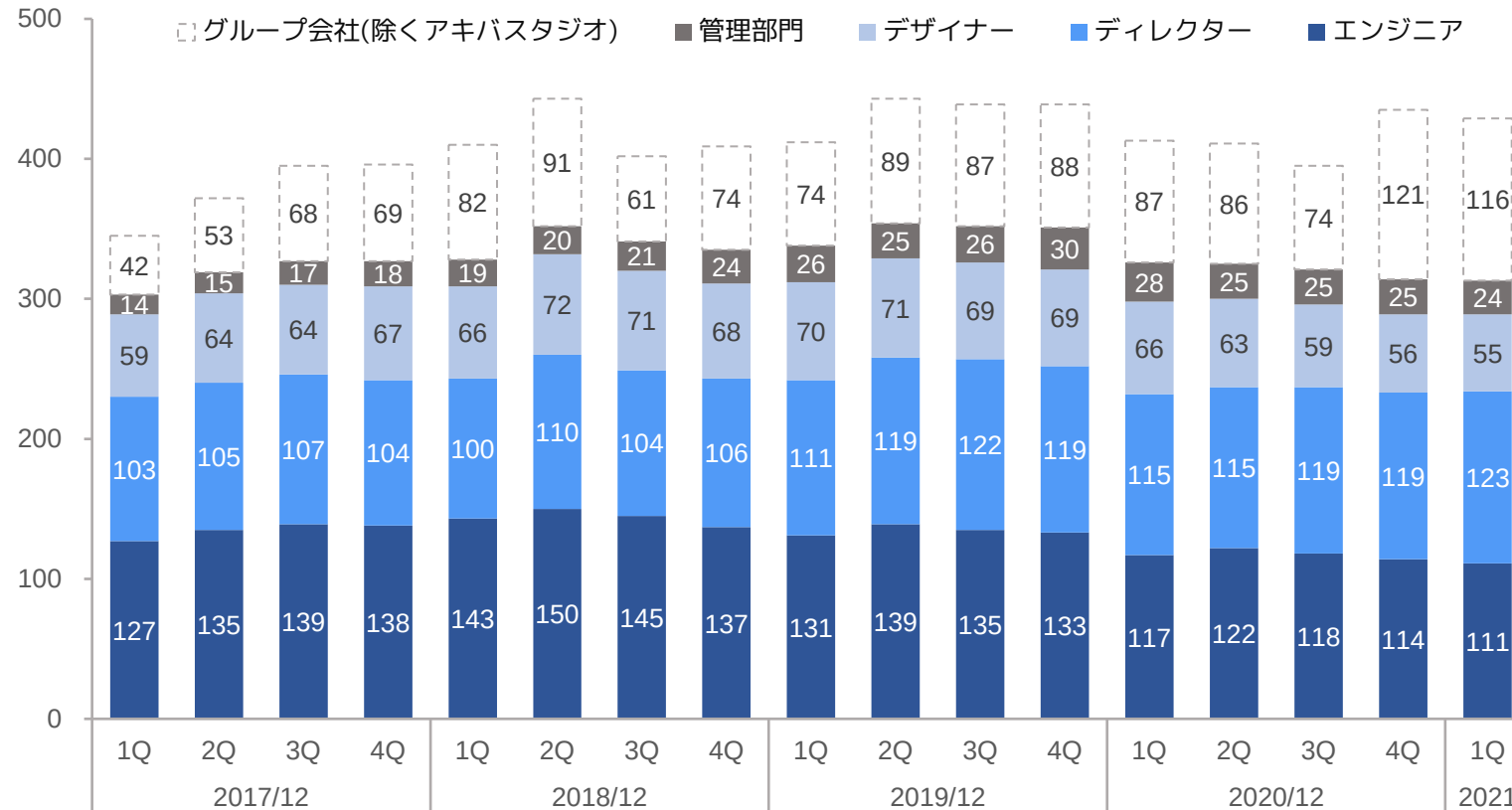
	2021年3月	2020年3月	前年同期比	2020年12月	直前四半期比
流動資産	4,115	3,499	117.6%	4,385	93.9%
うち現金及び預金	1,670	1,579	105.8%	2,513	66.5%
固定資産	2,681	2,473	108.4%	2,639	101.6%
総資産	6,797	5,973	113.8%	7,024	96.8%
流動負債	2,197	2,157	101.8%	2,661	82.5%
固定負債	1,556	1,762	88.3%	1,732	89.8%
純資産	3,043	2,053	148.2%	2,629	115.7%
自己資本比率	41.4%	33.2%	+8.2pt	34.6%	+6.8pt



社員数の推移

2021年3月末のクリエイター数（※1）は前四半期末比横ばいの289名。
グループ総社員数は同6名減の429名。

（単位：人）



※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。

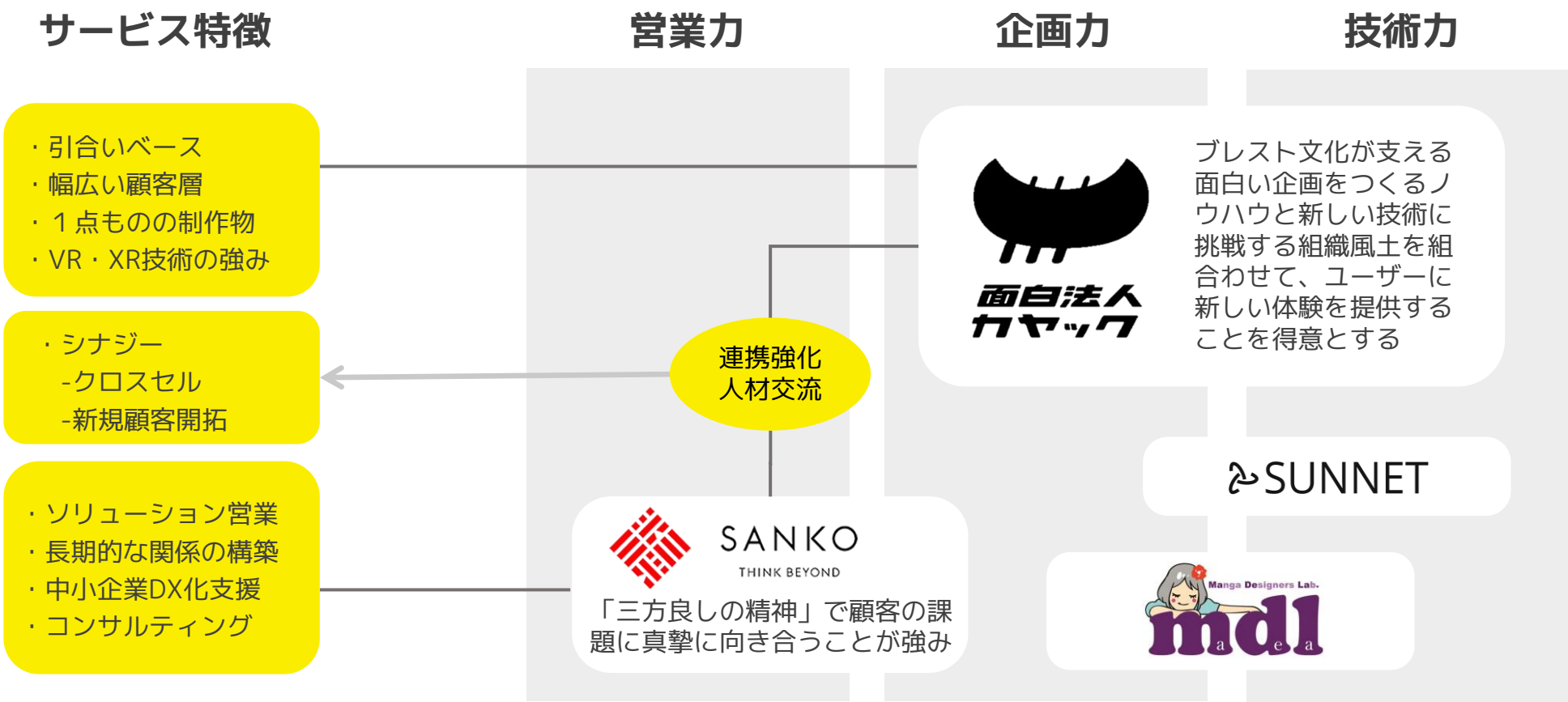
カヤック本体と子会社間で一体的な経営を推進するため、主要サービス毎にリーダー及び会議体を設定し、事業ポートフォリオの管理しています。

	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 都内	(株)SANKO マンガデザイナーズラボ(株)	(株)カヤック アキバスタジオ	ウェルプレイド・ライゼスト(株)		
他地域					(株)八女流(福岡県八女市) (株)サンネット(沖縄県那覇市)

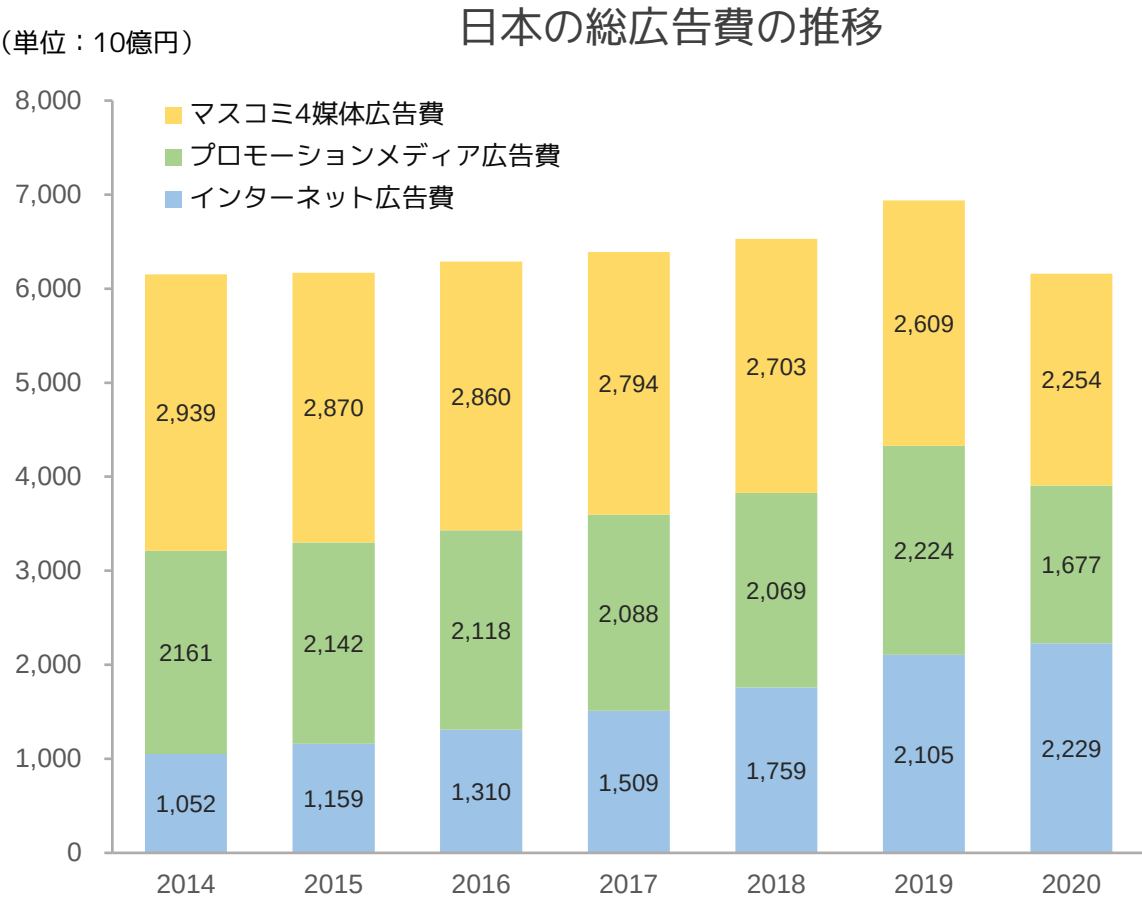
クライアントワーク



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。



インターネット広告費の内訳

（単位：億円）

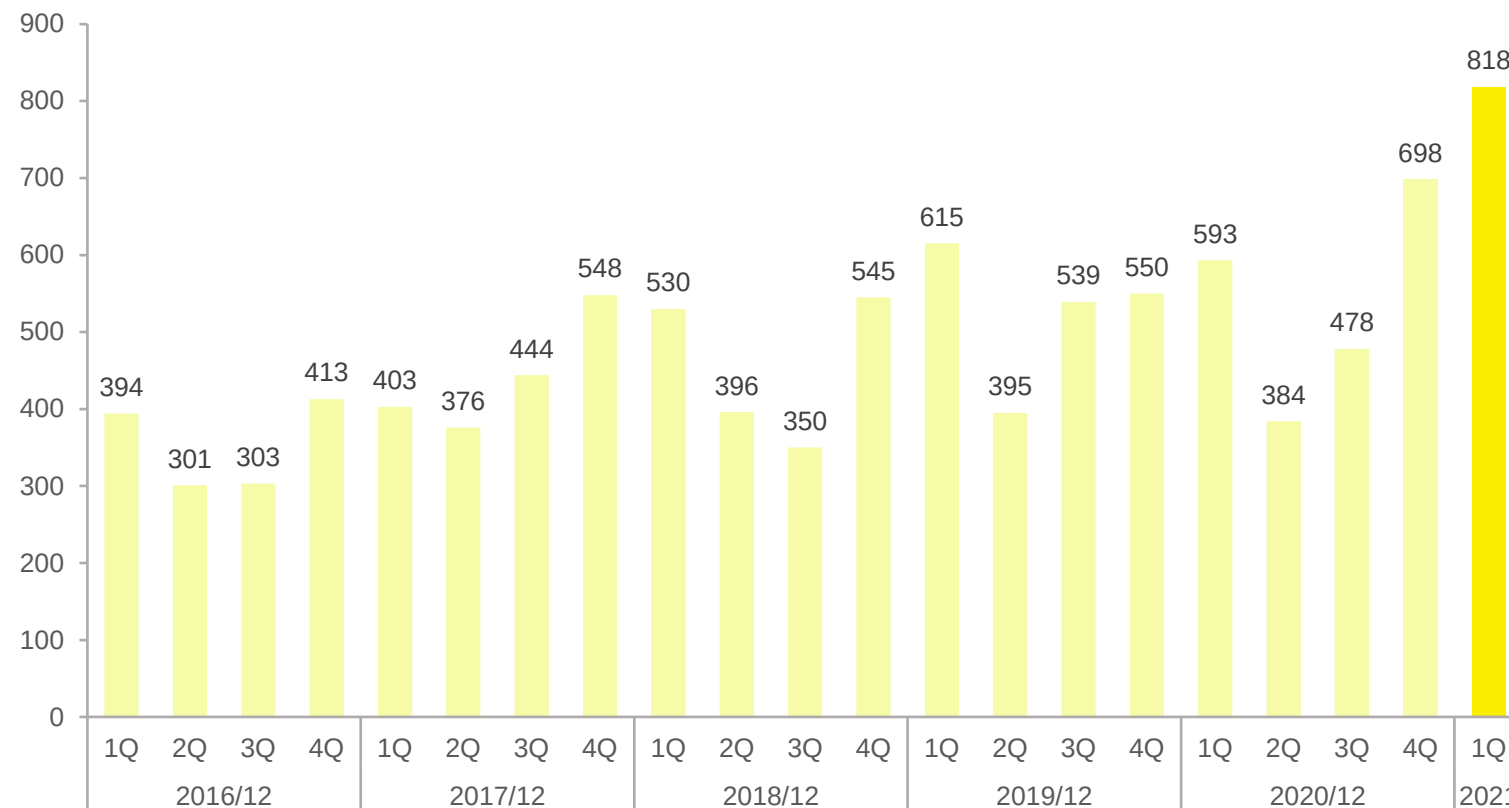
	2018	2019	2020
インターネット広告媒体費	14,480	16,630	17,567
成果報酬型広告	990	1,049	985
検索連動型広告	5,708	6,683	6,787
ディスプレイ広告	5,638	5,544	5,733
動画広告	2,027	3,184	3,862
その他	117	170	200
インターネット広告制作費	3,109	3,354	3,402
物販系ECプラットフォーム広告費	—	1,064	1,321
合計	17,589	21,048	22,290

出所：電通 「2016年-2020年 日本の広告費」、「2020年 日本の広告費 インターネット広告媒体費 詳細分析」

クライアントワーク 売上高推移

1Qの売上高は前年同期比38%増の818百万円となり過去最高を更新。
R&D支援の大型案件に加え、SANKO及びマンガデザイナーズラボの連結化が増収に寄与。

(単位：百万円)



カヤックが開発に関わったユーザー共創型ゲーム「スーパー野田ゲーPARTY」が4月29日にNintendo SwitchのDL用ソフトとして販売され、**1週間で5万本**を売上げました。



アカツキライブエンターテインメントと共同で、企画・制作する「うんこミュージアム」を福岡ソフトバンクホークスの主催で、3月20日に福岡でオープンしました。



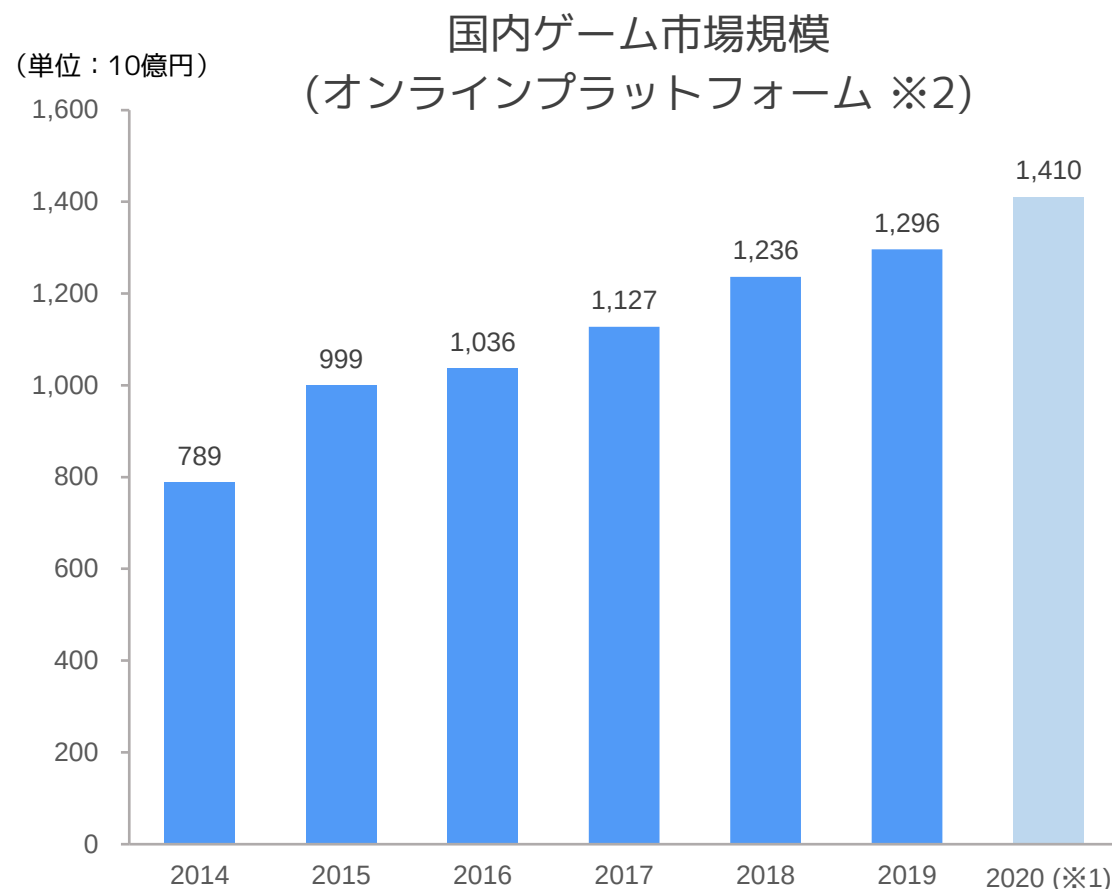
ゲーム



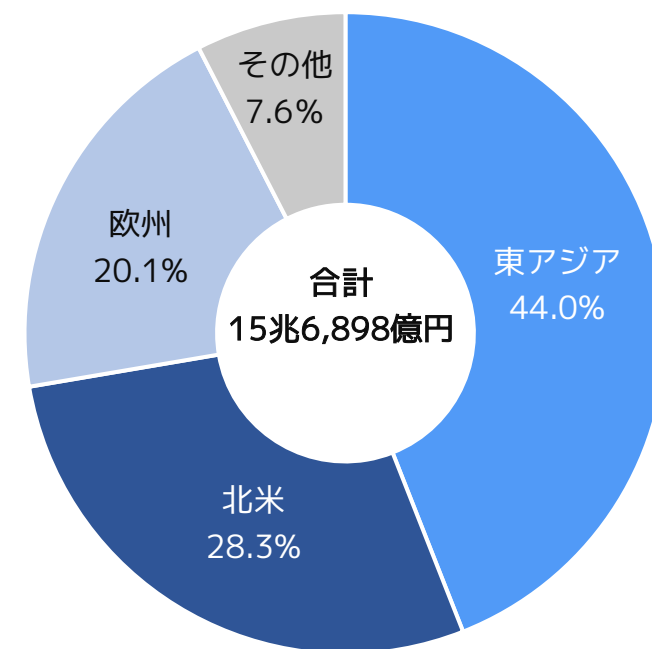
2019年4Qより、ゲームの開発体制をカヤックから子会社のカヤックアキバスタジオにシフト。
アキバスタジオでは、ゲームに加え、アニメ・エンタメ領域の受託開発を拡大する方針です。



コロナ禍の巣ごもり需要が追い風となり、2020年も国内オンラインゲーム市場は成長。



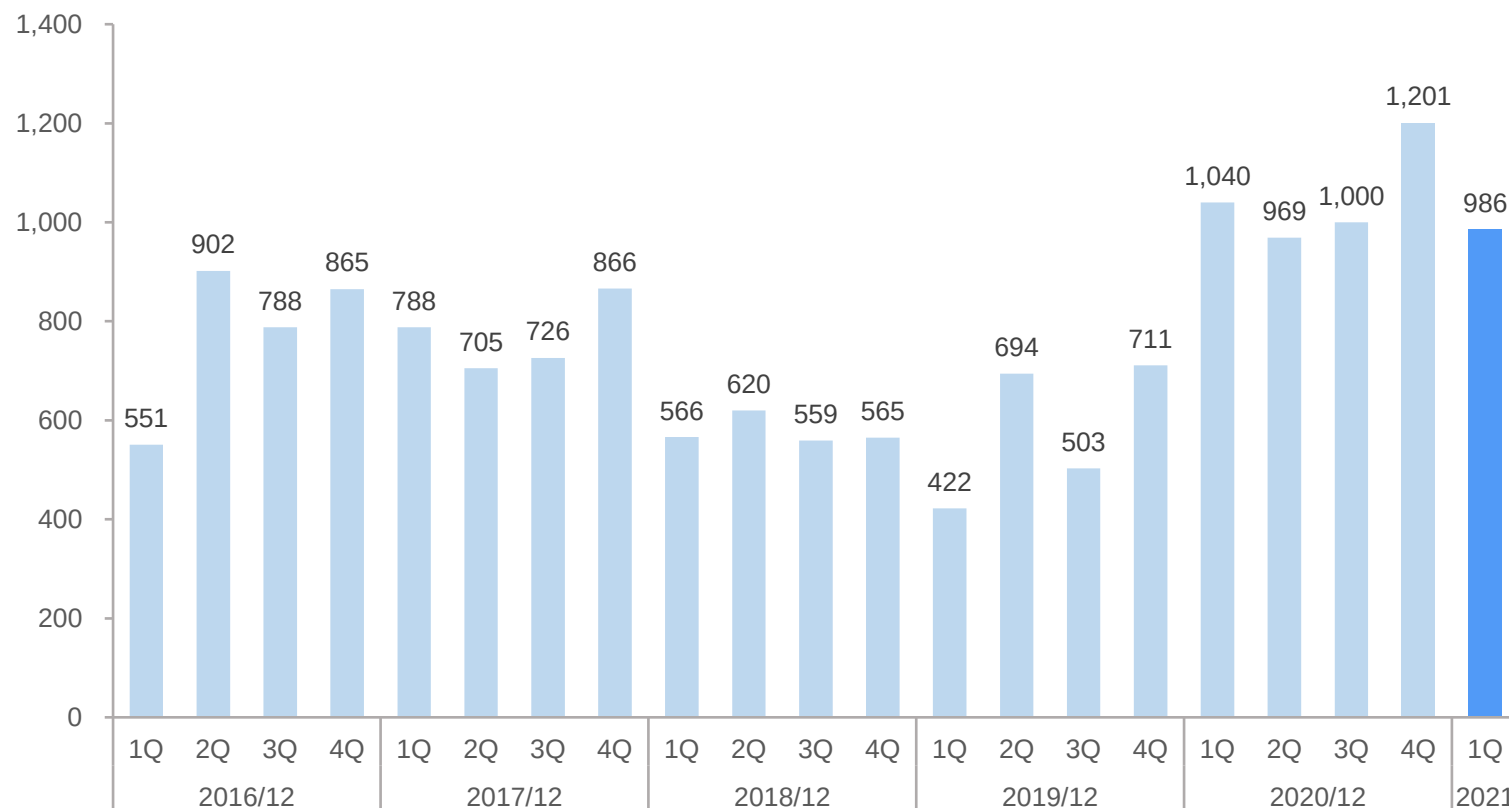
世界の地域別ゲームコンテンツ市場規模
(2019年)



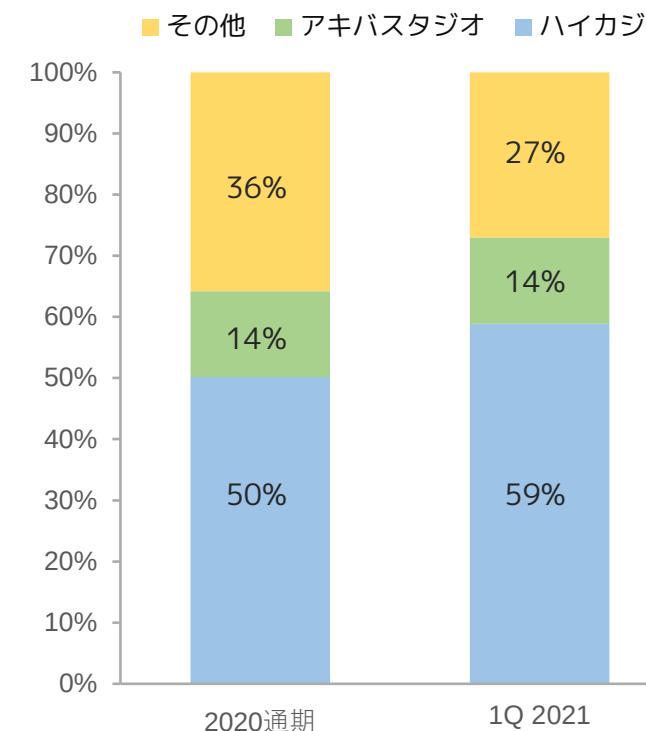
ゲーム 売上高推移

1Qの売上高は直前四半期比17.9%減の986百万円。
ハイカジの売上高は2020年4Q比で**ほぼ横ばい**で推移しております。

(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（2020年4Qとの比較）は以下の通りです。

ハイパーカジュアルゲーム

Park Master



- ・運用タイトルの中では、最も高い売上水準を維持。
- ・クリエイティブ制作や改善は優先度高く取り組み。

Noodle Master



- ・DLの減少傾向は収まり、一定水準で売上を下支え。

Type Spin



- ・広告クリエイティブについて、継続的に各種パターンをテストし、ユーザー獲得を強化しています。
- ・アプリ側の改修により、LTVの底上げを確認。

Masking Print/Paint Dropper



- ・獲得ボリュームは弱く、他のタイトルを優先。
- ・アプリ側の改善は一段落しています。

自社・協業のソーシャルゲーム

ぼくらの甲子園！ ポケット



- ・人気野球マンガ「Mr.FULLSWING」と2回目のコラボを実施。Twitterでトレンド入りするなどユーザーの獲得に成功。
- ・売上は4Qから減少も、想定どおりの推移。

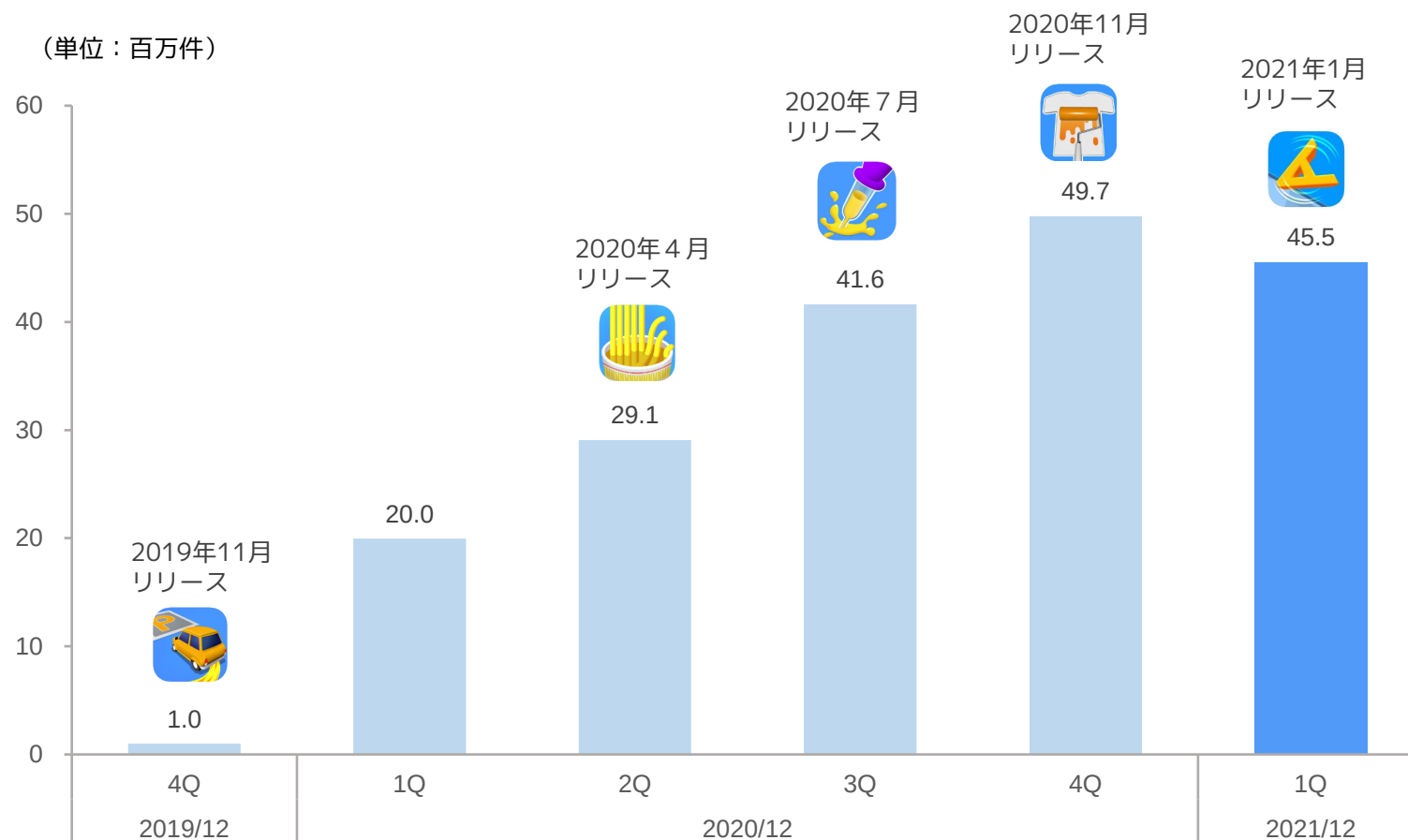
キン肉マン マッスルショット



- ・3月にリリース6周年を迎えました。6周年記念キャンペーンではゲーム内外で盛り上がりを作ることに成功。
- ・売上は横ばいで推移。

(C)ゆでたまご/(C)COPRO/(C)DeNA

2021年1Q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4,552万件。
累計のダウンロード数は5月10日に**2億件**を突破しました。



※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。

ハイカジ第6弾として4月28日に「Ball Run 2048」の配信を開始。全米のApp Store無料ゲームランキングで5位およびカジュアルゲームカテゴリで1位を獲得いたしました。



「ぼくらの甲子園！ ポケット」では、集英社の大人気野球漫画「Mr.FULLSWING」とのコラボイベント「Mr.FULLSWING 超大型コラボ」を3月に実施しました。



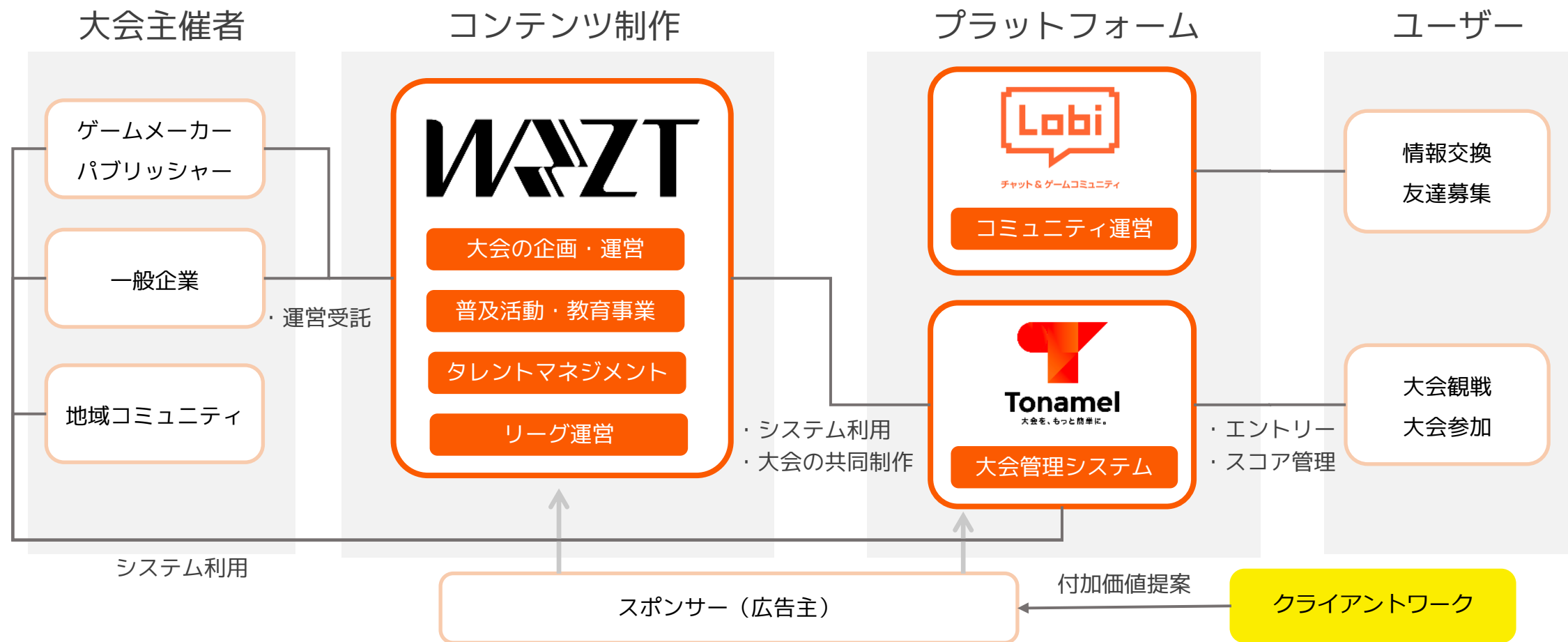
ゲームコミュニティ



ゲームコミュニティの概要

2.サービスの状況 | 30

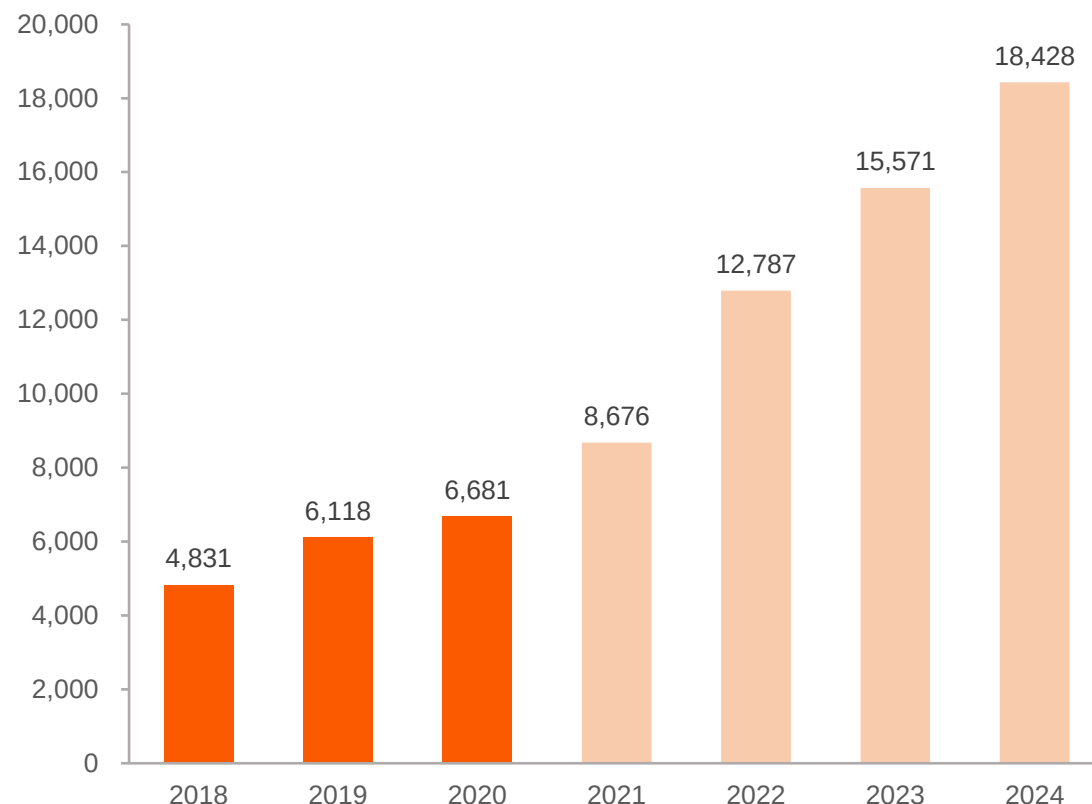
コミュニティを軸としてゲーム周辺領域のサービスを提供。eスポーツ等のコンテンツからプラットフォームまで、相互に連携を図り、ユーザーに付加価値を届けます。



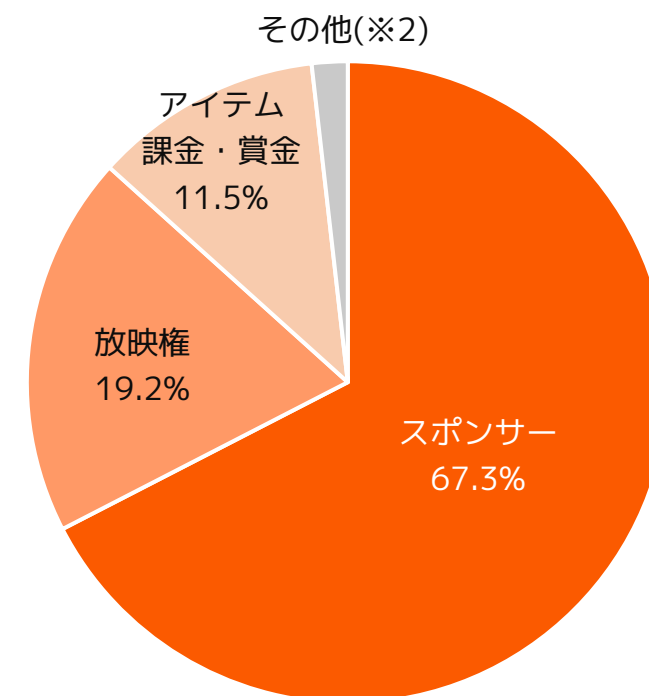
2020年から2024年までのeスポーツ市場の年間平均成長率は約29%と見込まれております。

(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

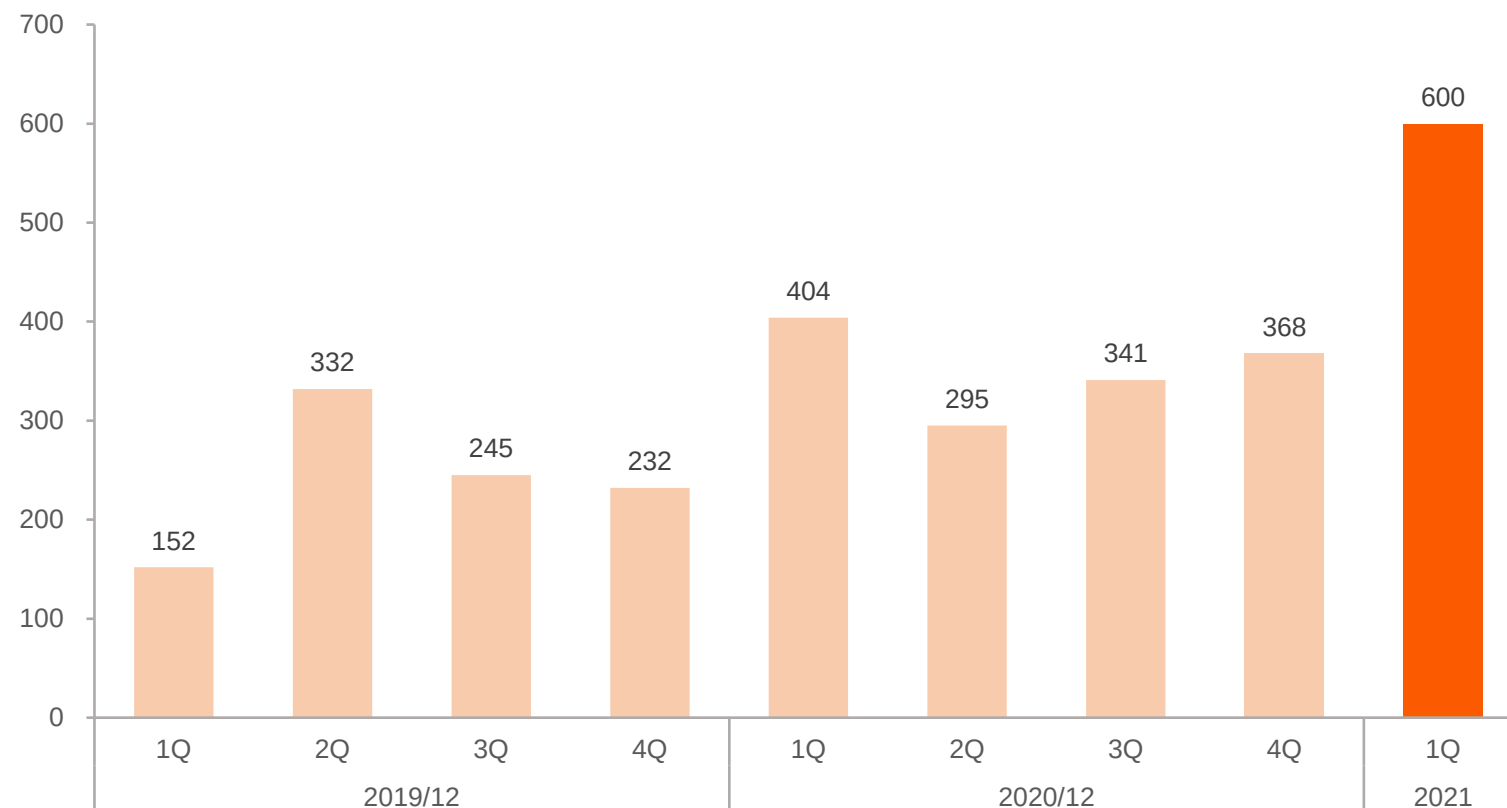


ゲームコミュニティ 売上高推移

1Qの売上高は直前四半期比62.8%増の600百万円。

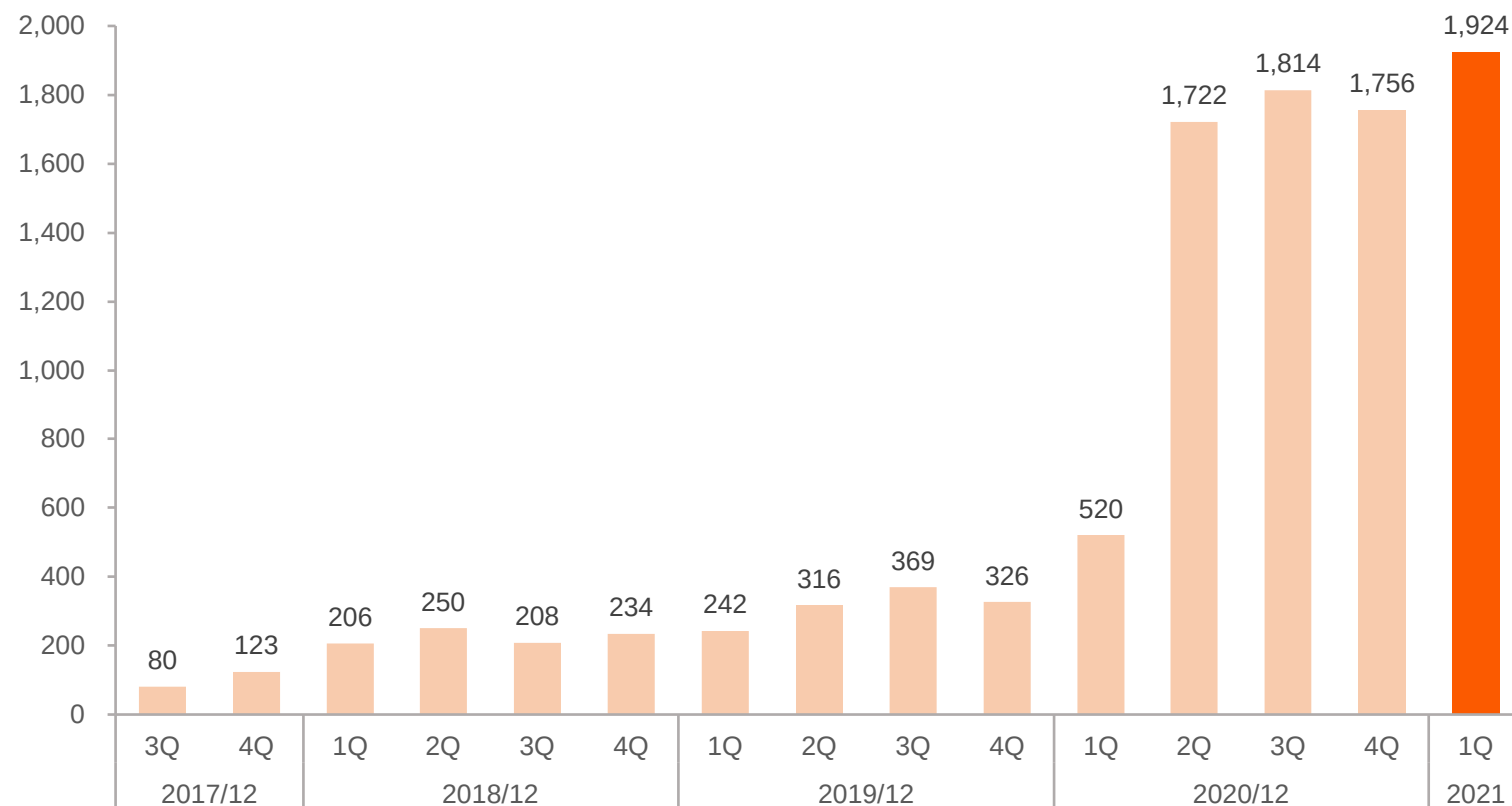
RIZeSTの子会社化や大型eスポーツ大会の運営受託等が増収に寄与しました。

(単位：百万円)

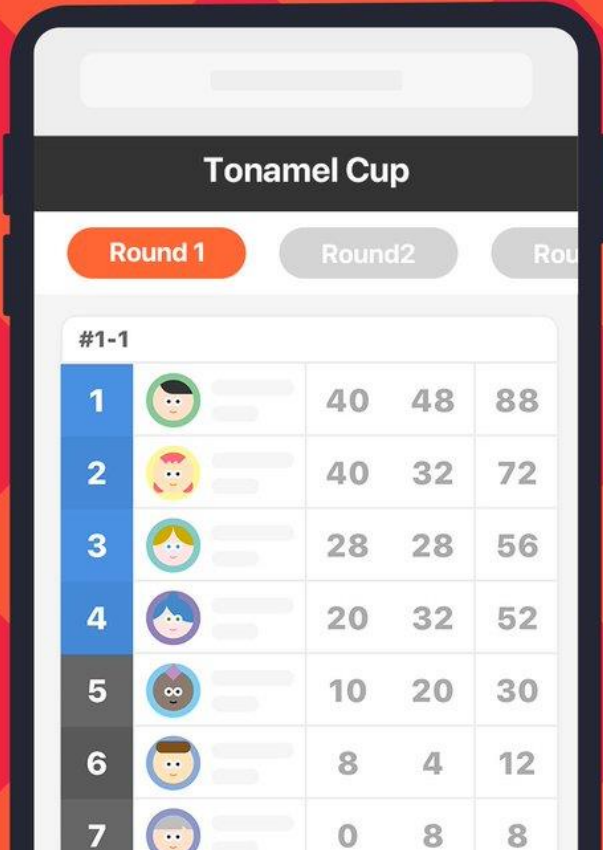


ダブルエリミネーションのリリースが追い風となり、Tonamelの大会開催数が1Qに増加。

(単位：件)



Tonamelは5月10日にバトルロワイヤル系ゲームや麻雀、スコアアタックなど同時に複数人で対戦するゲーム大会で使われる**フリーフォーオール形式**を正式にリリースしました。



The image shows a smartphone screen displaying the 'Tonamel Cup' interface. The screen is divided into sections for 'Round 1', 'Round 2', and 'Round 3'. The 'Round 1' section is active, showing a leaderboard for match '#1-1'. The leaderboard lists 7 players with their scores in three columns. The background of the entire graphic is a red and orange diamond pattern. The Tonamel logo is in the top right corner. A speech bubble points to the text 'バトルワ系ゲームにも対応' (Compatible with Battle Royale games). Large white text in the center reads 'フリーフォーオール形式に対応しました。' (Compatible with Free-for-All format).

順位	プレイヤー	スコア1	スコア2	スコア3
1	[プレイヤーアイコン]	40	48	88
2	[プレイヤーアイコン]	40	32	72
3	[プレイヤーアイコン]	28	28	56
4	[プレイヤーアイコン]	20	32	52
5	[プレイヤーアイコン]	10	20	30
6	[プレイヤーアイコン]	8	4	12
7	[プレイヤーアイコン]	0	8	8

バトルワ系ゲームにも対応

フリーフォーオール形式に対応しました。

Tonamel

東南アジアにおけるゲーム及びeスポーツエンターテインメントのパイオニアである Tier One Entertainment社に、プレシリーズ A ラウンド（転換社債型新株予約権付社債）を通じて出資しました。



【会社概要】

Tier One Entertainment は、東南アジアにおけるゲーミングコミュニティの発展に携わってきた Tryke Gutierrezと、フィリピンの著名インフルエンサーであるAlodia Gosiengfiaoによって、2017年に設立された eスポーツ及びゲーミングに特化したタレントエージェンシーです。

同社は、実況解説者、ストリーマー、プロチームなどのゲーム関連タレントの育成を通じ、eスポーツ業界に革新をもたらすことを目指しており、パートナー企業に対しては、ゲーミングコミュニティのオーディエンスと繋がる機会を提供することをミッションとしております。

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）



鎌倉R不動産
— REALKAMAKURAESTATE —

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



学ぶ・共有・仲間づくり **地域資本主義** サロン

地域密着型コミュニティ



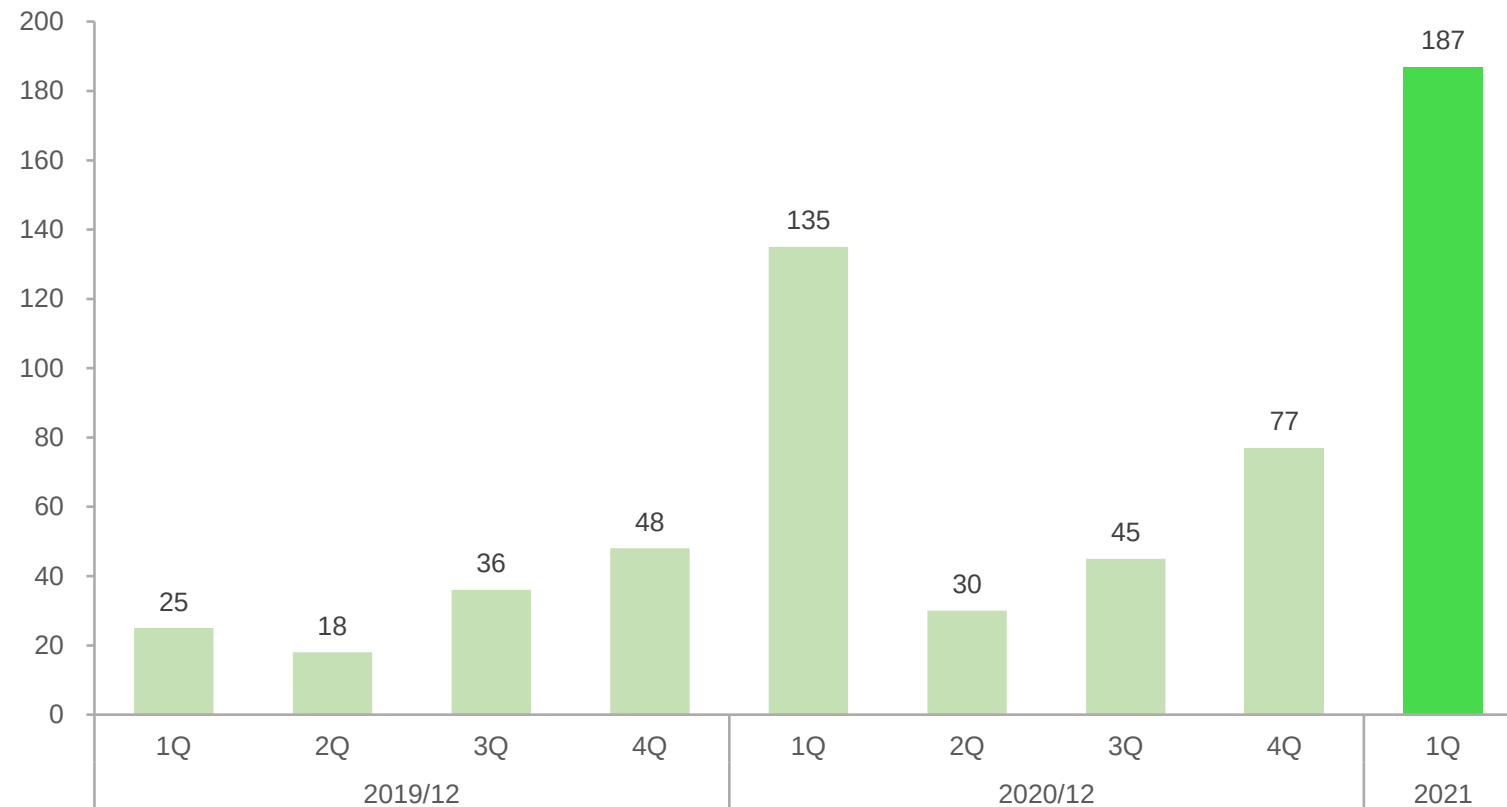
KAMAICON

地域資本主義

1Qの売上高は前年同期比38.2%増の187百万円。

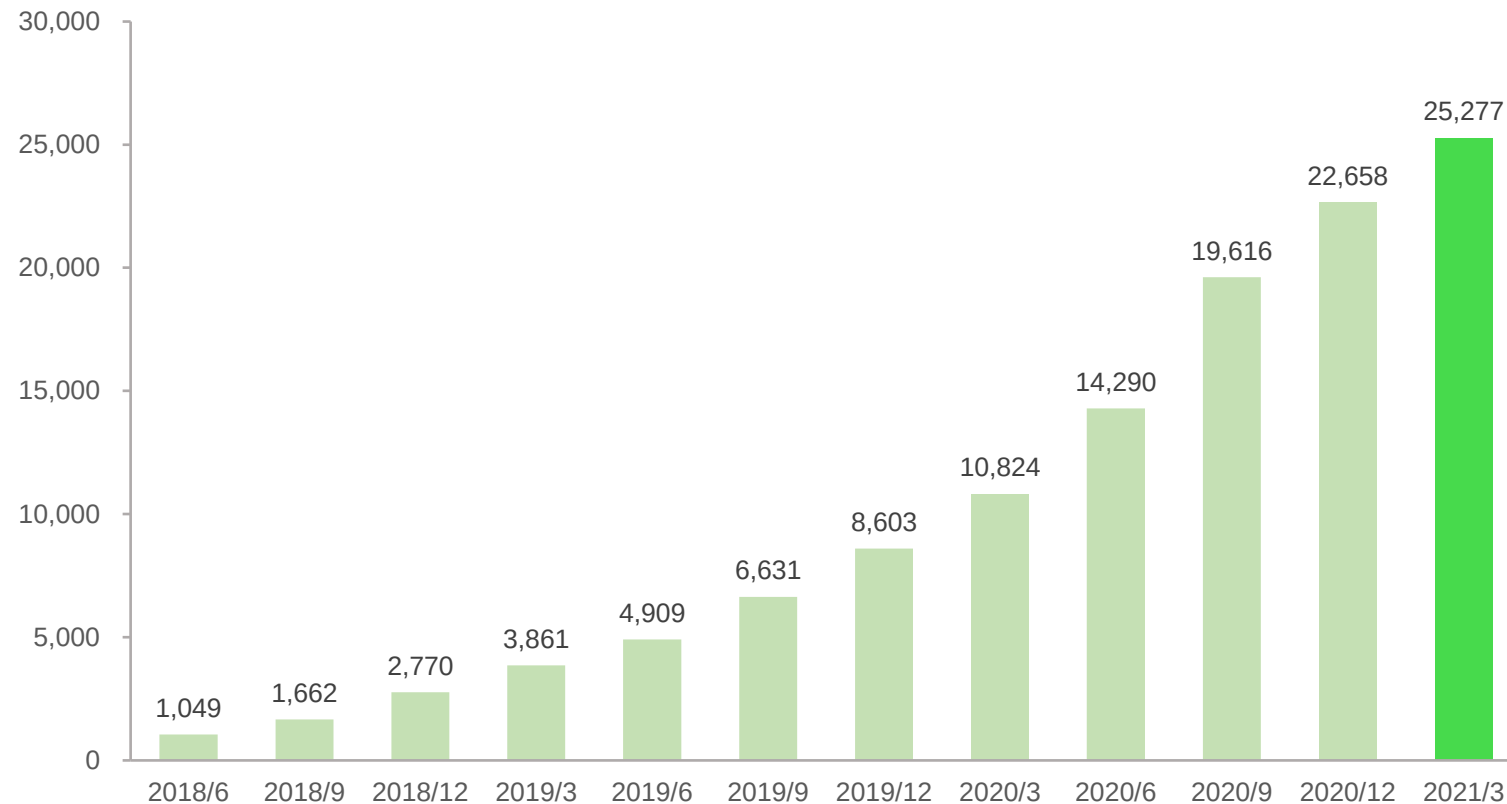
SMOUTの有料掲載の積み上げに加え、まちのコインの導入地域の増加が増収に寄与しました。

(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2.5万人を突破。まちづくりコンテンツ受託案件との連動やSNS広告などを通じ、ユーザー数の拡大に取り組んでおります。

(単位：人)



SMOUTサービスをご利用いただいている地域、そしてユーザーの皆様には感謝の気持ちを込めて人気移住地域を表彰する「SMOUT移住アワード2020※」を発表しました。



※参加地域数：国内外の登録地域数631のうち、期間中にプロジェクトを発信した日本国内の463地域、一般ユーザー数：23,037人、プロジェクト数：1,903件。

総務省が推進する「地域活性化起業人」プログラムを活用し、青森県藤崎町および三重県玉城町へカヤック社員を派遣する協定を両町と締結いたしました。



クライアントワーク事業部
プロデューサー
香田 遼平

ちいき資本主義事業部
ディレクター
名取 良樹

2021年1Qは6地域で「まちのコイン」が導入されました。



クルッポ

神奈川県鎌倉市

**2021年1月19日
正式リリース**



むすび

東京都大塚地区

**2020年10月1日
正式リリース**



おだちん

神奈川県小田原市

**2020年2月24日
プレサービス開始**



プラ

神奈川県たまプラーザ地区

**2020年10月13日
実証実験開始**



ロマン

福岡県八女市

**2020年10月11日
正式リリース**



もん

長野県上田市

**2021年2月1日
実証実験開始**



アユモ

神奈川県厚木市

**2021年3月26日
正式リリース**



ポン

長野県佐久市

**2021年2月
期間限定導入**



てご

鳥取県智頭町

**2021年2月3日
実証実験開始**



もちん

岡山県新庄村

**2021年3月24日
正式リリース**

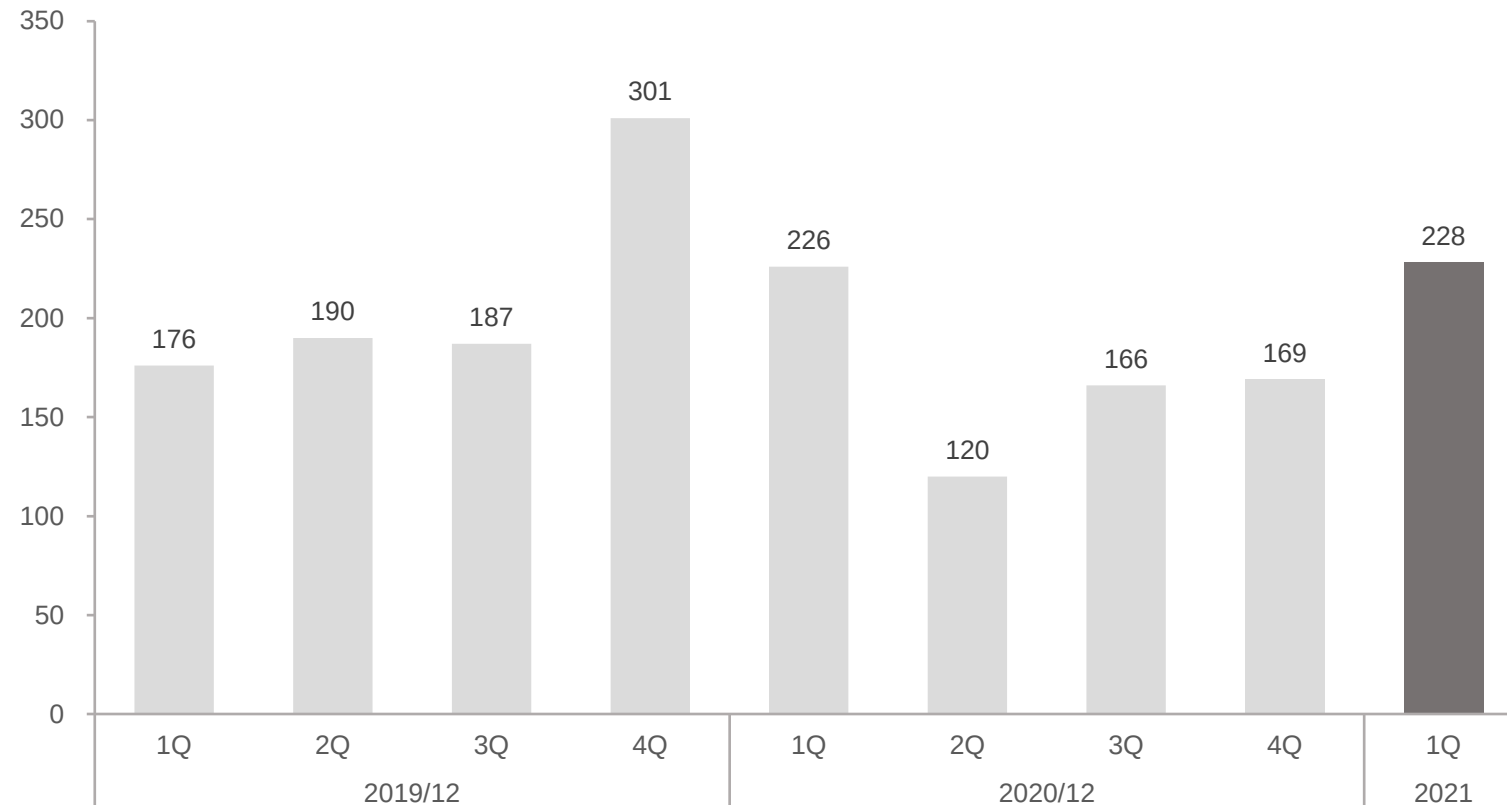
その他サービス

その他サービス 売上高推移

1Qの売上高は直前四半期比34.8%増の228百万円。

プラコレ、鎌倉R不動産が堅調に推移し、コロナ禍以前の水準まで売上が回復。

(単位：百万円)



冒険社プラコレはwebオフィスツール「[Remorks](#)」のβ版を5月下旬にリリース予定です。
リモートワークにおける不安の声の解消や業務環境の改善に取り組んでまいります。



世界中から、出勤しよう。

社外からでのリモートワークでも社員がつながり、
自発的に助け成長するオフィス環境

—— 事前登録企業のみ先行公開中(上限150社迄) ——
(一般公開：2021年5月下旬 β版ローンチ予定)

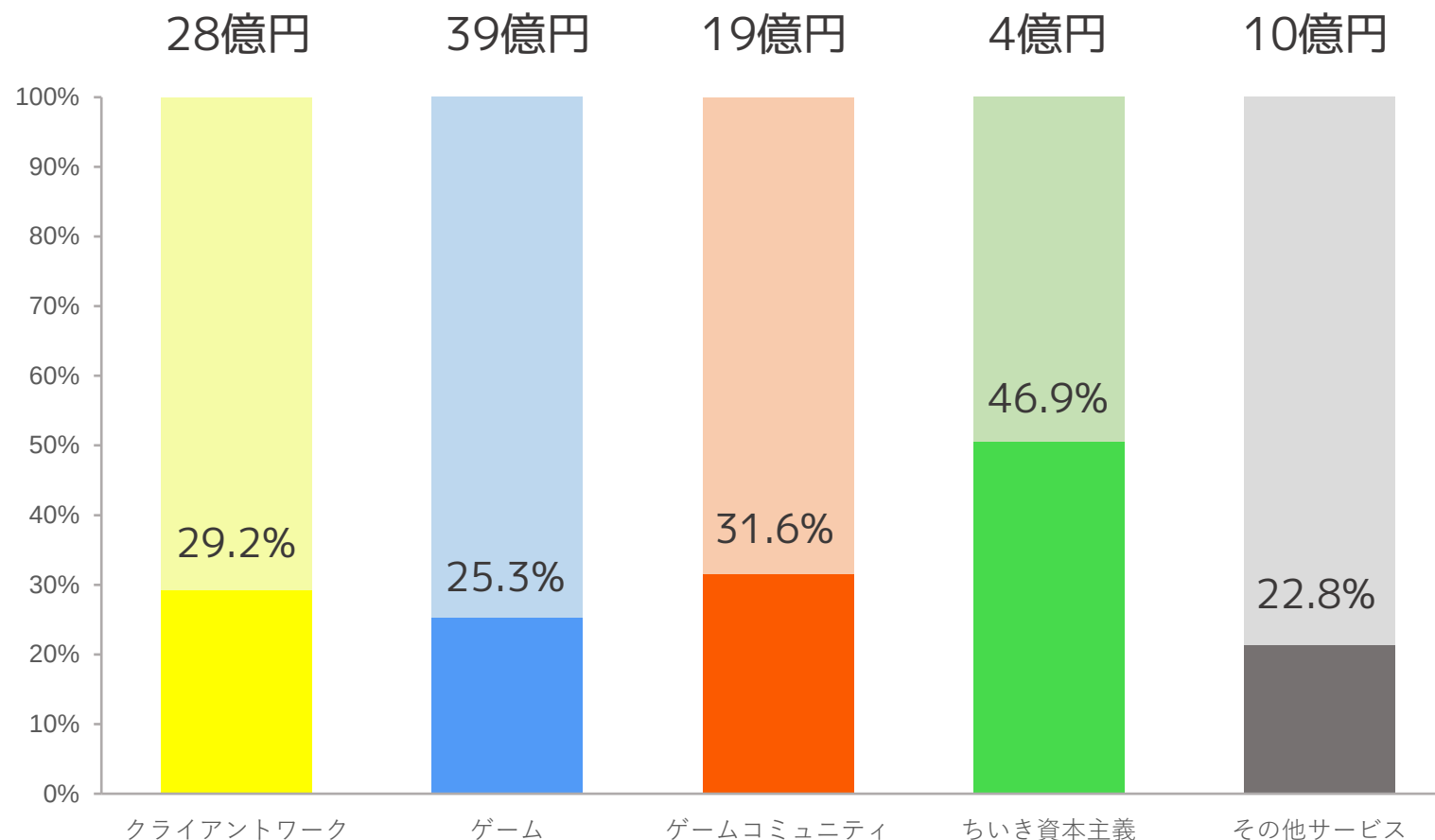
3.今期計画について

2021年1Q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5割を超えておりますが、現時点で、会社業績予想は据え置きとさせて頂いております。

	2021年12月 1Q（実績）	2021年12月 （予想）	進捗率 （％）
売上高（百万円）	2,821	10,000	28.2
営業利益（百万円）	368	1,000	36.8
経常利益（百万円）	412	950	43.4
親会社株主に帰属する 当期純利益（百万円）	318	580	54.9
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期初の想定どおりに推移しております。
ちいき資本主義は自治体の会計年度末である1Qに売上が集中する傾向があります。



- ① クリエイター数をKPIに掲げておりますが、今期の人員計画について教えてください。
- ② iOS14のIDFA取得のオプトイン必須化によるハイカジへの影響はどの程度でしょうか。
- ③ ゲーム売上に占めるハイパーカジュアルの売上比率を教えてください。
- ④ Toname1はどのようにマネタイズする方針でしょうか？
- ⑤ eスポーツ市場の今後の成長はどのように考えてますか？
- ⑥ eスポーツ事業におけるカヤックの強みと弱みを教えてください。
- ⑦ 各サービスの利益率は開示しないのでしょうか？
- ⑧ 中期経営計画は出さないのでしょうか？

**当社IRページに後日
掲載される「決算説明
会 主なQ&A」にて、
回答いたします。**



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。