平成 27 年2月 12 日

各　位

東京都渋谷区恵比寿一丁目 19 番 15 号
株　式　会　社　オウケイウェイヴ
代表取締役社長　兼元　謙任
（コード番号：3808　名証セントレックス）
問い合わせ先　取締役経営管理本部長　野崎　正徳
電話番号　03－5793－1195

平成 27 年6月期（第 16 期）第2四半期　連結業績ハイライト
～　売上高は想定通りの進捗、前年同期比で損失幅縮小　～

平成 27 年6月期　第2四半期　振り返り

■連結損益計算書

連結 （単位:百万円）	平成 27 年 6 月期 第 2 四半期		平成 26 年 6 月期 第 2 四半期		前年同期比	
	金額	売上高比	金額	売上高比	増減額	増減率
売上高	**1,399**	**100.0%**	**1,609**	**100.0%**	**△210**	**△13.1%**
売上原価	864	61.8%	1,184	73.6%	△319	△27.0%
売上総利益	**534**	**38.2%**	**425**	**26.4%**	**+109**	**+25.7%**
販売費及び一般管理費	580	41.5%	667	41.4%	△86	△13.0%
営業損失(△)	**△46**	**―**	**△242**	**―**	**+195**	**―**
経常損失(△)	**△11**	**―**	**△241**	**―**	**+230**	**―**
四半期純損失(△)	**△44**	**―**	**△190**	**―**	**+146**	**―**

売上高

・売上高減少はサービスの選択と集中が主要因

・エンタープライズソリューション事業、ナレッジマーケット事業は成長維持、前年同期比で売上高増加

・不採算サービスからの撤退を進めている営業アウトソーシング事業の売上高が前年同期比で約8割減

営業損失、経常損失、四半期純損失

・固定費の削減により売上原価率が低下

・前期末に行ったコスト削減効果が現れ売上原価が減少。当第2四半期3か月間では営業黒字化

・将来の回収可能性を鑑み繰延税金資産を取り崩し、四半期純損失計上

業績予想の修正について（平成 27 年1月 23 日公表）

・平成 27 年 1 月 23 日に平成 27 年 6 月期（平成 26 年 7 月 1 日～平成 27 年 6 月 30 日）業績予想を見直しました。
予想数値と修正の要因につきましては当社ホームページに掲載しております。

■連結貸借対照表

連結（単位:百万円）	当第２四半期	前連結会計年度	増減額
現金及び預金	616	656	△40
売上債権	373	425	△51
前払費用	31	23	7
その他流動資産	15	21	△5
流動資産　計	**1,036**	**1,127**	**△91**
有形固定資産	127	88	39
無形固定資産	70	87	△17
投資その他の資産	428	470	△41
固定資産　計	**626**	**646**	**△19**
資産合計	**1,663**	**1,774**	**△110**

連結（単位:百万円）	当第２四半期	前連結会計年度	増減額
仕入債務	39	71	△31
未払金及び未払費用	189	208	△18
その他流動負債	129	137	8
流動負債　計	**358**	**418**	**△59**
固定負債　計	**74**	**80**	**△5**
負債合計	**433**	**498**	**△65**
資本金	979	979	―
資本剰余金	949	949	―
利益剰余金	△701	△657	△44
株主資本　計	**1,226**	**1,271**	**△44**
その他純資産	3	4	△0
純資産合計	**1,230**	**1,275**	**△45**
負債純資産合計	**1,663**	**1,774**	**△110**

資産

・計画していたサーバー増強の設備投資により現金が減少
・売掛金の回収が進み、売上債権減少
・設備投資により有形固定資産が増加
・繰延税金資産の取り崩しにより投資その他の資産が減少

負債・純資産

・子会社での買掛金の支払いにより、仕入債務減少
・固定負債、資本金、資本剰余金には大きな変動なし
・四半期純損失の計上により、利益剰余金減少

平成 27 年6月期　第2四半期　全社トピックス

Q&A コミュニティ「OKWave」において専門家、企業が参加する仕組みを構築しました。
当社独自の強みである Q&A コミュニティのプラットフォームを中心に、個人、専門家、企業、多言語の4軸でユーザーの利便性を高め、シナジーを生み出すビジネスモデルにより、収益性を向上させてまいります。

事業別　平成 27 年6月期第2四半期　概況

ソーシャルメディア事業

OKWave

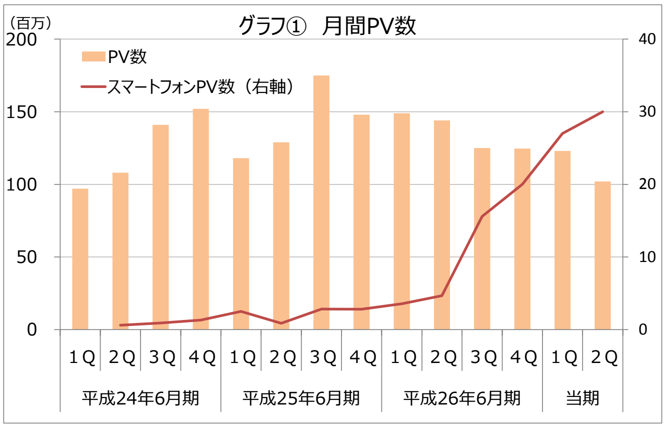
当事業では日本最大級の Q&A サイト「OKWave（オウケイウェイヴ）」の運営を核に、「OKWave」で生まれた Q&A とアクセスログなどのビッグデータを利用した、主に広告ビジネスを展開しています。
サービスの統廃合による PC 経由の閲覧者数減少が影響し、売上高は前年同期比で減少となりましたが、費用面では固定費の削減効果が顕在化し、セグメント利益が黒字化しました。

- **売上高　252 百万円（前年同期比　△21.9%）**
  - ⇒　サービスの絞り込みと PC 経由の閲覧数減少⇒グラフ①
  - ⇒　低下傾向が続いていた広告単価は新しい収益モデルの構築や新商品の導入により回復
- **セグメント利益　24 百万円（前年同期比　+80 百万円）**
  - ⇒　固定費削減の効果により、費用が減少
  - ⇒　スマートフォン向け開発の費用が先行発生

ソーシャルメディア（単位:百万円）	第２四半期	前年同期比	
		増減額	増減率
売上高	252	△70	△21.9%
セグメント利益	24	+80	―

■スマートフォン対応の効果が顕在化■

（1）スマートフォン利用者の利便性向上施策を実施
・９月の「OKWave」iPhone 版リニューアルに続き、Android 版を 12 月にリリース⇒図①
・スマートフォン経由の PV 数は増加傾向を維持⇒グラフ①
（2）広告単価低下への対応施策が奏功
・Q&A データに基づいたターゲティング広告など、新商品の販売が好調に推移
・低下傾向にあった広告単価が底打ち、回復基調
（3）12 月には毎年恒例の年間ランキングを発表⇒図②
・2014 年の閲覧数ランキングでは、質問者と回答者がコミュニケーションを楽しむほか、読みものとして楽しめる Q&A が上位を占める傾向に
（4）スマートフォン向け広告スペースの改修
・新しい広告スペースの追加や、効果により広告の配置を変更する施策の結果、スマートフォンの広告単価が 3 か月間で約 1.5 倍に上昇



図①「OKWave」スマートフォンアプリ

iPhone 版

Android 版

図②　2014 年の Q&A 閲覧数ランキング発表

エンタープライズソリューション事業

当事業では FAQ（よくある質問）を作成、編集、公開する一連の流れを搭載した、特許技術を有するシステム「OKBiz（オウケイビズ）」など、企業向けのソリューションを提供しています。

ソーシャルメディア事業のサービス「OKWave」を利用した「OKBiz for Community Support」の販売強化による新規導入が進み、「OKBiz」との統合利用による導入企業のカスタマーサポートの充実を支援しました。

同時に、潜在ニーズの発掘に向けセミナーなどによるマーケティング活動を積極化しました。

- **売上高　587 百万円（前年同期比　+7.8%）**

⇒　第１四半期に実施した営業体制強化により「OKBiz」の導入が前期比での成長率を維持⇒グラフ②

⇒　「OKBiz for Community Support」の販売強化による新規導入

- **セグメント利益　220 百万円（前年同期比　+5.6%）**

⇒　営業体制強化により、固定費が増加

⇒　セミナー出展にかかる費用等、マーケティング積極化による費用が売上に対し先行発生

ｴﾝﾀｰﾌﾟﾗｲｽﾞ ｿﾘｭｰｼｮﾝ（単位:百万円）	第２四半期	前年同期比	
		増減額	増減率
売上高	587	+42	+7.8%
セグメント利益	220	+11	+5.6%

■「OKBiz」シリーズの導入企業増加■

（1）「FAQ」「Community Support」の統合利用進む⇒図③

・キヤノン IT ソリューションズ株式会社様において、OKBiz for FAQ、OKBiz for Community Support の統合利用を開始。コンシューマー向けセキュリティ製品におけるカスタマーサポートの向上を支える

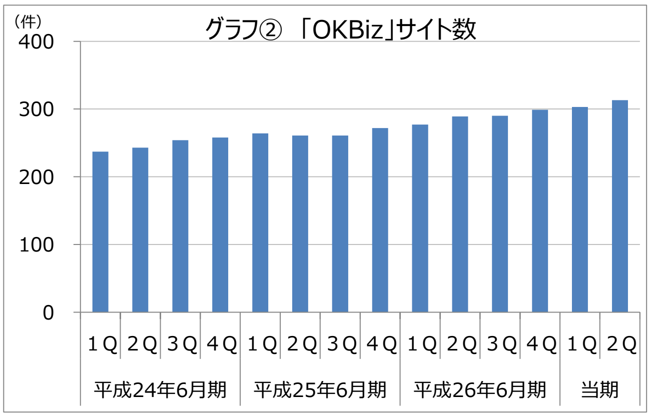
（2）「OKBiz」の新機能追加

・他システムとの認証連携機能やヘルプデスク機能の操作性向上等により、さらに高い業務効率化の実現が可能に

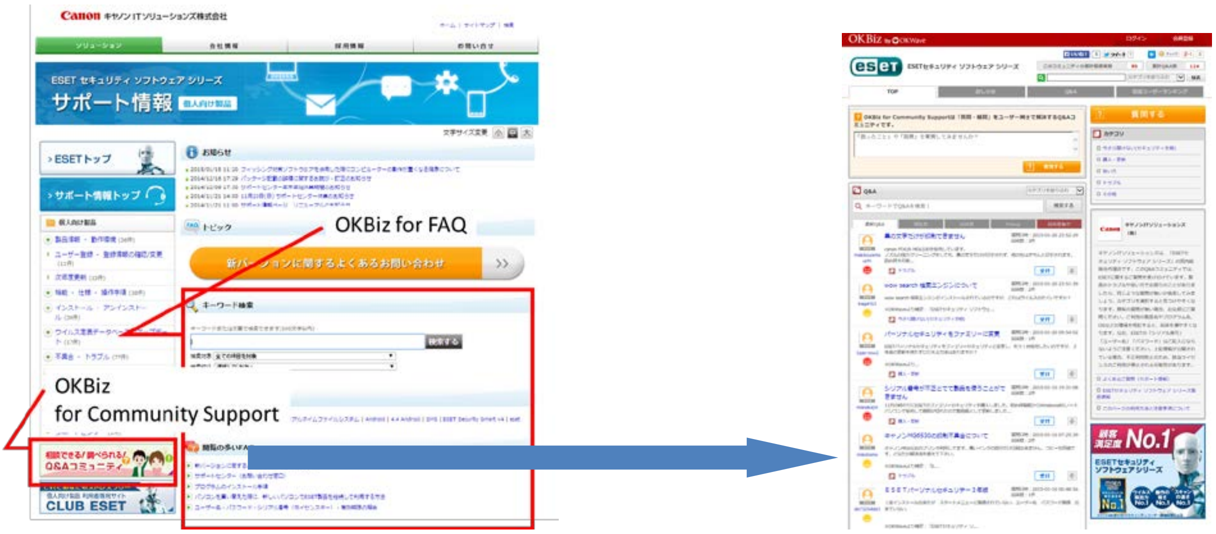
（3）外部イベントへの積極出展による潜在ニーズの発掘

・10/16 早稲田大学 IT 戦略研究所との共催セミナーを開催

・11/13、14 日本最大級のコールセンターソリューション展示会に出展。プライベートセミナーを実施し、5 セッションで延べ 800 人を超える参加者に対し当社ソリューションの優位性を訴求



図③　キヤノン IT ソリューションズ株式会社様　コミュニティサイト「OKBiz for Community Support」



ナレッジマーケット事業

OKWave Premium　　OKWave Professional

当事業では知識流通という新しい概念で、複数の課金制モバイルサイト(※)を運営しています。
下期に開始予定の新サイトの構築に向けた準備を進めるとともに、スマートフォン向けサイトの新規会員獲得に注力しました。
11 月より弁護士をはじめ様々な分野の専門家が参加する Q&A コミュニティとして「OKWave Professional」の提供を開始しました。

(※) スマートフォンや従来型携帯電話向けに提供している課金制サイト

・ **売上高　79 百万円(前年同期比　+90.3%)**

⇒　スマートフォン向けサービス『au スマートパス』、『docomo スゴ得コンテンツ』からの新規会員獲得が売上成長に寄与

⇒　複数サイトを一括で管理し、相互送客

・ **セグメント損失　△37 百万円(前年同期比　+58 百万円)**

⇒　下期開始予定の新サイト構築にかかる費用が先行発生

ナレッジマーケット(単位:百万円)	第２四半期	前年同期比	
		増減額	増減率
売上高	79	+37	+90.3%
セグメント損失(△)	△37	+58	—

■スマートフォン向け新サイトの企画・開発■

(1)新サイト構築に向けた企画・開発と既存サイト活性化

・『au スマートパス』、『docomo スゴ得コンテンツ』への新サイトの提供を目指し、新サイトの企画・開発

・広告宣伝費を投下し、既存サイトのさらなる活性化

(2)「OKWave　Professional」提供開始

・弁護士、税理士など専門家の回答者の参加により、専門的見地が得られる機会を提供

・一般の回答者の経験と専門知識で疑問・質問の解決を促進

図④ 「OKWave Professional」

多言語 CRM 事業

当事業では、24 時間 365 日体制の多言語コンタクトセンターを運営し、カスタマーサポート業務を提供するとともに、
バイリンガルや技術者の派遣等を行っています。
前期から注力してまいりました地方自治体の案件が寄与し、多言語コンタクトセンターの業績は好調に推移しました。

・ **売上高　429 百万円(前年同期比　+1.1%)**

⇒　コールセンター経由で受注している地方自治体の案件が寄与し、順調に進捗

・ **セグメント利益　2 百万円(前年同期比　△36 百万円)**

⇒　体制強化による人件費増の影響で前年同期比減少

多言語 CRM(単位:百万円)	第２四半期	前年同期比	
		増減額	増減率
売上高	429	+4	+1.1%
セグメント利益	2	△36	△93.1%

■多言語コンタクトセンターは案件が増加し順調に推移■

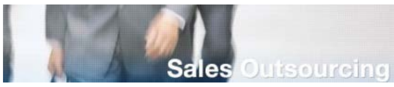
(1)地方自治体の案件が増加、売上成長に寄与

・前期から注力している地方自治体への提案が順調に増加し、多言語コンタクトセンターの売上に寄与

(2)費用削減効果顕在化、収益性向上

・費用削減の効果が顕在化し収益性が向上している一方、体制強化に伴う費用増の影響により利益は減少

営業アウトソーシング事業



当事業では、通信回線販売業界において、短期・中期的に顧客企業が必要とする販売スタッフの労働力を、業務請負及び派遣契約により提供しております。
市場環境を鑑み、収益性を考慮し事業再編を行い、当事業からは撤退の準備を進めています。

- **売上高　50 百万円（前年同期比　△81.5%）**

⇒　事業縮小により前年同期比減少

- **セグメント損失　△1 百万円（前年同期比　+6 百万円）**

⇒　省力運用でセグメント損失幅減少

営業アウトソーシング（単位:百万円）	第２四半期	前年同期比	
		増減額	増減率
売上高	50	△224	△81.5%
セグメント損失(△)	△1	+6	―

平成 27 年６月期　第3四半期戦略

■連結累積期間業績予想　※平成 27 年1月 23 日付で業績予想の修正を行っております。

連結（単位:百万円）	平成 27 年６月期 第２四半期　実績		平成 27 年６月期 通期　予想		進捗率
	金額	売上高比	金額	売上高比	
売上高	**1,399**	**100.0%**	**2,800**	**100.0%**	**50.0%**
ソーシャルメディア事業	252	18.0%	470	16.8%	53.7%
エンタープライズソリューション事業	587	42.0%	1,230	43.9%	47.8%
ナレッジマーケット事業	79	5.7%	200	7.1%	39.6%
多言語 CRM 事業	429	30.7%	830	29.6%	51.7%
営業アウトソーシング事業	50	3.6%	70	2.5%	72.6%
売上原価	864	61.8%	1,640	58.6%	52.7%
売上総利益	**534**	**38.2%**	**1,160**	**41.4%**	**46.1%**
販売費及び一般管理費	580	41.5%	1,140	40.7%	50.9%
営業利益または損失(△)	**△46**	―	**20**	0.7%	―
経常利益または損失(△)	**△11**	―	**40**	1.4%	―
当期純利益または四半期純損失(△)	**△44**	―	**10**	0.4%	―

全社戦略

上期に築いた、Q&A コミュニティを基盤とした 4 つの軸の各サービスの拡大と事業間シナジーの創出

ソーシャルメディア事業

■事業間シナジー創出によるサイト価値向上

(1)リニューアルによる事業間シナジー創出、PV 向上効果の追求

・エンタープライズソリューション事業、ナレッジマーケット事業とのシナジー創出のため、「OKWave」のリニューアルを継続
・PV 向上を狙いスマートフォンでの利便性向上施策を推進

(2)Q&A コミュニティ「OKWave」の新たな取り組み

・Q&A コミュニティを使った新商品の企画・開発

・2月から5月までの期間限定で「OKWave」の回答者に楽天スーパーポイント合計 390 万円分をプレゼントする企画を開始

(3)海外展開の中核となる子会社 OKWave Inc.の収益拡大

・上期において費用最適化による収益性向上を達成したため、利用者拡大と売上増加施策に注力

エンタープライズソリューション事業

■企業アカウントサービス開始

(1)「OKWave　Enterprise」開始

・従来のサポートチャネルに加え、「OKWave」の持つコミュニティでの問題解決力をソーシャルチャネルの 1 つである Q&A サイト上での製品やサービスに関する悩みや質問に、企業としての回答を提供できる企業アカウントサービス「OKWave　Enterprise」開始

(2)「OKBiz」新機能の追加開発

・OKBiz においてはヘルプデスク機能強化をさらに推し進め、より生産性の高いヘルプデスク業務を可能にするとともに、FAQ 機能においても Web API 機能の強化により、他社 CRM システム等との連携強化に重点を置いた機能拡充を予定

(3)積極的マーケティング活動の継続

・昨年 4 月に開催し、好評を得たリックテレコム社との共催イベントを本年も開催予定、300 人の来場を見込む。新規案件獲得を目指し、OKBiz シリーズが提供する顧客サポートにおける「カスタマー・エクスペリエンス(顧客体験)」を訴求
・パートナー企業との協業をより推し進め、案件の大型化を図るため、OKBiz シリーズの持つ機能を補完する様々なソリューションとの連携を強化

ナレッジマーケット事業

■課金制モバイルサイトの新サイトオープン

(1)「OKWave Professional」有料化による新しい収益モデル構築

・「OKWave」に投稿された質問に弁護士や税理士等の専門家が回答することで、専門家の集客モデルを構築。月額収入機会の創出

(2)「OKWave Premium」プラットフォーム改善による利益率改善

・プラットフォームを改善することで、運用コストを軽減し、利益率の改善

・新たなサイトにかかる立ち上げコストの軽減も同時に実現し、1 つのサイトからのコスト回収をスピードアップ

(3)課金制モバイルサイトの新サイト開始による収入機会の創出

・携帯キャリアのコンテンツ配信サービスへ新たな著名人とのサイトを提供することによる新たな収入機会の創出

多言語 CRM 事業

■地方自治体、観光産業、中央省庁への営業強化

(1)東京オリンピック開催に向け、関連産業への営業強化

(2)マーケットの創造を課題とし、第一段階の開拓から第二段階の提案、クロージングまでつなげることにより、収益性向上

営業アウトソーシング事業

■収益性を見直し、事業再編後の事業撤退に向け他の事業へリソースを再配置

※本資料に掲載しておりますスクリーンショット、画像等はすべて平成 27 年2月時点のものです。
※本資料に記載しております将来予想等に関する事項は現時点で入手可能な情報に基づき判断したものであり、多分に不確定な要素を含んでおります。実際の業績等は、さまざまな要因により、これらの見通しと異なる場合があります。

以　上