

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 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 3 四 半 期 連 結 業 績 ハイライト
～ 営業黒字が順調に増加 ～

平成 27 年 6 月 期 第 3 四 半 期 振 り 返 り

■ 連 結 損 益 計 算 書

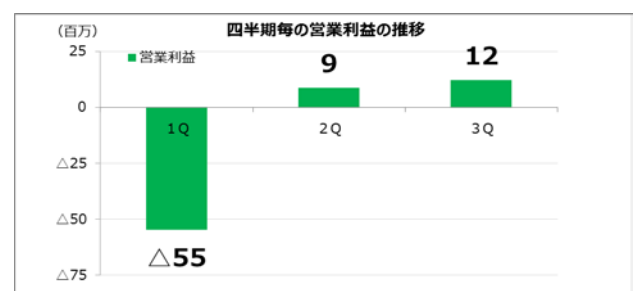
連 結 (単位: 百万円)	平成 27 年 6 月 期 第 3 四 半 期		平成 26 年 6 月 期 第 3 四 半 期		前 年 同 期 比	
	金額	売上高比	金額	売上高比	増減額	増減率
売上高	2,071	100.0%	2,426	100.0%	△355	△14.6%
売上原価	1,246	60.2%	1,747	72.0%	△500	△28.7%
売上総利益	824	39.8%	679	28.0%	+145	+21.4%
販売費及び一般管理費	859	41.5%	977	40.3%	△118	△12.1%
営業損失(△)	△34	—	△298	—	+263	—
経常利益または損失(△)	4	0.2%	△292	—	+296	—
四半期純損失(△)	△31	—	△107	—	+76	—

➡ 売上高

- ・一部の事業におけるサービス縮小により前年同期比減少
- ・営業アウトソーシング事業における事業縮小の影響で、同事業の売上高が前年同期比で約 83% 減
- ・一部取引先との契約変更にともない、ソーシャルメディア事業の広告収入が減少

➡ 営業損益、経常損益、四半期純損益

- ・第 2 四半期に続き会計期間(1～3月)で営業黒字
- ・原価の固定費削減により売上総利益率が向上
- ・販売管理費の再配分により、広告宣伝費を増加させたが販売管理費売上高比率は一定水準を維持
- ・営業外収益として為替差益、貸倒引当金戻入額を計上



■連結貸借対照表

連結 (単位:百万円)	当 第3四半期	前連結 会計年度	増減額	連結 (単位:百万円)	当 第3四半期	前連結 会計年度	増減額
現金及び預金	664	656	+7	仕入債務	41	71	△30
売上債権	334	425	△91	未払金及び未払費用	180	208	△28
前払費用	33	23	+9	その他流動負債	115	137	△22
その他流動資産	13	21	△8	流動負債 計	337	418	△80
流動資産 計	1,045	1,127	△82	固定負債 計	71	80	△9
有形固定資産	116	88	+28	負債合計	408	498	△89
無形固定資産	61	87	△25	資本金	979	979	+0
投資その他の資産	421	470	△49	資本剰余金	949	949	+0
固定資産 計	599	646	△46	利益剰余金	△688	△657	△31
資産合計	1,645	1,774	△129	株主資本 計	1,240	1,271	△31
				その他純資産	△3	4	△8
				純資産合計	1,236	1,275	△39
				負債純資産合計	1,645	1,774	△129

◆ 資産

- ・貸付金が返済されたことにより現金及び預金が増加
- ・子会社において売掛金の回収が進み、売上債権減少
- ・サーバー等の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

- ・当社、子会社ともに買掛金の支払いが進み、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

事業別 平成 27 年6月期第3四半期 概況

➔ ソーシャルメディア事業



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。

個人向けサイトの閲覧数が減少からの回復局面であるものの、一部取引先との契約変更による広告収入の減少により、売上高は前年同期比で減少となりました。

・売上高 363 百万円(前年同期比 Δ21.4%)

⇒ SEO 対策により閲覧者数が回復基調⇒グラフ①

⇒ 広告単価は新商品の導入等により伸長

⇒ 一部取引先との契約変更による広告収入減少

・セグメント利益 28 百万円(前年同期比 +91 百万円)

⇒ キャンペーン実施による広告宣伝費の増加を固定費削減でカバーし、前年同期比増益

ソーシャルメディア (単位:百万円)	第3四半期	前年同期比	
		増減額	増減率
売上高	363	△99	△21.4%
セグメント利益	28	+91	—

■新規会員獲得に向けた施策を実施■

(1) 楽天スーパーポイントのプレゼントキャンペーン実施⇒図①

・「OKWave」の回答者に対し、お礼などの数に応じて楽天スーパーポイントをプレゼントするキャンペーンを実施し、サイト活性化

・3か月間で合計 390 万円分のポイントをプレゼント

(2) インプレス R&D との電子書籍の取り組みを開始

・「OKWave」でテーマ毎に質問を募集し、行政や企業に取材を行い回答としてまとめたものを、電子書籍として出版予定

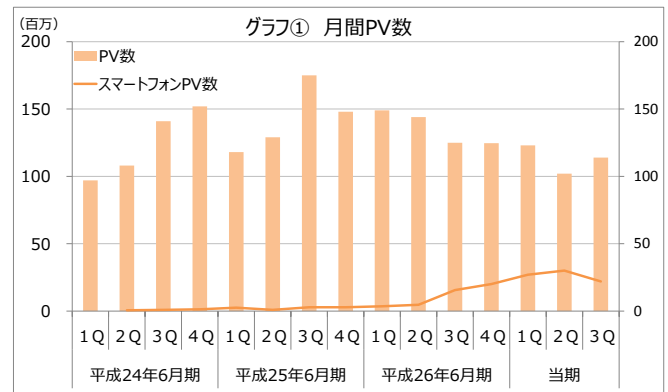
(3) 第3四半期末にソーシャルログインに対応⇒図②

・新規会員登録の必須項目を簡易化し、Facebook、Twitter の各ソーシャルアカウントによるログインへの対応を開始

(4) 広告単価の上昇

・前四半期に実施した広告枠の増設に対応し、当四半期に本格的に販促活動を行ったことで、広告単価が上昇

・とくに、スマートフォンの 1PV 当たりの単価は過去最高



図① 楽天スーパーポイントのキャンペーン



図② ソーシャルログインに対応



▶ **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。

潜在ニーズの発掘に向け大規模なイベントを行ったほか、FAQ 関連サービスの拡充により、導入企業数および売上高は成長しました。

・ **売上高 911 百万円(前年同期比 +5.6%)**

⇒ 定期的なセミナー開催、イベント出展等により、新規顧客の獲得が進み、前年同期比で増加⇒**グラフ②**

⇒ ソリューションパートナーとの連携強化による商談単価の向上

⇒ 企業向け Q&A 分析サービスの案件が増加

・ **セグメント利益 372 百万円(前年同期比 +3.1%)**

⇒ 大規模なイベントへの出展にかかる費用が先行発生

⇒ 営業体制強化による固定費の増加を売上増で吸収

エンタープライズソリューション (単位:百万円)	第3四半期	前年同期比	
		増減額	増減率
売上高	911	+47	+5.6%
セグメント利益	372	+11	+3.1%

■ **イベント出展により潜在ニーズ発掘** ■

(1) **リックテレコムとの共催によるイベントを開催⇒図③**

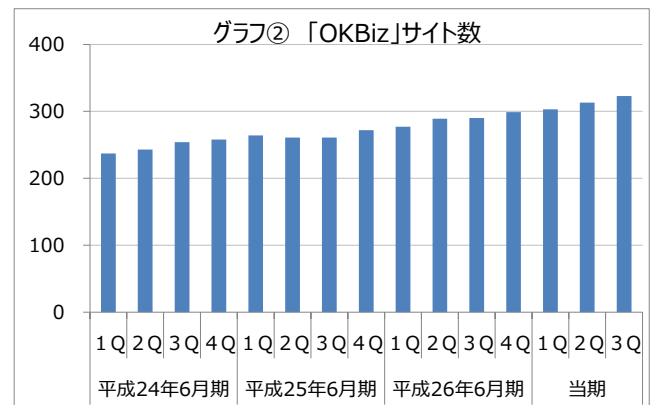
- ・新規案件獲得を狙いイベント開催
- ・昨年比約 1.7 倍となる 500 人が来場。OKBiz シリーズが提供する顧客サポートにおけるカスタマーエクスペリエンスを訴求

(2) **「OKBiz」で動画の制作サービスを開始⇒図④**

- ・文字情報だけの FAQ と比べ、映像情報が加わることで、顧客側の知識やスキル等を問わず、理解度を大幅に向上。
- ・問題解決時の理解度向上に寄与

(3) **企業アカウントサービス「OKWave Enterprise」開始**

- ・Q&A サイト「OKWave」上での製品やサービスに関する悩みや質問に、企業として回答できるサービス「OKWave Enterprise」開始



図③ リックテレコムとの共催イベントの様子



図④ 動画 FAQ サンプル



➔ 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。

新サイトを au スマートパス向けに提供開始し、会員獲得に努めました。また、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「OKWave Professional」の有料化プラン開始に向け、専門家の獲得に注力しました。

(※) 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 120 百万円(前年同期比 +46.5%)

⇒ 新サイトを au スマートパスに提供、会員獲得が好調に推移

⇒ 『こんまり♪片づけレッスン』の継続利用、新規会員獲得がともに好調に推移、売上増加に寄与

・セグメント損失 △56 百万円(前年同期比 +81 百万円)

⇒ 新サイトの会員獲得に向けた広告宣伝費が先行発生

ナレッジ マーケット (単位:百万円)	第3四半期	前年同期比	
		増減額	増減率
売上高	120	+38	+46.5%
セグメント損失(△)	△56	+81	—

■新サイトの提供開始■

(1)新サイト「飯田橋文学会」提供開始⇒図⑤

・文学者と Q&A のやりとりができるサイト「飯田橋文学会」開始
・au スマートパスの厳選コンテンツに採用され、新規会員増加

(2)「能町光香の気づかいレッスン」提供開始

・「OKWave Premium」のプラットフォームに立ち上げることで、他のサイトと一元管理し、運用コストを軽減

(3)「OKWave Professional」有料化に向けた準備

・弁護士、税理士、歯科医などの専門家会員の獲得に注力

図⑤ 「飯田橋文学会」



➔ 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 612 百万円(前年同期比 △4.7%)

⇒ 技術者、人材派遣案件の縮小により前年同期比減少

⇒ コンタクトセンターの売上は増加、順調に進捗

・セグメント利益 9 百万円(前年同期比 △81.6%)

⇒ 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3四半期	前年同期比	
		増減額	増減率
売上高	612	△29	△4.7%
セグメント利益	9	△41	△81.6%

■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)コンタクトセンター案件は堅調に伸長

・技術者、人材派遣案件の縮小により売上が減少しているものの、コンタクトセンター案件の営業強化によりクライアント数は堅調に推移

(2)費用削減効果顕在化、リソース集中による体制強化

・費用削減効果が顕れつつも、体制強化に伴うリソースの集中によりセグメント利益は減少

➔ 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 63 百万円(前年同期比 △83.1%)

⇒ 計画通りの事業縮小により前年同期比減少

・セグメント利益 2 百万円(前年同期比 +35 百万円)

⇒ 省力運用で損失計上から利益計上へ

営業アウトソーシング (単位:百万円)	第3四半期	前年同期比	
		増減額	増減率
売上高	63	△312	△83.1%
セグメント利益	2	+35	—

平成 27 年6月期 第4四半期戦略

■連結累計期間業績予想 ※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3四半期 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	2,071	100.0%	2,800	100.0%	74.0%
ソーシャルメディア事業	363	17.6%	470	16.8%	77.4%
エンタープライズソリューション事業	911	44.0%	1,230	43.9%	74.1%
ナレッジマーケット事業	120	5.8%	200	7.1%	60.2%
多言語 CRM 事業	612	29.6%	830	29.6%	73.8%
営業アウトソーシング事業	63	3.1%	70	2.5%	90.8%
売上原価	1,246	60.2%	1,640	58.6%	76.0%
売上総利益	824	39.8%	1,160	41.4%	71.1%
販売費及び一般管理費	859	41.5%	1,140	40.7%	75.4%
営業利益または損失(△)	△34	—	20	0.7%	—
経常利益	4	0.2%	40	1.4%	10.2%
当期純利益または四半期純損失(△)	△31	—	10	0.4%	—

➔ ソーシャルメディア事業

■PV 向上対策を強化

(1) 話題のテーマで読める Q&A「+OKWave」開始⇒図⑥

- ・世の中で話題になっているテーマを切り口にタイムリーにカテゴリ化された Q&A コミュニティをつくるサービス「+OKWave」の提供を開始
- ・問題解決のための新機能として、Q&A の内容を別の利用者が試した体験「ためレポ」機能を提供

(2) SEO 対策継続に加え、モバイルフレンドリー対策による PV 向上

- ・PV 向上施策として、SEO 対策を強化。PV 数向上を狙い、とくにスマートフォン対応を重視したモバイルフレンドリー対策を強化

(3) 広告枠増設

- ・スマートフォン、PC ともに広告枠を増設し、収益機会拡大

図⑥ 「+OKWave」



➡ エンタープライズソリューション事業

■新機能追加とイベントからの継続アプローチ

(1)「OKBiz」新機能の追加

- ・OKBiz においてはヘルプデスク機能強化をさらに推し進め、外部 CTI システムとの API 連携等、システム操作性を向上させることにより、お問合せ業務の運用性を向上
- ・スマートフォンからの画像添付を可能としたお問合せフォームを実装することにより、昨今のユーザー利用環境の変化にも対応

(2)第3四半期に行ったイベントからの新規案件獲得

- ・新規顧客の開拓を狙い、第3四半期に実施したイベントの来場者約 500 人に向けた販売促進活動を強化

(3)パートナービジネスの強化による販路の拡大

- ・SI(開発)系パートナーのソリューションメニューへの FAQ ソリューションの追加、およびコールセンター系パートナーのヘルプデスク請負業務への FAQ システムの組み込みを積極化

➡ ナレッジマーケット事業

■新たな収益機会の創出

(1)「OKWave Professional」有料化プラン開始

- ・「OKWave」に投稿された質問に弁護士等の専門家が回答する「OKWave Professional」の有料プラン開始。専門家から月額で集客に対する手数料を得る、新たな収益モデル構築

(2)「OKWave Premium」の会員獲得に注力

- ・アメリカの TIME 誌発表の 2015 年版「世界で最も影響力のある 100 人の人物」に、「OKWavePremium」参加の近藤麻理恵さんが選出。集客機会拡大に合わせた効果的なマーケティングの実施
- ・「OKWave Premium」プラットフォームに『INNER BEAUTY LABO 美人体質を作る漢方 & ハーブプロジェクト』の提供開始
- ・プラットフォーム上の複数のサイト間で相互送客を促進

(3)新規サイトの提供開始に向けた企画・開発

- ・第4四半期中に新たなサイトを開始予定。新たな分野での会員獲得による収益機会の拡大

➡ 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)大型 SI(開発)案件及び中央省庁案件の納品

(2)地方自治体、観光産業、中央省庁案件の獲得

➡ 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5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