

平成 27 年 11 月 11 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 28 年 6 月期 (第 17 期) 第 1 四半期 連結業績ハイライト

～ 順調に利益拡大 ～

単位: 百万円

売上高

連結 損益計算書	前期1Q	当期1Q	増減額
売上高	698	582	△ 115
売上原価	451	332	△ 118
売上総利益	246	250	3
販売費及び一般管理費	301	228	△ 73
営業利益	△ 54	21	76
経常利益	△ 22	24	46
親会社株主に 帰属する 四半期純利益	△ 30	21	52

各サービスともにクライアント数や利用者数を堅調に増やしておりますが、前期に連結子会社の(株)ブリックスにて、不採算サービスの営業アウトソーシング事業から撤退したことにより、売上高の減少となりました。

またソーシャルメディア事業においては、一部企業への Q&A データベースの提供を終了したこと、またナレッジマーケット事業において携帯電話の通信サービスを提供しているキャリア側の仕様変更により、売上高の減少へつながりました。

単位: 百万円

親会社株主に帰属する 営業利益・経常利益・四半期純利益

連結 貸借対照表	前期末	当期1Q	増減額
資産の部			
流動資産	1,228	1,181	△ 46
固定資産	460	465	4
有形固定資産	87	79	△ 7
無形固定資産	59	60	1
投資その他の資産	313	324	11
資産合計	1,688	1,646	△ 42
負債の部			
流動負債	330	266	△ 63
固定負債	67	63	△ 3
負債合計	397	330	△ 66
純資産の部			
株主資本	1,293	1,318	25
資本金	979	981	2
資本剰余金	949	951	2
利益剰余金	△ 635	△ 614	21
為替換算調整勘定	△ 10	△ 12	△ 1
新株予約権	8	9	0
純資産合計	1,291	1,315	24
負債純資産合計	1,688	1,646	△ 42

前期から引き続き、サービスの選択と集中を行ってきたことから、各セグメントにおいては利益改善の傾向にあり、連結上では各段階利益において黒字回復となりました。

資産・負債・純資産

増減要因

流動資産: 前期比売上が減少したことから売掛金が減少
 流動負債: 未払金、未払費用の減少

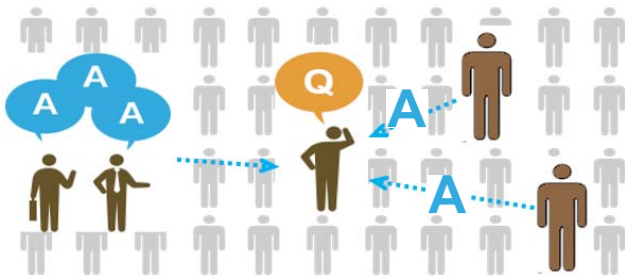
安全性分析の指標である連結流動比率^{※1}が **442%**、連結自己資本比率^{※2}が **79%**と安全とされる水準を保っております。

今後も健全な企業経営に努めてまいります。

※1 流動比率(%)=(流動資産÷流動負債)×100
 短期的な支払能力を判断する指標とされており、150%が標準、200%以上が理想とされています。

※2 自己資本比率(%)=自己資本÷総資本×100
 自己資金力を判断する指標とされており、40%以上が理想とされています。

ソーシャルメディア事業 OKWAVE



月間 PV 数	1 億 1,000 万
月間 UU 数	3,500 万
Q&A 数	3,400 万件
ありがとう数	4,400 万件

(2015 年 9 月 30 日現在)

- ソーシャルメディア事業では、誰でも気軽に利用できる日本最大級の Q&A サイト「OKWAVE」を運営しております。
- 主に「OKWAVE」の運営による広告ビジネスを展開しております。
- 「OKWAVE」内で生まれた Q&A データを抽出・分析し、カスタムレポートとして企業へ提供しております。

ソーシャルメディア

当期の活動と業績



ビットコインとはインターネット上で流通しているデジタル通貨です。

●「第 1 回 OKWAVE AWARD」を開催

オウケイウェイヴの創立記念日である 7 月 15 日に「第 1 回 OKWAVE AWARD」を開催いたしました。OKWAVE AWARD では、より多くの「ありがとう」を生み出した一般回答者、専門家回答者、企業回答者を表彰したほか、「OKWAVE Premium」で活躍中の近藤麻理恵氏やショーン K (ショーンマクアードル川上) 氏も特別審査員としてご参加いただきました。

●ビットコイン利用支援機能を提供開始

Q&A サイト「OKWAVE」にて、質問者が回答者にデジタル通貨「ビットコイン」を贈ることができる、ビットコイン利用支援機能を提供開始いたしました。「ビットコインアドレス登録キャンペーン」を実施することで、新規会員の獲得や既存会員の活性化を図っております。

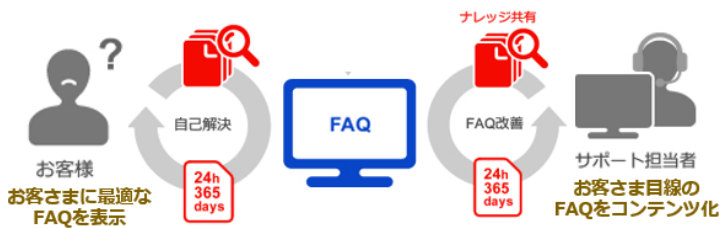
単位：百万円

ソーシャル メディア	前期1Q	当期1Q	増減額
売上高	126	82	△ 44
セグメント利益	0.3	0.1	△0

- ✓ 人員配置の最適化により、黒字維持
- ✓ 一部、サービス提供の終了により売上高減少

「OKWAVE」の品質向上の一環として、締切済みの Q&A に感想や補足情報を投稿できるコメント機能を追加したほか、ソーシャル上での拡散促進を図るため Q&A シェア数ランキングの提供を開始いたしました。また前期に引き続き、投稿にマッチした広告を配信するターゲティング広告の調整や、広告配信枠の価値を高める営業活動に注力したことから、広告単価が堅調に推移いたしました。しかしながら一部企業への Q&A データベースの提供を終了したことにより、売上高は減少となりました。利益においては、全社的に人員配置の最適化を図ったことから、黒字を維持する結果となりました。

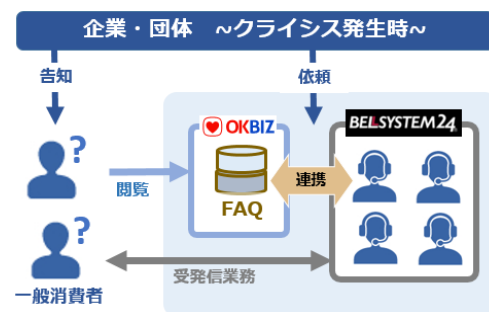
エンタープライズソリューション事業



※出典 ミック経済研究所「クラウドサービス市場の現状と展望 2015 年度」

- エンタープライズソリューション事業では、企業にくるお問い合わせの中で、よくある質問を管理・編集し、回答をインターネット上に公開することで、お問い合わせを減少させる企業向けソリューションを提供しております。
- HDI(ヘルプデスク協会)公認の FAQ スペシャリストによるコンサルティングを行っております。
- 特許技術を有するシステムで、2 年間で 4 割のお問い合わせ削減を実現した例もあります。

エンタープライズソリューション 当期の活動と業績



•HDI(ヘルプデスク協会)との連携強化

前期に引き続き、世界最大のサポートサービス団体であり、国際認定資格制度やサポートサービスの格付け調査を実施する HDI(ヘルプデスク協会)と、マーケティングパートナーとして協業を強化しております。FAQ(よくある質問と回答)の運営のみならず、Q&A サイト「OKWAVE」を活用した顧客サポートの強化に向けて連携を図っております。

•パートナー企業との連携強化

コールセンター運営を中心とした(株)ベルシステム 24 と共同で、リコールや情報漏洩など、各種クライシス対応のサービスを開発し、提供開始いたしました。迅速かつ適切なお客様対応が可能になり、企業人員の負荷だけでなく、消費者側に発生する対応の手間や不安も軽減するソリューションとなっております。

単位：百万円

エンタープライズ ソリューション	前期1Q	当期1Q	増減額
売上高	281	307	25
セグメント利益	112	150	38

- ✓ 新規案件、継続率ともに好調
- ✓ 前年同四半期から 39 サイト純増

昨年実施のマーケティング活動が順調に案件化していること、並びに既存顧客の継続率が向上していることから、前年同四半期から 39 サイトの純増となりました。また製品力や業界シェア率の向上から市場の注目が一層高まり、当社「OKBIZ」を選択いただく機会が増えております。これにより売上高、利益ともに大幅増加となりました。

ナレッジマーケット事業


OKWAVE Professional

OKWAVE Premium


近藤麻理恵

片づけコンサルタント

サイト名：こままり片付けレッスン

近藤麻理恵氏が、2015 年版

「世界で最も影響力のある 100 人」

に選出されました。

Professional

無料で 1,500 名以上の**専門家**に**直接質問**

Premium

10 以上の**著名人**の**有料サイト**の**運営**

- ナレッジマーケット事業では、「OKWAVE Professional」と「OKWAVE Premium」を提供しております。
- 「OKWAVE Professional」では、弁護士や司法書士、税理士など 1,500 名以上の専門家に直接質問できる場を提供しております。
- 「OKWAVE Premium」では、片づけコンサルタントの近藤麻理恵氏や(株)ワークライフバランスの小室淑恵氏など、著名人の有料サイトを運営しております。

ナレッジマーケット事業

当期の活動と業績



●全国のカルチャー教室をネットワークする趣味なびと業務提携

全国 12,000 以上のカルチャー教室を掲載している趣味なびとの業務提携を行いました。これにより「OKWAVE Professional」では、専門家登録数を現在の 1,500 名以上から更に増やしていく計画となっております。

●「OKWAVE Premium」第 5 弾として琉球風水志シウマ氏の琉球風水術をリリース

メディア等で幅広く活躍する琉球風水志シウマ氏の監修による、開運や生活に琉球風水の考え方を取り入れたい方に向けた会員制有料 Q&A サービス「琉球風水術」を 8 月 17 日にリリースいたしました。

単位：百万円

ナレッジマーケット	前期1Q	当期1Q	増減額
売上高	42	32	△ 9
セグメント利益	△ 22	△ 11	10

✓ **キャリア側の仕様変更により売上高減少**

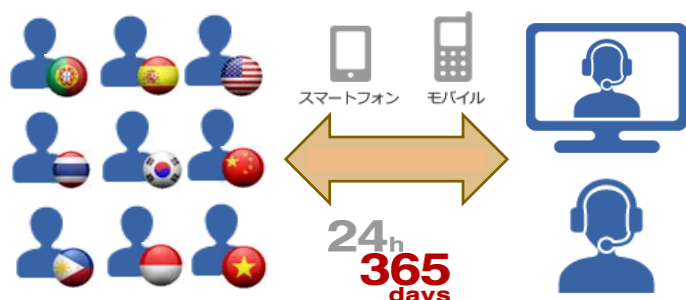
✓ **効率化により利益改善**

携帯電話の通信サービスを提供しているキャリア側の仕様変更、またサイトのプロモーション制限が加わったことにより、au「スマートパス」や docomo「スゴ得」経由の売上高が減少いたしました。

しかしながら効率的に管理・運営できる開発プラットフォームを構築したこと、また広告宣伝費を抑制したことから、コスト削減を実現し利益は改善いたしました。

多言語 CRM 事業

BRICKs



6 言語 24 時間 365 日対応の
 コンタクトセンター

医療や IT 分野など 専門分野 にも対応

- ・多言語 CRM 事業は、子会社の(株)ブリックスにて運営している 24 時間 365 日体制の多言語コンタクトセンターです。
- ・バイリンガル対応できる人材や技術者の派遣業を行っております。
- ・システム開発や中央省庁からの請負案件を取り扱っております。

多言語 CRM 事業

当期の活動と業績

単位：百万円

多言語 CRM	前期1Q	当期1Q	増減額
売上高	214	159	△ 55
セグメント利益	△ 14	6	20

✓ サービスの選択と集中により、
 利益改善を実現

近年の訪日外国人観光客の増加を受け、多言語コンタクトサービスへ注力を行ったことから、技術者派遣、一般派遣についてはサービスを抑制いたしました。このことから売上高は減少いたしました。多言語コンタクトサービスは堅調に推移しております。

また前期に不採算事業の整理に伴い、人員配置の見直しを行いました。これによりセグメント利益においては利益改善を図ることができました。

全社

上期予想に対する進捗

単位：百万円

予想対比表	上期予想	1Q実績	進捗率
ソーシャルメディア事業	150	82	55.1%
エンタープライズソリューション事業	635	307	48.4%
ナレッジマーケット事業	80	32	41.2%
多言語CRM事業	315	159	50.7%
売上高	1,180	582	49.4%
売上原価	655	332	50.8%
売上総利益	525	250	47.6%
販売費及び一般管理費	510	228	44.8%
営業利益	15	21	144.9%
経常利益	15	24	165.6%
親会社株主に帰属する四半期純利益	5	21	431.3%

売上高につきましては、予想どおりの進捗となっております。

利益につきましては、当第 1 四半期時点で利益達成となっておりますが、当第 2 四半期に大型イベントなどのマーケティング費用が発生することから、現時点では予想の変更はございません。

見通しが付き次第、公表いたします。

当期の計画

Q&A のもたらすメリット <Motivation Engine> を製品・サービスに表現してまいります！

当期は創業以来培ってきた Q&A の持つメリットに改めて注目し、これをテクノロジーで表現し、製品・サービスに活かしていくことで、収益拡大を図ってまいります。

Q&A の持つメリットには、「商品サービスの購入をはじめとした意思決定の後押し」、「自己解決の促進」などが挙げられます。これらの Q&A のメリットを <Motivation Engine (その気にさせるエンジン)> と名づけております。

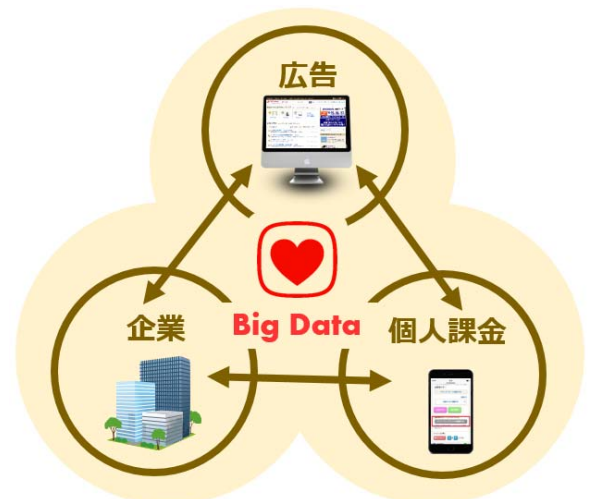
<Motivation Engine> を最大化すべく、製品・サービスの開発/運営・運用を行ってまいります。

とくに質問者の悩みと回答者の得意分野の相関 (Solution Graph) に基づいたマッチング技術の開発、質問者と回答者が感謝の気持ちをもってつながる場の醸成 (Contents Value Management) を進めてまいります。



事業間の連携を強めることで、更なる利用者・クライアントの拡大を狙います！

- ・企業に提供している「OKBIZ」の中に Q&A サイト「OKWAVE」を組み込むことで、企業の先にいるユーザの皆様にも、更なる解決の場を提供いたします。
- ・Q&A サイト「OKWAVE」内に著名人の公式サイト「OKWAVE Premium」や専門家が公式回答できる場「OKWAVE Professional」を設けることで、より質の高い解決の場を提供してまいります。
- ・「OKWAVE Professional」で企業の公式アカウントを増設していくことで、「OKBIZ」との親和性を高めてまいります。



- ・利用者 UP
- ・クライアント数 UP
- ・解決率 UP
- ・満足率 UP



AI 技術により、利用者の悩みに適切にマッチした回答、回答者を提供してまいります！



「OKWAVE」の 3,400 万件以上の Q&A ビッグデータと利用者がサイト内で辿った経路を解析したデータ (= アクセス解析) に、気象データや時間データなどの外部情報を掛け合わせることで、その時々においてどのような Q&A が閲覧されているかなどの特徴や傾向を機械に学習させていく AI 技術の研究開発を行っております。

Q&A 独自のアルゴリズムを算出し、今後、サービス実装することで、商用サービスとして展開してまいります。