

平成 28 年 2 月 8 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 2 四半期 連結業績ハイライト

～ 堅調に利益を出しながら、次世代技術を構築中 ～

単位：百万円

### 売上高

連結 損益計算書	前期2Q	当期2Q	増減額
売上高	1,399	<b>1,178</b>	△220
売上原価	864	<b>669</b>	△195
売上総利益	534	<b>509</b>	△24
販売費及び一般管理費	580	<b>461</b>	△119
営業利益	△ 46	<b>48</b>	94
経常利益	△ 11	<b>48</b>	59
親会社株主に 帰属する 四半期純利益	△ 44	<b>26</b>	70

単位：百万円

エンタープライズソリューション事業の上期累計において、過去最大の売上、利益となりました。

しかしながら前期に連結子会社の㈱ブリックスにて不採算サービスからの撤退、ソーシャルメディア事業において一部企業への Q&A データベースの提供を終了したことから、前年同四半期より売上高につきましては、減少となりました。

親会社株主に帰属する

### 営業利益・経常利益・四半期純利益

当社ならびに㈱ブリックスで原価構造の見直しや業務効率の向上等を図ったことから、利益率の改善につながりました。また販売費及び一般管理費においても、広告宣伝費などが抑制されたことから、営業利益以下の各利益は左記のとおりとなりました。

### 資産・負債・純資産

#### 増減要因

- ・投資その他の資産の増加  
差入保証金ならびに貸付金によるもの
- ・利益剰余金の増加  
当第 2 四半期累計期間に得た利益によるもの

安全性分析の指標である連結流動比率<sup>※1</sup>が **378.0%**、  
連結自己資本比率<sup>※2</sup>が **76.8%**と安全とされる水準を保っております。

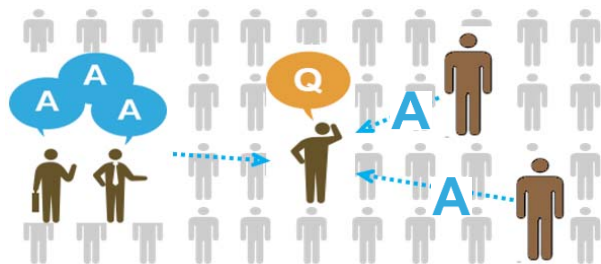
### 今後も健全な企業経営に努めてまいります。

※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。

連結 貸借対照表	前期末	当期2Q	増減額
<b>資産の部</b>			
流動資産	1,228	<b>1,231</b>	3
固定資産	460	<b>478</b>	18
有形固定資産	87	<b>78</b>	△ 9
無形固定資産	59	<b>55</b>	△ 4
投資その他の資産	313	<b>345</b>	31
資産合計	1,688	<b>1,710</b>	21
<b>負債の部</b>			
流動負債	330	<b>325</b>	△ 4
固定負債	67	<b>60</b>	△ 6
負債合計	397	<b>386</b>	△ 11
<b>純資産の部</b>			
株主資本	1,293	<b>1,323</b>	30
資本金	979	<b>981</b>	2
資本剰余金	949	<b>951</b>	2
利益剰余金	△ 635	<b>△609</b>	26
為替換算調整勘定	△ 10	<b>△10</b>	0
新株予約権	8	<b>10</b>	2
純資産合計	1,291	<b>1,323</b>	32
負債純資産合計	1,688	<b>1,710</b>	21

## ソーシャルメディア事業



月間 UU 数	約	3,500 万
質問数	約	790 万件
累計回答数	約	2,600 万件
ありがとう数	約	4,500 万件

(2015 年 12 月 31 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ソーシャル 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



いま みんなが気になる Q&A を AI で予測します!

2016 年 1 月後半にみんなが気になる Q&A

- Q 下痢嘔吐の症状が無いノロウイルス
- Q 急性腸炎、急性胃腸炎、ノロウイルスの違いについて

### ●OKWAVE リニューアルと会員レベル「アドバイザー」の制定

ソーシャル Q&A サイト「OKWAVE」にて、マイページ的大幅リニューアルを行いました。この度のリニューアルでは「OKWAVE」での活動状況に応じて、「レベル」の割り当てや、「バッジ」獲得機能を搭載いたしました。またマイページ上の全てのプロフィールを入力し、Facebook と認証連携することで「通常会員」から、より信頼性の高い「アドバイザー」へ昇格する機能を追加いたしました。これにより質問者は回答者のレベルなどを確認出来るようになったことから、より安心して楽しく「OKWAVE」を利用することが出来ます。

### ●AI 技術活用により「いま みんなが気になる Q&A」を自動表示

AI 技術を用いて「OKWAVE」訪問者の関心を分析し、3,400 万件以上の Q&A の中から季節や時間帯に合わせた最適な Q&A と、直近に投稿された Q&A の中から、多くの関心を集めると予測される Q&A を抽出して紹介する仕組みを、「OKWAVE」内の「いま みんなが気になる Q&A」に実装いたしました。

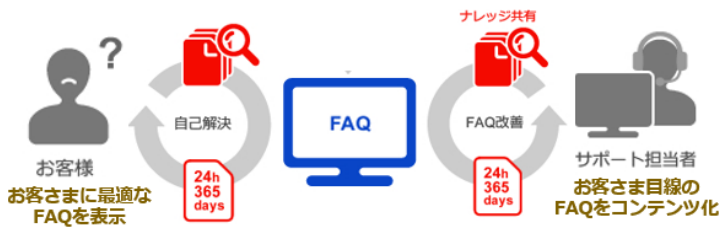
単位：百万円

ソーシャルメディア	前期2Q	当期2Q	増減額
売上高	252	154	△ 97
セグメント利益	24	△8	△ 33

売上挽回に向けた、  
新規取り組みを多数実施

上記活動内容に加え、新規ユーザの獲得や改めてサイト内を巡回いただく施策として、「こびとづかん」とコラボレーションした“こびと探し”キャンペーンなど、利用者により密着する新しい取り組みを実施いたしました。また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しております。しかしながら売上高においては、一部企業への Q&A データベースの提供を終了したこと、またスマートフォンの普及を受け、PC より広告単価の低いスマートフォンからの流入割合が増えたことから、減少となりました。利益においては売上高の減少、ならびに子会社の OKWAVE INC.にて次世代を担う Q&A サービスの開発を行っていることから費用が嵩み、上記結果となりました。

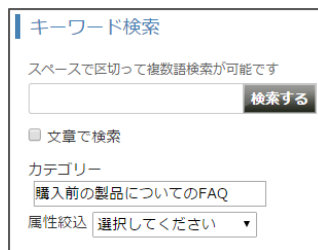
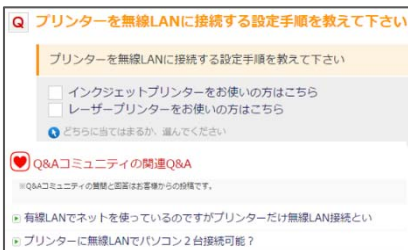
# エンタープライズソリューション事業



※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、企業への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



### ●新製品「OKBIZ. for FAQ / Helpdesk Support Ver.7.11」を発売

OKBIZ.の新製品にて、ソーシャル Q&A サイト「OKWAVE」および「OKBIZ. for Community Support」との連携機能を追加いたしました。これにより企業 FAQ を閲覧しに訪れた消費者は、企業公式 FAQ に加えてネットユーザの経験に即した知識を利用することが可能となることから、消費者による自己解決率が高まり、企業サポートの効率向上が期待されます。また本製品では、2 つ以上の属性を掛け合わせた絞込検索やお気に入り FAQ 登録機能など、クライアントからの要望の高かった機能拡充を行っております。

### ●コールセンター/CRM デモ&コンファレンス 2015 へ出展

2015 年 11 月に開催されたコンファレンスへ出展いたしました。展示ブースにおいて当社製品の紹介を行ったほか、HDI 公認の弊社スペシャリストから FAQ ツールの活用方法に関する講演、および OKBIZ.導入ユーザ企業やパートナー企業にもご登壇いただき、カスタマーサービスにおける様々な取り組みに関するプライベートセミナーを終日行いました。大変好評を博したイベントとなったことから、今後の新規顧客の開拓が期待されます。

単位：百万円

エンタープライズ ソリューション	前期2Q	当期2Q	増減額
売上高	587	643	55
セグメント利益	220	312	91

上期過去最高の  
売上・セグメント利益を達成

近年、上記コンファレンス等のマーケティング活動に加え、当社独自の業界別ユーザ会やセミナーを定期的で開催してきたことから、カスタマーサポートにおける WEB の重要性が浸透すると共に、弊社製品サービスの認知度も徐々に向上しつつあります。また製品面ではお客様のニーズに合わせた機能拡充、サポート面では迅速かつきめ細かな対応を行ってきたことから、新規獲得ならびに継続率が好調に推移しております。

以上のことから、当事業の当第 2 四半期累計期間においては、過去最高の売上高ならびにセグメント利益を達成いたしました。

## ナレッジマーケット事業

 OKWAVE Professional  OKWAVE Premium



Professional

無料で 2,700 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**



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。

- 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 2,700 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

2787 名中 1-20 名




### ●OKWAVE Professional にて、全国のカルチャー教室の講師が多数参加

本年 9 月に資本・業務提携をした、(株)サブレが運営する全国のカルチャー教室のマッチングサイト「趣味なび」に登録するカルチャー教室の講師らが、「OKWAVE Professional」の専門家回答者として活動を開始いたしました。IT・パソコン教室、音楽教室、癒し・セルフケア教室、アート・クラフト教室など、様々な領域の講師らが OKWAVE ユーザの質問に専門的な回答を寄せております。

### ●OKWAVE Premium にて「人脈の達人 内田雅章」を提供開始

人脈を使った新規事業の創出や事業提携のコンサルティングのほか、執筆や講演でも人気の内田雅章氏監修の会員制有料 Q&A サービスの提供を開始いたしました。本サービスでは内田雅章氏に質問を行える機能に加え、本会員のみ閲覧できるコラムなどを掲載しております。

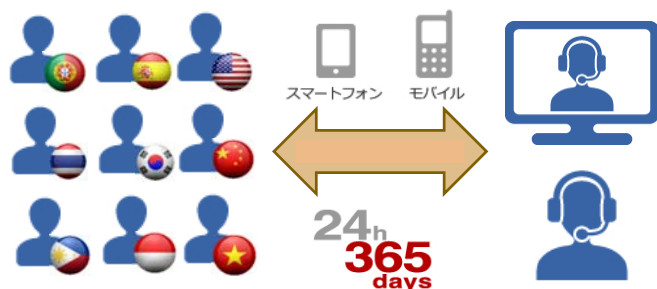
単位：百万円

ナレッジマーケット	前期2Q	当期2Q	増減額
売上高	79	56	△ 22
セグメント利益	△ 37	△ 27	10

費用の圧縮により、  
**損失幅縮小**

「OKWAVE Professional」においては、ソーシャル Q&A サイト「OKWAVE」利用者からの質問を専門家へ通知する仕組みが奏功し、専門家からの回答数が堅調に増加しております。しかしながら「OKWAVE Premium」においては、通信事業者よりプロモーション制限が加わったことから、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。利益においては、広告宣伝費の減少に加え、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から、原価の圧縮を実現いたしました。

## 多言語 CRM 事業

**BRICKs**


6 言語 24 時間 365 日対応の  
 多言語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、連結子会社の(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。
- 官公庁からの業務請負やその他システム開発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2Q	当期2Q	増減額
売上高	429	323	△ 105
セグメント利益	2	21	18

原価構造の見直しにより、  
**大幅に利益改善**

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していくことから、技術者・一般派遣はサービスを縮小いたしました。このことから前年同期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自治体関連など新規案件の獲得が堅調に進んでおります。利益におきましては、前期の不採算事業の整理に併せ、原価構造の見直しを行ったことから、大幅な改善となりました。

## 通期予想に対する進捗

単位：百万円

予想進捗表	通期予想	2Q実績	進捗率
ソーシャルメディア事業	352	154	44.0%
エンタープライズソリューション事業	1,328	643	48.4%
ナレッジマーケット事業	170	56	33.3%
多言語CRM事業	650	323	49.8%
売上高	2,500	1,178	47.1%
売上原価	1,345	669	49.7%
売上総利益	1,155	509	44.1%
販売費及び一般管理費	1,055	461	43.7%
営業利益	100	48	48.3%
経常利益	100	48	48.6%
親会社株主に帰属する四半期(当期)純利益	70	26	37.5%

平成 28 年 1 月 27 日に【第 2 四半期連結業績予想の修正に関するお知らせ】を公表しておりますが、通期連結業績予想につきましては、現時点では平成 27 年 8 月 12 日公表予想を据え置いております。

引き続き、予想達成に向け、邁進してまいります。

## 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。

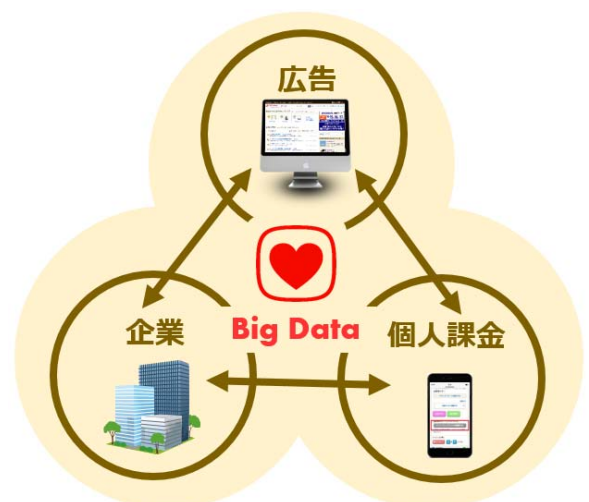
### 活動報告

- ✓ 「OKWAVE」利用者の活動に応じて「レベル」「バッジ」を付与する施策を開始。利用者の活動状況を数値化・視覚化することで、回答者の活躍度合いが明確になるなど、回答者への更なる信頼感醸成につながる施策を進めました。

### 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、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。

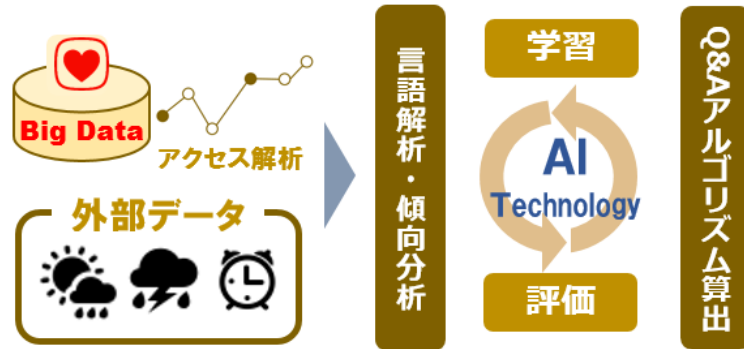
- 利用者 UP
- クライアント数 UP
- 解決率 UP
- 満足率 UP



### 活動報告

- ✓ 新製品の「OKBIZ. Ver.7.11」にてソーシャル Q&A サイト「OKWAVE」と連携いたしました。
- ✓ アドバイザー機能で専門的な知見を有している回答者を「OKWAVE Professional」へ橋渡しすることが可能となりました。

## 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、その時々になどいった 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。

### 活動報告

- ✓ 独自の AI 「KONAN」を開発し、AI 活用の第 1 弾として「OKWAVE」利用者向けに未来予測した「いまみんなが気になる Q&A」の提供を開始いたしました。季節・時間帯別によく参照されるであろう Q&A を AI が自動抽出し掲載することで、「OKWAVE」利用者のサイト回遊性の向上を図ります。

### テックビューロ(株)と事業提携。

#### ブロックチェーン技術を用いた知財販売の管理や企業サポートの情報保護管理を共同開発へ



近年、フィンテック (IT を活用した金融サービス) の分野で注目を集める「ブロックチェーン」技術とは、堅牢な決済システムを安価に構築でき、さらに、暗号技術に基づいた高いセキュリティにより、ユーザ認証、権利の管理、そして権利の移転記録 (決済) の基盤技術として期待が高まっております。

このたびの提携により、同社が有する国内唯一のプライベート・ブロックチェーン技術「mijin」(ミジン) を応用することによって、ソーシャル Q&A サイト「OKWAVE」や FAQ システム「OKBIZ.」への組み込みや新サービスの共同開発を進めてまいります。