

2020年6月期

第1四半期決算補足資料

株式会社オウケイウェイヴ

2019年11月13日

本資料は当社の事業及び当社の事業計画における方向性を示す目的で作られたものであり、当社発行有価証券への投資を勧誘することを目的としたものではありません。

また、本資料に記載された業績、将来に対する見通しについては、現時点で当社が入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

合わせて、本計画の実現を当社として約束する趣旨のものではなく、今後、予告なく変更される可能性がありますのであらかじめご了承ください。

- ① 法人向けサービス（旧エンタープライズ・ソリューション事業）については引き続き順調。連結で減収減益ではあるものの、1Qは一時的要因によるもの。各事業想定外の大きな減益要因は無い。
- ② 1Qは、2Q以降のための準備期間。2Q以降の収益拡大に向けた取り組みは順調に推移しており、2Q以降で収益を刈り取るフェーズに入る。

1. 連結決算概要

1Qにおいては、前期に業績への影響が大きかった大口の案件完了が近づいたことや、ブロックチェーンに関連する開発案件が2Qにずれこんだこと、成長戦略のための人員増を中心とした固定費増加などの影響から1Qは一時的に減収減益となる。しかし、2Q以降ずれこんだ案件の対応などが見込めることから業績の波は変わる見込み。

また3年後の成長を実現するため、引き続き体制強化に備えており、そのため全社費用としても、連結対象が増えていること等から各子会社との連携を図るための人員、システム運用、開発部門の人員を強化するなどして全体的に固定費は増加。

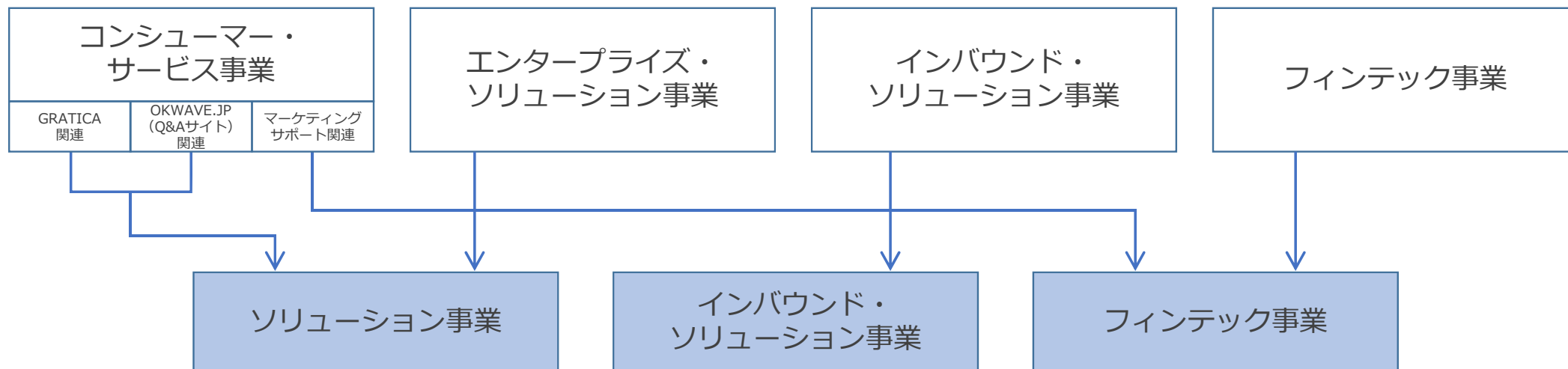
(単位：百万円)

	2019年6月期 第1四半期	2020年6月期 第1四半期	増減	
			金額	率
売上高	1,039	821	△218	△21.0%
営業利益	224	△409	△633	—
経常利益	226	△420	△647	—
親会社株主に帰属する 四半期純利益	178	△409	△587	—

2. セグメント変更について

今期より、変化する事業実態に合わせ、1Q決算よりセグメント変更を実施。
 法人・個人に関わらずQ&AやFAQといった「悩み解決ソリューション」を一つに束ねることや、FAQに関連するサービスを法人に展開するだけでなくそのユーザー数を拡大していくというミッションへシフトしていることからそれらを一つの「ソリューション事業」とした。また、マーケティングのサポート等を行っていた部分についてはこれまでコンシューマー・サービス事業として計上していたが、基本的にフィンテック事業での顧客がその対象であったことから、フィンテック事業の中に組み込むこととした。

旧セグメント (2019年6月期区分)



新セグメント (2020年6月期区分)

3. 事業別概況

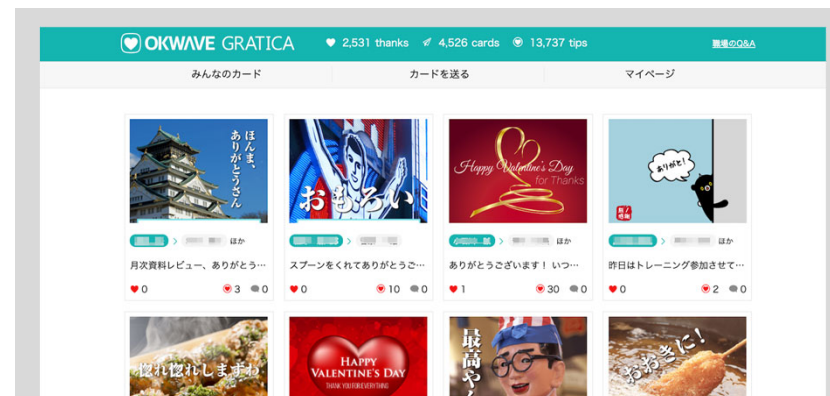
ソリューション事業 売上高：511百万円（前期比10.7%増）
セグメント利益：145百万円（前期比45.3%減）

旧コンシューマー・サービス事業のサービス、ソリューションであるOKWAVE.JP（Q&Aサイト）及びGRATICAについては、今後の事業成長のための機能であり、今後収益化のポイントともなる機能だが、現段階では固定費増加要因。

旧エンタープライズ・ソリューション事業における法人向けFAQに関連するサービスについては順調。引き続き高いリテンション（継続率）の実現と、安定的な拡大により、10%以上の成長率を継続している。

一方で全体的に体制強化、及び下記戦略実現のために人員を強化するなどして固定費は増加。当1Qについては増収であるものの、利益については減少。

今後の事業成長のKeyとなるGRATICAについては、2019年10月末時点で100社を超える企業へ導入を実現。順調にユーザー数を増やしている状況。今期中にフィンテック事業とも連動したエコシステムによるマネタイズに向けた取り組みを企画中。



3. 事業別概況

インバウンド・ソリューション事業

売上高：204百万円（前期比13.6%増）

セグメント利益：22百万円（前期比：53.6%減）

同事業に該当する子会社ブリックス社の1Qは4月～6月であります。
2020年の国際的なスポーツイベントに向け、自治体（観光・消防）を中心に多言語対応の整備の必要性が高まっており、外部環境は引き続き堅調。1Qにおいては、今後の各種需要増に対応すべく、体制強化等を実施したことから費用が増加。一時的に減益となる。

今後、出入国管理法の改正を受け、新たに出入国在留管理庁の開設や、度重なる災害により危機管理分野での言語対応ニーズも高まりつつあり、インバウンド以外の分野においても需要が高まっている。これに対応するために従来の通訳から専門性を高め、高品質な通訳サービスの提供により他社との差別化を図る。

<TOPICS>

AI通訳と通訳センターのハイブリッド型多言語通訳アプリ「ネイティブheart™」を豊橋技術科学大学との産学連携により開発、提供開始し、国際的なスポーツイベントに向けた準備を進めております。

ネイティブheartの操作画面イメージ



3. 事業別概況

フィンテック事業

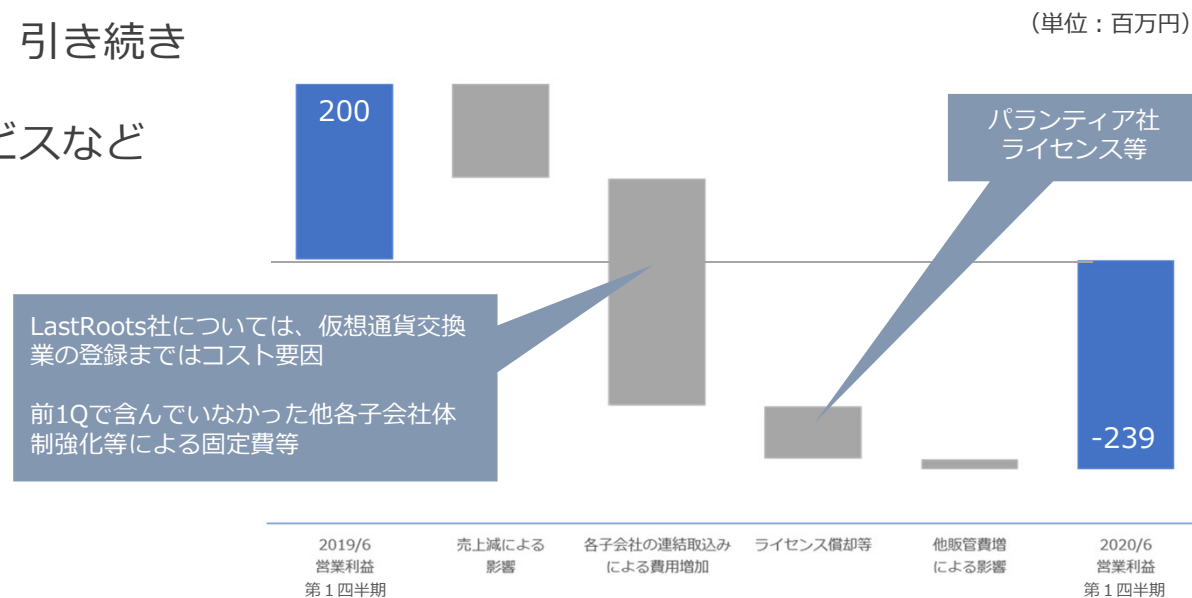
売上高：104百万円（73.6%減）

セグメント利益：△239百万円（219.4%減）

今期より旧コンシューマー・サービス事業の一部であるマーケティングサポートを新たに含むが、同事業および関連する大口開発案件の対応がほぼ終了している。しかしながら1Qにおいて、サービス開発や開発センターとしての機能強化に取り組んだ結果、2Q以降の案件獲得を見込む。

それ以外のフィンテック子会社については、引き続き今後のための体制強化に注力している状況。

3年後のビジョンを見据えた複数の新サービスなど取り組みに力を入れている。



■ ビート・ホールディングス・リミテッド社との受託契約について

10月7日（月）付で発表している同社との契約について、受託内容については現在協議中であり、現時点では未公開であるものの、順調に進捗している状況。

同社との業務提携契約は、当社の通期業績にプラスの影響を与える可能性が高いため、受託内容が正式に契約締結された際には、別途適時開示にてお知らせいたします。

5. まとめ、今後の方向性 ～代表のコメント～



当1Qだけ見れば減収減益という結果になりましたが一時的であり、事業の波としては大きな懸念はございません。引き続きフィンテックを中心とした当社成長戦略のための投資、育成に力を入れており、2Q以降は結果も出してまいります。

これまでフィンテック事業は、マレーシア子会社によるブロックチェーン開発が牽引していましたが、それ以外の各子会社においても、成果の兆しが見えはじめており、2Q以降についてはさまざまなプロジェクトを形にしていけると考えております。具体的には現段階では公表できない部分はまだまだ多くございますが、当社の理念に基づいたWebサービスとトークンエコノミーを構築していくことによって、感謝経済圏構想の実現することがミッションとなります。

また、業績予想についてはまだ変動要因が大きいプロジェクトも多く開示に至っておりません。どこまでのレベルに引き上げられるかはチャレンジですが、特にフィンテック分野を見守っていただければと思います。

中期ビジョンでも示した通り、3年後の大きな成果に向けて様々なステップはあるものの、大きな手ごたえはあるため、今後も当社のBig Pictureを実現するために、引き続きご支援をよろしくお願い申し上げます。

代表取締役社長 **松田 元**