



2020年7月1日~2021年6月30日  
第22期 第2四半期  
決算補足資料

2021年2月12日



## INDEX

1. 22期上期の状況 エグゼクティブ・サマリー
  2. 22期上期 決算概要
  3. 通期見通し
  4. 22期上期の総括
- Appendix

# 1. 22期 上期の状況 エグゼクティブ・サマリー

## Summary

- 前期より取り組んでいたグループ再編を進める
- 投資等の損失などから財務基盤については引き続き課題が残る状況

## 22期 上期 Point

### 1. 新型コロナウイルスによる影響

主にソリューション事業において影響を受けている状況。1Q時点では当初想定以上の影響を受けていたが、2Qに入り若干回復基調に戻す。

### 2. 財務基盤改善

キャッシュフローへの影響が大きかった子会社は、売却を実行。加えて、固定費圧縮等の影響もあり、財務基盤の改善を進めている状況。加えて、今後米国企業の株式の売却も実施予定。

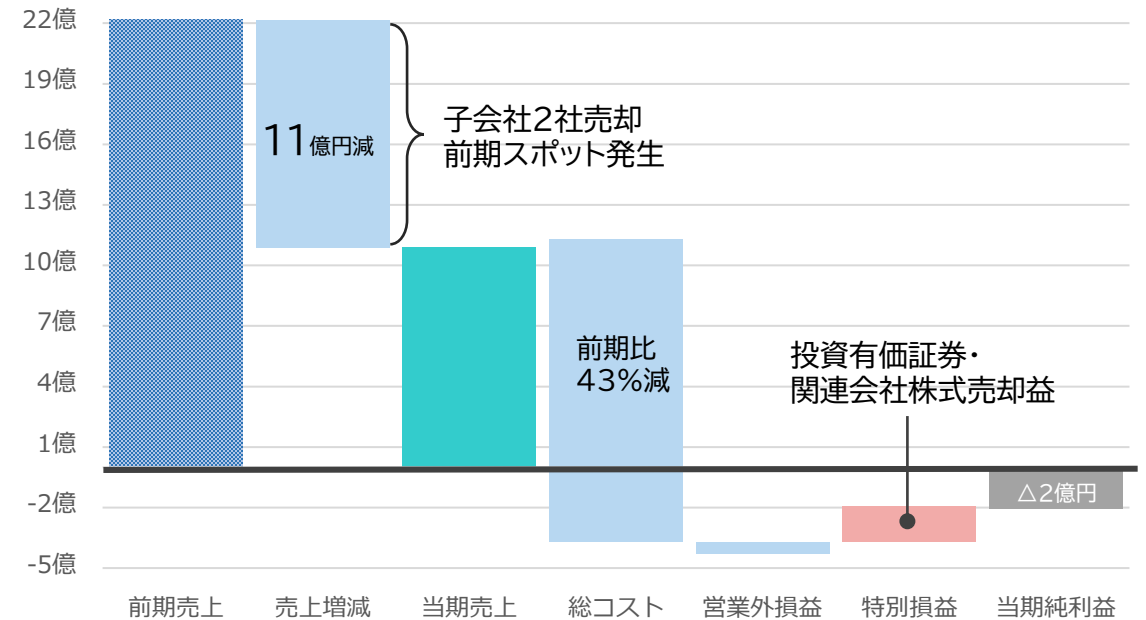


## INDEX

1. 22期上期の状況 エグゼクティブ・サマリー
  2. 22期上期 決算概要
  3. 通期見通し
  4. 22期上期の総括
- Appendix

## 2. 22期 決算概要

単位:百万円	第21期	第22期 21年6月期		前期比	
	20年6月期	1Q	2Q	金額	比率(%)
売上高	2,216	528	1,088	△1,128	△50.9
原価	1,012	399	781	△231	△22.8
売上総利益	1,204	128	306	△897	△74.5
販売費及び一般管理費	1,531	420	677	△854	△55.8
営業利益	△327	△291	△370	△42	—
経常利益	△290	△289	△428	△138	—
親会社株主に帰属する					
四半期純利益	△750	△290	△204	546	—



### 売上高

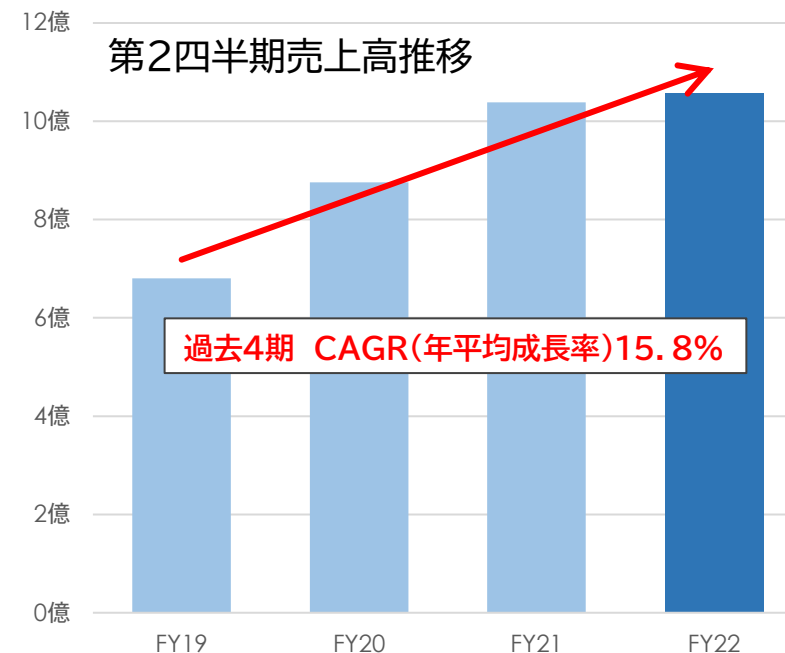
- 前期はスポットのシステム開発案件があったことや、前期末にて子会社2社を売却したことにより、連結売上高は約11億円減少
- 単体においては、コロナの影響もあるものの営業案件が復調してきたことから、第2四半期累計期間は前期よりプラスに転じる

### 段階利益

- 当会計期間にて更に子会社1社を売却。これにより営業損失を圧縮、また当売却による株式売却益が発生
- 単体においては、子会社管理費を大幅削減したことから営業利益改善
- 投資有価証券の一部売却により、特別利益を計上
- 以上のことから、四半期純利益は前期の△7.5億円から△2億円へと赤字幅を圧縮

## 2. 22期 決算概要 (ソリューション事業)

	第21期 20年6月期	第22期 21年6月期		前期比	
	2Q	1Q	2Q	金額	比率
売上高	1,038	515	1,058	19	1.9%
セグメント 利益	512	210	441	△71	△13.9%



コロナの影響から、新規獲得は鈍化しているものの、クロスセルの影響から、徐々に1社当たり単価が増加している。

### 売上高

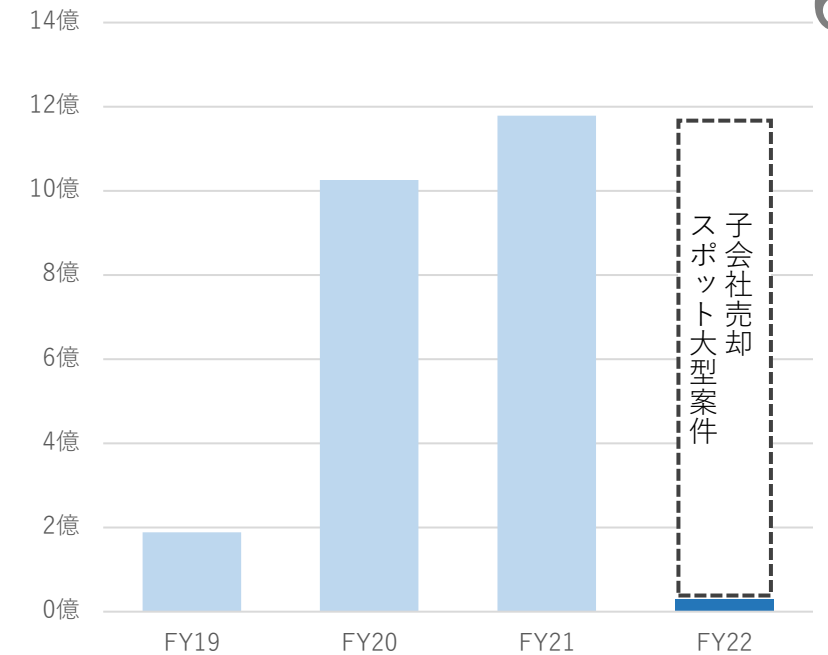
- 同セグメントは主に法人向けのFAQに関連するサービスや「OKWAVE GRATICA」で構成
- 一部サービスを終了したことで売上が縮小
- コロナの影響により第1四半期は案件獲得に苦戦を強いられたものの、当会計期間では既存クライアントやパートナー経由の案件化が復調したことから、第2四半期累計は前期よりプラスに転じた

### セグメント利益

- インキュベーションサービスの市場拡大などを目的に、間接部門から当セグメント事業へ人員を異動。これにより前期同期比で利益率は低下

## 2. 22期 決算概要 (プラットフォーム事業)

	第21期 20年6月期	第22期	21年6月期	YoY	
	2Q	1Q	2Q	金額	比率
売上高	1,178	16	30	△1,148	△97.4%
セグメント 利益	△387	△232	△387	△0	-



### 売上高

- 同セグメントは、感謝経済をコンセプトとしたQ&Aサイト「OKWAVE」の運営ならびに子会社にて構成
- 前期、スポットのシステム開発案件があったことや、前期末に子会社2社を売却したことにより、連結売上高は約11億円減少
- Q&Aサイト「OKWAVE」では、今期より解決力向上を目的に、広告配信ならびに広告収益還元キャンペーンを開始。解決力の高いメディアに成長させることで、企業が参画しやすい環境を創出中
- 「OKWAVE」については、プラットフォーム事業の売上高にはならないものの、一部サービス連携によりソリューション事業に対する収益貢献も含む

### セグメント利益

- 売上は大幅減となったが、ほぼ同額のコストが削減されたことからセグメント利益は前年比横ばい
- 上記セグメント利益は、①売却した子会社による損失、②テクニカルライセンスによる減価償却、③マレーシア子会社の稼働費、④Q&Aサイト「OKWAVE」の新バージョン開発費用にて構成
- マレーシア子会社においては現在、固定費削減等各種見直しを行っていることからバーンレートは徐々に低下、またQ&Aサイト「OKWAVE」の大幅なシステム改善も今期完了を予定、来期以降の新たな開発費や固定費等が低減される見通し



## INDEX

1. 22期上期の状況 エグゼクティブ・サマリー
  2. 22期上期 決算概要
  3. 通期見通し
  4. 22期上期の総括
- Appendix



### 3. 通期見通し

単位:百万円	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に 帰属する 当期純利益	1株当たり 当期純利益
2021年6月期 通期	2,200	△550	△600	△380	△34.12円
(ご参考)2020年6月期 通期	4,795	△926	△996	△2,952	△323.55円

前期より引き続き、グループおよび事業再編を行っていることから、今期影響額の算出が困難な状況となっております。そのため連結業績予想の開示を控えておりましたが、当第2四半期までに主要子会社の売却を完了させることができたことから、上記のとおり業績開示致します。

なお、上記数値は現存事業の進捗や状況を鑑みたものとなっております。今後も進める見込みであるグループ再編や、先日開示している投資有価証券の売却に関する利益などは一切考慮しておりません。



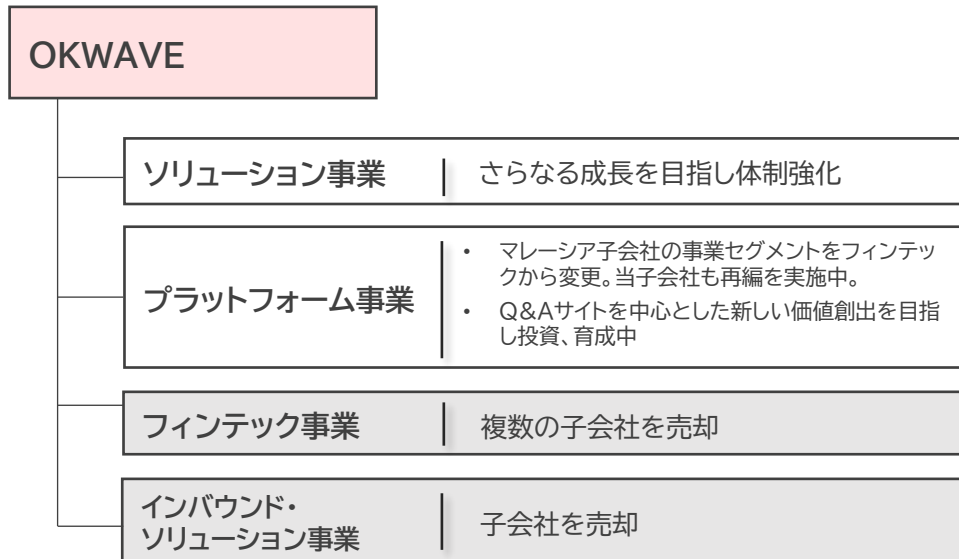
## INDEX

1. 22期上期の状況 エグゼクティブ・サマリー
  2. 22期上期 決算概要
  3. 通期見通し
  4. 22期上期の総括
- Appendix

## 3. 22期上期の総括

### ①OKWAVEグループ再編

グループ再編による経営リソースの再配分を実施中。昨年からのとおり資源の選択と集中を実施。



期首計画通り、グループ再編等を実施していることから、前年同期より3社減少。また現存子会社においても各種見直しを実施。

これらの施策に加え、全社的なコスト圧縮等の効果もありキャッシュフローについては改善中。

### ②コーポレート・ガバナンス強化

- 前期株主総会において、取締役会・監査役会を強化を目的とした新任役員を選任
- 透明性およびガバナンスの向上を図る目的から、第三者によるコーポレートガバナンス委員会を発足。
- 取締役会の機能向上を目的とし、外部講師を招いての勉強会を実施、今後も実施を予定。

### ③現状の経営リスク

- 2020年に発行した無担保転換社債型新株予約権付社債について、徐々に転換は進んでいるものの、株価による影響を受けるため、注視していく必要がある。
- AMLソリューションについて、市場投入が想定より遅れていることから、固定資産として保有しているテクニカルライセンス資産における評価見直しの可能性が考えられる。



## INDEX

1. 22期上期の状況 エグゼクティブ・サマリー
2. 22期上期 決算概要
3. 通期見通し
4. 22期上期の総括

Appendix



*Appendix*

# 会社概要

## MISSION

# 互い助け合いの場の創造を通して、 物心両面の幸福を実現し、 世界の発展に寄与する

OKWAVEの「OK」は、世界で最も使われている言葉「OK」に、「Oshiete(教えて)」、「Kotaeru(答える)」の頭文字を取り込んでいます。  
「教えて(質問)」・「答える(回答)」を仲介し、みなさんが抱えている疑問や悩み、望みを「OK」な状態にし、それを「Wave(波)」のように世界に広げていくという意味を込めています。

このような思いをサービスや製品に反映し、個人・専門家・企業の皆様の互い助け合いと、それによって生まれる「ありがとう」の気持ちを通じて、皆様とともに世界の発展に尽くしてまいります

# About OKWAVE

## ■ 会社概要

商号	株式会社オウケイウェイヴ
設立日	1999年7月
上場日	2006年6月
本社所在地	東京都港区虎ノ門4-1-28 虎ノ門タワーズオフィス7階
代表者	代表取締役社長 福田 道夫
資本金	1,581百万円(2020年12月31日現在)
従業員数	160人(単体)2020年6月30日現在
事業内容	日本初のQ&Aサイト「OKWAVE」の運営 FAQ/問い合わせ管理システム「OKBIZ.」の提供 など

## ■ 代表者紹介



## 福田 道夫

代表取締役社長

### 略歴

- 1995年4月 日本電信電話株式会社 入社
- 2000年6月 当社 取締役
- 2001年4月 当社 取締役副社長
- 2016年7月 当社 コンシューマーソリューション事業部長
- 2020年4月 当社 代表取締役社長  
OKfinc LTD. CEO  
OK BLOCKCHAIN CENTRE SDN.BHD. CEO

### 略歴詳細

慶応義塾大学卒業後、日本電信電話株式会社に入社。  
その後、創業者である兼元と現取締役CFOである野崎と出会い、株式会社オウケイウェイヴを創業。  
創業メンバーとして、日本初、最大級のQ&Aサイト「OKWAVE」をサービス展開させたほか、  
FAQ/問い合わせ管理システム「OKBIZ.」の立ち上げから事業拡大に従事。

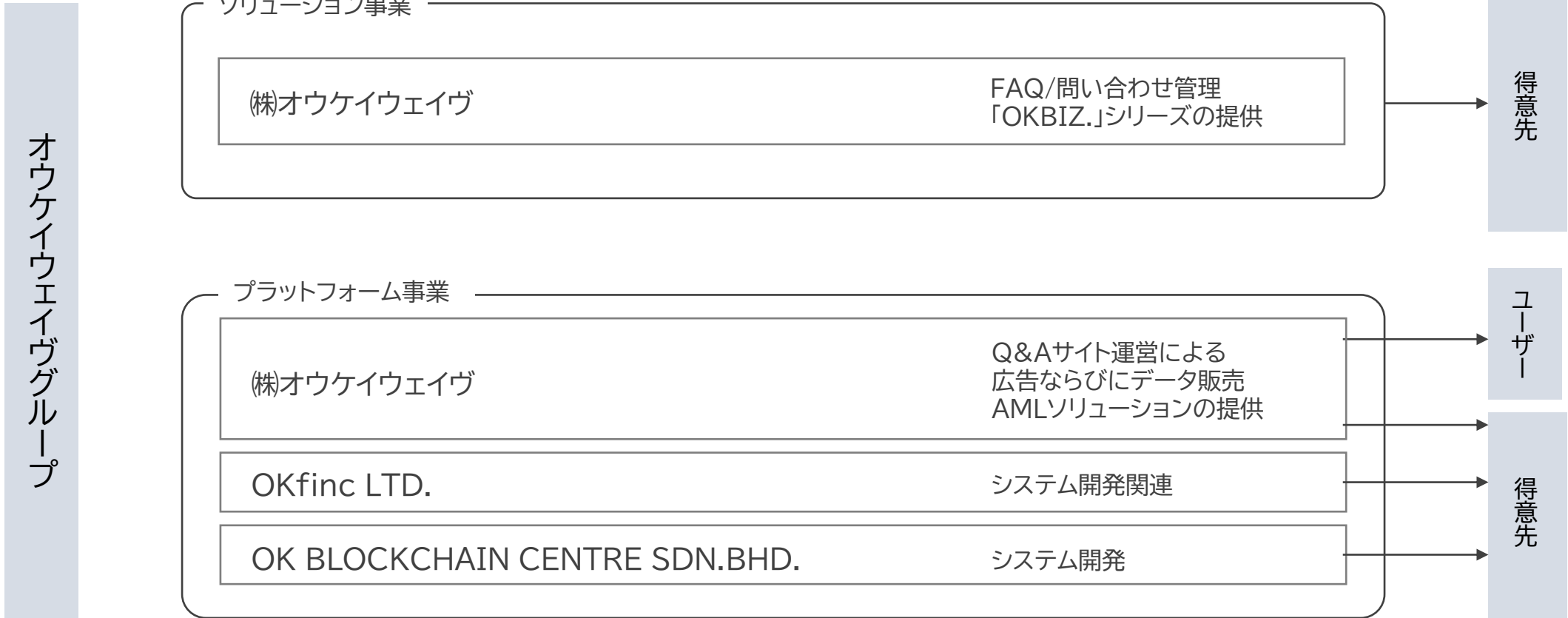


# About OKWAVE

## 沿革

1999年7月	当社設立
2000年1月	「OKWebコミュニティ」(現「OKWAVE」)の提供開始
2000年7月	FAQ/問い合わせ管理システム「OKBIZ.」の提供開始
2000年11月	Q&Aサイト「OKWAVE」のデータベース貸出サービスの提供開始
2006年6月	名古屋証券取引所セントレックスに株式を上場
2007年11月	米国子会社OKWAVE INC.(現OKWAVE USA Corporation)設立
2012年3月	ソーシャル型CRMソリューション「OKBIZ. For Community Support」の提供開始
2013年4月	米国Davia, Inc.のデジタルグリーティングカード事業を事業買収
2017年10月	暗号資産関連事業を行う海外子会社OKfinc LTD.を設立
2018年5月	ブロックチェーン開発を専門とするOK BLOCKCHAIN CENTRE SDN.BHD.を設立
2018年12月	サンクスカードサービス「OKWAVE GRATICA」の提供開始
2019年10月	米国のセキュリティ製品を開発販売する企業と資本業務提携
2020年4月	クラウド型ヘルプデスクツール「OKWAVE IBiSE」の提供開始
2020年4月	代表取締役社長に福田道夫が就任
2020年7月	暗号資産業界向けAMLソリューション『OKWAVE JaNUS』(オウケイウェイヴ ジャヌス)の提供を開始

## ■ ビジネスモデル

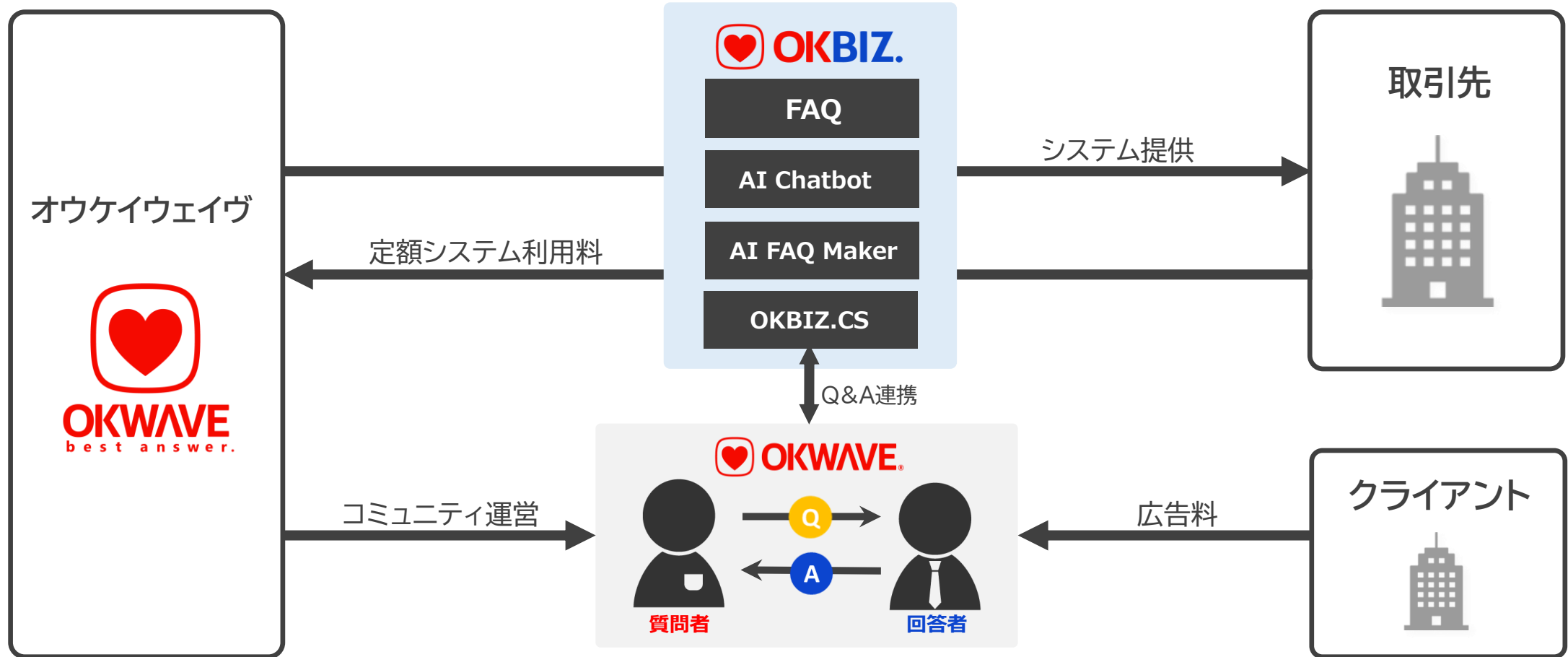


## 提供サービス

サービス名	顧客	内容
OKBIZ. for FAQ	法人	9年連続シェアNo.1。顧客/社内からの問い合わせ効率化システム
OKBIZ. for AI Chatbot	法人	3,700万件以上のQ&Aビッグデータを学習したAIチャットボットによるサポート業務効率化システム
OKBIZ. for AI FAQ Maker	法人	AIが問い合わせ利益を分析し、FAQの作成から分類・更新までを支援するシステム
OKBIZ. for Community Support	法人	24時間365時間利用者同士で問題解決をしあうサポートチャネルの提供
OKWAVE IBiSE	法人	導入から決済までフルクラウド対応した、お問い合わせ管理システム
OKWAVE GRATICA	法人	従業員同士が、感謝の気持ちをカードを通して伝えあうサンクスカードサービス
OKWAVE	法人・個人	運営実績20年以上、日本初のQ&Aサイト「OKWAVE」の運営ならびに広告枠の提供
OKWAVE JaNUS	暗号資産 交換業者	日本およびアジア諸国を対象とした暗号資産業者向けAMLソリューション

# About OKWAVE

## OKWAVEサービス相関図





# Thank you

本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」  
(forward-looking statements)を含みます。  
これら見込みは、現在の想定に基づくものであり、実質的にこれらの  
記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。