平成23年11月4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24年6月期(第13期) 第1四半期 連結業績ハイライト
## ～ 当期順調な立ち上がり ～

### 平成24年6月期(第13期)　第1四半期　P/L実績サマリー

| 連結/(単位:百万円) | 当期 第13期 1Q(実績) | | 前期 第12期 1Q(実績) | | 比較 | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 金額 | 売上高比 | 金額 | 売上高比 | 増減額 | 増減率 |
| 売上高 | 373 | 100.0% | 378 | 100.0% | −5 | −1.4% |
| ポータル事業 | 150 | 40.2% | 175 | 46.4% | −25 | −14.5% |
| ソリューション事業 | 223 | 59.8% | 202 | 53.6% | 20 | 9.9% |
| 売上原価 | 180 | 48.5% | 173 | 45.8% | 7 | 4.4% |
| 売上総利益 | 192 | 51.5% | 205 | 54.2% | −12 | −6.3% |
| 販売費及び一般管理費 | 156 | 42.0% | 167 | 44.2% | −10 | −6.2% |
| 営業利益 | 35 | 9.5% | 38 | 10.0% | −2 | −6.6% |
| 経常利益 | 34 | 9.1% | 36 | 9.7% | −2 | −7.1% |
| 四半期純利益 | 20 | 5.4% | 10 | 2.7% | 10 | 97.8% |

### POINT

■ **売上高**

- ソリューション事業は金融機関などの新規導入が順調のため増収
- ポータル事業は前年度の第4四半期に連結子会社を売却したことにより子会社分が減収（単体ベースでは前年並み）

■ **営業利益・経常利益**

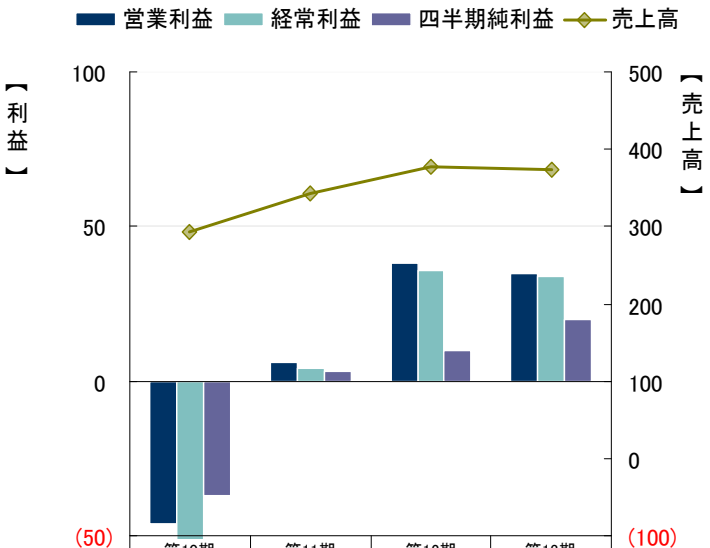
- ソリューション事業は増益だが、ポータル事業においてソーシャルメディアサービスの拡大に向けコスト投入をしたため、全体として減益
- 費用は前年同期より横ばい

■ **四半期純利益**

- 前期、資産除去債務会計基準の適用に伴い、10百万円の特別損失計上のため、当期は増益

### 第1四半期／年次推移

（単位：百万円）




| | 第10期 '09(H21)/6 1Q | 第11期 '10(H22)/6 1Q | 第12期 '11(H23)/6 1Q | 第13期 '12(H24)/6 1Q |
|---|---|---|---|---|
| 営業利益 | (46) | 6 | 38 | 35 |
| 経常利益 | (53) | 4 | 36 | 34 |
| 四半期純利益 | (37) | 3 | 10 | 20 |
| 売上高 | 293 | 342 | 378 | 373 |

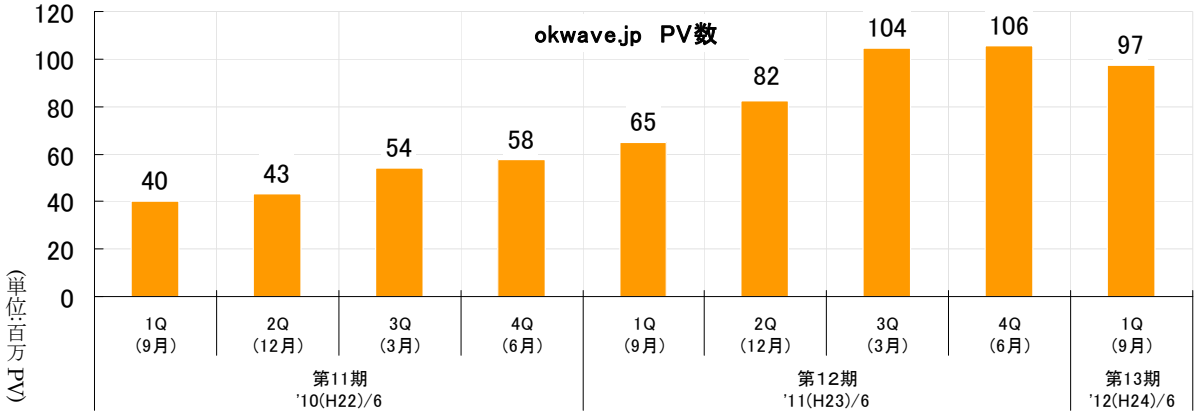
## ポータル事業　振り返り

ポータル事業におきましては、ソーシャルメディア市場で国内最大級の Q&A サイト「OKWave」のデータベース貸し出し及び広告販売、また Twitter 形式で投稿できる Q&A サイト「OKetter(おけったー)」で企業とのコラボレーション企画の販売や携帯電話にて有料サイトの配信等を行っております。

当第 1 四半期連結累計期間(平成 23 年 7 月 1 日～平成 23 年 9 月 30 日)では、「OKWave」にソーシャルメディアとの連携機能を新たに追加したほか、「OKetter(おけったー)」にてイオントップバリュ株式会社とのコラボレーション企画の実施や携帯有料サイトのリニューアルを行ってまいりました。

しかしながら前連結会計年度の第 4 四半期に連結子会社の株式を売却したことで売上高は減少（単体ベースの売上高は前年並み)、またソーシャルメディアサービスへコストを投入したことで営業利益の減少となり、ポータル事業の業績は売上高 150 百万円、営業利益 0.8 百万円となりました。

## okwave.jp　PV 数




大手検索エンジンのアルゴリズム(検索順位の表示方法)の変更により PV 数が減少していますが、広告単価の向上により、収益への影響はございません。

## POINT

**◆OKetter(おけったー)**




- イオントップバリュ株式会社のプレミアムビール「トップバリュ　バーリアルラガービール」とのコラボレーション企画を実施
- 株式会社ローソンと、ローソンからの質問に答えるとローソンのおでんクーポンがもらえるキャンペーンを実施

**◆有料携帯サイト**




- 女性医師に相談できる女性のためのサイト kikimimi をパステル調の淡い色使いを基調としたデザインに一新
- ベストセラー作家・本田健氏のモバイル公式サイトに本田健公認のお金とライフワークの専門家が回答する「教えて！ナビさん」を新設

## ソリューション事業　活動振り返り

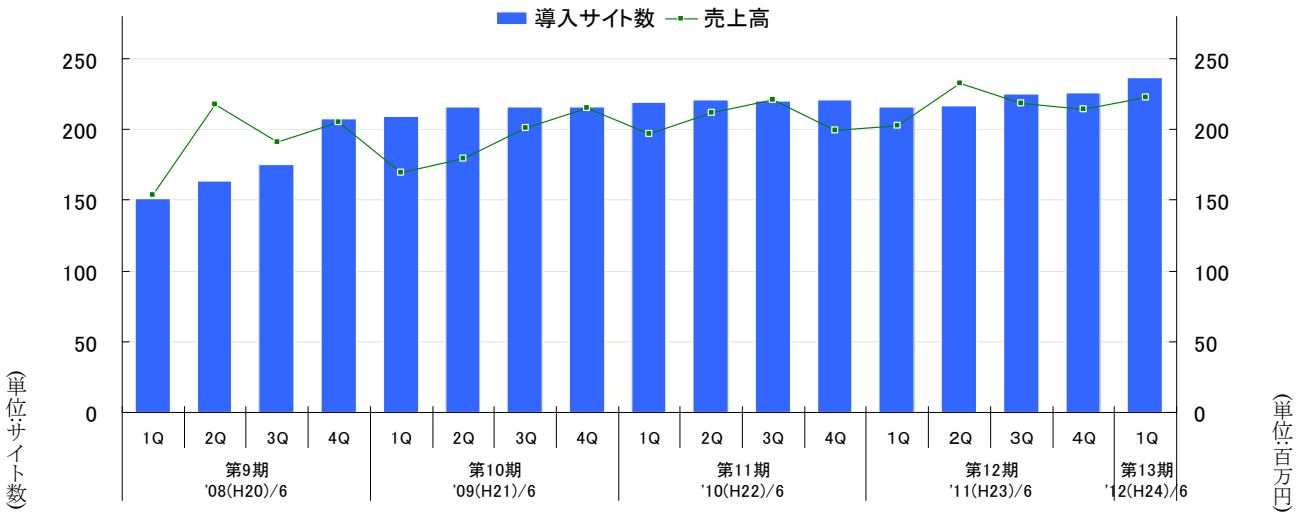
ソリューション事業におきましては、FAQ(よくある質問と回答)作成管理ソフトウェアを SaaS モデル(※1)として、様々な企業ホームページ上へ向けて期間貸しをするビジネスモデルを中心に展開しております。

当第 1 四半期連結累計期間(平成 23 年 7 月 1 日～平成 23 年 9 月 30 日)の活動内容としましては、金融機関向け強化パック『OKBiz Support for Finance』の提供を開始したほか、スマートフォンなどに対応した FAQ 作成管理ツール『OKBiz Support Ver.7.0』の提供を開始しました。これにより引き続き金融業界への導入が好調に進んだほか、製薬業界や TSUTAYA DISCAS といったサービス業界への導入も進んでおります。

以上の結果、ソリューション事業の業績は、売上高 223 百万円、営業利益 120 百万円となりました。

(※1) ソフトウェア機能のうち、必要な機能を必要な分だけ、ネットワークを介して提供する形態

## 売上高推移と導入サイト数




## POINT

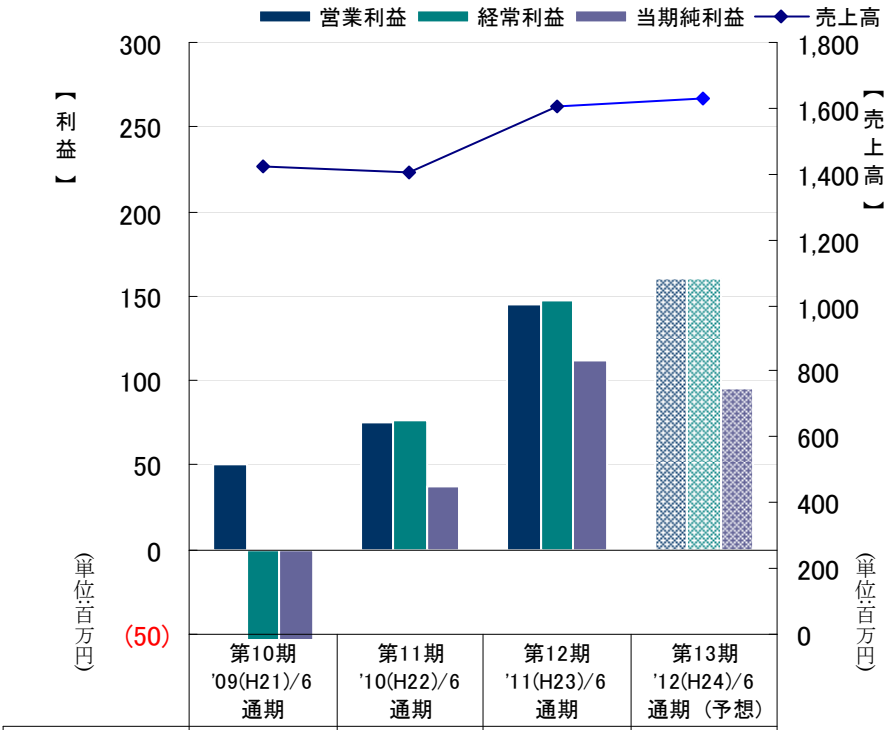
**◆OKBiz Support Ver.7.0 の提供開始**




- PC、モバイル、スマートフォンそれぞれの FAQ サイトの管理を容易にするマルチデバイス対応機能を搭載
- Twitter や Facebook といったソーシャルメディアとの連携機能を実装
- FAQ サイトの管理者向けに、FAQ コンテンツへのアクセス数や検索結果を分析しレポート化する機能を追加

## 予想に対する進捗

| 連結/（単位：百万円） | 第13期1Q(実績) | | 第13期2Q(予想) | | | 第13期通期(予想) | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 金額 | 売上高比 | 金額 | 売上高比 | 進捗率 | 金額 | 売上高比 | 進捗率 |
| 売上高 | 373 | 100.0% | 752 | 100.0% | 49.6% | 1,630 | 100.0% | 22.9% |
| ポータル事業 | 150 | 40.2% | 306 | 40.7% | 49.1% | 709 | 43.5% | 21.2% |
| ソリューション事業 | 223 | 59.8% | 446 | 59.3% | 50.0% | 921 | 56.5% | 24.2% |
| 営業利益 | 35 | 9.5% | 39 | 5.2% | 91.1% | 160 | 9.8% | 22.2% |
| 経常利益 | 34 | 9.1% | 39 | 5.2% | 87.5% | 160 | 9.8% | 21.3% |
| 四半期/当期純利益 | 20 | 5.4% | 23 | 3.1% | 88.4% | 96 | 5.9% | 21.2% |




| | 第10期 '09(H21)/6 通期 | 第11期 '10(H22)/6 通期 | 第12期 '11(H23)/6 通期 | 第13期 '12(H24)/6 通期（予想） |
|---|---|---|---|---|
| 営業利益 | 51 | 75 | 145 | 160 |
| 経常利益 | (59) | 77 | 147 | 160 |
| 当期純利益 | (288) | 38 | 112 | 96 |
| 売上高 | 1,423 | 1,406 | 1,603 | 1,630 |

上記の予想数値は、現時点で入手可能な情報に基づき判断した見通しであり、多分に不確定な要素を含んでおります。
実際の業績等は、様々な外的要因、内的要因、業況の変化等により、上記予想数値と異なる結果となる場合があります。

以上