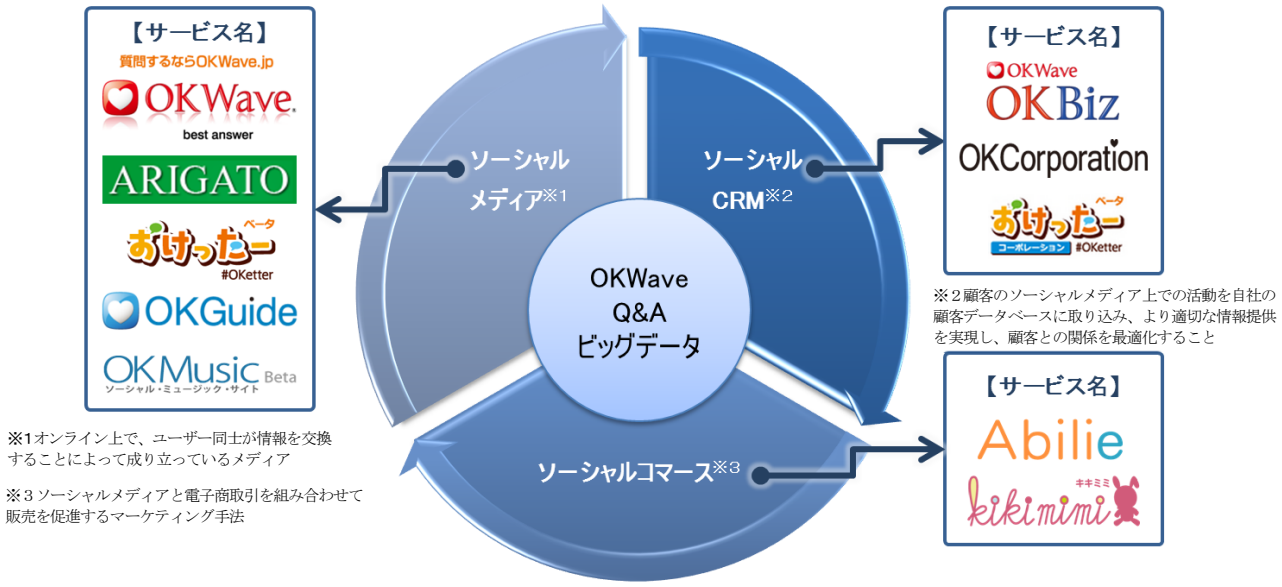
平成 24 年 5 月 2 日

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3四半期 連結業績ハイライト
～ 新サービスに注力し、ソーシャルサービスのラインナップ充実 ～



※1オンライン上で、ユーザー同士が情報を交換することによって成り立っているメディア

※3 ソーシャルメディアと電子商取引を組み合わせて販売を促進するマーケティング手法

※2顧客のソーシャルメディア上での活動を自社の顧客データベースに取り込み、より適切な情報提供を実現し、顧客との関係を最適化すること

2012 年 2 月にソーシャルネットワーキングサービス最大手の Facebook, Inc.が IPO 申請を行い、50 億ドルを目標調達額としており、ソーシャルメディアへの注目が高まっております。また 2011 年 10 月、Oracle Corporation はクラウドソリューション強化のため、コールセンターなどの CRM ソリューションを提供している RightNow Technologies, Inc.をおよそ 15 億ドルで買収したことにより、クラウド型 CRM サービスも盛り上がりを見せると推測されます。

当社は、“人と人のつながり”に着眼したソーシャル Q&A サイト『OKWave』や『ARIGATO』などの提供、また“企業と顧客(B2C)、企業と従業員(B2E)のつながり”を意識した FAQ(よくある質問と回答)の作成から運用を一元管理できる CRM ソリューションを提供しております。これらはいずれも、ユーザーによってやりとりされた「フロー情報」を整理したものを、「ストック情報」(ビッグデータ)として保管し、それを編集、加工することで「再利用情報」化する仕組みを提供し、価値を生み出しております。

当期(第 13 期)はソーシャルメディアを活用したソーシャル CRM『OKCorporation』などの企画、開発を行ってきたほか、一般の方が個人間で知識や経験、スキルを売買できるソーシャルコマースプラットフォームを企画、開発し、本年 3 月に知識・スキル流通サイト『Abilie[アビリエ]』正式版を公開いたしました。

また子会社の㈱オーケーライフにおきましては、一般ユーザー参加型のソーシャル・ミュージック・サービス「OKMusic」を平成 23 年 9 月より提供開始し、提供半年で月間 140 万 PV(ページビュー)を超え、国内では最大級の音楽専門 SNS サイトに成長いたしました。

当社といたしましては、今後、上図にあるようにソーシャルメディア、ソーシャル CRM、ソーシャルコマースの分野を中心に事業拡大を図ってまいります。

当期(第 13 期)の主な取り組み

ソーシャル CRM

✓ レコメンド機能をスマートフォンに対応した FAQ 管理ツール『OKBiz Support Ver.7.1』の提供開始

✓ Q&A ナレッジコミュニティ構築システム『OKBiz Answer』のスマートフォン版提供開始

✓ 『OKCorporation』の販売開始

⇒Q&A サイト『OKWave』ユーザーの“問題解決力”を企業の顧客サポートに活用できるソリューション

✓ 『おけったーエンタープライズ』の提供開始

⇒リアルタイム Q&A サイト『おけったー』を利用して、企業がユーザーに対して直接即効性のあるアプローチを実現することが可能なサービス

ソーシャルメディア

✓ リアルタイム Q&A サイト『Q&A なう』の事業取得

✓ 20 言語対応の国際的ソーシャル Q&A サイト『ARIGATO』にてインドネシアキャンペーン実施

✓ Q&A サイト『OKWave』にて、聞かれたら答えます『〇〇だけど質問ある？』機能実装

ソーシャルコマース

✓ ベストセラー作家で片づけコンサルタントの近藤麻理恵氏の公式モバイルサイトの提供

✓ 個人間で知識やスキルを売買できるソーシャルコマースサイト『Abilie[アビリエ]』の提供開始

PICK UP

Abilie [アビリエ]



平成 24 年 3 月、個人間で知識やスキルを売買できるソーシャルコマースサイト『Abilie[アビリエ]』を Open!!
出品者と購入者がメッセージ(テキストとファイル添付)を送受信できる機能に加え、PDF 形式及び動画形式での知識・スキル売買が可能です。
サイト公開時より、テレビ等のメディア各種にて注目を浴びております。

OKCorporation [オウケイコーポレーション]



※イメージ内の企業名は架空のものです。

ソーシャル Q&A コミュニティのユーザー同士の“問題解決力”を企業のサポートに活用。企業の製品やサービスについて調べたり、問い合わせしたりするユーザーを、導入企業の OKCorporation に呼び込むことで、企業のサポートコストの軽減や CS 向上を図るソリューションです。ユーザーの動向を分析できる統計・分析ツールも合わせて提供してまいります。

OKMusic[オウケイミュージック]



子会社の㈱オーケーライフによる、一般ユーザー参加型による、音楽を「作る」、「聴いて楽しむ」、「共感する」ことでつながる音楽コミュニティサイト。さまざまなソーシャルメディアのアカウントでログイン可能で、ソーシャルメディアを通じて自分の曲を広めたり、気に入った曲を知らせたり、感想を投稿し、みんなで音楽の盛り上がりを共有できることが特徴です。

第 13 期第3四半期連結累計期間(平成 23 年7月1日～平成 24 年3月 31 日) 業績サマリー

連結/(単位:百万円)	当期 第13期 3Q(実績)		前期 第12期 3Q(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	1,126	100.0%	1,240	100.0%	−113	−9.1%
ポータル事業	462	41.0%	585	47.2%	−123	−21.1%
ソリューション事業	664	59.0%	654	52.8%	10	1.6%
売上原価	537	47.7%	573	46.2%	−35	−6.3%
売上総利益	589	52.3%	667	53.8%	−77	−11.6%
販売費及び一般管理費	498	44.2%	533	43.0%	−34	−6.5%
営業利益	91	8.1%	134	10.8%	−43	−32.1%
経常利益	94	8.4%	134	10.9%	−40	−30.0%
四半期純利益	69	6.2%	106	8.6%	−36	−34.6%

PICK UP

売上高

−ポータル事業

・ 前連結会計年度にて連結子会社を売却したことによる減収

・ QAPartner はソーシャル CRM サービス移行に向け販売縮小

・ Q&A サイト「OKWave」の PV は第2四半期より130%増加し、広告収益は大幅増収

−ソリューション事業

・ 震災の影響により解約もあるものの、新製品「OKBiz Ver.7.1」の新規受注が引き続き堅調

営業利益・経常利益・四半期純利益

・ 売上高減による減益

B/S

・ 社員増による増床により、有形固定資産増加

・ ソフトウェア開発投資の増加により、無形固定資産増加

・ 子会社取り込みによる、長期借入金計上

第 13 期第 3 四半期連結累計期間ＢＳサマリー

単位:百万円

<B/S>	第12期 '11(H23)/6 期末	第13期 '12(H24)/6 3Q
現預金等	1,389	1,364
売掛債権	173	224
その他流動資産	27	17
流動資産　計	1,589	1,607
有形固定資産	86	134
無形固定資産	186	238
投資その他の資産	269	250
固定資産　計	542	624
資産合計	2,131	2,231
買掛債務	17	18
1年以内返済長期借入金	0	7
その他流動負債	153	166
流動負債　計	171	192
長期借入金	0	17
その他固定負債	16	28
固定負債　計	16	46
負債合計	188	238
資本金	966	966
資本剰余金	936	936
利益剰余金	49	98
株主資本　計	1,951	2,000
為替換算調整等	−11	−15
新株予約権	3	3
少数株主持分	0	3
純資産合計	1,943	1,992
負債・資本合計	2,131	2,231

ポータル事業

・ 売上高　前年同期比　−21.1%

⇒前連結会計年度にて子会社を売却した影響によるもの

・ セグメント利益　前年同期比　−42.9%

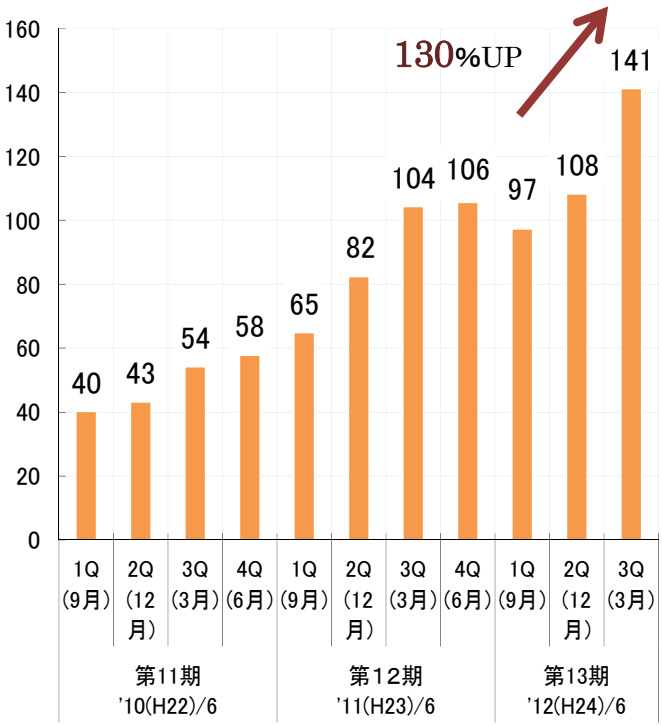
⇒売上高の影響並びにソーシャルへの積極投資によるもの

連結（単位：百万円）	当連結累計期間	前連結累計期間比	
		増減額	増減率
売上高	462	−123	−21.1%
セグメント利益	25	−18	−42.9%

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』や国際的ソーシャル Q&A サイト『ARIGATO』、リアルタイム Q&A サイト『おけったー[OKetter]』といったソーシャルメディア運営による広告販売、並びに創業当時より蓄積された Q&A データベースを様々な形で企業に貸し出しするサービスを中心に行っております。また専門家に１対１で直接質問することができる有料携帯サイトやベストセラー作家の公式有料携帯サイトの運営に加え、当第３四半期では一般の方が個人間で知識やスキルを売買できるソーシャルコマースサイト『Abilie』の運営を開始したほか、ソーシャル Q&A コミュニティのユーザー間の問題解決力を企業サポートに活用する『OKCorporation』の企画、開発に取り組んでまいりました。

売上高につきましては、Q&A サイト『OKWave』の PV が第２四半期より 130%伸びたことで、広告収入は増加したものの、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、並びにソーシャル CRM サービスへ注力するため、データベース貸出サービスの一つである QAPartner の販売を縮小したことにより、462 百万円(前年同期比−21.1%)となりました。

okwave.jp サイト　PV 推移（単位：百万 PV）



またセグメント利益につきましては、ソーシャルコマースサービスや国際的ソーシャル Q&A サイト『ARIGATO』の企画・開発を積極的に行ってきた結果、25 百万円(前年同期比−42.9%)となりました。

ソリューション事業

・ 売上高　前年同期比　＋1.6%

⇒新製品『OKBiz Ver.7.1』の新規受注が堅調

・ セグメント利益　前年同期比　−3.4%

⇒次期製品の企画・開発への投資によるもの

連結（単位：百万円）	当連結累計期間	前連結累計期間比	
		増減額	増減率
売上高	664	10	1.6%
セグメント利益	337	−12	−3.4%

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クラウド型 CRM システムとして、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３四半期では、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する機能の追加といった FAQ 作成管理ツール『OKBiz Support Ver.7.1』の提供を開始いたしました。

売上高につきましては、震災の影響により、提供先の事業の再編やサービスの閉鎖等があったものの、新規受注

が堅調に推移し、ソリューション事業の売上高は664百万円(前年同期比+1.6%)となりました。セグメント利益につきましては次期製品の企画、開発等へ積極投資を行った結果、337百万円(前年同期比−3.4%)となりました。

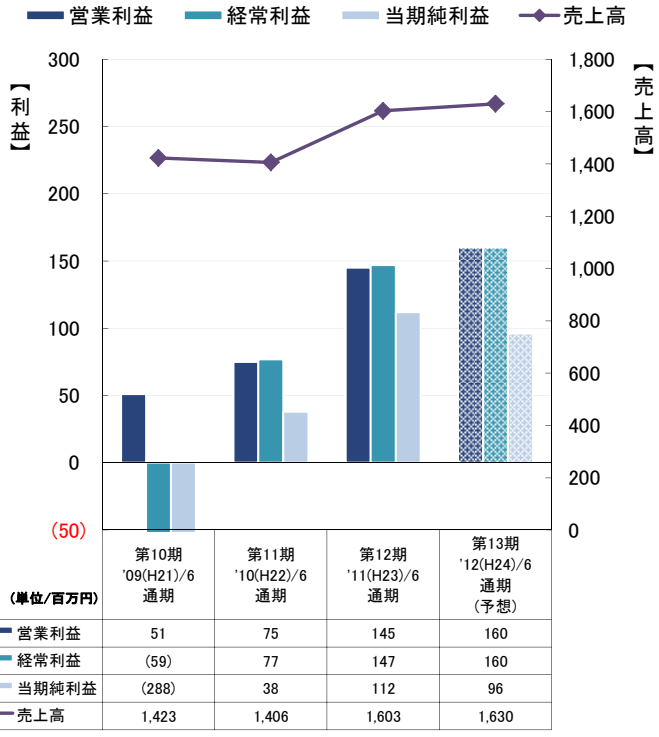
業績予想に対する進捗

連結/(単位：百万円)	第13期３Q(実績)		第13期通期(予想)		
	金額	売上高比	金額	売上高比	進捗率
売上高	1,126	100.0%	1,630	100.0%	69.1%
ポータル事業	462	41.0%	709	43.5%	65.2%
ソリューション事業	664	59.0%	921	56.5%	72.2%
営業利益	91	8.1%	160	9.8%	56.9%
経常利益	94	8.4%	160	9.8%	59.0%
四半期/当期純利益	69	6.2%	96	5.9%	72.8%

業績予想

第３四半期の売上高、営業利益、経常利益については、ポータル事業の減収により、遅延気味となっておりますが、第４四半期に大型案件、並びに広告収益の増加が見込まれることから、 平成23年8月12日公表数値からの変更はございません。

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。



(単位/百万円)	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