平成 24 年8月 14 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） 連結業績ハイライト
～ ソーシャルサービスを拡大展開 ～

第 13 期振り返り

連結（単位：百万円）	当連結会計年度 平成24年6月期		前連結会計年度 平成23年6月期		前年同期比	
	金額	売上高比	金額	売上高比	増減額	増減率
売上高	1,531	100.0%	1,603	100.0%	−71	−4.4%
ポータル事業	631	41.2%	734	45.8%	−102	−14.0%
ソリューション事業	900	58.8%	869	54.2%	31	3.6%
売上原価	728	47.5%	752	46.9%	−24	−3.2%
売上総利益	803	52.5%	850	53.1%	−46	−5.5%
販売費及び一般管理費	691	45.1%	705	44.0%	−14	−2.1%
営業利益	112	7.4%	145	9.0%	−32	−22.3%
経常利益	116	7.6%	147	9.2%	−31	−21.3%
当期純利益	94	6.1%	112	7.0%	−18	−16.1%

売上高

ーポータル事業

・前連結会計年度にて連結子会社を売却したことによる影響
・PV増加に伴い、広告収益が増加しているが、CRM サービス注力のため、QAPartner の販売縮小

ー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、新バージョン「OKBizVer.7.1」の新規受注が引き続き堅調

営業利益

・連結子会社の利益減少並びに人員増と増床の影響

B/S

・人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
・外注費未払の一時的な増加により、その他流動資産増加

配当について

・当連結会計年度の配当金につきましては、1株 250 円とさせていただきます。（平成 24 年 7 月 1 日に株式1株につき 100 株の割合で株式分割を行い 1 単元 100 株となりましたが、当期につきましては、1 単元 1 株となります。）

連結（単位：百万円）	当連結会計年度 平成24年6月期	前連結会計年度 平成23年6月期	増減額
現預金等	1,430	1,389	41
売掛債権	219	173	46
その他流動資産	70	27	43
流動資産　計	1,720	1,589	130
有形固定資産	130	86	43
無形固定資産	232	186	46
投資その他の資産	252	269	−16
固定資産　計	616	542	73
資産合計	2,336	2,131	204
買掛債務	19	17	1
1年以内返済長期借入金	7	0	7
その他流動負債	246	153	92
流動負債　計	272	171	101
長期借入金	16	0	16
その他固定負債	28	16	11
固定負債　計	44	16	28
負債合計	317	188	129
資本金	966	966	0
資本剰余金	936	936	0
利益剰余金	122	49	72
株主資本　計	2,025	1,951	73
為替換算調整等	−12	−11	0
新株予約権	3	3	0
少数株主持分	2	0	2
純資産合計	2,018	1,943	75
負債・資本合計	2,336	2,131	204

事業別概況

ポータル事業

・ 売上高　631 百万円（前年同期比　−14.0%）

⇒前連結会計年度にて子会社を売却したことによる影響

⇒PV増加に伴い、広告収益が増加しているが、CRM サービス注力のため、QAPartner の販売縮小

・ セグメント利益　27 百万円（前年同期比　−1.2%）

⇒子会社費用の減少ならびに減価償却費減少

連結（単位：百万円）	当連結会計年度	前年同期比	
		増減額	増減率
売上高	631	−102	−14.0%
セグメント利益	27	−0.3	−1.2%

ポータル事業におきましては、Q&A サービス「OKWave」や多言語ソーシャル Q&A サービス「ARIGATO」、リアルタイム Q&A サービス「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。またベストセラー作家の公式有料モバイルサイトの運営を行っております。

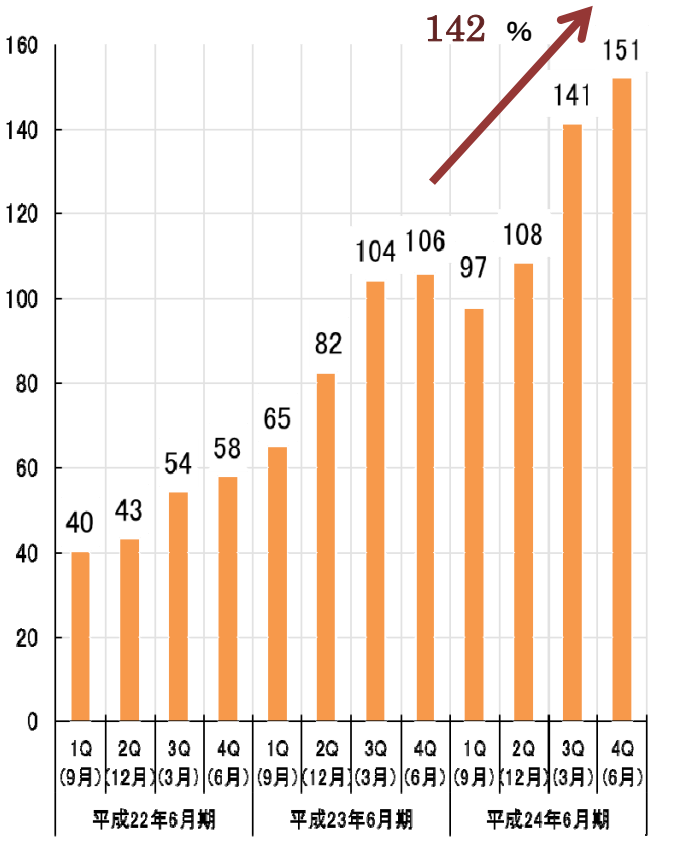
当連結会計年度におきましては、新サービスの企画立案から開発、リリースに注力してまいりました。

その結果、本年６月に日本マイクロソフト㈱と共同で、ショッピング SNS「myFave」の仮オープンをしたほか、本年３月に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ービス「Abilie」、また同月に 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ソーシャル CRM サービス「OKCorporation」といった、次期以降を担うサービスを発表することができました。

当連結会計年度の売上高につきましては、前連結会計年度にて連結子会社を売却したこと、並びにソーシャル CRM サービスへ注力したことにより、前年同期比−14.0%の 631 百万円となりました。

しかしながら、Q&A サイト「OKWave」の利用者は引き続き拡大しており、OKWave 関連メディアの PV 数は前年同期比 142%の 1 億 5100 万 PV となり、広告収益を大きく伸ばしております。次期からは更に PV を増やすべく、利用者数を伸ばすと同時に、１人あたりの閲覧数を伸ばす施策を打っていくことで、広告収益を高めてまいります。

OKWave ソーシャルメディアサイト　PV 推移　（単位：百万 PV）



ソリューション事業

・ 売上高　900 百万円（前年同期比　+3.6%）

⇒震災の影響により解約もあるものの、新バージョン「OKBiz　Ver.7.1」の新規受注が引き続き堅調

・ セグメント利益　456 百万円（前年同期比− 0.0%）

⇒新バージョンリリースによる減価償却費増加

連結（単位：百万円）	当連結会計年度	前年同期比	
		増減額	増減率
売上高	900	31	3.6%
セグメント利益	456	−0.1	― 0.0%

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。当連結会計年度では、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した 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たことから、前年同期比+3.6%の 900 百万円となりました。

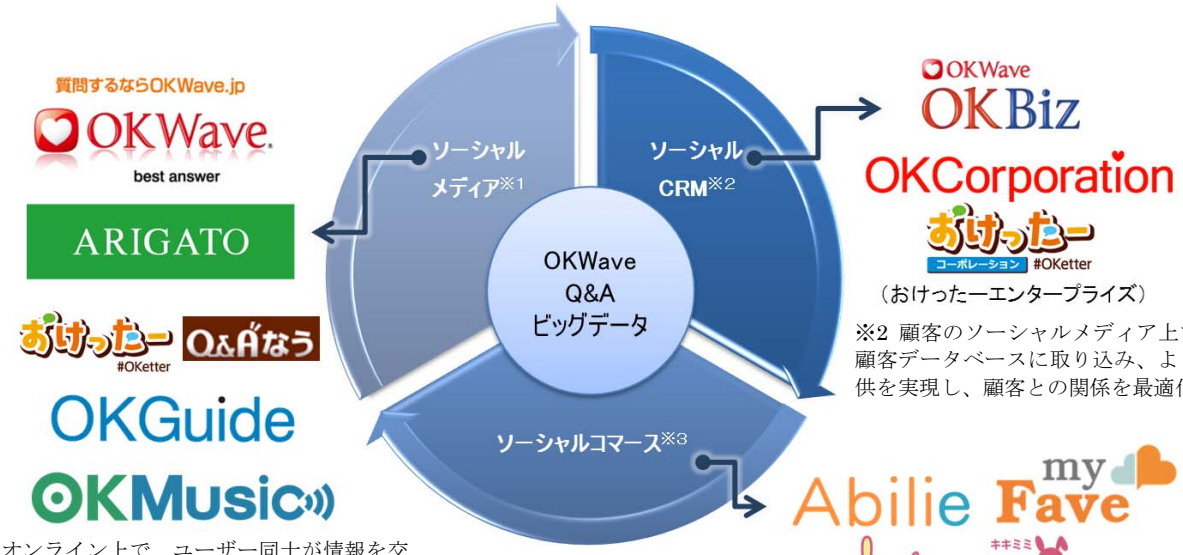
第 14 期の方針について

①	Q&A ビッグデータを活用した、Smart なサービス連携
②	積極的な開発投資による、基盤構築
③	米国進出による、グローバル展開

当連結会計年度は“人と人のつながりによる問題解決力”（※当社では下線部を“ソーシャル”と定義）に焦点を当てた様々な新サービスの提供を行ってまいりました。

その結果、日常の疑問や問題を解決へ導くソーシャルメディアや企業と顧客の信頼関係をより強固なものにするソーシャル CRM、知識や経験の共有が売買につながるソーシャルコマースを3本軸としたサービスラインナップの充実をはかることが出来ました。今後はこのサービスのマネタイズを本格化させる施策を打ち出していくことが課題となっております。そこで第 14 期は上記のように、①Q&A ビッグデータを活用した Smart なサービス連携、②積極的な開発投資による基盤構築、③米国進出によるグローバル展開に注力することで、次のステージを目指してまいります。

サービスラインナップ



※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

（おけったーエンタープライズ）

※2 顧客のソーシャルメディア上での活動を自社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

（会員ビジネス）

※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

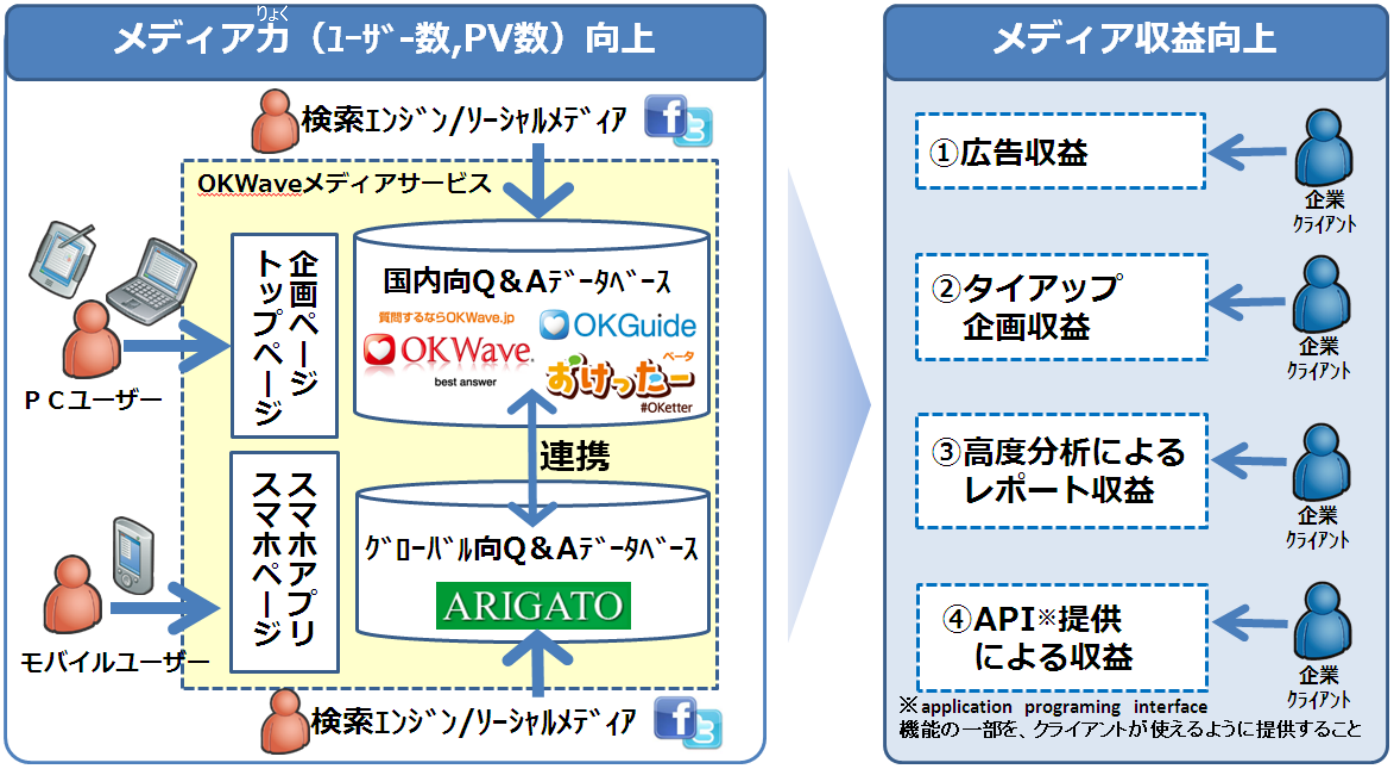
分野とサービス概要

分野	サービス名	概要
ソーシャルメディア	OKWave	日本最大級のQ&Aコミュニティサイト
	ARIGATO	世界中のユーザーが言語の壁を越えて交流できる多言語ソーシャルQ&Aサイト
	おけったー/Q&Aなう	1分で解決できるかも？をコンセプトにしたリアルタイムQ&Aサイト
	OKGuide	誰でも作成、編集、利用できるハウツー型ガイドサイト
	OKMusic	口コミ楽曲数1000万曲以上の日本最大級の音楽サイト
ソーシャルCRM	OKBiz	FAQ作成管理ソフトウェアによるサポート軽減ソリューション
	OKCorporation	コミュニティを活用した問い合わせサポート軽減ソリューション
	おけったーエンタープライズ	おけったーを活用した企業ブランディングサービス
ソーシャルコマース	Abilie	知識・スキルが販売できる知識流通サイト
	会員ビジネス	専門分野に特化した有料モバイルコンテンツ配信
	myFave	日本マイクロソフト社との協業によるショッピングSNSサイト

分野別　第 14 期の施策

ソーシャルメディア

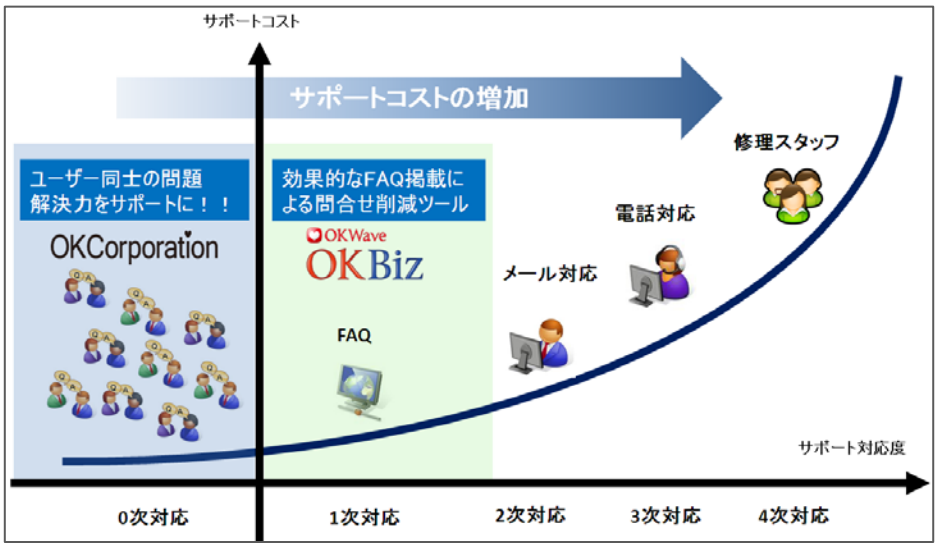
ソーシャルメディア分野では、サポート体制を強化することで、会員の皆様に快適に利用いただけるサイト運営をしております。今後は各ソーシャルメディアのデータベースを連携させていくことで、Q&A サイト「OKWave」で培ってきたノウハウや機能を、当社運営のソーシャルメディアに反映させ、かつスマートフォンやタブレット端末といったマルチデバイスにも対応していくことでメディア力を向上させ、更なる PV 増大による広告収益の増加やタイアップ企画の充実を狙ってまいります。



ソーシャル CRM

ソーシャル CRM 分野では、従来の FAQ 作成管理システム「OKBiz」の機能拡張をはかっていくとともに、マーケティング施策を高めていくことで、FAQ ソリューション No.1 を確固たるものにしてまいります。

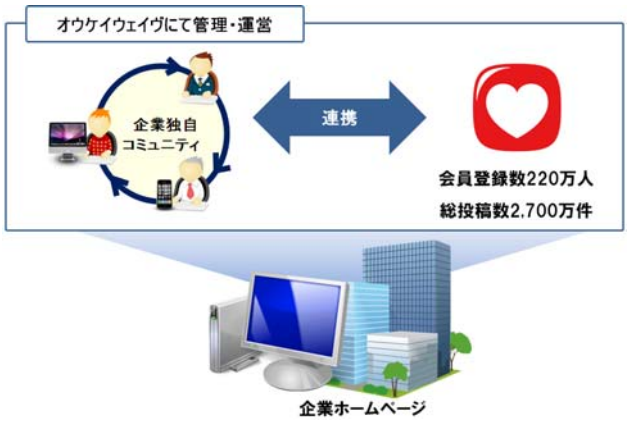
また新しい取り組みとして、これまでのコールセンターの“企業サポート対消費者”の構造に、“ソーシャルメディア”を加えた「OKCorporation」の提供を行ってまいります。「OKCorporation」とは、企業のホームページ上に製品・サービスごとのコミュニティを設営することで、ユーザー同士の問題解決力を使った、よりスピーディーで正確な回答をやり取りできる次世代の CRM ソリューションです。



企業サポートのお問い合わせ軽減と CS（顧客満足度）向上を、コミュニティの提供と FAQ 作成管理ツールの提供の両面からサポートしてまいります。

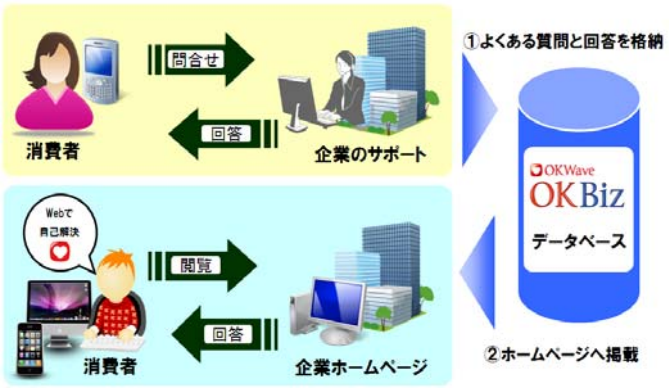
企業独自のユーザーコミュニティから得られるユーザー同士のやり取りや、メール等のお問い合わせを分析し、効果的なFAQ(よくある質問と回答)を掲載するサービスにより、他社にはない ROI（費用対効果）を実現してまいります。

◆「OKCorporation」の仕組み



当社運営のソーシャルメディアのノウハウを活かし、企業独自コミュニティを設営することで、お問い合わせを軽減させるシステム

◆FAQ 作成管理ツール「OKBiz」の仕組み



よくある質問と回答(FAQ)をホームページに掲載することで、消費者からのお問い合わせを軽減させるシステム

ソーシャルコマース

ソーシャルコマース分野では、日本マイクロソフト㈱と共同で、ショッピング SNS「myFave」を開設いたしました。本年６月仮オープン時点では、商品データやクチコミ情報などを検索する機能に加え、「myFave」ボタンを押すことで、自身のお気に入りの商品をほかのユーザーに知らせる機能や、提携 EC サイトで扱われている著名ブランドや人気商品を、お気に入りごとに「コレクション」できる機能等を実装してまいりました。本年 8 月の本オープンからは写真機能を加えたほか、今後はクリスマス商戦にも備え、様々な機能を実装してまいります。初年度は商品点数 3000 万点以上、会員登録数 100 万人を目指して運営してまいります。

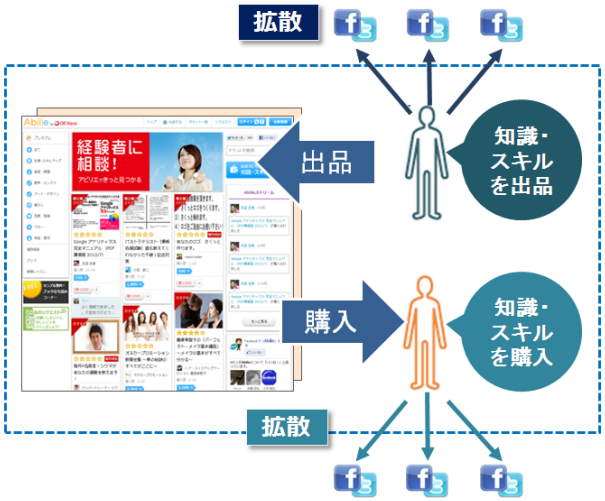
また本年３月より知識や経験、スキルを売買できる新しい形の知識流通サービス「Abilie」を開設いたしました。フォロー機能やコミュニケーション機能といったソーシャル機能を実装することで、インターネット上での知識流通市場を確立してまいります。

◆myFave の仕組み



- ✓ ユーザーが myFave から連携している EC サイトへ行った際に、EC サイトから対価をいただきます。
- ✓ バナー広告の販売を行います。

◆Abilie の仕組み



- ✓ 知識・経験、スキルが売買された際に、販売手数料をいただきます。

全社重点施策

技術開発

創業以来投稿された 2,700 万件以上のテキストや画像、動画といった、数値化されない非構造化データを分析し、可視化できるシステム作りに注力、投資してまいります。これにより、男女、年代、地域といった属性別の傾向や消費行動を分析し、今後の製品開発やマーケティングに役立ててまいります。

グローバル展開

グローバル展開におきましては、当社の Mission(世界中の人と人を信頼と満足でつないで、ありがとうを生み出していく)を実現するため、米国に拠点を構えることで、20 ヶ国語に対応した多言語ソーシャル Q&A サイト「ARIGATO」のサービス拡大の足掛かりをつくってまいります。あわせて連結子会社、㈱オーケーライフが運営する日本最大級のソーシャル音楽サイト「OKMusic」も、米国にて「OKMusic,Inc.」を新設することで、グローバル展開を行ってまいります。

業績予想について

連結/ (単位：百万円)	第14期予想 平成25年 6 月期		第13期実績 平成24年 6 月期		増減額	増減率
	金額	売上高比	金額	売上高比		
売上高	2,038	100.0%	1,531	100.0%	506	33.0%
ポータル事業	1,054	51.7%	631	41.2%	422	67.0%
ソリューション事業	984	48.3%	900	58.8%	83	9.2%
営業利益	200	9.8%	112	7.4%	87	77.5%
経常利益	200	9.8%	116	7.6%	83	72.0%
当期純利益	124	6.1%	94	6.1%	29	31.9%

業績について

・マーケティング施策を高めることで、引き続き、ソリューション事業が提供している FAQ 作成管理ツール「OKBiz」の売上高を伸ばしてまいります。

・ポータル事業につきましては、Q&A サービス「OKWave」をはじめとする各メディアサービスの連携、改修等を積極的に行っていくことで、広告収益を高めてまいります。

・今後の成長サービスと位置づけております、多言語ソーシャル Q&A サイト「ARIGATO」やショッピング SNS「myFave」、音楽 SNS「OKMusic」、次世代ソーシャル CRM ソリューション「OKCorporation」につきましては、サービスの成長度合いにより、上記業績予想へ影響が出ることがございます。

・分析機能への投資や米国進出等の投資を積極的に行いながらも、営業利益につきましては、前期比 77.5%増の 200 百万円としております。

配当について

・利益還元につきましては、業績の推移・財務状況、将来の事業展開、投資計画等を総合的に勘案し、内部留保とのバランスを取りながら検討実施していくことを基本方針としております。

・次期配当につきましては、従来通り1株当たり 2 円 50 銭を予定しております。

（用語の解説） ※50 音順、アルファベット順

■ アクセス

ネットワーク越しにほかのコンピューターと接続すること。

■ オンライン

インターネットが接続されている状態のこと。

■ クラウド

データを自分のパソコンや携帯ではなく、インターネット上に保存する使い方、サービスのこと。

■ コールセンター

企業の中で、顧客への電話対応を専門に行う部署のこと。

■ コミュニティ

関心や興味を共有する人々が集まる、情報交換等のコミュニケーションを中心としたサイトのこと。

■ コンテンツ

内容、中身という意味。ホームページを構成している要素のこと。

■ スマホアプリ

スマートフォンのソフトウェアのこと。

■ スマートフォン

パソコンの機能をベースとして作られた多機能携帯電話のこと。

■ ソーシャルコマース

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のこと。

■ ソーシャルサービス

当社の定義では、人と人のつながりによる問題解決力に焦点を当てたサービスのこと。

■ ソーシャルメディア

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のこと。

■ ソーシャル CRM

顧客のソーシャルメディア上での活動を自社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。

■ ソリューション

業務上の問題点の解決や要求の実現を行うための情報システムのこと。

■ タイアップ企画

広告主のサービスや商品を紹介する編集記事風のページを設置する企画のこと。

■ タブレット端末

携帯可能なパソコンのこと。

■ バナー広告

Web サイトに広告の画像をはり、広告主の Web サイトに流す手法の広告のこと。

■ フォロー

他人の投稿を自分のページで見られるように登録すること。

■ マーケティング

売るための仕組みづくりのこと。

■ マネタイズ

収益事業化すること。

■ マルチデバイス

1つのコンテンツをどんな情報機器、端末でも見られること。

■ モバイルサイト

携帯電話やスマートフォンにて提供するサービスのこと。

■ CRM：Customer Relationship Management

顧客満足度を向上させるために、顧客との関係を構築することに力点を置く経営手法のこと。

■ EC サイト：Electronic Commerce site

インターネット上で商品を販売するサイトのこと。

■ FAQ：Frequently Asked Questions

「頻繁に尋ねられる質問」の意味。多くの人が同じような質問をすると予想されるとき、そのような質問に対する答えをあらかじめ用意しておくことがある。この Q&A 集のことを FAQ という。

■ PV：Page View

インターネット上における閲覧数の単位の一つ。ホームページに1回表示されるのが1ページ・ビューである。

■ Q&A

質問と回答のこと

■ Q&A データベース

質問、回答、投稿者属性などの特定のテーマに沿ったデータを集め、管理し、容易に検索・抽出などの再利用をできるようにしたもの。

■ Q&A ビッグデータ

Q&A で集められた構造化されていない膨大な電子データのこと。

■ SNS：Social Networking Service

人と人のつながりを促進・サポートする、コミュニティ型の Web サイトのこと。