平成 25 年 6 月 14 日

各　位

東京都渋谷区恵比寿一丁目 19 番 15 号
㈱　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 25 年 6 月期（第 14 期）第３四半期　連結業績ハイライト

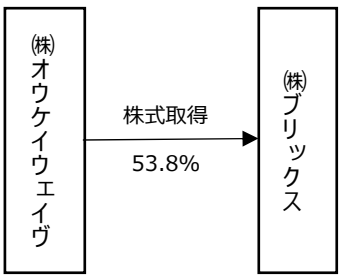
この度は、平成 25 年 6 月期第３四半期報告書提出の遅延ならびに監理銘柄(確認中)に指定されたことにより、株主・投資家の皆様、市場関係者の皆様およびお取引先様をはじめ関係者の皆様に多大なるご迷惑とご心配をおかけしたこと、心より深くお詫び申し上げます。

提出遅延までの背景

当社は、㈱ブリックスを平成 24 年 10 月に子会社化いたしましたが、当四半期の決算作業の過程で、㈱ブリックスの取引先の１社に対し、多額の未回収残高があることが判明いたしました。このことから、速やかに社外の弁護士並びに公認会計士の協力も得て社内調査を行ったところ、当該会社は㈱ブリックスが実質的に経営を支配していることが明らかになりました。

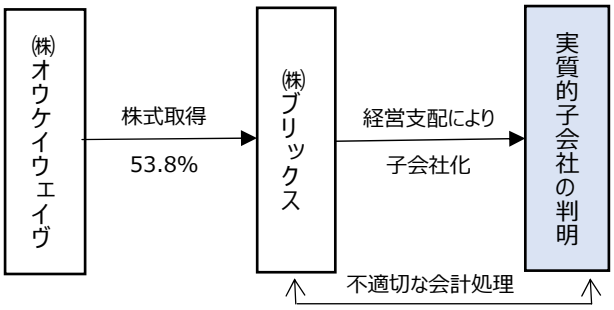
さらに関連する取引調査を行ったところ、株式会社ブリックスは、当社が同社の子会社化を検討する際に提出を受けた財務諸表等において未払費用等を過少計上しており、これらは株式会社ブリックスが増資や借入を円滑に進めることを目的として、当該会社との間で一部不適切な会計処理を行っていたものであることが判明いたしました。

(調査前)



平成 24.10 月子会社化。出資検討時の調査では㈱ブリックスに子会社はなし。

(調査後)



㈱ブリックスに実質的子会社があることが判明。また㈱ブリックスが増資や借り入れを円滑に進めることを目的とした不適切な会計処理を行っていたことも判明。

この不適切な会計処理を修正したことに伴い、株式会社ブリックスは平成 24 年９月 30 日現在で債務超過の状態にあり、企業価値が毀損していたことから、平成 25 年６月期第２四半期において、247 百万円を関係会社投資損失（特別損失）といたしました。

今後の対策

今後につきましては、今後の企業買収時においては現在よりもさらに十分な調査を行い、内部統制面での様々なリスクの可能性を想定した上で慎重に取り組みます。また子会社管理において会計監査人と連携し、十分な体制と時間的余裕を持って連結決算の準備及び内部統制の整備に取り組むことが重要と考えており、内部監査の強化、コンプライアンス意識の徹底などの具体策を実施してまいります。

第 14 期第３四半期業績の振り返り

連結 (単位：百万円)	平成25年６月期 第３四半期		平成24年６月期 第３四半期		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	1,665	100.0%	1,126	100.0%	538	47.8%
ポータル事業	549	33.0%	462	41.0%	87	18.9%
ソリューション事業	663	39.9%	664	59.0%	-1	-
多言語CRM事業	299	18.0%	-	-	299	-
営業アウトソーシング事業	152	9.2%	-	-	152	-
売上原価	1,098	66.0%	537	47.7%	561	104.5%
売上総利益	566	34.0%	589	52.3%	-23	-
販売費及び一般管理費	643	38.7%	498	44.2%	145	29.1%
営業利益	-77	-4.6%	91	8.1%	-168	-
経常利益	-74	-4.5%	94	8.4%	-168	-
四半期純利益	-322	-19.3%	69	6.2%	-392	-

※平成 24 年 10 月 23 日付の平成 25 年６月期通期業績予想にて公表したセグメントのうち、「多言語事業」及び「IT エンジニアリング事業」については、現状及び今後の組織構造を考慮した結果、同一セグメントとして取り扱う事とし、合わせて「多言語 CRM 事業」とすることといたしました。

売上高

ポータル事業におけるメディア力（りょく）アップ策がプラスに影響したことと、子会社の多言語 CRM 事業及び営業アウトソーシング事業が新たに加わり好調だったことで、通期として過去最高の売上高となっております。

連結 (単位：百万円)	当第３四半期 (平成25年３月)	前連結会計年度 (平成24年6月)	増減額
現預金等	1,100	1,430	-330
売掛債権	423	219	204
その他流動資産	81	70	11
流動資産　計	1,605	1,720	-115
有形固定資産	123	130	-7
無形固定資産	294	232	61
投資その他の資産	284	252	31
固定資産　計	701	616	85
資産合計	2,307	2,336	-29
買掛債務	124	19	105
短期借入金	102	7	94
その他流動負債	361	246	114
流動負債　計	588	272	315
長期借入金	4	16	-11
その他固定負債	32	28	3
固定負債　計	36	44	-7
負債合計	625	317	307
資本金	969	966	2
資本剰余金	939	936	2
利益剰余金	-221	122	-343
株主資本　計	1,687	2,025	-337
為替換算調整等	-8	-12	4
新株予約権	1	3	-1
少数株主持分	1	2	-1
純資産合計	1,682	2,018	-336
負債･資本合計	2,307	2,336	-29

費用･営業利益･経常利益

現在注目度の高いビッグデータ解析･分析サービスなどの新規開発と、既存サービスの機能拡充やリニューアルといった開発投資を積極的に行いました。また今後、グローバル展開を行っていくために、事業投資を行ったことなどにもより、費用が増加したことから減益となりました。

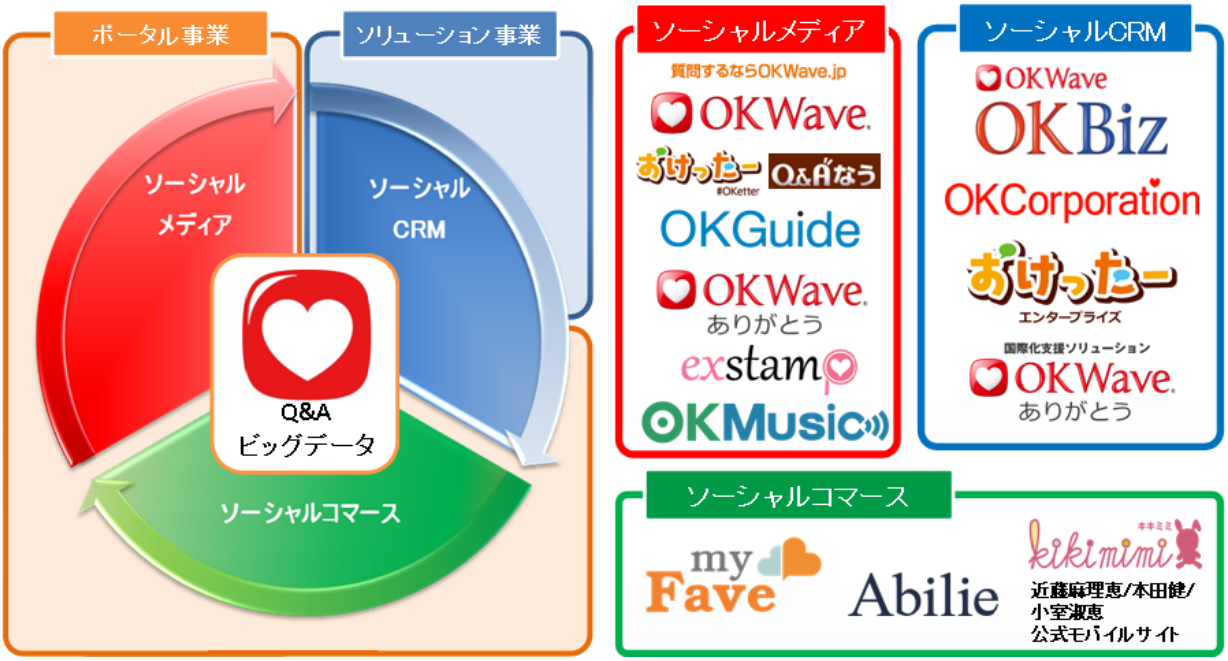
四半期純利益

前頁でも述べたとおり、㈱ブリックスの不適切な会計処理により、関係会社投資損失（特別損失）を 247 百万円計上したことから、大幅な赤字となりました。

B/S

[現預金]
開発･企画投資および未払費用の支払により減少。
[無形固定資産]
ソフトウェア開発投資によって増加
[売掛債務･買掛債務･短期借入金･その他流動負債]
㈱ブリックスの連結子会社化により増加
[利益剰余金]
主に関係会社投資損失の影響

◆事業別活動内容の振り返り



ポータル事業

・『OKWave』の PV 数と UU 数が堅調に増加。
・ソーシャルメディアでの広告収益の増加をはじめ、ソーシャル CRM（ポータル事業）、ソーシャルコマースの収益化により売上高は増収となったものの、開発・企画投資を積極的に行ったことにより減益。

連結（単位：百万円）	当連結累計期間	前年同期比	
		増減額	増減率
売上高	549	87	18.9%
セグメント利益	-84	-110	-

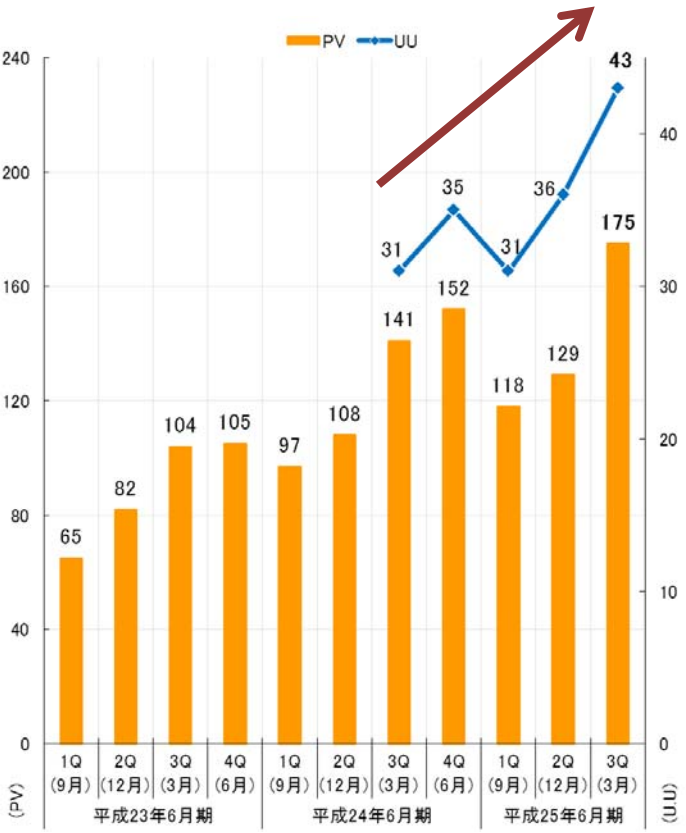
ソーシャルメディア

ソーシャルメディア領域では、ソーシャルメディアの運営による広告販売を行なっております。

当第３四半期累計期間につきましては、Q&A サイト『OKWave』のメディア力の向上に注力したことから PV 数が前期比 136%増の 175 百万 PV となりました。また、『OKWave』内に医療・健康領域を中心に利用者ならびに広告主のターゲットを絞り込んだ専門特化型サイト「ライフデザイン by　OKWave」の立ち上げを行い、３月には第１弾となる「てんかん患者の人生を変えるプロジェクト」の提供を開始しました。

ソーシャル多言語コミュニティ『OKWave ありがとう』におきましては海外で人気の高い日本のアニメーション作品との積極的なコラボレーションを進め、『映画ドラえもん のび太のひみつ道具博物館（ミュージアム）』『ドラゴンボール Z 神と神』の映画公開と合わせて『OKWave ありがとう』上で利用できる、両作品特製の「ありがとうメッセージ用キャラクターシール」をユーザ向けに提供し、新規ユーザの獲得、利用機会の拡大に向けた取り組みを展開してまいりました。また、米国でのサービス展開の始

OKWave ソーシャルメディアサイト　PV 推移　（単位：百万 PV）



動に向け、平成 25 年 5 月に米国 Davia, Inc.のデジタルグリーティングカード事業を取得いたしました。これにより Davia, Inc.の同事業が有する 1,000 万人以上の登録会員の獲得と現地での企画・開発体制が構築できたことから、来期のサービス提供に向けサービス構築をしていく予定となっております。

◆ライフデザイン by OKWave



『ライフデザイン by OKWave』は、「前向きな人生を歩みたい方々が、生活を主体的に設計し、前向きに実現させていくことをサポートする空間づくり」をコンセプトとした新サービスです。第一弾として「てんかん患者の人生を変えるプロジェクト」を提供開始。

◆ありがとうメッセージ用キャラシール



(C) 藤子プロ・小学館・テレビ朝日・シンエイ・ADK 2013・シンエイ・ADK 2013



(c)バードスタジオ / 集英社
(c)「2013 ドラゴンボール Z」製作委員会

『OKWave ありがとう』の会員ユーザ同士で贈り合うことができる「ありがとうメッセージ」。『ドラえもん』『ドラゴンボール』に続き、今後も海外でも人気の高いアニメーション作品とコラボレーションしていきます。

◆Davia, Inc.



App Store の iPhone 有料アプリ・ユーティリティ部門のダウンロード数トップ 5 を獲得し、1,000 万人以上が利用する Davia, Inc.のバースデーカレンダーアプリ等の事業を取得しました。『OKWave ありがとう』等との連携を図り、来期、海外展開を進めていきます。

連結子会社㈱オーケーライフで運営しているソーシャル・ミュージック・サイト『OKMusic』におきましては、ユーザの自作曲からインディーズ・アーティスト、メジャーレコード会社所属アーティストに至るまで 1,550 万曲以上の楽曲が試聴できます。また、独自取材による記事や有名アーティストのインタビューなどの、最新の音楽ニュースが得られる音楽総合サイトへと発展を遂げています。また、独自取材の音楽ニュースについてはポータルサイト等の外部サイトへの配信も開始しており、そこからさらに『OKMusic』の認知拡大につながっています。

ソーシャル CRM （ポータル事業）

ポータル事業のソーシャル CRM※領域では、創業当時より蓄積してきた Q&A の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の提供を行っております。

当第 3 四半期累計期間におきましては、企業の認知度向上を支援するツール『おけったーエンタープライズ』を活用し、複数の企業を相乗りさせて相乗効果を上げるコラボレーション企画「おけったー新生活応援キャンペーン」を実施しました。また、『OKWave ありがとう』を用いた企業の国際化支援ソリューションの提供も開始しました。

※CRM：カスタマー・リレーションシップ・マネジメント（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）

ソーシャルコマース

ソーシャルコマース領域では、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』※、日本マイクロソフト㈱との共同事業であるショッピング SNS『myFave』および専門家に 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を行っております。

知識やスキルを売買できる『Abilie』※におきましては、ベストセラー書籍などを音声で聴けるオーディオブックを扱う㈱オトバンクとの連携を本格化させたほか、情報処理試験対策特集を行うなど、一般の方の知識やスキルの売買にとどまらず、専門家や専門知識の販売者の積極的な誘致を図り、売買する知識やスキルの対象を広げています。

『myFave』では正式公開後の半年間で得られたユーザのサイト利用動向や要望をはじめとするマーケティングデータを基にサイトのリニューアルに着手しました。

有料携帯サイトについては、スマートフォンの利用者拡大に合わせて、新たに『イノベーションベースボール』と『クイズ王の雑学塾』をスマートフォンで提供開始し、収益拡大に努めました。

※「Abilie」は 2013 年 5 月 21 日に「High500（ハイファイブ・ハンドレッド）」にサービス名称の変更を行なっています。

◆有料モバイルサイトのご紹介





スマートフォン向けに「イノベーションベースボール」「クイズ王の雑学塾」の２サービスを提供開始しました。いずれも月額課金型でナレッジを提供するモバイルサービスです。

◆myFave リニューアル





2012 年８月のグランドオープン以降のユーザのサイト利用動向やいただいた要望を基に大規模なリニューアルを実施しました（※４月 11 日にリニューアルオープン）。ユーザ同士の投稿が大きな写真とともに全て表示されるようになり、ユーザ間でショッピングの楽しみを共有しやすくなりました。

ソリューション事業

・売上高は月額収入をはじめ、堅調に推移。
・利益は新規顧客開拓のためのマーケティング活動を強化したことから減益。
・更なる機能開発、営業開拓を行うことで、シェア No.1 を引き続き確保していきます。

連結（単位：百万円）	当連結累計期間	前年同期比	
		増減額	増減率
売上高	663	-1	-0.2%
セグメント利益	298	-39	-11.6%

ソーシャル CRM （ソリューション事業）

ソーシャル CRM （ソリューション事業）では、お問合わせを一元管理し、重複するお問合わせを削減することで業務効率化やコスト削減、CS（顧客満足度）向上を図るソリューション製品を主に期間貸しをするクラウドサービスの形式で提供しています。とくに主力製品の FAQ（よくある質問と回答）システム『OKBiz』につきましては、長年にわたって市場シェア 1 位を維持しています。

当第３四半期連結累計期間につきましては、販路拡大や新規顧客獲得に向けた取り組みを実施してきました。導入企業の協力による定期セミナーの実施や、前期から『OKBiz』とのプロダクト連携を進めてきたアライアンス・パートナーとの共催セミナーを東京のみと大阪で実施するなど、新規顧客開拓に注力しています。

多言語 CRM 事業

・24 時間 365 日体制で多言語によるカスタマーサポート業務を提供。
・海外進出する企業からのカスタマーサポート業務の受託ビジネスが伸長しました。
・取引企業数は前年比 175%となりました。

連結（単位：百万円）	当連結累計期間	前年同期比	
		増減額	増減率
売上高	299	-	-
セグメント利益	69	-	-

連結子会社㈱ブリックスの主要な事業である多言語 CRM 事業におきましては、24 時間 365 日体制で運営する多言語（現在は英語・中国語・韓国語・ポルトガル語・スペイン語の５言語）のコンタクトセンターを運営し、カスタマーサポート業務を提供しています。クライアントとその顧客間のコミュニケーションを、電話を介した通訳、もしくはメールなど即時性が求められる問い合わせの簡易翻訳を通してサポートするというものです。また、クライアントからの依頼によっては、カスタマーサポートを目的としたバイリンガル人材の派遣も提供しております。

当期間におきましては、海外市場に進出する企業からのカスタマーサポート業務の受託ビジネスが伸長しました。特にソーシャルゲーム開発会社における海外ユーザからの多言語メール対応の取引額が大きくなりました。取引先企業数は前年比 175%（平成 23 年 12 月 93 社、平成 24 年 12 月 163 社）と大幅に進捗しています。



平成 24 年 10 月に子会社化した㈱ブリックスは大手企業・自治体への多言語コンタクトセンター導入をはじめとする国内最大規模の多言語事業を展開しております。

今後、㈱ブリックスとは多言語コミュニティサイト『OKWave ありがとう』を用いた国際化支援ソリューション（API や多言語サポート）において、更なる協業を図ってまいります。

営業アウトソーシング事業

・短期・中期的に顧客企業が必要とする販売スタッフを、業務請負及び派遣契約により提供。
・首都圏のみならず、北関東や東北・関越エリアにも業務を拡大し、売上向上に努めました。

連結 (単位：百万円)	当連結 累計期間	前年同期比	
		増減額	増減率
売上高	152	-	-
セグメント 利益	11	-	-

営業アウトソーシング事業は、短期・中期的に、顧客企業が必要とする販売スタッフを、業務請負及び派遣契約により労働力を提供して収益向上を支援するのが主たる業務内容です。主な人材請負・派遣の対象分野は、FTTH など固定通信事業者の個人・法人向け通信サービスの新規ユーザ獲得です。正社員を中心として営業チームを構成していることが特長で、万全の教育体制のもと、クオリティの高い営業活動が可能となっています。また、競合他社がテレマーケティングを中心とする展開であるのに対し、訪問・対面営業を主体とする営業手法をとっており、ここでも、営業活動における品質の違いを生み出すことができます。

当期間におきましては、大手通信キャリアが展開している SOHO 向けの光ファイバー回線の営業展開が大きく伸長しました。平成 24 年 8 月時点では首都圏のみの展開でありましたが、同年 10 月以降、北関東や東北・関越エリアにも拡大し、ここにおける新規ユーザ獲得業務が増大しました。

業績予想に対する進捗状況

通期連結業績予想につきましては、1 ページ目の理由から、平成 24 年 10 月 23 日に公表いたしました業績予想を修正いたしました。詳細は、平成 25 年 6 月 14 日付開示資料「特別損失の計上および業績予想の修正に関するお知らせ」をご覧ください。

連結 (単位：百万円)	平成25年６月期3Q 実績		平成25年６月期通期 予想		進捗率
	金額	売上高比	金額	売上高比	
売上高	1,665	100.0%	2,749	100.0%	61%
ポータル事業	549	33.0%	784	28.5%	70%
ソリューション事業	663	39.9%	900	32.7%	74%
多言語CRM事業	299	18.0%	577	21.0%	52%
営業アウトソーシング事業	152	9.2%	488	17.8%	31%
営業利益	-77	-	-82	-	-
経常利益	-74	-	-79	-	-
四半期/当期純利益	-322	-	-327	-	-

※平成 24 年 10 月 23 日付の平成 25 年 6 月期通期業績予想にて公表したセグメントのうち、「多言語事業」及び「IT エンジニアリング事業」については、現状及び今後の組織構造を考慮した結果、同一セグメントとして取り扱う事とし、合わせて「多言語 CRM 事業」とすることといたしました。

以上