



2019年7月1日~2020年6月30日

第21期 決算説明会

2020年8月31日



INDEX

1. 21期の状況 エグゼクティブ・サマリー
 2. 21期 決算概要
 3. 中期ビジョンの見直しと重点課題
 4. 今後の方向性と施策について
 5. 事業セグメント区分と業績予想
- Appendix

1. 21期の状況 エグゼクティブ・サマリー

Summary

2019年8月に公開した【オウケイウェイヴ中期ビジョン】の実現に向け、フィンテック事業を中心とした成長シナリオを描き取り組んでまいりましたが、期中にフィンテック事業を推進してきた元代表取締役社長CEOの松田氏が退任したことから、事業ならびに経営方針を大きく転換していくこととなりました。

21期 Point

1. ソリューション事業の継続成長

当社の主力事業であるソリューション事業は、今期も安定的な成長を実現。新型コロナウイルスの影響はあるものの、22期以降も引き続き成長を見込む。

2. 財務体質の問題

これまで買収してきたフィンテック事業関連子会社の赤字や2018年に実施したファイナンス等から、財務体質の改善が必要な状況。すでに21期中に一部子会社売却を行っているものの、今後もグループ再編やキャッシュフロー向上は重要テーマ。

3. 期中での社長退任

元代表による自社株式売却が発生。これを発端とし、期中に元代表が交代。これまでフィンテック事業を牽引していたトップが退任したことにより、当事業については早急な見直しが必要。

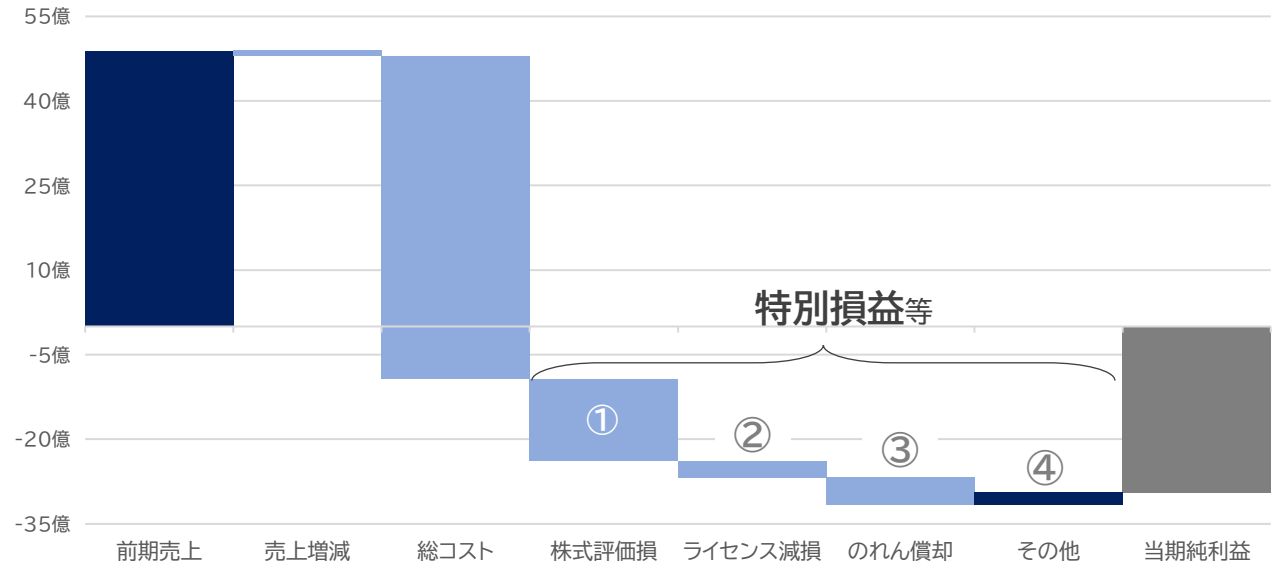


INDEX

1. 21期の状況 エグゼクティブ・サマリー
 2. 21期 決算概要
 3. 中期ビジョンの見直しと重点課題
 4. 今後の方向性と施策について
 5. 事業セグメント区分と業績予想
- Appendix

2. 21期 決算概要

単位:百万円	第21期		第22期	
	19年6月期	20年6月期	金額	比率(%)
売上高	4,892	4,795	△96	△2.0
原価	1,824	2,294	469	25.7
売上総利益	3,067	2,501	566	△18.5
販売費及び一般管理費	1,996	3,427	1,431	71.7
営業利益	1,071	△926	△1,997	—
営業利益率	22%	—		
経常利益	901	△996	△1,898	—
親会社株主に帰属する				
当期純利益	629	△2,952	△3,581	—



売上高

- ソリューション事業は、主力製品FAQ/問い合わせ管理システム「OKBIZ.」が引き続き、堅調に推移
- フィンテック事業は、新規大型案件ならびに子会社連結はあったものの前期より大幅減収

営業利益

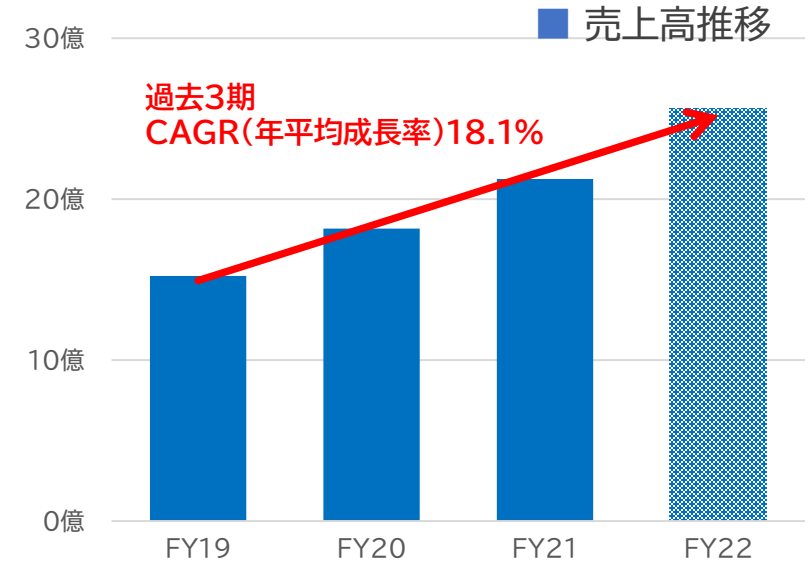
- 赤字子会社の連結
- 金融・暗号通貨関連を連結することによりOKWAVE本体の管理コストの増大
- 移転による一時的なコスト発生

特別損益等

- | | |
|--------------------|---|
| ① ビート社株式における評価損 | 取得価額と時価の差額約14億円を投資有価証券評価損として計上 |
| ② テクニカルライセンス | 事業進捗状況を鑑み、約3億円分を減損損失として計上 |
| ③ LastRoots社 のれん償却 | 事業評価から約4億円分をのれん償却として計上 |
| ④ その他 | 一部子会社の売却による特別利益や移転関連費用による特別損失などの経常・特別損益 |

2. 21期 決算概要 (ソリューション事業)

	第20期	第21期	YoY	
	19年6月期	20年6月期	金額	比率
売上高	1,960	2,305	344	17.6%
セグメント利益	463	583	120	25.9%



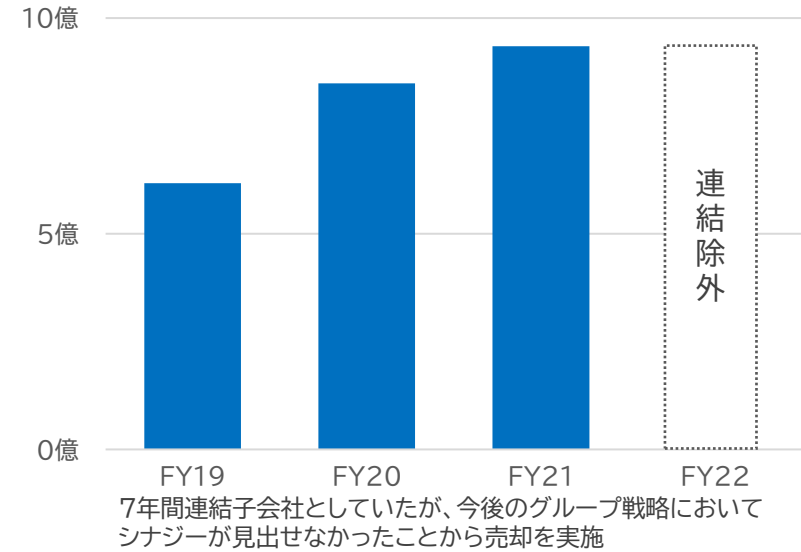
顧客数は安定的に増加。売り上げについては、クロスセルの影響から、徐々に1社当たり単価が増加している。

- 売上高は17.6%、セグメント利益は25.9%と大幅に伸長
- 第4四半期、特に5, 6月においては新型コロナウイルスの影響から商談や案件化が遅れているものの、20年以上サブスクリプションモデルとして実績を重ねてきていることから、安定的な売上を計上。
- 新型コロナウイルスにより対面型営業には大きな影響があったものの、リモートセミナーや商談への切替が順調に推移。
- 第22期も引き続き新型コロナウイルスによる影響は想定されるものの、FAQ*/問い合わせ管理システム「OKBIZ.」はリモートワーク推進ソリューションでもあること等から第22期も引き続き伸長を見込む。
- これまでの事業及び収益の柱であるOKBIZ.シリーズに加え、2つのサービスを新規投入。(GRATICA/IBiSE)
新たな取り組みとなり、22期においては大きな収益は見込まないものの、今後の収益の柱になるよう積極的にサービス展開を行っていく予定。

* FAQ=よくある質問と回答

2. 21期 決算概要（インバウンド・ソリューション事業）

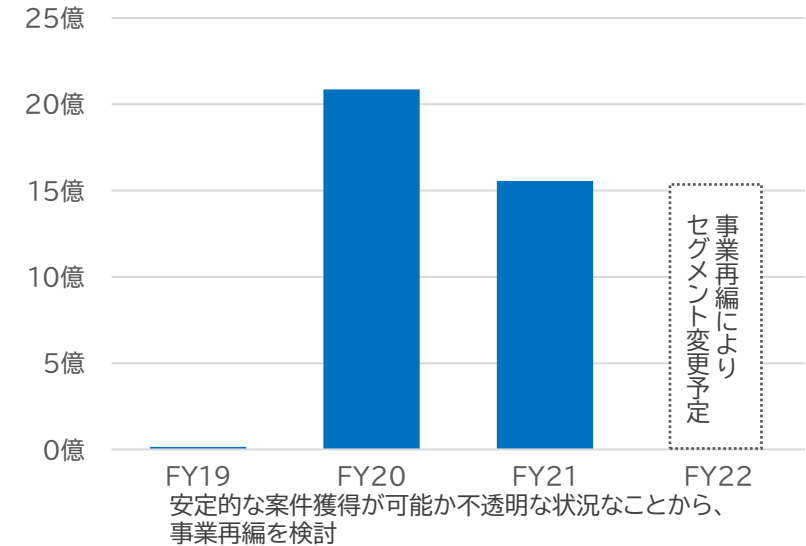
	第20期	第21期	YoY	
	19年6月期	20年6月期	金額	比率
売上高	846	934	87	10.4%
セグメント利益	209	162	△47	△22.6%



- 同事業については、期中にMBOによる売却を実施したことから、第22期以降は連結範囲から除外。
- 今期は終盤に新型コロナウイルスによるインバウンドの落ち込みがあったものの、期末時点での影響は軽微。
- 21期全般としては、国際スポーツイベント等訪日外国人の増加による好況および期中に事業取得したJTB子会社のJTB Global Assistance社の売上を取り込んだ影響から増収となるも、昨年よりも全体的に受託案件の利益率が低い案件が多くなったことや、引き続き人材開発を強化していること等の影響もあり減益。

2. 21期 決算概要 (フィンテック事業)

	第20期	第21期	YoY	
	19年6月期	20年6月期	金額	比率
売上高	2,085	1,556	△529	△25.4%
セグメント利益	1,641	△327	△1,968	△119.9%



- 新規開発案件はあったものの、売上は前期比△25.4%と大幅減収
- 新規開発案件に伴う開発費や連結子会社の費用、またテクニカルライセンス償却費が増えたことよりセグメント利益は大幅減益
- (株)LastRootsは、2019年11月、日本初の暗号資産c0banが取引できる取引所として金融庁認可に至ったものの、今期は主に運営及び体制整備等に注力
- 暗号資産業界向けAMLソリューションの提供開始
- OKプレミア証券(株)は、2020年5月売却
- 以上のことから、22期は不採算事業の再編ならびに一部事業をセグメント変更予定



INDEX

1. 21期の状況 エグゼクティブ・サマリー
 2. 21期 決算概要
 - 3. 中期ビジョンの見直しと重点課題**
 4. 今後の方向性と施策について
 5. 事業セグメント区分と業績予想
- Appendix

3. 中期ビジョンの見直しと重点課題

中期ビジョン

2019年8月にリリースした中期ビジョンのコアとなる施策は以下の3点であり、各々の進捗については下記の通りとなっております。

中期ビジョンにおける施策	進捗
<p>1</p> <p>感謝コミュニティの拡大と収益力の向上</p> <p>ソリューション事業とQ&Aサイト「OKWAVE」のシナジーを生み出し、より多くのユーザーを獲得</p>	<p>フィンテック事業の成長も鑑み、組織編制を行ったもののフィンテック事業の失速により再整備を要する。しかしながらより汎用性の高いコミュニティ創出のため次世代プラットフォームを開発中。</p>
<p>2</p> <p>データ解析サービスの展開</p> <p>世界的にも評価の高い企業のデータ解析の仕組みを日本企業やアジア圏の企業に販売</p>	<p>当期はサービス開発フェーズだったことから販売実績はないものの、2020年7月同社サービスを活用した暗号資産業界向けAMLソリューション「OKWAVE JaNUS」の提供を開始。</p>
<p>3</p> <p>フィンテック事業の確立</p> <p>これまでに買収してきた子会社の各機能を統率し、グループ全体でのフィンテック事業として収益化を目指す</p>	<p>M&Aにより金融系、暗号通貨系の子会社を拡充してきたものの、フィンテック事業責任者であった元代表の辞任に伴い、グループ全体でのシナジー創出が困難に。加えて、資金面での懸念が強まったこと等から一部売却へ。</p>

3. 中期ビジョンの見直しと重点課題

重大事項

- 元代表取締役社長CEOである松田氏が、企業価値コミットを目的として保有していた自身の自社株式の一部を売却をしたことなどから期中に退任。
- 主にフィンテック事業関連で投資していた案件が、事業評価において減損対象となったこと等から大規模な特別損失として発生。
- 現時点で中期ビジョンと大幅な乖離が生じていることから、見直しが必要な状況。

第22期テーマ 当社の企業価値の根幹を整えることで、23期以降再度成長ステージにシフトすることを目指します。

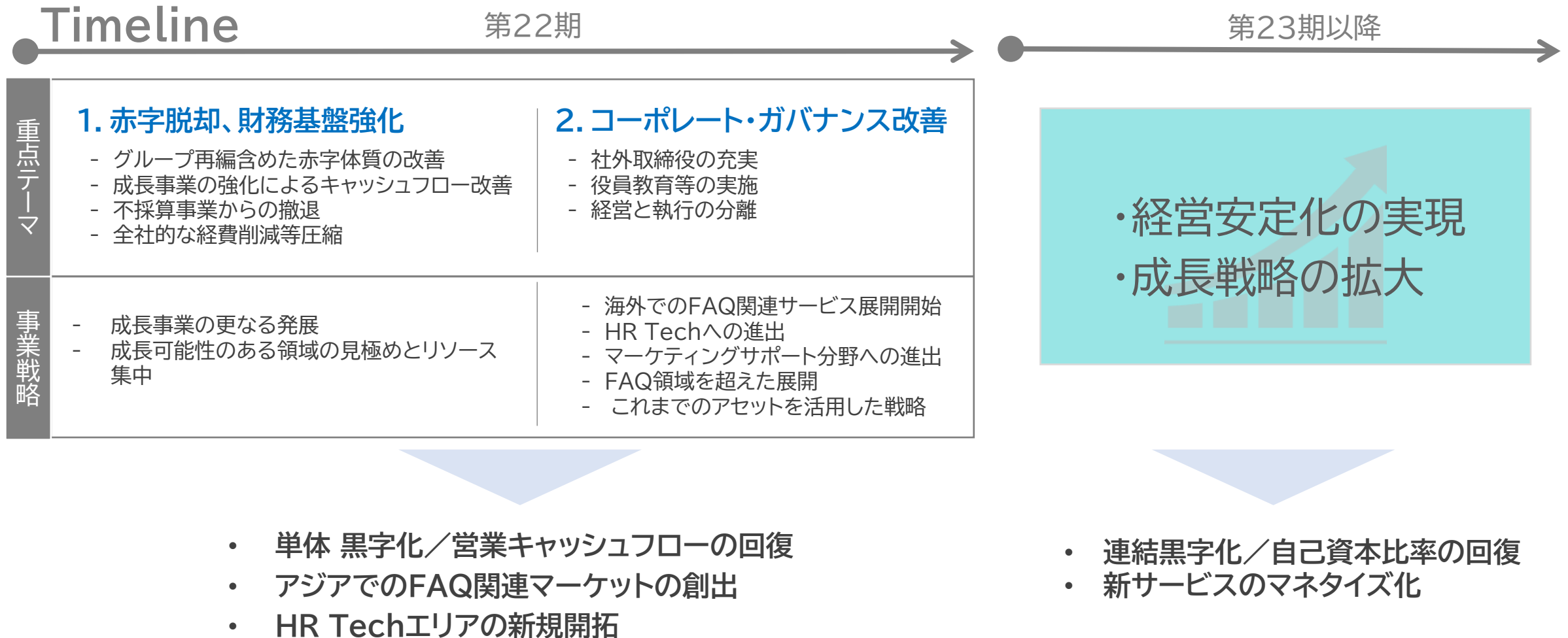
1. 赤字脱却と財務基盤強化	2. コーポレート・ガバナンス改善
<p>1. グループ・事業再編</p> <p>当22期においては、不採算会社・事業の一部売却ならびに再編を実施することで、来期以降の成長に繋がる基盤を構築。</p> <p>2. 経費削減</p> <p>再編を実施することで管理コストを圧縮。またムリ・ムダ・ムラを徹底的に排除し、合理的な組織へ。</p> <p>3. 営業キャッシュフロー向上</p> <p>事業の成長性を見極め、集中と選択を行っていくことで、確実性が高い分野へリソースを再配分することで、営業キャッシュフロー向上を目指す。</p>	<p>1. 取締役会の機能強化</p> <p>取締役会自体の課題抽出及び改善を図るべく、様々な機能強化施策を検討。</p> <p>2. 取締役会をサポートするための機能強化</p> <p>取締役会までのプロセスも踏まえ、全社的に経営判断の質を高められるような施策を検討。</p>



INDEX

1. 21期の状況 エグゼクティブ・サマリー
 2. 21期 決算概要
 3. 中期ビジョンの見直しと重点課題
 4. 今後の方向性と施策について
 5. 事業セグメント区分と業績予想
- Appendix

4. 今後の方向性と施策について



4. 今後の方向性と施策について

1. 赤字脱却に向けて

創業期より一貫して、世界中の人や企業の“困った”を解決するをMissionとしサービス拡大。20年以上の培ってきたWebコミュニケーションノウハウを、働き方改革に合わせ、大規模展開へ

OKWAVEサービス・プロダクト

- 1 **Q&Aサイト「OKWAVE」**
世界初のQ&Aサイト。20年以上の運営実績と130万人以上の登録会員
- 2 **FAQ/問い合わせ管理システム「OKBIZ.」シリーズの展開**
9年連続シェアNo.1。メガバンクをはじめ600以上の法人FAQサイトを運営
- 3 **感謝の見える化推進**
イイコトがOK-チップに。感謝に価値付け。
- 4 **HR Techの開拓**
従業員同士がお互いに感謝に気持ちを伝えあうオンライン上のサンクスカード「GRATICA」展開。
- 5 **SMB & Globalの展開**
FAQサイト開設から決済まですべてがクラウドで完結されるソリューション「IBiSE」の提供開始

*HR：Human Resources／人事 *SMB：Small to Medium Business



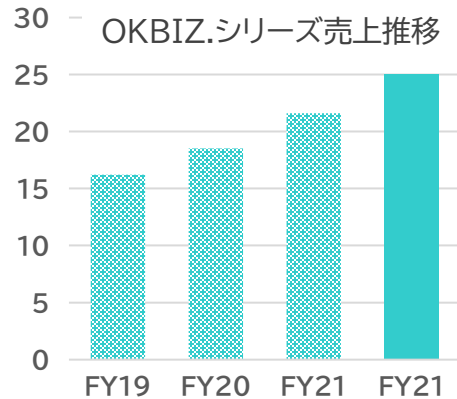
今後の戦略

- **OKBIZ.シリーズをテレワーク推進の一助へ**
 - ユーザー認証、利便性向上のSAML認証対応
 - ツール導入 & コンサルティングパッケージの提供
- **在宅勤務にて消失しかけているコミュニケーションをGRATICAで活性化へ**
 - テレワーク環境下でも安全に利用できるようセキュリティを強化した有償版を提供
- **対面型販売とオンライン販売の両面对応へ**
 - サイト開設から決済までを「IBiSE」をSMB領域にて本格展開ならびにアジア展開を予定
- **ITを活用した次世代の働き方支援に独自の感謝文化を融合**
 - 「感謝」「ありがとう」が自然と増えるような環境を支援、間接的にモチベーション、パフォーマンスに寄与

4. 今後の方向性と施策について

1. 赤字脱却に向けて

新製品2種類を追加。これまでの投資フェーズからマーケティング・営業フェーズへと転換することで、キャッシュフローの改善を狙う



- 安定的に10%以上の成長率を実現
- 主力製品FAQ/問い合わせ管理システム「OKBIZ.」のシェア拡大による売上増加のみならず、サポート業務特化型AI Chatbot や 電話やメールの問い合わせ履歴からAIがFAQ案を作成するAI FAQ Makerなど、複数のサービスをクロスセルすることで売り上げの拡大へ
- 営業効率をさらに向上させる目的で、代理店販売拡大へ
- サービス提供による売上拡大のみならず、コンサルティングメニューも追加
- これまではサポート領域のためのサービスであったが、マーケティング領域での導入事例を作ることでさらなる販路拡大へ



- 2020年4月新サービスとしてリリース
- 新興企業や中小企業が手軽に始められる価格帯の実現とサイト開設から決済までをフルクラウド対応
- アジアを足掛かりに日本発のFAQシステムとして海外マーケットへも展開予定



- 2018年末のサービス展開～現在までに500以上の企業・団体に無償提供
- 2020年7月セキュリティ強化した有償版を提供開始
- サービスの提供のみならず、グリーティングカードならではの強みを活かしたサービス立案中

4. 今後の方向性と施策について

1. 財務基盤強化に向けて

2020年4月の代表変更により、これまでの多岐に渡る事業拡大から**財政状態の安定化**ならびに**確実な未来への投資**へと経営方針を転換し、グループ再編・経費削減を推進しております。

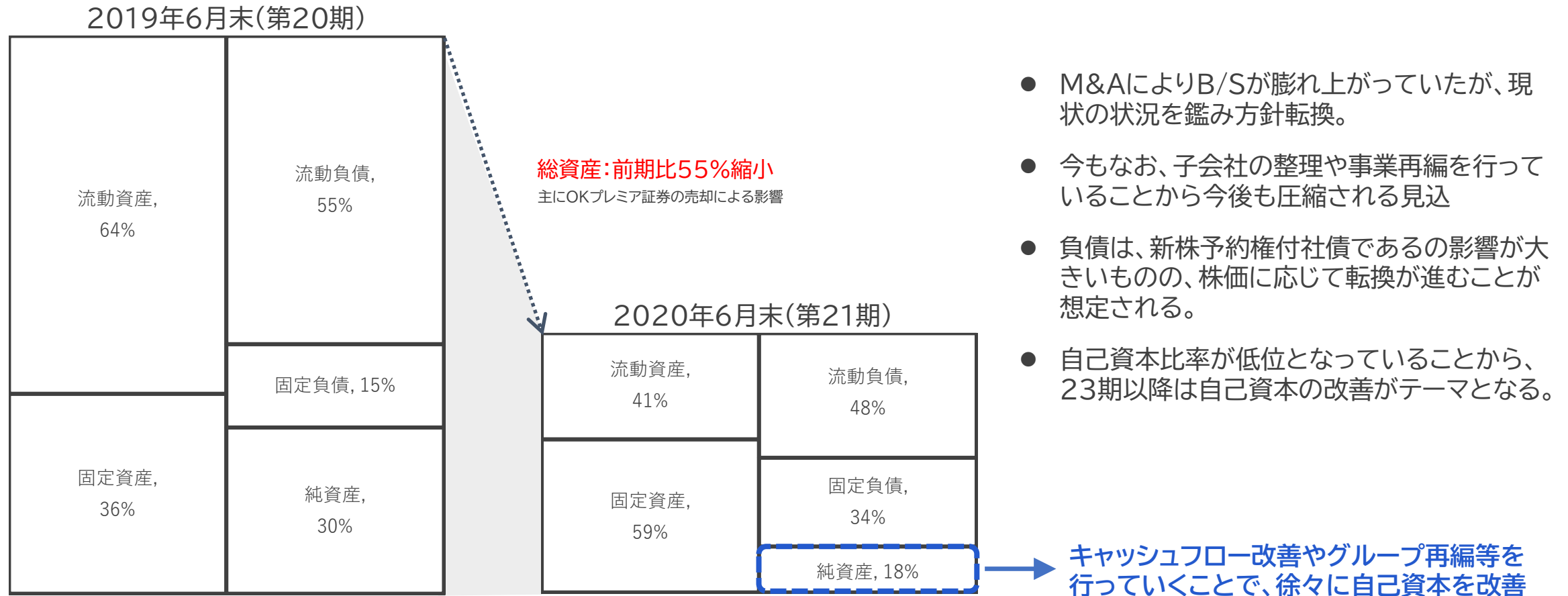
OKWAVE	
(株)ブリックス	大きなシナジーが見出せなかったことから21期中に売却済
(株)LastRoots	マネタイズの推進ならびに事業コストの圧縮を遂行中
OKプレミア証券(株)	短期的なシナジー創出が困難、かつ資金の観点から21期中に売却済
OBC	開発人員の縮小や管理コストの圧縮を推進中
<small>* 正式名称: OK BLOCKCHAIN CENTREの略</small>	
その他子会社	業績への影響は微少だが、管理コスト等の観点から再編を検討予定

- 左記の通り、すでにグループ売却・再編を実施
- 今後、現存しているグループについても、財務状況を鑑みてグループ再編を進める予定
- これらを行うことで、子会社コストならびに子会社管理による本社コストも徹底見直し
- OKWAVE本体においては、利益部門への資源集中およびコスト構造の見直しを行うことで生産性向上等を推進することで体質改善を行う

4. 今後の方向性と施策について

1. 財務基盤強化に向けて

2020年4月の代表変更により、これまでの多岐に渡る事業拡大から**財政状態の安定化**ならびに**確実な未来への投資**へと経営方針を転換し、グループ再編・経費削減を推進しております。



4. 今後の方向性と施策について

2. コーポレート・ガバナンス強化に向けて

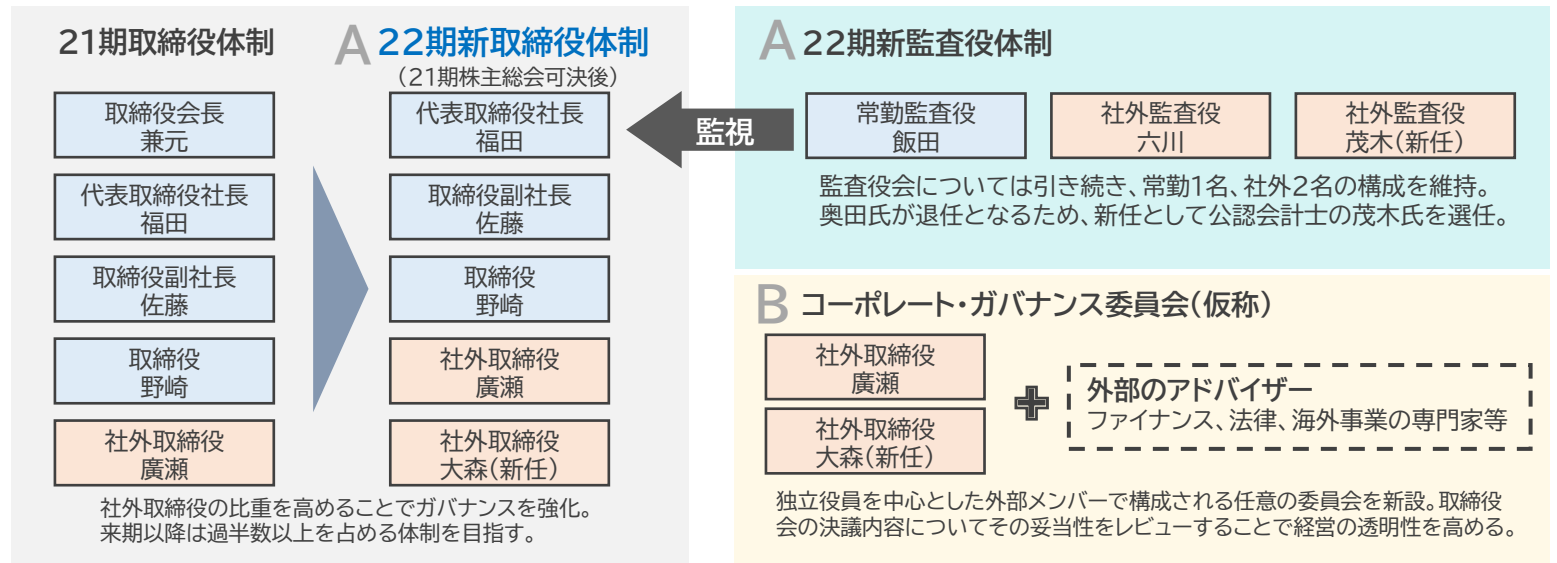
経営の根幹であるコーポレート・ガバナンスを改善・強化することで、企業価値が持続的に向上する体制作りに努めまいります。

1. 取締役会の機能強化

- A) 元代表の任命責任や現状の決算及び財政状態、また自身の株式移動の問題などの責任を取るため、創業者であり現会長である兼元は取締役から退任し、社外取締役を1名増強。
- B) 取締役の「質」を向上させるべく、外部講師による会社法、金商法、コーポレートファイナンス、コンプライアンスなど多岐に渡る教育を年複数回実施予定。
- C) 今後、全取締役および監査役を対象とした実効性評価を年2回程度行うことで、継続的に取締役会の機能が向上するよう推進。

このような各種取り組みを進め、また継続して改善に取り組むことで、透明性の高い経営を目指します。

コーポレート・ガバナンスを強化し、本質的な企業価値の状況を目指してまいります。



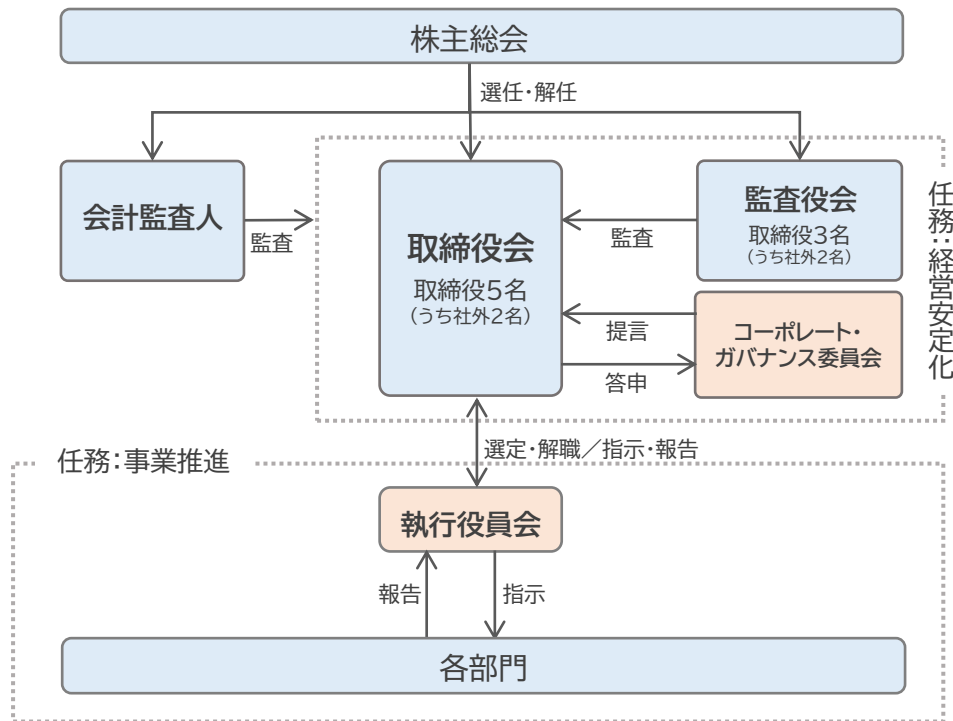
C 取締役の実効性評価

項目	内容
意思決定・監督機能への評価	経営戦略に関する報告や、リスクマネジメント、コンプライアンスが十分配慮、議論されているか
審議について	報告、決議事項の適切さ、各々の審議、議論の時間等について十分であったか等を確認
ガバナンス強化	現在掲げているガバナンス強化について、進捗しているか
役員構成について	現在のメンバーの能力、多様性、人数などを確認
取締役会運営全般	事前の情報共有や開催頻度、会の時間など

4. 今後の方向性と施策について

2. コーポレート・ガバナンス強化に向けて

経営の根幹であるコーポレート・ガバナンスを改善・強化することで、企業価値が持続的に向上する体制作りを努めます。



2. 取締役会をサポートするための機能強化

取締役会及び監査役会に加え、ガバナンスを中核に添えたコーポレート・ガバナンス委員会ならびに事業推進を中心とした執行役員会を新設いたします。

A) 経営の中核にある会議体の見直し

- 中核会議体の役割と責任の明確化
- 重要決議案件に対する十分な議論の確保ならびに決議プロセスの見直し
- 第22期からは経営と業務執行の分離を推進することで、責任範囲の明確化ならびに権限移譲
- 取締役会にて経営安定化、監督機能の強化を行い、業務については執行役員会にて推進

B) 経営チェック体制の強化(管理本部の強化)

- 取締役会において判断される決議内容に対して、適なりスクヘッジが行われているか、情報に偏りがないかなどのチェックを行うため、コンプライアンス部門、内部監査部門の強化を図る。
- コーポレート・ガバナンス委員会発足に伴い、委員会メンバーに適切かつ公平な情報を伝達する必要があることから、経営企画部門の強化を図る。



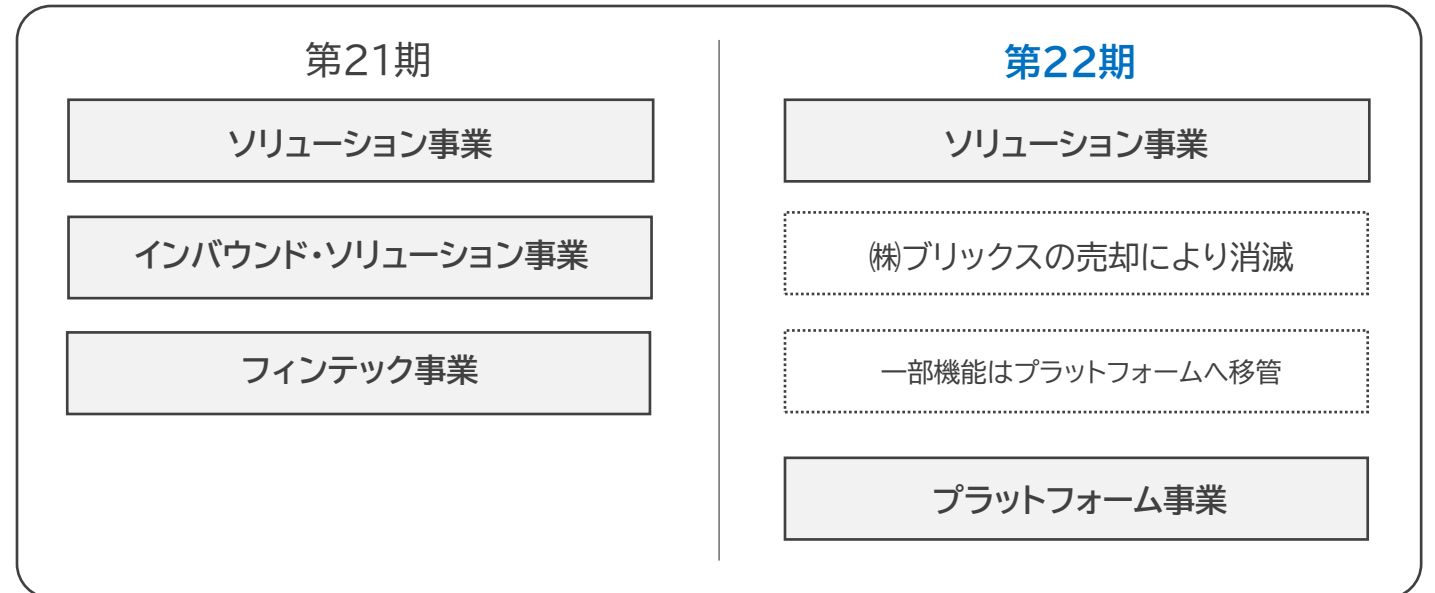
INDEX

1. 21期の状況 エグゼクティブ・サマリー
 2. 21期 決算概要
 3. 中期ビジョンの見直しと重点課題
 4. 今後の方向性と施策について
 5. 事業セグメント区分と業績予想
- Appendix

5. 事業セグメント区分と業績予想

- 経営方針・体制の刷新に伴い、より機動的かつ効率的に動ける組織変更を実施
- 子会社の売却により消失セグメントが発生

以上のことから、事業セグメントを右記のとおり変更する予定となります。



5. 事業セグメント区分と業績予想

第22期上期にて、グループ・事業再編及び財務基盤の改善等を図ることを進めており、現時点で業績予想の見通しが不透明となっております。

しかしながら、上期におけるグループ再編等が見込み通りに推移すれば、第2四半期決算発表を目途に業績予想を開示することを予定しております。

- ソリューション事業における今期の売上については新型コロナウイルスの影響も受けながらも、15%程度の成長を見込んでおります。
- 財務基盤の安定化ができた段階で、再度見直しを図った中期ビジョンを改めて公開することを予定しております。

ステークホルダーの皆様には何卒ご支援のほど、よろしくお願い申し上げます。



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	1,395百万円(2020年6月30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

1971年5月21日生 49歳

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
- 2020年5月 株式会社LastRoots 取締役

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	ソーシャルが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
2016年6月	医療情報サービスを提供する株式会社OKEIOSを子会社化
2017年3月	不動産関連ソリューションを提供する株式会社OKGAIAを設立
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
2019年4月	暗号資産交換業者の株式会社LastRootsを子会社化
2019年11月	連結子会社である株式会社LastRootsが暗号資産交換業者として登録
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



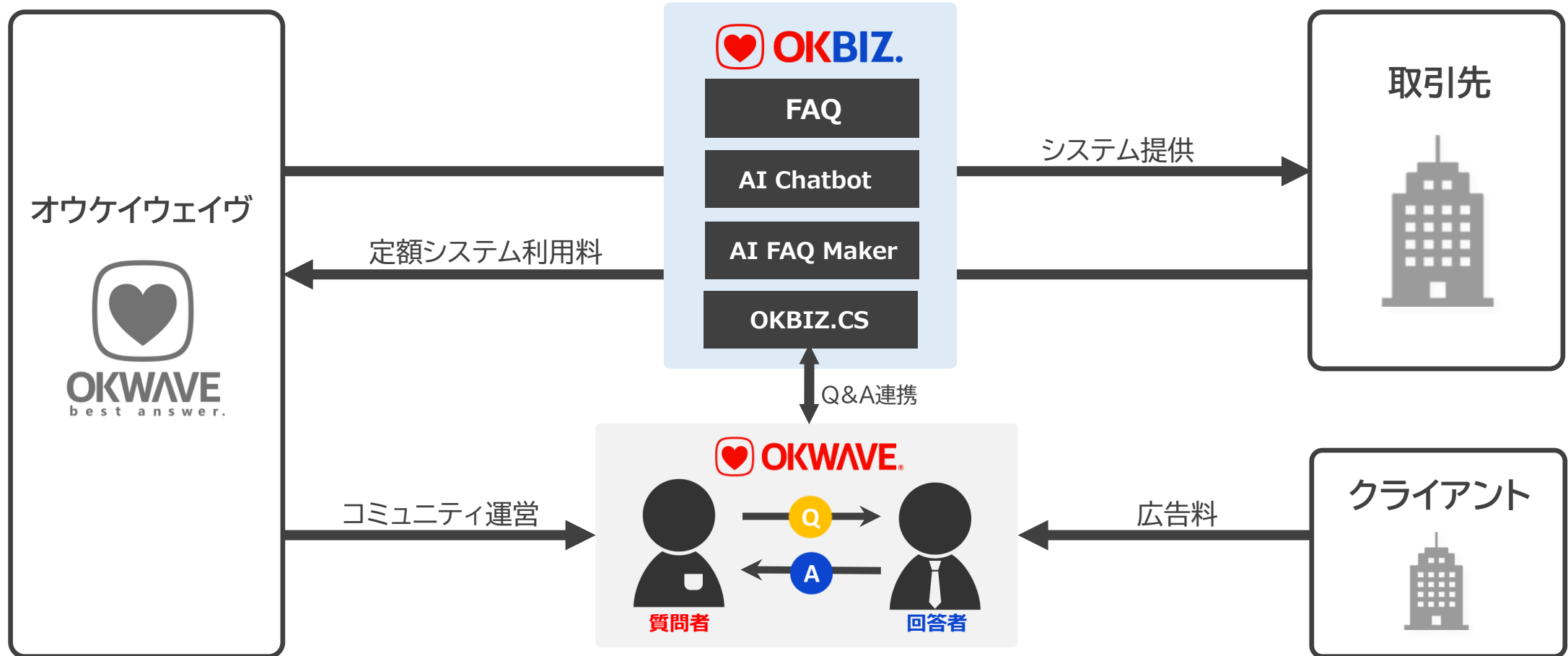
*インバウンド・ソリューションは6月にMBOによる売却を行ったことから割愛しております。

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。