

# 投資家向けご説明資料

株式会社オウケイウェイヴ





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

この資料は、5/13発表の適時開示資料「ソリューション事業（一部除く）の譲渡に伴う会社分割（新設分割）及び新設会社の株式譲渡、剰余金の配当（特別配当）並びに臨時株主総会招集に関するお知らせ」をより深くご理解頂くための補足説明資料です。以下、7項目に分けてご説明させていただきます。

1 この経営判断に至った経緯

2 会社分割の概要

3 株式譲渡の概要

4 特別配当の概要

5 株式譲渡後の事業活動

6 株式譲渡後の財務状況

7 株主様に向けた議決権行使のお願い

# 1. この経営判断に至った経緯

---

2016年～2020年前半時点での経営方針

## フィンテック事業への進出

01

創業以来の事業である「Q&Aコミュニティ」をさらに発展させる経営方針の中で、「Q&Aコミュニティ」内で得られた回答に対する感謝の表現方法として、暗号資産を活用（金銭対価の付与）することで、ビジネスの拡大が図れるものと考えました。

02

当社としては、フィンテック事業の強化策として、以下2つの投資を実行しました。

- ① データ分析等を行う会社への投資及びテクニカルライセンスの取得（2018年11月）
- ② 暗号資産取引所を運営する会社の買収（2019年4月）

03

上記の投資実行の資金調達手段として、2018～2020年にかけて転換価格修正条項付転換社債（MSCB）を発行しました。

2018年以降の暗号資産事業での出来事

## 暗号資産市場の縮小

しかしながら、暗号資産のハッキング事件が多発したことなどから、暗号資産市場は縮小へと向かいました。

こうした外部環境の変化に伴い、前頁でご説明した当社の投資回収は目論見が外れ、MSCBの負担が重くのしかかることになりました。

現時点で当社が直面している状況

## MSCBの負担

当該MSCBに償還条項が規定されており、一定株価に下落した場合、償還が求められます。5/13時点において総額で約21億円の償還資金が必要となる状況であり、償還リスクを警戒しながら事業を運営せざるを得ない状態が続いています。具体的には、以下2つの状況に至っております。

- 1 財務面では、運転資金以外にMSCB残高に相当する現預金を確保しておかねばならないこと
- 2 事業面では、費用が先行する積極投資が出来ないこと

## 今般の施策の骨子



MSCBの期限は2023年6月であるため、この先2年間（株価水準との関係で）財務・事業の両面において、企業価値の最大化にむけた施策が打ちにくい状態にあります。



この現状を打破するために、当社経営陣は、企業価値を大幅に上回る価格で、承継対象事業（P9に定義）の譲渡を実行したいと考えます。

01

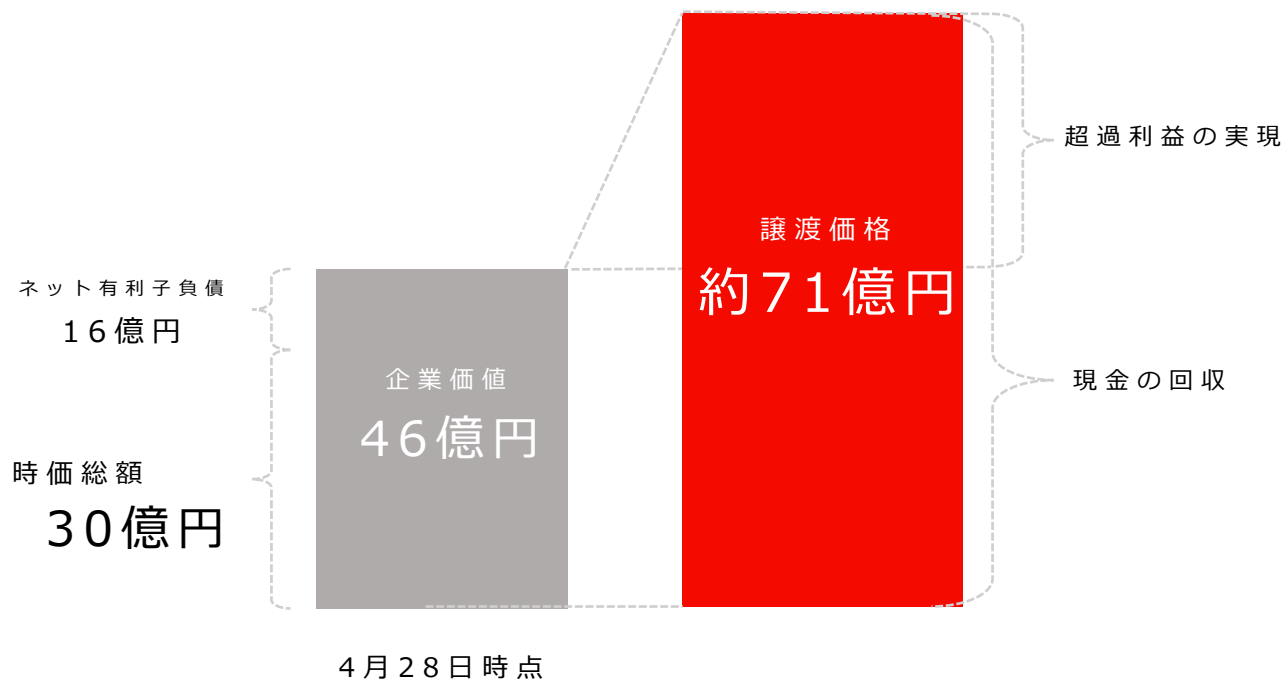
企業価値（EV）を大幅に上回る70.9億円で  
売上利益の大半を占める承継対象事業を譲渡

02

株主様の評価と言える時価総額及び企業価値を  
大幅に上回る価格で、事業を譲渡することで、  
現金の回収と超過利益の獲得を実現

03

MSCBの償還対応資金を確保した上で、残った手元  
資金を活用し、残された事業を構築・拡大する予定



## 2. 会社分割の概要

---



## 2. 会社分割の概要

当社の事業は

ソリューション事業と  
プラットフォーム事業

に分かれます。

今般、譲渡の対象となる事業は、  
ソリューション事業のうち  
OKBIZ.CSとGRATICAを除く

FAQ関連サービスを扱う事業です。

### 事業の譲渡を行う

ソリューション事業

FAQ関連

「承継対象事業」と定義します

OKBIZ.CS

: OKBIZ. for Community Support

GRATICA

: OKWAVE GRATICA

プラットフォーム事業

Q&Aサービス

BSP事業（子会社）

認証

ブロックチェーンソリューションプラットフォーム（BSP）事業

（認証・投票等技術を活用した事業）

## 2. 会社分割の概要

今般、分割を予定する承継対象事業の財務数値は以下の通りです。

### 損益計算書

単位：百万円

2020年6月期時点における全社と承継対象事業の比較

	承継対象事業 (a)	2020年6月期 連結実績(b)	比率 (a/b)
売上高	2,094	4,795	43.7%
営業利益	844	-926	—

### 貸借対照表

単位：百万円

2021年6月期 第3四半期連結 貸借対照表

流動資産	3,168	負債	2,738
無形固定資産	174		
有形固定資産	370	純資産	1,396
その他投資等	421		
総資産	4,135	負債資本	4,135

2021年6月期 3Q時点における全社と承継対象事業の比較

	承継対象事業 (a)	2021年6月期 第3 四半期連結実績(b)	比率 (a/b)
売上高	1,566	1,655	94.6%
営業利益	660	-401	—

2021年6月期末時点 承継対象事業の資産推定

流動資産	424
無形固定資産	138
有形固定資産	60
総資産	622

## 3 . 株式譲渡の概要

---

# 3. 株式譲渡の概要

当社の承継対象事業の譲渡については

## 2つのステップ

を踏む予定です。

株主総会の第一号議案では、ステップ1の会社分割とステップ2の株式譲渡を議題としています。

この議案が可決された場合、承継対象事業の譲渡に係る最終契約に記載の前提条件が充足されることを前提として、ステップ1の会社分割は6/29に、ステップ2の株式譲渡は6/30に実行される予定です。

### ステップ 1 承継対象事業の分社化

### ステップ 2 新設会社株式の譲渡

現状



事業部門  
(承継対象事業)

特別決議の可決

当社

株式持分  
100%



新設会社  
(承継対象事業)

P社※

持分  
100%

株式持分  
100%  
取得



新設会社  
(承継対象事業)

特別目的会社  
(SPC)

※P社：株式会社PKSHA Technology

前頁 ステップ

2 の株式譲渡について  
詳細をご説明致します。

01

実行予定日

2021年6月30日

02

譲渡先

特別目的会社（SPC）  
合同会社桜坂2号

株式会社PKSHA Technologyの100%子会社

03

譲渡価格

70.9億円

譲渡価額は、株式譲渡契約に定める本株式譲渡の実行後に作成する貸借対照表との差額をもって価格調整を実施することで金額が変動する可能性があります。

04

株式譲渡による譲渡益

約60億円（見込み）

05

当社コーポレートガバナンス委員会

当該経営判断について、当社コーポレートガバナンス委員会の正式なレビューを経ています。

06

特別委員会

また、今回の一連の意思決定は、当社の主要な事業を譲渡する重要な意思決定であることから、独立した外部の有識者である弁護士及び公認会計士から構成される特別委員会を設置しました。当該特別委員会より、①目的の合理性、②取引条件の妥当性、③取引条件等の決定手続きの公正性の観点で、相当な経営判断である旨の意見書を取得しております。

## 4 . 特別配当の概要

---

### 第二号議案の内容

- 1 特別配当の金額 1株当たり30円
- 2 配当の総額 約3.5億円
- 3 配当対象となる基準日 2021年5月13日
- 4 配当の実施日 2021年8月中（目途）
- 5 当社取締役会は、承継対象事業の譲渡によって得た譲渡益の一部を株主に還元する目的で、特別配当を実施したいと考え、第二号議案として上程します。
- 6 この特別配当は、承継対象事業の譲渡益を原資とするため、第一号議案が否決された場合、実施できません。

## 5 . 株式譲渡後の事業活動

---



本件実行後、当社はミッションの実現に向けてゼロから生まれ変わります

# OKWAVE ReBORN 2021

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。



困っている人が悩みを相談でき、解決力のある人が助けることができる。  
お互いをよりよい関係に向上させるサービスを世の中に提供する。

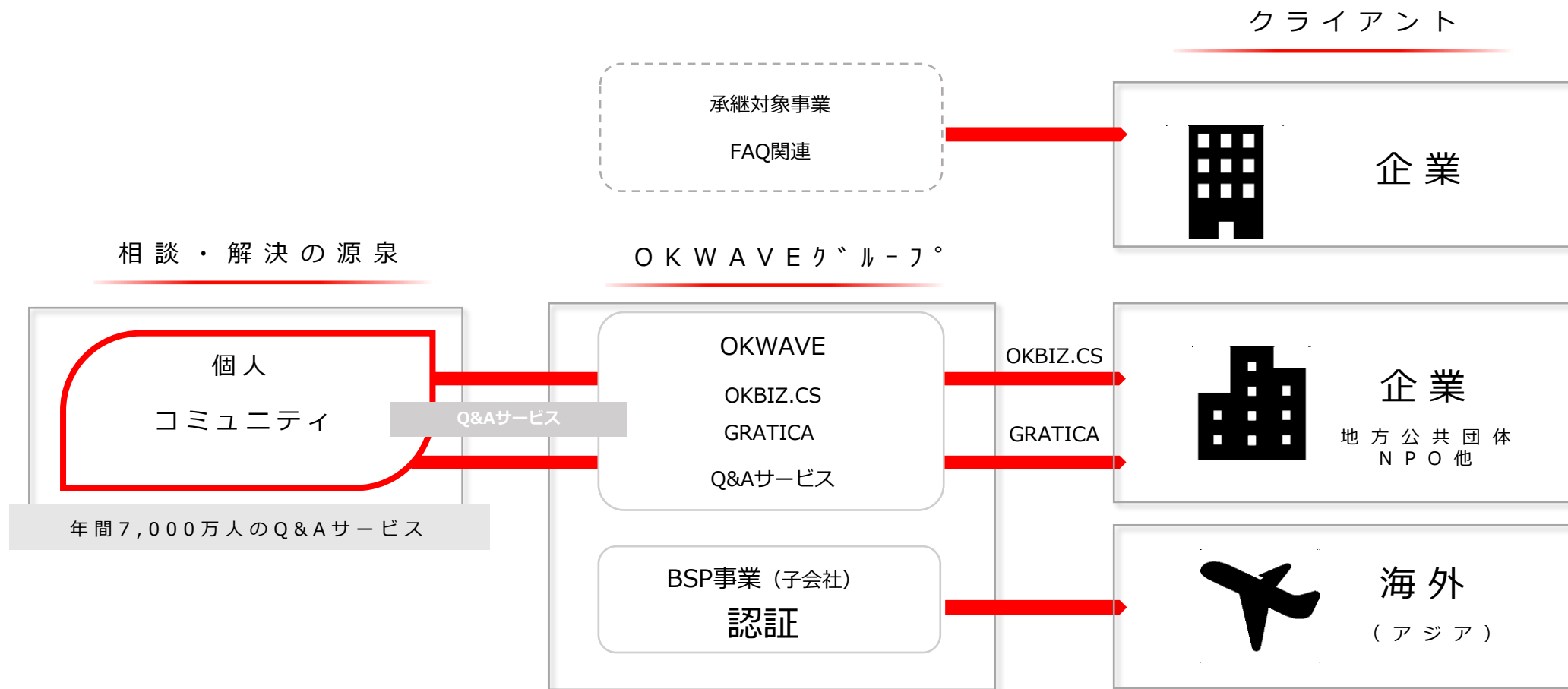
サービスの提供を通じて「ありがとう」の総量を増やしていくことを  
最重要テーマとする。

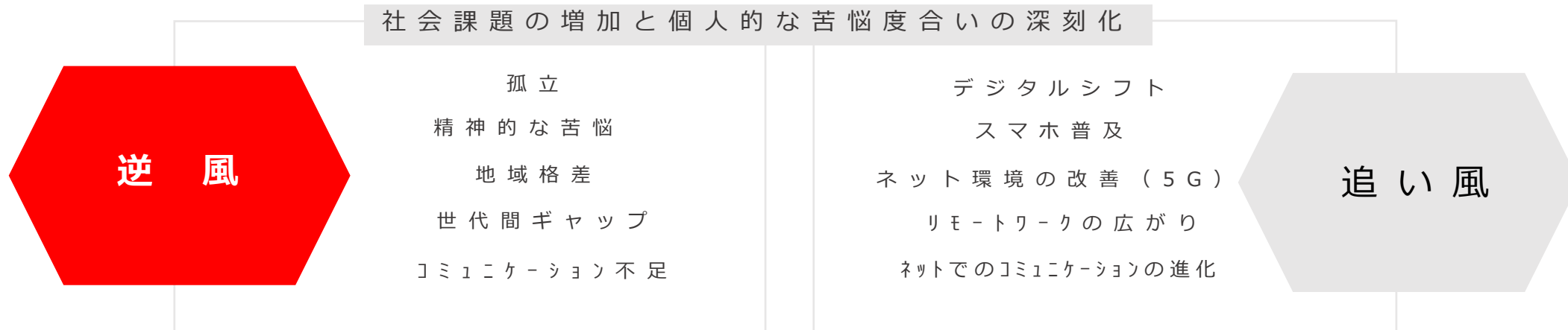
# 当社の事業構造（市場との関係）

承継対象事業は、企業向けにFAQサービスを提供する事業であり

OKWAVEに残った事業は個人やコミュニティによる相談・解決のQ&Aサービスと密着している点で大きな違いがあります。

今後は、年間7,000万人が利用するQ&Aサービスの力を活用することで、改めて事業を創り、発展させてまいります





お互いが助け合う社会への構造変化を促す必要

## オウケイウェイヴの果たす役割



### 人が人を支える仕組み

を提供

ネットを活用して  
悩みを解決し  
社会に貢献する。

Q & A サービス

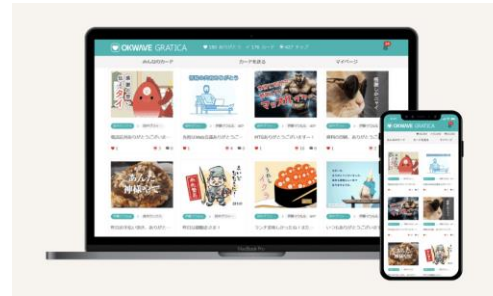


Q&Aの力により困っている人と  
回答力のある人をマッチング

主 力 製 品

Q&Aコミュニティokwave.jp  
OKBIZ. for Community Support

SOCIAL CARDサービス



「ありがとう」をカタチにして  
人とのつながりを深め、ビジネスをスムーズにする。  
感謝の気持ちを伝え合う場を提供

主 力 製 品

GRATICA HR (企業向け感謝のオンラインメッセージカード)  
GRATICA SQUARE (イベント向けメッセージカード)

BSP事業 (子会社)



BlockChain Platform  
Thor's Hammer

Q&Aビジネスで培った認証技術を活用して  
成長著しいアジア市場に提供

主 力 製 品

OBC BCVote BlockChain Voting system  
OBC CRP BlockChain Certification system

# Q&Aサービス戦略

「Q&Aコミュニティ」

Q&Aサイト (okwave.jp) の運営

「OKBIZ.CS」

ユーザー同士が問題解決する仕組みの提供

## 現在の経営資源

1

### Q&Aサイトへの参加者

これまで積み上げた実績と豊富なトラフィック

- ・ ありがとう数 4700万（累計）
- ・ 質問数 800万件（累計）
- ・ 回答数 2,800万件（累計）
- ・ 年間訪問ユーザー 7000万人

2

### Q&Aサイト運営ノウハウ

20年の試行錯誤を通じて得た  
ユーザー同士の問題解決に繋がるサポートを実践

OKWAVE ログイン 会員登録 (無料)

#### リモートワークの機会に地方への引っ越し

2021/05/12 09:32

都内IT勤務ですが、昨年コロナのタイミングからずっとリモートワークです。社内でも遠方に引越しをする人が増えてきて、自分としても今後ずっと都内で高い家賃を払い続けるよりも、部屋が広く、自然環境が良い地方への引っ越しはありかなと考えています。

ちなみに小さい子供が2人おり、まだ学校に通う前なので比較的自由に移動できるかなと思っています。ちなみに出身は関西地方ですが、特に関西地方に拘っているわけではありません。通信がつながるのであれば北海道から沖縄までありで、現在検討中です。

相談したいのは移住を検討する際に行政の窓口を皆さん使われているのか、使った方がいいのかなどの経験談があれば嬉しいです。

3

### 解決力を活用している企業

大手企業のカスタマーサポート部門を中心に導入  
自治体での導入も推進

採用企業  
・ コールセンター：18社  
・ 自治体：3社

富士通 富士通クライアントコンピューティング株式会社 (PC/タブレット)

J:COM 株式会社J:COMサービス

EPSON エプソン販売株式会社 (プリンター)

NEC LAMIE公式サイト LAMIE (パソコン)

brother ブラザー販売株式会社 (プリンター)

NTT266 株式会社NTT ぷらら (ひかりTV、ぷらら)

キヤノンマーケティングジャパン (株) インクジェットプリンター (IP105)

ローランド株式会社 Roland・BOSS・RODGERS

Canon キヤノンITソリューションズ (株) ESETセキュリティ

UQコミュニケーションズ株式会社 UQ mobile・WiMAX

Lenovo レノボ・ジャパン合同会社 Lenovo・ThinkPad

ソースネクスト株式会社 藤原・葉王・ROCKETLAB

So-net (有) インターネット等

株式会社P.F.U. ScanSnap・業務用スキャナー

株式会社常備銀行 個人向けインターネットバンキング・連携アプリ

エレコム株式会社 ネットワーク機器・サブライ製品

大学院へ行こう! 大学院進学情報サイト 社会人・大学生向け大学院入試情報

株式会社フリーウェイジャパン 会計・給与計算・年末調整・勤怠・給与管理システム等

種子島、島之上市 移住支援情報

テーマ:みんなで解決! 新型コロナを乗り切る 新型コロナウィルスに関する悩みをみんなで解決しましょう

長野県・飯綱町 移住支援情報

従来以上に利用する顧客のベネフィット（便益）を明確にすると共に  
細部に亘るビジネスの見直しを図り、事業の骨組みを強化します。

1

## 顧客ベネフィット

手間がかからずにサポートコストの削減ができる。提供する価値は以下の3点

当社以外に該当するソリューションを提供できる企業は不在

ブルーオーシャンのポジショニングを活かす



### 回答力を提供

日本初・最大級のQ&Aコミュニティ「OKWAVE」と連携し、年間7,000万人以上のOKWAVEユーザーによる回答力を提供。コミュニティ構築の最大の課題である回答者の確保を支援します。



### 炎上監視は「OKWAVE」にお任せ

20年以上のコミュニティ運営実績がある「OKWAVE」の監視・品質管理体制を提供します。



### コミュニティ活性化を支援

質問投稿促進キャンペーンや企業から利用ユーザーへの表彰制度を「OKWAVE」が支援します。

2

## ビジネスの見直し

(プライシング、メニュー、オペレーション等)

導入時

顧客が購入しやすい弾力性のある価格体系の採用 / 基本初期費用の廃止

継続促進

継続して利用いただき成果を出すためのプライシングを策定

メニュー増

需要に合わせたサービスメニューのバリエーションを増強

オペレーションの改善

デリバリー工数を削減するための自動化を実施

ターゲット企業を修正し、営業戦略を見直すことで  
顧客の拡大（サブスクリプションモデルの定着）を加速させてまいります。

1

## ターゲット企業の拡大と 導入プロセスの修正

今後の戦略

### ターゲットの考え方

幅広い顧客層を対象→中堅企業まで

戦略

- 01 導入手続きの簡便化（プロセス自動化）を図る
- 02 幅広い顧客層へのアプローチを実施

従来の戦略

### ターゲットの考え方

- ・大企業かつ先進的企業
- ・部長/役員クラスへのアプローチが中心

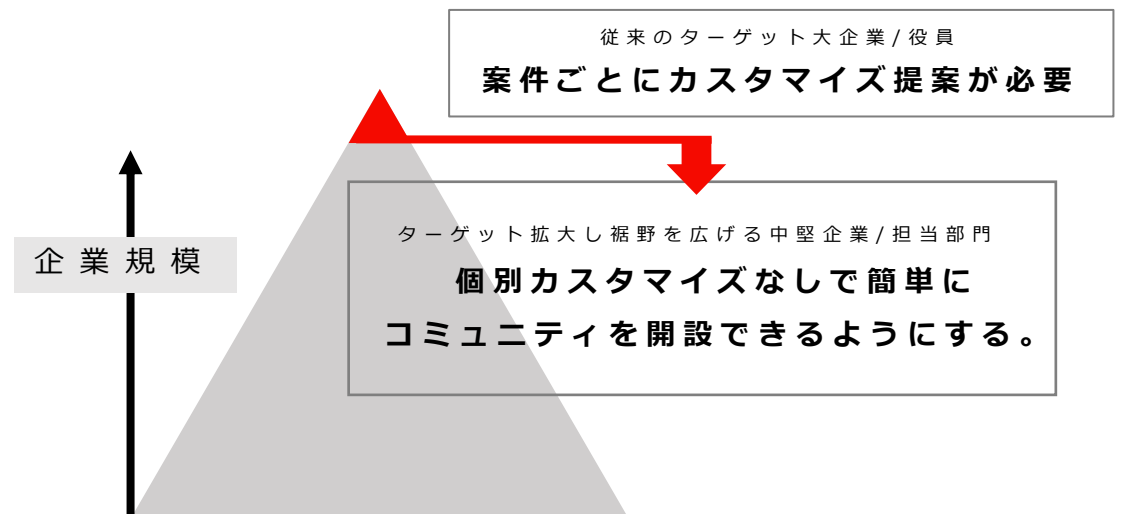
反省点

- 01 顧客層が限定的であること
- 02 一社に対する対応負担が重い

2

## 継続利用を促す仕掛け

お客様をサポートするメンバーの育成やサポート組織の強化を通じて  
継続して利用を促す施策を実行  
属人的な動きに頼らず、組織的な対応で、継続利用を促進





## Q & Aプラットフォームの強みを活かした 当社独自の発展的な事業モデルの実現へ

従来、十分なリソース投入が行えていなかった

Q & Aコミュニティ についても既存のトラフィックを活かし

<導入済>

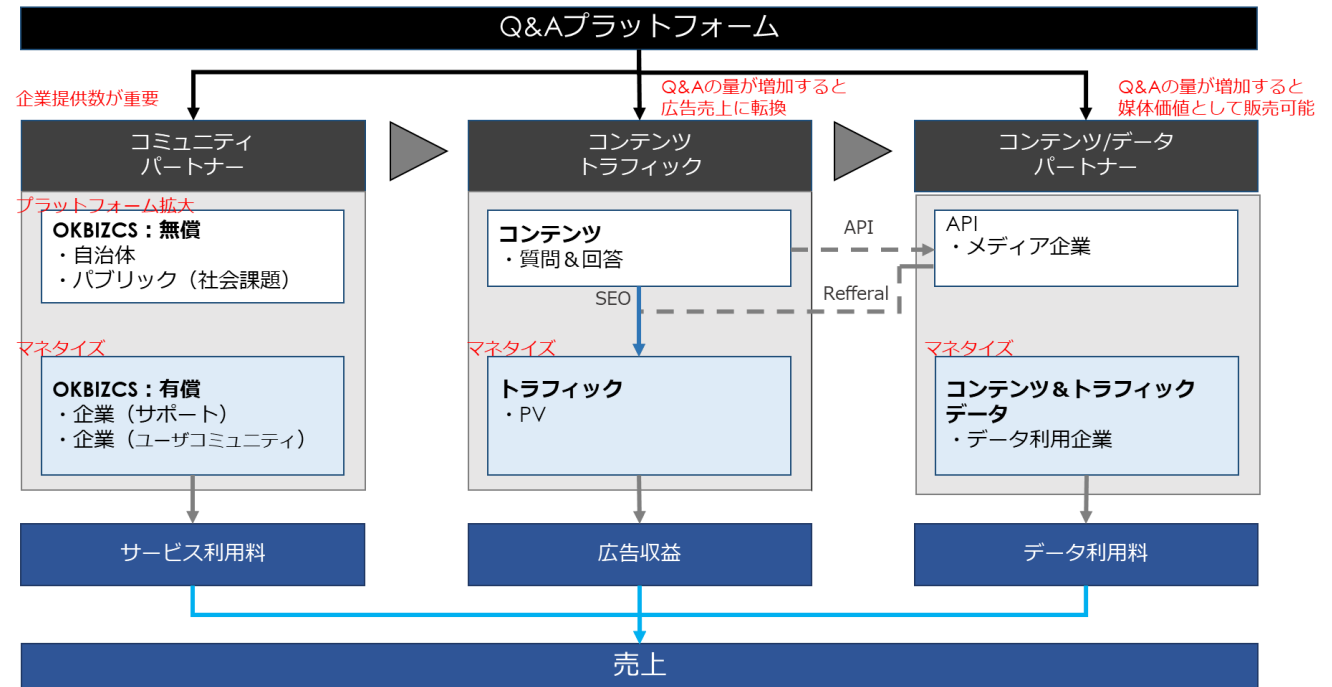
**1** 企業向けの有償サービス  
(前述 OKBIZ.CS)

**2** 広告収入

<検討中>

**3** 蓄積されたナレッジデータを分析し  
データ利用料として外販すること

1 ~ 3 を通して収益化を図ってまいります。



## Q & A コミュニティを拡充させるために、 2つの事業展開を進めていく方針です。

1

### 自己発信型ユースケースのイメージ

個人の知識を拡散させることができる場づくり。  
オウケイウェイヴのQ&Aの領域をさらに広げるサービスとする。

このサービスのアップデートは分かりづらいな…  
こういう情報は **みんなの役にたつ** かもしれない  
OKWAVEのサイトに投稿しておこう



とても役にたったよ！ありがとう！



良かった！喜んでもらった！



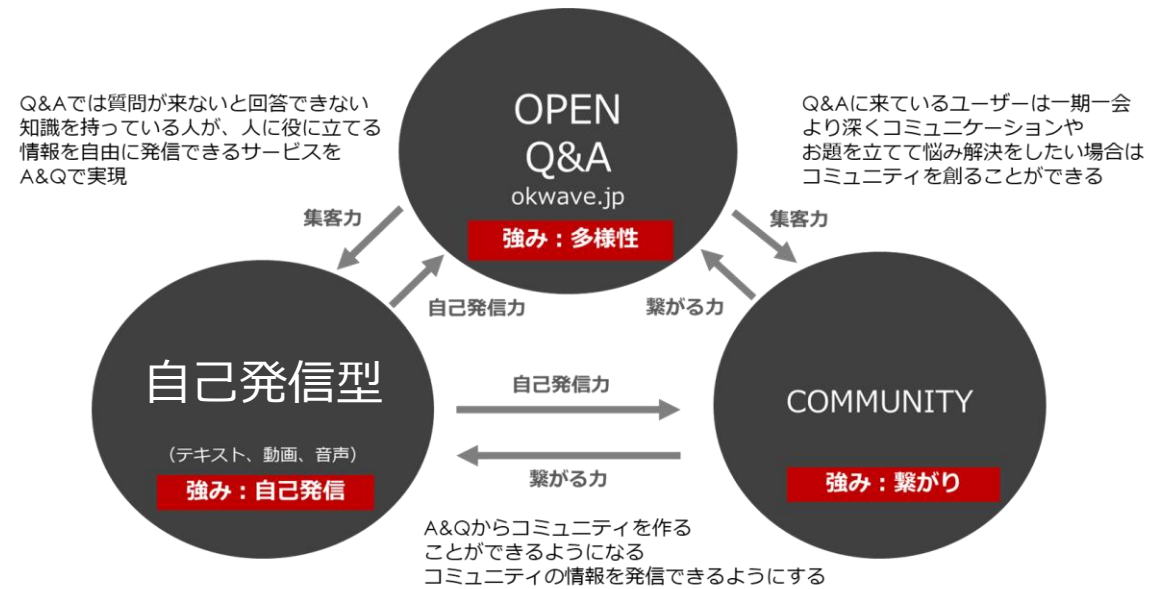
ちょうどこのアップデートよくわからなかったけどOKWAVEのサイトに **いい記事見つけた！**



2

### コミュニケーション分野への展開

Q&Aに新たなコミュニケーション要素を組み立てることで、  
より社会に対してよいナレッジや助け合いの場を提供することを目指す。



# SOCIAL CARDサービス（GRATICA）の戦略

## 「GRATICA」

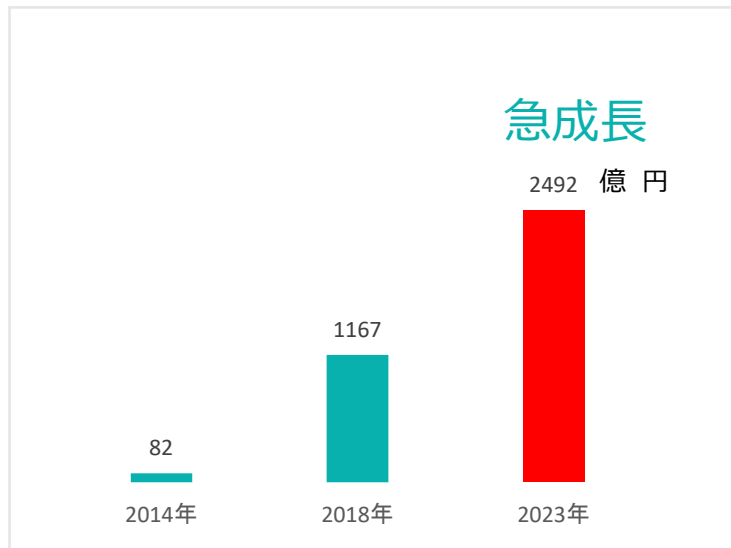
企業などの組織内で“感謝の気持ち”を伝え合うことができる  
オンライン上のサンクスカードサービス

## 「GRATICAを送る」文化の定着へ

リモートミーティングの課題であるコミュニケーションの希薄化と「あの人誰だっけ？」を解消

### ソーシャルギフト市場

サンクスカードビジネスにとって、大きな追い風



矢野経済研究所調べ当社アレンジ

急成長する2つの市場を繋ぐ



GRATICAの「サンクスカード」

### 年成長150%伸張マーケット オンラインミーティング市場

「オンライン名刺領域」および「コミュニケーション強化」というテーマで参入が可能

リモート会議支援領域のマーケット伸張

# 年150%

1.4兆円  
テレワーク

152億円  
オンライン名刺



## 約600社の導入実績

エンゲージメント向上のツールとして活用され始めています

### 1 HRテック市場に関心の高い600社の導入実績

1年半で600社の導入実績（毎月20件～30件の申し込み）  
人事部門を中心に大手企業でもニーズを確認



### 2 顧客ベネフィット

手間がかからずに社員同士でエンゲージメントを高め合える  
自動的に「カード」の種類が増加

#### < GRATICAの特徴 >



**伝える**  
(コミュニケーション)

多彩なカードで楽しい  
目的・操作がシンプルだから  
続けられる。



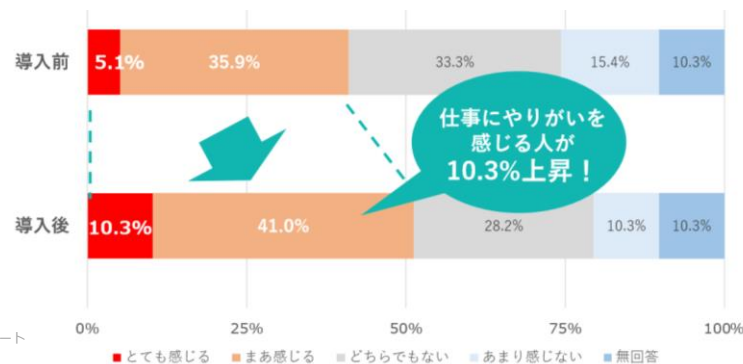
**見える**  
(エンゲージメント)

カードのやり取りを通して  
人とのつながりを  
可視化できる。



**貯まる**  
(ライフログ)

感謝の記録が、  
新しい価値を生み出し  
モチベーションになる。



GRATICA導入1か月後の利用状況アンケート  
(2019年10月/n=39)

短期間で600社の導入  
「感謝の気持ち」の贈り合いに  
好反応

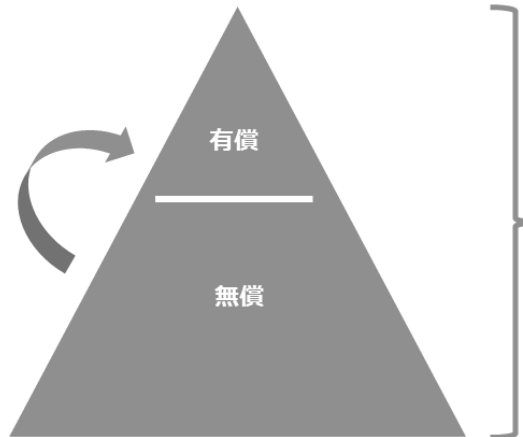
## 従来の戦略の見直し

1

### オプションサービスの開発

- ・有償化への転換を促進するオプションサービスの開発
- ・オプションにより満足度を高め、サブスクリプションへ

マネタイズ①企業へのツール提供代  
(サブスクリプションモデル)



マネタイズ②  
オプションサービス  
顧客のトランザクションが増えれば収益が増えるサービス群のリリース

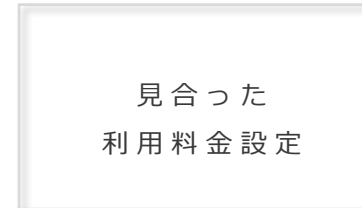
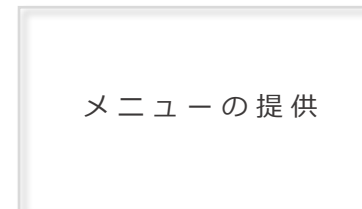
- ・ソーシャルギフト
- ・物販
- ・AD

2

### 柔軟なプライシングの設定

お客様のご要望に沿ったメニューの提供とそれに見合った利用料金の設定  
利用者数・利用頻度に合わせて、柔軟なプライシングの提供へ

お客様のご要望に沿った



スタンダード

#### Standard

チームでの利用や  
中小規模の企業様におすすめ

100ユーザーまで

¥30,000/月

※料金は全て税抜表示です。

- ✓ カード送受信
- ✓ データ閲覧 (過去1年分)
- ✓ 簡易ダッシュボード
- ✓ 詳細データ閲覧/ダウンロード
- ✓ ユーザー利用ランキング
- ✓ 管理職・スタッフ別 利用情報
- ✓ オリジナルカード作成

プロフェッショナル

#### Professional

セキュアな環境と充実した機能  
大規模な組織や企業様におすすめ

100ユーザーまで

¥50,000/月

※料金は全て税抜表示です。

- ✓ カード送受信
- ✓ データ閲覧 (過去1年分)
- ✓ 簡易ダッシュボード
- ✓ 詳細データ閲覧/ダウンロード
- ✓ ユーザー利用ランキング
- ✓ 管理職・スタッフ別 利用情報
- ✓ オリジナルカード作成
- ✓ SAML認証 (SSO)
- ✓ IP制限
- ✓ パスワードポリシー設定

## 感謝メッセージを拾う仕組みの提供

お客様との関係性を変える「GRATICA」の取組み

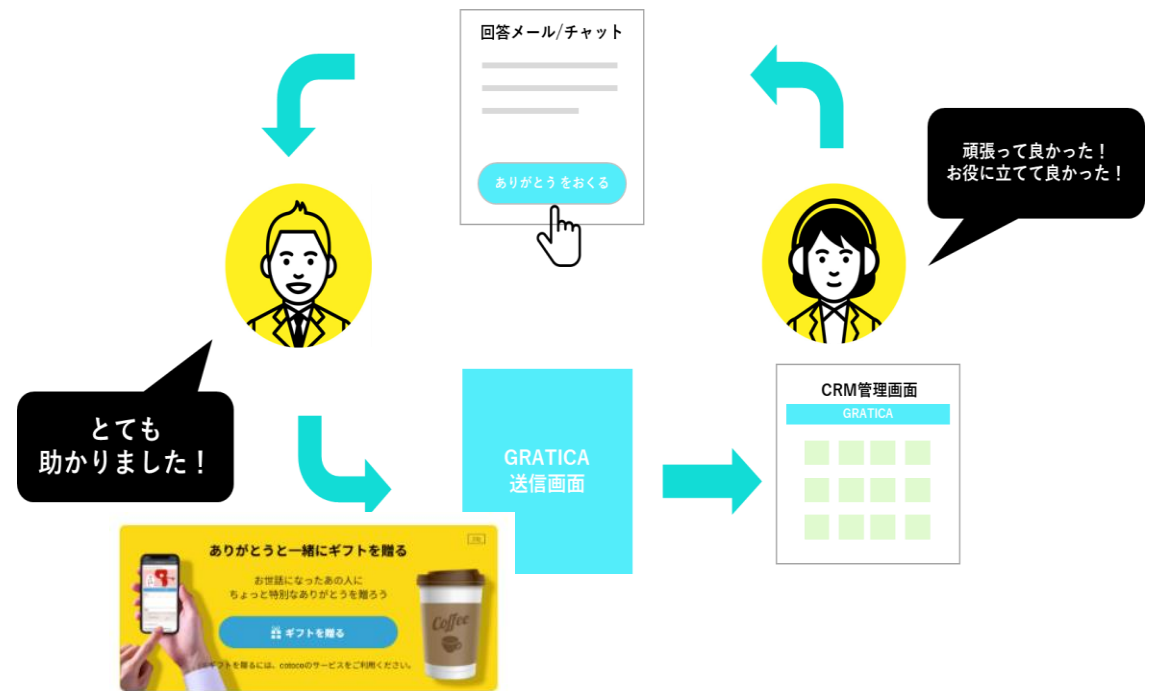
GRATICAの役割

感謝の声を拾い上げ  
贈るカタチにすること

従来の顧客と企業コールセンターの非対称性を解消  
クレームを言う場ではなく、消費者から企業へ感謝も伝えることができ  
従業員の精神的負担の軽減、働く意義の見える化を実現

コールセンターに向けて

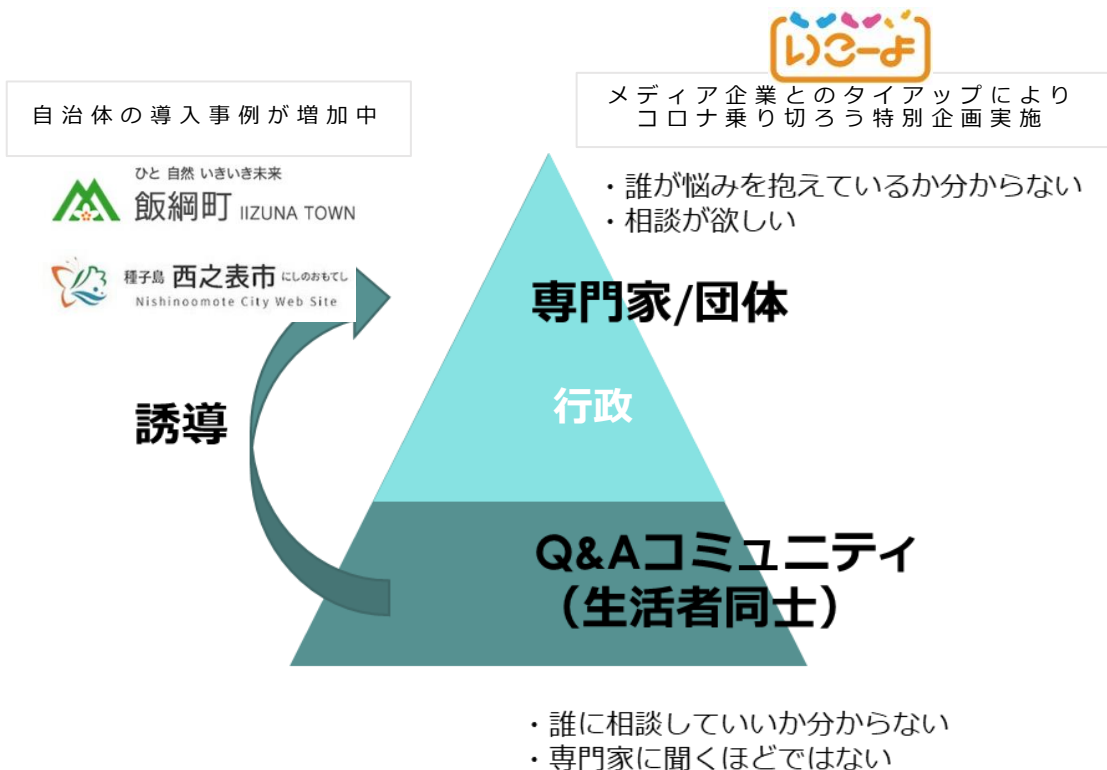
「感謝のメッセージを送る場所」があることを文化にする。  
この実現に向けて、自社開拓だけでなく、アライアンス戦略など  
具体的な営業戦略を設計済。



## 良質なコミュニティを生み出すサービス

当社が運営するQ&Aサービス自体が、「互い助け合い」「物心両面の幸福の実現」であると考えています。

地方公共団体、自治体、行政、NPO、NGOが抱える問題をQ&Aサービスの力を活用して解決する事例が増加中



◆ 「不安を抱える地方への移住希望者」

◆ 「移住済の経験者（知見）」

◆ 「移住者を受け入れたい地公体」

これらの3者がQ&Aサービスで繋がることで  
良質なコミュニティが生まれる





## BSP事業（子会社）の戦略

## ブロックチェーンソリューションプロバイダー事業

として、子会社にて運営

### Thor's Hammer

(BlockChain Platform)



BlockChain Platform  
Thor's Hammer



OBC BCVote  
BlockChain Voting  
system



OBC CRP  
BlockChain  
Certification system

Q&Aサービスで培ったブロックチェーン技術（Thor's Hammer）を活用した認証・投票等技術が、マレーシアなどの東南アジアマーケットにおいて競争力を有しており、様々な分野での活用が視野に入っており、ブロックチェーンソリューションプロバイダー事業として、子会社にて運営を行って参ります

大学でのデータ管理技術

大学卒業の資格認証

選挙における投票認証

船舶物流における追跡技術

農作物のトレーサビリティ

ハラール証明の認証

東南アジア市場の成長率の高さ

マレーシア政府は

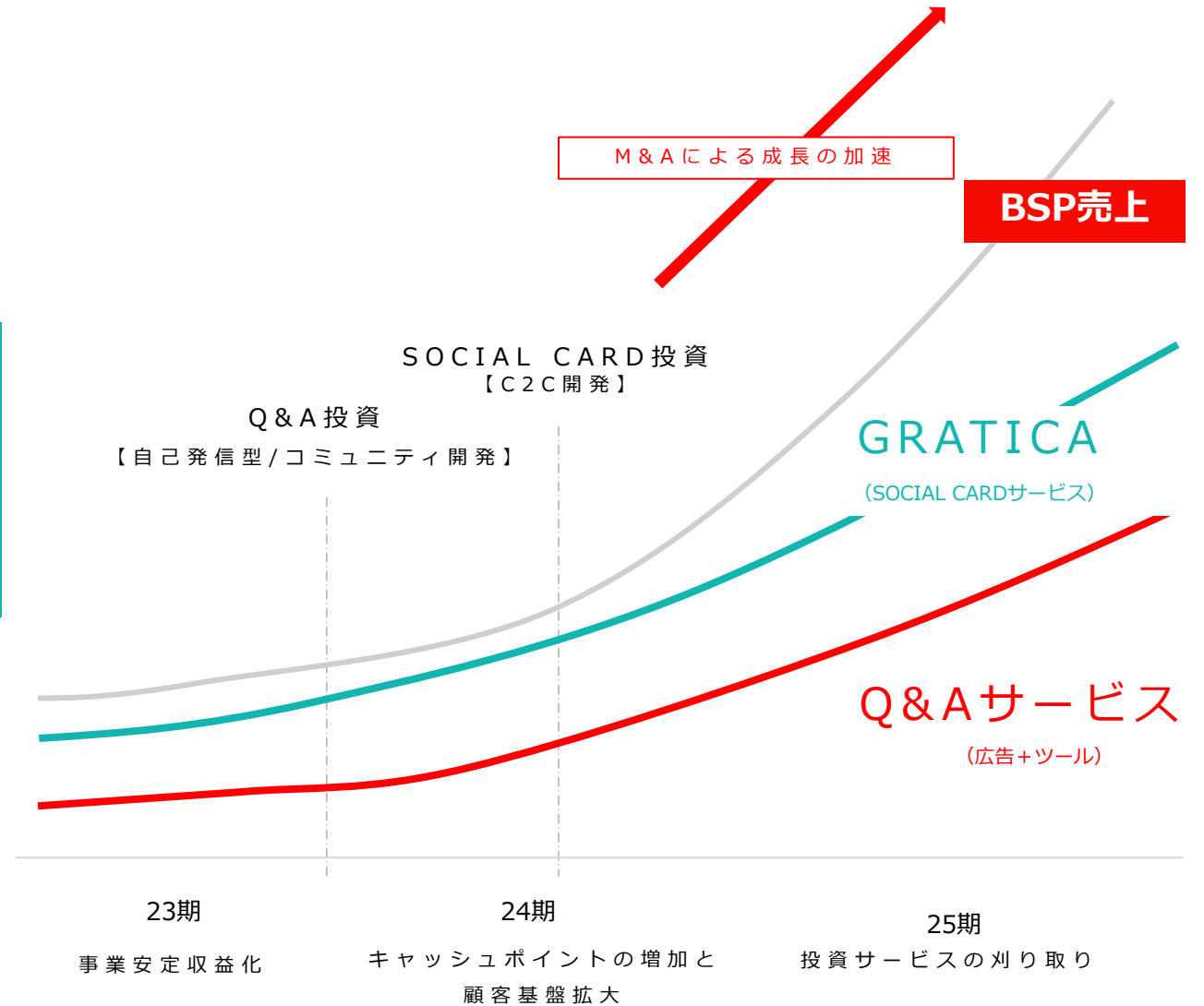
デジタル化に年間2,000億円の予算化  
を図るなどブロックチェーン技術に対する  
ニーズが高まっている



# 事業計画～数値計画等

主に広告と法人向け提供を軸に収益基盤を作るために投資します

# 3カ年売上イメージ





## 物心両面の幸福の実現による世界の発展への寄与

世界中の異なる視点での情報交換が可能な世界の実現

世界中の人々の間で、応援・感謝など

ポジティブなやり取りが可能な世界の実現

「互い助け合いの場の創造」

## 日本国内で展開するOKWAVEサービス群を 世界各国に提供する

OKWAVEサービスを通じて、各国で投稿された質問と回答（ナレッジ）が自動的に翻訳される。

OKWAVEサービスを通じて、各国の母国語でQ&Aをリアルタイムに見ることができる。



## 5. 株式譲渡後の事業活動 ~ 数値計画

### 事業計画を実行し

3年後…

◆ 売上 23 億円

◆ 営業利益 9.7 億円

◆ ROE 10% 以上

を掲げ

**ReBORN**

に取り組んで参ります

単位：百万円

	23期	24期	25期
	21年7月~22年6月	22年7月~23年6月	23年7月~24年6月
売上高	430	1,040	2,320
営業利益	-620	80	970
減価償却	40	20	35
EBITDA	-580	100	1,005

## 6 . 株式譲渡後の財務状況

---

## 6. 株式譲渡後の財務状況

当社は、株式譲渡後も引き続き名古屋証券取引所における上場を維持します。

今般上程しております会社分割と株式譲渡後の当社財務状況は以下の通りです。

今般の株式譲渡を契機に、財務体質の安定を手にし、今後はしっかりと利益を上げる企業体質を構築して参ります。

また、株主様にご納得頂けるよう特別配当、ROE目標の設定、株主還元の実現の3つの財務方針を実践して参りたいと考えております。

### 財務状況（推定）

2020年6月期 貸借対照表

現預金	1,086		
		純資産	1,008
総資産	5,671	負債資本	5,671

2021年6月期 貸借対照表（推）※

現預金	8,500		
		純資産	6,000
総資産	9,500	負債資本	9,500

※ あくまでも現時点での推定です

### 今後の財務方針

- ◆ 議案可決の場合  
特別配当30円の実施
- ◆ 3年後 ROE10%以上
- ◆ 継続的な株主還元の実現



## 7. 株主様に向けた議決権行使のお願い

---

## 7. 株主様に向けた議決権行使のお願い

当社取締役会は、今回上程した議案を可決させることが、  
企業価値最大化に寄与するものと考えております。

---

株主の皆様のご理解ご支援が、当社の再生（ReBORN）を支える  
こととなりますので、議決権行使をお願い申し上げます。

2021年5月 株式会社オウケイウェイヴ



本資料における将来の業績等に関する記載は、現時点で入手可能な情報から得られた判断に基づき作成しております。今後の実際の業績等は、様々な要因の変化により記載の見通しとは異なる結果となりうる可能性があります。

また、本資料は投資勧誘を目的に作成したものではありません。投資を行う際は、ご自身のご判断で行って頂きますようお願い申し上げます。

本資料記載の承継対象事業の譲渡及び特別配当は、本資料記載のとおり、株主総会において各議案が可決されることが条件となります。また、承継対象事業の譲渡は、譲渡先との最終契約における所定の前提条件の充足が条件となり、譲渡価格は同最終契約における価格調整の対象となるため確定しておりません。



FALEMINDERIT  
 GRAZIE  
 ASANTE  
 EYXAPICCTO  
 DIAKUIU  
 HVALA  
 GRACIAS  
 DZIEKUJE  
 DANKE  
 TACK  
 شكرا لك  
 ДЗЯКУЮ



ありがとうございました

株式会社オウケイウェイヴ

PALDIES  
 ACIU  
 THANK YOU  
 DANK U WEL  
 धन्यवाद  
 СПАСИБО  
 DANKON  
 谢谢  
 OBRIGADO  
 KIITOS  
 NA GODE  
 TÄNAN  
 TESEKKUR EDERIM