



2021年7月1日～2022年6月30日

第23期通期

# 決算補足資料

## 販促・営業の推進により、 **受注数が増加**

法人向け主力製品である「OKWAVE Plus」「GRATICA」の販促ならびに営業活動の強化・推進により、案件数と受注数が増加。

## 主力製品の **機能と連携の強化**

「OKWAVE Plus」「GRATICA」それぞれ、製品機能のアップデートや、他社製品サービスとの連携の強化を積極展開し、利用シーン拡大を図る。

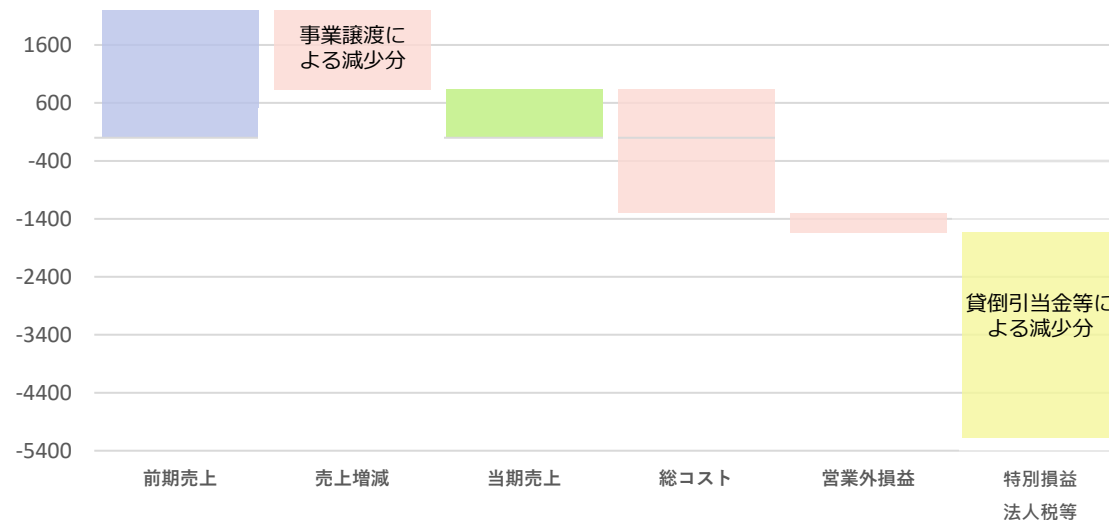
## 子会社の事業活性化により **売上増加**

イベント開催制限の段階的緩和にあわせ、エンターテインメント関連企業アップライツにてコンサート制作などによる売上が増加。

# 第23期第4四半期 決算概要

単位：百万円

損益計算書	第22期	第23期	前年同期比	
	21年6月期	22年6月期	金額	比率(%)
	通期	通期		
売上高	2,196	<b>832</b>	△1,364	△62.1
原価	1,456	<b>1,167</b>	△289	△19.9
売上総利益	740	△ <b>334</b>	△1,074	-
販売費及び一般管理費	1,256	<b>963</b>	△293	△23.3
営業利益	△516	△ <b>1,298</b>	△781	-
経常利益	△834	△ <b>1,634</b>	△799	-
親会社株主に帰属する	3,947	△ <b>5,120</b>	△9,068	-
四半期純利益				



## 売上高

2021年6月に行った当社の旧ソリューション事業（一部除く）の譲渡により売上の多くが減少。プラットフォーム事業の製品サービスの強化と販促・営業体制の確立による新規受注、またM&Aにより子会社化した株式会社アップライツの売上により着実に積み上げ。

## 営業利益

子会社の売上増加に伴う運営費用及び一時的なコストが発生。

## 特別損益等

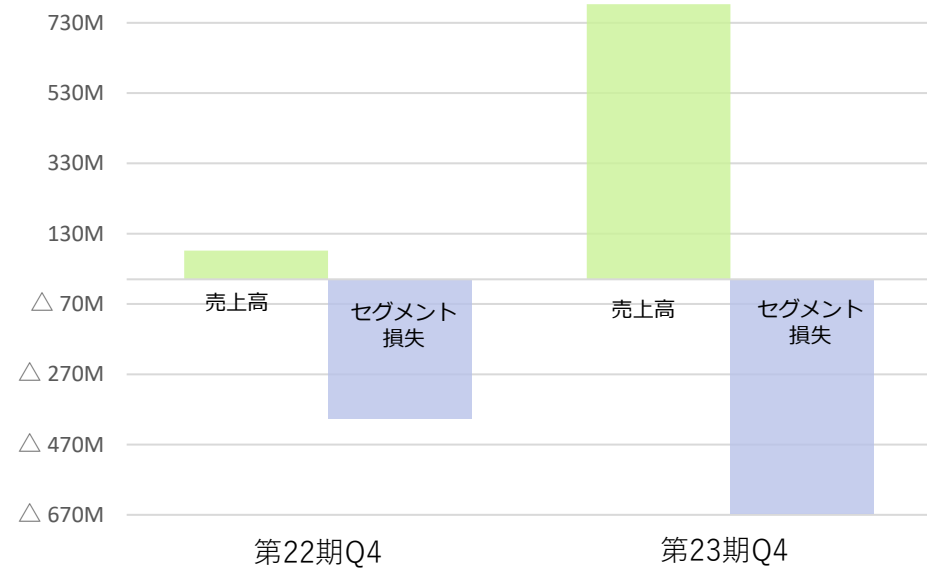
主に貸倒引当金の計上により、前期から親会社株主に帰属する四半期純損失が拡大。

単位：百万円

	第22期	第23期	前年同期比	
	21年6月期	22年6月期	金額	比率(%)
	通期	通期		
売上高	82	783	701	851.9
セグメント損失	△ 398	△ 667	△ 269	-

個人向けサービスのQ&Aサイト「OKWAVE」と法人向けサービスの「OKWAVE Plus」、法人向けサンクスカード「GRATICA」の3サービスにて構成。

また、子会社のアップライツが展開する音楽制作、著作権管理、コンサート制作等が同事業に含まれます。



## 売上高

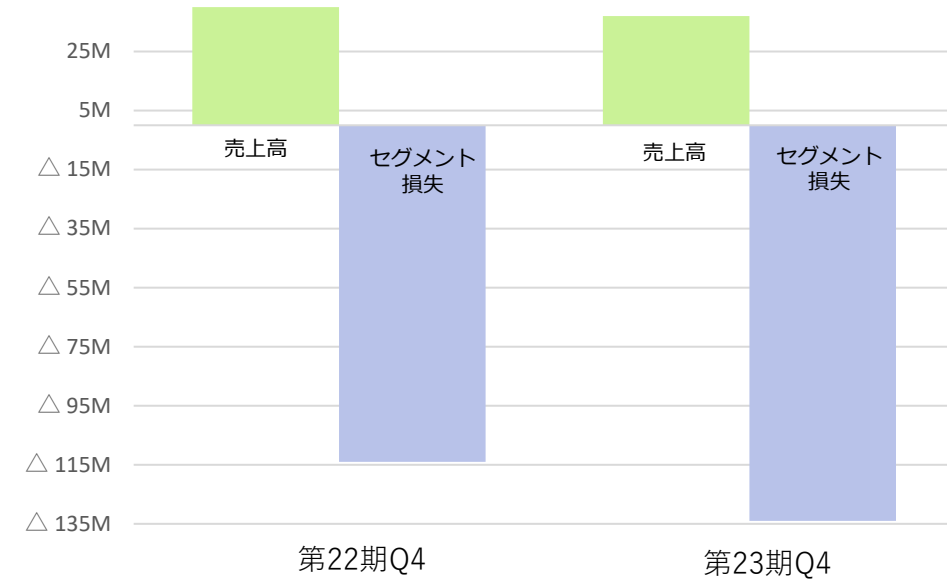
- 「OKWAVE Plus」「GRATICA」ともに販促ならびに営業活動の強化により、案件数と受注数が増加傾向。
- 「OKWAVE」はサイト上で得られる広告収益の拡大施策ならびに企業協賛金を得ながら回答力強化を図る新施策を実施。
- 子会社化したアップライツの音楽制作、著作権管理、コンサート制作等の売上が寄与。

## セグメント損失

- 事業譲渡等の影響により、当セグメントの原価が一時的に増加。

単位：百万円

	第22期 21年6月期	第23期 22年6月期	前年同期比	
	通期	通期	金額	比率(%)
売上高	41	37	△ 4	△ 11.1
セグメント損失	△ 114	△ 134	△ 20	-



当第1四半期より新設した同セグメントは、マレーシア・ジョホールバルに拠点を置く子会社**OK BLOCKCHAIN CENTRE**の開発サービス等の事業にて構成。

## 売上高

- ・ アジア地域を中心に展開するオンラインگریティングカードサービス「DAVIA」は、引き続き堅調に推移。
- ・ ブロックチェーン技術開発等の開発受託は、グループ会社のあるマレーシアでのコロナ禍と政権交代等の影響により軟調。

## セグメント損失

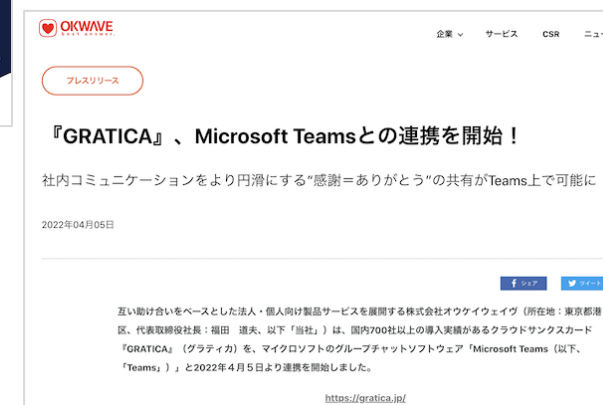
コストは前年同期比でほぼ横ばい。

※BSP事業=ブロックチェーン及びボードレスのサービスプロバイダー事業

## ①販促・営業の推進により、受注数が増加



## ②主力製品の機能と連携の強化



### ①販促・営業の推進により、受注数が増加

- 「OKWAVE Plus」「GRATICA」共に、デジタルマーケティングやイベント出展などの販促活動ならびに営業活動を推進。
- 「GRATICA」においては、コロナ禍とリモート化に伴う組織強化やコミュニケーション課題のニーズにマッチし、受注数増加の兆し。
- 「OKWAVE Plus」は地方自治体への新規提供開始や、既存顧客からのアップセル獲得。同時にサービス強化への知見を蓄積中。

### ②主力製品の機能と連携の強化

- 「OKWAVE Plus」においては、導入企業向けに導入効果を視覚化する管理機能を提供。サポート業務におけるプレゼンス向上を図る。
- 「GRATICA」においては「Microsoft Teams」との機能連携やeギフトサービスとの連携などにより、サンクスカード利用促進を強化。

## ③子会社（アップライツ）の事業活性化により売上増加

### 売上拡大要因

- 安定的な楽曲制作受託と音楽著作権収入
  - 管理楽曲カタログの増加
  - 新規事業として映像制作受託開始
  - コンサート制作関連の急成長
- 政府・自治体からの新型コロナウイルス感染防止ガイドライン（イベント開催制限の段階的緩和）に基づく、大型イベント制作の受注により、売上が増加。

当社事業においては、既存事業の立て直しを図るとともに事業ポートフォリオの再編に注力し、当社連結売上の多くを占めるエンタテインメント分野での成長と新たな収益の柱を創出してまいります。これにより、今期見通しについては、通期連結売上高1,200百万円（第2四半期550百万円）を見込んでおりますが、利益については事業立て直し、再編、事業成長において流動的であり、業績変動が大きいことから開示しておりません。今後、開示できる状況となりましたら速やかに開示いたします。





# 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。  
これらの見込みは、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みます。