

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 25 年 6 月 期 (第 14 期) 第 2 四 半 期 連 結 業 績 ハイ ラ イ ト
 ~ ほ ぼ 予 定 通 り の 着 地 。 下 期 売 上 高 拡 大 の た め の 体 制 確 立 。 ~

第 14 期 第 2 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 2 四 半 期		平成 24 年 6 月 期 第 2 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	773	100.0%	726	100.0%	47	6.5%
ポータル事業	332	42.9%	292	40.3%	39	13.4%
ソリューション事業	441	57.1%	433	59.7%	7	1.8%
売上原価	493	63.8%	358	49.4%	134	37.6%
売上総利益	279	36.2%	367	50.6%	-87	-23.8%
販売費及び一般管理費	354	45.9%	322	44.4%	32	10.2%
営業利益	-75	-9.7%	45	6.2%	-120	-
経常利益	-68	-8.9%	45	6.2%	-113	-
四半期純利益	-57	-7.5%	24	3.3%	-82	-

➡ 売上高

ポータル事業は広告収益の拡大ならびに(株)オーケーライフの連結、myFave の売上が寄与し、前年同期 39 百万円増加。
 ソリューション事業は月額収入が上積みされ、前年同期 7 百万円増加。新規受注も引き続き、堅調。

➡ 費用・営業利益

原価は開発・企画人員追加により増加。販管費は子会社連結により増加。期初計画通りのコスト配分により、営業利益は大幅減益となりましたが、下期収益拡大を見込める体制を構築。

➡ B/S

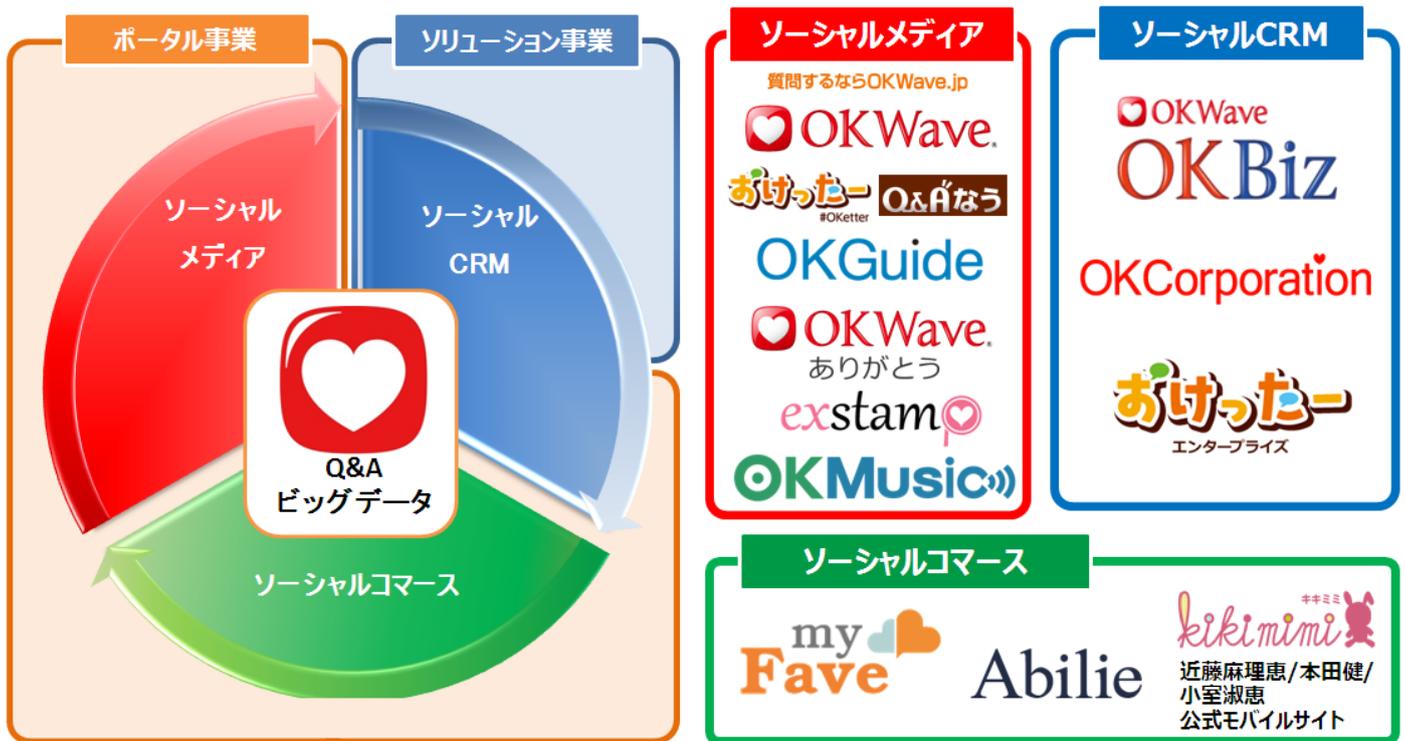
[現預金・無形固定資産]開発・企画投資により減少。無形固定資産増加も同様の理由から、ソフトウェアが増加。
 [売掛金・買掛金・短期借入金・少数株主持分](株)ブリックスを連結子会社化した影響によるもの。

➡ (株)ブリックス連結による今後の展開

(株)ブリックスが提供している多言語コンタクトセンターが好調、かつ当社の多言語対応サービスと本格的に連携してまいります。第 1 弾として企業へ当社多言語 Q&A サイト『OKWave ありがとう』の API 提供を共同で行ってまいります。

連結 (単位: 百万円)	当第 2 四 半 期 (平成 24 年 12 月)	前連結会計年度 (平成 24 年 6 月)	増減額
現預金等	1,213	1,430	-217
売掛債権	441	219	222
その他流動資産	44	70	-25
流動資産 計	1,698	1,720	-21
有形固定資産	138	130	7
無形固定資産	481	232	248
投資その他の資産	284	252	32
固定資産 計	904	616	288
資産合計	2,603	2,336	267
買掛債務	131	19	112
短期借入金	102	7	95
その他流動負債	327	246	80
流動負債 計	561	272	288
長期借入金	5	16	-10
その他固定負債	32	28	3
固定負債 計	37	44	-6
負債合計	599	317	281
資本金	969	966	2
資本剰余金	939	936	2
利益剰余金	42	122	-79
株主資本 計	1,951	2,025	-73
為替換算調整等	-15	-12	-3
新株予約権	1	3	-1
少数株主持分	66	2	64
純資産合計	2,004	2,018	-14
負債・資本合計	2,603	2,336	267

◆事業別活動内容の振り返り



ポータル事業

- ・リニューアルにより『OKWave』のPV数が堅調に増加。
- ・広告収益増加、並びに(株)オーケーライフを連結子会社化したことにより売上が増加したものの、『QAPartner』は販売縮小
- ・利益は開発・企画投資を積極的に行ったことにより減収。

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っております。

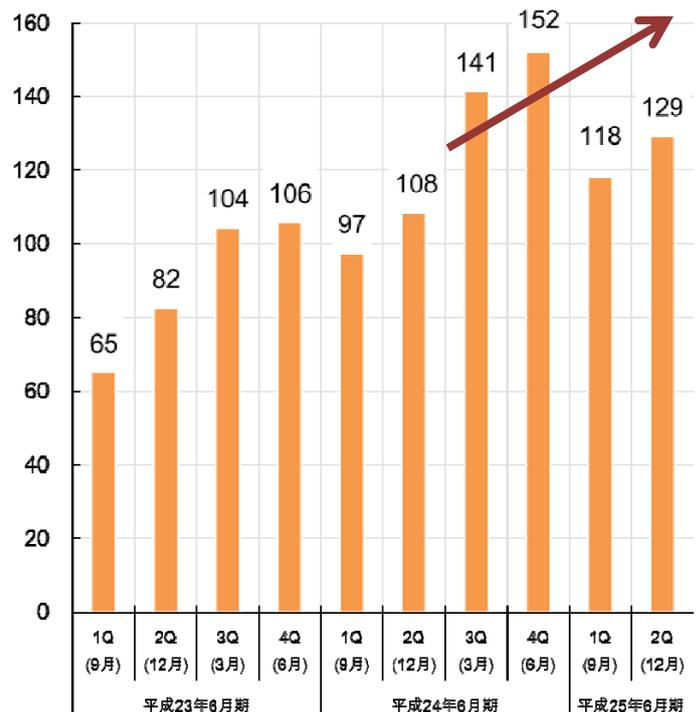
当第2四半期累計期間につきましては、サイト利用者の利便性・回遊性を高める『OKWave』のリニューアルやQ&Aタイアップ広告※1・プレミアムアカウント※2の販売と販売体制の確立を行ってまいりました。

12月に行った『OKWave』のリニューアルではQ&Aコンテンツや実施中の特集を整理し見やすくしたほか、“アクセスが多いQ&Aランキング”や“回答のついた最新Q&A”など関連Q&Aコンテンツを多く露出し、ユーザのQ&Aコンテンツ活用をさらに促進するよう改修いたしました。またアクセス時のページ表示速度についても改修前と比較して約2割速くなりました。今回のリニューアルの結果、サイト利用者が増加傾向にあり、現在も堅調に伸長しております。

また顧客の商品を宣伝する際、Q&Aを読み物風にアレンジすることで、商品を知りやすく紹介、浸透させる『Q&Aタイアップ広告』やサイト利用者と企業が直接Q&Aをやり取りすることで、企業の製品・サービスの認知向上やファン形成を促進する『プレミアムアカウント』の販売体制を確立したことで、売上が上がり始めており、今後、大きく収益拡大へ寄与していくと見込んでおります。

連結 (単位:百万円)	当連結 累計期間	前連結累計期間比	
		増減額	増減率
売上高	332	39	13.4%
セグメント利益	-70	-79	-

OKWave ソーシャルメディアサイト PV 推移 (単位:百万PV)



◆※1 Q&A タイアップ広告



「いつでもナビ」を運営している株式会社ゼンリンと行った「冬デート NAVI 特集」。『OKWave』と『OKGuide』を活用することで、「いつでも NAVI」の認知度向上に貢献いたしました。

◆※2 プレミアムアカウント



神戸神奈川アイクリニック(医療法人社団 稜歩会)の企業カテゴリ「教えて！レーシック」を開設。企業が公式回答をつけることから、Q&Aを通じて適切な情報交換を行うことができます。

ソーシャル多言語 Q&A サイト『ARIGATO』におきましては、新機能を加えた大幅リニューアルに合わせ、本格的なグローバル市場への展開を視野に『OKWave ありがとう』(英語圏では『OKWave Thank You』など言語に合わせたサービス名に変更)に名称を変更したほか、大人気作品「ONE PIECE」の最新映画「ONE PIECE FILM Z」の上映に合わせて、5 言語に対応したワンピース特製の「ありがとうメッセージ」を提供し、利用者の拡大に向けた取り組みを展開してまいりました。また米国子会社 OKWave Inc.の本社をカリフォルニア州パロアルトに移転、組織変更したことにより、今後、海外における事業を更に加速させていきます。

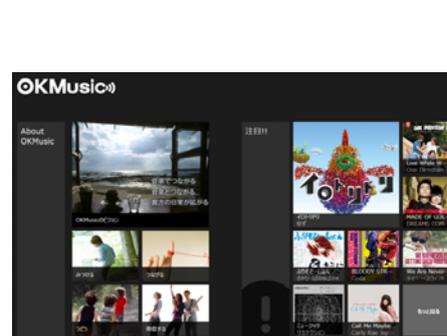
◆米国オフィスの様子



◆ワンピースキャンペーン



連結子会社(株)オーケーライブ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、一般ユーザが投稿する楽曲から iTunes Store と連動したメジャー楽曲に至るまで、1,400 万曲以上の楽曲を視聴し、感想をソーシャルメディアへ発信できるようになりました。また発行部数 12 万部の音楽専門フリーマガジン「music UP's」を事業譲渡により取得し、「okmusic UP's」と名称変更し、大手 CD ストアや全国のライブハウスなどで配布を開始したことで、知名度の向上が期待されております。本誌に掲載しているアーティストへのインタビュー記事やライブレポートは『OKMusic』上でも閲覧することができます。



(左)サイトの Top ページ / (左中)スマホサイト / (右中)Windows8 対応アプリ / (右)okmusic UP's

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、創業当時より蓄積されてきた 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2四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『おけたーエンタープライズ』を活用し、クリスマス特集を行ったほか、ソーシャル CRM ソリューション『OKCorporation』の提案・導入を開始いたしました。

上述のクリスマス特集「おけたーXmas 感謝祭」では、Twitter 公式アカウントを運用する 14 の企業が一同に介し、おけたー利用者総計 168 名にクリスマスギフトを贈るキャンペーンを実施いたしました。複数の企業が共同でキャンペーンを展開することで、利用者が日常的にソーシャル上でフォローしている企業以外への興味・喚起を促す仕組みとなっており、顧客に満足いただける成果を得ることができました。

『OKCorporation』につきましては、富士通(株)や(株)ジュピターテレコムへの提供を開始いたしました。両社への導入事例がきっかけとなり、多くの企業からの関心が高まっております。今後は同ソリューションに関して本格的に社員教育を行い、販売から導入までをスピーディー提供する体制を確立してまいります。

◆おけたーエンタープライズ



◆OKCorporation



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』、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。

当第2四半期累計期間につきましては、日本マイクロソフト(株)との共同事業であるショッピング SNS『myFave』を平成 24 年8月に正式にオープンし、『myFave』でしか手に入らないプレミアムな体験型ギフトを購入できる企画や、iPhone アプリの提供を開始いたしました。特に iPhone アプリについては好評を博しており、会員登録者数は好調に推移しております。

知識やスキルを売買できる『Abilie』におきましては、オーディobook配信サービス「FeBe」と連携したことにより、約 8,000 本に及ぶ音声コンテンツの販売を開始いたしました。

有料モバイルサイトの配信におきましては、女性医師に相談できるサイト『kikimimi』、本田健氏の公式モバイルサイト『本田健の幸せな経済自由人』、近藤麻理恵氏の公式モバイルサイト『こんまり♪片づけレッスン』をそれぞれスマートフォンに対応いたしました。またワーク・ライフバランス(株)社長の小室淑恵氏の公式モバイルサイト『小室淑恵の WLB 塾』を新たに開設したことにより、堅調に会員数を増やしております。

◆有料モバイルサイトのご紹介



(左) 小室淑恵氏の公式サイト
 (左中)近藤麻理恵氏の公式サイト
 (右中)本田健氏の公式サイト
 (右) 女性医師相談サイト
 各月額 315 円にて提供

◆myFave



◆ ソリューション事業

- ・月額収入の増収により、増収。
- ・新規営業も好調なことから、今後も引き続き、月額収入の増加が見込まれます。
- ・利益はマーケティング活動を行ったことから、減益。
- ・更なる機能開発、営業開拓を行うことで、シェア No.1 を確保してまいります。

連結 (単位:百万円)	当連結 累計期間	前連結累計期間比	
		増減額	増減率
売上高	441	7	1.8%
セグメント 利益	198	-14	-6.8%

ソーシャル CRM (ソリューション事業)

当第2四半期累計期間につきましては、販路やサポート体制、機能拡充を担ったアライアンスの強化や認識の向上・改善を目的としたマーケティング活動を行ったほか、新機能を搭載した『OKBiz Support Ver.7.3』の発売を行ってまいりました。

アライアンスの強化につきましては、9月にエンタープライズ・クラウドコンピューティングの世界的リーディングカンパニーである(株)セールスフォース・ドットコムとプロダクト連携をはじめとする協力関係の強化を行い、また投稿監視のリーディングカンパニーであるイー・ガーディアン(株)と包括的なサポートソリューションの提供に関する協業を進めてまいりました。これにより営業提案の幅を広げることができました。

また既存顧客や現在取引のない企業への認識の向上・改善を目的としたマーケティング活動として、ソーシャルCRMに関する大規模イベント「Social Smart Communication」を当社が主催し、1,000名を超えるお客様に参加いただくことができました。なお、引き続き、当社が主催する以外のセミナーにも積極的に出展することで、新規顧客の発掘などに務めております。

機能面につきましては、対話形式で最適なFAQを絞り込み提示する機能、ならびに複数の運営者の表現を統一することができる「類義語辞書機能」を搭載した『OKBiz Support Ver.7.3』を発売いたしました。

◆大規模セミナーの様子



(左)セミナー会場の様子 (中)日本マイクロソフト(株)業務執行役員 儲 俊祥氏の講演の様子 (右)楽天(株)執行役員 濱野 斗百礼氏の講演の様子

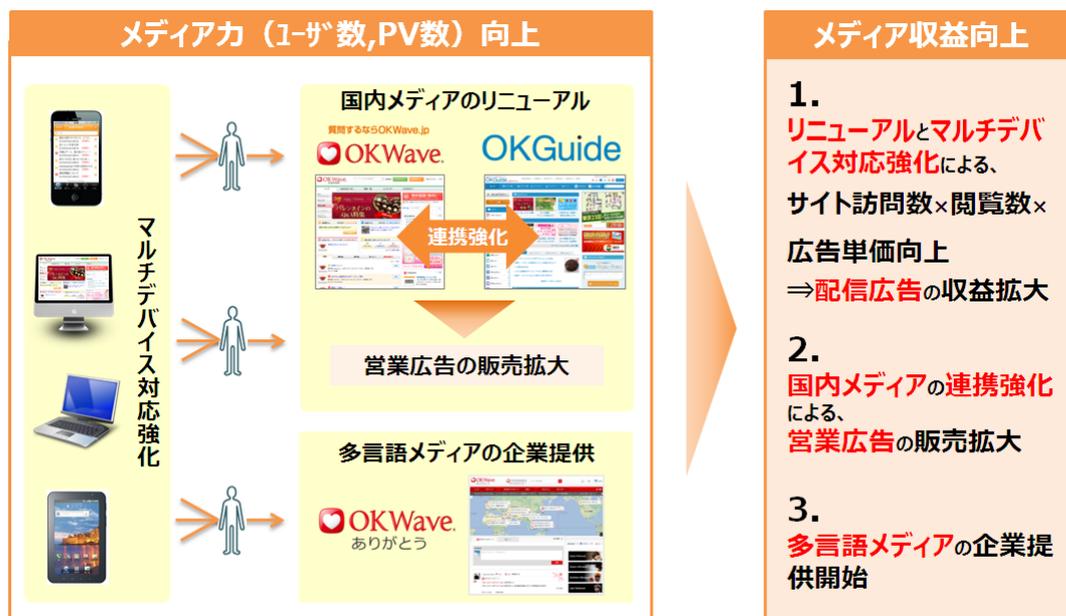
下期の施策について

ソーシャルメディア(ポータル事業)

当期のソーシャルメディア領域におきましては、引き続き、メディア力の向上を中心に、当社ソーシャルメディアの連携と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対応を行っております。上期はサイトのリニューアルやプレミアムアカウントをリリースしてまいりましたが、下期におきましては、サイト全体の改修として、ユーザ登録、サイトトップ、ユーザーニーズにあった Q&A カテゴリ化など一層の使い易さの向上を図ります。またターゲットを絞ったスマートフォンアプリの提供を検討しているほか、メディアの連携におきましても、まず『OKWave』と『OKGuide』のコンテンツの連携を強化していくことで相互送客を促進します。これにより更にメディア力を高め、ページビュー数(広告配信数)の増加と広告単価の向上を実現してまいります。

またソーシャル多言語 Q&A サイト『OKWave ありがとう』につきましては、企業へ API^{※3} 提供を開始することで収益化を図ってまいります。

※3 Application Programming Interface の略。機能の一部を、顧客が使えるように提供すること。



ソーシャル CRM (ポータル事業・ソリューション事業)

当期のソーシャル CRM 領域におきましては、引き続き、『OKBiz』の機能拡張ならびにマーケティング施策を高めていくとともに、『おけたーエンタープライズ』と『OKCorporation』の販売に注力してまいります。

近年、Facebook や Twitter をはじめとするソーシャルメディアの台頭により、成長戦略の一環としてソーシャルメディアを活用する企業が増えてまいりました。そこで当社では、企業の成長戦略を支援するため、企業が提供する商品・サービスの認知度向上を支援するサービス『おけたーエンタープライズ』と、企業の生産性向上を高めるため、サポート部門におけるコストの削減を支援するサービス『OKCorporation』の販売を強化してまいります。

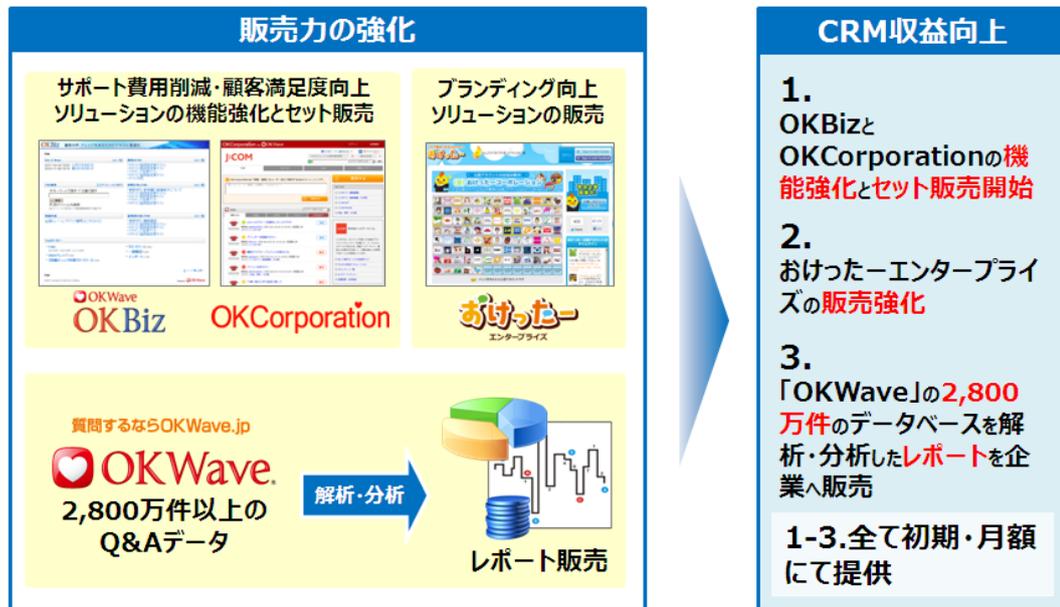
『おけたーエンタープライズ』とは、Twitter の特性を活かしたリアルタイム Q&A サイト『OKetter』内に、企業特設カテゴリを設けたサービスです。当サービスでは、サイト内の消費者に気軽に“企業のブランドイメージ”や“商品要望”を聞くことが出来る場を提供することで、消費者と企業の新密度を高める支援を行うほか、Twitter を積極的に利用する企業を『おけたーエンタープライズ』内に集結させることで相乗効果を高め、各企業のフォロワー(企業のファン)を増やしてまいります。

『OKCorporation』とは、当社にて運営している Q&A サイト『OKWave』を連携・活用した、サポート部門のコスト削減を実現するソリューションです。当サービスの特徴としては、企業の製品・サービスウェブページに『OKWave』と連動したコミュニティを開設することで、消費者からのよくあるお問い合わせを、消費者同士で問題を解決してもらうところにあります。その結果、企業のサポート部門が従来行っていたメールでのサポート業務を軽減することができます。

当社が提供する FAQ 作成管理ツール『OKBiz』(企業ウェブサイト“よくあるお問い合わせ”を掲載することでお問い合わせを削減するソフトウェア)と『OKCorporation』を併用していただくことで、更なるサポート部門のコスト削減に効果を発揮します。

下期以降にはサポート業界や企業のマーケティング担当者へ、『OKWave』をはじめとするソーシャルメディアを当社が自社運営していることを再認識してもらうこと、また10月に子会社化した(株)ブリックスとの連携を深めていくことで、多言語対応を更に強化していくことを訴求し、他社のFAQツールベンダーとの差別化を図ってまいります。

また新たな取り組みとして、現在までに『OKWave』内に蓄積されている2,800万件以上のデータベースをテキスト分析すると同時に、これらQ&Aデータとアクセスデータ・ユーザ属性データとのクロス分析、Twitter等外部ソーシャルデータとの関連分析など、Q&Aデータの高い品質を活かした分析サービスをリリースし、マーケティング支援サービスとして展開してまいります。



ソーシャルコマース(ポータル事業)

当期のソーシャルコマース領域におきましては、『myFave』および『Abilie』ともに、利用者拡大を狙ったサイトの改修を行うほか、有料モバイルサイトは現4サイトに加え、様々な分野におけるサイトの提供を開始いたします。

『myFave』につきましては、利用者の利便性を目的としたトップページのリニューアルやカテゴリ分類を明確化していくほか、その他ソーシャルメディアアカウントとの連携を強めることで訪問頻度や閲覧数の向上を図ってまいります。

『Abilie』につきましても、個・法人ユーザと著名人による出品を分類することで、利用者がより買いやすく、出品しやすい改修を行ってまいります。

有料モバイルサイトにつきましては、著名人の公式モバイルサイトの提供数を増やすとともに、スポーツに着眼したサイトの提供等をおこなっていくことで、会員登録数を拡大してまいります。



業績予想に対する進捗状況

平成 24 年 10 月 23 日公表の「株式会社ブリックスとの資本業務提携に伴う株式取得及び第三者割当増資引受け(子会社化)に関するお知らせ」並びに「業績予想の修正に関するお知らせ」のとおり、(株)ブリックスを連結子会社化することにより、平成 25 年 6 月期第 3 四半期から損益を連結致します。

単体においては開発・企画体制ならびに販売体制が確立できたこと、また子会社の(株)オーケーライフ、(株)ブリックスともに好調に業績を伸ばしていることから、業績予想の修正は予定しておりません。

連結 (単位：百万円)	平成25年 6 月期2Q 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	773	100.0%	2,838	100.0%	27.3%
ポータル事業	332	42.9%	1,054	37.1%	31.5%
ソリューション事業	441	57.1%	984	34.7%	44.9%
多言語事業	0	-	120	4.2%	-
ITエンジニアリング事業	0	-	320	11.3%	-
営業アウトソーシング事業	0	-	360	12.7%	-
営業利益	-75	-9.7%	220	7.8%	-
経常利益	-68	-8.9%	214	7.5%	-
四半期/当期純利益	-57	-7.5%	132	4.7%	-

(株)ブリックスについて

平成 24 年 10 月に子会社化した(株)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。

通訳・翻訳ビジネス市場規模は 2,237 億円と推計されていることから、今後更なる収益拡大が見込まれております。(出典：矢野経済研究所「語学ビジネス市場に関する調査結果 2012」)

今後、(株)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」の API 拡販や多言語パッケージサービスにおいて、更なる協業を図ってまいります。



BRICKS CORPORATION
Connect the world
through thoughtful communication and hospitality

対応可能言語使用者数 28億人
「言葉の壁を越える強さ」

Multilingual 多言語コンタクトセンター

対応言語 5ヶ国語 (Spain, Korea, USA, Brazil)

対応時間 24時間

対応日 365日

以上