

# 第21期

(2019年7月1日～2020年6月30日)

## 第2四半期 決算説明資料

---

名証セントレックス 証券コード：3808  
株式会社オウケイウェイヴ

<https://www.okwave.co.jp/>



**OKWAVE**  
best answer.

(P.03~09) 当社グループについて

(P.10~23) 当期業績報告

## 当社グループについて



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

## < 3つの事業セグメント >

### ソリューション事業

創業来運営する日本初、最大級のQ&Aサイト「OKWAVE」の運営や、国内No.1シェアを誇る法人向けFAQサービス「OKBIZ.」の提供など



### インバウンド・ソリューション事業

13ヶ国語、24時間365日運営の多言語コンタクトセンターの運営、AI翻訳/通訳サービスの提供



### フィンテック事業

ブロックチェーン・ベースのシステムの受託開発、世界的にも技術者が多くないブロックチェーン技術の提供



## < 3つのコアテクノロジー >





# KONAN

## Knowledge Oriented Neural Adaption Next

- ・ 3,600万件以上のQ&Aデータを学習
- ・ 日本語認識、感情理解、外部データ連携
- ・ 意図・概念の把握
- ・ 高度画像解析



AI  
KONAN



OKWAVEのAIエージェント

# 「あい」

質問内容を理解し、感情を読み取り、OKWAVE 3,600万件のQ&Aを分析して最適な回答を提案します。

当社グループのブロックチェーン技術を支える2つの海外グループ会社



ブロックチェーン関連事業を行う  
グループ会社「OKfinc LTD.」



ブロックチェーン開発専門会社  
OK BLOCKCHAIN CENTRE SDN. BHD.



Blockchain

# Thor's Hammer

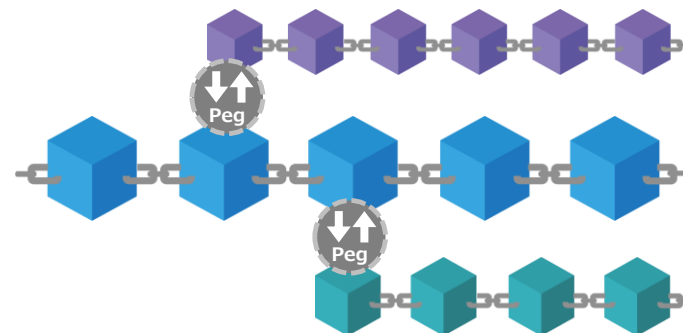


オリジナルブロックチェーン

# Thor's Hammer

OKWAVE Blockchain

マイニングのコストと時間の問題を  
「サイドチェーン」をつないで解決



## 米国パランティア社と業務提携 高度なセキュリティ製品を仮想通貨業界向けに共同展開



- Data integration is the seminal problem of the digital age. For more than a decade, we've helped the world's institutions rise to the challenge.



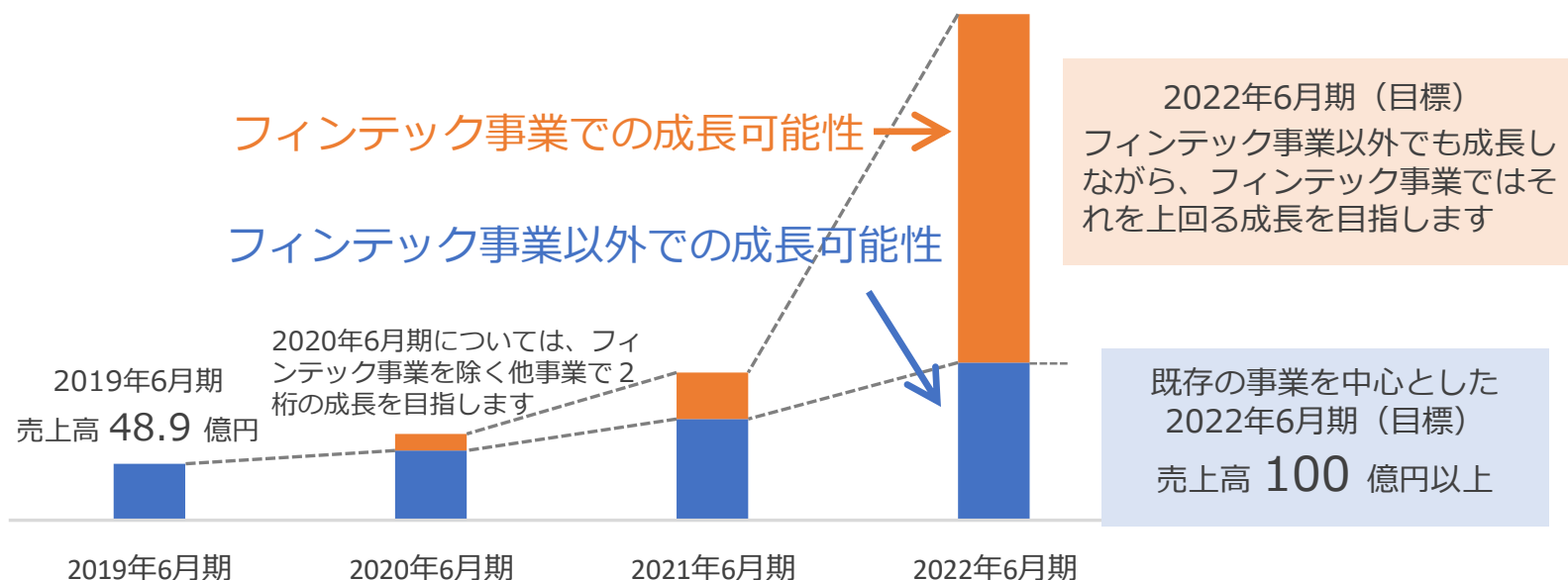
# 現在取り組んでいる事業の方向性

当社グループは2019年8月に開示した3カ年の中期ビジョンを進めております。

法人向けFAQ関連の販売が中心の既存事業については今期も2桁の成長率を目指しており、手堅く成長を継続できる見込みです。

一方、フィンテック事業については特に今期、来期については仕込みの時期になると見込んでおり、大きく業績に寄与するためにも試行錯誤を続けていく必要があります。

現状は上記のとおり、手堅く既存事業を成長・拡大させること、フィンテック事業に関する新しい挑戦を継続すること、大きく2点に、主に注力しております。



2020年6月期  
第2四半期 決算

1Qに続き決算は赤字となるも、売上はほぼ前期並みまで伸長。  
営業赤字を押し上げ、赤字幅縮小。

期中に取得したビート社株式について減損処理を行ったため、当期純利益は大きく赤字となるが、当初予定どおり同社からの受注については、引き続き獲得を見込む。

戦略上グループ全体での固定費が増加傾向にあり、利益の圧迫要因となっている。

	19年6月期 2Q累計	20年6月期 1Q	20年6月期 2Q累計	YoY	
				金額	比率
売上高	2,273	821	2,216	△56	△2.5%
営業利益	587	△409	△327	△915	—
経常利益	467	△420	△290	△758	—
親会社株主に帰属 する当期純利益	382	△409	△750	△1,113	—

ソリューション事業は順調に拡大し、インバウンド・ソリューション事業も売上伸長、フィンテック事業は1Q見込んでいた案件取り込みが2Qへずれ込んだことにより前期比マイナスで推移。

1Q大きく赤字となったフィンテックも2Qは上記案件取得により、プラスに転じ、若干1Q分のマイナスを吸収。

	19年6月期 2Q累計	20年6月期 1Q	20年6月期 2Q累計	YoY	
				金額	比率 (%)
<b>ソリューション事業</b>					
売上高	912	511	1,063	151	16.6
セグメント利益	239	145	273	33	14.1
<b>インバウンド・ソリューション事業</b>					
売上高	371	204	410	38	10.4
セグメント利益	92	22	52	△40	△43.5
<b>フィンテック事業</b>					
売上高	989	104	742	△247	△25.0
セグメント利益	806	△239	△209	△1,016	△126.0

2020年6月期より事業セグメントを組み替えております。  
現在は3つのセグメントで事業を進めておりますが、各セグメントの内容と事業の内訳は以下の通りであります。

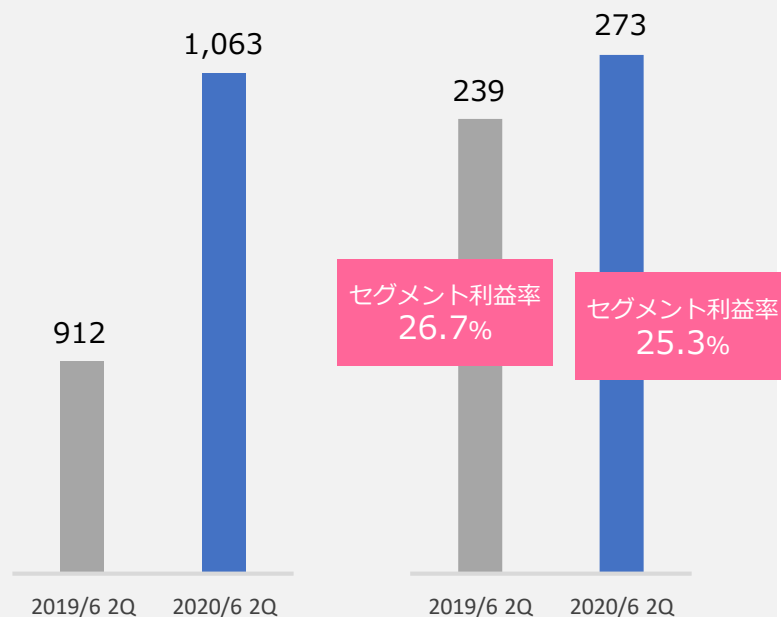


## ソリューション事業 YoY

(単位: 百万円)

売上高

セグメント利益



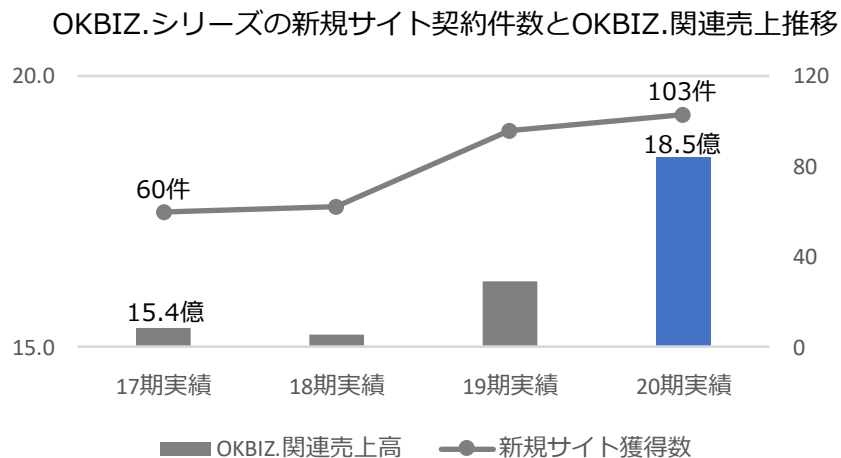
OKBIZ.シリーズについては引き続き引き合いも多く、順調に拡大を継続。  
今期も通期で10%以上の成長を見込む。

利益率を押し下げる要因は、OKBIZ.シリーズの営業手法を従来の直販スタイルから代理店からの展開にシフトしている点、法人向けサービス以外の未収益事業に投資している点。

未収益事業であるOKWAVE.JPについては引き続き安定的な運営を続け、コミュニティ拡大を目指す。

昨年より本格展開を開始しているOKWAVE GRATICAについては、さらに展開を加速させ、ユーザー数拡大を狙いながら3Q以降については有償オプションを展開することで、GRATICA自体は無償提供を続けながら徐々に収益化していく狙い。

## 当社事業のベースを支えるOKBIZ.シリーズの現状と今後の展開



順調に拡大は続けているものの、現600社の顧客層は、基本的に大手企業がメインであり、主要顧客は大手の企業がほとんど。

<主要取引先>

- ・メガバンク
- ・大手金融機関等（証券、生損保、ほか）
- ・大手メーカー（主に電気、精密機器メーカー等）

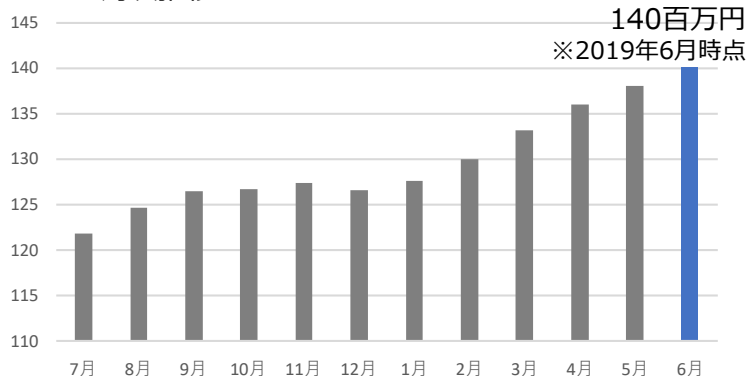
etc

大手企業は顧客単価は大きいものの、これまで当社サービスはそういった大手企業を狙ったサービス設計が多く、言い換えれば大手企業では無い層には金額的にもサービスのにも使いづらいものだった。

同サービスは月額での支払いを基本としているいわゆるサブスクリプションでの提供がメインで、同モデルで重視されるMRRについても順調に拡大。

※MRR : Monthly Recurring Revenue

### MRRの月次推移



これまでの大手企業を中心とした企業にはさらに使いやすく、またそれ以外のこれまで積極的にアプローチできていなかった企業でも取り入れやすい価格設計及びサービス設計を実現し、ターゲットを広げることで新たなレベニューを取り組んでいく。

そのためのサービス開発は進んでおり、下期中には販売が開始できる見込み。

## デジタルグリーティングカードサービスOKWAVE GRATICAを軸とした新たな展開

### サービスの概要・特徴

同サービスは、WEB上でグリーティングカードを送り、チップを付与することができ、従業員間のコミュニケーション活性化、モチベーション向上を目的として開発。

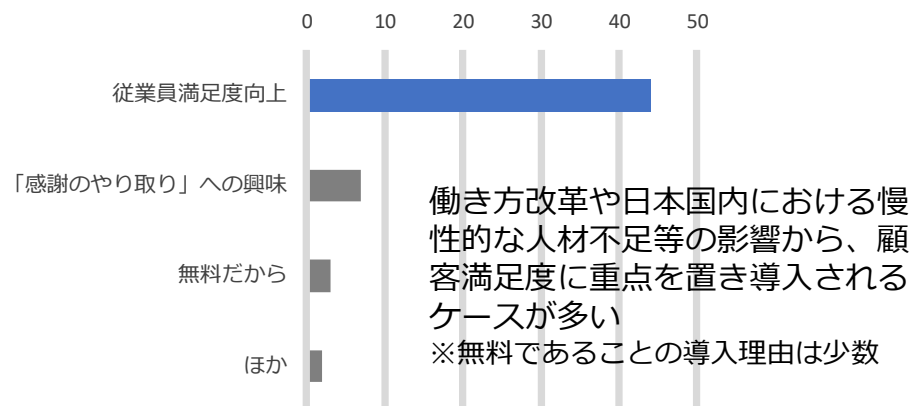
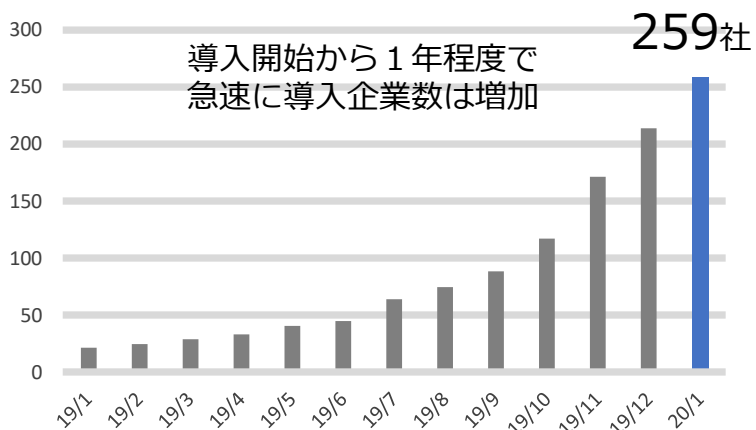
当初は自社内で以前から運用していた「サンクスカード」をベースに、デジタル運用ができるよう開発。

2018年12月から無償でサービス提供を開始、日本国内での「働き方改革」の波も相まって、サービス提供から約1年で導入企業200社を突破。

同サービスは、2019年12月、「働き方を選択できる社会づくり」の実現を目指す一般社団法人at Will Work（代表理事：藤本あゆみ、松林大輔）が主催する、これからの日本をつくる100の「働く」をみつける5年間限定のアワードプログラム「Work Story Award 2019」において、ゲスト審査員特別賞「PERMA高いで賞」を受賞するなど、サービスとしても評価いただいております。



GRATICA担当メンバー、授賞式にて

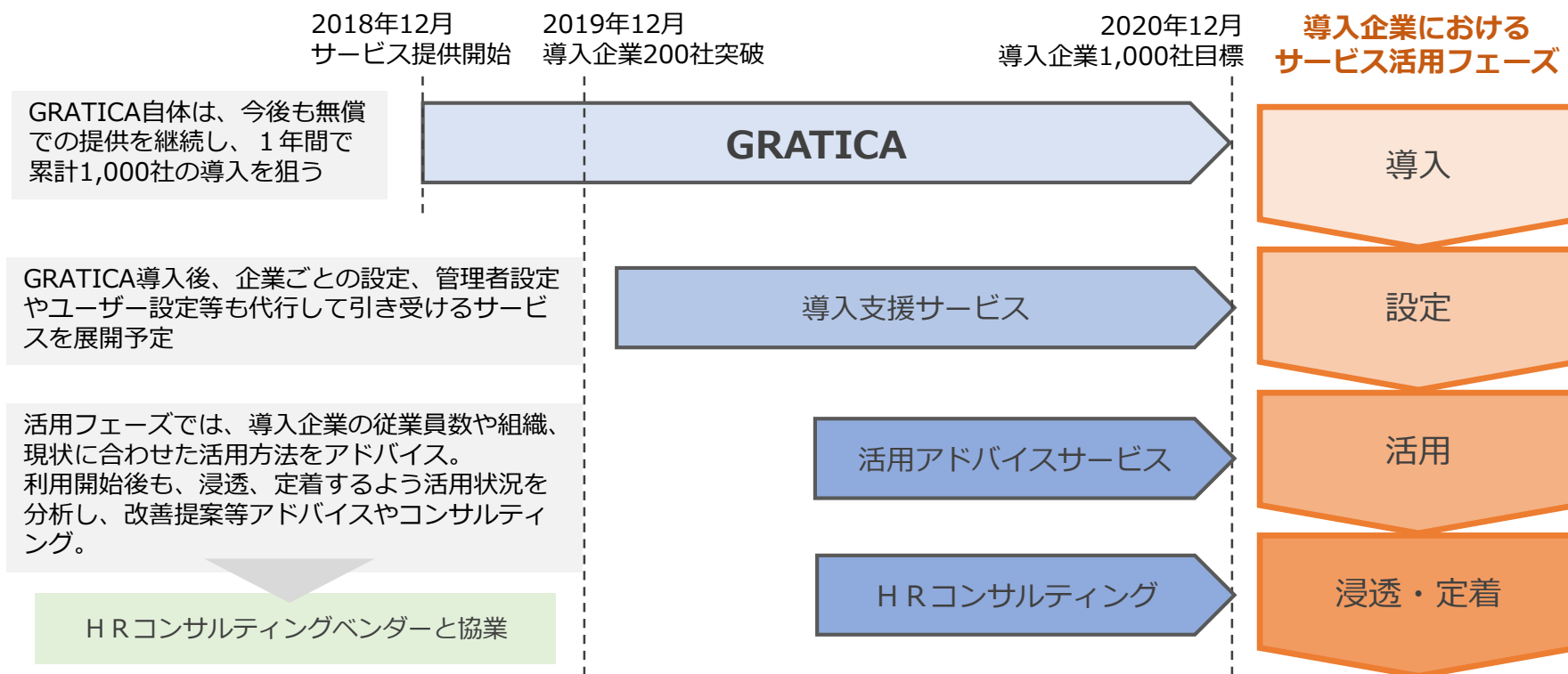




## デジタルグリーティングカードサービスOKWAVE GRATICAを軸とした新たな展開

GRATICA自体は今後も無償提供を続けながら、サービス提供だけでなく、活用の分野にまでサービス範囲を拡大、HR領域のマーケティングソリューションとしてサービスを進化させ、同時に当社としてもサービスのマネタイズを図る。

HR系のソリューションは、導入はするものの、それを自社に合わせてうまく活用、浸透させるには企業ごとに合わせた使い方や、その結果からの分析などが必要となってくる。

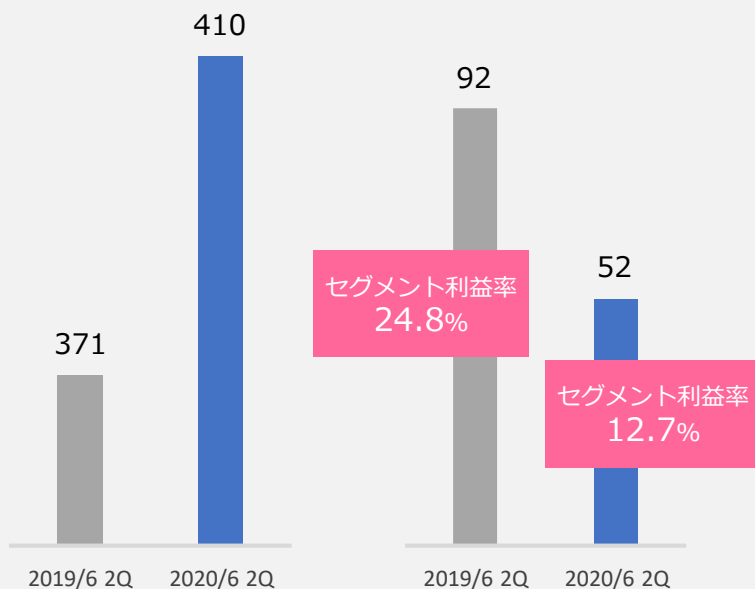


## インバウンド・ソリューション事業 YoY

(単位: 百万円)

売上高

セグメント利益



市場環境は引き続き好調であり、案件が増えている一方、グループ会社BRICKSだけではキャパシティが不足しており、体制強化に注力中。

開発したAIツール「ネイティブheart」の導入を進めることで、人的な負荷を低減し、経営効率の向上を目指す。

## 質・量ともに、さらに高いレベルでの 多言語コンタクトセンターへ進化させるために

～JTBグローバルアシスタンス、多言語オペレーション機能の移管の合意～

JTBグループ会社の株式会社JTBグローバルアシスタンス（JGA）と2019年7月26日に吸収分割契約を締結し、JGAが運営する多言語サービス事業に係るオペレーション機能をブリックスへ移管することを両社で決定いたしました。

2018年の訪日外国人数は3,100万人以上（出典：日本政府観光局）と過去5年間で3倍以上となり、旅行に関する問い合わせなどの多言語対応へのニーズも年々高まっており、観光関連の通訳ニーズへの対応力を強化すべくJGAから承継される多言語サービス事業におけるオペレーション機能と、ブリックスがこれまで培ってきた多言語コンタクトセンターの運営ノウハウを統合いたします。

この度の移管とあわせて、JGAの親会社である株式会社JTB（以下「JTB」）と資本業務提携を行うため、第三者割当増資を実施し、JGAを通じてJTBの全国の営業所や店舗とも連携を図って参ります。

※グループ会社BRICKSは3月末決算となり、当社連結業績への反映は3Qからになります。

### News ニュース

2019.08.13

PRESS-  
RELEASE

**ブリックスとJTBグローバルアシスタンス、多言語オペレーション機能の移管に合意**

**旅行に関連した24時間365日提供の多言語コンタクトセンターを推進**

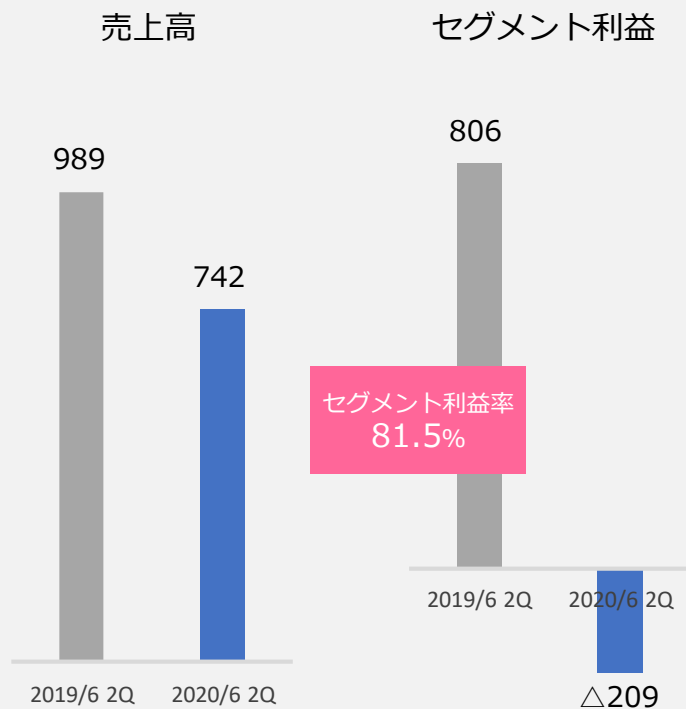
株式会社ブリックス（本社：東京都新宿区、代表取締役社長：吉川 健一、以下、ブリックス）は、JTBグループ会社の株式会社JTBグローバルアシスタンス（本社：東京都千代田区、代表取締役：今泉 弘幸、以下、JGA）と2019年7月26日に吸収分割契約を締結し、JGAが運営する多言語サービス事業に係るオペレーション機能をブリックスへ移管することを両社で決定いたしました。

2018年の訪日外国人数は3,100万人以上（出典：日本政府観光局）と過去5年間で3倍以上となり、旅行に関する問い合わせなどの多言語対応へのニーズも年々高まっています。

BRICKS社リリース

## フィンテック事業 YoY

(単位: 百万円)



提携先であるビート社へのブロックチェーンに関するソフトウェアの著作権譲渡契約により5億の売上計上  
今後も同社のブロックチェーン関連の開発が見込まれるため、引き続き受託できるようアプローチを継続

長らく審査を受けていたグループ会社LastRootsの仮想通貨交換業者登録が完了  
ようやく本格的に営業展開できる状況になるものの、まだまだ基盤整備等投資の必要なフェーズ

## ビート・ホールディングス・リミテッド社との協業について

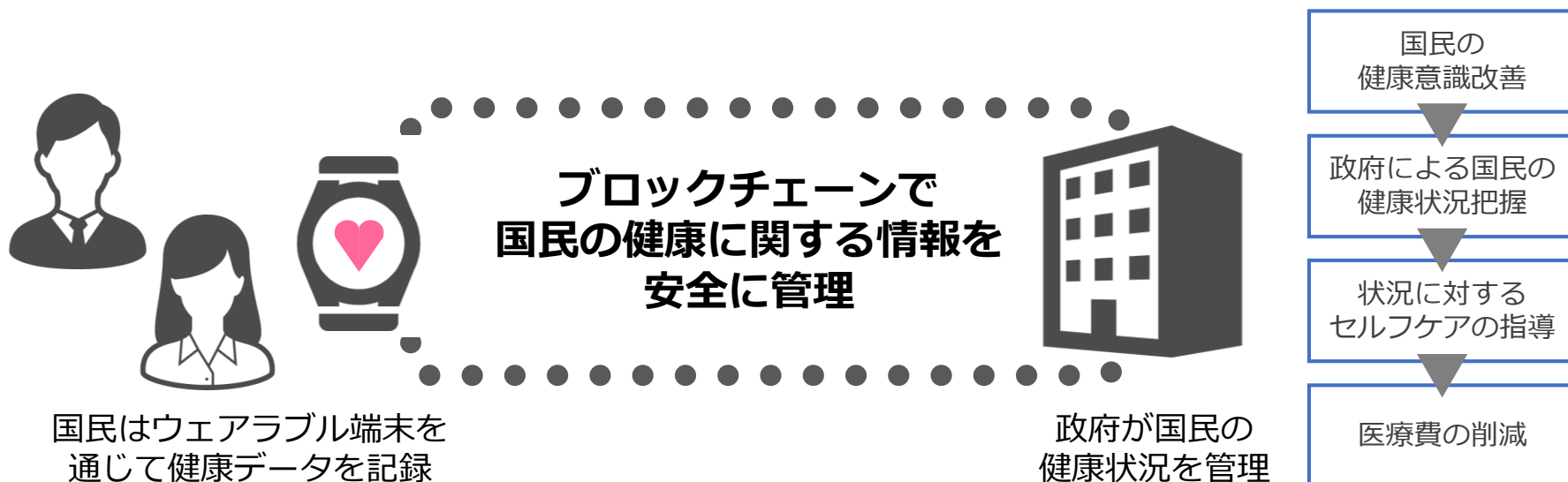
～ブロックチェーンを活用した社会的課題の解決～

2019年10月7日に、同社と受託契約を締結。

2019年12月27日に、暗号メッセージングソフトウェアの著作権譲渡契約を締結

同社は、子会社でヘルスケアに関するサービスを提供しており、いわゆるウェアラブル端末等を取り扱っています。今後それらのサービスにおけるデータをブロックチェーン化することを構想としており、当社はグループ会社の開発力を活かし、ビート社における開発を目指しています。

### 『例) ブロックチェーンを活用することで、国の医療費削減を目指す』



## LastRootsの仮想通貨交換業者登録完了

～c0ban取引所の本格稼働に向けて～

2019年3月に連結子会社化した仮想通貨取引所を運営するグループ会社『LastRoots』において、長らく金融庁による審査を受けておりましたが、この度2019年11月27日付で仮想通貨交換業者登録が完了いたしました。

これにより、これまで営業活動等制限があった部分が解消され、本格的に稼働していくこととなります。一方、正式に交換業者となったことで、急激に取引量等が増えることによるシステムの強化、ハッキングに対するヘッジ策強化等、足元をさらに強固にしていく必要もあります。

仮想通貨取引所において、流出事件等が発生することはもっとも避けねばならない事案であるため、この度同社社名変更に合わせ、経営体制を大幅に見直し、基盤強化に重点を置いた新たな体制で臨みます。



**株式会社OKウォレット**

※2020年5月1日より

## 本社オフィスを恵比寿から虎ノ門へ移転

2020年より新オフィスでの業務をスタート。

当社では多様な働き方を容認することで、様々な家庭事情等を考慮できる環境を整えており、新オフィス移転をきっかけに、リモートワークを本格稼働させました。

新オフィスはほぼ全席がフリーアドレスとなっており、これまでの固定席では見られなかったメンバー間でのコミュニケーションが増えるなど、社員間のコミュニケーション活性化につながっております。

当社は以前から、月曜午前を休暇とするなど、日本ではあまり見ない制度を導入するなどして、日本において固定化された「働く」ということに挑戦し、世に無いサービスを生み出すために、世に無い（前例や他社を気にしない）アプローチで、従業員の創造性を高める取り組みを行っております。

## グループシナジーを高めるために

当社の新しい事業の柱として、フィンテック事業を進めておりますが、グループ会社各社との連携が不可欠です。移転に伴い、仮想通貨交換業者 LastRoots、OKプレミア証券を同地に移転し、グループ各社間の連携強化を図ってまいります。



虎ノ門タワーズオフィス



オフィス内風景

## ディスクレーム

本資料は当社の事業及び当社の事業計画における状況を示す目的で作られたものであり、当社発行有価証券への投資を勧誘することを目的としたものではありません。

また、本資料に記載された業績、将来に対する見通しについては、現時点で当社が入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

合わせて、本計画の実現を当社として約束する趣旨のものではなく、今後、予告なく変更される可能性がありますのであらかじめご了承ください。

**お問い合わせ先**  
株式会社オウケイウェイヴ  
[ir@okwave.co.jp](mailto:ir@okwave.co.jp)

