



2021年7月1日～2022年6月30日

第23期第3四半期

決算補足資料

株主の皆様へ

	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に 帰属する当期 純利益	1株当たり 当期純利益
	百万円	百万円	百万円	百万円	円 銭
前回発表予想(A)	450	△1,233	△1,453	-	-
今回発表予想(B)	500	△1,160	△1,330	△4,560	△339.73
増減額(B-A)	50	73	123	△3,397	-
増減率(%)	11.1	-	-	-	-
(ご参考)前期実績 (2021年6月期)	2,196	△516	△834	4,051	371.25

本年4月19日の「債権の取立不能または取立遅延のおそれに関するお知らせ」ならびに、本日の「貸倒引当金の計上及び業績予想の修正に関するお知らせ」の適時開示にある通り、今期の業績の下方修正を行っております。株主の皆様には大変ご迷惑をおかけしていることについて、深くお詫び申し上げます。

今後の事業運営におきましては、

- ・ 広範なリスクを考慮した現実的な経営
- ・ 既存事業の収益化推進と不採算部門の撤退を進めて参ります。

引き続きご支援を賜りますよう、お願い申し上げます。

売上高

- ・ エンタテインメント関連の事業を手掛ける子会社の株式会社アップライツとその子会社の伸びが好調であるため、前回予想を上回る見込み。

営業利益

- ・ 費用内訳の見直し等により修正。

特別損益等

- ・ 親会社株主に帰属する当期純利益は主に貸倒引当金計上のためマイナスの増加。

プロモーション強化により 案件数が増加

法人向け主力製品である「OKWAVE Plus」「GRATICA」の営業活動とプロモーション活動を強化・推進し、受注増加に向けた案件数の積み上げを実施。

外部企業・団体との 連携強化

「OKWAVE Plus」「GRATICA」の認知度向上、セールス強化を狙い、外部企業や団体とのアライアンスや連携等のリレーションシップ強化を積極展開。

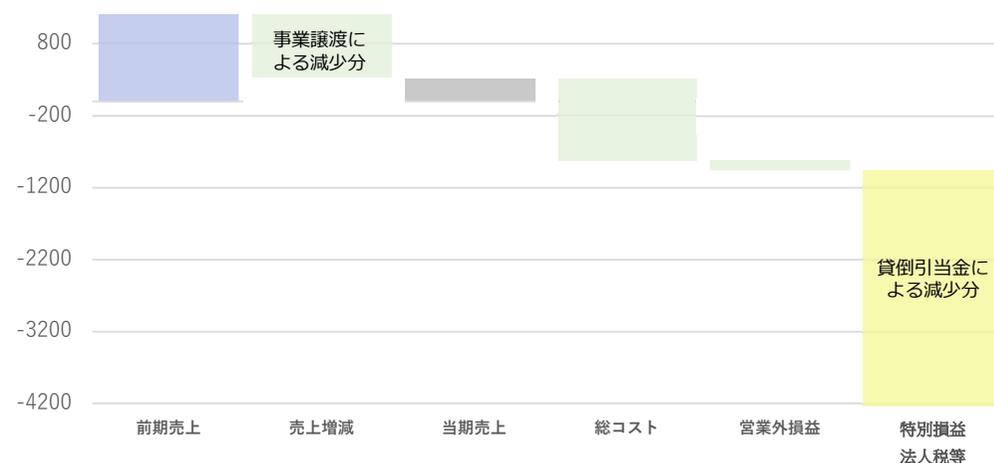
M&Aによる子会社の連結で 売上拡大

エンターテインメント関連企業アプライツの本四半期からの連結取り込みにより、売上が拡大。

第23期第3四半期 決算概要

単位：百万円

損益計算書	第22期 21年6月期	第23期 22年6月期	前年同期比	
	第3四半期	第3四半期	金額	比率(%)
売上高	1,655	313	△1,341	△81.1
原価	1,137	577	△560	△49.2
売上総利益	517	△264	△781	-
販売費及び一般管理費	918	562	△356	△38.8
営業利益	△401	△826	△425	-
経常利益	△449	△951	△501	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益	△285	△4,183	△3,898	-



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サービス強化やセールスチーム増強などを行ったこと、また当四半期より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

- ・ 新規子会社取得による一時的なコストが発生、ならびに運営費用等が見込みを上回ったことから損益を計上。

特別損益等

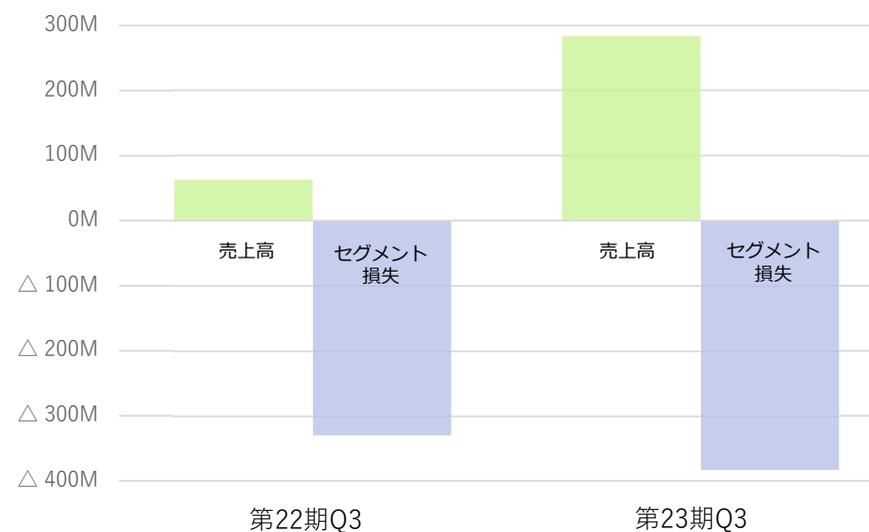
- ・ 主に貸倒引当金の計上により、前期から親会社株主に帰属する四半期純損失が拡大。

第23期第3四半期 セグメント概要 プラットフォーム事業

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(%)
	第3四半期	第3四半期		
売上高	63	284	220	248.7
セグメント損失	△ 329	△ 382	△ 52	-

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サービスを提供。
本四半期より、音楽制作、著作権管理、コンサート制作等のアップライツ社が同事業に構成されます。



売上高

- 「OKWAVE Plus」「GRATICA」は新規受注に向けたプロモーションを強化し、案件数が増加傾向。
- 「OKWAVE」はサイト上で得られる広告収益の拡大施策を継続実施。
- 本四半期より、子会社化したアップライツ社の音楽制作、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

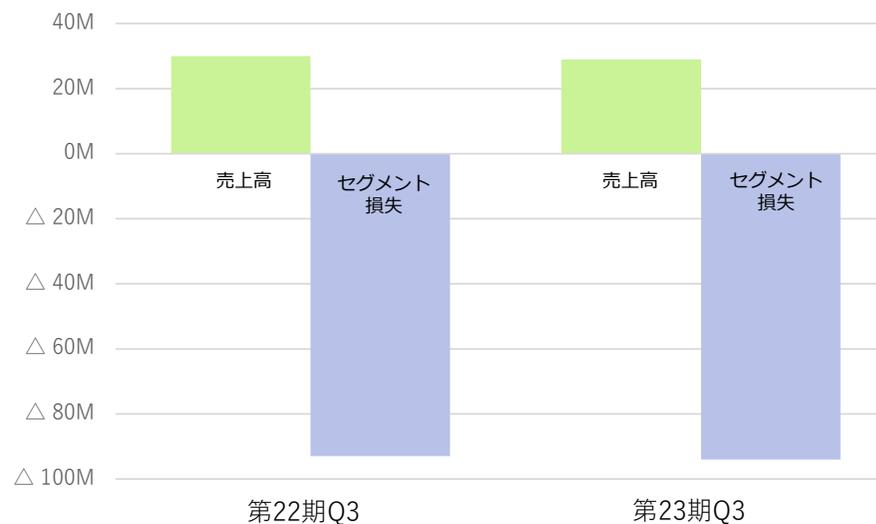
- 事業譲渡等の影響により、当セグメントの原価が一時的に増加。

第23期第3四半期 セグメント概要 BSP事業※

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(%)
	第3四半期	第3四半期		
売上高	30	29	△ 1	△ 3.6
セグメント損失	△ 93	△ 94	△ 1	-

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グリー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ダレスのサービスプロバイダー事業

第23期第3四半期 トピックス

①プロモーション強化により案件数が増加



①プロモーション強化

- ・「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セールスプロモーションを本格展開。
- ・2021年12月から実施したOKWAVEのキャンペーン『年末・年始 解決促進キャンペーン』において回答者が堅調に拡大。
- ・回答者への報酬と寄付による社会貢献を組み合わせた時代にマッチしたサービスとして2022年より本格展開へ。

②外部企業・団体との連携強化

- ・「GRATICA」においては外部連携の強化により、サンクスカードサービスにおける価値向上を図る。
- ・「OKWAVE Plus」においては地方自治体への提供を加速すべく一般社団法人 移住・交流推進機構（JOIN）との連携を強化

②外部企業・団体との連携強化

OKWAVE

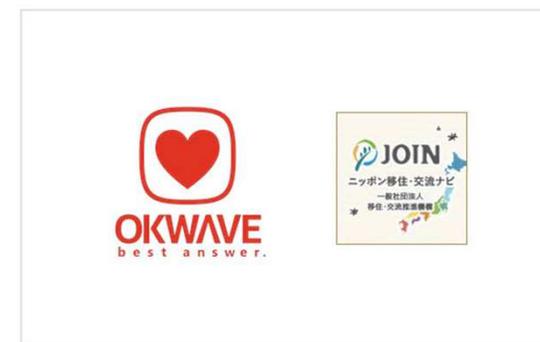
プレスリリース

ギフトパッドとオウケイウェイヴが業務提携によりクラウドサンクスカード『GRATICA』にてギフト機能提供開始

『GRATICA』導入企業のサンクスカード活用促進に寄与し、組織強化や従業員満足度向上を推進

2022年02月01日

オンラインギフトシステムを開発・提供する株式会社ギフトパッド（本社：大阪府大阪市、代表取締役社長 園田 幸典、以下「ギフトパッド」）と、互い助け合いをベースとした法人・個人向け製品サービスを展開する株式会社オウケイウェイヴ（所在地：東京都港区、代表取締役社長：福田 道夫、以下「オウケイウェイヴ」）は業務提携により、オウケイウェイヴの提供する、日頃の感謝をオンライン上で伝えることができるクラウドサンクスカードサービス『GRATICA』で、カードを送り合うことで貯まるポイントをギフトパッドのオンラインギフトと交換できる“ギフト機能”の提供を開始したことをお知らせいたします。



第23期第3四半期 トピックス

③M&Aによる子会社の連結で売上拡大

■1月

・アップドリームが製作委員会参加及び音楽制作担当するTVアニメ作品『CUE!』（キュー）が2022年1月よりMBS、TBS、BS-TBS“アニメイズム”他各社配信サービスで放送開始となりました。

該当ページ：<https://cue-animation.jp/>

■2月

・アップドリーム代表の山田公平が「劇場版 少女☆歌劇 レヴュースタァライト」オーケストラコンサートの音楽ディレクターを担当いたしました。

該当ページ：<https://revuestarlight.com/news/8200/>

・アップドリーム代表の山田公平がボーイズバンドプロジェクト『from ARGONAVIS（フロム アルゴナビス）』プロジェクト発のロックバンド「GYROAXIA」のユニバーサルミュージック/Virgin Musicからのメジャーデビュー1st Mini Album『Freestyle』の全曲音楽制作及びMusic Video制作担当、音楽ディレクターを担当いたしました。

該当ページ：<https://www.universal-music.co.jp/gyroaxia/news/2021-12-20/>

GYROAXIA 「Freestyle」 Music Video：<https://www.youtube.com/watch?v=pYGX7Ddvtjc>

■3月

・アップドリーム代表の山田公平がバーチャルYouTuber（VTuber）アーティスト「葛葉」のユニバーサルミュージック/Virgin Musicからのメジャーデビュー1st Mini Album『Sweet Bite』を全曲音楽制作担当いたしました（オリコン週間デジタルアルバムランキング1位&週間アルバムランキング2位を獲得）。

該当ページ：<https://www.universal-music.co.jp/kuzuha/>

・アップドリームが声優×音楽×ヒーローをテーマにした新コンテンツ『PRELUDERS（プレリューダーズ）』に音楽制作で参加します。

該当ページ：<https://twitter.com/preluders>

詳細：<https://okwave.co.jp/news/group/10397/>

売上拡大要因

- ・ アップライツ社が手がける音源制作、コンサート制作、著作権管理等のエンターテインメント関連サービスが売上に寄与。
- ・ コロナ禍で自粛されてきた大型イベントの段階的解禁により、今後も制作案件の規模拡大が期待。

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

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。



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。