



株式会社オウケイウェイヴ

第25期第1四半期 決算説明会

2023年11月13日作成
代表取締役社長 杉浦元

【約束とお願い】

- ・ 本説明会は記録のため、録画をしております。
録画データを広く公開する予定はございませんが、あらかじめご了承ください。
- ・ 公序良俗に反する発言、行動等をお見受けした場合には、
本会場から退出をしていただくことがあります。
- ・ 発言時以外はミュートでお願いいたします。
- ・ 画面はON/OFFどちらでも結構です。
- ・ ご質問は随時、チャットからでもお受けいたします。



目次

- 01 2024年6月期第1四半期決算について
- 02 事業状況について
- 03 内部管理体制強化の改善状況について
- 04 Q&A (Oshiete Kotaeru)

2024年6月期1Q（第25期） 決算状況まとめ

■ BS（貸借対照表）の資産の部について

- 株主割当の新株予約権の払込により現預金が増加（当1Q末現預金残高 481百万円）

■ BSの負債・純資産の部について

- 債務超過の解消（当1Q末純資産残高 293百万円）
- 株主割当の新株予約権の行使（7月以降）により、350百万円増資
- DESにより短期借入金190百万円を圧縮し、利息を含む191百万円増資
- 短期借入金の残高10百万円

■ PL（損益計算書）について

- 売上高は前1Q比微増。広告売上・DAVIAの売上減少をGRATICAの売上増により補う。
- 従業員の減少による人件費の減少、前1Qまで発生していた旧オフィスの家賃の二重計上の解消等により、前1Q比で大幅にコストを圧縮。
- ファイナンス費用や訴訟関連の弁護士費用などの営業外費用が発生したものの、子会社の清算等、懸念事項を解消してきている。
- 売上高、営業利益、経常利益ともに前1Q及び前4Q会計期間よりも改善

連結BS (資産)

(単位：千円)	FY2023/6	FY2024/6	増減
	期末	1Q	
流動資産	675,289	610,726	-64,563
(主な増減項目)			
現金及び預金	155,662	481,620	+325,958
未収入金	407,265	-	-407,265
固定資産	1,069,174	1,068,017	-1,156
有形固定資産	0	0	-
無形固定資産	0	0	-
投資その他の資産	1,069,174	1,068,017	-1,156
(主な増減項目)			
差入保証金	9,312	7,910	-1,401
資産合計	1,744,463	1,678,743	-65,719

■ 流動資産

・現金及び預金

営業活動によるキャッシュ・フロー：△172百万円

投資活動によるキャッシュ・フロー：1百万円

財務活動によるキャッシュ・フロー：497百万円

・未収入金

株主割当の新株予約権6月行使分が当社に入金されたことによる減少

■ 固定資産

・差入保証金

連結子会社OBCのオフィス移転に伴う減少

連結BS（負債・純資産）

(単位：千円)	FY2023/6	FY2024/6	増減
	期末	1Q	
流動負債	1,843,026	1,384,876	-458,149
(主な増減項目)			
短期借入金	460,000	10,000	-450,000
未払金及び未払費用	336,325	320,964	-15,360
未払法人税等	10,643	237	-10,406
負債合計	1,843,026	1,384,876	-458,149
株主資本合計	-71,146	314,579	+385,726
その他の包括利益累計額	-27,416	-27,615	+199
新株予約権	-	6,903	+6,903
純資産合計	-98,562	293,866	+392,429
負債純資産合計	1,744,463	1,678,743	-65,719

■ 流動資産

- ・短期借入金
 - 返済による減少260百万円
 - DESによる減少190百万円
- ・未払金及び未払費用等
 - 借入金の返済・DESによる未払利息の減少の他、連結子会社OBCにおける取引縮小の影響等
- ・未払法人税等
 - 納税による減少

■ 純資産

- ・株主資本
 - 7月以降の新株予約権の払込による増資350百万円
 - DESによる増資191百万円
 - 当期純損失△156百万円による変動
- ・新株予約権
 - 当社役職員に対するストックオプションの発行による増加

連結PL (累計期間)

(単位：千円)	FY2023/6		FY2024/6	
	1Q	1Q	1Q	増減
売上高	37,182	38,797		+1,614
売上原価	112,445	43,566		-68,879
売上総利益	-75,262	-4,769		+70,493
販管費	201,888	89,737		-112,151
営業利益	-277,151	-94,506		+182,644
営業外収益	11,469	1,907		-9,561
営業外費用	38,144	63,207		+25,063
経常利益	-303,825	-155,806		+148,019
特別利益	10,523	-		-10,523
特別損失	357,022	-		-357,022
四半期純利益	-633,275	-156,043		+477,232
親会社株主に帰属する四半期純利益	-632,729	-156,043		+476,686

■ 売上高

OKWの広告収入が減少及び海外子会社の縮小によるDAVIAの売上が減少したものの、OKWのGRATICAの売上増加により、前1Q比微増での着地

■ 売上原価

OKWにおける従業員の退職及び連結子会社OBCの清算に向けた人員転籍による人件費減少等

■ 販管費

当1QにおけるOKW及び連結子会社における人件費減少の影響。
前1Qまでは旧オフィス賃料と現オフィス賃料が二重で計上されていたほか、OK FUNDの運営費用も計上されていた影響

■ 営業外収益

為替差益の減少等

■ 営業外費用

支払利息の発生、ファイナンス関連のFA費用や訴訟関連の支払報酬や株主対応の臨時費用が発生したことによる増加

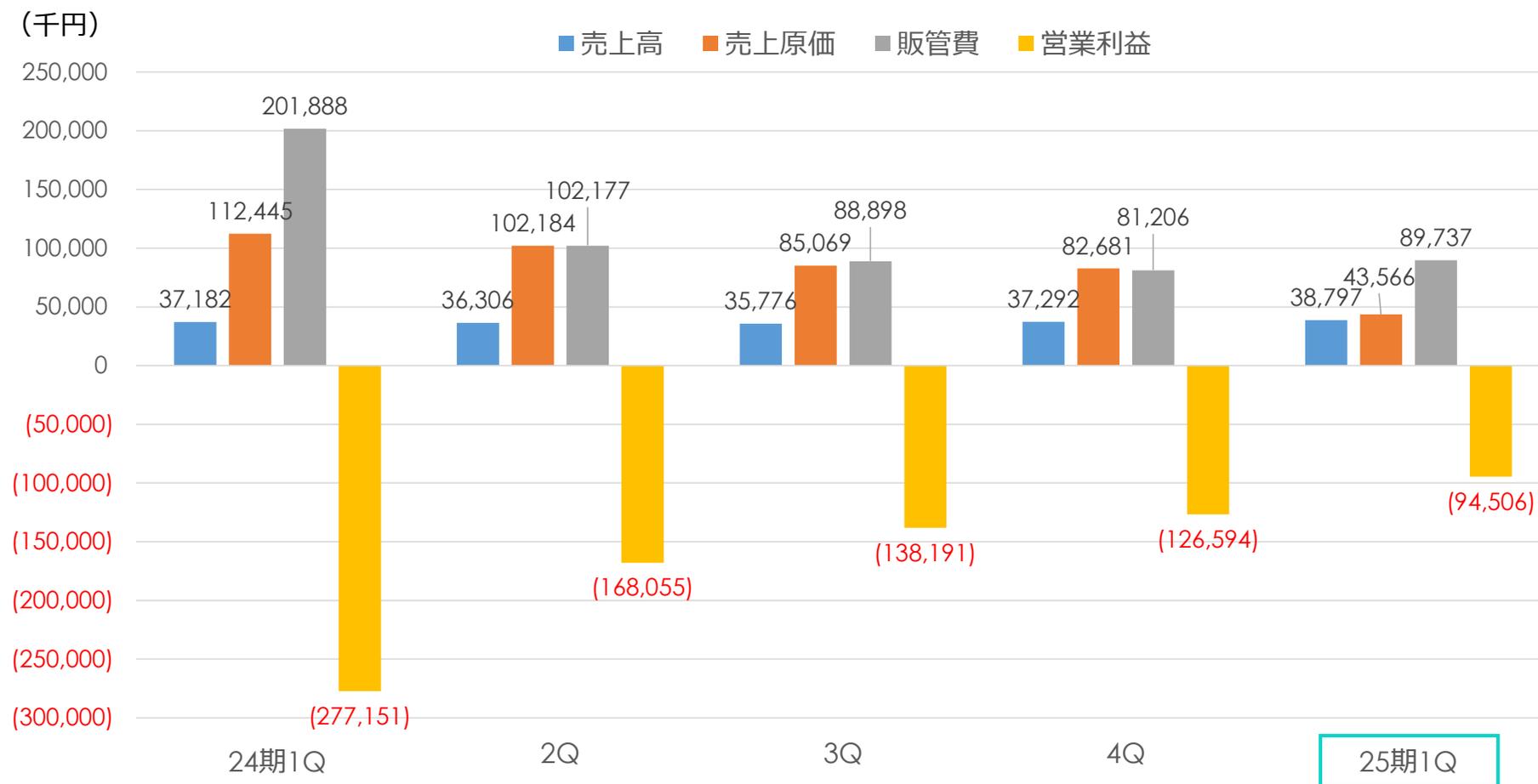
■ 特別利益

前1Qはオフィス移転時の資産除去債務の取り崩しが発生

■ 特別損失

前1Qはアップライツにかかる投資有価証券評価損309百万円、特別調査費用の引当金の追加計上31百万円等が発生

業績推移 (24期~25期)





目次

- 01 2023年6月期（当期）決算内容について
- 02 当期の事業状況について
- 03 内部管理体制強化の改善状況について
- 04 Q&A（Oshiete Kotaeru）

サービス紹介



互助力を高める

サービス
ソリューション

で

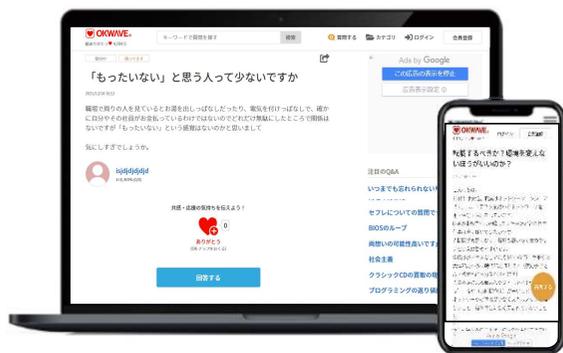
コミュニティ内の関係性
組織の労働生産性

UP

助け合いの心でつながるQ&Aサービス



個人向け



Q&A形式で互助のコミュニケーションを作り出す

サポートシェアリングソリューション



法人向け



クラウドサンクスカード



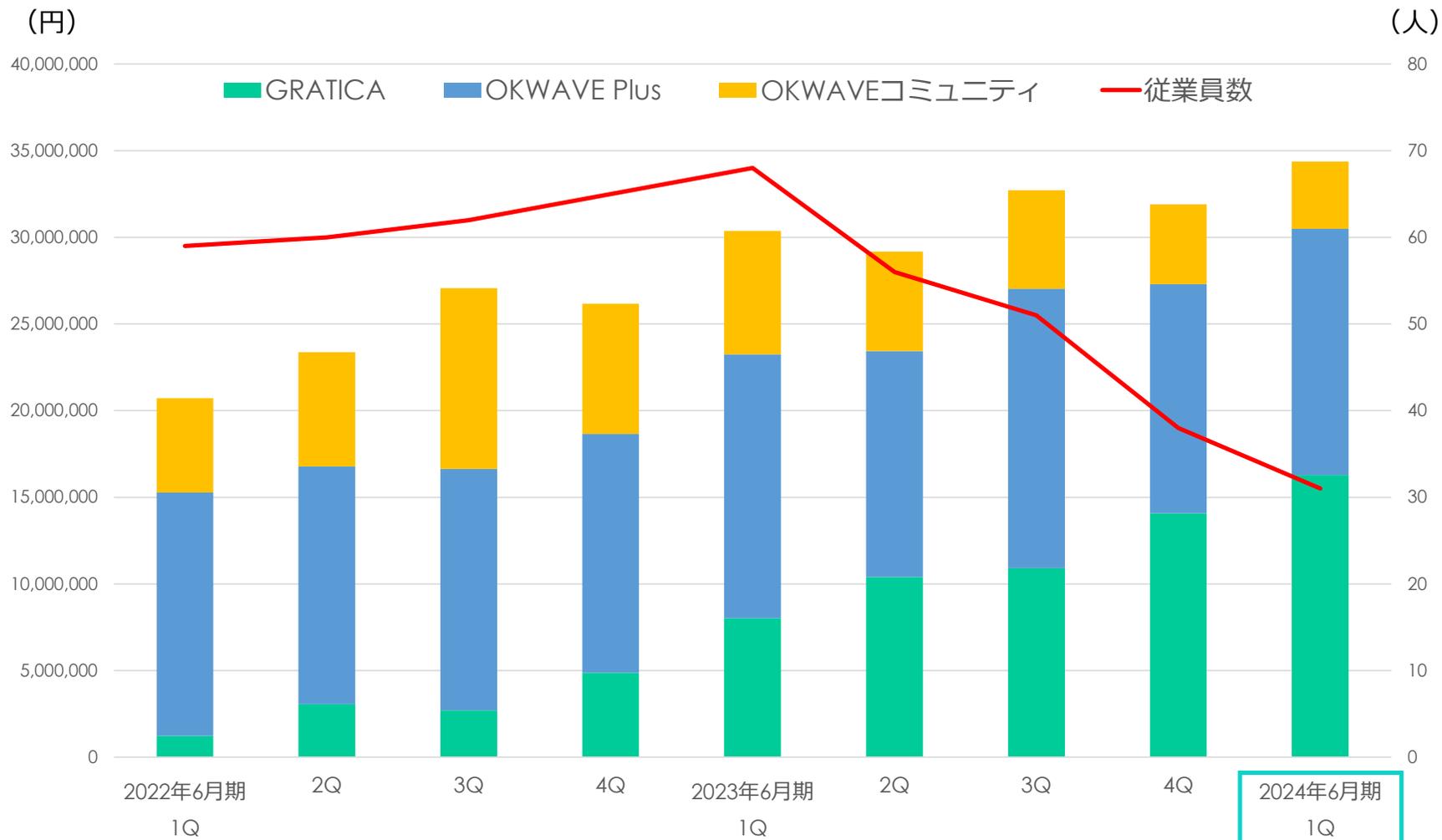
法人向け



見える「ありがとう」の交換で互助の絆や関係性を生む

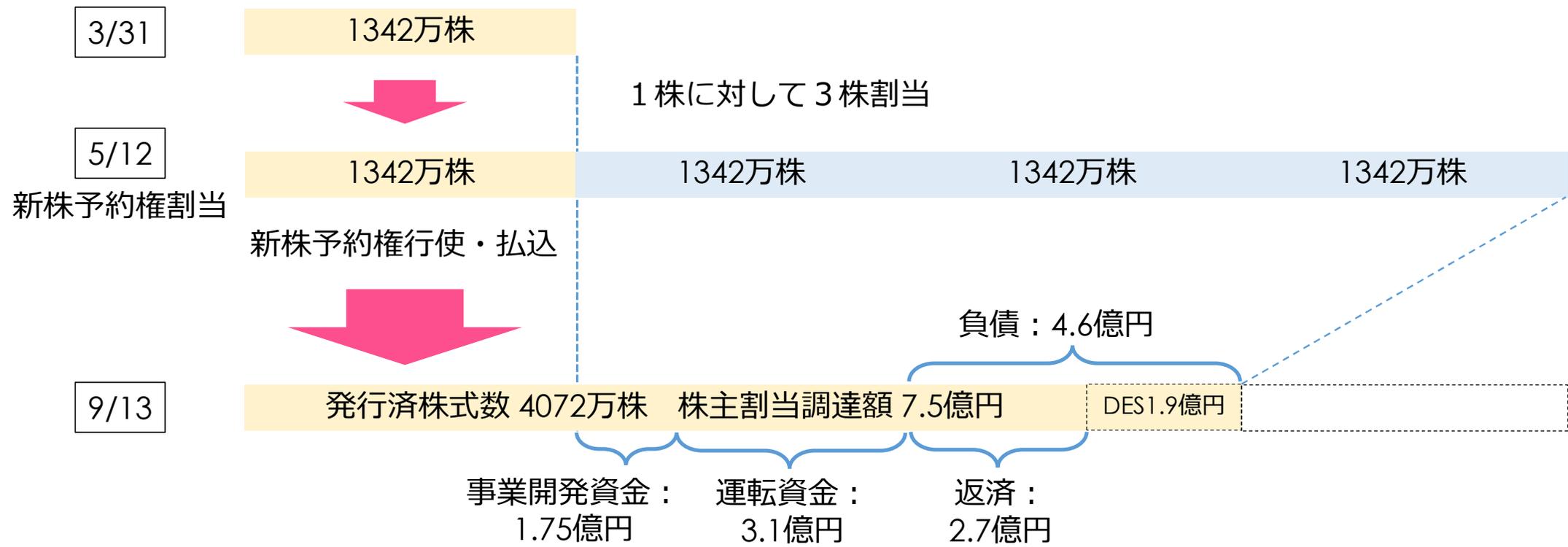
世界中の“ありがとう”の物語を蓄積し可視化する

サービス別売上推移 (23期~25期)



**業績予想に対する売上高の進捗率は16%。
 広告費が伸び悩む一方で、B向けは計画通りの推移。**

ファイナンスの結果について



株主割当増資については、想定行使比率33%を超える57%もの方に行使いただく。
有利子負債の返済を行ったものの、一部はDESの実施により
今期の債務超過解消による、監理銘柄指定・上場廃止のリスクが減少。
黒字化に向けた事業投資資金も一部確保。



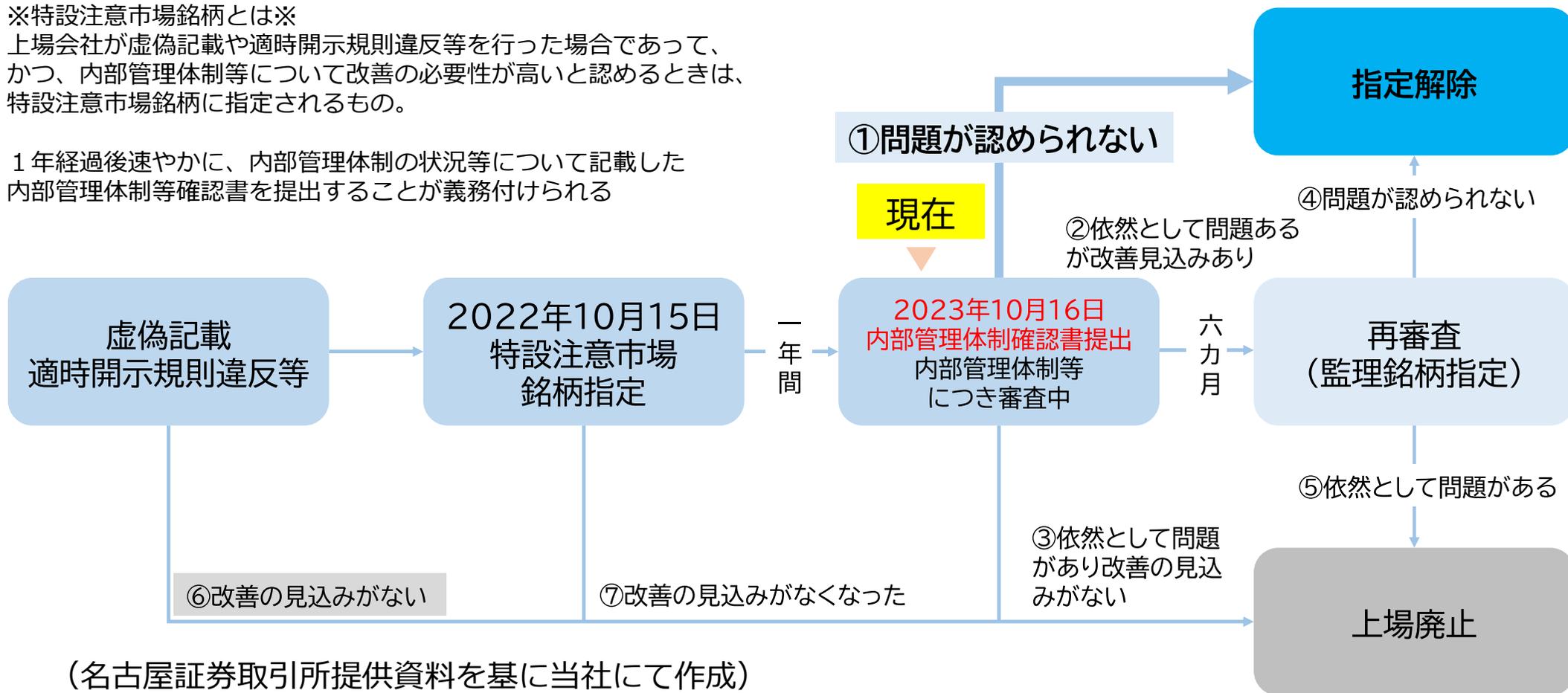
目次

- 01 2023年6月期（当期）決算内容について
- 02 当期の事業状況について
- 03 内部管理体制強化の改善状況について
- 04 Q&A（Oshiete Kotaeru）

特設注意市場銘柄の指定解除に向けた取り組み

※特設注意市場銘柄とは※
 上場会社が虚偽記載や適時開示規則違反等を行った場合であって、かつ、内部管理体制等について改善の必要性が高いと認めるときは、特設注意市場銘柄に指定されるもの。

1年経過後速やかに、内部管理体制の状況等について記載した内部管理体制等確認書を提出することが義務付けられる



(名古屋証券取引所提供資料を基に当社にて作成)

旧経営陣に対する責任追及

① Raging Bull に関して

(1) 株主代表訴訟

当社株主である杉浦元からの株主代表訴訟を提起し、当社は補助参加し係争中。

旧経営陣に重大な善管注意義務違反・任務懈怠があったものとして、34億3459万7500円と年3分の利息を加えた金額の支払いを請求。

(2) 債権者（当社）による破産手続開始

3/15に債権者破産手続開始の申立てを行い、5/10に破産手続きが開始。

10/16に、第1回債権者集会が開催。

② OK FUNDを通じたアップライツ社への投資の件

双方代理人弁護士で責任について協議継続。OK FUNDの清算は予定通りで手続中。

経営再建に向けた今後のプロセス



今後のサービス方針

打ち手は柔軟に

現在



- ・ CtoCモデルで主に広告収入
- ・ 会員登録数**140**万人
- ・ 月約**1,000**万人の訪問、**4,000**人が新規参加



- ・ 法人向けサブスクリプションモデル
- ・ 10年以上のコミュニティサポート提供実績
- ・ コンタクトセンターがバリューセンターへ



- ・ 法人向けサブスクリプションモデル
- ・ サービス提供社数 **100**社
- ・ 1000種類以上のカードデザインとギフト機能
- ・ 人的資本経営・人的資本開示の義務化

打ち手

- ・ 生成AIの活用等でPV増加
- ・ 領域特化のコミュニティ運営によるメディア価値の向上
- ・ パーソナリティ情報の充実
- ・ シニア層やエキスパート人材の参加
- ・ サポート領域からマーケティングや顧客エンゲージメント領域への発展
- ・ 地域住民同士の互助コミュニティの組成
- ・ 感情労働領域からエンターテイメント領域も
- ・ 法人内の利用だけでなく組織を超えた展開
- ・ CtoCの展開

将来

- ・ 各サービスの融合、連携を強化
- ・ BtoBの展開によるC,Eの増加と、CtoCの強化による知名度向上に伴うBの増加の相乗効果により、パーソナリティ情報をもったアカウント数**1000**万人へ
- ・ B向けサブスクモデルに加えて、1000万アカウントを活用した個人間トランザクション課金や人材マッチング手数料などのC向け収益モデルの拡大



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んでおります。

Appendix

サービス紹介



互助力を高める

サービス
ソリューション

で

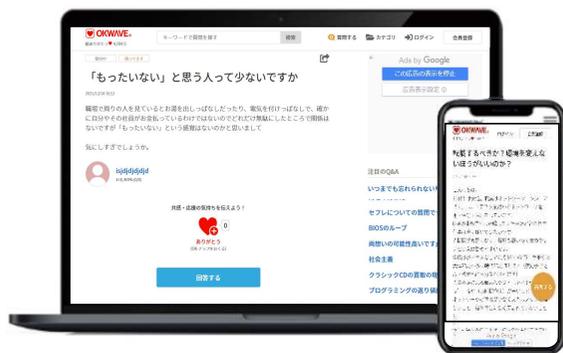
コミュニティ内の関係性
組織の労働生産性

UP

助け合いの心でつながるQ&Aサービス



個人向け



Q&A形式で互助のコミュニケーションを作り出す

サポートシェアリングソリューション



法人向け

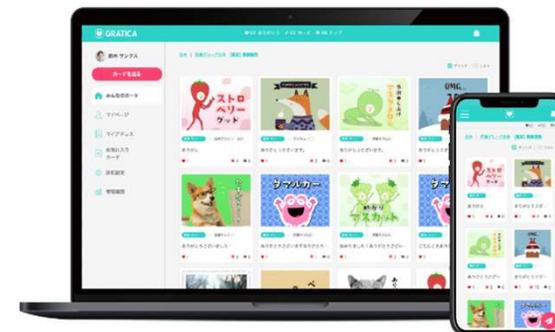


世界中の“ありがとう”の物語を蓄積し可視化する

クラウドサンクスカード

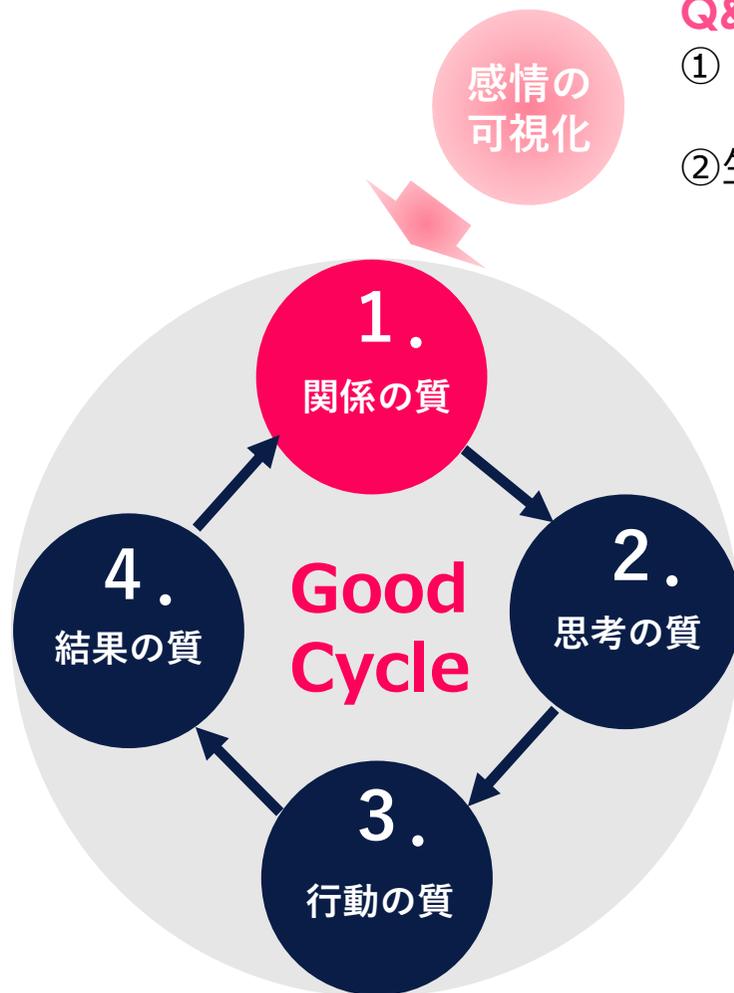


法人向け



見える「ありがとう」の交換で互助の絆や関係性を生む

サービスの 基本理念



Q&A形式による

- ① 「ありがとう」が生まれる
コミュニケーション
- ② 生まれた「ありがとう」の見える化

「問い」から始まり「ありがとう」が生まれるコミュニケーションの習慣化と、生まれた「ありがとう」の可視化により、**関係性の向上と成果**が出せるサービスを提供

組織の成功循環モデル（ダニエル・キム）



Asset

20年以上の蓄積。

投稿サポートの徹底により、
企業や自治体も

安心して使える場を創出。

会員数 140万人

月間来訪者数 958万人

月間新規登録者数 3846人

質問総数 838万件

回答総数 2872万件

ありがとう総数 4714万件

※いずれも2023年3月末日時点の概算

okwave.jp





導入企業

利用満足度 **80%**以上

コミュニティサポート
リピーター意向 **90%**以上

企業サポートコスト 約**10%**軽減

PCメーカー/通信/ソフトウェア

富士通クライアントコンピューティング株式会社
NEC LAVIE公式サイト / ブラザー販売株式会社
株式会社NTTドコモ（ひかりTV・Plala）
ローランド株式会社 / レノボ・ジャパン合同会社
キヤノンマーケティングジャパン株式会社
株式会社PFU / エレコム株式会社 /
ソースネクスト株式会社

地方自治体

種子島・西之表市
長野県飯綱町
長野県小諸市
新潟県三条市
宮崎県都城市
北海道別海町
北海道美瑛町

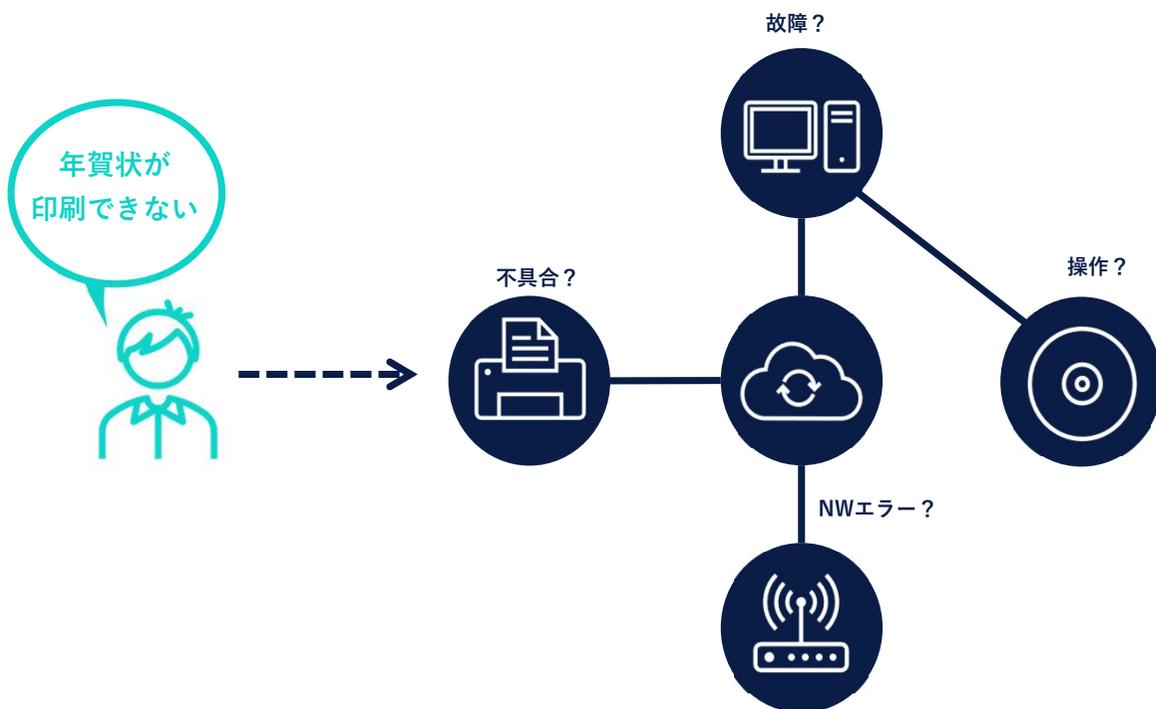
メディア・コンテンツ

ハルメク365

金融

株式会社常陽銀行

OKWAVE Plus⁺ 概要



複数のモノが複雑に絡み合った場合の不具合は

- ✓何が原因か分からない
 - ✓誰に聞いたらいいか分からない
 - ✓自分にあった事象が検索できない
 - ✓企業はお問い合わせに回答できない
- が発生！**



知識を持っている人、同じ経験をした人に
直接聞くことで解決を促進する！



GRATICA

導入企業

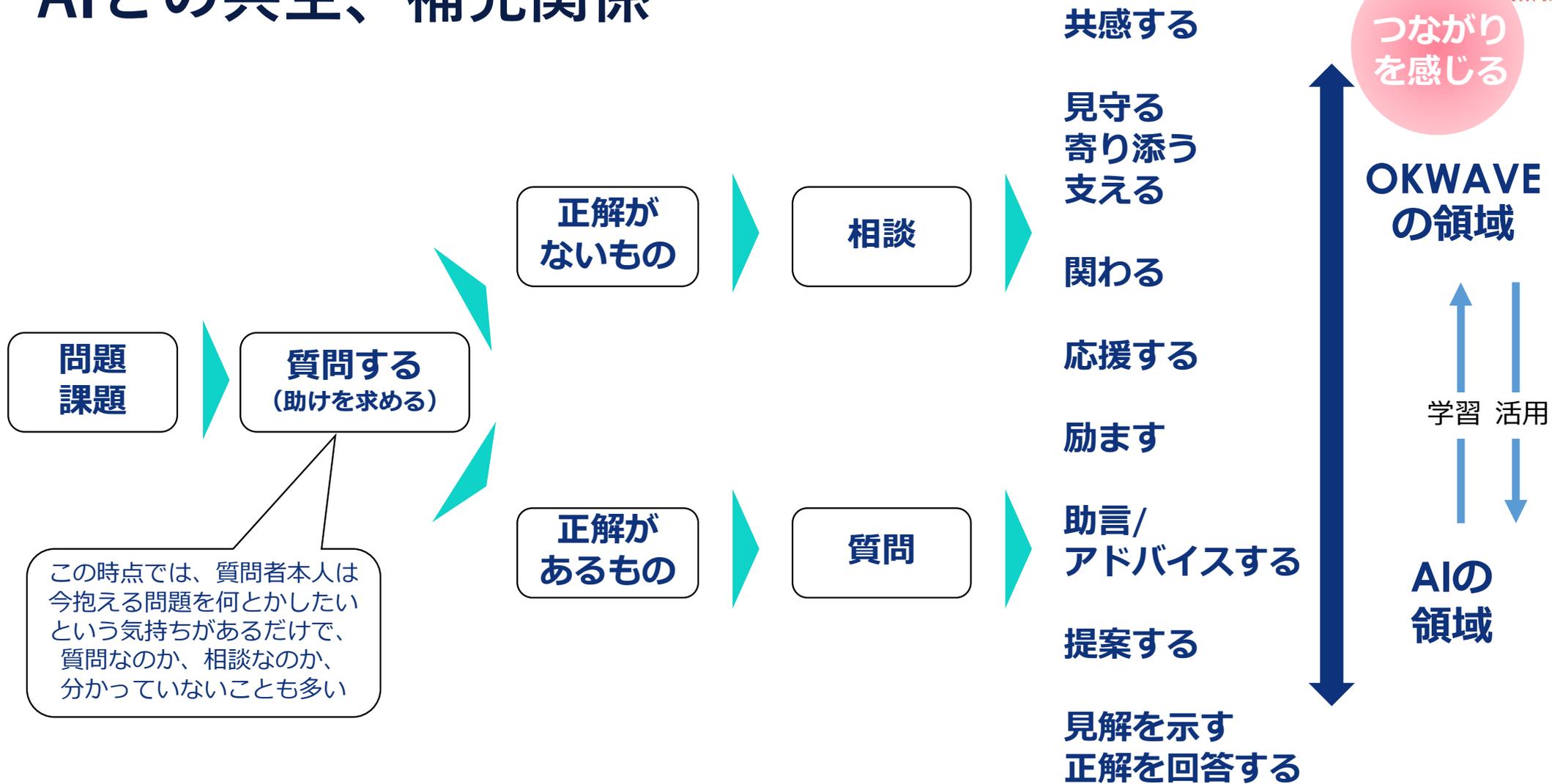
仕事への満足度	約 30% UP
社内の人間関係	約 40% 改善
退職意向	約 20% 減少

100社以上の導入実績

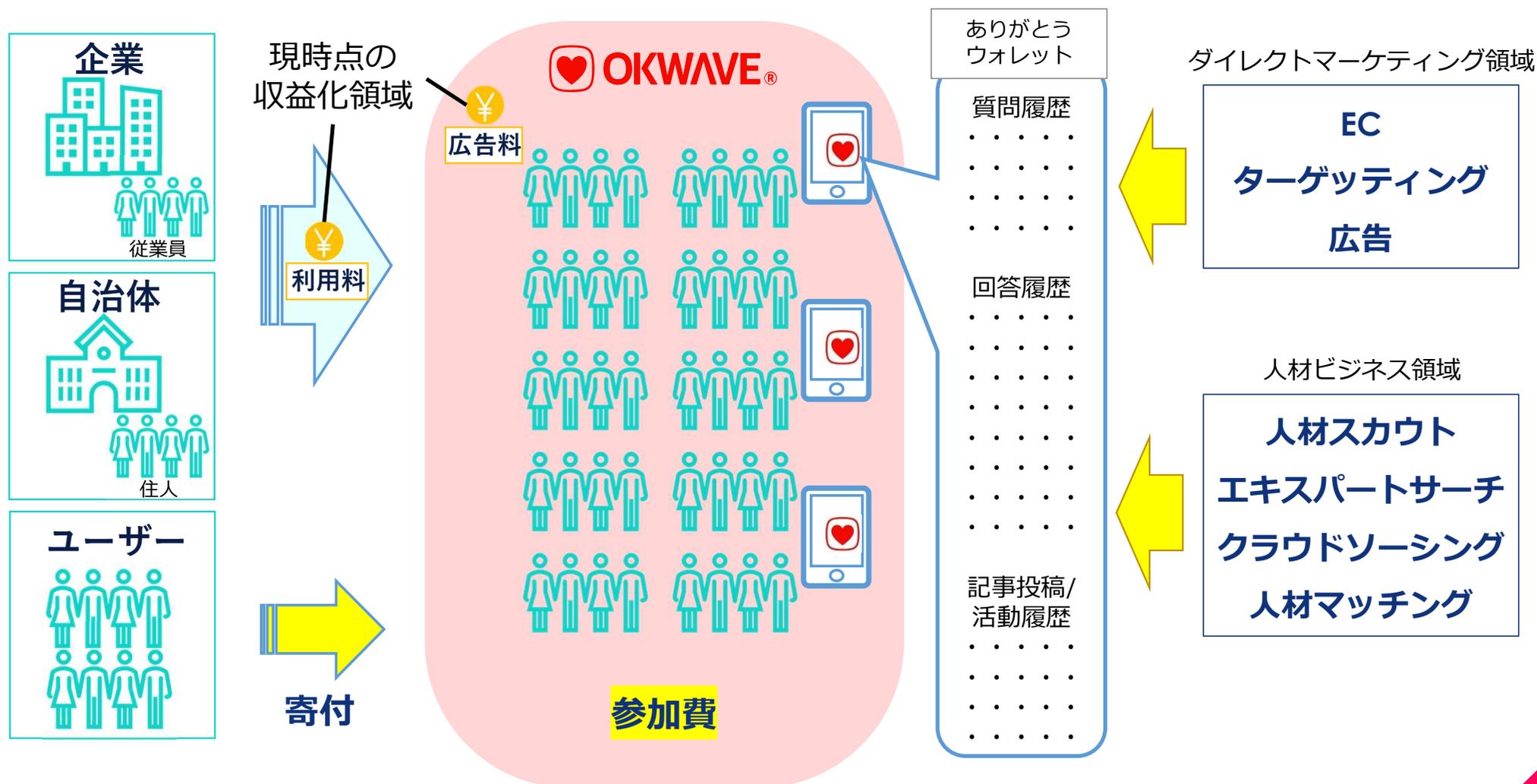
多くの企業・団体で導入いただき様々な「ありがとう」が生まれています。

日本トイザラス株式会社 / 弥生株式会社 / 協和発酵バイオ株式会社
パーソルワークスデザイン株式会社 / 株式会社マルハン / 株式会社ヨシダ
セゾン自動車火災保険株式会社 / トライオン株式会社 / 株式会社エプコ /
SOMPOシステムイノベーションズ株式会社 / 株式会社ナレッジラボ
損害保険ジャパン株式会社 / 株式会社グリーンハウス / 東北福祉大学
三菱ケミカル株式会社 / 株式会社ファンケル / アークホールディングス株式会社

AIとの共生、補完関係



収益化の可能性



収益化のステップ

現在

短期

中期

長期

ダイレクトマーケティング領域

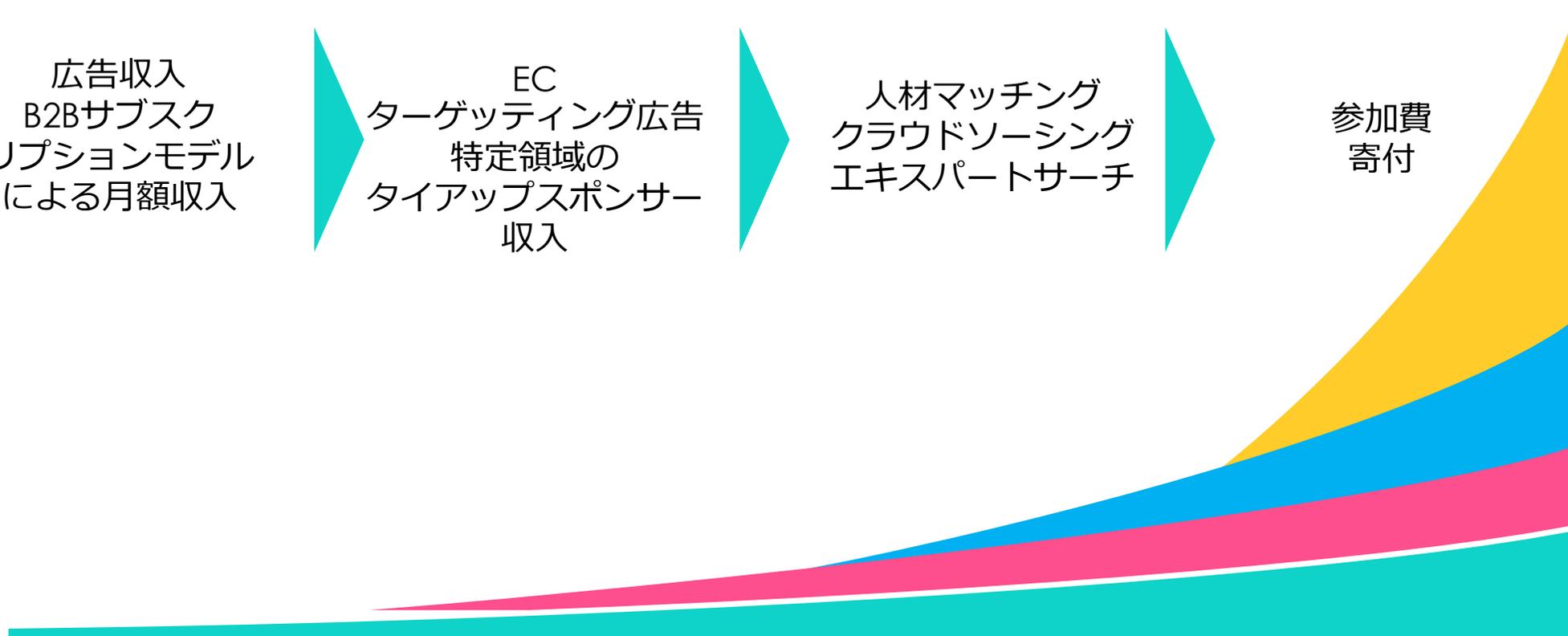
人材ビジネス領域

広告収入
B2Bサブスクリプションモデル
による月額収入

EC
ターゲティング広告
特定領域の
タイアップスポンサー
収入

人材マッチング
クラウドソーシング
エキスパートサーチ

参加費
寄付



特定領域への展開

人気カテゴリを抜き出して
ECへの接続やスポンサー
とのタイアップを仕掛ける

- 美容・健康
- 恋愛相談
- 人生相談
- 子育て
- 教育
- 学び
- 介護
- 老後・終活
- 就職・転職
- マネー
- 車・趣味
- 旅行
- 性 etc.

