



株式会社オウケイウェイヴ

第26期期末決算説明会

2025年8月14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をお願いいたします。
- 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 26期通期決算内容について

02 中期経営計画について

- ・ 会社概要とパーパス
- ・ 27期重点施策
- ・ 中長期課題への取り組み

03 Q&A (Oshiete Kōtaeru)

2025年6月期（第26期） 決算状況まとめ



■ 概要

- 25年4月にGFA株式会社（以下GFA社）からのWebプロモーション業務を受託（総額1億円）。
- 25年5月に第三者割当増資にてGFA社より約2億円資金調達、GFA社及び当社取締役に対する第24回新株予約権の発行。
- GFA社と資本業務提携契約を締結。
- 損失は改善してはいるものの、営業損失114百万円での着地。一方で、営業キャッシュ・フローは64百万円のプラスとなり、**上場廃止回避が見込まれる。**

■ BS（貸借対照表）について

- 当期末現預金残高：542百万円
- のれん未償却残高：73百万円
- 当期末純資産残高：372百万円

■ PL（損益計算書）について

- OKW単体はメディアの広告売上の増加により前期比34百万円増での着地。
オープンサイト（以下OS社）の連結グループ化により連結売上高としては、前期を81百万円上回る234百万円で着地。
- OS社取得によるのれん償却費等が発生しているが、コスト削減によりコスト（売上原価・販管費）は前期比88百万円減少。
- US子会社の清算が完了。清算に関する費用（特別損失）11百万円が発生。当社元監査役との和解金収入29百万円が発生。

連結BS（資産）



	FY2024/6	FY2025/6	
(単位：千円)	期末	期末	増減
流動資産	368,377	580,087	+211,710
(主な増減項目)			
現金及び預金	273,052	542,309	+269,257
固定資産	1,062,003	1,145,243	+83,240
有形固定資産	0	0	—
無形固定資産	0	76,492	+76,492
(主な増減項目)			
ソフトウェア	0	2,672	+2,672
のれん	—	73,820	+73,820
投資その他の資産	1,062,003	1,068,751	+6,747
資産合計	1,430,380	1,725,331	+294,951

■ 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：64百万円
投資活動によるキャッシュ・フロー：△82百万円
財務活動によるキャッシュ・フロー：287百万円

■ 固定資産

・ ソフトウェア

OS社取得による増加

・ のれん

OS社取得により発生（償却期間7年）

連結BS（負債・純資産）

	FY2024/6	FY2025/6	
(単位：千円)	期末	期末	増減
流動負債	1,244,489	1,324,813	+80,324
(主な増減項目)			
前受金	3,678	67,125	+ 63,447
未払法人税等	950	10,030	+9,080
固定負債	—	28,000	+28,000
(主な増減項目)			
長期前受金	—	28,000	+28,000
負債合計	1,244,489	1,352,813	+108,324
株主資本合計	190,394	336,927	+146,533
その他の包括利益累計額	-29,123	-11,027	+18,095
新株予約権	24,620	46,618	+21,997
純資産合計	185,891	372,517	186,626
負債純資産合計	1,430,380	1,725,331	+294,951

■ 流動負債

・前受金

GFA社との業務委託契約締結等による増加

・未払法人税等

増資による外形標準課税等の発生に伴う増加

■ 固定負債

・長期前受金

GFA社との業務委託契約締結による増加

■ 純資産

・株主資本

GFA社に対する新株式発行により、資本金及び資本準備金がそれぞれ140百万円増加

当期純損失△135百万円による変動

・新株予約権

第24回新株予約権の発行によるもの、当社役職員に対するストックオプションの株式報酬費用の計上に伴うもの

	FY2024/6	FY2025/6	
(単位：千円)	通期	通期	増減
売上高	152,780	234,701	+81,921
売上原価	151,172	131,080	-20,092
売上総利益	1,608	103,621	+102,013
販管費	287,136	218,363	-68,773
営業利益	-285,528	-114,741	+170,786
営業外収益	6,676	5,849	-826
営業外費用	90,733	51,368	-39,364
経常利益	-369,585	-160,260	+209,324
特別利益	93,673	29,500	-64,173
特別損失	3,246	11,545	+8,298
当期純利益	-280,229	-135,312	+144,916
親会社株主に帰属する当期純利益	-280,229	-135,312	+144,916

■ 売上高

OKWの売上は広告売上高の増加により、前期比+34百万円増での着地。また、OS社の連結グループ化が売上高増加に寄与

■ 売上原価

OKWにおける従業員退職に伴う人件費減少の影響等

■ 販管費

OS社取得にかかるのれん償却費、株式取得費用が発生したが、OKWにおける人件費、家賃、支払報酬等が減少したことによる

■ 営業外収益

未払配当金除斥益2百万円の発生等

■ 営業外費用

前期は株主割当やDESのファイナンス関連のFA費用や専門家報酬の臨時費用が発生していた。当期は代表訴訟関連の弁護士費用やファイナンス関連の専門家費用等が発生

■ 特別利益

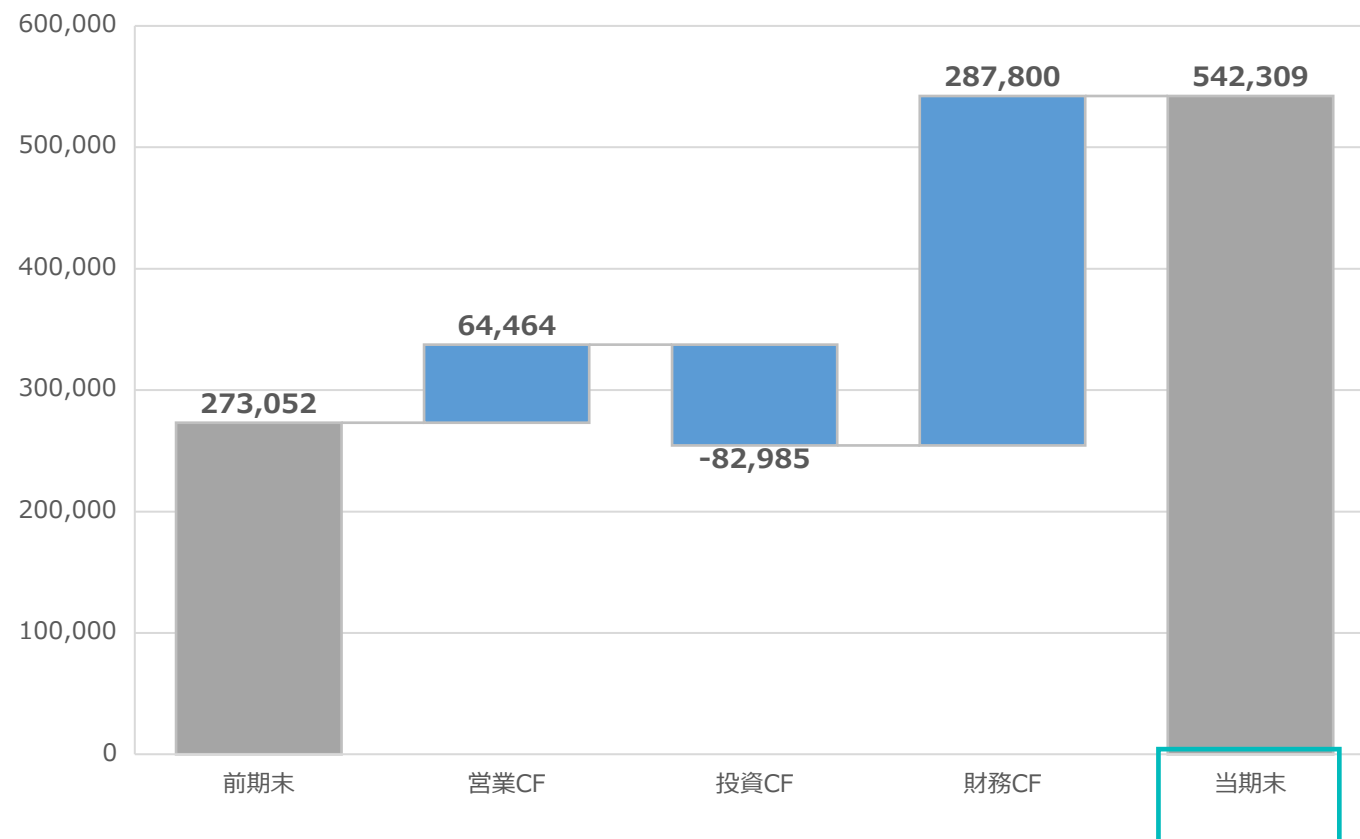
前期は子会社の売却益や保険金の受取、元役員との和解金が発生していた。当期は元役員との和解金29百万円が発生

■ 特別損失

US子会社の清算に関する費用が11百万円発生

連結キャッシュ・フローの状況

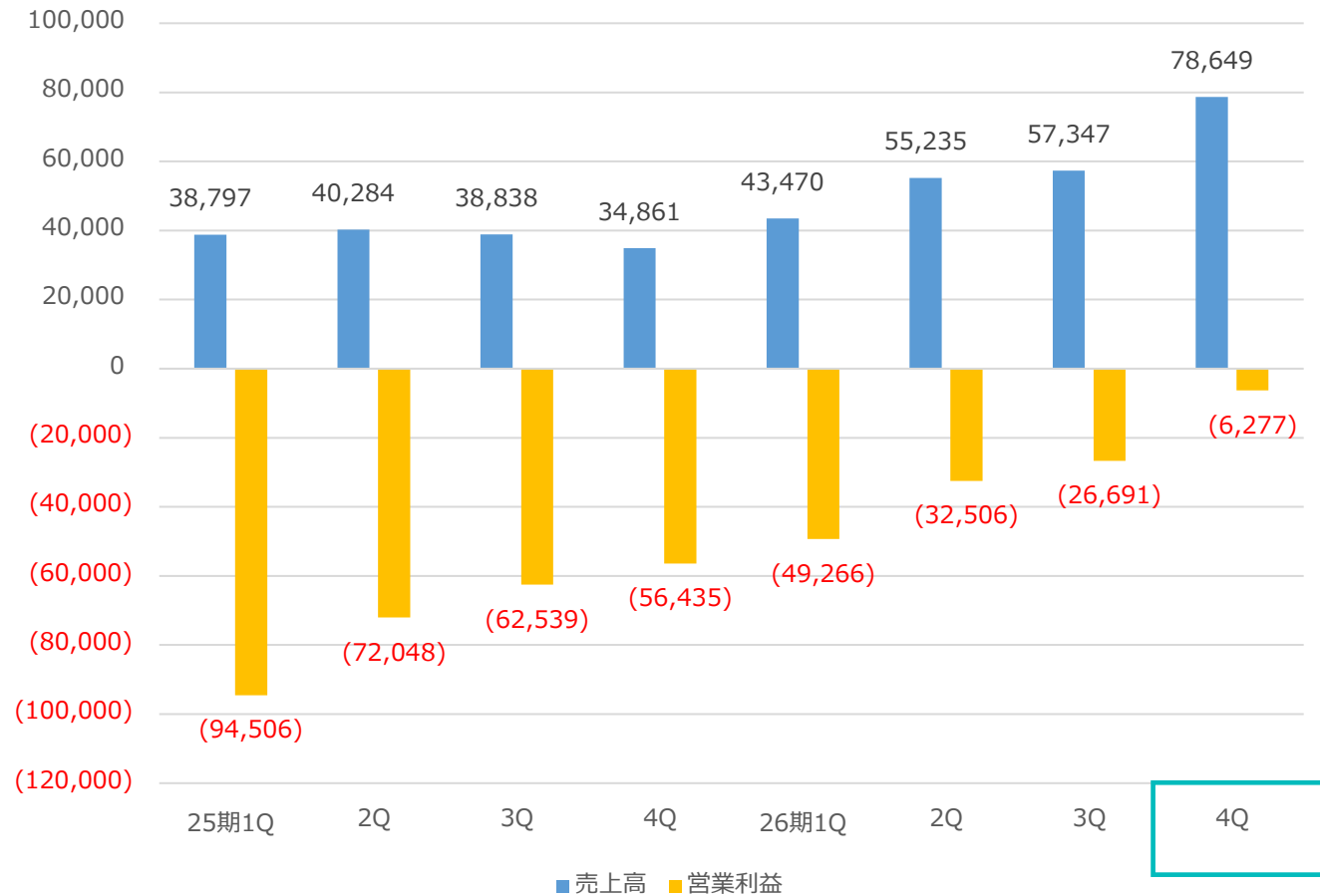
(単位：千円)



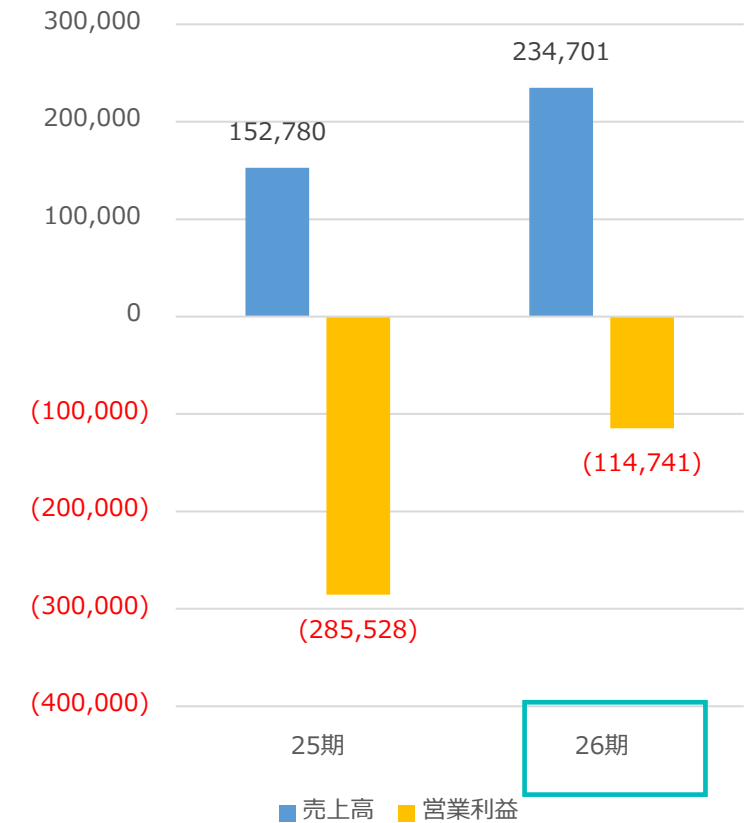
営業キャッシュ・フローは
64,464千円のプラスとなり、
上場廃止回避が見込まれる。

四半期・通期業績推移

(単位：千円)



(単位：千円)



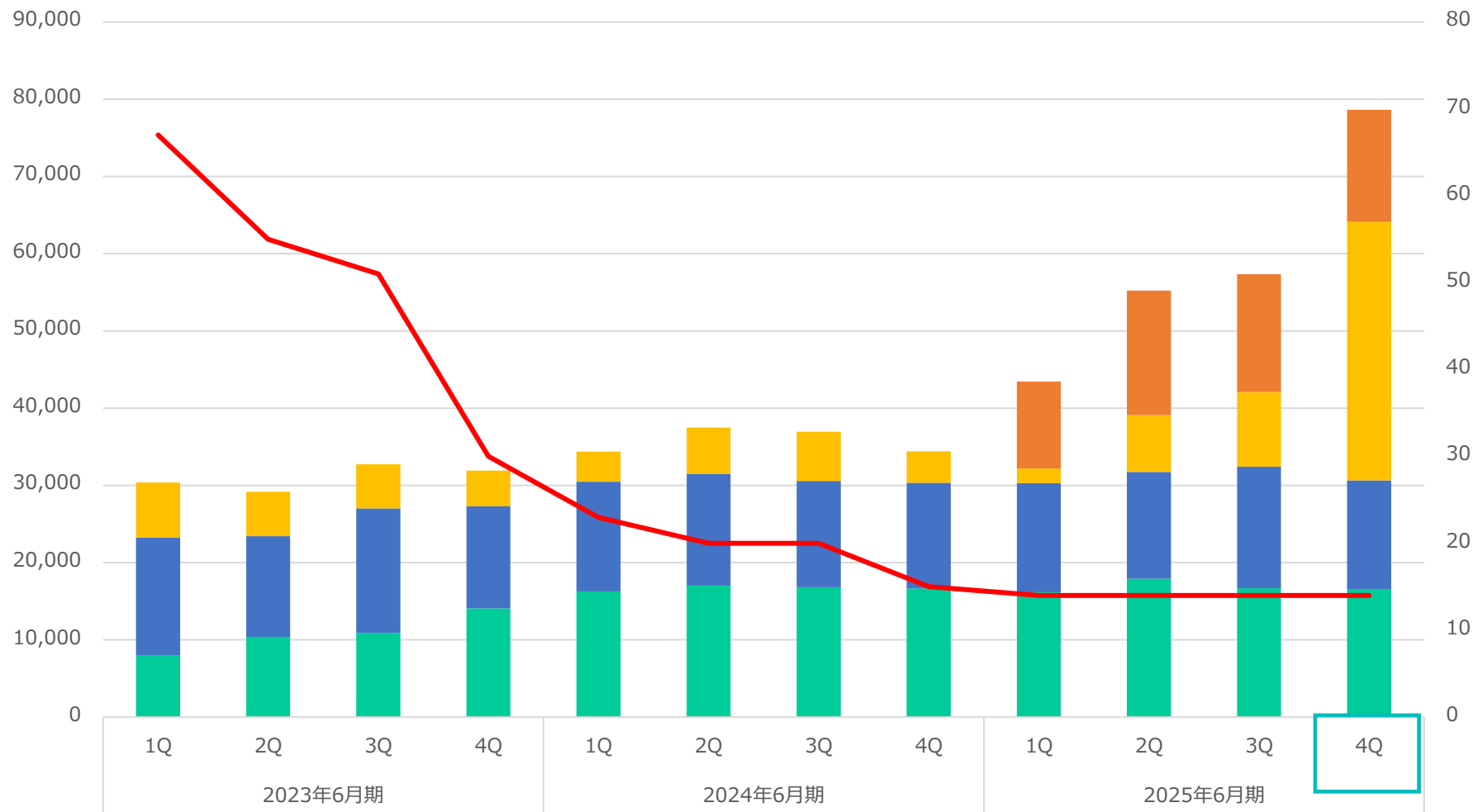
売上・営業利益ともに前同四半期、前四半期から改善しているものの、依然として営業赤字の状況は変わらず。
営業黒字化を見据えた中期経営計画の策定及び実行により、早期の黒字化を行う。

サービス別売上推移（OKWとOS）

(単位：千円)

GRATICA OKWAVE Plus 広告 オープンサイト 従業員数

(人)



■ 広告売上は純広告売上により大幅増。

■ GRATICAとOKWAVE Plus（SaaS売上）は前四半期とほぼ同水準での着地。

■ OS社の新規連結がグループの売上増に寄与。

目次

01 26期通期決算内容について

02 中期経営計画について

- ・ 会社概要とパーパス
- ・ 27期重点施策
- ・ 中長期課題への取り組み

03 Q&A (Oshiete Kōtaeru)

AI時代に輝く、人間らしさという価値。

人間性の知性（Humanistic Intelligence）

それは、他者とつながり、意味を見出し、共に生きるために働く知性です。計算や効率化ではなく、「共感・関係性・価値観・感情」といった、人間らしさに根ざした思考・行動・判断の力——。AIが加速度的に進化する時代だからこそ、この“人間性”こそが新たな価値になると私たちは信じています。

OKWAVEの使命

私たちは、テクノロジーの力で“感謝”や“貢献”といった目に見えにくい価値を可視化し、組織や社会に広く実装していきます。Q&Aコミュニティやサンクスカードの仕組みを通じて、「困りごとに知識・経験・知恵で応える」「ありがとうを言葉にする」——この小さな行動の積み重ねが、信頼と共感のネットワークを広げ、対話と協調の社会基盤を築きます。

私たちは、AIが人間の知能を超える“シンギュラリティ”の時代においても、多様な人・組織・AIが対等に協力しあう“プルラリティ（多元性・共創性）”の未来を目指します。そして「人間らしさ」にこそ価値が宿る社会を創造していきます。

原点回帰 ～Web4.0 の探求～

株式会社オーケーウェブ（英語表記：OKWEB, Inc.）

原点回帰ともいえるこの社名には、Web3.0の思想をもって創業した当社が、あらためてその思想と共にAIとWeb3.0のテクノロジーを使い、人間性とテクノロジーを融合した「Web4.0の探求」を行うという思いを込めています。

ロゴコンセプト

新たなコーポレートロゴは、**人と人、人とテクノロジーの交わり**を象徴する「折り紙のハート」がモチーフ。異なる2色の折り紙が重なってできたハートは、**信頼・感謝・共助の精神**を、ハートの右下の吹き出しは、「ありがとう」が交わされる**対話の瞬間**を表現しています。

カラー：オレンジ（共感・包容力）× 青（信頼・知性）

書体：視認性と安定感を両立したサンセリフ体を採用し、社会基盤としての信頼性と人へのやさしさを表現

このロゴには、「ありがとう」の物語を社会に積み重ねていく中で、多様な人間性を認め合える社会をつくりたいという私たちの願いが込められています。



商号変更は、2025年9月下旬開催予定の第26回定時株主総会に上程される定款の一部変更に係る議案が承認されることを条件としています。

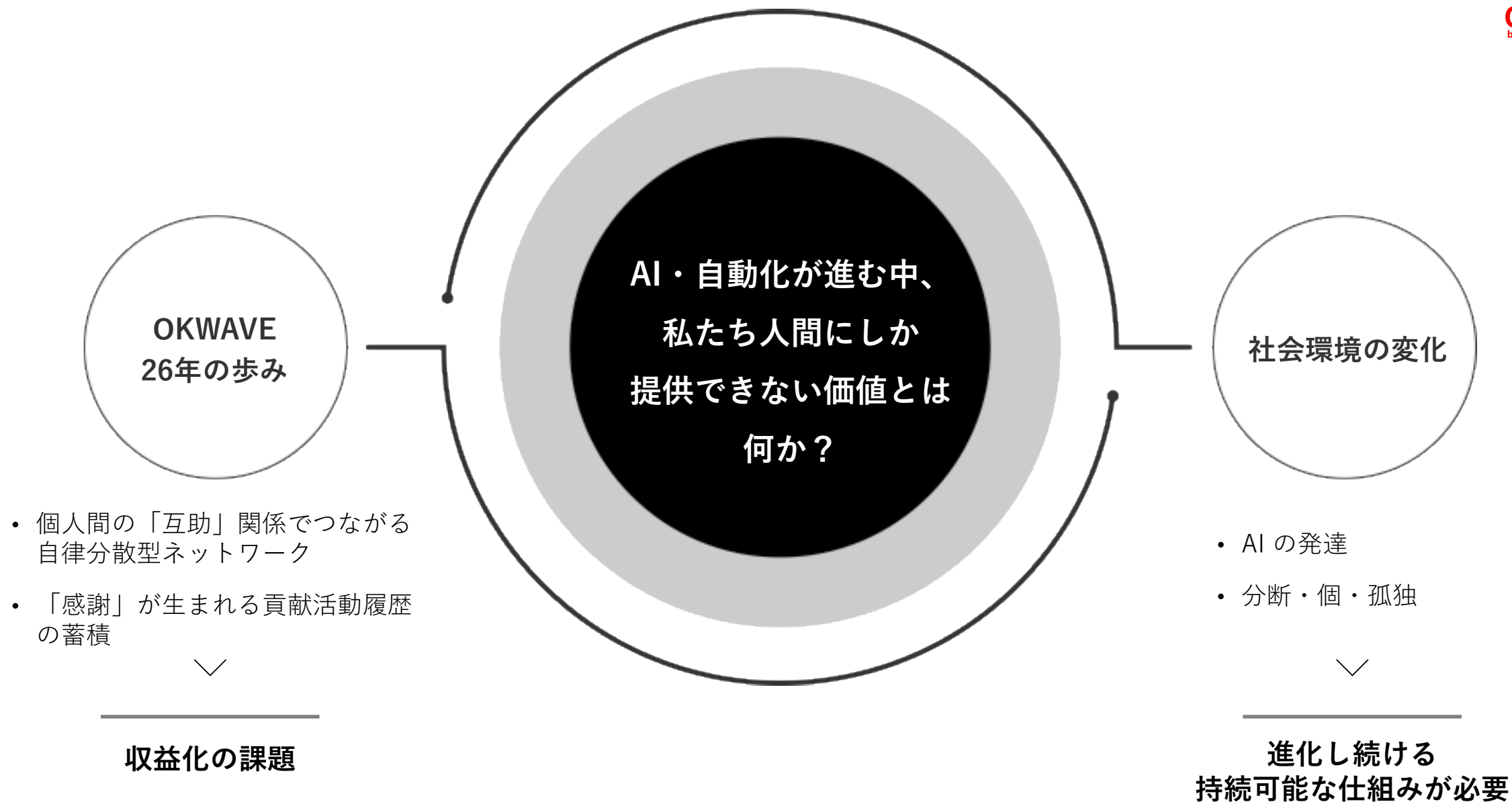
会社概要

社名	株式会社オウケイウェイヴ (OKWAVE, Inc.)
所在地	東京都港区新橋3丁目11-8 オーイズミ新橋第2ビル 702
設立	平成11年（1999年）7月
資本金	1億5,092万円（2025年6月30日現在）
証券コード	3808（名証ネクスト）
事業内容	お互いを助け合い、問題解決のサポートを相互に行う、 - 互助プラットフォームの運営・提供 - 互助の絆や関係性を生み出すサービスの提供
提供サービス	- Q&A形式の情報交換コミュニティサイト「OKWAVE」の運営 - Q&Aサイトの問題解決力を活用したソリューション「OKWAVE Plus」の提供 - 感謝の気持ちをカードを通して伝え合うクラウドサンクスカード「GRATICA」の提供



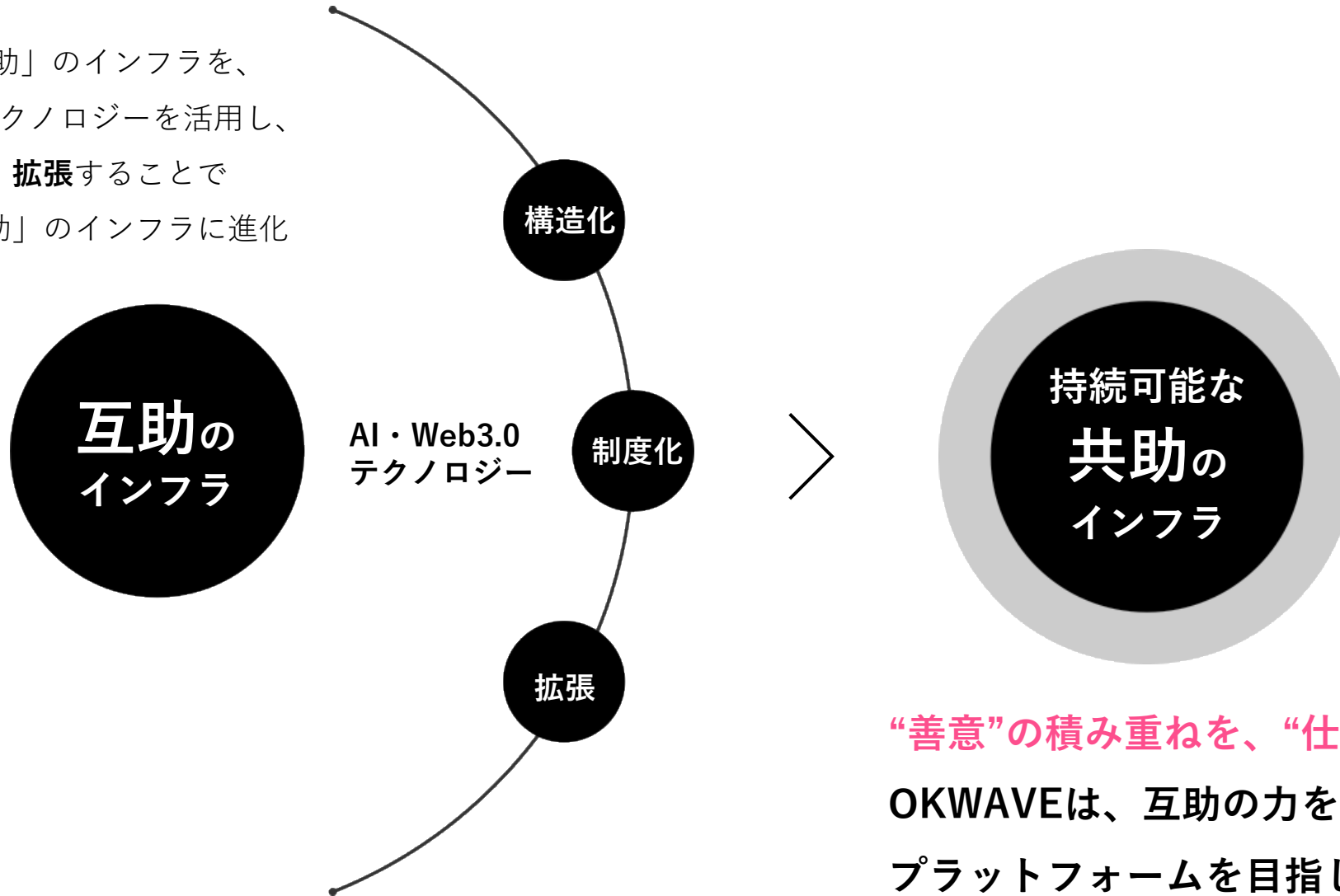
世界中の “ありがとう”の物語を 蓄積し可視化する

PURPOSE（存在目的）



OKWAVEの進化の方向

OKWAVEの「互助」のインフラを、
AIとWeb3.0のテクノロジーを活用し、
構造化・制度化・拡張することで
持続可能な「共助」のインフラに進化



“善意”の積み重ねを、“仕組み”に変える
OKWAVEは、互助の力を共助へと進化させる
プラットフォームを目指します。

ビジョン：短期ゴールと長期ゴール



短期ゴール

法人向けSaaSサービスと
マッチングサービスの
強化を図ることで、
持続可能な収益基盤を築く

OKWAVEが 果たすべき役割

AI時代において、人間性を可視化し、
人間が人間らしく存在し続けるための
社会基盤をつくる



長期ゴール

人間性を可視化した
新たな評価指標をもとに、
マッチングサービスを広く展開する

目次

01 26期通期決算内容について

02 中期経営計画について

- ・ 会社概要とパーパス
- ・ 27期重点施策
- ・ 中長期課題への取り組み

03 Q&A (Oshiete Kōtaeru)

ビジョン：短期ゴール



短期ゴール

法人向けSaaSサービスとマッチングサービスの強化を図ることで、持続可能な収益基盤を築く

人と人のつながりを深め、見える形にし、
企業とユーザーの継続的な接点を強化して、
持続可能な事業基盤を築く

私たちが提供するサービス

私たちは、AIやデジタル化が進む中で、「共感」や「信頼」に基づくコミュニケーションがますます重要になっていると考えています。

このような背景の中、私たちは、提供するコミュニティサービス、サンクスカードサービス、Web・メディアサービス、マッチングサービスを通じて、「知識」や「経験」の共有、感謝が生まれる貢献活動の可視化を進め、組織内外や社会全体でのつながりを再構築し、強固で温かい関係性を育むための基盤を築きます。

私たちのサービスは、単なるツールにとどまらず、人々が「人間らしさ」を取り戻し、共に支え合い、成長できる環境を提供します。

コミュニティ サービス

OKWAVE (B2C)
OKWAVE Plus (B2B)

サンクスカード サービス

GRATICA (B2B)

マッチング サービス

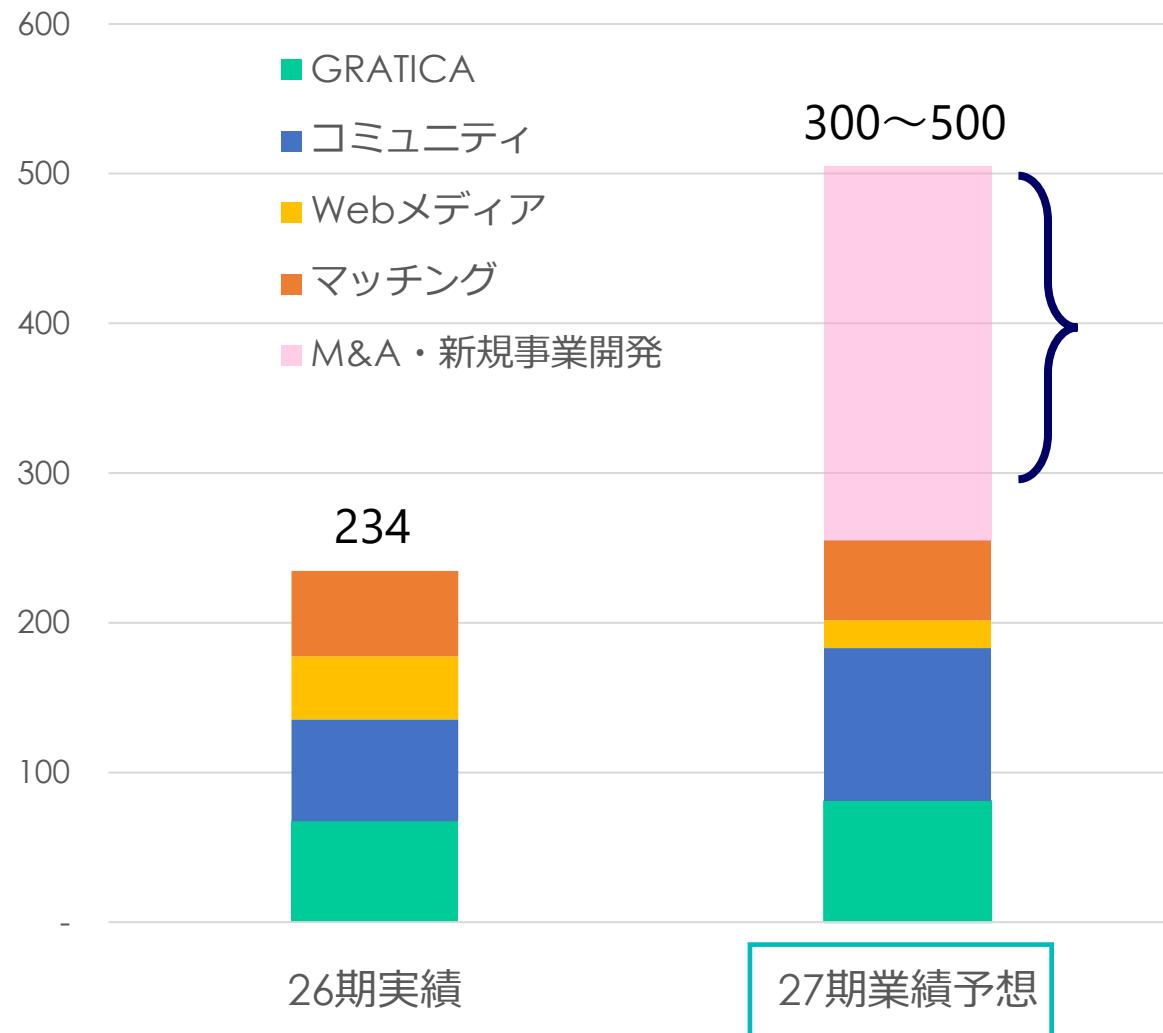
Sincerely yours
(B2C)

Web・メディア サービス

OKWAVE media
OKWAVE セレクト

今期（27期）業績見通し

(百万円)



売上高

300~500百万円

前期比：127.8%~213.0%

営業利益

△100~1 百万円

前期：△114百万円

- GRATICAとコミュニティサービスを
を中心に、既存事業を伸ばす。
- M&Aを1件~複数件行うことで、
売上増と収益改善を目指す。

サービスマップ

～社会～

～組織外～

～組織内～

サンクスカードサービス

人と組織のつながり強化



コミュニティサービス

ユーザー同士、企業とユーザーが
「ゆるやかにつながり続ける場」の構築



マッチングサービス

シンシアリーユアーズのサービス強化と、
他の人材マッチングサービスへの展開を図る



短期ビジョン：コミュニティサービス

「ユーザー同士の問題解決の場」から、
「ユーザー同士、企業とユーザーがゆるやかにつながり続ける場」へ

ユーザー同士の
つながり深化

+

企業とユーザーの
接続強化

=

コミュニティ
サービスの
収益強化

- ・ プロフィール強化
- ・ 投票質問やインセンティブを通じた参加者の体験設計の強化

- ・ 定性調査による「本音」の収集
- ・ 利用促進や活用ノウハウなどを発信するお役立ち記事

- ・ 既存顧客へのアップセル
- ・ サポート領域を超えた価値提案

短期ビジョン：サンクスカードサービス

「社内体制の強化」と、「組織サーベイ機能による新しい提供価値」を通じて
収益向上を実現する

社内体制の強化

+

組織サーベイ機能
による新しい
提供価値

=

サンクスカード
サービスの
収益強化

- ・ マーケティング・営業・カスタマーサクセスへの投資
- ・ 販売セグメント間の連携強化

- ・ 定量調査による組織離反の抑制
- ・ 従業員満足度の可視化

- ・ 既存顧客へのアップセル
- ・ 人的資本経営との接続

短期ビジョン：マッチングサービス

シンシアリーユアーズのサービス強化と、
他の人材マッチングサービスへの展開を図る

シンシアリー
ユアーズの
サービス強化

+

スクール事業や
人材紹介事業
への展開

=

マッチング
サービスの
収益強化

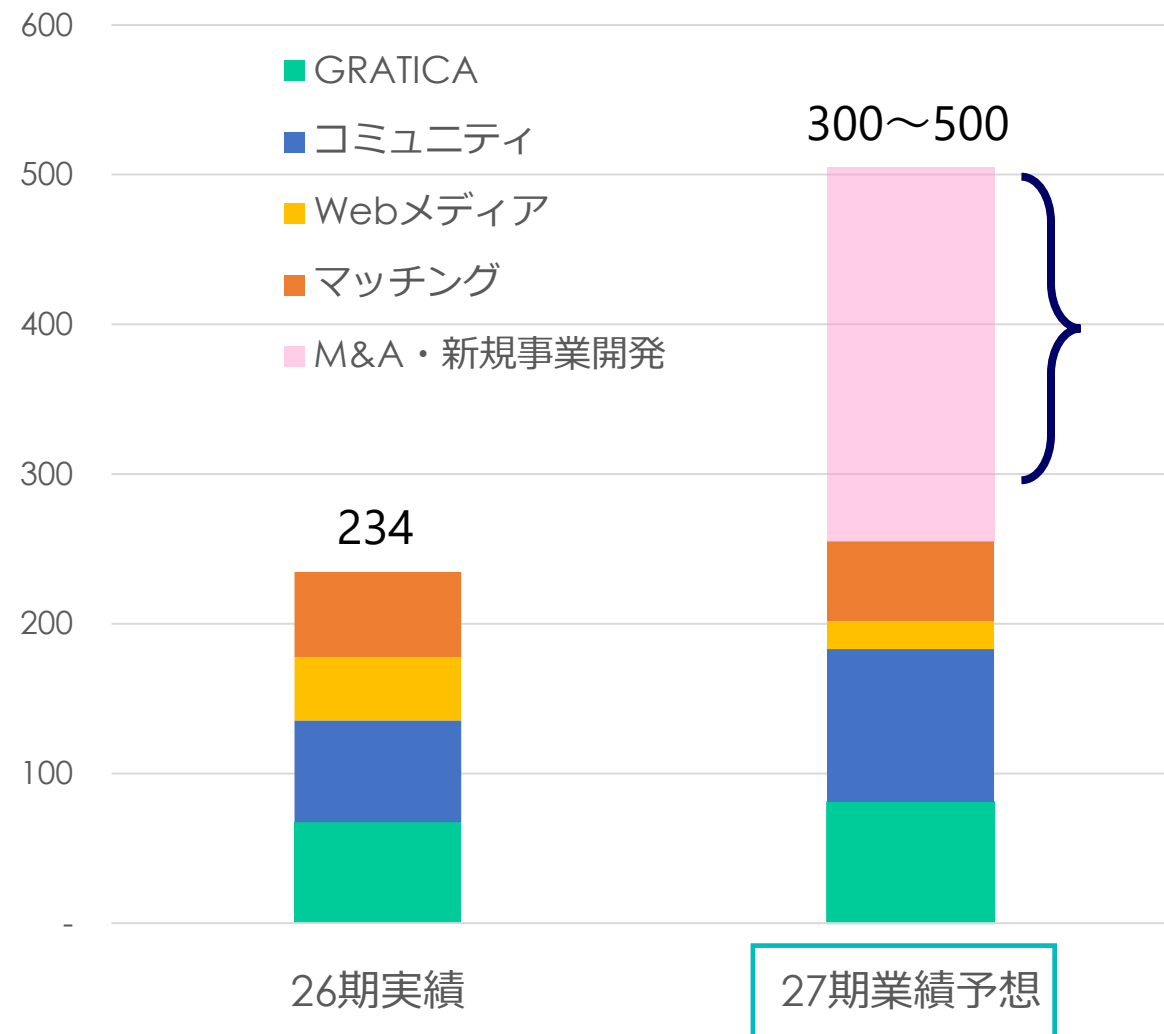
- ・ 40代以上のターゲットに合わせたデザインに修正し、機能強化
- ・ 停止していた広告宣伝費を再投入

- ・ スクール事業をM&Aし、コミュニティの入り口を強化
- ・ 学んだ人材のマッチングを後押し

- ・ 新規ユーザーの獲得
- ・ シンシアリーユアーズのLTV向上

今期（27期）業績見通し（再掲）

(百万円)



売上高

300~500百万円

前期比：127.8%~213.0%

営業利益

△100~1 百万円

前期：△114百万円

- GRATICAとコミュニティサービスを
を中心に、既存事業を伸ばす。
- M&Aを1件~複数件行うことで、
売上増と収益改善を目指す。

目次

01 26期通期決算内容について

02 中期経営計画について

- ・ 会社概要とパーパス
- ・ 27期重点施策
- ・ 中長期課題への取り組み

03 Q&A (Oshiete Kōtaeru)

ビジョン：長期ゴール



長期ゴール

人間性を可視化した新たな評価指標をもとに、
マッチングサービスを広く展開する

履歴書からは見えてこない
“感謝”や“共創”の履歴を蓄積・定量化し、
新たな人材評価指標を創り出す

サービスマップ（再掲）

～社会～

～組織外～

～組織内～

サンクスカードサービス

人と組織のつながり強化



コミュニティサービス

ユーザー同士、企業とユーザーが
「ゆるやかにつながり続ける場」の構築



マッチングサービス

シンシアリーユアーズのサービス強化と、
他の人材マッチングサービスへの展開を図る



サービスマップ（将来イメージ）

～社会～

～組織外～

～組織内～

コミュニティサービス

サンクスカードサービス

貢献と感謝の履歴を可視化し、
企業の組織づくりと人材活用を進化させる

「人のつながり」と「信頼の可視化」を通じた、
人間性スコアの構築



マッチングサービス

人間性スコアをもとにした、様々なマッチングサービスを展開

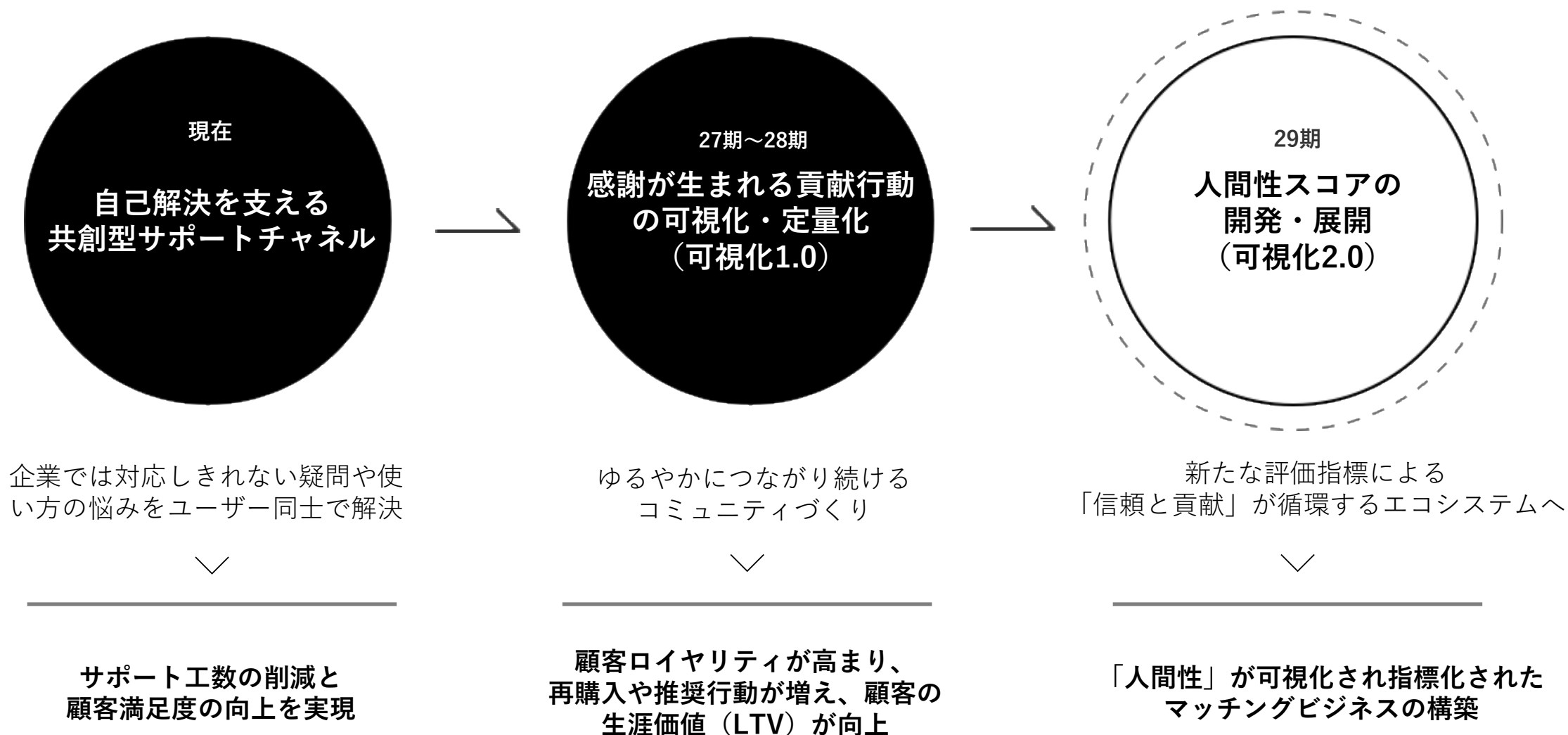
予定

予定



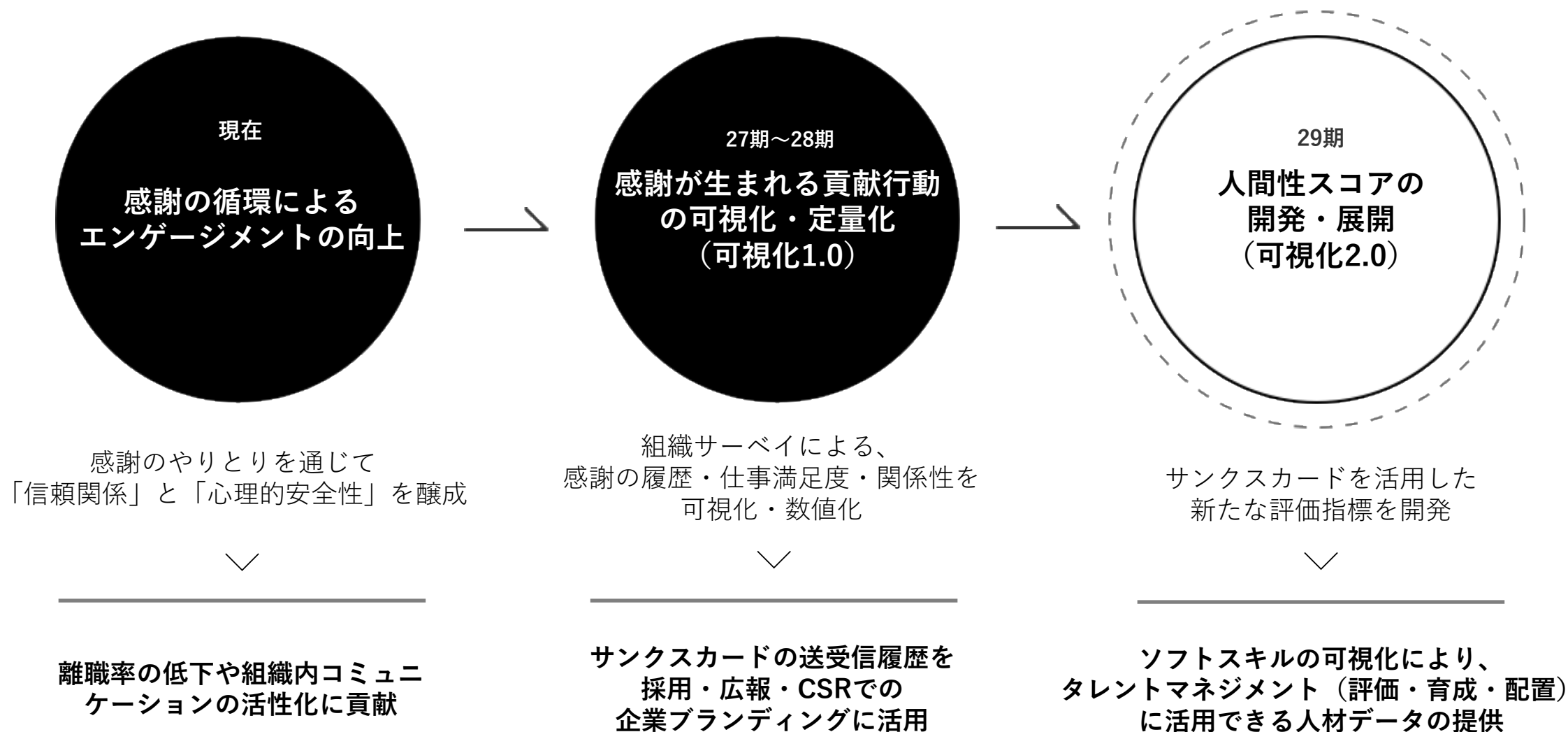
長期ビジョン：コミュニティサービス

「人とのつながり」と「信頼の可視化」を通じた、人間性スコアの構築



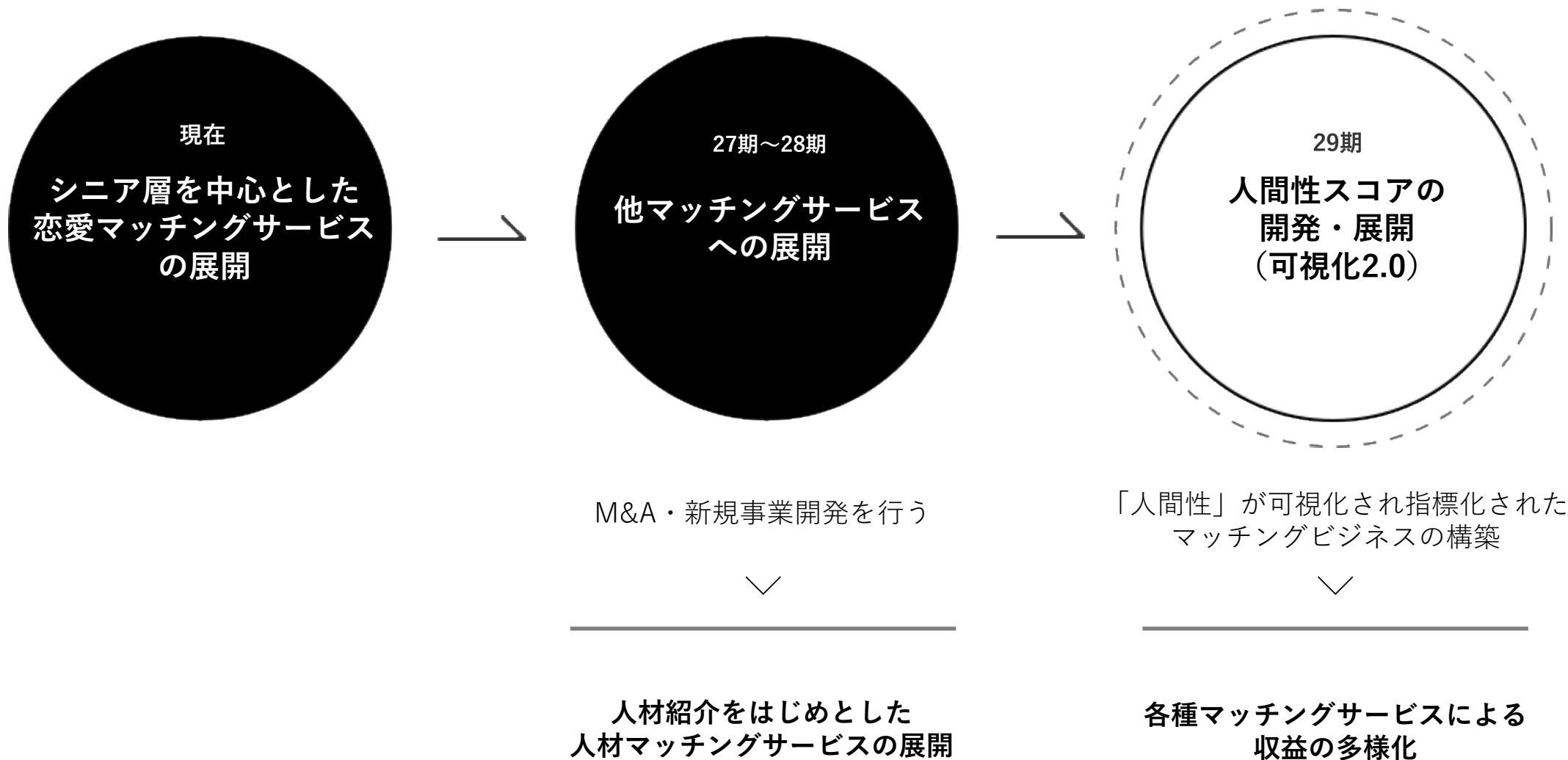
長期ビジョン：サンクスカードサービス

貢献と感謝の履歴を可視化し、企業の組織づくりと人材活用を進化させる



長期ビジョン：マッチングサービス

人間性スコアをもとにした、様々な人材マッチングサービスへ展開



経営再建・事業成長に向けた取り組み



売上高の推移 (単体＋グループ会社)

234百万円

26期

- ・ 内部管理体制の整備
- ・ 事業開発向け資金調達
- ・ GFA資本業務提携
- ・ コスト削減
- ・ オープンサイト買収

300～500
百万円

27期

- ・ 企業とユーザーの接続強化
- ・ 組織サーベイ機能の提供
- ・ マーケティング、営業強化



28期

- ・ 人材紹介事業の立ち上げ
- ・ Web3.0テクノロジーの実装



29期

- ・ 新たな評価指標の構築
- ・ 各種マッチングサービスの立ち上げ

M&Aの実行による非連続な成長

※注：グラフはあくまでもイメージであり、将来の進捗を保証するものではありません

目次

01 26期通期決算内容について

02 中期経営計画について

- ・ 会社概要とパーパス
- ・ 27期重点施策
- ・ 中長期課題への取り組み

03 Q&A (Oshiete Kotaeru)



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。