



2021年7月1日～2022年6月30日

第23期第1四半期

決算補足資料

2021年11月10日

新体制

OKWAVE ReBORN 2021

前期からのグループ再編を完了し、事業再構築に着手

新たなスローガン“OKWAVE ReBORN 2021”を掲げ、経営指標として「ありがとう」数の最大化にフォーカス

営業・ マーケティング体制

の構築

個人向けサービスOKWAVEと法人向けサービスOKWAVE Plusの運営体制の統合と相互連携の強化

新規法人顧客獲得のための営業・マーケティング体制ならびにリテンション（既存顧客向け施策）体制の構築

法人向けサービスの 商品力の向上

法人向けサービスの名称変更とブランドサイトの刷新を実施

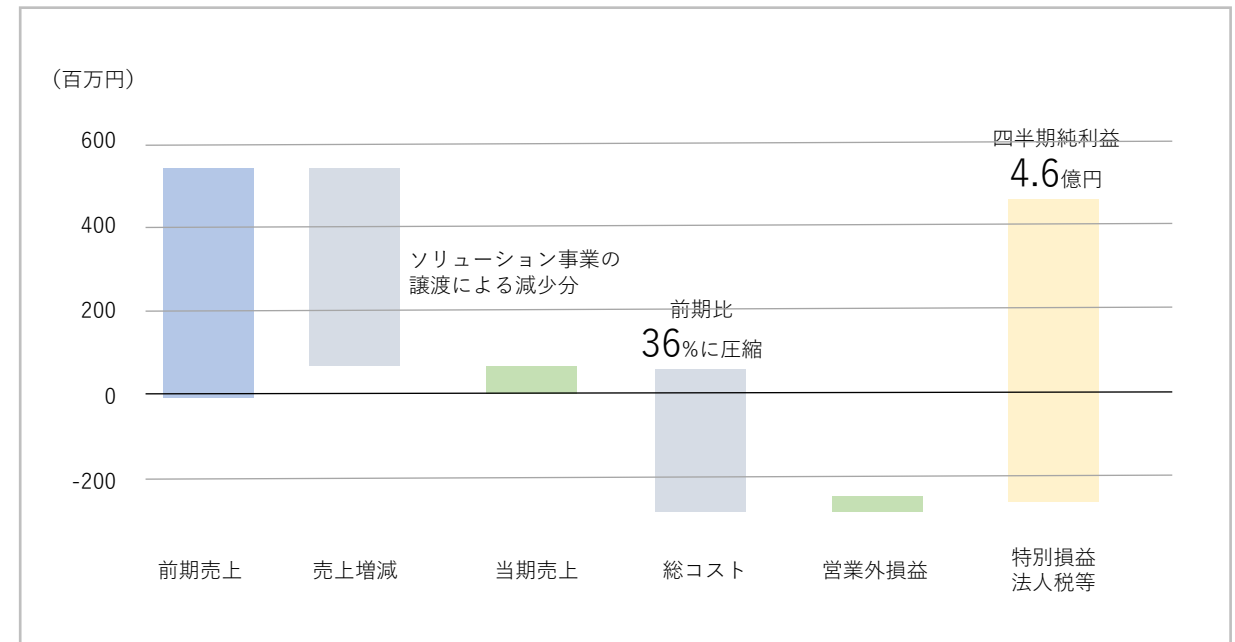
OKWAVE Plusにおいては大手顧客との施策展開による売上獲得など、既存顧客向けの商品力向上を推進

GRATICAにおいては業務提携によりHR領域における商品力を強化

第23期第1四半期 決算概要

単位：百万円

| | 第22期 21年6月期 | 第23期 22年6月期 | 前年同期比 | |
|------------|----------------|----------------|-------|--------|
| | 第1四半期 | 第1四半期 | 金額 | 比率 (%) |
| 売上高 | 528 | 32 | △495 | △93.8 |
| 原価 | 399 | 115 | △283 | △71.1 |
| 売上総利益 | 128 | △82 | △211 | — |
| 販売費及び一般管理費 | 420 | 185 | △235 | △55.9 |
| 営業利益 | △291 | △268 | 23 | — |
| 経常利益 | △289 | △252 | 36 | — |
| 親会社株主に帰属する | | | | |
| 四半期純利益 | △290 | 461 | 751 | — |



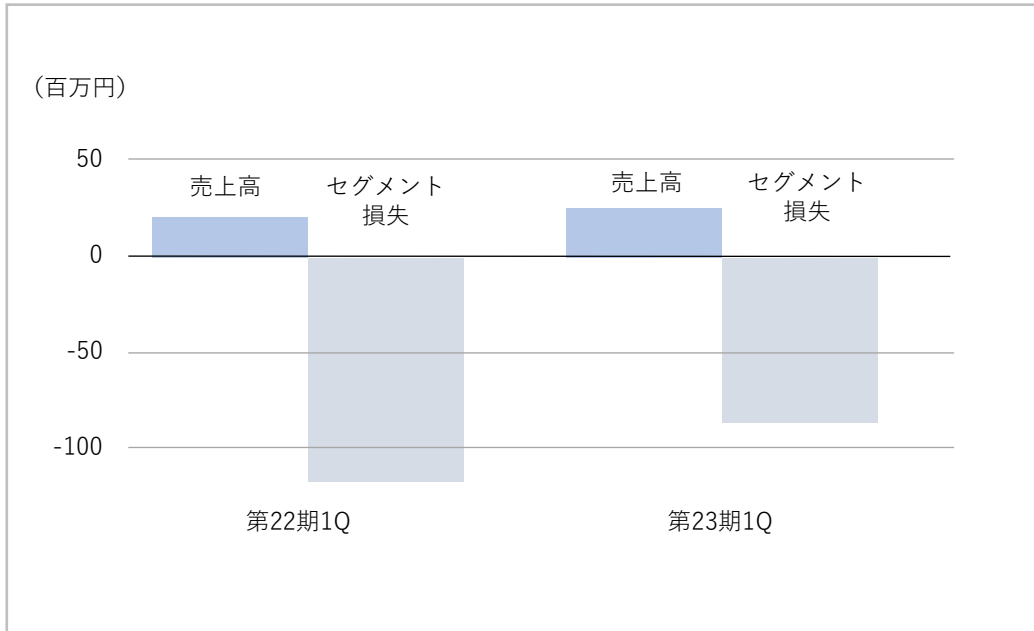
売上高 2021年6月に行った当社のソリューション事業（一部除く）の譲渡により売上の多くが減少

営業利益 グループ会社の売却と費用抑制を継続的に実施したことで前期より赤字幅が縮小

特別損益等 投資有価証券売却益を計上

単位：百万円

| | 第22期 21年6月期 | 第23期 22年6月期 | 前年同期比 | |
|-------------|----------------|----------------|-------|-------|
| | 第1四半期 | 第1四半期 | 金額 | 比率(%) |
| 売上高 | 21 | 23 | 2 | 112.7 |
| セグメント 損失 | △118 | △82 | 35 | — |



売上高

- 主に個人向けサービスのQ&Aサイト「OKWAVE」と、旧セグメントのソリューション事業の一部であった、法人向けサービスの「OKWAVE Plus」（旧名称:OKBIZ. for Community Support）と「GRATICA」にて構成
- 「OKWAVE」と「OKWAVE Plus」を一体化した運営体制ならびに営業・マーケティング体制を構築
- 「OKWAVE」ページビューの伸長により広告売上が拡大、「OKWAVE Plus」においても大手顧客への施策提案強化等により法人売上も拡大
- 「GRATICA」は有償版の営業・マーケティング体制を構築し、サンクスカード送信数拡大と新規売上獲得を実現

セグメント損失

事業再構築に向けた取り組みの加速により、前期から赤字幅は減少

プラットフォーム事業 トピックス

①法人向けサービスのブランド変更



②「OKWAVE Plus」「GRATICA」の商品力強化



① ブランド変更

- 事業再構築を進める上で、法人向けサービスのブランド変更を実施
- Q&Aサービスは個人向けの「OKWAVE」と法人向けの「OKWAVE Plus」として運営体制を統一
- 「GRATICA」は“クラウドサンクスカード”サービスとして独自展開を加速へ

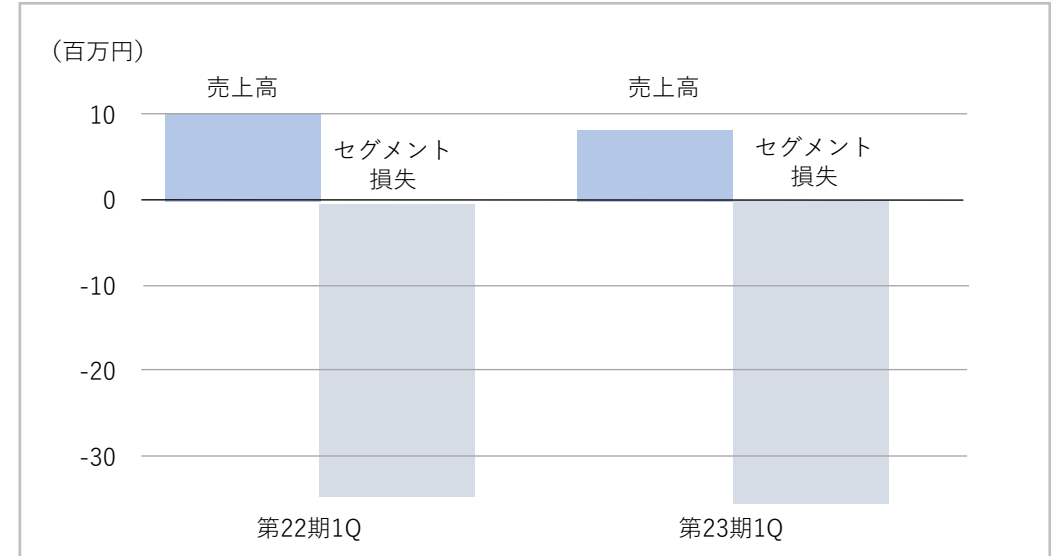
② 商品力強化

- 「OKWAVE Plus」においては7月よりQ&Aコミュニティの新デザインの提供を開始
- 「OKWAVE Plus」大手顧客との共同施策の展開など、Q&Aコミュニティを活用した新たな価値提供により売上を計上
- 「GRATICA」においてはHR領域における協業開始など、他社との提携による「GRATICA」利用シーン拡大に注力

23期第1四半期 セグメント概要 BSP事業※

単位：百万円

| | 第22期 21年6月期 | 第23期 22年6月期 | 前年同期比 | |
|-------------|----------------|----------------|-------|-------|
| | 第1四半期 | 第1四半期 | 金額 | 比率(%) |
| 売上高 | 10 | 8 | △1 | 87.5 |
| セグメント 損失 | △34 | △36 | △2 | - |



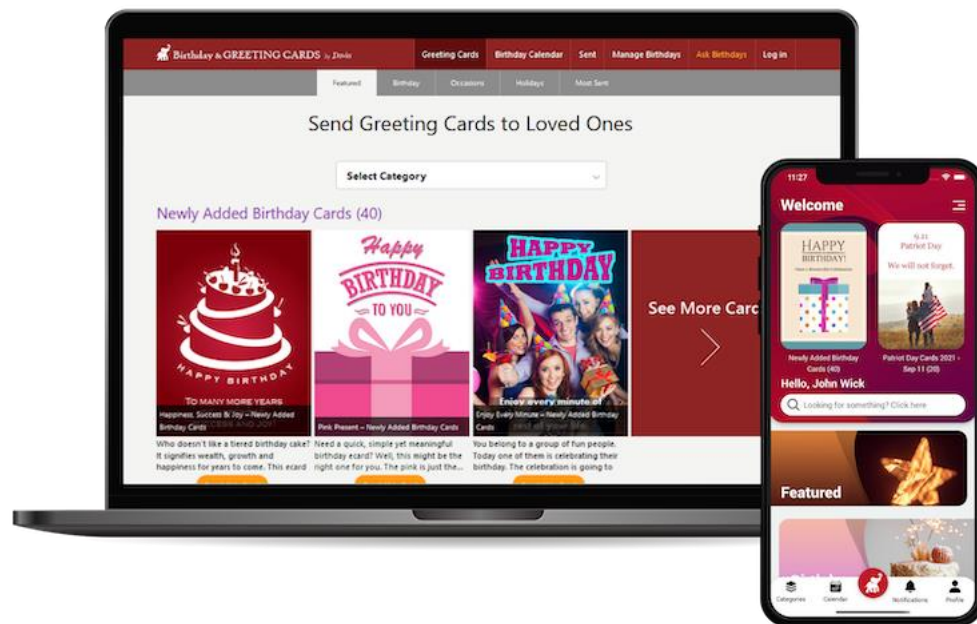
売上高

- 当第1四半期より新設した同セグメントには、当社以外のグループ会社の事業にて構成
- アジア地域を中心に展開するオンラインリーディングカードアプリ「DAVIA」は、ユーザーおよびカードの累計数が増加し、広告売上を獲得
- 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案件数が減少

セグメント損失

売上減少によりセグメント損失幅が増加

※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



オンライングリーティングアプリ「DAVIA」の広域アジア市場展開

アジア市場展開

- マレーシアの子会社OK BLOCKCHAIN CENTRE SDN. BHD.にてバースデーカードやグリーティングカードを送信できるオンラインサービス「DAVIA」のアプリ版を刷新
- 広域アジア圏でのマーケティングを推進し、新規ユーザーを獲得と、ユーザー拡大に伴う広告売上を獲得
- 戦略的マーケティングパートナーの構築を実施し、共同で事業を展開
- エンターテインメントを支援するプラットフォームの構築中
- 今後のアジア市場展開の布石として、ブロックチェーン技術の受託開発とあわせて推進へ

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 2021

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。