



2021年7月1日～2022年6月30日

第23期第2四半期

決算補足資料

第23期第2四半期 総括

セールスチーム新設 プロモーション強化

第1四半期の商品ブランド構築を経て、今期よりセールスチームを新設し人員増強。
またイベント出展やキャンペーンを積極的に打ち出すことで、認知拡大を図る。

既存クライアントとの リレーションシップ 強化

カスタマーサクセスチームを新設し、既存クライアントとのリレーションシップを高めながら、企画提案を推進。企画実行の成功によりページビュー増加ならびにアップセルを実現。

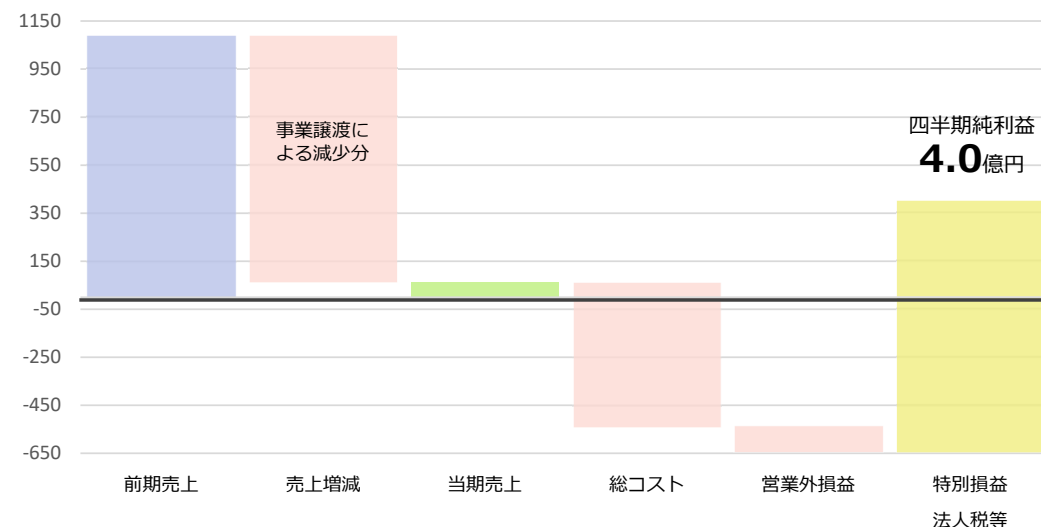
新たな事業拡大を視野に M&A実施

コロナ禍でのソフト・コンテンツの役割に着目し、共同事業によるユーザーへの新たな価値提供を目指し、エンターテインメント関連企業へのM&Aを実施。

第23期第2四半期 決算概要

単位：百万円

損益計算書	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2四半期	第2四半期		
売上高	1,088	63	△1,025	△94.2
原価	781	238	△543	△69.5
売上総利益	306	△174	△481	-
販売費及び一般管理費	677	365	△311	△46.0
営業利益	△370	△540	△170	-
経常利益	△428	△646	△217	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益	△204	400	605	-



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。当期より「プラットフォーム事業」と「BSP事業」の2セグメントにて構成。

営業利益

運営費用等が見込みを上回ったこと、ならびに新規子会社取得による一時的なコストが発生したことから減少。

特別損益等

保有していた有価証券の売却ならびに現預金の一部を資金運用したことで投資有価証券売却益が発生。これにより親会社株主に帰属する四半期純利益は、前期より大幅回復。

第23期第2四半期 決算概要

単位：百万円

連結 貸借対照表	第22期 前期末	第23期 当期2Q	増減額
資産の部			
流動資産	9,233	7,541	△ 1,691
固定資産	307	1,584	1,276
有形固定資産	-	11	11
無形固定資産	-	472	472
投資その他の資産	307	1,101	793
資産合計	9,541	9,125	△ 415
負債の部			
流動負債	2,815	2,055	△ 759
固定負債	1,018	454	△ 563
負債合計	3,834	2,510	△ 1,323
純資産の部			
株主資本	5,763	6,137	373
資本金	1,733	1,896	162
資本剰余金	1,179	1,341	162
利益剰余金	2,850	2,899	49
非支配株主持分	-	501	501
純資産合計	5,706	6,615	908
負債純資産合計	9,541	9,125	△ 415

自己資本比率 67.0%

資産の部

流動資産：ソリューション事業（一部を除く）譲渡益による法人税等を支払ったことによる現預金の減少。

負債の部

流動負債：減少要因は「未払法人税等」の支払いによるもの。主たる構成要素は第3回無担保転換型新株予約権付社債で、固定負債から流動負債に振り替えたことより固定負債減少。

純資産の部

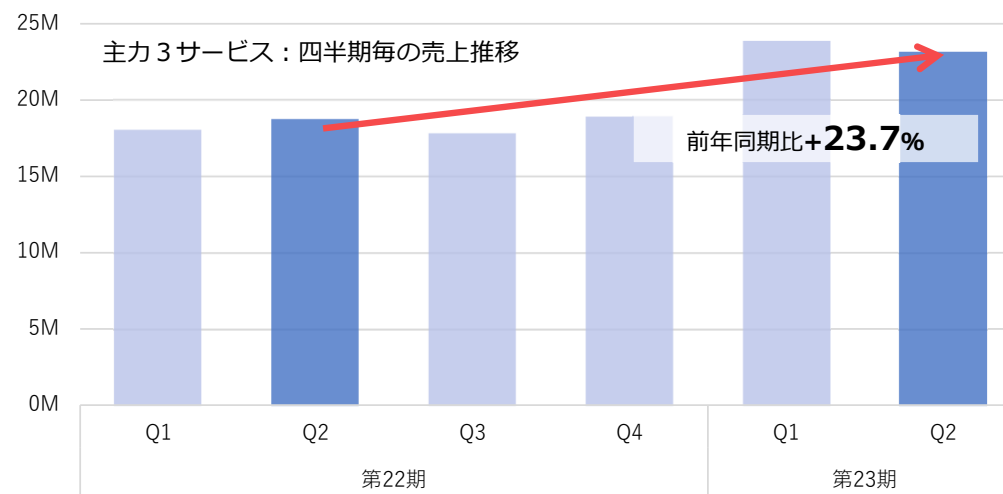
資本金・資本剰余金：新株予約権の行使ならびに新株予約権付社債の転換権行使により増加。
非支配株主持分：子会社取得により発生。

第23期第2四半期 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2四半期	第2四半期		
売上高	40	47	6	+15.0
セグメント損失	△ 227	△ 227	0	-

個人向けサービスのQ&Aサイト「OKWAVE」と、旧ソリューション事業から移管した法人向けサービスの「OKWAVE Plus」*と「GRATICA」の3サービスで構成
*旧名称:OKBIZ. for Community Support



売上高

- ・ 期首から引き続き、各サービスにて利便性向上に向けた機能強化を実施。
- ・ 法人サービスにおけるセールスチームの新設やイベント出展、ターゲティング広告といったセールスプロモーションに注力。
- ・ 法人サービスにおいてクライアントと協働でサービス活性化に向けた企画を展開。
- ・ 「OKWAVE」のページビューの回復基調により広告収益向上、また法人向けサービスは新規受注のみならずアップセルも実現。

セグメント損失

- ・ 事業譲渡等の影響により、当セグメントの一部固定費負担が増加。

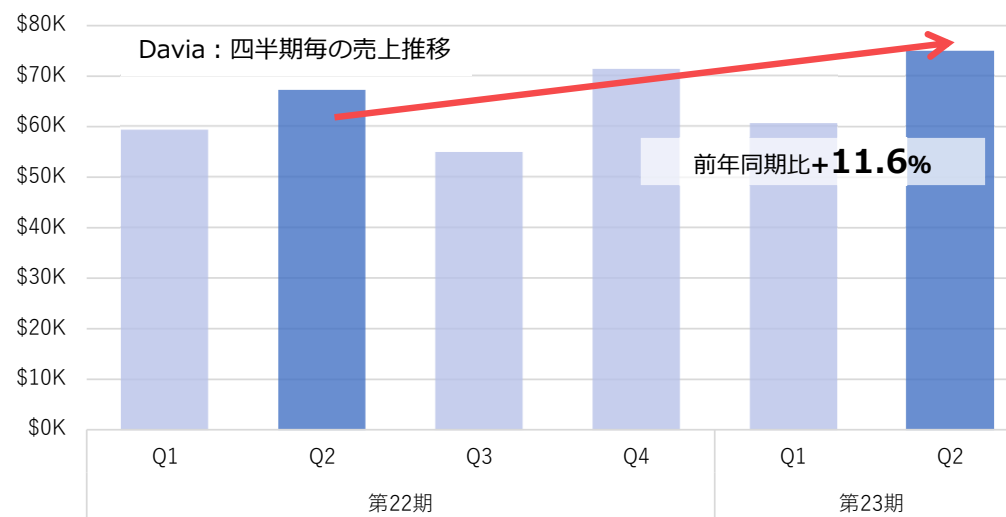
第23期第2四半期 セグメント概要 BSP事業※

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2四半期	第2四半期		
売上高	19	16	△ 3	△ 16.7
セグメント損失	△ 72	△ 61	10	-

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

(上記数値には、2021.12月に株式取得を行った株式会社アップライツの損益は含まれておりません。)



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

コスト構造の見直しにより、損失は減少。

※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2四半期 トピックス

①回答者を拡大する企業参加型の新サービス

②セールスプロモーションの強化

ベストアンサープログラム

ベストアンサープログラムとは、「OKWAVE」ユーザーへの報酬と寄付を組み合わせた課題解決促進を目的とした企業参加型プログラムです



①新サービス

- Q&Aサービスにおける回答者の拡大を目的に、企業が参画する新サービス開発に着手。
- 2021年12月の第1弾企画『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プロモーション

- 「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。
- 認知拡大、見込み顧客発掘に注力。
- 新設のセールスチームによる営業活動の本格化へ。

③M&A（子会社取得）



音楽と映像制作/コンサート制作/スタジオ運営/著作権管理



子会社取得

- 2021年12月、コーポレートベンチャーキャピタル（CVC）を目的とした子会社「OK FUND L.P.」を通じて、株式会社アツプライツの株式取得（52.6%）ならびに業務提携契約を締結。
- Q&Aコミュニティサイトのノウハウを活かし、クリエイター同士の専門的な情報交換の場やクリエイターとファンを繋ぐ場の創出による共同事業を構想。
- 第2四半期連結会計期間にて連結貸借対照表（BS）には含まれておりますが、連結損益計算書（PL）は第3四半期以降となります。

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。