

|| 企業調査レポート ||

オウケイウェイヴ

3808 名証セントレックス

[企業情報はこちら >>>](#)

2019年9月19日(木)

執筆：客員アナリスト

内山崇行

FISCO Ltd. Analyst **Takayuki Uchiyama**



FISCO Ltd.

<http://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 事業概要	01
2. 2019年6月期業績	02
3. 今後の見通し	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	04
■ 事業概要	05
1. コンシューマー・サービス事業	06
2. エンタープライズ・ソリューション事業	06
3. インバウンド・ソリューション事業	06
4. フィンテック事業	06
5. 強み	07
■ 業績動向	09
1. 2019年6月期業績	09
2. 財務状況と経営指標	10
■ 今後の見通し	11
● 2020年6月期見通し	11
■ 中長期の成長戦略	12

■ 要約

2019 年 6 月期は計画未達も全セグメントで増収増益を達成。 独自の強みである顧客資産やビッグデータに フィンテックを掛け合わせ新たな経済圏の創出を目指す

オウケイウェイヴ<3808>は、個人向けの Q&A システムや法人向けの FAQ サービスを軸にサービスを提供するソリューションプロバイダーである。

個人向けには 2000 年 1 月より日本初最大級の Q&A サイト「OKWAVE」を運営し、利用者の問い合わせに回答することでサービスを提供している。また、利用者の質問に専門家や企業も回答する「OKWAVE PROFESSIONAL.」も提供している。

法人向けには、「OKWAVE」の運営ノウハウをもとに、国内シェア No.1 の FAQ システム「OKBIZ. for FAQ / Helpdesk Support」、Q&A コミュニティの解決力を活用する顧客参加型サポートコミュニティツール「OKBIZ. for Community Support」などを提供し、大手企業や自治体など 600 サイト以上に導入している。2017 年より始めたブロックチェーンや金融関係企業の子会社化に加え、2019 年 7 月からは代表取締役社長の松田氏が中心となりフィンテック事業の確立を目指す。M&A で子会社化した各社と既存事業とのシナジーを強化し、同社ならではの感謝の気持ちを価値として利用できる経済圏「感謝経済」の創出を目指す。

1. 事業概要

同社の事業セグメントは、コンシューマー・サービス事業、エンタープライズ・ソリューション事業、インバウンド・ソリューション事業、フィンテック事業の 4 事業である。

コンシューマー・サービス事業では、日本初、最大級の Q&A サイト「OKWAVE」、3,000 名以上の専門家が質問者に回答する「OKWAVE PROFESSIONAL.」などのサービス運営を行っている。加えて、感謝されている人を可視化し、賛同企業等からの優待が受けられる感謝経済プラットフォーム、「OKWAVE GRATICA」の導入や、ブロックチェーン導入・運用のコンサルティング、マーケティングのサポートを行っている。

エンタープライズ・ソリューション事業では、企業への問い合わせの中でよくある質問を管理・編集し、回答をインターネット上に公開することで、問い合わせを減少させるという企業向けソリューション「OKBIZ.」を提供している。

インバウンド・ソリューション事業は、連結子会社の（株）ブリックスが運営する 24 時間 365 日体制の多言語コンタクトセンターである。通訳センターでのバイリンガルスタッフによる多言語対応や、官公庁からの多言語システム開発業務を請負っている。

フィンテック事業では、子会社 OKfinc LTD. と OBC (社名: OK BLOCKCHAIN CENTRE SDN.BHD.) にてブロックチェーン・ベースのシステムの受託開発を行っている。

要約

2. 2019年6月期業績

2019年6月期の全社業績は売上高4,892百万円(前期比29.2%増、計画比11.0%減)、営業利益1,071百万円(前期比11.9%減、計画比28.6%減)、経常利益901百万円(前期比24.5%減、計画比39.9%減)、親会社株主に帰属する当期純利益629百万円(前期比41.3%減、計画比58.0%減)となった。

フィンテック事業において前期ほどの大型案件の受注には至らなかったこと、新たな成長に向けた新規事業構築や人材に関する費用がかさんだこと、有価証券評価損などを計上したことなどもあり、計画は未達であった。

しかし、子会社における専門性の高い付加価値サービスの提供、開発案件による原価構造の改善を始め、業務効率の改善、外注費や広告宣伝費等の適正な運用が進み、すべてのセグメントで増収増益を達成した。事業基盤、収益基盤は着実に強化されている。

3. 今後の見通し

2020年6月期の業績予想は未開示となっている。フィンテック事業について、市場環境に収益が左右される面があること、投資、育成フェーズにあり、今後さらに資源配分を強化し、更なる投資の可能性もあり、業績が大きく変動する可能性もあるためである。

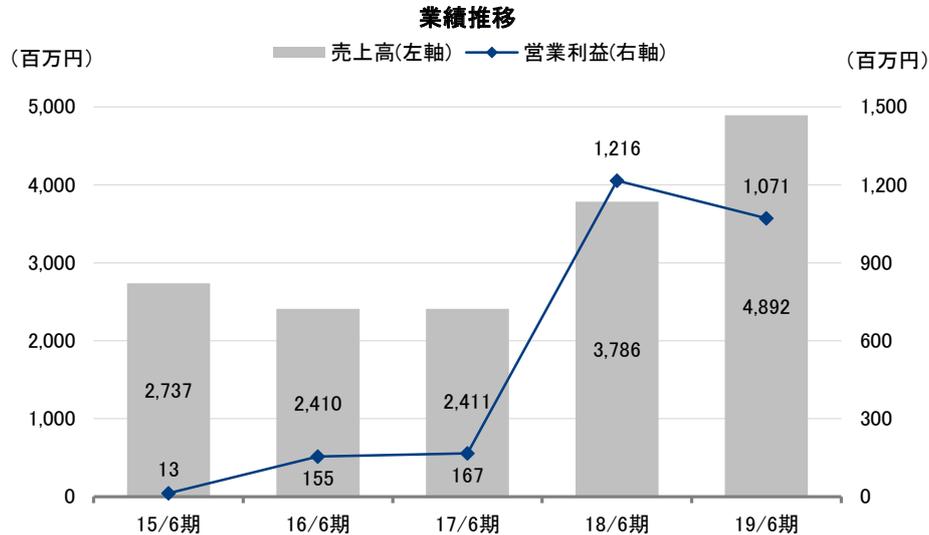
しかし、フィンテック以外の事業(コンシューマー・サービス事業、エンタープライズ・ソリューション事業、インバウンド・ソリューション事業)では、OKBIZ.シリーズによる法人向けサービスの伸長、Palantir Technologies Inc. (以下、パランティア)の製品拡販による新たな収益の創出、インバウンド向け需要の更なる拡大などにより、2019年6月期に比べ2ケタの増収成長を目指しており、着実な上積みが見込まれる。

同社は2019年8月に3ヶ年の中期経営計画を発表した。1)感謝コミュニティの拡大と収益力の向上、2)Palantir Technologies Inc.のサービス展開、3)フィンテック事業の確立、という3つの取り組みを中心に各事業のシナジーを模索する。また、2019年7月に事業セグメントをソリューション事業(仮称)、フィンテック事業、インバウンド・ソリューション事業の3つに変更し、成長性の高いフィンテック事業を軸として育てる体制を作っている。顧客基盤や蓄積されたビッグデータという同社ならではの強みにフィンテック事業を掛け合わせることで、感謝の気持ちを価値として利用できる経済圏「感謝経済」の実現を目指す。

Key Points

- ・日本最大級のQ&Aサイト「OKWAVE」、法人向けFAQシステム「OKBIZ.」など安定したサービスで収益基盤を築きつつ、フィンテックを積極的に取り込み新たなシナジーを狙う
- ・2019年6月期は計画未達も全セグメントで増収増益を達成し、基盤強化に成功
- ・同社ならではの強みにフィンテックを掛け合わせることで、感謝の気持ちを価値として利用できる経済圏「感謝経済」の実現を目指す

要約



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

個人向け Q&A サイト、企業向け FAQ サービスを軸にサービス提供

1. 会社概要

同社は個人向けには2000年1月より日本初最大級のQ&Aサイト「OKWAVE」を運営し、利用者の問い合わせに回答することでサービスを提供している。また、利用者の質問に専門家や企業も回答する「OKWAVE PROFESSIONAL.」を2014年に開始している。

法人向けには、「OKWAVE」の運営ノウハウを基に、国内シェア No.1 のFAQシステム「OKBIZ. for FAQ / Helpdesk Support」、Q&A コミュニティの解決力を活用する顧客参加型サポートコミュニティツール「OKBIZ. for Community Support」などが、国内の大手企業などの約600サイトに導入されており、サブスクリプションによる安定的な収益計上を実現している。さらに、これらのサイトに掲載されるFAQの作成支援のコンサルティングなども行っている。

なお、これらのサービスにより蓄積された膨大なデータを有効活用するため、AI(人工知能)やブロックチェーン(複数の箇所にデータを置く分散型ネットワーク)、チャットボット(人工知能を活用した「自動会話プログラム」)、など最先端の技術研究にも積極的に取り組んでいる。さらにはフィンテック事業に積極的に投資を行い、感謝の気持ちを価値化する新たな経済圏「感謝経済」の実現を目指す。

会社概要

2. 沿革

同社は1999年に、現代表取締役会長の兼元謙任（かねもとかねとう）氏が、知恵や経験知を互いに交換する助け合いの場を作りたい、という想いで創業した。現在の企業向けFAQサービス「OKBIZ.」の原型となるシステムを約6ヶ月間で立ち上げると、その後も業績を伸ばし、創業7年後の2006年に名古屋証券取引所セントレックスに株式を上場した。

2012年にブリックスを子会社化し、多言語CRMサービスを開始すると、2013年には米国に進出し、グリーティングカード事業を買収し1,000万人以上の登録ユーザーを獲得した。さらには2016年には(株)OKEIOSを設立し医療情報サービスを開始、2017年には(株)OKGAIAを設立し不動産情報サービスに進出するなど、知識・情報に関連する利用者及びサービス領域を拡大し続けている。

2018年7月に創業者である兼元謙任氏が代表取締役会長となり、松田元（まつだげん）氏が代表取締役社長となったことで、代表取締役2名体制にて経営と事業の推進を図る。2017年からはブロックチェーンや金融関係の企業の子会社化を行い、今後の成長戦略の柱とすべく注力している。なお、2019年9月2日には、中期ビジョンを実現すべく、組織体制を新たにすることを発表した。具体的には、兼元氏が代表取締役を異動し、新たに執行役員制度を導入するとしている。

沿革

年月	概要
1999年 7月	東京都町田市にて設立
2000年 1月	Q&A サイト「OKWAVE」の正式運営開始
2000年 2月	有限会社から株式会社に組織変更、本店を東京都渋谷区に移転
2000年 7月	FAQ 作成管理システム「OKBIZ. for FAQ / Helpdesk Support」の提供開始
2000年11月	Q&A サイト「OKWAVE」のデータベース貸出サービス開始
2003年 4月	FAQ 作成オペレーション支援コンサルティング「OKWAVE FAQ Management」の提供開始
2005年 1月	ISMS（情報セキュリティマネジメントシステム）適合性評価制度（現 ISO27001）の認証を取得
2005年10月	「OKBIZ.」シリーズが2005年度グッドデザイン賞を受賞
2006年 6月	名古屋証券取引所セントレックスに株式を上場
2007年10月	楽天と資本・業務提携（2018年資本提携は解消）
2007年11月	米国子会社 OKWAVE INC.（現 OKWAVE USA, Corporation.）設立
2008年 3月	米国 Microsoft Corporation と資本・業務提携
2008年10月	Q&A サイト「OKWAVE」がグッドデザイン賞を受賞
2009年 9月	専門分野に特化した有料モバイルコンテンツ配信開始
2010年 5月	同社初となるヘルプデスクシステム（OKBIZ. シリーズ）に関する特許取得
2010年 9月	ソーシャル・ハウツーコミュニティ「OKWAVE Guide」（現「OKWAVE ガイド（How To）」）の提供開始
2012年 3月	ユーザー参加型コミュニティサポートサービス「OKBIZ. for Community Support」の販売開始
2012年10月	(株)ブリックスを子会社化
2013年 4月	米国 Davia, Inc. のデジタルグリーティングカード事業を事業買収
2013年 5月	OKWAVE 総合研究所（現「オウケイウェイヴ総研」）を設立
2014年11月	専門家が回答する「OKWAVE PROFESSIONAL」の提供を開始
2016年 6月	医療情報サービス子会社の(株)OKEIOSを設立
2017年 3月	不動産情報サービス子会社の(株)OKGAIAを設立
2017年10月	仮想通貨関連事業を行う海外子会社 OKfinc LTD. を設立
2018年 5月	ブロックチェーン開発を専門とする OK BLOCKCHAIN CENTRE SDN. BHD. を OKfinc LTD. 子会社として設立

会社概要

年月	概要
2018年 7月	兼元 謙任氏が代表取締役会長に、松田 元氏が代表取締役社長に就任し、代表取締役2名体制となる株式、日経225先物、FX、商品先物取引を取り扱うプレミア証券会社(株)(現OKプレミア証券(株))を子会社化
2019年 4月	仮想通貨交換業者(みなし業者)の(株)LastRootsを子会社化

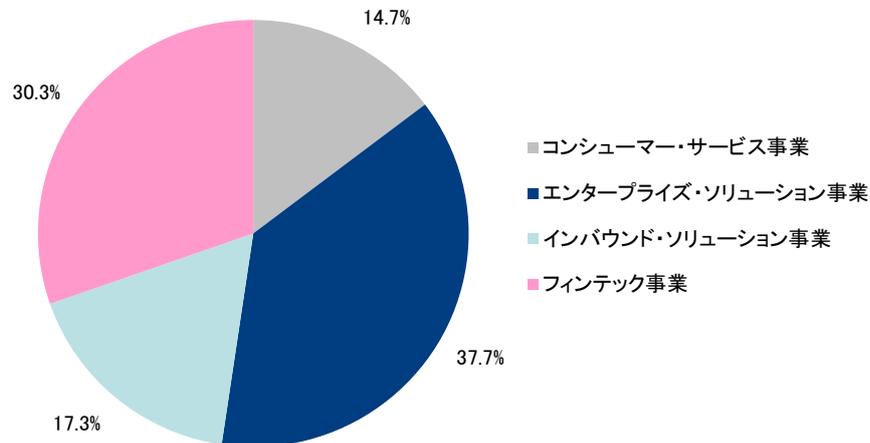
出所：ホームページよりフィスコ作成

事業概要

コンシューマー・サービス事業、エンタープライズ・ソリューション事業、インバウンド・ソリューション事業、フィンテック事業の4事業を展開する

同社の事業セグメントはコンシューマー・サービス事業、エンタープライズ・ソリューション事業、インバウンド・ソリューション事業、フィンテック事業の4つからなっている。2019年6月期の売上構成を見ると、コンシューマー・サービス事業が14.7%、エンタープライズ・ソリューション事業が37.7%、インバウンド・ソリューション事業が17.3%、フィンテック事業が30.3%となっている。

事業別売上構成(2019年6月期)



出所：決算短信よりフィスコ作成

事業概要

1. コンシューマー・サービス事業

コンシューマー・サービス事業では、日本初、最大級のQ&Aサイト「OKWAVE」の運営や3,000名以上の専門家が質問者に回答する「OKWAVE PROFESSIONAL.」などの個人向けサービスを運営している。また、感謝されている人を可視化し、賛同企業などからの優待が受けられる新たな経済圏「感謝経済」プラットフォームとして「OKWAVE GRATICA」の導入を行っている。さらに、海外子会社 OKfinc LTD. がブロックチェーン導入・運用コンサルテーションを提供する際に、ブロックチェーン運用のためのマーケティングサポートサービスを提供している。

2. エンタープライズ・ソリューション事業

企業への問い合わせの中で、よくある質問を管理・編集し、回答をインターネット上に公開することで、問い合わせを減少させる企業向けソリューション「OKBIZ.」を提供している。特許技術を有する「OKBIZ.」を、国内5大銀行を始め、600サイト以上に提供している。「OKBIZ.」はサブスクリプションモデルで提供されており、同社にとっての安定的収益基盤となっている。

3. インバウンド・ソリューション事業

連結子会社のブリックスにて運営している13言語（日本語、英語、中国語 繁体 / 簡体、韓国語、スペイン語、ポルトガル語）24時間365日体制の多言語コンタクトセンターである。民間企業、医療機関、官公庁からの受託による電話通訳をはじめとする多言語対応と、バイリンガルスタッフによる様々な請負業務を行っている。

4. フィンテック事業

マレーシアの同社グループ会社 OKfinc LTD. と OBC にて、ブロックチェーン技術を用いた受託開発を請け負う。企業や団体のブロックチェーン導入に関する経営戦略立案から設計、システム構築までをワンストップで実施する。

なお、2019年7月より事業区分の変更を図っている。コンシューマー・サービスのQ&Aを中心としたサービスと、エンタープライズ・ソリューションの2事業をソリューション事業（仮称）に集約した。これにより、同社の事業はソリューション事業（仮称）、フィンテック事業、インバウンド・ソリューション事業の3つとなっている。

事業概要

2019年7月以降の事業区分とセグメント

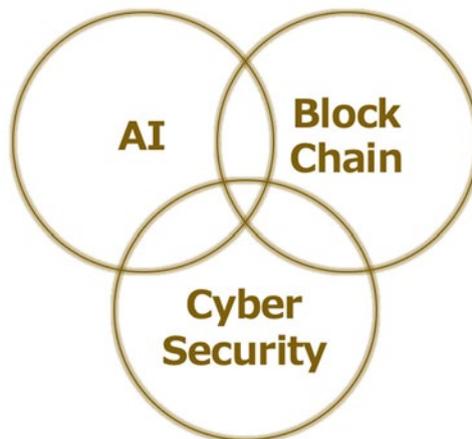
<p>(仮称) ソリューション事業</p>	<p>現コンシューマー・サービス事業のQ&Aを中心としたサービスとエンタープライズ・ソリューション事業、新たに注力分野としたボランティア社関連も同事業に含む</p> <p>OKBIZ、シリーズの拡販と当社のコミュニティユーザー増加、ボランティア社サービス拡販が主なミッション</p>
<p>フィンテック事業</p>	<p>本社にもフィンテック室を創設し、金融各社全体でのシナジー創出と、当社コミュニティとのシナジーを生み出すことが主なミッション</p>
<p>インバウンド事業</p>	<p>事業区分に変更なし</p> <p>引き続き需要増が続いており、収益拡大がミッション</p>

出所：中期ビジョンより掲載

5. 強み

同社の基本方針を元に、技術力、知識情報の蓄積、導入実績の3点に着目して説明する。

重点テクノロジー



出所：決算ハイライト資料より掲載

(1) 技術力

同社では、注力する3つのコアテクノロジーの頭文字をとってABCテクノロジーと呼んでいる。これらの技術やQ&Aを組み合わせる世界特許(2010年取得)を活用し、知識流通を行う同社ならではのサービス提供を目指している。

事業概要

a) AI Technology : 人口知能技術

AI Technology とは、コンピュータを使って、学習、推論、判断など、人間の知能のはたらきを人工的に実現する技術である。同社は2014年より、自社開発した人口知能「KONAN」の研究開発に注力している。2017年6月期以降「KONAN」を土台にした対話型AIエージェント「あい」や企業向けの「OKBIZ. AI Knowledge」などのAIサービスの提供を開始している。引き続き、コアとなる「KONAN」の強化とAI関連サービスの開発・提供を進める。

b) Blockchain : ブロックチェーン技術

ブロックチェーンとは、従来の中央集権型のデータ管理とは違い、複数の箇所にデータを置く分散型のネットワークで、安価で保守性の高いネットワークを実現した技術である。代表取締役会長の兼元氏は一般社団法人ブロックチェーン推進協会の理事を務めるなど、会社としてもこの技術の研究・開発に努めている。

同社では人気ウォレットアプリ「BRD」提供の海外企業 Breadwinner などに出資している。ブロックチェーン技術を活用し、サイト内で安全かつ確実に、仮想通貨のやり取りが行える場を創出する。また、2019年6月期より、認証(マイニング)にかかる時間とコストの問題を解決するオリジナルブロックチェーン技術プラットフォーム『Thor's Hammer (トゥールハンマー)』の開発を行っている。

c) Cyber Security : サイバー・セキュリティ技術

同社は情報セキュリティに関する国際規格 ISO27001 を早期から取得・維持し、運営サービスや提供システムのセキュリティ対策や有事に対応を行う社内組織 CSIRT の設立などを行ってきた。

同社は、米国のパランティアと2018年11月に業務提携契約を締結した。パランティアの製品を通じて高度な情報セキュリティ技術を取得し、自社製品サービスのセキュリティをさらに高める。また、パランティアと共同で日本及びアジア圏の仮想通貨取引所を始めとする仮想通貨関連市場への同社製品の販売も手掛ける。

(2) 知識情報の蓄積

同社がQ&Aサービスを開始したのは1999年であり、日本国内では初めてのサービスである。サービス開始以来蓄積されたデータが、1,100カテゴリー、3,600万件に上っている。この大量に蓄積されたデータを活用し、「OKWAVE」で蓄積したデータを「OKBIZ.」で活用するなど、同社ならではの情報提供を行うことが可能である。

(3) 導入実績

エンタープライズ向けサービスの「OKBIZ.」は数多くの会社が活用しており、FAQ/問い合わせ管理システムでは国内売上シェア No.1 である。また、国内トップ5の銀行((株)三菱UFJ銀行(三菱UFJフィナンシャル・グループ<8306>)、(株)三井住友銀行(三井住友フィナンシャルグループ<8316>)、(株)みずほ銀行(みずほフィナンシャルグループ<8411>)、(株)りそな銀行(りそなホールディングス<8308>)、ゆうちょ銀行<7182>)に使用されるなど、高い信頼性も評価されている。これら数多くの企業とのサブスクリプションモデルの契約が安定収益確保につながっている。加えて、これらの顧客に対して機能拡充や新サービスの提案などアップセルにつなげやすい。今後、感謝経済プラットフォームの提案に際して優位に進めて行けることも大きな強みである。

業績動向

2019年6月期は計画未達も全セグメントで増収増益達成し、 基盤強化に成功

1. 2019年6月期業績

(1) 全社

2019年6月期の全社業績は売上高4,892百万円（前期比29.2%増、計画比11.0%減）、営業利益1,071百万円（前期比11.9%減、計画比28.6%減）、経常利益901百万円（前期比24.5%減、計画比39.9%減）、親会社株主に帰属する当期純利益629百万円（前期比41.3%減、計画比58.0%減）となった。

フィンテック事業において前期ほどの大型案件の受注には至らなかったこと、新たな成長に向けた新規事業構築や人材に関する費用がかさんだこと、有価証券評価損などを計上したことなどもあり、計画は未達であった。

しかし、子会社における専門性の高い付加価値サービスの提供、開発案件による原価構造の改善を始め、業務効率の改善、外注費や広告宣伝費等の適正な運用が進み、すべてのセグメントで増収増益を達成した。事業基盤、収益基盤は着実に強化されている。

2019年6月期業績

(単位：百万円)

	18/6期		計画	19/6期			
	実績	対売上比		実績	対売上比	前期比	計画比
売上高	3,786	100.0%	5,500	4,892	100.0%	29.2%	-11.0%
売上原価	1,449	38.3%	-	1,824	37.3%	25.9%	-
販管費	1,120	29.6%	-	1,996	40.8%	78.2%	-
営業利益	1,216	32.1%	1,500	1,071	21.9%	-11.9%	-28.6%
経常利益	1,194	31.5%	1,500	901	18.4%	-24.5%	-39.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,071	28.3%	1,400	629	12.9%	-41.3%	-58.0%

出所：決算短信よりフィスコ作成

(2) 事業別

コンシューマー・サービス事業では、「感謝経済」プラットフォームの構築に注力しながらも、マレーシアに設立したグループ会社 OKfinc LTD. によるブロックチェーン導入・運用コンサルティングの提供、並びに同社が Q&A サイト「OKWAVE」の運営で培ってきたノウハウに基づくマーケティングサポートの継続的な提供により、堅調に推移した。この結果、売上高は718百万円（前期比6.5%増）、セグメント利益は150百万円（同996.5%増）と増収増益となった。

オウケイウェイヴ | 2019年9月19日(木)
 3808名証セントレックス | <https://www.okwave.co.jp>

業績動向

エンタープライズ・ソリューション事業では、FAQシステム「OKBIZ.」や企業向けAIなどの製品導入の際の初期構築費と月額利用料にて構成する、いわゆる「サブスクリプション」のビジネスモデルであり、継続利用により月額収入を安定的に得るための仕組みである「リテンションビジネス」体制を独自ノウハウにて構築している。2019年6月期は主力製品「OKBIZ.」やAI製品などの新規受注が堅調に推移し、特に2019年6月期の成長戦略であるパートナービジネスを通じた間接販売の拡大により、大きく伸長した。この結果、売上高は1,842百万円（前期比32.7%増）、セグメント利益は906百万円（同21.6%増）となった。

インバウンド・ソリューション事業では訪日観光振興や東京五輪、万博開催決定等を追い風とした訪日外国人客の増加により、行政機関や地方自治体、医療分野、鉄道などの案件が増加している。これにより多言語コンタクトセンターの基幹サービスである電話通訳や、通訳業務委託の新規受注など、堅調に本業の成長を図ることができた。この結果、売上高は846百万円（前期比37.1%増）、セグメント利益は209百万円（同26.7%増）となった。

フィンテック事業では企業・団体からの受託により、グループ会社のOKfinc LTD. がブロックチェーンの戦略的設計を行い、同じくOK BLOCKCHAIN CENTRE SDN.BHD. がシステムの開発を行っている。また、OKプレミア証券（株）による、顧客の資産運用サポートも行っている。2018年6月期同様、ブロックチェーン・ベースのシステム開発案件を継続的に受託し、伸長した。この結果、売上高は1,484百万円（前期比34.3%増）、セグメント利益は1,048百万円（同0.6%増）となった。

セグメント別業績（2019年6月期）

（単位：百万円）

	18/6期		19/6期	
	実績		実績	前期比
売上高				
コンシューマー・サービス事業	675		718	6.5%
エンタープライズ・ソリューション事業	1,388		1,842	32.7%
インバウンド・ソリューション事業	617		846	37.1%
フィンテック事業	1,105		1,484	34.3%
セグメント利益				
コンシューマー・サービス事業	13		150	996.5%
エンタープライズ・ソリューション事業	745		906	21.6%
インバウンド・ソリューション事業	165		209	26.7%
フィンテック事業	1,041		1,048	0.6%

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 財務状況と経営指標

財務状況を見ると、（株）LasRootsを新たに連結対象にしたことで、数値が大きく変わっている。

資産の科目を見ると、「証券業における短期差入保証金」、「証券業における信用取引資産」及び「仮想通貨」等の資産が計上されたこと、並びに「受取手形及び売掛金」及び「投資有価証券」が増加し、「のれん」及び「テクニカルライセンス」が計上され、12,668百万円（前期末比9,447百万円増）となっている。

業績動向

負債は「証券業における受入保証金」、「証券業における信用取引負債」及び「預り仮想通貨」等の負債が計上されたこと、並びに「未払金及び未払費用」、「短期借入金」が増加し、「転換社債型新株予約権付社債」が計上されたことで8,894百万円（前期末比8,273百万円増）となっている。

純資産は、主に「資本剰余金」が減少したものの、「資本金」及び「利益剰余金」の増加により3,774百万円（前期末比1,173百万円増）となった。

連結貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	18/6 期末	19/6 期末	増減
流動資産	2,490	8,128	5,638
（現金及び預金）	1,578	1,660	82
固定資産	731	4,540	3,808
総資産	3,221	12,668	9,447
流動負債	540	6,951	6,411
固定負債	80	1,930	1,850
負債合計	620	8,894	8,273
（有利子負債）	64	3,202	3,137
純資産合計	2,601	3,774	1,173
(安全性)			
流動比率	460.9%	116.9%	-344.0pt
自己資本比率	80.2%	29.2%	-51.0pt
有利子負債比率	2.5%	86.6%	84.1pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2022年6月期には既存事業での売上高100億円に フィンテック事業での上積みを加え「感謝経済」の実現を目指す

● 2020年6月期見通し

フィンテック事業について、市場環境に収益が左右される面があること、投資、育成フェーズにあり、今後さらに資源配分を強化し、更なる投資の可能性もあることから業績変動が大きいと見られ、2020年6月期の業績予想は未開示となっている。同社の戦略上、フィンテック事業とフィンテック以外の事業が連携する部分もあり、前述のとおりフィンテック事業による業績変動により中期的には利益を押し上げる可能性がある一方で、短期的には圧迫する要因になる可能性もあるため、全体の予想開示を控えている。

今後の見通し

しかしながら、フィンテック以外の既存事業（コンシューマー・サービス事業、エンタープライズ・ソリューション事業、インバウンド・ソリューション事業）では、OKBIZ. シリーズによる法人向けサービスの伸長、ボランティアの製品拡販による新たな収益の創出、インバウンド向け需要の更なる拡大などにより、2019年6月期に比べ2ケタの増収成長を見込んでおり、成長スピードは衰えない。

なお、2019年8月に発表した中期ビジョンでは今後3年を目安に以下の取り組みに注力する計画である。

a) 感謝コミュニティの拡大と収益力の向上

コンシューマー・サービス事業とエンタープライズ・ソリューション事業をソリューション事業（仮称）に統合し、収益とコミュニティ基盤の拡大の実現を目指す。これまで OKBIZ. シリーズのメイン顧客層は国内の大手企業であったが、より柔軟なサービスに見直すことで、国内、海外や企業規模を問わず多くの企業に導入いただけるサービスへと見直し、合わせて法人とのコネクションが多い GRATICA を事業の中に取り込むことで、法人向けに案内を加速する。

b) ボランティアのサービス展開

2018年に契約したボランティアのサービスを国内企業やアジア企業に向けて展開する。同社のビッグデータ分析製品は、テロ対策、災害支援、サイバーセキュリティ、金融犯罪摘発、データ駆動型処理、生体研究、顧客審査などの幅広い用途に用いられている。日本、主要なアジア各国の暗号資産取引所にボランティアの製品を提供できる独占権も有しており、対象エリアでの営業展開を開始、強化し、単独での収益化を目指す。

c) フィンテック事業の確立

M&A で子会社化した各企業とのシナジーを創出させるべく、代表取締役社長の松田氏を中心としたフィンテック室を創設し、フィンテック事業全体のデザイン・コントロールを図る。また、短期的にはフィンテック事業単体での収益化を目指す。

■ 中長期の成長戦略

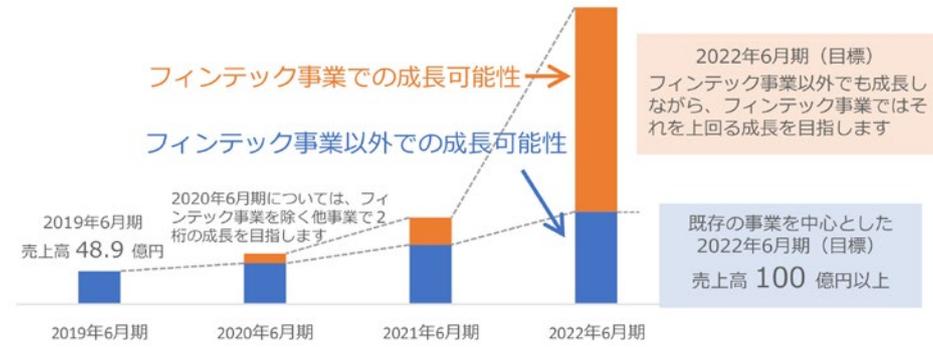
同社はフィンテック事業とフィンテック以外の既存事業について見通しを分けている。同社の強みである豊富な顧客基盤、大量のビッグデータを存分に生かせる既存事業については、右肩上がりの成長を見込んでいる。2019年6月期の売上高48.9億円を2022年6月期には100億円以上と2倍以上に成長させる見込みだ。

フィンテック事業については、市況等に影響を受けやすく見通しが立てづらいことから予想は開示していない。しかしながら、同社としては既存事業を上回る成長イメージを持っている。

同社が今まで積み重ねてきた顧客基盤、多くのユーザーとのコミュニティ、豊富な Q&A や FAQ、など同社ならではの強みにフィンテックを掛け合わせることで、感謝の気持ちを価値として利用できる経済圏「感謝経済」の実現を目指す。

中長期の成長戦略

数値計画イメージ



免責事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-11-9

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（情報配信部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp