

|| 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 >>>](#)

2018年9月12日(水)

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. 2018年6月期業績	01
3. 今後の見通し	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
3. 主要株主構成	05
■ 事業概要	05
1. ナレッジインテリジェンス事業	06
2. エンタープライズソリューション事業	06
3. 多言語 CRM 事業	06
4. フィンテック事業	06
5. 強み	07
■ 業績動向	09
1. 2018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
■ 中長期の成長戦略	12

■ 要約

ナレッジインテリジェンスの充実に加え他社に先駆け取り組んできた フィンテック技術が実を結び飛躍的に業績向上

オウケイウェイヴ<3808>は、個人向けの Q&A サイトや法人向けの 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」や、各界の著名人に質問できる「OKWAVE Premium」も提供している。

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」などを提供し、大手企業や自治体など 450 サイト以上に導入している。

1. 事業概要

同社の事業セグメントは、従来からのナレッジインテリジェンス事業、エンタープライズソリューション事業、多言語 CRM 事業に加え、2018 年 6 月期第 4 四半期より新たに事業化したフィンテック事業の全部で 4 事業である。

ナレッジインテリジェンス事業では、利用者の質問に答えるスタイルの Q&A サイト、「OKWAVE」、「OKWAVE Professional」、「OKWAVE Premium」の運営や提供を行っている。また「OKWAVE」と連携する、顧客参加型サポートコミュニティツール「OKBIZ. for Community Support」を提供している。

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を提供している。

多言語 CRM 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. 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。2018 年 6 月期は OKfinc LTD. が、ブロックチェーン・ベースのシステム開発能力を評価され開発案件を受託し、大きな収益を計上することができた。

2. 2018 年 6 月期業績

2018 年 6 月期の全社業績は、売上高 3,786 百万円（前期比 57.0% 増）、営業利益 1,216 百万円（同 624.6% 増）、経常利益 1,194 百万円（同 553.2% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 1,071 百万円（同 766.5% 増）であった。

オウケイウェイヴ | 2018年9月12日(水)
 3808名証セントレックス | http://faq.okwave.co.jp/?site_domain=ir

要約

事業別に見ると、ナレッジインテリジェンス事業は売上高 675 百万円（前期比 51.3% 増）、セグメント利益 13 百万円（前期は 28 百万円の損失）、エンタープライズソリューション事業は売上高 1,388 百万円（前期比 6.0% 増）、セグメント利益 745 百万円（同 9.2% 増）、多言語 CRM 事業は売上高 617 百万円（同 5.8% 減）、セグメント利益 165 百万円（同 2.8% 増）、フィンテック事業は売上高 1,105 百万円、セグメント利益は 1,041 百万円となっている。フィンテック事業の業績が目立つが、ナレッジインテリジェンス事業が黒字化し、エンタープライズソリューション事業、多言語 CRM 事業とも増益となっており、確実に収益力が強化されている。

3. 今後の見通し

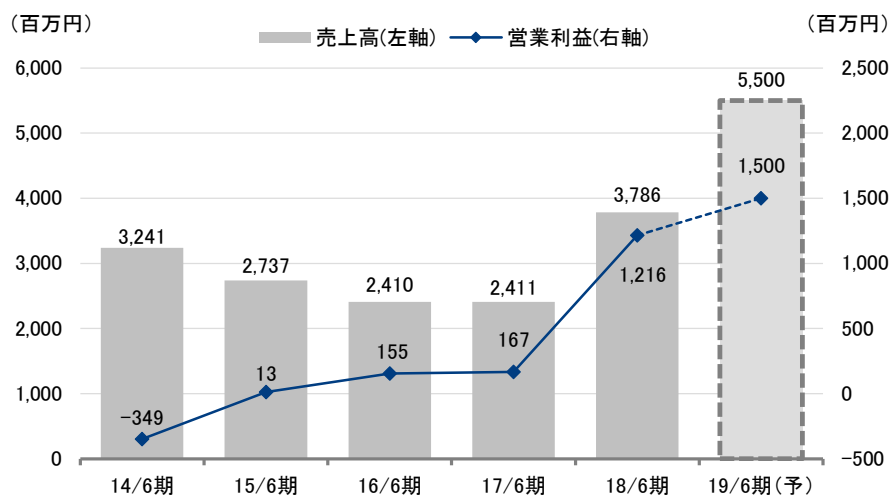
2019年6月期の業績予想は売上高が 5,500 百万円(前期比 45.2% 増)、営業利益が 1,500 百万円(同 23.3% 増)、経常利益が 1,500 百万円(同 25.6% 増)、親会社株主に帰属する当期純利益が 1,400 百万円(同 30.6% 増)となっている。

2018年7月には創業者の兼元謙任（かねもとかねとう）氏が代表取締役会長に就任し、2017年9月より取締役を務めた松田元（まつだげん）氏が新たに代表取締役社長に就任した。既存の事業とサービスを新会長の兼元氏が引き続き担い、同社がコア技術として推進する「ABCテクノロジー」（AI、Blockchain（ブロックチェーン）、Chat（チャット）の頭文字を取った造語）並びに、海外子会社を通じた投資並びにブロックチェーン技術等を主軸とする仮想通貨関連事業を新社長の松田氏が担い、右肩上がりの成長の持続を図る。

Key Points

- ・ 2018年6月期は各事業の増収増益に加え、フィンテック事業が躍進し、飛躍的に業績向上
- ・ 代表取締役2名体制で担当領域を分担し、2019年6月期は右肩上がりの成長を持続させる
- ・ ナレッジインテリジェンスの蓄積に加え、市場の伸びを背景に、フィンテック技術を活用し、感謝経済を推進する

業績推移



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、各界の著名人に質問できる「OKWAVE Premium」も2015年から提供している。

また、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450サイト以上に導入している。また、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、これらのサービスを通じて蓄積された膨大なデータを有効活用するために、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。

2. 沿革

同社は1999年に、現代表取締役会長の兼元謙任氏が、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事業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。

オウケイウェイヴ | 2018年9月12日(水)
 3808名証セントレックス | http://faq.okwave.co.jp/?site_domain=ir

会社概要

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	「OKWAVE」の他サイトとの連携サービス開始（現「QA Partner」）
2001年 4月	ナレッジソリューション「OKBIZ. Answer」の提供開始
2002年 5月	本店を東京都新宿区に移転
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
2003年12月	本店を東京都渋谷区に移転
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 1月	現社名の株式会社オウケイウェイヴに商号変更
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 2月	本店を現在の東京都渋谷区（恵比寿）に移転
2007年10月	楽天と資本・業務提携
2007年11月	米国子会社 OKWAVE INC. 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」の提供開始
2010年10月	グローバル Q&A プラットフォーム「OKWAVE.com」の提供開始
2011年10月	「OKWAVE.com」がグッドデザイン賞を受賞
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 1月	「働きがいのある会社」ランキングにて、ベストカンパニーに選出
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 総合研究所を設立
2014年11月	専門家が回答する「OKWAVE Professional」の提供を開始
2015年 1月	企業が回答する「OKWAVE Enterprise」の提供を開始
2015年 9月	CI 変更を実施
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
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を子会社化

出所：ホームページを元にフィスコ作成

3. 主要株主構成

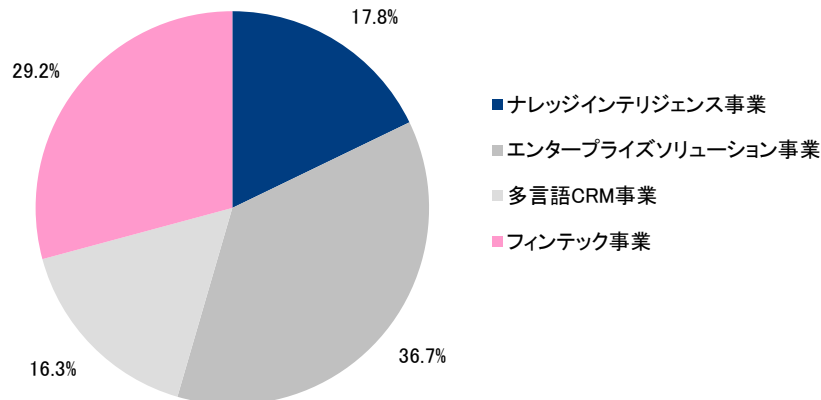
兼元 謙任 (24.07%)
 MICROSOFT CORPORATION (9.57%)
 日本証券金融株式会社 (2.79%)

■ 事業概要

ナレッジインテリジェンス事業、エンタープライズソリューション事業、多言語 CRM 事業に加え、フィンテック事業を開始

同社の事業セグメントはナレッジインテリジェンス事業、エンタープライズソリューション事業、多言語 CRM 事業、フィンテックの4つからなっている。2018年6月期の売上構成を見ると、ナレッジインテリジェンス事業が17.8%、エンタープライズソリューション事業が36.7%、多言語 CRM 事業が16.3%、フィンテック事業が29.2%となっている。

事業別売上構成(2018年6月期)



出所：決算短信よりフィスコ作成

事業概要

1. ナレッジインテリジェンス事業

ナレッジインテリジェンス事業では、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や、顧客参加型サポートコミュニティツール「OKBIZ. for Community Support」、「OKWAVE JOIN」、「OKBIZ. AI Knowledge」など、Q&Aサイト「OKWAVE」と連携した企業向けサービスを行っている。

さらに、海外子会社 OKfinc LTD. がブロックチェーン導入・運用コンサルティングを提供する際に、同社は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

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大銀行をはじめ、450サイト以上に提供している。

3. 多言語 CRM 事業

多言語 CRM 事業は、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。民間企業や官公庁からの多言語対応や多言語システム開発の業務請負なども行っている。

4. フィンテック事業

2018年6月期第4四半期より新規事業として、マレーシアの子会社 OKfinc LTD. にてブロックチェーン・ベースのシステムの開発受託事業を開始した。また、OKfinc LTD. を親会社とするブロックチェーン開発専門の子会社 OK BLOCKCHAIN CENTRE SDN.BHD. を設立し、開発に力を入れる。

事業概要

各事業の2018年6月期のトピックス

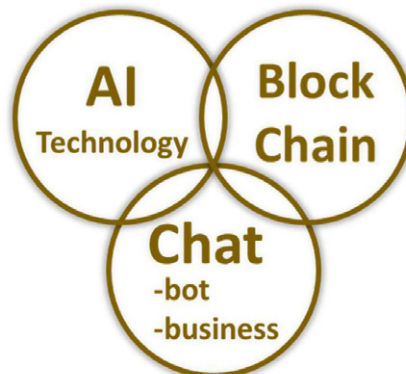
事業	内容
ナレッジ インテリジェンス 事業	感謝経済プラットフォームの構築 「良いことをして感謝されている人が、社会の様々な場面で優待される」新しい経済圏『感謝経済プラットフォーム』の構築を開始した。
	ブロックチェーン導入コンサルティング 子会社 OKfinc LTD. が提供するブロックチェーン導入支援・運用コンサルティングサービスの受注が、ブロックチェーン技術への関心の高まりを背景に順調に推移した。また、「OKWAVE」運営で培ってきたノウハウを基にしたマーケティングサポートサービスの提供により、スムーズなブロックチェーン導入を支援している。
エンタープライズ ソリューション 事業	市場シェア No.1 の FAQ システム「OKBIZ.」最新版の提供を開始 サポート業務従事者の業務効率を高めるため、問い合わせに AI が最適な FAQ を自動応答する「AI-Helper (アイヘルパー)」機能の特長とする FAQ システム「OKBIZ.」最新版の提供を開始した。また、他社基幹システムとの連携機能を強化し、間接販売の拡大を見込むほか、管理画面の多言語化に対応した。
	FAQ 作成時間を 80% 削減する AI 製品を発売 企業内の問い合わせ対応履歴の各種データを同社開発の AI が解析し、FAQ を自動で作成支援する新製品「OKBIZ.for AI FAQ Maker」を発売した。手作業と比較し、作業時間を約 80% 効率化可能。
多言語 CRM 事業	企業サイトをリニューアルし、ブランドを強化 これまでのモノトーンだった企業サイトを、同社グループのブランドカラーの赤を差し色に用いてデザインを一新するリニューアルを実施した。ブランドストーリーの掲載、AI 翻訳 / 通訳などの次世代型通訳の具現化、豊富な事例に基づくプロジェクト紹介など、ブランドと信用力の強化を図る。
	インバウンドセミナーの開催 訪日外国人旅行者数が年々増加し、インバウンドビジネスへの関心も高まるなか、ブリックスでは「インバウンドビジネスセミナー」を開催し、政府、企業、病院それぞれの立場からの訪日外国人受け入れの現状と課題についての講演を実施。インバウンドビジネスを展開・検討する企業・団体等との接点づくりの機会ともなった。
フィンテック 事業	ブロックチェーン・ベースのシステム開発を受託 ブロックチェーン導入・運用支援コンサルティングを行う OKfinc LTD. では大型のブロックチェーン・ベースのシステム開発を受託した。
	ジョホール・バルにブロックチェーン開発会社 OKfinc LTD. を親会社に、ブロックチェーン開発を担う新会社 OK BLOCKCHAIN CENTRE SDN.BHD. をマレーシアのジョホール州メディニ経済特区の高層オフィスビル「メディニ 9」を本社に設立した。ジョホール・バルのブロックチェーン開発特区化を目指し、マレーシア政府、現地の大学、そして現地有力企業との協議を開始する。

出所：決算ハイライト資料よりフィスコ作成

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

事業概要

(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取って 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（2013 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。

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本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。

同社では高度なブロックチェーン技術開発力を持つテックビューロ（株）、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）』の開発を開始した。

c) Chat : チャットボット・ビジネスチャット技術

チャットとは時間や場所を気にせず、手軽に情報交換ができる技術である。同時多発的な問い合わせに対応できるチャット技術を持つモビルス（株）と協同し、問い合わせに無人で自動対応するチャットボットや社内情報の共有が円滑に進むよう、ビジネスチャットを組み込んだナレッジソリューションの開発・販売を行っている。2017 年 6 月期に販売を開始した「OKBIZ.」と連携させた FAQ ボット機能や、2018 年 6 月期より機能強化した AI エージェント連携を特色とする「OKBIZ. for Chat & Bot」のように、同社ならではのチャット技術の活用を進めている。

(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、1100 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することで、他社には提供できない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（三菱 UFJ<8306>、三井住友<8316>、みずほ<8411>、りそな<8308>、ゆうちょ<7182>）に使用されるなど、高い信頼性も評価されていると推察される。これら数多くの企業との契約が安定収益確保に貢献している。

業績動向

2018年6月期はフィンテック事業が躍進し、飛躍的に業績向上

1. 2018年6月期業績

(1) 全社

2018年6月期は、ナレッジインテリジェンス事業ではブロックチェーン導入・運用コンサルテーションが堅調であり、エンタープライズソリューション事業では法人向けの主力製品の売上が堅調に拡大している。また、第4四半期からの新規事業であるフィンテック事業にて大型開発案件を受託した結果、売上高は3,786百万円（前期比57.0%増）と、大幅な増収を達成した。利益面では、子会社における専門性の高い付加価値サービスの提供や開発案件による原価構造の改善をはじめ、業務効率の改善、外注費や広告宣伝費等の適正な運用を継続して進めることで、営業利益は1,216百万円（同624.6%増）、経常利益は1,194百万円（同553.2%増）、親会社株主に帰属する当期純利益は1,071百万円（同766.5%増）とすべてにおいて過去最高益であった2017年6月期を上回った。

2018年6月期業績

（単位：百万円）

	17/6期		18/6期		前期比
	実績	対売上比	実績	対売上比	
売上高	2,411	100.0%	3,786	100.0%	57.0%
売上原価	1,163	48.3%	1,449	38.3%	24.6%
販管費	1,079	44.8%	1,120	29.6%	3.7%
営業利益	167	7.0%	1,216	32.1%	624.6%
経常利益	182	7.6%	1,194	31.5%	553.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	123	5.1%	1,071	28.3%	766.5%

出所：決算短信よりフィスコ作成

(2) 事業別

ナレッジインテリジェンス事業では、マレーシアに設立した子会社 OKfinc LTD. によるブロックチェーン導入・運用コンサルテーションならびに「OKWAVE」運営で培ってきたマーケティングサポートによる売上が堅調に推移した。この結果、売上高は675百万円（前期比51.3%増）、セグメント利益は13百万円（前期は28百万円の損失）と増収となり、黒字化を達成した。

エンタープライズソリューション事業では、「OKBIZ.」は、同社開発のAIを活用した最新版の発売などにより、新規受注が堅調に推移し、特に2018年6月期の成長戦略であるパートナービジネスの拡大による間接販売が伸長した。この結果、売上高は1,388百万円（前期比6.0%増）、セグメント利益は745百万円（同9.2%増）と増収増益を達成した。

業績動向

多言語 CRM 事業では、訪日外国人客の増加や東京五輪開催決定を追い風に、地方自治体や医療分野、鉄道などの案件が増加し、多言語コンタクトセンターの基幹事業である電話通訳の案件が堅調に伸びている。2018年6月期は一時的な受託案件があったことで、売上高は617百万円（前期比5.8%減）と減少したが、費用の見直しを継続的に実施していることから、セグメント利益は165百万円（同2.8%増）と増加し、減収増益となった。

2018年6月期第4四半期から新規事業として開始したフィンテック事業では、子会社 OKfinc LTD. がブロックチェーン・ベースのシステム開発能力や、2年前からブロックチェーン技術開発の取り組みを進めている同社の技術的な知見も評価され、大型案件を受注した。当該案件に対応できる同社の技術力が高く評価され、売上高は1,105百万円、セグメント利益は1,041百万円となり、業績向上に大きく貢献した。

セグメント別損益（2018年6月期）

(単位：百万円)

	17/6期		18/6期	
	実績		実績	前期比
売上高				
ナレッジインテリジェンス事業	446		675	51.3%
エンタープライズソリューション事業	1,310		1,388	6.0%
多言語 CRM 事業	655		617	-5.8%
フィンテック事業	-		1,105	-
セグメント利益				
ナレッジインテリジェンス事業	-28		13	-
エンタープライズソリューション事業	682		745	9.2%
多言語 CRM 事業	160		165	2.8%
フィンテック事業	-		1,041	-

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

財務体質は健全

2. 財務状況と経営指標

経営指標を見ると、流動比率は、462.4%（前期末比で49.5ポイント上昇）と一般的に理想とされる200%を大きく超えている。自己資本比率も80.3%（前期末比0.3ポイント上昇）と、こちらも一般的に理想とされる40%を大きく上回っており、業績好調で安全性に関しては非常に高い数値となっている。

業績動向

連結貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	17/6 期末	18/6 期末	増減
流動資産	1,280	2,498	1,218
(現金及び預金)	799	1,578	779
固定資産	570	723	152
総資産	1,850	3,221	1,370
流動負債	310	540	230
固定負債	49	80	30
負債合計	359	620	261
(有利子負債)	23	64	41
純資産合計	1,491	2,601	1,109
(安全性)			
流動比率	412.9%	462.4%	49.5pt
自己資本比率	80.0%	80.3%	0.3pt
有利子負債比率	1.6%	2.5%	0.9pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

代表取締役 2 名体制で担当領域を分担し、 2019 年 6 月期は右肩上がりの成長を持続させる

2019 年 6 月期は、創業者である兼元謙任氏が代表取締役会長、2017 年 9 月より取締役を務めた松田元氏が代表取締役社長に就任し、代表 2 名体制にて同社グループの経営と事業を推進する。

2019 年 6 月期は、2018 年 6 月期に成長を遂げたブロックチェーン導入・運用コンサルティングや、ブロックチェーン技術開発を主軸とするフィンテック事業を業態拡大の成長ドライバーとして注力する。

また、ナレッジインテリジェンス事業での『感謝経済プラットフォーム』の構築では、同社の理念を体現するサービスとして事業間の枠組みを超えて全セグメントの知見を投入し、より多く感謝されている人の可視化と彼らが優待されるような経済圏の創出と機能開発、並びに『感謝経済プラットフォーム』に参画する企業への各種ソリューションの提供、これらを既存のサービスと新規サービスを組み合わせ、国内外にて推進を図る。

2019 年 6 月期の連結業績は、売上高が 5,500 百万円(前期比 45.2% 増)、営業利益が 1,500 百万円(同 23.3% 増)、経常利益が 1,500 百万円(同 25.6% 増)、親会社株主に帰属する当期純利益が 1,400 百万円(同 30.6% 増)と右肩上がりの成長を持続する計画だ。

今後の見通し

2019年6月期業績見通し

(単位：百万円)

	18/6期		19/6期	
	実績		予想	前期比
売上高	3,786		5,500	45.2%
営業利益	1,216		1,500	23.3%
経常利益	1,194		1,500	25.6%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,071		1,400	30.6%

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 中長期の成長戦略

ナレッジインテリジェンスの蓄積に加え、市場の伸びを背景に、フィンテック技術を活用し、感謝経済を推進する

スマートデバイスの普及や、ネットワークの高速化、低価格化が急速に進んだことから、様々なモノがネットワークにつながるIoTが本格化している。2020年には400億のデバイスがオンライン化される見通しだ。しかし、ネットワークにつながればつながるほど、IoTの問題が複雑化し、企業には解決策の特定が困難な問い合わせが増えると想定されている。また消費者は、つながらない企業サポートに対して、不満を募らせる可能性がある。

そこで同社では、同じ製品・サービスを利用している消費者同士をQ&Aでつなぎ、消費者が保有する知識・経験をサポートに活用するサービスを展開していく。また各サービスに最新テクノロジーを組み込むことで、Q&Aサービスの更なる発展を図ると同時に、企業サポート効率を最大限引き上げるサービスを提供する計画である。

ナレッジシェアリング市場は2020年には国内だけでも1,000億円市場に拡大すると見込まれている。同社の「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」という企業理念に沿って、コアとなる「ABCテクノロジー」の活用並びにサイバーセキュリティを重視しながら、互いに助け合いを実現するプラットフォーム型サービスの開発・提供を進めていく。

重要事項（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。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

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。その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、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、投資その他の行動を勧誘するものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、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、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

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、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは堅く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは堅く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ