

株式会社オーケーウェブ

2026年6月期 第3四半期 決算説明会資料

2026年5月14日作成

【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。
- ご質問は随時、チャットからお受けいたしますので、ご質問ください。

目次

- 01 第27期第3四半期決算内容について
- 02 業績予想の修正について
- 03 株式交換によるJINEN社の子会社化について
- 04 OKWEB事業の再定義
- 05 事業再生ロードマップ
- 06 プロダクトの進化
- 07 Q&A (Oshiete Kotaeru)

1. 2026年6月期（第27期）第3四半期 決算概要

主な出来事・取り組み

- 2025年10月1日に株式会社メディアリメイク（以下 MR社）の全株式を取得し連結子会社化。当第2四半期より連結開始。
- コミュニティ（OKWAVE Plus、OKWAVE）、GRATICAともにサービスの価値の見直し。GRATICAにおいては、ウェルビーイング学の第一人者 武蔵野大学の前野隆司学部長の監修を得る。
- プロダクトのテコ入れのためシステム開発を再開。新機能開発や新サービスに着手。緊縮経営から方針転換し、先行投資を含め積極経営のフェーズに移行。
- メンバークラス～幹部クラスまで幅広く従業員の採用を再開。

BS（貸借対照表）

当四半期末現預金残高	511百万円	事業成長のための資金を維持・確保
のれん未償却残高	83百万円	前年度末から9百万円増。MR社の新規連結による増加。
当四半期末純資産残高	468百万円	自己資本比率23.6%。

PL（損益計算書）

- 売上高は前年同期に比べ45百万円増の201百万円を計上。MR社の新規連結及び大型案件の受注消化が売上増加に寄与。GRATICAは高単価顧客の獲得により前年同期を上回る着地。
- 総コスト（売上原価・販管費）は、前年同期に比べ69百万円増の333百万円を計上。再成長のための人材採用、MR社のM&A取得関連費用が増加の主な要因。

1. 決算概要：連結BS（資産）

(百万円)	2025年6月30日	2026年3月31日	
	前年度末	当第3四半期末	増減
流動資産	580	618	+38
現金及び預金	542	511	△30
売掛金	16	35	+19
その他	21	70	+49
固定資産	1,145	1,179	+34
有形固定資産	0	0	—
無形固定資産	76	113	+36
投資その他の資産	1,068	1,066	△2
資産合計	1,725	1,798	+72

成長のための資金残高を維持・確保
 新規連結による売掛金増
 開発会社に資金を預託

新規連結に伴うのれんの発生
 システム資産の計上

1. 決算概要：連結BS（負債・純資産）

(百万円)	2025年6月30日	2026年3月31日	増減
	前年度末	当第3四半期末	
流動負債	1,324	1,317	△7
(主な増減項目)			
前受金	67	35	△31
未払金及び未払費用	220	234	+14
固定負債	28	12	△15
(主な増減項目)			
長期前受金	28	12	△15
負債合計	1,352	1,329	△23
株主資本合計	336	434	+97
包括利益累計額	△11	△10	+0
新株予約権	46	44	△2
純資産合計	372	468	+96
負債純資産合計	1,725	1,798	+72

大型案件の役務業務の提供が順調に進行

年間契約の役務提供が順調に進行

増資による資本金等の増加 +236百万円
四半期純損失の計上 △139百万円

1. 決算概要：連結PL（第3四半期累計期間）

(百万円)	2025年6月期	2026年6月期	増減
	前第3四半期	当第3四半期	
売上高	156	201	+45
売上原価	96	92	△4
売上総利益	59	109	+49
販管費	168	241	+73
営業利益	△108	△131	△23
営業外収益	5	1	△4
営業外費用	39	7	△32
経常利益	△142	△138	+4
特別利益	25	2	△23
特別損失	1	-	△1
四半期利益	△119	△139	△20

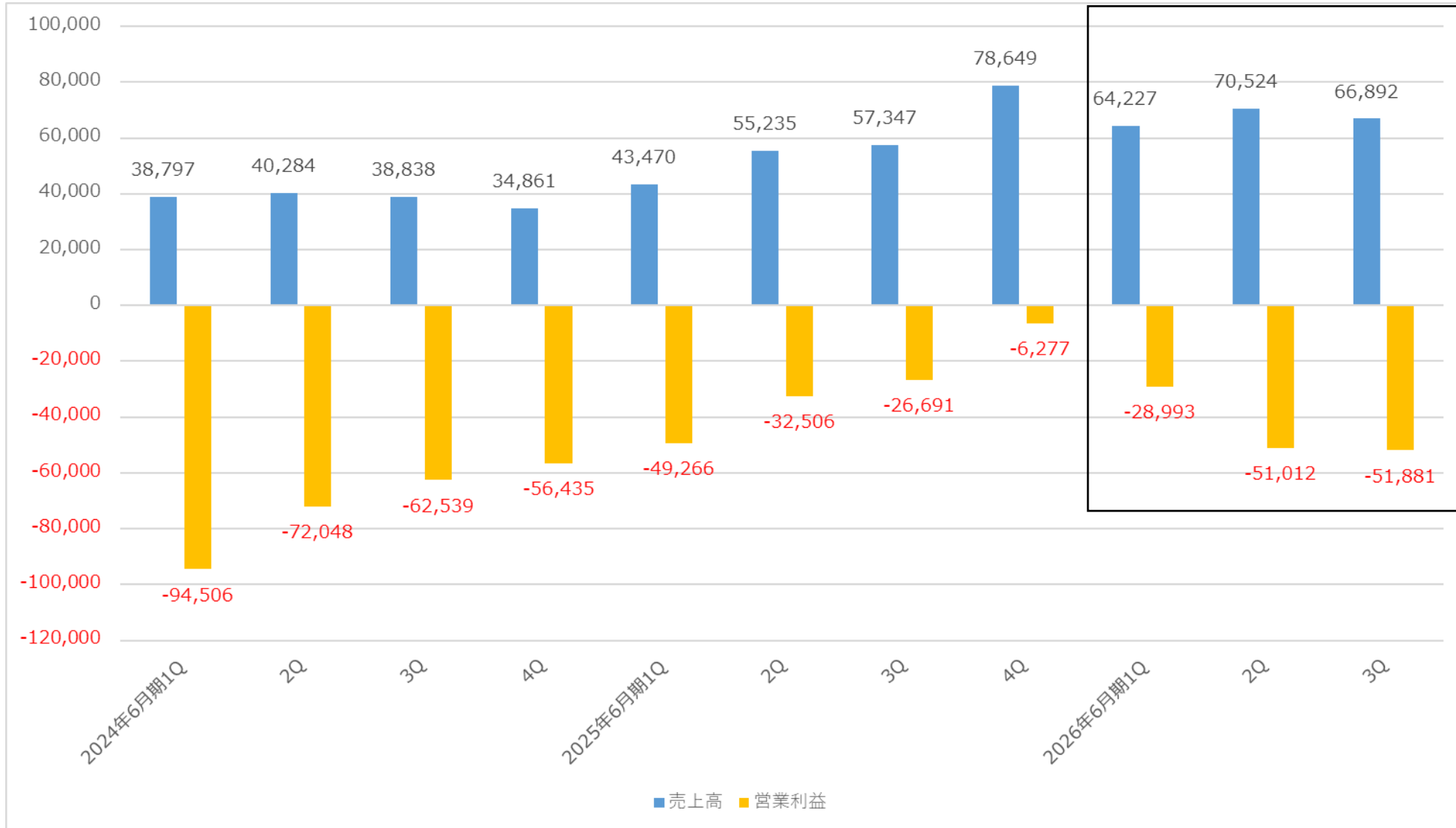
MR社の新規連結及び
大型案件のwebプロモーション業務が寄与

再成長のための人材採用及び
M&A取得関連費用の計上による増加

係争中の株主代表訴訟に伴う弁護士報酬等を計上

1. 決算概要：四半期業績推移

(単位：千円)



製品の
テコ入れ開始

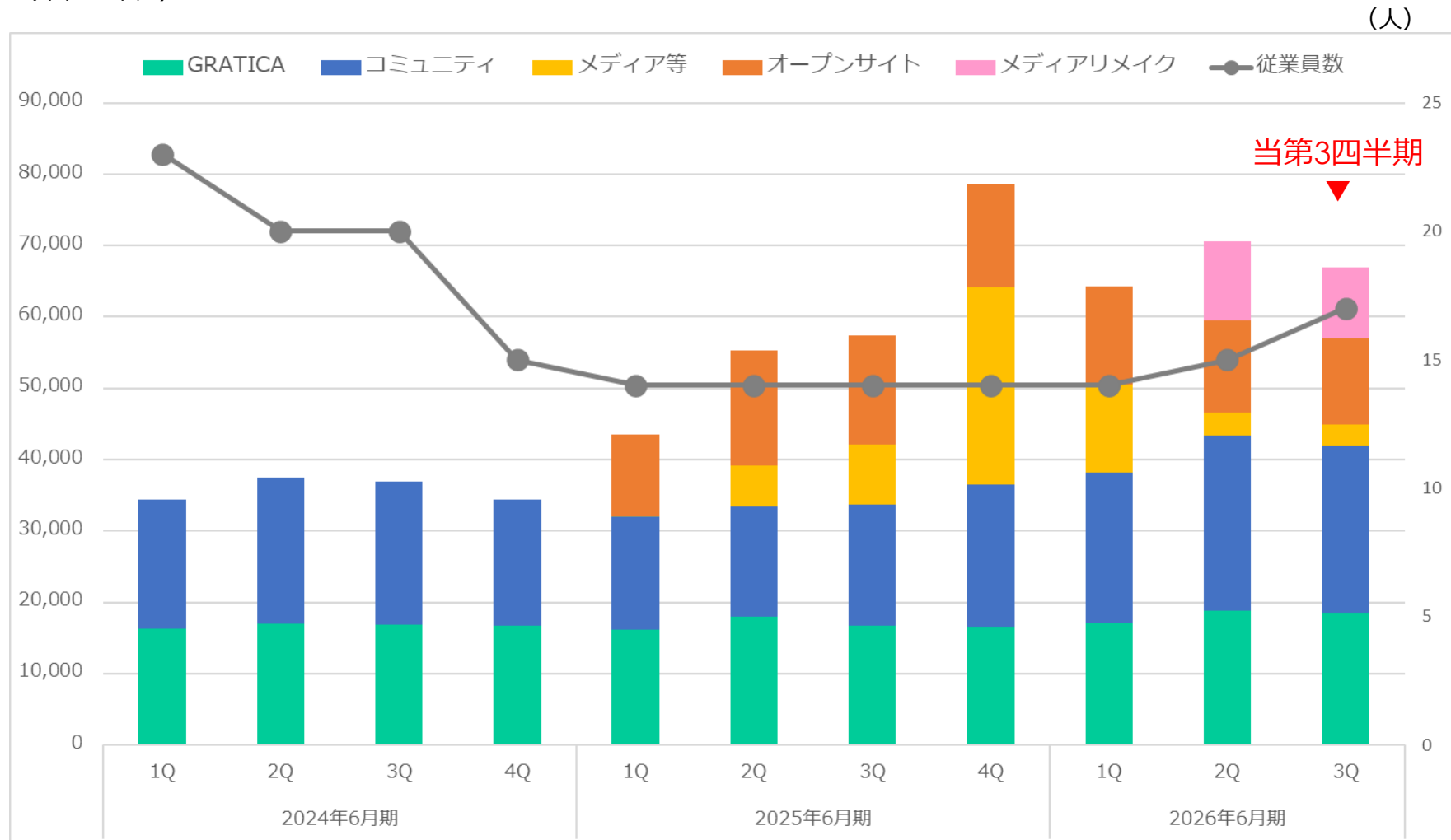
先行投資再開

当第3四半期



1. 決算概要：サービス別売上推移（OKW+OS+MR）

(単位：千円)



MR社の新規連結が
売上増加に寄与。

GRATICAは1~3Qともに
前年同期を上回る着地。

当第3四半期



2. 業績予想の修正

	前回予想	今回予想	差異
売上高	300~500百万円	270百万円	△30~△230百万円
営業利益	△100~1百万円	△200百万円	△100~△201百万円

商品力

- ・ プロダクトのテコ入れに着手するも効果発揮まで時間を要す。

費用増

- ・ 縮小均衡型経営から先行投資型経営に方針転換
- ・ 採用活動の再開
- ・ システム開発の再開

M&A・その他

- ・ 新規連結1社にとどまる
- ・ 大型案件の受注に苦戦

(百万円)	2016.6	2017.6	2018.6	2019.6	経営混乱の時代			現体制での経営再建				増収 減益
					2020.6	2021.6	2022.6	2023.6	2024.6	2025.6	2026.6	
売上高	2,410	2,411	3,786	4,892	4,795	2,196	832	146	152	234	270	増収
営業利益	155	167	1,216	1,071	-926	-516	-1,298	-709	-285	-114	-200	減益

3. 株式交換によるJINEN社の子会社化

5/14開示の「共創共同体向け事業の成長加速に向けた、簡易株式交換によるJINEN株式会社の完全子会社化に関するお知らせ」から抜粋

	株式会社オーケーウェブ (完全親会社)	JINEN株式会社 (完全子会社)
株式交換比率	76.95	1
株式交換により交付する株式数	769,500株 (予定)	

(参考) 5/13終値39円で換算すると：769,500株×39円＝30,010,500円

JINEN株式会社	2025年5月期
純資産	2,359千円
総資産	22,809千円
売上高	31,148千円
営業利益	1,423千円
設立	2023年6月30日
代表者	代表取締役 本嶋 崇志 (藤田 崇志)
資本金	1,000千円


3. 株式交換によるJINEN社の子会社化



APPLICATION LAYER
共創共同体向けサービス

OKWAVE
コミュニティプラットフォーム

共同体のコミュニケーション・知識共有を支援する。



- コミュニティの形成・活性化
- 行動データの蓄積・AI活用

GRATICA
メンバーの関係の質を高める

感謝・承認の可視化を通じて共創共同体の関係性を高める。



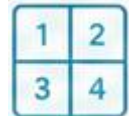
- サンクスカード1,500種類以上
- 累計700社超
- ユーザー満足90.7%




OS LAYER
共創共同体をつくり育てるためのOS

JINEN
共創が生まれる関係性のOS


共創共同体の設計・運営・状態を統合管理する基盤OS。上層アプリケーションのコミュニティデータと感謝データに加え、共同体内の各種コミュニケーションデータを受け取り、共創共同体を持続的に成長させる。




16分類フレームワーク




AIモニタリング




学術的裏付け



上場企業・自治体50以上

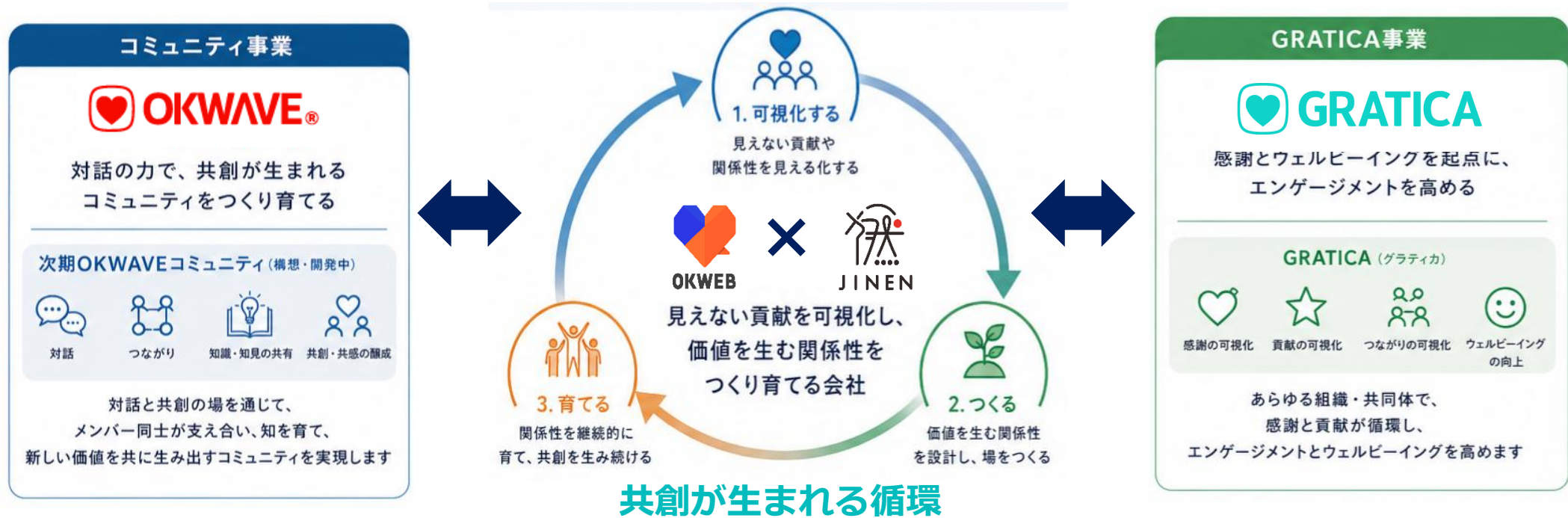


共創共同体（関係性から新たな価値を生む集まり）の設計・立上げ・運用・成長のコンサルティングと支援を一貫通貫に行う



4. OKWEB事業の再定義

個人・組織・地域を超えた「共同体（コミュニティ）」向けに、
 新たな価値が生まれる関係性をつくり、育てる



**OKWEBの強み
 (共通基盤)**



人と人の信頼をつくる力
 長年のコミュニティ運営で
 培った信頼構築のノウハウ



見えない貢献を可視化する技術
 独自の分析・可視化技術で
 価値を見える形に



関係性を設計・育成する力
 共創が生まれる関係性の
 設計と運用のノウハウ



ウェルビーイングを高める思想
 感謝・つながり・共創を通じて
 人と組織の幸福を追求

5. 事業再生ロードマップ



提供プロダクト	Q&Aコミュニティ サンクスカード マッチングサービス	Q&Aコミュニティ/サンクスカード マッチングサービス コミュニティ・コンサルティング	コミュニティ・プラットフォーム コミュニティ・ソリューション コミュニティ・コンサルティング
マネタイズ	SaaS	SaaS・マッチング・コンサルティング	SaaS・マッチング・コンサル・参加費・協賛
経営成績	年商 3億円	年商 5億円	年商 10億円~36億円
KPI			有償対象ユーザー数：100万人 有償共同体数：4000 平均単価 (ARPU)：300円

6. プロダクトの進化

before (これまで)

after (これから)

Q&Aコミュニティ



- Q&A形式の問題解決
- 企業のサポートコミュニティ



- Q&A以外の様々なコミュニケーション
- オープンもクローズドも可能
- **関係性を強化するプラットフォーム**

サンクスカード



- WEB上でのカード送受信



- WEB上でのカード送受信
- +
- **社員ウェルビーイング調査**
- 「GRATICA組織サーベイ」の実装

マッチングサービス



Sincerely yours

- 中高年向け友活 & 恋活



- 「aikata」に完全リニューアル
- 35歳以上の**関係性市場**を開拓
- ※脱恋愛市場

6-1. OKWAVEの進化 ~ Q&Aサイトから関係性を育てるコミュニティへ ~

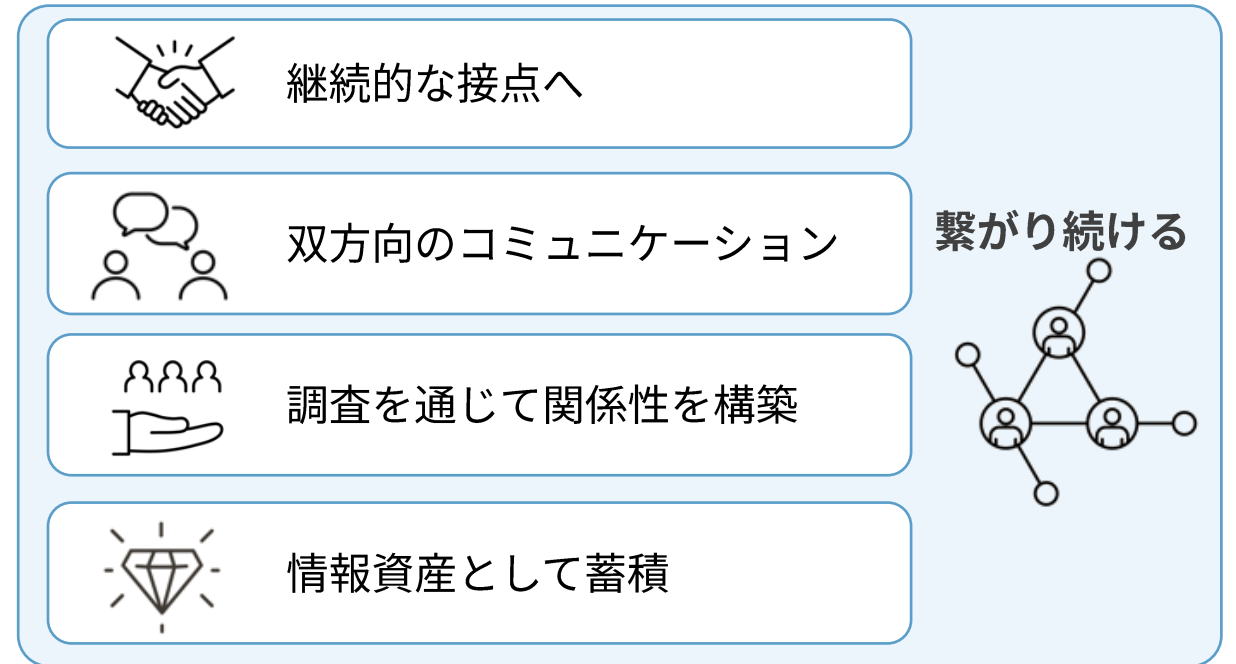
背景：AIとの対話が増え顧客接点が薄れる中、
 貴重な点での接点を継続的な関係に育てることが企業の競争優位に

従来施策による関係



必要だがこれだけでは、工数や費用が増加

理想的な関係

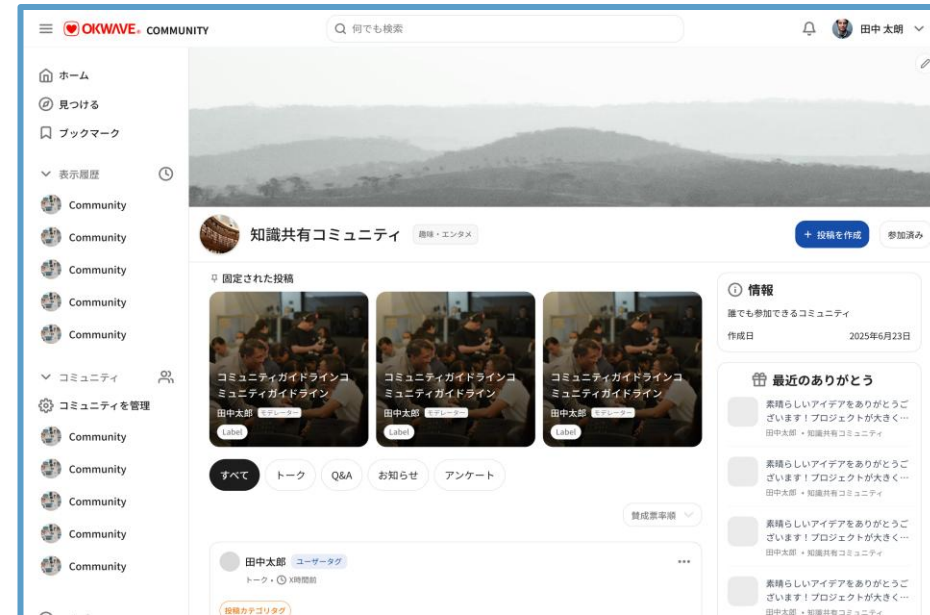
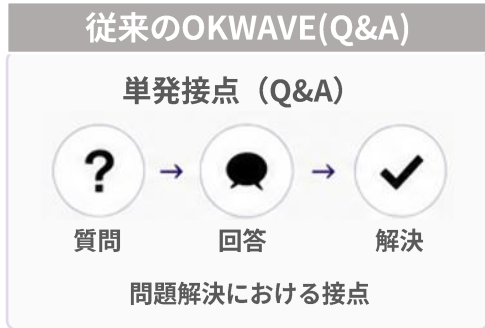


コミュニティが注目されている背景

6-1. OKWAVEの進化 ~ Q&Aサイトから関係性を育てるコミュニティへ ~

コミュニティの進化：AI時代に大切さを増す人と人の繋がり。

OKWAVEは、**関係性を育てるコミュニティプラットフォームへ進化**します。



01 方向性の定義	06 メンバーインタビュー
02 共通言語の開発	07 参加者属性の定義
03 ロールモデルの定義	08 提供価値の言語化
04 ロードマップの策定	09 コンテンツの設計
11 ガイドラインの策定	16 インセンティブの設計
12 運用指標の策定	17 年間スケジュールの策定
13 運営体制の構築	18 外部発信の強化
14 コアメンバーの選定	19 寄附イベントの推進
15 ガントチャートの作成	20 データベースの構築



6-1. OKWAVEの進化 ~ Q&Aサイトから関係性を育てるコミュニティへ ~

関係性を育てるコミュニティ設計

訪問

参加

発信

共創

貢献・ファン化



6-1. OKWAVEの進化 ~ Q&Aサイトから関係性を育てるコミュニティへ ~

広がるコミュニティ事業領域（サポート領域+マーケティング領域へ）

サポート工数の最適化



ユーザー同士の助け合いで問合せ削減と顧客体験向上

リアルなユーザーの声を把握 (VoC)



いつでもユーザーの声を気軽に収集。
単なるアンケートと違い計億的な関係性にもつながる。

顧客との接点強化 (LTV向上)



継続的なつながりにより、関係性を強化、ファン化

新たな顧客接点

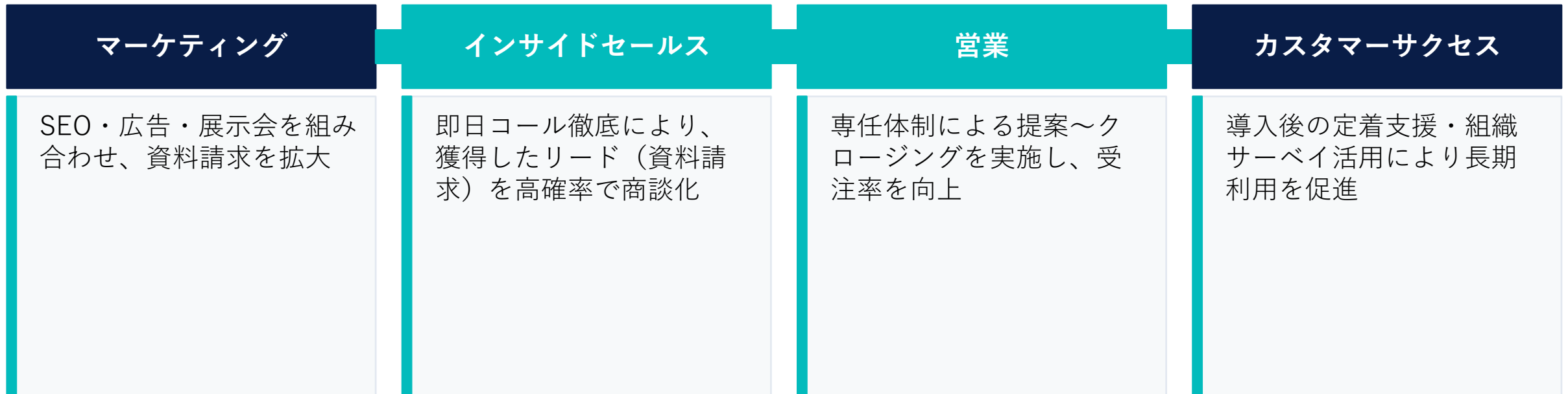


OKWAVEと連動することで様々なユーザーにアプローチ

6-2. GRATICAの進化

SaaSの基本プロセスを強化し、持続的な成長基盤をつくる

マーケティング→営業→カスタマーサクセスの基本プロセスを一つひとつ強化し、各プロセスをつなげることで、新規顧客の獲得と既存顧客の継続利用を両立させます。

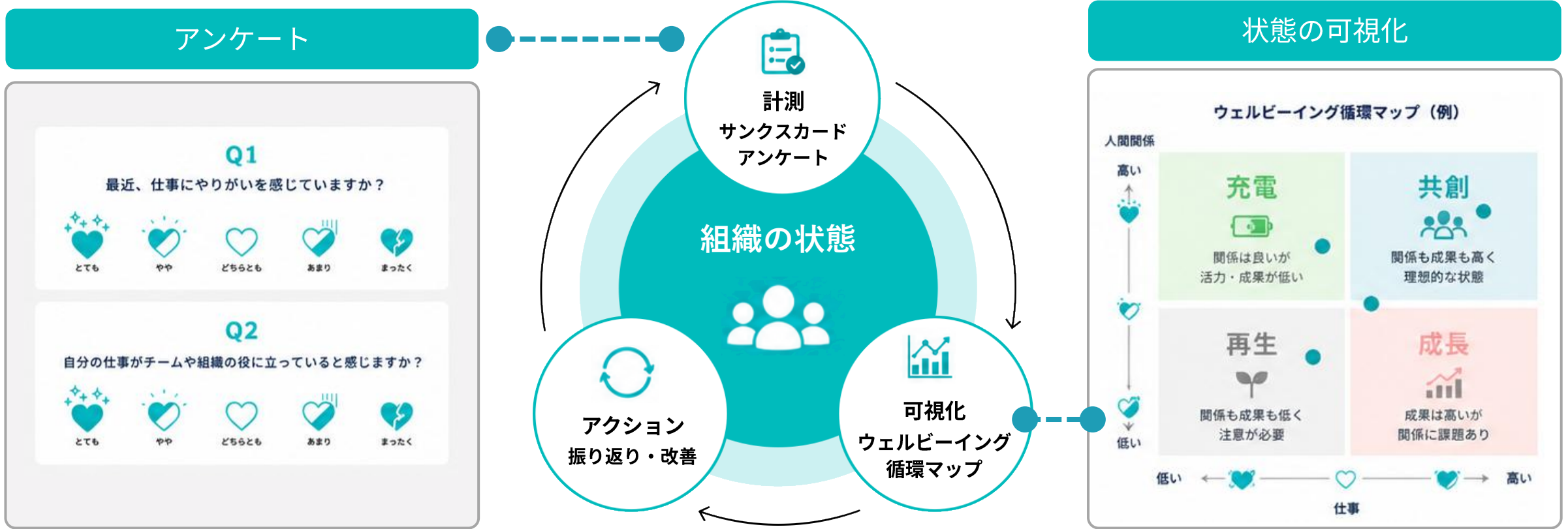


各プロセスを連携させることで「点」の施策から「線」の顧客体験へ。GRATICAは累計700社超・ユーザー満足度90.7%の実績を基盤に、組織サーベイ機能を加えてさらなる価値向上を図ります。

6-2. GRATICAの進化

サンクスカード × 組織サーベイ

サンクスカードと組織サーベイを組み合わせ、組織状態を可視化します。その結果をもとにGRATICA上でアクションを実行し、改善サイクルを継続的に回せます。



6-2. GRATICAの進化

ウェルビーイング研究の第一人者 前野 隆司氏 監修



武蔵野大学
ウェルビーイング学部長
慶應義塾大学名誉教授
前野 隆司氏

私はウェルビーイング（幸せ、健康、心と体の良い状態）の研究をしています。ウェルビーイングには、感謝、やりがい、成長、つながり、思いやり、健康など、さまざまな要因が関係しています。

言い換えれば、これらを向上することにより、ウェルビーイングは向上します。

GRATICAは、感謝を可視化するのみならず、やりがい、成長、つながり、思いやり、健康など、ウェルビーイングの要素についての気づきに基づき、ポジティブに組織と個人の幸せを目指すための心温まるツールです。

ウェルビーイング研究者として、このような心のこもったサービスが社会に広まることを願ってやみません。

6-3. マッチングサービスの進化

市場構造の変化

35歳以上に「出会いの未充足」が拡大、社会課題に

若年層中心の写真・条件検索では拾いきれない、35歳以上の“傷つかない関係”需要が顕在化。

860億円

国内オンライン恋活・婚活市場予測 (2028)

28.25%

50歳時未婚率・男性 (2020)

60.5%

孤独は心身の健康面に影響

シンシアリーユアーズの25年の信頼と歴史を、
35歳以上の「恋愛疲れ」と「孤独」の解消へ

関係が深まるマッチングアプリへ転換し、新ブランドへ大幅リニューアル

マッチングアプリに疲れた経験がある層に対して
”脱スペック”のアプリで成功体験を

6-3. マッチングサービスの進化

名称を「aikata」変更し、大幅にUIと機能を全面リニューアル
 「会う前に比べる」スペック比較から「会話からはじめる」新しい体験へ

Before

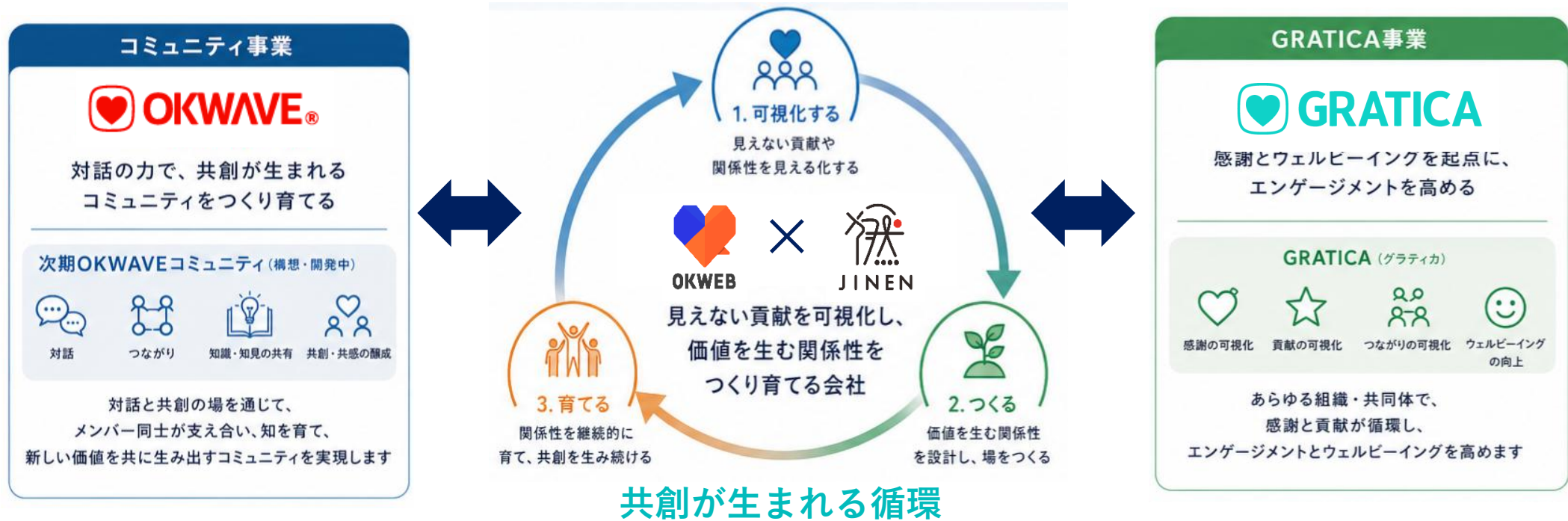


After



(再掲) OKWEB事業の再定義

個人・組織・地域を超えた「共同体（コミュニティ）」向けに、
新たな価値が生まれる関係性をつくり、育てる



**OKWEBの強み
(共通基盤)**



人と人の信頼をつくる力
長年のコミュニティ運営で
培った信頼構築のノウハウ



見えない貢献を可視化する技術
独自の分析・可視化技術で
価値を見える形に



関係性を設計・育成する力
共創が生まれる関係性の
設計と運用のノウハウ



ウェルビーイングを高める思想
感謝・つながり・共創を通じて
人と組織の幸福を追求



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。