

株式会社オウケイウェイヴ

～世界中の人と人を信頼と満足でつなぐ～

事業内容	Q&A コミュニティサイトの運営、企業向けソリューション事業等				
本社所在地	東京都渋谷区恵比寿 1-19-15	URL	http://www.okwave.co.jp/		
設立年	1999年	株式公開年	2006年	市場名	名証セントレックス
資本金（設立年）	3百万円	資本金（2007年）	686百万円		
売上高（設立年）	24百万円	売上高（2007年）	924百万円		
従業員数（設立年）	1人	従業員数（2007年）	61人		
ファンド事業	ベンチャーファンド出資事業				
同社に投資を行った出資先ファンド名（無限責任組合名）					
サンブリッジ・テクノロジーファンド 2002 投資事業有限責任組合（株式会社サンブリッジ）					

事業概要

■Q&A コミュニティサイトの立ち上げ

「世界中の人と人を信頼と満足でつないでいくこと」を理念として掲げ、1999年7月に会社を設立し、あらゆる分野において誰もが気軽に質問でき、お互いに経験や知識を教えあうことで助け合いができる場として、Q&A コミュニティサイト「OKWave」を世界に先駆けて立ち上げた。

このQ&Aを通じて、「OKWave」のサイトを訪れる方々の知識の泉になることを願い、2010年に10ヶ国語、100カ国にサービスを提供することを目標にしている。

■OKWave を活用したポータル事業の展開

Q&A コミュニティサイト「OKWave」の運営により蓄積されたQ&A コンテンツや運営ノウハウをもとに、「OKWave」サイトを他企業のポータルサイトに提供する、ポータル事業の展開もはかっている。



<http://okwave.jp>

■企業向けソリューション事業の展開

「OKWave」の運営を通じて培ったさまざまなノウハウをもとに、「OKWave」の仕組みをベースにして、クライアント企業に対して、FAQ構築及びヘルプデスクツール、Q&A サイト構築及びナレッジマネジメントツールをASP（アプリケーションサービスプロバイダ等）にて提供する、ソリューション事業を展開している。

■Q&A 事業における強み

競合他社と比較した当社の強みとして、まず、Q&A 事業に特化した業務運営を行っていることがあげられる。また、個人利用者を中心とし

たポータル事業と、企業を中心としたソリューション事業の双方を展開しているのは、世界でも当社だけである。

さらに、約1,000万人のユーザーを誇るポータル事業のノウハウを活用して、企業向けソリューション事業を展開していることから、他社と比較しても、非常に操作性の高いサービスを提供することができる。

創業からVCに出会うまでの経緯

■事業会社からの資金調達

事業展開にあたって資金調達が必要となり、1期目（2000年6月）の決算の直前に増資を行った。この増資時には、同じ業界の企業からは当社の事業に対して期待をしていただき、楽天(株)や(株)サイバーエージェントなどから投資をしていただくことができた。当社としては、事業会社からの投資受け入れは、営業面でのメリットや技術協力などを意図していた。

このとき、VCにも増資協力への声かけをしていたが、この時点では当社のビジネスを認めていただくことができず、出資は得られなかった。

■VCからの資金調達

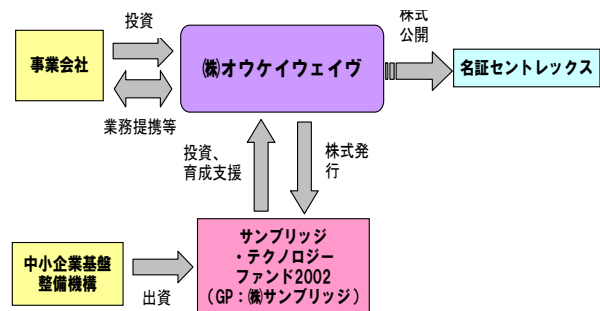
最初の増資以降は、VCからの投資も受けられるようになり、2001年に銀行系VCからの投資を受けたのがはじめてであった。

その後、2002年12月に(株)サンブリッジからの投資を受け入れるなど、上場までに全部でVC6社からの投資を受けた。

(株)サンブリッジからの投資を受け入れたのは、当社社長と(株)サンブリッジの投資担当者間で、相互に信頼関係が結べると判断したからである。

(株)サンブリッジのみならず、VCからの投資

受け入れにあたっては、資金調達という意味合いのみならず、取引先や業務提携先の紹介といった営業面での支援や、ビジネスモデルの相談など、さまざまな面でのアドバイスを受けられることを期待していた。



VC等を活用した事業の拡大と成長

■取引先や業務提携先の紹介

投資受け入れ時に期待していたとおり、VCからは、様々な取引先や業務提携先の紹介を受けることができた。紹介を受けた企業との取引に結びついたことや業務提携に至ったこともたびたびあり、業績の向上など、当社の事業拡大に非常に有益であった。

投資を受けた複数のVCから取引先や業務提携先の紹介を受けていたが、なかでも、(株)サンブリッジには、情報提供の面で、積極的に支援していただいた。

■事業計画の相談

事業計画に関しても、(株)サンブリッジの投資担当者に相談に乗っていただくことが多かった。(株)サンブリッジには、取引先や事業提携先の紹介、事業計画の立案など、様々な面で支援していただき、投資を受けたVCのなかでも特に頻繁に情報を交換し、支援していただいた。

■スピーディな事業展開と知名度の向上

投資を受け入れた前後を比較して、投資を受けたことそのものが直接かつ飛躍的に業績の向上につながるということはないが、投資を受けたことで、安心して事業展開を図り、開発や広報などに注力していくことができた。

その結果、当社の知名度が向上し、新たな企業から問い合わせを受け、業務の受注に至ったこともあり、スピード感のある事業展開や知名度の向上という点で、VC 投資を受けたことが有利に働いたと考えられる。

IPOによる経営効果と今後の展望

■地元の支援者への恩返し

当社は、2006年6月20日に名証セントレックスに上場した。当社社長の出身地であり、創業時に出資していただくなど、支援して頂いた方も多数いることから、その恩返しの意味も含めて、当初から名証セントレックスへの上場を意識していた。

■知名度の向上による業績向上

当社が IPO を目指した理由は、資金調達という意味合いもあるが、一番は知名度の向上であった。当社のような事業の場合、まずは知名度を向上させ、ユーザーを増やすことが、企業の成長に大きな影響を与える。

IPO による知名度の向上は、当社が期待したとおりの結果が得られ、ユーザー数の増加につながった。また、メディア等への掲載が増えたことで、企業からの取引の問い合わせを受けることも増加し、IPO したことで業績へのプラスの効果はあったと感じている。

■IPO は手段として捉えることが重要

当社は、株式公開後も、順調に業績を拡大す

ることができている。それは、株式公開はあくまでも手段やきっかけとして捉えていることが根底にあるためではないかと考えている。

株式公開を目標として捉えてしまうとそこで成長が止まってしまうため、公開することで、自社の事業で何を目指していくのかを考えていくことが重要である。

■IPO 後の VC との関係も良好

公開前や公開直後よりは頻度は減っているものの、現在でも、投資を受けていた VC と連絡を取ることがある。

以前は、当社が相談にのっていただくことが多かったが、最近では、VC 側から当該 VC の投資先企業の育成や支援にあたっての相談を受けたり、取引を依頼されることもあるなど、以前とは関係が変わってきている。

このように、投資だけで終わるのではなく、長い付き合いをしていくなかで、お互いにとってプラスの関係を築いていくことは良いことだと考えている。

■今後は事業の世界展開を目指す

当社は、世界中のあらゆる問題解決の手段として Q&A が役立つのではないかと考えて、世界に先駆けて、Q&A ビジネスを始めたという経緯がある。

今でも、様々な NPO や国際機関等を通して、世界中の問題解決をしようと試みられてはいるが、解決には至っていない。そういうときに、Q&A という手法は、問題解決の役に立つはずである。

当社は、Q&A を純粋なビジネスとしてだけではなく、こうした考え方・価値観を世界中に広めて行きたいと考えている。純粋なビジネスとして Q&A ビジネスを営んでいる企業はあるかもしれないが、当社のような考え方・価値観

を広めることまでを意識して事業を展開している企業は、世界に当社以外にはないと認識しており、「当社がやらなければならない」、「当社以外にはできない」仕事だと自負している。

考え方や価値観を広めることを意識しているからこそ、世界中で展開しなければ意味がないのである。言語の壁など、これから超えていかなければならない様々な問題はありますが、まずは2010年までに世界100カ国にQ&Aソリューションを提供し、世界規模で助け合いを推進するグローバルカンパニーになることを目指して、がんばっていきたい。

【プロフィール】

1966年生まれ。愛知県立大学卒業。89年4月、(株)ジイケイ京都入社。その後、(株)ダイワ、(株)イソラコミュニケーションズを経て、99年7月、有限会社オーケーウェブを設立。



代表取締役社長
兼元 謙任

2000年2月に株式会社に転換し、代表取締役社長に就任。

【将来の夢と起業家を志す方へのアドバイス】

Q&Aソリューションを通じて、世界中の人と人が信頼と満足でつながり、国と国、人と人の様々な問題が解決できるようになることを目指しており、こうした価値観を広められるのは当社しかないという使命感をもってやっている。これから起業を目指す方にも、是非「自分にしかできないこと」をやっているっていただきたい。

《ベンチャーキャピタルの声》

【同社に投資をするに至った判断のポイント】

①人々が互いに経験や知識を教え合うことで広がるQ&Aコミュニティサイト活性化の土台を築き上げていた点、②ナレッジマネジメント分野において、Q&Aコミュニティサイト運営のノウハウを組み込んだ業務アプリケーションを提供し、大手生命保険会社等で数少ない成功事例を築いていた点の2点が、投資判断のポイントであった。

【VCの視点からみた同社の成功要因】

インターネットインフラが整う前から、人々の交流によるQ&Aコミュニティの必要性を見抜いていた先見性と、強いパッションを持った経営陣による、「世界知識資産」の創造といったビジョンが、一般ユーザーだけでなく、提携している企業サイトや取引先企業、その他利害関係者の共感を得て、広まっていった点が、(株)オウケイウェイヴが成功した要因だと考えている。

この事例は2008年度において取材した内容をもとにとりまとめを行っているものです。したがって、現在の企業様の事業内容等と異なる場合がございますので、予めご了承くださいませようお願いいたします。