

2020年9月期（第14期）
第1四半期決算 補足説明資料

株式会社オークファン <3674>
2020年2月14日



当社が相対する課題：世界では100兆円を超える“在庫の廃棄”

- 企業による在庫廃棄は国内でも約**22兆円**。既に大きな社会的課題



コンセプト ～診断・治療・予防～

1、診断



At aucfan

At aucfan Pro. Plus

zaicoban report

「在庫の価値」を可視
化し、課題を特定する

2、治療（流動化）



課題のある商品を再流通
させ、お金に換える

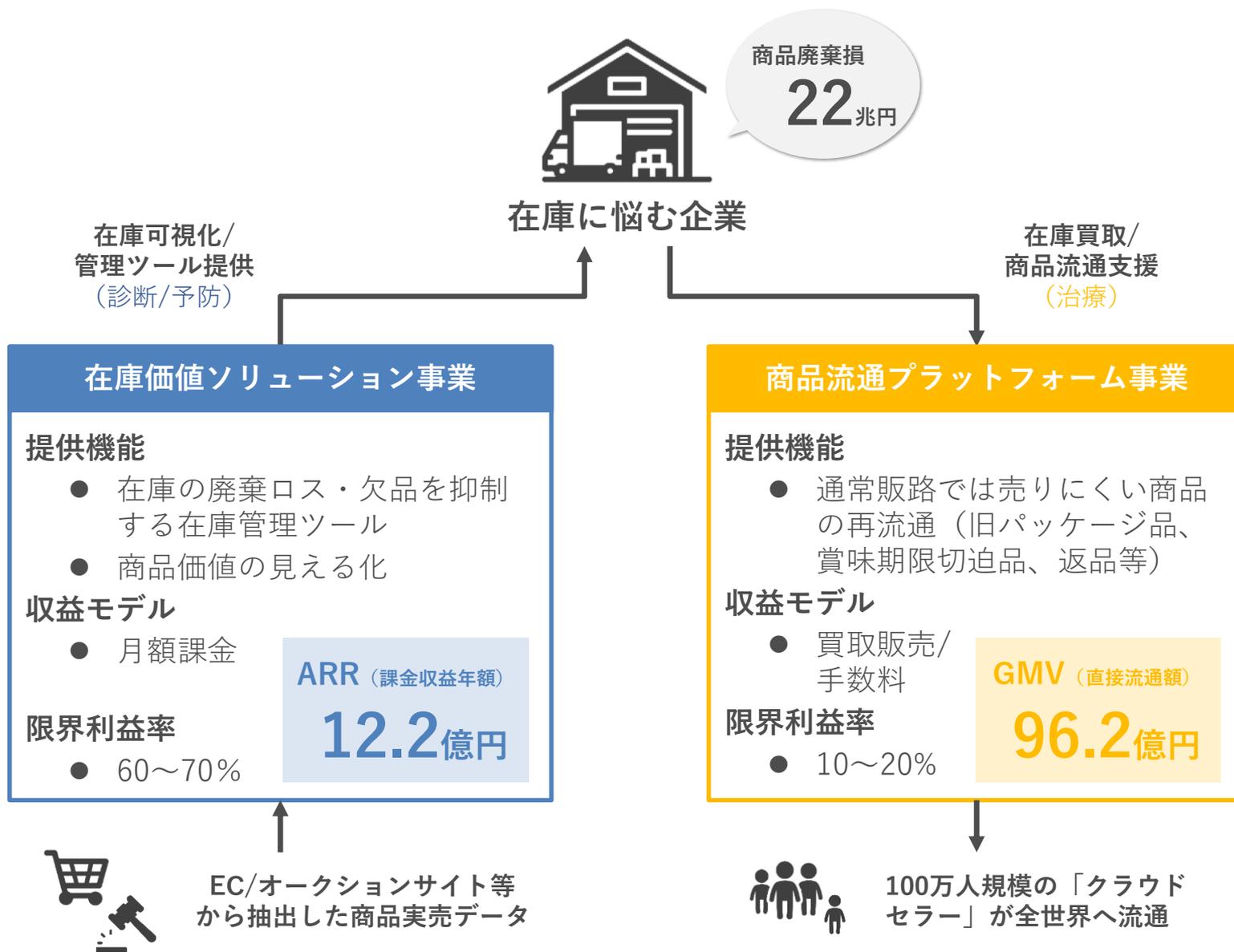
3、予防



zaicoban

データに基づき、販売価
格・品揃えを最適化する

当社の事業モデル（全体像）：廃棄ロスに対する企業の「主治医」



ページ数

1

当社事業の成長可能性について

6

2

第1四半期決算概要

13

3

Appendix

20



1 当社事業の成長可能性について

当社が相対する課題： 巨大な市場

企業が廃棄する「滞留在庫」は
国内でも20兆円、全世界では

100兆円/年規模
の社会課題*

* 各国GDPのうち、サービス・金融財を除く消費財の2%程度と仮定（当社の過去取り扱い実績に基づく）

さらに、“伸びる市場”でもある

- 廃棄ロス削減のソリューションニーズは今後ますます高まる

メーカー/卸/小売等、「モノ」を扱う企業を取り巻く三重苦



在庫管理

- 生産地のオフショア化（中国→東南アジア→アフリカ等）
- リードタイムが伸び、廃棄ロスが発生しがち



サステナビリティ

- 世界的なSDGs重視のトレンド*
- 消費者が社会意識の低い店/ブランドを避けるため在庫廃棄は困難



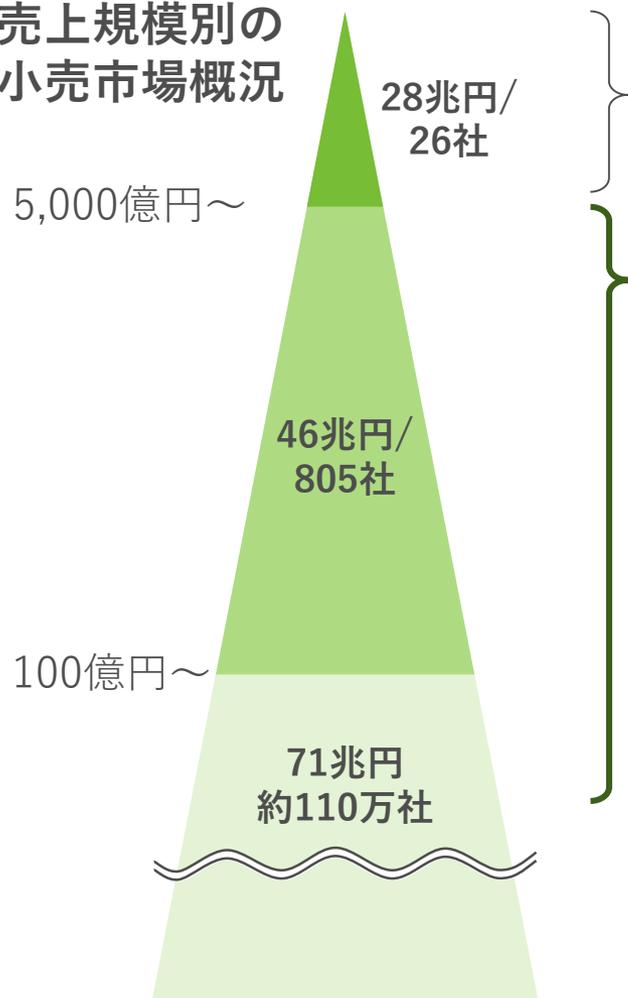
人手不足

- さらなる人手不足 & 人件費高騰は不可避
- 滞留品・返品等、非正規の商品は自動化されづらく利が出ない

* 特にメーカーや小売では「つくる責任・つかう責任（12）」が強く求められている

にもかかわらず、ほぼ「白地」の市場

売上規模別の 小売市場概況



在庫管理にAIを活用し価格と販路を最適化出来るのは、あくまで一握りの超大企業

国内小売市場の **約8割が「白地」**

- 旧態依然とした在庫処分業者ではなく、
バ ッ タ 屋
- 企業目線で、商品/企業の課題に合わせて
診断・治療・予防を提案できる「主治医」
のソリューションが必要

当社の事業モデル：

企業の在庫を適正に評価し、滞留傾向にある商品を
「稼ぎたい個人」の力で適切に換価する

出所： 『日本の小売業1000社ランキング』（ダイヤモンド・チェーンストア）及び商業動態統計（経済産業省）

参入障壁が高く、競争も少ない

- 一見全く異なる二つの要件を揃えないと成立しないソリューション（当社理解）



1、商品価値の診断精度

- 日々の販売量や需要を踏まえた販売数量予測及び在庫の時価評価を行う**技術力**

当社は…

創業以来10年以上の**膨大な取引履歴**に**自社EC運営データ**を掛け合わせ**予測モデル**を高速進化

2、商品流動化チャネルの多様さ

- 商品状態や企業ニーズに合わせた多様な流通販路を提供できる**販売ネットワーク**

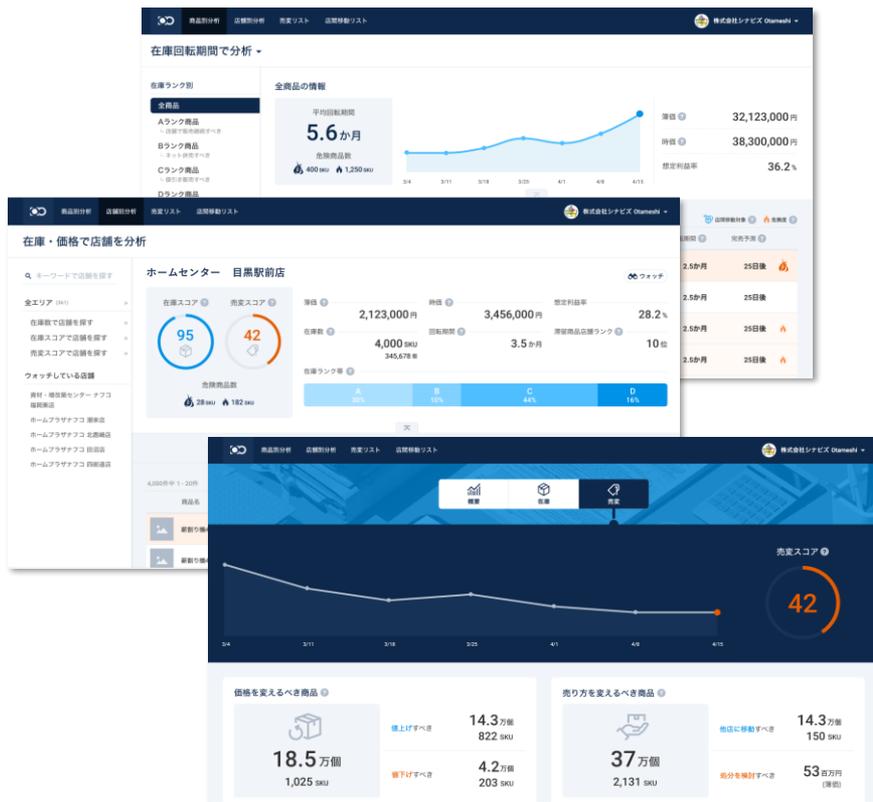
当社は…

BtoB/BtoC/海外等**自社チャネルの拡充**に加え、**100万人のクラウドセラー**を活かした**間接流通**



着実に成果も上がりつつある

■ 在庫価値診断AIソリューション『zaicoban』



- ✓ 3月末の正式リリースに向けて開発は順調
- ✓ 小売大手に月額100万円以上でテスト導入決定
- ✓ 「診断」を起点として簿価約5億円分の商品の流動化を実現

中核事業としてさらに積極推進

更に、二の矢・三の矢も仕込み中

■ 現在計画中のサービス（一例）



中小事業者向け

在庫管理・販売支援ツール（仮）



クラウドセラー向け

副業物販スタートアップツール（仮）

超巨大な市場攻略に資するパーツは、2Q以降も積極的に開拓・攻略

眠っている価値を必要な場所へ。







当社にしかできない唯一無二の事業構築に向け、
積極投資を継続（人材・知財・技術）
.....



足元業績は、ネットプライスの整理に伴い若干出遅れ。
一方、**構造的な赤字要因が整理**できたことはプラス
.....



その他、**既存事業は対通期予算オントラック**で進捗
.....

連結業績ハイライト

(単位：百万円)

前期
(19年9月期 第1四半期)

当期
(20年9月期 第1四半期)

**通期業績見通し
及び達成率**

※ () 内は前期比

計画値

進捗率

連結売上高

1,654

1,573
(▲4.9%)

8,155

19.3%

営業利益

274

62
(▲77.2%)

816

7.7%

経常利益

270

60
(▲77.5%)

814

7.5%

当期利益

175

11
(▲93.6%)

430

2.6%

セグメント別 進捗サマリー

連結

売上はGMVが前期比減少した結果減収。利益は事業整理に伴うコスト増により減益

売上高	:	1,573 百万円	YoY	:	▲4.9 %
営業利益	:	62 百万円	YoY	:	▲77.2 %

在庫価値
ソリューション

小売店向けサービスが好調。一方、事業立ち上げ等に伴うコストも増加

売上高	:	515 百万円	YoY	:	+7.7 %
営業利益	:	117 百万円	YoY	:	▲14.0%

商品流通
プラットフォーム

ネットプライス事業の整理を敢行。好調のオタメシとの一体運営で挽回計画

売上高	:	1,061 百万円	YoY	:	+9.0 %
営業利益	:	32 百万円	YoY	:	▲56.7 %

インキュ
ベーション

大型案件の売却はなかったものの、新規投資6件、売却2件を実施

売上高	:	26 百万円	YoY	:	▲86.3 %
営業利益	:	2 百万円	YoY	:	▲98.2 %

その他・
調整額

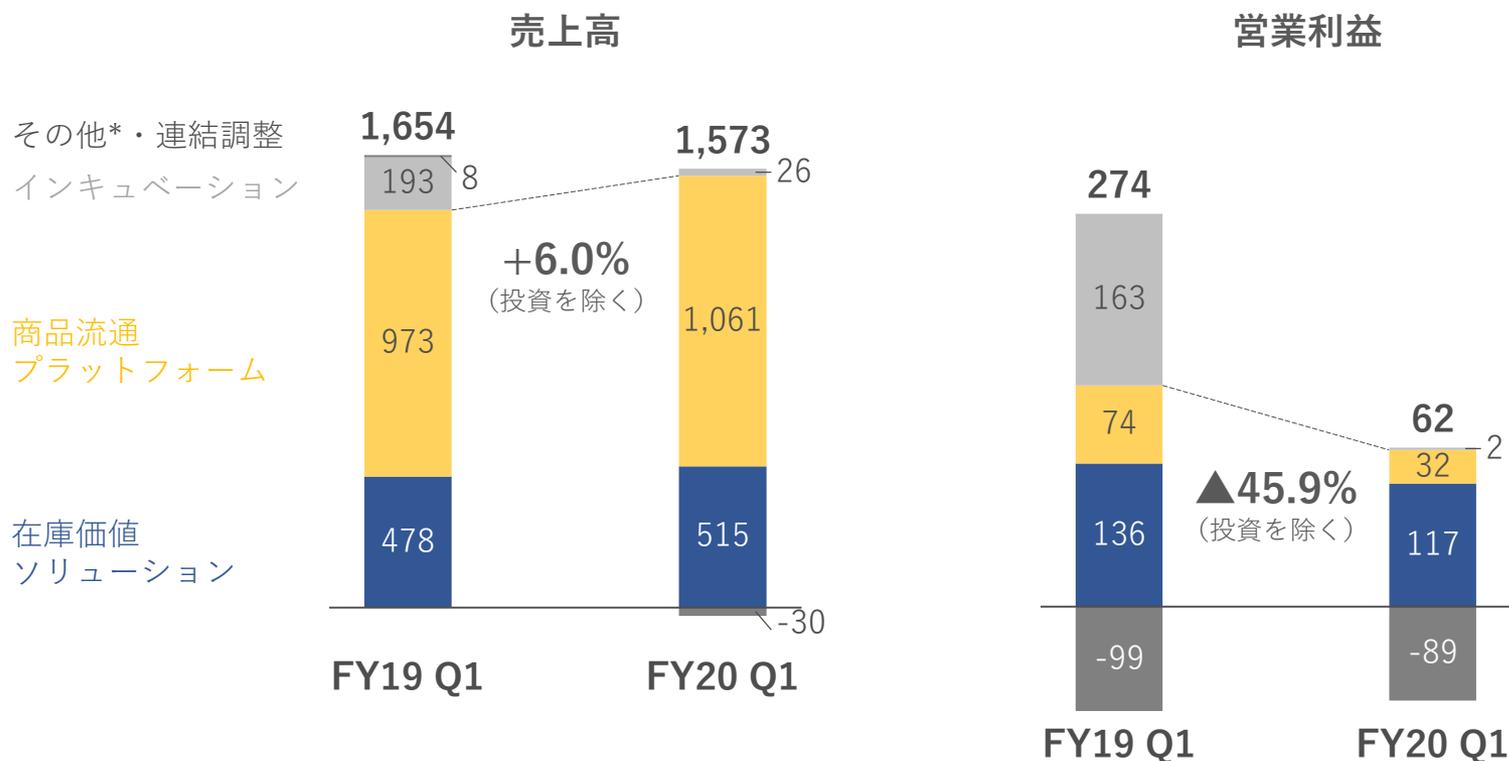
共通コストは概ね前年並みで推移

売上高	:	▲30 百万円	前年同期	:	8 百万円
営業利益	:	▲89 百万円	前年同期	:	▲99 百万円

前年同期との比較 - 売上・営業利益

- 投資を除く事業は実質増収。利益面はネットプライス整理に伴う一時的な費用負担で減益着地なもの、2Q以降は解消&挽回計画

(単位：百万円)

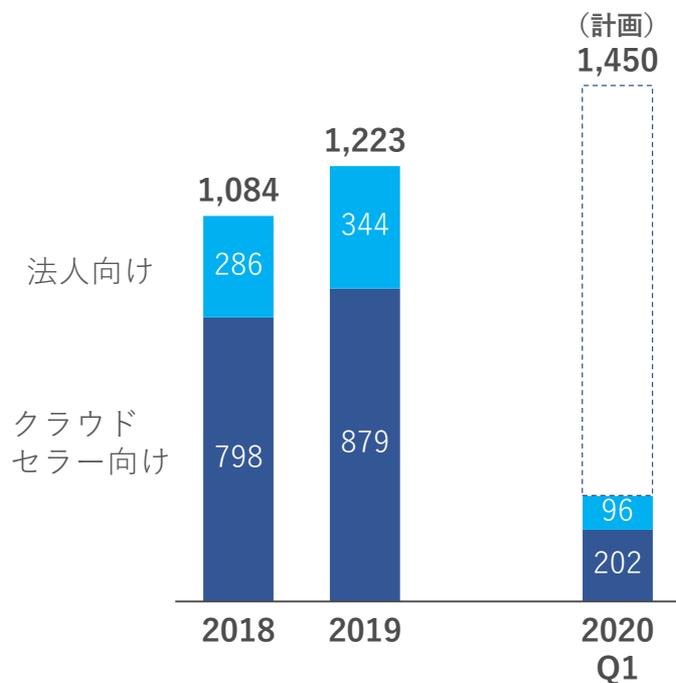


* 前期の「その他」セグメントには、ゼロディブ (FY19 1Qまで) を含む

セグメント別業績 – 在庫価値ソリューション

(単位：百万円)

ARR (システム課金収益) 進捗



ARR (3か月間) : **298**百万円

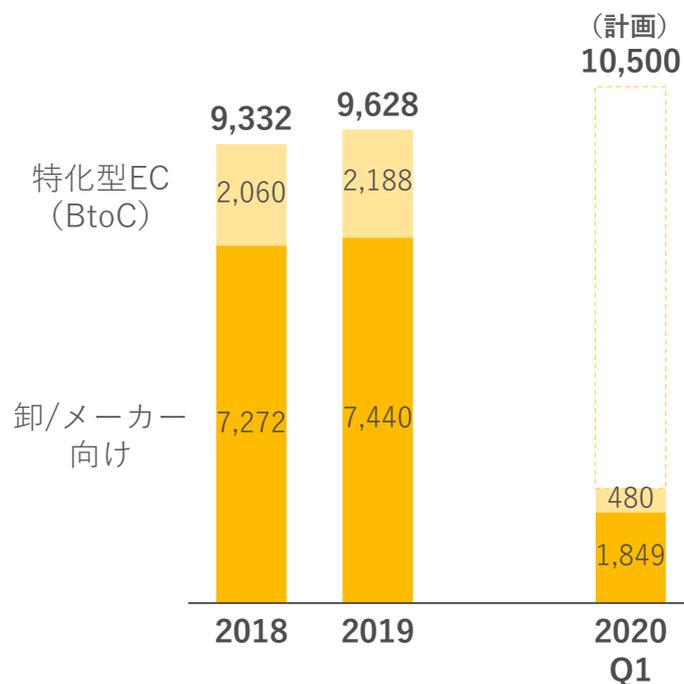
対連結売上高 : **18.9%**

- **法人向け**ソリューションが好調
- 特に**在庫管理SaaS『zaicoban』**は、3月末の正式リリース前にも関わらずトライアル導入&収益貢献
- zaicobanエンジンを活かした**中小企業向けツール**も**今期中に投入予定**

セグメント別業績 – 商品流通プラットフォーム

(単位：百万円)

GMV (直接流通額) 進捗



GMV (3か月間) : **1,849**百万円

関連事業のtake rate* : **20.6%**

- ネットプライスは12月末で終了。
会員・サプライヤーを引き継ぎつつ、**horidashi (ホリダシ)** として再始動
- BtoC事業は、タテempoガイドを自社でフル活用しながら**複数店舗を運営効率** (horidashiも一体運営)
- **クラウドセラー向け商品卸**が好調
- 卸/メーカー向けは**越境フォーカス**

* 関連事業の粗利益 ÷ 総流通額 (GMV)



aucfan

At

会社概要

商号

株式会社オークファン (Aucfan Co.,Ltd.)
<https://aucfan.com/>

所在地

〒141-0021東京都品川区上大崎2-13-30
oak meguro 3階

創業

2007年6月

資本金

8億6,115万円 (2019年9月末現在)

従業員数

149名 (2019年9月末現在) ※連結従業員数

本社オフィス



事業モデルの再定義に伴い、今期から開示セグメントを整理

在庫価値ソリューション

商品の“価値”を見える化し、
適切な販路・価格での流通を支援する

クラウドセラー向け

 aucfan Pro. Plus

 ARPAcart

ECストア向け

 TATEMPO
GUIDE Next

 Storoid

店舗系小売向け

 zaicoban

売上高： 1,916 百万円
営業利益： 402 百万円

商品流通プラットフォーム

在庫に悩む企業と商品ニーズを繋ぎ、
滞りの無い流通を実現する

卸/メーカー向け

 NETSEA

 ReValue

特化型EC

 Otameshi

 net price

 horidashi
powered by net price

副業/複業支援

 good sellers
(スクール事業)

売上高： 4,022 百万円
営業利益： 68 百万円

インキュベーション

 Aucfan Incubate

売上高： 807 百万円
営業利益： 573 百万円

その他・調整額

(コーポレート部門・開発部門、他)

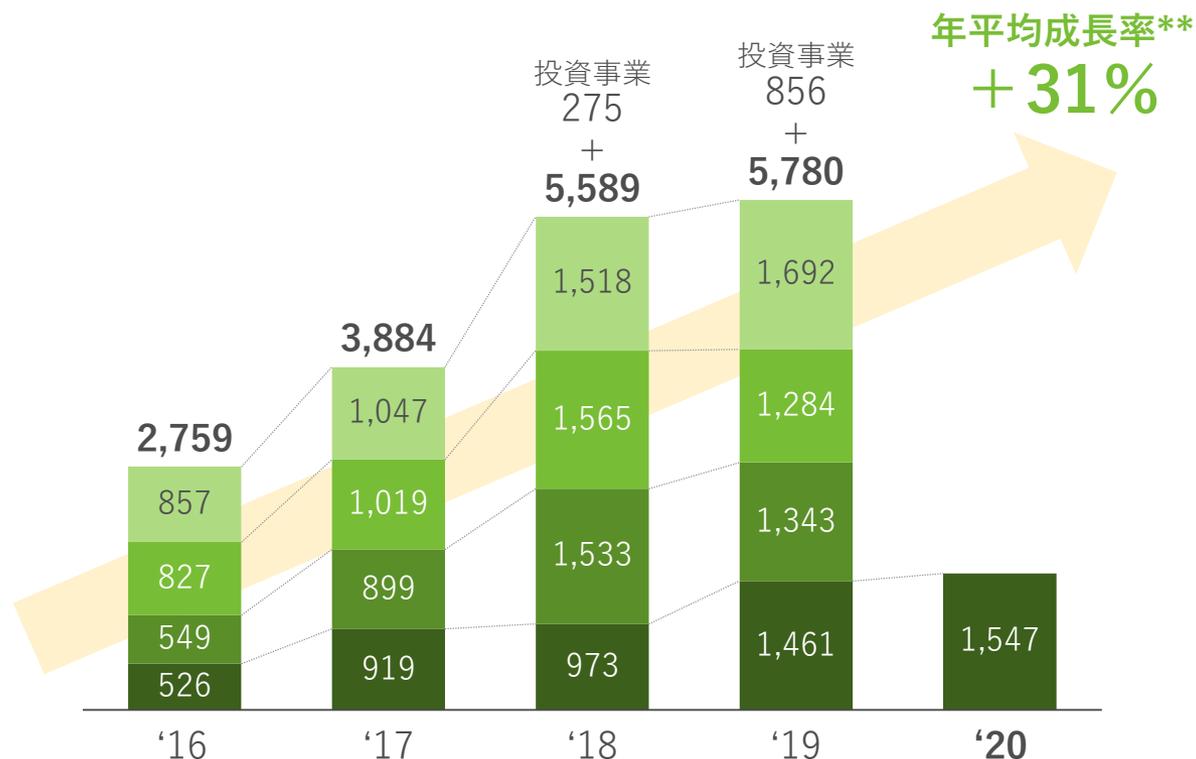
営業利益： ▲364 百万円

注： 売上/営業利益は19年度9月期末の値

連結売上高の推移（5か年トレンド）

■ 高い成長トレンドを引き続き堅持

■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q



投資事業除く
売上高（Q1のみ）

1,547 百万円

前年同期比

+6.0%

前四半期比

▲8.6%

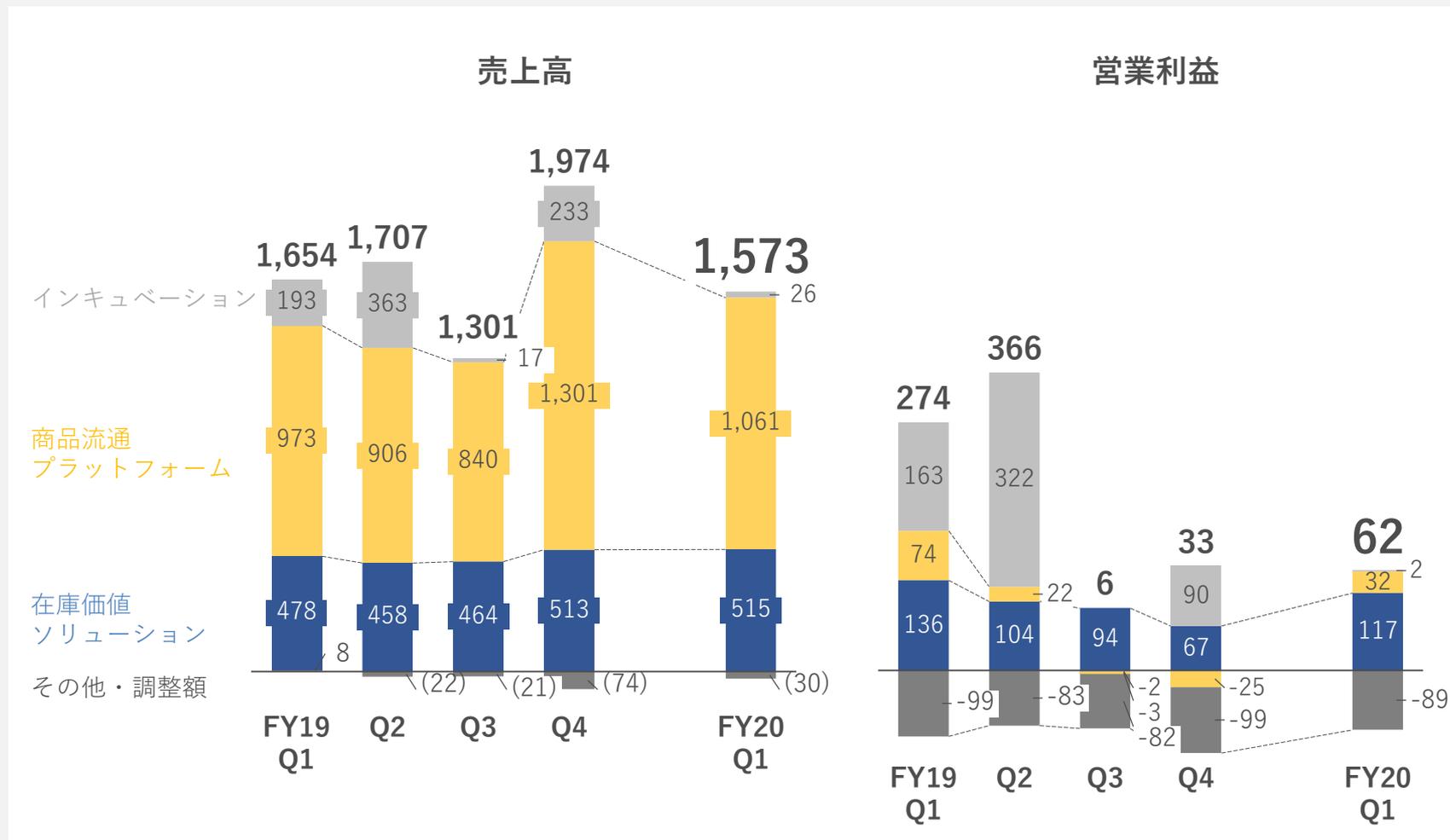
（年度）

* 事業の概況をより正確に理解するため、公表済みの四半期有価証券報告書記載のセグメント数値とは異なる数値を用いています。
（主に18年9月期末にまとめて計上した決算修正の項目を発生時期ごとに振り分けたため）

** FY16 Q1とFY20 Q1の間の年平均成長率（CAGR、投資事業を除く）

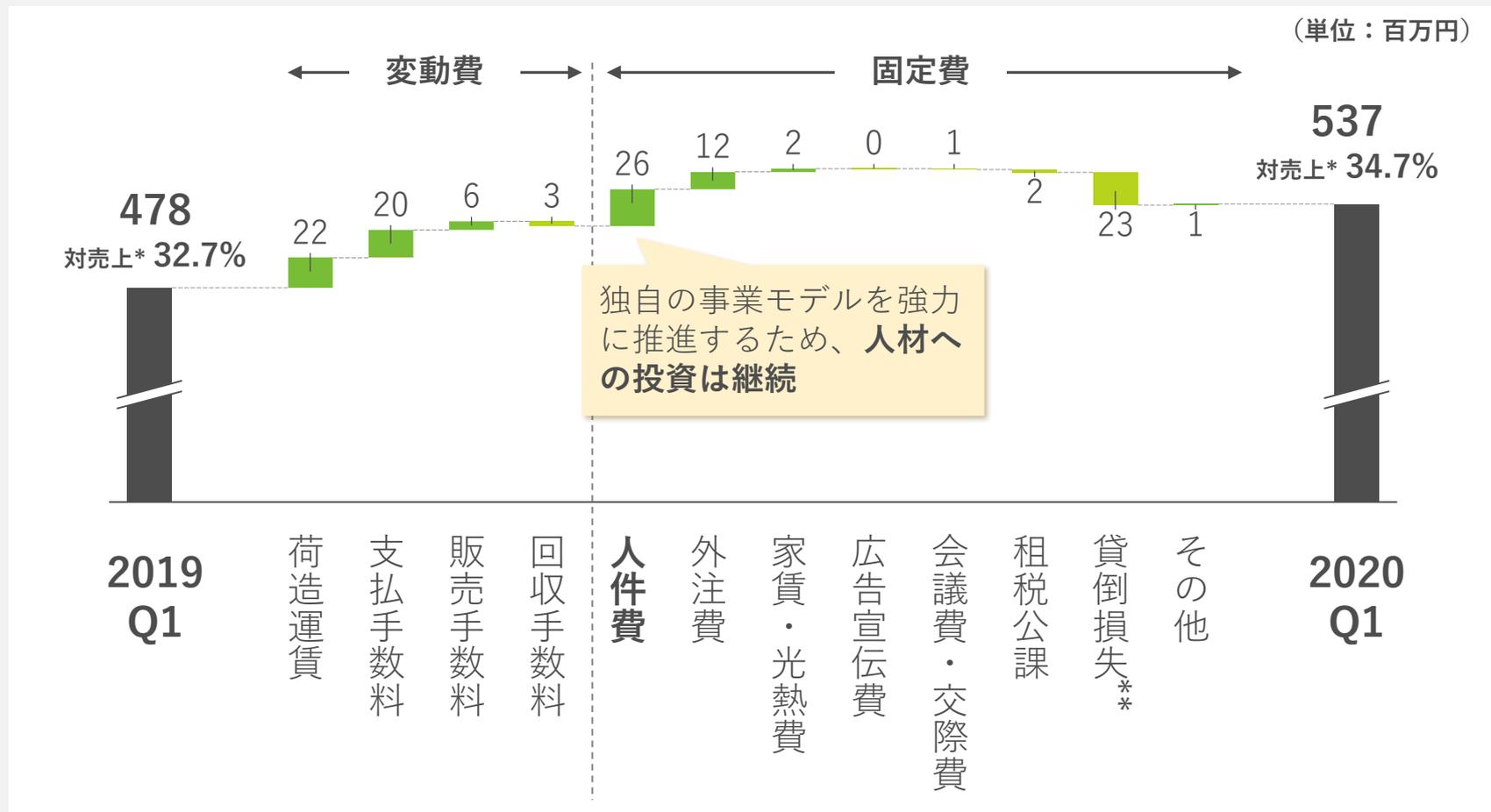
四半期ごと業績（新セグメント対応）

- 在庫価値ソリューションを中心に投資以外の収益基盤が着実に成長



販管費の増減内訳

- 前年比59百万円の費用増加。既存事業のコスト整理を断行しつつ、新たな事業モデルの推進に向けた人材への投資は継続

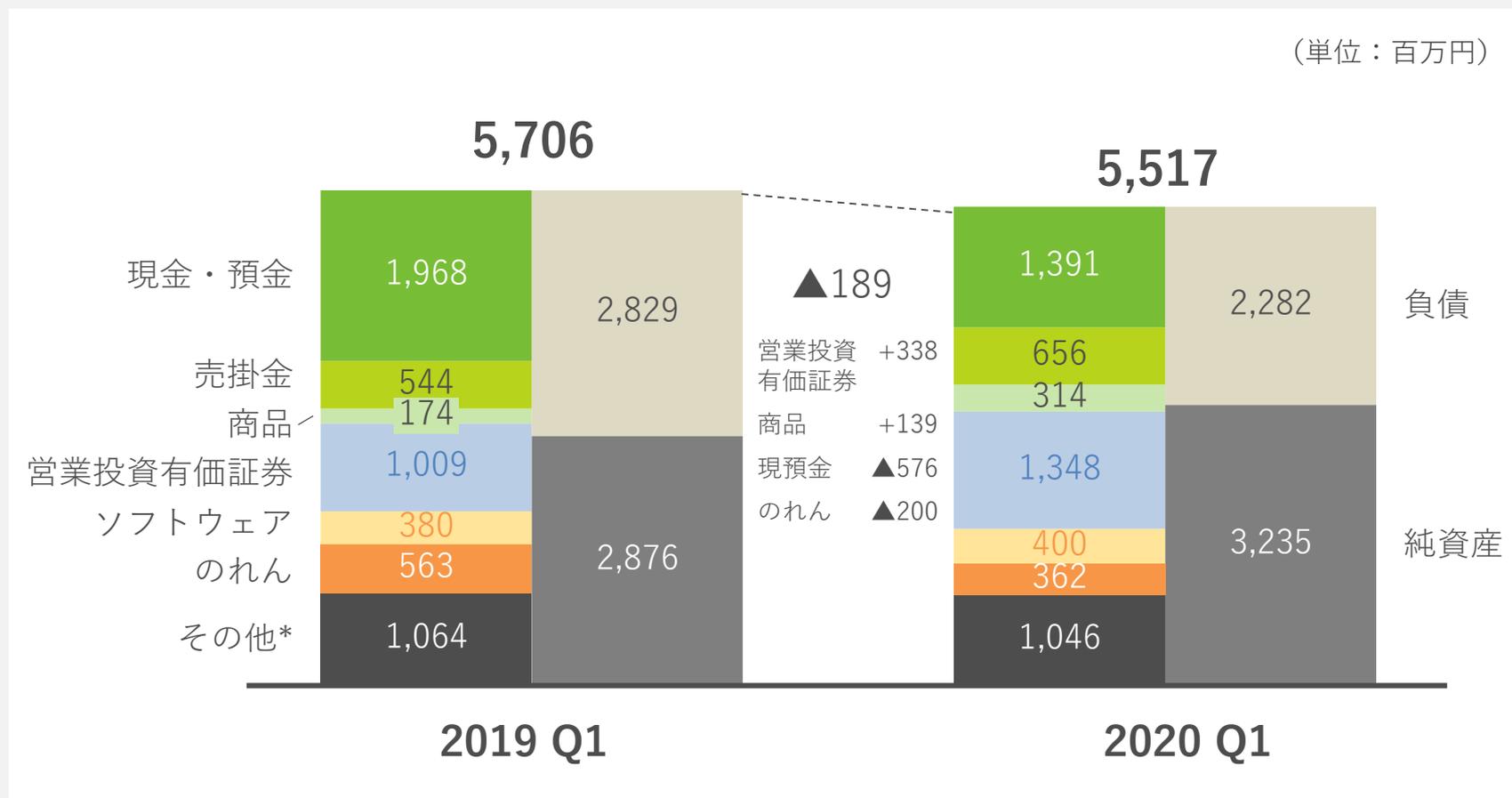


* 投資以外の事業売上に対する比率

** 一過性の要素の強い項目

資産の推移

- 総資産は189百万円減少し5,517百万円。自己資本比率は58.4%と引き続き高水準



* 繰延資産を含む



免責事項

本資料に記載されている計画、見通し、戦略およびその他の歴史的事実でないものは、作成時点において入手可能な情報に基づく将来に関する見通しであり、さまざまなリスクおよび不確実性が内在しています。実際の業績は経営環境の変動などにより、これら見通しと大きく異なる可能性があります。また、本資料に記載されている当社および当社グループ以外の企業などにかかわる情報は、公開情報などから引用したものであり、情報の正確性などについて保証するものではありません。

登録商標・商標について

本資料に掲載されている会社名、ロゴ、製品名、サービス名およびブランドなどは、株式会社オークファンまたは該当する各社の登録商標または商標です。

本資料の一部あるいは全体について、当社の許可なく複製および転載することを禁じます。