

2020年9月期（第14期）  
第3四半期決算 補足説明資料

株式会社オークファン <3674>  
2020年8月14日



ページ数

1	2020年9月期 第3四半期決算 概要	5
2	連結業績予想に対する進捗	9
3	第3四半期のTopics	11
4	APPENDIX	18

# 第3四半期決算 エグゼクティブサマリ



＜主力事業＞(インキュベーション事業を除いた事業)

Q3で売上高**1,524百万円**(前期比118.8%)、**営業利益115百万円**(前期比1323.6%)と、大幅増収・増益。



＜業績予想に対する進捗＞

Q3累計では、**売上高5,085百万円**(進捗率62.4%)、**営業利益616百万円**(進捗率75.5%)で進捗。主力事業が順調なため、Q4での挽回により予想数値達成を目指す。



社会情勢の変化による「企業在庫の深刻化」「巣ごもり消費によるECの伸長」「副業ニーズの高まり」の影響は、当社にとって追い風。



## <プラス>

- 「企業在庫の深刻化」によるインバウンドの増加
- 「巣ごもり消費」によるEC事業の伸長
- 「副業ニーズの高まり」による、副業支援サービスの需要拡大



## <マイナス>

- 副業支援サービスにおいて  
対面による集客セミナーの開催中止 ※オンラインへ移行中
- 一部法人クライアントの予算縮小による受注減少



1

2020年9月期 第3四半期決算 概要

# 連結業績ハイライト 第3四半期

主力事業\*1では、Q3で売上高1,524百万円(前期比118.8%)、営業利益115百万円(前期比1,323.6%)と、大幅増収・増益。

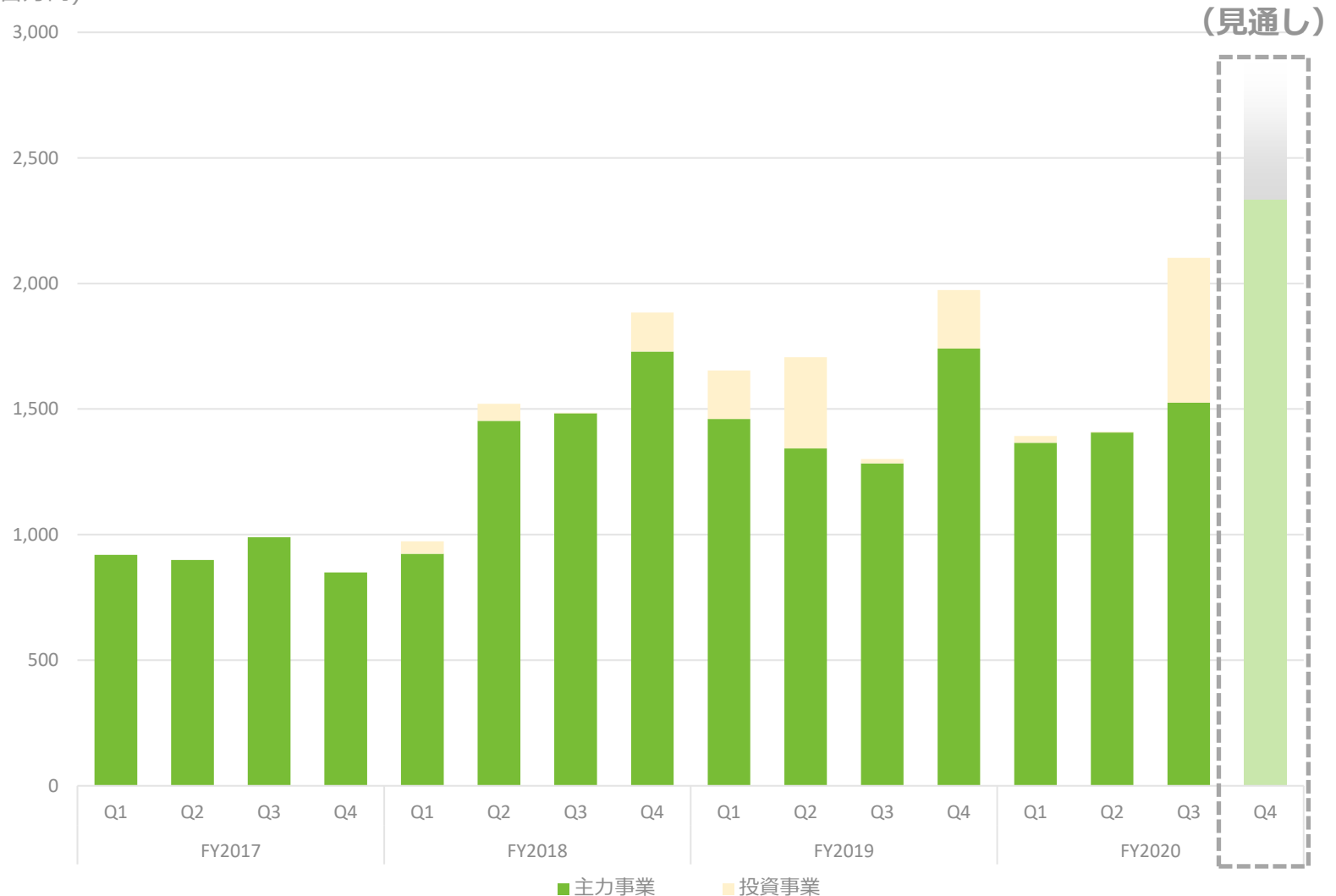
(単位：百万円)	Q3			Q1~Q3累計		
	当期	前期	YoY	当期	前期	YoY
<b>売上高</b>	<b>2,101</b>	<b>1,301</b>	<b>161.5%</b>	<b>5,085</b>	<b>4,662</b>	<b>109.1%</b>
-主力事業	1,524	1,283	118.8%	4,478	4,087	109.6%
-インキュベーション事業	576	17	3,337.6%	606	574	105.6%
<b>営業利益</b>	<b>534</b>	<b>6</b>	<b>8,842%</b>	<b>616</b>	<b>646</b>	<b>95.3%</b>
-主力事業	115	8	1,323.6%	208	163	127.6%
-インキュベーション事業	418	▲2	—	407	482	84.4%
<b>経常利益</b>	<b>530</b>	<b>3</b>	<b>15,502%</b>	<b>604</b>	<b>640</b>	<b>94.4%</b>
<b>当期純利益</b>	<b>324</b>	<b>▲53</b>	<b>—</b>	<b>330</b>	<b>426</b>	<b>77.6%</b>

\*1 インキュベーション事業を除く事業

# 連結売上高 推移

Q4で挽回し、創業以来の連続増収、過去最高売上高を目指す。

(単位：百万円)



# 連結営業利益 推移

Q4で挽回し、主力事業での過去最高益を目指す。

(単位：百万円)







## 2 連結業績予想に対する進捗

## 連結業績予想に対する進捗

Q3累計では、売上高5,085百万円(進捗率62.4%)、営業利益616百万円(進捗率75.5%)で進捗。足元も当初の想定より順調に推移しており、通期での予想数値達成を目指す。

(単位：百万円)	業績予想	Q1～Q3実績	進捗
<b>売上高</b>	<b>8,155</b>	<b>5,085</b>	<b>62.4%</b>
-主力事業	7,582	4,478	59.1%
-インキュベーション事業	572	606	106.1%
<b>営業利益</b>	<b>816</b>	<b>616</b>	<b>75.5%</b>
-主力事業	610	208	34.2%
-インキュベーション事業	205	407	198.7%
<b>経常利益</b>	<b>814</b>	<b>604</b>	<b>74.3%</b>
<b>当期純利益</b>	<b>430</b>	<b>330</b>	<b>76.9%</b>

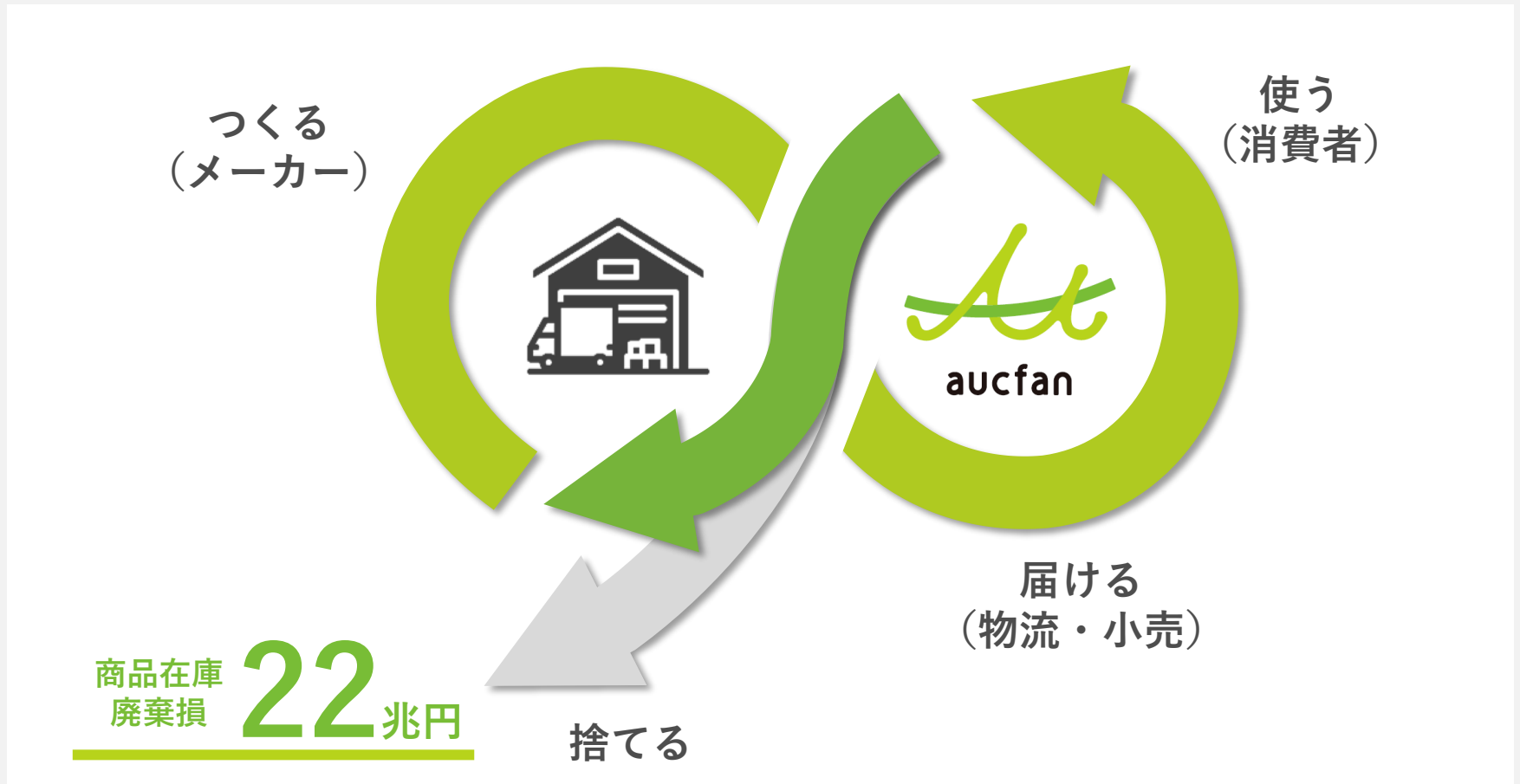


3

第3四半期のTopics

# 当社の対面市場

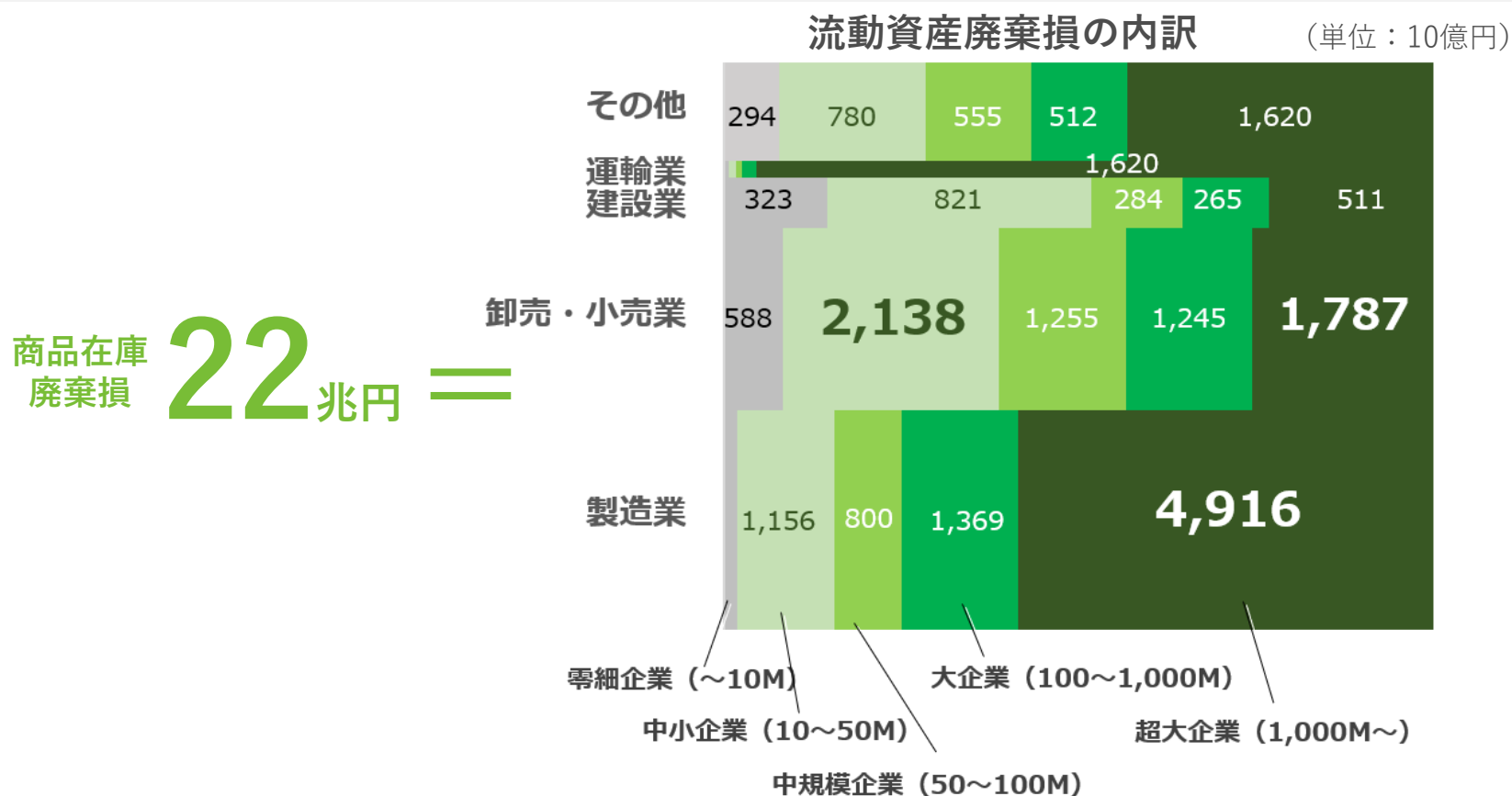
- 商品在庫の廃棄ロスは、GDPの4.1%にあたる年間22兆円\*1
- 廃棄ロスの削減は、ESGの観点からも不可欠。



\*1 法人企業統計等より、オークファン推計

# 当社の対面市場

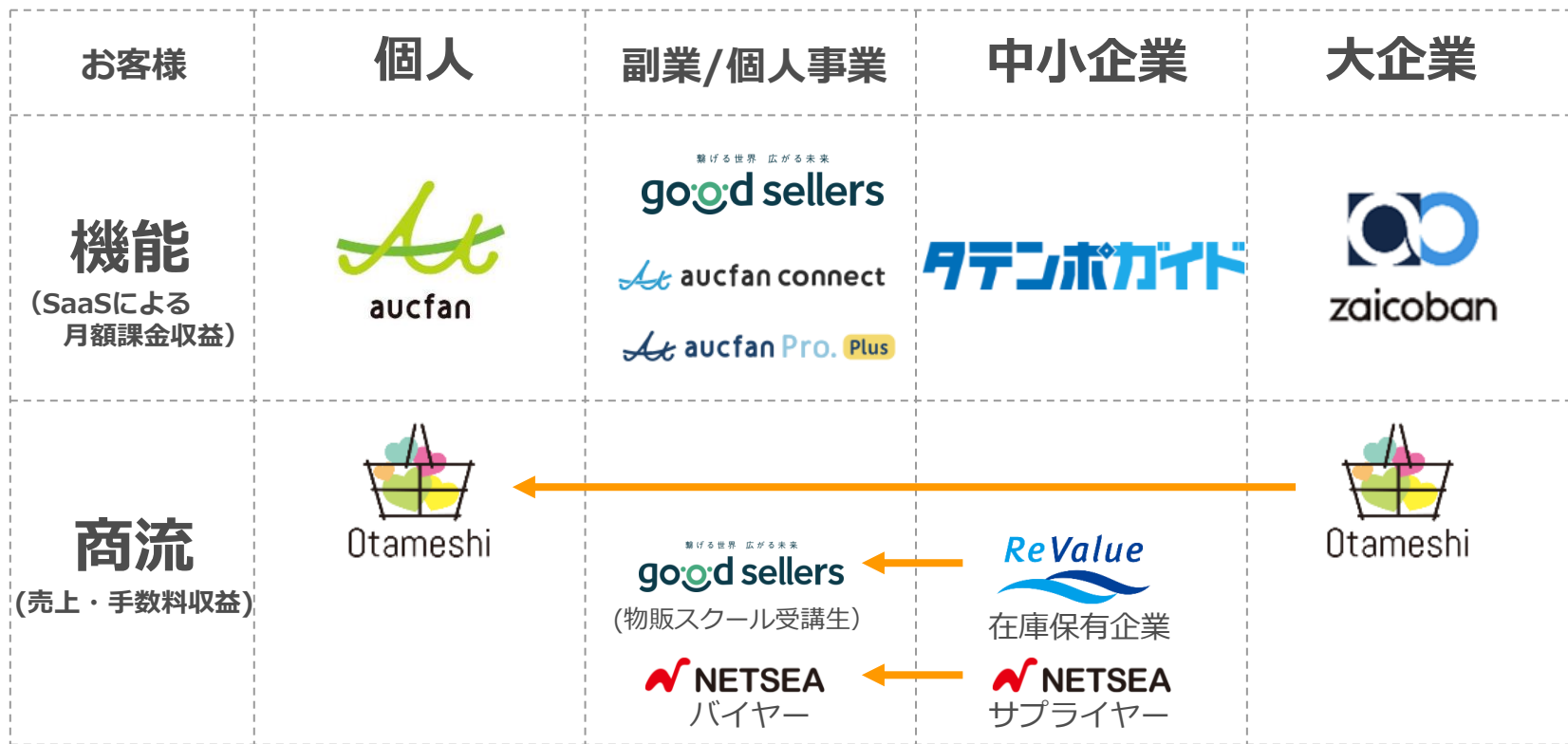
- 新型コロナウイルス感染拡大により、商品在庫の廃棄ロスは卸売業、小売業を中心に今後深刻化が予想される。
- 商品が本来の価値に応じた循環を可能にする、ワンストップサービスが求められている。



出所： 『法人企業統計』 (財務省) 等からオークファン推計

# 当社の事業マップ

- 創業来培った売買データ×AI技術により商品の時価を可視化。  
企業在庫の価格と販路を最適化する予測モデルを構築。
- 中小企業・副業/個人事業を中心とした 小売・流通業向けのトータルEC支援ソリューションを2軸で展開。



← 商品の流れ

# 第3四半期のTopics ①

- 中小企業向け「タテンポガイド」の無料提供をスタート
- 副業/個人事業向け「aucfan connect」をリリース

【顧客ターゲット】

【サービス】

【価格帯】

【ポテンシャル】

大企業



AIにより時価を可視化し、企業が持つ在庫に関する課題を特定。販売価格・品揃えを最適化するサービス

月額500,000円～  
個別お見積り

数万社

中小企業



**タテンポガイド**

ネットショップの多店舗展開、複数ネットショップ管理の一元化システム

受注1,000件プラン  
月額24,000円～  
(税抜)  
※半年間無料提供

数十万社

副業/個人事業



**At aucfan Pro. Plus**

プロが使う相場検索、データ分析ツール、世界の最安値も一括検索

月額10,000円  
(税抜)

約100万人

個人



**At aucfan connect**

Amazon特化の出品ツール。出品作業を簡易化し、出品時間を大幅に短縮

無料キャンペーン中

約100万人



**At aucfan**

保有データ680億件。  
ネットショッピング・オークションの相場、統計価格比較サービス

プレミアム会員  
月額908円(税抜)

数百万人～

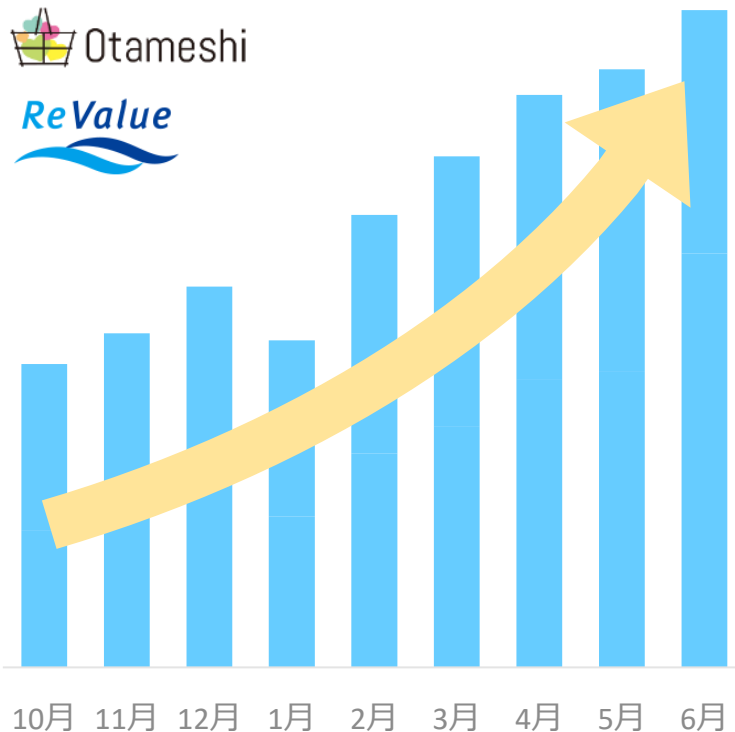


## 第3 四半期のTopics ②

- 商品流通プラットフォームは軒並み好調。
- 特にNETSEAは新型コロナ感染症拡大前と比較し、平均流通額が大幅にベースアップ。

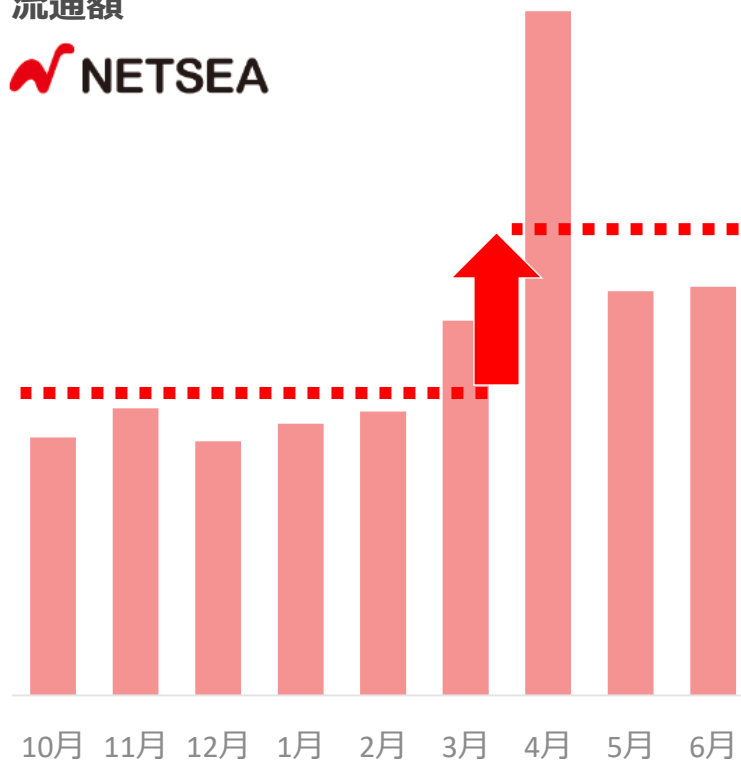
直接流通

売上高



間接流通

流通額





## 第3 四半期のTopics ③

- 創業以来初の、タレントを起用した本格的なプロモーションを開始。

 NETSEA

国内卸売モールサイト  
**最大級の出展企業数**

個人事業者も  
大歓迎!  
1品からの  
仕入れも  
可能!

- 1 様々なジャンルの **170万点以上**の  
商品を **卸価格** で購入可能!
- 2 仕入れ会員 **登録無料・月会費無料!**
- 3 **業務効率化** 機能が満載!
- 4 新規登録で使える **クーポン3回発行!**

繋げる世界 広がる未来

 good sellers

繋げる世界 広がる未来

 good sellers

創業以来蓄積してきた680億を超える  
膨大な取引売買データを活用!

**「副業をしたい」を後押しします。  
新たな一歩をスタートさせよう。**



 タテンポガイド

ネットショップの **一元管理なら**

初期費用 **無料!**  
利用料は  
最大6ヶ月間  
**無料!**  
半年後も  
月額 **1万円**  
から!

複数モールの在庫管理や決済管理を  
これ1つで一元管理!

 タテンポガイド

 At aucfan connect

Amazon専用の管理ツールなら

 At aucfan connect

個人の方でもかんたん  
あのAmazonでショップが  
持てることをご存じでしょうか?

※初代イメージキャラクターに佐藤隆太さんが就任。



# セグメント別 業績サマリー

(単位：百万円)		FY20			
		Q1	Q2	Q3	Q1~3累積
在庫価値 ソリューション	売上高	515	572	374	1,462
	営業利益	117	102	63	283
商品流通 プラットフォーム	売上高	1,061	876	1,190	3,128
	営業利益	32	13	147	192
インキュベーション (投資事業)	売上高	26	3	576	606
	営業利益	2	▲14	418	407
共通・その他	売上高	▲30	▲41	▲40	▲112
	営業利益	▲89	▲82	▲94	▲267
連結合計	売上高	1,573	1,410	2,101	5,085
	営業利益	62	19	534	616

# セグメント別 業績サマリー（参考：前期実績）

(単位：百万円)		FY19				
		Q1	Q2	Q3	Q4	通期
在庫価値 ソリューション	売上高	478	458	464	513	1,916
	営業利益	136	104	94	67	402
商品流通 プラットフォーム	売上高	973	906	840	1,301	4,022
	営業利益	74	22	▲3	▲25	68
インキュベーション (投資事業)	売上高	193	363	17	233	807
	営業利益	163	322	▲2	90	573
共通・その他	売上高	8	▲22	▲21	▲74	▲110
	営業利益	▲99	▲83	▲82	▲99	▲364
連結合計	売上高	1,654	1,706	1,301	1,974	6,636
	営業利益	274	366	6	33	679

# 当社の事業マップ

## 【トータルEC支援ソリューション】

事業セグメント

お客様

個人

副業/個人事業

中小企業

大企業

在庫価値  
ソリューション  
事業

**機能**

(SaaSによる  
月額課金収益)



マテンポガイド



商品流通  
プラットフォーム  
事業

**商流**

(売上・手数料収益)



← 商品の流れ



# 在庫価値ソリューション事業

【顧客ターゲット】

大企業

中小企業

副業/個人事業

個人

【サービス】



AIにより時価を可視化し、企業が持つ在庫に関する課題を特定。販売価格・品揃えを最適化するサービス



ネットショップの多店舗展開、複数ネットショップ管理の一元化システム



プロが使う相場検索、データ分析ツール、世界の最安値も一括検索



Amazon特化の出品ツール。出品作業を簡易化し、出品時間を大幅に短縮



保有データ680億件。ネットショッピング・オークションの相場、統計価格比較サービス

## 直接流通

(売上収益)



Otameshi

**社会貢献型ショッピング**  
**サイト。**OEMにて提供  
実績あり（東京ガス、ハ  
ピタス他）、メディア掲  
載多数！



## 間接流通

(手数料収益)



**国内最大級のBtoB卸売仕入れプラット**  
**フォーム。**バイヤー40万社以上、サブ  
ライヤー数4000社以上。



**返品・余剰品などの在庫**  
**流動化支援サービス。**  
返品・滞留品を買い取り、  
マーケットプレイスで再  
流通。※相対取引含む

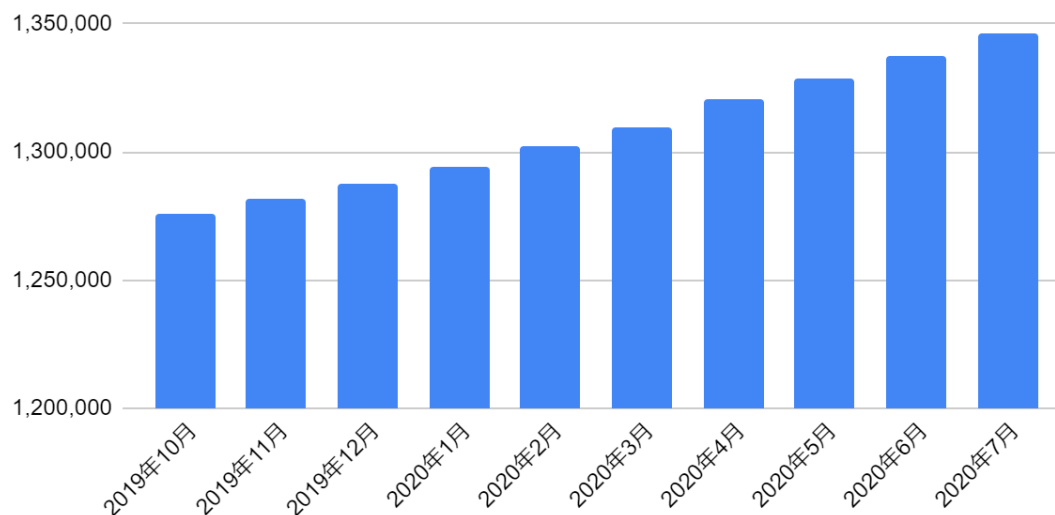


物販ノウハウ、講師ネットワークを  
活用した、副業支援スクール。  
ReValueBtoBモールで商材の提供ま  
でもサポート。



# ビジネス利用アカウント\*1について

## ビジネス利用アカウント数 月次データの開示を2020年6月から開始



対象月	2019年10月	2019年11月	2019年12月	2020年1月	2020年2月	2020年3月	2020年4月	2020年5月	2020年6月	2020年7月
増加数	6,549	6,183	5,455	6,844	7,962	7,567	10,909	8,125	8,423	8,557
累計	1,275,928	1,282,111	1,287,566	1,294,410	1,302,372	1,309,939	1,320,848	1,328,973	1,337,396	1,345,953

\*1 aucfan.com会員数、NETSEAサプライヤー数、NETSEAバイヤー数、タテンポガイド利用企業社数、otameshi商材提供企業数の合計



## 商号

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

## 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





## 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。