

2020年9月期（第14期）
決算説明会資料

株式会社オークファン <3674>
2020年11月13日



		ページ数
1	当社について	6
2	事業について	13
3	2020年9月期 決算概要	18
4	2021年9月期 計画	23
5	当期(2020年9月期)の振り返り と 来期(2021年9月期)の施策	25
6	株主還元について	31
7	APPENDIX	33



創業来13期連続増収&最高益
.....
を更新



RE-INFRA COMPANY
.....
をIDENTITY(存在意義)として定義

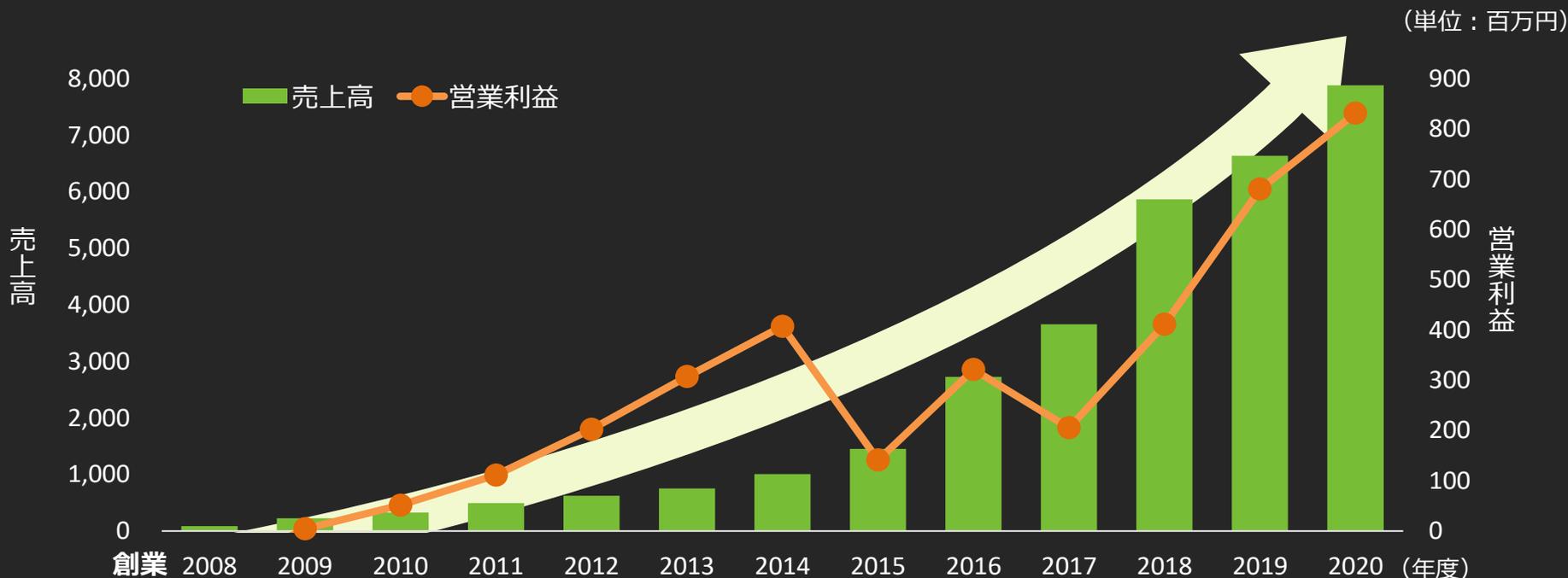
2020年9月期の振り返り（サマリー）

連
結
業
績

創業来13期連続増収 & 最高益を更新

売上高 **7,874**百万円（対前年比 118.7%、計画比 96.6%）

営業利益 **820**百万円（対前年比 120.8%、計画比 100.6%）



2020年9月期の振り返り（サマリー）

商品流通プラットフォーム事業が成長

NETSEA、otameshiを展開する

商品流通プラットフォーム事業が、対前年比
売上高 **120%**、営業利益 **472%**の成長

「RE-INFRA COMPANY」をIDENTITYとして定義

社会の様々な「Re」を統合した唯一無二のインフラを構築していく会社として、当社を
「RE-INFRA COMPANY」と再定義



ヒストリー

代表取締役 武永の学生起業より現在まで**一貫性のある事業展開**をしています。

2000年

- 大学在学中、個人事業主として**オークション出品販売を開始**

2007年

- **株式会社デファクトスタンダード設立**、代表取締役に就任
※現サービス名：ブランド買取「ブランディア」

2013年

- 「オークション統計ページ(仮)」を譲り受け、**メディア運営を開始**

2015年

- 株式会社デファクトスタンダードよりメディア事業を新設分割し、**株式会社オークファンを設立**、代表取締役に就任（現任）

2017年

- **東京証券取引所 マザーズ市場に上場**（証券コード3674）

2020年

- 国内最大級のBtoB卸モール「**NETSEA(ネッシー)**」
滞留在庫の流動化サービス「**ReValue**」
ネットショップ運営一元管理システム「**タテンポガイド**」
をM&Aによりグループ化

- 寄付型ショッピングサイト
「**otameshi (オタメシ)**」をリリース

- 小売企業向け在庫管理AI
ソリューション
「**zaicoban(ザイコバン)**」
をリリース



【代表プロフィール】



武永 修一

(たけなが しゅういち)

株式会社オークファン
代表取締役

1978年 生まれ
山口県出身
京都大学法学部卒業

「RE-INFRA COMPANY」へ



RE-INFRA COMPANY

新たにゼロから生み出すのではなく、
今、目の前にある価値を見つめ直す。
オークファンは社会の様々な「Re」を統合した
唯一無二のインフラを構築していく会社です。

RE.

「再び (Re) 」を構築する。

Reuse、Resale、Revalue、Reverse、Recover、Reduce、Rebalance、Reconstruct

ヒトやモノをよりよい状態へと循環させることで
社会が、そして世界がもっと幸福になっていきます。

AIの予見力と人の商い力

700億件を超える商品売買データ（AI）が
「その商品がどこでいくらで売れるか」を解析し、
135万アカウントを超えSMB（人）が
商品の魅力を最大化して売り切ります。
AIの解析と人の情熱のハイブリットが比類ない強みです。

ALL WELL

企業

SMB

モノ

aucfan

消費者

企業(B)、クラウドセラー (SMB) 、消費者(C)、自社、そして“モノ”
当社が関わることで、5者が等しく「より良い状態=WELL」になる善循環を目指します。

SDGs*1と当社

当社グループは廃棄ロスの削減が事業目的であり、SDGsの概念と一致。特にotameshi事業では食品ロス削減に取り組み、寄付活動を実施している。

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



[otameshiの取り組み]



[寄付先]

公財日本動物愛護協会

赤い羽根共同募金



Florence
認定NPO法人フローレンス

日本赤十字社 わたしたちは日本赤十字社の活動を支援しています。

Eva
Every animal on Earth
has a right to live

TABLE FOR TWO

*1 SDGs (Sustainable Development Goals) とは、2015年9月の国連サミットで採択された「持続可能な開発のための2030アジェンダ」にて記載された国際目標です。環境、教育、労働、ジェンダー平等、平和などの問題解決に向けて設定された17の目標で構成されています。国連に加盟するすべての国は、2015年から2030年までにこの諸目標を達成すべくさまざまな取り組みを行っています。



当社グループの対面市場

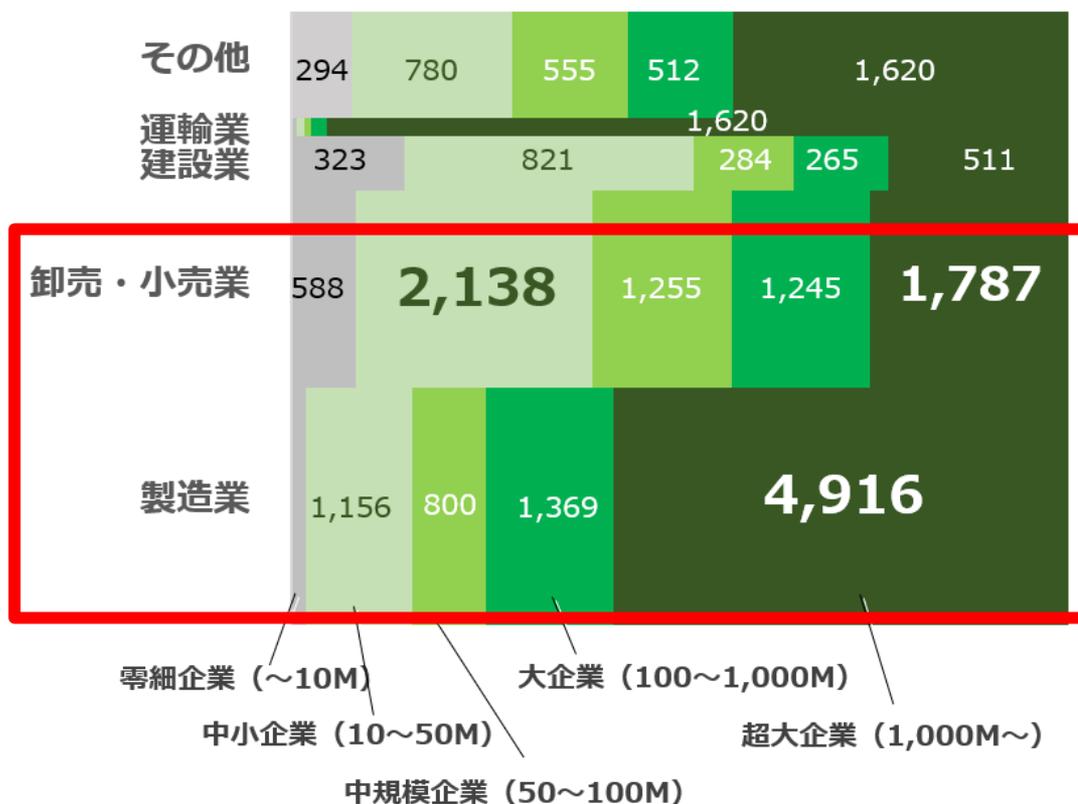
- 商品在庫の廃棄ロスは、**日本国内でも年間22兆円*1**、**世界では100兆円**を超える規模。
- 廃棄にあたっては膨大な手間と費用も別途発生し、環境への悪影響も懸念される。
- 新型コロナウイルス感染拡大により、商品在庫の**廃棄ロスは卸売業、小売業を中心**
に今後深刻化が予想される。

(流動資産廃棄損の内訳)

(単位：10億円)

商品在庫廃棄損

22兆円 =

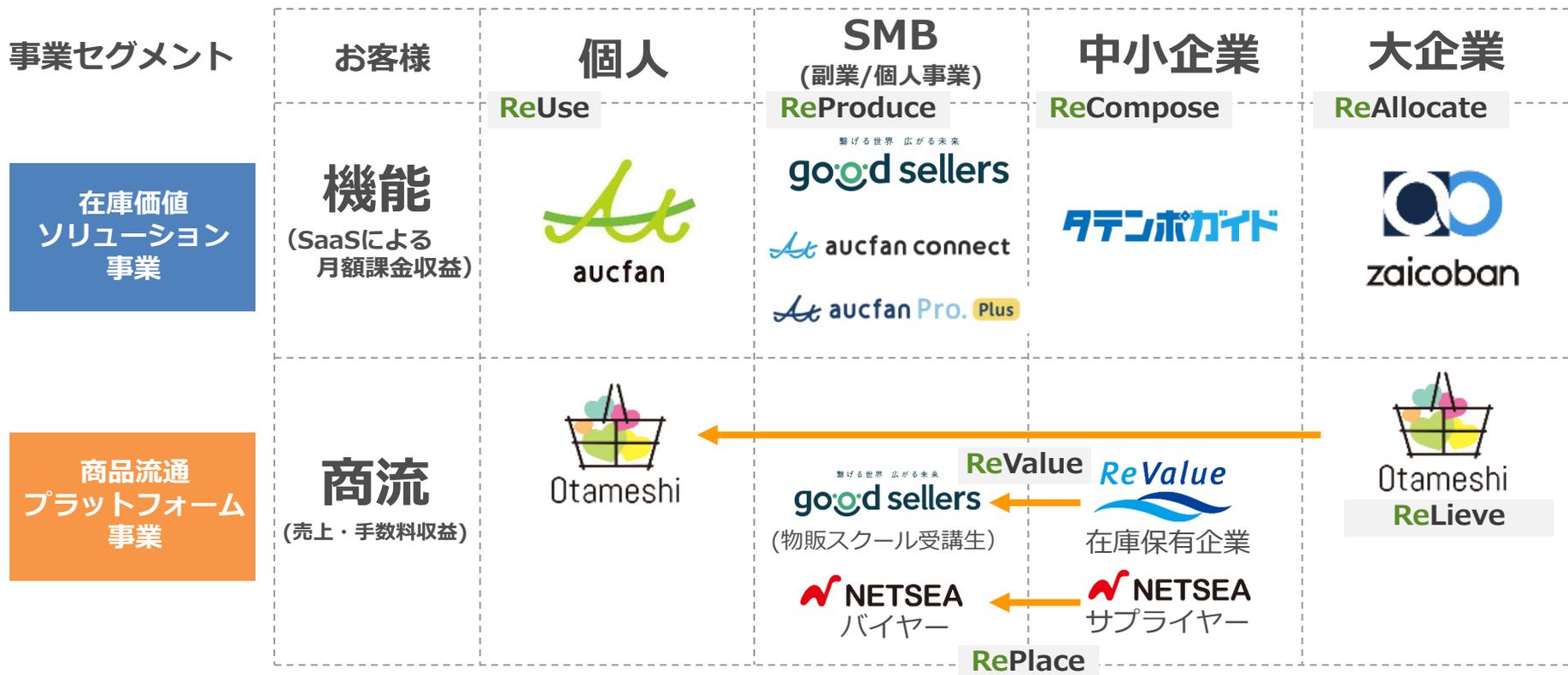


*1 『法人企業統計』 (財務省) 等からオークファン推計

事業について

- 当社の強みは、700億件を超える商品売買データと、135万アカウントを超えるSMBの力を結集・統合し、独自の再流通インフラを保有していること。
- 中小企業、SMBを中心にトータルEC支援ソリューションを提供することで、小売・流通業のデジタルトランスフォーメーション (DX) を推進する役割も担う。

【トータルEC支援ソリューション】



← 商品の流れ



収益モデル

在庫価値ソリューション事業は月額課金収益 (SaaS)、商品流通プラットフォーム事業は販売収益とGMV課金収益の2つが主な収益モデル。

在庫価値ソリューション事業

SaaSによる月額課金収益



利用企業数

×

月額課金額



利用企業数

×

月額課金額



アカウント数

×

月額課金額



商品流通プラットフォーム事業

販売収益・GMV課金収益の2パターン



販売額

×

売上総利益率



流通額

×

手数料率



販売額

×

売上総利益率

マーケットのポテンシャル

社会情勢の変化に伴い、EC市場の活性化、副業ニーズの高まり、企業の滞留在庫増加など、当社サービスの潜在マーケットは拡大。

在庫価値ソリューション事業



月額500,000円～
(個別見積)
×
数万社



月額24,000円～*1
×
数十万社



月額908円
～10,000円*2



×



約百万人

商品流通プラットフォーム事業



在庫処分市場*3
年間**1.1兆円**
×
シェア獲得目標20%



国内BtoB EC市場規模 *4
年間**131.2兆円**
×
シェア獲得目標数%
×
手数料率8～10%



越境EC市場規模 *5
年間**2兆5592億円**
×
シェア獲得目標10%

*1: 受注1,000件プランの場合

*2: オークファンプレミアム会員月額980円、オークファンプロPlus会員月額10,000円、aucfanconnectは無料提供中。※2020年11月13日現在

*3: 2019年8月23日公表 経産省「平成30年確報 品目別統計表」、株式会社矢野経済研究所「2017年度の国内化粧品市場調査」「2017年 国内トイレタリー市場規模推移」より、食品、飲料、トイレタリー、化粧品、ペット用品の該当項目をもとに当社推計
*4: 経産省 2020年7月発表「令和元年度 内外一体の経済成長戦略構築にかかる国際経済調査事業（電子商取引に関する市場調査）」BtoB-EC市場規模の業種別内訳より、大分類製造-中分類食品・大分類卸売-中分類卸売・大分類その他-中分類小売から引算し、計算

*5: 同調査より、中国の消費者による日本からの購入1兆6,558億円、米国の消費者による日本からの購入9,034億円の合計額。



3 2020年9月期 決算概要

連結業績ハイライト

売上高、営業利益、経常利益、当期純利益ともに概ね計画値通りの結果。
主力事業*1は前期比で売上高113.3%、営業利益297.7%の成長。

(単位：百万円)	前年比			計画比	
	当期(2020/9)	前期(2019/9)	YoY	計画	達成率
売上高	7,874	6,636	118.7%	8,155	96.6%
-主力事業	6,604	5,829	113.3%	7,582	87.1%
-インキュベーション事業	1,270	807	157.2%	572	222.0%
営業利益	820	679	120.8%	816	100.6%
-主力事業	317	106	297.7%	610	52.0%
-インキュベーション事業	503	573	87.9%	205	245.7%
経常利益	807	672	120.1%	814	99.2%
当期純利益	419	327	128.2%	430	97.6%

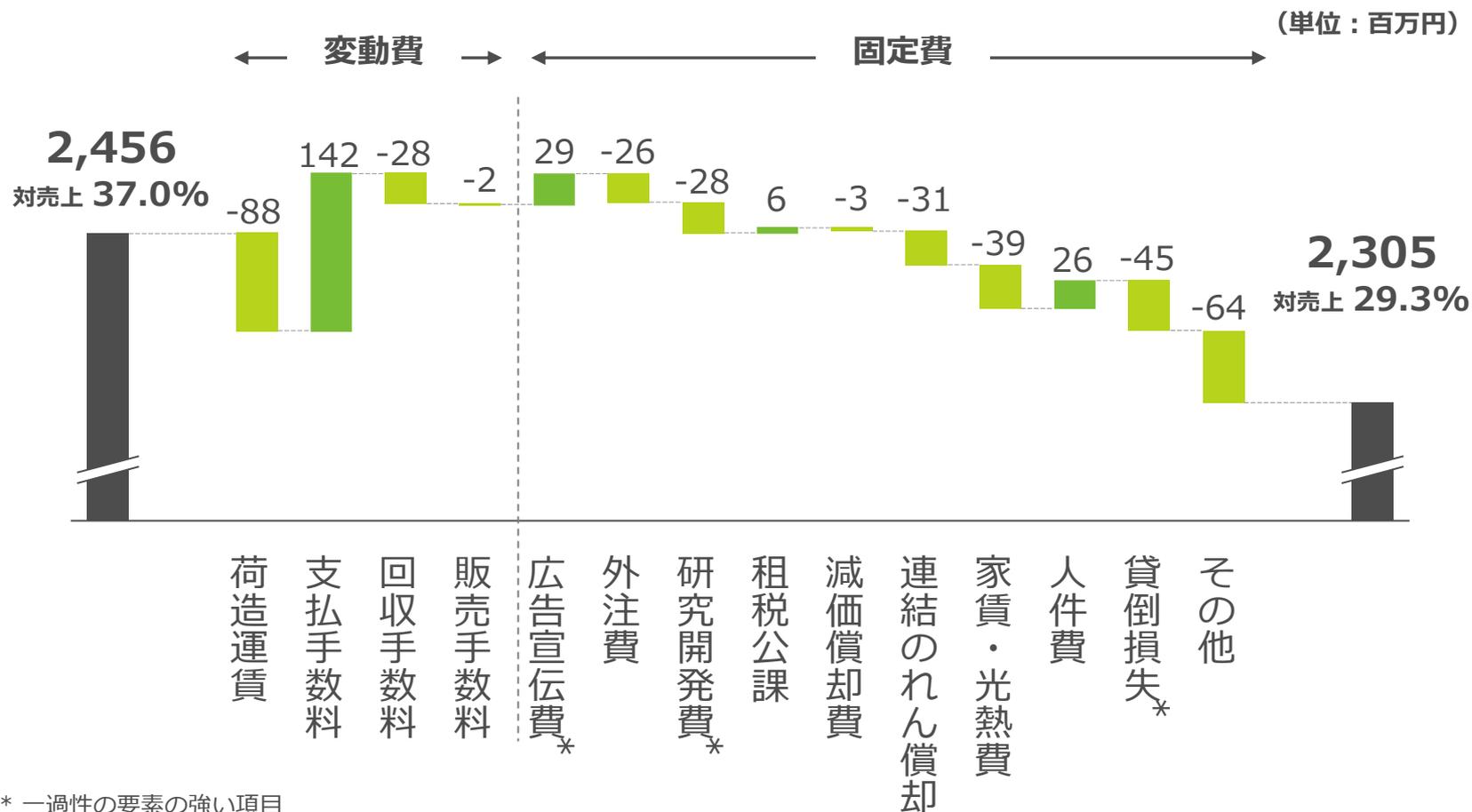
*1 インキュベーション事業を除く事業

セグメント別 業績サマリー

(単位：百万円)		2020年9月期									
		Q1		Q2		Q3		Q4		通期	
			YoY		YoY		YoY		YoY		YoY
在庫価値 ソリューション	売上高	515	107.7%	572	124.7%	374	80.5%	469	91.4%	1,932	100.8%
	営業利益	117	86.0%	102	98.3%	63	67.1%	84	125.8%	367	91.4%
商品流通 プラットフォーム	売上高	1,061	109.0%	876	96.7%	1,190	141.7%	1,692	130.0%	4,831	119.9%
	営業利益	32	43.3%	13	58.9%	147	-	131	-	324	472.4%
インキュベーション (投資事業)	売上高	26	13.7%	3	1.0%	576	3337.6%	663	284.4%	1,270	157.2%
	営業利益	2	1.8%	▲14	-	418	-	96	106.6%	503	87.9%
共通・その他	売上高	▲30	-	▲41	-	▲40	-	▲36	-	▲146	-
	営業利益	▲89	-	▲82	-	▲94	-	▲107	-	▲374	-
連結合計	売上高	1,573	95.1%	1,410	82.6%	2,101	161.5%	2,788	141.3%	7,874	118.7%
	営業利益	62	22.8%	19	5.2%	534	8842.0%	204	617.0%	820	120.8%

販管費の増減内訳

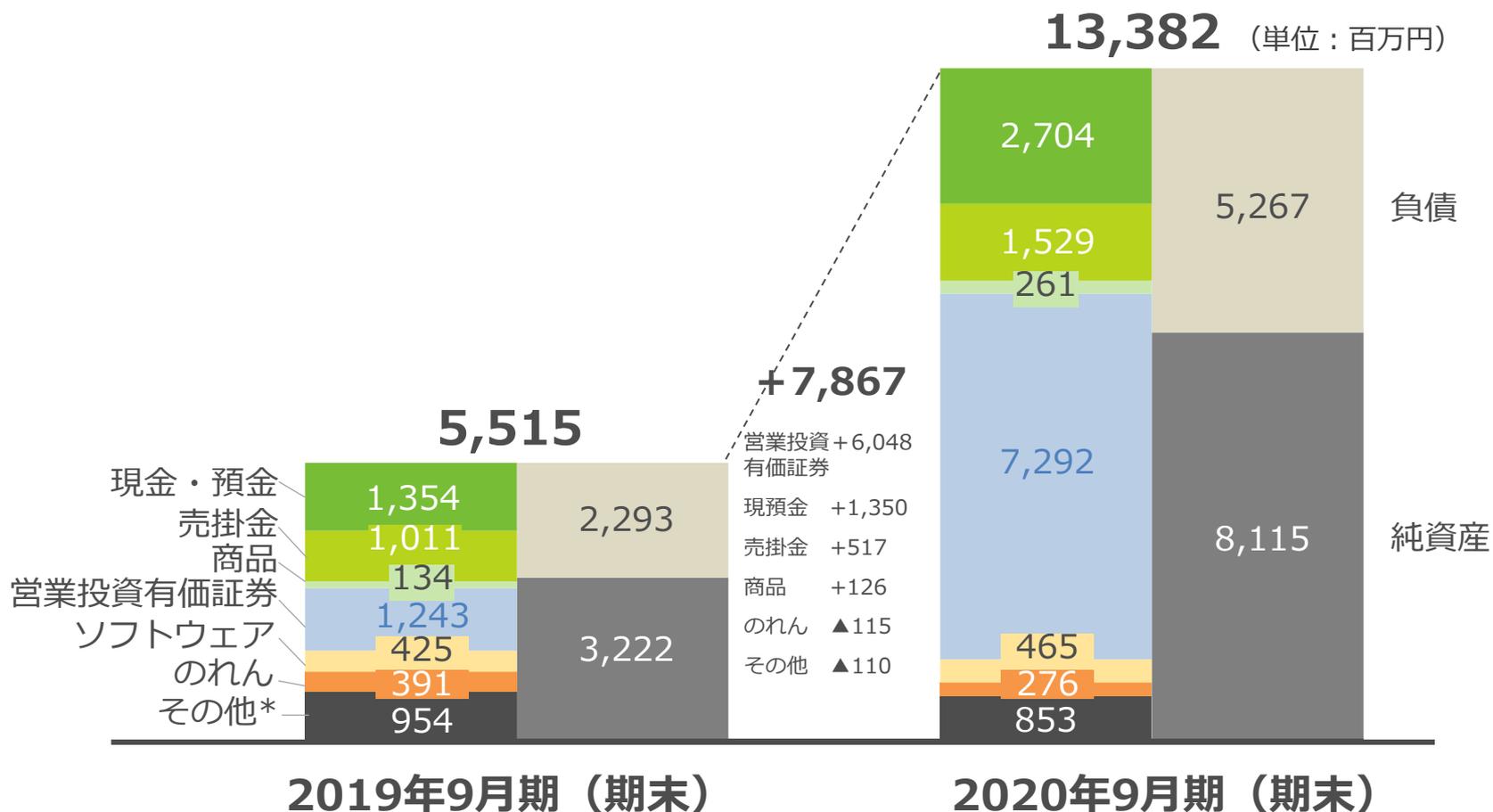
一部連結子会社の事業見直しなどにより、**連結販管費は前年比150百万円減少**。一方で先行投資として適切にコスト投下を実施



* 一過性の要素の強い項目

資産の推移

現預金の増加や営業投資有価証券の増加により**総資産が7,867百万円増加**。**自己資本比率60.5%**と引き続き高水準を維持



* 繰延資産を含む



2021年9月期 連結業績見通し

- 前期を上回る加速度的な成長を見込む
- 主力事業においては前期比売上高151.4%、営業利益157.6%を計画

	2021年9月期（計画）		前期比（%）
	連結	うち、主力事業	投資事業
●●●●●●●●●● 売上高	10,900百万円	〔 10,000 + 900 〕	138.4% (主力事業151.4%)
●●●●●●●●●● 営業利益	1,300百万円	〔 500 + 800 〕	158.4% (主力事業157.6%)
●●●●●●●●●● 経常利益	1,250百万円		154.5%
●●●●●●●●●● 当期利益	800百万円		186.6%



5

当期(2020年9月期)の振り返りと 来期(2021年9月期)の施策

トピックス

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。



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



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。**



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発送管理もこれ1つで一元管理!
タテンポガイド



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?

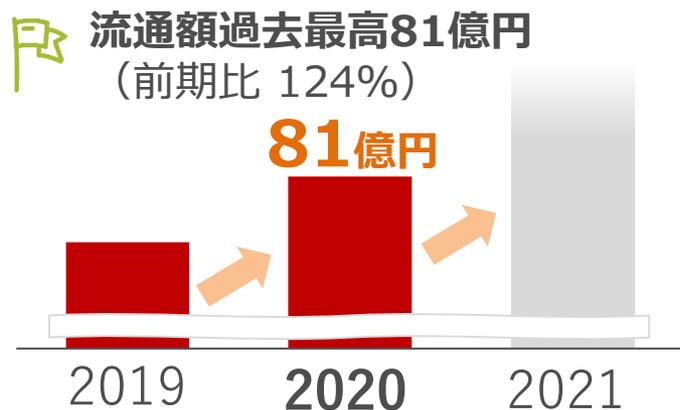


※初代イメージキャラクターに佐藤隆太さんが就任。



	個人	SMB	中小	大企業
機能		good sellers auctan connect auctan Pro	アテンホカガイド	
商流				

当期(2020年9月期)振り返り



「NETSEAプライム」リリース

NETSEA プライムなら、
**全商品・全決済
実質MAX2%OFF!**

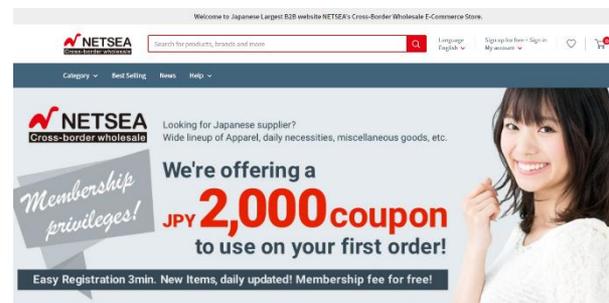
仕入れた分だけ還元されるクーポンで
仕入れをさらにお得にしましょう。

月額800円で、仕入れの最大2%が還元されます。
最初の3ヶ月は1,200円分のクーポンも配布されます。

[NETSEAプライムへ加入する](#)

来期(2021年9月期)施策

BtoB越境卸売サイト NETSEA Cross-border wholesale オープン



地方自治体連携による 日本中小企業の販路拡大支援

サプライヤー・バイヤーへの コンサルティング強化

	個人	SMB	中小	大企業
機能		good sellers auctan connect auctan Pro	アテンホガイド	
商流				

当期(2020年9月期)振り返り

旗 OEMサイトリリース
東京電力に続き、関西電力、東邦ガスにもOEM提供



旗 農林中央金庫とメーカー・生産者支援で協業開始



来期(2021年9月期)施策

旗 産直商品の取り扱いを本格開始



旗 WEB集客、SNS、インフルエンサー活用によるユーザー集客強化



在庫価値ソリューション事業 -タテンポガイド+zaicoban-

	個人	SMB	中小	大企業
機能		good seller aucfan connect aucfan Pro	タテンポガイド	
商流	Otameshi	NETSEA	NETSEA	Otameshi

当期(2020年9月期)振り返り

在庫管理AI「zaicoban」サービスリリース

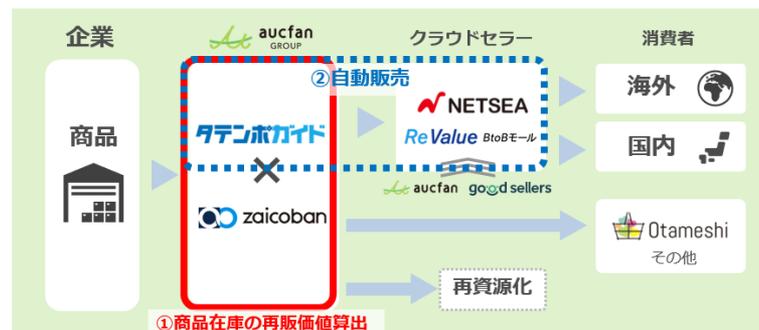


タテンポガイドにて NETSEAとシステム連携 開始



来期(2021年9月期)施策

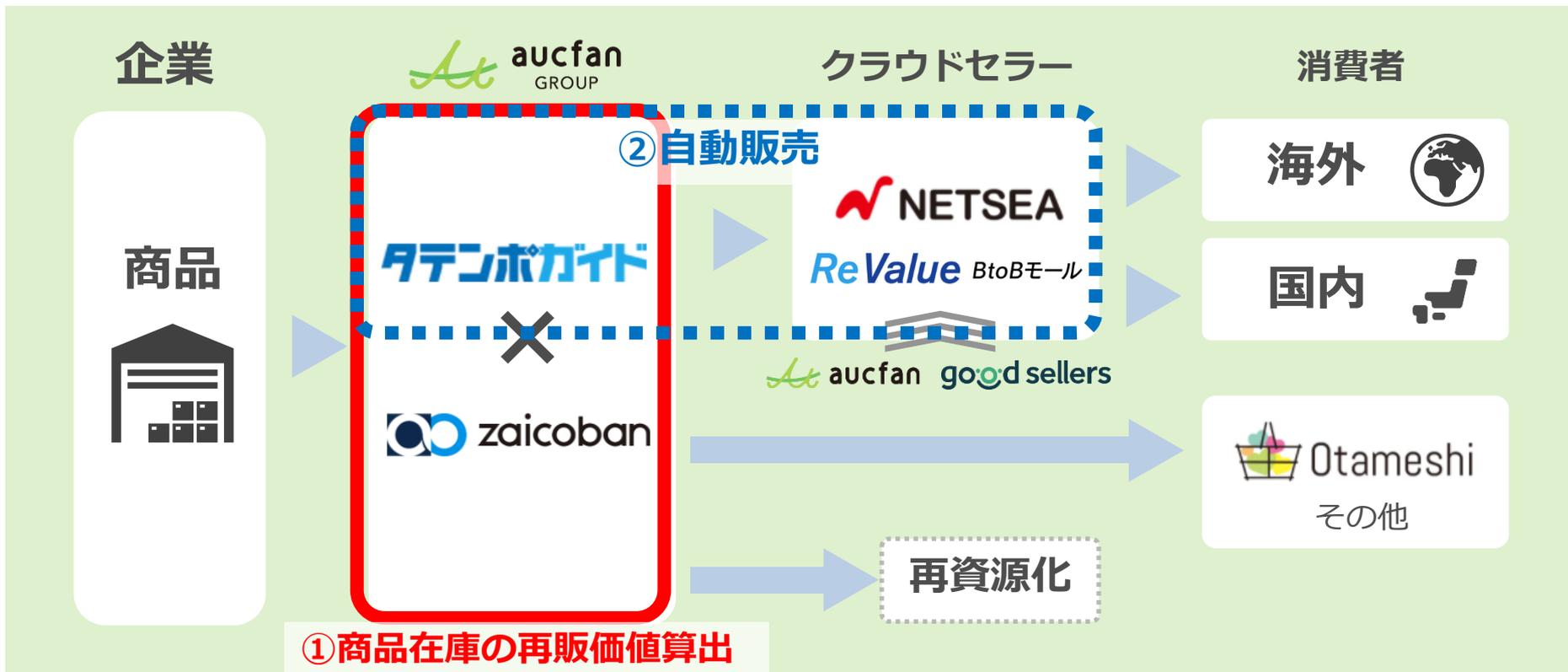
zaicobanとタテンポガイドが連携開始。メーカー/流通/小売向けのワンストップソリューションへ



流通小売に強い企業とのアライアンスによる顧客拡大

注力分野

当社グループの各機能を結集・統合することで、モノの再流通インフラを確立させる。商品在庫の再販価値と最適販路を算出し、直接(to C)、間接 (to SMB) ルートで自動販売できる メーカー/流通/小売向けのワンストップソリューションとなる。



今後は、大手企業や自治体経由での地方企業も開拓。流通高1兆円*1を目指す。

*1 クラウドセラーの創出する流通を含めた総額。2020年9月末時点では1,000億円（オークファン推計）



6

株主還元について

株主還元について

株主優待について

2020年9月期の株主優待は、寄付型ショッピングサイト「Otameshi」でご利用いただける株主優待割引券を、ご所有株式数にあわせ贈呈。



ご所有株式数

ご優待内容

300 株以上 500 株未満

5,000円相当の株主優待割引券

500 株以上 1,000株未満

7,000円相当の株主優待割引券

1,000株以上

15,000円相当の株主優待割引券

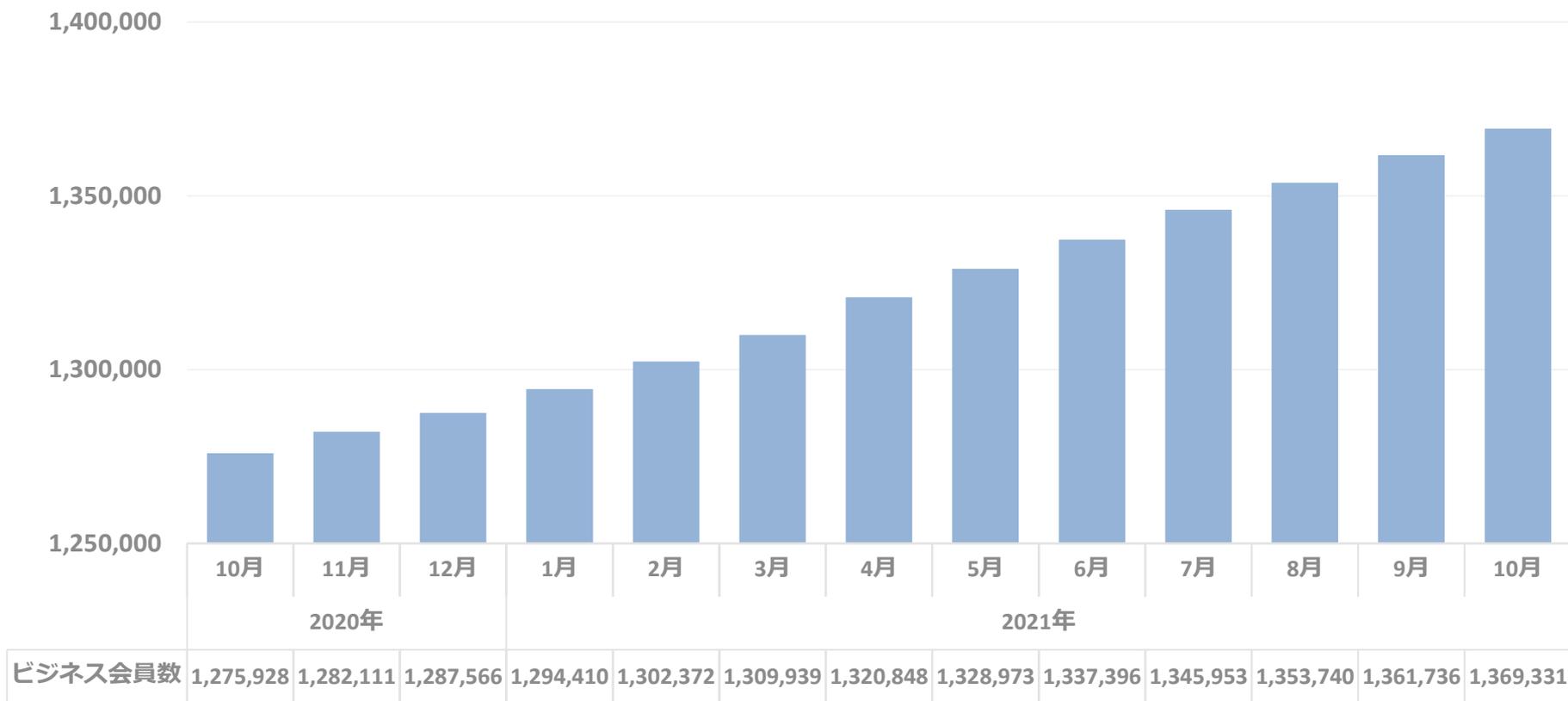
配当について

当社を取り巻く市場環境や世界情勢を鑑み、引き続き検討を進める。



ビジネス会員数の月次推移について

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。
毎月順調にアカウント数が増加。



*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

事業について

- 当社の強みは、世界各国に商品を再流通させるネットワークを持ち、**700億件**を超える商品
売買データと、**135万アカウント**を超えるクラウドセラー（SMB）を結集・統合できること。
- 中小企業、SMBを中心にトータルEC支援ソリューションを提供することで、**小売・流通業の
デジタルトランスフォーメーション（DX）**を推進する役割も担う。

【トータルEC支援ソリューション】



← 商品の流れ



事業 -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

SMB
(副業/個人事業)

個人

【サービス】



 zaicoban

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





複数ネットショップの受注・在庫・商品の一元管理システム





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

事業 -商品流通プラットフォーム事業-



商品流通プラットフォーム事業

直接流通

toC



Otameshi

寄付型ショッピングサイト

間接流通

toB

国内最大級



NETSEA

BtoB卸売仕入れプラットフォーム

海外バイヤー向け
販売サイト

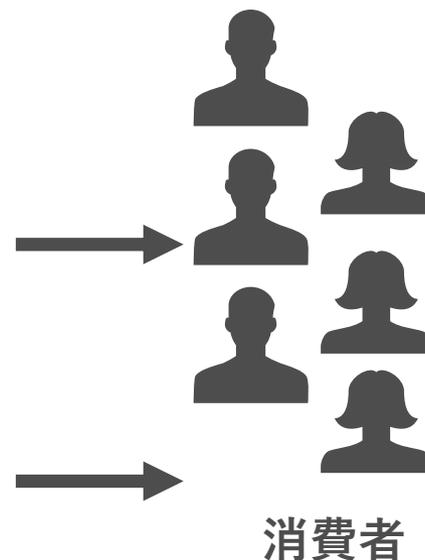
NETSEA
Cross-border wholesale

廃棄されうる
法人在庫

- ・ 滞留・余剰品
- ・ 返品
- ・ 事故品
- ・ アウトレット

市場規模：

22兆円



在庫管理 & 最適価格/販路の提案

ダテンポガイド

zaicoban

- 700億件の商品実売データ
- 価格予測と販売管理を自動化

	個人	SMB	中小	大企業
機能		good sellers aucfan connect aucfan Pro	タテホカゲ	
商流	Otameshi	NETSEA	NETSEA	Otameshi

zaicoban (ざいこばん)

小売企業向け 在庫管理AI ソリューション

AIによる時価を可視化し、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です。

- ・ 利用料金： 個別お見積り
※月額500,000円～
- ・ 提供機能： 在庫にまつわる課題の可視化、品揃え・販売価格の最適化



※2020年9月時点

ビジネスモデル



	個人	SMB	中小	大企業
機能		good seller auctan connect auctan Pro	タテンポガイド	
商流	Otameshi	NETSEA	NETSEA	Otameshi

タテンポガイド

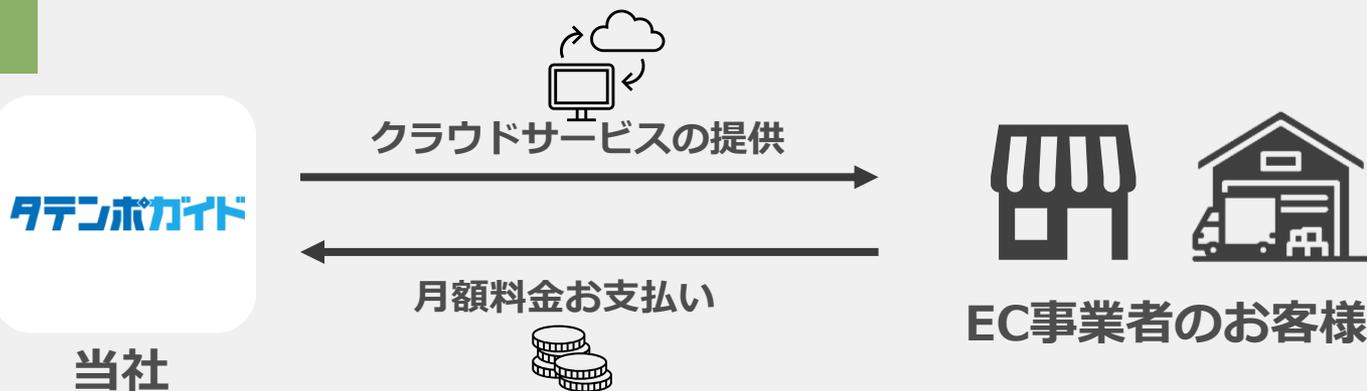
複雑なネットショップ業務フローを
シンプルにするクラウドサービス

- ・ 利用料金： 月額24,000円～(税抜)
※受注件数1,000件プランの場合
- ・ 提供機能： 商品情報の一括登録・編集・更新、在庫数の自動同期、受注情報の自動取込・ステータス管理・在庫ステータス管理など



※2020年9月時点

ビジネスモデル



	個人	SMB	中小	大企業
機能		 good sellers aucfan connect aucfan Pro		
商流				

aucfan connect

(オークファンコネクト)

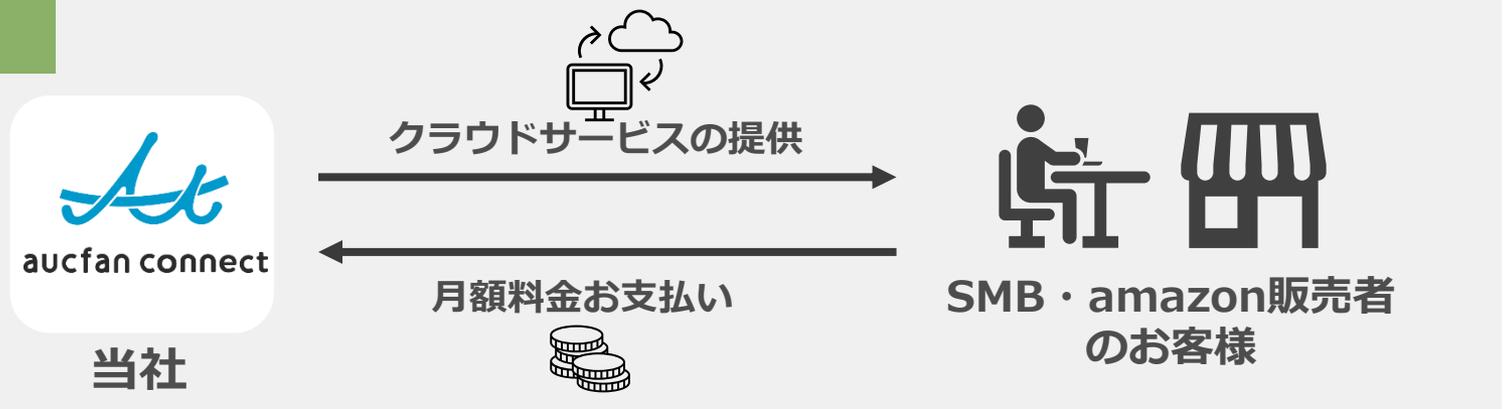
Amazon特化の出品ツール。出品作業を簡易化し、出品時間を大幅に短縮

- ・ 利用料金： 月額10,000円(税抜)
- ・ 提供機能： Amazon商品登録機能(国内、海外)、FBA納品危険物自動判別機能、CSV出品機能、最低価格粗利等の表示計算、SKU自動入力 など



※2020年9月時点

ビジネスモデル



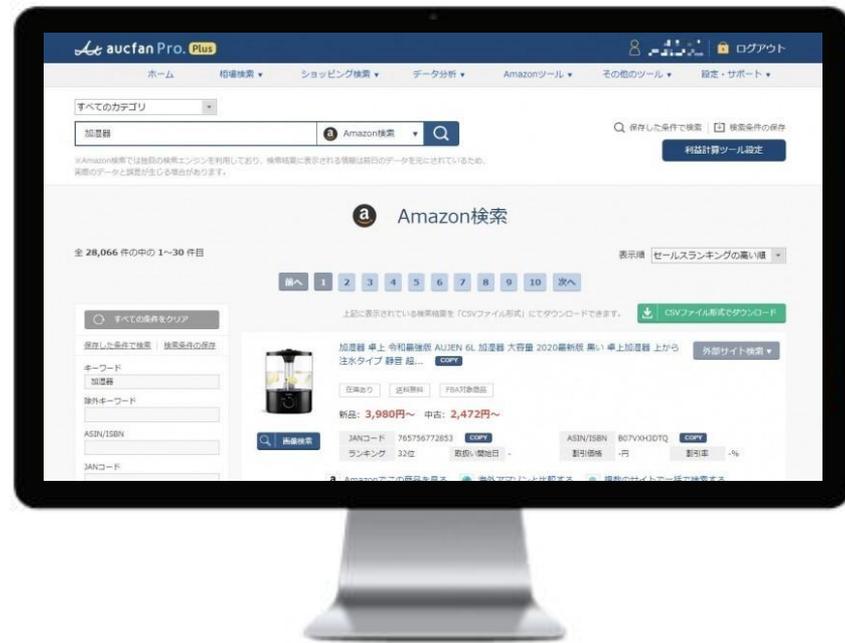


オークファンプロ plus

(オークファンプロプラス)

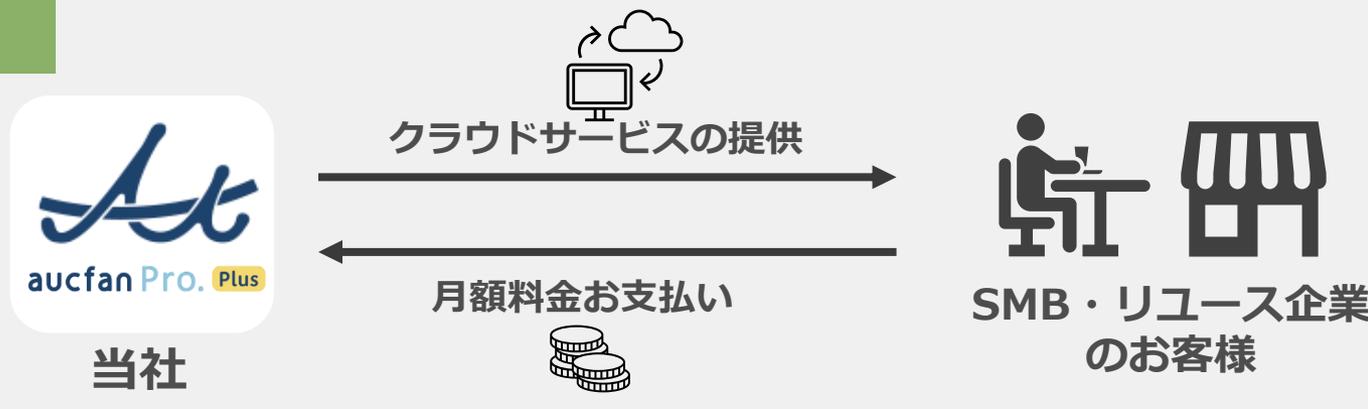
プロが使う相場検索、データ分析ツール

- ・ 利用料金： 月額10,000円(税抜)
- ・ 提供機能： Yahoo!ショッピング分析、オークション相場検索・データ分析、Amazonリサーチ、グローバルECサイト比較、その他ECサポートツールの提供



※2020年9月時点

ビジネスモデル



	個人	SMB	中小	大企業
機能		good sellers aucfan connect aucfan Pro	データホカイド	zaicoban
商流	Otameshi	NETSEA	NETSEA	Otameshi

aucfan.com (オークファン)

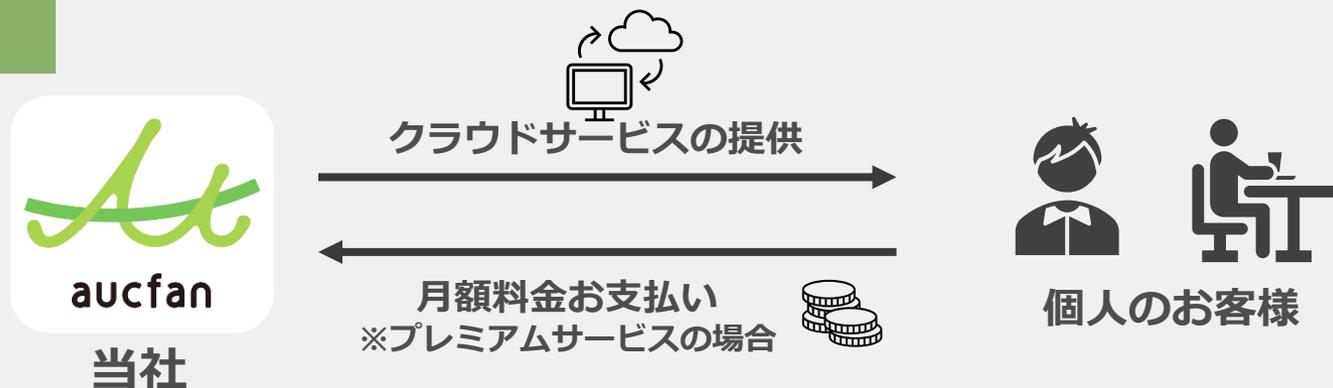
ネットショッピング・オークションの相場、統計価格比較サービス

- ・ 利用料金：**無料**
※プレミアムサービスは月額908円(税別)
- ・ 提供機能：ネットショッピング・オークションの一括検索、オークションの過去落札相場の検索、オークション出品サポートツールの提供



※2020年9月時点

ビジネスモデル



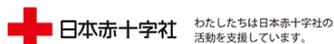
	個人	SMB	中小	大企業
機能		good sellers aucfan connect aucfan Pro	アテンホカイド	zaicoban
商流		NETSEA	NETSEA	

otameshi (オタメシ)

寄付型ショッピングサイト

近年問題となっている「食品ロス」、「衣服の廃棄」などの問題を削減するため、メーカーから買い取り、お手頃価格で消費者に提供し、売上の一部支援先団体に寄付しています。

- ・ 寄付先： 公財日本動物愛護協会 赤い羽根共同募金



※2020年9月時点

ビジネスモデル



	個人	SMB	中小	大企業
機能		good sellers At aucfan connect At aucfan Pro. 100	アキナイ アキナイ	
商流				

Goodsellers (グッドセラーズ)

アキナイの本質的な楽しさを体験し
続ける場を作る、副業支援サービス

- ・ 利用料金：提供サービス毎に個別設定
- ・ 事例： eBay越境ECセラー育成支援サービス



[説明会内容]

- 輸出ビジネス教材「登録編」
- 輸出ビジネス教材「実践編」
- 輸出ビジネス差額商品リスト15選
- ReValue BtoBモール 割引クーポン



ビジネスモデル



事業詳細 -商品流通プラットフォーム-

	個人	SMB	中小	大企業
機能		good sellers auctan connect auctan Pro	アテンホカイド	zaicoban
商流	Otameshi	NETSEA	NETSEA	Otameshi

NETSEA (ネッシー)

国内最大級
BtoB卸売仕入れプラットフォーム

- ・ 利用料金：サプライヤー 月額20,000円(税抜)
+ 成約手数料8%~10%

バイヤー 無料 *1

- ・ 特徴：バイヤー登録数 約40万社
年間流通額 約80億円



ビジネスモデル



*1 一部、有料サービス「NETSEAプライム」があります。

	個人	SMB	中小	大企業
機能		good sellers aucfan connect aucfan Pro	アテンホカイト	
商流				

NETSEA Cross-border wholesale (ネッシー 海外バイヤー向け販売サイト)



集客、翻訳、物流（輸出）、問合せ等、海外販売に必要な機能をオークファングループで担います。サプライヤーは当社指定倉庫に納品するだけで海外への販路拡大をすることが可能となります。

【対応言語】

- 英語
- 繁体字
- 簡体字



地方自治体との取り組み開始

インターネットでの卸売がまだ浸透していない地域において、地方自治体を提携することにより地域活性化に取り組んでいます。

ビジネスモデル



集客/翻訳/物流（輸出）/問合せ対応など、すべて当社で対応

会社概要

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

8億8,408万円 (2020年9月末現在)

従業員数

154名 (2020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。