

2021年9月期（第15期）
第2四半期決算 補足説明資料

株式会社オークファン <3674>
2021年5月14日





<連結業績>

Q2 累計で売上高4,647百万円(前期比155.7%、進捗率42.6%)、
営業利益791百万円(前期比968.6%、進捗率60.8%)。

通期連結業績予想は変更なし。



<主力事業> (インキュベーション事業を除いた事業)

Q2 累計で売上高3,265百万円(前期比110.5%)、営業利益13百
万円(前期比14.1%)

黒字を確保しつつ、成長性の高い**商品流通プラットフォーム事業への先行投資を実施。**

ページ数

1

オークファングループについて

5

2

2021年9月期 第2四半期決算 概要

13

3

第2四半期のトピックス

18

4

APPENDIX

25



1 オークファングループについて

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、
140万アカウントを超える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

消費者

aucfan

モノ

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。

事業について

- 当社の強みはAIの予見力と人の商い力を結集した独自の再流通インフラであり、廃棄ロスの削減を実現する。
- 中小企業・SMBを対象に「機能」と「商流」の2つの軸で、新品(1次流通)・中古品(2次流通)、返品(1.5次流通)の在庫流動化 (Asset Liquidation)を担う。

【事業マップ】



当社グループの対面市場

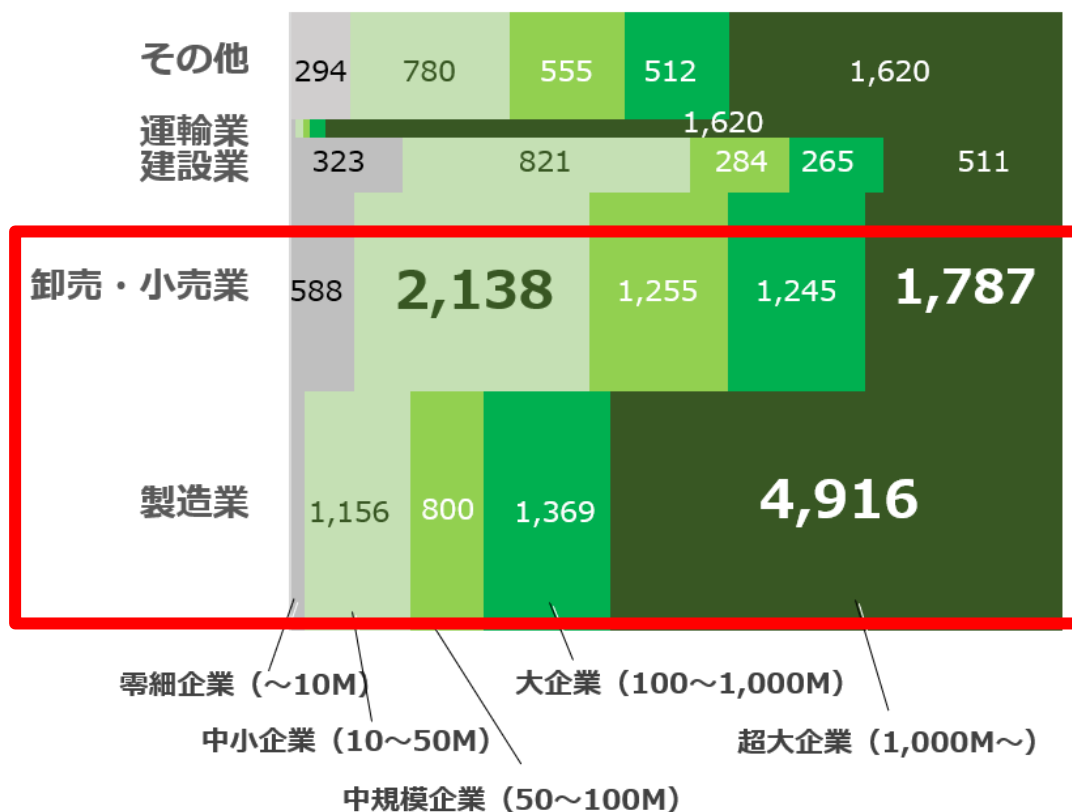
- 商品在庫の廃棄ロスは、**日本国内でも年間22兆円*1**、**世界では100兆円**を超える規模。
- 廃棄にあたっては膨大な手間と費用も別途発生し、環境への悪影響も懸念される。
- 新型コロナウイルス感染拡大により、商品在庫の**廃棄ロスは卸売業、小売業を中心に深刻化**している。

(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

SDGs と 当社

SDGs(Sustainable Development Goals) とは、2015年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17項目の国際目標。

当社グループは廃棄ロスの削減が事業目的であり、SDGsの12項目「つくる責任つかう責任」に完全に合致。

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

12 つくる責任
つかう責任





2 2021年9月期 第2四半期決算 概要

連結業績ハイライト 第2四半期

- ①主力事業では成長性の高い商品流通プラットフォーム事業への
先行投資を実施。
- ②インキュベーション事業では、不透明な経済情勢を踏まえ
営業投資有価証券の評価替えを積極的に実施し、減損を計上。

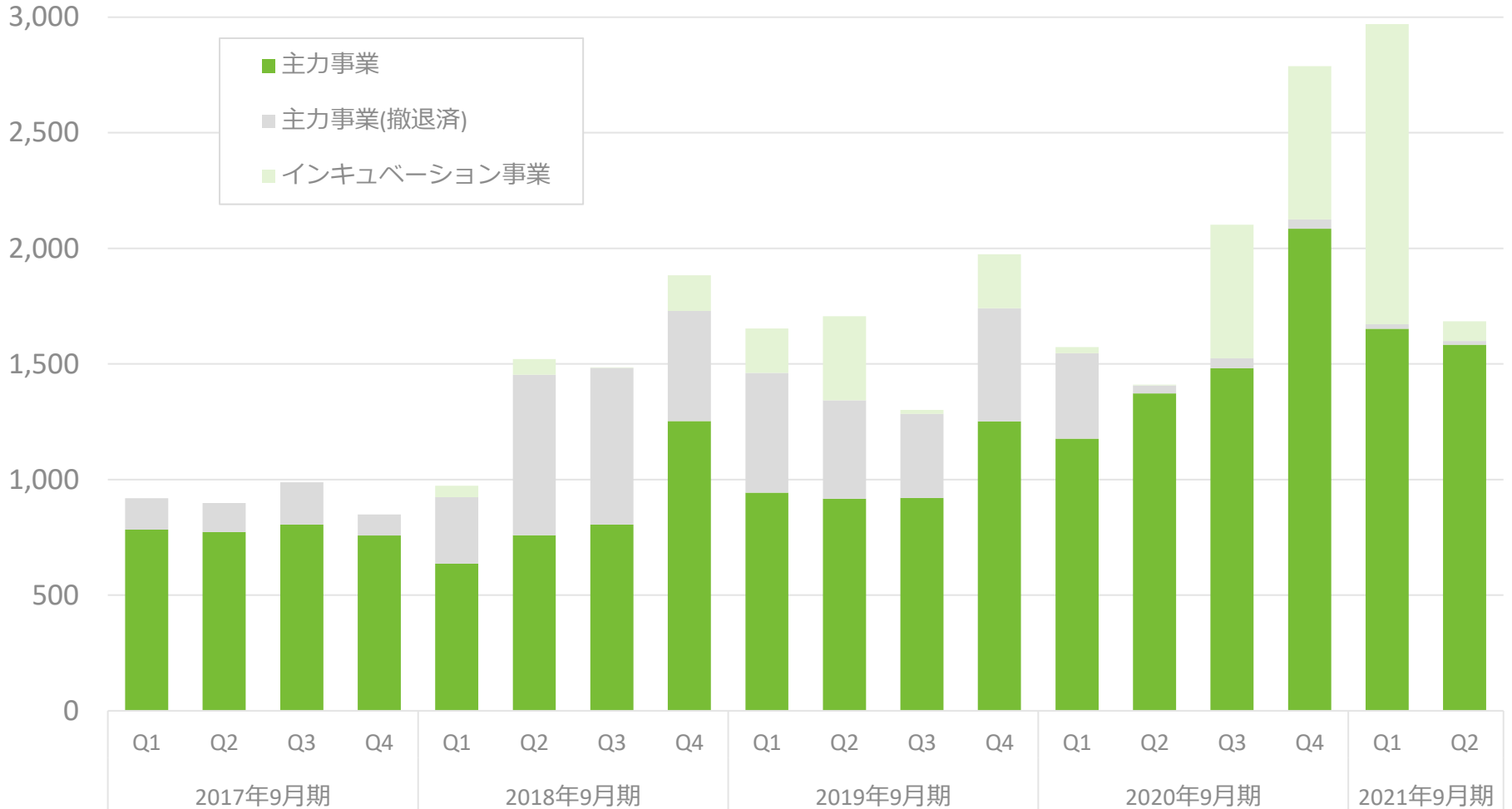
	Q2			Q1~Q2累計		
	当期 (単位：百万円)	前期 (単位：百万円)	前期比	当期 (単位：百万円)	前期 (単位：百万円)	前期比
売上高	1,683	1,410	119.3%	4,647	2,983	155.7%
-主力事業 *1	1,599	1,407	113.6%	3,265	2,953	110.5%
-インキュベーション事業	84	3	2,396.2%	1,382	30	4,602.2%
営業利益	▲433	19	-	791	81	968.6%
-主力事業	▲59	33	-	13	92	14.1%
-インキュベーション事業	▲373	▲14	-	777	▲11	-
経常利益	▲431	13	-	784	74	1,052.0%
当期純利益	▲416	▲4	-	502	6	7,604.7%

*1 インキュベーション事業を除く事業

連結売上高 推移

Q2売上高は、主力事業で前年同期比113.6%、 インキュベーション事業で前年同期比2,396.2%の増加。**主力事業ではQ1に続きQ2過去最高を更新。**

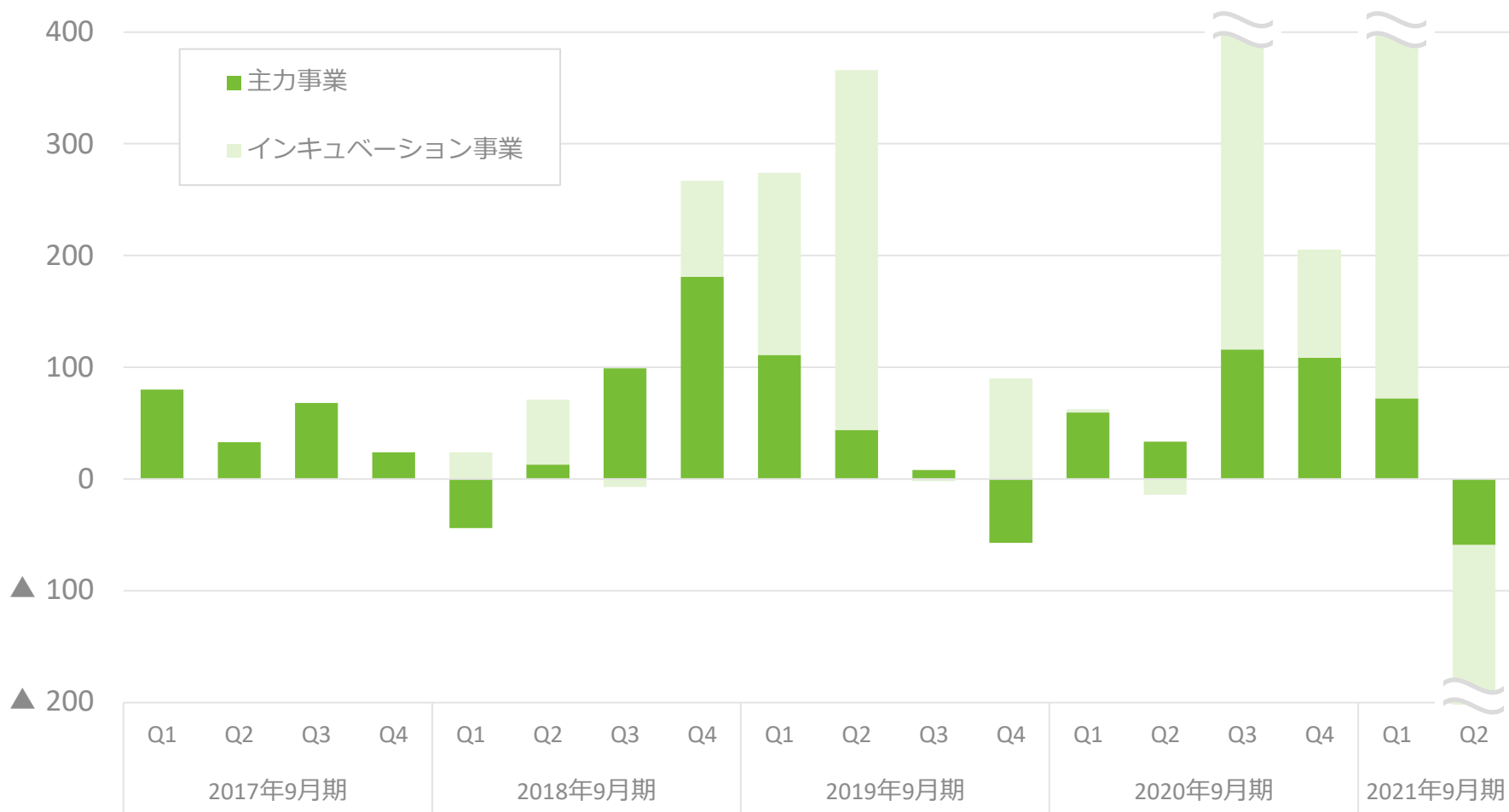
(単位：百万円)



連結営業損益 推移

主力事業で59百万円、インキュベーション事業で373百万円の営業損失を計上。Q2単体では一時的なコストを前倒したため、今後の発生見込みはない。

(単位：百万円)



2021年9月期 通期連結業績予想に対する進捗状況

売上高42.6%、営業利益60.8%、経常利益62.7%、当期純利益62.7%で進捗。
通期の着地見通しは変更なし。

	業績予想 (単位：百万円)	Q1~Q2実績 (単位：百万円)	前期比	進捗
売上高	10,900	4,647	155.7%	42.6%
-主力事業	10,000	3,265	110.5%	32.6%
-インキュベーション事業	900	1,382	4602.2%	153.5%
営業利益	1,300	791	968.6%	60.8%
-主力事業	500	13	14.1%	2.6%
-インキュベーション事業	800	777	-	97.2%
経常利益	1,250	784	1,052.0%	62.7%
当期純利益	800	502	7,604.7%	62.7%



3 第2～第3四半期のトピックス

重要視する指標

新型コロナによる社会情勢の変化をきっかけに、**企業の在庫問題が深刻化**。
廃棄ロス削減を掲げる当社にとっては、ニーズの拡大に繋がり追い風。
よって**在庫流動化（Asset Liquidation）の流通額を最優先の指標に置く**。
結果、**売上総利益の最大化**に繋がる。

在庫価値ソリューション事業

SaaS型サービス利用
アカウント数

×

単価×継続率

商品流通プラットフォーム事業

流通額

最重要

×

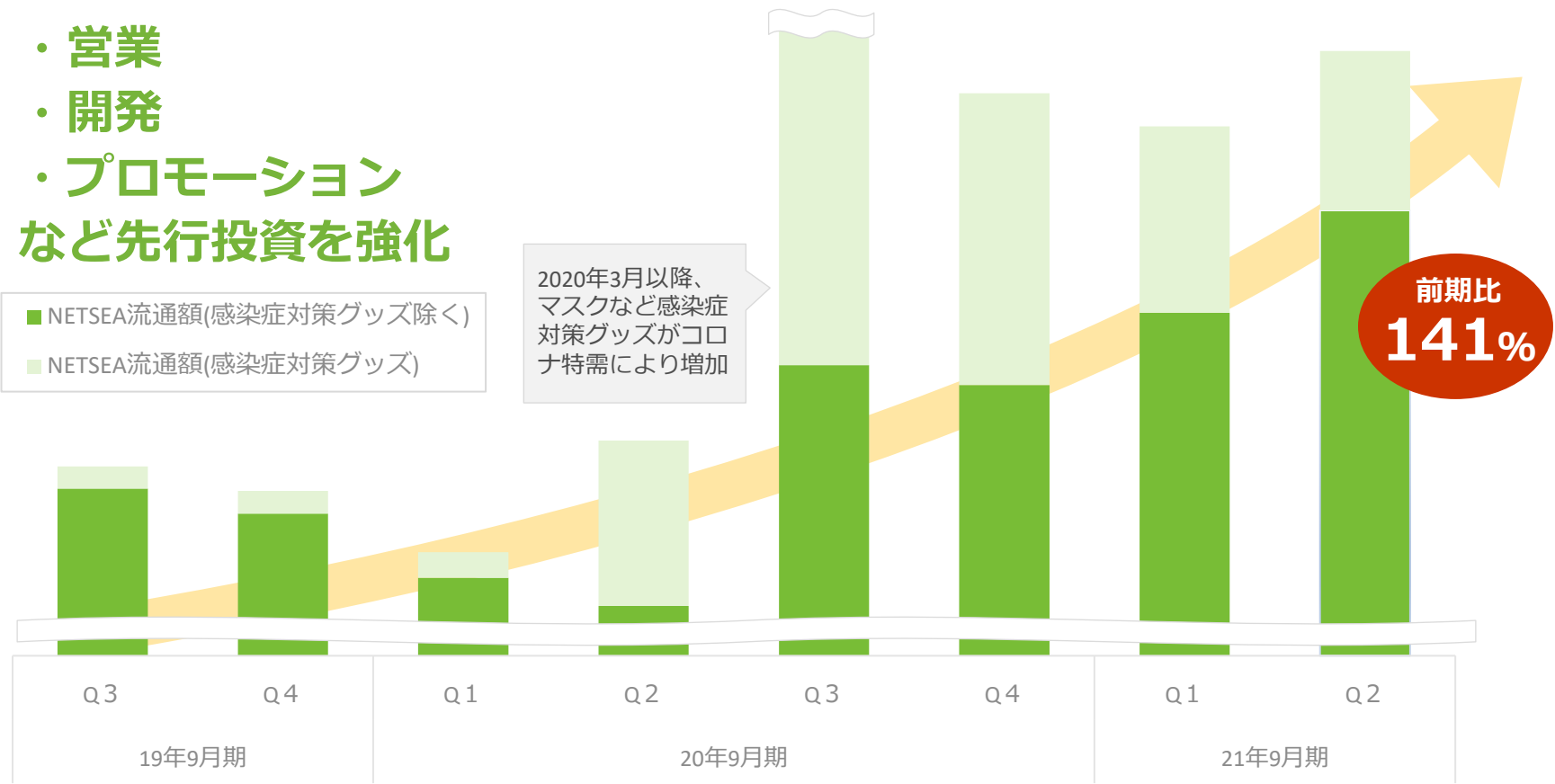
テイクレート（手数料率）



NETSEA 流通額

BtoB卸モール「NETSEA」にて、コロナ特需である感染症対策グッズを除く流通額*1が前期比**140%超**の成長。**過去最高流通額を更新。**

- ・ 営業
 - ・ 開発
 - ・ プロモーション
- など先行投資を強化



*1: 「マスク・ハンドソープ・除菌・消毒・ウイルス・防災・体温計・クリーンガード・キムテクピュア・防護服・トイレトペーパー・非接触・PCR検査」を商品名に含む商品

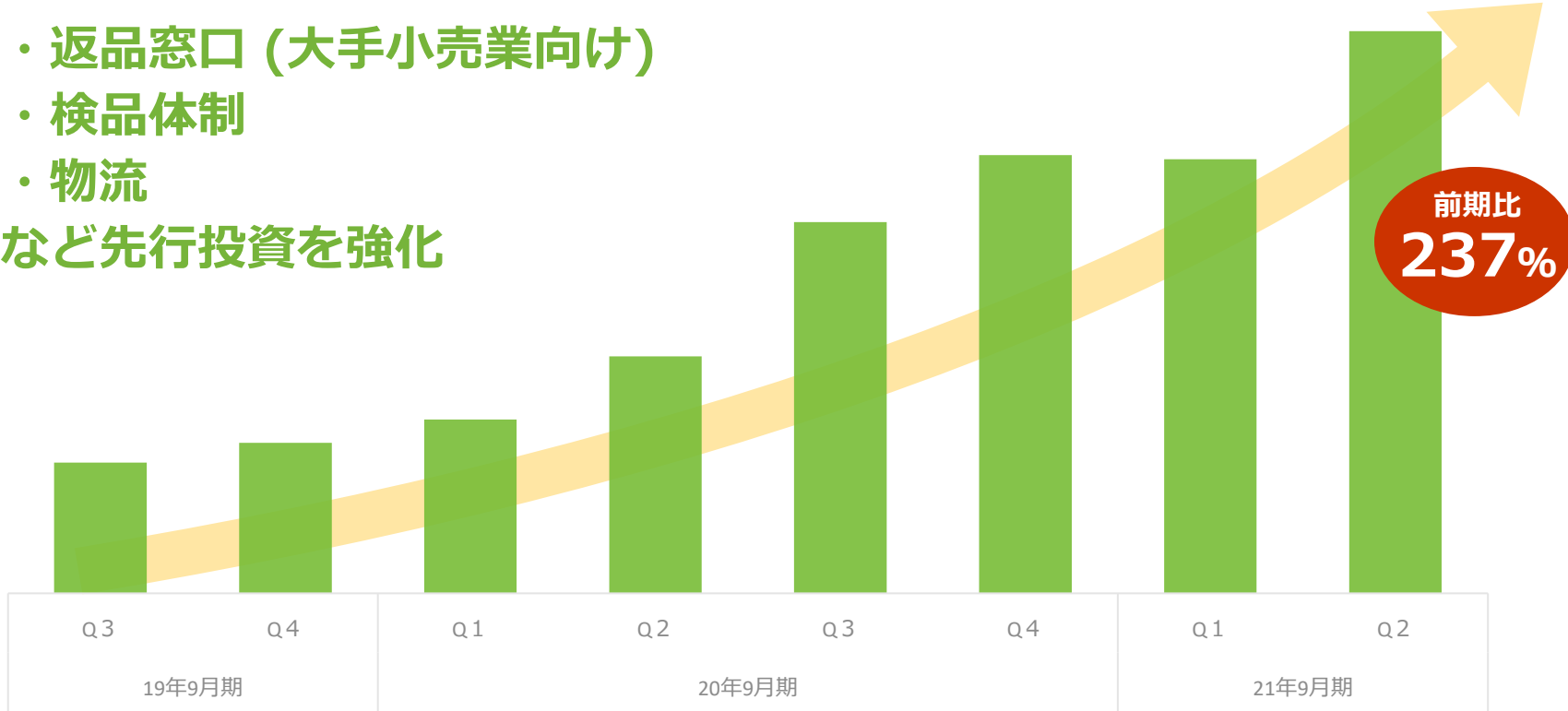


	個人→SMB→中小→大企業		
機能	At aucfan	アテンボガイド	オークションボ
	ユフ有エ go	good sellers	
商流	Otam	ReValue	NETSEA



滞留在庫・返品・型落ち品などの流動化支援サービス「ReValue」
流通額が前期比で**230%超**の成長。過去最高流通額を更新。

- ・ 返品窓口 (大手小売業向け)
 - ・ 検品体制
 - ・ 物流
- など先行投資を強化



個人→SMB→中小→大企業

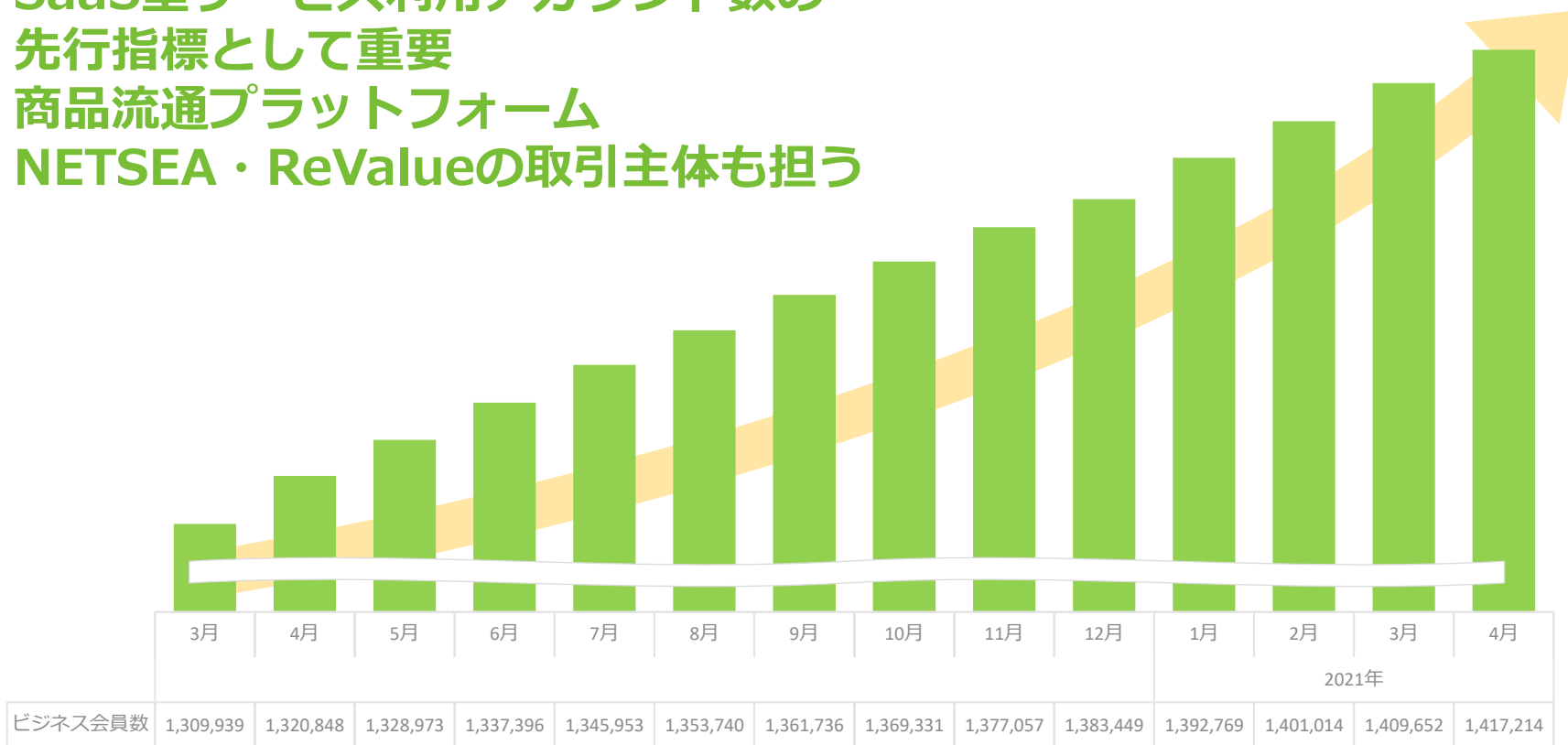
機能 **At aucfan** **タテンポガイド**
オクファンロボ

ユーザー育成 **good sellers**

商流 **Otameshi** **ReValue** **NETSEA**

ビジネス利用アカウント数*1は、毎月順調にアカウント数が増加。

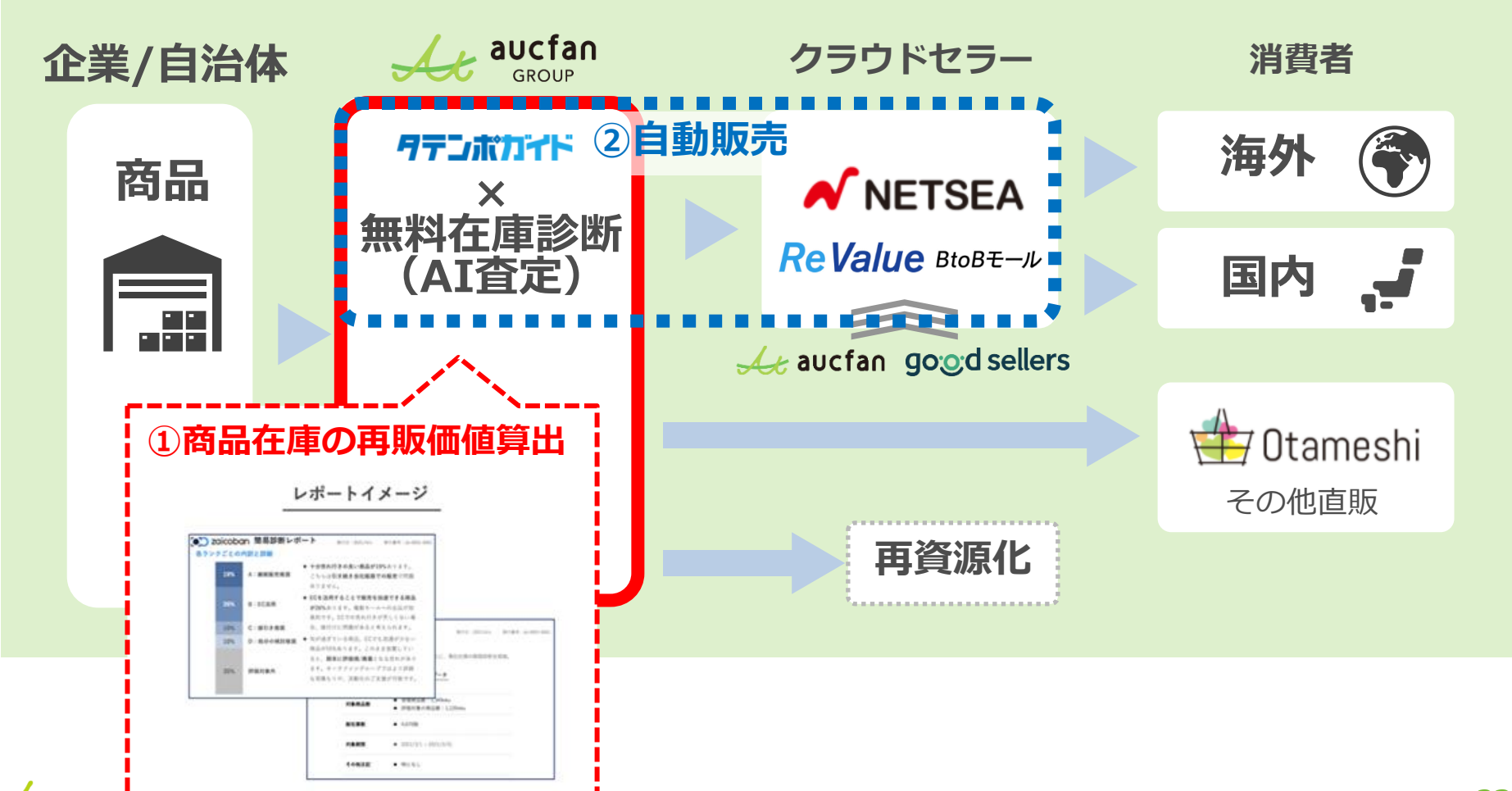
- ・ SaaS型サービス利用アカウント数の先行指標として重要
- ・ 商品流通プラットフォーム NETSEA・ReValueの取引主体も担う



*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

全体トピック 在庫流動化のワンストップソリューション

Q2では、無料在庫診断レポート(AI査定)のよるつなぎ込みを実施。
 Q3では、地方企業・自治体の在庫流動化を推進すべく、提携及びプロモーションを強化していく。



Re-Infra Company





ページ数

1	オークファングループについて	27
2	事業について	29
3	サービス詳細	34
4	会社概要	43

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」
- 「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**
- 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）
- 2013年 **東京証券取引所 マザーズ市場に上場**（証券コード3674）
- 2015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
- 2017年 寄付型ショッピングサイト「**Otameshi (オタメシ)**」をリリース
- 2020年 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



ESGとは企業が持続可能な成長を目指すために必要な「**環境**(Environment)」「**社会**(Social)」「**ガバナンス**(Governance)」の3つの要素。当社は特に環境(E)、社会(S)に向き合っており、今後もESGを意識した経営を続ける。



- 主力事業での廃棄ロス削減
- リユース事業者支援による環境保全
- リモートワーク実践での移動削減によるCO2排出削減



- Otameshi事業での寄付活動による社会経済をサポート
- 自治体との取り組みによる地域社会への貢献と地方創生



- コーポレート・ガバナンス体制の強化
- コンプライアンス強化
- リスクマネジメントの推進

事業について

- 当社の強みはAIの予見力と人の商い力を結集した独自の再流通インフラであり、廃棄ロスの削減を実現する。
- 中小企業・SMBを対象に「機能」と「商流」の2つの軸で、新品(1次流通)・中古品(2次流通)、返品(1.5次流通)の在庫流動化 (Asset Liquidation)を担う。

【事業マップ】



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)

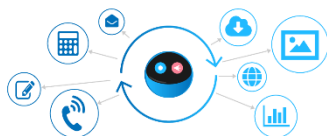
個人

【サービス】



テンボガイド

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



オークファンロボ

専門知識がなくても直感的に操作できるRPAツール



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



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



At aucfan

保有データ700億件。
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

toB

ReValue

滞留在庫流動化サービス

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

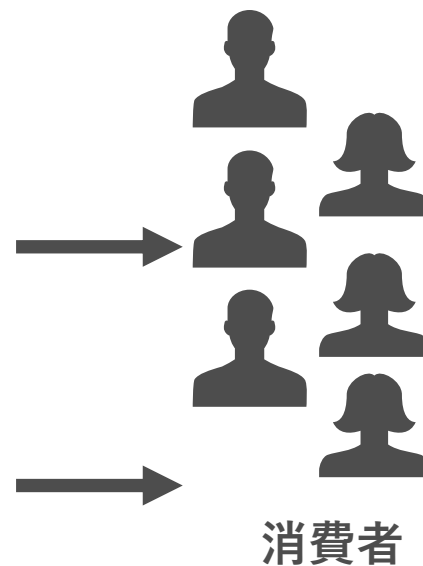
NETSEA
Cross-border wholesale

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

タテンポガイド



無料在庫診断(AI査定)

※2021年4月～無料化

- 700億件の商品実売データ
- 価格予測と販売管理を自動化



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

 **アテンボガイド**

利用企業数

×

月額課金額

 **オーカザノロボ**

利用企業数

×

月額課金額

 **aucfan Pro. Plus**

アカウント数

×

月額課金額

 **aucfan connect**

 **aucfan**

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

 **NETSEA**

流通額

×

手数料率

 **NETSEA**
Cross-border wholesale

販売額

×

売上総利益率

 **ReValue**

販売額

×

売上総利益率

 **Otameshi**

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

タテンポガイド

月額24,000円～*1
×
数十万社

オークファンロボ

月額120,000円～
×
数十万社

At aucfan Pro. Plus

月額908円
～10,000円*2

At aucfan connect

×
約百万人

At aucfan

商品流通プラットフォーム事業

NETSEA

国内BtoB EC市場規模 *3
年間**131.2**兆円
×
シェア獲得目標 数%
×
手数料率8～10%

NETSEA
Cross-border wholesale

越境EC市場規模 *4
年間**2兆5592**億円
×
シェア獲得目標10%

ReValue

リユース市場規模 ※5
年間**2兆5,000**億円
×
シェア獲得目標 数%

Otameshi

在庫処分市場*6
年間**1.1**兆円
×
シェア獲得目標20%

*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: 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-中分類小売から引用し、計算

*4: 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。

*5: リサイクル通信 『中古市場データブック 2020』リユース市場規模の推移と予測から引用。

*6: 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 国内トイレットリー市場規模推移」より、食品、飲料、トイレットリー、化粧品、ペット用品の該当項目をもとに当社推計

-在庫価値ソリューション事業-

	個人→SMB→中小→大企業
機能	At aucfan タテンポガイド
	ユーザー育成 good sellers
商流	Otameshi ReValue NETSEA

タテンポガイド

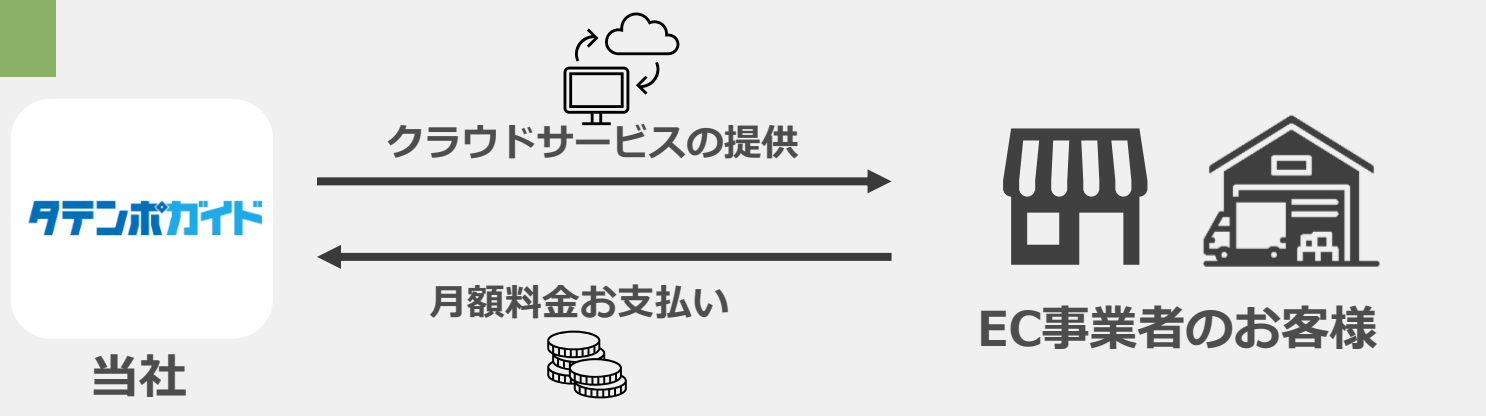
複雑なネットショップ業務フローを
シンプルにするクラウドサービス

- ・ 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



※2021年3月時点

ビジネスモデル



-在庫価値ソリューション事業-

	個人→SMB→中小→大企業
機能	At aucfan オークファンロボ
	ユーザー育成 goodsellers
商流	Otameshi ReValue NETSEA

オークファンロボ

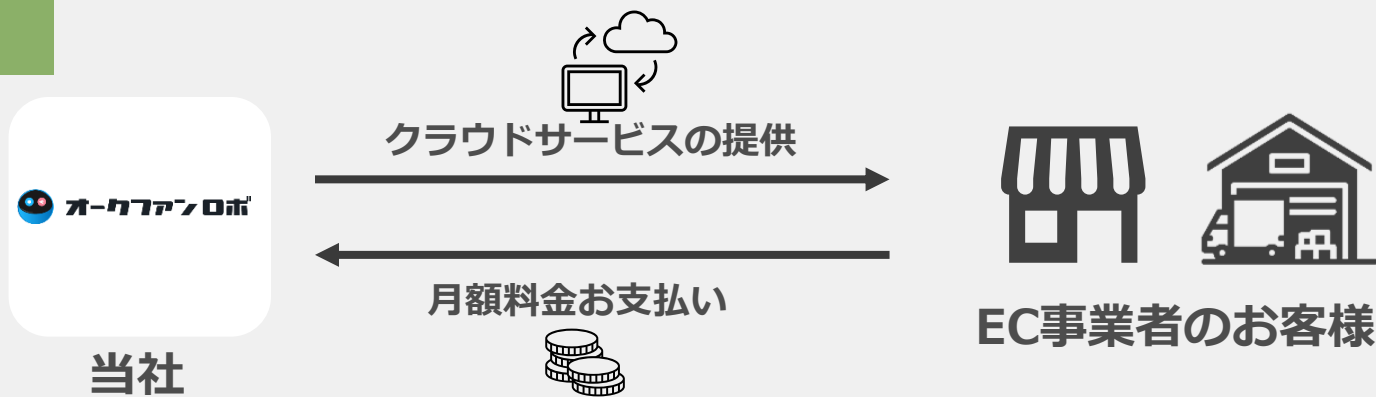
専門知識がなくても直感的に操作できるRPAツール

- ・ 利用料金： 月額120,000円～(税抜)
- ・ 導入事例： 競合調査・在庫の発注・受注処理・発送伝票作成・人事労務業務などバックオフィス業務 など



※2021年3月時点

ビジネスモデル



-在庫価値ソリューション事業-

	個人→SMB→中小→大企業
機能	At aucfan <small>アテンホカイト</small> <small>オークファン</small>
	ユーザー育成 good sellers
商流	Otameshi ReValue NETSEA

aucfan connect (オークファンコネクト)

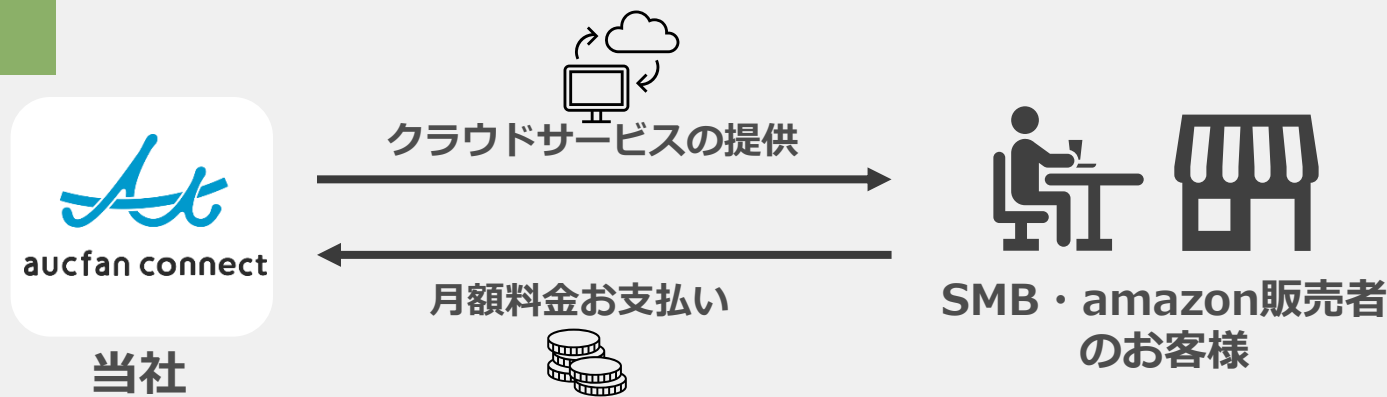
Amazon特化の出品ツール。出品作業を簡易化し、出品時間を大幅に短縮

- ・ 利用料金： **無料提供中**
- ・ 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



※2021年3月時点

ビジネスモデル



-在庫価値ソリューション事業-

個人→SMB→中小→大企業

機能

At aucfan **アテンホカイ**
オークファン

ユーザー育成 **good sellers**

商流

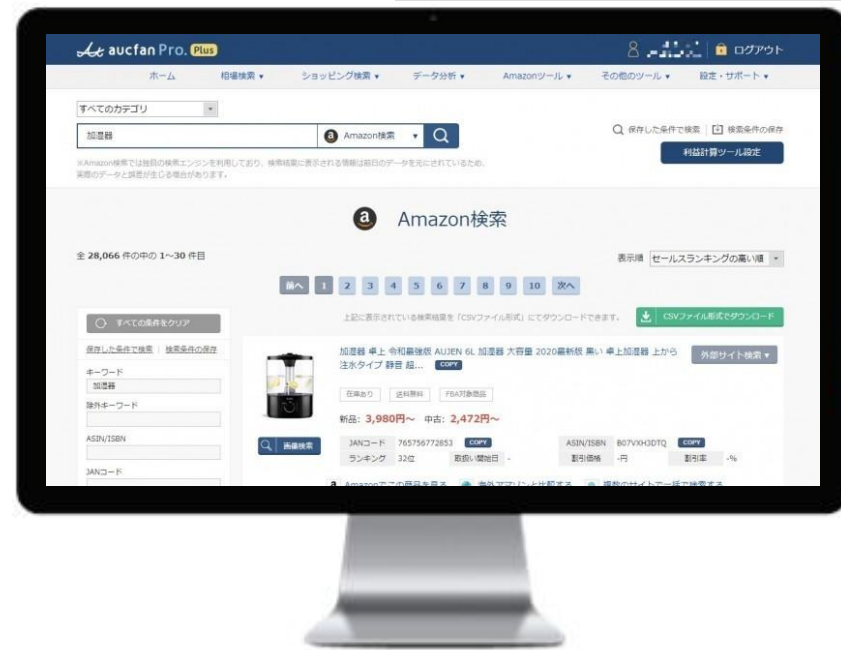
Otameshi **ReValue** **NETSEA**

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



※2021年3月時点

ビジネスモデル



当社

クラウドサービスの提供

月額料金お支払い



SMB・リユース企業
のお客様

-在庫価値ソリューション事業-

個人→SMB→中小→大企業

機能

At aucfan **テクノガイド**
オークファン

ユーザー育生 good sellers

商流

Otameshi ReValue NETSEA

aucfan.com (オークファン)

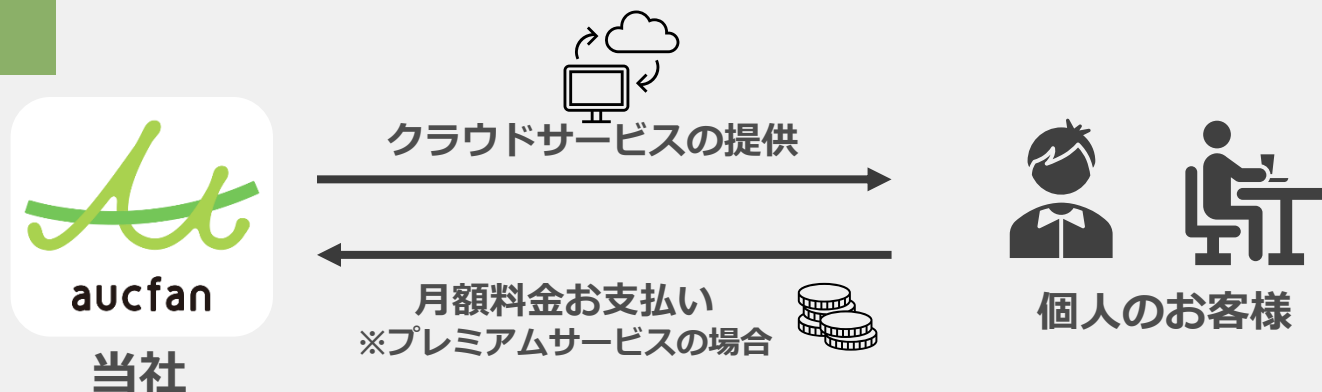
ネットショッピング・オークションの相場、統計価格比較サービス

- ・ 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



※2021年3月時点

ビジネスモデル



-商品流通プラットフォーム事業-

	個人→SMB→中小→大企業
機能	At aucfan
	ユーザー育成 good sellers
商流	Otameshi

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



※2021年3月時点

ビジネスモデル



-商品流通プラットフォーム事業-

個人→SMB→中小→大企業

機能

At aucfan テクノカイバ
オケリアンポ

ユーザー育成 good sellers

商流

Otameshi ReValue NETSEA

NETSEA (ネッシー)

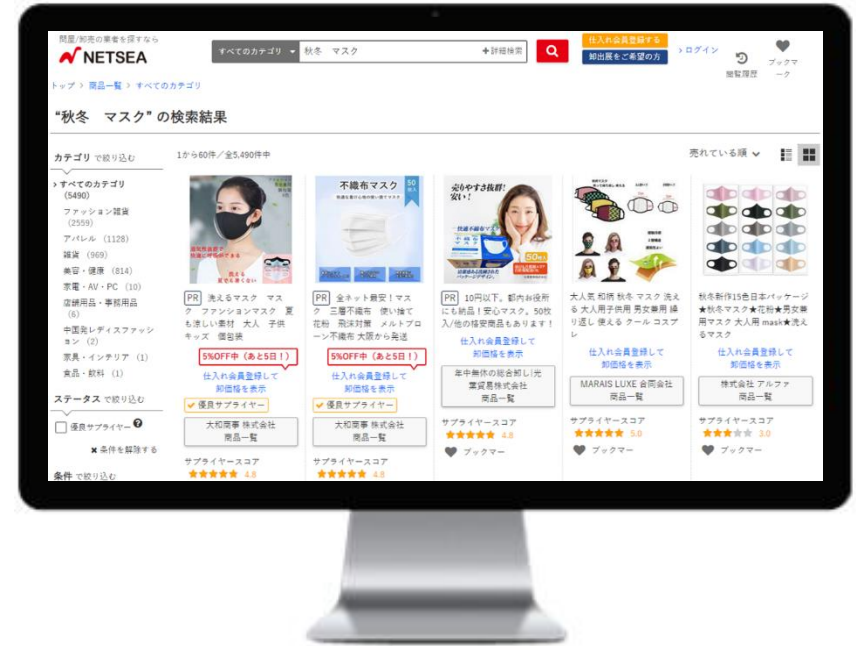
国内最大級
BtoB卸売仕入れプラットフォーム

- 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

※2021年3月時点



ビジネスモデル



仕入の場を提供



卸売の場を提供
(バイヤーへの卸売機会)

月額料金
成約手数料
お支払い



*1 一部、有料サービス「NETSEAプライム」があります。

-商品流通プラットフォーム事業-

	個人→SMB→中小→大企業	
機能	aucfan	テクノガイド オークファン
	ユーザー育成 good sellers	
商流	Otamest	ReValue NETSEA

ReValue (リバリュー)

滞留在庫・返品・型落ち品などの 流動化支援サービス

メーカー・小売業の滞留在庫を買い取り、当社が運営する会員制クローズサイト「リバリュー」BtoBモールにて、リサイクル業者・個人事業主にて販売いたします。

また、EC事業者の返品規約改訂、返品処分・買取、返品受付・検品代行・センター代行もワンストップで支援いたします。

- ・主な利用者：メーカー、小売業、リユース企業、個人事業主

※2021年3月時点



ビジネスモデル



-商品流通プラットフォーム事業-

個人→SMB→中小→大企業

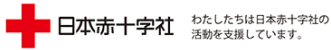


Otameshi (オタメシ)

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： 公益財団法人日本動物愛護協会 赤い羽根共同募金



※2021年3月時点

ビジネスモデル



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



他

資本金

8億8,408万円 (2020年9月末現在)

従業員数

146名 (2020年9月末現在)

※連結従業員数、アルバイトを除く

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。