

2021年9月期（第15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>  
2021年8月13日



		ページ数
1	オークファングループについて	4
2	2021年9月期 第3四半期決算 概要	13
3	2021年9月期 業績予想の修正	19
4	第3～第4四半期のトピックス	21
5	APPENDIX	30



＜連結業績(Q3累計)＞

売上高6,414百万円(前期比126%)、営業利益688百万円(前期比112%)



＜業績予想の修正＞

**事業の選択と集中、および先行投資の継続のため**  
通期連結業績予想を修正



＜主力事業＞

**NETSEA : ReValueで過去最高流通額を更新...**



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。



## 唯一無二の再流通インフラを構築し 数兆円/年規模の流通を生み出す



**Phase2**

クラウドセラー(SMB)に、「商材引き取り」「査定」「鑑定」「出品」「修理」「販売」「配送」等の業務を委託することで流通を増幅させる

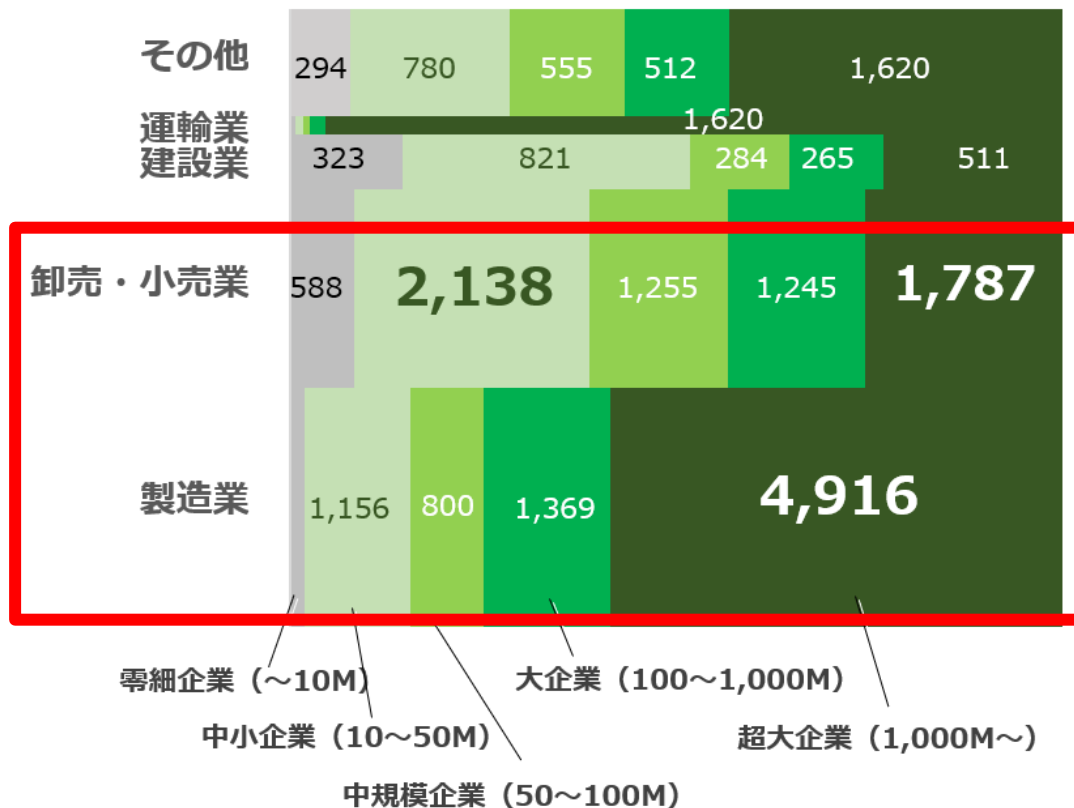
# 商品在庫の廃棄ロスは解決すべき大きな課題

(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

## 返品市場は今後拡大する見込み

国内におけるBtoC EC市場規模\*1

物販系分野 **約12兆円**

BtoC-ECの市場規模及び各分野の伸長率

	2019年	2020年	伸長率
A. 物販系分野	10兆515億円 (EC化率 6.76%)	12兆2,333億円 (EC化率 8.08%)	21.71%
B. サービス系分野	7兆1,672億円	4兆5,832億円	▲ 36.05%
C. デジタル系分野	2兆1,422億円	2兆4,614億円	14.90%
総計	19兆3,609億円	19兆2,779億円	▲ 0.43%

海外における返品率事例



米国のBtoC EC流通額は5,650億ドル(約62兆円)のうち1,020億ドル(約11兆円)がリバースロジスティクスと呼ばれる返品物流となっている。\*2

**12兆円 × 18% = 2.2兆円**の市場ポテンシャル

\*1 経済産業省 2021年7月30日発表  
電子商取引に関する市場調査より引用  
<https://www.meti.go.jp/press/2021/07/20210730010/20210730010.html>

\*2 National Retail Federationより引用  
<https://nrf.com/media-center/press-releases/428-billion-merchandise-returned-2020>

# 巨大な市場で圧倒的な地位を確立するため GMV(流通額)を最重要指標とする

在庫価値ソリューション事業

**ARR<sup>\*1</sup>**  
(課金額)

商品流通プラットフォーム事業

**GMV**  
(流通額)

\* 1 Annual Recurring Revenueの略、年間課金収入額



## 主力事業の売上は成長する一方で 撤退事業等の影響により営業利益は減少

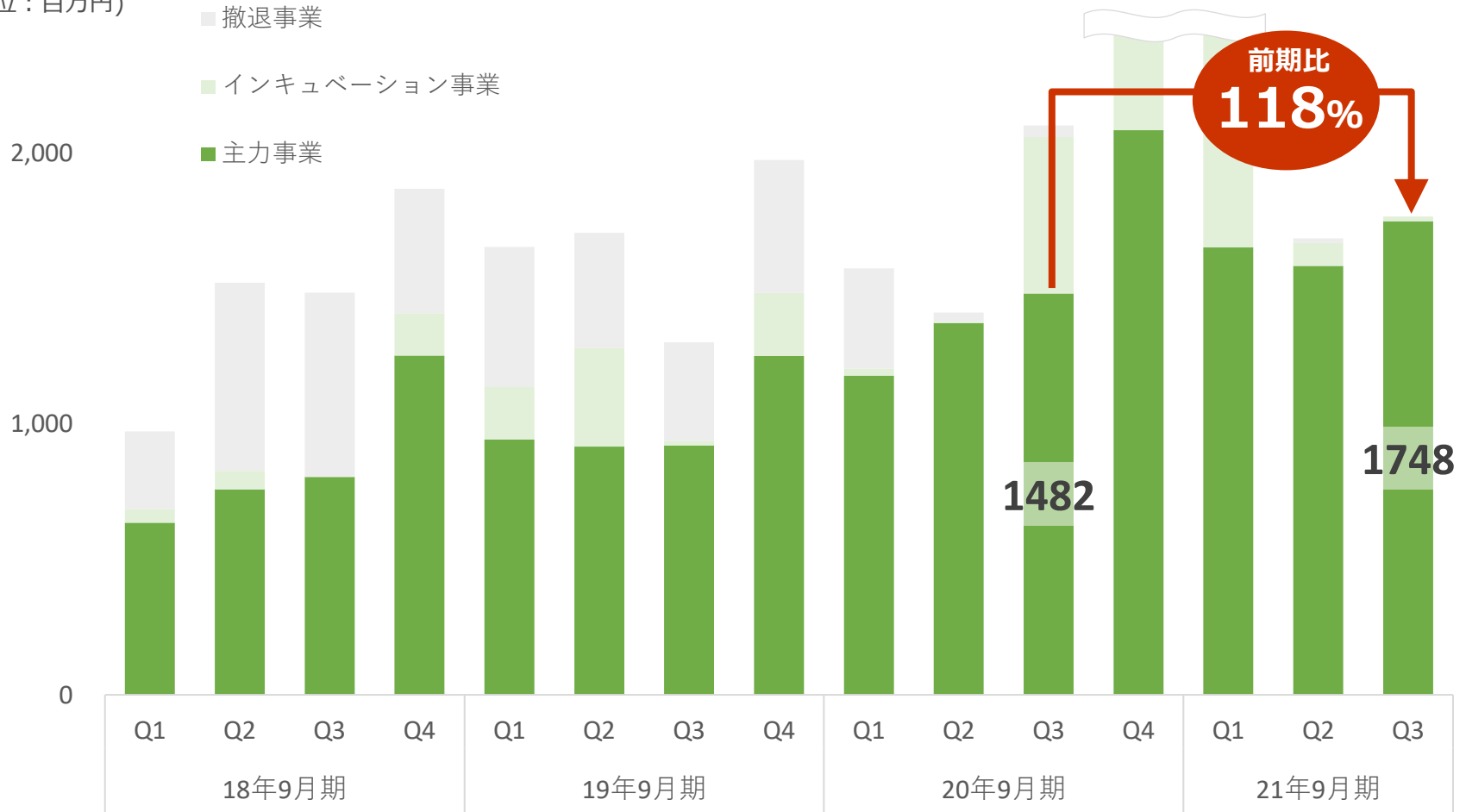
	Q3			Q1~Q3累計		
	当期 (単位：百万円)	前期 (単位：百万円)	前期比	当期 (単位：百万円)	前期 (単位：百万円)	前期比
<b>売上高</b>	<b>1,766</b>	<b>2,101</b>	<b>84.0%</b>	<b>6,414</b>	<b>5,085</b>	<b>126.1%</b>
-主力事業 *1	1,748	1,524	114.7%	5,013	4,478	111.9%
-インキュベーション事業	18	576	3.1%	1,400	606	230.7%
<b>営業利益</b>	<b>▲102</b>	<b>534</b>	<b>-</b>	<b>688</b>	<b>616</b>	<b>111.7%</b>
-主力事業	5	115	4.6%	18	208	8.8%
-インキュベーション事業	▲108	418	-	669	407	164.4%
<b>経常利益</b>	<b>▲102</b>	<b>530</b>	<b>-</b>	<b>681</b>	<b>604</b>	<b>112.7%</b>
<b>当期純利益</b>	<b>▲95</b>	<b>324</b>	<b>-</b>	<b>406</b>	<b>330</b>	<b>123.1%</b>

\*1 インキュベーション事業を除く事業

## Q3単体で、過去最高売上高を更新

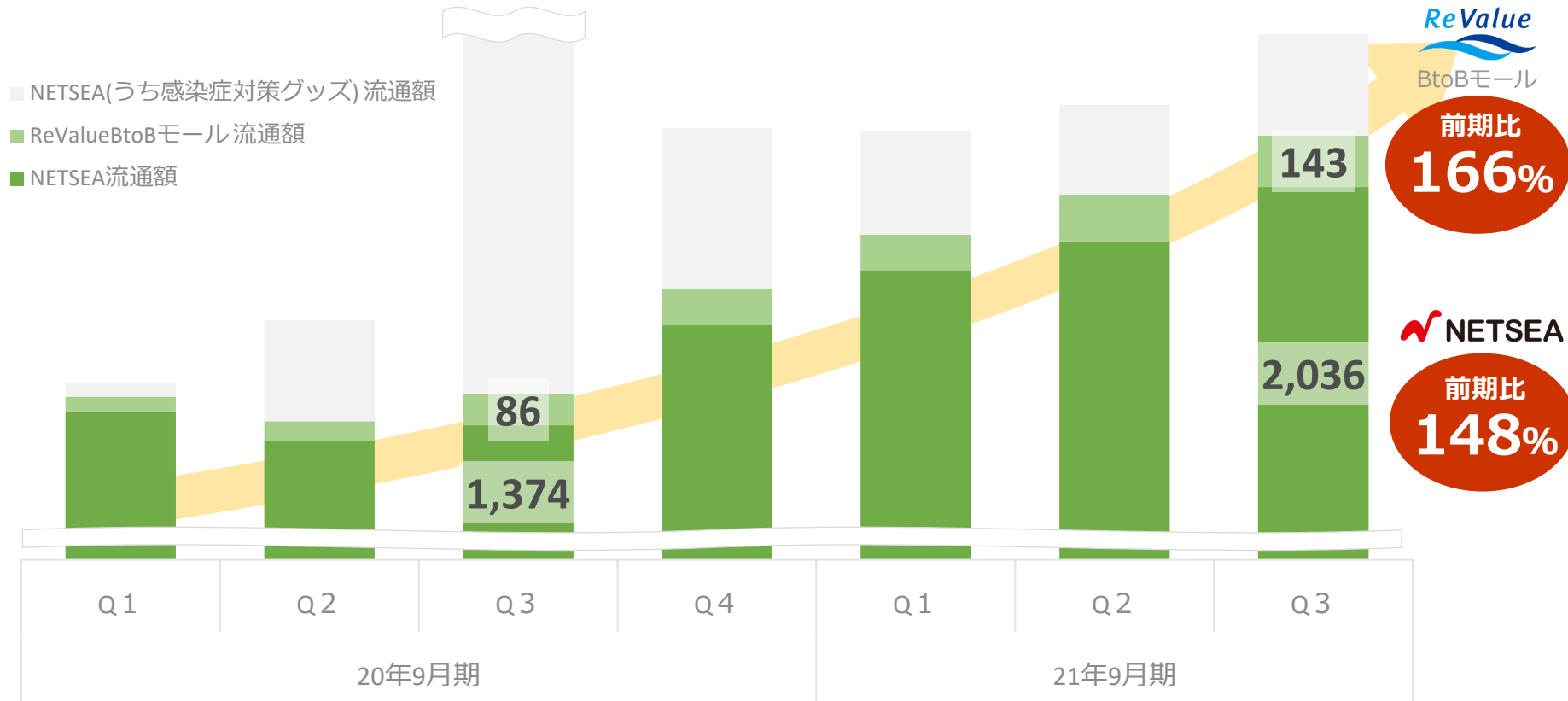
(単位：百万円)

- 撤退事業
- インキュベーション事業
- 主力事業



# NETSEA・ReValueBtoBモールの流通額は過去最高を更新

(単位：百万円)

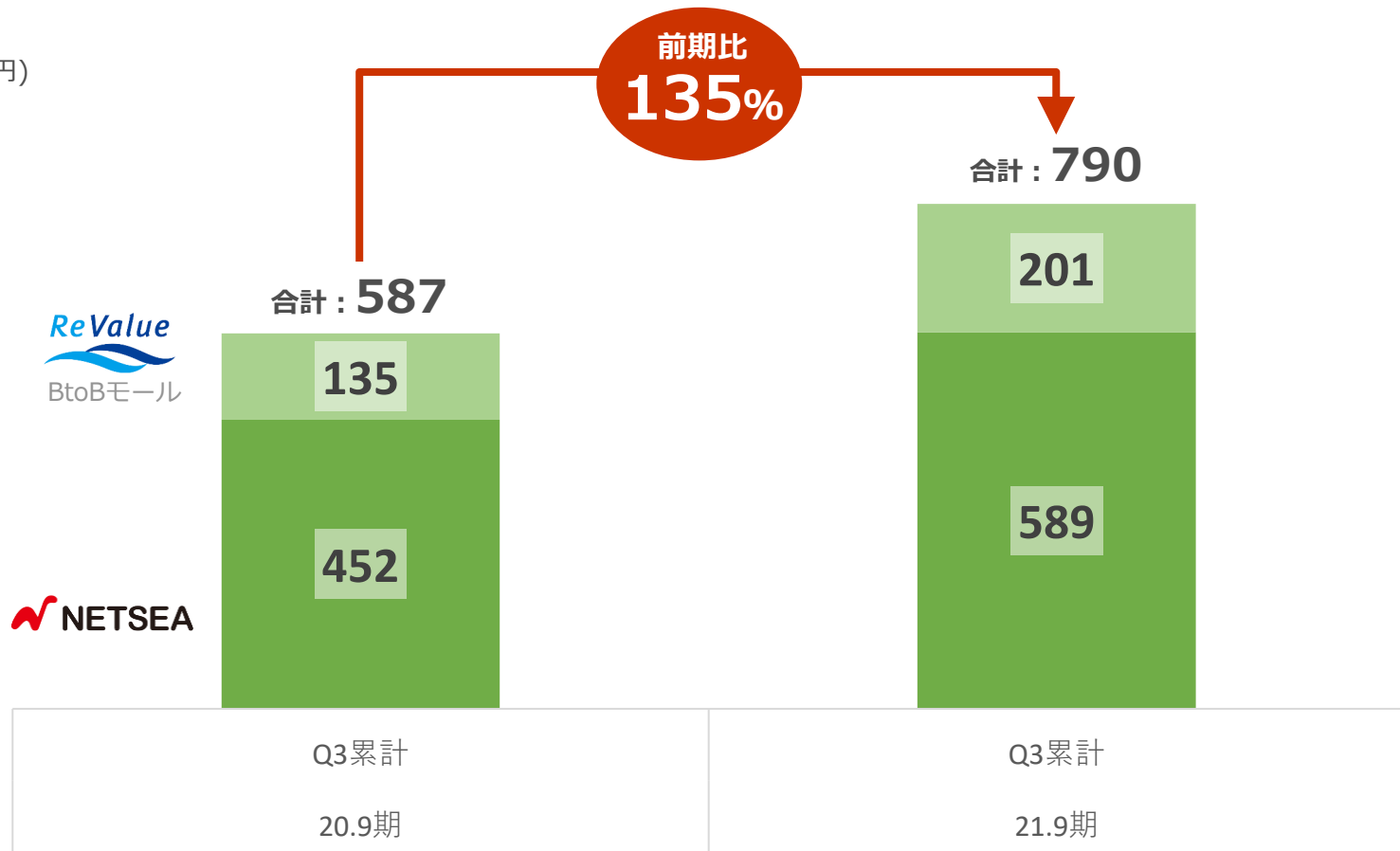




# 売上総利益も堅調に増加

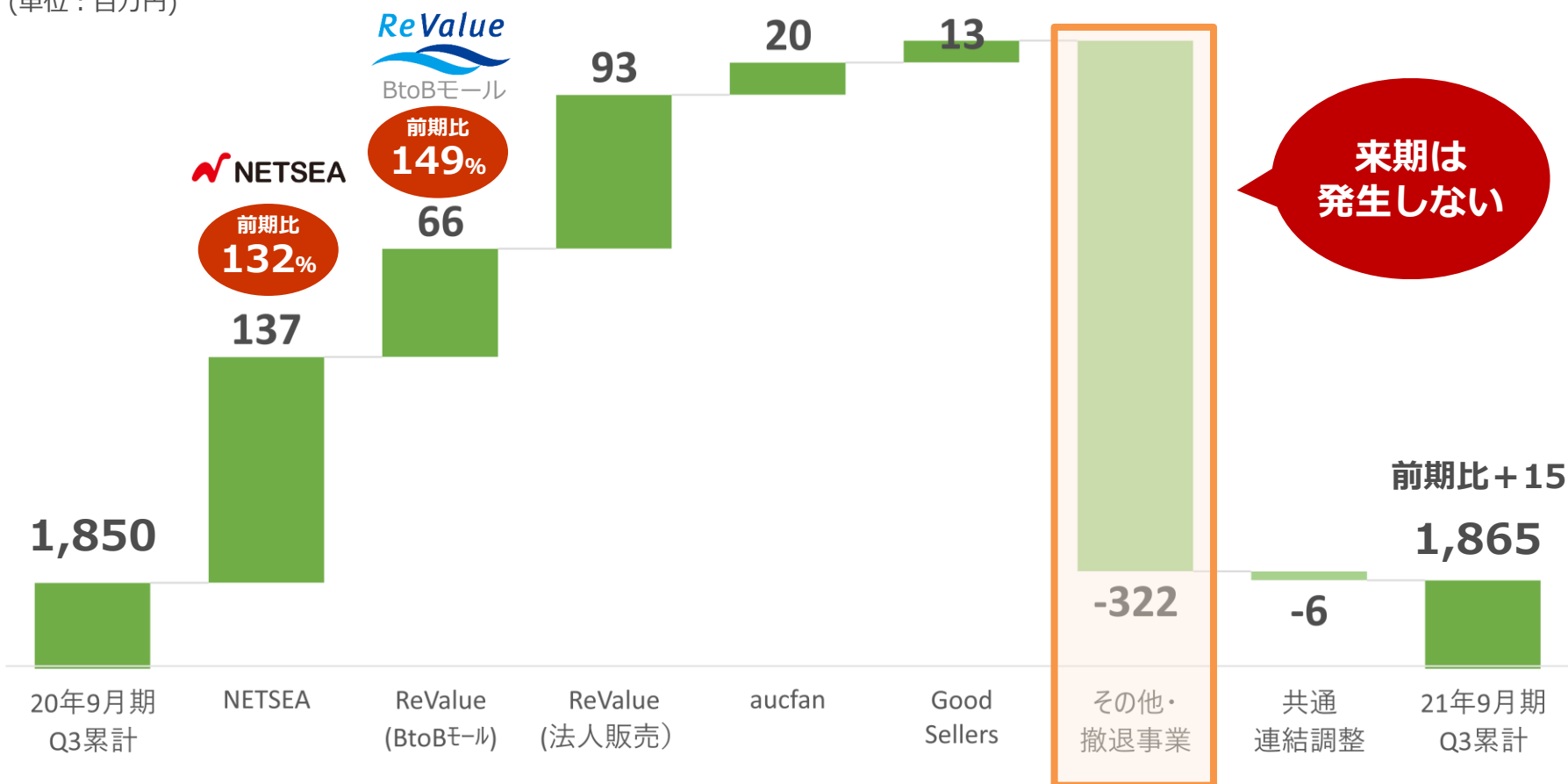
## 注力分野 売上総利益

(単位：百万円)



# 撤退事業等の影響により、 売上総利益は微増にとどまる

(単位：百万円)



\*管理会計ベースで算出



3 2021年9月期 業績予想の修正

## 注力事業への先行投資の継続および 事業整理により、通期連結業績予想を修正

	前回予想 (単位：百万円)	修正予想 (単位：百万円)	増減率	前期比
<b>売上高</b>	<b>10,900</b>	<b>8,100</b>	<b>74.3%</b>	<b>102.9%</b>
-主力事業	10,000	6,600	66.0%	99.9%
-インキュベーション事業	900	1,500	166.7%	118.1%
<b>営業利益</b>	<b>1,300</b>	<b>630</b>	<b>48.5%</b>	<b>76.8%</b>
-主力事業	500	10	2.0%	3.2%
-インキュベーション事業	800	620	77.5%	123.3%
<b>経常利益</b>	<b>1,250</b>	<b>500</b>	<b>40.0%</b>	<b>61.9%</b>
<b>当期純利益</b>	<b>800</b>	<b>150</b>	<b>18.8%</b>	<b>35.0%</b>

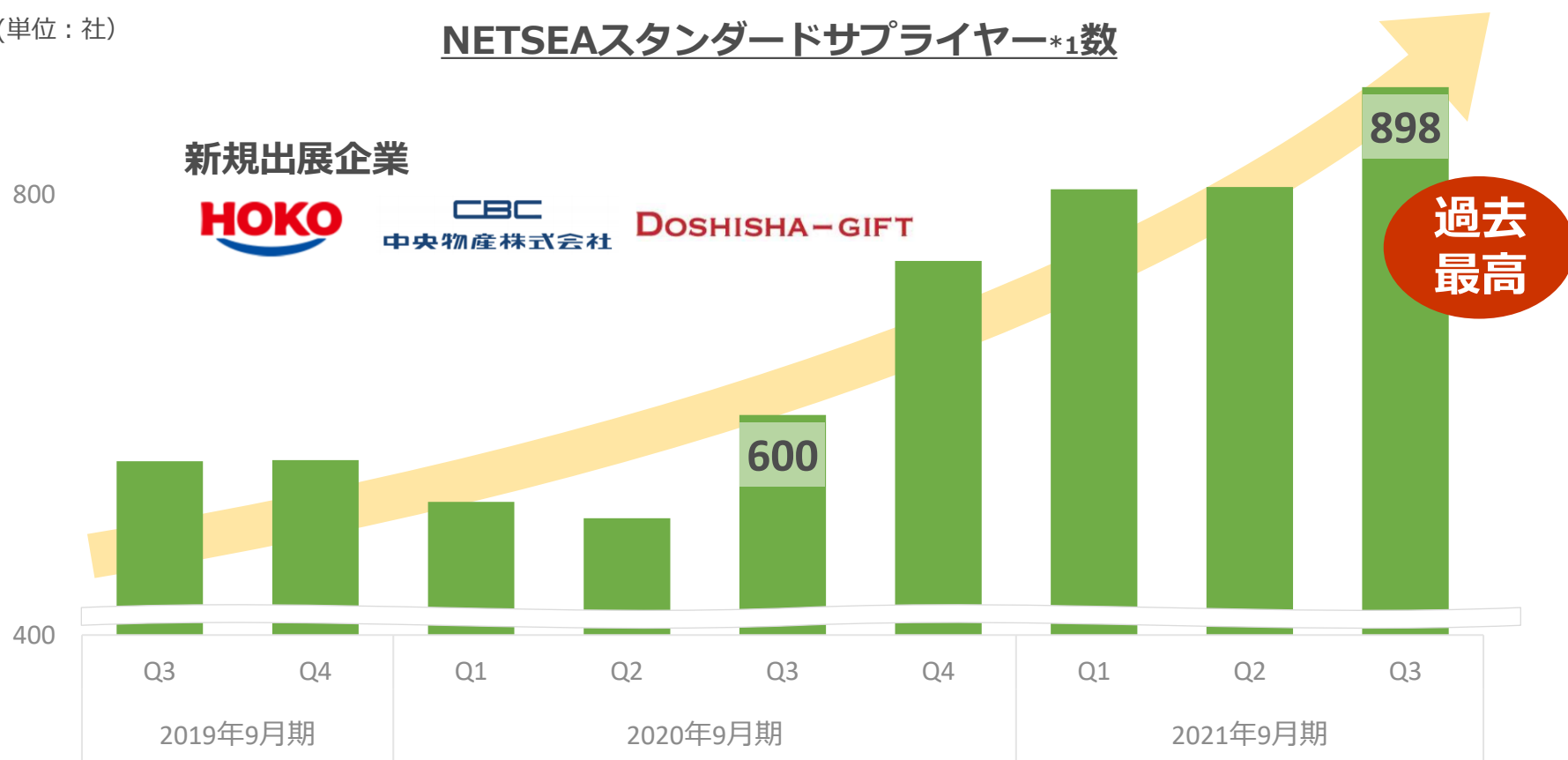


4 第3～第4四半期のトピックス

# 流通額の先行指標であるサプライヤー数が増加

(単位：社)

NETSEAスタンダードサプライヤー\*1数



\*1 月額20,000円(税抜)の有料サプライヤー(出展者)

## アライアンスにより、 地方・海外の新たな取引先を開拓

2021年6月～



### ■伊予銀行について

愛媛県松山市に本店を置く地方銀行。愛称は「いよぎん」

### ■取り組み内容

ビジネスマッチング契約の締結

-伊予銀行のお取引先企業向けに国内最大級BtoB卸モール「NETSEA」を提供

2021年6月～



### ■Lazadaについて

インドネシア、マレーシア、フィリピン、シンガポール、タイ、ベトナムの6か国で越境ECを展開する、東南アジア最大級のECプラットフォーム

### ■取り組み内容

NETSEAバイヤーがLazadaへ販路拡大するための特典提供

- ・NETSEAより 東南アジアで売れる商材をレコメンド
- ・NETSEAより Lazadaアカウント開設バイヤー特典の提供
- ・LazadaよりNETSEAバイヤーに向けた特別プランの提供
- ・1対1でのフォローや現地情報の共有などNETSEAバイヤーへの出店サポート

# 更なるサプライヤー獲得を狙い TVCM配信を開始予定

2021年8月～



地方配信からスタートし、順次配信エリアを拡大



# 決済最大手GMOグループとの取り組みにより 多様な決済手段の提供が可能に

2021年7月～

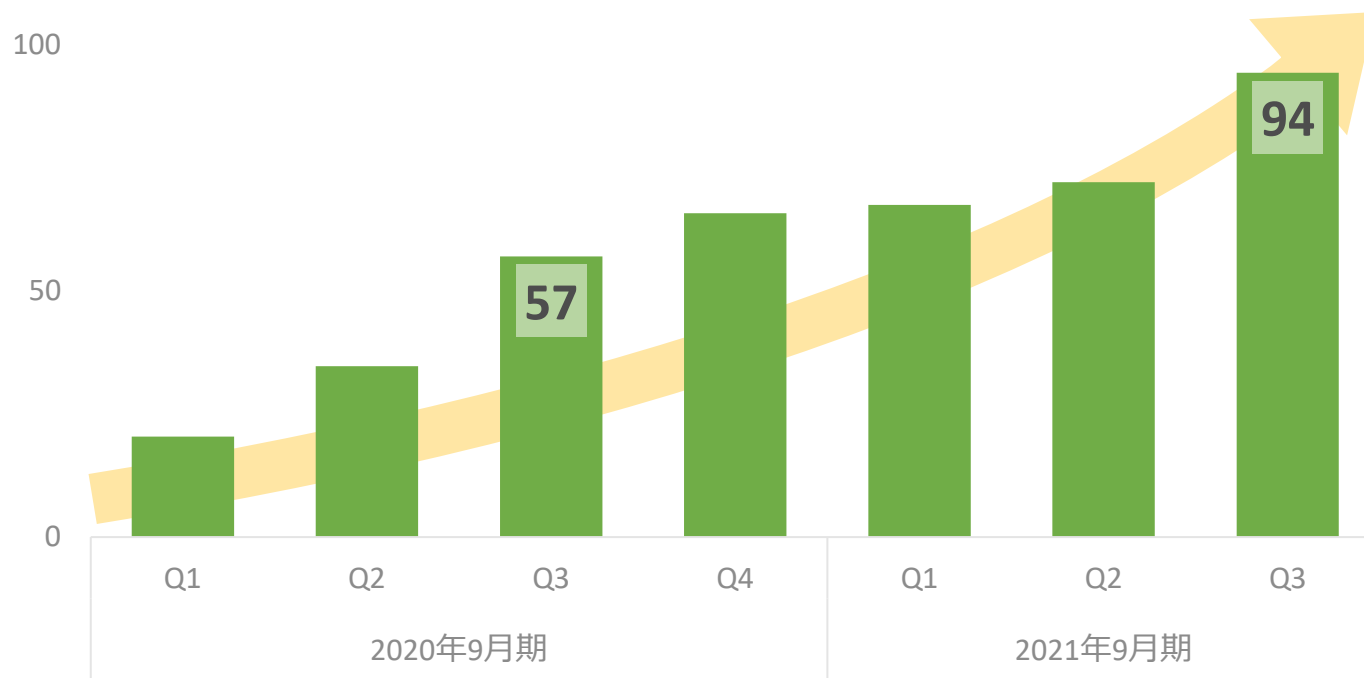


※サービス開始のスケジュールは変更する場合がございます



## 返品流動化(リバースロジスティクス)の需要拡大にともない 流通額の先行指標となる仕入高が増加

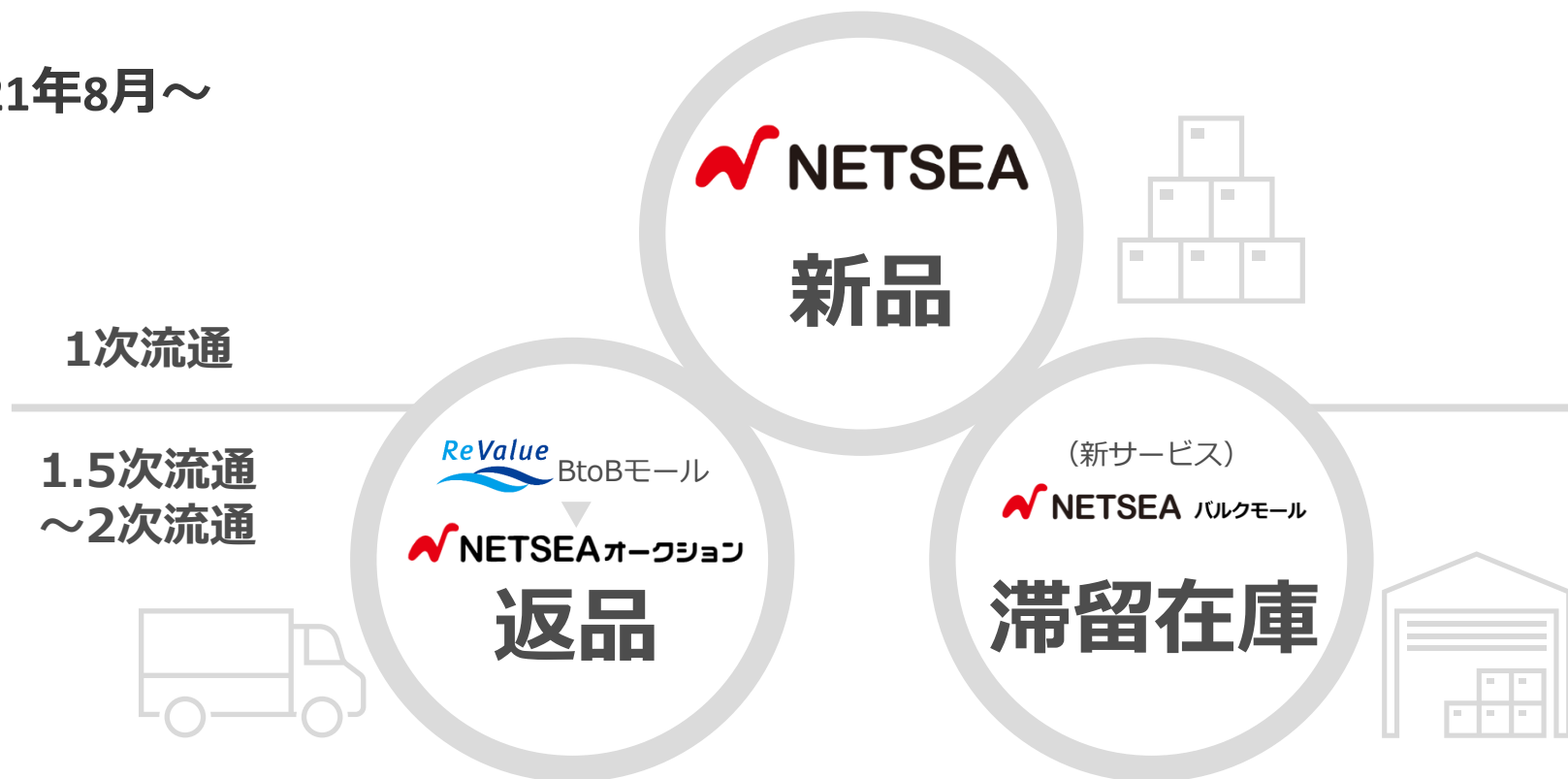
(単位：百万円)



緻密なオペレーションにより  
仕入高の増加にも柔軟に対応

## 在庫流動化サービスのアカウントを共通化し、 NETSEAブランドに統一

2021年8月～



- \* 1次流通・・・新品商材
- 1.5次流通・・・返品、新古品、アウトレット品、型落ち商品 等
- 2次流通・・・中古品商材

# バルク在庫\*1の共同仕入れプラットフォームをリリース

2021年9月～

 NETSEA バルクモール

サプライヤー



①

1,000万円分の  
滞留在庫  
処分を希望  
(出品)

商品名	仕入相場	個数	下見期間	平均額
合掌ガゼットGT1袋100枚入り	15円	10,000	残り22日	20円
ガウチョパンツ	300円	100,000	残り22日	23円

②

← 入札  
2,000円×300個

← 入札  
1,800円×600個

← 入札  
1,000円×2,000個

バイヤーA



バイヤーB



バイヤーC



※画像はイメージです

 aucfan

過去取引データより取引目安価格を提示

\*1・・・取り扱いロットの大きい滞留在庫、余剰在庫など

## 唯一無二の再流通インフラを構築し 数兆円/年規模の流通を生み出す



**Phase2**

クラウドセラー(SMB)に、「商材引き取り」「査定」「鑑定」「出品」「修理」「販売」「配送」等の業務を委託することで流通を増幅させる



ページ数

1 オークファングループについて

32

2 サービス詳細

36

3 会社概要

41

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。

● 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**

● **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）

● **東京証券取引所 マザーズ市場に上場**（証券コード3674）

● 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



【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



- 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
- 寄付活動による社会経済をサポート



- 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

# 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

**ARR**<sup>\*1</sup>  
(課金額)

アカウント数

×

年間課金額

主な対象サービス

 **aucfan**  
 **aucfan Pro. Plus**

## 商品流通プラットフォーム事業

**GMV課金収益**

流通額

×

手数料率

主な対象サービス

 **NETSEA**

**販売収益**

販売額

×

売上総利益率

主な対象サービス

 **ReValue** **BtoBモール**<sup>\*1</sup>

\*1 2021年8月より

NETSEAオークションへサービス名称を変更

# 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908円  
～10,000円\*1  
×  
約百万人

## 商品流通プラットフォーム事業



国内BtoB EC市場規模 \*2  
年間**131.2** 兆円  
×  
シェア獲得目標 数%  
×  
手数料率8～10%



シェア獲得目標10%  
リユース市場規模 ※3  
年間**2兆5,000** 億円  
×  
シェア獲得目標 数%

\*1: 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、 ※2021年8月13日現在

\*2: 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

\*3: 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。

# At aucfan (オークファン)

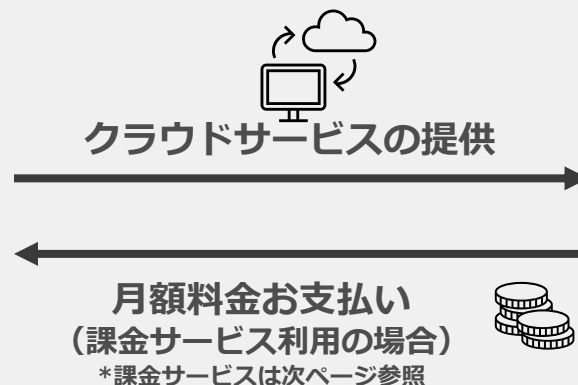
## ネットショッピング・オークションの相場、統計価格比較サービス

- ・ 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6月時点

### ビジネスモデル



個人・SMBのお客様

## aucfan (オークファン)

### オークファンプレミアム



aucfan.comをより活用するためのプレミアム機能

- ・利用料金：月額908円(税抜)
- ・提供機能：10年間分の落札相場検索、期間おまとめ検索、入札予約ツール、マイブックマーク、検索アラート、かんたん出品ツール、出品テンプレート保存 など

### 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

## 課金サービス

### オークファンプロPlus



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 など

### タテンポガイド



ネットショッピング一元管理ツール

- ・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



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43万社  
年間流通額 約80億円

※2021年6月時点



### ビジネスモデル

サプライヤー



メーカー・卸売業  
のお客様

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



当社

仕入の場を提供

バイヤー



ネットショップ・  
小売店のお客様

\*1 一部、有料サービス「NETSEAプライム」があります。

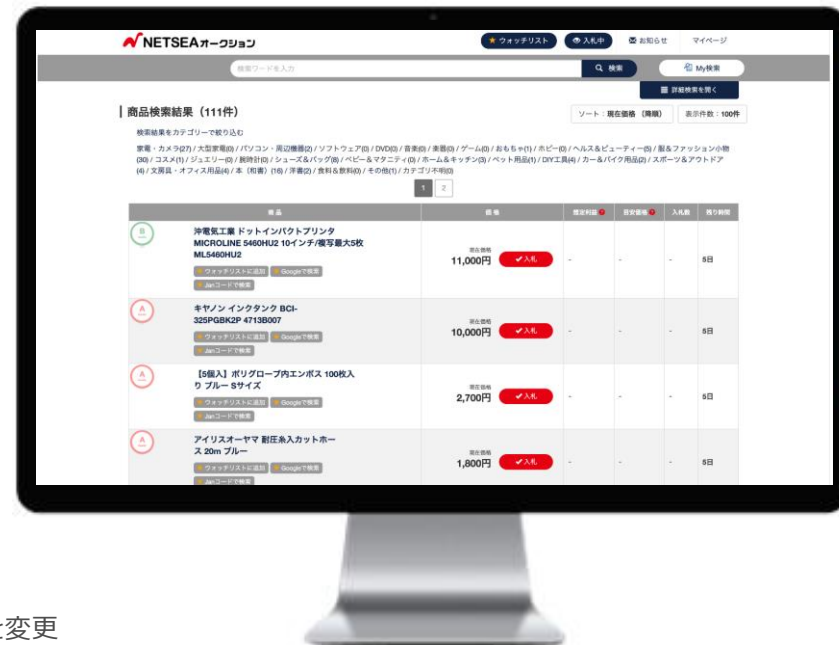


## 滞留在庫・返品・型落ち品などの 流動化支援サービス

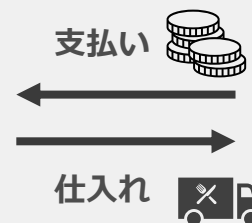
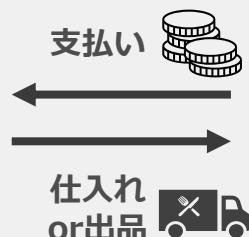
メーカー・小売業の滞留在庫を買い取り、当社が運営する会員制クローズサイト「リバリュー」BtoBモールにて、リサイクル業者・個人事業主にて販売いたします。  
また、EC事業者の返品規約改訂、返品処分・買取、返品受付・検品代行・センター代行もワンストップで支援いたします。

- ・ 主な利用者：メーカー、小売業、リユース企業、個人事業主

※ReValueBtoBモールは2021年8月よりNETSEAオークションへサービス名称を変更



### ビジネスモデル



## 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6月時点



### ビジネスモデル



講師陣

- ・ 専門的・実践的ノウハウ
- ・ ツールの使用方法
- ・ アドバイス



講師費用のお支払い



- ・ 副業ノウハウ提供
- ・ コミュニティ提供
- ・ 副業支援スクール  
※希望者のみ



スクール参加時に受講料のお支払い



SMB

(副業・個人事業主)



# 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。