

2022年9月期（第16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>
2022年2月14日



第1四半期決算 エグゼクティブサマリ

 最重要指標 GMV（流通額）が
2,583百万円 (YoY**117%**、2年CAGR*₁ **131%**) に成長

 <連結業績>

・ 売上高	1,682百万円	(進捗率 32%)
・ 営業利益	69百万円	(進捗率 69%)

 さらにGMV拡大に向け
オンライン卸市場に向けた取組みに着手

*1 CAGR : compound average growth rateの略。年平均成長率

ページ数

1	オークファングループについて	4
2	2022年9月期 第1四半期決算 概要	17
3	連結業績予想に対する進捗状況	20
4	トピックス	22
5	APPENDIX	28



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。

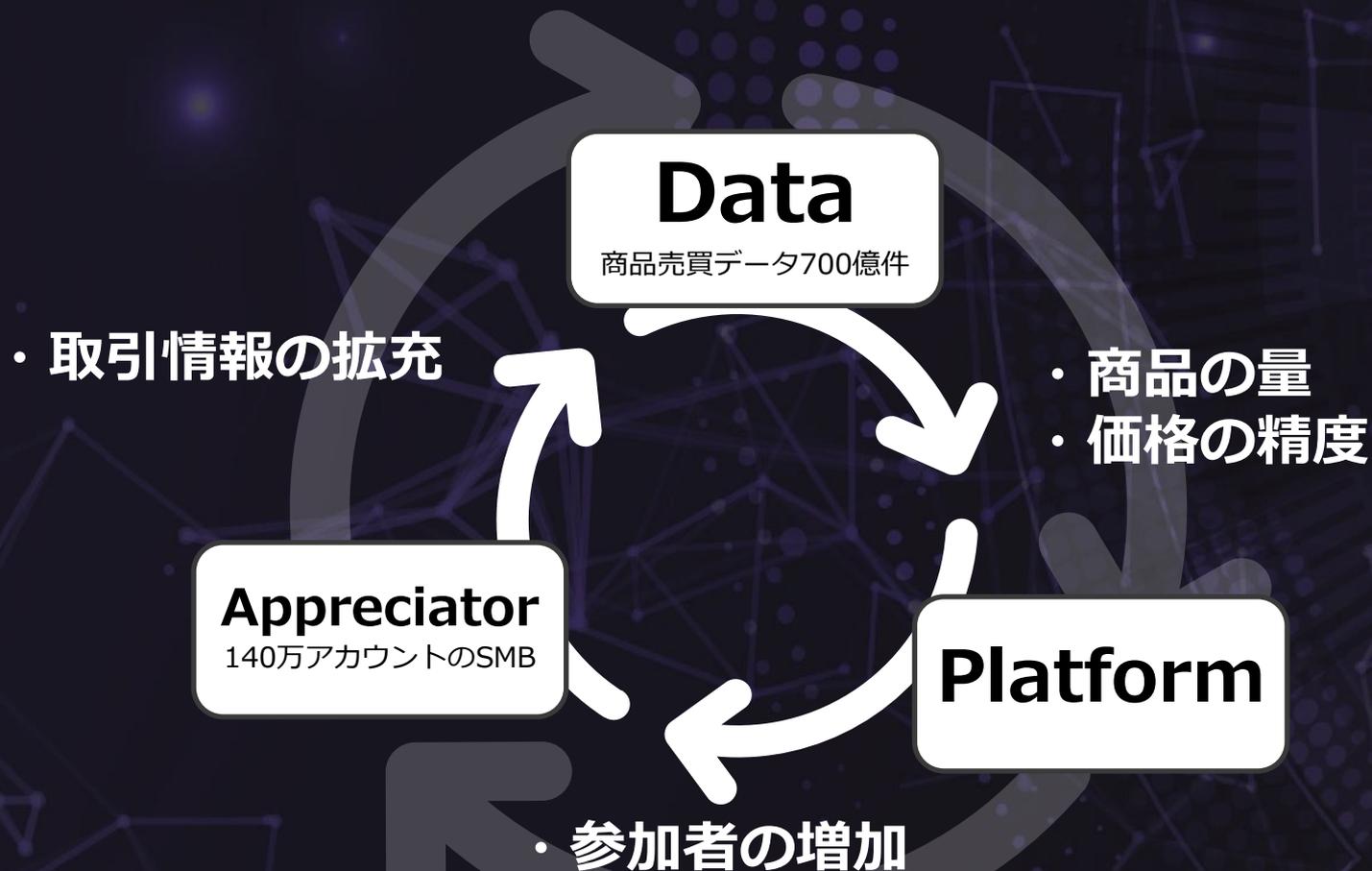
Reuse、Resale、Revalue、Reverse、Recover、Reduce、Rebalance、Reconstruct

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。

データ、プラットフォーム、Appreciator(SMB)が三位一体となった循環型成長モデル



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。

卸売 市場規模は巨大

国内BtoB卸売 市場規模



300兆円^{*1}

海外ではセレクトショップ向け卸売マーケットプレイスなど
新たなサービス、1兆円規模の企業が誕生

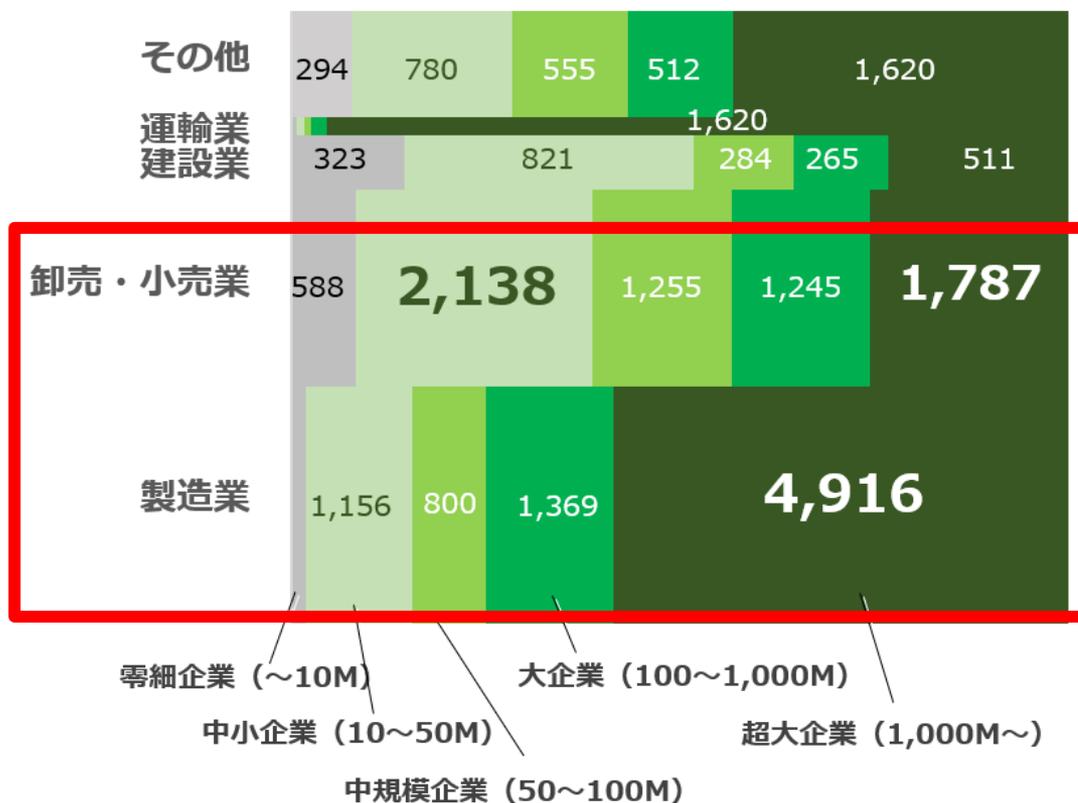
*1 経済産業省 2021年7月30日発表 電子商取引に関する市場調査 「BtoB-EC 市場規模の業種別内訳」
中分類 卸売 EC市場規模、EC化率より推察
https://www.meti.go.jp/policy/it_policy/statistics/outlook/210730_new_hokokusho.pdf

商品在庫の廃棄ロスは解決すべき大きな課題 アフターコロナでさらに深刻化



(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*2

*1 Sustainable Development Goals (持続可能な開発目標)。2015年に国連で採択された2030年までに達成すべき目標

*2 『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

分野	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



SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



米国のBtoC EC流通額は5,650億ドル(約62兆円)
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

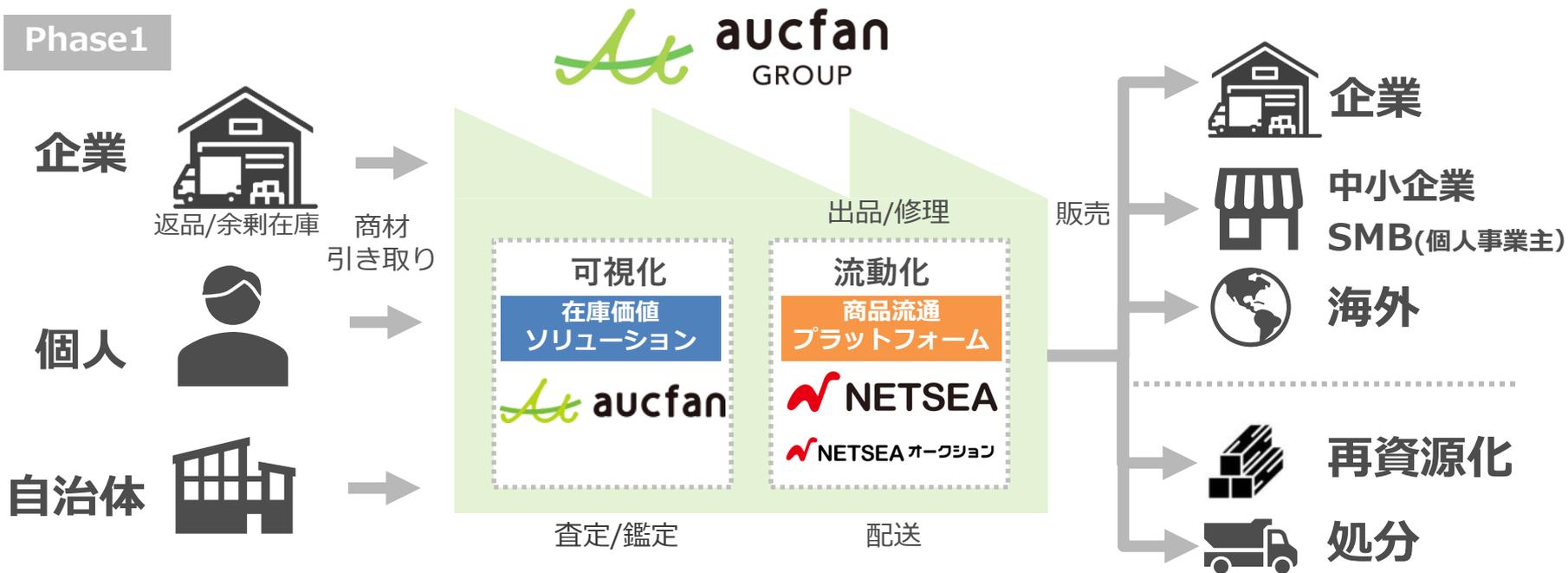
12兆円×18% = **2.2兆円**の市場ポテンシャル

米国ではリバースロジスティクスのリーディングカンパニーが誕生

*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>

SDGsに資する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

SMB(クラウドセラー)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

巨大な市場で圧倒的な地位を確立するため GMV(流通額)を最重要指標に

在庫価値ソリューション事業

 aucfan

ARR^{*1}
(課金額)

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

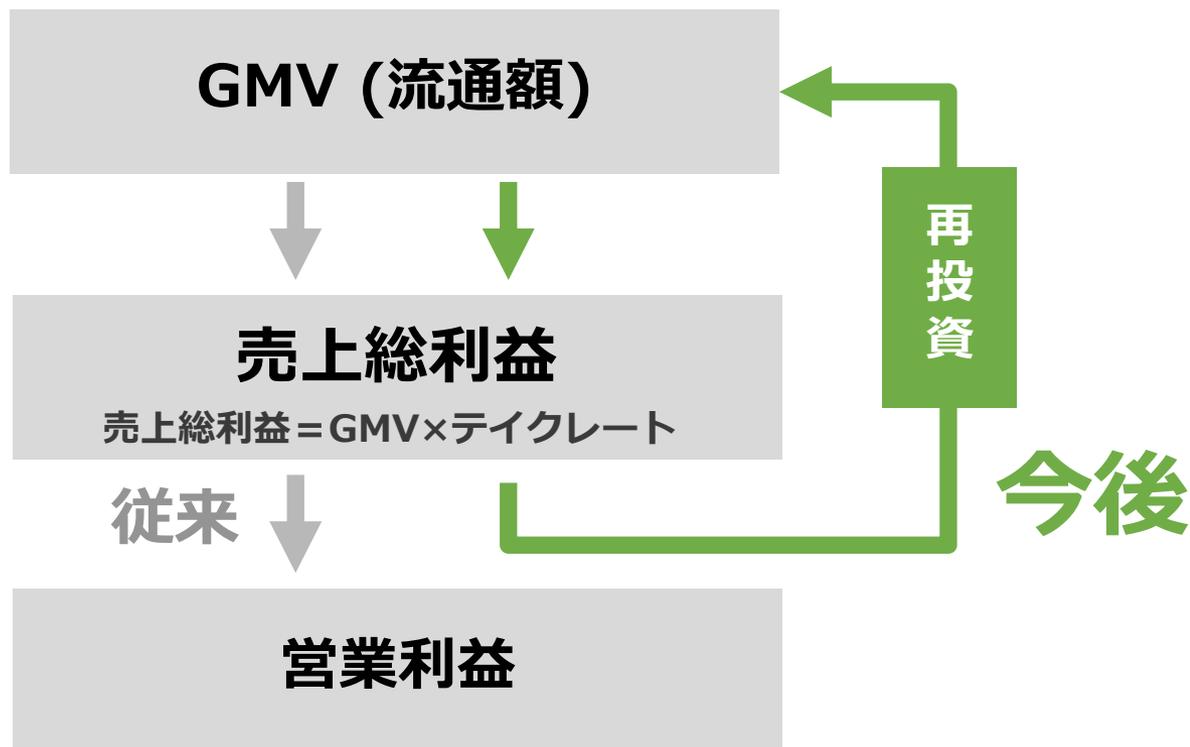
商品流通プラットフォーム事業

 NETSEA  NETSEA
オークション

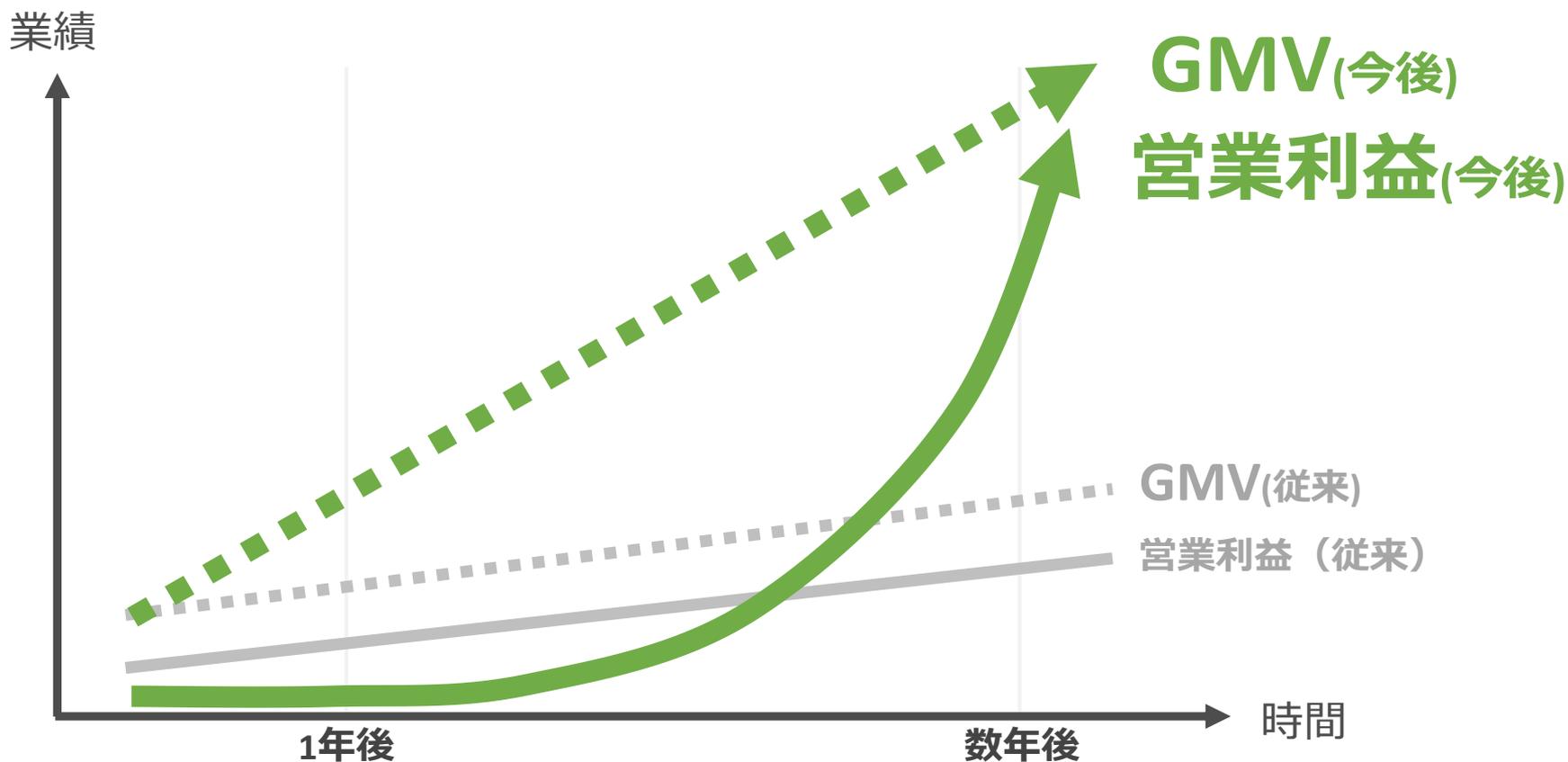
最重要

GMV
(流通額)

勝ち筋が見えたため、利益を再投資し GMV・売上総利益を極大化



結果として 数年後の営業利益を最大化させる





最重要指標である注力事業*1GMVが YoY117%、2年CAGRで131%の成長

(単位：百万円)	Q1業績				
	前々期 (2020年9月期)	前期 (2021年9月期)	当期 (2022年9月期)	YoY	2年CAGR
最重要指標 GMV -注力事業	1,502	2,211	2,583	117%	131%
売上高	1,573	2,963	1,682	57%	103%
-注力事業	760	858	1,037	121%	117%
-インキュベーション事業	26	1,299	197	15%	275%
-撤退・その他 *2	786	805	447	56%	75%
売上総利益	663	1,884	725	38%	105%
-注力事業	400	494	502	101%	112%
-インキュベーション事業	17	1,234	195	16%	339%
-撤退・その他	244	155	27	18%	33%
営業利益	62	1,224	69	6%	105%
-注力事業	96	76	▲59	-	-
-インキュベーション事業	2	1,151	140	12%	837%
-撤退・その他	▲37	▲3	▲12	-	57
経常利益	60	1,215	68	6%	106%
当期純利益	11	918	33	4%	173%

GMV
2年CAGR
131%成長

注力事業
売上総利益
2年CAGR
112%成長

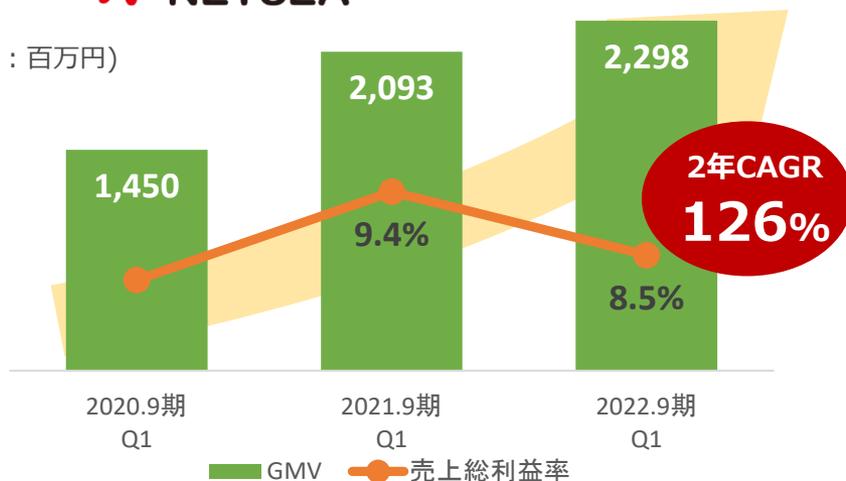
*1 インキュベーション事業、撤退・その他事業を除く事業

*2 大企業向けSaaS「zaicoban」、寄付型ショッピングサイト「otameshi」、法人向け卸販売など

先行投資が功を奏し、 コロナ特需を含む前期GMVを超える成長

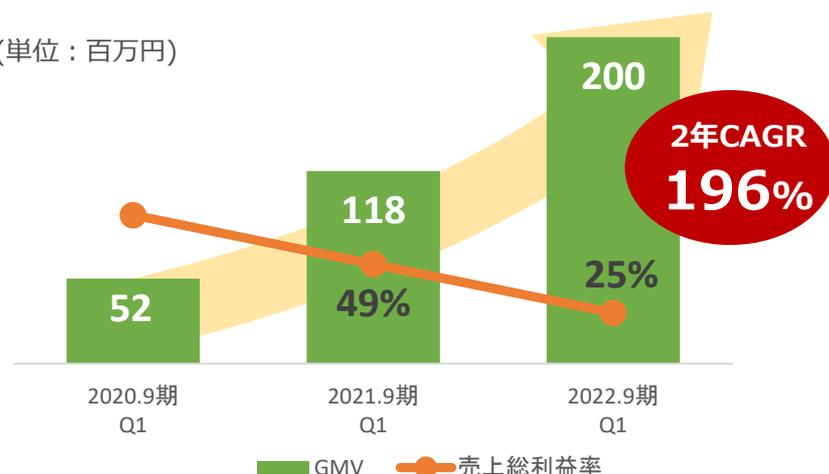
NETSEA GMV・売上総利益率

(単位：百万円)



NETSEAオークション GMV・売上総利益率

(単位：百万円)



2年CAGR 126%の成長。

一方、先行投資によるプロモーション強化で原価率が上昇し、想定範囲内で売上総利益率は一時的に減少。

GMV拡大に向け取扱いカテゴリを拡大し、2年CAGR196%の大幅成長。

利益率の低いカテゴリの影響で売上総利益率は低下するも、取扱いカテゴリの選択により、売上総利益率改善の見込み

※管理会計ベースで計算。

2020.9期 NETSEAオークション売上総利益には、一部法人向け卸販売を含む



3

連結業績予想に対する進捗状況

進捗は計画通り GMVはさらに拡大する計画

	業績予想 (単位：百万円)	Q1実績 (単位：百万円)	進捗
GMV -注力事業	14,000	2,583	18%
売上高	5,200	1,682	32%
-注力事業	4,800	1,038	22%
-インキュベーション事業	400	197	49%
-撤退事業・その他	-	447	-
売上総利益	3,100	723	23%
-注力事業	2,750	499	18%
-インキュベーション事業	350	196	56%
-撤退事業・その他	-	27	-
営業利益	100	69	69%
-注力事業	0	▲59	-
-インキュベーション事業	100	140	140%
-撤退事業・その他	-	▲12	-
経常利益	80	68	85%
当期純利益	50	31	62%



aucfan

At

4

トピックス

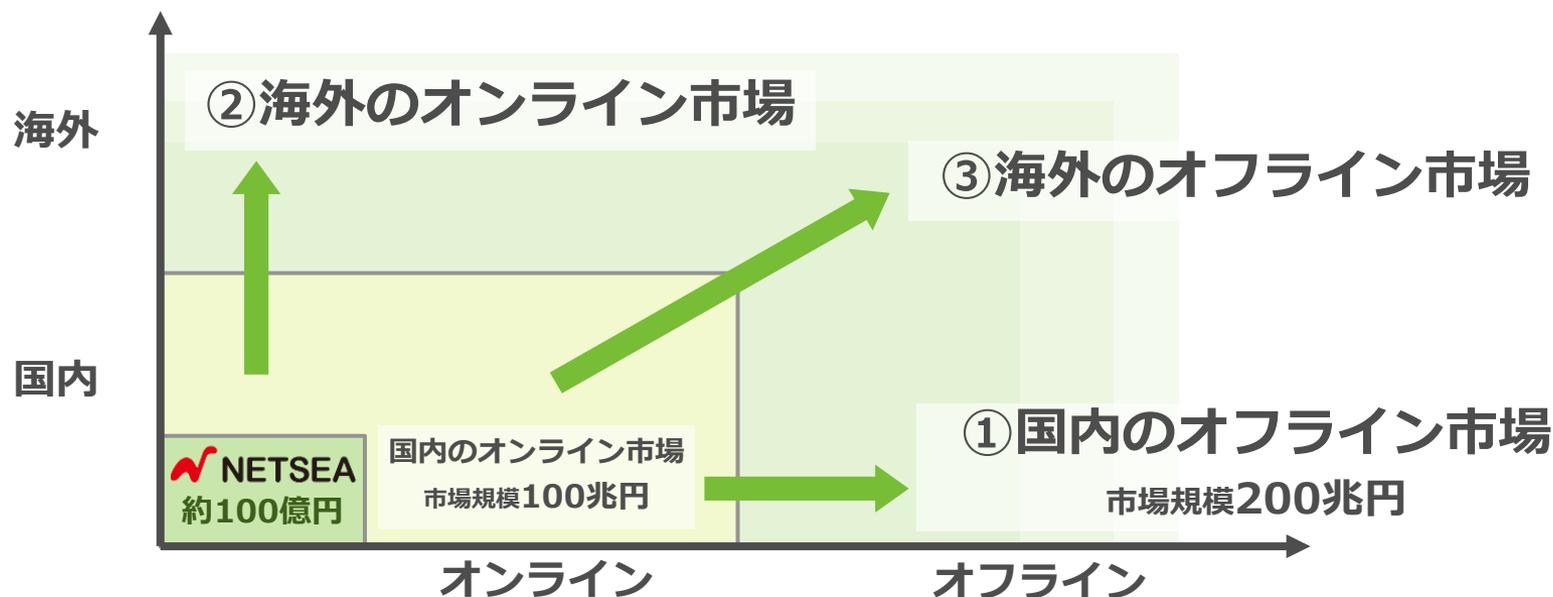
オフラインと海外市場への展開

これまで

国内 BtoB卸 オンライン市場がターゲット

これから

オフライン・海外市場のBtoB卸にも進出
流通規模のさらなる拡大へ





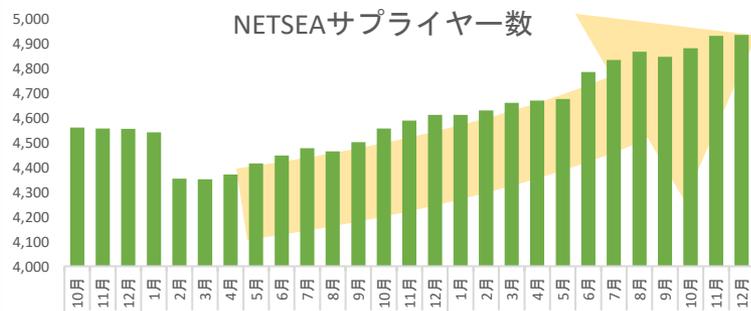
Q1振り返り

先行投資でのプロモーション強化。
GMVはYoY110%、2年CAGR126%成長

クーポン施策



新規サプライヤーの獲得強化。
稼働率はYoY121%に増加



※2020年2月は休眠サプライヤーのアカウントを一斉停止したため、一時的に減少

Q2以降の取り組み

オフラインとのクロスセルによる、流通の創出



本来仕入れないとわからない
商品の質感をその場で確認できる

リアルの展示会だからこそできる、商品の質感の確認やサイズ・重量、自分の好きな箇所の確認が可能です。
展示会ではお好きな商品を実際にその場でご確認いただけます。



展示会参加ブランドすべてまとめて
オンライン発注が可能

会場では、NETSEAに出品されていない商品も多数展示される予定ですが、そのすべての商品をまとめてオンラインで発注可能です。
参加時に特設サイトをご案内しますので、会場での発注はもちろん、後日の追加発注もすべてオンラインで可能です。



Q1振り返り

取扱いカテゴリを大幅に拡大。
GMVはYoY170%、2年CAGR196%成長



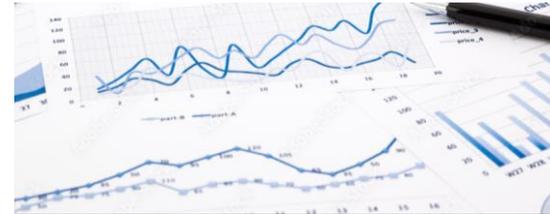
NETSEAバルクモールにて取引が開始

NETSEAバルクモール

商品一覧	入札管理	ログアウト
<p>【経費対策】 贈り物風風扇</p> <p>【コロナ対策】 おしゃれUV除菌ランプ USB給電式 (デザイン販売希望額(税込): 450円) 価格: 800 残り2日</p> <p>入札人数: 0人 平均額: 0円</p>	<p>【コロナ対策】 トイレ・Oi 充電ボックス</p> <p>【感染症対策補助金対象商品】 スマート除菌・Oi充電ボックス (販売希望額(税込): 300円) 価格: 660 残り2日</p> <p>入札人数: 40人 平均額: 401円</p>	<p>【感染症対策商品】 スマート除菌ボックス (アロマ機能付) 紫外線販売希望額(税込): 180円</p> <p>価格: 4,500 残り2日</p> <p>入札人数: 0人 平均額: 0円</p>

Q2以降の取り組み

GMV拡大に向けたカテゴリ拡大を継続。
&利益確保できるカテゴリへの選択と集中



売上総利益を安定して積み上げる
「委託販売スキーム」の開始

完全委託プラン

完全カスタマイズ

金額お見積もり

ご契約 1年毎

サービス内容

- ・返品商品自体を、弊社倉庫で承ります
- ・受託内容詳細をお打ち合わせさせていただきます

※無料プラン後のお打ち合わせとなります。

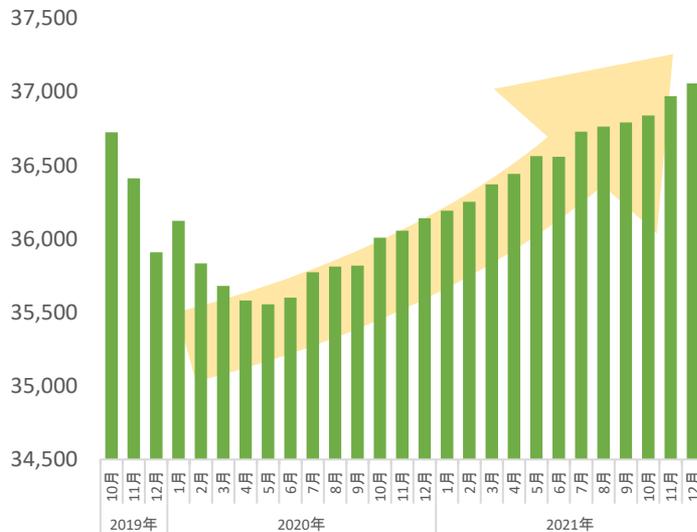




Q1振り返り

オークファンの課金会員数*1は、副業ニーズ拡大も影響し、上昇トレンドを継続。

aucfan課金会員数



*1 aucfanプレミアム会員、aucfanPro会員、aucfanライト会員の合計

Q2以降の取り組み

課金単価向上を狙い、オークファンプロ、オークファンロボを中心としたハイエンドのSaaS商材の販売強化

Aucfan Pro. Plus

約700億件ものビッグデータを活用した

オンライン物販・小売向け
リサーチツール



オークファンロボ

RPAによるPC作業の自動化で
ムダをなくし業務効率を最大化

初期費用
¥0

簡単
設定

安心
サポート

利用継続率98% 無料トライアル実施中

Re-Infra Company





ページ数

1	当社グループについて	30
2	サービス詳細	35
3	会社概要	41

学生起業より現在まで 一貫性のある事業展開

● 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

特に環境(E)、社会(S)に向き合い ESGを意識した経営



- 注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

SaaS、GMV課金収益、販売収益のハイブリッド

在庫価値ソリューション事業

ARR^{*1}
(課金額)

アカウント数

×

年間課金額

主な対象サービス

 **aucfan**

*1 Annual Recurring Revenueの略、年間課金収入額

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

 **NETSEA**
オークション

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により、潜在在マーケットは拡大

在庫価値ソリューション事業

 aucfan

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

 NETSEA

国内BtoB卸売 市場規模 *2

年間300兆円

×

シェア獲得目標 数%

×

手数料率8～10%

 NETSEA
オークション

商品在庫廃棄損 ※3

年間22兆円

返品市場 国内地上ポテンシャル*4

年間2.2兆円

×

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11月12日現在)

*2 : 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 「BtoB-EC 市場規模の業種別内訳」 中分類 卸売 EC市場規模、EC化率より推察
https://www.meti.go.jp/policy/it_policy/statistics/outlook/210730_new_hokokusho.pdf

*3 : 『法人企業統計』(財務省)等からオークファン推計

*4 : 当資料12ページ参照



注力事業に積極投資し 圧倒的な地位を確立



スモールビジネスのDXを加速させる
卸流通のNo.1プラットフォーム



Reverse Logisticsの
リーディングカンパニー



日本最大級のSMB向けメディア

At aucfan (オークファン)

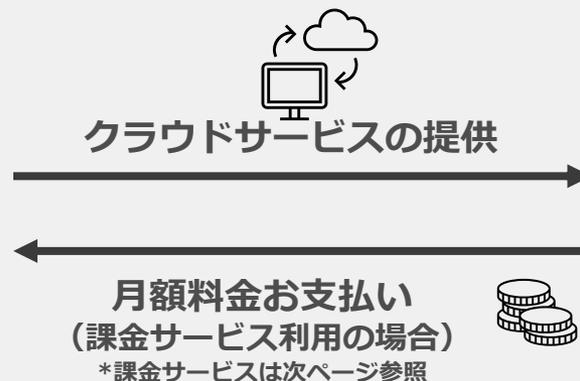
ネットショッピング・オークションの相場、統計価格比較サービス

- ・ 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



※2022年2月時点

ビジネスモデル



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

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

※2022年2月時点



ビジネスモデル



- ・ 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)

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48万社
年間流通額 約90億円

※2022年2月時点



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。



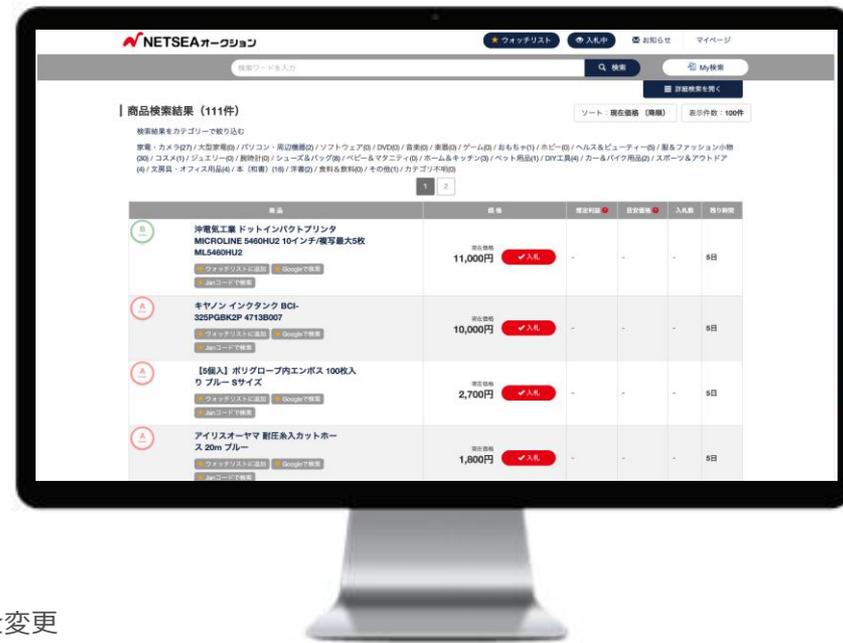
返品・型落ち品・滞留在庫などの 流動化支援サービス

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「NETSEAオークション」「NETSEAバルクモール」にて、リサイクル業者・個人事業主向けに販売いたします。

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



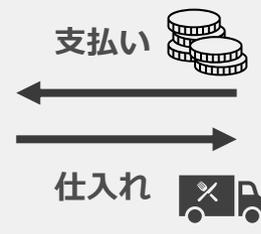
ビジネスモデル

サプライヤー
返品・滞留在庫
(小売業/流通業/メーカー)



NETSEA
オークション
バルクモール
当社

バイヤー
ネットショップ・小売店・
リユース事業者のお客様



2022年9月期からの方針に併せ、 事業区分を以下の通り変更

従来

主力事業

商品流通プラットフォーム

 NETSEA

 NETSEA
オークション

繋げる世界 広がる未来

 good sellers

 Otameshi

法人向け卸販売

在庫価値ソリューション

 aucfan

 オークファンロボ

 タテンポガイド

 zaicoban

広告運用サービス

管理・その他

インキュベーション事業

2022年9月期から

注力事業

商品流通プラットフォーム

 NETSEA

 NETSEA
オークション

在庫価値ソリューション

 aucfan

 オークファンロボ

 good sellers

 タテンポガイド

広告運用

管理・その他

撤退・その他事業

商品流通プラットフォーム

 Otameshi

法人向け卸販売

在庫価値ソリューション

 zaicoban

インキュベーション事業

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 (2021年9月末現在)

従業員数

157名 (2021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。