

2022年9月期（第16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>  
2022年5月13日



## 第2四半期決算 エグゼクティブサマリ



<最重要指標>

Q2累計GMV（流通額）が

**5,392百万円** (YoY**120%**、2年CAGR\*1 **130%**) に成長



<注力事業>

先行投資を継続しつつ、Q2では**営業利益の黒字を確保**



<連結業績>

Q2累計で

**売上高** 2,952百万円 (進捗率**57%**)、**営業利益** 56百万円 (進捗率**56%**)

通期連結業績予想に対する**進捗は順調**



さらなるGMV拡大に向け

**オフライン展示会**を展開するオーエスアートネット株式会社及び  
大阪船場流通マート株式会社を**子会社化**

\*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2四半期決算 概要	17
3	連結業績予想に対する進捗状況	22
4	トピックス	24
5	APPENDIX	33



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

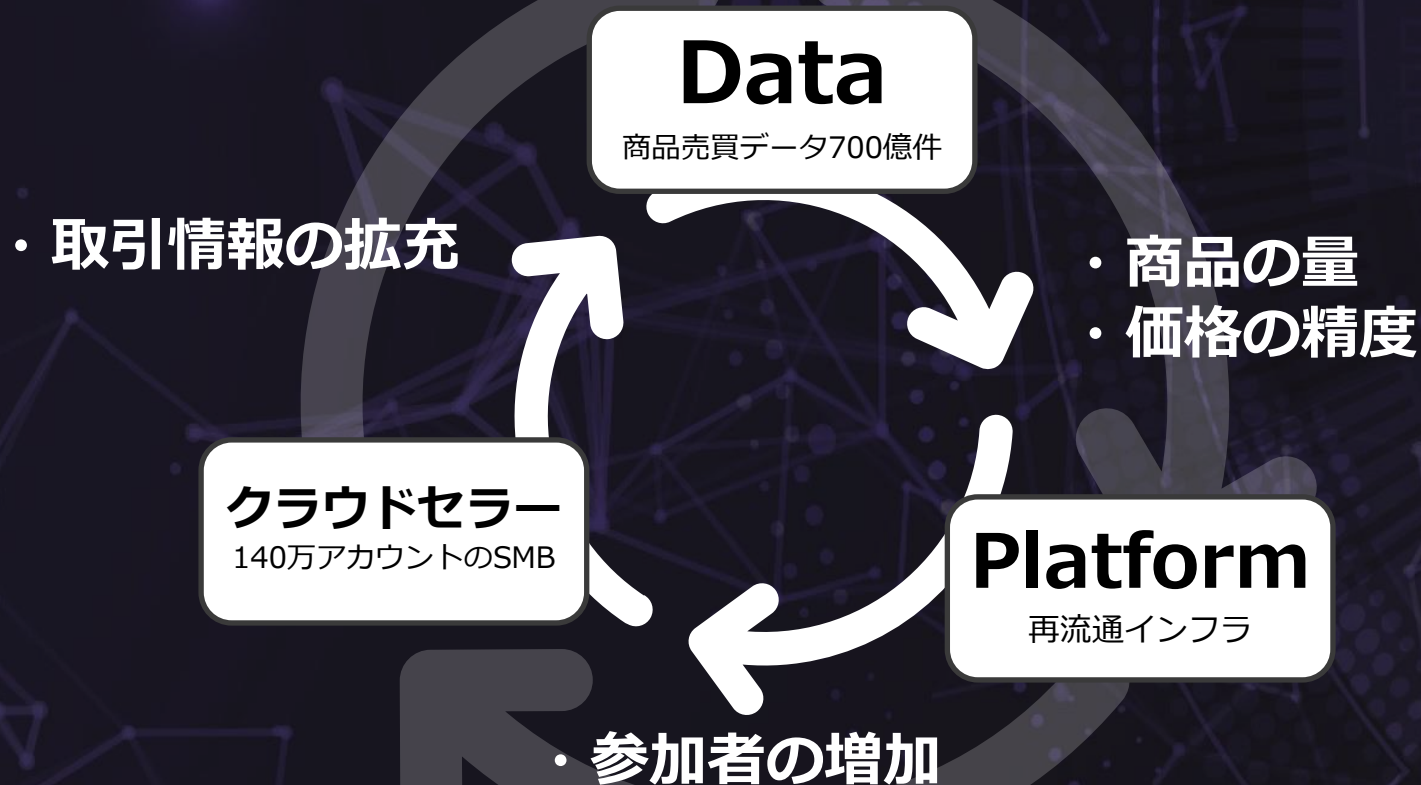
ヒトやモノをよりよい状態へと循環させることで  
社会が、そして世界がもっと幸福になっていきます。



# 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、クラウドセラー(SMB)  
が  
三位一体となった循環型成長モデル





GOAL -目指すもの-

# 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<sup>\*1</sup>

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

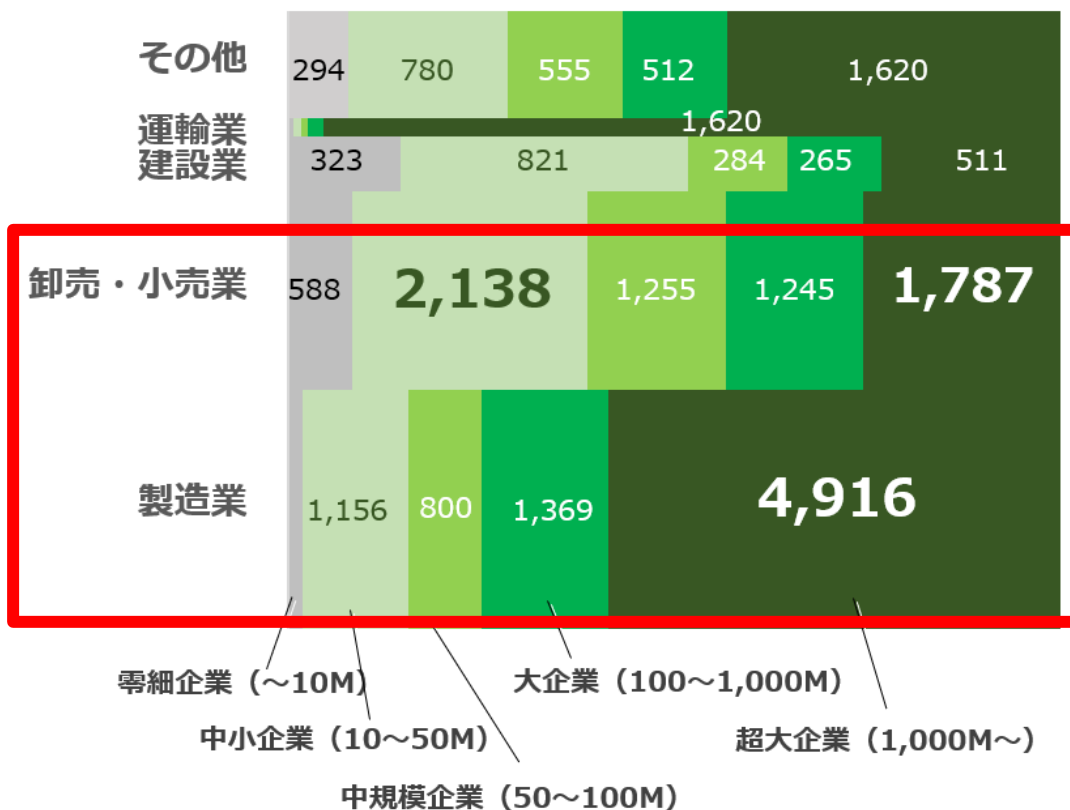
\*1 経済産業省 2021年7月30日発表 電子商取引に関する市場調査 「BtoB-EC 市場規模の業種別内訳」  
中分類 卸売 EC市場規模、EC化率より推察  
[https://www.meti.go.jp/policy/it\\_policy/statistics/outlook/210730\\_new\\_hokokusho.pdf](https://www.meti.go.jp/policy/it_policy/statistics/outlook/210730_new_hokokusho.pdf)

# 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

	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

返品率  
**18%**

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

12 つくる責任  
つかう責任



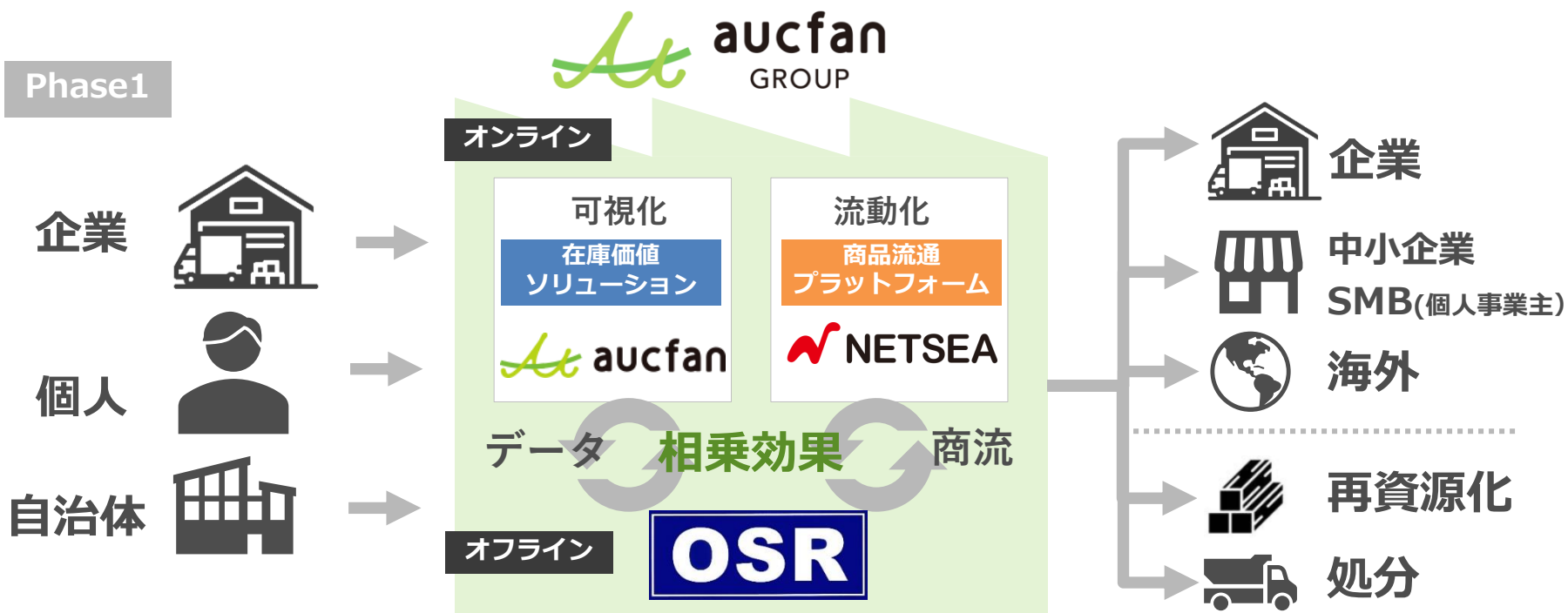
米国のBtoC EC流通額は5,650億ドル(約62兆円)  
うち1,020億ドル(約11兆円)がリバースロジスティクスと呼ばれる返品物流となっている。\*2

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



### Phase 2

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**<sup>\*1</sup>  
(課金額)

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

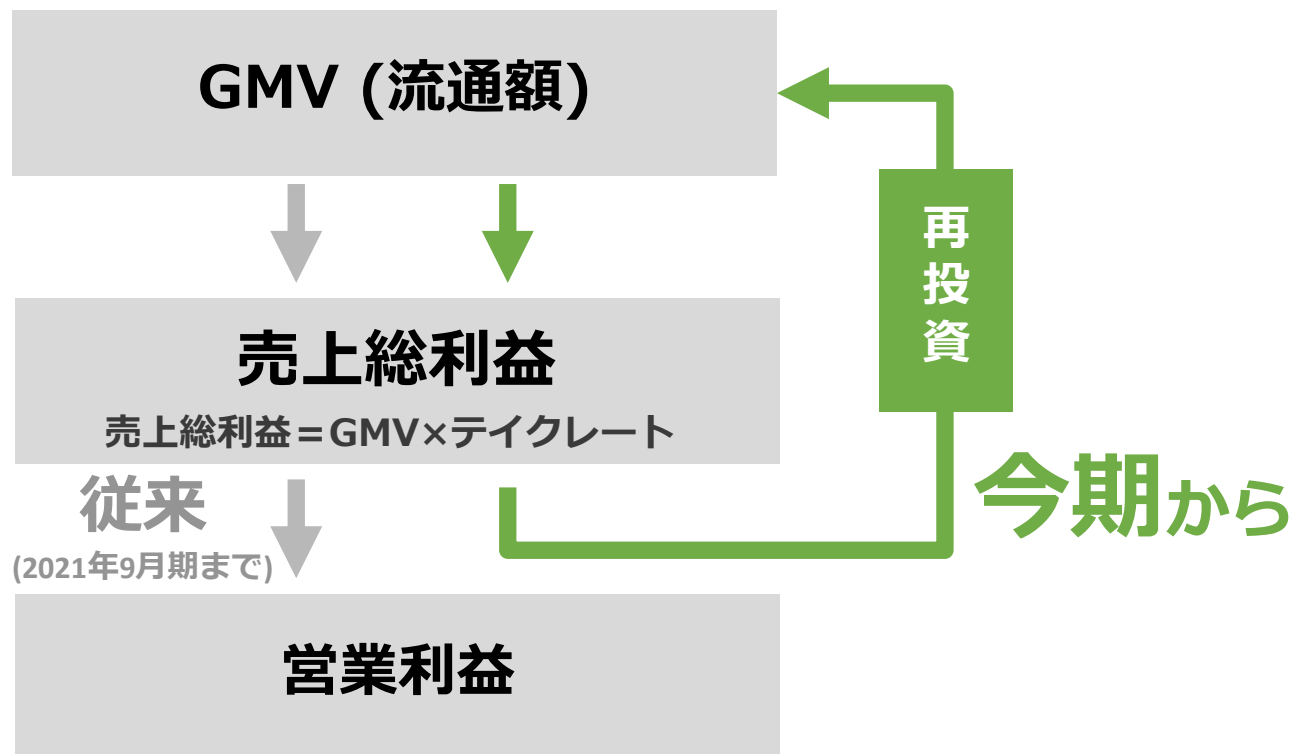
商品流通プラットフォーム事業

 NETSEA  NETSEA  
オークション

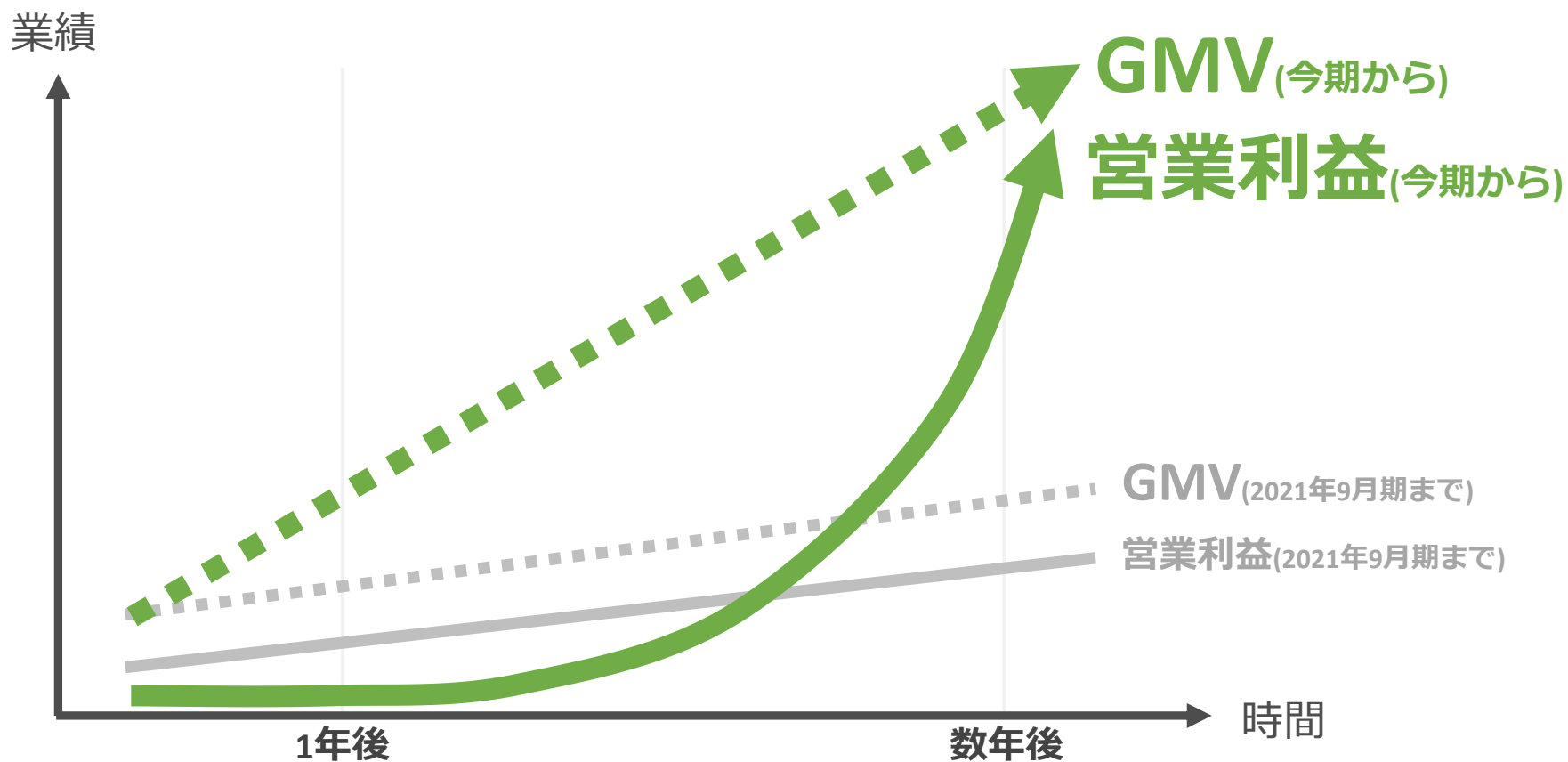
最重要

**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





2 2022年9月期 第2四半期決算 概要

## 重要指標である注力事業\*1の GMV・売上総利益の成長が継続

(単位：百万円)	Q2累計業績				
	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
<b>GMV -注力事業</b>	3,176	4,491	<b>5,392</b>	120%	<b>130%</b>
<b>売上高</b>	2,983	4,647	2,952	64%	99%
-注力事業	1,563	1,709	2,042	120%	114%
-インキュベーション事業	31	1,412	222	16%	268%
-撤退・その他 *2	1,388	1,526	686	45%	70%
<b>売上総利益</b>	1,204	2,165	1,265	58%	103%
-注力事業	785	997	<b>1,013</b>	102%	<b>114%</b>
-インキュベーション事業	19	877	217	25%	338%
-撤退・その他	400	290	35	12%	30%
<b>営業利益</b>	81	791	56	7%	83%
-注力事業	167	112	▲34	-	-
-インキュベーション事業	▲11	777	120	15%	-
-撤退・その他	▲74	▲99	▲29	29%	63%
<b>経常利益</b>	74	784	56	7%	87%
<b>当期純利益</b>	6	502	34	7%	238%

最重要指標

GMV  
2年CAGR  
**130%成長**

注力事業  
売上総利益  
2年CAGR  
**114%成長**

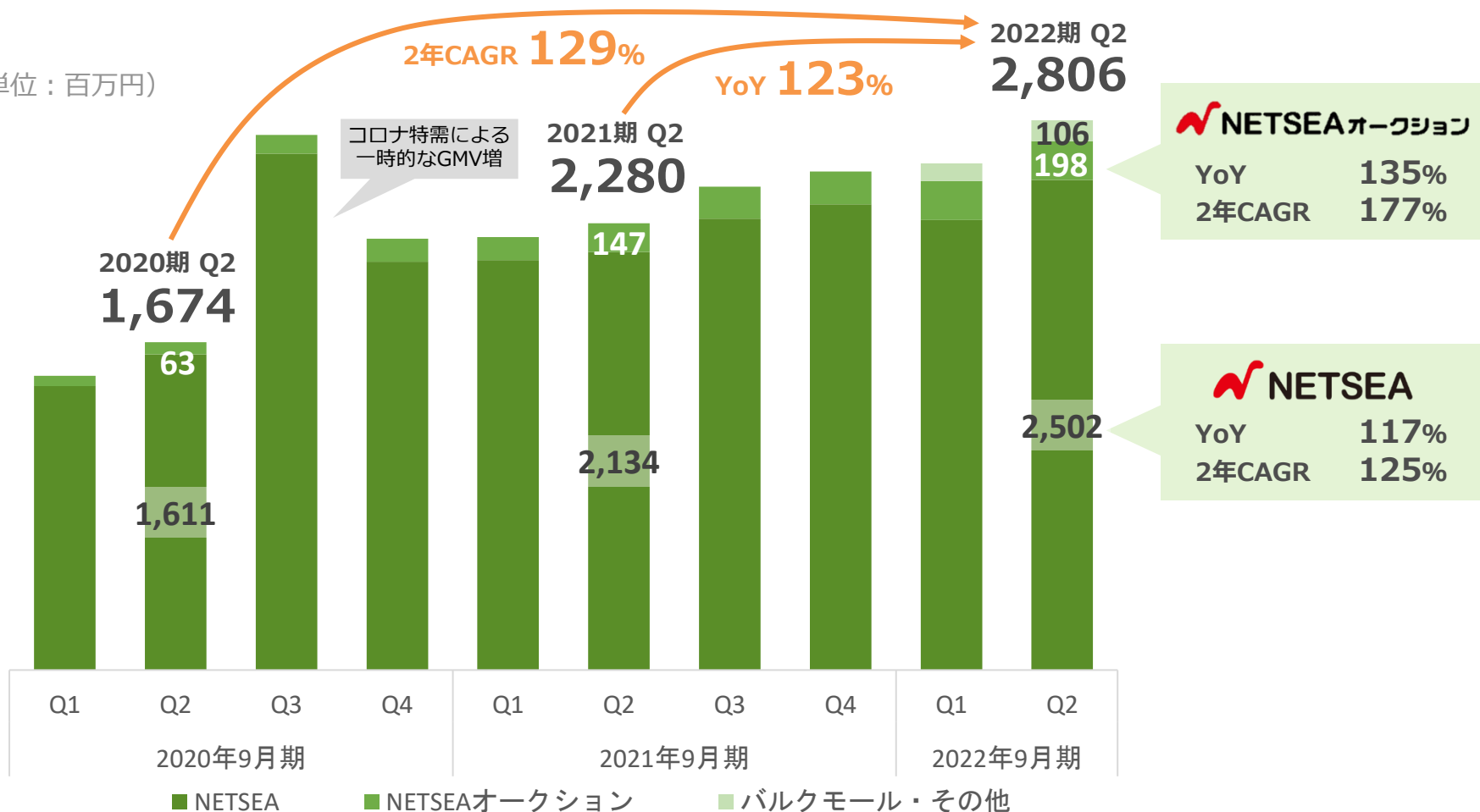
\*1 注力事業：インキュベーション事業、撤退・その他事業を除く事業

\*2 撤退・その他：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



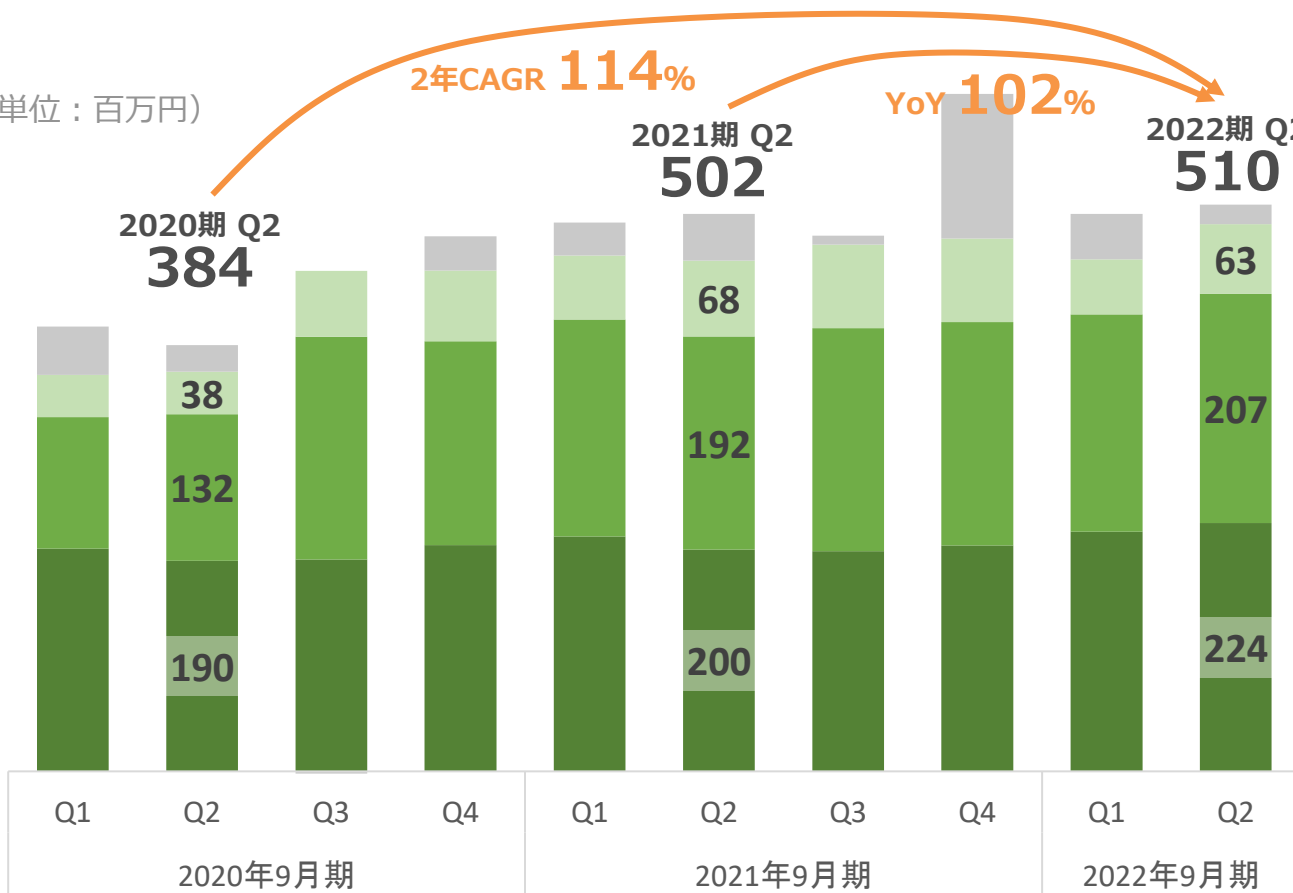
# Q2 GMVはYoY123%、2年CAGR129% で成長

(単位：百万円)



# Q2 注力事業売上総利益は YoY102%、2年CAGR114% で成長

(単位：百万円)



**NETSEA**  
オークション

YoY 92%  
2年CAGR 128%

**NETSEA**

YoY 107%  
2年CAGR 125%

**aucfan**

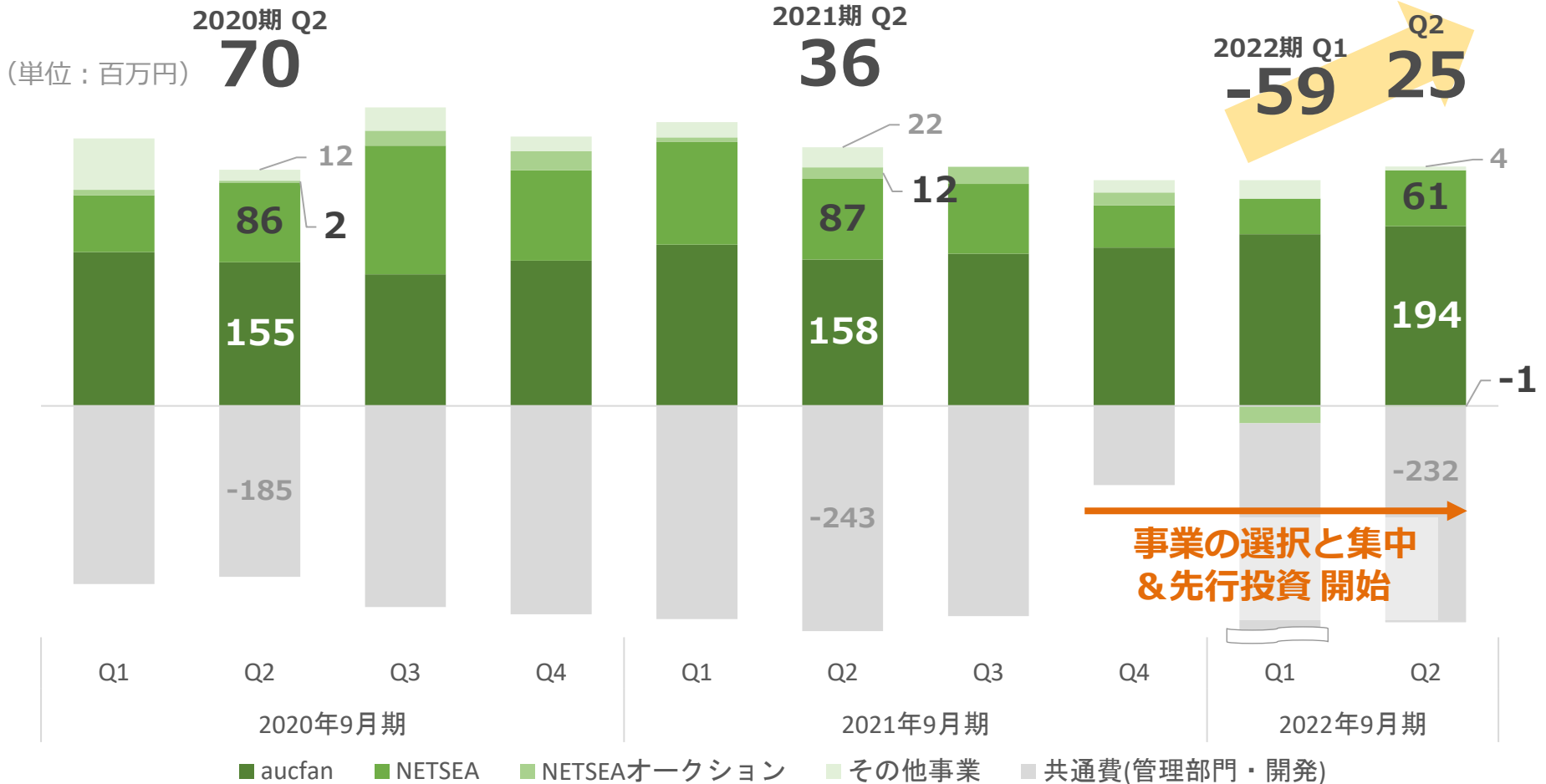
YoY 112%  
2年CAGR 109%

■ aucfan ■ NETSEA ■ NETSEAオークション ■ 注力事業その他



# 先行投資は継続するも

## GMV・売上総利益の増加により営業利益が改善





### 3 連結業績予想に対する進捗状況

## 通期連結業績予想に対する進捗は順調

	業績予想 (単位：百万円)	Q2実績 (単位：百万円)	進捗
<b>GMV</b> -注力事業	<b>14,000</b>	<b>5,392</b>	<b>39%</b>
<b>売上高</b>	<b>5,200</b>	<b>2,952</b>	<b>57%</b>
-注力事業	4,800	2,042	43%
-インキュベーション事業	400	222	56%
-撤退事業・その他	-	686	-
<b>売上総利益</b>	<b>3,100</b>	<b>1,265</b>	<b>41%</b>
-注力事業	2,750	1,013	37%
-インキュベーション事業	350	217	62%
-撤退事業・その他	-	35	-
<b>営業利益</b>	<b>100</b>	<b>56</b>	<b>56%</b>
-注力事業	0	▲34	-
-インキュベーション事業	100	120	120%
-撤退事業・その他	-	▲29	-
<b>経常利益</b>	<b>80</b>	<b>56</b>	<b>70%</b>
<b>当期純利益</b>	<b>50</b>	<b>34</b>	<b>68%</b>





aucfan

At

4

トピックス

# 1. オフライン展示会サービスのM&A

## オフラインデータの取込み・流通インフラの強化を狙い オーエスアール・大阪船場流通マートを子会社化



・約100億円

流通額

・約40億円

・オンライン卸モール

形式

・オフライン展示会

・手数料収益 + 一部仕入れによる販売収益

収益モデル

・手数料収益

・関東 ※オンライン取引は全国

拠点

・関西

・中堅 メーカー・卸売 + 一部大手

サプライヤー  
(売り手)

・中小 メーカー・卸売

・中小企業・個人事業主 (SMB)

バイヤー  
(買い手)

・大手小売店(リアル店舗)

両社の強みは異なり、補完関係に

# 1. オフライン展示会サービスのM&A



オーエスアール・大阪船場流通マートについて

大阪船場に拠点をもち展示・商談会事業

- ・ 利用料金：サプライヤー 会費10,000円/月 (税抜)  
+ 常設基本ブース料15,000円/月 (税抜)  
+ 売掛金集金手数料5%  
※別途出展時保証金50,000円 (退会時返還)

バイヤー **無料**

- ・ 特徴： 毎月第一日・月・火  
および第三月・火に展示商談会を開催  
年間流通額 約40億円

※2022年5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)



会費、ブース料、  
集金手数料  
お支払い



バイヤー



小売店・ディスカウントストア、  
ネットショップのお客様

仕入の場を提供

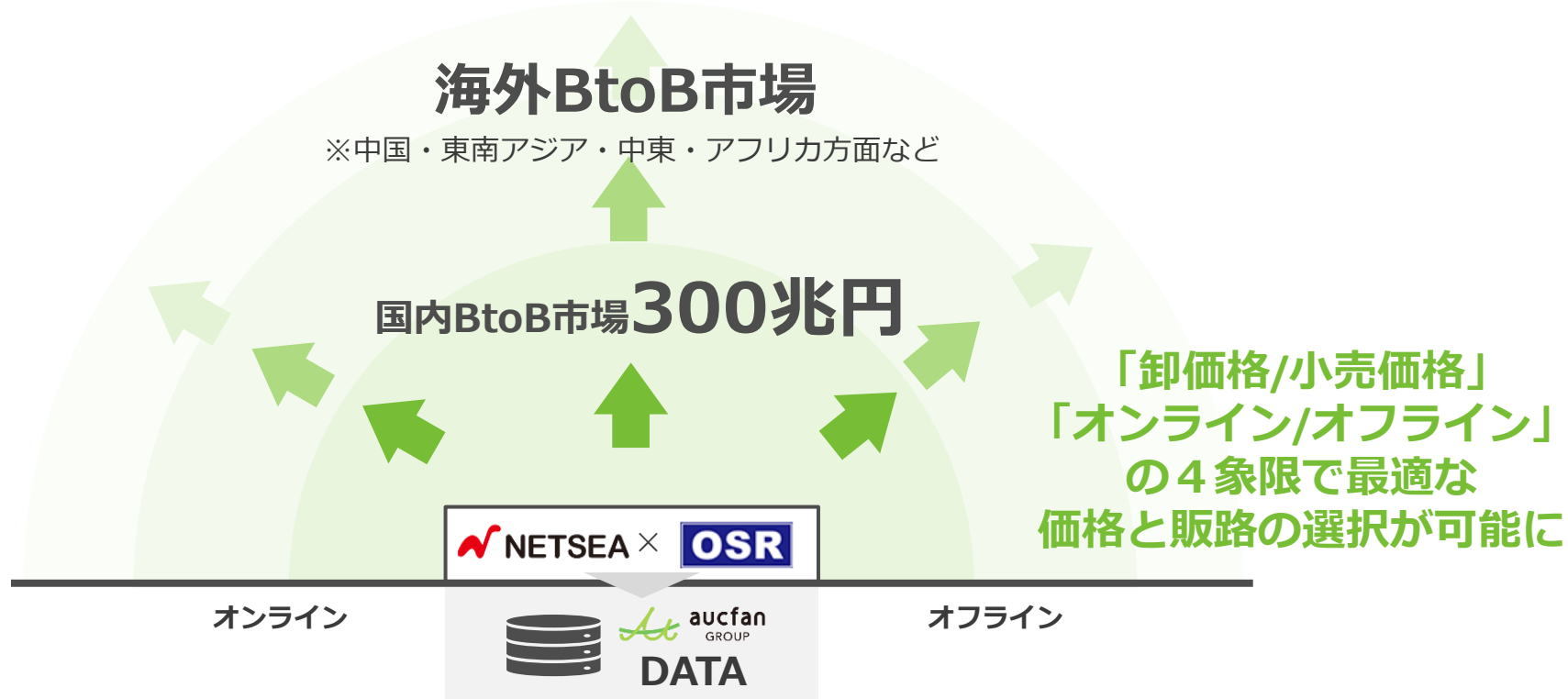
# 今後の展望

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





### Q2振り返り

#### 過去最高流通額の更新

3月7日～8日の2日間開催  
初日の流通額が過去15年で最高

**1億7,600万円**突破



#### アライアンス事例

ハンドメイド好きが集まるSNS

「croccha」と提携

ユーザーに製作時に使える布やボタンなどの素材をcrocchaユーザーに提供

croc  
cha

MonooQ

レンタル収納のシェアサービス「モノオク」と提携

モノオク空きスペースを、バイヤーが倉庫として利用

#### オフライン展示会の取組みを開始

#### 参加者数は毎回拡大

参加サプライヤー 第1回5社 →第2回15社  
参加バイヤー 第1回54社 →第2回127社







### Q3以降の取り組み

#### 新子会社 OSRとの連携による オンライン展示会



OSRとのシナジーにより**GMVを増加**

##### ■内容

- ・東京での展示会開催
- ・OSR展示会へのNETSEA出展
- ・OSR・NETSEAの  
サプライヤー・バイヤー相互集客 など

#### グローバル展開



中国・東南アジア  
中東・アフリカ方面など

#### 新たなチャネルの開拓

##### ■内容

- ・NETSEA商品の海外バイヤー向け販売
- ・海外商材のNETSEA上販売
- ・海外企業との連携による物流網構築
- ・日本メーカーの海外市場進出支援 など

#### NETSEA WEBサイトの機能拡充

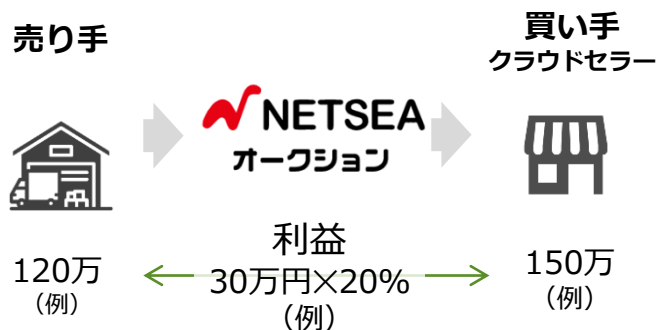
- ・株式会社フライウィールの商品広告 サービス「Conata™ Discovery Ads」を  
導入した新型キーワード検索連動広告の開始
- ・WEBサイト **アクセス数・顧客単価の向上**を目的とした SEO施策展開、サービス改善



## NETSEAオークション

### Q2振り返り

#### 「預かり在庫サービス」の開始



#### 【売り手のメリット】

- ・低価格での買い取りを回避
- ・高く競り落とされるほど高い利益に

#### 【当社のメリット】

- ・在庫リスク・原価割れリスクなし
- ・取引機会ロスの減少

#### カテゴリ拡大を継続 & 利益確保できるカテゴリの選択

### Q3以降の取り組み

#### 新子会社 OSRとの連携による 在庫の流動化支援

#### 顧客数・商品数の増加

#### ■ 連携内容

- ・OSR展示会での返品・滞留品販売
- ・展示会展出サプライヤーの在庫流動化支援



#### オークションシステムの外部提供に よるレベニューシェアモデル構築

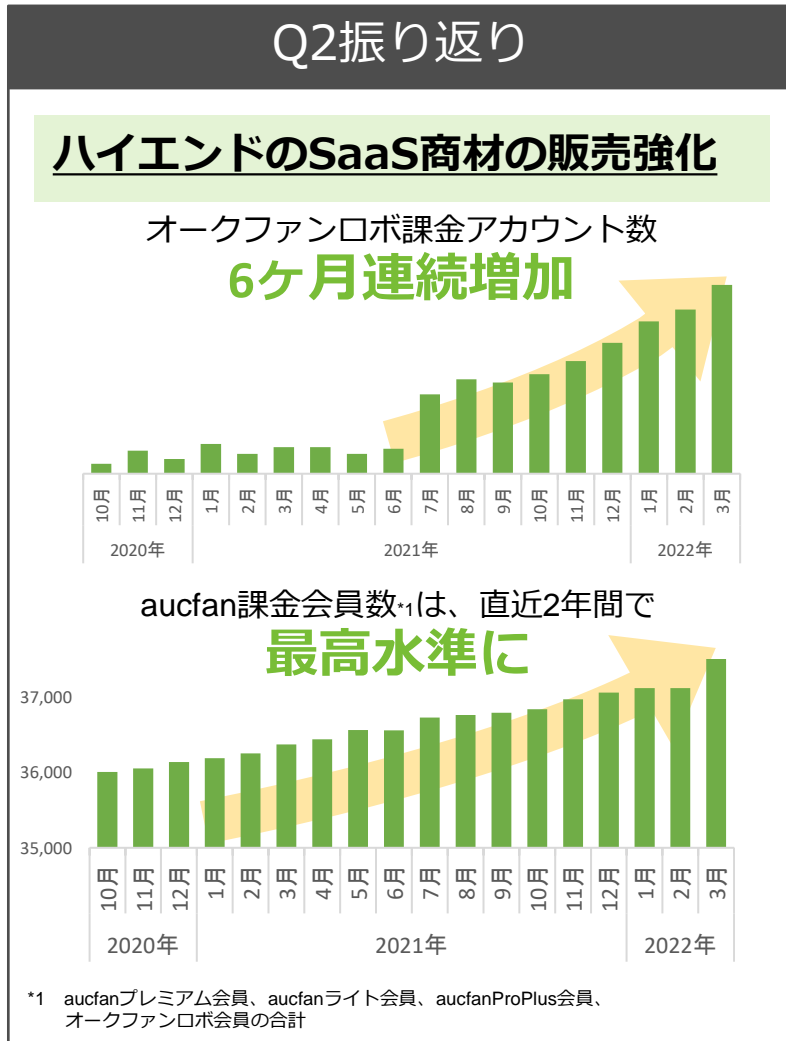
#### 取扱いジャンルの拡大

#### NETSEAオークション



#### ■ 外部提供先

- ・リユース業界
- ・美術・骨董品市場 など



# Re-Infra Company





ページ数

1	当社グループについて	35
2	サービス詳細	40
3	会社概要	46

## 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**<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**

\*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

# マーケットのポテンシャル

## 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](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)

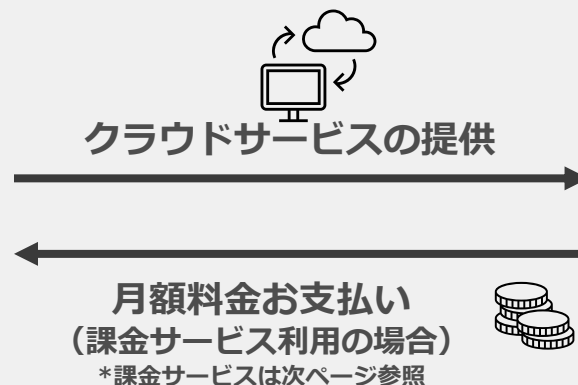
ネットショッピング・オークションの相場、統計価格比較サービス

- ・ 利用料金：**無料**  
※プレミアムサービスは月額908円(税抜)
- ・ 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5月時点

### ビジネスモデル



個人・SMBのお客様

## aucfan (オークファン)

## 課金サービス

### 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

### オークファンProPlus



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



ネットショップ一元管理ツール

- ・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



### ビジネスモデル



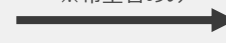
- ・ 専門的・実践的ノウハウ
- ・ ツールの使用方法
- ・ アドバイス



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49万社  
年間流通額 約100億円

※2022年5月時点



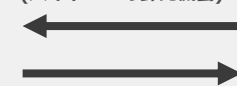
### ビジネスモデル

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。



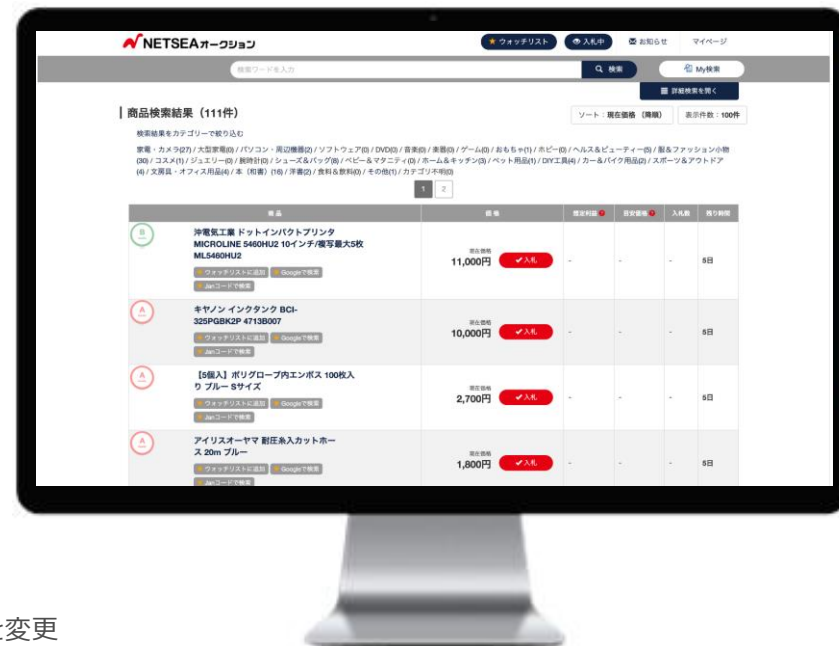
## 返品・型落ち品・滞留在庫などの 流動化支援サービス

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。

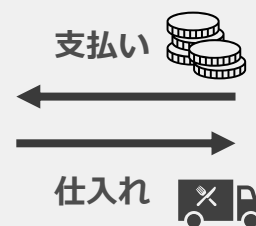
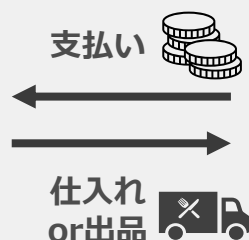
また、EC事業者の返品規約改訂、返品処分・買取、返品受付・検品代行・センター代行もワンストップで支援いたします。

- ・ 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



## 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しています

2021年9月期まで

### 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

繋げる世界 広がる未来  
 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。