

2022年9月期（第16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>
2022年8月12日



第3四半期決算 エグゼクティブサマリ

＜最重要指標＞



Q3の**GMV**（流通額）は

3,388百万円（**YoY137%**、2年CAGR*1 111%）に拡大

＜連結業績＞



Q3累計で

売上高 4,538百万円（**進捗率87%**）、**営業利益** 14百万円（**進捗率14%**）

＜業績予想に対する進捗＞



非注力事業の整理を完了。**業績予想は据え置き**

＜注力事業＞



Amazonセラー専用アプリ「**Amacode(アマコード)**」を

株式会社トラストエフォートより**事業譲受**

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

ページ数

1	2022年9月期 第3四半期決算 概要	4
2	連結業績予想に対する進捗状況	10
3	トピックス	12
4	APPENDIX	21



1

2022年9月期 第3四半期決算 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)	Q3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
GMV -注力事業	5,908	6,958	8,781	126%	122%
売上高	5,085	6,414	4,538	71%	94%
-注力事業	2,317	2,623	3,167	121%	117%
-インキュベーション事業	618	1,427	682	48%	105%
-撤退・その他 *2	2,149	2,362	688	29%	57%
売上総利益	2,315	2,712	2,290	84%	99%
-注力事業	1,234	1,479	1,585	107%	113%
-インキュベーション事業	465	839	675	80%	120%
-撤退・その他	616	393	29	7%	22%
営業利益	616	688	14	2%	15%
-注力事業	272	143	▲44	-	-
-インキュベーション事業	407	668	522	78%	113%
-撤退・その他	▲63	▲123	▲463	-	-
経常利益	604	681	11	2%	13%
当期純利益	330	406	▲61	-	-

最重要
指標

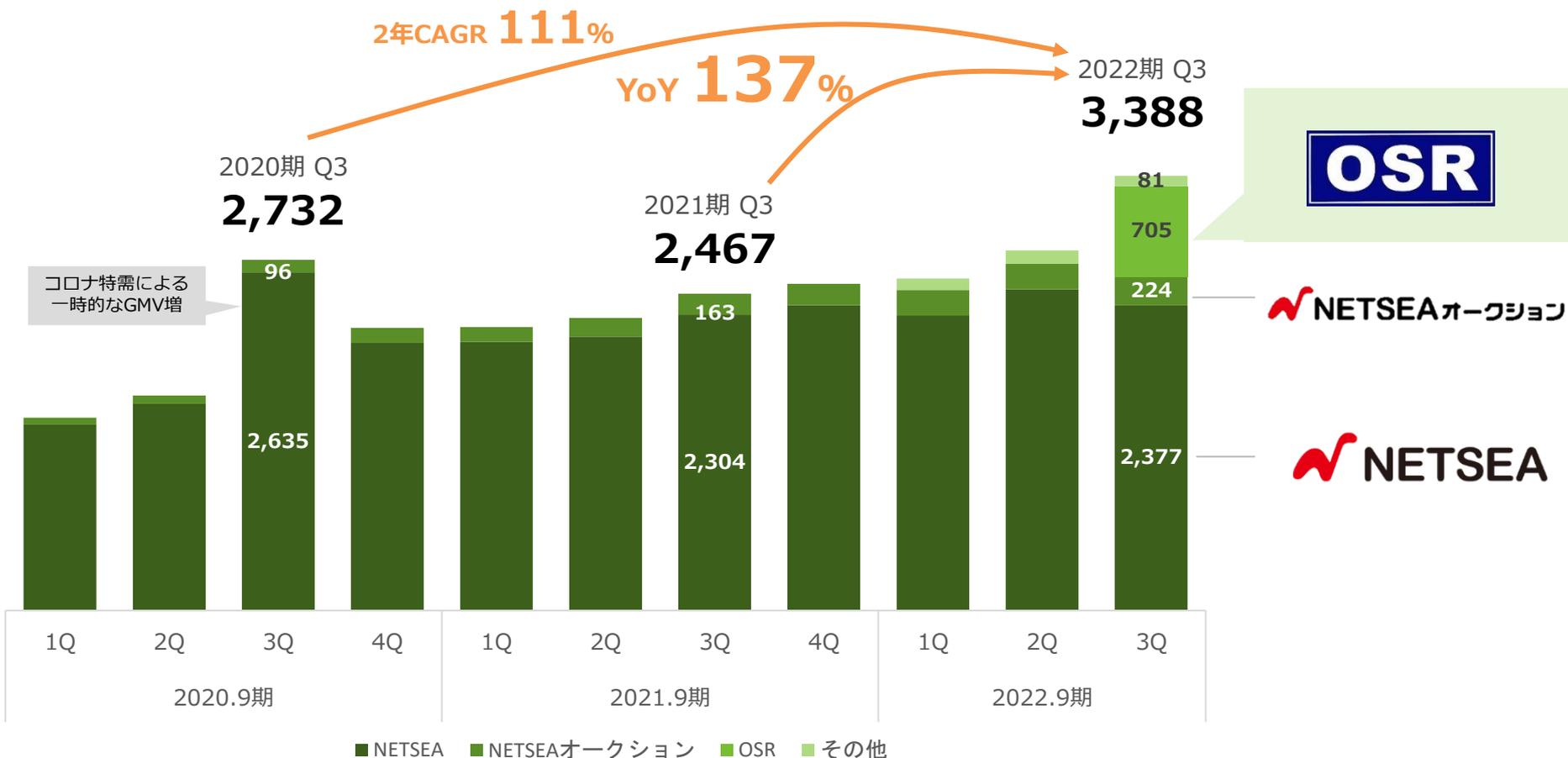
GMV
YoY **126%**
2年CAGR**122%**

**注力事業
売上総利益**
YoY **107%**
2年CAGR**113%**

*1 注力事業：インキュベーション事業、撤退・その他を除く事業

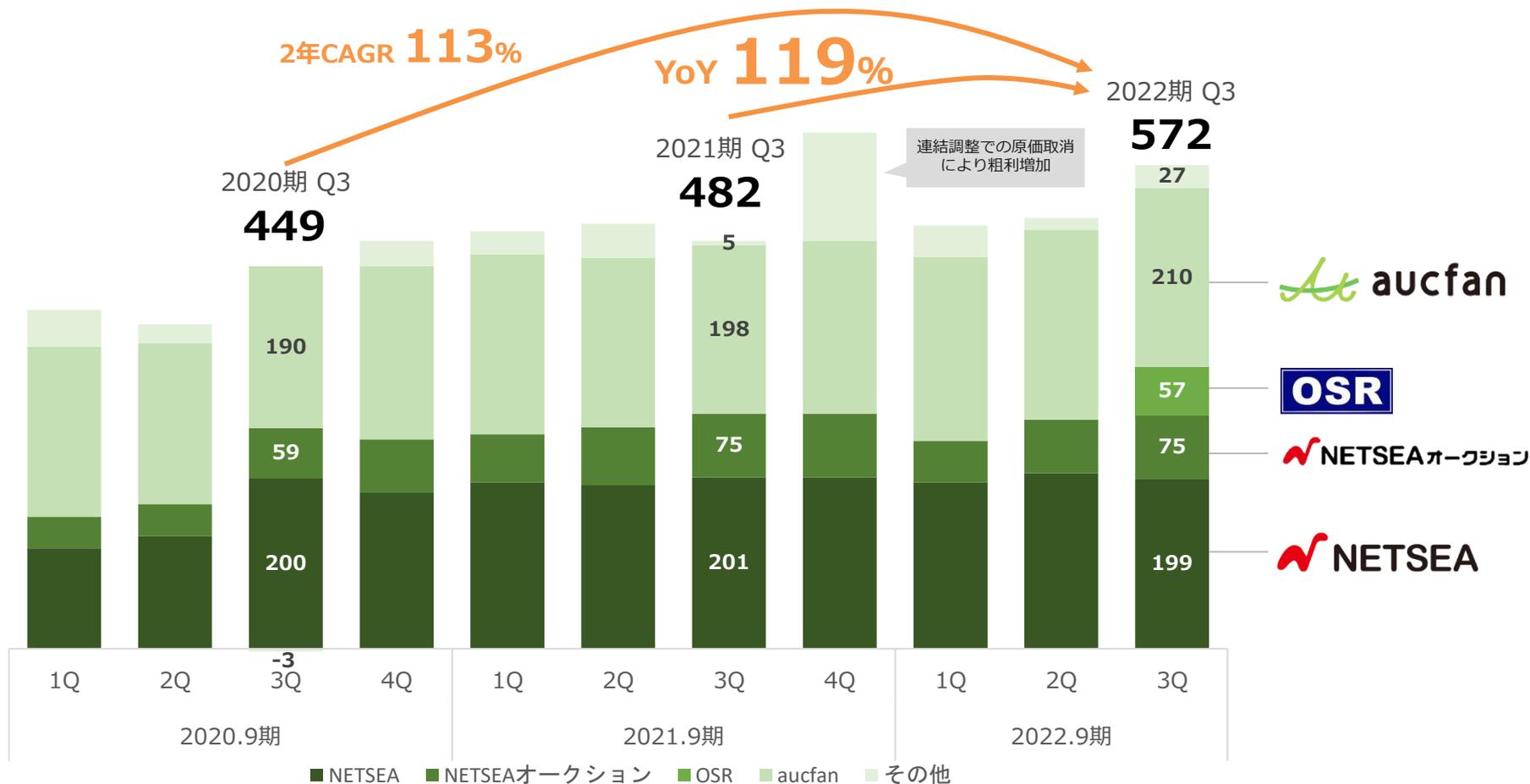
*2 撤退・その他：大企業向けSaaS「zaicoban」、寄付型ショッピングサイト「otameshi」、法人向け卸販売など

オフライン展示会OSR*1の流通が加わり GMVは大幅成長



*1 大阪船場流通マート株式会社、オーエスアールネット株式会社。2022年4月1日株式取得により子会社化

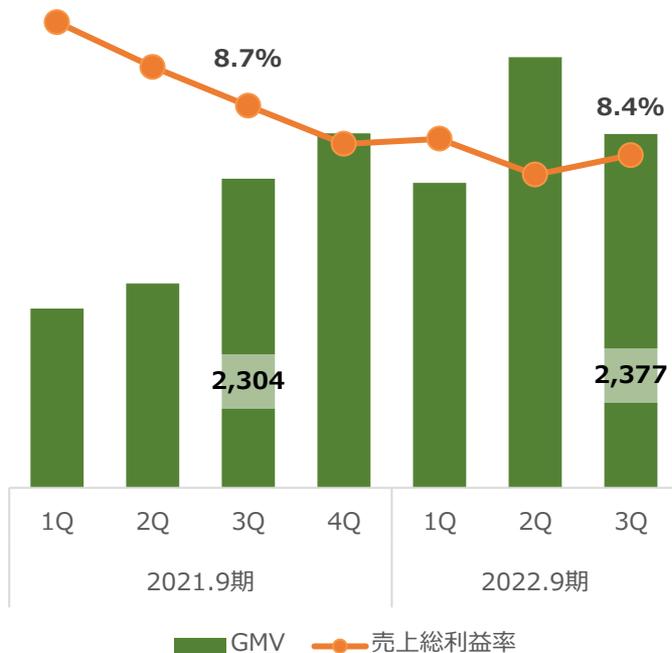
OSRの参画・ソリューション事業の成長により 売上総利益は成長



NETSEA・NETSEAオークションの売上総利益率は一時的に減少するものの回復見込み

NETSEA

流通額増加を目的としたクーポン施策により、売上総利益率は一時的に低下

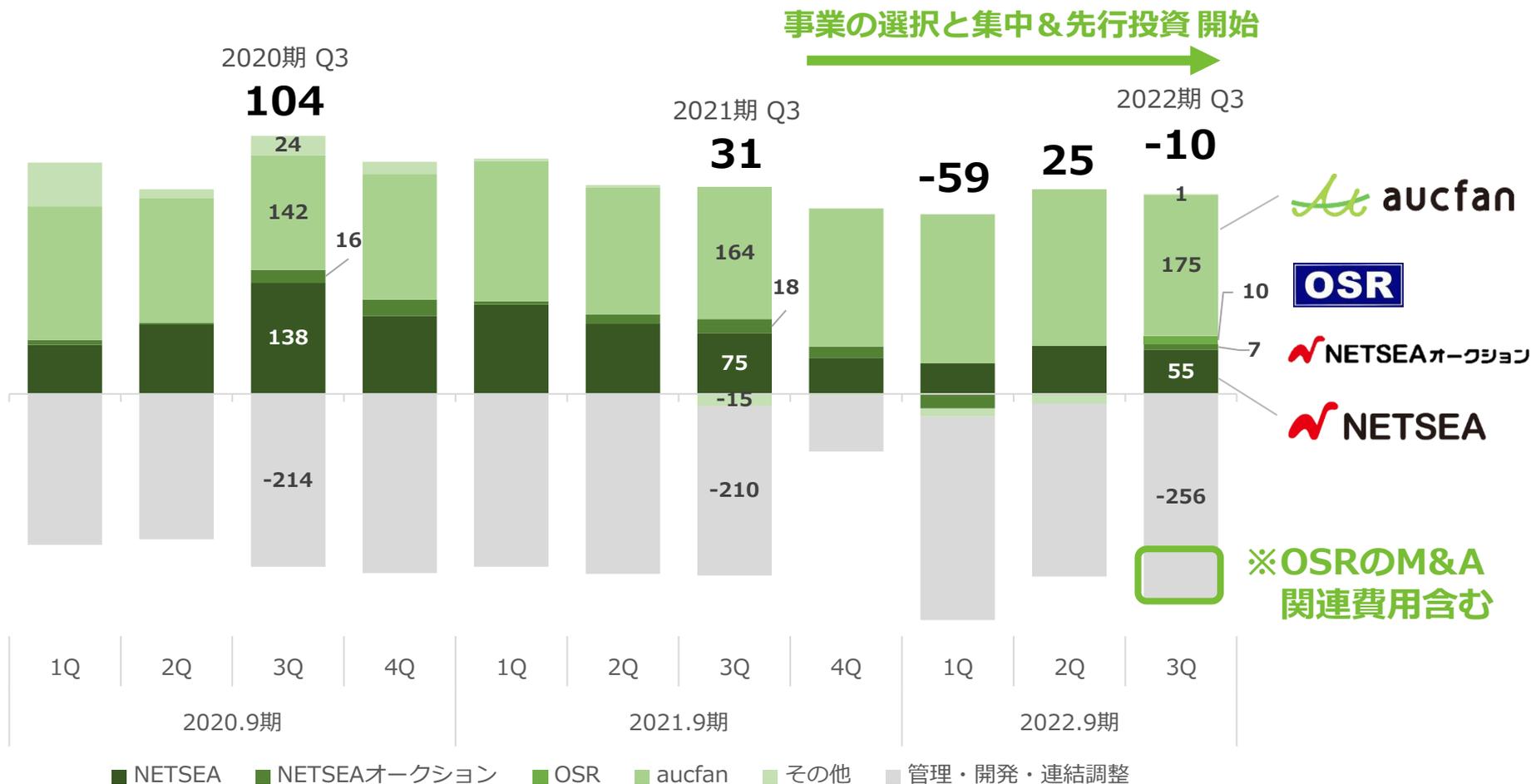


NETSEAオークション

取扱いカテゴリ拡大に伴う利益率の低いカテゴリの影響で、売上総利益率が低下



先行投資を継続。営業利益は回復基調。 OSR社のMA関連費用によりQ3は一時的にマイナス





2

連結業績予想に対する進捗状況

業績予想は据え置き

	業績予想 (単位：百万円)	Q3累計実績 (単位：百万円)	進捗
GMV -注力事業	14,000	8,781	63%
売上高	5,200	4,538	87%
-注力事業	4,800	3,167	66%
-インキュベーション事業	400	682	171%
-撤退事業・その他	-	688	-
売上総利益	3,100	2,290	74%
-注力事業	2,750	1,585	58%
-インキュベーション事業	350	675	193%
-撤退事業・その他	-	29	-
営業利益	100	14	14%
-注力事業	0	▲44	-
-インキュベーション事業	100	522	522%
-撤退事業・その他	-	▲463	-
経常利益	80	11	14%
当期純利益	50	▲61	-



3

トピックス

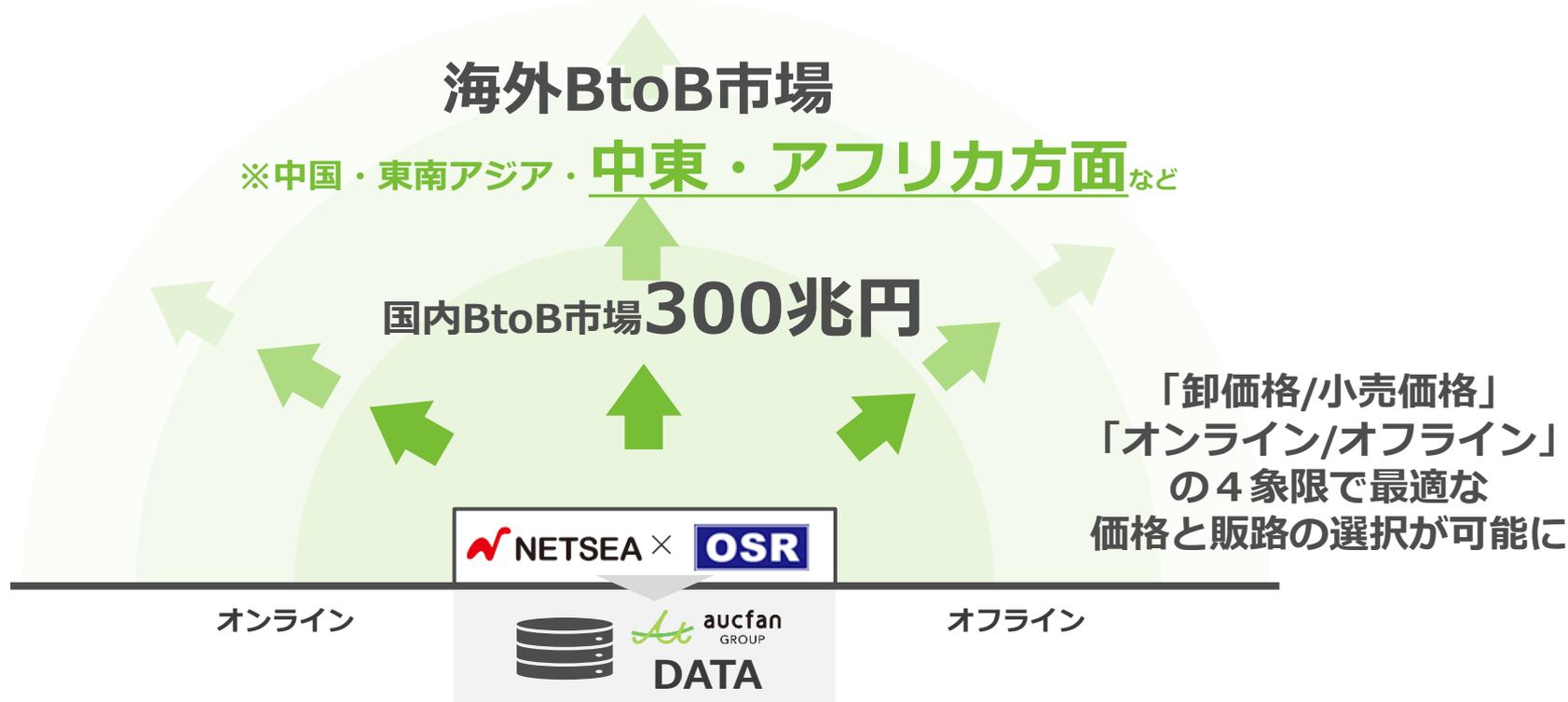
1. 今後の展望

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





Q3振り返り

新子会社 OSRとの連携によるオフライン展示会強化

東京展示会場 拡大

本社の一部を改築し、東京展示会場を拡大



OSR展示会へNETSEA出展

大阪開催のOSR展示会へ出展。
OSR・NETSEA間での相互送客の開始



NETSEA WEBサイトの機能拡充

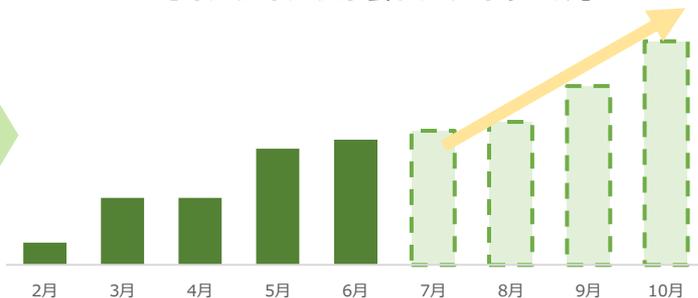
- ・株式会社フライウィールの商品広告 サービス「Conata™ Discovery Ads」を  を導入した新型キーワード検索連動広告の開始
- ・**予約注文機能**をアップデート。**出品件数が110%**に伸長。



Q4以降の取り組み

オフライン展示会 新規サプライヤーの獲得

【オフライン展示会サプライヤー数】



オフラインをメインとした卸売業者に対しての営業を強化。**新たな流通の創出へ。**

NETSEA WEBサイトの機能拡充

- ・ 取り扱いカテゴリの拡張
- ・ 在庫僅少アラート機能
- ・ サプライヤー広告の効果レポート機能

グローバル展開



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

エジプトBtoBプラットフォーム

Cartona(カートナ)への**出資・業務提携**



エジプトBtoBプラットフォーム Cartona(カートナ) への出資・業務提携



年間GMV

1億2,000万 USD
(約160億円)

アクティブサプライヤー

1,500 社以上

リテラー(小売店)

60,000 店以上

年間取引件数

100万 件以上

共同でのマーケットリサーチから取組み開始

3. NETSEAオークション



Q3振り返り

倉庫の生産性向上で流通額拡大



オークションシステム外部提供開始

コネサーズアートオークション
Connoisseur's Art Auction

一般社団法人日本アートアセットディールーズ協会、
日本アートアセットマネジメント株式会社へオークションシステム提供。
美術品専門オークションサイトをスタート。

Q4以降の取り組み

調達部門の組織強化

倉庫の生産性向上により、受け入れ在庫の増量が可能となったため、
営業組織の強化により、
返品在庫のさらなる拡大



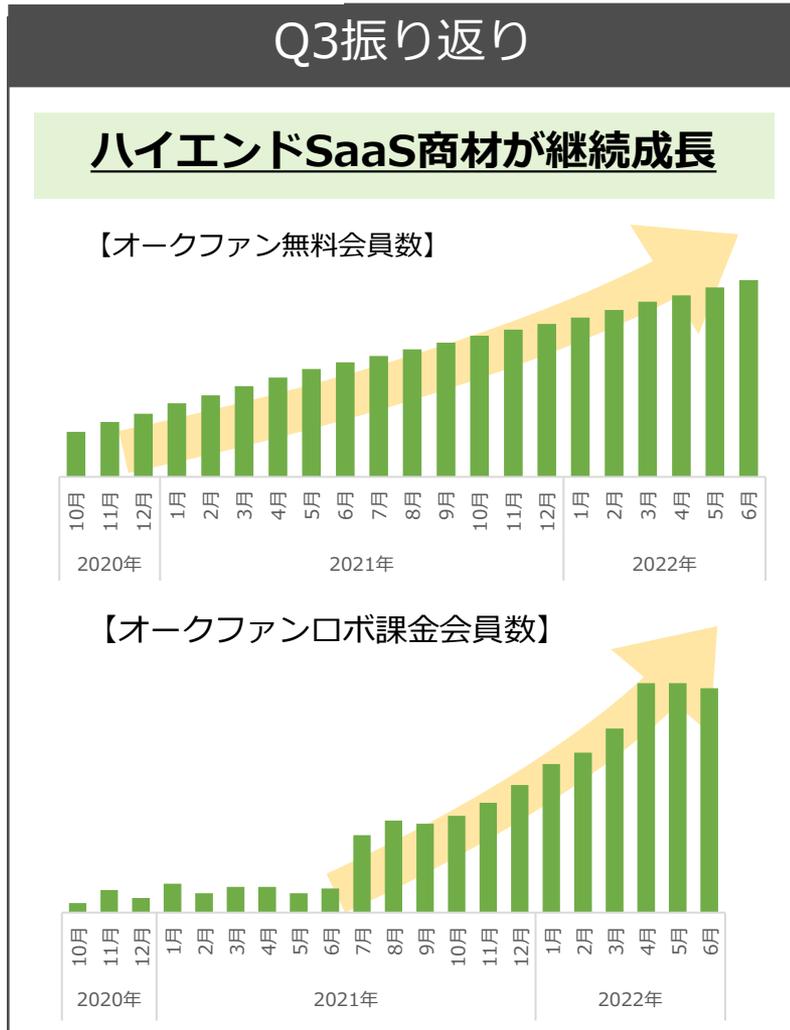
在庫回転率UP

OSRとのグループ連携による 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
 - ・ 展示会出展サプライヤーの在庫流動化支援





Q4以降の取り組み

新たなプラットフォーム向けサービス拡充

ユーザー数拡大

Amazonセラー専用アプリ「Amacode」を株式会社トラストエフォートよりM&A

Amacode

aucfan.comリニューアル

開発速度向上による
アクセス数増加施策の展開



Amazonセラー専用アプリ「Amacode」を 株式会社トラストエフオートよりM&A



会員数
Amacode 30万人以上

- Amacodeについて
 - ・ サービス開始：2018年
 - ・ 利用料金：無料
(有料版Amacode Proは月額5,500円)
 - ・ 累計ダウンロード数：約33万ダウンロード
 - ・ amazon seller central サービスとして登録済み
 - ・ ダウンロードURL：<https://amacode.app/>
- 主要な機能
 - ・ 高性能商品バーコード読み取り検索
 - ・ 実店舗のインスタコードに標準対応
 - ・ 商品キーワード検索機能/豊富な商品検索機能
 - ・ お宝商品アラート機能
 - ・ 商品手数料自動計算機能
 - ・ 仕入れリスト管理機能 など



ビジネス利用アカウント数
140万件以上

At aucfan

ネットショッピング・オークション
相場統計・価格比較サービス

At aucfan Pro. Plus

プロ向け
相場検索・データ分析ツール

good sellers

副業支援サービス

NETSEA

オンライン
BtoBプラットフォーム

NETSEAオークション

返品・滞留在庫
流動化支援サービス

- ・ SMB向けクロスセル
- ・ Amazon出品者向けサービス強化

Re-Infra Company





ページ数

1	当社グループについて	23
2	サービス詳細	40
3	会社概要	46

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。

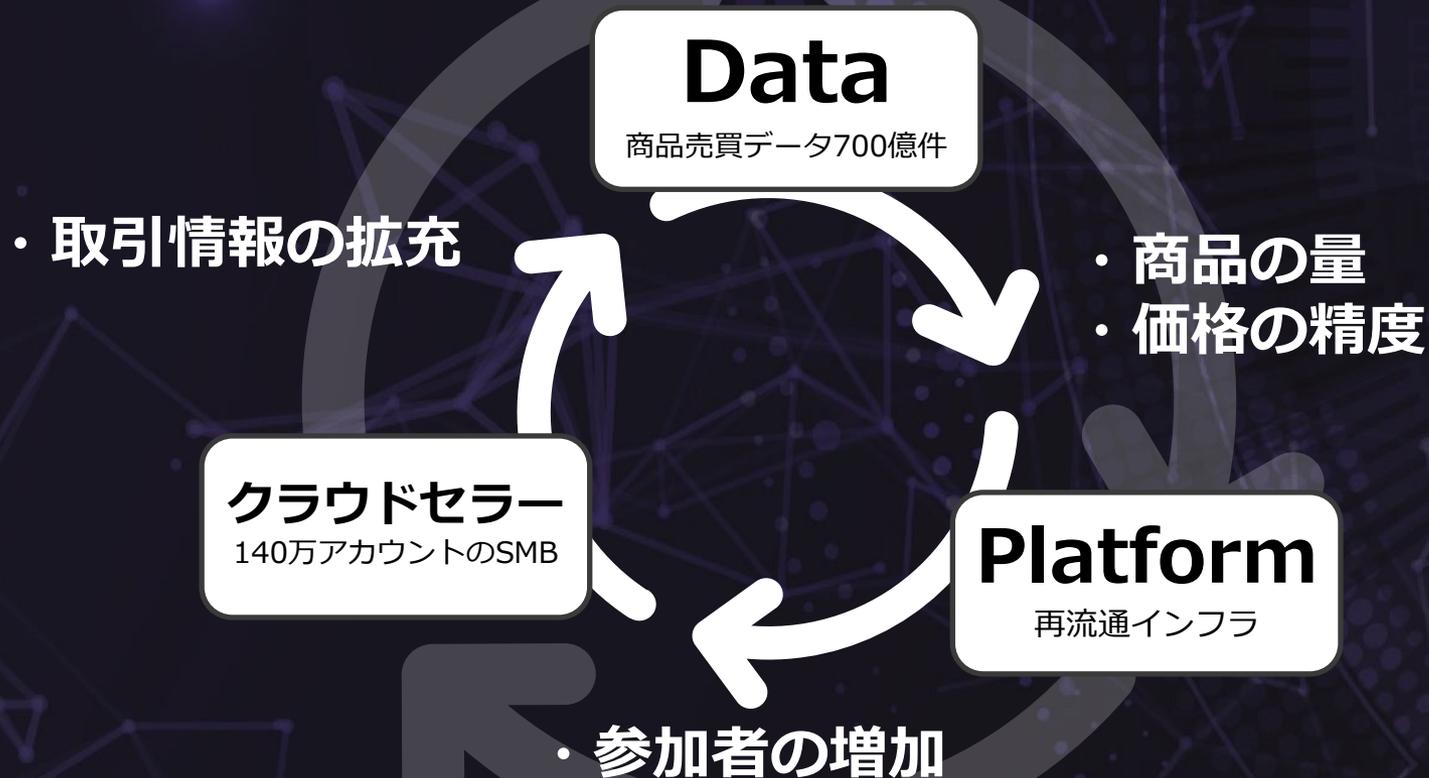
Reuse、Resale、Revalue、Reverse、Recover、Reduce、Rebalance、Reconstruct

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^{*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

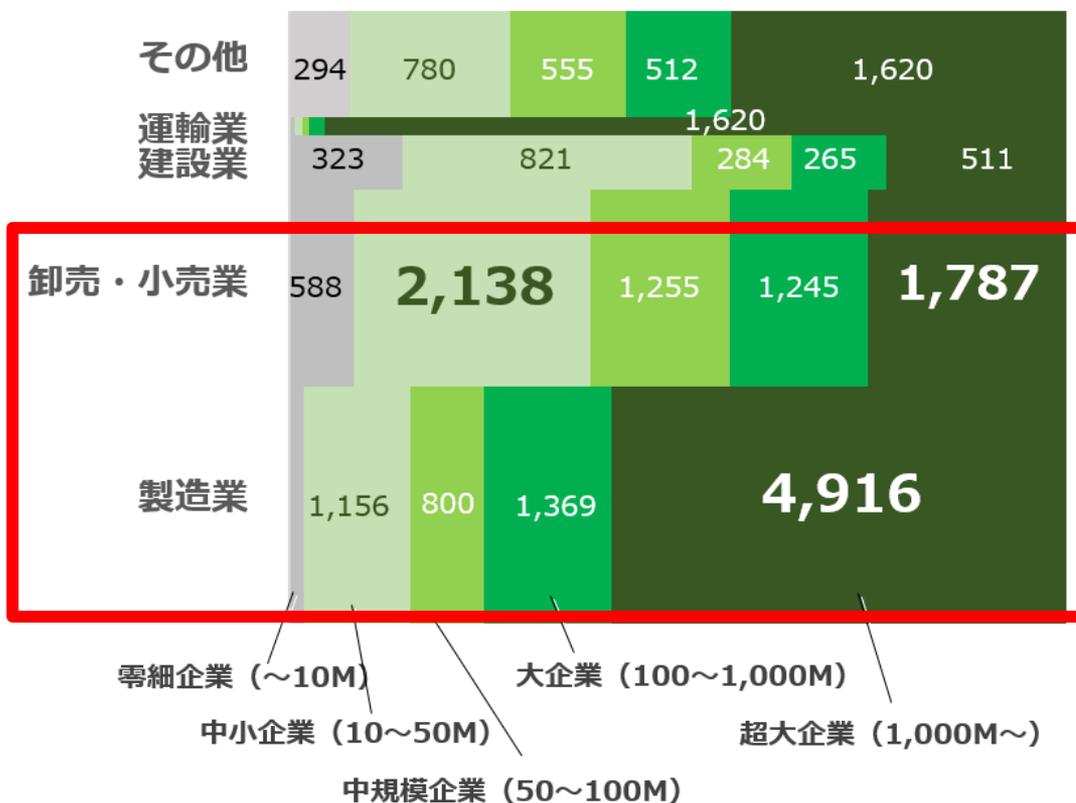
*1 経済産業省 2021年7月30日発表 電子商取引に関する市場調査 「BtoB-EC 市場規模の業種別内訳」
中分類 卸売 EC市場規模、EC化率より推察
https://www.meti.go.jp/policy/it_policy/statistics/outlook/210730_new_hokokusho.pdf

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

	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



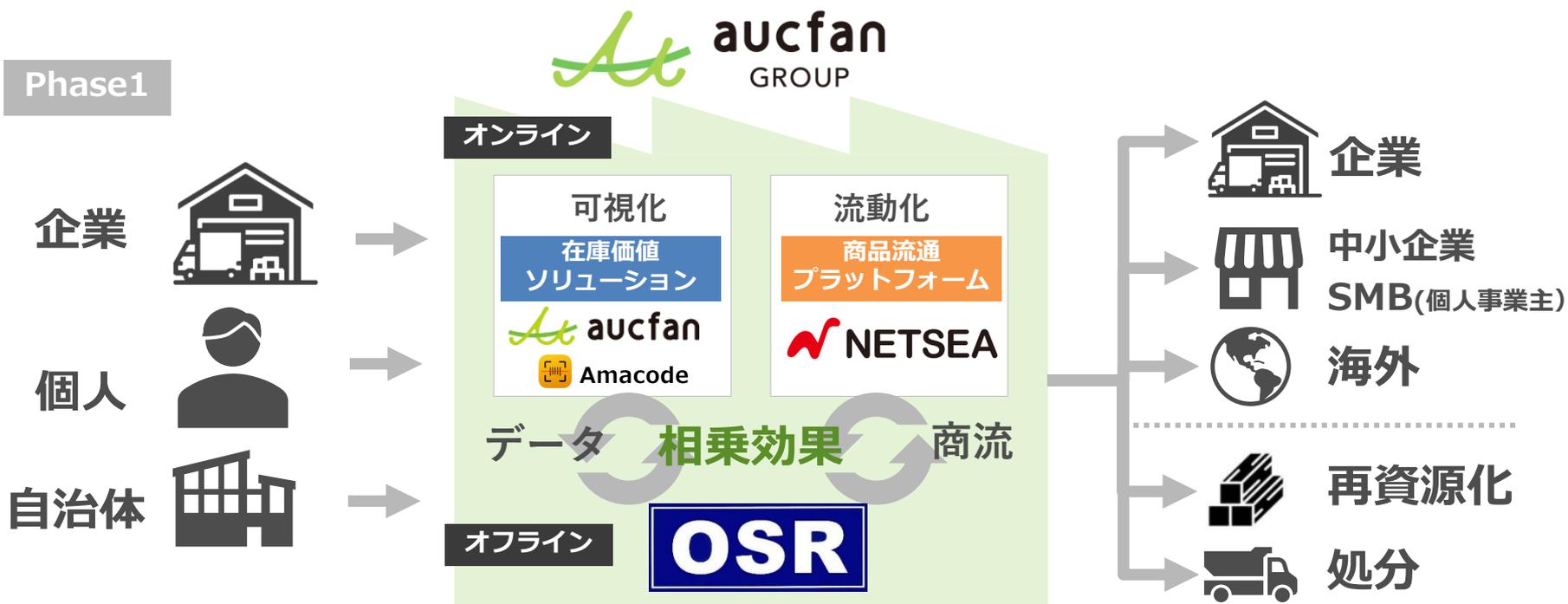
米国のBtoC EC流通額は5,650億ドル(約62兆円)
うち1,020億ドル(約11兆円)がリバースロジスティクスと呼ばれる返品物流となっている。*2

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



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

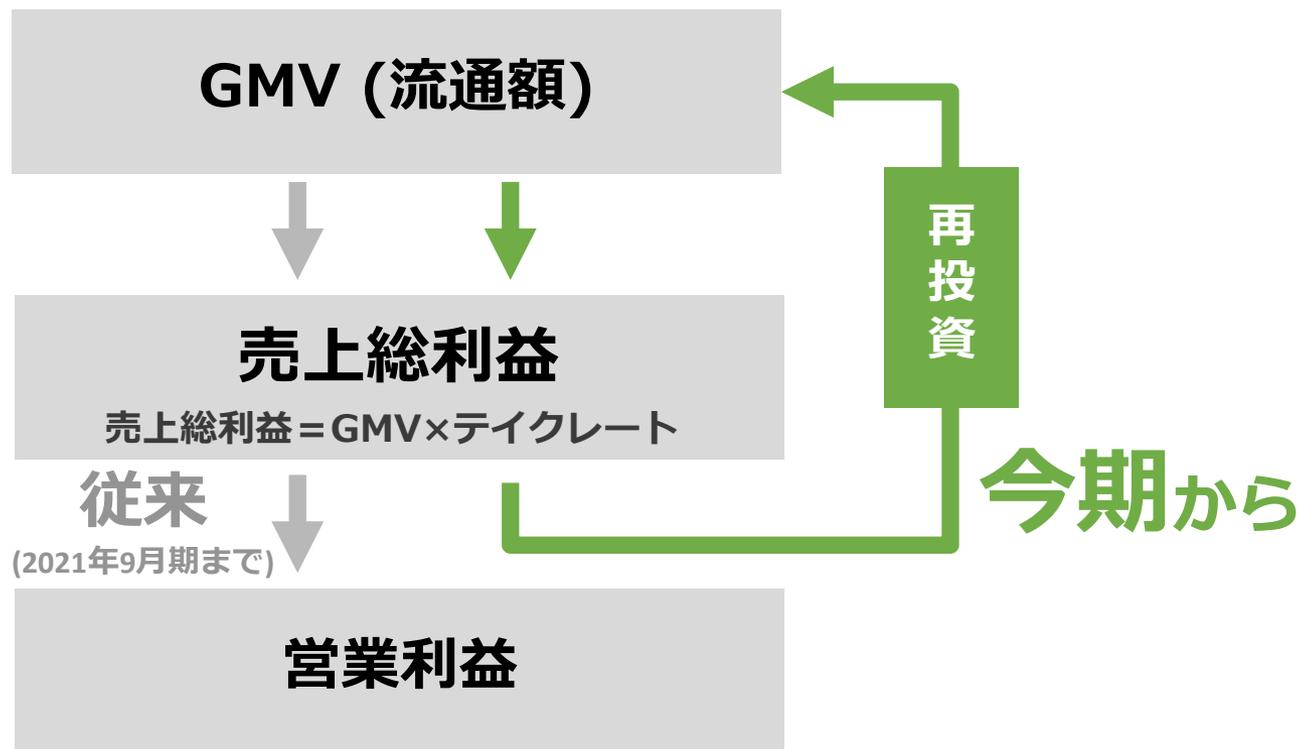
商品流通プラットフォーム事業

 NETSEA  NETSEA
オークション

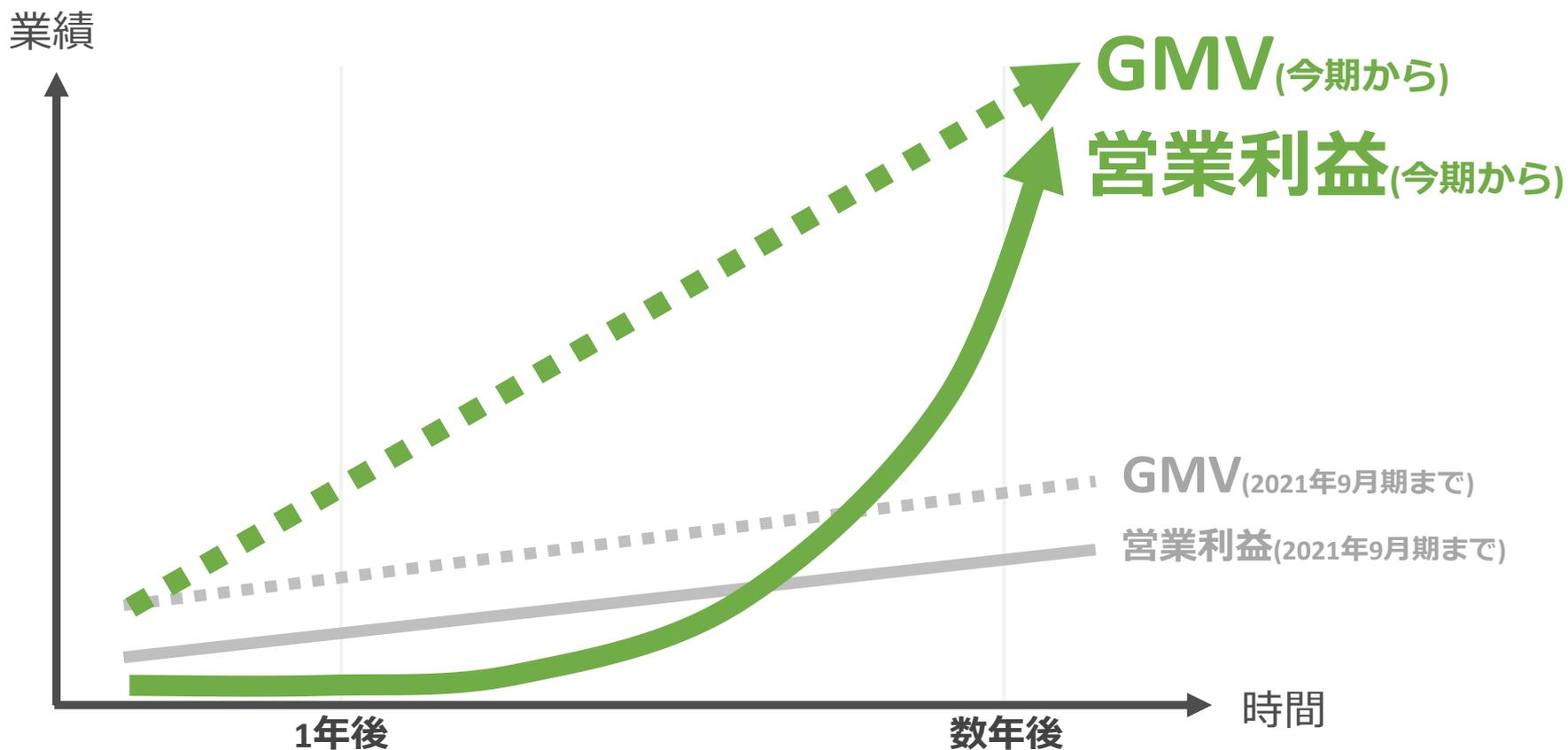
最重要

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



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

「Re-INFRA COMPANY」へ

● オフライン展示会サービス「オーエスアール・
大阪船場流通マート」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

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

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

*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)

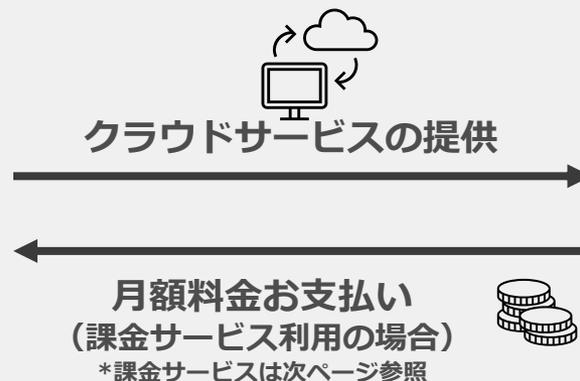
ネットショッピング・オークションの相場、統計価格比較サービス

- ・ 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8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、出品レポート保存 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

アマコード



Amazonセラー専用アプリ

- ・利用料金：月額5,000円(税抜) ※有料版のAmacodePro
- ・提供機能：高性能商品バーコード読み取り検索、商品キーワード検索機能、お宝商品アラート機能、商品手数料自動計算機能、仕入れリスト管理機能など。
有料版Amacode Proは、価格推移や出品増減グラフ機能、カスタムオプション、WEBからのアクセスなど。

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

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8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



NETSEA

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。

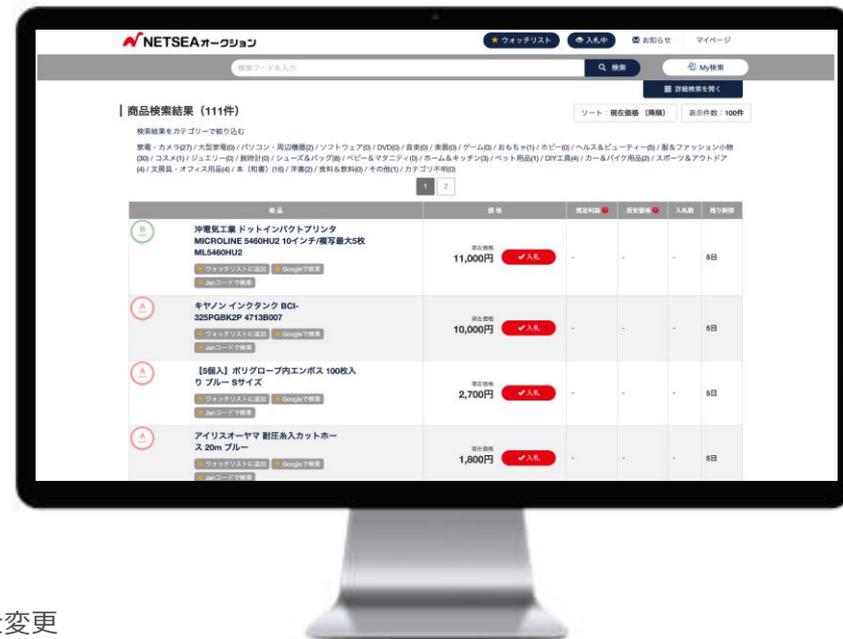


返品・型落ち品・滞留在庫などの 流動化支援サービス

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

 OSR

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。