

2022年度 決算説明資料

2023年2月14日
株式会社オークネット
(東証プライム：3964)



目次

1. 2022年度 決算概要	P. 2
2. セグメント別実績	P. 8
3. 2023年度 予想	P. 16
4. 中期経営計画の進捗状況	P. 21
5. 参考資料	P. 33

1. 2022年度 決算概要

2. セグメント別実績

3. 2023年度 予想

4. 中期経営計画の進捗状況

5. 参考資料

2022年度 通期連結業績

- ▶ デジタルプロダクツ事業及びコンシューマープロダクツ事業の貢献により営業利益は前年同期比+12.9%を達成し、修正後の業績予想に対しても概ね達成
- ▶ 「収益認識に関する会計基準」による影響は軽微（詳細はp.34を参照）

(百万円)	FY2021	FY2022	YoY	FY2022 業績予想	達成率
売上高	36,710	40,455	-	40,270	100.5%
営業利益	5,846	6,601	+12.9%	6,480	101.9%
営業利益率	15.9%	16.3%	+0.4pt	16.1%	
EBITDA	6,745	7,480	+10.9%	-	-
経常利益	6,113	6,699	+9.6%	6,743	99.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,625	4,346	+19.9%	4,288	101.3%
1株当たり当期純利益	130円56銭	159円48銭	+28円92銭	155円07銭	102.8%
1株当たり配当金	40円00銭	48円00銭	+8円00銭	48円00銭	-
配当性向	30.6%	30.1%	△0.5pt	31.0%	-

※2022年12月期の期首より「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号 2020年3月31日）等を適用しており、2022年12月期に係る各数値については、当該会計基準等を適用した後の数値となっていることから、対前年同期増減率は記載しておりません。以下ページの前年同期増減比率についても同様といたします

2022年度 第4四半期（3か月間） ハイライト

売上高
9,969百万円
前年同期比 -%

営業利益
1,279百万円
前年同期比 **+21.9%**

経常利益
1,152百万円
前年同期比 **+4.8%**

親会社株主に帰属する四半期純利益
877百万円
前年同期比 **+52.4%**

四輪事業

売上高 2,841百万円(-%)
セグメント利益 843百万円(+2.3%)

- 落札代行サービスにおいて落札台数が復調し、車両検査サービスにおいて検査台数が増加した結果、増益
- 自社開催のオークションや共有在庫は出品及び成約台数が伸び悩み、減益

デジタルプロダクツ事業

売上高 1,644百万円(-%)
セグメント利益 996百万円(+24.5%)

- 流通台数は前年同期比で減少
- 会員数の増加によるオークション活性化や年初からの円安傾向も後押しし増益

コンシューマープロダクツ事業

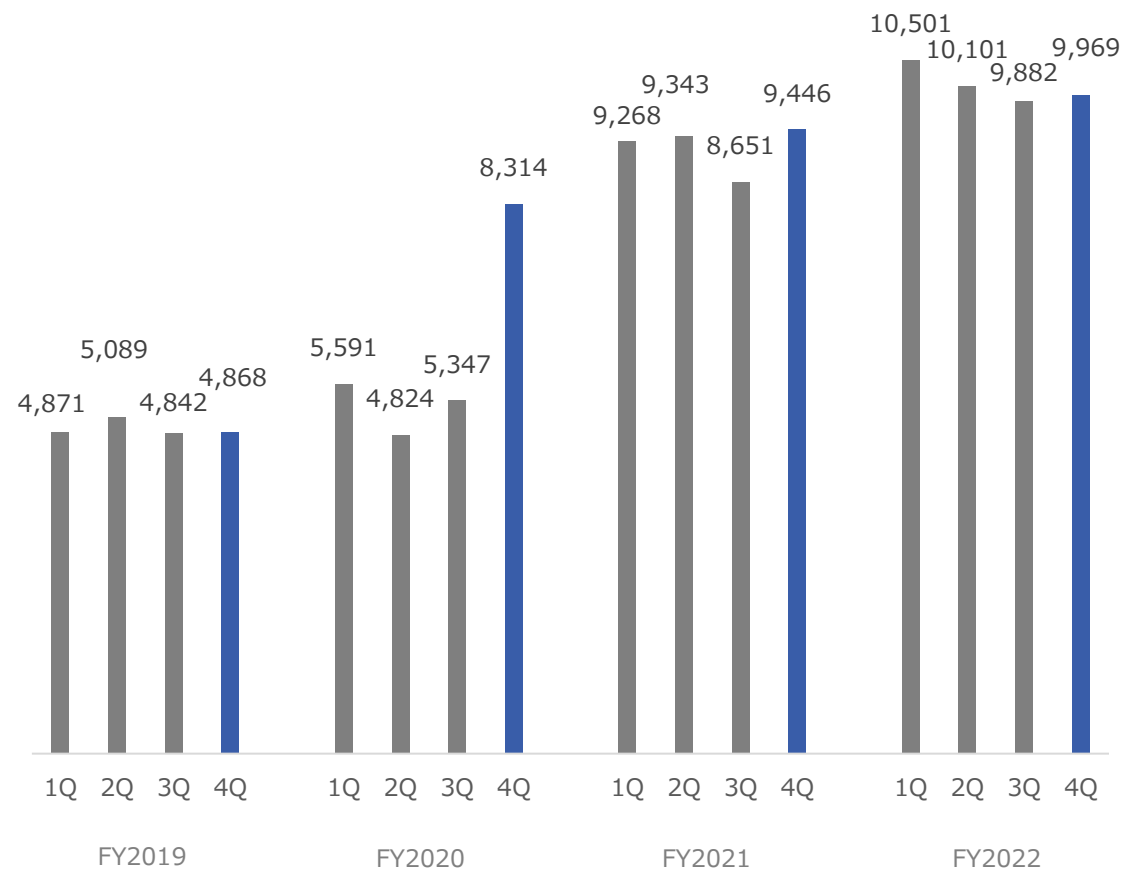
売上高 4,510百万円(-%)
セグメント利益 397百万円(+8.2%)

- B2B事業では、継続的な出品促進施策による出品点数の増加と、海外の落札の増加によりオークション関連収益増加
- C向け事業では、重点買取商材の絞り込みと適切な買取・販売コントロールにより増益

2019~2022年度 四半期別連結業績推移

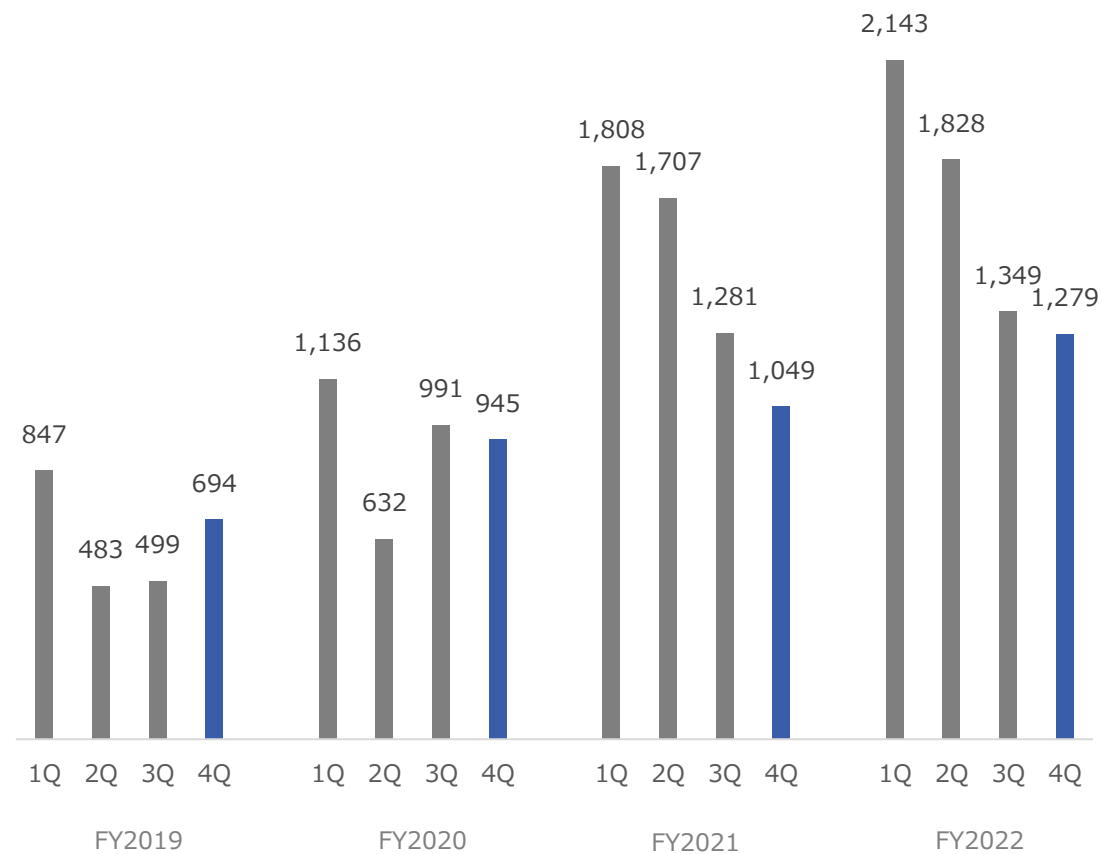
売上高

(百万円)



営業利益

(百万円)

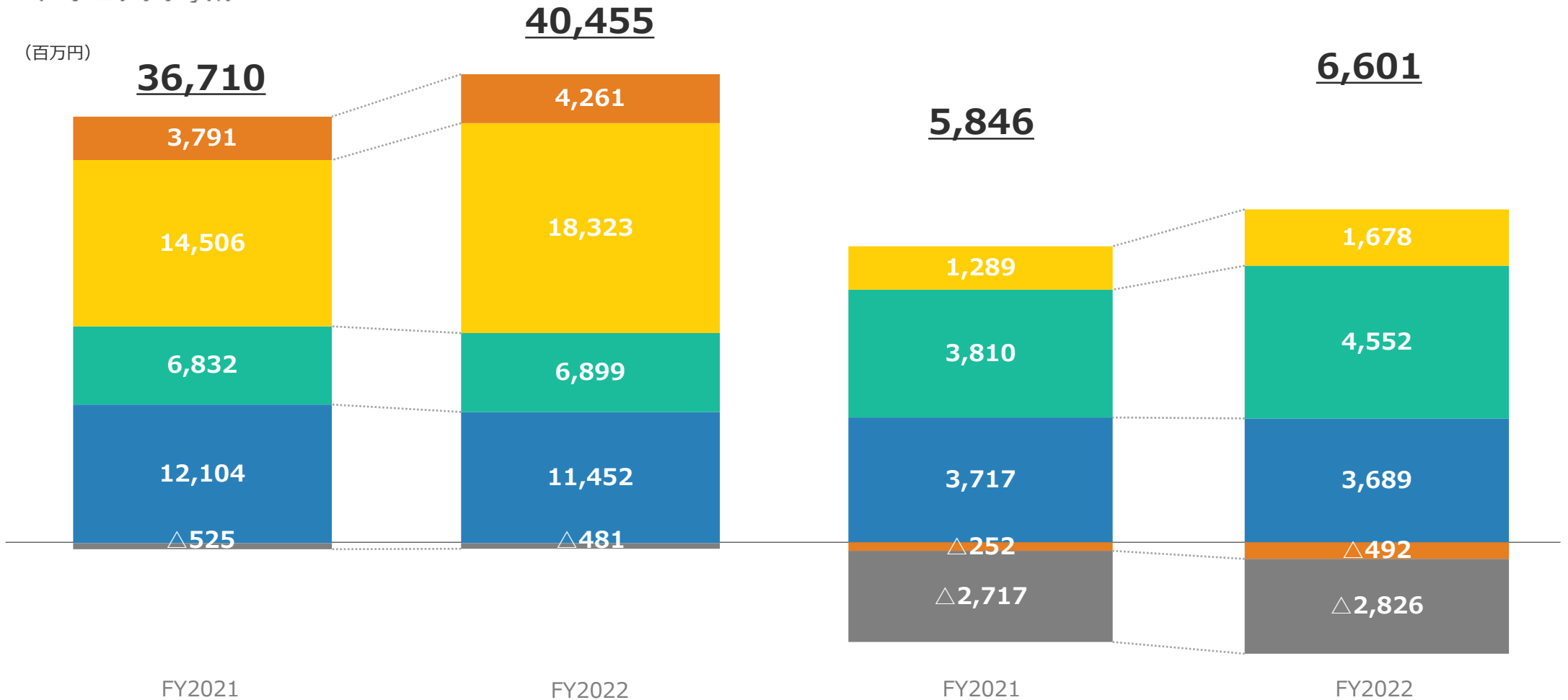


2022年度 セグメント別増減分析

- 四輪事業
- デジタルプロダクツ事業
- コンシューマープロダクツ事業
- その他
- 調整

売上高

営業利益



2022年度 セグメント別取扱高



取扱高総額

503,198 百万円 (前年同期比+12.4%)

四輪事業

388,398 百万円
(前年同期比+13.0%)



デジタルプロダクツ事業

44,765 百万円
(前年同期比+4.6%)



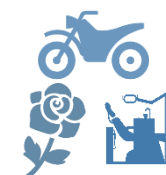
コンシューマープロダクツ事業

49,259 百万円
(前年同期比+19.4%)



その他

20,774 百万円
(前年同期比+4.3%)



※ 中古バイク事業、花き事業及び医療事業等
※ 花き事業については、2021年4Qより (株)グランブーケ大多喜の取扱高を合算しております

※ 取扱高は、各事業における当社のサービスを通じて流通した商品の成約代金や商品販売による売上高の合計です

1. 2022年度 決算概要

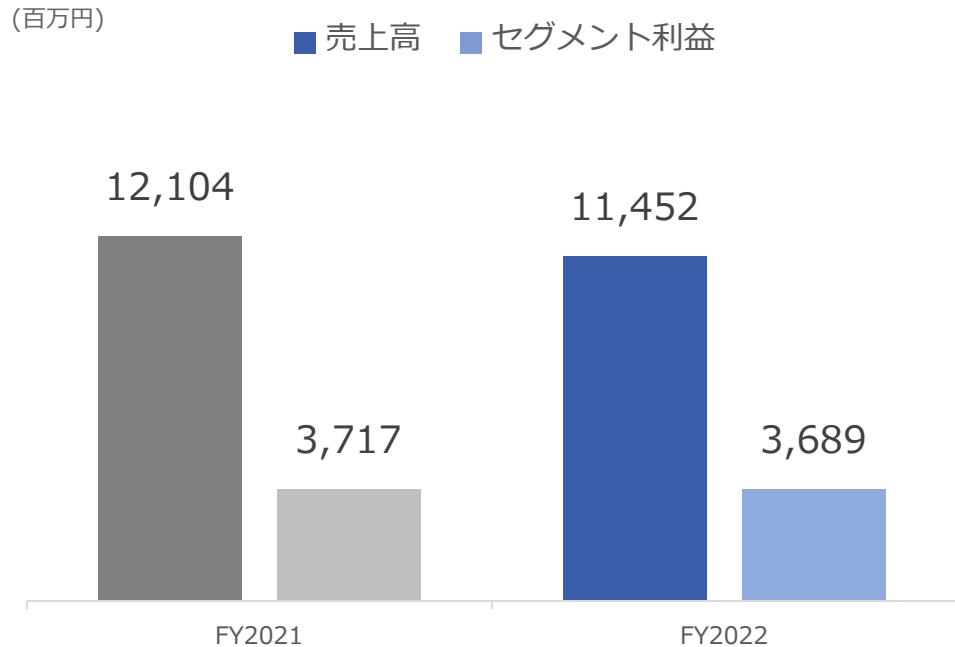
2. セグメント別実績

3. 2023年度 予想

4. 中期経営計画の進捗状況

5. 参考資料

- ▶ 通期前年同期比で減収減益（売上高 -%、セグメント利益 △0.8%）
- ▶ 落札代行サービスでは、継続的な会員数の増加に加え6月頃から落札台数も復調し、車両検査サービスでは、中古車情報誌認定検査の検査台数が増加した結果、増益
- ▶ 一方で、自社開催のオークションや共有在庫では出品及び成約台数が伸び悩み、セグメント全体で減益



売上構成※

(百万円)	FY2021(旧基準)	FY2022(新基準)	YoY
オークション関連収益	8,546	7,720	-
商品販売関連収益	296	345	-
その他	3,126	3,249	-
内部売上高又は振替高	134	137	-
売上高	12,104	11,452	-

※セグメントの売上構成の詳細開示に伴って、売上構成区分の見直しを行いました
2021年の売上構成は、太陽有限責任監査法人による四半期レビューを受けておりません

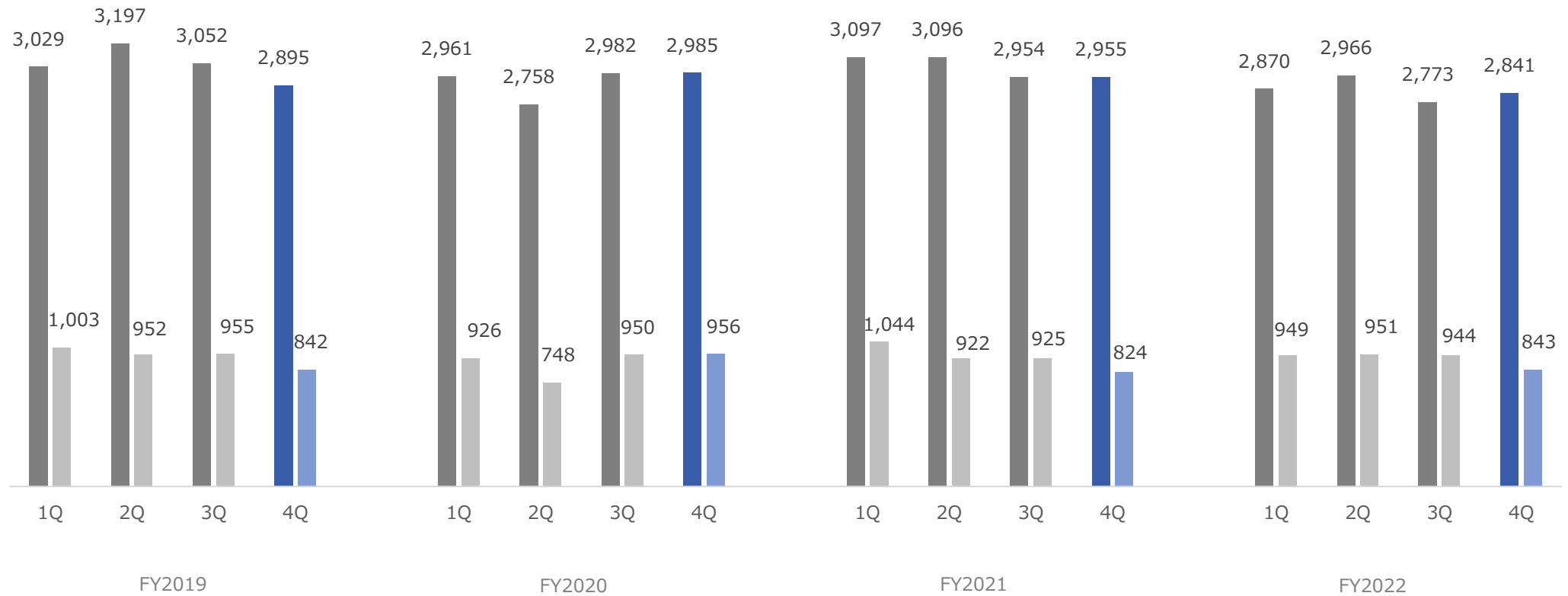
KPI

		FY2021	FY2022	YoY
オークション関連	取扱高 (百万円)	343,758	388,398	+13.0%
	総成約/落札台数 (台)	447,172	435,443	△2.6%
会費	会員数 (会員)	14,605	14,949	+2.4%
検査料	検査台数※ (台)	1,042,250	1,086,022	+4.2%

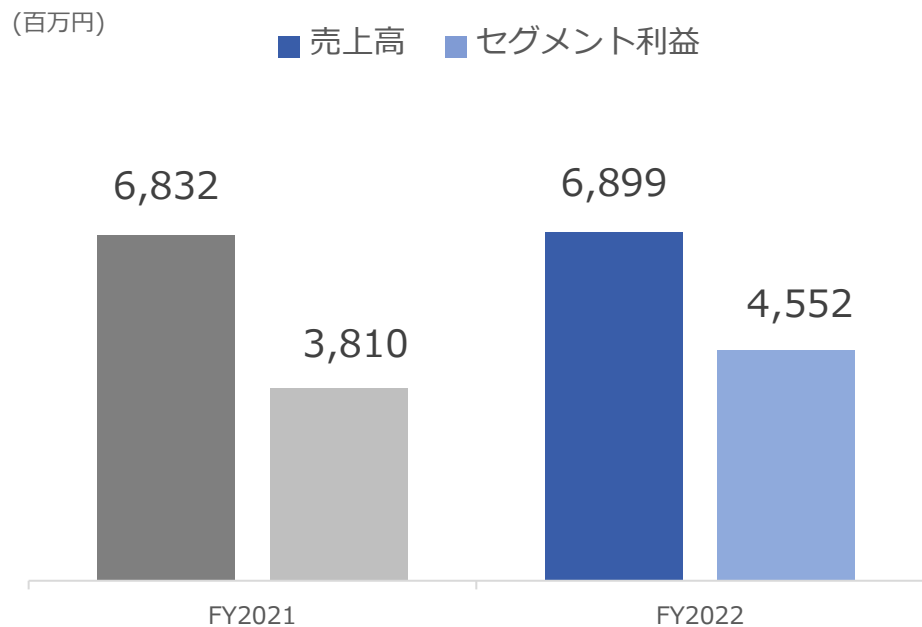
※ 中古バイク検査を含みます

(百万円)

■ 売上高 ■ セグメント利益



- 通期前年同期比で増収増益（売上高 -%、セグメント利益 +19.5%）
- 年初より注力してきたデジタルマーケティングにより新規バイヤー数は前年を大きく上回り、円安傾向も相まって取扱高が拡大し増益
- 21年末に撤退した米国事業における赤字解消の影響を除いても利益が増加



売上構成※

(百万円)	FY2021(旧基準)	FY2022(新基準)	YoY
オークション関連収益	6,178	6,609	-
商品販売関連収益	654	290	-
その他	-	-	-
内部売上高又は振替高	-	-	-
売上高	6,832	6,899	-

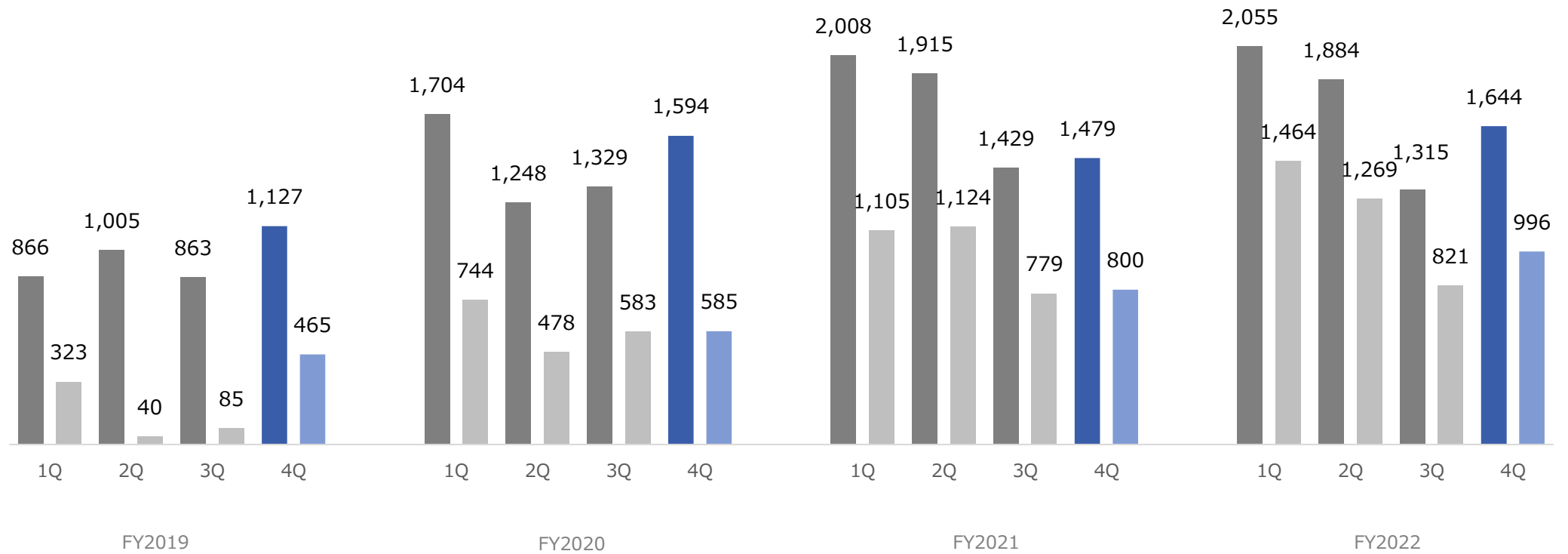
※セグメントの売上構成の詳細開示に伴って、売上構成区分の見直しを行いました
2021年の売上構成は、太陽有限責任監査法人による四半期レビューを受けておりません

KPI

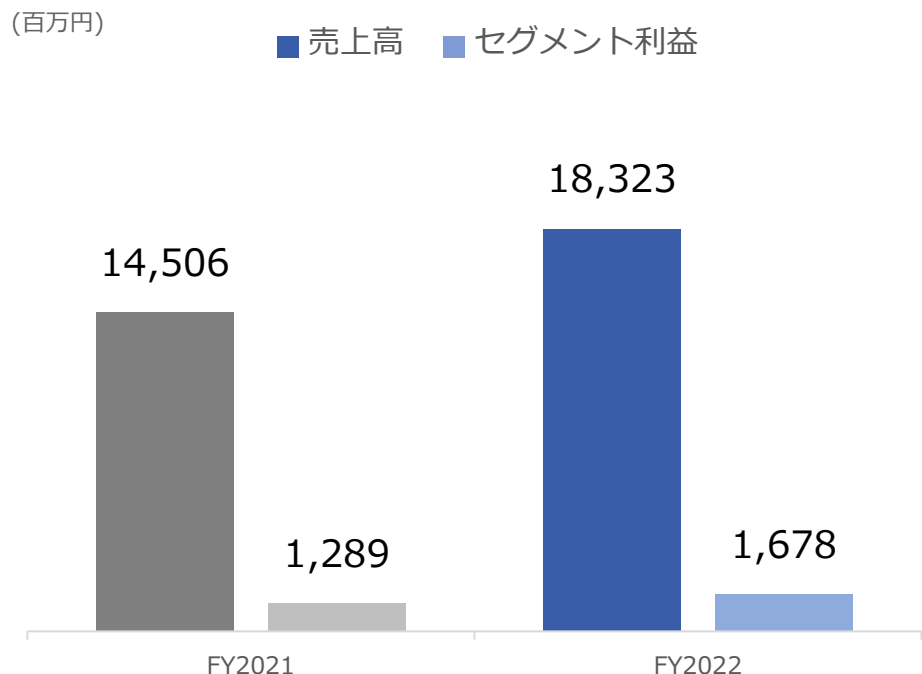
		FY2021	FY2022	YoY
取扱高	(百万円)	42,812	44,765	+4.6%
流通台数	国内事業 (台)	2,296,657	1,804,551	△21.4%
	米国事業 (台)	317,593	-	-
会員数	(会員)	989	1,337	+35.2%

(百万円)

■ 売上高 ■ セグメント利益



- 通期前年同期比で増収増益（売上高 -%、セグメント利益+30.2%）
- B2B事業では、継続的な出品促進施策の実施により出品点数が増加し取扱高が拡大。海外ではオークションの参加バイヤー数が堅調に推移し落札が旺盛になった結果、増収増益
- C向け事業では、重点買取商材の絞り込みや相場を鑑みた適切な買取・販売コントロールにより粗利率が上昇した結果、大きく増益



売上構成※

(百万円)	FY2021(旧基準)	FY2022(新基準)	YoY
オークション関連収益	2,203	2,552	-
商品販売関連収益	12,281	15,746	-
その他	22	24	-
内部売上高又は振替高	-	-	-
売上高	14,506	18,323	-

※セグメントの売上構成の詳細開示に伴って、売上構成区分の見直しを行いました
2021年の売上構成は、太陽有限責任監査法人による四半期レビューを受けておりません

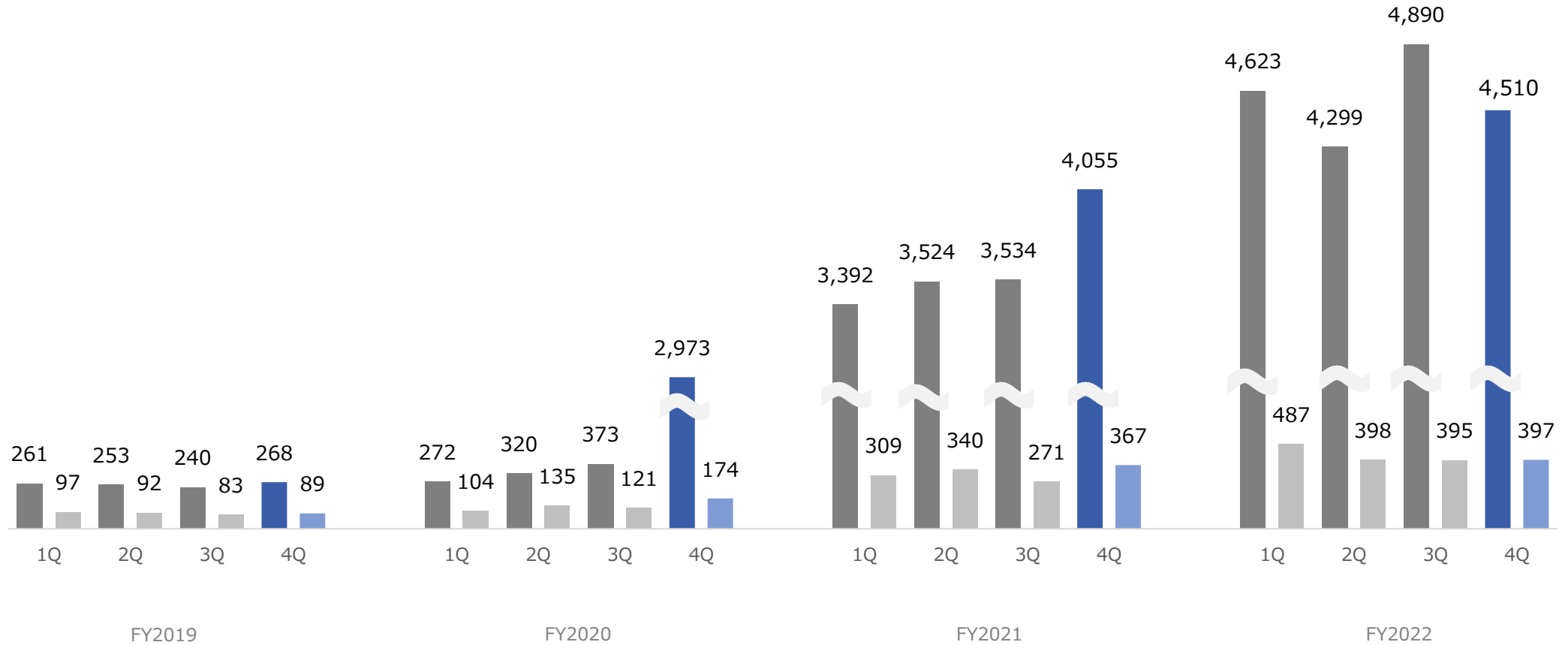
KPI

		FY2021	FY2022	YoY
B2B事業	取扱高 (百万円)	32,443	38,471	+18.6%
	成約点数 (点)	657,599	689,968	+4.9%
	会員数※ (会員)	3,427	4,092	+19.4%
C向け事業	取扱高 (百万円)	8,813	10,788	+22.4%

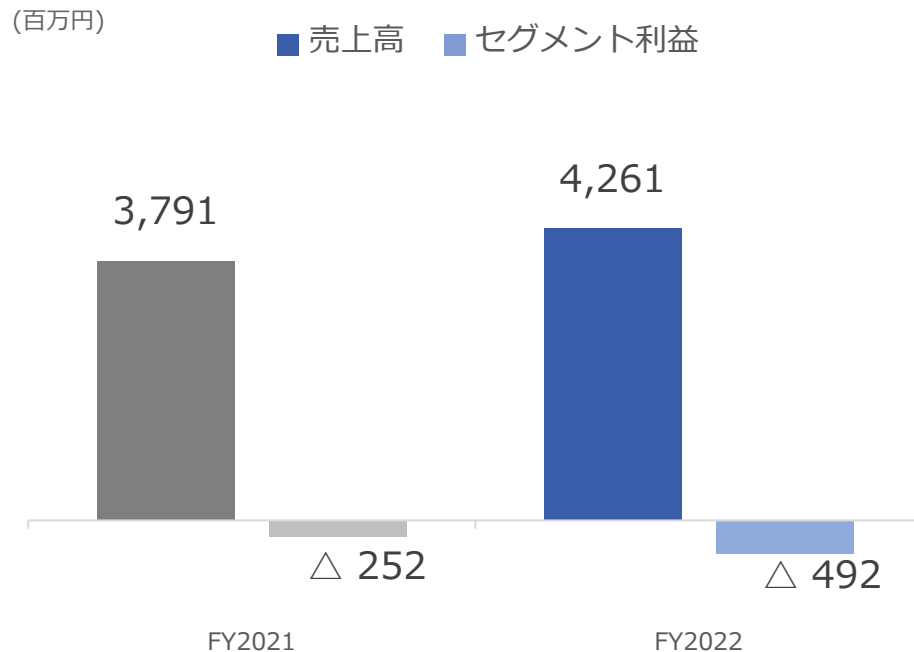
※2022年第3四半期より、会員数に海外バイヤー数を含めて開示しております

(百万円)

■ 売上高 ■ セグメント利益



- 通期前年同期比で増収減益
- 花きにおいて、会員数の増加や切花の平均単価上昇に伴い、取扱高が増加し前年同期比で増収
- 中古バイクにおいて、個人向け短期車両リース事業「ME:RIDE」のWEB施策により、ユーザーからの認知度が上昇したことにより稼働台数が増加し、投資先行フェーズではあるものの、順調に拡大



売上構成※

(百万円)	FY2021(旧基準)	FY2022(新基準)	YoY
オークション関連収益	1,907	1,894	-
商品販売関連収益	399	819	-
その他	1,093	1,203	-
内部売上高又は振替高	390	344	-
売上高	3,791	4,261	-

※セグメントの売上構成の詳細開示に伴って、売上構成区分の見直しを行いました
2021年の売上構成は、太陽有限責任監査法人による四半期レビューを受けておりません

1. 2022年度 決算概要

2. セグメント別実績

3. 2023年度 予想

4. 中期経営計画の進捗状況

5. 参考資料

2023年度 連結業績予想

(百万円)	FY2022	FY2023	YoY
売上高	40,455	43,000	+6.3%
営業利益	6,601	6,300	△4.6%
営業利益率	16.3%	14.7%	△1.7pt
経常利益	6,699	6,322	△5.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,346	3,945	△9.2%
1株当たり当期純利益	159円48銭	151円10銭	△8円38銭
1株当たり配当金	48円00銭	48円00銭	—
配当性向	30.1%	31.8%	+1.7pt

2023年度 連結業績予想 セグメント別（オーガニックの成長と一過性の要因）

FY2022 業績分析

FY2023 業績予想

	FY2022 業績分析	FY2023 業績予想
四輪事業	<p>総括 前年並み</p> <p>オーガニック ・落札代行サービス、車両検査サービスは堅調</p> <p>一過性 ↑ 国際情勢等の影響により、輸出業者会員による落札が増加 ↓ 半導体不足による中古車不足が継続</p>	<p>総括 横ばいを想定</p> <p>・半導体不足の影響は徐々に解消、中古車オークションの出品、成約台数は回復すると想定 ・ライブ中継オークションと車両検査サービスの堅調な推移に加え、大手企業との包括的な業務提携等により、安定的な収益を目指す</p>
デジタル プロダクツ 事業	<p>総括 大きく成長</p> <p>オーガニック ・バイヤー網の拡大によるオークション活性化、利益率上昇</p> <p>一過性 ↑ 年初から続いた為替（円安傾向）の影響による追い風 ↓ 新型iPhoneの売れ行きの影響等による中古端末の流通台数減少</p>	<p>総括 微増を想定</p> <p>・前期の中古端末の流通台数減少は下げ止まりを想定 ・引き続きバイヤー網の拡大や調達先、取扱商材の多様化に注力し、持続的な成長を目指す</p>
コンシューマー プロダクツ事業	<p>総括 大きく成長</p> <p>オーガニック ・B2B バイヤー網の拡大による出品・成約点数の増加、単価の高値維持 ・C向け 買取商材の絞り込みや在庫コントロールによる利益率向上</p> <p>一過性 ↑ 年初から続いた為替（円安傾向）の影響による追い風 ↓ 新型コロナウイルスの影響によるインバウンド需要低迷</p>	<p>総括 堅調に推移を想定</p> <p>・B2B 北米、欧州に拠点を設立し海外販売網を強化、オークションの更なる活性化を目指す ・C向け 新規出店や非対面買取を強化、ECプラットフォームの拡大やB2B事業とのシナジーによる成長を目指す</p>
その他	<ul style="list-style-type: none"> 一次流通企業に対する二次流通支援サービス「Selloop」の展開 花きにおいて、会員数増加、切花単価上昇に伴い取扱高増加 中古バイクにおいて、「ME:RIDE」の稼働・保有台数増加 	<ul style="list-style-type: none"> 「Selloop」において、多方面での展開、収益化を目指す 花きにおいて、東京砦花き園芸市場、グランブーケ大多喜との更なるシナジーを追求 中古バイクにおいて、「ME:RIDE」の稼働・保有台数の増加、電動ビジネスバイクリース事業及びメンテナンス事業の展開 「カーせる」事業撤退による赤字解消
共通	<ul style="list-style-type: none"> さらなる成長のため積極的な採用活動による人財の拡充、競争力確保のためのベースアップ 市場環境の変化に対応し、将来の収益の柱とするため、今後に向けた新規事業や研究開発へ経営資源を投入 ESG銘柄としてのブランディングのため、PR・IRに注力 	<p style="color:red">詳細は次ページにて説明</p>

2023年度 連結業績予想 営業利益 増減要因

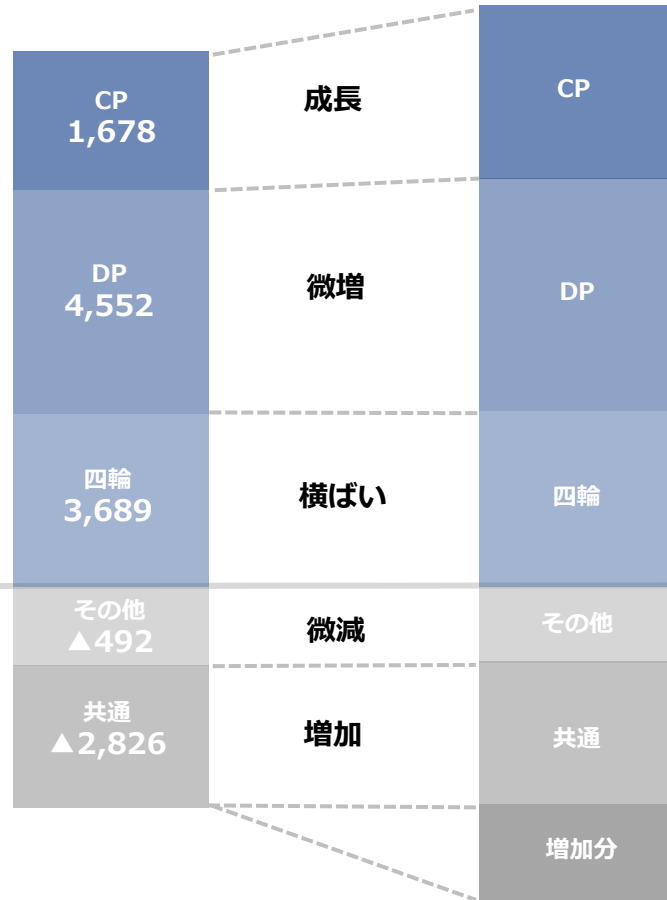
FY2022 実績

FY2023 業績予想

(百万円)

6,601

6,300



重点実施項目

- ・積極的な採用活動による人財の拡充
- ・競争力確保のためのベースアップ
- ・教育、研修プログラムの充実
- ・ESG銘柄としてのブランディング
- ・M&A等に関するデューデリジェンス
- ・その他DX関連投資

総額 **6 億円** 程度の
投資を想定

お知らせ サークュラーコマース事業部門について

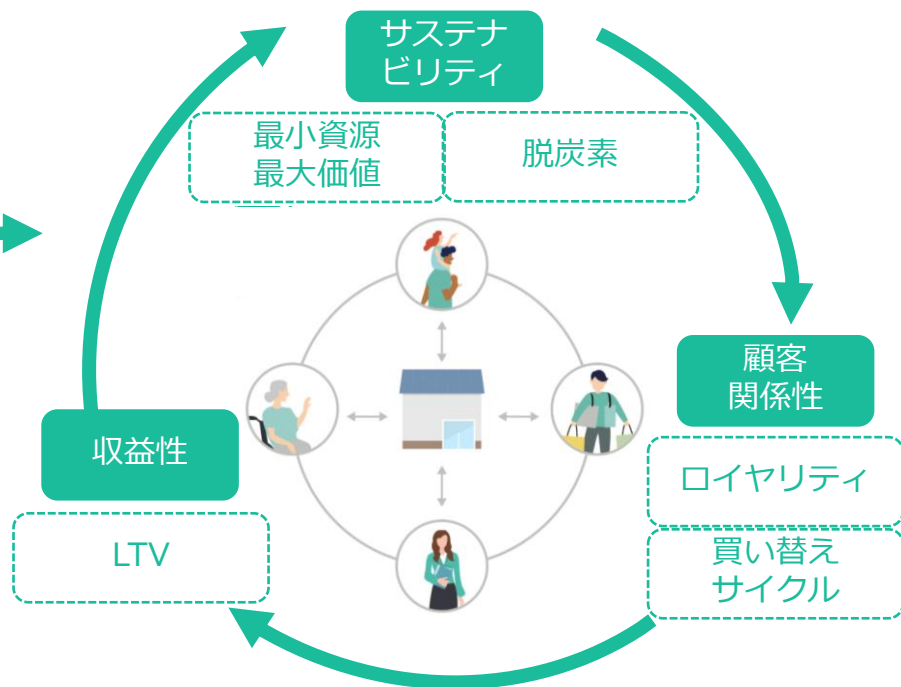
- 2023年1月1日付にて、サーキュラーコマース事業部門を新設しました
- 一次流通と二次流通の垣根を超えた循環型情報流通の実現により、様々な業界が抱える流通課題の解決に貢献すべく、本格的に当該領域内での事業を展開してまいります

サーキュラーコマースとは

ワンウェイコマース



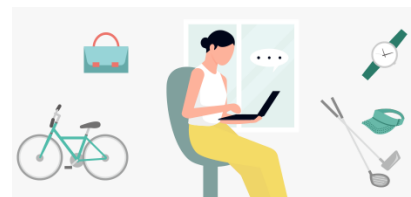
サーキュラーコマース



循環型流通構築Step

Step1

買取・再販チャンネルを通じて
顧客接点を構築



Step2

適正価格・在庫量
を見極め、
買取・再流通を支援



Step3

得られるデータを
マーケティングに活用し、
事業をアップデート



顧客の環境貢献ニーズや意識を高めるとともに、
様々な業界のサステナビリティへの取組やブランディングを支援

1. 2022年度 決算概要
2. セグメント別実績
3. 2023年度 予想
- 4. 中期経営計画の進捗状況**
5. 参考資料

2025年に向けた目指す姿と方向性

Blue Print 2025より再掲



SDGs企業として、情報の力で流通課題を解決し、世界中の顧客から選ばれ喜ばれる企業

安定した事業基盤のもと持続的成長を加速させ、
次のステージに向けた更なる経営基盤の拡充を目指す

SDGs

循環型流通の構築

「Circulation Engine.」

世界中のパートナーとともに様々な業域で、
価値あるモノを必要な人のもとへ循環させる

多様性の尊重

公正かつ安全で誰もが働きやすい企業となる

重要経営指標

GCV 1兆円

EBITDA 100億円

ROE 20%

配当性向 30%

※EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却費

財務健全性を確保しつつ、積極的な投資による成長を実現し、企業価値向上を目指す

財務健全性の確保

流動比率 **200%以上**

2020年12月期 241.9%

2021年12月期 271.9%

自己資本比率 **50%以上**

2020年12月期 58.1%

2021年12月期 60.6%

成長投資の推進

M&A等に関する投資 100億円

投資対象事業の選定方針

- 既存事業とのシナジー
- 事業拡大のための同業領域
- 事業領域拡大のための異業種

キャッシュアロケーション

現金等 約200億円
(2021年12月期)

+

毎期
営業キャッシュ
フローの創出

運転資金等
約50～100億円

M&A等に関する投資
約100億円

株主還元・その他

持続的な企業価値向上

EPS **200円**

2020年12月期 68.56円

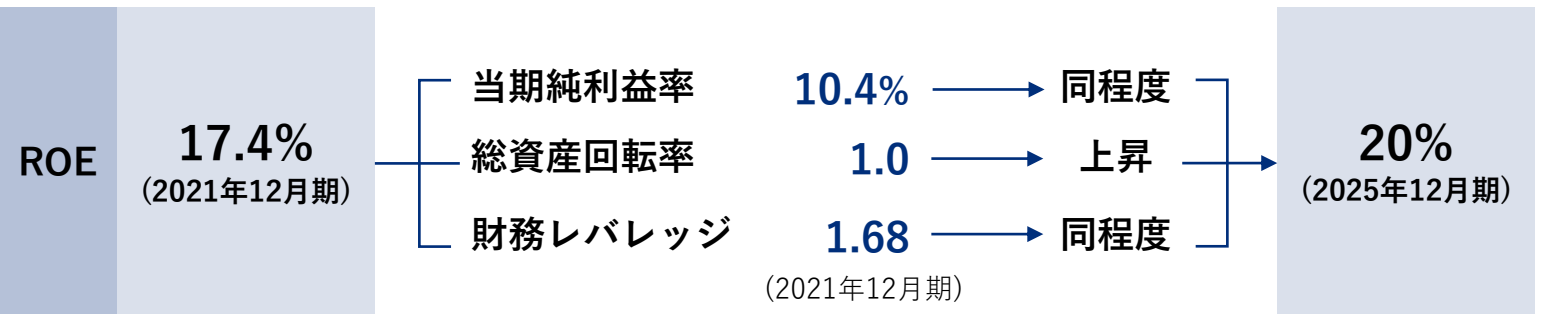
2021年12月期 130.56円

ROE **20%**

2020年12月期 10.1%

2021年12月期 17.4%

ROE構造



Blue Print 2025 進捗状況 全体

重要経営指標

	FY2021	FY2022	FY2025 (Blue Print 2025)	進捗状況
GCV	4,936億円	5,428億円※	1兆円	○ 順調に推移
EBITDA	67億円	74億円	100億円	○ 順調に推移
ROE	17.4%	19.4%	20%	○ 順調に推移
配当性向	30.6%	30.1%	30%	◎ 達成

財務指標

	FY2021	FY2022	FY2025 (Blue Print 2025)	進捗状況
流動比率	271.9%	268.7%	200%以上	◎ 達成
自己資本比率	60.6%	60.3%	50%以上	◎ 達成
EPS	130.56円	159.48円	200円	○ 順調に推移

※2022年GCVにつきましては暫定値であり、確定値は2023年中の開示を予定しております

Blue Print 2025 進捗状況 全体

成長投資の推進

M&A等に関する投資 100億円

投資対象事業の選定方針

- 既存事業とのシナジー
- 事業拡大のための同業領域
- 事業領域拡大のための異業種



2022年12月期 M&A実績 0件

- 投資予算、投資対象事業の選定方針に変更なし
- 2022年12月期は過去最高の案件検討数だったものの、M&A実施には至らず
- 引き続き候補先の選定に注力

資本政策等の実施

期間	内容	対象	株数	金額
2022年2月～4月	自己株式の取得	当社普通株式	30万株	475,207千円
2022年8月～9月	自己株式の取得（公開買付）	当社普通株式	150万株	2,661,000千円
2022年11月	自己株式の消却	当社普通株式	150万株	

今後も成長投資とのバランスや資本効率の改善効果を踏まえつつ、適時適切な資本政策を検討、推進してまいります

「グローバル」にデジタル機器の「リセールマーケット」をデザインする



経済学的知見を適用した
新たなオークションシステム



グローバルソーシングの強化



グローバルバイヤー網の更なる
拡大とサポート体制強化



For Supplier

流通する商品と社会厚生の最大化



For Buyer



AIを駆使した販売データ解析と
新たな付加価値サービス

世界で最も信頼され支持されるサーキュラーチェーンサービスプロバイダーとなる



グローバルバイヤー網の更なる拡大と サポート体制の強化

デジタルマーケティングの強化により
会員数は前年同期比で35.2%増
スムーズな事業運営のためドバイにいち早く拠点を設立



経済学的知見を適用した 新たなオークションシステム

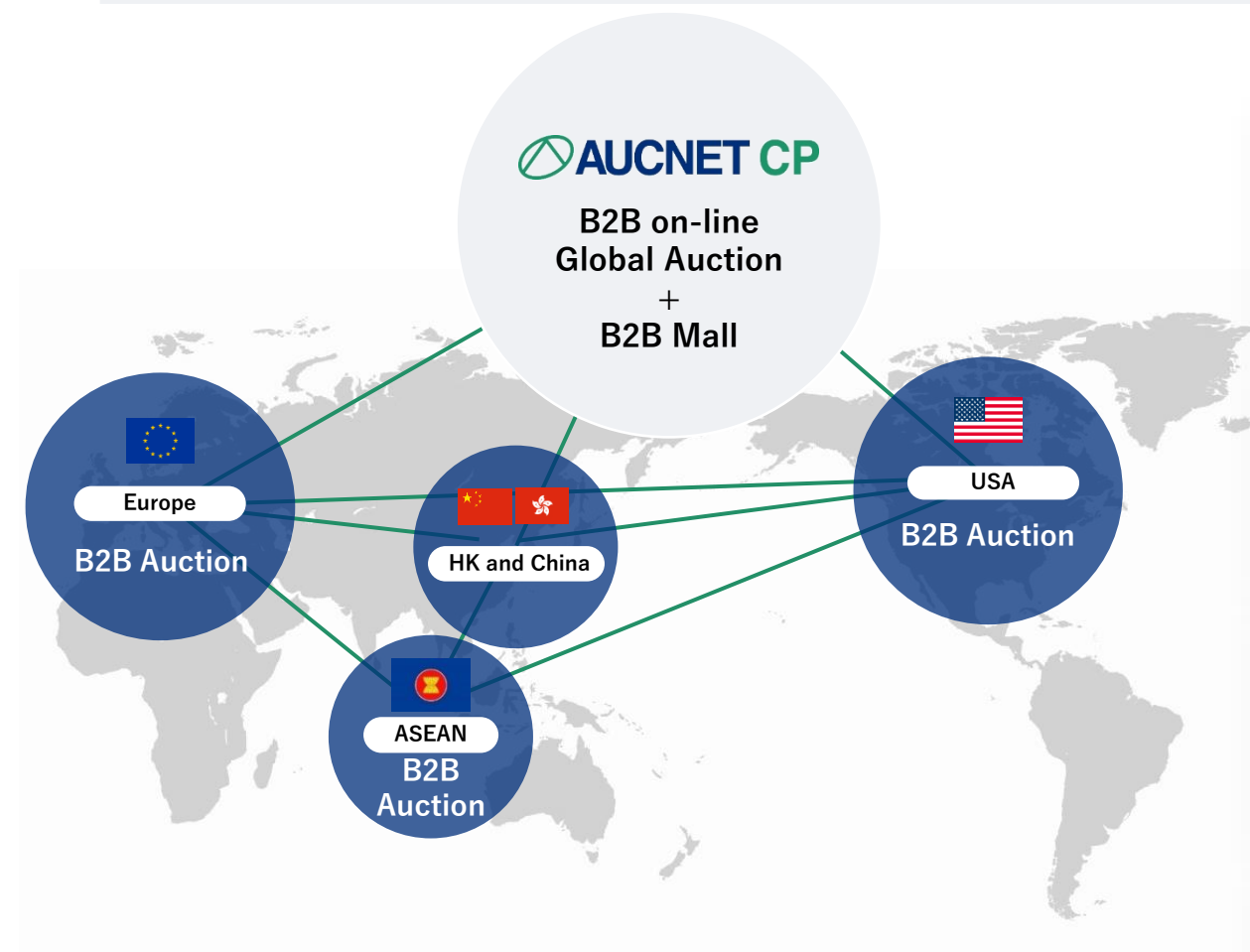
新オークションは2023年上期にテストフェーズ
下期に導入を予定
また、新たな流通チャネルの開拓を模索中



グローバルソーシングの強化

多様な取引先へ革新的なプラットフォームと新たな付加価値サービスを提供し、安定的に調達最大化を目指す

海外プラットフォームの拡大により、Global to Globalな流通へ



STEP

01 欧州、米国の拠点設立

- 欧州：**リセールファッション市場としてポテンシャルが高く、近年会員数が増加傾向にある欧州にて新拠点を設立
- 米国：**コロナ禍で中断していた米国の体制構築を進める

02 セールスオフィス機能の強化による会員拡充

- マーケティングを駆使し、新規顧客の開拓を進め新たな会員を獲得・拡充させる

03 オペレーション機能を付加し、現地流通の仕組みを構築

- 現地で営業や顧客サポート、物流、決済機能を付加し、効率的にモノが循環する仕組みを構築

04 Global to Globalな流通へ

- 時間や距離の制約が無くなりGlobal to Globalな流通を実現更なる会員ネットワークの拡大を目指す

海外プラットフォームの拡大により、Global to Globalな流通へ

進捗

01

欧州、米国の拠点設立

- 欧州：**リセールファッション市場としてポテンシャルが高く、近年会員数が増加傾向にある欧州にて新拠点を設立
- 米国：**コロナ禍で中断していた米国の体制構築を進める

02

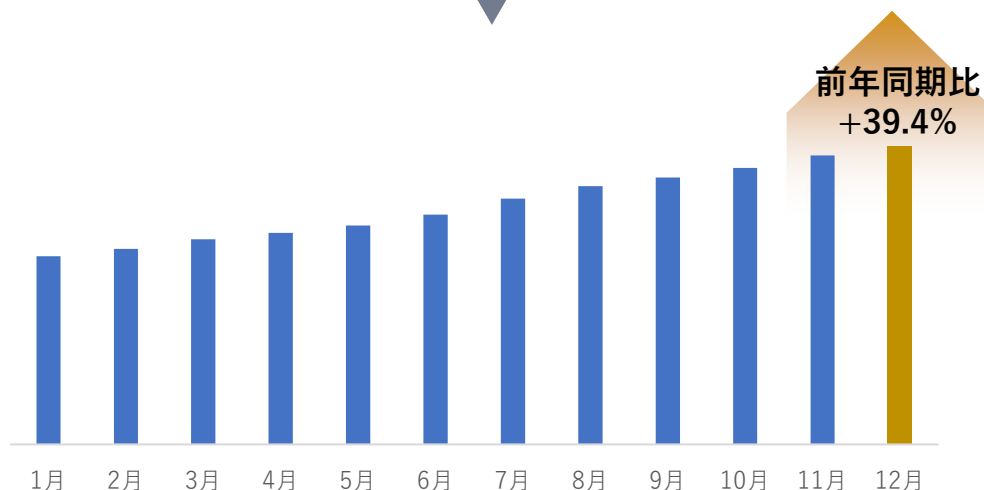
セールスオフィス機能の強化による会員拡充

- マーケティングを駆使し、新規顧客の開拓を進め、新たな会員を獲得・拡充させる

拠点設立、体制構築へ着実に推進

- 欧州、米国とも拠点の設立が完了しており、会員へのサポートや新規顧客の開拓等、準備が進められている
- 欧州、米国の会員数は年々増加傾向にあり、オークションの落札が旺盛
今後、セールスオフィス機能を強化することで更なる会員数の増加やオークション市場の活性化が期待される

2022年欧州、米国会員数



新既存戦略③ 四輪事業の今後の方針

会員様とともに成長する循環型流通プラットフォームの再創造

オンライン流通のメリットを最大化したサステナブルな中古車流通を確立する



製品製造・販売事業者（一次流通事業者）に二次流通サービスの新規立ち上げ・運営を総合支援するサービス

取組内容

一次流通 × 二次流通の融合により、モノ売りビジネスの在り方を進化

ユーザーのサービス体験をデザインし、新たな顧客接点を構築。買取・下取と再流通を支援。得られるデータで、事業をアップデート

メリット

製品製造事業者

顧客接点の獲得及び
サステナブルに貢献

メリット

オークネット

新たな商品を
取扱うことが可能

これまで

メーカー・小売



一度顧客に商品売り切ってしまうと、顧客とのつながりは途絶えてしまう（転売されると、商品の流れも追えない）

Selloopを導入した場合

メーカー・小売



1



2

- 1 一度売った商品をきっかけに、過去の顧客と再度つながる
- 2 その商品で他の新しい顧客とつながることができる

+
SDGsへの貢献

新規戦略③

Selloop

株式会社千趣会（ベルメゾン）との共創事業～買取サービスkimawari本格展開

取組内容

衣料品を中心とした宅配買取サービス「kimawari fashion」を開始

循環型流通の取組として、不要品の宅配買取サービスを展開。回収したアイテムを「必要な人のもと」や「必要な環境・資源」へ再流通させるサーキュラーエコノミーの取組を実施

メリット

千趣会

- ・ 持続的可能な社会づくりに貢献
- ・ 顧客との継続的な関係醸成

メリット

オークネット

- ・ 取扱商品の拡大
- ・ リユース事業に貢献

kimawari fashion

誰でも簡単！段ボールにつめて送るだけ！

不要品の宅配買取サービス

キマワリ ファッション 「kimawari fashion」

- 他ブランド ノーブランド OK
- 160サイズ以内のどんな箱でも OK
- 箱 / 査定 / 配送料 0円

1. 2022年度 決算概要
2. セグメント別実績
3. 2023年度 予想
4. 中期経営計画の進捗状況
5. 参考資料

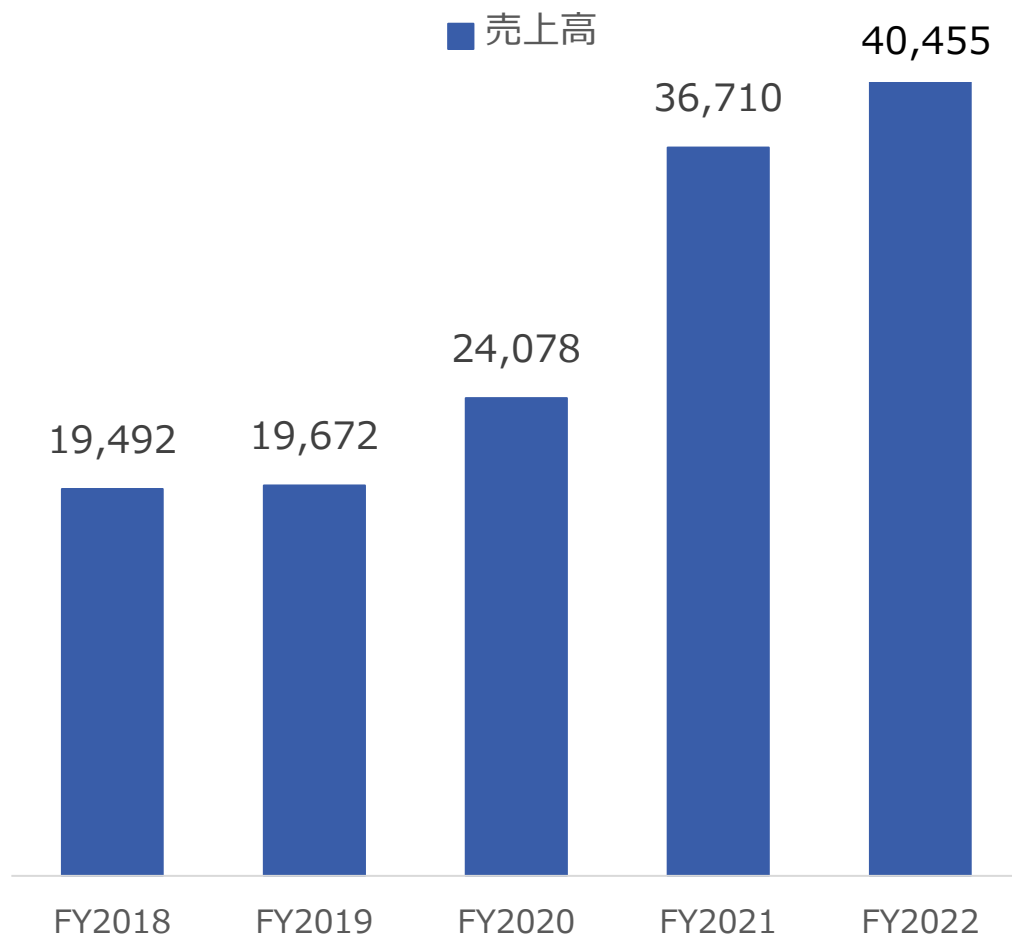
収益認識会計基準等の適用による影響額

- ▶ 従来の方法に比べて2022年通期連結累計期間の売上高は391百万円減少
- ▶ なお、セグメント利益に与える影響は軽微

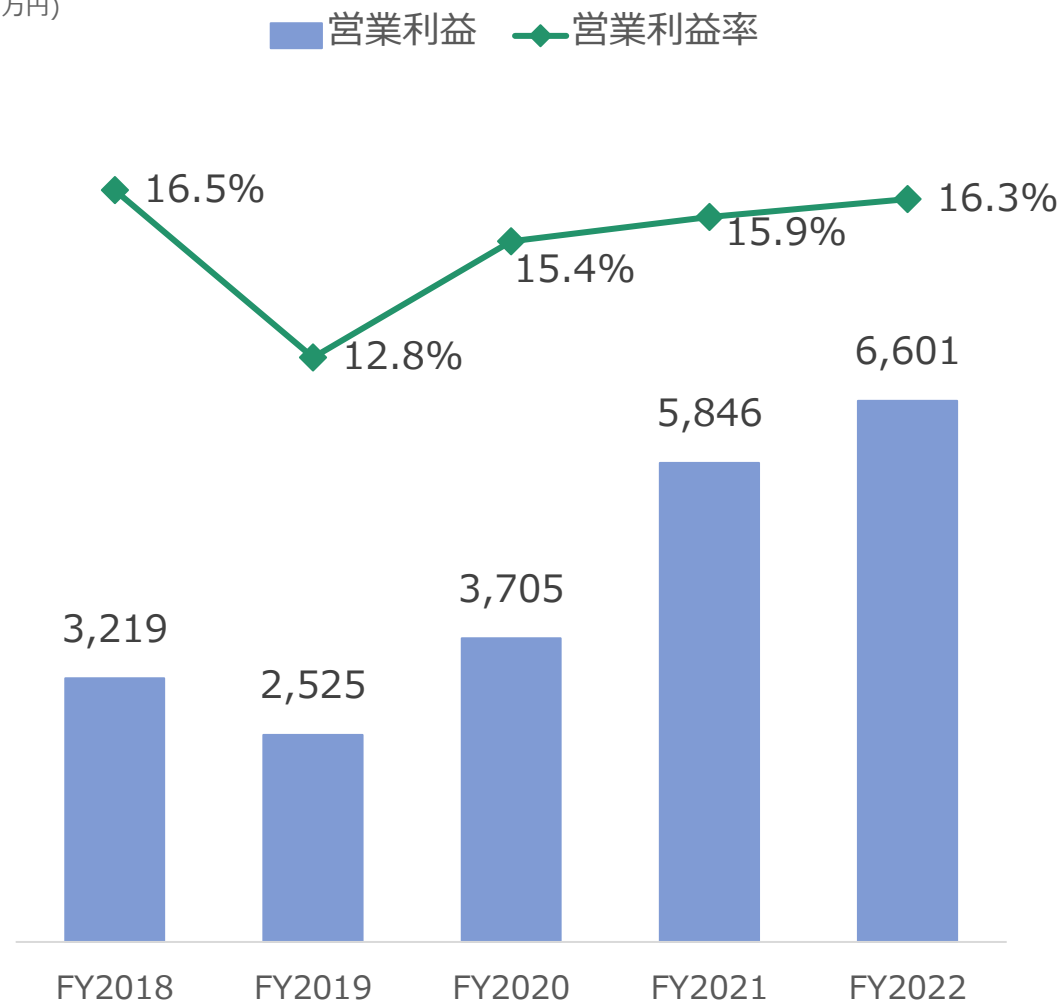
(百万円)	売上高			
	FY2021累計	FY2022累計(旧基準)	FY2022累計(新基準)	新基準-旧基準
四輪事業	12,104	12,041	11,452	△588
デジタルプロダクツ事業	6,832	6,793	6,899	106
コンシューマープロダクツ事業	14,506	18,171	18,323	151
その他	3,791	4,322	4,261	△61
調整額	△525	△481	△481	0
連結	36,710	40,846	40,455	△391

2018~2022年度 年度別連結業績推移

(百万円)



(百万円)



連結貸借対照表、連結キャッシュ・フロー計算書

資産 (百万円)	FY2021 12月末	FY2022 12月末	増減
流動資産	30,018	30,357	+339
現金及び預金	20,615	20,021	△594
オークション貸勘定	3,959	3,538	△420
その他	5,442	6,797	+1,354
固定資産	6,804	6,990	+186
有形固定資産	1,639	1,637	△1
無形固定資産	1,616	1,405	△210
その他	3,549	3,946	+397
資産合計	36,822	37,348	+525

負債・純資産 (百万円)	FY2021 12月末	FY2022 12月末	増減
流動負債	11,039	11,299	+260
オークション借勘定	6,728	7,202	+473
その他	4,310	4,097	△212
固定負債	3,081	3,137	+55
退職給付に係る負債	1,790	1,816	+25
その他	1,290	1,321	+30
負債合計	14,120	14,437	+316
純資産合計	22,701	22,911	+209
負債・純資産合計	36,822	37,348	+525

(百万円)	FY2021	FY2022	増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	4,249	4,523	+274
投資活動によるキャッシュ・フロー	388	185	△203
財務活動によるキャッシュ・フロー	△825	△4,426	△3,601
現金及び現金同等物の四半期末残高	19,565	19,941	+375

KPI

			FY2019				FY2020			
			1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
四輪事業	オークション関連	取扱高 (百万円)	79,678	75,559	80,728	73,206	79,527	63,462	87,032	81,057
		総成約・落札台数 (台)	111,672	106,321	111,119	104,544	109,099	96,156	115,610	109,326
	会費	会員数 (会員)	14,173	14,117	14,112	14,146	14,108	14,104	14,267	14,362
	検査料※1	検査台数 (台)	249,240	248,504	258,677	252,425	258,903	223,430	229,815	259,900
デジタルプロダクツ事業	取扱高 (百万円)		5,858	5,494	5,178	7,985	9,562	7,605	7,887	9,024
		流通台数	国内事業 (台)	378,049	406,546	414,670	502,514	591,735	520,791	487,494
		米国事業 (台)	-	-	-	-	89,869	59,611	194,169	308,478
	会員	会員数 (会員)	510	530	603	657	665	707	766	762
コンシューマープロダクツ事業※2	B2B事業	取扱高 (百万円)	2,681	2,673	2,542	2,696	2,768	3,720	4,349	6,543
		成約点数 (点)	86,262	84,546	80,950	90,729	96,292	96,093	113,711	142,530
		会員数※3(会員)	1,941	1,974	2,055	2,113	2,198	2,359	2,384	2,738
	C向け事業	取扱高 (百万円)	-	-	-	-	-	-	-	1,654

			FY2021				FY2022			
			1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
四輪事業	オークション関連	取扱高 (百万円)	90,705	87,684	81,561	83,806	84,641	100,796	106,313	96,646
		総成約・落札台数 (台)	119,786	116,417	107,334	103,635	104,115	114,338	111,674	105,316
	会費	会員数 (会員)	14,282	14,420	14,497	14,605	14,663	14,706	14,847	14,949
	検査料※1	検査台数 (台)	266,100	266,475	253,557	256,118	269,476	268,758	262,791	284,997
デジタルプロダクツ事業	取扱高 (百万円)		12,283	12,071	8,738	9,717	13,526	12,261	8,730	10,247
		流通台数	国内事業 (台)	656,847	661,344	510,693	467,773	526,106	499,014	351,156
		米国事業 (台)	173,951	96,734	46,601	307	-	-	-	-
	会員	会員数 (会員)	800	855	922	989	1,044	1,132	1,240	1,337
コンシューマープロダクツ事業※2	B2B事業	取扱高 (百万円)	7,324	7,996	8,209	8,912	9,117	9,239	9,575	10,539
		成約点数 (点)	157,627	168,838	158,173	172,961	160,850	174,562	166,850	187,706
		会員数※3(会員)	2,879	3,013	3,204	3,427	3,586	3,690	3,893	4,092
	C向け事業	取扱高 (百万円)	2,140	2,179	2,027	2,466	2,747	2,544	2,912	2,582

※1 中古バイク検査を含みます

※2 2020年度4Qより、ギャラリーレアによるKPIが各事業に合算となっております

※3 2022年第3四半期より、会員数に海外バイヤー数を含めて開示しております

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。
また、実際の実績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

