

2023年9月期（第17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>  
2023年5月15日




## 第2四半期決算 エグゼクティブサマリ

 最重要指標 GMV（流通額）が  
**6,906百万円** (YoY**128%**、2年CAGR\*<sub>1</sub> **124%**) に成長

 <注力事業 Q2累計 進捗>

- ・ **売上高** **2,434百万円** (進捗率**54%**)
- ・ **売上総利益** **1,125百万円** (進捗率**45%**)
- ・ **営業利益** **76百万円** (進捗率**51%**)

 <連結 純利益>  
Q1▲168百万円→Q2累計27百万円 と純利益が**黒字に転換**

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

ページ数

1	2023年9月期 第2四半期決算 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 2023年9月期 第2四半期決算 概要

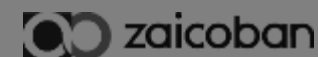
# 主要サービスと事業区分

## 注力事業

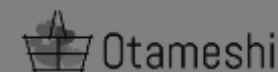
在庫価値  
ソリューション  
事業



商品流通  
プラットフォーム  
事業



撤退事業



法人向け卸販売  
他

管理部門、連結調整

インキュベーション事業

## 注力事業\*1のGMV・売上総利益の成長が継続 純利益は黒字に転換

最重要  
指標

(単位：百万円)	Q2累計				
	前々期 (2021年9月期)	前期 (2022年9月期)	当期 (2023年9月期)	YoY	2年CAGR
<b>GMV</b> -注力事業	4,491	5,392	<b>6,906</b>	<b>128%</b>	124%
<b>売上高</b>	4,643	2,949	2,655	90%	76%
-注力事業	1,709	2,042	2,434	119%	119%
-インキュベーション事業	1412	222	230	104%	40%
-撤退・その他 *2	1,522	685	0	-	-
<b>売上総利益</b>	2,161	1,262	1,352	107%	79%
-注力事業	997	1,013	<b>1,125</b>	<b>111%</b>	106%
-インキュベーション事業	877	217	227	105%	51%
-撤退・その他	287	32	0	-	-
<b>営業利益</b>	793	56	221	395%	53%
-注力事業	112	-34	76	-	-
-インキュベーション事業	777	120	144	120%	43%
-撤退・その他	-96	-30	0	-	-
<b>経常利益</b>	807	55	227	413%	53%
<b>当期純利益</b>	525	34	27	79%	23%

**GMV**

YoY **128%**

**注力事業  
売上総利益**

YoY **111%**

**注力事業  
営業利益**

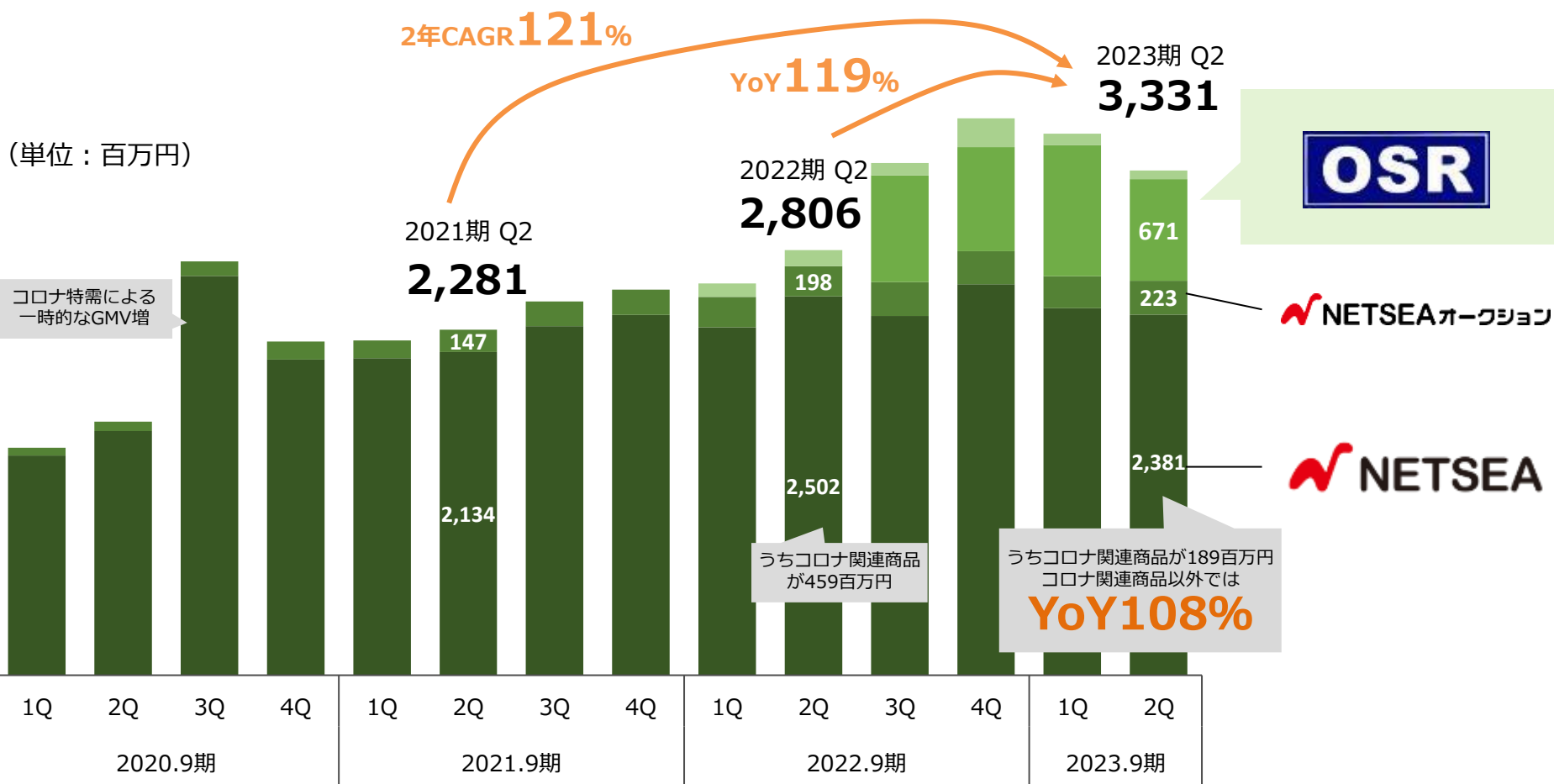
YoY **+110百万円**

特別損失に特別調査委員会に関する費用を計上

\*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、過年度訂正など

# オフライン展示会OSR<sup>\*1</sup>の流通が加わりGMVは成長 NETSEAは昨年のコロナ特需が一巡



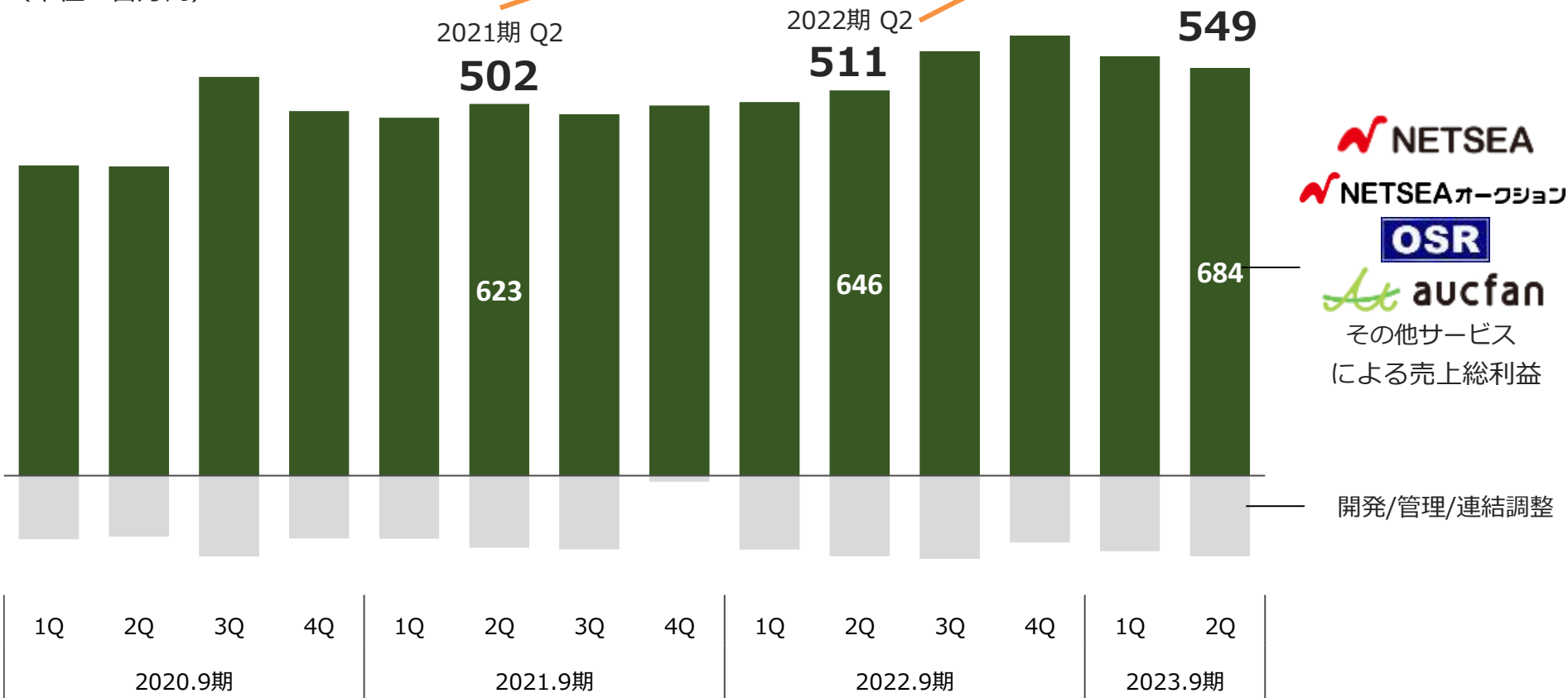
\*1 大阪船場流通マート株式会社、オーエスアールネット株式会社。2022年4月1日株式取得により子会社化

# OSRの参画・ソリューション事業により 売上総利益は成長

(単位：百万円)

2年CAGR **105%**

YoY **108%**



- NETSEA
- NETSEAオークション
- OSR
- aucfan
- その他サービス  
による売上総利益

開発/管理/連結調整

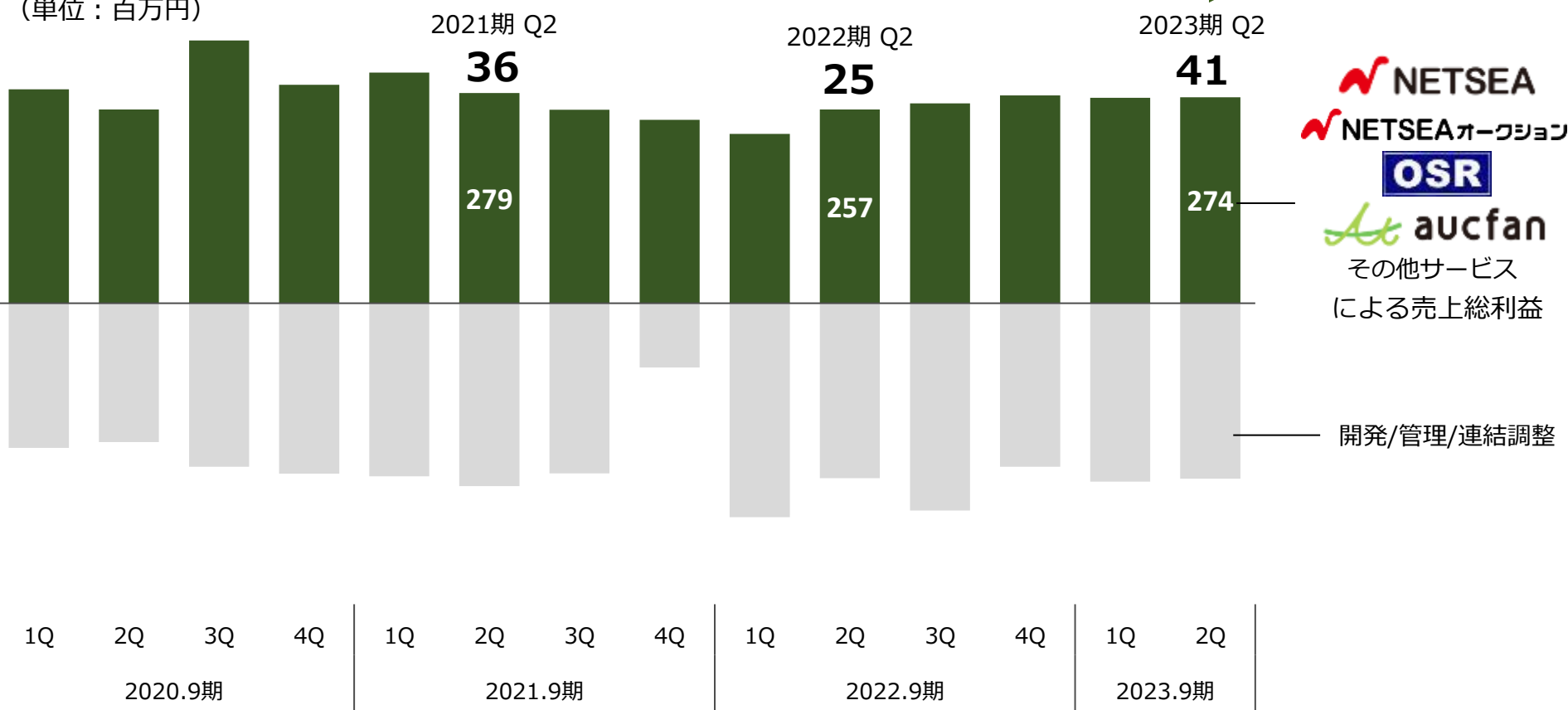




# NETSEA・NETSEAオークションで先行投資を継続しつつ、 営業利益を一定確保

2021.9期 下半期より先行投資開始

(単位：百万円)





## 2 連結業績予想に対する進捗状況

## 上半期の進捗は順調。業績予想は据え置き

	業績予想 (単位：百万円)	Q2累計実績 (単位：百万円)	進捗
<b>GMV</b> -注力事業	<b>14,000</b>	<b>6,906</b>	<b>49%</b>
<b>売上高</b>	<b>4,900</b>	<b>2,565</b>	<b>54%</b>
-注力事業	4,500	2,434	54%
-インキュベーション事業	400	230	58%
<b>売上総利益</b>	<b>2,800</b>	<b>1,352</b>	<b>48%</b>
-注力事業	2,500	1,125	45%
-インキュベーション事業	300	227	76%
<b>営業利益</b>	<b>350</b>	<b>221</b>	<b>63%</b>
-注力事業	150	76	51%
-インキュベーション事業	200	144	72%
<b>経常利益</b>	<b>320</b>	<b>227</b>	<b>71%</b>
<b>当期純利益</b>	<b>15</b>	<b>27</b>	<b>180%</b>



3

トピックス

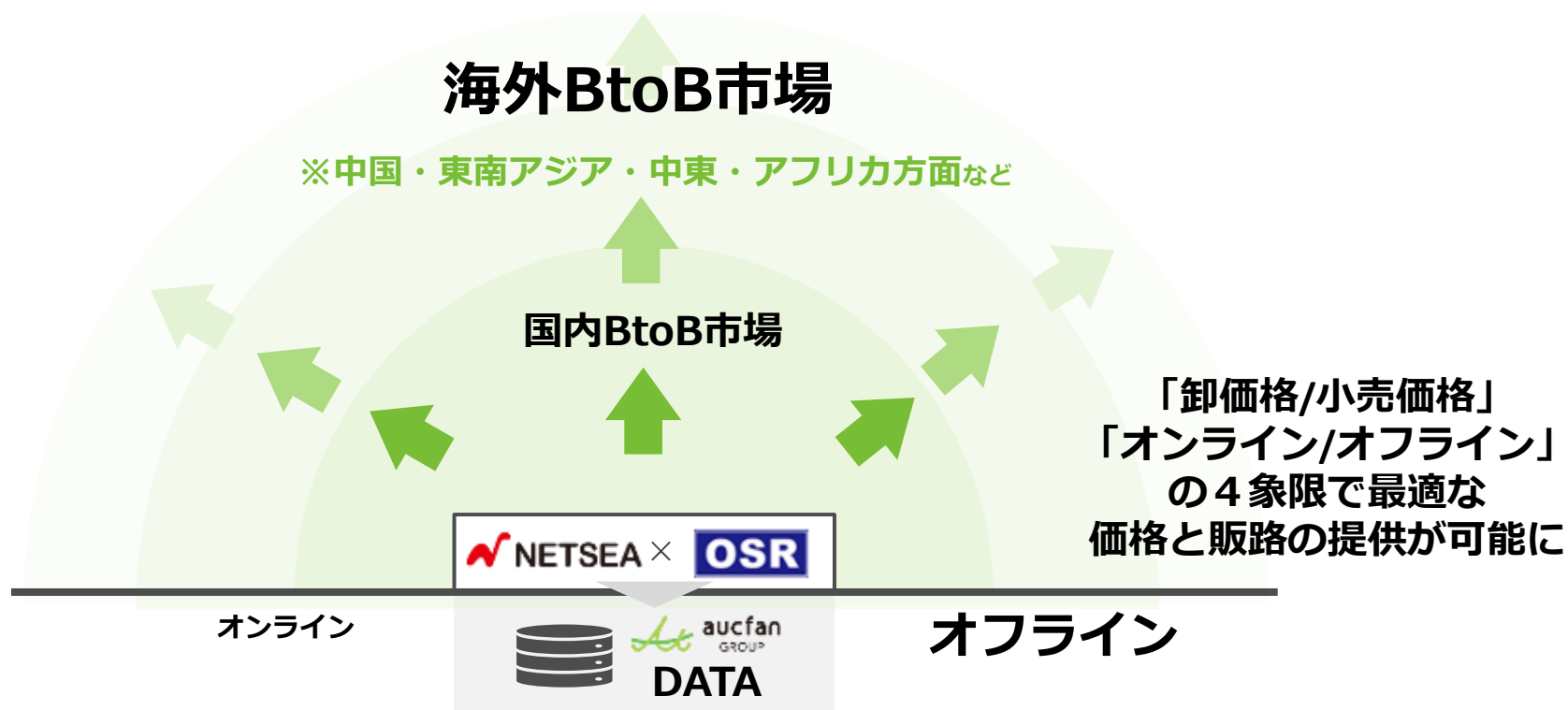
# 1. 今後の展望

継続

## オンライン・国内 BtoB卸市場

これから

## オフライン・海外 BtoB卸市場



## 2. 2023年9月期 計画

※1/31発表 2022年9月期通期決算説明資料 再掲

### 在庫価値ソリューション事業



2023年9月期以降施策

- 🚩 マーケットプレイス  
取り扱いデータ拡大
- 🚩 SMB向け仕入れサービス展開
- 🚩 Amacode、aucfanPro  
スクール強化
- 🚩 オークファンロボに続く  
新規ARR商材の開拓

### 商品流通プラットフォーム事業



2023年9月期以降施策

- 🚩 新規サプライヤー発掘&育成
- 🚩 TOC・OSR 連携による  
オンライン流通極大化
- 🚩 海外市場への進出
- 🚩 新規倉庫によるGMV成長

### 3. NETSEA・NETSEAオークション



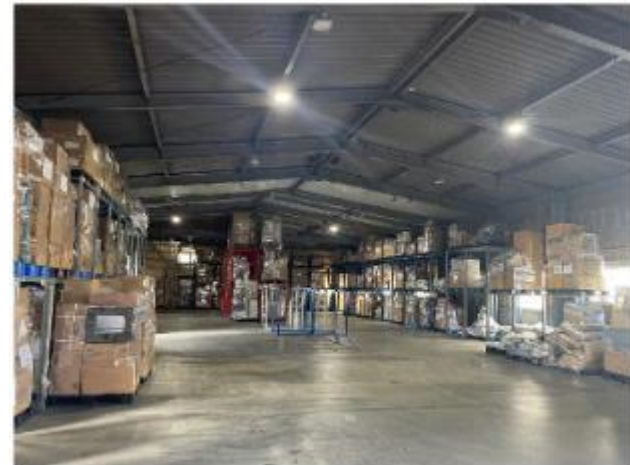
大型セールイベント「大恐竜祭」  
過去最高額を記録

イベント期間(3日間)  
流通額**2.9億円**



返品商品の買い取り強化を狙い  
**物流倉庫を新設**

これまでより**1.5倍増床**  
612坪(2,300㎡分)に拡張

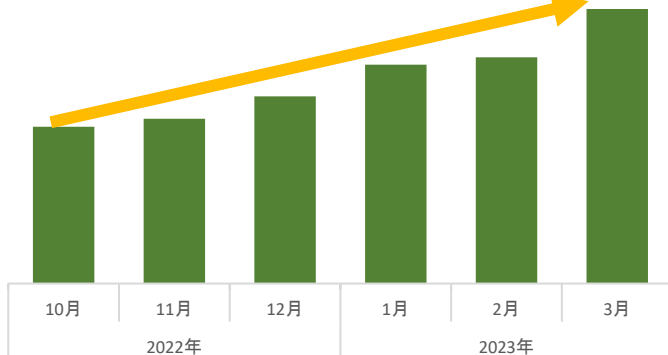




オリジナル記事メディア  
アクセス数が175%に増加



aucfan timesアクセス数 **175%**



Amazonセラー専用アプリAmacode(アマコード)  
全フリマ・ショッピング  
サイトの検索対応



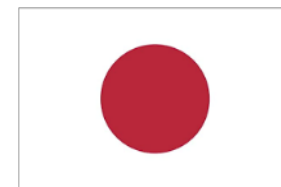
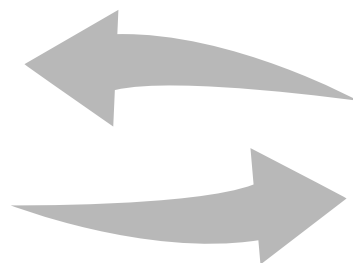


## 5. 海外展開に向けた取り組み① 概要

# 流通規模のさらなる拡大を狙い 中国市場のBtoB卸に進出

日本から中国へ

大手日本サプライヤー商品を  
人口14億人以上の中国バイヤーへ提供



中国から日本へ

高品質・低価格の中国商品を  
オークファングループ会員に提供

## 5. 海外展開に向けた取り組み② (日本→中国)

# 中国 海南省を拠点とした越境ECプラットフォーム 「奈特喜(ネッシーチャイナ)」のリリースを計画



### 中国バイヤーと日本のサプライヤーを繋ぐ 中国越境ECのB2Bプラットフォーム

保税區モデルの越境EC、**顧客層は中国現地の大口バイヤー**が対象。サプライヤーは寧波(ニンポア)の保税倉庫に在庫を置き、効率的に中国市場を開拓することが可能



### 中国越境ECで課題となる3つに強み

#### 物流ソリューション



寧波保税倉庫を使った  
保税區モデルの越境EC

#### 決済システム



圧倒的に低コストな決済  
手数料でクロスボー  
ダー決済を実現

#### マーケティングパートナー



中国現地のプラット  
フォームと連携し急速  
な拡販を狙う

## 5. 海外展開に向けた取り組み③ (中国→日本)

# 中国商品を日本バイヤーに提供する 「リサーチ・仕入れ・物流一体型サービス」 の提供を計画



### 海外仕入れ代行サービス

パートナー企業

システム提供  
物流  
顧客対応



### バイヤーSmall B会員

 aucfan  
GROUP

Small B会員の集客  
アライアンス営業  
マーケティング

# Re-Infra Company





ページ数

1	オークファングループについて	23
2	事業について	34
3	サービス詳細	36
4	会社概要	42

## 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

● 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

● 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

● Amazonセラー専用アプリ「Amacode」を事業譲受より提供開始

# 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。

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 2022年8月12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)

## 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

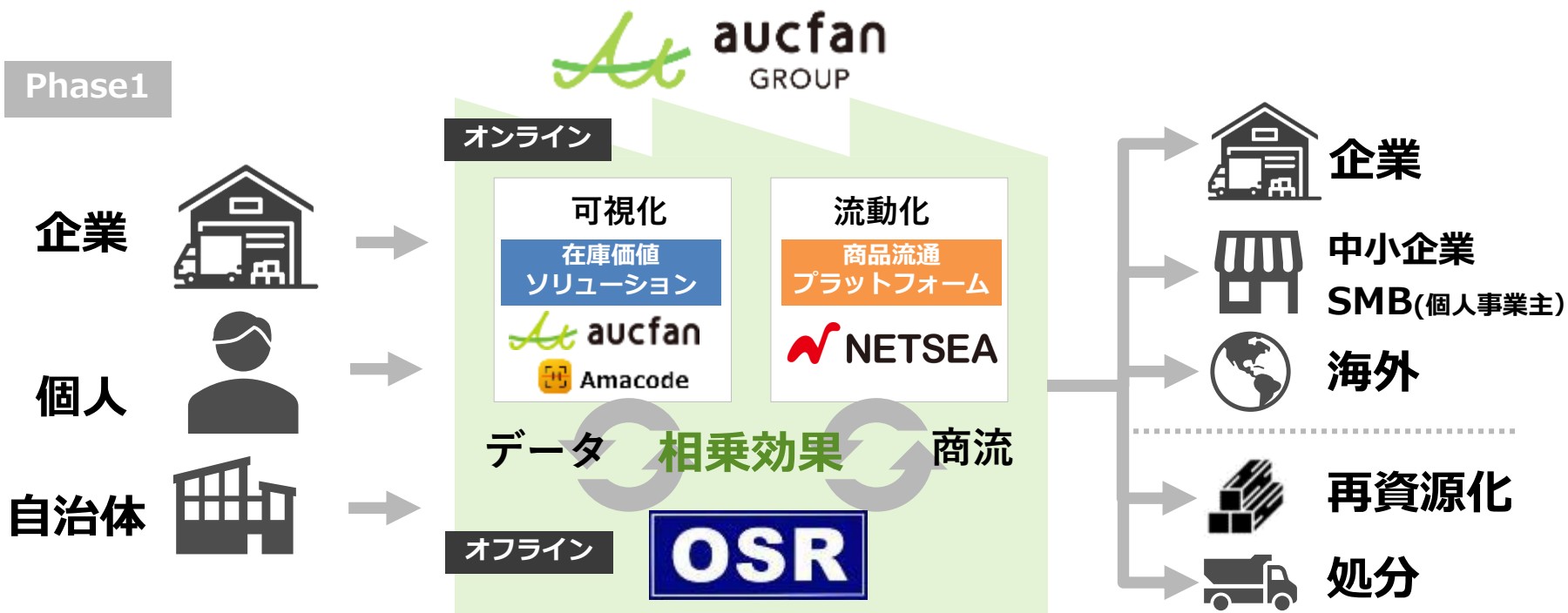
12兆円×18% = **2.2兆円**の市場ポテンシャル

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 2022年8月12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**<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)

# 注力事業に積極投資し 圧倒的な地位を確立



海外×リアル×ネット卸流通の  
No.1プラットフォーム



返品・滞留在庫の  
再流通企業No.1に



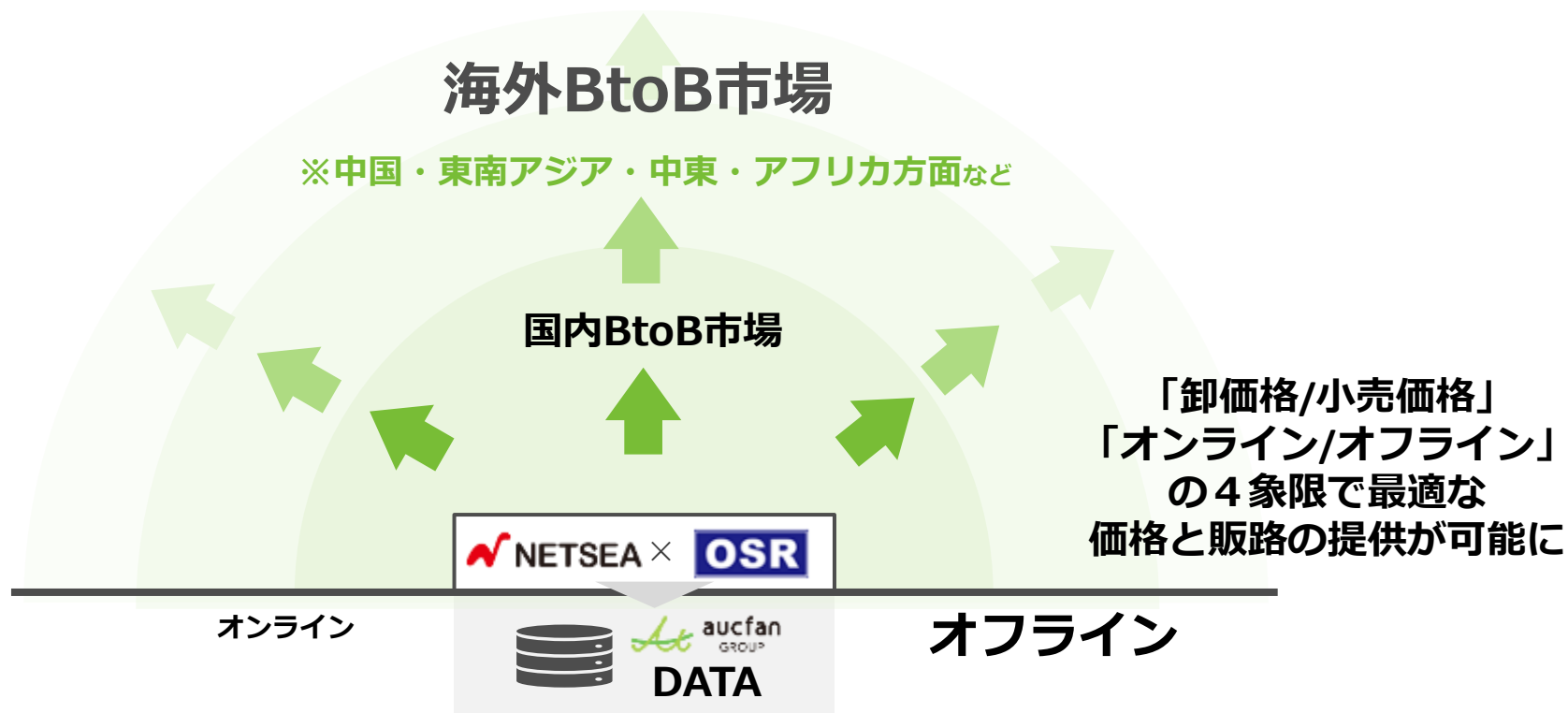
日本最大級のSMB向けメディア

継続

## オンライン・国内 BtoB卸市場

これから

## オフライン・海外 BtoB卸市場





# Re-Infra Company



# 事業について

## 在庫価値ソリューション事業

データ・AI技術により、企業が保有する在庫価値の可視化・最適化等を推進する事業



- ・ EC、オークションの相場情報・価格比較メディア提供  
データ分析ツール提供
- ・ RPAツールの提供

## 商品流通プラットフォーム事業

企業の在庫・滞留商品等の流通を支援する事業



- ・ 国内最大級  
BtoB卸売仕入れプラットフォーム



- ・ 滞留在庫・返品・型落ち品などの流動化支援サービス

## インキュベーション事業

中長期にわたり競合優位性を構築・維持していくための知見とネットワークを得る目的の事業投資・投資先企業の支援

## 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

商品流通プラットフォーム事業

 NETSEA

GMV  
課金収益

流通額

×

手数料率

 NETSEAオークション

販売収益

販売額

×

売上総利益率

インキュベーション事業

営業投資有価証券の売却によるキャピタルゲイン、投資先企業へのコンサルティング収益

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

## At auctfan (オークファン)

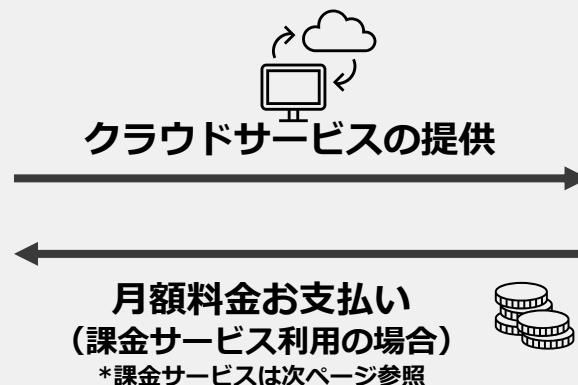
### ネットショッピング・オークションの相場、統計価格比較サービス

- ・ 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



※2023年3月時点

### ビジネスモデル



個人・SMBのお客様

# At auctfan (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

## 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



講師陣

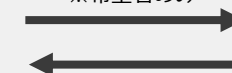
- ・ 専門的・実践的ノウハウ
- ・ ツールの使用方法
- ・ アドバイス



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)



## 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% \*1  
バイヤー 無料 \*2
- ・ 特徴：バイヤー登録数 約52万社  
年間流通額 約100億円



※2023年3月時点

### ビジネスモデル



\*1 スタンダードサプライヤーの場合。フリーサプライヤーは月額0円、成約手数料10%。 \*2一部、有料サービス「NETSEAプライム」があります。  
Copyright © aucfan Co.,Ltd. All Rights Reserved.

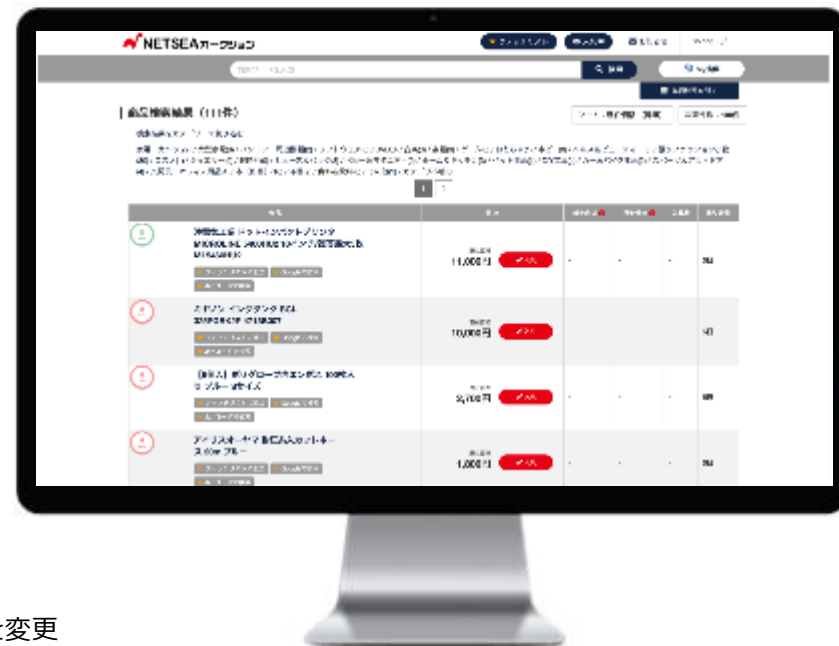


## 返品・型落ち品・滞留在庫などの 流動化支援サービス

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







オーエスアール・大阪船場流通マート

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

※2023年3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



OSR

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

# 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

## 資本金

9億7,368万円 (2022年9月末現在)

## 従業員数

165名 (2022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



他



## 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。