

2023年9月期（第17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>
2023年8月14日



🚩 最重要指標 GMV（流通額）が
105億27百万円 (YoY**120%**、2年CAGR*1 **123%**) で成長

🚩 <連結 Q3累計>
業績予想に対する**進捗は順調**

来期に向けた先行投資を考慮し、**業績予想は据え置き**

- ・ 売上高 4,048百万円 (進捗率83%)
- ・ 売上総利益 2,055百万円 (進捗率73%)
- ・ 営業利益 358百万円 (進捗率102%)

🚩 <海外展開に向けた取り組み>
世界最大級の卸売市場「義烏マーケット」 を運営する
浙江中国小商品城と**戦略的パートナー契約を締結**

*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3四半期決算 概要	4
2	連結業績予想に対する進捗状況	9
3	トピックス	11
4	APPENDIX	22



1

2023年9月期 第3四半期決算 概要

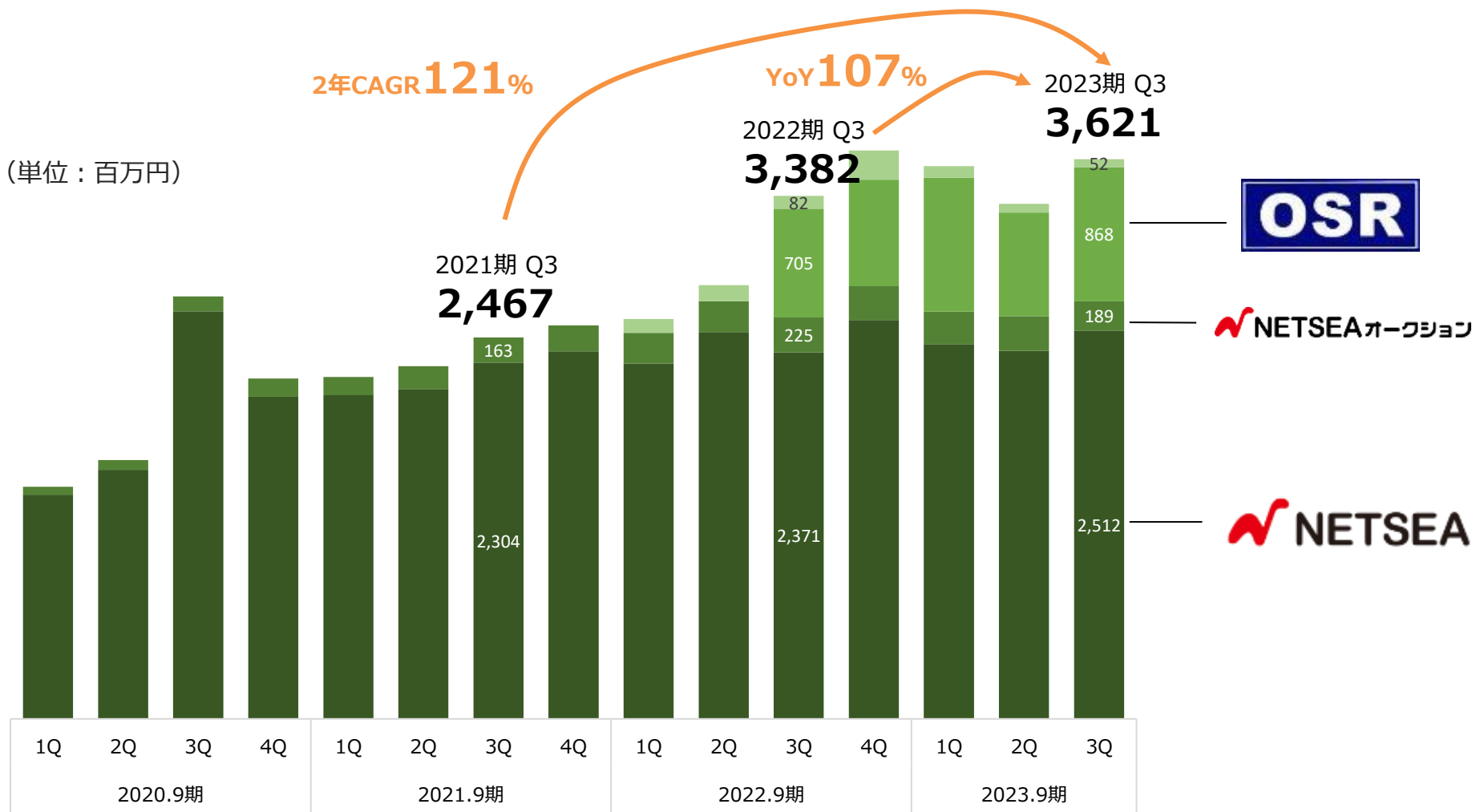
注力事業*1のGMV・売上総利益の成長が継続 連結では営業利益が大幅改善

(単位：百万円)	Q3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
GMV -注力事業	6,958	8,775	10,527	120%	123%
売上高	6,399	4,530	4,048	89%	80%
-注力事業	2,623	3,167	3,598	114%	117%
-インキュベーション事業	1,427	682	450	66%	56%
-撤退・その他 *2	2,349	681	0	-	-
売上総利益	2,697	2,283	2,055	90%	87%
-注力事業	1,479	1,585	1,671	105%	106%
-インキュベーション事業	839	675	384	57%	68%
-撤退・その他	379	23	0	-	-
営業利益	679	9	358	3,987%	73%
-注力事業	143	-44	101	-	-
-インキュベーション事業	668	522	257	49%	62%
-撤退・その他	-132	-469	0	-	-
経常利益	703	6	383	6,383%	74%
当期純利益	429	▲65	51	-	-

*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

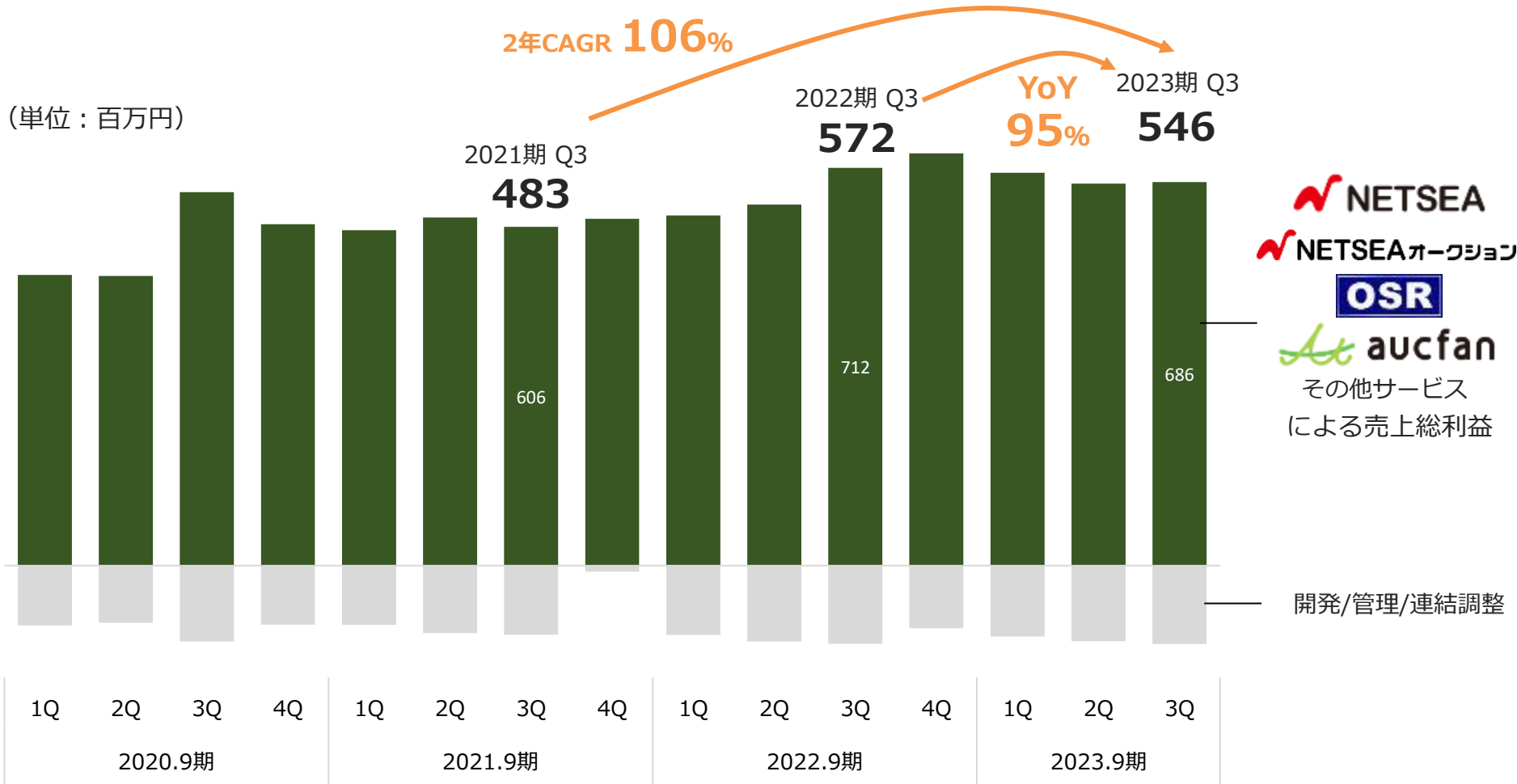
*2 撤退・その他：大企業向けSaaS「zaicoban」、寄付型ショッピングサイト「otameshi」、法人向け卸販売、過年度訂正など

NETSEA・OSR*₁が好調に推移し、GMVは成長



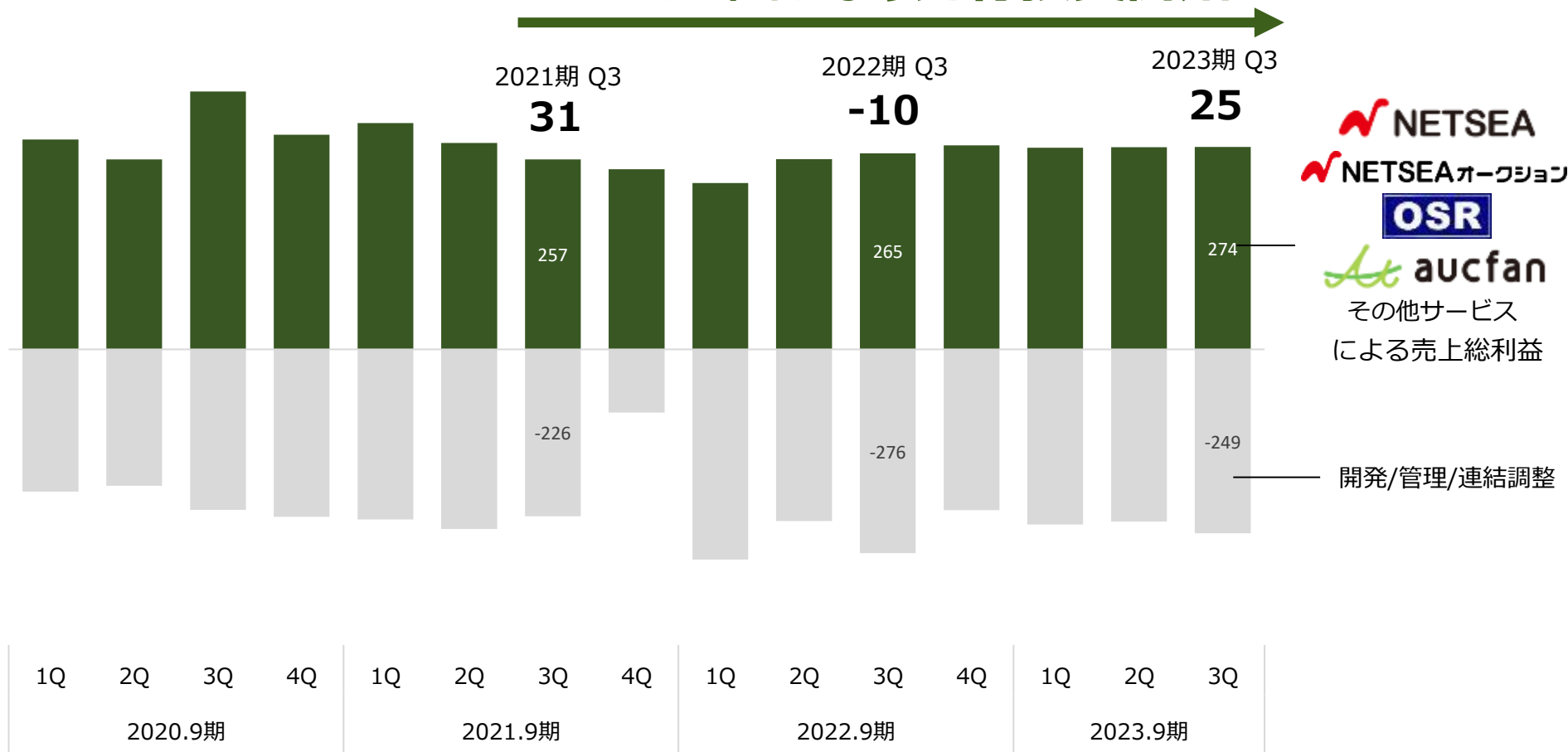
*1 大阪船場流通マート株式会社、オーエスアールネット株式会社。2022年4月1日株式取得により子会社化

NETSEAのサプライヤー向け特別施策により 売上総利益が一時的に低下



NETSEA・NETSEAオークションでの 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





2 連結業績予想に対する進捗状況

進捗は順調

来期に向けた事業成長への先行投資を考慮し
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	10,527	75%
売上高	4,900	4,048	83%
-注力事業	4,500	3,598	80%
-インキュベーション事業	400	450	113%
売上総利益	2,800	2,055	73%
-注力事業	2,500	1,671	67%
-インキュベーション事業	300	384	128%
営業利益	350	358	102%
-注力事業	150	101	67%
-インキュベーション事業	200	257	129%
経常利益	320	383	120%
当期純利益	15	51	340%



3

トピックス

1. 今後の展望

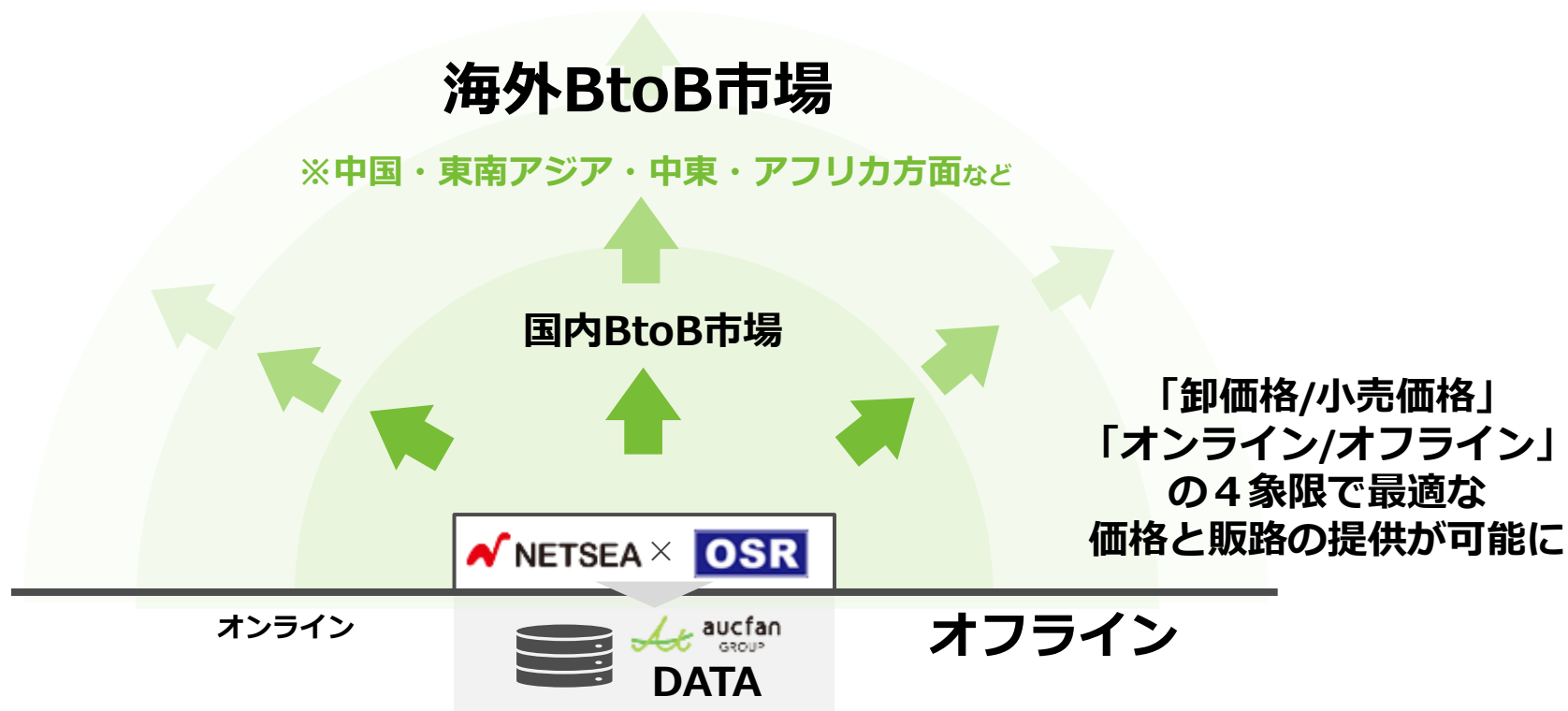
※1/31発表 2022年9月期通期決算説明資料 再掲

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. 国内事業トピックス

在庫価値ソリューション事業

 aucfan

 オリジナル記事メディア
アクセス数が **YoY194%と好調**

 good sellers

 初心者物販ユーザー向け
**中国輸入ビジネススクールを
新規開設**

 オークファンロボ

 smallB向けRPAパッケージの販売
を開始。グループビジネス会員への
クロスセルが好調


商品流通プラットフォーム事業

 NETSEA

 2023年6月
大恐竜祭でイベント史上
最高流通額3億円を記録

 検索機能をアップデート、割引設定
や出荷設定など
サイトの機能改善実施

 NETSEAオークション

 当社グループ4サービス*₁が
連携した在庫買取サイト
**「在庫買取キング」
をリリース**

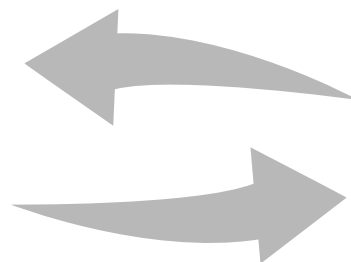
*1 aucfan.com、NETSEA、OSR、NETSEAオークション

※2023/5/14発表 2023年9月期第二四半期決算説明資料 再掲

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

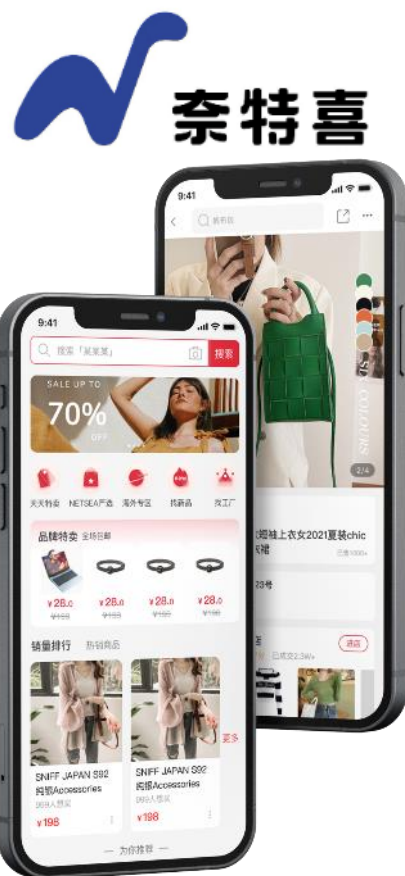
高品質・低価格の中国商品を
オークファングループ会員に提供

3. 海外展開に向けた取り組み（日本→中国） ①

新規
海外事業展開

※2023/5/14発表 2023年9月期第二四半期決算説明資料 再掲

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



3. 海外展開に向けた取り組み（中国→日本）②

新規
海外事業展開

イーウー
世界最大級の卸売市場「義烏マーケット」を運営する

セッコウ
浙江中国小商品城と戦略的パートナー契約の締結



浙江中国小商品城集團股份有限公司
ZHEJIANG CHINA COMMODITIES CITY GROUP CO.,LTD.



浙江中国小商品城について

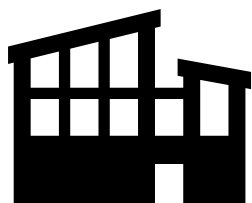
- 中国の**国有持株会社 上海証券取引所上場**(証券コード600415)
- 市場面積は**640万㎡**、サプライヤー数**75,000社**
- 市場来場者数 **約20万人／日**
- 市場**流通額 約4兆円／年**

会社名	浙江中国小商品城集团股份有限公司
代表者	趙文閣
設立	1993年12月
資本金	約54億8,900万元（約1,000億円）
所在地	浙江省义乌市福田路105号海洋商务楼
事業内容	不動産やその他商品の販売、市場の運営、オンライン取引プラットフォームの開発、ホテル、展示会、広告サービスの提供

※1元=19.8円で計算

今後の取組内容について

日本国内における義烏展示場の共同設立



日本国内の展示場を拠点とし、**義烏モールの良品を日本全国へ**展開。日本バイヤーは国内にいながら義烏商品の取引が可能に。

オンラインプラットフォームの共同開発、運用

中国小品物城の**「Chinagoods」**と**「NETSEA」**を連携
Chinagoodsの中にNETSEA展示場を、そしてNETSEAの中に
Chinagoods展示場を、各プラットフォーム内に設置。



日本と中国の企業間における輸出入をサポート



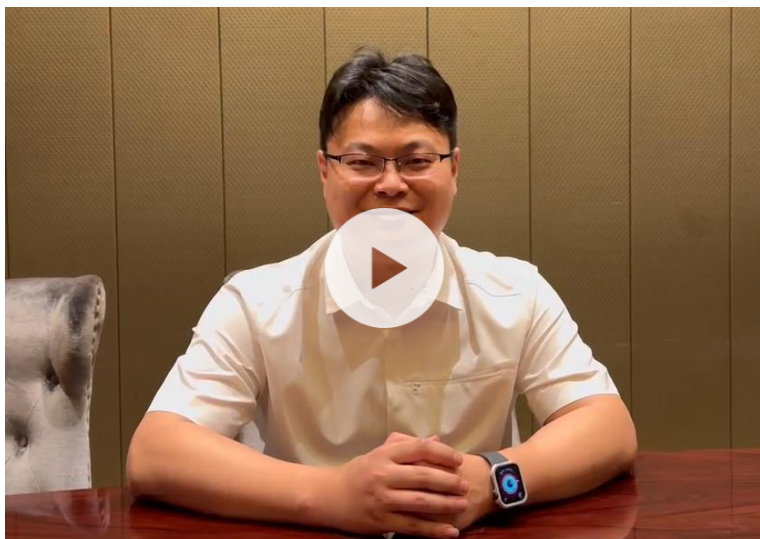
「aucfan.com」を中国小品物城に展開。中国バイ
ヤー・サプライヤーが日本企業と輸出入を行う際に利用可能に。

浙江中国小商品城からのメッセージ

浙江中国小商品城集团股份有限公司

副総経理 杨陽 氏

※グループの金融部門、海外投資部門、倉庫物流部門
子会社を統括



皆様、こんにちは。

この場をお借りして、皆さまに嬉しい発表をさせていただきます。
この度、私たち「浙江義烏小商品城グループ」と「オークファングループ」は包括的に戦略的パートナーシップ契約を締結しました。

両社の提携は、相互資源の補完、相互利益の達成、共同での発展という目標に基づき、産業チェーンの支援、ビジネスモデルの革新、産業交流など、様々な取り組みを積極的に模索し、中国義烏市場と日本卸売市場の包括的な提携を全力で推進いたします。

両社の連携により、共同ビジネス、共同建設、全面共有、開放された商業貿易プラットフォームを構築し、波及効果を拡大させ、更にはRCEP(包括的経済連携)政策と重ね合わせることで、義烏と日本市場の間の貿易を活性化できるものと考えています。

また、今回の提携を通じて、中国と日本両国市場におけるプロモーション拡大、顧客層を拡大します。新製品の研究開発も共同で行い、マーケットの変化と顧客ニーズの変化に対応すると同時にマーケット情報やビジネスノウハウを共有・相互促進し、共に成長していく所存でございます。

我々は、双方の尽力により、中日企業間の貿易の活性化を通じて、長期的かつより深いパートナーシップを確立し、双方の強みを相互に補完し、利益の達成ができることを信じております。

私達は、パートナーの皆様の信頼とサポートには深く感謝しており、今後もパートナーシップにおける約束を実行し、より一層中国と日本の協力業者様に国際貿易をエスコートするために全面協力サポート提供いたします。

これからより輝かしい未来を一緒に築くために皆様と協力できることを心より期待しております。皆様からのご注目とご支援に感謝いたします。

浙江中国小商品城集团股份有限公司 副総経理 杨陽
(グループの金融部門、海外投資部門、倉庫物流部門 子会社を統括)

メッセージ動画URL : <https://aucfan.tv/relations/Y6K0h>

中国輸入代行サービス「THE直行便」を提供する 株式会社SNIFF JAPANと業務提携

リサーチ・仕入れ・物流一体型サービスを日本バイヤーに提供



海外仕入れ代行サービス

バイヤーSmall B会員

SNIFFグループ



システム提供
物流
顧客対応



At 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	24
2	事業について	35
3	サービス詳細	38
4	会社概要	44

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

「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



【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

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^{*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 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

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

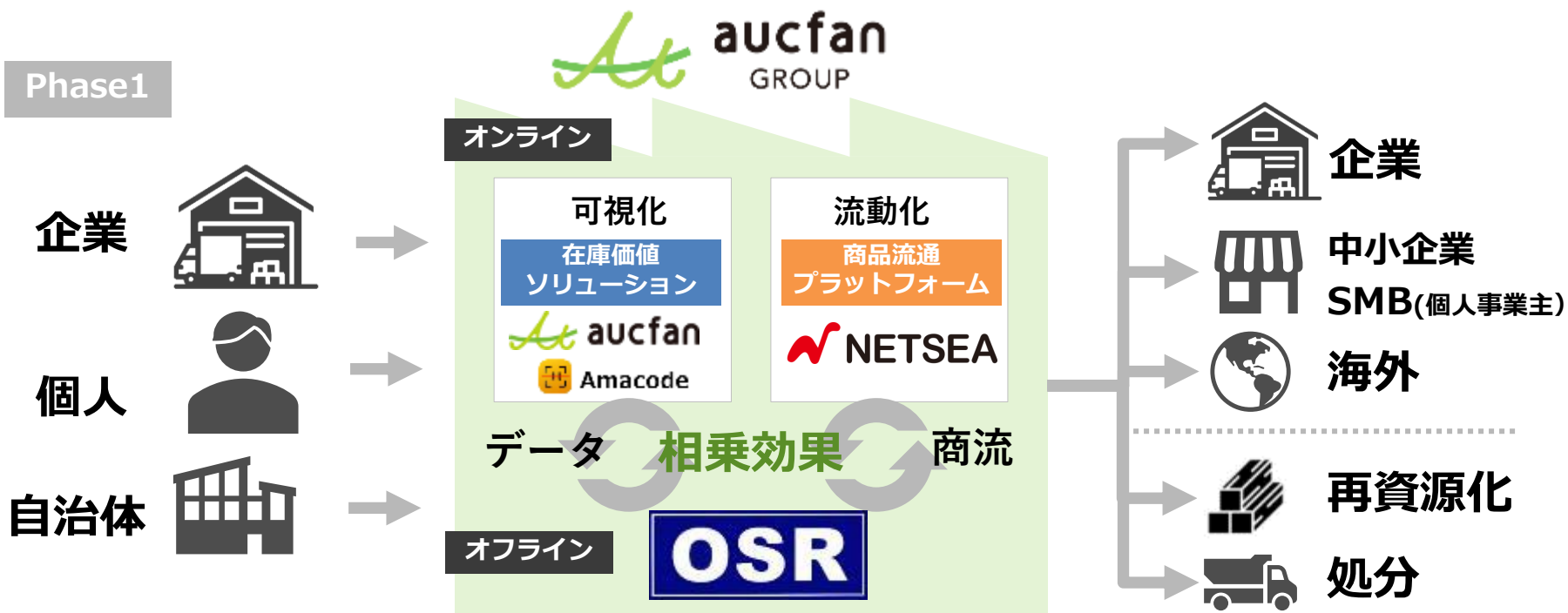
12兆円×18% = **2.2兆円**の市場ポテンシャル

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



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)

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



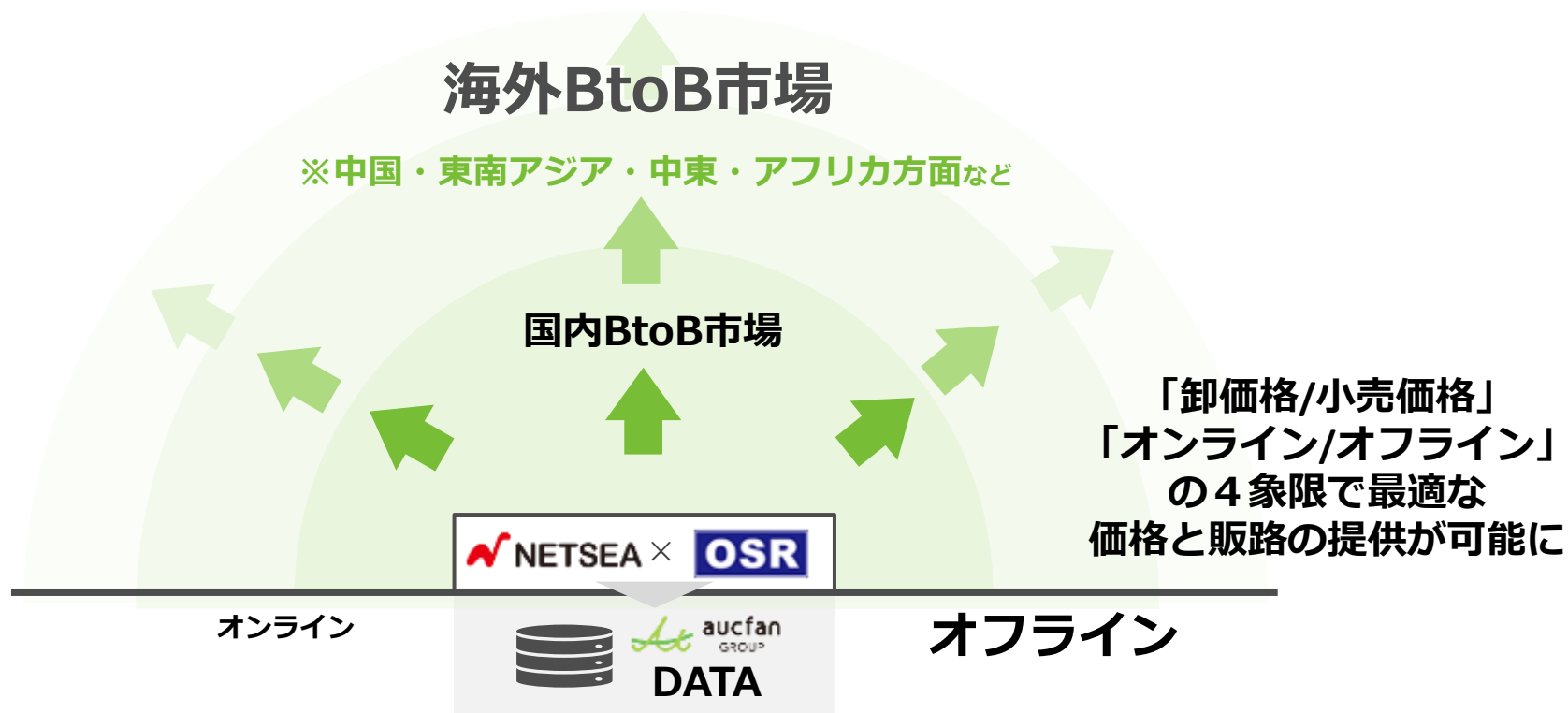
日本最大級のSMB向けメディア

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
ならびに将来成長の基盤となる新規事業の開発等

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

 aucfan



Amacode


GOODSELLER
good sellers

広告運用



オークションロボ

タテホガイド

 zaicoban


撤退事業

商品流通
プラットフォーム
事業

 NETSEA

 NETSEAオークション

OSR

 Otameshi

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

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

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 aucfan (オークファン)

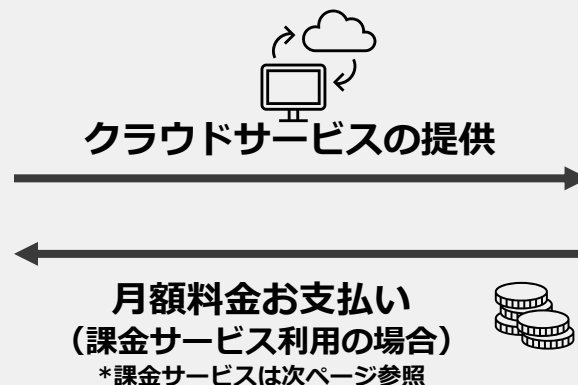
ネットショッピング・オークションの相場、統計価格比較サービス

- ・ 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



※2023年6月時点

ビジネスモデル



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

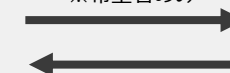
- ・ 専門的・実践的ノウハウ
- ・ ツールの使用方法
- ・ アドバイス



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6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.

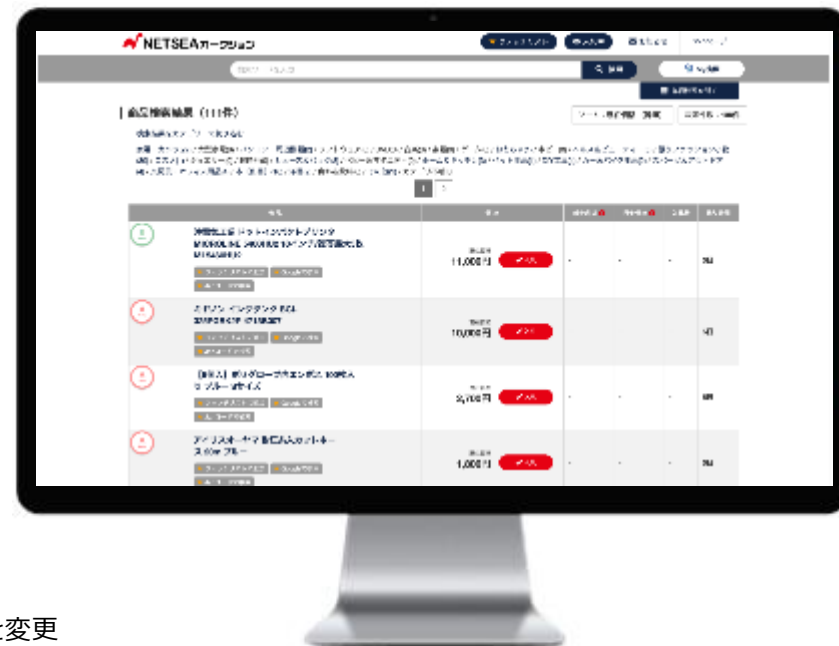


返品・型落ち品・滞留在庫などの 流動化支援サービス

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6月時点



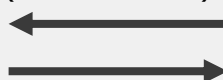
ビジネスモデル

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



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。