

2019年9月期（第13期）  
第2四半期 決算説明資料

株式会社オークファン <3674>  
2019年5月15日



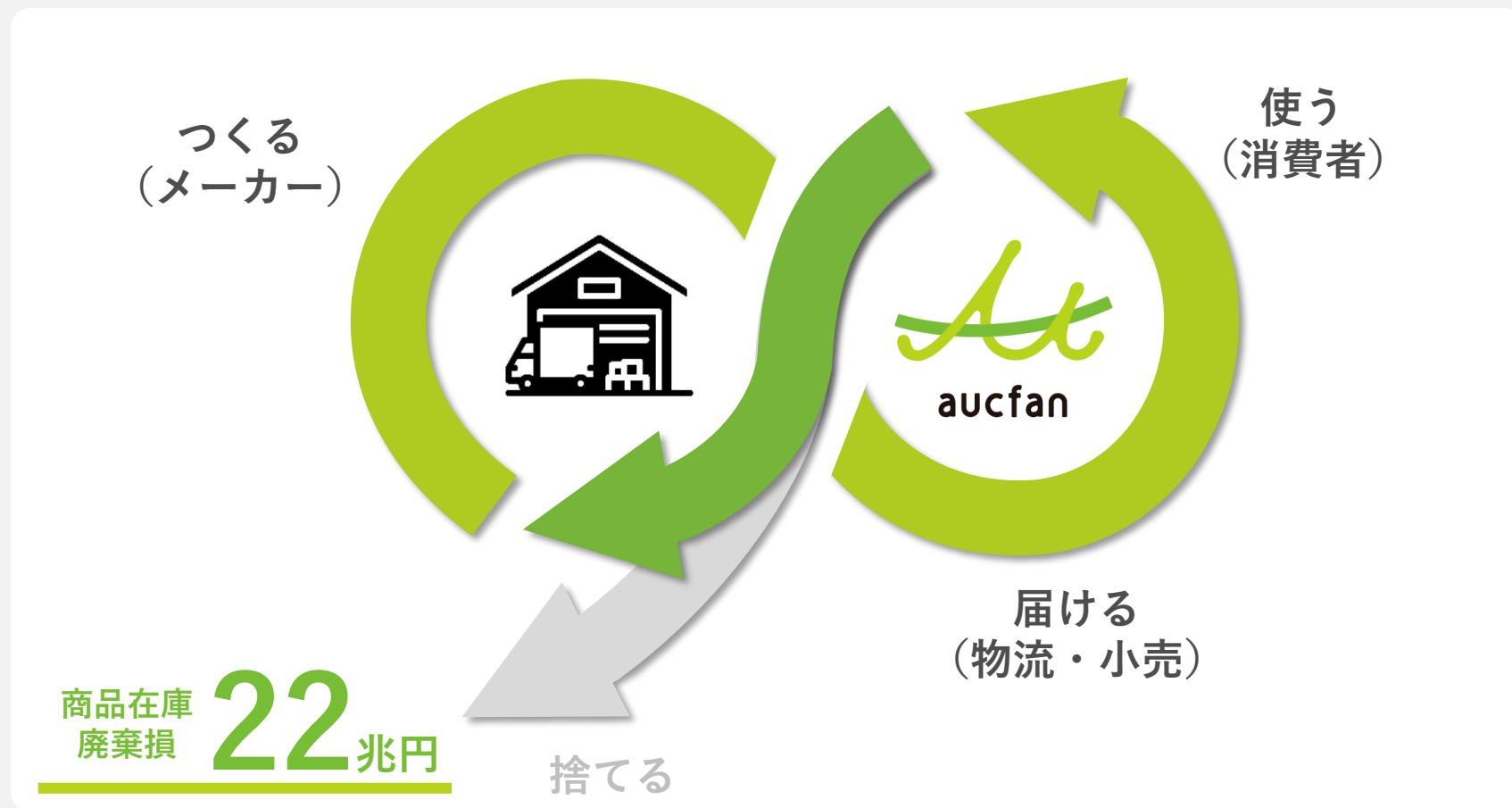
1. 大幅増益（営利YoY 12倍!）

2. 通期見込みを上方修正

3. 来期～に向けた仕込みも順調

# オークファンの目指す世界

- 企業から廃棄される商品在庫は毎年約**22兆円**。オークファンは大量の実売データを基に企業の**在庫流動化**を支援する会社になります



1

2019年9月期 第2四半期（累計）サマリー

2

下半期の計画

3

主要事業の概況（数値）

4

APPENDIX

# エグゼクティブサマリー

## 連結業績

投資売却益がQ1に引き続き大きく上振れ。通期業績も上方修正

売上高 **3,361**百万円（対前年比 +34%、進捗率 45%）、  
営業利益 **640**百万円（進捗率 106%\*）で着地。

来期以降の成長に向けた施策に予定通り「突っ込む」ものの、  
通期の**業績見通しを上方修正**

## 事業進捗

Q2時点で一定程度の事業投資を実施。概ね計画通りの推移

既存事業は堅調&着実に推移。Q2進捗も会社計画通りに推移

## 通期計画

「在庫流動化プラットフォーム」確立に向け投資を継続

企業の滞留在庫・余剩在庫が当社グループに流れる  
**一気通貫の「仕組み」作り**を加速



# 連結業績ハイライト

- YoYで大幅な増収増益。利益はQ2時点で通期計画を達成

(単位：百万円)	前期 (19年9月期 Q2累積)	当期 (19年9月期 Q2累積)	通期業績見通し 及び達成率	
		※ ( ) 内は前期比	計画値	達成率
連結売上高	2,494	3,361 (+34.7%)	7,400	45.4%
営業利益	51	640 (+1,137.9%)	600	106.8%
経常利益	60	637 (+953.8%)	600	106.2%
当期利益	▲26	479 (N/A)	350	137.0%

# (参考) セグメント別業績

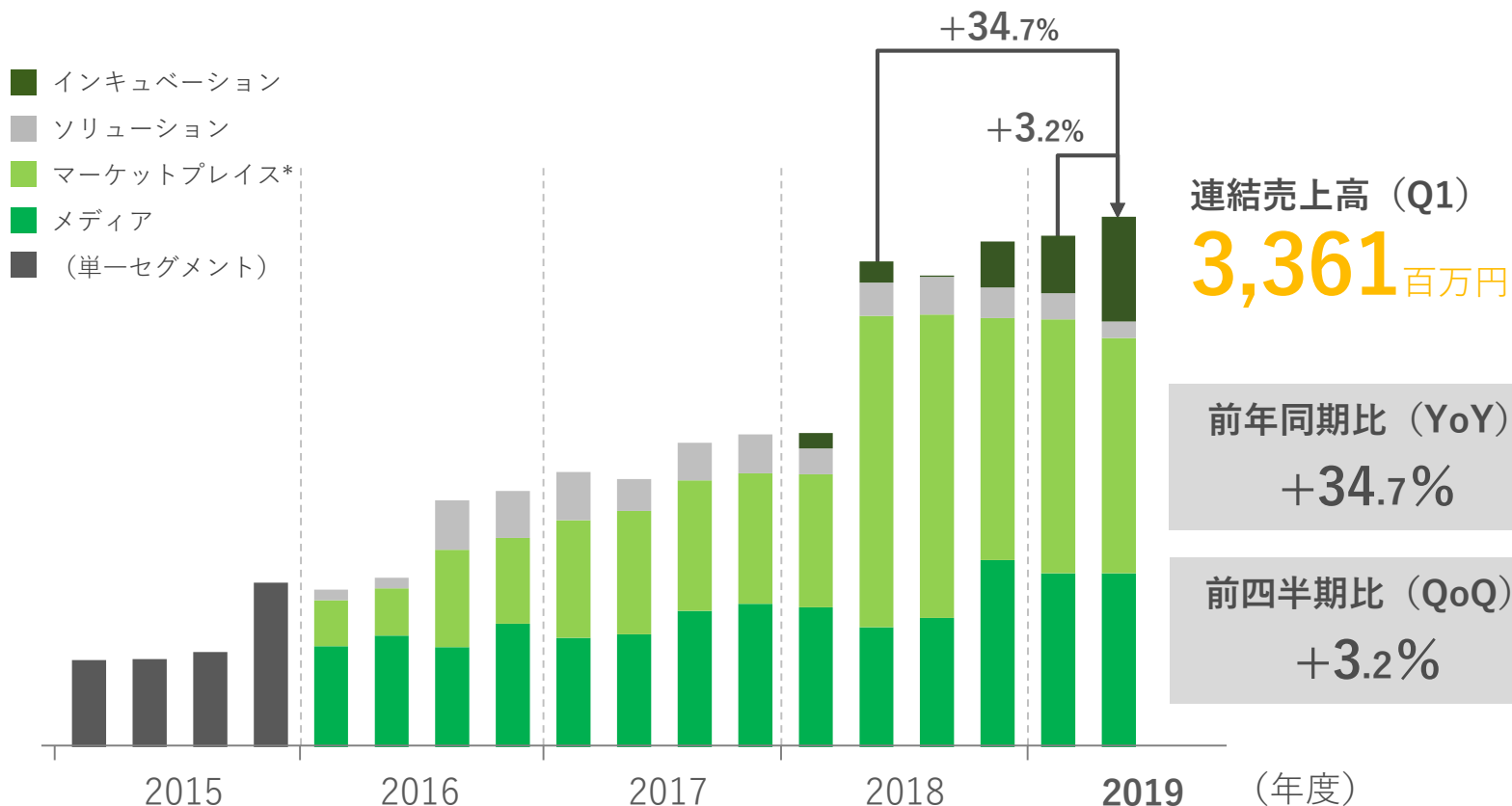
		セグメント別業績				連結業績
(単位：百万円)		メディア	マーケット プレイス	ソリューション	インキュベ ーション	
売上高	Q2 (累積)	1,145	1,638	144	557	3,361
	(YoY)	+32.0%	+10.0%*	▲26.8%	+374.0%	+34.7%
	(QoQ)	▲2.5%	▲7.7%	▲33.6%	+88.2%	+3.2%
営業利益	Q2 (累積)	114	30	4	485	640
	(YoY)	+521.6%	+1.9%	N/A	+486.2%	+1,137.9%
	(QoQ)	▲36.7%	N/A	+508.2%	+96.8%	+33.5%

\* 事業の概況をより正確に理解するため、公表済みの四半期有価証券報告書記載のセグメント数値とは異なる数値を用いています。  
(主に前期末にまとめて計上した決算修正の項目を発生時期ごとに振り分けたため)



# 連結売上高推移（四半期ごと）

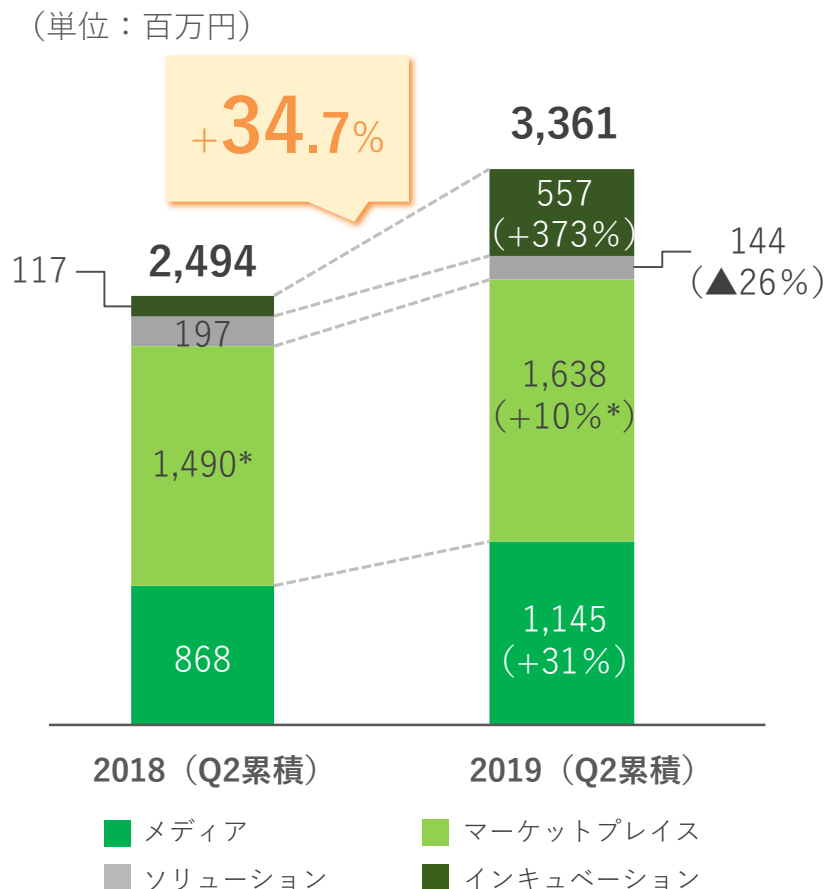
## ■ 四半期売上もYoY+34%の増収トレンド



\* 事業の概況をより正確に理解するため、公表済みの四半期有価証券報告書記載のセグメント数値とは異なる数値を用いています。  
(主に前期末にまとめて計上した決算修正の項目を発生時期ごとに振り分けたため)

# セグメント別業績 - 売上

- **メディア事業の安定成長に加え、投資事業の積み増しでYoY+34%の大幅増収**で着地



## インキュベーション

- Q1に引き続き、**ベンチャー株のIPO**や**海外株式の売却**等で大きな収益を実現

## ソリューション

- 前期は突発的な受託開発案件があったため、YoYで減収着地。収益は安定

## マーケットプレイス

- ネットプライスのPMIは一段落するも**売上成長には一定の課題**が存在
- **オタメシ**は引き続き**高い成長率**を維持

## メディア

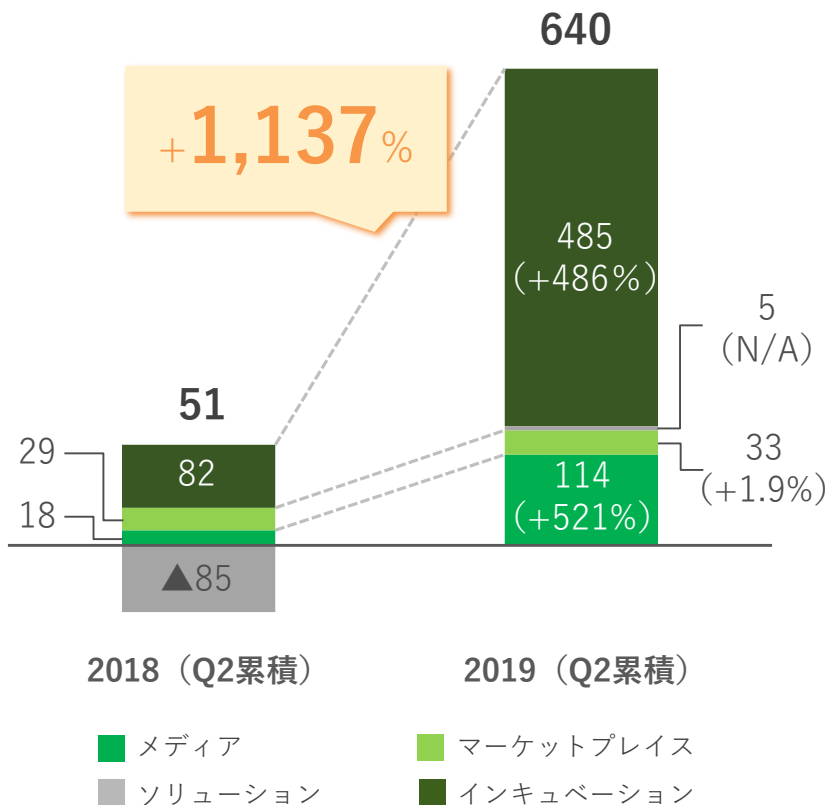
- **オークファンPro**は解約も一巡し安定軌道へ

\* 事業の概況をより正確に理解するため、公表済みの四半期有価証券報告書記載のセグメント数値とは異なる数値を用いています。(主に前期末にまとめて計上した決算修正の項目を発生時期ごとに振り分けたため)

# セグメント別業績 – 営業利益

- 投資収益が連結利益を牽引。メディア・マーケットプレイスでは一部先行投資を行うも増益ペースは堅持

(単位：百万円)



## インキュベーション

- Q1の売却に加え、Q2もキャピタルゲインの大きな売却を実施

## マーケットプレイス

- 既存事業堅調。オタメシ、NETSEA集客に「突っ込む」(成果はQ3～)

## メディア

- 18年7月のオークファンProの価格改定により収益性が大幅改善
- スクール集客も「突っ込む」(同上)

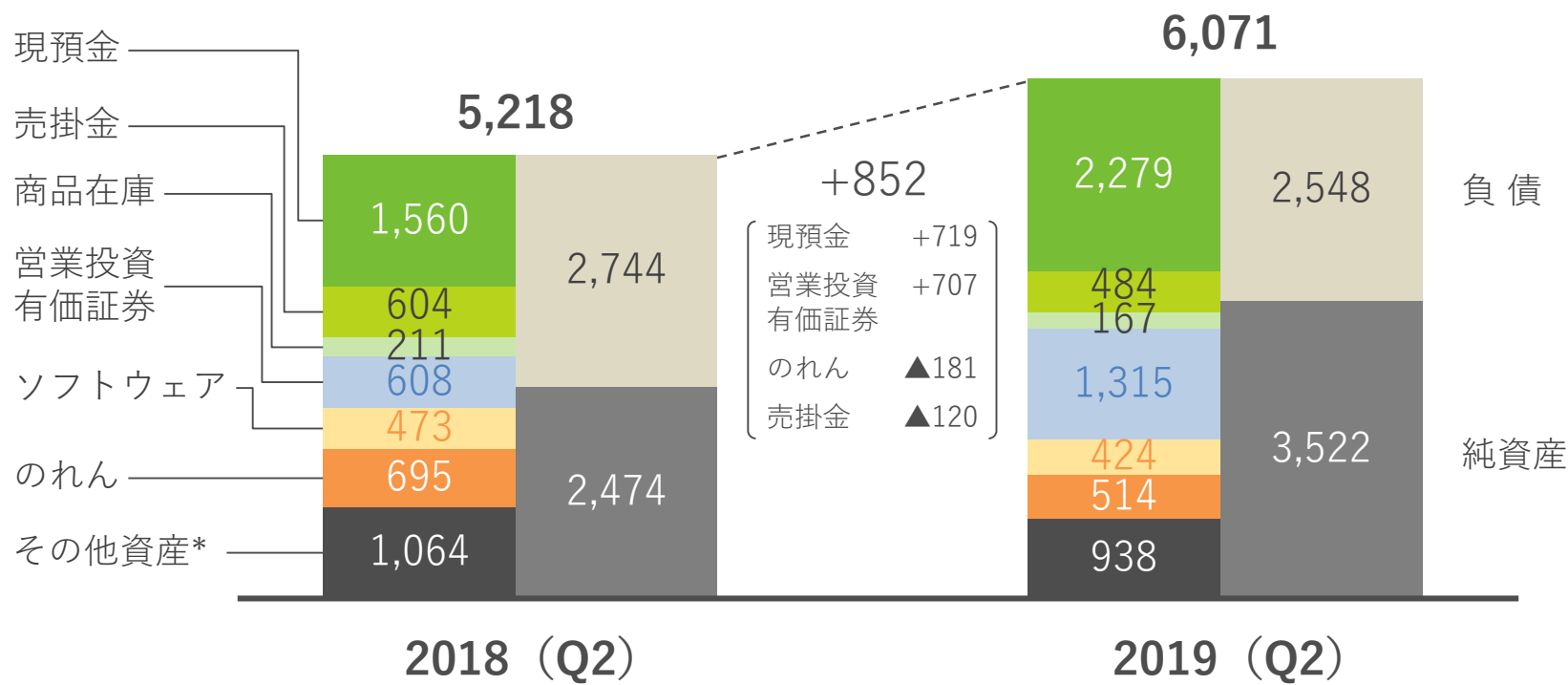
## ソリューション

- 前期は貸倒損失の影響で大幅赤字。今期は安定的に推移

# 資産の推移

- 現預金・投資残高が増加した結果、**総資産は16%増え6,071百万円**に。  
また**自己資本比率58%**と、今後の**投資余力も十分確保**

(単位：百万円)



\* 繰延資産を含む



# 通期の業績見通しを上方修正

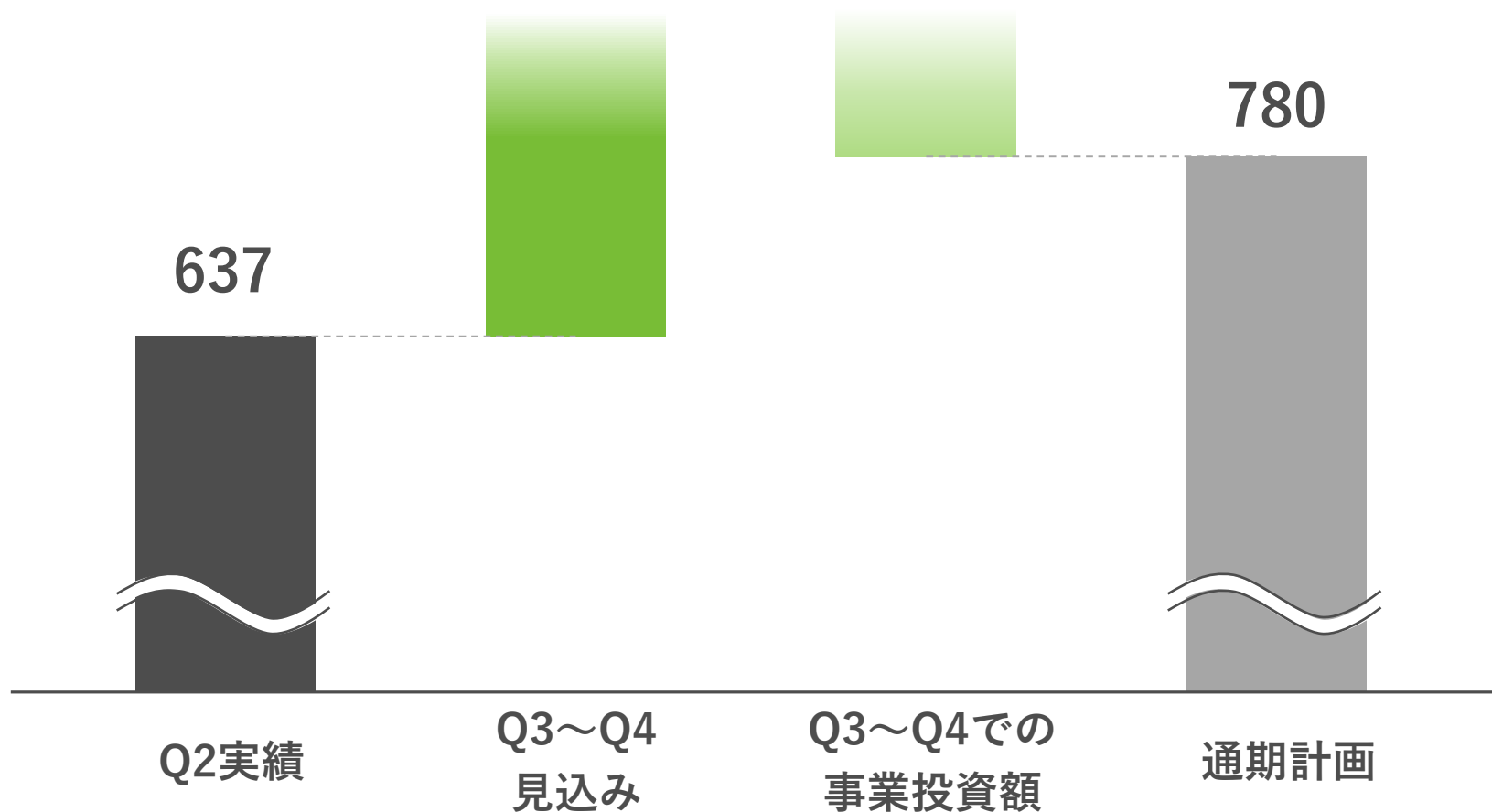
- 上半期進捗を受け、  
営業利益・経常利益を30%、当期利益を42%上方修正

	当初計画			修正後計画	
	計画値	達成率		計画値	達成率
<u>連結売上高</u>	7,400	45.4%	据え置き →	7,400	
<u>営業利益</u>	600		+30.0% →	780	82.1%
<u>経常利益</u>	600		+30.0% →	780	81.7%
<u>当期利益</u>	350		+42.9% →	500	95.9%

# なぜ30%の修正なのか？もっと利益を出せるのでは？

## ■ 経常利益の積み上げイメージ（現時点計画）

Q3以降発生する利益は、積極的に成長分野への投資に突っ込みます！



# 引き続き、投資対象領域は「オタメシ」と「スクール」

## ■ 投資対象領域（予定）

### 投資対象領域：

成長性及び事業性が明らかな既存事業  
（オタメシ、オークファンスクール事業）

### 目的：

プロモーション（集客）、販促等

### 投資回収見込み：

今期～来期





## 上期の進捗①：オタメシを東京ガス株式会社にOEM提供

- オタメシが扱う賞味期限切迫・パッケージ変更品・期間限定商品などを、東京ガス利用者に提供開始（4月25日～）



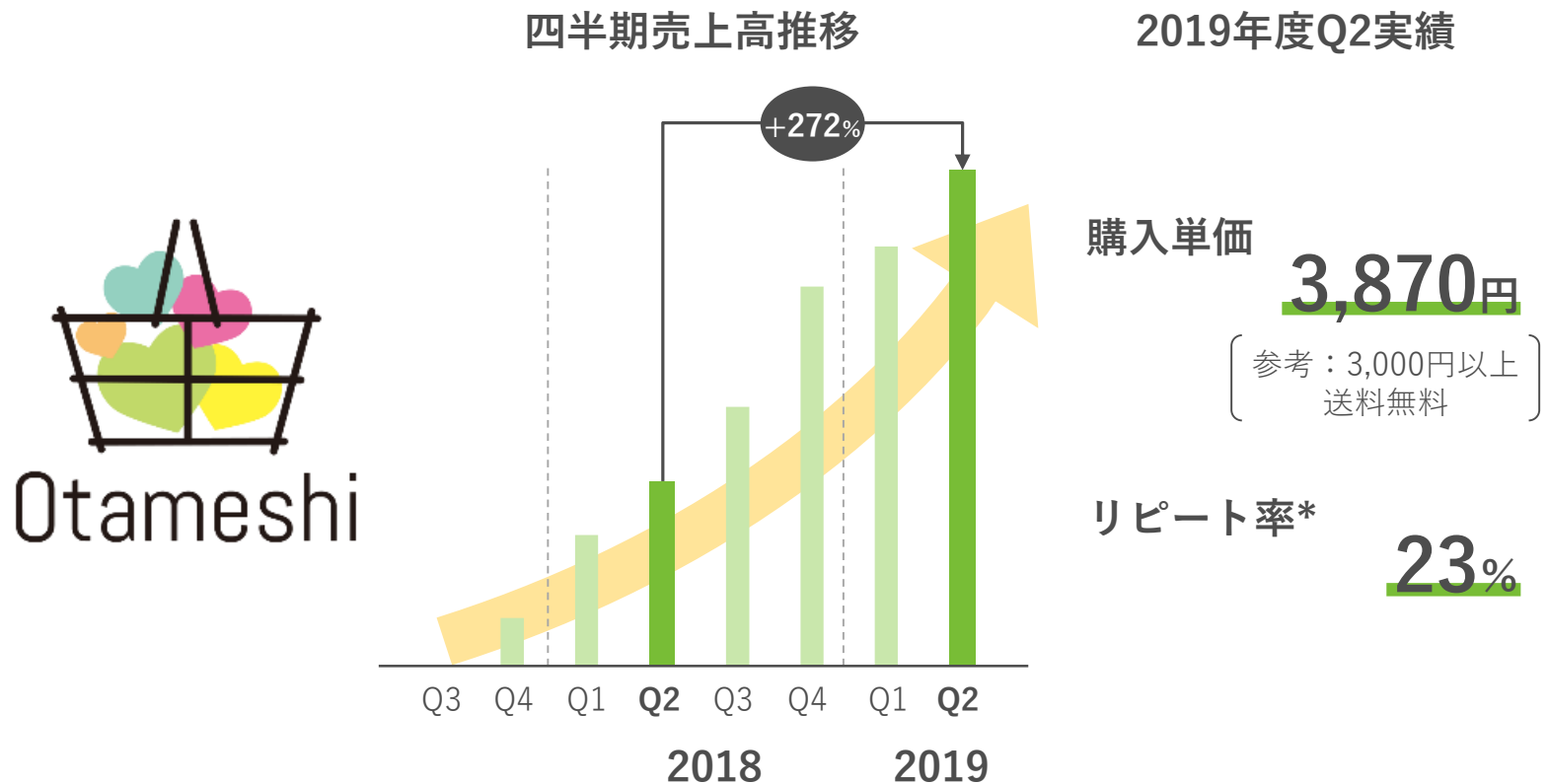
- オタメシ同様、購入金額の一部を社会貢献団体へ寄付するECサイト
- 運営（商品管理・販売・配送等）はオークファングループにて対応
- myTOKYOGAS\*へ登録すると、パッチョポイントも獲得可能\*\*

\* 東京ガスとガス・電気いずれかの契約があるご家庭のお客様が加入できる無料のWeb会員サービス

\*\* 本サイト開設から2019年7月31日までの期間、購入された商品価格の1%分の「パッチョポイント」を付与

## 上期の進捗②：オタメシは引き続き好調。下期はさらに加速へ

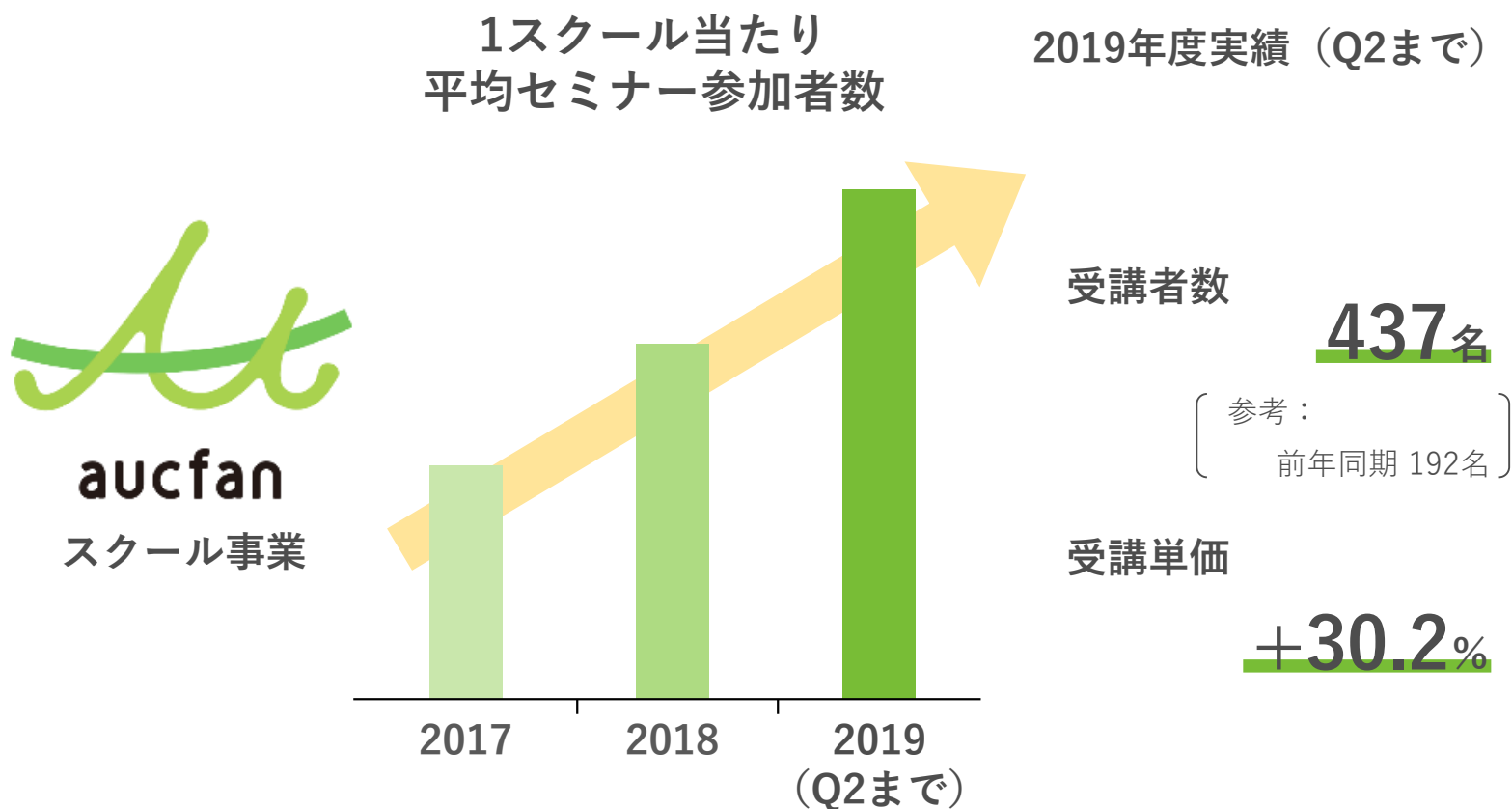
- 前年同期比+272%と急成長を継続。企業・顧客・社会が喜ぶ「三方よし」のビジネスモデルとしてさらに本格的に推進させます



\* 四半期リピート顧客数 ÷ 累計新規顧客数 × 100

## 上期の進捗③：スクールもプロモ強化に伴い、非常に好調

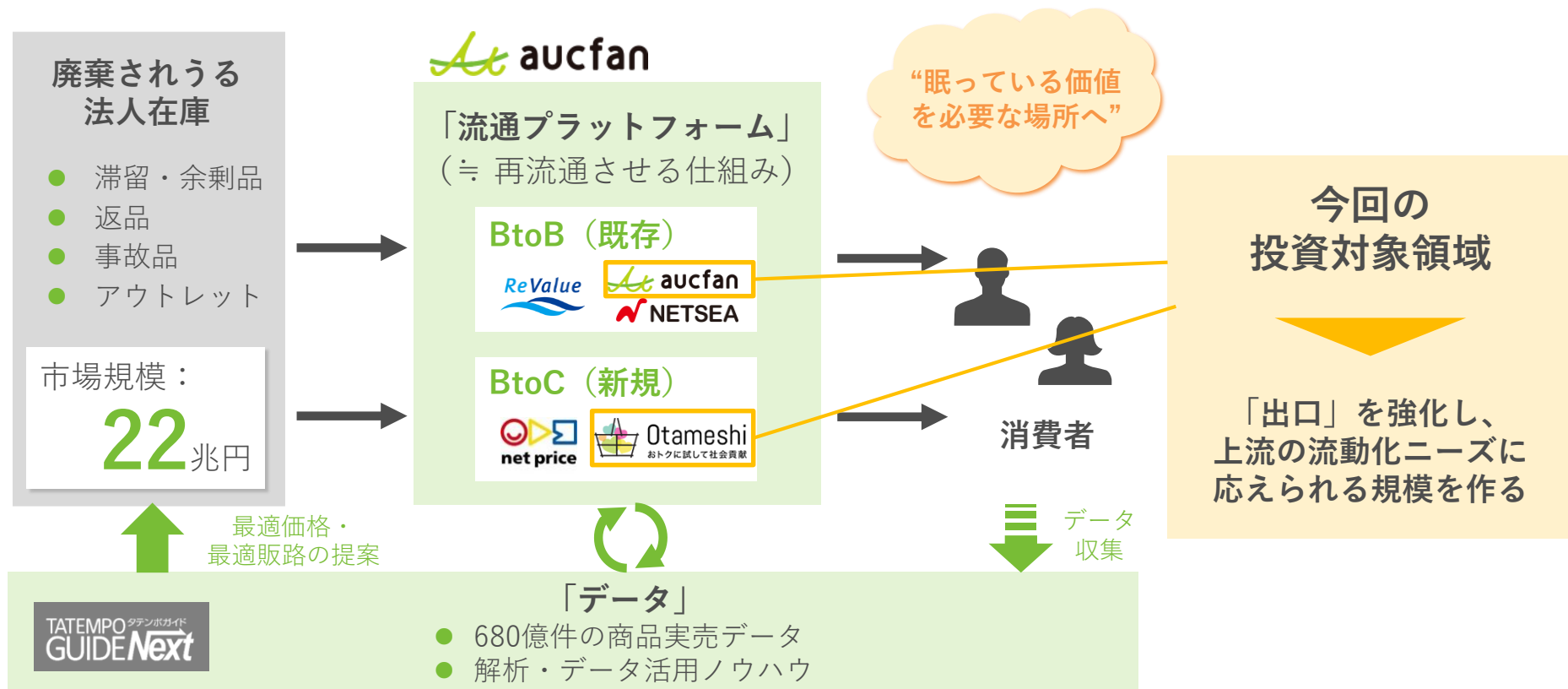
- 「副業・複業」時代の追い風もあり、**集客・決済ともに好調**。  
企業の滞留在庫の処分先としての活用も見据え、**組織化**に継続注力



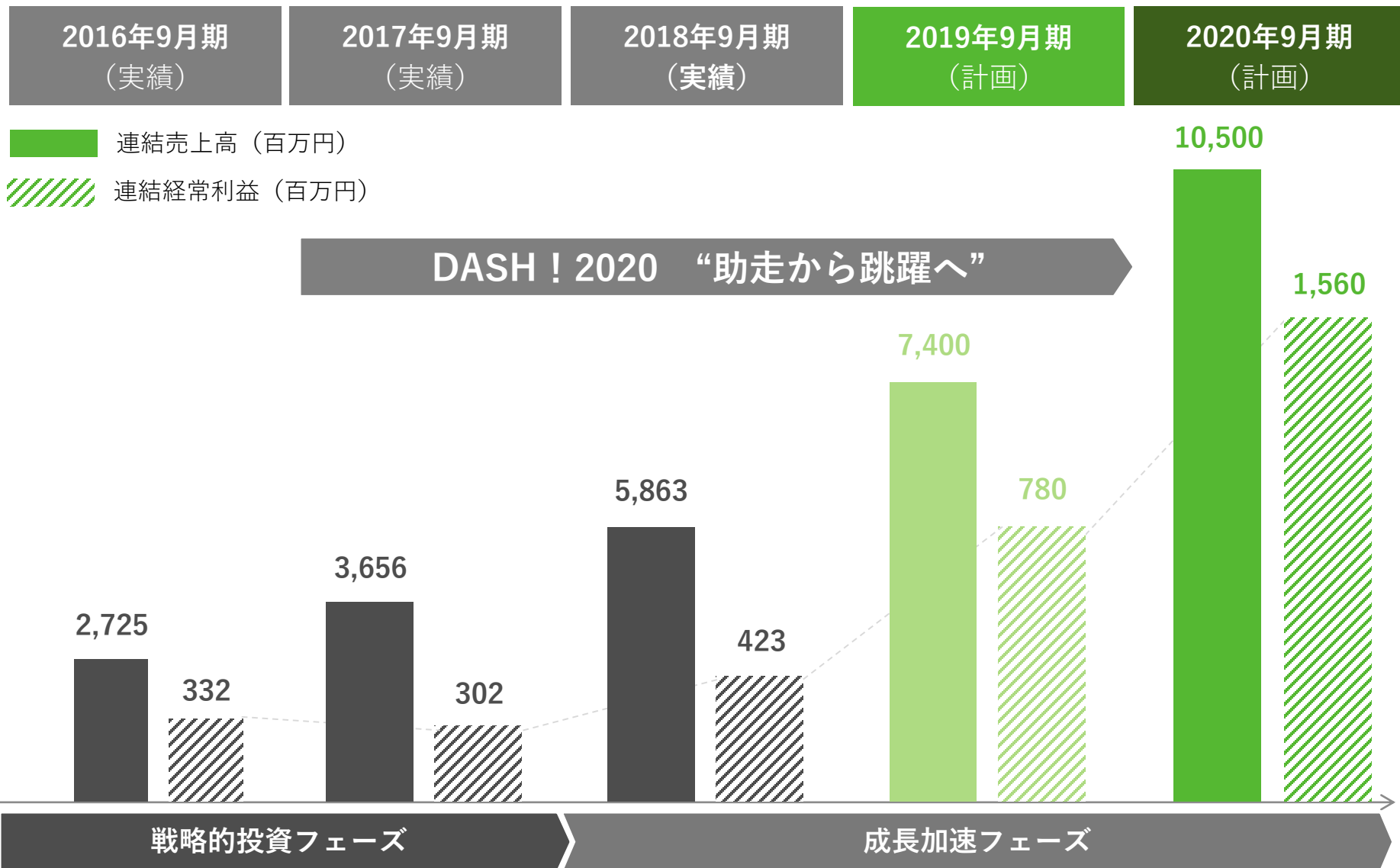
# 滞留在庫の流通プラットフォームを成長させ、圧倒的な規模を作る

- 今回の投資対象領域：流通プラットフォームの「出口」部分

(当社の目指す流通プラットフォーム)



# 中期経営計画 ～「DASH! 2020」～



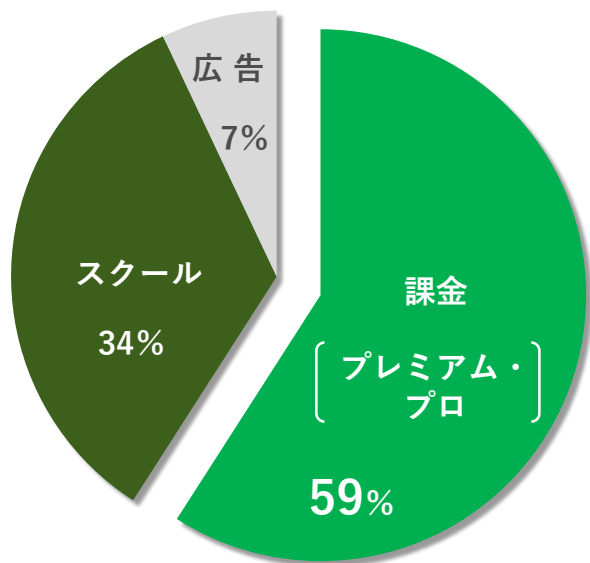


3 主要事業の概況（数値）

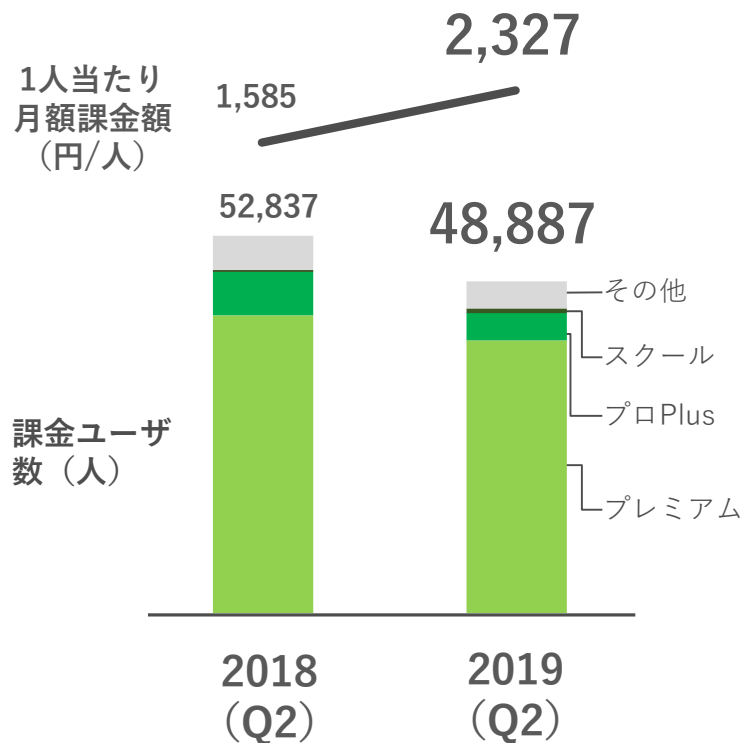
# メディア事業

- 課金・スクール売上（継続課金収入）が引き続き伸長。  
1人当たり月額課金額が大幅増加し、安定的な収益の土台を再構築

サービス別売上構成比（19年度Q2）



課金ユーザ数、1人当たり課金額

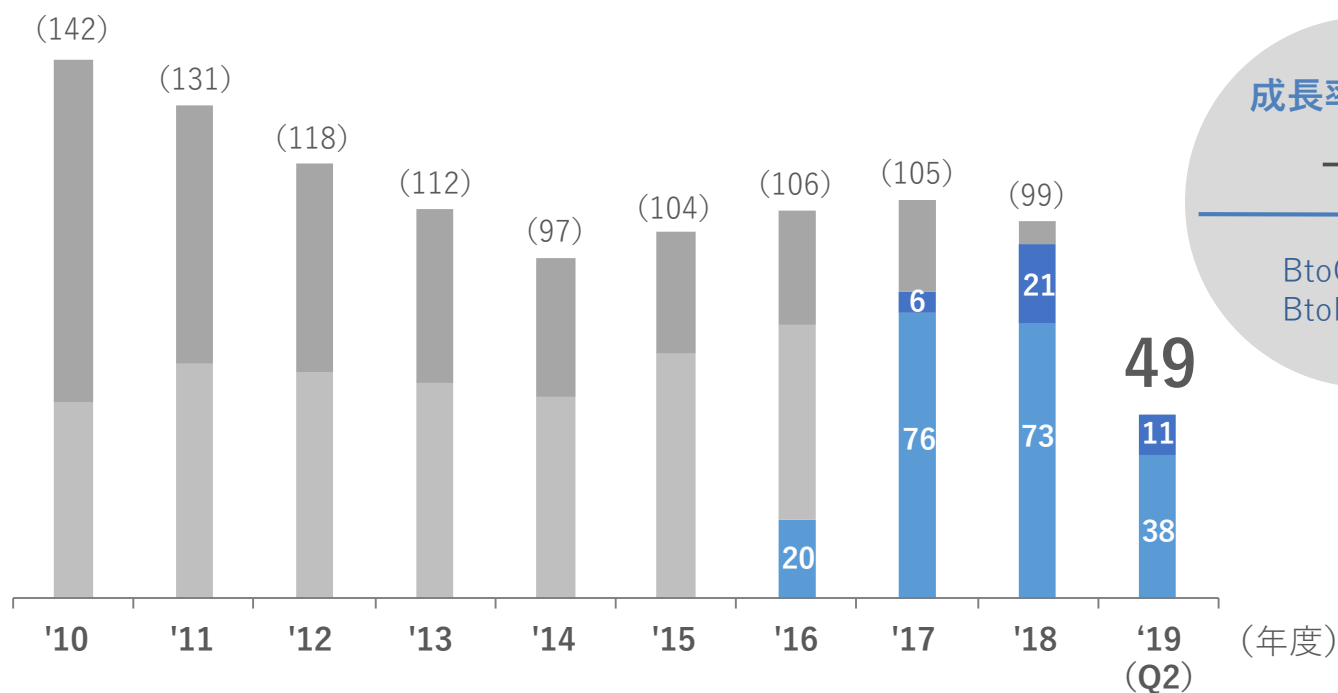


# マーケットプレイス事業

## ■ 通期で約100億円の連結流通高の見込み

### マーケットプレイス事業の年間流通額（億円）

- BtoC
- BtoB
- BtoC（当社連結前）
- BtoB（当社連結前）



成長率 (YoY)  
**+10.9%**

BtoC +31.5%  
BtoB +6.3%

注： 「BtoB」：NETSEA（2015年7月～）、リバリュー（2016年4月～）  
「BtoC」：ネットプライス（2019年1月～）、オタメシ（2018年5月～）、その他



眠っている価値を必要な場所へ。



aucfan

At

# 会社概要

## 商号

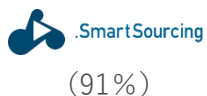
株式会社オークファン (Aucfan Co.,Ltd.)  
<https://aucfan.com/>

## 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

6億7,959万円 (2018年9月末現在)

## 従業員数

172名 (2018年9月末現在) ※連結従業員数

## 本社オフィス



# 事業概要：メディア事業

- 実売データを“あいまいなモノの価値を明確にする“相場情報に昇華させ、副業・複業事業者向けに月額課金サービスとして提供

## 価格データの収集

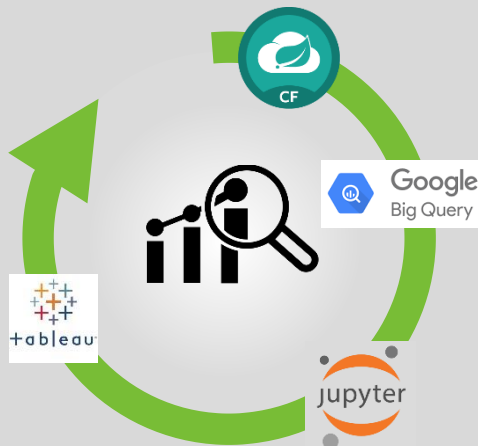
- ネットオークション
- 国内・海外ECサイト
- フリマアプリ
- ハンドメイドサイト

⋮



## 独自の分析・解析

- 機械学習、自然言語処理、統計処理



## 「相場情報」として aucfan.com で提供

- 月額課金、広告、スクール事業



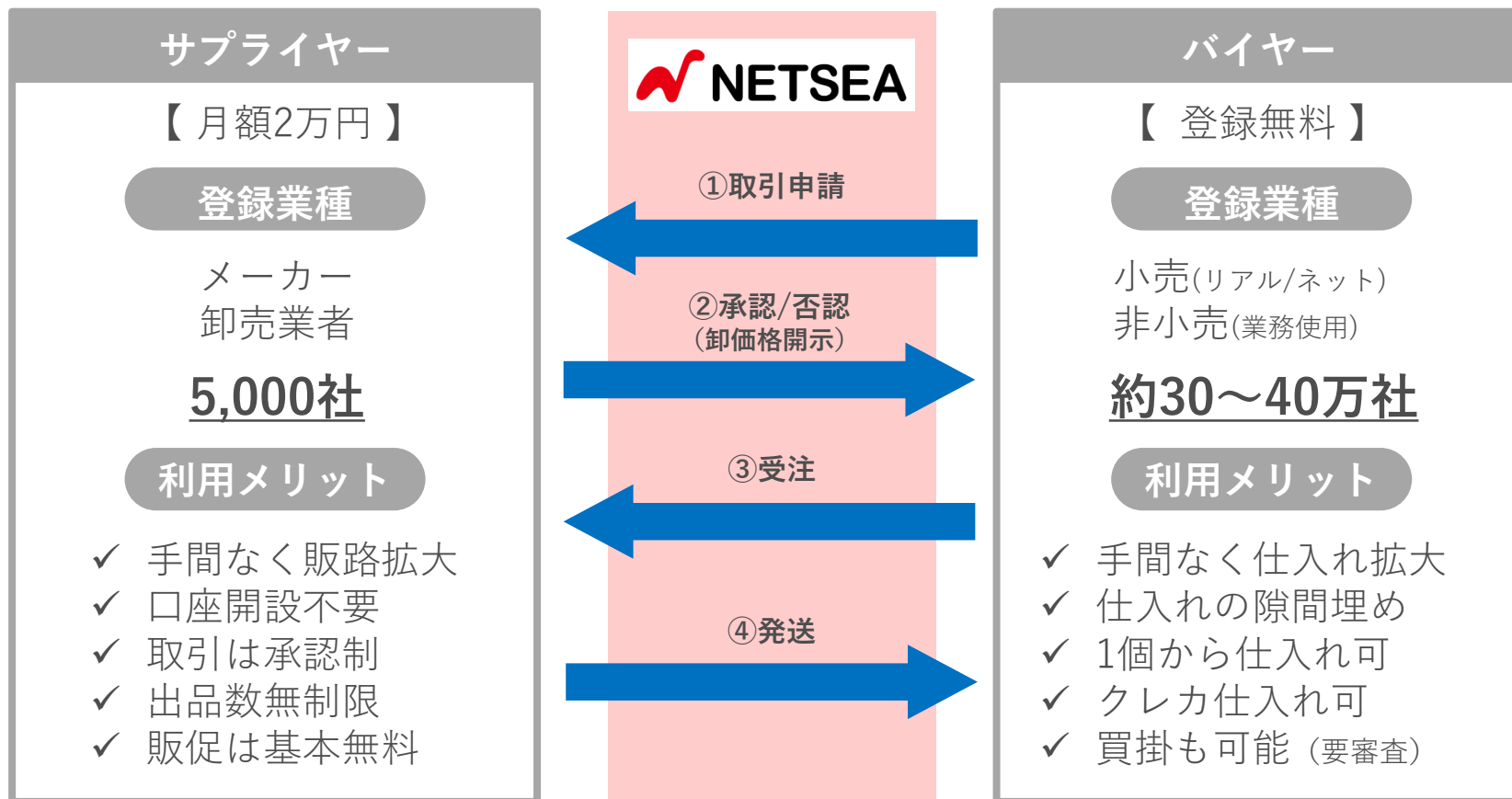
安く買いたい!

買って売ったらお金が稼げそう!



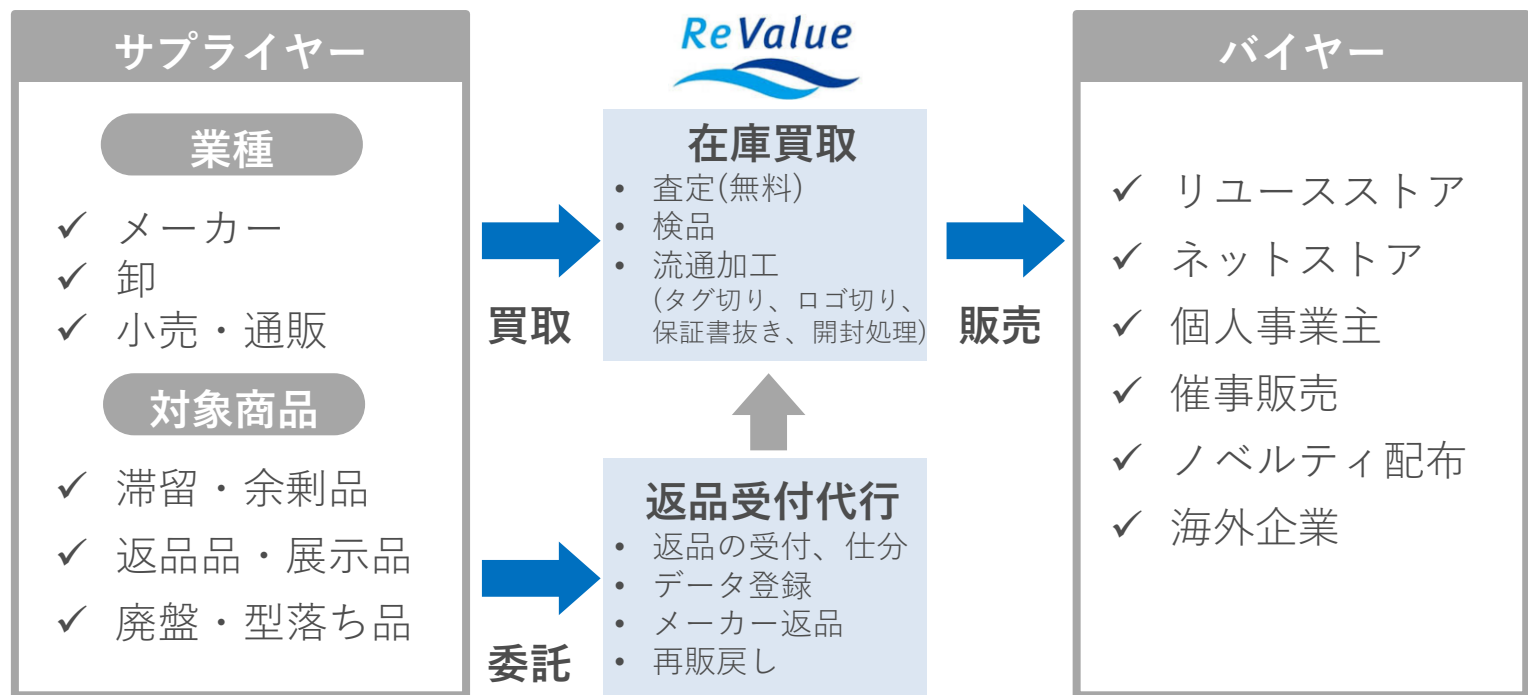
# 事業概要：NETSEA事業

- 『取引申請』等、BtoB卸モールならではの機能を備えた国内最大の「卸」⇔「仕入れ」のマッチングプラットフォーム



# 事業概要：リバリュー事業

- サプライヤーの商品在庫にまつわる課題を解決する「在庫流動化ソリューション」を提供



# 事業概要：ソリューション事業（タテンポガイド）

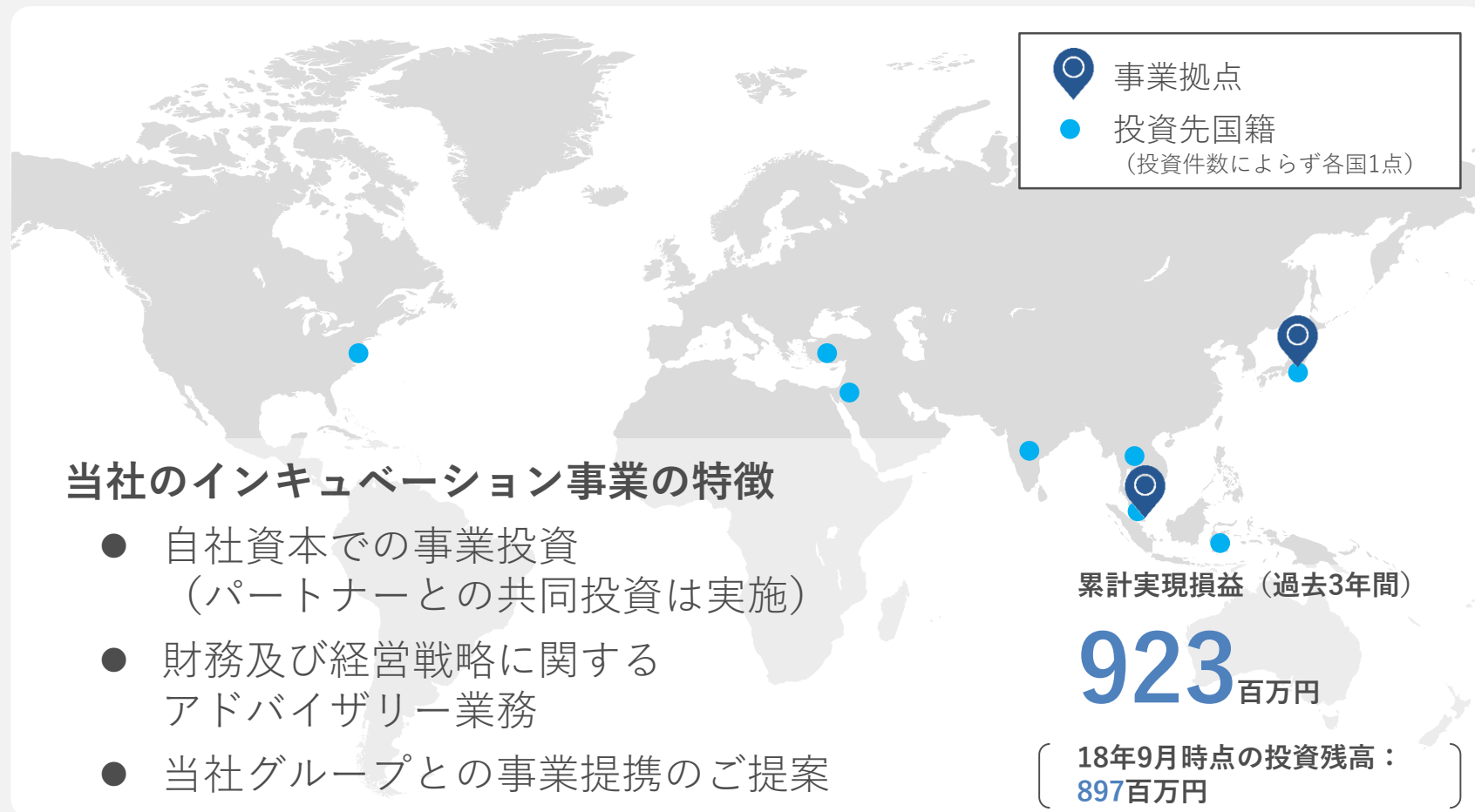
- ネットショップ・ECサイトの受注管理・在庫管理ツール『タテンポガイド』の開発・販売

導入社数  
**1,000社**  
以上



# 事業概要：インキュベーション

- 東京・シンガポールの2拠点から成長性の高い全世界の企業へプロフェッショナルサービスを提供







## 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。