

2021年9月期（第15期）
決算説明会資料

株式会社オークファン <3674>
2021年11月12日



ページ数

1	オークファングループについて	5
2	2021年9月期 決算概要	19
3	2022年9月期 計画	21
4	当期(2021年9月期)の振り返り と 来期(2022年9月期)の施策	27
5	APPENDIX	35



商品流通プラットフォーム事業の中核NETSEA
の最重要指標 **GMV(流通額)が拡大**



GMVの更なる極大化を目指し、来期に向け
事業の選択と集中を実施

2021年9月期の振り返り（サマリー）

最重要指標 GMV(流通額)が拡大

商品流通プラットフォーム事業の中核

NETSEAの GMVが 136%の成長 *1

来期以降もさらなる成長を狙う

事業の選択と集中を実施

SMB*2をターゲットとした「aucfan」「NETSEA」「NETSEAオークション*3」を注力事業とし、大企業向け・個人向けサービスは撤退*4

GMVを最重要指標とし、先行投資を実施。

*1 前年比。NETSEA、NETSEAオークションにおける流通額。NETSEAでの感染症対策グッズ流通を除く実力値にて計算。

*2 Small and Medium Business、中小企業。個人事業主を含む。

*3 旧ReValueBtoBモール

*4 大企業向けSaaS「zaicoban」、寄付型ショッピングサイト「otameshi」、法人向け販売など



1 オークファングループについて

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。

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

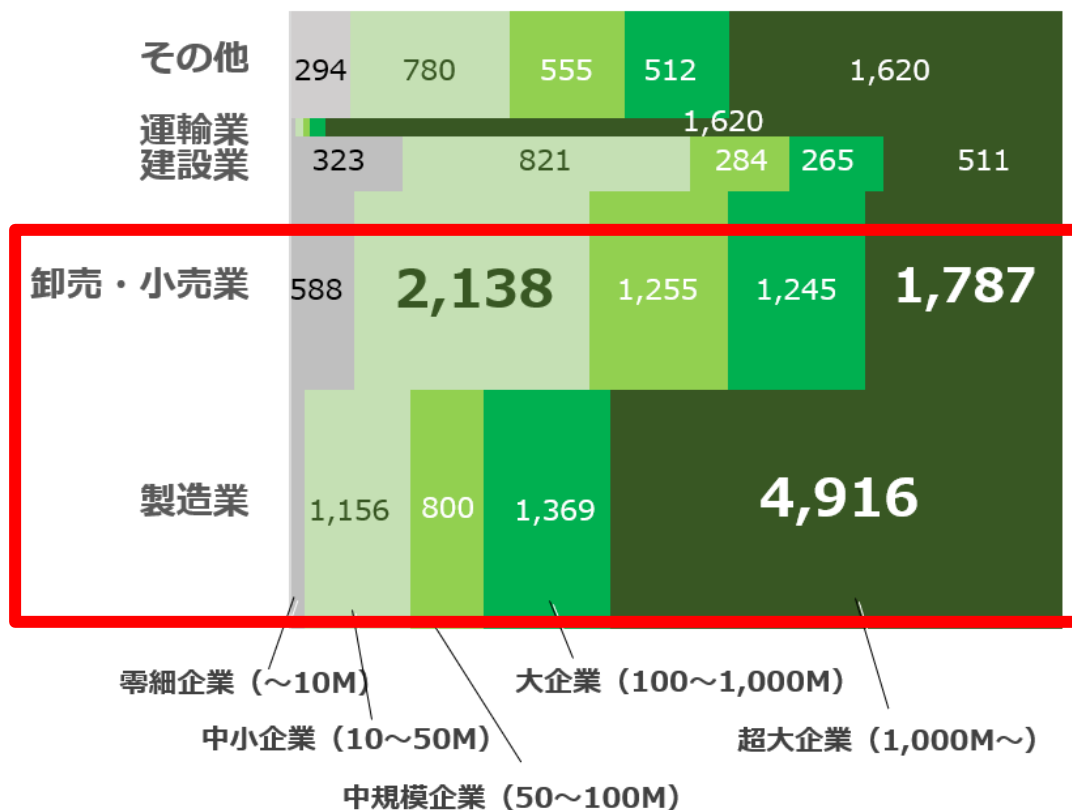
商品在庫の廃棄ロスは解決すべき大きな課題 アフターコロナでさらに深刻化



商品在庫廃棄損
= 22兆円*2

(流動資産廃棄損の内訳)

単位：10億円



*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

分野	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



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

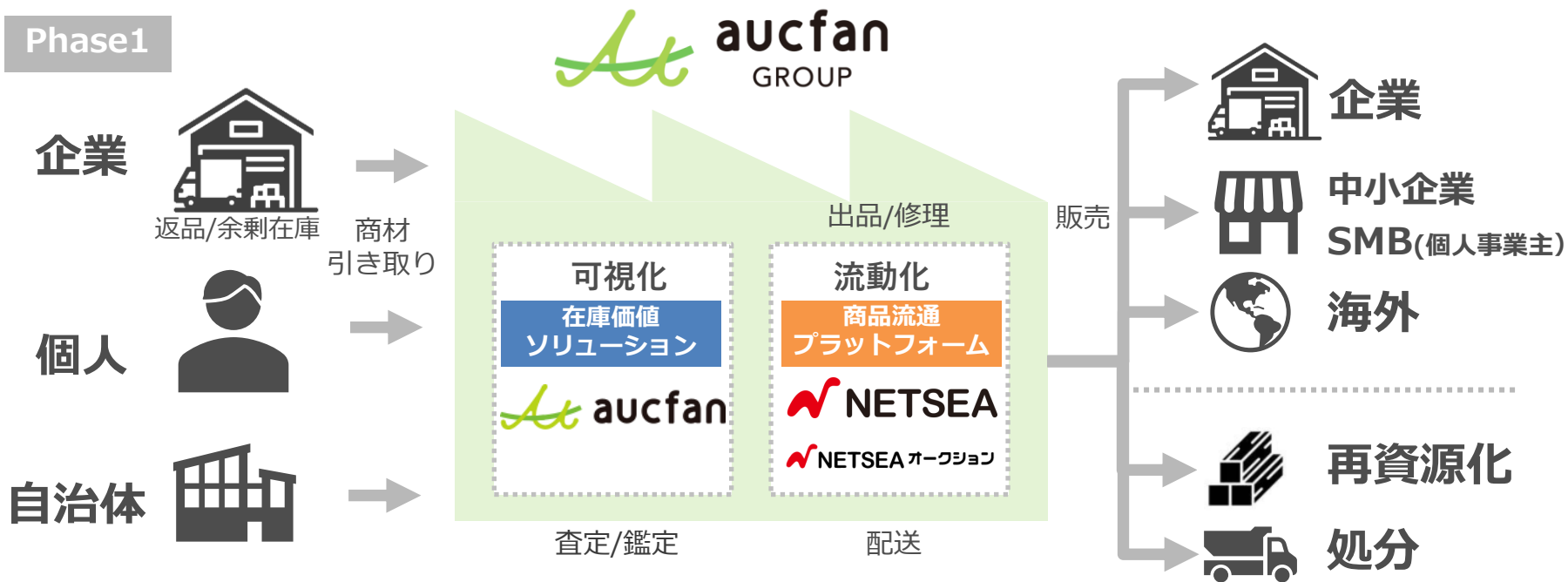
12兆円×18% = **2.2兆円**の市場ポテンシャル

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

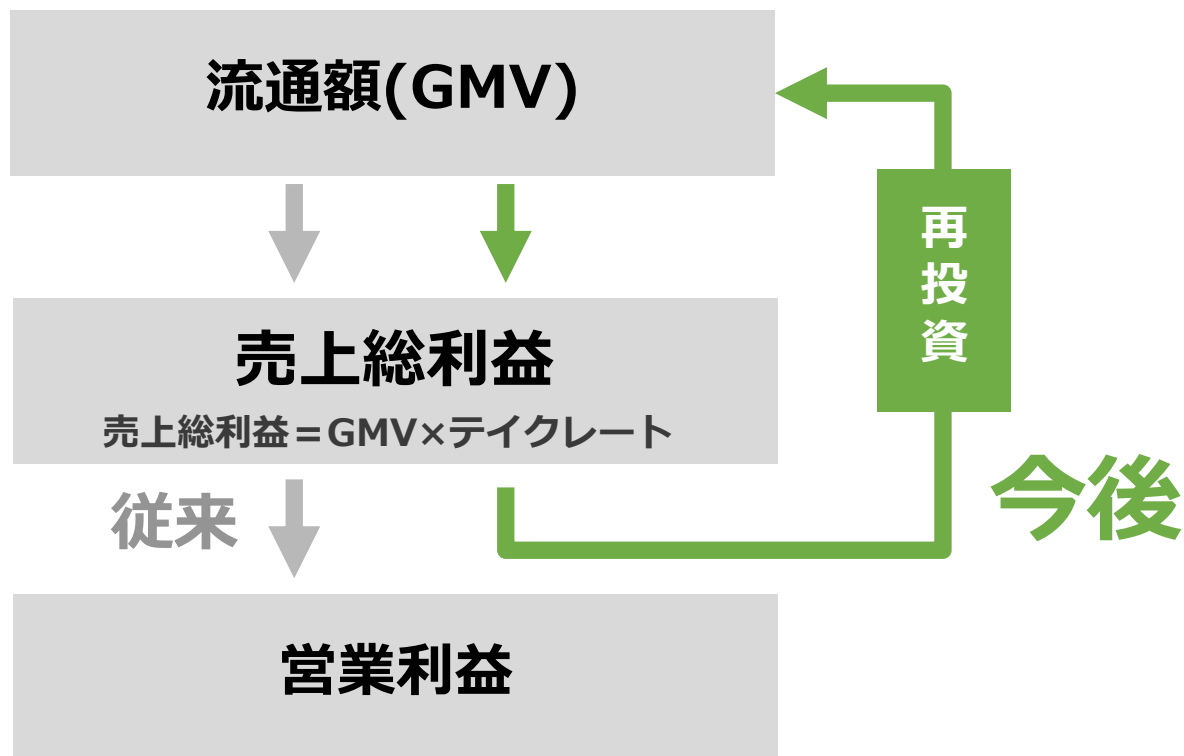
商品流通プラットフォーム事業

 NETSEA  NETSEA
オークション

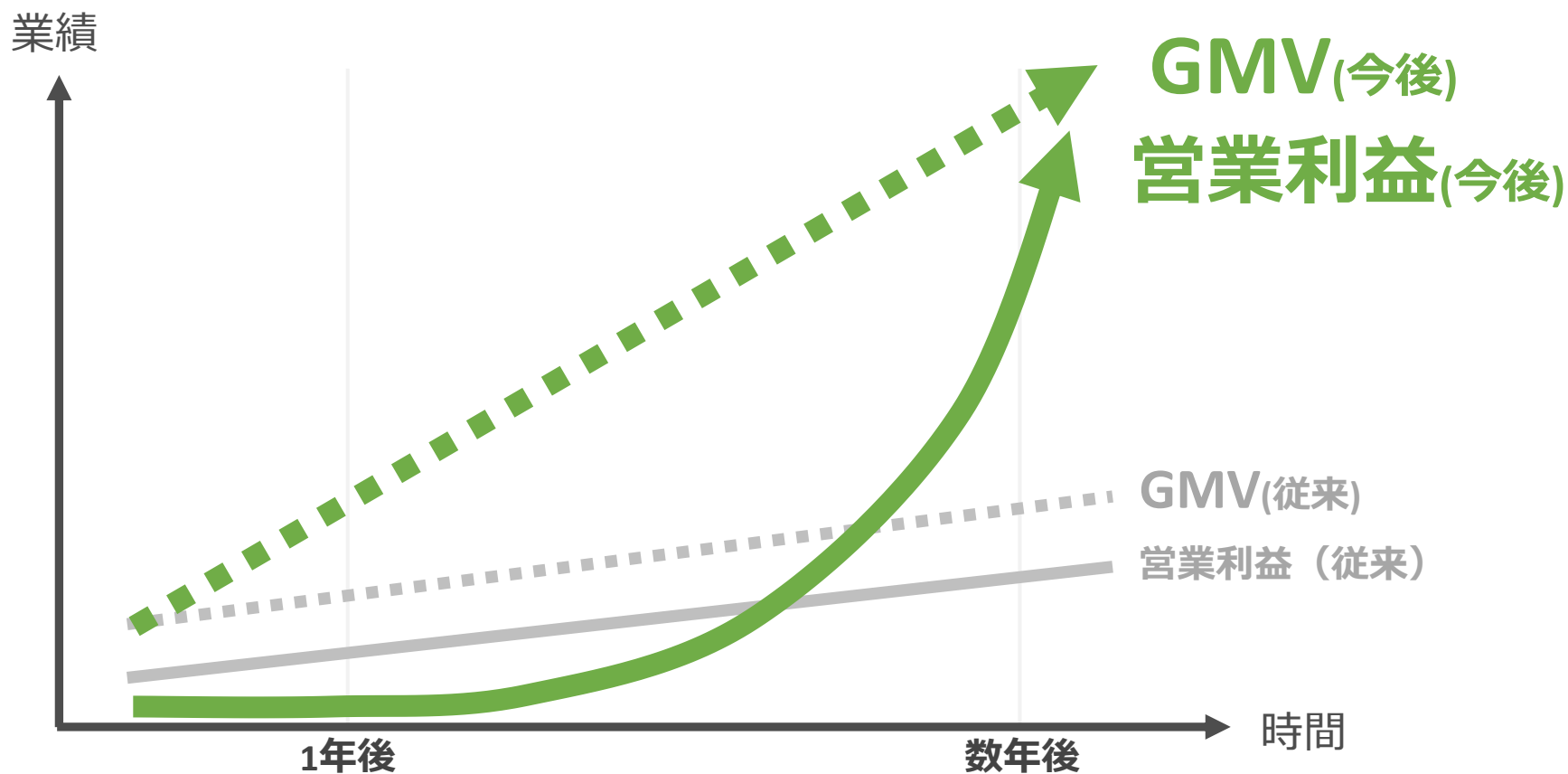
最重要

GMV
(流通額)

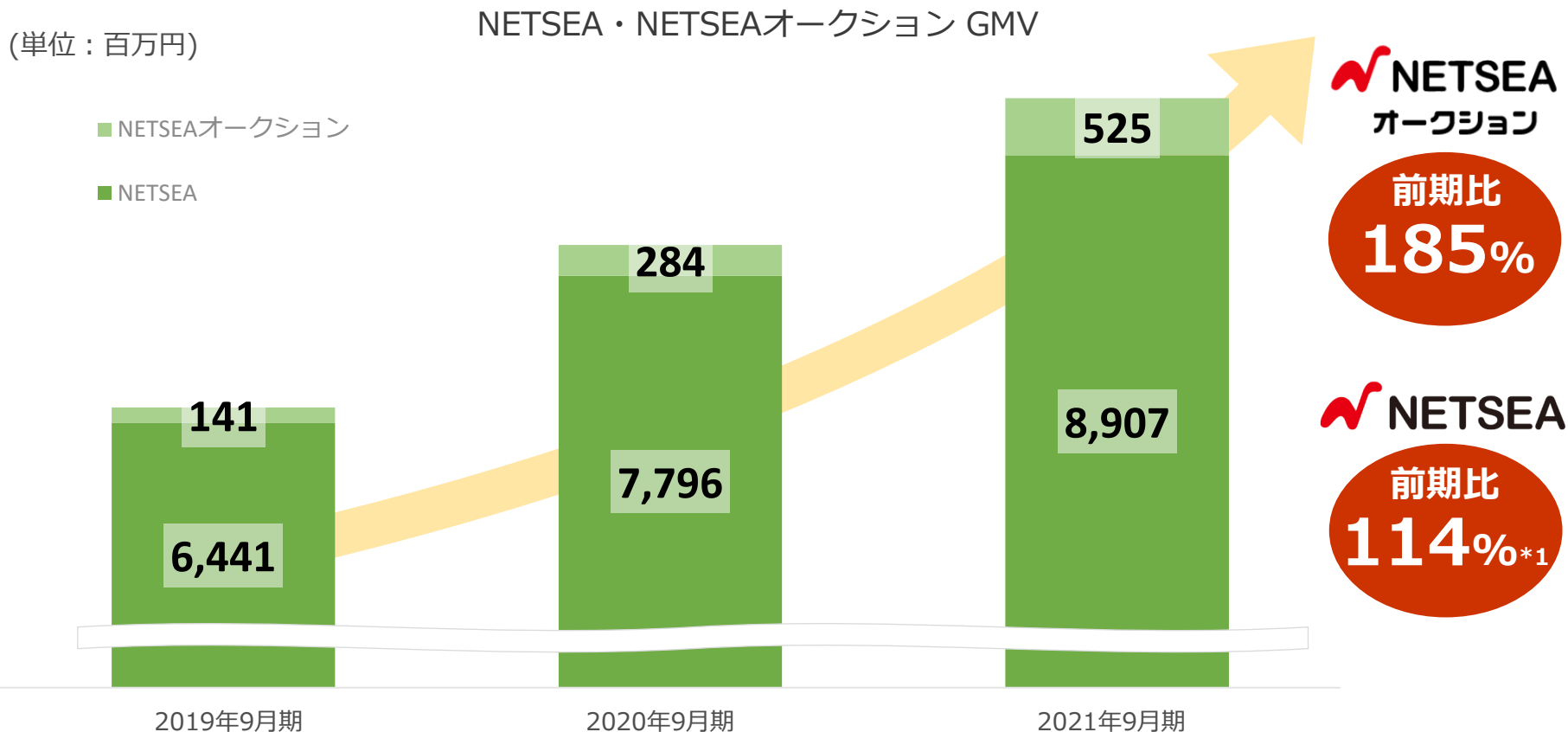
勝ち筋が見えたため、利益を再投資し GMV・売上総利益を極大化



結果として 数年後の営業利益を最大化させる



コロナ特需後も高成長を継続

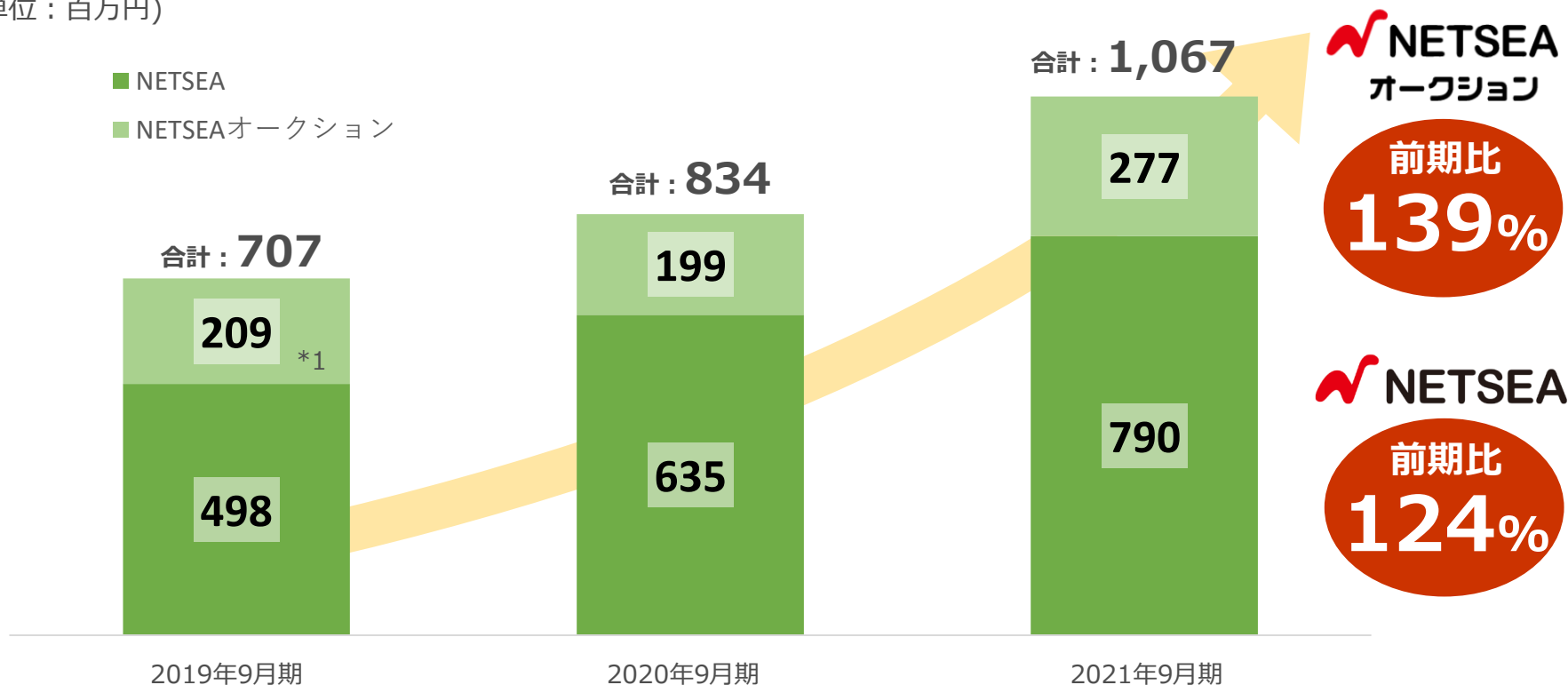


*1 感染症対策グッズ流通を含む合計流通額で計算。

売上総利益も着実に増加

(単位：百万円)

NETSEA・NETSEAオークション 売上総利益



*1 2019年9月期は法人向け卸販売を一部含む

*管理会計ベースで算出



2 2021年9月期 決算概要

注力事業*₁は売上総利益が122%に成長するも、GMV拡大のため先行投資を開始し、営業利益は減少

(単位：百万円)	業績		
	当期(2021/9)	前期(2020/9)	前期比
売上高	8,344	7,884	106%
-注力事業	3,556	3,160	113%
-インキュベーション事業	1,734	1,277	136%
-撤退事業* ₂	3,053	3,447	89%
売上総利益	3,538	3,108	113%
-注力事業	2,101	1,716	<u>122%</u>
-インキュベーション事業	1,023	536	191%
-撤退事業	413	855	48%
営業利益	583	809	73%
-注力事業	297	344	88%
-インキュベーション事業	751	473	159%
-撤退事業	▲465	▲7	-
経常利益	595	808	74%
当期純利益	151	428	35%

注力事業
売上総利益は
122%

*1 インキュベーション事業、撤退事業を除く事業

*2 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



3

2022年9月期 計画

BtoB卸・在庫流動化・返品 の分野にて新しい流れ

卸売 市場規模

商品在庫廃棄損

返品市場

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

300
兆円

22
兆円

2.2
兆円

海外では
1兆円企業、リーディングカンパニー
が誕生

国内でのNo.1シェアを狙う絶好の機会

卸売 市場規模

300
兆円

 NETSEA

商品在庫廃棄損

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

22
兆円

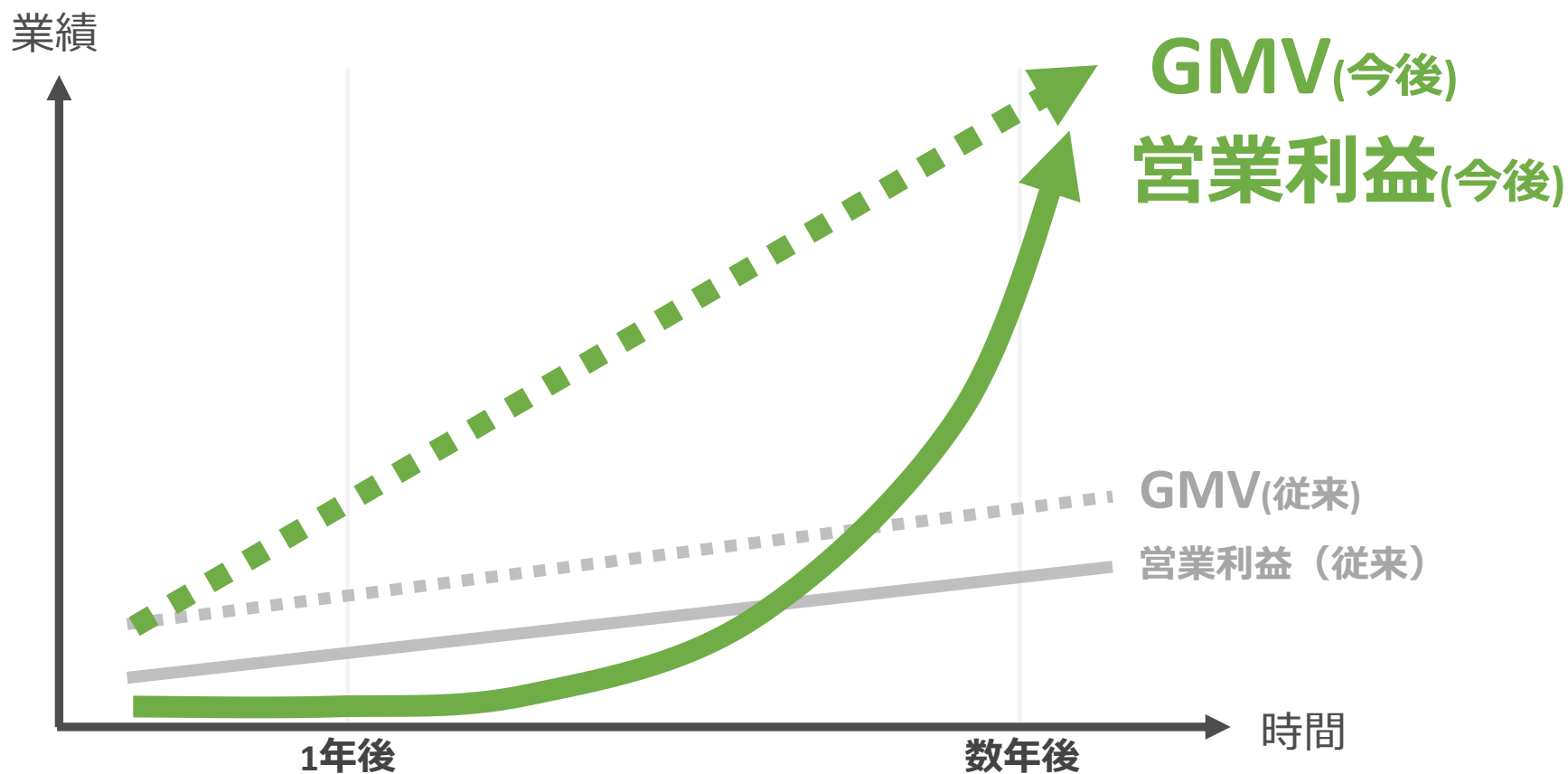
 NETSEA オークション

返品市場

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

2.2
兆円

利益を再投資し GMV・売上総利益を極大化



当社の成長戦略に向け、投資を果敢に実施

(単位：百万円)	連結		注力事業*1		インキュベーション事業
		前期比		前期比	
GMV			14,000	147%	-
売上高	5,200	62%	4,800	135%	400
売上総利益	3,100	88%	2,750	132%	350
営業利益(実力値)	700	119%	600	199%	100
先行投資額	600	-	600	-	-
営業利益(公表値)	100	17%	0	-	100
経常利益	80	13%			
当期純利益	50	33%			

*1 インキュベーション事業、撤退事業を除く事業

成長の加速が見込める場合は、更なる追加投資も検討

(単位：百万円)

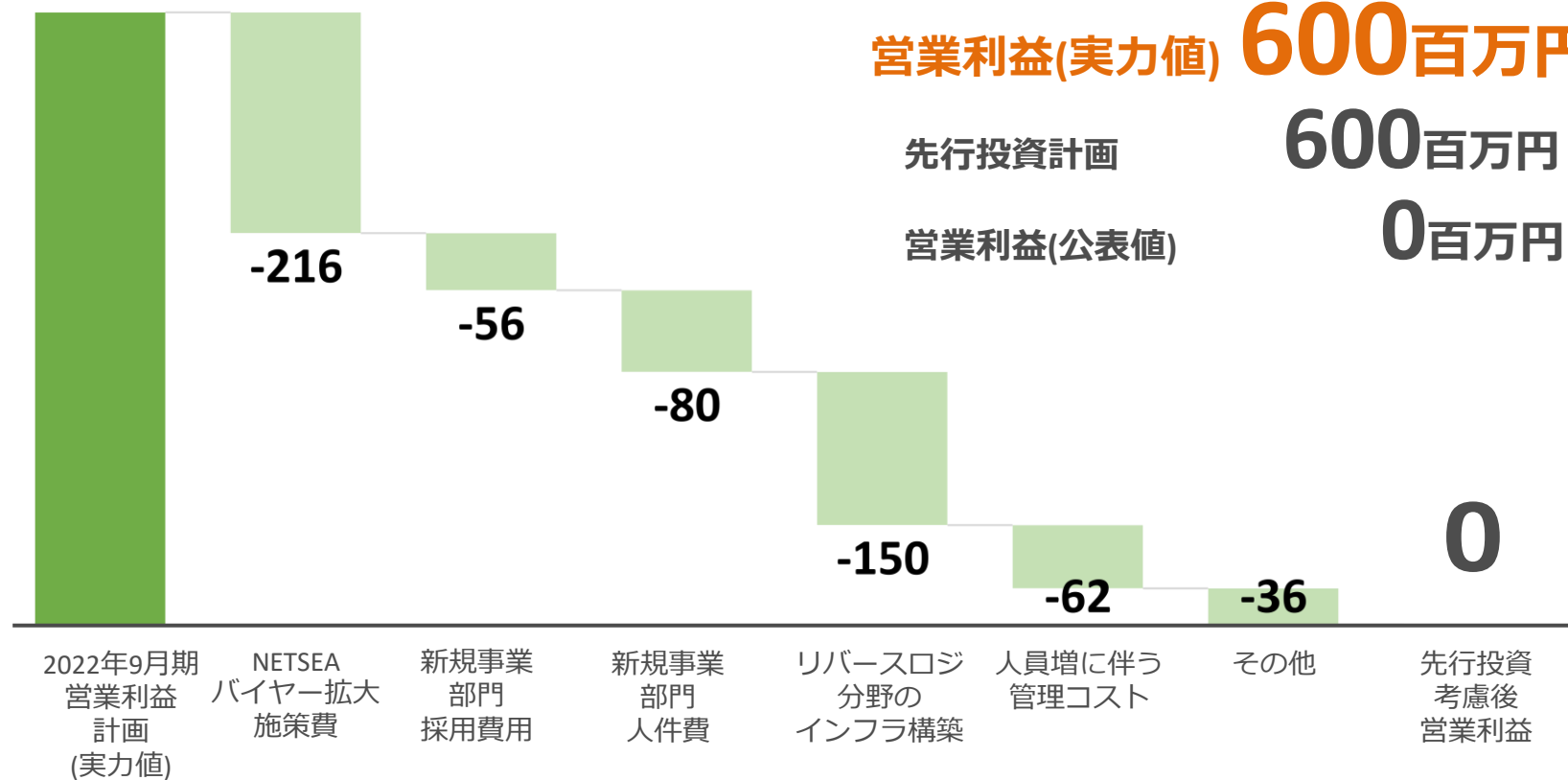
600

営業利益と先行投資計画

営業利益(実力値) 600百万円

先行投資計画 600百万円

営業利益(公表値) 0百万円





4

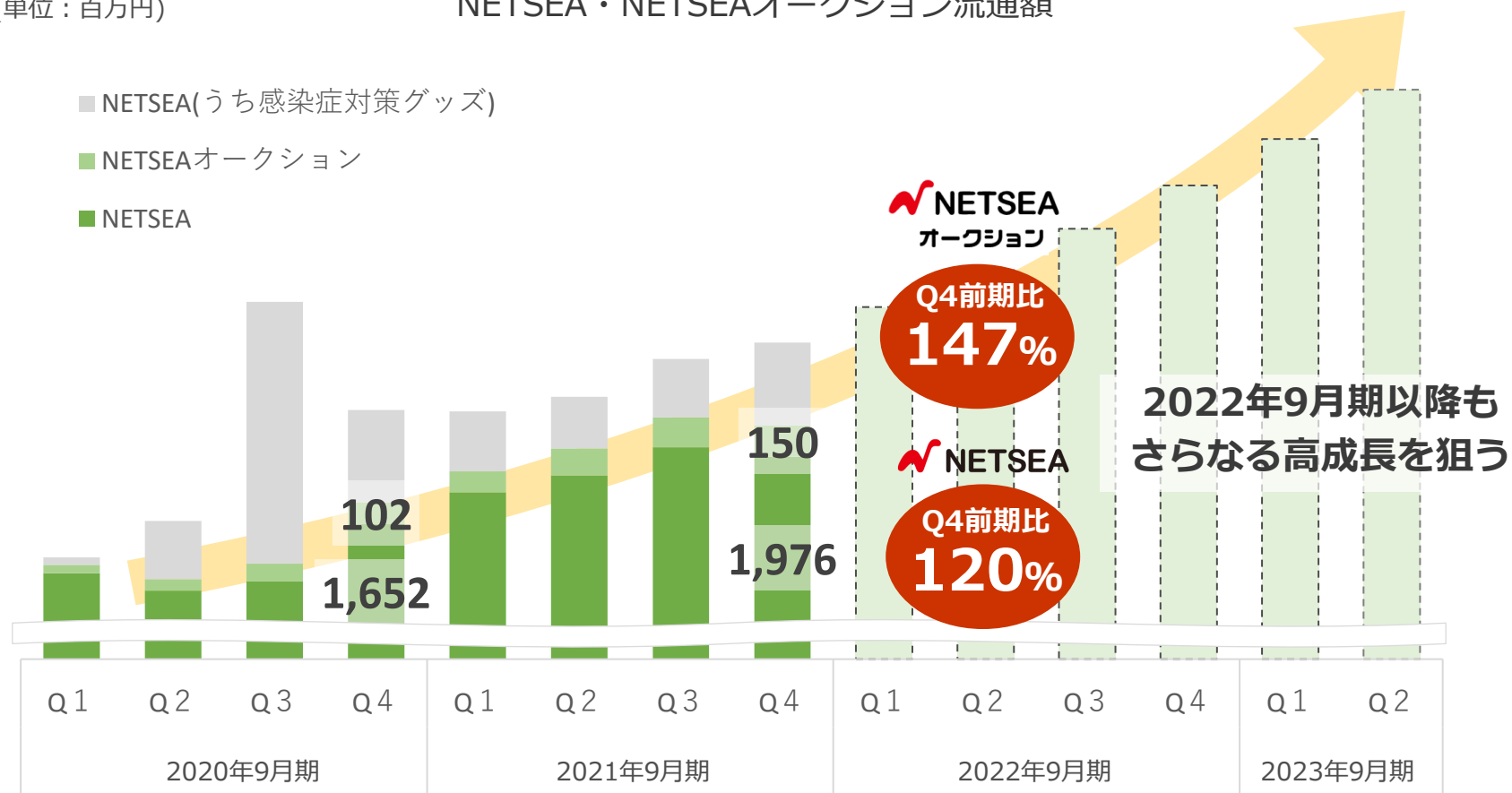
当期(2021年9月期)の振り返りと 来期(2022年9月期)の施策

1. 事業の選択と集中

NETSEA流通額がコロナ特需後も成長 グループの注力事業とし、リソースを集中

(単位：百万円)





NETSEA・NETSEAオークション流通額



スモールビジネスのDXを加速させる 卸流通のNo.1プラットフォームに



来期(2022年9月期)以降施策





-  海外を中心とした新規バイヤー獲得
-  オフライン流通を取り込む新規サービス
-  取り扱い商材・出展対象サプライヤー拡大
(例：食品卸 領域 ・ セレクトショップ向けなど)
-  自治体・大手企業向け運営代行サービス

SDGsに資する

Reverse Logisticsのリーディングカンパニーに

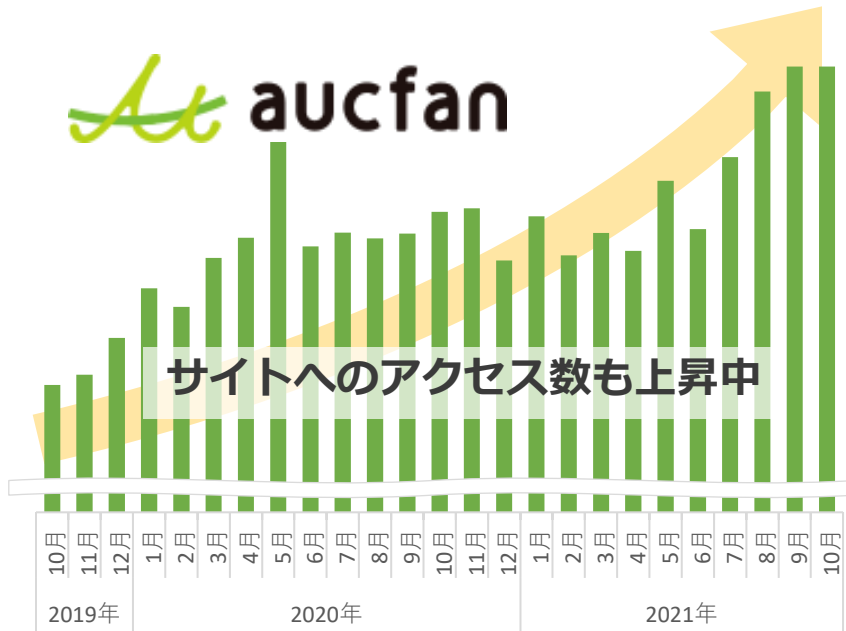


来期(2022年9月期)以降施策

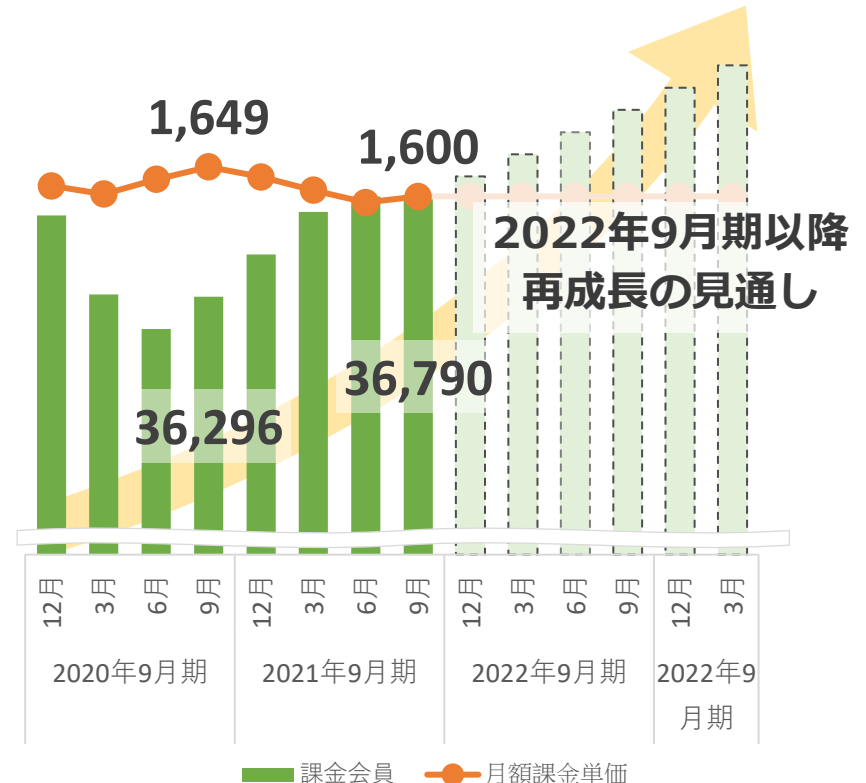
-  リバースロジの物流インフラ構築
-  買取カテゴリの拡張
-  リサイクル業者バイヤーの拡大
-  即時査定・返品管理システムの構築

祖業であるaucfan.com を SMBをターゲットとしてテコ入れ

aucfan.com アクセス数*1



aucfan.comサービス課金会員数・課金単価*2



*1 サイトセッション数にてカウント

*2 オークファンプレミアム会員、オークファンライト会員、オークファンプロPlus会員

日本最大級のSMB向けメディア に



来期(2022年9月期)以降施策



aucfan.comの大規模リニューアル
及び新規開発



オークファンロボのEC事業者向け拡販



SMB・副業ユーザー向け業務提供サービス

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

Re-Infra Company





ページ数

1	株主還元について	37
2	事業区分について	38
3	ビジネス会員数 推移について	39
4	当社グループについて	40
5	サービス詳細	44
6	会社概要	49

株主優待について

2021年9月期の株主優待は、以下よりお選びいただけます。

個人の方向け

①SDGS貢献 廃棄ロス削減セット

当社グループで流動化支援している賞味期限近い食品、使用期限の近い災害備蓄品などをご所有株式数にあわせ贈呈いたします。SDGsに貢献できる株主優待です。



※画像はイメージです

■ご優待内容

- ・ 300 株以上 500 株未満
5,000円相当のセット
- ・ 500 株以上 1,000 株未満
7,000円相当のセット
- ・ 1,000株以上
15,000円相当のセット

事業者様向け

②「NETSEA」クーポン

BtoB卸モール「NETSEA」でご利用いただける株主優待券です。生活雑貨・アパレル等を中心に様々な商品を仕入れることが可能です。



※画像はイメージです

■ご優待内容

- ・ 300 株以上 500 株未満
5,000円相当のクーポン
- ・ 500 株以上 1,000 株未満
7,000円相当のクーポン
- ・ 1,000株以上
15,000円相当のクーポン

配当について

当社を取り巻く市場環境や世界情勢を鑑み、引き続き検討を進める。

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

従来

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

 タデノボガイド

 zaicoban

管理・その他

インキュベーション事業

今回から

注力事業

商品流通プラットフォーム

 NETSEA

 NETSEA
オークション

在庫価値ソリューション

 aucfan

 オークファンロボ

繋げる世界 広がる未来
good sellers

 タデノボガイド

管理・その他

撤退事業

商品流通プラットフォーム

 Otameshi

法人向け卸販売

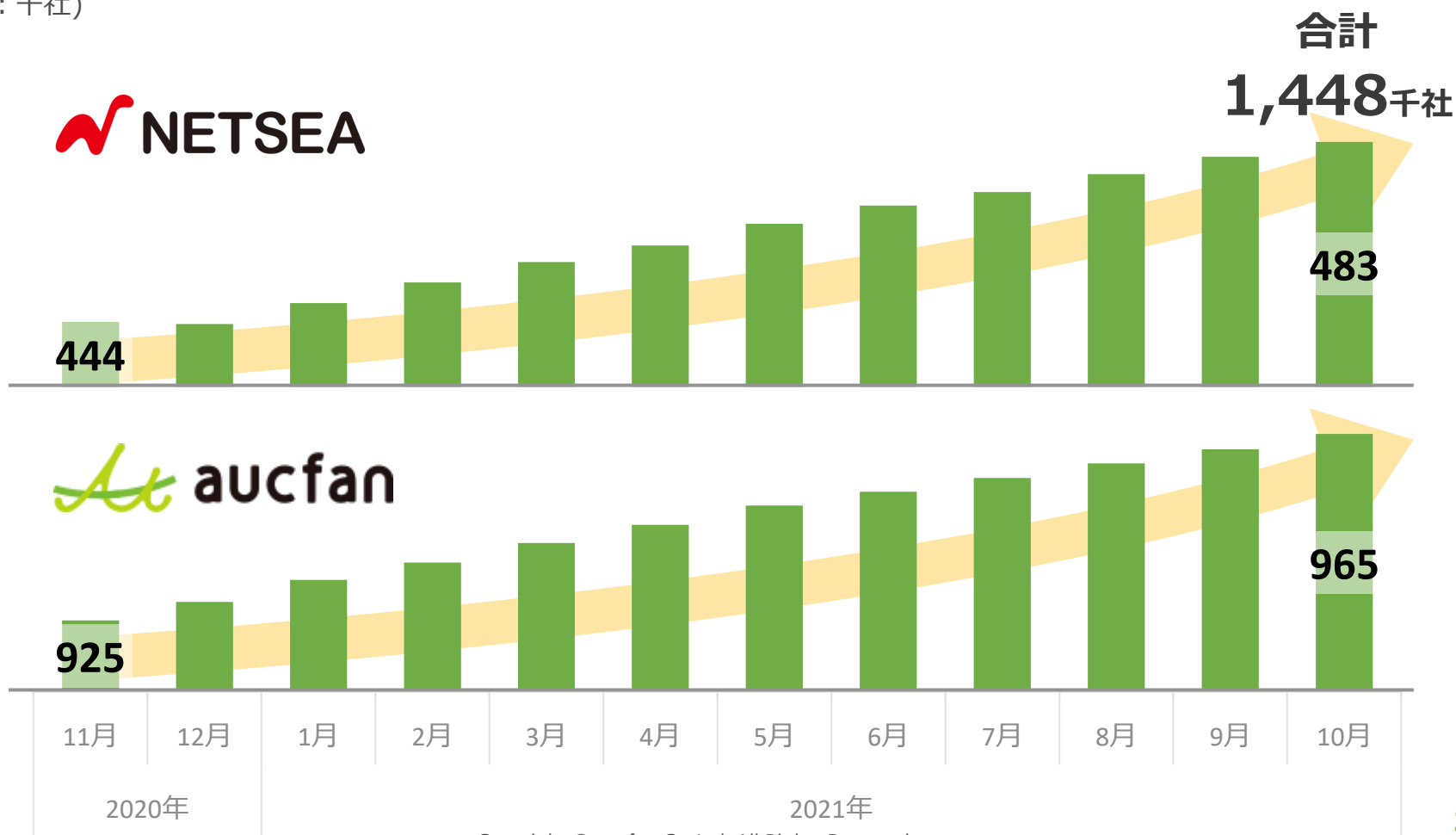
在庫価値ソリューション

 zaicoban

インキュベーション事業

ビジネス利用のNETSEAバイヤー・aucfan会員は、 堅調に増加し140万 を超える規模に

(単位：千社)



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



【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

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

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

At aucfan (オークファン)

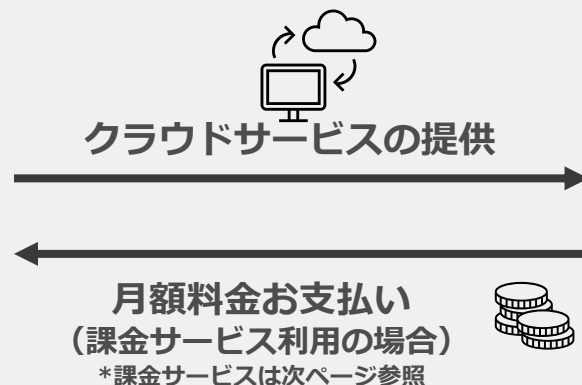
ネットショッピング・オークションの相場、統計価格比較サービス

- ・ 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



※2021年9月時点

ビジネスモデル



aucfan (オークファン)

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

課金サービス

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

タテンポガイド



ネットショッピング一元管理ツール

- ・利用料金：月額24,000円～(税抜) ※受注件数1,000件プランの場合
- ・提供機能：商品情報の一括登録・編集・更新、在庫数の自動同期、受注情報の自動取込・ステータス管理・在庫ステータス管理など

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

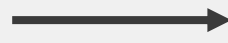
※2021年9月時点



ビジネスモデル



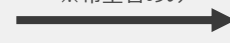
- ・ 専門的・実践的ノウハウ
- ・ ツールの使用方法
- ・ アドバイス



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48万社
年間流通額 約90億円

※2021年9月時点



ビジネスモデル



*1 一部、有料サービス「NETSEAプライム」があります。

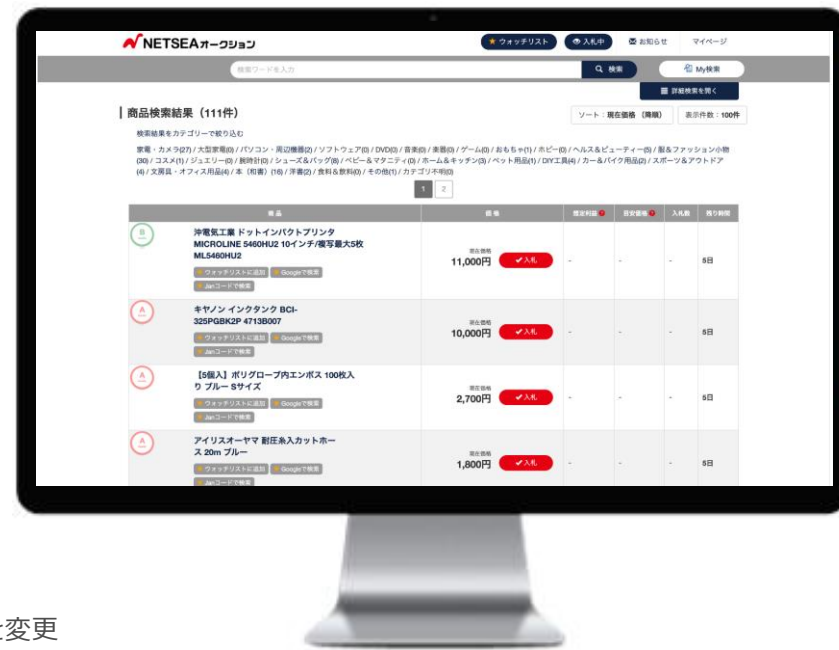


返品・型落ち品・滞留在庫などの 流動化支援サービス

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・個人事業主にて販売いたします。

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



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。