

2018年9月期（第12期）  
決算説明資料

株式会社オークファン <3674>  
2018年11月14日



# オークファンの目指すもの

- 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



# 事業領域／主要サービス一覧

## メディア

**At aucfan**

オークション/ショッピング  
価格比較・相場サイト

**At aucfan Pro. Plus**

価格・相場分析ツール

**Storoid**

ECサイト監視ツール

仕入・物販ノウハウの啓蒙  
教育（複業支援）

セグメント売上

**1,924**百万円

セグメント営業利益

**187**百万円

## マーケット プレイス



**net price**

お買い得品ECサイト



社会貢献型ECサイト

**NETSEA**

BtoB卸・仕入プラットフォーム

**ReValue**

滞留資産の流動化支援サービス

セグメント売上

**3,318**百万円

セグメント営業利益

**102**百万円

## ソリューション

**TATEMPO** タテンボガイド  
**GUIDE Next**

複数のECサイト間での  
在庫・受注連動システム



エンジニアの企業派遣及び  
コンソールゲームの開発・配信

セグメント売上

**429**百万円

セグメント営業利益

**▲54**百万円

## インキュ ベーション

**At aucfan**

事業投資・企業支援

セグメント売上

**274**百万円

セグメント営業利益

**161**百万円

# オークファン進化の系譜

祖業である「相場情報メディア」から

「在庫課題解決パートナー」へ

相場情報

 aucfan

稼ぎたい個人の方  
向けの相場情報提供

2014

2015

   アファンホカイド  
GUIDE Next

仕入商材及び効率化  
ツールの提供

2016

仕入商材・  
販売機会

2017

在庫に悩む小売・メーカー  
向けの総合提案型サービス

2018

在庫課題解決  
ソリューション

1

2018年9月期 決算サマリー

2

2019年9月期 業績見通し

3

各事業進捗（サービス利用動向）

4

APPENDIX

1

2018年9月期 決算サマリー

2

2019年9月期 業績見通し

3

各事業進捗（サービス利用動向）

4

APPENDIX

**11期連続増収 達成！**

**最高益 更新！！**

**(営業利益、経常利益)**

# エグゼクティブサマリー

## 連結業績

11期連続増収。最高益更新（4年ぶり）。

売上高は **5,863**百万円（対前年比 +60.4%、対予算比 ▲2.3%）、  
営業利益は **410**百万円と最高益を更新（対前年比 +100.2%）

## 事業進捗

筋肉質な体制にシェイプアップ

M&Aに伴う重複機能をスリム化。特に第4四半期は、注力分野に「突っ込んだ」結果、2019年度に向け弾みのつく四半期に

## 来期計画

売上7,400百万円/経常利益600百万円

**22兆円の巨大市場**を攻略すべく引き続き**売上成長**に  
フォーカス。収益を上げながら唯一無二のモデルを構築する

# 連結業績サマリー

- 通期計画は未達ながら、営業利益/経常利益で4期ぶりに**最高益**を更新

(単位：百万円)

前期実績  
(17年9月期)

通期業績見込み  
(18年9月期)

通期業績開示  
及び達成率

※ ( ) 内は前期比

連結売上高

3,656



5,863  
(+60.4%)

6,000  
(▲2.3%)

営業利益

205



410  
(+100.2%)

最高益

450  
(▲8.9%)

経常利益

302



423  
(+39.9%)

最高益

450  
(▲6.0%)

当期利益

218



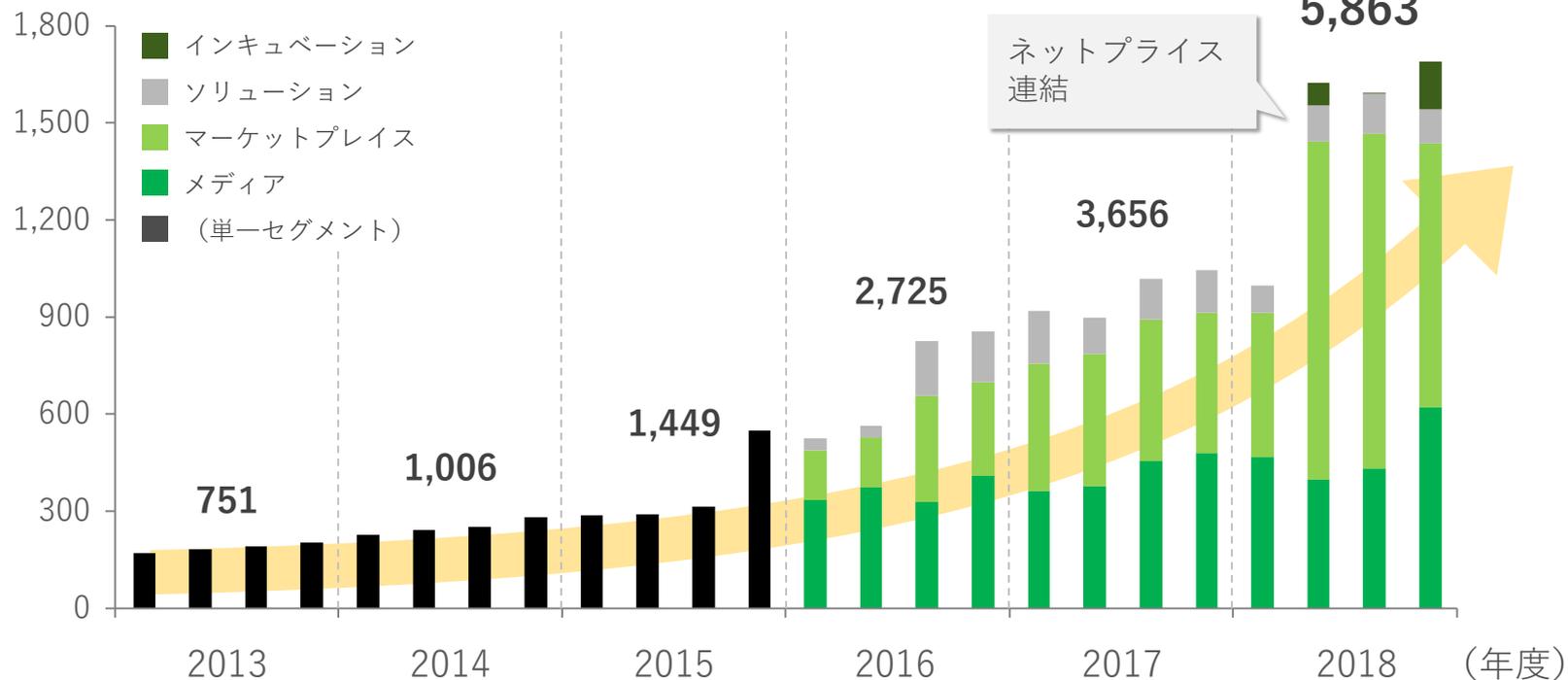
223  
(+2.3%)

270  
(▲17.4%)

# 連結売上高推移（四半期ごと）

## ■ ネットプライス社連結効果もあり、大きく増収（11期連続）！

売上高  
(百万円)

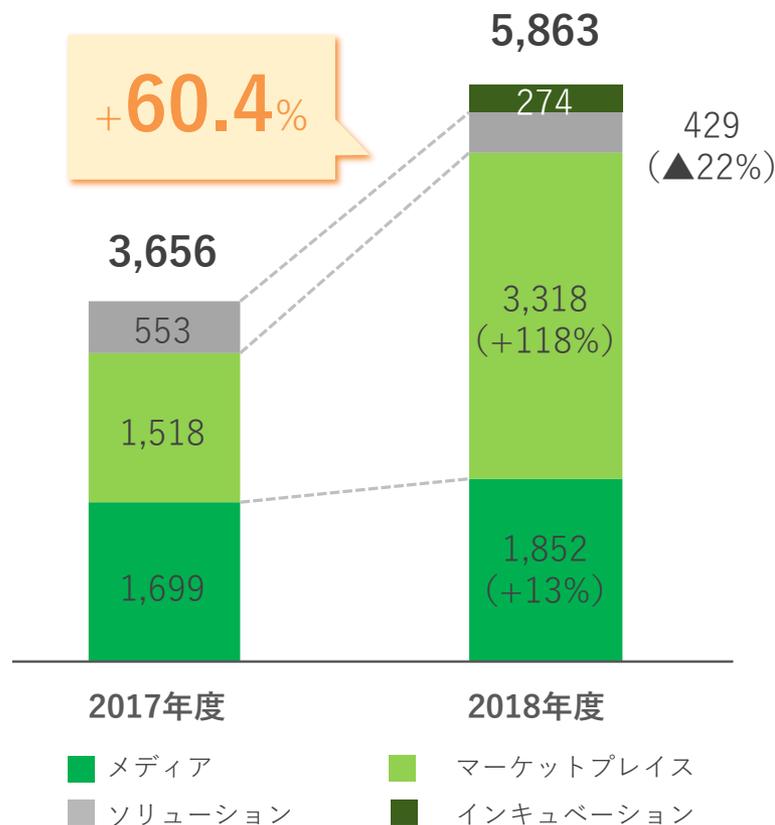


\* 決算修正を発生時期別に第1～第4四半期に振りなおしているため、各四半期有価証券報告書記載のセグメント数値とは異なる可能性があります。事業の概況をより正確に理解するため、説明用に上記数値を用いています。

# セグメント別業績 - 売上

- 前年比+60.4%の大幅増収。マーケットプレイス事業 (+118%) が牽引

(単位：百万円)



## インキュベーション

- 事業化初年度ながら、**合計5件の中型案件売却**を結実

## ソリューション

- 再生中事業であり**事業利益創出にフォーカス**したため、減収で着地

## マーケットプレイス

- **ネットプライス連結** (9ヵ月寄与)
- 既存事業も続伸し、セグメント売上**倍増!**

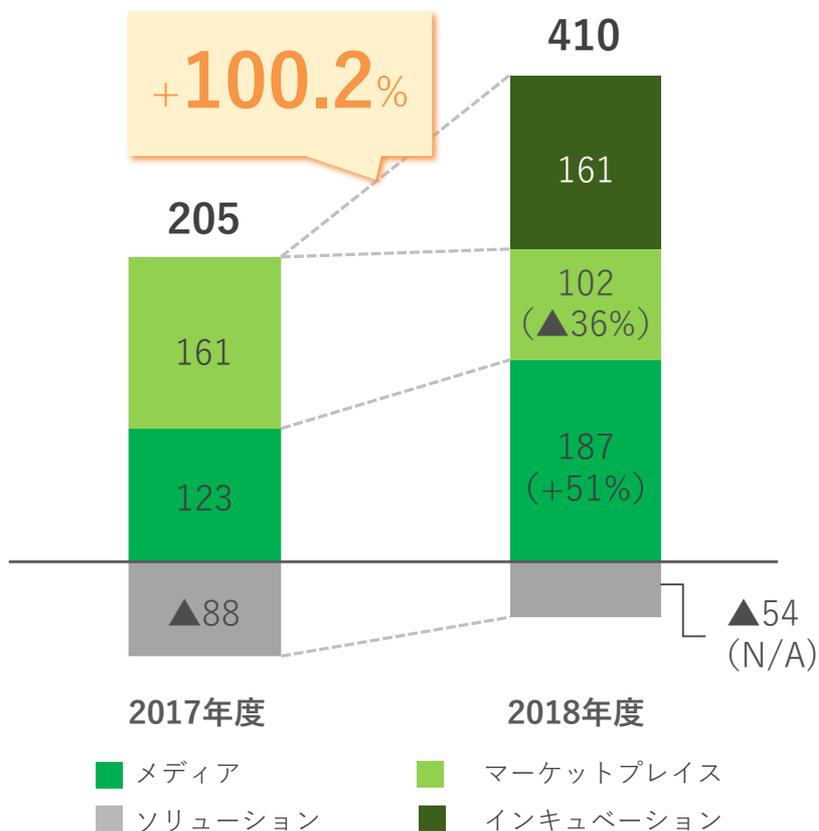
## メディア

- **オークファンProの料金改定** (3ヵ月寄与) により増収・増益で着地

# セグメント別業績－ 営業利益

- 各事業で収益力の地力アップ。前年比100.2%で4年ぶりの最高益更新

(単位：百万円)



## インキュベーション

- 高いIRRを維持。今後も継続的な高パフォーマンスを実現すべく仕入を強化

## マーケットプレイス

- 業容拡大に伴い減益で着地
- ネットプライス社の急速な立て直し等により、収益力のベースは向上

## メディア

- オークファンProの料金改定により収益性が大幅に回復

## ソリューション

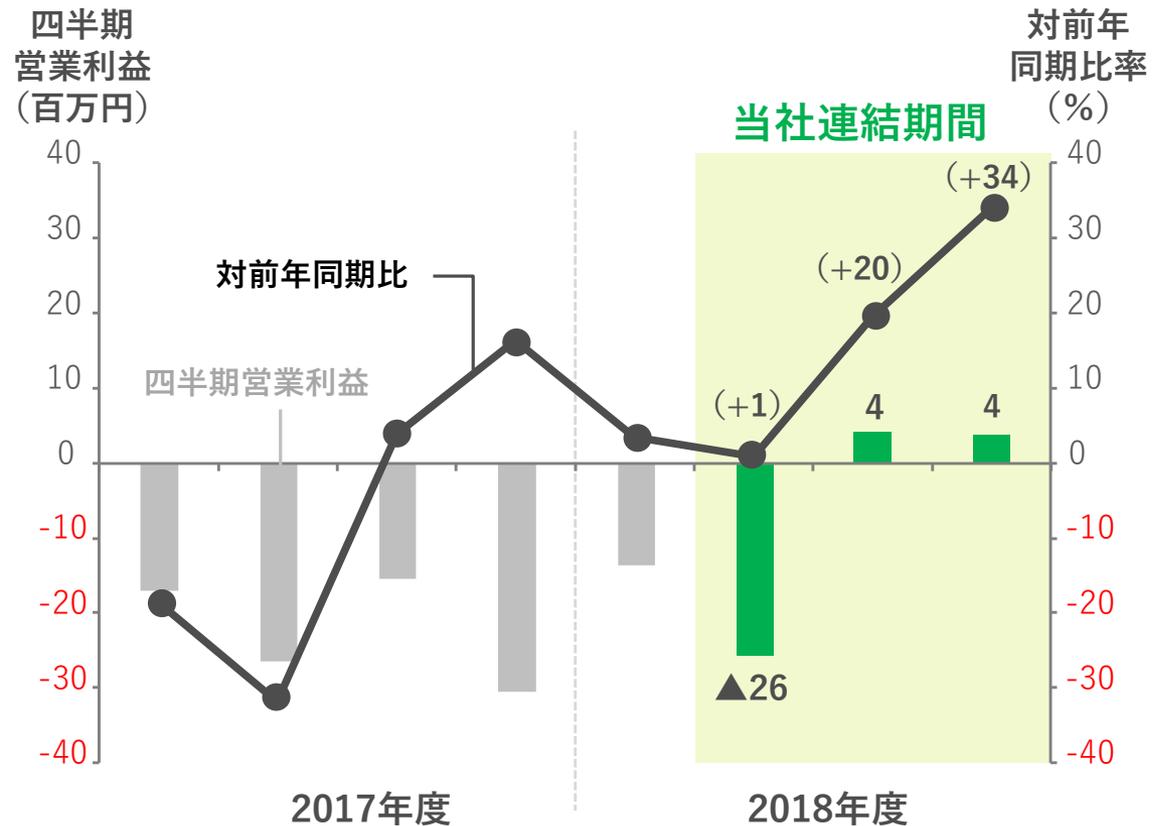
- 当第1四半期に計上した貸倒損▲83百万円の影響でセグメント赤字で着地

# ネットプライス社のPMIも順調。V字回復を達成！

- 連結化に伴う速やかな販管費の見直し、及びグループ間連携が奏功



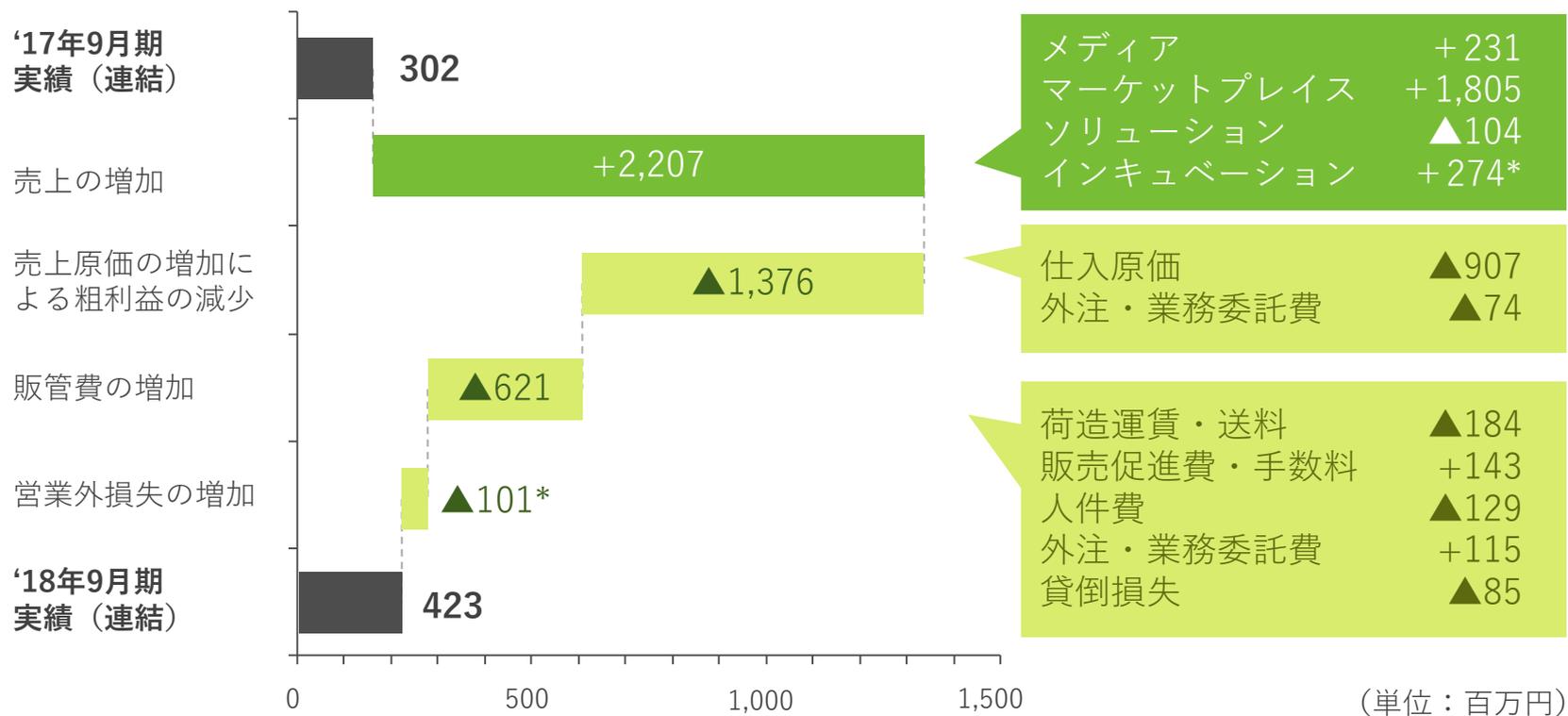
## ネットプライス社の四半期営業利益推移



# 利益増減要因の分析

- **マーケットプレイス事業**の本格拡大に伴い、引き続き**原価負担**が拡大。第1四半期に計上した**貸倒損失**に加え、人件費等販管費負担も増加

経常利益にかかる費用等の増加要因分析

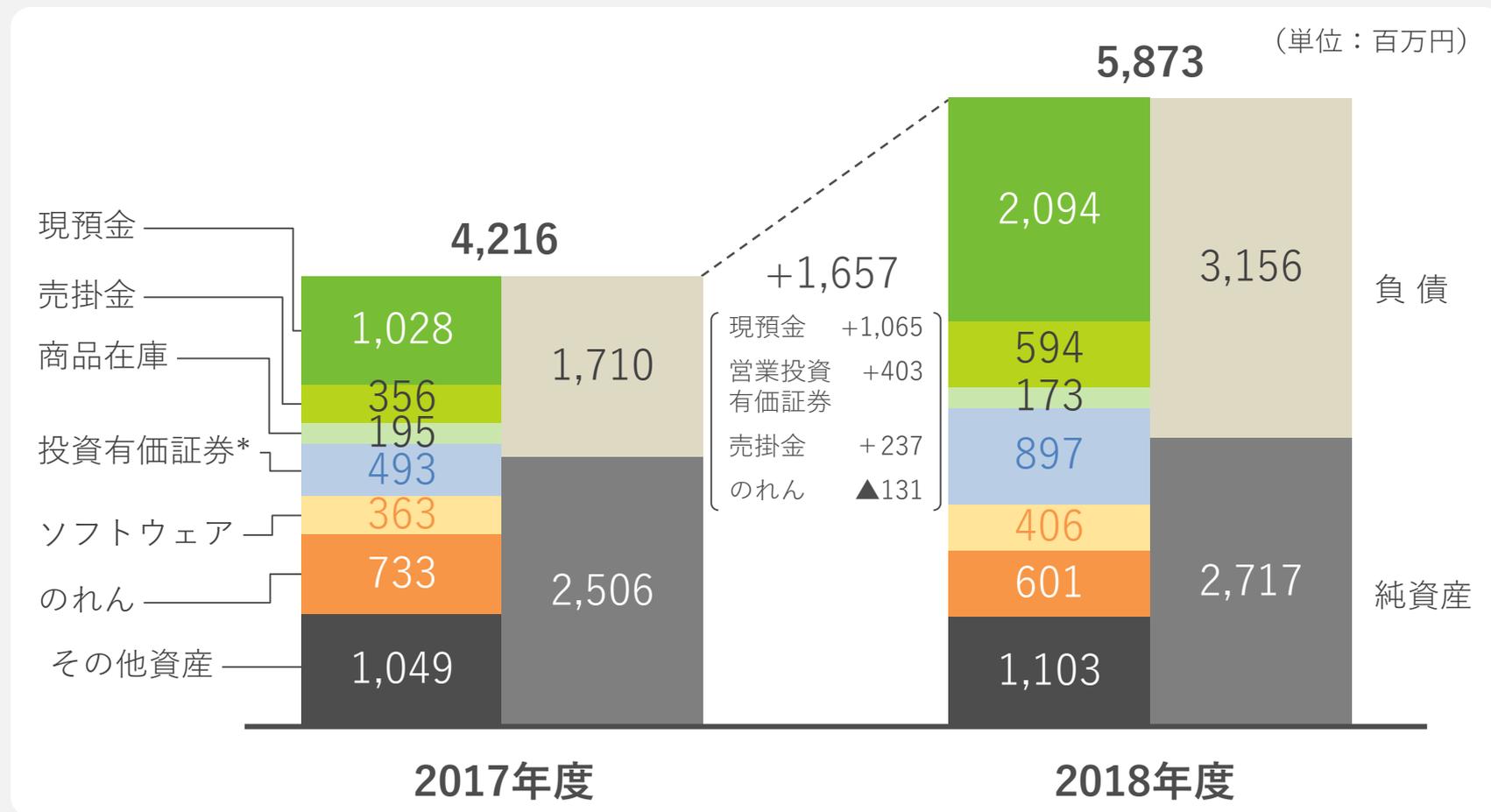


※利益の増加要因を「+」、減少要因を「▲」で表示

\* 前期営業外損益のうち、102百万円が「投資有価証券売却益」。当該科目は、インキュベーションセグメントの事業化に伴い、18年度（当期）から「売上」として計上

# 資産の推移

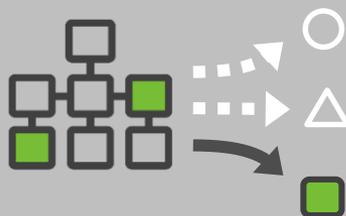
- 今後の事業拡大を企図した借り入れにより負債・現預金が拡大。  
一方、**自己資本比率は46.0%**と高水準を維持。



- 下半期に利益不足分を挽回するための3つの宣言

「ならでは」の強みを活かし、  
他社に追従できない独自の事業領域で  
永続的に勝っていくために

1 辞める！



2 減らす！！



3 突っ込む！！！！



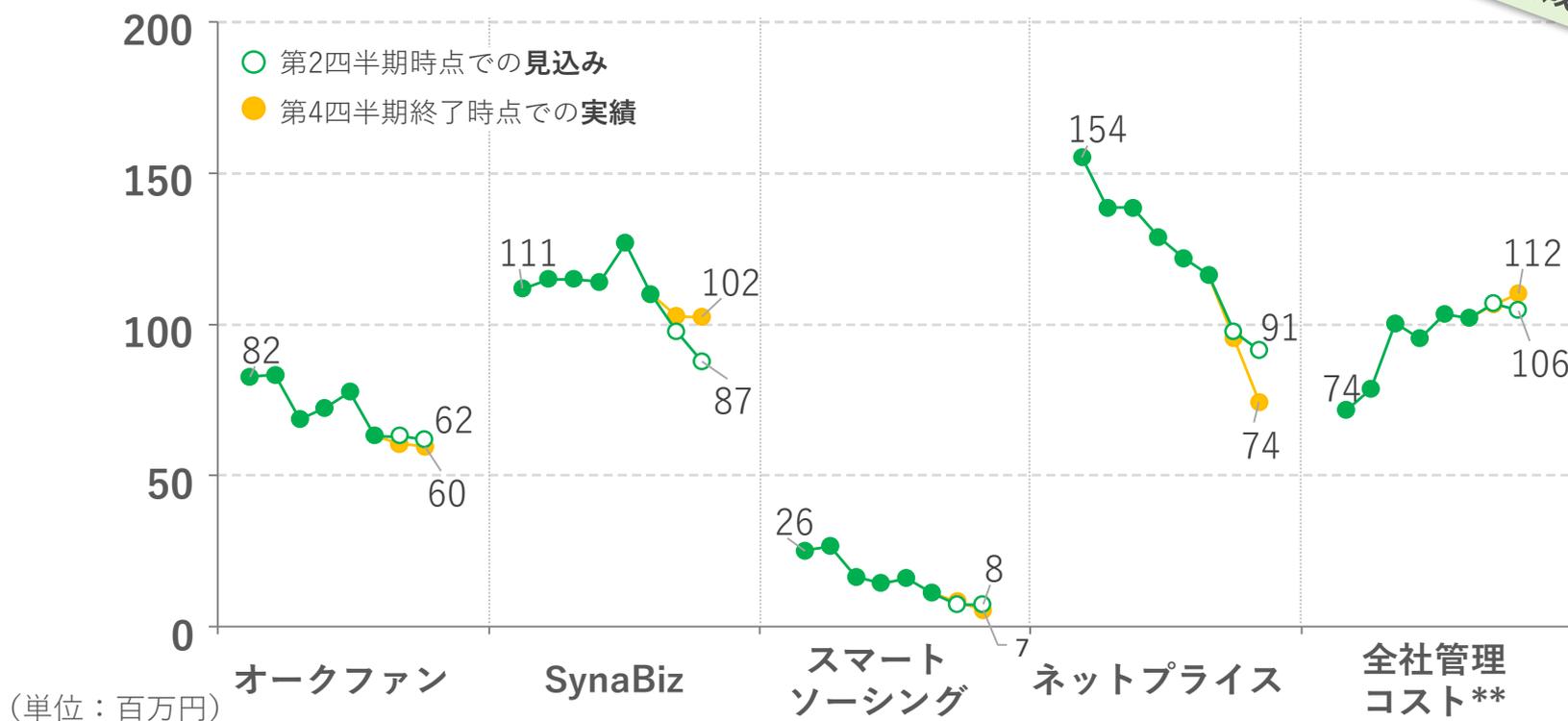
# 減らす！！：度重なるM&Aで発生した重複業務・重複コストを徹底的に是正します

- 固定費を徹底的に見直したことにより、上半期対比**121百万円\***の販管費削減を達成

**121百万円**の  
販管費圧縮達成！

## 固定費 (四半期合計)

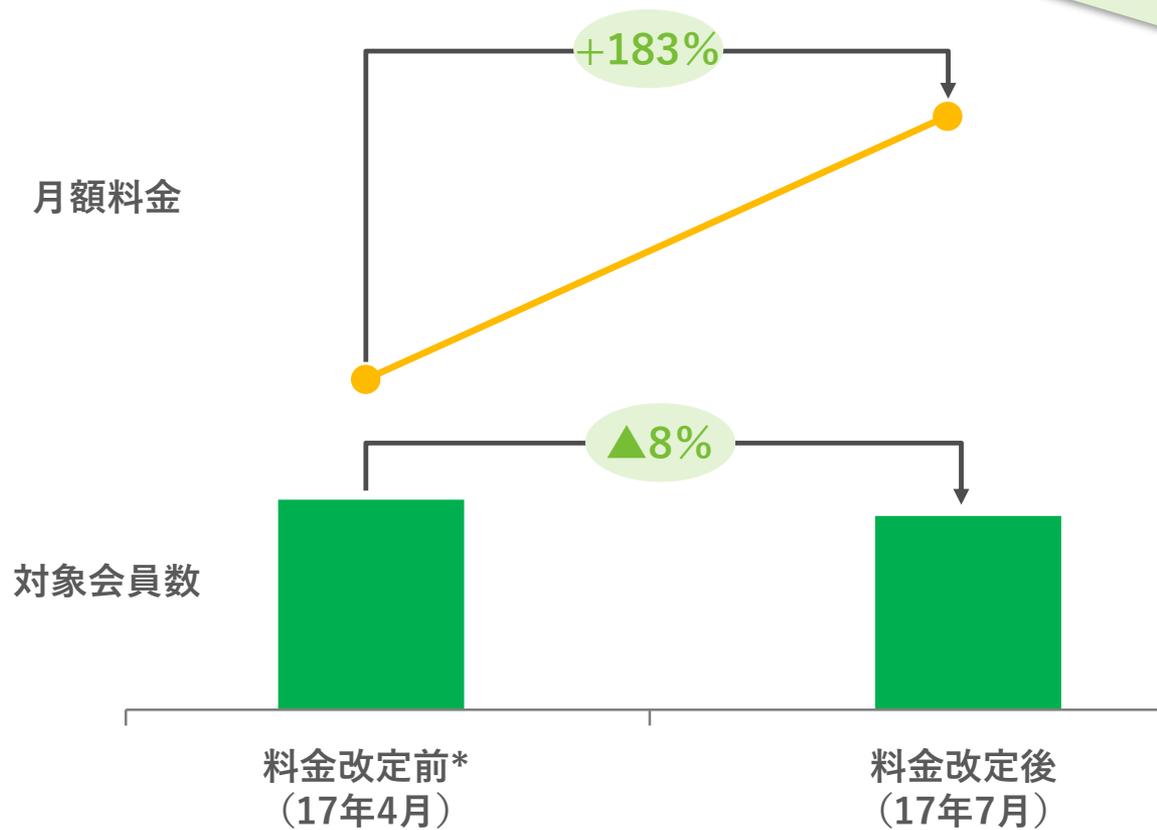
2017年度～2018年度の事業別固定費推移



\* ネットプライス、ゼロディブ共に当社連結前期間も含む上半期の固定費合計と、下半期の固定費合計見込み数値との差分

\*\* 連結会計上はメディアセグメントに計上

- **オークファンPro**: 月額料金の大幅な変更にも関わらずサービス継続意向が非常に強く、増収に大きく貢献

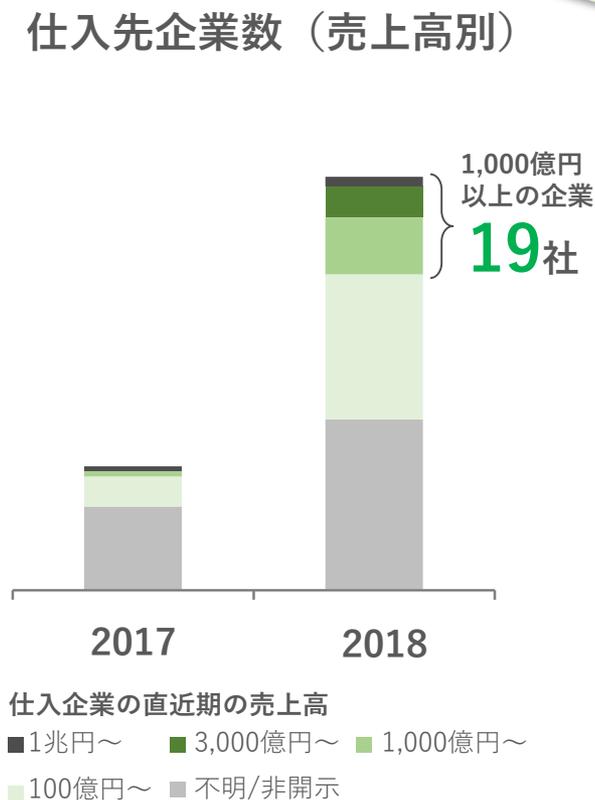
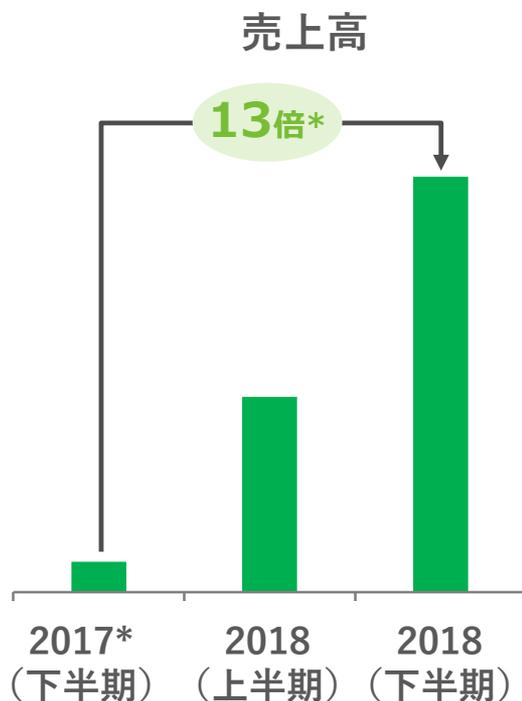


\* 新料金についての告知（5月14日）前の4月末時点の実績

# 突っ込む！！：成長分野には躊躇せず突っ込みます

## ■ オタメシ：売上高、仕入先開拓ともに大きく進展！

達成！！



\* 2017年は、サービス立ち上げ後の3ヵ月（2017年7月～9月）のみ。7月～9月の同一期間で比較すると、前年同期比6.0倍  
 注 各社の売上高は当社調べ

1

2018年9月期 決算サマリー

2

2019年9月期 業績見通し

3

各事業進捗（サービス利用動向）

4

APPENDIX

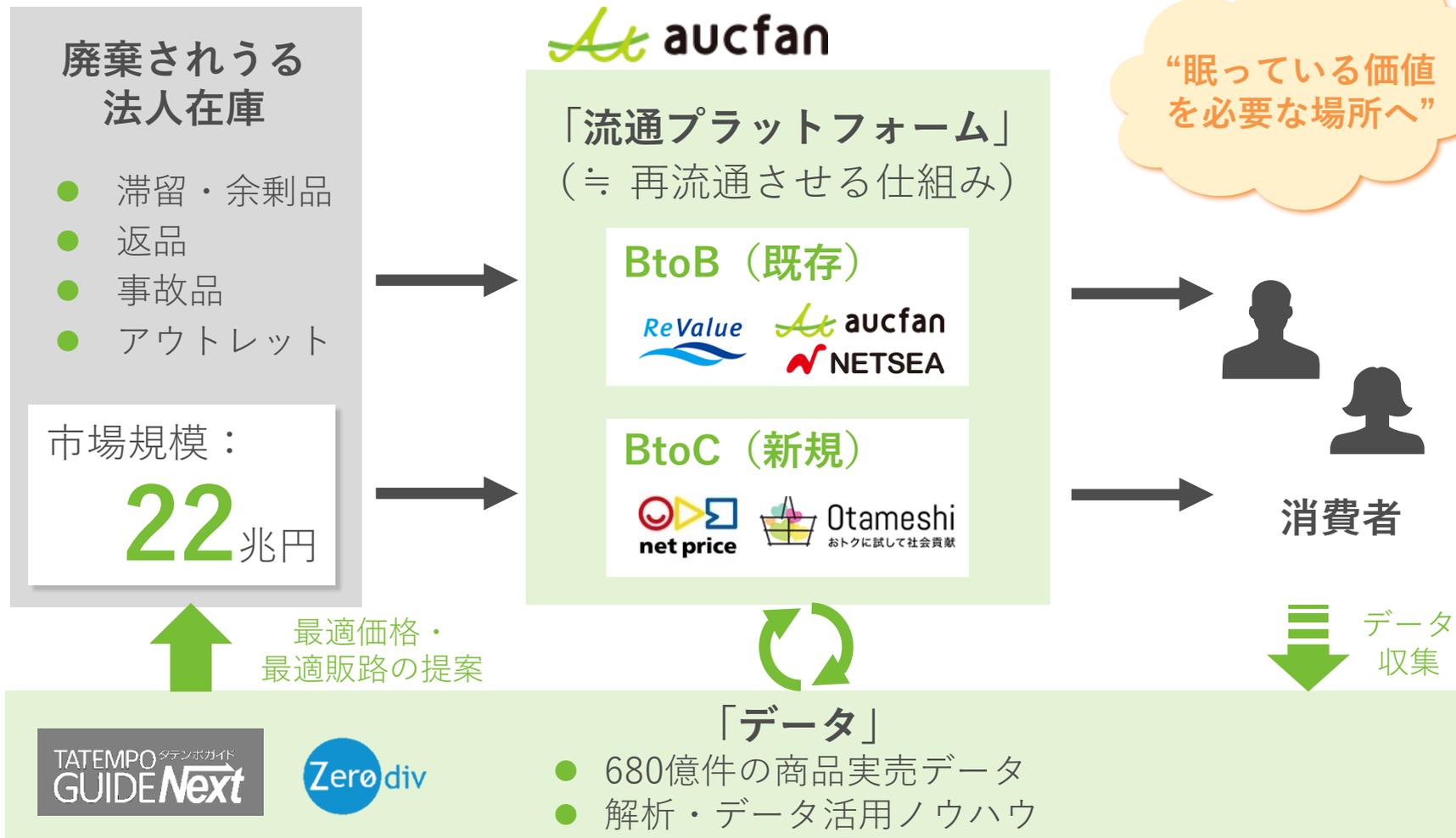
# 2019年度 業績見通し

- 引き続き、増収にフォーカス。収益拡大&仕組み化に伴い、利益率も改善

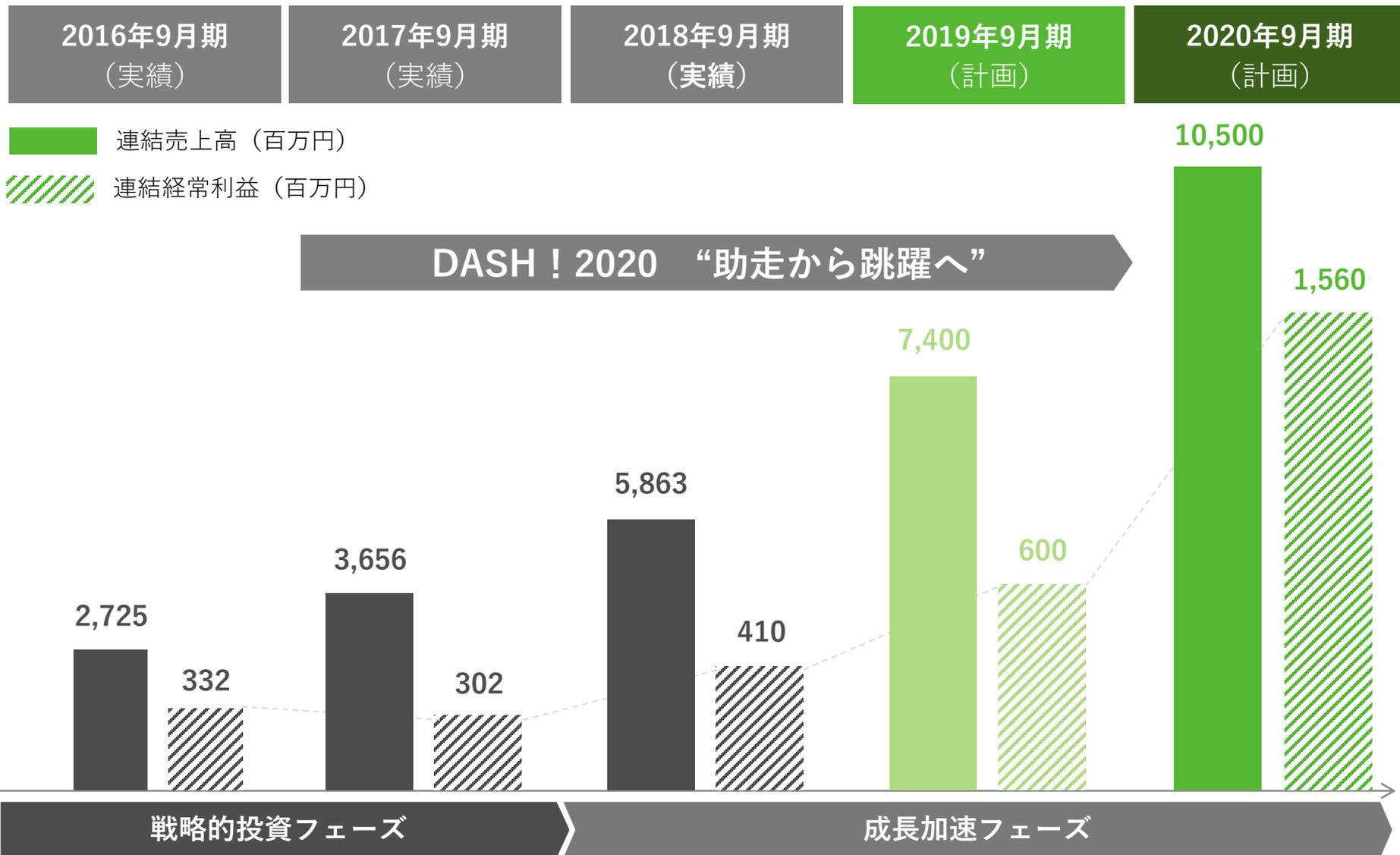
	2019年度（計画）	前年比（%）
<u>連結売上高</u>	7,400百万円	+26.2%
<u>経常利益</u>	600百万円	+41.7%
<u>当期利益</u>	350百万円	+56.3%

# 各事業のシナジーを活かし、当社ならではの仕組みを強化していく

- 創業来の「データ」×「流通プラットフォーム」で、唯一無二の事業モデルを確立・拡大させていきます。



# 中期経営計画 ～「DASH! 2020」～



## 【再掲】 オークファンの目指すもの

- 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



眠っている価値を必要な場所へ。

1

2018年9月期 決算サマリー

2

2019年9月期 業績見通し

3

各事業進捗（サービス利用動向）

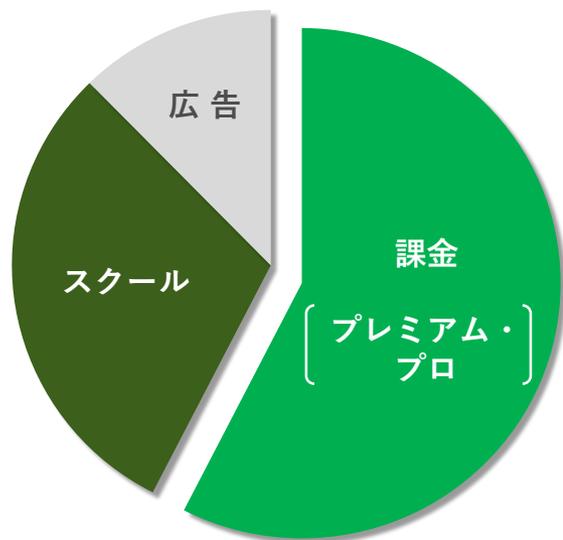
4

APPENDIX

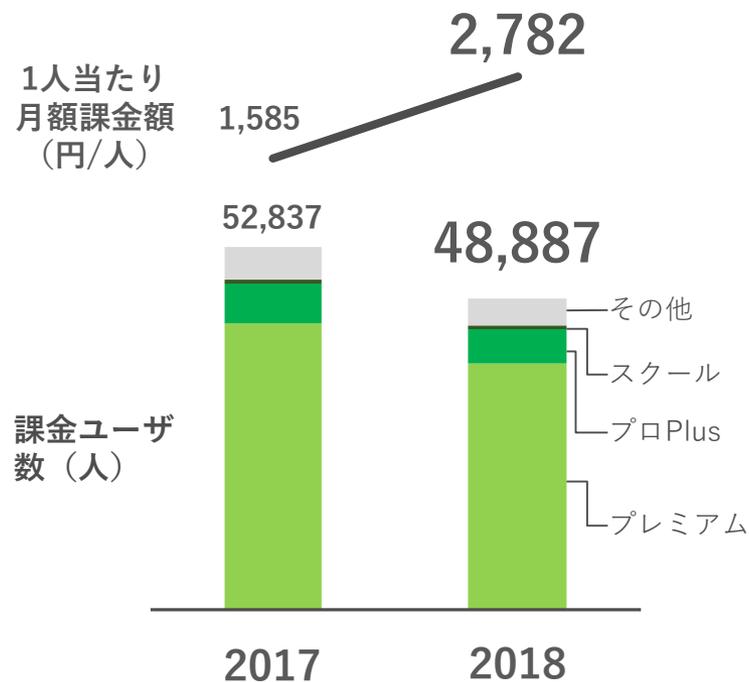
# メディア事業

- 収益の大多数を占める課金・スクール売上（継続課金収入）が伸張。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（18年度）



課金ユーザ数、1人当たり課金額



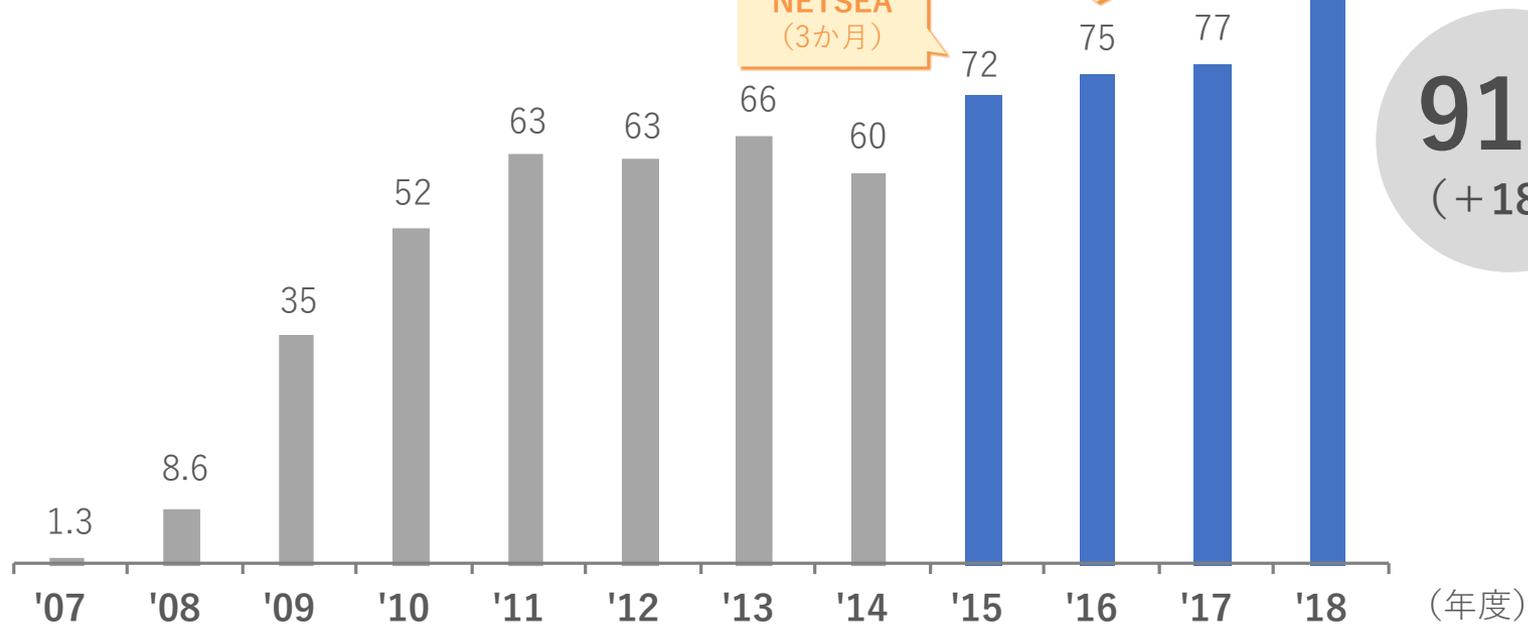
# マーケットプレイス事業

- 18年1月よりネットプライスを連結し、年間流通100億円規模に

## マーケットプレイス事業の年間流通額（億円）

■ 当社グループ合算

■ 当社グループ連結前の各事業合算  
（但し、ネットプライス除く）



91億円  
(+18%)

注： ネットプライスについては、連結対象である第2四半期（3か月分）のみの実績

1

2018年9月期 決算サマリー

2

2019年9月期 業績見通し

3

各事業進捗（サービス利用動向）

4

**APPENDIX**

# 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



(91%)

## 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

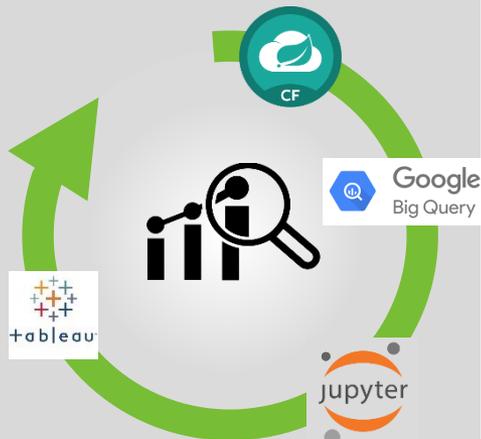
## 価格データの収集

- 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



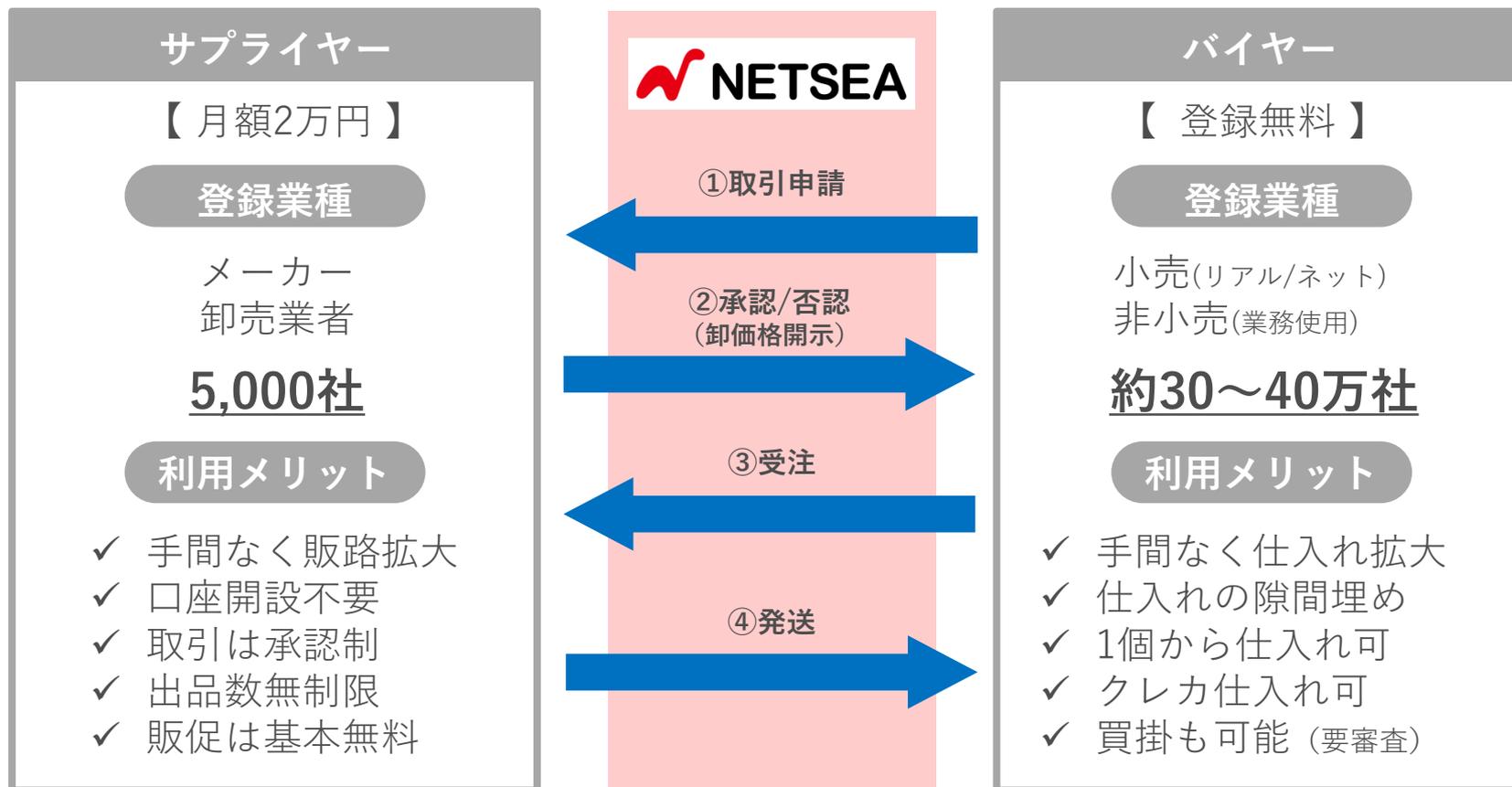
安く買いたい!

買って売ったらお金が稼げそう!



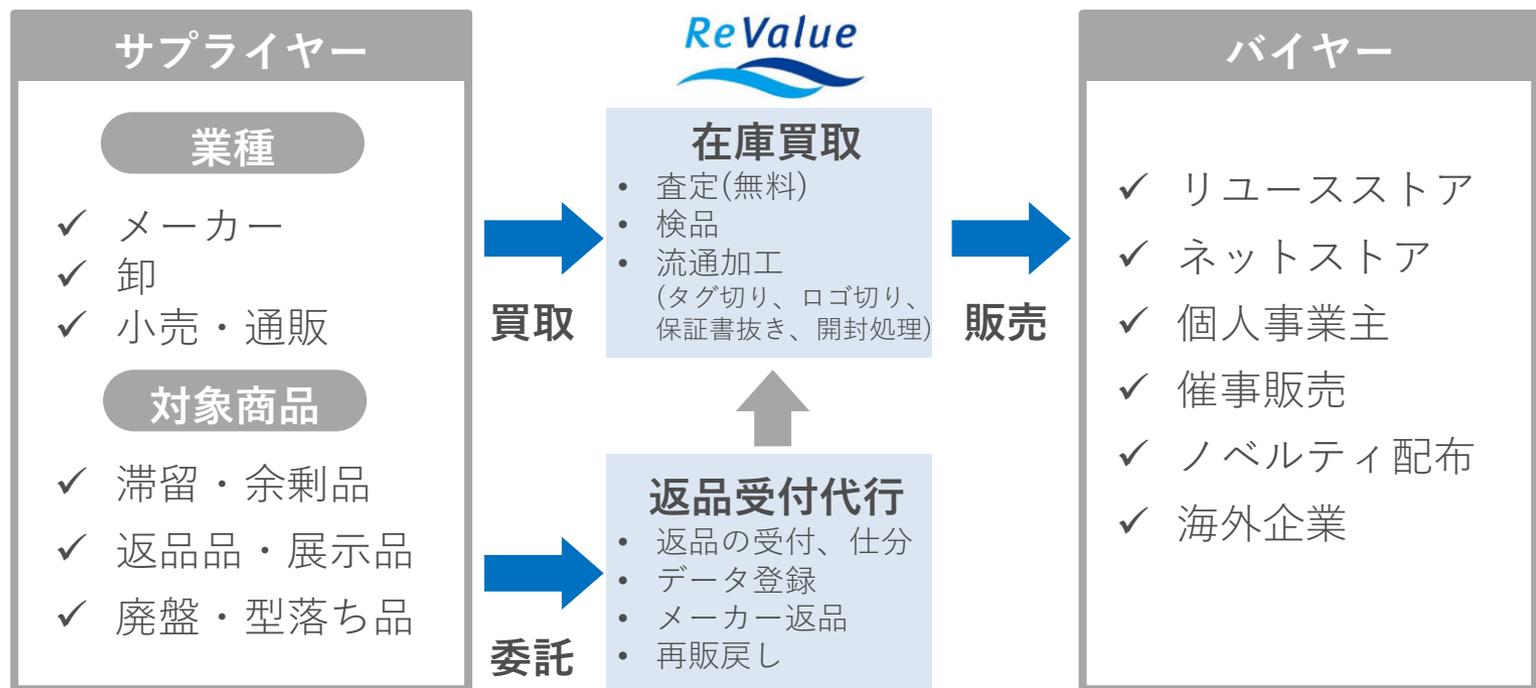
# 事業概要：NETSEA事業

- 『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

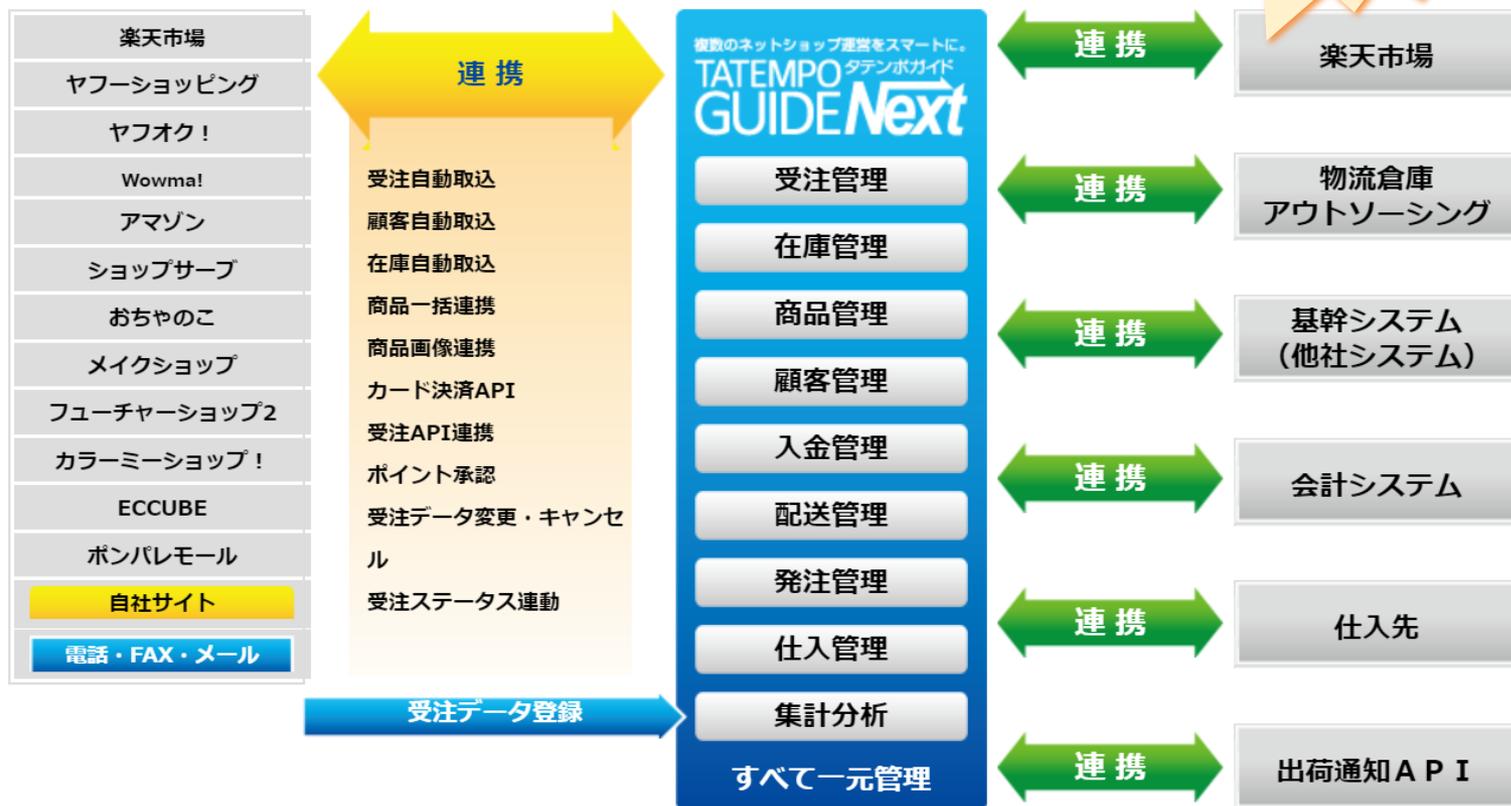
- サプライヤーの商品在庫にまつわる課題を解決する「在庫流動化ソリューション」を提供



# 事業概要：ソリューション事業（タテンポガイド）

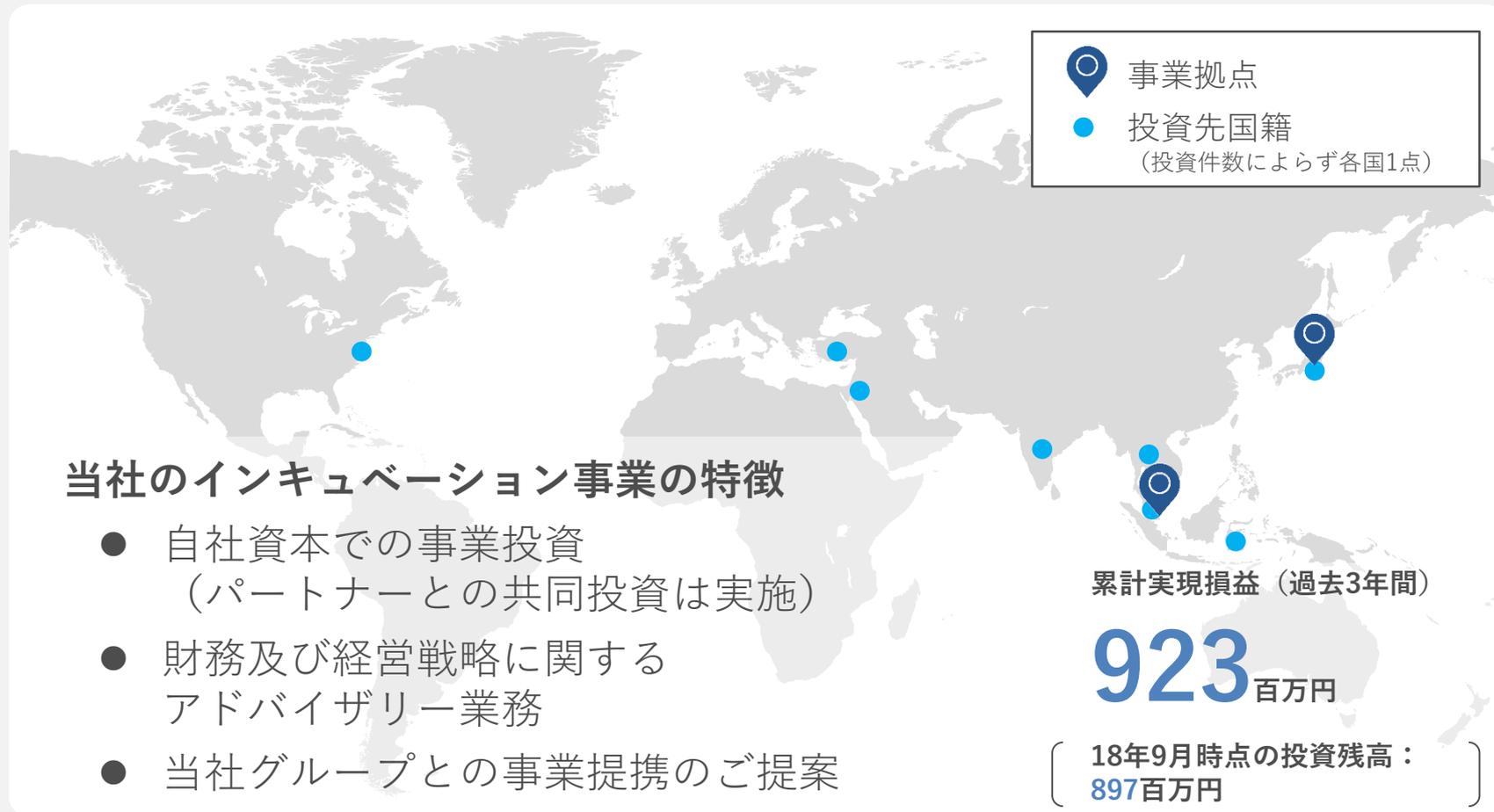
- ネットショップ・ECサイトの受注管理・在庫管理ツール『タテンポガイド』の開発・販売

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。