



aucfan

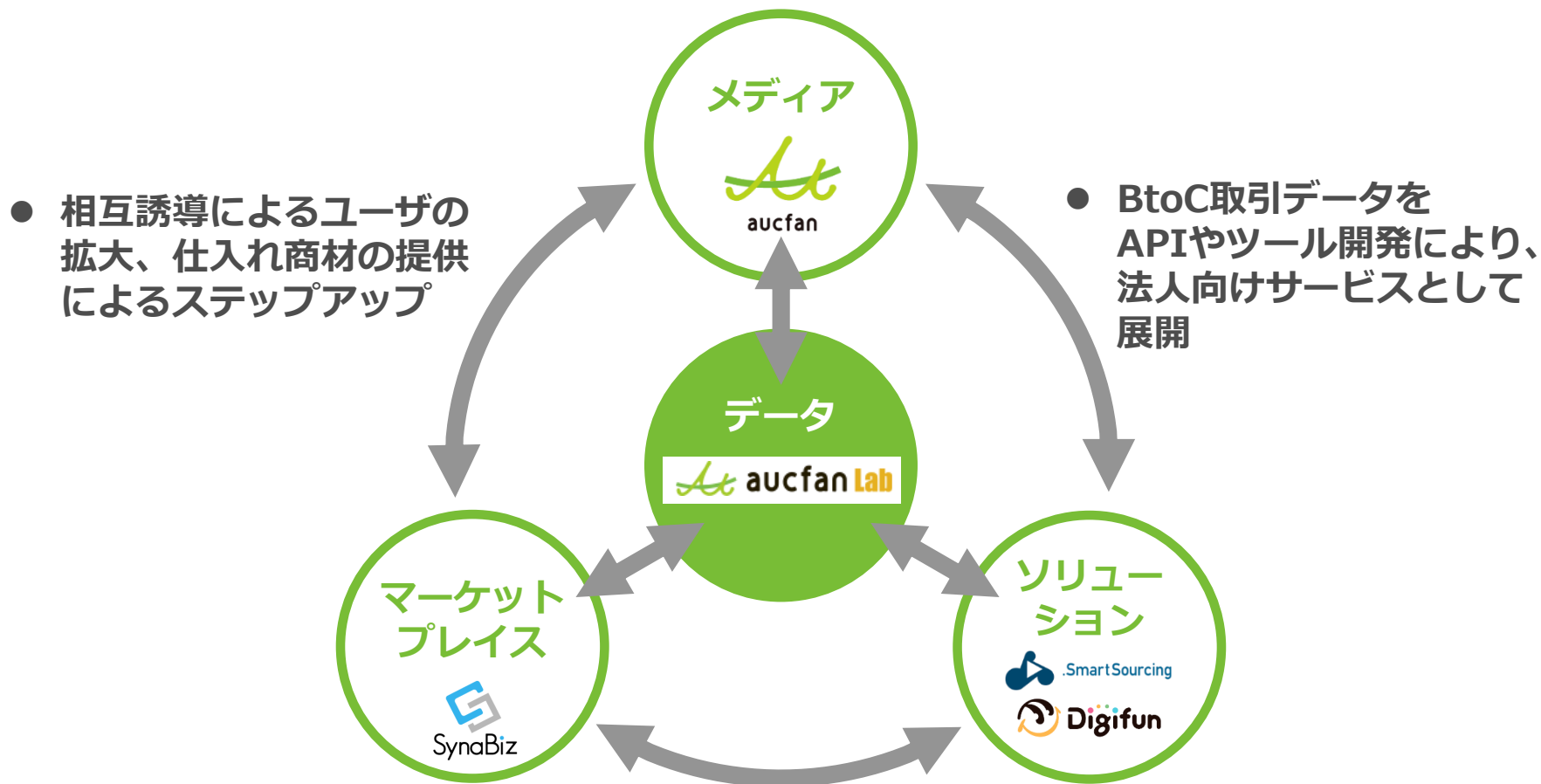
**2016年9月期
決算説明資料**

**株式会社オークファン<3674>
2016年11月30日**

- 1 はじめに**
- 2 2016年9月期 決算ハイライト**
- 3 2016年9月期 決算概要**
- 4 中期経営計画 ～DASH！2020 助走から跳躍へ～**
- 5 APPENDIX**

- 1 はじめに**
- 2 2016年9月期 決算ハイライト
- 3 2016年9月期 決算概要
- 4 中期経営計画 ～DASH！2020 助走から跳躍へ～
- 5 APPENDIX

- データを核とした、独自性の高い3つの事業で構成。
全ての領域が複合的に絡み合い、さらなる成長を実現



- 相互誘導によるユーザの拡大、仕入れ商材の提供によるステップアップ

- BtoC取引データをAPIやツール開発により、法人向けサービスとして展開

- 主に法人向けに一気通貫でサービス提供

連結業績

売上高 **88%**、営業利益 **127%**、経常利益 **133%** の急成長。
9 期連続増収も達成。

メディア

一般会員数、プレミアム会員数共に堅調な伸びを継続。

マーケット プレイス

NETSEA、リバリューをオークファングループに連結。
BtoB市場への本格展開を開始。

中期 経営計画

2020年9月度には、売上**105億円**、経常利益**16億円**
を目指す。

- 当社は、平成28年10月14日に公表いたしました「会計監査人の異動および一時会計監査人の選任に関するお知らせ」に記載のとおり、同日付で、あずさ監査法人との監査および四半期レビュー契約を合意解除いたしました。また同日、監査法人アリアを一時監査人として選任しております。
- また、平成28年11月11日に公表いたしました「監査役会の調査報告書受領に関するお知らせ」のとおり、当社監査役会及びその下部組織として社外の専門家を加えたワーキンググループを立ち上げ、調査を実行してまいりました。監査役会が認定した事実と原因分析に基づいた再発防止策の提言を真摯に受け止め、具体的な再発防止策を策定のうえ実行してまいります。
- なお、第10回定時株主総会において、監査法人アヴァンティアを当社の会計監査人として選任頂きたく、議案として付議する予定でございます。

- 期中の監査法人の変更とそれに伴う調査委員会の報告内容を受け、ガバナンス体制の強化を行い、再発防止を徹底いたします。

調査委員会からの提言内容

人的資本的関係のある取引先との取引のチェック体制の整備

- 人的資本的関係のある取引先には、通常の取引以上のチェック機能を

従来と異なるビジネスに対応した体制構築

- 拡大するビジネス領域に呼応した規定や手続きの整備を

法令順守意識の強化

- 全社員への研修強化を

1、コーポレート・ガバナンスの強化

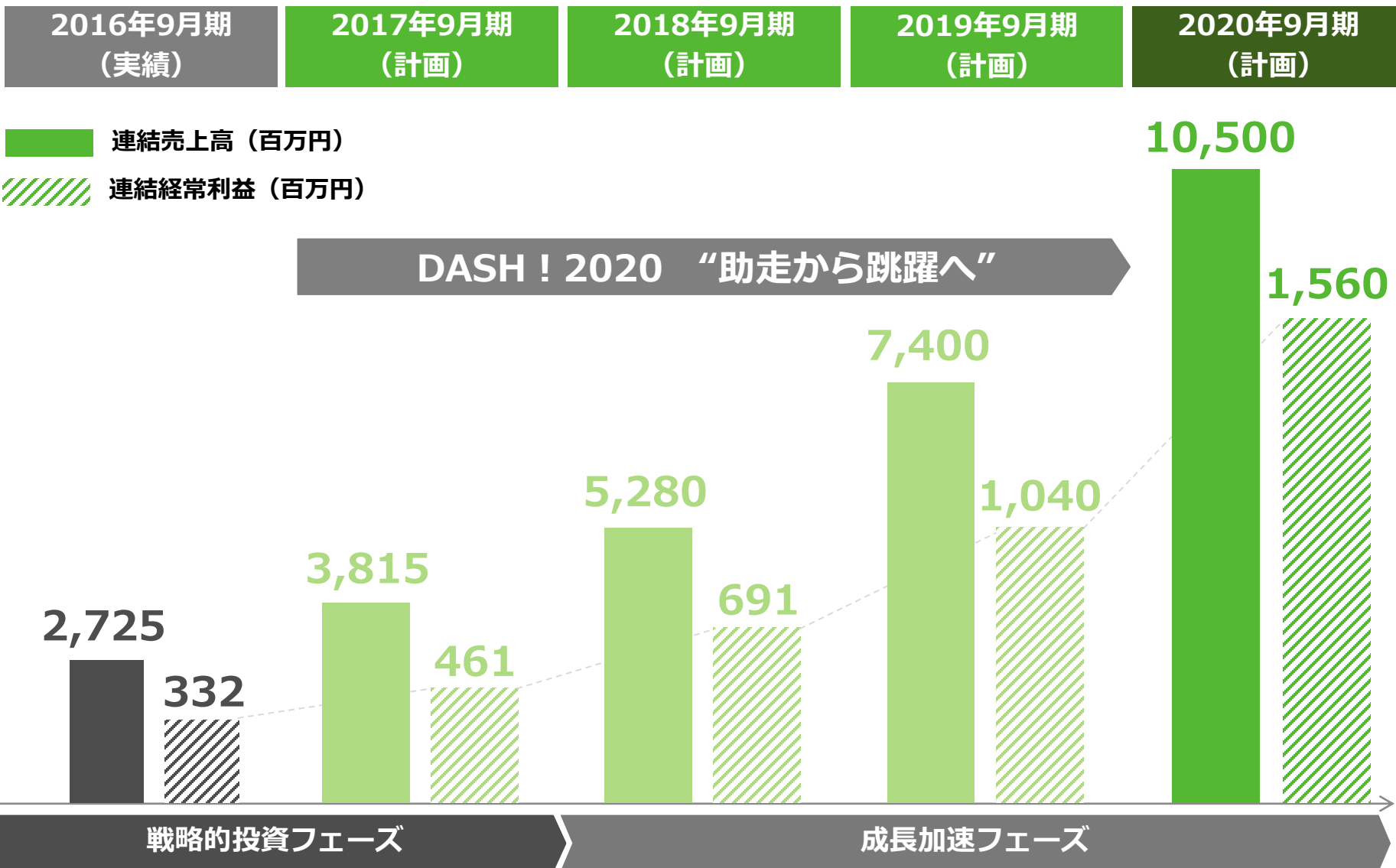
- 社外取締役機能の強化
- 監査役増員による業務監査の強化
- 審議機関の設置
- 内部監査室の設置

2、コンプライアンスに対する役職員の意識向上を図る施策の実施

3、社内における業務管理体制の強化

- 営業部門における証憑取得手続きの見直し
- 売上計上手続きの見直し
- 内部監査室による監査強化
- 人員配備の改善にかかる施策

中期経営計画 ～「DASH！2020」～



- 1 はじめに
- 2 2016年9月期 決算ハイライト**
- 3 2016年9月期 決算概要
- 4 中期経営計画 ～DASH！2020 助走から跳躍へ～
- 5 APPENDIX

■ 売上高 + 88%、経常利益 + 142%と、今期も高成長を継続。

(単位：百万円)	前期実績 (2015年9月期)	当期実績 (2016年9月期)	当期予想（参考） (2016年5月13日修正後)
		※（）内は前期比	
連結売上高	1,449	2,725 (+88%)	2,567
営業利益	140	320 (+140%)	303
経常利益	142	332 (+142%)	318
当期利益	182	308 (+70%) 過去最高益	302

当社グループの事業領域：BtoC/CtoCからBtoBへと拡大

事業概要

関連事業/子会社

当社グループの強み

メディア事業 (創業事業)

BtoC、CtoC

連携強化

- 商品相場比較サイト
(aucfan.com) の運営
- モノの **“適正な価値”** の分析・提供



- 膨大な取引データ
- 680億件の実売データを保有

マーケットプレイス事業

BtoB

拡大

- 卸・小売・メーカー向けの在庫販売支援 (**売買の場**の提供)
- BtoB卸サイト (NETSEA) の運営
 - 返品/滞留品等の流動化支援 (リバリュー)



国内外での商品流通の最適化

- いつ、どこで、誰に売れるか、を高精度で把握し、マッチングに活用

ソリューション事業

BtoB

- 小売店/EC事業者向け**販売促進**ソリューションの提供
- 在庫連動システム (タテンポガイド) の開発・提供
 - Webマーケティング支援・運用代行 等

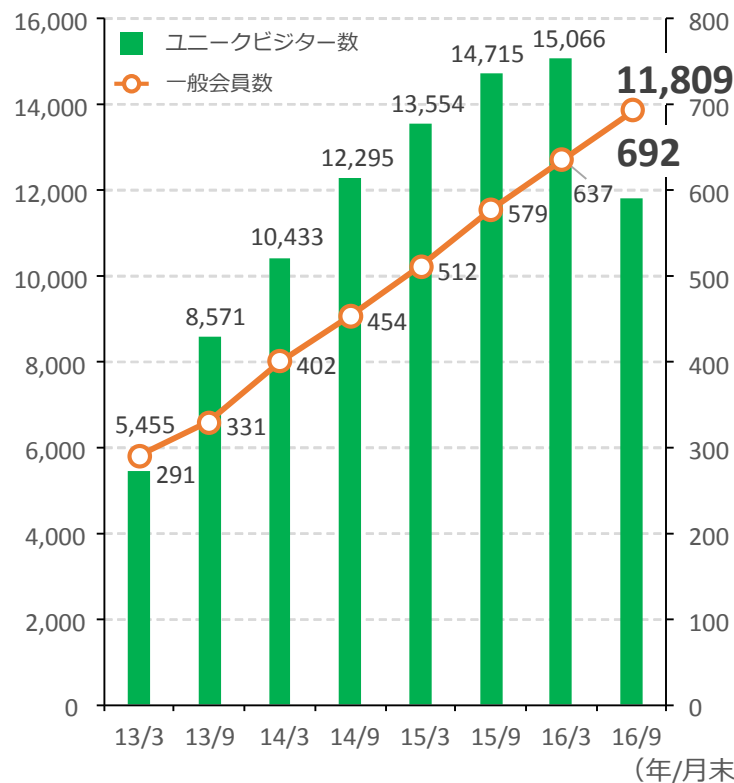


- 商品売買に強い関心を持つ個人/中小ユーザ/大企業ネットワーク
- グループ累計100万人以上

- ユニークビジターは、検索エンジンのロジック変更の影響で減少。
一方、収益に直結する一般会員数、プレミアム会員数は続伸。

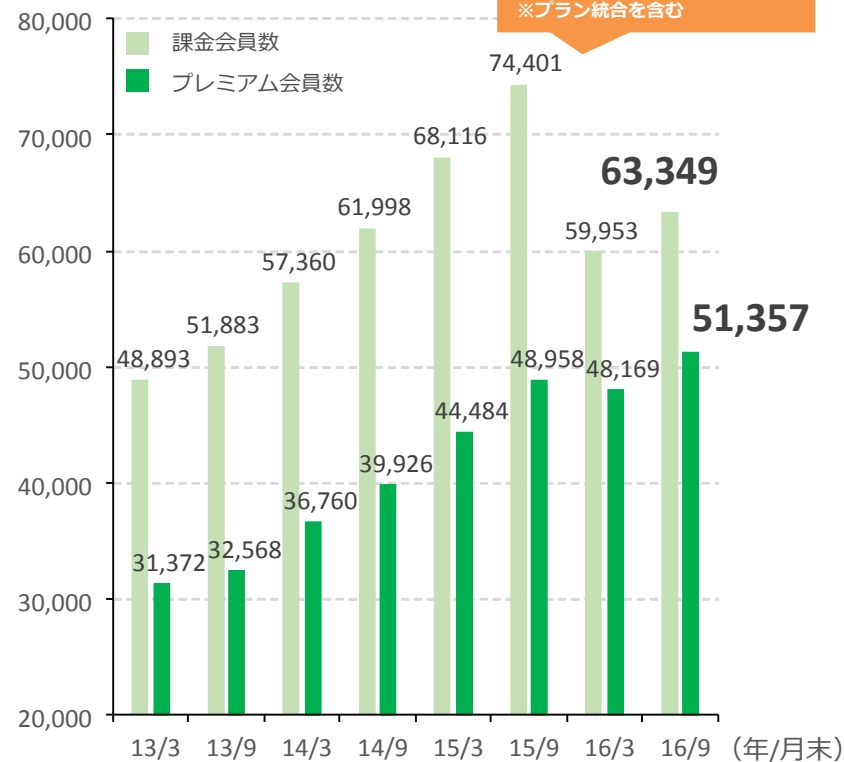
ユニークビジター数
(単位：千人)

一般会員数
(単位：千人)



※ユニークビジターはオークファンサイトへの月間訪問者数。
※一般会員数はオークファンサイトでのすべての会員登録数。

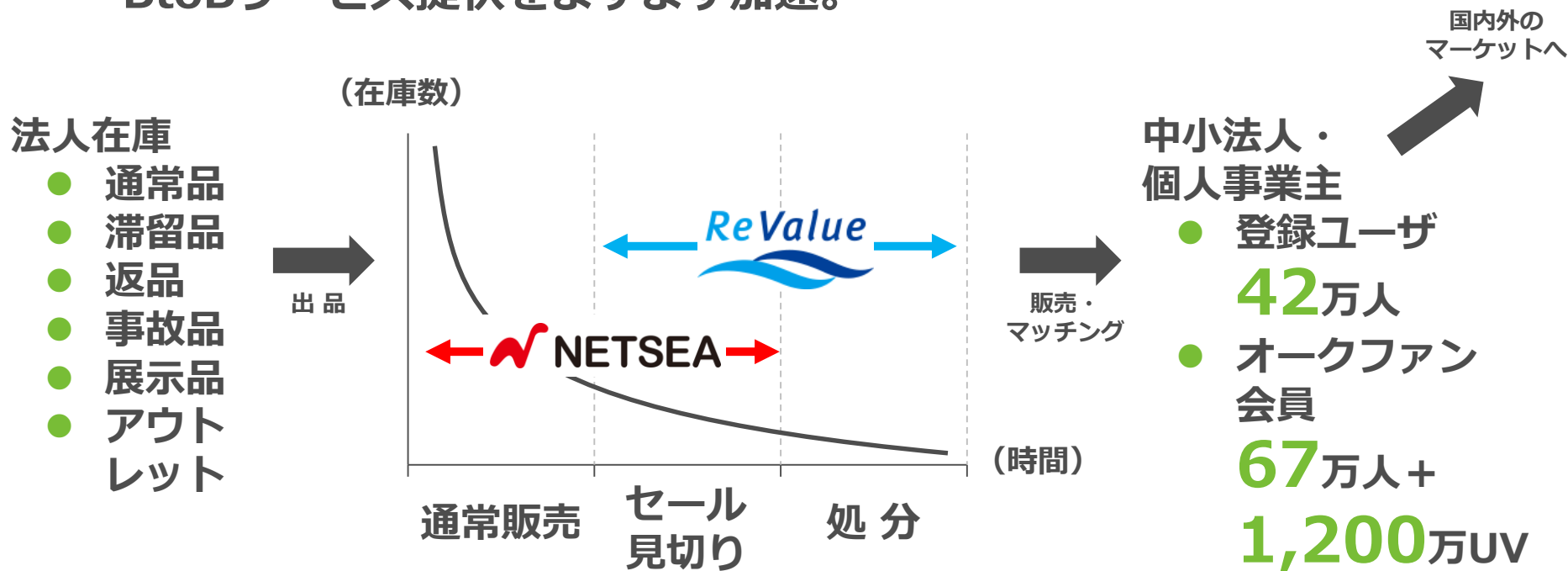
課金/プレミアム会員数
(単位：人)



※プレミアム会員数は、月額324円、980円（共に税込み）のオークファンプレミアム会員数。
※課金会員数は、オークファンプレミアム会員の他、オークファンプロ、オプションサービス等の有料課金サービスを含めた会員数。

オークファン
プレミアム料金変更
(513→980円/月)
※プラン統合を含む

- 連結収益に始めて通期貢献。株式会社SynaBizとして新たに発足し、BtoBサービス提供をますます加速。

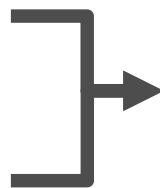


NETSEA

- インターネット卸・仕入れモール（NETSEA）の運営

ReValue

- 企業が抱える滞留在庫の流動化・キャッシュ化支援



SynaBiz

（平成28年9月30日～）

年間
総流通額

76 億円

- 1 はじめに
- 2 2016年9月期 決算ハイライト
- 3 2016年9月期 決算概要**
- 4 中期経営計画 ～DASH！2020 助走から跳躍へ～
- 5 APPENDIX

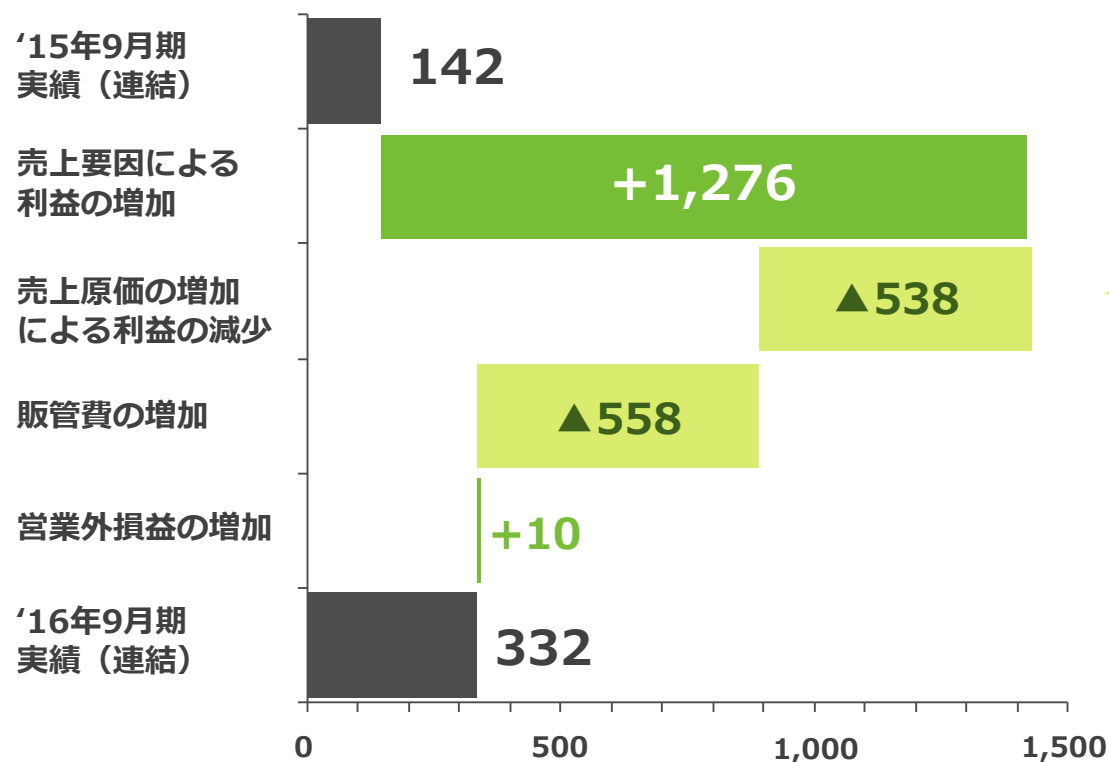
- 大幅な増収増益。事業別では、初の通期貢献となるNETSEAと半期貢献のリバリュー（共にマーケットプレイス事業）の影響で大幅増。

(単位：百万円)	2015年9月期 (連結実績)	2016年9月期 (連結実績)	前年同期比 (%)
売上高*	1,449	2,725	+88.0
└メディア事業	1,010	1,174	+16.2
└マーケットプレイス事業	136	922	+577.9
└ソリューション事業	304	630	+107.2
営業利益	140	320	+127.8
経常利益	142	332	+133.0
当期純利益	182	308 (過去最高益)	+69.5

* 2016年度本決算より売上区分を変更しております

- 利益を伴った売上が大幅伸張。一方、マーケットプレイス事業に関する仕入原価の増加、及びグループ全体での人件費増加が顕著。

経常利益にかかる費用等の増加要因分析



<主な増減要因>

メディア	+164
マーケットプレイス	+786
ソリューション	+325

減価償却費	▲76
業務委託	▲8
仕入原価	▲382

人件費	▲149
広告宣伝費	▲47
業務委託費	▲69
のれん償却	▲48
支払報酬	▲61

(単位 : 百万円)

※利益の増加要因を「+」、減少要因を「▲」で表示

2017年9月期 通期業績予想（連結）

■ 売上高、経常利益は来期も約40%の高成長を見込む。

（単位：百万円）	2016年9月期 （連結実績）	2017年9月期 （連結計画）	増 減 （%）
売上高	2,725	3,815	+40.0
└メディア事業	1,174	1,357	+15.6
└マーケットプレイス事業	922	1,562	+69.4
└ソリューション事業	630	896	+42.2
営業利益	320	415	+29.7
経常利益	332	462	+38.9
当期純利益	308*	321	+4.2

* 308百万円のうち、関係会社株式売却が175百万円、持株変動利益が96百万円

今期連結計画達成に向けたマイルストーン

- 売上高38億円、経常利益4.6億円の実現に向け、具体的な施策を積み上げ、実行してまいります。

	第1四半期 (10～12月)	第2四半期 (1～3月)	第3四半期 (4～6月)	第4四半期 (7～9月)
メディア事業	● 月額5,980円の上級プランリリース (オークファンPro Plus) ○ SPアプリにアプリ内課金機能を追加 ○ 新商品詳細ページリリース (検索エンジン対策)	○ フリマ/ハンドメイド等新興市場を対象とした新規サービスを開始		○ 自社データを利用した新規サービスの立ち上げ ○ 商品売買量に応じたレベニューシェアモデル開始
マーケットプレイス事業	● 株式会社SynaBizとして、本格的に連携開始 ● NETSEA創業10周年記念企画実施	○ 在庫流動化マッチングWebサービス「シェアオーク」リリース ○ 中国系流通プレイヤーと戦略的業務提携を締結し、中国向け越境取引を加速	○ 新規戦略カテゴリーにおける特化型新サービス立ち上げ (NETSEA)	○ 外部在庫管理・帳票管理システムベンダーとのシステム連携 ○ リアル/催事への販売チャネル拡大(リバリュー)
ソリューション事業	● タテンポガイドを大手システムベンダーにOEM提供開始 ○ タテンポガイドがebayとのサービス連携開始	○ イベント会場での「リアルアフィリエイト」開始	○ タテンポガイドが中国越境ECプラットフォームに対応予定	○ イベントテックを核としたサービス立ち上げ

注： 上記施策は、あくまで現時点での当社グループの計画であり、事業環境によって、優先度・タイミング・実施の有無が変更になる場合もございます。

- 1 はじめに
- 2 2016年9月期 決算ハイライト
- 3 2016年9月期 決算概要
- 4 中期経営計画 ～DASH！2020 助走から跳躍へ～**
- 5 APPENDIX

- 国内市場では圧倒的な規模を持つBtoB市場、着実に伸張するBtoC市場、急成長を遂げるCtoC市場の全てが当社グループの対象市場。また海外市場は、CtoC/BtoC/BtoBの垣根なく取り組む。

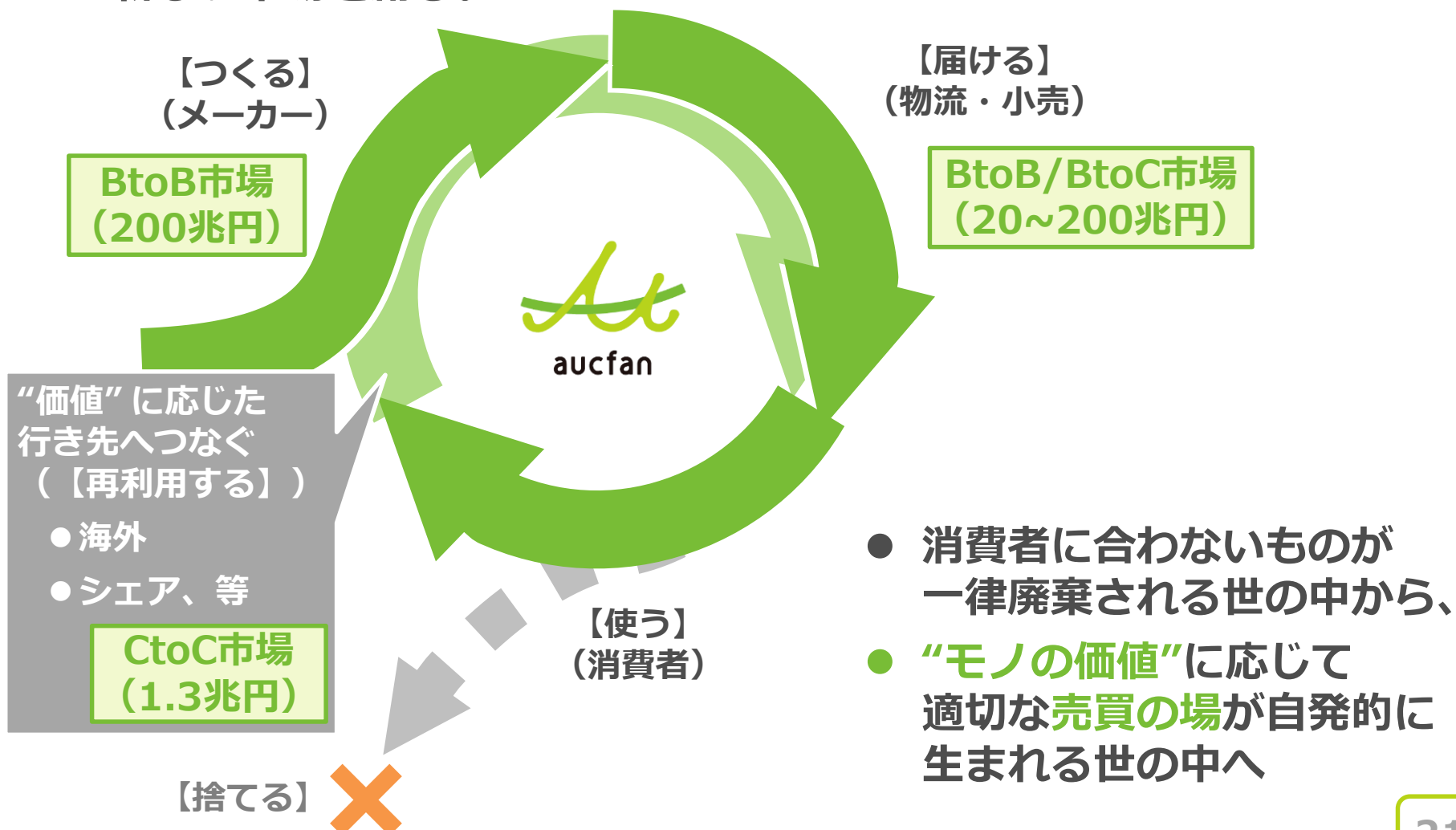
〔数字は市場規模*
('19年度)〕



当社グループの現在のカバレッジ（イメージ）

* 平成27年度我が国経済社会の情報化・サービス化に係る基盤整備（経済産業省）、各社公表数値を基にオークファン試算

- CtoC市場での当社のプレゼンスを活かして、モノが循環する全く新しい市場を創る。



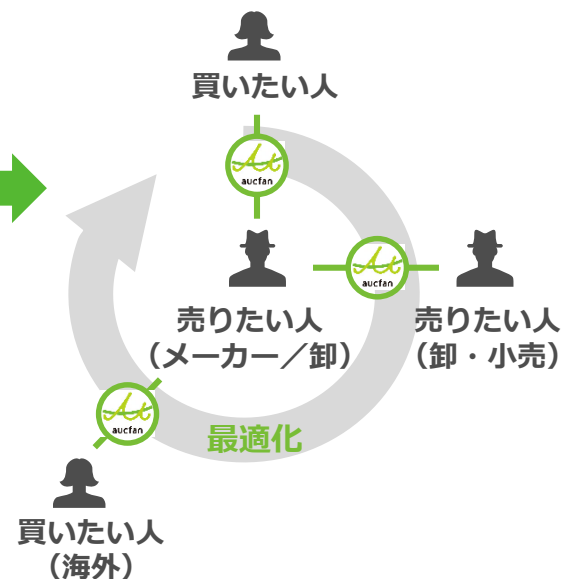
着実に事業領域を拡大し、競合不在の独自の事業領域を確立

実現してきたこと

取り組んでいる領域

～2015年9月期

2016年9月期～



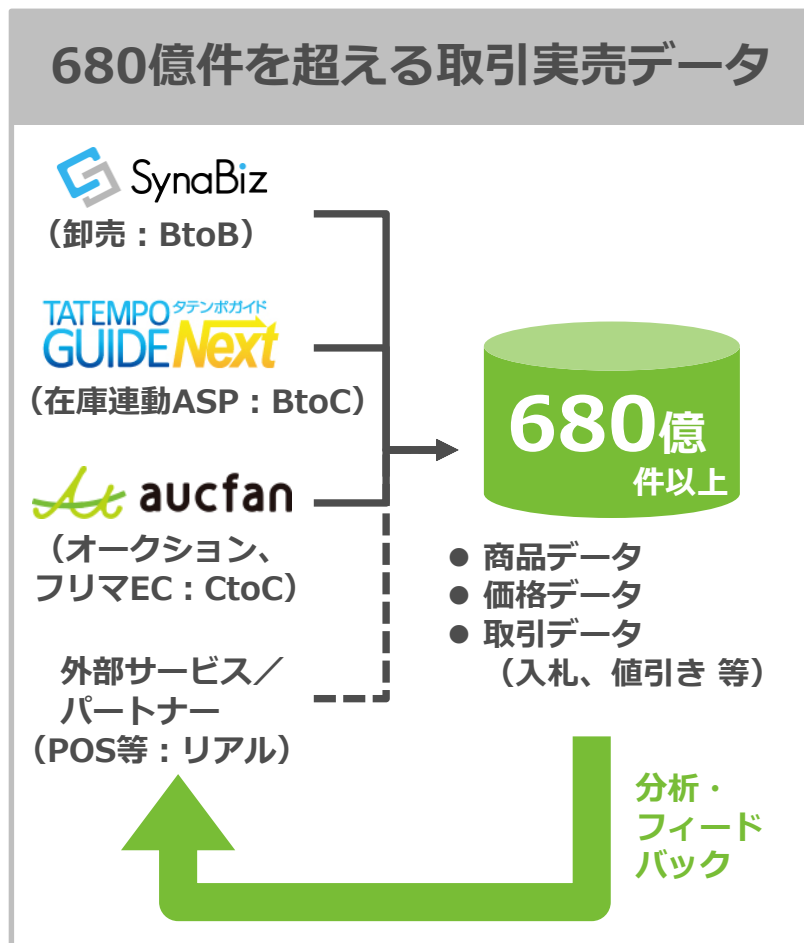
- 商品相場情報の提供 (CtoC/BtoC)
- “売るときも、買うときもオークファン”

- 売買の場、ツール提供まで拡大 (BtoBにフォーカス)

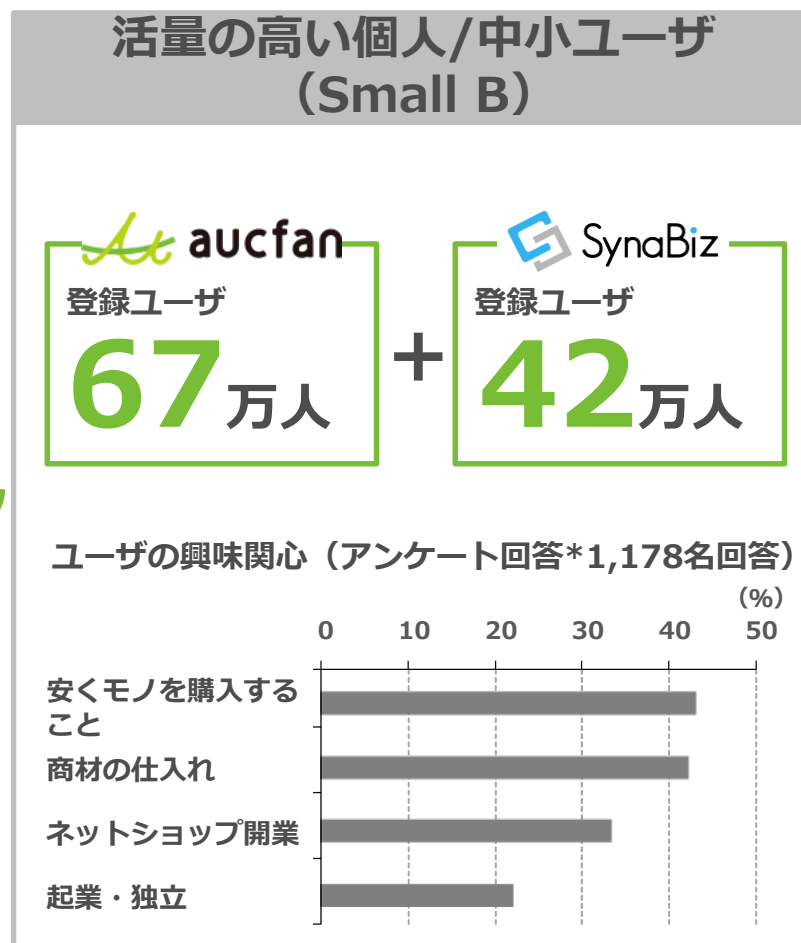
- 国境を越えて、買いたい人と売りたい人を繋ぐ
- 流通データを基に、モノの売買を最適化する

- 膨大な商品売買データを分析・知見を集め、自社サービスに活用するだけでなく、当社ユーザへも提供し100万人超のユーザを誘導可能。

680億件を超える取引実売データ

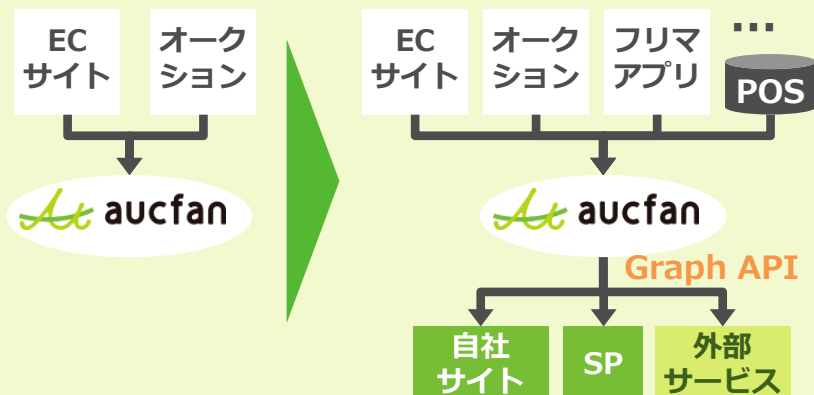


活量の高い個人/中小ユーザ (Small B)

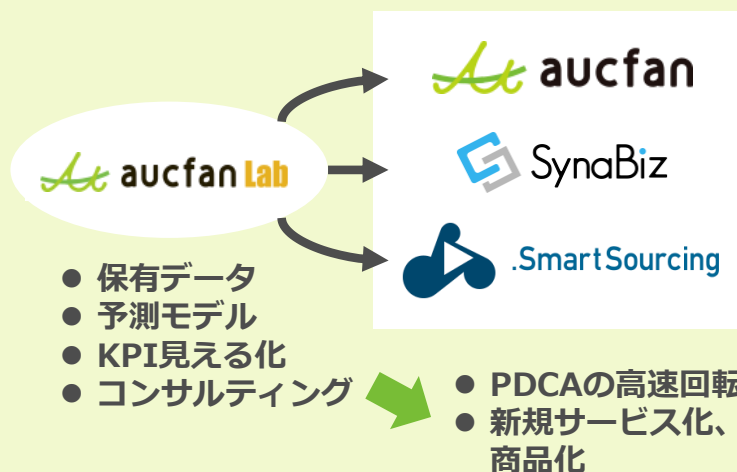


- グループ全体の共通基盤としてのデータの整備・基盤開発に加え、得られた成果の外部開放・サービス化にも積極的に取り組む。

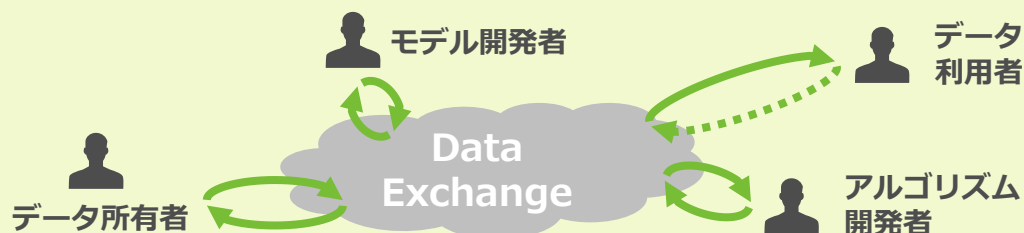
保有データの統合・マスター化 (Aucfan Graph API)



グループ全体のデータドリブン化



データエクスチェンジ構想の推進



- データ/モデル/アルゴリズムをお互いが持ち余り、**取引可能な場**を作る（Exchange）
- 自社だけでなく、**他力も活用しながら**、“**データの価値化**”を模索

販売活動支援



マーケティング支援

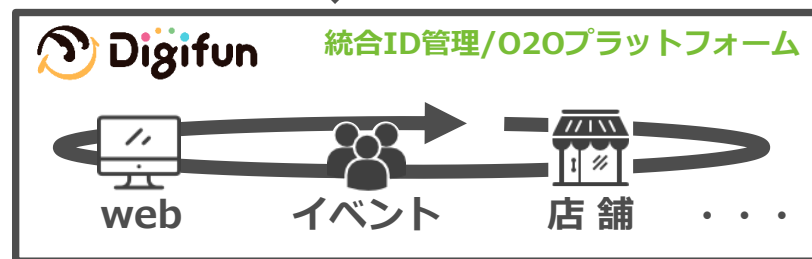
現在のビジネスモデル



- 購買行動データに基づくマーケティングオートメーションサービス
- 一気通貫でのソリューション提供（倉庫、決済、真贋、輸出実務等）

ネットショップ／店舗

↓ 集客/運営/販売委託

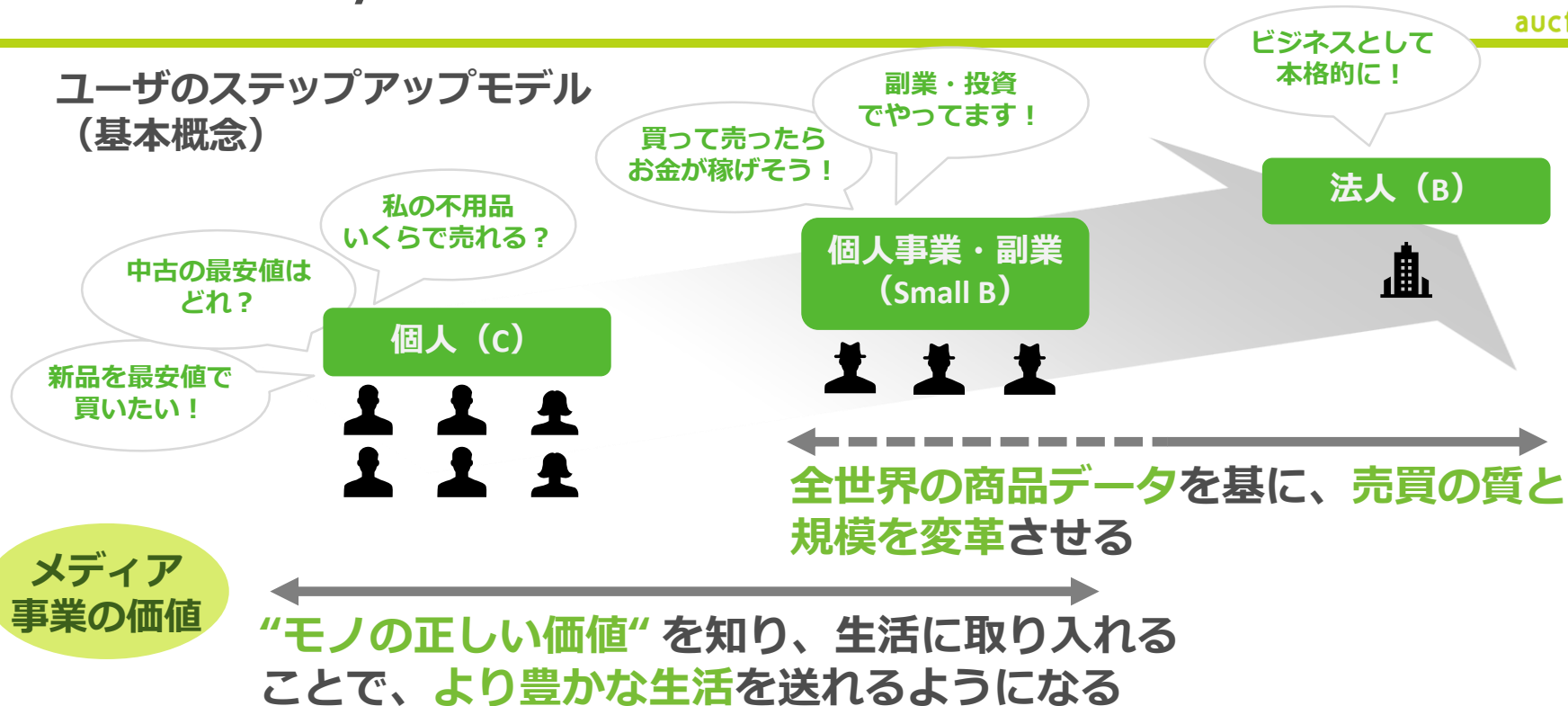


↓ 独自DB・サービスを活用した高精度な需要喚起

潜在顧客

- イベント×ITをフックに独自のユーザDBを構築し、サービス提供
- リアルアフィリエイトなど、収益基盤も多層化・複線化

ユーザのステップアップモデル （基本概念）



メディア 事業の価値

事業成長の 方向性

- フリマアプリ等、新興市場向けサービスの提供
- サイトのユーザファースト強化
- 全世界のマーケットプレイスへの対応
- ユーザ特性に合わせたOne-to-Oneの情報分析基盤構築
- 多様なマーケットでの売買に適したノウハウ・ツール提供

事業モデル（基本概念）



中立的かつ適切にコントロールされた売買の場を創り、サプライヤー、バイヤー双方にとって必要不可欠な存在になる

■ サプライヤー向け

- (販売) **チャネル最適化**
- **想定販売価格/売行き予測**
- **販売促進コンサル**
- **海外展開支援**（パートナーリング、自社物流構築）

■ バイヤー向け

- **利用実績に応じたパーソナライズ**
- **物流**を核とした付加価値サービス
- 圧倒的な品揃えの実現
- 他社サービス連携

トピックス（直近の進捗）



SynaBiz

2Q予定



戦略的
業務提携

- 出品代行
- 販売・回収
- 代理店契約 等

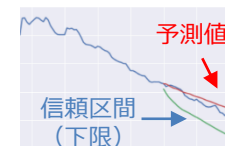
中国系流通プレイヤー
(戦略パートナー企業)



- 中国EC
- 現地CVS、リアル店舗

商品価格予測機能 16年9月～
を実験的に提供開始

- 過去の売れ行き・季節変動を基に、最長1年先まで価格変動を予測



オークファンのミッション

あらゆる人が、
あらゆる場所で、
あらゆるモノを
売り買いできる
新たな時代を創る。





グローバルな循環型消費社会の先駆者であり続ける。

- 1 はじめに
- 2 2016年9月期 決算ハイライト
- 3 2016年9月期 決算概要
- 4 中期経営計画 ～DASH！2020 助走から跳躍へ～
- 5 APPENDIX**

商号

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

所在地

〒150-0043 東京都渋谷区道玄坂1-14-6
ヒューマックス渋谷ビル6階

創業

2007年6月

資本金

6億7,095万円 (2016年9月末現在)

従業員数

103名 (2016年9月末現在) ※連結従業員数

本社オフィス



(100%子会社)



.SmartSourcing

(80%子会社)



Digifun

(100%子会社)

2008年	4月	本社を東京都渋谷区広尾に移転
	5月	サービス課金事業として、有料会員サービス「オークファンプレミアム」を開始
	12月	オークション専門講座「オークファンスクール」を開始
2009年	5月	消費動向分析ツール「オークデータ」を開始
2010年	1月	オークション通信講座「オークファンゼミ」を開始
	7月	本社を東京都渋谷区道玄坂に移転
	8月	スマートフォン向けサイト「aucfan touch（オークファンタッチ）」の提供を開始
2011年	9月	財団法人日本情報経済社会推進協会（JIPDEC）より、「プライバシーマーク」を取得
	10月	スマートフォン向けアプリ「モノちえき」の提供を開始
	11月	総合分析ツール「オークファンプロ」を開始
2012年	5月	SaaS型多店舗対応ネット販売総合管理サービス「CloudShop」のシステムを株式会社クラウドックより取得
	7月	オークションの不正出品物を検知する新サービス「auc-checker」を開始
	8月	中古買取、オークション出品代行ショップの検索サービス「オークファンタウン」を開始
	9月	インターネットモバイル回線「auc4G」を開始
	12月	世界のECサイトの一括検索「グローバルオークファン」を開始
	4月	東京証券取引所マザーズ市場上場
2013年	6月	企業と個人の取引を可能にした独自プラットフォーム『オークファン仕入れモール』を開始
	9月	国内最大級のフリーマーケット事業「楽市楽座」を株式会社マーケットエンタープライズより取得
	11月	コーポレートロゴ変更

2014年	2月	ヤフー株式会社と連携し「ヤフオーク!」出品者育成サービス『オークション出品塾・大学』を開始
	5月	ネットオークションでの取引商品を検知・監視する『オークチェッカー(β)』を開始。 独自ポイント『オークファンポイント』を開始。
2015年	2月	価格分析ツールの「オークファンプロ」がリニューアル ネット物販ユーザー向け新サービス「最新仕入れ速報」をリリース
	7月	株式会社NETSEAの株式取得（子会社化）
2016年	9月	オークファンが「パソコンスクール アビバ」で「ヤフオーク!」対策講座を開設 ダメージカー買取シェアNO.1のタウと相場検索サイト「オークファン」がデータ連携開始
	1月	株式会社リバリューの株式取得（子会社化）
2016年	2月	オークファンプレミアム会員の機能拡張と価格改定 新会員サービス「オークファンライト会員」リリース 「オークション入札予約」をYahoo!プレミアム会員特典として提供開始
	4月	株式会社スマートソーシングの株式取得（子会社化）
	6月	スマートフォンアプリリリース（iOS版、Android版）
	7月	株式会社オークファンが「リユースマスター® 資格認定精度」創設に協力 技術とノウハウを駆使したEC解析ツール『Storoid（ストロイド）』をリリース
	9月	株式会社NETSEAと株式会社リバリューが合併し、株式会社SynaBizとして発足

取締役及び常勤監査役



武永 修一

代表取締役

京都大学 法学部卒業

2000年 大学在学中に、個人事業としてオークション事業を開始
2004年 株式会社デファクトスタンダード 設立 代表取締役就任
2007年6月 株式会社オークファンを新設分割により設立
当社 代表取締役就任 (現任)



和出 憲一郎

社外取締役

慶応義塾大学 経済学部卒業

1982年 株式会社ジェネラルソリューションズ 設立
(現: FISCO IR)
代表取締役就任
2006年 日本財務翻訳株式会社 設立 代表取締役就任
2010年12月 当社 取締役就任 (現任)



濱田 淳二

取締役 経営管理部長

帝京大学 大学院経済学研究科修士課程修了

1992年 日本移動通信株式会社 (現KDDI株式会社) 入社
2002年 E3ネットワークス株式会社
(現三井物産セキュアディレクション株式会社) 入社
2005年 株式会社プロデュースアソシエーション取締役就任
2006年 株式会社ファイテックラボ取締役就任
2012年 当社入社 経営管理部長
2012年12月 当社 取締役就任 (現任)



平野 良一

常勤監査役

京都大学 法学部卒業

1973年 東京海上火災保険株式会社 入社
2003年 サイトサポート・インスティテュート株式会社
同社代表取締役副社長
2006年 シミック株式会社 顧問
2007年 グランドデザイン&カンパニー株式会社 執行役員
2010年 同社取締役
2013年 同社非常勤監査役
2014年12月 当社 常勤監査役就任 (現任)

執行役員

鈴木 信也

執行役員 メディア事業部長

2002年 株式会社バガボンド入社
2003年 エッジ株式会社(現株式会社データホテル)に入社、法人向けリサーチ事業の運営・統括、個人・法人向けビジネススクール事業の立ち上げ・統括を手掛ける
2009年 当社入社
2012年10月 当社 執行役員就任 (現任)

徳永 岳史

執行役員 NETSEA 担当部長

京都大学 理学部卒業
東京大学 医学系研究科博士課程にて免疫学の研究に従事
2008年 株式会社モバイルサポート入社
2009年 株式会社オールアバウト入社、開発基盤整備、M&A事業のシステムリビルド等を手掛ける
2013年 当社入社
2014年1月 当社 執行役員就任 (現任)

得上 竜一

執行役員 技術統括部長

2002年 東京電力株式会社入社
2005年 MiningBrowne,Incを設立 代表取締役就任
2006年 株式会社マイニングブラウニーを設立、代表取締役に就任
2015年1月 当社入社
2015年7月 当社 執行役員就任 (現任)

田島 宜幸

執行役員 経営戦略室長

東京大学 工学部卒業
東京大学 工学系研究科修了
2010年 株式会社ドリームインキュベータ入社
2013年 株式会社リバリュー (当時ドリームインキュベータ100%子会社) の支援に従事
2016年9月 当社 執行役員就任 (現任)

■会社名

株式会社SynaBiz（英文名：SynaBiz Co.,Ltd.）

■所在地

・本社

〒150-0043

東京都渋谷区道玄坂1-14-6

ヒューマックス渋谷ビル6階

・物流センター

〒354-0044

埼玉県入間郡三芳町北永井483-7

■設立

2016年9月30日

■代表取締役

武永 修一

■資本金

5,000万円（2016年9月30日現在）

※株式会社オークファン100%出資

■決算期

9月30日

■事業内容

・インターネット卸のBtoBプラットフォーム運営



・処分品の流動化支援、返品受付サービス事業



・海外販売サービス事業

■（参考）社名にこめた想い



||

「**Synapse** + **Biz**」

シナプス(Synapse)のように、
BtoB市場(Biz)で、売り手と買い手を
無数に繋げる存在でありたい

社名 株式会社スマートソーシング

設立 2012年5月9日

資本金 9,050万円（資本準備金含む）

代表 池永 正宏

決算月 9月

資格/認証 プライバシーマーク（17001021(01)）

従業員数 17名

関連企業 株式会社オークファン
株式会社SynaBiz

主要事業

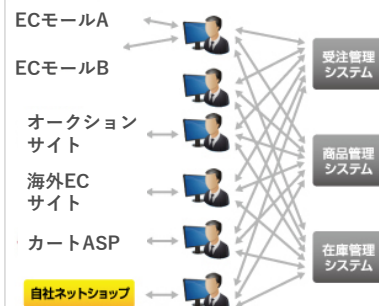
- 『タテンポガイド』の提供
- クラウドソーシングサービスの営業代行
- アフィリエイト広告によるWebマーケティング

TATEMPO タテンポガイド
GUIDE Next

タテンポガイド ネクストの特徴

タテンポガイド ネクストとは、ネットショップの多店舗展開、複数ネットショップの管理を一元化！
受注管理や在庫管理、商品登録など、複数ネットショップの煩雑さから来るトラブルを防止し、業務を効率化。
楽天やヤフーなどの複数モールに対応したネットショップ・オークション・ECサイト管理パッケージの決定版です。

導入前



導入後



グループ会社概要：株式会社デジファン

テクノロジーとマーケティングデータを活用し、新たなリアルの感動体験を創出する。

イベント企画・開催・運営



- サービス認知度の向上
- ユーザーとのリアルの接点創出
- デッドスペースの有効活用

フリーマーケットやマルシェなど、様々なイベント開催のお手伝いをいたします。
イベントの企画・運営だけでなく、弊社が運営しているフリーマーケットサイト「楽市楽座」からの送客など、IT企業ならではのサービス提供をおこなうことで、昨年度は年間15万人超を動員しました。

デジタルソリューション



- 現状分析(市場, 競合, 自社)
- 本質的解決策の立案/運用
- リスティング広告運用
- SNSマーケティング支援

小手先のテクニックや、流行りの施策を用いた「対症療法的な手段」ではなく、問題の根本的要因の発見・解決を目指す「原因治療的な手段」による本質志向のコンサルティングを行なっています。

楽市楽座 RAKUICHI RAKUZA

フリマ
51,904人

来場者動員実績 (2016年9月期)

イベンテック構想

- Instagram, Facebook世代向けの場（コト）の企画・運営・収益 -

チャネル

BBQ, スタジアム, パチンコ
各種イベント, 地方メディア

場（コト）*コミュニティ



マネタイズ

リアルアフィリエイト
課金・物販



Aucfan