

2017年9月期（第11期） 決算説明資料

株式会社オークファン<3674>
2017年12月7日



- 1 はじめに
- 2 2017年9月期 決算業績
- 3 2018年9月期 見通し
- 4 事業進捗（サービス利用動向）
- 5 APPENDIX

1

はじめに

2

2017年9月期 決算業績

3

2018年9月期 見通し

4

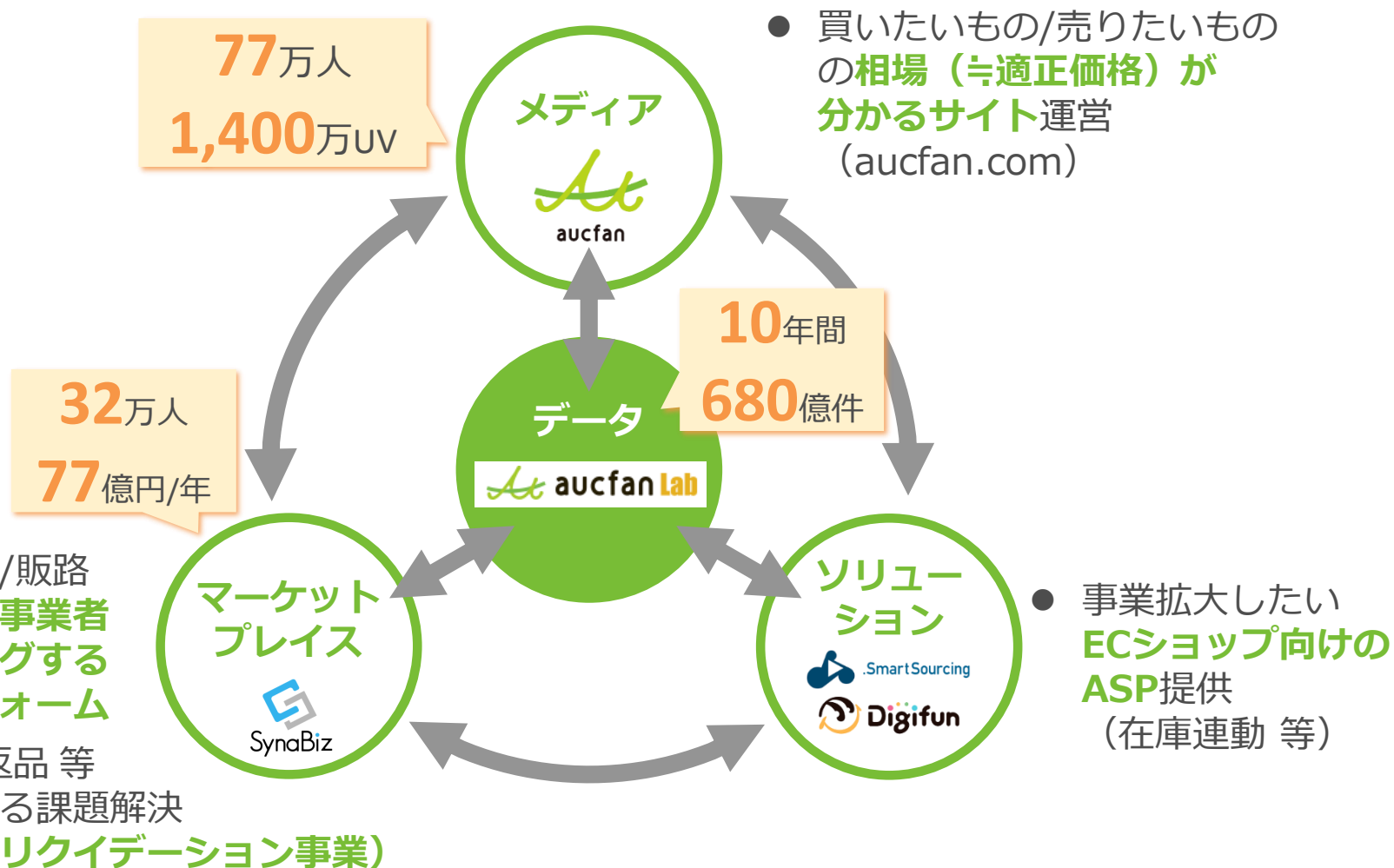
事業進捗（サービス利用動向）

5

APPENDIX

当社の事業モデル：データを核とした“3本の柱（事業）”

■ 「商品実売データ」を核とした独自性の高い3つの事業を展開



エグゼクティブサマリー

連結業績

“増収減益”

売上高 **34%**で10期連続増収を達成するも、
利益成長に遅れ。営業利益▲**36%**、経常利益▲**8%**。

事業進捗

“「データx流通プラットフォーム」事業へと進化”

広告・メディア課金主体のビジネスから、
マーケットプレイス主軸のビジネスへ本格展開。

中期計画

“継続”

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

中期経営計画 ～「DASH！2020」～

2016年9月期
(実績)

2017年9月期
(実績)

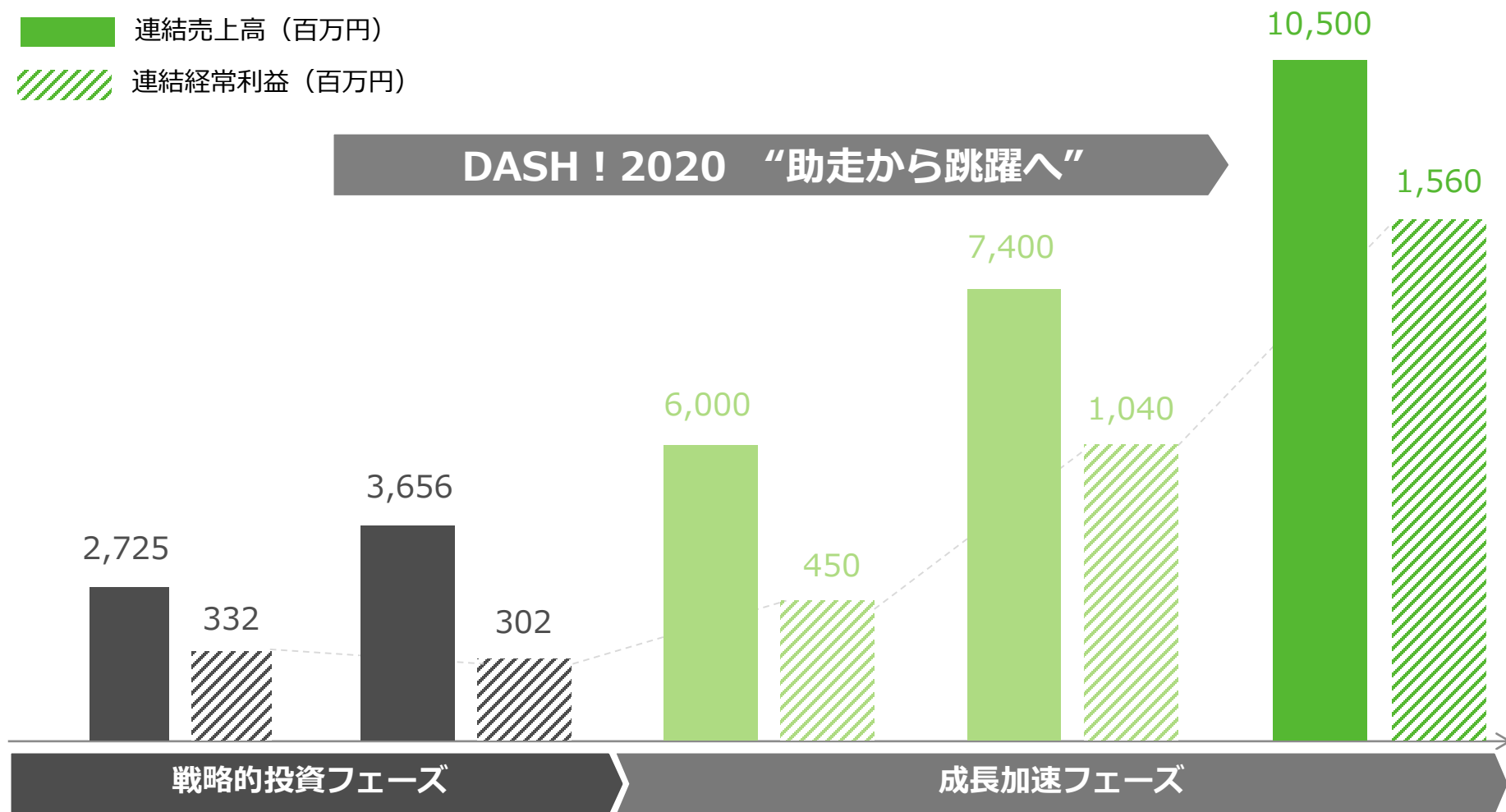
2018年9月期
(計画)

2019年9月期
(計画)

2020年9月期
(計画)

■ 連結売上高（百万円）
▨ 連結経常利益（百万円）

DASH！2020 “助走から跳躍へ”



1

はじめに

2

2017年9月期 決算業績

3

2018年9月期 見通し

4

事業進捗（サービス利用動向）

5

APPENDIX

連結業績ハイライト

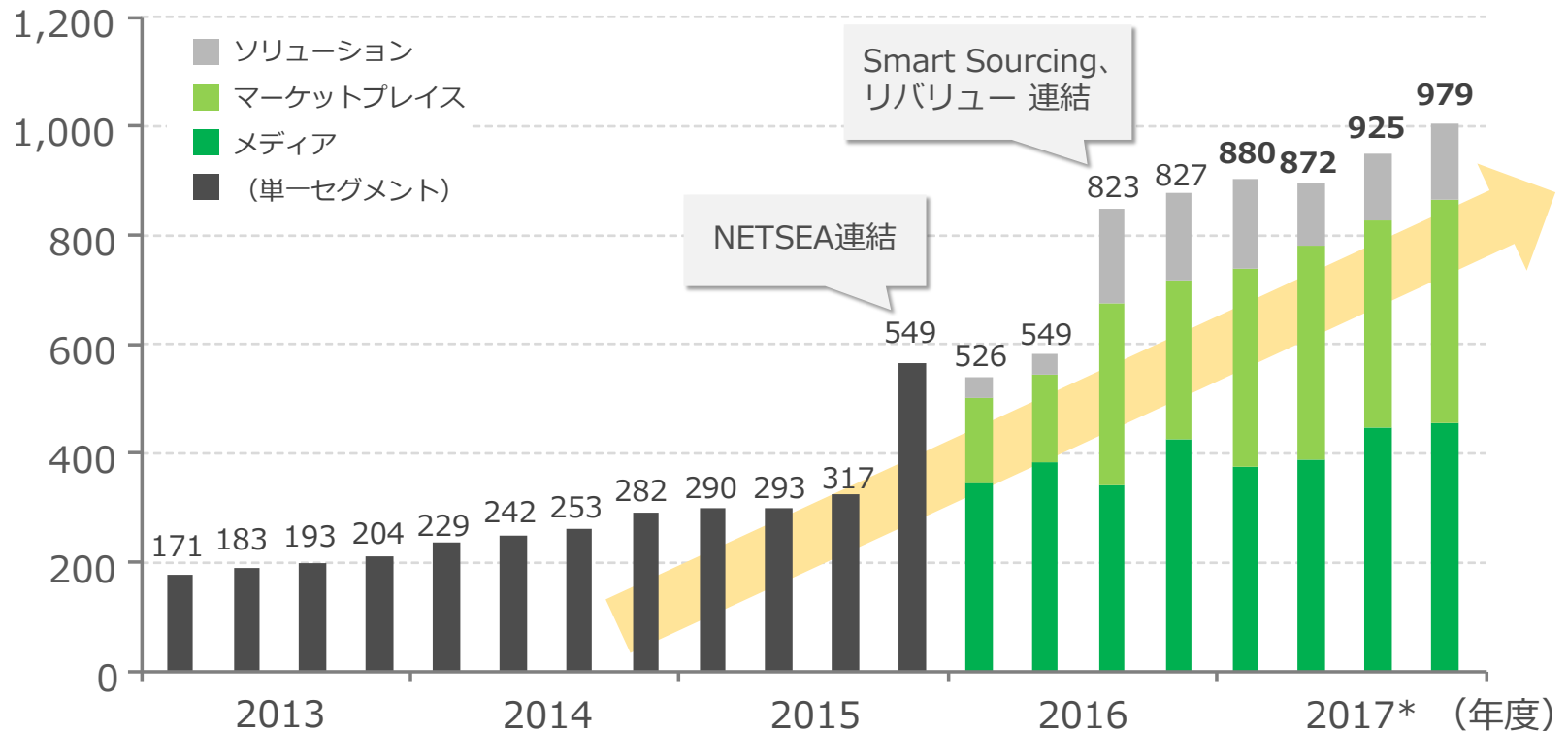
- 売上高は前期比伸長するも、営業利益に大幅な遅れが発生

(単位：百万円)	前期実績 (2016年9月期)	当期実績 (2017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	2,725	3,656 (+34%)	3,815 (▲4%)
営業利益	320	205 (▲35%)	415 (▲50%)
経常利益	332	302 (▲8%)	461 (▲34%)
当期利益	308	218 (▲29%)	321 (▲31%)

連結売上高推移（四半期ごと）

■ 2015年度以降にM&A実行した事業も着実に取り込み、**堅実に成長**

売上高
(百万円)

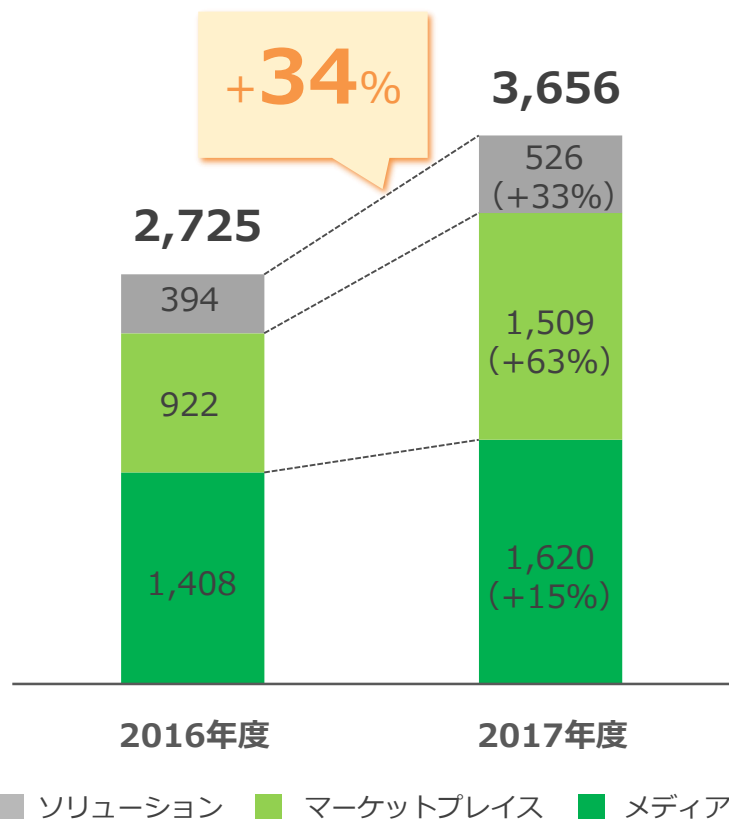


* 第4四半期の決算修正を発生時期別に第1～第4四半期に振りなおした値。各四半期有価証券報告書記載のセグメント数値とは異なりますが、事業の概況をより正確に理解するため、説明用に上記数値を用いています。

セグメント別業績 - 売上

- 3つの事業セグメント**全て**が**増収**を実現し、連結でも+34%で着地。
特にマーケットプレイス事業が増収を牽引

(単位：百万円)



ソリューション

- タテンポガイドの導入支援・**カスタマイズ案件受託**で大きく増収
- 一方、収益性に課題があり下半期は、利益優先で受注を制限

マーケットプレイス

- リバリューが初の通期貢献で増収寄与
- NETSEA、リバリューともに**新規取引先の拡大・深掘り**により大規模な増収

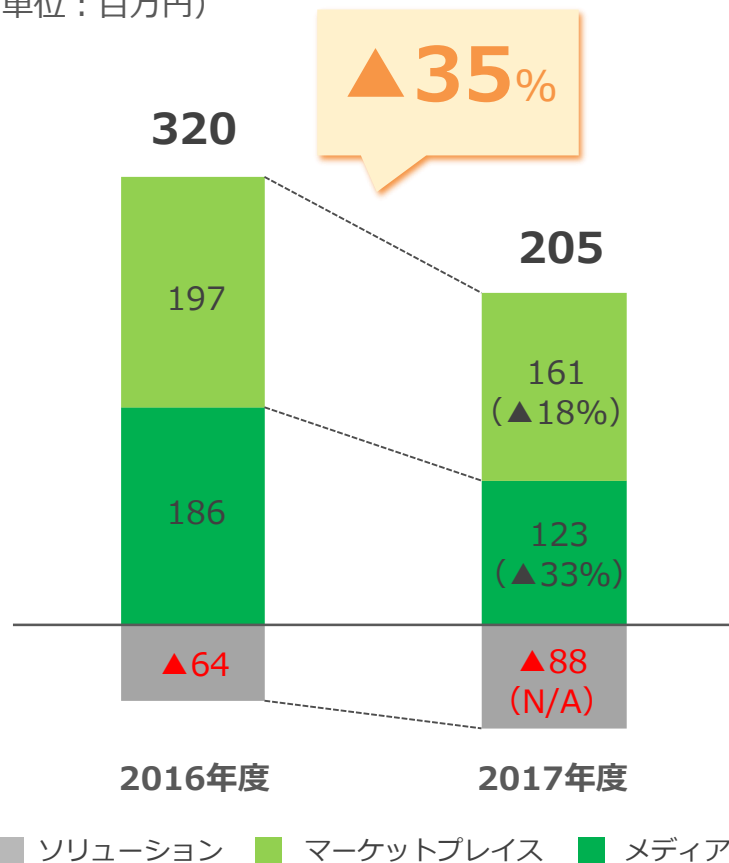
メディア

- 月額課金収益は前期比横ばいで推移
- 一方、高単価な**ハンズオン型のスクール事業**が売上を牽引。最終増収で着地

セグメント別業績 – 営業利益

- 営業利益は、3つの事業セグメント**全てが減益**（連結▲35%）。ソリューション事業での赤字拡大、メディア事業の減益が主要因

（単位：百万円）



マーケットプレイス

- **新規取引先拡大、越境取引機会の模索**などにより費用が先行
- 来期以降の収益化を期待

メディア

- サイトの使いやすさ向上施策（ユーザ体験の追求）により**広告収益減**
- また、**スクール事業の原価拡大**により前期比減益で着地

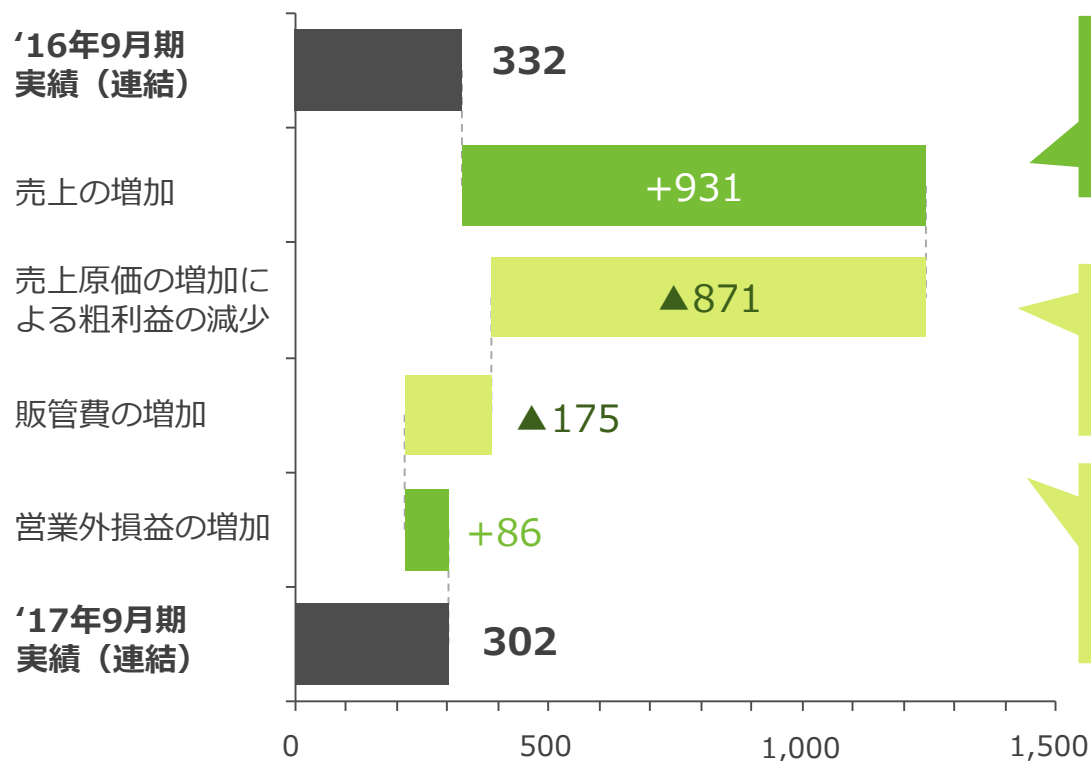
ソリューション

- カスタマイズ案件受託で**外注費が嵩み**案件受注と同時に原価拡大
- **上半期で止血**するものの、通期でセグメント収益が▲88百万円まで拡大

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、**原価負担**が拡大。
また組織拡大による人件費・地代家賃などが増加し利益を圧迫

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
マーケットプレイス
ソリューション

増減額 (百万円)
+212
+587
+131

仕入原価
外注・業務委託
減価償却費

増減額 (百万円)
▲610
▲174
▲3

人件費
のれん償却
地代家賃・水道光熱費
外注・業務委託費

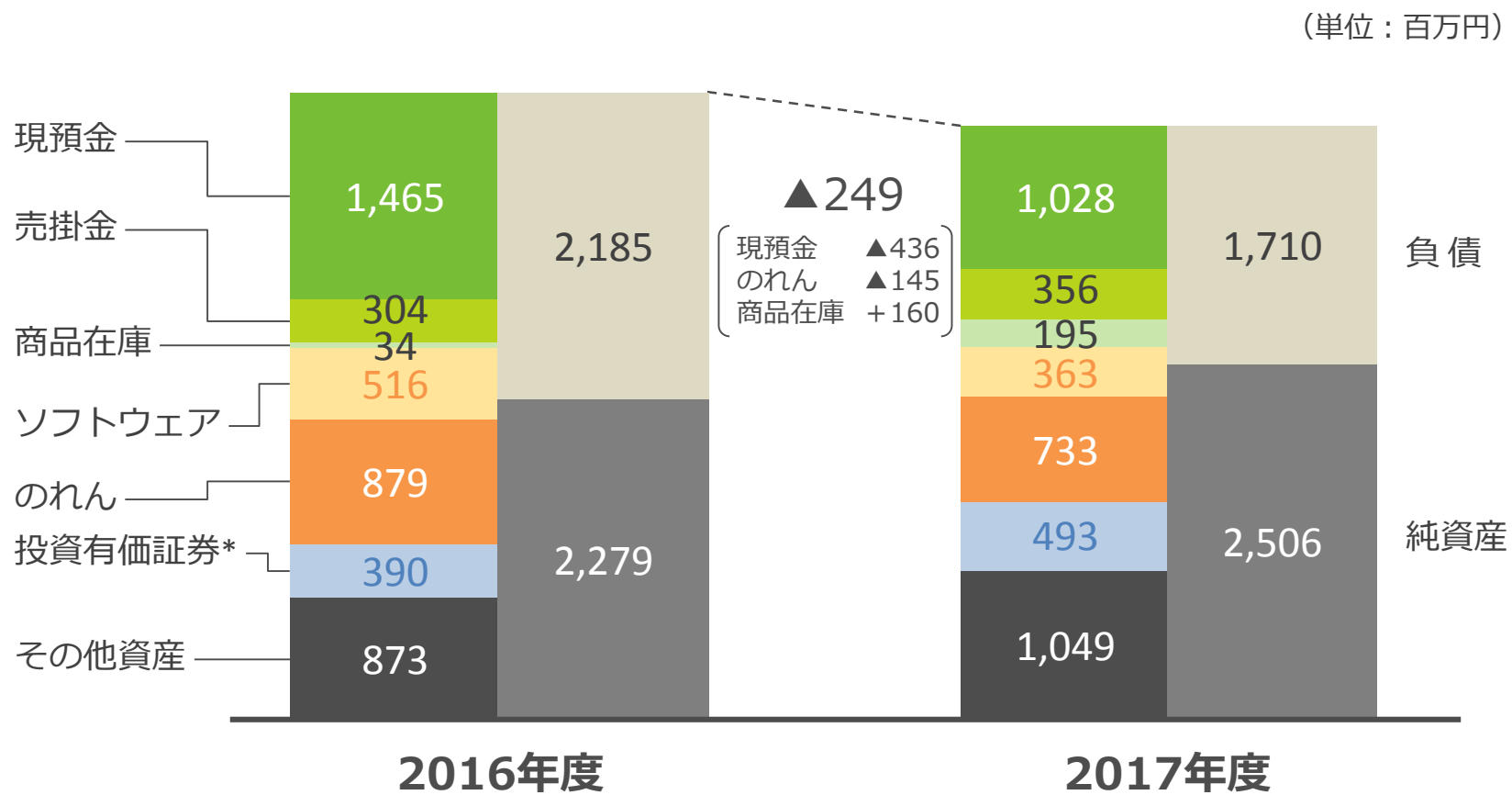
増減額 (百万円)
▲219
▲43
▲41
+18

(単位：百万円)

※利益の増加要因を「+」、減少要因を「▲」で表示

資産の推移

- 商品仕入れに伴う在庫資産が増加。また、内部留保が増加し、**自己資本比率も59.4%**と高水準を維持。



* インキュベーション事業部設立に伴い、2017年度からは営業投資有価証券として計上

1

はじめに

2

2017年9月期 決算業績

3

2018年9月期 見通し

4

事業進捗（サービス利用動向）

5

APPENDIX

2018年9月期 通期業績予想（連結）

- 売上高は、ネットプライス社連結効果も一部見込み+64%、
営業利益は、**事業の選択と集中、販管費見直し**等で+119%を計画

（単位：百万円）	2017年9月期 （連結実績）	2018年9月期 （連結計画）	増 減 （%）
売上高	3,656	6,000	+64.1
トメディア事業	1,620	1,936	+19.5
トマーケットプレイス事業*	1,509	3,220	+113.3
トソリューション事業	526	824	+56.6
レインキュベーション事業	---	---	---
営業利益	205	450	+119.5
経常利益	302	450	+49.0
当期純利益	218	270	+23.8

* ネットプライス社の連結業績への取り込みは第2四半期（18年1月～）を想定しております。

オークファンが取り組む市場

- 適切な消費者に巡り合えずに**廃棄される法人在庫は、毎年22兆円。**
オークファンは、相場データを基にこの巨大市場に取り組みます。

流動資産廃棄損

22兆円/年

(法人企業統計等より、オークファン推計)

÷

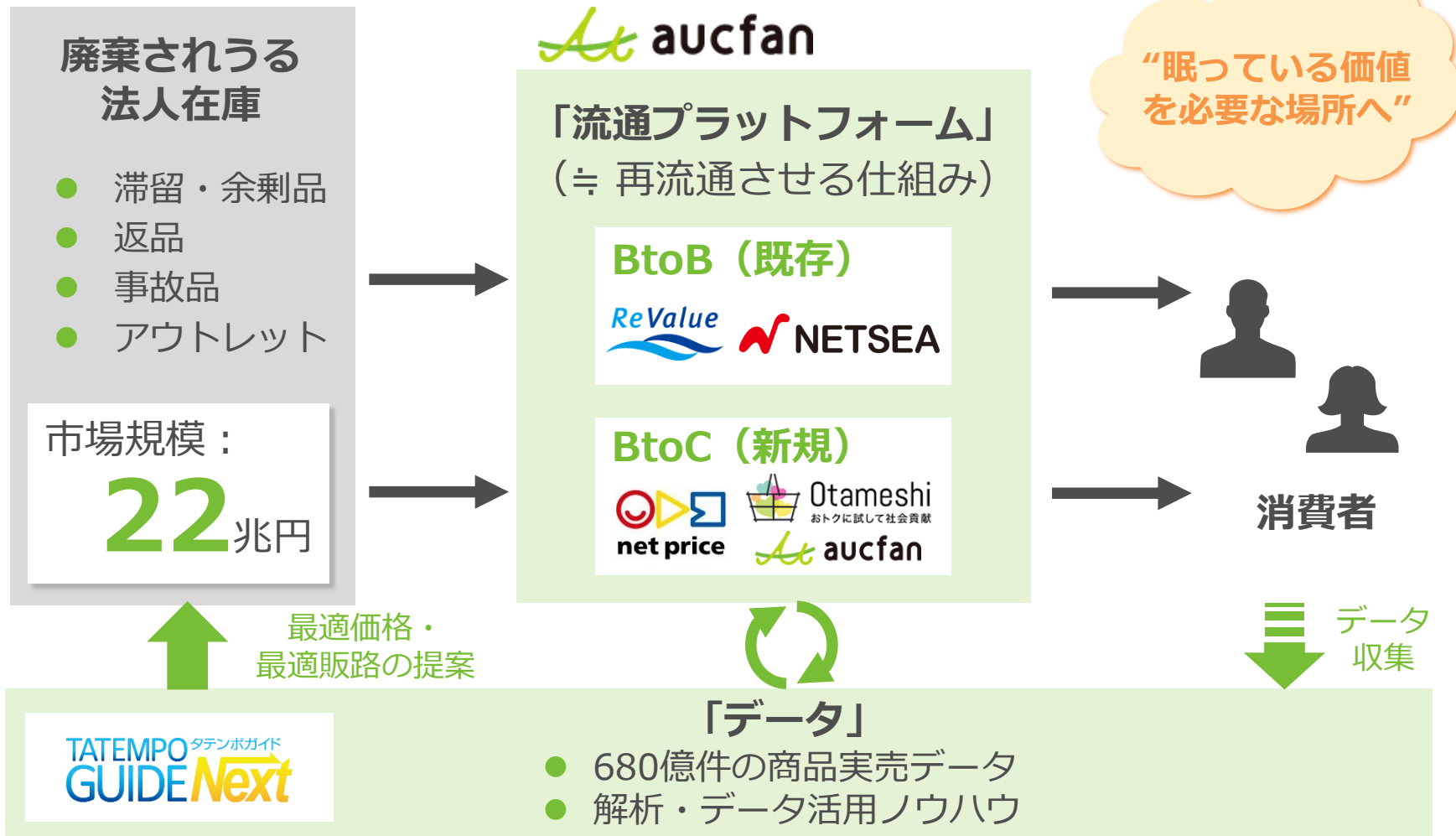
- GDPの**4.1%**
- 就業希望の**女性の潜在労働力の約3倍***
- 国内**ロボット産業**
@2035年の市場規模の
さらに**2倍**以上**

* 内閣府経済社会総合研究所資料（平成23年度時点、潜在労働者342万人で7兆円の労働者報酬総額）

** 経産省・NEDO試算数値（'35年で9.7兆円、平成22年度試算）

18年度以降は、マーケットプレイス事業をさらに強化・拡大

- 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。

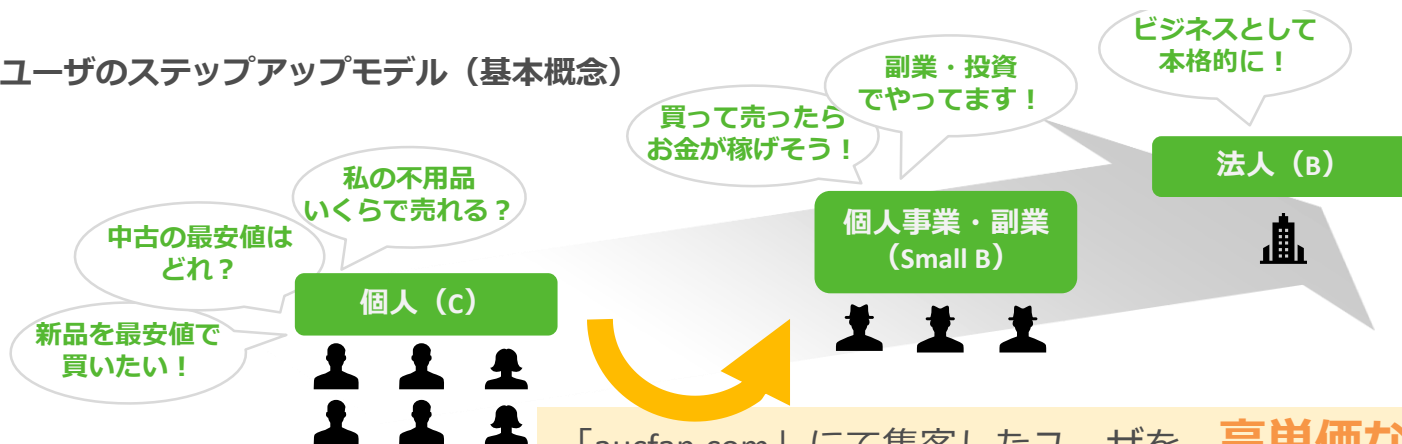


通期計画達成に向けた重点施策（１）：メディア

■ 「副業・複業メディア」としての進化とデータ起点のサービスを強化

1、「副業・複業メディア」としての進化

ユーザのステップアップモデル（基本概念）



「aucfan.com」にて集客したユーザを、**高単価なスクール事業**へと誘導し**顧客単価を引き上げ**

- 月額課金型副業コンテンツ（FUKUGYO）、副業関連ポータル等の立上げ

2、データ起点のサービス強化

創業来蓄積してきた680億件のデータを基に、**“オークファン独自の相場データ”**を生成

- **外部提供**や**FinTech関連事業**を予定

自社マスタ



xPhone
64GB

紐付け



個別の実売履歴

【新品】xPhone 64GB...

★1円スタート★xPhone...

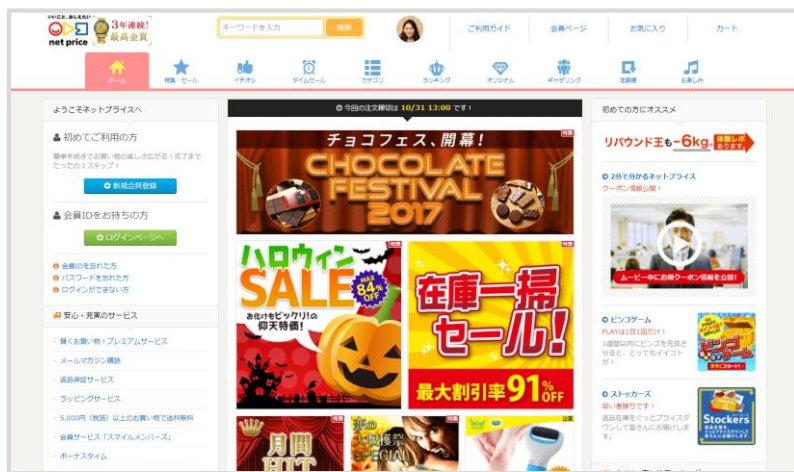
【●●様専用】xPhone...

◇送料無料◇xPhone...

通期計画達成に向けた重点施策（２）：マーケットプレイス

- ネットプライス、Otameshi等、**新規BtoCチャネル**を基点に新規事業領域への拡大・収益化を加速。

ネットプライス社連結（2Q～）



いいこと、おしえたい



年間売上高：**24**億円*
登録会員数：**250**万人*
(うち女性比率：**73**%)

* 2017年9月現在

社会貢献型ECサイト『Otameshi』の拡大



協賛企業からご提供いただいた商品を
オタメシ価格で消費者に販売
する新しいECサイト

リバリュー発の新規事業として2017年7
月に立ち上げ以降、TV・雑誌などで好評

通期計画達成に向けた重点施策（２）：マーケットプレイス

- 既存BtoBチャネルも、『**楽天B2B**』事業を一部承継し継続強化。

事業を一部承継

(サプライヤーとの出展契約のみ
/18年3月～)

Rakuten B2B



NETSEA

- 楽天市場出店店舗向け
BtoB卸サイト
- 2011年からサービス提供
- 3月29日以降はサービス停止

- 国内最大級（流通高約70億円）
- 登録サプライヤー数4,778社
- 登録バイヤー数31万人

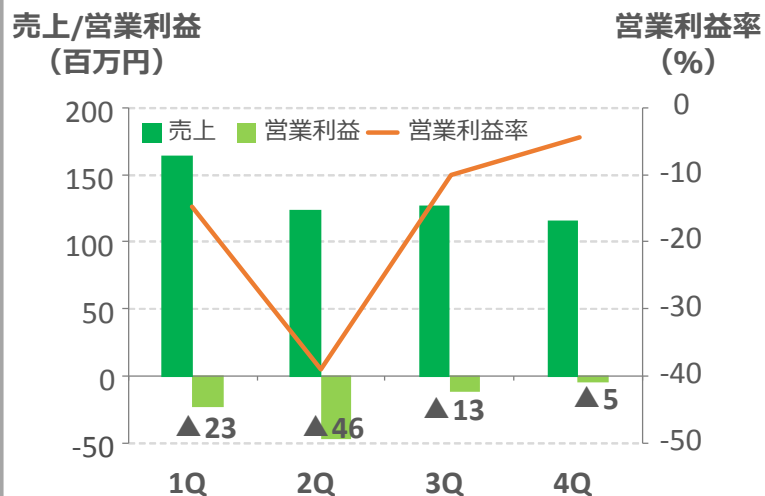
楽天B2Bのサプライヤーも一部取り込み流通額の拡大を加速

通期計画達成に向けた重点施策（3）：ソリューション/インキュベーション

- ソリューションは**赤字事業のテコ入れ**を徹底。インキュベーション（投資事業）は、見通し読み難くアップサイドとしての貢献を見込む。

ソリューション

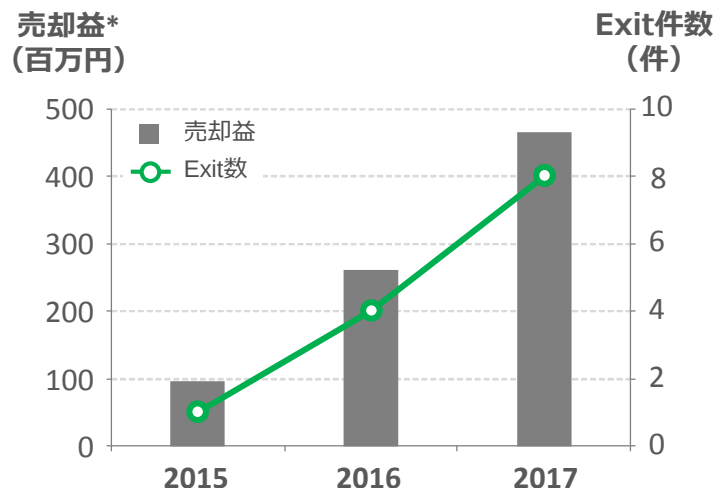
（セグメント収益の推移）



- 17年度上期にて組織体制の変更・費用削減を実施し、赤字幅を圧縮
- 18年度は**安定的な黒字化継続**へ

インキュベーション（18年度から新設）

（直近3年間の投資事業実績）



- 事業特性上、業績見込みを立てづらいため、あくまでアップサイド
- 但し、**過去実績は非常に好調**

* 17年度までは営業外収益（もしくは特別利益）として計上

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

2017年9月期 決算業績

3

2018年9月期 見通し

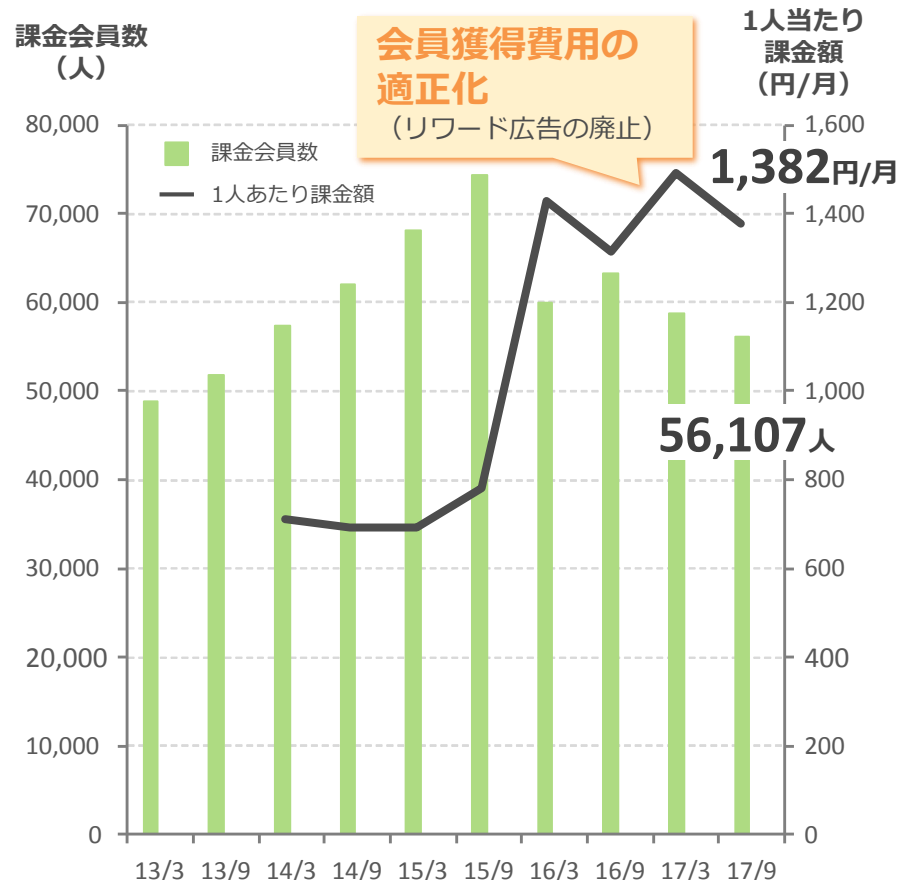
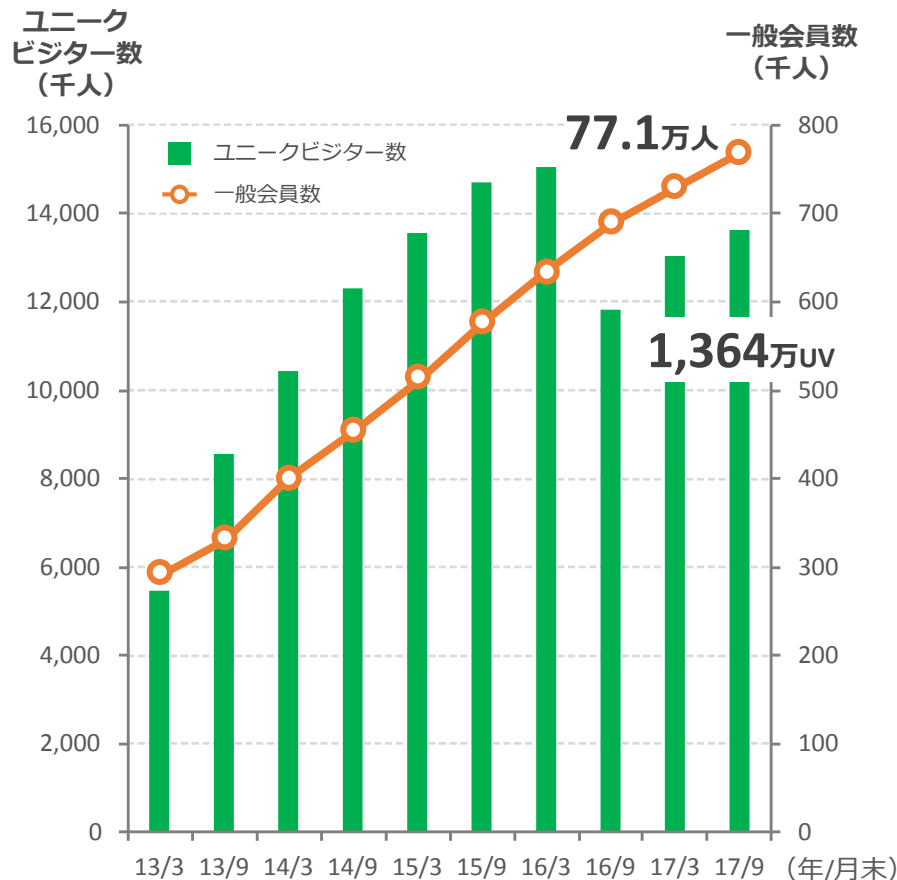
4

事業進捗（サービス利用動向）

5

APPENDIX

- ユニークビジター数は復調。一般会員数も確実に積み上げ。
一方、17年1月の会員獲得費用の見直し以降、**有料会員化に遅れ**



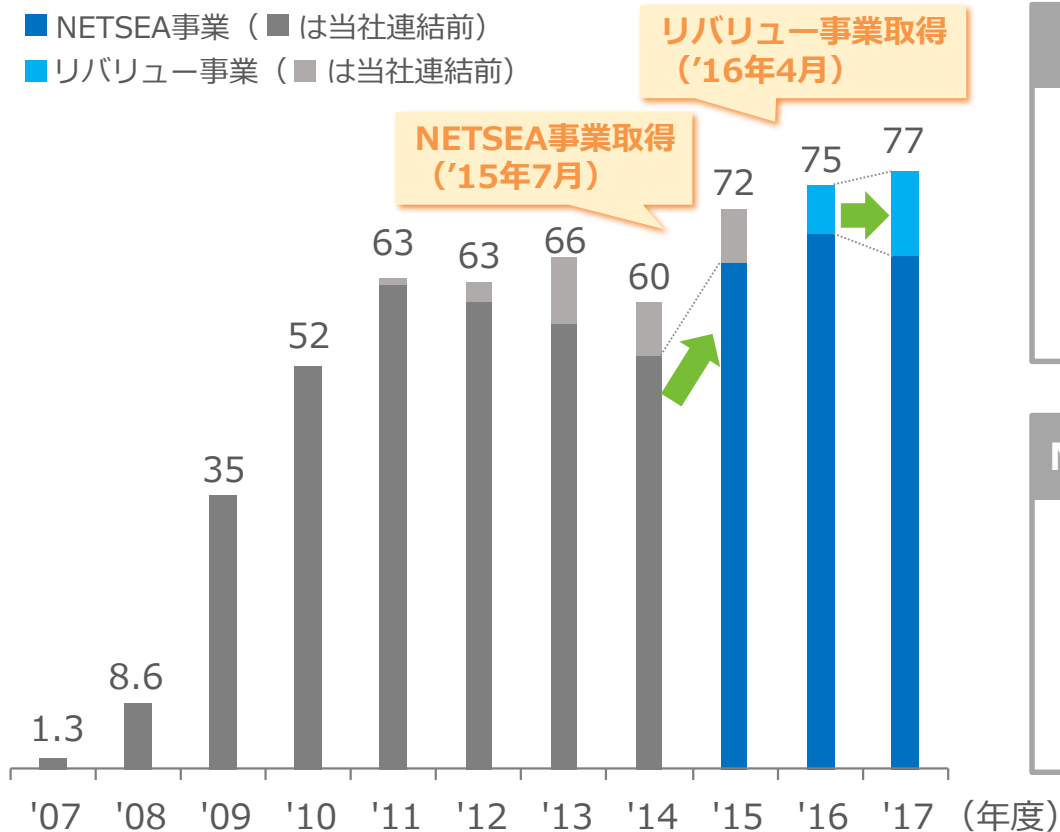
※ユニークビジター数はオークファンサイトへの月間訪問者数。
※一般会員数はオークファンサイトでのすべての会員登録数。

※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。
※1人あたり課金額は、課金会員1人あたりの平均月額課金額。

マーケットプレイス事業

- M&Aで譲り受けた事業を着実に拡大させ、**連結流通額**は77億円に

マーケットプレイス事業の年間流通額（億円）



リバリュー事業（資産流動化）

流動化した資産価値*

40億円

NETSEA事業（BtoB卸モール）

登録バイヤー数

31.6万名

* リバリューが取り扱った商品の上代ベース
（市場流通価格ベース）での価値の合計

- 豊富な**カスタマイズ機能**を強みとして、大手企業への導入が進行。
開発パートナーとの連携によりカスタマイズ費用もコントロール

タテンポガイドの特徴：豊富なカスタマイズ機能

TATEMPO タテンポガイド
GUIDE **Next**

全てを一元管理するASP

受注
管理

販売
管理

在庫
管理

顧客
管理

入金
管理

配送
管理

仕入
管理

発注
管理

集計
分析



顧客ニーズに
合わせた
カスタマイズ

- 自社ECサイトとの連携
- 外部システムとの連携（POS、WMS、会計システム等）
- 独自のUI/UX・分析/集計、等

カスタマイズ開発パートナー（OEM）



株式会社VINX



株式会社スクロール360

導入実績（一部）

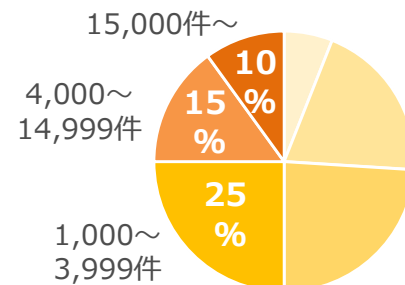
コジマ、千趣会、IPSA* 等
ネット通販大手企業を中心に、

約 **1,000** 社
の導入実績

* VINX OEM経由でのご契約

利用状況

月間受注件数の分布



1

はじめに

2

2017年9月期 決算業績

3

2018年9月期 見通し

4

事業進捗（サービス利用動向）

5

APPENDIX

会社概要

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 (2017年9月末現在)

従業員数

120名 (2017年9月末現在) ※連結従業員数

本社オフィス



(100%子会社)



(91%子会社)



(100%子会社)



(100%子会社*)



* 2018年12月より子会社化

Copyright © aucfan Co.,Ltd. All Rights Reserved.

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

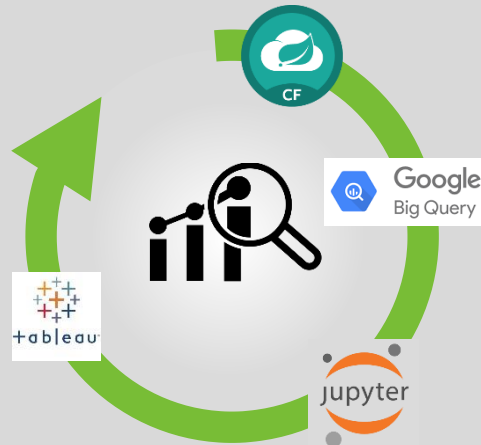
- ネットオークション
- 国内・海外ECサイト
- フリマアプリ
- ハンドメイドサイト

⋮



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



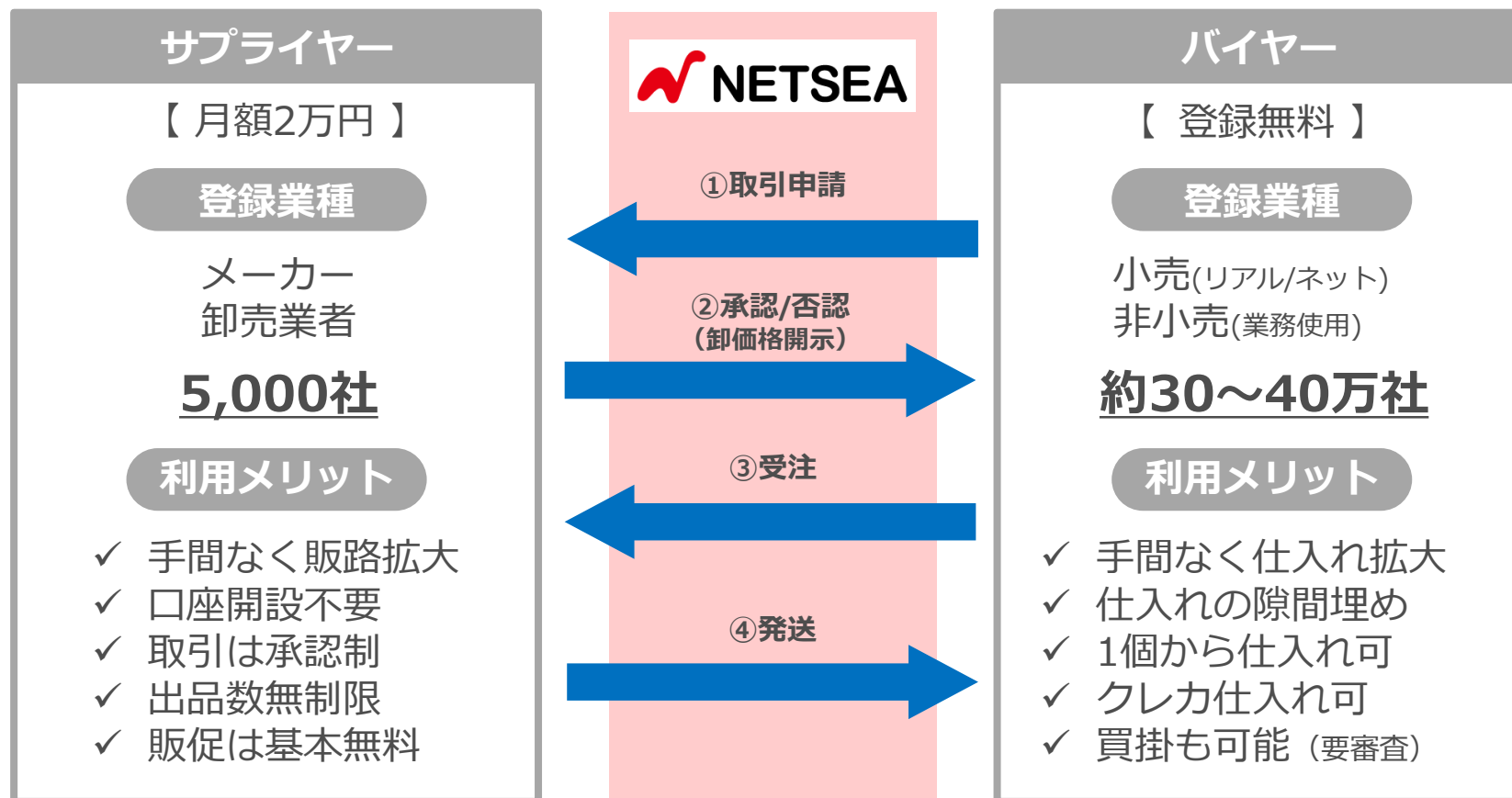
安く
買いたい！

買って売ったら
お金が稼げそう！



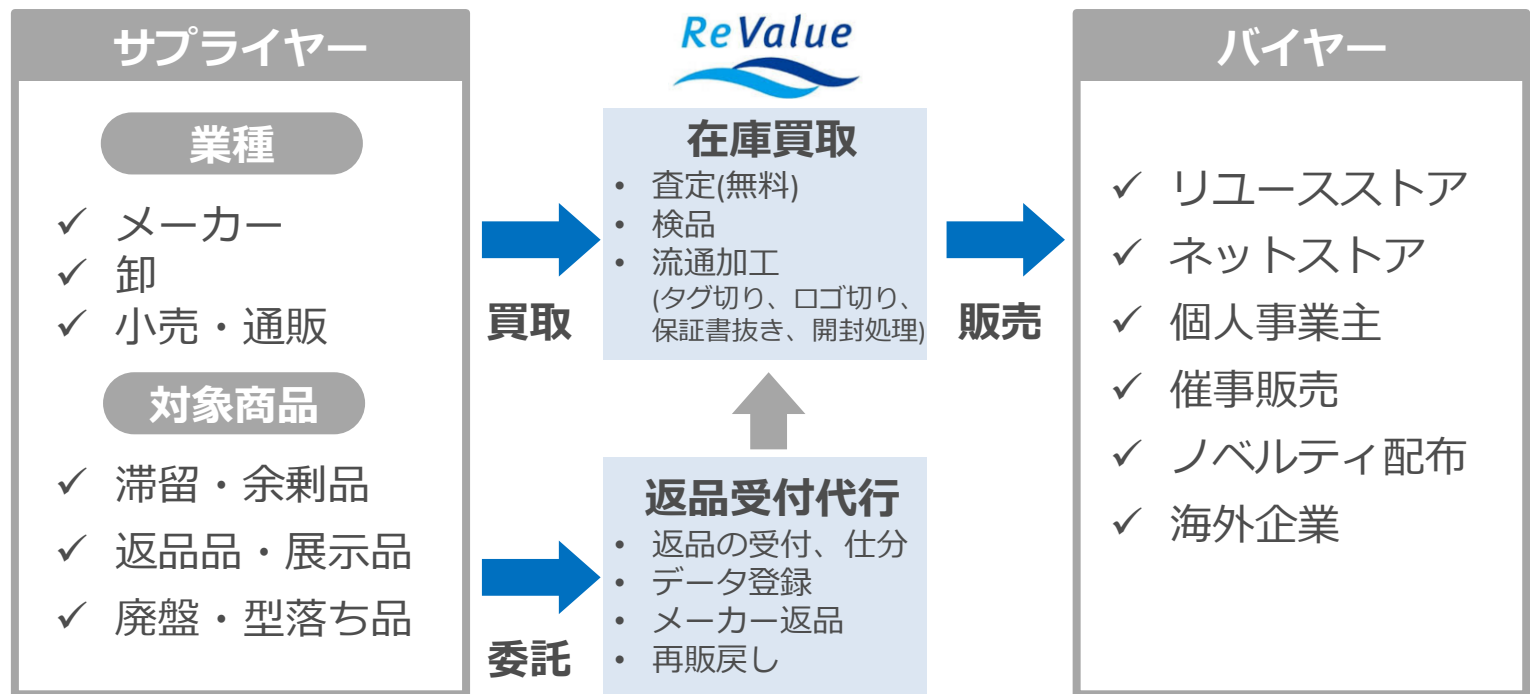
事業概要：NETSEA事業

- 『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



