

2018年9月期（第12期） 第2四半期 決算説明資料

株式会社オークファン <3674>
2018年5月15日



はじめに：中期経営計画「DASH2020」達成に向けて

■ 現在の進捗状況



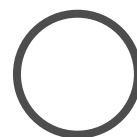
ポイント

創業来の強みを活かした **ならでは** の事業をどう築くか？

そのために **必要な機能** をどのように手に入れるか？

結果がしっかりと **経営指標** に反映されているか？

進捗（18年3月末時点）



巨大市場攻略の具体的な青写真が完成



必須機能は整ったものの、一部PMI等整備が必要



利益の積み上げに大幅なビハインド

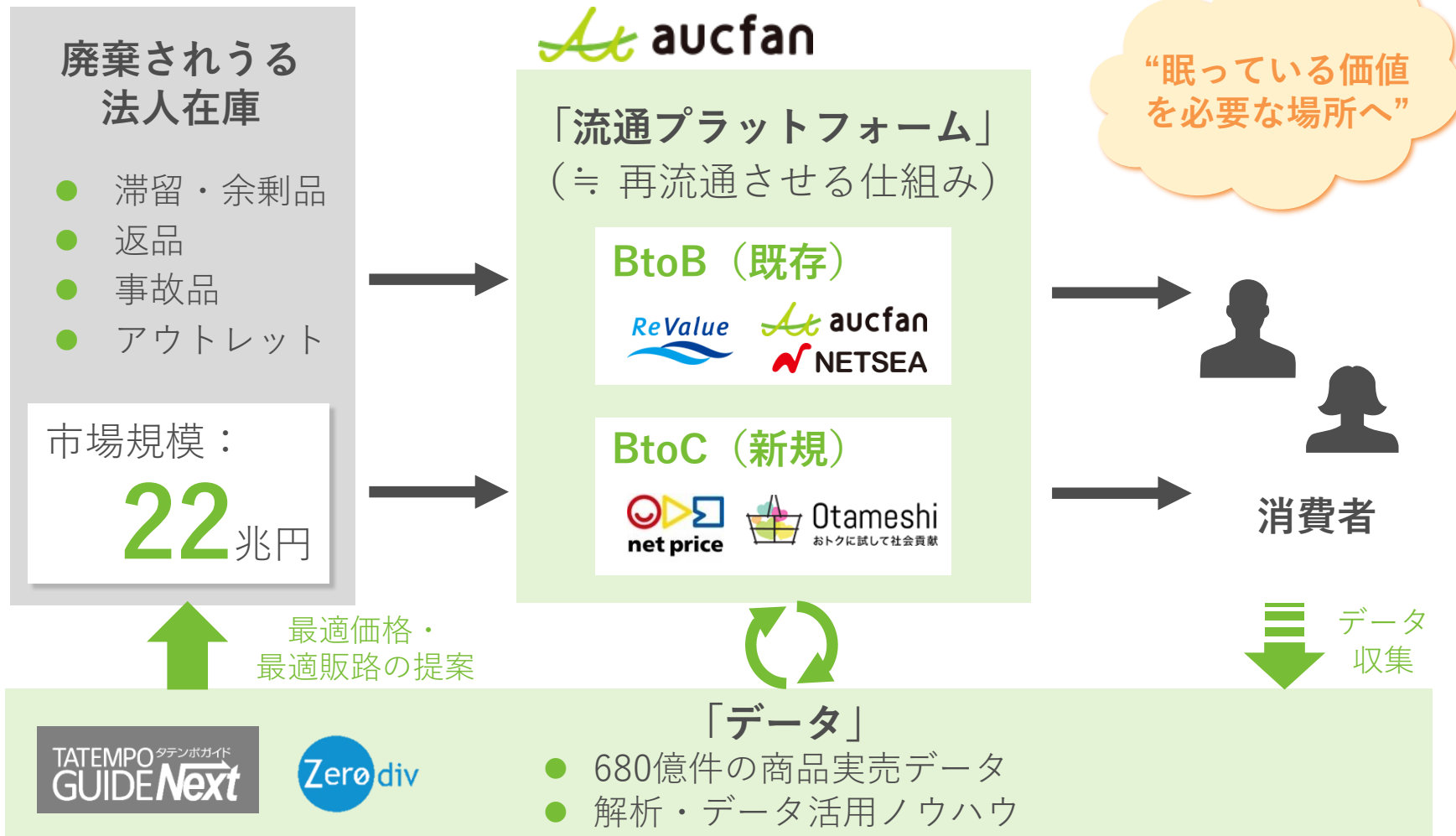
オークファンの目指すもの

- 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



必要な機能は万端整った

- 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」～

2016年9月期
(実績)

2017年9月期
(実績)

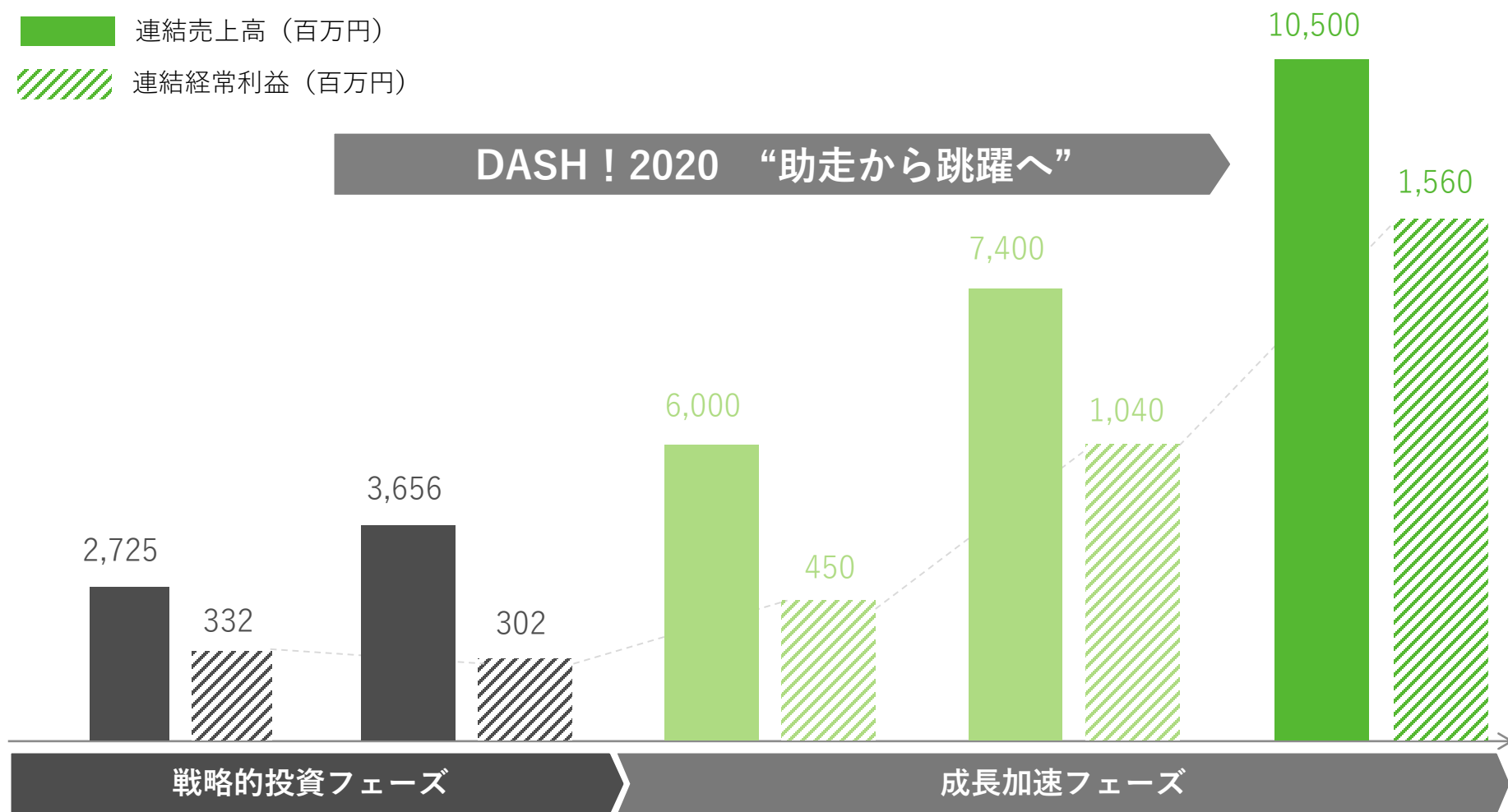
2018年9月期
(計画)

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

2018年9月期 第2四半期決算サマリー

2

2018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 第2四半期決算サマリー

2

2018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

エグゼクティブサマリー

連結業績

各種利益に大幅なビハインド

売上高は **2,494百万円**（対前年比 +37%、進捗率 41%）と順調に推移するも、営業利益は **51百万円** と大幅な遅れ（進捗率 11%）

事業進捗

「選択と集中」の徹底による利益創出

ネットプライス社、ゼロディブ社*を連結子会社化。一方で、当社事業と関連性の低い事業を譲渡。より**筋肉質な体制へ**。

業績予想

据え置き

通期業績予想は**据え置き**。第3四半期以降の大型施策（販管費の適正化、月額課金メニュー変更等）による挽回を見込む

* 2018年3月31日より当社連結化。PL連結は4月1日から

連結業績ハイライト

- 売上高は引き続き前期比伸長するも、利益に大幅な遅れが発生

(単位：百万円)

前期実績
(17年9月期 第2四半期)

当期実績
(18年9月期 第2四半期)

通期業績開示
及び達成率

※ () 内は前期比

連結売上高

1,818



2,494
(+37%)

6,000
(41%)

営業利益

113



51
(▲54%)

450
(11%)

経常利益

216



60
(▲72%)

450
(13%)

当期利益

80

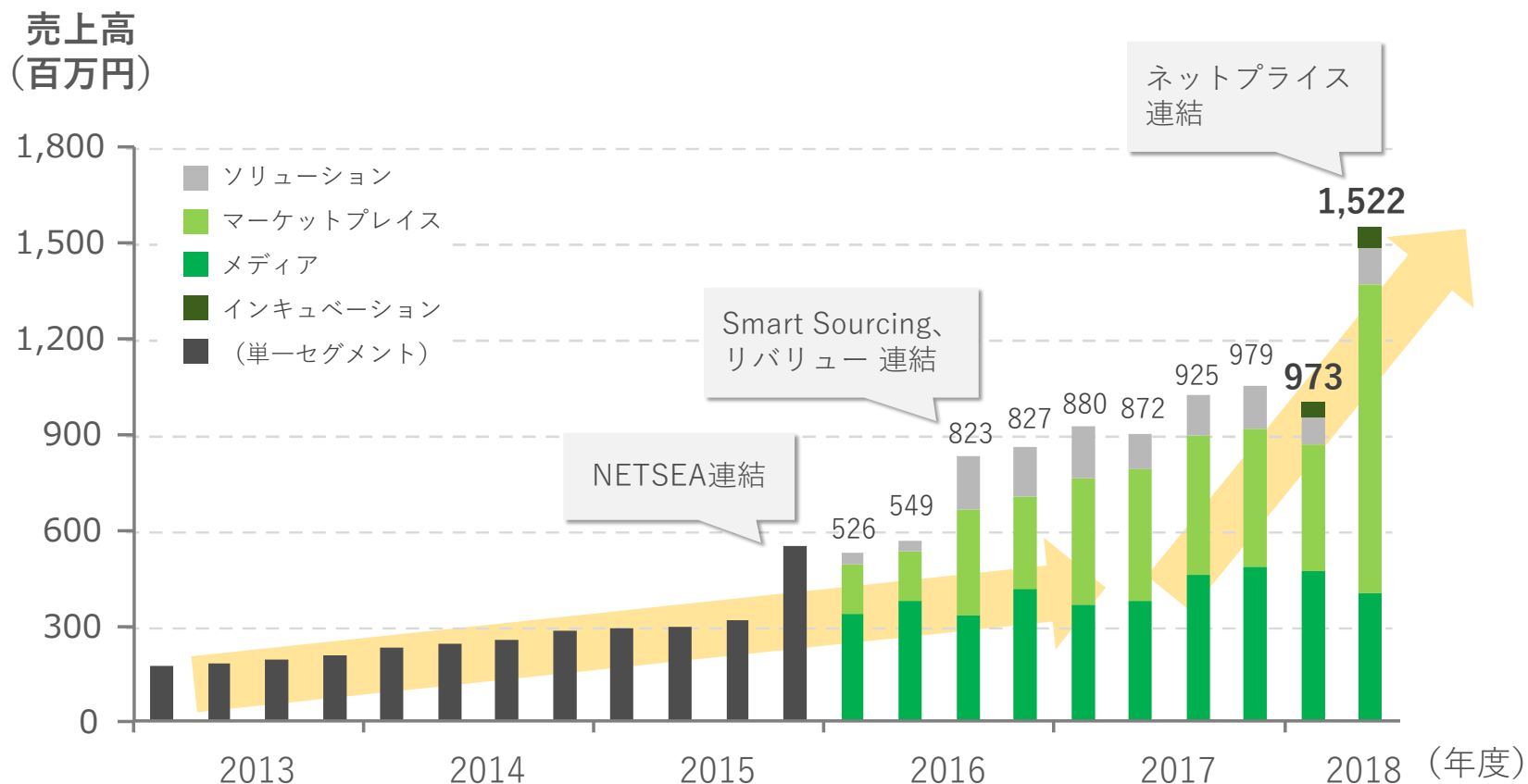


▲26
(N/A)

270
(N/A)

連結売上高推移（四半期ごと）

- 2018年1月からネットプライス社を連結し、売上規模をさらに拡大

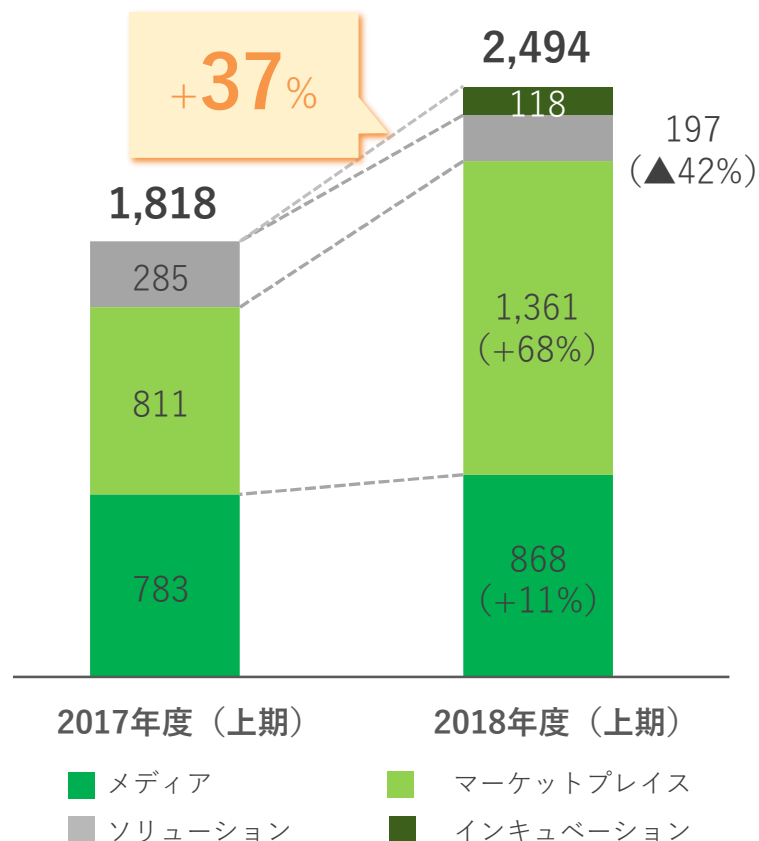


* 第4四半期の決算修正を発生時期別に第1～第4四半期に振りなおした値。各四半期有価証券報告書記載のセグメント数値とは異なりますが、事業の概況をより正確に理解するため、説明用に上記数値を用いています。

セグメント別業績 – 売上

- 事業再生中のソリューション事業を除き、増収。連結でも+37%。
ネットプライス社連結効果もあり、マーケットプレイス事業が牽引

(単位：百万円)



インキュベーション

- 事業化初年度ながら、**2件の中型案件売却**を結実し、好調な滑り出し

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**（3ヵ月寄与）により、大きく増収
- 既存事業も続伸

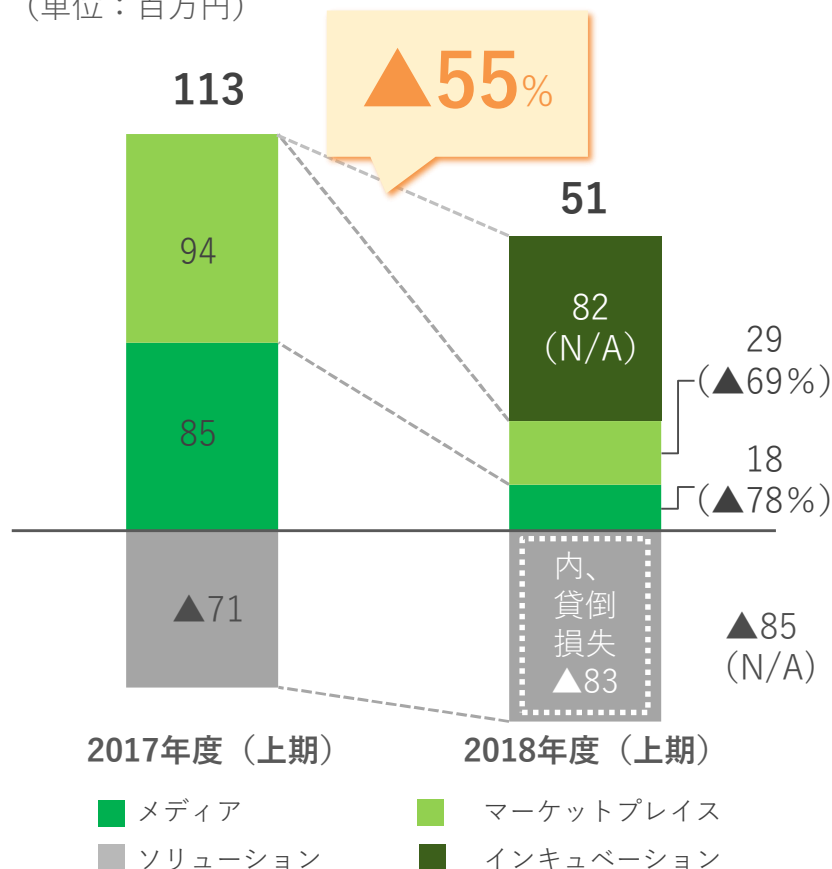
メディア

- 月額課金収益は引き続き**横ばい**推移
- ネット広告事業の拡大に課題

セグメント別業績 – 営業利益

- 営業利益は、連結▲35%の減益。ソリューション事業での赤字拡大、再生中のネットプライス社の影響大

(単位：百万円)



インキュベーション

- 営業利益率70%。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

- ネットプライスが▲26百万円の四半期赤字であり、減益の主要因
- 既存事業もシェア拡大に伴うコスト増

メディア

- 事業面では筋肉質になっているものの、全社の管理コスト負担増により減益

ソリューション

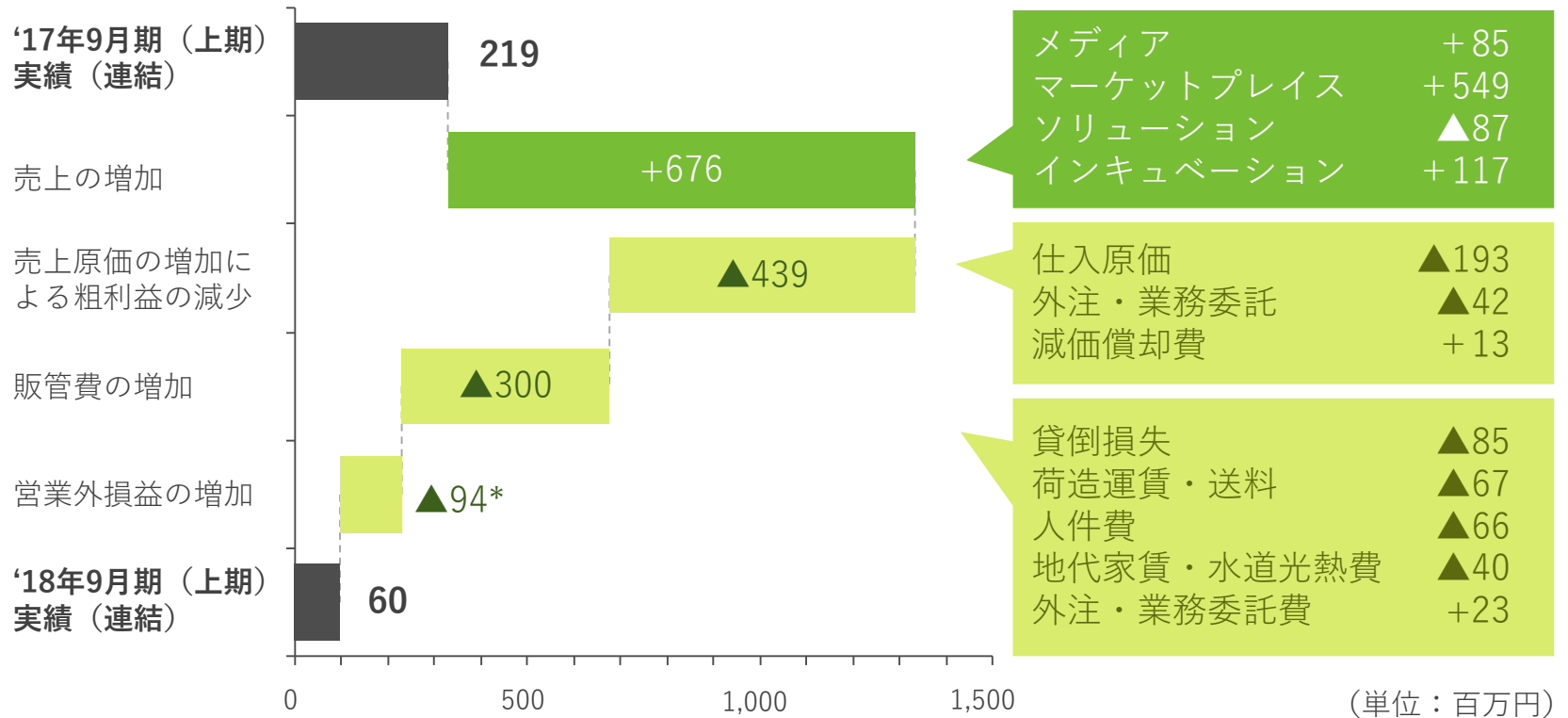
- 前期の仕掛かり案件の貸倒損▲83百万円により大幅減益。再生計画は順調。

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

<主な増減要因>

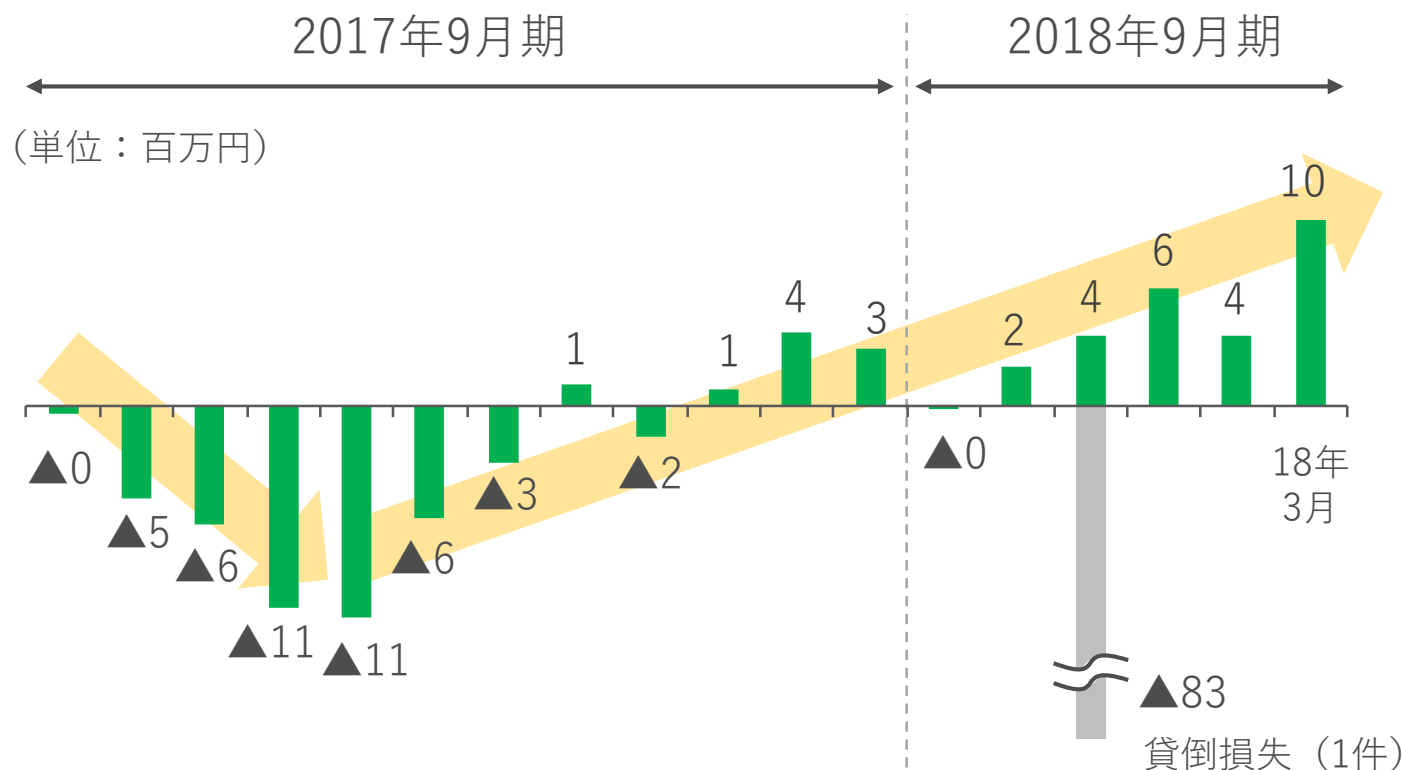


* 前期営業外損益のうち、102百万円が「投資有価証券売却益」。当該科目は、インキュベーションセグメントの事業化に伴い、18年度（当期）から「売上」として計上

前期大きな赤字を計上したソリューション事業は、V字回復

- 前会計年度に発生した営業案件の貸倒損失▲83百万円を今期計上したものの、**事業の再生・健全性強化は順調**に進捗

スマートソーシング社の月次営業利益推移



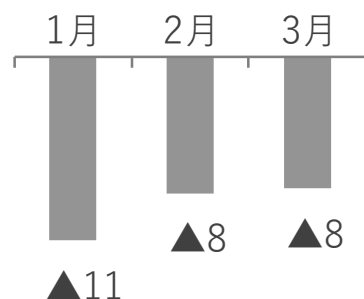
注： 事業の実態をより正確に把握するため、第2四半期に計上した貸倒損失▲77百万円と、第2四半期に追加で計上した▲8百万円を合算して2017年12月に表示しております

ネットプライス社のPMI進捗：単月黒字は達成し、通期黒字化へ

- 2018年1月から連結対象となったネットプライス社については、早期の販管費見直しにより**単月黒字達成**、**通期でも黒字化**の見込み

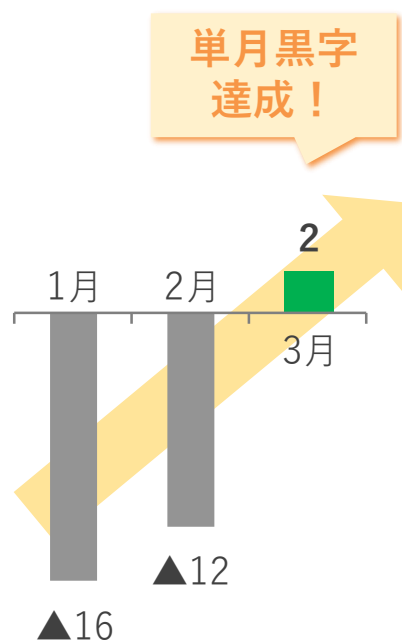
ネットプライス社 月次営業利益

<17年9月期>
(当社連結前)



(単位：百万円)

<18年9月期>



通期黒字化達成のアクション

- 固定費を中心とした
販管費の見直し
 - ー オフィス、倉庫、
人員配置の見直し等
- グループシナジー活用による商品仕入れ強化
 - ー オタメシやりバリュー
事業との仕入れ一括化

1

2018年9月期 第2四半期決算サマリー

2

2018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

通期業績予想は、「据え置き」

- 第2四半期までの営業利益・経常利益・当期純利益の進捗は芳しくないものの、通期の業績予想達成を目指し、業績予想は据え置き

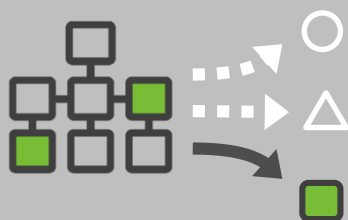
	通期業績予想	前期比	進捗率
<u>連結売上高</u>	6,000百万円	(+64%)	41%
<u>営業利益</u>	450百万円	(+119%)	11%
<u>経常利益</u>	450百万円	(+49%)	13%
<u>当期利益</u>	270百万円	(+24%)	---

どのようにして、利益を創出するか？（下期に向けた計画）

- 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！！！！



1、辞める！：過去M&Aで仕入れた事業も全て見直し。 当社戦略に必要な機能のみを残し、他は全て辞めます

- 定期的な「辞める」プロセスを前提に、今後も当社戦略に必要な機能であればM&Aでスピーディに補完していく

既に**辞めた**もの

メディア 事業



マイニングブラウニー
(’14/12～’17/9) :
テキストマイニング/Web
クロールングの要素技術

マーケット プレイス 事業



ネットプライス (’18/1～) :
会員数250万人の老舗「お買い
得品EC」の開発・運営



楽天B2B (’18/5～予定) **:
楽天市場出店者向け卸サービス

ソリュー ション 事業



楽市楽座 (’13/9～’18/4) :
フリマ情報サイト運営



グランドデザイン&カンパニー
(’14/10～’17/5) :
O2Oプロモーションアプリ
「Gotcha!mall」の開発・運営

代わりに**得た**もの



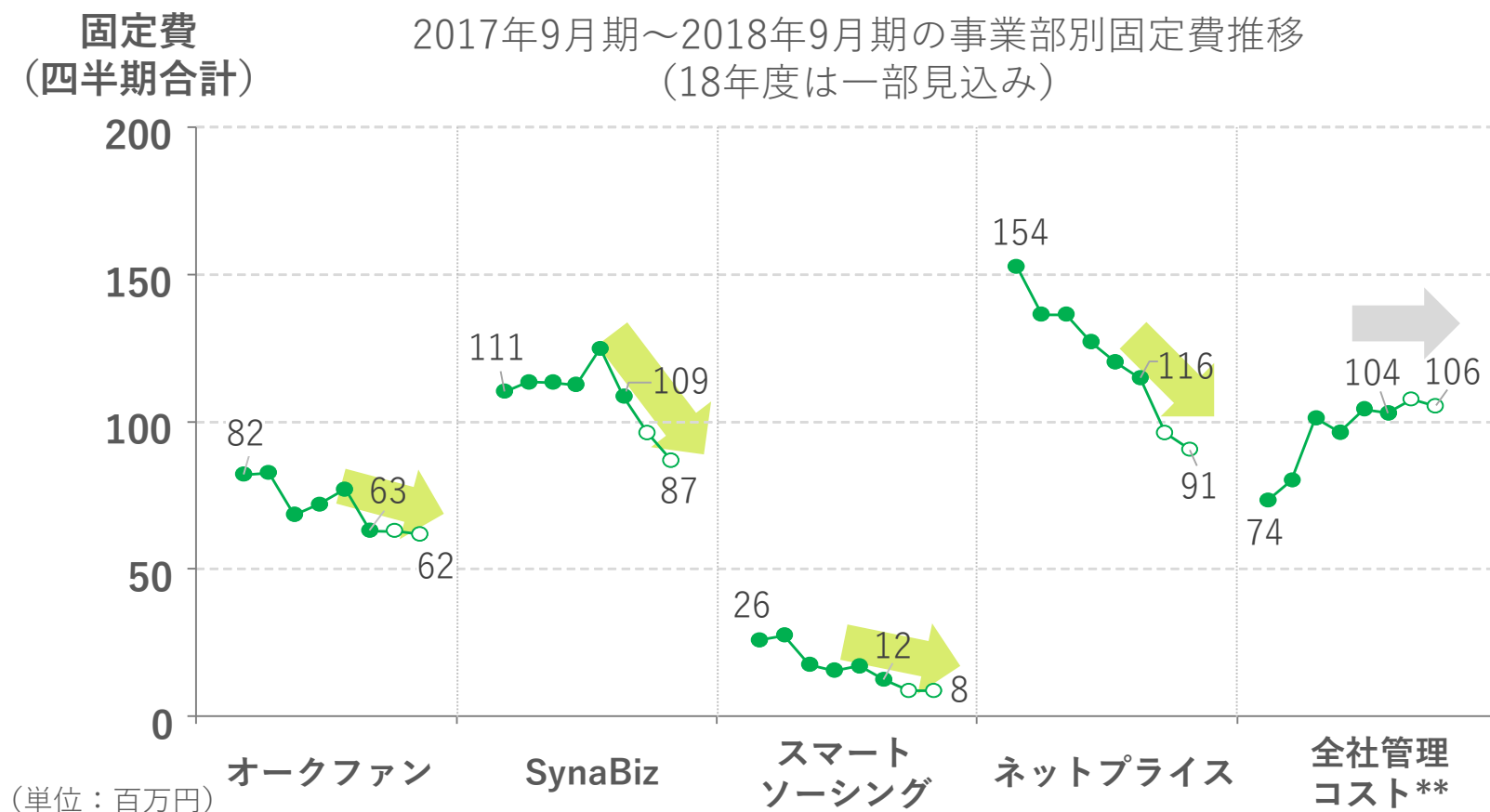
ゼロディブ (’18/4～) * :
東北地方を中心に50名以上の
エンジニアを抱える開発会社

※ 対象期間：2017年4月～2018年4月

* 連結会計上はソリューションセグメントに計上予定。一方グループ共通の開発アセットとして、メディアセグメントに位置付け
** 事業を一部承継予定 (5/15)

2、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

- 赤字事業のネットプライス社に限らず、**ほぼすべての事業部で固定費の見直し**を行い、上半期対比**120百万円**規模*の販管費を削減見込み



* 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

3、突っ込む！！！！：一方で、成長分野には躊躇せず突っ込みます

- **集中分野 1:** 収益の柱である「オークファンプロPlus」の機能拡張・料金改定

 は、2018年7月1日から

物販事業者の「稼ぐ」を総合支援するサービスへ進化します

- 対象：

- ー ヤフオーク! / ラクマ / メルカリ / Amazon / 楽天市場 / eBay等国内EC中心
- ー 全世界の主要ECサイト*

- 提供機能：

- ー 相場検索 / トップセラー分析 / Amazonリサーチ等の分析機能
- ー メールサポートや、他社の在庫情報等、「稼ぐ」に直結する情報

機能拡張に伴い、月額料金を5,980円から10,800円に改定

* Amazon (9か国分)、eBay (14か国分) 等

注： 月額料金はどちらも税込

3、突っ込む！！！！：一方で、成長分野には躊躇せず突っ込みます

- 集中分野2：昨年7月の立ち上げ以降、非常に好調の「社会貢献型EC」オタメシへの投資継続

社会貢献型ECサイト『オタメシ』

急成長中！



<http://otame4.jp>

「社会貢献型ECサイト」

- 販売金額の一部を社会貢献団体に寄付



企業のメリット

- 余剰在庫の収益化
- ファン/ブランド作り
- 消費者意見の吸収



消費者のメリット

- 良い商品が割安で
- 意識の高い企業との出会いの場

今期連結計画達成に向けたマイルストーン

- 売上高60億円、経常利益4.5億円の実現に向け、具体的な施策を積み上げ、実行してまいります。

	第3 四半期 (4～6月)	第4 四半期 (7～9月)
メディア事業	● ハンズオン型スクールの定期開催（常時2～3本） ◎ リユース大手企業向けの流通支援サービスの企画・開発 ◎ リユース系法人向けの相場データ提供APIの機能拡張・販売強化	◎ オークファンプロPlusの機能拡張・料金改定 ◎ C2C取引データを活かしたFinTech領域での新規サービス開始
マーケットプレイス事業	● ネットプライス通期黒字化に向けた体制強化 ● NETSEA大恐竜祭等、企画系セールの積み上げ ◎ グループでの総合一括仕入・販売チャネル最適化による収益性改善	◎ 物流拠点のグループ共通利用/高度化に向けた本格検討開始 ◎ 余剰品・滞留品のレベニューシェアモデルでの流動化支援サービスの確立 ◎ オタメシ大型アライアンスに向けた仕入れ強化
ソリューション事業	◎ タテンボガイドのWowmaへの連携対応 ◎ ゼロディブ活用による開発力強化・内製化によるコスト改善	◎ NETSEA、ネットプライスのタテンボ連携開始 ◎ ゼロディブ人財採用強化

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。

- 既に実施済みの施策
- ◎ 今後実施予定の施策

【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 第2四半期決算サマリー

2

2018年9月期 業績見通し

3

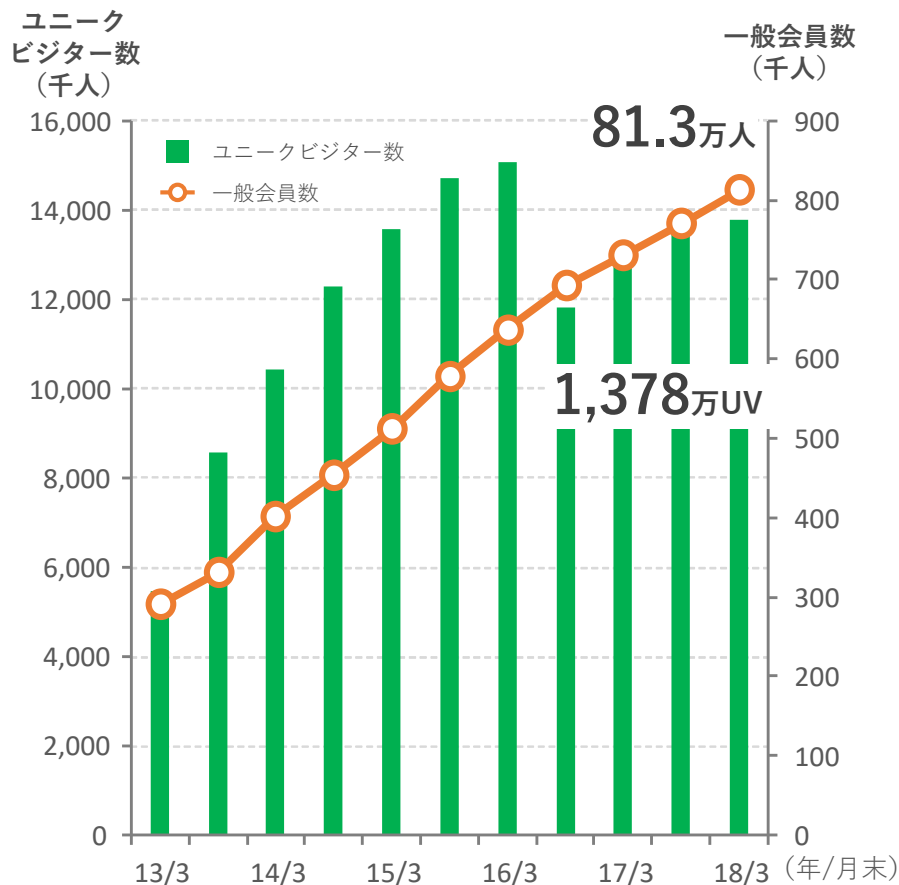
各事業進捗（サービス利用動向）

4

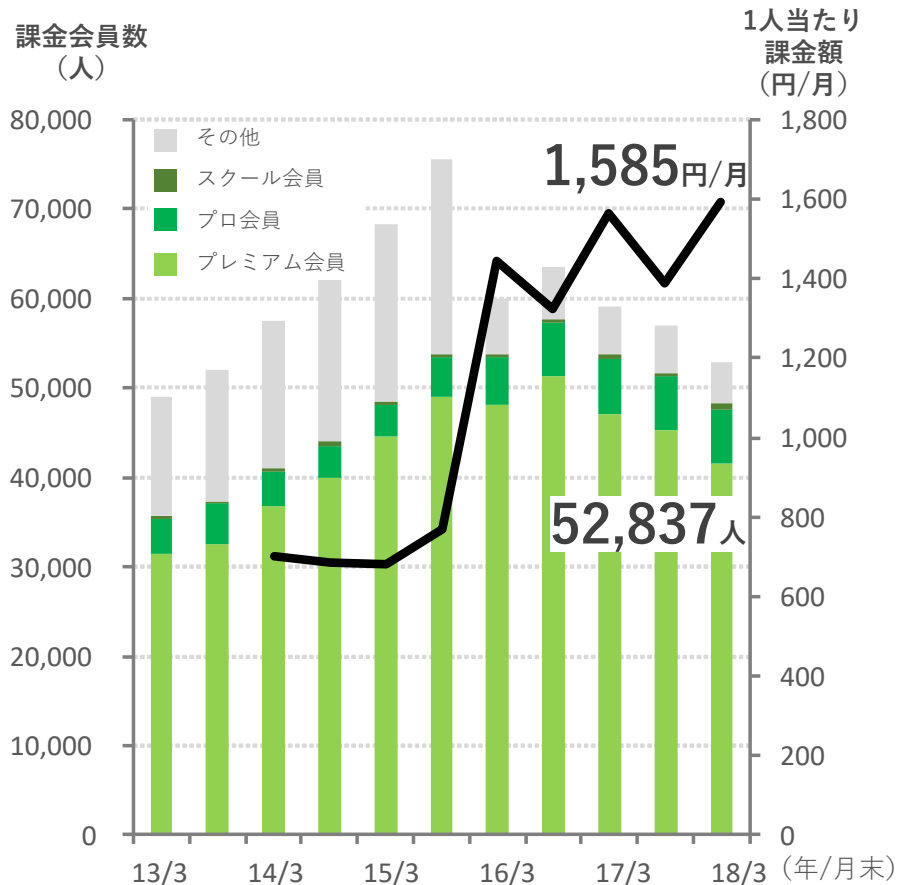
APPENDIX

メディア事業

- ユニークビジター数・一般会員数も**継続成長**。
課金会員数もより**高単価なサービスへのアップセル**が奏功



※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。



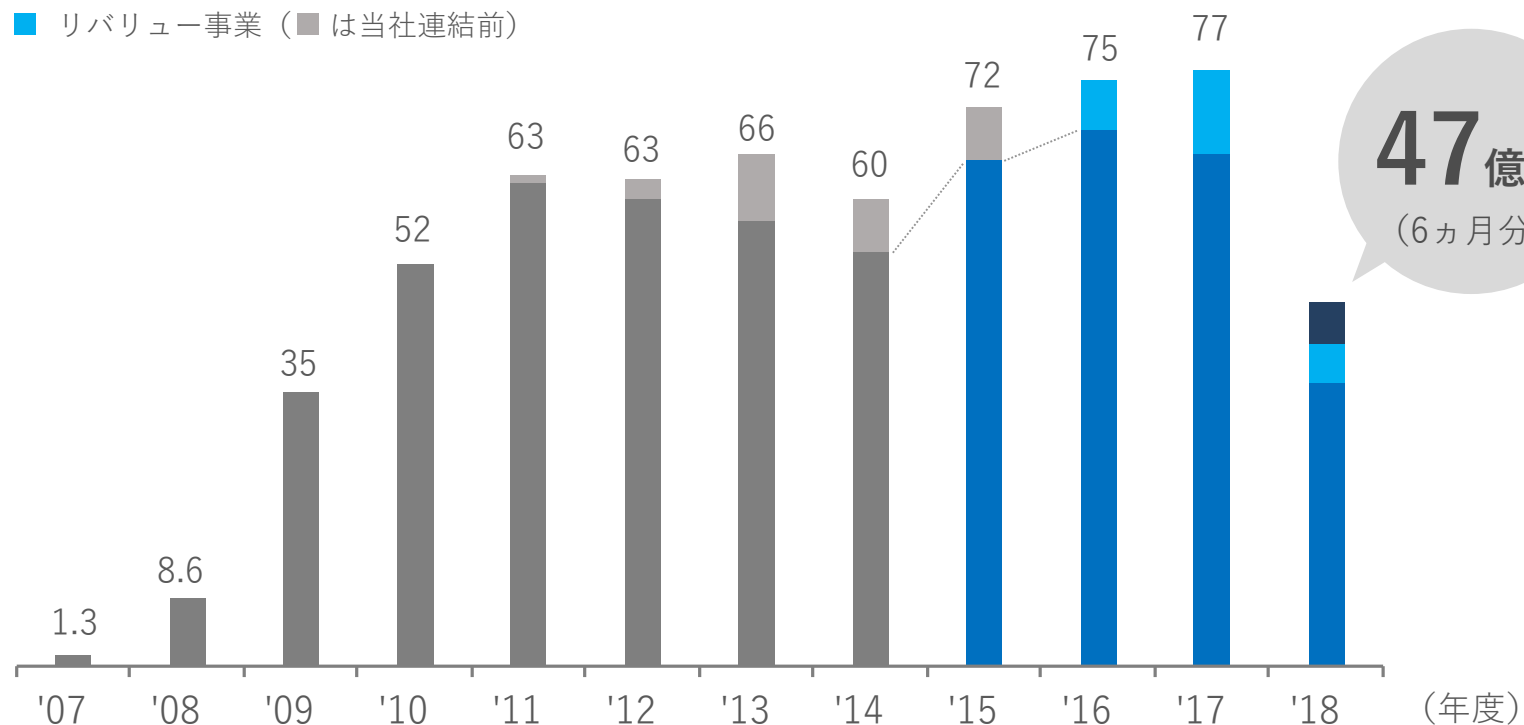
※1人あたり課金額は、課金会員1人あたりの平均月額課金額。
※その他会員数は、オプション課金等の利用者数。

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100億円へ

マーケットプレイス事業の年間流通額（億円）

- ネットプライス
- NETSEA事業（■ は当社連結前）
- リバリュー事業（■ は当社連結前）



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 第2四半期決算サマリー

2

2018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.)

<http://aucfan.com/>

所在地

〒141-0021東京都品川区上大崎2-13-30
oak meguuro 3階

創業

2007年6月



(100%子会社)



(91%子会社)



(100%子会社)



(100%子会社)



(100%子会社)

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



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

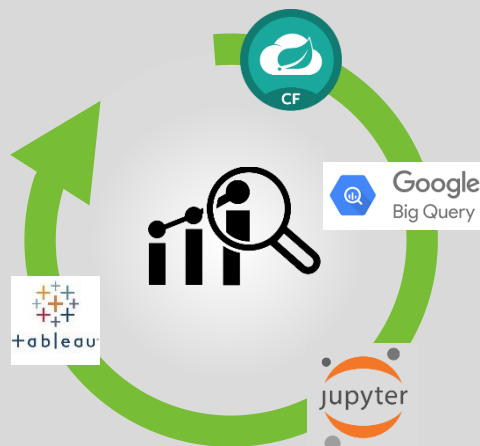
- ネットオークション
- 国内・海外ECサイト
- フリマアプリ
- ハンドメイドサイト

⋮



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



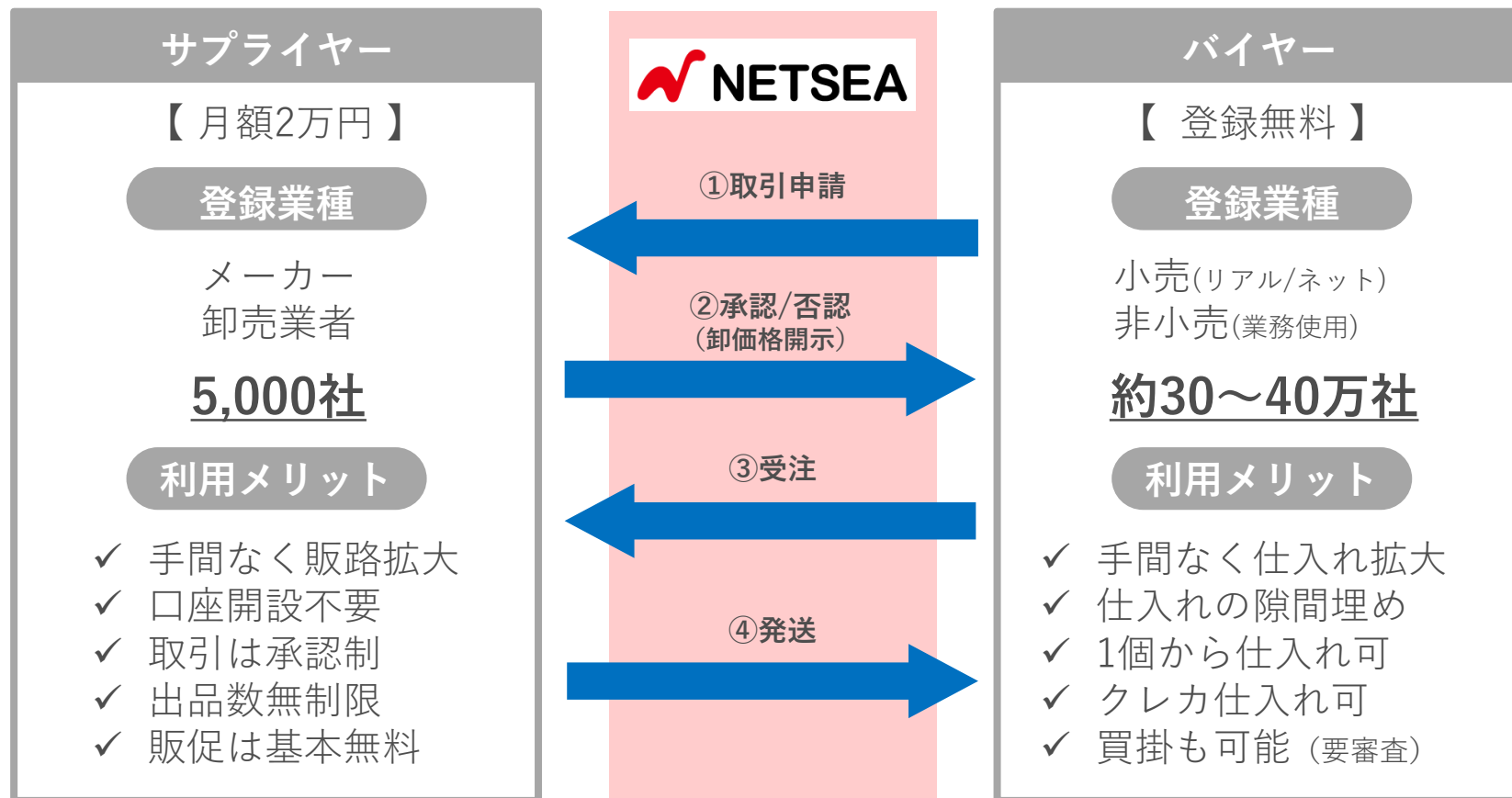
安く
買いたい！

買って売ったら
お金が稼げそう！



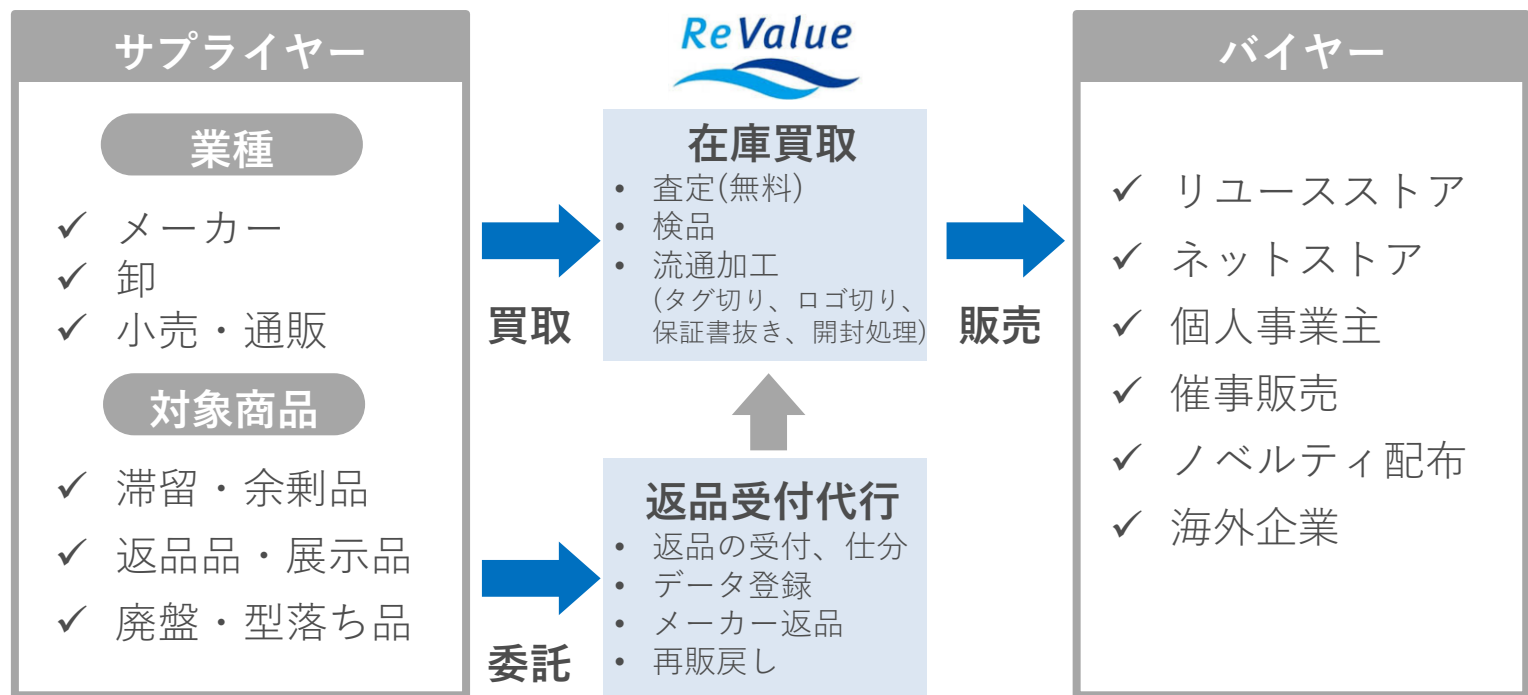
事業概要：NETSEA事業

- 『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





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。