2022年9月期（第16期）
決算説明会資料

株式会社オークファン <3674>
2023年1月31日

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

不正事案及び過年度業績の訂正について

2022年9月期の通期決算発表が遅れ、株主、投資家の皆様をはじめ、関係者の皆様には多大なご心配とご迷惑をおかけいたしましたことを深くお詫び申し上げます。

当社は、連結子会社である株式会社SynaBizにおいて2022年９月期を含む複数事業年度に渡って不適切な取引及び不適切な会計処理が行われていた疑念があることを認識したことから、2022年10月21より外部の専門家による特別調査委員会を設置し、2023年1月13日に調査報告書を受領いたしました。

調査の結果より、2019年9月期から2022年9月期第三四半期までの過年度決算の見直し等、必要と認められる訂正を行っております。

本資料の数値は訂正後の数値として置き換えたものとなります。

当社は、調査委員会による原因分析・再発防止策の提言を厳粛に受け止め深く反省するとともに、グループ役職員が一丸となり、内部統制の充実・強化及びコンプライアンス遵守の徹底を図るとともに、信頼の回復及び再発の防止に全力で努めてまいります。

今後ともご支援ご協力を賜りますようお願い申し上げます。

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

不正事案及び過年度業績の訂正について

（単位：千円）

	過年度業績の訂正額			
	2019年 9月期	2020年 9月期	2021年 9月期	**当期 2022年 9月期**
売上高	▲99,944	▲437,055	40,173	**▲6,900***
販売費及び一般管理費	-	2,500	▲3,694	**▲6,900**
営業利益	▲20,496	▲41,356	▲4,765	**-**
当期純利益	▲20,558	▲5,572	26,130	**-**
当資料における事業区分	**撤退事業**			**在庫価値 ソリューション事業**
総資産額	▲19,412	▲251,869	-	-
純資産額	▲20,558	▲26,130	-	-

＊ 2022年9月期３Ｑ売上高訂正額（△7,700千円）との差額+800千円は４Ｑで生じた影響額。

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

エグゼクティブサマリー

不採算事業の整理が完了

最重要指標 GMV(流通額)が拡大

注力事業GMVは124億円 (YoY131%)

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

		ページ数
1	2022年9月期 決算概要	6
2	2023年9月期 計画	13
3	APPENDIX	17



1 2022年9月期 決算概要

主要サービスと事業区分

注力事業

在庫価値ソリューション事業

aucfan

Amacode　good sellers　広告運用

オークファンロボ　タテンボガイド

商品流通プラットフォーム事業

NETSEA

NETSEAオークション　OSR

バルクモール

撤退事業

zaicoban

Otameshi

法人向け卸販売

他

管理部門、連結調整

インキュベーション事業

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

連結業績ハイライト

注力事業*1のGMV・売上総利益が成長

（単位：百万円）	業績					期初計画値	計画比
	前々期 (2020年9月期)	前期 (2021年9月期)	当期 (2022年9月期)	YoY	2年CAGR		
最重要指標 **GMV** -注力事業	8,110	9,503	**12,454**	**131%**	124%	14,000	89%
売上高	7,437	8,384	6,256	75%	92%	5,200	120%
-注力事業	3,348	3,556	4,449	125%	115%	4,800	93%
-インキュベーション事業	1,275	1,734	1,115	64%	94%	400	279%
-撤退・その他 *2	2,814	3,094	690	22%	50%	0	-
売上総利益	3,087	3,529	3,242	92%	102%	3,100	105%
-注力事業	1,869	2,101	**2,314**	**110%**	111%	2,750	84%
-インキュベーション事業	559	1,023	906	89%	127%	350	259%
-撤退・その他	659	405	21	5%	18%	0	-
営業利益	779	578	322	56%	64%	100	322%
-注力事業	360	297	**107**	36%	55%	0	-
-インキュベーション事業	497	751	687	91%	118%	100	687%
-撤退・その他	▲78	▲470	▲472	-	-	0	-
経常利益	803	621	312	50%	62%	80	390%
当期純利益	423	177	56	32%	36%	50	112%

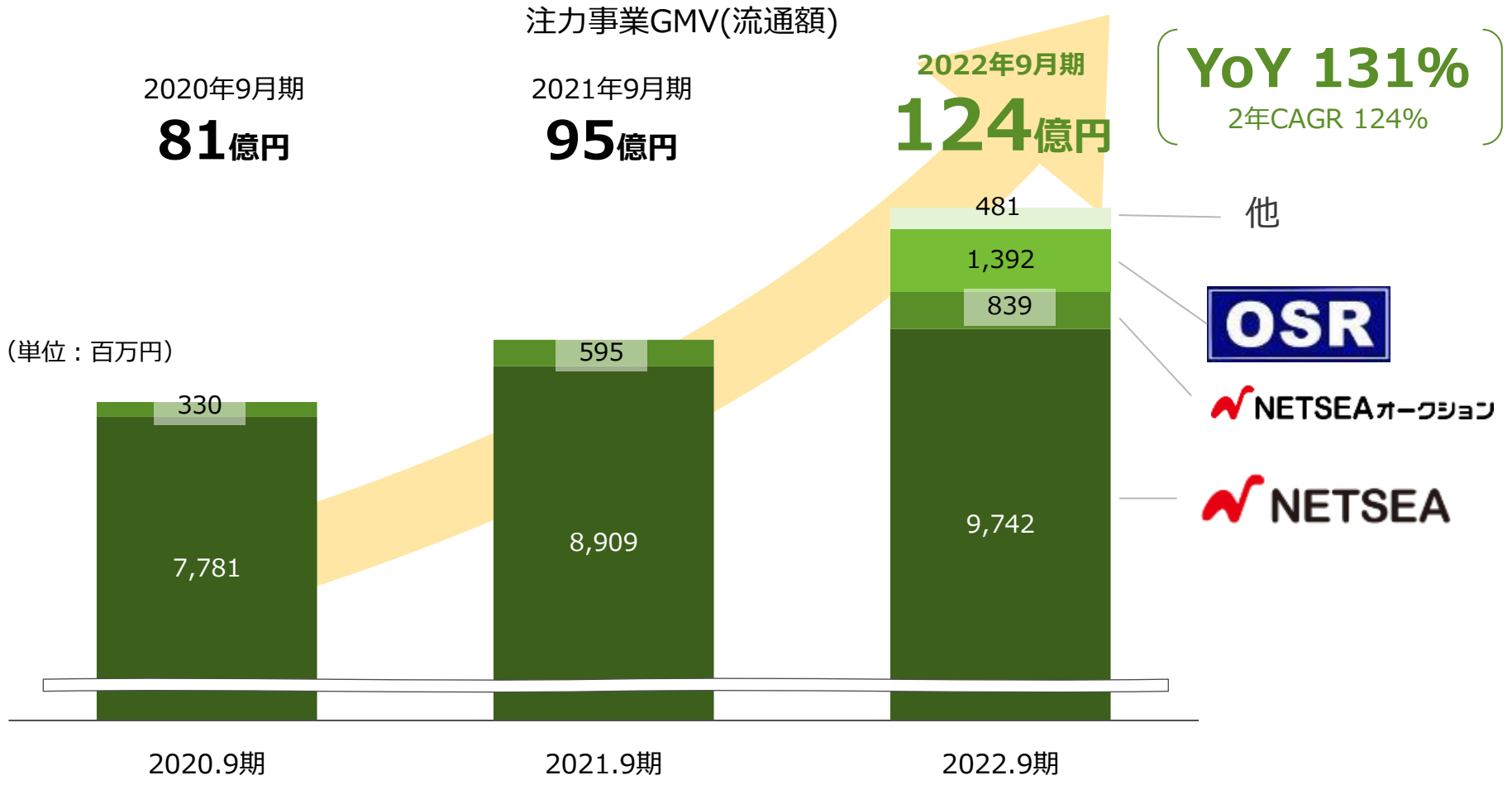
*1　注力事業：インキュベーション事業、撤退・その他を除く事業

*2　撤退・その他：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

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

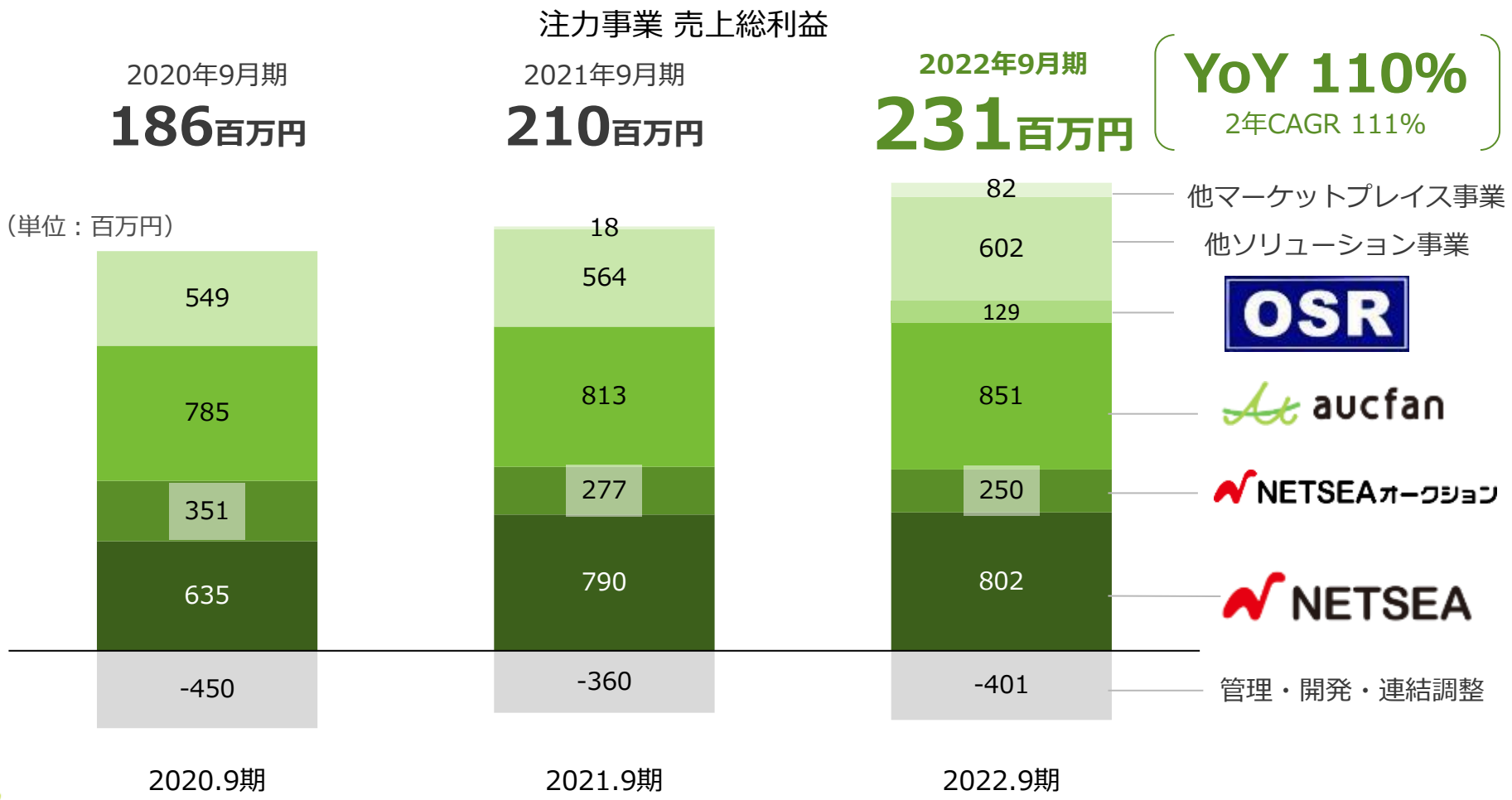
最重要指標　-注力事業のGMV-

オフライン流通も加わりGMVは大幅成長



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

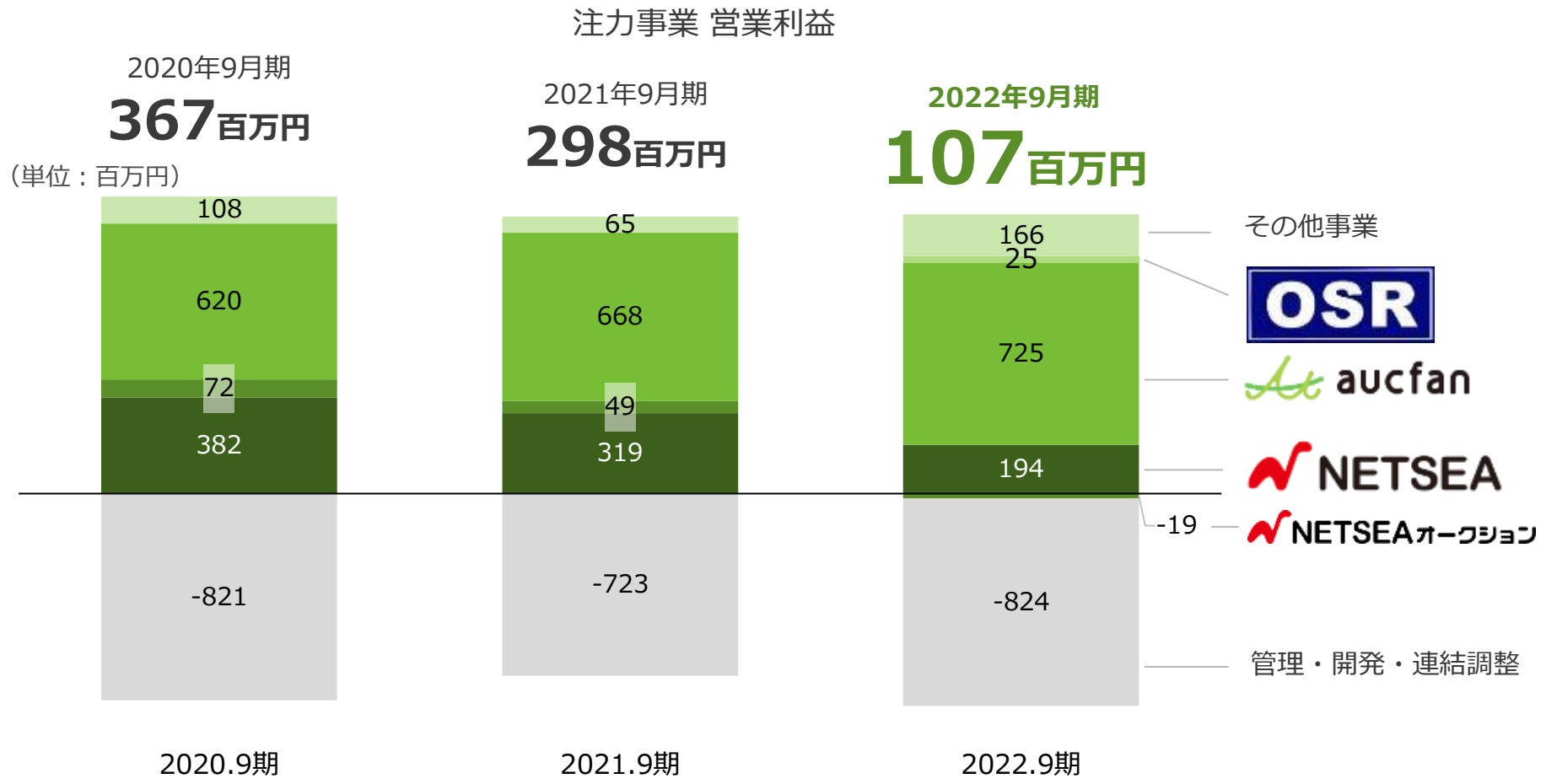
OSRの参画・ソリューション事業により売上総利益は成長



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

注力事業の営業利益

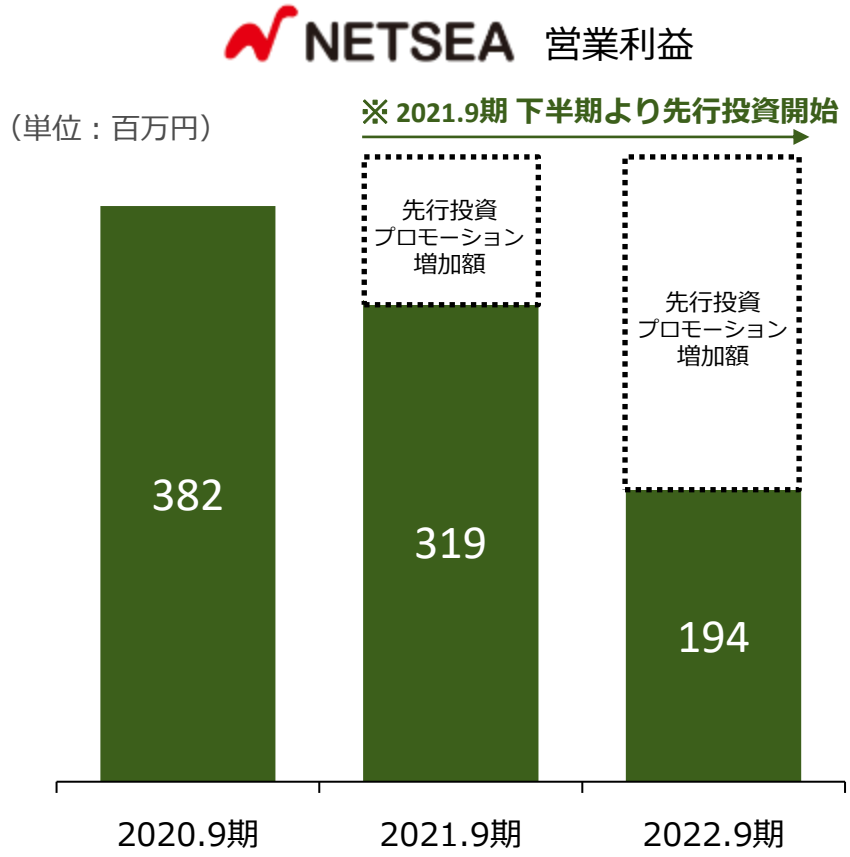
NETSEA・NETSEAオークションでは GMV拡大のため先行投資を実施

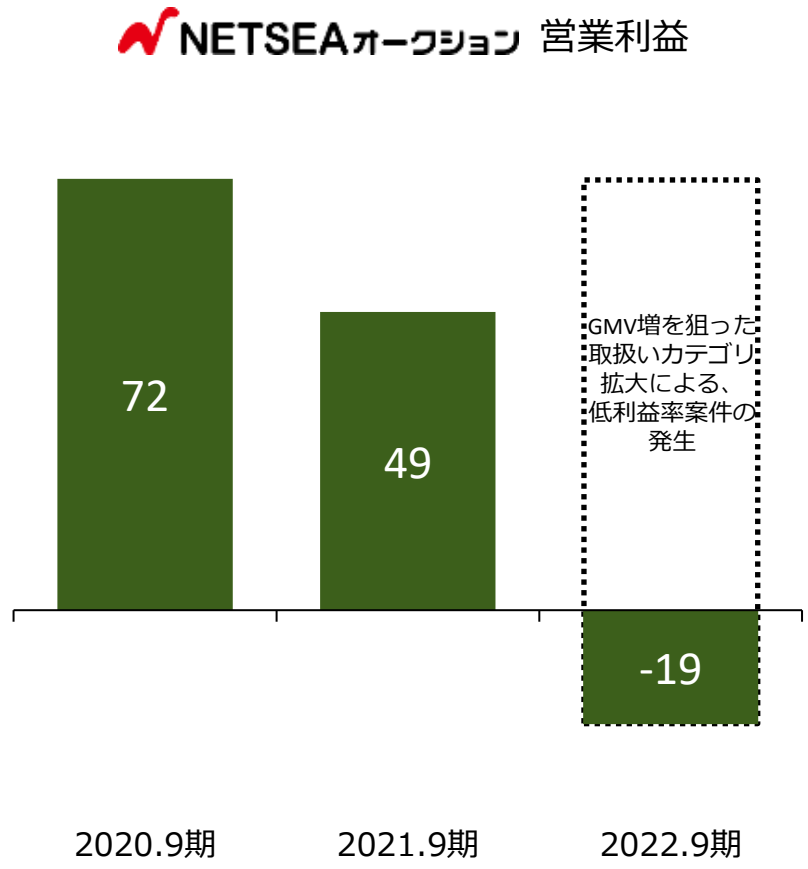


Copyright © aucfan Co.,Ltd. All Rights Reserved.

注力事業の営業利益　–NETSEA・NETSEAオークション–

NETSEAは先行投資でプロモーション強化
NETSEAオークションは取扱いカテゴリ拡大の影響





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



2 2023年9月期 計画

2023年9月期 連結業績見通し

継続的な事業成長とコスト削減を徹底

（単位：百万円）	業績見通し			
	前期 (2021年9月期)	当期 (2022年9月期)	2023年9月期	YoY
GMV -注力事業	9,503	12,454	**14,000**	**112%**
売上高	8,384	6,256	4,900	78%
-注力事業	3,556	4,449	4,500	101%
-インキュベーション事業	1,734	1,115	400	36%
-撤退・その他	3,094	690	-	-
売上総利益	3,529	3,242	2,800	86%
-注力事業	2,101	2,314	**2,500**	**108%**
-インキュベーション事業	1,023	906	300	33%
-撤退・その他	405	21	-	-
営業利益	578	322	350	109%
-注力事業	297	107	**150**	**140%**
-インキュベーション事業	751	687	200	29%
-撤退・その他	▲470	▲472	-	-
経常利益	621	312	320	103%
当期純利益	177	56	15	27%

当期を上回る成長見込み

先行投資を一定継続する一方コストの見直しも実施しYoYで成長見込み

特別調査委員会費用等特別費用の発生見込

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

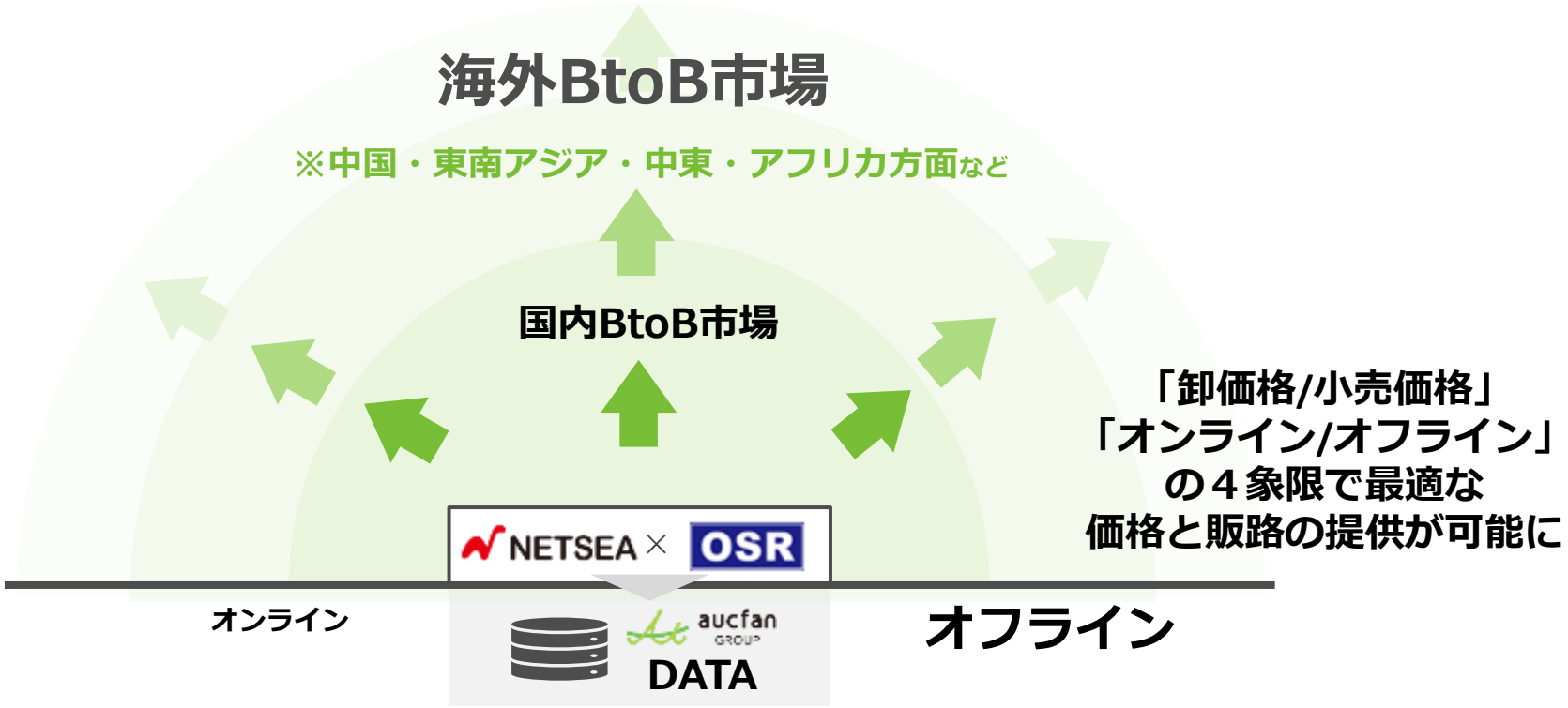
今後の展望

継続

オンライン・国内 BtoB卸市場

これから

オフライン・海外 BtoB卸市場



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

2023年9月期 計画

在庫価値ソリューション事業

aucfan

2023年9月期以降施策

- マーケットプレイス取り扱いデータ拡大
- SMB向け仕入れサービス展開
- Amacode、aucfanProスクール強化
- オークファンロボに続く新規ARR商材の開拓

商品流通プラットフォーム事業

NETSEA　NETSEAオークション

2023年9月期以降施策

- 新規サプライヤー発掘＆育成
- TOC・OSR 連携によるオフライン流通極大化
- 海外市場への進出
- 新規倉庫によるGMV成長

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



3 APPENDIX

		ページ数
1	オークファングループについて	19
2	事業区分について	35
3	サービス詳細	36
4	収益モデル・ポテンシャル	42
5	ESG経営・会社概要	44

ヒストリー

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**、 代表取締役に就任
  ※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
- **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

「Re-INFRA COMPANY」へ

- オフライン展示会サービス**「オーエスアール・大阪船場流通マート」**をM&Aによりグループ化
- Amazonセラー専用アプリ「Amacode」を事業譲受より提供開始

【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

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

IDENTITY　-存在意義-

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。

STRATEGY　-戦略-

Re.

「再び（Re）」を構築する。

Reuse、Resale、Revalue、Reverse、Recover、Reduce、Rebalance、Reconstruct

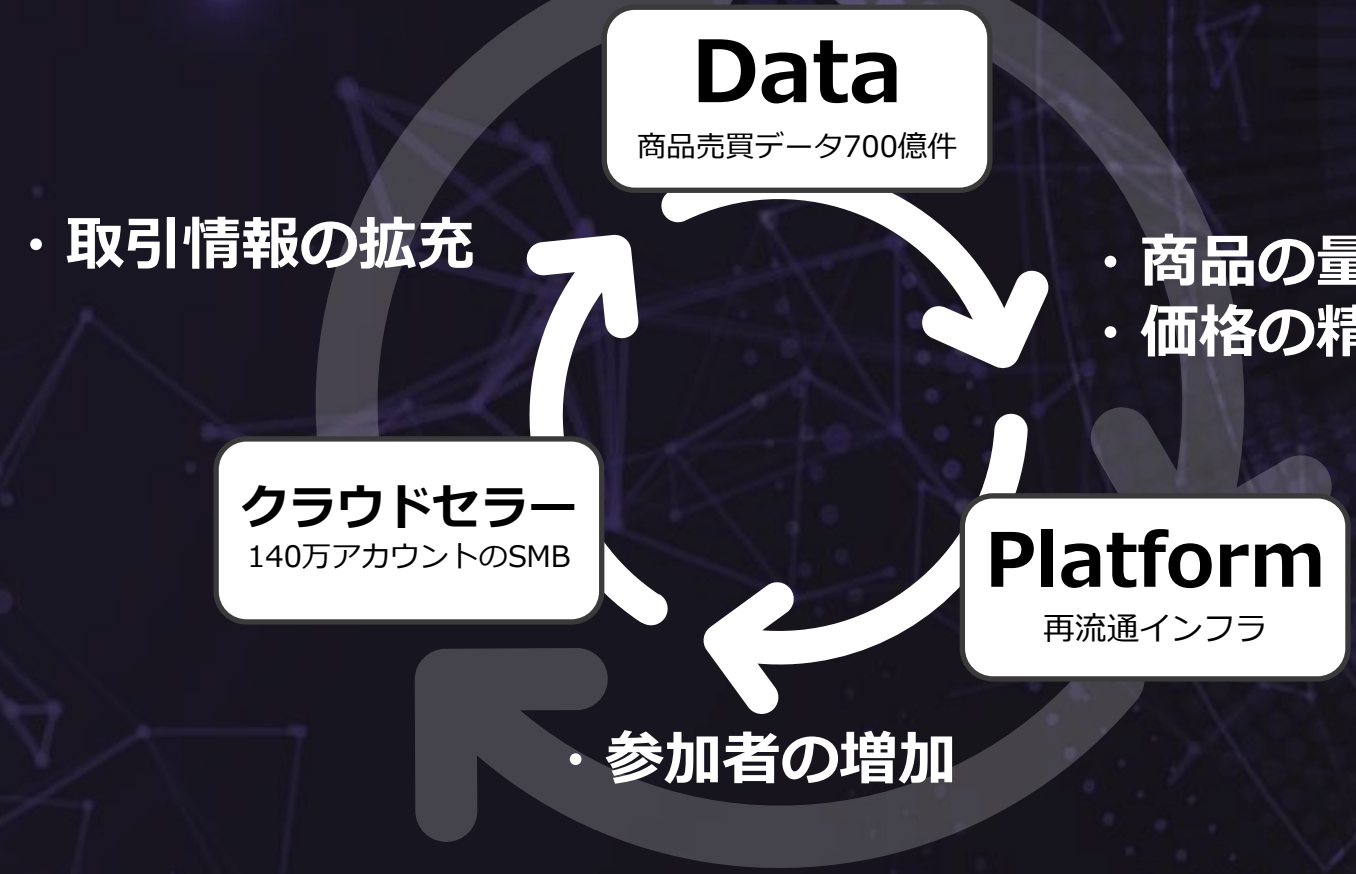
ヒトやモノをよりよい状態へと循環させることで
社会が、そして世界がもっと幸福になっていきます。

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。

STRENGTH　-強み-

データ、プラットフォーム、クラウドセラー(SMB)
が
三位一体となった循環型成長モデル



GOAL　–目指すもの-

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。

ターゲット市場①

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

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

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

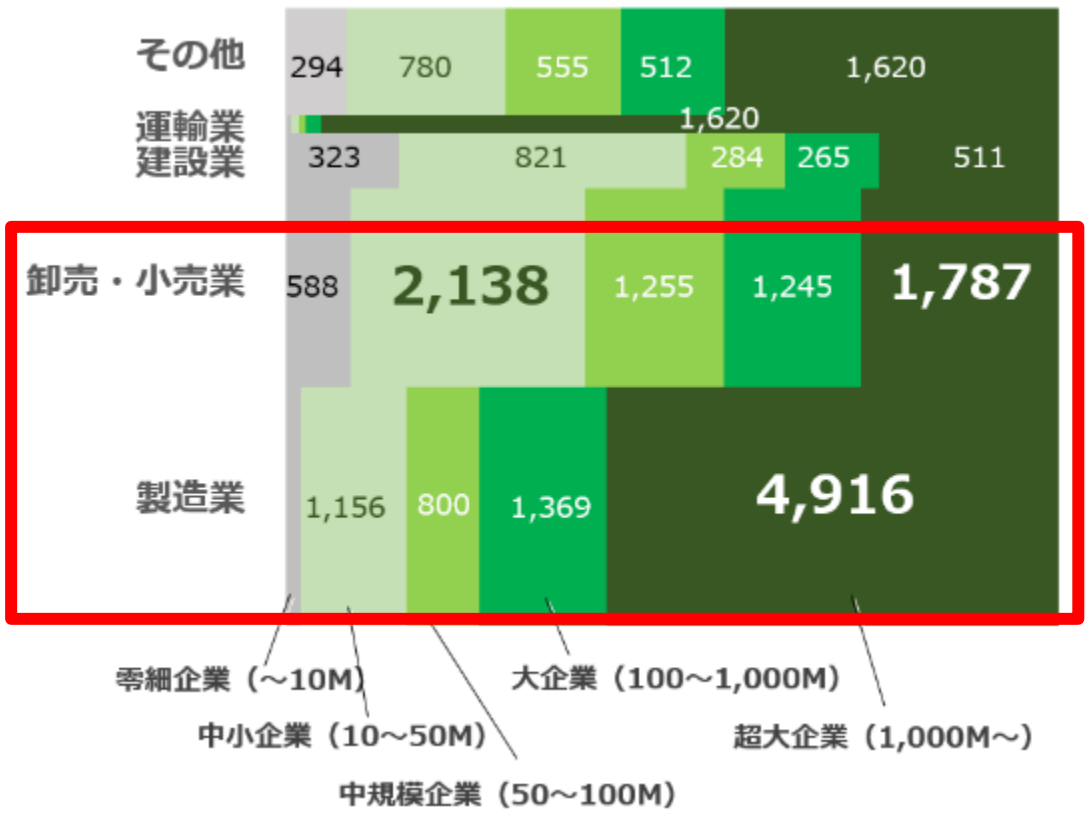
SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS *1

12 つくる責任 つかう責任

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

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

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

	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

返品率

18%

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

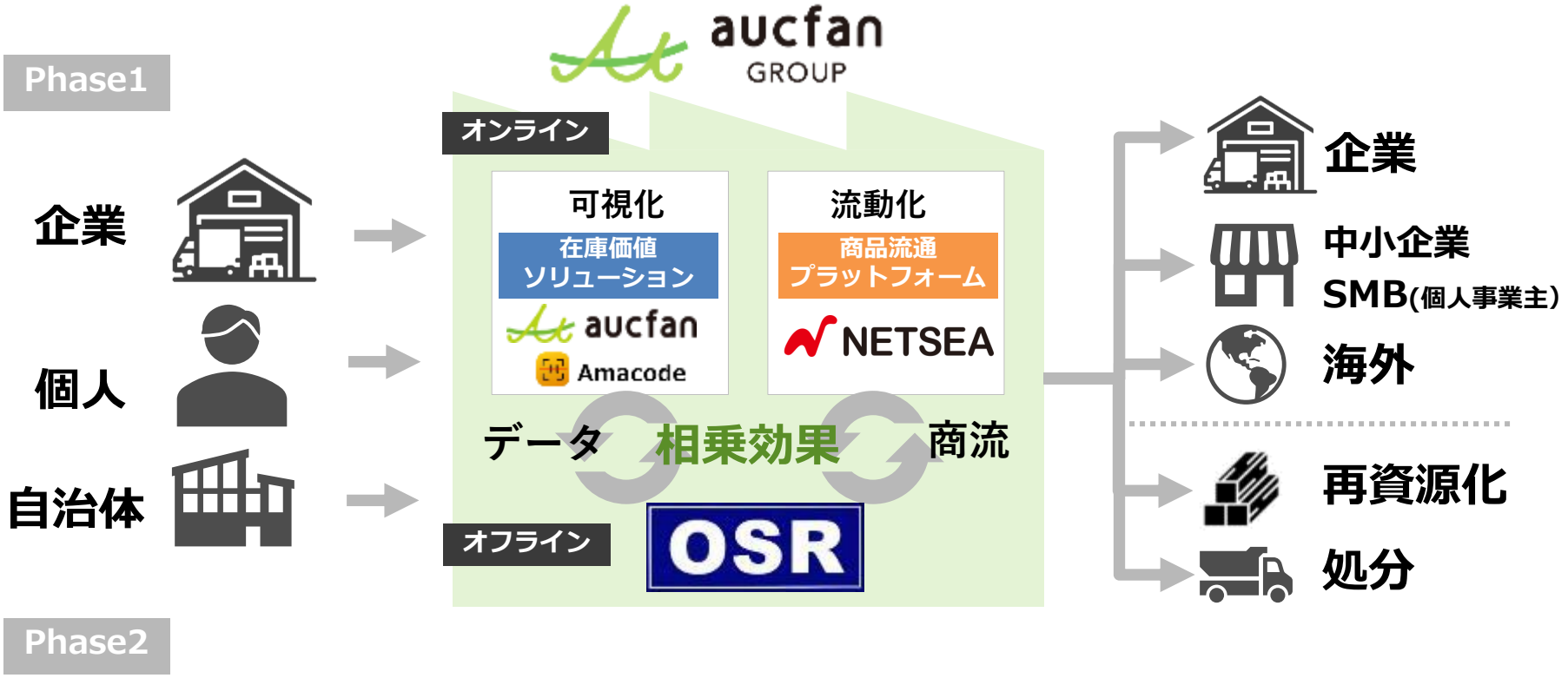
*1　経済産業省　2022年8月12日発表
電子商取引に関する市場調査より引用
https://www.meti.go.jp/press/2021/07/20210730010/20210730010.html

*2　National Retail Federationより引用
https://nrf.com/media-center/press-releases/428-billion-merchandise-returned-2020

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

オークファングループ事業構想

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



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

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

重要視する指標①

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）

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

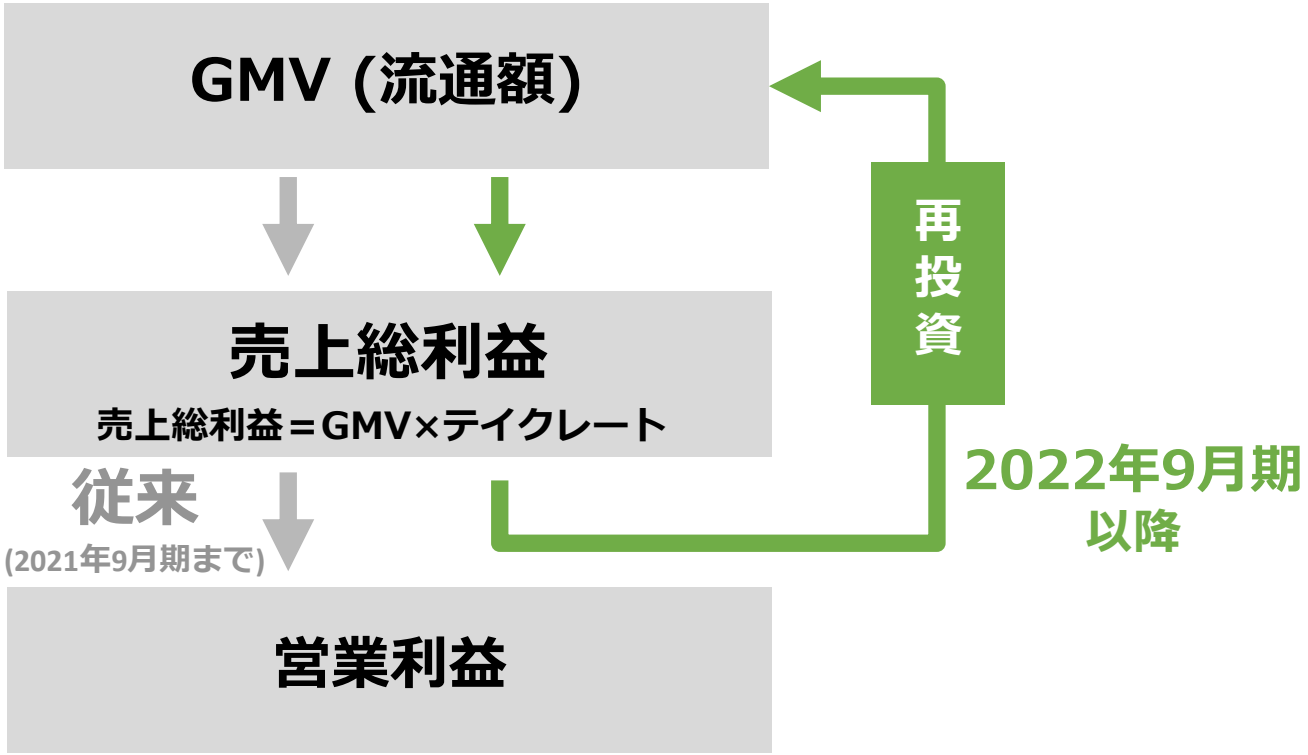
GMV

（流通額）

＊1　Annual Recurring Revenueの略、年間課金収入額

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

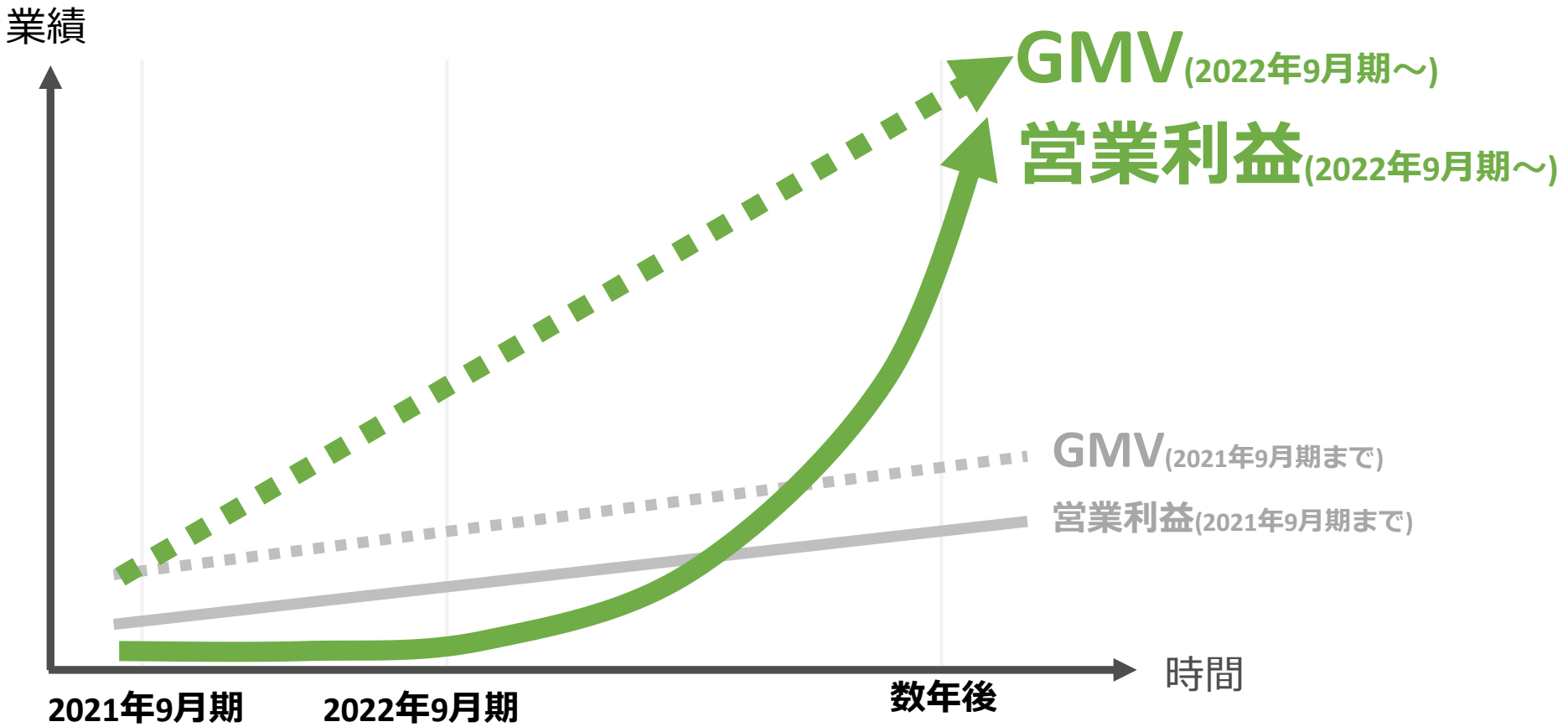
利益を再投資し
GMV・売上総利益を極大化



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

重要視する指標②-2

結果として
数年後の営業利益を最大化させる



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

注力事業に積極投資し
圧倒的な地位を確立

NETSEA

**海外×リアル×ネット卸流通の
No.1プラットフォーム**

NETSEA
オークション

**返品・滞留在庫の
再流通企業No.1に**

aucfan

日本最大級のSMB向けメディア

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

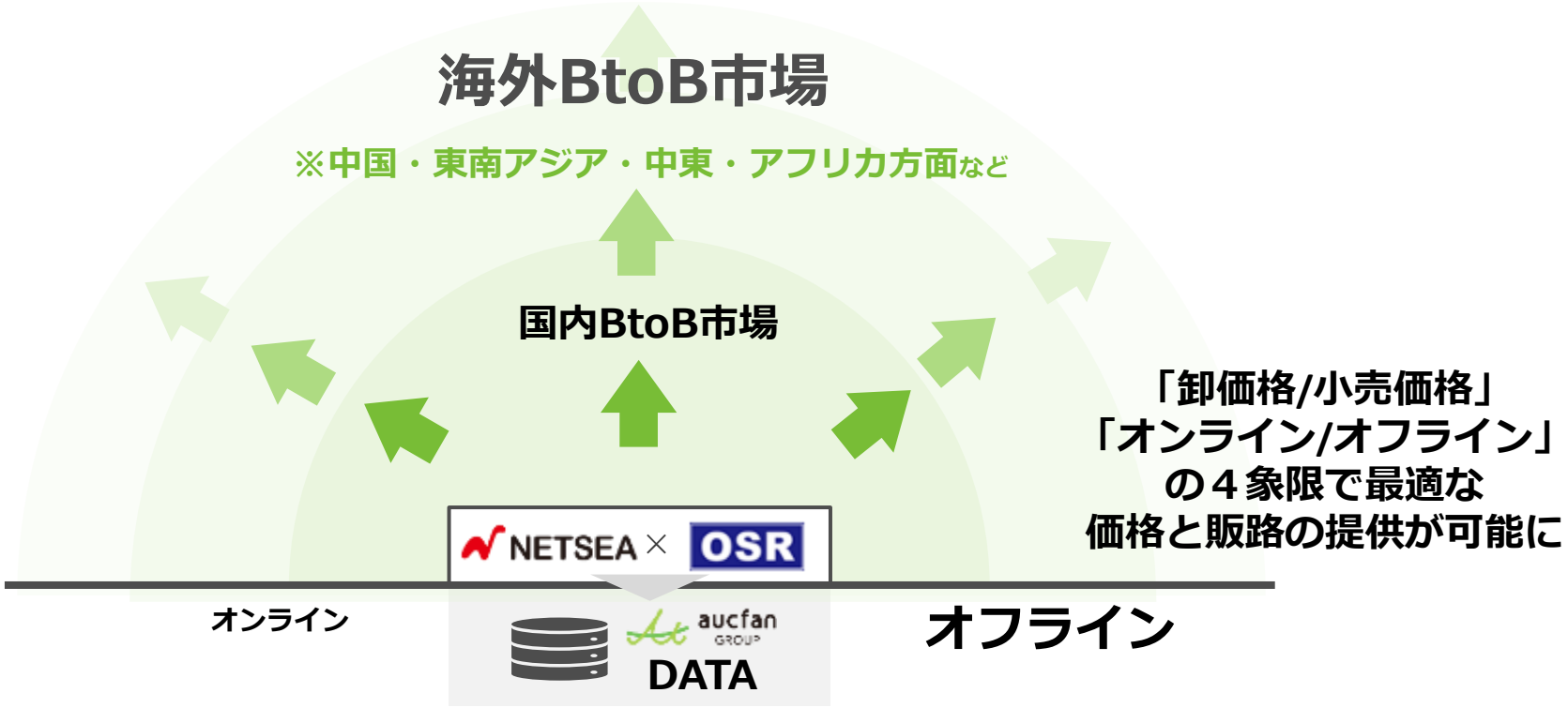
（再掲）今後の展望

継続

オンライン・国内 BtoB卸市場

これから

オフライン・海外 BtoB卸市場



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

Re-Infra Company



事業区分について

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しています

2021年9月期まで

主力事業

商品流通プラットフォーム

NETSEA / NETSEA オークション / 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 / タテンボガイド / zaicoban

広告運用サービス

管理・その他

インキュベーション事業

2022年9月期から

注力事業

商品流通プラットフォーム

NETSEA / NETSEA オークション / OSR

在庫価値ソリューション

aucfan / Amacode / オークファンロボ / good sellers / タテンボガイド 広告運用

管理・その他

撤退・その他事業

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

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

サービス詳細

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

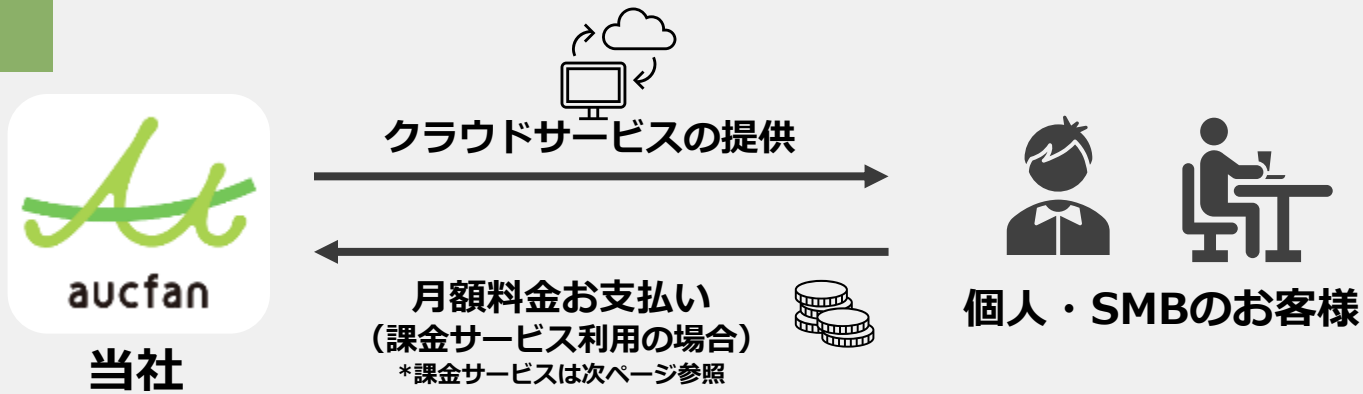
・利用料金：無料
※プレミアムサービスは月額908円(税抜)

・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



※2022年12月時点

ビジネスモデル



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

サービス詳細

aucfan（オークファン） 課金サービス

オークファンプレミアム

aucfan

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

オークファンプロPlus

aucfan Pro. 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

アマコード

Amacode

Amazonセラー専用アプリ

・利用料金： 月額5,000円(税抜)　※有料版のAmacodePro
・提供機能： 高性能商品バーコード読み取り検索、商品キーワード検索機能、お宝商品アラート機能、商品手数料自動計算機能、仕入れリスト管理機能など。
有料版Amacode Proは、価格推移や出品増減グラフ機能、カスタムオプション、WEBからのアクセスなど。

オークファンロボ

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ォス業務など

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

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

ebay aucfan

[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



ビジネスモデル



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

サービス詳細

NETSEA（ネッシー）

国内最大
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52万社
年間流通額 約100億円

※2022年12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。

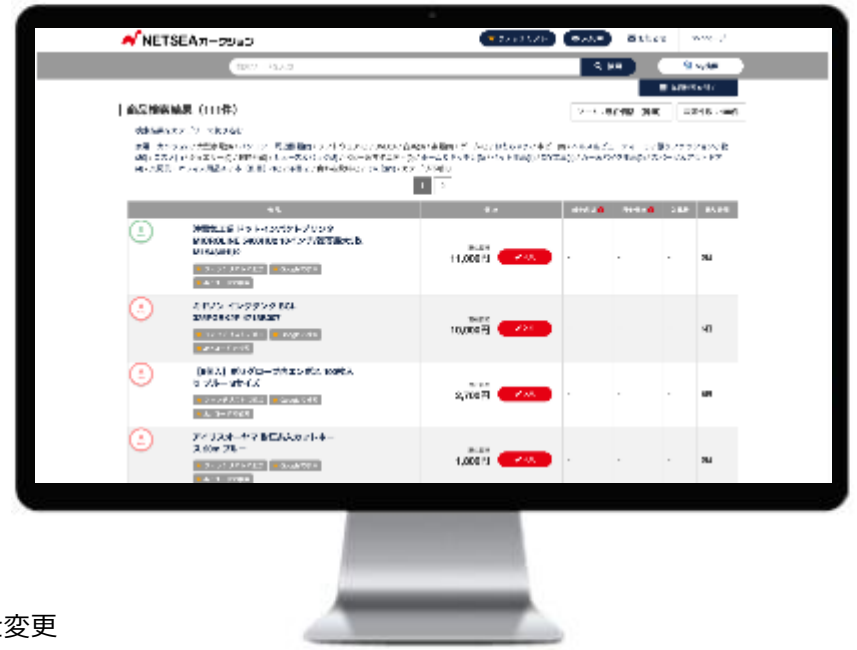
Copyright © aucfan Co.,Ltd. All Rights Reserved.

サービス詳細

NETSEAオークション
NETSEAバルクモール

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・個人事業主向けに販売いたします。
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



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

サービス詳細

OSR　オーエスアール・大阪船場流通マート

大阪船場に拠点をもつ展示・商談会事業



・利用料金：サプライヤー 会費10,000円/月（税抜）
＋常設基本ブース料15,000円/月（税抜）
＋売掛金集金手数料5%
※別途出展時保証金50,000円（退会時返還）

バイヤー 無料

・特徴：　毎月第一日・月・火
および第三月・火に展示商談会を開催
年間流通額 約40億円

※2022年12月時点

ビジネスモデル



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

収益モデル

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

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

*1　Annual Recurring Revenueの略、年間課金収入額

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

マーケットのポテンシャル

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
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 (2022年9月30日現在)
*2：経済産業省　2022年8月12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

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

特に環境(E)、社会(S)に向き合い ESGを意識した経営

Environment（環境）

- **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CO_2排出削減

Social（社会）

- **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

Governance（ガバナンス）

- **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

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

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

aucfan GROUP

SynaBiz　Aucfan Incubate　OSR　他

資本金
9億7,368万円（2022年9月末現在）

従業員数
165名（2022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



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



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。

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