

aucfan

2017年９月期
中間決算説明資料

株式会社オークファン＜3674＞
2017年6月1日

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

目次

1 はじめに

2 2017年9月期 中間決算概況

3 （参考）各事業の状況

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

目次

1 はじめに

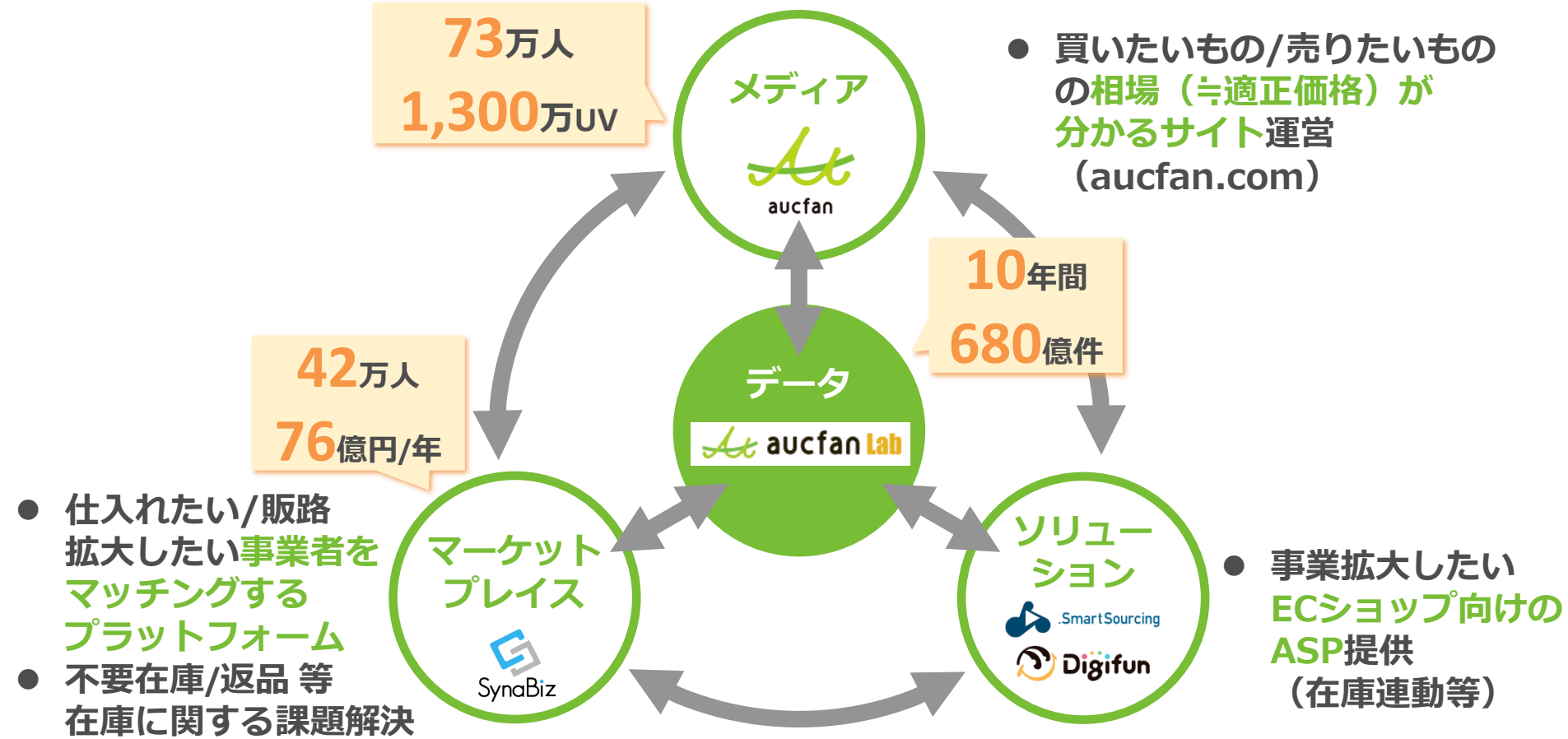
2 2017年9月期 中間決算概況

3 （参考）各事業の状況

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

当社の事業モデル：データを核とした“３本の柱（事業）”

- 世の中の様々な「商品実売データ」を収集・分析し、自社利用（マケプレ・仕入れ）＆サービス提供（SmallB*向け課金・広告）に活用



* Small B：個人事業主や商品売買に積極的な個人ユーザの総称

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

エグゼクティブサマリー

連結業績（中間）

売上高 **1,818**百万円（通期進捗 **48**%）、
経常利益 **216**百万円（通期進捗 **47**%）を達成。

メディア

UV数が復調した上、**一般会員数も増加**。
有料会員数は減少したものの、**単価向上**など好調に推移。

マーケットプレイス

既存事業（NETSEA、リバリュー）**好調**。
海外販売（中国・東南アジア）など、新規の販路開拓にも着手し、アライアンス構築を強化。

ソリューション

新規システム（タテンポガイド）への開発投資拡大。
並行して、**体制の立て直し**に注力。

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

目次

1 はじめに

2 2017年9月期 中間決算概況

3 （参考）各事業の状況

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

2017年度 連結業績報告（中間）

■ 売上高、経常利益は業績予想通りの進捗。一方、営業利益に遅れ。

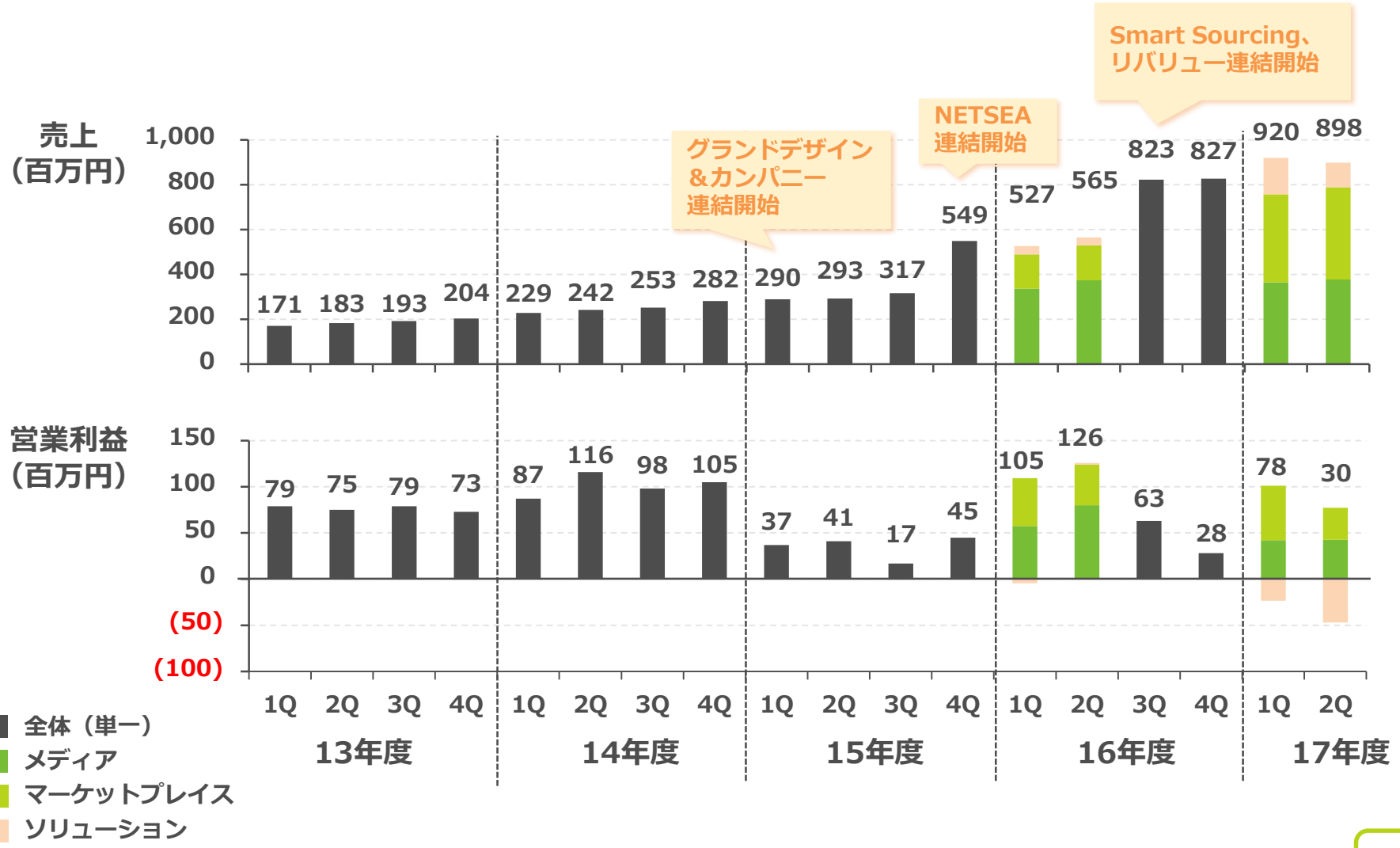
（単位：百万円）

	前期実績（2016年9月期 中間）		当期実績（2017年9月期 中間）	通期業績予想及び進捗率
			※（）内は前期比	
連結売上高	1,075	↗	1,818（+69%）	3,815（+48%）
営業利益	229	↘	113（▲50%）	415（+27%）
経常利益	236	↘	216（▲8%）	461（+47%）
当期利益	278	↘	80（▲71%）	321（+26%）

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

四半期別売上・営業利益の推移

上場来、継続的な四半期増収トレンドを堅持。

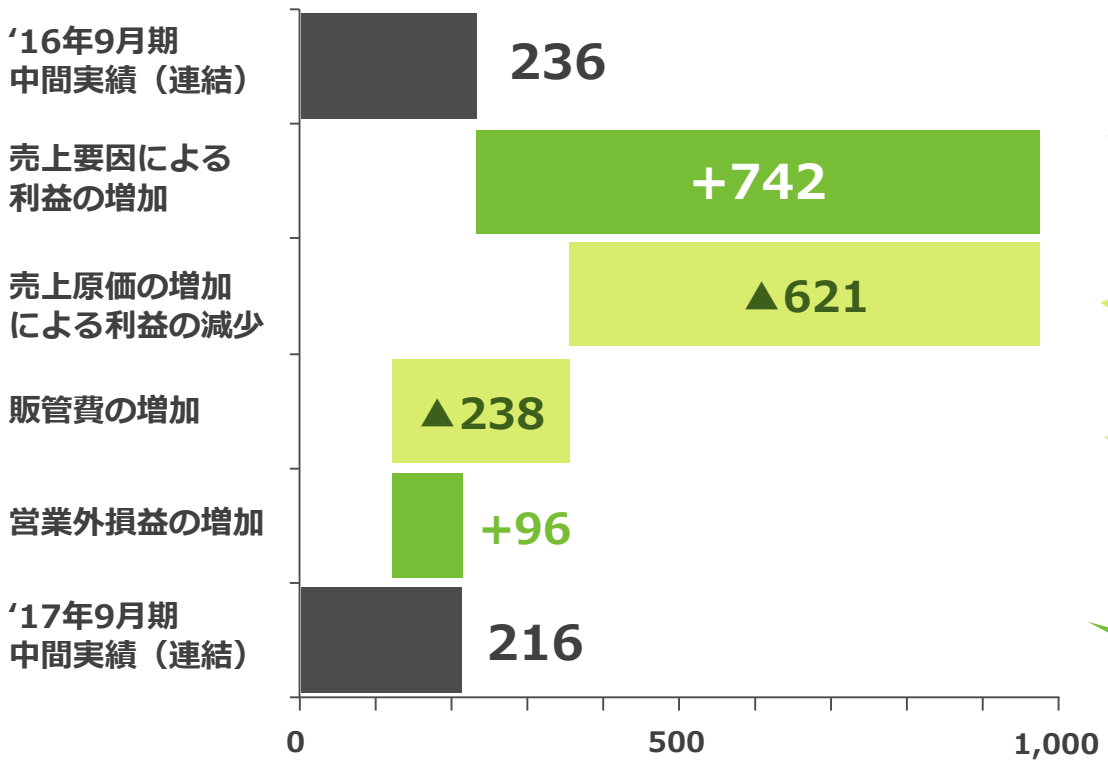


Copyright © aucfan Co.,Ltd. All Rights Reserved.

2017年9月期 中間決算詳細①（PL）

- 増収要因である仕入原価が利益を圧迫（回転期間は2ヶ月未満）。
  また人件費・地代家賃など事業拡大に伴い販管費も増加。

経常利益にかかる費用等の増加要因分析



＜主な増減要因＞

メディア	+104
マーケットプレイス	+502
ソリューション	+265

仕入原価	▲570
● 商品仕入	▲485
● 広告仕入	▲85
業務委託・外注費	▲59
減価償却費	▲3

人件費	▲161
地代家賃	▲20
のれん償却	▲17
業務委託費	▲10
広告宣伝費	+33

投資有価証券売却益	+90

（単位：百万円）

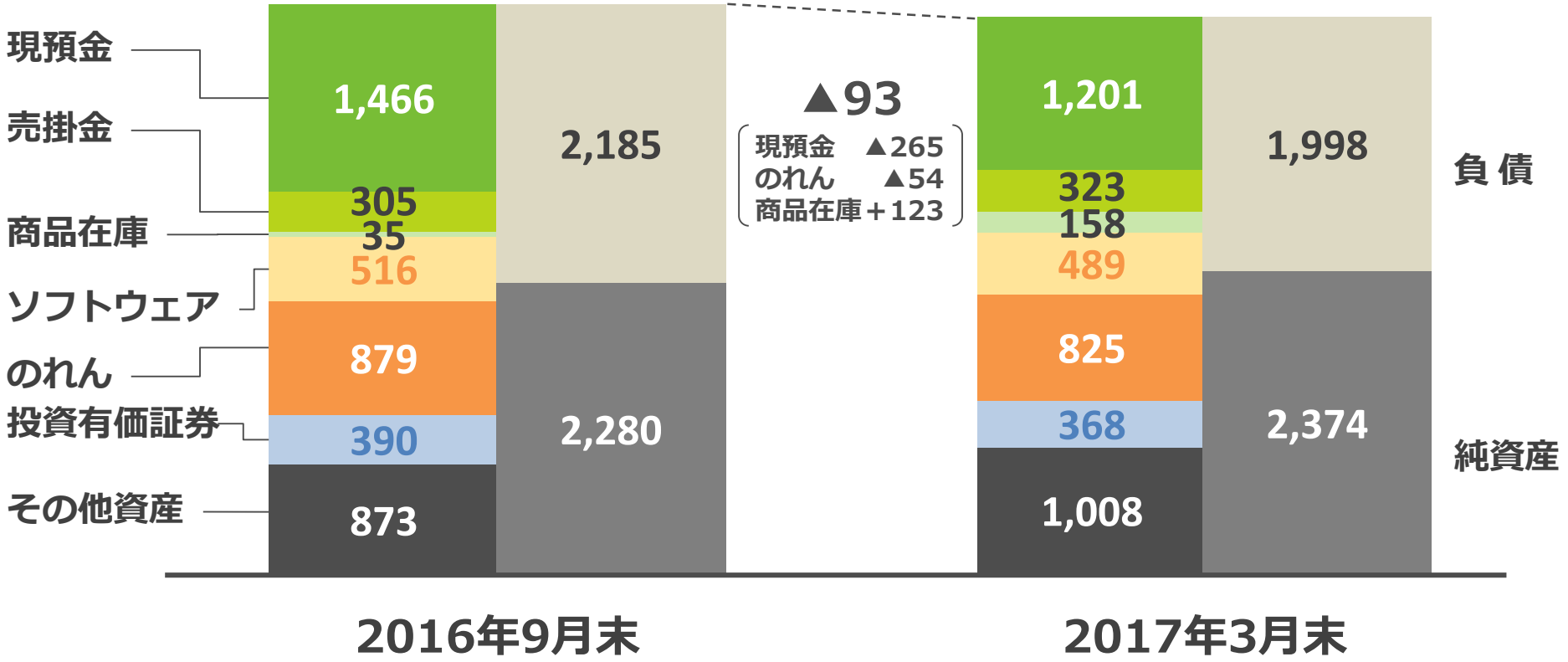
※利益の増加要因を「+」、減少要因を「▲」で表示

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

2017年9月期 中間決算詳細②（BS）

- ソリューション事業の赤字拡大により、▲93百万円減となる総資産4,372百万円で着地。また自己資本比率は54%と高水準を維持。

（単位：百万円）



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

売上高38億円、経常利益4.6億円の実現に向けて（下半期）

- 利益を伴った**増収優先の拡大**を継続。
  引き続き積極的な増収が事業拡大を牽引するフェーズであると認識。

- **選択と集中**の徹底。各事業ともに、成長領域への積極投資と、赤字セグメントの確実な建て直し。

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

セグメント別マイルストンの進捗

■ 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） DONE SPアプリにアプリ内課金機能を追加 DONE 新商品詳細ページリリース（検索エンジン対策） DONE	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 DONE	商品売買量に応じたレベニューシェアモデル開始 グループ全体での共通システム基盤を整備	自社データを利用した新規サービスの立ち上げ
マーケットプレイス事業	株式会社SynaBizと本格的に連携開始 DONE NETSEA創業10周年記念企画実施 DONE	在庫流動化マッチングWebサービス「シェアオク」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 DONE	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） DONE
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 DONE タテンポガイドがebayとのサービス連携開始 DONE	イベント会場での「リアルアフィリエイト」開始 DONE	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。

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

目次

1 はじめに

2 2017年9月期 中間決算概況

3 （参考）各事業の状況

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

セグメント別事業進捗（1/3）：メディア事業（+データ）

■ 堅調に推移。会員獲得の先行指標となるUV数も復調。下半期は過去システムの刷新などによる生産性向上と新規サービス企画に注力。

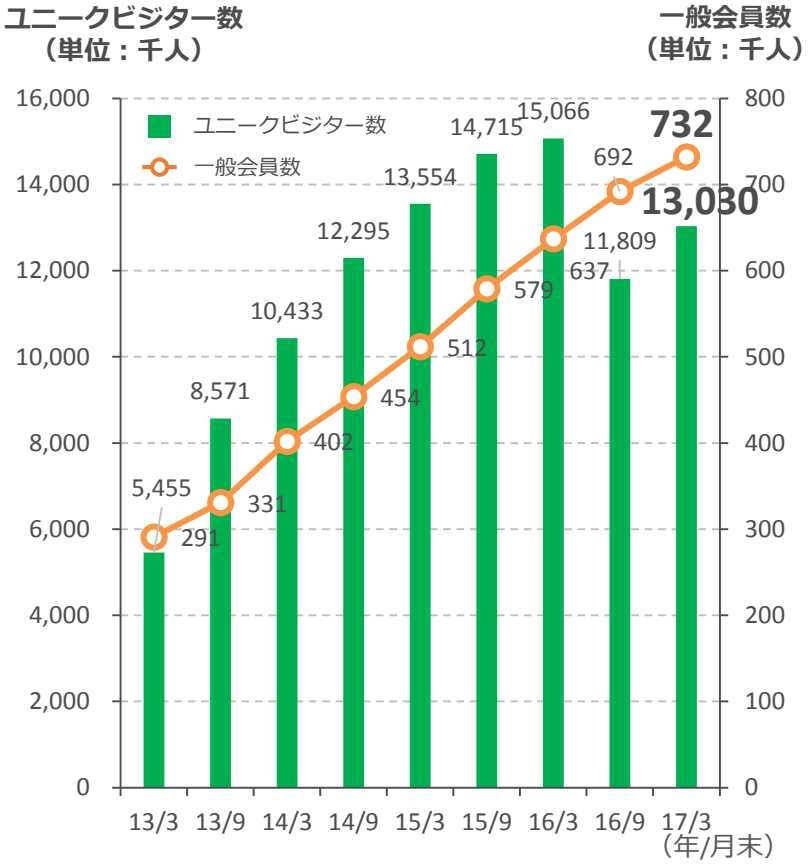
	第2四半期までの進捗	今年度末に向けたアクション
○	● フリマ、ハンドメイド等新興市場の相場検索機能をリリース（アライアンスが進展）	● 今後、新規サービスも含め新たなユーザの獲得に注力
○	● 昨年度末に急落したUV数*が復調傾向（1,180万→1,303万）	● 引き続き、細かくPDCAを回しながらサイト改善を実施
△	● 有料会員獲得単価を適正化。一方、会員数は一旦前四半期より減少	● マーケティング費用を有効に活用し、当社と親和性の高いユーザ獲得にフォーカス
×	● グループ会社とのデータ連携・システム連携に遅れ	● 基幹システム・データインフラのリストラクチャリングに着手

* ユニークビジター数

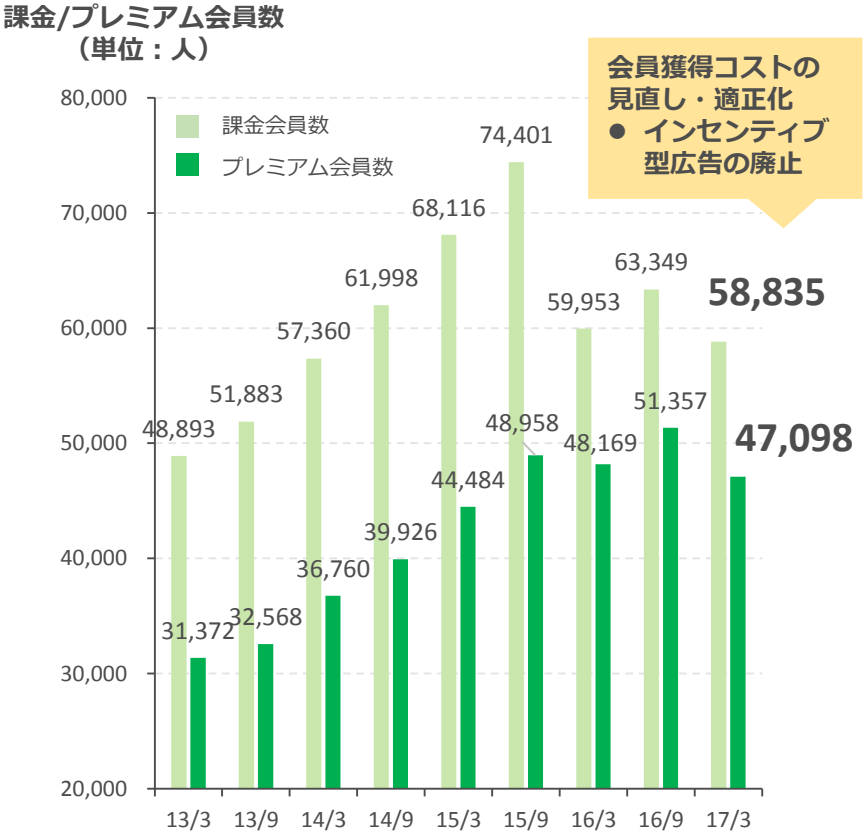
Copyright © aucfan Co.,Ltd. All Rights Reserved.

メディア事業 主要KPIの推移

■ 会員獲得の先行指標となる一般会員数・ユニークビジターは回復基調。
一方、外部出稿による会員獲得を制限した影響で有料会員数が減少。



※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（登録無料）。

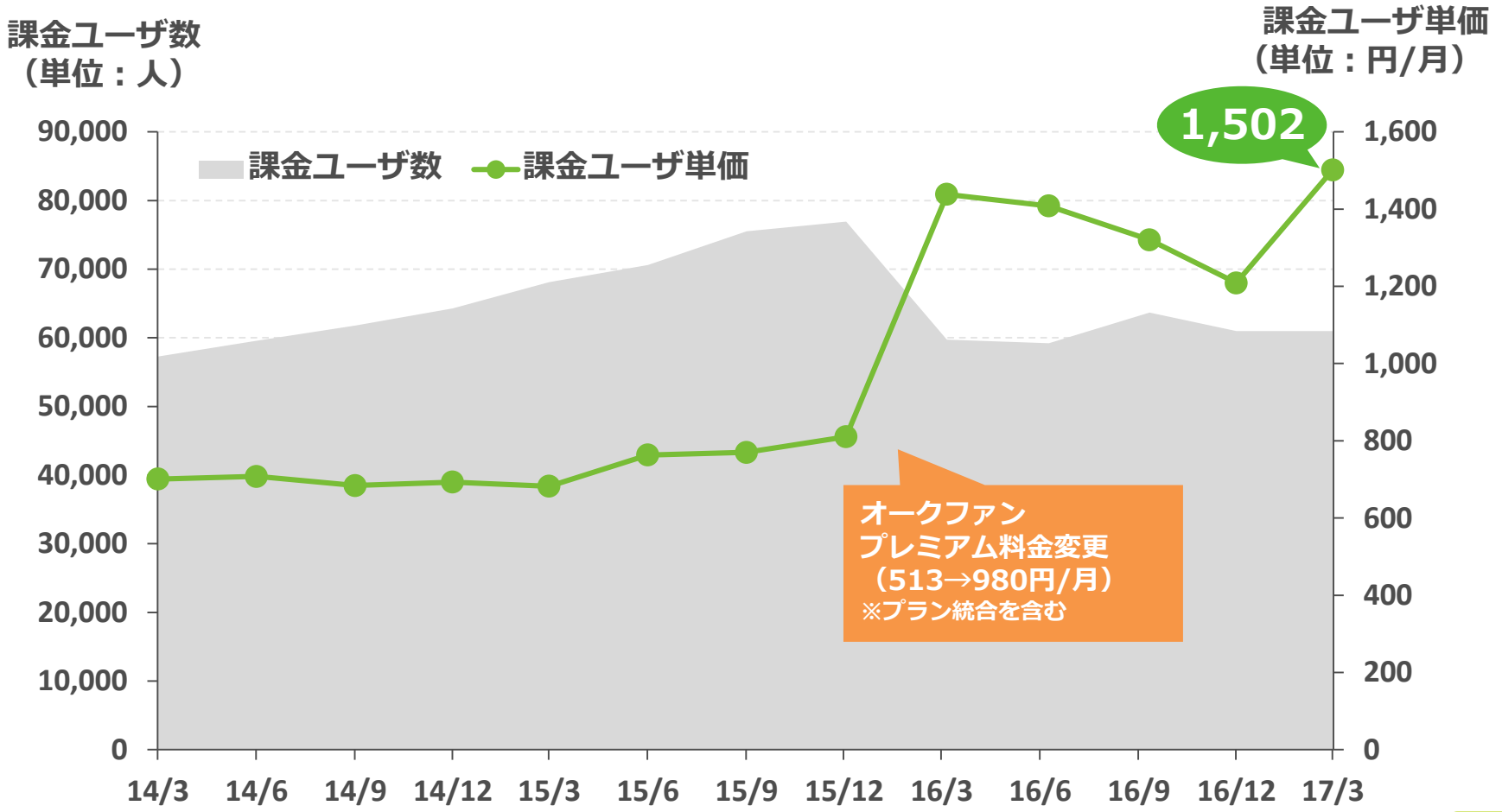


※プレミアム会員数は、月額324円、980円（共に税込み）のオークファンプレミアム会員数。
※課金会員数は、オークファンプレミアム会員の他、オークファンプロ、オプションサービス等の有料課金サービスを含めた会員数。

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

メディア事業 主要KPIの推移

- 16年2月のオークファンプレミアム料金変更以降、有料ユーザ単価は大幅に改善し、初の1,500円/月を突破。



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

セグメント別事業進捗（2/3）：マーケットプレイス事業

- **NETSEAは堅調に推移。海外・リバリュー等、大きな事業拡大の仕掛けには積極的に投資を実施。**

	第2四半期までの進捗	今年度末に向けたアクション
○	● （NETSEA）日用品、美容健康品、家具などを中心に好調な伸び	● 引き続き、お客様にご支援いただける“場作り”を継続・改善
△	● （リバリュー）在中国フォワーダーとの業務提携を締結し、越境EC本格参入に足がかり。流通への本格貢献はこれから	● 対中国取引の加速に加え、台湾・タイ・インドネシアなどのパートナー開拓を実施
×	● （リバリュー）物流・オペレーション整備が事業に追いつかず、拡大を律速	● 外部倉庫調達等も視野にオペレーション整備を進める

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

セグメント別事業進捗（3/3）：ソリューション事業

- 営業赤字セグメントであり、コストの適正化を徹底するとともに、「アセット型」のビジネスへと早期変換を計る。

	第2四半期までの進捗	今年度末に向けたアクション
○	● リユース企業へのマーケティング支援業務が急拡大	● 引き続き、自社データを核とした当社ならではのマーケティング支援事業を拡大
×	● 営業赤字が拡大し、上半期合計で▲68百万円に	● 確実な止血を実行し、今期中の単月黒字化を目指す
△	● タテンポガイドの新規受注が好調に積みあがりつつある	● 継続的に新規受注を積み上げ、早期に事業の土台となる規模にまで成長させる

* フリーマーケットなどの運営事業

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



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