2019年9月期（第13期）
決算説明資料

株式会社オークファン <3674>
2019年11月14日

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

今期決算のトピックス

12期連続増収＆最高益 を更新
（会社計画は未達）

流通を最適化する企業 へと質的な変容の過程。
事業モデルを定義し、再始動

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

		ページ数
1	2019年9月期 決算概要	4
2	当社の事業モデルについて	19
3	2020年9月期 計画	31

2019年9月期の振り返り（サマリー）

連結業績

会社計画は未達。12期連続増収＆最高益を更新

売上高 **6,636百万円**（対前年比 +13%、 達成率 89%）、
営業利益 **679百万円**（対前年比 +65%、 達成率 87%*）で着地

事業進捗

20年9月期の成長に向けて先行投資を実施

既存事業は堅調＆着実に成長。インキュベーションで得た収益を事業投資に投下し、**継続的な成長にコミット**

事業モデル

「在庫に悩む企業の主治医」としてのソリューション事業を強化

オークション比較でも、eコマースでも、在庫処分でもなく、**流通を最適化する企業**として再始動

* 2019年5月15日に開示した業績予想の修正開示に対する達成率

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



1 2019年9月期 決算概要

連結業績ハイライト

- 12期連続増収＆最高益更新なるも、会社計画は未達

（単位：百万円）	前 期（18年9月期）	当 期（19年9月期） ※（）内は前期比	通期業績見通し及び達成率 計画値	達成率
連結売上高	5,863	6,636 (+13.2%)	7,400	89.7%
営業利益	410	679 (+65.4%)	780	87.1%
経常利益	423	672 (+58.7%)	780	86.2%
当期利益	223	327 (+46.1%)	500	65.4%

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

事業領域／主要サービス一覧

メディア

aucfan

オークション/ショッピング
価格比較・相場サイト

aucfan Pro. Plus

価格・相場分析ツール

aucfan スクール

仕入・物販ノウハウの啓蒙
教育（複業支援）

セグメント売上
2,351百万円

セグメント営業利益
181百万円*

マーケットプレイス

net price

お買い得品ECサイト

Otameshi

社会貢献型ECサイト

NETSEA

BtoB卸・仕入プラットフォーム

ReValue

滞留資産の流動化支援サービス

セグメント売上
3,449百万円

セグメント営業利益
▲65百万円

ソリューション

TATEMPO GUIDE Next タテンポガイド

複数のECサイト間での
在庫・受注連動システム

zaicoban

小売企業向け在庫管理SaaS

セグメント売上
266百万円

セグメント営業利益
14百万円

インキュベーション

aucfan

事業投資・企業支援

セグメント売上
856百万円

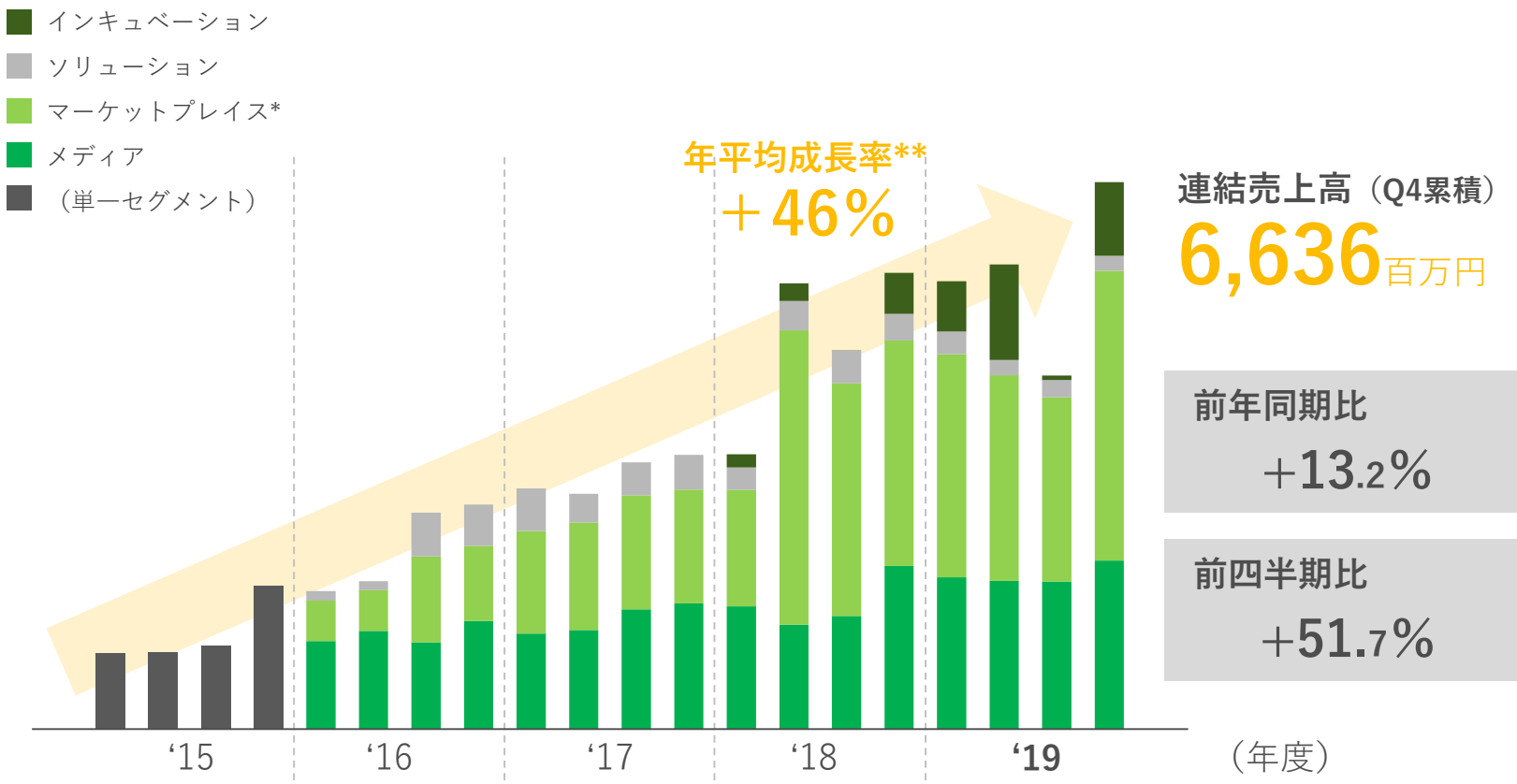
セグメント営業利益
540百万円

* 本社コスト含む

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

連結売上高推移（四半期ごと）

前年比+13%の6,636百万円で着地



* 事業の概況をより正確に理解するため、公表済みの四半期有価証券報告書記載のセグメント数値とは異なる数値を用いています。
（主に18年9月期末にまとめて計上した決算修正の項目を発生時期ごとに振り分けたため）

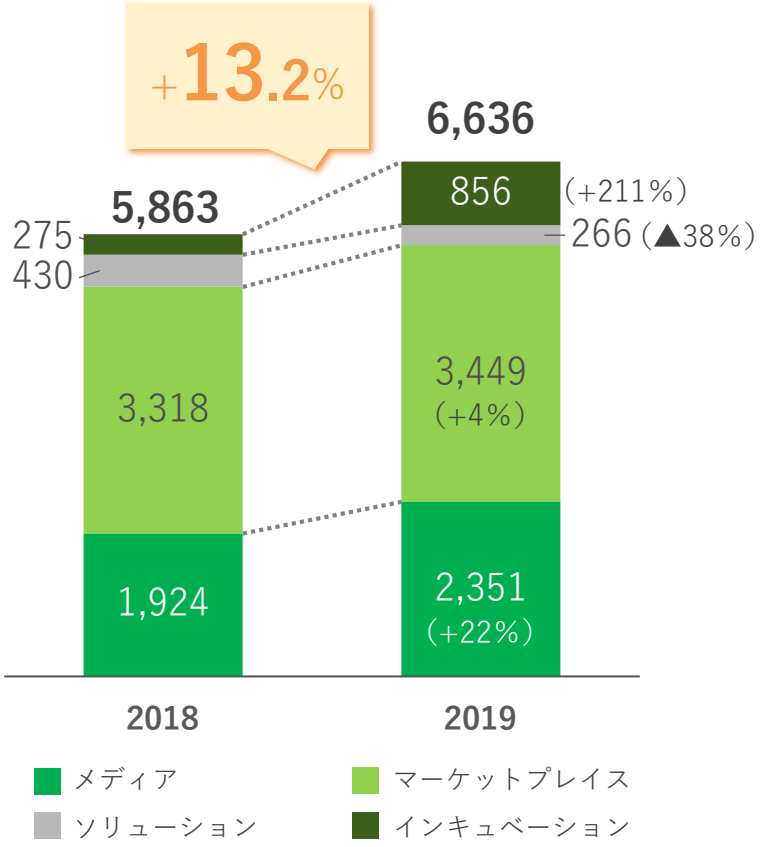
** ‘15年と’19年の間の年平均成長率（CAGR）

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

セグメント別業績 － 売上

■ 既存事業中心に成長し、12期連続の増収着地

（単位：百万円）



インキュベーション

- **ベンチャー株のIPOや海外株式の売却**等、通期で大きな収益を安定的に実現

ソリューション

- 前期の受託開発案件剥落で減収着地。収益は安定

マーケットプレイス

- **オタメシ、リバリュー等既存事業が高い成長率**で伸長
- 一方、ネットプライスの減収影響が強く、セグメント合計では1桁%成長に

メディア

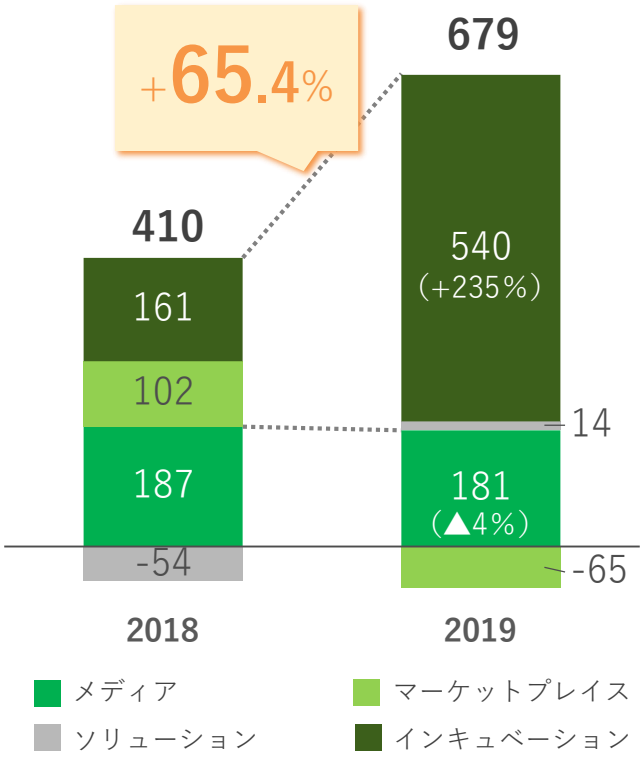
- **スクール、オークファンプロPlus**が成長を牽引

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

セグメント別業績 – 営業利益

■ 投資収益を各事業領域に計画的な投資した結果、大幅増益で最終着地

（単位：百万円）



インキュベーション

- 各四半期で継続的に**キャピタルゲインの大きな売却を実施**し収益貢献

ソリューション

- **前期は貸倒損失**の影響で大幅赤字。今期は安定的に推移

メディア

- 18年7月の**オークファンProの価格改定により収益性が大幅改善**
- 一方、計画的な先行投資の影響で通期ではほぼ横ばいで着地

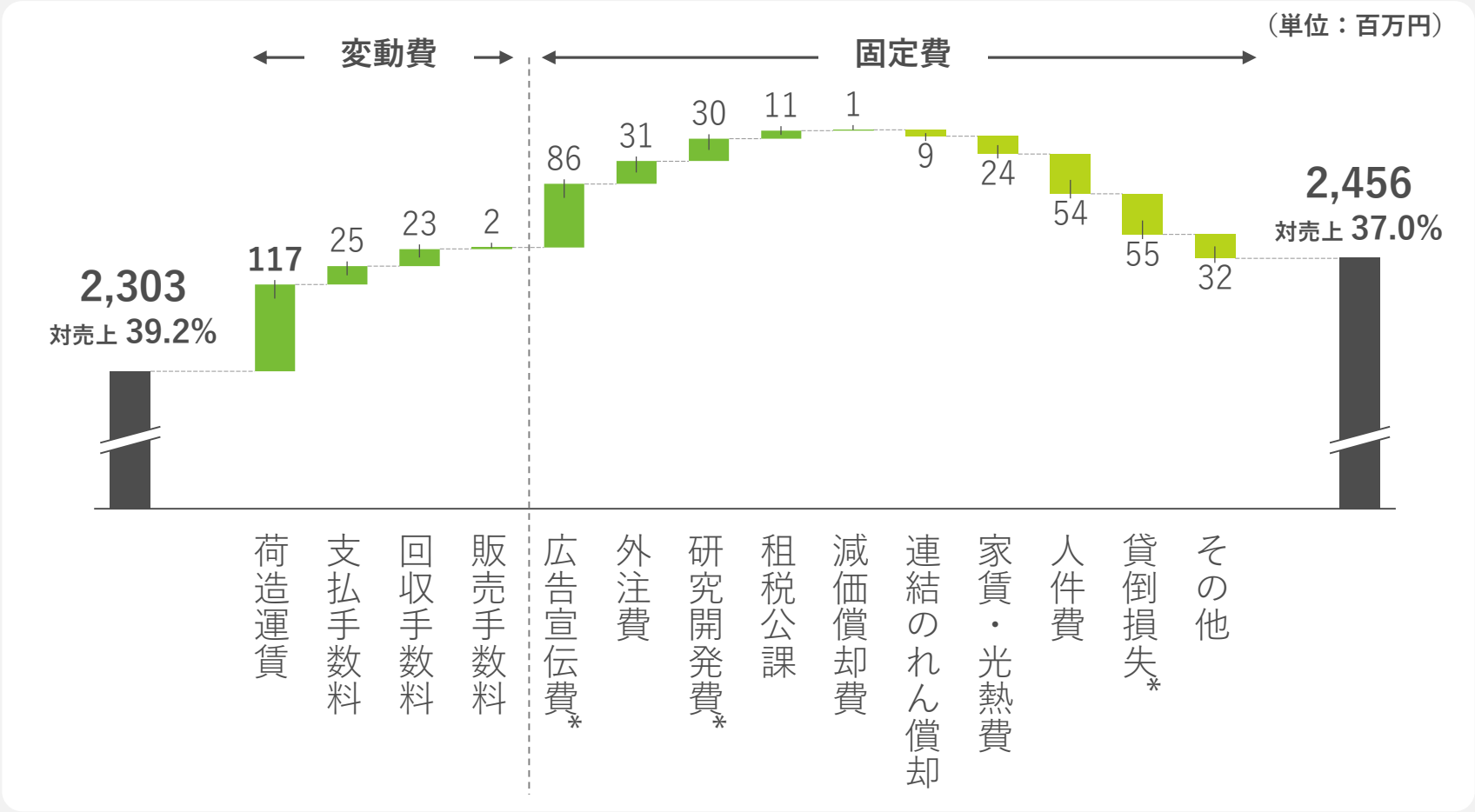
マーケットプレイス

- 既存事業堅調。**計画投資**を実施した結果、セグメント合計では赤字着地

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

販管費の増減内訳

- 販管費は**前年比153百万円増加**。大半が荷造運賃・支払手数料等**売上拡大に伴う変動費項目**

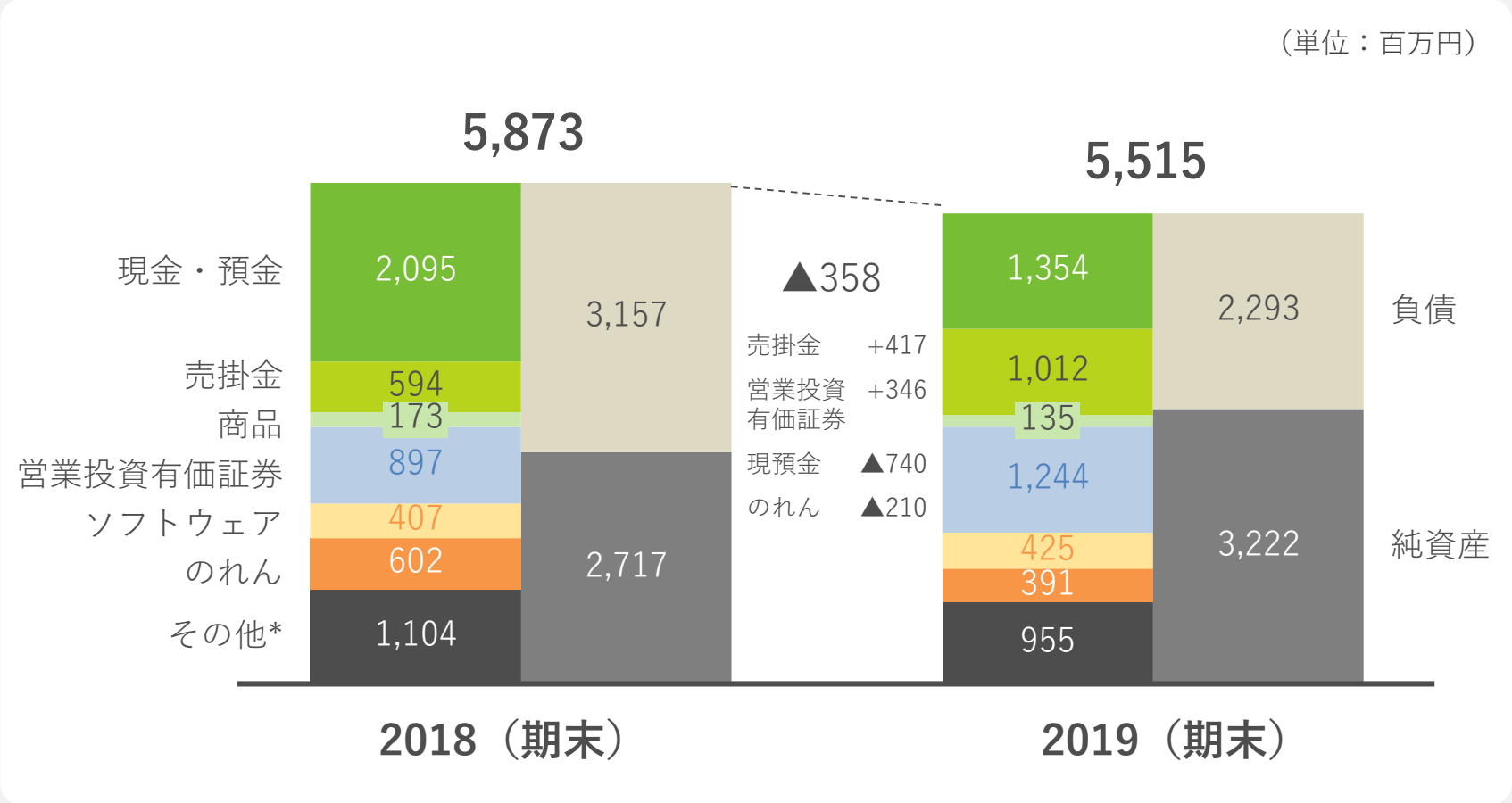


* 一過性の要素の強い項目

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

資産の推移

- 総資産は358百万円減少し5,515百万円。**自己資本比率は58.2%**と高水準を維持



* 繰延資産を含む

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

2019年9月期 重点施策の振り返り／トピックス

■ ベンチャー投資で得られたキャッシュを元手に、**事業に積極投資**

既存事業

投資金額 96 百万円

成長性・事業性の明らかな事業

aucfan スクール事業
クラウドセラーの啓蒙・育成

Otameshi
ソーシャルショッピング

集客・プロモーション領域に投資し早期の投資回収を図る

新規事業

投資金額 56 百万円

事業戦略上の**重要性**が高い事業

zaicoban
小売店向け在庫管理AI

越境EC

事業開発（仕組み・システム）に投資し、競争力の高い資産を作る

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

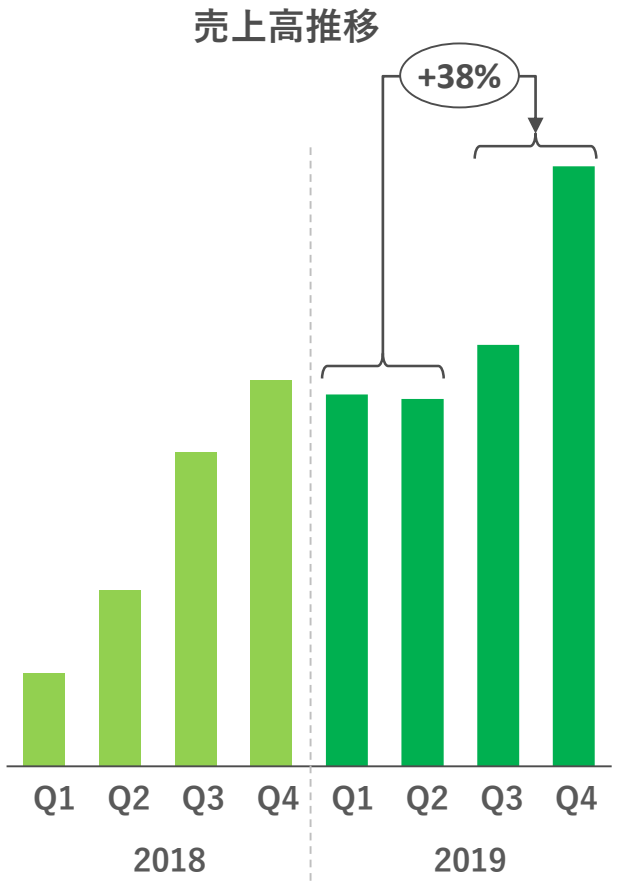
今期施策の振り返り（既存）：スクール

- プロモーション費を下半期積極投下したことにより**38%の大幅増収**

aucfan

スクール事業

結 果



‘19年9月期の成果

プロモ費用の積極投下で

売上+38%（対上半期）

‘20年9月期への貢献

さらに、卒業生の一部が

月額課金プラン* に

移行するため、今後の
課金収益の積み上げに寄与

* フォローコンサルティングプラン（基本的に、月額5万円（税抜））

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

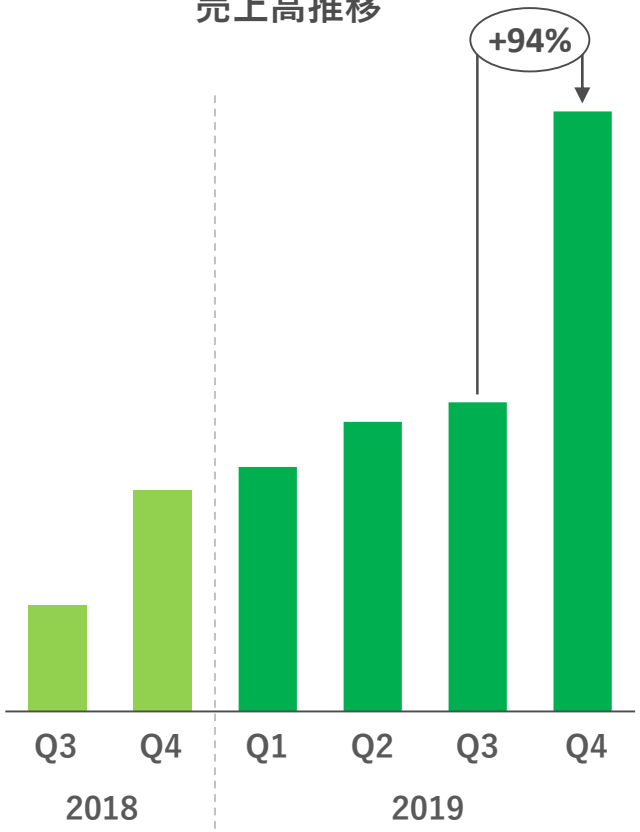
今期施策の振り返り（既存） ：オタメシ

- 東京ガス・ハピタス等アライアンス案件により四半期売上がほぼ倍増

Otameshi

結 果

売上高推移



‘19年9月期の成果

大型アライアンスリリースで

売上 +94%（対Q3）

‘20年9月期への貢献

購入顧客は

約9ヵ月継続 するため

流通高の積み上げに貢献

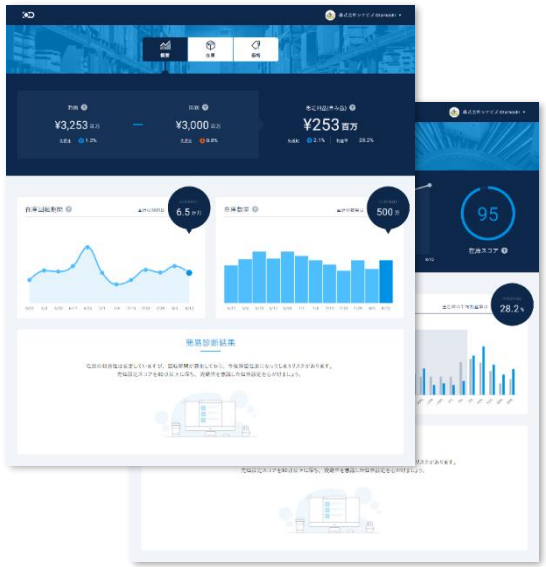
Copyright © aucfan Co.,Ltd. All Rights Reserved.

今期施策の振り返り（新規）：zaicoban

- β版リリース完了。現在、試験導入企業を拡大中

zaicoban

結 果 ○



‘19年9月期の成果

β版リリース
（社内利用で機能検証）

2020年9月期への貢献

一般公開前にも関わらず

問い合わせ殺到中

当社の事業戦略の柱になる
サービスとして成長期待

注　正式版の一般公開は2020年4月頃を予定しています

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

今期施策の振り返り（新規）：海外

出展準備が遅れており、今後本格展開を加速させる予定

net price

結 果 ×

‘19年9月期の成果

3つの国/地域に出店

計画では5地域出店予定だったものの、
輸出先での物流網構築に時間を要し計画が遅延

	出店済み	出店予定
Shopee*	シンガポール 台湾	インドネシア タイ マレーシア ベトナム フィリピン
洋葱OMALL	中国	

早期出店に向けて再準備中

* Sea Lilmited (NYSE: SE)が運営する越境ECプラットフォーム。2018年度の取扱高（GMV）は10,279 Million USD

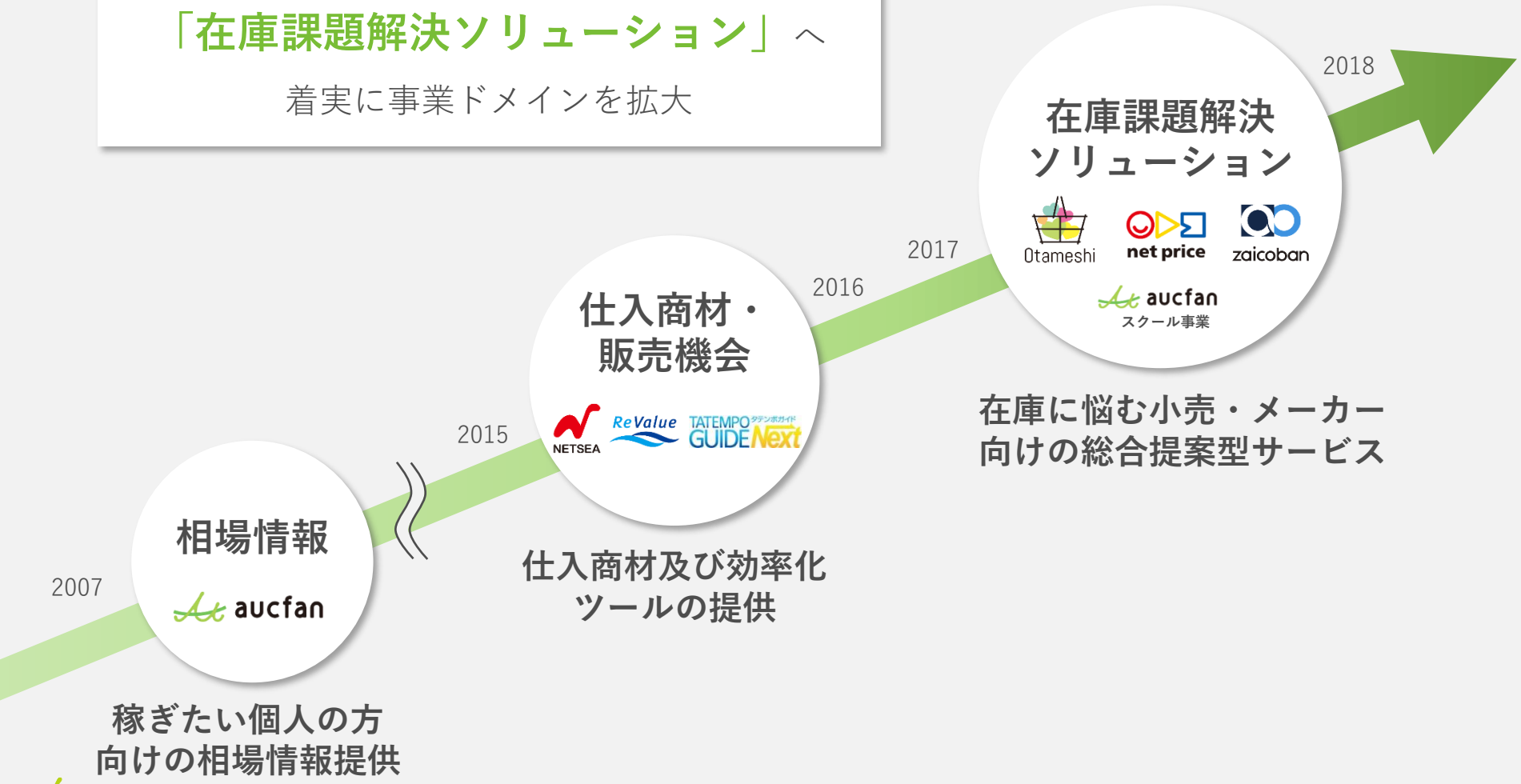
Copyright © aucfan Co.,Ltd. All Rights Reserved.

ここまでのオークファンの歩み

祖業である「**相場情報**」を活かし、

「**在庫課題解決ソリューション**」へ

着実に事業ドメインを拡大



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



2 当社の事業モデルについて

当社が相対する課題



企業が廃棄する「商品」は
全世界で少なくとも
100兆円規模
の大きな社会的課題

我々は何をする会社か？

- ✓ もはや オークション比較の会社 ではありません。
- ✓ eコマースの会社 でもありません。
- ✓ 在庫処分を請け負う会社 でもありません。

- ✓ もちろん、投資会社 でもありません。

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

我々は何をする会社か？

✓ 我々は「流通を最適化する会社」です。

～ 在庫に悩む企業の「主治医」～

例えば、こんなことが我々の仕事です。

- **在庫の健康状態を測る**ためのデータ（エビデンス）を**月額課金型サービス**として提供
- 企業の**滞留在庫を買取り**、安全・迅速に再販売
- **滞留在庫の発生を未然に防ぐためのSaaS**を開発。
  在庫を持つあらゆる企業と**長期的なWin-Winの関係**を構築中

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

当社の事業領域 ～診断・治療・予防～

1、診 断



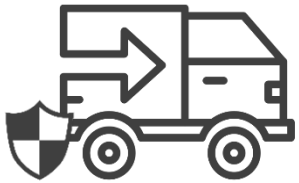
aucfan

aucfan Pro. Plus

zaicoban report

「**在庫の価値**」を可視化し、**課題を特定**する

2、治療（流動化）



他社EC　自社EC　処分販売　海 外　...

課題のある商品を**再流通**させ、**お金に換える**

3、予 防



zaicoban

データに基づき、**販売価格・品揃えを最適化**する

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

事業モデル：月額課金と商品販売収益のハイブリッド

「診断」・「予防」
（在庫価値の可視化/最適化）

サブスクリプション
（月額課金）

‘19年9月期実績

ARR* 12.2億円
（連結売上高の18%）

＋

「治 療」
（滞留商品の流通）

GMV（流通額）
- 手数料収入
- 商品販売額

‘19年9月期実績

GMV 96.2億円

* Annual Recurring Revenue（システム課金収益の年間課金額）

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

我々の強み・競合優位性：

1

流通データから「在庫の価値」を診断するAI

zaicoban エンジン

2



診断結果に基づき、流動化（治療）方針を
一気通貫で構築できる提案力

3

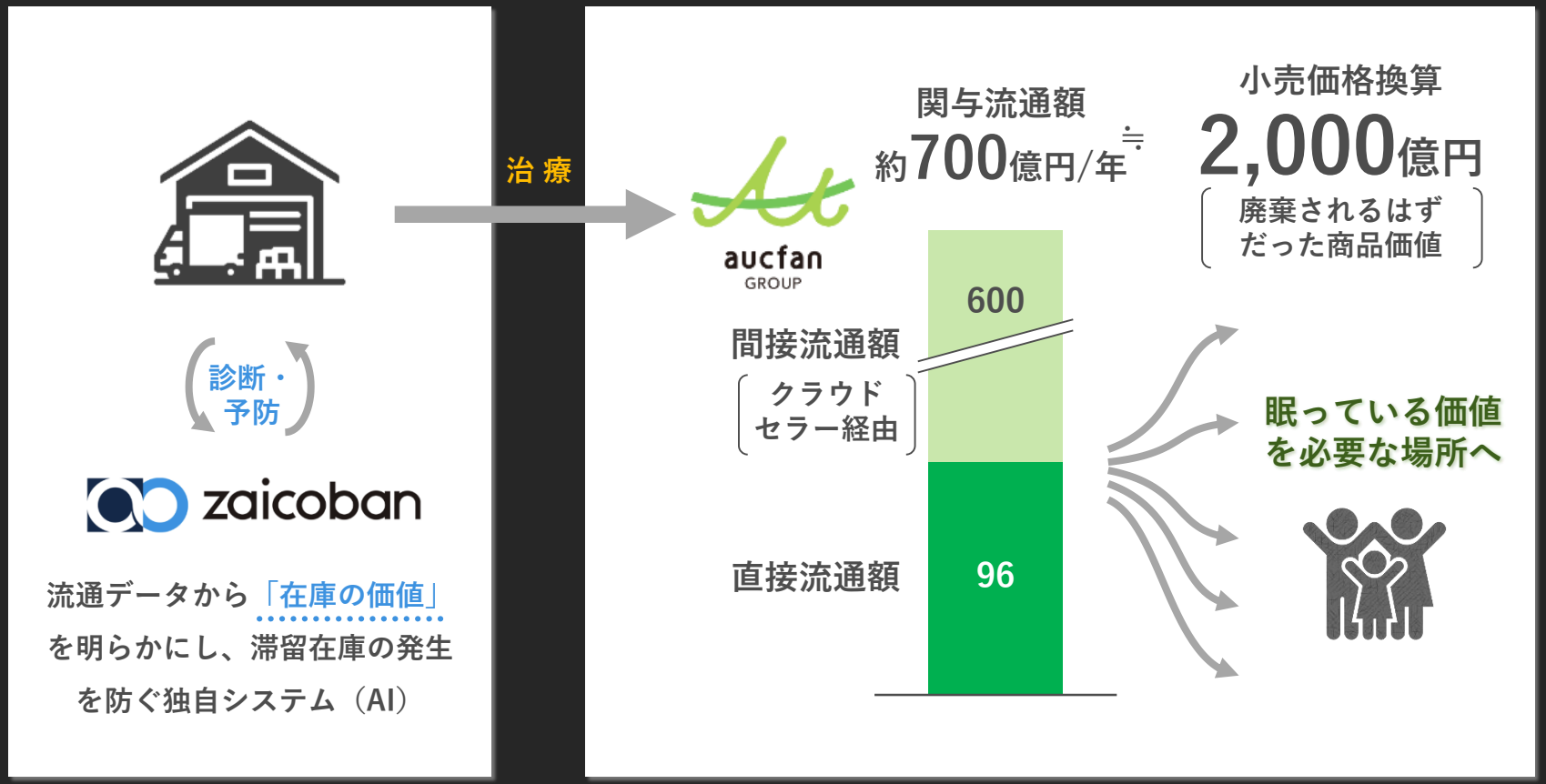
企業では扱いづらい商品でも世界各国に流通
させる「クラウドセラー」ネットワーク



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

実績：流通データとAIで、年間2,000億円/年の商品を廃棄から救済

■ 当社の事業の全体像

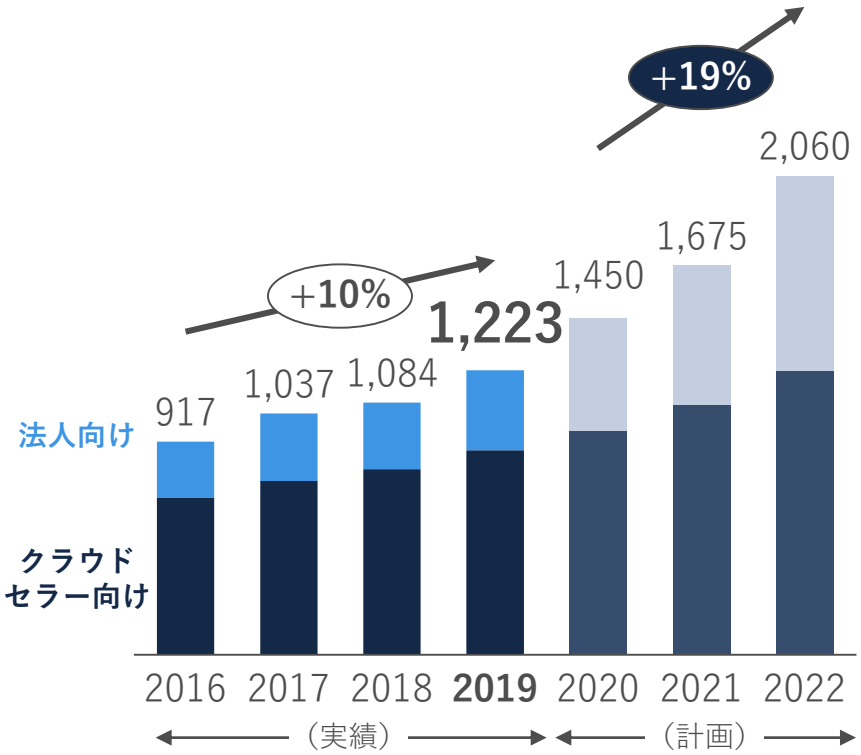


Copyright © aucfan Co.,Ltd. All Rights Reserved.

KPI：「在庫管理ソリューション」事業 （診断｜予防）

（単位：百万円）

KPI：システム課金収益（ARR）



ARR： 1,223百万円

（連結売上高の18.0%）

年平均成長率：

実績（’16～’19） 10%

計画（’20～’22） 19%

対象事業（主要なもの）：

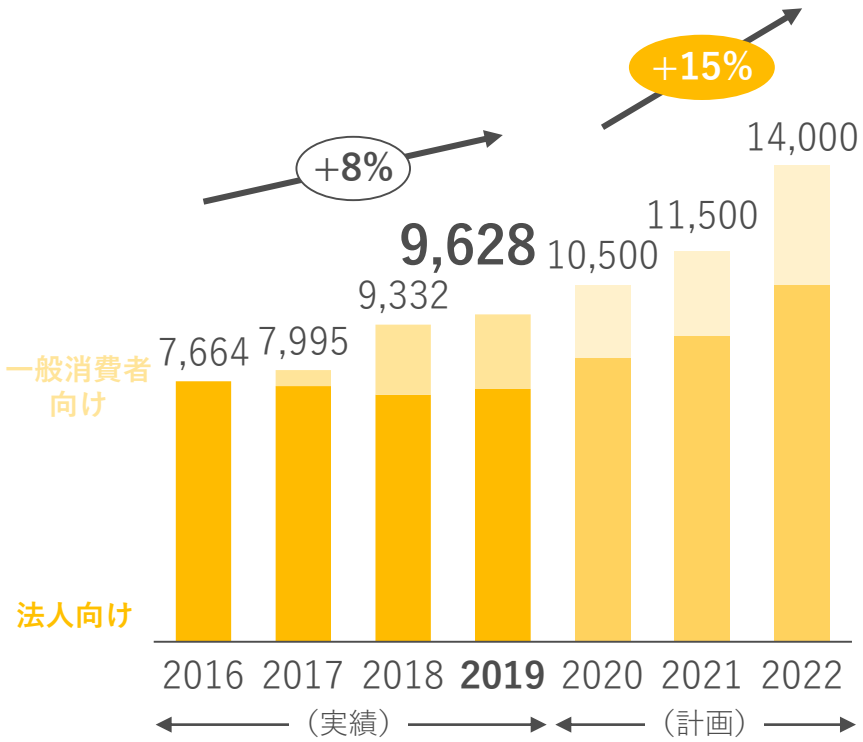
オークファンプロPlus、オークファン（プレミアム）、ストロイド、アルパカート、オークファンスクール（フォローコンサルティング）、NETSEA（プレミアム）、タテンポガイド、zaicoban、他

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

KPI： 「商品流通プラットフォーム」事業（治療）

（単位：百万円）

KPI：直接流通額（GMV）*



GMV： 9,628百万円

（関連事業のtake rate** 37.6%）

年平均成長率：

実績（’16～’19） 8%

計画（’20～’22） 15%

対象事業（主要なもの）：

NETSEA（流通）、ネットプライス、オタメシ、リバリュー、越境EC、他

* 当社が直接手掛ける商品流通の流通額のみ

** 関連事業の売上高 ÷ GMV。発生させている流通のうち、どの程度を自社の売上として回収できているかを表す指標

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

国内だけでも22兆円規模の巨大な市場に技術と独自性で挑み続けます

- 商品がその価値に応じた循環を辿りながら、企業にも消費者にもWin-Winになる持続可能な社会を目指して



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

aucfan





3 2020年9月期 計画

2020年度 業績見通し

■ 前期の事業投資の恩恵もあり、通期では投資以外の事業で着実に成長。
但し、上半期は既存事業の整理を計画しており、営業利益は下期から拡大予定

	2020年度（計画）			前年比（%）
	連 結	うち、事業分	投資分	
売上高	8,155百万円	7,582	572	+22.9%
営業利益	816百万円	610	205	+20.0%
当期利益	430百万円			+31.4%

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

当社の事業モデルに即して、開示セグメントも変更予定

2019年9月期まで	2020年9月期から
● メディア	● 在庫管理ソリューション 診断・予防
● マーケットプレイス	● 商品流通プラットフォーム 治療
● ソリューション	
● インキュベーション	● インキュベーション

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

資本金
8億6,115万円（2019年9月末現在）

従業員数
149名（2019年9月末現在）※連結従業員数

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.