2022年9月期（第16期）
第２四半期決算 補足説明資料

株式会社オークファン <3674>
2022年５月13日

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

第2四半期決算　エグゼクティブサマリ

＜最重要指標＞
Q2累計GMV（流通額）が
5,392百万円（YoY120%、2年CAGR*1 130%）に成長

＜注力事業＞
先行投資を継続しつつ、Q2では**営業利益の黒字を確保**

＜連結業績＞
Q2累計で
売上高 2,952百万円（**進捗率57%**）、**営業利益** 56百万円（**進捗率56%**）
通期連結業績予想に対する**進捗は順調**

さらなるGMV拡大に向け
オフライン展示会を展開するオーエスアールネット株式会社及び
大阪船場流通マート株式会社を**子会社化**

*1　CAGR：compound average growth rateの略。年平均成長率

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

		ページ数
1	オークファングループについて	4
2	2022年9月期 第２四半期決算 概要	17
3	連結業績予想に対する進捗状況	22
4	トピックス	24
5	APPENDIX	33



1 オークファングループについて

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

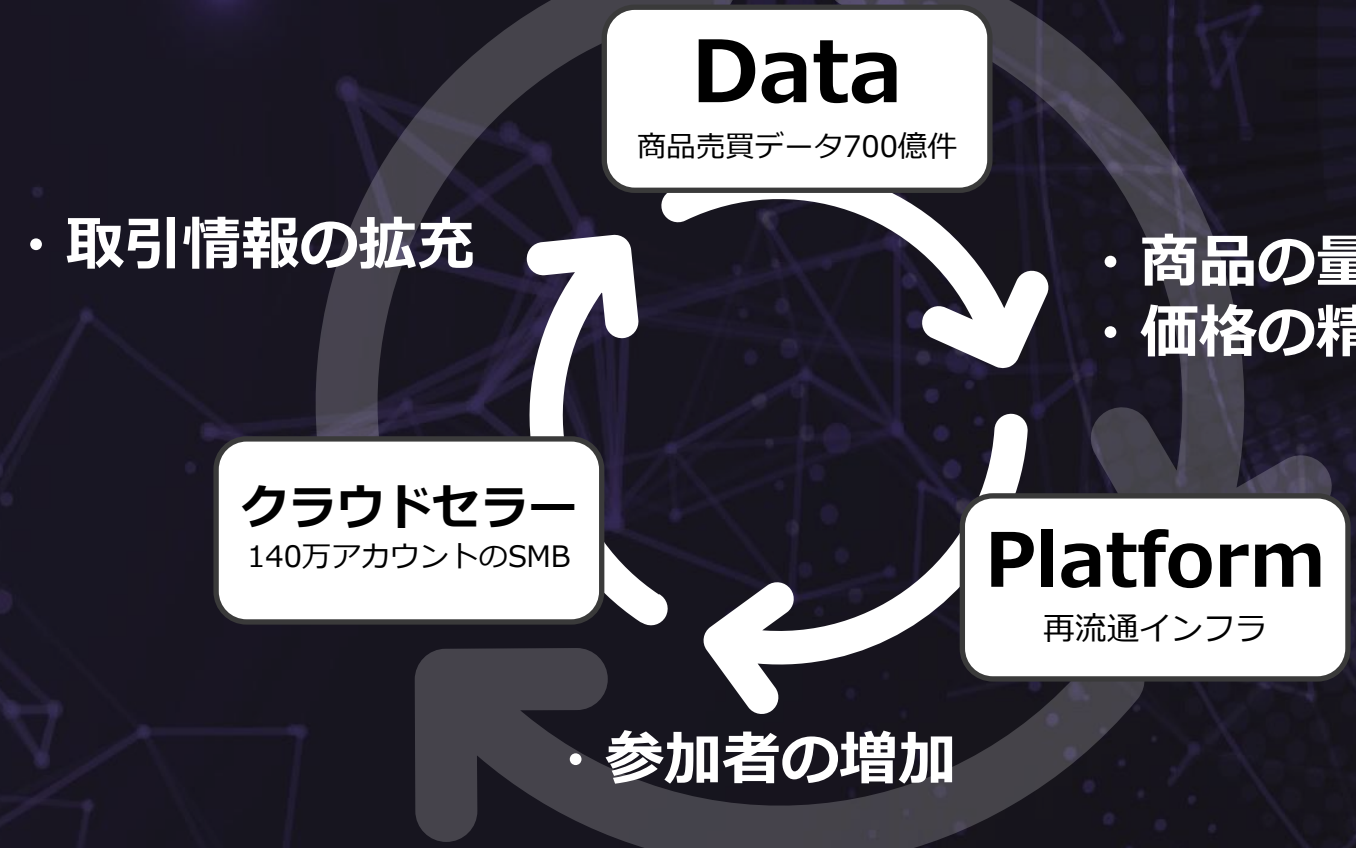
ヒトやモノをよりよい状態へと循環させることで
社会が、そして世界がもっと幸福になっていきます。

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。

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

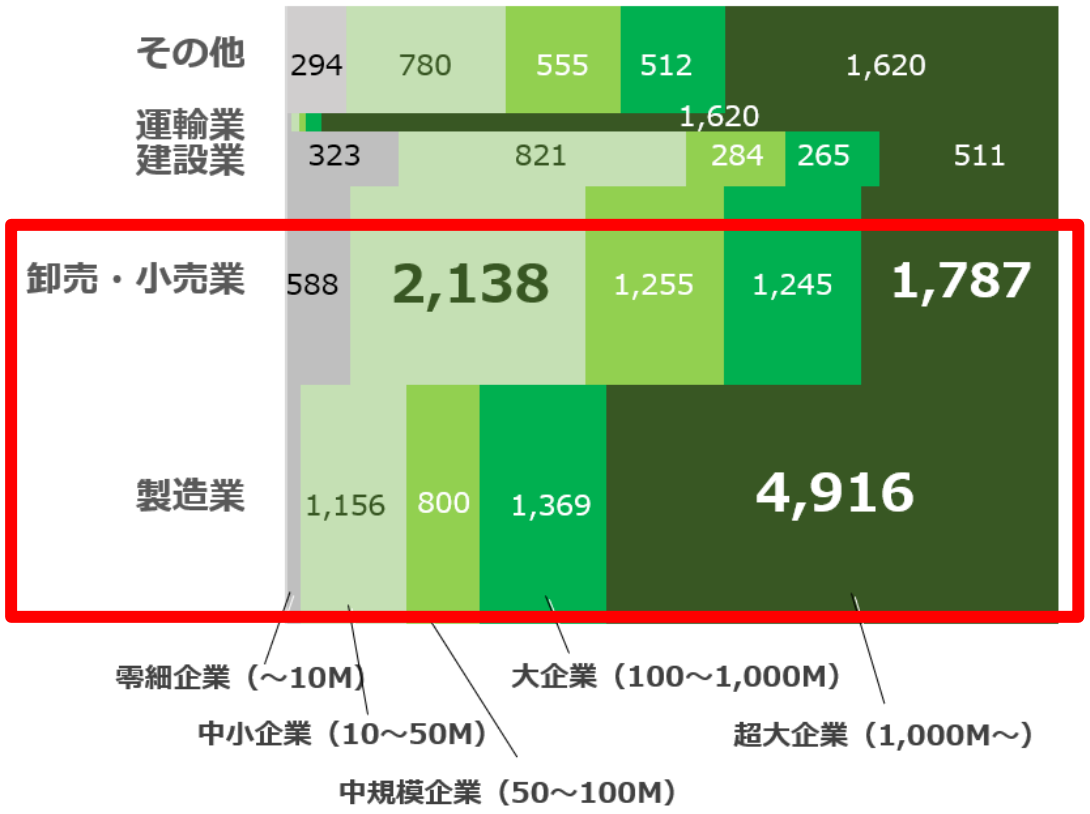
SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS *1

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

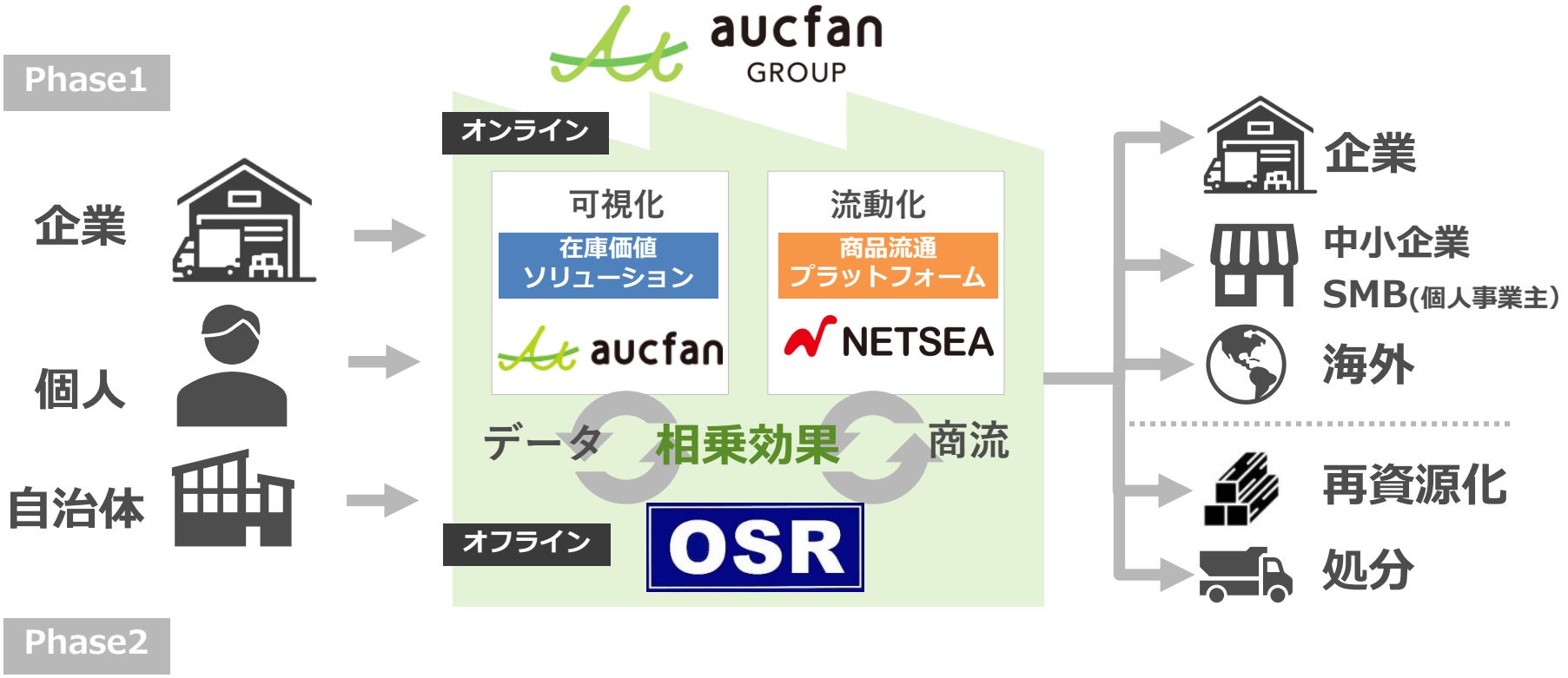
*1　経済産業省　2021年7月30日発表
電子商取引に関する市場調査より引用
https://www.meti.go.jp/press/2021/07/20210730010/20210730010.html

*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.

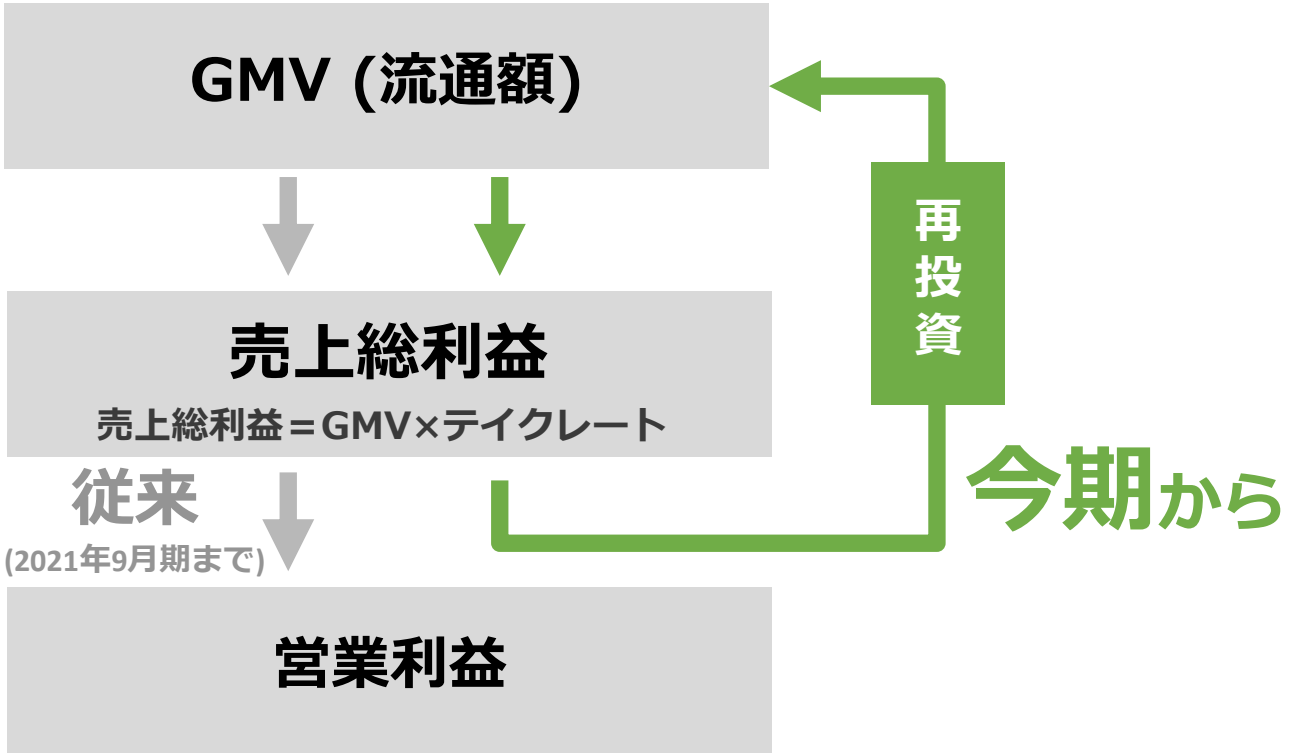
巨大な市場で圧倒的な地位を確立するため GMV(流通額)を最重要指標に

在庫価値ソリューション事業	商品流通プラットフォーム事業
aucfan	NETSEA / NETSEA オークション
ARR*1（課金額）	最重要 GMV（流通額）

＊1　Annual Recurring Revenueの略、年間課金収入額

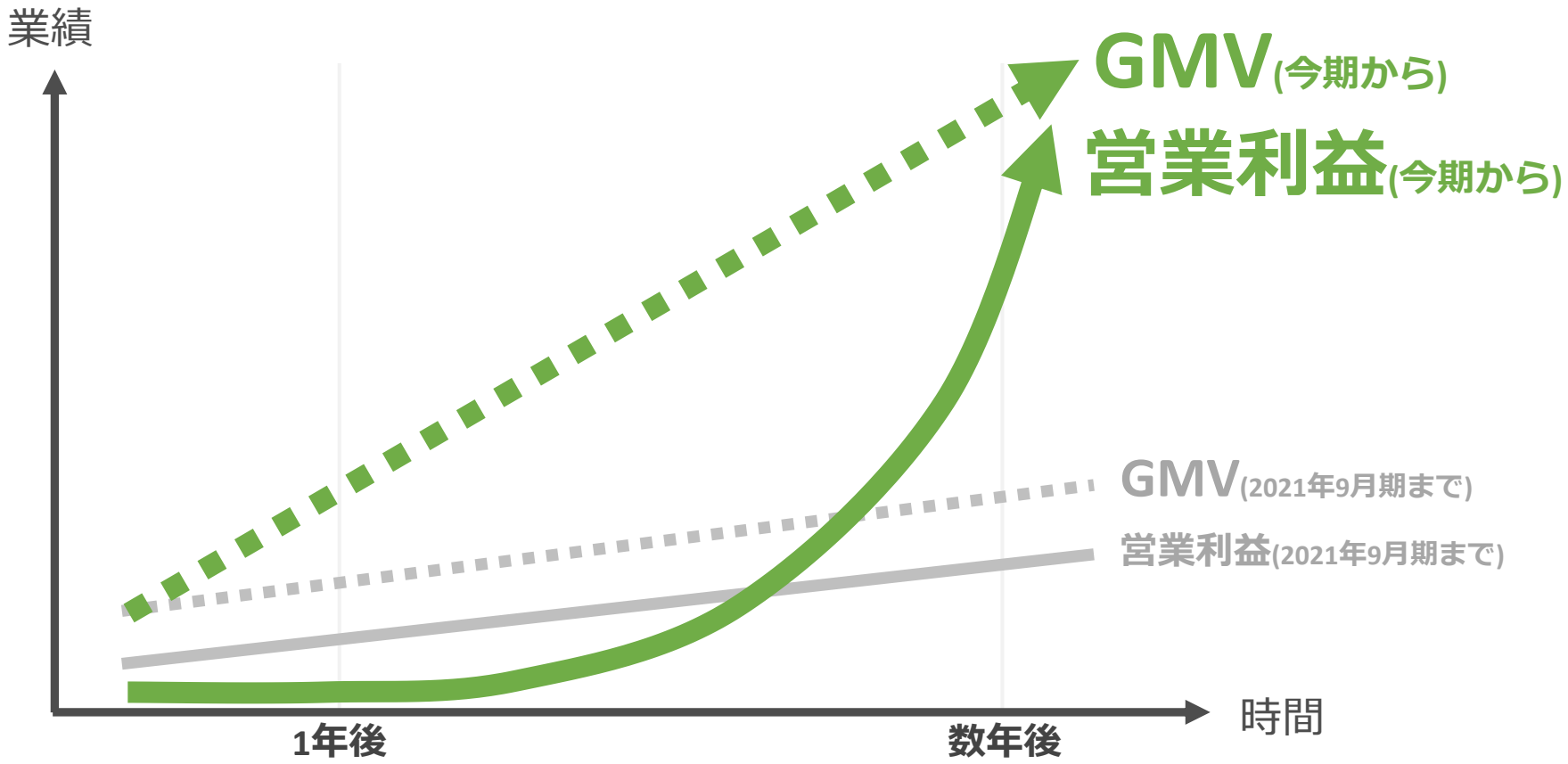
Copyright © aucfan Co.,Ltd. All Rights Reserved.

勝ち筋が見えたため、利益を再投資し GMV・売上総利益を極大化



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

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.



2 2022年9月期 第２四半期決算 概要

重要指標である注力事業*1の GMV・売上総利益の成長が継続

（単位：百万円）	Q2累計業績				
	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	3,176	4,491	**5,392**	120%	**130%**
売上高	2,983	4,647	2,952	64%	99%
-注力事業	1,563	1,709	2,042	120%	114%
-インキュベーション事業	31	1,412	222	16%	268%
-撤退・その他 *2	1,388	1,526	686	45%	70%
売上総利益	1,204	2,165	1,265	58%	103%
-注力事業	785	997	**1,013**	102%	**114%**
-インキュベーション事業	19	877	217	25%	338%
-撤退・その他	400	290	35	12%	30%
営業利益	81	791	56	7%	83%
-注力事業	167	112	▲34	-	-
-インキュベーション事業	▲11	777	120	15%	-
-撤退・その他	▲74	▲99	▲29	29%	63%
経常利益	74	784	56	7%	87%
当期純利益	6	502	34	7%	238%

GMV 2年CAGR 130%成長

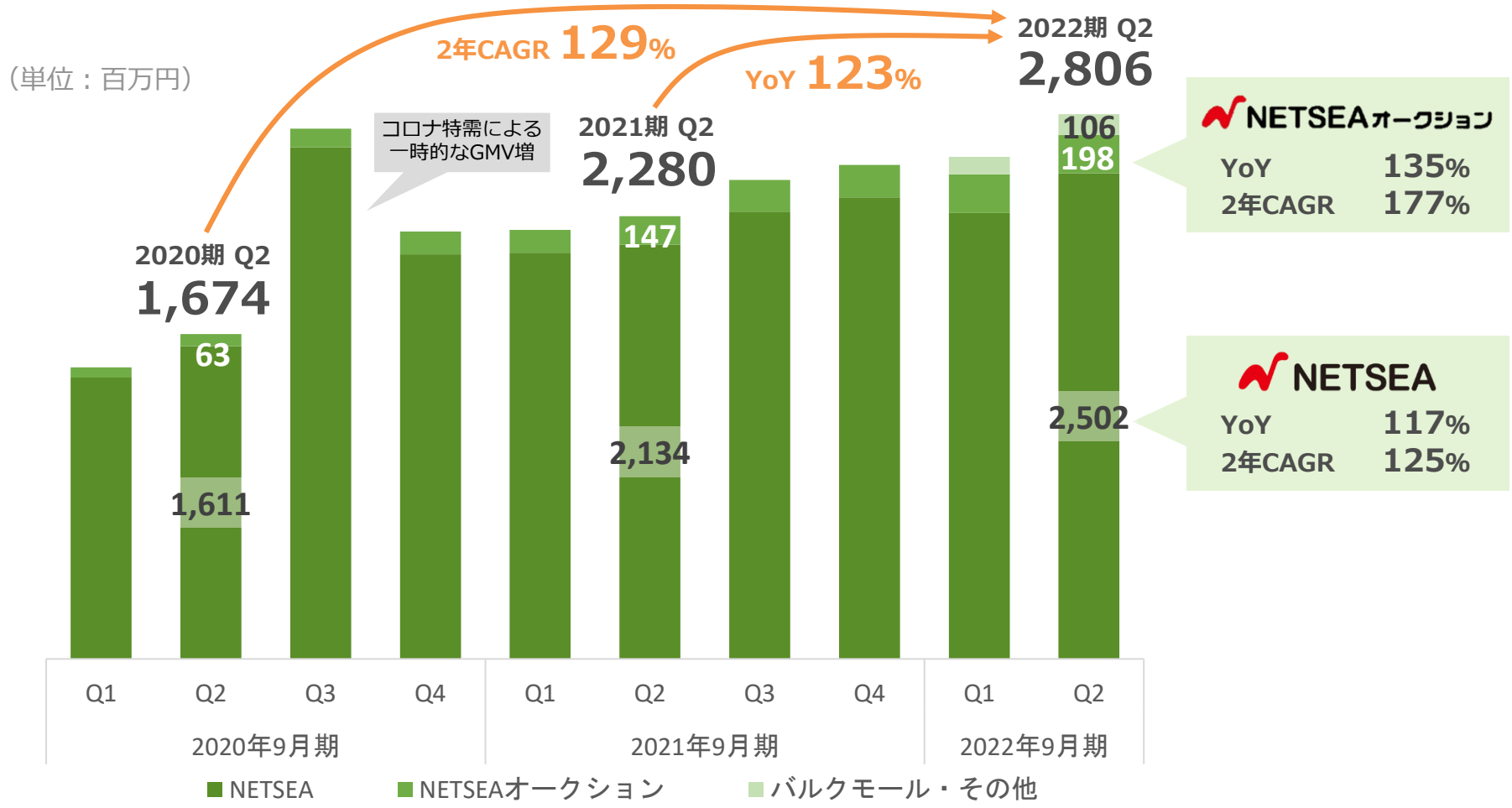
注力事業 売上総利益 2年CAGR 114%成長

*1　注力事業：インキュベーション事業、撤退・その他事業を除く事業

*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

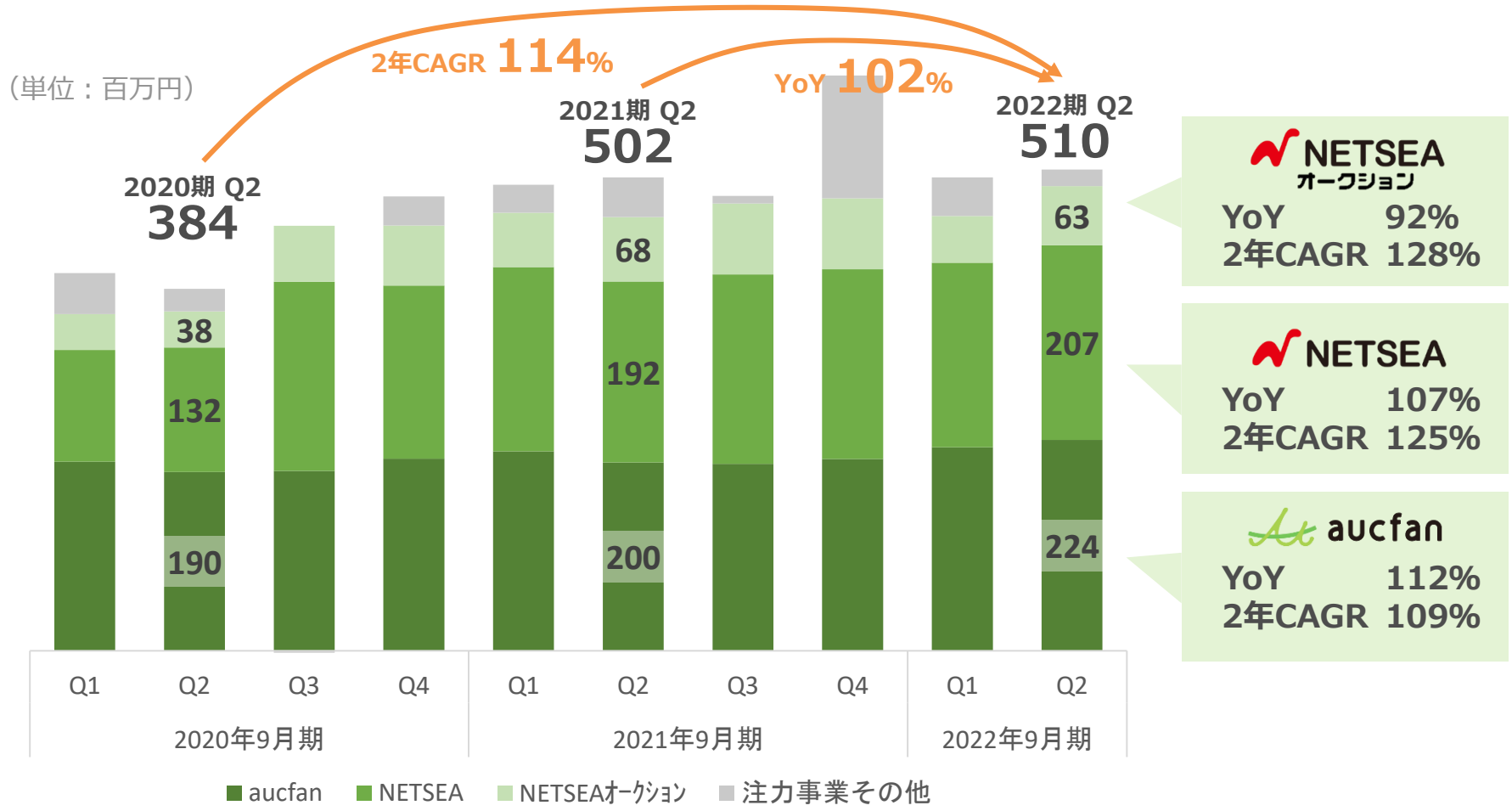
Copyright © aucfan Co.,Ltd. All Rights Reserved.

Q2 GMVはYoY123%、2年CAGR129% で成長



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

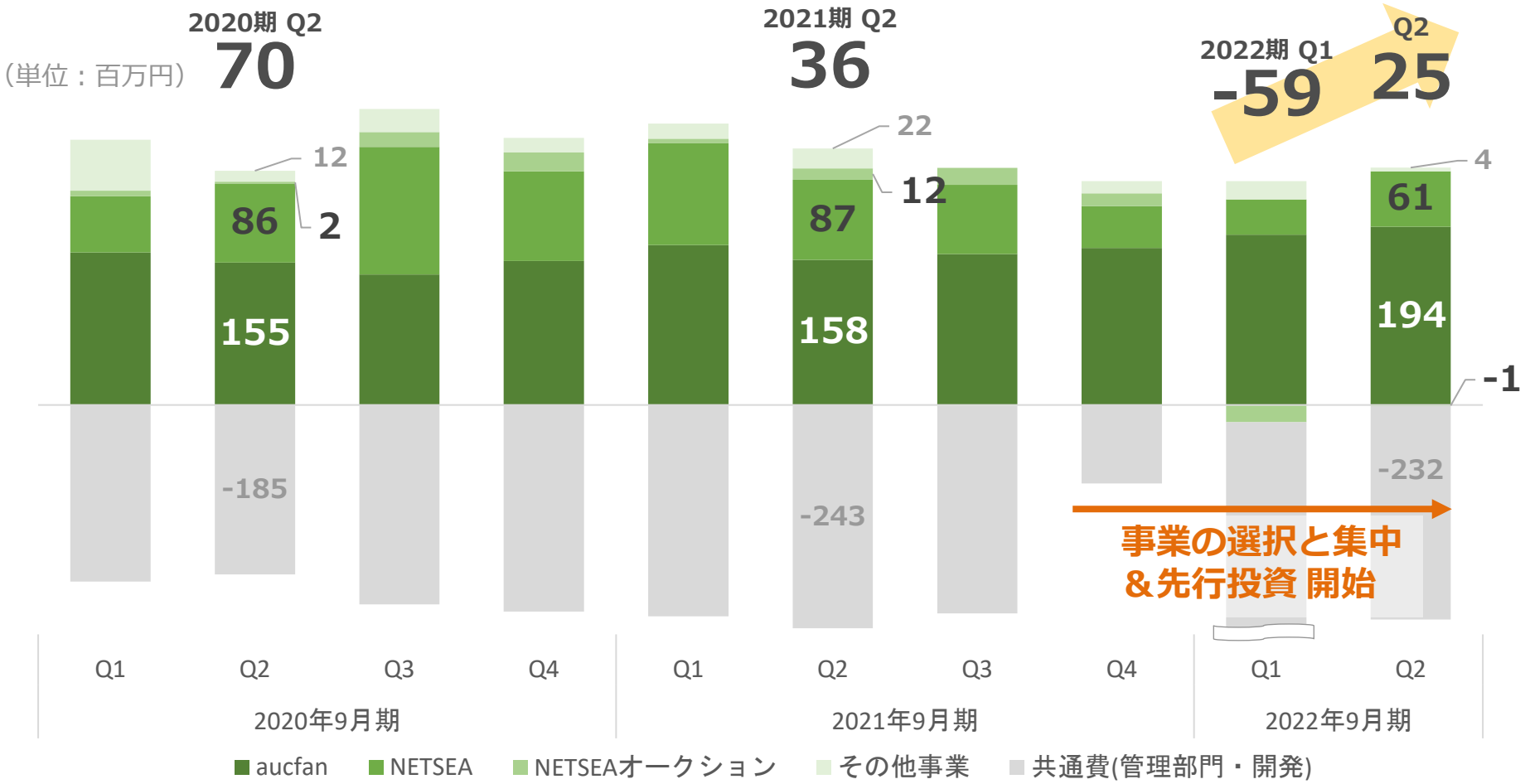
Q2 注力事業売上総利益は YoY102%、2年CAGR114% で成長



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

注力事業の営業利益　※四半期推移

先行投資は継続するも
GMV・売上総利益の増加により営業利益が改善



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



3 連結業績予想に対する進捗状況

通期連結業績予想に対する進捗は順調

	業績予想 （単位：百万円）	Q2実績 （単位：百万円）	進捗
GMV -注力事業	**14,000**	**5,392**	**39%**
売上高	**5,200**	**2,952**	**57%**
-注力事業	4,800	2,042	43%
-インキュベーション事業	400	222	56%
-撤退事業・その他	-	686	-
売上総利益	**3,100**	**1,265**	**41%**
-注力事業	2,750	1,013	37%
-インキュベーション事業	350	217	62%
-撤退事業・その他	-	35	-
営業利益	**100**	**56**	**56%**
-注力事業	0	▲34	-
-インキュベーション事業	100	120	120%
-撤退事業・その他	-	▲29	-
経常利益	**80**	**56**	**70%**
当期純利益	**50**	**34**	**68%**

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



4 トピックス

1．オフライン展示会サービスのM&A

オフラインデータの取込み・流通インフラの強化を狙い
オーエスアール・大阪船場流通マートを子会社化

aucfan GROUP		OSR
・**約100億円**	**流通額**	・**約40億円**
・**オンライン**卸モール	**形式**	・**オフライン**展示会
・手数料収益 ＋ 一部仕入れによる販売収益	**収益モデル**	・手数料収益
・関東 ※オンライン取引は全国	**拠点**	・関西
・**中堅** メーカー・卸売 ＋ 一部大手	**サプライヤー (売り手)**	・**中小** メーカー・卸売
・**中小企業・個人事業主** (SMB)	**バイヤー (買い手)**	・**大手小売店**(リアル店舗)

両社の強みは異なり、補完関係に

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

1．オフライン展示会サービスのM&A

オーエスアール・大阪船場流通マートについて

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5月時点



ビジネスモデル

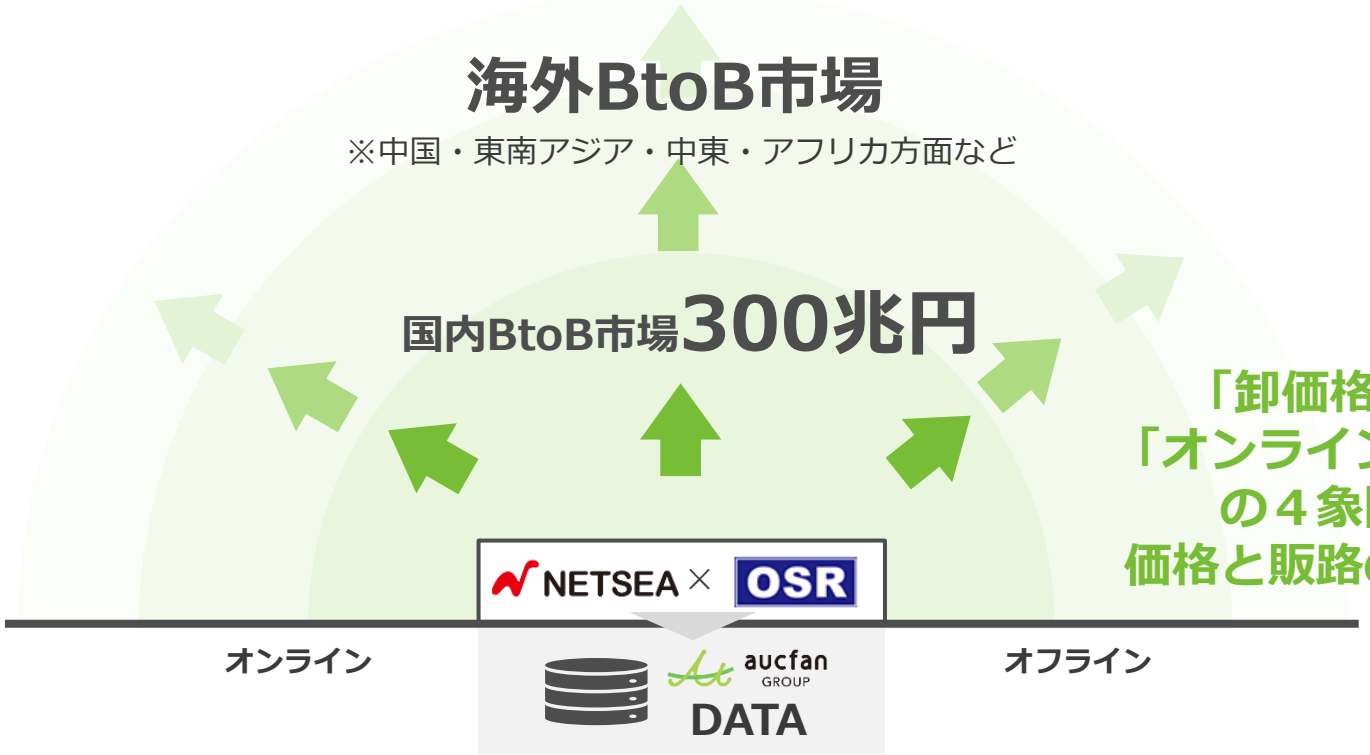


Copyright © aucfan Co.,Ltd. All Rights Reserved.

今後の展望

これまで 国内 BtoB卸 オンライン市場がターゲット

これから **オフライン・海外市場のBtoB卸にも進出**
流通規模のさらなる拡大へ



「卸価格/小売価格」
「オンライン/オフライン」
の４象限で最適な
価格と販路の選択が可能に

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

NETSEA

Q2振り返り

過去最高流通額の更新

3月7日～8日の2日間開催
初日の流通額が過去15年で最高

1億7,600万円突破



アライアンス事例

ハンドメイド好 きが集 まるSNS「 croccha」と提携
ユーザーに製作時に使 える布やボタンなどの素材をcroccha ユーザーに提供

croc cha

レンタル収納のシェアサービス「モノオク」と提携
モノオク空きスペースを、バイヤーが倉庫として利用

MONOOQ

オフライン展示会の取組みを開始

参加者数は毎回拡大

参加サプライヤー	第１回5社	→第２回15社
参加バイヤー	第１回54社	→第２回127社



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

NETSEA

Q3以降の取り組み

新子会社 OSRとの連携による オフライン展示会





OSRとのシナジーにより**GMVを増加**

■内容
・東京での展示会開催
・OSR展示会へのNETSEA出展
・OSR・NETSEAの
サプライヤー・バイヤー相互集客　など

グローバル展開



新たなチャネルの開拓

■内容
・NETSEA商品の海外バイヤー向け販売
・海外商材のNETSEA上販売
・海外企業との連携による物流網構築
・日本メーカーの海外市場進出支援　など

NETSEA WEBサイトの機能拡充

・株式会社フライウィールの商品広告 サービス「 Conata™ Discovery Ads」を導入した新型キーワード検索連動広告の開始

FLYWHEEL

・WEBサイト**アクセス数・顧客単価の向上**を目的とした SEO施策展開、サービス改善

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

3．NETSEAオークション

NETSEAオークション

Q2振り返り

「預かり在庫サービス」の開始

売り手 → NETSEA オークション → 買い手 クラウドセラー

120万（例） ← 利益 30万円×20%（例） → 150万（例）

【売り手のメリット】
・低価格での買い取りを回避
・高く競り落とされるほど高い利益に

【当社のメリット】
・在庫リスク・原価割れリスクなし
・取引機会ロスの減少

カテゴリ拡大を継続
＆利益確保できるカテゴリの選択

Q3以降の取り組み

新子会社 OSRとの連携による在庫の流動化支援

顧客数・商品数の増加

■連携内容
・OSR展示会での返品・滞留品販売
・展示会出展サプライヤーの在庫流動化支援



オークションシステムの外部提供によるレベニューシェアモデル構築

取扱いジャンルの拡大



■外部提供先
・リユース業界
・美術・骨董品市場
など

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

aucfan

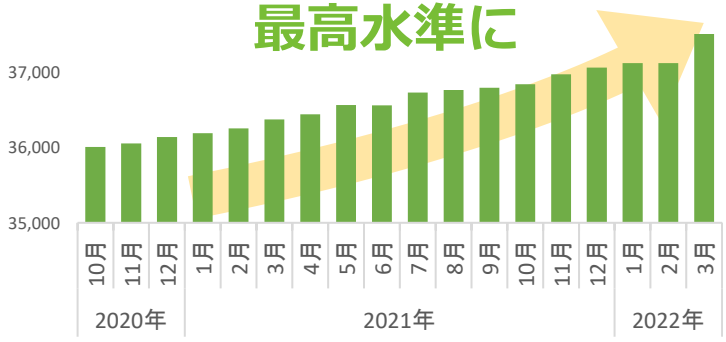
Q2振り返り

ハイエンドのSaaS商材の販売強化

オークファンロボ課金アカウント数
6ヶ月連続増加



aucfan課金会員数*1は、直近2年間で
最高水準に



*1 aucfanプレミアム会員、aucfanライト会員、aucfanProPlus会員、
オークファンロボ会員の合計

Q3以降の取り組み

aucfan.comサイトリニューアル



開発速度向上により
アクセス数の増加施策の展開

新機能開発、プラットフォーム連携強化

課金会員数増加施策の展開



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

Re-Infra Company





5 APPENDIX

ページ数

1 当社グループについて 35

2 サービス詳細 40

3 会社概要 46

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（現任）
- **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

aucfan

【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

「Re-INFRA COMPANY」へ

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 CO2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.

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*4
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 (2021年11月12日現在)
*2：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
*3：『法人企業統計』（財務省）等からオークファン推計
*4：当資料12ページ参照

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

スモールビジネスのDXを加速させる
卸流通のNo.1プラットフォーム

NETSEA
オークション

Reverse Logisticsの
リーディングカンパニー

aucfan

日本最大級のSMB向けメディア

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

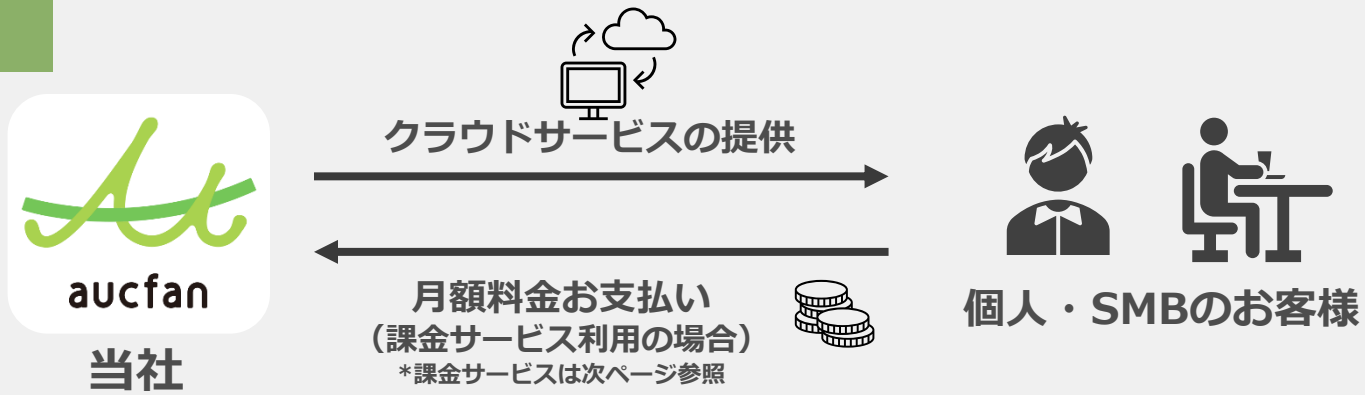
・利用料金：無料
※プレミアムサービスは月額908円(税抜)

・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5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

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

タテンポガイド

タテンポガイド

ネットショップ一元管理ツール

・利用料金： 月額24,000円～(税抜) ※受注件数1,000件プランの場合
・提供機能： 商品情報の一括登録・編集・更新、在庫数の自動同期、受注情報の自動取込・ステータス管理・在庫ステータス管理など

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

[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.

NETSEA（ネッシー）

国内最大級
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49万社
年間流通額 約100億円

※2022年5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。

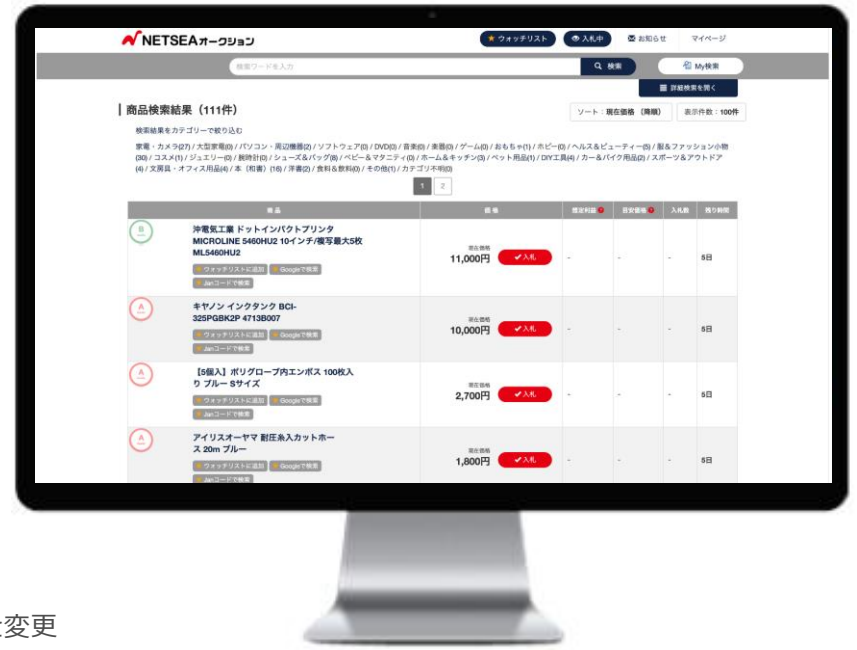
Copyright © aucfan Co.,Ltd. All Rights Reserved.

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.

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

在庫価値ソリューション

aucfan / 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.

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　他

資本金
8億8,408万円（2021年9月末現在）

従業員数
157名（2021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.