

2020年9月期（第14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>
2020年5月15日



1

第2四半期決算概要

3

2

連結業績予想に対する進捗について

12





前年同期間にインキュベーション事業における売上・利益（約4.8億円）があったため、連結全体では減収・減益。



<インキュベーション事業 控除後>

事業整理等に伴う売上高剥落（約4億円）を補いYoY105%（ネットプライス控除では、YoY128%の成長を記録）



営業利益は、Q1の事業整理コストを吸収することが出来なかったものの、計画的に広告等の先行投資を実施したためであり、事業は好調。

（ネットプライス控除では、YoYフラット）



一部の事業において
3月にコロナウイルス関連の一時的な影響を受ける。



運営するECサイトを中心とした事業には
中期的には追い風。



保有する営業投資有価証券の上場により、B/Sが増大も
時価洗替による影響のため、実態に変化はなし。

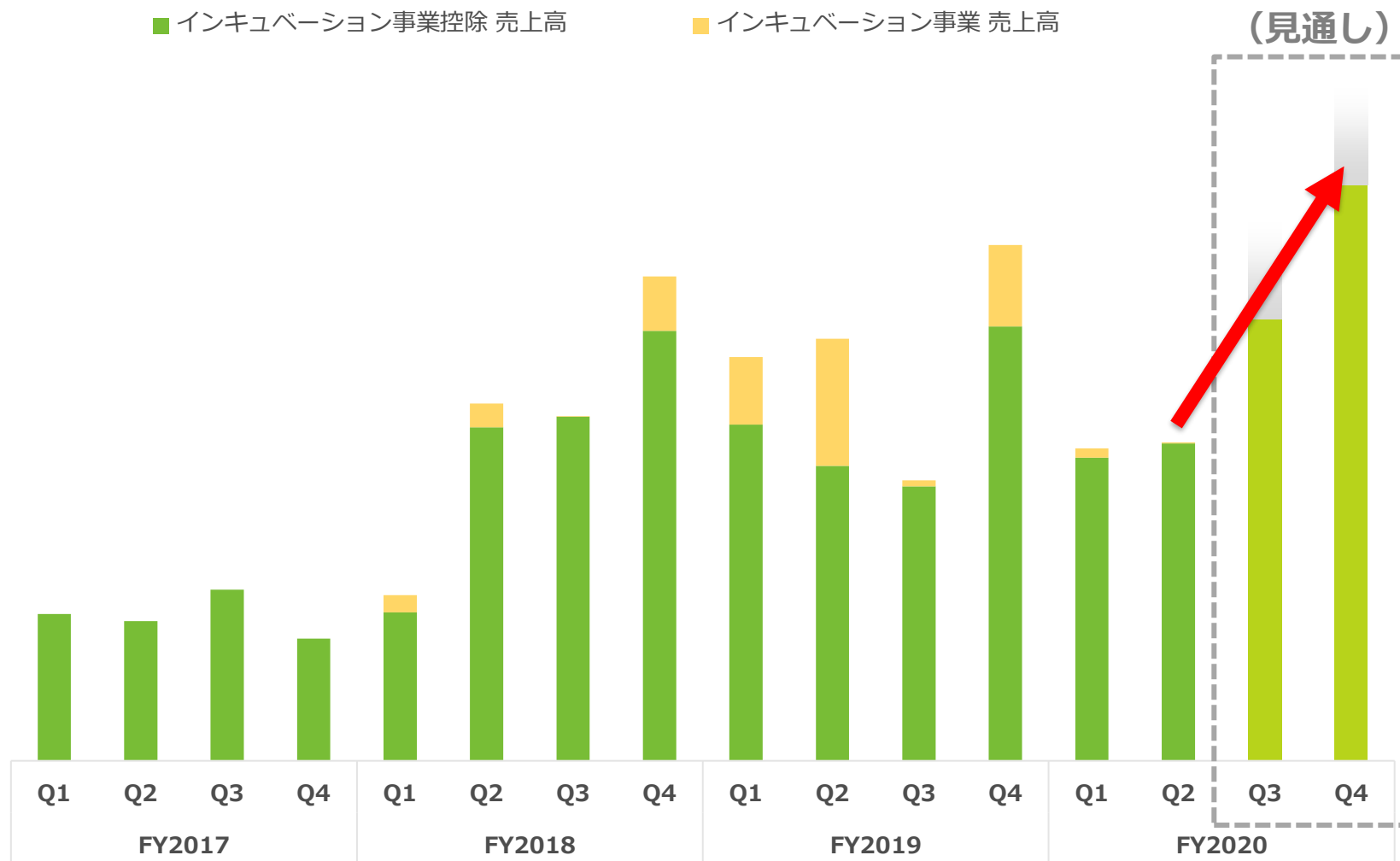
連結業績ハイライト 第2四半期

(単位：百万円)

	Q2			H1		
	当期	前期	YoY	当期	前期	YoY
売上高	1,410	1,706	82.6%	2,983	3,361	88.8%
営業利益	19	366	5.2%	81	640	12.8%
<インキュベーション事業控除>						
売上高	1,407	1,342	104.8%	2,953	2,803	105.4%
営業利益	33	44	75.4%	92	154	59.9%
経常利益	13	365	3.7%	74	637	11.7%
当期純利益	-4	304	—	6	479	1.4%

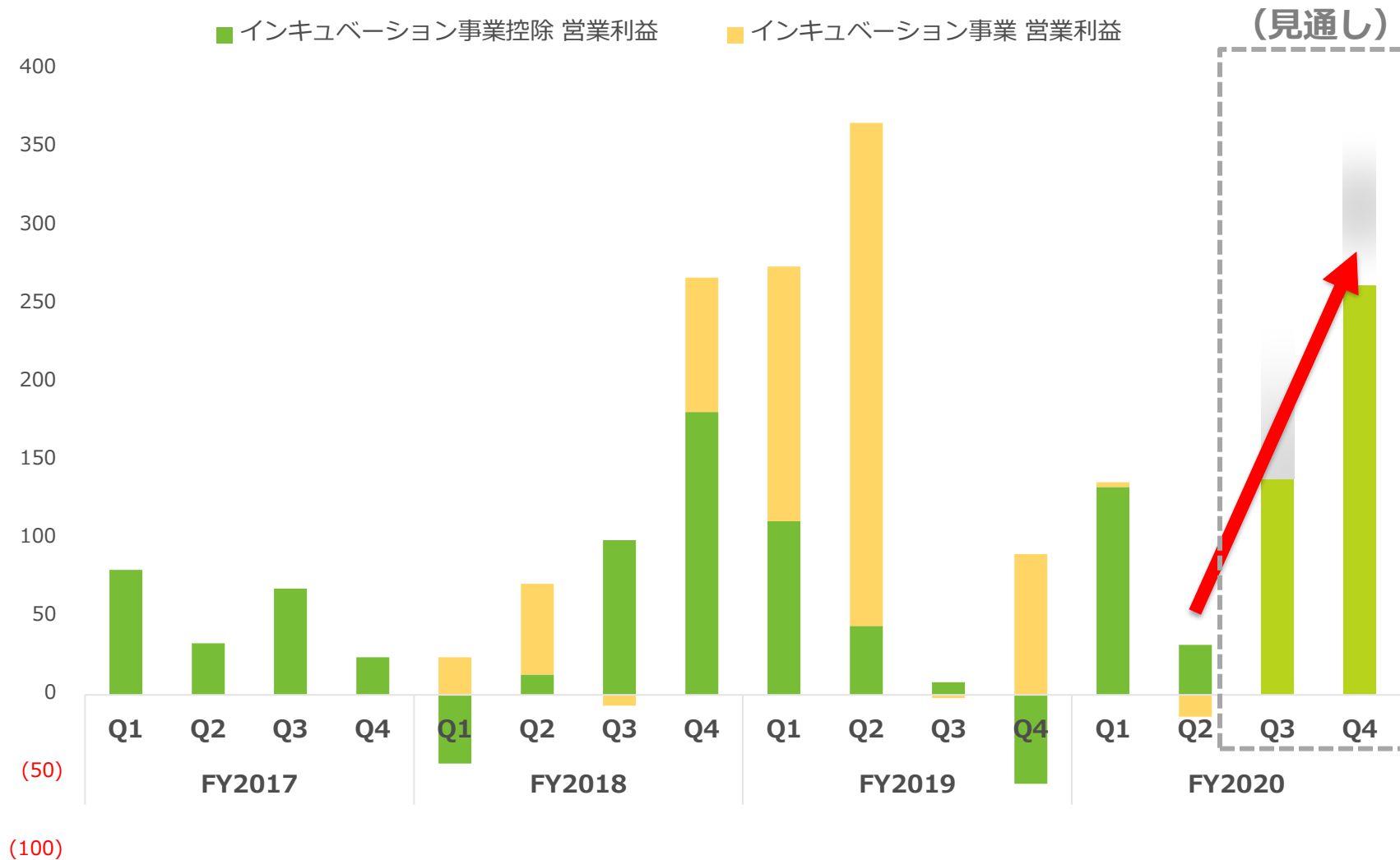
連結売上高推移

(単位：百万円)



連結営業利益推移

(単位：百万円)



セグメント別 サマリー

(単位：百万円)

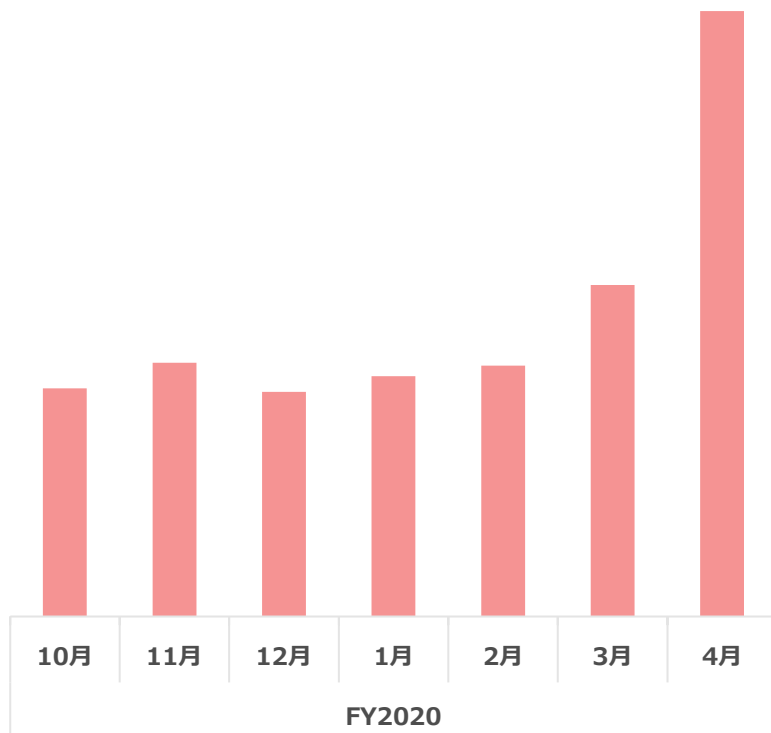
		Q2			H1		
		当期	前期	YoY	当期	前期	YoY
在庫価値 ソリューション	売上高	572	458	124.7%	1,088	937	116.0%
	営業利益	102	104	98.3%	220	240	91.4%
商品流通 プラットフォーム	売上高	876	906	96.7%	1,938	1,880	103.1%
	営業利益	13	22	58.9%	45	96	46.9%
インキュ ベーション	売上高	3	363	1.0%	30	557	5.4%
	営業利益	-14	322	—	-11	485	—
共通・その他	売上高	-41	-22	—	-72	-14	—
	営業利益	-82	-83	—	-172	-182	—
連結合計	売上高	1,410	1,706	82.6%	2,983	2,803	88.8%
	営業利益	19	366	5.2%	81	154	12.8%

商品流通プラットフォーム NETSEA/otameshiの近況



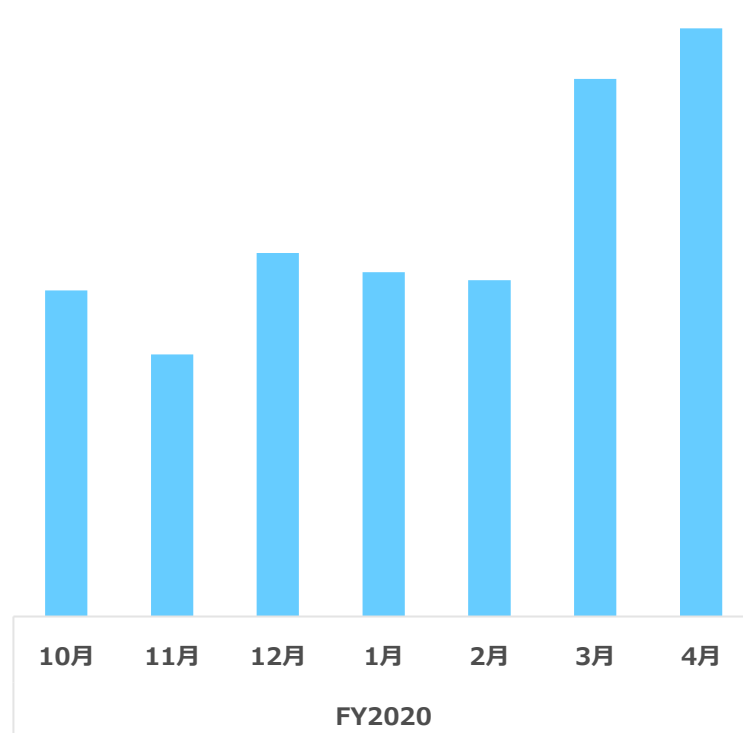
<流通額>

4月流通が過去最高の12.6億円を記録



<売上高>

巣ごもり需要などを受け売上増加中



セグメント別 サマリー 参考<<前期実績>>

(単位：百万円)

セグメント	科目	FY2019				
		Q1	Q2	Q3	Q4	FY
在庫価値 ソリューション	売上高	478	458	464	513	1,916
	営業利益	136	104	94	67	402
商品流通 プラットフォーム	売上高	973	906	840	1,301	4,022
	営業利益	74	22	-3	-25	68
インキュ ベーション	売上高	193	363	17	233	807
	営業利益	163	322	-2	90	573
共通・その他	売上高	8	-22	-21	-74	-110
	営業利益	-99	-83	-82	-99	-364
連結合計	売上高	1,654	1,706	1,301	1,974	6,636
	営業利益	274	366	6	33	679



連結業績予想に対する進捗について

- ✓ 上期においては、一部コロナウイルス関連、撤退事業の撤退コスト等により、当初想定を割り込む着地。
- ✓ 一方で、EC関連事業が好調基調に乗り、想定以上の加速を足元で記録。今後も継続的に業績への寄与の公算が立つ状況へ好転。
- ✓ これらから、当初の業績予想の変更は行わず、従来 of 予想数値達成を目指す。

(単位：百万円)	業績予想	H1実績	進捗
売上高	8,155	2,983	36.6%
うち一般事業分	7,582	2,953	38.9%
うち投資事業分	572	30	5.2%
営業利益	816	81	10.3%
うち一般事業分	610	92	15.1%
うち投資事業分	205	-14	—
経常利益	814	74	9.1%
当期純利益	430	6	1.4%

新型コロナウイルスに関連する当社への影響等について

✓ ネガティブ

- ・ 世界的な消費の冷え込み
- ・ 対面でのサービス提供機会の減少

✓ ポジティブ

- ・ 働き方の変容（リモートワーク・副業などの定着）
- ・ EC利用率の増加
- ・ 見込まれるリサイクル市場の活況化（リユース品の増加）

今後の施策について

当社が相対する課題：世界では100兆円を超える“在庫の廃棄”

- 企業による在庫廃棄は国内でも約**22兆円**。
- 既に大きな社会的課題であり、今後一層の増加が見込まれる。



事業コンセプト ～診断・治療・予防～

1、診断



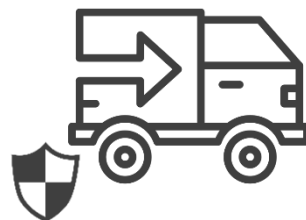
At aucfan

zaicoban report

At aucfan Pro. Plus

「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

TATEMPO GUIDE Next

データに基づき、販売価
格・品揃えを最適化し、
EC支援等を行う

今後の施策について

事業モデル：月額課金と商品販売収益のハイブリッドへ

「診断」・「予防」

(在庫価値の可視化/
価格と販路の最適化)



サブスクリプション
(月額課金)

ARR* **12.2億円**
(連結売上高の18%)
'19年9月期実績

+

「治療」

(滞留商品の流通)



GMV (流通額)

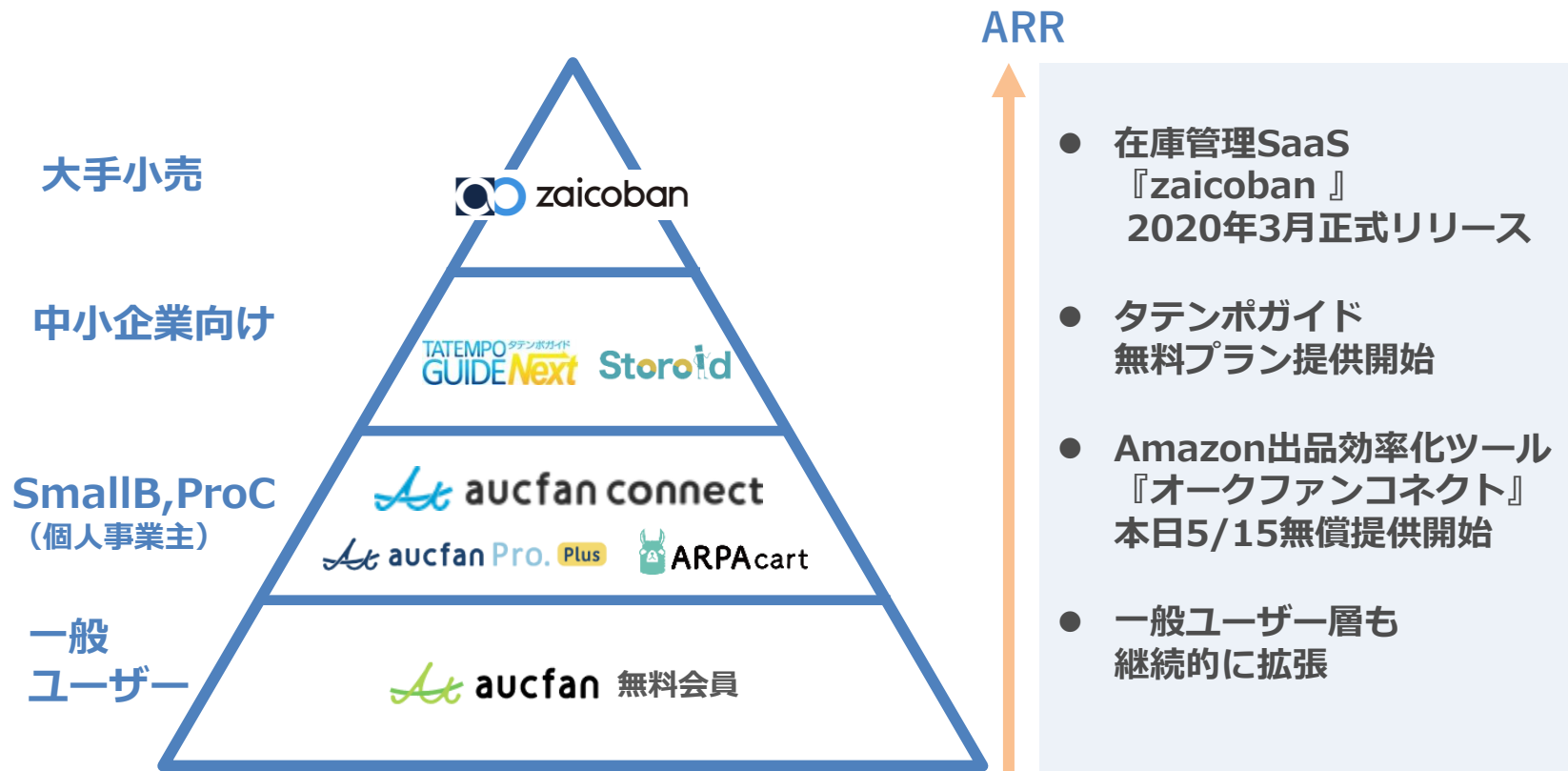
- 手数料収入
- 商品販売額

GMV **96.2億円**
'19年9月期実績

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

今後の施策：在庫価値ソリューション

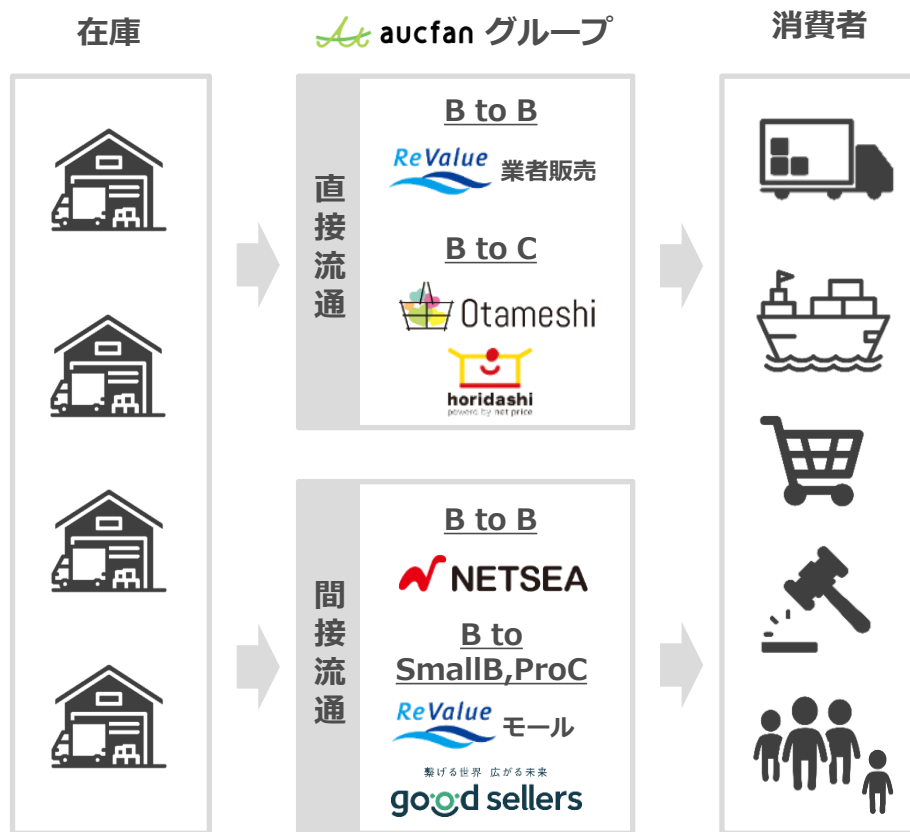
SmallB（個人事業）から大手小売業に向け、顧客規模に併せたサービス提供により
ARR（システム課金収益）の最大化を狙う



下期施策：商品流通プラットフォーム

破棄されうる22兆円の在庫を「直接流通」「間接流通」で流動化。

GMV（流通額）の拡大を進める。



- BtoBではコロナ禍による消毒・除菌用品の需要増加で流通額が増加傾向
- BtoCではインスタント食品・レトルト食品など通販での購入が増加傾向
- 国内外の消費者に供給できるように、今後もサービスを拡大

会社概要

商号

株式会社オークファン (Aucfan Co.,Ltd.)

<https://aucfan.com/>

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





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。