

2024年9月期（第18期）
第1四半期決算 補足説明資料

株式会社オークファン <3674>
2024年2月14日





<連結業績>

連結売上高・売上総利益は概ね横ばい

営業利益・当期純利益が改善

(営業利益 前期比+41百万円、当期純利益 前期比+194百万円)



<海外事業>

中国大手**国機集団グループ**の**国機海南発展有限公司**
と**戦略的パートナーシップ契約**を締結

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

ページ数

1	2024年9月期 第1四半期決算 概要	4
2	連結業績予想に対する進捗状況	8
3	トピックス	12
4	APPENDIX	21



営業投資有価証券の売却等により営業利益が増加

(単位: 百万円)	Q1業績		
	前期 (2023年9月期)	当期 (2024年9月期)	YoY
GMV	3,575	3,295	92%
売上高	1,179	1,116	95%
-ソリューション事業	707	633	90%
-プラットフォーム事業	553	424	77%
-インキュベーション事業	5	109	2,013%
-管理部門・連結調整	-86	-50	-
売上総利益	579	576	99%
-ソリューション事業	296	247	84%
-プラットフォーム事業	324	293	90%
-インキュベーション事業	3	87	2,657%
-管理部門・連結調整	-44	-51	-
営業利益	4	45	1,062%
-ソリューション事業	156	122	78%
-プラットフォーム事業	20	21	105%
-インキュベーション事業	-31	8	-
-管理部門・連結調整	-141	-107	-
経常利益	3	30	837%
当期純利益	-168	26	-

【前期との増減要因】

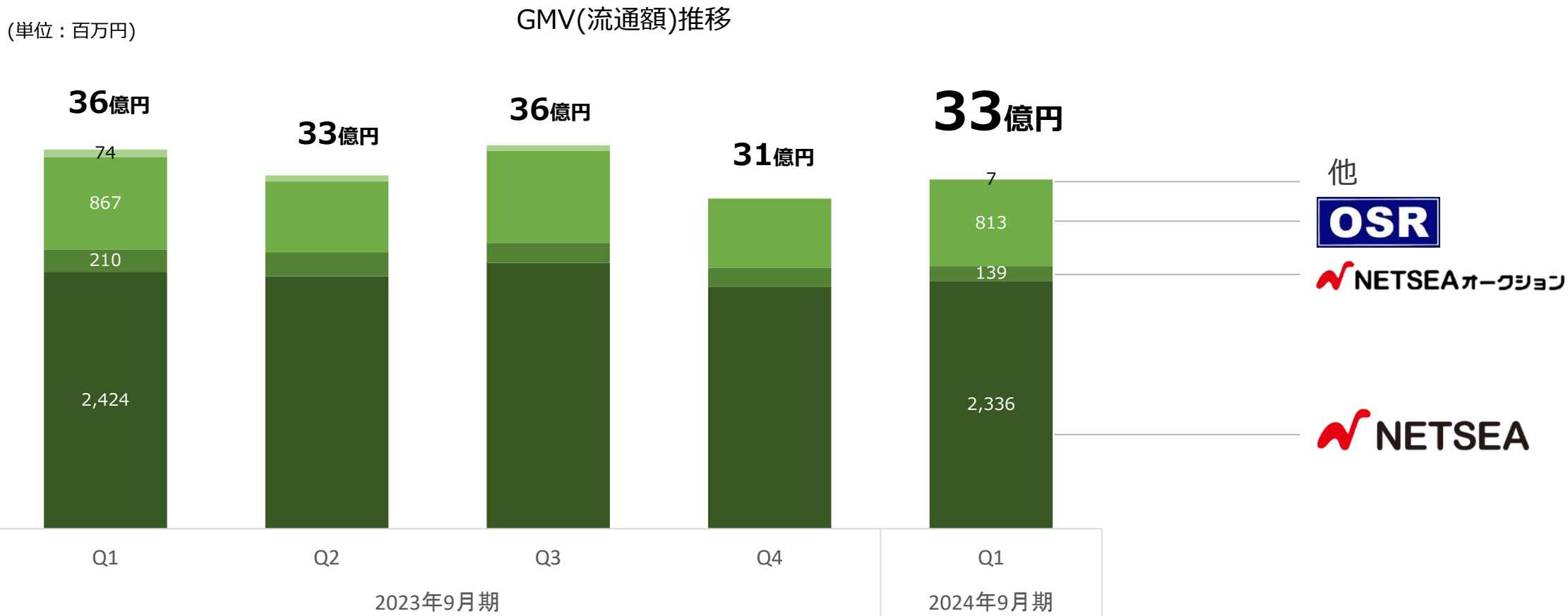
- ・ 成長戦略を海外市場にシフトし
国内事業NETSEAの**プロモーションを費用対効果の高いものに集中**
- ・ NETSEAオークションは**大手サプライヤーの返品商品の取り扱いが減少**

- ソリューション事業
 - ・ 副業支援サービス「Goodsellers」での企画の練り直しによる**スクール開講数の減少等**により売上減少
- インキュベーション事業
 - ・ **営業投資有価証券の売却**により売上増加

- 既存事業(ソリューション・プラットフォーム・管理部門)
 - ・ **インキュベーション事業を除く既存事業では営業利益が増加**
- インキュベーション事業
 - ・ **営業投資有価証券の売却による収益があがった一方、海外事業における先行投資費用が発生**

- ・ 営業外費用で為替差損が発生
- ・ **当期純利益は黒字**

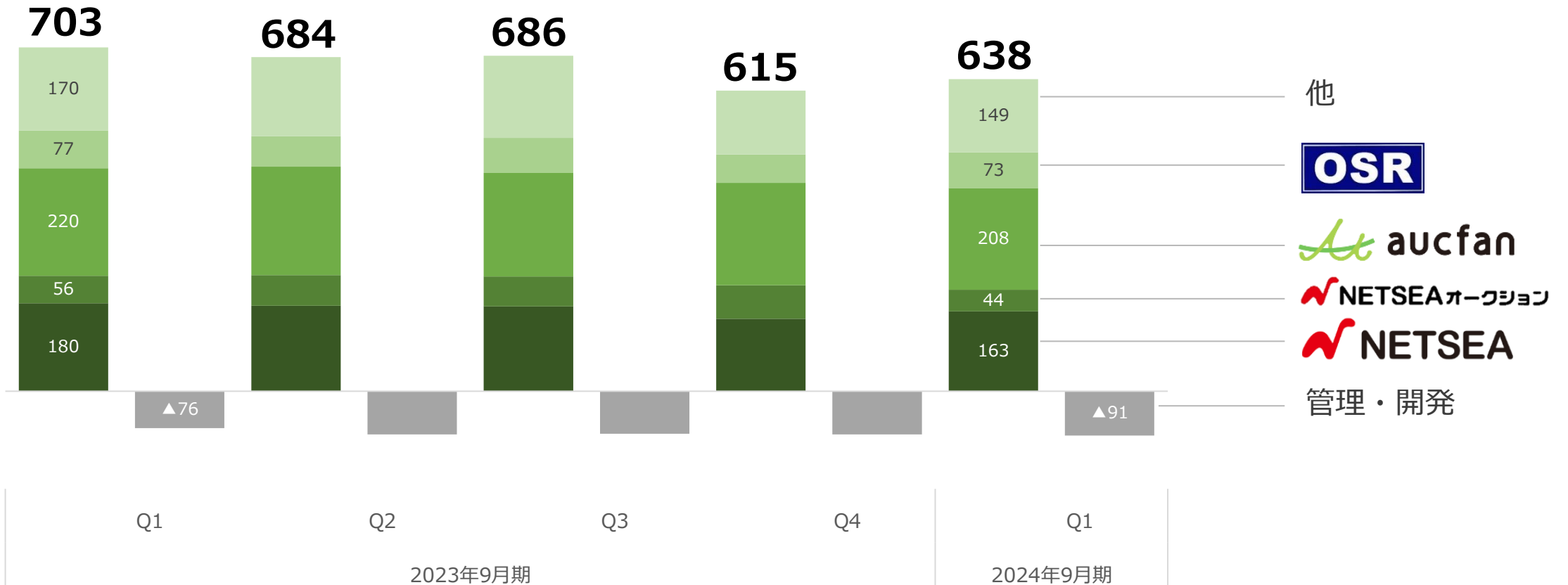
海外事業に成長戦略をシフト 国内事業はプロモーション効率化等により概ね横ばい



売上総利益も概ね横ばい

(単位：百万円)

主要サービス売上総利益





2 連結業績予想に対する進捗状況

海外事業への先行投資も含め、計画通りに進捗。

(単位：百万円)	2024年9月期 業績予想	Q1実績	進捗
GMV	15,500	3,295	21%
売上高	5,330	1,116	21%
-ソリューション事業	2,800	633	23%
-プラットフォーム事業	2,100	424	20%
-インキュベーション事業	730	109	15%
-管理部門・連結調整	-300	-50	-
売上総利益	2,630	576	22%
-ソリューション事業	1,100	247	22%
-プラットフォーム事業	1,300	293	23%
-インキュベーション事業	580	87	15%
-管理部門・連結調整	-350	-51	-
営業利益	350	45	13%
-ソリューション事業	600	122	20%
-プラットフォーム事業	150	21	14%
-インキュベーション事業	30	8	29%
-管理部門・連結調整	-430	-107	-
経常利益	345	30	9%
当期純利益	200	26	13%



ソリューション事業

 aucfan

 オリジナル記事メディアが継続成長
アクセス数が YoY 210%と好調

 オークファンロボ

 EC事業者向けRPA『ドロップボット』
Yahoo!ショッピングと連携開始

 IT導入支援事業者に認定

 good sellers


 Amacodeユーザーのスクール送客を強化
広告費削減と売上増を実現

プラットフォーム事業

 NETSEA

 スマートフォン
アプリリリース

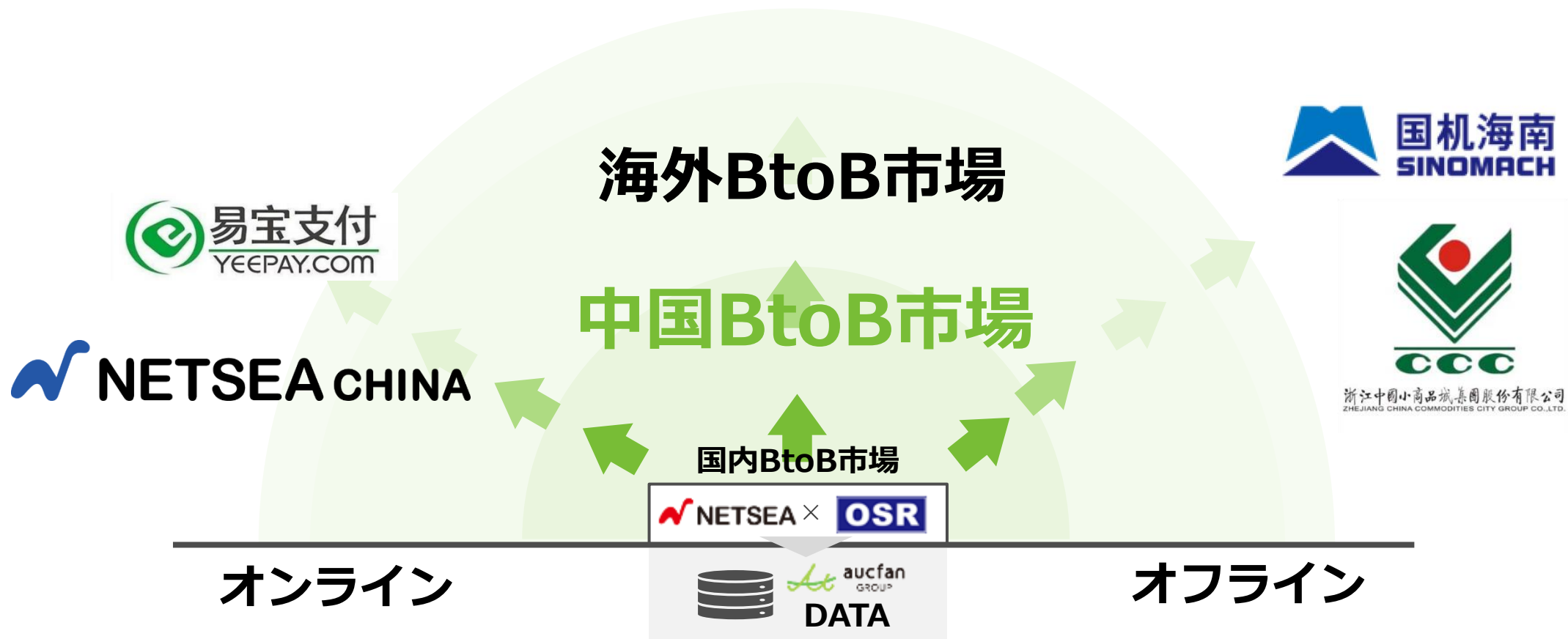


 広告宣伝・販売促進費を最適化
プロモーションを費用対効果の高いものに
集中し、収益構造が改善

 ユーザビリティ向上にむけた機能強化

- ・取引申請を簡略化
- ・バイヤー別CSV抽出 等

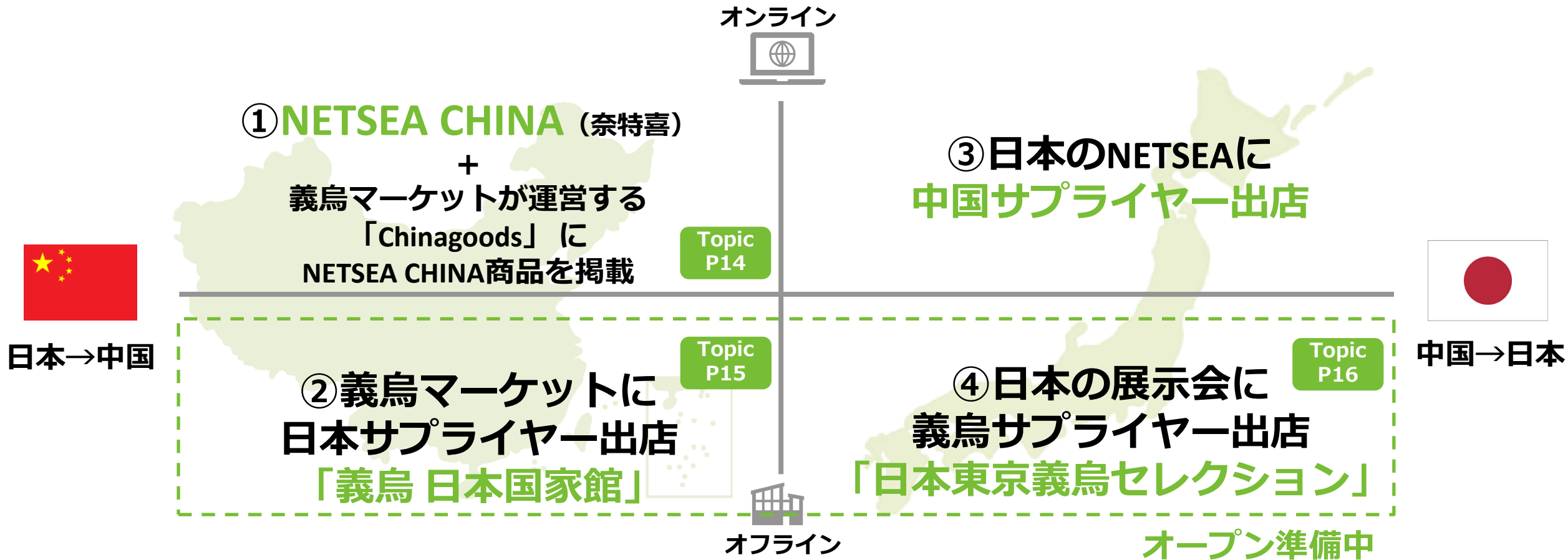
中国を起点に「オンライン・オフライン」 / 「輸入・輸出」の 4軸で海外市場に展開





3 トピックス

「オンライン・オフライン」 / 「輸入・輸出」の4軸で プロジェクトが進行中

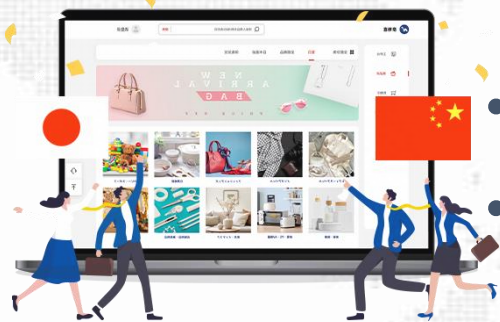


掲載商品数が順調に増加

低コストで簡単にメーカー直接の
中国進出を実現するプラットフォーム



日本メーカー



NETSEA CHINA
URL : https://www.netsea.jp/nsc_business



初期費用/月額 **0円**~

※手数料10%~
※初回半年以降は月2万円~

義烏マーケット内に日本国家館を開設予定

■世界の商材が集まる 義烏マーケット



■義烏日本国家館イメージ



※あくまで企画段階でのデザイン案の一つとなります。
実際の店舗デザインは大きく変更される予定です。

2024年3月「日本東京義烏セレクション」 馬喰町にてオープン予定

中国サプライヤー 出店



浙江中国小商品城集团股份有限公司
ZHEJIANG CHINA COMMODITIES CITY GROUP CO.,LTD.



日本東京義烏セレクション (日本橋馬喰町)

来場無料

東京、そこは世界との商談が広がる場所。

世界最大級の卸売市場

イーウー

義烏の展示会

日本東京義烏セレクション

3/18(月)～ 平日常時オープン

- POINT 01 中国メーカーと交渉が可能
- POINT 02 安心な取引のための仲介会社を介した取引
- POINT 03 日本バイヤー専任の担当が商談をサポート
- POINT 04 現物を見ながら商談が可能
- POINT 05 OEM商談もその場で可能
- POINT 06 来場無料

中国大手中国機械工業集団（国機集団）のグループ 国機海南発展有限公司と戦略的パートナーシップ契約を締結



会社名	国機海南発展有限公司
代表者	蔡济波
所在地	海南省海口市保税区海口综合保税区联检大楼7层A区

中国機械工業集団有限公司(国機集団)は12万人以上の従業員を抱え、米フォーチュン誌の「フォーチュン500」にも選定されるなど、中国の機械産業を牽引する巨大なグループ企業。100以上の国と地域に360以上の海外事務所を持ち、機械、エネルギー、輸送など産業にまつわる様々な事業を展開。総資産3,557億元(7兆3630億円)、営業利益3,439億元(7兆1,187億円)*1。

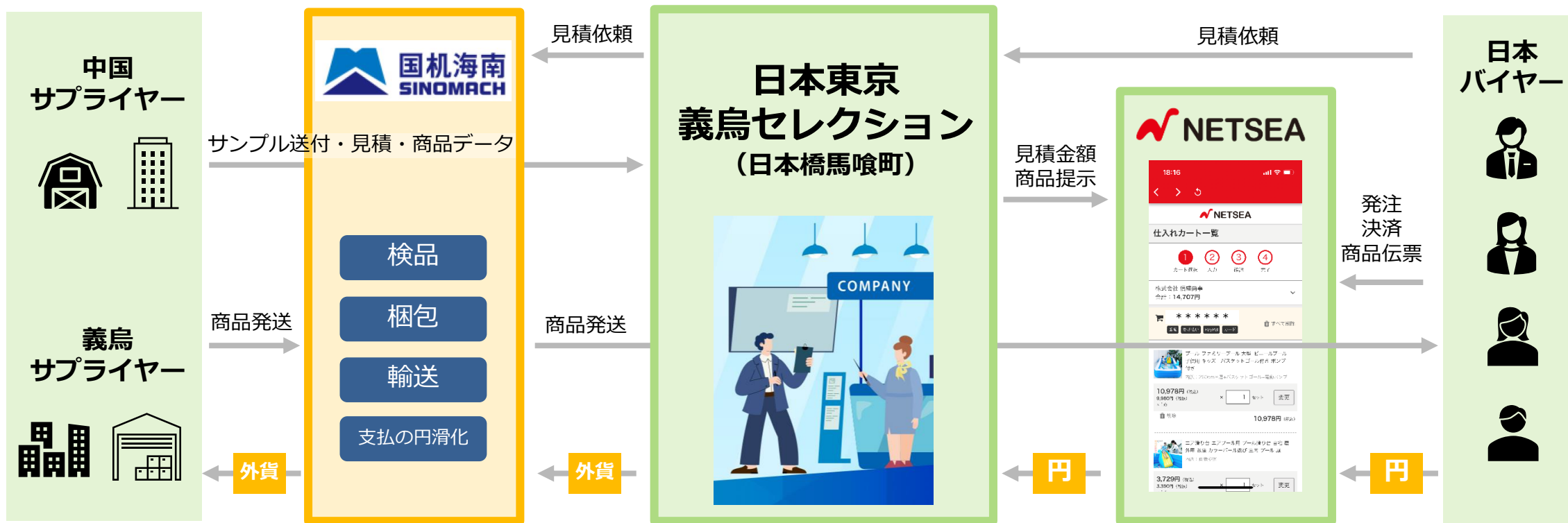
そのグループ会社のひとつである国機海南は海南島に本社を構え、自由貿易網の構築を手掛けています。

海外事業全般にて様々な取組みを検討

*1 国機集団HP「2022年重要財務情報（https://www.sinomach.com.cn/xxgk/zycwxx/202310/t20231019_424356.html）」より
1元 = 20.7円で計算

第一弾として、日本東京義烏セレクションにて取組み開始 国機海南が検品・梱包・輸送・支払の円滑化をサポート 日本バイヤーは安心して取引が可能

■日本東京義烏セレクション・国機海南との取組み



Re-Infra Company



Au aucfan



ページ数

1	オークファングループについて	23
2	事業について	31
3	サービス詳細	34
4	会社概要	40

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

● コーポレートアイデンティティを社会の様々な「Re」を統合した
唯一無二のインフラを構築する「**Re-INFRA COMPANY**」に再定義

● 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

● 中国海南島を拠点とした海外子会社
「**傲可凡(海南)网络科技有限公司**」を設立



【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



VISION



VISION

STRATEGY

STRENGTH

VALUE

WE-DENTITY

IDENTITY

Re-Infra Company

「再び (Re)」を構築する。
Reuse、Resale、Revalue、Reverse、Recover、Reduce、Rebalance、Reconstruct

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
唯一無二の流通インフラを構築する会社です。

VISION

STRATEGY

STRENGTH

VALUE

WE-DENTITY

IDENTITY

We Are Appreciators!

我々はお客様であるSmallB・個人事業主をAppreciatorと定義しています。
Appreciateとは「真価を認める、感謝する、面白く味わう、価値が上がる、買う」などの意味があります。

すなわちAppreciatorとは「真価を見出し、価値に感謝できる人」

この世界には、未だ「見出されてない価値」が眠っています。

私たちは、Appreciatorとして人の真価、社会の真価、モノの真価を見出し、
循環していく社会を作っていきたいのです。

※ WE・・・クライアント、サプライヤー、バイヤー、当社メンバー

VISION

STRATEGY

STRENGTH

VALUE

WE-DENTITY

IDENTITY

e

Appreciate 「先見性」

Uniqueness 「独自性」

Challenge 「挑戰」

Fun 「達成感」

Agility 「速度」

New way 「变化」



VISION

STRATEGY

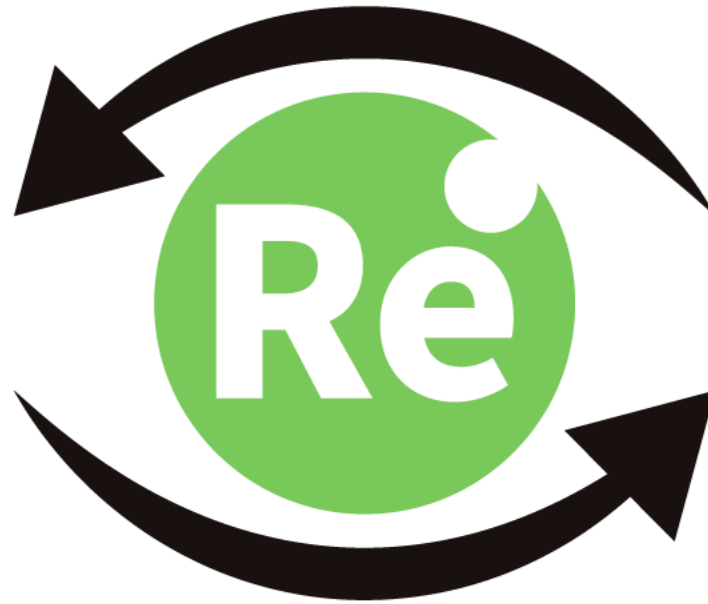
STRENGTH

VALUE

WE-DENTITY

IDENTITY

千里



公道

道理

真の循環インフラを構築するために、
千里を見通し、道理を重んじ、公道を生み出します。

VISION

STRATEGY

STRENGTH

VALUE

WE-DENTITY

IDENTITY



私たちは海外を含めたモノの再流通インフラを構築します。
そのインフラの上でAppreciatorが活躍し、自己実現していきます。
結果として人も会社も、モノも社会も滑らかに循環するALL WELLの世界を実現します。

VISION

STRATEGY

STRENGTH

VALUE

WE-DENTITY

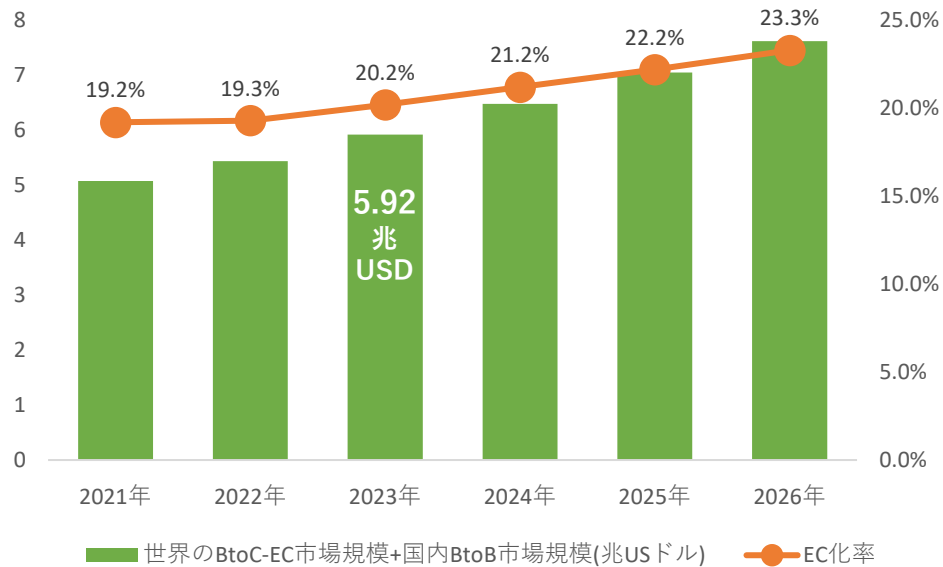
IDENTITY



私たちは、世界が本来のあるべき姿であるReの循環社会へと
トランスフォーメーションできるReのインフラを作っていきます。
私たちオークファンの全ての事業は、Appreciatorと共にこの地球をRe.Xするために存在しています。

海外を含むBtoB卸売規模は数千兆円規模

世界のBtoC市場規模 *1



世界のBtoB卸売 市場規模



*1 経済産業省 2023年8月31日発表 電子商取引に関する市場調査 <https://www.meti.go.jp/press/2023/08/20230831002/20230831002-1.pdf>

P102 「図表7-4：世界のBtoC-EC市場規模（単位：兆USD）」より

*2 同 P32 「図表4-3：物販系分野のBtoC-ECの市場規模」より

*3 国内 BtoC-EC市場規模と国内BtoB卸売 市場規模の比率を参考に、世界のBtoC市場規模を当社にて推察



事業について (事業区分)

前期 2023年9月期

注力事業

在庫価値ソリューション

 aucfan

 Amacode
 good sellers
 オークファンロボ
広告運用
開発 他

商品流通プラットフォーム

 NETSEA

 NETSEAオークション
 OSR

管理部門・連結調整

インキュベーション事業

- ・インベストメント(投資)
- ・インキュベーション(新規事業)

当期 2024年9月期

ソリューション

 aucfan

 Amacode
 good sellers
 オークファンロボ
広告運用
開発 他

プラットフォーム

 NETSEA

 NETSEAオークション
 OSR

インキュベーション事業

- ・インベストメント(投資)
- ・インキュベーション(新規事業)
- ・海外事業

管理部門・連結調整

国内事業

海外事業含む



SaaS、GMV課金収益、販売収益のハイブリッド

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**

*1 Annual Recurring Revenueの略、年間課金収入額

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



At 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

※2023年12月時点



ビジネスモデル



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.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



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



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



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ィス業務 など

good sellers (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]

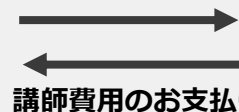
- 輸出ビジネス教材「登録編」
- 輸出ビジネス教材「実践編」
- 輸出ビジネス差額商品リスト15選
- ReValue BtoBモール 割引クーポン



ビジネスモデル



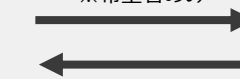
- ・ 専門的・実践的ノウハウ
- ・ ツールの使用方法
- ・ アドバイス



講師費用のお支払い



- ・ 副業ノウハウ提供
- ・ コミュニティ提供
- ・ 副業支援スクール
※希望者のみ



スクール参加時に受講料のお支払い



SMB

(副業・個人事業主)



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50万社以上
年間流通額 約100億円

※2023年12月時点



ビジネスモデル



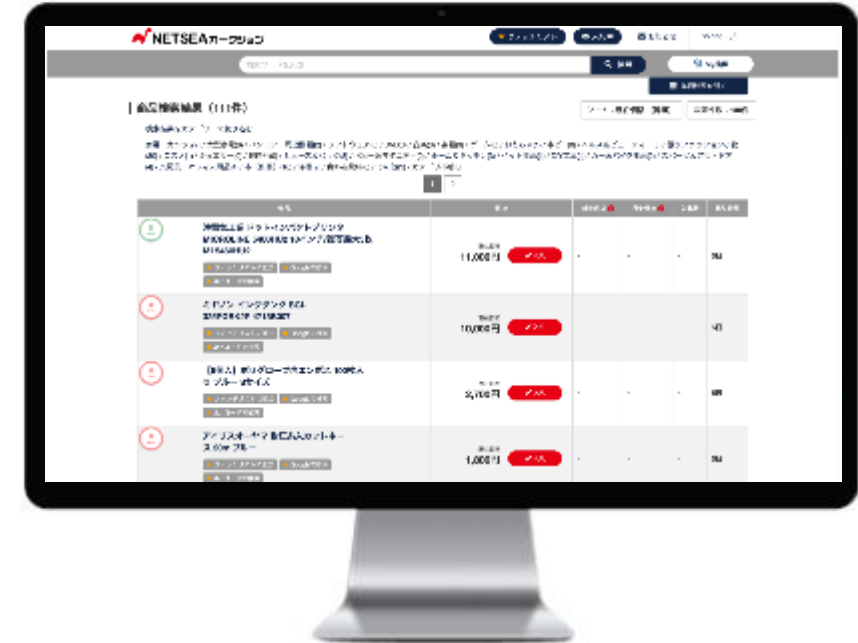
*1 一部、有料サービス「NETSEAプライム」があります。

NETSEAオークション

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」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



ビジネスモデル



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ち展示・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30億円

※2023年12月時点



ビジネスモデル



商号

株式会社オークファン (Aucfan Co.,Ltd.)
<https://aucfan.co.jp/>

所在地

〒141-0001 東京都品川区北品川5-1-18
住友不動産大崎ツインビル東館 7階

創業

2007年6月

資本金

9億7,368万円 (2023年9月末現在)

従業員数

165名 (2023年9月末現在)

※連結従業員数、派遣社員・アルバイトを除く

本社オフィス



他



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。

