

事業計画及び成長可能性に関する 説明資料

株式会社オークファン <3674>
2021年12月



ページ数

1	オークファングループについて	3
2	事業について	17
3	業績	24
4	成長戦略	29
5	APPENDIX	41



1 オークファングループについて

株式会社オークファン (Aucfan Co.,Ltd.)

所在地 〒141-0021東京都品川区上大崎2-13-30 oak meguro 3階

代表者 武永修一

事業内容 商品流通プラットフォーム事業
在庫価値ソリューション事業
インキュベーション事業

設立 2007年6月

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

URL <https://aucfan.co.jp/>

グループ会社 株式会社SynaBiz 株式会社オークファンインキュベート 他

代表武永の学生起業より現在まで 一貫性のある事業を展開

- 2000年 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**
- 2004年 **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」
- 2006年 **「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**
- 2007年 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）
- 2013年 東京証券取引所 マザーズ市場に上場（証券コード3674）
- 2015年 BtoB卸モール「NETSEA(ネッシー)」をM&Aにより開始
- 2016年 滞留在庫の流動化サービス「ReValue」をM&Aにより開始
- 2020年 「Re-INFRA COMPANY」をIDENTITYとして再定義

【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

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。

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。

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

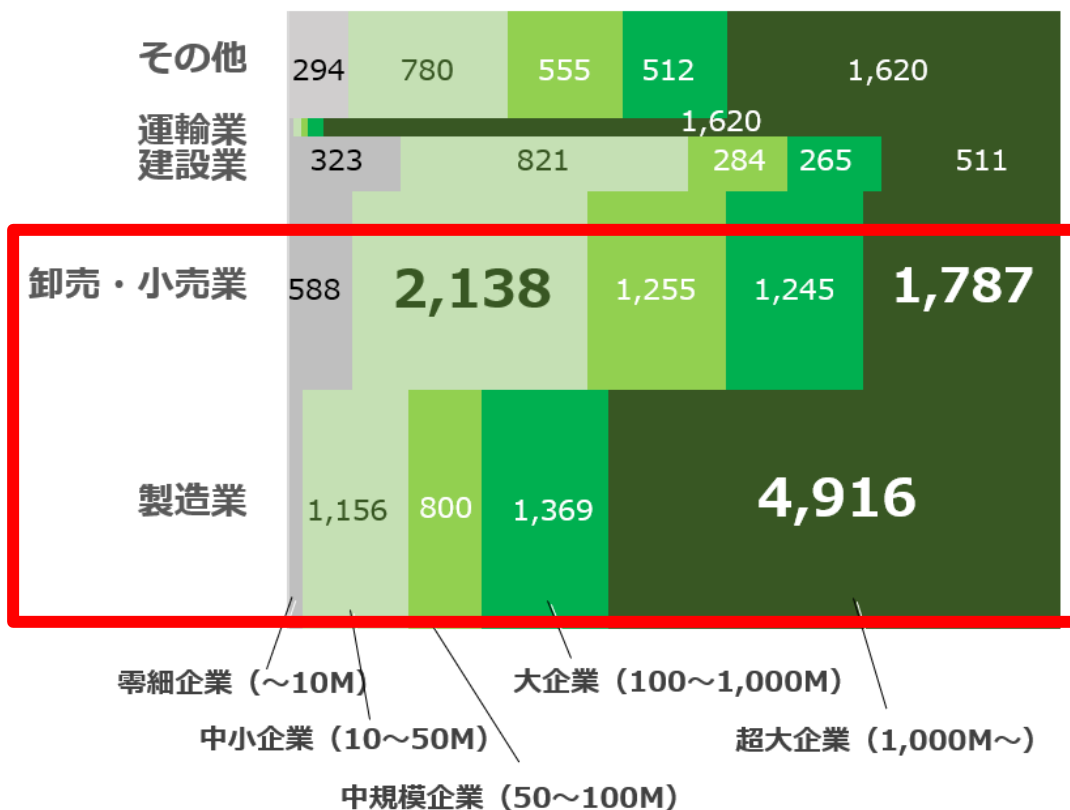
*1 経済産業省 2021年7月30日発表 電子商取引に関する市場調査 「BtoB-EC 市場規模の業種別内訳」
中分類 卸売 EC市場規模、EC化率より推察
https://www.meti.go.jp/policy/it_policy/statistics/outlook/210730_new_hokokusho.pdf

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



(流動資産廃棄損の内訳)

単位：10億円



商品在庫廃棄損

=

22兆円*2

*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

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



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

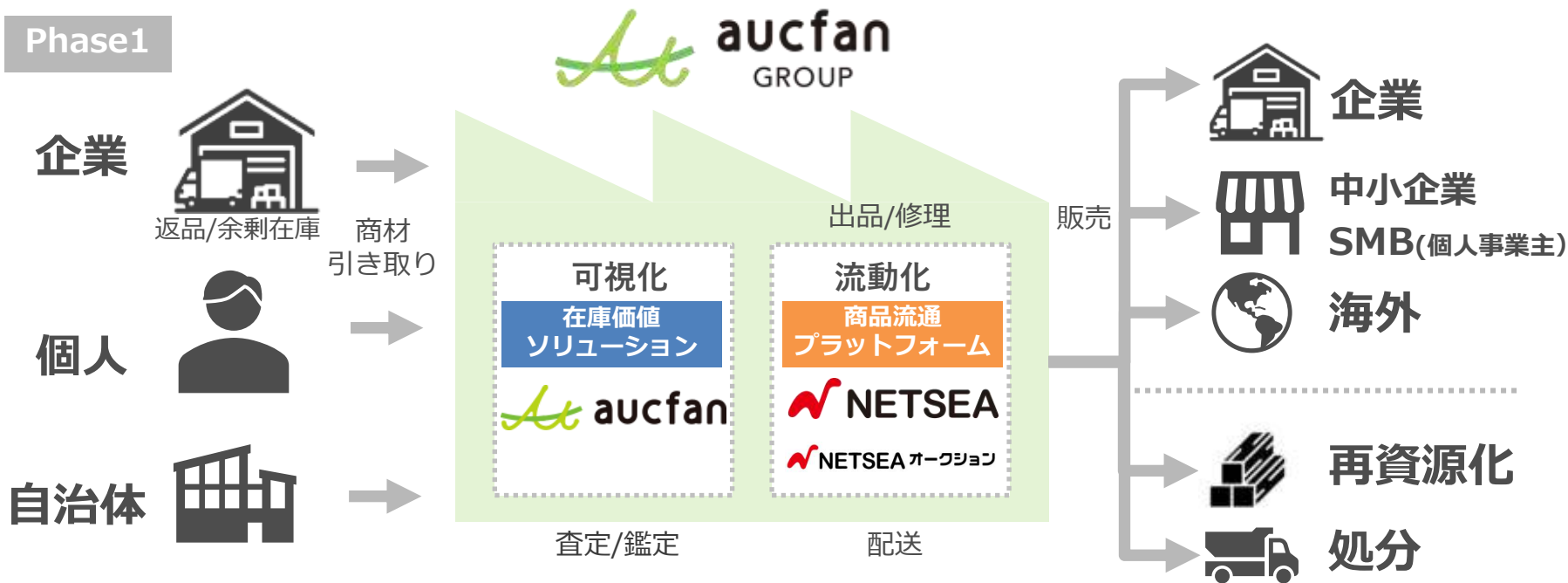
12兆円×18% = **2.2兆円**の市場ポテンシャル

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>

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



Phase2

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

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

 aucfan

ARR^{*1}
(課金額)

* 1 Annual Recurring Revenueの略、年間課金収入額

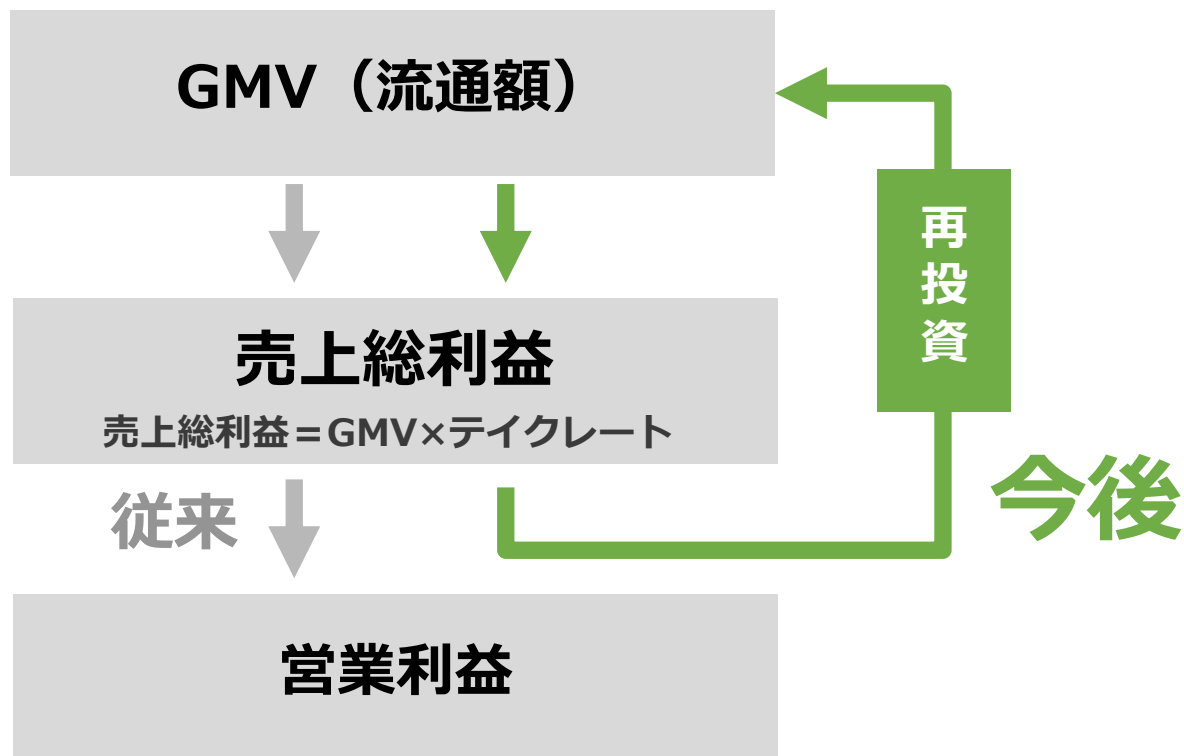
商品流通プラットフォーム事業

 NETSEA  NETSEA
オークション

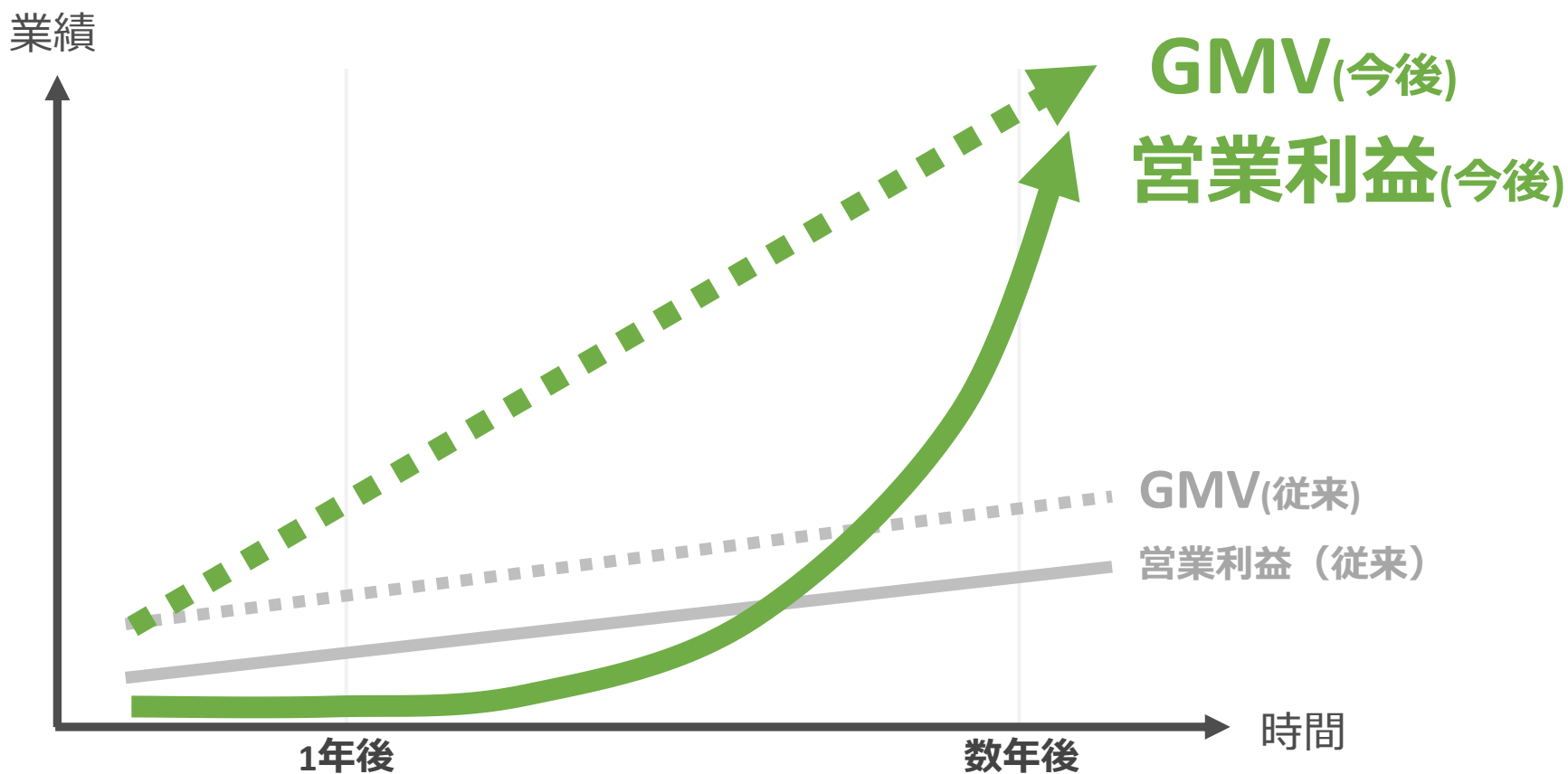
最重要

GMV
(流通額)

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



結果として 数年後の営業利益を最大化させる





2

事業について

事業の選択と集中を実施し、以下サービスに注力

在庫価値ソリューション事業

データ・AI技術により、企業が保有する在庫価値の可視化・最適化等を推進する事業



- ・ EC、オークションの相場情報・価格比較メディア提供
データ分析ツール提供
- ・ RPAツールの提供

商品流通プラットフォーム事業

企業の在庫・滞留商品等の流通を支援する事業



- ・ 国内最大級
BtoB卸売仕入れプラットフォーム



- ・ 滞留在庫・返品・型落ち品などの流動化支援サービス

インキュベーション事業

中長期にわたり競合優位性を構築・維持していくための知見とネットワークを得る目的の事業投資・投資先企業の支援

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

商品流通プラットフォーム事業

 NETSEA

GMV
課金収益

流通額

×

手数料率

販売収益

販売額

×

売上総利益率

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キャピタルゲイン、投資先企業へのコンサルティング収益

*1 Annual Recurring Revenueの略、年間課金収入額

At auctfan (オークファン)

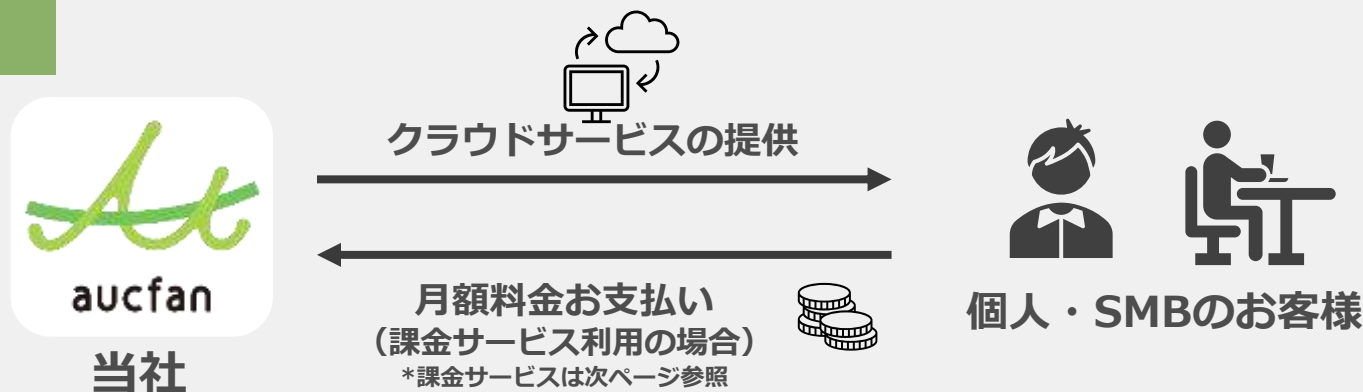
ネットショッピング・オークションの相場、統計価格比較サービス

- ・ 利用料金：無料 ※プレミアムサービスは月額908円(税別)
- ・ 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



※2021年9月時点

ビジネスモデル



At auctfan (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

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

タテンポガイド



ネットショッピング一元管理ツール

- ・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



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% *1
バイヤー 無料 *2
- ・ 特徴：バイヤー登録数 約48万社
年間流通額 約90億円



※2021年9月時点

ビジネスモデル

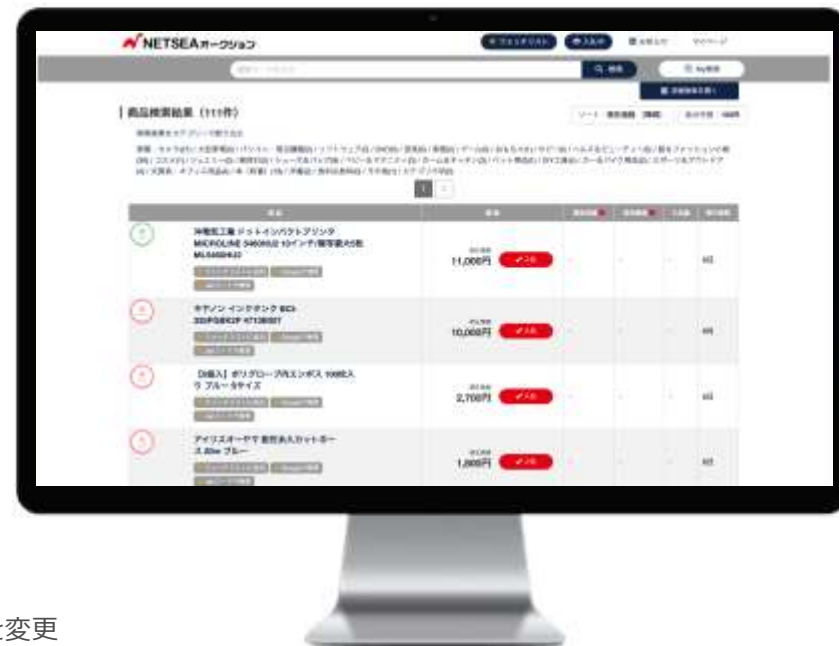


*1 スタンダードサプライヤーの場合。フリーサプライヤーは月額0円、成約手数料10% *2一部、有料サービス「NETSEAプライム」があります。

NETSEAオークション NETSEAバルクモール

滞留在庫・返品・型落ち品などの 流動化支援サービス

- ・ 利用料金：無料
- ・ 取扱商材：NETSEAオークション 返品
NETSEAバルクモール 滞留在庫
- ・ 主な利用者：メーカー、小売業、リユース企業
個人事業主



※2021年8月よりReValueBtoBモールがNETSEAオークションへサービス名称を変更

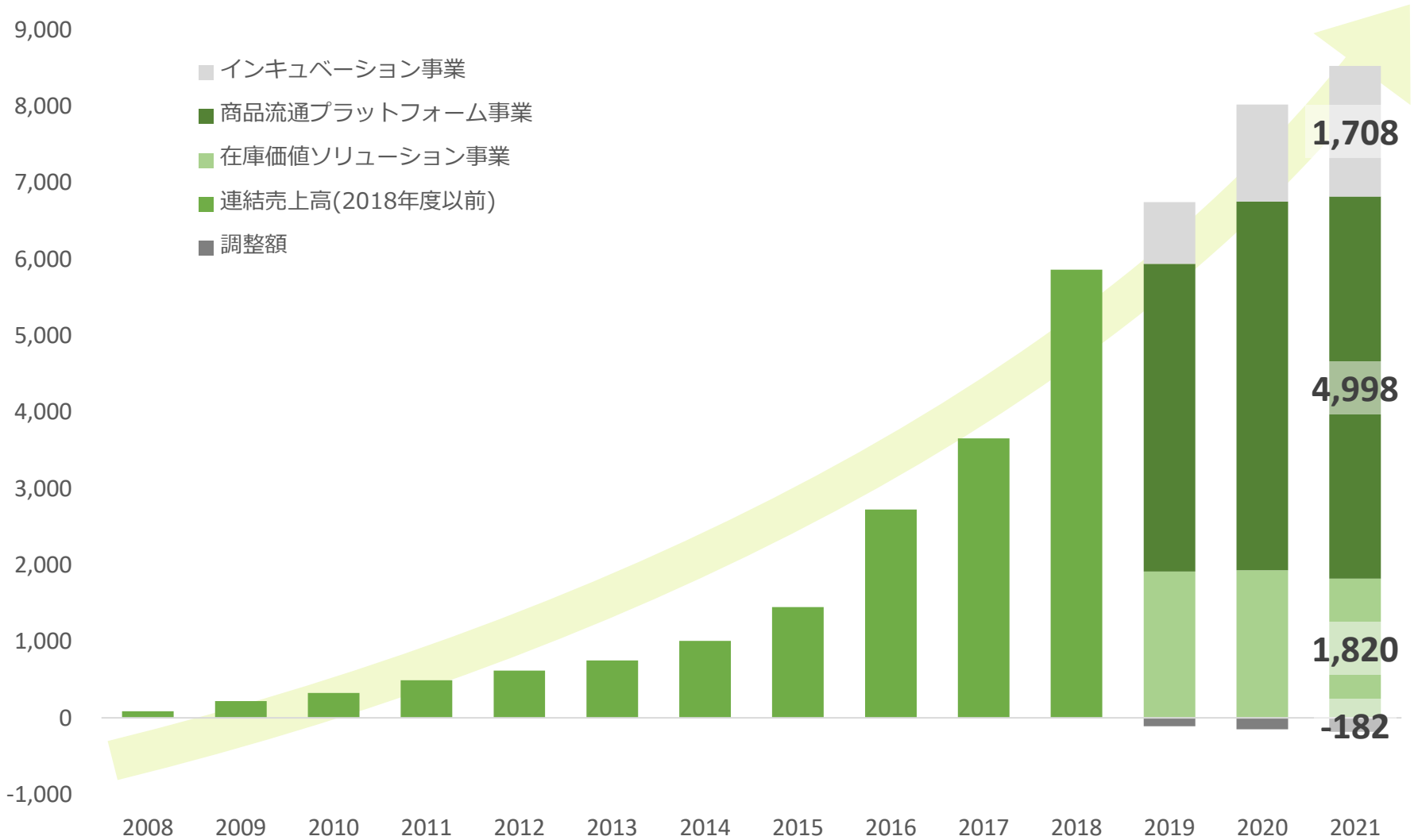
ビジネスモデル



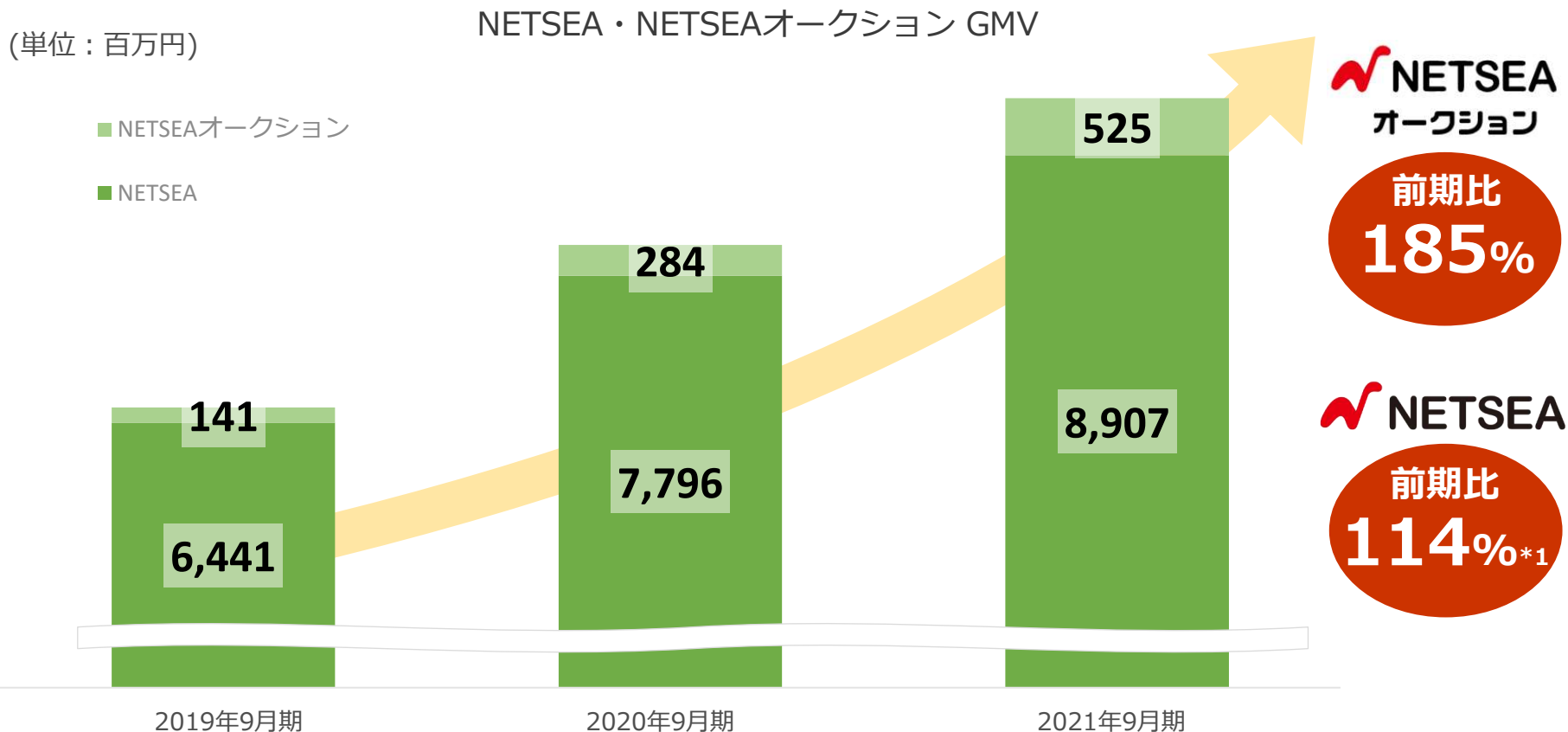


連結売上高

(単位：百万円)

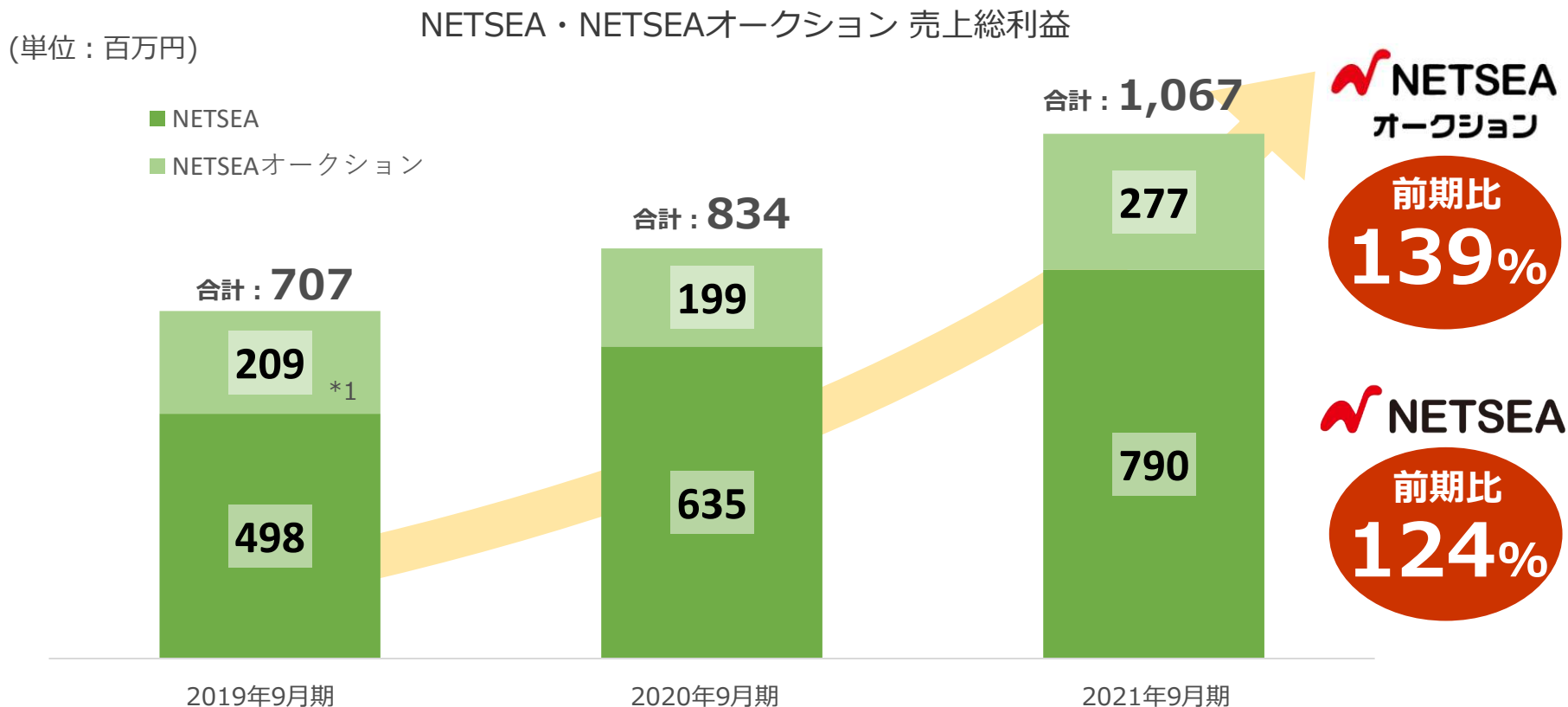


コロナ特需後も高成長を継続



*1 感染症対策グッズ流通を含む合計流通額で計算。

売上総利益も着実に増加



*1 2019年9月期は法人向け卸販売を一部含む

*管理会計ベースで算出

注力事業*₁は売上総利益が122%に成長するも、GMV拡大のため先行投資を開始し、営業利益は減少

(単位：百万円)	業績		
	当期(2021/9)	前期(2020/9)	前期比
売上高	8,344	7,874	106%
-注力事業	3,556	3,167	113%
-インキュベーション事業	1,734	1,270	134%
-撤退事業* ₂	3,053	3,437	89%
売上総利益	3,538	3,126	113%
-注力事業	2,101	1,717	<u>122%</u>
-インキュベーション事業	1,023	559	183%
-撤退事業	413	848	49%
営業利益	583	820	71%
-注力事業	297	340	87%
-インキュベーション事業	751	497	151%
-撤退事業	▲465	▲17	-
経常利益	595	808	74%
当期純利益	151	428	35%

注力事業
売上総利益は
122%

*₁ インキュベーション事業、撤退事業を除く事業

*₂ 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



BtoB卸・在庫流動化・返品 の分野にて新しい流れ

卸売 市場規模

商品在庫廃棄損

返品市場

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

300
兆円

22
兆円

2.2
兆円

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
時価総額**1兆円企業**、**リーディングカンパニー**
が誕生

国内でのNo.1シェアを狙う絶好の機会

卸売 市場規模

300
兆円

 NETSEA

商品在庫廃棄損

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

22
兆円

 NETSEA オークション

返品市場

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

2.2
兆円

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

2021年9月期

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

 タテンポガイド

 zaicoban

管理・その他

インキュベーション事業

2022年9月期

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

 タテンポガイド

管理・その他

撤退事業・その他

商品流通プラットフォーム

 Otameshi

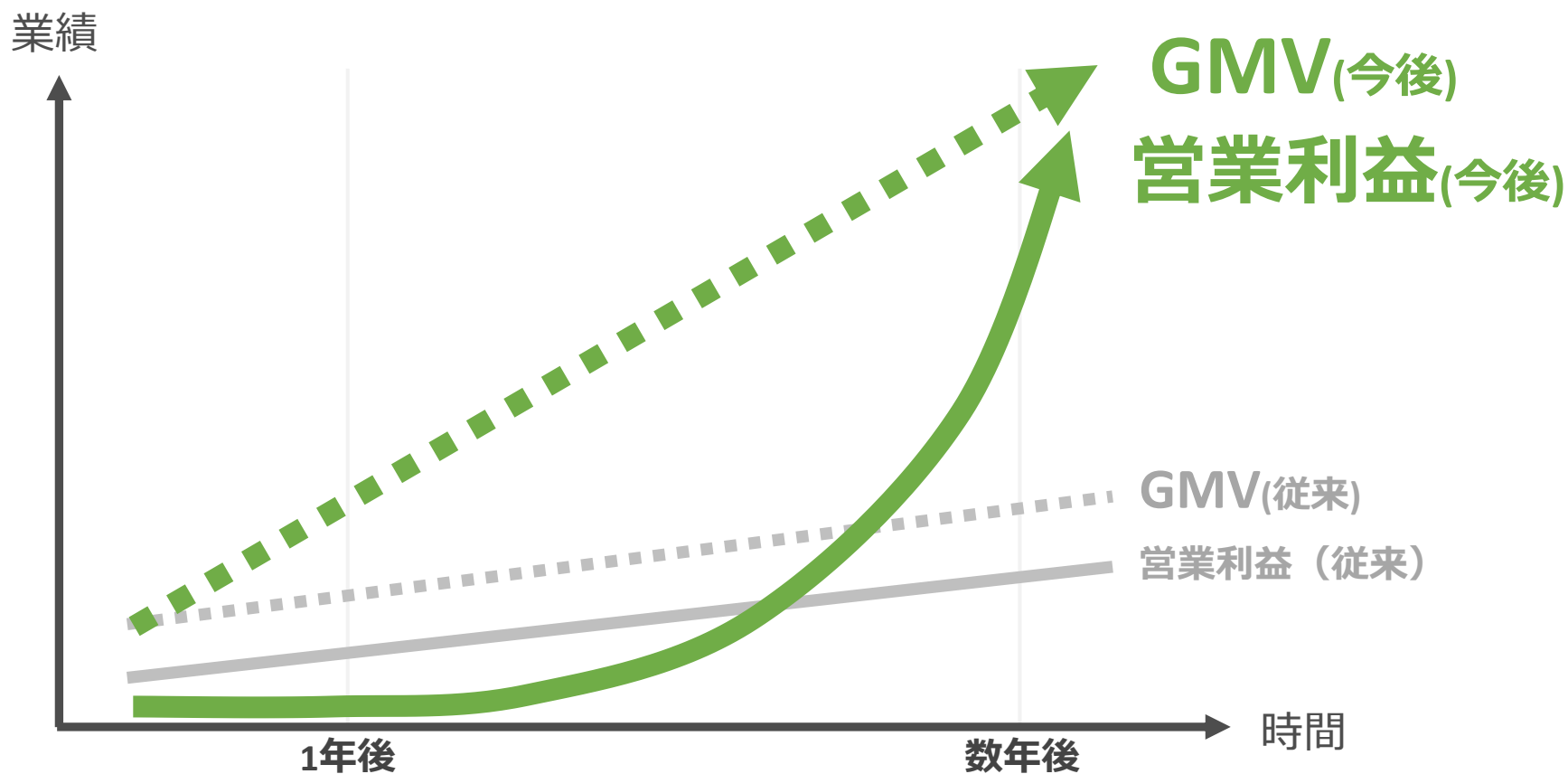
法人向け卸販売

在庫価値ソリューション

 zaicoban

インキュベーション事業

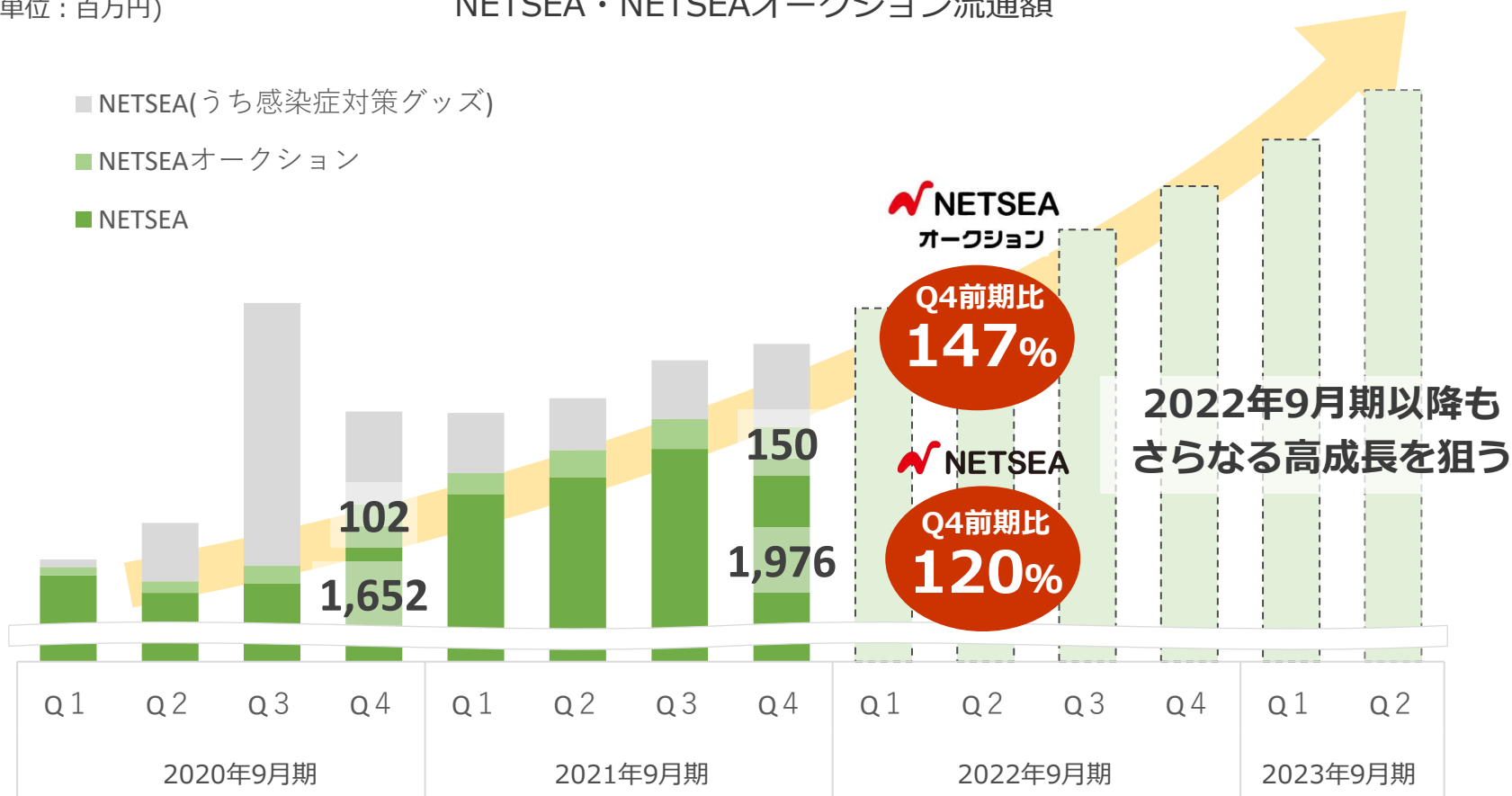
利益を再投資し GMV・売上総利益を極大化



NETSEA流通額がコロナ特需後も成長 グループの注力事業とし、リソースを集中

(単位：百万円)





NETSEA・NETSEAオークション流通額



スモールビジネスのDXを加速させる 卸流通のNo.1プラットフォームに



来期(2022年9月期)以降施策

-  海外を中心とした新規バイヤー獲得
-  オフライン流通を取り込む新規サービス
-  取り扱い商材・出展対象サプライヤー拡大
(例：食品卸 領域 ・ セレクトショップ向けなど)
-  自治体・大手企業向け運営代行サービス

SDGsに資する

Reverse Logisticsのリーディングカンパニーに



来期(2022年9月期)以降施策

 リバースロジの物流インフラ構築

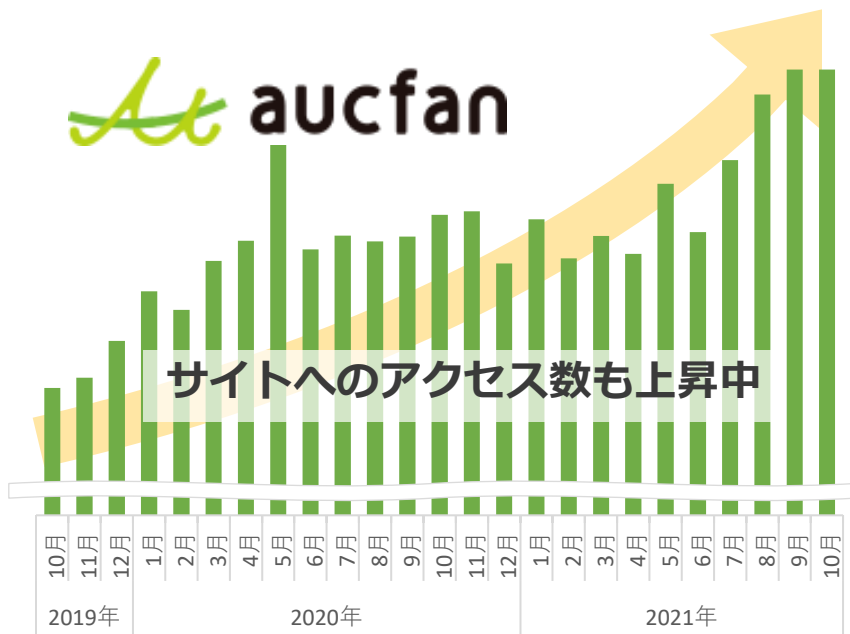
 買取カテゴリの拡張

 リサイクル業者バイヤーの拡大

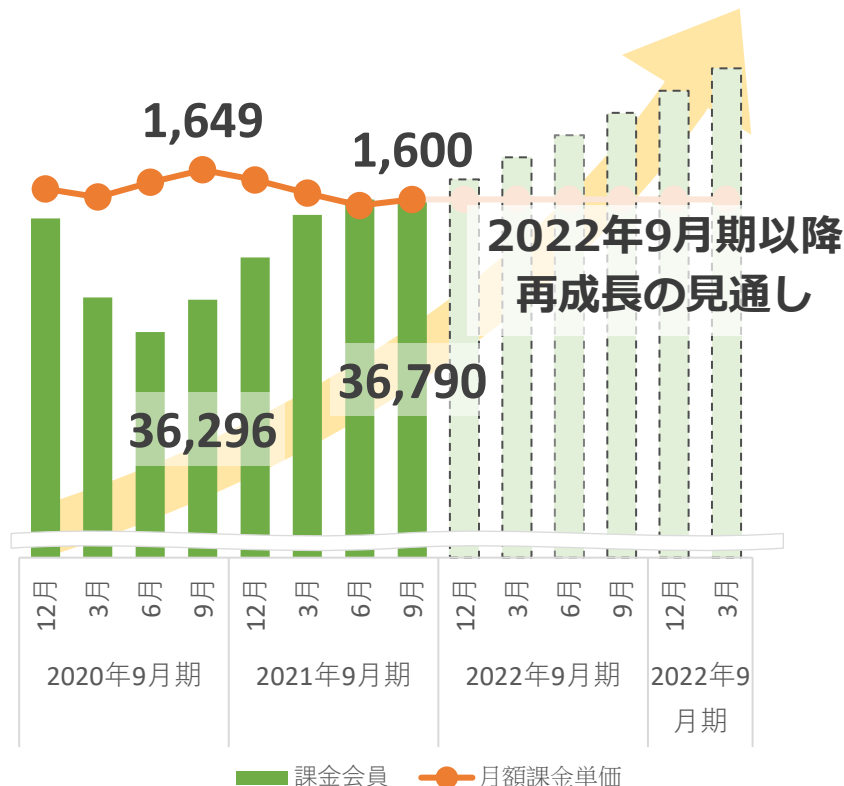
 即時査定・返品管理システムの構築

祖業であるaucfan.com を SMBをターゲットとしてテコ入れ

aucfan.com アクセス数*1



aucfan.comサービス課金会員数・課金単価*2



*1 サイトセッション数にてカウント

*2 オークファンプレミアム会員、オークファンライト会員、オークファンプロPlus会員

日本最大級のSMB向けメディア に



来期(2022年9月期)以降施策



**aucfan.comの大規模リニューアル
及び新規開発**



オークファンロボのEC事業者向け拡販



SMB・副業ユーザー向け業務提供サービス

注力事業に積極投資し 圧倒的な地位を確立



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

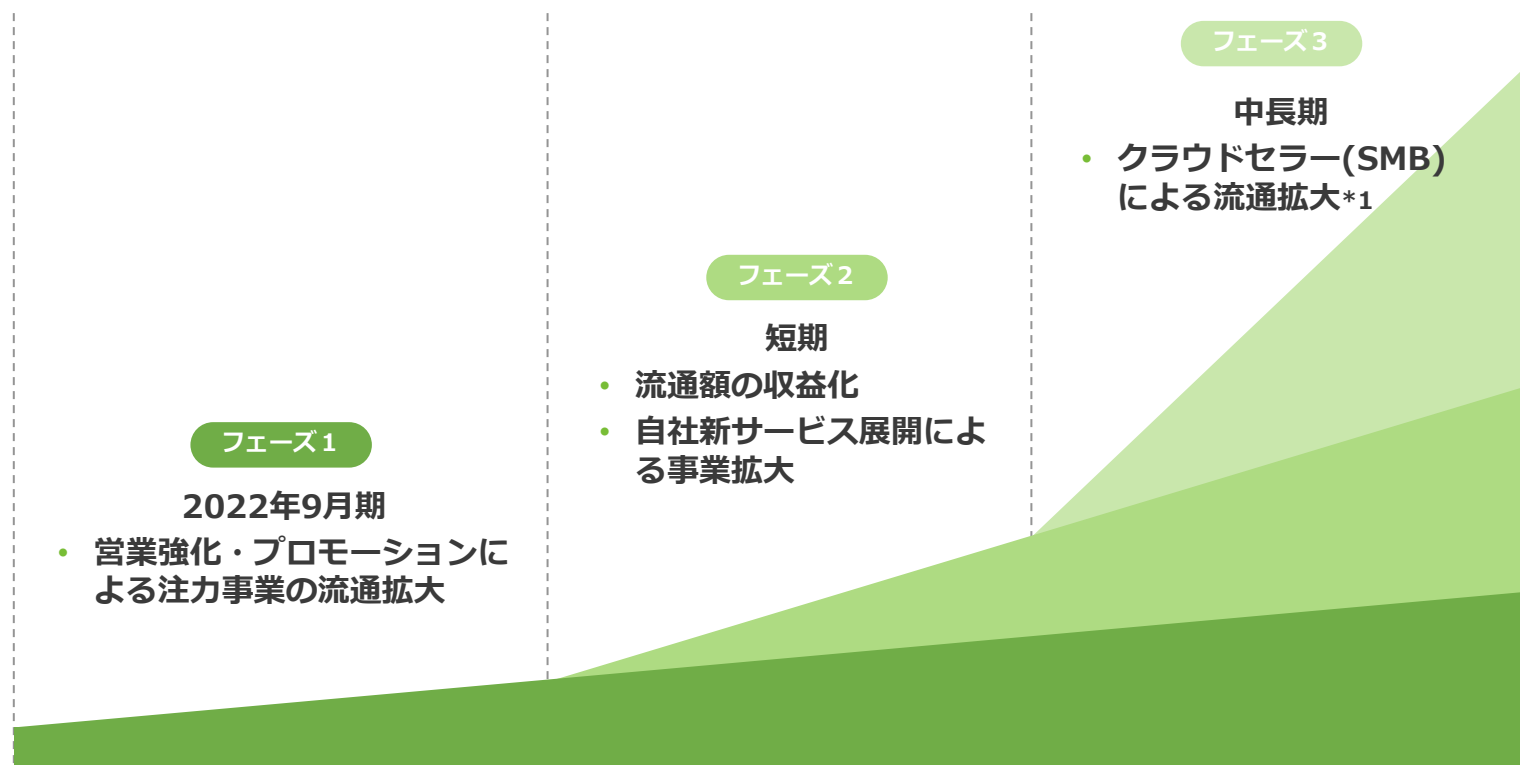


Reverse Logisticsの
リーディングカンパニー



日本最大級のSMB向けメディア

中長期に向けた新サービスを創出し、クラウドセラー(SMB)により流通を極大化



*1 クラウドセラー (SMB) …… 140万アカウントを超えるビジネス利用会員。

「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拡大させます。



当社の成長戦略に向け、投資を果敢に実施

(単位：百万円)	連結		注力事業*1		インキュベーション事業
		前期比		前期比	
GMV			14,000	147%	-
売上高	5,200	62%	4,800	135%	400
売上総利益	3,100	88%	2,750	132%	350
営業利益(実力値)	700	119%	600	199%	100
先行投資額	600	-	600	-	-
営業利益(公表値)	100	17%	0	-	100
経常利益	80	13%			
当期純利益	50	33%			

*1 インキュベーション事業、撤退事業を除く事業

成長の加速が見込める場合は、更なる追加投資も検討

(単位：百万円)

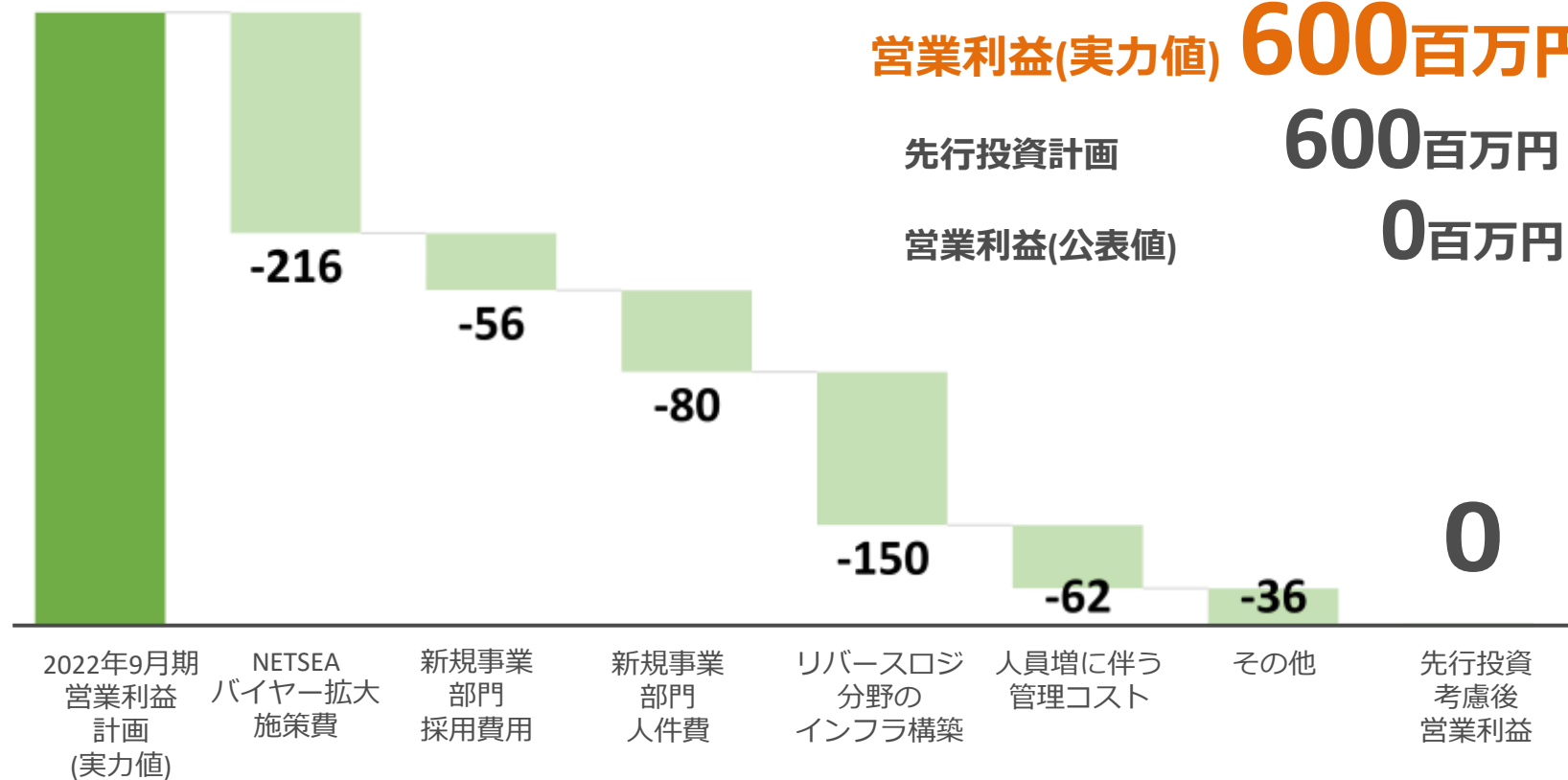
600

営業利益と先行投資計画

営業利益(実力値) 600百万円

先行投資計画 600百万円

営業利益(公表値) 0百万円



バルク在庫*1の共同仕入れプラットフォームをリリース

2021年9月～

 NETSEA バルクモール

サプライヤー



①

1,000万円分の
滞留在庫
処分を希望
(出品)

 <p>合掌ガゼットGT1袋100枚入り</p> <p>仕入相場：15円 個数：10,000 下見期間：残り22日</p> <p>30%</p> <table border="1"> <tr> <th>購入予定数</th> <th>予定入札</th> <th>平均額</th> </tr> <tr> <td>10,000個</td> <td>44人</td> <td>20円</td> </tr> </table>	購入予定数	予定入札	平均額	10,000個	44人	20円	 <p>ガウチョパンツ</p> <p>仕入相場：300円 個数：100,000 下見期間：残り22日</p> <p>30%</p> <table border="1"> <tr> <th>購入予定数</th> <th>予定入札</th> <th>平均額</th> </tr> <tr> <td>100,000個</td> <td>44人</td> <td>23円</td> </tr> </table>	購入予定数	予定入札	平均額	100,000個	44人	23円
購入予定数	予定入札	平均額											
10,000個	44人	20円											
購入予定数	予定入札	平均額											
100,000個	44人	23円											

②

← 入札
2,000円×300個

← 入札
1,800円×600個

← 入札
1,000円×2,000個

バイヤーA



バイヤーB



バイヤーC



※画像はイメージです

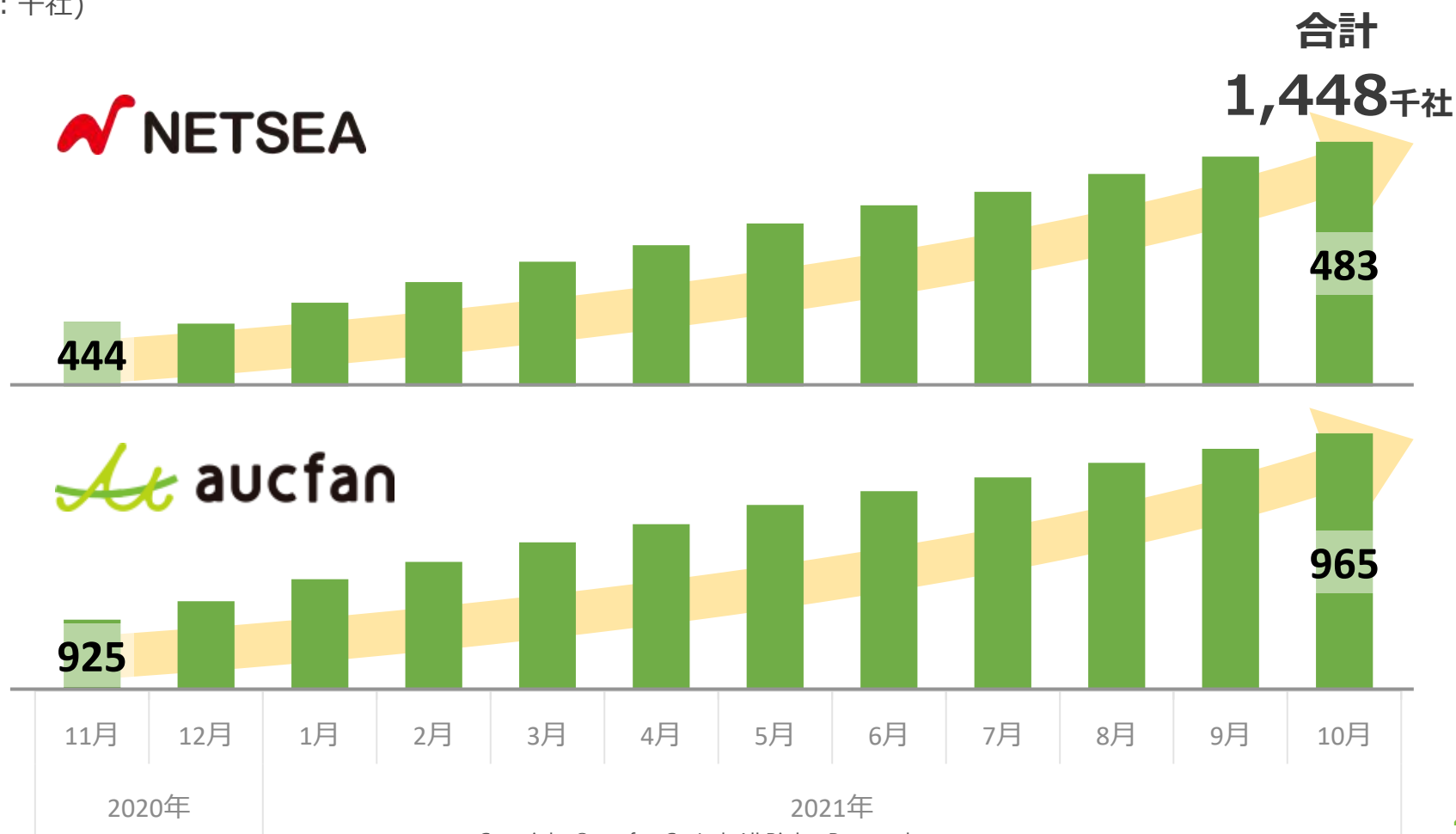
 aucfan

過去取引データより取引目安価格を提示

*1・・・取り扱いロットの大きい滞留在庫、余剩在庫など

ビジネス利用のNETSEAバイヤー・aucfan会員は、 堅調に増加し140万 を超える規模に

(単位：千社)



マーケットのポテンシャル

社会情勢の変化に伴い、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など、当社サービスの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 市場規模 *2

年間約 300兆円

×
シェア獲得目標 数%

×
手数料率8～10%

 NETSEA
オークション

返品市場規模 ※3

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12月1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：当資料12ページ記載

事業のリスクと対応

主な事業リスク

発生
可能性

事業への
影響

リスクの内容と当社の対応策

競争について

中

個別サービスにおける
シェアの低下

当社グループで展開するソリューション事業及びプラットフォーム事業で展開する各サービスにおいては、価格比較メディア、BtoB仕入れマーケットプレイス等、競合とされる企業が存在すると考えており、各サービスでのシェア低下のリスクが考えられます。当社グループでは「700億円を超える商品売買データ」及び「140万アカウントを超えるSMB(中小企業・個人事業主)」による独自の再流通インフラを構築にて重要指標であるGMV・ARRを作り上げており、競合他社が追随する難易度は高いものと考えております。

検索エンジン・インターネット広告への
対応

中

利用者の減少
流通額の減少

当社グループが運営するサービスの利用者の多くは、特定の検索エンジンからの集客、またはインターネット広告からの訪問となるため、検索結果を表示する検索エンジンのアルゴリズムが大幅に変更される等の事象が発生した際に、利用者減少のリスクが考えられます。これに対しては、検索エンジン最適化に関するノウハウの蓄積・最新動向の確認及び対応を行うことで、当該リスクへ対応しております。

インターネットオークション市場の動向

小

利用者の減少

在庫価値ソリューション事業では、主にインターネットオークション市場の商品情報及び価格情報の提供をユーザー向けに行っており、同市場が縮小した場合の業績への影響が考えられます。これに対し、インターネットショッピング・フリマアプリ等、消費者のニーズ併せた商品情報・価格情報及びサービス提供を行い、当該リスクへ対応しております。

『aucfan.com』で提供
する商品情報及び
価格情報について

小

在庫価値ソリューション
事業のコンテンツ縮小

『aucfan.com』において利用者に提供している価格等の商品情報及び価格情報は、各ECサイトから公開されている商品情報及び価格情報を整理統合し、統計学的補正を施したものであり、各ECサイトからの情報取得ができなくなるリスクが考えられます。これに対して、当社では各ECサイトとは良好な関係を築いており、本資料提出日現在、当社との関係において問題はないと認識しております。

上記記載のリスクは、投資者の判断にとって特に重要であると当社が考える事項について、積極的な情報開示の観点から記載しているものです。本資料開示日現在において当社が判断したものであり、将来において発生する可能性があるすべてのリスクを網羅するものではありません。本項の記載内容以外のリスクについては、本資料のほか有価証券報告書「事業等のリスク」をあわせてご参照ください。



次回の「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示は
2022年12月に実施する予定でございます

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、さまざまナ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。