

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>  
2023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	26
4	成長戦略	33
5	APPENDIX	48



## 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** 〒141-0001 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

**代表者** 武永修一

**事業内容** プラットフォーム事業  
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** 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

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

**グループ会社** 株式会社SynaBiz  
オーエスアールネット株式会社  
大阪船場流通マート株式会社  
株式会社オークファンパートナーズ  
株式会社オークファンインキュベート  
傲可凡 (海南) 网络科技有限公司 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
- 2022年 オーエスアールネット株式会社、大阪船場流通マート株式会社をM&A  
オフライン展示会サービスを開始  
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

**A**ppreciate ..... 「先見性」

**U**niqueness ..... 「独自性」

**C**hallenge ..... 「挑戰」

**F**un ..... 「達成感」

**A**gility ..... 「速度」

**N**ew way ..... 「變化」



VISION

STRATEGY

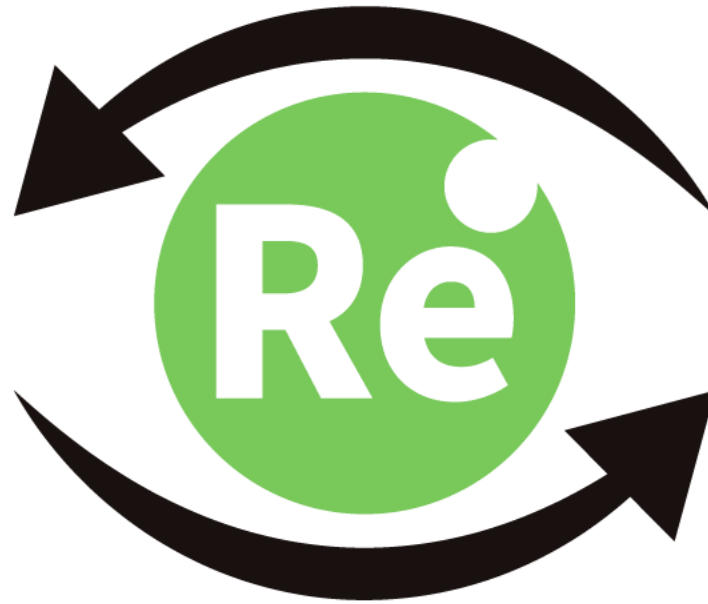
STRENGTH

VALUE

WE-DENTITY

IDENTITY

千里



公利

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、公利を生み出します。

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

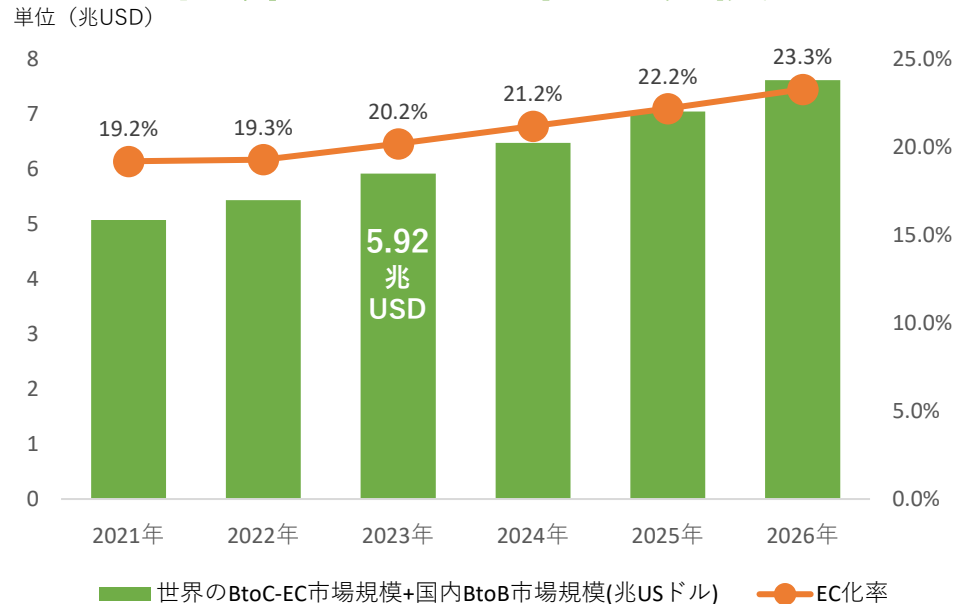
IDENTITY



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

## 創業来培った売買データをもとに、企業の在庫を Appreciator(副業/個人事業主)が流動化させる流通インフラを提供



## 「ソリューション事業」「プラットフォーム事業」に加え、 海外事業を含む「インキュベーション事業」の3つの事業に区分

2023年9月期まで

### 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)

2024年9月期から

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

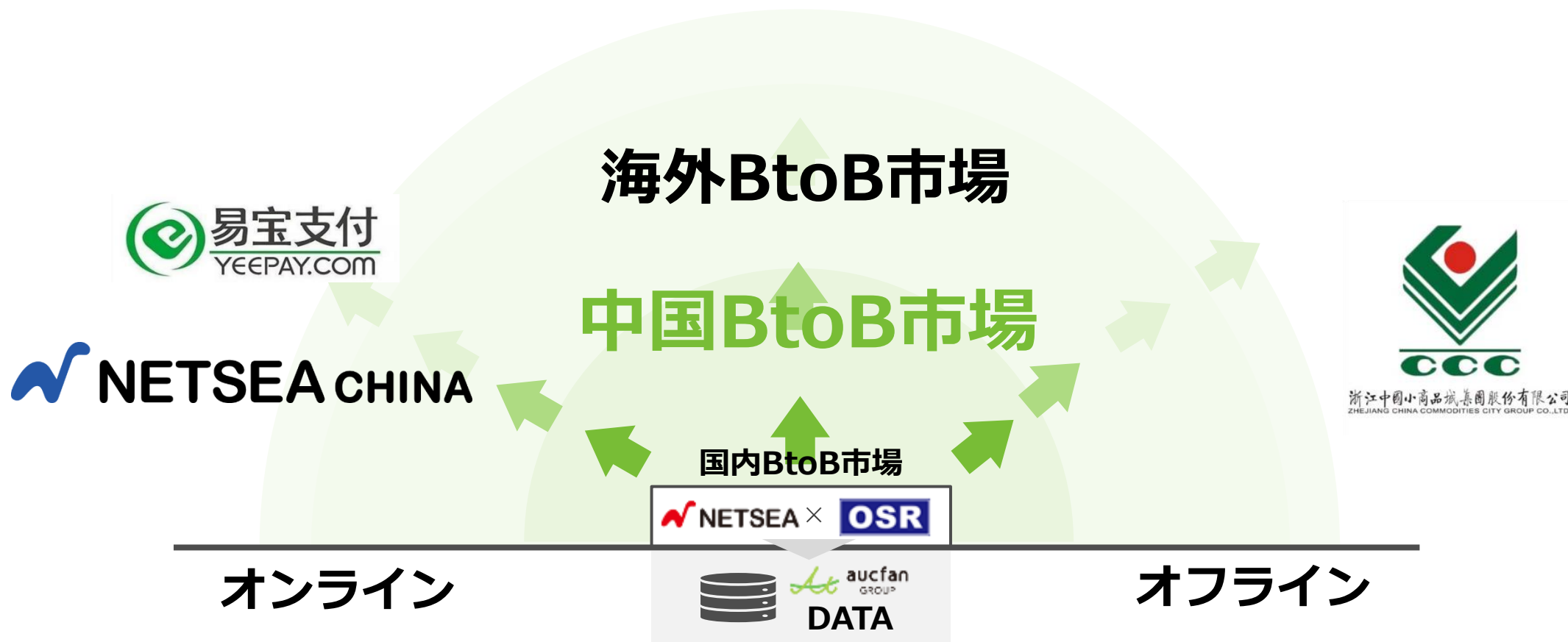
- ・インベストメント(投資)
- ・インキュベーション(新規事業)
- ・海外事業  NETSEA CHINA

管理部門・連結調整

国内事業

海外事業含む

# 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







## 2 事業について

## 各事業における主要サービスは以下の通り

### 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

### 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



- ・ 国内ベンチャー支援



- ・ 中国向けBtoB輸出プラットフォーム

## 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**<sup>\*1</sup>  
(課金額)

アカウント数

×

年間課金額

### プラットフォーム事業



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



Aucfan Incubate

営業投資有価証券売却益  
配当収益



GMV  
課金収益

流通額

×

手数料率

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



## 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9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

## go:gd 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



講師陣

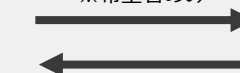
- ・ 専門的・実践的ノウハウ
- ・ ツールの使用方法
- ・ アドバイス



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52万社  
年間流通額 約100億円

※2023年9月時点



## ビジネスモデル

サプライヤー



メーカー・卸売業  
のお客様

卸売の場を提供  
(バイヤーへの卸売機会)



月額料金  
成約手数料  
お支払い



当社

仕入の場を提供



ネットショップ・  
小売店のお客様

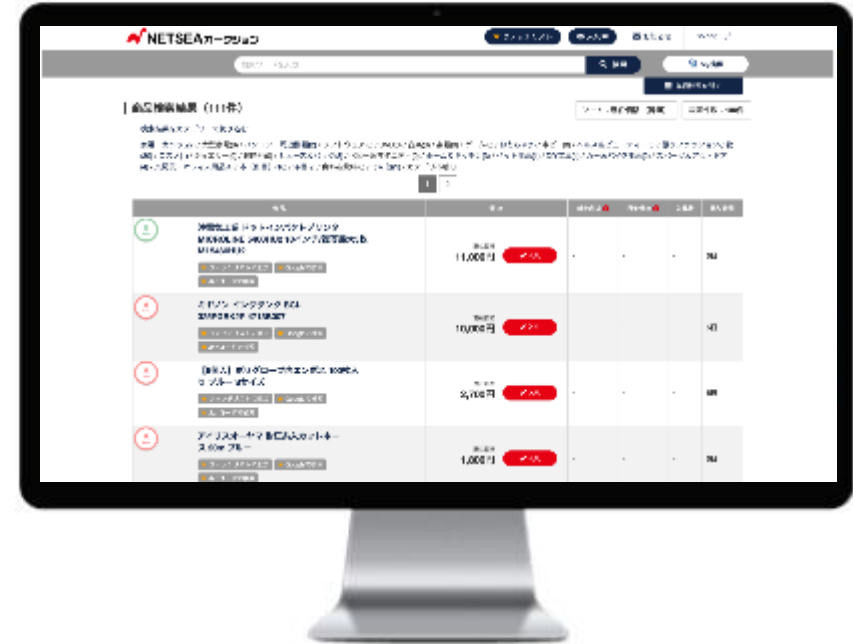
\*1 一部、有料サービス「NETSEAプライム」があります。

## 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30億円

※2023年9月時点



### ビジネスモデル





## GMVが110%成長、概ね計画通りの結果に

(単位：百万円)	業績					期初計画値	計画比
	前々期 (2021年9月期)	前期 (2022年9月期)	当期 (2023年9月期)	YoY	2年CAGR		
<b>GMV -注力事業</b>	9,503	12,454	<b>13,639</b>	110%	120%	14,000	97%
<b>売上高</b>	8,384	6,256	<b>5,145</b>	82%	78%	4,900	105%
-注力事業	3,556	4,449	<b>4,627</b>	104%	114%	4,500	103%
-インキュベーション事業	1,734	1,115	<b>518</b>	46%	55%	400	130%
-撤退・その他	3,094	690	-	-	-	-	-
<b>売上総利益</b>	3,529	3,242	<b>2,566</b>	79%	85%	2,800	92%
-注力事業 ※連結調整を除く	2,154	2,411	<b>2,347</b>	97%	104%	2,694	87%
-インキュベーション事業	1,023	906	<b>537</b>	59%	72%	300	179%
-撤退・その他	405	21	-	-	-	-	-
-連結調整	-53	-97	<b>-319</b>	-	-	-194	-
<b>営業利益</b>	578	322	<b>304</b>	94%	73%	350	87%
-注力事業 ※連結調整を除く	228	94	<b>158</b>	168%	83%	227	70%
-インキュベーション事業	751	687	<b>305</b>	44%	64%	200	153%
-撤退・その他	-470	-472	-	-	-	-	-
-連結調整	69	13	<b>-161</b>	-	-	-77	-
<b>経常利益</b>	621	312	<b>341</b>	109%	74%	320	107%
<b>当期純利益</b>	177	56	<b>17</b>	30%	31%	15	113%

### 2023年9月期 業績トピック、計画差異要因

オフライン流通の取り込みにより  
**GMVはYoY110%に成長**

インキュベーション事業によるファンドの連結取込みが連結調整に影響

**注力事業**(連結調整を除く)**営業利益はYoY168%**

**海外事業展開の加速**により海外子会社を前倒しで連結化（販管費53百万円が発生）

インキュベーション事業によるファンドの連結取込みが連結調整に影響

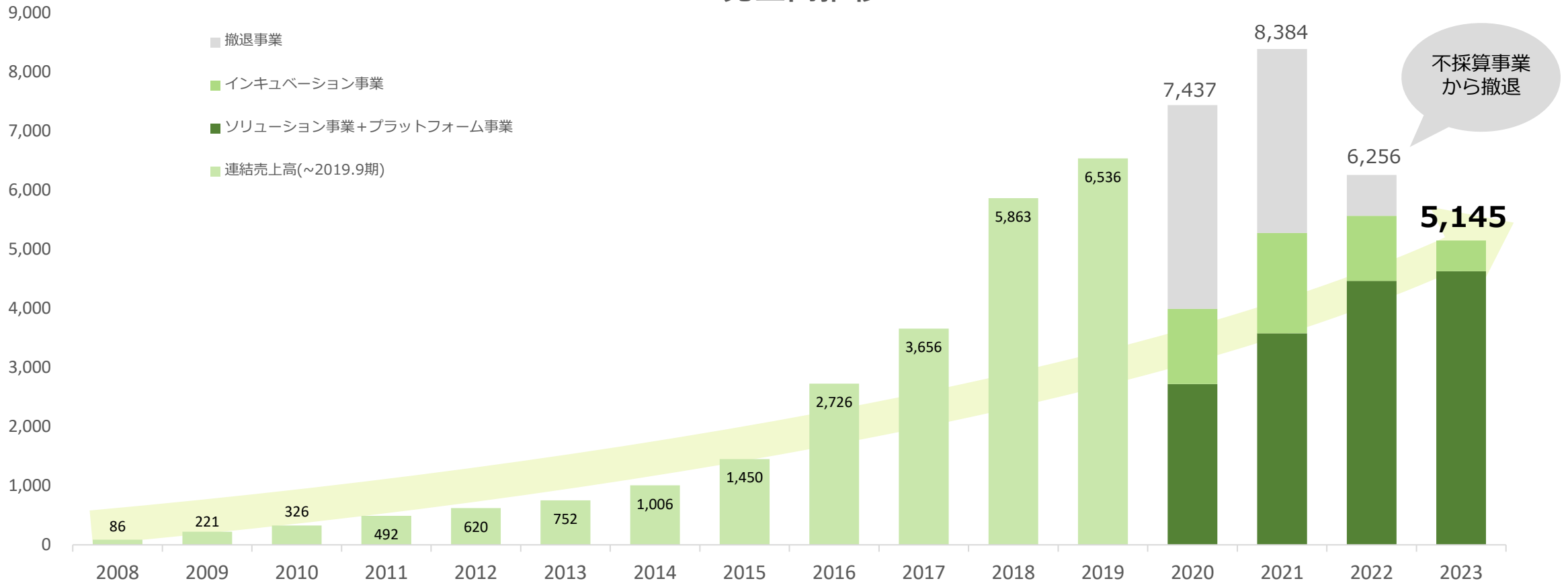
特別損失が発生  
・特別調査委員会費用等 196百万円  
・移転に伴う構造改革費 127百万円

\*1 注力事業：インキュベーション事業、撤退・その他を除く事業

## 2022年9月期に事業の選択と集中を実施 不採算事業からは撤退し、一時的に減収

(単位：百万円)

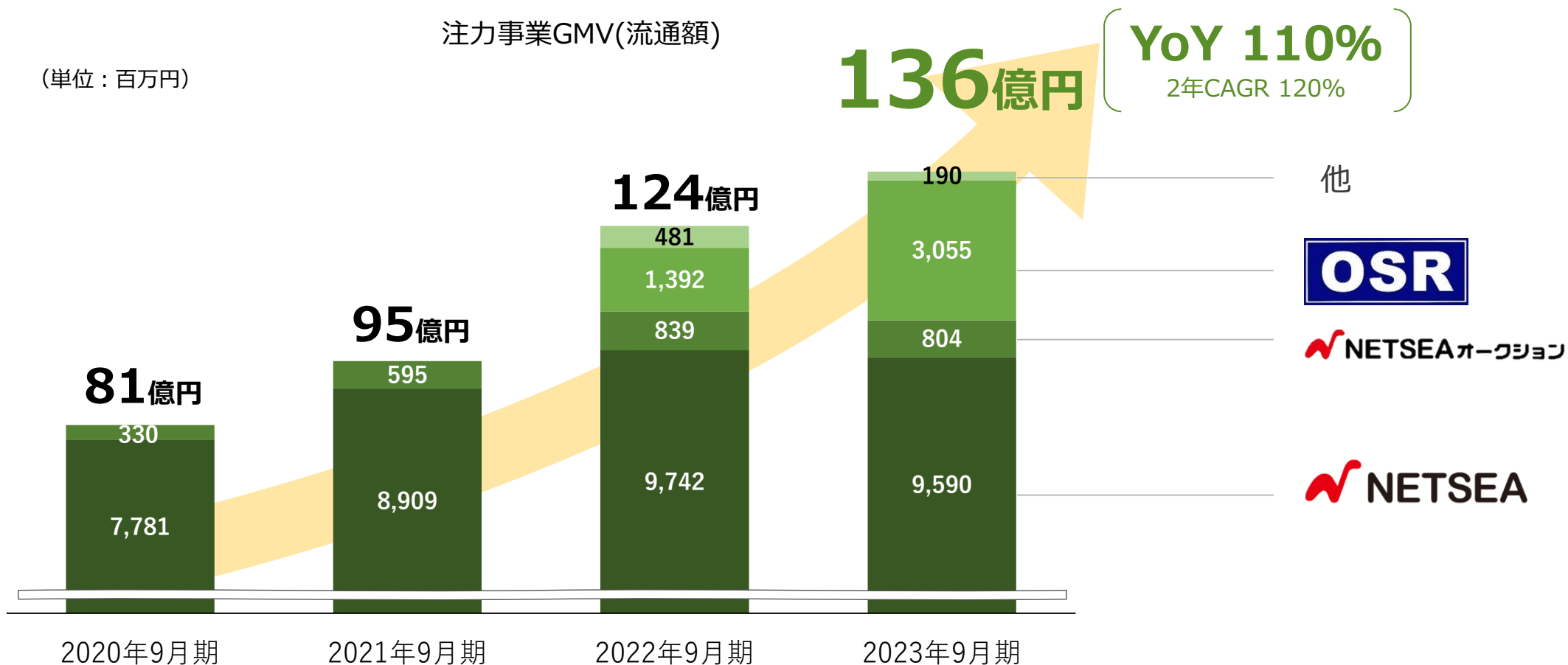
### 売上高推移



不採算事業  
から撤退



# オフライン流通(OSR)の取込みにより、GMVが成長

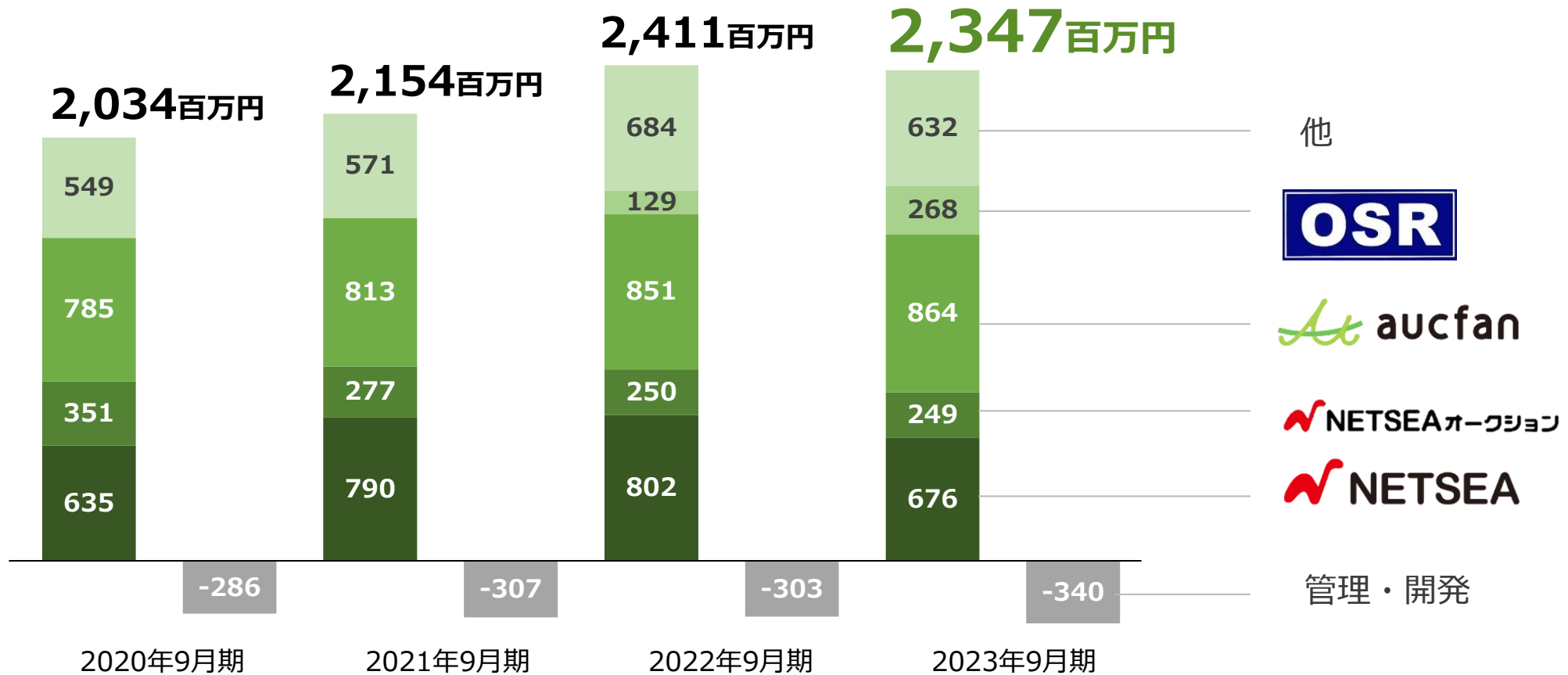


# 注力事業の売上総利益は概ね横ばい NETSEAはサプライヤー向け特別施策\*1により一時的に低下

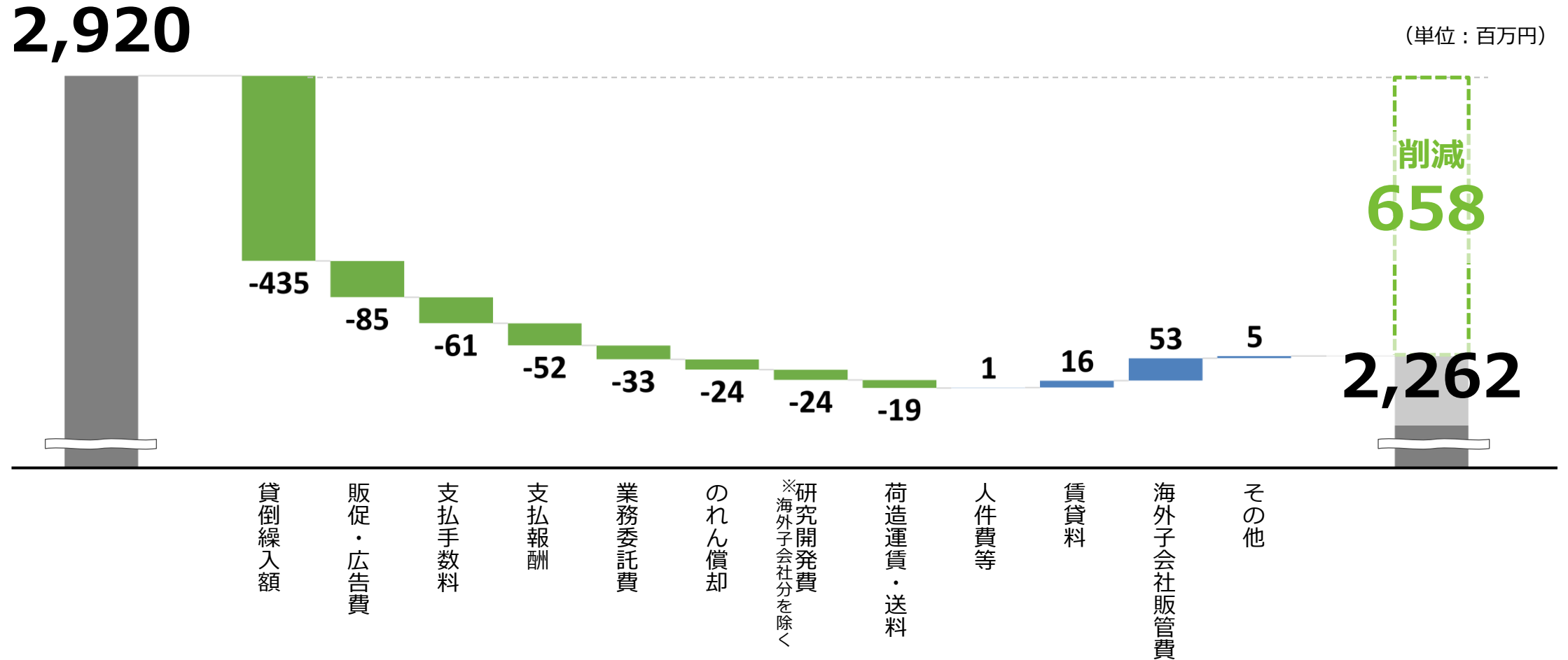
\*1 流通額増加を目的としたクーポン施策のうち、会計上売上原価となるもの

(単位：百万円)

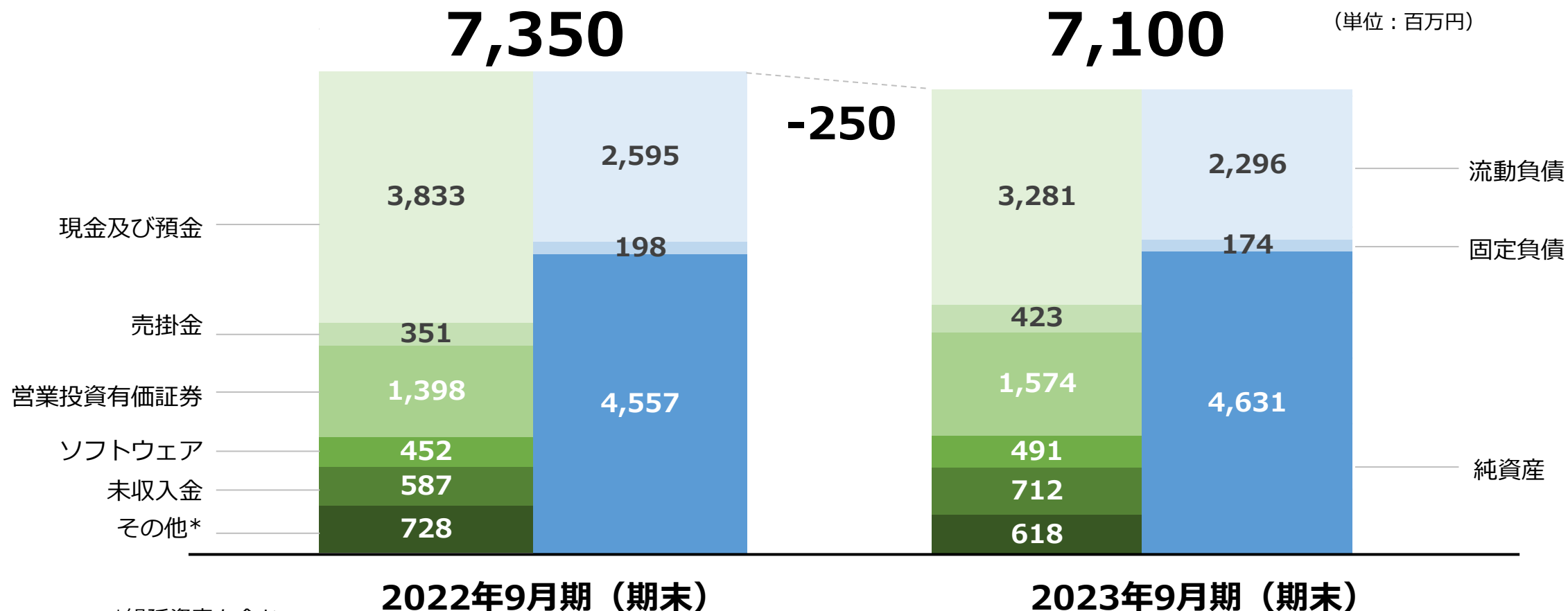
注力事業 売上総利益 ※連結調整除く



## 連結販管費は658百万円削減



# 自己資本比率は65%と高水準を維持



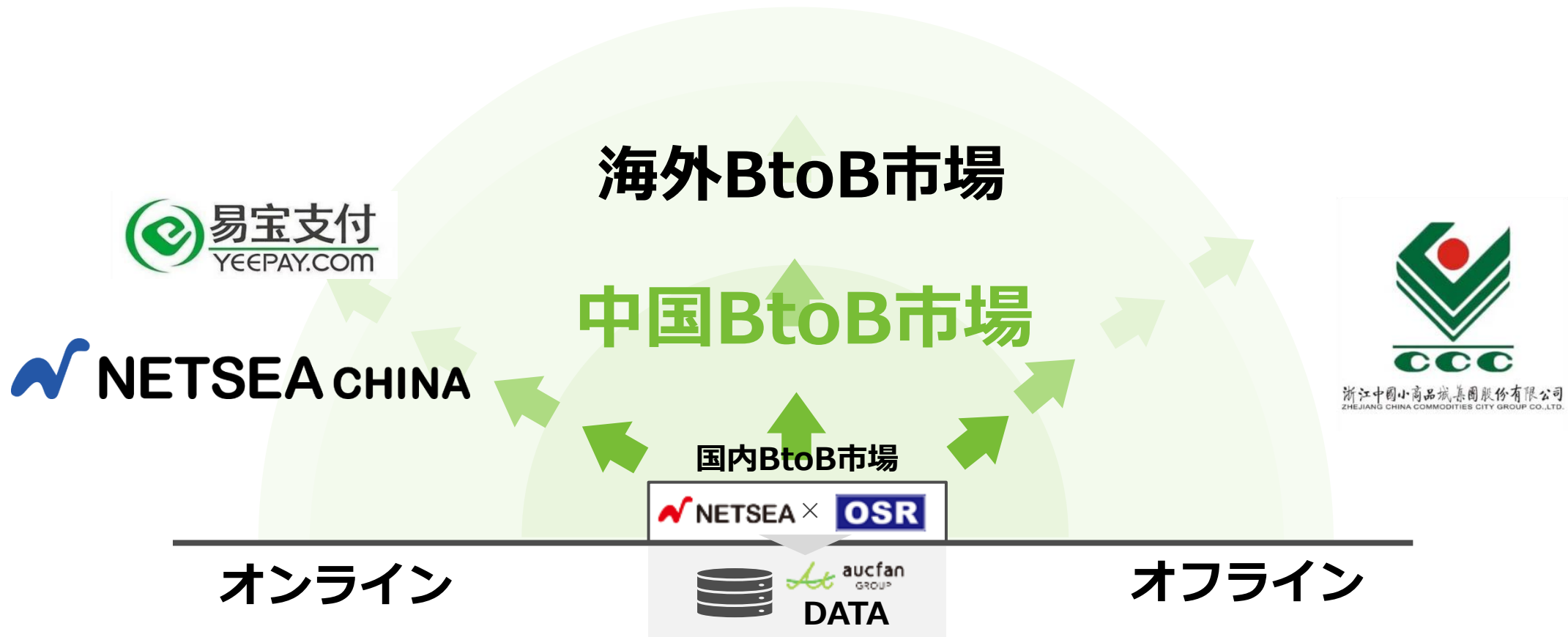
\*繰延資産を含む





4 成長戦略





# 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



## ソリューション事業







2023年9月期 期初計画及び結果

-  **マーケットプレイス取り扱いデータ拡大**  
-実店舗データおよびamazonデータ取り扱い-  
結果：amazonデータを活用したサービスを企画中。近日リリース予定
-  **SMB向け仕入れサービス展開**  
-AmacodeStockにてリサーチ代行を提供-  
結果：Amacode stockをリリースし仮説通りに進捗。運用面での課題を解決しつつ、引き続きSMB向けサービスを強化する。
-  **Amacode、aucfanProスクール強化**  
結果：aucfanProを活用した中国輸入物販スクールを開始
-  **オークファンロボに続く新規ARR商材の開拓**  
- SEO支援関連の月額ソリューションを提供 -  
結果：SEOサジェストコントロールのARR商材を開始、追加の商材開拓を引き続き実施

## プラットフォーム事業





2023年9月期 期初計画及び結果

-  **新規サプライヤー発掘&育成**  
結果：新規のカテゴリ開拓でペット用品の大手メーカーや生活雑貨卸問屋が出現&成長中
-  **TOC・OSR 連携によるオフライン流通極大化**  
-大阪で実績のあるOSRのモデルをTOCと連携し東京で開催-  
結果：海外事業の加速に伴い、中国サプライヤーとの取組みを優先。大阪にて中国サプライヤーを招致し、オフライン展示会の新しい取組みを開始
-  **海外市場への進出**  
-中国・東南アジア方面バイヤー向けのBtoB卸サービス展開-  
結果：中国向けBtoB輸出プラットフォームNETSEA CHINA（奈特喜）をリリース
-  **新規倉庫によるGMV成長**  
-物流倉庫を1.5倍に拡張-  
結果：2023年1月に物流倉庫を新設、1.5倍増床

## ソリューション事業

2024年9月期 計画

 aucfan

-  新規レベニューライン構築  
・amazon 価格リサーチサービス開始
-  NETSEA・NETSEAオークションの  
ユーザーへのクロスセル  
(新規機能開発)

 オークファンロボ

-  GhatGPT (AI) を活用した  
DXパッケージの販売




中国輸入ビジネススクール  
good sellers

-  中国輸入ビジネススクールの拡販

## プラットフォーム事業

2024年9月期 計画

 NETSEA

-  新規バイヤー囲い込み  
スマートフォンアプリのリリース
-  海外事業と連携した  
中国サプライヤー獲得
-  GMV活性化に向けた  
有料会員プランの新設

 NETSEAオークション

-  海外事業と連携した  
中国仕入れ販売の開始

 OSR

-  海外事業と連携した  
中国サプライヤー商談会開催

# 中国を拠点に海外BtoB市場の展開を加速

高品質・低価格の中国商品をオークファングループ会員に提供

## ① 義烏マーケット



大手日本サプライヤー商品を人口14億人以上の中国バイヤーへ提供

## ② NETSEA CHINA (奈特喜)

高品質・低価格の中国商品をオークファングループ会員に提供

## ① 義烏マーケット



大手日本サプライヤー商品を人口14億人以上の中国バイヤーへ提供

## ② NETSEA CHINA (奈特喜)

※2023/8/14発表 2023年9月期第3四半期決算説明資料 再掲

# 義烏マーケット(浙江中国小商品城) について



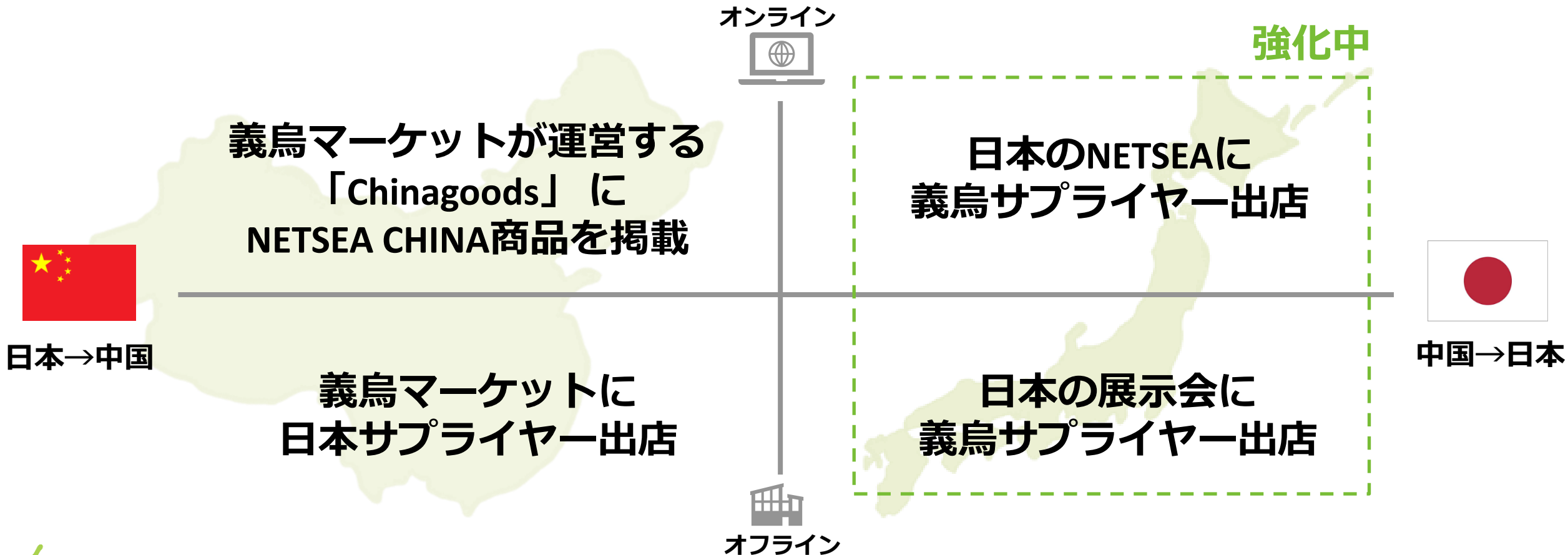
- 中国の**国有持株会社** 上海証券取引所上場  
(証券コード600415)
- 市場面積は**640万m<sup>2</sup>**、サプライヤー数**75,000社**
- 市場来場者数 **約20万人/日**
- 市場**流通額** **約4兆円/年**

会社名	浙江中国小商品城集团股份有限公司
代表者	趙文閣
設立	1993年12月
資本金	約54億8,900万元 (約1,000億円)
所在地	浙江省义乌市福田路105号海洋商务楼
事業内容	不動産やその他商品の販売、市場の運営、オンライン取引プラットフォームの開発、ホテル、展示会、広告サービスの提供



オンライン  
オフライン

「義烏マーケット（浙江中国小商品城）」とは、取組みについて順調に進行中  
**中国→日本 の取組みから着手**





高品質・低価格の中国商品をオークファングループ会員に提供

## ① 義烏マーケット



大手日本サプライヤー商品を人口14億人以上の中国バイヤーへ提供

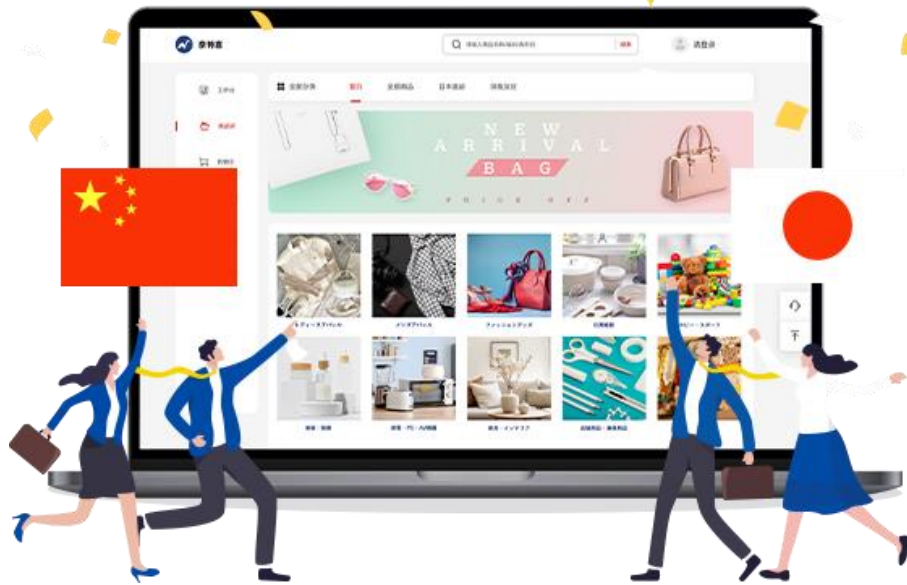
## ② NETSEA CHINA (奈特喜)



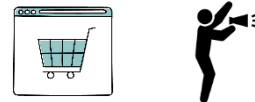
# 中国向けBtoB輸出プラットフォーム NETSEA CHINA (奈特喜) をリリース



国内メーカーが**現地拠点設立なし**で  
中国バイヤーと取引できる中国向け輸出サービス



## 販路・集客



中国バイヤーの集客～販売を支援  
大手越境ECモール、KOL\*1の活用可

## 決済・入金



元→円に外貨両替可  
円での売上受取可

## 物流



アリババGroupの菜鸟(サイニャオ)と提携、指定倉庫への発送だけでOK ※発送後、菜鸟が対応

## 各種手続き



通関申請のマニュアル・CSサポート体制もあり安心

## 補償



菜鸟が入庫後～発送まで補償

[https://www.netsea.jp/nsc\\_business](https://www.netsea.jp/nsc_business)

\*1 「Key Opinion Leader (キーオピオニオンリーダー)」の略、中国のインフルエンサー



【仕組み】

アリババグループの菜鳥・Tmallと連携  
NETSEA CHINAに出店するだけで

中国バイヤーへの販売 + 越境ECモールでの販売が可能



**物流**  **CAI NIAO 菜鸟**  
菜鸟(サイニャオ)と連携  
指定倉庫へ発送だけでOK  
※発送後、菜鸟が対応

**販売**   
Tmallと連携  
越境ECモールへ自動掲載可能  
KOLの活用も可



【業務提携】

中国大手決済「易宝支付(イーペイ)」と戦略的パートナー契約を締結  
元から円へ シームレスな外貨両替が可能



易宝支付有限公司  
越境事業 総経理 黄剑毅氏

会社名	易宝支付有限公司
代表者	唐彬
設立	2003年7月
資本金	1億元 (約20億円)
所在地	中国北京市通州区新华北路55号2 幢四层228室

皆さま、こんにちは。易宝支付有限公司 越境部総経理 黄剑毅です。  
当社は決済サービス「易宝支付」を提供しており、EC市場における主要な決済サービスとして  
広くご利用いただいております。

この度、中国向けBtoB輸出プラットフォーム「NETSEAチャイナ」を運営する傲可凡(海南)网络  
科技有限公司と業務提携を締結し、NETSEAチャイナ内の決済手段として「易宝支付」を導入い  
ただくこととなりました。  
物流・決済・マーケティング、あらゆる面で日本サプライヤーと中国バイヤーの円滑なオンライ  
ン取引の提供を目指す傲可凡(海南)网络科技有限公司に対し、当社ではこれまで培った決済に関  
するノウハウを十分に発揮できると自負しています。

日本の商品は質が高く安心して使用できるというのは中国においても周知の事実であり、日本製  
品を仕入れたい中国バイヤーは多く存在します。また同時に、中国という大きな市場に向けて  
もっと自社の製品を届けたいと考えている日本サプライヤーも多いのではないのでしょうか。  
そんな日中間のニーズに応えるのが「NETSEAチャイナ」であり、当社はその中でも重要とな  
る“決済”の部分を担当します。

この度の提携により、私たちは日本サプライヤーと中国バイヤーのシームレスな取引インフラを  
構築し、日中間貿易の活発化を目指してまいります。

易宝支付有限公司 越境部 総経理 黄剑毅

メッセージ動画 URL : <https://aucfan.tv/relations/L1ser>





【料金】

# 日本メーカーは取引金額の10%\*1のみで 中国への販売が可能

\*1 マッチング、受注、決済、貿易事務、物流、全てをパッケージ化したサービス

	一般的な越境ECモール	NETSEA CHINA
初期費用	100~300万円	0円
年会費/月額費	年間 60~120万円	月額 2万円 → 6ヶ月間 0円 *2
利用料	有料	取引金額の10%
越境ECモールの連携	越境ECモール毎に出展 必要 ※ 越境EC毎に初期費用 + 年会費必要	NETSEA CHINA上で連携可能 ※ 連携費無料
契約期間	1年間	6ヶ月
商品掲載	越境ECモール毎に管理	NETSEA CHINAで 一元管理
受注管理		
通関手続き		
代金回収		

\*2 物流に関する実費・外貨両替手数料は別途発生





【優位性】

# 強力なパートナーとの提携による 費用・販売・物流面にて圧倒的な優位性

## 越境ECにおける課題

費用

越境ECモール毎に  
 ・初期費用/年会費発生  
 (初期費用:約300万円/年会費:約100万円)\*1

越境EC  
モール出展

越境ECモール毎に  
 ・翻訳業務/契約諸手続きが発生  
 ・様々なリスク管理が必要

販売・物流

・集客～販促手法がわからない  
 ・物流/通関審査/在庫管理/関税が煩雑

## NETSEA CHINAの強み

費用

- ・初期費用:0円
- ・年会費:0円
- ・成功報酬 (売買手数料のみ)

越境EC  
モール出展

- ・モール出展数：無制限
- ・契約先：NETSEA CHINAのみ

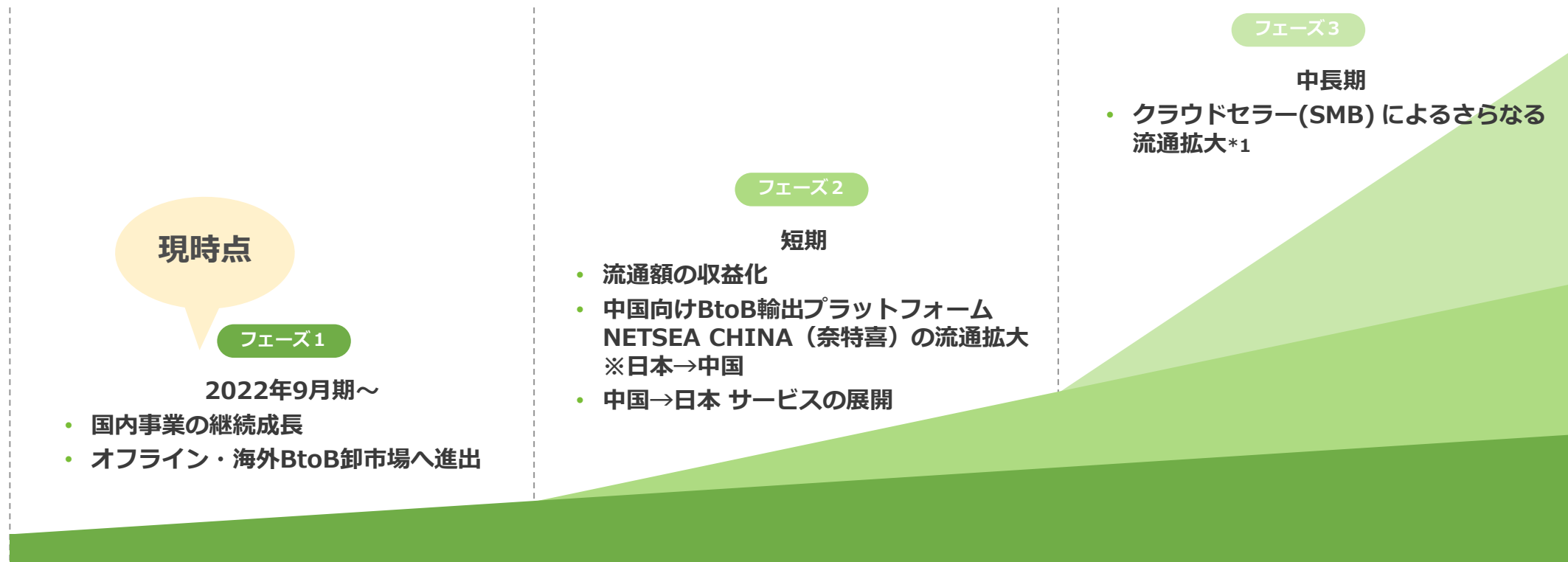
販売・物流

- ・約170万人のKOLによる販売
- ・管理画面で一元管理  
※CS担当によるサポート有り

\* 1 Tmallへ出展する場合の費用



## 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）・・・ 180万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。





# 国内事業は継続成長、海外事業へ積極投資

(単位：百万円)	業績見通し		
	今期 (2023年9月期)	2024年9月期	YoY
<b>GMV</b>	13,639	<b>15,500</b>	114%
<b>売上高</b>	5,145	<b>5,330</b>	104%
-ソリューション事業	2,724	2,800	103%
-プラットフォーム事業	2,014	2,100	104%
-インキュベーション事業	655	730	141%
-管理部門・連結調整	-248	-300	-
<b>売上総利益</b>	2,566	<b>2,630</b>	102%
-ソリューション事業	1,088	1,100	101%
-プラットフォーム事業	1,234	1,300	105%
-インキュベーション事業	537	580	108%
-管理部門・連結調整	-293	-350	-
<b>営業利益</b>	304	<b>350</b>	115%
-ソリューション事業	572	600	105%
-プラットフォーム事業	54	150	278%
-インキュベーション事業	305	30	10%
-管理部門・連結調整	-630	-430	-
<b>経常利益</b>	341	<b>345</b>	101%
<b>当期純利益</b>	17	<b>200</b>	1,176%

## 各事業で売上高・売上総利益を成長

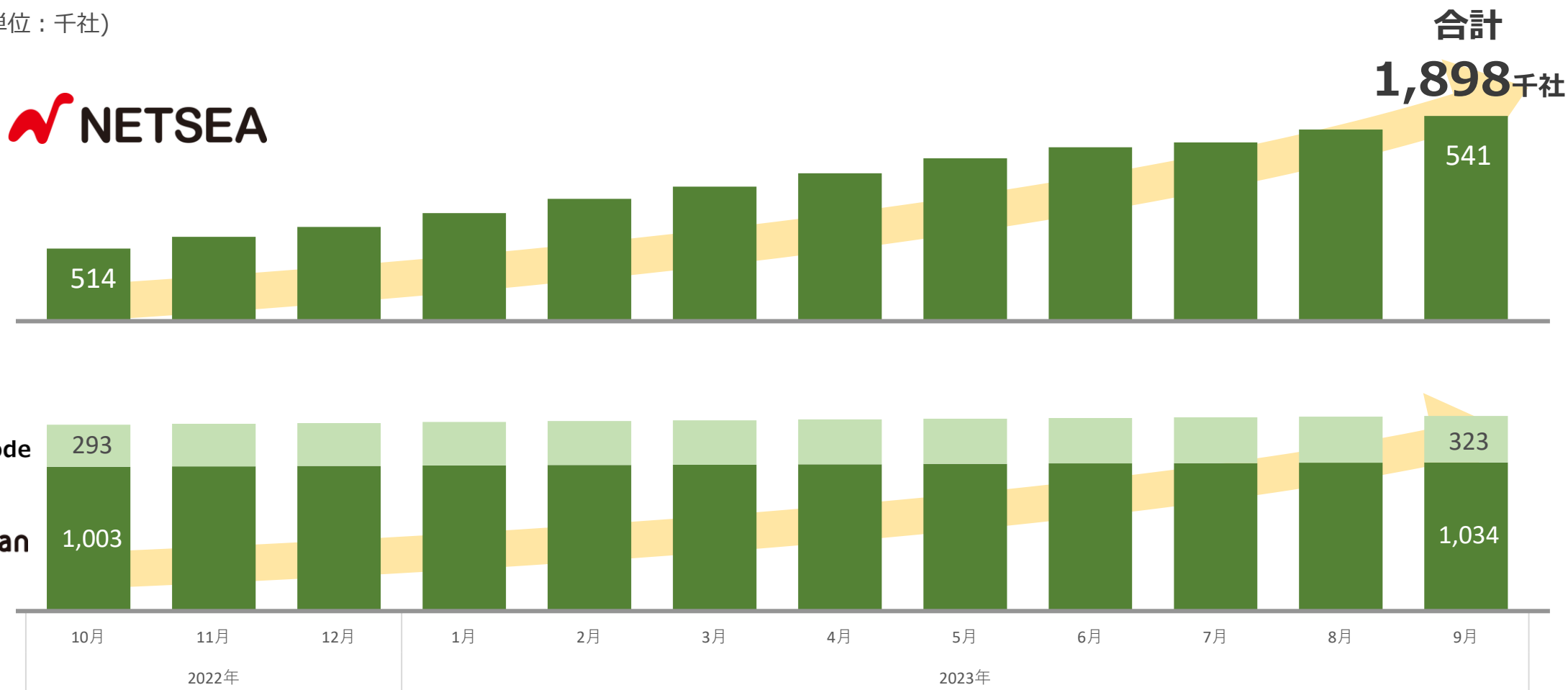
※2024年9月期より事業別に売上高・売上総利益を表示

国内事業メインで連結営業利益をYoY115%に拡大

海外事業へ積極投資（主にシステム開発・人件費）

## ビジネス利用会員は、180万 を超える規模に増加

(単位：千社)



# 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
競合について	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「180万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	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	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  
2024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。