

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2月



当資料の開示が遅れたことについてのお詫び

この度は2022年12月に予定していた「事業計画及び成長可能性に関する説明資料」の開示が遅れ、株主、投資家の皆様をはじめ、関係者の皆様には多大なご心配とご迷惑をおかけいたしましたことを深くお詫び申し上げます。

当社は、連結子会社である株式会社SynaBizにおいて2022年9月期を含む複数事業年度に渡って不適切な取引及び不適切な会計処理が行われていた疑念があることを認識したことから、2022年10月21日より外部の専門家による特別調査委員会を設置し、2023年1月13日に調査報告書を受領いたしました。

調査の結果より、2019年9月期から2022年9月期第三四半期までの過年度決算の見直し等、必要と認められる訂正を行うとともに、2023年1月31日に2022年9月期の通期決算発表をいたしました。

本資料の数値は訂正後の数値として置き換えたものとなります。

当社は、調査委員会による原因分析・再発防止策の提言を厳粛に受け止め深く反省するとともに、グループ役職員が一丸となり、内部統制の充実・強化及びコンプライアンス遵守の徹底を図るとともに、信頼の回復及び再発の防止に全力で努めてまいります。

今後ともご支援ご協力を賜りますようお願い申し上げます。

		ページ数
1	オークファングループについて	4
2	事業について	19
3	業績	28
4	成長戦略	37
5	APPENDIX	47



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 9億7,368万円（2022年9月末現在）

従業員数 165名（2022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
オーエスアール株式会社
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 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 オーエスアール株式会社、大阪船場流通マート株式会社をM&A
オン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

【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、
180万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}

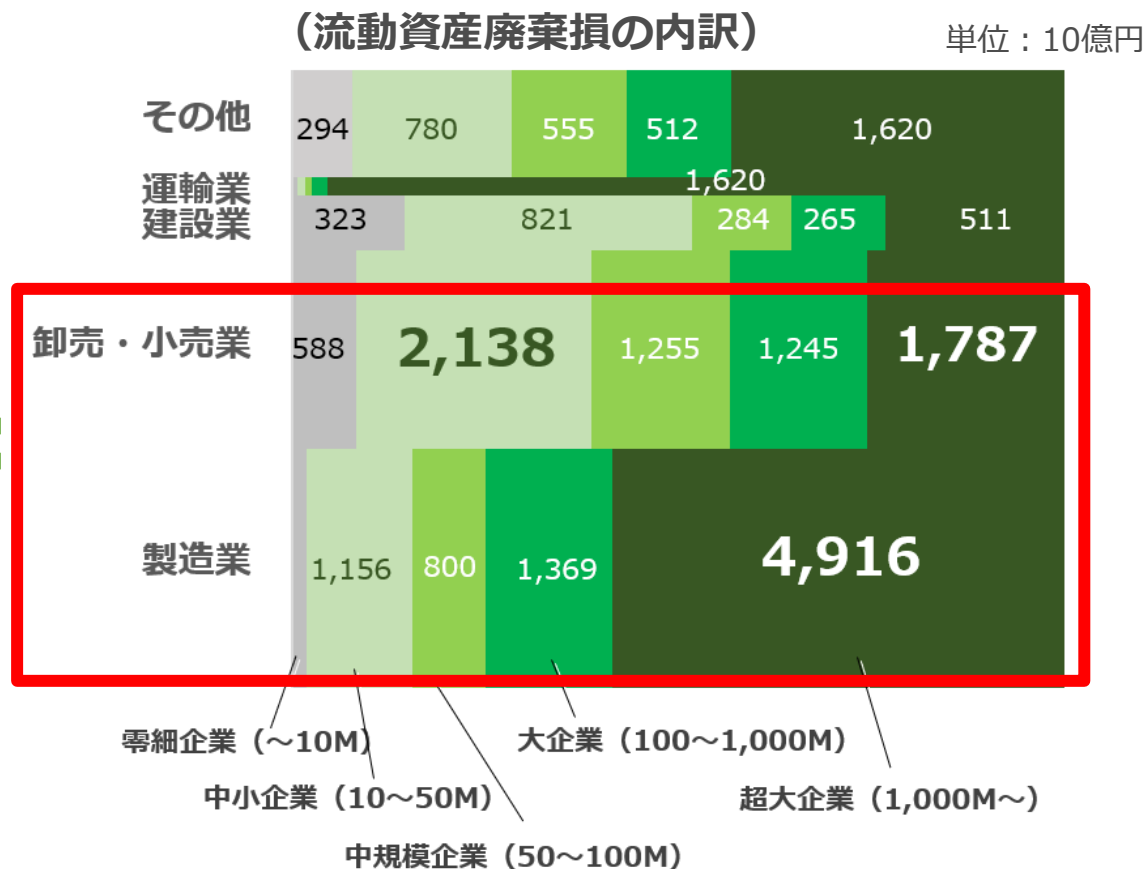
海外ではセレクトショップ向け卸売マーケットプレイスなど
新たなサービス、1兆円規模の企業が誕生

*1 経済産業省 2022年8月12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

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



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

分野	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



SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

12 つくる責任
つかう責任



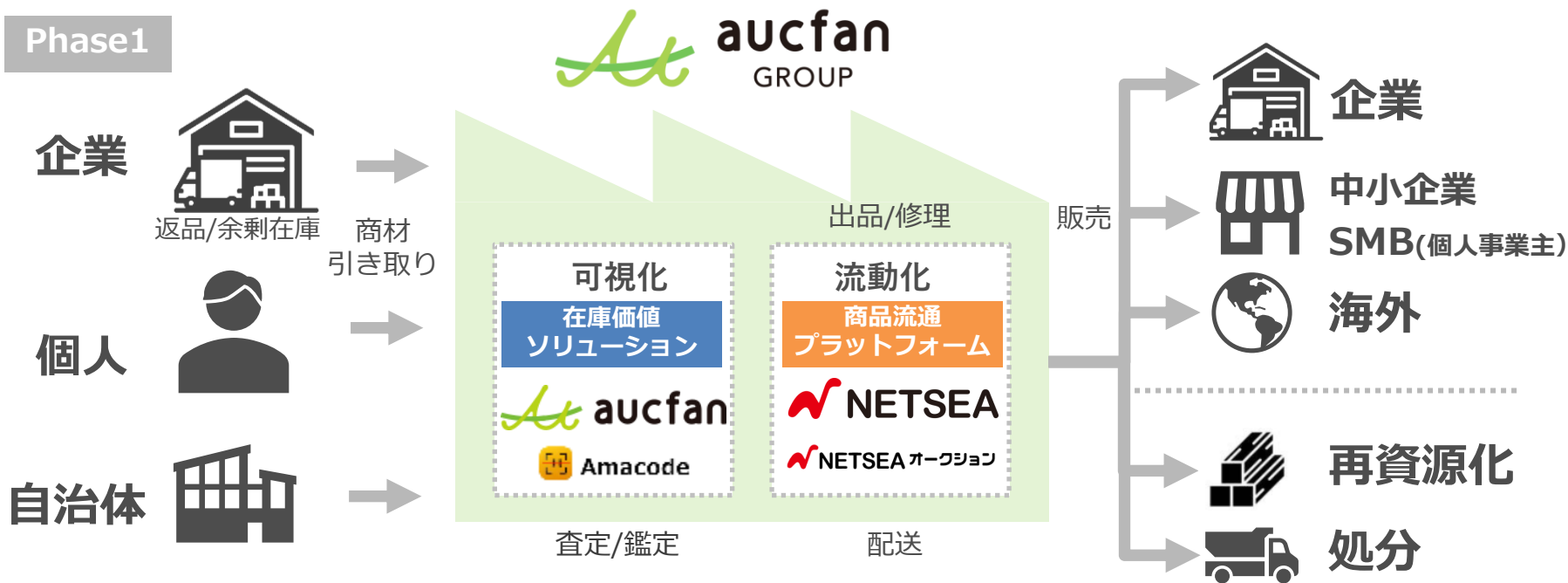
米国のBtoC EC流通額は5,650億ドル(約62兆円)
うち1,020億ドル(約11兆円)がリバースロジスティクスと呼ばれる返品物流となっている。*2

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 2022年8月12日発表
電子商取引に関する市場調査より引用

*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

主要サービスと事業区分

注力事業

在庫価値
ソリューション
事業

 aucfan



Amacode

good sellers

広告運用



オークファンロボ

タテホガイド

 zaicoban

撤退事業

商品流通
プラットフォーム
事業


 NETSEA



NETSEAオークション

バルクモール

 OSR

 Otameshi

法人向け卸販売
他

管理部門、連結調整

インキュベーション事業

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

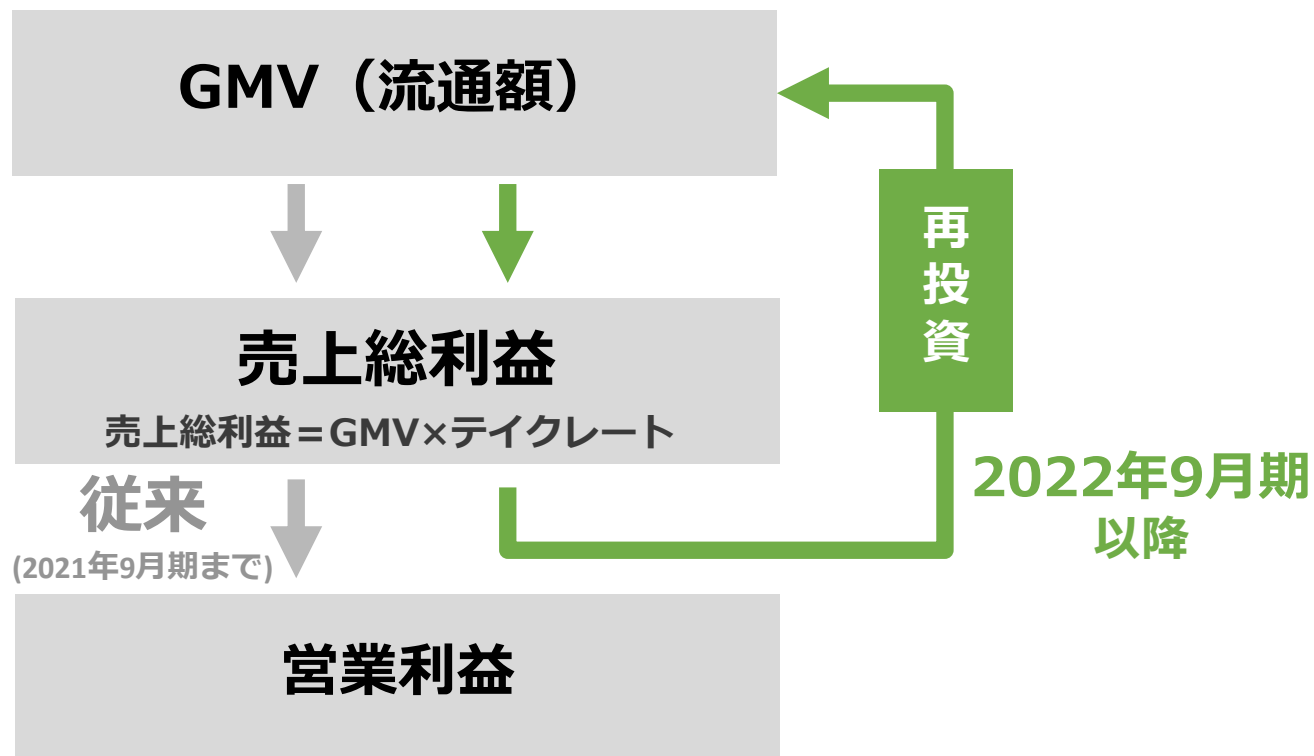
商品流通プラットフォーム事業

 NETSEA  NETSEA
オークション

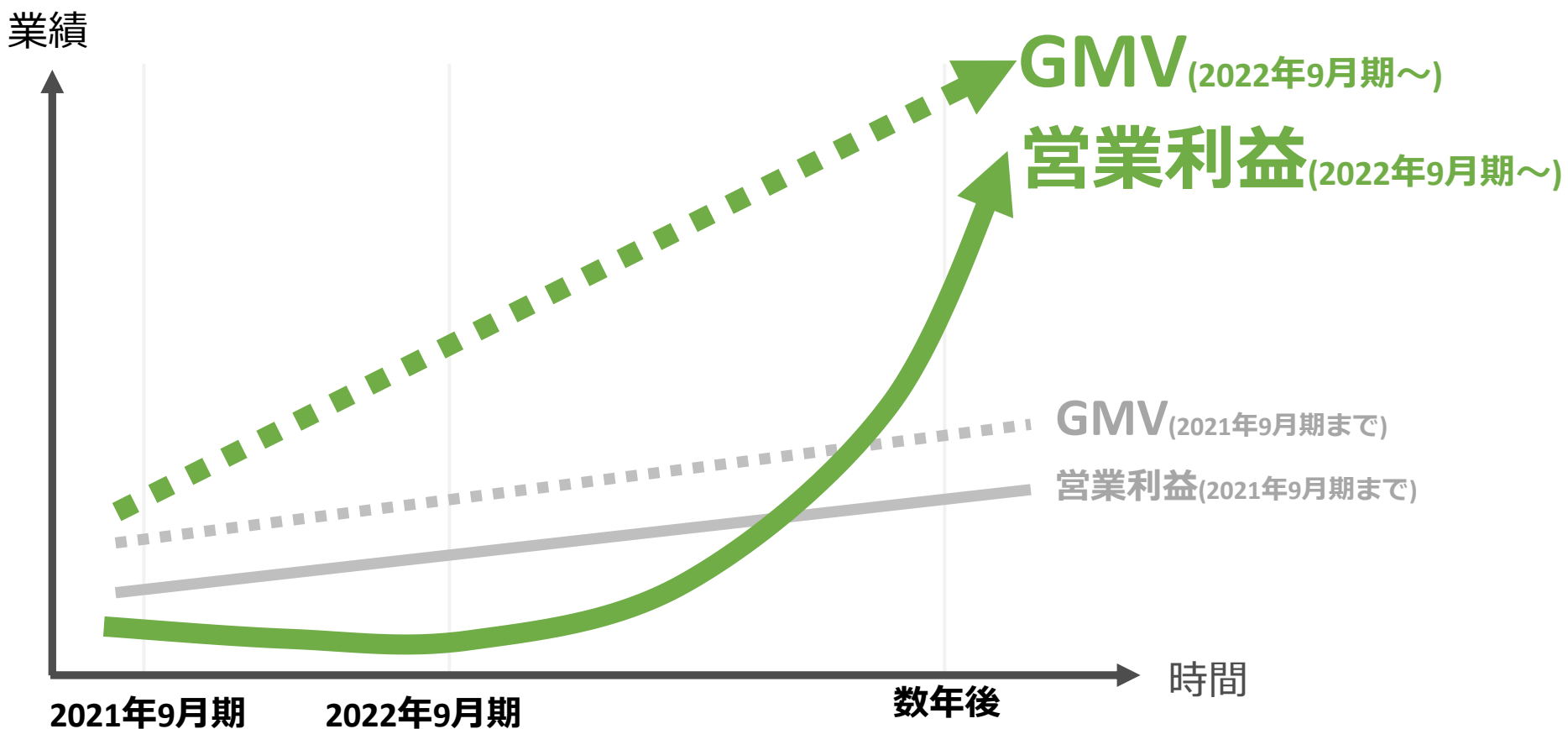
最重要

GMV
(流通額)

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





2022年9月期より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

 NETSEAオークション

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)

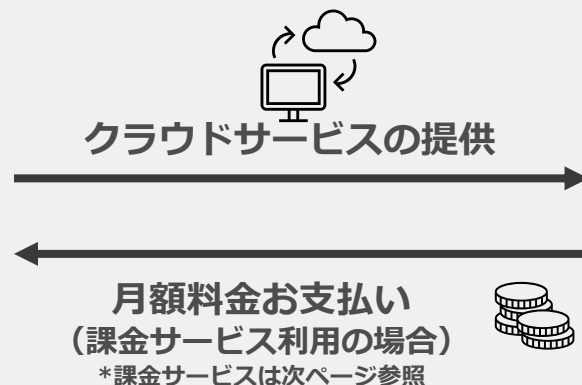
ネットショッピング・オークションの相場、統計価格比較サービス

- ・ 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



※2023年2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

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



- ・ 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% *1
バイヤー 無料 *2
- ・ 特徴：バイヤー登録数 約52万社
年間流通額 約100億円



※2023年2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。



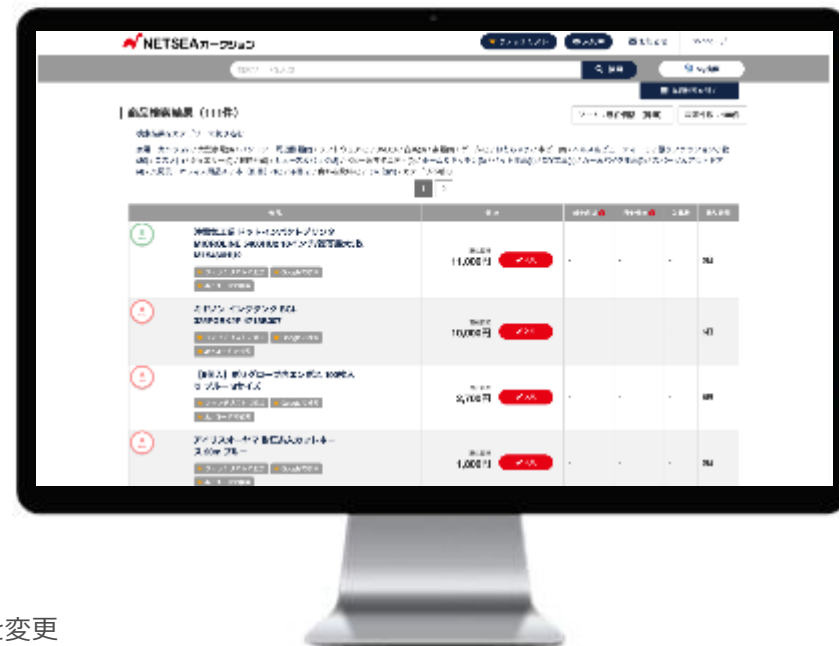


返品・型落ち品・滞留在庫などの 流動化支援サービス

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





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40億円

※2022年12月時点



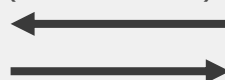
ビジネスモデル

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)



会費、ブース料、
集金手数料
お支払い



バイヤー



小売店・ディスカウントストア、
ネットショップのお客様

仕入の場を提供



注力事業*₁のGMV・売上総利益が成長

最重要
指標

(単位：百万円)	2022年9月期			
	期初 計画値	実績	YoY	計画比
GMV -注力事業	14,000	12,454	131%	89%
売上高	5,200	6,256	75%	120%
-注力事業	4,800	4,449	125%	93%
-インキュベーション事業	400	1,115	64%	279%
-撤退・その他 *2	0	690	22%	-
売上総利益	3,100	3,242	92%	105%
-注力事業	2,750	2,314	110%	84%
-インキュベーション事業	350	906	89%	259%
-撤退・その他	0	21	5%	-
営業利益	100	322	56%	322%
-注力事業	0	107	36%	-
-インキュベーション事業	100	687	91%	687%
-撤退・その他	0	▲472	-	-
経常利益	80	312	50%	390%
当期純利益	50	56	32%	112%

*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

*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

2022年9月期 目標値と実績値の差異の要因

・オフライン流通新規サービスがGMV増に貢献
・一方、海外バイヤー獲得、取り扱い商材拡大でのGMV増が計画どおりに進捗せず。
その結果、計画比89%に。

・インキュベーション事業における
営業投資有価証券の売却益が期初計画を上回る。
その結果、計画比120%に。

・インキュベーション事業における
営業投資有価証券の売却益が期初計画を上回る。
・撤退事業の法人向け卸販売において
第3四半期にて418百万円の貸倒繰入金繰入計上
その結果、計画比322%に。

・営業利益の上振れに連動し、計画比390%に。

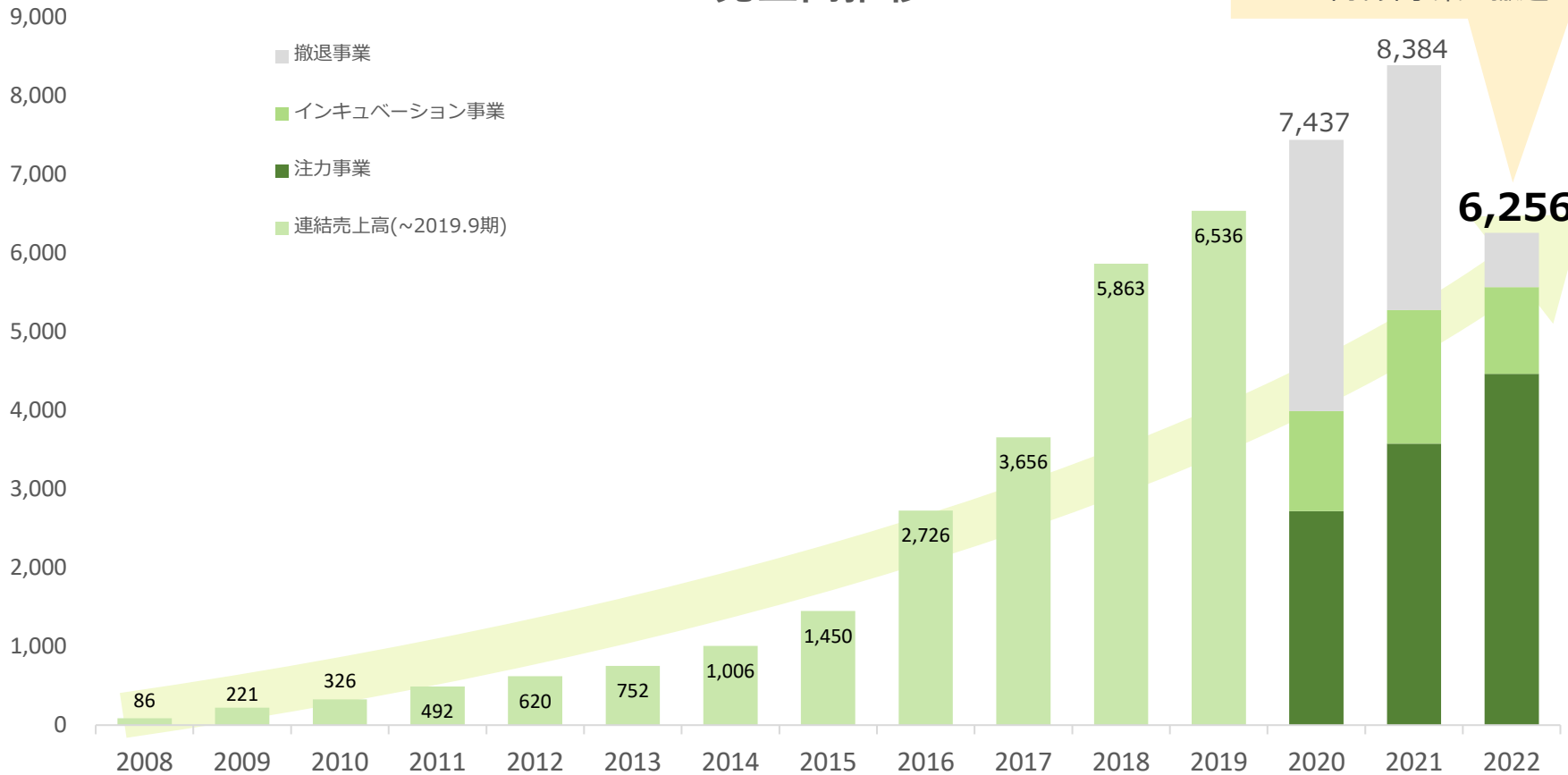
・第3四半期にてOSR社事業譲受による
「負ののれん発生益85百万円」を計上
・第4四半期にて繰延税金資産取崩し等により
法人税等合計が通期で345百万円計上

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)

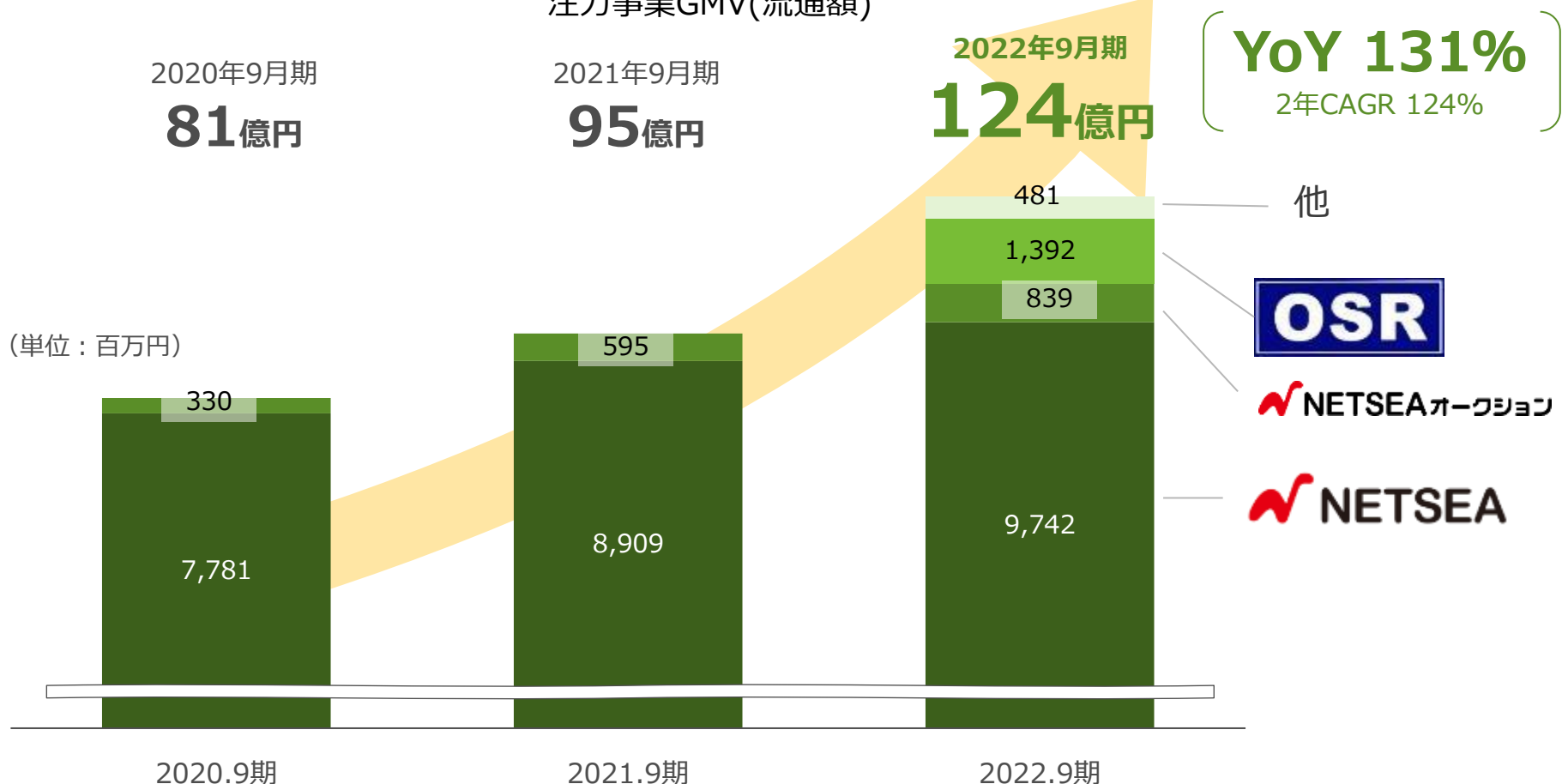
売上高推移

事業の選択と集中により
不採算事業の撤退



オフライン流通も加わりGMVは大幅成長

注力事業GMV(流通額)



* 管理会計上の区分変更、定義の変更、取引キャンセル等の理由により、過去掲載数値と一部数値が異なる場合がございます。

OSRの参画・ソリューション事業により 売上総利益は成長

注力事業 売上総利益

2020年9月期

186百万円

2021年9月期

210百万円

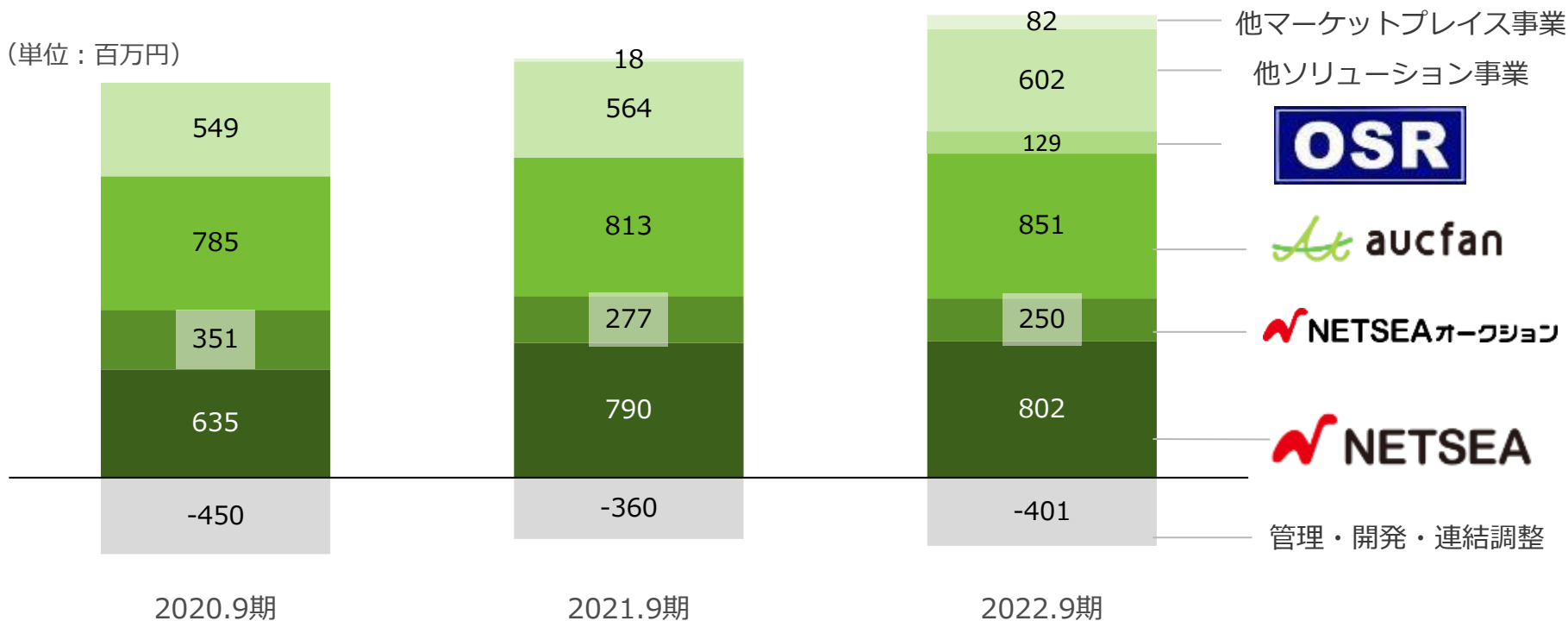
2022年9月期

231百万円

YoY 110%

2年CAGR 111%

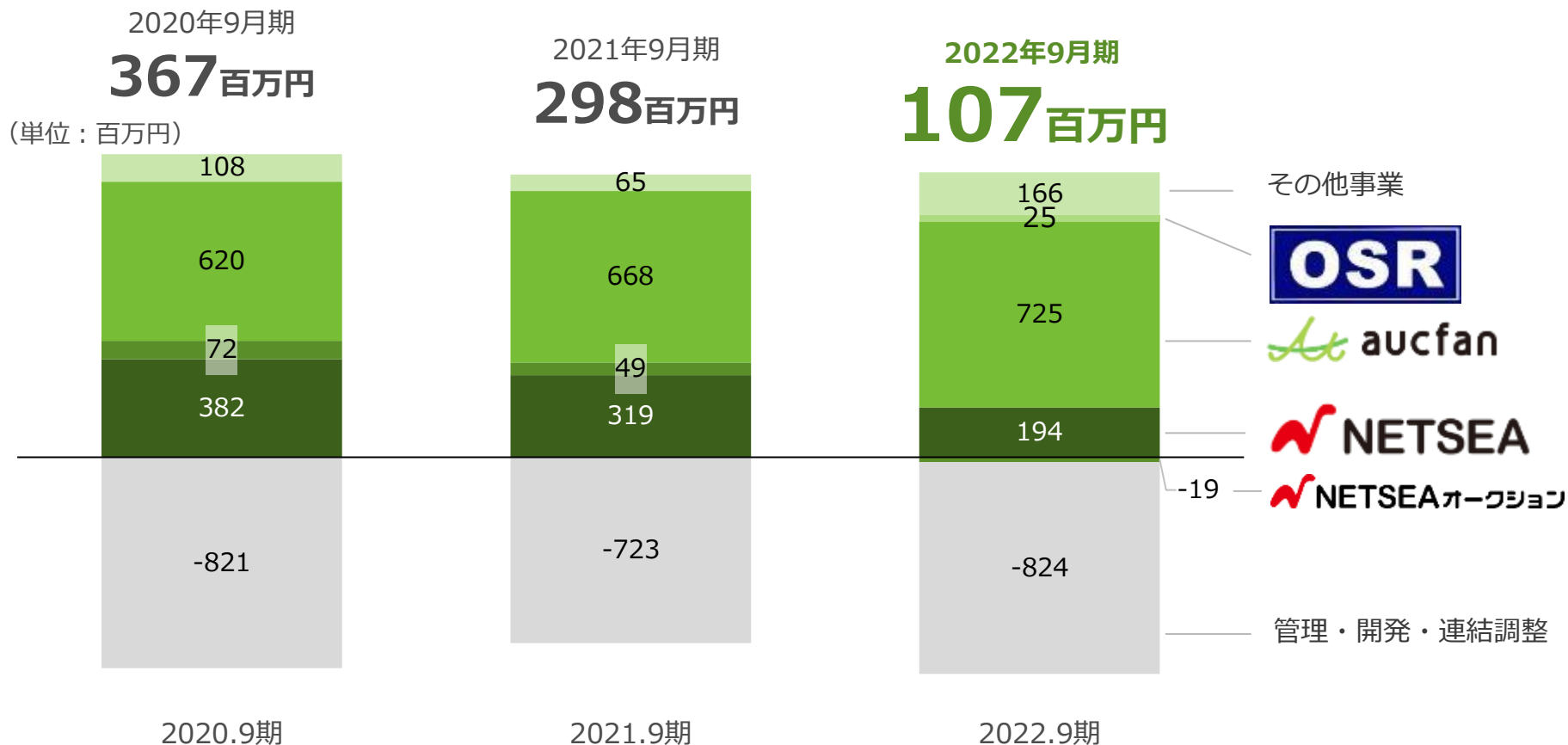
(単位：百万円)



* 管理会計上の区分変更、定義の変更、取引キャンセル等の理由により、過去掲載数値と一部数値が異なる場合がございます。

NETSEA・NETSEAオークションではGMV拡大のため先行投資を実施

注力事業 営業利益



2022年9月期の先行投資計画と実績

NETSEA・NETSEAオークションでは概ね計画通りの先行投資。
一方、新規事業部門採用費用・人件費は社内リソースの最適化により、計画より下回る結果

2022年9月期
先行投資 計画


NETSEAバイヤー拡大 施策費	216百万円
新規事業部門 採用費用	56百万円
新規事業部門 人件費	80百万円
リバースロジ(NETSEAオークション) 分野のインフラ構築	150百万円
人員増に伴う 管理コスト	62百万円
その他	36百万円
合計	600百万円

2022年9月期
先行投資 実績

NETSEAバイヤー拡大 施策費	210百万円
新規事業部門 採用費用	2百万円
新規事業部門 人件費	48百万円
リバースロジ(NETSEAオークション) の 低利益率案件による原価増	90百万円
人員増に伴う 管理コスト、その他	概算80百万円
OSR M&Aに伴う 関連費用等	概算50百万円
合計	480百万円

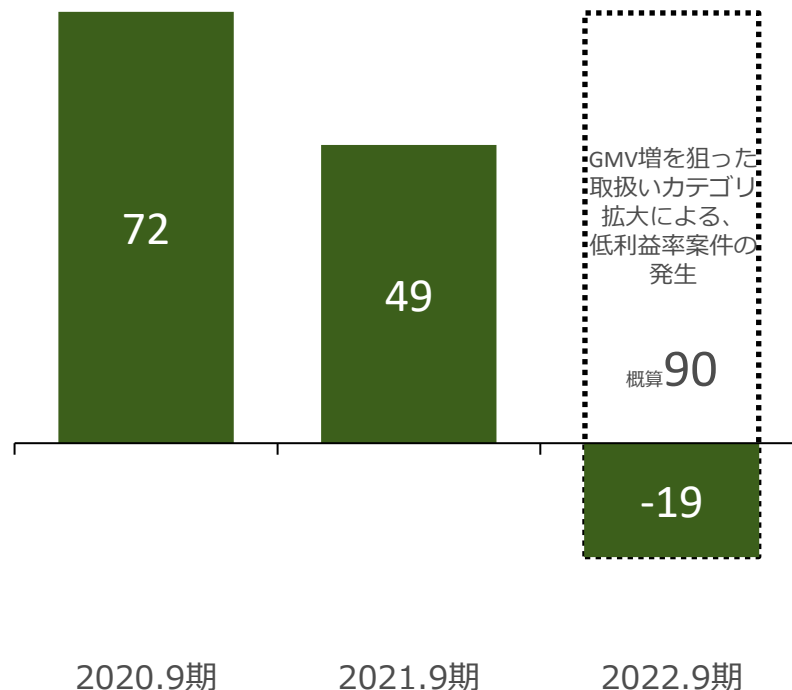
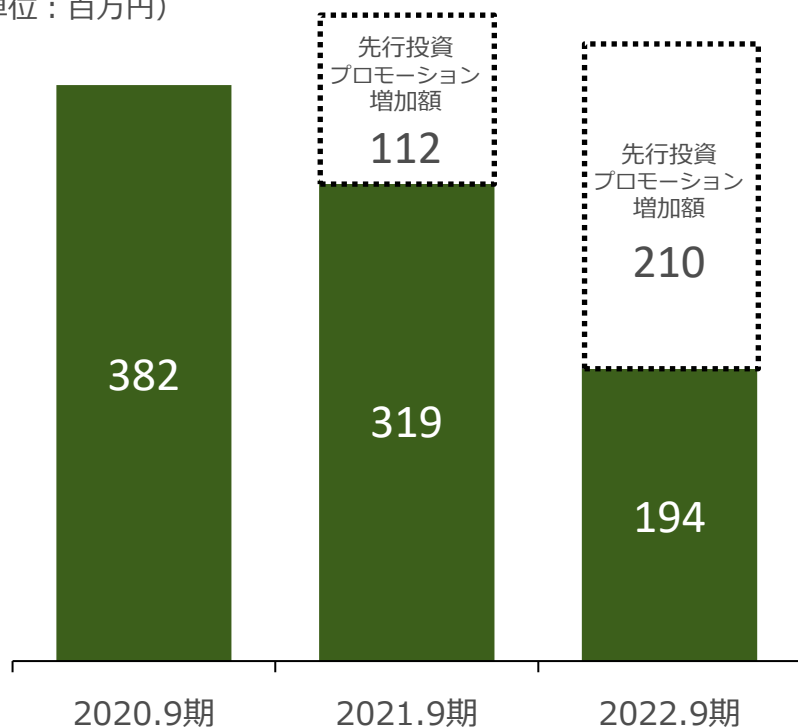
NETSEAは先行投資でプロモーション強化 NETSEAオークションは取扱いカテゴリ拡大の影響

 NETSEA 営業利益

 NETSEAオークション 営業利益

※ 2021.9期 下半期より先行投資開始

(単位：百万円)



連結業績ハイライト

事業の選択と集中により売上・営業利益は一時的に減少 重要指標であるGMV・売上総利益を成長させる

(単位：百万円)	業績				
	2020年9月期	2021年9月期	2022年9月期	YoY	2年CAGR
GMV -注力事業	8,110	9,503	12,454	131%	124%
売上高	7,437	8,384	6,256	75%	92%
-注力事業	3,348	3,556	4,449	125%	115%
-インキュベーション事業	1,275	1,734	1,115	64%	94%
-撤退・その他 *2	2,814	3,094	690	22%	50%
売上総利益	3,087	3,529	3,242	92%	102%
-注力事業	1,869	2,101	2,314	110%	111%
-インキュベーション事業	559	1,023	906	89%	127%
-撤退・その他	659	405	21	5%	18%
営業利益	779	578	322	56%	64%
-注力事業	360	297	107	36%	55%
-インキュベーション事業	497	751	687	91%	118%
-撤退・その他	▲78	▲470	▲472	-	-
経常利益	803	621	312	50%	62%
当期純利益	423	177	56	32%	36%

*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

*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



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月期より成長戦略に併せ、 事業区分を以下の通り変更

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

マテコボガイド

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

OSR

在庫価値ソリューション

aucfan

Amacode

オークファンロボ good sellers マテコボガイド 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

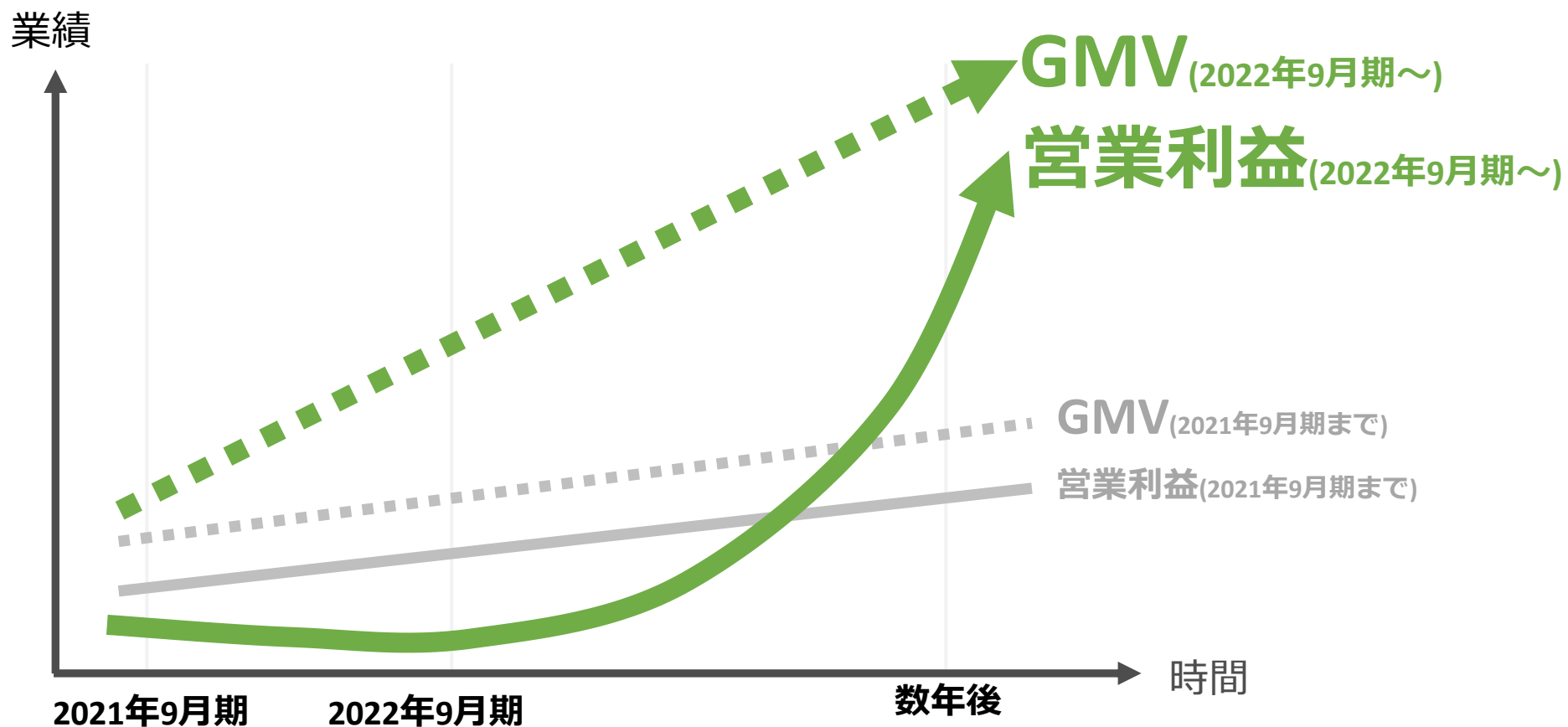
法人向け卸販売

在庫価値ソリューション

zaicoban

インキュベーション事業

利益を再投資し GMV・売上総利益を極大化

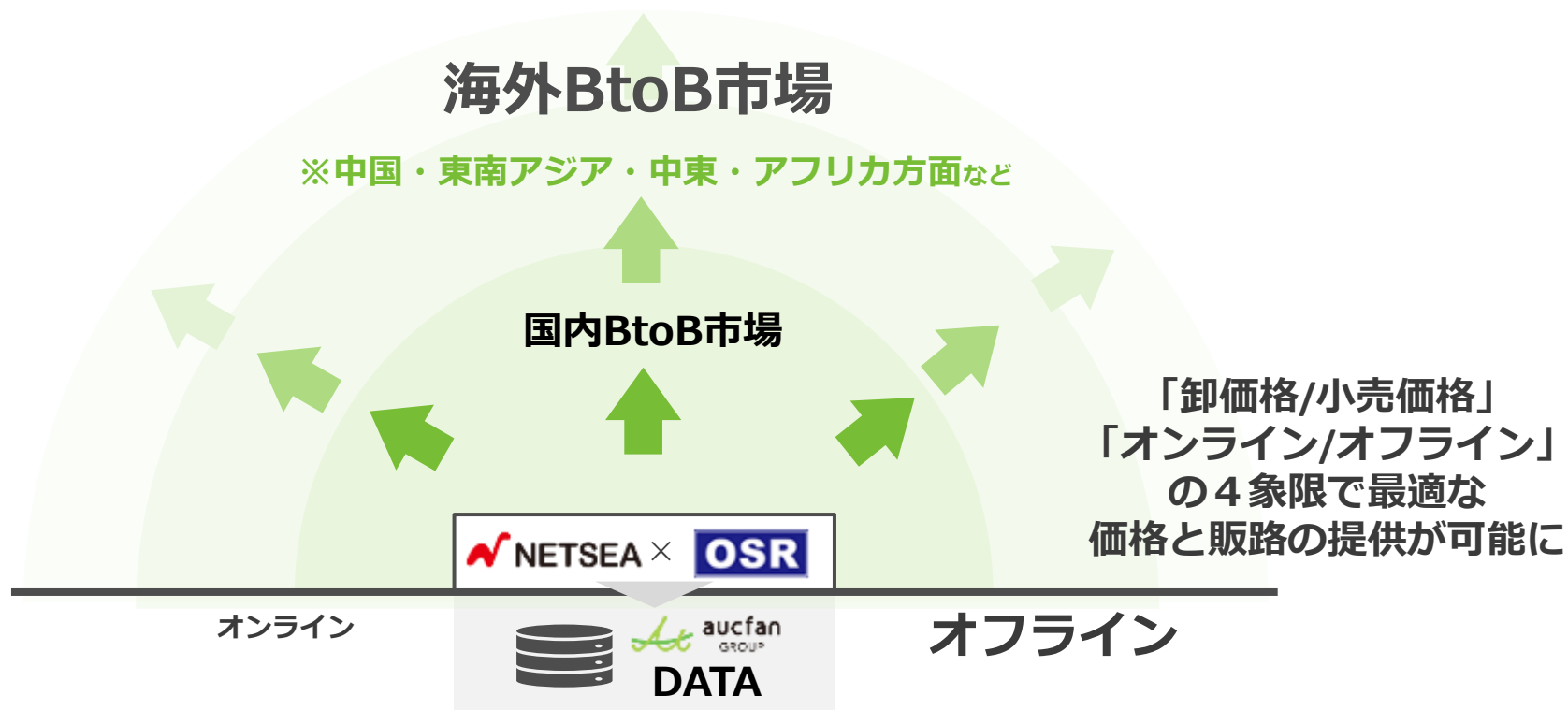


継続

オンライン・国内 BtoB卸市場

これから

オフライン・海外 BtoB卸市場



2022年9月期 期初計画と結果

在庫価値ソリューション事業



2022年9月期 期初計画

aucfan.com 大規模リニューアル及び新規開発

結果：段階的にリニューアルを実施。
新規機能の開発も随時実施済み

オークファンロボの EC事業者向け拡販

結果：EC事業者向け販売は順調に進捗。
オークファンロボの売上は3倍に成長

SMB・副業ユーザー向け 業務提供サービス

結果：サービス企画が進行中。
新規にサービス提供を開始したAmacodeを
絡めたりサーチ代行・商品提供サービスを
2023年9月期に開始

商品流通プラットフォーム事業



2022年9月期 期初計画

海外を中心とした 新規バイヤー獲得

結果：海外向け新規サービスを企画中
2023年9月期中のローンチを見込む

オフライン流通を取り込む 新規サービス

結果：2022年1月より、オフライン展示会を
自社開催。4月にはOSRをM&A

取り扱い商材拡大 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)

結果：食品特化の特設ページを開設するが
流通貢献は僅か。
他商材の挑戦も継続的にテスト予定

自治体・大手企業向け運営代行

結果：数社に対し、運営代行による出品支援を
開始。今後流通量拡大への支援と展開予定



2022年9月期 期初計画

リバースロジの物流インフラ構築

結果：流通増加に合わせた物流インフラを計画。
2023年12月より第二倉庫を増設。

買取カテゴリの拡張

結果：2022年9月期 第1～2四半期にて、
食品・CD/DVD・化粧品・ベビー用品等
カテゴリに拡張。
一方利益率が下がったため、採算があう
カテゴリのみ継続

リサイクル業者バイヤーの拡大

結果：営業強化により、NETSEAオークション
におけるバイヤー数は1年間で約1,000社増加

即時査定・返品管理システムの構築

結果：即時査定の体制を構築。
返品管理システムは今後継続的に取り組み予定

在庫価値ソリューション事業



2023年9月期以降施策

- 🚩 **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-
- 🚩 **SMB向け仕入れサービス展開**
-AmacodeStockにてリサーチ代行を提供-
- 🚩 **Amacode、aucfanPro
スクール強化**
- 🚩 **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 -

商品流通プラットフォーム事業



2023年9月期以降施策

- 🚩 **新規サプライヤー発掘&育成**
- 🚩 **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-
- 🚩 **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-
- 🚩 **新規倉庫によるGMV成長**
-物流倉庫を1.5倍に拡張-

注力事業に積極投資し 圧倒的な地位を確立



海外×リアル×ネット卸流通の
No.1プラットフォーム

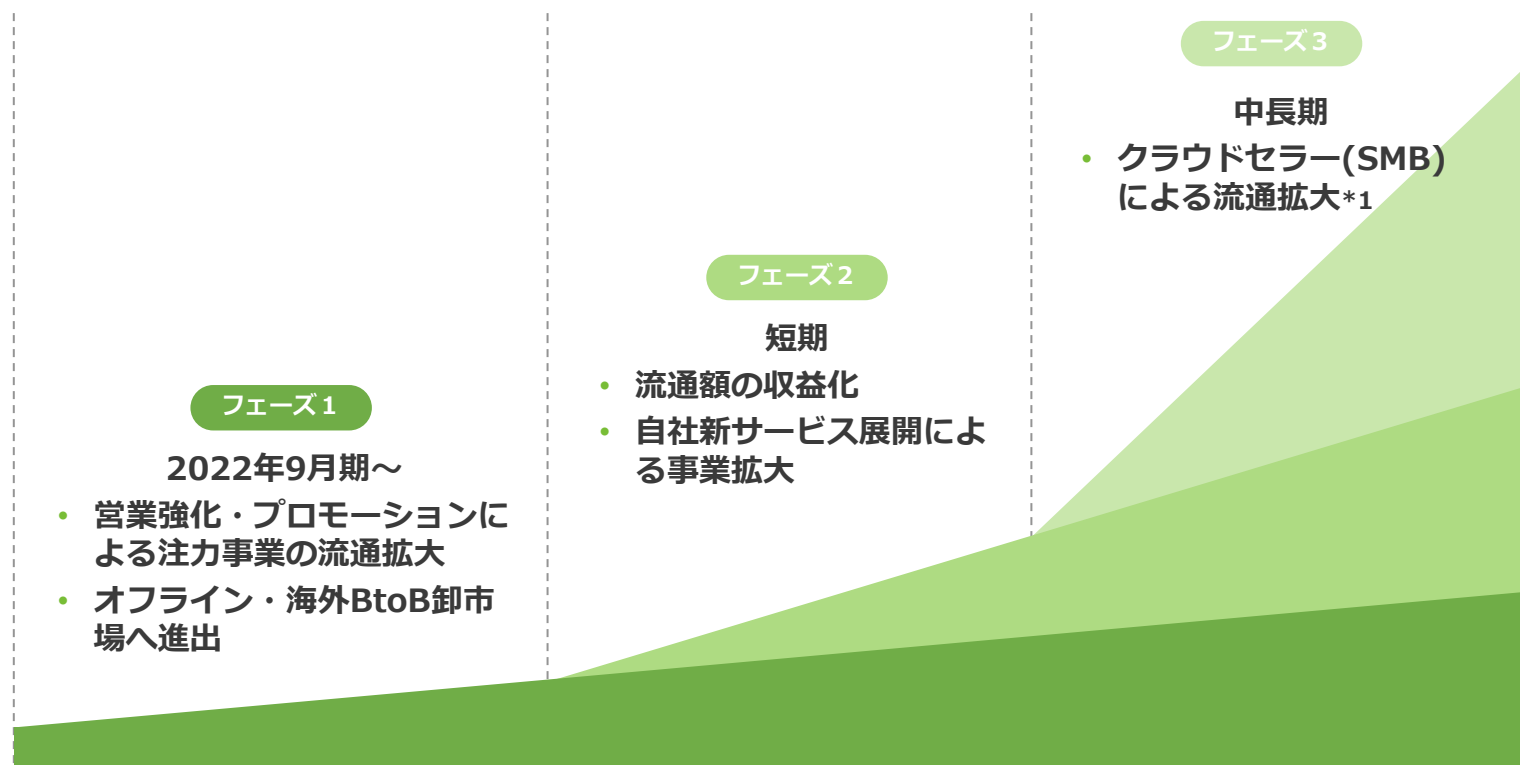


返品・滞留在庫の
再流通企業No.1に



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) …… 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。



継続的な事業成長とコスト削減を徹底

(単位：百万円)	業績見通し			
	(2021年9月期)	2022年9月期	2023年9月期	YoY
GMV -注力事業 *1	9,503	12,454	14,000	112%
売上高	8,384	6,256	4,900	78%
-注力事業	3,556	4,449	4,500	101%
-インキュベーション事業	1,734	1,115	400	36%
-撤退・その他	3,094	690	-	-
売上総利益	3,529	3,242	2,800	86%
-注力事業	2,101	2,314	2,500	108%
-インキュベーション事業	1,023	906	300	33%
-撤退・その他	405	21	-	-
営業利益	578	322	350	109%
-注力事業	297	107	150	140%
-インキュベーション事業	751	687	200	29%
-撤退・その他	▲470	▲472	-	-
経常利益	621	312	320	103%
当期純利益	177	56	15	27%

GMVは継続的に成長

先行投資を一定継続する一方コストの見直しも実施しYoYで成長見込み

※先行投資はNETSEAバイヤー拡大施策費約240百万円想定

特別調査委員会費用等特別費用の発生見込

*1 インキュベーション事業、撤退事業を除く事業

生産性向上とコスト改善の両立のため 本社機能の移転を決定

新オフィス候補

移転予定 **2023年6月**



竣工 2022年1月

住友不動産大崎ツインビル東館(7F)

住所：東京都品川区北品川5-1-18

アクセス：大崎8分、五反田10分

販売管理費 削減見込み

年間
約 1 億円

【生産性向上に向けた取組み】

- ・リモートワークを想定した減床
- ・フリーアドレス化
- ・リモート会議用個室ブースの設置
- ・社内MTGスペースの充実 等

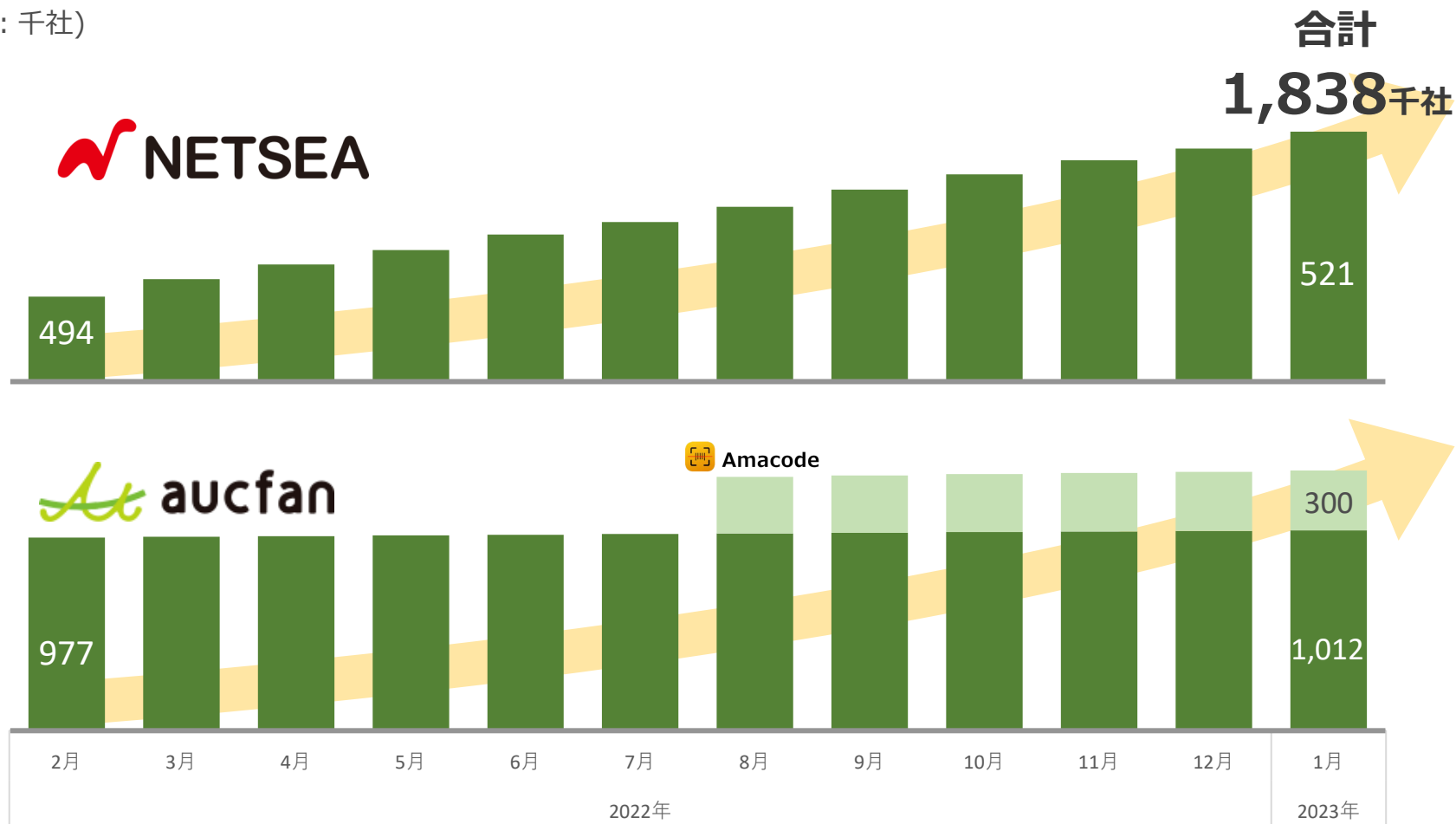
※連結業績予想に織り込み済み

今期に与える販売管理費への影響は軽微

ビジネス会員数 推移

2022年8月よりAmacode会員を取り込み、 ビジネス利用会員は、180万 を超える規模に

(単位：千社)



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

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（2022年9月30日現在）

*2：経済産業省 2022年8月12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

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「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

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
2023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。