

2022年9月期（第16期）
決算説明会資料

株式会社オークファン <3674>
2023年1月31日



不正事案及び過年度業績の訂正について

2022年9月期の通期決算発表が遅れ、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っております。

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。

不正事案及び過年度業績の訂正について

(単位：千円)

	過年度業績の訂正額			
	2019年 9月期	2020年 9月期	2021年 9月期	当期 2022年 9月期
売上高	▲99,944	▲437,055	40,173	▲6,900*
販売費及び一般管理費	-	2,500	▲3,694	▲6,900
営業利益	▲20,496	▲41,356	▲4,765	-
当期純利益	▲20,558	▲5,572	26,130	-
当資料における事業区分	撤退事業			在庫価値 ソリューション事業
総資産額	▲19,412	▲251,869	-	-
純資産額	▲20,558	▲26,130	-	-

* 2022年9月期3Q売上高訂正額(△7,700千円)との差額+800千円は4Qで生じた影響額。

🚩 **不採算事業の整理が完了**

🚩 **最重要指標 GMV(流通額)が拡大**

注力事業GMVは124億円 (YoY**131%**)

ページ数

1

2022年9月期 決算概要

6

2

2023年9月期 計画

13

3

APPENDIX

17



1 2022年9月期 決算概要

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

注力事業*₁のGMV・売上総利益が成長

(単位：百万円)	業績					期初 計画値	計画比
	前々期 (2020年9月期)	前期 (2021年9月期)	当期 (2022年9月期)	YoY	2年CAGR		
GMV -注力事業	8,110	9,503	12,454	131%	124%	14,000	89%
売上高	7,437	8,384	6,256	75%	92%	5,200	120%
-注力事業	3,348	3,556	4,449	125%	115%	4,800	93%
-インキュベーション事業	1,275	1,734	1,115	64%	94%	400	279%
-撤退・その他 *2	2,814	3,094	690	22%	50%	0	-
売上総利益	3,087	3,529	3,242	92%	102%	3,100	105%
-注力事業	1,869	2,101	2,314	110%	111%	2,750	84%
-インキュベーション事業	559	1,023	906	89%	127%	350	259%
-撤退・その他	659	405	21	5%	18%	0	-
営業利益	779	578	322	56%	64%	100	322%
-注力事業	360	297	107	36%	55%	0	-
-インキュベーション事業	497	751	687	91%	118%	100	687%
-撤退・その他	▲78	▲470	▲472	-	-	0	-
経常利益	803	621	312	50%	62%	80	390%
当期純利益	423	177	56	32%	36%	50	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

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)

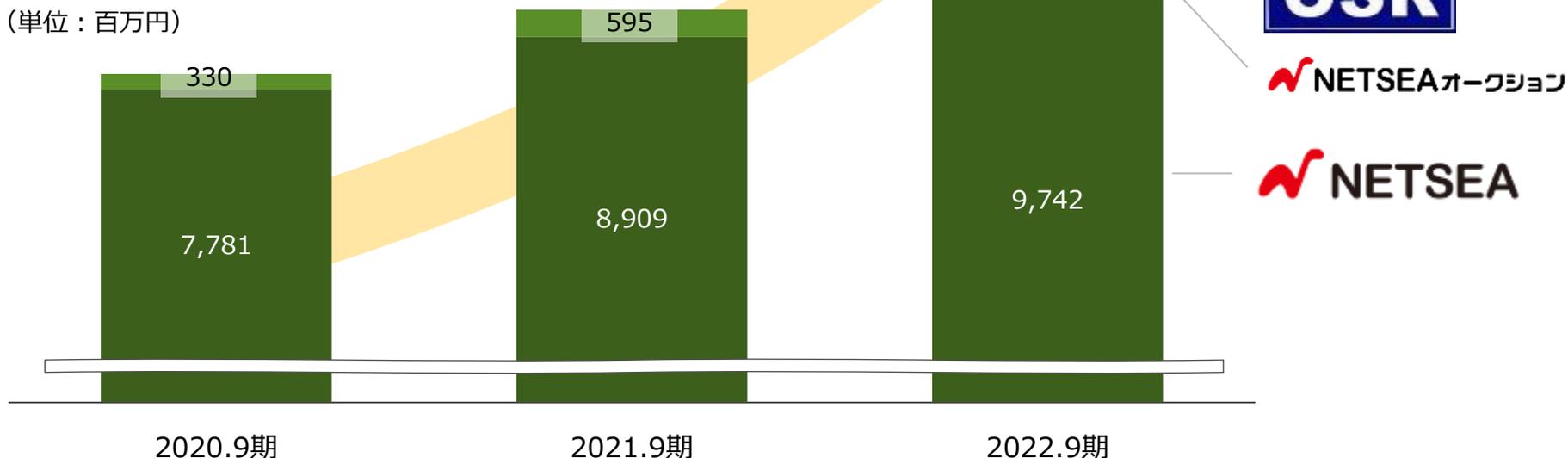
2020年9月期
81億円

2021年9月期
95億円

2022年9月期
124億円

YoY 131%
2年CAGR 124%

(単位：百万円)



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

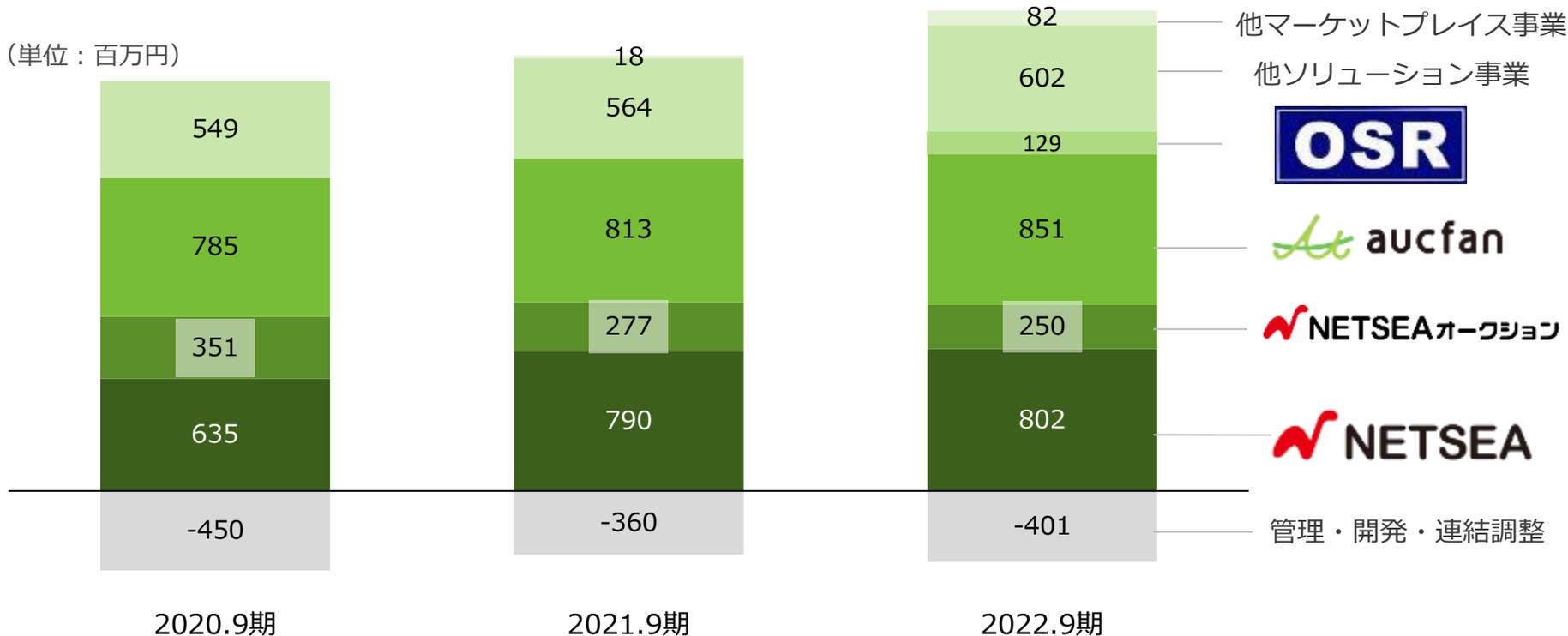
2022年9月期

231百万円

YoY 110%

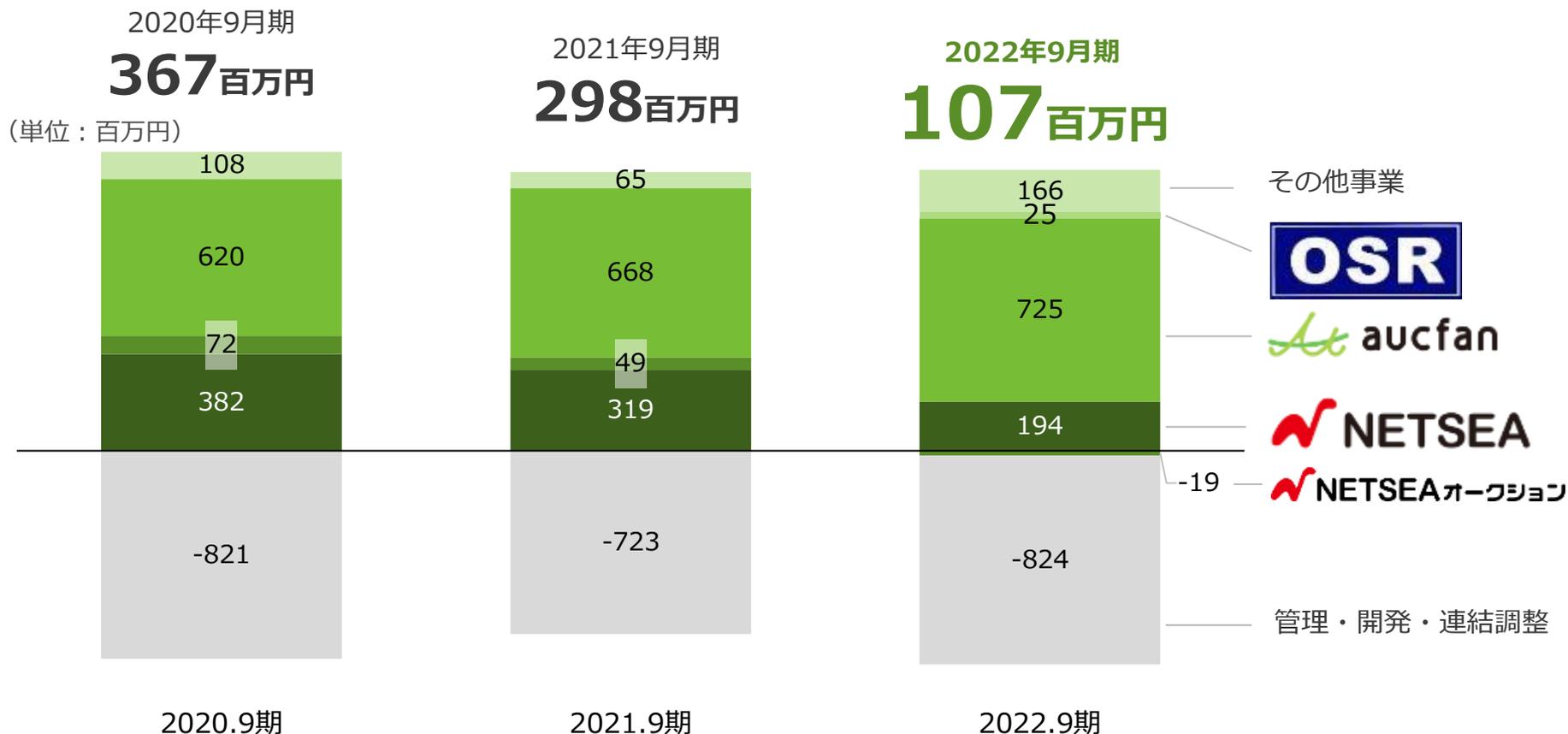
2年CAGR 111%

(単位：百万円)



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

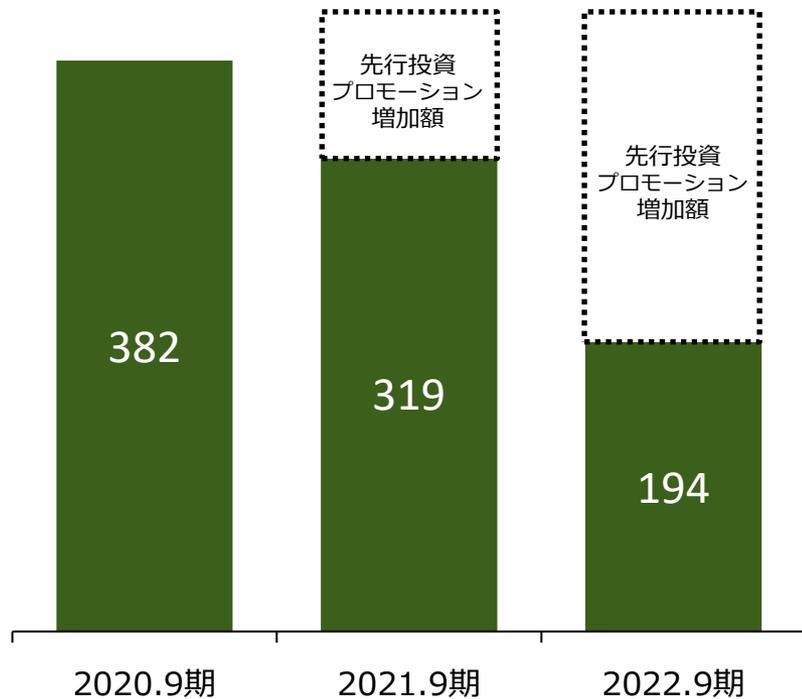


NETSEAは先行投資でプロモーション強化 NETSEAオークションは取扱いカテゴリ拡大の影響

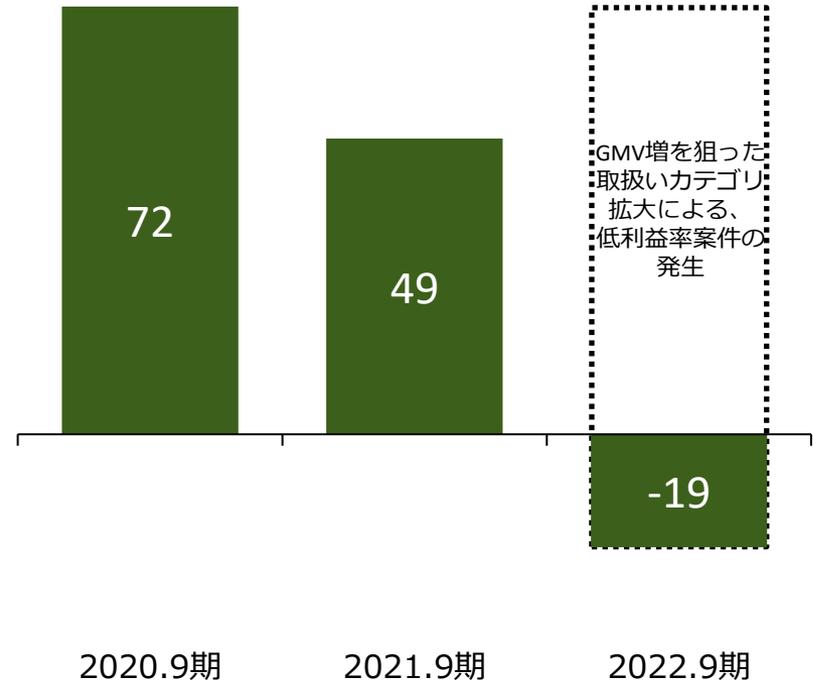
NETSEA 営業利益

(単位：百万円)

※ 2021.9期 下半期より先行投資開始



NETSEAオークション 営業利益





2

2023年9月期 計画

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			
	前期 (2020年9月期)	当期 (2021年9月期)	2023年9月期	YoY
GMV -注力事業	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%

当期を上回る
成長見込み

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

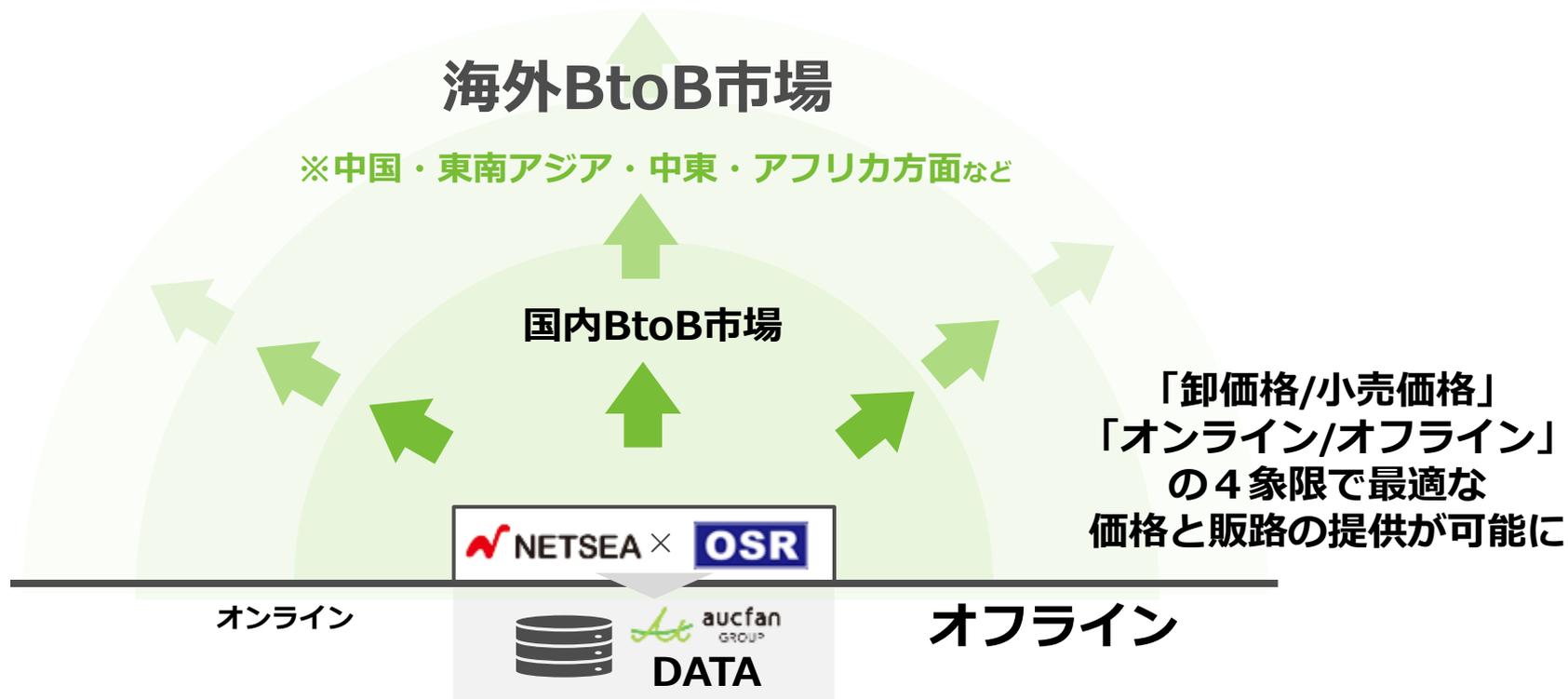
特別調査委員会費用等特別費用の発生見込

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



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
- 🚩 SMB向け仕入れサービス展開
- 🚩 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

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
- 🚩 海外市場への進出
- 🚩 新規倉庫によるGMV成長



ページ数

1	オークファングループについて	19
2	事業区分について	35
3	サービス詳細	36
4	収益モデル・ポテンシャル	42
5	ESG経営・会社概要	44

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



【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」へ

● 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

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。

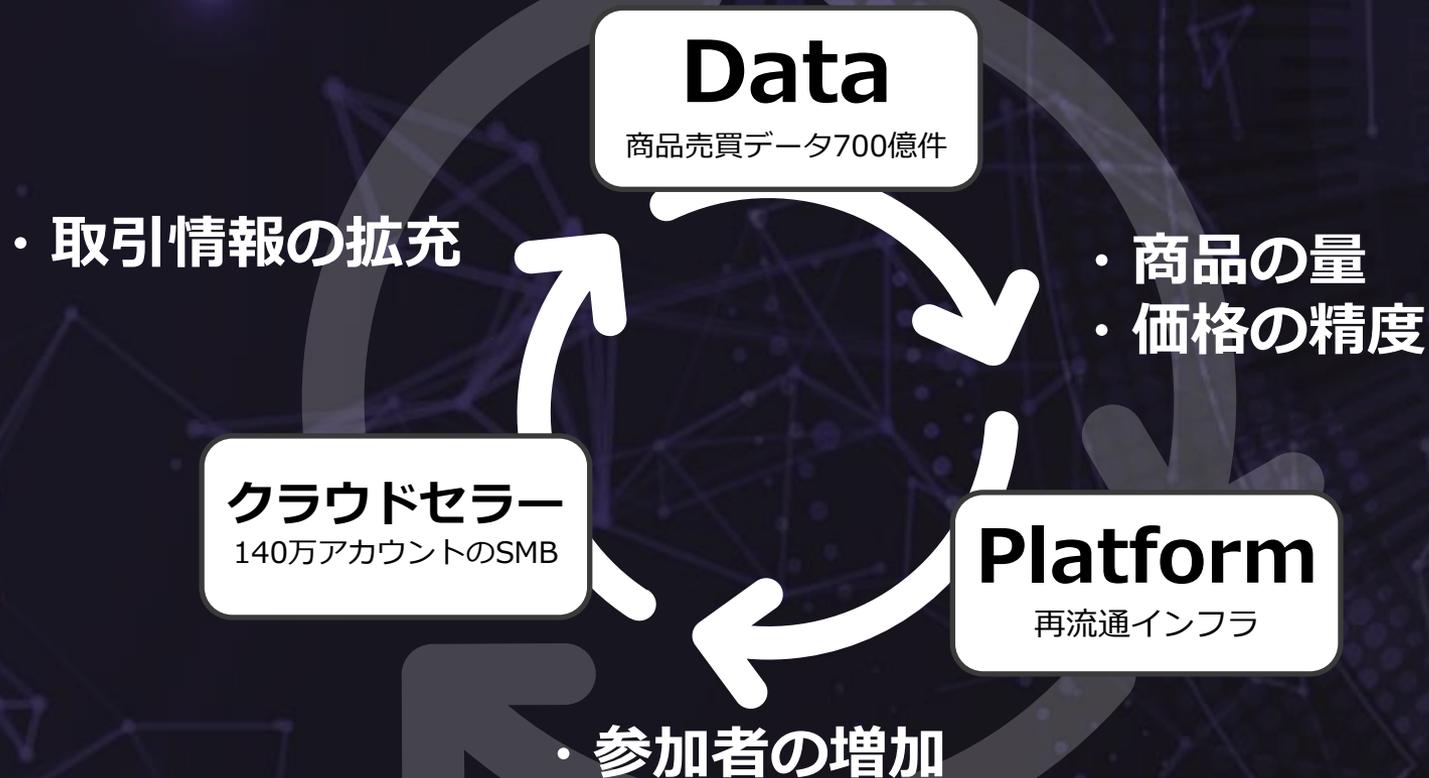
Reuse、Resale、Revalue、Reverse、Recover、Reduce、Rebalance、Reconstruct

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。

データ、プラットフォーム、クラウドセラー(SMB)
が
三位一体となった循環型成長モデル



GOAL -目指すもの-

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

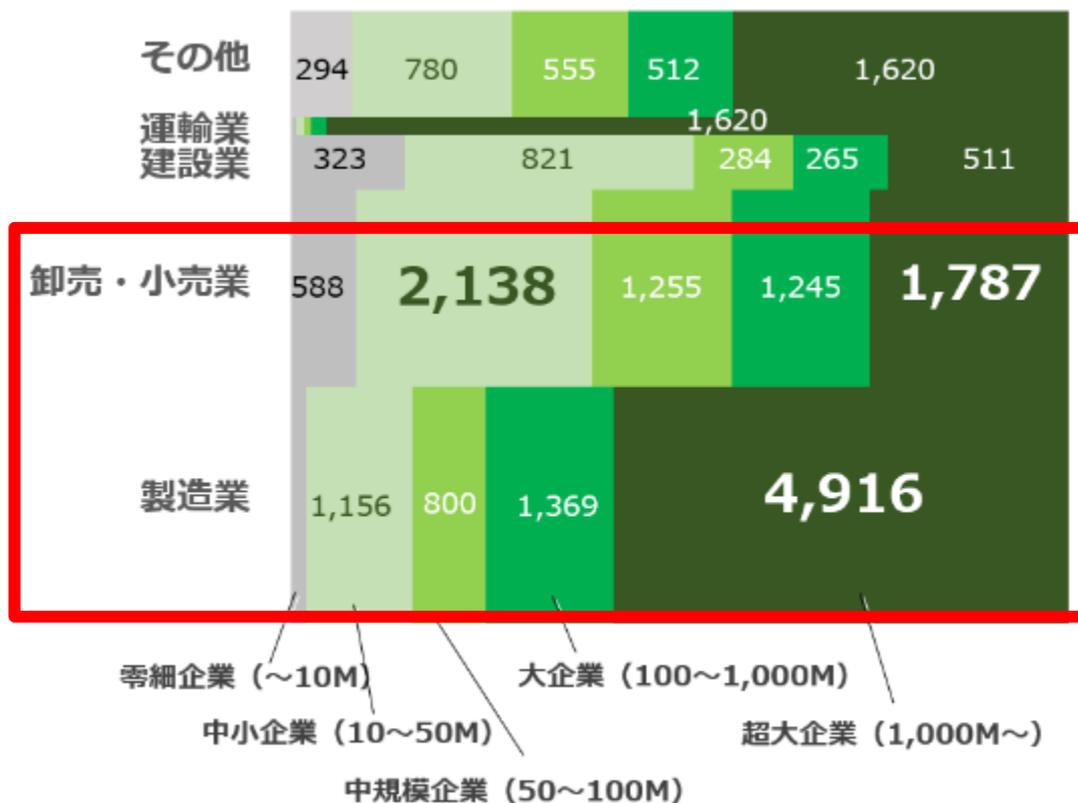
*1 経済産業省 2021年7月30日発表 電子商取引に関する市場調査 「BtoB-EC 市場規模の業種別内訳」
中分類 卸売 EC市場規模、EC化率より推察
https://www.meti.go.jp/policy/it_policy/statistics/outlook/210730_new_hokokusho.pdf

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

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 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



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

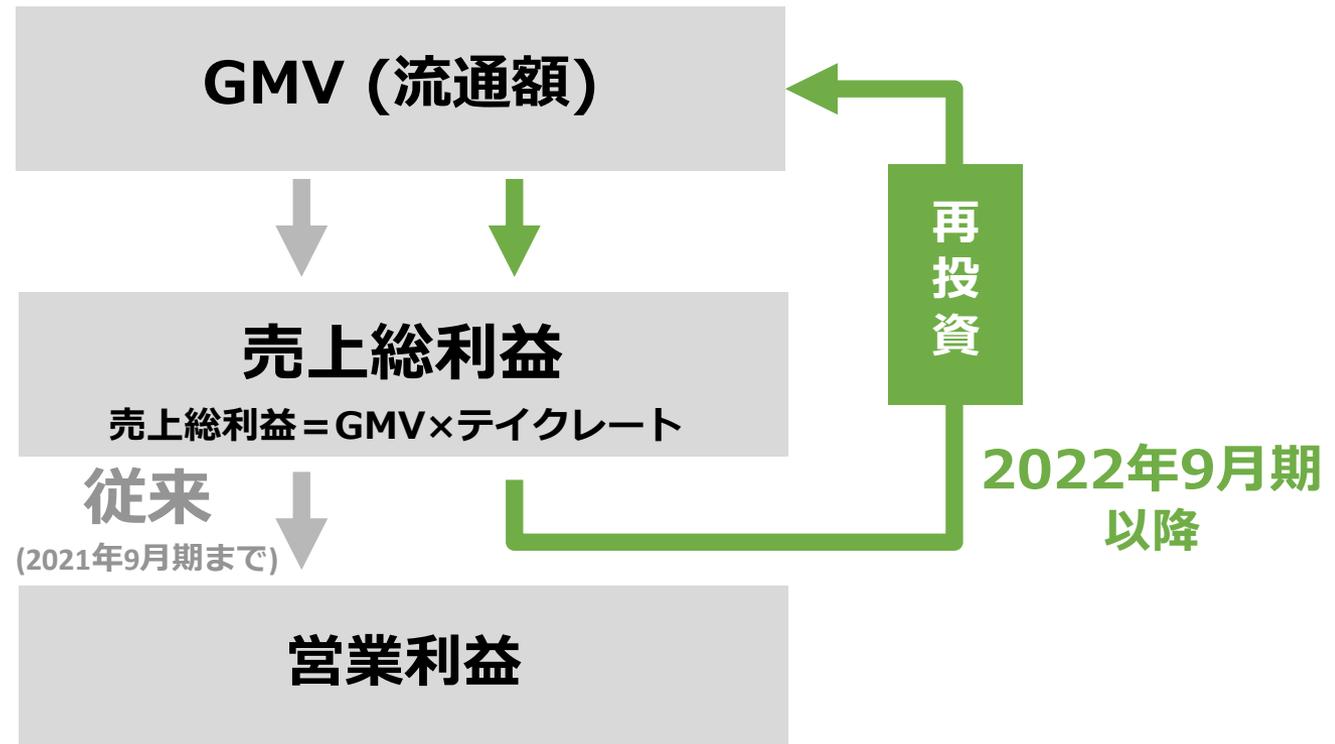
商品流通プラットフォーム事業

 NETSEA  NETSEA
オークション

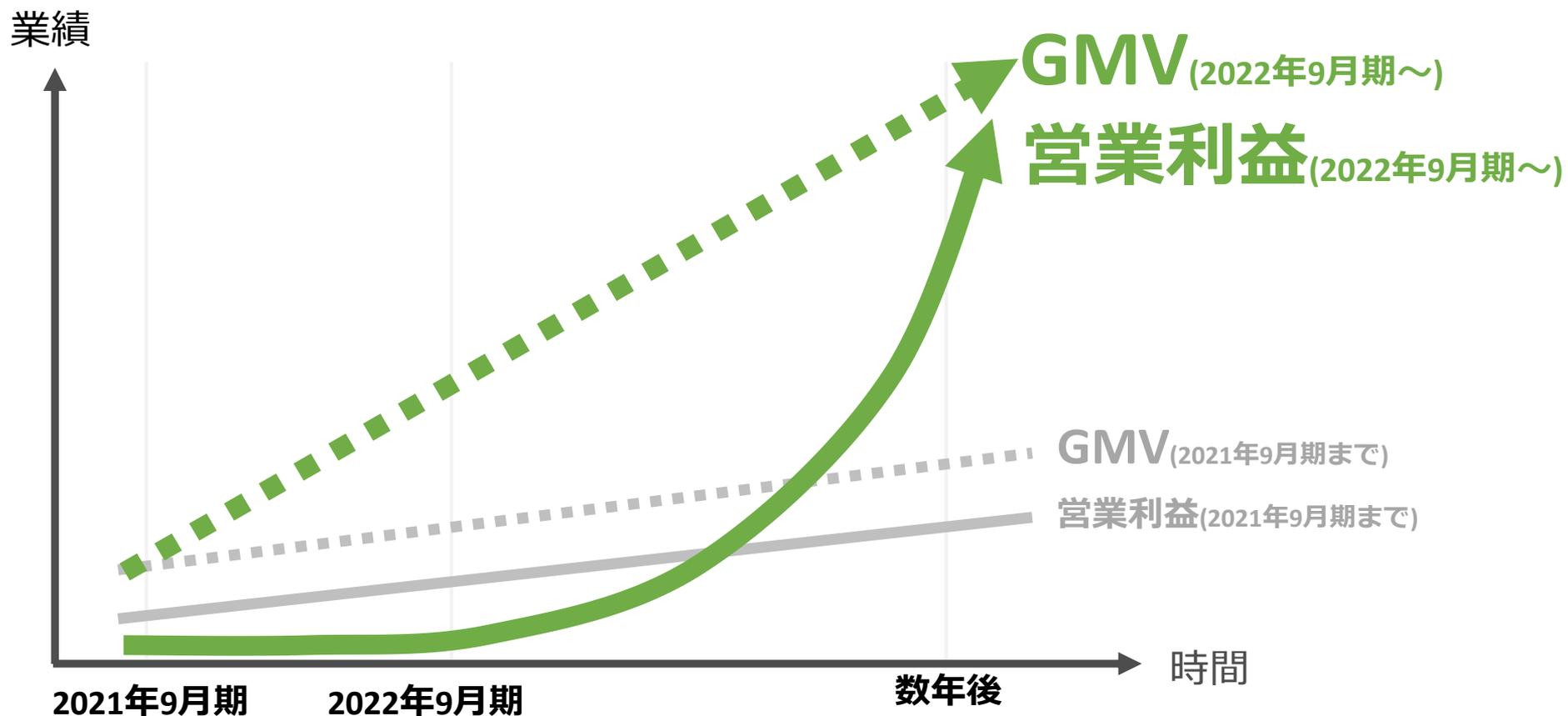
最重要

GMV
(流通額)

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



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



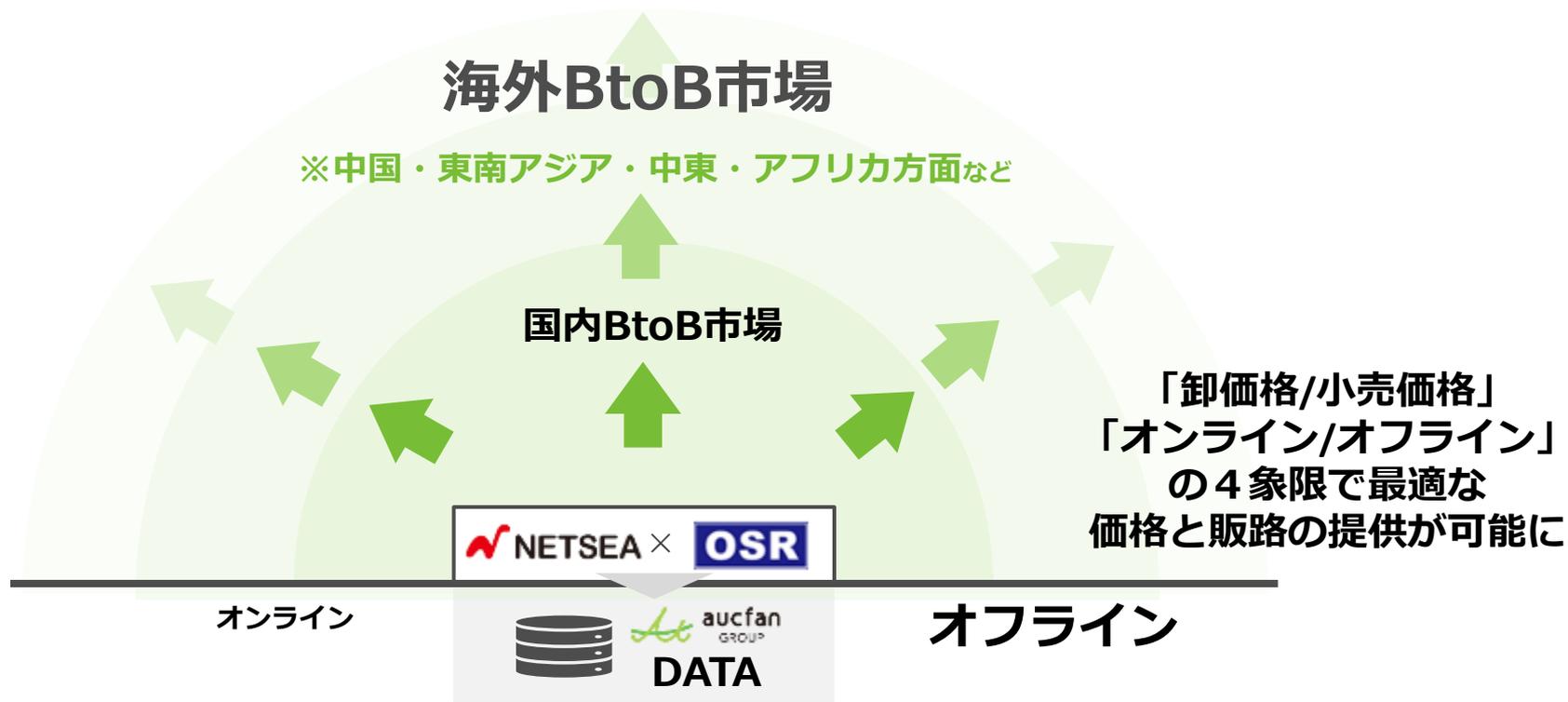
日本最大級のSMB向けメディア

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



Re-Infra Company



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しています

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

At aucfan (オークファン)

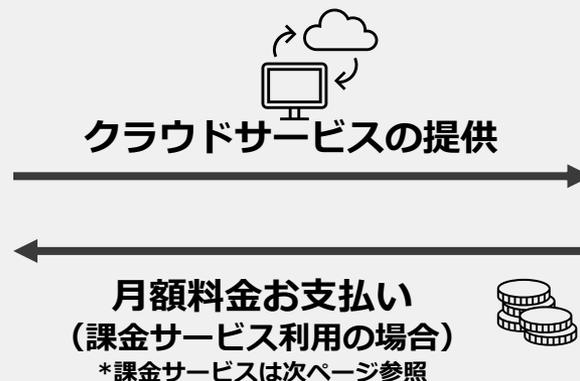
ネットショッピング・オークションの相場、統計価格比較サービス

- ・ 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



※2022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ProPlus



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%~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

※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)



月額料金
成約手数料
お支払い



当社

仕入の場を提供

バイヤー



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。

サービス詳細

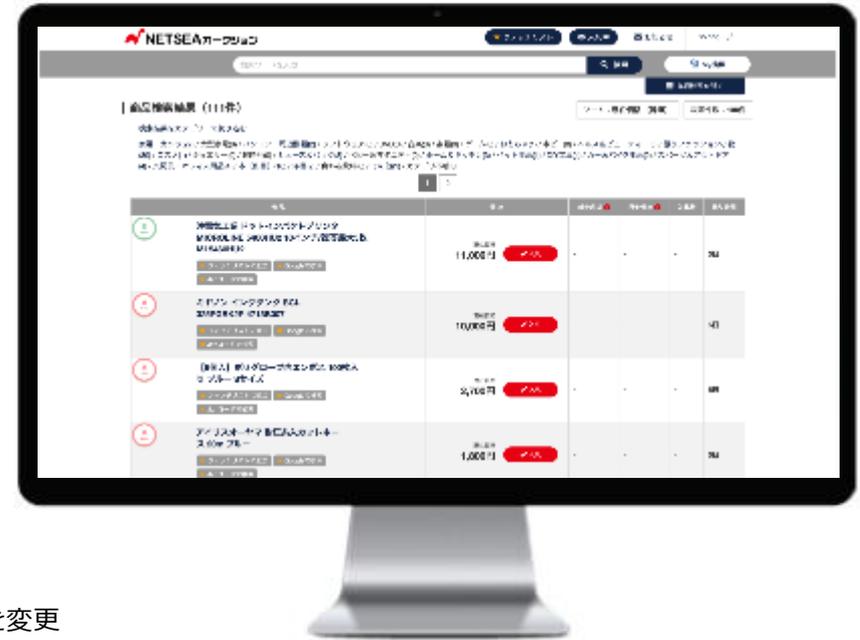


返品・型落ち品・滞留在庫などの 流動化支援サービス

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



サービス詳細



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



仕入の場を提供

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

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

主な対象サービス

 **aucfan**

*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

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

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

特に環境(E)、社会(S)に向き合い ESGを意識した経営



- 注力事業での廃棄ロス削減
- リユース事業者支援による環境保全
- リモートワーク実践での移動削減によるCO2排出削減



- 自治体との取り組みによる地域社会への貢献と地方創生
- 寄付活動による社会経済をサポート



- コーポレート・ガバナンス体制の強化
- コンプライアンス強化
- リスクマネジメントの推進

会社概要

商号

株式会社オークファン (Aucfan Co.,Ltd.)

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

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

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

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。