

# 株式会社オークネット

## 会社説明資料

# 目次

---

- **会社概要**
- **事業紹介**
- **中期経営計画 Blue Print 2027**

# 目次

---

- **会社概要**
- 事業紹介
- 中期経営計画 **Blue Print 2027**

# 目次



会社名	株式会社オークネット（英文社名：AUCNET INC.）
創業年月日	1985年6月29日
本社所在地	〒107-8349 東京都港区北青山2丁目5番8号 青山OMスクエア
決算日	12月31日
連結従業員数	1,119名（2025年12月31日現在）
資本金	1,807百万円（2025年12月31日現在）

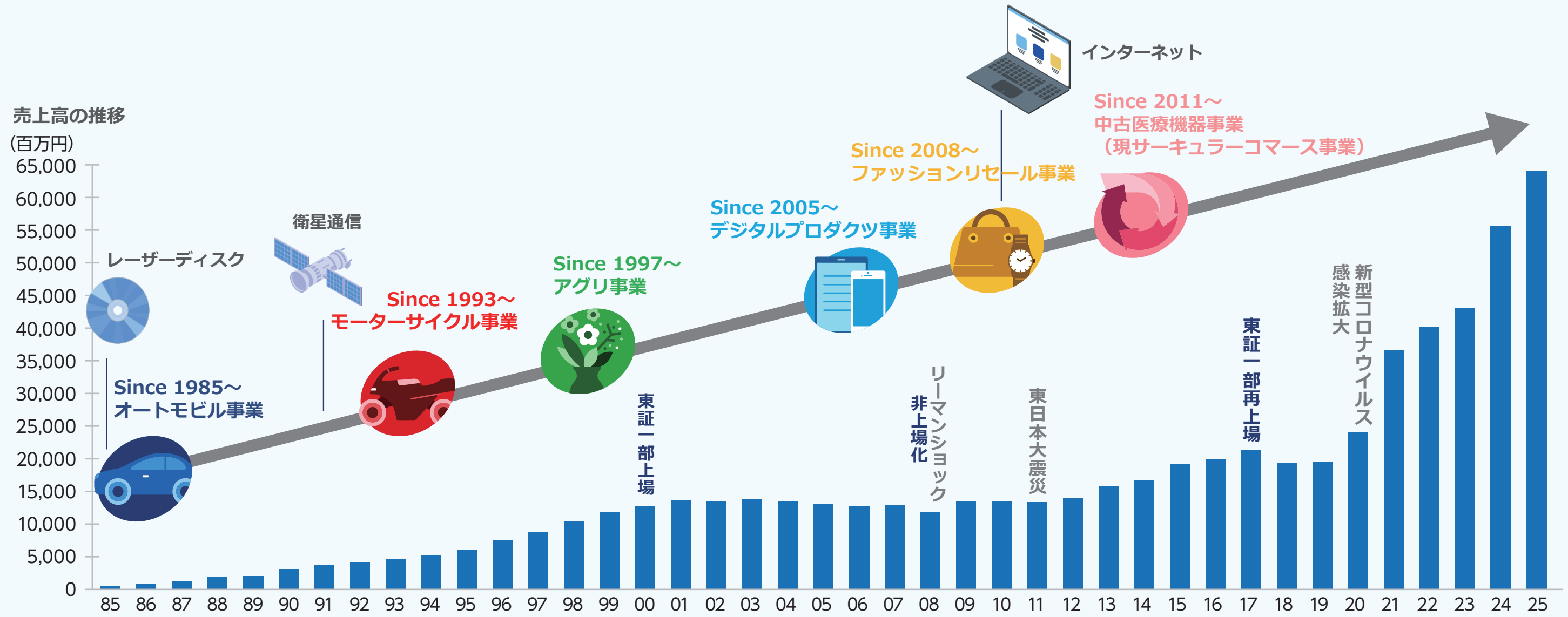
## オークネットの理念は「本物主義」

「本物のサービスとは何か」を常に追求し、  
パートナーの皆様が、より効率的に、  
安心した取引を実現すべくサービスを探求してまいりました。

中古車事業にとどまらず、  
「あらゆる価値あるモノを必要な人のもとへ」とお届けすべく、  
情報の力で、多種多様な事業領域の循環型マーケットを  
創造してまいります。

# 沿革

## 「BtoB」(業者間) × 「リユース」(中古品) 分野におけるオンラインオークションのパイオニア



# ひと目でわかるオークネット (2025年12月期)

時価総額

**994 億円**

※2026年3月31日時点  
1,141 億円

売上高

**641 億円**

ROE

**22.7%**

営業利益

**95 億円**

配当性向

**44.7%**

年間取扱高

**7,403 億円**

会員数

**41,686 社**

展開国・地域数

**78 カ国**

# ビジネスモデル

「検査」と「オークションシステム」を核に多様な商材の売手と買手をマッチング。



# 強み・コアコンピタンス

最適なシステム	情報の信頼性	運営ノウハウ	会員制ネットワーク
時代を先駆けるシステム	厳しい検査基準	安心のトータルサポート	グローバルで多様な会員網
年間オークション取り扱い台数・点数	中古車両検査台数	取扱高総額	世界 78 カ国・地域
<b>592万件 / 年</b>	<b>158万台 / 年</b>	<b>7,403億円 / 年</b>	<b>41,686社の会員基盤</b>

## 他社との違い

時代と各商品の特征に適応した  
オークション形式



各商品の徹底した  
検品・グレーディング



オークションの  
パイオニアとしての知見



適正価格での流通を  
実現する会員網



\*数値は 2025 年 12 月期

# 目次

---

- 会社概要
- **事業紹介**
- 中期経営計画 **Blue Print 2027**

# 事業紹介

## ライフスタイルプロダクツ Lifestyle Products



デジタルプロダクツ事業  
(中古デジタル機器)

詳細は 12 ページ



ファッションリセール事業  
(ブランド品)

詳細は 13 ページ

## モビリティ&エネルギー Mobility&Energy



オートモビル事業  
(中古車)

詳細は 14 ページ

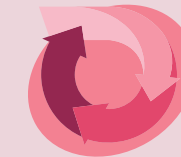


モーターサイクル事業  
(中古バイク)

## その他 Other



アグリ事業  
(花き)



サーキュラーコマース事業  
(中古医療機器・その他)

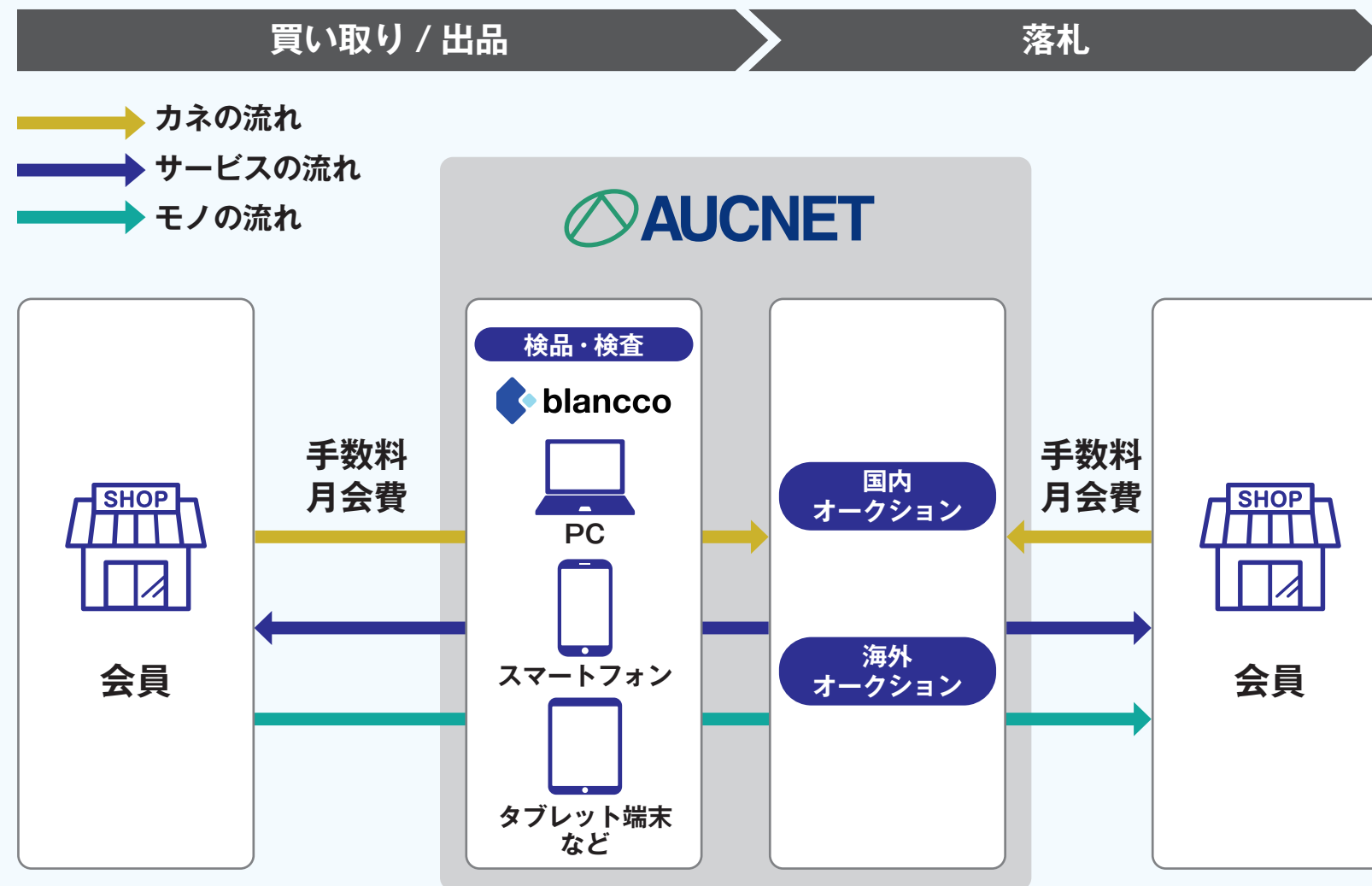


新規事業

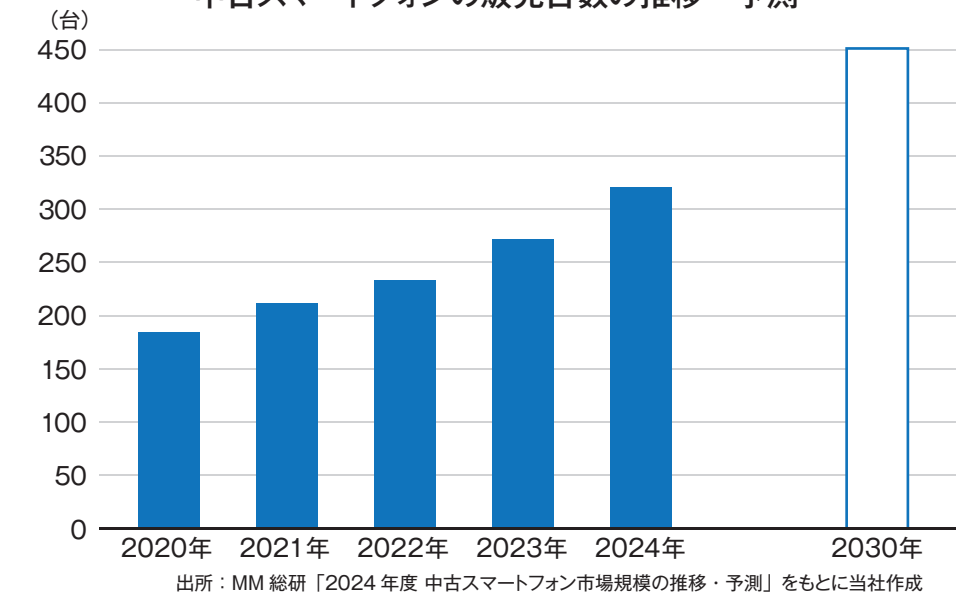
# デジタルプロダクツ事業



中古スマートフォン・中古 PC のオンラインオークションの運営



中古スマートフォンの販売台数の推移・予測



競争優位性

国内外 2,000 社を超える会員網

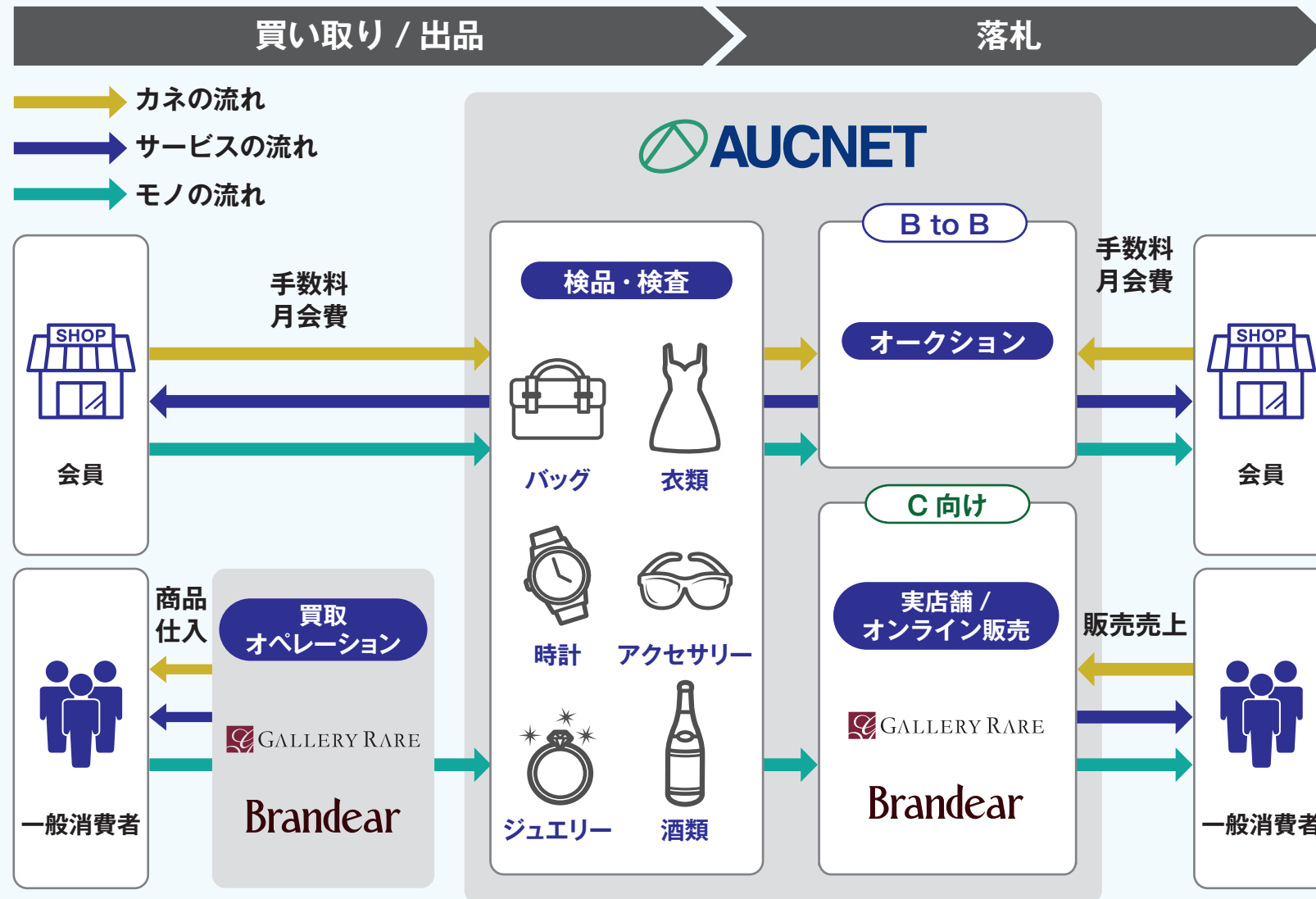
独自のオークションシステム

徹底したデータ消去・グレーディング

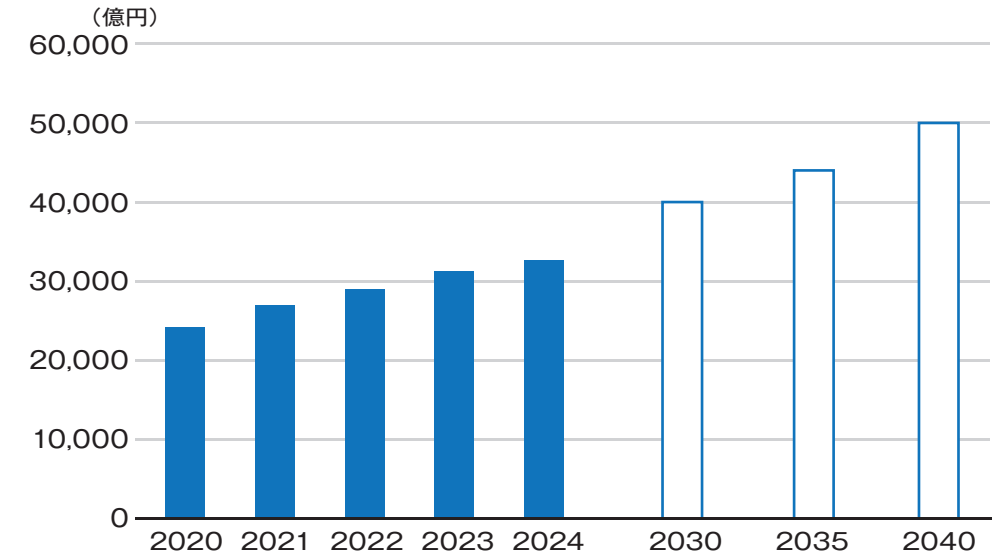
# ファッションリセール事業



ブランド品、アパレルなどのオンラインオークションの運営と  
店舗・オンラインでの買取販売



リユース市場規模の予測



出所：リユース経済新聞社「リユース市場データブック 2025」をもとに当社作成

競争優位性

国内外 6,500 社を超える会員網

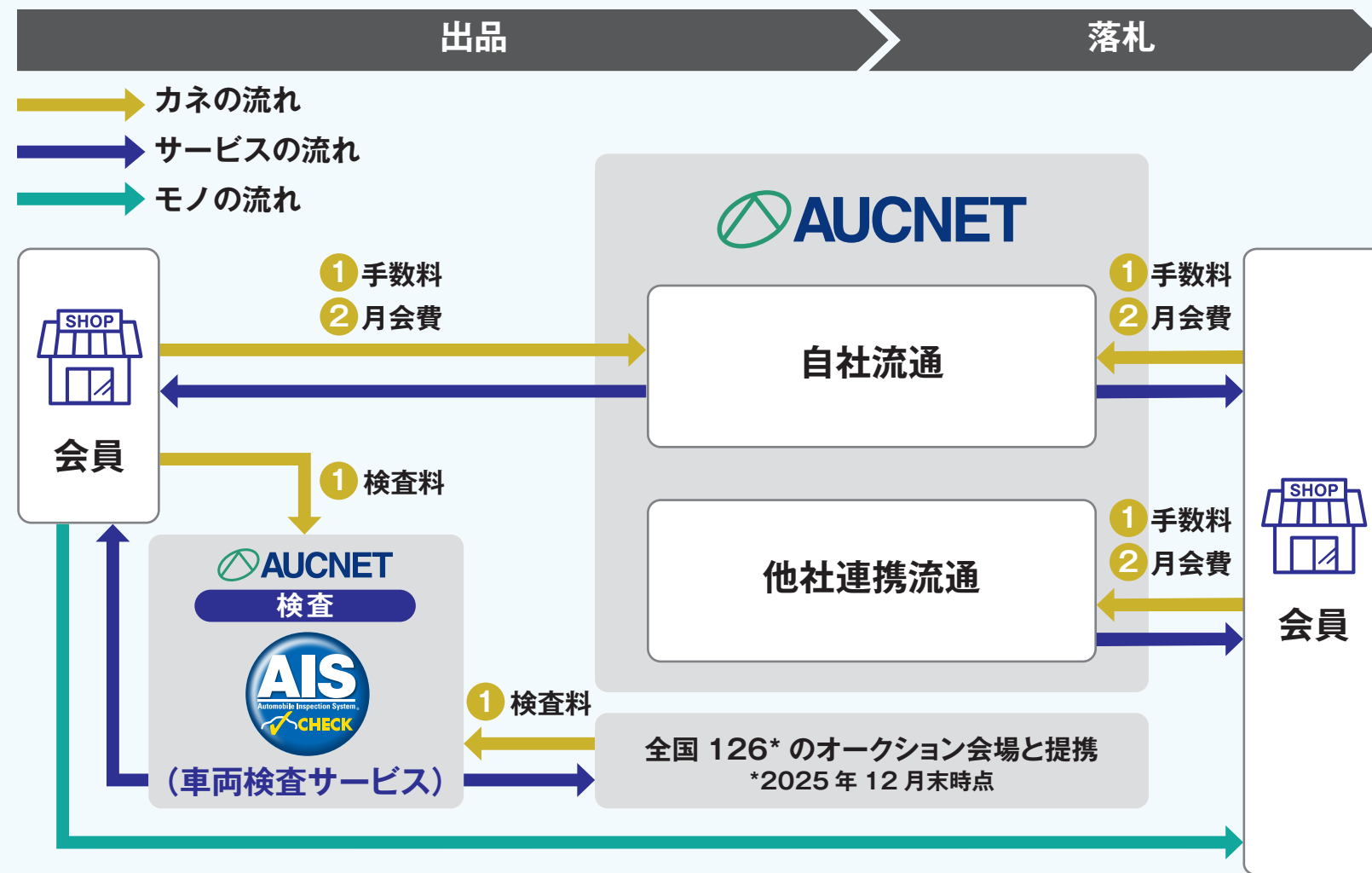
B to B 事業と C 向け事業のシナジー

検品・検査・グレーディングの  
オペレーション

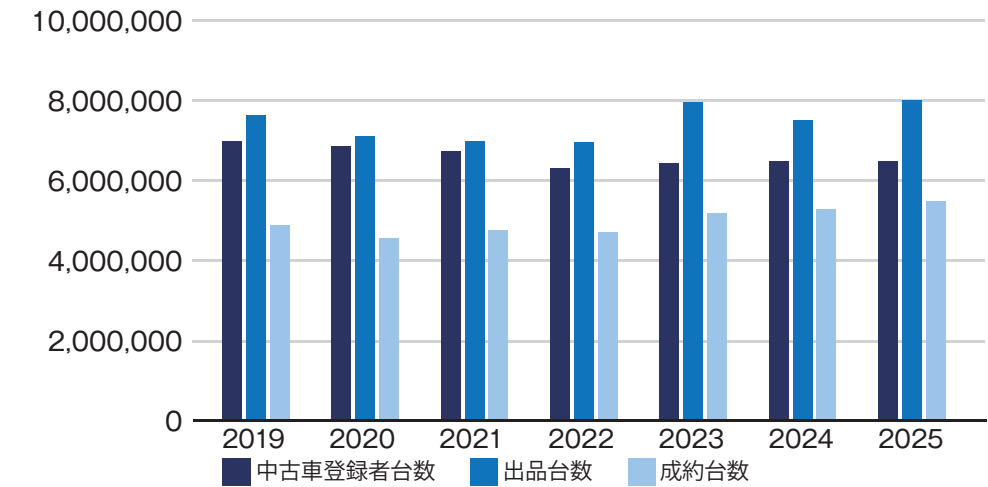
# オートモビル事業



## 中古車オンラインオークションの運営と 車両検査サービスを展開



中古車登録台数と中古車オークション市場の出品 / 成約台数の推移



中古車登録台数：一般社団法人日本自動車販売協会連合統計資料及び  
 一般社団法人全国軽自動車協会連合会の統計資料より  
 出品台数・成約台数：ユーストカー総合版+輸出相場版より

### 競争優位性

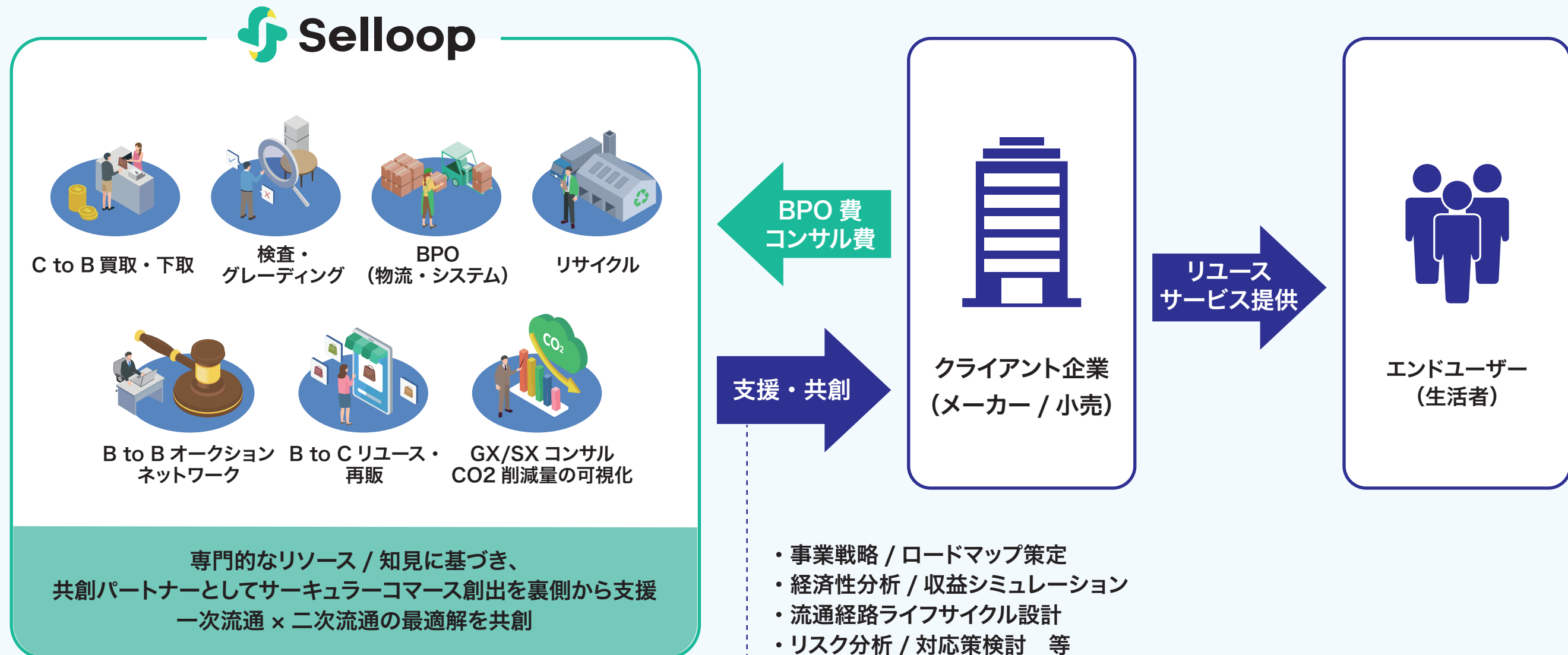
国内外 15,000 社を超える会員網

100 を超える現車会場との提携

年間 150 万台を超える検査体制

# 新規事業：Selloop（セループ）

メーカーや小売事業者向けに、二次流通サービスの立ち上げ・運営を支援  
一次流通と二次流通を融合する新しい循環型流通事業を創出し、一次流通の発展をサポート



# 目次

---

- 会社概要
- 事業紹介
- **中期経営計画 Blue Print 2027**

# 中期経営計画 Blue Print 2027

## 目指す姿

「私たちは世界中のパートナーと共に  
サーキュラーエコノミー<sup>\*1</sup>の未来を創造します」

## 長期目標

GCV<sup>\*2</sup> (Gross Circulation Value) 1兆円

## 中期定量目標 (2027)

EBITDA<sup>\*3</sup>  
135億円

ROE  
15~20%

配当性向  
50%以上

\*1：大量生産・大量消費・大量廃棄という従来の経済システムに代わる、資源の浪費をなくし、製品や資源を循環させながら付加価値を生み出す社会経済システム

\*2：事業活動により経済と環境に与える影響を金額的に示したオークネット独自の経営指標 (<https://www.aucnet.co.jp/sustainability/GCV/>)

\*3：EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却費+持分法投資損益 (のれんの当期償却額は除く)

# 中期経営計画 事業・M&A 戦略

2027年までに EBITDA135 億円の達成を目指す

ライフスタイルプロダクツ  
**Lifestyle Products**

- デジタルプロダクツ事業 》 GIGA スクール端末の取り込みやソーシング先強化による流通台数の増加
- ファッションリセール事業 》 BtoB オークションの強化による出品・成約点数の増加  
C 向け事業のプロモーション強化による買取・販売高の拡大

モビリティ&エネルギー  
**Mobility&Energy**

- 》 会員サイトの利便性向上による中古車オークションのシェア向上
- 》 検査体制の強化による車両検査台数の増加

M&A を実施する体制 /  
実施後の管理体制を強化

- 》 BtoB 事業を軸とした事業拡大のため既存事業とのシナジーや、その周辺領域をターゲットとした M&A・提携等の取り組みを加速

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。

また、実際の実績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

