

35th
Anniversary
since 1985

AUCNET

株式会社オークネット 株主通信

第13期 中間報告書

2020年1月1日~6月30日





高付加価値な 情報の提供によって 流通の新しい価値を 築いてまいります。

代表取締役社長COO 藤崎 慎一郎

今後、リモート流通のニーズは増加。 この機を逃すことなく 利便性の高いサービスを提供していく

—社長就任から半年ほど経ちました。

いま思うことは？

社長に就任した2020年3月は新型コロナウイルス感染症が急速に拡大していた時期で大変でした。当社事業の根幹はオンラインオークションであり、四輪事業のライブ中継オークションなどの事業ではリモートでの参加ニーズが高まっていました。従業員の感染リスク回避の対策を講じながら、サービスを止めないように、質を落とさないようにギリギリのバランスを探りながら夢中でやってきたという感じです。現在は事業運営のコントロールができており、通常の運営に戻っています。

新型コロナウイルス感染拡大をきっかけとして、ビジネスの世界は新しいテクノロジーや変化を受け入れやすい状況にあると考えています。当社が長年手掛けてきたリモート流通に対するニーズは増加しており、この流れは今後加速していくと見られます。この機を逃すことなく、お客様にとって更に利便性の高いサービスを提案していきたいと考えています。

—社長就任前はどんな事業に従事されておりましたか？

印象に残るエピソードがあればお聞かせください。

印象に残っていると言いますか、教訓としていることはいくつもありますね。マネージャー時代、海外新規事業として、中古車の専門店向けオークションを導入する企業への出資を検討したことがあったんです。インターネットという言葉もない時代から当社がノウハウを積み上げてきたオンラインオークションのビジネスを“日本モデル”として、出資先の企業とともに現地で展開するというものです。現

地のビジネス環境が30年ほど前の日本と似ていたため、オークションから仕入・換金、各種手続までオンラインで完結できる当社のシステムを導入し、徐々に広げていく予定でした。ところが現地では、仕入・換金の仕組みひとつとっても日本とは全く異なるテクノロジーが浸透していて、当初想定していた“日本モデル”が現地のマーケットにフィットしなかった。リープフロッグ型発展というのでしょうか、技術新興国だと思っていた国が一足飛びの革新を遂げている様子をまざまざと見せつけられた経験でした。現在、各事業においては、リアルなマーケットで起きていることを把握し、オークションのバイヤーだけでなく、その先にいる消費者の口コミや消費動向までサービスに反映できるような仕組みを構築しています。

—経営理念に「本物主義」を掲げています。

今後、経営者として重視したいことは？

「オークネットのサービスは、本当に社会を良くすることに貢献しているか？」という視点を重視したいと考えています。経営理念の「本物主義」は、「本物のサービスとは何か」を常に追求し、業界の発展並びに社会生活の向上に貢献することです。先々代の社長の言葉を借りれば、目先の利益・メリットで物事を判断せず、お客様にベストと思ってもらえるよう全力を尽くし、業界や社会のために役立つことを行うという企業姿勢を指します。例えば会員様にメリットがあるからといって出品料を無料にするというような単純なアイデアだけでは、安易な出品や商材の質の低下を招き、結果としてオークション業界の衰退につながってしまいます。これは本物のサービスとは言えません。

当社のお客様の多くは中小企業です。デジタルトランスフォーメーション（デジタルを使った業務効率化）が要求される時代ですが、多額の投資が難しい中小企業の場合、既存のSNSやメールサービス、決済サービスなどを、多少の

不便には目をつむりながら使っているのが現状です。そうしたお客様のデジタル化を、当社のサービスで支援していきたいと思っています。

社長に就任してからは、経営者として中長期的な視点から判断を求められることが多くなりました。判断の際には「納得できるストーリーがあるかどうか」を重視します。その施策を実行すると関係者やお客様がどんな反応をするのか、彼らが求めるのは何か、その結果どうなるのか、といったストーリーが納得感をもってイメージできれば、途中で壁にぶつかったときに軌道修正できますから。

オークネットの事業の本質は お客様の困りごとに寄り添い 時代の「半歩先」を行くサービス

―社長が考えるオークネットの事業の本質とは
何でしょうか？

お客様に寄り添い、マーケットのニーズの半歩先を行くサービスの提供です。過去、失敗に終わったプロジェクトの中には、時代を先取りしすぎて一般に受け入れられなかったものも少なからずありました。ここから私が学んだのは、ニーズに対して先走りせず、お客様を置き去りにしないこと。つまり1歩よりも小幅な「半歩先」が大事ということです。

サービスにお客様の声を取り入れながら変化し続けることも意識しています。たとえば当社の中古車査定アプリ「サテロク」は、販売店の担当者がその場で査定からオークション登録まで完了できるように支援するサービスですが、現場の査定担当者の意見を反映しながらバージョンアップを重ねてきました。車種やグレードを簡単に絞り込める機能、当社の膨大な査定データからAIが修復歴傾向を提示するといった機能は、現場の「こんな作業が苦手で見落としがち」という生の声から盛り込まれたものです。

花き事業の仕入れWebサービス「お取寄せ取引」も「半歩先を行くサービス」の好例です。生花店の「市場に入荷した商品から選ぶしかなく、今欲しい花が手に入らない」という声や、生産者の「育てた花を出荷する前に販売することがで

きて、安定的な販売計画や経営ができる仕組みが欲しい」という声をヒントとして、買いたい花、売りたい値段の情報を双方向でやりとりしながら取引できる仕組みを導入し、好評を得ています。



当社にはプロであるお客様との 長年の取引を通じて磨かれた 信頼できるデータが蓄積している

―最後に、今後オークネットが目指す姿は
どのようなものか、お聞かせください。

究極的には、お客様に「オークネットが提供する情報を見るまでは安心して取引できない」と言っただけのレベルまで情報の質を高めて提供することだと考えています。今後5Gが普及すると、流通する情報の量は増大し、質は玉石混交となっていくでしょう。たとえば中古車の流通においては、単に車の写真や動画がたくさん閲覧できればよいというわけではありません。これは現物を見る行為の代替にしかなりえないものです。

中古車の流通において本当に求められている情報とは、「この車は諸外国で引き合いがあるからもう少し高く売れる」とか「同じ車でもグレードが低い車と、グレードが高いが目立つ傷のある車だったらどちらが高く売れる傾向にあるか」といった相場観であったり、なかなか見抜けない事故歴などの情報ではないでしょうか。オークションに参加されるお客様の収益最大化に資する情報が求められていると思います。

当社にはそれぞれの事業領域で、プロであるお客様との長年の取引を通じて磨かれた信頼できるデータが蓄積しています。「あしたの流通を創造する」をブランドステートメントとして掲げていますが、高付加価値な流通に関する情報の提供によって、お客様の効率的なビジネス遂行に貢献していきたいと考えています。株主の皆様におかれましては、引き続きご支援賜りますようお願い申し上げます。

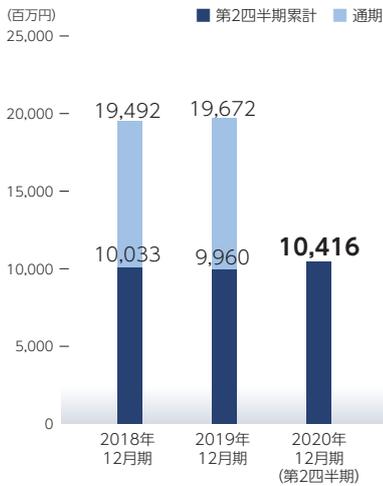
新社長・藤崎 慎一郎 profile

2011年1月、当社入社。2016年 株式会社オークネットデジタルプロダクツ代表取締役社長、2019年 当社専務執行役員を経て、2020年3月に代表取締役社長COOに就任。趣味はゴルフ、海外ドラマ鑑賞、F1レース観戦。好きな言葉は映画「燃えよドラゴン」のブルース・リーの名言「Don't think, feel」。1975年生まれ。

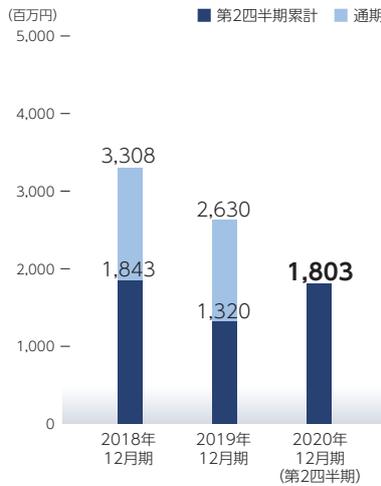


連結財務ハイライト

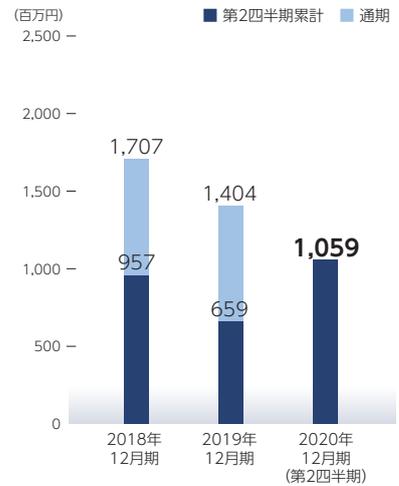
売上高



経常利益



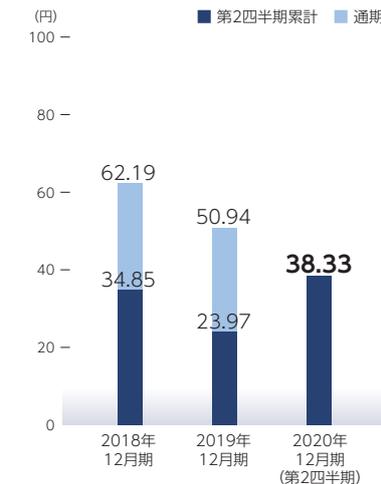
親会社株主に帰属する四半期(当期)純利益



純資産/自己資本比率



1株当たり四半期(当期)純利益



株主還元について

当社では、株主の皆様への利益還元を経営における最重要課題のひとつと位置づけています。将来の事業展開と経営体質の強化及び設備投資等に備えた内部留保を確保しつつ、連結配当性向30%を目標として、継続的な配当を行うことを基本方針としています。この方針に基づき、当期の中間配当は1株当たり10円(年間20円の予定)とさせていただきます。

セグメントの状況 ※()内は前年同期比

四輪事業

売上高
5,720百万円 (△8.1%)
セグメント利益
1,674百万円 (△14.4%)

デジタルプロダクツ事業

売上高
2,953百万円 (+57.8%)
セグメント利益
1,223百万円 (+236.1%)

その他情報流通事業

売上高
1,328百万円 (△2.6%)
セグメント利益
333百万円 (+0.8%)

売上高構成比



四輪事業ではライブ中継オークションのリモートでの参加ニーズが増加

新型コロナウイルス感染拡大の影響で、四輪事業では、中古車オークションにおいて主要会員の参加が減少したことなどにより、出品台数、成約台数ともに前年同期を下回りました。一方、ライブ中継オークション及び落札代行サービスにおいては、リモートでの参加ニーズの高まりから落札台数、落札シェアは前年並みを維持しました。下期も新型コロナウイルス感染拡大の影響が続くことが想定されますが、引き続き流通台数の拡大に取り組めます。主要サービスである中古車査定業務支援システム「サテロク」を中心に据え、当社に蓄積する膨大な流通・検査・行動データから解析した中古車の価格やトレンドなどの情報を提供する「唯一無二のデータ流通体系」の構築を推進していきます。

デジタルプロダクツ事業では販売網の強化や事業基盤の改革により、業績が大幅に改善

デジタルプロダクツ事業は、国内事業においては昨年来取り組んできた販売網の強化、販管費の削減や事業基盤の改革により、業績を大幅に改善することができました。中古PCの流通でもテレワークの広がりにより、会員数、取扱高が前年同期を上回りました。海外事業においては引き続き商流の鈍い状況が続いていますが、新たな機会獲得に向けた取引交渉を再開しています。その他情報流通事業においては、ブランド品はリモートワーク推進キャンペーンなどにより、成約数の増加につながりました。中古バイク、花きでは厳しい状況が続きましたが、(株)東京砧花き園芸市場の子会社化(下記)など、収益力向上や競争力強化のための取り組みを進めました。

FOCUS

東京砧花き園芸市場を子会社化

花き事業

「流通金額で全国トップ10に入る卸売市場が誕生。花き事業の新たな成長への第一歩です」

2020年7月1日付で東京都中央卸売市場世田谷市場の花き部卸「株式会社東京砧花き園芸市場(以下、砧花き)」を子会社化しました。

砧花きは優良な鉢物を中心に取り扱う現物市場です。オークネットはこれまで切花を主な商材としてきましたが、今回の子会社化により切花と鉢物を総合的に取り扱うことが可能となります。また、流通規模は100億円超となり、これは全国の花き市場取扱高ランキングでトップ10に入る規模*となります。

今後はオークネットのインターネット市場と、砧花き園芸市場の現物市場のそれぞれの強みを活かし、効率的な市場の創造及び新たな花き流通システムの構築を目指してまいります。

※花き市場流通調査を基に算出



(株)オークネット・アグリビジネス
代表取締役社長
(株)東京砧花き園芸市場
代表取締役社長
尾崎 進

■ 両社の強みを活かした統合イメージ



会社概要

(2020年6月30日現在)

会社名 株式会社オークネット
 英文社名 AUCNET INC.
 創業 1985年6月29日
 資本金 1,758百万円
 連結従業員数 676名
 上場区分 東京証券取引所市場第一部
 本社所在地 東京都港区北青山二丁目5番8号 青山OMスクエア
 代表電話 TEL:03-6440-2500 FAX:03-6440-2510

役員

(2020年6月30日現在)

代表取締役会長CEO	藤崎 清孝	
代表取締役社長COO	藤崎 慎一郎	
取締役	藤野 千明	佐藤 俊司
社外取締役	梅野 晴一郎	上西 郁夫
取締役(監査等委員)	永島 久直	
社外取締役(監査等委員)	鮎川 眞昭	潮田 良三

株式情報

(2020年6月30日現在)

発行可能株式総数 110,000,000株
 発行済株式総数 27,822,700株
 株主数 2,450名
 大株主

株主名	所有株式数(株)	所有株式数の割合
フレックスコーポレーション株式会社	11,448,800	41.1%
NORTHERN TRUST CO.(AVFC)RE FIDELITY FUNDS	2,008,690	7.2%
株式会社ナマイ・アセットマネジメント	1,950,000	7.0%
みずほ信託銀行株式会社 退職給付信託 オリエンコーポレーション 再信託受託者 資産管理サービス信託銀行株式会社	1,296,000	4.7%
株式会社オリエンコーポレーション	1,296,000	4.7%
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505038	1,241,400	4.5%
フレックス株式会社	844,800	3.0%
藤崎 慎一郎	824,800	3.0%
藤崎 眞弘	824,800	3.0%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	586,900	2.1%

注 所有株式数の割合は、自己株式(216株)を控除して計算しています。

株主メモ

(2020年6月30日現在)

事業年度 1月1日から12月31日まで
 定時株主総会 毎事業年度終了後3カ月以内
 剰余金の配当の基準 期末配当 毎年12月31日
 中間配当 毎年 6月30日
 単元株式数 100株
 公告掲載方法 電子公告により行う。ただし電子公告によることができない事故その他やむを得ない事由が生じたときは、日本経済新聞に掲載して行う。
 公告掲載URL <https://ir.aucnet.co.jp/ja/announcement.html>
 株主名簿管理人 東京都千代田区丸の内一丁目4番5号
 三菱UFJ信託銀行株式会社
 取扱場所 東京都千代田区丸の内一丁目4番5号
 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部

外部機関からの認定マーク取得について

当社は業界の発展ならびに社会生活の向上に貢献すべく積極的なCSR活動を行っており、健康経営やダイバーシティ推進等の取り組みにおいて外部機関から各種認定マークを取得しています。

健康経営優良法人2020(大規模法人部門)

予防医療等の各種セミナー実施、残業時間の減少等の取り組みを推進しており、2020年2月9日、経済産業省より、優良な健康経営を実践している法人として「健康経営優良法人2020(大規模法人部門)」の認定を受けました。



えるぼし(2段階目)

女性の視点に立った採用活動やキャリア育成等に取り組んでおり、2019年12月5日、女性活躍推進法に基づく認定制度において、女性の活躍推進に関する取り組みの実施状況等が優良な企業として、厚生労働大臣より「えるぼし(2段階目)」の認定を受けました。



くるみん

育児休業後の復職サポート体制の充実、男性社員の育休取得推進に取り組んでおり、2020年2月29日、子育てサポート企業として、次世代育成支援対策推進法に基づく厚生労働大臣の認定マーク「くるみん」を取得しました。



東京都港区北青山二丁目5番8号
 青山OMスクエア
<https://www.aucnet.co.jp>



環境に配慮したFSC®認証紙と植物油インキを使用しています。



見やすいユニバーサルデザインフォントを採用しています。