



第14期 期末報告書

2021年1月1日～12月31日

オンラインオークションの浸透により 2021年度は最高益を更新。 サステナブルな流通の実現に向けて 歩みを進めてまいります。

代表取締役社長COO

藤崎 慎一郎



2021年度は売上高、営業利益とも

前年度に引き続き上場以来の最高値を更新

当連結会計年度におけるオークネットグループの業績は、売上高36,710百万円(前年同期比52.5%増)、営業利益5,846百万円(同57.8%増)となり、いずれも前年度に引き続き2年連続で上場以来の最高値を更新しました。新型コロナウイルス感染症の影響や円安、相場の高騰などによる一過性の要因^{※1}と、販売網や会員ネットワークの拡大、業務効率化などによるオーガニックの成長^{※2}があり大幅な増収増益となりました。当社が強みとするオンラインオークションの需要は継続的に増加しており、そのニーズを確実に取り込むことができました。

※1: 円安や相場の高騰など、市場環境の変化によってもたらされ、継続性がない成長要因や減益要因

※2: 販売網の強化や業務の効率化など、企業努力による成長

四輪事業では中古車の供給不足が深刻化するも

車両検査サービスの好調などにより堅調な業績を維持

主要セグメントである四輪事業は、前年同期比で増収増益となりました。半導体不足による新車の長納期化やメーカーの減産などによる新車供給不足の影響を受け、第3四半期以降に中古車の供給不足が深刻となった一方で、自社開催の中古車オークションにおいては成約台数が堅調に推移しました。また、車両検査サービスにおいては中古車情報誌掲載の検査台数が好調に推移し、セグメント業績の拡大に貢献しました。

デジタルプロダクツ事業は

バイヤー網拡大などにより大きく成長

デジタルプロダクツ事業は、前年同期比で大きく増収増益となりました。国内事業ではバイヤー網の拡大などの販売力強化と、オペレーション業務効率化などコスト削減に取り組みました。一方で米国事業については、新型コロナウイルス感染症拡大による渡航制限や、事業維持コストの高騰などビジネス環境が大きく変化していることから、2021年10月末にて現行事業を一旦見直し、同年内にて

撤退完了しています。今後、デジタルプロダクツ事業においては会員数の増加に注力していきます。引き続きバイヤー網や調達先の拡大による端末単価の維持に努め、安定的な成長を目指します。

コンシューマープロダクツ事業は

「第三の収益の柱」として力強い成長が続く

コンシューマープロダクツ事業は前年同期比で大幅な増収増益となり、当社の「第三の収益の柱」として力強い成長が続いています。B2B事業では日本国内だけでなく、米国・欧州を中心とした海外ネットワークの拡大を進めたことなどにより取扱高が拡大しました。また、C向け事業に関しては、2020年10月に連結子会社化した株式会社ギャラリーリアにおける事業が好調に推移し、セグメント売上高が大幅に増加しました。加えてプロダクトマネジメントを強化したことにより、高利益率の商材へのフォーカス、コスト管理の徹底などが進み、利益率も改善しました。

今後も新規事業開拓と研究開発に経営資源を投入

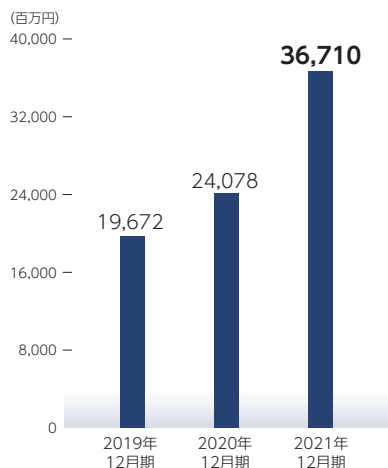
自己株式の取得も実施決定

今後は各事業において、事業開拓や研究開発に積極的に経営資源を投入していきたいと考えています。市場環境の変化に負けない組織づくりと、当社が目指すサステナブルな流通の実現に向けて歩みを進めてまいります。花き事業の取り組みを例にあげると、グループ企業との協業によりICTを活用した効率的な流通システムの構築を推進しています。各社それぞれが強みを活かし、新しい花き流通市場の創造に挑戦していきます。(特集「グループの総合力で効率的な市場を創造する」参照)

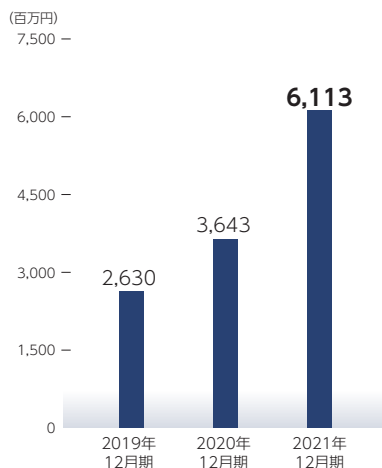
また、2022年2月14日付のリリースでお知らせのとおり、資本政策の一環として2022年2月17日から2022年4月30日を取得期間として、600百万円を上限とする自己株式の取得を決定しました。5月には中期経営計画の公表も予定しております。株主の皆様には引き続き、当社の成長にご期待いただきますようお願い申し上げます。

連結財務ハイライト

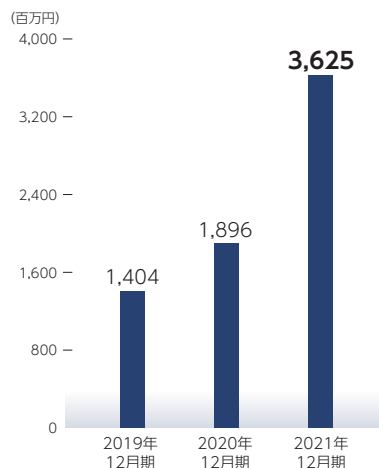
売上高



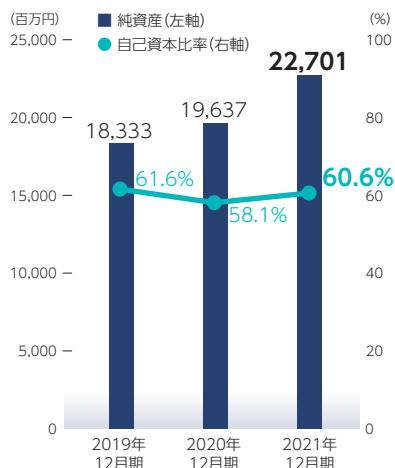
経常利益



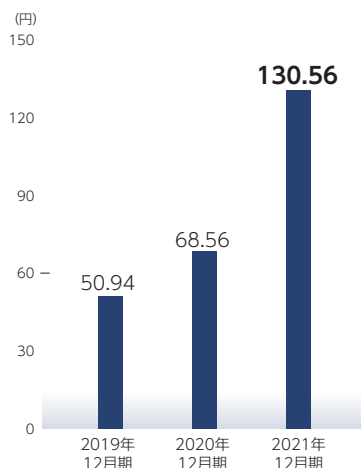
親会社株主に帰属する当期純利益



純資産／自己資本比率



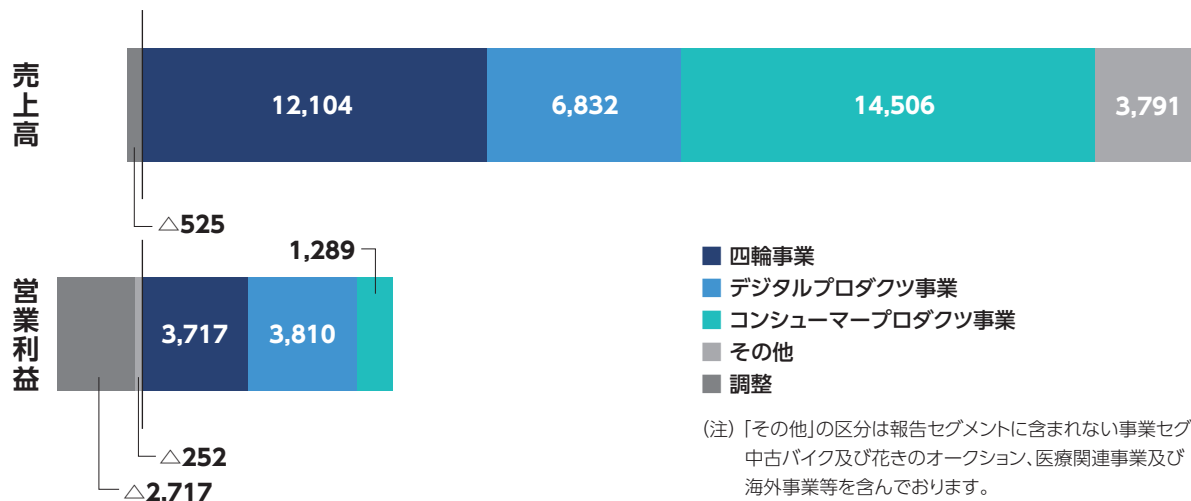
1株当たり当期純利益



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、当期末の1株当たり配当は、直近の配当予想から2円増の21円(年間40円)とさせていただきます。次期の中間・期末の配当は1株当たり22円(年間44円)を予定しております。

セグメントの状況 (百万円)



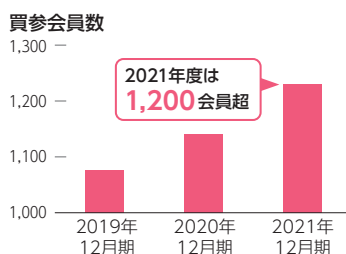
グループの総合力で効率的な市場を創造する

新たな花き流通システム構築への挑戦

オークネットの花き事業は1997年に事業を開始し、花のオンラインオークションと情報流通によって生産者様と小売店様をつなぎ、売りやすさ、買いやすさを追求してきました。現在は新たな花き流通システムの構築に挑戦しています。優れた商品を取り扱う現物市場とオークネットの情報流通の融合によって、効率的な市場の創造を目指しています。

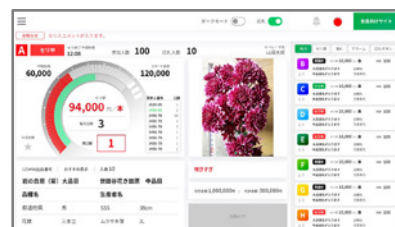
■ オークネットの花き事業 強みと特徴

オークネットの花き事業が展開するインターネットの花市場ではリモートによる仕入れを可能としており、生産者様の手元から小売店様の店頭まで、鮮度の高いお花を効率よくお届けしています。コロナ禍において、このリモート仕入れの仕組みが広く認知されるようになり、急速に会員数を伸ばしています。



■ 「砧花き園芸市場」で進む システムの刷新

株式会社東京砧花き園芸市場（以下砧花き園芸市場。2020年7月子会社化）は、全国屈指の優良産地や高級園芸店を顧客に持つ現物市場です。サービスと商品の拡大とともに、業務系システムの見直し・共有化を図ることで、仕入れから納品までをシームレスにつなぐことを目指しています。



■ 「グランブーケ大多喜」の子会社化で 安定的な生産と出荷を実現

2021年9月、株式会社グランブーケ大多喜（以下グランブーケ大多喜）を子会社化しました。同社はICTを活用し、高品質な胡蝶蘭を効率よく栽培する植物工場を有しています。東京近郊という好立地を活かして中央卸市場への供給を中心に年間約6万鉢の胡蝶蘭を生産、出荷しています。今後はオンラインオークションの仕組みも活用し、同社とともに需給バランスを反映した効率の良い情報流通の実現を追求し、推進します。



目指す姿

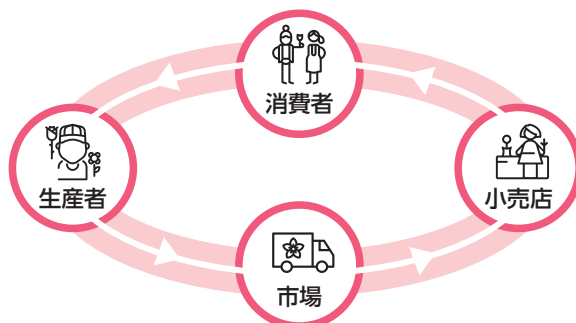
消費者のニーズが 生産者まで伝わる流通

現在の花き流通は、出荷後に市場によって商品の価格が決まるプロダクトアウトなメカニズムが働き、小売店や消費者のニーズとのミスマッチが起きやすい仕組みになっています。これに対しオークネットでは、消費者のニーズが市場に反映されるマーケットインの流通を目指しています。長年にわたりインターネットの花市場を通じて生産者と小売店、消費者をつないできたオークネットと、ICTによる生産管理のノウハウを持つグランブーケ大多喜、優良な鉢物販売の実績を持つ砧花き園芸市場の3社がそれぞれの強みを活かし、効率的な流通システムを構築していきます。

<現在の流通> 一方通行で消費者のニーズが還元されにくい



<目指す流通> 消費者のニーズが生産者にまで伝わる



グループ企業の取り組み

花き園芸市場

インターネット上で行う新しいセリシステムを導入

2022年1月より、オークネットが開発した新しいセリシステムが導入されました。インターネット上でセリが行われるため、2月より花き園芸市場の会員様限定で在宅でのセリ参加が可能となりました。また、将来的にはオークネットが実施するオンラインオークションとの連携も可能となります。より多くの生産者様、小売店様に柔軟に参加いただくことで市場拡大を目指します。



品質向上や消費拡大などを目的に全国品評会を実施

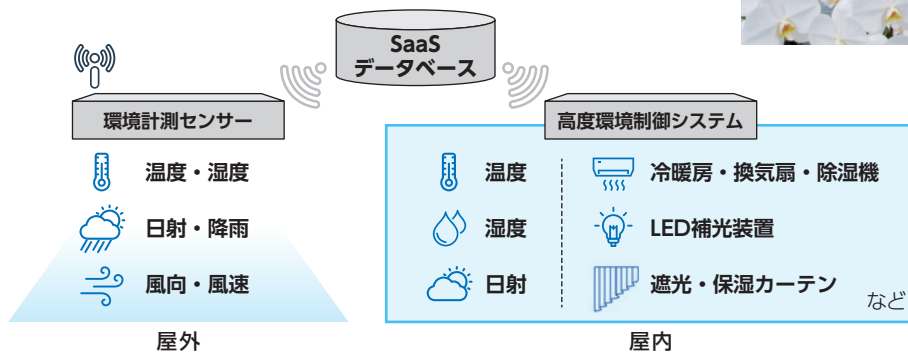
2021年11月、花き生産者の生産意欲・品質向上及び消費拡大を目的として「第21回東京花き全国品評会」を開催しました。全国から444点が出品され「農林水産大臣賞」や本年から新設された「オークネット会長賞」など、各賞が決定しました。

グランブーケ大多喜

SaaSデータベースの活用などにより

高品質な胡蝶蘭を効率よく安定的に生産

ビジネスの贈答品として安定的なニーズのある胡蝶蘭は、施設園芸のなかでも栽培が最も難しい植物のひとつといわれます。グランブーケ大多喜では1.5ヘクタールという広大な生産施設において、SaaSデータベースなどの活用によって24時間体制で栽培環境を管理し、効率的かつ安定的に胡蝶蘭の生産を行っています。



高度環境制御システムによってLEDを活用した成長促進管理や散水が行われています。

Pick Up!

コロナ禍における地域への貢献活動として「花育(はないく)」を実施

2021年7月～10月、オークネットは、東海大学付属高輪台高等学校の学園祭において「花育」を実施しました。

花育とは、花や緑を介した地域コミュニティの再構築や、農業に接する体験教育を指します。同校では学園祭において、生花を使って身近な人に感謝を伝えるイベントを企画し、オークネットがこの主旨に賛同。体験教育のサポートや生花・資材の提供、備品の貸与を行いました。



左:オークネット本社における「花き流通」の学びの場の提供
右:東海大学付属高輪台高等学校における学園祭当日の様子

会社概要

(2021年12月31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 1,806百万円
 連結従業員数 858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:03-6772-0675

役員

(2022年3月29日現在)

代表取締役会長CEO	藤崎 清孝
代表取締役社長COO 社長執行役員	藤崎 慎一郎
取締役 専務執行役員	瀧川 正靖
取締役 常務執行役員 CCO	佐藤 俊司
取締役 常務執行役員 CFO	谷口 博樹
社外取締役	梅野 晴一郎
社外取締役	牧 俊夫
取締役 (監査等委員)	永島 久直
社外取締役 (監査等委員)	上西 郁夫
社外取締役 (監査等委員)	半田 未知 (佐々野 未知)

株式情報

(2021年12月31日現在)

発行可能株式総数 110,000,000株
 発行済株式総数 27,957,100株
 株主数 10,670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	11,198,800	40.1%
株式会社ナマイ・アセットマネジメント	1,850,000	6.6%
GOLDMAN SACHS INTERNATIONAL	1,332,117	4.8%
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 株式会社日本カストディ銀行	1,296,000	4.6%
株式会社オリエンコーポレーション	1,296,000	4.6%
GOLDMAN SACHS & CO. REG	1,154,800	4.1%
NORTHERN TRUST CO. (AVFC) RE FIDELITY FUNDS	938,437	3.4%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	883,900	3.2%
フレックス株式会社	844,800	3.0%
藤崎 慎一郎	824,800	3.0%
藤崎 真弘	824,800	3.0%

(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

(2021年12月31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日 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

グループ会社のご紹介

オークネットの中古車流通のノウハウを活かした
消費者向け自動車売却支援サービス

オークネットグループの株式会社カーセーでは、消費者向けに自動車売却をサポートするオンラインサービス「カーセー」を提供しています。

「カーセー」は、オークネットが持つ中古車流通支援のノウハウとグループネットワークを活かし、ユーザー様が車を売る際のさまざまな疑問や不安を解消しながら、適正な車両相場を踏まえたベストな売却方法を提案するエージェントサービスです。ユーザー様の車両情報は、カーセーを通じて業界最大級の約13,000社参加の業者オークションに一斉公開されます。ユーザー様が全国で最高値をつける買い手を見つけられるよう支援します。

中古車のカンタン査定ができます。
 右のQRコードを読み取って45秒で査定完了!
<https://www.carseru.co.jp/>




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。