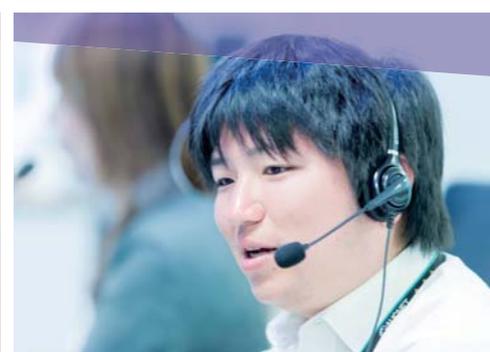


株式会社 オークネット

# 株主通信 第11期 中間報告書

2018年1月1日～6月30日



# 「あしたの流通を創造する」ため、グローバル展開、新領域の開拓に力を注いでいます。

代表取締役社長 藤崎 清孝



## 2018年12月期第2四半期連結累計期間の業績についてお聞かせください。

2018年12月期第2四半期連結累計期間の業績は、売上高10,033百万円、営業利益1,796百万円、経常利益1,843百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益957百万円となりました。四輪事業は、厳しい

市場動向にもかかわらず、前年同期を上回る水準で推移したものの、デジタルプロダクツ事業は、中古スマートフォンの流通台数、取扱手数料の減少などの影響により前年同期を下回る結果となりました。

## グループ成長戦略とその進捗をお願いします。

当社グループは、「あしたの流通を創造する」をブランドステートメントに①次世代の情報流通・新サービスの創造、②競合を凌駕するサービスの徹底強化、③海外事業モデルの確立・事業展開などの改革を推進し、社会的価値、経済的価値のさらなる向上に努めています。中長期の成長戦略としては、既存事業の強化・拡充とともに、グローバル展開、新領域の開拓に力を注いでいます。

当期間の新車・中古車登録数は前年同期を下回りましたが、当社の中古車オークションでは、ターゲットごとの出品誘致が奏功し、出品数・成約数・成約率が上昇しました。また、中古車査定業務支援システム「サテロクプレミアム」のリリースなど、会員利便性の向上に取り組み、ライブ中継オークションでは、複数会場で落札した車両の陸送・決済を一括処理できる「おまとめサービス」の利用促進に注力し、落札台数が増加しました。デジタルプロダクツ事業は卸

売業からリテラーなど、国内のみならず海外の幅広い業種のバイヤー獲得に注力しました。中古バイクは、流通改革に向け営業手法を転換するとともに、検査・画像改革にも着手し、小売支援サービスの利用促進を図りました。花き(切花・鉢物)は、会員向けイベントを開催するとともに、枝物類の流通拡大に注力し、胡蝶蘭などの贈答事業を本格稼働させました。



ブランド品は、国内外の新規会員拡大と既存会員へのプロモーションにより、出品数・成約数・取扱高が前年同期を大幅に上回りました。また、パートナー企業とともにシンガポールでオークションを開始し、アジア圏の中古ブランド品オンライン・マーケットの構築に着手しました。

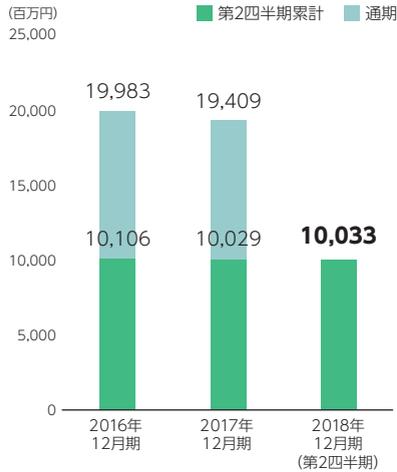
## 今後の展開と株主の皆さまへのメッセージをお願いします。

引き続き、主要事業の着実な拡大と新規事業分野の開拓を推進し、持続的な成長と企業価値の向上を図ります。株主の皆さまには、今後も当社グループ

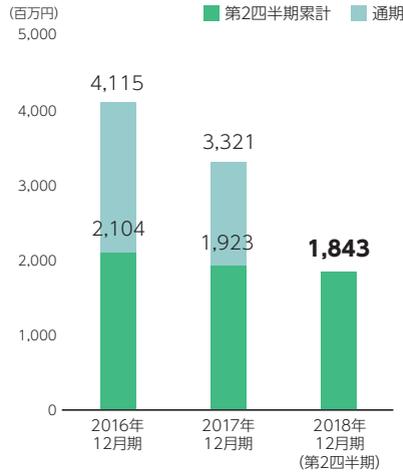
にご期待いただくとともに、引き続きご支援賜りますようお願い申し上げます。

# 連結財務ハイライト

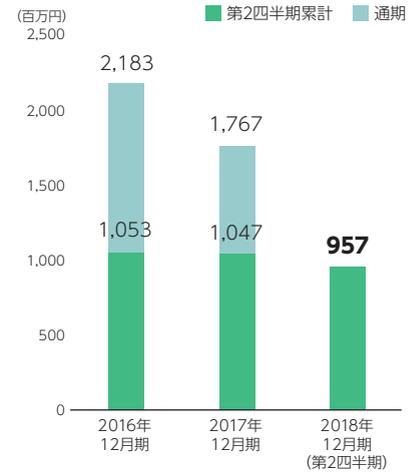
## 売上高



## 経常利益



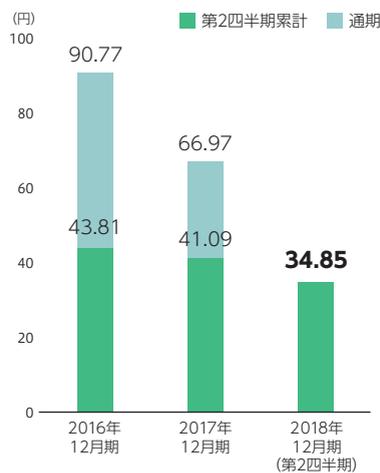
## 親会社株主に帰属する四半期(当期)純利益



## 純資産/自己資本比率



## 1株当たり四半期(当期)純利益



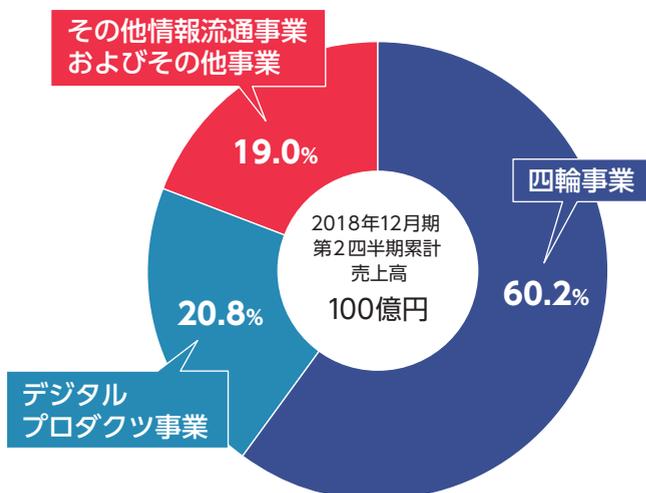
### ▶ 株主還元について

当社では、株主の皆さま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。将来の事業展開と設備投資の源泉となる内部留保の充実に留意しつつ、連結配当性向30%を目安に安定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13円(年間26円の予定)とさせていただきます。

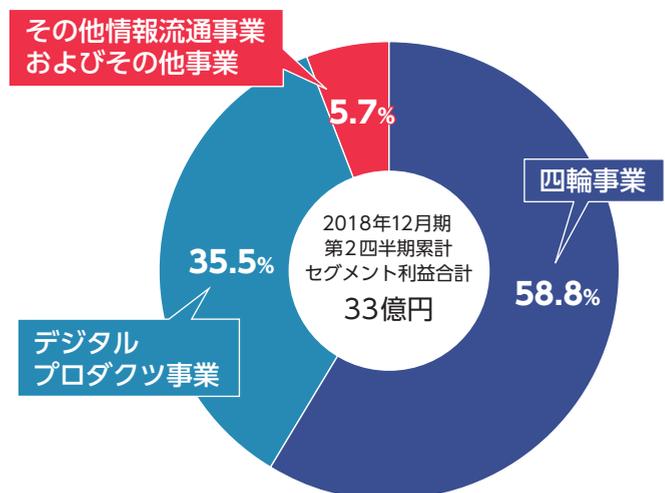
注：当社は、2016年7月31日付で普通株式1株につき20株の割合で株式分割を行っております。これに伴い、2016年12月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定して、「1株当たり四半期(当期)純利益」を算定した数値を記載しております。

## 事業セグメント別情報

### ■ セグメント別売上高構成比



### ■ セグメント利益構成比



注：1. セグメントの売上高は、セグメント間の内部売上高または振替高を除く数値を記載しております。  
2. セグメント利益は、セグメントに帰属しない費用およびのれん償却費などを除く数値を記載しております。  
3. セグメント利益構成比は、セグメント利益の合計値に占める比率を記載しております。

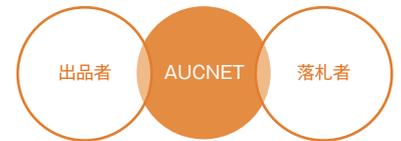
# そこが知りたい！オークネット

## ▶ その他情報流通事業編

オークネットグループは、中古車を扱う「四輪事業」、中古スマートフォン・PCなどを扱う「デジタルプロダクツ事業」、中古バイク、花き(切花・鉢物)、ブランド品を扱う「その他情報流通事業」と「その他事業」から構成されています。今回は「その他情報流通事業」を中心にお伝えします。

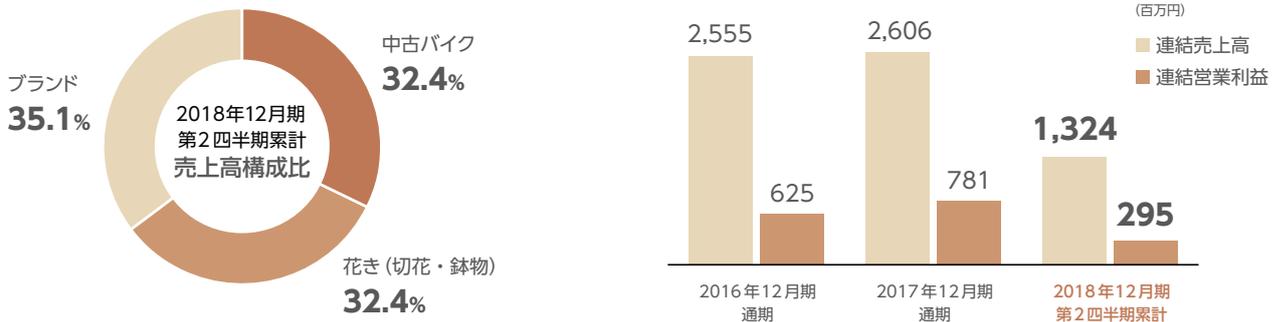
### ■ オークネットの「その他情報流通事業」とは？

「その他情報流通事業」では、主に事業者向けに中古バイク、花き(切花・鉢物)、ブランド品のオンラインオークションを行っています。当社は1985年のインターネットがまだ存在しない時代に、衛星通信技術を駆使して「中古車TVオークション」をスタートさせました。以来、中古車市場と同様に事業者間の現物取引が主流だった業界へ積極的に参入し、独自の情報プラットフォームを活用することで各市場の流通形態に合った最適なソリューションを提供してきました。当社は人もモノも動かさずに事務所に居ながらにして「情報だけ」で安心して取引できる効率の良いオークションを運営することで、出品者と落札者双方へメリットのあるサービスを提供しています。



### ➡ 四輪事業で培ったノウハウを生かし他分野へ展開

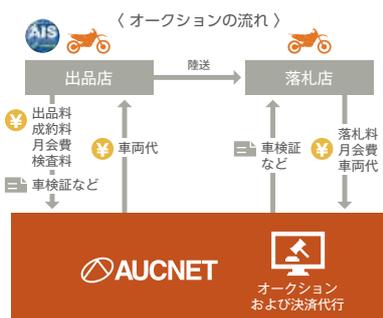
#### 売上高構成比と実績推移



#### 1993年事業開始

##### 中古バイク事業

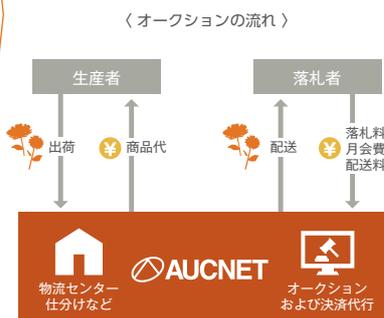
中古車市場と同様に事業者間の現物取引が形成されていた中古バイク市場へ参入。現在ではオークションのみならず会員店支援の商品も数多く増え、会員店のトータルサポートに力を入れています。



#### 1997年事業開始

##### 花き(切花・鉢物)事業

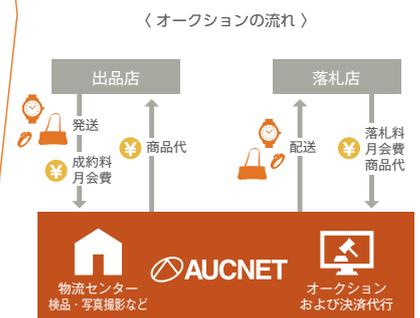
全国の生花店・葬儀業者・ブライダル業者などへサービスを提供しています。現物市場のセリは早朝に開始するため毎日の仕入れに負担がありますが、当社のオンラインオークションを利用することで仕入れの効率化が可能になります。



#### 2008年事業開始

##### ブランド事業

現物取引が主流のブランドオークション。当社では徹底した検品体制でオンラインオークションを実現しています。出品する前に当社が検品を行うことで、安心して取引することが可能になります。



## 成長するブランド事業

昨今、C to C取引の活発化を受け中古品流通も拡大していますが、中でもブランド品市場は成長基調にあります。当社でもB to B向けにブランド品のオンライン流通を行い、バッグや時計、貴金属・宝石やアパレルなど様々な商材を取り扱っています。

当社では安心の付加価値・迅速な換金スピードなど独自のノウハウによって多岐にわたる商材の流通を実現しています。市場の活性化を追い風に、さらなる成長を遂げる当社のブランド事業。以下では、ブランド事業の独自のノウハウと成長性についてお伝えします。

### ブランド事業の仕組み

#### 受付

オークションへ出品される商材は全て当社のカスタマーセンターへ送られてきます。



#### 検品・写真撮影

届いた商材は専属スタッフがひとつひとつ厳正に検品。適正な品質評価を行います。写真撮影まで当社が行い、オークションへ出品します。落札された商材もこのカスタマーセンターから配送されるため、会員店は店舗に居ながら換金・仕入れが可能になります。

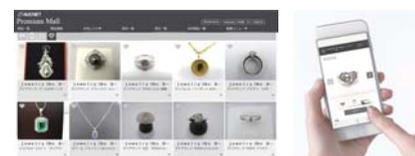


#### オークション

オークションは毎週開催。成約した翌日には成約代金を会員店に支払うため、換金性の高いことが当事業の強みでもあります。



新市場の構築やスマートフォン対応などオークションシステムの強化にも注力しています。



### 持続的な成長を目指すためのビジネスモデルと今後の施策

#### ブランド事業のビジネスモデル

情報流通サービス		
オークション	共有在庫市場 (プレミアムモール)	入札市場
運営ノウハウ		
検品・写真撮影	Webシステム	物流・決済システム

取扱商材の拡大  
取引形態の多様化  
新市場を構築

+

海外バイヤーの拡大  
(香港・タイ・韓国  
シンガポール・台湾  
アメリカなど)



#### ■ 取扱商材の拡大

高級アパレルから絵画、コイン・古銭にいたるまで、取扱商材を拡大することにより取扱高の向上を目指します。

#### ■ 取引形態の多様化

オークションに加えプレミアムモール\*を活用することで利便性の向上を目指します。また、時差のある海外でも常時入札可能にすることで海外取引のさらなる活性化を図ります。

\*プレミアムモールとは会員間で店頭在庫を共有し取引する市場のこと。

#### ■ 入札方式の新市場を構築

比較的リーズナブルな商材は、1点1点オークションで競らずに入札方式の市場で取り扱うようにすることで運営の効率化を図ります。

#### Topic

### シンガポールに合併会社 SG E-AUCTION PTE.LTD.を設立

2017年10月、シンガポールの大手企業 MoneyMax Financial Services Ltd. と合併会社を設立しました。当期よりシンガポールやマレーシアのブランド品事業者向けにオークションを開始しています。



# INFORMATION

インフォメーション

## 会社概要

(2018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 1,672百万円 (2017年12月31日現在)  
連結従業員数 590名 (2017年12月31日現在)  
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

(2018年6月30日現在)

代表取締役社長 藤崎 清孝  
取締役 藤野 千明 佐藤 俊司  
永島 久直 田島 伸和  
藤崎 慎一郎  
社外取締役 梅野 晴一郎 上西 郁夫  
取締役(監査等委員) 佐々木 耕司  
社外取締役(監査等委員) 鮎川 眞昭 潮田 良三

## 株式情報

(2018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 27,510,700株  
株主数 1,355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	11,548,800	41.98%
株式会社ナマイ・アセットマネジメント	2,000,000	7.27%
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口 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	4.71%
株式会社オリエンコーポレーション	1,296,000	4.71%
JP MORGAN CHASE BANK 380634	1,196,500	4.35%
藤崎 慎一郎	931,000	3.38%
藤崎 真弘	915,000	3.33%
THE BANK OF NEW YORK MELLON SA/NV 10	855,500	3.11%
フレックス株式会社	844,800	3.07%
NORTHERN TRUST CO. (AVFC)RE FIDELITY FUNDS	763,320	2.77%

注：1. 所有株式数の割合は、自己株式を控除して小数点以下第3位を四捨五入しております。  
2. フレックスコーポレーション株式会社は、創業者一族の資産管理会社であります。また、株式会社ナマイ・アセットマネジメントは、当社代表取締役社長 藤崎 清孝氏の親族の資産管理会社であります。  
3. 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口 再信託受託者 資産管理サービス信託銀行株式会社の所有株式数1,296,000株は、株式会社オリエンコーポレーションがみずほ信託銀行株式会社に委託した退職給付信託の信託財産であり、その議決権行使の指図権は、株式会社オリエンコーポレーションが留保しております。

## 株主メモ

(2018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 <http://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

## よくわかる！オークネットのご紹介

オークネットでは、株主・投資家の皆さまに対して、ユニークゆえに理解が難しい私たちの特徴や強みを、Webサイト上でわかりやすく紹介しています。ぜひご覧ください。

### ■企業サイトTOP



### ■よくわかる！オークネットTOP



### 事業の特徴を わかりやすく紹介



QRコードはこちら



よくわかる！オークネット

検索



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