



第12期 期末報告書

2019年1月1日～12月31日



創業35周年の節目にあたり 経営体制の強化、 意思決定の迅速化を図るべく 新たな体制をスタートさせました。

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

経営体制の強化と意思決定の迅速化のため 新体制を発足

当社は3月27日開催の第12回定時株主総会および取締役会の決議を経て、代表取締役会長CEOに藤崎清孝が、代表取締役社長COOに藤崎慎一郎が就任いたしました。より一層の経営体制の強化および意思決定の迅速化を図ってまいります。2020年は当社創業35周年の節目の年です。新体制のもと、各会員サービスの利便性向上、会員様の収益性アップに貢献してまいります。

四輪事業では膨大なデータを活用し 新たな流通体系を構築

2019年12月期、四輪事業においては、共有在庫市場における成約台数の増加、中古車情報誌に掲載された認定検査の大幅な増加により、売上高・営業利益ともに前年同期を上回りました。特に車両検査サービス(AIS)は、サービス開始後初の年間総検査台数100万台超となりました。今後は、中古車査定業務支援システム「サテロク」を起点とし、従来の流通プラットフォームとデータが連動する唯一無二のモデル「データ流通プラットフォーム」へと進化させていきます。膨大な流通・検査・行動などの蓄積データから中古車の状態・価格・トレンドを解析し、当社独自のサービスとして提供することにより流通台数の拡大を図ってまいります。

デジタルプロダクツ事業は国内の流通が 安定化、海外事業で更なる業容拡大へ

デジタルプロダクツ事業は、主要取引先との契約内容を大幅に変更したことで流通台数は前年同期を上回りましたが、期待していた利益水準に到達できるほどの台数確保には至りませんでした。しかし、主要取引先との契約変更

が軌道に乗り、今後は安定した端末の入庫が見込まれるほか、国内ファシリティ統合によるコストダウン等により、業績の回復を目指してまいります。そして更なる成長へ向け、海外事業に注力いたします。海外で新しいバイヤーを獲得しグローバルネットワークの一層の拡大を目指すほか、米国子会社AUCNET DIGITAL PRODUCTS USA, LLC.において各メーカー・キャリアとの交渉を継続し、米国における事業の更なる拡大を図ります。

その他情報流通事業等においても 引き続き流通市場の拡大を目指す

その他情報流通事業のうち、ブランド品事業においては、国内外ともに好調に推移、総取扱高は年間100億円を突破しました。今後は継続的に国内外での会員数獲得に注力しつつ、中古市場がより活発な米国市場を中心に、積極的に海外展開を進めていくことで取扱商材の流通を拡大してまいります。中古バイクでは新たにサブスクリプションサービスを開始、花きでは前年に引き続き、入荷確定前の情報から商品を選べる花屋向け仕入れWebサービス「お取寄取引」を推進します。

また、その他事業として、医療事業においては、中古医療機器の市場流通を活性化させることにより、厳しさを増す医療業界へ貢献してまいります。

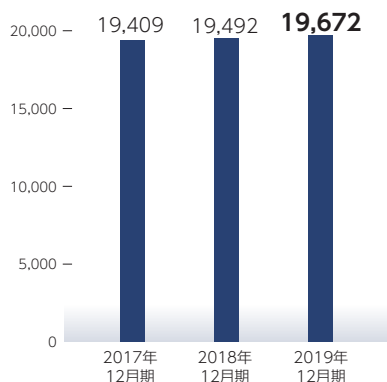
オークネットは引き続き「あしたの流通を創造する」をブランドステートメントと掲げ、お客様が安心して取引ができる情報流通サービスを国内外に提供し続けてまいります。株主の皆様には引き続きご支援賜りますようお願い申し上げます。

新社長・藤崎 慎一郎 profile
1975年生まれ。2011年1月、当社入社。2013年四輪事業本部DGM、2014年取締役などを経て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。2017年当社常務執行役員、2019年専務執行役員、オートモビル事業部門DMを経て2020年3月、代表取締役社長COOに就任。

連結財務ハイライト

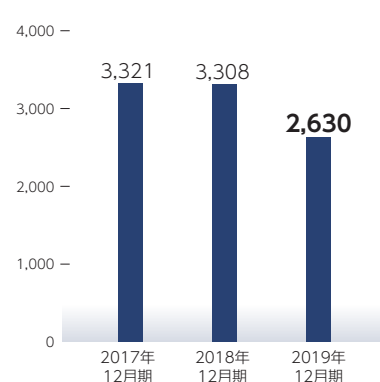
売上高

(百万円)
25,000 -



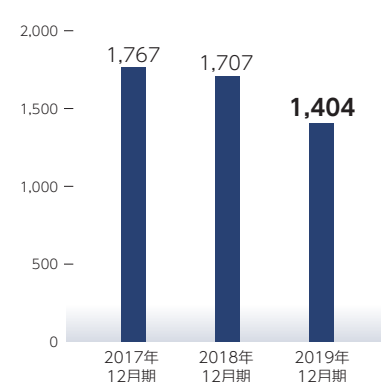
経常利益

(百万円)
5,000 -



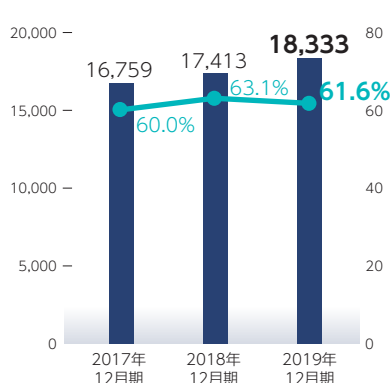
親会社株主に帰属する当期純利益

(百万円)
2,500 -



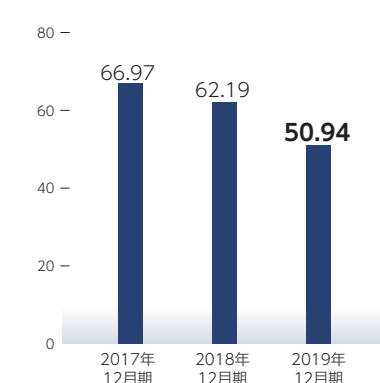
純資産／自己資本比率

(百万円)
25,000 -



1株当たり当期純利益

(円)
100 -



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。当期末の配当は中間配当と同様に、1株当たり13円(年間26円)とさせていただきます。当社は、将来の事業展開と経営体質の強化およ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。来期の中間・期末の配当は1株当たり10円(年間20円)を予定しております。

セグメントの状況

※()内は前期比

四輪事業

売上高
12,174百万円 (+3.0%)
セグメント利益
3,754百万円 (+3.7%)

デジタルプロダクツ事業

売上高
3,863百万円 (△4.4%)
セグメント利益
915百万円 (△52.6%)

その他情報流通事業

売上高
2,719百万円 (+1.9%)
セグメント利益
677百万円 (+7.2%)



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」、ブランド品・中古バイク・花き(切花・鉢物)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「その他事業」の「医療事業」についてご紹介します。

■ オークネットの医療事業とは?

医療事業は、医療関連企業様の売買ニーズに応えた「中古医療機器オークション」、病院の移転に伴う医療機器の売却等を行う「医療機器移転事業」、医療・介護従事者限定の動画サービスプラットフォーム「メネルジア」等、医療業界に関する様々なビジネスを展開しています。今後も情報の信頼性を要に、医療事業を拡大していきます。



■ 医療事業が目指すもの

「中立的な中古流通市場の提供等を通じ医療業界の負担軽減、業務効率の向上等に貢献します」

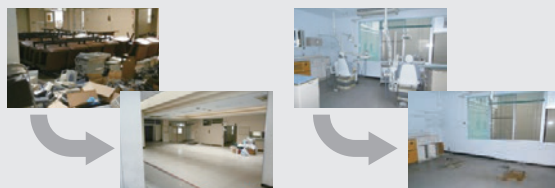
2011年に発足したオークネットの医療事業は、当社の歴史のなかでは比較的新しい事業です。医療業界を取り巻く環境は厳しく、医師をはじめとする医療従事者の方々が患者さんを救いたいと強く願う一方で、様々な要因により赤字経営を余儀なくされている医療機関が数多くあります。当社は、長年培ってきたネットオークションのノウハウを活かし、需要の高い中古医療機器を適正に流通させることによって、設備投資の負担軽減に寄与できないかと模索してきました。また、医療・介護従事者向けの動画サービスプラットフォームの提供等も行っており、業務効率の向上の面でも医療業界の発展に貢献したいと考えています。



■ 医療事業の取り組み

① 医療機器移転事業

病院やクリニックの移転・閉院のお手伝いをする事業です。施設内の不要になった医療機器を当社流通市場で換金することで、通常発生する莫大な廃棄コストを大きく削減することができます。また、院内の膨大な量の什器備品類の処分も全て当社で手配し窓口を一本化することで、契約・決裁・書類手続き等の医療施設側の事務負担を最小限にすることができます。



② メネルジア

メネルジアは、「動画と創造力で、医療を変える」をテーマにした、医療と介護の有資格者限定の動画サービスプラットフォームです。医師をはじめ、多くの医療・介護従事者の皆様に向けて、学びに役立つ様々なコンテンツを配信・提供しています。今後は機能を追加し、動画を共有してチームで連携したり、動画を利用して業務の効率化に繋げる等、「見せる」から「使っていただく」動画へとサービス内容を拡充していきます。



※(株)メネルジアは2020年3月19日付で
iryoo.com(株)より社名変更しました。

中古医療機器オークションに注目!

■ 中古医療機器オークションとは?

当社の会員様を対象に、医療機器を「売りたい」「買いたい」という双方のニーズに応える中古医療機器専門オークションです。当社の他事業と同様、専門の検査員による検品データをもとに、実際の商材を見ることなく応札できることが特長です。

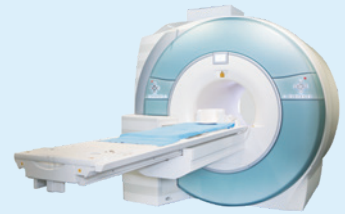
中古医療機器の市場においては、製造元のメーカーが把握していない流通が問題視されています。当社のオークションは、流通の明確化のため、医療機器の国内販売許可の取得が入会条件となっています。当社が取り扱うのは各メーカーより流通許可を受けた医療機器のみで、薬機法（医薬品、医療機器等の品質、有効性及び安全性の確保等に関する法律）を遵守しています。



▲ 超音波診断装置
妊婦の胎児検診等



▲ 内視鏡
体内の検査



▲ MRI-CT
脳ドック等

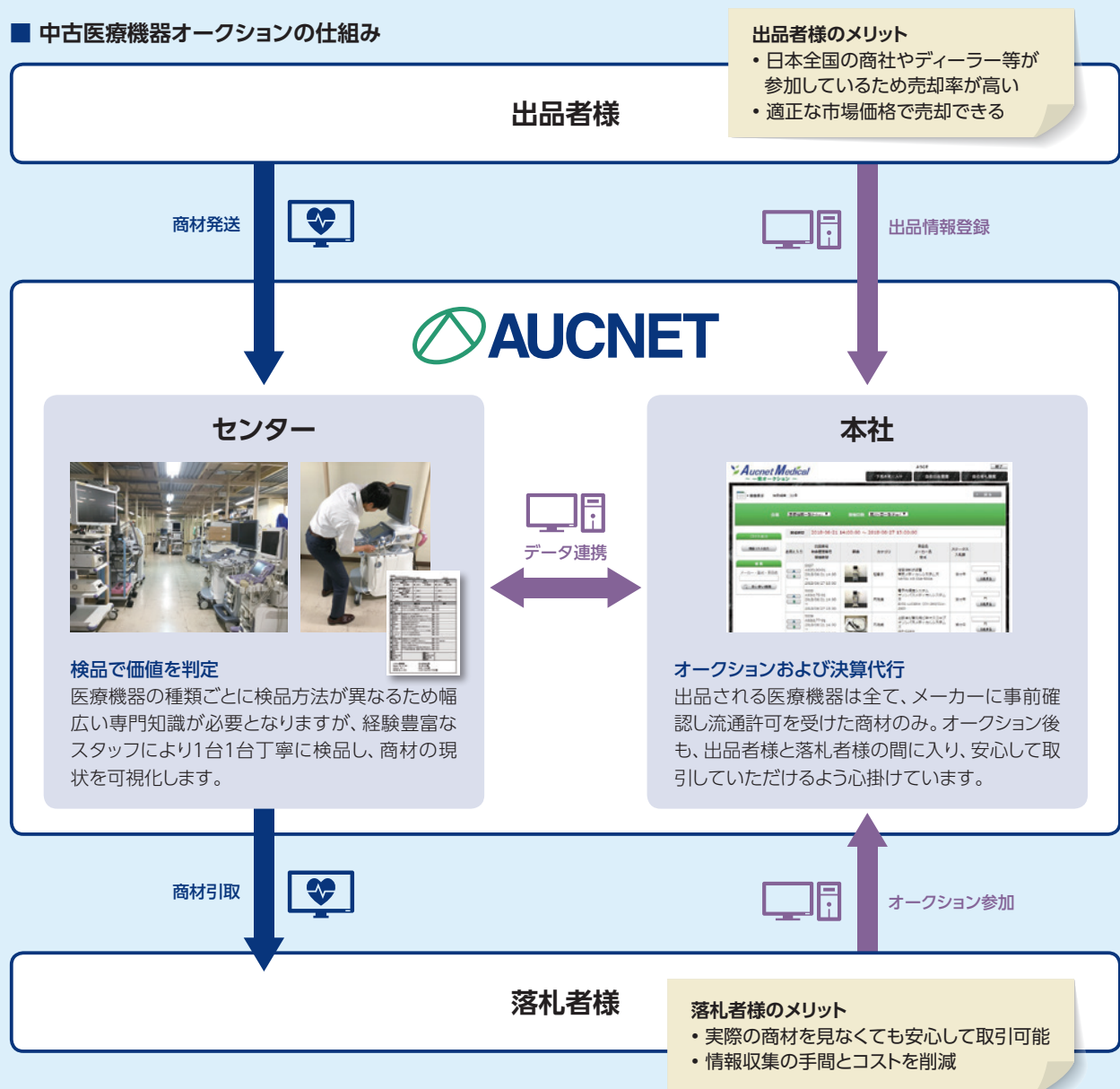
こんな機器を取り扱っています!

特に内視鏡などの画像診断機が人気です。毎週、様々な商材を取引できるとご好評いただいています。

中古医療機器担当 黒田 裕史



■ 中古医療機器オークションの仕組み



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。