

**2020年度
決算説明会資料**

2021年2月16日
株式会社オークネット

1. 2020年度実績	P. 2
1-1. 連結業績サマリー	P. 3
1-2. セグメント状況	P. 9
四輪事業	P. 10
デジタルプロダクツ事業	P. 17
コンシューマープロダクツ事業	P. 23
その他	P. 29
2. 2021年度予想	P. 31
2-1. 連結業績予想	P. 32
2-2. トピックス	P. 35
3. 参考資料	P. 45

1. 2020年度実績

1-1. 連結業績サマリー

▶ オンラインオークションの需要増加を背景に、前年同期比で増収増益

(単位：百万円)	2019年度 通期	2020年度 通期	前年 同期比
売上高	19,672	24,078	+22.4%
営業利益	2,525	3,705	+46.7%
営業利益率	12.8%	15.4%	+2.6pt
経常利益	2,630	3,643	+38.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,404	1,896	+35.1%
1株当たり当期純利益	50円94銭	68円56銭	+17円62銭
1株当たり配当金	26円00銭	21円00銭	△5円00銭
配当性向	51.0%	30.6%	△20.4pt

※ 金額は、表示単位未満の端数は切捨てて表示し、比率（%）は小数点第2位を四捨五入のうえ記載しております

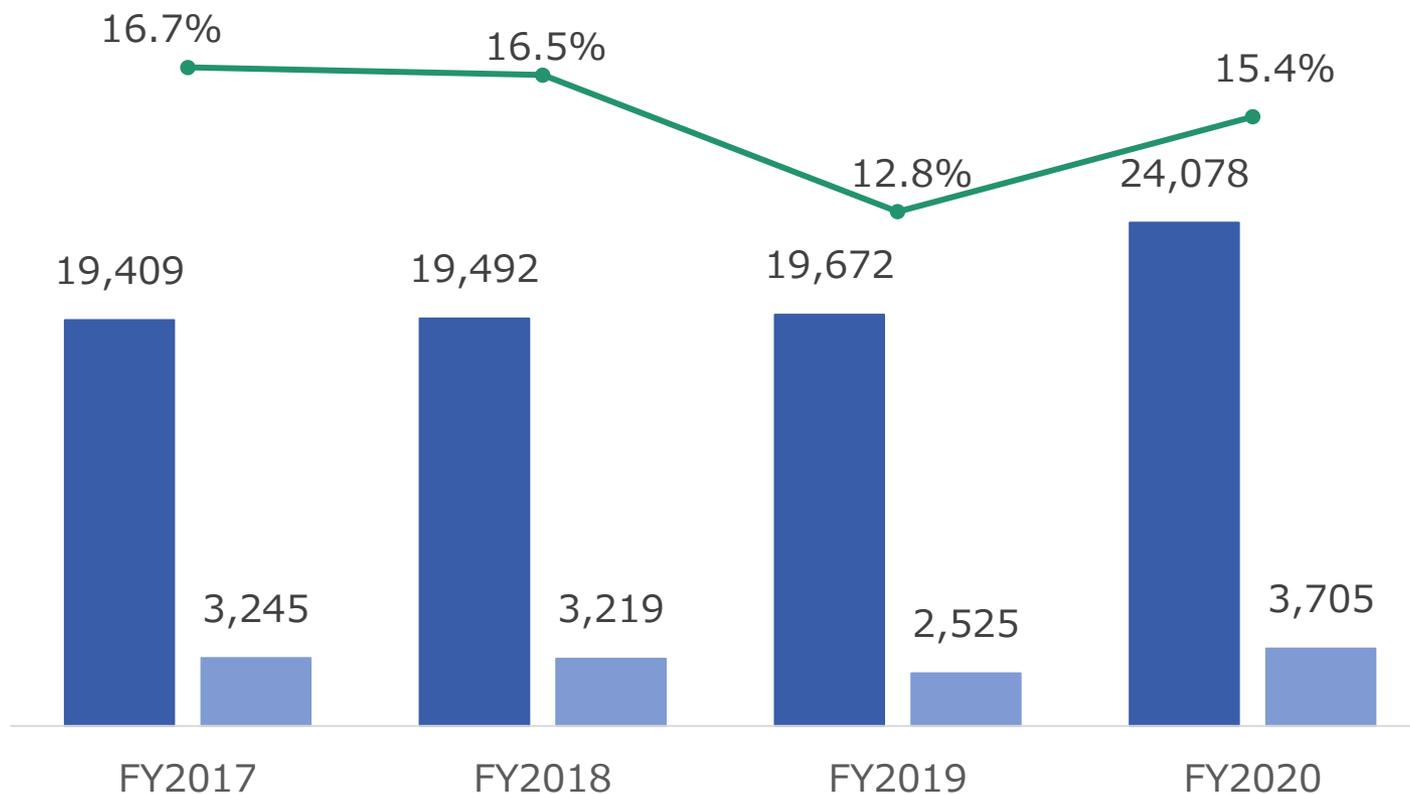
- 新型コロナウイルス感染症（以下「コロナ」とする）が拡大する中、中古デジタル機器の需要増からデジタルプロダクツ事業が、業界的なオンラインオークションの需要増からコンシューマープロダクツ事業が、それぞれ当初の予想を上回って好調に推移したため、11月の業績予想を修正
- 11月の修正時、以後のコロナ再拡大の影響を強く見込んでいたが、影響は軽微に留まり好調を維持
- 7月より東京砧花き園芸市場、10月よりギャラリーレアを子会社化したことにより、事業規模が拡大

(単位：百万円)	2020年度 期初予想 (2020/2/14)	2020年度 11月 修正予想 (2020/11/10)	2020年度 通期
売上高	20,328	23,682	24,078
営業利益	2,582	3,480	3,705
営業利益率	12.7%	14.6%	15.4%
経常利益	2,681	3,457	3,643
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,430	1,763	1,896
1株当たり当期純利益	51円77銭	63円77銭	68円56銭
1株当たり配当金	20円00銭	20円00銭	21円00銭
配当性向	38.6%	31.4%	30.6%

※ 金額は、表示単位未満の端数は切捨てて表示し、比率（%）は小数点第2位を四捨五入のうえ記載しております

- ▶ オンラインオークションの需要増加を背景に、売上高、営業利益ともに上場以来最高値を達成
- ▶ M&Aを実施し、売上高は200億円を突破

(単位：百万円) ■ 売上高 ■ 営業利益 ● 営業利益率



- ▶ ブランド品オークション等の事業規模拡大に伴い、ブランド品オークション等の事業にかかる「コンシューマープロダクツ事業」セグメントを新設
- ▶ 「その他情報流通事業」セグメントに属していた中古バイク及び花きのオークション等については、「その他」に集約

2020年度3Qまで

セグメント	内容詳細
四輪事業	中古車オークション事業等、中古車関連事業を展開
デジタルプロダクツ事業	中古スマートフォンやPC等のオークション及び流通に付随するサービスを展開
その他情報流通事業	ブランド品、中古バイク、花きのオークション及び流通に付随するサービスを展開
その他	医療関連事業及び海外事業等を展開



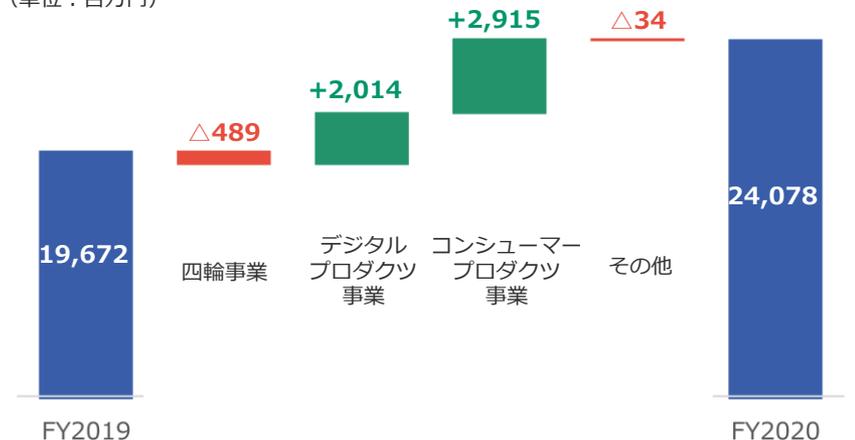
2020年度4Q以降

セグメント	内容詳細
四輪事業	中古車オークション事業等、中古車関連事業を展開
デジタルプロダクツ事業	中古スマートフォンやPC等のオークション及び流通に付随するサービスを展開
コンシューマープロダクツ事業	ブランド品のオークション及び消費者向けを含む流通に付随するサービスを展開
その他	中古バイク及び花きのオークション、医療関連事業及び海外事業等を展開

新セグメント

売上高

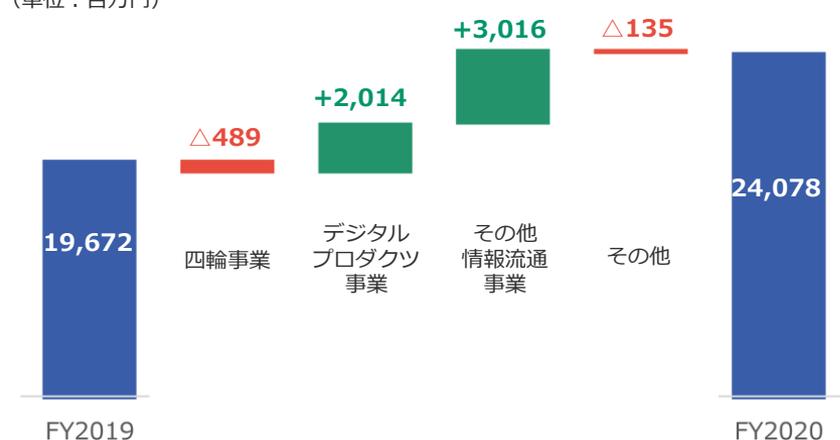
(単位：百万円)



旧セグメント

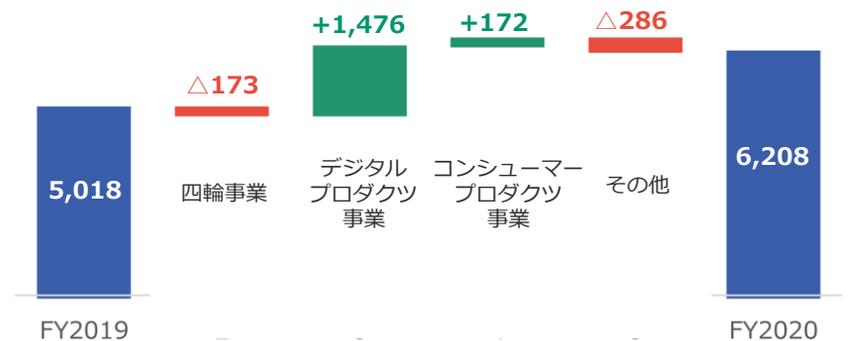
売上高

(単位：百万円)



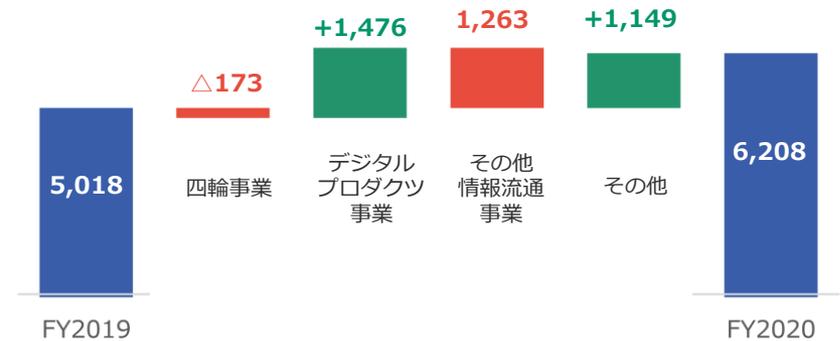
セグメント利益

(単位：百万円)



セグメント利益

(単位：百万円)



※ 各セグメントの売上高は、セグメント間の内部売上高又は振替高を除く数値を記載しております

1-2. セグメント状況

四輪事業

デジタルプロダクツ事業

コンシューマープロダクツ事業

その他

1-2. セグメント状況

四輪事業

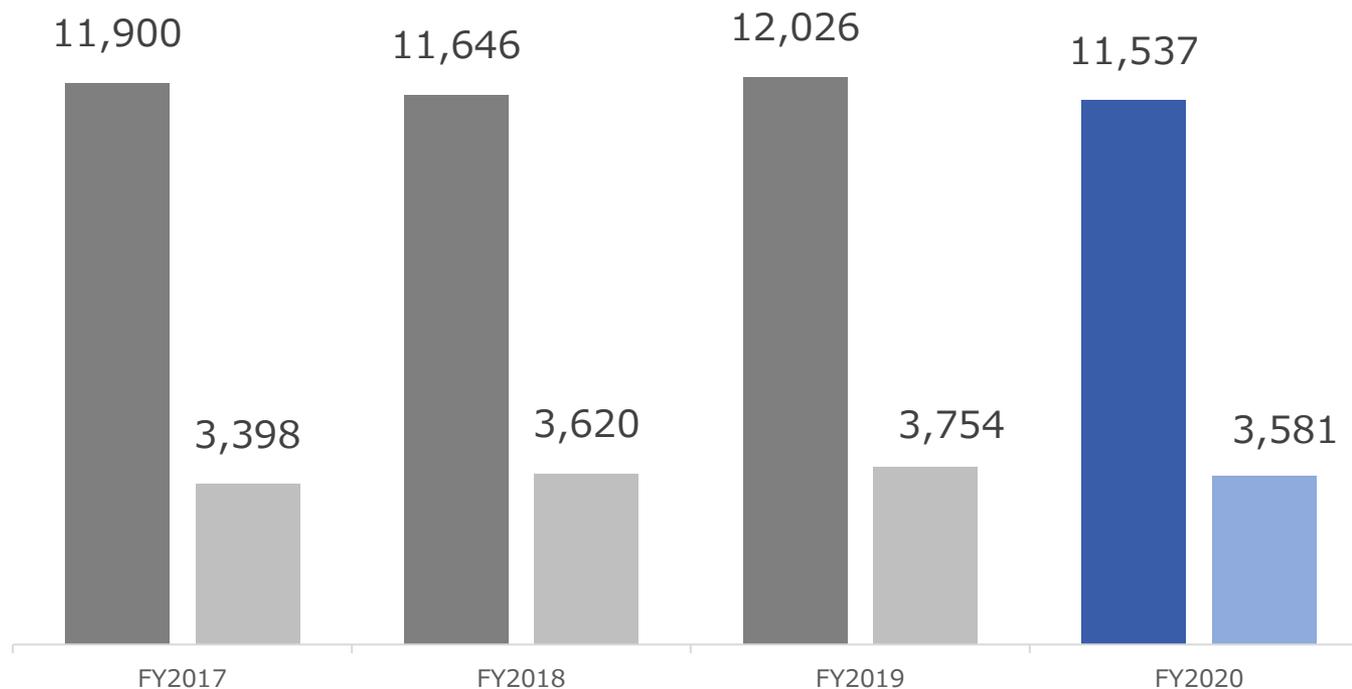
デジタルプロダクツ事業

コンシューマープロダクツ事業

その他

- ▶ 前年同期比で減収減益（売上高 Δ 4.1%、セグメント利益 Δ 4.6%）
- ▶ 上期におけるコロナのマイナス影響を吸収しきれなかったものの、下期は小売需要の復調に加え、共有在庫市場・落札代行サービス等の好調な推移を背景に、回復傾向で推移

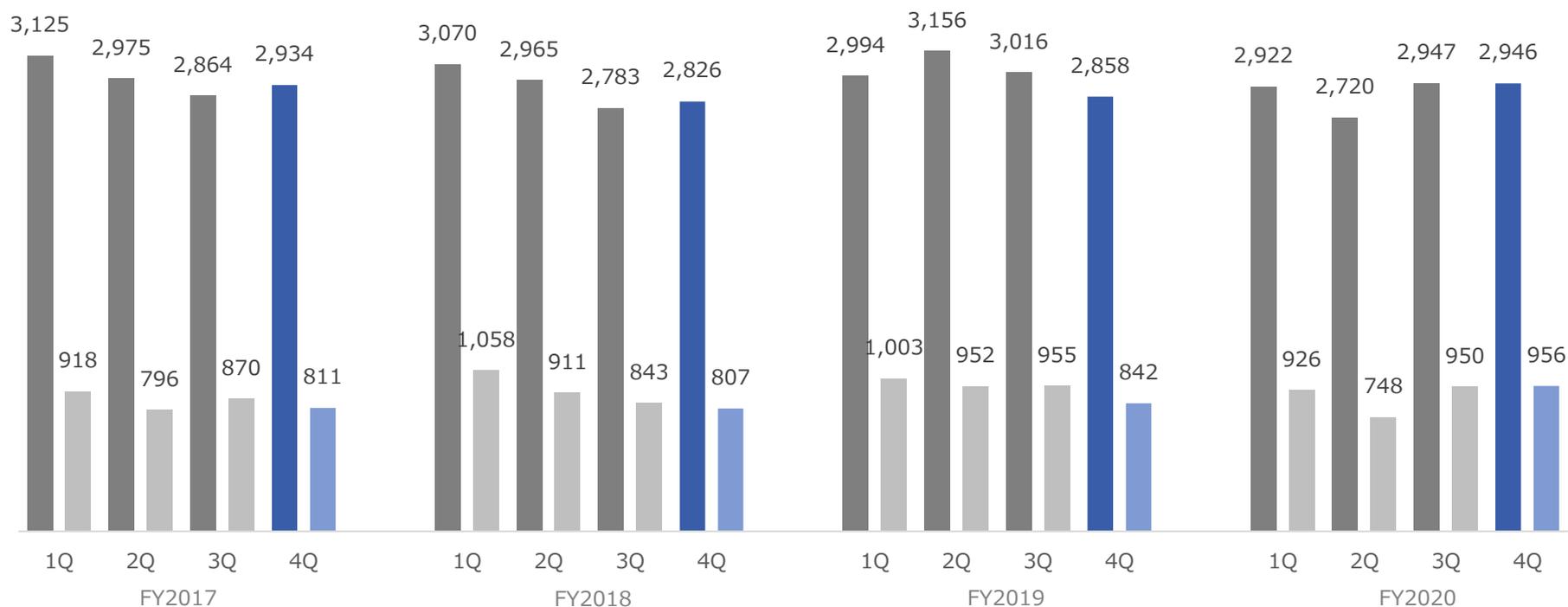
（単位：百万円） ■ 売上高 ■ セグメント利益



※ 各セグメントの売上高は、セグメント間の内部売上高又は振替高を除く数値を記載しております

- ▶ 四輪事業は、2017年度の上場時から安定的に推移
- ▶ 2020年度は1、2Qにおいて、コロナの影響によるマイナス傾向が顕著となるも、3Q以降は回復に転じ、4Qは前年同期比で増収増益

（単位：百万円） ■ 売上高 ■ セグメント利益



※ 各セグメントの売上高は、セグメント間の内部売上高又は振替高を除く数値を記載しております

四輪事業 通期実績 (KPI)



		2017年度 通期	2018年度 通期	2019年度 通期	2020年度 通期	前年 同期比	
四輪事業 合計	総成約・ 落札台数	台	417,650	436,114	433,656	430,191	△0.8%
	落札シェア※1	%	8.8%	9.1%	8.9%	9.4%	+0.6pt
	総会員数	会員	14,447	14,160	14,146	14,362	+1.5%
中古車 オークション	総出品台数	台	58,556	62,143	58,696	50,984	△13.1%
	成約台数	台	17,414	19,196	18,144	16,097	△11.3%
	成約率※2	%	31.8%	33.2%	32.9%	33.3%	+0.4pt
共有在庫市場	成約台数	台	11,488	12,993	13,802	13,317	△3.5%
ライブ中継 オークション	中継台数	台	4,811,383	4,565,683	4,419,733	4,181,713	△5.4%
	落札台数	台	278,658	303,030	298,573	288,953	△3.2%
落札代行サービス (アイオーク)	落札台数	台	110,090	100,895	103,137	111,824	+8.4%
車両検査サービス (AIS)	総検査台数※3	台	843,841	898,426	1,008,846	972,048	△3.6%

※1 当社総成約・落札台数実績合計（中古車オークション・共有在庫市場・ライブ中継オークション・落札代行サービスの成約・落札台数合計）を
全国オークション会場成約台数実績合計4,564,705台（『ユーストカー総合版+輸出相場版』より）で除して算出しております

※2 成約台数を総出品台数の中から実際にオークションに出品された純出品台数で除して算出しております

※3 中古バイク検査を含みます

中古車オークション

- 通期では、出品台数・成約台数ともに低調に推移したものの、新車及び中古車市場へのコロナの影響は弱まりつつあり、4Q以降は回復傾向

共有在庫市場

- 下期において、中古車需要が高まりを見せる中、新車販売の不調から中古車オークションの出品台数減少により取引が活発化、成約台数が上昇に転じた結果、通期では前年同期並みに回復

ライブ中継オークション

- コロナの影響を受けながらも、輸出制限の緩和による需要回復及びリモートでのオークション参加需要の高まりにより、落札台数は前年並みを維持

落札代行サービス (アイオーク)

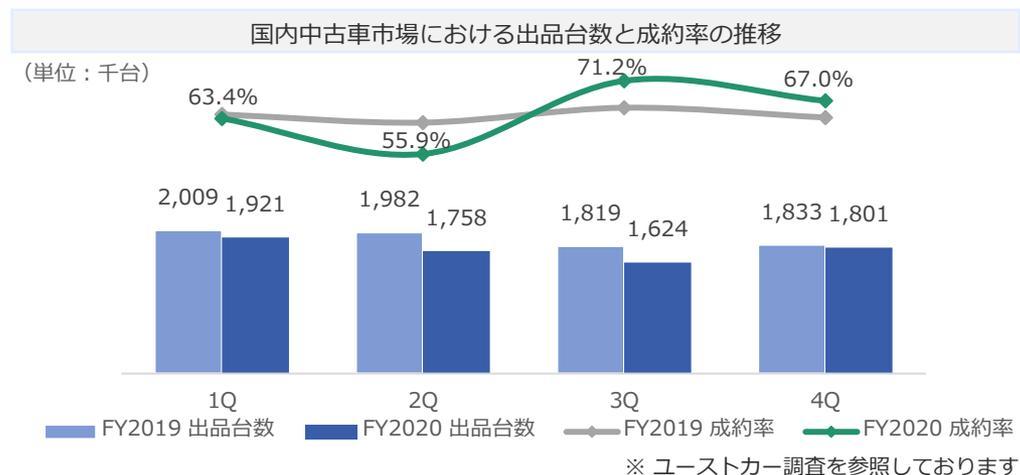
- 上期に引き続き、輸出制限の緩和による需要増及びリモートでのオークション参加需要の高まりが大きく作用し、落札台数は前年同期比で増加

車両検査サービス (AIS)

- 通期では、全検査種別（受託検査及び中古車情報誌の認定検査）について前年比減で推移したが、4Qは市場全体の復調から検査需要も高まり回復傾向

国内の中古車市場は一時出品不足の傾向

- コロナの影響が弱まり、3Q以降は業界的にオークションへの参加が増加
- しかし3Qにおいても、新車市場不振による出品台数減少は継続、供給不足から成約率が増加
- 4Q以降は出品台数についても回復傾向にあるものの、今後のコロナの影響を踏まえ市場を注視する必要がある



下期、共有在庫市場が活性化し業績は回復傾向

- 共有在庫市場は、会員が所有する中古車店頭在庫の情報を会員間で共有し取引する、オークションとは異なる市場サービス
- 市場の供給不足を背景に、下期は共有在庫市場を利用してオークションに出てきていない中古車を取引する動きが活発化した
- また、コロナの影響によるオンラインオークションの需要増加を理由に、上期に引き続き落札代行サービスが好調に推移



- 下期は中古車市場動向を背景に、共有在庫市場、落札代行サービスが好調に推移し、業績はいつもの回復傾向にある

既存流通の強化を継続し、より安定的な事業へ

- 今期はコロナの影響により、中古車オークション等の一部サービスが不調となるも、四輪事業の多様なサービス展開がその不調を補い、マイナス影響を限定的なものとする事ができた
- 今後も、中古車オークションを中心とした既存流通の強化を継続することで、よりいっそうのサービス多様化、ひいてはよりいっそうの事業安定化を目指す

中古車オークションの改革

- 中古車オークションのサービスを見直し、成約率を重視した質の高いオークションを実現する

デジタルマーケティングの推進

- 会員個々の利用状況に合わせた1 to 1 マーケティングによる流通、サービスの利用拡大

データ流通プラットフォームの構築

- 業界全体の非効率を改善すべく、データを活かした新たな流通、サービスの構築を目指す

多様なサービスに基づく、安定的な事業基盤を創出

- 四輪事業の多様なサービス展開を維持・強化することで、市場動向に大きく左右されない安定的な事業基盤を目指す

1-2. セグメント状況

四輪事業

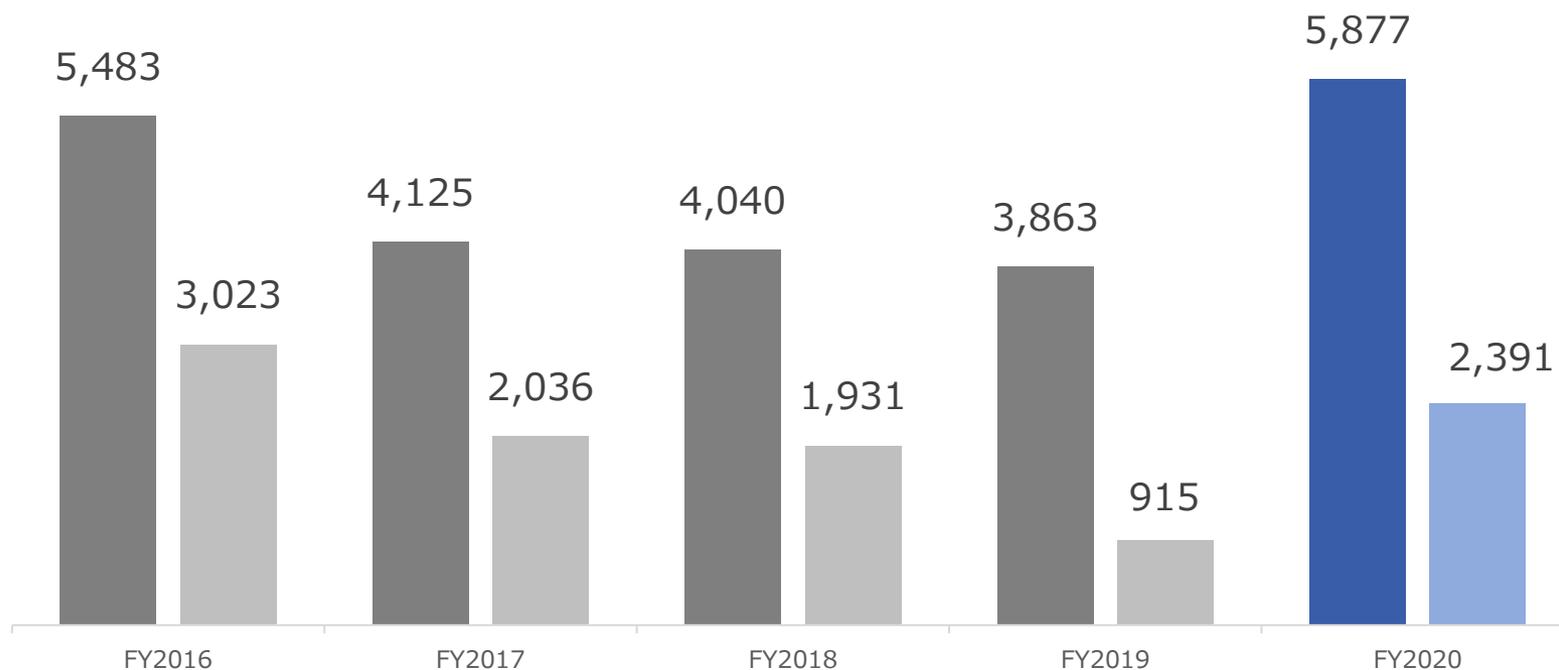
デジタルプロダクツ事業

コンシューマープロダクツ事業

その他

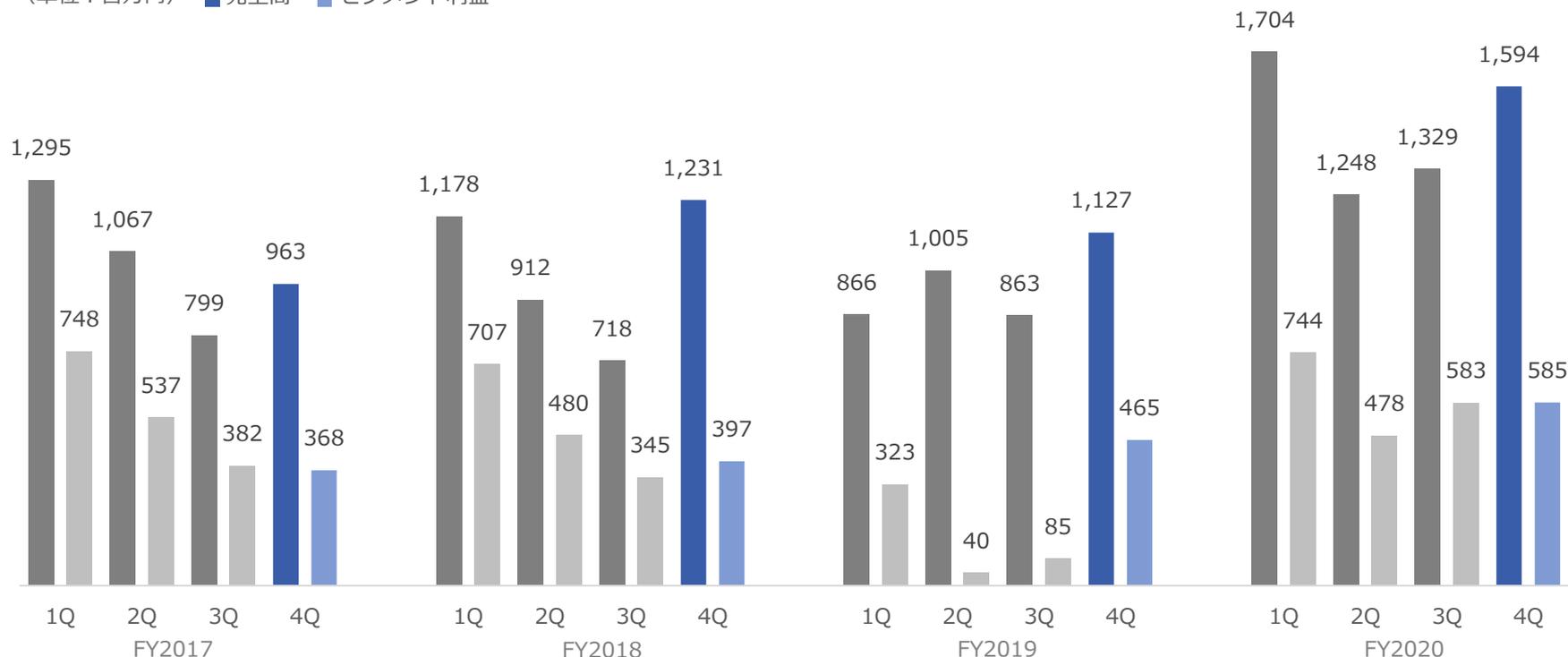
- 前年同期比で増収増益（売上高+52.1%、セグメント利益+161.4%）
- 中古スマートフォン及びPCの入庫、販売が好調に推移したことや、海外バイヤー数増加によりバイイングパワーが増加したことにより、大幅な増収増益を達成
- センターコストの見直しを行ったことで、利益率が前年同期比で+17ポイント改善

（単位：百万円） ■ 売上高 ■ セグメント利益



- 2020年度1Qにおいて、新型スマートフォンの買い替えに伴い、比較的高単価な商材の比率が増加したこと等から増収増益を達成
- 2019年度に国内のセンター移転や販売管理費の見直しを実施、4Qから徐々に貢献
- 2020年度の4Qから、在庫台数増加に伴い、センター増床等の設備投資を実施しセンターコストが増加

(単位：百万円) ■ 売上高 ■ セグメント利益



		2017年度 通期	2018年度 通期	2019年度 通期	2020年度 通期	前年 同期比
取扱高	百万円	26,649	20,284	24,516	34,079	+39.0%
デジタル プロダクツ事業	流通台数	1,707,195	1,442,156	1,701,779	2,143,612	+26.0%
	総会員数	455	531	657	762	+16.0%

国内事業

- 2020年度において、世界及び日本の中古スマートフォン・PC市場が好調に推移し、取扱高及び流通台数が増加
- 海外バイヤーの拡大に注力し、2020年度においては40か国以上のバイヤーがオークションに参加し、販売単価が上昇

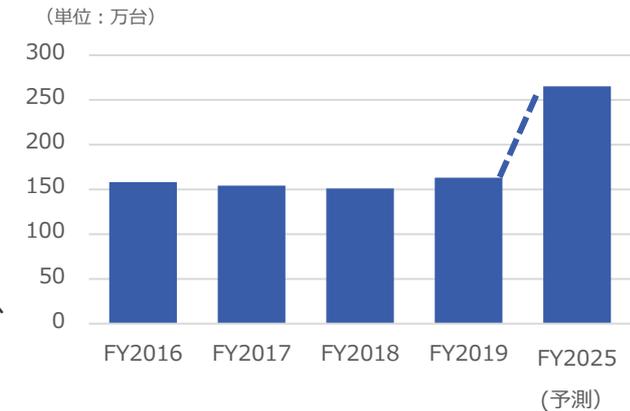
米国事業

- コロナの感染拡大に伴い、経済活動が停止していた状況から事業が再開され、徐々に取引する台数が増加
- 引き続き、米国内のコロナの影響を注視

オークションは引き続き安定的に推移

- 2019年の電気通信事業法改正の影響や、中古利用と親和性の高いSIMフリー端末の流通量が増加したことにより、市場動向は上昇に転換し、2020年以降も中古スマートフォン市場は拡大すると予測
- オークネットにおいては、海外バイヤーの積極的開拓を実施した結果、バイヤー数は前年同期比で16.0%増、引き続き世界各国にバイヤー網を拡大し、安定的に流通ができる仕組みを構築
- また、2019年度に国内センターの移転、2020年度に業務効率化の対応を行い、販管費の改善に着手しており、利益率の改善に取り組む

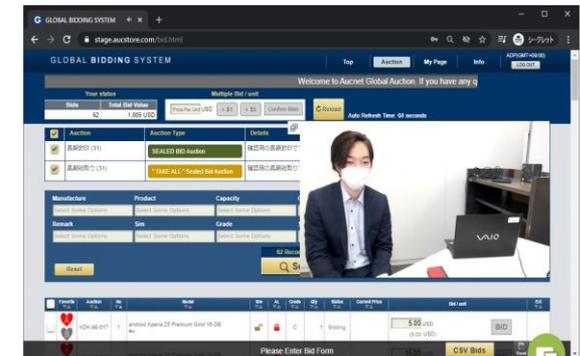
中古スマートフォン販売台数の推移・予測



※MM総研を参照しています

既存のオークションプラットフォーム改革により利便性と効率化を向上

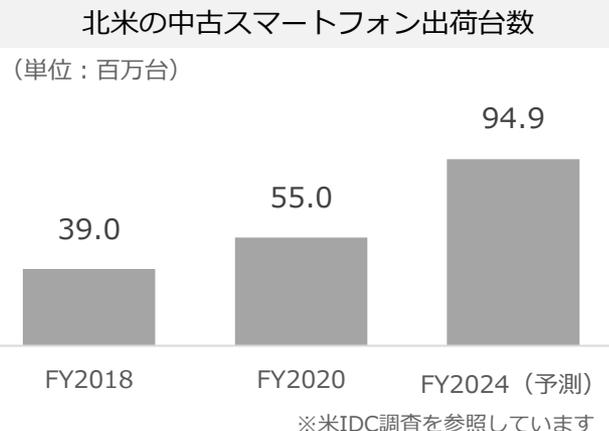
- 海外バイヤーに向けては、従前は入札のオークション提供のみであったが、今期よりYouTube Live を利用したライブコマースを実施することで、リアルタイムで情報を発信、バイヤーの購買力や参加率の増加を促進
- 国内向けオークションと海外向けオークションの仕組みを統合することで、業務の効率化を推進



- ▶ **バイヤー網の強化とプラットフォーム改革により、より買いやすいオークション環境を整え、安定的な成長を目指す**

北米の市場動向は引き続き、好調に推移

- 北米の中古スマートフォン出荷台数は順調に推移。2024年においても、約1.7倍成長すると予測
- 新品よりも価格が安く機能も大差がない中古スマートフォンの需要が、消費者・企業ともに増加
- 海外においても、電話会社が消費者に対し古いデバイスを引きとりアップグレードを進めており、中古スマートフォン市場が活性化している



米国のファシリティにおいて、商品化推進

- クライアント獲得の推進力が高まり、商品化業務（※）において取扱台数が増加傾向
- クライアントのニーズに合わせた商品化のサービスを提供することで、新たなクライアント先の獲得を目指す

※ 商品化業務とは：

中古デジタル機器を預かり、データ消去・グレーディング・クリーニングを行うBPOサービス



➤ 引き続き商品化業務の拡大等を推進し事業基盤を安定化、米国での流通の本格稼働を目指す

1-2. セグメント状況

四輪事業

デジタルプロダクツ事業

コンシューマープロダクツ事業

その他

- コンシューマープロダクツ事業は、株式会社オークネット・コンシューマープロダクツに加え、今期より株式会社ギャラリーレア（以下「ギャラリーレア」とする）をM&A
- 事業詳細は、リセールファッションの事業者向けオークションを中心とした「B2B事業」と、店舗での販売・買取等を行う「C向け事業」の2つに分かれる

AUCNET CP

- 厳正な検品体制に基づき、リセールファッションのB2Bオークション、その他サービスを運営



GALLERY RARE Ltd. JAPAN 1979

- 店舗及び公式サイトを通じたリセールファッションの小売販売を中心に、卸売やB2Bオークション等を運営



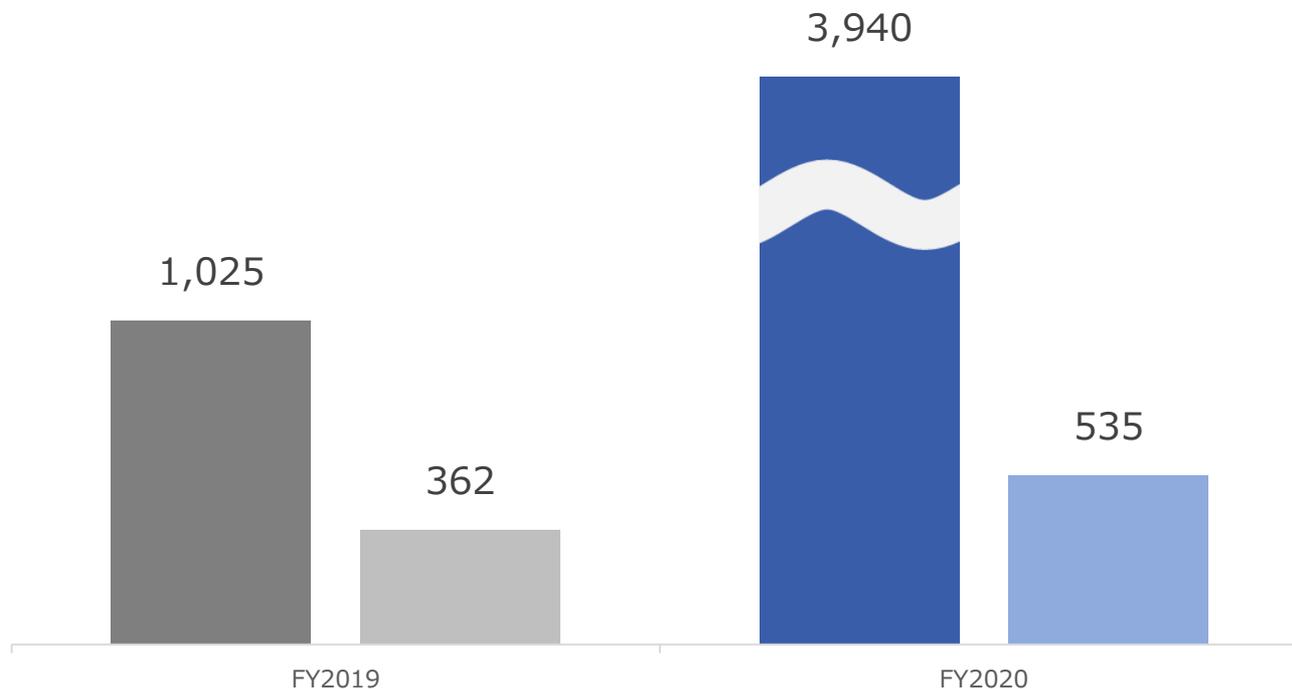
B2B事業

C向け事業

リセールファッションの総合流通プラットフォーム

- ▶ 前年同期比で増収増益（売上高 +284.5%、セグメント利益 +47.6%）
- ▶ ギャラリーレアの連結により、売上高が大幅に上昇
- ▶ 従来のオークネットによるオークションについては、コロナの影響を背景とした業界的なオンラインオークションの需要増加により、上期に引き続き好調に推移

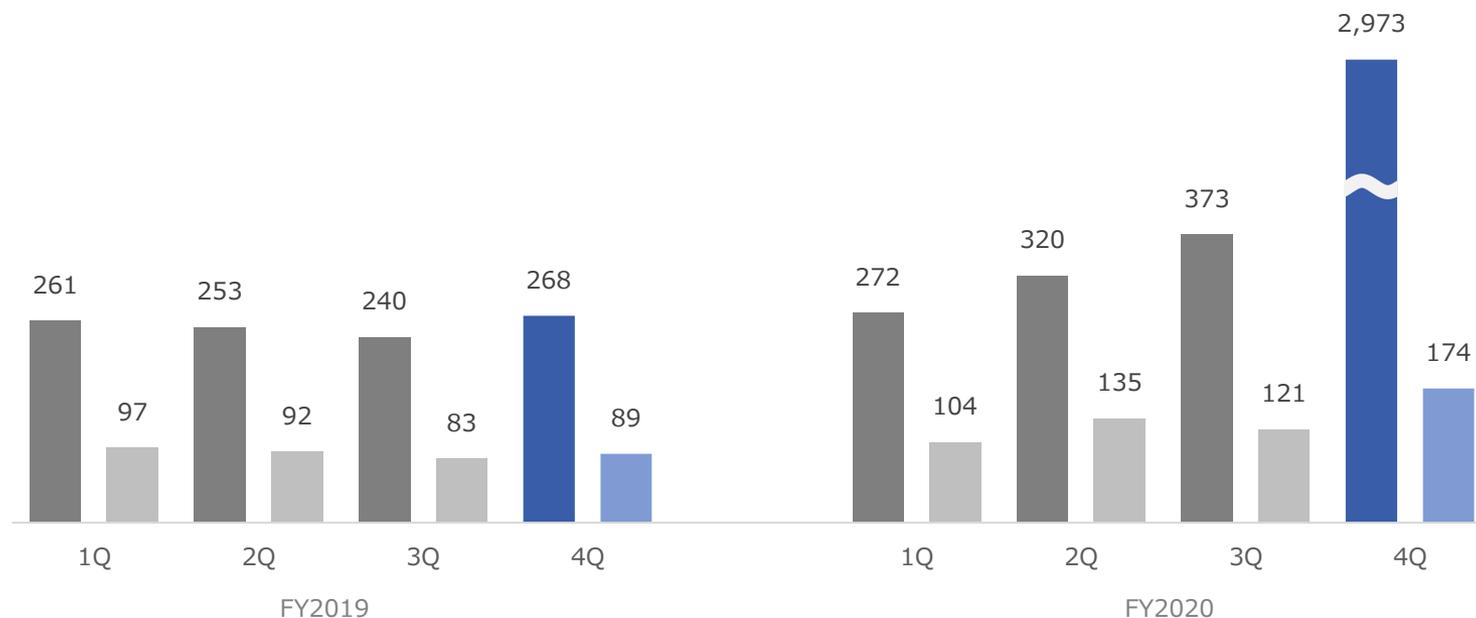
（単位：百万円） ■ 売上高 ■ セグメント利益



※ 2018年以前の数値については、その他情報流通事業としての開示のため、セグメント別では公表しておりません

- 2020年度は、コロナの影響を背景としたオンラインオークションの需要の高まりが追い風となり、1Qから好調に推移
- 2020年10月よりギャラリーレアが連結となったため、4Qの売上高が大きく上昇

(単位：百万円) ■ 売上高 ■ セグメント利益



※1 2018年以前の数値については、その他情報流通事業としての開示のため、セグメントでは公表していません

※2 セグメントの独立に伴い数値を精査したところ誤りが見つかったため、一部数値につきまして2021年2月16日開示の資料より修正しております

		2017年度 通期	2018年度 通期	2019年度 通期	2020年度 通期 ※	前年 同期比
B2B事業	取扱高	百万円	8,924	9,979	10,592	17,381 +64.1%
	総出品 商材数	点	374,089	433,381	482,113	609,456 +26.4%
	成約率	%	76.9%	73.9%	71.0%	73.6% +2.6pt
	総会員数	会員	1,545	1,697	1,815	2,160 +19.0%
C向け事業	取扱高	百万円	-	-	-	1,654 -

※ 2020年度4Qより、ギャラリーレアのKPIを各事業に合算しております

B2B事業

- 業界的なオンラインオークションの需要の高まりに加え、出品増加対応のための流通強化策が奏功し、出品商材数が前年同期比で大きく増加
- デジタルマーケティングによってコロナ禍でも会員獲得を継続、会員数は堅調に増加

C向け事業

- 従来のオークネットになかった個人消費者との取引に強みを持つ
- 2020年度4Qより連結となり、売上高が大きく増加

国内・海外の双方において取扱高が大きく増加

- コロナ禍におけるオンラインオークションの需要増加を背景として、

国内取扱高

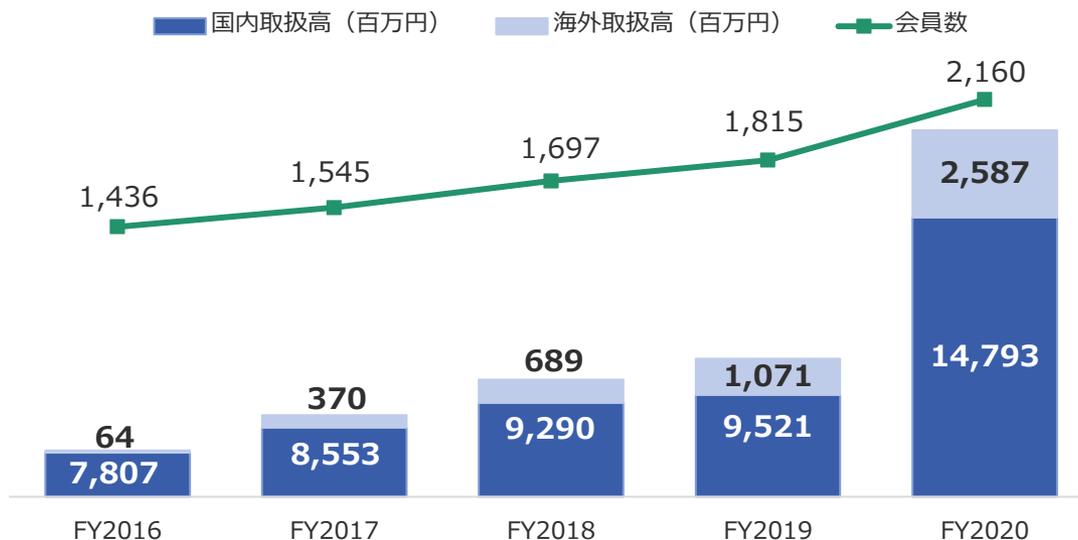
年間**147.9億円** +55.4%

海外取扱高

年間**25.8億円** +141.5%

を達成

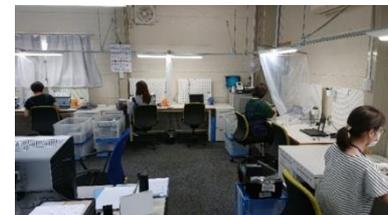
B2B事業の取扱高・会員数の推移



※ 2020年度より、ギャラリーレアによるオークション等B2B取引のKPIが合算となっております

流通体制の強化による事業拡大の下支え

- 3密を避ける必要のあるコロナ禍において、増加する出品に対応できる効率的なセンター運営とオークションの継続を実現するため、検品センターの機能分化やオークションの出品情報の整備等を実施



- オンラインオークションの需要の高まりと、デジタルマーケティングを活用した海外取引の飛躍的成長、流通体制の効率化により、コンシューマープロダクツ事業は実績を大きく伸長させた

1-2. セグメント状況

四輪事業

デジタルプロダクツ事業

コンシューマープロダクツ事業

その他

- その他に、花き事業と中古バイク事業が加わった
- 実績、今期の取組については、参考資料を参照

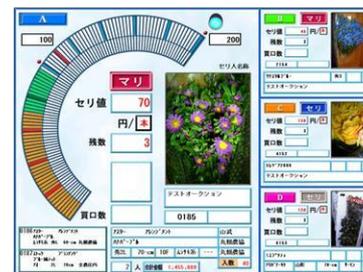
中古バイク事業

オンライン流通及び、流通に付随するサービスを実施
サブスクリプションサービス、レンタルバイクビジネスを展開



花き事業

オンライン流通及び流通に付随するサービスを実施
株式会社砦花き園芸市場とのシナジーも見込む



医療関連事業

中古医療機器のオンライン流通及び、
株式会社メネルジア（以下「メネルジア」とする）による、
医療従事者向けの総合的な動画型のサービスを実施



その他新規・海外系事業

新規事業や通信保守サービスの提供、海外事業等を実施



2. 2021年度予想

2-1. 連結業績予想

(単位：百万円)	2020年度 通期	2021年度 通期	前年 同期比
売上高	24,078	33,796	+40.4%
営業利益	3,705	3,806	+2.7%
営業利益率	15.4%	11.3%	△4.1pt
経常利益	3,643	3,768	+3.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,896	2,214	+16.7%
1株当たり当期純利益	68円56銭	79円46銭	+10円90銭
1株当たり配当金	21円00銭	24円00銭	+3円00銭
配当性向	30.6%	30.2%	△0.4pt

※ 金額は、表示単位未満の端数は切捨てて表示し、比率（%）は小数点第2位を四捨五入のうえ記載しております

FY2021 連結業績予想	<ul style="list-style-type: none"> デジタルプロダクツ事業とコンシューマープロダクツ事業で増収増益 新規事業関連へ積極的な投資
四輪事業	<ul style="list-style-type: none"> 新型コロナウイルス感染防止の拡大により、市場が緩やかに回復する見込み オークション改革、デジタルマーケティングの強化により収益微増を予定
デジタル プロダクツ事業	<ul style="list-style-type: none"> 国内事業は引き続き、海外バイヤーの開拓に注力し安定的な成長を実現することで増収増益を予定 米国事業により一層力を入れ、米国ファシリティでの商品化事業を推進
コンシューマー プロダクツ事業	<ul style="list-style-type: none"> 海外の販売網強化及びグローバルなオークションプラットフォームの活性化を促進し増収増益を予定 オークネットと株式会社ギャラリーレアのシナジーを生かし成長
その他	<ul style="list-style-type: none"> メネルジアが手掛ける、「IT×医療×動画」のサービスを中心に積極的に事業展開
共通	<ul style="list-style-type: none"> 将来の収益の柱とするため、今後の新規事業や研究開発へ経営資源を投入

2-2. トピックス

2021年度 トピックス

コンシューマー
プロダクツ事業

リセールファッションの総合流通プラットフォームへ拡大

医療関連事業

医療関連サービス メネルジアの推進

新規の
研究開発

中古EVバッテリーの再生・流通事業へ参入

リセールファッションの総合流通プラットフォームへ拡大

- 個人消費者とのハイエンド商品の取引に強みを持つギャラリーレアをグループ化したことにより、
 - B2B事業のスケール拡大と強化の実現
 - オークネットグループの信用と総合力でギャラリーレアのC向け事業拡大
 - 2社の機能補完、統合によるシナジー効果で成長



会社名	株式会社ギャラリーレア
設立	2004年3月1日
事業内容	海外ブランド衣料雑貨、服飾雑貨の輸入及び販売 上記品目の古物の売買業 B2Bオークションの開催・運営

×



C2B



B2B



B2C



- ギャラリーレアのグループ化により「買取から小売まで」全てをカバーし流通規模を拡大、リセールファッションの総合流通プラットフォームへと進化する

拡大するプラットフォームの更なるグローバル展開

- 流通拡大に伴い、500社を超えるグローバルネットワーク拡大と、各リージョンにおけるローカル・オペレーション推進により、双方向に商材が流通するプラットフォームの構築を目指す
- 統一されたグレーディングに基づくB2B相場データベースを構築しグローバル展開をさらに加速
- 関連するバリューチェーン（保管、金融、ロジスティックス等）とAIを活用したデータベースへとサービスを拡大



- リセールファッションのプラットフォーマーとして、総合流通プラットフォームをグローバルに展開し、循環型社会の実現に貢献する

～医療×IT×動画～ 医療従事者向けに総合的な動画サービス展開

- 医療従事者を取り巻く環境は過酷であり、働き方改革が喫緊の課題となっている



- メネルジアが運営するサービスサイト「iryoo.com」では、IT（ツールサービス）と動画（メディアサービス）を通じ、医療従事者に対し「場所」や「時間」にとらわれない環境を提供
- 利用ユーザー数は、2020年12月現在約**2万人**、取引先は**30社以上**

2020年度、メネルジアの取引先様 一部紹介

【学会・研究会】

1. 一般社団法人ひょうご病理ネットワーク
2. 一般社団法人 日本創傷治癒学会
3. 一般社団法人 日本頭蓋顎顔面外科学会
4. 在宅療養支援診療所薬剤師連絡会
5. 中国四国地区心血管インターベーション研究会
6. 特定非営利活動法人日本心臓リハビリテーション学会
7. 日本摂食嚥下リハビリテーション学会
8. 一般社団法人 医療の質・安全学会
9. 一般社団法人日本スキンバンクネットワーク
10. 公益社団法人 奈良県放射線技師会
11. 一般社団法人兵庫県病院薬剤師会

【企業】

1. アボットジャパン株式会社
2. アuzzi合同会社
3. カレイド株式会社
4. カーディナルヘルスジャパン
5. 株式会社キャンドウ
6. 株式会社グローバルヘルスコンサルティング・ジャパン
7. 大正製薬株式会社
8. ニプロ株式会社
9. 日本ベーリンガーインゲルハイム株式会社
10. バイオトロンニックジャパン株式会社
11. ブラザジャパン株式会社

【大学・医療機関】

1. 市立戸屋病院
2. 医療法人桂名会木村病院
3. 医療法人桜樹会
4. 医療法人社団高輪会
5. 国立大学法人神戸大学
6. 公立昭和病院
7. 国立大学法人東海国立大学機構名古屋大学
8. 所沢ハートセンター
9. 社会医療法人近森会
10. 学校法人聖マリアンナ医科大学医学部循環器内科

※敬称略 2020年12月末

- 多忙を極める医療事業者向けに、IT×動画の利便性の高いサービスを提供し、日常的な業務における問題解決・効率化を追求

メネルジアの事業内容～医療情報動画コンテンツサービス「iryoo.com」と関連サービスの提供

ツールサービス

クローズドコミュニティ内で動画を共有し、学びや業務効率の向上を支援するサービス

- 学会等のコミュニティ向けライブ配信
- 医療学習用のテスト作成や終了証の発行
- 動画視聴状況の管理や動画音声のテキスト化

強化

直感的に、ツール機能を使用できるようデザインを見直しユーザーインターフェースを向上させる



メディアサービス

医療従事者向けの動画の配信や制作等を提供するサービス

- 医療従事者向け動画コンテンツ配信、視聴傾向の分析
- 医療従事者のニーズに合わせた動画の企画、撮影、編集

強化

学会のライブ動画やコミュニティ向けオンデマンド動画配信等の医療関連動画の企画・撮影・編集・配信・分析サービスを提供



- ツールサービスとメディアサービスの両面から、医療従事者向けに総合的な動画サービスを提供し、今後メネルジアは取引先を拡大、大きな成長が見込まれる

中古EVバッテリーの再生・流通事業へ参入

- オークネットは、2021年よりMIRAI-LABO株式会社（以下「MIRAI-LABOとする）と共に、中古EVバッテリーの再生・流通事業参入に向け共同プロジェクトを設立、研究開発のため経営資源を投入予定
- EV（電気自動車）は、欧州や中国での将来的なガソリン車廃止の情勢を受けて、生産台数が増加する見込みであり、それに伴い中古EV及び使用済みバッテリーの市場も拡大していく

EV生産台数

28,213千台



※矢野経済研究所のデータを参照しています

使用済みバッテリー排出個数

340万台



※ロイター通信の調査を参照しています

- 中古EVバッテリーの市場拡大が予測されるなか、MIRAI-LABOと共同プロジェクトを設立し、新しい事業領域へと参入

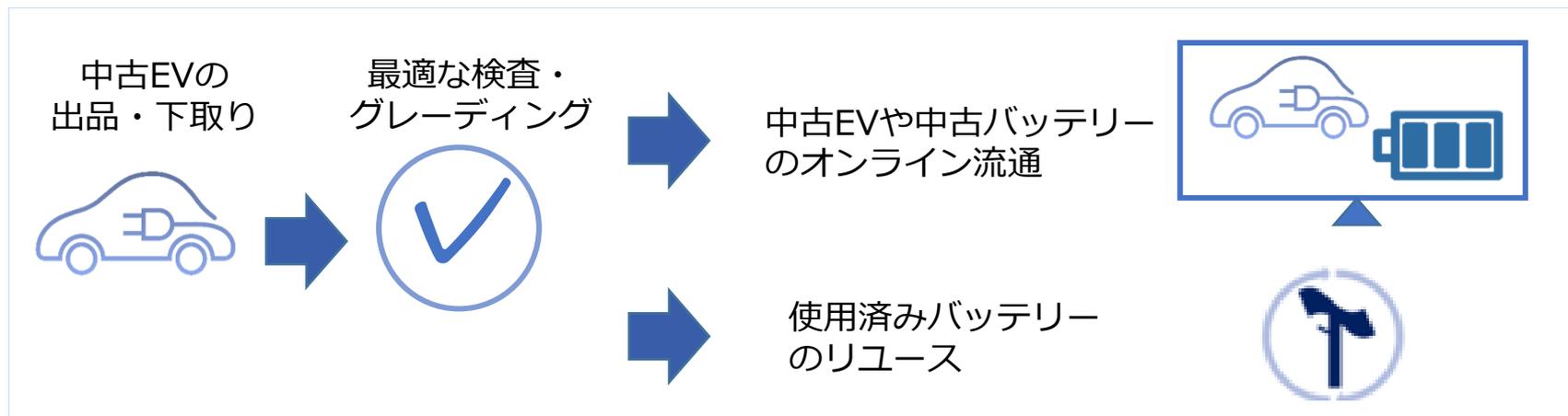
中古EVバッテリーの再生・流通事業へ参入

MIRAI-LABO株式会社

- EVの使用済みリチウムイオンバッテリーを、独立電源街路灯としてリユースできる製品を開発
- 2019年度、オークネットより出資



- 様々な商品について、検査及びグレーディングの体制を構築
- 中古品流通ビジネスを展開



- 両社のノウハウを生かした中古EVバッテリーの最適な流通体制を早期に構築し、持続可能な社会実現に向けて貢献する

2021年度 トピックス

コンシューマー
プロダクツ事業

リセールファッションの総合流通プラットフォームへ拡大

医療関連事業

医療関連サービス メネルジアの推進

新規の
研究開発

中古EVバッテリーの再生・流通事業へ参入

あしたの流通を創造する

私たちオークネットグループは、

様々な情報に「信頼」という価値をつけて新たな流通を創造し続ける企業です。

お客様に価値あるサービス・活きた情報をお届けし、合理的な流通を促進することにより、環境負荷が小さく、地球にやさしい情報流通社会の実現に貢献します。

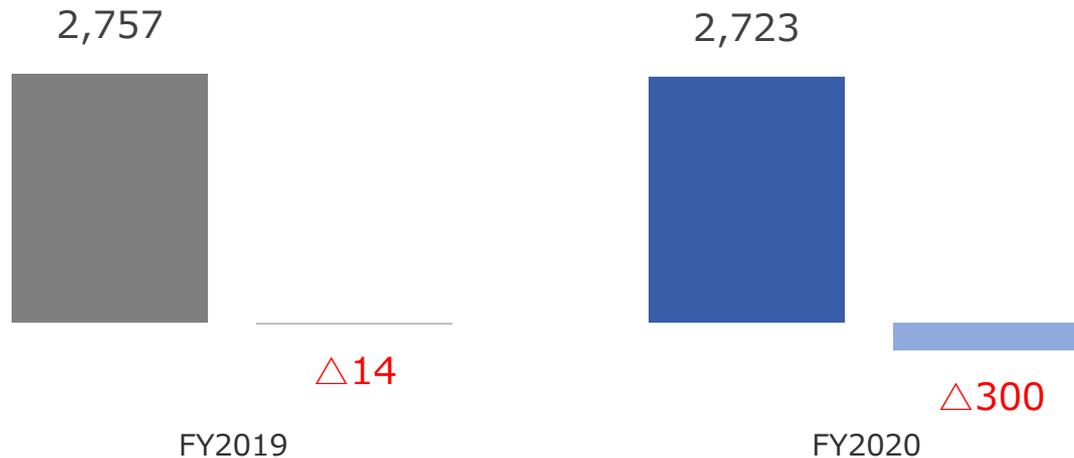
私たちは、お客様が求めるサービスを常に追求し、真に信頼され、期待される企業を目指します。



3. 參考資料

- ▶ 前年同期比で減収減益（売上高 $\Delta 1.3\%$ ）
- ▶ 中古バイク、花きにおいて、コロナの影響下での需要構造の変化がプラスに作用し、下期は回復傾向で推移
- ▶ メネルジア等のスタートアップ事業においては、成長に向けた投資を引き続き積極的に実施していく

（単位：百万円） ■ 売上高 ■ セグメント利益



※2018年以前の数値については、セグメント別では公表しておりません

			2017年度 通期	2018年度 通期	2019年度 通期	2020年度 通期	前年 同期比
中古バイク	取扱高	百万円	7,695	7,101	6,991	6,755	△3.4%
	総出品台数	台	63,912	64,059	56,385	47,899	△15.1%
	成約率※1	%	48.1%	43.0%	49.1%	54.9%	+5.8pt
	総会員数	会員	4,532	4,523	4,576	4,738	+3.5%
花き※2	取扱高	百万円	6,491	6,387	6,317	7,992	+26.5%
	総会員数 (買参者)	会員	1,081	1,082	1,076	2,297	+113.5%
	総会員数 (生産者)	会員	3,033	3,174	3,151	9,348	+196.7%

中古バイク

- 前年同期比で出品台数の減少が続く一方、成約率が上昇した他、レンタルバイクの稼働台数は堅調に推移

花き

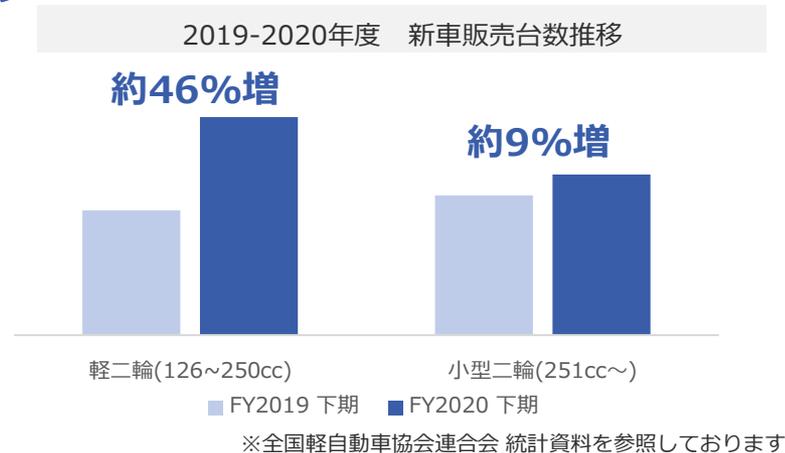
- 花き小売の業界的なプロモーションにより、下期から小売業者を中心に取引が回復傾向

※1 成約台数を総出品台数の中から実際にオークションに出品された純出品台数で除して算出しております

※2 2020年度より、東京砦花き園芸市場のKPIが合算となっております

下期、新車市場は「一人遊び」需要増を背景として好調に推移

- コロナ禍において、密を避け個人で楽しめる趣味として、バイクの需要が増加
- バイクの新車市場は下期好調に推移し、中古バイク市場も新車市場にけん引された
- オークネットでも、出品台数が減少傾向にあるのに対し、落札台数は安定的に推移した



サブスクリプションサービス、レンタルバイクの販売支援を強化

- 2021年度から、サブスクリプションサービスを関西・九州でもスタートさせ、全国的に本格展開していく
- 短期的なレジャーとして需要が高まるレンタルバイクも、引き続き取組み、ユーザーの掘り起こしにつなげる
- サブスク・レンタル系の顧客は、バイク所有者の平均年齢よりも10歳以上若く、業界への若年層の取込みが見込める

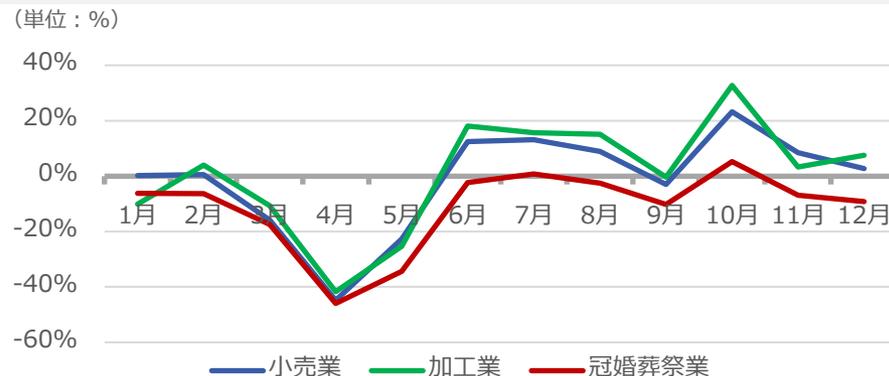


- ユーザー層の拡大を通じ、コロナ禍で活況にあるバイク業界の更なる発展に貢献すべく、会員店支援サービスに注力する

小売業が好調となり、下期実績は復調傾向に

- 農林水産省が推進する「花いっぱいプロジェクト」等、下期は官民一体となった花きの消費拡大プロジェクトが展開、オークネットも賛同しキャンペーンを実施
- 業界を挙げた販売促進とコロナ禍における個人需要増を背景に、花きの小売が好調となる
- オークネットの花き事業も、依然マイナス影響が大きい冠婚葬祭に対し、小売・加工業への売上高が前年同期比で大きく伸長した

2020年度 オークネット花き業種別販売金額 前年同期比増減率 (%)



お取寄取引が日本サービス大賞に選出

- オークネットが展開する生花店向けWebサービス「お取寄取引」が、「第3回 日本サービス大賞 優秀賞」に選出
- お取寄取引は、作付け情報をカタログ化することにより、花きの事前予約注文を実現したサービスであり、生産者と生花店の両者にとって生産及び販売の最適化に貢献できる点が評価された



➤ お取寄取引をはじめとした独自の流通を展開し、withコロナの時代にこそ求められる花きのオンライン流通を追求していく

貸借対照表



資産 (単位：百万円)	2019年度 12月末	2020年度 12月末	増減	負債・純資産 (単位：百万円)	2019年度 12月末	2020年度 12月末	増減
流動資産	22,450	25,798	+3,347	流動負債	8,455	10,665	+2,210
現金及び預金	14,701	16,776	+2,074	オークション借勘定	6,040	7,032	+992
オークション貸勘定	3,589	4,253	+663	その他	2,415	3,632	+1,217
その他	4,159	4,768	+608	固定負債	2,535	2,977	+441
固定資産	6,873	7,482	+608	退職給付に係る負債	1,620	1,744	+123
有形固定資産	1,482	1,575	+93	その他	914	1,232	+318
無形固定資産	1,513	2,040	+527	負債合計	10,991	13,643	+2,652
その他	3,878	3,866	△12	純資産合計	18,333	19,637	+1,304
資産合計	29,324	33,280	+3,956	負債・純資産合計	29,324	33,280	+3,956

(単位：百万円)	2019年度 通期	2020年度 通期	前年 同期比
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,426	4,119	+2,692
投資活動によるキャッシュ・フロー	△2,600	549	+3,149
財務活動によるキャッシュ・フロー	△757	△ 2,873	△2,116
現金及び現金同等物の期末残高	13,761	15,766	+2,004

KPI一覧① (四輪事業)



			2017年度				2018年度			
			1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
四輪事業 合計	総成約・落札台数	台	109,901	103,429	104,106	100,214	114,481	112,557	105,370	103,706
	落札シェア※1	%	8.7%	8.5%	9.1%	8.9%	9.1%	9.1%	9.4%	8.8%
	総会員数	会員	14,335	14,452	14,454	14,447	14,405	14,399	14,290	14,160
中古車オークション	総出品台数	台	14,435	14,627	14,299	15,195	14,424	16,527	15,494	15,698
	成約台数	台	4,066	4,298	4,638	4,412	4,817	4,738	5,200	4,441
	成約率※2	%	30.2%	31.1%	34.7%	31.1%	35.5%	31.0%	36.0%	30.4%
共有在庫市場	成約台数	台	2,772	2,686	2,967	3,063	3,147	2,976	3,388	3,482
ライブ中継オークション	中継台数	台	1,252,084	1,288,000	1,137,226	1,134,073	1,204,302	1,238,311	1,032,401	1,090,669
	落札台数	台	73,549	68,221	69,553	67,335	78,556	78,628	73,417	72,429
落札代行サービス(アイオーク)	落札台数	台	29,514	28,224	26,948	25,404	27,961	26,215	23,365	23,354
車両検査サービス(AIS)	総検査台数※3	台	222,494	200,551	203,398	217,398	218,603	224,102	212,618	243,103
			2019年度				2020年度			
			1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
四輪事業 合計	総成約・落札台数	台	111,672	106,321	111,119	104,544	109,099	96,156	115,610	109,326
	落札シェア※1	%	8.7%	8.6%	9.3%	9.0%	9.0%	9.8%	10.0%	9.1%
	総会員数	会員	14,173	14,117	14,112	14,146	14,108	14,104	14,267	14,362
中古車オークション	総出品台数	台	15,900	15,999	13,929	12,868	14,141	13,619	10,212	13,012
	成約台数	台	4,487	4,431	4,930	4,296	4,393	3,759	4,015	3,930
	成約率※2	%	30.3%	29.6%	37.6%	35.2%	32.7%	29.0%	41.5%	32.2%
共有在庫市場	成約台数	台	3,539	3,509	3,722	3,032	2,945	2,809	4,164	3,399
ライブ中継オークション	中継台数	台	1,134,132	1,147,111	1,069,566	1,068,924	1,104,941	1,071,798	965,739	1,039,235
	落札台数	台	77,018	72,405	76,300	72,850	74,941	61,552	77,573	74,887
落札代行サービス(アイオーク)	落札台数	台	26,628	25,976	26,167	24,366	26,820	28,036	29,858	27,110
車両検査サービス(AIS)	総検査台数※3	台	249,240	248,504	258,677	252,425	258,903	223,430	229,815	259,900

※1 当社総成約・落札台数実績合計(中古車オークション・共有在庫市場・ライブ中継オークション・落札代行サービスの成約・落札台数合計)を全国オークション会場成約台数実績合計で除して算出しております

※2 成約台数を総出品台数の中から実際にオークションに出品された純出品台数で除して算出しております

※3 中古バイク検査を含みます

			2017年度				2018年度			
			1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
デジタル プロダクツ事業	取扱高	百万円	6,601	7,321	6,028	6,697	6,161	4,683	3,556	5,883
	流通台数	台	441,859	425,141	367,351	472,844	468,473	370,184	258,736	344,763
	総会員数	会員	399	424	451	455	464	497	504	531

			2017年度				2018年度			
			1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
コンシューマープロダクツ事業										
B2B事業	取扱高	百万円	2,050	2,250	2,188	2,435	2,409	2,534	2,219	2,816
	総出品 商材数	点	82,153	95,234	95,646	101,056	98,756	107,644	101,513	125,468
	成約率	%	80.6%	77.8%	75.3%	74.6%	75.1%	75.3%	72.2%	73.1%
	総会員数	会員	1,508	1,530	1,540	1,545	1,570	1,617	1,650	1,697
C向け事業	取扱高	百万円	-	-	-	-	-	-	-	-

			2019年度				2020年度			
			1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
デジタル プロダクツ事業	取扱高	百万円	5,858	5,494	5,178	7,985	9,562	7,605	7,887	9,024
	流通台数	台	378,049	406,546	414,670	502,514	591,735	520,791	487,494	543,592
	総会員数	会員	510	530	603	657	665	707	766	762

			2019年度				2020年度※			
			1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
コンシューマープロダクツ事業										
B2B事業	取扱高	百万円	2,681	2,673	2,542	2,696	2,768	3,720	4,349	6,543
	総出品 商材数	点	120,314	118,007	114,895	128,897	128,752	131,425	144,732	204,547
	成約率	%	71.7%	71.6%	70.5%	70.4%	74.8%	73.1%	78.6%	69.7%
	総会員数	会員	1,715	1,724	1,781	1,815	1,857	1,943	1,876	2,160
C向け事業	取扱高	百万円	-	-	-	-	-	-	-	1,654

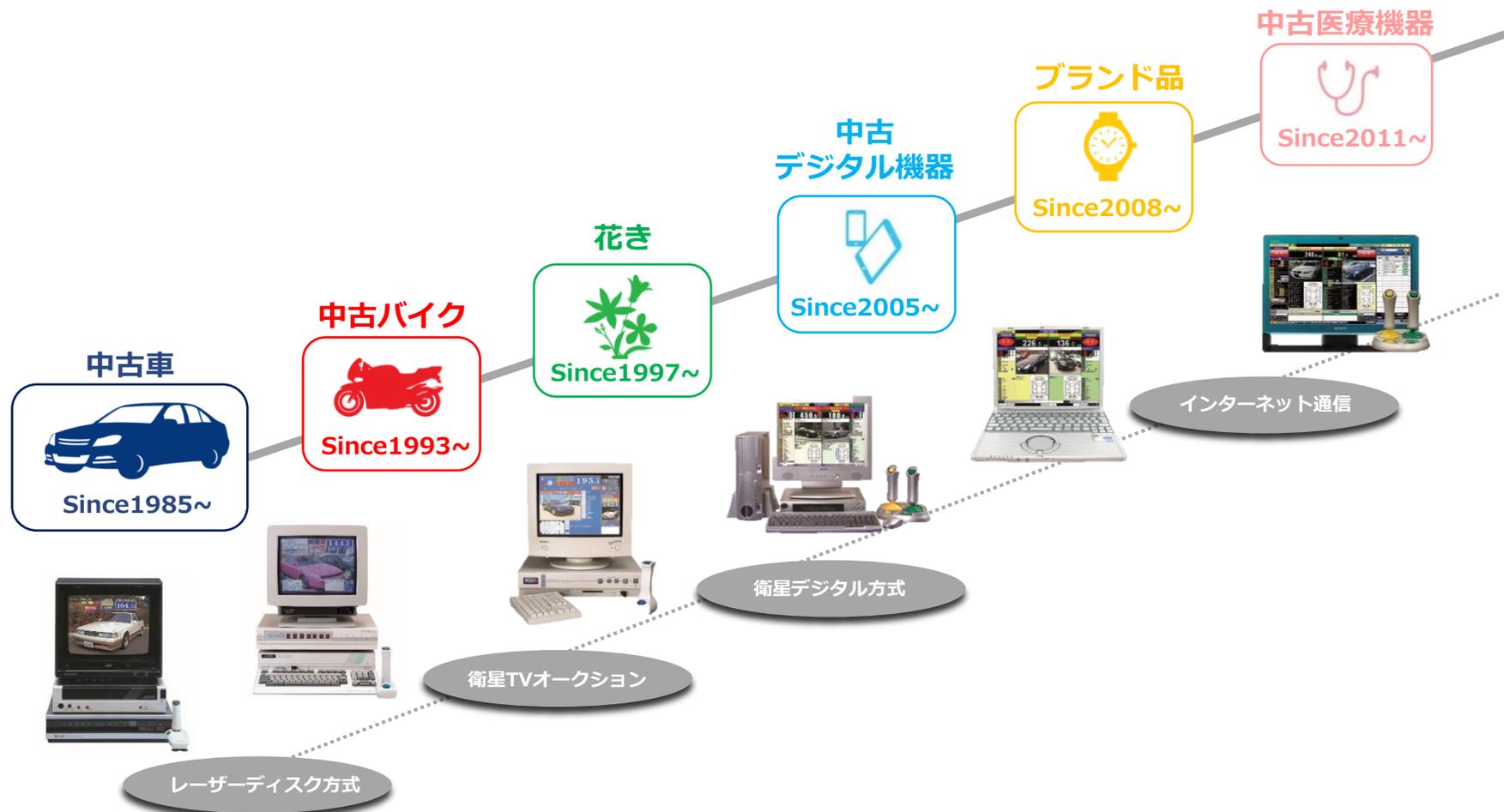
※ 2020年度4Qより、ギャラリーレアによるKPIが各事業に合算となっております

			2017年度				2018年度			
			1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
中古バイク	取扱高	百万円	1,789	2,140	2,129	1,635	1,755	1,920	1,761	1,663
	総出品台数	台	14,173	16,292	17,386	16,061	14,242	17,392	16,242	16,183
	成約率 ^{※1}	%	51.2%	53.0%	46.3%	42.3%	45.8%	42.8%	41.8%	41.8%
	総会員数	会員	4,377	4,438	4,500	4,532	4,542	4,572	4,555	4,523
花き ^{※2}	取扱高	百万円	1,653	1,342	1,716	1,779	1,684	1,304	1,725	1,673
	総会員数 (買参者)	会員	1,101	1,096	1,096	1,081	1,087	1,085	1,082	1,082
	総会員数 (生産者)	会員	2,943	3,000	3,016	3,033	3,056	3,140	3,157	3,174
			2019年度				2020年度			
			1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
中古バイク	取扱高	百万円	1,560	1,829	1,788	1,812	1,456	1,629	1,803	1,866
	総出品台数	台	12,836	14,765	13,846	14,938	11,782	12,540	10,775	12,802
	成約率 ^{※1}	%	49.5%	50.8%	49.3%	46.9%	51.1%	54.9%	62.8%	52.0%
	総会員数	会員	4,515	4,537	4,559	4,576	4,575	4,629	4,673	4,738
花き ^{※2}	取扱高	百万円	1,642	1,328	1,760	1,585	1,499	988	2,540	2,963
	総会員数 (買参者)	会員	1,068	1,078	1,076	1,076	1,087	1,091	2,270	2,297
	総会員数 (生産者)	会員	3,055	3,075	3,133	3,151	3,172	3,189	9,331	9,348

※1 成約台数を総出品台数の中から実際にオークションに出品された純出品台数で除して算出しております

※2 2020年度より、東京砦花き園芸市場のKPIが合算となっております

中古車オークションから事業をスタート 常に最先端のテクノロジーを活用し、オークションビジネスを展開





四輪事業

取扱高

3,110億円



デジタルプロダクツ事業

取扱高

340億円



コンシューマープロダクツ事業

取扱高

190億円



※ 2020年4Qより、(株)ギャラリーレアの取扱高を合算しております

その他

取扱高

148億円



※ 中古バイク事業、花き事業及び医療事業等
※ 花き事業については、2020年3Qより、(株)東京砦花き園芸市場の取扱高を合算しております

※ 取扱高は、各事業における当社のサービスを通じて流通した商材の成約代金です
会員数は、同一事業内の複数サービス利用会員を除いて算出しております (2020年12月末現在)

中古車オークションを軸に、中古車流通をトータルサポート 創業以来、現車オークション会場を持たないオンライン・オークション事業を展開

中古車流通の要

車両検査サービス (AIS)

- 国内全域の出張型検査・評価サービスを約200名※の検査員で展開



※2020年12月末現在

当社主催の中古車流通

中古車オークション

- 高年式低走行車両が多数出品
- 店頭販売しながら出品可能

共有在庫市場

- 約4.5万台の店頭在庫情報※を会員間で共有し、商談取引

検索	検索	検索	検索	検索	検索	検索	検索
共有在庫	共有在庫	共有在庫	共有在庫	共有在庫	共有在庫	共有在庫	共有在庫
<p>共有在庫</p> <p>ベンツ GLCクラス</p> <p>GLC200 スポーツ</p> <p>20年 594km 検32/02</p> <p>5車 AB [A][B][C][D]</p>	<p>共有在庫</p> <p>アウディ Q3</p> <p>カラーセレクション</p> <p>27年 624km 検30/03</p> <p>5車 AA [A][B][C][D]</p>	<p>共有在庫</p> <p>BMW アクティヴハイブリッド</p> <p>Mスポーツパッケージ</p> <p>27年 4294km 検30/05</p> <p>4車 BB [A][B][C][D]</p>	<p>共有在庫</p> <p>アストンマーティン カブリ</p> <p>DB9 ワゴン</p> <p>20年 1494km</p> <p>5車 AA [A][B][C][D]</p>	<p>共有在庫</p> <p>ベンツ GLAクラス</p> <p>GLA180</p> <p>20年 294km 検31/12</p> <p>6車 AA [A][B][C][D]</p>	<p>共有在庫</p> <p>ホンダAA名古車</p> <p>NAA名古車</p> <p>TAA中部</p> <p>スズキAA名古車</p> <p>JU東海</p> <p>JU東北</p> <p>JU東</p>	<p>共有在庫</p> <p>アウディ Q3</p> <p>1.4 TFSI</p> <p>26年 1894km</p> <p>4.5車 BB [A][B][C][D]</p>	<p>共有在庫</p> <p>アウディ R8</p> <p>4.2 FSI クワトロ</p> <p>25年 1994km 検30/04</p> <p>5車 AA [A][B][C][D]</p>

※2020年12月末現在

他会場提携の中古車流通

落札代行サービス (アイオーク)

- 全国112※の現車オークション会場等と接続し、出品・落札を代行

ライブ中継オークション

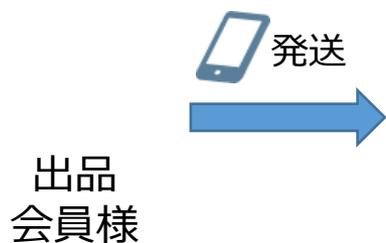
- 全国77※の現車オークション会場と提携し中継



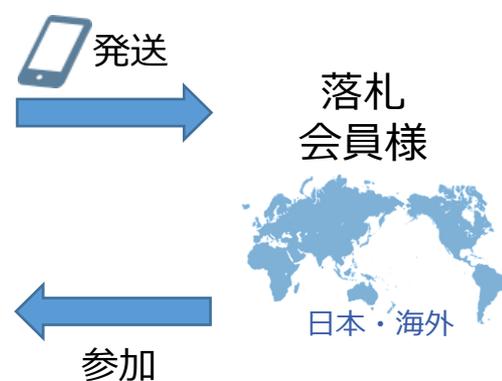
※2020年12月末現在

中古スマートフォン・中古PC及びその他デジタル機器の流通サービスを提供

①国内事業

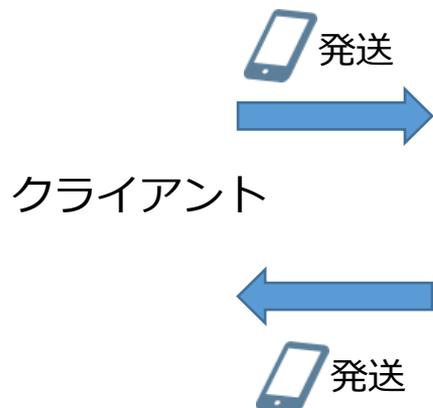


データ消去・
グレーディング等実施
日本センター



入札会等実施
オークネット本社

②米国事業



商品化業務実施

データ消去・グレーディング・
クリーニングを行うBPOサービス

アメリカセンター

データ消去

◆データ消去ソフト使用
※(株)ブランコ・ジャパン：
当社持分法適用会社(20%)

グレーディング

ブランド品のオークション及び消費者向けを含む流通に付随するサービスを提供

① B2B事業



② C向け事業

個人消費者を対象に、店舗にてリセールファッションの買取・販売の実施及びECサイトを通じた販売等を実施



- 本資料の内容は、当社に関連する見通し、将来に関する計画等が記載されています。これらの将来の見通しに関する記述は、現在入手可能な情報による判断及び仮定に基づいたものであり、様々な要因の変化により、実際の業績が本書の記載と著しく異なる可能性があります。