

2019年度 決算説明会資料

2020年2月20日
株式会社オークネット

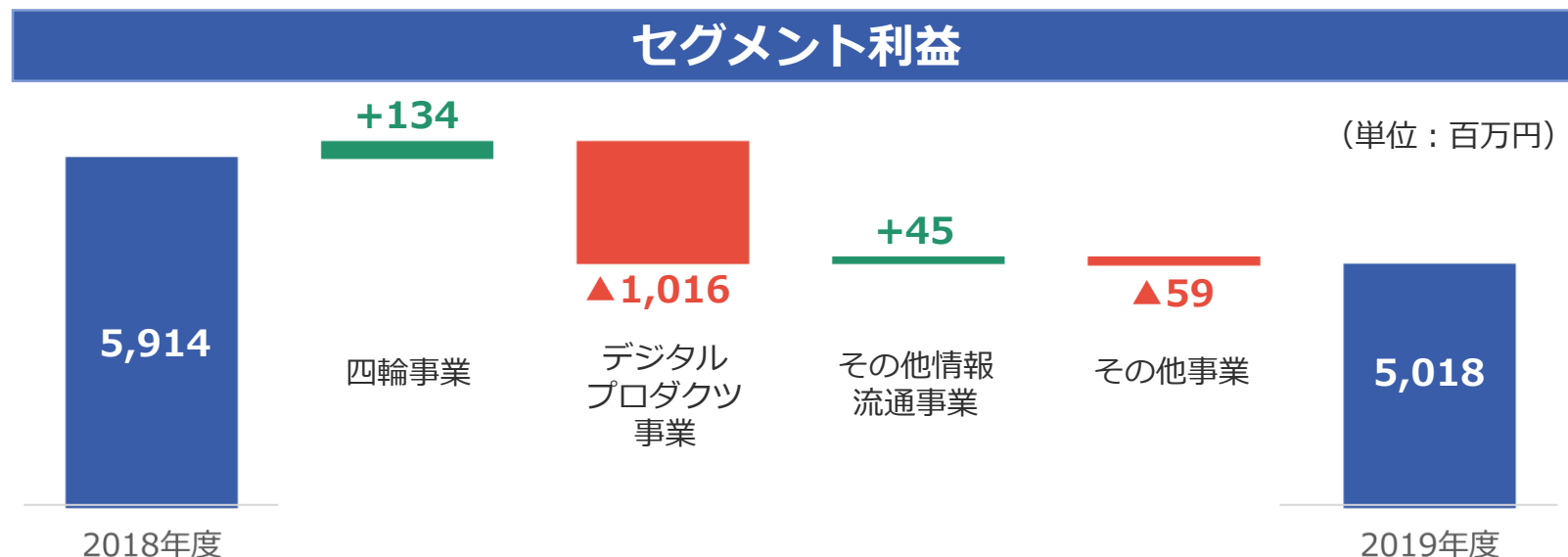
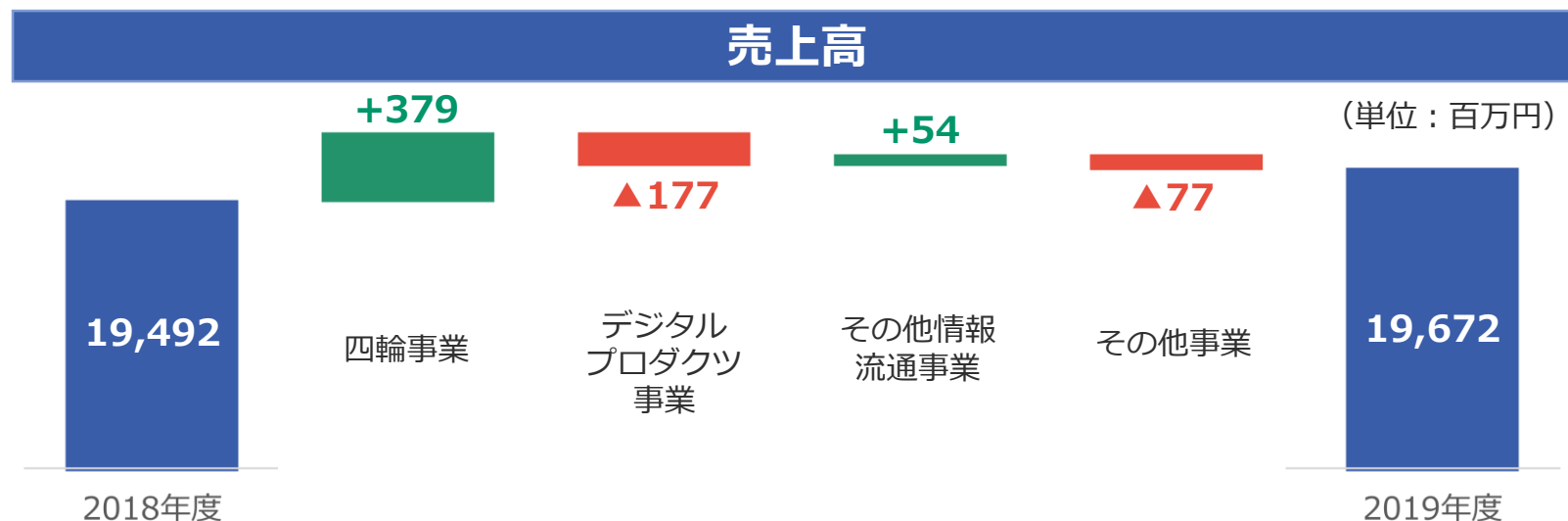
1 .	2019年度実績	P.2
2 .	2020年度連結業績予想	P.5
3 .	セグメント状況	P.7
4 .	参考資料	P.35

1. 2019年度実績

(単位：百万円)

	2018年度	2019年度	
	実績	実績	前年同期比
売上高	19,492	19,672	+0.9%
営業利益	3,219	2,525	△21.5%
営業利益率	16.5%	12.8%	△3.7pt
経常利益	3,308	2,630	△20.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,707	1,404	△17.8%
1株当たり当期純利益	62円19銭	50円94銭	△11円25銭
1株当たり配当金	26円00銭	26円00銭	-
配当性向	41.8%	51.0%	+9.2pt

※ 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。



※ 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。

2. 2020年度連結業績予想

(単位：百万円)

	2019年度	2020年度	
	実績	予想	前年同期比
売上高	19,672	20,328	+3.3%
営業利益	2,525	2,582	+2.3%
営業利益率	12.8%	12.7%	△0.1pt
経常利益	2,630	2,681	+1.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,404	1,430	+1.9%
1株当たり当期純利益	50円94銭	51円77銭	+0円83銭
1株当たり配当金	26円00銭	20円00銭	△6円00銭
配当性向	51.0%	38.6%	△12.4pt

※ 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。

3. セグメント状況

四輪事業

デジタルプロダクツ事業

その他情報流通事業

その他事業

3. セグメント状況

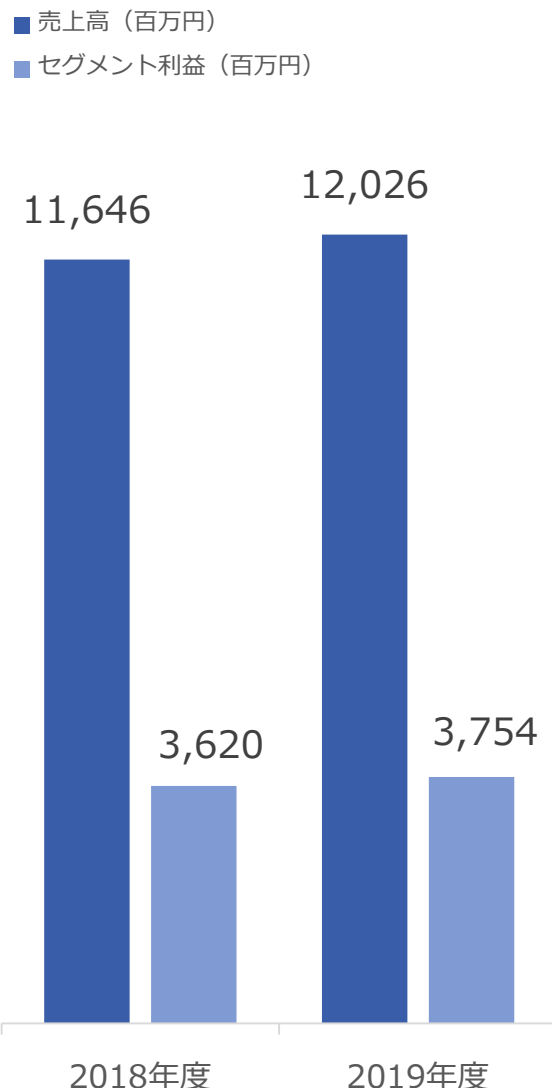
四輪事業

デジタルプロダクツ事業

その他情報流通事業

その他事業

➤ 前年同期比、増収増益



中古車オークション

- ・ 主要な出品ターゲットである輸入車ディーラー会員や専門店からの高額車両出品が減少した事が影響し、出品台数・成約台数が減少した

共有在庫市場

- ・ ディーラー系・レンタリース系のグループ間での取引台数が引き続き堅調に推移したことに加え、専門店への登録補助等のサポートを充実させた結果、成約台数が増加した

ライブ中継オークション

- ・ 大手現車会場との提携終了の影響を被るも、大手会員による取引が好調に推移したこと等により、落札台数は軽微な減少に留まった

落札代行サービス（アイオーク）

- ・ 大手現車会場との提携終了の影響を被るも、他会場での落札が好調に推移し、前期比で落札台数は増加した

車両検査サービス（AIS）

- ・ 大手中古車情報誌掲載の認定検査等が好調に推移し、検査台数が増加した

※ 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。

		2019年度	
		実績	前年同期比
四輪事業合計	総成約・落札台数	433,656台	△0.6%
	落札シェア※1	8.9%	△0.2pt
	総会員数	14,146	△0.1%
中古車オークション	総出品台数	58,696台	△5.5%
	成約台数	18,144台	△5.5%
	成約率※2	32.9%	△0.2pt
共有在庫市場	成約台数	13,802台	+6.2%
ライブ中継オークション	中継台数	4,419,733台	△3.2%
	落札台数	298,573台	△1.5%
落札代行サービス (アイオーク)	落札台数	103,137台	+2.2%
車両検査サービス (AIS)	総検査台数※3	1,008,846台	+12.3%

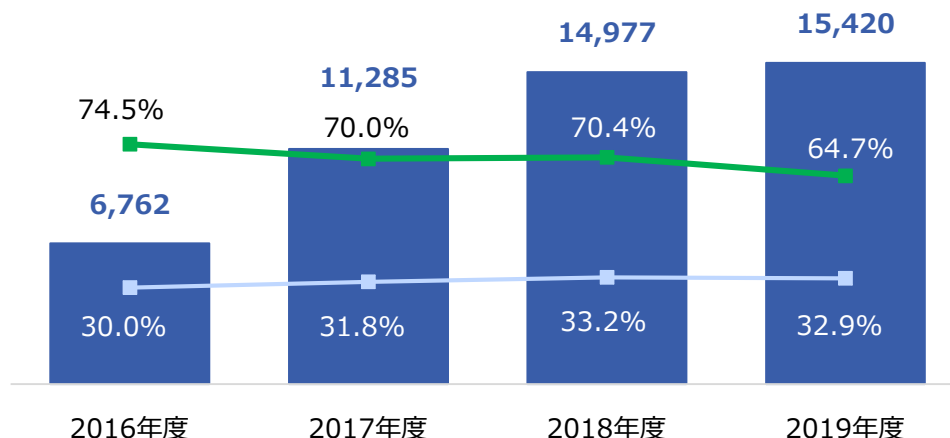
※1 当社総成約・落札台数実績合計（中古車オークション・共有在庫市場・ライブ中継オークション・落札代行サービスの成約・落札台数合計）を全国オークション会場成約台数実績合計4,887,425台（『ユーストカー総合版+輸出相場版』より）で除して算出しております。

※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。

バリューアップセンターについて

■ 総出品台数（台） ■ 成約率 ■ 成約率（中古車オークション全体）

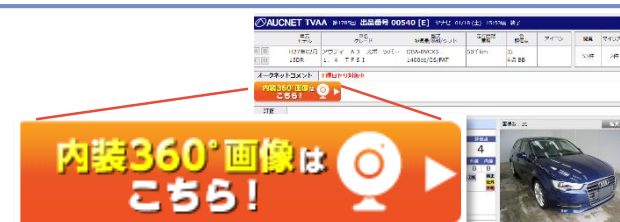


- 成約台数は前期比で減少するも、バリューアップセンターからの出品車の成約率は、中古車オークション全体に比して依然高い値を維持している

※ バリューアップセンターは、大手会員様の下取り車両を中心に、検査・加修等出品までにかかる作業を代行、手間のない出品を提供する集積ヤード。

新規取組

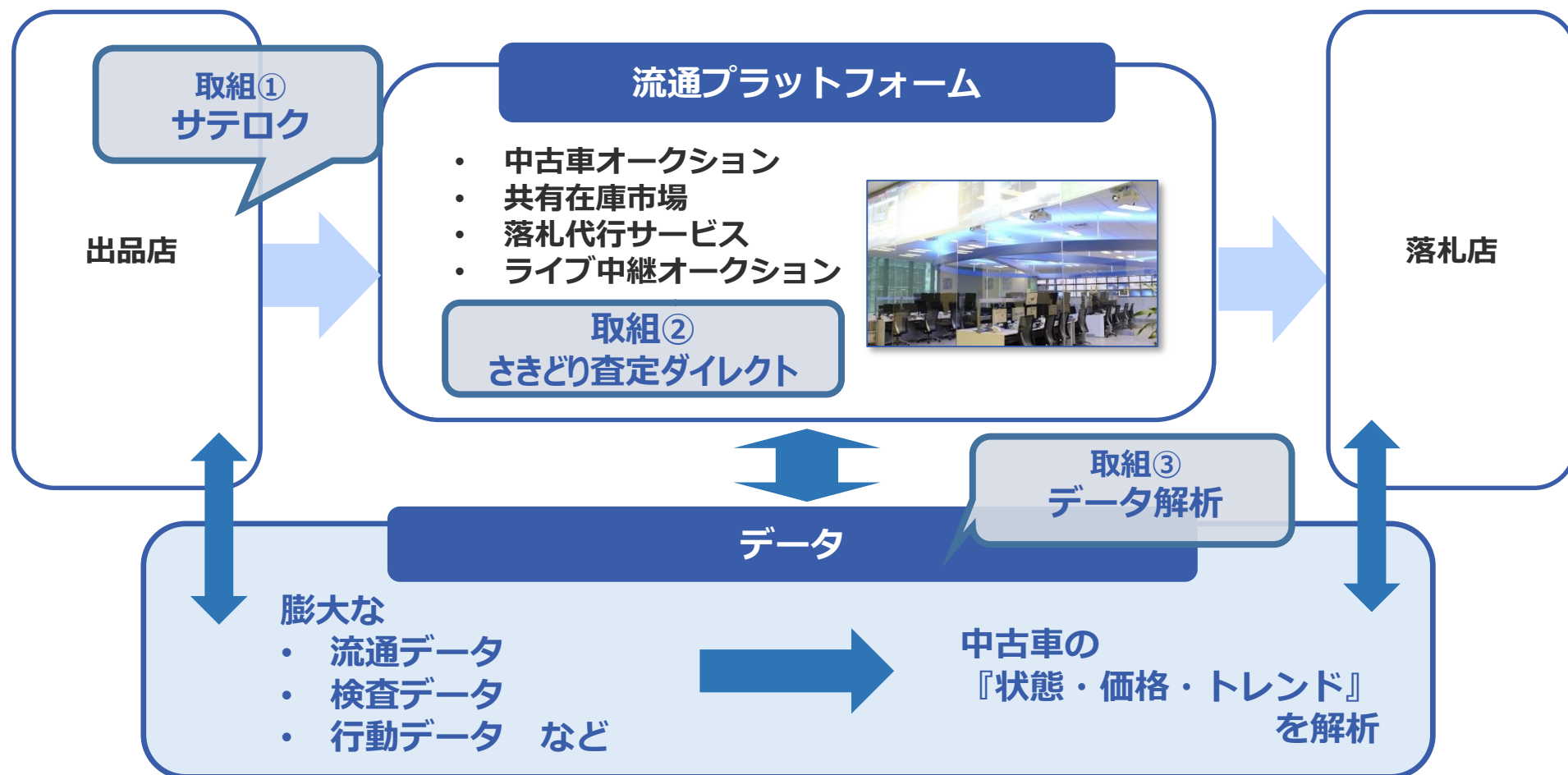
- 内装の撮影に360°カメラを導入、出品時に車両の状態が一目で理解できるようになり、海外のバイヤーへ仲介を行う輸出業者の会員様にも落札しやすくなった
- 管理システム「V-SYSTEM」を導入、陸送手配等の業務が効率化され、よりスピーディなセンター運営が可能となり流通台数増加が見込まれる



V-system

- バリューアップセンターの設備拡充を通じ、中古車オークションの利便性を向上させ、更なる流通拡大を目指す

- 「データ」と「流通プラットフォーム」が連動する仕組みを構築し、中古車流通事業において唯一無二のモデル、「データ流通プラットフォーム」へと進化させる



取組① サテロク

2018年～2019年取組：下取・買取査定時のサポート機能に特化して展開

サテロクとは

中古車の在庫登録や買取査定支援を行うアプリケーション



AISの蓄積したデータを活かした機能

修復歴AI Assistant

登録した中古車に合わせて
修復歴の傾向を表示し
査定をサポートする機能を追加



AIS Dictionaryと連携

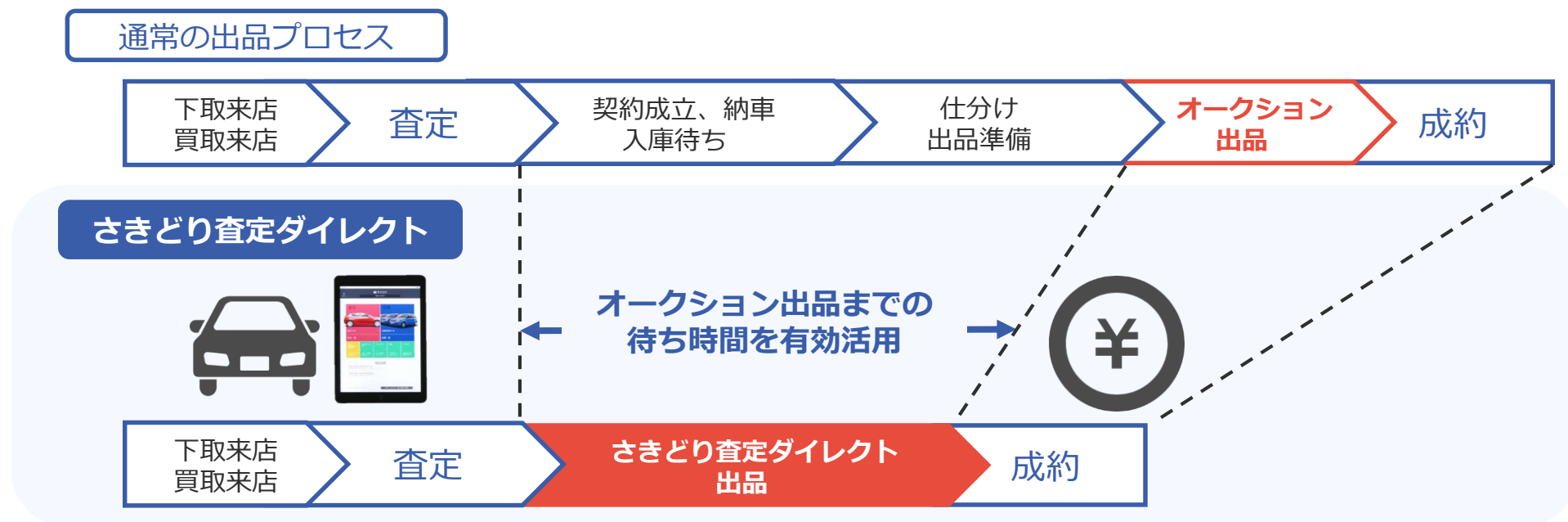
AI Assistantで表示された
修復傾向箇所の確認方法を画像
付きでガイド



- オークネットならではの機能追加に合わせて、会員様の声を反映し、アプリケーションのバージョンアップを図る

取組② さきどり査定ダイレクト

- さきどり査定ダイレクトは、サテロクによる査定データを基に、ユーザーが車に乗っている間に買い手とマッチングを行う流通
- 下取/買取後の納車・入庫待ちといったオークション出品手前の待ち時間を有効活用した新たな商流



- データを活用した、従前の取引にとらわれない流通形態を展開し、より効率的な換金・仕入れをサポートする

取組③ データ解析

- サテロクなどを通じて蓄積されたビッグデータから、中古車の状態、価格、トレンドといった情報を独自に解析、サービスとしてリリース

「落札レコメンド」機能・・・落札店様の購買行動を解析し、オススメ車両をレコメンド通知する

「トレンド予想」機能・・・仕入れ時や在庫車両のメンテナンス時などに有効なトレンド情報を提供



➤ 今後、ビッグデータを活用したその他サービスを順次リリース予定

3. セグメント状況

四輪事業

デジタルプロダクツ事業

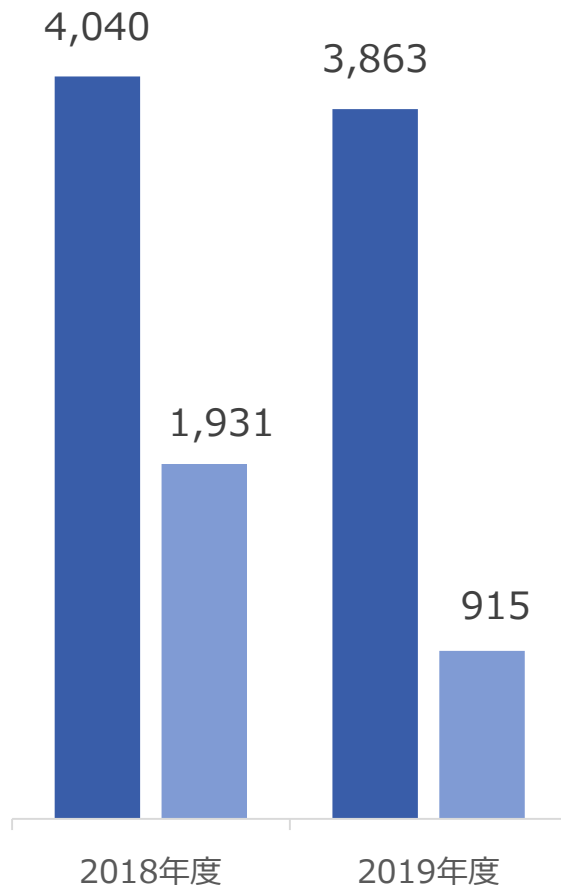
その他情報流通事業

その他事業

➤ 前年同期比、減収減益

■ 売上高（百万円）

■ セグメント利益（百万円）



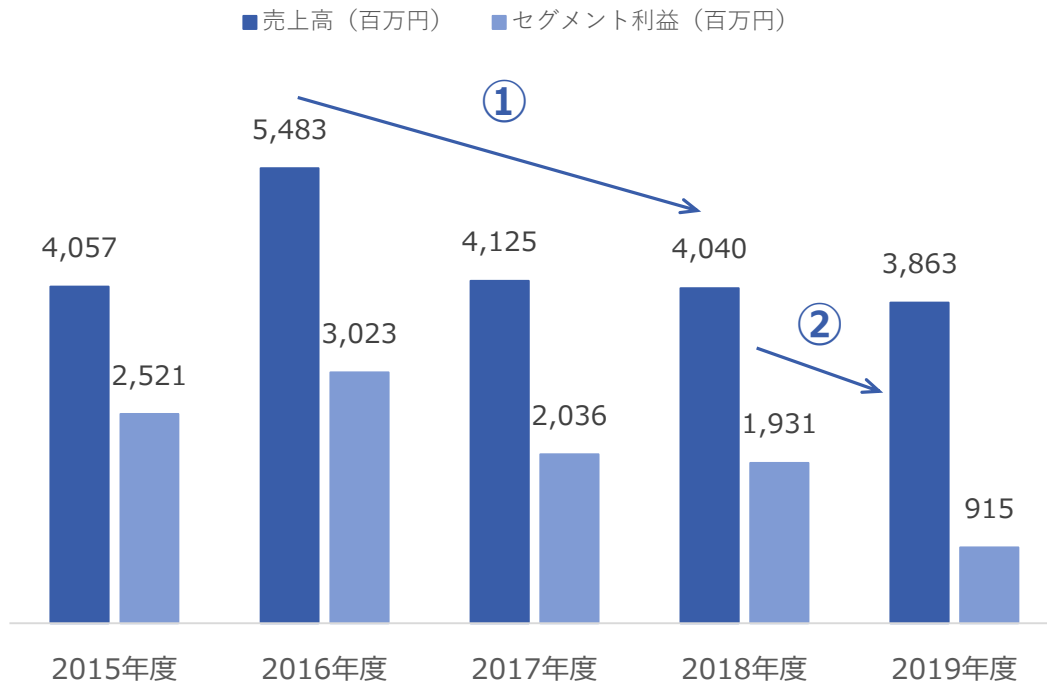
国内事業

- 国内スマートフォンの販売不振等の影響があったものの、4月に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ったが、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らなかった
- 国内の商品化センター移転に関連する営業費用が増加した
- PCは、Windows 7サポート終了に伴う買換え需要により、流通台数が引き続き堅調に推移した

海外事業

- 昨年開設した米国事業拠点のインフラ整備による費用発生や新たなビジネスの立ち上げで、本格的な事業開始に至らず、販売費及び一般管理費が先行して発生した

		2019年度	
		実績	前年同期比
デジタルプロダクツ 事業全体	取扱高	24,516百万円	+20.9%
	流通台数	1,701,779台	+18.0%
	総会員数	657	+23.7%



① 2016～2018年の要因

- 国内スマートフォンの保有率の上昇による成長の鈍化、高額化による買換え需要低下
- 下取端末の獲得・価格競争

② 2019年の要因

- 主要取引先との契約変更
- 国内ファシリティの移転によるコスト増
- 米国事業の取引準備によるコスト増

今後の見通し

国内

- 主要取引先からの安定した在庫台数の確保
- 国内ファシリティの統合・効率化によるコスト低減

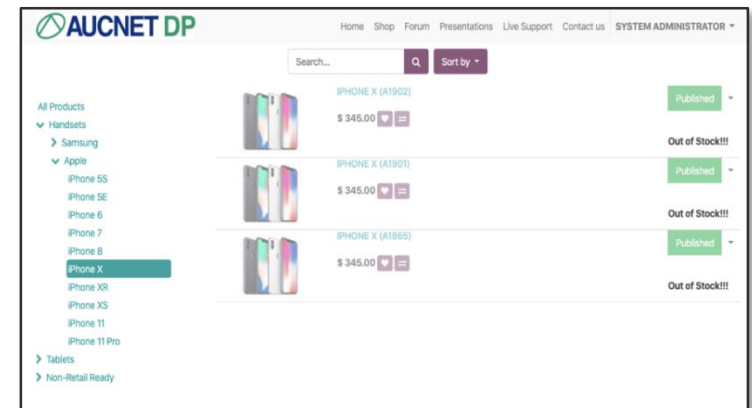
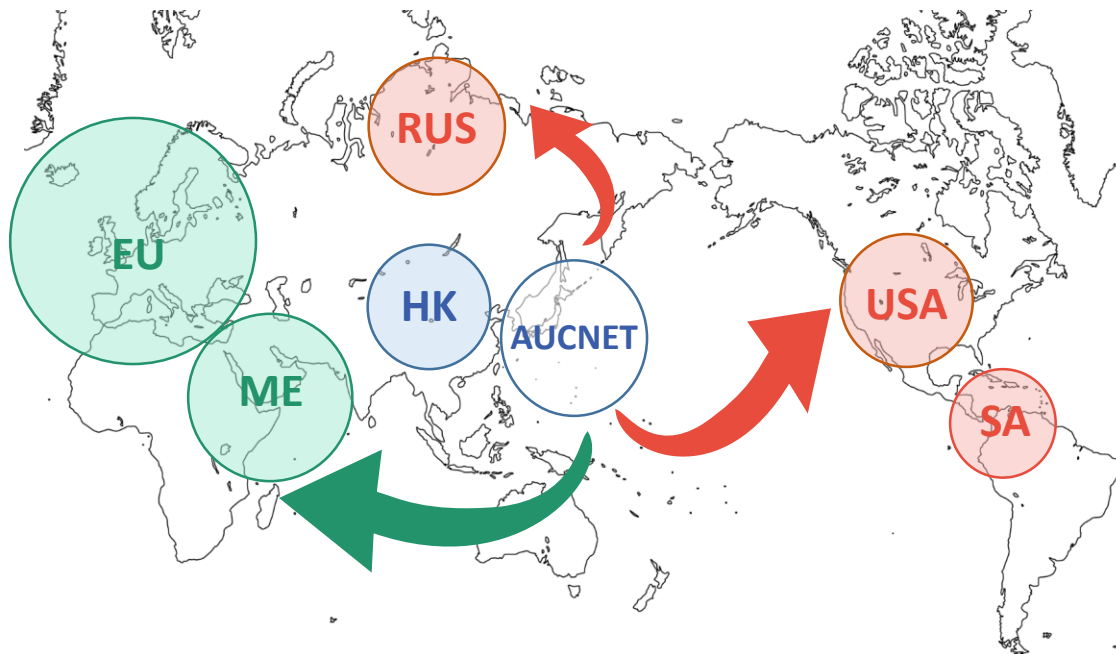
海外

- 取引先の情報に即した、米国ファシリティの設備準備が整う
- 海外バイヤー網の強化による流通の増加

➤ マイナス要因は概ね解消し業績は安定化、今後のデジタルプロダクツ事業は上昇へと転換

海外バイヤーの拡大

- 2019年期末時点で、海外バイヤーは135社増加し、約350社となった
- 増加分のうち65社は欧州・中東のバイヤーであり、グローバルネットワークの多様化が進展
- 今後は、小売店向けの直接販売、企業向け販売チャネルの開拓等、流通の多様化により高収益化を目指す



➤ 欧州・中東といった既存の領域に加え、ロシア・米国・南米等の新しい地域でのバイヤーの獲得に努め、より多様なグローバルネットワークを構築する

米国子会社で提携先等からの端末の商品化を開始

2019年取組事項

- 米国子会社ADP USAは、戦略的パートナーであるPhobioへの出資等、事業開始の為の準備を進めたほか、複数のパートナーシップに関する交渉を実行
- 上記資本提携先を通じて、一定量の端末商品化業務及び一部流通が開始した



今後の取組

- 資本提携先からの端末商品化及び流通を推進し、流通ボリュームを拡大
- 主要メーカー、キャリア、その他事業者に対して取引交渉を継続、拡大を目指す
- 一部事業者とはテスト取引等を実施し、取引の具体化を進める

➤ 商品調達先の開拓及び商品化業務受託等の推進により、事業基盤を安定化させるとともに、新たな販売チャネルの開拓によって、米国での流通の本格稼働を目指す

3. セグメント状況

四輪事業

デジタルプロダクツ事業

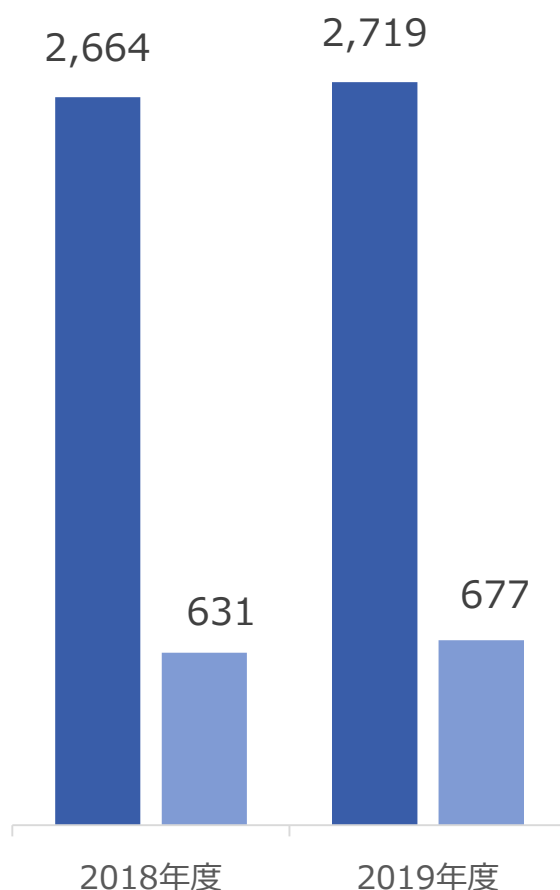
その他情報流通事業

その他事業

➤ 前年同期比、増収増益

■ 売上高（百万円）

■ セグメント利益（百万円）



ブランド品

- 新規会員獲得施策や前期に業務提携をした米国企業とのサービス連携強化により、国内外での会員数が堅調に推移し、出品数・成約数が増加した

中古バイク

- 営業体制の強化により会員数は増加したものの、市場の厳しさが続き、出品台数・成約台数は減少した
- サブスクリプションサービスが本格運用へ向けスタートしたほか、レンタルサービスが通期で好調に推移し、稼働台数が増加した

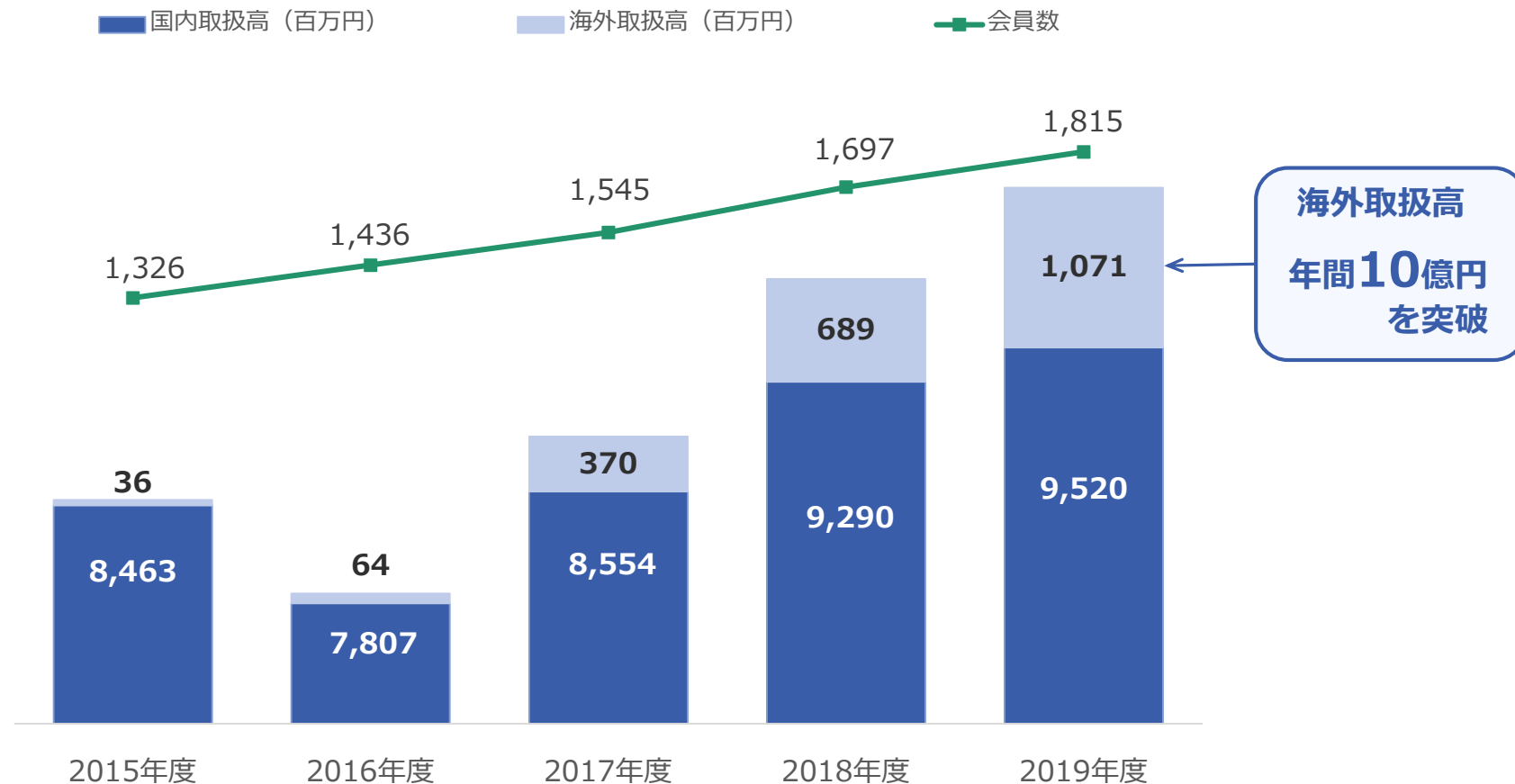
花き（切花・鉢物）

- 台風等の自然災害の影響により全国的に品薄状態が続いたため、オークション成約単価が上昇、集荷数が軟調に推移し、取扱高は前年並みとなった

		2019年度	
		実績	前年同期比
ブランド品	取扱高	10,591百万円	+6.1%
	総出品商材数	482,113点	+11.2%
	成約率	71.0%	△2.9pt
	総会員数	1,815	+7.0%
中古バイク	取扱高	6,991百万円	△1.5%
	総出品台数	56,385台	△12.0%
	成約率※	49.1%	+6.1pt
	総会員数	4,576	+1.2%
花き（切花・鉢物）	取扱高	6,317百万円	△1.1%
	総会員数（買参者）	1,076	△0.6%
	総会員数（生産者）	3,151	△0.7%

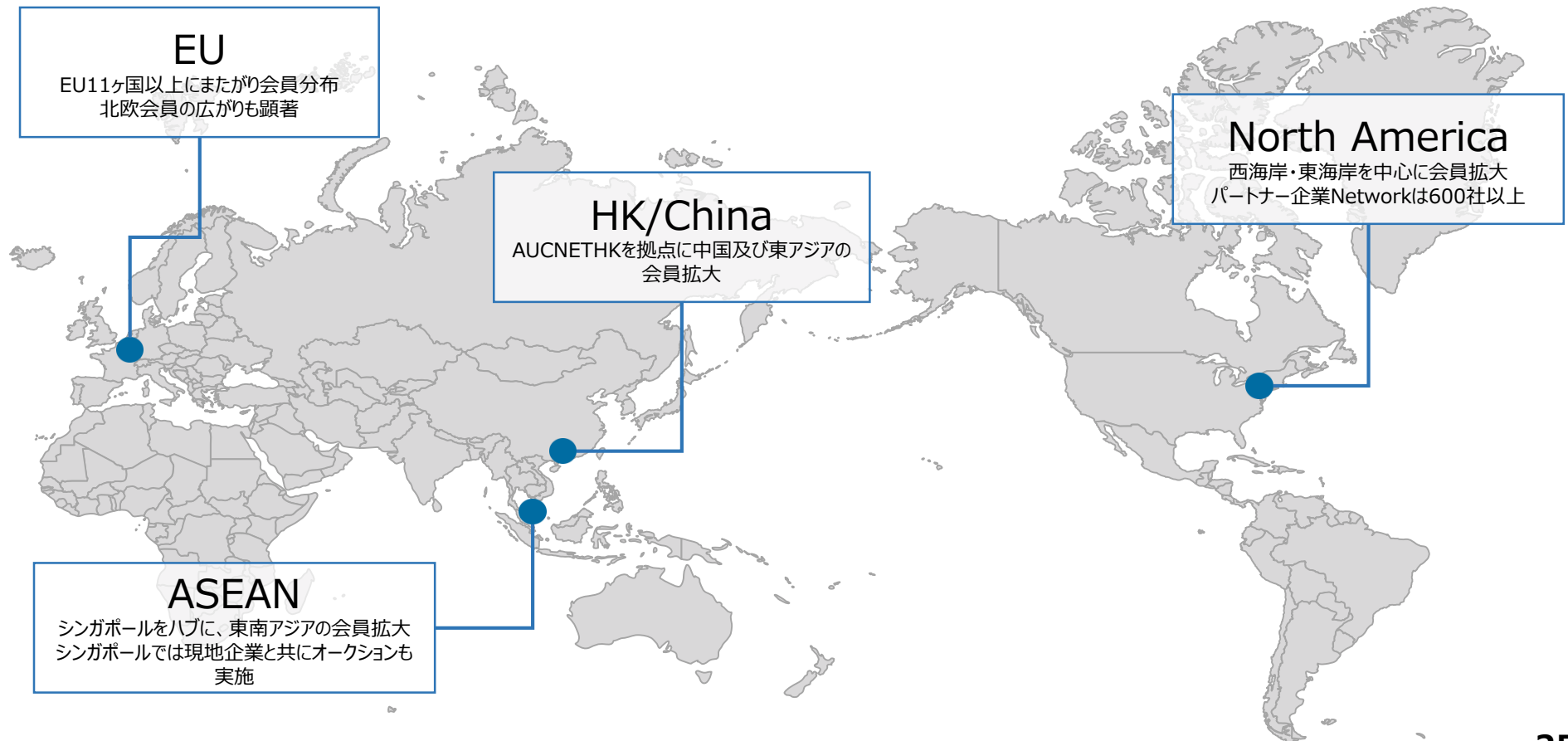
※ 成約台数を総出品台数の中から実際にオークションに出品された純出品台数で除して算出しております。

ブランド品の取扱高・会員数の推移



➤ ブランド品は国内外ともに好調に推移し、総取扱高は年間で100億円を突破した

Global B2B Network Orchestratorとして拡大中 海外会員数 約300社



米国市場への本格進出 -リセールファッション市場規模-

日本



0.9兆円

2022年
予想

米国



4.3兆円



0.5兆円

2017年



2.0兆円

※1 日本市場規模は「リサイクル通信 https://www.recycle-tsushin.com/news/detail_3619.php」を、
米国市場規模は「Thredup調査2019」を参照しています。
※2 成長率を112%と仮定し、2022年の日本市場規模を算出しております。
※3 1\$=100円として算出しております。

➤ 日本市場よりも、より中古市場が活発な米国市場に本格的に進出する

米国子会社設立

- 2020年1月、米国に子会社AUCNET CONSUMER PRODUCTS USA, LLC を設立
- 同社を拠点に以下の取組を行う
 - 米国会員ネットワークの飛躍的拡大
 - カスタマーサービスの提供（代金回収・ロジスティクス等）
 - 米国内流通事業のビジネスモデル構築の推進

LePrixとの戦略的資本提携

- LePrixとは、2018年10月から業務提携し、米国のブランド品事業者がLePrixを通じて当社の日本国内オークションに参加している
- 2019年12月、LePrixに対しマイノリティー投資を行い戦略的資本提携を実施、米国における更に踏み込んだ事業提携を進める



LePrix 会社概要

会社名	LePrix, Inc.
設立	2014年
CEO	Elise Whang
事業内容	600以上の会員様を対象に、B2C及びB2Bのブランド品のオンラインリセールマーケットを運営

➤ LePrixのリソースやネットワークとの協業により、米国での事業基盤を早期に確立する

レンタルバイク、サブスクリプションサービス

- レンタルバイクの稼働台数は年間通じて堅調に推移した
- レンタルバイク市場が確実に形成されつつある中、サイトリニューアル等のサービス拡充に努め、引き続きレンタル加盟・稼働推進を追求する
- サブスクリプションサービスは、昨年6月より実施していたモニターテストによる検証を完了、2020年中のサービス開始に向け本格的な推進へ向かう



流通事業拡大（足立オペレーションセンター）

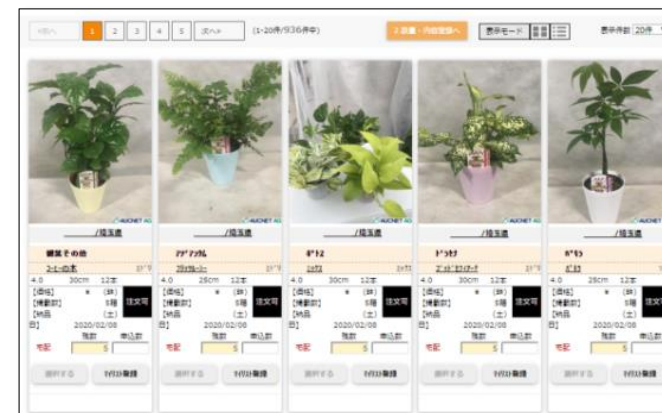
- 中古バイク事業の拠点として、東京都足立区に新しくオペレーションセンターを開設した
- 従来の集積デポに加え、中古バイクのプライシング及びリファビッシュサービスを行い、確度の高い流通台数に貢献する



- 新拠点開設で流通の効率化を行うほか、レンタル等の周辺サービスを充実させることでバイク需要を促進し、中古バイク流通事業の拡大につなげる

お取寄取引

- お取寄取引とは、入荷確定前の選考情報から欲しい商品を選ぶことを可能にした、花屋向け仕入れWEBサービス
- 2019年4月開始の小ロットから購入できる「オーダーミックス」機能は、ブーケ制作等の需要とマッチし、ブライダル業を中心にサービスの浸透が進む
- 2019年11月より、切花に加え新たに鉢物の仕入れサービスを開始、園芸店ニーズなども取り込みつつ流通をさらに拡大する



品質管理マーク

- 業界初となる、切花の特性に適した水揚げ方法を示す17種のピクトグラムを独自に開発し、日保ちに優れた花き流通を構築
- マークは商品の配送ラベルに印字、買参人は作業する社員の経験・技術を問わず適切な水揚げ処理の方法を確認することが可能となる



（商標登録出願中）

➤ お取寄取引のサービス拡充による流通促進を中心に、品質管理マークの普及により高品質の花き流通を構築し、花きの消費拡大に貢献する

3. セグメント状況

四輪事業

デジタルプロダクツ事業

その他情報流通事業

その他事業

カーセるの設立

- 2019年7月、オークネットの100%子会社として「株式会社カーセる」を設立
- 2020年3月より、クルマ売却をサポートするC2Bサービス「クルマ売却エージェント」を開始する

ベストな売り方、プロがサポート。

クルマ売却 エージェント Carseru

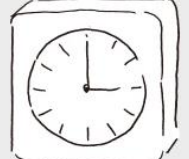
業界初! 3つの売却方法から
最適解をご提案

カーセるは、あなたに寄りそうエージェント。
35年の中古車取引実績と、
業界最大級の取引法人ネットワークを持つ私たちが、
納得のいく売却をサポートします。
ご提案したいのは、中立の立場だからできる、
あなたにベストな選択肢。
LINEで、簡単にご相談いただけます。



クルマ売却エージェントについて

- 「クルマ売却エージェント」とは、消費者の様々なニーズに合わせ、3つの売却方法から最適解を提案し、ユーザーが自ら売却方法を選択できる業界初のWEBサービス
- 買取のマッチング先となる中古車オークション会員様にもメリットがあり、オークネットならではの新たなC2Bのサービスとなる

1	2	3
とにかく 高く売りたいあなたに！  オークション 全国の中古車取扱業者があなたの愛車を競り合います。中間流通をカットすることで、余計な手数料がかからないから、高価売却が可能。目標価格に到達しない場合は、売却しなくてももちろん OK！経験豊富なスタッフが高価売却をサポートします。	しっかり 確実に売りたいあなたに！  検査あり一括査定 中古車業界のスタンダードとして実績ある AIS 検査で取得した情報をもとに、カーセーで事前に入札を募ります。あなたは最高額で入札した業者に売却するか選ぶだけ。さらに、カーセー独自の買取保証制度をご用意。「売れなかったらどうしよう…？」という心配はご無用です！	すぐに売りたい あなたに！  検査なし一括査定 あなたの車両情報をもとにカーセーが入札を募り、買取希望価格上位 2 社に業者を絞り込みます。あとは、業者からの連絡を待つだけ！面倒なやり取りを徹底的に減らすことで、最短 18 時間での超スピード売却が可能です。

新事業分野

新規事業分野の拡充

- ・強みを活かしたビジネス展開や新サービスの開発
- ・新たな情報流通スキームの構築

**カーセー「クルマ売却エージェント」
をスタート**

**iryoo.com/Tenant Book
を継続**

既存事業の強化

- ・流通規模の持続的拡大
- ・会員店支援サービスの拡充
- ・BPOサービスへの展開
- ・戦略型組織へと転換

**中古車/中古スマートフォン・PC
ブランド品/中古バイク/花き/中古医療機器
を流通**

海外事業の拡大

- ・既存事業の海外展開
- ・新規事業への拡大
- ・クロスボーダー取引の展開

**中古スマートフォン流通に
おいて米国拠点の本格稼働**

**ブランド品において
米国に子会社を設立**

国 内

海 外

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。



4. 參考資料

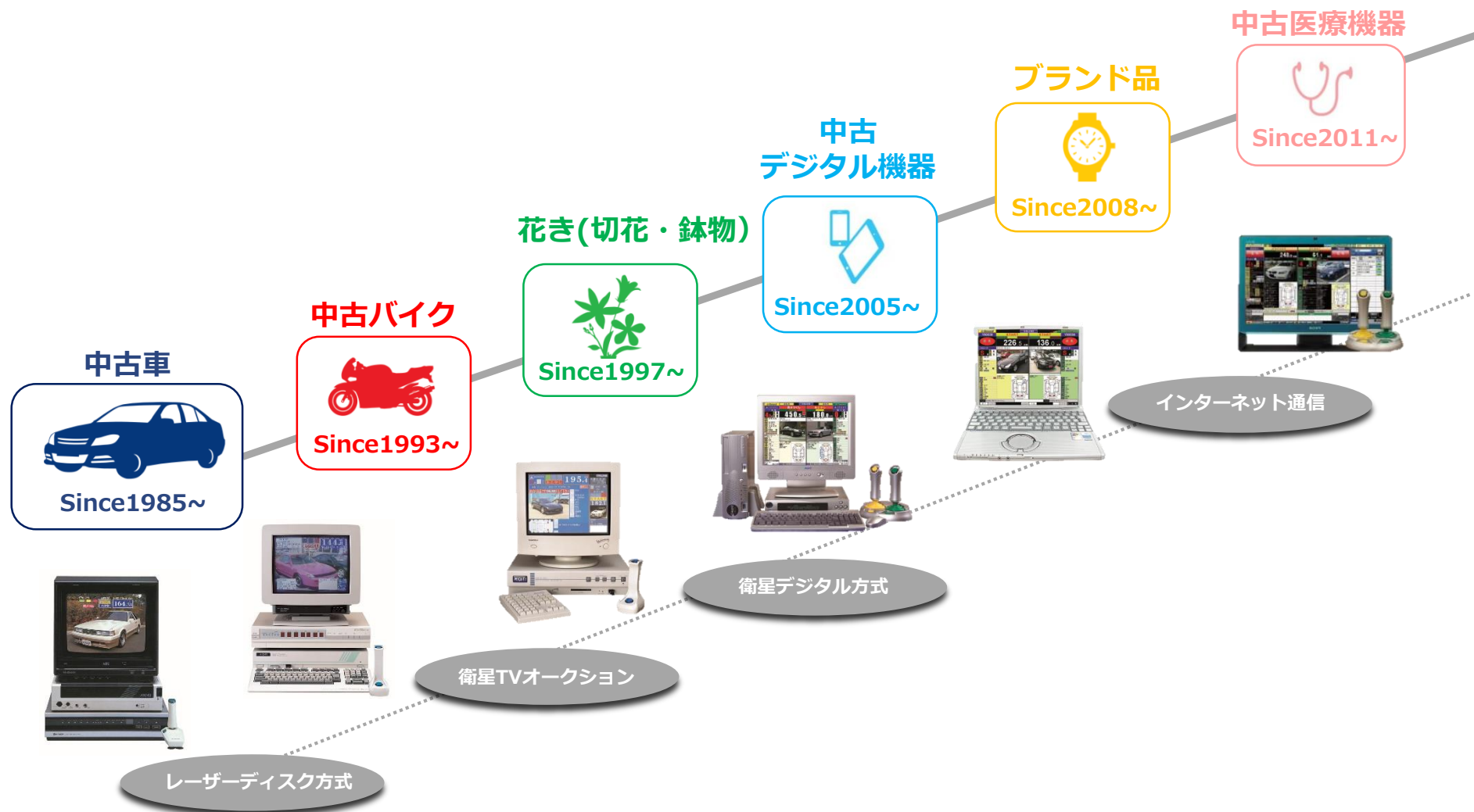
(単位：百万円)

資産	2018年 12月期末	2019年 12月期末		負債・純資産	2018年 12月期末	2019年 12月期末	
	金額	金額	増減		金額	金額	増減
流動資産	21,322	22,450	+1,128	流動負債	7,319	8,455	+1,136
現金及び預金	16,489	14,701	△1,788	オークション 借勘定	4,692	6,040	+1,347
オークション 貸勘定	2,639	3,589	+950	その他	2,626	2,415	△211
その他	2,193	4,159	+1,966	固定負債	2,523	2,535	+11
固定資産	5,934	6,873	+939	退職給付に関わる 負債	1,705	1,620	△85
有形固定資産	1,551	1,482	△69	その他	818	914	+96
無形固定資産	1,393	1,513	+119	負債合計	9,843	10,991	+1,147
その他	2,989	3,878	+888	純資産合計	17,413	18,333	+919
資産合計	27,257	29,324	+2,067	負債・純資産合計	27,257	29,324	+2,067

(単位：百万円)

	2018年度	2019年度	
	実績	実績	前年同期比
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,848	1,426	△1,422
投資活動によるキャッシュ・フロー	△1,239	△ 2,600	△1,360
財務活動によるキャッシュ・フロー	△947	△ 757	+190
現金及び現金同等物の期末残高	15,629	13,761	△1,868

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





取扱高総額

3,575 億円



会員数

25,421 社

四輪事業

取扱高

3,091 億円



デジタルプロダクツ事業

取扱高

245 億円



その他情報流通事業

ブランド品

取扱高

105 億円



中古バイク

取扱高

69 億円



花き(切花・鉢物)

取扱高

63 億円



※ 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（2019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190名※の検査員で展開



※2019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4万台の店頭在庫情報※を会員間で共有し、商談取引

検索	TOP	検索	マイページ	販売一覧	相場検索	会費情報	売却・セリ場	出品リスト	セリ進行	セリ準備中
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	共有在庫	共有在庫	共有在庫
ベンツ GLCクラス	アウディ Q3	BMW アクティヴハイブリッド	アストンマーチン カブリオ	ベンツ GLAクラス	共有在庫	共有在庫	共有在庫	共有在庫	共有在庫	共有在庫
GLC200 スポーツ	カローラセリオン	HSスポーツパッケージ	D89 フォランテ	GLA180	共有在庫	共有在庫	共有在庫	共有在庫	共有在庫	共有在庫
20年 5年km 横32/02	27年 6年km 横30/03	27年 42年km 横30/05	20年 14年km	20年 2年km 横31/12	共有在庫	共有在庫	共有在庫	共有在庫	共有在庫	共有在庫
5年 AB [A][B][C][D]	5年 AA [A][B][C][D]	4年 BB [A][B][C][D]	5年 AA [A][B][C][D]	6年 AA [A][B][C][D]	共有在庫	共有在庫	共有在庫	共有在庫	共有在庫	共有在庫
前撮り受付中	前撮り受付中	前撮り受付中	前撮り受付中	前撮り受付中	共有在庫	共有在庫	共有在庫	共有在庫	共有在庫	共有在庫
470.0	220.4	338.0	825.0	258.0	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	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	共有在庫
B MW アクティヴハイブリッド	アウディ Q3	アウディ R8	アストンマーチン	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
HSスポーツ	1.4 TFSI	4.2 TFSI クワトロ	2.0 TFSI クワトロ	D89 タッチドロッグ2	共有在庫	共有在庫	共有在庫	共有在庫	共有在庫	共有在庫
20年 34年km	20年 18年km	25年 19年km 横30/04	25年 8年km 横30/07	25年 12年km 横30/06	共有在庫	共有在庫	共有在庫	共有在庫	共有在庫	共有在庫
4年 BB [A][B][C][D]	4.5年 BB [A][B][C][D]	5年 AA [A][B][C][D]	5年 AA [A][B][C][D]	5年 AA [A][B][C][D]	共有在庫	共有在庫	共有在庫	共有在庫	共有在庫	共有在庫
前撮り受付中	前撮り受付中	前撮り受付中	前撮り受付中	前撮り受付中	共有在庫	共有在庫	共有在庫	共有在庫	共有在庫	共有在庫
320.8	229.0	1018.0	305.0	1470.3	共有在庫	共有在庫	共有在庫	共有在庫	共有在庫	共有在庫
台数 8435 台	1/338	表示数 25 台	組合せソート	ソートなし	表示モード	表示モード	表示モード	表示モード	表示モード	表示モード

※2019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109※の現車オークション会場等と接続し、出品・落札を代行

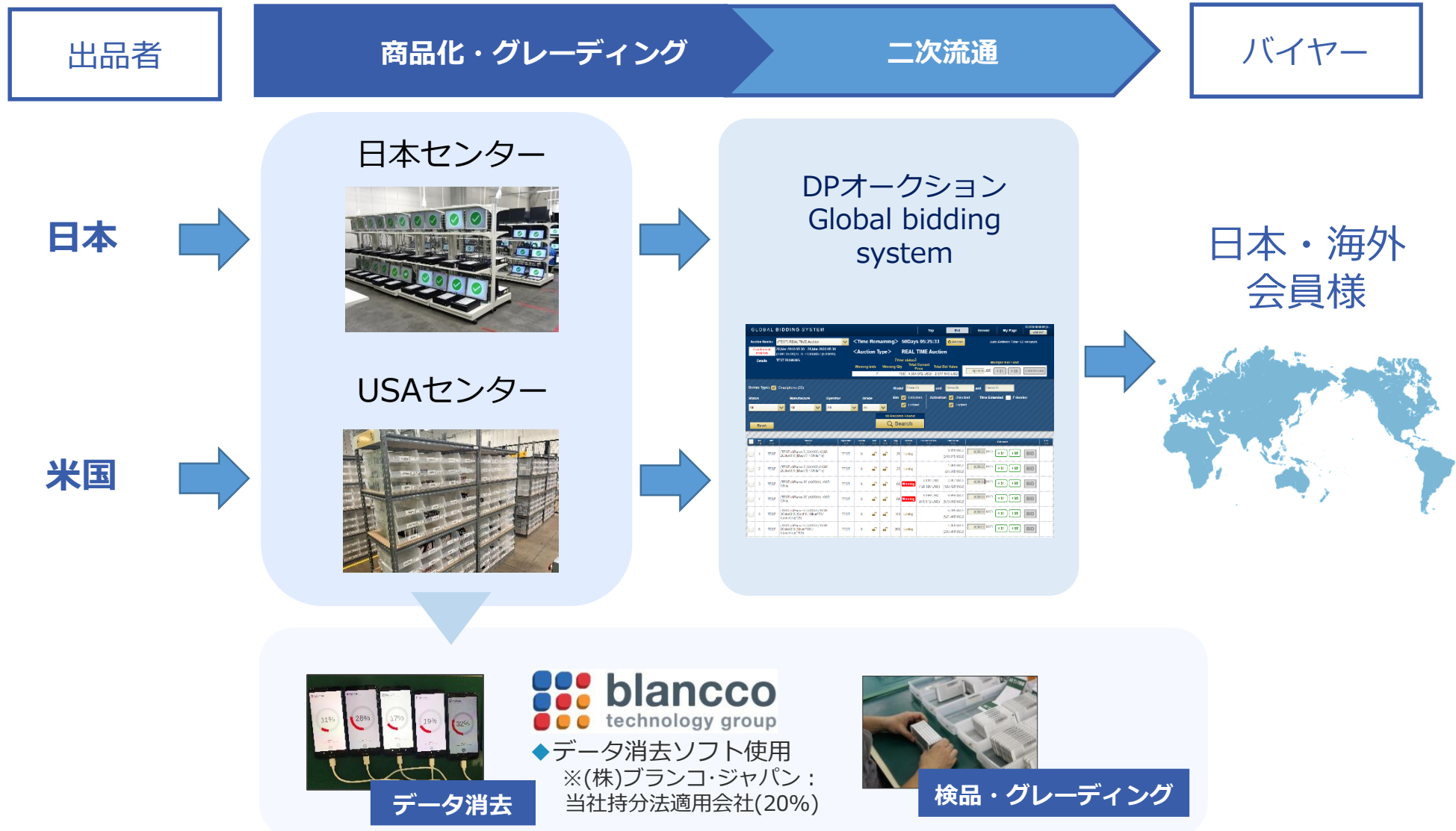
ライブ中継オークション

- 全国75※の現車オークション会場と提携し中継



※2019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

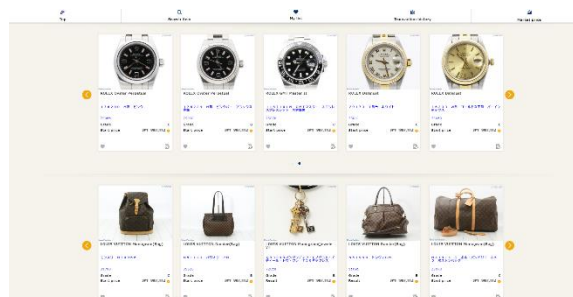


オンラインオークションにより、各種商材を流通 さらなる会員向けサービスの拡充を図る

ブランド品



海外向けサービス AUC Marketplace



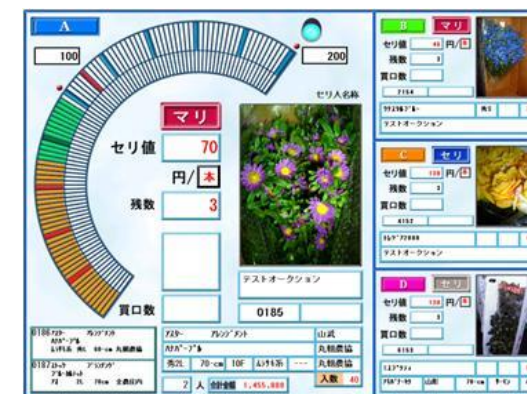
中古バイク



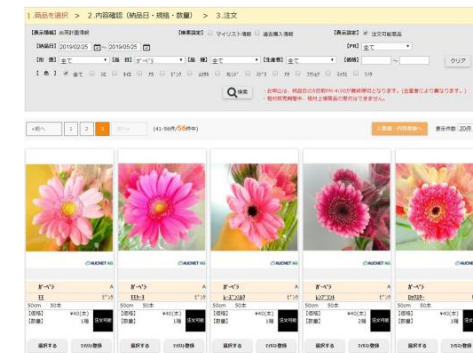
会員向けサービス レンタルバイク



花き（切花・鉢物）



新サービス お取寄取引



- 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。