

2018年12月期 決算説明会資料

2019年2月22日

株式会社オークネット

1.	会社概要	P. 2
2.	連結実績	P. 7
3.	セグメント状況	P.1 0
4.	連結業績予想	P.3 4

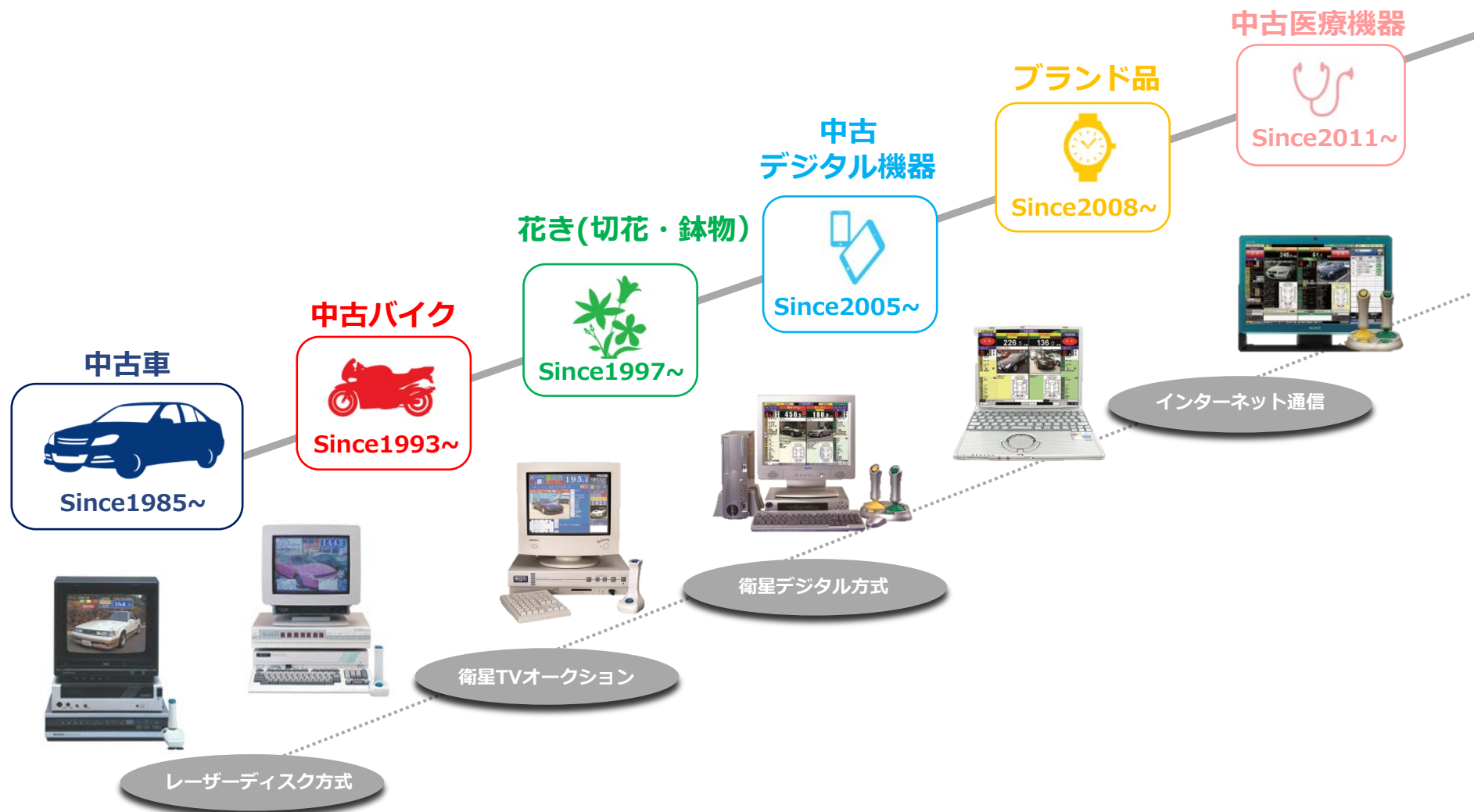
1. 会社概要

当社ビジネスの特徴

オンライン・リアルタイムオークション B to B 流通ビジネス



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

3,813 億円



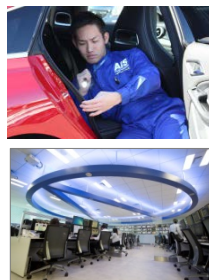
会員数

25,167 社

四輪事業

取扱高

3,376 億円



デジタルプロダクツ事業

取扱高

202 億円

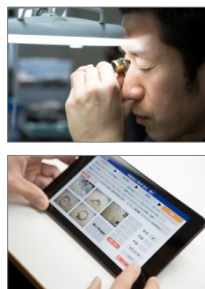


その他情報流通事業

ブランド品

取扱高

99 億円



中古バイク

取扱高

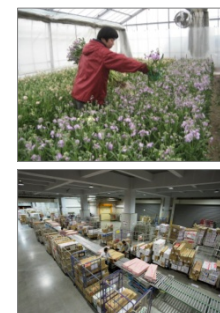
71 億円



花き(切花・鉢物)

取扱高

63 億円



(注) 取扱高：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。(2018年12月期)
会員数：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。(2018年12月期末時点)

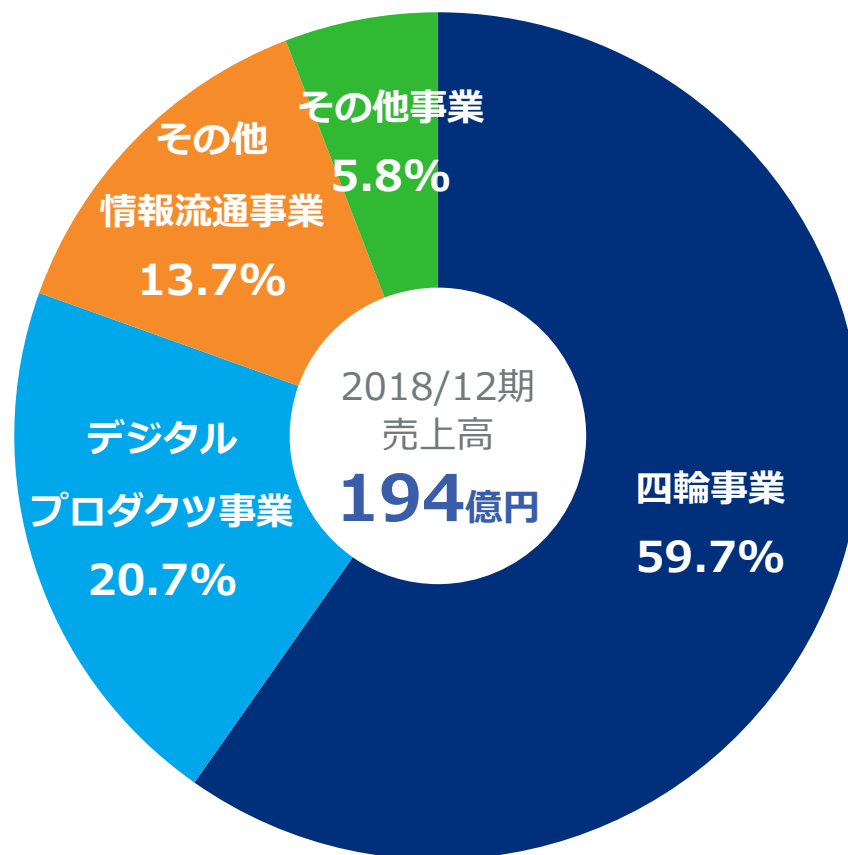
【その他情報流通事業】

- ブランド品
- 中古バイク
- 花き(切花・鉢物)



【デジタルプロダクツ事業】

- 中古スマートフォン
- 中古PC等



【四輪事業】

- 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
- 車両検査サービス



(注) 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. 連結実績

連結業績サマリ

(単位：百万円)

	2017/12期 通期		2018/12期 通期		
	実績	売上高 利益率	実績	売上高 利益率	対前年同期比 増減率 () 内は増減
売上高	19,409	—	19,492	—	0.4%
営業利益	3,245	16.7%	3,219	16.5%	△ 0.8%
経常利益	3,321	17.1%	3,308	17.0%	△ 0.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,767	9.1%	1,707	8.8%	△ 3.4%
1株当たり当期純利益	66円97銭	—	62円19銭	—	(△ 4円78銭)
1株当たり配当金	26円00銭	—	26円00銭	—	(0円00銭)

(注) 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。

セグメント別増減



(注) 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。

セグメント利益の調整額は、のれん償却額、各報告セグメントに配分していない全社費用が含まれております。全社費用は、主に報告セグメントに帰属しない一般管理費です。

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

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・評価サービスを検査員約180名※で展開



※2018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	検索マイページ	販売一括	卸売検索	会場検索	売却・セリ場	売却リスト	セリ場	セリ場検索
共有在庫 ベンツ GLCクラス GLC200 スポーツ 29年 5年km 横32/02 5年 AA [A] [B] [C] [D]	共有在庫 アウディ Q3 カラーセレクション 27年 6年km 横30/03 5年 AA [A] [B] [C] [D]	共有在庫 BMW アクティブハイブリッド Mスポーツパッケージ 27年 42年km 横30/05 4年 BB [A] [B] [C] [D]	共有在庫 アストンマーチン カブリ DB9 ヴェラン 20年 14年km 5年 AA [A] [B] [C] [D]	共有在庫 ベンツ GLAクラス GLA180 28年 2年km 横31/12 6年 AA [A] [B] [C] [D]	共有在庫 B MW アクティブハイブリッド Mスポーツ 26年 34年km 4年 BB [A] [B] [C] [D]	共有在庫 アウディ Q3 1.4 TFSI クワトロ 26年 18年km 4.5年 BB [A] [B] [C] [D]	共有在庫 アストンマーチン DB9 タグチロニック2 25年 12年km 横30/06 5年 AA [A] [B] [C] [D]	共有在庫 アストンマーチン DB9 タグチロニック2 25年 12年km 横30/06 5年 AA [A] [B] [C] [D]	共有在庫 アストンマーチン DB9 タグチロニック2 25年 12年km 横30/06 5年 AA [A] [B] [C] [D]	共有在庫 アストンマーチン DB9 タグチロニック2 25年 12年km 横30/06 5年 AA [A] [B] [C] [D]

※2018年12月末現在

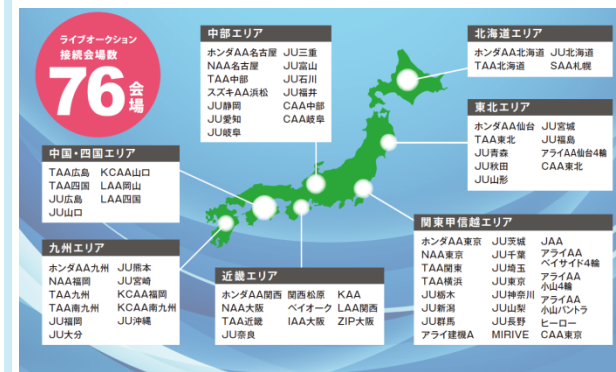
他会場提携の中古車流通

落札代行サービス (アイオーク)

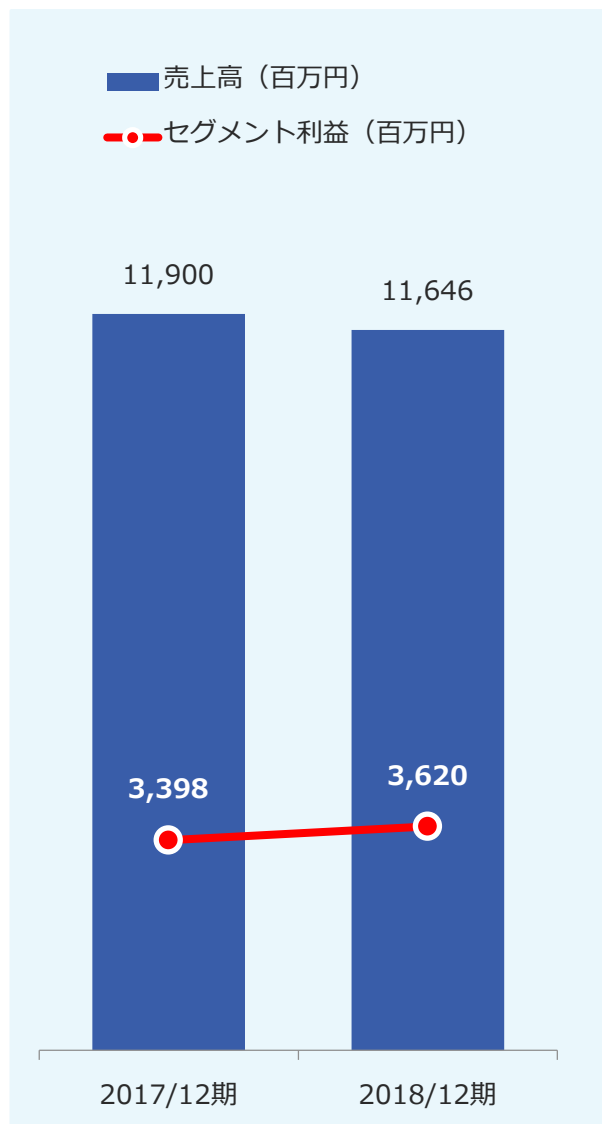
- 全国112※の現車オークション会場等と接続し、出品・落札を代行

ライブ中継オークション

- 全国76※の現車オークション会場と提携し中継



※2018年12月末現在



前年同期比 減収増益

中古車オークション

- バリューアップセンターの本格稼働や、ディーラー系、レンタル・リース系、大手買取店等をターゲットとした出品誘致が奏功し、成約率が堅調に推移。

共有在庫市場

- 成約促進キャンペーンや輸出業者の効果により成約台数増加。

ライブ中継オークション

- 提携する現車オークション会場の出品台数が減少するものの、「おまとめサービス」※の利用促進の効果により、落札台数が増加。

※ 複数会場で落札した車両の陸送・決済などを一括処理できるサービスです。

落札代行サービス

- 大手入札会場の開催中止に伴い、落札台数が減少。

車両検査サービス

- 現車オークション会場や大手中古車情報誌からの受託検査台数の増加に伴い検査台数は堅調に推移。

(注) 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。

事業	KPI	2018/12期	前年同期比
四輪事業合計	総成約・落札台数	436,114台	104.4%
	落札シェア	9.1%	0.3ポイント 増
	総会員数	14,160	98.0%
中古車オークション	総出品台数	62,143台	106.1%
	成約台数	19,196台	110.2%
	成約率	33.2%	1.4ポイント 増
共有在庫市場	成約台数	12,993台	113.1%
ライブ中継オークション	中継台数	4,565,683台	94.9%
	落札台数	303,030台	108.7%
落札代行サービス（アイオーク）	落札台数	100,895台	91.6%
車両検査サービス（AIS）	総検査台数	898,426台	106.5%

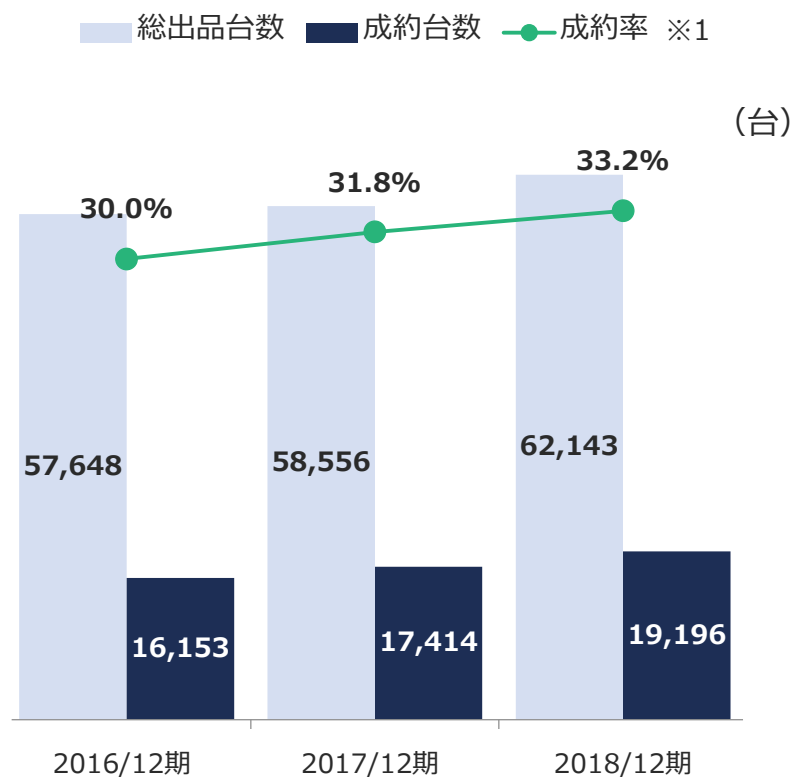
(※1) 当社総成約・落札台数実績合計（中古車オークション・共有在庫市場・ライブ中継オークション・落札代行サービスの成約・落札台数合計）を全国オークション会場成約台数実績合計4,786,614台（ユーストカー総合版+輸出相場版より）で除して算出しております。

(※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。

オークネットの流通規模

中古車オークションの流通台数の推移



※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。

1台あたりの成約車両金額 (2018/12期 期末)

市場平均 ※2 54.3 万円

オークネット 105.4万円



※2 出所：ユーストカー総合版+輸出相場版
(市場平均は当社を除く国内オークション会場全体)

中古車オークション流通規模の拡大

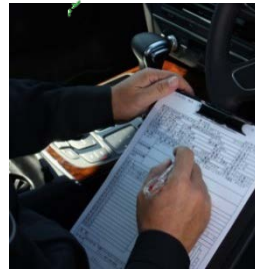
バリューアップセンターの活用促進

会員様の負担を軽減し、加修等による出品車両の価値を高めるBPOサービスにより、成約台数拡大を目指す。

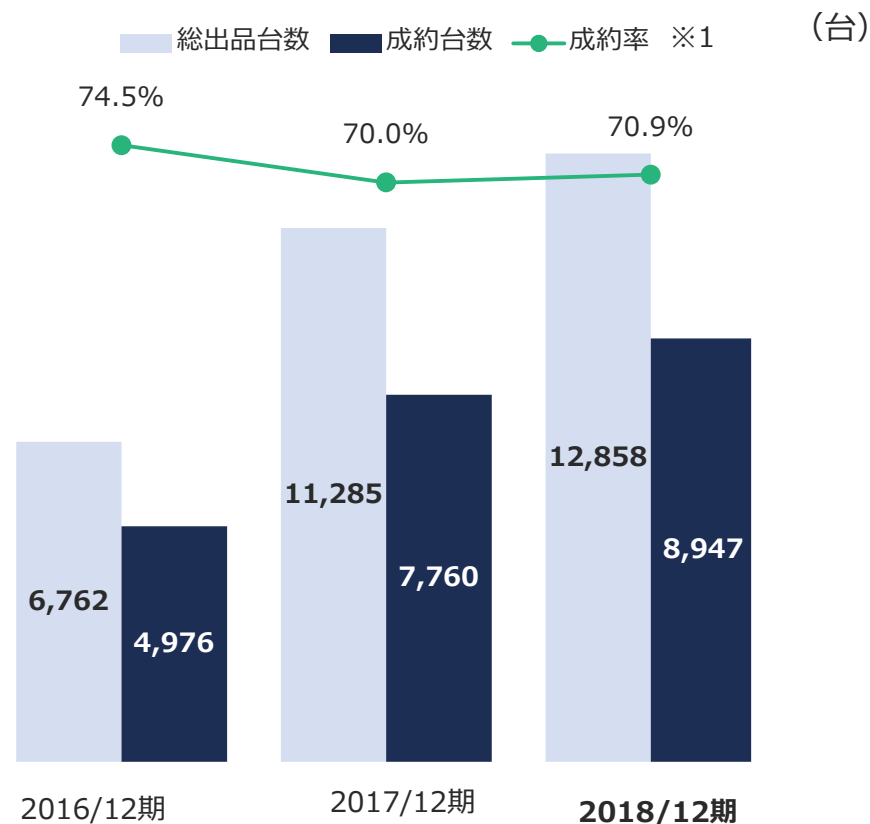
バリューアップセンターとは

大手会員店様の下取り車両を中心に、検査・加修・室内外クリーニング等を行い、オークション出品（換金）までノンストップでできるサービスを提供。

全国7か所の
集積ヤード



バリューアップセンターの流通台数の推移



※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。

更なる中古車流通活性化のための対策

サテロクプレミアムを用いた中古車在庫登録・買取査定支援

サテロクプレミアム

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新機能追加

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

在庫登録をより正確にできるよう
車両ごとに車台番号等の位置
を表示するサポート機能を追加



- 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繰り返すことで会員様の利便性向上。
- 中古車流通の取扱台数増加。流通の促進。

更なる中古車流通活性化のための対策 おまとめサービスの利用促進

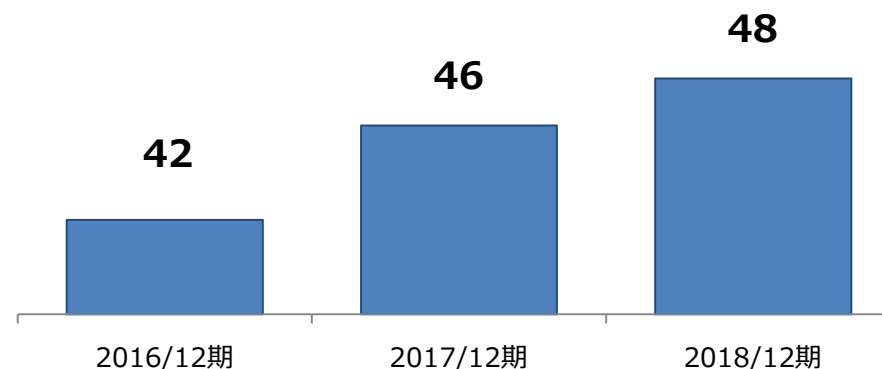
おまとめサービスとは

ライブ中継オークションで展開中のサービスであり、従来なら会場ごとに個別で決済を行うものを、おまとめサービスを利用すると複数会場で落札した車両の決済・陸送などを一括処理できるサービスです。

- ・ 決済などを一括処理
- ・ 入金前搬出が可能
- ・ 支払延長が可能
- ・ 自動陸送手配

※ 手数料が別途発生するオプションもあり

おまとめ提携会場数の推移



会員様の利便性追求。
会員数の維持と拡大。



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

中古スマートフォン・中古PC及びその他デジタル機器流通サービスを提供

商品化から流通まで、**BPOサービス**を展開

中古PC等 オークション

出品会員 商材を発送



センターへ入庫

- ①検品・データ消去・評価
- ②撮影
- ③登録



オークション開催

毎週金曜日開催



落札会員へ商品を送付

主に国内で流通

国内外へ 中古スマートフォン流通

出品会員 商材を発送



センターにて商品化

- ①検品・データ消去・評価
- ②登録



◆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(49%)



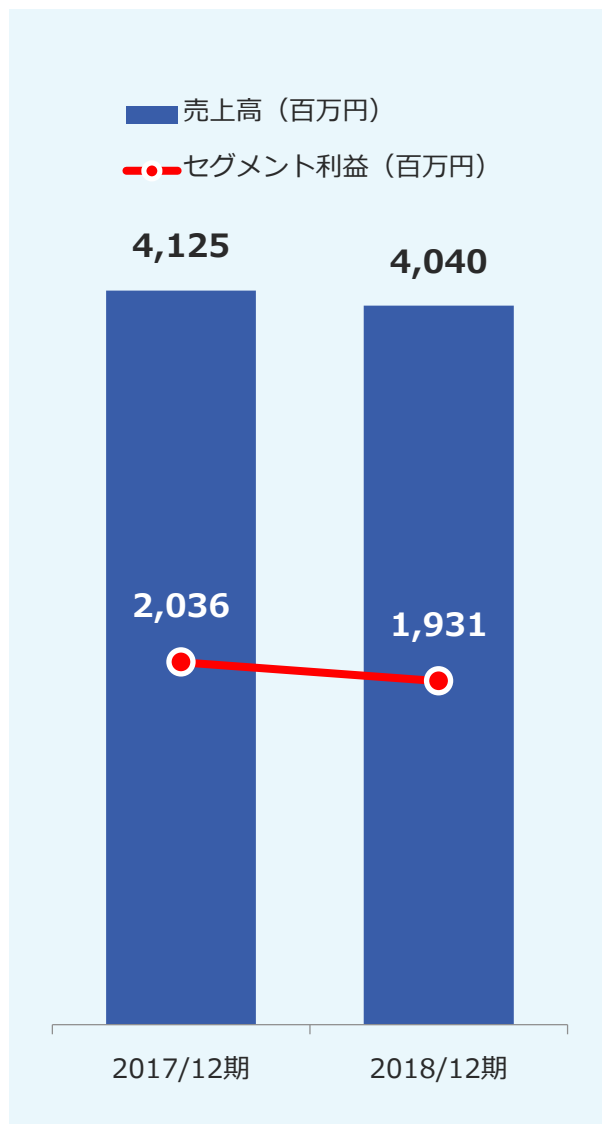
オンライン取引



落札会員へ商品を送付

東南アジア・香港・米国等
主に、海外で流通





前年同期比 減収減益

中古スマートフォン流通事業

- ・ 上半期は、新型スマートフォンへの期待による買い控え、下半期は、今秋、発売された新型スマートフォンの販売不振により、買い替え需要が想定を大きく下回り、前期より流通台数が減少。
- ・ グローバルに会員網を拡大することで、小売業者への高値の流通を確保し、1台当たり利益を向上させた。

中古PC及びその他デジタル機器流通事業

- ・ 大口会員の囲い込み策が奏功し、成約台数は、順調に推移。

事業	KPI	2018/12期	前年同期比
デジタルプロダクツ 事業全体	取扱高	202.8億円	76.1%
	流通台数	1,442,156台	84.5%
	総会員数	531	116.7%

全世界での会員獲得の強化

会員数拡大

(ID数:件)



- ・ 香港や米国のみならず、全世界でのバイヤー獲得を強化。
- ・ 卸売業からリテラー等、幅広い業種のバイヤー獲得を推進。

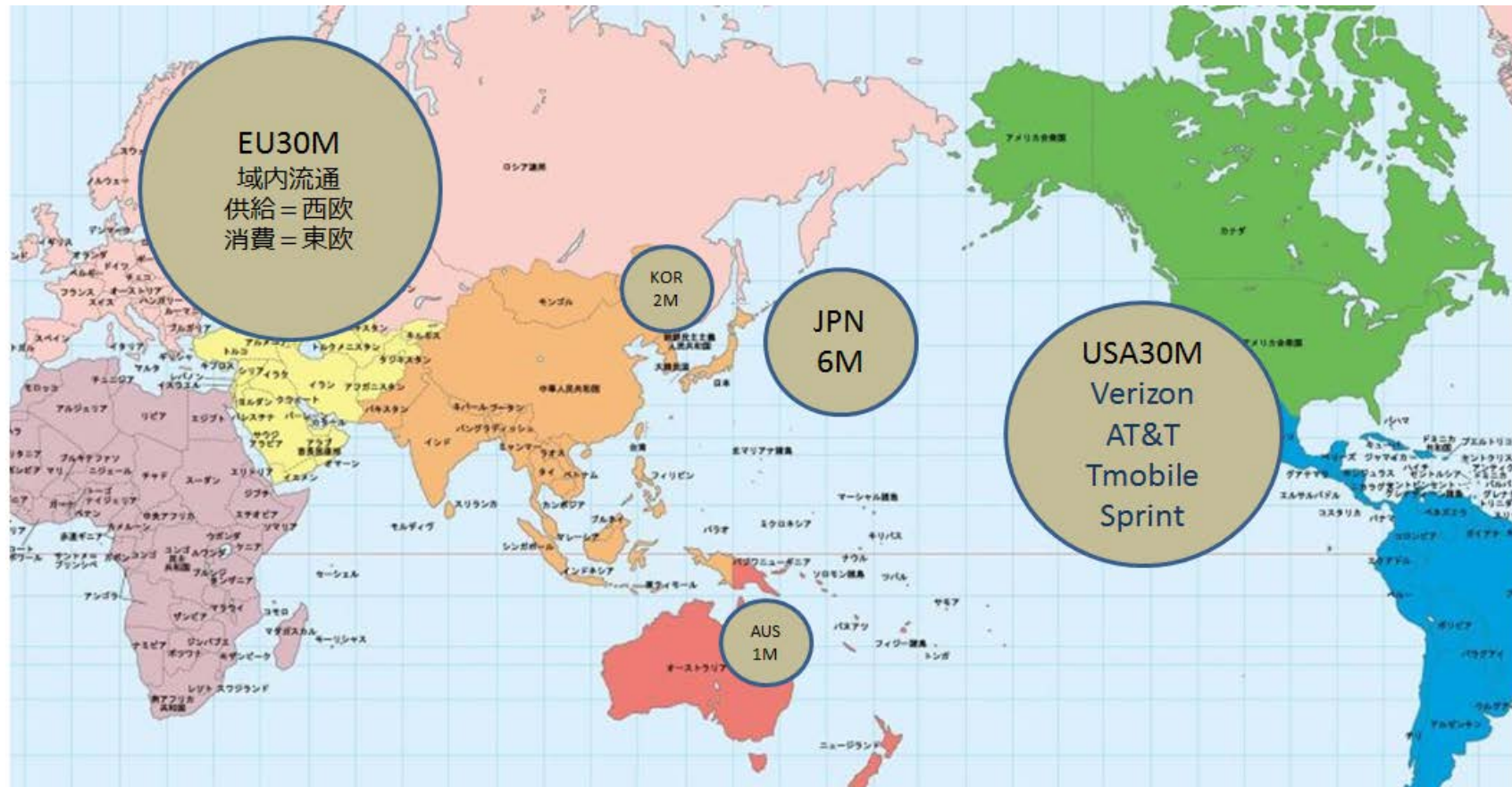
リファーマービッシュ品の流通

- ・ デジタル機器の中古再生品の流通サービス推進。
- ・ 日本国内での流通に向けて挑戦。



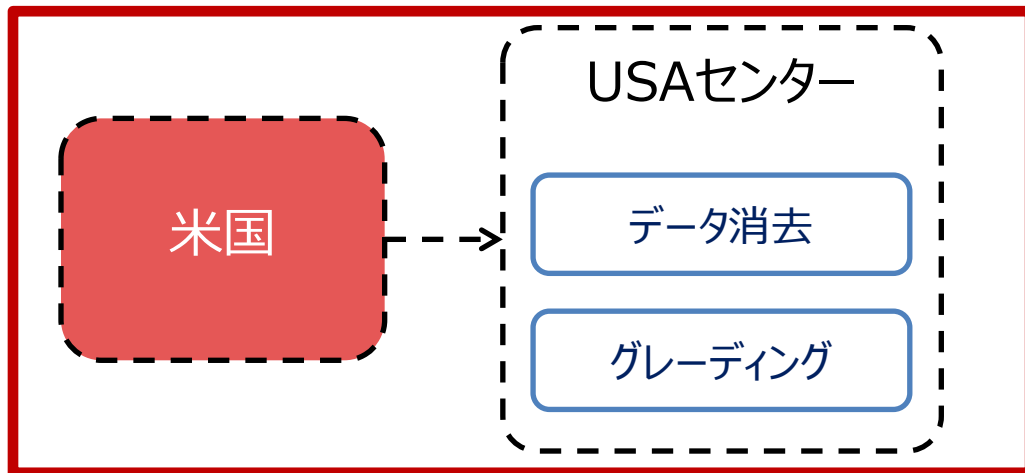
デジタルプロダクツ事業、米国にて事業を開始

米国の中古モバイル市場は日本の約5倍



※当該数値はオークネットバイヤーネットワークならびにプランコネットワークからのヒアリングに基づく数値とオークネット総研のUSAアンケート調査に基づく数値を併せた想定値です。

デジタルプロダクツ事業、米国にて事業を開始

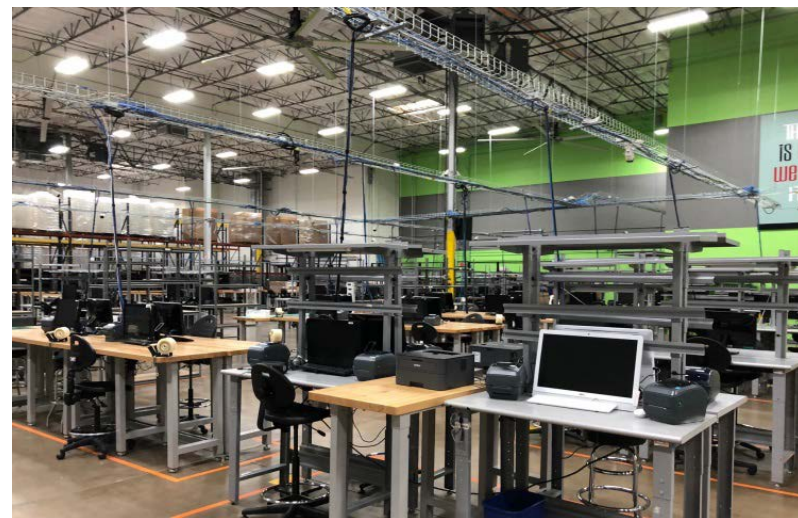


2018年11月にデラウェア法人ADP USA設立。
テキサス州の大手中古スマートフォン流通事業者より、商品化施設や付帯設備、経営陣や従業員を継承し、日本と同規模の米国拠点を確保。

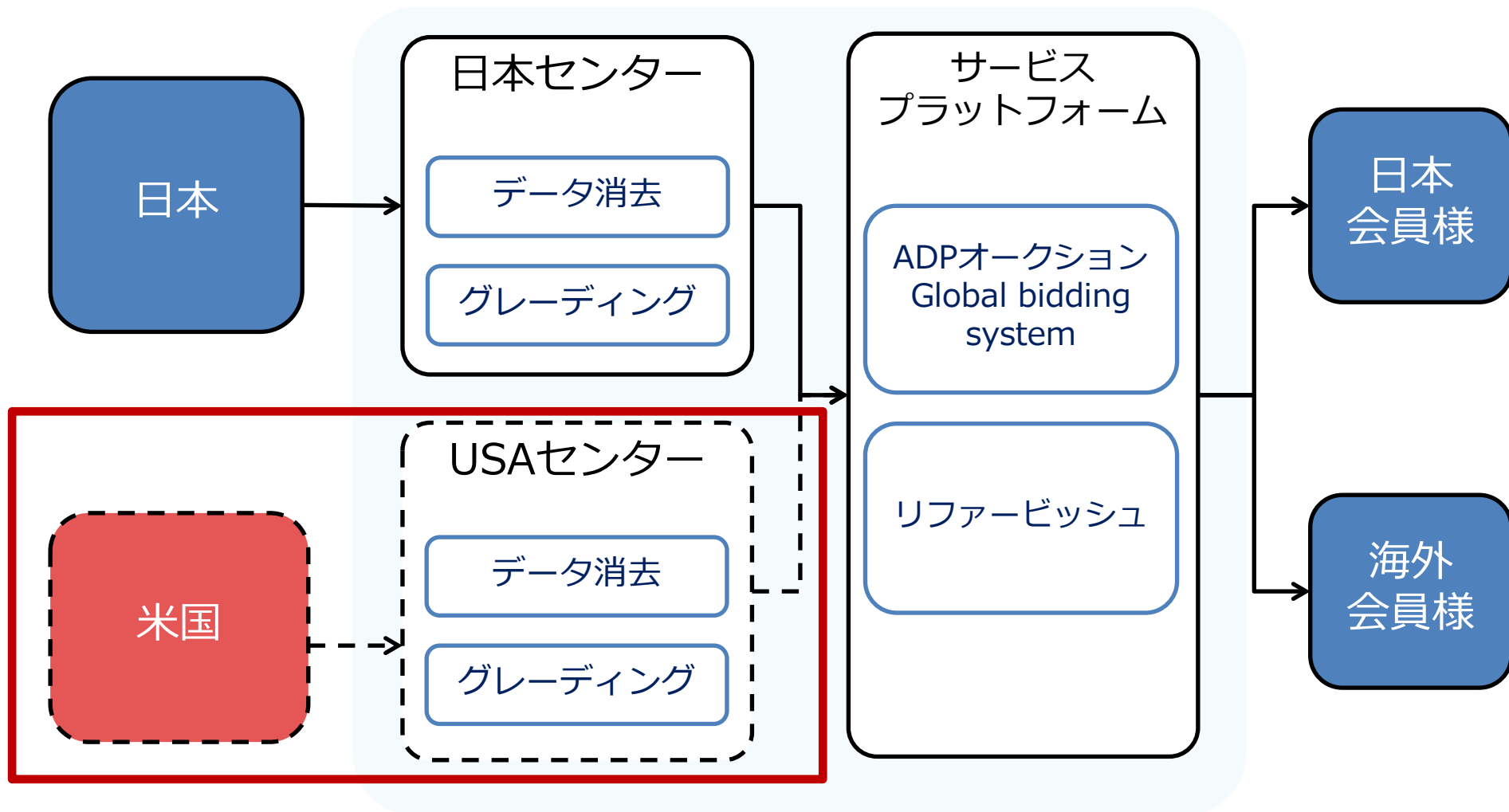


既に操業に必要な R 2 認証※とISO14001
を併せて取得しており、今春より事業を展開、海外からの調達30%を目指す。

※Responsible Recycling :米国環境保護庁の指導の下、電気・電子機器リサイクル関連業者に対し責任ある行動を促進させ、またその行動を評価するために開発された自主的な原則・ガイドラインのこと



今後のデジタルプロダクツ事業のビジネス展開



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

オンラインオークションにより、各種商材を流通

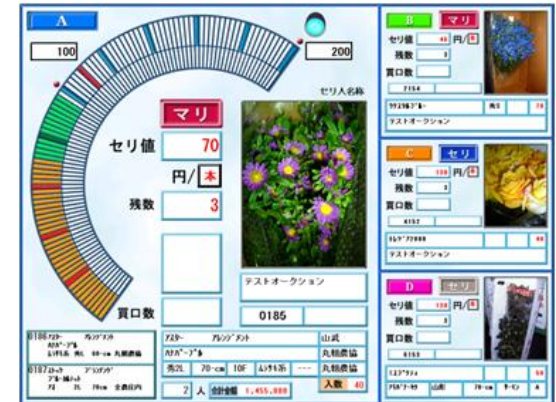
ブランド品



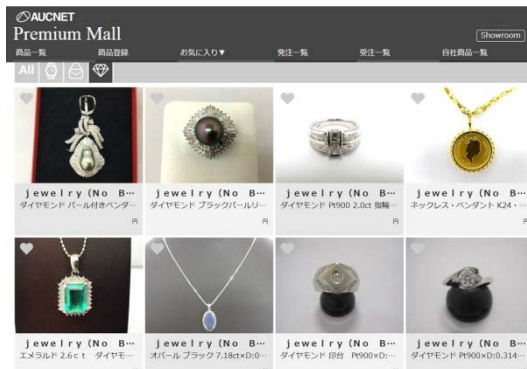
中古バイク



花き（切花・鉢物）



2017年開始 プレミアムモール



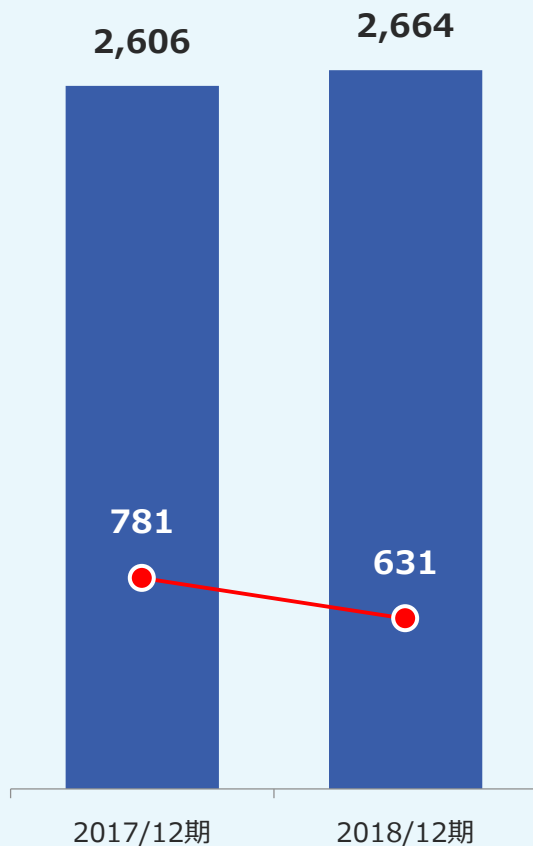
2018年開始 ワンプライス



2017年開始 贈答の窓口



■ 売上高（百万円）
 -●- セグメント利益（百万円）



前年同期比 増収減益

ブランド品

- ・ 米国企業との業務提携等、海外からの積極的な応札によるバイイングパワー拡大に取り組み、取扱高・総出品商材数ともに増加。

中古バイク

- ・ 取扱高は前年並みの水準ではあるものの、小売り不振の影響から成約台数減少。

花き(切花・鉢物)

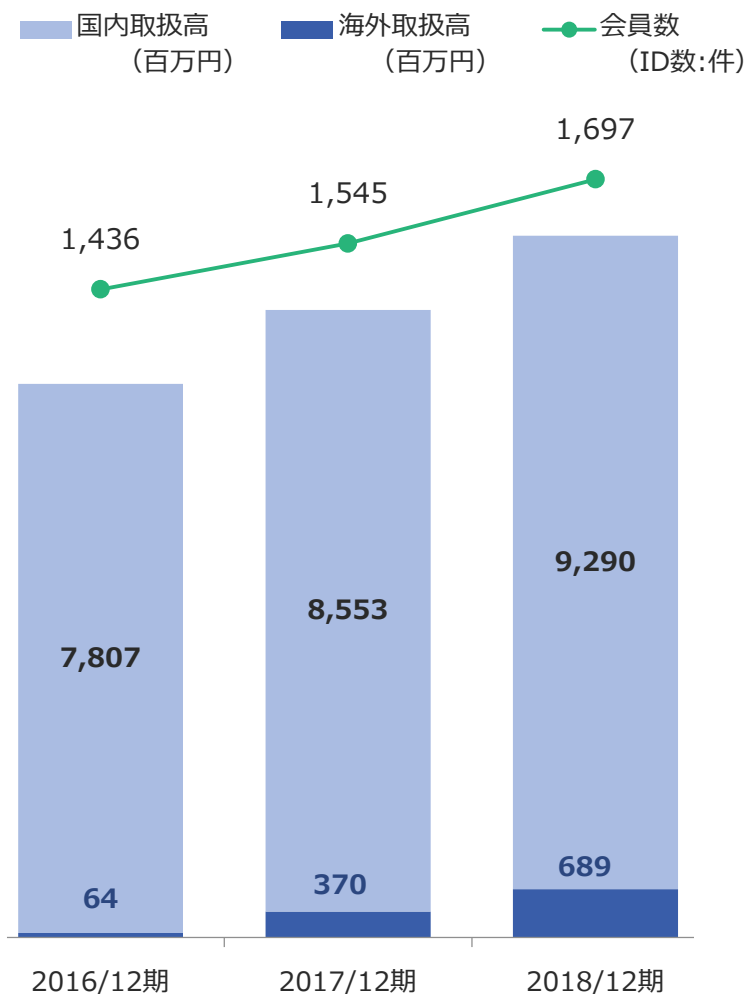
- ・ 営業施策が奏功し会員数は増加したものの、台風等の自然災害の影響により、取扱高が減少。

事業	KPI	2018/12期	前年同期比
ブランド品	取扱高	99.7億円	111.8%
	総出品商材数	433,381点	115.8%
	成約率	73.9%	3.0ポイント 減
	総会員数	1,697	109.8%
中古バイク	取扱高	71.0億円	92.3%
	総出品台数	64,059台	100.2%
	成約率	43.0%	5.1ポイント 減
	総会員数	4,523	99.8%
花き (切花・鉢物)	取扱高	63.8億円	98.4%
	総会員数(買参者)	1,082	100.1%
	総会員数(生産者)	3,174	104.6%

(※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。

ブランド品

ブランドオークション流通の拡大



グローバルオークション拡大

- 海外取扱高比率上昇**
 香港、米国、カナダ、東南アジア、ヨーロッパ等の会員様が、オークションに参加。
 2016年と比べ海外取扱高比率の上昇。
- 米国企業と業務提携を締結**
 米国企業LePrixと2018年7月4日に業務提携を締結。
 LePrixの500社以上の会員様がオークネットのオークション参加。
- シンガポールでオークション開始**
 シンガポールの大手企業と合併会社「SG E-AUCTION PTE.LTD.」を設立。
 シンガポールを核として東南アジアでブランド品流通を拡大。

LePrix



中古バイク

流通量の拡大の強化

- ・より精度の高い検査情報を会員様に提供できるよう検査ロジックや表記改訂に着手。
- ・「バイクの窓口※」のSEO(検索エンジン最適化)は順調であるため、2019年は集客力アップに注力。

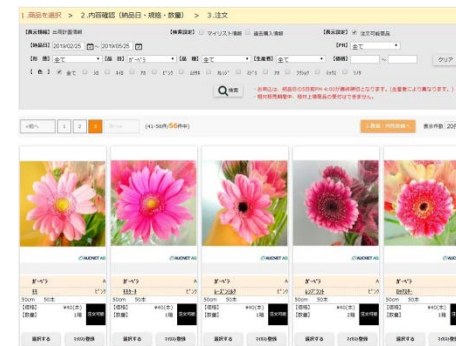
※小売向けの中古バイク情報を掲載しているWebサイト



花き（切花・鉢物）

事業拡大に向け新たな取組みを強化

- ・「お取寄せ取引※(リバースサイト)」の提供開始。
※従来の「入荷確定した商品から探す」という仕入方法から「入荷確定前の先行情報から欲しい商品を選ぶこと」を提案するサービス
- ・「贈答の窓口」において事業の拡大のために大手法人顧客の獲得強化。



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

既存のビジネス

2018年10月～

中古医療機器流通
入札式のオンライン
オークション

国内向けに
超音波診断装置等を流通。



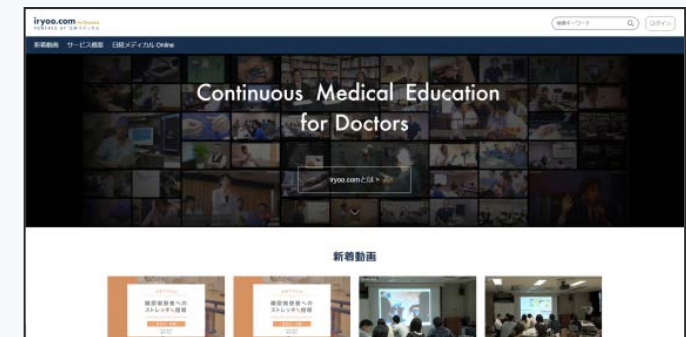
病院向け自動受付精算機
(KIOSK)の流通サービス

KIOSK端末NOMOCa-stand
の受注販売。



医師のための医療動画
プラットフォームiryoo.com

日経メディカルと連携し、医師同士が動画
投稿を通じて、お互いに医療知識を高める
動画プラットフォームを提供。



事業拡大に伴い、2018年12月まで「新規事業統括部門」にて展開していた医療ビジネスを新たに「医療事業部門」として独立。
株式会社オークネットメディカル、iryoo.com株式会社と共に今後のオークネットの医療事業拡大に注力する。

4. 連結業績予想

2019年12月期 連結業績予想



(単位：百万円)

	2018/12期 通期		2019/12期 通期		
	実績	売上高 利益率	予想	売上高 利益率	対前年同期比 増減率 () 内は増減
売上高	19,492	—	20,624	—	5.8%
営業利益	3,219	16.5%	3,512	17.0%	9.1%
経常利益	3,308	17.0%	3,679	17.8%	11.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,707	8.8%	2,157	10.5%	26.3%
1株当たり当期純利益	62円19銭	—	78円42銭	—	(16円23銭)
1株当たり配当金	26円00銭	—	26円00銭	—	(0円00銭)

(注) 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。

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。

INNOVATION