

2018年12月期 中間決算説明会資料

2018年8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 2

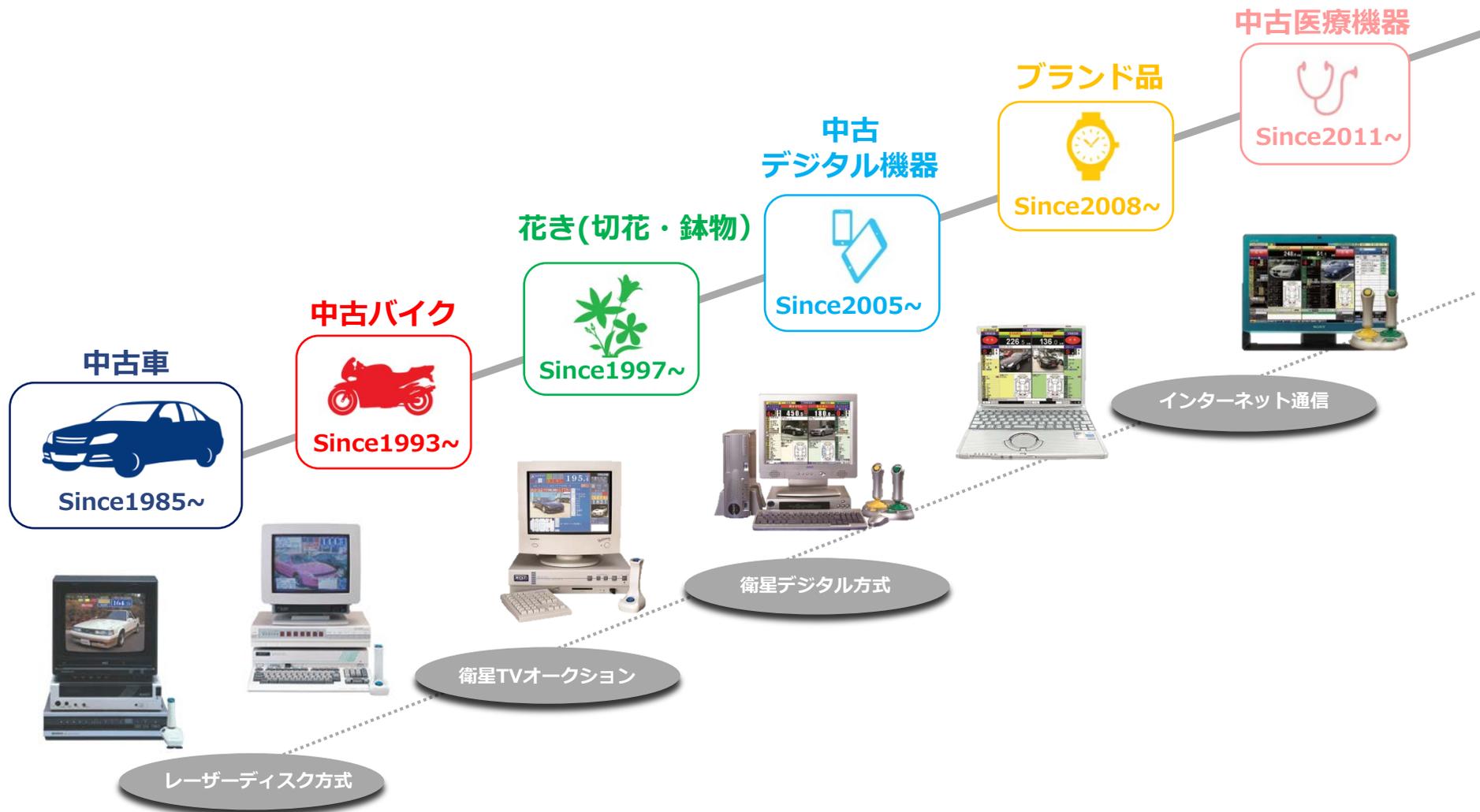
1. 会社概要

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

3,704 億円

会員数

25,093 社

四輪事業

取扱高

3,205 億円



デジタルプロダクツ事業

取扱高

266 億円



その他情報流通事業

ブランド品

取扱高

89 億円



中古バイク

取扱高

76 億円



花き (切花・鉢物)

取扱高

65 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。(2017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。(2017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)



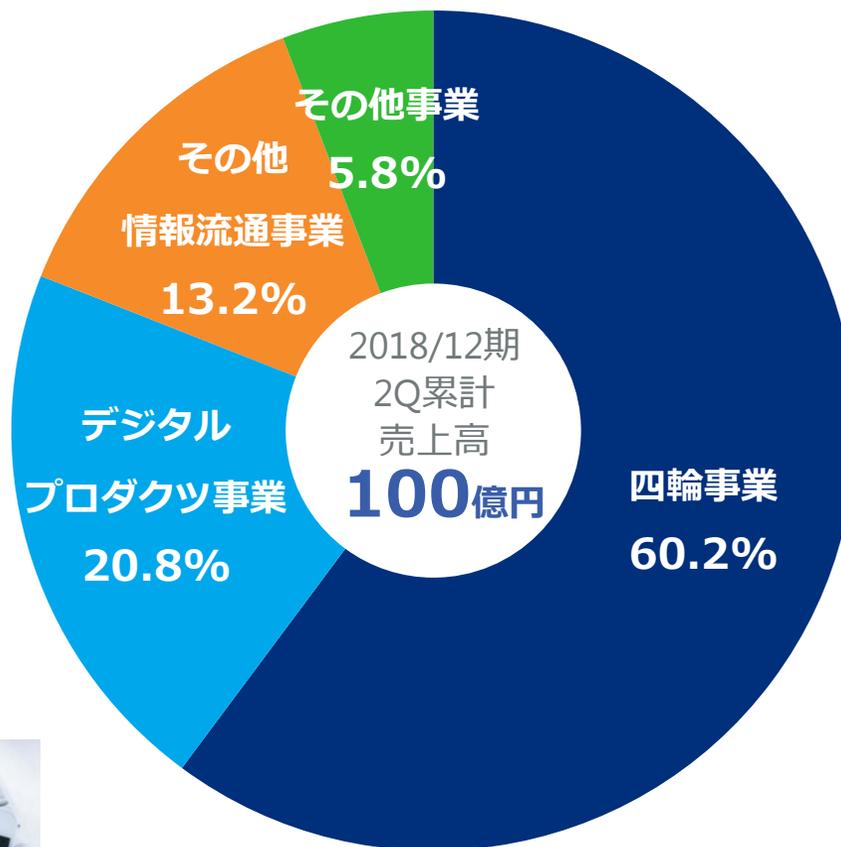
【デジタルプロダクツ事業】

- 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

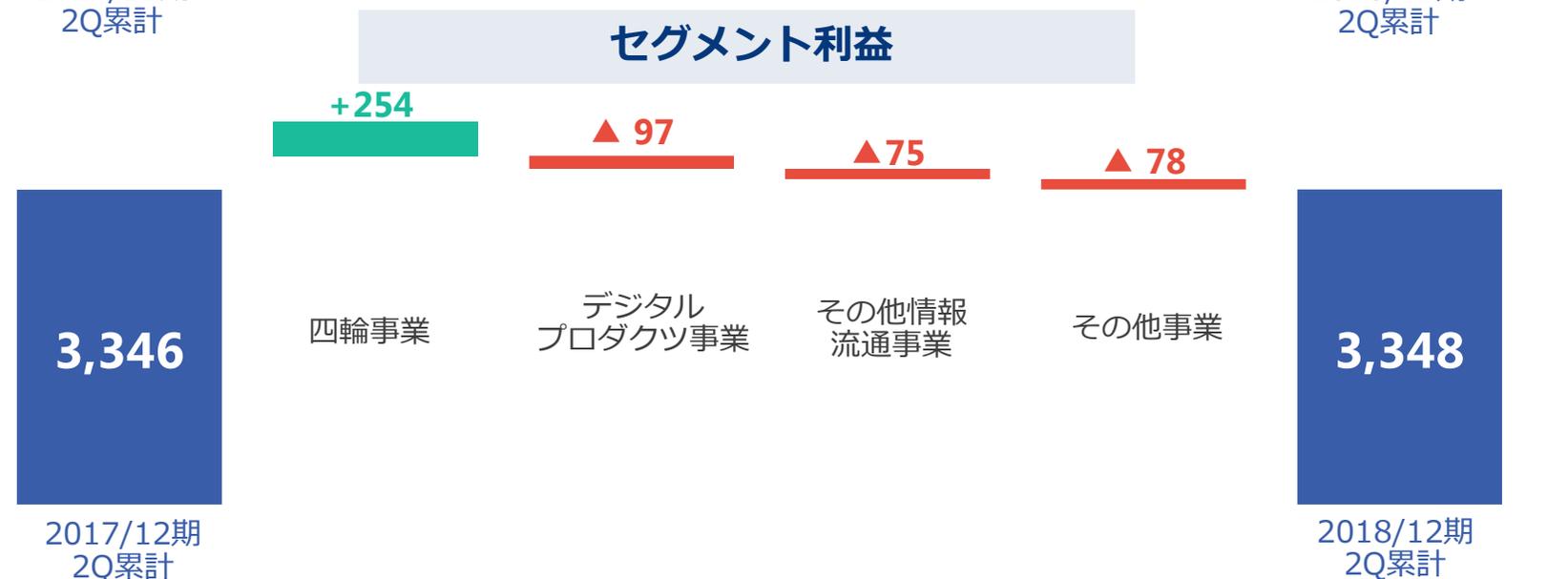
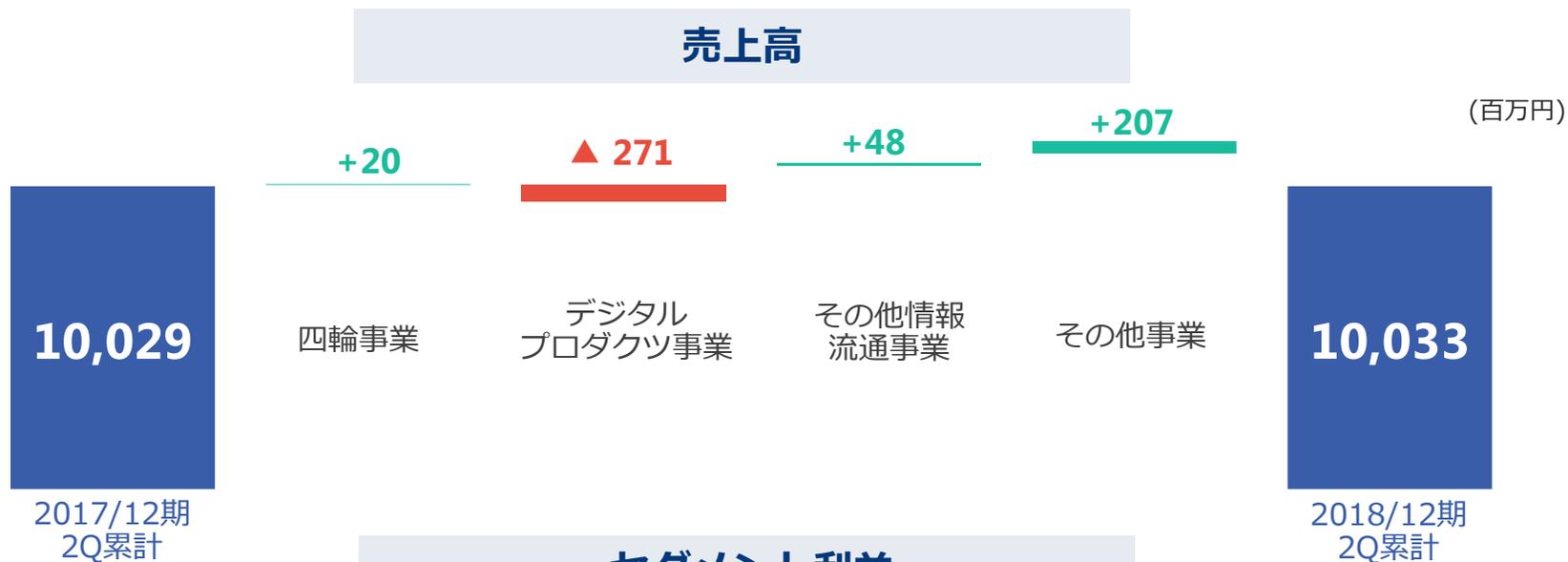


(単位：百万円)

	2017/12期 2Q累計		2018/12期 2Q累計		
	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	10,029	100.0%	10,033	100.0%	0.0%
営業利益	1,874	18.7%	1,796	17.9%	△4.2%
経常利益	1,923	19.2%	1,843	18.4%	△4.2%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,047	10.4%	957	9.5%	△8.6%
1株当たり四半期純利益	41円09銭	—	34円85銭	—	(△ 6円24銭)
1株当たり配当金	13円00銭	—	13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

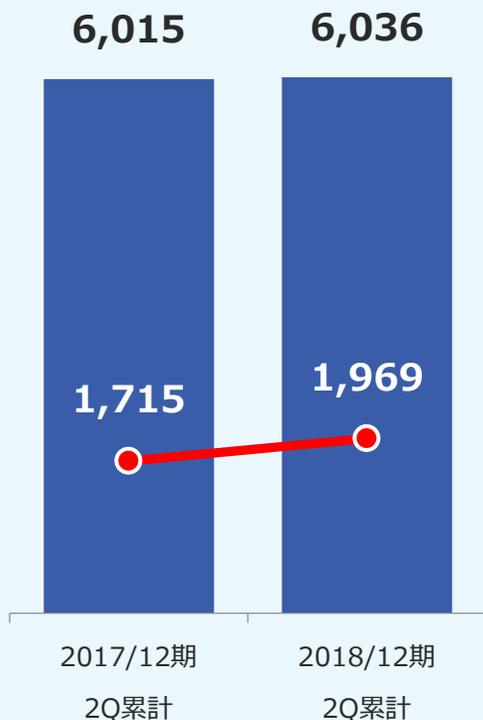
デジタルプロダクツ事業

その他情報流通事業

その他事業

前年同期比増収増益（セグメント利益14.8%増）

■ 売上高（百万円）
●● セグメント利益（百万円）



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

- 大手取引先の取り込み強化策が奏功し、落札台数増加。

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

- 一部大手落札店の落札減少と 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 2Q累計実績	前年同期比
四輪事業全体	総成約・落札台数	227,038 台	106.4 %
	落札シェア ※1	9.1 %	0.5ポイント 増
	総会員数	14,339	99.6 %
中古車オークション	総出品台数	30,951 台	106.5 %
	成約台数	9,555 台	114.2 %
	成約率 ※2	33.1 %	2.4ポイント 増
共有在庫市場	成約台数	6,123 台	112.2 %
ライブ中継オークション	中継台数	2,442,613 台	96.2 %
	落札台数	157,184 台	110.9 %
落札代行サービス (アイオーク)	落札台数	54,176 台	93.8 %
車両検査サービス (AIS)	総検査台数 ※3	442,705 台	104.6 %

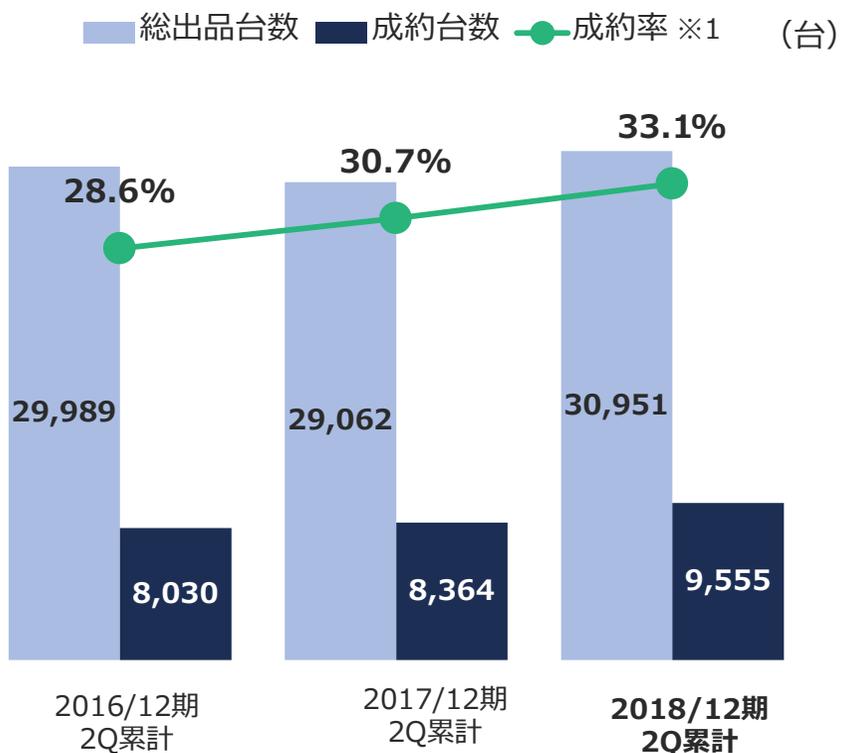
(※1) 当社総成約・落札台数実績合計（中古車オークション・共有在庫市場・ライブ中継オークション・落札代行サービスの成約・落札台数合計）を全国オークション会場成約台数実績合計2,495,108台（ユーストカー総合版より）で除して算出しております。

(※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 2Q累計)

市場平均 ※2	54.0万円
オークネット	105.9万円



※2 出所：ユーストカー総合版（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。

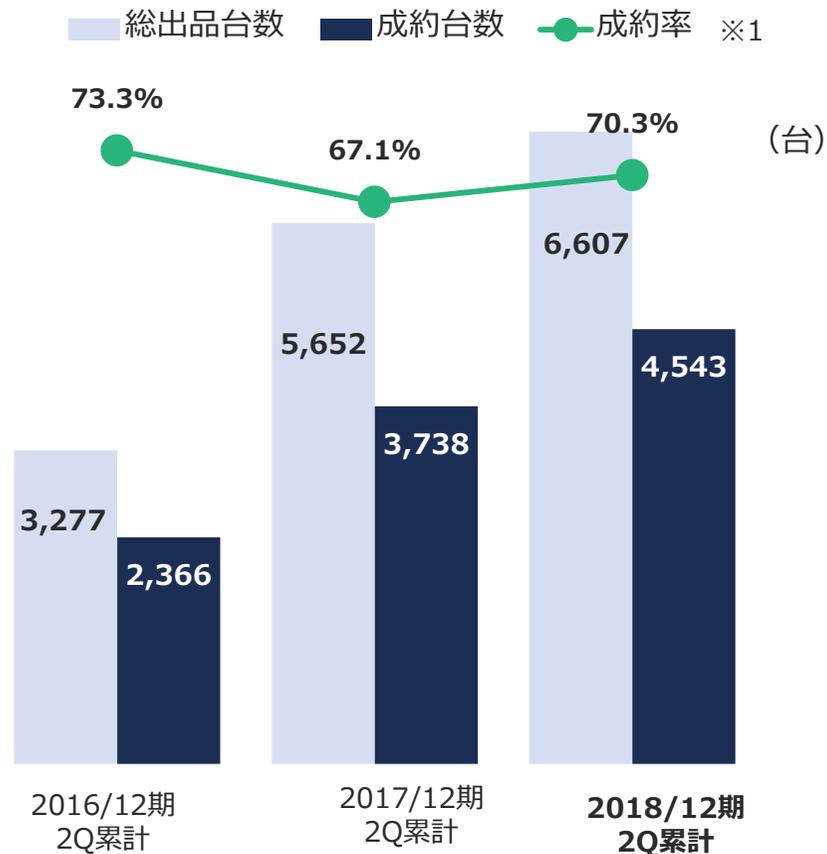
バリューアップセンターとは

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あります。

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とは



中古車査定業務支援
システム

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

- 参考下取価格閲覧可能。
- 車検証のQRコード読込により、グレードの特定が可能。
- 下取価格の指示や状況をリアルタイムに反映し、担当者へ共有可能。

中古車の在庫登録や買取査定を簡単に行うことができる。



- 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

(株)AISによるOBD2※診断を用いた車両状態の結果提供

OBD2診断とは



車両の不具合箇所の状態を可視化。

コンディションの良いものはオークネットプラチナ保証に申し込み可能。

オークネットプラチナ保証とは



中古車が故障した際のアフターサービスとして最新装備の保証や免責期間無等の保証サービス

(株)オーク・フィナンシャル・パートナーズ提供

申し込みの際には、国産車かつ、走行距離・経過年数等に一定の条件有。

中古車の機関機構を含めた車両の不具合箇所を明らかにできる。



- 信頼のできる車両を増やし市場の活性化に貢献。
- 中古車検査の信頼度の向上により検査台数増加。

※ OBD2とは自動車に取り付けられたECUにプログラミングされている機能が正常に動作することを確認するための自己診断機能のことです。

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

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

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%)

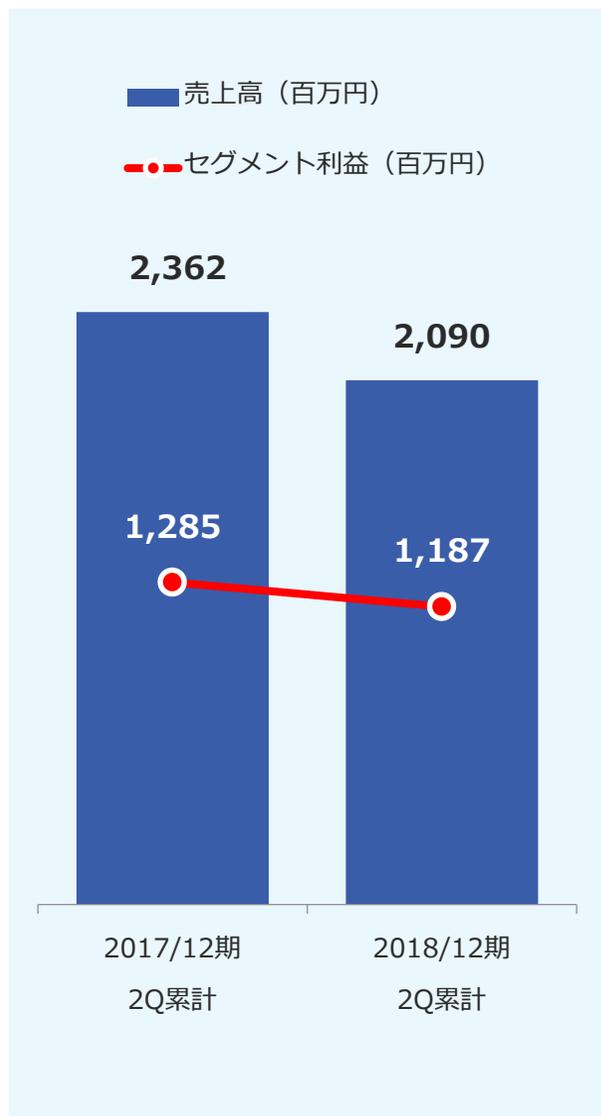


オンライン取引



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

- 前期に段階的に発売された新型スマートフォンの買替需要の落ち込みや、今秋にリリースが予想される新型スマートフォンへの期待による買い控えにより、取扱量が想定より減少。
- アジアの一部地域における中古スマートフォン相場が不安定に推移した影響により端末単価・取扱手数料が減少。
- 取扱量と端末単価の減少により、取扱高が減少。

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 2Q累計実績	前年同期比
デジタルプロダクツ 事業全体	取扱高	108.4 億円	77.9 %
	総会員数	497	117.2 %
	流通台数	838,657 台	96.7 %

全世界でのバイヤー獲得の強化

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。



中古スマートフォン

取扱量の拡大

- ・国内外のリース、下取りプログラム実施企業からの出品獲得。
- ・スマートフォン端末のパーツ品流通。
- ・クロスボーダー流通事業の展開。



中古PC等

中古PC及びその他中古デジタル機器の海外流通を強化

- ・BPO流通拡大のためレンタル・リース系・大手買取店の獲得。

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

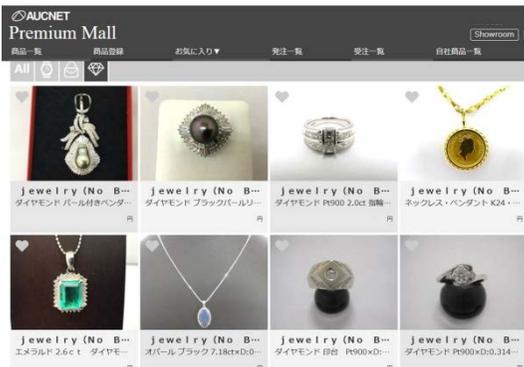
その他事業

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



2017年開始 プレミアムモール



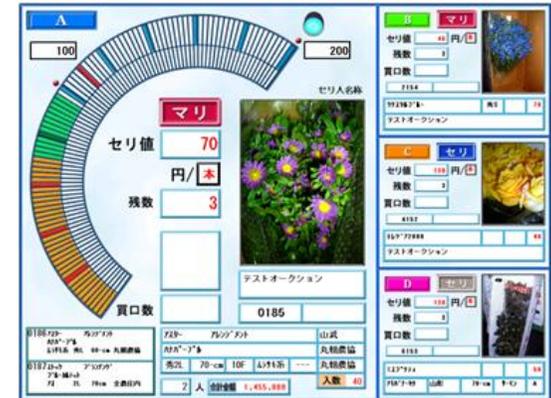
中古バイク



2018年開始 ワンプライス



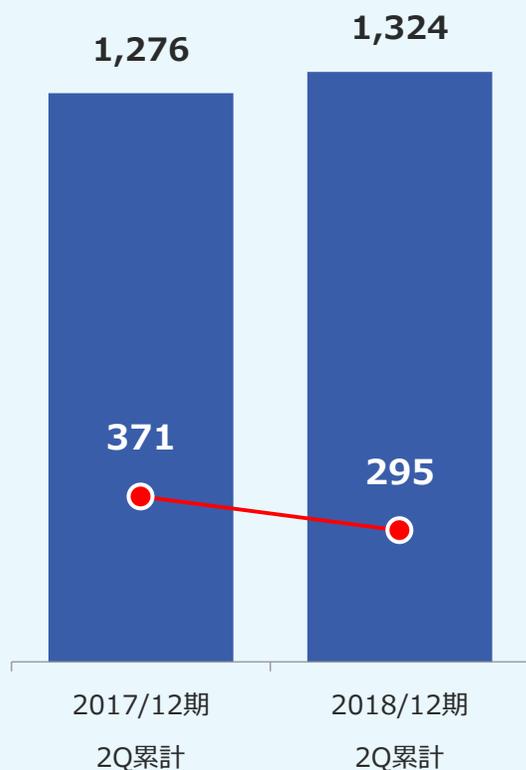
花き (切花・鉢物)



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

- 国内外の新規会員獲得強化と買取FC店をターゲットとした参加促進策を推進したことにより、取扱高・総出品商材数ともに増加。

中古バイク

- 大手会員を中心とした出品誘致を強化した結果、総出品台数が増加。成約率の高い車両を出品誘致するものの、小売り不振の影響から落札意欲が減少したことにより、成約率が減少。

花き(切花・鉢物)

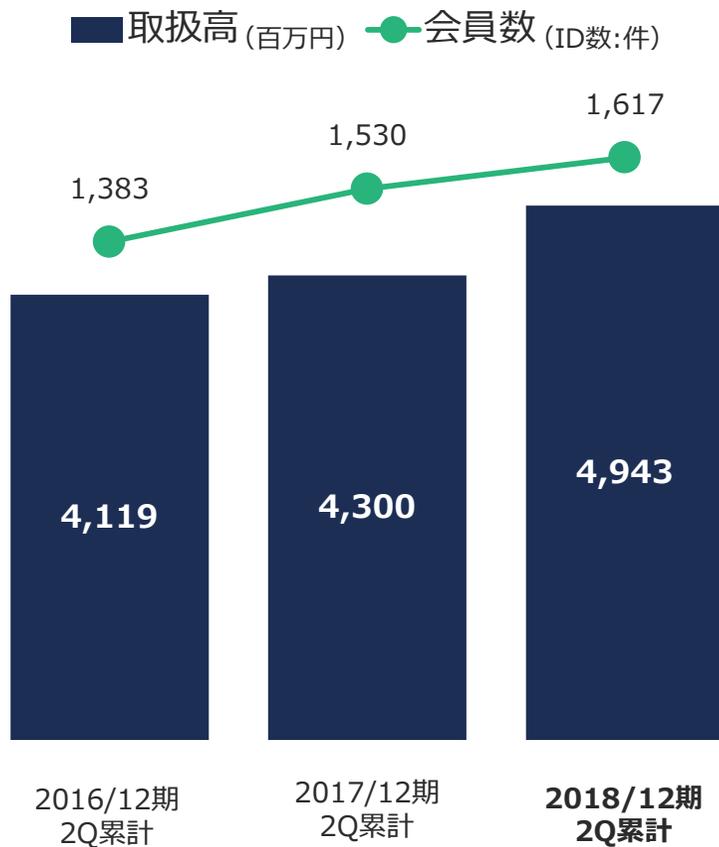
- 第1Qに引き続き、相場価格の低迷により、輸入品の流通量が減少し、取扱高が減少。

事業	KPI	2018/12期 2Q累計実績	前年同期比
ブランド品	取扱高	49.4億円	114.9%
	総出品商材数	206,400点	116.4%
	成約率	75.2%	3.9 ポイント減
	総会員数	1,617	105.7%
中古バイク	取扱高	36.7億円	93.5%
	総出品台数	31,634台	103.8%
	成約率 ※1	44.2%	8.0 ポイント減
	総会員数	4,572	103.0%
花き (切花・鉢物)	取扱高	29.8億円	98.7%
	総会員数(買参者)	1,085	99.0%
	総会員数(生産者)	3,140	104.7%

(※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



海外流通展開の加速

- 海外バイヤーの取扱高は、前年同期比で約2.2倍の2.9億円、落札点数は、前年同期比で約4倍の13,000点と大幅に増加。

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。シンガポールにてオンラインオークションを開催。今後はシンガポールを核として、東南アジアでブランド品の流通を拡大。



中古バイク

成約率を重視した流通量の拡大

- ・ 高成約車両の出品誘致強化。
- ・ デポ（物流センター）出品を主要都市へ多展開。
- ・ オークション評価基準変更による落札促進。



花き（切花・鉢物）

物流サービス強化による流通量の拡大

- ・ ブライダル業者などの業販店向けの受発注システムをリリース予定。
- ・ 物流網のエリア拡大及び会員獲得強化。
- ・ 鉢物贈答事業の拡大のために大手企業獲得強化。



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

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。

不動産関連事業

物件マッチングサービス



物件を探す飲食店と不動産会社をつなげる、出店スカウトシステム。

リクイデーション

各企業のかかえる余剰在庫品の換金・処分の場の提供サービス



医療機器関連

病院向け自動受付精算機 (KIOSK)の流通サービス



リファビッシュ品の流通

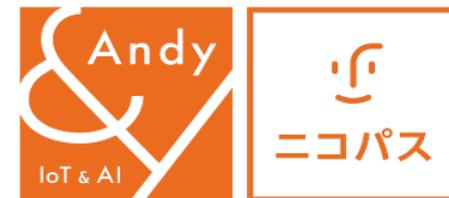
デジタル機器の中古再生品の流通サービス



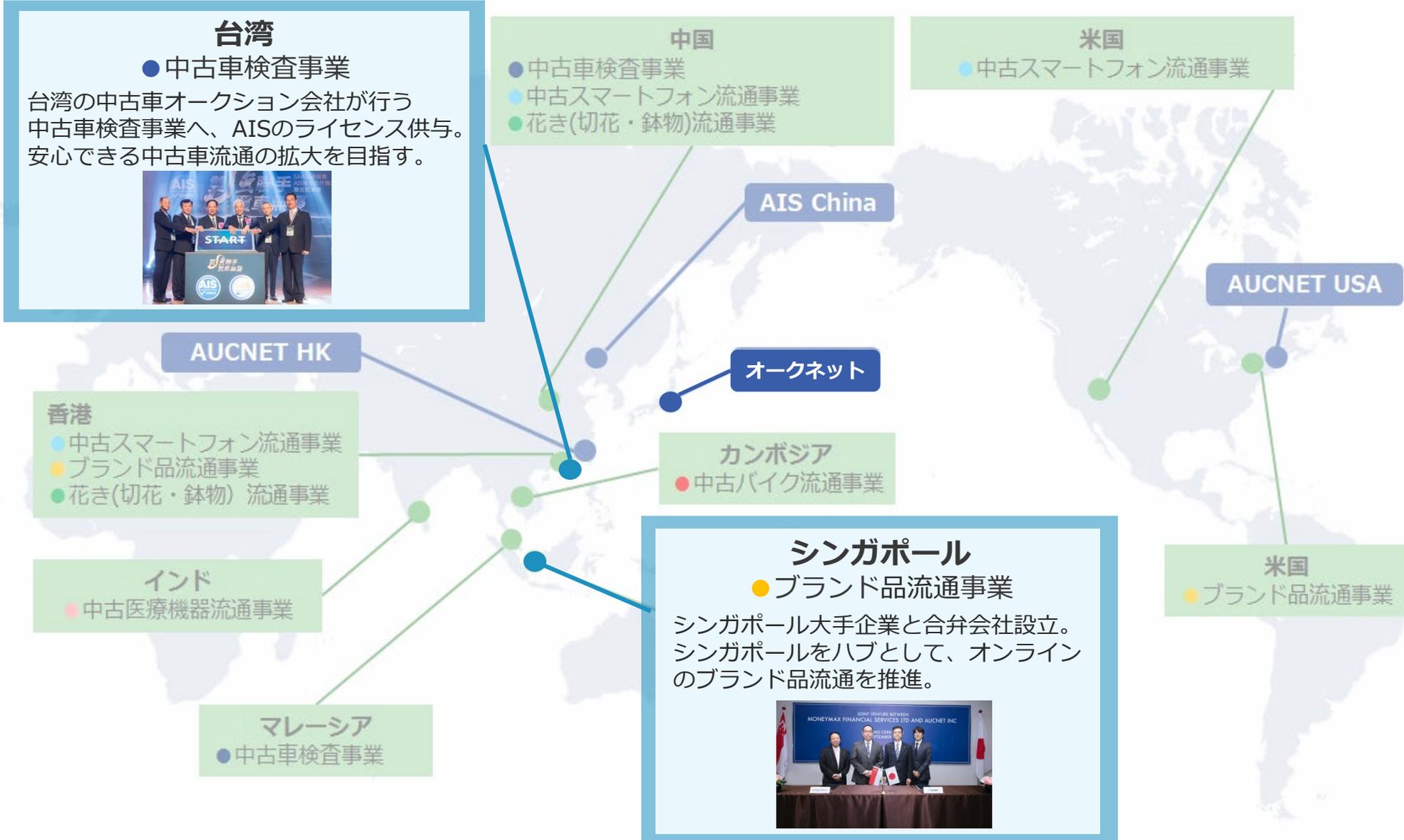
日本国内での流通に向け躍進。

システム開発及び提供

AIを活用した顔認証サービス



2018年上期取組施策



4. 連結業績予想

	2017/12期 通期		2018/12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	19,409	100.0%	21,142	100.0%	8.9%
営業利益	3,245	16.7%	3,748	17.7%	15.5%
経常利益	3,321	17.1%	3,822	18.1%	15.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,767	9.1%	2,227	10.5%	26.0%
1株当たり当期純利益	66円97銭	—	81円15銭	—	(14円18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