AUCNET

中期経営計画

Blue Print 2025

株式会社オークネット

目次

沿革
AUCNET'S ORIGIN 3
サステナビリティポリシー「Circulation Engine.」
持続可能な３つのアクション
循環型流通のマーケットデザインカンパニーへ 5
「価値あるモノ」を「求めている人」へ
事業の柱

目標
Gross Circulation Value/総循環型流通価値 7
市場環境 8
今後のリユース市場の拡大
優位性
循環型流通のパイオニアとして 10
目指す姿と方向性 11
GCV１兆円、EBITDA100億円へ

既存戦略
デジタルプロダクツ事業 14
コンシューマープロダクツ事業 15

新規戦略
EVバッテリー評価 16
EVバッテリーリユース・リサイクル 17
Selloop 18

M&A事例
ギャラリーレア 19
砧花き園芸市場・グランブーケ大多喜 20

財務戦略
財務・投資方針 21
資本戦略 22
株主還元 23

ESG
E／環境 24
S／社会
G／ガバナンス

創業時から、ずっとSDGs

サステナビリティポリシー「Circulation Engine.」

ひとつのモノが、人から人へ、手から手へ
業界を越え、地域を越え、国を越え、世界中の
パートナーとともに、地球規模で循環していきます

2025

商品の幅を広げ
パートナーを拡大へ

あらゆるパートナーとともに

2011

6事業を展開し、多様な商品で
循環型流通を構築・拡大

いつまでも美しい地球を

1996

検査専門子会社の
株式会社オークネット・インスペクション・
サービス（現：AIS）を設立

モノがもつ価値を最大限に

1985
オークネット
創業

衛星通信による
中古車TVオークションへ

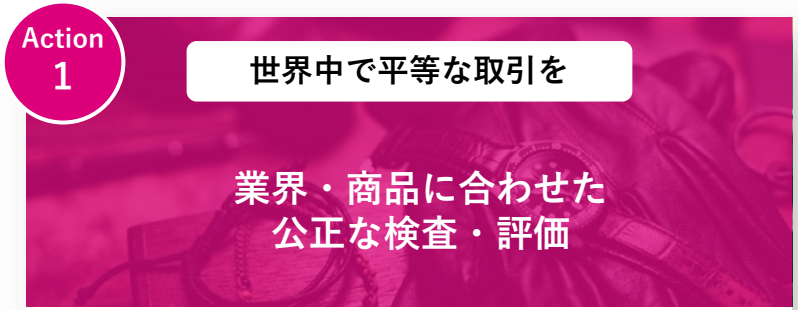
世界中で平等な取引を

©2022AUCNET INC.

オークネットの持続可能なアクション

３つのアクションをパートナーと連携して推進し、社会の課題を解決

『Circulation Engine.』をポリシーとして掲げ、「適正」「公平」「効率的」な市場をつくり、価値あるモノを最大限活用する社会を目指す



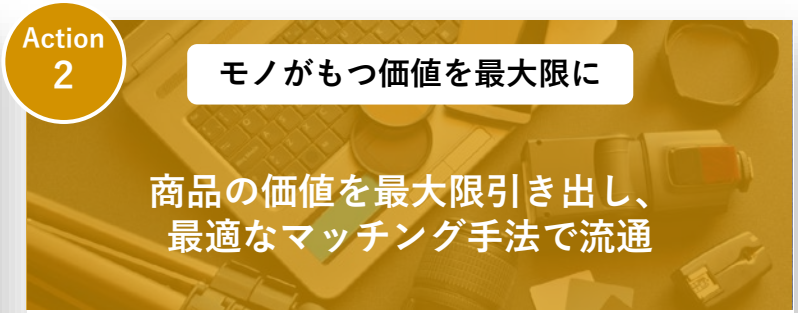
Action 1

世界中で平等な取引を

業界・商品に合わせた公正な検査・評価

事例

現物のオークション提供会社と共に、オンラインのオークションを共同で開催



Action 2

モノがもつ価値を最大限に

商品の価値を最大限引き出し、最適なマッチング手法で流通

事例

デジタルプロダクツ事業において、データが消去できない・液晶が割れている等、そのままでは活用できない機器を解体して部品として流通

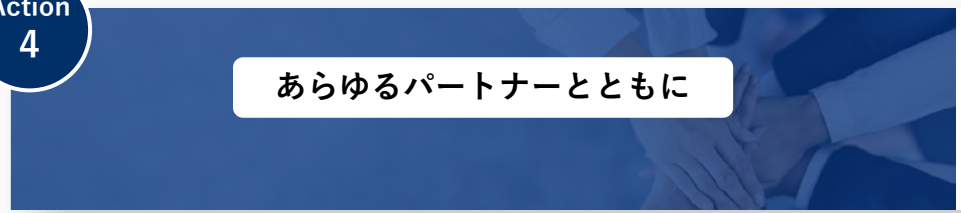
Action 3

いつまでも美しい地球を

オンラインオークションにより少ないCO_2排出を実現

事例

現車オークション会場と違い、取引が成立した場合にのみ車両の移動が発生するため、CO_2排出量が少なく済む



Action 4

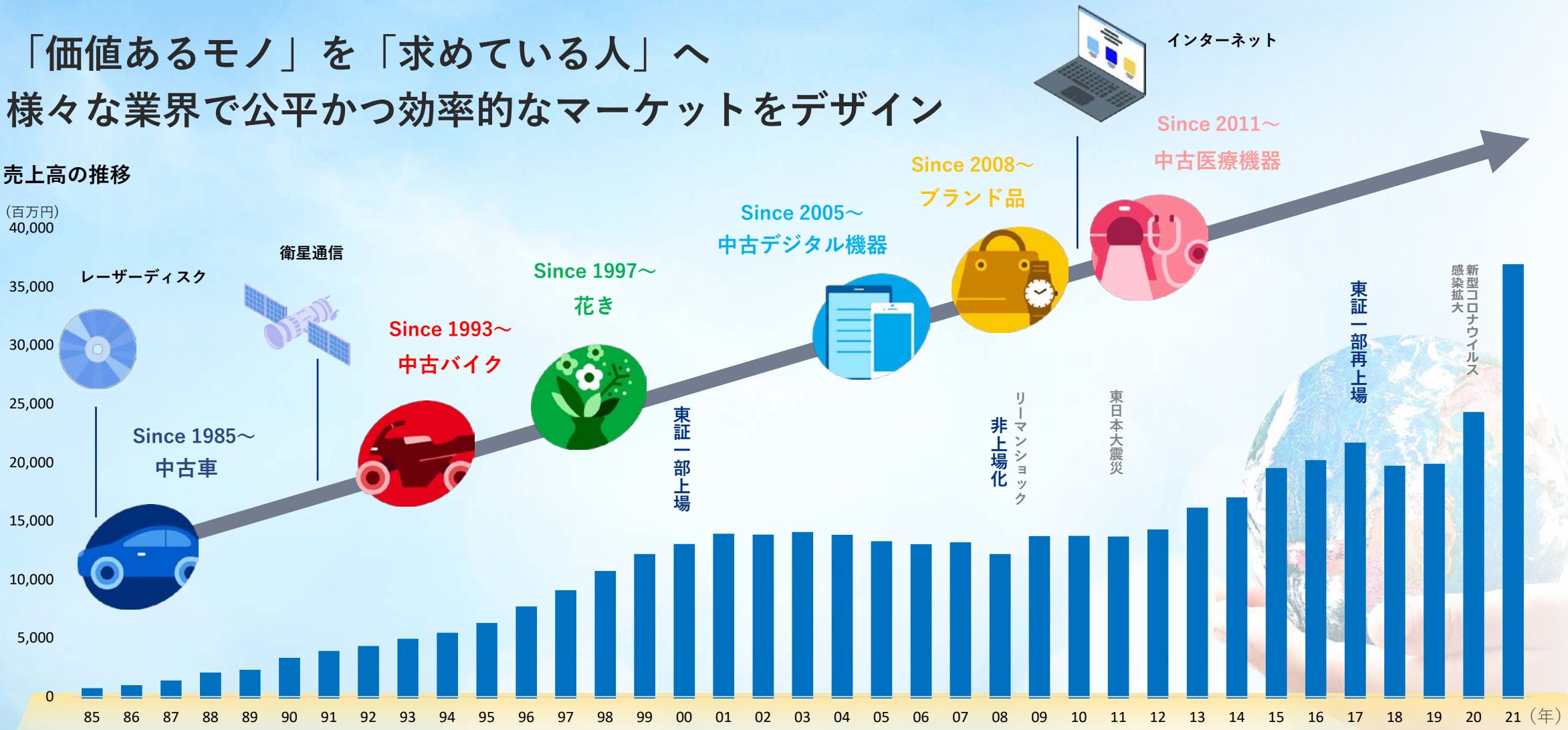
あらゆるパートナーとともに

創業時よりメンバーシップビジネスを展開。
現在40ヵ国以上33,000社以上がパートナーに
（2020年12月現在）

©2022AUCNET INC.

循環型流通のマーケットデザインカンパニーへ

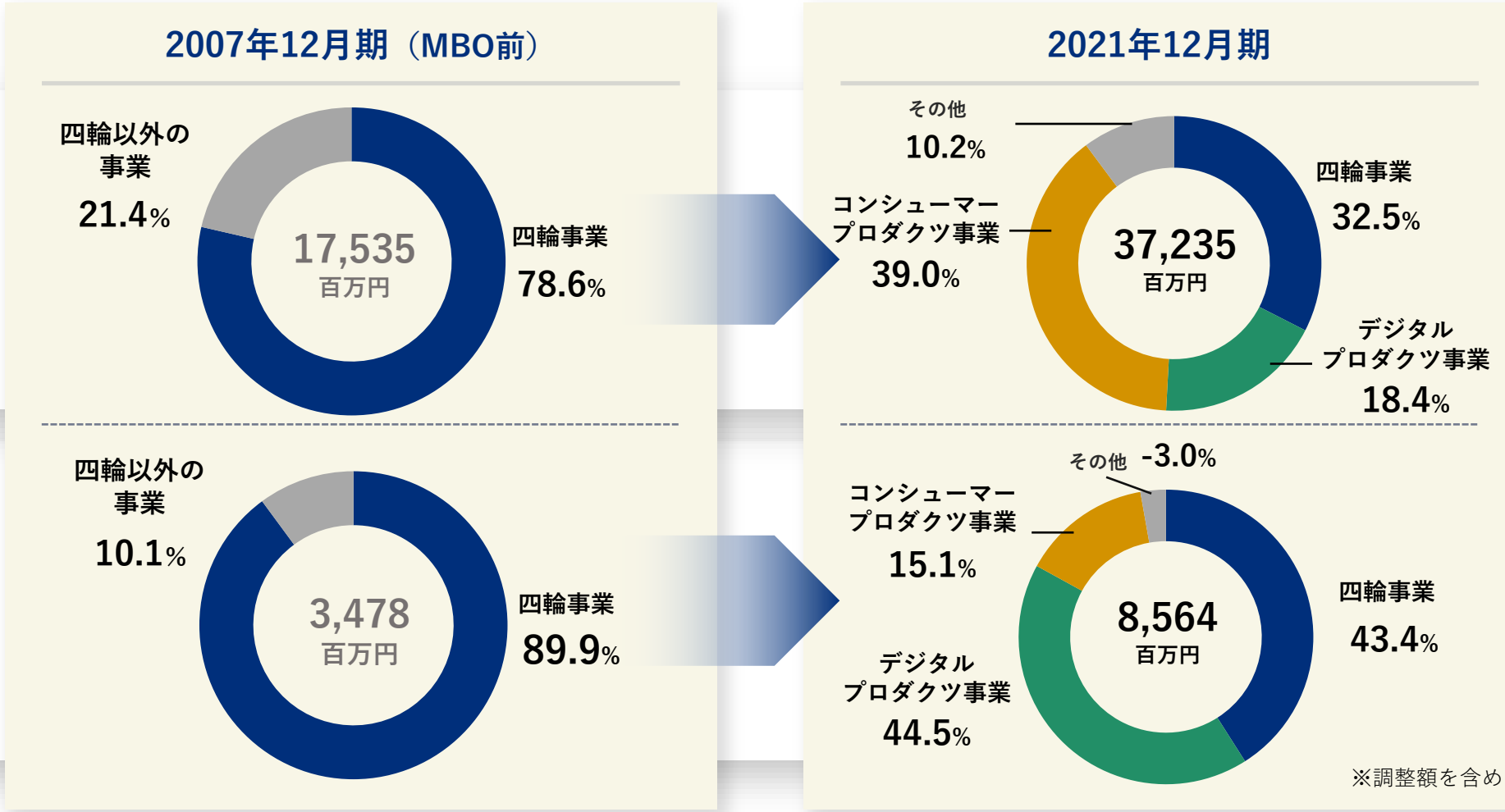
「価値あるモノ」を「求めている人」へ
様々な業界で公平かつ効率的なマーケットをデザイン



©2022AUCNET INC.

事業の柱

構造改革を推進し「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」の三本柱を確立



※調整額を含めておりません

©2022AUCNET INC.

新たな指標　Gross Circulation Value/総循環型流通価値

総循環型流通価値(GCV)

- オークネットの事業活動により、経済と環境に与えた影響を金額的に示した指標
- GCVの規模が拡大することは、モノを捨てずに済んだこと、そして新しくモノをつくらずに済んだことを意味し、地球に対する負荷軽減の指標となる

4,288億円

事業活動により、経済と環境の影響を金額的に示した指標

※2020年数値

「GCV」を経営指標の一つとして、規模の拡大を目指す

©2022AUCNET INC.

GCVの拡大に向けた市場環境

当社事業と関連の深いリユース市場は、SDGsへの関心の高まりから今後も拡大する見込み

市場環境

SDGsへの関心の高まりを追い風に、
リユース市場の
10年間の年平均成長率は7.8%
今後も拡大傾向は継続

BtoCのECサイト、フリマアプリなどのCtoC取引が拡がりをみせ、
オンライン取引が市場の拡大を牽引

リユース市場規模の推移と予測

※（出所）リサイクル通信推計

©2022AUCNET INC.

リユース市場におけるオークネットの優位性

AUCNET

新規参入

プラットフォーム

- 検査や物流ロジスティクスの運営ノウハウを有しており、様々な商品に対応可能

商品

- 製品製造事業者及び販売会社向けに二次流通を後押しする「Selloop」を開始

出品者

- レンタル・リース系の会社及び下取り会社との提携により商品の流通を強化

AUCNET

落札者

- 海外バイヤーの開拓に注力

代替品

プラットフォーム

- 市場の変化に対応したオークション以外の流通を実現

商品

- シェアリングサービス事業者のオークション利用を促進

政府

左記の取組は政府にも提供可能

©2022AUCNET INC.

循環型流通のパイオニアとして

競合優位性を高めながら、既存事業のシェア拡大・流通形態の多様化を推進し、さらなる循環型流通の拡大を目指す

©2022AUCNET INC.

2025年に向けた目指す姿と方向性

SDGs企業として、情報の力で流通課題を解決し、世界中の顧客から選ばれ喜ばれる企業

安定した事業基盤のもと持続的成長を加速させ、次のステージに向けた更なる経営基盤の拡充を目指す

SDGs

循環型流通の構築
「Circulation Engine.」
世界中のパートナーとともに様々な業域で、
価値あるモノを必要な人のもとへ循環させる

多様性の尊重
公正かつ安全で誰もが働きやすい企業となる

重要経営指標

GCV	1兆円
EBITDA	100億円
ROE	20%
配当性向	30%

※EBITDA=営業利益＋減価償却費＋のれん償却費

©2022AUCNET INC.

GCV1兆円へ

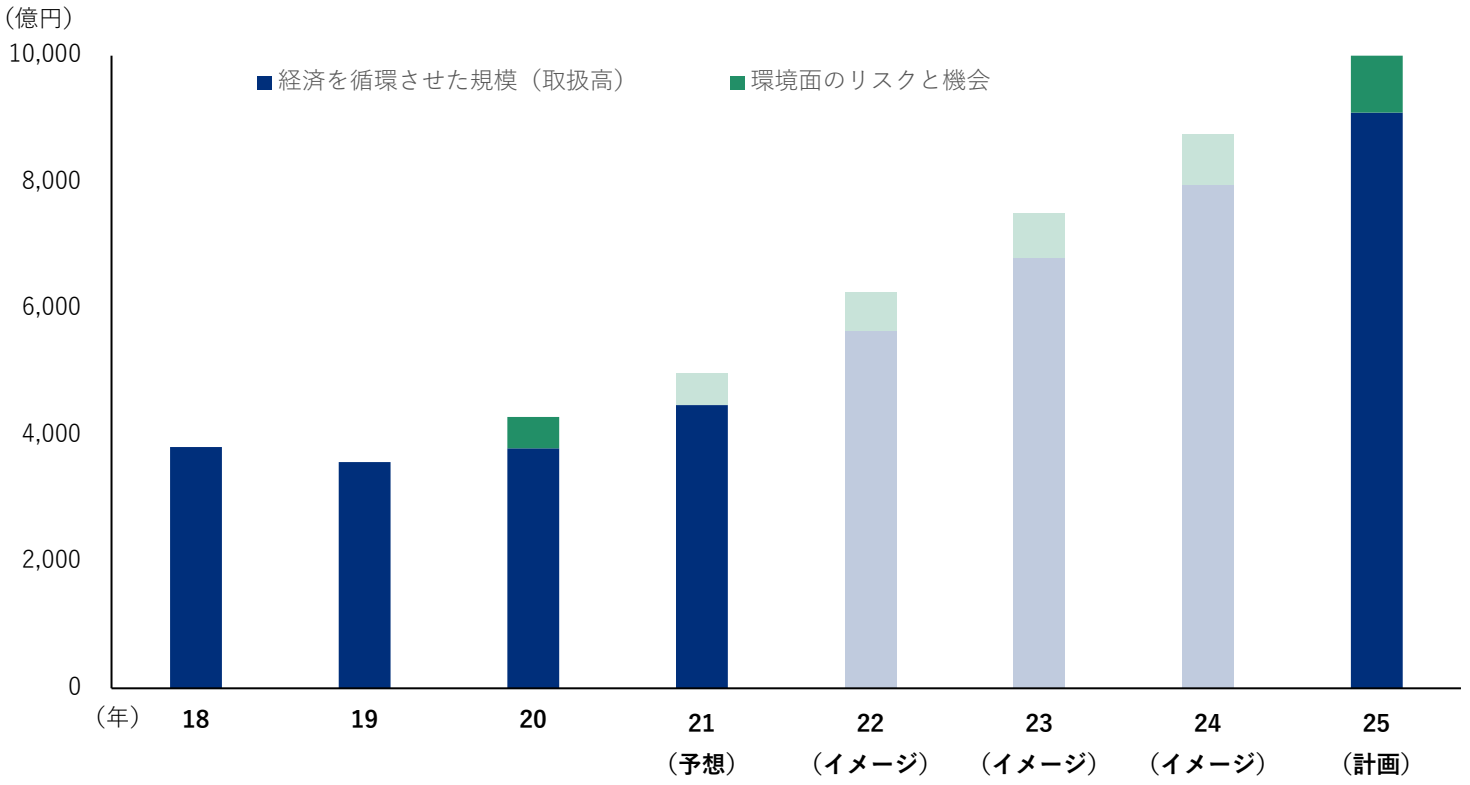
循環型流通の拡大によりGCV1兆円を目指す

2021年6月29日
サステナビリティポリシー
「Circulation Engine.」を制定

既存事業のシェアの拡大や積極的な新規事業の推進により、オンリーワンのグローバルマーケットを展開

今後のリユース市場の拡大を踏まえ、SDGs企業としての優位性を活かし、目標を1兆円に設定

GCV



※事業活動による環境面のリスクと機会は2020年以降からの算出になります

©2022AUCNET INC.

EBITDA100億円へ

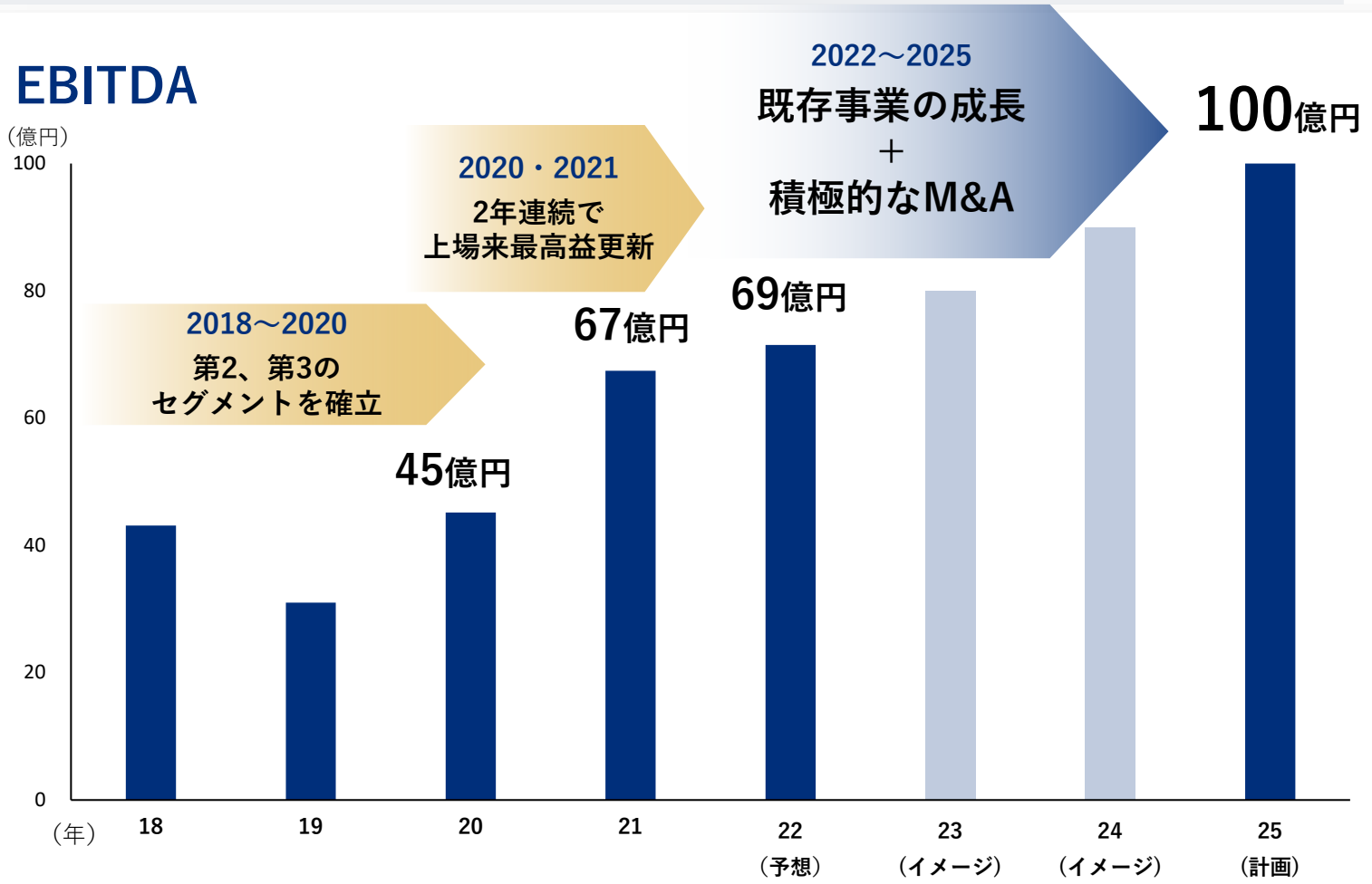
既存事業の成長と積極的なM&AによりEBITDA100億円を目指す

2018年～2020年
・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
セグメントを確立

2020～2021年
オンラインオークションの需要が高まり、
大きく事業成長

既存事業の成長に加え、
積極的にM&Aを推進し、
目標をEBITDA100億円に設定

※EBITDA=営業利益＋減価償却費＋のれん償却費



©2022AUCNET INC.

既存戦略① デジタルプロダクツ事業の今後の方針

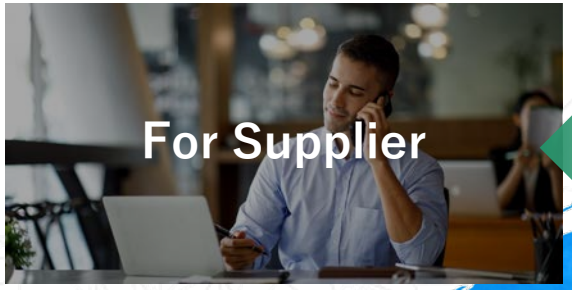
「グローバル」にデジタル機器の「リセールマーケット」をデザインする

UTEcon
Innovation through Economics

経済学的知見を適用した
新たなオークションシステム

グローバルソーシングの強化

グローバルバイヤー網の更なる
拡大とサポート体制強化



流通する商品と社会厚生の最大化

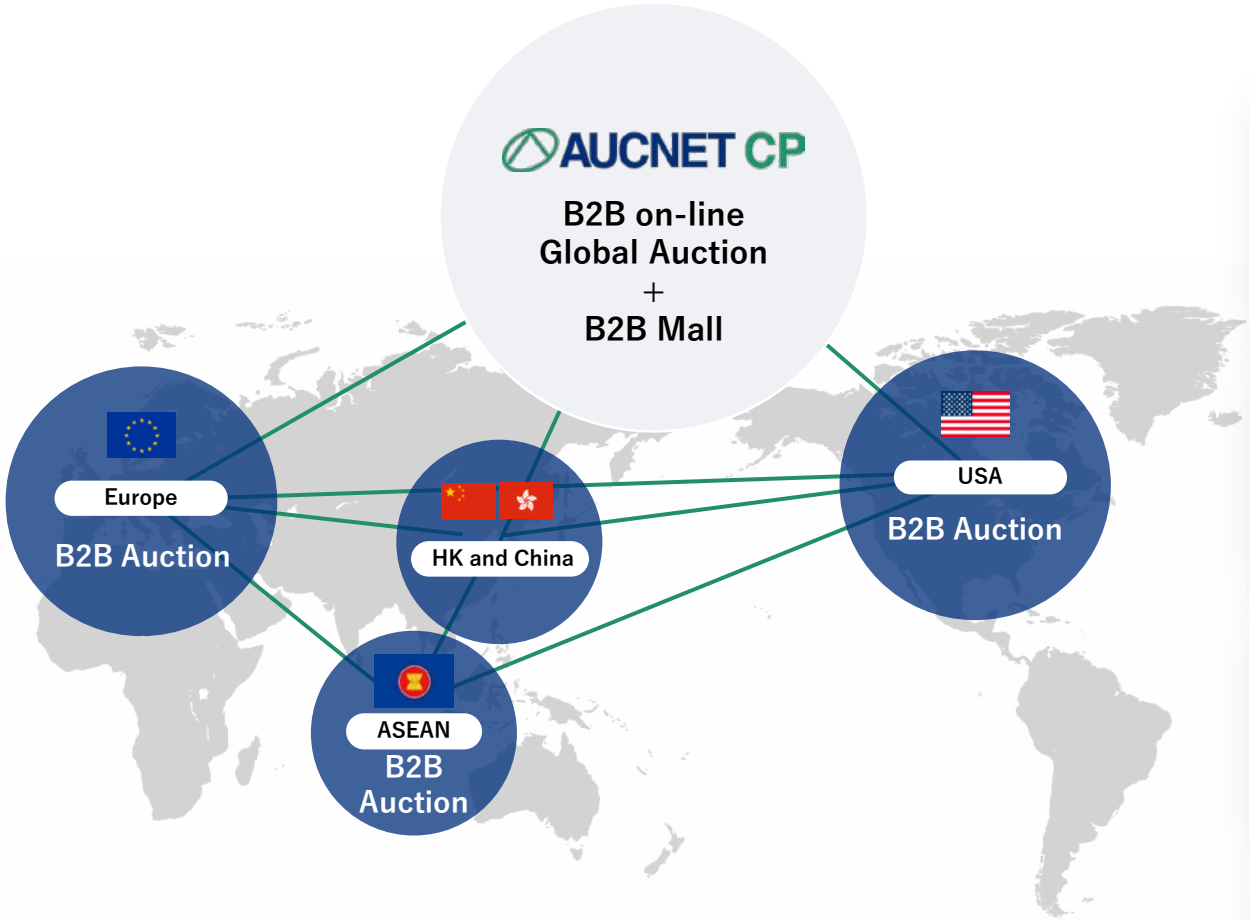
AUCNET

AIを駆使した販売データ解析と
新たな付加価値サービス

©2022AUCNET INC.

既存戦略② コンシューマープロダクツ事業の今後の方針

海外プラットフォームの拡大により、Global to Globalな流通へ



STEP

01

欧州、米国の拠点設立

欧州：リセールファッション市場としてポテンシャルが高く、近年会員数が増加傾向にある欧州にて新拠点を設立

米国：コロナ禍で中断していた米国の体制構築を進める

02

セールスオフィス機能の強化による会員拡充

- マーケティングを駆使し、新規顧客の開拓を進め新たな会員を獲得・拡充させる

03

オペレーション機能を付加し、現地流通の仕組みを構築

- 現地で営業や顧客サポート、物流、決済機能を付加し、効率的にモノが循環する仕組みを構築

04

Global to Globalな流通へ

- 時間や距離の制約が無くなりGlobal to Globalな流通を実現更なる会員ネットワークの拡大を目指す

©2022AUCNET INC.

新規戦略①

EVバッテリー評価

EV（電気自動車）の流通本格化に向けたバッテリー評価基準の確立・標準化に向けた取り組み

取組内容

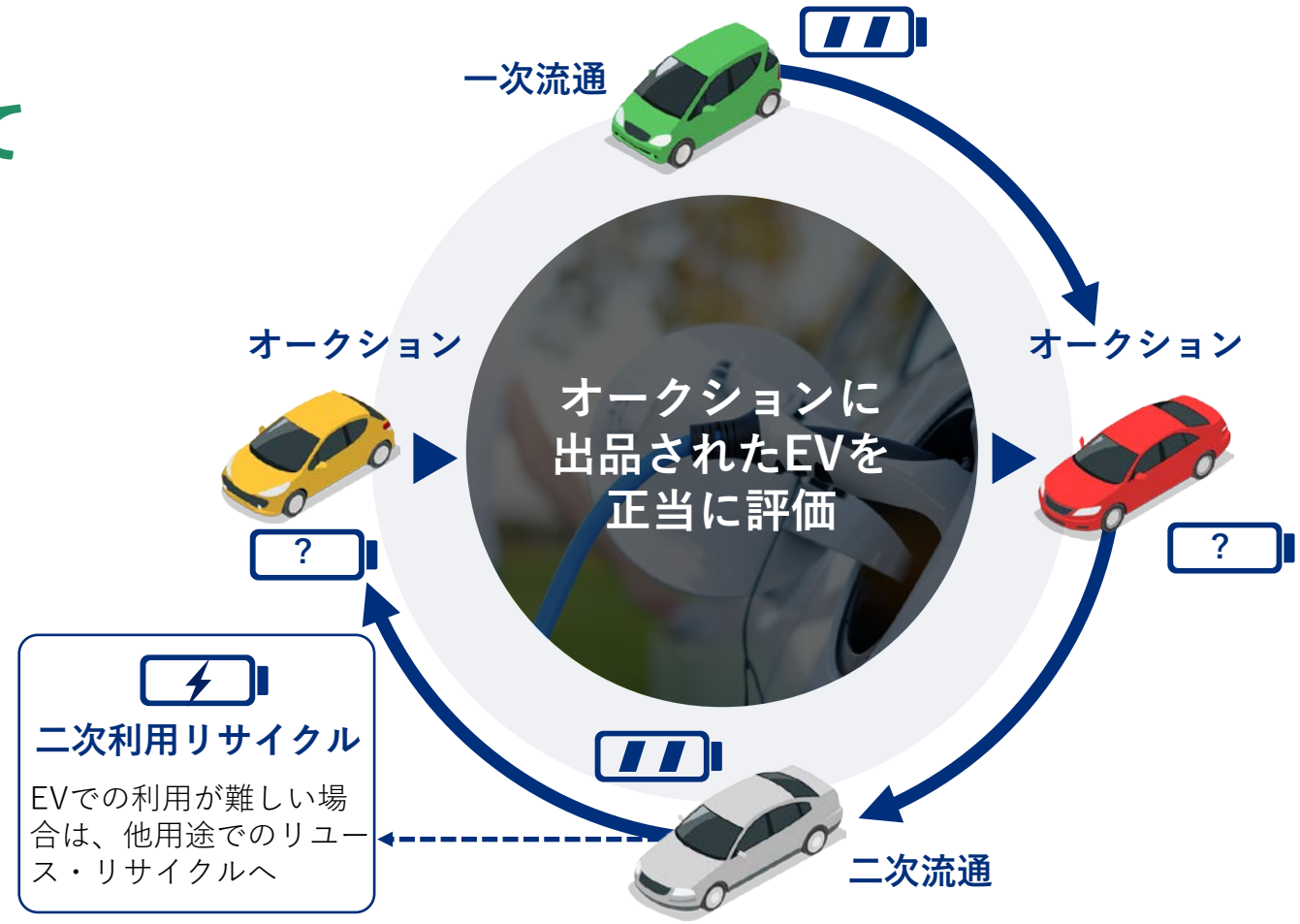
二次流通市場のEV評価において No.1の地位を目指す

**EVバッテリー評価技術の調査・獲得により、
燃料車と比較して残存価値が下落しやすいと
されている中古EVの評価基準を確立・標準化する**

外部環境

**2030年には、
世界新車市場におけるEV比率が
5割程度になることが予測される**

※（出所）矢野経済研究所



©2022AUCNET INC.

新規戦略②

EVバッテリーリユース・リサイクル

EVの使用済バッテリーの再製品化（リユース）・リサイクルに向けた取り組み

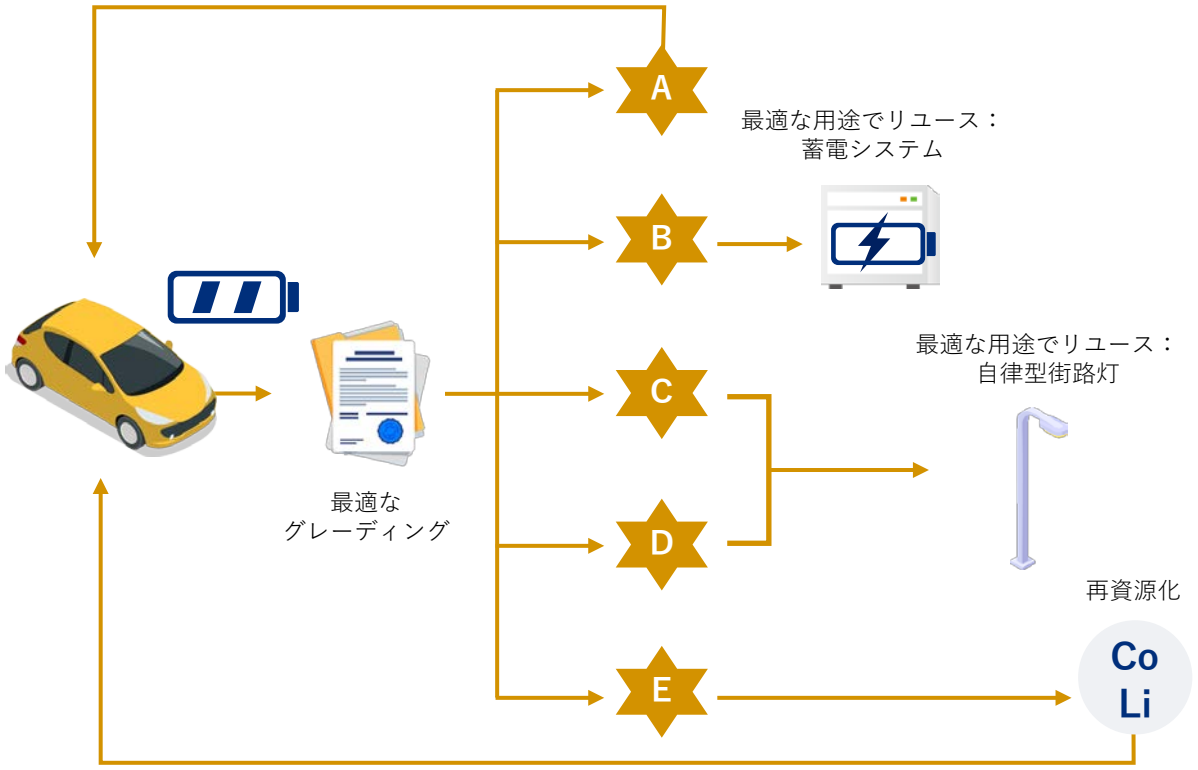
取組内容

EVバッテリーのリユース・リサイクルスキームを確立する

二次・三次流通を実現することで、
自動車産業の持続的発展のみならず、
環境問題により一層寄与することを目指す

外部環境

世界的にEVへの移行が進みつつあるが、
バッテリー価値最大化のための
リユース・リサイクルスキームは
未だ確立されていない



本件は2019年に出資・業務提携先となったMIRAI-LABO株式会社との
共同プロジェクトになります。

©2022AUCNET INC.

新規戦略③

Selloop

製品製造・販売事業者（一次流通事業者）に二次流通サービスの新規立ち上げ・運営を総合支援するサービス

取組内容

一次流通×二次流通の融合により、モノ売りビジネスの在り方を進化

ユーザーのサービス体験をデザインし、新たな顧客接点を構築。買取・下取と再流通を支援。得られるデータで、事業をアップデート

メリット

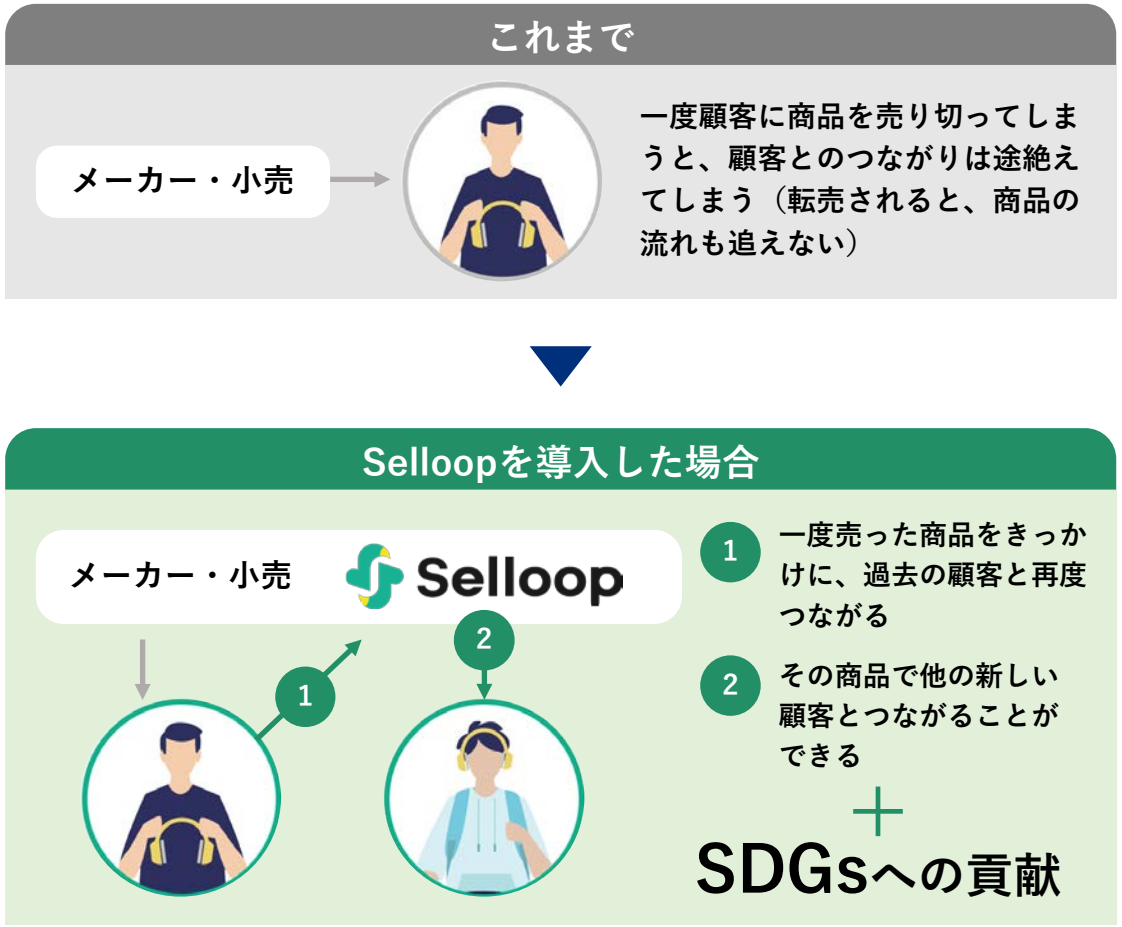
製品製造事業者

顧客接点の獲得及び
サステナブルに貢献

メリット

オークネット

新たな商品を
取扱うことが可能



©2022AUCNET INC.

M&A事例 ① 株式会社ギャラリーレア

コンシューマープロダクツ事業

ブランド品のグローバルな総合流通プラットフォームとして飛躍的な事業拡大を目指す

GALLERY RARE
JAPAN 1979 | Luxury Brand Selection

株式会社 ギャラリーレア

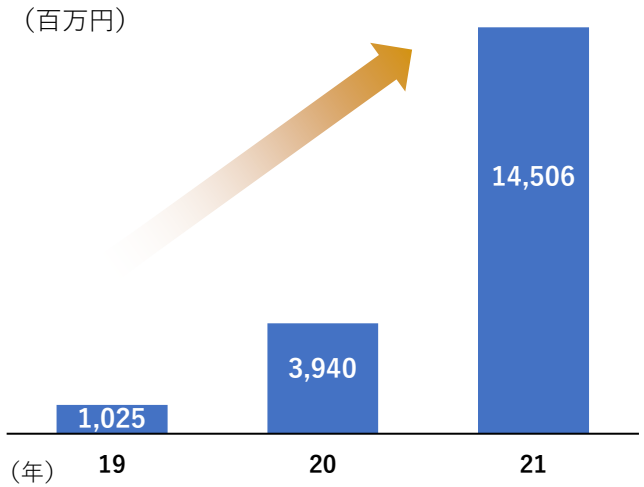
2020年9月15日にM&Aを完了

実店舗でのブランド品の買取り・販売、自社ECサイトや他社ECサイトでのブランド品の国内外への販売、B2B のオークション運営の3事業を展開する企業

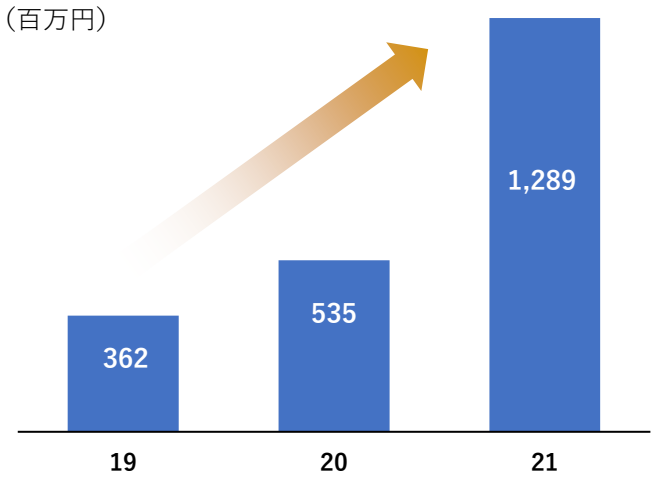
- 出品点数・取扱高・会員数等が堅調に推移し、売上高が大幅に増加
- 上記に加え、PMIによるコスト管理の徹底が進み、営業利益も大幅に増加

› 更なるシナジー創出を目指す

コンシューマープロダクツ事業
売上高



コンシューマープロダクツ事業
営業利益



©2022AUCNET INC.

M&A事例 ②

株式会社砧花き園芸市場・株式会社グランブーケ大多喜

花き事業

切花・鉢物のバランスのとれた花の総合流通市場の運営によるさらなる事業拡大

株式会社 砧花き園芸市場

2020年7月1日にM&Aを完了

洋ラン・観葉植物などの
鉢物を中心とした高級品の
品揃えに強みを持つ
卸売販売企業

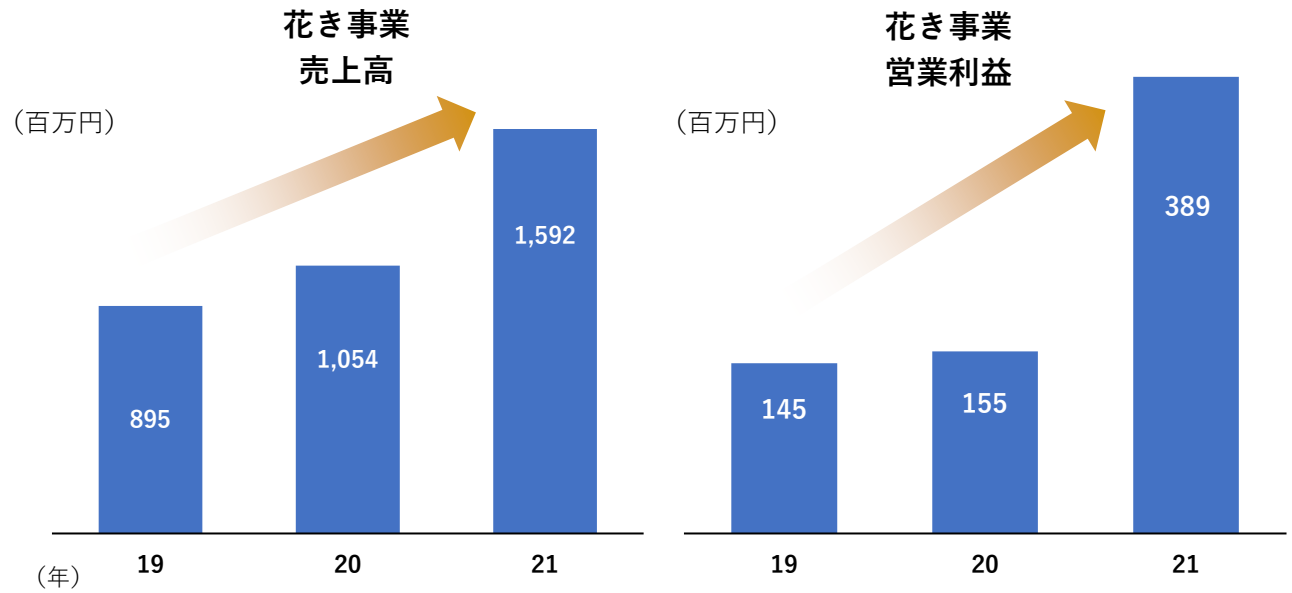
株式会社 グランブーケ大多喜

2021年9月30日にM&Aを完了

ICTを活用した
同一規格の胡蝶蘭の生産や
高需要期に応えられる生産
体制を備える
胡蝶蘭の生産・販売企業

- 新型コロナウイルス拡大の影響で2020年は花き市場全体が低迷したが、業績は堅調に推移
- 鉢物の需要は高く、M&Aにより鉢物の取扱いが大幅に増加したことが奏功した

› 更なるシナジー創出を目指す



©2022AUCNET INC.

財務・投資方針

財務健全性を確保しつつ、積極的な投資による成長を実現し、企業価値向上を目指す

財務健全性の確保

流動比率	**200%以上**
2020年12月期	241.9%
2021年12月期	271.9%
自己資本比率	**50%以上**
2020年12月期	58.1%
2021年12月期	60.6%

成長投資の推進

M&A等に関する投資　100億円

投資対象事業の選定方針

- 既存事業とのシナジー
- 事業拡大のための同業領域
- 事業領域拡大のための異業種

キャッシュアロケーション

現金等　約200億円
（2021年12月期）

＋

毎期
営業キャッシュ
フローの創出

→ **運転資金等**
約50～100億円

→ **M&A等に関する投資**
約100億円

→ **株主還元・その他**

持続的な企業価値向上

EPS	**200円**
2020年12月期	68.56円
2021年12月期	130.56円
ROE	**20%**
2020年12月期	10.1%
2021年12月期	17.4%

ROE構造

ROE　**17.4%**（2021年12月期）

当期純利益率	**10.4%**	→	**同程度**
総資産回転率	**1.0**	→	**上昇**
財務レバレッジ	**1.68**（2021年12月期）	→	**同程度**

→ **20%**（2025年12月期）

©2022AUCNET INC.

資本戦略

成長への投資

内部留保を確保しつつ、将来の事業展開に備えた
- 人財の育成
- 既存事業領域の強化
- 成長・新事業領域への参入
- 資本業務提携

等の成長投資に充当

資本政策

成長投資とのバランスや資本効率の
改善効果を踏まえつつ、
- 自己株式の取得
- 株式流動比率の向上施策

等の資本政策を検討・推進

**資本戦略のサイクルを
安定的に循環させることで
ターゲットの実現を目指す**

GCV	1兆円
EBITDA	100億円

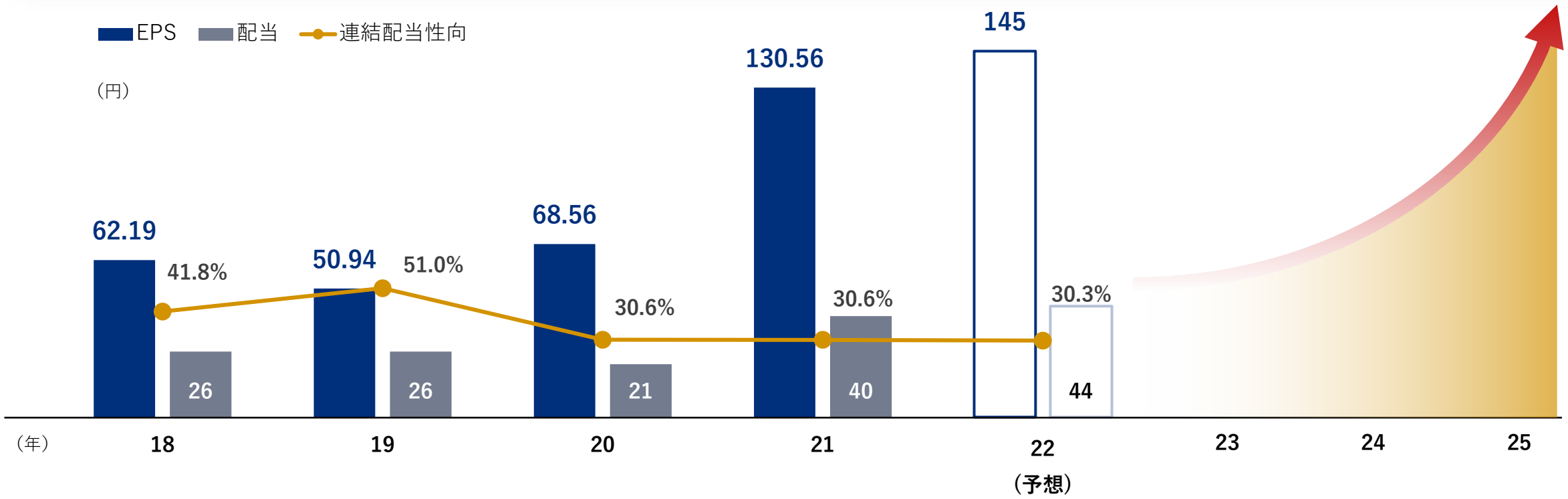
©2022AUCNET INC.

株主還元

持続的成長のための投資と、継続・安定的な株主還元により、企業価値向上を実現

方針

- 将来の事業展開と経営体質の強化及び設備投資等に備えた内部留保を確保しつつ、継続的な配当を実施
- 連結配当性向30%を基本として、中間配当と期末配当の年2回の剰余金の配当を実施



©2022AUCNET INC.

ESG

事業活動を通じた社会課題の解決により、中長期的な企業価値向上と持続的な成長を実現

サステナビリティポリシー「Circulation Engine.」の考え方をベースに、GCVを拡大

- 事業活動を通じて循環型流通を構築、拡大させることで環境貢献
- SDGs　環境変化に対する取組
- TCFDに基づく開示（6月予定）

社外　ステークホルダーと共に、サステナブルな社会へ貢献

- パートナー企業と共に事業を展開・拡大し、リユース市場を盛り上げる

社内　多様性を尊重し、公正かつ安全で誰もが働きやすい企業へ

- くるみん・えるぼしマーク取得
- 健康経営実施

社会からの信頼を高めるコーポレートガバナンス体制の強化

- コンプライアンス教育の推進
- 取締役会の多様性及び独立性の追求
- グループガバナンス体制の高度化
- サステナビリティマネジメント体制の強化、委員会の設置（6月予定）

©2022AUCNET INC.