



Blue Print 2027

一部変更について

株式会社オークネット
中期経営計画

- ✓ 中期経営計画「Blue Print 2027」について、
2027年12月期の目標値として掲げた各中期定量目標（EBITDA、ROE、配当性向）を
2年前倒しで達成したため、目標値を一部変更（上方修正）

- ✓ 変更のポイントは大きく分けて以下2点

1

さらなる事業成長を目指し、
EBITDA目標を

100億円 → 135億円 に変更

2

株主還元を強化するため、
配当性向を

40%以上 → 50%以上 に変更

中期経営計画Blue Print 2027について

これまでの経緯	5
Blue Print 2027の中期定量目標	6
EBITDAの達成要因（セグメント別EBITDA）	7
EBITDAの達成要因（セグメント別KPI）	8
株式指標の振り返り	9

中期経営計画Blue Print 2027一部変更について

中期定量目標の一部変更について	11
Blue Print 2027 セグメント別EBITDA目標	12
EBITDA増減要因サマリ	13
ライフスタイルプロダクツセグメント	15
モビリティ&エネルギーセグメント	17
M&A戦略	18
キャッシュアロケーション	19
株主還元	20

参考資料

会社概要	22
理念	23
ミッションステートメント	24
セグメント概要	
ライフスタイルプロダクツセグメント	25
モビリティ&エネルギーセグメント	31
その他	34

中期経営計画

Blue Print 2027

について

これまでの経緯	5
Blue Print 2027の中期定量目標	6
EBITDAの達成要因（セグメント別EBITDA）	7
EBITDAの達成要因（セグメント別KPI）	8
株式指標の振り返り	9

- 1 2022年5月に中期経営計画「Blue Print 2025」を開示
- 2 2025年2月時点で達成困難と判断し「Blue Print 2027」を新たに策定
- 3 2025年12月期において中期定量目標を達成したため「Blue Print 2027」の目標数値を一部変更

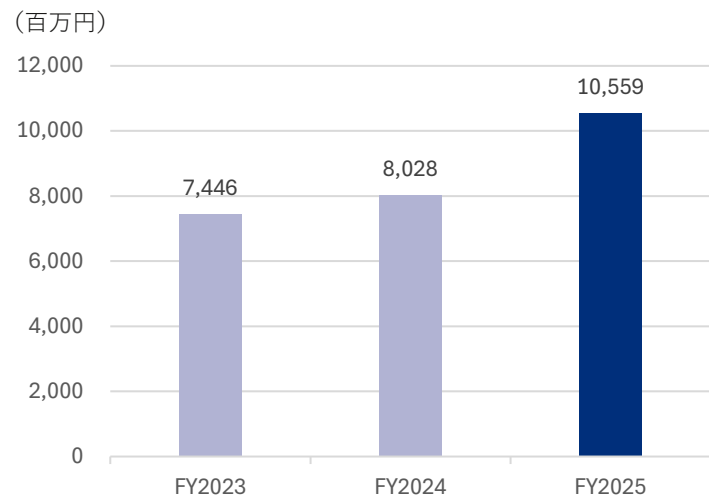
	1 2022年5月 Blue Print 2025	2 2025年2月 Blue Print 2027	3 2026年2月 Blue Print 2027の一部変更
背景	当社グループ初の中期経営計画 中期的な成長をよりわかりやすく 開示したい	GCV1兆円／EBITDA100億円について は2025年時点で達成困難と判断し、 新中期経営計画を策定	2025年12月期において業績が予想を上 回って推移し、EBITDAが100億円を達成 したため、中期定量目標を一部更新
目指す姿	「SDGs企業として、情報の力で 流通課題を解決し、世界中の顧客から 選ばれ喜ばれる企業」	「私たちは世界中のパートナーと共に サーキュラーエコノミーの未来を 創造します」	「私たちは世界中のパートナーと共に サーキュラーエコノミーの未来を 創造します」
重要経営指標	GCV：1兆円 EBITDA：100億円 ROE：20% 配当性向：30%	長期目標： GCV1兆円 中期定量目標： EBITDA100億円 ROE15～20% 配当性向40%以上	長期目標： GCV1兆円 中期定量目標： EBITDA135億円 ROE15～20% 配当性向50%以上

「Blue Print 2027」の各中期定量目標（EBITDA、ROE、配当性向）は2025年12月期において全て達成

EBITDA100億円

達成

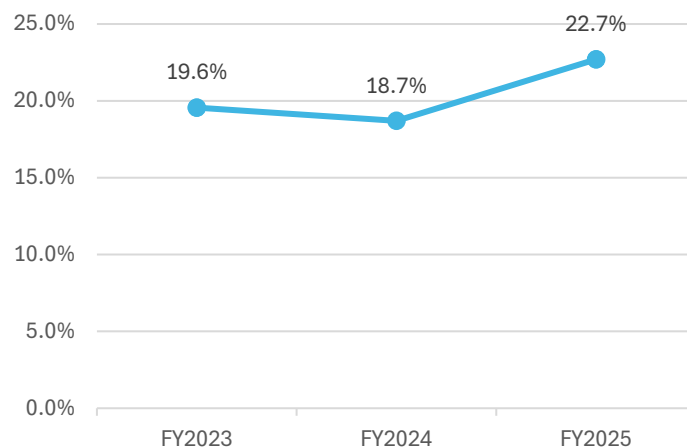
- 主にライフスタイルプロダクツセグメントが好調であり、2025年12月期においてEBITDAが100億円に到達（詳細は次ページを参照）



ROE15～20%

達成

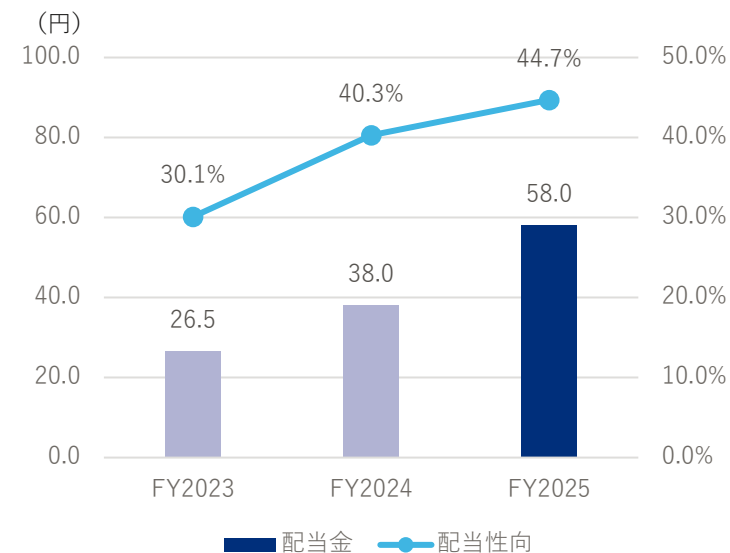
- 営業利益が好調だったことに加え、約35億円（発行済株式総数の5.89%）の自己株式の取得を行ったため好調に推移



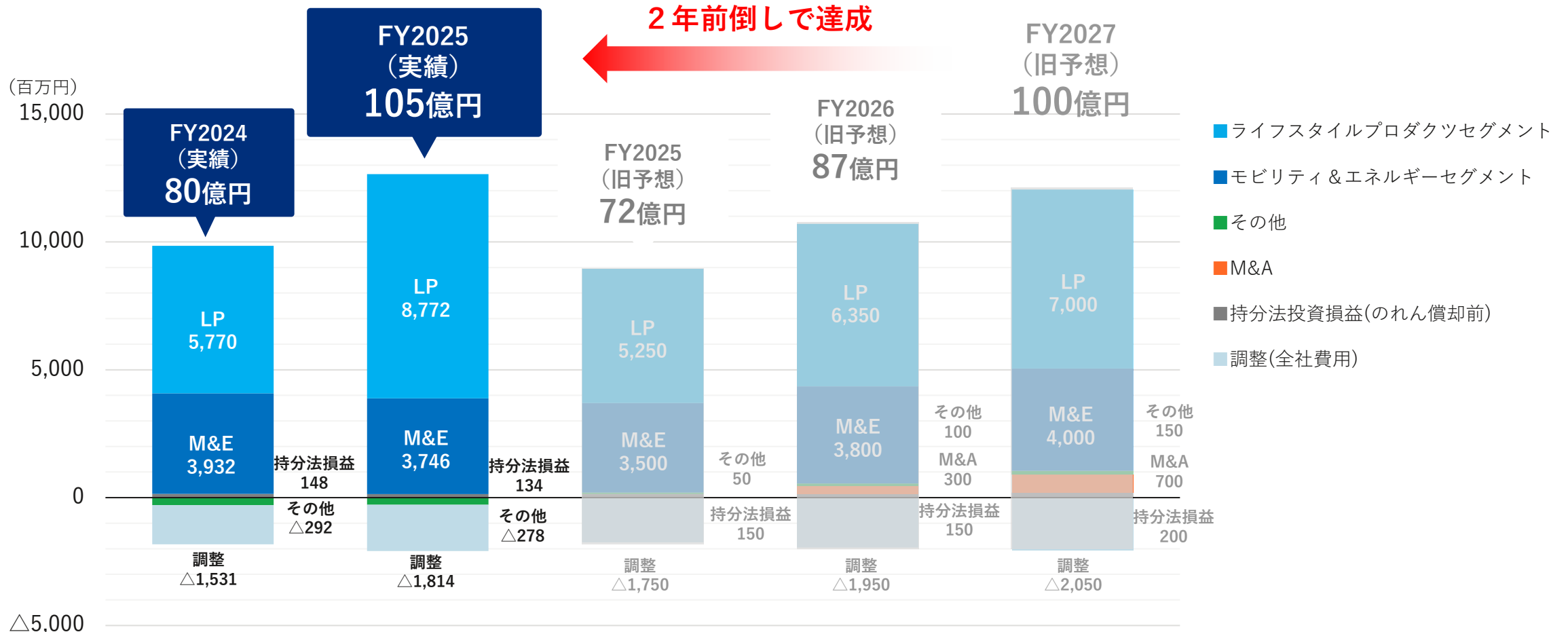
配当性向40%以上

達成

- 配当性向40%以上の配当金に加え、2025年12月期においては創業40周年記念配当を実施
- 既存事業の持続的な成長により、配当金は増加基調を維持



2025年2月時点の予想では、2024年から2025年にかけて減益予想であったが、主にライフスタイルプロダクツセグメントが予想を上回って好調に推移し、2027年までの中期定量目標を2年前倒しで達成



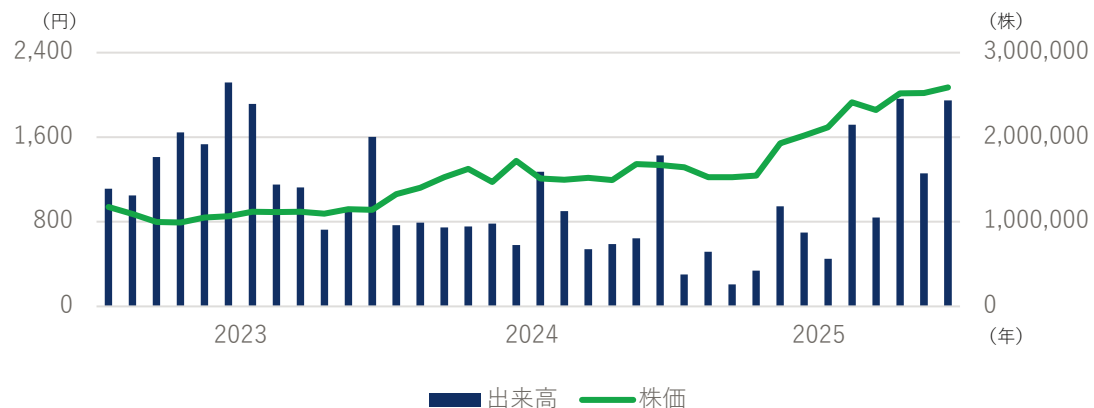
* EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費 + 持分法投資損益(のれんの当期償却額は除く)

各事業のKPI進捗については以下のとおりであり、特にデジタルプロダクツ事業が予想を上回って好調

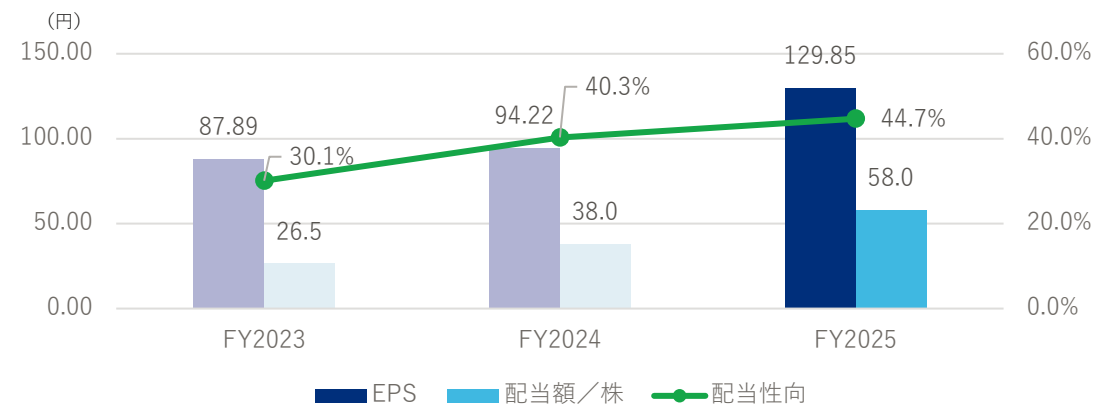
		FY2023	FY2024	FY2025	FY2025（旧予想）	FY2026（旧予想）	FY2027（旧予想）
デジタルプロダクツ事業							
	取扱高（百万円）	42,394	49,003	83,927	50,000	54,000	58,000
	流通台数（台）	1,578,371	1,658,721	2,549,758	1,700,000	1,850,000	2,000,000
	会員数（会員）	1,779	2,037	2,103	2,200	2,400	2,600
ファッションリセール事業							
BtoB事業	取扱高（百万円）	44,063	52,017	52,608	52,500	54,000	56,000
	出品点数（点）	1,066,733	1,274,771	1,517,061	1,313,000	1,352,000	1,393,000
	成約点数*1（点）	715,832	848,756	956,584	874,000	900,000	927,000
	会員数（会員）	4,862	5,871	6,883	6,400	7,000	7,600
C向け事業	取扱高（百万円）	11,692	17,848	19,199	19,500	20,000	21,000
オートモビル事業							
	中古車オークション市場成約台数（台）	5,179,181	5,282,807	5,497,786	5,282,807	5,282,807	5,282,807
	落札台数（台）／シェア	502,616/9.7%	524,057/9.9%	553,090/10.1%	554,695/10.5%	581,109/11.0%	607,523/11.5%
	会員数（会員）	15,142	15,501	16,056	15,650	15,800	16,000
	検査台数*2（台）	1,262,908	1,396,305	1,580,222	1,430,000	1,460,000	1,500,000

*1 2024年より、AUC BRAND MALLの成約点数を含めて開示しています。

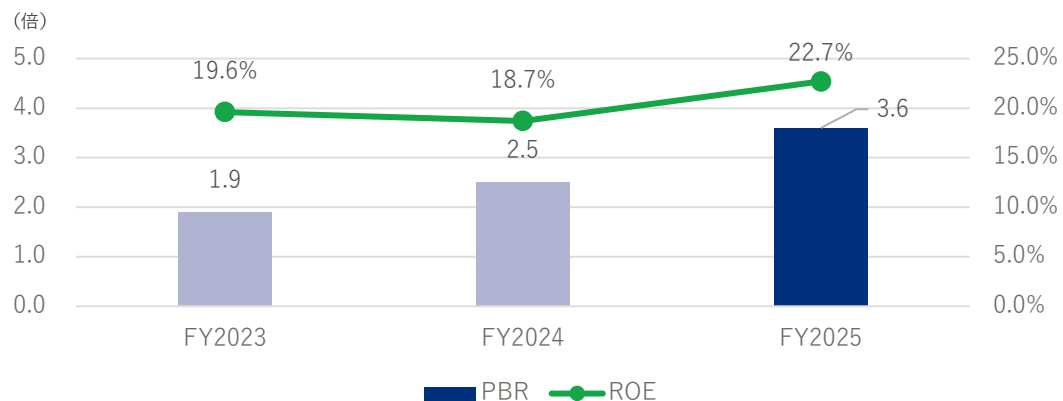
*2 中古自動車及び中古バイク検査台数の合算値です。



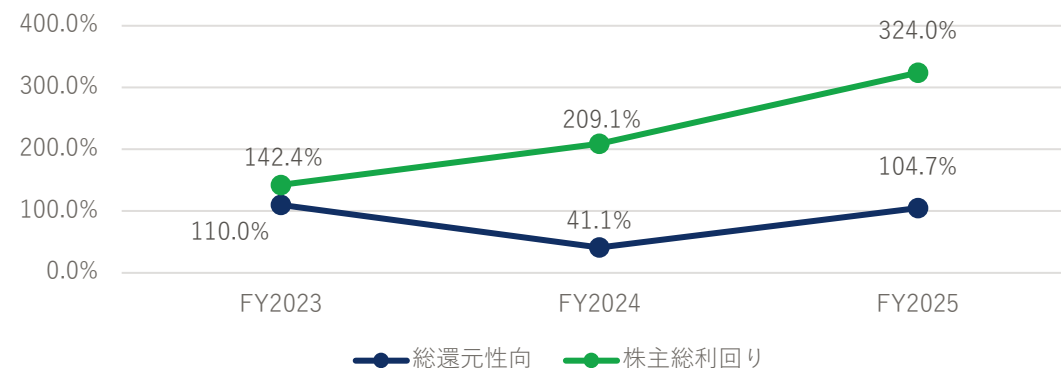
流通株式数や出来高については引き続き改善を目指しており、株価は特に2025年5月以降上昇傾向、市場からの評価は得られていると認識



既存事業の持続的な成長によりEPSは着実に増加、2025年において連結配当性向40%以上に変更したことなどにより、配当金額も安定的に上昇



ROEについては20%程度で推移しつつ、PBRについては2025年12月期時点で3.6倍を超えており、一定程度の資本収益性は確保されていると認識



2023年および2025年の自己株式取得や持続的な配当金額の上昇により、総還元性向や株主総利回りは高い水準で推移

中期経営計画

Blue Print 2027

一部変更について

中期定量目標の一部変更について	11
Blue Print 2027 セグメント別EBITDA目標	12
EBITDA増減要因サマリ	13
ライフスタイルプロダクツセグメント	15
モビリティ&エネルギーセグメント	17
M&A戦略	18
キャッシュアロケーション	19
株主還元	20

目指す姿

「私たちは世界中のパートナーと共に
サーキュラーエコノミーの未来を創造します」

長期目標

GCV (Gross Circulation Value) **1兆円**

中期定量目標 (2027)

EBITDA*

100億円

135億円

ROE

15~20%

15~20%

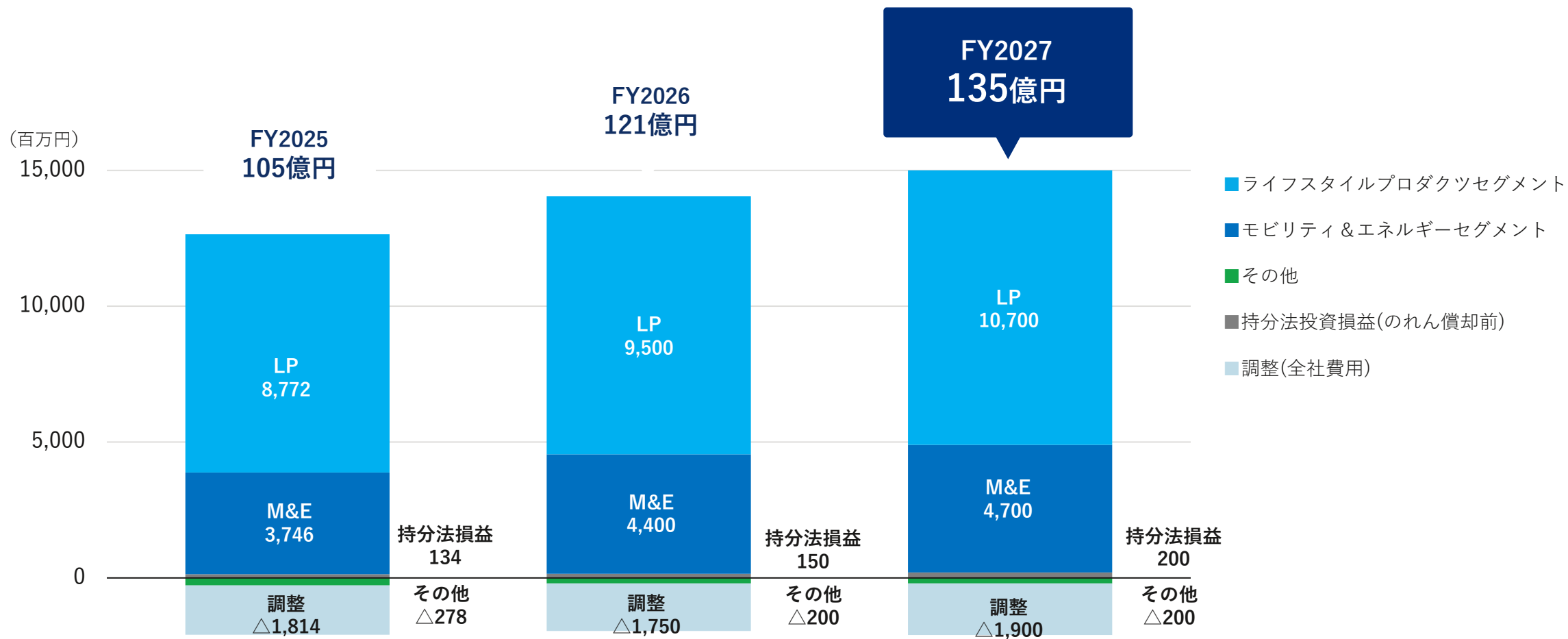
配当性向

40%以上

50%以上

* EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費 + 持分法投資損益(のれんの当期償却額は除く)

2025年12月期の実績に鑑み、2027年12月期のEBITDA目標を135億円に設定



* EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費 + 持分法投資損益(のれんの当期償却額は除く)

EBITDA	+ / -	FY2025	FY2026 (予想)	FY2027 (予想)
ライフスタイルプロダクツ		87.7億円	95.0億円	107.0億円
 デジタルプロダクツ	-	倉庫機能拡充（GIGAスクール対応やオートメーション化）に伴うコスト増加		
	+	ソーシング先の強化による流通台数増加		
	+		GIGAスクール端末取扱による流通台数増加	
 ファッションリセール	-	オペレーション機能統合に伴うコスト増加		
	+		機能統合・効率化による収益性向上	
	-		ブランディング施策（CMなど）	
	+		グループ内シナジーの最大化・グローバル流通強化	
モビリティ&エネルギー		37.4億円	44.0億円	47.0億円
 オートモビル	+	AIS検査体制強化による検査台数増加		
	+		基幹システム「BASE」や会員サイト「AUCNET CARS」リリースに伴う会員数の増加や独自車両の流通拡大	

EBITDA	+ / -	FY2025	FY2026 (予想)	FY2027 (予想)
その他		△2.7億円	△2.0億円	△2.0億円
	+	新規事業の推進		
	+	アグリ事業の関西オークション収益化		
調整 (全社費用)		△18.1億円	△17.5億円	△19.0億円
	-	ベースアップ・人的資本投資拡充		
	-	従業員向け株式報酬制度導入 40周年記念PR関連費用		
	-	グループガバナンス体制の強化		
合計		105億円	121億円	135億円

デジタルプロダクツ事業については、GIGAスクール端末の取り込みやソーシング先の強化により流通台数の増加を目指すとともに、オペレーション体制の強化も推進



市場環境：中古スマートフォンの流通台数は増加傾向

- ・ スマートフォンの買い替えサイクルの長期化が一巡したことや、携帯キャリア大手4社による下取りプログラムが活発化
- ・ GIGAスクール端末の入れ替え時期が迫っており、中古タブレット端末の流通増加が見込まれる
- ・ 海外における国内中古スマートフォンの需要は継続して高い



主要戦略

1 流通台数の増加

- ・ GIGAスクール端末の入れ替え時期に伴い、各メーカーや各代理店と連携を強化
- ・ 継続したソーシング先の強化により流通台数の増加を図る

2 オペレーション体制の強化

- ・ 流通台数の増加に対応するため、オークションに出品するまでの商品化体制についてAI化や自動化を実施
- ・ 価格を維持・上昇させるため、プラットフォーム改革やバイヤー網の強化等を継続して実施



主要KPI

	FY2023	FY2024	FY2025	FY2026 (予想)	FY2027 (予想)
取扱高 (百万円)	42,394	49,003	83,927	89,000	100,000
流通台数 (台)	1,578,371	1,658,721	2,549,758	2,800,000	3,200,000
会員数 (会員)	1,779	2,037	2,103	2,150	2,200

ファッションリセール事業については、BtoBオークションを強化するとともに、子会社である（株）サークラックスを中心にC向け事業についても取扱高を伸ばす



市場環境：世界中でリユース市場が拡大

- 環境意識の高まりから中古ブランド品のリユース市場は年々拡大傾向
- 特に日本国内で使用されたブランド品は、「USED IN JAPAN」と呼ばれ、品質の良い中古品として需要が高い



主要戦略

1 BtoBオークション強化

- 営業体制やオペレーション体制の強化だけでなく、より利便性が高く、他社と差別化できるようなオークションプラットフォームへの改革を実施

2 C向け事業の統合

- 旧（株）ギャラリーレア及び旧（株）デファクトスタンダードを統合した新会社（株）サークラックスにおいてプロモーションを強化
- アプリケーションのリリースによる買取販売強化



主要KPI

	FY2023	FY2024	FY2025	FY2026 (予想)	FY2027 (予想)	
BtoB事業	取扱高 (百万円)	44,063	52,017	52,608	56,800	61,300
	出品点数 (点)	1,066,733	1,274,771	1,517,061	1,670,000	1,830,000
	成約点数*1 (点)	715,832	848,756	956,584	1,050,000	1,140,000
	会員数 (会員)	4,862	5,871	6,883	7,300	7,900
C向け事業	取扱高 (百万円)	11,692	17,848	19,199	20,000	22,000

*1 2024年より、AUC BRAND MALLの成約点数を含めて開示しています

オートモビル事業については、中古車オークション市場におけるシェア向上を目指すとともに、需要が拡大している車両検査体制の強化を推進する

市場環境：中古車市場は安定的に推移

- 半導体不足の影響、ロシア向け輸出規制、メーカーの認証不正問題等において、一時的な増減は見受けられるものの、長期的には安定的に推移
- コロナ禍の影響で5年落ち車両が減少したことにより、出品台数が減少し、中古車価格も上昇すると想定

主要戦略

1 中古車オークションのシェア向上

- 新たな会員サイトのリリースや、当社オークションへの独自車両の取り込みなどによるカスタマーサクセスの推進

2 車両検査体制の強化

- 年々増加する車両検査への需要に伴い、検査員の増加や全国検査ネットワークの拡大などを実施

主要KPI

	FY2023	FY2024	FY2025	FY2026 (予想)	FY2027 (予想)
中古車オークション市場成約台数 (台)	5,179,181	5,282,807	5,497,786	—————▶	
落札台数 (台) / シェア	502,616/9.7%	524,057/9.9%	553,090/10.1%	577,268/10.5%	604,756/11.0%
会員数 (会員)	15,142	15,501	16,056	16,400	16,800
検査台数* (台)	1,262,908	1,396,305	1,580,222	1,680,000	1,780,000

* 中古自動車及び中古バイク検査台数の合算値です。

- 投資予算や選定方針は「Blue Print 2027」から変更なし
- 2025年にはM&Aを1件実施し、株式会社yepを連結子会社化（全株式のうち50.89%を譲受）

投資予算

M&A等に関する投資

50～70億円

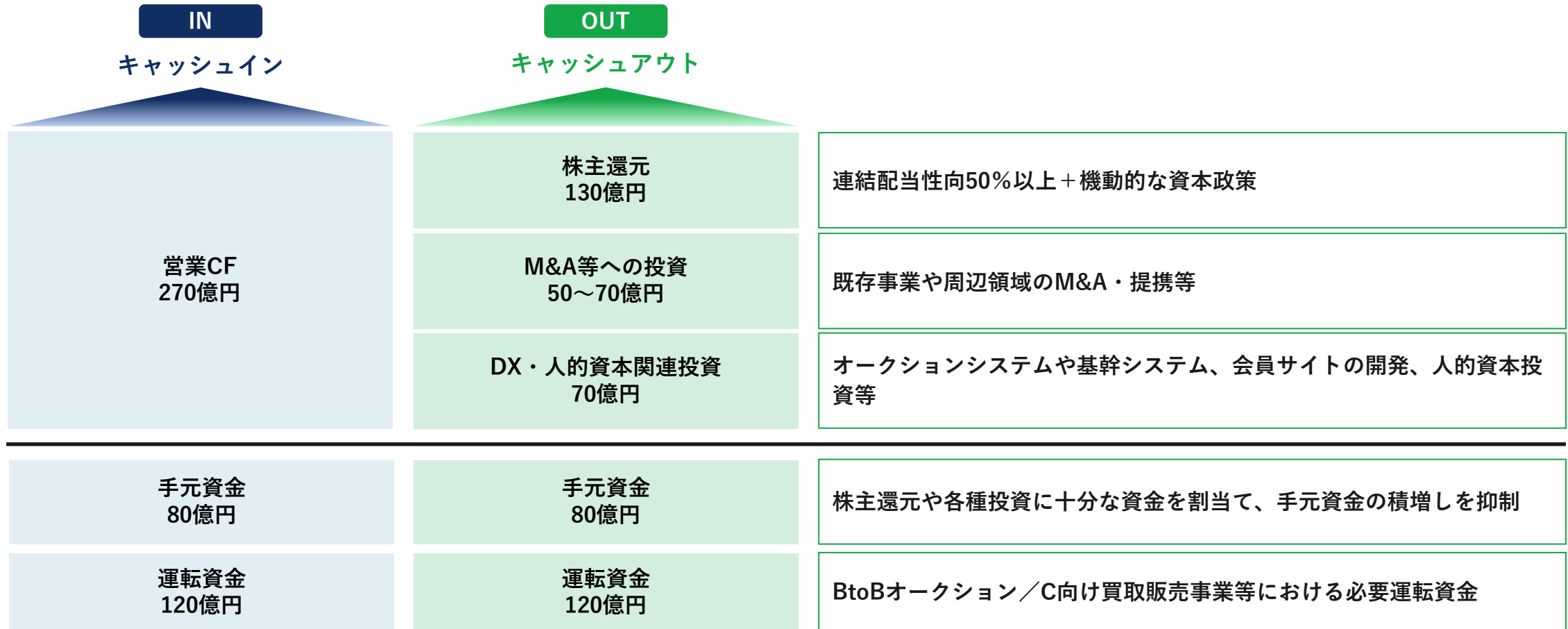
財務健全性とその後の投資余力を確保しながら、
余剰資金の活用をベースとして投資予算を50～
70億円に設定

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

BtoB事業を軸とした事業拡大のため既存事業と
のシナジーやその周辺領域をターゲットとした
M&A・提携等を実行

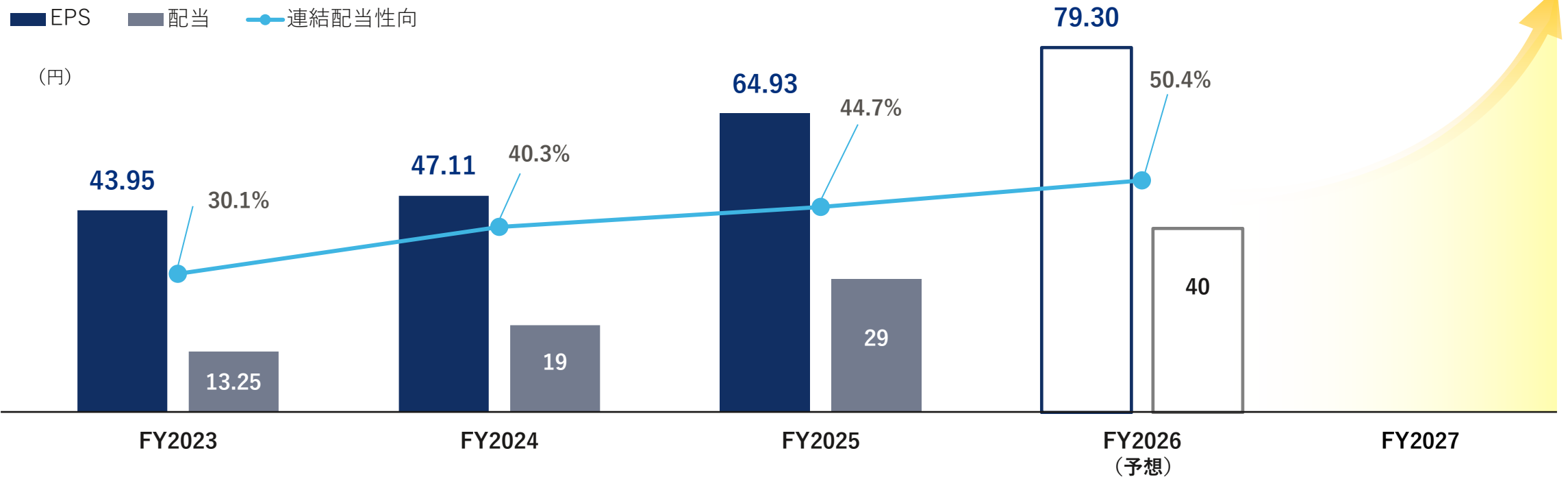
- キャッシュアロケーションの基本的な方向性は「Blue Print 2027」から変更なし
- 2025年12月期において積みあがったキャッシュを、株主還元や各種投資に追加



- 配当性向については「40%以上」から「50%以上」に変更
- 既存事業の成長や配当性向の上昇により、配当金は2020年から増加基調を維持

方針

- 将来の事業展開と経営体質の強化およ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50%以上を基本として、中間配当と期末配当の年2回の剰余金の配当を実施



※当社は、2026年4月1日を効力発生日として、普通株式1株につき2株の割合で株式分割を実施する予定です。EPS及び1株当たり配当金は、分割日以前についても当該株式分割調整後の数値を記載しています。

参考資料

会社概要	22
理念	23
ミッションステートメント	24
セグメント概要	
ライフスタイルプロダクツセグメント	25
モビリティ&エネルギーセグメント	31
その他	34



会社名	株式会社オークネット（英文社名：AUCNET INC.）
創業年月日	1985年6月29日
本社所在地	〒107-8349 東京都港区北青山2丁目5番8号 青山OMスクエア
決算日	12月31日
連結従業員数	1,119名（2025年12月31日現在）
資本金	1,807百万円（2025年12月31日現在）

オークネットの理念は「本物主義」

「本物のサービスとは何か」を常に追求し、
パートナーの皆様が、より効率的に、
安心した取引を実現すべくサービスを探求してまいりました。

中古車事業にとどまらず、
「あらゆる価値あるモノを必要な人のもとへ」とお届けすべく、
情報の力で、多種多様な事業領域の循環型マーケットを
創造してまいります。

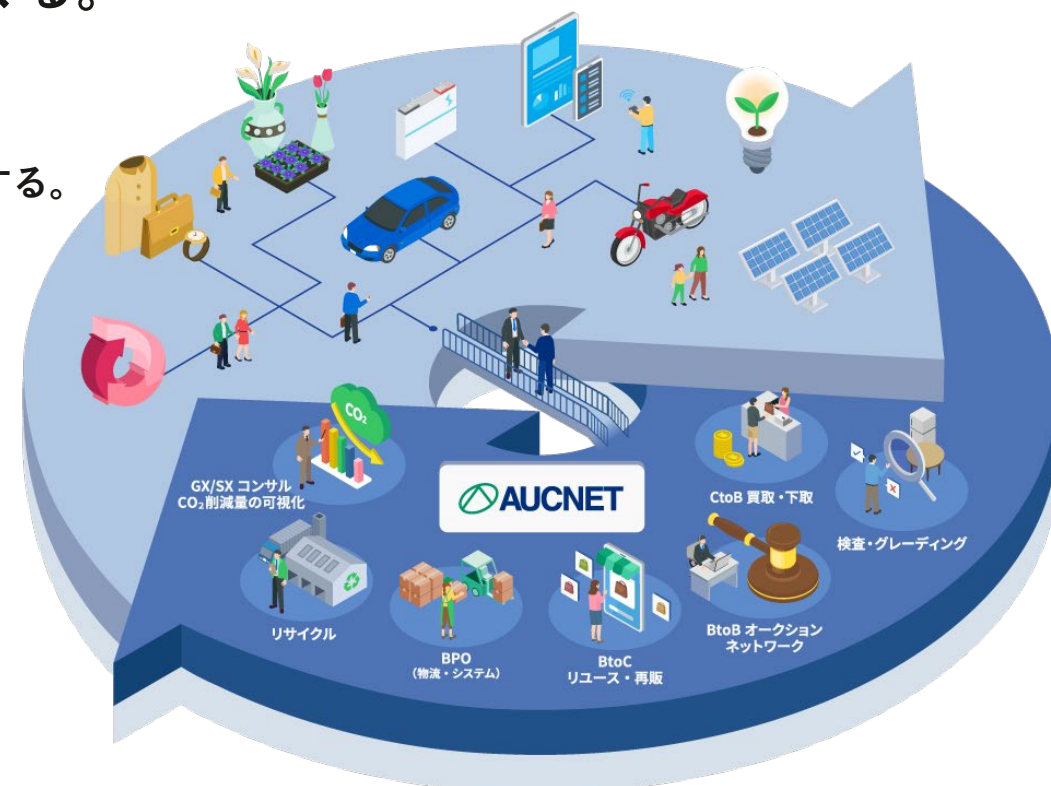
マーケットデザインで価値をつなげる。

サーキュラーコマースで、世界中に未来の顧客をつくる。
私たちはマーケットデザインのパートナーです。

売り手にも買い手にも適切な情報を提供することで、循環型の市場を構築する。
私たちは、業界のみならず社会全体を良い方向へ変えることができる
「本物」のサービスを、創業時からつねに追求しつづけてきました。

マーケットデザインで、すでにある価値を高めるだけでなく、
今まで流通していなかったモノ・コトも商品に変える。
私たちは「商品の命は、一度売られたあともつづく」と考える
パートナーの皆さまと共創し、さまざまな価値を見出していきます。

オークネットとともに、何度でも価値がつながる世界へ。



目的 | 海外展開や一般消費者向け (toC) サービスの拡大・推進

構成

デジタルプロダクツ事業

主な
取扱商品

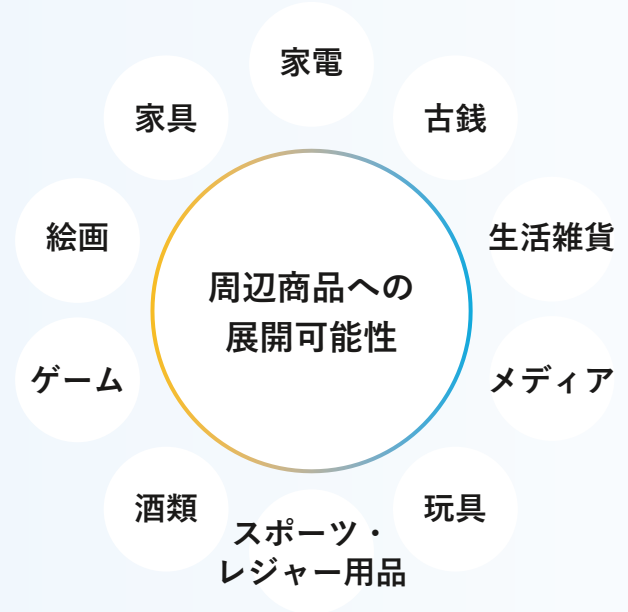
- ・ スマートフォン
- ・ PC



ファッションリセール事業

主な
取扱商品

- ・ ブランド品
- ・ アパレル
- ・ 酒類



より生活者に近い
カテゴリーで
ビジネスチャンスを
拡大

事業環境・前提

リユース市場の拡大

SDGs、サステナビリティへの関心の高まり

国内・海外オークション



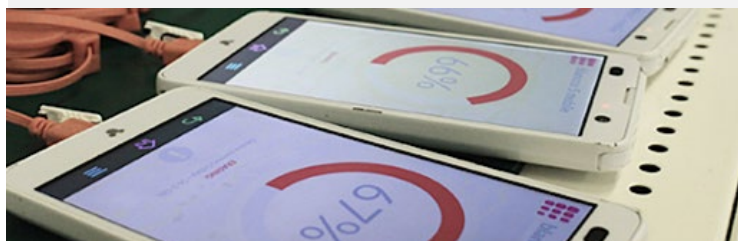
- 取扱商品は、中古スマートフォンのほか、中古PCやタブレット端末等。さらなる商品展開を目指す
- 海外バイヤー網の強化に注力しており、会員数は**2,000社***を超える。香港に加え、2022年11月にドバイに支店を設置



データ消去



- 世界中でデータ消去のトップシェアを誇る「blancco(ブランコ)」と共同出資で2010年に日本法人であるブランコ・ジャパンを設立
- オークションで扱う情報関連機器の徹底したデータ消去を実現



下取りサービス

トレードインシステム

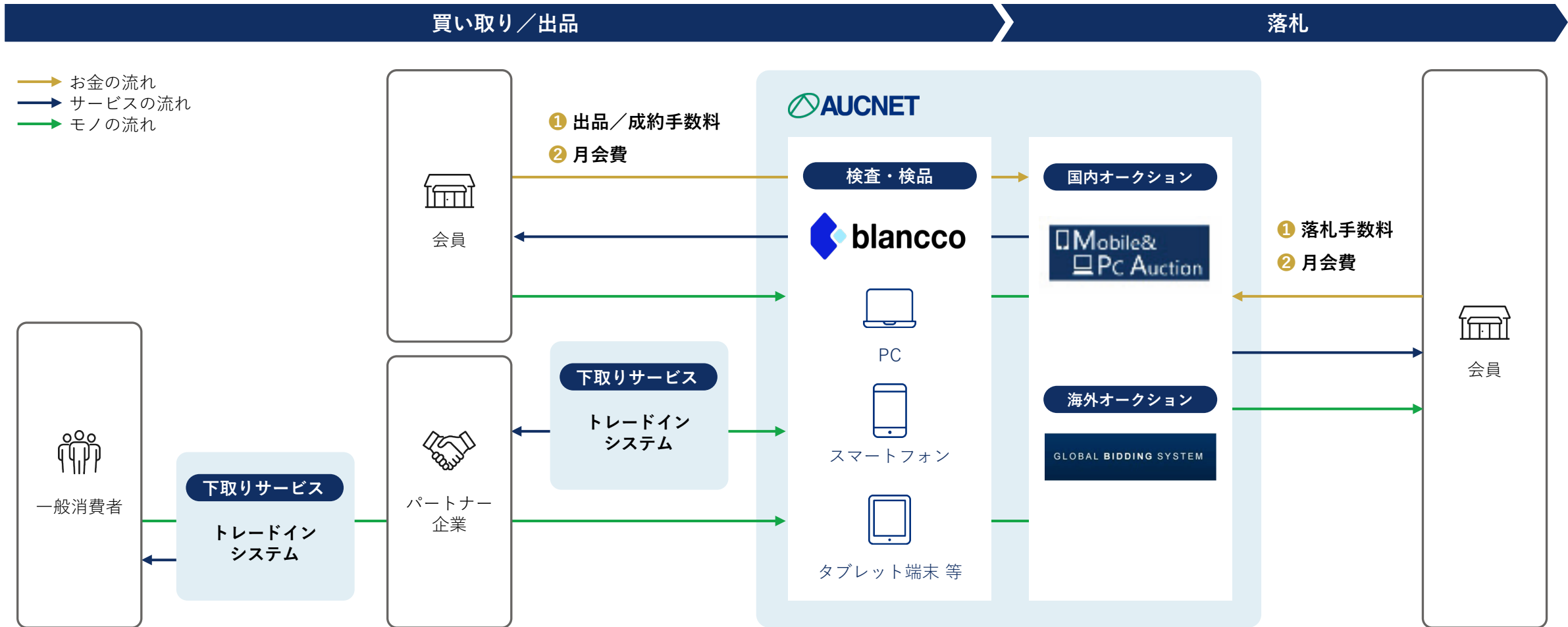
- 個人、法人のお客様に対して手持ちデバイスの下取り（買い取り）を案内するためのソフトウェアを提供

協業先

- サムスン電子ジャパン(株)
- JCOM(株)



* 2025年12月末現在



(株)オークネットが展開するブランド品オークションサービス

BtoB



- 長年築いてきた強固な会員ネットワークは合計**6,800会員***に上る
- 業界最大規模の取扱高は**約51,000百万円***



- 成約単価が高い
- 希少性の高い商品が多く出品

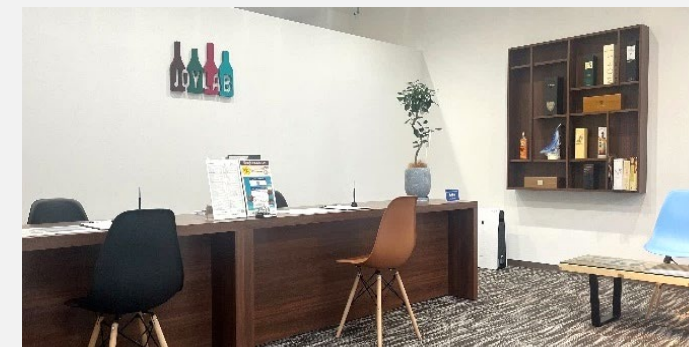


JOYLAB(株)が展開する酒類買取販売サービス

C向け



- 酒類二次流通において国内最大級の規模
- 全国主要都市の直営店（**9店舗***）に加え、全国宅配とブランディア店舗との連携による強力な買取力を持つ



(株)サークラックスが展開するC向けの買取販売サービス

C向け

 GALLERY RARE
JAPAN 1979 | Luxury Brand Selection

- ブランドバッグや時計・宝飾品等の買い取りおよび販売を実施
- 東京、大阪を中心に**11店舗***を展開。実店舗だけでなくECサイトにも注力



Brandear

- ハイブランドからカジュアルブランドまで幅広いブランドのアイテムを取り扱い
- 主に消費者向けの多様な販売経路を持つ

ブランド品売るなら
ブランディアにお任せ

カンタン買取で現金化



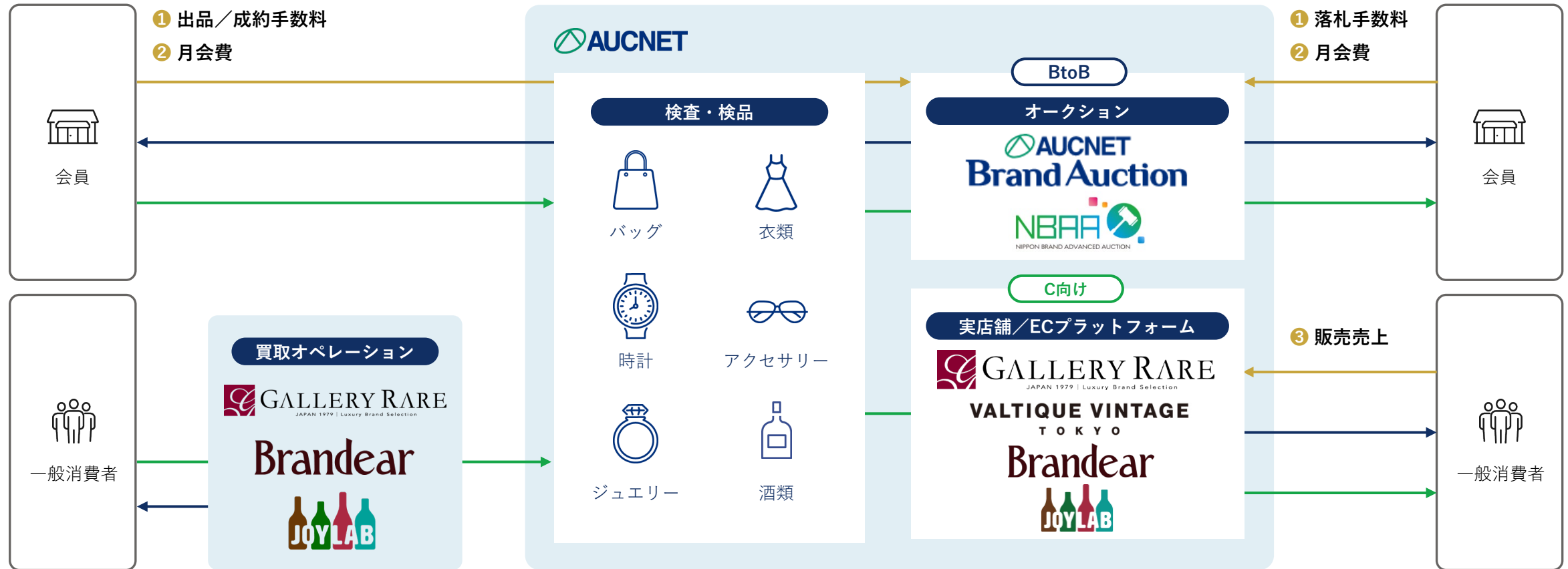
VALTIQUE VINTAGE
TOKYO

- 2022年9月にハイブランド・ヴィンテージアイテムを販売するECプラットフォームとして開始
- サステナビリティへの関心が高いZ世代やミレニアル世代などに向けてアイテムを展開





- お金の流れ
- サービスの流れ
- モノの流れ



目的 | 次世代モビリティ領域におけるサービスの拡大・推進

構成

🚗 オートモビル事業

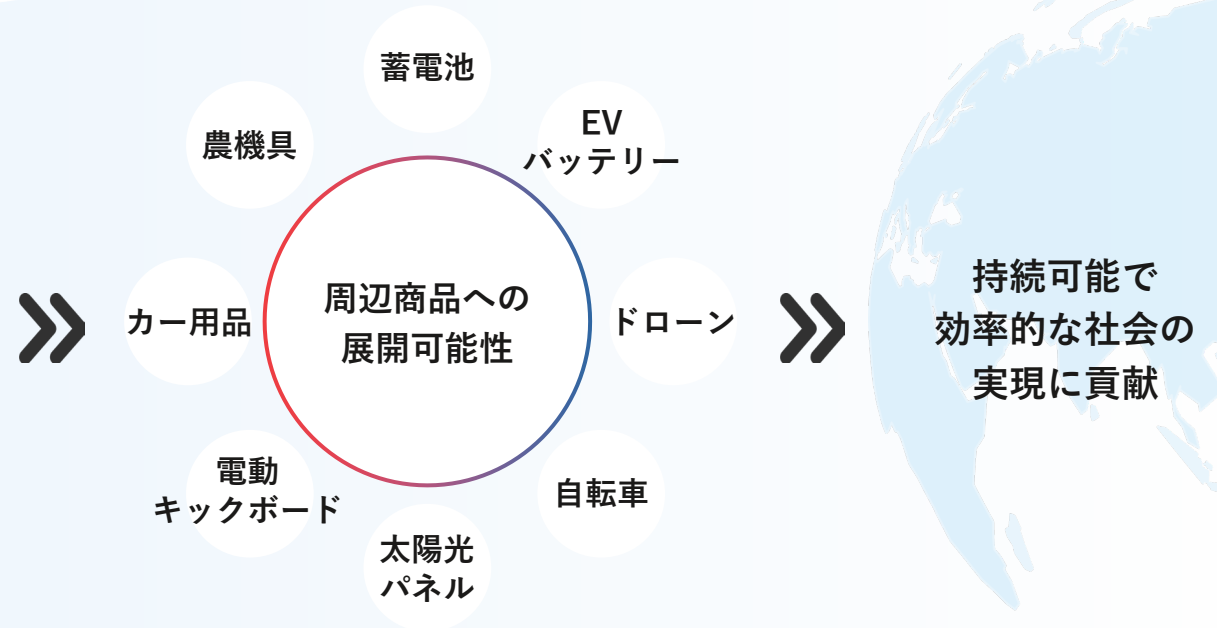
主な取扱商品

- 中古自動車

🏍️ モーターサイクル事業

主な取扱商品

- 中古バイク



事業環境・前提 | 自動運転や電気自動車などの技術革新 | モビリティサービスの多様化



オートモビル事業

当社主催

TVオークション

(中古車オークション)

- 高年式低走行やリースアップの車が多数出品
- 店頭で車を置いたまま、車を移動することなく出品が可能



共有在庫市場

- 全国の会員様が保有する**7.5万台***の車をいつでも仕入れ可能



他会場とのネットワーク

ライブオークション

(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



AUC 株式会社 アイオーク

(落札/出品代行サービス)

- 全国**113***の現車オークション会場等と接続し出品・落札を代行

モーターサイクル事業

i-moto-auc

- 全国**4,000社***超が参加するオークションプラットフォーム

moto-auc RENTAL BIKE

- 全国展開のレンタルバイク事業を支援するサービス






車両検査サービス

- 業界随一の車両検査会社である(株)AIS
- 国内全域の出張型検査・評価サービスを展開しており、約**240名***の検査員で構成される

出品

落札

-  お金の流れ
-  サービスの流れ
-  モノの流れ



* 2025年12月末現在

アグリ事業

ba*net

- 完全リモート仕入れを実現した、日本で唯一のインターネット花市場

東京砦花き
TOKYO KINUTA KAKI

- 東京都中央卸売市場で唯一の鉢物に特化した市場

Blooming with You.
 Grand Bouquet OTAKI

- 高度なICTと栽培技術を結集させた、最先端の大規模胡蝶蘭栽培施設

サーキュラーコマース事業

Selloop

- メーカー・小売事業者におけるサーキュラーコマースの立ち上げ・運営を総合的に支援するコンサルティング・BPOサービス



Aucnet Medical
オークネットメディカル

- インターネットを通じて参加できる、日本で唯一の中古医療機器専門オークション