

2023年度 決算説明資料

2024年2月14日
株式会社オークネット
(東証プライム：3964)



目次

1. 2023年度 決算概要	P.2
2. セグメント別実績	P.8
3. 報告セグメントの変更	P.16
4. 2024年度 予想	P.19
5. トピックス	P.23
6. 中期経営計画の進捗状況	P.29
7. 参考資料	P.37

1. 2023年度 決算概要
2. セグメント別実績
3. 報告セグメントの変更
4. 2024年度 予想
5. トピックス
6. 中期経営計画の進捗状況
7. 参考資料

2023年度 通期 連結業績

- デジタルプロダクツ事業が減収減益となったものの、オートモビル事業セグメント及びコンシューマープロダクツ事業セグメントは引き続き好調に推移し、連結業績において業績予想を達成

(百万円)	FY2022	FY2023	YoY	FY2023 業績予想 (2023年12月6日修正)	達成率
売上高	40,455	43,303	+7.0%	43,000	100.7%
営業利益	6,601	6,663	+0.9%	6,500	102.5%
営業利益率	16.3%	15.4%	△0.9pt	15.1%	
EBITDA	7,480	7,449	△0.4%	-	-
経常利益	6,699	6,755	+0.8%	6,611	102.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,346	4,368	+0.5%	4,220	103.5%
1株当たり当期純利益	159円48銭	175円79銭	+16円31銭	169円83銭	103.5%
1株当たり配当金	48円00銭	53円00銭	+5円00銭	51円00銭	-
配当性向	30.1%	30.1%	+0.0pt	30.0%	-

2023年度 第4四半期（3か月間） ハイライト

売上高

11,061百万円

前年同期比 **+11.0%**

営業利益

1,239百万円

前年同期比 **△3.1%**

経常利益

1,234百万円

前年同期比 **+7.1%**

親会社株主に帰属する四半期純利益

856百万円

前年同期比 **△ 2.3%**

オートモビル事業

売上高 3,164百万円(+11.4%)

セグメント利益 951百万円(+12.7%)

詳細はp.9へ

サービス概要はp.44へ

デジタルプロダクツ事業

売上高 1,679百万円(+2.1%)

セグメント利益 897百万円(△9.9%)

詳細はp.11へ

サービス概要はp.45へ

コンシューマープロダクツ事業

売上高 5,274百万円(+16.9%)

セグメント利益 386百万円(△2.9%)

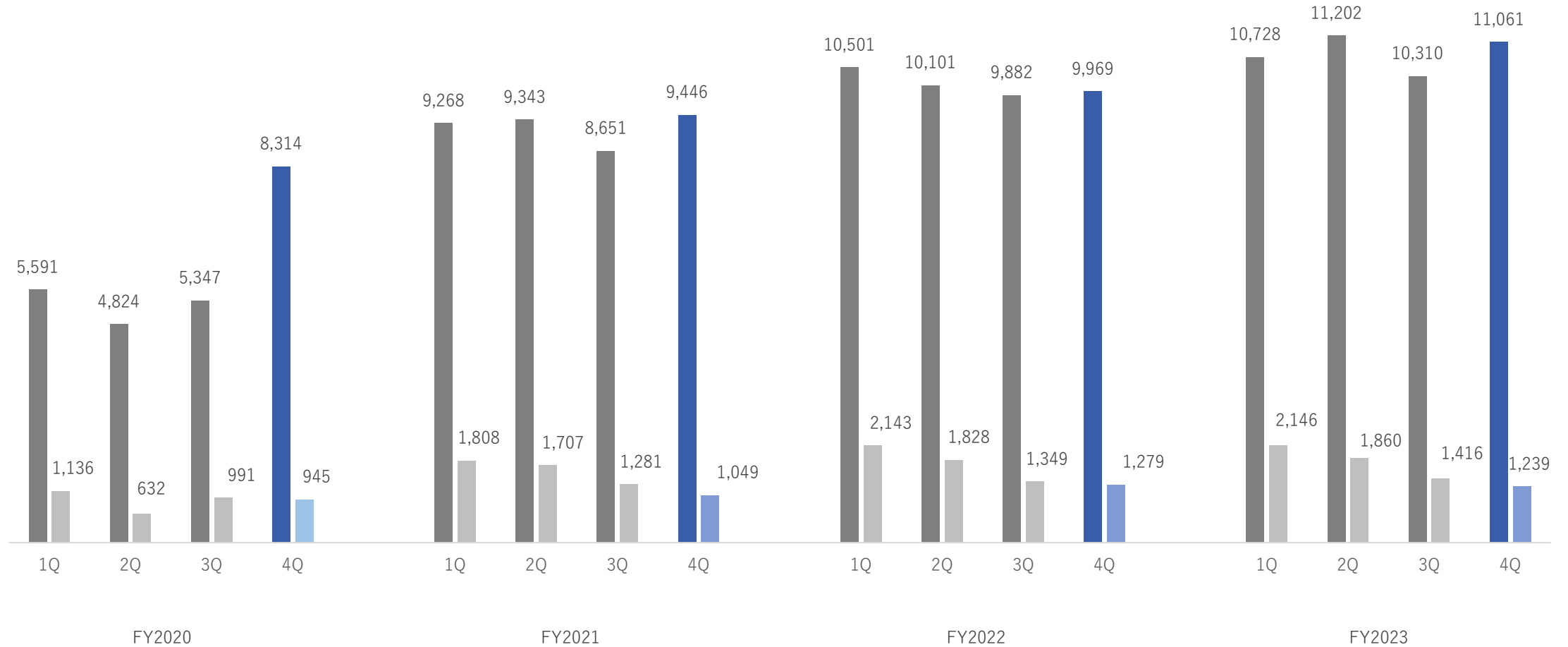
詳細はp.13へ

サービス概要はp.46へ

2020～2023年度 四半期別連結業績推移

(百万円)

■ 売上高 ■ 営業利益



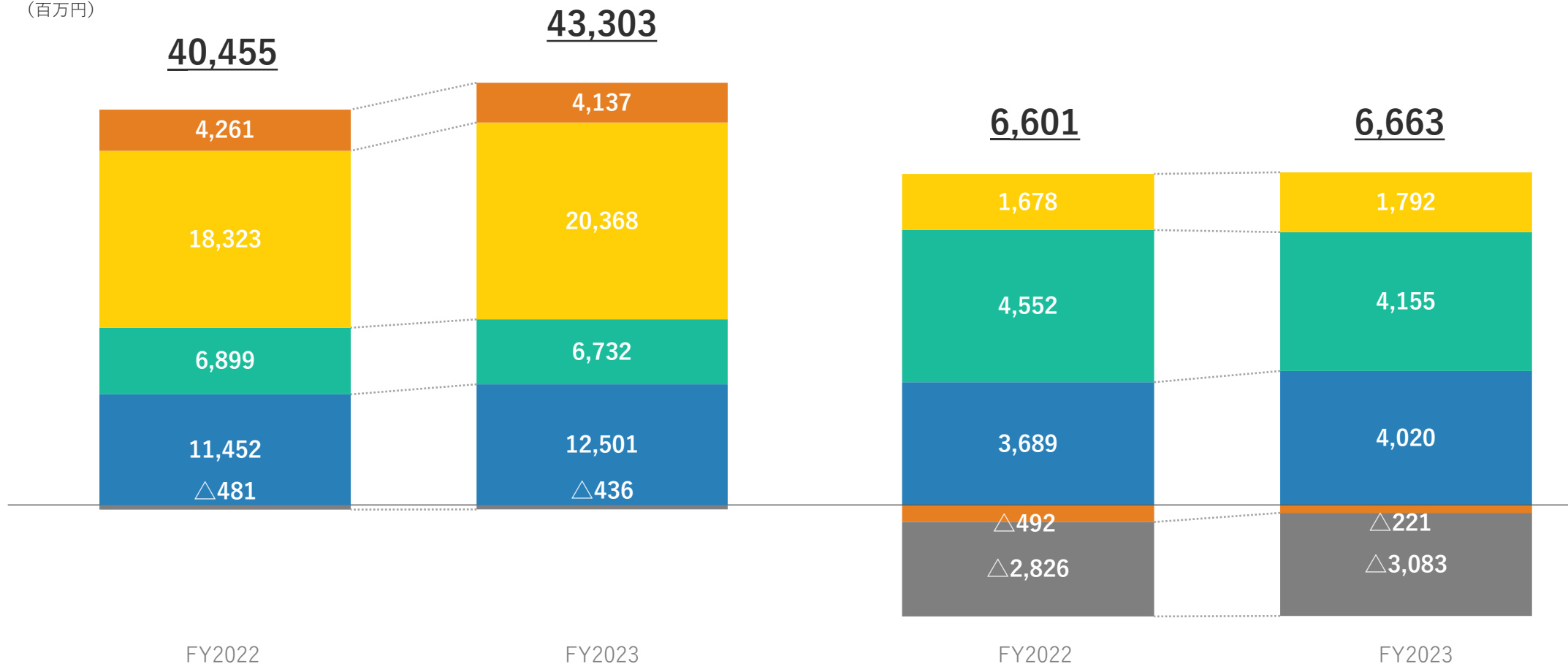
2023年度 通期 セグメント別増減分析

- オートモビル事業
- 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
- その他
- 調整

(百万円)

売上高

営業利益



2023年度 通期 セグメント別取扱高



取扱高総額

560,986 百万円

(前年同期比+11.5%)

オートモビル事業

442,137 百万円
(前年同期比+13.8%)



デジタルプロダクツ事業

42,394 百万円
(前年同期比△5.3%)



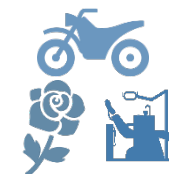
コンシューマープロダクツ事業

55,755 百万円
(前年同期比 + 13.2%)



その他

20,698 百万円
(前年同期比△ 0.4%)



※ 中古バイク事業、花き事業及びサーキュラーコマース事業等

※ 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品の成約代金や商品販売による売上高の合計です

1. 2023年度 決算概要

2. セグメント別実績

3. 報告セグメントの変更

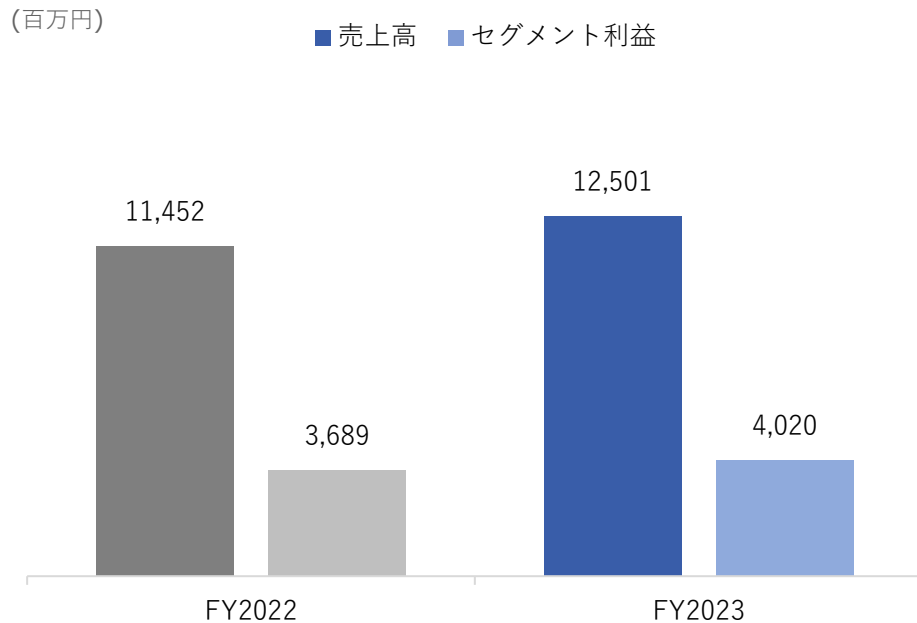
4. 2024年度 予想

5. トピックス

6. 中期経営計画の進捗状況

7. 参考資料

- ▶ 通期前年同期比で増収増益（売上高 +9.2%、セグメント利益 +9.0%）
- ▶ 車両検査サービスにおいて、主に中古車情報誌認定検査の需要が引き続き高く、年間検査台数は過去最高となったため増収増益となり、セグメント利益に大きく貢献
- ▶ 落札代行サービス及びライブ中継オークションにおいて、中古車オークション市場は継続して活況であり、落札台数が好調に推移し増収増益



売上構成

(百万円)	FY2022	FY2023	YoY
オークション関連収益	7,720	8,273	+7.2%
商品販売関連収益	345	371	+7.4%
その他	3,249	3,720	+14.5%
内部売上高又は振替高	137	135	
売上高	11,452	12,501	+9.2%

KPI

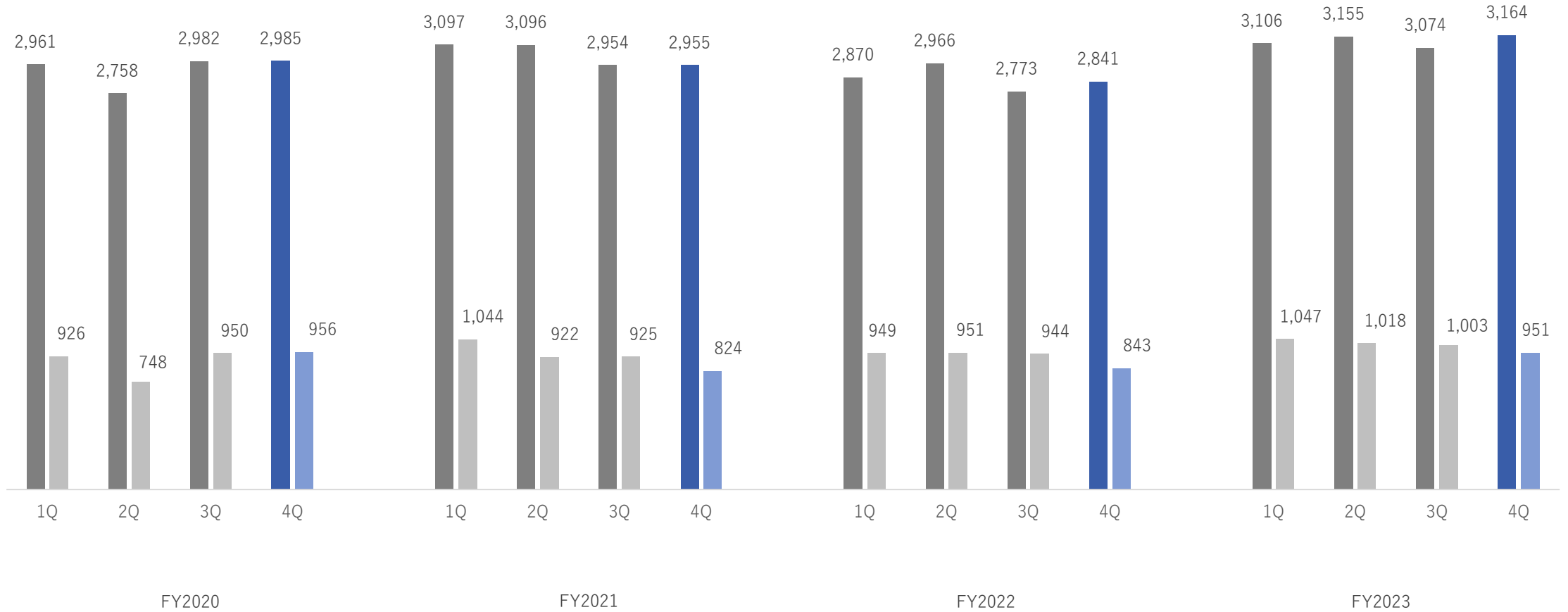
		FY2022	FY2023	YoY
オークション関連	取扱高 (百万円)	388,398	442,137	+13.8%
	総成約/落札台数 (台)	435,443	502,616	+15.4%
会費	会員数 (会員)	14,949	15,142	+1.3%
検査料	検査台数※ (台)	1,086,022	1,262,908	+16.3%

※ 中古バイク検査を含みます

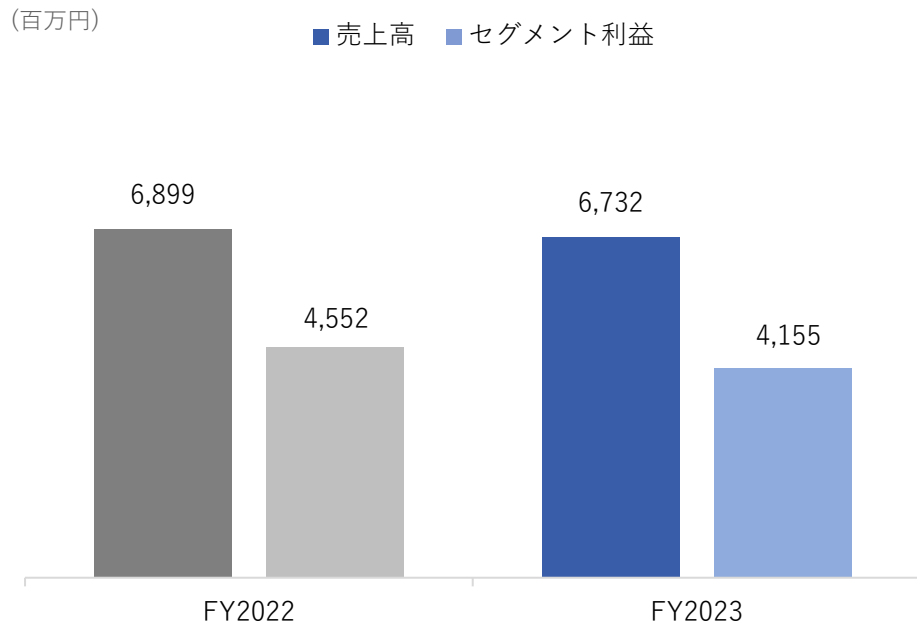
2020～2023年度 四半期別実績推移

(百万円)

■売上高 ■セグメント利益



- 通期前年同期比で減収減益（売上高 △2.4%、セグメント利益 △8.7%）
- デジタルマーケティングの活用により新規バイヤー数が大きく増加したものの、端末価格の高騰や端末の買い替えサイクルの長期化による流通台数の減少により取扱高が縮小
- グローバル展開や既存システムの改修への先行投資によりコスト増加
- 4Q（3か月）において、新型スマートフォンの発売や端末調達先の多様化により流通台数が回復傾向



売上構成

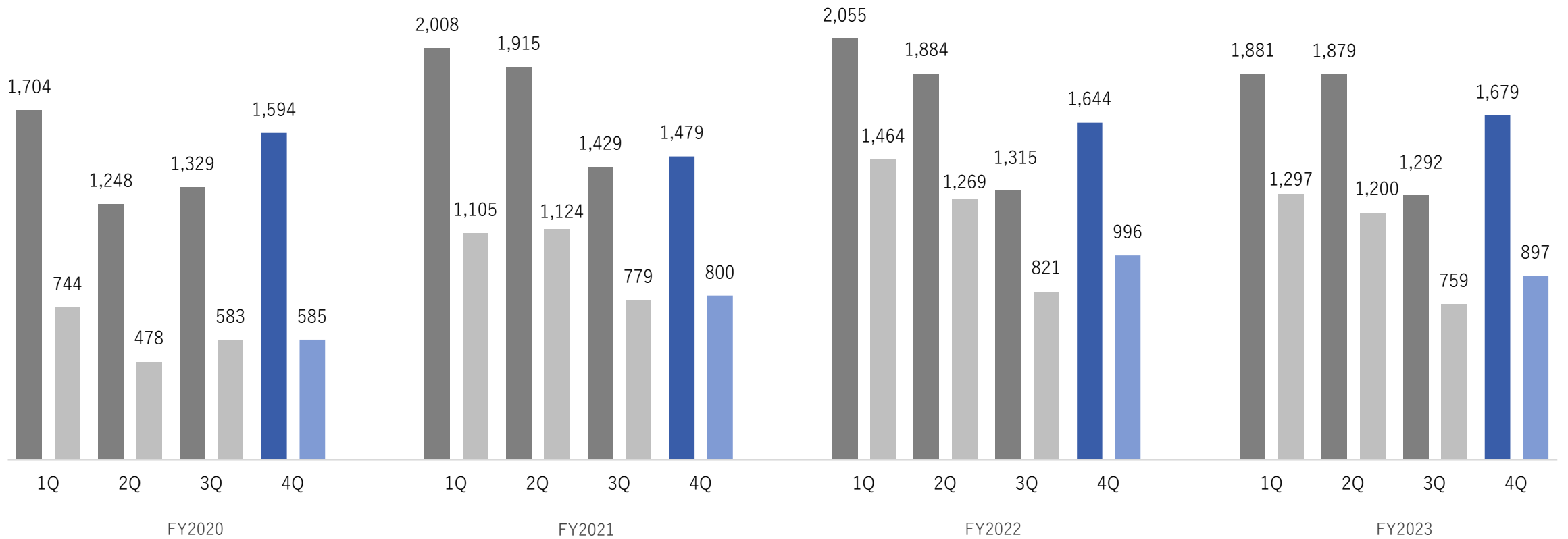
(百万円)	FY2022	FY2023	YoY
オークション関連収益	6,609	6,335	△4.1%
商品販売関連収益	290	397	+36.9%
その他	-	-	-
内部売上高又は振替高	-	-	-
売上高	6,899	6,732	△2.4%

KPI

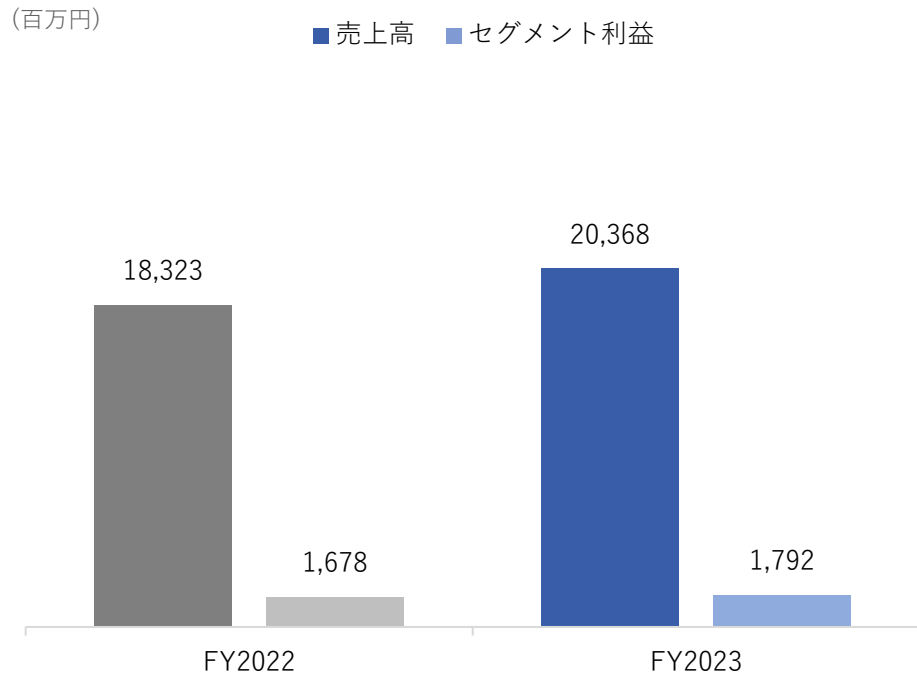
		FY2022	FY2023	YoY
取扱高	(百万円)	44,765	42,394	△5.3%
流通台数	(台)	1,804,551	1,578,371	△12.5%
会員数	(会員)	1,337	1,779	+33.1%

(百万円)

■ 売上高 ■ セグメント利益



- ▶ 通期前年同期比で増収増益（売上高 +11.2%、セグメント利益 +6.8%）
- ▶ B2B事業では、デジタルマーケティングによる新規会員数の堅調な推移に加え、大手企業との提携により高単価商品の出品が増加し取扱高が拡大した結果、増収増益
- ▶ C向け事業では、インバウンド需要により販売顧客数が増加し増収となったものの、下期以降、取扱商品の相場下落のトレンドが続き買取・販売コントロールを行った結果、粗利率が想定を下回り減益



売上構成

(百万円)	FY2022	FY2023	YoY
オークション関連収益	2,552	2,860	+12.1%
商品販売関連収益	15,746	17,337	+10.1%
その他	24	170	+590.8%
内部売上高又は振替高	-	-	
売上高	18,323	20,368	+11.2%

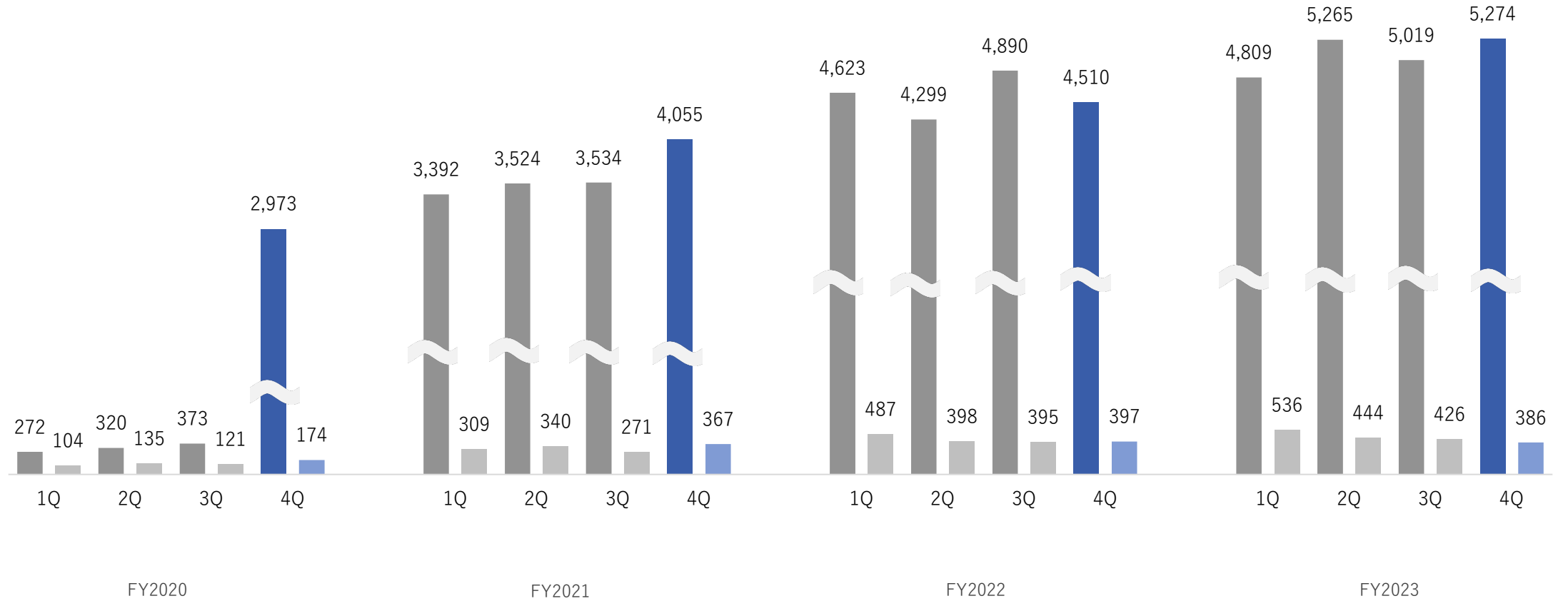
KPI

		FY2022	FY2023	YoY
B2B事業	取扱高 (百万円)	38,473	44,063	+14.5%
	出品点数 (点)	1,026,154	1,066,733	+4.0%
	成約点数 (点)	689,968	715,832	+3.7%
	会員数※ (会員)	4,092	4,862	+18.8%
C向け事業	取扱高 (百万円)	10,788	11,692	+8.4%

※2022年第3四半期より、会員数に海外バイヤー数を含めて開示しております

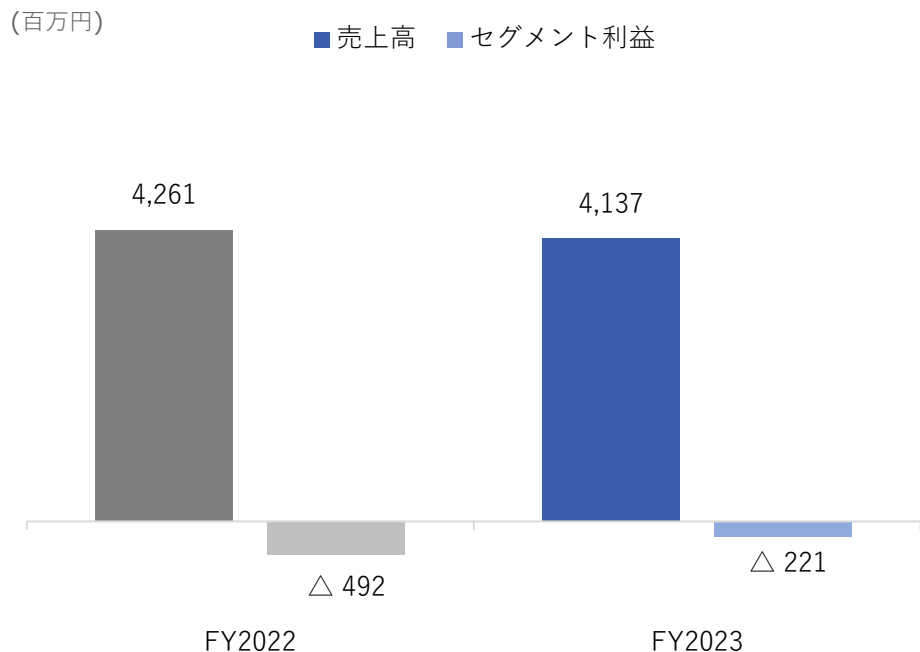
(百万円)

■ 売上高 ■ セグメント利益



2023年度 通期実績

- 通期前年同期比で減収増益（売上高△2.9% 前期営業損失492百万円）
- 花きにおいて、会員数の増加や切花の集荷数増加に伴い、取扱高が増加したものの、関西拠点設立準備のコスト増加により増収減益
- 中古バイクにおいて、オークションの出品・成約台数が増加し増収増益
- 昨年末のカーセーの撤退の影響によりセグメント全体では減収増益

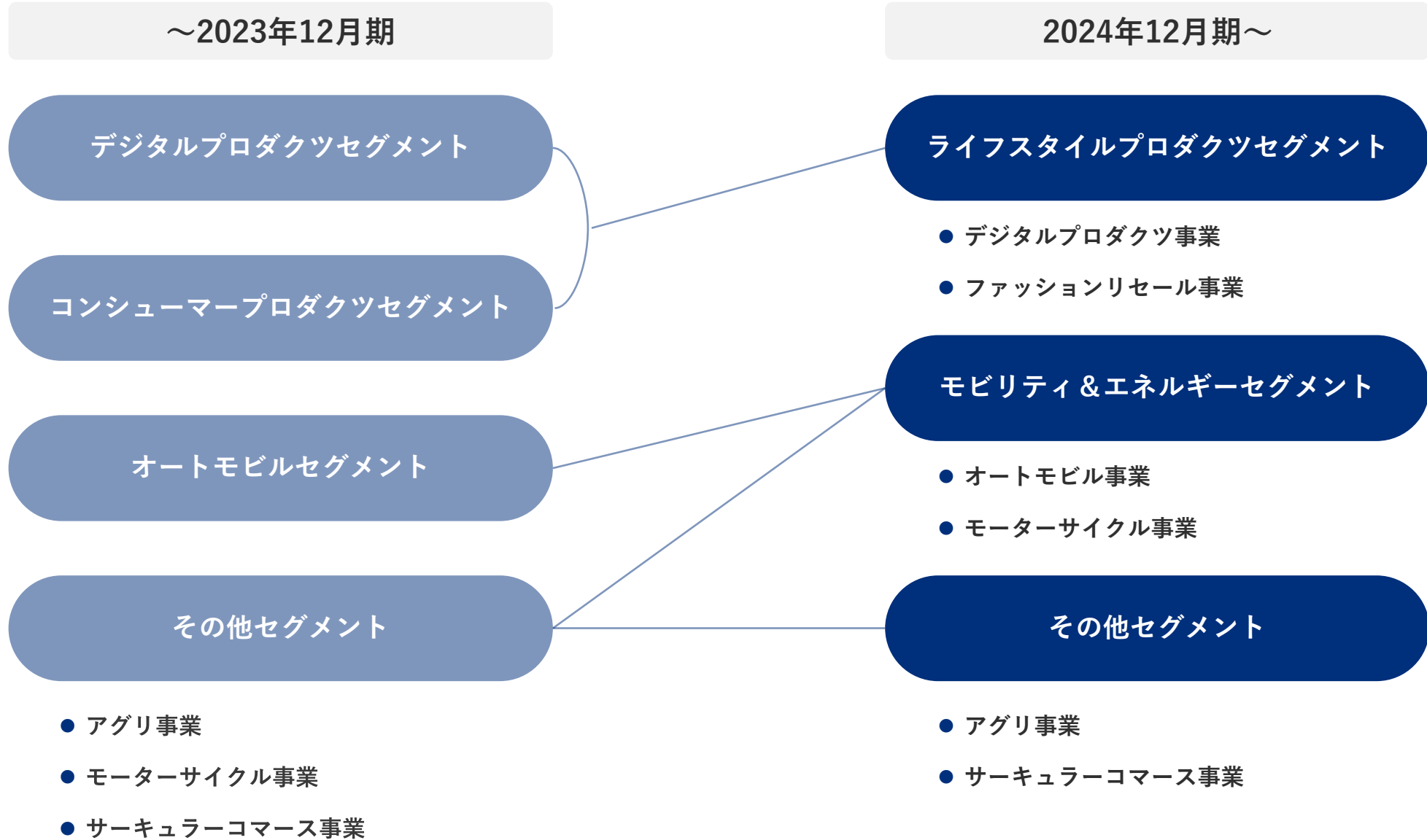


売上構成

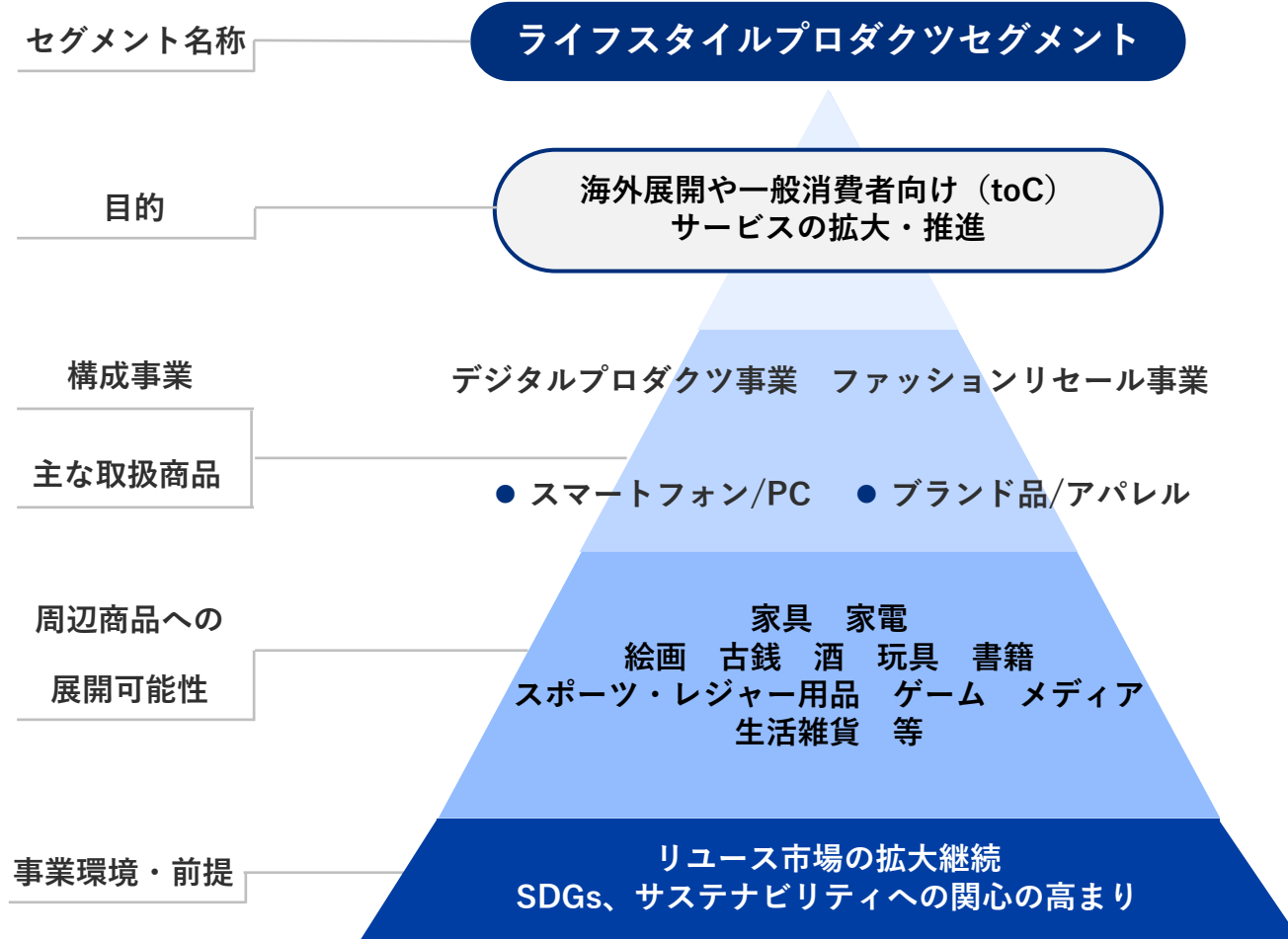
(百万円)	FY2022	FY2023	YoY
オークション関連収益	1,894	1,888	△0.3%
商品販売関連収益	819	746	△8.9%
その他	1,203	1,201	△0.2%
内部売上高又は振替高	344	300	△12.7%
売上高	4,261	4,137	△2.9%

1. 2023年度 決算概要
2. セグメント別実績
- 3. 報告セグメントの変更**
4. 2024年度 予想
5. トピックス
6. 中期経営計画の進捗状況
7. 参考資料

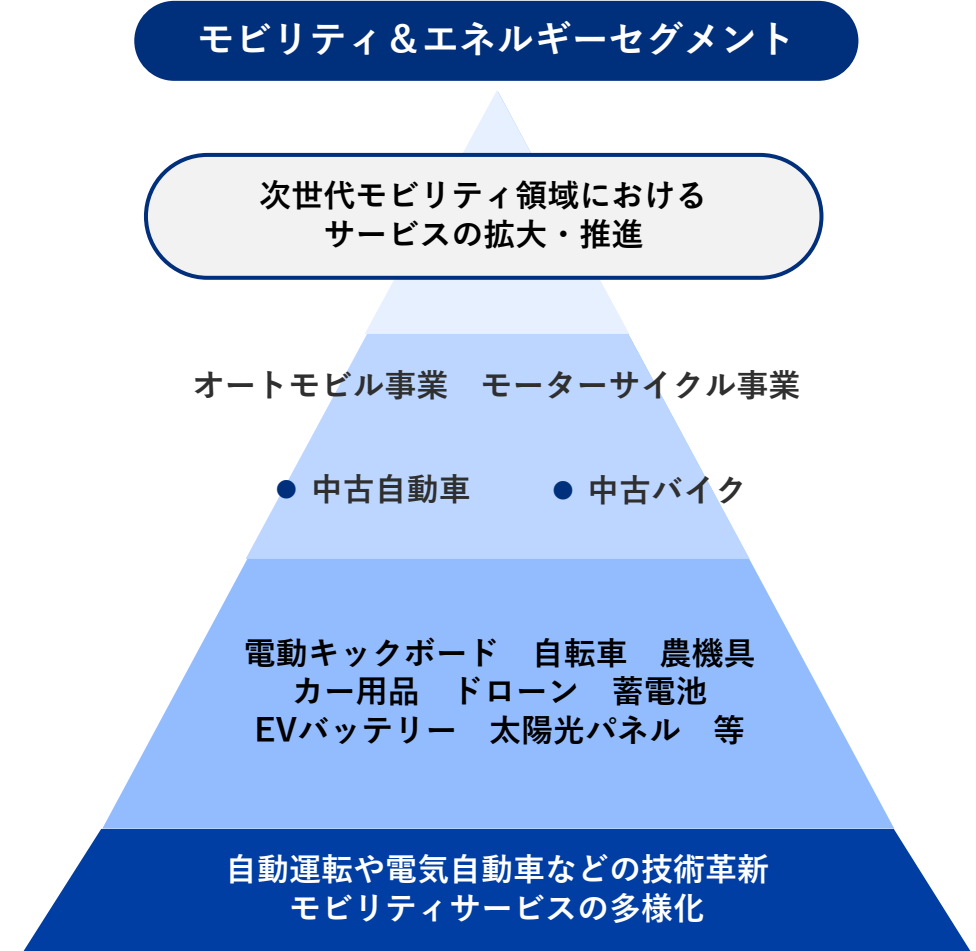
2024年12月期より報告セグメントを変更



2024年12月期より報告セグメントを変更



親和性の高い両事業を統合し、より生活者に近い
カテゴリでのビジネスチャンスを拡大



様々な変化への対応力を戦略的に高め
持続可能で効率的な社会の実現に貢献

1. 2023年度 決算概要
2. セグメント別実績
3. 報告セグメントの変更
- 4. 2024年度 予想**
5. トピックス
6. 中期経営計画の進捗状況
7. 参考資料

2024年度 連結業績予想

(百万円)	FY2023	FY2024	YoY
売上高	43,303	48,000	+10.8%
営業利益	6,663	7,000	+5.1%
営業利益率	15.4%	14.6%	△0.8pt
経常利益	6,755	7,059	+4.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,368	4,465	+2.2%
1株当たり当期純利益	175円79銭	188円77銭	+12円98銭
1株当たり配当金	53円00銭	57円00銭	+4円00銭
配当性向	30.1%	30.2%	+0.1pt

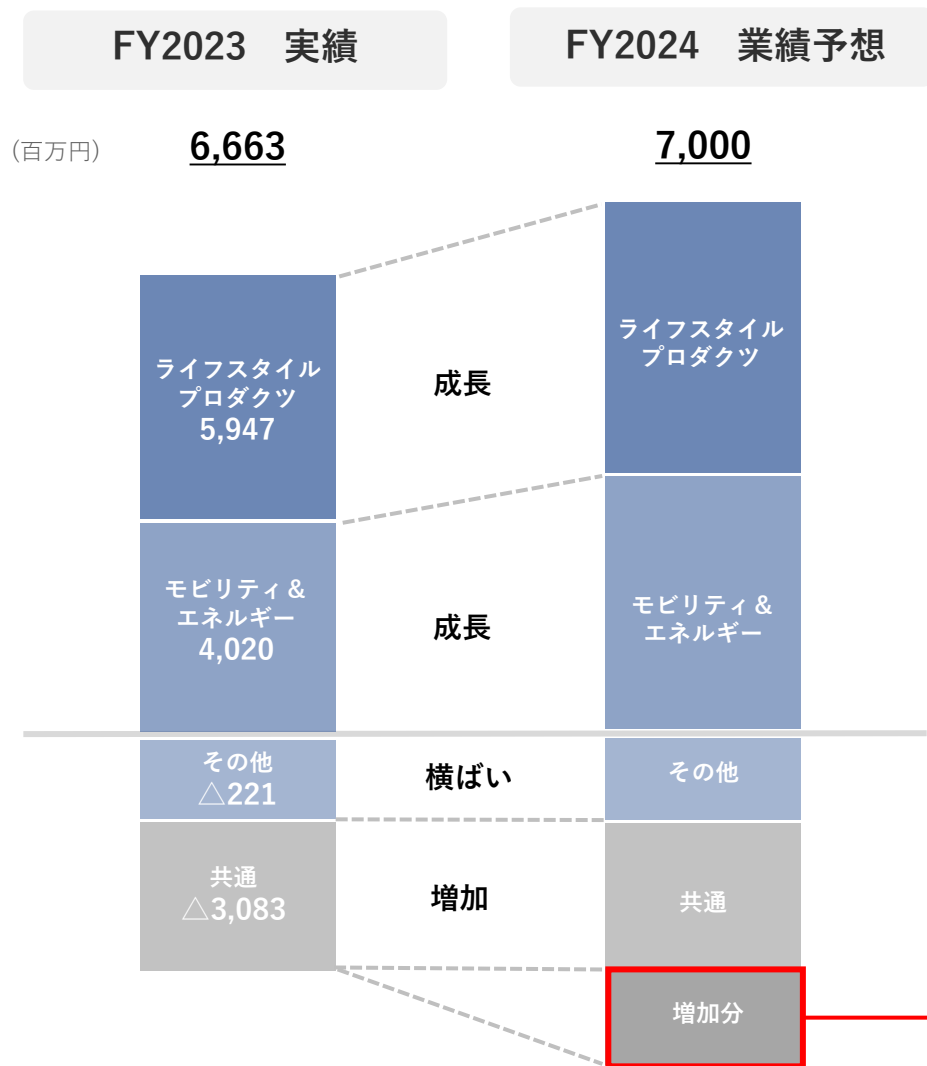
2024年度 連結業績予想 セグメント別（オーガニックの成長と一過性の要因）

FY2023 業績分析

FY2024 業績予想

	FY2023 業績分析	FY2024 業績予想
ライフスタイル プロダクツセグメント	<p>総括 軟調に推移</p> <p>オーガニック ・バイヤー網の拡大によるオークション活性化、端末調達先の多様化</p> <p>一過性 ↗ 昨年から続いた為替（円安傾向）の影響による追い風 ↘ 端末の高価格化・買替サイクル長期化による中古端末の流通台数減少</p>	<p>総括 横ばいを想定</p> <p>・前期の中古端末の流通台数減少は下げ止まりを想定 ・引き続きバイヤー網の拡大や調達先・取扱商品の多様化、海外拠点の機能強化に注力し、持続的な成長を目指す</p>
	<p>総括 大きく成長</p> <p>オーガニック ・バイヤー網の拡大による出品・成約点数の増加、単価の高値維持</p> <p>一過性 ↗ 市場全体の成長、昨年から続いた為替（円安傾向）の影響による追い風 ↘ 取扱商品の相場下落、業界内の在庫調整局面</p>	<p>総括 堅調に推移を想定</p> <p>・商品相場下落や業界内の在庫調整は上期中に一巡すると想定 ・海外拠点の機能を強化し、グローバルプラットフォームの構築に注力するとともに、C向け事業の領域拡大とB2B事業とのシナジーにより、更なる成長を目指す</p>
デジタル プロダクツ事業	<p>総括 大きく成長</p> <p>オーガニック ・車両検査サービスは大きく成長、落札代行サービスは堅調</p> <p>一過性 ↗ 半導体不足解消による新車登録台数・中古車流通台数が増加 ↘ 国際情勢悪化による輸出規制、業界内の不祥事によるイメージ低下</p>	<p>総括 堅調に推移を想定</p> <p>・中古車オークション市場の出品、成約台数は前年並みと想定 ・車両検査サービスの更なる成長に加え、落札代行サービス・ライブ中継オークションは堅調に推移、大手企業との包括的な業務提携等により、安定的な収益を目指す</p>
ファッション リセール事業	<p>・一次流通企業に対する二次流通支援サービス「Selloop」を展開、案件ごとにPoC実施 ・花きにおいて、会員数増加・切花単価上昇に伴い取扱高増加、関西拠点設立準備</p>	<p>・「Selloop」において、多方面での展開、収益化を目指す ・花きにおいて、東京砦花き園芸市場、グランブーケ大多喜との更なるシナジーを追求するとともに、関西拠点での営業活動を強化</p>
モビリティ& エネルギーセグメント	<p>・人的資本経営の実現に向け、新人事制度の導入、教育・研修の更なる充実、積極的な採用活動による人財の拡充 ・市場環境の変化に対応し、将来の収益の柱とするため、今後に向けた新規事業やシステム開発、M&A推進へ経営資源を投入 ・ESG銘柄としてのブランディングのため、PR・IRに注力</p>	
その他		
共通		

2024年度 連結業績予想 営業利益 増減要因



取組内容

重点実施項目①

人的資本経営の実現に向けて

- ・新人事制度の導入
- ・教育、研修プログラムの充実
- ・積極的な採用活動による人財の拡充

重点実施項目②

中期経営計画Blue Print 2025の達成に向けて

- ・M&A等の検討、実行、PMI
- ・ESG銘柄としてのブランディング
- ・その他DX関連投資

1. 2023年度 決算概要
2. セグメント別実績
3. 報告セグメントの変更
4. 2024年度 予想
- 5. トピックス**
6. 中期経営計画の進捗状況
7. 参考資料

M&Aの実施：「デファクトスタンダード」 / 「JOYLAB」の子会社化

- toC領域の拡大及びtoB領域とのシナジー強化を目的とし2社の子会社化に向け契約を締結
これにより、ファッションリセール事業における取扱高が業界最大規模に拡大

取得会社の概要



会社名

株式会社
デファクトスタンダード

JOYLAB株式会社

事業内容

ブランド品等の
買取・販売事業
※「ブランディア」の運営

酒類の買取・販売事業

設立

2004年4月

1985年12月

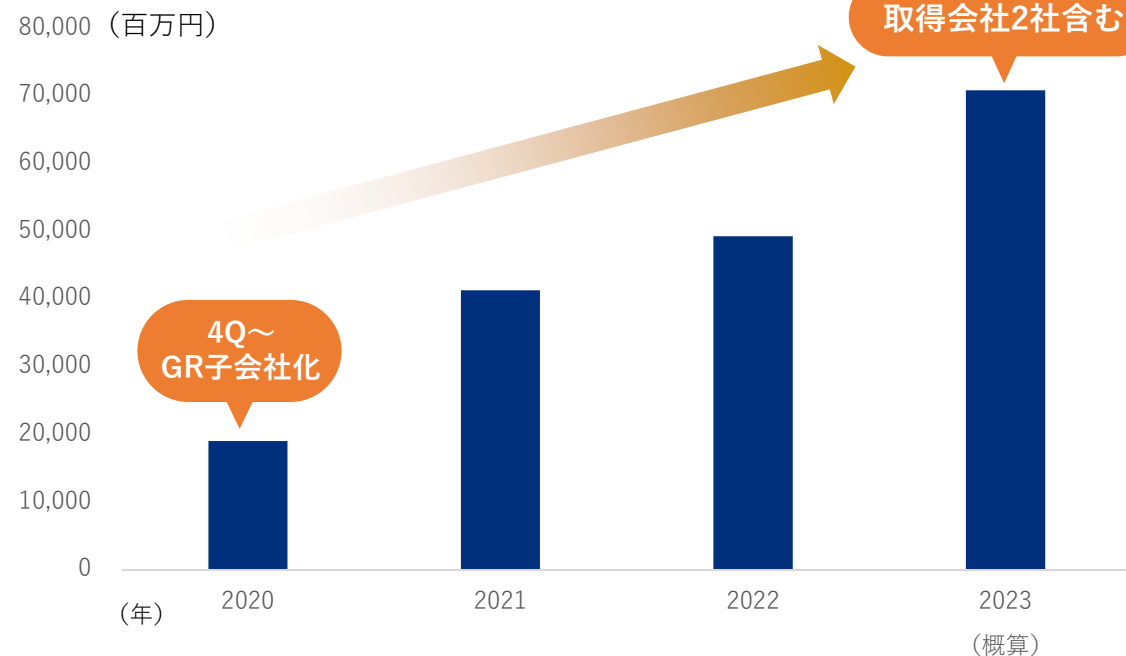
業績

売上高 11,646百万円
営業利益 △106百万円
(2023年9月期)

売上高 3,410百万円
営業利益 89百万円
(2023年9月期)

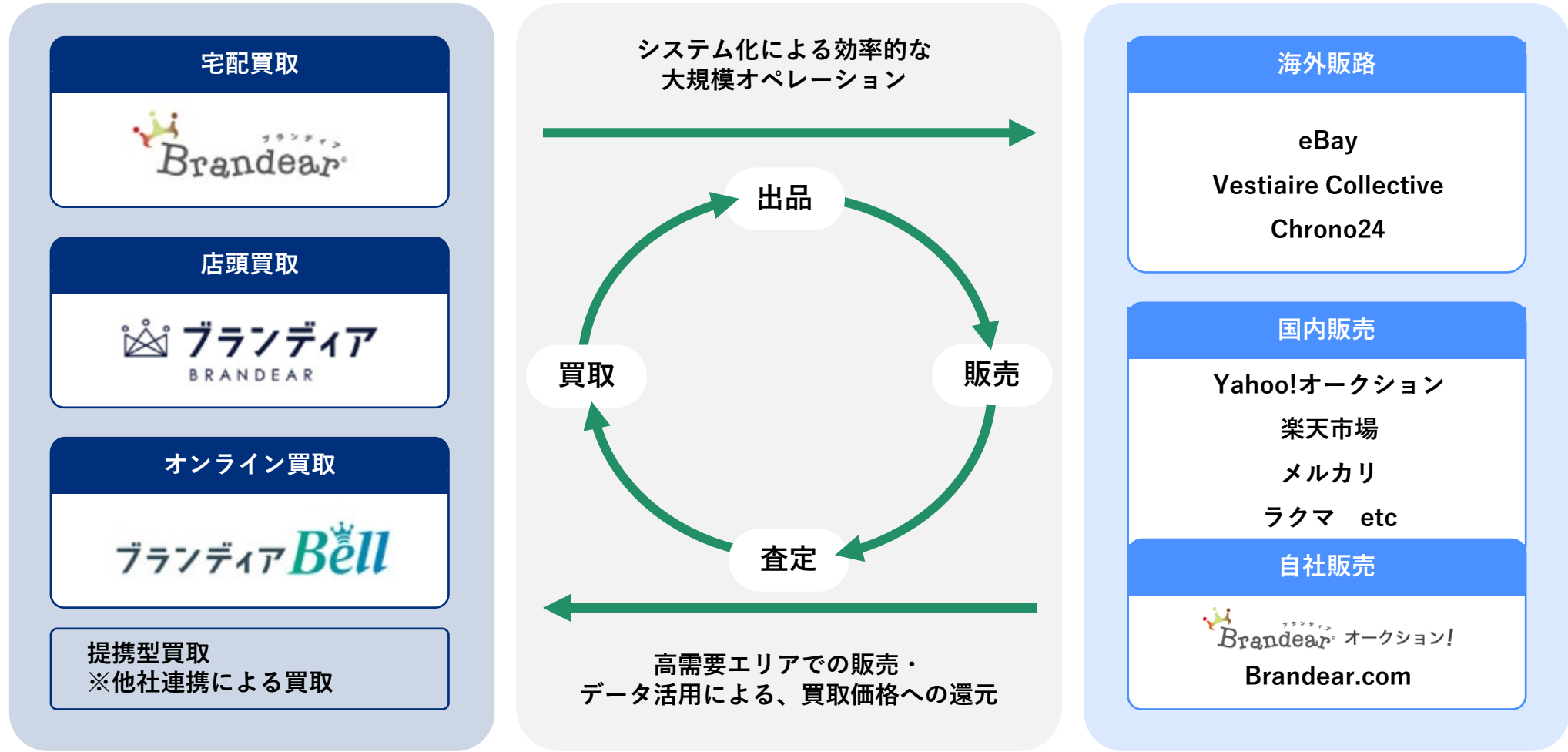
取扱高の推移

2023年度の取扱高は約700億円規模に拡大



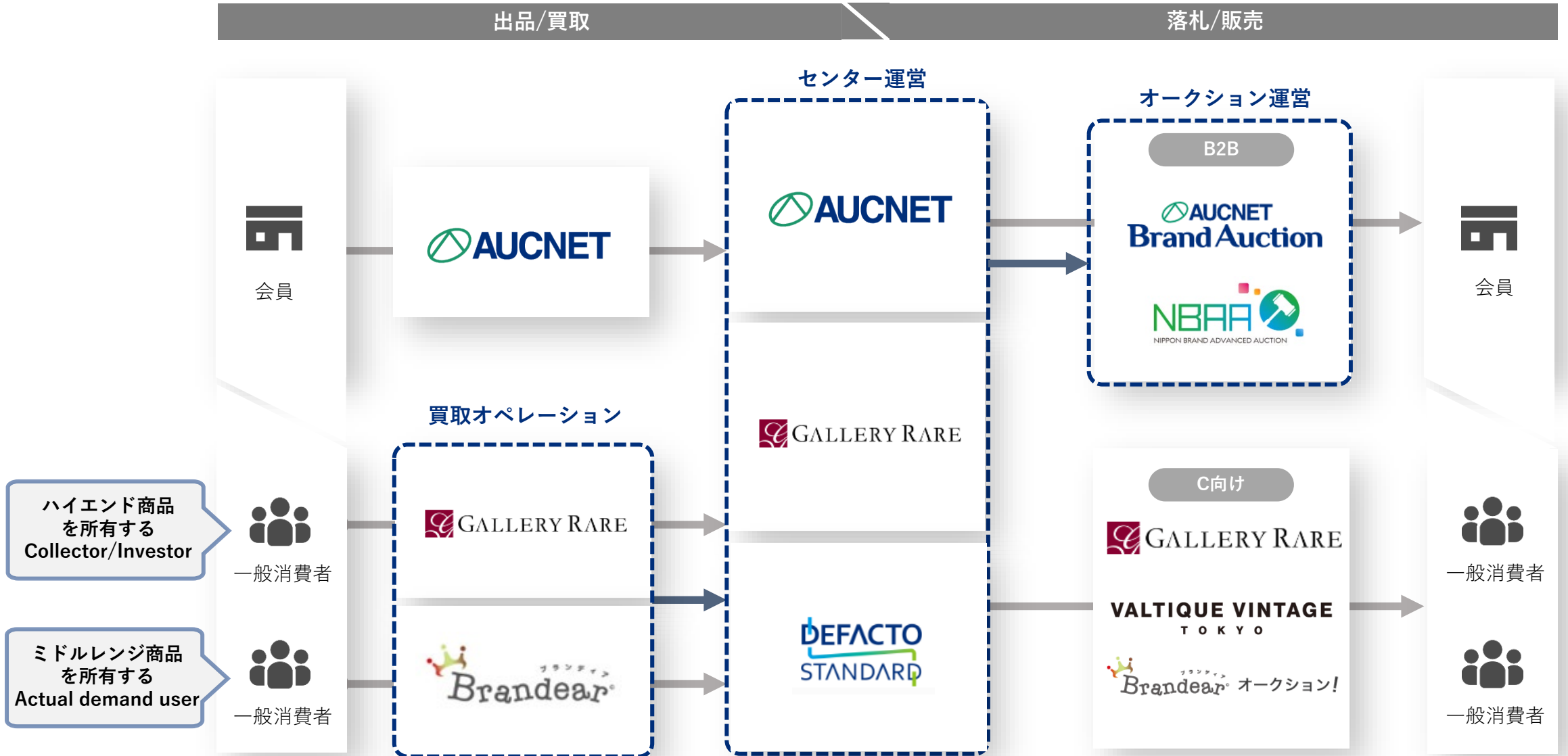
M&Aの実施①：株式会社デファクトスタンダードの特徴

➤ 「ブランディア」の屋号で中古ブランド品の買取・販売事業を展開



M&A後のPMI：ファッションリセール事業内におけるシナジー

- 取扱高の拡大に加え、各種機能の運営効率化やノウハウの共有によりシナジーの最大化を目指す



M&Aの実施②：JOYLAB株式会社の特徴

➤ 査定・買取、EC販売、アプリ運営事業を展開。酒類二次流通專業において国内最大級の規模

査定・買取

査定

6つの査定サービスを展開

- ・電話査定
- ・メール査定
- ・LINE査定
- ・FAX査定
- ・オンライン査定
- ・店舗査定

買取

3つの買取サービスを展開

- ・店舗買取 - 全国主要都市での直営店
- ・宅配買取 - 全国宅配に対応
- ・出張買取

販売

3つの販売網を展開

EC販売

自社サイトおよびECモールでの販売

店舗販売

インバウンドをターゲットとした免税販売など

卸売販売

国内外の事業者への卸売

アプリ運営

酒類の資産管理・査定相場情報アプリ

「MyCellar（マイセラー）」を運営

毎月4,000品近い銘柄の資産金額を更新



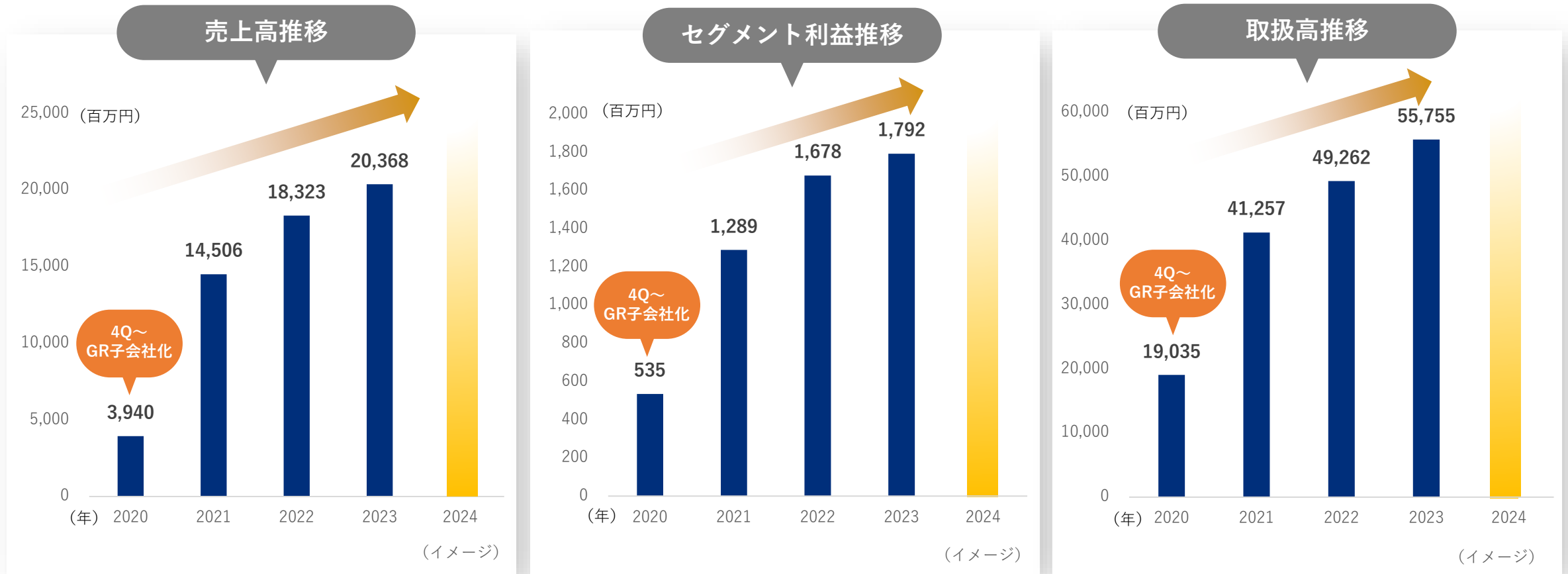
MyCellar

Powered by JOYLAB

酒類の取扱いを既存ネットワークに加え、流通を活性化させることで、JOYLABの収益力向上、競争力強化を図る

ファッションリセール事業の業績推移と今後の成長イメージ

- 取扱商品、流通形態の多様化による顧客、会員ニーズへの対応力向上の実現により、業界最大規模の取扱高へ拡大
- 流通ネットワークのより一層の拡大とtoC/toB領域間のシナジー強化により、大きな成長を目指す



※本件による当社業績への影響につきましては現在精査中であり、p.20に記載の2024年12月期の連結業績予想には含めておりません
今後、業績に与える影響が判明次第、速やかに開示いたします

1. 2023年度 決算概要
2. セグメント別実績
3. 報告セグメントの変更
4. 2024年度 予想
5. トピックス
- 6. 中期経営計画の進捗状況**
7. 参考資料

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

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 → 同程度

(2021年12月期)

20%
(2025年12月期)

Blue Print 2025 進捗状況 全体

重要経営指標

	FY2021	FY2022	FY2023	FY2025 (Blue Print 2025)	進捗状況	
GCV	4,879億円	5,417億円	6,020億円※	1兆円	△	微増
EBITDA	67億円	74億円	74億円	100億円	△	横ばい
ROE	17.4%	19.4%	19.6%	20%	○	堅調
配当性向	30.6%	30.1%	30.1%	30%	◎	達成

財務指標

	FY2021	FY2022	FY2023	FY2025 (Blue Print 2025)	進捗状況	
流動比率	271.9%	268.7%	255.4%	200%以上	◎	達成
自己資本比率	60.6%	60.3%	58.7%	50%以上	◎	達成
EPS	130.56円	159.48円	175.79円	200円	○	堅調

※2023年GCVにつきましては暫定値であり、確定値は2024年中の開示を予定しております

Blue Print 2025 進捗状況 全体

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



2023年12月期 M&A実績 0件

- 2024年2月にM&Aに関する契約締結 2件（投資額約45億円）
※詳細はトピックス（p.24~p.28）にて記載
- 投資予算、投資対象事業の選定方針に変更なし
- 引き続き候補先の選定に注力

資本政策等の実施

期間	内容	対象	株数	金額
2023年5月～6月	自己株式の取得（公開買付）	当社普通株式	2,567,600株	3,543,288千円
2023年11月	自己株式の消却	当社普通株式	1,700,000株	

今後も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、適時適切な資本政策を検討、推進してまいります

既存戦略① ライフスタイルプロダクツセグメントの今後の方針 - デジタルプロダクツ事業

トレードインから再流通まで、デバイス価値の最大化に取り組む

オークション活性化

ソーシング強化

- トレードインシステム導入等の施策によりソーシング先の多様化に注力

個人、法人のお客様に対して手持ちデバイスの下取り（買取）サービスを提供
協業先：(株)千趣会、サムスン電子ジャパン(株)、JCOM(株)

海外販売網の拡大

- 香港、ドバイ、ロンドンに拠点を設立

多様な海外バイヤーの獲得、アクティブ化に注力するとともに、各拠点機能を強化し顧客サービスレベルを向上させる

流通に付随する機能を強化

プラットフォーム改革

- 経済学的知見に基づいた新オークションシステムの導入、浸透

参加者の業態、地域、規模等に関係なく公平に入札可能なシステムの導入により、商品価値の最大化を実現

商品化オペレーションの最適化

- 商品化体制の強化、安定稼働の実現

AI活用による精緻なグレーディングやセンター内作業の自動化を推進

バリューチェーンの延伸

新サービスの開発

- AIプライシングツールの活用

AIによる残価予測ツールにより、将来のリセール価格を算出

- リペア、リサイクルの取組を推進

パートナー企業と連携して、サステナビリティへの取組みに注力

- 提携、M&Aによるケイパビリティ強化

流通をトータルサポートし、「オークション事業者」から「サーキュラーエコノミーのインフラ提供者」へ

既存戦略② ライフスタイルプロダクツセグメントの今後の方針 - ファッションリセール事業

3つの成長戦略により持続的成長を目指す

国内プラットフォームの強化

B2Bを中心とした付加価値サービスを展開

● オークション

CRMシステムのブラッシュアップなど会員制マーケティングの強化により、満足度の高いカスタマーサクセスを目指す

+

- Wholesale
- LIVE Commerce
- Network auction の推進

C向け事業の強化/拡大

既存サービスの強化と新規サービスの推進

● ギャラリーレア

新規店舗の出店と買取システムの開発により買取点数増加を目指す

● VALTIQUE VINTAGE

人財の採用とプロモーションの強化により認知度の向上を目指す

● Kimawari Fashion

オペレーション体制を強固にし、効率的な運用、更なる収益貢献を目指す

グローバルビジネスの推進

海外拠点の機能強化と体制の構築

● 欧州

ファッションリセール企業とのパートナーシップにより、バイヤー開拓、カスタマーサービス強化に加え、現地流通の取組み推進

● 米国

既存会員のカスタマーサービス強化に加え、欧州同様、現地流通のニーズが高いためオペレーションを含めた体制の構築を加速させる

既存事業やサービスの強化に加え、M&Aや海外展開、新たなサービスの開始により更なる成長へ

既存戦略③ モビリティ & エネルギーセグメントの今後の方針

中古車・中古バイクの既存の流通体制を強化しつつ、新たな事業領域への拡大に取り組む

バリューチェーンの強化

今まで展開してきた様々なサービスを強化

- 自社開催オークション・共有在庫
- 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 (AIS)
- その他

+

- 各種既存サービスの強化に加え、それらを組み合わせた新規提案や業務提携を推進

会員制マーケティングの強化

更なるカスタマーサクセスの実現

- デジタルマーケティングの活用
- ロイヤルティプログラムの実施

+

- 会員へのサービス充実に加え、パートナー企業と包括的な提携を結び、新たなエコシステムを確立する

新規事業の推進

将来的な収益機会を見据えた進出

- グローバル事業の拡大
- 流通データの活用

豊富な車両データをもとに、将来価値予測や環境貢献の可視化サービスを実施

- EVバッテリーの評価・流通体制を構築

EVバッテリーの評価基準の確立や、再生・流通事業に取り組む

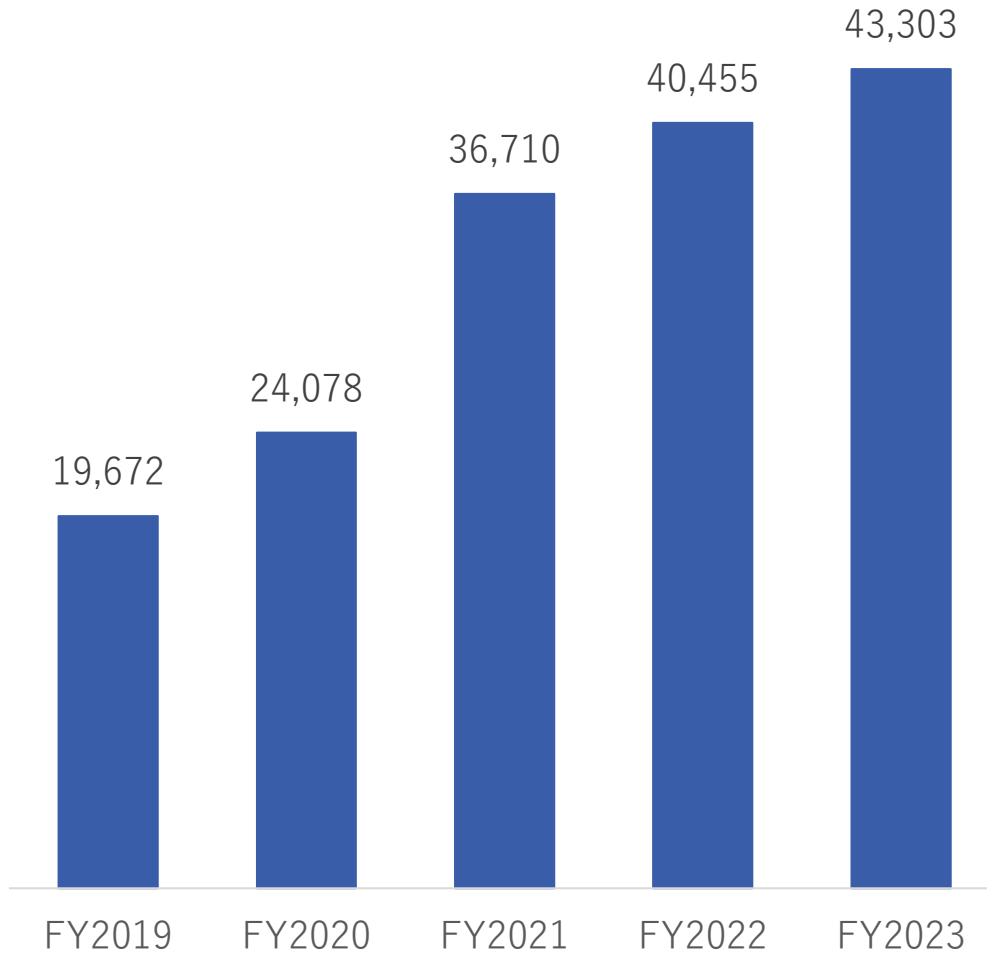
モビリティ & エネルギー分野における循環型流通プラットフォームを確立する

1. 2023年度 決算概要
2. セグメント別実績
3. 報告セグメントの変更
4. 2024年度 予想
5. トピックス
6. 中期経営計画の進捗状況
- 7. 参考資料**

2019～2023年度 年度別連結業績推移

(百万円)

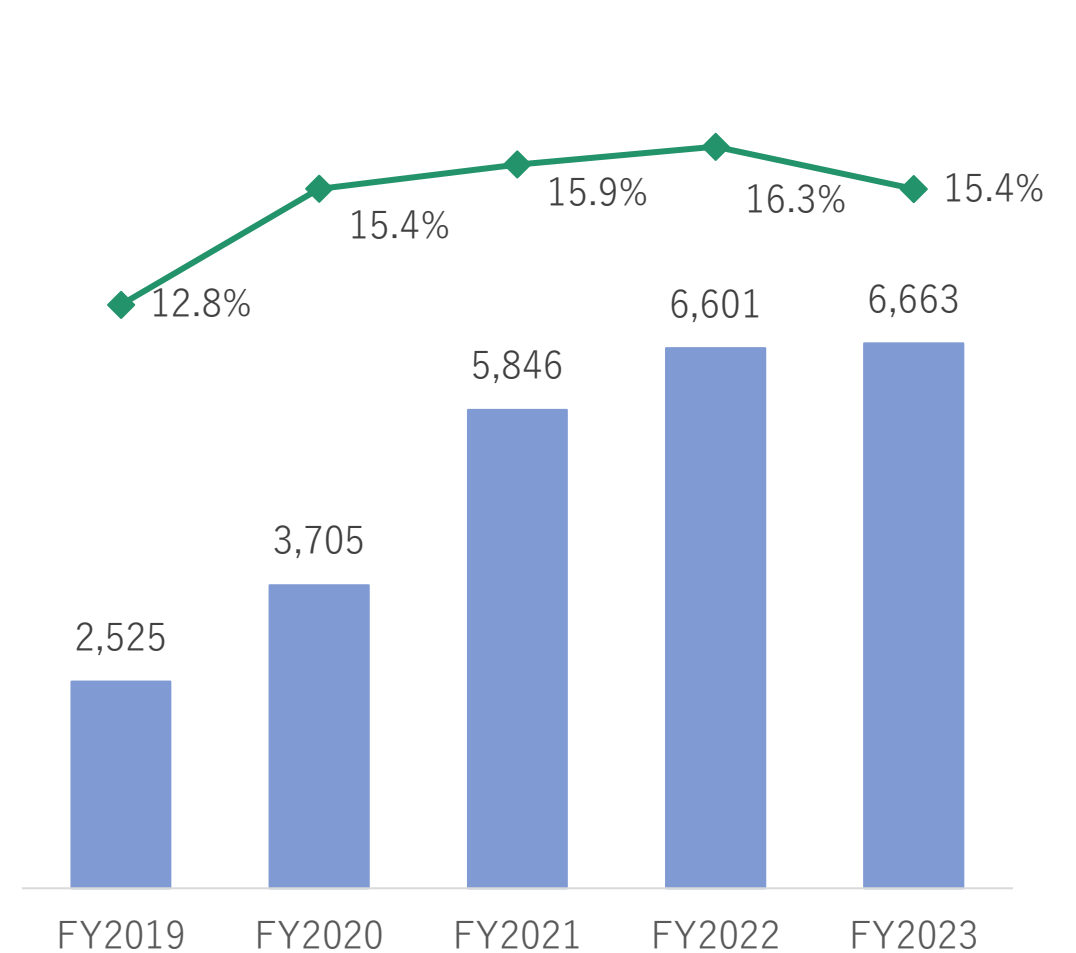
■ 売上高



(百万円)

■ 営業利益

◆ 営業利益率



連結貸借対照表、連結キャッシュ・フロー計算書

資産 (百万円)	FY2022 12月末	FY2023 12月末	増減	負債・純資産 (百万円)	FY2022 12月末	FY2023 12月末	増減
流動資産	30,357	30,953	+595	流動負債	11,299	12,119	+819
現金及び預金	20,021	19,572	△448	オークション借勘定	7,202	7,631	+429
オークション貸勘定	3,538	3,892	+353	その他	4,097	4,487	+390
その他	6,797	7,487	+690	固定負債	3,137	3,233	+96
固定資産	6,990	6,605	△385	退職給付に係る負債	1,816	1,884	+68
有形固定資産	1,637	1,601	△36	その他	1,321	1,349	+27
無形固定資産	1,405	1,358	△46	負債合計	14,437	15,353	+915
その他	3,946	3,645	△301	純資産合計	22,911	22,205	△705
資産合計	37,348	37,558	+210	負債・純資産合計	37,348	37,558	+210

(百万円)	FY2022	FY2023	増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	4,523	5,116	+592
投資活動によるキャッシュ・フロー	185	△ 428	△613
財務活動によるキャッシュ・フロー	△4,426	△ 5,102	△676
現金及び現金同等物の四半期末残高	19,941	19,572	△368

KPI

			FY2020				FY2021			
			1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
オートモビル事業	オークション関連	取扱高 (百万円)	79,527	63,462	87,032	81,057	90,705	87,684	81,561	83,806
		総成約・落札台数 (台)	109,099	96,156	115,610	109,326	119,786	116,417	107,334	103,635
	会費	会員数 (会員)	14,108	14,104	14,267	14,362	14,282	14,420	14,497	14,605
	検査料※1	検査台数 (台)	258,903	223,430	229,815	259,900	266,100	266,475	253,557	256,118
デジタルプロダクツ事業	流通台数	取扱高 (百万円)	9,562	7,605	7,887	9,024	12,283	12,071	8,738	9,717
		国内事業 (台)	591,735	520,791	487,494	543,592	656,847	661,344	510,693	467,773
	米国事業 (台)	89,869	59,611	194,169	308,478	173,951	96,734	46,601	307	
	会員	会員数 (会員)	665	707	766	762	800	855	922	989
コンシューマープロダクツ事業※2	B2B事業	取扱高 (百万円)	2,768	3,720	4,349	6,543	7,324	7,996	8,209	8,912
		出品点数 (点)	128,752	131,425	144,732	204,547	215,753	227,819	227,137	265,100
		成約点数 (点)	96,292	96,093	113,711	142,530	157,627	168,838	158,173	172,961
		会員数※3 (会員)	2,198	2,359	2,384	2,738	2,879	3,013	3,204	3,427
	C向け事業	取扱高 (百万円)	-	-	-	1,654	2,140	2,179	2,027	2,466
			FY2022				FY2023			
			1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
オートモビル事業	オークション関連	取扱高 (百万円)	84,641	100,796	106,313	96,646	104,769	118,736	111,284	107,347
		総成約・落札台数 (台)	104,115	114,338	111,674	105,316	121,962	135,221	122,723	122,710
	会費	会員数 (会員)	14,663	14,706	14,847	14,949	14,999	15,091	15,155	15,142
	検査料※1	検査台数 (台)	269,476	268,758	262,791	284,997	318,348	307,586	303,764	333,210
デジタルプロダクツ事業	流通台数	取扱高 (百万円)	13,526	12,261	8,730	10,247	12,443	11,638	8,243	10,068
		国内事業 (台)	526,106	499,014	351,156	428,275	445,227	430,091	337,758	365,295
	米国事業 (台)	-	-	-	-	-	-	-	-	
	会員	会員数 (会員)	1,044	1,132	1,240	1,337	1,359	1,541	1,674	1,779
コンシューマープロダクツ事業※2	B2B事業	取扱高 (百万円)	9,117	9,239	9,578	10,539	10,644	11,163	10,903	11,351
		出品点数 (点)	223,206	262,443	251,644	288,861	236,869	269,776	265,922	294,166
		成約点数 (点)	160,850	174,562	166,850	187,706	174,900	181,929	172,573	186,430
		会員数※3 (会員)	3,586	3,690	3,893	4,092	4,287	4,503	4,638	4,862
	C向け事業	取扱高 (百万円)	2,747	2,544	2,912	2,582	2,812	3,033	2,909	2,936

※1 中古バイク検査を含みます

※3 2022年第3四半期より、会員数に海外バイヤー数を含めて開示しております

※2 2020年度第4四半期より、ギャラリーレアによるKPIが各事業に合算となっております

会社概要

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 東京都港区北青山二丁目5番8号 青山OMスクエア
決算日	12月31日
連結従業員数	860名（2022年12月31日現在）
資本金	1,807百万円（2022年12月31日現在）



理念

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。

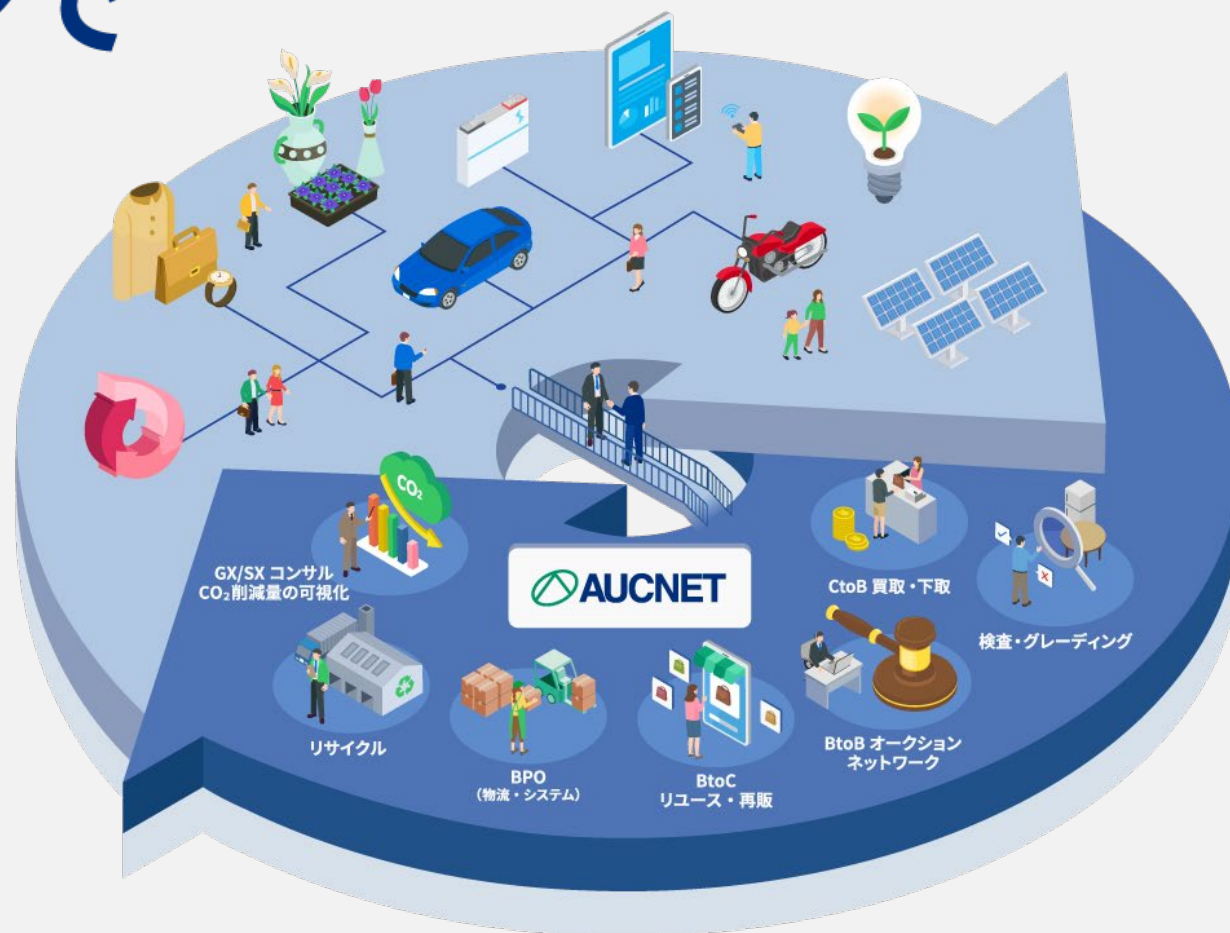
マーケットデザインで 価値をつなげる。

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。



サービス概要 - オートモビル

中古車流通



会員数**15,000**社超※

中古車検査

5



(車両検査サービス)

- ✓ 業界唯一の車両検査会社（年間**120万台超**※）
- ✓ 国内全域の出張型検査・評価サービスを展開しており、約**200名**※の検査員で構成される

4



株式会社 **アイオーク**
(落札代行サービス)

- ✓ 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

3

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

2

共有在庫市場

- ✓ 全国の会員様が保有する**5.9万台**※のクルマをいつでも仕入可能

1

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クルマが多数出品
- ✓ 店頭でクルマを置いたまま、クルマを移動することなく出品が可能



※2023年末時点

サービス概要 - デジタルプロダクツ

国内・海外 オークション

1

Mobile&
PC Auction

2

GLOBAL BIDDING SYSTEM



- ✓ 取扱商品は、中古スマートフォンの他中古PCやタブレット端末等。更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**1,700社**※を超える。香港に加え、2022年11月にドバイに支店を設置

- ✓ 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

データ消去

3

blancco



下取サービス

4

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（買取）を案内するためのソフトウェアを提供
- ✓ 当社の商品化センターでデバイスを受領後、検査・検品し、個人情報の消去証明を発行することも可能

※2023年末時点

B2B

1

AUCNET
Brand Auction



- ✔ 長年築いてきた強固な会員ネットワークは合計**4,800会員**※にのぼる
- ✔ 業界最大規模の取扱高は**約44,000百万円**※

2

GALLERY RARE



- ✔ ブランドバッグや時計・宝飾品などの買取及び販売を実施
- ✔ 東京、大阪を中心に**9店舗**※を展開
実店舗だけでなくECサイトにも注力

C向け

3

VALTIQUE VINTAGE
T O K Y O



- ✔ 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
- ✔ CO₂やH₂Oの削減量を記載したタグを取り付け、サステナブル意識の喚起を図る

※2023年末時点

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。

また、実際の実績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

