

**【表紙】**

【提出書類】	臨時報告書
【提出先】	関東財務局長
【提出日】	平成27年3月4日
【会社名】	株式会社オークファン
【英訳名】	Aucfan Co.,Ltd.
【代表者の役職氏名】	代表取締役 武永 修一
【本店の所在の場所】	東京都渋谷区道玄坂一丁目14号6番
【電話番号】	03-6809-0951
【事務連絡者氏名】	取締役経営管理部長 濱田 淳二
【最寄りの連絡場所】	東京都渋谷区道玄坂一丁目14号6番
【電話番号】	03-6809-0951
【事務連絡者氏名】	取締役経営管理部長 濱田 淳二
【縦覧に供する場所】	株式会社東京証券取引所 (東京都中央区日本橋2番1号)

## 1【提出理由】

平成26年10月10日開催の当社取締役会において、当社による子会社取得を行うことを決議いたしましたので、金融商品取引法第24条の5第4項及び企業内容等の開示に関する内閣府令第19条第2項第3号の規定に基づき、本臨時報告書を提出するものであります。

## 2【報告内容】

(1) 取得対象子会社の商号、本店の所在地、代表者の氏名、資本金の額、純資産の額、総資産の額及び事業の内容

商号 : グランドデザイン&カンパニー株式会社  
 本店の所在地 : 東京都渋谷区千駄ヶ谷一丁目20番1号  
 代表者の氏名 : 代表取締役社長 小川 和也  
 資本金の額 : 134百万円  
 純資産の額 : 69百万円  
 総資産の額 : 138百万円  
 事業の内容 : デジタルマーケティング事業、オムニチャネル・プラットフォーム事業

(2) 取得対象子会社の最近3年間に終了した各事業年度の売上高、営業利益、経常利益及び純利益

(単位:百万円)

決算期	平成24年6月期	平成25年6月期	平成26年6月期
売上高	290	334	135
営業利益又は営業損失( )	87	3	69
経常利益又は経常損失( )	89	0	71
当期純利益又は当期純損失( )	64	0	99

(3) 取得対象子会社の当社との間の資本関係、人的関係及び取引関係

資本関係 : 当社は取得対象子会社の発行済株式総数に対する所有割合6.45%に相当する277株を保有しております。  
 人的関係 : 当社の代表取締役である武永修一が、取得対象子会社の取締役に就任しております。  
 取引関係 : 当社と取得対象子会社との間には、記載すべき取引関係はありません。

(4) 取得対象子会社に関する子会社取得の目的

オークファンは、「あらゆる人が、あらゆる場所で、あらゆるモノを売り買いできる新たな時代を創る」をミッションに掲げ、「あらゆる商品に関する正確でフェアな情報並びにそれを実現するためのサービスを提供する企業として、世界における唯一無二の存在となる」というビジョンのもとに事業を展開しております。オークション、ショッピングの商品及び価格情報の比較・検索・分析等が可能な「aucfan.com」を運営するインターネットメディア事業を行っており、主にPCサイト、モバイルサイト及びスマートフォンサイトを運営しております。

一方、GDC社は、デジタルメディアを中心とした統合的なマーケティング戦略・戦術の設計から一連のソリューション、運用までを行う「デジタルマーケティング事業」と、人気店や有名ブランドのアプリ上のカプセルトイ(通称電子ガチャ)による能動的クーポン・インセンティブ獲得機会の提供によって出店企業のような様々なチャネル(店舗、商品、Webサイト、EC等)と連携して新規顧客の増加等を図っています。さらにこのカプセルトイ(通称電子ガチャ)開封による各種インセンティブは出店企業のPOSデータ等とも連携し、オムニチャネル(1)施策を実現する「オムニチャネル・プラットフォーム事業」を運営しております。

オークファンは、GDC社が持つナショナルクライアント(2)に対するデータドリブンマーケティング(3)のノウハウと、オークファンが持つネットオークション・ショッピングの商品データとを融合させることで、当社のデータベースの質及び量の拡充を図ってまいります。これにより今後ますますオムニチャネル化する消費者行動の網羅の把握を進め、大きな「消費」を生み出す小売業、製造業をはじめとする大手企業への営業を強化し、成長戦略の加速化を進めてまいります。

このような理由から、当社の中長期的な業容拡大に加え、当社の株主にとっての価値向上に寄与するものと考え、当社は、平成26年10月10日の当社取締役会において本子会社取得を決定いたしました。

なお、同日付で当社は、株式譲渡契約を締結し、グランドデザイン&カンパニー株式会社の発行済み全株式を取得いたしました。

(1)オムニチャネル...実店舗やオンラインストアをはじめとするあらゆる販売チャネルや流通チャネルを統合すること、および、そうした統合販売チャネルの構築によってどのような販売チャネルからも同じように商品を購入できる環境を実現する概念を指します。

(2)ナショナルクライアント...全国規模で販促や宣伝活動に力を入れている大企業を指します。

( 3 )データドリブンマーケティング...蓄積された膨大なログデータ等を用い、ユーザ行動分析を通じたPDCAサイクルを高速回転させ、コンテンツ改善を図るマーケティング手法です。

(5) 取得対象子会社に関する子会社取得の対価の額

グランドデザイン&カンパニー株式会 社の普通株式	99百万円
アドバイザリー費用等(概算額)	5百万円
合計(概算額)	105百万円

以 上