2025年9月期（第19期）
第３四半期決算　補足説明資料

株式会社オークファン <3674>
2025年８月14日

Copyright © aucfan Co.,Ltd. All Rights Reserved.

第３四半期　エグゼクティブサマリー

＜連結業績＞

- 前年同期比で**売上高は微減、営業利益は減少**
  売上高　3,544百万円(YoY98%)・営業利益　29百万円(YoY10%)
- 中長期的な成長を見据え、**既存事業から海外事業への事業転換を推進**しており、「NETSEA MallLive*1」「AP LAB*2」をはじめとした**海外事業への先行投資**を実施

＜連結業績予想の修正＞

- 中国仕入れ商材を活用した**OEM自社ブランド「AP LAB」が順調に成長**
  TikTok Shop、Amazon等で販売し、**2026年9月期は主力事業**として見込む
- よって2025年9月期は**先行投資でリソース・コストを投下**

上記要因を踏まえ、**連結業績予想を下方修正**

＜株主還元＞

- **株主優待の内容を一部拡充**

*1　NETSEA MallLive(ネッシーモールライブ)：ライブコマース関連サービス、詳細はP19参照
*2　AP LAB(エーピーラボ)：中国仕入れ商材のOEM自社ブランド販売、詳細はP11・P12参照

Copyright © aucfan Co.,Ltd. All Rights Reserved.

		ページ数
1	2025年9月期 第３四半期決算 概要	4
2	2025年9月期 連結業績予想の修正	9
3	トピックス	15
4	株主還元について	21
5	APPENDIX	25

1 2025年9月期 第３四半期決算 概要

ソリューション事業が順調に推移
海外事業先行投資により、連結業績は減収減益

（単位：百万円）	Q3累計業績		
	前期 (2024年9月期)	当期 (2025年9月期)	YoY
売上高	3,626	**3,544**	98%
-ソリューション事業	1,929	2,176	113%
-プラットフォーム事業	1,270	1,215	96%
-インキュベーション事業	507	292	58%
-管理部門・連結調整	▲80	▲140	-
売上総利益	2,037	**1,728**	85%
-ソリューション事業	756	844	112%
-プラットフォーム事業	961	869	90%
-インキュベーション事業	461	154	33%
-管理部門・連結調整	▲142	▲139	-
営業利益	286	**29**	10%
-ソリューション事業	378	481	127%
-プラットフォーム事業	83	▲0	-
-インキュベーション事業	132	▲153	-
-管理部門・連結調整	▲308	▲297	-
経常利益	311	**50**	16%
当期純利益	210	**▲31**	-

前期との増減要因

■プラットフォーム事業
- NETSEA*1：プロモーションコスト最適化によりGMVは減少するものの、前期の収益性改善施策により Q3累計では増収、**営業利益確保**
- 一方、以下２つの**新規事業にて販管費増加**

(1)ライブコマースサービス「NETSEA MallLive」
TikTok Shopとシステム連携し、在庫更新や販売ステータスが自動化。立ち上がり好調

(2)OEM自社ブランド「AP LAB」
1月より販売開始し、順調に立ち上がり売上を創出
新規商材の販売定着に向けた先行投資が発生

■インキュベーション事業
- インベストメント(投資)：**営業投資有価証券等は継続保有のスタンス**で売却額が前期を下回る

■他、Q2までの主な増減要因
- ソリューション事業「aucfan.com*2」：2024年7月に実施したオークファンプレミアム機能強化および価格改定により、課金売上高が増加
- ソリューション事業「aucfan marketing(広告運用)*3」：提案力・運用力が評価され、既存商材での広告出稿が拡大。運用広告費は過去最高水準を継続し、売上高・営業利益ともに増加
- プラットフォーム事業「NETSEAオークション*4」：大手サプライヤーからの返品商材減少により売上・収益が大きく減少。2025年3月末をもって事業整理
- インキュベーション事業では、海外子会社で資産計上しているソフトウェアを、連結時に保守的に費用処理

■当期純損益
- 撤退事業に伴う特別損失、法人税等の影響により赤字計上

*1 NETSEA(ネッシー)：国内BtoB卸仕入れプラットフォーム、詳細はP35参照
*2 aucfan.com：ネットショッピング・オークション・フリマの相場、統計価格比較サービス、詳細P31参照
*3 aucfan marketing： EC事業者向けマーケ支援サービス。広告運用、Web解析、制作・運営代行等を提供、詳細はP33参照
*4 NETSEAオークション：返品・型落ち品・滞留在庫などの流動化支援サービス、2025年3月にサービス終了

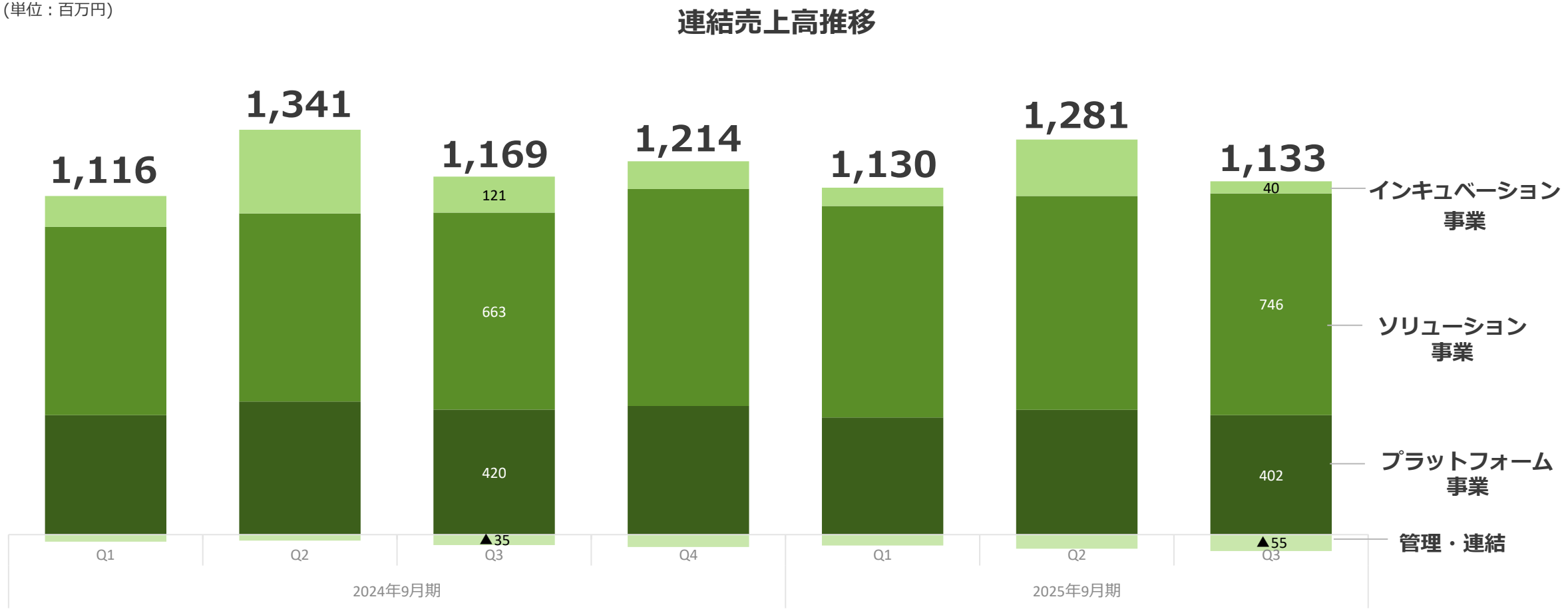
Copyright © aucfan Co.,Ltd. All Rights Reserved.

売上高　(連結)

インキュベーション事業におけるインベストメント（投資）売上高は減少したものの、

ソリューション事業が成長し、連結売上高は概ね横ばい

(単位：百万円)



Copyright © aucfan Co.,Ltd. All Rights Reserved.

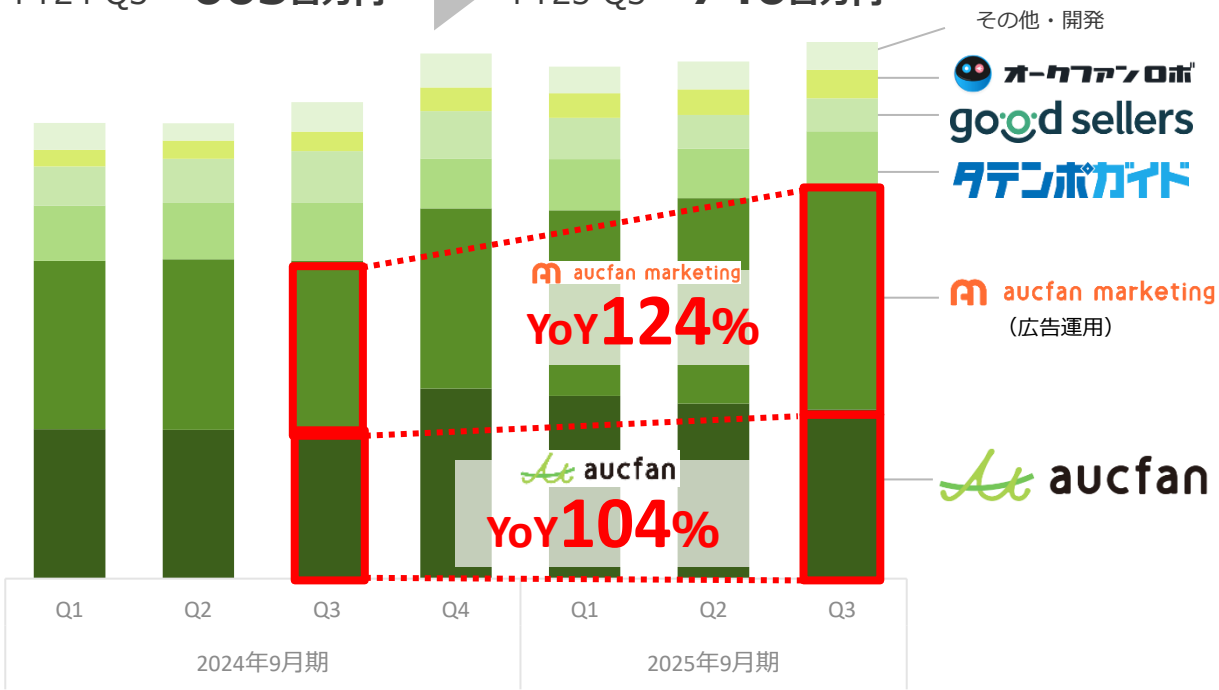
売上高　(ソリューション事業・プラットフォーム事業)

ソリューション事業は前年同期比で増加

プラットフォーム事業では海外事業「AP LAB」で売上創出

ソリューション事業部　売上高

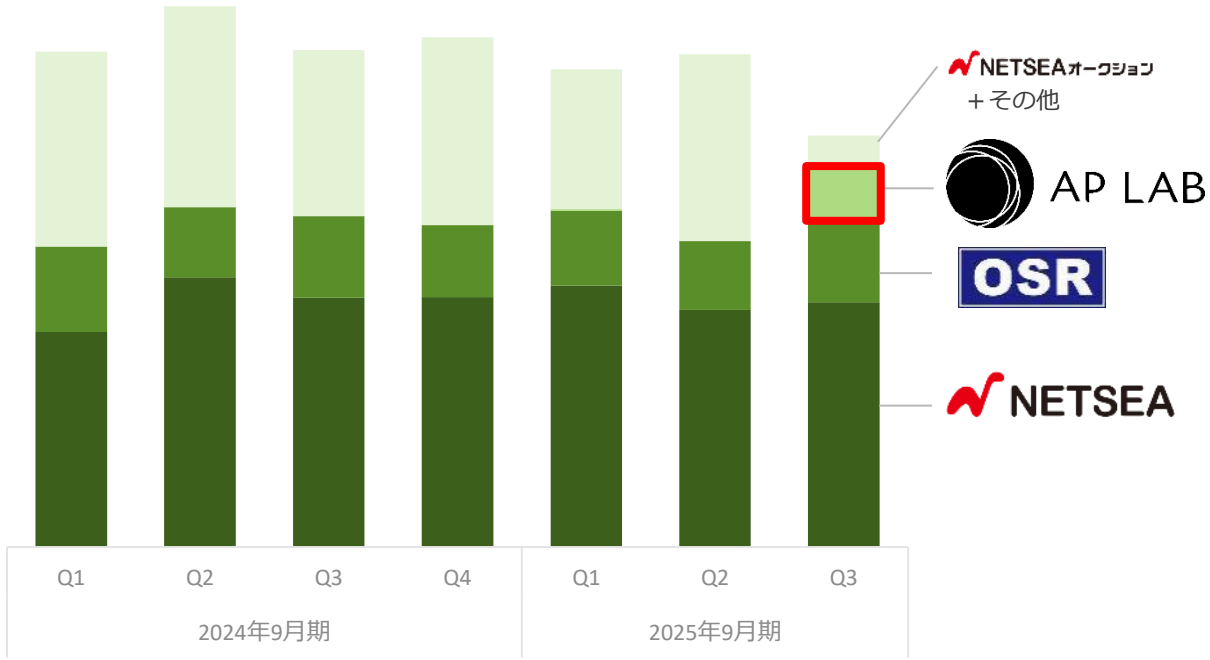
FY24 Q3 **663百万円** ▶ FY25 Q3 **746百万円**



・aucfan.comの課金売上が増加
・aucfan marketing(広告運用)における運用広告費が増加

プラットフォーム事業部　売上高

FY24 Q3 **420百万円** ▶ FY25 Q3 **402百万円**



・**NETSEAオークション事業整理**による売上高の減少
・OEM自社ブランド**「AP LAB」による売上創出開始**

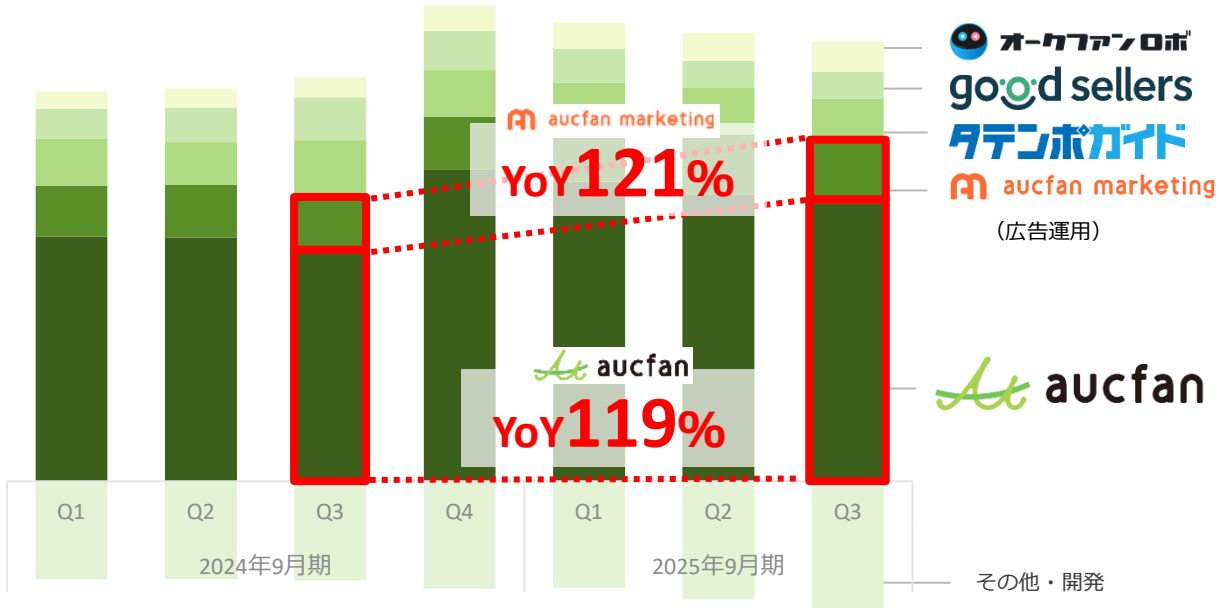
Copyright © aucfan Co.,Ltd. All Rights Reserved.

売上高に連動し、売上総利益も推移

前年同期比でソリューション事業が増加、海外事業「AP LAB」でも売上総利益を創出

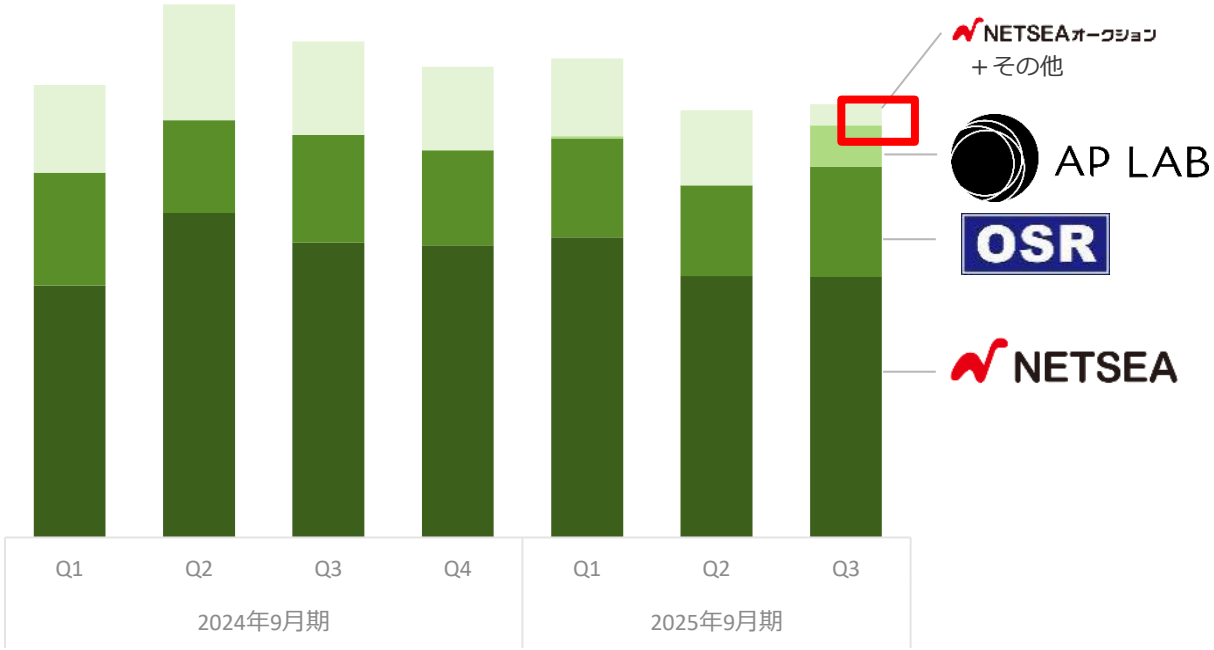
(単位：百万円)　ソリューション事業部　売上総利益

FY24 Q3 **258百万円** ▶ FY25 Q3 **266百万円**



(単位：百万円)　プラットフォーム事業部　売上総利益

FY24 Q3 **322百万円** ▶ FY25 Q3 **281百万円**



Copyright © aucfan Co.,Ltd. All Rights Reserved.

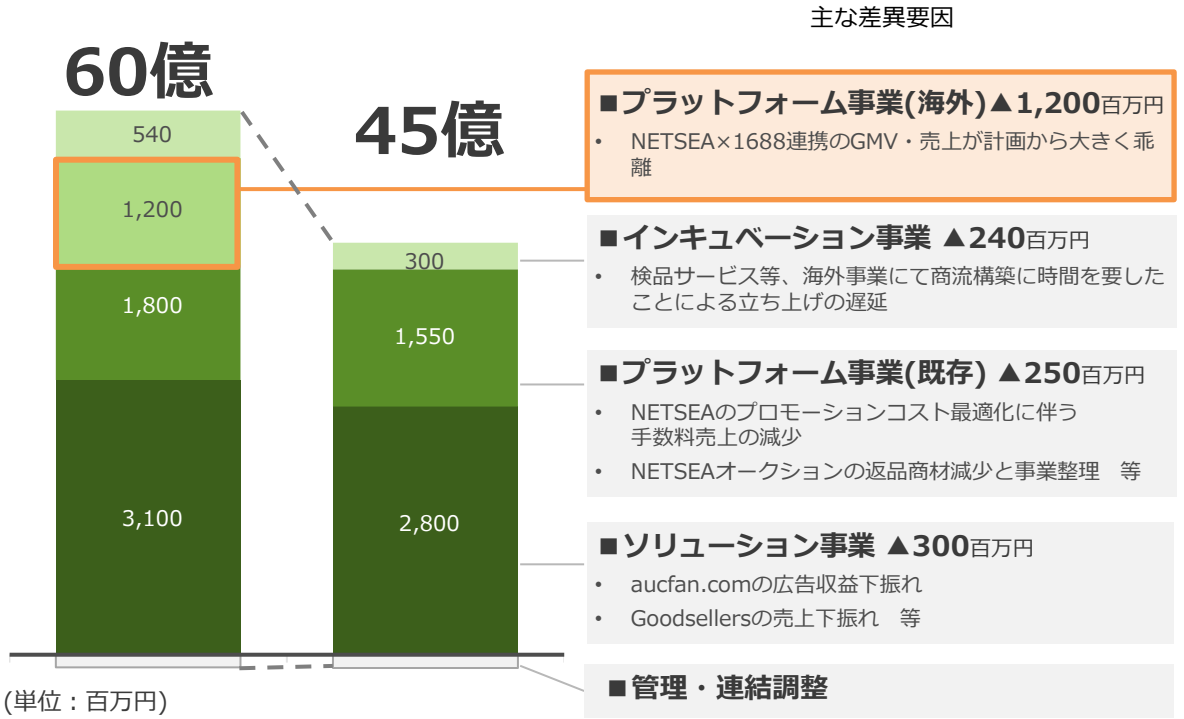
2 2025年9月期 連結業績予想の修正

2025年9月期 連結業績予想の修正要因

海外事業は立ち上がり順調も、計画との差異が発生
既存事業では事業の選択と集中を実施

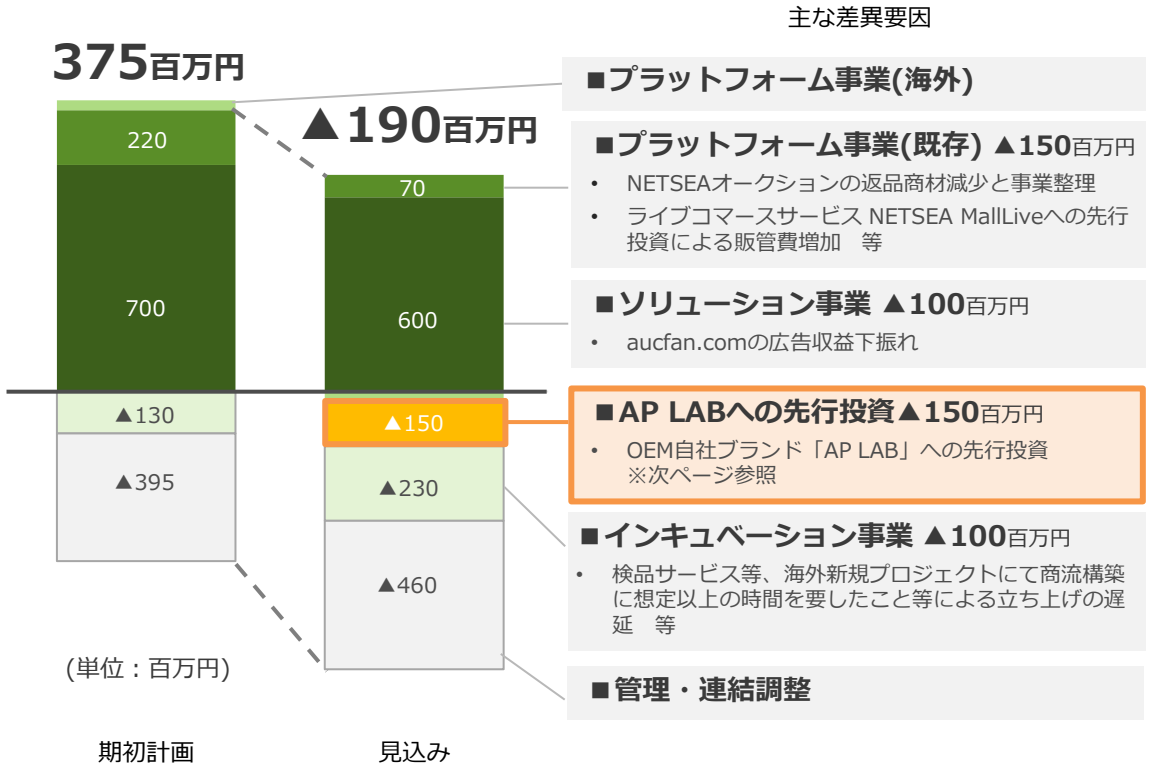
売上高

NETSEA×1688連携が大幅に計画を下回る



営業利益

海外事業「AP LAB」「NETSEA MallLive」への先行投資が増加

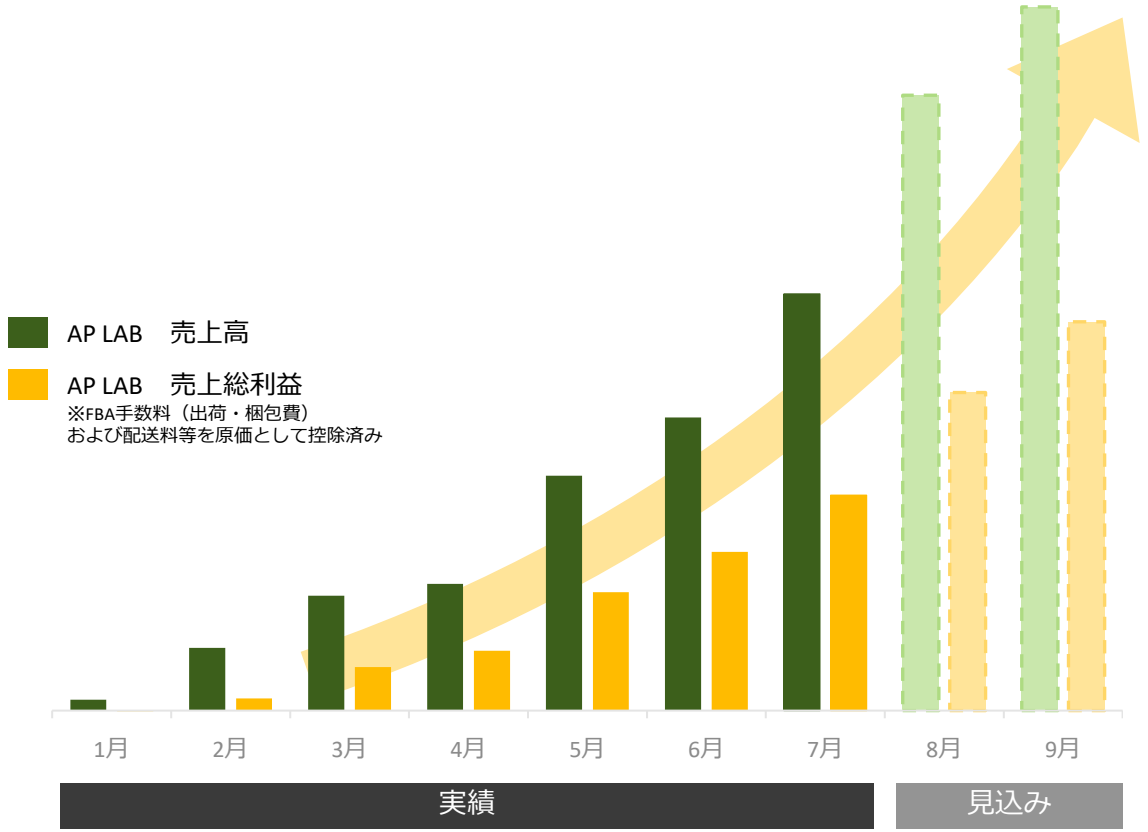


Copyright © aucfan Co.,Ltd. All Rights Reserved.

2025年9月期 連結業績予想の修正要因

AP LABを来期以降の主力収益サービスとすべく、
今期中に集中的な先行投資を実施

AP LAB　売上高・売上総利益推移



商品投入に伴う先行投資内容

リサーチ・商品企画コスト

ブランディング費用

販売促進費

など

Copyright © aucfan Co.,Ltd. All Rights Reserved.

2025年9月期 連結業績予想の修正要因

AP LABについて

AP LABとは

AP LAB

モノの「本質的な価値」を再発見し、お客様へ届けることを使命とした自社ブランド。

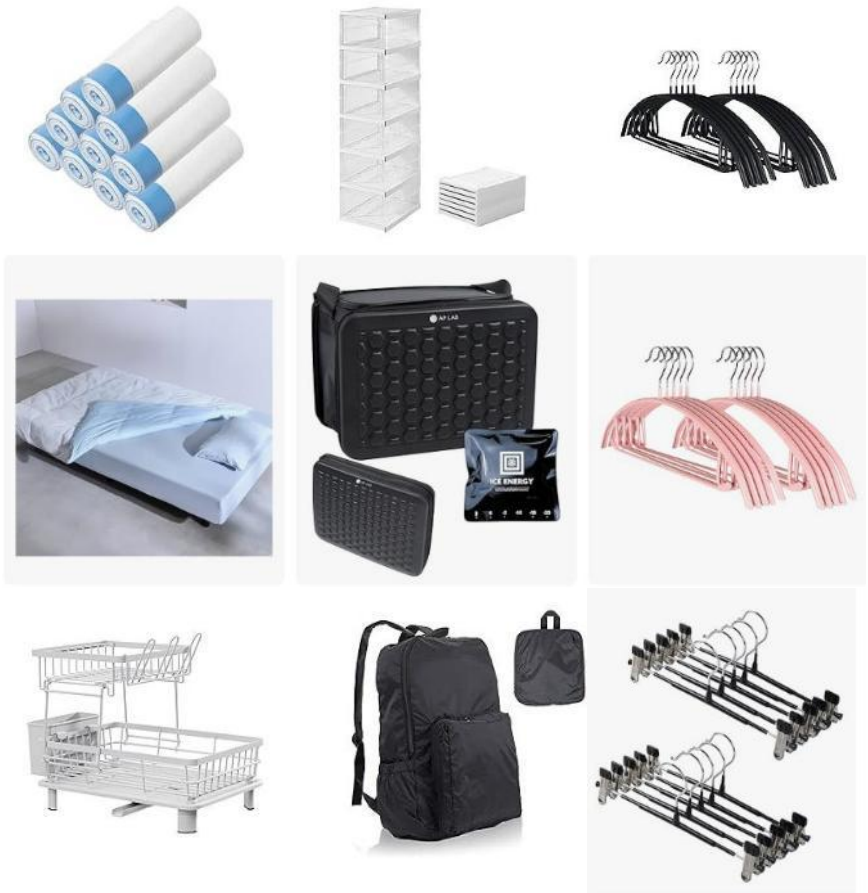
中国をはじめとした海外現地での調達力とOEM生産のノウハウを活用し、工場直接仕入れによるコスト効率の高い製品開発を実現。

無駄を省いたものづくりで、ライフスタイルを豊かにするオリジナル商品を幅広く展開予定。

【特徴とブランドの想い】

・工場と消費者をシームレスにつなぐ、効率的な価値流通
・「モノづくりへの感謝」と「循環型社会の推進」
・データに基づいたトレンド分析と商品開発
・「より良い選択肢」を提供する、多様な商品ラインナップ
・AP LABの未来 – 「価値に感謝し、社会を豊かに」

ベストセラー商品　一例



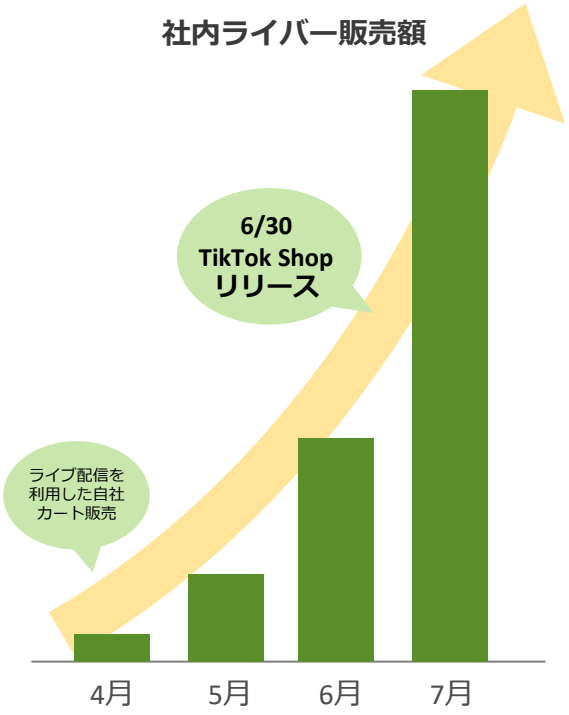
Copyright © aucfan Co.,Ltd. All Rights Reserved.

2025年9月期 連結業績予想の修正要因

TikTok Shopが6/30にリリース、７月より本格的にライブコマース事業展開
ライブコマース流通額※1が**初月1,000万円達成**

ライブコマース事業 全体像

社内ライバー※2による販売の様子・販売額



※1：自社TikTok Shop(社内ライバー配信)、OSRオフライン展示会におけるバイヤーのライブ配信販売など、ライブコマースおよびショート動画を経由して販売された商品の流通額。
※2：TikTok Shopリリースを見据え、市況感の調査、ユーザーニーズの理解を目的に、社員自らがライバーとしてテストマーケティングを実施

Copyright © aucfan Co.,Ltd. All Rights Reserved.

2025年9月期 修正後の連結業績予想

連結売上高45億、営業損失190百万円に修正
また、**連結子会社繰延税金資産の取り崩し等**により**当期純損失360百万円**に修正

（単位：百万円）	期初予想 2025年9月期	今回修正後 2025年9月期	増減額	増減率
売上高	6,000	**4,500**	▲1,500	75%
-ソリューション事業	3,100	2,800	▲300	90%
-プラットフォーム事業	2,500	1,550	▲950	62%
-インキュベーション事業	540	300	▲240	56%
-管理部門・連結調整	▲140	▲150	▲10	-
売上総利益	3,400	**2,100**	▲1,300	62%
-ソリューション事業	1,300	1,100	▲200	85%
-プラットフォーム事業	1,800	1,100	▲700	61%
-インキュベーション事業	500	150	▲350	30%
-管理部門・連結調整	▲200	▲250	▲50	-
営業利益	375	**▲190**	▲565	-%
-ソリューション事業	700	600	▲100	86%
-プラットフォーム事業	200	▲100	▲300	-
-インキュベーション事業	▲130	▲230	▲100	-
-管理部門・連結調整	▲395	▲460	▲65	-
経常利益	360	**▲170**	▲530	-
当期純利益	190	**▲360**	▲550	-

- 撤退事業に伴う特別損失の計上
- 主要連結子会社の繰延税金資産の回収可能性見直しにともなう追加税金費用の発生

Copyright © aucfan Co.,Ltd. All Rights Reserved.

3 トピックス

中華圏を拠点に海外BtoB市場に展開

From JAPAN　①義烏日本国家館・NETSEA CHINA

インキュベーション事業

To JAPAN

商品提供

②中国商品の展示会　TOPIC P18
「大阪義烏マーケット*1」「アリババ1688セレクション」

③NETSEA × 1688連携

販路拡大

④ライブコマース　TOPIC P19

⑤AP LAB(OEM自社ブランド展開)

プラットフォーム事業

*1 大阪義烏マーケット：2025年5月15日公表の「2025年9月期第2四半期決算 補足説明資料」では日本義烏セレクションと記載。プロジェクト進行中に名称を変更。

※海外事業は新規事業として取り組んでいるため、企画段階ではインキュベーション事業で推進しておりますが、サービスが開始され商流が確定したものについては、取引の属性に応じて、プラットフォーム事業内で展開しています。

Copyright © aucfan Co.,Ltd. All Rights Reserved.

多様な中華圏商品(義烏マーケット、アリババ1688、その他)を グループサービス(NETSEA・OSR・ライブコマース)を通して国内に提供

１．商品提供

中国サプライヤー
商品

義烏マーケット

中国BtoBモール

1688.com

その他

２．販路拡大

aucfan GROUP

検品

物流

買付代行

現地案内

プラットフォーム事業

NETSEA

NETSEA MallLive

OSR

AP LAB
(OEM自社ブランド)

Appreciator
(B/SMB)

ECセラー

リアル店舗

ライバー

消費者
(C)

Appreciator(アプリシエイター)*1ネットワークを構築

*1 Appreciator(アプリシエイター)：当社が定義するお客様層（SmallB：個人事業主、副業者、インフルエンサーなど）を示す呼称。詳細はP23を参照

Copyright © aucfan Co.,Ltd. All Rights Reserved.

海外事業　トピックス１　- ② 中国商品の展示会

プラットフォーム事業

To JAPAN
商品提供
②中国商品の展示会
「大阪義烏マーケット」「アリババ1688セレクション」
③NETSEA × 1688連携
販路拡大
④ライブコマース
⑤AP LAB(OEM自社ブランド展開)

2025年6月「大阪義烏マーケット」オープン、開設記念式典を開催

中国・義烏市副市長をはじめ日中の政府関係者、関連企業、グループ顧客等、約70名が出席

グループ顧客との活発な意見交換を通じて、
今後の市場拡大や流通ネットワーク構築に向けた課題や期待を共有

Copyright © aucfan Co.,Ltd. All Rights Reserved.

海外事業　トピックス２　- ④ライブコマース

プラットフォーム事業

To JAPAN
- 商品提供 ②中国商品の展示会「大阪義烏マーケット※1」「アリババ1688セレクション」
- ③NETSEA × 1688連携
- 販路拡大 ④ライブコマース
- ⑤AP LAB(OEM自社ブランド展開)

2025年6月30日 TikTok Shopのリリースと同時に

TikTok Shopストア NETSEA MallLive をオープン
（ネッシーモールライブ）

ライブコマース事業 全体像

NETSEA とシステム連携し、TikTokライバーに商品を提供
登録済みの商品から、TikTokライバーが自由に選択可能に

TikTok Shopストア

ライブコマース流通額※1が初月1,000万円達成

※1：自社TikTok Shop(社内ライバー配信)、OSRオフライン展示会におけるバイヤーのライブ配信販売など、ライブコマースおよびショート動画を経由して販売された商品の流通額。

Copyright © aucfan Co.,Ltd. All Rights Reserved.

中国発TikTok Shop分析ツール

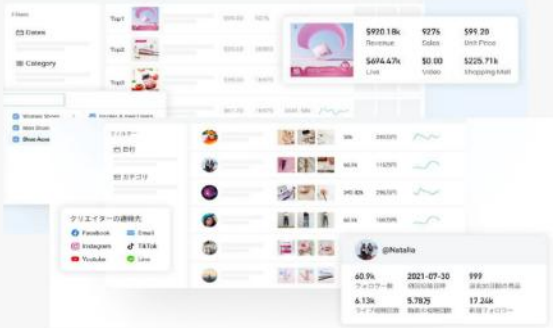
『Kalodata(カロデータ)』 の国内正規代理店に認定

ライブコマース事業 全体像

メーカー・ライバー向けに販売

Kalodataについて

TikTokデータ分析プラットフォーム
Kalodata × aucfan



カテゴリー分析

商品カテゴリーごとの収益・成長率・競合状況を可視化し、今注目すべきブルーオーシャンや急成長分野の特定が可能です。

ショップ分析

人気TikTok Shopアカウントの売上推移、取扱商品、連携クリエイターなどを一括把握。競合ショップの戦略研究にも活用できます。

商品分析

全商品の売上ランキング、新商品の注目度、ポテンシャルの高いアイテムを可視化。”バズった”動画の視聴も可能で、成功したマーケティング戦略を分析できます。

クリエイター分析

売上上位・急成長中・新人クリエイターなどを軸に、関連する商品、収益、投稿動画、人気コンテンツなどを詳細に把握できます。

■運営会社
高帆破浪科技（浙江）有限責任公司

■料金
スタータープラン　8,499円/月
プロプラン　16,999円/月
エンタープライズプラン　71,999円/月

■資料請求・無料トライアルについて
https://go.aucfan.com/kalodata/request

Copyright © aucfan Co.,Ltd. All Rights Reserved.

4 株主還元について

株主還元について

株主優待について

2024年９月期より再開した**株主優待制度を一部拡充**

対象となる株主様

毎年９月30日を基準日とした当社株主名簿に記載された
当社株式**３単元（300株）以上をご所有の株主様**

株主優待の内容

対象となる株主様へ、当社株式保有数及び保有年数に応じて
以下金額相当分の**「クオカード*1」**をご希望に応じて進呈します

保有株式数	１年未満保有	１年以上保有
300株以上	変更前800円分→**1,000円分**	変更前1,200円分→**1,500円分**
500株以上	変更前2,500円分→**3,000円分**	変更前4,000円分→**5,000円分**
1,000株以上	変更前6,000円分→**7,500円分**	変更前9,000円分→**12,000円分**

*1：デジタルギフト「QUOカードPay」での
進呈を予定しております。

進呈時期

毎年12月中の進呈を予定

配当について

当社を取り巻く市場環境や世界情勢を鑑み、引き続き検討

Copyright © aucfan Co.,Ltd. All Rights Reserved.

CORPORATE　IDENTITY

私たちは、お客様である**SmallB(個人事業主)・副業・インフルエンサー**の方々を
Appreciator（アプリシエイター）と定義し、aucfan.com、NETSEAを利用している皆様に加え、**SNSライバーにも対象を拡大**。
彼らが**国境を越えて活躍し、自己実現できるインフラ**を構築していきます。

※Appreciateとは「真価を認める、感謝する、面白く味わう、価値が上がる、買う」などの意味があります。すなわちAppreciatorとは「真価を見出し、価値に感謝できる人」
国によっては未だ「見出されてない価値」が眠っています。私たちも Appreciatorとして人の真価、社会の真価、モノの真価を見出し、循環していく社会を作っていきたいのです。

Re-Infra Company

5 APPENDIX

		ページ数
1	オークファングループについて	27
2	事業について	28
3	サービス詳細	31
4	海外事業の取り組み	37
5	参考指標 他	45
6	会社概要	47

学生起業より現在まで**一貫性のある事業展開**

2000年
- 大学在学中、個人事業主として**オークション出品販売を開始**

2007年
- **株式会社デファクトスタンダード設立**、 代表取締役に就任
  ※現サービス名：ブランド買取「ブランディア」

2013年
- 「オークション統計ページ(仮)」を譲り受け、**メディア運営を開始**　※現在のaucfan.com
- 株式会社デファクトスタンダード(現：株式会社サークラックス)よりメディア事業を新設分割し、**株式会社オークファンを設立**、代表取締役に就任

2015年
- **東京証券取引所 マザーズ市場に上場** (証券コード3674)

2020年
- 国内最大級のBtoB卸モール**「NETSEA(ネッシー)」**
  ネットショップ運営一元管理システム**「タテンポガイド」**をM&Aによりグループ化
- コーポレートアイデンティティを社会の様々な「Re」を統合した
  唯一無二のインフラを構築する**「Re-INFRA COMPANY」**に再定義

2022年
- オフライン展示会サービス**「オーエスアール・大阪船場流通マート」**をM&Aによりグループ化
- 中国海南島を拠点とした海外子会社
  「傲可凡（海南）网络科技有限公司」　を設立

2024年
- 義烏マーケットの商品が日本で仕入れられる展示会**「日本東京義烏セレクション」**をオープン
  ※2025年6月に移転・拡大し「大阪義烏マーケット」として展開
- 義烏マーケット内で国家館として日本初**「義烏 日本国家館」**をオープン

2025年
- 中国商品のOEM自社ブランド**「AP LAB」**販売を開始

aucfan

【代表プロフィール】

武永 修一
(たけなが しゅういち)

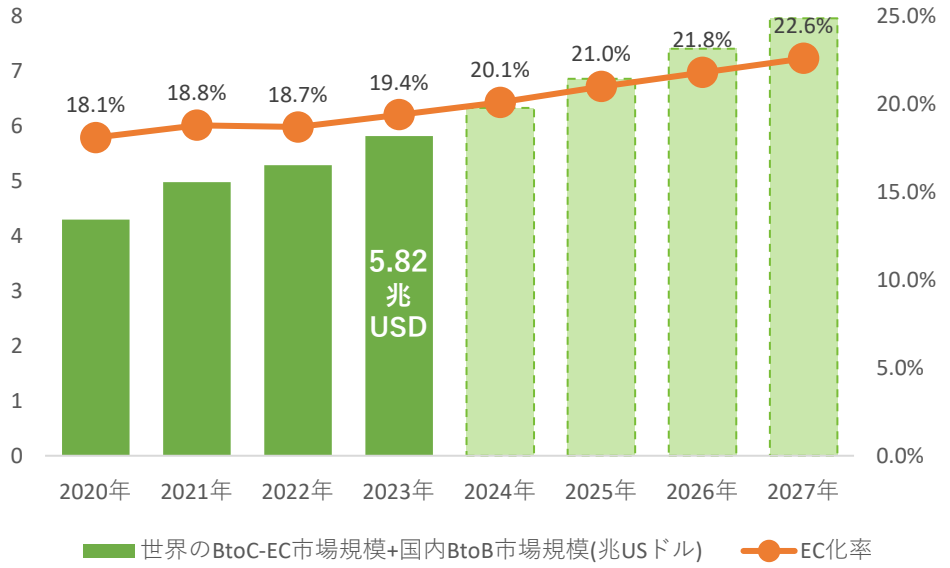
株式会社オークファン
代表取締役

1978年 生まれ
山口県出身
京都大学法学部卒業

Copyright © aucfan Co.,Ltd. All Rights Reserved.

海外を含むBtoB商取引規模は数千兆円規模

世界のBtoC-EC市場規模 *1



BtoB商取引 市場規模

国内	世界
BtoC-EC(物販系分野) *2 約15兆円	BtoC-EC 5.82兆USD (約8,900兆円)
BtoB **約300兆円** *3	BtoB **数千兆円** *4

*1　経済産業省　2024年9月25日発表　電子商取引に関する市場調査 https://www.meti.go.jp/press/2024/09/20240925001/20240925001-1.pdf
P97「図表7-4：世界のBtoC-EC市場規模（単位：兆USドル）」より
*2　同　P31　「図表4-3：物販系分野のBtoC-ECの市場規模」より
*3　同　P87　「図表6-4：BtoB-EC市場規模の業種別内訳 」より
*4　国内 BtoC-EC市場規模と国内BtoB商取引市場規模の比率を参考に、世界のBtoC市場規模を当社にて推察

Copyright © aucfan Co.,Ltd. All Rights Reserved.

以下３つの事業セグメントで各サービスを展開

ソリューション事業

aucfan

EC・オークション・フリマの比較、検索サービス

aucfan marketing

EC事業者向け
マーケ支援サービス

タテンポガイド

ネットショップの
一元管理システム

good sellers

副業支援サービス

オークファンロボ

専門知識不要
RPAツール

プラットフォーム事業

NETSEA

BtoB卸・仕入れプラットフォーム

OSR

大阪船場に拠点をもつ
展示・商談会事業

AP LAB

中国仕入れ商材のOEM自社ブランド

インキュベーション事業

aucfan CHINA

中国子会社による海外事業

Aucfan Incubate

インベストメント(投資)事業

その他新規事業開発

Copyright © aucfan Co.,Ltd. All Rights Reserved.

SaaS、GMV課金収益、販売収益のハイブリッド

ソリューション事業

ARR*1
（課金額）

アカウント数
×
年間課金額

主な対象サービス

aucfan

プラットフォーム事業

GMV課金収益

流通額
×
手数料率

主な対象サービス

NETSEA

*1　Annual Recurring Revenueの略、年間課金収入額

Copyright © aucfan Co.,Ltd. All Rights Reserved.

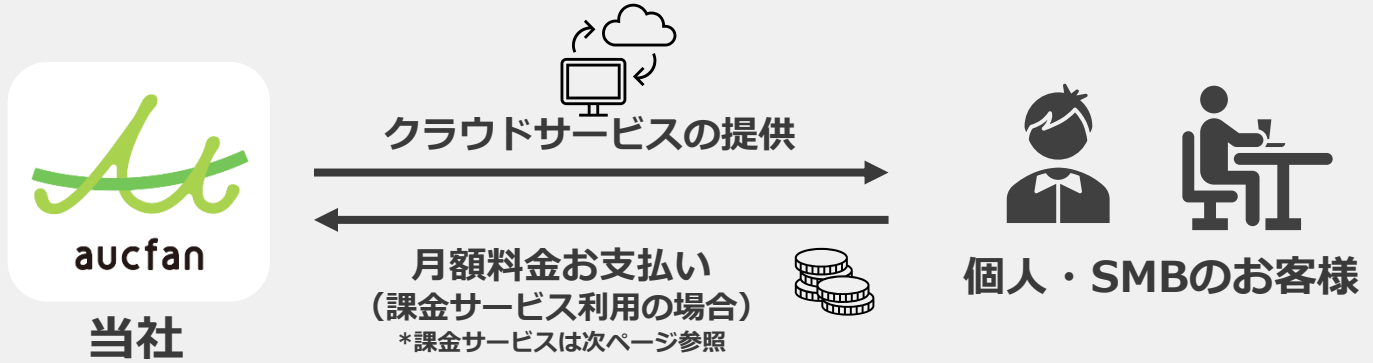
aucfan（オークファン）

ネットショッピング・オークション・フリマの
相場、統計価格比較サービス

・利用料金：無料
※プレミアムサービスは月額2,000円(税抜)　※2024年7月の価格改定後の料金

・提供機能：ネットショッピング・オークション・フリマサイトの一括検索、
オークション・フリマサイトの過去落札相場の検索、オークション
出品サポートツールの提供

ビジネスモデル



Copyright © aucfan Co.,Ltd. All Rights Reserved.

aucfan（オークファン） 課金サービス

オークファンプレミアム

aucfan

aucfan.comをより活用するためのプレミアム機能

・利用料金： 月額2,000円(税抜)　※2024年7月の価格改定後の料金

・提供機能： 10年間分の落札相場検索、期間おまとめ検索、入札予約ツール、マイブックマーク、検索アラート、かんたん出品ツール、出品テンプレート保存　など

オークファンプロPlus

aucfan Pro. Plus

プロが使う相場検索、データ分析ツール

・利用料金： 月額10,000円(税抜)

・提供機能： Yahoo!ショッピング分析、オークション相場検索・データ分析、Amazonリサーチ、グローバルECサイト比較、その他ECサポートツールの提供など

オークファンロボ

オークファンロボ

専門知識がなくても直感的に操作できるRPAツール

・利用料金： 月額120,000円～(税抜)

・導入事例： 競合調査・在庫の発注・受注処理・発送伝票作成・人事労務業務などバックオフィス業務　など

Copyright © aucfan Co.,Ltd. All Rights Reserved.

aucfan marketing（オークファンマーケティング）

EC事業者向けマーケ支援サービス

・ご提供価格・手数料：個別にお見積り

・支援内容：広告運用、Web解析、クリエイティブ制作、SEO集客
メルマガライティング、YouTubeチャンネル運営
マーケティング戦略立案、LP改善、ブランディング等

・特徴：①リソースを惜しまない迅速かつ高品質な運用体制
②売上にコミットしたKPI設定で目標達成を実現
③ EC集客の成果改善に必要なLPやバナーの制作

・事例：一部上場の大手スポーツクラブ(7年以上運用)
大手化粧品企業(3年以上運用)

ビジネスモデル

（広告運用代行の場合）

Copyright © aucfan Co.,Ltd. All Rights Reserved.

サービス詳細

繋げる世界　広がる未来
good sellers （グッドセラーズ）

アキナイの本質的な楽しさを体験し続ける場を作る、
副業支援サービス

・利用料金：提供サービス毎に個別設定
・事例：　eBay越境ECセラー育成支援サービス

[説明会内容]
-輸出ビジネス教材「登録編」
-輸出ビジネス教材「実践編」
-輸出ビジネス差額商品リスト15選
-ReValue BtoBモール 割引クーポン

ビジネスモデル

Copyright © aucfan Co.,Ltd. All Rights Reserved.

NETSEA （ネッシー）

国内最大級
BtoB卸・仕入れプラットフォーム

・利用料金：サプライヤー月額25,000円(税抜)
＋成約手数料8.5%～10.5%
バイヤー 無料 *1

・特徴： バイヤー登録数 約50万社以上
年間流通額 約100億円

※2025年6月時点

ビジネスモデル

*1 一部、有料サービス「NETSEAプライム」があります。

Copyright © aucfan Co.,Ltd. All Rights Reserved.

OSR オーエスアール・大阪船場流通マート

大阪船場に拠点をもつ展示・商談会事業

・利用料金：サプライヤー 会費10,000円/月（税抜）
＋常設基本ブース料15,000円/月（税抜）
＋売掛金集金手数料5%
※別途出展時保証金50,000円（退会時返還）

バイヤー 無料

・特徴： 毎月第一日・月・火
および第三月・火に展示商談会を開催
年間流通額 約30億円
※2025年6月時点

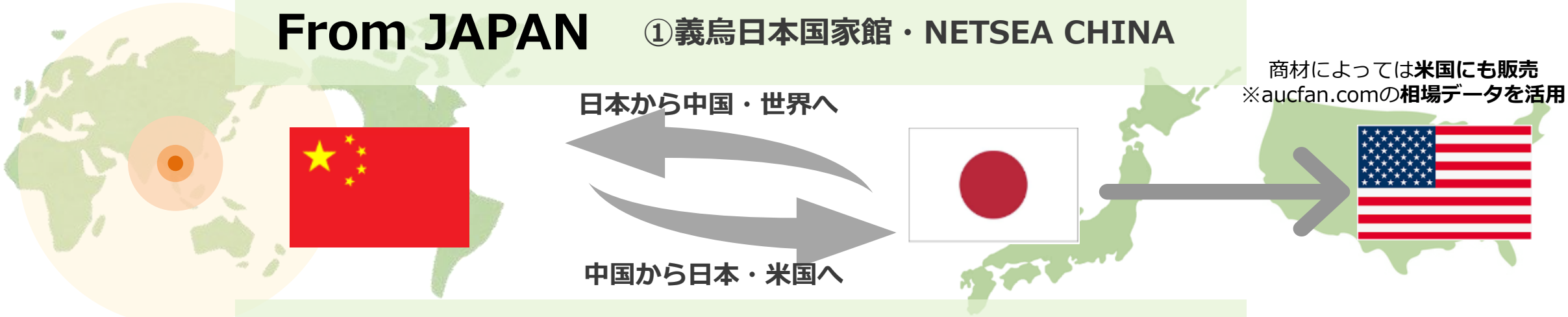
ビジネスモデル

Copyright © aucfan Co.,Ltd. All Rights Reserved.

海外事業の取り組みについて　- 全体像 -

中国を拠点に海外BtoB市場に展開

From JAPAN　①義烏日本国家館・NETSEA CHINA



To JAPAN
②日本東京義烏セレクション
③NETSEA × 1688連携
④ライブコマース

Copyright © aucfan Co.,Ltd. All Rights Reserved.

再掲：2024年11月14日開示「2024年９月期　決算説明会資料」

① 義烏（イーウー）日本国家館・NETSEA CHINA

2024年9月期までの振り返り

2024年8月　義烏マーケット内で国家館として
日本初**「義烏日本国家館」正式オープン**

注文は NETSEA CHINA と連動
オフラインとオンラインを融合させた流通創出へ

当期(2025年9月期)取組み

掲載商品数の拡大
日本の「ご当地商材」
「サブカル商材」等の
取り扱いを開始

展示会拠点の拡張
・義烏マーケットの
世界各国の拠点活用
※画像はイメージ
（ドバイの義烏マーケット）

・中国各地での
展示会開催
※画像はイメージ
（上海展示会出店の様子）

Copyright © aucfan Co.,Ltd. All Rights Reserved.

再掲：2024年11月14日開示「2024年９月期　決算説明会資料」

②日本東京義烏（イーウー）セレクション

2024年9月期までの振り返り

2024年3月　東京馬喰町にて
日本東京義烏セレクションオープン

2024年6月　義烏市委員会や義烏モールの
副社長を誘致 トップ会談の実施

当期(2025年9月期)取組み

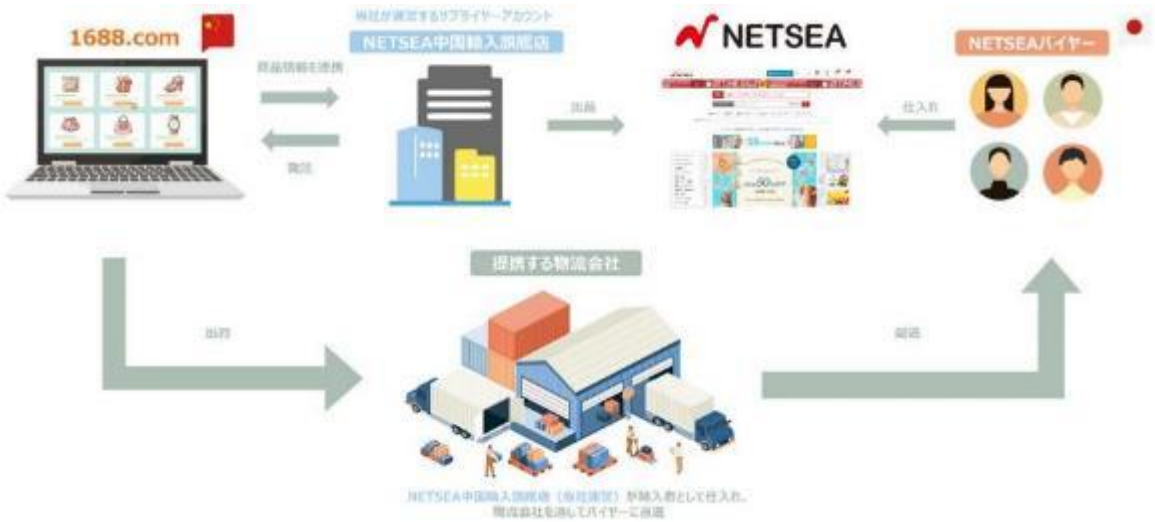
- 大阪など**拠点・展示商品数の拡大**
- OSRをはじめグループ各社顧客への拡販
- **関税・物流・決済等を整備**し日本バイヤーがスムーズに仕入れられる仕組みの構築
- 日本メーカーの**PB・OEMにも対応**

Copyright © aucfan Co.,Ltd. All Rights Reserved.

海外事業の取り組みについて　– To JAPAN –

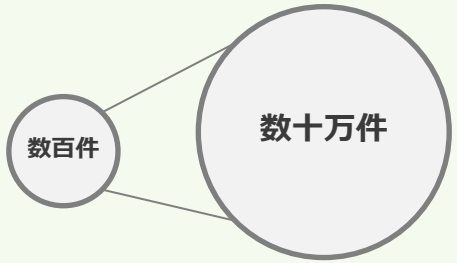
③NETSEA×1688連携-1

2024年9月期までの振り返り

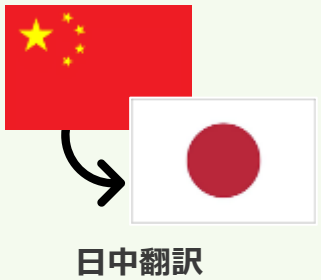


2024年9月　アリババグループ運営中国最大級
B2Bマーケットプレイス
「1688.com」とのAPI連携

当期(2025年9月期)取組み



- **商品掲載数の拡充**



- **商品情報の翻訳精度アップ**
- **物流/決済/サプライヤー交渉**
  など、日本サプライヤーからの
  仕入れと同様の機能提供

グループ会社のリソースを活用し、
「翻訳精度」「商品掲載数」を拡充
させることに注力

Copyright © aucfan Co.,Ltd. All Rights Reserved.

海外事業の取り組みについて　– To JAPAN –

③NETSEA×1688連携-2

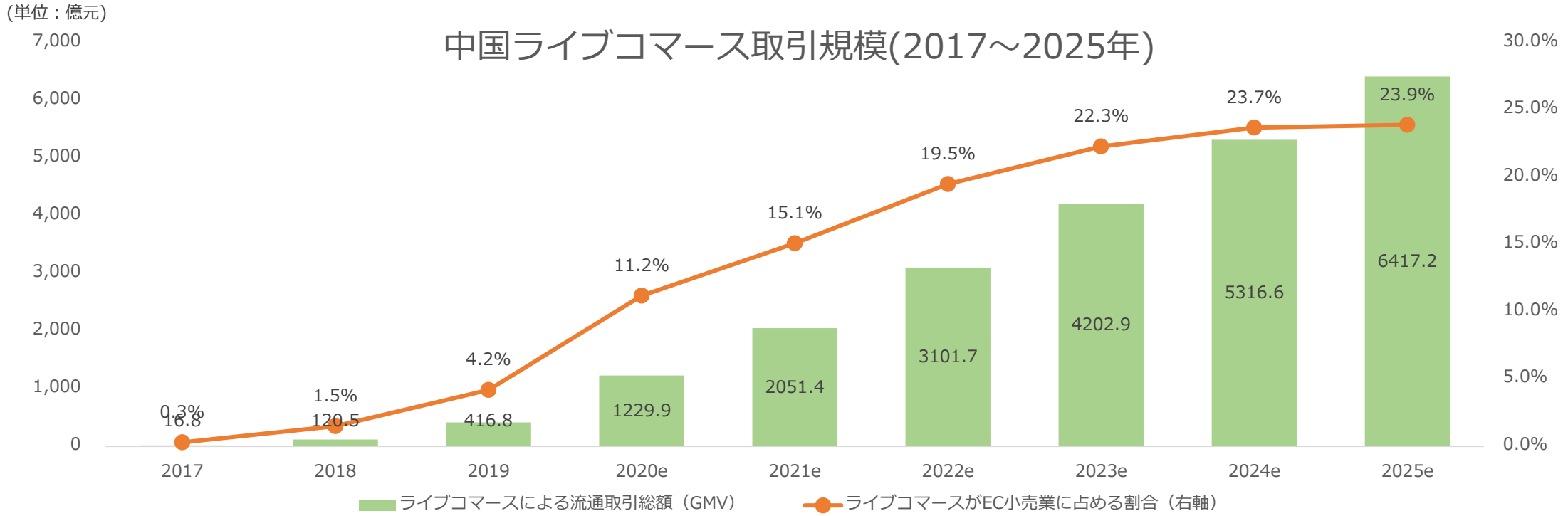
当期(2025年9月期)取組み

日本のバイヤーが1688.com 出品商品を国内取引で仕入れ、
当社**グループサービスを利用し、国内外の消費者に販売できる仕組み**の展開へ

Copyright © aucfan Co.,Ltd. All Rights Reserved.

④ライブコマース-１ 市場規模

最前線の中国のライブコマース市場規模は、中国ライブコマース最大手のバイトダンス社など
2025年に**約137兆円***1に成長、**日本でも2025年度に市場急拡大**と予想



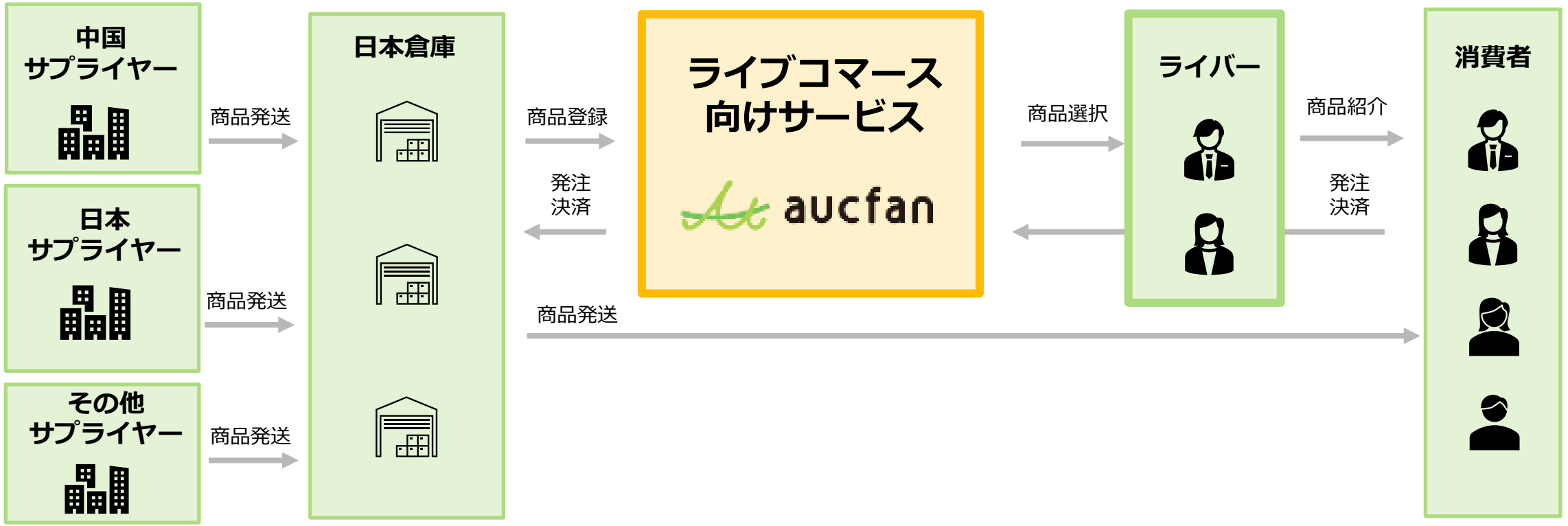
※1：JETRO「新たなEC手法として存在感を高めるライブコマース（中国）」https://www.jetro.go.jp/biz/areareports/2022/bca31f7ca5265e62.html より
2024年11月11日時点為替相場　1元=21.37円にて計算

Copyright © aucfan Co.,Ltd. All Rights Reserved.

④ライブコマース-2 スキーム

当期(2025年9月期)取組み

ライバーが**中国商材をワンストップで流通**させられるサービスを構築予定



Copyright © aucfan Co.,Ltd. All Rights Reserved.

④ライブコマース-3 周辺サービス展開

当期(2025年9月期)取組み

義烏・1688から自社にて直接仕入れマーケティング

・日本バイヤーでの取り扱いが難しい中国商品を自社仕入れ
・国内マーケットプレイス販売

OEMによる自社ブランド展開

AP LAB

Appreciate Product Lab

※出願中

モノの「本質的な価値」を再発見し、お客様へ届けることを使命とした自社ブランド。
工場直接仕入れやOEM生産を活用し、無駄を省いた製品開発を実現し、ライフスタイルを豊かにするオリジナル商品を幅広く展開予定。

【特徴とブランドの想い】
・工場と消費者をシームレスにつなぐ、効率的な価値流通
・「モノづくりへの感謝」と「循環型社会の推進」
・データに基づいたトレンド分析と商品開発
・「より良い選択肢」を提供する、多様な商品ラインナップ
・AP LABの未来 – 「価値に感謝し、社会を豊かに」

検品サービス

・中国商材の独自の検品体制構築
・検品サービスの外部提供

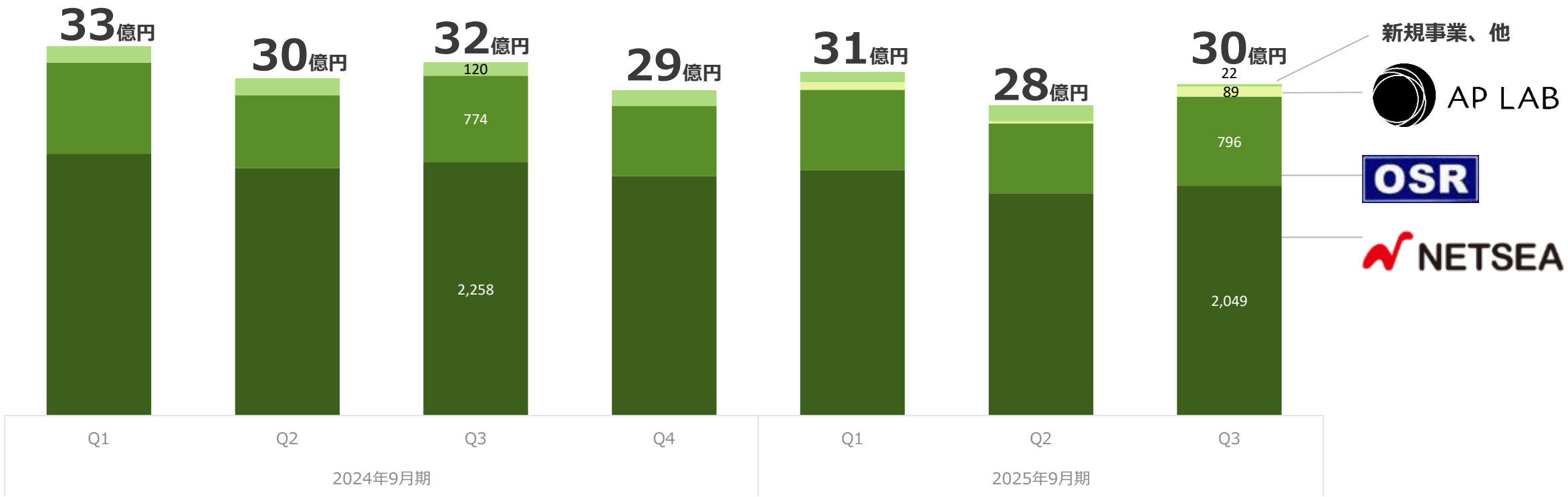
※海外事業は企画段階ではインキュベーション事業で推進していますが、サービスが開始され商流が確定したものについては、取引の属性に併せて、各事業（プラットフォーム・ソリューション）内で展開しています。

Copyright © aucfan Co.,Ltd. All Rights Reserved.

参考指標　GMV

(単位：百万円)

GMV(流通額)推移



Copyright © aucfan Co.,Ltd. All Rights Reserved.

既存事業トピックス

ソリューション事業

aucfan

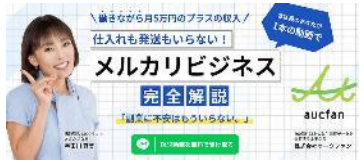
TikTok Shop関連
ライブコマースの情報に特化した
WEBメディア**「ライブコマース通信 by aucfan」**を公開

ライブコマース通信 by aucfan

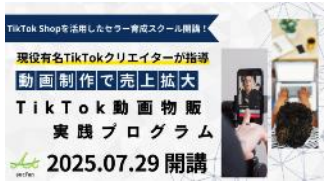
プレミアム会員向けの新機能をリリース
Yahoo!オークション出品説明文をAIが自動生成

good sellers

多数のメディアに出演する講師とともに
メルカリを活用した
物販ノウハウスクールを開講



TikTok Shop
関連スクールを開始



プラットフォーム事業

NETSEA

台湾の現地メーカーとのネットワークを持つ
「ViewECグループ」がNETSEAへ出展

ViewEC グループ

■OEM支援

スーツケースを制作
「ChromeLite」がAmazon新着1位を獲得

OEM支援実績の累計受注額が、2億円を突破

■パートナー企業との取り組み

浙江中国義烏小商品城グループ共催で
大阪・関西万博に出展

※海外事業は新規事業として取り組んでいるため、企画段階ではインキュベーション事業で推進しておりますが、
サービスが開始され商流が発生したものについては、プラットフォーム事業内で展開いたします。

Copyright © aucfan Co.,Ltd. All Rights Reserved.

会社概要

商号
株式会社オークファン （Aucfan Co.,Ltd.）
https://aucfan.co.jp/

所在地
〒141-0001 東京都品川区北品川5-1-18
住友不動産大崎ツインビル東館 7階

創業
2007年6月

資本金
9億7,368万円（2024年9月末現在）

従業員数
186名（2024年9月末現在）
※連結従業員数（派遣社員を除く）

本社オフィス

Copyright © aucfan Co.,Ltd. All Rights Reserved.

免責事項

本資料に記載されている計画、見通し、戦略およびその他の歴史的事実でないものは、作成時点において入手可能な情報に基づく将来に関する見通しであり、さまざまなリスクおよび不確実性が内在しています。実際の業績は経営環境の変動などにより、これら見通しと大きく異なる可能性があります。また、本資料に記載されている当社および当社グループ以外の企業などにかかわる情報は、公開情報などから引用したものであり、情報の正確性などについて保証するものではありません。

登録商標・商標について

本資料に掲載されている会社名、ロゴ、製品名、サービス名およびブランドなどは、株式会社オークファンまたは該当する各社の登録商標または商標です。

本資料の一部あるいは全体について、当社の許可なく複製および転載することを禁じます。

Copyright © aucfan Co.,Ltd. All Rights Reserved.