

2025年9月期（第19期）  
決算説明会資料

株式会社オークファン <3674>  
2025年11月14日





＜当期(2025年9月期)＞

- ・ **連結売上高4,657百万円**(YoY96%)、**営業利益▲201百万円**(前期：356百万円)
  - 概ね業績予想\*1どおりの着地
- ・ 既存事業の収益基盤を維持しつつ、**新規事業への転換を推進**
  - ソリューション事業が堅調に成長
  - **「AP LAB\*2」「NETSEA MallLive\*3」が下半期に成長**
  - 成長分野への先行投資負担により減収減益も、中長期成長への基盤を構築中



＜来期(2026年9月期)＞

- ・ **連結売上高5,600百万円**(YoY120%)、**営業利益50百万円(黒字転換)**を計画
- ・ 成長分野**D2Xコマース\*4**へ経営資源をより集中させる
  - 「AP LAB」に続き、新ブランド「KACHIKA(カチカ)」を開始
  - TikTok Shop「NETSEA MallLive」では上位ランクインを維持
  - 事業拡大を見据え、従来比4倍規模の新物流センターを開設

\*1 2025年8月14日開示「連結業績予想の修正に関するお知らせ」にて修正

\*2 AP LAB(エーピーラボ)：中国仕入れ商材のOEM自社プロダクト、詳細はP7参照

\*3 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P8参照

\*4 D2Xコマース：優良な商品を中国で生産しBにもCにも直接販売するDirect to Xモデル、詳細はP20参照

|   |               | ページ数 |
|---|---------------|------|
| 1 | 2025年9月期 決算概要 | 4    |
| 2 | 2026年9月期 計画   | 12   |
| 3 | 株主還元について      | 14   |
| 4 | トピックス         | 16   |
| 5 | APPENDIX      | 31   |



aucfan

2025年9月期は、既存事業から**新規事業への転換**を推進  
「AP LAB」「NETSEA MallLive」への集中的な**先行投資**により、連結業績は減収減益

| (単位：百万円)     | 業績               |                  |      | 業績予想<br>(8/14発表) | 業績<br>予想比 |
|--------------|------------------|------------------|------|------------------|-----------|
|              | 前期<br>(2024年9月期) | 当期<br>(2025年9月期) | YoY  |                  |           |
| 売上高          | 4,840            | 4,657            | 96%  | 4,500            | 103%      |
| -ソリューション事業   | 2,659            | 2,893            | 109% | 2,800            | 103%      |
| -プラットフォーム事業  | 1,702            | 1,639            | 96%  | 1,550            | 106%      |
| -インキュベーション事業 | 600              | 316              | 53%  | 300              | 105%      |
| -管理部門・連結調整   | ▲122             | ▲192             | -    | ▲150             | 128%      |
| 売上総利益        | 2,677            | 2,172            | 81%  | 2,100            | 103%      |
| -ソリューション事業   | 1,068            | 1,117            | 105% | 1,100            | 102%      |
| -プラットフォーム事業  | 1,267            | 1,176            | 93%  | 1,100            | 107%      |
| -インキュベーション事業 | 520              | 71               | 14%  | 150              | 47%       |
| -管理部門・連結調整   | ▲178             | ▲192             | -    | ▲250             | 58%       |
| 営業利益         | 356              | ▲201             | -    | ▲190             | 106%      |
| -ソリューション事業   | 569              | 619              | 109% | 600              | 103%      |
| -プラットフォーム事業  | 113              | ▲100             | -    | ▲100             | 100%      |
| -インキュベーション事業 | 98               | ▲308             | -    | ▲230             | 134%      |
| -管理部門・連結調整   | ▲425             | ▲411             | -    | ▲460             | 89%       |
| 経常利益         | 353              | ▲168             | -    | ▲170             | 99%       |
| 当期純利益        | 187              | ▲329             | -    | ▲360             | 91%       |

前期との増減要因

- ソリューション事業
  - 「aucfan.com\*1」での課金売上および「aucfan marketing(広告運用)\*2」売上増加により、増収増益
- プラットフォーム事業
  - 「NETSEAオークション\*3」の事業整理および「NETSEA\*4」におけるプロモーションコスト抑制により減収
  - 自社プロダクト「AP LAB」やライブコマースサービス「NETSEA MallLive」等、新規事業への先行投資負担により減益
- インキュベーション事業
  - 営業投資有価証券は継続保有の方針としたことにより減収
  - 将来収益性を保守的に判断し、一部の営業投資有価証券について減損を計上
- 当期純利益
  - 主要子会社の繰延税金資産取り崩しにより法人税等調整額が発生

\*1 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P37参照

\*2 aucfan marketing：EC事業者向けマーケティング支援サービス。広告運用、Web解析、制作・運営代行等を提供、詳細はP39参照

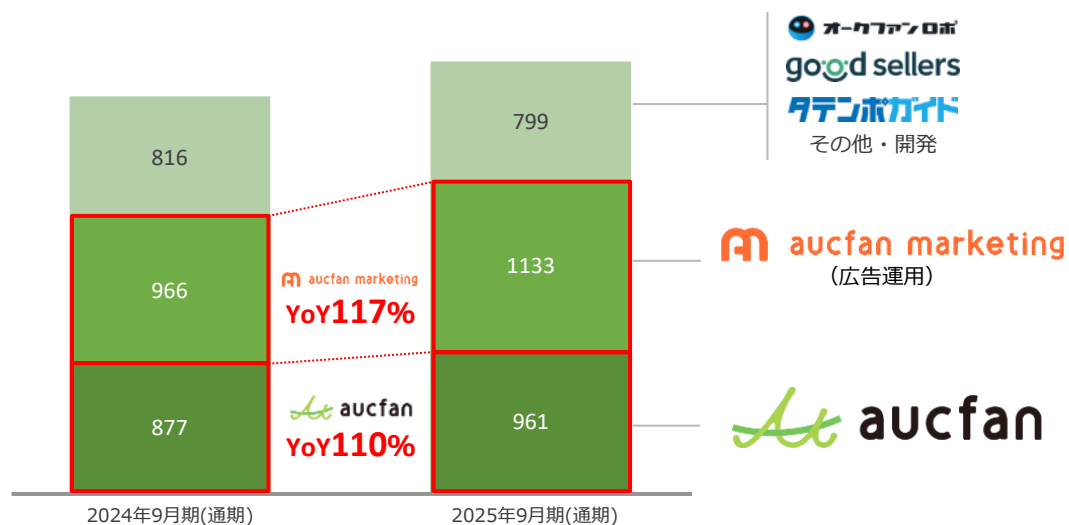
\*3 NETSEAオークション：返品・型落ち品・滞留在庫などの流動化支援サービス、2025年3月にサービス終了

\*4 NETSEA(ネッシー)：国内BtoB卸仕入れプラットフォーム、詳細はP41参照

## ソリューション事業が成長 プラットフォーム事業では「AP LAB」で新規売上を創出

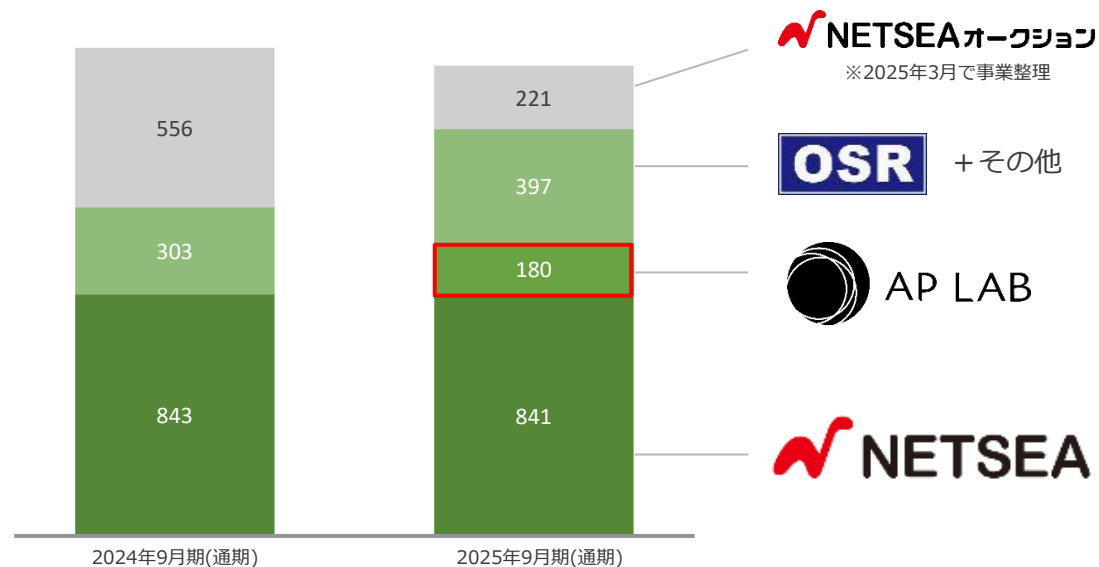
ソリューション事業 売上高

FY24 2,659百万円 ▶ FY25 2,893百万円



プラットフォーム事業 売上高

FY24 1,702百万円 ▶ FY25 1,639百万円



- aucfan.comは2024年9月期に実施したオークファンプレミアム機能強化及び価格改定により、課金売上高が増加
- aucfan marketingは、クライアントより提案・運用力を評価いただき、広告運用額が過去最高水準

- NETSEAオークションは2025年3月末で事業整理
- 1月から販売開始された「AP LAB」が順調に立ち上がり売上を創出

## 「AP LAB」は1月の販売開始以降、下半期にかけて大きく成長

### AP LAB について



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。

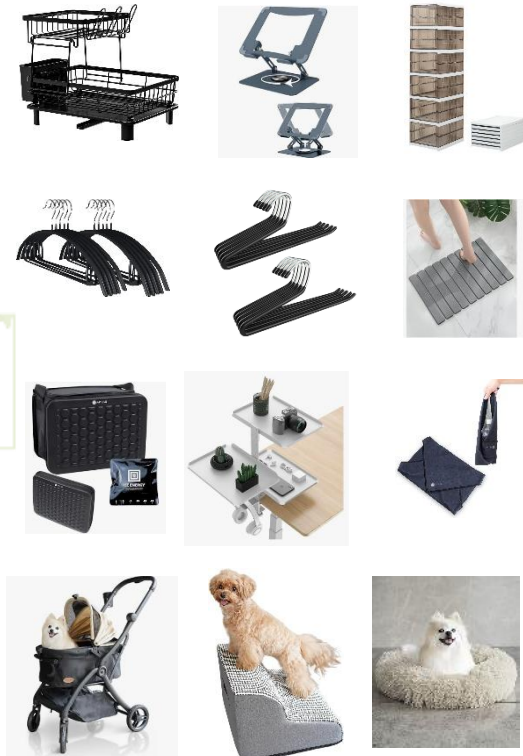
中国をはじめとした海外現地での調達力とOEM生産のノウハウを活用し、工場直接仕入れによるコスト効率の高い製品開発を実現。

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】

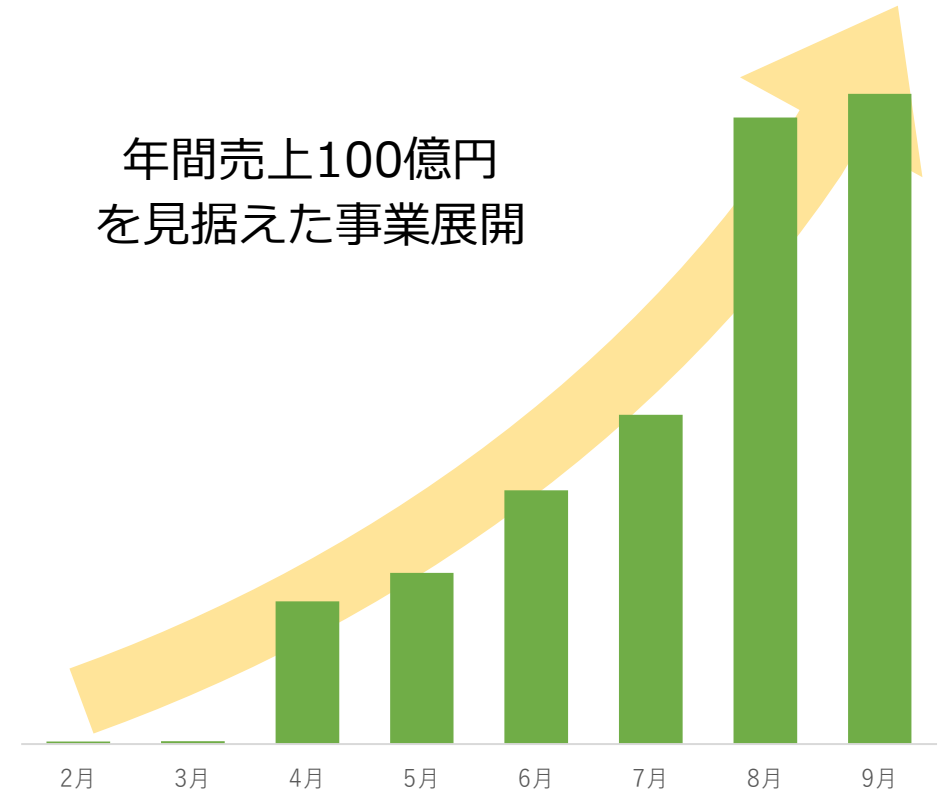
- ・工場と消費者をシームレスにつなぐ、効率的な価値流通
- ・「モノづくりへの感謝」と「循環型社会の推進」
- ・データに基づいたトレンド分析と商品開発
- ・「より良い選択肢」を提供する、多様な商品ラインナップ
- ・AP LABの未来 - 「価値に感謝し、社会を豊かに」

#### ベストセラー商品 一例



### AP LAB 売上高推移

年間売上100億円  
を見据えた事業展開

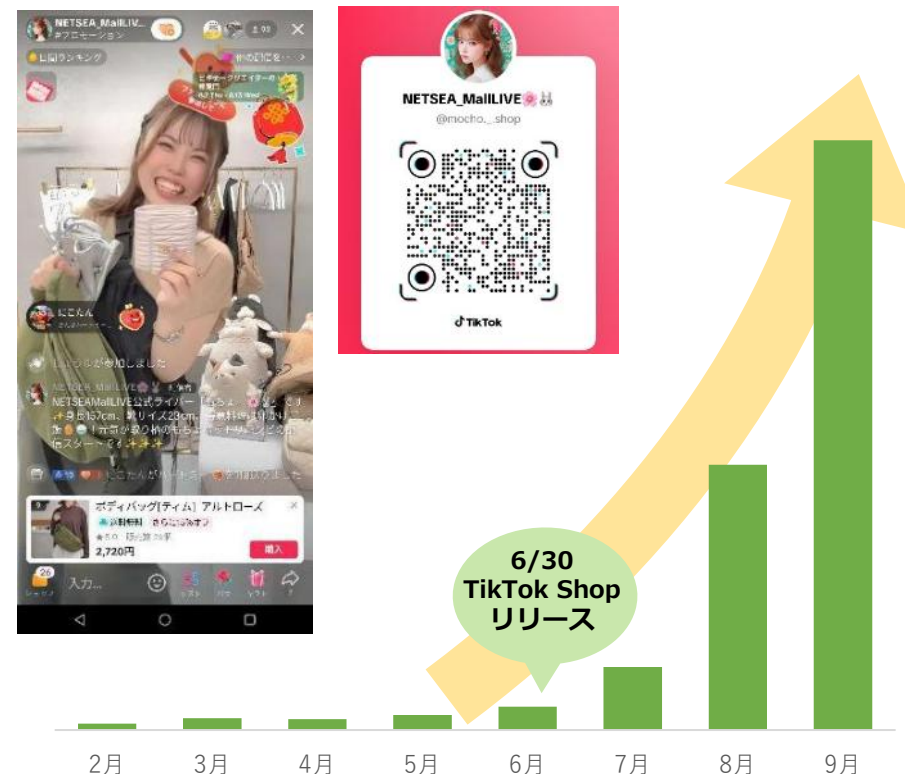


## ライブコマース「NETSEA MallLive」は、6/30TikTok Shopリリースにあわせ販売開始 順調に立ち上がり、販売額も増加

ライブコマース事業 全体像



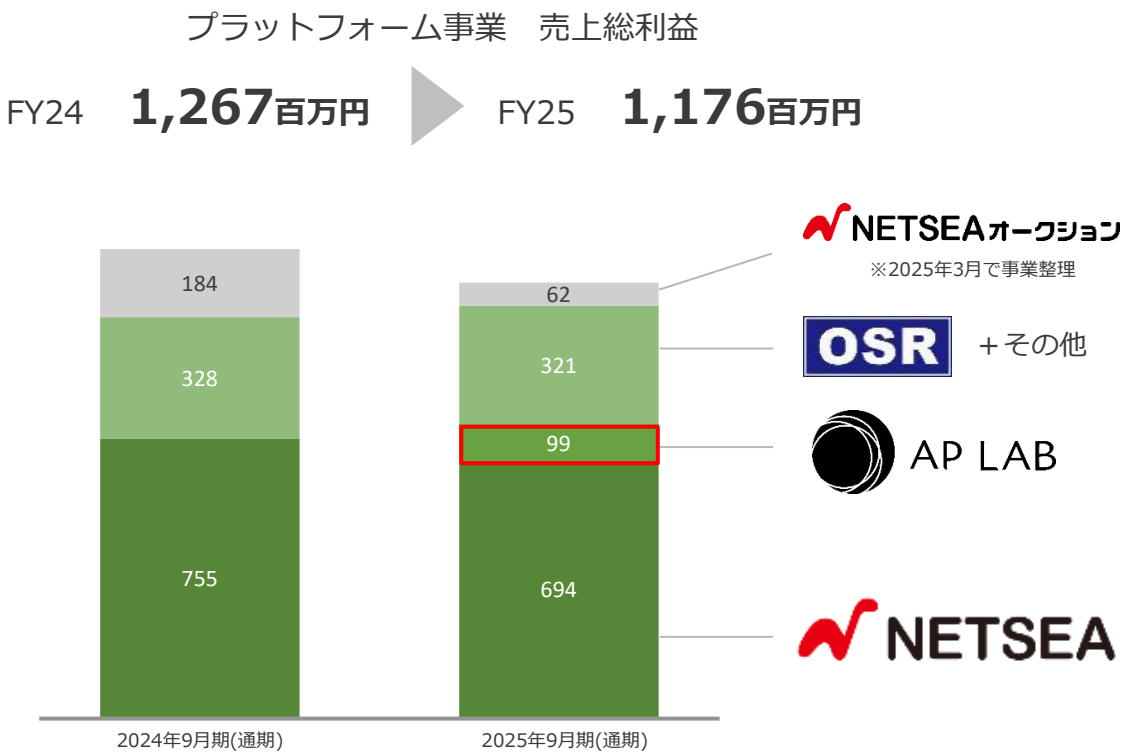
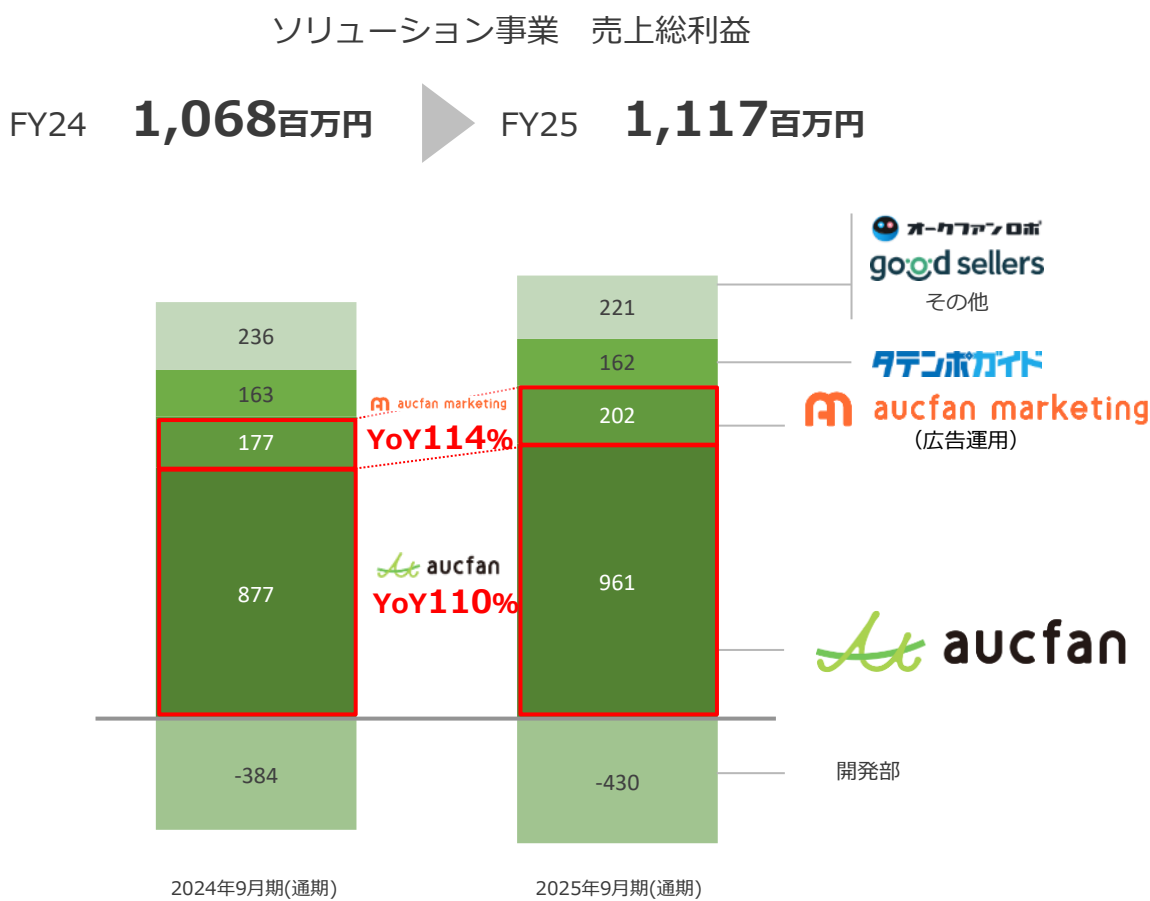
社内ライバー※1による販売の様子・販売額



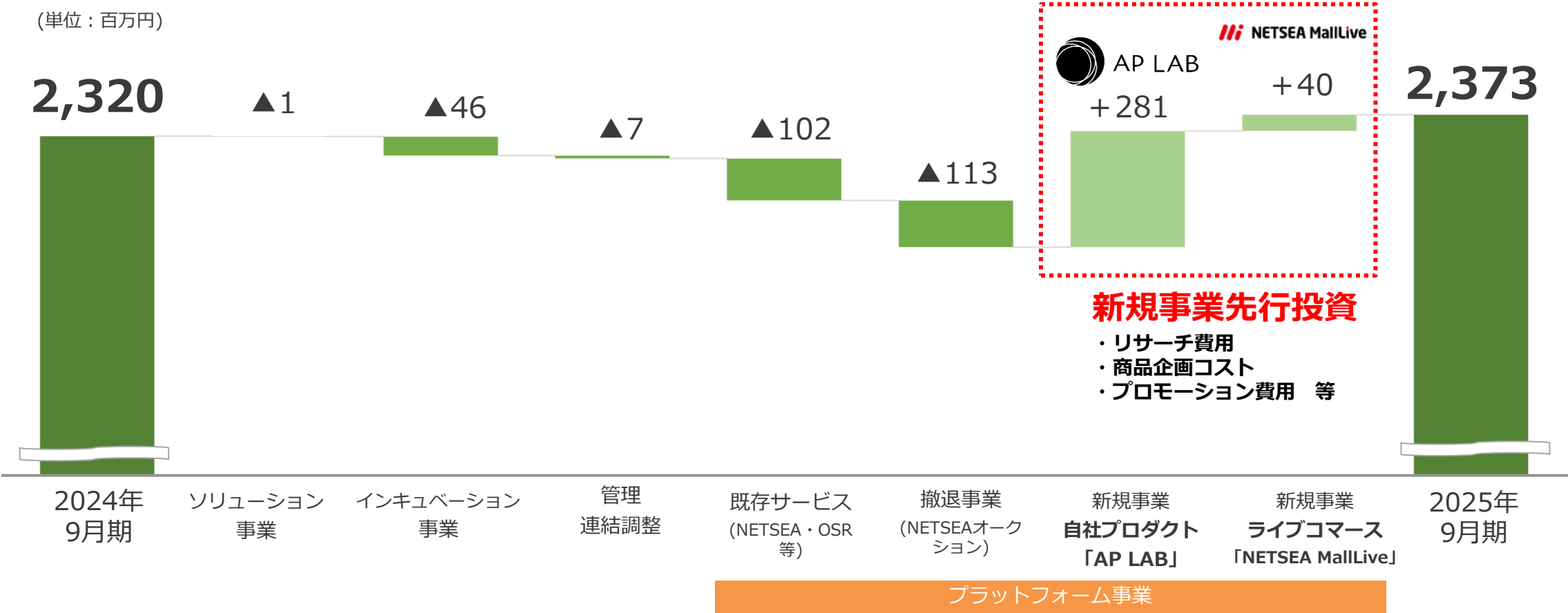
※1：市況感の調査、ユーザーニーズの理解を目的に、社員自らがライバーとして配信

# 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、「AP LAB」も寄与しはじめる

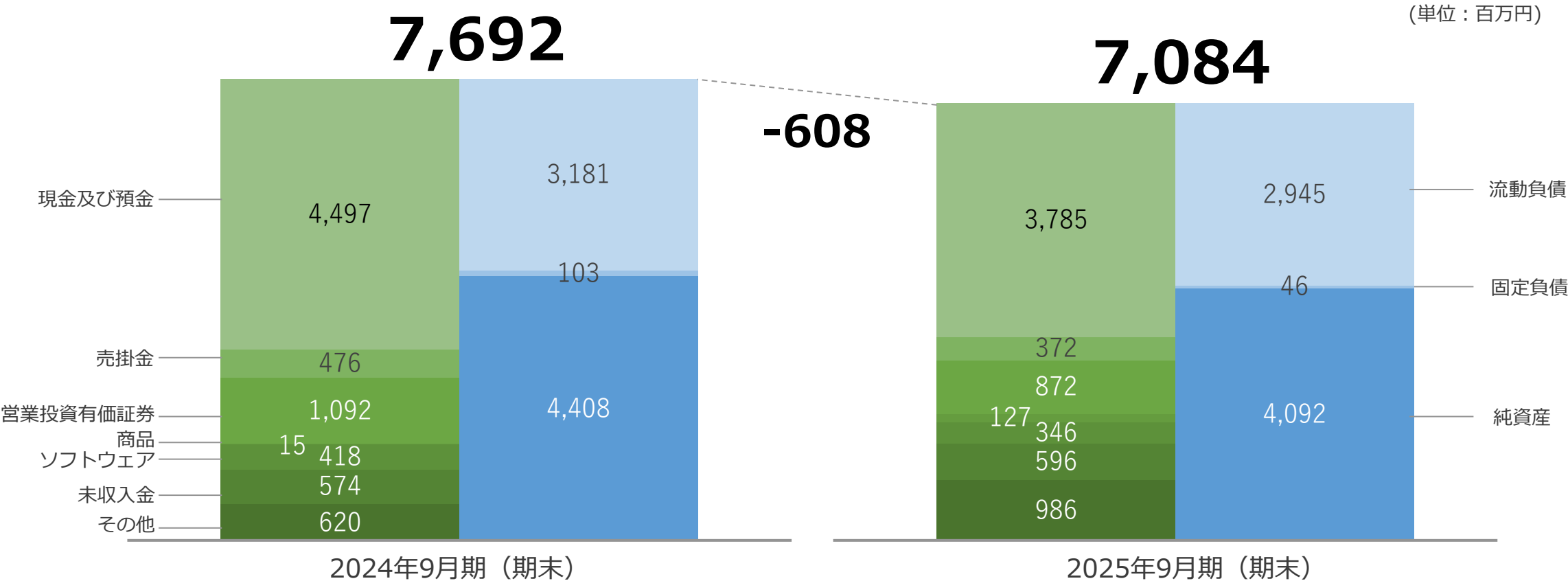


事業の選択と集中により、既存事業の販管費は効率化  
新規事業の先行投資により連結販管費は微増



自己資本比率は57%と引き続き高水準

(単位：百万円)





aucfan

新規事業D2Xコマースの拡大を見込む  
通期では**営業利益の黒字化を計画**

| (単位：百万円)     | 当期<br>(2025年9月期)<br>実績 |
|--------------|------------------------|
| 売上高          | 4,657                  |
| -ソリューション事業   | 2,893                  |
| -プラットフォーム事業  | 1,639                  |
| -インキュベーション事業 | 316                    |
| -管理部門・連結調整   | ▲192                   |
| 売上総利益        | 2,172                  |
| -ソリューション事業   | 1,117                  |
| -プラットフォーム事業  | 1,176                  |
| -インキュベーション事業 | 71                     |
| -管理部門・連結調整   | ▲192                   |
| 営業利益         | ▲201                   |
| -ソリューション事業   | 619                    |
| -プラットフォーム事業  | ▲100                   |
| -インキュベーション事業 | ▲308                   |
| -管理部門・連結調整   | ▲411                   |
| 経常利益         | ▲168                   |
| 当期純利益        | ▲329                   |

| 来期(2026年9月期)計画 |       |              |             |
|----------------|-------|--------------|-------------|
| 上半期            | 下半期   | 通期           | YoY         |
| 2,460          | 3,140 | <b>5,600</b> | <b>120%</b> |
| 1,450          | 1,450 | 2,900        | 100%        |
| 1,150          | 1,850 | 3,000        | 183%        |
| 0              | 0     | 0            | 0%          |
| ▲140           | ▲160  | ▲300         | -           |
| 1,160          | 1,490 | <b>2,650</b> | <b>122%</b> |
| 500            | 500   | 1,000        | 90%         |
| 800            | 1,150 | 1,950        | 166%        |
| 0              | 0     | 0            | 0%          |
| ▲140           | ▲160  | ▲300         | -           |
| ▲120           | 170   | <b>50</b>    | -           |
| 290            | 290   | 580          | 94%         |
| ▲150           | 150   | 0            | -           |
| ▲40            | ▲40   | ▲80          | -           |
| ▲220           | ▲230  | ▲450         | -           |
|                |       | <b>40</b>    | -           |
|                |       | <b>20</b>    | -           |

計画詳細

■ソリューション事業

- 「aucfan.com」はプレミアムサービスの価格改定に伴う一時的な退会影響を織り込み、売上・営業利益は減少を想定
- 一方で、「aucfan marketing（広告運用）」や「オークファンロボ」などは成長を加味し、ソリューション事業全体として当期と同水準を計画

■プラットフォーム事業

- 「NETSEA」は、コスト最適化を進め収益性を重視
- D2Xコマース
  - 「APLAB」では上半期に先行投資を実施し、商品ラインアップの拡充、新規ブランド展開、販売チャネル追加等により年間売上高22億円を計画。下半期にかけて黒字化を見込む
  - ライブコマースサービス「NETSEA MallLive」では上半期に先行投資を行い、ライバー数の拡大やライバー事務所との提携強化により年間売上高5億円を計画。下半期にかけて黒字化を見込む

■インキュベーション事業

- 一部の営業投資有価証券の売却や配当収益の発生可能性はあるものの、計画には織り込まず



### 3 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→ <b>1,000円分</b>   | 変更前1,200円分→ <b>1,500円分</b>  |
| 500株以上   | 変更前2,500円分→ <b>3,000円分</b> | 変更前4,000円分→ <b>5,000円分</b>  |
| 1,000株以上 | 変更前6,000円分→ <b>7,500円分</b> | 変更前9,000円分→ <b>12,000円分</b> |



\*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

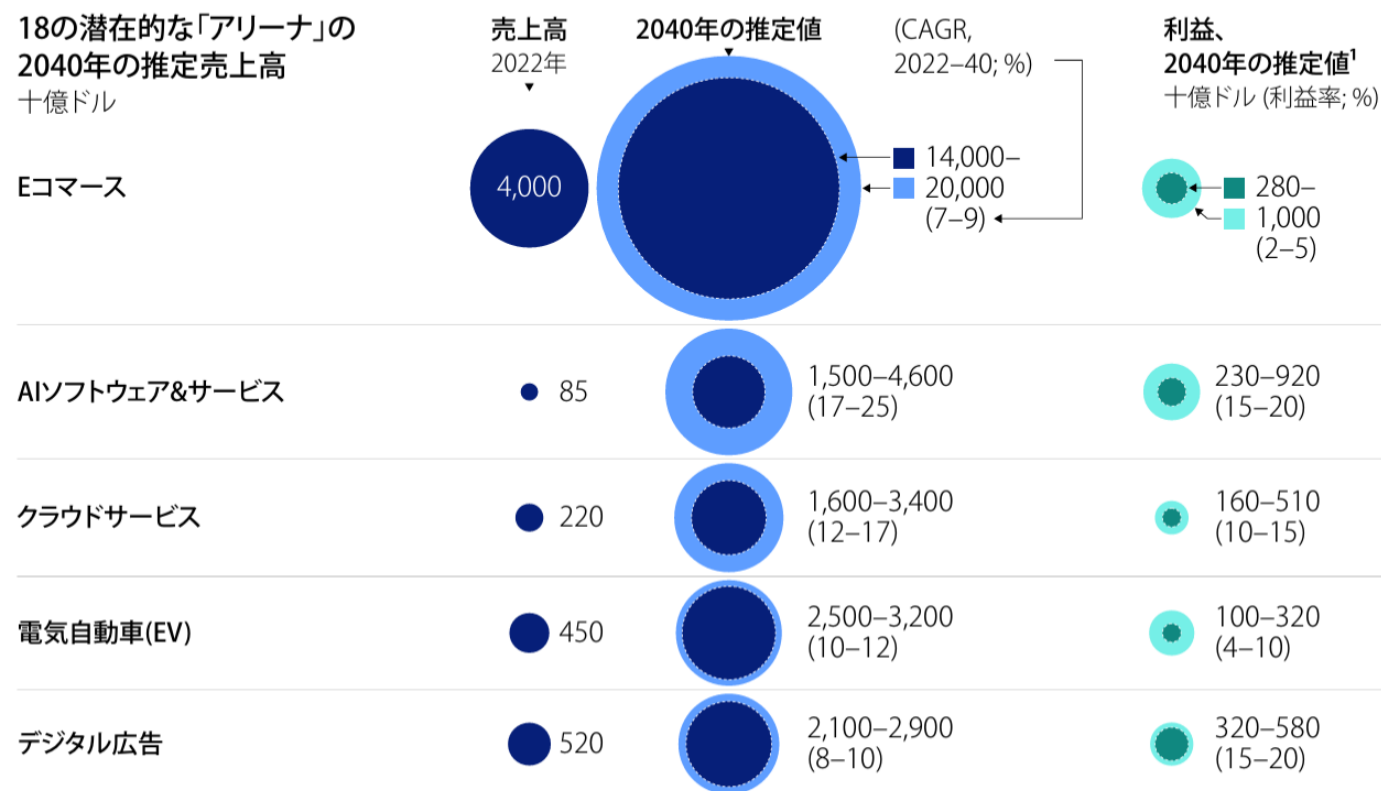
配当について

当社を取り巻く市場環境を鑑み、引き続き検討



## 4 トピックス

# EC市場は今後も飛躍的に拡大が予想される



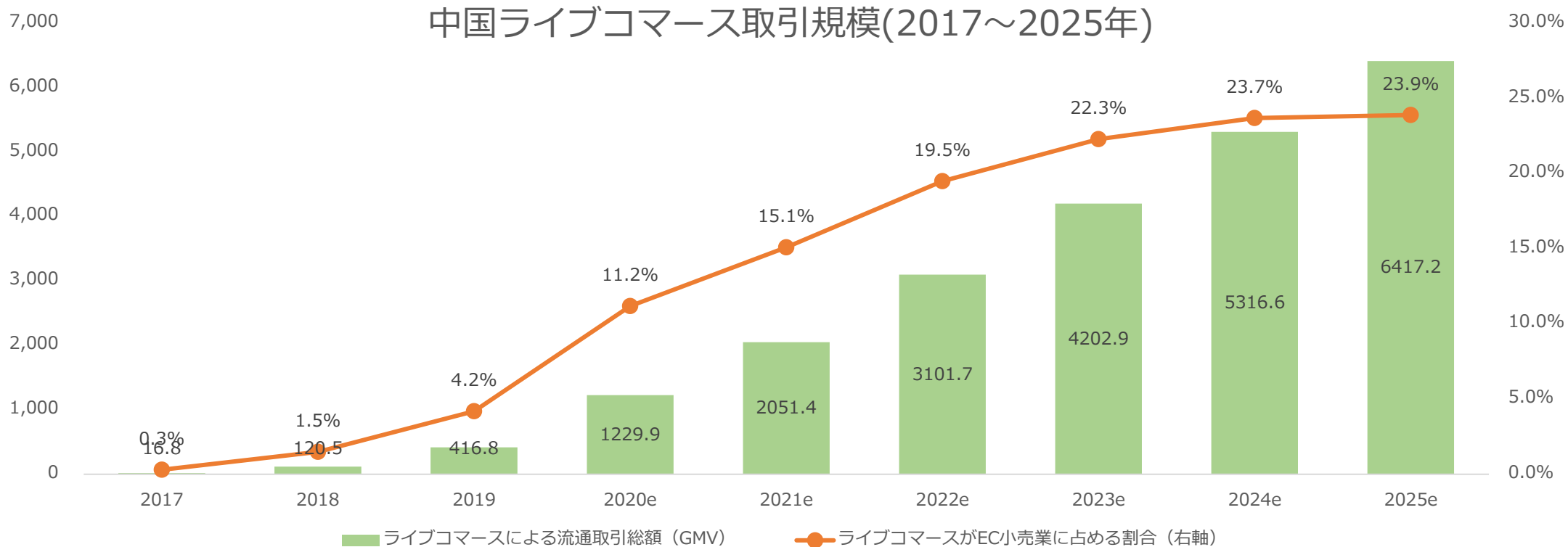
\* 2025年4月発表 マッキンゼー・アンド・カンパニー日本語リリース「次なる競争の舞台となる『アリーナ』」

P9 図表E2より引用

<https://www.mckinsey.com/jp/~media/mckinsey/locations/asia/japan/our%20insights/the-arena-the-next-stage-of-competition.pdf>

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**140兆円**\*<sub>1</sub>に成長、**日本でも市場急拡大**

(単位：億元)



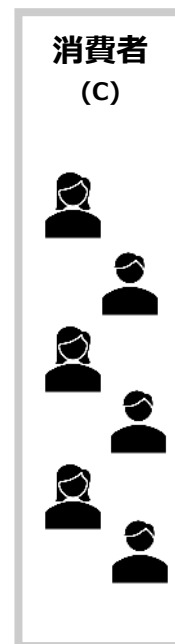
※1：JETRO「新たなEC手法として存在感を高めるライブコマース（中国）」<https://www.jetro.go.jp/biz/areareports/2022/bca31f7ca5265e62.html> より  
2025年11月12日時点為替相場 1元=21.75円にて計算

## 成長分野である「D2X(Direct to X)コマース」に経営資源を集中



## 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



### 2. 販路拡大



# 1. 既存事業 -ソリューション- 2026年9月期の取り組み

## 既存事業 ソリューション



生成AIと連携した**MCPサーバー\*1公開**  
実取引データに即した精度の高い相場情報を提供



**TikTok Shop と連携機能を拡充**  
受注管理や在庫連携への対応

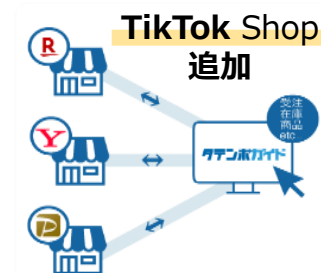


**TikTok Shop 認定パートナーとして**  
アカウント開設・運用代行・広告運用業務の受注



AIツールとのセット販売による**顧客単価向上**

その他、AI関連・ライブコマース関連スクールの展開etc



\*1MCPサーバー：Model Context Protocolの略称。ChatGPTやClaudeなどの生成AIが外部のツールやデータと連携するための新しい技術規格

既存事業  
ソリューション

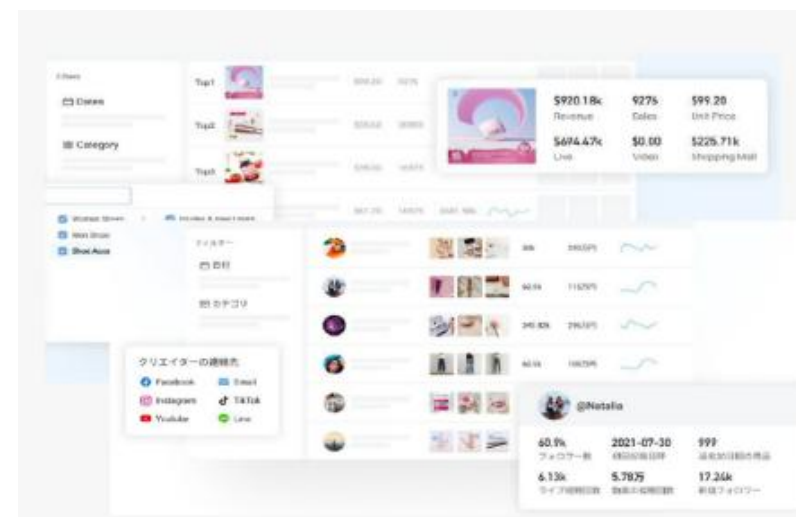
## ライブコマース関連サービス

aucfan marketing

TikTok Shop支援サービス

TikTokデータ分析プラットフォーム

Kalodata × aucfan



TikTok Shop公認パートナー

国内正規代理店

# 1. 既存事業 -プラットフォーム- 2026年9月期の取り組み

|      |                 |        |     |
|------|-----------------|--------|-----|
| 既存事業 | aucafan         | NETSEA | OSR |
| 新規事業 | NETSEA MallLive | AP LAB |     |

## プラットフォーム



**ライブコマース向け商材の拡充**



**検索機能改善により、商品マッチ率を向上**



**オンライン施策連携による受注体制構築**

- Webカタログ提案
- SNS広告出稿



**ライブ配信スタジオ開設**

OSRサプライヤー商品を NETSEA MallLiveと連携

その他、IPビジネスへの取り組み・ライセンスー開拓etc

既存事業  
プラットフォーム

OSR

## オフライン展示会 に台湾企業が出店



### ViewEC グループ

ViewEC × Taiwan

### 台湾良品 NETSEAに 集結！

私達のNETSEA店舗が正式オープン！  
台湾から厳選した高品質な商品を多数取り揃え。

日本の顧客の皆様は、ご自宅やオフィスから  
簡単に台湾のユニークな味と文化を体験・仕入れ可能です！

台湾製品の品質と魅力を  
ぜひNETSEAでご体感ください！

食品 生活雑貨 アイデア商品

ViewEC株式会社（ビューイーシー）  
〒108-0072 東京都港区白金3-9-18-603  
service@viewec.co.jp

ViewEC 公式ショップはこちら

展示品はNETSEAにて注文可能



オフライン展示会の様子



大阪船場センタービル

数千社におよぶ台湾企業の海外進出を支援している ViewEC Japan株式会社 は、ECプラットフォームとリアルな体験を融合させた OMOモデル をいち早く導入し、日本バイヤーに向けて台湾の優れた商品を全面的に紹介する取り組みを開始しました。オンラインとオフラインを組み合わせた効率的かつ没入感のある購買体験を提供し、台湾と日本のビジネスの懸け橋を築いてまいります。

ViewEC Japan株式会社 は2021年に設立され、台湾に本社を構えています。会社の主な戦略として「オムニチャネル統合」を掲げ、越境ECプラットフォームとリアル展示会を組み合わせた強力なOMOエコシステムを構築。日本企業の海外展開を支援するとともに、台湾企業の日本市場進出を後押ししています。これまでに、2,500社以上の企業の国際展開を支援してまいりました。



台湾行政院政務顧問・ViewECグループ 代表取締役  
郭 雨新（カク ウシン）氏より

ViewECグループは、台湾の越境ECにおけるナンバーワンゲートウェイの構築を目指しています。今回、NETSEA旗艦店を通じて、台湾の優れた商品を実際に日本のバイヤーへお届けできることを大変光栄に思います。多様で高品質な商品ラインアップを通じて、台湾製品の卓越した品質と革新的な価値を日本市場に紹介するとともに、新たな商機を創出し、台日企業間の信頼と協力をさらに深めることで、双方にとってのWin-Winな関係を築いてまいります。

新規事業  
プラットフォーム

# オフライン展示会からリアルタイム連携

OSR

NETSEA MallLive

連携



配信アカウント・ライバー数も大幅増加し、10名以上の配信体制へ

新規事業  
プラットフォーム

# ベクトルグループの株式会社ライブコマースと協業開始 ～ライブコマースによる新たな流通モデルを構築し、販路拡大～



特徴・強み

商品供給力

- ・ 義烏マーケットとの提携、BtoBマーケットプレイス「NETSEA」、大阪での卸展示会「大阪船場流通マーケット」を始めとした幅広い調達・流通ネットワーク
- ・ TikTokライブ運用やライバー育成などEC/ライブコマース領域支援



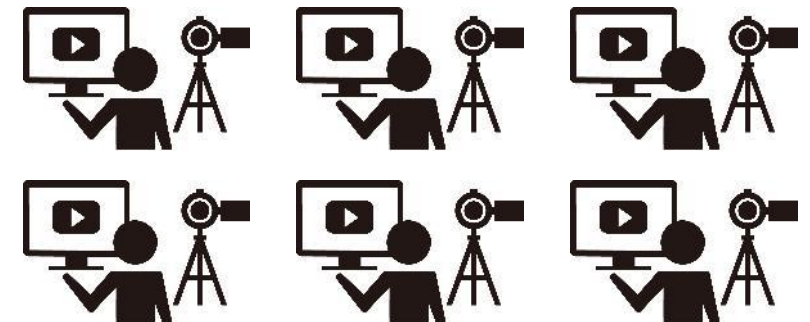
協業

ライブコマース

特徴・強み

配信・販売力

- ・ TikTok Shopを中心としたライブコマース支援
- ・ ライブコマース企画・運用代行
- ・ クリエイターキャスティング、スクール運営



オークファングループの  
「海外現地での調達力」  
「OEM生産ノウハウ」  
を活用し、ライブコマース販売に  
適した商品を提供

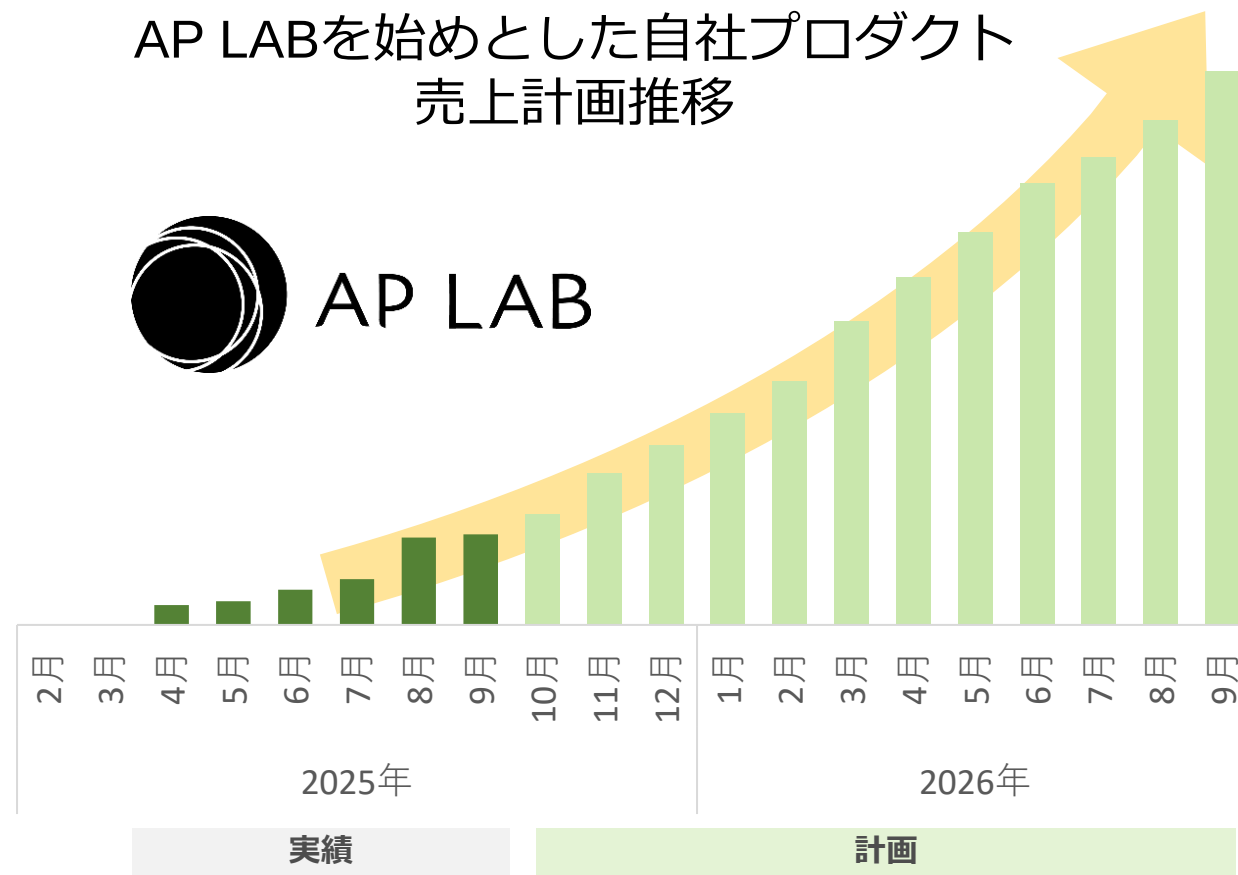
### 3. 新規事業 - 自社プロダクト「AP LAB」 ① - 2026年9月期の取り組み

## 新カテゴリ・新商品の追加 新ブランドの立ち上げに積極投資

新規事業  
プラットフォーム



AP LABを始めとした自社プロダクト  
売上計画推移



継続的に  
ベストセラー 商品を生み出す

### 3. 新規事業 - 自社プロダクト「AP LAB」 ② - 2026年9月期の取り組み

新規事業  
プラットフォーム

## ファッションジャンルの新ブランド「KACHIKA(カチカ)」リリース

# 『 KACHIKA

価値を、変える。価値で、変える。



KACHIKAのヒミツは製品原価を上げることができる独自の仕組み

唯一無二の『RE-INFRA COMPANY』だからこそ実現できる

## 品質と特異な機能

(株) オークファングループの自社インフラを持つKACHIKAは、物流や中間マージンのコストを大幅に削減し、浮いたコストを製品原価の向上に充てることができます。その結果、同じ販売価格でも、より高品質で、独自の機能を備えた製品をお届けすることが可能です。

未体験の履き心地

『 KACHIKA

超臨界スリッパ™ 誕生

NASAも利用する 超臨界流体 技術を日常へ

“分子から整う” 超臨界スリッパ™ の特徴

| 01            | 02              | 03           | 04                | 05             |
|---------------|-----------------|--------------|-------------------|----------------|
| 超軽量<br>約69g   | 超衝撃<br>吸収       | エアリー<br>フィット | 高<br>復元率          | 化学発泡剤<br>ゼロ    |
| 従来品の<br>45%軽量 | 履き心地に<br>関係の負軽減 | 驚きの<br>履き心地  | 長時間履いてい<br>へばうけない | 肌に優しく<br>肌荒れ防止 |

最高のリカバリー体験をあなたに  
一人でも多くの方に手に取っていただきたいから...

『 使って納得できなければ 30日間返品返金保証

もうこれ無しではいられない...?

ずっと履いていくほどの  
軽さと柔らかさ

従来比45%軽量  
重きなんと  
約69g

※片足あたり30g前後

“違い”を纏う、ビジネスバッグ 『 KACHIKA AURA (オーラ) 新登場

Japan Brand

バッグの違いで、あなたの印象が変わる。

本革仕様

商談や面接の印象が変わる

使いやすいさに配慮した

DryPocket 自立機能 デオドラントテープ 2way

EXPO 大阪・関西 万博2025  
に出演しました

大切な商談や面接で...

こんな状況があなたの印象を左右するかも?

すぐにゴロゴロになる安っぽい合皮ハンドル バッグの隅に置かれた濡れた傘

自立しないカバン 暑臭いやお弁当の“ニオイ”

『 KACHIKA AURA  
なら全て解決

本革仕様  
DryPocket  
自立機能  
デオドラントテープ

## 他ジャンルへの拡大、新ブランドも今後追加予定

新規事業  
プラットフォーム

# 新物流センターを開設



既存倉庫(埼玉県入間郡三芳町) 4倍規模の  
新規倉庫として追加

- ・所在地 : 埼玉県新座市「S・LOGI新座WEST」C区画
- ・契約面積 : 2,409坪  
※倉庫・バース・事務所すべて含む
- ・稼働開始 : 2025年10月～



## 年間100億円規模の流通に対応可能

## 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

アプリシエーター

**Appreciator**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。

We Are  
Appreciators!

※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。



aucfan

ページ数

|   |                |    |
|---|----------------|----|
| 1 | オークファングループについて | 33 |
| 2 | 事業について         | 34 |
| 3 | サービス詳細         | 37 |
| 4 | 参考指標・その他       | 43 |
| 5 | 会社概要           | 45 |

## 学生起業より現在まで一貫性のある事業展開

2000年 2007年 2013年 2015年 2020年 2022年 2024年 2025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

● 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」

● 「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：株式会社サークルラックス)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

● 東京証券取引所 マザーズ市場(現：グロース市場)に上場 (証券コード3674)

● 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

● 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

● 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

● 中国商品のOEM自社プロダクト「AP LAB」販売を開始

● ライブコマース事業「NETSEA MallLive」を開始



### 【代表プロフィール】



**武永 修一**

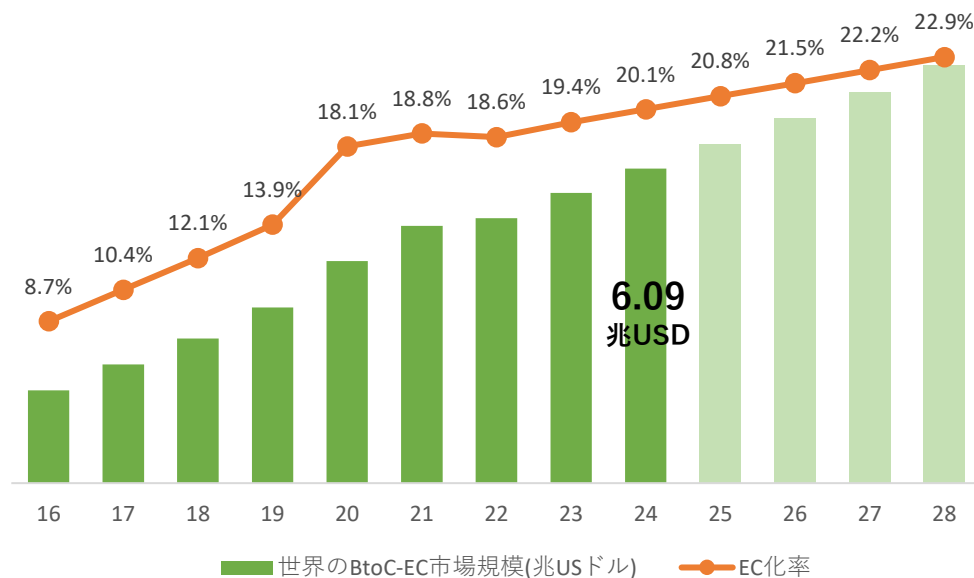
(たけなが しゅういち)

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

# 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



\*1 経済産業省 2025年8月26日発表 電子商取引に関する市場調査 <https://www.meti.go.jp/press/2025/08/20250826005/20250826005-a.pdf>

P102「図表7-4：世界のBtoC-EC市場規模（単位：兆USD）」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 P92 「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

セグメント区分を以下の通り変更

当期(2025年9月期)

ソリューション事業



開発、他

プラットフォーム事業



インキュベーション事業

中国子会社

・インベストメント(投資) ・新規事業/海外事業



管理部門・連結調整

来期(2026年9月期)

ソリューション事業



開発、他

プラットフォーム事業



中国子会社



インキュベーション事業

・インベストメント(投資) ・新規事業開発

管理部門・連結調整

※新規事業・中国子会社がプラットフォーム事業に変更



## 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<sup>\*1</sup>**  
(課金額)

アカウント数

×

年間課金額

主な対象サービス



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



**販売収益**

販売額

×

売上総利益率



\*1 Annual Recurring Revenueの略、年間課金収入額

### 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



## 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.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



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



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

### タデンプガイド



ネットショップ一元管理ツール

- ・利用料金： 月額24,000円～(税抜) ※受注件数1,000件プランの場合
- ・提供機能： 商品情報の一括登録・編集・更新、在庫数の自動同期、受注情報の自動取込・ステータス管理・在庫ステータス管理など

## 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)



繋げる世界 広がる未来

## go: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



講師陣

- ・専門的・実践的ノウハウ
- ・ツールの使用方法
- ・アドバイス



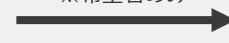
講師費用のお支払い



繋げる世界 広がる未来

go:good sellers

- ・副業ノウハウ提供
- ・コミュニティ提供
- ・副業支援スクール  
※希望者のみ



スクール参加時に受  
講料のお支払い



SMB

(副業・個人事業主)



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9月時点



## ビジネスモデル

サプライヤー



メーカー・卸売業  
のお客様

卸売の場を提供  
(バイヤーへの卸売機会)

月額料金  
成約手数料  
お支払い



仕入の場を提供

バイヤー



ネットショップ・  
小売店のお客様

\*1 一部、有料サービス「NETSEAプライム」があります。



## 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9月時点

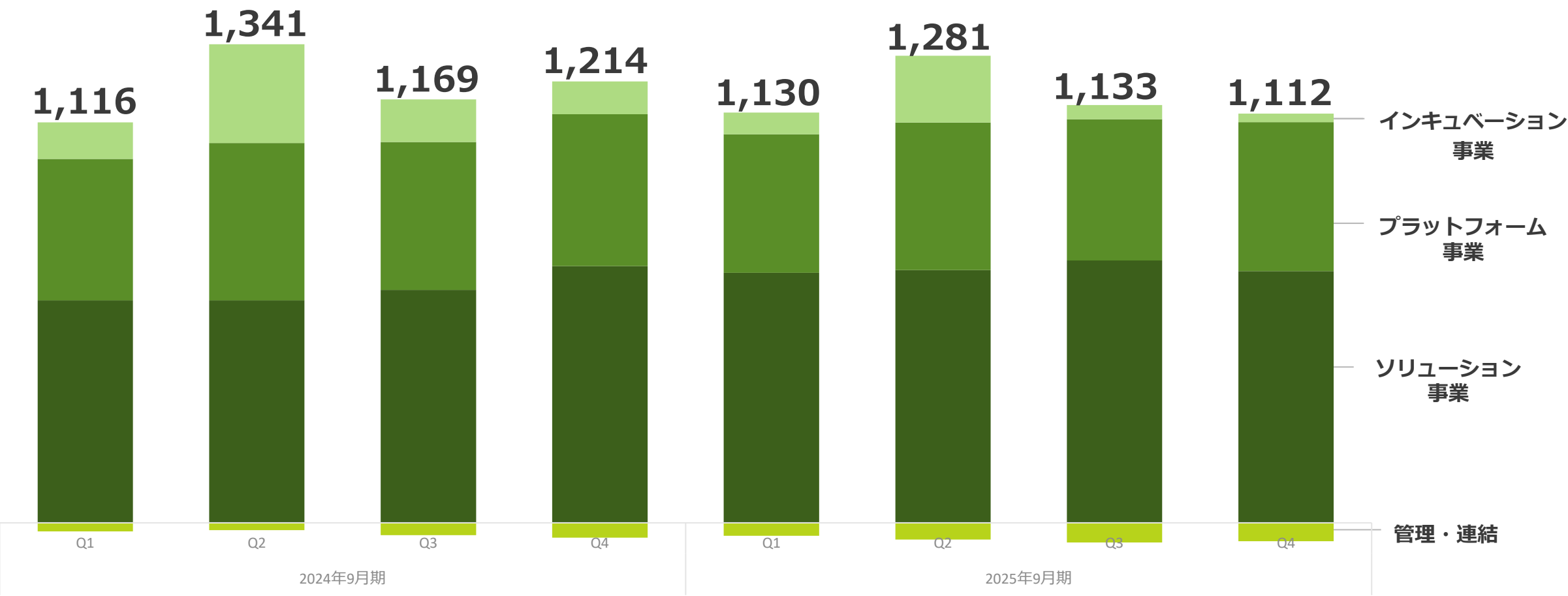


### ビジネスモデル

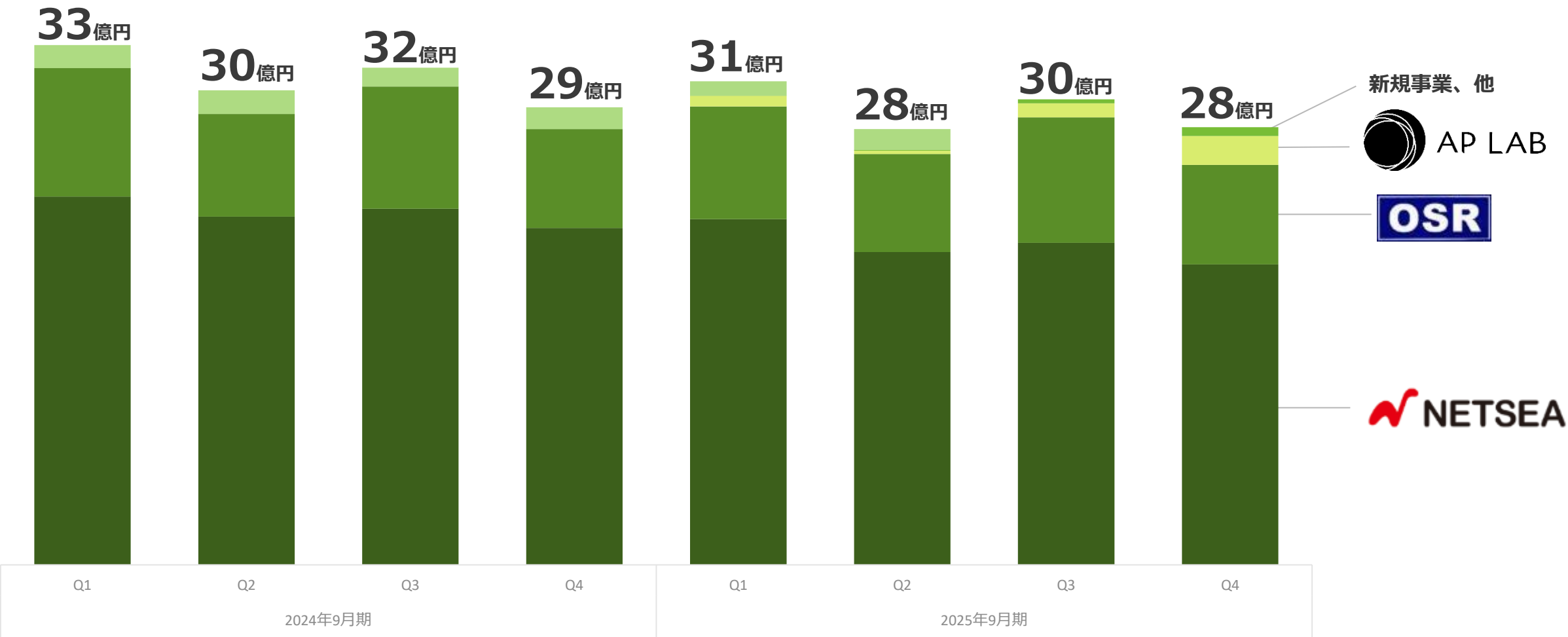


連結売上高推移

(単位：百万円)



GMV(流通額)推移



## 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 (2025年9月末現在)

## 従業員数

163名 (2025年9月末現在)  
※連結従業員数 (役員・派遣社員・パートタイムを除く)

## 本社オフィス





### 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。

