

2024年9月期（第18期）
決算説明会資料

株式会社オークファン <3674>
2024年11月14日



エグゼクティブサマリー



<当期>

- ・ 2024年9月期 連結売上高4,840百万円(YoY94%)、営業利益356百万円(YoY117%)
「NETSEAオークション*1」での大手返品商材が減少等により**減収**
一方、「NETSEA*2」での収益性改善等により**増益**
- ・ 成長戦略である**海外事業では複数プロジェクトがリリース**、GMV創出に向けた準備が完了



<来期>

- ・ 2025年9月期は**増収増益**を計画
- ・ 国内事業は「aucfan.com*3」での課金売上増加、「NETSEA」での収益性改善等により売上・営業利益ともに成長
- ・ 成長戦略である**海外事業はGMV・売上創出**フェーズへ



<株主還元>

- ・ 株主優待の再開に続き、**自社株買い**の実施を決議

*1 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、詳細はP44参照

*2 NETSEA(ネッシー)：国内BtoB卸仕入れプラットフォーム、詳細はP43参照

*3 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、詳細はP39参照

		ページ数
1	2024年9月期 決算概要	4
2	2025年9月期 計画	9
3	株主還元について	11
4	トピックス	13
5	APPENDIX	26



1 2024年9月期 決算概要

NETSEAオークションでの大手返品商材減少および NETSEAでの収益性改善等により**減収増益**

(単位: 百万円)	業績			期初計画	計画比
	前期 (2023年9月期)	当期 (2024年9月期)	YoY		
GMV (流通額)	13,638	12,356	91%	15,500	80%
売上高	5,145	4,840	94%	5,330	91%
-ソリューション事業	2,724	2,659	98%	2,800	95%
-プラットフォーム事業	2,073	1,702	82%	2,100	81%
-インキュベーション事業	518	600	116%	730	82%
-管理部門・連結調整	▲170	▲122	-	▲300	-
売上総利益	2,566	2,677	104%	2,630	102%
-ソリューション事業	1,087	1,068	98%	1,100	97%
-プラットフォーム事業	1,233	1,267	103%	1,300	97%
-インキュベーション事業	398	520	131%	580	90%
-管理部門・連結調整	▲153	▲178	-	▲350	-
営業利益	304	356	117%	350	102%
-ソリューション事業	575	569	99%	600	95%
-プラットフォーム事業	▲31	113	-	150	76%
-インキュベーション事業	185	98	53%	30	329%
-管理部門・連結調整	▲426	▲425	-	▲430	-
経常利益	341	353	104%	345	103%
当期純利益	17	187	1,098%	200	94%

【前期との増減要因】

- ・海外事業では複数プロジェクトがリリース、GMV創出に向けた準備が完了するも、**GMV(流通額) 発生に遅れ**
- ・国内事業NETSEAのプロモーションを費用対効果の高いものに最適化

- ソリューション事業
 - ・副業支援サービス「Goodsellers*1」での企画の練り直しによるスクール開講数の減少等により売上減少(Q1~Q2)
 - ・「aucfan.com」での**クレジットカード国際ブランド決済ルール変更**に伴う課金売上の減少(Q3)
 - ・「aucfan.com」での会員機能強化・価格改定に伴う**課金売上増加**(Q4)
- プラットフォーム事業
 - ・「NETSEAオークション」で大手サプライヤーからの返品商品が減少し売上減少(Q1~Q4)
 - ・「NETSEA」で、**流通手数料の見直し**にともなう手数料売上増加(Q2~Q4)
- インキュベーション事業
 - ・営業投資有価証券の売却により売上増加(Q1~Q2)

- プラットフォーム事業
 - ・「NETSEA」において**プロモーション効率化・流通手数料の見直し**等により、営業利益は改善(Q1~Q3)
- インキュベーション事業
 - ・**海外事業への先行投資**(人件費・システム開発費等)により営業利益減少

- ・当期純利益は大幅改善

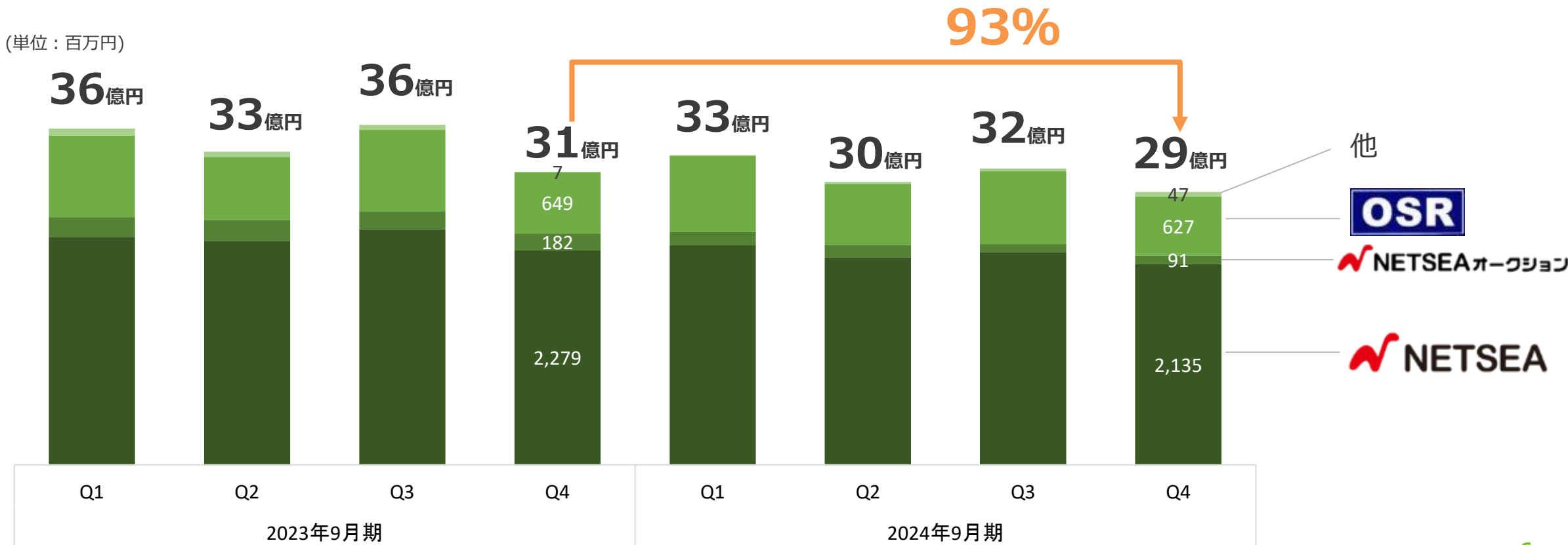
*1 Goodsellers(グッドセラーズ): 副業支援サービス、詳細はP42参照

NETSEAでプロモーションコストを最適化

NETSEAオークションでは**大手プラットフォームの返品商材減少**を補えず

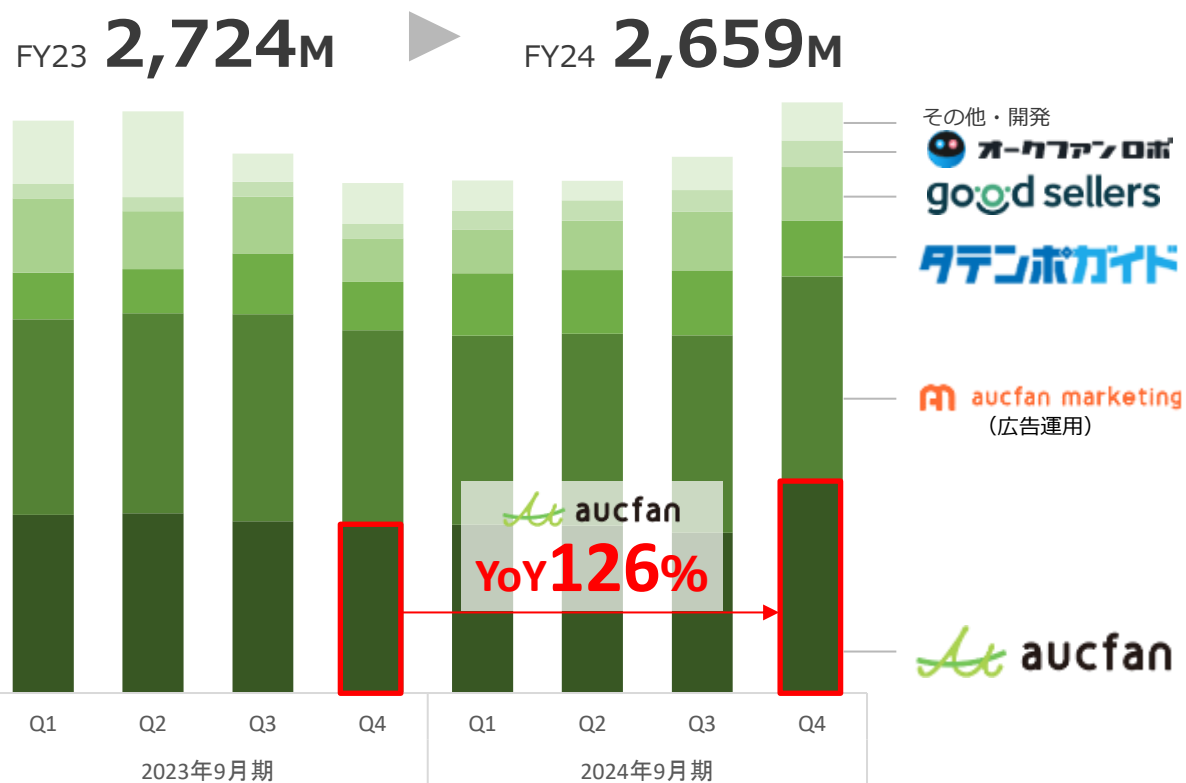
GMV(流通額)推移

(単位: 百万円)

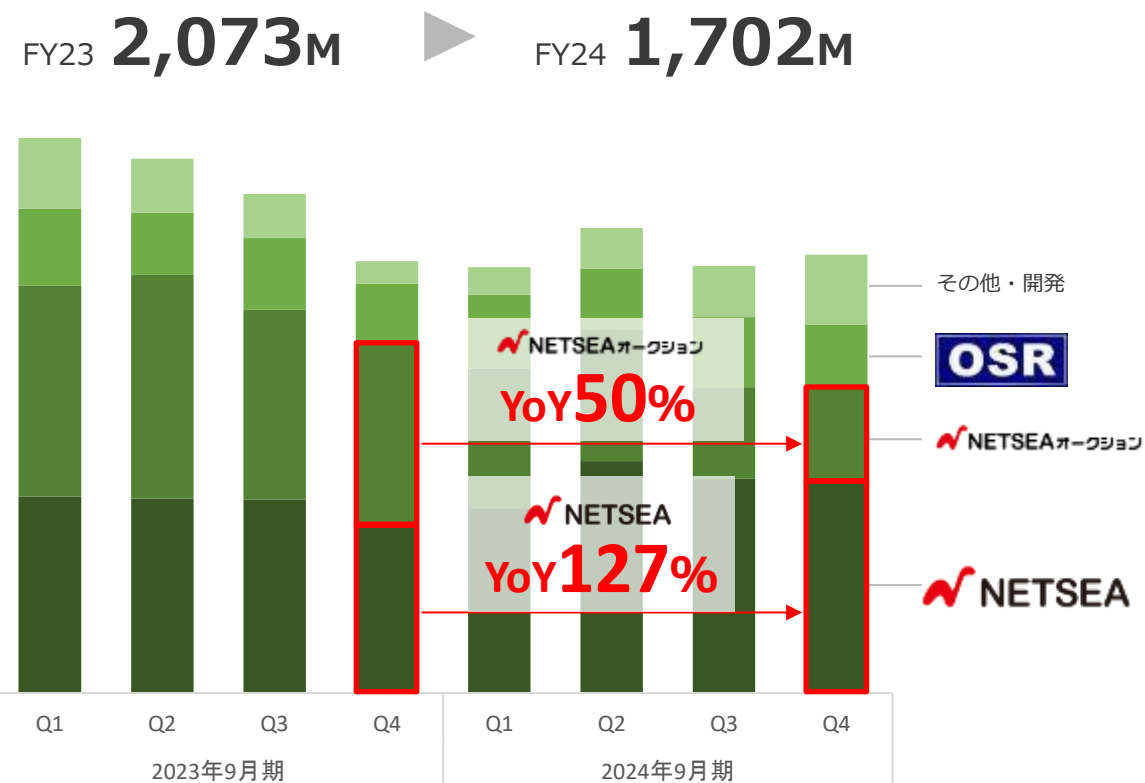


「aucfan.com」 「NETSEA」 で下半期に向け売上高増加 NETSEAオークションでの大手返品商材減少等により通期では減収

ソリューション事業 売上高



プラットフォーム事業 売上高

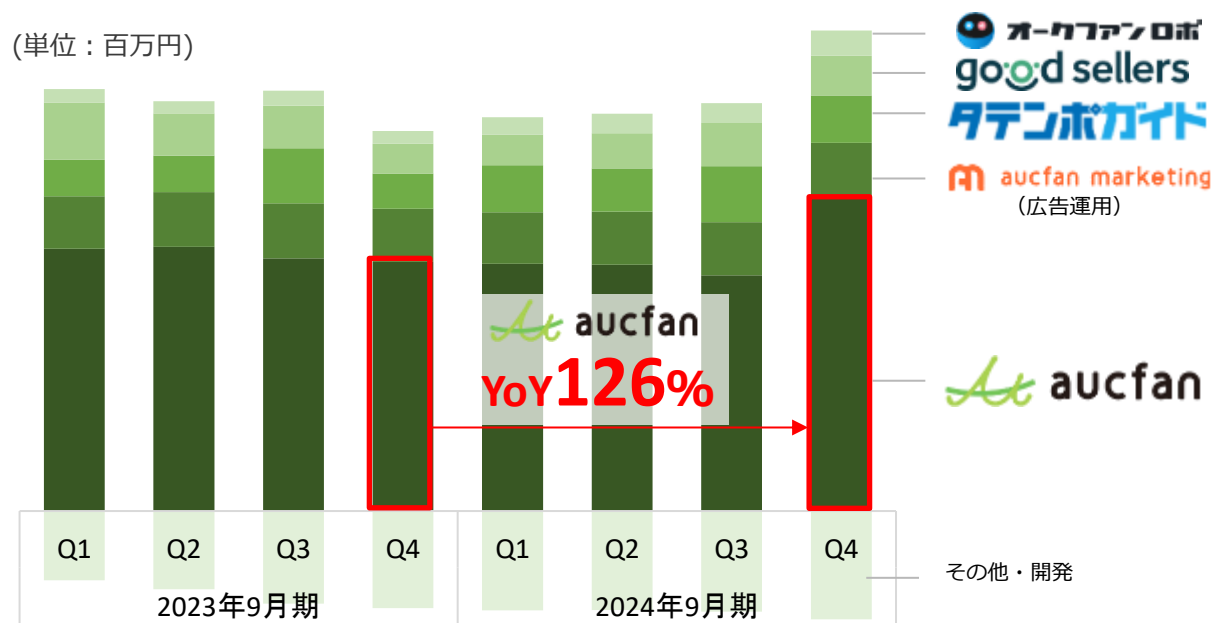


売上総利益は売上高に連動して推移 下半期に向けて主力サービス「aucfan.com」「NETSEA」が改善

ソリューション事業 売上総利益

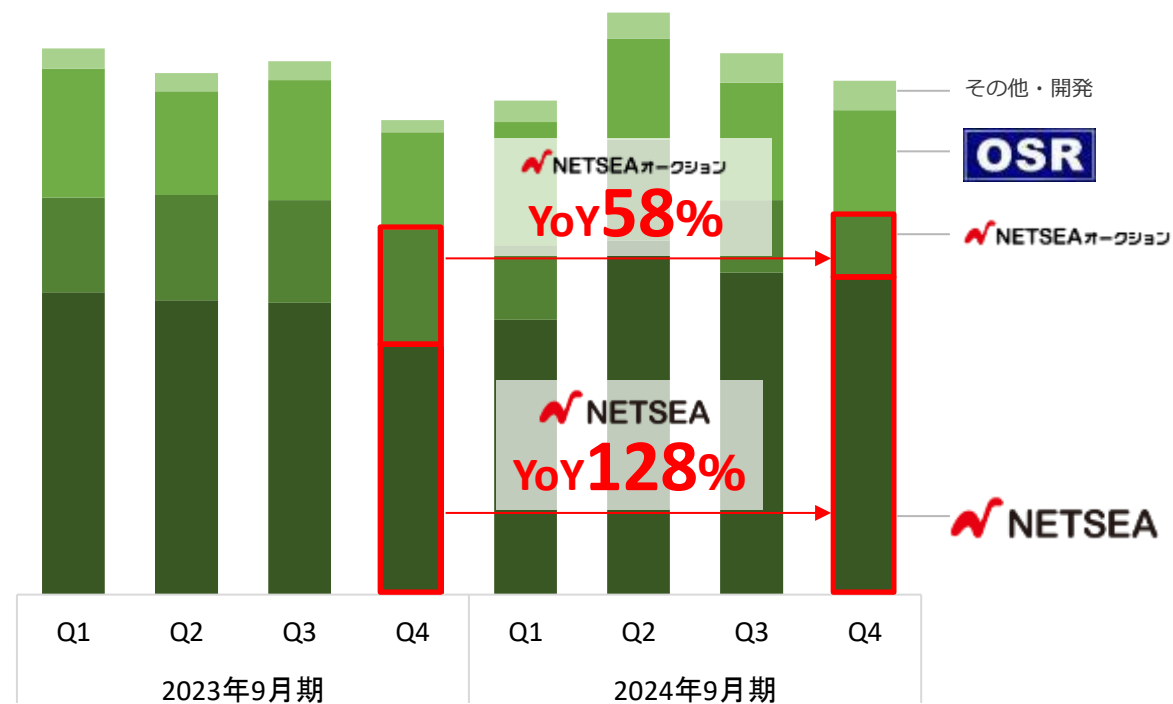
FY23 **1,087M** ▶ FY24 **1,068M**

(単位：百万円)



プラットフォーム事業 売上総利益

FY23 **1,233M** ▶ FY24 **1,267M**





2

2025年9月期 計画

増収増益を計画、海外事業へは積極投資

(単位：百万円)	業績見通し		
	当期 (2024年9月期)	来期 2025年9月期	YoY
売上高	4,840	6,000	124%
-ソリューション事業	2,659	3,100	117%
-プラットフォーム事業	1,702	2,500	147%
-インキュベーション事業	600	540	90%
-管理部門・連結調整	▲122	▲140	-
売上総利益	2,677	3,400	127%
-ソリューション事業	1,068	1,300	122%
-プラットフォーム事業	1,267	1,800	142%
-インキュベーション事業	520	500	96%
-管理部門・連結調整	▲178	▲200	-
営業利益	356	375	105%
-ソリューション事業	569	700	123%
-プラットフォーム事業	113	200	176%
-インキュベーション事業	98	▲130	-
-管理部門・連結調整	▲425	▲395	-
経常利益	353	360	102%
当期純利益	187	190	101%

【計画詳細】

■ソリューション事業

- ・「aucfan.com」での課金売上増加
- ・「aucfan.com」対象サイトに米国版「Amazon」「eBay」中国最大級のB2Bマーケットプレイス「1688.com」を追加しサービス強化&利用者増加
- ・新サブスクリプションサービスの展開

■プラットフォーム事業

- ・「NETSEA」における収益性改善効果
- ・「NETSEA」で食品大手卸業者、ECモール出店者開拓によるサプライヤー増加
- ・「NETSEA」で転送会社との連携等による海外バイヤー増加
- ・メーカー直の独自商品を仕入れできる会員制BtoBモール「NETSEA Select」での売上創出

■インキュベーション事業

- ・海外事業でのGMV創出
- ・新規プロジェクトの開始 (P21~23参照)

・インキュベーションでは、海外事業へ積極投資 (システム開発・人件費)

・経常利益・当期純利益ともに増益を計画



3 株主還元について

自社株買いについて

5,000万円を上限とした自己株式取得を決議、2025年1月末までの取得を進める

株主優待について

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

保有株式数	1年未満保有	1年以上保有
300株以上	800円分	1,200円分
500株以上	2,500円分	4,000円分
1,000株以上	6,000円分	9,000円分

進呈時期

毎年12月中の進呈を予定



*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。

配当について

当社を取り巻く市場環境・事業の進捗を鑑み、引き続き検討





4 トピックス

主力サービスaucfan.comの機能を継続的に強化

当期(2024年9月期)振り返り

 aucfan

 会員機能の強化にともない**オークファン
プレミアム会員の価格を改定**

 お買い物検索対象モール・過去の取引データ
・検索アラートに**「メルカリ」を追加**


 オークファンロボ

 EC事業者向けRPA『ドロップボット』
Yahoo!ショッピングと連携


 タデホガイド


 対象モールに**「メルカリShops」を追加**

来期(2025年9月期)取組み

 aucfan

 中国最大級のB2Bマーケットプレイス
「1688.com」とAPI連携 検索対象追加

 グローバル検索に
米国版**「Amazon」「eBay」を追加**

 利益が見込まれる差額商品を抽出・提供する
新サブスクリプションサービスの開始

 オークファンロボ

 EC事業者向けRPA『ドロップボット』
API連携機能の提供

海外事業との連携で、国内NETSEAの流通拡大を狙う

当期(2024年9月期)振り返り

NETSEA

- 中国最大級のB2Bマーケットプレイス「1688.com」とAPI連携
NETSEA内で1688.comの仕入れが可能に
- NETSEA iOSアプリ、Androidアプリ提供開始
- 商品自動リサーチツール「差額王」とデータ連携完了

NETSEAオークション

- 中国サプライヤーからの仕入れプロジェクト発足

来期(2025年9月期)取組み

NETSEA

- メーカー直の独自商品を仕入れできる会員制BtoBモール「NETSEA Select」開始
- 転送会社との連携で海外バイヤー(東南アジア・北米)の獲得強化
- 食品大手サプライヤーの開拓
- 大手ECモール出店者向けセミナー開催によるサプライヤー獲得

NETSEAオークション

- タテンポガイドを活用した他販路展開

中国を拠点に海外BtoB市場に展開



提携パートナー



浙江中国小商品城集团有限公司
ZHEJIANG CHINA COMMODITIES CITY GROUP CO., LTD.



① イーウー 義烏日本国家館・NETSEA CHINA



当期(2024年9月期)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 *1 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



来期(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)

*1 NETSEA CHINA : 中国向け越境ECプラットフォーム、詳細はP46参照

イーウー

② 日本東京義烏セレクション*1



当期(2024年9月期)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

来期(2025年9月期)取組み

拠点・展示商品数
拡大

- ・ 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

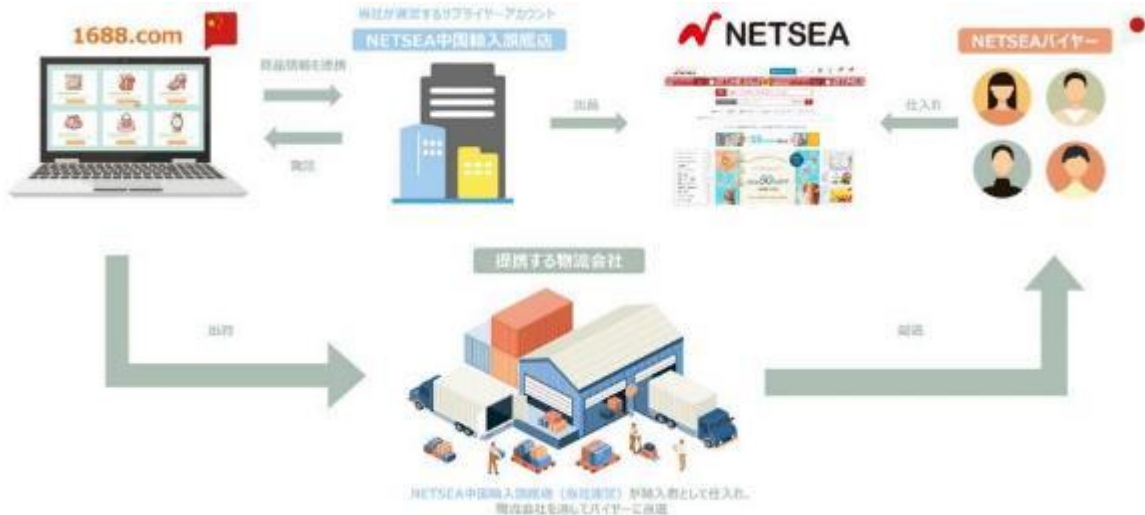
*1：日本東京義烏セレクションの詳細はP51を参照



③ NETSEA×1688連携-1

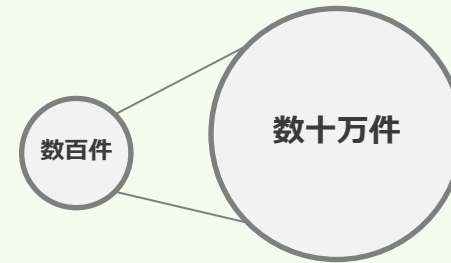


当期(2024年9月期)振り返り

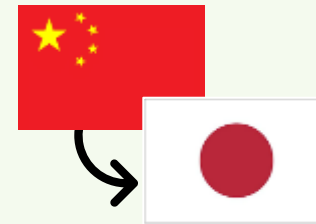


2024年9月 アリババグループ運営中国最大級
B2Bマーケットプレイス
「1688.com」とのAPI連携

来期(2025年9月期)取組み



・商品掲載数の拡充



日中翻訳

・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



③ NETSEA×1688連携-2



来期(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

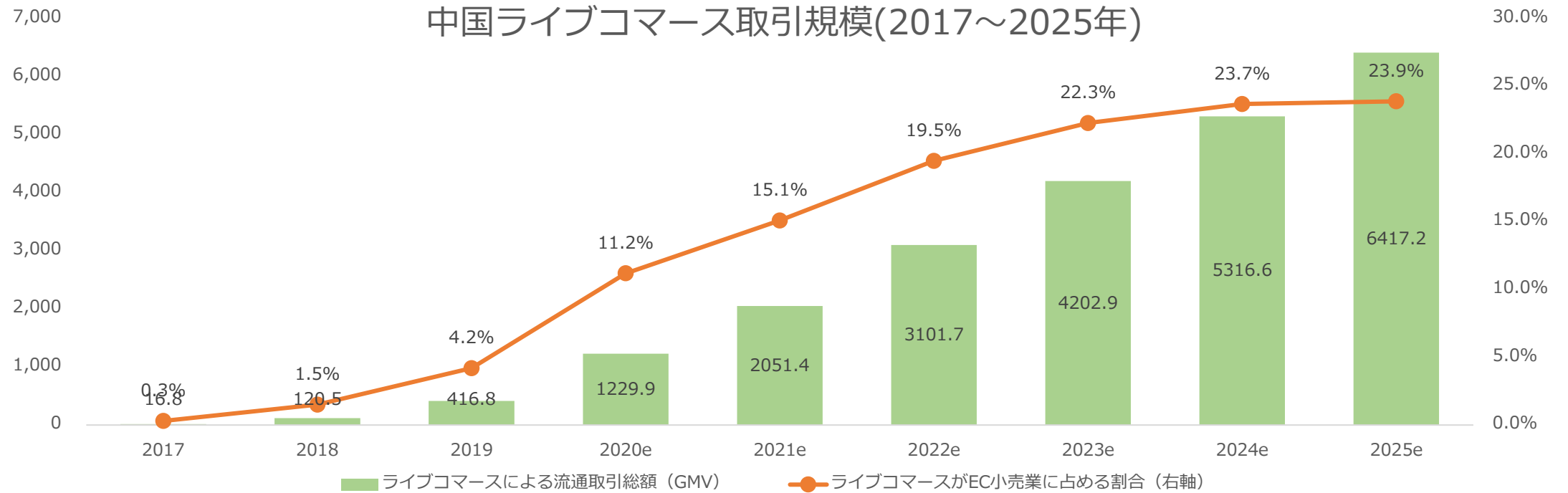


④ ライブコマース-1 市場規模



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

(単位：億円)



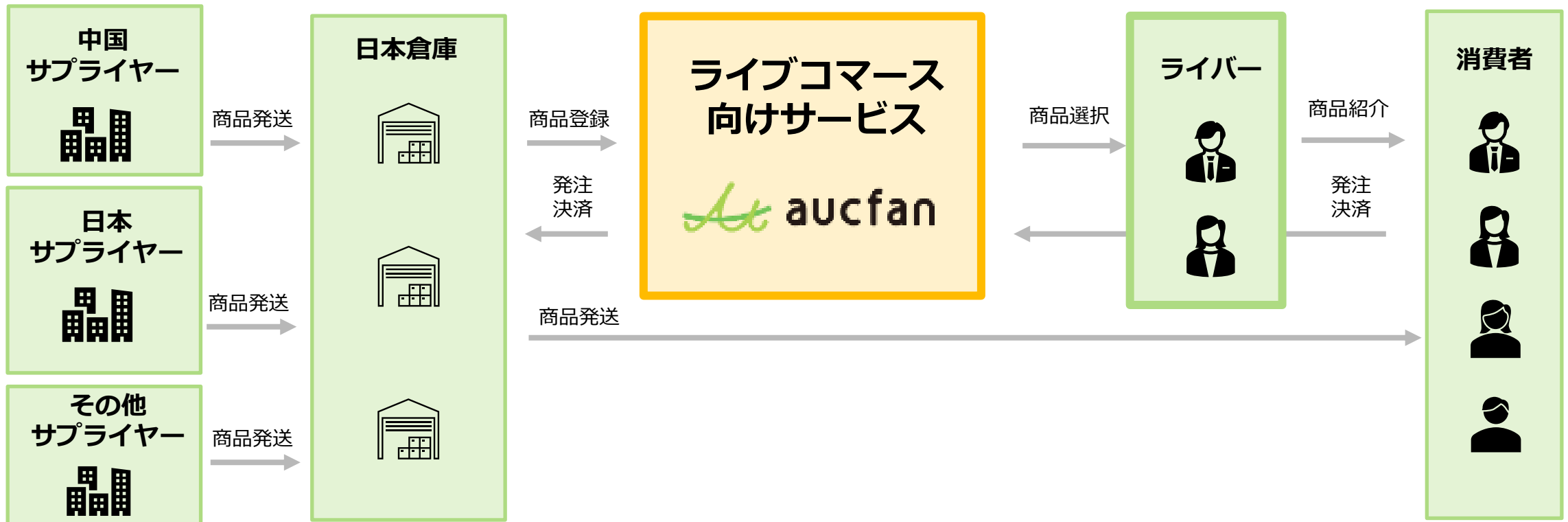
*1 : JETRO「新たなEC手法として存在感を高めるライブコマース (中国)」 <https://www.jetro.go.jp/biz/areareports/2022/bca31f7ca5265e62.html> より
2024年11月11日時点為替相場 1元=21.37円にて計算

④ ライブコマース-2 スキーム



来期(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



④ ライブコマース-3 周辺サービス展開



来期(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

我々はお客様である**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と定義しています。

当社の各サービスはAppreciatorのために存在し、統合されていきます。

彼らが**国境を越えて活躍し、自己実現できるインフラ**をこれからも構築していきます。

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。

Re-Infra Company





ページ数

1	オークファングループについて	28
2	事業について	36
3	国内事業 サービス詳細	39
4	海外事業 サービス詳細	46
5	会社概要	55

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

● 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)**」
滞留在庫の流動化サービス「**ReValue**」

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

● Amazonセラー専用アプリ「**Amacode**」を
事業譲受より提供開始

● 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

● 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



【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

VISION

当社グループでは「Re-Infra Company」という IDENTITY(存在意義) をベースとし、「Re.X」というVISIONを掲げております。



VISION

STRATEGY

STRENGTH

VALUE

WE-DENTITY

IDENTITY

Re-Infra Company

「再び (Re)」を構築する。
Reuse、Resale、Revalue、Reverse、Recover、Reduce、Rebalance、Reconstruct

新たにゼロから生み出すのではなく、
今、目の前にある価値を見つめ直す。
オークファンは社会の様々な「RE」を統合した
唯一無二の流通インフラを構築する会社です。

VISION

STRATEGY

STRENGTH

VALUE

WE-DENTITY

IDENTITY

我々はお客様である**SmallB・個人事業主・インフルエンサー**を

アプリシエーター

Appreciatorと定義しています。

彼らが**国境を越えて活躍し、稼ぎ、自己実現できるインフラ**を構築していきます。

当社の各サービスはそのために存在し、統合されていきます。

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「見出されていない価値」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。

VISION

STRATEGY

STRENGTH

VALUE

WE-DENTITY

IDENTITY

e

Appreciate 「先見性」

Uniqueness 「独自性」

Challenge 「挑戰」

Fun 「達成感」

Agility 「速度」

New way 「變化」



VISION

STRATEGY

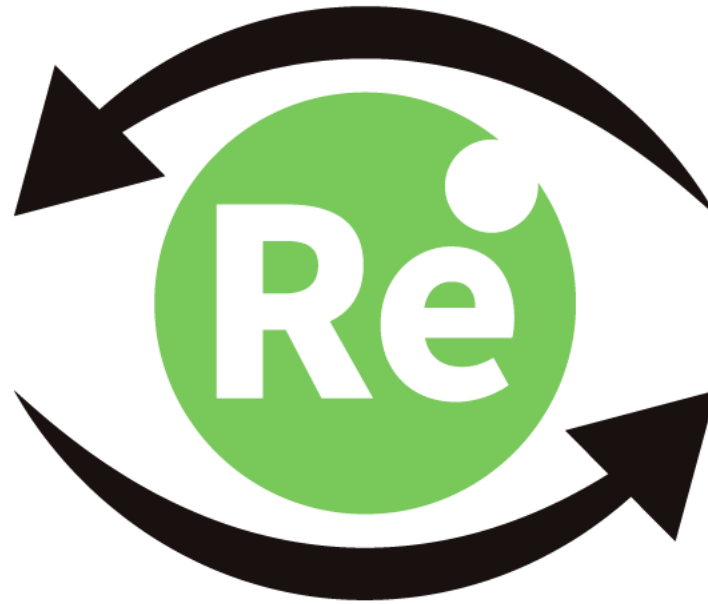
STRENGTH

VALUE

WE-DENTITY

IDENTITY

千里



公道

道理

真の循環インフラを構築するために、
千里を見通し、道理を重んじ、公道を生み出します。

VISION

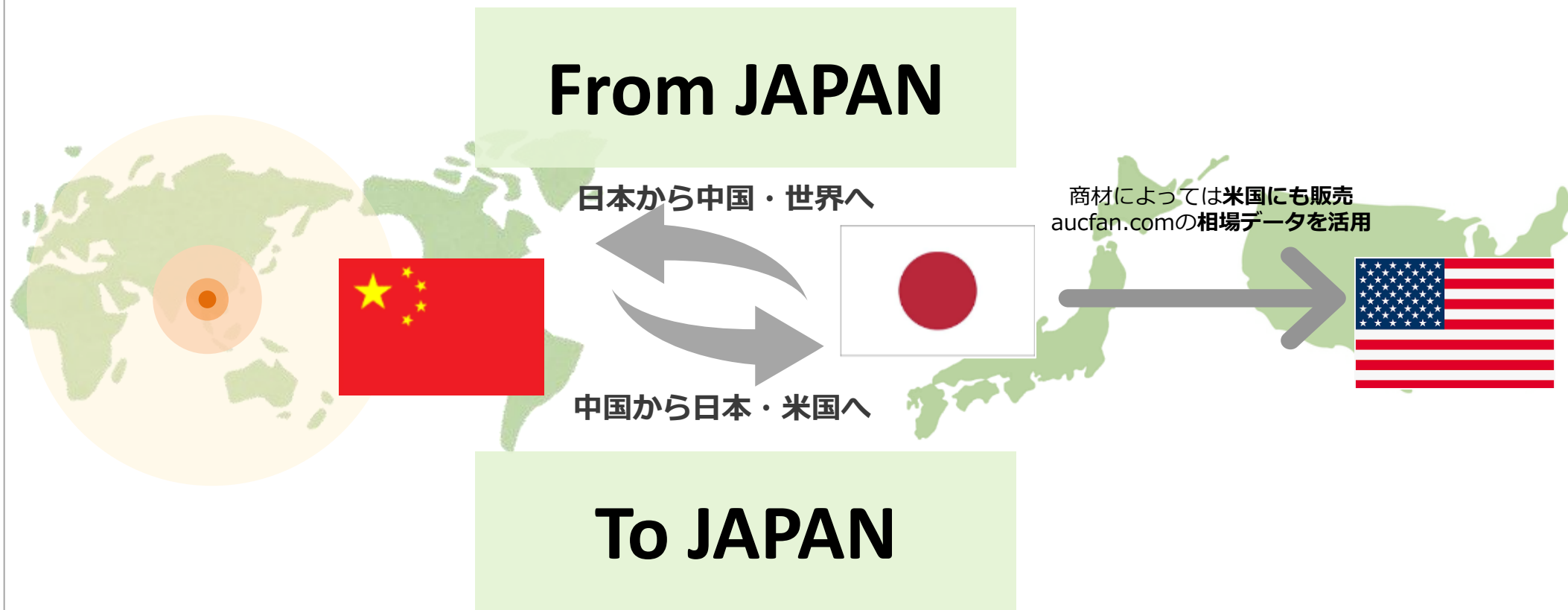
STRATEGY

STRENGTH

VALUE

WE-DENTITY

IDENTITY



私たちは海外を含めたモノの流通インフラを構築します。
そのインフラの上でAppreciatorが活躍し、自己実現していきます。
結果として人も会社も、モノも社会も滑らかに循環するALL WELLの世界を実現します。

VISION

STRATEGY

STRENGTH

VALUE

WE-DENTITY

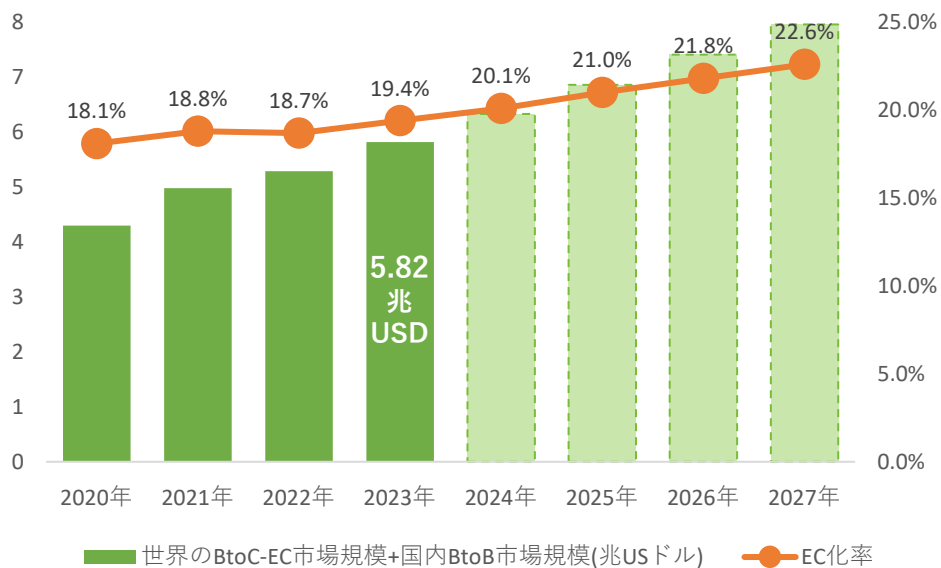
IDENTITY



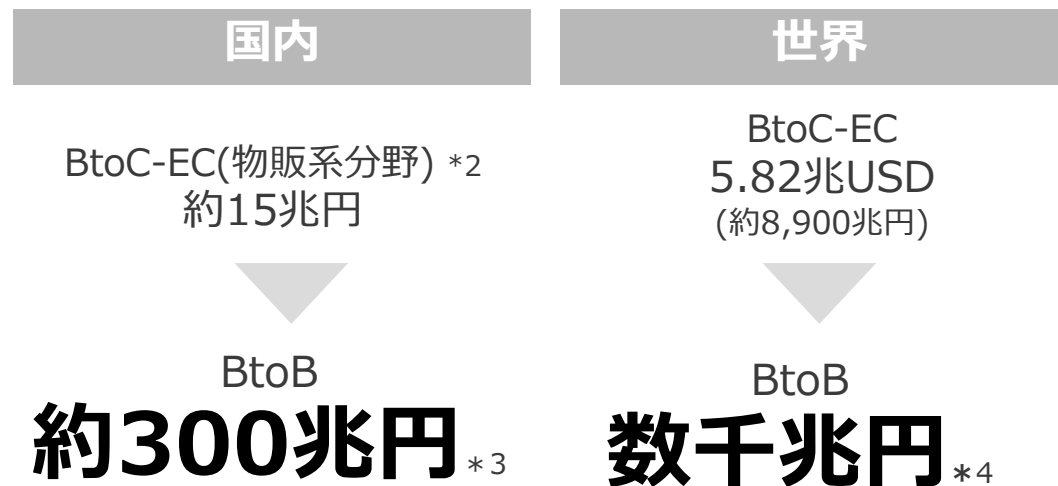
私たちは、世界が本来のあるべき姿であるReの循環社会へと
トランスフォーメーションできるReのインフラを作っていきます。
私たちオークファンの全ての事業は、Appreciatorと共にこの地球をRe.Xするために存在しています。

海外を含むBtoB卸売規模は数千兆円規模

世界のBtoC-EC市場規模 *1



BtoB卸売 市場規模



*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 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卸売 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

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



EC・オークション・フリマの比較、検索サービス



EC事業者向け
マーケティング支援サービス



ネットショップの
一元管理システム



副業支援サービス



専門知識不要
RPAツール

プラットフォーム事業



BtoB卸売仕入れプラットフォーム



返品・型落ち品・滞留
在庫などの流動化支援
サービス



大阪船場に拠点をもち
展示・商談会事業

インキュベーション事業



中国を拠点とした**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

国内事業

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**

*1 Annual Recurring Revenueの略、年間課金収入額

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**

販売収益

販売額

×

売上総利益率

主な対象サービス

 **NETSEA**
オークション

At 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

アマコード



Amazonセラー専用アプリ

- ・利用料金：月額5,000円(税抜) ※有料版のAmacodePro
- ・提供機能：高性能商品バーコード読み取り検索、商品キーワード検索機能、お宝商品アラート機能、商品手数料自動計算機能、仕入れリスト管理機能など。有料版Amacode Proは、価格推移や出品増減グラフ機能、カスタムオプション、WEBからのアクセスなど。

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

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

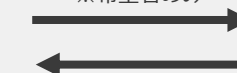
- ・ 専門的・実践的ノウハウ
- ・ ツールの使用方法
- ・ アドバイス



講師費用のお支払い



- ・ 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卸売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

※2024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



当社

仕入の場を提供

バイヤー



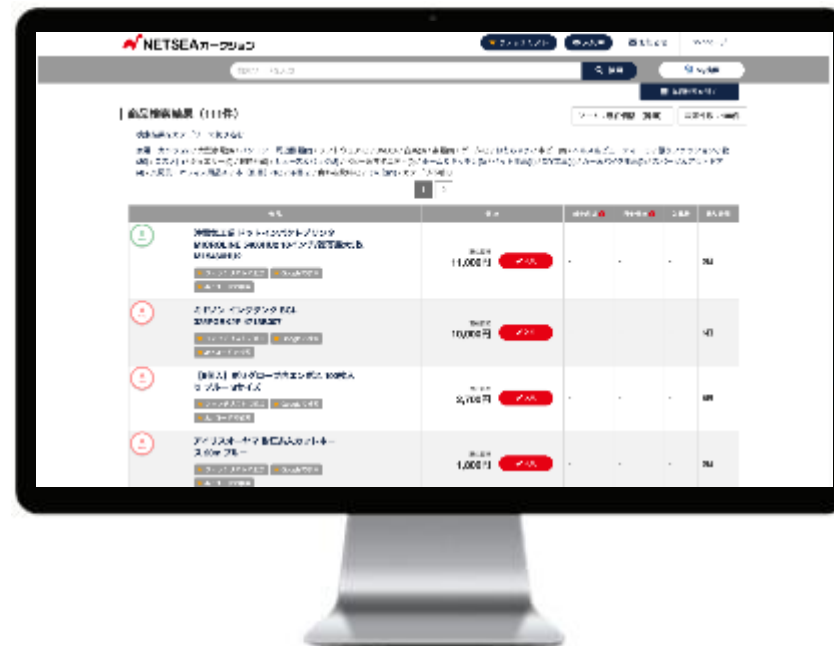
ネットショップ・
小売店のお客様

*1 一部、有料サービス「NETSEAプライム」があります。

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

メーカー・小売業の滞留在庫を買い取り、当社が運営する会員制クローズサイト「NETSEAオークション」にて、リサイクル業者・個人事業主向けに販売いたします。また、EC事業者の返品規約改訂、返品処分・買取、返品受付・検品代行・センター代行もワンストップで支援いたします。



- ・主な利用者：メーカー、小売業、リユース企業、個人事業主

ビジネスモデル



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ち展示・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

※2024年9月時点



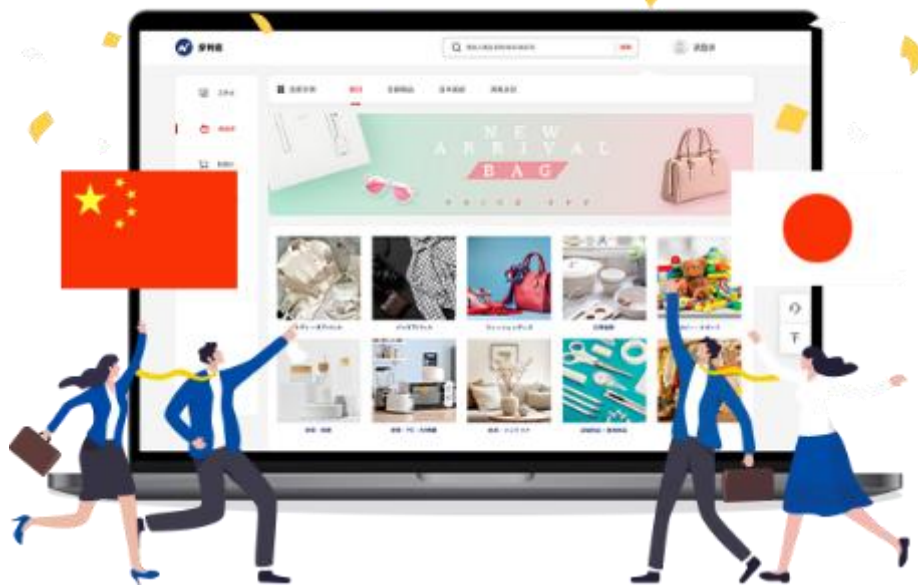
ビジネスモデル



NETSEA CHINA(奈特喜) ①概要



国内メーカーが**現地拠点設立なし**で中国バイヤーと取引できる中国向け輸出サービス



https://www.netsea.jp/nsc_business

販路・集客



中国バイヤーの集客～販売を支援
大手越境ECモール、KOL*1の活用可

決済・入金



元→円に外貨両替可
円での売上受取可

物流



アリババGroupの菜鸟(サイニャオ)と提携、指定倉庫への発送だけでOK ※発送後、菜鸟が対応

各種手続き



通関申請のマニュアル・CSサポート体制もあり安心

補償



菜鸟が入庫後～発送まで補償

*1「Key Opinion Leader (キーオピオニオンリーダー)」の略、中国のインフルエンサー



NETSEA CHINA(奈特喜) ②スキーム

アリババグループの菜鳥・Tmallと連携、NETSEA CHINAに出店するだけで
中国バイヤーへの販売 + 越境ECモールでの販売が可能



物流
 菜鳥(サイニャオ)と連携
 指定倉庫へ発送だけでOK
 ※発送後、菜鳥が対応

販売
 Tmallと連携
 越境ECモールへ自動掲載可能
 KOLの活用も可

NETSEA CHINA(奈特喜) ③料金

マッチング、受注、決済、貿易事務、物流
全てをパッケージ化したサービス

	一般的な越境ECモール	NETSEA CHINA
初期費用	100～300万円	0円
年会費/月額費	年間 60～120万円	月額 2万円 → 6ヶ月間 0円 *1
利用料	有料	取引金額の10%
越境ECモールの連携	越境ECモール毎に出展必要 ※ 越境EC毎に初期費用+ 年会費必要	NETSEA CHINA上で連携可能 ※ 連携費無料
契約期間	1年間	6ヶ月
商品掲載	越境ECモール毎に管理	NETSEA CHINAで 一元管理
受注管理		
通関手続き		
代金回収		

*1 物流に関する実費・外貨両替手数料は別途発生



NETSEA CHINA(奈特喜) ④オフラインとオンラインの連携

オフラインの注文ツールに採用することで、流通創出機会を拡大



NETSEA CHINA(奈特喜) ⑤提携パートナー

2023年11月、中国大手決済「易宝支付(イーペイ)」と
戦略的パートナー契約を締結、元から円へ シームレスな外貨両替が可能に



会社名	易宝支付有限公司
代表者	唐彬
設立	2003年7月
資本金	1億元 (約20億円)
所在地	中国北京市通州区新华北路55号2幢 四层228室

皆さま、こんにちは。易宝支付有限公司 越境部総経理 黄剑毅です。
当社は決済サービス「易宝支付」を提供しており、EC市場における主要な決済サービスとして広くご利用いただいております。

この度、中国向けBtoB輸出プラットフォーム「NETSEAチャイナ」を運営する傲可凡(海南)网络科技有限公司と業務提携を締結し、NETSEAチャイナ内の決済手段として「易宝支付」を導入いただくこととなりました。物流・決済・マーケティング、あらゆる面で日本サプライヤーと中国バイヤーの円滑なオンライン取引の提供を目指す傲可凡(海南)网络科技有限公司に対し、当社ではこれまで培った決済に関するノウハウを十分に発揮できると自負しています。

日本の商品は質が高く安心して使用できるというのは中国においても周知の事実であり、日本製品を仕入れたい中国バイヤーは多く存在します。また同時に、中国という大きな市場に向けてもっと自社の製品を届けたいと考えている日本サプライヤーも多いのではないのでしょうか。
そんな日中間のニーズに応えるのが「NETSEAチャイナ」であり、当社はその中でも重要となる“決済”の部分を担当します。
この度の提携により、私たちは日本サプライヤーと中国バイヤーのシームレスな取引インフラを構築し、日中間貿易の活発化を目指してまいります。

易宝支付有限公司 越境部 総経理 黄剑毅

メッセージ動画 URL : <https://youtu.be/Nc1DoOM-4o8>



日本東京義烏セレクション ①概要

中国サプライヤー 出店

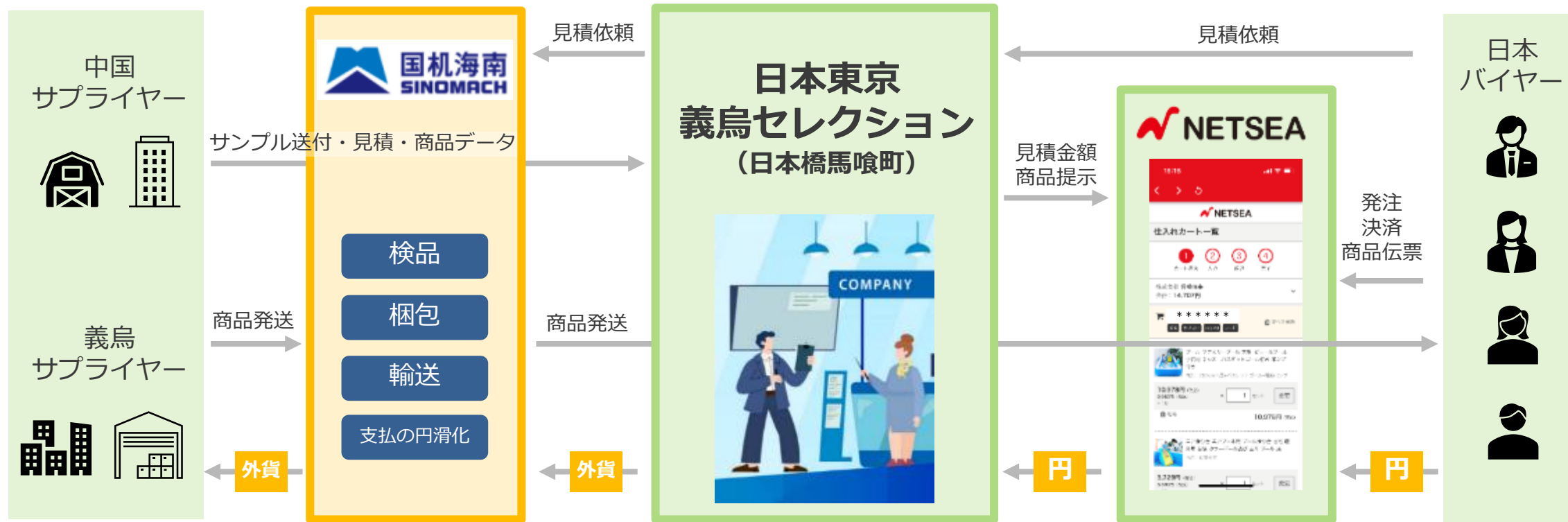


日本東京義烏セレクション (日本橋馬喰町)

- POINT 01** 中国メーカーと交渉が可能
- POINT 02** 安心な取引のための仲介会社を介した取引
- POINT 03** 日本バイヤー専任の担当が商談をサポート
- POINT 04** 現物を見ながら商談が可能
- POINT 05** OEM商談もその場で可能
- POINT 06** 来場無料

日本東京義烏セレクション ②スキーム

■ 日本東京義烏セレクション・国機海南との取組み



国機海南が**検品・梱包・輸送・支払の円滑化**をサポート
日本バイヤーは**安心して取引が可能**

日本東京義烏セレクション ③提携パートナー 1

2024年2月、中国大手**中国機械工業集団（国機集団）**のグループ
国機海南発展有限公司と戦略的パートナーシップ契約を締結



会社名	国機海南発展有限公司
代表者	蔡济波
所在地	海南省海口市保税区海口综合保税区联检大楼7层A区

中国機械工業集団有限公司(国機集団)は12万人以上の従業員を抱え、米フォーチュン誌の「フォーチュン500」にも選定されるなど、中国の機械産業を牽引する巨大なグループ企業。100以上の国と地域に360以上の海外事務所を持ち、機械、エネルギー、輸送など産業にまつわる様々な事業を展開。総資産3,557億元(7兆3630億円)、営業利益3,439億元(7兆1,187億円)*1。

そのグループ会社のひとつである国機海南は海南島に本社を構え、自由貿易網の構築を手掛けています。

海外事業全般にて様々な取組みを検討

*1 国機集団HP「2022年重要財務情報（https://www.sinomach.com.cn/xxgk/zycwxx/202310/t20231019_424356.html）」より
1元 = 20.7円で計算

日本東京義烏セレクション ③提携パートナー2

2023年8月、世界最大級の卸売市場「^{イーウー}義烏マーケット」
セッコウチュウゴクショウショウヒンジョウ

浙江中国小商品城と戦略的パートナー契約の締結



- 中国の**国有持株会社** 上海証券取引所上場 (証券コード600415)
- 市場面積は**640万m²**、サプライヤー数**75,000社**
- 市場来場者数 **約20万人/日**
- 市場**流通額** **約4兆円/年**

会社名	浙江中国小商品城集团股份有限公司
代表者	趙文閣
設立	1993年12月
資本金	約54億8,900万元 (約1,000億円)
所在地	浙江省义乌市福田路105号海洋商务楼
事業内容	不動産やその他商品の販売、市場の運営、オンライン取引プラットフォームの開発、ホテル、展示会、広告サービスの提供

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





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。

