

2025年9月期（第19期）
第1四半期決算 補足説明資料

株式会社オークファン <3674>
2025年2月14日





<連結業績>

- ・連結業績は前期比で**概ね横ばい**

-売上高1,130百万円(YoY101%)

-営業利益39百万円(YoY87%)

-インベストメント（投資事業）の収益減少、海外事業での先行投資費用の増加があるものの、**ソリューション事業が大きく成長**



<海外事業>

- ・計画プロジェクトが順調に進捗

-ライブコマースでは本リリースに向けたテストマーケティング配信を実施

-海外事業から派生した**OEMサービス開始**

-**1688.com連携**における、**NETSEA^{*1}商品掲載数の増加**

*1 NETSEA(ネッシー)：国内BtoB卸仕入れプラットフォーム、詳細はP28参照

		ページ数
1	2025年9月期 第1四半期決算 概要	4
2	連結業績予想に対する進捗状況	10
3	トピックス	12
4	APPENDIX	18



連結業績ハイライト

インベストメント（投資事業）の収益減少、海外事業での先行投資費用の増加があるものの、ソリューション事業が大きく成長した結果、**連結業績は概ね横ばい**

(単位：百万円)	業績		
	前期 (2024年9月期)	当期 (2025年9月期)	YoY
売上高	1,116	1,130	101%
-ソリューション事業	633	711	112%
-プラットフォーム事業	402	394	98%
-インキュベーション事業	104	62	60%
-管理部門・連結調整	▲24	▲37	-
売上総利益	576	615	107%
-ソリューション事業	247	298	121%
-プラットフォーム事業	293	310	106%
-インキュベーション事業	87	56	64%
-管理部門・連結調整	▲51	▲49	-
営業利益	45	39	87%
-ソリューション事業	122	175	143%
-プラットフォーム事業	21	12	57%
-インキュベーション事業	8	▲49	-
-管理部門・連結調整	▲107	▲98	-
経常利益	30	62	207%
当期純利益	26	32	123%

前期との増減要因

■ソリューション事業

- 「aucfan.com*₁」は、2024年7月に実施した価格改定に伴う**課金売上の増加により、増収増益**

■プラットフォーム事業

- 「NETSEA」は、前期に実施した流通手数料の見直しによる**手数料売上の増加により、増収増益**
- 「NETSEAオークション*₂」は、大手サプライヤーからの**返品商材の減少が続いた影響で減収減益、事業整理を検討**
- 「OSR*₃」は暖冬の影響による**季節商材のGMV低下**に伴い、一時的に減収減益

■インキュベーション事業

- インベストメント（投資）：営業投資有価証券の**売却益が前年を下回り、減収減益**
- 海外事業：先行投資による販管費の増加により、減益

■その他

- 為替差益19百万円の発生などにより、**経常利益は増加**

*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、詳細はP24参照

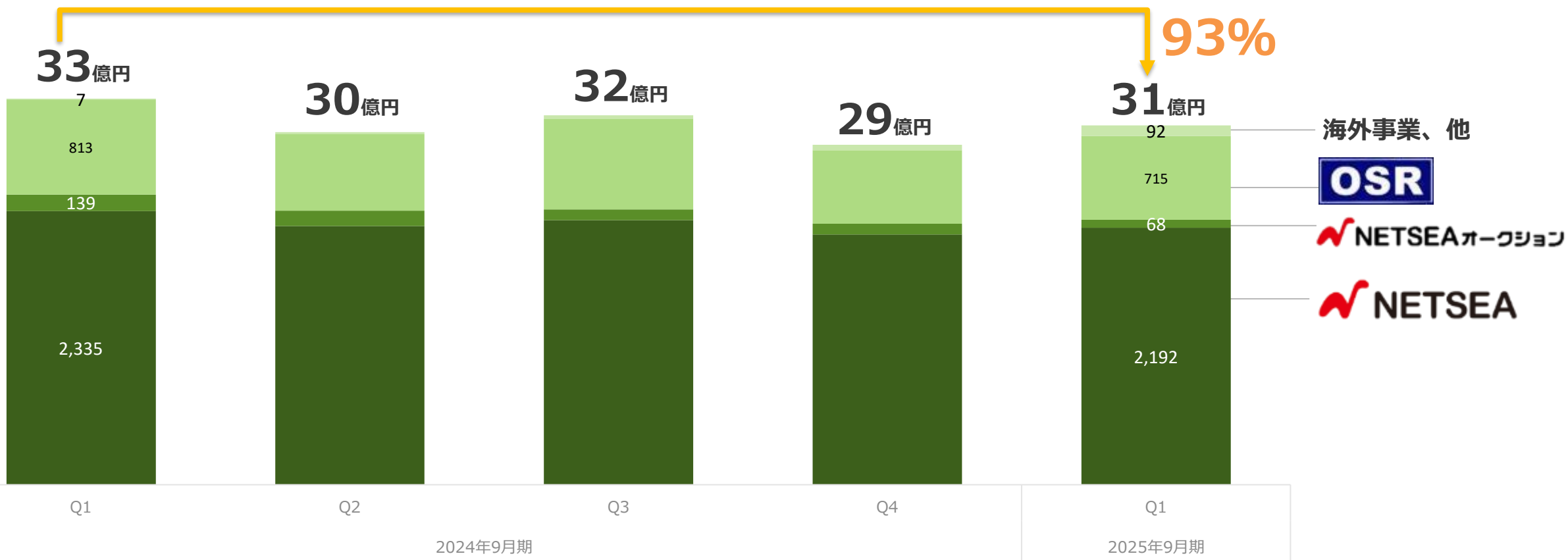
*2 NETSEAオークション：返品・型落ち品・滞留在庫などの流動化支援サービス、詳細はP29参照

*3 OSR：大阪船場に拠点をもつ展示・商談会事業、詳細はP30参照

NETSEAオークションにおける大手サプライヤーからの**返品商材の減少**や、OSRにおける暖冬の影響による**季節商材の立ち上がり遅れ**などが要因となり、**一時的にGMVが減少**

GMV(流通額)推移

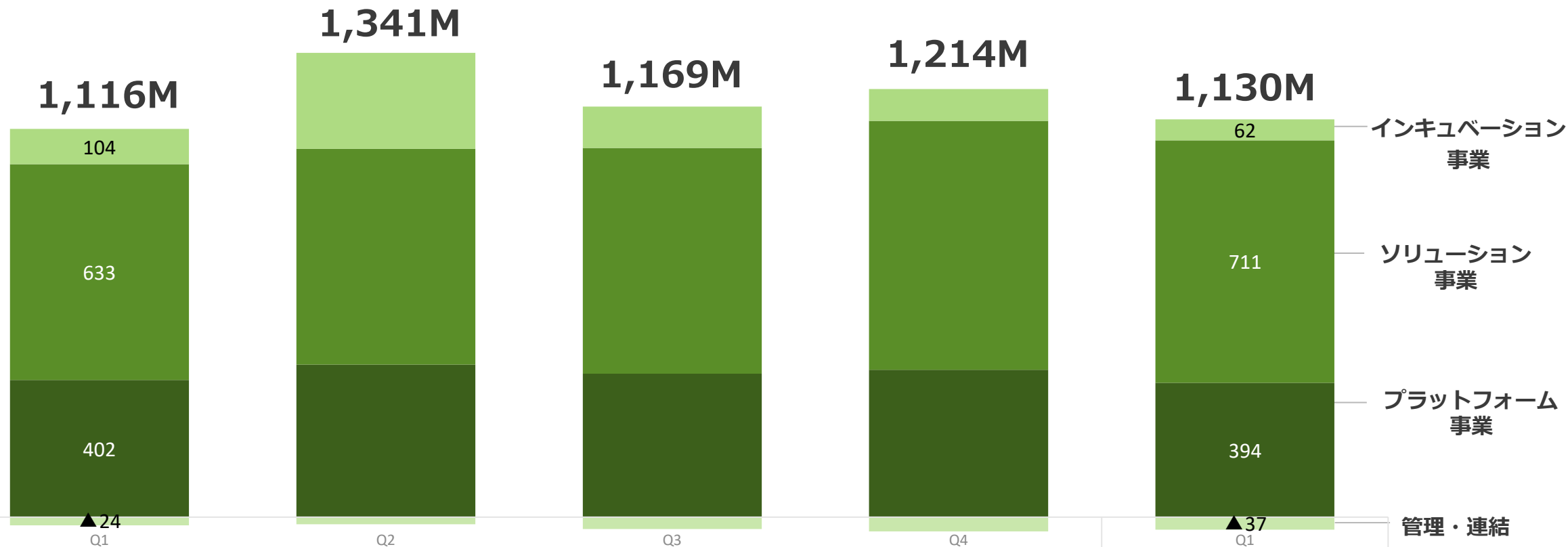
(単位：百万円)



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大きく成長し、連結売上高は微増**

(単位：百万円)

連結売上高推移



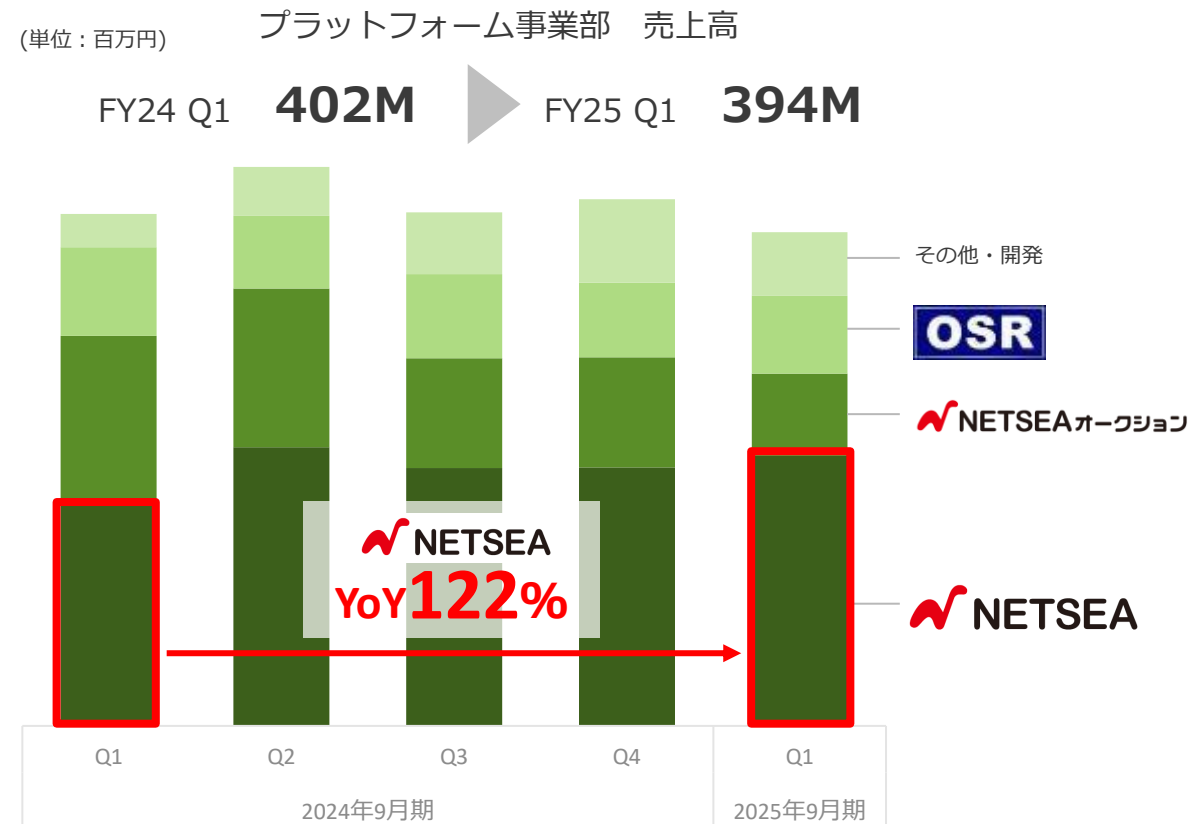
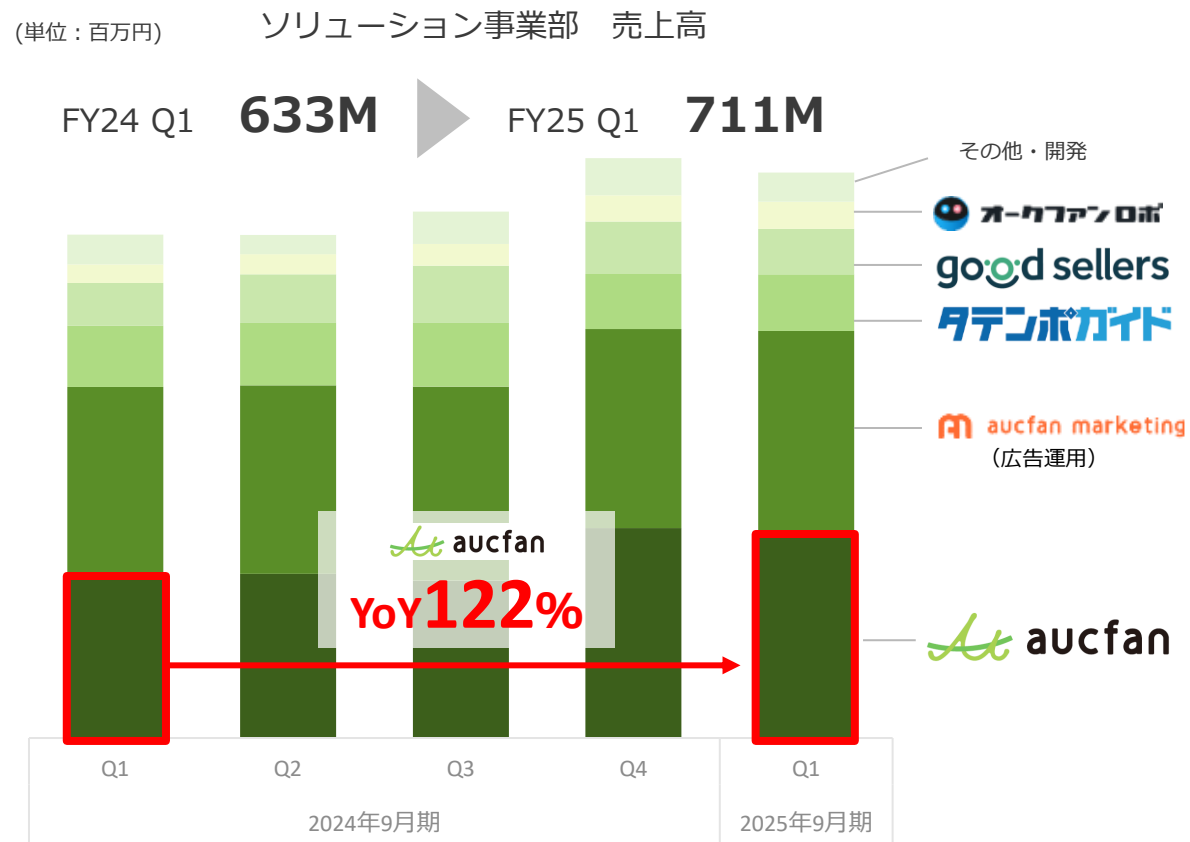
2024年9月期

2025年9月期

国内主要サービスの売上高は前期比で増加

aucfan 課金売上が増加し、前期比122%に増加

NETSEA 流通手数料の見直しによる手数料売上の増加により前期比122%に増加

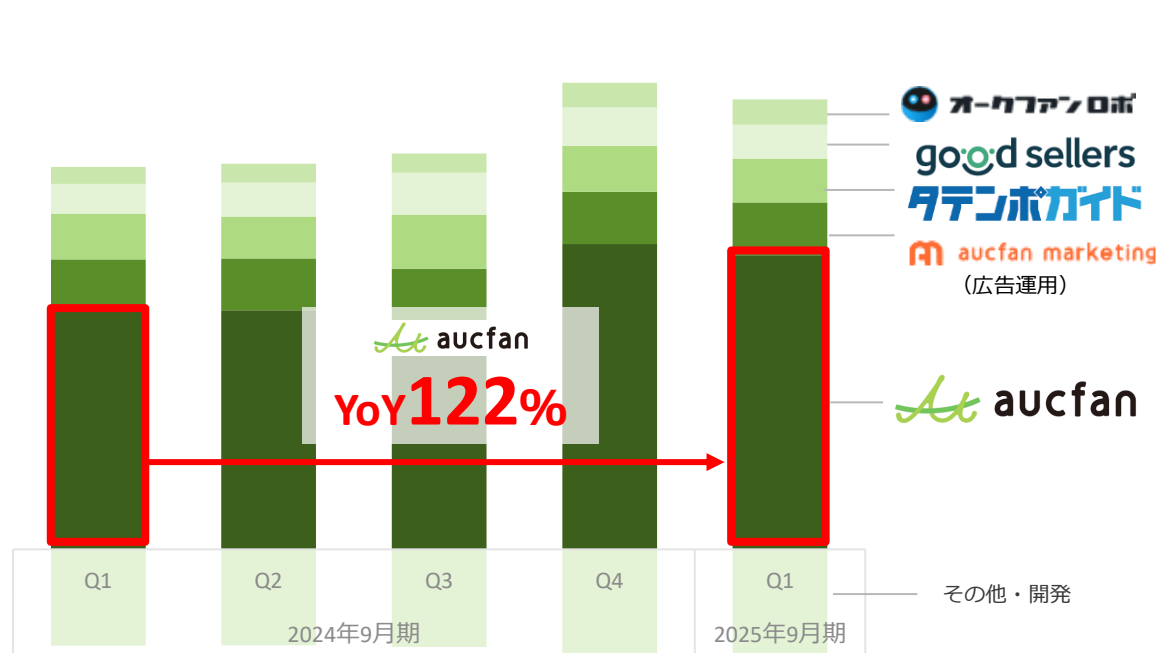


売上高に連動し、売上総利益も推移

aucfan 課金売上増加による売上高の増加に併せ、前期比122%に増加
 NETSEA 流通手数料の見直しによる手数料売上の増加に併せ、前期比119%に増加

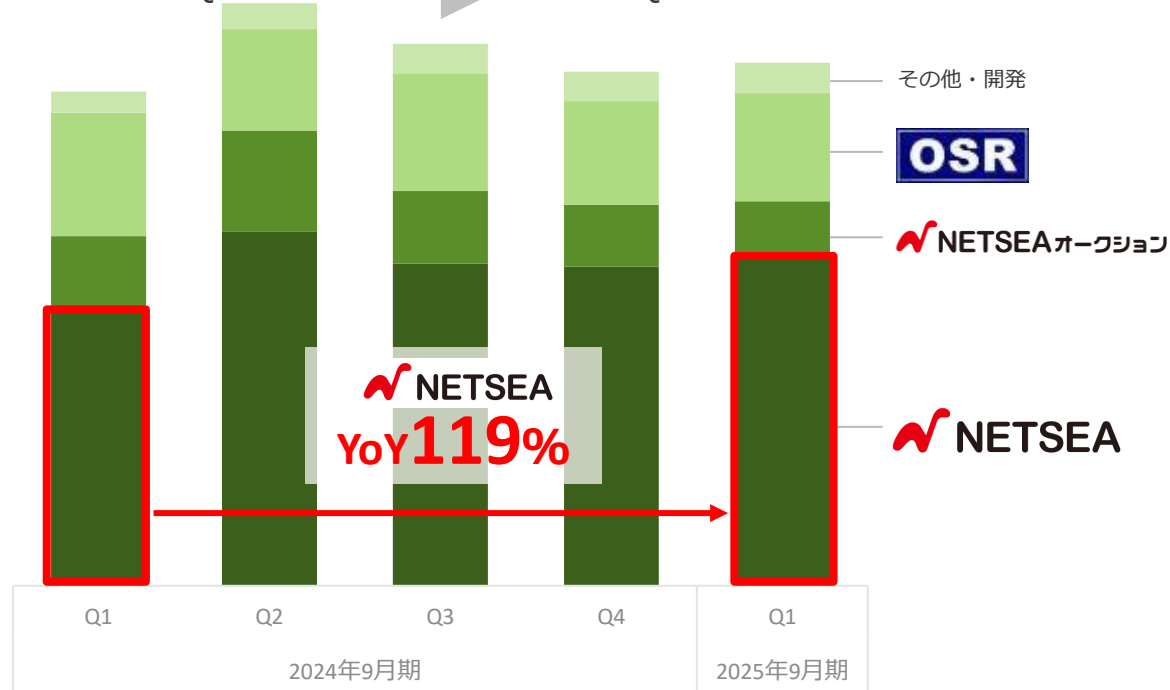
(単位：百万円) ソリューション事業部 売上総利益

FY24 Q1 **247M** ▶ FY25 Q1 **298M**



(単位：百万円) プラットフォーム事業部 売上総利益

FY24 Q1 **293M** ▶ FY25 Q1 **310M**





2 連結業績予想に対する進捗状況

海外事業における売上高創出は下半期に計画しており、 進捗は計画通り

(単位：百万円)	2025年9月期 業績予想	Q1 累計実績	進捗
売上高	6,000	1,130	19%
-ソリューション事業	3,100	711	23%
-プラットフォーム事業	2,500	394	16%
-インキュベーション事業	540	62	12%
-管理部門・連結調整	▲140	▲37	-
売上総利益	3,400	615	18%
-ソリューション事業	1,300	298	23%
-プラットフォーム事業	1,800	310	17%
-インキュベーション事業	500	56	11%
-管理部門・連結調整	▲200	▲50	-
営業利益	375	39	10%
-ソリューション事業	700	175	25%
-プラットフォーム事業	200	12	6%
-インキュベーション事業	▲130	▲49	-
-管理部門・連結調整	▲395	▲98	-
経常利益	360	62	17%
当期純利益	190	32	17%





3 トピックス

海外事業の推進にともない、国内事業施策が拡充

ソリューション事業


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


オークボット


 EC事業者向けRPA「ドロップボット」が連続成長

 「ドロップボット」既存ユーザー向け
新規コンサルティングサービス「DropBot Plus」を提供開始

プラットフォーム事業

NETSEA

 転送会社8社と連携し、海外販路を獲得


 クローズド希望のサプライヤーと
厳正な審査を受けたバイヤーのみが
参加できる会員制BtoBモール
「NETSEA Select」をリリース



 NETSEA Select

 「NETSEA Select」がTokyo Mercantile Exhibitionに出店
個別商談を多数獲得

OEMサービス

 海外事業から派生したOEMサービス開始
義烏を中心とした中国サプライヤー7.5万社と連携、
プロジェクトが多数進行中

※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。

中国を拠点に海外BtoB市場に展開



① 義烏日本国家館・NETSEA CHINA

2024年11月 世界各国からバイヤーが集う
上海国際輸入博覧会・中国義烏輸入商品博覧会に
義烏日本国家館が出店

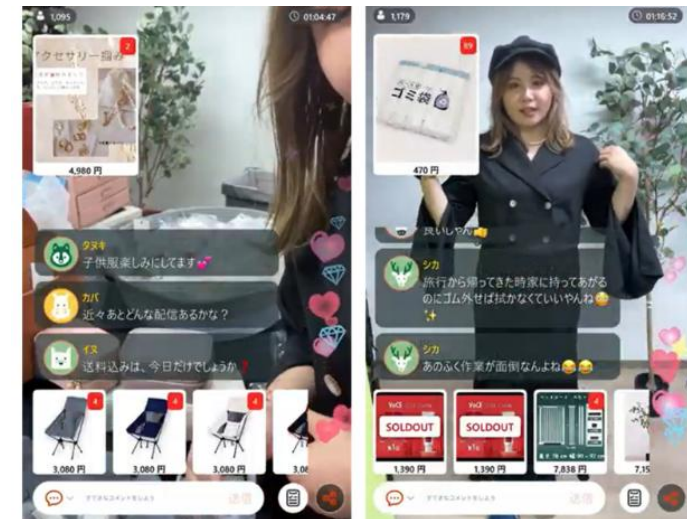
中国義烏輸入商品博覧会の様子



③ NETSEA × 1688連携

1688.comとのAPI連携により、
NETSEAの商品掲載数が増加

ライブコマーステストマーケティングの様子



④ ライブコマース

リリースに向け**テストマーケティングを実施**
本格的なシステムを構築中

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





4 APPENDIX

ページ数

1

オークファングループについて

20

2

事業について

21

3

国内事業 サービス詳細

24

4

海外事業の取り組みについて

31

5

会社概要

39

学生起業より現在まで一貫性のある事業展開



● 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)

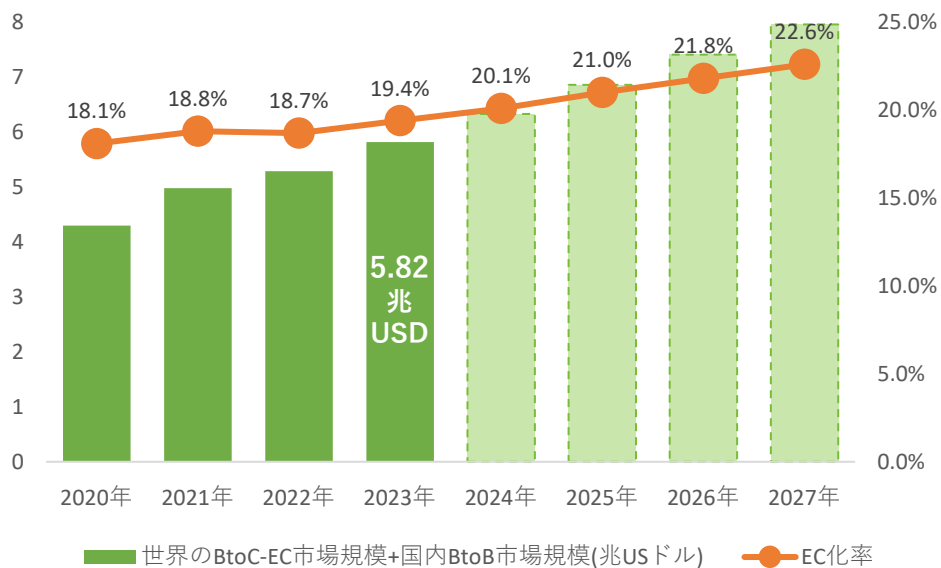
株式会社オークファン
代表取締役

1978年 生まれ
山口県出身
京都大学法学部卒業

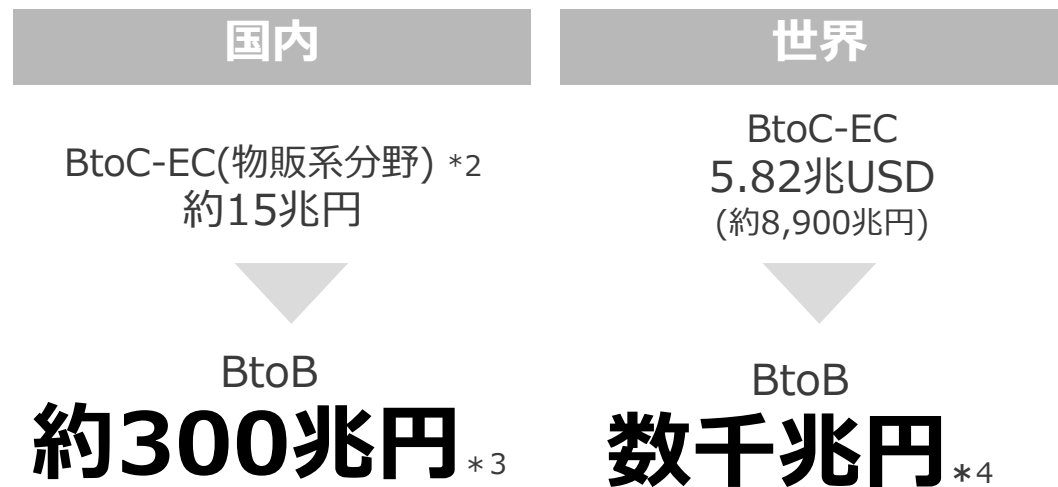


海外を含むBtoB卸売規模は数千兆円規模

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



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

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

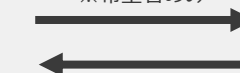
- ・ 専門的・実践的ノウハウ
- ・ ツールの使用方法
- ・ アドバイス



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12月時点



ビジネスモデル



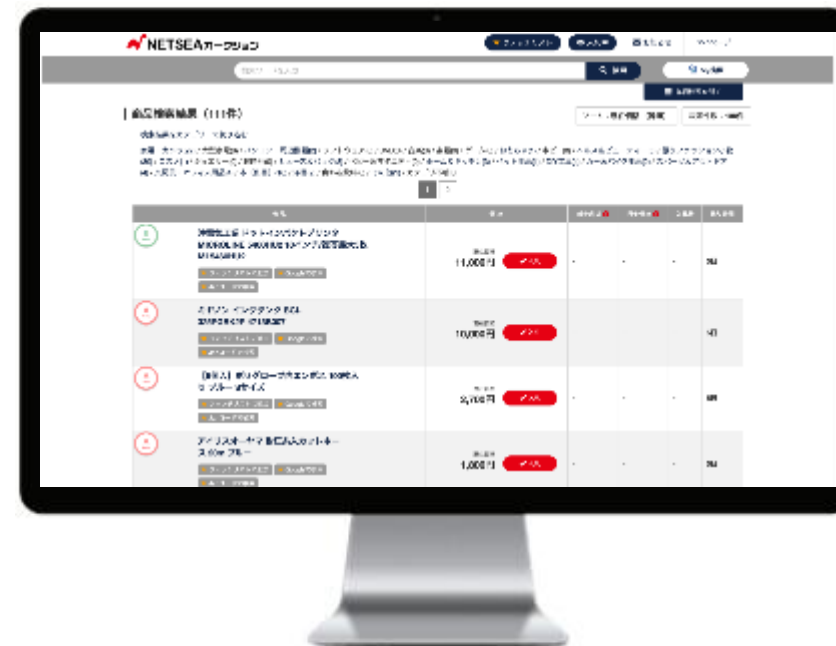
*1 一部、有料サービス「NETSEAプライム」があります。

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12月時点



ビジネスモデル



中国を拠点に海外BtoB市場に展開




① イーウー 義烏日本国家館・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)

イーウー

② 日本東京義烏セレクション



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

拠点・展示商品数
拡大

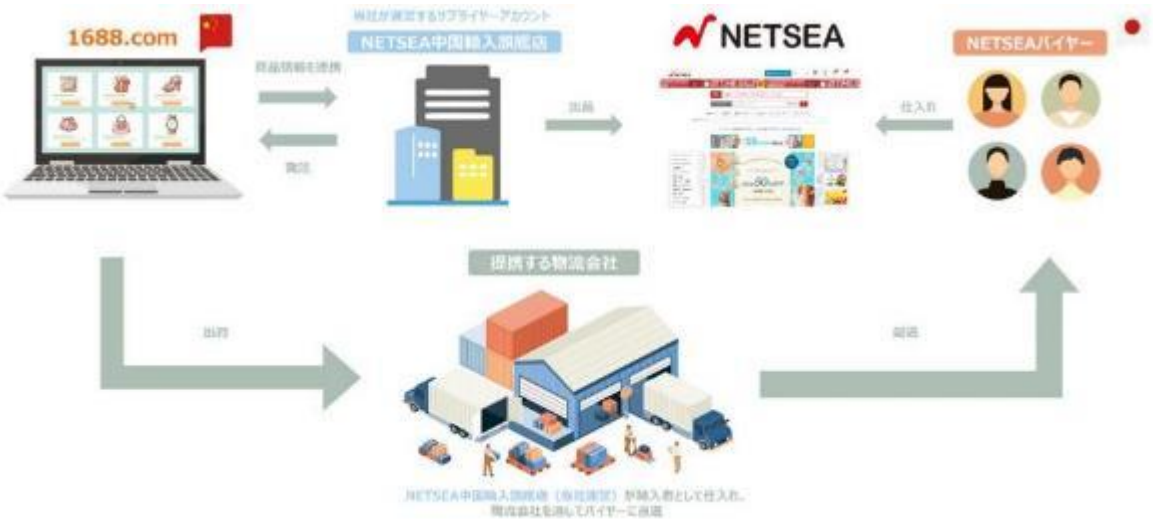
- ・ 大阪など**拠点・展示商品数の拡大**
- ・ OSRをはじめグループ各社顧客への**拡販**
- ・ **関税・物流・決済等を整備**し日本バイヤーがスムーズに仕入れられる仕組みの構築
- ・ 日本メーカーの**PB・OEMにも対応**



③ NETSEA×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

数万件 (increased from 数百件)

日中翻訳

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



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

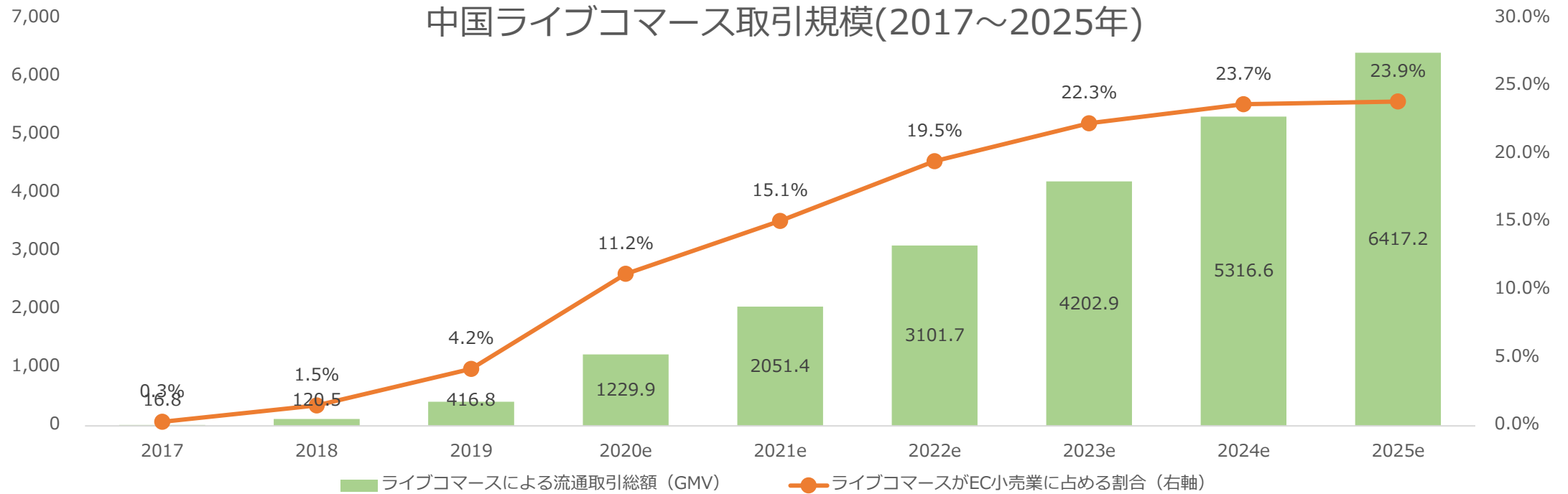


④ ライブコマース-1 市場規模



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)



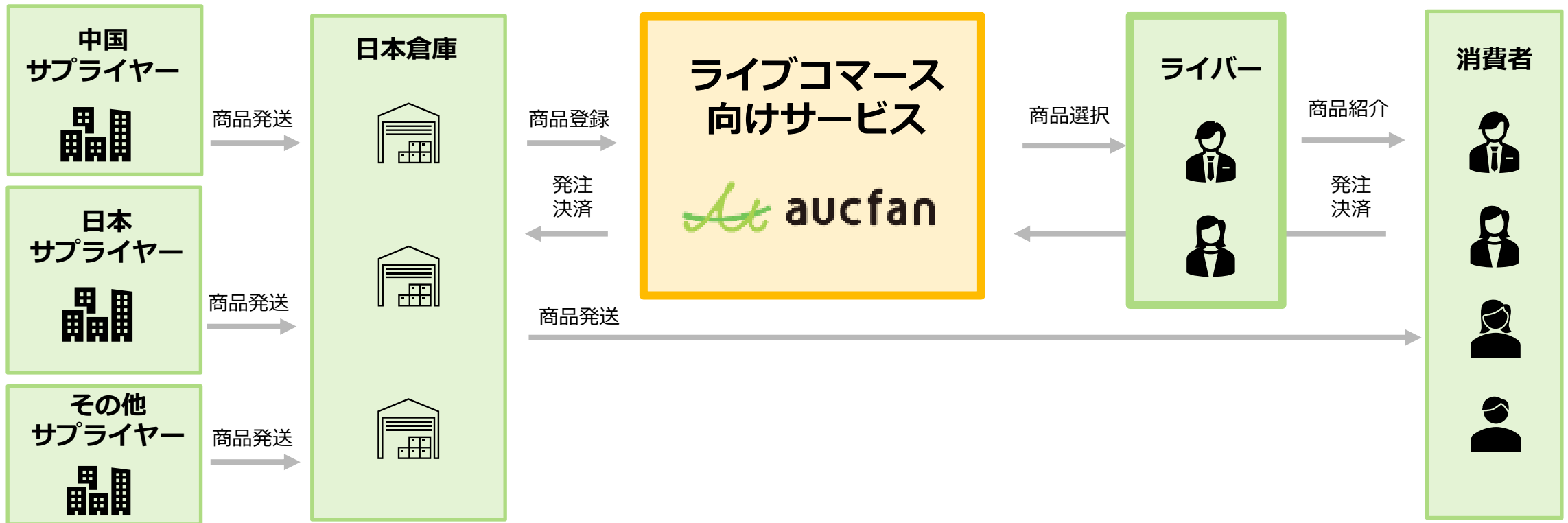
*1 : JETRO「新たなEC手法として存在感を高めるライブコマース（中国）」<https://www.jetro.go.jp/biz/areareports/2022/bca31f7ca5265e62.html> より
2024年11月11日時点為替相場 1元=21.37円にて計算

④ ライブコマース-2 スキーム



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



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。

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。

