

2025年9月期（第19期）
第2四半期決算 補足説明資料

株式会社オークファン <3674>
2025年5月15日





＜連結業績＞

- 前年同期比で**売上高は微減、営業利益は減益**
 - 売上高 2,412百万円(YoY98%)
 - 営業利益 95百万円(YoY42%)
- **国内事業はプラス成長**を維持し、特に**ソリューション事業が順調**に推移
一方、インキュベーション事業における**営業投資有価証券の売却益の減少**、
プラットフォーム事業における**NETSEAオークション***1 (事業整理済)**流通の減少**が影響し減益に



＜海外事業＞

商品提供

- **中国大手複数モール**(義烏マーケット、アリババ1688)の**オフライン展示会を同時オープン**

販路拡大



- **TikTok Shopとシステム連携、ライバーに対して商品提供**
- **OEM自社ブランド「AP LAB」も順調に立ち上がり、堅調に推移**

*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

		ページ数
1	2025年9月期 第2四半期決算 概要	4
2	連結業績予想に対する進捗状況	9
3	トピックス	11
4	APPENDIX	23



aucfan

国内事業はプラス成長を維持し、特にソリューション事業が順調に推移
一方インキュベーション事業・プラットフォーム事業で収益減少により、**連結業績は減収減益**

(単位：百万円)	Q2累計業績		
	前期 (2024年9月期)	当期 (2025年9月期)	YoY
売上高	2,457	2,412	98%
-ソリューション事業	1,266	1,430	113%
-プラットフォーム事業	849	813	96%
-インキュベーション事業	386	252	65%
-管理部門・連結調整	▲45	▲85	-
売上総利益	1,386	1,213	88%
-ソリューション事業	497	579	117%
-プラットフォーム事業	639	588	92%
-インキュベーション事業	337	149	40%
-管理部門・連結調整	▲88	▲102	-
営業利益	226	95	42%
-ソリューション事業	251	335	133%
-プラットフォーム事業	52	13	25%
-インキュベーション事業	125	▲62	-
-管理部門・連結調整	▲202	▲191	-
経常利益	234	122	52%
当期純利益	160	50	32%

前期との増減要因

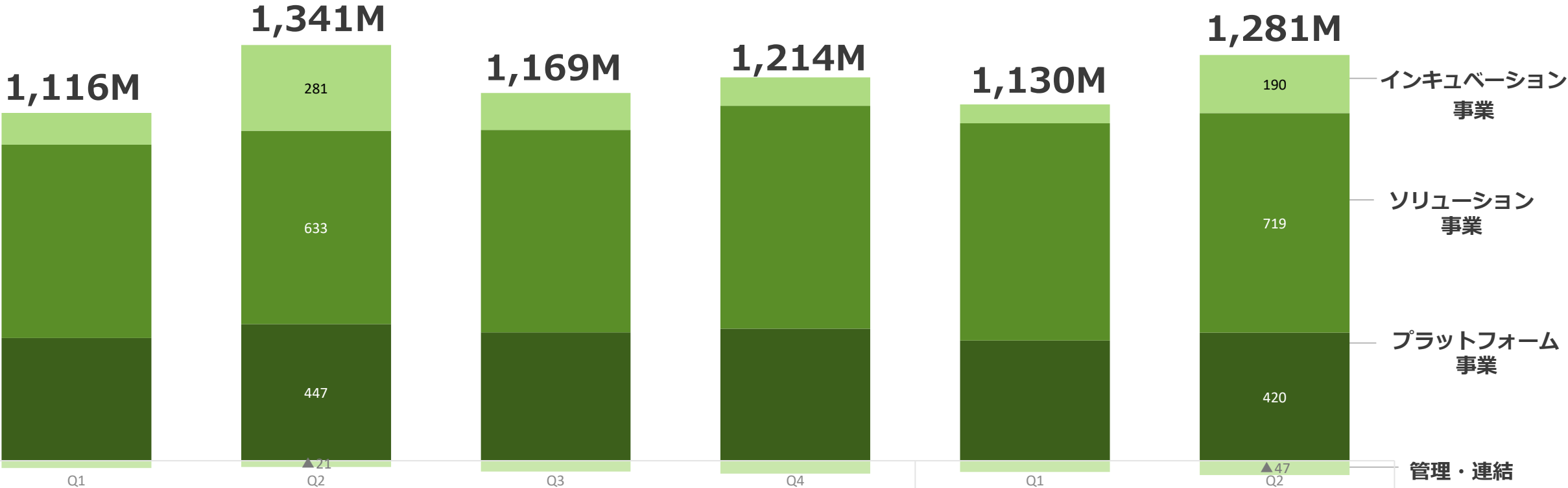
- ソリューション事業
 - 「aucfan.com*1」は、2024年7月に実施したオークファンプレミアム機能強化および価格改定により、**課金売上が増加し、増収増益**
 - 「aucfan marketing(広告運用)*2」では、クライアントより提案・運用力を評価いただき、既存商材における広告出稿が拡大。**運用広告費が過去最高**を達成
- プラットフォーム事業
 - 「NETSEA*3」は、プロモーションコスト最適化に伴い**GMVが減少**するものの、前期に実施した収益性改善効果により、Q2累計では**増収増益**
 - 「NETSEAオークション」は、大手サプライヤーからの返品商材減少の影響で売上・収益が大きく減少。**2025年3月末で事業整理が完了**
この影響により、結果としてプラットフォーム事業全体で減収減益
- インキュベーション事業
 - 「インベストメント（投資）」で、営業投資有価証券の売却額が前期を下回り、減収減益
 - 「海外事業」については、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したことにより、インキュベーション事業全体では営業損失を計上

*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29参照
*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P31参照
*3 NETSEA(ネッシー)：国内BtoB卸仕入れプラットフォーム、詳細はP33参照

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)

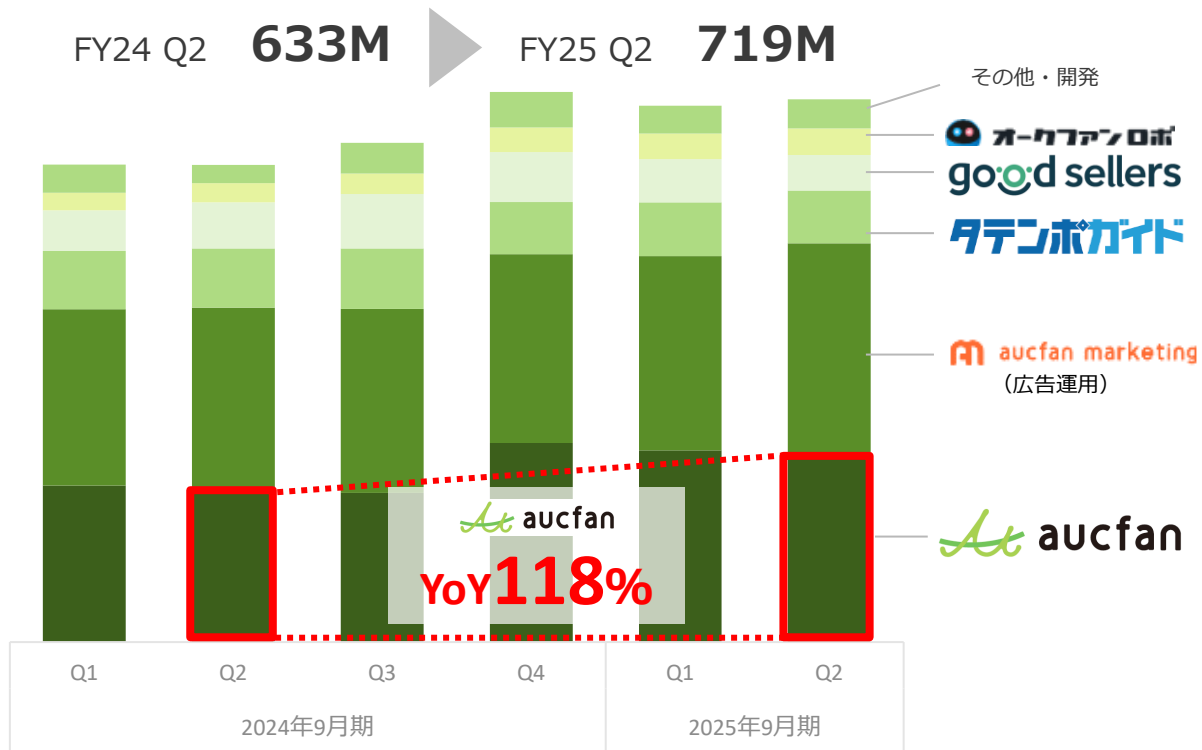
連結売上高推移



国内主要サービスの売上高は、 前年同期比でソリューション事業が増加、プラットフォーム事業が減少

(単位：百万円)

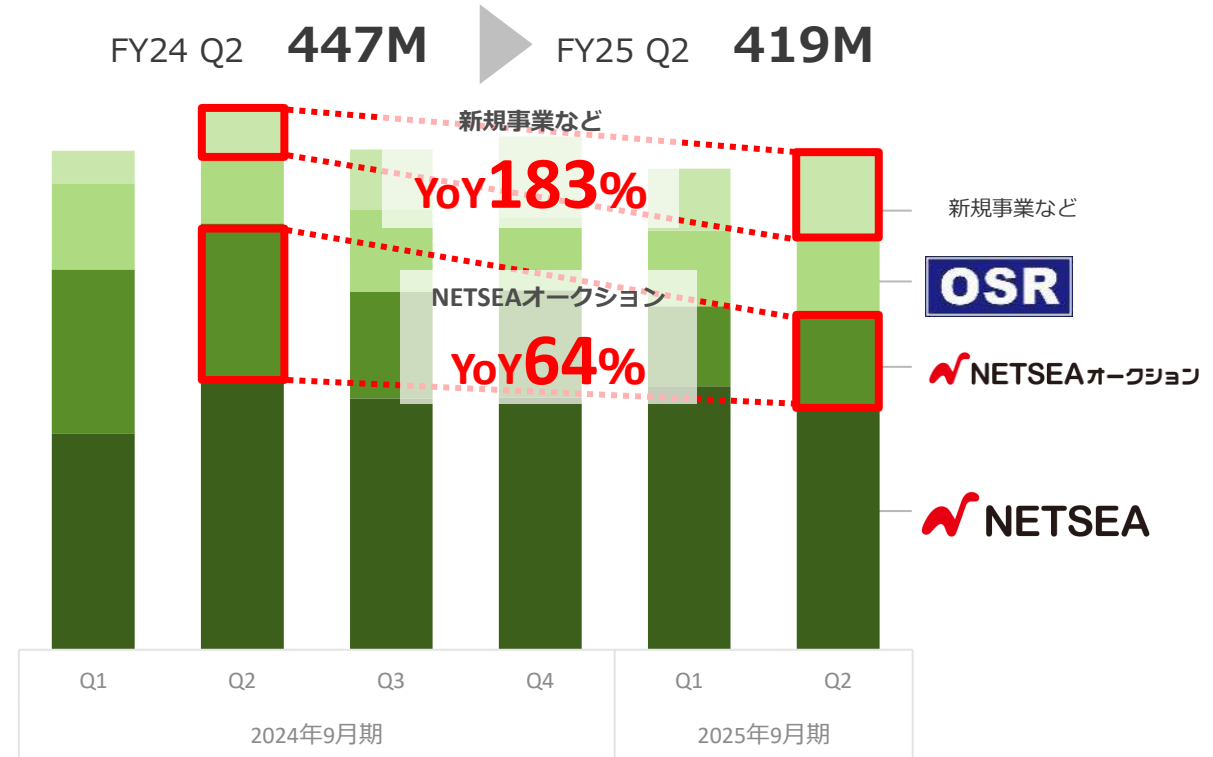
ソリューション事業部 売上高



- ・ 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過去最高

(単位：百万円)

プラットフォーム事業部 売上高



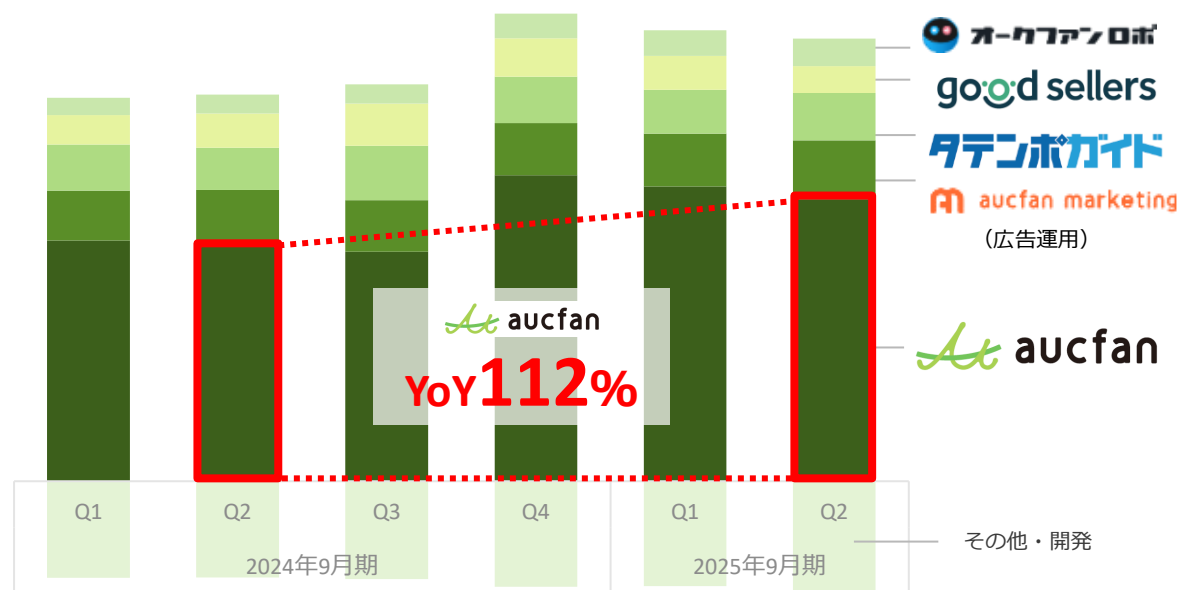
- ・ NETSEAオークションで返品商材減少の影響により減少
2025年3月末で事業整理が完了
- ・ 海外関連の新規事業等による売上が増加

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、プラットフォーム事業が減少

(単位：百万円) ソリューション事業部 売上総利益

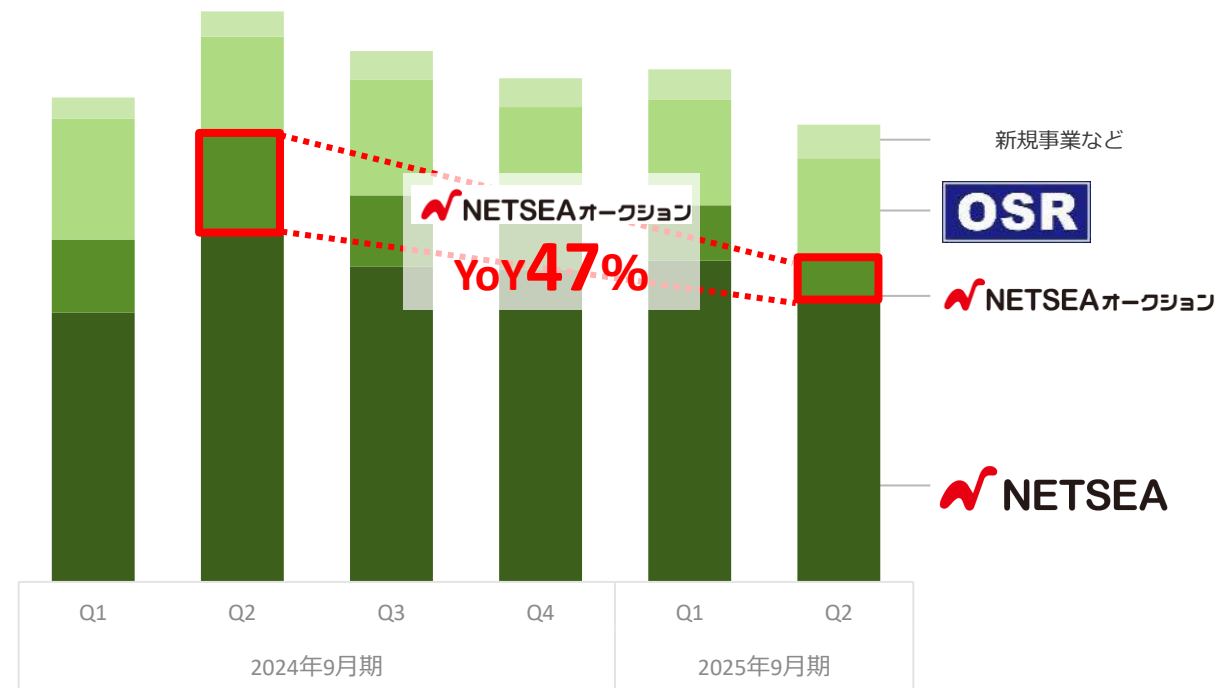
FY24 Q2 **251M** FY25 Q2 **282M**



・ aucfan.comでの課金売上の増加が牽引

(単位：百万円) プラットフォーム事業部 売上総利益

FY24 Q2 **346M** FY25 Q2 **278M**



・ NETSEAオークションでの返品商材の減少が影響



2 連結業績予想に対する進捗状況

現時点では**通期予想を据え置き**
業績予想の見直しは、海外事業の進捗*1を踏まえて適宜検討

(単位：百万円)	2025年9月期 業績予想	Q2 累計実績	進捗
売上高	6,000	2,412	40%
-ソリューション事業	3,100	1,430	46%
-プラットフォーム事業	2,500	813	33%
-インキュベーション事業	540	252	47%
-管理部門・連結調整	▲140	▲85	-
売上総利益	3,400	1,213	36%
-ソリューション事業	1,300	579	45%
-プラットフォーム事業	1,800	588	33%
-インキュベーション事業	500	149	30%
-管理部門・連結調整	▲200	▲102	-
営業利益	375	95	25%
-ソリューション事業	700	335	48%
-プラットフォーム事業	200	13	7%
-インキュベーション事業	▲130	▲62	-
-管理部門・連結調整	▲395	▲191	-
経常利益	360	122	34%
当期純利益	190	50	26%

* 1 OEM自社ブランド展開「AP LAB」等、詳細はP20参照





aucfan

3 トピックス

両事業において、新たな施策を多数実施

ソリューション事業

 aucfan

-  プレミアム会員向け新機能リリース
- ・画像検索機能
 - ・AIによる商品説明文自動生成機能



 good sellers

-  ライブコマース関連スクールを開始



 オークファンロボ

-  在庫管理ツール「DropBot(ドロップボット)」webアプリ版をリリース。
NETSEA商品の在庫数をamazonに自動連携が可能に。

 aucfan marketing (広告運用)

-  TikTokなど動画配信SNSの運用代行の提供を開始

プラットフォーム事業

 NETSEA

-  Shopee (マレーシア、シンガポール)、NAVER (韓国) にNETSEA店を出店。海外バイヤー向け販売を開始

-  中国大手BtoBモール1688.com API連携により
中国商品出品数が10万点に拡大

AP LAB

-  OEM自社ブランド「AP LAB」が順調な立ち上がり
※詳細はP20参照

 OSR

-  中国商品の展示会を拡大して「日本義烏セレクション」
「アリババ1688セレクション」として大阪を拠点として展開
※詳細はP15参照

※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は、プラットフォーム事業内で展開いたします。

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

日本から中国・世界へ

中国から日本・米国へ

To JAPAN

商品提供

②中国商品の展示会

TOPIC P15

「日本義烏セレクション」「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 P18

NEW! ⑤AP LAB(OEM自社ブランド展開)

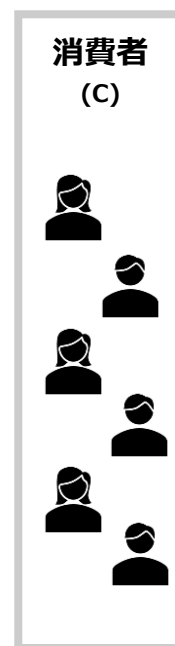
TOPIC P20

プラットフォーム事業

※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。

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



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P21を参照

To JAPAN	商品提供	②中国商品の展示会 「日本義烏セレクトション」「アリババ1688セレクトション」
		③NETSEA × 1688連携
販路拡大	NEW!	④ライブコマース
		⑤AP LAB(OEM自社ブランド展開)

中国大手複数モール(義烏マーケット、アリババ1688)の オフライン展示会を同時オープン



Yiwu Market Project
义乌中国小商品城品牌出海

1688セレクトション

NETSEA中国旗艦店



大阪 船場センタービル



展示会以外でもNETSEA仕入れ・ライバー販売も可能な**一石三鳥**モデル
台湾企業による展示会も近日オープン予定

To JAPAN	商品提供	②中国商品の展示会 「日本義烏セレクトション」「アリババ1688セレクトション」
		③NETSEA × 1688連携
販路拡大	NEW!	④ライブコマース
		⑤AP LAB(OEM自社ブランド展開)

義烏マーケット



Yiwu Market Project
义乌中国小商品城品牌出海

中国国有持株会社、浙江中国小商品城集团股份有限公司が運営。世界最大規模を誇る卸売市場「義烏マーケット」、オンラインプラットフォーム

「Chinagoods(チャイナグッズ)」を運営。

義烏マーケットには7万5,000社以上のサプライヤーが出店、1日8時間歩いても1年以上かかると言われる広大な市場規模。

2023年8月、当社と戦略的パートナーシップ契約を締結し、2024年3月に日本初となる義烏マーケット公式展示会「日本東京義烏セレクトション」を開始、2024年5月に義烏マーケット内に「日本国家館」を設置。



浙江中国小商品城集团股份有限公司
副総経理
杨旻氏より

このたび、オークファン様とのパートナーシップのもと、日本における義烏マーケット公式展示会『日本義烏セレクトション』を展開できることを、大変嬉しく思います。当社は以前より、東京・馬喰町においても、提携を通じて展示会を共同開催しており、日本市場との関係構築に努めてまいりました。このたび、大阪への進出を果たせることを光栄に存じます。

杨旻

アリババ1688

1688セレクトション NETSEA中国旗艦店

アリババ1688(1688.com)は、中国国内向けのBtoB(企業間取引)型ECプラットフォーム、アリババグループが運営。主に中国語で提供され、卸売業者や工場直営店が多数出店しており、低価格での仕入れが可能となります。

当社子会社SynaBizが展開する日本のBtoB卸・仕入れプラットフォーム

「NETSEA」では、アリババ1688とAPI連携し、「NETSEA中国旗艦店」を開設し、オンラインでの中国・日本間の流通創出に取り組んでいたが、この度「1688セレクトション」の開設により、オフラインでも実際の商品を手にとって確認できるようになります。



アリババグループ1688事業部
越境業務部日本チームチームリーダー
黄国斌氏より

アリババグループでは、世の中からできないビジネスを無くすことを使命としています。このたび「NETSEA中国旗艦店」を通じて1688にある商品を日本バイヤーに向けたリアル展示の場を持てることを光栄に思います。多様な商品ラインナップを通じ、日本市場における新たなビジネス機会創出と、日中間のビジネス促進に貢献できることを期待しています。

黄国斌

To JAPAN	商品提供	②中国商品の展示会 「日本商品セクション」「アリババ1688セクション」
		③NETSEA × 1688連携
販路拡大	NEW!	④ライブコマース
		⑤AP LAB(OEM自社ブランド展開)

台湾企業 ViewEC Japan ※近日オープン



ViewEC グループ

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。

他、今後も中華圏の企業・モールを 順次追加予定

To JAPAN	商品提供	②中国商品の展示会 「日本商品セクション」「アリババ1688セクション」
		③NETSEA × 1688連携
販路拡大		④ライブコマース
NEW!	⑤AP LAB	(OEM自社ブランド展開)

TikTokShop日本サービス開始*₁に向け TikTok Shopとシステム連携、ライバーに対して商品を提供

【全体像】



*1 日経クロストrend「新たな購買体験を提供する「ディスカバリーEコマース」」にて、今年夏から秋にかけて日本でもリリース予定と記載
<https://xtrend.nikkei.com/info/09/00070/041400091/>

To JAPAN 商品提供 ②中国商品の展示会
「日本義烏セレクトション」「アリババ1688セレクトション」
③NETSEA × 1688連携
販路拡大 ④ライブコマース
NEW! ⑤AP LAB(OEM自社ブランド展開)

配信スタジオ設置、マーケティング活動等により着々とライブコマース開始の準備が進行
オフライン展示会との連動により**あらゆる中国商品の取り扱いが可能に**

ライブ配信スタジオ



都内(品川区)にライバー向けの
ライブ配信スタジオを5月に開設
※画像はイメージです。

テストマーケティング



社員自らがライバーとして
ライブコマースサービスの
テストマーケティング中



展示会との連携

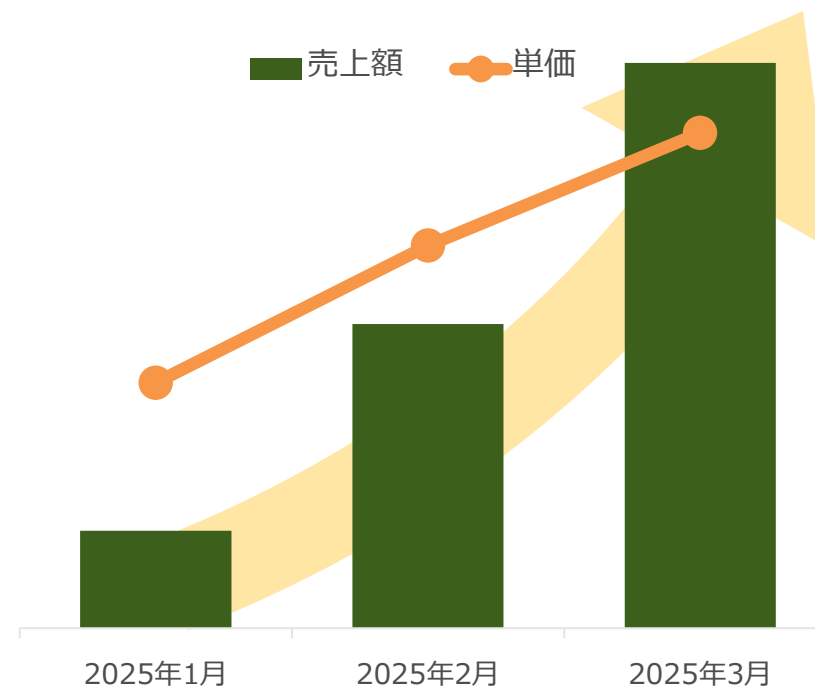


今回オープンした**オフライン展示会**
「日本義烏セレクトション」「1688セレクト
ション」とも**連携予定**

自社仕入れによるマーケティングを実施 OEM自社ブランド「AP LAB」が順調な立ち上がり



- ・ 毎月順調に**販売アイテム数が増加**
- ・ 中国から直接輸入により、**消費者ニーズに合った販売価格を実現**



- ・ **売上額・単価ともに順調に増加**
- ・ 2025年9月期 下期における**流通・売上創出施策**として注力
- ・ 成長を加速させるため、**積極的な先行投資を実施予定**

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。

Re-Infra Company





Le aucfan

ページ数

1	オークファングループについて	25
2	事業について	26
3	国内事業 サービス詳細	29
4	海外事業の取り組み	35
5	会社概要	43

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

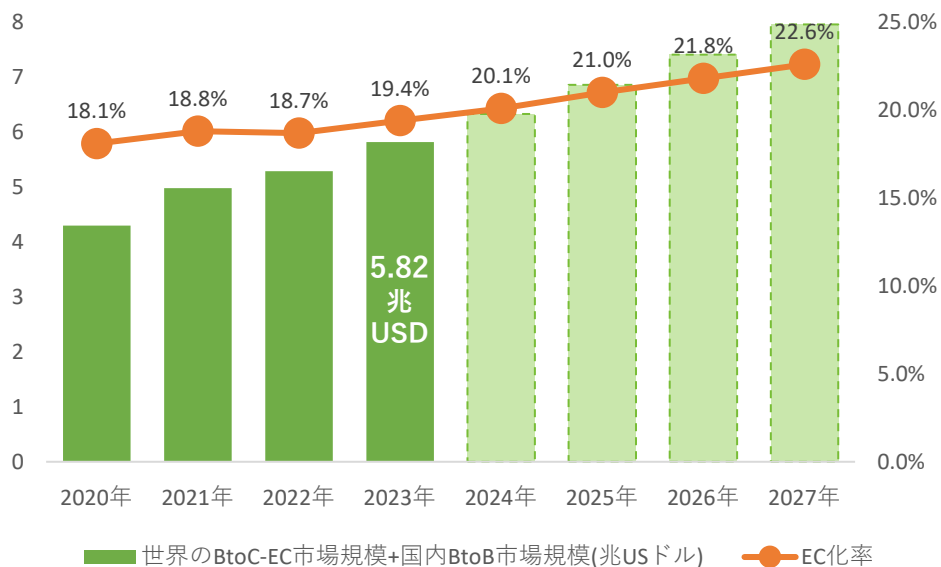
(たけなが しゅういち)

株式会社オークファン
代表取締役

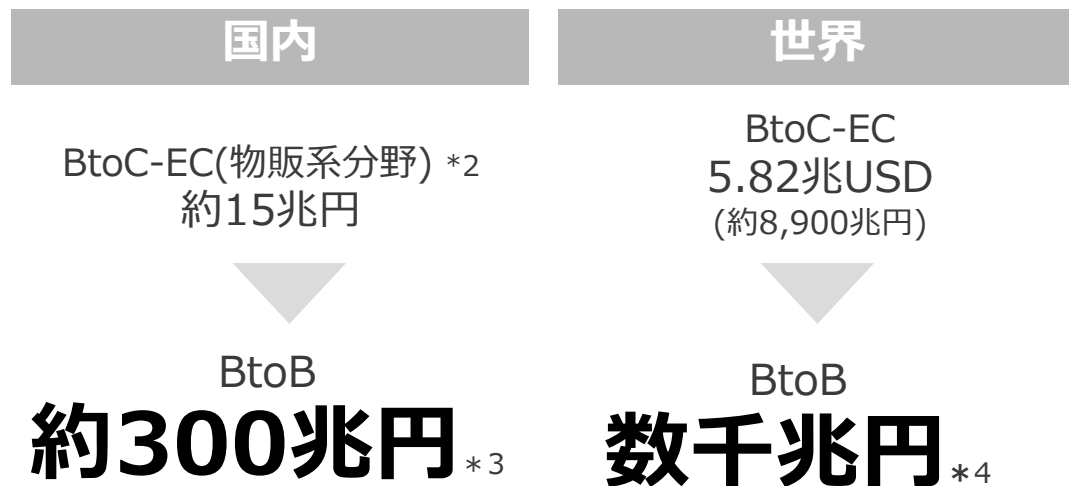
1978年 生まれ
山口県出身
京都大学法学部卒業

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 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

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・仕入れプラットフォーム



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



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



*1 Annual Recurring Revenueの略、年間課金収入額



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

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

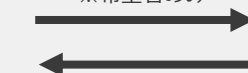
- ・専門的・実践的ノウハウ
- ・ツールの使用方法
- ・アドバイス



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・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3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

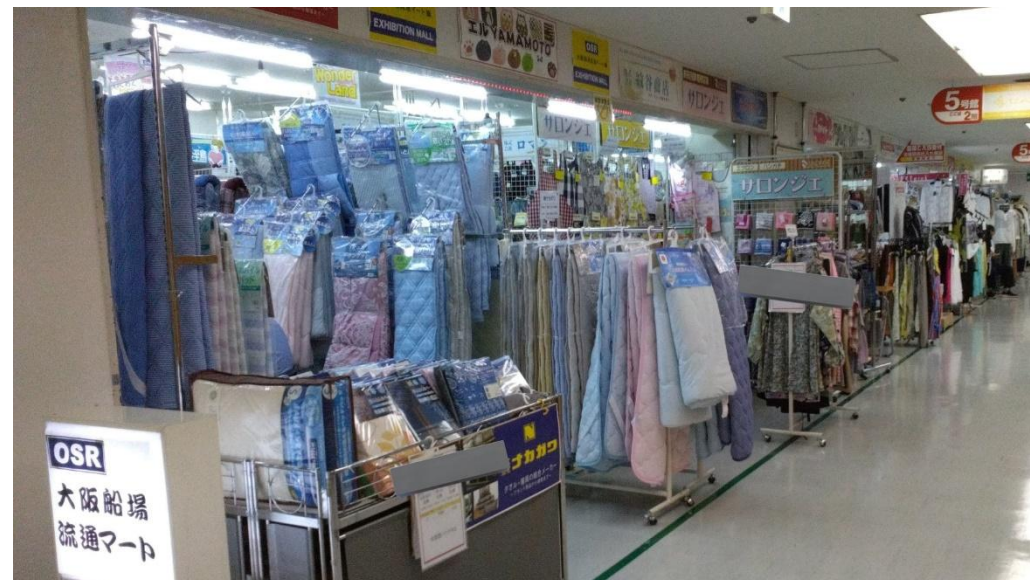
- ・ 利用料金：サプライヤー 会費10,000円/月 (税抜)
+ 常設基本ブース料15,000円/月 (税抜)
+ 売掛金集金手数料5%

※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3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)



会費、ブース料、
集金手数料
お支払い

OSR

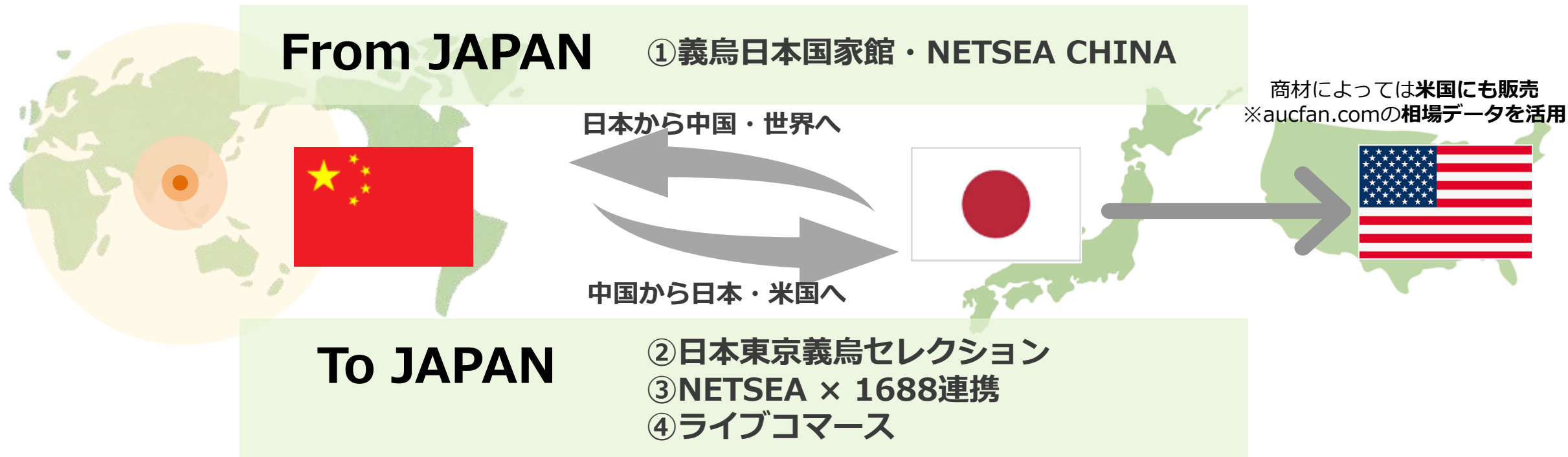
仕入の場を提供

バイヤー



小売店・ディスカウントスト
ア、ネットショップのお客様

中国を拠点に海外BtoB市場に展開



① イーユー 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

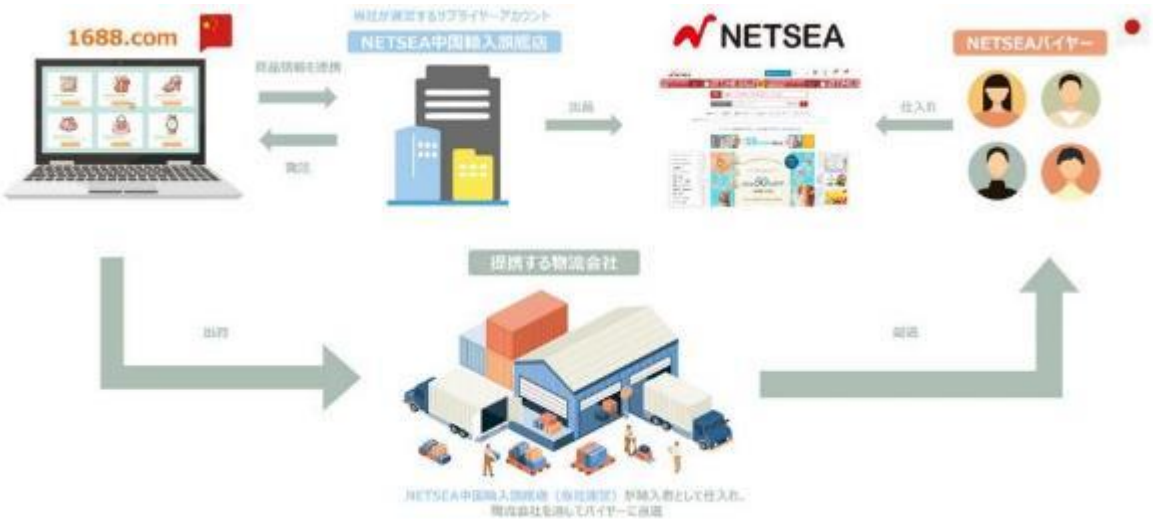


- ・ 大阪など**拠点・展示商品数の拡大**
- ・ OSRをはじめグループ各社顧客への**拡販**
- ・ **関税・物流・決済等を整備**し日本バイヤーがスムーズに仕入れられる仕組みの構築
- ・ 日本メーカーの**PB・OEMにも対応**

③NETSEA×1688連携-1



2024年9月期までの振り返り



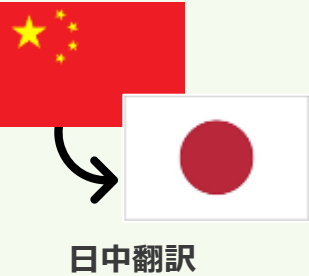
2024年9月 アリババグループ運営中国最大級
B2Bマーケットプレイス
「1688.com」とのAPI連携

当期(2025年9月期)取組み

数百件

数十万件

- ・ 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

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

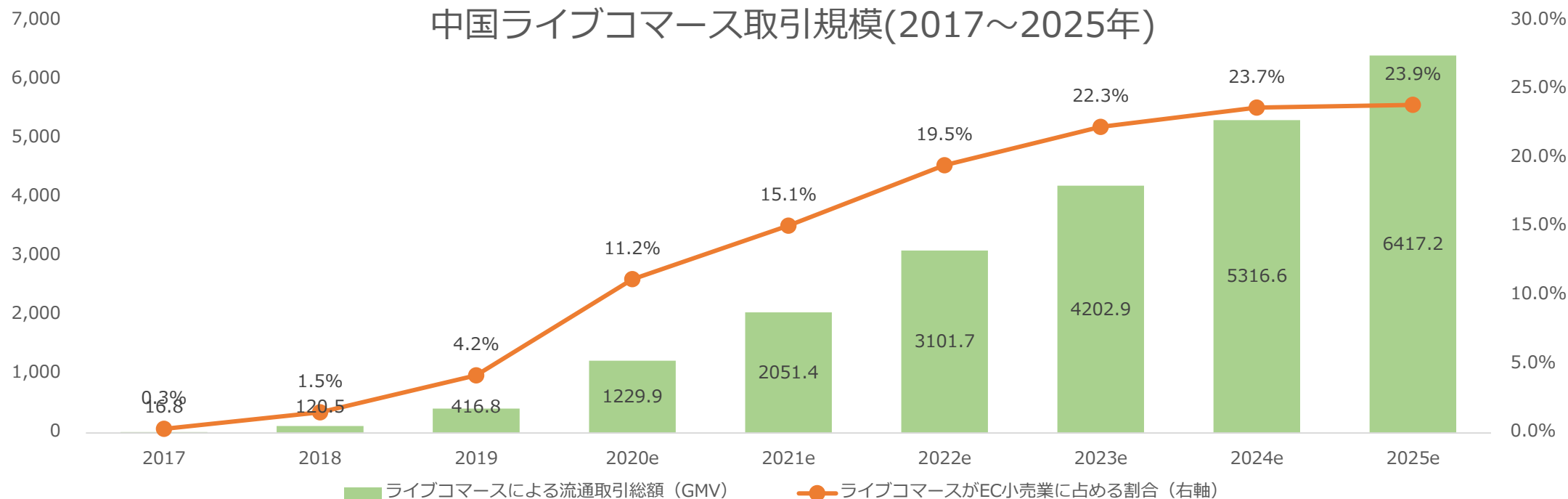


④ ライブコマース-1 市場規模



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)



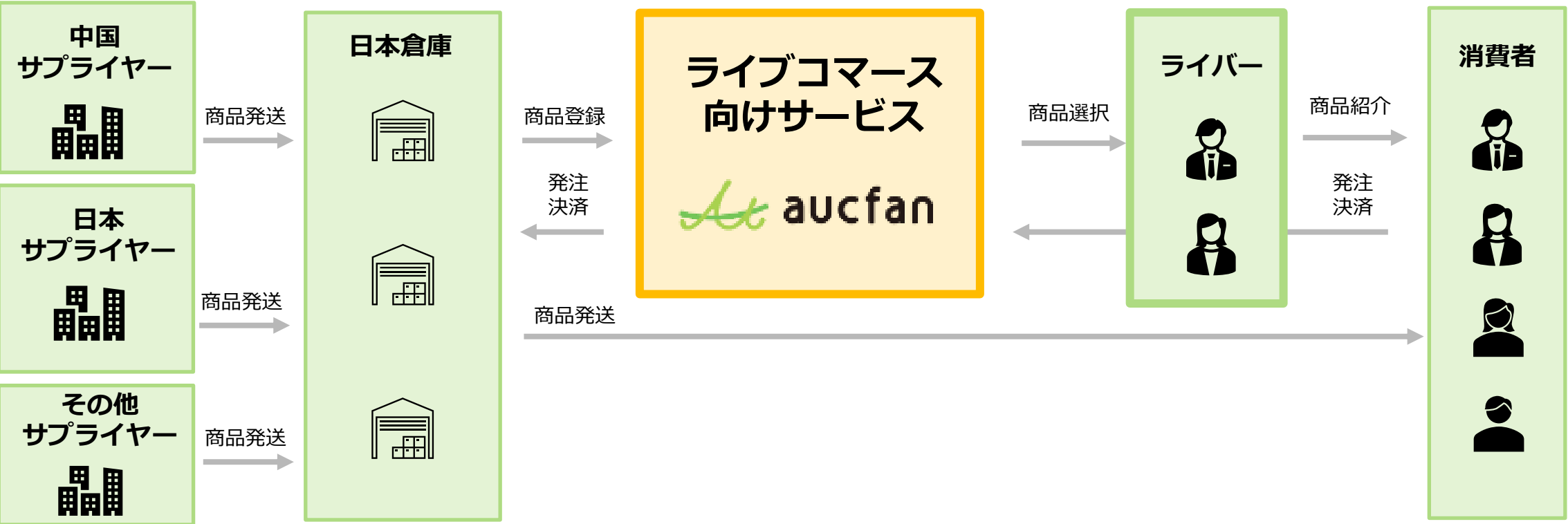
※1：JETRO「新たなEC手法として存在感を高めるライブコマース（中国）」<https://www.jetro.go.jp/biz/areareports/2022/bca31f7ca5265e62.html> より
2024年11月11日時点為替相場 1元=21.37円にて計算

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。