

事業計画及び成長可能性に関する 説明資料

株式会社オークファン <3674>
2025年12月



ページ数

1	オークファングループについて	3
2	事業について	7
3	2025年9月期 業績	18
4	2026年9月期 計画・成長戦略	28
5	APPENDIX	42



1 オークファングループについて

株式会社オークファン (Aucfan Co.,Ltd.)

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

代表者 武永 修一

事業内容 プラットフォーム事業

ソリューション事業

インキュベーション事業

設立 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)

URL <https://aucfan.co.jp/>

グループ会社 株式会社SynaBiz
オーエスアールネット株式会社
大阪船場流通マート株式会社
株式会社オークファンパートナーズ
株式会社オークファンインキュベート
傲可凡 (海南) 网络科技有限公司 他



代表武永の学生起業より現在まで一貫性のある事業を展開

- 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**
- 2004年 **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)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」
- 2006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
- 2007年 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 (現任)
- 2013年 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)
- 2015年 BtoB卸モール「**NETSEA(ネッシー)**」をM&Aにより開始
- 2016年 滞留在庫の流動化サービス「**ReValue**」をM&Aにより開始
- 2020年 「**RE-INFRA Company**」をIDENTITYとして再定義
- 2022年 **オーエスアールネット株式会社、大阪船場流通マート株式会社**をM&A
オフライン展示会サービスを開始
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
イーウー
- 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自社プロダクト「AP LAB(エーピーラボ)**」販売を開始
ライブコマース事業「**NETSEA MallLive(ネッシーモールライブ)**」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

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
アプリシェイター
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りたいのです。



既存事業は収益基盤、新規事業(D2Xコマース^{*1})が成長ドライバー

既存事業

ソリューション事業

データ・AI技術により、ECや副業に取り組むAppreciatorを支援するソリューション



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
マーケティングサービス



専門知識不要
RPAツール



ネットショップの
一元管理システム



副業支援サービス

プラットフォーム事業(既存)

Appreciator向けに商品を供給する
BtoB取引市場のDXプラットフォーム



BtoB取引プラットフォーム



大阪船場に拠点をもつ展示・商談会事業

新規事業

プラットフォーム事業(新規)

当社自らが主体となり消費者およびAppreciatorへ
商品を供給するD2Xコマース
ライブコマースという新たな商流を創出



中国生産商品のOEM自社プロダクト



ライブコマース関連事業

インキュベーション事業



インベストメント(投資)事業

その他、新規事業開発

*1 D2Xコマース：中国の生産拠点において当社自らが工場を開拓・製造し、日本国内で販売するビジネスモデル。個人向け販売に加え、法人向け卸販売も行うことから、
Direct to Consumer (D2C) にBusiness (B) を含む「D2X (Direct to X) コマース」と定義。D2Xコマース全体像はP32、AP LAB詳細はP16を参照。

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

プラットフォーム事業



**GMV
課金収益**

流通額

×

手数料率



販売収益

販売額

×

売上総利益率

インキュベーション事業



Aucfan Incubate

**営業投資有価証券売却益
配当収益**

* 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



AD



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

タテンポガイド



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)

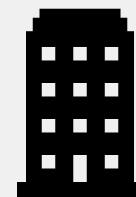
EC事業者向けマーケティング支援サービス

- ・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
　　メールマガジン、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)



クライアント企業

- ・広告運用依頼
- ・広告出稿費用
+ 運用手数料の支払

aucfan marketing

・送客

- ・広告出稿・運用
- ・広告出稿費用
の支払



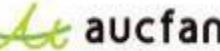
インターネット広告媒体
(Google、Yahoo!、Facebook、Xなど)

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



- ・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



SMB
(副業・個人事業主)





国内最大級
BtoB取引プラットフォーム

- 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



*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 : 每月第一日・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

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



バイヤー



小売店・ディスカウントストア、
ネットショッピングのお客様

仕入の場を提供





D2Xコマースの中核事業

OEM自社プロダクト

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。

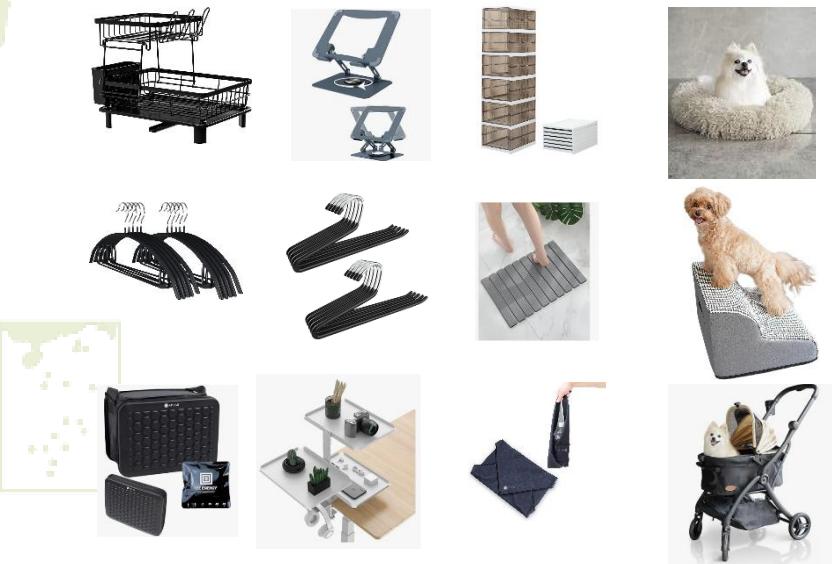
無駄を省いたものづくりで、ライフスタイルを豊かにするオリジナル商品を幅広く展開。

【特徴とブランドの想い】

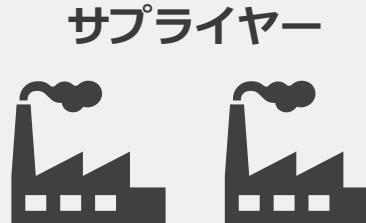
- ・工場と消費者をシームレスにつなぐ、効率的な価値流通
- ・「モノづくりへの感謝」と「循環型社会の推進」
- ・データに基づいたトレンド分析と商品開発
- ・「より良い選択肢」を提供する、多様な商品ラインナップ
- ・AP LABの未来 – 「価値に感謝し、社会を豊かに」



ベストセラー商品 一例



ビジネスモデル



中国現地工場

商品企画・発注
納品



AP LAB

①消費者への販売

販売
販売



②Appreciatorへの販売



D2Xコマースの販路の一つ



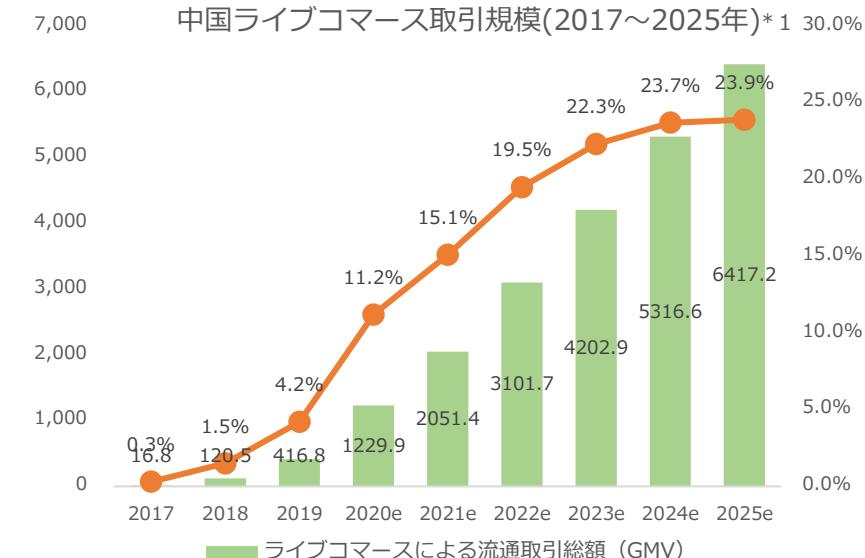
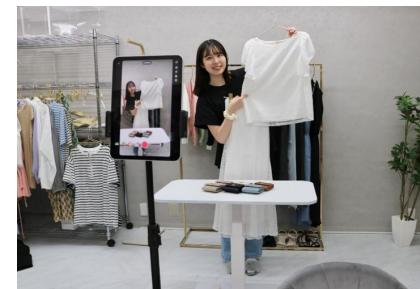
ライブコマース事業

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*₂に成長

日本でも2025年6月末にTikTok Shopが開始され市場拡大中！

新たな販売手法としての市場環境の把握、ユーザーニーズの理解を目的に自社ライバーにてTikTok Shop販売を開始



* 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）」より
<https://www.jetro.go.jp/biz/areareports/2022/bca31f7ca5265e62.html>
* 2 : 上記グラフより2025年11月12日時点為替相場 1元=21.75円にて計算





3

2025年9月期 業績

2025年9月期 業績

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 (8/14発表)	業績 予想比
	前期 (2024年9月期)	当期 (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%

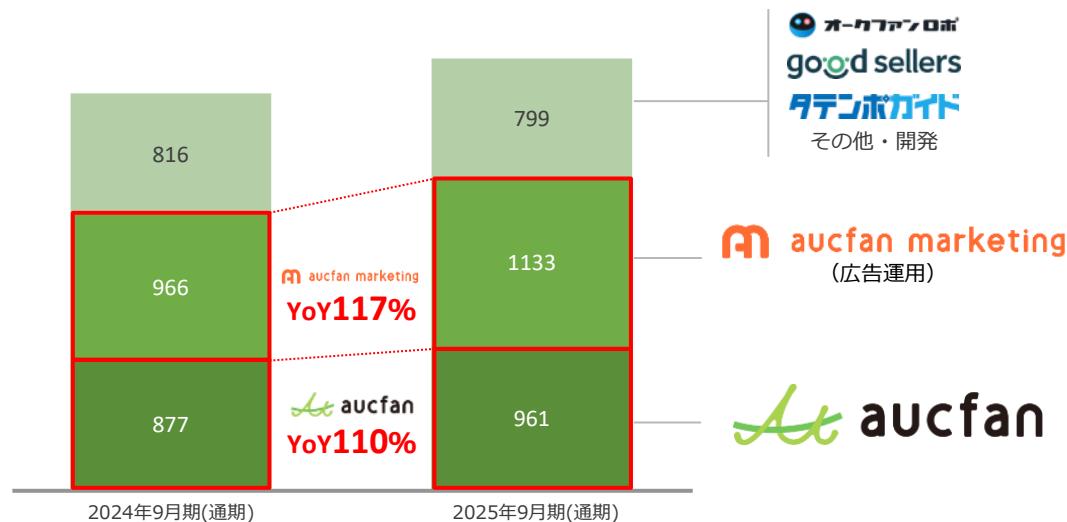
前期との増減要因
■ソリューション事業
・「aucfan.com」での課金売上および「aucfan marketing(広告運用)」売上増加により、増収増益
■プラットフォーム事業
・「NETSEAオークション*1」の事業整理および「NETSEA」におけるプロモーションコスト抑制により減収
・自社プロダクト「AP LAB」やライブコマースサービス「NETSEA MallLive」等、新規事業への先行投資負担により減益
■インキュベーション事業
・営業投資有価証券は継続保有の方針としたことにより減収
・将来収益性を保守的に判断し、一部の営業投資有価証券について減損を計上
■当期純利益
・主要子会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

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



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。

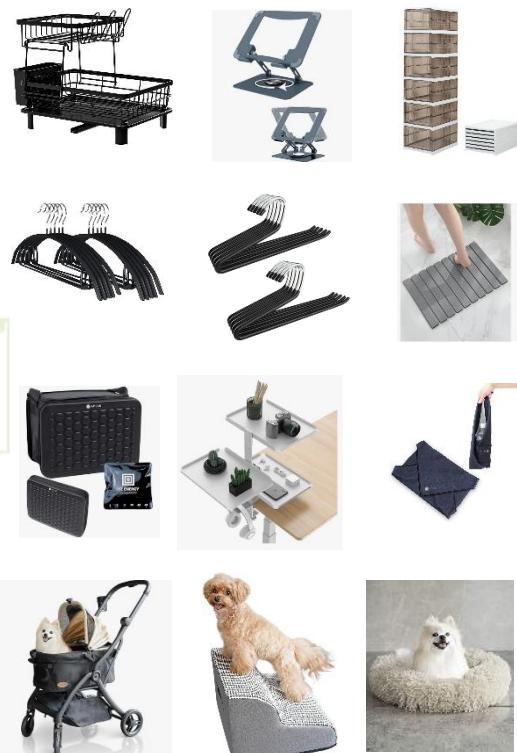
中国をはじめとした海外現地での調達力とOEM生産のノウハウを活用し、工場直接仕入れによるコスト効率の高い製品開発を実現。

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】

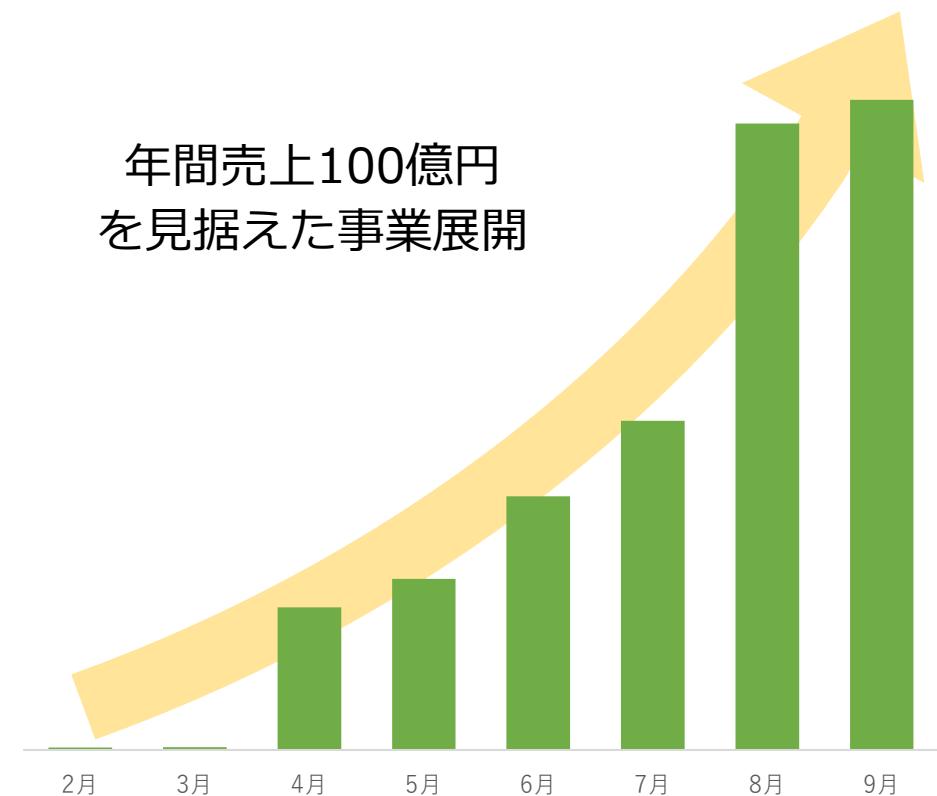
- ・工場と消費者をシームレスにつなぐ、効率的な価値流通
- ・「モノづくりへの感謝」と「循環型社会の推進」
- ・データに基づいたトレンド分析と商品開発
- ・「より良い選択肢」を提供する、多様な商品ラインナップ
- ・AP LABの未来 - 「価値に感謝し、社会を豊かに」

ベストセラー商品 一例



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



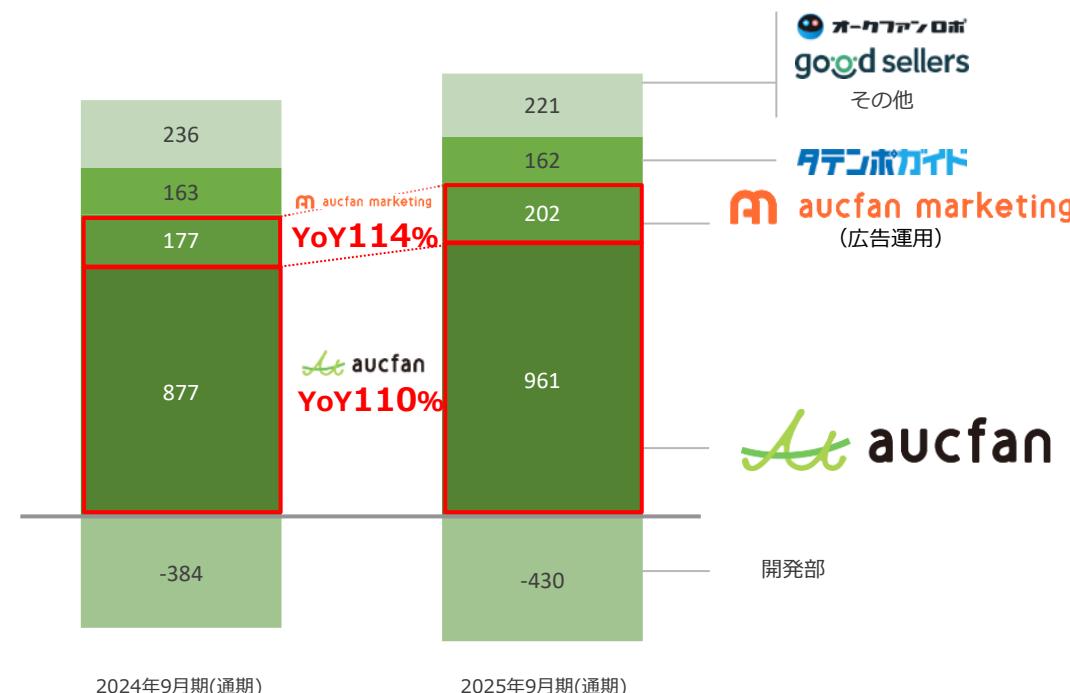
※1: 市況感の調査、ユーザーニーズの理解を目的に、社員自らがライバーとして配信

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

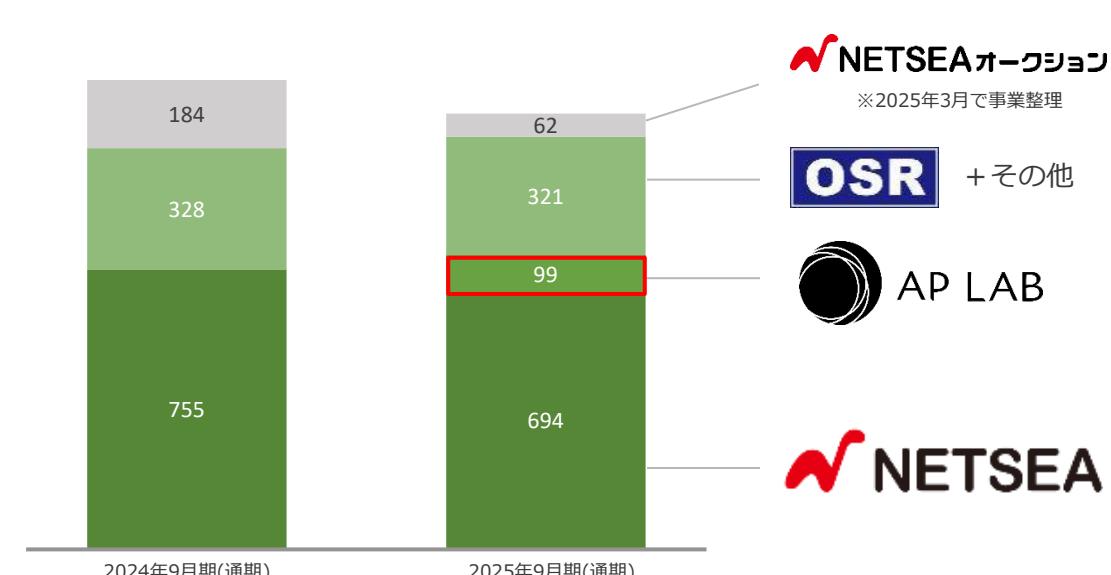
ソリューション事業 売上総利益

FY24 1,068百万円 ➡ FY25 1,117百万円

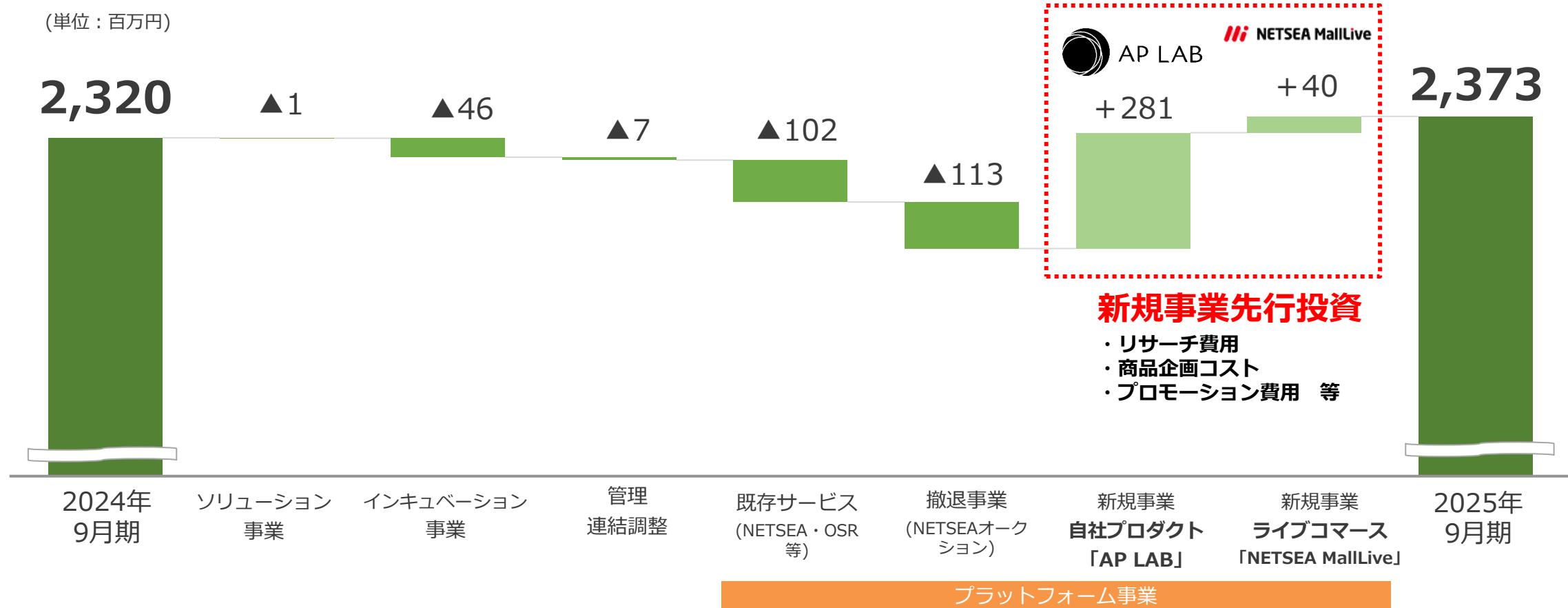


プラットフォーム事業 売上総利益

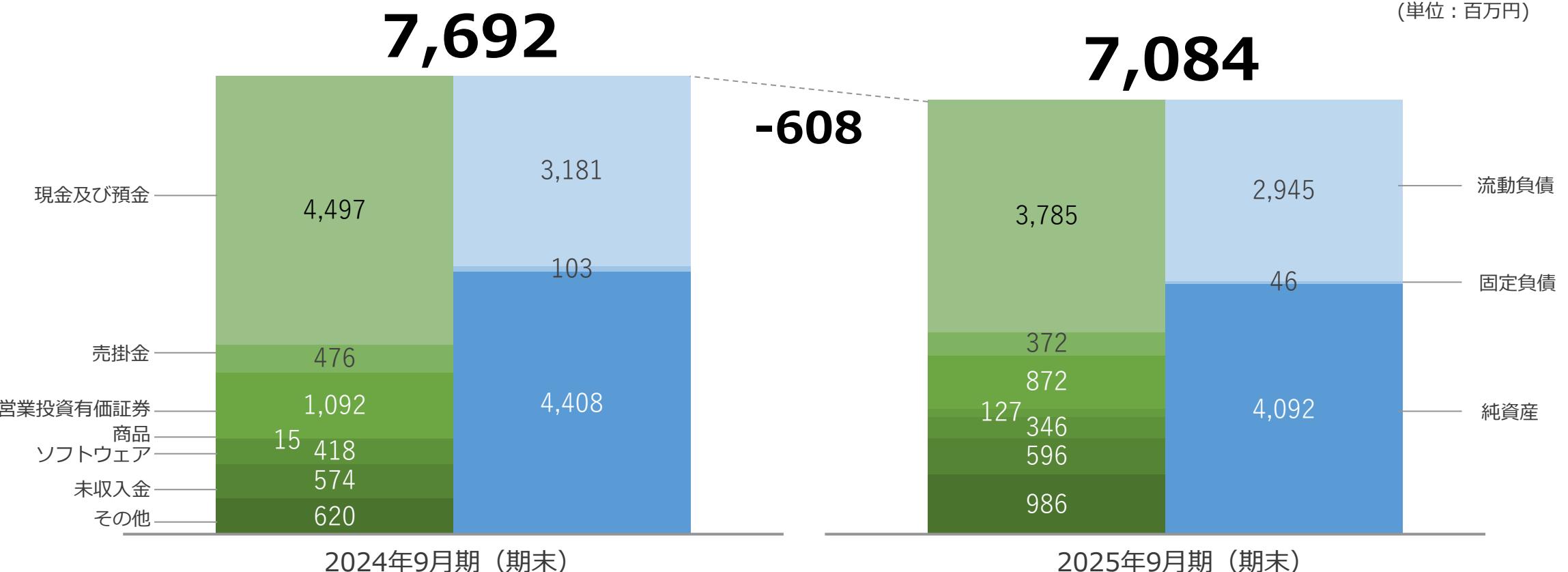
FY24 1,267百万円 ➡ FY25 1,176百万円



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



2025年9月期 期初計画及び結果 既存事業(国内事業)

ソリューション事業

2025年9月期 期初計画及び結果



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

結果：1688.comとのAPI連携により国内仕入れ環境を構築したが、商品拡充やマッチング、決済・物流整備に時間を要し、計画対比で進捗に遅れが発生。

グローバル検索に 米国版「Amazon」「eBay」を追加

結果：アメリカ版AmazonおよびeBay商品（アメリカ・イギリス・インド・シンガポール版等）の一括検索機能をリリース。eBayでは画像検索機能も提供開始。

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

結果：優先度の高い施策に注力したため着手には至らず、計画から後ろ倒し。



EC事業者向けRPA『ドロップボット』 API連携機能の提供

結果：2025年4月、大手マーケットプレイスとのAPI連携を完了し、サービス提供を開始。

プラットフォーム事業

2025年9月期 期初計画及び結果



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

結果：NETSEA MallLiveの商品提供の強化に注力した結果、今期の活動は最小限の取り組みに留まった。

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
結果：複数転送会社と連携により、海外のバイヤーがNETSEAで購入が可能に。

食品大手サプライヤーの開拓

結果：食品大手サプライヤーがNETSEAに約4,000品を掲載し、流通を創出。

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

結果：大手マーケットプレイスと連携し、セミナーを実施。新規サプライヤーの獲得につながる。



タテンポガイドを活用した他販路展開

結果：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。
事業整理でNETSEAオークションは2025年3月末でサービス終了。

2025年9月期 期初計画及び結果 新規事業(海外事業)

From
JAPAN

①義烏日本国家館・NETSEA CHINA

期初
計画

- 日本の「ご当地商材」「サブカル商材」等取扱による商品数拡大
- 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
- 中国各地での展示会開催

結果



検証継続

- 義烏日本国家館の運営を継続し、中国向け販売の検証を実施
- 各種取り組みを行ったものの、現時点では大きな流通創出には至らず
- 今後も限定的に継続し、成長可能性が確認できた場合に取り組みを強化

②日本東京義烏セレクション

期初
計画

- 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、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

結果



再構築

- 東京拠点での運営を経て、2025年6月に大阪へ移転・拡大「大阪義烏マーケット」として開始
- 義烏マーケットに加え、アリババ1688展示会や台湾企業による展示会を開催
- グループ顧客への認知拡大を進めたが、具体的な流通創出は今後の課題
- 今後は注力領域であるライブコマースとの連携により拡大を図る

③NETSEA × 1688連携

期初
計画

- 掲載商品数の拡大
- 商品情報の翻訳精度アップ
- 物流/決済/交渉など、日本での仕入れ同様の機能提供
- 日本のバイヤーが1688.com 出品商品を国内取引で仕入れ、国内外の消費者に販売できる仕組みの展開

結果



検証継続

- 日本のバイヤーが1688商品を仕入れ・流通できる体制を整備
- 商品数は一定程度拡大したものの、価格面やマッチング面に課題が残存
- 現時点では限定的な取り組みとし、継続しつつ今後の活用可能性を検討

④ライブコマース／自社ブランド展開

期初
計画

- ライバーが中国商材をワンストップで流通できるサービス構築
- 義烏・1688から自社にて直接仕入れマーケティング
- OEMによる自社ブランド展開
- 検品サービス

結果



成長・拡大

- 2025年6月末のTikTok Shop開始にあわせ、システム連携 & 社内ライバーによる販売を開始
- 自社仕入れマーケティングとして自社ブランド「AP LAB」の販売を開始
- 月次で売上が拡大し、D2Xコマースとして一定の手応えを確認
- 2026年9月期における成長ドライバーとして注力領域に位置付け

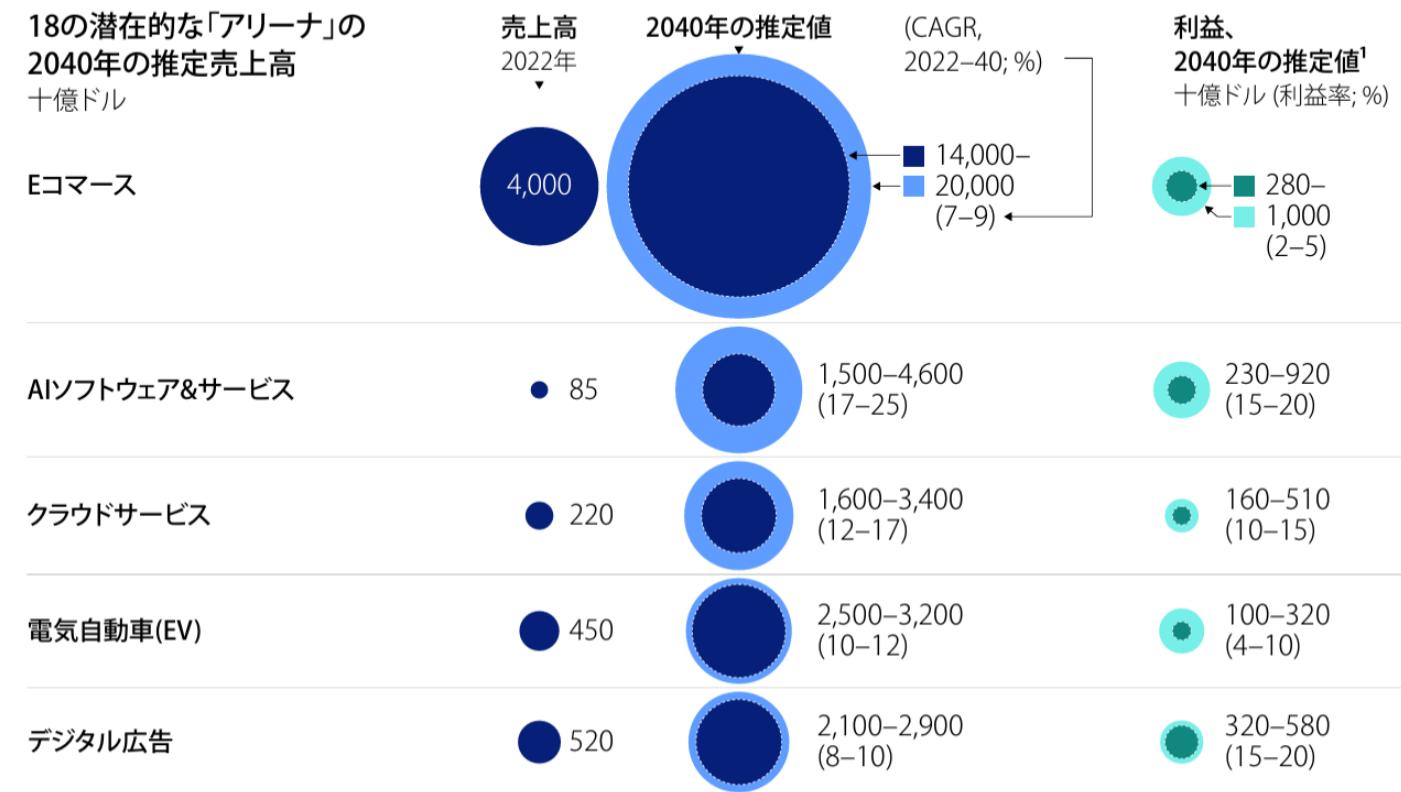
複数施策の検証を経て、④を次期注力領域に位置付け



4

2026年9月期 計画・成長戦略

EC市場は今後も飛躍的に拡大が予想される

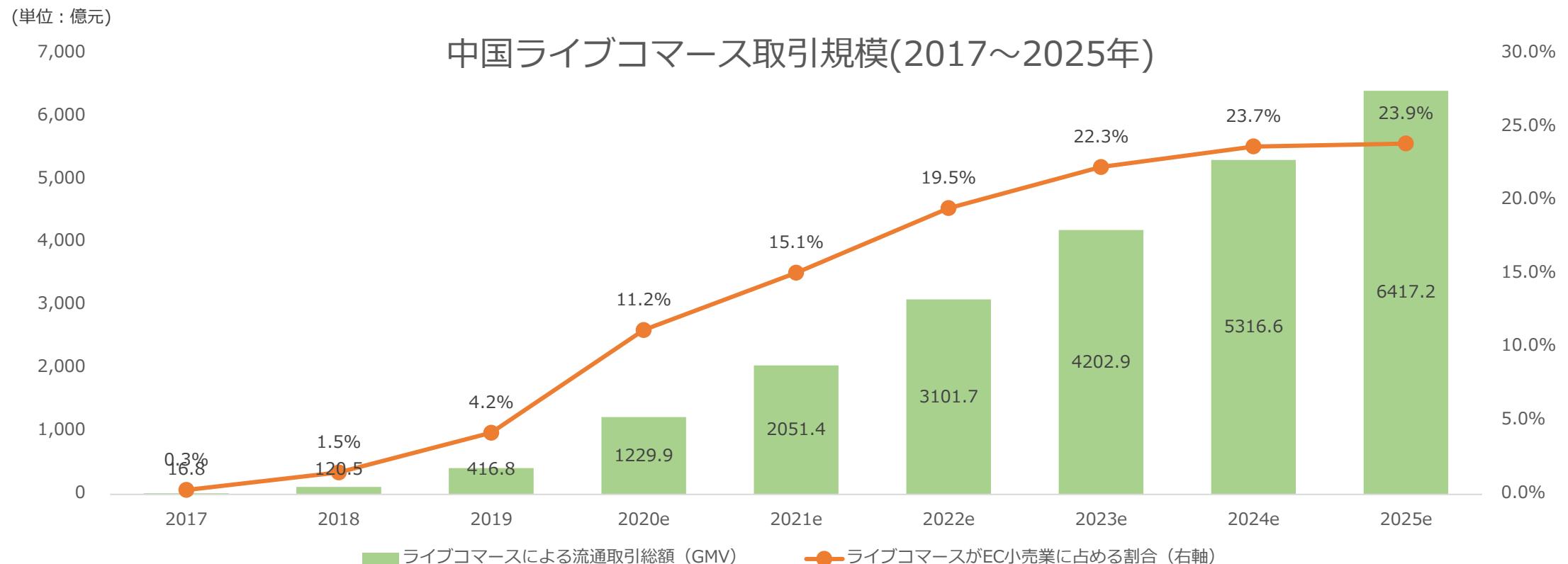


* 2025年4月発表 マッキンゼー・アンド・カンパニー日本語リリース「次なる競争の舞台となる『アリーナ』」
P9 図表E2より引用

<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について

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**^{*1}に成長、**日本でも市場急拡大**



*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

既存
事業

ソリューション



開発、他

事業

プラットフォーム



新規
事業



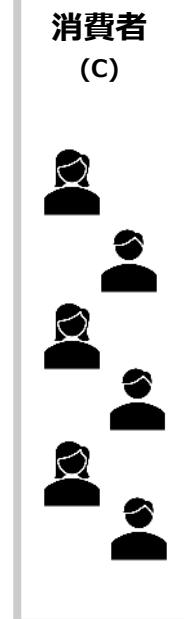
D2Xコマース

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



— D2Xコマースを実現する当社の強み —

競争力の源泉

長年蓄積した価格・売買データ

サプライヤー・バイヤー基盤
(Appreciators)

中国調達×日本流通のオペレーション

競合環境

競合

- ・価格比較・集客が中心
- ・商品供給機能を持たない
- ・商流創出まで踏み込まない

当社

データ×商品供給×商流創出
による統合型ビジネスモデルを構築

オンライン展示会からリアルタイム連携



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

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

- ・ 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



商品供給力

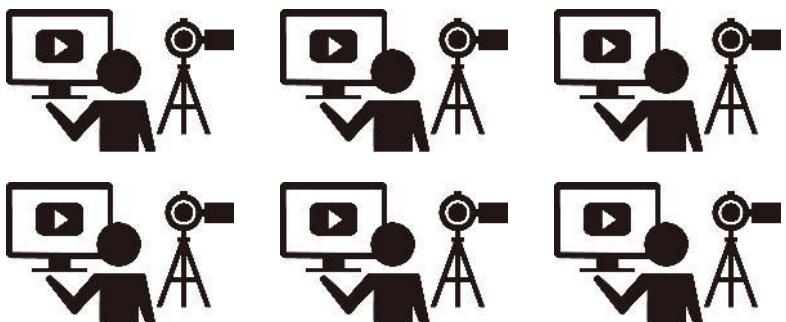
協業

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
適した商品を供給



特徴・強み

- ・ 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



配信・販売力

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

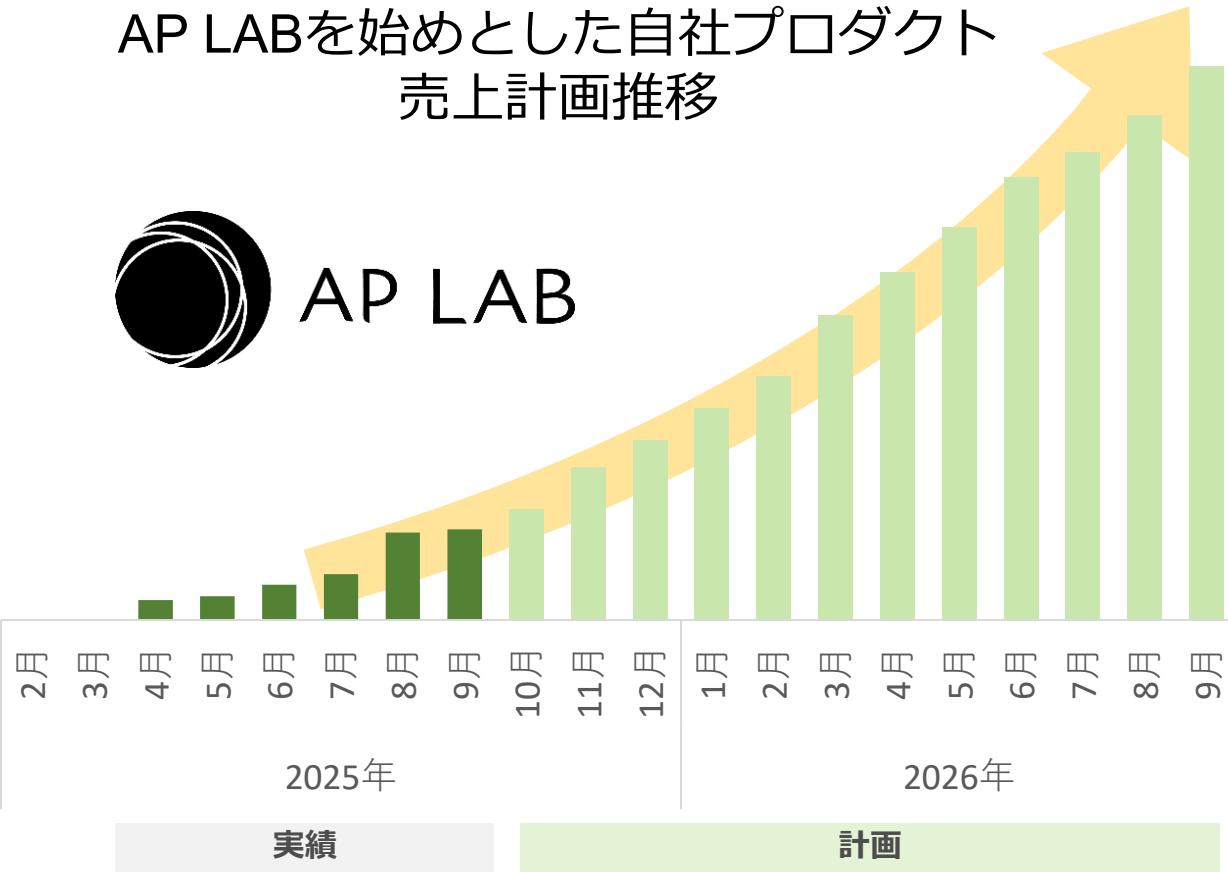


継続的に
ベストセラー商品を生み出す

AP LABを始めとした自社プロダクト
売上計画推移



AP LAB



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できます。



他ジャンルへの拡大、新ブランドも今後追加予定

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

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 (2025年9月期) 実績	来期(2026年9月期)計画				計画詳細
		上半期	下半期	通期	YoY	
売上高	4,657	2,460	3,140	5,600	120%	
-ソリューション事業	2,893	1,450	1,450	2,900	100%	
-プラットフォーム事業	1,639	1,150	1,850	3,000	183%	
-インキュベーション事業	316	0	0	0	-	
-管理部門・連結調整	▲192	▲140	▲160	▲300	-	
売上総利益	2,172	1,160	1,490	2,650	122%	
-ソリューション事業	1,117	500	500	1,000	90%	
-プラットフォーム事業	1,176	800	1,150	1,950	166%	
-インキュベーション事業	71	0	0	0	-	
-管理部門・連結調整	▲192	▲140	▲160	▲300	-	
営業利益	▲201	▲120	170	50	-	
-ソリューション事業	619	290	290	580	94%	
-プラットフォーム事業	▲100	▲150	150	0	-	
-インキュベーション事業	▲308	▲40	▲40	▲80	-	
-管理部門・連結調整	▲411	▲220	▲230	▲450	-	
経常利益	▲168			40	-	
当期純利益	▲329			20	-	

■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「オークファン口ボ」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

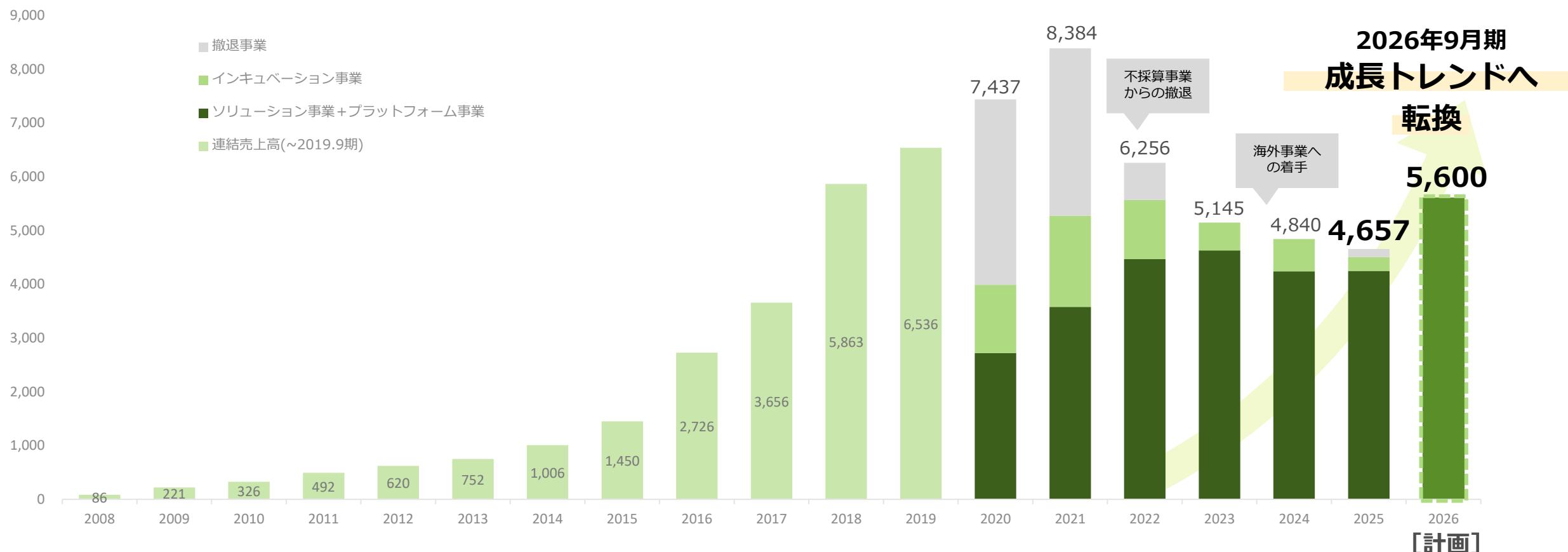
- 「NETSEA」は、コスト最適化を進め収益性を重視
- D2Xコマース
 - 「APLAB」では上半期に先行投資を実施し、商品ラインアップの拡充、新規ブランド展開、販売チャネル追加等により年間売上高22億円を計画。下半期にかけて黒字化を見込む
 - ライブコマースサービス「NETSEA MallLive」では上半期に先行投資を行い、ライバー数の拡大やライバー事務所との提携強化により年間売上高5億円を計画。下半期にかけて黒字化を見込む

■インキュベーション事業

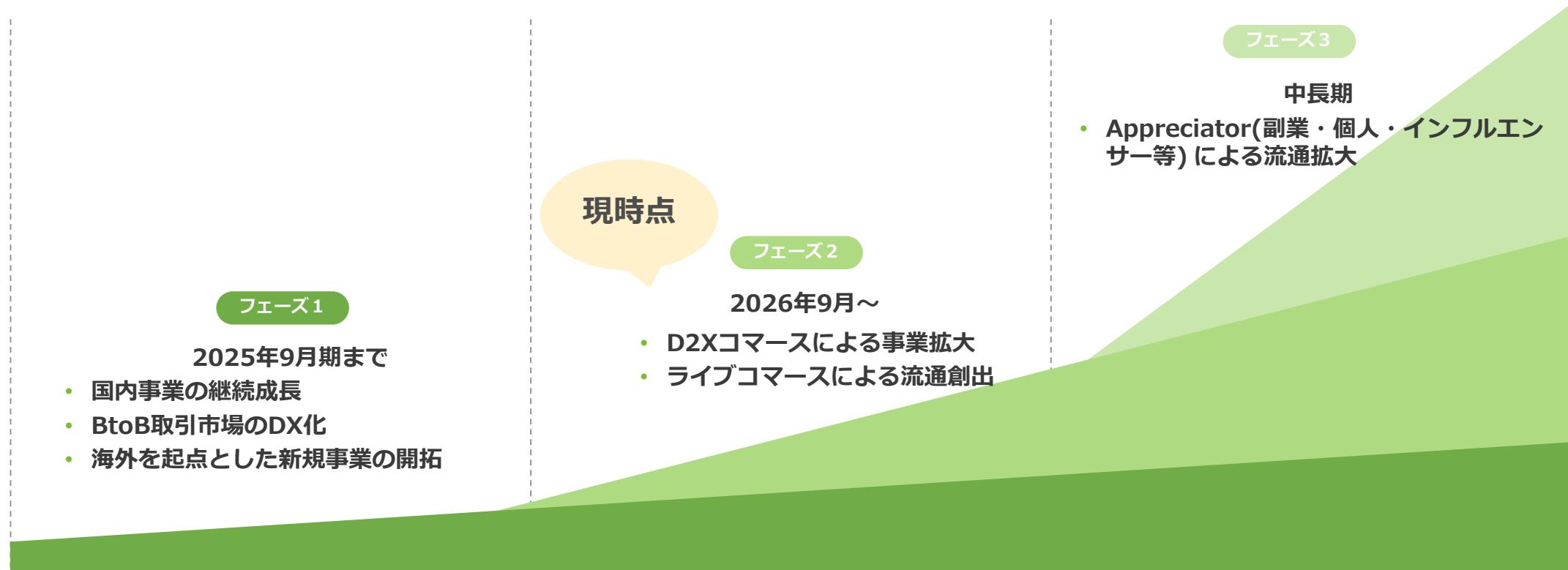
- 一部の営業投資有価証券の売却や配当収益の発生可能性はあるものの、計画には織り込まず

海外を起点としたD2Xコマースが一定の成果を見せ 2026年9月期は成長トレンドへの転換を見込む

(単位:百万円)



BtoB流通DXからD2Xコマースへの事業転換により拡大 さらにはAppreciator(副業・個人事業主・インフルエンサー)により成長加速





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

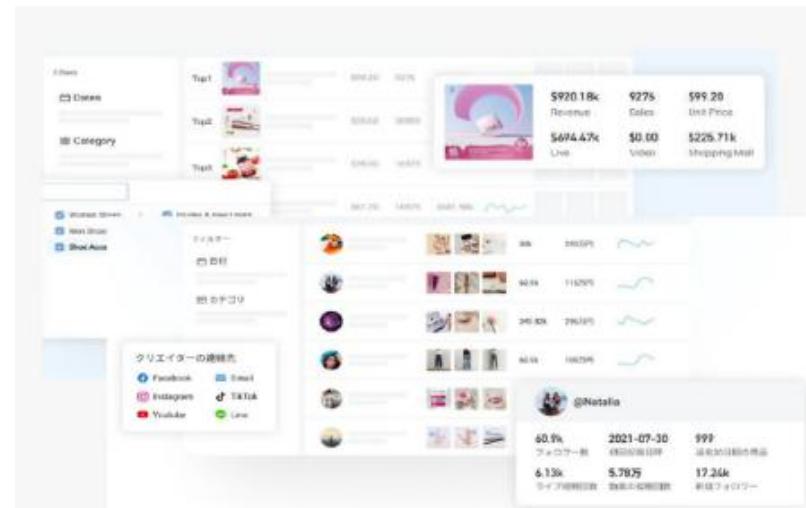
ライブコマース関連サービス

 **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

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・ライセンシー開拓etc

オンライン展示会 に台湾企業が出店



ViewEC グループ



オンライン展示会の様子



大阪船場セントタービル

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。

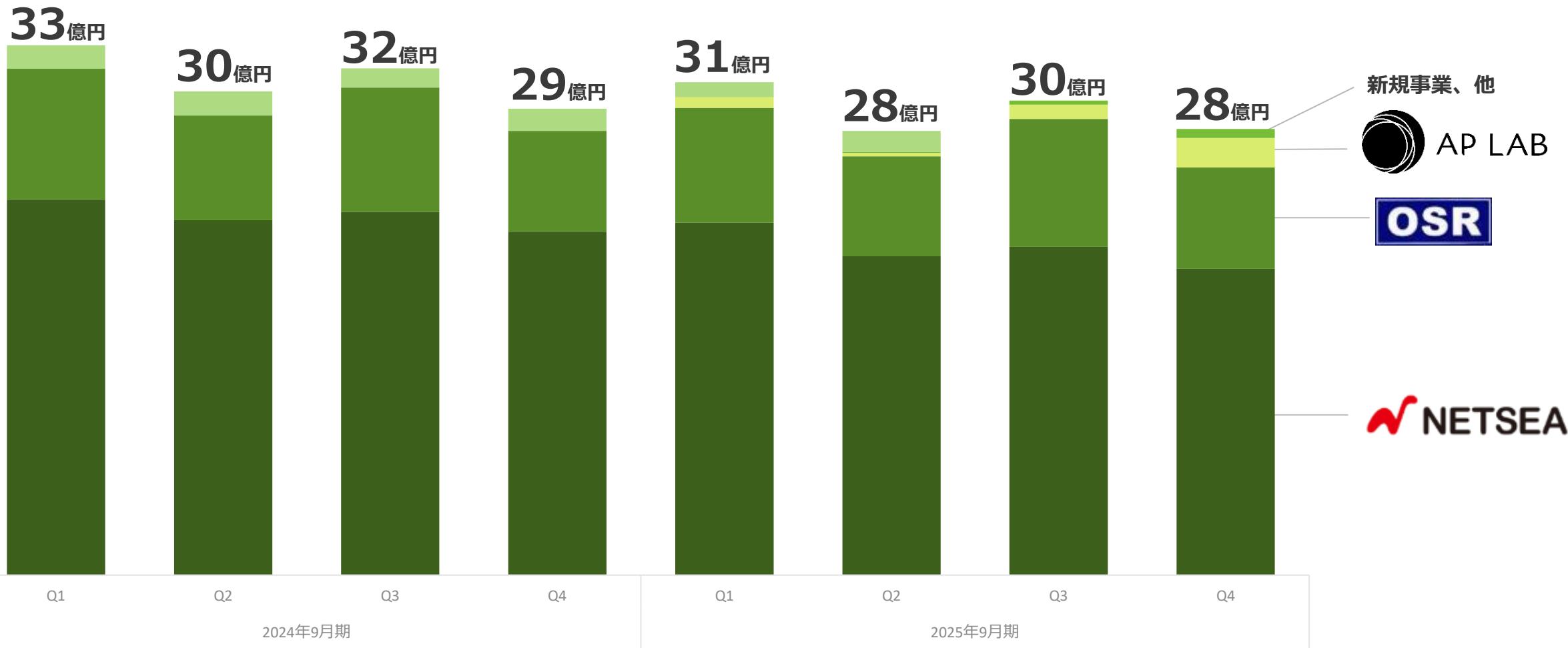
ViewEC Japan株式会社は2021年に設立され、台湾に本社を構えています。会社の主な戦略として「オムニチャネル統合」を掲げ、越境ECプラットフォームとリアル展示会を組み合わせた強力なOMOエコシステムを構築。日本企業の海外展開を支援するとともに、台湾企業の日本市場進出を後押ししています。これまでに、2,500社以上の企業の国際展開を支援してまいりました。



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。

GMV(流通額)推移



既存事業に関するリスクと対応

主な事業リスク	発生可能性	事業への影響	リスクの内容	当社の対応策
競合環境の変化によるシェア低下リスク	中	中	当社グループが展開する既存プラットフォーム事業において、価格比較メディア、BtoB仕入れマーケットプレイス等の競合サービスが存在しており、競争激化により個別サービスにおけるシェアが低下する可能性があります。	既存事業においては、安定的な収益基盤を維持しつつ、運用効率の改善、データ基盤の高度化、提供価値の明確化を進めることで、競争優位性の維持・強化を図ります。
検索エンジン・インターネット広告環境の変化リスク	中	中	検索エンジンのアルゴリズム変更や広告市場環境の変化により、当社サービスへの流入数が減少し、利用者数や流通額が低下する可能性があります。	検索エンジン最適化に関する知見の蓄積、広告施策の見直し、複数チャネルからの集客強化を行い、特定流入経路への依存低減を図ります。
インターネットオークション市場動向リスク	小	中	インターネットオークション市場の縮小や利用者動向の変化により、当社が提供する情報サービスの利用者数が減少する可能性があります。	オークション領域に限らず、EC全般を対象とした商品・価格データの拡充を進め、サービス価値の拡張により影響を最小化します。
提供情報の継続性・品質に関するリスク	小	中	外部サイトから取得する商品・価格情報について、情報提供条件の変更等により継続的な取得が困難となる可能性があります。	複数の情報ソースとの関係構築を行うとともに、自社データの蓄積・活用を進め、情報基盤の安定性向上を図ります。
海外情勢・外部環境変化に伴うリスク	小	中	海外情勢の変化、貿易規制、物流遅延等により、海外関連事業や提携先との取引に影響が生じる可能性があります。	信頼できる現地パートナーとの連携強化や、事業構成の柔軟な見直しにより、外部環境変化への耐性を高めます。

上記記載のリスクは、投資者の判断にとって特に重要であると当社が考える事項について、積極的な情報開示の観点から記載しているものです。本資料開示日現在において当社が判断したものであり、将来において発生の可能性があるすべてのリスクを網羅するものではありません。本項の記載内容以外のリスクについては、本資料のほか有価証券報告書「事業等のリスク」をあわせてご参照ください。

新規事業・成長事業に関するリスクと対応

前回資料以降、不採算事業からの撤退およびD2Xコマースへの経営資源集中を進めたことから、
今回より、新規事業・成長事業に関するリスクと対応を追加しています。

主な事業リスク	発生可能性	事業への影響	リスクの内容	当社の対応策
事業ポートフォリオ転換に伴う収益変動リスク	中	中～大	当社グループは現在、既存事業を収益基盤としつつ、新規事業であるD2Xコマース事業へのシフトを進めております。この過程において、既存事業の縮小・整理や新規事業への先行投資により、短期的な収益変動や利益水準の不安定化が生じる可能性があります。	既存事業については、収益性・成長性・市場性・シナジーを基準とした評価を継続的に実施し、採算性の低い領域は縮小・撤退を進めます。同時に、D2Xコマース事業においては段階的な投資判断を行い、固定費の抑制と投資効率を重視した運営により、事業成長と財務健全性の両立を図ります。
D2Xコマース事業の収益モデル確立に関するリスク	中	大	D2Xコマース事業（AP LAB、NETSEA MallLive）は、将来の成長ドライバーとして重要な位置づけにある一方、現在は事業化フェーズにあり、商品供給体制、販売チャネル、ブランド構築、顧客獲得効率、在庫運用などの最適化が十分に進まない場合、収益モデルの確立が遅れる可能性があります。	データ分析に基づく商品企画・需給管理の高度化、販売チャネルの分散化、LTV向上施策の強化を進めるとともに、ライブ販売者・パートナーとの関係構築を通じて、運営モデルの再現性とスケーラビリティの向上に取り組みます。
海外事業における不確実性および戦略見直しリスク	小～中	中	海外事業においては、市場環境、商習慣、コスト構造、為替や地政学的要因などにより、当初想定した収益性が確保できない可能性があります。	海外事業については、これまでの実績を踏まえた実行可能性評価を行い、重点領域・対象地域・投資配分を明確化します。今後は単独事業としての拡大ではなく、D2Xコマース事業と連動した流通モデルの一部として位置付け、選択と集中を徹底します。
事業転換期における組織・ガバナンスリスク	中	中	新規事業比率の上昇に伴い、意思決定の迅速性と内部統制の両立、組織設計や権限設計の不整合が生じる可能性があります。	上場企業としてのガバナンス水準を維持しつつ、事業特性に応じた意思決定プロセスとモニタリング体制の整備を進めます。あわせて、事業責任の明確化と組織運営体制の強化により、持続的な成長を支える経営基盤を構築します。

上記記載のリスクは、投資者の判断にとって特に重要であると当社が考える事項について、積極的な情報開示の観点から記載しているものです。本資料開示日現在において当社が判断したものであり、将来において発生の可能性があるすべてのリスクを網羅するものではありません。本項の記載内容以外のリスクについては、本資料のほか有価証券報告書「事業等のリスク」をあわせてご参照ください。



次の「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示は
2026年12月に実施する予定でございます

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。