

2026年9月期（第20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>
2026年2月13日



既存事業で収益を確保しつつ
新規事業 「D2Xコマース*1」 に経営資源を集中

既存
事業

ソリューション



aucfan marketing

タテンボガイド

開発、他



新規
事業

プラットフォーム



ライブコマース



自社ブランド



AP LAB

KACHIKA

D2Xコマース

*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P27を参照。各サービスの詳細はP30~37を参照



〈連結業績〉

- ・ 新規事業「D2Xコマース」への事業転換が進行中

1. 売上・売上総利益

- ・ 売上高 1,264百万円 (YoY112%)
 - ・ 売上総利益 666百万円 (YoY108%)
 - ・ 主に新規事業拡大による增收
 - ・ 円安による仕入原価上昇局面においても、売上総利益は増益

2. 営業利益

- ・ 営業利益 ▲51百万円 (前年同期 39百万円)
 - ・ 既存事業は概ね計画通りの利益額を確保
 - ・ 新規事業拡大に伴う先行投資により一時的に減益



＜業績見通し＞

- ・ 期初計画どおり順調に進捗
 - ・ 営業利益の早期黒字化を目指す

ページ数

1	2026年9月期 第1四半期決算 概要	5
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	21



新規事業拡大により増収

先行投資を実施しつつ費用は計画内、営業利益は期初計画を上回る

(単位：百万円)	業績		
	前期 (2025年9月期)	当期 (2026年9月期)	YoY
売上高	1,130	1,264	112%
-ソリューション事業	711	729	103%
-プラットフォーム事業	397	552	139%
-インキュベーション事業	53	10	19%
-管理部門・連結調整	▲32	▲27	-
売上総利益	615	666	108%
-ソリューション事業	299	275	92%
-プラットフォーム事業	313	437	140%
-インキュベーション事業	54	14	26%
-管理部門・連結調整	▲50	▲61	-
営業利益	39	▲51	-
-ソリューション事業	175	165	94%
-プラットフォーム事業	▲30	▲95	-
-インキュベーション事業	▲6	▲19	-
-管理部門・連結調整	▲98	▲100	-
経常利益	62	▲35	-
当期純利益	32	▲55	-

前期との増減要因

■ソリューション事業

- aucfan marketing*1で既存顧客拡大により増収
- aucfan.com*2は価格改定効果の反動により減収
- 高粗利率商材の減収により売上総利益・営業利益は減少

■プラットフォーム事業(既存)

- NETSEAオークション*3事業整理により減収
- NETSEA*4はコスト効率化により増益

■プラットフォーム事業(新規)

- 自社ブランド*5販売が成長
- 先行投資を実施するも費用は計画内

■インキュベーション事業

- 営業投資有価証券売却益減少

*中国子会社は、一定の検証・立ち上げフェーズの進捗を踏まえ、事業区分をプラットフォーム事業へ変更。前年同期の数値を組み替えて比較。

*1 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P33参照

*2 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P31参照

*3 NETSEAオークション : 収品・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P34参照

*5 自社ブランド : 海外現地での調達力とOEM生産のノウハウを活用した自社ブランド、詳細はP36参照

新規事業への事業転換が進行中、自社ブランドが成長 既存事業は安定推移

(単位：百万円)

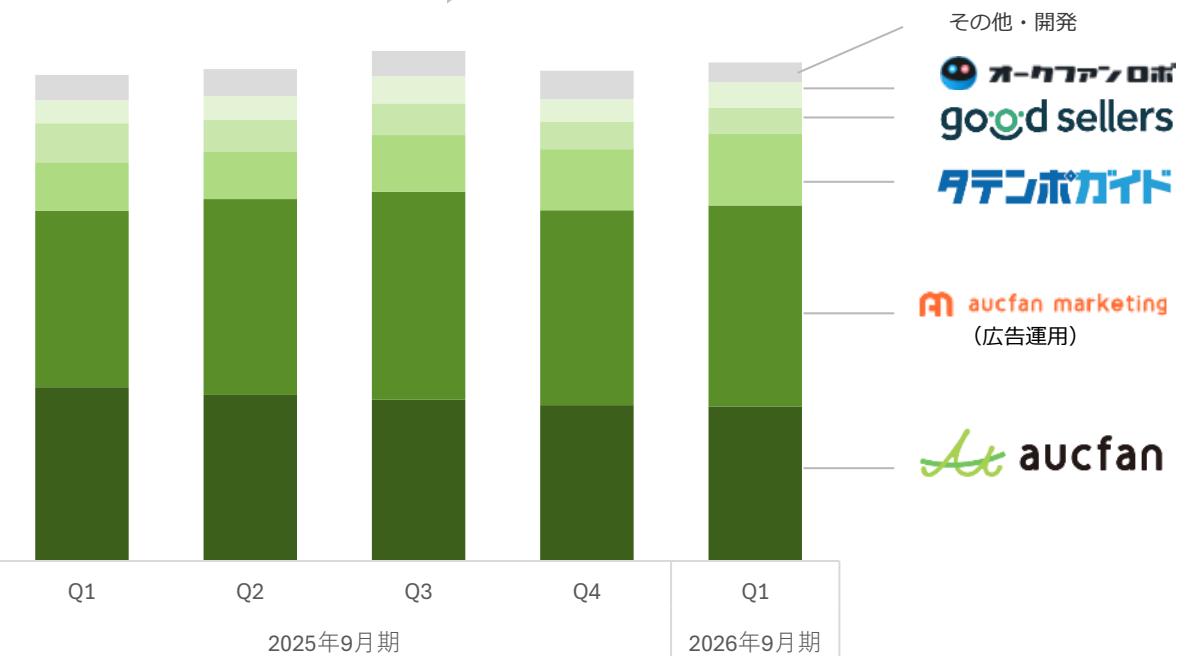
ソリューション事業 売上高

(単位：百万円)

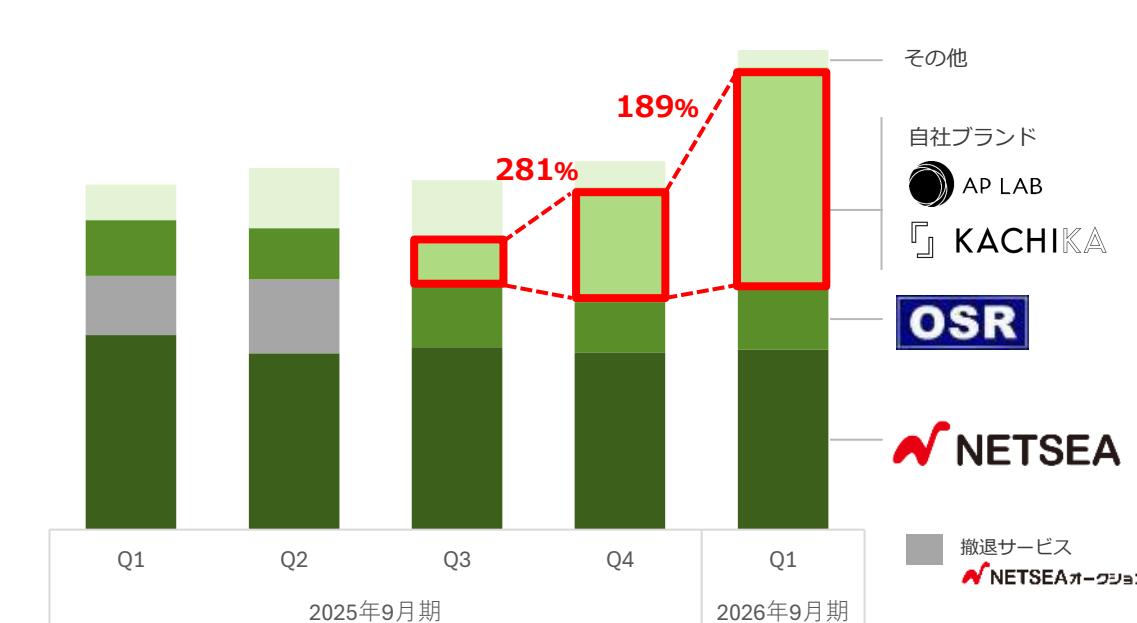
プラットフォーム事業 売上高

FY25 Q1 711M ➡ FY26 Q1 729M

FY25 Q1 397M ➡ FY26 Q1 552M



- aucfan marketingは顧客拡大により増収
- aucfan.comは価格改定効果の反動による減収

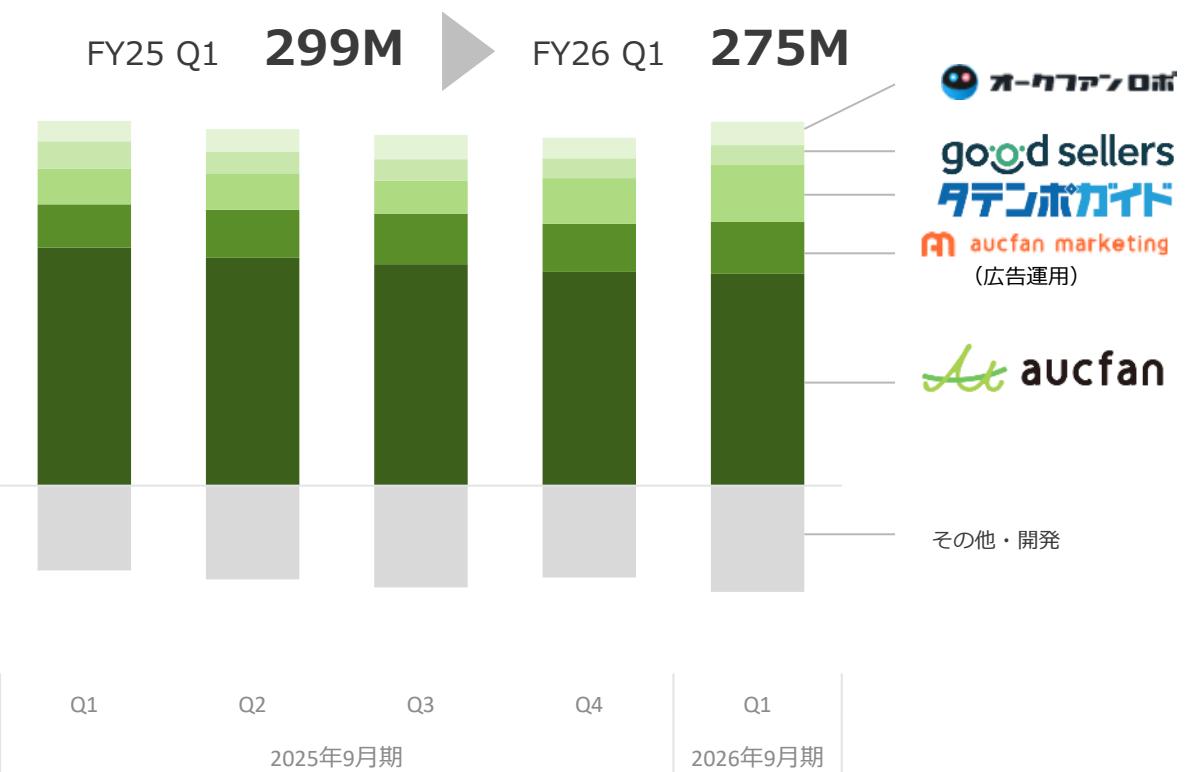


- 自社ブランドが大きく成長
2四半期連続で高いQoQ成長率を維持

新規事業の売上総利益が拡大

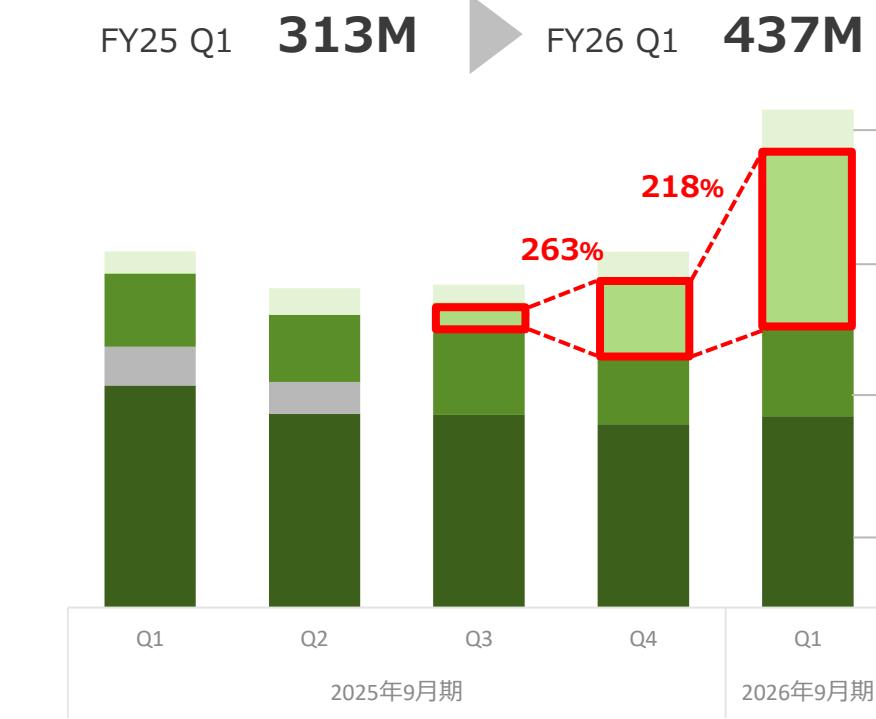
(単位:百万円)

ソリューション事業 売上総利益



(単位:百万円)

プラットフォーム事業 売上総利益



- ・高粗利率商材「aucfan.com」の減収により
売上総利益は減少

- ・自社ブランドが大きく成長
2四半期連続で高いQoQ成長率を維持



2

連結業績予想に対する進捗状況

期初計画通り順調に進捗、営業利益の早期黒字化を目指す



(単位：百万円)	業績予想			Q1 実績	進捗 ※対通期予想
	上半期	下半期	通期		
売上高	2,460	3,140	5,600	1,264	23%
-ソリューション事業	1,450	1,450	2,900	729	25%
-プラットフォーム事業	1,150	1,850	3,000	552	18%
-インキュベーション事業	0	0	0	10	-
-管理部門・連結調整	▲140	▲160	▲300	▲27	-
売上総利益	1,160	1,490	2,650	666	25%
-ソリューション事業	500	500	1,000	275	28%
-プラットフォーム事業	800	1,150	1,950	437	22%
-インキュベーション事業	0	0	0	14	-
-管理部門・連結調整	▲140	▲160	▲300	▲61	-
営業利益	▲120	170	50	▲51	-
-ソリューション事業	290	290	580	165	28%
-プラットフォーム事業	▲150	150	0	▲95	-
-インキュベーション事業	▲40	▲40	▲80	▲19	-
-管理部門・連結調整	▲220	▲230	▲450	▲100	-
経常利益			40	▲35	-
当期純利益			20	▲55	-



TikTok Shopでの販売額はQoQで200%超の成長



アカウント・ライバーも続々増加 2026年2月からは**産直チャンネル**も開設し配信開始

アカウント・ライバーの増加



産直チャンネル



2026年2月
配信スタート

**TikTok Shop配信ランキング1位獲得など
上位ポジションをキープ**



自社ブランドの売上は 成長トレンドを継続

自社ブランドについて



AP LAB

AP LAB(エーピーラボ) -Appreciate Product Lab-

2025年1月にリリースの**生活雑貨ブランド**

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生活雑貨の自社ブランド。中間流通をカットして販売価格を下げる

『 KACHIKA

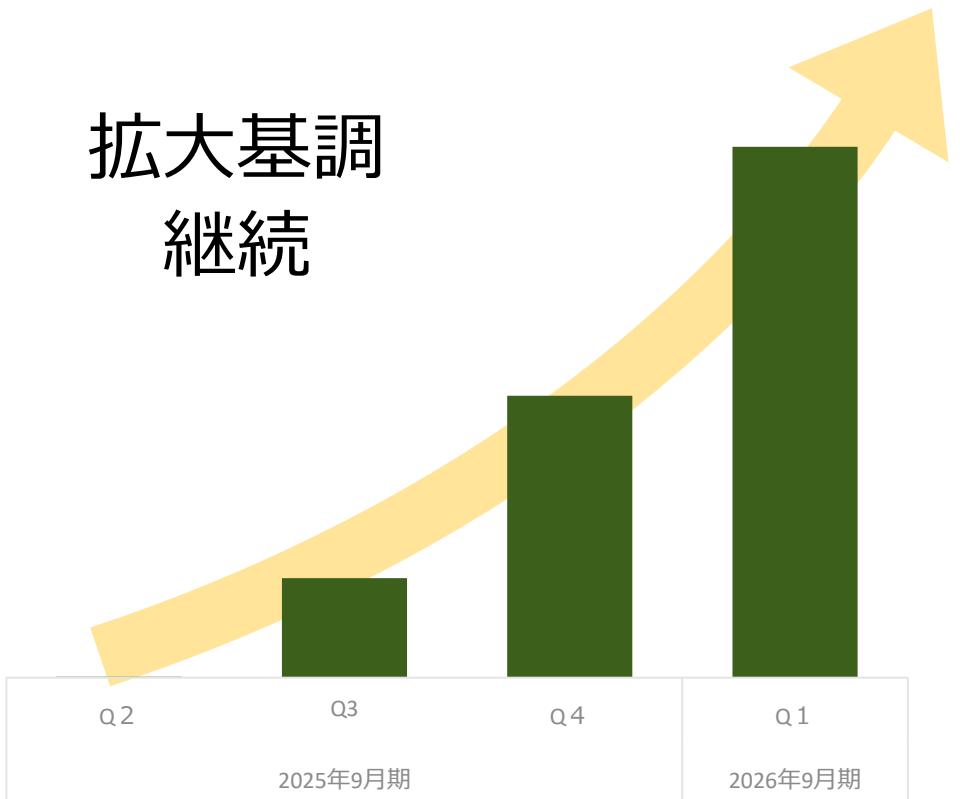
KACHIKA(カチカ) -価値を、変える。価値で変える。-

2025年10月リリース

AP LABでのデータ分析と商品開発ノウハウを活かしつつ、“原価に価値を還元する”という新しいアプローチで商品を展開する**ファッショングループ**

売上高推移

拡大基調
継続





累計販売数**累計2万個販売**



累計販売数**累計2万枚販売**



累計販売数**100万本販売**



累計販売数**累計1万個販売**

定番商品の創出による**安定収益基盤の確立** 新商品継続投入による成長拡大

2026年1月発売 ヨガマット・トレーニングマットは
Amazon新着ランキング1位・2位を獲得

スポーツ＆アウトドア 自転車 アウトドア フィットネス・トレーニング 犬・猫 ゴルフ スポーツウェア&シューズ パーツ Amazonランキング

amazon ランキング 新着ランキング

新着および将来のリリースのベストセラー。頻繁に更新されます。

すべてのカテゴリー
スポーツ＆アウトドア
フィットネス・トレーニング
ヨガ
ストラップ
フォームウェッジ
フォームローラー¹
ブロック
マット
マットストラップ
マットバッグ
メディテーションベンチ
ヨガ
ヨガグ

#1

【持ち運びに便利な折りたたみ式】ヨガマットヨガ・ピラティス・ジムに最適 持ち運び用袋付
★★★★★ 26
¥1,780
18ポイント(1%)

#2

【万能出張ブランド】驚きの10mm極厚×滑りにくいヨガマット 滑り止め 大きめタイプ
★★★★★ 22
¥2,230
22ポイント(1%)

『 KACHIKA 』

Amazon売れ筋ランキング
「リュック・バックパック部門」
1位を獲得



リュック「SOLA」
<https://amzn.asia/d/icBKDwh>

2025年10月立ち上げ以降、**新商品を継続投入**
ファッションジャンル特化による**ヒット商品創出**

2026年1月19日発売
発売7日でAmazonシューズ関連カテゴリ
ベストセラーを獲得



HONEY CUSH (ハニークッシュ)
<https://amzn.asia/d/9P01xGT>

2026年1月19日発売 Amazon売れ筋ランキング
(ドライバッグ・スタッフバッグカテゴリー)
1位を獲得



圧縮ポーチ
<https://amzn.asia/d/3TXK2Ly>

OEM支援

OEM支援においても成功事例を創出 案件拡大フェーズへ移行

OEM支援サービスについて

当社グループのサプライヤーネットワークを活用し、PB商品やノベルティ製造の**OEMをB向けに支援するサービス。**
数ある生産ネットワークの中からクライアントにとって最適なパートナーを選定し、商品開発から製造に至るまで一貫して支援
<https://aucfan.co.jp/press/release/2024/6703/>

成功事例



アルミスーツケース新ブランド
『ALVISTA（アルヴィスタ）』
開発から物流まで一貫支援
<https://alvista-japan.com/>

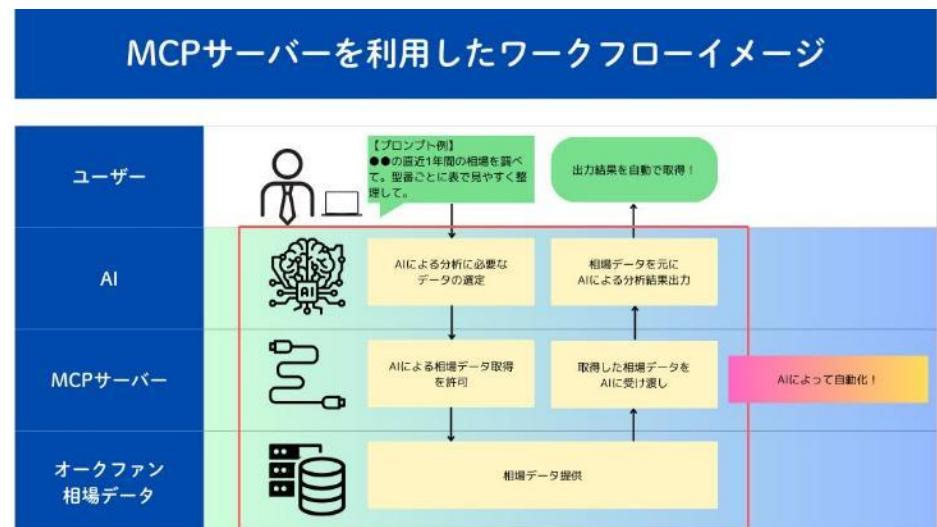


トラベル用品・スーツケースブランド
『C.JUTRO（ユトロ）』
商品企画・製造支援
<https://www.amazon.co.jp/stores/Cjutro/page/98470768-0533-4525-ABFC-26ABDF6556BB>

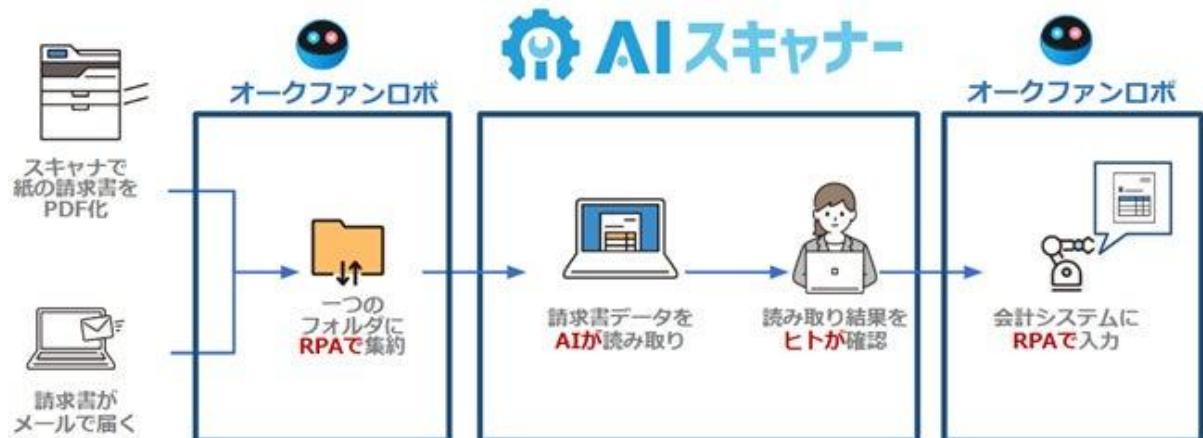


ペット用品、バッグ、タオル・バス用品・
キッチン雑貨、ノベルティ、推し活グッズ
等 多数分野にてOEM支援

安定的な収益を確保 AI活用・業務自動化領域で新たな付加価値を創出



MCPサーバーを正式リリース
-生成AIが700億件の実売データに直接アクセス可能に-
<https://timerex.net/s/aucfan/01895cf4/>



RPA×AIで対応できなかった紙・PDF業務”を自動化！
オーケフアンロボに新機能「AIスキャナー」を開始
<https://aucfanrobo.com/>

コスト効率化、中国サプライヤーからの出展料収入など 安定的な収益を確保



コスト効率化により
前年同期比で減収となるも
営業利益は増加



日本進出希望の
中国サプライヤー向け
出展プラン提供開始

固定出展料により**安定収益化**



オンラインカタログサービス
の提供を開始
販売機会拡大により流通拡大へ

CORPORATE IDENTITY

私たちは、お客様であるクリエイター・SmallB(個人事業主)・副業の方々を

アプリシェイター

Appreciatorと定義し、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りたいのです。



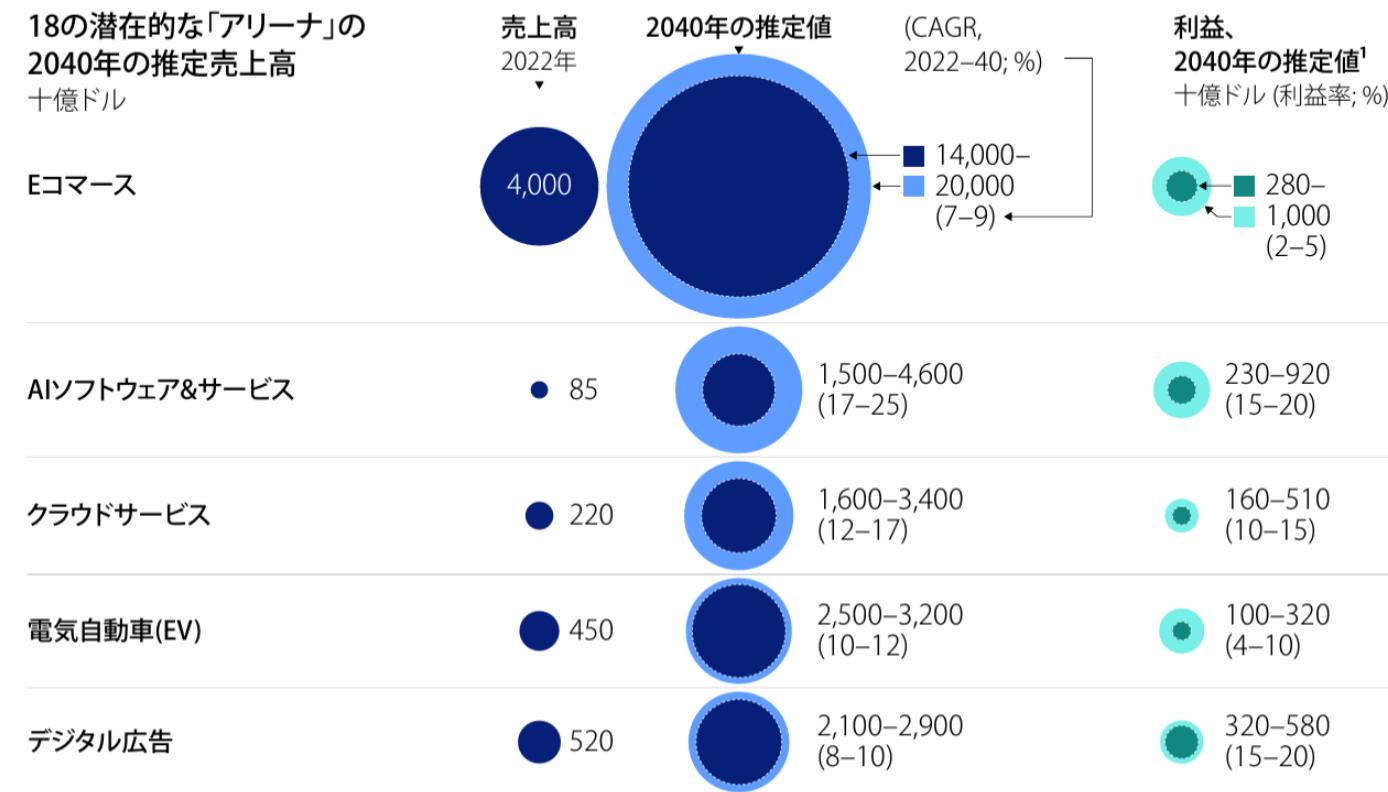
ページ数

- | | | |
|---|----------------|----|
| 1 | オークファングループについて | 23 |
| 2 | 事業について | 24 |
| 3 | サービス詳細 | 30 |
| 4 | 会社概要 | 38 |

学生起業より現在まで一貫性のある事業展開



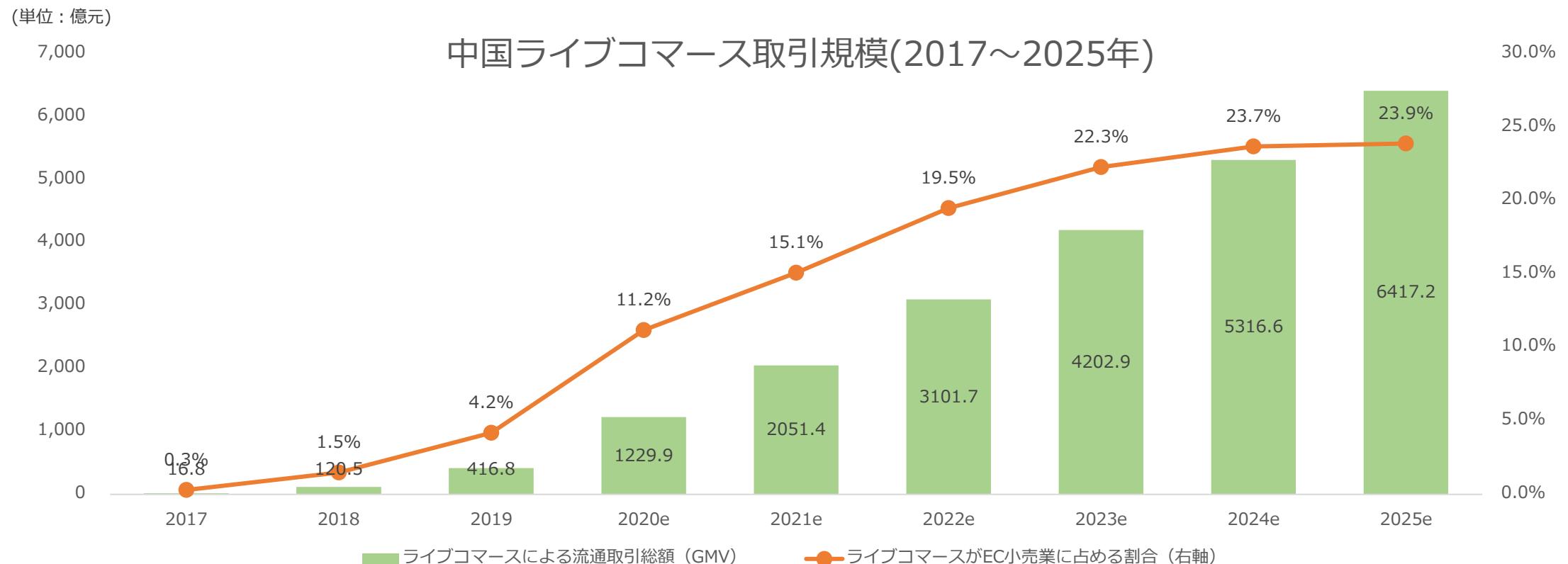
EC市場は今後も飛躍的に拡大が予想される



* 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**^{*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

既存事業で収益を確保しつつ
新規事業 「D2Xコマース*₁」 に経営資源を集中

既存

事業

新規
事業

ソリューション



aucfan marketing

タテンボガイド



開発、他

プラットフォーム



ライブコマース



自社ブランド



AP LAB

KACHIKA

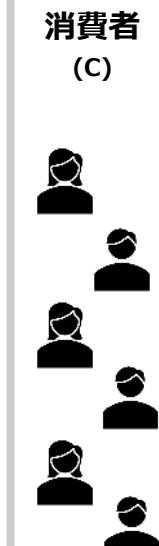
D2Xコマース

良質かつ多様な商品を
グループサービス(toB/toC)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

SaaS、GMV課金収益、販売収益のハイブリッド

既存事業

ソリューション事業

プラットフォーム事業(既存)

新規事業

プラットフォーム事業(新規)

ARR^{*1} (課金額)

アカウント数

×

年間課金額

主な対象サービス



*1 Annual Recurring Revenueの略、年間課金収入額

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



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



ネットショップの
一元管理システム



専門知識不要
RPAツール

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

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

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



自社ブランド



ライブコマース関連事業



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)



NETSEA (ネッシー)

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12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



NETSEA
当社

バイヤー



ネットショップ・
小売店のお客様

仕入の場を提供

*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12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、ネットショップのお客様

仕入の場を提供

D2Xコマースの中核事業

自社ブランド



ビジネスモデル

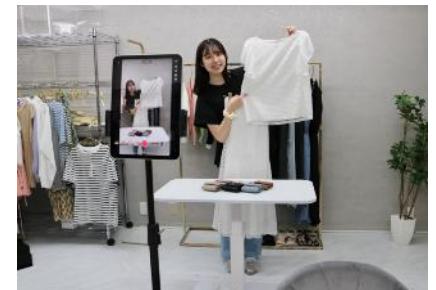


ネッシーモールライブ

NETSEA MallLive

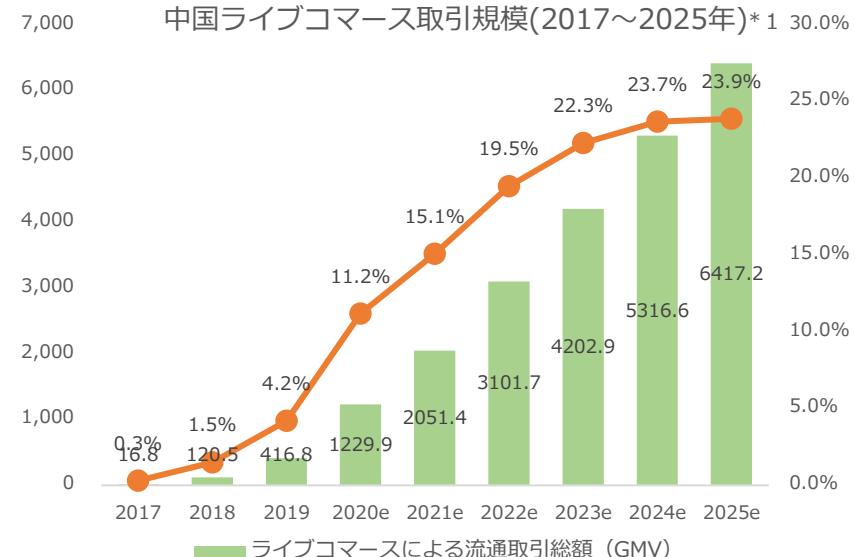
中国ライブコマース最大手のバイトダンス社など
2025年に約140兆円*₂に成長
日本でも2025年6月末にTikTok Shopが開始され市場拡大中！

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



D2Xコマースの販路の一つ

ライブコマース事業



* 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

ビジネスモデル

サプライヤー



メーカー・卸売業
のお客様



NETSEA MallLive
(自社ライバーによる販売)

販売

消費者への販売



※今後はNETSEA商品や自社OEMプロダクトを
提携ライバーに対して供給予定(詳細はP22を参照)

会社概要

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、さまざまなり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。