2026年9月期(第20期)
決算説明会資料

株式会社オークファン <3674>
2026年11月13日

Copyright © aucfan Co.,Ltd. All Rights Reserved.

エグゼクティブサマリー

連結業績

先行投資を経て**FY26は増収・連結営業黒字化**、新規事業の収益改善を軸に**FY27は利益成長へ**

FY26 連結業績 (実績)

売上高

58.6億円

前期比126％成長
会社予想56億円を上回る

営業利益

95百万円

FY25 ▲201百万円から
黒字転換

FY27 連結業績 （計画）

売上高

70億円

前期比119％成長
新規事業が拡大を牽引

営業利益

210百万円

前期比221％成長
新規事業の収益改善が寄与

トピックス

- **新規事業(AIプロダクツ・ライブコマース)の拡大・収益改善によるFY27の利益成長**
- **NETSEA*1システム障害を保守的に織り込んだFY27計画**
- 株主優待の拡充に加え、**FY27期末株主への1株3円の初配当を決定**

*1 NETSEA(ネッシー)：国内BtoB卸仕入れプラットフォーム、詳細はP47参照

Copyright © aucfan Co.,Ltd. All Rights Reserved.

01 企業理念と事業モデル Page 4

02 2026年9月期 決算概要 Page 7

03 2027年9月期 計画 Page 16

04 株主還元について Page 22

05 トピックス Page 25

06 APPENDIX Page 40

Copyright © aucfan Co.,Ltd. All Rights Reserved.

01

企業理念と事業モデル

Copyright © aucfan Co.,Ltd. All Rights Reserved.

経営理念

We Are Appreciators!

Appreciateには、「**真価を認める**」「**感謝する**」「**価値が上がる**」「**面白く味わう**」などの意味があります。

当社の各種サービスをお使いのお客様は**インフルエンサーや個人事業主、副業**など様々な方が存在します。

それらのお客様を「**Appreciator(アプリシエイター)**」と定義し、彼らの活躍と自己実現を支えるインフラを構築いたします。

私たちは、Appreciatorの可能性を広げ、
その挑戦を支援する会社です。



Copyright © aucfan Co.,Ltd. All Rights Reserved.

自ら売り、成功モデルを創る
その知見を、すべてのAppreciatorへ

新規事業：自社で実践・検証し、成功モデルを創る



1 [新市場]ライブコマース

TikTok等の成長市場で販売を拡大

新規事業　NETSEA MallLive



2 AIプロダクツ

AIで商品企画・オペレーションを高度化

新規事業　AP LAB　KACHIKA

データ分析・検証
成功モデル・知見
の蓄積

既存事業：知見を展開し、Appreciatorの成長を支援

既存事業(ソリューション)

aucfan　aucfan marketing

タテンポガイド　オークファンロボ

既存事業(プラットフォーム)

NETSEA　OSR

すべてのAppreciatorへ

自社で得た成功モデル・知見を
プラットフォーム・ソリューションを通じて提供し、Appreciatorの自己実現を支援

Copyright © aucfan Co.,Ltd. All Rights Reserved.

02

2026年9月期 決算概要

Copyright © aucfan Co.,Ltd. All Rights Reserved.

連結業績ハイライト

新規事業の成長により増収、既存事業の安定収益を基盤に増益

営業利益・経常利益・純利益は黒字転換

（単位：百万円）	業績			業績予想	業績予想比
	前期（2025年9月期）	当期（2026年9月期）	YoY		
売上高	4,657	5,864	126%	5,600	105%
-ソリューション	2,893	2,918	101%	2,900	101%
-プラットフォーム	1,648	2,894	176%	3,000	96%
-インキュベーション	247	154	62%	0	-
-管理部門・連結調整	▲132	▲103	-	▲300	-
売上総利益	2,172	2,950	136%	2,650	111%
-ソリューション	1,117	1,021	91%	1,000	102%
-プラットフォーム	1,113	1,946	175%	1,950	100%
-インキュベーション	5	21	420%	0	-
-管理部門・連結調整	▲64	▲39	-	▲300	-
営業利益	▲201	95	-	50	190%
-ソリューション	619	644	104%	580	111%
-プラットフォーム	▲229	▲135	-	0	-
-インキュベーション	▲178	▲22	-	▲80	-
-管理部門・連結調整	▲411	▲391	-	▲450	-
経常利益	▲168	132	-	40	330%
純利益	▲329	44	-	20	220%

*1 aucfan marketing： EC事業者向けマーケ支援サービス。広告運用、Web解析、制作・運営代行等を提供

*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、詳細はP46参照

*3 OSR(オーエスアール)：大阪船場に拠点をもつ展示・商談会事業、詳細はP48参照

*4 AIプロダクツ：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P31参照

前期との増減要因

ソリューション事業

- aucfan marketing *1の広告運用サービスが好調に推移し増収
- aucfan.com *2は前年の価格改定効果の反動により減収
- ソリューション事業全体では堅調に増収増益

プラットフォーム事業(既存)

- NETSEA・OSR *3は取引活性化により売上が伸長
- AI活用・コスト効率化により収益性が改善

プラットフォーム事業(新規)

- ライブコマースの販売規模が大幅に拡大
- AIプロダクツ*4「AP LAB」「KACHIKA」が成長を牽引
- 売上拡大により、先行投資負担の吸収が進展

インキュベーション事業

- 営業投資有価証券の売却収入等を計上
- 投資先の成長性や市場環境を踏まえ、適切な売却時期を判断

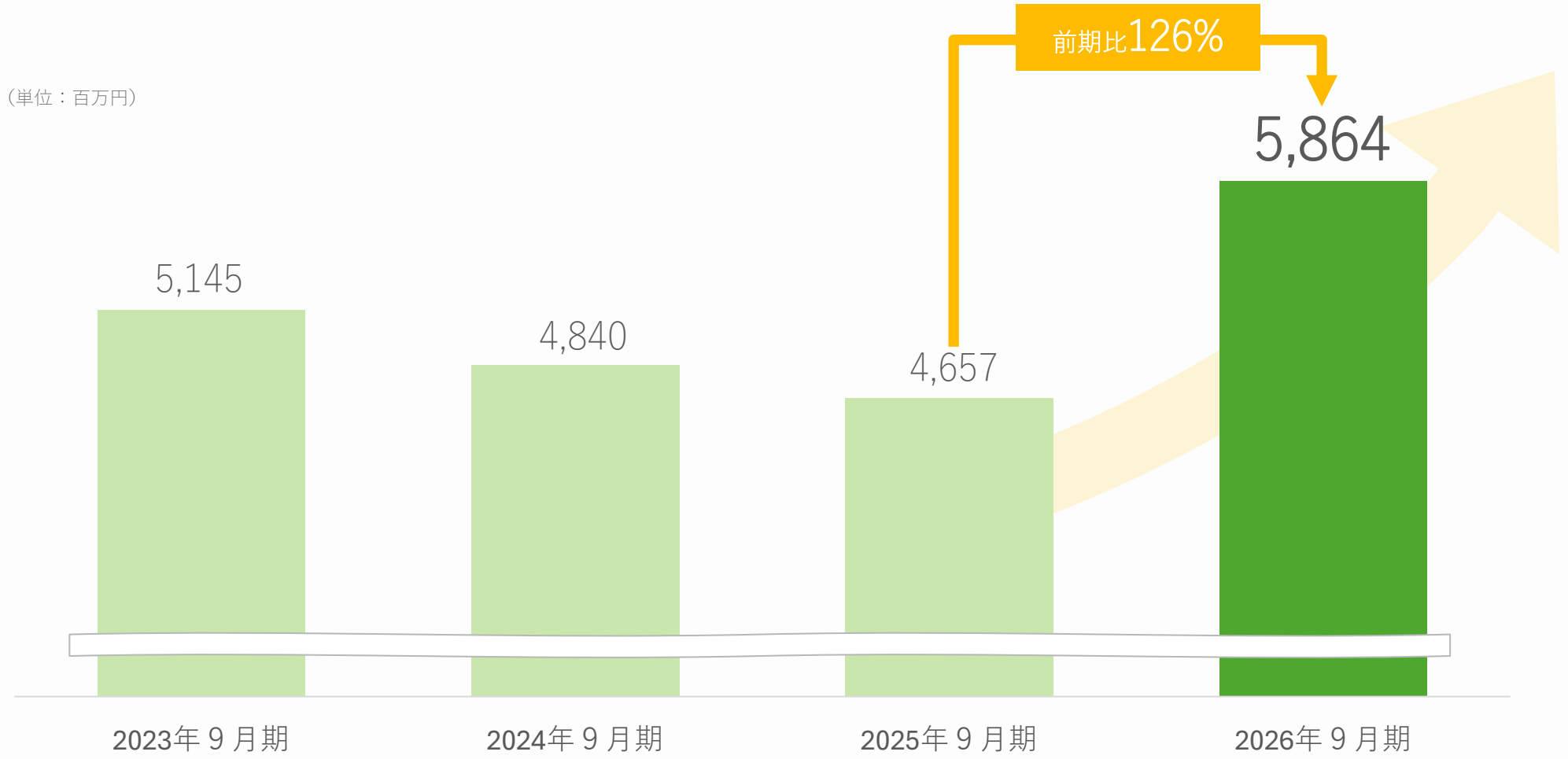
営業外損益・特別損益・法人税等

- 余剰資金の運用益、為替差益等を営業外収益に計上し、経常利益は132百万円
- 法人税等86百万円の計上により、純利益は44百万円

Copyright © aucfan Co.,Ltd. All Rights Reserved.

連結売上高（年度推移）

新規事業を軸とした事業構造の転換が奏功し、**増収へ転換**



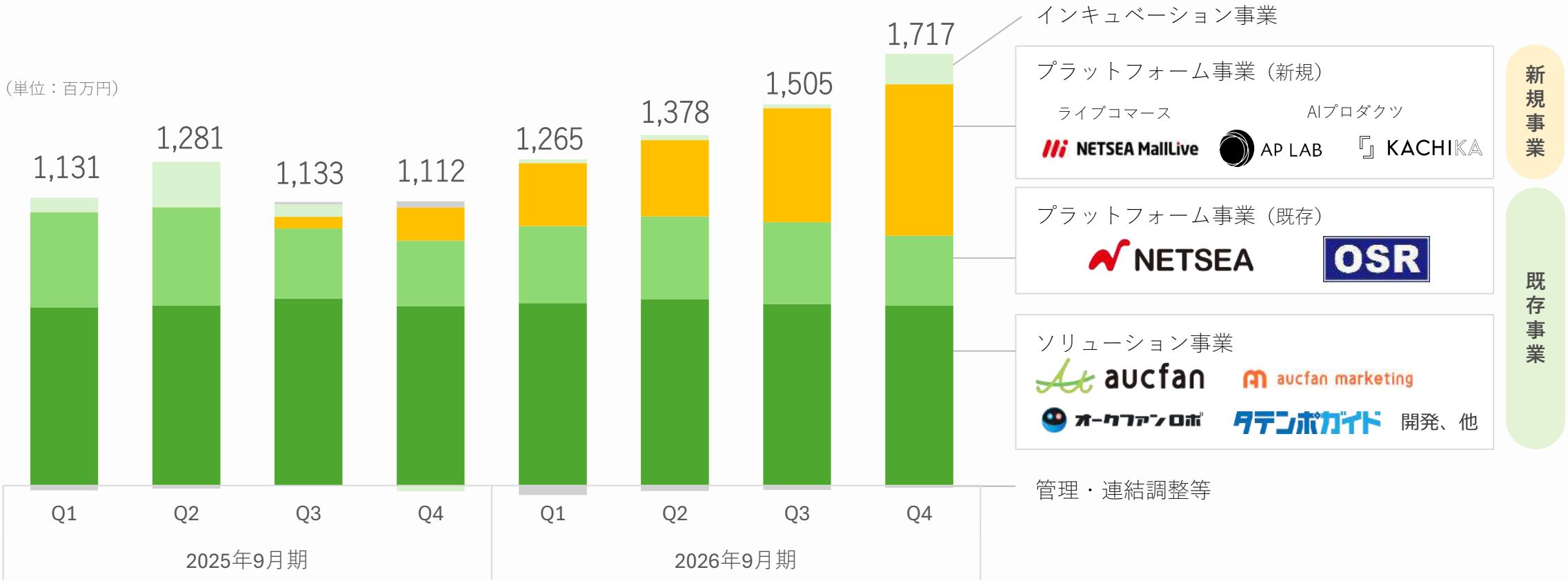
Copyright © aucfan Co.,Ltd. All Rights Reserved.

連結売上高（四半期推移）

新規事業の拡大により、**四半期売上高は直近４期で最高**

既存事業も成長し、**前期比で126%に成長**

FY25 **4,657**百万円 ▶ FY26 **5,864**百万円（126%）



Copyright © aucfan Co.,Ltd. All Rights Reserved.

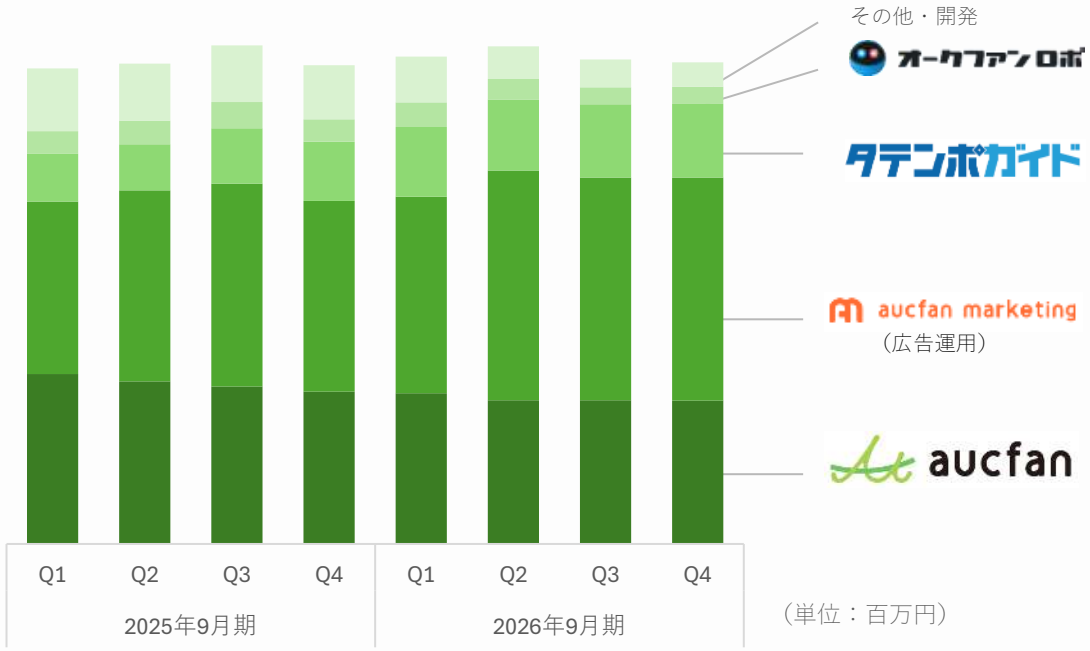
売上高（ソリューション事業・プラットフォーム事業）

既存事業は安定推移、新規事業では**AI・データを活用したAIプロダクツが成長を牽引**

市場分析から商品企画・販売までAIを活用し、事業運営の効率化と成長を加速

ソリューション事業　売上高

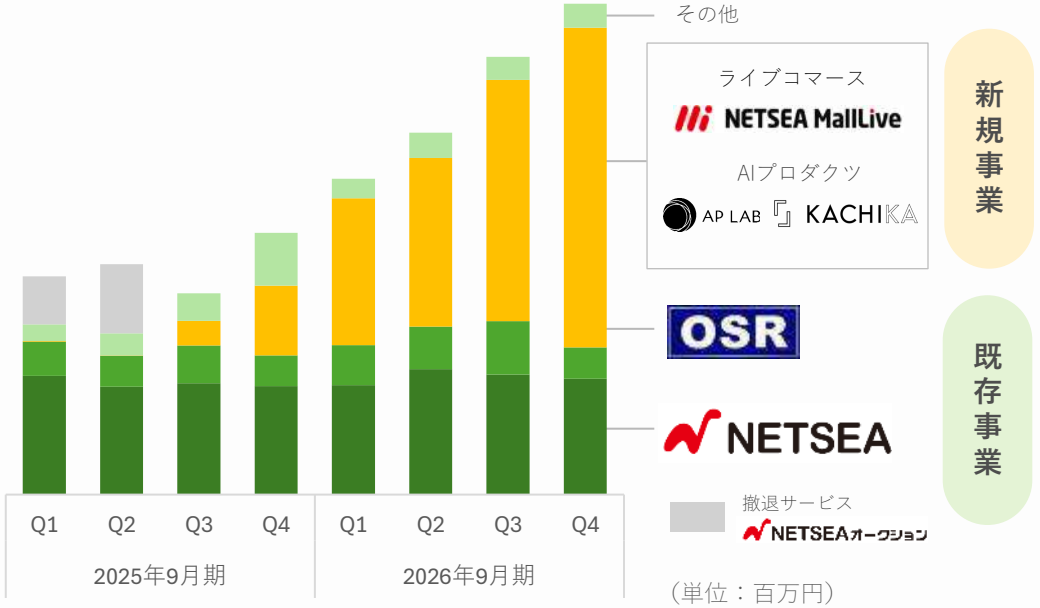
FY25 **2,893百万円** ▶ FY26 **2,918百万円**（101%）



- 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
- ソリューション事業は安定した売上水準を維持

プラットフォーム事業　売上高

FY25 **1,648百万円** ▶ FY26 **2,894百万円**（176%）



- AIプロダクツの販売規模が大幅に拡大
- プラットフォーム事業売上高はQoQ・YoYともに増収

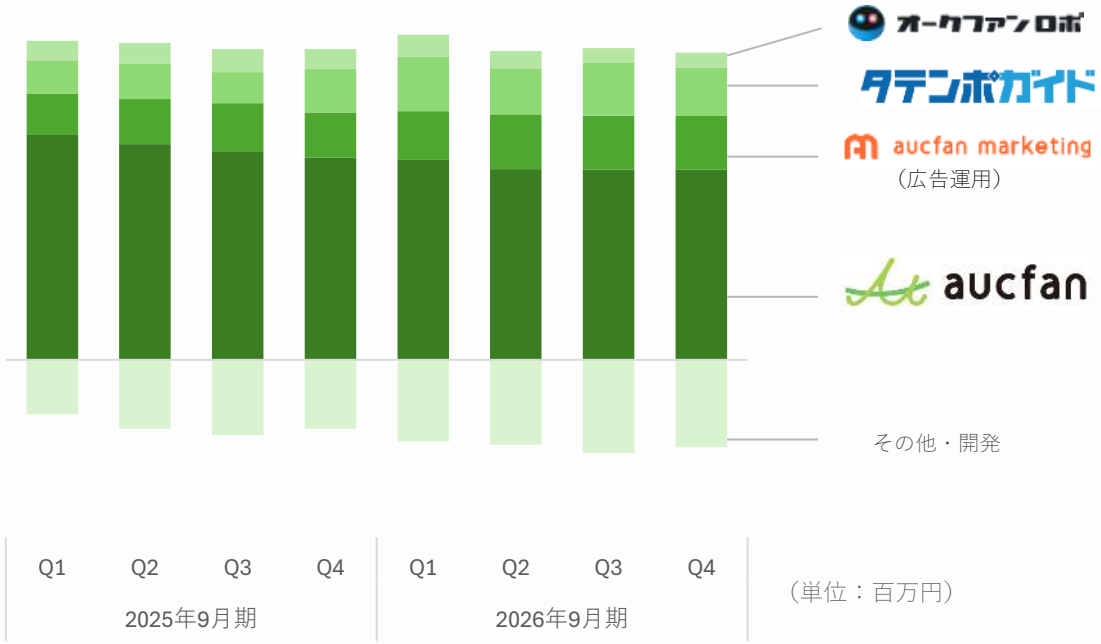
Copyright © aucfan Co.,Ltd. All Rights Reserved.

売上総利益（ソリューション事業・プラットフォーム事業）

新規事業の成長により、プラットフォーム事業の売上総利益が大幅に拡大

ソリューション事業　売上総利益

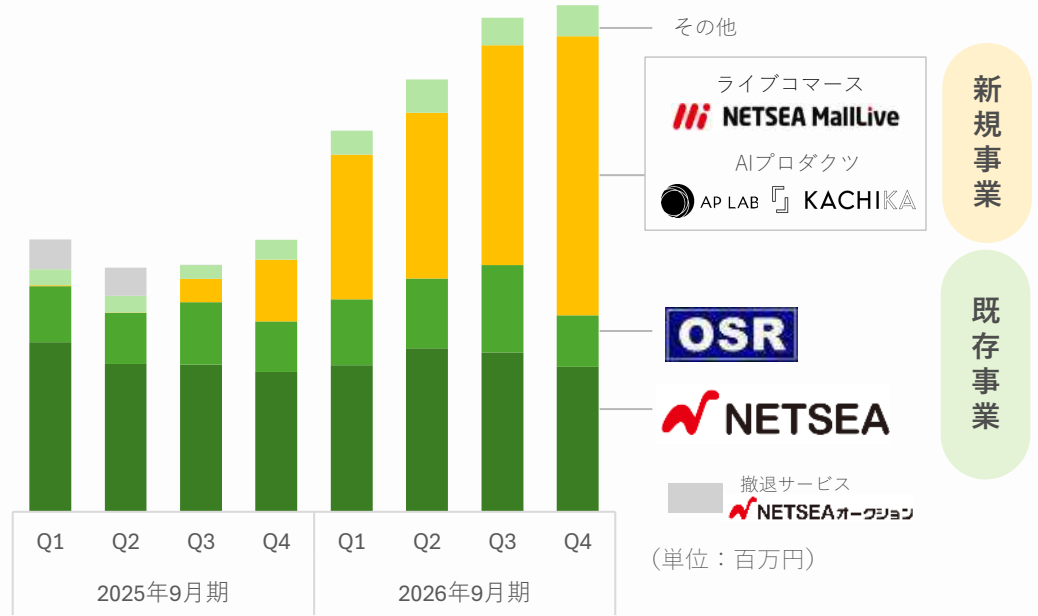
FY25 **1,117百万円** ▶ FY26 **1,021百万円**（91%）



- 高粗利である祖業「aucfan.com」の減収により、売上総利益は前年同期を下回る
- コスト効率化により、安定した収益性を維持

プラットフォーム事業　売上総利益

FY25 **1,113百万円** ▶ FY26 **1,946百万円**（175%）



- ライブコマース・AIプロダクツの成長により、売上総利益が大幅に拡大
- QoQ・YoYともに成長を継続
- 極めて厳しい円安環境下（1ドル約157円／1元約23.5円）でも、売上総利益を大幅に拡大

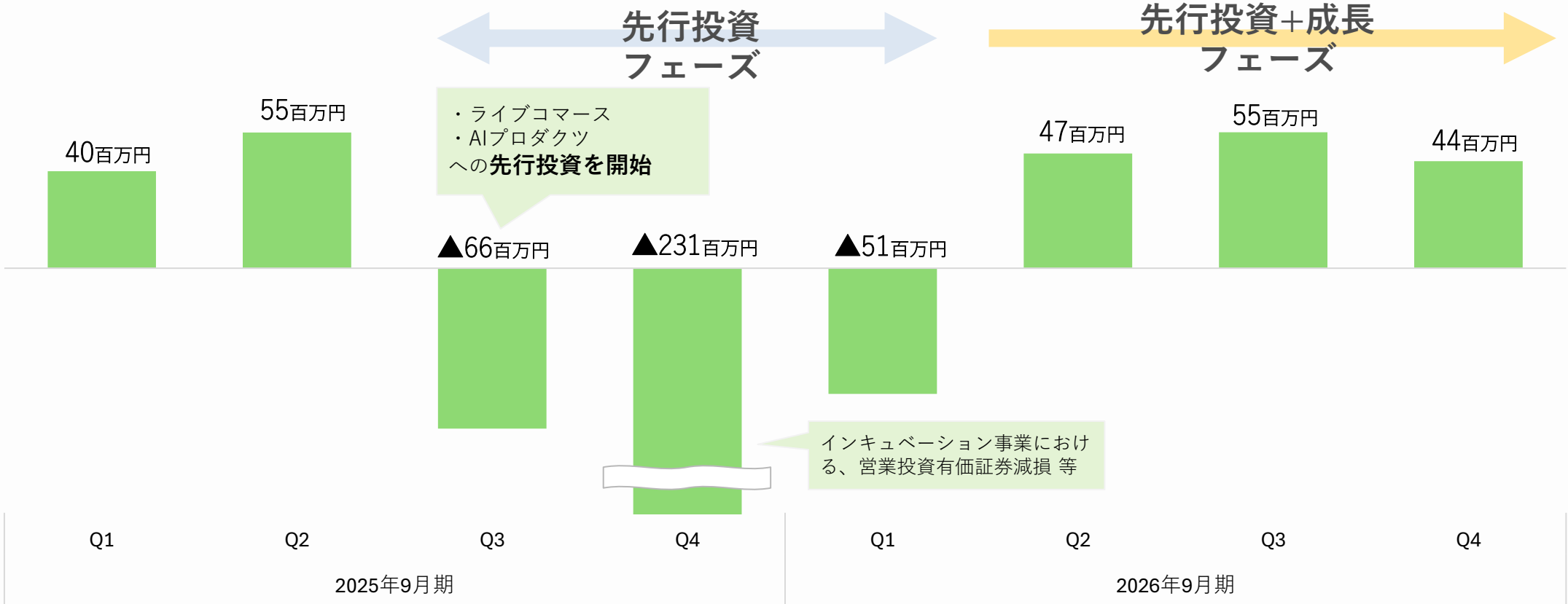
Copyright © aucfan Co.,Ltd. All Rights Reserved.

連結営業利益

既存事業の安定収益を基盤に成長投資を継続、

FY26 Q2より営業利益黒字化、成長フェーズへ

FY25 **▲201百万円** ▶ FY26 **95百万円（黒字転換）**



Copyright © aucfan Co.,Ltd. All Rights Reserved.

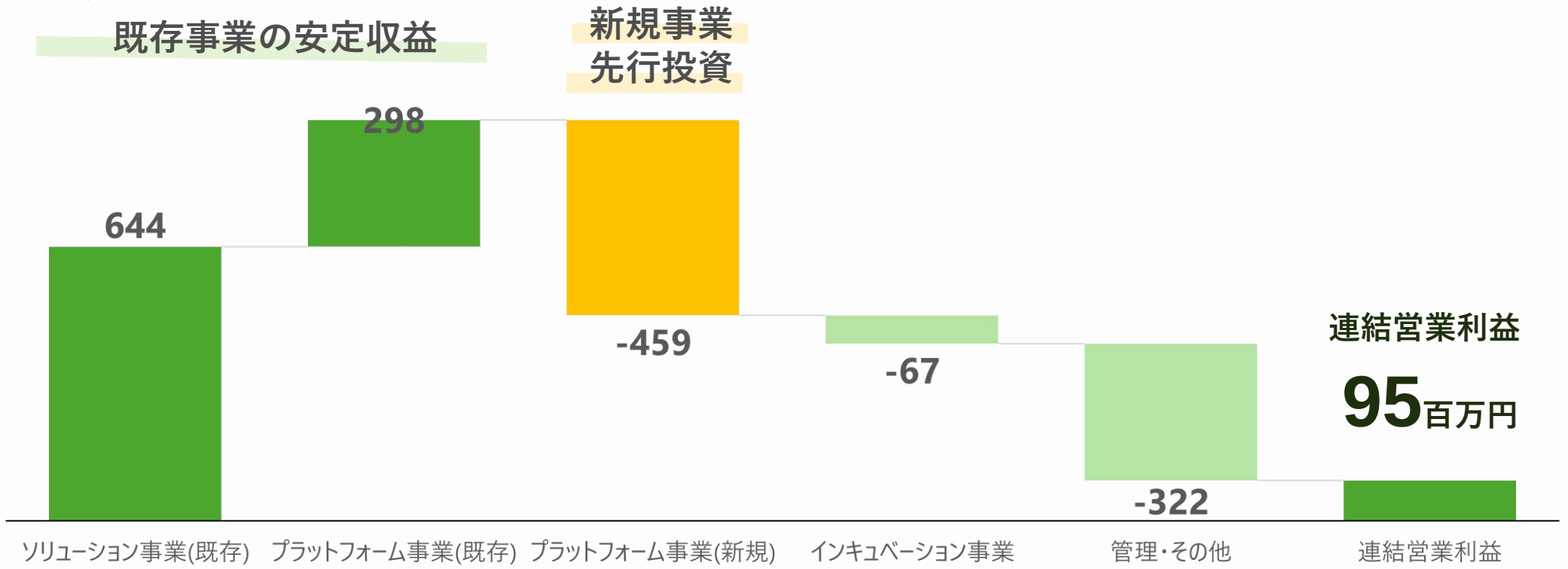
連結営業利益 黒字化を支えた利益構造

既存事業が安定的に利益を創出し、新規事業の先行投資・管理費用を吸収

新規事業の収益化により、連結営業利益はさらなる成長フェーズへ

FY26 営業利益の構造 （管理会計ベース）

（単位：百万円）

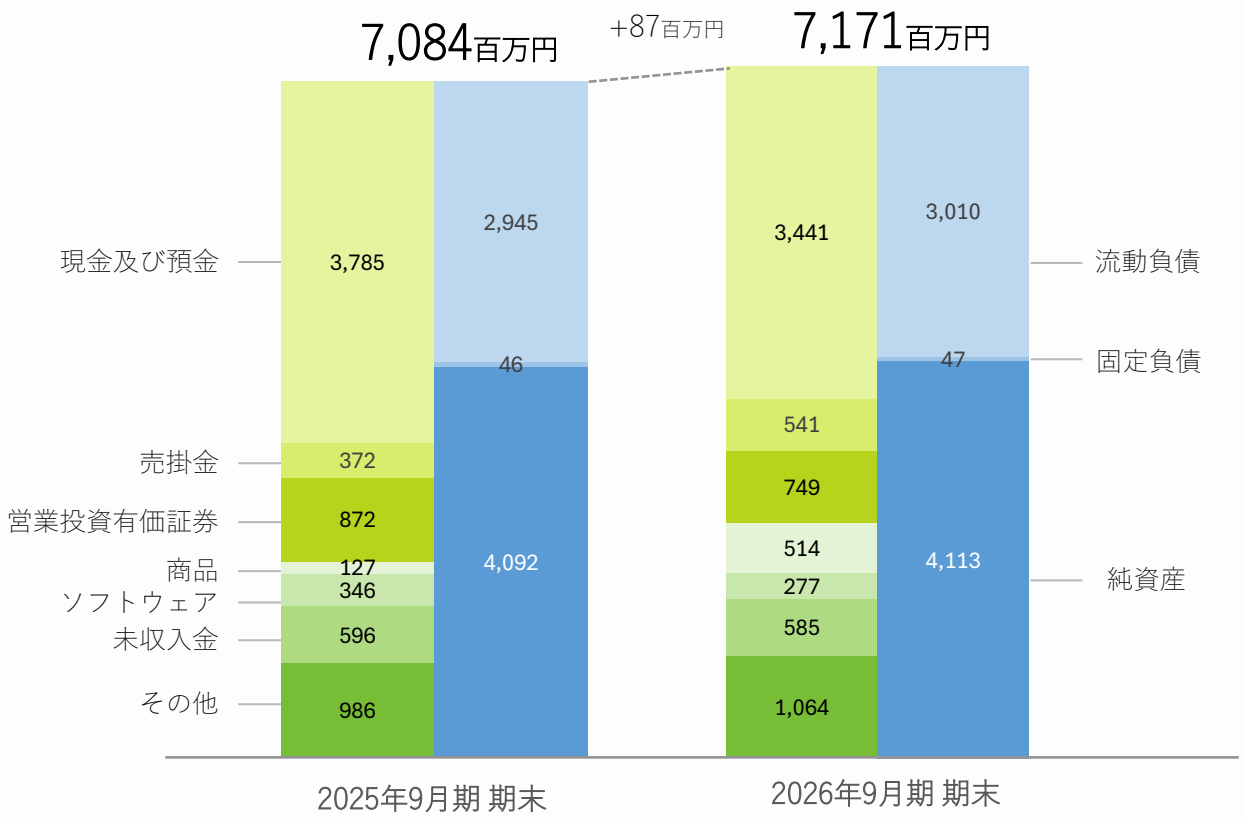


Copyright © aucfan Co.,Ltd. All Rights Reserved.

連結資産の推移

自己資本比率57.4％と高水準を維持し、**成長投資を支える財務健全性**を確保

連結資産



財務健全性

- 現金及び預金3,441百万円
- 自己資本比率57.4％を維持
- 新規事業の成長に伴い戦略的に商品を積み増し
- 商品の在庫回転・キャッシュフローを注視しながら投資規律を維持

Copyright © aucfan Co.,Ltd. All Rights Reserved.

03

2027年9月期 計画

Copyright © aucfan Co.,Ltd. All Rights Reserved.

2027年9月期 計画

新規事業の収益化により増収増益を計画

NETSEAのシステム障害を保守的に織り込み、成長余地を残した計画

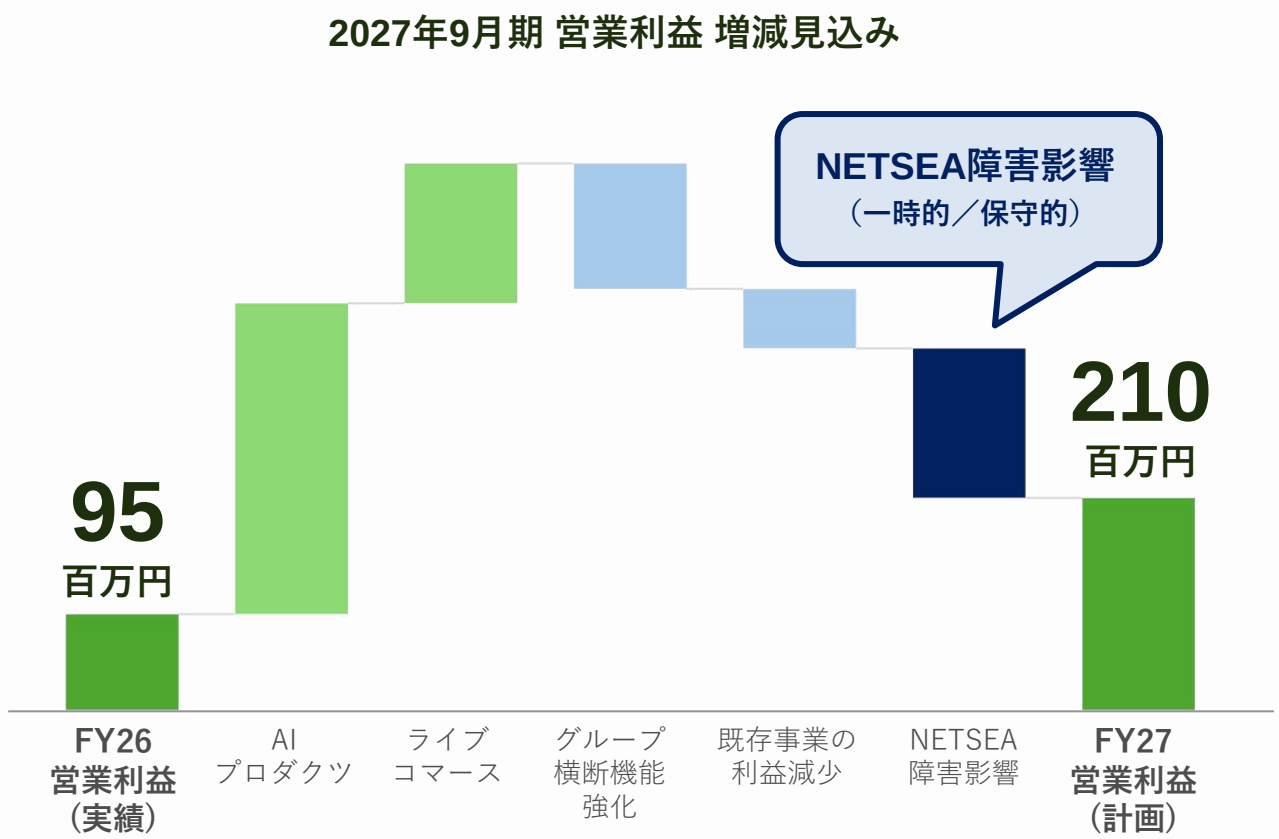
（単位：百万円）	当期（2026年9月期）業績	来期（2027年9月期）計画			
		上半期	下半期	通期	YoY
売上高	5,864	3,250	3,750	7,000	119%
-ソリューション	2,918	1,455	1,455	2,910	100%
-プラットフォーム	2,894	1,900	2,450	4,350	150%
-インキュベーション	154	50	0	50	32%
-管理部門・連結調整	▲103	▲155	▲155	▲310	-
売上総利益	2,950	1,535	1,865	3,400	115%
-ソリューション	1,021	480	480	960	94%
-プラットフォーム	1,946	1,150	1,530	2,680	138%
-インキュベーション	21	50	0	50	238%
-管理部門・連結調整	▲39	▲145	▲145	▲290	-
営業利益	95	50	160	210	221%
-ソリューション	644	300	300	600	93%
-プラットフォーム	▲135	0	180	180	-
-インキュベーション	▲22	25	▲25	0	-
-管理部門・連結調整	▲391	▲275	▲295	▲570	-
経常利益	132			200	152%
純利益	44			120	273%

Copyright © aucfan Co.,Ltd. All Rights Reserved.

2027年9月期 営業利益の増減要因

新規事業の収益改善が増益を牽引

NETSEAのシステム障害影響やグループ横断事業推進機能を織り込み、**連結営業利益210百万円を計画**



AIプロダクツ　収益改善

- 販売規模の拡大
- 商品別採算の改善
- 広告・物流費、在庫評価損の管理

ライブコマース　収益改善

- GMV拡大
- 収益モデルの拡張
- 売上総利益率の改善

グループ横断 事業推進・情報セキュリティ強化

- グループ横断マーケティング部隊
- グループ横断プロダクト・営業部隊の新設
- 情報セキュリティ

NETSEAシステム障害影響

- NETSEAのシステム障害に伴う収益減少
- 復旧対応・事業継続体制の強化

Copyright © aucfan Co.,Ltd. All Rights Reserved.

ライブコマース　2027年9月期 計画



FY27は市場の成長と販売チャネルの拡大により黒字転換を計画

ライブコマース市場の拡大を捉え、産直など新たな販路へ展開

	FY27計画	FY26実績
GMV	815百万円	283百万円
売上高	273百万円	171百万円

	FY27 事業損益(管理会計ベース)	FY26実績
	黒字転換	▲186百万円

市場拡大を取り込む成長モデル

市場成長
拡大する需要を取り込む

自社販売
ライブ配信で販売・検証

知見の蓄積
販売データとノウハウ蓄積

販路の拡大
産直・法人など多様なチャネル

支援収益
運営・広告支援へ展開

販売データ・ノウハウを次の施策へ

FY27重点施策

市場成長の取り込み
配信規模・取扱商品の拡大でGMV成長を加速

販売チャネルの多様化
産直・法人・地域連携など新たな販路を開拓

収益源の拡充
自社販売に加え、アフィリエイト・運営支援などを拡大

市場成長の取り込みと販路拡大により、持続的な収益成長へ

Copyright © aucfan Co.,Ltd. All Rights Reserved.

AIプロダクツ　2027年9月期 計画



FY27はAI活用によるオペレーション改革と事業拡大により黒字転換を計画

商品企画から販売までのAI活用を推進し、低コスト・高収益ビジネスへ転換

FY27売上高計画
26億円
FY26実績
15億円

FY27 事業損益(管理会計ベース)
黒字転換
FY26実績
▲305百万円

AIによる一気通貫のオペレーション

市場分析
需要・トレンドの把握

商品企画
データに基づく企画・選定

調達・生産
原価・発注量の最適化

販促・販売
コンテンツ制作・運営の効率化

分析・改善
販売データの検証と次の企画への反映

販売データの活用による継続的な改善・横展開

FY27重点施策

オペレーションコストの削減
AIによる各工程の省人化・効率化と商品展開スピードの向上

事業の再現性向上
データに基づく商品選定と検証・改善による横展開

販売・在庫リスクの抑制
需要分析と小規模検証による過剰仕入れ・不採算商品の抑制

AI活用による収益改善と、持続的な事業拡大の両立

Copyright © aucfan Co.,Ltd. All Rights Reserved.

NETSEAのシステム障害と対応状況



障害影響を折り込みつつ、復旧対応と成長回復を推進

1 障害の概要

- 2026年10月7日、外部クラウドサービスへのサーバー攻撃に起因してNETSEAでシステム障害が発生
- サービス停止により、通常運営に支障
- 情報流出は確認されていない

2 事業への影響

- 受発注機会の減少
- 既存注文の処理・顧客対応が増加
- 復旧・再構築に伴う追加コストが発生

3 復旧への対応

- 既存注文への個別対応を継続
- 新環境への移行・システム再構築を推進
- 安全性・安定稼働を確認しながら再開準備
  (2026年11月中を予定)

4 再発防止策

- バックアップ体制の見直し
- BCP・障害時対応フローの強化
- 外部委託先の管理・監視体制を強化

2027年9月期 業績計画への反映

- NETSEAの**障害影響を業績計画に折り込み**、NETSEAは平常時対比で保守的な計画
- 一方で、グループ全体では新規事業の収益化により**増収増益を計画**

Copyright © aucfan Co.,Ltd. All Rights Reserved.

04

株主還元について

Copyright © aucfan Co.,Ltd. All Rights Reserved.

配当開始のお知らせ

黒字転換と今後の収益拡大の見通しを踏まえ、**配当を開始**

新規事業の収益化による利益成長と、中長期的な安定収益の確保を前提に、継続的な株主還元を推進

配当の内容



1株あたり配当金
3円

対象
FY27期末株主様
（2027年9月末時点）

配当性向
26.3%

今後も継続的に
配当性向30％程度を目指す



配当開始の背景

収益基盤の確立

FY26の黒字転換により
安定的な利益創出の土台を構築

新規事業の収益化

ライブコマース・AIプロダクツの
黒字化により、今後の利益成長が見込める

継続的な株主還元

事業成長の果実を株主の皆様に還元し、
中長期的な企業価値向上を目指す

ご留意事項

・本配当の対象は、FY27期末(2027年9月末時点)の株主の皆様です。
・なお、次ページ記載の株主優待(AIプロダクツ15%OFFクーポン／QUOカードPay)の対象は、
FY26期末(2026年9月末時点)の株主の皆様となります。

Copyright © aucfan Co.,Ltd. All Rights Reserved.

株主優待について

株主の皆様への還元強化と当社グループ商品の認知拡大に向け、株主優待制度を拡充。
今後も継続的な充実を図る方針。

1 100株以上から対象

新たに100株以上の株主様へ
15%OFFクーポンを進呈

これまで以上に
多くの株主様に
当社商品を体験いただけます

2 15%OFFクーポンを新設

AP LAB・KACHIKA　各商品を **15%OFF**

AP LAB　15%OFF　KACHIKA

各ブランドにつき１回利用可能

- 購入金額の下限なし
- 割引額の上限なし

3 QUOカードPayは継続

従来の優待制度は維持し
クーポンを追加



従来の株主優待は継続
＋
長期保有株主を優遇

対象株主　毎年9月末日現在の当社株主名簿に記載された株主様

優待内容　右記のとおり、QUOカードPayに加え、
AP LAB・KACHIKA 各**15%OFF**クーポンを進呈

進呈時期　毎年12月中の進呈を予定
※利用方法・利用期間等の詳細は、対象となる株主様へ別途ご案内いたします。

保有株式数	QUOカードPay(変更なし)		(新設) 割引クーポンコード
	1年未満	1年以上*1	
100株以上	―	―	「AP LAB」商品および「KACHIKA」商品をそれぞれ対象とする**15%割引クーポンコード**（各1回利用可能）
300株以上	1,000円分	1,500円分	
500株以上	3,000円分	5,000円分	
1,000株以上	7,500円分	12,000円分	

*1「継続保有期間1年以上」とは、毎年9月末日を基準日として、前年9月末日、当年3月末日および当年9月末日の当社株主名簿に、同一株主番号で3回連続して記載され、各時点において各区分の最小株式数（300株、500株、1,000株）以上を継続して保有している状態を指します。

Copyright © aucfan Co.,Ltd. All Rights Reserved.

05

トピックス

Copyright © aucfan Co.,Ltd. All Rights Reserved.

再掲

自ら売り、成功モデルを創る
その知見を、すべてのAppreciatorへ

新規事業：自社で実践・検証し、成功モデルを創る



1 [新市場]ライブコマース

TikTok等の成長市場で販売を拡大

新規事業　NETSEA MallLive



2 AIプロダクツ

AIで商品企画・オペレーションを高度化

新規事業　AP LAB　KACHIKA

データ分析・検証
成功モデル・知見
の蓄積

既存事業：知見を展開し、Appreciatorの成長を支援

既存事業(ソリューション)

3 aucfan　aucfan marketing　タテンポガイド　オークファンロボ

既存事業(プラットフォーム)

4 NETSEA　OSR

すべてのAppreciatorへ

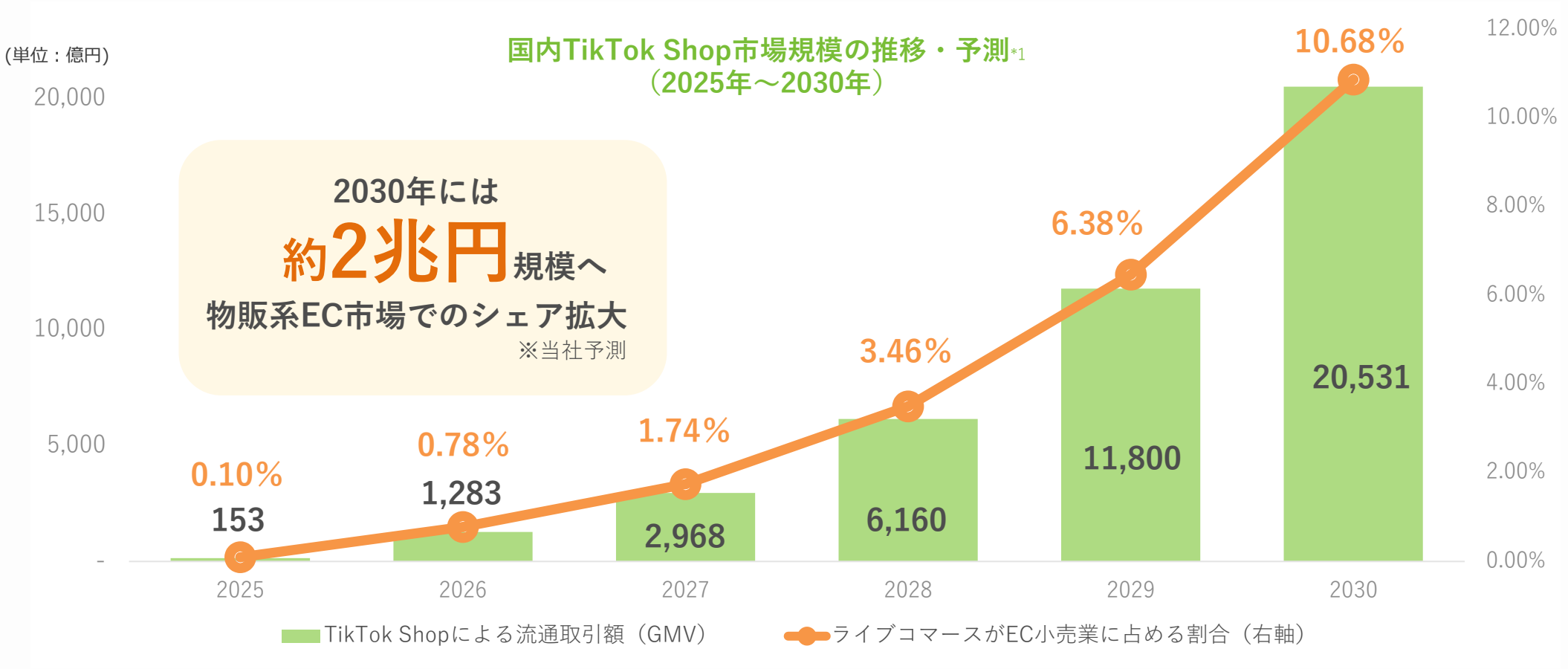
自社で得た成功モデル・知見を
プラットフォーム・ソリューションを通じて提供し、Appreciatorの自己実現を支援

Copyright © aucfan Co.,Ltd. All Rights Reserved.

① [新規事業]ライブコマース 市場規模



TikTok Shop日本市場は開設以来高成長を継続、国内EC市場における構成比拡大とともに2030年には約2兆円規模へ成長を見込む*1



*1出典：TikTok公式発表、民間調査会社による市場調査資料、経済産業省「電子商取引に関する市場調査」等を基に当社推計。

Copyright © aucfan Co.,Ltd. All Rights Reserved.

① [新規事業]ライブコマース　概要



新規事業
ライブコマース

自社販売を起点に、複数アカウントを展開。蓄積した販売ノウハウを外部支援へ

TikTok Shopを中心に、商品特性に応じた複数アカウントを運営。
自社での商品販売を通じて蓄積したデータ・ノウハウを活用し、アフィリエイトや企業向けの運営・広告支援へ事業領域を拡大

複数アカウントの自社運営



事業モデルの進化

2025年6月にライブコマース事業を開始。複数アカウントでの自社販売・検証を通じて、販売データと運営ノウハウを蓄積。蓄積した知見を活用し、企業向けの運営・広告支援へ展開。

自社販売・検証 ▶ **販売データ ノウハウ蓄積** ▶ **外部支援へ展開**

3つの収益モデル

自社販売
商品販売による収益

アフィリエイト
他社商品の販売手数料

運営・広告支援
運営受託費・成果報酬・広告制作等

Copyright © aucfan Co.,Ltd. All Rights Reserved.

① [新規事業]ライブコマース　トピック

2026年9月期 振り返り ▶ 2027年9月期 取り組み



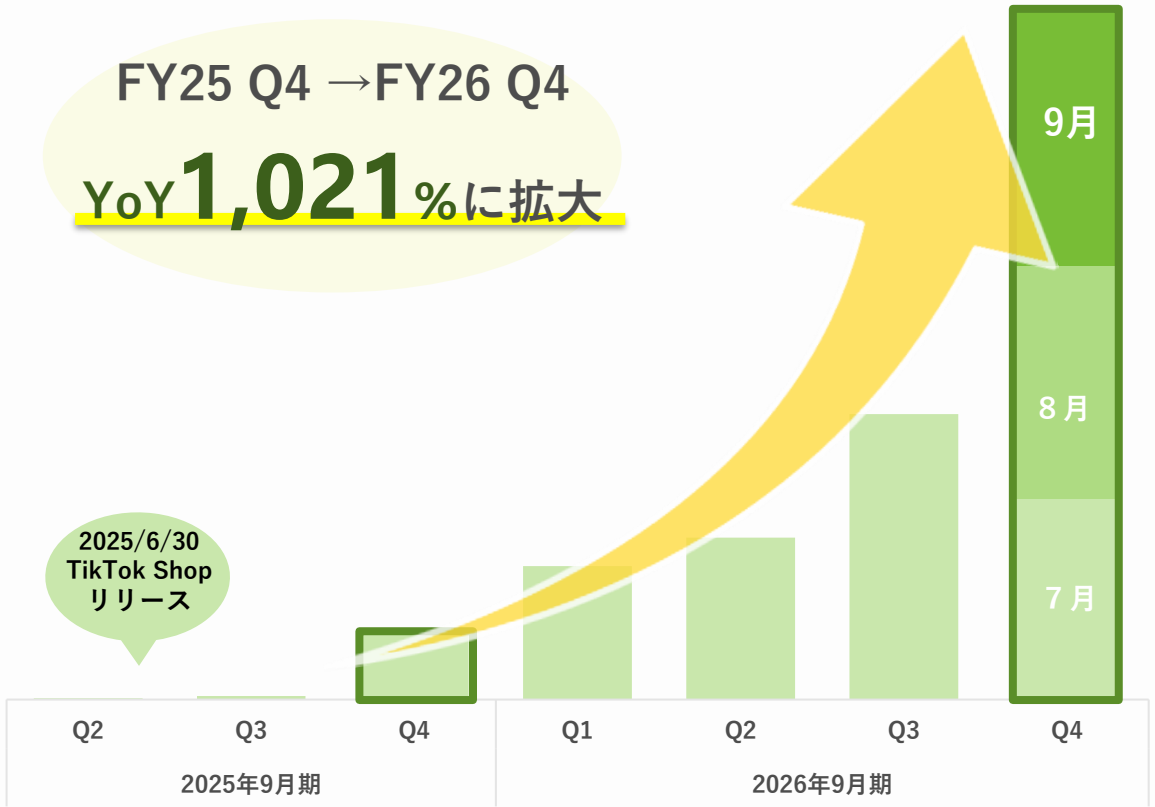
TikTok Shopでの販売規模が**FY26 Q4に大幅伸長**

4ヶ月連続で**過去最高を更新。**商品特性に応じたアカウント運営で、販売ノウハウを蓄積

販売額推移

FY25 Q4 →FY26 Q4

YoY**1,021**%に拡大



成長の背景

1 **複数アカウントでの運営**
商材ごとの販売ノウハウを蓄積

2 **販売手法の多様化**
LIVE配信・ショート動画・
アフィリエイトを組み合わせ

3 **訴求・導線の最適化**
商品特性に応じた訴求・
導線設計を進め、販売効率を向上

TikTok Shopランキングでは上位ポジションをキープ



Copyright © aucfan Co.,Ltd. All Rights Reserved.

①[新規事業]ライブコマース　トピック

2026年9月期 振り返り ▶ **2027年9月期 取り組み**



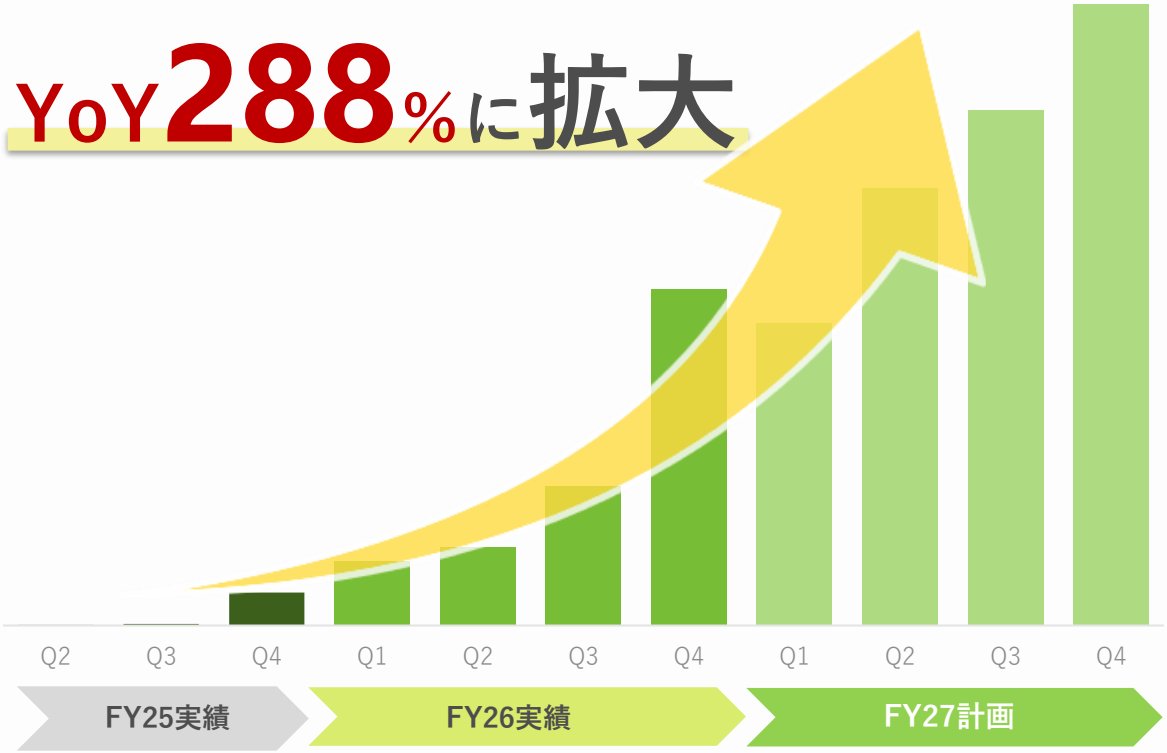
2027年9月期も**GMVの成長継続を計画。**

販売規模の拡大に加え、**収益力の強化**を推進

ライブコマース実績・成長計画

FY26 →FY27計画

YoY288%に拡大



成長ドライバ

自社で培ったノウハウを、外部企業との協業モデルへ展開

1 企業向け支援

TSP*1事業

企業の販促・販売を支援



2 リユース市場

CREOK社との協業

ライブオークションの推進



3 地方創生

共同運営

地方生産者・企業との共同運営



*1 TSP:TikTok Shopに出店するセラーに対してショップ運営などを支援する公式パートナー(TikTok Shop Partner)

Copyright © aucfan Co.,Ltd. All Rights Reserved.

② [新規事業] AIプロダクツ　概要



新規事業
AIプロダクツ

AIを軸に商品開発・マーケティングを半自動化

市場データと顧客インサイトをもとにニーズを発見し、自社ブランドの商品企画・開発・販売を実施。
中国をはじめとした海外調達力とOEM生産のノウハウを使用し、高品質・高コスト効率のプロダクトを展開

エーピーラボ
AP LAB



カチカ
KACHIKA



AIプロダクツの特徴

- **データ起点の商品開発**
  市場・顧客データの分析
- **海外調達×OEM生産**
  海外150社超の工場ネットワーク
- **高品質・高コスト効率**
  企画から生産までを一気通貫

新ブランドもFY27に追加予定

ビジネスモデル



Copyright © aucfan Co.,Ltd. All Rights Reserved.

② [新規事業] AIプロダクツ　トピック

2026年9月期 振り返り ▶ 2027年9月期 取り組み



AIとデータを活用した商品開発・マーケティングにより、販売実績が大きく拡大。

スピード感ある商品開発・展開により、**短期間で販売実績を創出。**

AIプロダクツ売上高*1推移

FY25 Q4 →FY26 Q4

YoY411%に拡大



主な取り組み

AP LAB ｜ 定番シリーズの横展開

■ハンガーの横展開　累計 100万本突破

■ 水切りラックの拡充　累計 25,000台突破





AP LAB ｜ ライブコマースでの認知拡大



KACHIKA ｜ Amazonベストセラー獲得

ブランド立上げ初年度から
複数カテゴリで販売実績を創出



OEM支援 ｜ 主力商品の供給拡大

スーツケースの累計出荷台数

143,000台を突破



*1 AIプロダクツ売上高：AP LAB(エーピーラボ)、KACHIKA(カチカ) にOEM販売の売上高も含む

データドリブンな商品開発と販路拡大により、継続的な事業成長を実現

Copyright © aucfan Co.,Ltd. All Rights Reserved.

② [新規事業] AIプロダクツ　トピック

2026年9月期 振り返り ▶ **2027年9月期 取り組み**



2027年9月期は”AIオリエンテッド”な事業運営を基盤に４つの『増やす』で成長を加速

商品開発・ブランド展開・販路拡大・顧客開拓をAIとデータ活用で高度化

AIプロダクツ実績・計画

FY26 →FY27計画

YoY177%成長

FY26に構築した事業基盤を土台に、
FY27は成長フェーズへ



AIで強化する ４つの『増やす』

① 商品ラインアップ

- 新商品60点以上を投入・育成
- 既存ヒット商品の継続育成



② ブランド

- AP LAB
- KACHIKA
- 新ブランド NEW

AP LAB　KACHIKA

新ブランド (Coming Soon)

③ 販売チャネル

- Amazon・ライブコマース
- 大手ECサイト NEW

※Amazonの商品資産を横展開

Amazon　大手ECサイト



ライブコマース

④ クライアント

- 展示会を活用した新規開拓
- NETSEA・OSRとの連携
- OEM・卸の拡大 NEW

NETSEA　OSR

Copyright © aucfan Co.,Ltd. All Rights Reserved.

③ [既存事業]ソリューション事業　トピック

2026年9月期 振り返り ▶ 2027年9月期 取り組み



生成AI・データ活用による新サービスの創出と、マーケティング・業務自動化領域への展開を加速

生成AI・データ活用サービスの拡充

aucfan

- 700億件の実売データを活用したMCPサーバー正式リリース
- Claude対応による査定業務の自動化支援
- 9月時点 累計契約数100社突破



aucfan AI

- EC実務Skill・MDテンプレートの販売開始
- “プロの知恵”をAIで再現する業務支援



販売支援・業務自動化サービスの展開

aucfan marketing

- Amazon広告運用代行サービス開始
- TikTok Shop運営で培った販促ノウハウの企業向け提供
- ChatGPT広告・AI検索対策など新領域への展開



オークファンロボ

- AIスキャナー機能追加による紙・PDF業務の自動化拡張
- IT review Grid Award 2026 Summer 初受賞



Copyright © aucfan Co.,Ltd. All Rights Reserved.

③ [既存事業]ソリューション事業　トピック

2026年9月期 振り返り ▶ **2027年9月期 取り組み**



AI・データの価値向上と、EC事業者向け支援領域の拡大

AI・データサービスの収益化

aucfan

- MCPの法人導入拡大、FC店舗への展開
- 査定コンソールなど業務ツールを提供
- API・従量課金の拡充で顧客単価向上



aucfan AI

- EC向けAI研修・伴走支援の展開
- EC実務Skill・テンプレートの継続提供



マーケティング・業務DX支援の拡大

aucfan marketing

- ChatGPT広告の運用最適化・取扱拡大
- AIで動画・LP制作をテンプレート化
- SNS・LLMO支援から広告運用への展開



オークファンロボ

- 自治体・法人向けRPAの提供と定着支援
- AI支援・Amazon広告運用代行を拡充



Copyright © aucfan Co.,Ltd. All Rights Reserved.

④ [既存事業]プラットフォーム事業　トピック

2026年9月期 振り返り ▶ 2027年9月期 取り組み



国内での収益力向上と、既存の商品供給基盤を活用した海外販路の拡大

国内プラットフォームの収益力強化

NETSEA

- AIによる記事制作・トレンド商品選定を推進
- 記事経由の新規バイヤー登録数3.7倍
- 決済手数料見直しによる収益性改善



OSR

- 大阪・船場の展示商談会を通じた事業間取引の支援
- AI活用・運営効率化による収益基盤の強化



NETSEA商品供給基盤を活用した越境ECの拡大

NETSEA

- AIによる商品選定・出品自動化で取扱商品を拡大
- 受注に応じた商品調達で在庫リスクを抑制





Copyright © aucfan Co.,Ltd. All Rights Reserved.

④ [既存事業]プラットフォーム事業　トピック

2026年9月期 振り返り ▶ **2027年9月期 取り組み**



NETSEAの復旧と基盤強化を進め、OSRのリアル接点を通じた販路拡大を推進

NETSEAサービス復旧

NETSEA

- 2026年11月中のサイト再公開に向けた復旧対応を推進
- 集客および販促施策を強化し、GMVの早期回復と継続的な拡大を推進
- サービス基盤の安定化と業務効率化による運営コスト削減を推進
- 自社商材を含む流通基盤として既存顧客との取引活性化を推進



OSR

OSR

- 義烏市場の模擬ブース設置を通じ、展示会場での新たな商談機会を創出
- 中国企業の日本進出支援に向け、企業開拓・マッチングを推進
- サプライヤー商品を常設展示する「1坪ショップ」を導入・展開
- リアル商談の接点強化により、継続取引につながる場づくりを推進



Copyright © aucfan Co.,Ltd. All Rights Reserved.

全社機能：AI活用と組織開発力向上

AI活用で業務時間を月約410時間削減し、体制強化と全社マーケティングで成長基盤を整備

既存事業の生産性と成長力をさらに強化し、FY27は事業拡大に対応した組織体制とマーケティング基盤を構築

2026年9月期 振り返り

AI活用による業務効率化により生産性を向上



- 送料見積DB生成　約**80時間**/月　**削減**
- ECサイト出品用画像生成　約**66時間**/月　**削減**
- セールスアプローチリスト生成　約**50時間**/月　**削減**

122件
業務改善案件を完了（累計）

10部門
AI活用に取り組み

2027年9月期 取り組み



グループ横断の ビジネスマネジメント・ファンクション

調達・在庫・物流・販売管理の機能を、
既存人員の異動によりグループ横断で強化。
商品在庫の取扱い拡大に対応し、事業拡大を支える



全社マーケティング体制の構築

グループ横断のマーケティングで集客・販促を最適化し、各事業の成長を最大化



セキュリティ・事業継続体制の強化

- ✓ 多要素認証の徹底、端末・アプリ管理の強化
- ✓ バックアップ体制の見直し、データ保全の強化
- ✓ 障害発生時の復旧手順・運用体制の整備（BCP強化）



組織開発・人事・労務

AIで人事の定型業務を減らし、HRBPへ振り向け、
FY27新等級制度でAI活用を評価に統合

AIを活用して業務の生産性を高め、体制とマーケティングの強化で、事業成長を加速

Copyright © aucfan Co.,Ltd. All Rights Reserved.

経営理念

We Are Appreciators!

Appreciateには、「**真価を認める**」「**感謝する**」「**価値が上がる**」「**面白く味わう**」などの意味があります。

当社の各種サービスをお使いのお客様は**インフルエンサーや個人事業主、副業**など様々な方が存在します。

それらのお客様を「**Appreciator(アプリシエイター)**」と定義し、彼らの活躍と自己実現を支えるインフラを構築いたします。

私たちは、Appreciatorの可能性を広げ、
その挑戦を支援する会社です。



Copyright © aucfan Co.,Ltd. All Rights Reserved.

06
APPENDIX

Copyright © aucfan Co.,Ltd. All Rights Reserved.

01 オークファングループについて Page 42

02 事業について Page 44

03 サービス詳細 Page 46

04 会社概要 Page 49

Copyright © aucfan Co.,Ltd. All Rights Reserved.

1．オークファングループについて：ヒストリー

学生起業より現在まで**一貫性のある事業展開**

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**

2007年
- **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

2013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)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

2015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）

2022年
- 国内最大級のBtoB卸モール「**NETSEA(ネッシー)**」
  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
- 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
- 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

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
- AIプロダクツ「**AP LAB**」「**KACHIKA**」販売を開始
- ライブコマース「**NETSEA MallLive**」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

Copyright © aucfan Co.,Ltd. All Rights Reserved.

自ら売り、成功モデルを創る
その知見を、すべてのAppreciatorへ

新規事業：自社で実践・検証し、成功モデルを創る



1 新市場・ライブコマース

TikTok等の成長市場で販売を拡大

新規事業　NETSEA MallLive



2 AIプロダクツ

データとAIで商品企画・オペレーションを高度化

新規事業　AP LAB　KACHIKA

データ分析・検証
成功モデル・知見
の蓄積

既存事業：知見を展開し、Appreciatorの成長を支援

既存事業(ソリューション)

aucfan　aucfan marketing

タテンポガイド　オークファンロボ

既存事業(プラットフォーム)

NETSEA　OSR

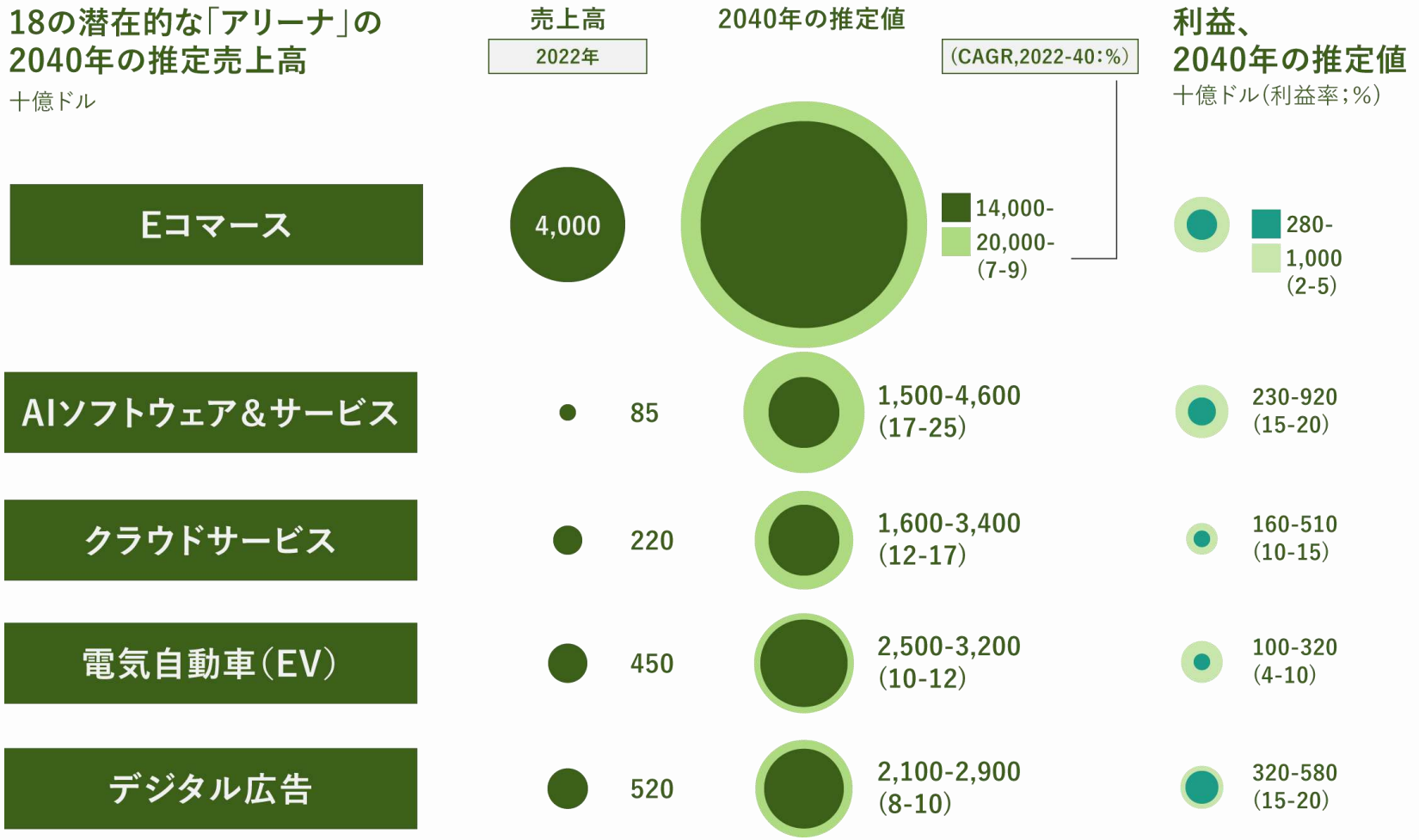
すべてのAppreciatorへ

自社で得た成功モデル・知見を
プラットフォーム・ソリューションを通じて提供し、Appreciatorの自己実現を支援

Copyright © aucfan Co.,Ltd. All Rights Reserved.

2．事業について：ターゲット市場

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

Copyright © aucfan Co.,Ltd. All Rights Reserved.

2．事業について：収益モデル

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

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

プラットフォーム事業(既存)

GMV課金収益

流通額

×

手数料率

主な対象サービス

NETSEA　OSR

新規事業

プラットフォーム事業(新規)

販売粗利

販売額

×

売上総利益率

主な対象サービス

ライブコマース

NETSEA MallLive

AIプロダクツ

AP LAB　KACHIKA

*1　Annual Recurring Revenueの略、年間課金収入額

Copyright © aucfan Co.,Ltd. All Rights Reserved.

3．サービス詳細



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

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)
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

aucfan Pro. 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

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)
提供機能	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

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)
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

Copyright © aucfan Co.,Ltd. All Rights Reserved.

3．サービス詳細



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　※2026年9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

Copyright © aucfan Co.,Ltd. All Rights Reserved.

3．サービス詳細



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

※2026年9月時点



ビジネスモデル



Copyright © aucfan Co.,Ltd. All Rights Reserved.

4．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（2026年9月末現在）

従業員数
157名（2026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



Copyright © aucfan Co.,Ltd. All Rights Reserved.



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。

Copyright © aucfan Co.,Ltd. All Rights Reserved.