

2026年9月期（第20期）
第一季度決算 补充说明资料

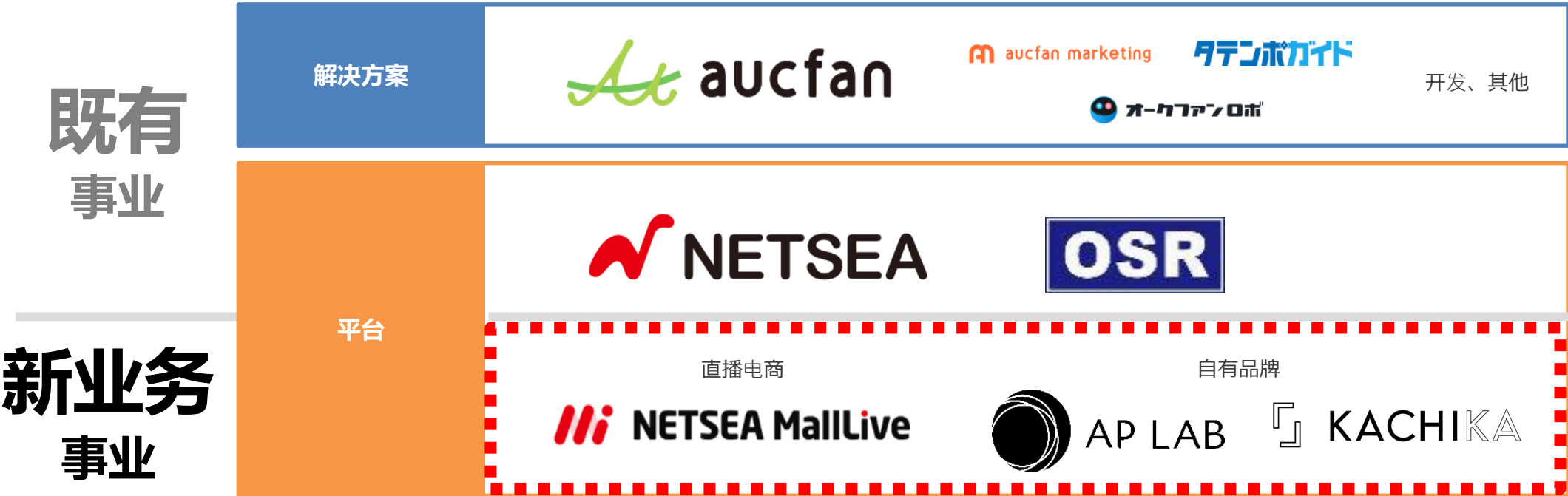
株式会社aucfan <3674>
2026年2月13日



在确保现有业务收益的同时

新业务
 “D2X电商^{*1}”
 集中投入经营资源

(Direct to X)



D2X电商

*1 D2X电商：在中国的生产基地由本公司自行开拓工厂并进行制造，在日本国内进行销售的商业模式。除面向个人的零售外，也开展面向企业的批发销售，因此，将包含Business（B）的Direct to Consumer（D2C）定义为“D2X（Direct to X）电商”。D2X电商全貌参见P27。各项服务的详细信息参见P30~37



<合并业绩>

• 正在推进向新业务“D2X电商”的业务转型

1. 销售额・销售毛利

- 销售额 12.64亿日元（同比112%）
- 销售毛利 6.66亿日元（同比108%）
- 主要由于新业务扩大的带动而增收
- 即使在因日元贬值导致进货成本上升的阶段，销售毛利仍实现增长

2. 营业利润

- 营业利润 ▲5100万日元（上年同期 3900万日元）
- 现有业务基本按计划实现利润额得以确保
- 因随新业务扩大的前期投资而暂时性减益



<业绩展望>

- 按照期初计划顺利推进
- 力争尽早实现营业利润扭亏为盈

	页数
1 2026年9月期 第一季度财报 概要	5
2 2025年9月期 计划	9
3 TOPIX	11
4 APPENDIX	21



通过拓展新业务实现增收

在进行前期投资的同时费用控制在计划内，营业利润超过期初计划

(单位：百万日元)	业绩		
	上期 (2025年9月期)	本期 (2026年9月期)	同比
营业额	1,130	1,264	112%
- 解决方案事业	711	729	103%
- 平台业务	397	552	139%
- 孵化业务	53	10	19%
- 管理部门・合并调整	▲32	▲27	-
毛利	615	666	108%
- 解决方案事业	299	275	92%
- 平台业务	313	437	140%
- 孵化业务	54	14	26%
- 管理部门・合并调整	▲50	▲61	-
营业利润	39	▲51	-
- 解决方案事业	175	165	94%
- 平台业务	▲30	▲95	-
- 孵化业务	▲6	▲19	-
- 管理部门・合并调整	▲98	▲100	-
经常利润	62	▲35	-
当期净利润	32	▲55	-

与上期相比的增减因素

- 解决方案事业
 - 通过在 aucfan marketing*1 中扩大现有客户实现增收
 - aucfan.com*2因价格调整效果的反作用导致减收
 - 由于高毛利率商品的收入减少，毛利和营业利润下降
- 平台事业（既有）
 - 由于整理 NETSEA拍卖*3业务导致减收
 - NETSEA*4通过成本效率化实现增益
- 平台事业（新规）
 - 自有品牌*5销售增长
 - 即使进行了前期投入，费用仍在计划范围内
- 孵化业务
 - 营业投资有价证券处置收益减少

※基于中国子公司在一定的验证与启动阶段的进展，业务分类变更为平台业务。将上年同期数据重新分类后进行比较。

*1 aucfan marketing：面向电商企业的营销支持服务。提供广告投放、网站分析、制作与运营代行等，详情见P33。

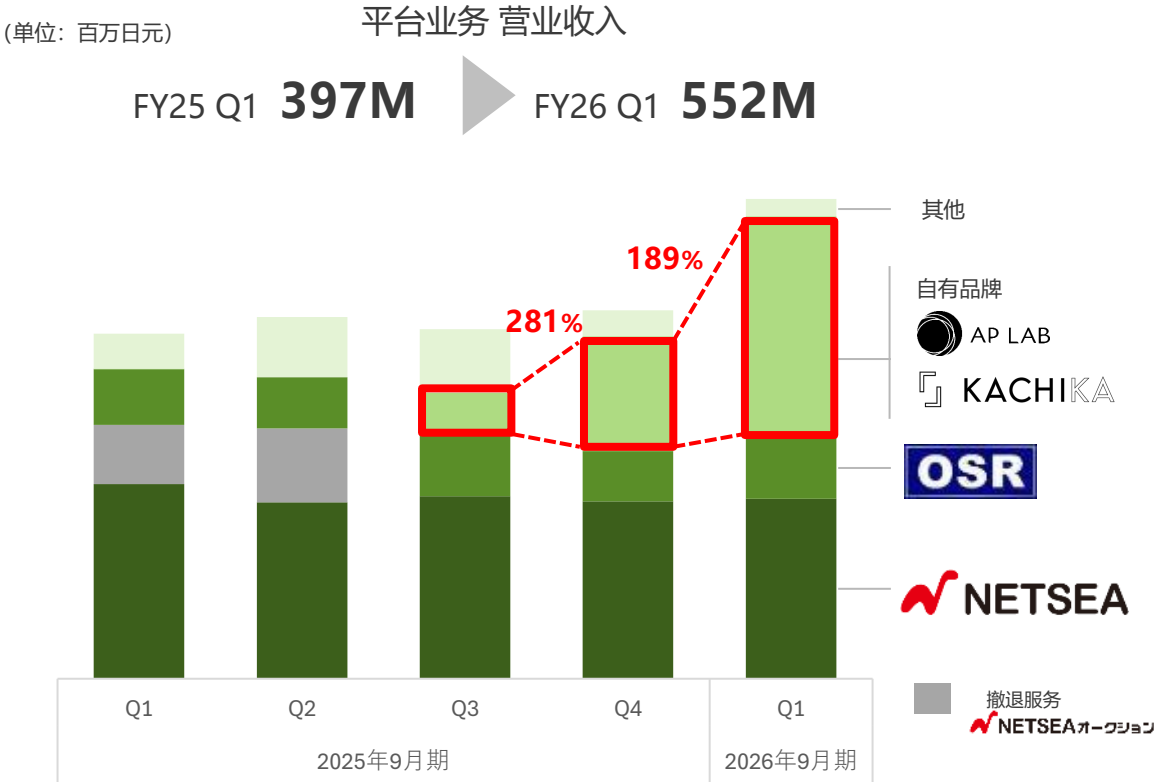
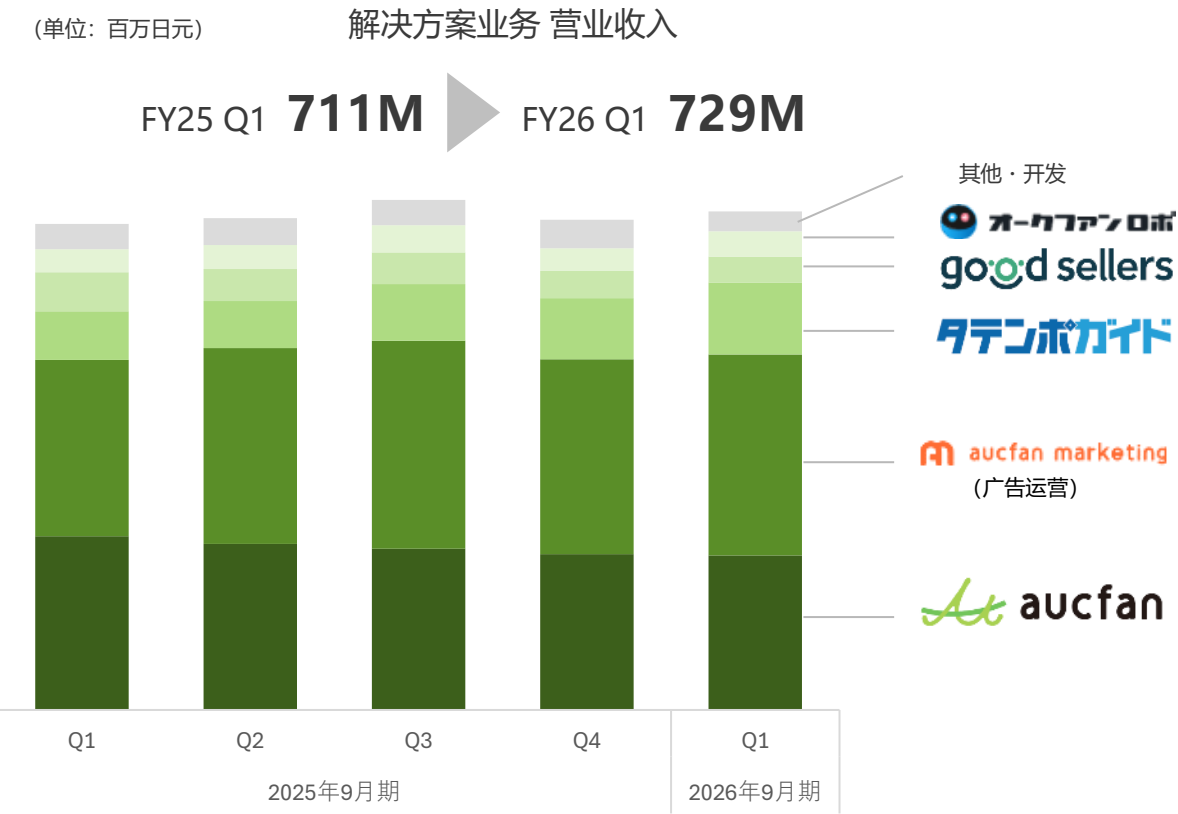
*2 aucfan.com：网购、拍卖、闲置交易的行情与统计价格比较服务，详情见P31。

*3 NETSEA拍卖：为退货、过季品、滞销库存等提供流动化支持服务，将于2025年3月终止服务。

*4 NETSEA（Nessie）：国内B2B批发采购平台，详情见P34。

*5 自有品牌：利用海外本地采购能力与OEM生产经验打造的自有品牌，详情见P36。

正在推进向新业务的转型，自有品牌实现增长
现有业务保持稳定走势

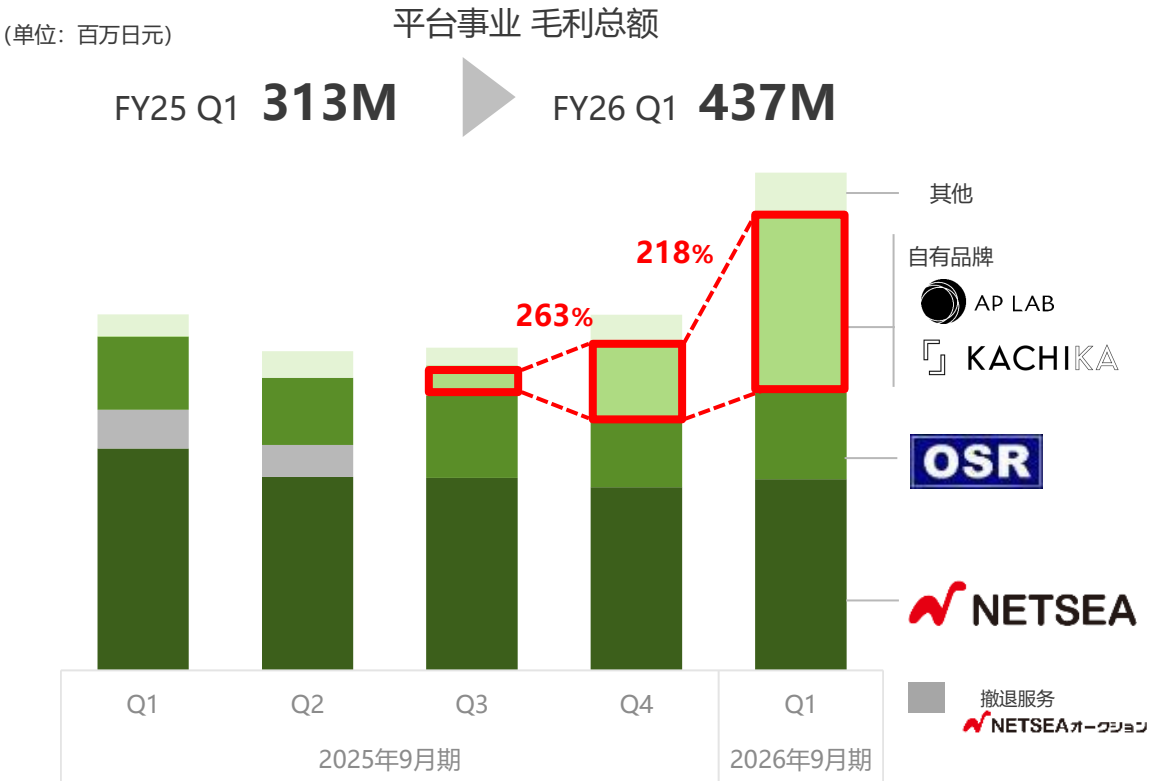
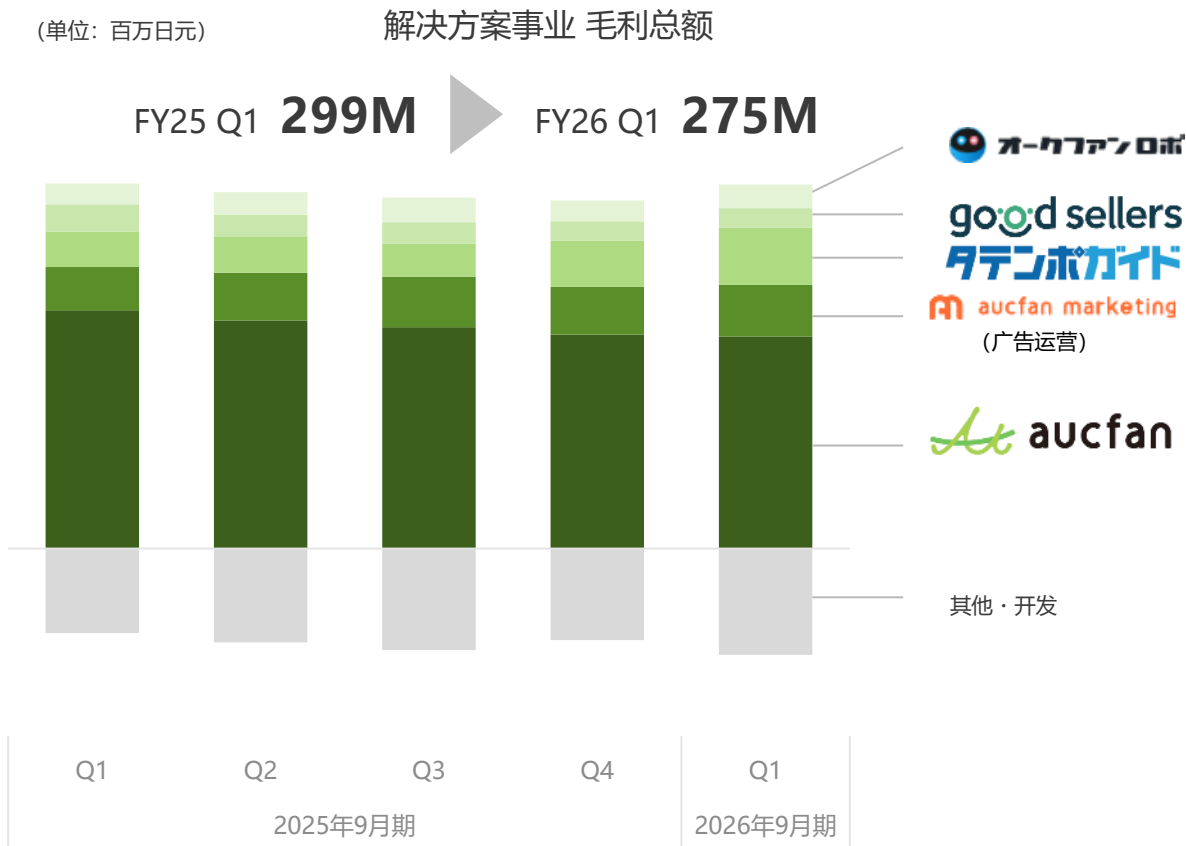


- aucfan marketing通过扩大客户而实现增收
- aucfan.com因价格调整效果的反作用而导致营收下降

- 自有品牌实现大幅增长
连续两个季度保持较高的环比增长率



新业务的销售毛利扩大



・ 由于高毛利率商品 “aucfan.com” 收入减少
销售毛利下降

・ 自有品牌实现大幅增长
连续两个季度保持较高的环比增长率





按期初计划顺利推进，力争尽早实现营业利润转正

(单位：百万日元)	业绩预期			Q1 实绩	进度 ※相对于全年 预期
	上半年	下半年	全年		
营业额	2,460	3,140	5,600	1,264	23%
- 解决方案事业	1,450	1,450	2,900	729	25%
- 平台业务	1,150	1,850	3,000	552	18%
- 孵化业务	0	0	0	10	-
- 管理部门・合并调整	▲140	▲160	▲300	▲27	-
总销售利润	1,160	1,490	2,650	666	25%
- 解决方案事业	500	500	1,000	275	28%
- 平台业务	800	1,150	1,950	437	22%
- 孵化业务	0	0	0	14	-
- 管理部门・合并调整	▲140	▲160	▲300	▲61	-
营业利润	▲120	170	50	▲51	-
- 解决方案事业	290	290	580	165	28%
- 平台业务	▲150	150	0	▲95	-
- 孵化业务	▲40	▲40	▲80	▲19	-
- 管理部门・合并调整	▲220	▲230	▲450	▲100	-
经常利润			40	▲35	-
当期净利润			20	▲55	-



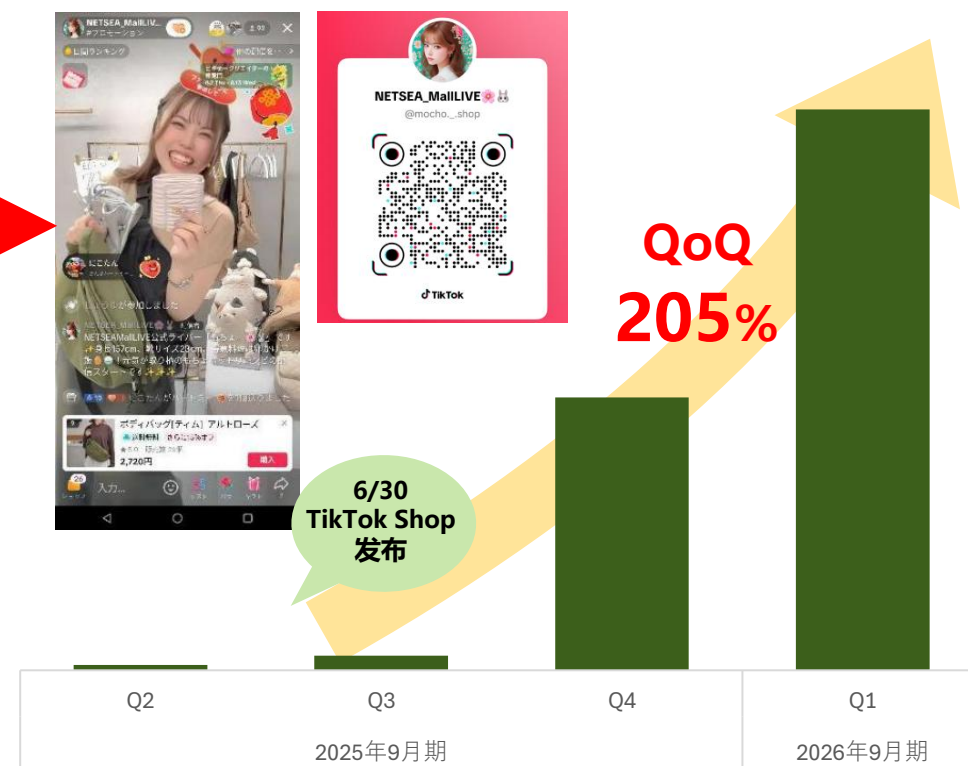


在TikTok Shop的销售额QoQ实现200%以上的增长

直播电商业务 全貌

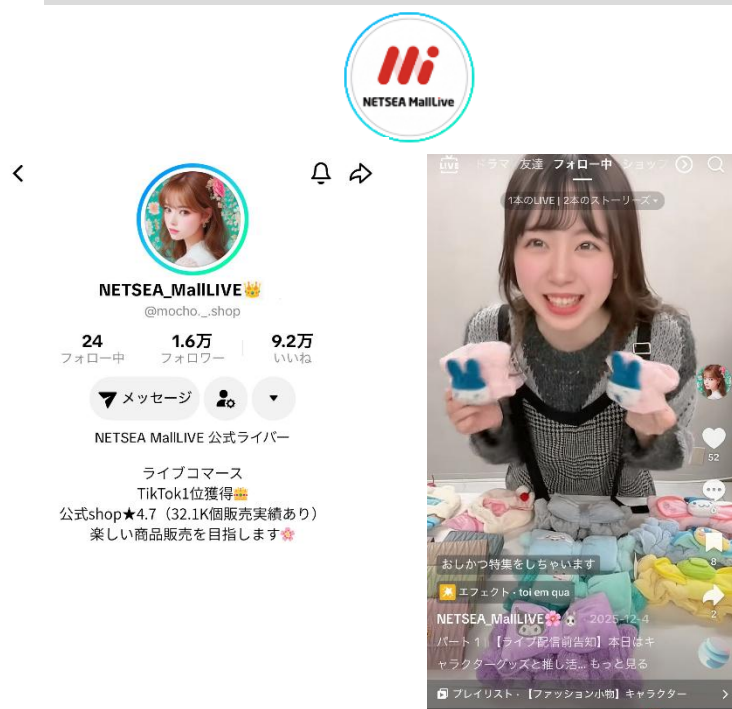


由公司内部主播进行销售的情况与销售额



账号与主播也在持续增加 从2026年2月开始也开设了产地直送频道并启动直播

账号与主播的增长



产地直送频道



2026年2月
开始直播



获得TikTok Shop直播排行榜第一名等，
持续保持上位位置

自有品牌的销售额持续呈现增长趋势

关于自有品牌



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

计划于2025年1月发布的生活杂货品牌

以重新发现事物的“本质价值”并将其传递给客户为使命的自有生活杂货品牌。通过削减中间流通来降低销售价格



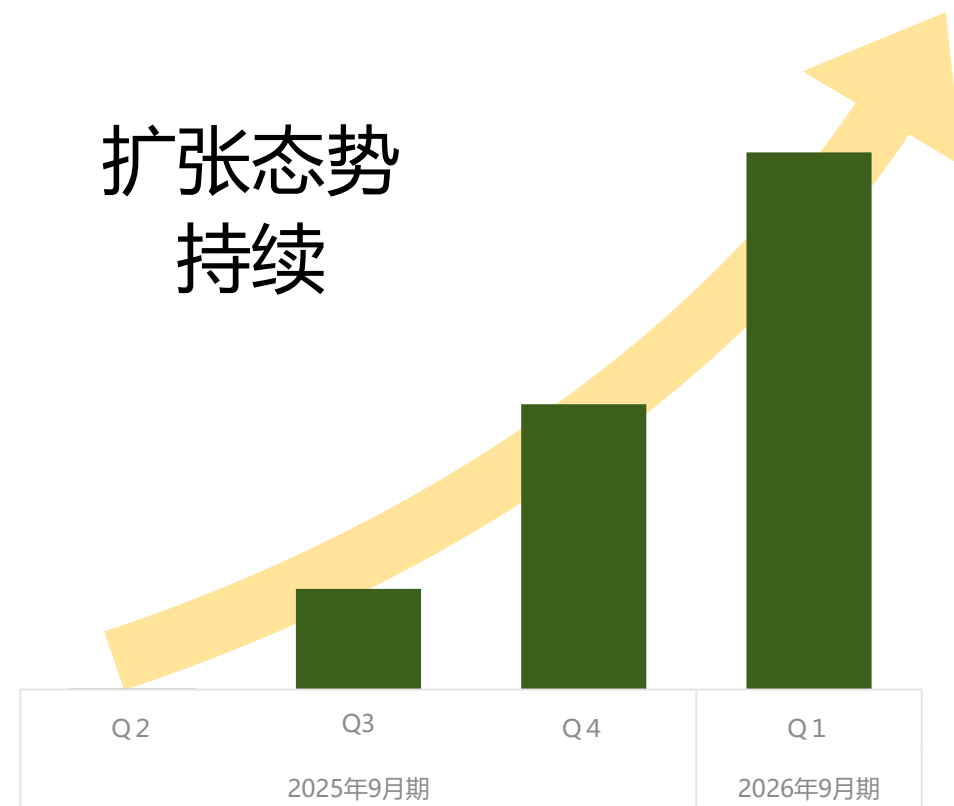
KACHIKA (Kachika) —改变价值。以价值改变。—

预计2025年10月发布

在发挥AP LAB的数据分析与产品开发经验的同时，以“将价值还原到成本”这一全新方法展开商品的时尚品牌

销售额推移

扩张态势
持续





通过**打造稳健的收益基础**来创造经典产品
通过**持续推出新产品**实现成长扩张



累計销量**累計2万件**售出



累計销量**100万瓶**售出



累計销量**累計2万张**售出



累計销量**累計1万件**售出

2026年1月发售 瑜伽垫・训练垫
获得亚马逊新品榜第1名・第2名



『 KACHIKA

亚马逊畅销排行榜
“双肩包·背包部门”
获得第1名



双肩包「SOLA」

<https://amzn.asia/d/icBKDwh>

自2025年10月启动以来，持续推出新品
通过专注时尚品类，打造爆款商品

2026年1月19日发售
发售7天即登上Amazon鞋类相关分类
获得畅销榜



HONEY CUSH (哈尼·库什)

<https://amzn.asia/d/9P01xGT>

2026年1月19日发售 Amazon畅销排行榜（干袋・
收纳袋类别）
获得第1名



压缩收纳袋

<https://amzn.asia/d/3TXK2Ly>

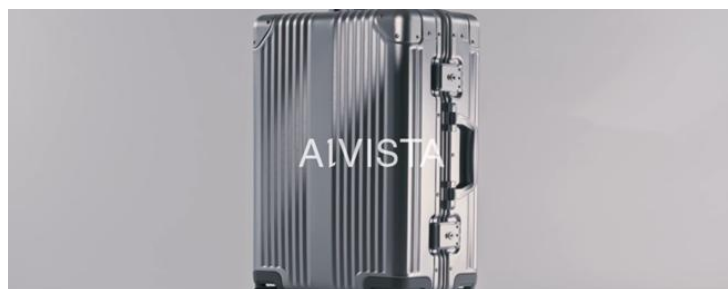
OEM支持

在OEM支援方面也创造了成功案例 进入项目扩大全阶段

关于OEM支援服务

利用本集团的供应商网络，进行PB商品与纪念品的制造**面向B端提供OEM支援的服务。**
从众多生产网络中为客户甄选最适合的合作伙伴，并从产品开发到制造提供一贯支持
<https://aucfan.co.jp/press/release/2024/6703/>

成功案例



铝制行李箱新品牌
“ALVISTA（阿尔维斯塔）”
从开发到物流的一体化支持
<https://alvista-japan.com/>



旅行用品・行李箱品牌
『C.JUTRO（ユトロ）』
产品策划与制造支持
<https://www.amazon.co.jp/stores/Cjutro/page/98470768-0533-4525-ABFC-26ABDF6556BB>

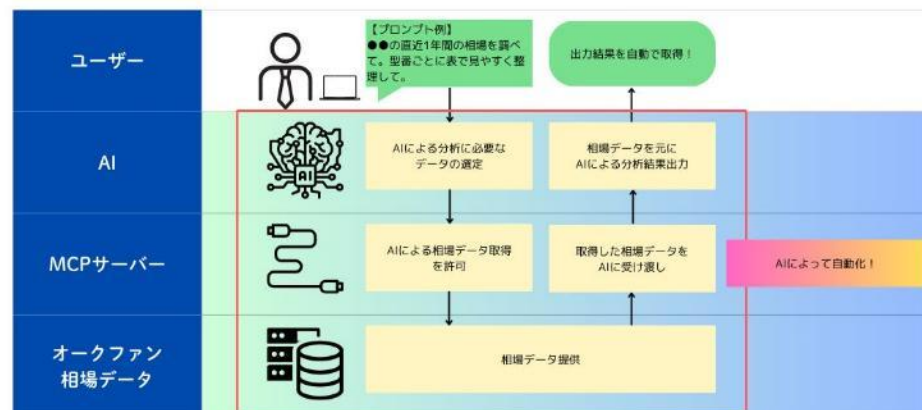


在宠物用品、包袋、毛巾与浴室用品、厨房杂货、赠品、应援周边等多个领域提供OEM支持

实现稳定收益 在AI应用与业务自动化领域创造新的附加价值

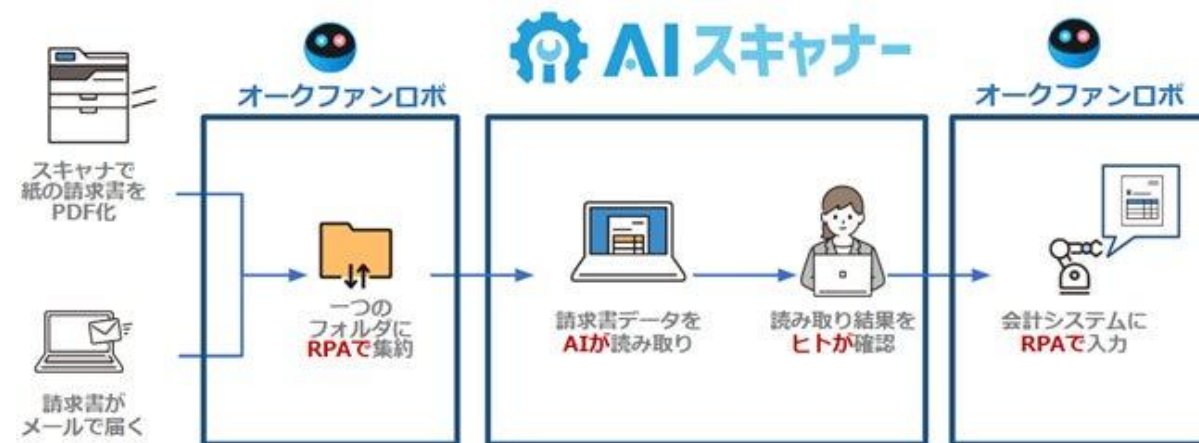


MCPサーバーを利用したワークフローイメージ



正式发布MCP服务器

- 生成式AI可直接访问700亿条实际销售数据 -
- <https://timerex.net/s/aucfan/01895cf4/>



用RPA×AI自动化以往无法处理的纸质与PDF业务！

在Aucfan Robo上推出新功能 “AI扫描仪”

<https://aucfanrobo.com/>

成本效率提升、来自中国供应商的展位费收入等 实现稳定收益



通过成本效率化
尽管同比减少收入
营业利润增加



希望进军日本的
面向中国供应商
提供展位方案开始

通过固定展出费用实现**稳定变现**



在线目录服务
开始提供
通过扩大销售机会实现**流通扩张**

企业识别 (Corporate Identity)

我们将我们的客户——**创作者 · SmallB (个体经营者) · 副业**各位

Appreciator (价值鉴赏者)

定义为**Appreciator**，并构建使他们能够跨越国界发挥所长、实现自我的基础设施

We Are
Appreciators!

※ “Appreciate” 意为 “认可其真正价值、表示感谢、细细品味、价值上升、购买” 等。因此，“Appreciator” 即 “能发现真正价值并心怀感激之人”。
在一些国家，仍有 “尚未被发现的价值” 沉睡。我们也希望作为 Appreciator，发掘人的真价值、社会的真价值、事物的真价值，打造一个循环发展的社会。

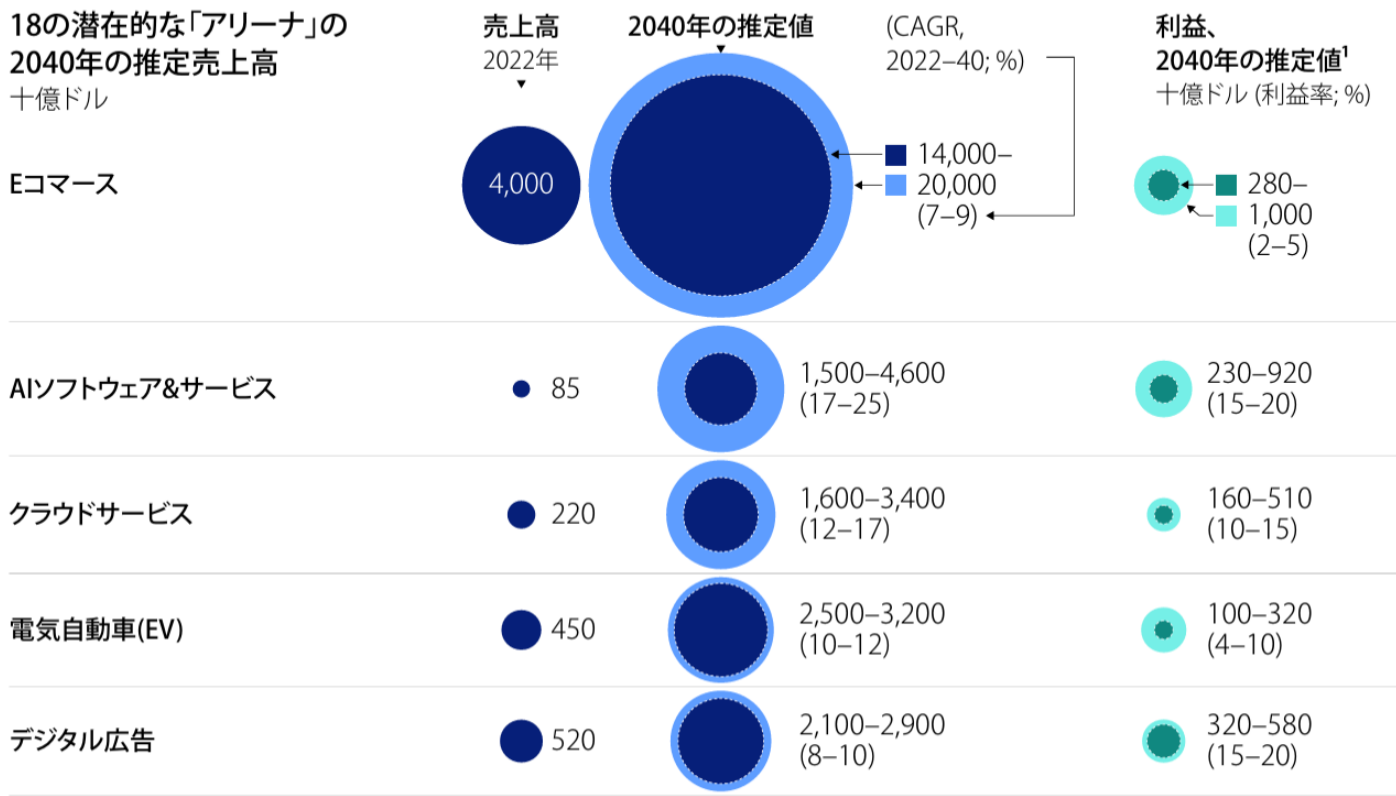


		页数
1	关于aucfan集团	23
2	关于事业	24
3	服务详情	30
4	公司概况	38

从学生创业至今的一贯性事业拓展

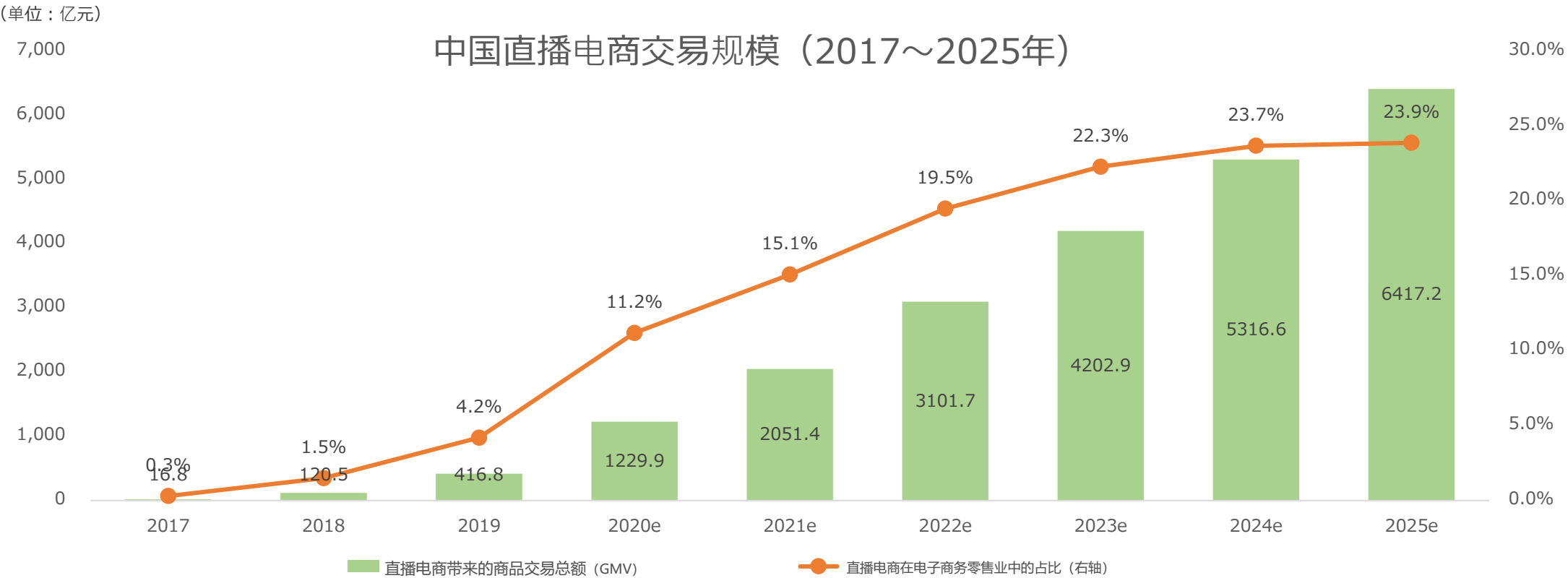


预计电商市场今后仍将飞速扩张



* 2025年4月发布 麦肯锡公司日文稿《成为下一轮竞争舞台的“竞技场”》
引用自第9页 图表E2
<https://www.mckinsey.com/jp/~media/mckinsey/locations/asia/japan/our%20insights/the-arena-the-next-stage-of-competition.pdf>

直播电商市场规模方面，以中国直播电商龙头字节跳动等为代表
到2025年约**140万亿日元***1的规模，**日本市场也将急速扩张**



※1：JETRO《作为新的电商手段存在感不断提升的直播电商（中国）》<https://www.jetro.go.jp/biz/areareports/2022/bca31f7ca5265e62.html> 来源
以2025年11月12日时点的汇率 1元=21.75日元进行换算

在确保现有业务收益的同时

新业务 “D2X电商” 集中投入经营资源发展新业务

(Direct to X)



— 实现D2X电商的我们的优势 —

竞争力的源泉

多年来积累的价格与交易数据



供应商与买方基础 (Appreciators)



中国采购×日本流通的运营

竞争环境

竞争对手

- 以价格比较与获客为主
- 不具备商品供给功能
- 不深入到商流创造

本公司

数据×商品供给×商流创造

构建由此形成的一体化商业模式

SaaS、GMV计费收益、销售收益的混合

现有业务

新业务

解决方案业务

平台业务（现有）

平台业务（新设）

ARR^{*1}
(计费金额)

GMV计费收益

销售收益

账户数量

流通额

销售额

×

×

×

年度订阅金额

手续费率

销售总利润率

主要目标服务

主要目标服务



*1 为 Annual Recurring Revenue 的缩写，年度经常性订阅收入金额

现有业务是收益基础，新业务(D2X电商)是增长驱动

现有业务

解决方案业务

通过数据与AI技术，从事电商与副业
支持Appreciator的解决方案



电商 · 拍卖 · 闲置交易的比较与搜索服务



面向电商企业
营销支持服务



网店的
一体化管理系统



无需专业知识
RPA工具

平台业务（现有）

向 Appreciator 供应商品
B2B交易市场的数字化转型平台



B2B交易平台



在大阪船场设有据点的展览 · 洽谈会业务

新业务

平台业务（新设）

由我司亲自作为主体面向消费者与Appreciator
向商品提供的**D2X电商**
创造名为直播电商的全新商流



自有品牌



直播电商相关业务

孵化器业务



投资业务

其他，新业务开发

Aucfan

网购、拍卖、闲置交易的
行情、统计价格比较服务

- 使用费用：**免费**
※高级服务月费2,000日元（不含税）※2024年7月价格调整后的费用
- 提供功能：网购、拍卖、闲置交易网站的一键搜索，拍卖・闲置网站历史成交行情搜索，拍卖上架辅助工具提供



Aucfan 付费服务

aucfan Premium



为了更好地利用aucfan.com的高级功能

- 使用费用： 月费2,000日元 (未含税) ※2024年7月价格调整后的费用
- 提供功能： 10年期间的成交价搜索、期间合并搜索、出价预约工具、我的书签、搜索提醒、简易上架工具、上架模板保存 等

aucfan Robo



即使没有专业知识也能直观操作的RPA工具

- 使用费用： 月费120,000日元起 (未含税)
- 导入案例： 竞争对手调查、库存订货、订单处理、发货运单制作、人事劳务等后台办公业务等

aucfan Pro Plus



专业人士使用的行情搜索与数据分析工具

- 使用费用： 月费10,000日元 (未含税)
- 提供功能： 提供Yahoo!购物分析、拍卖行情搜索与数据分析、Amazon调研、全球电商网站比较及其他电商支持工具等

TATEMPO Guide



网店一体化管理工具

- 使用费用： 月费24,000日元起 (未含税) ※以订单数1,000件方案为例
- 提供功能： 商品信息批量登记・编辑・更新、库存数量自动同步、订单信息自动导入・状态管理・库存状态管理等



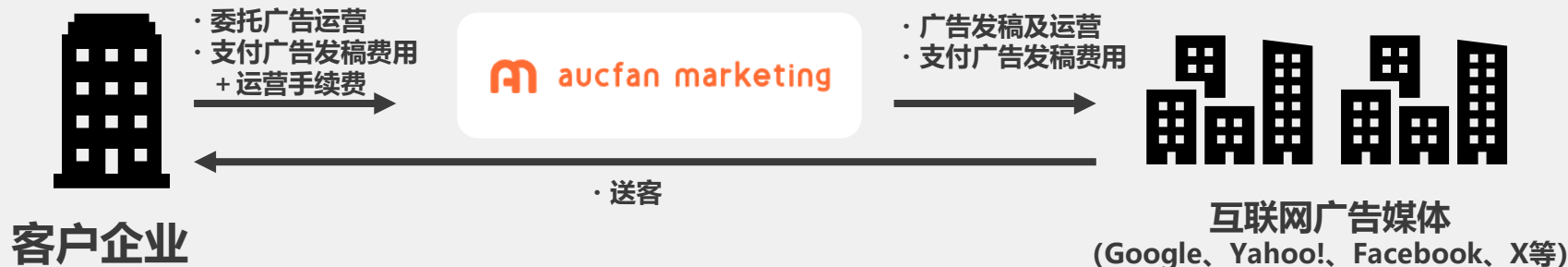
面向EC运营商的营销援助服务

- 提供价格及手续费：单独报价
- 援助内容：广告运营、Web解析、创意制作、SEO引流
电子杂志编写、YouTube渠道运营
市场营销战略立案、LP改善、品牌创建等
- 特点：①迅速且高品质的不吝资源的运营体制
②通过保证销售额的KPI设定达成目标
③制作改善EC引流成果所需的LP及横幅
- 示例：部分上市的大型体育俱乐部（运营7年以上）
大型化妆品企业（运营3年以上）



商业模式

(代理广告运营时)





国内规模最大级 B2B批发・采购平台

- ・ 使用费用： 供应商 月费25,000日元 (未含税)
+ 成交手续费8.5% ~ 10.5%

买家 免费*1

- ・ 特点： 买家注册数 约50万家以上
年交易额 约100亿日元

※截至2026年2月



商业模式



*1 部分为收费服务 “NETSEA Prime”。



OSR・大阪船场流通马特

在大阪船场设有据点的展览・洽谈会业务

- ・使用费用：供应商 会费10,000日元/月（未含税）
+ 常设基本展位费15,000日元/月（未含税）
+ 赊销款代收手续费5%
※另需出展时保证金50,000日元（退会时返还）

买家 **免费**

- ・特点：每月第一周的周日・周一・周二
并于每年第三个月的周一、周二举办展览洽谈会
年流通额 约30亿日元

※截至2026年2月



商业模式



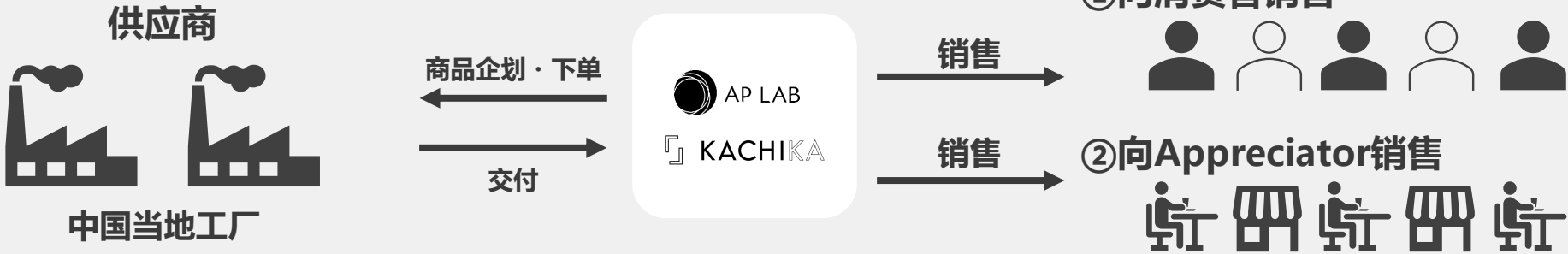
D2X电商的核心业务

自有品牌

以重新发现事物的“本质价值”，并将其传递给客户为使命的自有品牌。
利用以中国为主的海外当地采购能力与OEM生产的经验，凭借工厂直接采购实现低成本效率的产品开发。通过消除浪费的制造，广泛推出丰富生活方式的原创商品。



商业模式



尼斯商城直播

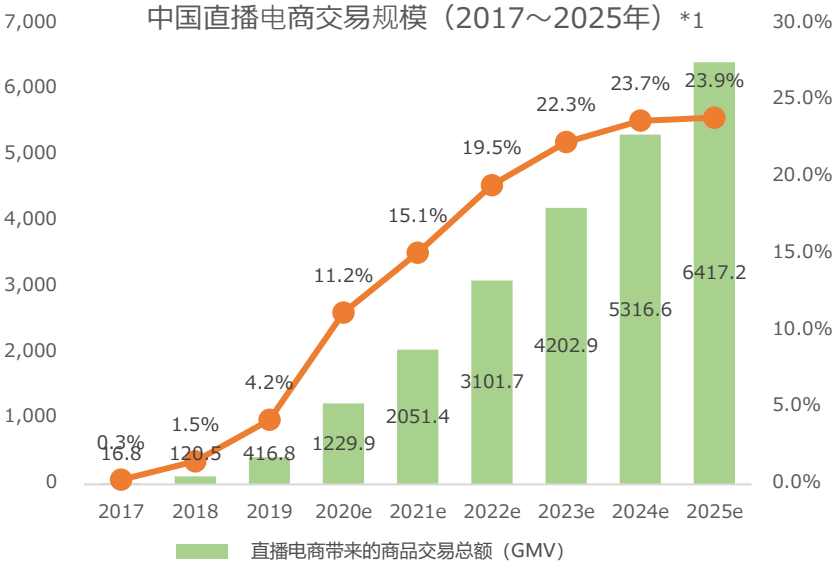
NETSEA MallLive

D2X电商的销售渠道之一

直播电商业务

中国直播电商巨头字节跳动等公司到2025年增长至约140万亿日元*2
在日本，TikTok Shop也将在2025年6月底上线，市场正在扩大！

作为新的销售手法，为了把握市场环境、理解用户需求，开始由公司自有主播进行 TikTok Shop 销售



* 1: 摘自 JETRO 《作为新的电商手法提升存在感的直播电商（中国）》
<https://www.jetro.go.jp/biz/areareports/2022/bca31f7ca5265e62.html>
* 2: 根据上述图表，按2025年11月12日时点汇率 1元=21.75日元计算

商业模式



公司概况

商号

株式会社Aucfan (Aucfan Co.,Ltd.)

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

所在地

〒141-0001 東京都品川区北品川5-1-18

住友不動産大崎双子大楼东馆 7层

创立

2007年6月

注册资本

97亿3,680万日元 (截至2025年9月底)

员工人数

163名 (截至2025年9月底)

※合并员工数 (不含董事、派遣员工与兼职)

总部办公室





免责声明

本资料所载之计划、展望、战略及其他非历史事实的内容，均为基于制作时点可获得的信息所作的未来预测，内含各种风险与不确定性。实际业绩可能因经营环境变化等因素而与上述预测大相径庭。此外，本资料所载涉及本公司及本公司集团以外企业等之信息，系引用自公开信息等，对信息的准确性等不作任何保证。

关于注册商标与商标

本资料中所载的公司名称、徽标、产品名称、服务名称及品牌等，均为株式会社aucfan或相关各公司的注册商标或商标。

未经本公司许可，禁止对本资料的部分或全部进行复制及转载。