

2025年9月期（第19期）
決算説明補充資料

株式会社aucfan <3674>
2025年11月14日





＜当期(2025年9月期)＞

- **合并营收4,657百万日元**(YoY96%)、**营业利润▲201百万日元**(上期: 356百万日元)
 - 基本符合业绩预期*1着陆
- 在维持现有事业收益基础的同时, **推进向新增事业的转型**
 - 解决方案事业稳步发展
 - **“AP LAB*2” “NETSEA MallLive*3” 下半年增长**
 - 增长领域的先行投资负担导致的收入和利润减少也正在为中长期增长奠定基础



＜下期(2026年9月期)＞

- 计划实现**合并营收5,600百万日元**(YoY120%)、**营业利润50百万日元(扭亏为盈)**
- 将经营资源更集中地投入到增长领域**D2X商务*4**中
 - 继“AP LAB”之后, 又推出新品牌“KACHIKA(カチカ)”
 - TikTok Shop “NETSEA MallLive” 持续位居排行榜前列
 - 为扩大事业规模, 开设规模为原有4倍的新物流中心

*1 2025年8月14日披露的《关于修正合并业绩预期的公告》中进行了修正

*2 AP LAB: 销售使用在中国买入物料的OEM公司自有品牌, 详情参见P7

*3 NETSEA MallLive: 直播电商相关服务, 详情参见P8

*4 D2X商务: 在中国生产优质产品, 直接销往B和C的Direct to X模式, 详情请参考第20页

		页数
1	2025年9月期 決算概要	4
2	2026年9月期 計画	12
3	关于股东回报	14
4	TOPIX	16
5	APPENDIX	31



2025年9月期推进从现有事业向新增事业的转型

对“AP LAB”“NETSEA MallLive”的集中先行投资导致合并业绩的收入和利润都减少

(单位: 百万日元)	业绩		
	上期 (2024年9月期)	当期 (2025年9月期)	YoY
营业收入	4,840	4,657	96%
- 解决方案事业	2,659	2,893	109%
- 平台事业	1,702	1,639	96%
- 孵化事业	600	316	53%
- 管理部门合并调整	▲122	▲192	-
销售毛利	2,677	2,172	81%
- 解决方案事业	1,068	1,117	105%
- 平台事业	1,267	1,176	93%
- 孵化事业	520	71	14%
- 管理部门合并调整	▲178	▲192	-
营业利润	356	▲201	-
- 解决方案事业	569	619	109%
- 平台事业	113	▲100	-
- 孵化事业	98	▲308	-
- 管理部门合并调整	▲425	▲411	-
经常性利润	353	▲168	-
当期净利润	187	▲329	-

业绩预期 (8/14发布)	业绩 与预期相比
4,500	103%
2,800	103%
1,550	106%
300	105%
▲150	128%
2,100	103%
1,100	102%
1,100	107%
150	47%
▲250	58%
▲190	106%
600	103%
▲100	100%
▲230	134%
▲460	89%
▲170	99%
▲360	91%

较上期增减的原因

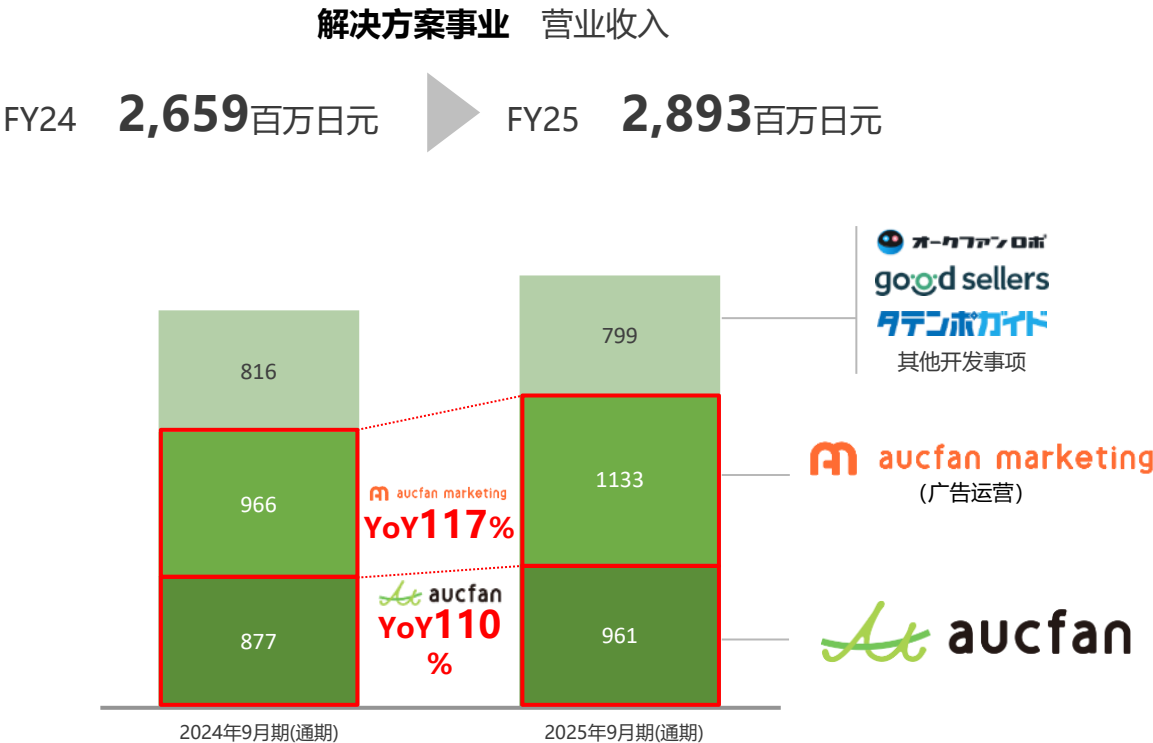
- 解决方案事业
 - “aucfan.com*1”的付费营收和“aucfan marketing(广告运营)*2”营收增加, 实现了增收增益
- 平台事业
 - “NETSEA拍卖*3”事业精简和“NETSEA*4”中抑制促销成本导致减收
 - 因对新业务(AP LAB、NETSEA MallLive 等) 进行前期投资而出现减益
- 孵化事业
 - 基于继续持有的立场, 经营投资有价证券等的销售收益低于上期
 - 保守地判断未来收益性, 计入部分经营投资有价证券的减损
- 当期净利润
 - 主要子会社递延所得税资产的提取产生了法人税等税费调整额

*1 aucfan.com: 网络购物/拍卖/跳蚤市场行情、统计比价服务, 详情请参考P37
*2 aucfan marketing: 面向EC运营商的营销援助服务, 详情请参考P39
*3 NETSEA拍卖: 退货、旧货、呆滞库存等的流动化援助服务
*4 NETSEA: 日本国内的BtoB批发采购平台, 详情请参考P41

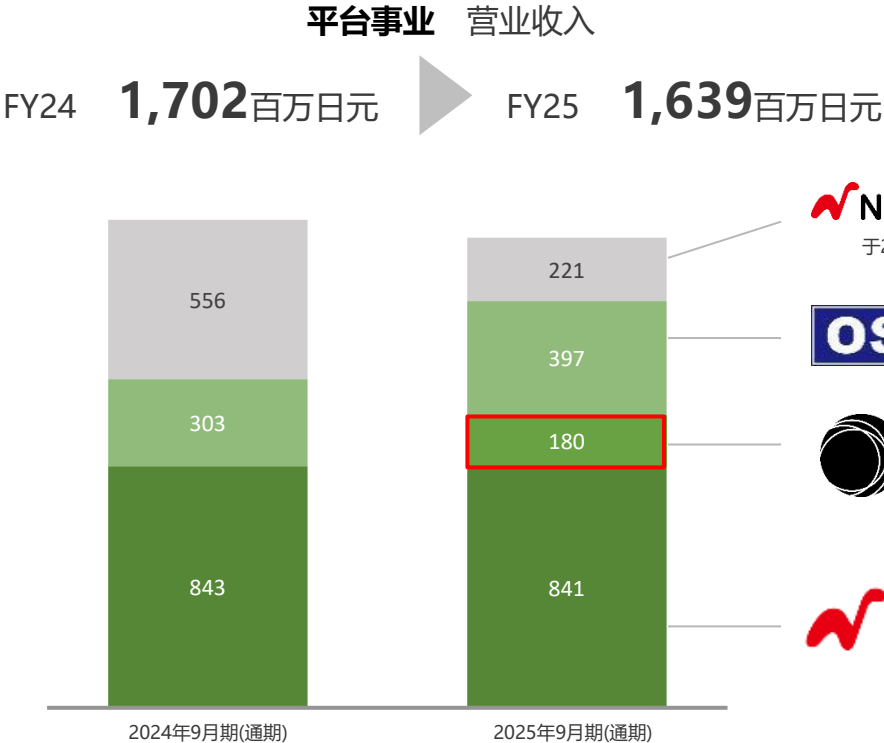


解决方案事业稳步发展
平台事业通过“AP”创造了新的销售额

(单位: 百万日元)



- aucfan.com的付费营收增加
- aucfan marketing (广告运营) 中的运营广告费增加



- NETSEA拍卖于2025年3月末完成了事业整理
- 从1月开始销售的“AP LAB”起步良好已创下营业收入

“AP LAB” 自1月开始销售以来，下半年呈现大幅增长

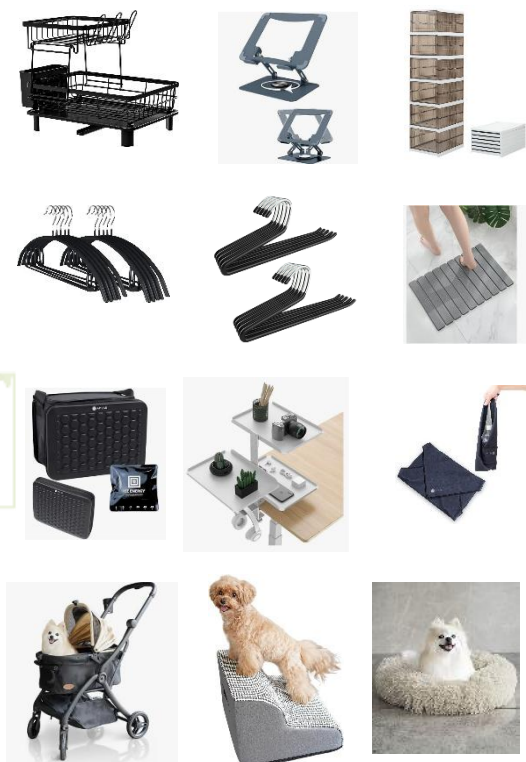
关于AP LAB



公司自有品牌以重新发现物品“本质的价值”，并传递给客户为使命。利用工厂直采或OEM生产，

实现避免浪费的产品开发，计划广泛推广丰富生活方式的原创商品。

畅销商品 实例

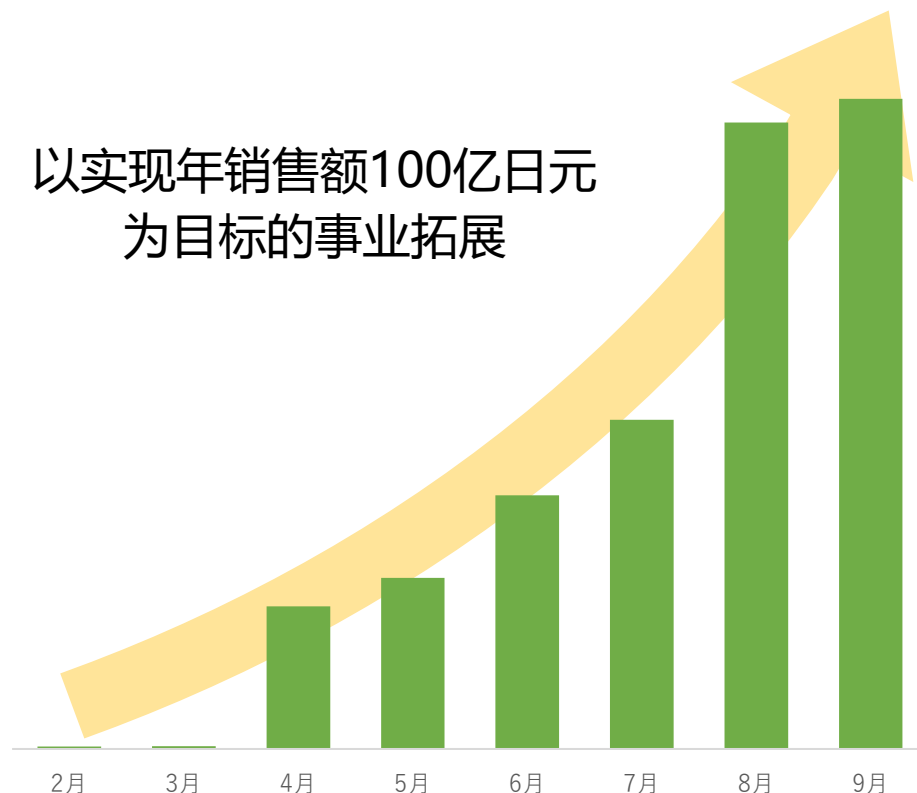


【特点及品牌理念】

- 无缝连接工厂与消费者，使价值高效流通
- “感谢生产制造”及“推动循环型社会”
- 基于数据分析趋势及开发商品
- 拥有多样的商品阵容，提供“更好的选择”
- AP LAB的未来—“感谢价值，丰富社会”

AP LAB 营业收入趋势

以实现年销售额100亿日元为目标的事业拓展

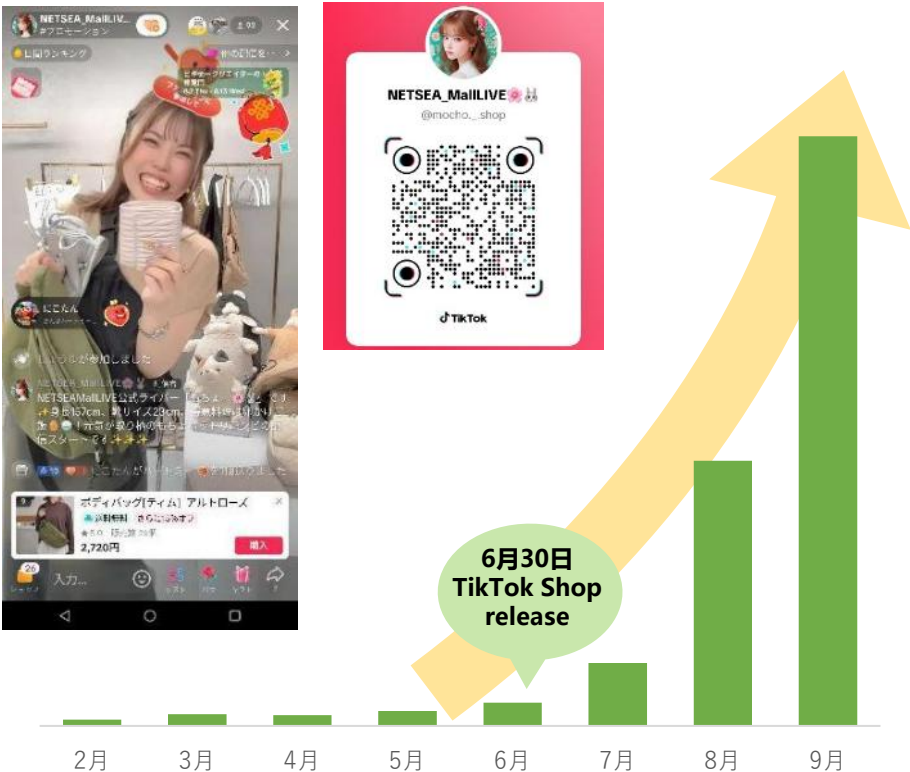


直播电商服务 “NETSEA MallLive” 于 6 月 30 日随 TikTok Shop 上线同步开始运营，
业务顺利起步，销售额持续增长

直播电商整体示意图



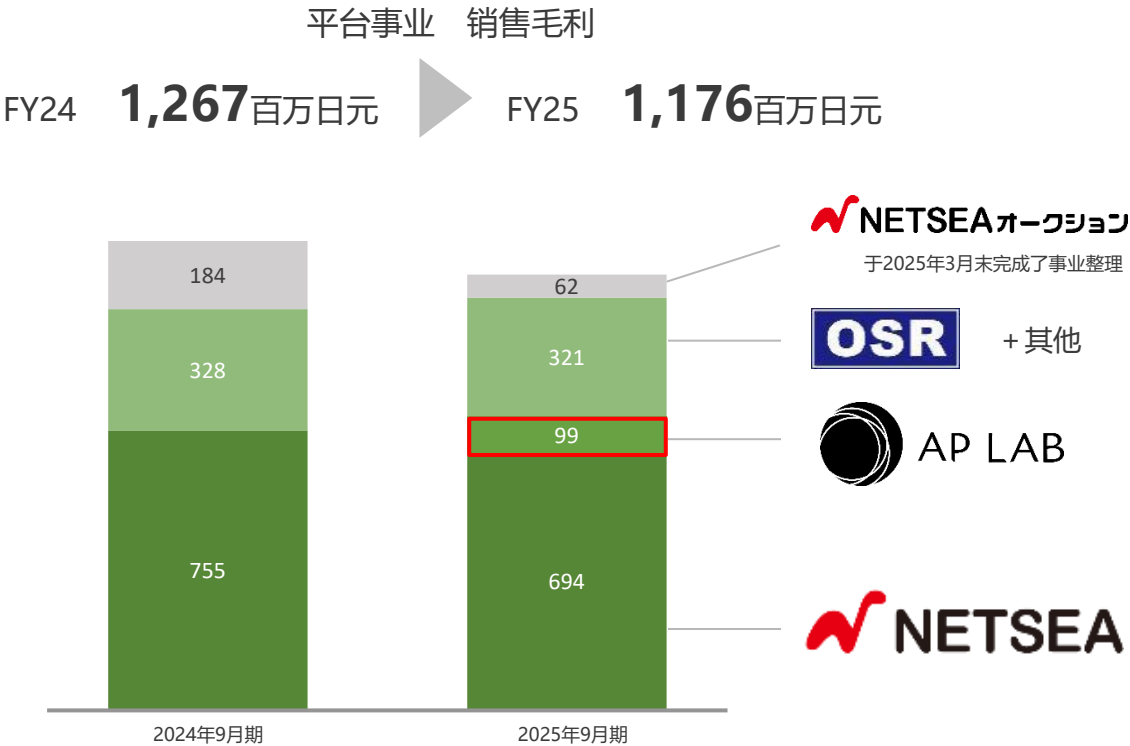
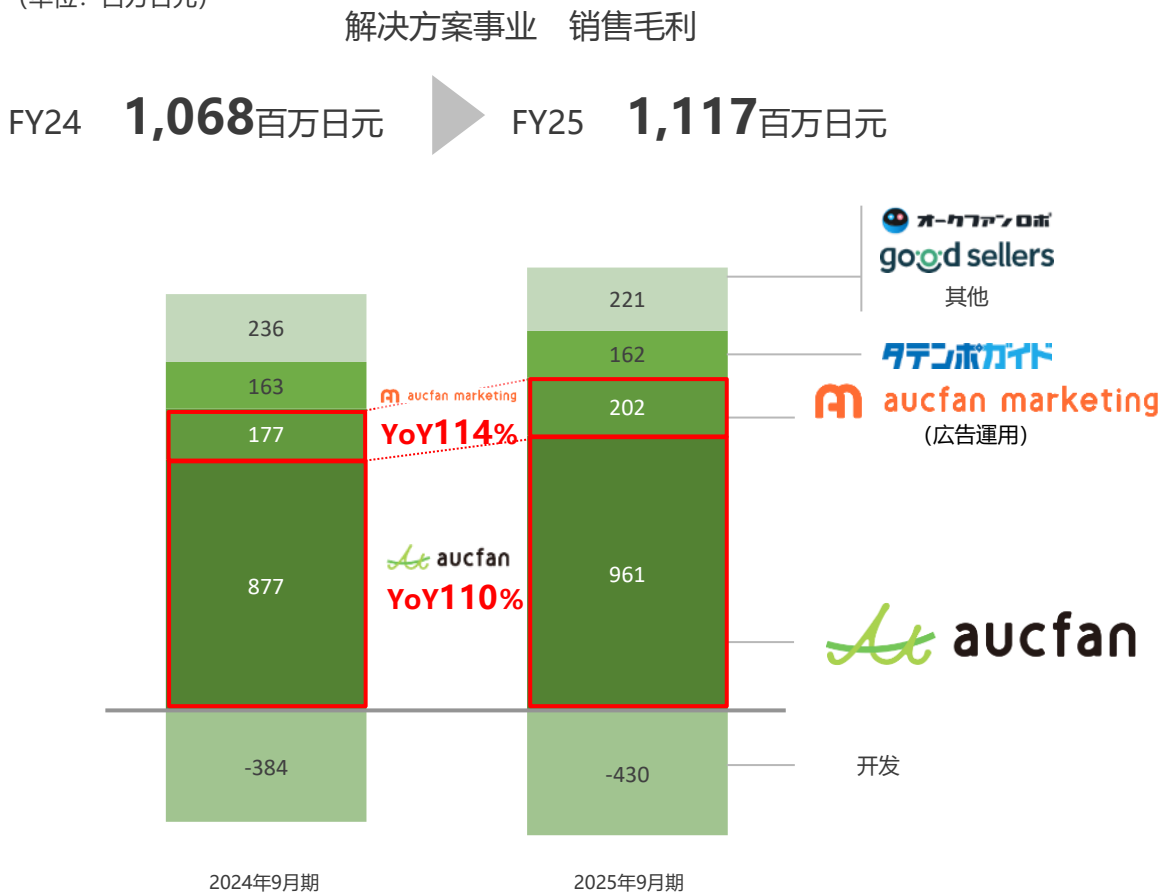
公司内部主播※1的销售情况 · 销售额



※1: 为了调查市场情况，了解用户需求，员工自己作为主播进行直播

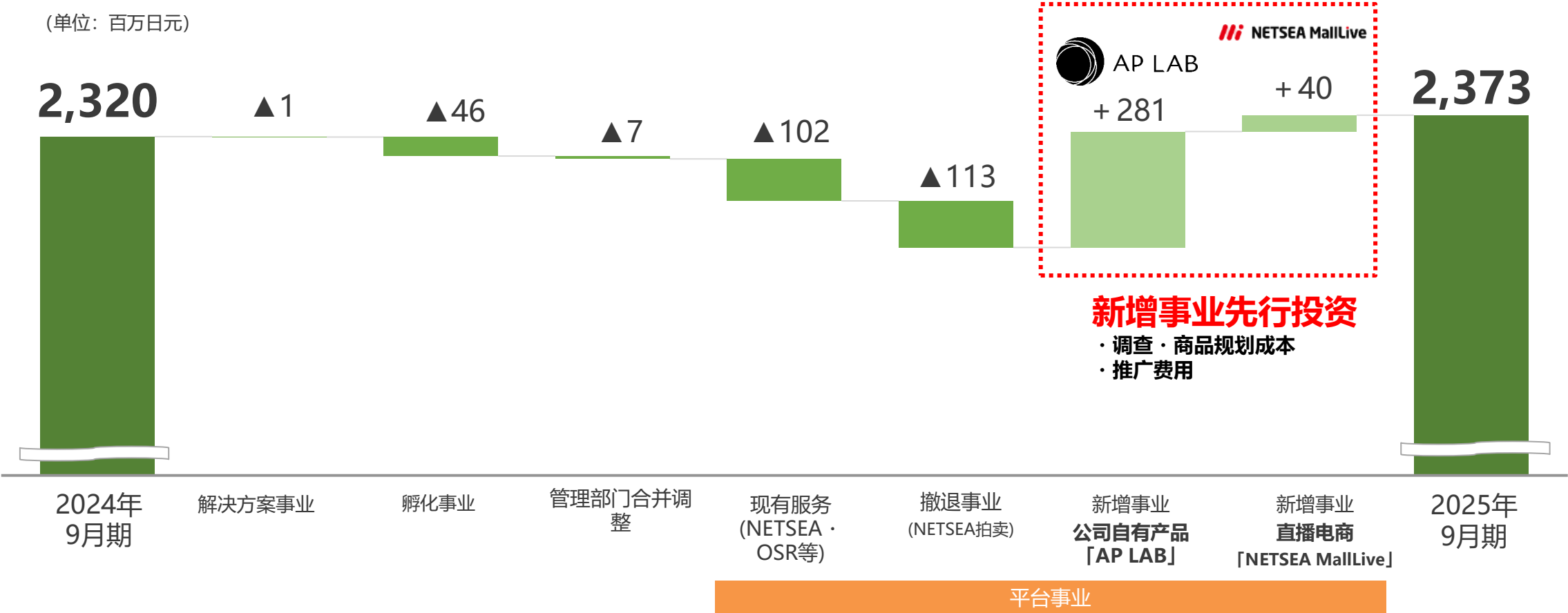
销售毛利也随营业收入同步变动
解决方案事业同比增加, “AP LAB” 也开始贡献业绩

(单位: 百万日元)



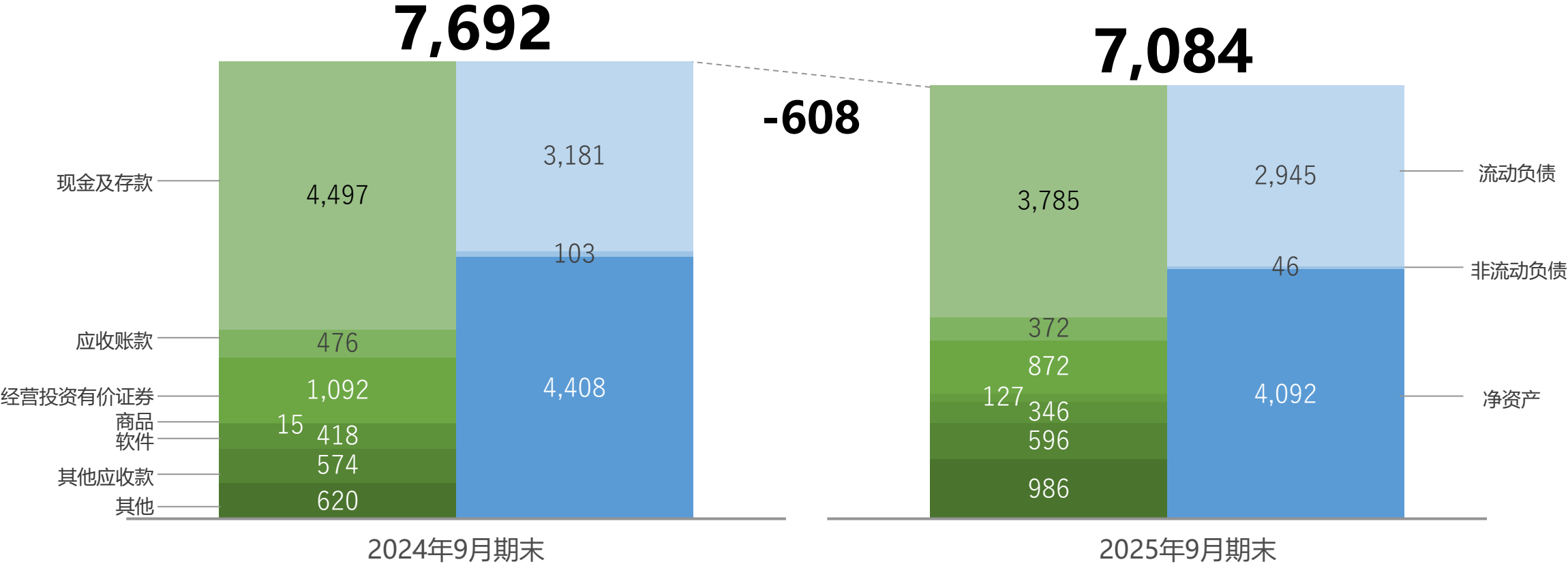
销管费增减的原因（事业分类明细）

通过**事业的选择与集中**，现有事业的销管费实现了高效化
由于**新增事业的先行投资**，合并销管费略有增长



自有资本比率保持在57%的高水平

(单位：百万日元)





预计新增事业D2X商务规模将扩大
全期计划实现营业利润盈利化

(单位: 百万日元)	当期 (2025年9月期) 业绩
营业收入	4,657
- 解决方案事业	2,893
- 平台事业	1,639
- 孵化事业	316
- 管理部门合并调整	▲192
销售毛利	2,172
- 解决方案事业	1,117
- 平台事业	1,176
- 孵化事业	71
- 管理部门合并调整	▲192
营业利润	▲201
- 解决方案事业	619
- 平台事业	▲100
- 孵化事业	▲308
- 管理部门合并调整	▲411
经常性利润	▲168
当期净利润	▲329

来期(2026年9月期)计划			
上半期	下半期	通期	YoY
2,460	3,140	5,600	120%
1,450	1,450	2,900	100%
1,150	1,850	3,000	183%
0	0	0	0%
▲140	▲160	▲300	-
1,160	1,490	2,650	122%
500	500	1,000	90%
800	1,150	1,950	166%
0	0	0	0%
▲140	▲160	▲300	-
▲120	170	50	-
290	290	580	94%
▲150	150	0	-
▲40	▲40	▲80	-
▲220	▲230	▲450	-
		40	-
		20	-

计划详情

■解决方案事业

- 考虑到因“aucfan.com”高级会员服务价格调整导致的临时退会影响，预计销售额和营业利润将出现下降
- 另一方面，考虑到“aucfan marketing (广告运营)”和“aucfan 机器人”等业务的增长，计划将整个解决方案事业维持在与当期相同的水平

■平台事业

- “NETSEA”推进成本优化，重视盈利能力
- D2X商务
 - “APLAB”计划在上半年进行先行投资，通过扩充产品线、推出新品牌、增加销售渠道等方式，使年销售额达到22亿日元。预计到下半年将实现盈利化
 - 直播电商服务“NETSEA MallLive”计划在上半年进行先行投资，通过扩大主播数量、加强与主播事务所的合作，使年销售额达到5亿日元。预计到下半年将实现盈利化

■孵化事业

- 尽管存在部分经营投资有价证券的出售及股息收益产生的可能，但未纳入计划考量



关于股东优待

部分扩大2024年9月期起恢复实施的**股东优待制度**

目标股东

以每年9月30日为基准日登记在公司股东名册上的持有**3手（300股）以上公司股票**的股东

股东优待内容

根据公司股票持有数及持有年数，将以下相应金额的“**QUO卡*1**”如愿赠送给目标股东

持股数	持股不满1年	持股1年以上
300股以上	变更前800日元价值→ 1,000日元价值	变更前1,200日元价值→ 1,500日元价值
500股以上	变更前2,500日元价值→ 3,000日元价值	变更前4,000日元价值→ 5,000日元价值
1,000股以上	变更前6,000日元价值→ 7,500日元价值	变更前9,000日元价值→ 12,000日元价值



*1：预定赠送数码礼品“QUO卡Pay”。

赠送时间

预定在每年12月月中赠送

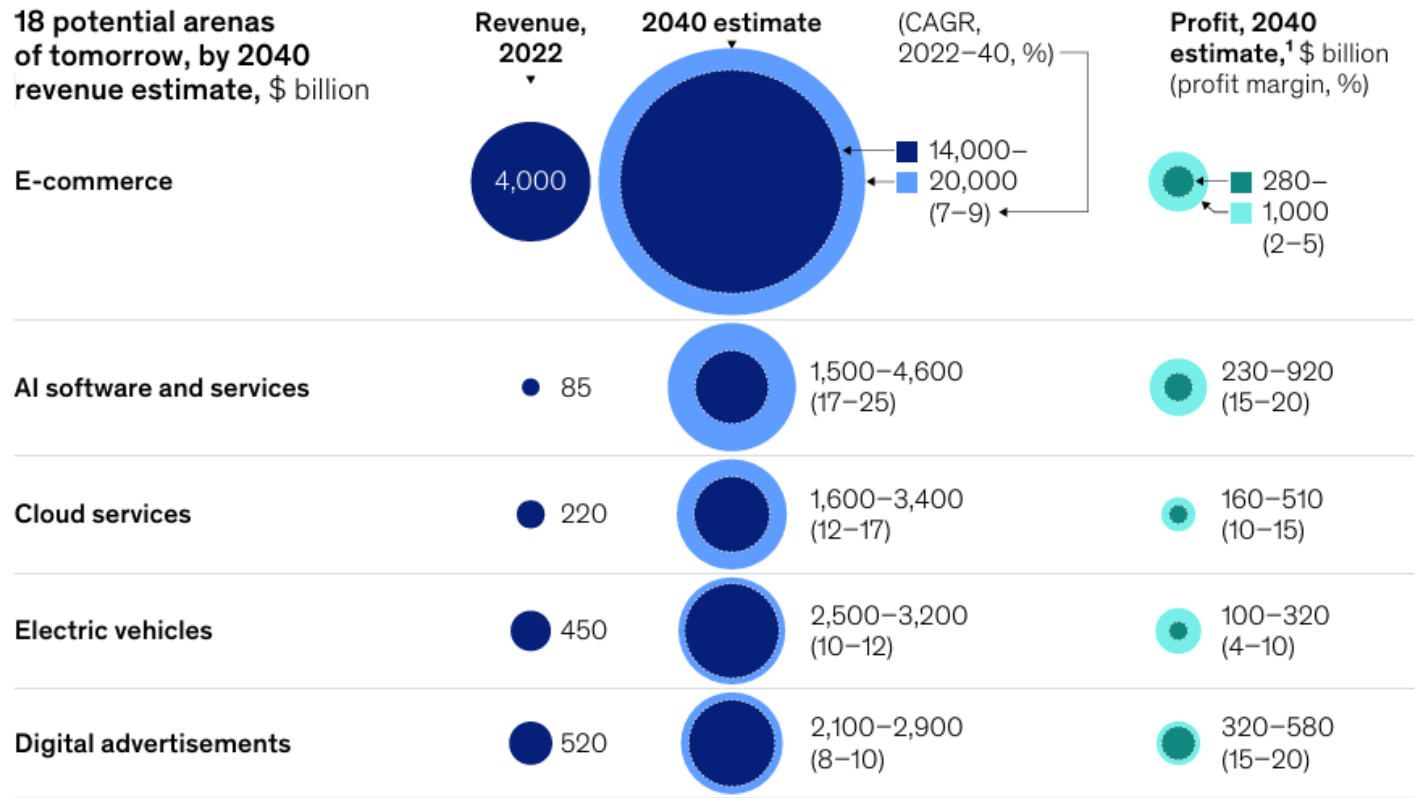
关于股息

鉴于公司所处的市场环境，将继续进行审慎评估





预计EC市场今后仍将实现飞跃性增长

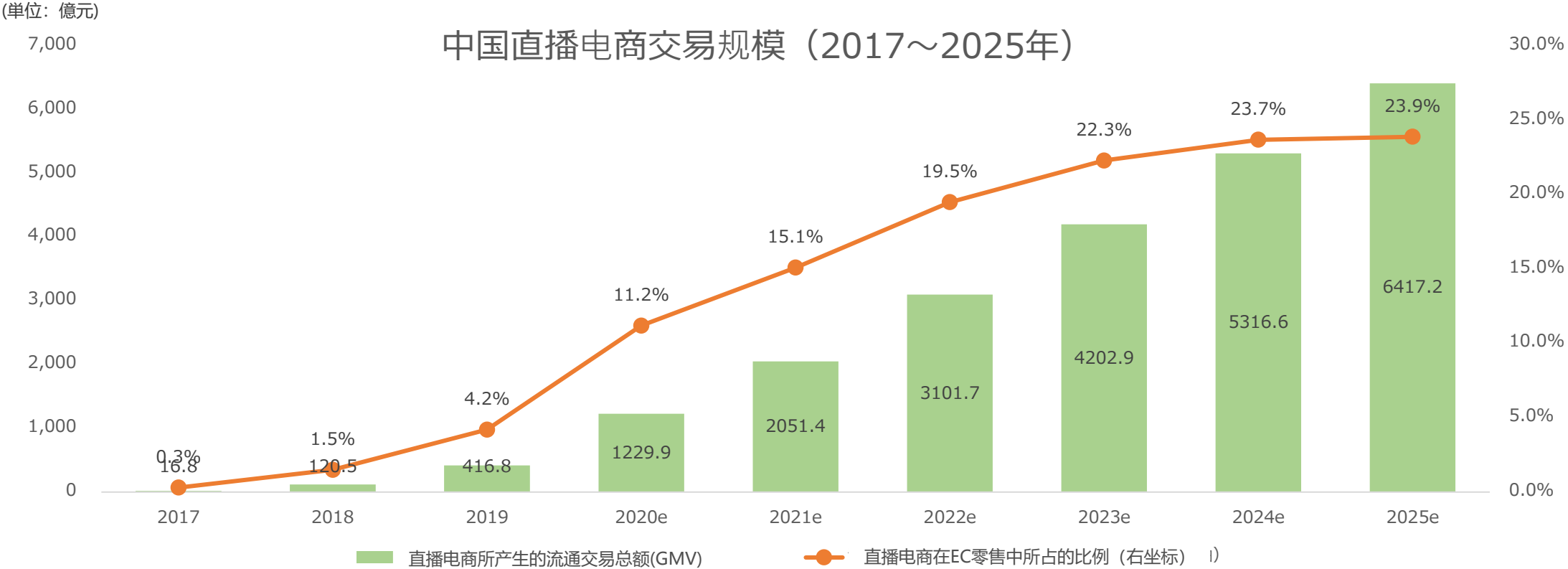


* 2025年4月发布 麦肯锡公司日语新闻稿 “成为下一轮竞争舞台的 ‘竞技场’ ”

P9 引自图表E2

<https://www.mckinsey.com/~media/mckinsey/mckinsey%20global%20institute/our%20research/the%20next%20big%20arenas%20of%20competition/the-next-big-arenas-of-competition-executive-summary-final.pdf>

关于最前线的中国直播电商市场规模，预测中国最大的直播电商企业字节跳动等于
2025年发展到约**140万亿日元**^{*1}，日本市场也将在2025年急速扩大



※1: JETRO “以新的EC方式增强存在感的直播电商中国” 源自<https://www.jetro.go.jp/biz/areareports/2022/bca31f7ca5265e62.html>
按照2025年11月12日的汇率人民币 = 21.75日元2025元进行计算

将经营资源集中投入到增长领域 “D2X(Direct to X)电子商务” 中



D2X电子商务

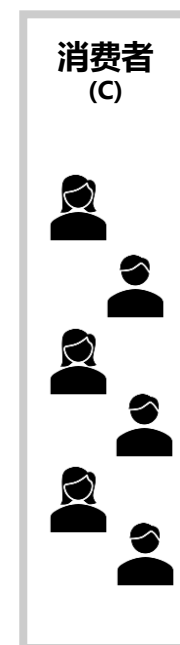


将多种多样的中华区商品（义乌市场、阿里巴巴1688、其他）通过
集团服务（NETSEA、OSR、直播电商）提供给日本国内

1. 提供商品



2. 扩大销路



现有事业	解决方案事业
	 公开与生成式AI联动的MCP服务器*1 提供基于实际交易数据的高精度行情信息
	 扩展与TikTok Shop的合作功能 支持接单管理和库存对接
	 作为TikTok Shop认证合作伙伴 账户开设、运营代理、广告运营业务订单
	 通过与AI工具捆绑销售提升客户单价



TikTok Shop 追加
Atenbo Guide
TikTok Shop Partner

此外，还开展了AI相关、直播电商相关培训等业务

*1 MCP服务器：即 Model Context Protocol 的简称。是一种新的技术规范，使 ChatGPT、Claude 等生成式人工智能能够与外部工具和数据进行联动。



现有事业
解决方案事业

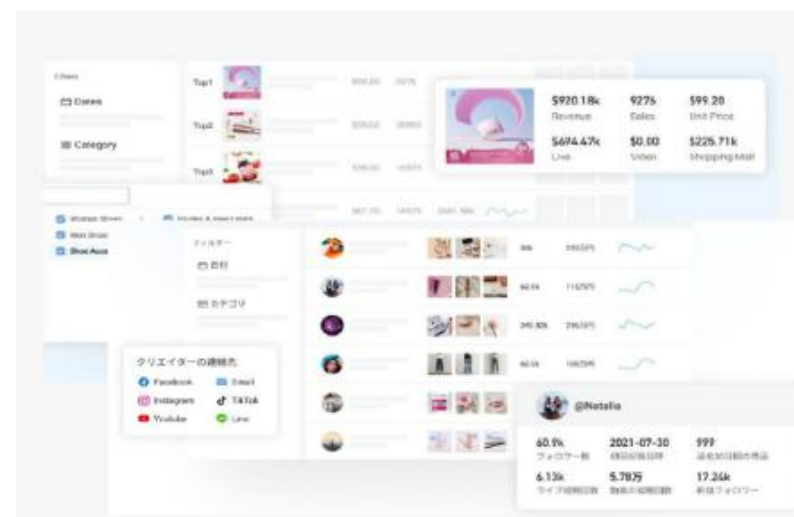
直播电商相关服务

aucfan marketing TikTok Shop 支持服务



TikTok 数据分析平台

Kalodata × auctan



TikTok Shop 官方认证合作伙伴

国内正规代理商

平台事业



扩充**面向直播电商**的物料



通过**改进搜索功能**，提升商品匹配率



通过**线上措施合作构建接单体系**

- Web产品目录方案
- SNS广告发稿



开设直播工作室

OSR供应商产品与NETSEA MallLive合作

其他：拓展IP业务、开发被许可方等

现有事业
平台事业

台湾企业参加线下展会



ViewEC集团

視亭 × Taiwan
VIEWEC

台湾良品 NETSEAに 集結！

私達のNETSEA店舗が正式オープン！
台湾から厳選した高品質な商品を多数取り揃え。

日本の顧客の皆様は、ご自宅やオフィスから
簡単に台湾のユニークな味と文化を体験・仕入れ可能です！

台湾製品の品質と魅力を
ぜひNETSEAでご体感ください！

食品

生活雑貨

アイデア商品

ViewEC株式会社（ビューイシー）
〒108-0072 東京都港区白金3-9-18-603
service@viewec.co.jp

ViewEC 公式ショップはこちら

展品可在NETSEA订购



线下展会实况



大阪船场中心大厦

援助数千家台湾企业进军海外的ViewEC Japan株式会社快速引进融合EC平台与真实体验的OMO模式，开启面向日本买家全面介绍台湾的优质商品的举措。我们提供了线上线下相结合的高效且沉浸式的购物体验，架设一条连通台湾和日本商业桥梁。

ViewEC Japan株式会社成立于2021年，总部设于台湾。公司公布了主要战略“全渠道整合”，构建了将跨境EC平台与实体展览会相结合的强大OMO生态系统。在援助日本企业海外推广的同时，助力台湾企业进军日本市场。截至目前，已援助2,500多家企业向国际推广。



台湾行政院政务顾问・ViewEC集团董事长 来自郭雨新的感言

ViewEC集团旨在构建台湾跨境EC的第一网关。我们深感荣幸此次能够通过NETSEA旗舰店将台湾的优质商品实际送达日本买家。通过多种多样的高品质商品阵容，将台湾产品的卓越品质与创新价值介绍给日本市场的同时创造出新的商机，进一步加深台日企业之间的信任和合作，由此构建对双方而言都双赢的关系。

新事业
平台事业

从线下展览会到实时合作



协作



直播账号与主播数量也大幅增加，形成了10人以上的直播团队

新事业
平台事业

与Vector集团旗下的Live Commerce株式会社开始合作 ～通过直播带货构建新的商品交易模式，扩大销路～



特征与优势

商品供应能力

- 与义乌市场的合作、BtoB贸易平台“NETSEA”、大阪批发展览会“大阪船厂分销商业中心”等，形成了广泛的采购和商品交易网络
- TikTok直播运营和主播培养等EC / 直播带货领域支持



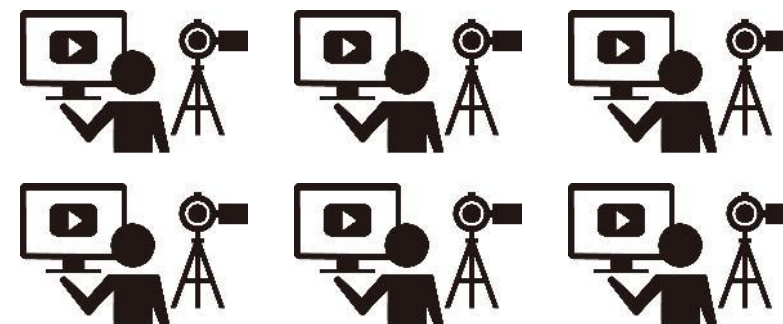
合作

ライブ・コマース

特征与优势

直播、销售能力

- 以TikTok Shop为中心的直播带货支持
- 直播带货企划和运营代理
- 创作者选角、学校运营



aucfan集团利用
“在海外当地的采购能力”
“OEM生产技术知识”，
提供
适于直播带货销售的商品

3. 新事业 - 自家产品「AP LAB」 ① - 2026年9月期举措

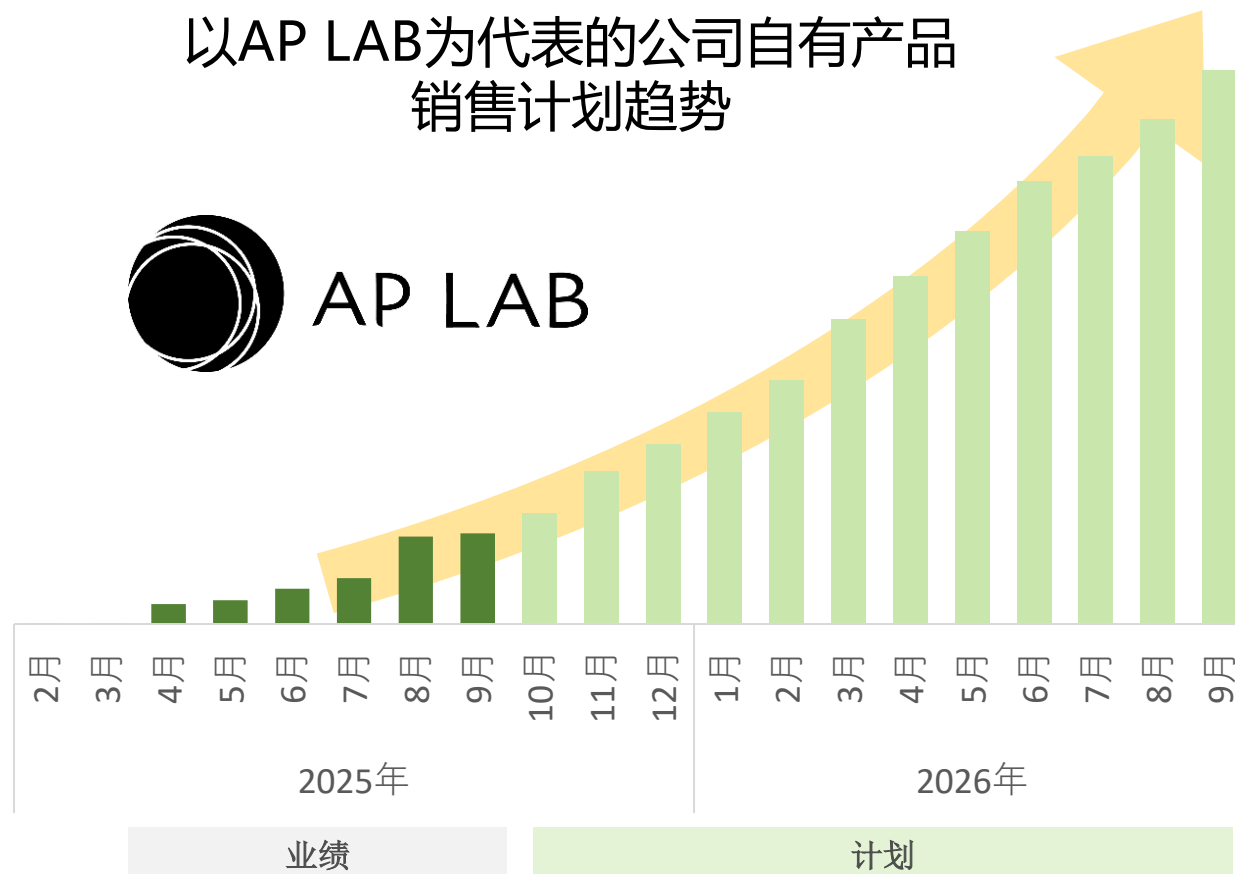


新增类别和新增商品 积极投资创建新品牌

新事业
平台事业



以AP LAB为代表的公司自有产品
销售计划趋势



持续
创造畅销产品

3. 新事业 - 自家产品「AP LAB」 ② - 2026年9月期举措

新事业
平台事业

时尚领域新品牌 “KACHIKA” 正式发布

『 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可能です。

未体験の履き心地
『 KACHIKA
超臨界スリッパ™ 誕生
NASAも利用する 超臨界流体 技術を日常へ

“分子から整う” 超臨界スリッパ™ の特徴

01	02	03	04	05
超軽量 約69g	超衝撃 吸収	エアリー フィット	高 復元率	化学発泡剤 ゼロ
従来品の 45%軽量	履き心地に 関係する負担軽減	驚きの 履き心地	長時間履いてい へばうらみ	肌に優しく 肌荒れ防止

最高のリカバリー体験をあなたに
一人でも多くの方に手に取っていただきたいから…
『 使って納得できなければ 30日間返品返金保証

もうこれ無しではいられない…?
ずっと履いていくほどの
軽さと柔らかさ

従来比45%軽量
重さなんと
約69g
※片足あたり250mm以内

“違い”を纏う、ビジネスバッグ 『 KACHIKA AURA (オーラ) 新登場
Japan Brand
バッグの違いで、あなたの印象が変わる。

商談や面接の印象が変わる 使いやすさに配慮した

軽量・薄型	自立機能	デッドランテーパー	2way
DryPocket	自立機能	デッドランテーパー	2way

EXPO 大阪・関西 万博2025
に出演しました

大切な商談や面接で…
こんな状況があなたの印象を左右するかも?

『 KACHIKA
AURA
なら全て解決

Point 01	Point 02	Point 03	Point 04	Point 05
本革仕様	DryPocket	自立機能	デッドランテーパー	デッドランテーパー

计划向其他领域拓展，并将在未来推出新品牌

新事业
平台事业

开设新物流中心

增加规模为现有仓库(埼玉县入间郡三芳町)
4倍的新仓库

- 地址 : 埼玉县新座市 “S・LOGI新座WEST” C区
- 建筑面积 : 2,409坪
※包括仓库、泊位及事务所在内
- 开始运行 : 2025年10月 ~



可应对每年100亿日元规模的商品交易

我们将客户即**SmallB（个体户）、副业头部主播**定义为**Appreciator**，除了利用aucfan.com、NETSEA的人以外，还将**目标扩展至SNS主播**。
未来我们还将继续构建方便他们**跨境展现自我、实现自我的基础设施**。

We Are
Appreciators!

Appreciate具有“估价、感谢、欣赏、增值、赏识”等含义。

即，Appreciator是指“能发现真价值，并赞美价值的人”

某些国家“尚未发现的价值”还处于沉眠状态。

我们还希望作为一名Appreciator去发现人类的真价值、社会的真价值及事物的真价值，
创建一个不断循环的社会。

Re-Infra Company





		页数
1	关于aucfan集团	33
2	关于事业	34
3	服务详情	37
4	参考指标 其他	43
5	公司概要	45

自学生时代起至目前为止**创立的事业始终如一**

2000年

● 大学在读期间，作为个体户**开始商品的拍卖销售**

2007年

● **成立株式会社Defacto Standard**，就任董事长
※当前业务名称：购物品牌 “Brandear”

2013年

● 接手 “拍卖商品统计信息记录（临时）”， **开启媒体运营** ※现在的aucfan.com

2015年

● 株式会社Defacto Standard拆分设立出媒体事业，**成立株式会社aucfan**，就任董事长

2020年

● **在东京证券交易所 MOTHERS市场上市**（证券代码3674）

2022年

● 日本国内最大的BtoB批发商城 “**NETSEA**”
呆滞库存流动化服务 “**ReValue**”
通过M&A将网店运营一体化管理系统 “**TatempoGuide**” 集团化

2024年

● 将Corporate identity重新定义为 “**Re-INFRA COMPANY**”，
构建独一无二的整合了社会各种 “Re” 的基础设施。

2025年

● 通过M&A将线下展览会业务 “**OSR大阪船厂分销商业中心**” 集团化

2025年

● 通过事业受让，开始提供Amazon卖家专属应用程序 “**Amacode**”

2025年

● 成立以中国海南岛为据点的海外子公司
“**傲可凡（海南）网络科技有限公司**”

2025年

● 在日可购买的义乌市场商品展览会
“**日本东京义乌好货**” 开业
※2025年6月迁址扩大为 “大阪义乌市场”

2025年

● 在义乌市场内以国家馆形式成立的日本首家
“**义乌 日本国家馆**” 开业

2025年

● 中国商品的OEM公司自有品牌
开始销售 “**AP LAB**”

2025年

● 直播电商事业启动 “**NETSEA MallLive**”

【代表资料】



武永 修一
(Takenaga shuichi)

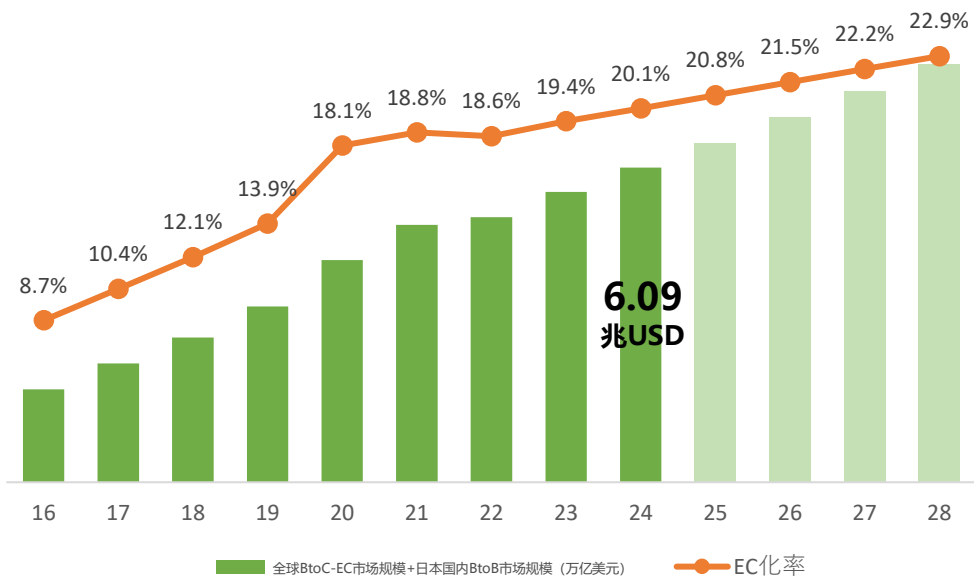
株式会社aucfan
董事长

1978年 出生
籍贯山口县
京都大学法学部毕业

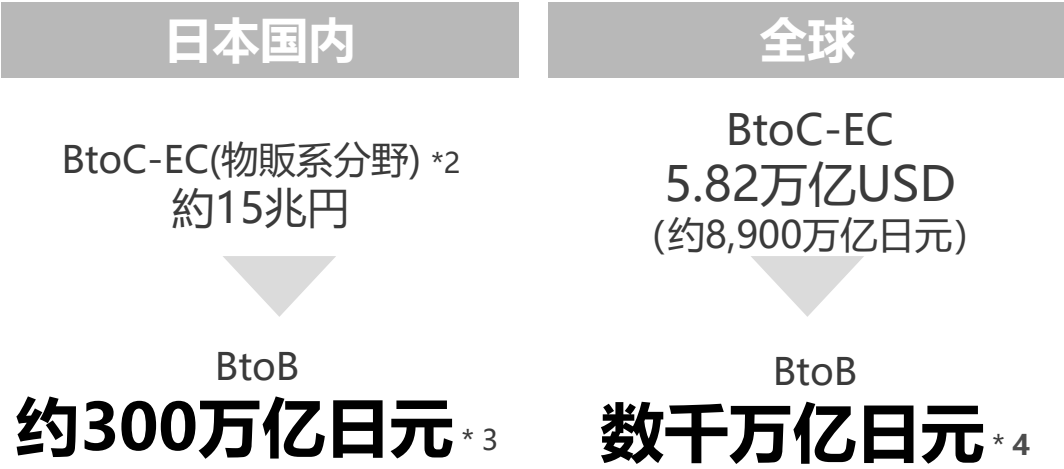


包括海外在内BtoB批发规模达数千万亿日元

全球BtoC-EC市场规模 *1



BtoB批发 市场规模



*1 经济产业省 2024年9月25日发布 源自电子商务相关市场调查 <https://www.meti.go.jp/press/2024/09/20240925001/20240925001-1.pdf>
P102 “图表7-4: 全球BtoC-EC市场规模 (单位: 万亿美元)”
*2 同 P31 「图4-3: 商品销售类B2C电子商务市场规模」
*3 同 P92 「图6-4: B2B电子商务市场规模的行业分类」
*4 参考日本国内BtoC-EC市场规模与日本国内BtoB批发市场规模的比率, 我公司推测出的全球BtoC市场规模



事业分类类别更改如下：

当期 (2025年9月期)

解决方案事业

 aucfan

 good sellers

  开发、其他

平台事业

 NETSEA

 NETSEAオークション

 OSR

 AP LAB

孵化事业

・ Investment (投资)

・ 新事业/海外事业

 中国子公司

管理部门合并调整

来期 (2026年9月期)

解决方案事业

 aucfan

 good sellers

  开发、其他

平台事业

 NETSEA

 NETSEA MallLive

 AP LAB

 OSR

 中国子公司

孵化事业

・ Investment (投资)

・ 开发其他新事业

管理部门合并调整

※新事业・中国子公司事业调整为平台事业



混合SaaS、GMV付费收益及销售收益

解决方案事业

ARR^{*1}
(付费金额)

账户数

×

年付费金额

主要的目标服务



*1 Annual Recurring Revenue的缩写，年付费收入金额

平台事业

GMV
付费收益

商品交易总额

×

手续费率

主要的目标服务



销售收入

销售额

×

毛利率



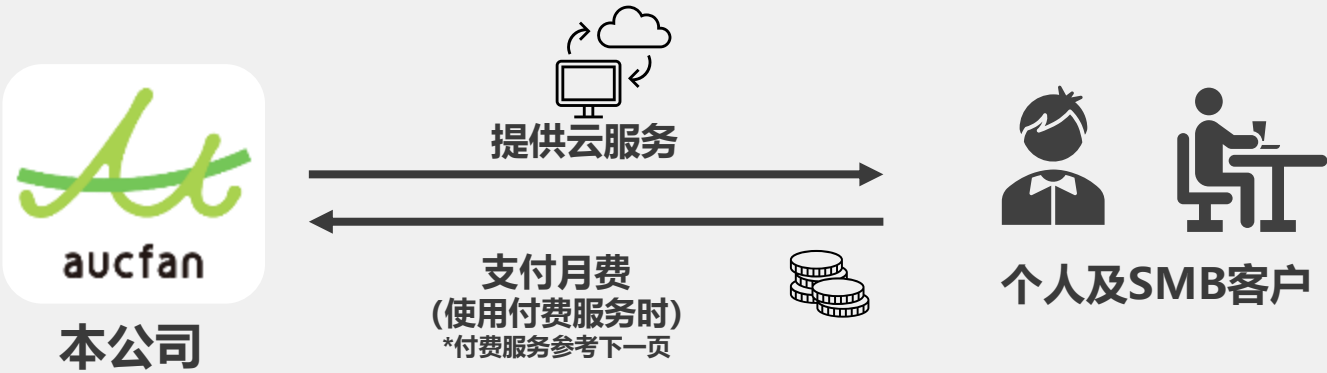


网络购物/拍卖/跳蚤市场行情、统计比价服务

- 使用费：**免费**
※高级服务的月费为2,000日元（不含税） ※2024年7月改价后的费用
- 提供的功能：网络购物/拍卖/跳蚤市场网站的统一检索、拍卖/跳蚤市场网站的过去中标行情检索、拍卖展出支持工具的提供



商业模式



At aucfan 付费服务

aucfan高级会员



用于更好地使用aucfan.com 的高级会员功能

- 使用费： 月费2,000日元（不含税） ※2024年7月改价后的费用
- 提供的功能：10年内的中标行情检索、期内总结检索、投标预约工具、我的书签、检索Alert、轻松展出工具、展出模板保存 等

aucfan专业版Plus会员



专业人员使用的行情检索、数据分析工具

- 使用费： 月费10,000日元（不含税）
- 提供的功能：Yahoo! Shopping分析、拍卖行情检索及数据分析、Amazon查找、全球EC网站比较、其他EC支持工具的提供 等

aucfan机器人



即便不具备专业知识也能直观操作的RPA工具

- 使用费： 月费120,000日元～（不含税）
- 导入示例： 竞品调查、库存下单、接单处理、寄送单据制作、人事劳务业务等后台业务 等

TATEMPO GUIDE(多店铺管理系统)



网店的一体化管理系统

- 使用费： 月费24,000日元～（不含税）
- 提供的功能： 商品信息批量注册/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

aucfan marketing (aucfan市场营销)

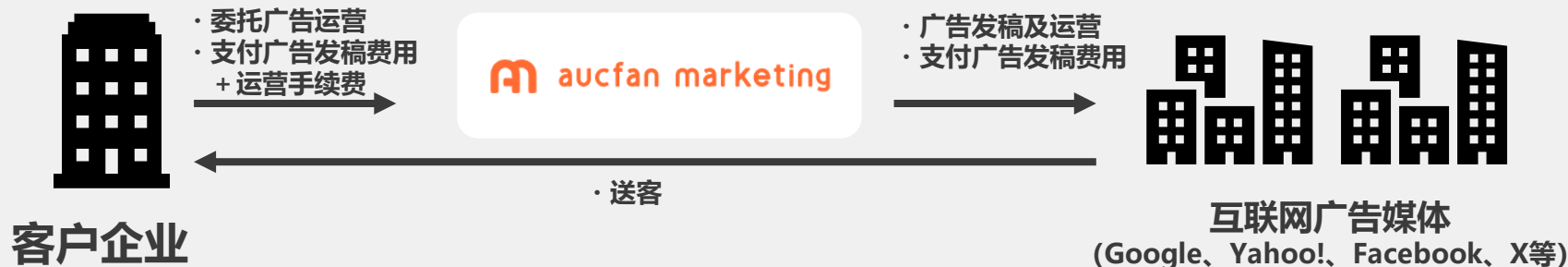
面向EC运营商的市场营销援助服务

- 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)



繋げる世界 広がる未来

go:gd sellers (商品卖家)

创建一个持续体验买卖本质乐趣的场所的副业援助服务

- 使用费： 针对提供的每一种服务单独
- 示例： eBay越境ECセラー育成支援サービス



- [说明会内容]
- 出口业务教材 “注册篇”
 - 出口业务教材 “实践篇”
 - 出口业务差价商品清单15选
 - ReValue BtoB商城 优惠券



商业模式



讲师团

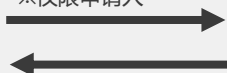
- 具专业性和实践性的技术知识
- 工具使用方法
- 建议



支付讲师费用



- 提供副业技术知识
- 提供社群
- 开设副业援助学校
※仅限申请人



入学时支付听课费



SMB
(副业个体户)





日本国内最大
BtoB批发采购平台

- 使用费： 供应商 月费25,000日元 (不含税)
+ 成交手续费8.5% ~ 10.5%
买家 免费 *1

- 特点： 买家注册数 约50万家公司以上
年商品交易总额 约100亿日元
※截至2025年6月



商业模式



*1 一部分含付费服务 “NETSEA Prime”。



OSR大阪船厂分销商业中心

在大阪船厂拥有据点的贸易展览及洽谈会事业

- 使用费：
 - 供应商 会费10,000日元/月（不含税）
 - + 常设基础展位费15,000日元/月（不含税）
 - + 应收账款收款手续费5%
- ※上架时额外收取保证金50,000日元（退会时返还）

买家 免费

- 特点：
 - 每月第一个周日、周一、周二
 - 及第三个周一和周二举办贸易展览及洽谈会
 - 年商品交易总额 约30亿日元
- ※截至2025年3月

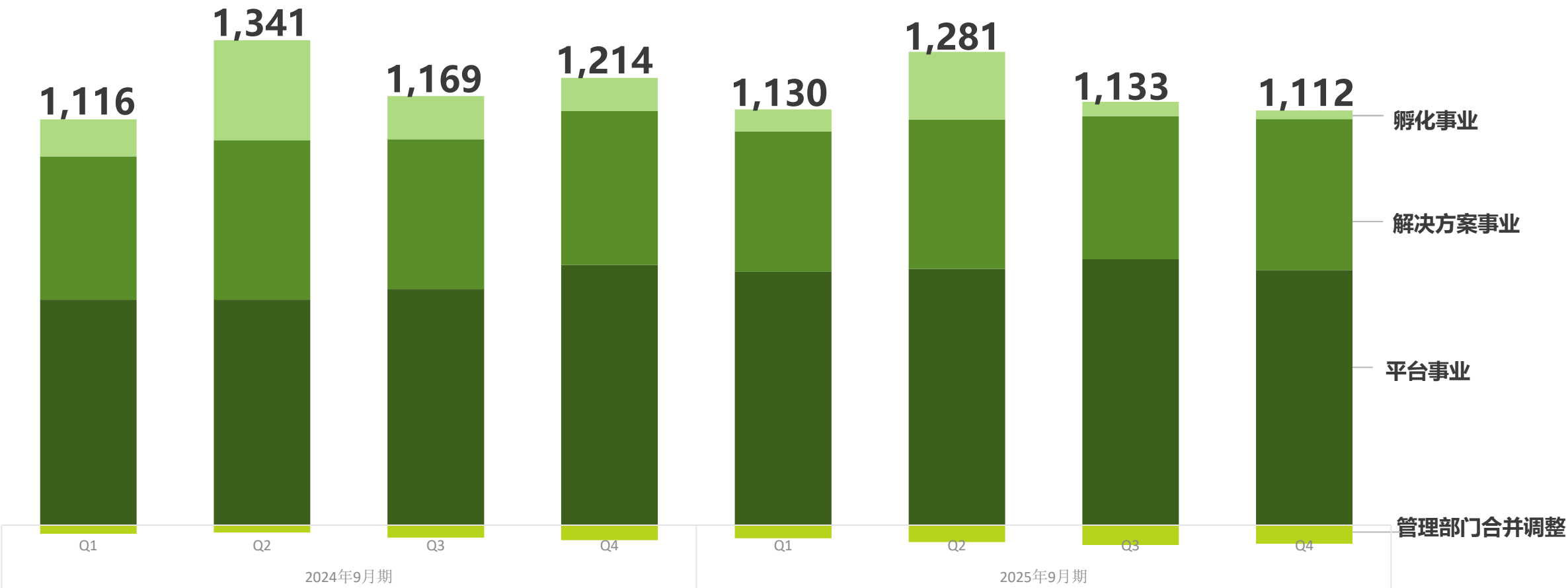


商业模式

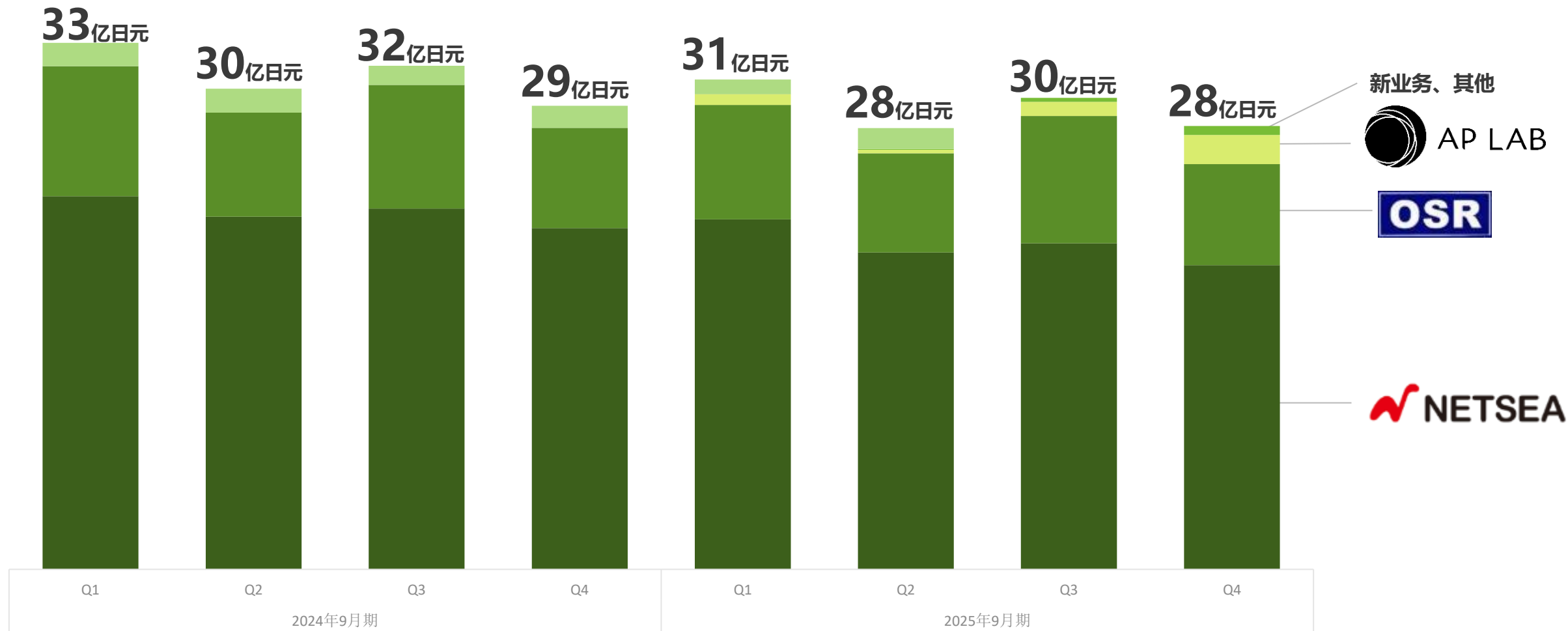


合并营业收入趋势

(单位: 百万日元)



GMV（商品交易总额）变化



商业名称

株式会社aucfan (Aucfan Co.,Ltd.)
<https://aucfan.co.jp/>

地址

〒141-0001 東京都品川区北品川5-1-18
住友不动产大崎TWIN大厦东馆 7楼

创业

2007年6月

资本金

9亿7,368万日元 (截至2025年9月末)

员工人数

163名 (截至2025年9月末)

※合并员工人数 (劳务派遣除外)

总公司办公室





免责声明

本资料中记载的计划、前景、战略及其他非历史事实的事项是基于制作本资料时当前可获得的信息而作出的未来展望，存在各种各样的风险及不确定性。实际成果有可能因经营环境的变化等而与这些展望有巨大区别。此外，本资料中记载的与我公司及我公司集团以外的企业等相关的信息引用自公开信息等，不保证信息的准确性等。

关于注册商标及商标

本资料中登载的公司名称、企业标识、产品名称、服务名称及品牌等属于株式会社 aucfan 或相应各公司的注册商标或商标。

未经本公司许可，不得复制和转载本资料的部分或者全部内容。

