

2024年9月期（第18期）
第2四半期決算 補足説明資料

株式会社オークファン <3674>
2024年5月15日





<連結業績>

- ・ 連結売上高・売上総利益は計画通り
- ・ 営業利益**226百万円**(進捗**65%**)、当期純利益**160百万円**(進捗**80%**)と好調だが、**海外事業への先行投資を考慮し、業績予想は据え置き**



<海外事業>

各プロジェクトが順調に進捗

- ・ 2024年3月 イーウー 日本東京義烏セレクション*₁ オープン(輸入・オフライン)
- ・ 2024年5月 イーウー 義烏日本国家館*₂ オープン(輸出・オフライン)

*1 中国サプライヤーが日本バイヤーへ販売する展示会 詳細はP46参照

*2 日本サプライヤーが中国バイヤーへ販売する展示会 詳細はP16参照

ページ数

1

2024年9月期 第2四半期決算 概要

4

2

連結業績予想に対する進捗状況

8

3

トピックス

11

4

APPENDIX

22



プラットフォーム事業の収益改善、営業投資有価証券の売却等により 売上総利益・営業利益は増益

(単位：百万円)	Q2 累計業績		
	前期 (2023年9月期)	当期 (2024年9月期)	YoY
GMV (流通額)	6,906	6,317	91%
売上高	2,665	2,457	92%
-ソリューション事業	1,426	1,266	89%
-プラットフォーム事業	1,138	849	75%
-インキュベーション事業	222	386	174%
-管理部門・連結調整	▲122	▲45	-
売上総利益	1,352	1,386	102%
-ソリューション事業	574	497	87%
-プラットフォーム事業	634	639	101%
-インキュベーション事業	227	337	148%
-管理部門・連結調整	▲84	▲88	-
営業利益	221	226	102%
-ソリューション事業	310	251	81%
-プラットフォーム事業	▲31	52	-
-インキュベーション事業	144	125	86%
-管理部門・連結調整	▲202	▲202	-
経常利益	227	234	103%
当期純利益	27	160	585%

【前期との増減要因】

・成長戦略を海外事業にシフトし
国内事業NETSEA*1のプロモーションを費用対効果の高いものに集中

- ソリューション事業
 - ・副業支援サービス「Goodsellers*3」での企画の練り直しによる
スクール開講数の減少等により売上減少
- プラットフォーム事業
 - ・NETSEAオークション*2で**大手サプライヤーからの返品商品が減少**し売上減少
- インキュベーション事業
 - ・**営業投資有価証券の売却**により売上増加

- プラットフォーム事業
 - ・**プロモーション効率化等により営業利益は改善**

・**当期純利益は大幅改善**

*1 NETSEA(ネッシー)：国内BtoB卸仕入れプラットフォーム、詳細はP38参照

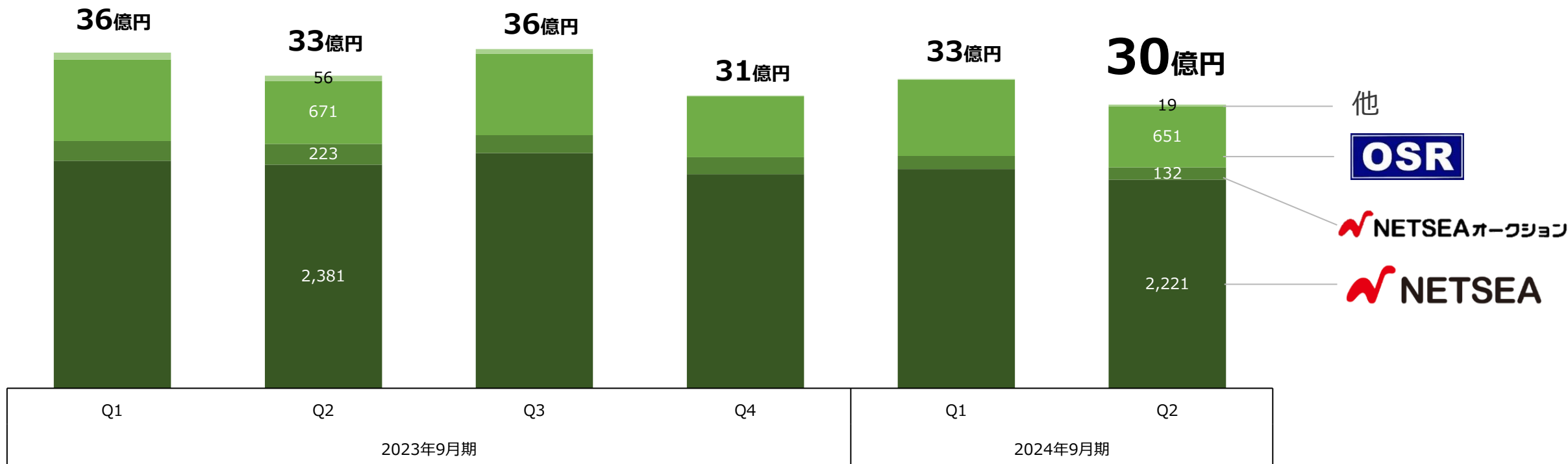
*2 NETSEAオークション：返品・型落ち品・滞留在庫などの流動化支援サービス、詳細はP39参照

*3 Goodsellers(グッドセラーズ)：副業支援サービス、詳細はP37参照

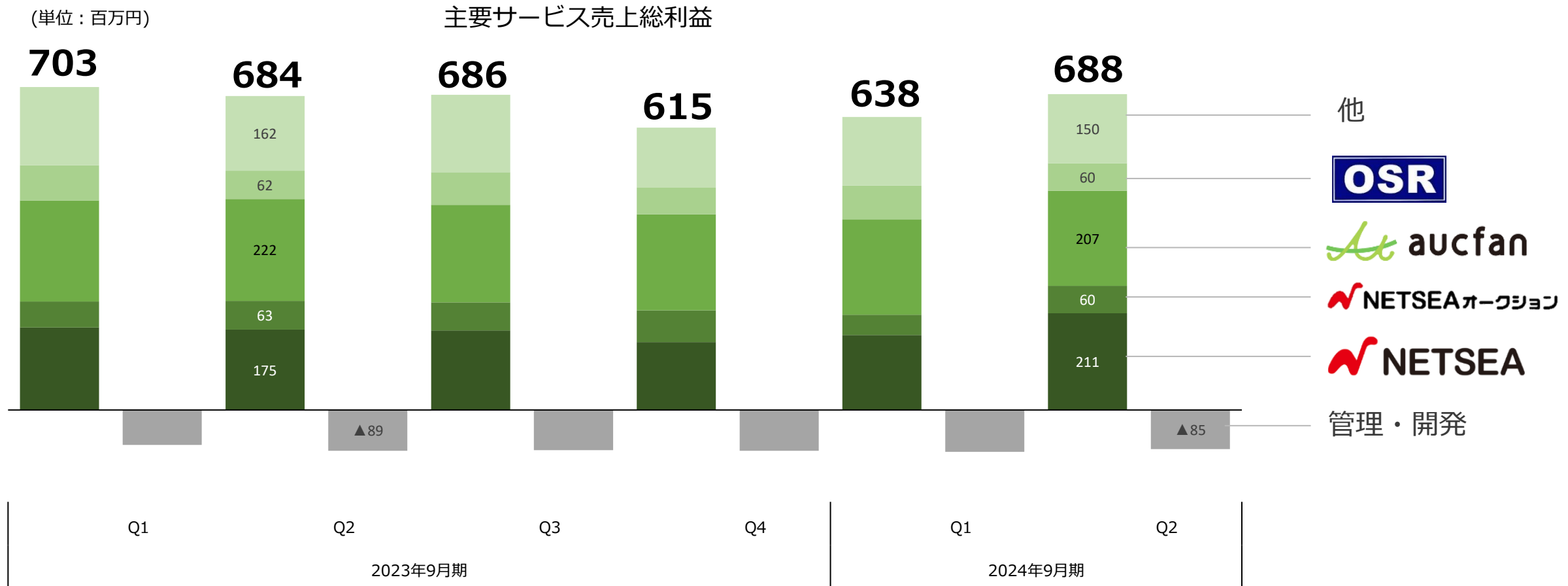
国内事業は収益重視にシフト 海外事業は成長戦略を継続中

(単位：百万円)

GMV(流通額)推移



コストの効率化等により、売上総利益は改善





2 連結業績予想に対する進捗状況

進捗は計画通り

先行投資継続を考慮し、業績予想は据え置き

(単位：百万円)	2024年9月期 業績予想	Q2累計実績	進捗
GMV	15,500	6,317	41%
売上高	5,330	2,457	46%
-ソリューション事業	2,800	1,266	45%
-プラットフォーム事業	2,100	849	40%
-インキュベーション事業	730	386	53%
-管理部門・連結調整	▲300	▲45	-
売上総利益	2,630	1,386	53%
-ソリューション事業	1,100	497	45%
-プラットフォーム事業	1,300	639	49%
-インキュベーション事業	580	337	58%
-管理部門・連結調整	▲350	▲88	-
営業利益	350	226	65%
-ソリューション事業	600	251	42%
-プラットフォーム事業	150	52	35%
-インキュベーション事業	30	125	417%
-管理部門・連結調整	▲430	▲202	-
経常利益	345	234	68%
当期純利益	200	160	80%



当社グループは、株主のみなさまに対する利益還元を経営上の重要課題の一つと認識しております。

現在は成長過程にあるため、事業の拡大と効率化にともなう中長期的な企業価値の向上が株主のみなさまに対する最大の利益還元につながると考えており、創業以来、内部留保の充実を図ってまいりました。

今後は、各事業年度の経営成績を勘案し、株主のみなさまへの利益還元を検討してまいります。



3 トピックス

YoY継続成長という方針に併せ、既存サービスを改善・強化

ソリューション事業

At aucfan

🚩 オークファンプロPlusとオークファンロボの連携を強化。
相互送客によるARPU*1向上の取組みを開始

🚩 お買い物検索対象モールにメルカリを追加 ※5月～

👁️ オークファンロボ

🚩 鳥取市をはじめ地方自治体に提供開始
ペーパーレス化推進に貢献

📅 テンポガイド

🚩 対象モールにメルカリを追加 ※5月～

プラットフォーム事業

👉 NETSEA

🚩 iOSアプリに続き、
Androidアプリ
リリース



🚩 冷凍、冷蔵、チルド食品を中心に、食品を取り扱うサプライヤーの特集
「NETSEA FOOD β版」リリース

🚩 ライブ配信サービス開始！
発信力あるバイヤーを起用し
商品PRを支援

👉 NETSEAオークション

🚩 オークション出品代行・買取サポート
Yahoo!オークション トライアル 開始

*1 ARPU : Average Revenue Per Useの略、ユーザー平均単価を示す指標

2024年5月 オークション出品代行・買取サポートをする 「Yahoo!オークション トライアル」を開始*1

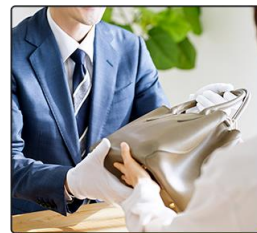


URL : <https://revalue.jp/lp/auctiontrial/>



商品コンサルティング

専任の担当者がお打ち合わせさせていただきます！
出品代行が良いのか？オークファングループで買い取ってしまった方が良いのか？
お客様の商品に合わせたご検討を一緒にさせていただきます。



出品代行

Yahoo!オークションへの出品を弊社が代行します。
「撮影」「出品（検品も可）」「出荷」と、全てお任せください。



法人在庫買取

弊社がまとめて商品を買取ります。
買取実績は10年以上！安心してご依頼ください。ご相談無料。お見積り無料。

*1 100%子会社 株式会社SynaBizにて運営

2024年5月 日本最大級のフリマサービス「メルカリ」と連携開始

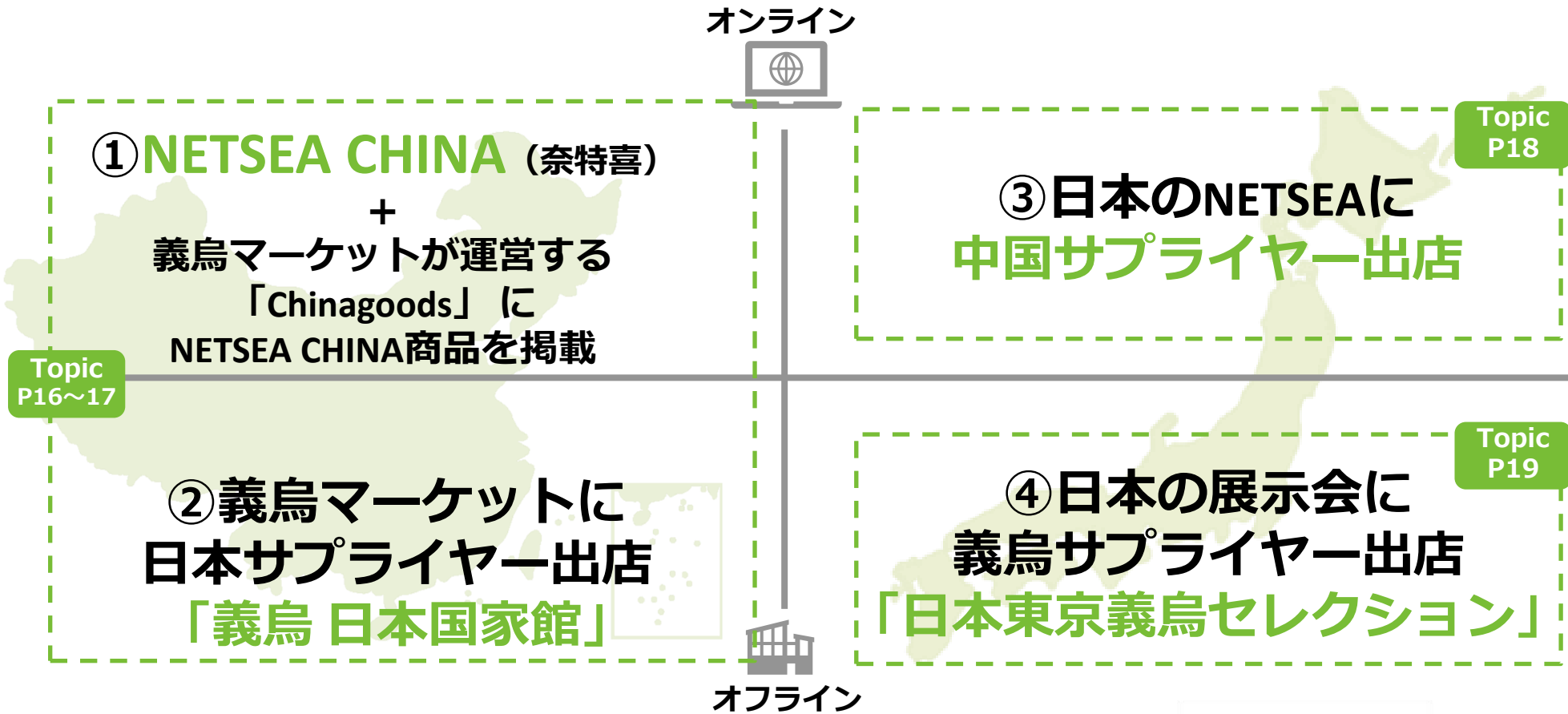


①お買い物検索対象モールにメルカリを追加



②ネットショップの一元管理システムにメルカリShopsを追加





提携パートナー



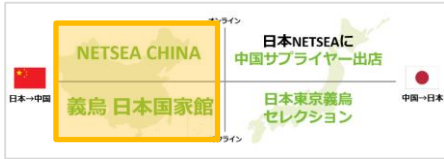
浙江中国小商品城集团股份有限公司
ZHEJIANG CHINA COMMODITIES CITY GROUP CO., LTD.

義烏マーケット内で国家館として日本初となる「義烏日本国家館」を5/13にプレオープン*1



*1: オープニングセレモニーは2024年Q4中を予定





■ 義烏マーケットについて



世界最大規模の卸売市場

- ・ 市場面積640万㎡
- ・ 出展社数75,000社
- ・ 来場者20万人/日
- ・ 流通額4兆円/年

■ 義烏日本国家館での注文方法(イメージ)



注文は  NETSEA CHINA *1 と連動
オフラインとオンラインを融合させた
流通創出へ

*1 : NETSEACHINAの詳細はP41を参照



2024年4月より中国サプライヤーの出店が開始



青島一番貨運代理 有限会社



キッズパーテーション ベビーゲート テレビ置くだけ自立式...



プレイマット 折りたたみ ベビー厚手 防水 防音 床暖房対応...



キッズパーテーション ベビーゲート テレビ ベビーサークル...



オフィスチェア 事務椅子 パソコンチェア デスクチェア ゲーム...

山西衆源シン電子商務 有限会社



フルハーネス 安全帯 新規格 ブラックレッド 2丁掛け 墜落制...



フロントガラス サンシェード 内装パーツ 取付簡単 収納袋付...



フルハーネス 安全帯 新規格 ブラックレッド 2丁掛け 墜落制...



ランヤード 安全帯 蛇腹 2股ノビ ロンランヤード、アルミニウム...

年内に**1,000社**の出店を計画
1ヶ月間で約**300社**より問い合わせ

2024年3月 「日本東京義烏セレクション」*1 オープン
日本バイヤーからの見積依頼受付を開始



初月 会員登録社数 約400社



*1 : 日本東京義烏セレクションの詳細はP46を参照



中国を起点にグローバル展開を加速

海外BtoB市場

中国BtoB市場

国内BtoB市場

オンライン



オフライン



Re-Infra Company





ページ数

1

オークファングループについて

24

2

事業について

32

3

国内事業 サービス詳細

35

4

海外事業 サービス詳細

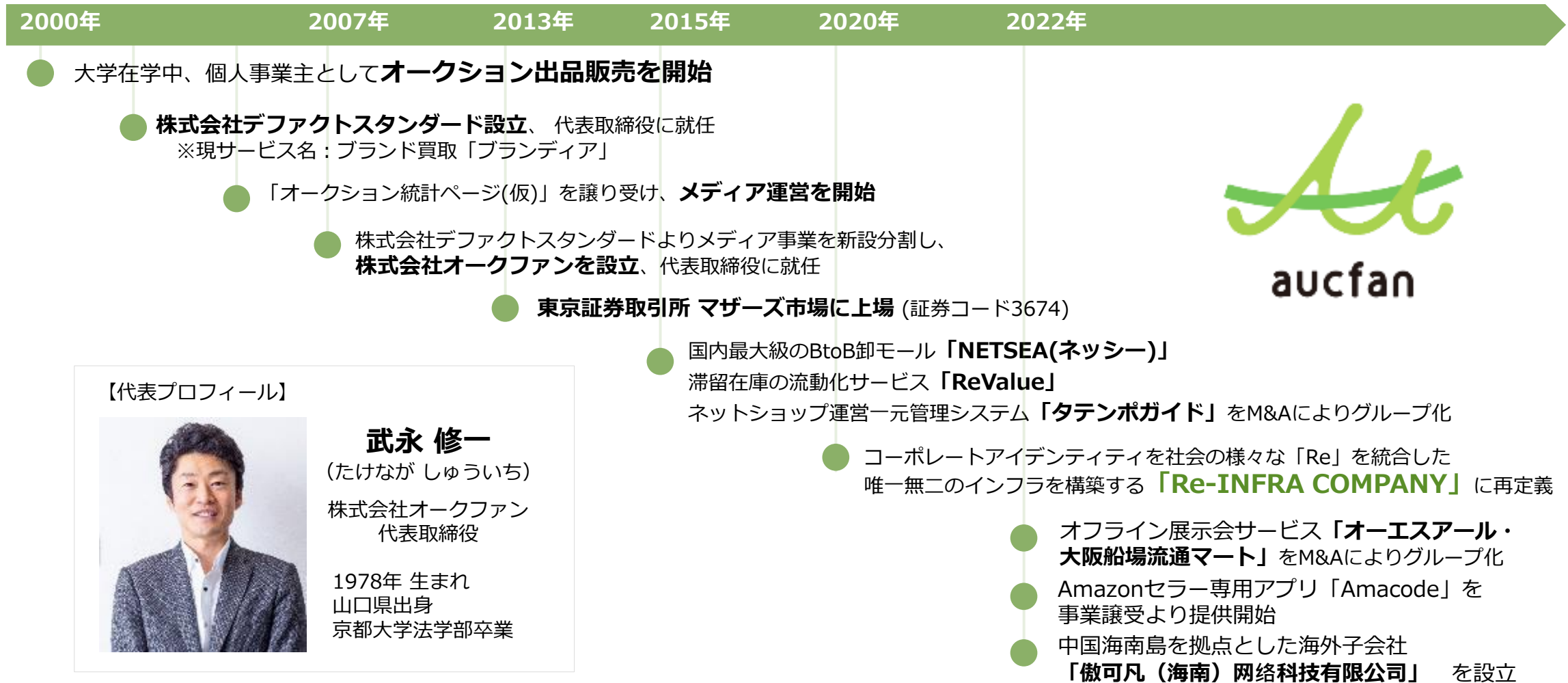
41

5

会社概要

50

学生起業より現在まで一貫性のある事業展開



【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

VISION

当社グループでは「Re-Infra Company」という IDENTITY(存在意義) をベースとし、「Re.X」というVISIONを掲げております。



VISION

STRATEGY

STRENGTH

VALUE

WE-DENTITY

IDENTITY

Re-Infra Company

「再び (Re)」を構築する。
Reuse、Resale、Revalue、Reverse、Recover、Reduce、Rebalance、Reconstruct

新たにゼロから生み出すのではなく、
今、目の前にある価値を見つめ直す。
オークファンは社会の様々な「RE」を統合した
唯一無二の流通インフラを構築する会社です。

VISION

STRATEGY

STRENGTH

VALUE

WE-DENTITY

IDENTITY

We Are Appreciators!

我々はお客様であるSmallB・個人事業主をAppreciatorと定義しています。
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」

この世界には、未だ「見出されてない価値」が眠っています。

私たちは、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っていきたいのです。

※ WE・・・クライアント、サプライヤー、バイヤー、当社メンバー、株主など

VISION

STRATEGY

STRENGTH

VALUE

WE-DENTITY

IDENTITY

e

Appreciate 「先見性」

Uniqueness 「独自性」

Challenge 「挑戰」

Fun 「達成感」

Agility 「速度」

New way 「变化」



VISION

STRATEGY

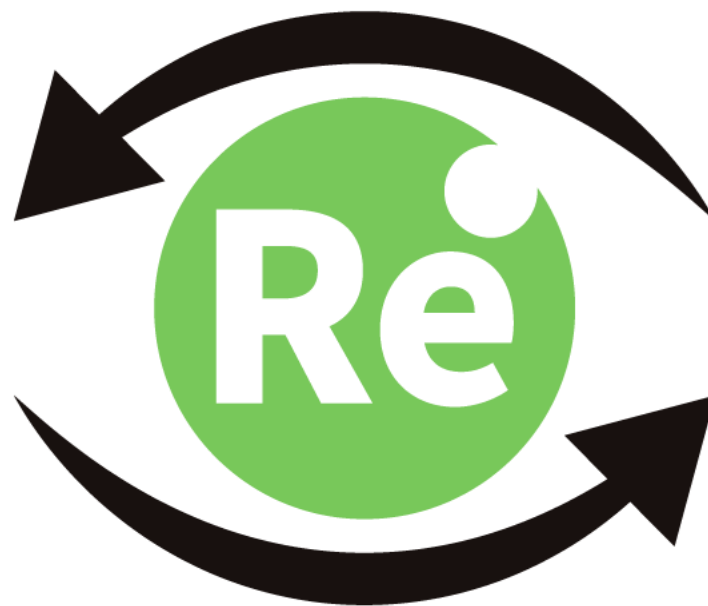
STRENGTH

VALUE

WE-DENTITY

IDENTITY

千里



公道

道理

真の循環インフラを構築するために、
千里を見通し、道理を重んじ、公道を生み出します。

VISION

STRATEGY

STRENGTH

VALUE

WE-DENTITY

IDENTITY



私たちは海外を含めたモノの再流通インフラを構築します。
そのインフラの上でAppreciatorが活躍し、自己実現していきます。
結果として人も会社も、モノも社会も滑らかに循環するALL WELLの世界を実現します。

VISION

STRATEGY

STRENGTH

VALUE

WE-DENTITY

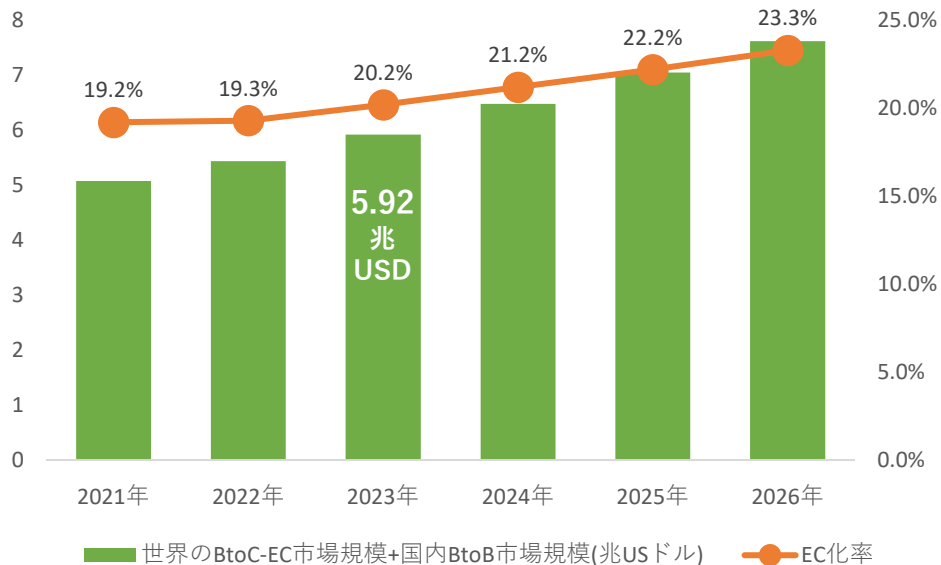
IDENTITY



私たちは、世界が本来のあるべき姿であるReの循環社会へと
トランスフォーメーションできるReのインフラを作っていきます。
私たちオークファンの全ての事業は、Appreciatorと共にこの地球をRe.Xするために存在しています。

海外を含むBtoB卸売規模は数千兆円規模

世界のBtoC市場規模 *1



世界のBtoB卸売 市場規模



*1 経済産業省 2023年8月31日発表 電子商取引に関する市場調査 <https://www.meti.go.jp/press/2023/08/20230831002/20230831002-1.pdf>

P102 「図表7-4：世界のBtoC-EC市場規模 (単位：兆USD)」より

*2 同 P32 「図表4-3：物販系分野のBtoC-ECの市場規模」より

*3 国内 BtoC-EC市場規模と国内BtoB卸売 市場規模の比率を参考に、世界のBtoC市場規模を当社にて推察



事業について (事業区分)

前期 2023年9月期

注力事業

在庫価値ソリューション

 aucfan

 Amacode
 good sellers
 オークファンロボ
広告運用
開発 他

商品流通プラットフォーム

 NETSEA

 NETSEAオークション
 OSR

管理部門・連結調整

インキュベーション事業

- ・インベストメント(投資)
- ・インキュベーション(新規事業)

当期 2024年9月期

ソリューション

 aucfan

 Amacode
 good sellers
 オークファンロボ
広告運用
開発 他

プラットフォーム

 NETSEA

 NETSEAオークション
 OSR

インキュベーション事業

- ・インベストメント(投資)
- ・インキュベーション(新規事業)
- ・海外事業

管理部門・連結調整

国内事業

海外事業含む



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

主な対象サービス

 **aucfan**

*1 Annual Recurring Revenueの略、年間課金収入額

プラットフォーム事業

GMV課金収益

流通額

×

手数料率

主な対象サービス

 **NETSEA**

販売収益

販売額

×

売上総利益率

主な対象サービス

 **NETSEA**
オークション



At aucfan (オークファン)

ネットショッピング・オークションの相場、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908円(税抜)
- ・ 提供機能：ネットショッピング・オークションの一括検索、オークション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

※2024年3月時点



ビジネスモデル



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908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



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

アマコード



Amazonセラー専用アプリ

- ・利用料金：月額5,000円(税抜) ※有料版のAmacodePro
- ・提供機能：高性能商品バーコード読み取り検索、商品キーワード検索機能、お宝商品アラート機能、商品手数料自動計算機能、仕入れリスト管理機能など。有料版Amacode Proは、価格推移や出品増減グラフ機能、カスタムオプション、WEBからのアクセスなど。

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

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]

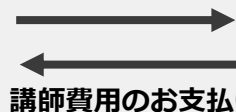
- 輸出ビジネス教材「登録編」
- 輸出ビジネス教材「実践編」
- 輸出ビジネス差額商品リスト15選
- ReValue BtoBモール 割引クーポン



ビジネスモデル



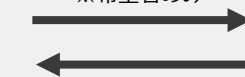
- ・ 専門的・実践的ノウハウ
- ・ ツール使用方法
- ・ アドバイス



講師費用のお支払い



- ・ 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



スクール参加時に受講料のお支払い



SMB

(副業・個人事業主)



国内最大級 BtoB卸売仕入れプラットフォーム

- ・ 利用料金 : サプライヤー 月額20,000円(税抜)
+ 成約手数料8%~10%

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

※2024年3月時点



ビジネスモデル

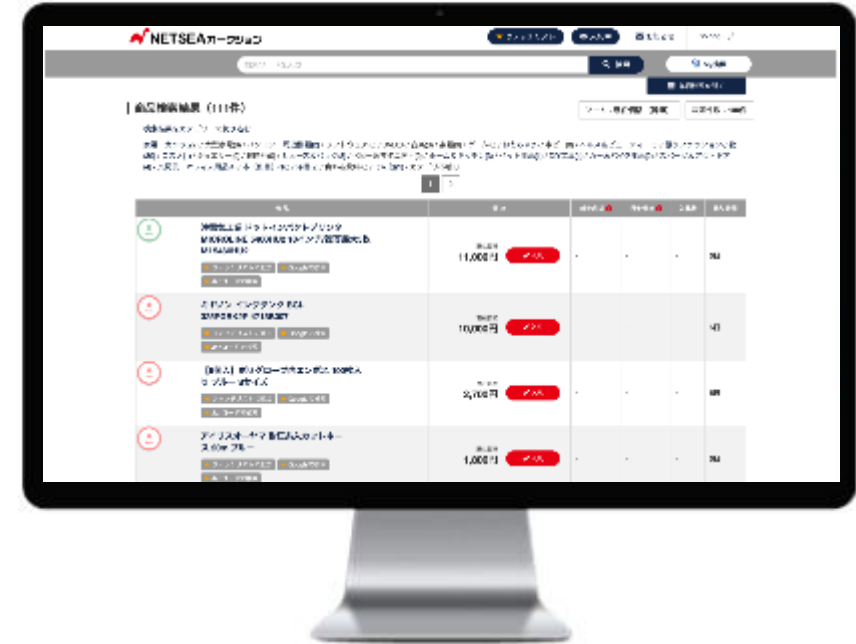


*1 一部、有料サービス「NETSEAプライム」があります。

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

メーカー・小売業の滞留在庫を買い取り、当社が運営する会員制クローズサイト「NETSEAオークション」にて、リサイクル業者・個人事業主向けに販売いたします。また、EC事業者の返品規約改訂、返品処分・買取、返品受付・検品代行・センター代行もワンストップで支援いたします。



- ・主な利用者：メーカー、小売業、リユース企業、個人事業主

ビジネスモデル





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

※2024年3月時点



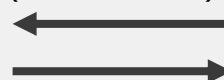
ビジネスモデル

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

OSR

バイヤー

仕入の場を提供

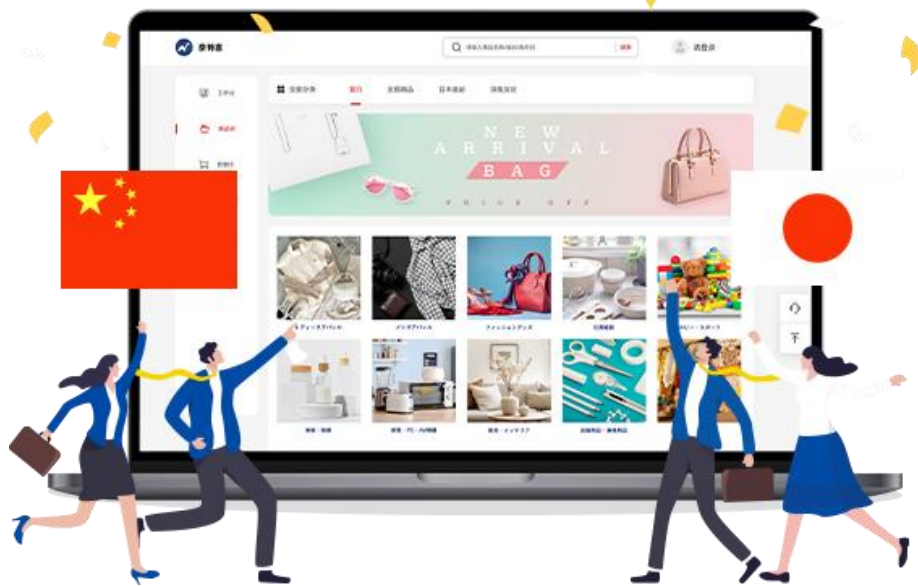


小売店・ディスカウントストア、
ネットショップのお客様

NETSEA CHINA(奈特喜) ①概要



国内メーカーが**現地拠点設立なし**で中国バイヤーと取引できる中国向け輸出サービス



https://www.netsea.jp/nsc_business

販路・集客



中国バイヤーの集客～販売を支援
大手越境ECモール、KOL*1の活用可

決済・入金



元→円に外貨両替可
円での売上受取可

物流



アリババGroupの菜鸟(サイニャオ)と提携、指定倉庫への発送だけでOK ※発送後、菜鸟が対応

各種手続き



通関申請のマニュアル・CSサポート体制もあり安心

補償



菜鸟が入庫後～発送まで補償

*1 「Key Opinion Leader (キーオピオニオンリーダー)」の略、中国のインフルエンサー

NETSEA CHINA(奈特喜) ②スキーム

アリババグループの菜鳥・Tmallと連携、NETSEA CHINAに出店するだけで
中国バイヤーへの販売 + 越境ECモールでの販売が可能




Alibaba Group
 阿里巴巴集团

物流 
菜鸟
 菜鳥(サイニャオ)と連携
 指定倉庫へ発送だけでOK
 ※発送後、菜鳥が対応

販売 
Tmall
 理想生活上天猫
 Tmallと連携
 越境ECモールへ自動掲載可能
 KOLの活用も可

NETSEA CHINA(奈特喜) ③料金

*1 マッチング、受注、決済、貿易事務、物流、全てをパッケージ化したサービス

	一般的な越境ECモール	NETSEA CHINA
初期費用	100～300万円	0円
年会費/月額費	年間 60～120万円	月額 2万円 → 6ヶ月間 0円 *2
利用料	有料	取引金額の10%
越境ECモールの連携	越境ECモール毎に出展必要 ※ 越境EC毎に初期費用 + 年会費必要	NETSEA CHINA上で連携可能 ※ 連携費無料
契約期間	1年間	6ヶ月
商品掲載	越境ECモール毎に管理	NETSEA CHINAで一元管理
受注管理		
通関手続き		
代金回収		

*2 物流に関する実費・外貨両替手数料は別途発生

NETSEA CHINA(奈特喜) ④ オフラインとオンラインの連携

オフラインの注文ツールに採用することで、流通創出機会を拡大



NETSEA CHINA(奈特喜) ⑤提携パートナー

2023年11月、中国大手決済「易宝支付(イーペイ)」と
戦略的パートナー契約を締結、元から円へ シームレスな外貨両替が可能に



会社名	易宝支付有限公司
代表者	唐彬
設立	2003年7月
資本金	1億元 (約20億円)
所在地	中国北京市通州区新华北路55号2幢 四层228室

皆さま、こんにちは。易宝支付有限公司 越境部総経理 黄劍毅です。
当社は決済サービス「易宝支付」を提供しており、EC市場における主要な決済サービスとして広くご利用いただいております。

この度、中国向けBtoB輸出プラットフォーム「NETSEAチャイナ」を運営する傲可凡(海南)网络科技有限公司と業務提携を締結し、NETSEAチャイナ内の決済手段として「易宝支付」を導入いただくこととなりました。物流・決済・マーケティング、あらゆる面で日本サプライヤーと中国バイヤーの円滑なオンライン取引の提供を目指す傲可凡(海南)网络科技有限公司に対し、当社ではこれまで培った決済に関するノウハウを十分に発揮できると自負しています。

日本の商品は質が高く安心して使用できるというのは中国においても周知の事実であり、日本製品を仕入れたい中国バイヤーは多く存在します。また同時に、中国という大きな市場に向けてもっと自社の製品を届けたいと考えている日本サプライヤーも多いのではないのでしょうか。
そんな日中間のニーズに応えるのが「NETSEAチャイナ」であり、当社はその中でも重要となる“決済”の部分を担当します。
この度の提携により、私たちは日本サプライヤーと中国バイヤーのシームレスな取引インフラを構築し、日中間貿易の活発化を目指してまいります。

易宝支付有限公司 越境部 総経理 黄劍毅

メッセージ動画 URL : <https://youtu.be/Nc1DoOM-4o8>



日本東京義烏セレクション ①概要

中国サプライヤー 出店



日本東京義烏セレクション (日本橋馬喰町)

東京、そこは世界との商談が広がる場所。

来場無料 世界最大級の卸売市場

イーウー

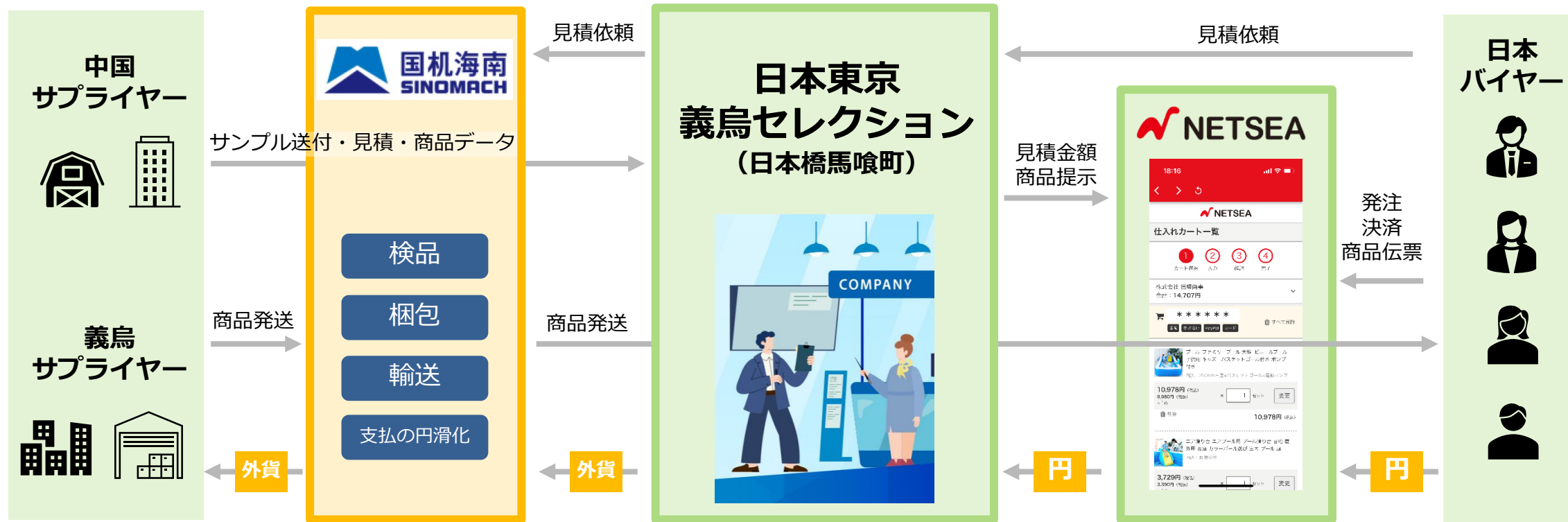
義烏の展示会 日本東京義烏セレクション

3/18(月)～ 平日常時オープン

- POINT 01** 中国メーカーと交渉が可能
- POINT 02** 安心な取引のための仲介会社を介した取引
- POINT 03** 日本バイヤー専任の担当が商談をサポート
- POINT 04** 現物を見ながら商談が可能
- POINT 05** OEM商談もその場で可能
- POINT 06** 来場無料

日本東京義烏セレクション ② スキーム

■ 日本東京義烏セレクション・国機海南との取組み



**国機海南が検品・梱包・輸送・支払の円滑化をサポート
日本バイヤーは安心して取引が可能**

日本東京義烏セレクション ③提携パートナー 1

2024年2月、中国大手**中国機械工業集団（国機集団）**のグループ
国機海南発展有限公司と戦略的パートナーシップ契約を締結



会社名	国機海南発展有限公司
代表者	蔡济波
所在地	海南省海口市保税区海口综合保税区联检大楼7层A区

中国機械工業集団有限公司(国機集団)は12万人以上の従業員を抱え、米フォーチュン誌の「フォーチュン500」にも選定されるなど、中国の機械産業を牽引する巨大なグループ企業。100以上の国と地域に360以上の海外事務所を持ち、機械、エネルギー、輸送など産業にまつわる様々な事業を展開。総資産3,557億元(7兆3630億円)、営業利益3,439億元(7兆1,187億円)*1。

そのグループ会社のひとつである国機海南は海南島に本社を構え、自由貿易網の構築を手掛けています。

海外事業全般にて様々な取組みを検討

*1 国機集団HP「2022年重要財務情報（https://www.sinomach.com.cn/xxgk/zycwxx/202310/t20231019_424356.html）」より
1元 = 20.7円で計算

日本東京義烏セレクション ③提携パートナー2

2023年8月、世界最大級の卸売市場 **「義烏マーケット」**

セッコウチュウゴクショウショウヒンジョウ

浙江中国小商品城と戦略的パートナー契約の締結



- 中国の**国有持株会社** 上海証券取引所上場 (証券コード600415)
- 市場面積は**640万m²**、サプライヤー数**75,000社**
- 市場来場者数 **約20万人/日**
- 市場**流通額** **約4兆円/年**

会社名	浙江中国小商品城集团股份有限公司
代表者	趙文閣
設立	1993年12月
資本金	約54億8,900万元 (約1,000億円)
所在地	浙江省义乌市福田路105号海洋商务楼
事業内容	不動産やその他商品の販売、市場の運営、オンライン取引プラットフォームの開発、ホテル、展示会、広告サービスの提供

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 (2023年9月末現在)

従業員数

165名 (2023年9月末現在)

※連結従業員数、派遣社員・アルバイトを除く

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。

