

2025 年 8 月 14 日

各 位

会 社 名 株式会社オークファン

代表者名 代 表 取 締 役 社 長 武永 修一

(コード番号 3674 東証グロース)

問合せ先 執行役員 経営管理部長 杉山 真二郎

(TEL 03-6809-0951)

連結業績予想の修正に関するお知らせ

当社は、2025 年 8 月 14 日開催の取締役会におきまして、2024 年 11 月 14 日に公表した 2025 年 9 月期連結業績予想について、下記のとおり修正することといたしましたので、お知らせいたします。

1. 連結業績予想の修正について

2025 年 9 月期 通期連結業績予想の修正 (2024 年 10 月 1 日～2025 年 9 月 30 日)

	連 結 売 上 高	連 結 営 業 利 益	連 結 経 常 利 益	親会社株主に帰属 する当期純利益	1 株 当 たり 連 結 当 期 純 利 益
前回発表予想 (A)	百万円 6,000	百万円 375	百万円 360	百万円 190	円 銭 18.06
今回修正予想 (B)	4,500	△190	△170	△360	△34.47
増 減 額 (B - A)	△1,500	△565	△530	△550	△52.53
増 減 率 (%)	△25%	—	—	—	—
(参考) 前期連結実績 (2024 年 9 月 期)	4,840	356	353	187	18.16

2. 修正の理由

当社は、中長期的な事業拡大を見据え、海外 BtoB 取引市場への展開が不可欠であると認識し、2022 年 9 月期に中国海南省に連結子会社「傲可凡(海南)网络科技有限公司」を設立しました。人口 14 億人以上の中国市場をはじめ、世界各国への流通インフラ構築に向け、海外事業を推進しております。

今期も引き続き成長戦略を既存事業から海外事業にシフトし、積極的な投資を継続してまいりました。2025 年 9 月期においては、下半期にこれらの投資効果が結実し、複数の海外事業が連結売上高および連結営業利益に寄与することを見込んでおりました。

しかしながら、総じて予想以上に時間を要し、費用が先行した結果となったことから、上記のとおり連結業績予想を下方修正いたします。

詳細については下記の通りとなります。

1. 海外事業について

(1) OEM 自社ブランド展開「AP LAB(エーピーラボ)」

中国仕入れ商材の OEM 自社ブランド。中国現地での調達力と OEM 生産のノウハウを活用し、工場直接仕入れによるコスト効率の高い製品開発を実現。TikTok Shop、Amazon 等で販売し、月間売上高は数千万円規模へと成長しております。(先行投資による計画との差異：営業利益△150 百万円)

(2) ライブコマースサービス「NETSEA MallLive(ネッシーモールライブ)」

中国のライブコマース市場規模は 137 兆円に成長しており、2025 年度には日本市場も急拡大すると予想されています。2025 年 6 月 30 日、日本でも TikTok Shop がリリースされ、同日に NETSEA とシステム連携した TikTok Shop ストア「NETSEA MallLive」をオープンしました。OSR オフライン展示会でのバイヤーによるライブ配信販売等をあわせ、7 月には 1,000 万円規模のライブコマース流通を創出しております。

当社は「AP LAB」「NETSEA MallLive」を来期以降の収益の柱とすべく、第 3 四半期より集中的な先行投資を行い、第 4 四半期においても継続する方針です。これらの費用は当期業績にマイナス影響を与えるものの、中長期的な収益拡大に向けた重要な布石と位置づけております。

(NETSEA MallLive での先行投資による計画との差異は、後述 (6) に含めて記載しております。)

(3) NETSEA×1688 連携

アリババグループの運営する中国最大級 B2B マーケットプレイス「1688.com」との API 連携により、日本のバイヤーが NETSEA を通じて国内取引で中国商品を仕入れられる仕組みを構築しました。しかし、商品ラインナップ拡充や、バイヤーとのマッチング率の課題、決済・物流体制の整備に想定以上の時間を要し、計画から乖離しました。(計画との差異：売上高 △1,200 百万円、営業利益△30 百万円)

(4) 検品サービス

中国からの仕入れ商材には一定の不良品が含まれるため、検品は不可欠です。自社で検品体制を構築し、外部提供も行う事業を計画しておりましたが、M&A を含めた可能性を探る中で、市場環境やリスクの観点から見送った経緯もあり、今期中の事業化に至りませんでした。

(計画との差異：売上高 △160 百万円、営業利益△70 百万円)

(5) オフライン展示会ビジネス

日本のバイヤーがオフラインの展示会にて中国商品を仕入れられる仕組みとして、2024 年 3 月に東京・馬喰町で「日本東京義烏セレクト」をオープンいたしました。しかし、発注ロットや物流コスト、商流条件などが計画時の前提と合致せず、現時点までの流通額は計画を大きく下回っております。なお、本ビジネスについては、2025 年 6 月に当社グループでオフライン展示会を運営する OSR のノウハウを活用すべく、拠点を大阪に移転・拡大し、「大阪義烏マーケット」として再度取り組みを進めております。(計画との差異：売上高 △300 百万円、営業利益△160 百万円)

2. 既存事業について

(6) プラットフォーム事業

NETSEA オークションにおいて返品商材が減少したことを受け、収益性及び市場環境を総合的に判断し、成長戦略領域への事業資源集中を目的として 2025 年 3 月末に事業整理を実施しました。NETSEA は安定的な収益を生み出す事業（キャッシュカウ）として位置付け、営業利益を確保しつつ NETSEA Mall Live に先行投資を行いプラットフォーム事業の拡大を図っています。（計画との差異：売上高 △250 百万円、営業利益△150 百万円）

(7) ソリューション事業

aucfan.com の課金売上や aucfan marketing での広告運用売上が増加した一方、aucfan.com の広告売上、Goodsellers の売上が下振れし、前年同期比では成長したものの、現時点までの実績は計画を下回っております。（計画との差異：売上高 △300 百万円、営業利益△100 百万円）

以上（1）～（7）の要因などを踏まえ、通期連結業績予想を見直すことといたしました。

なお、当期純利益につきましては、撤退事業に伴う特別損失の計上に加え、複数海外事業の収益化遅延を踏まえ、将来の課税所得を慎重かつ保守的に精査した結果、主要連結子会社の繰延税金資産の回収可能性を見直し、追加の税金費用を見込んでおります。

当社は、引き続き中長期的な事業拡大を見据え、海外事業への事業転換を推進し、グローバル市場での競争力強化と企業価値向上を目指してまいります。

上記の業績予想は、本資料の発表日現在において入手可能な情報に基づくものであり、実際の業績は今後の様々な要因により変動する可能性があります。

以 上