



決算説明会資料

2019年9月期第2四半期

2019年5月14日 アクセルマーク株式会社 (東証マザーズ 3624)

1. 2019年9月期 2Q業績概要
2. 下期、来期の取組み
3. 各事業の状況
4. 2019年9月期 3Q業績予想
5. 事業戦略

1. 2019年9月期 2Q業績概要
2. 下期、来期の取組み
3. 各事業の状況
4. 2019年9月期 3Q業績予想
5. 事業戦略

2019年9月期2Q業績 サマリー



売上高から経常利益までは業績予想を上回るも、
ゲーム事業の事業構造の転換を踏まえ特別損失を計上

単位：百万円

	業績予想	実績	差異
売上高	1,435	1,444	+9
営業利益	▲311	▲287	+24
経常利益	▲315	▲292	+23
当期純利益	▲317	▲778	▲461

2Q累計期間（2018.10～2019.3）

経営資源を、JRPGから
カジュアルゲーム分野とブロックチェーンゲーム分野に集中

ゲーム事業を取り巻く環境

ブラウザゲーム期

- 当社注カジャンル
SNS上のブラウザゲーム
(カードゲームetc.)

- ・端末普及うとともにスマートフォン向け市場が急拡大
- ・端末スペックの向上によるゲームのリッチ化が進む

- ✓開発期間が長期化
- ✓運営コストの増大
- ✓ネイティブゲームへの移行

ネイティブゲーム期

- 当社注カジャンル
ネイティブゲーム
(JRPG etc.)

- ・スマートフォン向けゲームの競争激化
- ・オリジナルモチーフからIPタイトルへ主軸が移る

- ✓開発期間がより長期化し、開発コストが増大
- ✓プロモーションコストの増大

今後

- 当社注カジャンル
カジュアルゲーム
(パズルゲームetc.)

- ▶全世界で根強い人気を誇るゲームジャンル
- ▶グローバル市場前提の開発

ブロックチェーンゲーム

- ▶新技術で黎明期にあり、市場全体の成長が見込まれる
- ▶先行者として市場に参入し、強みを築く

事業構造の転換にともない下記2タイトルの特別損失を計上



幽☆遊☆白書 100%本気(マジ)バトル

想定していた期間内での収益回収が困難であることが見込まれるため減損損失を計上したものの、機能追加や改善を伴うアップデートを断続的に実施し、プラットフォーム上での評価も向上しており、今後の収益寄与が見込まれていることから運営を継続。



終幕彼女(エンドロール)

自社単独でのゲーム開発中止を決定したものの、キャラクターやシナリオに対して、各方面から高い評価を得ていることもあり、IP化に向け、aE事業にてこれまでのゲーム内シナリオをライトノベルとして再編集して公開を予定。

2019年9月期2Q業績 セグメント別サマリー



ゲーム 事業	<p>売上高</p> <p>182百万円</p>	<p>これまでの改善により、プラットフォーム上での評価も向上した「マジバト」※1が400万ダウンロードを突破。グロス売上で計上していた「ワクサガ」の運営主体を変更したことでQonQで減収。</p>
広告 事業	<p>売上高</p> <p>512百万円</p>	<p>「トレーディングデスク」は、スポットで大型案件を受注しQonQで売上高243%と大きく伸長し、「ADroute」も、新たに開始したPC向け広告配信サービスが拡大したことで、広告事業として過去最高の四半期売上高を更新。</p>
aE 事業	<p>売上高</p> <p>35百万円</p>	<p>「くじコレ」※2は、実施した一部のくじについて賞品発送が完了して売上が計上されているほか、これまでの提供を通じて得たノウハウをもとに営業・運用体制を強化し、大きく販売数を伸ばしている。</p>

※1 マジバト：幽☆遊☆白書 100%本気(マジ)バトル

※2 「くじコレ」の売上計上基準は出荷基準を採用しております

セグメント別売上の四半期推移



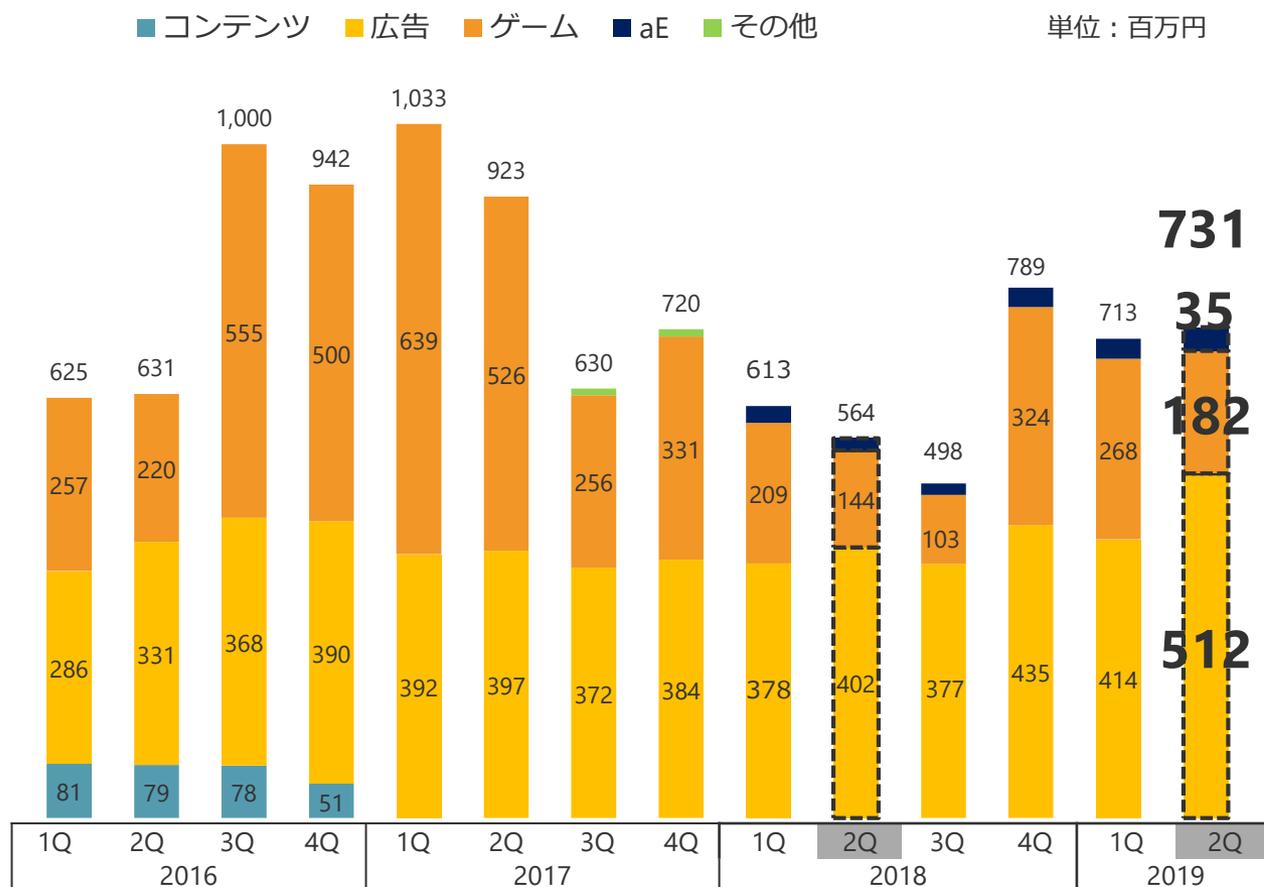
前年同期比で3事業ともに増収

売上高

ゲーム事業
182
QonQ差異 ▲86

広告事業
512
QonQ差異 +98

aE事業
35
QonQ差異 +5



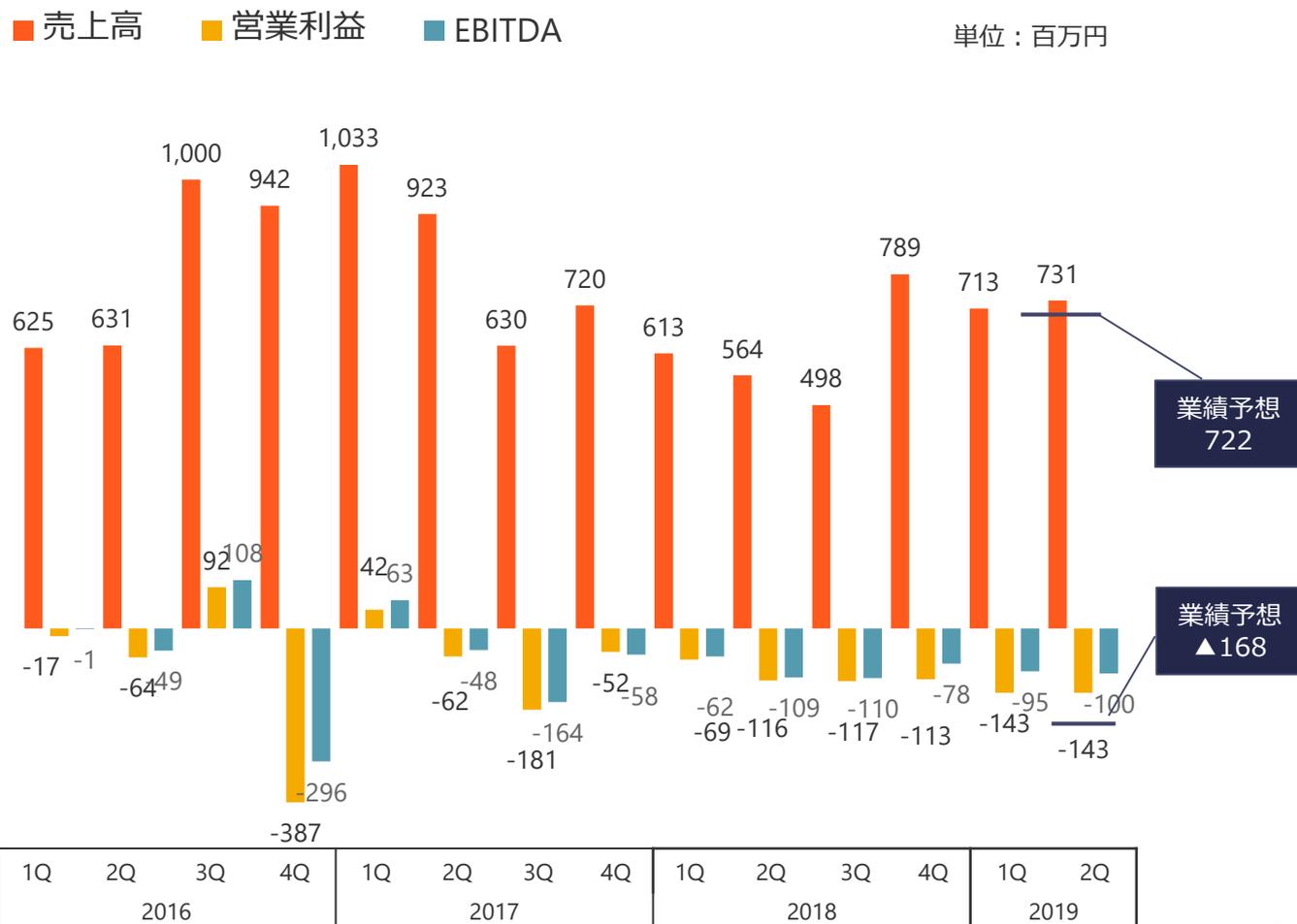
※コンテンツ事業は、2016年4Qに事業譲渡
※aE事業は2018年1Qより報告セグメントとする

業績予想に比べて、増収、営業赤字幅縮小

売上高
731
 QonQ差異 +18

営業利益
▲143
 QonQ差異 0

EBITDA
▲100
 QonQ差異 ▲5



損益計算書四半期推移



1Qに比べて広告事業の増収とゲーム事業の減収によって、
仕入れを伴う売上原価上昇して売上総利益が減少

単位：百万円

	前期		当期	当期	QonQ 差異
	3Q	4Q	1Q	2Q	
売上高	498	789	713	731	+18
売上原価	458	678	675	711	+36
売上総利益	39	111	37	19	▲18
販売管理費	157	224	180	163	▲17
(うち広告宣伝費)	(4)	(80)	(31)	(10)	(▲21)
営業利益	▲117	▲113	▲143	▲143	0
営業外収益	0	0	0	0	0
営業外費用	3	2	1	5	+4
経常利益	▲120	▲116	▲144	▲148	▲4
特別利益	-	-	-	-	-
特別損失	-	81	-	484	484
税金等調整前当期純利益	▲120	▲197	▲144	▲632	▲488
法人税等	0	0	0	0	0
非支配株主に帰属する当期純利益	▲0	▲0	-	-	0
親会社株主に帰属する当期純利益	▲121	▲198	▲145	▲633	▲488

特別損失の計上により自己資本比率低下

単位：百万円

	前期 4Q末	当期 2Q末
流動資産	1,207	913
現金及び預金	740	446
売掛金	391	432
その他	74	34
固定資産	789	369
有形固定資産	46	43
無形固定資産	638	161
投資その他の資産	104	164
資産合計	1,996	1,283
自己資本比率	47.4%	17.7%

	前期 4Q末	当期 2Q末
流動負債	596	752
買掛金	197	272
借入金	164	300
その他	234	179
固定負債	450	300
長期借入金	450	300
負債合計	1,046	1,052
資本金等	2,461	2,523
利益剰余金	▲1,512	▲2,290
新株予約権	4	4
その他	▲2	▲5
純資産等合計	949	231
負債・純資産等合計	1,996	1,283

実施中の財務活動により、
自己資本比率などの財務健全性は回復する見込み

単位：百万円

	前期末	当期2Q末	差異
現金及び預金	740	446	▲294
純資産等合計	949	231	▲718
自己資本比率	47.4%	17.7%	▲29.7%

<第2四半期の資金調達状況>

資金調達額：62百万円

<現時点で公表されている行使状況(第20回新株予約権)>

資金調達累計額：203百万円

※EVO FUNDに割り当てた第20回新株予約権に関して

行使済み425,000株(残数275,000株)となっており、上記表には第3四半期以降の資金調達額140百万円は含まれておりません。

1. 2019年9月期 2Q業績概要
2. 下期、来期の取組み
3. 各事業の状況
4. 2019年9月期 3Q業績予想
5. 事業戦略

「収益構造の異なる3事業体制で、持続的な成長構造の構築」を事業戦略とし、

広告事業は収益基盤となる事業に成長、
一方で、ゲーム事業は新規タイトルのサービス開始の遅れ、
aE事業は新規サービスの収益化の遅れ等もあり、
全社的に収益計画に遅れが発生。

and Experience事業

今までのノウハウを活かし
更なる成長を見据えた事業

創出力

成長力

ゲーム事業

ヒットによる高い収益性を見込む事業

中核力

広告事業

安定的な成長を見込み会社の収益基盤となる事業

下期、来期の事業別方針

ゲーム事業

ゲーム事業の構造転換により、カジュアルゲームとブロックチェーンゲームに経営資源を集中させる。
「カラピ」※1、「コンサヴァ」※2のサービス開始、グローバル市場に向けて展開することで、収益機会の増大を図る。
「マジバト」は、収益性の改善に努め運営を継続することで収益寄与を見込む。

広告事業

「ADroute」「トレーディングデスク」で培ったデータマネジメントの強みを活かし更なる事業成長を図る。
「IoT」は、業務提携会社との取組みのもと、販売体制を構築し機器導入を進めて蓄積するデータ量を増加させ、データ分析・解析・結合を行いDMPへ進化させる。

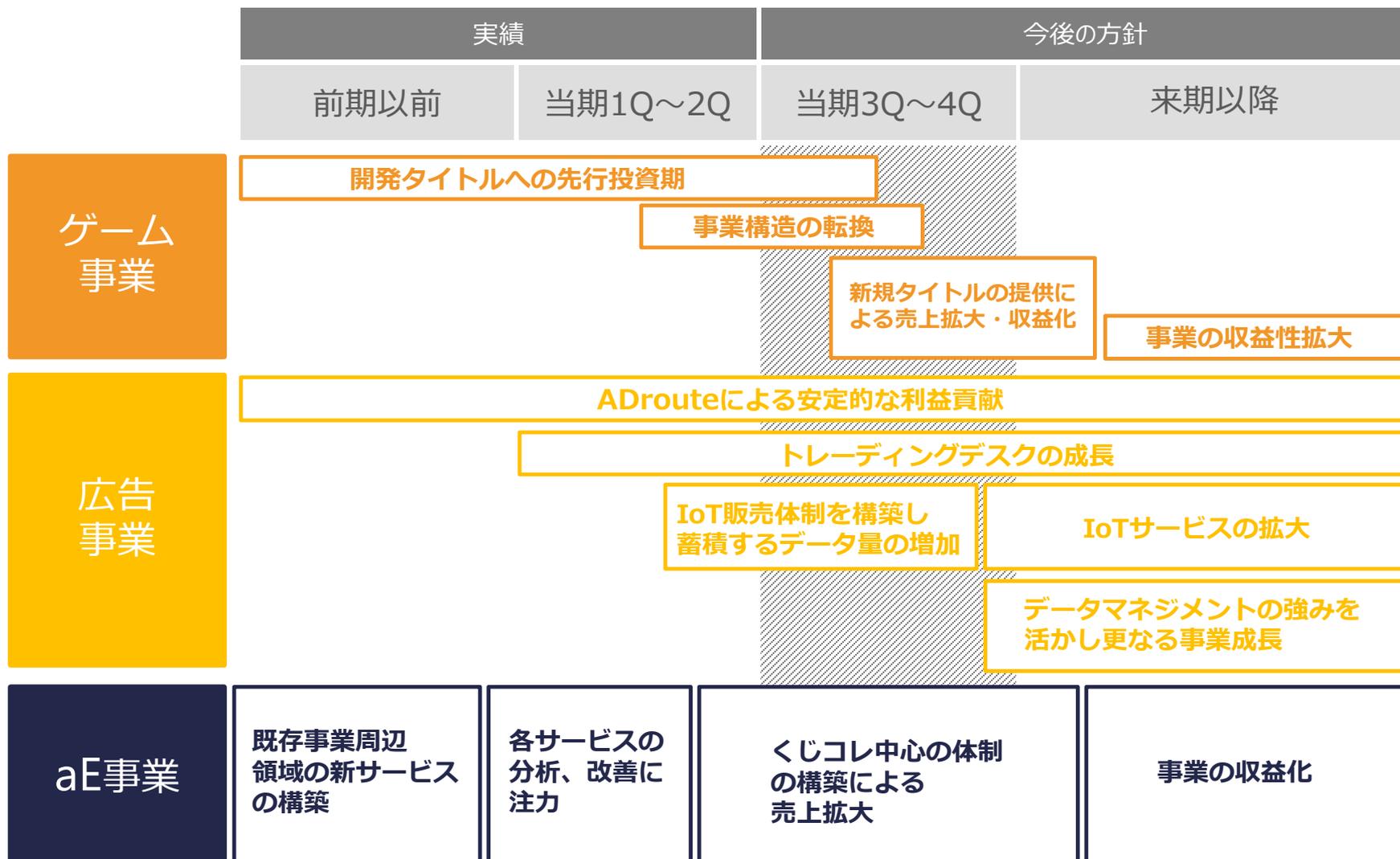
aE事業

大きく成長が期待できる「くじコレ」に経営資源を集中させる。
特定分野のファンを有していたり、より知名度の高いコンテンツなどと連携したくじを定常的に実施することで、事業全体での収益化を図る。

※1 カラピ : COLOR PIECEOUT(カラーピースアウト)

※2 コンサヴァ : コントラクトサーヴァント -CARD GAME-

事業別のロードマップ



1. 2019年9月期 2Q業績概要
2. 下期、来期の取組み
3. 各事業の状況
4. 2019年9月期 3Q業績予想
5. 事業戦略

ゲーム事業：COLOR PIECEOUT(カラーピースアウト)



各国のiOSセールスランキング（ゲーム部門）

インド (約1,354百万人)	アメリカ (約326百万人)	インドネシア (約266百万人)	ブラジル (約210百万人)	ドイツ (約82百万人)	イギリス (約66百万人)	フランス (約65百万人)
1位 アクションゲーム	1位 パズルゲーム	1位 アクションゲーム	1位 アクションゲーム	1位 ストラテジーゲーム	1位 アーケードゲーム	1位 パズルゲーム
2位 カードゲーム	2位 アクションゲーム	2位 アクションゲーム	2位 カードゲーム	2位 パズルゲーム	2位 パズルゲーム	2位 アーケードゲーム
3位 アーケードゲーム	3位 アクションゲーム	3位 ロールプレイングゲーム	3位 パズルゲーム	3位 ストラテジーゲーム	3位 アドベンチャーゲーム	3位 パズルゲーム
4位 パズルゲーム	4位 アドベンチャーゲーム	4位 パズルゲーム	4位 ストラテジーゲーム	4位 アクションゲーム	4位 パズルゲーム	4位 ロールプレイングゲーム
5位 アクションゲーム	5位 パズルゲーム	5位 シミュレーションゲーム	5位 アーケードゲーム	5位 パズルゲーム	5位 アクションゲーム	5位 アクションゲーム
6位 カジノゲーム	6位 ストラテジーゲーム	6位 アクションゲーム	6位 アクションゲーム	6位 アーケードゲーム	6位 ストラテジーゲーム	6位 パズルゲーム
7位 パズルゲーム	7位 パズルゲーム	7位 ストラテジーゲーム	7位 アクションゲーム	7位 パズルゲーム	7位 ストラテジーゲーム	7位 ストラテジーゲーム
8位 アクションゲーム	8位 アクションゲーム	8位 パズルゲーム	8位 ストラテジーゲーム	8位 アクションゲーム	8位 パズルゲーム	8位 ストラテジーゲーム
9位 パズルゲーム	9位 位置情報ゲーム	9位 ストラテジーゲーム	9位 ロールプレイングゲーム	9位 ロールプレイングゲーム	9位 位置情報ゲーム	9位 アクションゲーム
10位 カードゲーム	10位 ストラテジーゲーム	10位 パズルゲーム	10位 パズルゲーム	10位 パズルゲーム	10位 ストラテジーゲーム	10位 ストラテジーゲーム

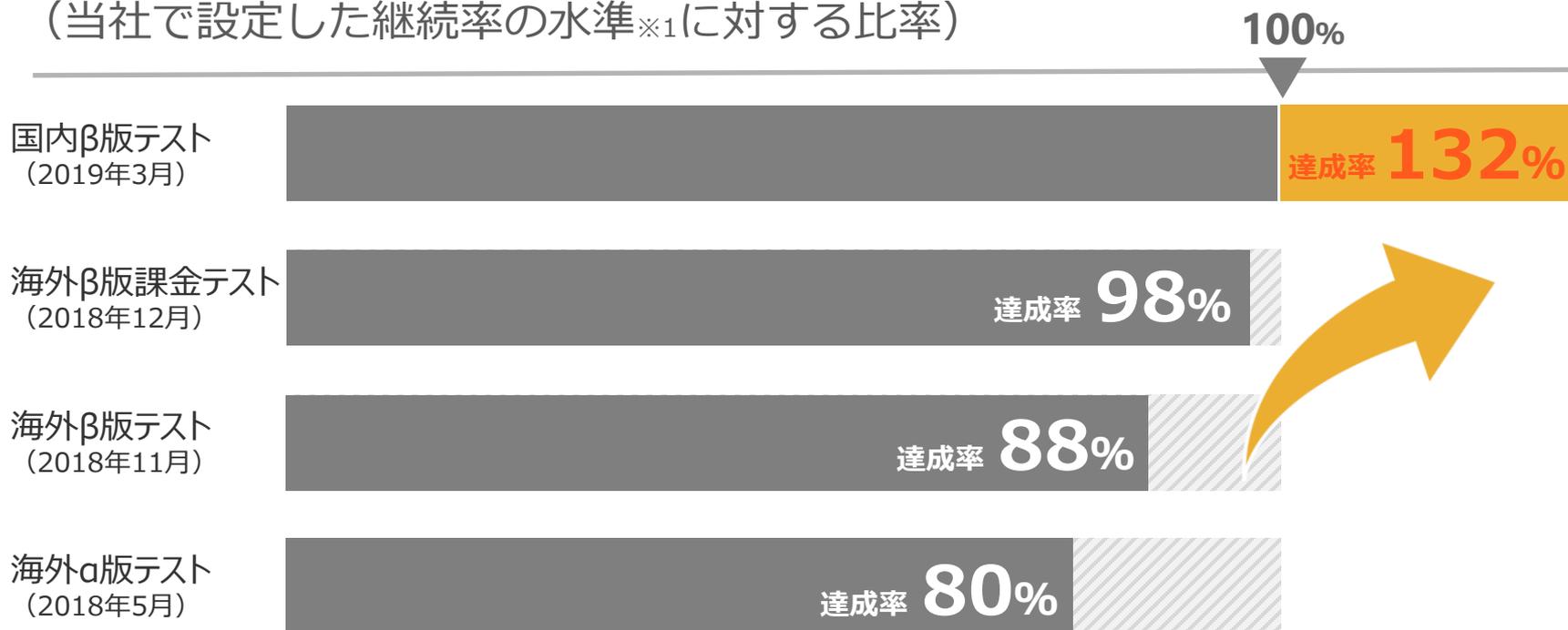
※APPLION iOSセールスランキング（2019年5月）より当社作成
 ※国別の人口：総務省統計局の世界の統計2019より

パズルゲームの人気は万国共通だが、日本のセールスランキングには海外のゲーム会社が開発したタイトルも複数ランクイン。(TOP50のうち5本)

JAPANテイスト/JAPANクオリティで日本国内市場のみならず、グローバル展開を視野に入れ、海外で新たな市場を開拓。

ユーザーテストを重ねるごとに各種KPIが向上し
直近の国内オープンβテストでは目標数値を達成

● 継続率の目標達成率
(当社で設定した継続率の水準^{※1}に対する比率)



※1 継続率の水準：同ジャンルの他社ゲームの実績等をもとに当社で設定した基準



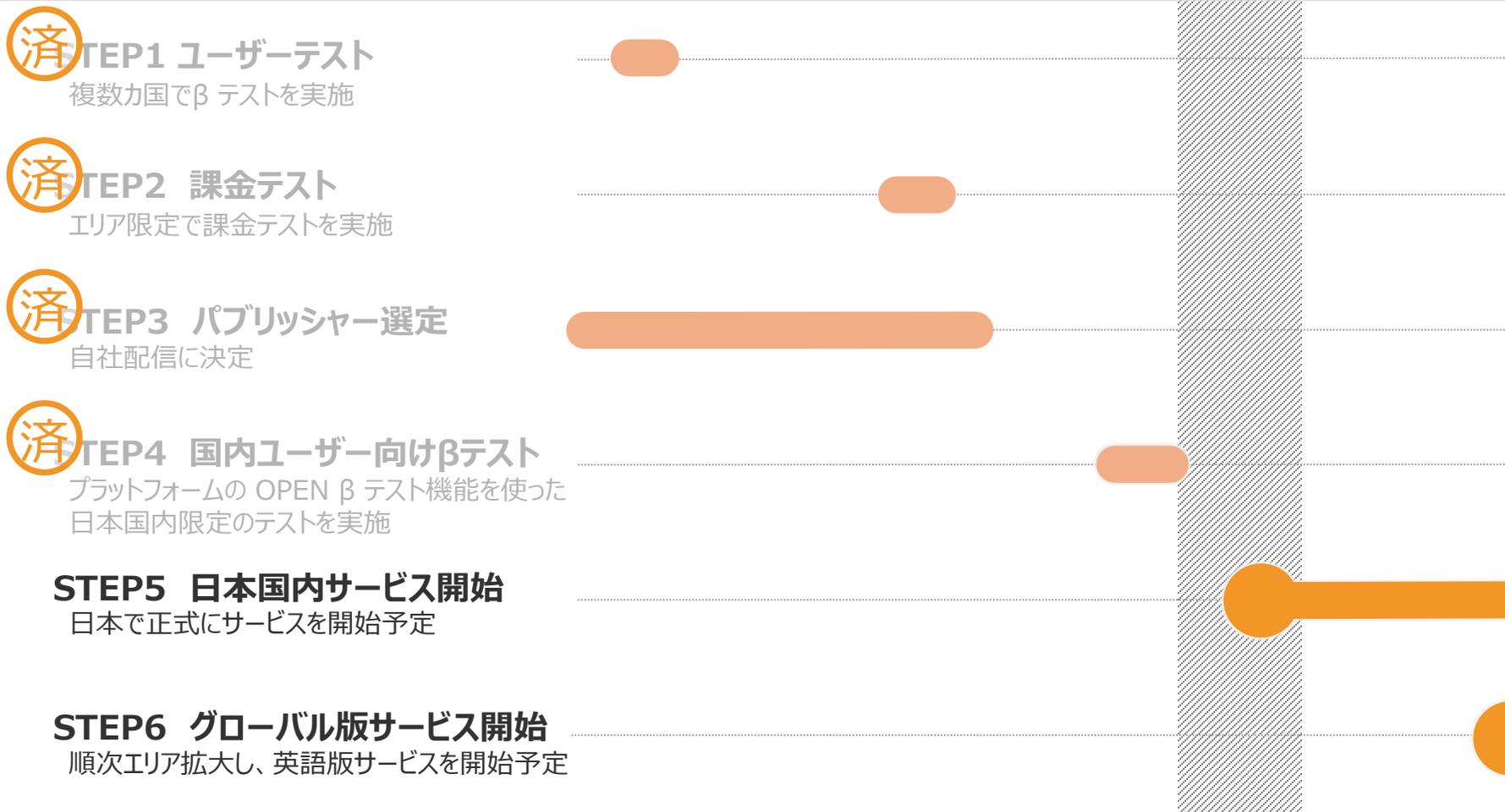
最終フェーズへ移行し、プラットフォーム側の審査中。
先行してGoogle Play (Android向け) での事前登録を開始。



ゲーム事業：COLOR PIECEOUT(カラーピースアウト)



2018.3Q 2018.4Q 2019.1Q 2019.2Q 2019.3Q 2019.4Q 2020.1Q～



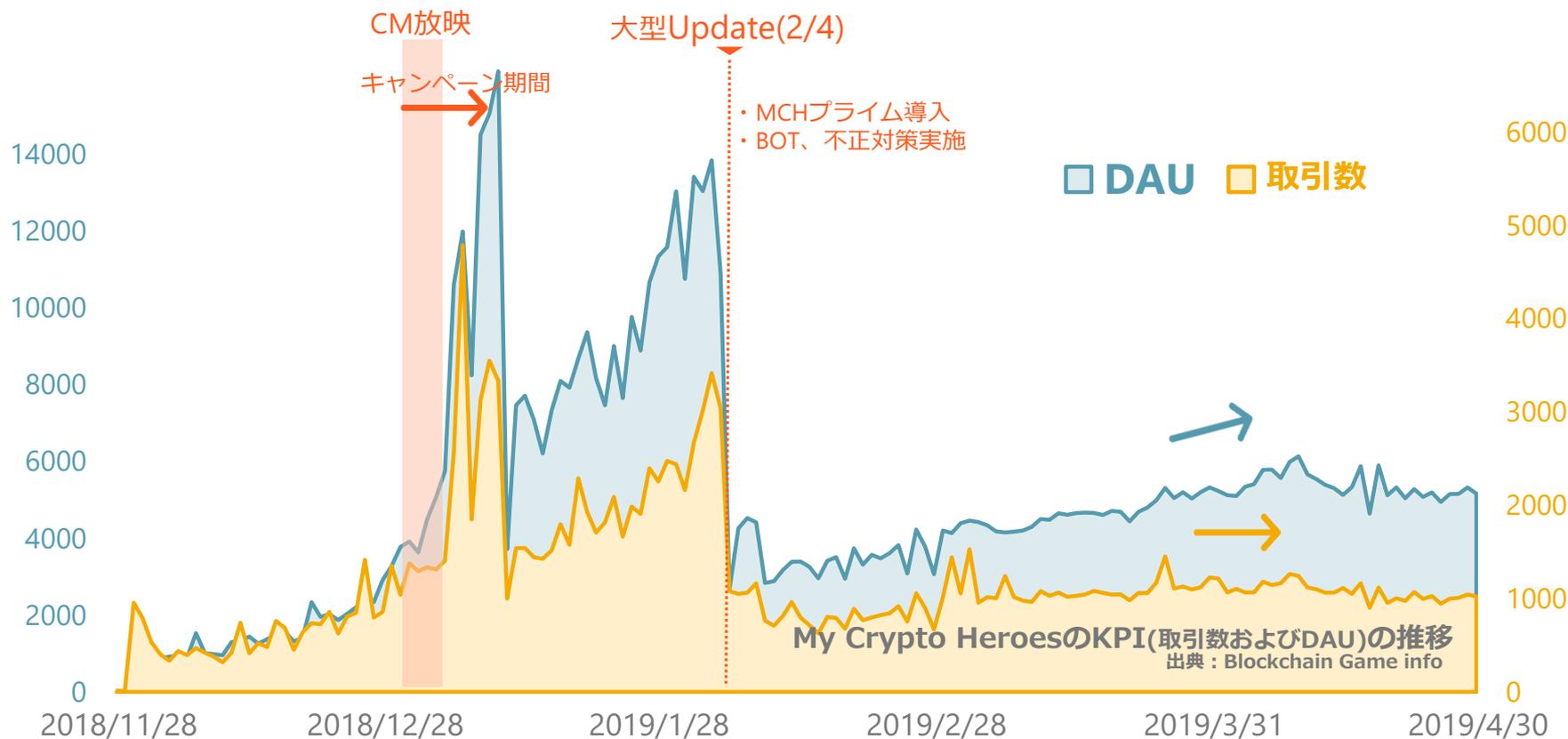
国内サービス開始に続いて、
グローバル版のサービス開始に向け、
まずは英語版を準備中



※本画面はプロモーション用画像及び開発中の英語版のもので
す。

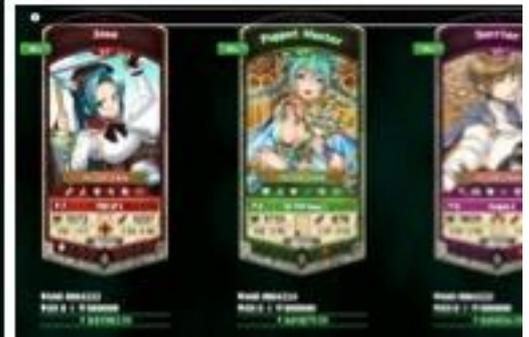
ゲーム事業：ブロックチェーンゲーム市場

人気と注目を集めるブロックチェーンゲーム『My Crypto Heroes』では取引数は横ばいも、DAU※は増加傾向。ブロックチェーンゲーム認知は広がりつつある。



※上記グラフは、公開されている情報をもとに当社で分析し作成しております。
※DAU：Ethereumの取引ユーザー数

ゲーム事業：コントラクトサーヴァント -CARD GAME-



今後のロードマップ

当期3Q~4Q

来期以降

サービス開始

テスト環境

試遊会

バトルβ版
開始

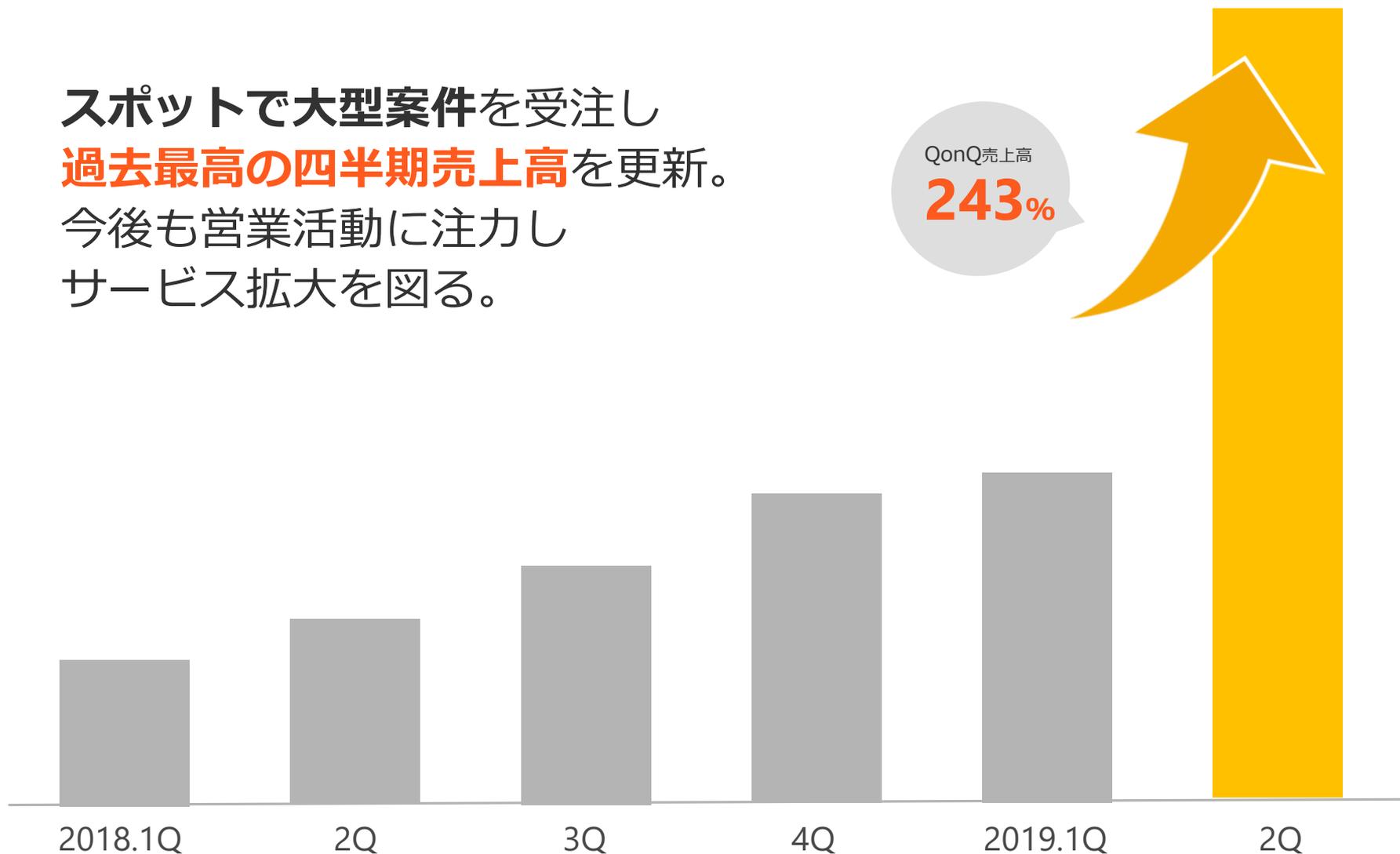
プレセールの実施

バトル機能の解放

定期的なセール&随時アップデートによる機能解放
(マーケット・育成・強化・配合 etc.)

スポットで大型案件を受注し
過去最高の四半期売上高を更新。
今後も営業活動に注力し
サービス拡大を図る。

QonQ売上高
243%



and Experience事業：くじコレ



オンラインくじサービス「くじコレ」は、月間での実施回数が増えたことにより、**過去最高の月間販売額**を更新

くじコレ	1月	2月	3月	4月	5月
岸明日香 お年玉企画	■				
フィット グラドル	■	■			
ふしぎねこのきゅーちゃん	■	■			
五等分の花嫁			■	■	
SERVAMP-サーヴァンプ-			■	■	■
もくもくちゃん				■	■
四十七大戦				■	■
coming soon					■



1. 2019年9月期 2Q業績概要
2. 下期、来期の取組み
3. 各事業の状況
4. 2019年9月期 3Q業績予想
5. 事業戦略

事業構造の転換を進めつつ、
「カラピ」のサービス開始にともなう費用や
プロモーション費用の増加を見込む

直近四半期会計期間比較

単位：百万円

	当期2Q 実績	当期3Q 予想
売上高	731	749
営業利益	▲143	▲200
経常利益	▲148	▲203
当期純利益	▲633	▲204

当社グループが事業を営むマーケット環境は引き続き急速に変化しており、合理的な予測に基づいた業績予想をさせて頂くことが困難なため、翌四半期のみ、業績予想の開示をいたします。

3Qの業績見通しについて



前四半期は「トレーディングデスク」の大型案件の受注があったため、「カラピ」の売上を見込むが、売上はQonQで微増となる見込み

売上

「カラピ」のサービス開始にともなう売上を見込むが、本格的な売上寄与は4Q以降になる見込み※
また、「コンサヴァ」は市場・環境の変動が大きいいため売上を見込まず

費用

「カラピ」のサービス開始にともなう費用やプロモーション費用が増加する見込み



対応策

ゲーム

マジバト : 収益性の改善に努める
カラピ : 近日中に日本国内でサービス開始
現在開発中の英語版のサービス開始に向けて準備を進める
コンサヴァ : 早期にバトルβ版を開始しプレセールの準備を進める

広告

ADroute : データマネジメントの強みを活かし安定的な成長を継続させる
トレーディングデスク : ブランディング案件獲得中心に営業活動・運用力の強化を図る
IoT : 販売体制を構築し機器導入を進めて蓄積するデータ量の増加を進める

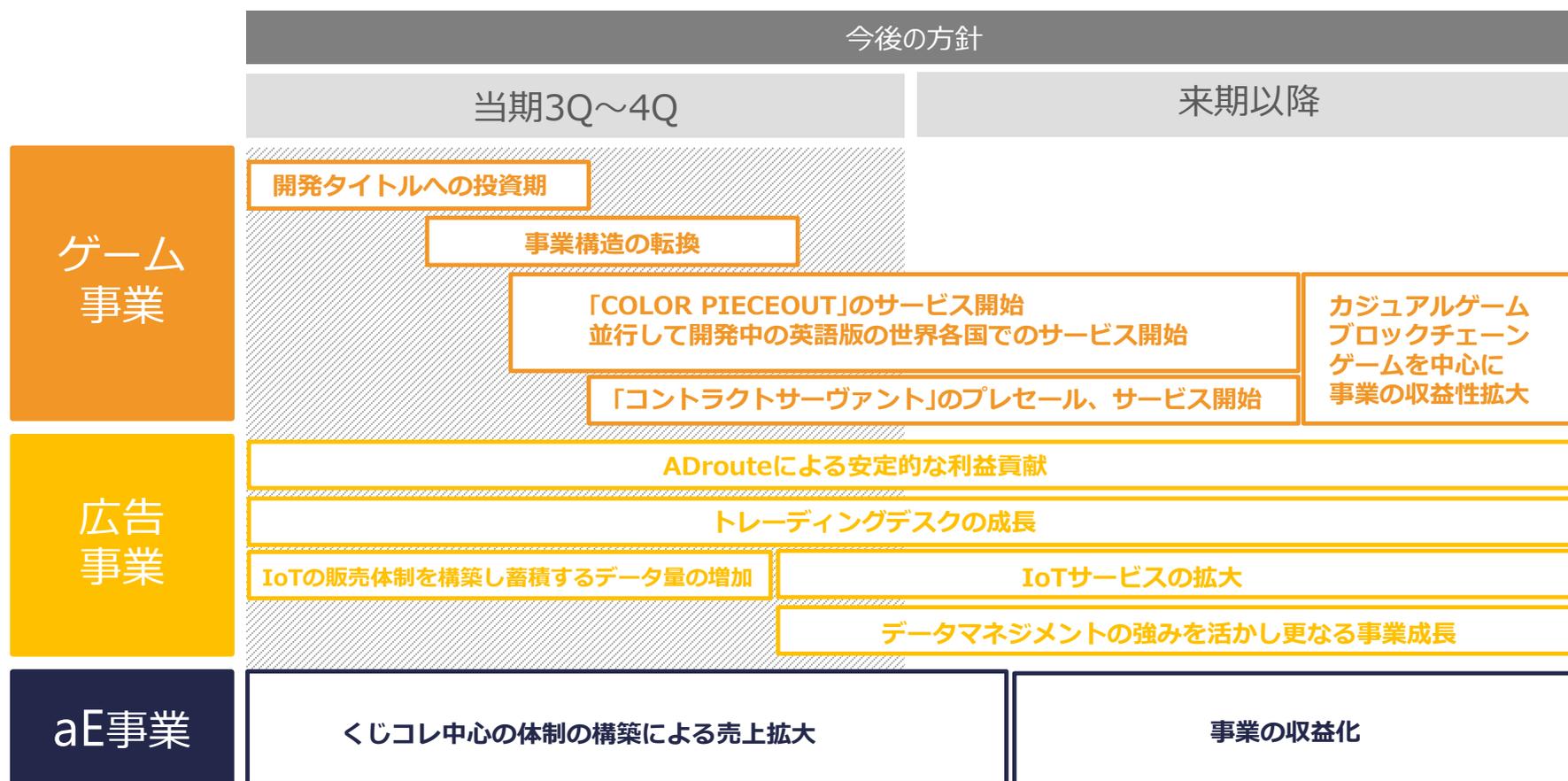
aE

くじコレ : 実施回数を増加させて定常的なくじ実施に向け企画・運用を強化する

今後の業績見通しについて



今期中に事業構造の転換を完遂して、
収益とのバランスを踏まえた費用のコントロールができる状況とし
来期からの収益成長が図れる体制を構築する

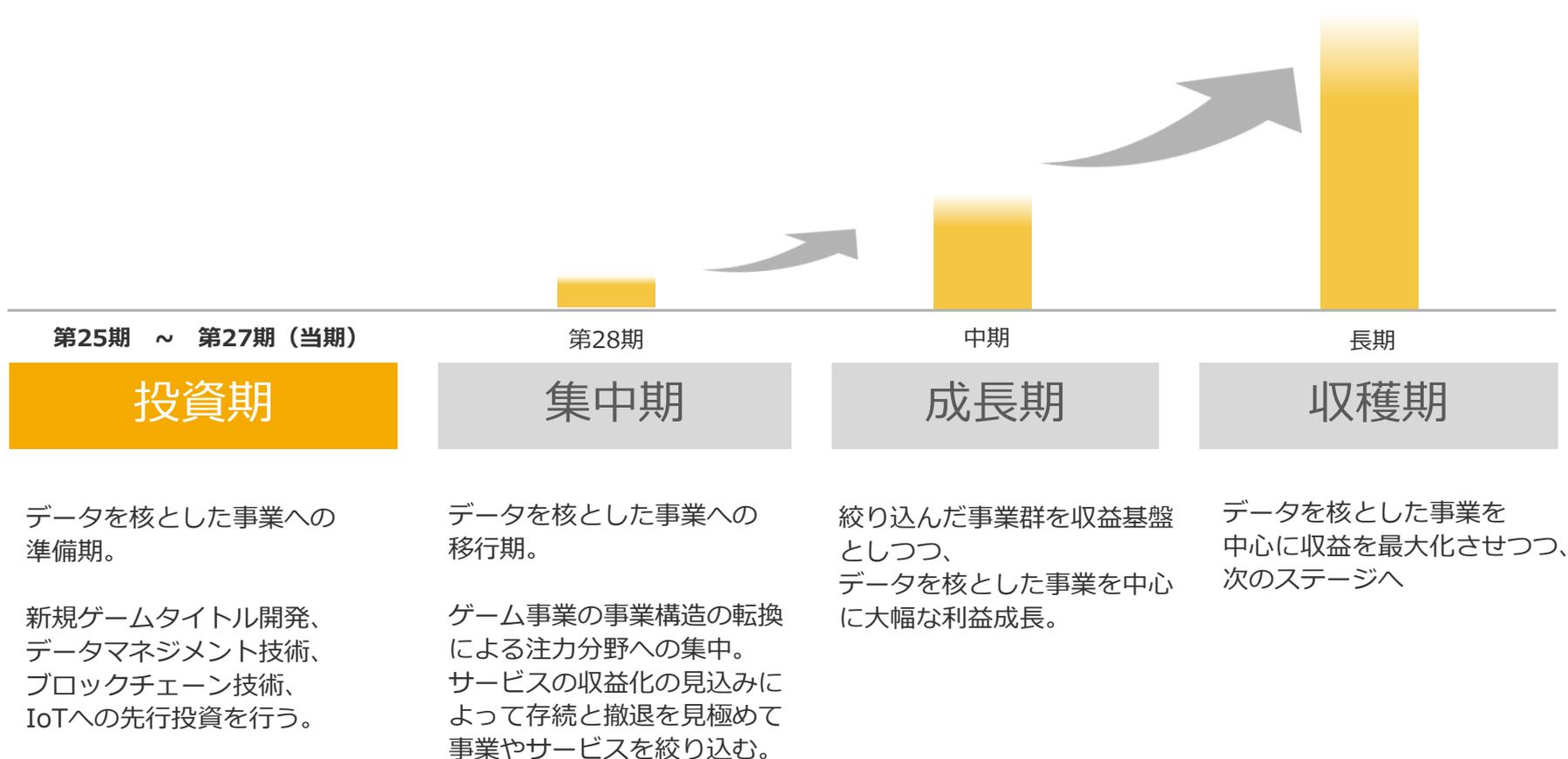


1. 2019年9月期 2Q業績概要
2. 下期、来期の取組み
3. 各事業の状況
4. 2019年9月期 3Q業績予想
5. 事業戦略

データを核としたビジネスの創出により
世の中をより良い方向へ加速させる



長期的な営業利益の推移イメージ



「楽しい」で世界をつなぐ



当資料はアクセルマーク株式会社が作成したものであり内容に関する一切の権利は当社に帰属しています。複写及び無断転載はご遠慮下さい。

当資料は当社の現在発行している、また将来発行する株式や債券等の保有を推奨することを目的に作成したものではありません。

また、当資料は当社が信頼できると判断した情報を参考に作成していますが、当社がその正確性を保証するものではなく、事業計画数値に関しても今後変更される可能性があることをご了解下さい。

最新情報やお問い合わせは下記のコーポレートページよりお願いいたします。

<https://www.axelmark.co.jp/ir/>