



# 決算説明会資料

2019年9月期第3四半期

2019年8月9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 3Q業績概要
2. 各事業の状況
3. 2019年9月期 4Q業績予想
4. 事業戦略

1. 2019年9月期 3Q業績概要
2. 各事業の状況
3. 2019年9月期 4Q業績予想
4. 事業戦略

# 2019年9月期3Q業績 セグメント別サマリー



## ゲーム 事業

売上高  
**125**百万円

「カラピ」※1のサービスを開始し、ユーザーの継続率は想定を上回り好調に推移。  
「マジバト」※2は大型アップデートに向けた準備を進める。  
「コンサヴァ」※3は有識者向け試遊会を開催。  
「キングダム」※4はサービス終了を告知。

## 広告 事業

売上高  
**559**百万円

「ADroute」で新たに開始したPC向け広告配信サービスが伸長したほか、「トレーディングデスク」が大型スポット案件を受注できたことでQonQで増収となり、広告事業として過去最高の四半期売上高を更新。

## aE 事業

売上高  
**49**百万円

「くじコレ」を中心とした体制構築を進め、リソースを集中させて企画・運営体制を強化したことで、継続的なくじの実施ができており、大きく販売数を伸ばしている。

※1 COLOR PIECEOUT(カラーピースアウト)

※2 幽☆遊☆白書 100%本気(マジ)バトル

※3 コントラクトサーヴァント -CARD GAME-

※4 キングダム-英雄の系譜- : 2019年6月26日に終了告知 (サービス終了は2019年9月30日予定)

# セグメント別売上の四半期推移

ゲーム事業は減収となったものの、  
 広告事業、aE事業が過去最高の四半期売上高を更新したことで、  
 QonQで増収

## 売上高

ゲーム事業

**125**

QonQ差異 ▲57

広告事業

**559**

QonQ差異 +47

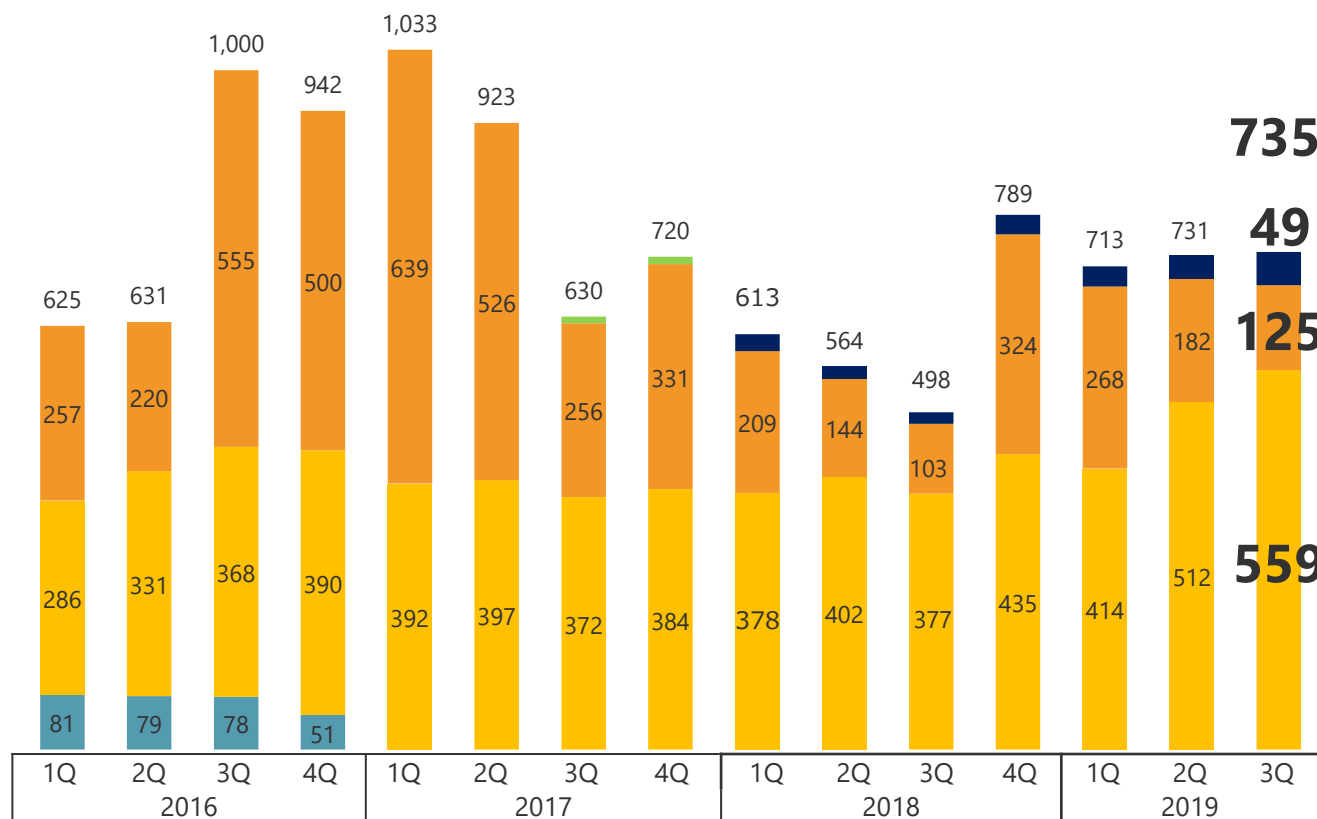
aE事業

**49**

QonQ差異 +14

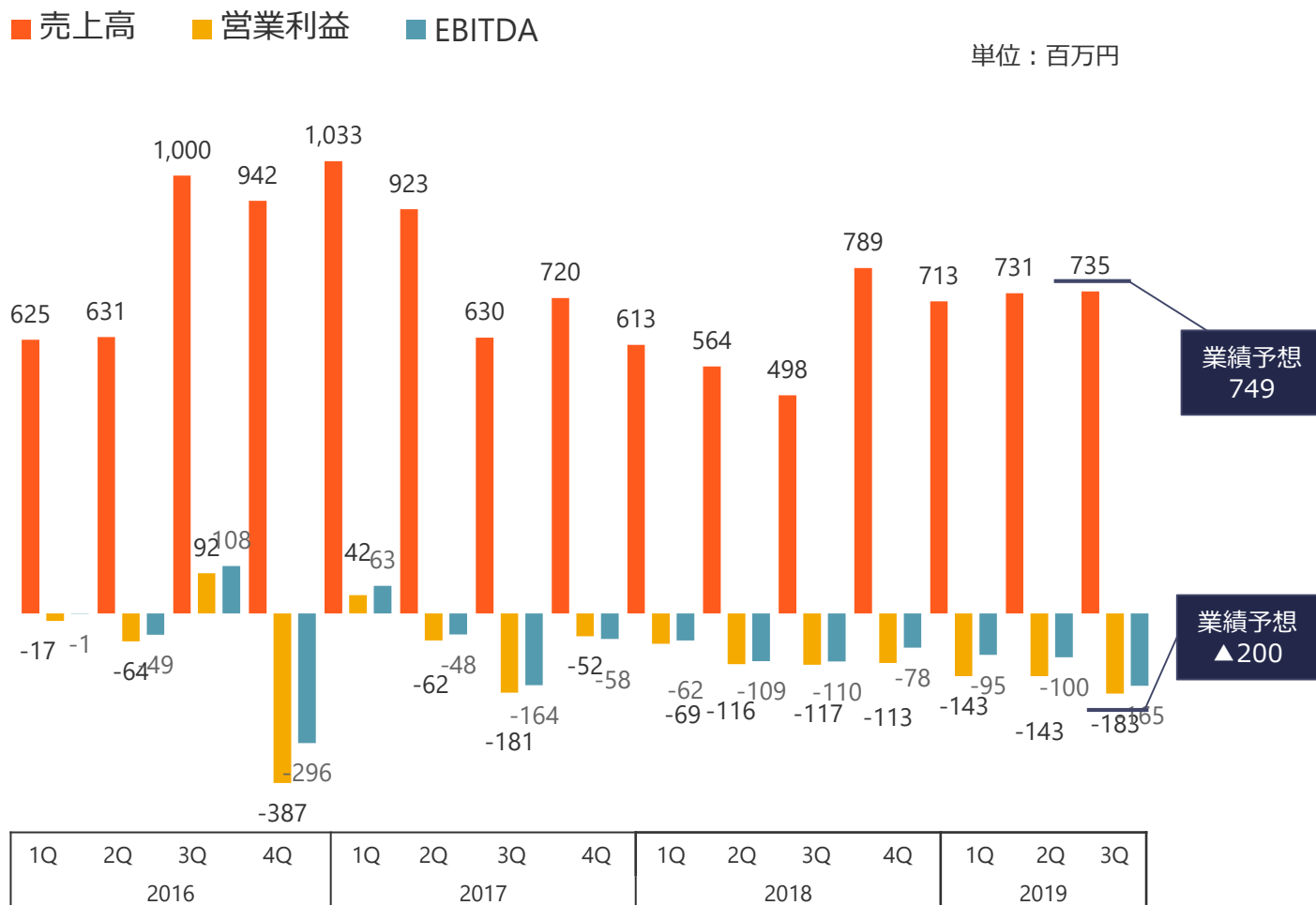
■ コンテンツ ■ 広告 ■ ゲーム ■ aE ■ その他

単位：百万円



※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

## 業績予想比で、減収も営業赤字幅は縮小



売上高

735

QonQ差異 +4

営業利益

▲183

QonQ差異 ▲40

EBITDA

▲165

QonQ差異 ▲65

「カラピ」のサービス開始に伴う費用の増加、  
 広告事業の増収による仕入れを伴う売上原価上昇により  
 QonQで営業利益減少

単位：百万円

	前期		当期		当期 3Q	QonQ 差異
	4Q	1Q	2Q	3Q		
<b>売上高</b>	789	713	731	<b>735</b>	+4	
売上原価	678	675	711	745	+34	
<b>売上総利益</b>	111	37	19	<b>▲9</b>	▲28	
販売管理費	224	180	163	173	+10	
(うち広告宣伝費)	(80)	(31)	(10)	(6)	(▲4)	
<b>営業利益</b>	<b>▲113</b>	<b>▲143</b>	<b>▲143</b>	<b>▲183</b>	▲40	
営業外収益	0	0	0	0	0	
営業外費用	2	1	5	3	▲2	
<b>経常利益</b>	<b>▲116</b>	<b>▲144</b>	<b>▲148</b>	<b>▲185</b>	▲37	
特別利益	-	-	-	-	-	
特別損失	81	-	484	-	▲484	
<b>税金等調整前当期純利益</b>	<b>▲197</b>	<b>▲144</b>	<b>▲632</b>	<b>▲185</b>	+447	
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	-	-	-	-	
<b>親会社株主に帰属する当期純利益</b>	<b>▲198</b>	<b>▲145</b>	<b>▲633</b>	<b>▲186</b>	+447	

第20回新株予約権の行使完了により累計309百万円を調達※1

単位：百万円

	前期末	当期3Q末	差異
現金及び預金	740	<b>487</b>	▲253
純資産等合計	949	<b>288</b>	▲661
自己資本比率	47.4%	<b>23.4%</b>	▲24.0%

<第21回新株予約権（50万株）>

当社判断により行使開始することができ、取得・消却することも可能。  
 今後の事業の進捗や市場環境も踏まえたうえで、行使開始指示をふくめて  
 最適な資金調達方法を慎重に検討し判断を行う予定。

※1 第20回新株予約権の調達累計額309百万円のうち第3四半期期間では246百万円を調達しております。



# 貸借対照表概要



より一層の事業投資を行うための資金確保や、  
財務健全性の強化のため、  
引き続き最適な財務活動を模索

単位：百万円

	前期 4Q末	当期 3Q末
<b>流動資産</b>	1,207	<b>832</b>
現金及び預金	740	487
売掛金	391	304
その他	74	40
<b>固定資産</b>	789	<b>386</b>
有形固定資産	46	41
無形固定資産	638	182
投資その他の資産	104	161
<b>資産合計</b>	1,996	<b>1,219</b>
<b>自己資本比率</b>	47.4%	<b>23.4%</b>

	前期 4Q末	当期 3Q末
<b>流動負債</b>	596	<b>705</b>
買掛金	197	231
借入金	164	300
その他	234	173
<b>固定負債</b>	450	<b>225</b>
長期借入金	450	225
<b>負債合計</b>	1,046	<b>930</b>
資本金等	2,461	2,770
利益剰余金	▲1,512	▲2,477
新株予約権	4	3
その他	▲2	▲7
<b>純資産等合計</b>	949	<b>288</b>
<b>負債・純資産等合計</b>	1,996	<b>1,219</b>

1. 2019年9月期 3Q業績概要
2. 各事業の状況
3. 2019年9月期 4Q業績予想
4. 事業戦略



**C**OLOR PIECEOUT  
(カラーピースウト)

Android版を5月28日、  
iOS版を6月25日に  
サービス開始!



**1 「COLOR PIECEOUT」はマッチ3パズル×ドラマ**

パズルをプレイすることで  
ドラマを進められる!



対応機種：iOS/Android

©AXEL GAME Entertainment

**2 「COLOR PIECEOUT」は個性豊かなキャストが勢ぞろい!**

✓登場キャラクターには役者がいます



カルロス・シモンズ役  
ハワード・カーク

リリィ・ベル役  
ケイラ・ファブレー

ジャック・ノーラン役  
ジャン・バルヴィン

役者のインタビューは公式サイトに! オフショットはインスタでみれるよ

©AXEL GAME Entertainment

表情豊かで魅力的なキャラクターが織りなすミステリーと、爽快感を味わうことのできるパズルステージの組み合わせにより、20～30代のメイン層に加え40代、50代、60代の女性にも遊んで頂き、女性を中心とした幅広い年齢層の方々から高い支持を得ることができている。

## ▶ 幅広い世代に受け入れていただけるタイトル

安心して身近な人（家族や友人）にオススメできるゲームとして運営を行う

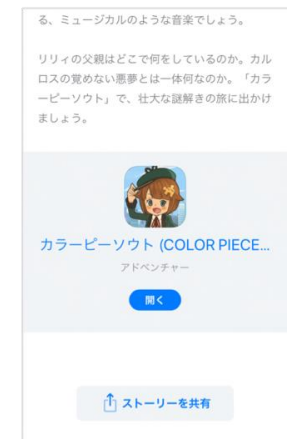




## 📖 ストーリーとは？

注目のデベロッパやその優れた作品について  
App Storeのエディターが作成 (※App Storeより抜粋)

ニューヨークが舞台の壮大な謎解きの旅：「カラーピースアウト」で  
次々に起きる事件を解決しよう。(iOSのみアクセス可能)  
<https://apps.apple.com/jp/story/id1462862512>



App Store「今日のゲーム」に掲載され（ストーリー付）、  
ジャンル別ダウンロードランキングで最高3位を記録。

(※App Annie調べ)

# ゲーム事業：COLOR PIECEOUT(カラーピースアウト)



ユーザーの継続率は想定を上回る推移をしており、  
大胆なプロモーションによるユーザー層拡大が  
中長期的な収益最大化に繋がることを想定



10万DL  
突破！

継続率が想定を  
上回るペースで推移  
毎日遊ぶ人の数は  
着実に伸長

パズルのステージが  
進むにつれて、  
課金額が増加傾向

ステージレベル





さらなるサービス拡大に向けて、  
まずは英語版を、アメリカや、カナダをはじめとする、  
世界各国に対して配信予定

『コントラクトサーヴァント』β版試遊会  
2019年6月28日（金）開催！

 <p>プロガー youtuber キヨスイさん</p>	 <p>Token Pocket Co-Founder 中村 昂平さん</p>	 <p>プロガー DAppsゲーマー フクハラさん</p>	 <p>プロガー DAppsゲーマー んぺーさん</p>
 <p>ビブリクト 魔王代理 ハシヅメさん</p>	 <p>CryptoGames代表 小澤孝太さん</p>		



コンサヴァ有識者向けβ版試遊会を盛況のうち終える



## 有識者からのご意見・ご感想

### キヨスイ 氏 (ブロガー/YouTuber)



今までのブロックチェーンゲームとは違う豪華さがありました。ゲーム性もより複雑に深みのあるゲームになっていました。環境変化次第では、長く楽しめるゲームになる可能性があると思います。複雑性が高い分、ライト層にわかりにくい部分もあるので、その解消に期待したいです。コンサヴァがキッカケで、またブロックチェーンゲーマーが増えることを期待しています。成功お祈りしています。

### 中村昂平 氏 (Token Poket Co-Founder)



コンサヴァ初めてプレイさせていただきました。試遊会における大会で優勝させていただきましたが、マーケットで自分だけのサーヴァントを探す感覚はゲームとして新しいのではないかなと感じました。ブロックチェーンゲームとしての今後の非常に楽しみです。

### フクハラ 氏 (ブロガー/DAppsゲーマー)



試遊会にお誘いいただきありがとうございます。試遊会ではトーナメント大会が開催され、全員でバトルを楽しんで盛り上がることができました。更に進化したゲームとして世の中に出るのを楽しみにしています！

### んぺー 氏 (ブロガー/DAppsゲーマー)



この度は試遊会に招待いただきありがとうございました。TwitterやMediumでの情報公開が停滞していたので内心心配していましたが、まったくの杞憂でした！個人的には年末から非常に注目しているタイトルです。是非みんなと一緒に楽しみましょう！

### 小澤孝太 氏 (CryptoGames代表)



想像以上にクオリティが高くて驚きました！本格的なブロックチェーンゲームが出てきたという感じです。一般ゲーマー層の開拓も応援しています！

### ハシヅメ 氏 (ピプリクト魔王代理)



きれいなグラフィックやUI、バトルの高度な戦略性、デッキ編成の面白さが印象に残りました。自分が構築したいデッキのために、ぴったりくるカードをマーケットで探す楽しさもありました。

評価点

課題点

## まとめ

戦略性の高いバトルや美しい画面デザイン、目利きが求められるマーケットなど、**ゲームとしての完成度が高く、奥深い。**

**やればやるほど面白い。**

一方で、複雑さ**奥深さが**、面白さを感じるまでの**ハードル**となる

## 改善案

- 正式サービス時には、ゲームを実際に操作しながらゲームの仕組みやルールを学ぶことのできる機能(**チュートリアル**)を**導入**する
- ゲームに必要な情報を提供する仕組み(**Tips**)を**充実**させる
- バトル画面の詳細化、簡易化など**バトル状況をわかりやすく**する
- 徐々に要素を開放することで、**段階的に習熟度を上げられる仕様**に変更する



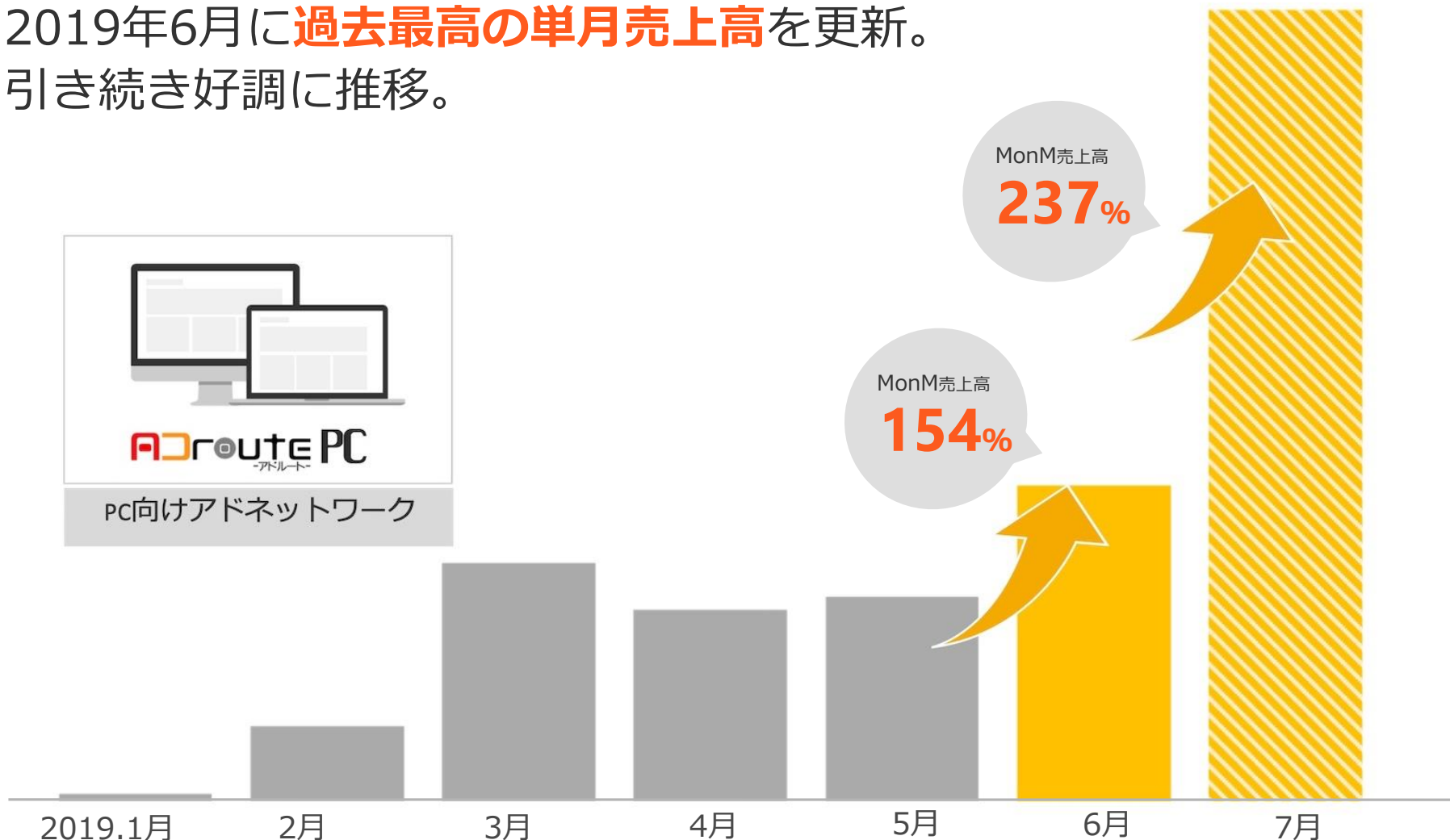


8月8日（木）より一般ユーザー向けオープンβテスト開始！  
同日より限定リーグ&動画ツイートキャンペーンを開催中。

# 広告事業：ADroutePC(アドルートPC)



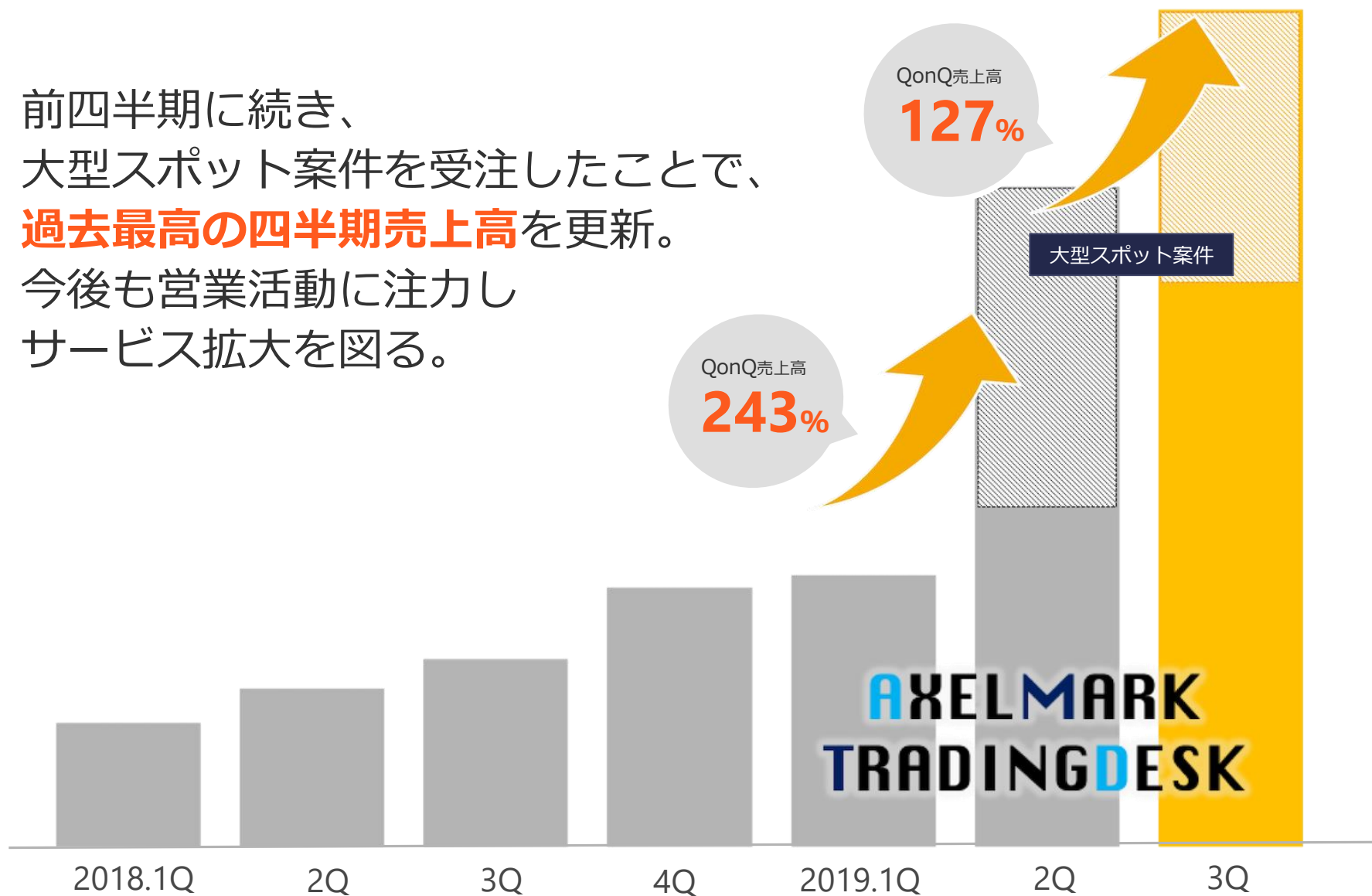
新たに開始したPC向け広告配信サービスが拡大し、  
2019年6月に**過去最高の単月売上高**を更新。  
引き続き好調に推移。



※ 上記グラフは、ADrouteのPC向け広告配信サービスのみの売上高となります。

※ 上記7月の数字は、監査手続き前のものであり速報値を基に記載しております。

前四半期に続き、  
大型スポット案件を受注したことで、  
**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。



# and Experience事業：くじコレ



継続的にくじを実施して、**過去最高の月間販売額**を更新

くじコレ	4月	5月	6月	7月	8月	4Q以降
五等分の花嫁	■					 <p>今後のラインナップ</p>   
SERVAMP-サーヴァンプ-	■	■				
もくもくちゃん	■	■				
四十七大戦	■	■				
イナズマイレブン		■	■			
川柳少女				■	■	
世話やきキツネの仙狐さん				■	■	
ハッカドール					■	
クマとためぎ					■	

1. 2019年9月期 3Q業績概要
2. 各事業の状況
3. 2019年9月期 4Q業績予想
4. 事業戦略

# 2019年9月期 4Q業績予想



「トレーディングデスク」の  
大型スポット案件の受注を見込まないため、QonQで売上減少の見込み  
「カラピ」のプロモーションや、英語版のサービス開始に向けた費用、  
「コンサヴァ」のサービス開始に向けた費用を見込む

## 直近四半期会計期間比較

単位：百万円

	当期3Q 実績	当期4Q 予想
売上高	735	671
営業利益	▲183	▲274
経常利益	▲185	▲282
当期純利益	▲186	▲283

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。



# 4Qの業績見通しについて



## 売上

ゲーム事業は「キングダム」がサービス終了となるが、「カラピ」が徐々に伸長し、ゲーム事業としては売上横ばいを見込む。広告事業で「トレーディングデスク」の大型スポット案件の受注を見込まないため、QonQで売上減少となる見込み。

## 費用

「カラピ」のプロモーションや、英語版のサービス開始に向けた費用、「コンサヴァ」のサービス開始に向けた費用を見込む

## 対応策

### ゲーム

**マジバト** : 1周年を目前に大型アップデートによりゲーム性を高めていく。  
**カラピ** : 高いユーザーの継続率を維持していることから、大胆なプロモーション活動を実施し、ユーザー数を増やしサービス拡大を目指す。引続き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** : 実施中のオープンβテストで、さらなる改善点を洗い出すことで、サービス開始に向けた開発を加速させる。

### 広告

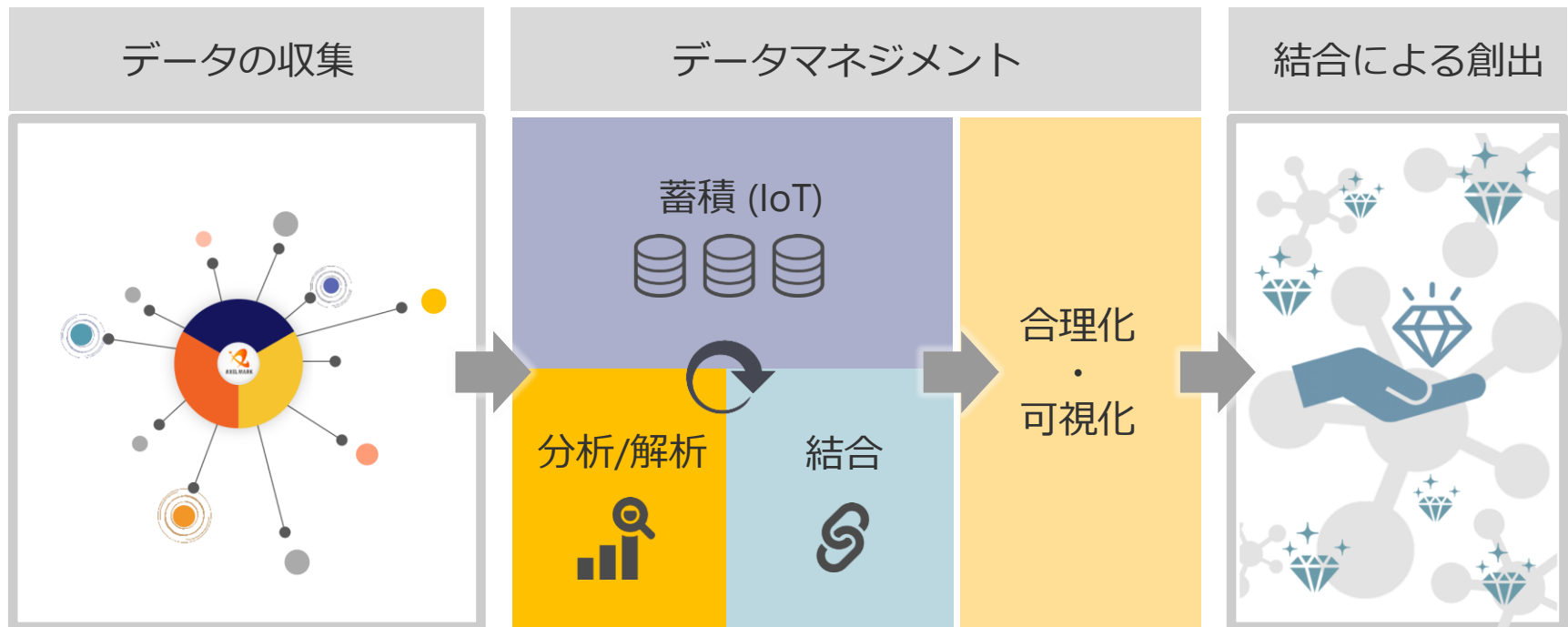
**ADroute** : PC向けの広告配信サービスを更に伸ばし、既存のスマートフォン向けサービスと併せてサービス拡大を図る。  
**トレーディングデスク** : 新規取引先の開拓を行い、順調に取引先数が増加しており、取引継続、案件拡大に向けて注力する。  
**IoT** : 積雪深センサの実証実験に向け、多くの自治体への営業活動を強化する。

### aE

**くじコレ** : IP※の価値を最大化するため、サービスの拡充を図り、IPを活かした新規サービスの準備を進める。

1. 2019年9月期 3Q業績概要
2. 各事業の状況
3. 2019年9月期 4Q業績予想
4. 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



## 株式会社Hacobuと業務提携

# Hacobu™


"物流×IT領域のリーディングカンパニー"

「**運ぶを最適化する**」というミッションの元、企業間物流に関わるあらゆる事業者がデジタルに繋がる物流情報プラットフォームを構築し、持続可能な社会を作ることを目指す。

### 会社概要

社名 : 株式会社Hacobu  
本社 : 東京都港区三田3-12-17  
プレクスビルディング3F  
事業内容 : 物流向けアプリケーション及び  
ハードウェアの開発・販売、貨物利用運送事業  
代表者 : 佐々木 太郎  
設立日 : 2015年6月30日  
資本金 : 12億円 (資本準備金含む)





## 輸配送ネットワークを、 アウトソース先事業者の枠を越えて 多面的に可視化



### 情報の共有・車両平準化で、 庫内作業の生産性向上

事前にトラックが入場する時間や車格・荷量・荷姿をオンライン予約。計画的な入庫・出庫で待機時間を削減します。

### 車両の動きを見える化し、 効率化を促進

各種IoTデバイスからリアルタイムに取得する位置情報をもとに、ハイレベルな配送マネジメントを簡単に行えます。

### 車両調達の工数を削減、 調達業務の属人化を防ぐ

2トン、4トントラックを中心に、ネット上に登録された運送会社ネットワークの中から、安価に車両を手配できます。

降雪情報をリアルタイムに可視化し、除雪車運行の運行管理を行うことで、除雪・排雪までのスピードを大きく向上させることが可能。

## ● 積雪状況監視サービス

各地点の現在の積雪量をリアルタイムで確認。  
時間毎の積雪推移も確認。除雪車の稼働状況にも応用。

## ● 除雪車運行管理サービス

IoTデバイスを用いて収集しリアルタイムに車両の位置、走行ルート、走行速度を自動で取得、ハイレベルなマネジメントを提供。



積雪量・積雪状況を可視化

街中・道路

運行状況  
車両位置  
を可視化

除雪車

積雪量  
を可視化

運行状況  
車両位置  
を可視化

排雪車

積雪量・積雪状況を可視化

雪捨て場

進捗

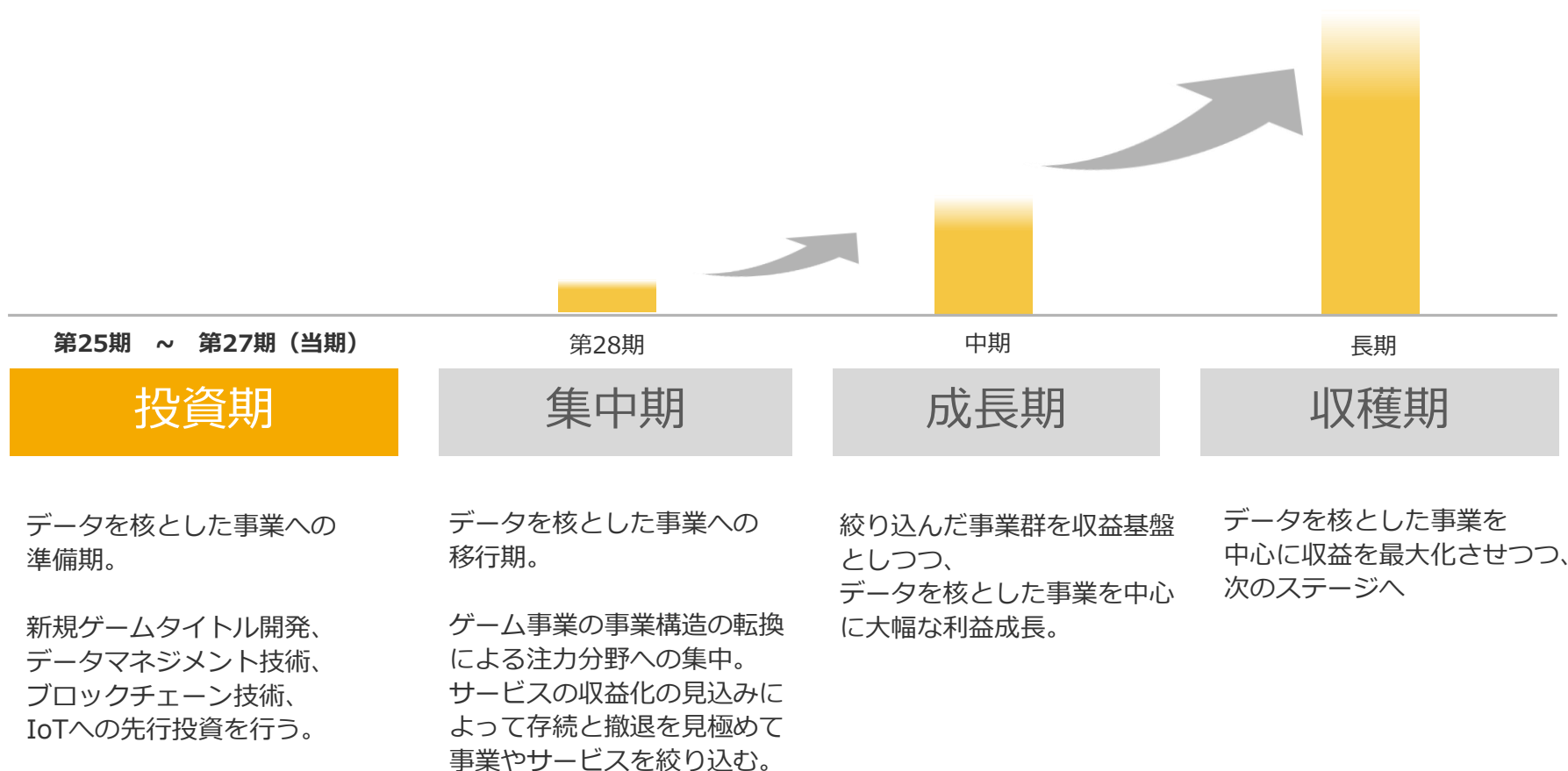
これまで：実証実験 **1件** ➔  
(福島県会津若松市)

今後：**30カ所程度**での  
実証実験の実施に向け活動中



プロダクト開発企業と提携し、  
**クラウドシステム開発・ビジネスモデル構築・販売**を行う。  
収集したデータの蓄積、クライアントからのニーズを集約する。

## 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/>