

事業計画及び 成長可能性に関する説明資料

アクセルマーク株式会社（証券コード:3624）
2021年 12月 24日

本資料の取り扱いについて

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。
これらの記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されたものにすぎません。
さらに、こうした記述は、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。
実際の結果は環境の変化などにより、将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意ください。

上記の実際の結果に影響を与える要因としては、
国内外の経済情勢や当社の関連する業界動向等が含まれますが、
これらに限られるものではありません。

本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、
かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、
またこれを保証するものではありません。

なお、当社は「事業計画及び成長可能性に関する事項」において、
今後、進捗状況を含む最新の内容を、本決算後の12月頃を目途として開示する予定です。

- 1 会社概要
- 2 財務ハイライト
- 3 事業概要
- 4 成長の方向性
- 5 認識するリスク及び対応策

- 1 会社概要**
- 2 財務ハイライト
- 3 事業概要
- 4 成長の方向性
- 5 認識するリスク及び対応策

「楽しい」で世界をつなぐ

Connecting the world with “Joy”.



誰かに必要とされている、誰かに感謝されている、誰かが見ていてくれている。
人々のコミュニケーションが生まれるとき、そこには**楽しい**という感情が生まれます。
沢山の正の感情が世界中に広がっていけば、我々の社会はもっと素晴らしいものになる。
そんなエンターテインメントを、より多くの人に、たくさん届けることが
アクセルマークの使命です。

In a platform, knowing that people are always relied on,
appreciated, and recognized by someone, creates the feeling of “joy”.
We believe that through positive feelings such as feeling of “**joy**”,
innovation is created and society becomes a better place.

Therefore, it is our mission to provide entertainment
that helps more people to experience such feelings.

1 事業セグメントの概要

広告事業

数多くのインターネット広告媒体（掲載メディア）をネットワーク化の上、広告主に当該ネットワーク内の広告枠を販売し、手数料を収受する広告ネットワークサービス、広告運用を代行するサービス、中小事業者に対してeコマースの販売促進を支援するサービスを提供しています。

その他事業

□ ブロックチェーン関連事業

ブロックチェーン（取引履歴を記録した台帳を分散管理する技術）を用いたゲーム配信をしています。ゲーム内のアイテムやキャラクターの保有情報に信用を付与することで、ゲーム内でユーザーが費やした時間や暗号資産等の金銭的価値を担保することができる、新しいエコシステムの構築を進めています。

□ IoTヘルスケア事業

分子診断分野の有望な技術・製品の国内事業化権を確保して、活用してまいります。IoT分野のノウハウ及びスマホアプリ開発の技術を活かし、検査キットそのものがインターネットに接続しIoT化することで、診断結果をスマホアプリにて確認できるサービスの提供を目指しております。

※2020年9月1日付でゲームの企画・開発・運営等に係るゲーム事業の一部及びその他サービスを譲渡したため、2021年9月期第1四半期会計期間より、事業セグメントを「広告事業」、「その他事業」の2区分に変更しております。

1 会社概要



会社名	アクセルマーク株式会社（証券コード：3624）
設立	1994年3月
代表者	代表取締役社長 松川 裕史
本社所在地	東京都中野区本町1-32-2 ハーモニータワー17階
事業内容	広告事業 ブロックチェーン関連事業 IoTヘルスケア事業
従業員数	36名（2021年9月30日現在）

1 経営陣紹介



代表取締役社長 松川 裕史

株式会社ナムコ（現株式会社バンダイナムコエンターテインメント）、京セラコミュニケーションシステム株式会社を経て、オムロンエンターテインメント株式会社（現フリー株式会社）にて創業メンバーの1人として営業活動に従事し複数部署を経験後、事業部長兼会長秘書に就任。

その後、株式会社セガゲームス（現株式会社セガ）にてデジタルマーケティング事業を行う部署の副部長として予算立案・数値管理やインナーコミュニケーションの促進などを行いました。

2021年3月当社代表取締役社長に就任し、収益構造改革を実行するとともに営業力を活かしトップ営業を行い、広告事業の成長に寄与しております。

取締役会長 尾下 順治

2011年に当社代表取締役に就任し、ガラケーからスマホへ大きく変動する市場環境において、組織変革を指揮しスマホ事業への変革を行い、9年半に渡り当社事業を牽引。2019年には日本の上場企業として初となるNFTの特徴をいかしたブロックチェーンゲームを開始するなど、先進的な取り組みを多く行っております。

2021年3月に取締役会長に就任し、日本のNFT領域における第一人者として知見を活用し、ブロックチェーン関連(NFT)事業を中心にアライアンス構築を手掛けております。

取締役 松村 淳

2019年12月に当社取締役会長に就任。（現 取締役）
現在、株式会社ウィズ・パートナーズ代表取締役社長CEOを務めております。
これまで長年にわたり企業経営に携わり、経営に関する豊富な経験と実績を有しております。

取締役 飯野 智

2019年12月に当社取締役に就任。
現在、株式会社ウィズ・パートナーズ取締役COO兼Co-CIOを務めております。
IT・ヘルスケア領域を中心として、これまで多数のテクノロジーベンチャーを開発・育成してきた経験を有しております。

取締役（監査等委員） 江尻 隆

2019年12月に当社取締役（監査等委員）に就任。
現在、株式会社ウィズ・パートナーズ社外取締役およびITN法律事務所パートナーを務めております。
法律専門家としての金融市場及び上場企業におけるコンプライアンス・ガバナンスに関しての
有数の経験と実績を有しております。

取締役（監査等委員） 丸山 聡

2018年12月当取締役に就任。
ベンチャーキャピタルにおける成長企業に対するアドバイザー経験及び上場企業における
経営管理等、企業経営に関する幅広い見識と豊富な経験を有しております。

取締役（監査等委員） 片山 龍太郎

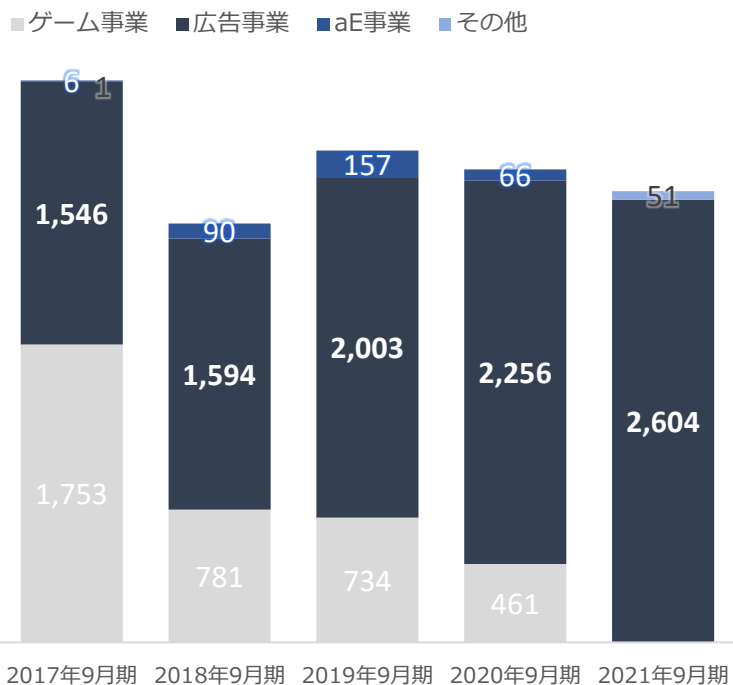
2019年12月に当社取締役に就任。
現在、株式会社ウィズ・パートナーズ顧問、株式会社ケイライブ代表取締役および
スタートバーン株式会社社外取締役を務めております。
会社経営に関する豊富な経験と幅広い見識を有しております。

- 1 会社概要
- 2 財務ハイライト**
- 3 事業概要
- 4 成長の方向性
- 5 認識するリスク及び対応策

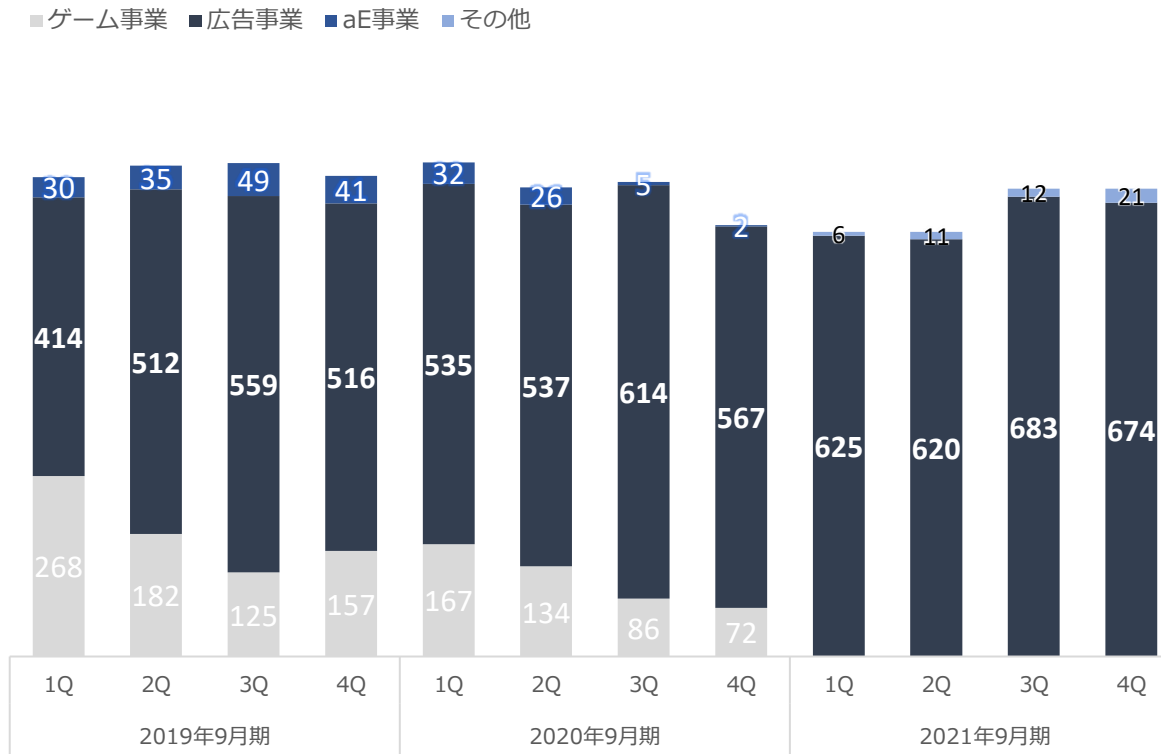
2 売上高

2021年9月期は、事業構造の転換(ゲーム事業等の事業譲渡)により売上高減少も、
 広告事業が堅調に推移

通期売上高の推移 単位:百万円



四半期売上高の推移 単位:百万円



※2021年9月期より非連結決算に移行したため、前期以前の実績は連結実績を記載しております

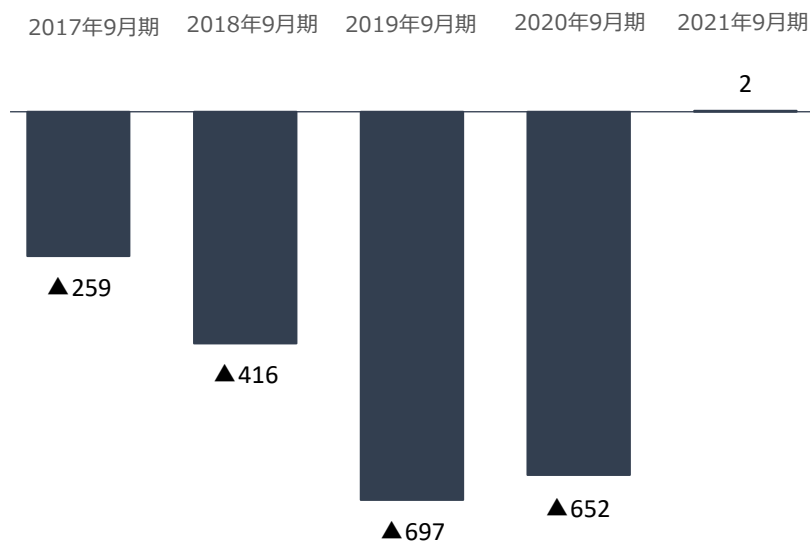
※2020年9月1日付でゲームの企画・開発・運営等に係るゲーム事業の一部及びその他サービスを譲渡したため、2021年9月期第1四半期会計期間より、事業セグメントを「広告事業」、「その他事業」の2区分に変更しております。

2 営業利益

黒字化に向けた施策の完遂により、2021年9月期の営業黒字化を達成

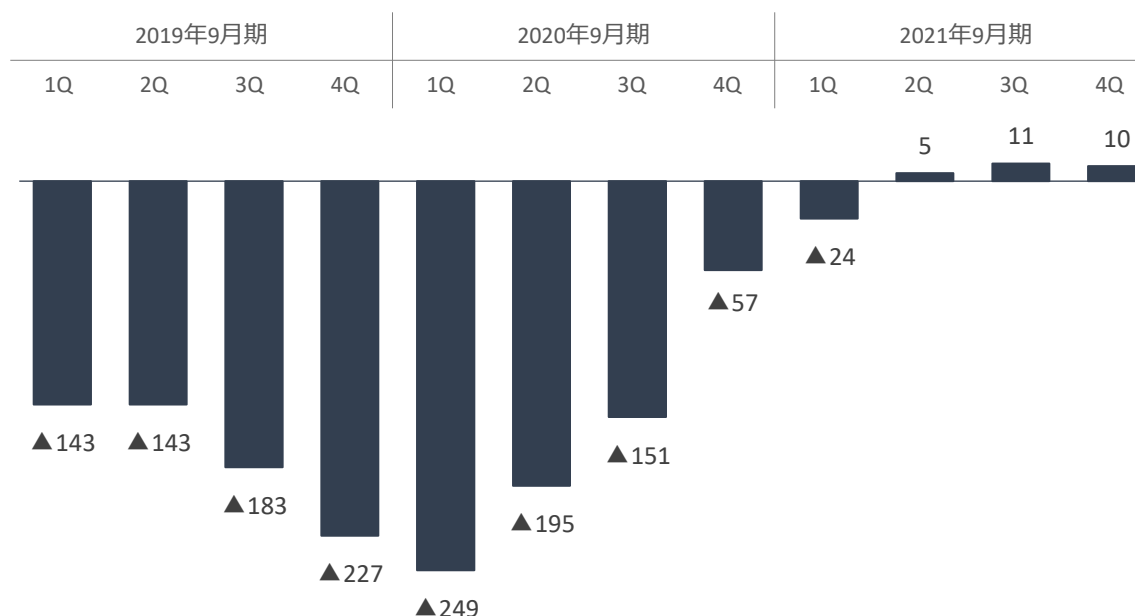
通期営業利益の推移

単位:百万円



四半期営業利益の推移

単位:百万円



※2021年9月期より非連結決算に移行したため、前期以前の実績は連結実績を記載しております

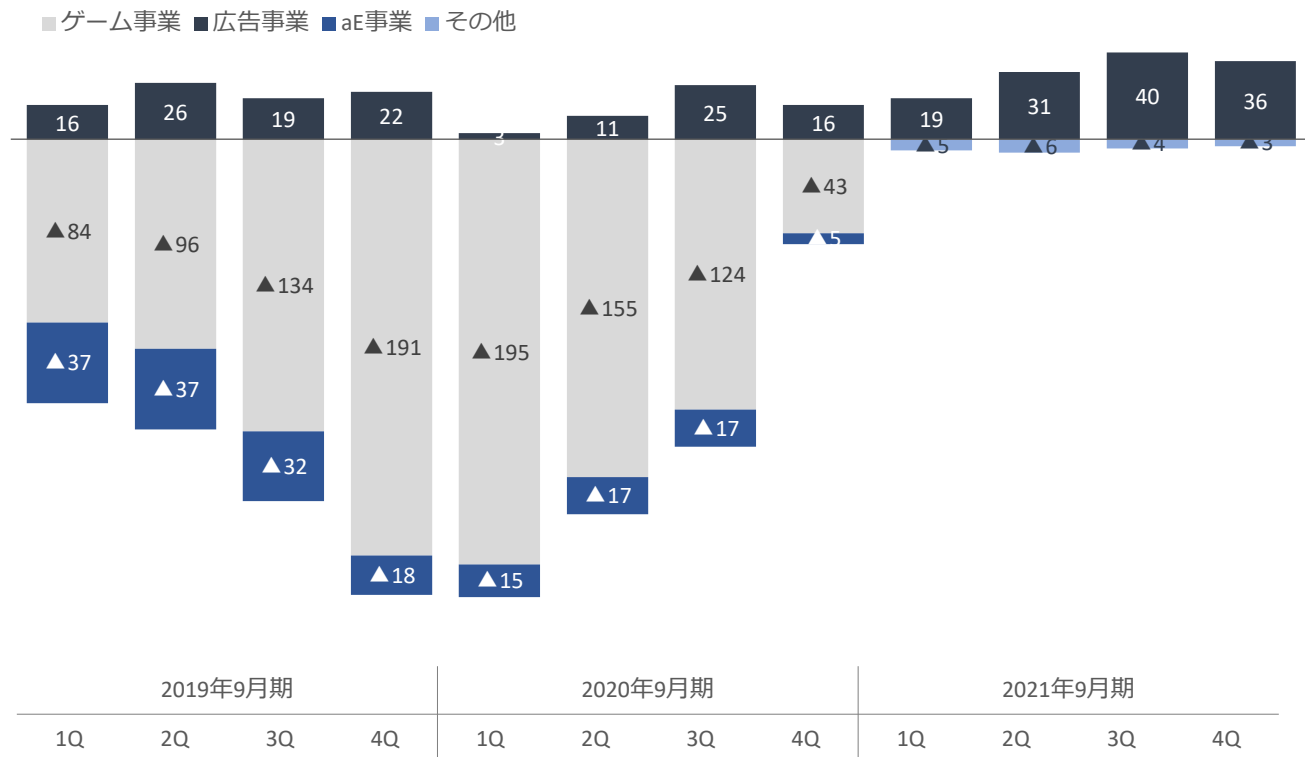
経営指標

全ての事業において、「成長スピードの追求」、「顧客満足の向上」、「効率的な事業運営」という3つの観点を常に強化することにより、事業生産性を最大化することを基本方針とし、営業利益を重要な経営指標としております。

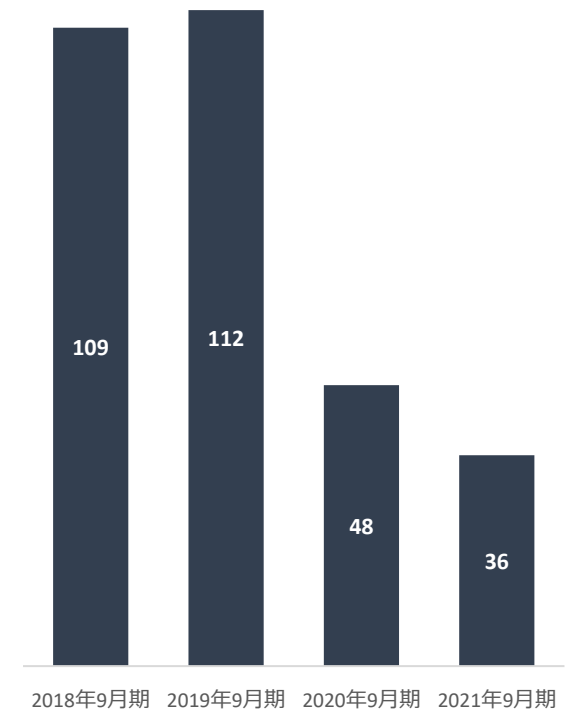
2 事業別のセグメント利益

事業別のセグメント利益では、広告事業が安定的に収益貢献
2020年9月期の事業構造の転換(ゲーム事業等の事業譲渡)により従業員数は大幅に減少

事業別のセグメント利益の推移 単位：百万円



従業員数の推移



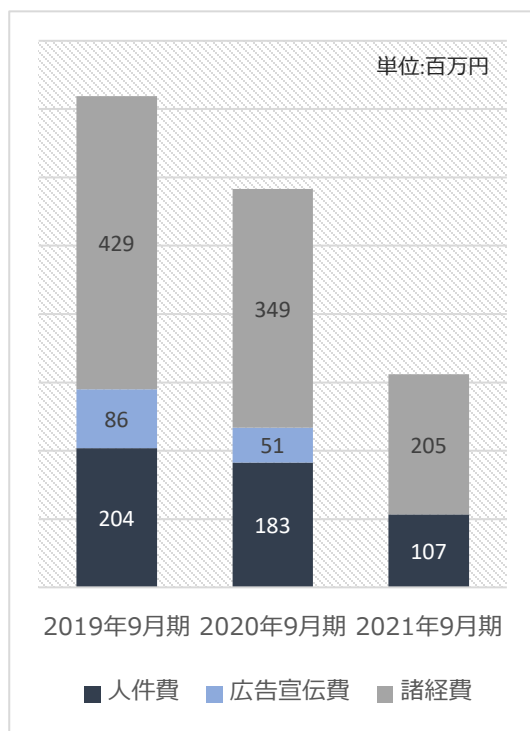
※2021年9月期より非連結決算に移行したため、前期以前の実績は連結実績を記載しております

2 コスト構造-販売費及び一般管理費

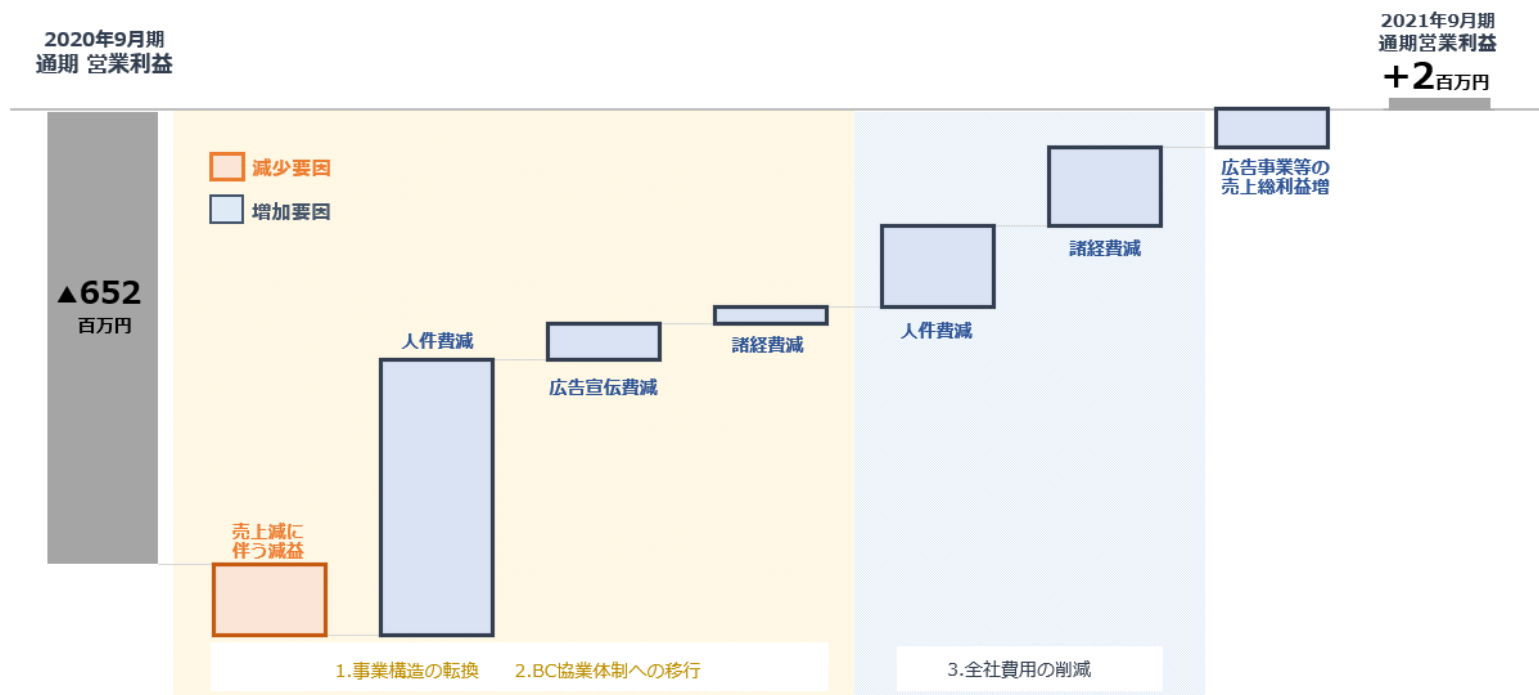
2020年9月期からの黒字転換に向けた施策

- 1.事業構造の転換(ゲーム事業等の事業譲渡)
- 2.ブロックチェーンゲームに関する協業、
- 3.全社費用の削減の実行により、販売費及び一般管理費を含むコストの大幅な削減を実現

販売費及び一般管理費推移



販売費及び一般管理費 (2020年9月期-2021年9月期)



※2021年9月期より非連結決算に移行したため、前期以前の実績は連結実績を記載しております

2 債務超過解消と再成長戦略のための資本政策

第2回CBおよび第23回WTの発行により資金調達、
これらの資金を今後の成長事業へ

□ 投資先

1. 主力事業であるインターネット広告事業の体制強化 : 143百万円
2. 広告・IoT領域・ブロックチェーン関連のM&A及び資本・業務提携に係る費用 : 994百万円
3. ヘルスケア事業への進出、提携、出資、権利獲得等 : 900百万円

※上記金額は、第2回CB、第23回WTによる資金調達の概算額となっており実際の調達額ではありません。
広告・IoT領域・ブロックチェーン関連の3分野に対する具体的な配分は現時点では確定しておりませんが、事業環境に合わせて柔軟に充当していくことを予定しております。

□ 2021年9月期の転換・行使状況について

資金調達額計 965百万円

第2回CB : 資金調達額 557百万円、転換済み株式数 1,271,600株

第23回WT : 資金調達額 408百万円、行使済み株式数 1,360,200株

2 貸借対照表概要

2021年9月期の営業黒字、資金調達による資本増強によって、前期末の債務超過状態を解消し、自己資本比率40%まで回復

単位：百万円

	2021年 9月期末
流動資産	1,520
現金及び預金	1,138
売掛金	326
その他	55
固定資産	190
有形固定資産	17
無形固定資産	2
投資その他の資産	171
資産合計	1,711
自己資本比率	40.1%

	2021年 9月期末
流動負債	306
買掛金	245
その他	60
固定負債	713
転換社債型新株予約権付社債	713
負債合計	1,019
資本金等	885
利益剰余金	▲194
新株予約権	5
その他	▲4
純資産等合計	691
負債・純資産等合計	1,711

- 1 会社概要
- 2 財務ハイライト
- 3 事業概要**
- 4 成長の方向性
- 5 認識するリスク及び対応策

3 事業概要

広告事業

その他事業
ブロックチェーン
関連事業

その他事業
IoTヘルスケア事業

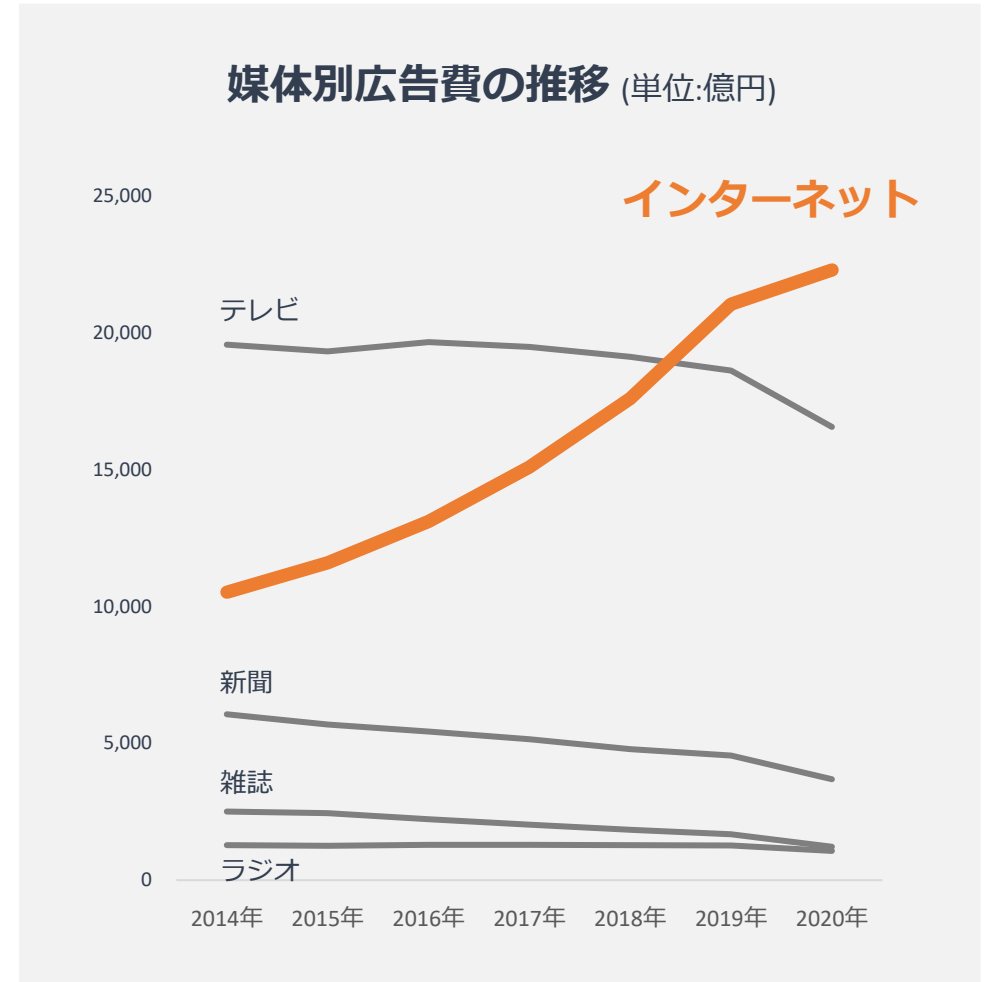
3 広告事業 市場状況

□ インターネット広告市場規模



インターネット広告市場はコロナ禍の影響を受けつつも、外出・移動の自粛により、巣ごもり需要が活発化。

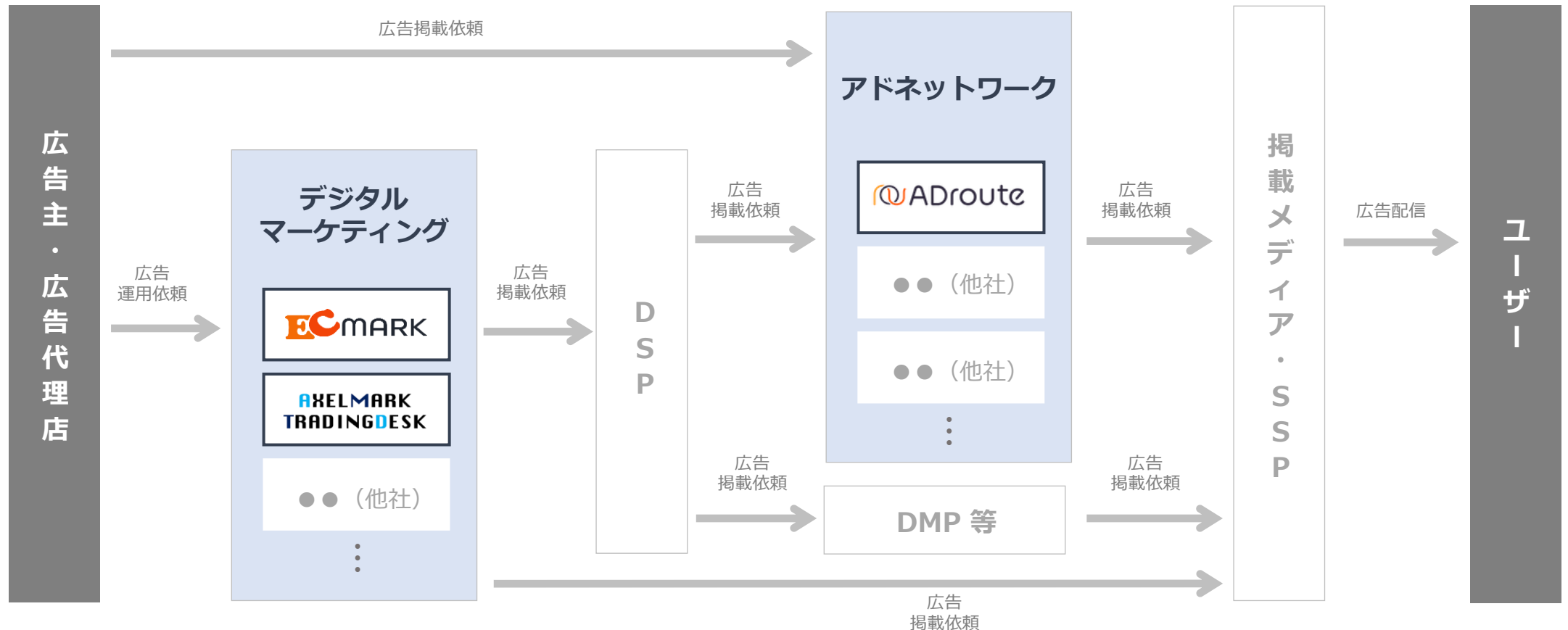
社会におけるデジタルトランスフォーメーション(DX)が一気に加速したこともあり、2020年は前年比105.9%となる**2兆2,290億円**と順調に**拡大**。



※電通「日本の広告費」より当社グラフ作成

3 広告事業 ビジネスモデル

アドネットワークサービスの「ADroute」と、デジタルマーケティング領域で「トレーディングデスク」、「ECMARK」を展開



※DSP・・・Demand-Side Platformの略称で、広告主・広告代理店のプラットフォーム
 ※SSP・・・Supply Side Platformの略称で、メディアのプラットフォーム

3 広告事業 「ADroute」 サービス内容



月間約200億impの良質な広告をお届けするアドネットワークサービス
様々な領域の広告出稿に対応することで、広告案件と掲載面の相性を踏まえた
広告掲載を行い、効果指標の最適化を実施

広告を掲載する**媒体主**メリット

- 01 豊富な案件ジャンル**
独自ロジックにより複数の案件から媒体にマッチした
収益性の高い広告を配信します。
- 02 広告表示率100%**
豊富な案件により在庫切れを起こさず
すべてのインプレッションが収益につながられます。
- 03 マルチデバイス対応**
スマートフォン/タブレット/PCに対応しており、
様々な配信面に掲載可能です。
- 04 収益最大化のプロがサポート**
収益最大化のプロフェッショナルが様々な実績から
収益化をサポートいたします。

広告を出稿する**広告主**メリット

- 01 マルチデバイス対応**
スマートフォン/タブレット/PCに対応しており、
プロモーションに応じて配信デバイスを選択できます。
- 02 専属担当者によるチューニング**
独自ロジックによる自動チューニングに加え、専任の担当者が
目的や広告効果に応じて手動チューニングを行います。
- 03 クロスデバイスターゲティング**
複数デバイスを保有するユーザーへ最適化した広告配信を
行っております。
- 04 多彩な媒体ジャンル**
フィーチャーフォン時代からの媒体主や大手SSPとの
接続により広い配信面へのアプローチが可能です。

3 広告事業 「ADroute」 競争優位性①



優位性1 保守運用

2011年より広告サービスを開始し、10年にわたり安定稼働を継続中です。

広告主、媒体主それぞれに専任スタッフが担当する専属担当制を採用し、長年の広告運用データ、ノウハウの蓄積により、効果的な運用を実施しております。

優位性2 得意とする領域

電子書籍領域での長年の運用実績があり、ノウハウや取引先との信頼関係を構築できております。

昨今の電子書籍市場の拡大傾向も追い風となっております。

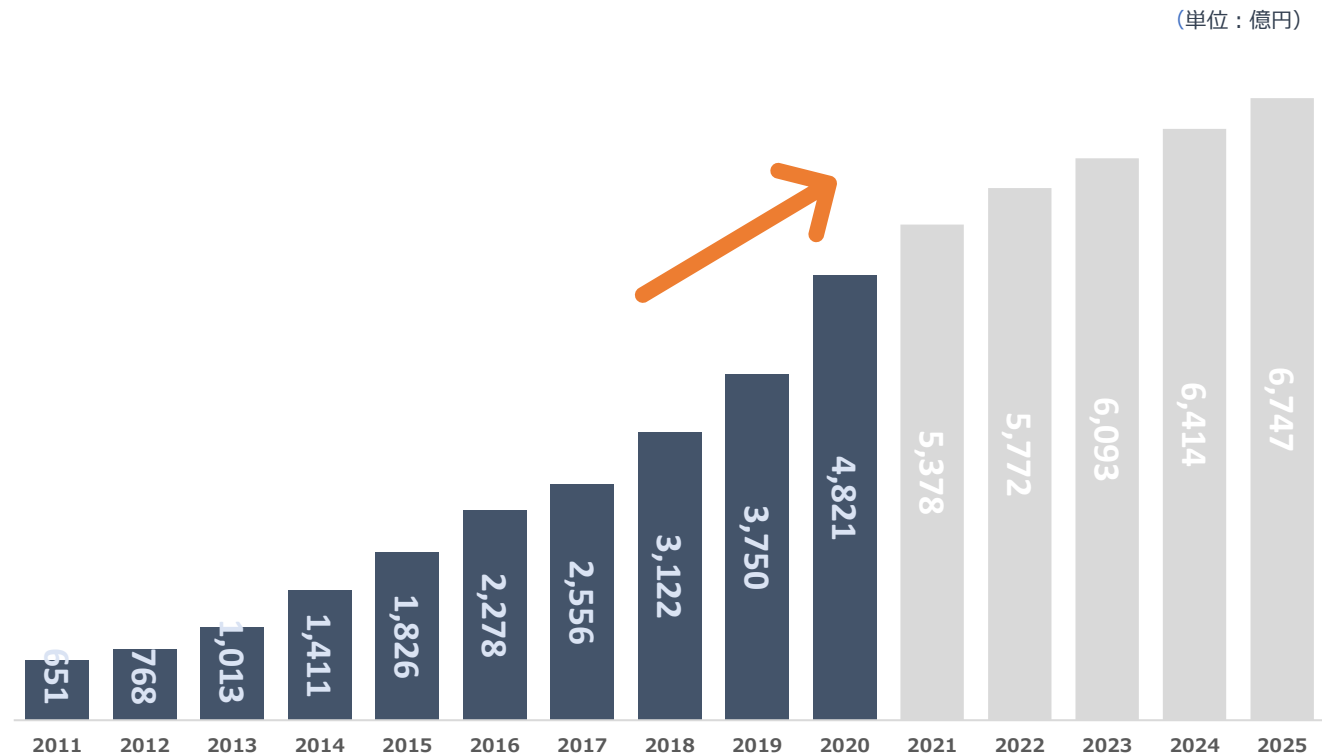
優位性3 システム開発力

自社サービスとして開発、運用してきたことによるノウハウを蓄積しております。

自社開発のため、データを抽出し多角的な分析および自社完結での開発、改修することが可能であります。また、広告効果最大化のため、アドフraud対策に取り組んでおります。

3 広告事業 「ADroute」 競争優位性②

電子書籍領域を得意とし、重要顧客の電子書籍領域の市場は、コロナ禍の巣ごもり需要や、新しい生活スタイルの定着を追い風にさらなる市場拡大が見込まれる。



3 広告事業 「ADroute」 競争優位性③

広告領域の新規事業として、自社アドネットワークのOEM提供



大手企業が認めるシステム開発力を活かして、今後もパートナー企業拡大を見込む。

AXEL MARK TRADING DESK

広告運用代行サービス

2017年にADroueで培ったノウハウを活かし
広告運用代行サービスとして開始。

アドネットワーク・DSP・SNS・
キュレーションの広告運用を得意とし、
キャンペーン設計から広告配信の設定から、
レポート、分析までトータルで運用が可能。

EC MARK

eコマース販売促進支援サービス

2020年に中小事業者に対して、eコマースの
販売促進を支援するサービスとして開始。

トレーディングデスクで培ったノウハウを
活かし、EC事業者の課題に合わせ、
プロモーションからEC構築まで
ワンストップで実現。

3 広告事業 「デジタルマーケティング」 競争優位性①



優位性1

運用型広告

継続率90%の自社開発のアドネットワークを2011年から展開しております。

10年にわたる実績とノウハウにより、運用型広告に必要な広告手法を熟知しております。

優位性2

得意とする領域

EC領域での運用ノウハウや取引先との信頼関係を構築できております。

ECの購入数増加を目的とした広告配信に多数の実績があり、特にサプリメント、健康食品、化粧品の商材を得意としております。

優位性3

Cookie規制に備えた事業構造

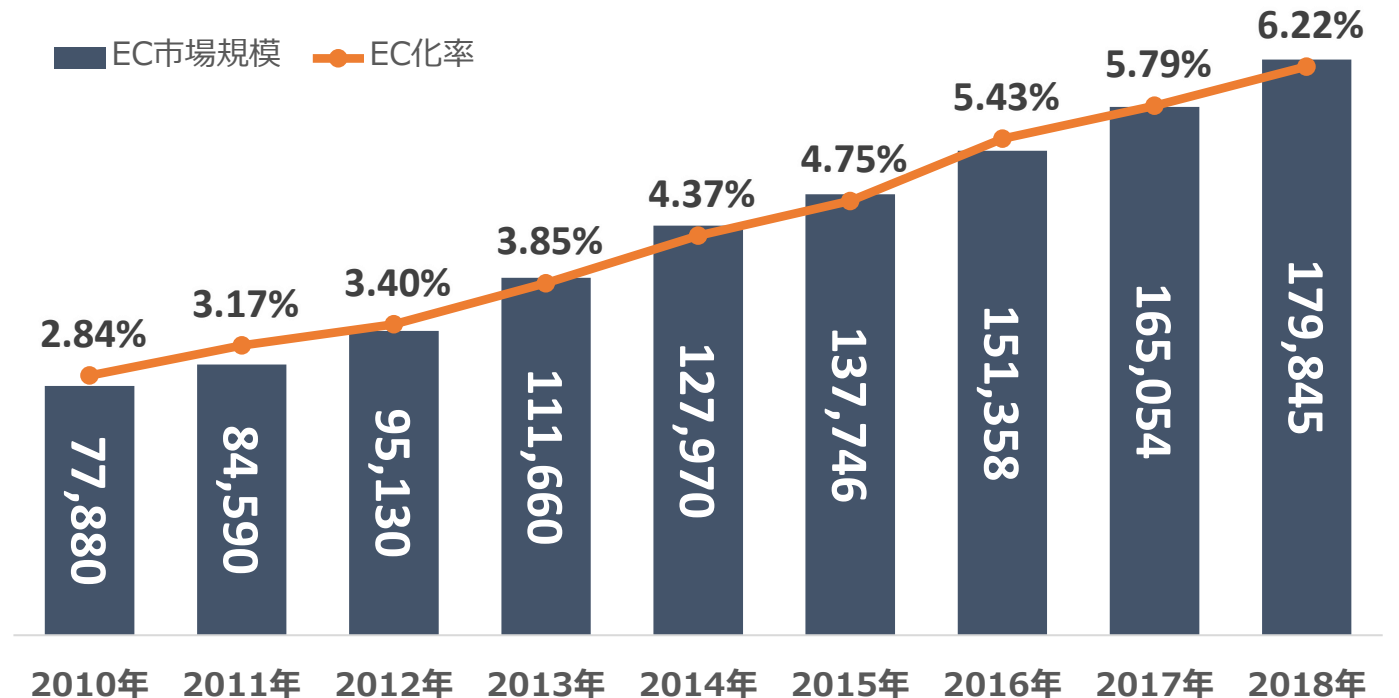
近年、プライバシー保護の観点から規制の動きが広がっております。

当社は、Cookieに依存しない形の広告運用に注力することで、Cookieに関する規制の影響を受けにくい事業構造を整えております。

3 広告事業 「デジタルマーケティング」 競争優位性②

EC関連の広告運用を得意とし、重要顧客であるEC市場は、年々拡大しており、今後の伸びしろが期待される分野である

デジタルマーケティング
重要顧客市場
BtoCのEC市場規模
とEC化率の推移
2010-2018



出典：平成30年度 我が国におけるデータ駆動型社会に係る基盤整備（経済産業省 2019年5月16日）より当社グラフ作成

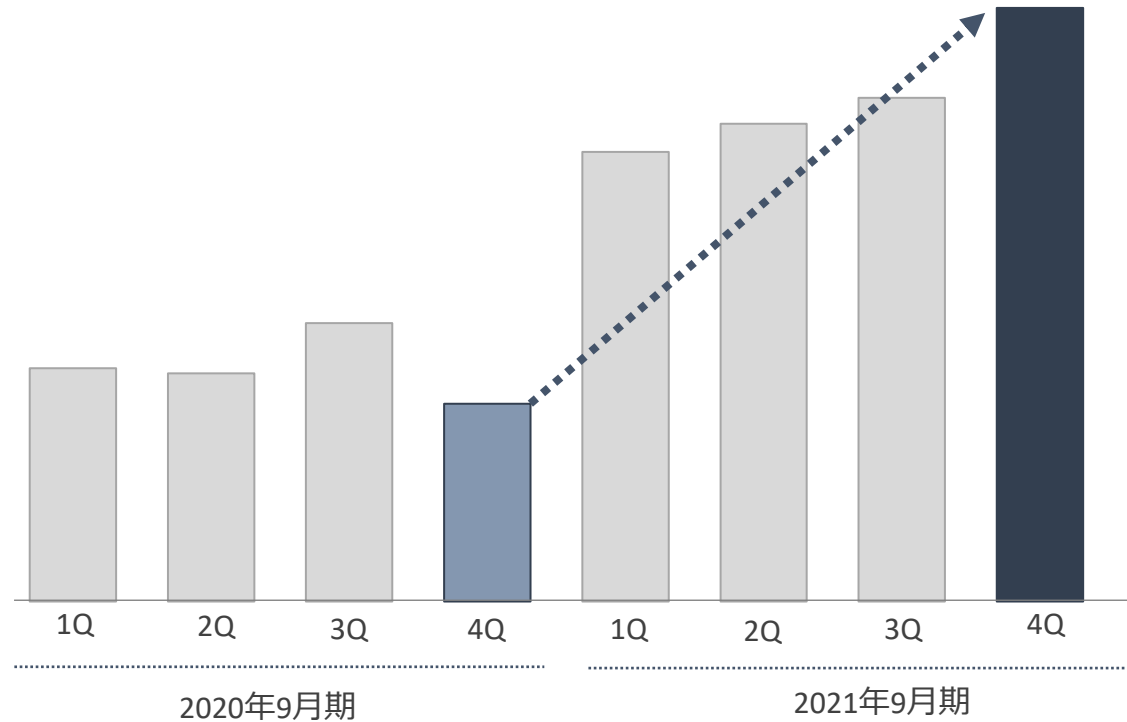
3 広告事業 「デジタルマーケティング」 競争優位性③

EC関連サービスの利用拡大に伴う広告需要を取り込み、
過去最高の四半期売上高を更新するなど高い成長性がある

前年同期比
売上高
300%

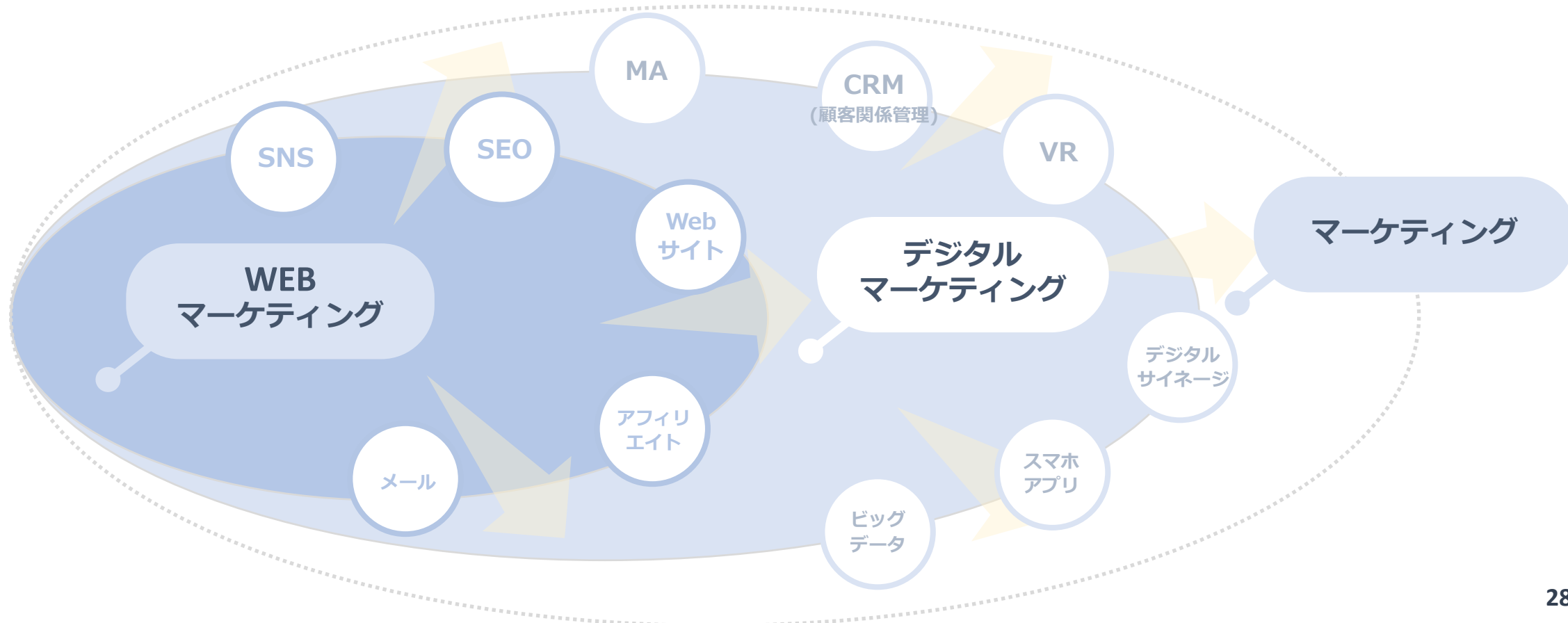
デジタルマーケティング領域

- EC MARK
中小事業者に特化した
eコマース販売促進サービス
- TRADING DESK
広告運用代行サービス



3 広告事業 今後の成長イメージ

マーケティング領域のプロダクト開発強化のため、エンジニアを中心とした人員を拡充するとともに、事業拡大に向けた営業・企画人員の拡充を、事業の成長速度に合わせて行ってまいります。



3 事業概要

広告事業

その他事業
ブロックチェーン
関連事業

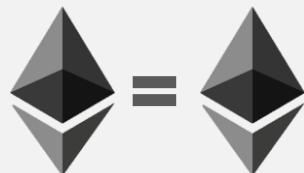
その他事業
IoTヘルスケア事業

3 ブロックチェーン関連事業 NFTについて

NFT (Non-Fungible Token / 非代替トークン) とは、
ブロックチェーン上で発行される代替不可能なトークンのこと

Fungible Token

全てが同じ特徴を持つトークン (合算可能)



Ethereum



Bitcoin

Non-Fungible Token

1つ1つが異なる特徴を持つトークン



有名選手の
サインボール

数量として合算可能なFungible Tokenと異なり、NFTではトークンの1つ1つにユニークさを定義できるため、デジタルコンテンツなどをブロックチェーン上で管理可能となることから、コンテンツ/エンターテインメント分野での今後の利活用が期待されている。

3 ブロックチェーン関連事業 市場状況

BC市場、特にNFT関連市場は**急速に拡大**中。
本年3月時点で、昨年1年間の市場規模の 4.7 倍
に達するとの予測も発表されている。



世界のブロックチェーン関連市場規模

※IDC Japan株式会社 発表資料より当社グラフ作成
<https://iotnews.jp/archives/132451>



世界のNFT関連の市場規模推移 (単位：百万ドル)

※BLOCK ONOMI および DapperRadadar発表記事より、当社グラフ作成
<https://blockonomi.com/nft-market-cap-315-million/>
<https://dappradar.com/blog/nfts-generate-record-1-5-billion-transaction-volume-in-q1-2021>

3 ブロックチェーン関連事業 ビジネスモデル

様々なIPホルダーおよびパートナーと協業し、
サービスタイトルを増やしていき事業の拡大を図る
同時にNFTの特徴を活かしたユーザー間取引の活性化を目指す



3 ブロックチェーン関連事業 ブロックチェーンゲーム

2019年
12月開始

NFTの特徴を生かした
ブロックチェーンゲーム

コントラクトサーヴァント -CARD GAME-



日本の上場企業が提供する唯一のBCゲーム

開発中

Jリーグオフィシャルライセンス
ブロックチェーンゲーム

Crypto Sports(仮称)



プロスポーツリーグライセンスを使用する
国内初のブロックチェーンゲーム

3 ブロックチェーン関連事業 動画NFTトレーディングカード



当社、電通、オルトプラスの3社共同で、アニメなどの映像作品IPの動画を NFTトレーディングカードとして発行するサービスの企画、開発を推進。

※ NFT (Non-Fungible Token、非代替性トークン)



3 ブロックチェーン関連事業 競争優位性



優位性1

コンテンツに関する知見
ブロックチェーン技術の活用

これまでのゲーム事業の運営実績から、コンテンツビジネスに対する知見を有しております。

また、ブロックチェーンゲームやメディアの自社開発運営などから得たノウハウを有しております。

優位性2

暗号資産の取り扱い

各種行政庁や関係団体と連携を行い、法的解釈の共有やガイドラインの策定に注力し、各種法令の対応をしてまいりました。

また、上場企業として暗号資産に関する会計処理などのノウハウの蓄積があります。

優位性3

パートナー企業との連携

日本の上場企業唯一のブロックチェーンゲームパブリッシャーとしての実績から、大手企業からも信頼を得ており、パートナー企業と連携し、サービスを企画推進しております。
M&A・出資も含めたアライアンス展開も想定しております。

3 ブロックチェーン関連事業 今後の成長イメージ

ブロックチェーン関連事業の売上は積上モデルであり、
市場の拡大、サービスタイトルの増加とともに成長が拡大していく



3 事業概要

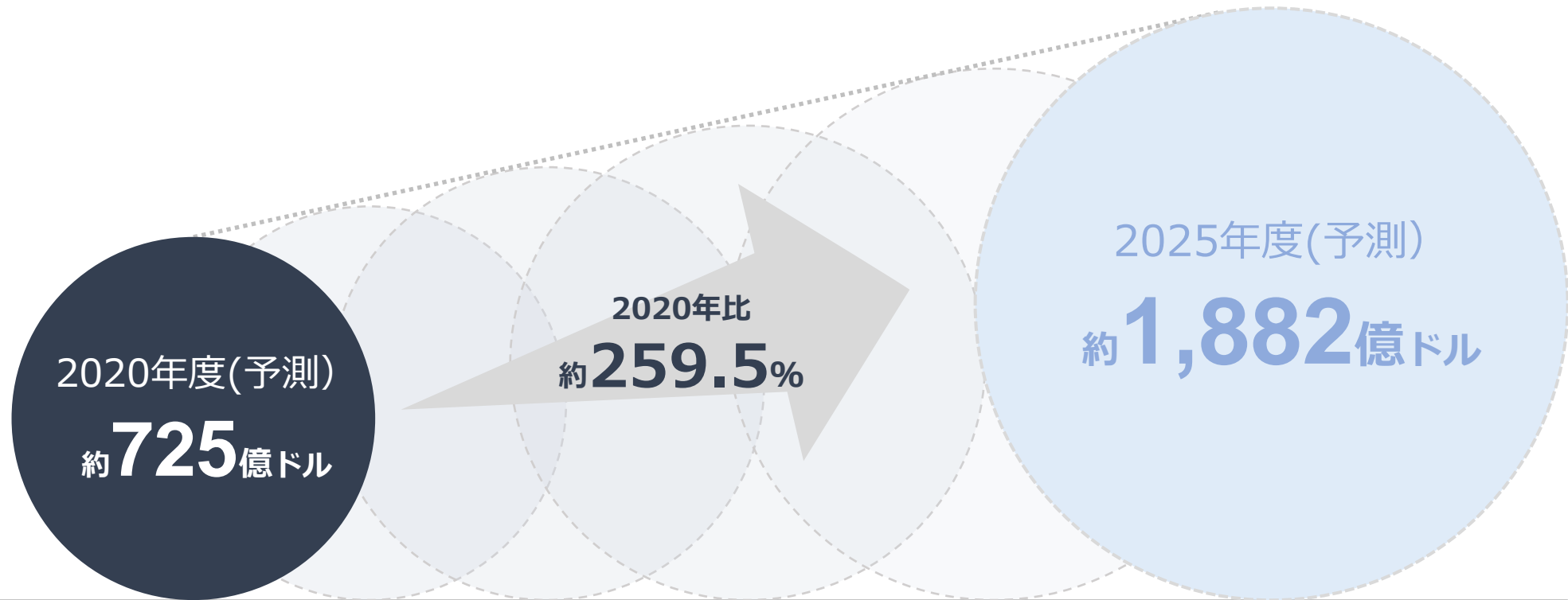
広告事業

その他事業
ブロックチェーン
関連事業

その他事業
IoTヘルスケア事業

3 IoTヘルスケア事業 市場状況

世界のヘルスケアIoT市場は2025年にかけて年間平均**21%**の成長率で拡大し、2025年には約**1,882億ドル**に拡大すると予想されている。



※株式会社グローバルインフォメーション

出典：「ヘルスケアIoTの世界市場(～2025年)：医療機器・システム&ソフトウェア・サービス・接続技術」より当社図作成

3 IoTヘルスケア事業 ビジネスモデル



3社の強みを活かして、国内外ベンチャー企業の新規技術を評価し、日本市場での成長が見込まれる有望な技術・製品の国内事業化権を確保した上で、適切な事業パートナーを開拓し、バリューチェーンを構築する事業開発型のビジネスモデル。最初の取り組みとして「Ascella Biosystems, Inc.」と取り組み、今後もパートナー等を模索していく。

3 IoTヘルスケア事業 取り組み内容

米・医療機器会社Ascella Biosystems, Inc.への出資および業務提携

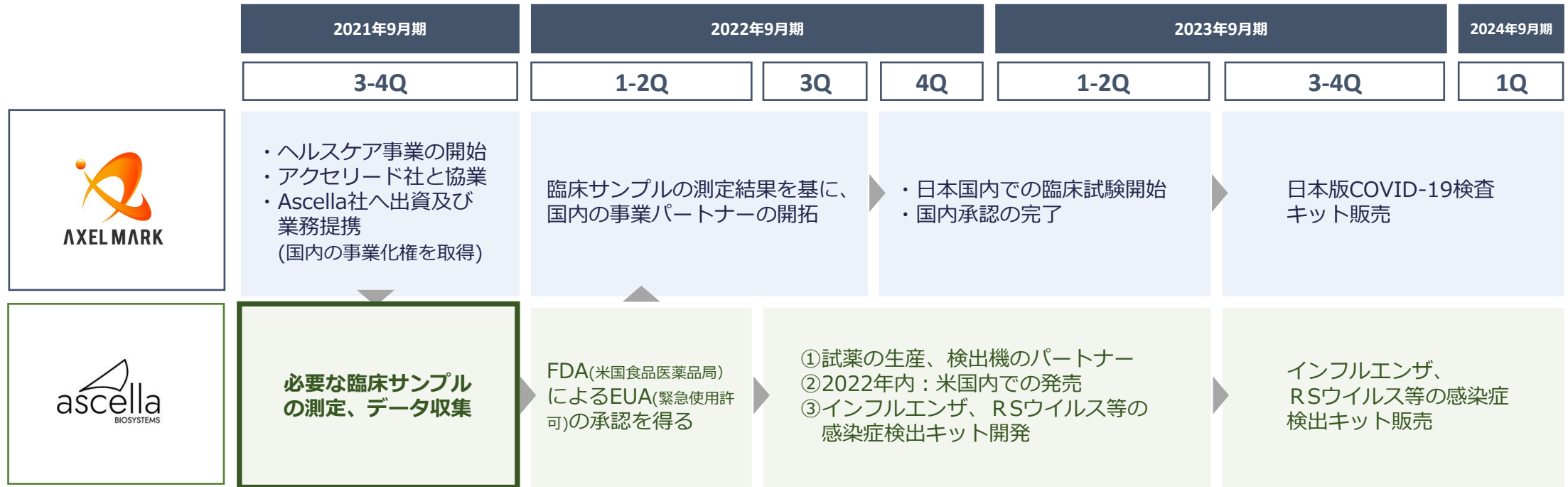


医療機器スタートアップ企業（本社：米国カリフォルニア州）
開発中の「**Ascella Real Time System**」は、
分子診断技術を用いた新型コロナウイルス迅速診断法であり、
現在主流となっているPCRやLAMP等の手法と比べ、
速さとコストにおいて優位である可能性がある。



当社は、Ascella Real Time Systemの日本国内における事業化権を獲得
使用、輸入、製造、販売、及び販売委託に関するサブライセンス付きの
独占権を付与する契約を締結済み。

3 IoTヘルスケア事業 Ascella Real Time Systemロードマップ



患者の臨床サンプルを用いた試験を繰り返しFDA申請に必要なデータを収集している。必要なデータが揃い次第、FDA (米国食品医薬品局) に申請し、EUA (緊急使用許可) を取得することを目指す。

※2021年9月期は売上未計上ですが、2023年9月期頃の売上貢献を目標として事業推進しております。

3 IoTヘルスケア事業 アフターコロナの活用法

Ascella Real Time System

・・・ RAIL System※と言われる分子診断技術を用いた新型コロナウイルス迅速診断法



開発中の**Ascella Real Time System**は、**コロナ収束後においても、COVID-19変異株を含む、インフルエンザ等の様々な感染症に対しても対応可能。**また、従来の検査と比べて簡易的に検査ができ、安価で短時間で結果を確認できるため、将来的に様々なシーンでの需要を見込んでいる。

(参考) 2021年9月24日、COVID-19検査キットを手掛ける米Cue Health社が、米ナスダック市場に上場し、企業評価額は23億ドル(約2,600億円)近くに達し、業界全体が注目されている。

- 1 会社概要
- 2 財務ハイライト
- 3 事業概要
- 4 成長の方向性**
- 5 認識するリスク及び対応策

全社 「広告事業の収益拡大」と「その他事業の成長基盤構築」

広告事業

マーケティング領域のプロダクト、ソリューション、サービス拡大を行い、収益事業として事業拡大を推進

中長期の成長を見据えて、M&A・出資等のアライアンス展開を予定

その他事業

●BC関連事業

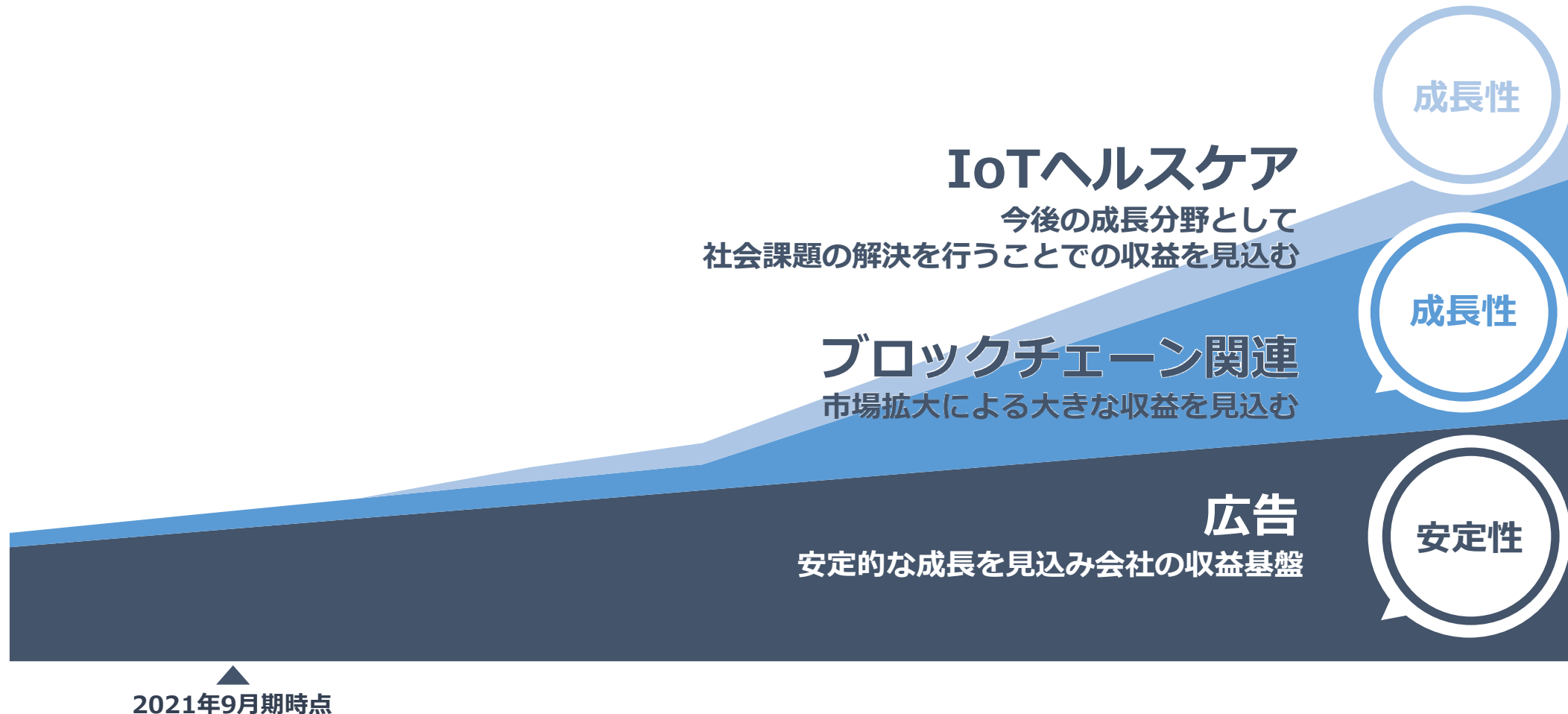
ブロックチェーン技術/NFTを活用したプロジェクトへの出資等、他社とのアライアンス展開を実施

●IoTヘルスケア事業

Ascella社との取り組みに注力して、引き続きヘルスケア × IoT市場の新規事業開発を目指す

4 今後の見通しについて

広告事業による安定的な収益を見込む
 ブロックチェーン関連事業は今後の市場拡大にともなう成長を見込む
 今後の成長分野として注目されているIoTヘルスケア事業を推進する



レンジ形式による通期業績予想を採用

売上高	3,000百万円	～	3,400百万円
営業利益	▲50百万円	～	50百万円

□ 主に下記要因により、レンジ形式による通期業績予想開示を採用

BC関連事業において、サービス開始時期が確定していないため保守的に算出、サービス開始時点において業績の詳しい見通しが出た場合には開示をまいります。

4 2022年9月期 業績予想

単位：百万円

	2021年9月期 通期 実績	2022年9月期 通期 予想		YoY 差異	
		上限	下限	上限	下限
売上高	2,655	3,400	3,000	745	345
営業利益	2	50	▲50	48	▲52
経常利益	41	51	▲49	10	▲90
当期純利益	74	42	▲51	▲32	▲125

- 1 会社概要
- 2 財務ハイライト
- 3 事業概要
- 4 成長の方向性
- 5 認識するリスク及び対応策**

5 事業の展開や成長性に関してリスク要因になりうる主な事項

事業等のリスク	顕在化の可能性/時期	顕在化した場合の影響度	対応策
<p>新しい事業分野</p> <p>当社が参入している事業領域は、新しい事業分野であるため、サービスを提供するまでに想定以上の期間を要する場合や想定以上のコストを要する場合があります。また、市場の拡大スピードの鈍化や市場の縮小等により、当初想定していた成果を挙げることができない場合、当社の事業及び業績に影響を与える可能性があります。</p>	中/中長期	中	<p>ブロックチェーン関連事業においては、協会等に所属し日々最新の情報を収集できる環境を整えております。また、IoTヘルスケア事業においても、知見のある提携先と事業を推進しており、日々最新の情報を収集できる環境となっております。</p>
<p>技術革新への対応</p> <p>広告事業をはじめ、当社が参入している新しい事業分野においては、日々技術革新が起きております。最新の情報を収集し対応しておりますが、今後より独創的な技術革新が起き、その変化に対応するための技術開発に多大な費用が生じた場合、または、技術変化への対応が遅れることによって、当社の提供するサービスが陳腐化した場合には、当社の事業及び業績に影響を与える可能性があります。</p>	中/中長期	中	<p>当社では、CTO（最高技術責任者）を中心としたエンジニア部門が事業全体を把握するとともに、各開発チームの技術共有を可能とする組織体制を構築しております。また、日々最新の情報を収集し、エンジニアの採用・育成の強化、技術の積上げができる開発環境の整備等を積極的に進めております。</p>
<p>暗号資産の価格変動</p> <p>当社はブロックチェーンゲームの配信等をはじめとするブロックチェーン関連のサービスを行っており、ユーザーや取引先に対するブロックチェーン利用による手数料支払、その他入出金などのために暗号資産を保有しております。様々な要因に基づく暗号資産の価格変動により、当社の財政状態及び業績に影響を及ぼす可能性があります。</p>	中/中長期	小	<p>当社では、価格変動のリスクヘッジのために、社内ルールに則り、定期的に日本円に転換しております。</p>

※その他のリスクは有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。



「楽しい」で世界をつなぐ

Connecting the world with "Joy".