

決算説明会資料

2022年9月期 通期

アクセルマーク株式会社（東証グロース:3624）
2022年11月10日



目次

- 1 2022年9月期 通期業績概要**
- 2 各事業の状況
- 3 2023年9月期 業績予想
- 4 今後の方針 & 見通しについて

1 2022年9月期 4Qサマリー

売上高

674 百万円
(前四半期：681百万円)

営業利益

9 百万円
(前四半期：2百万円)

当期純利益

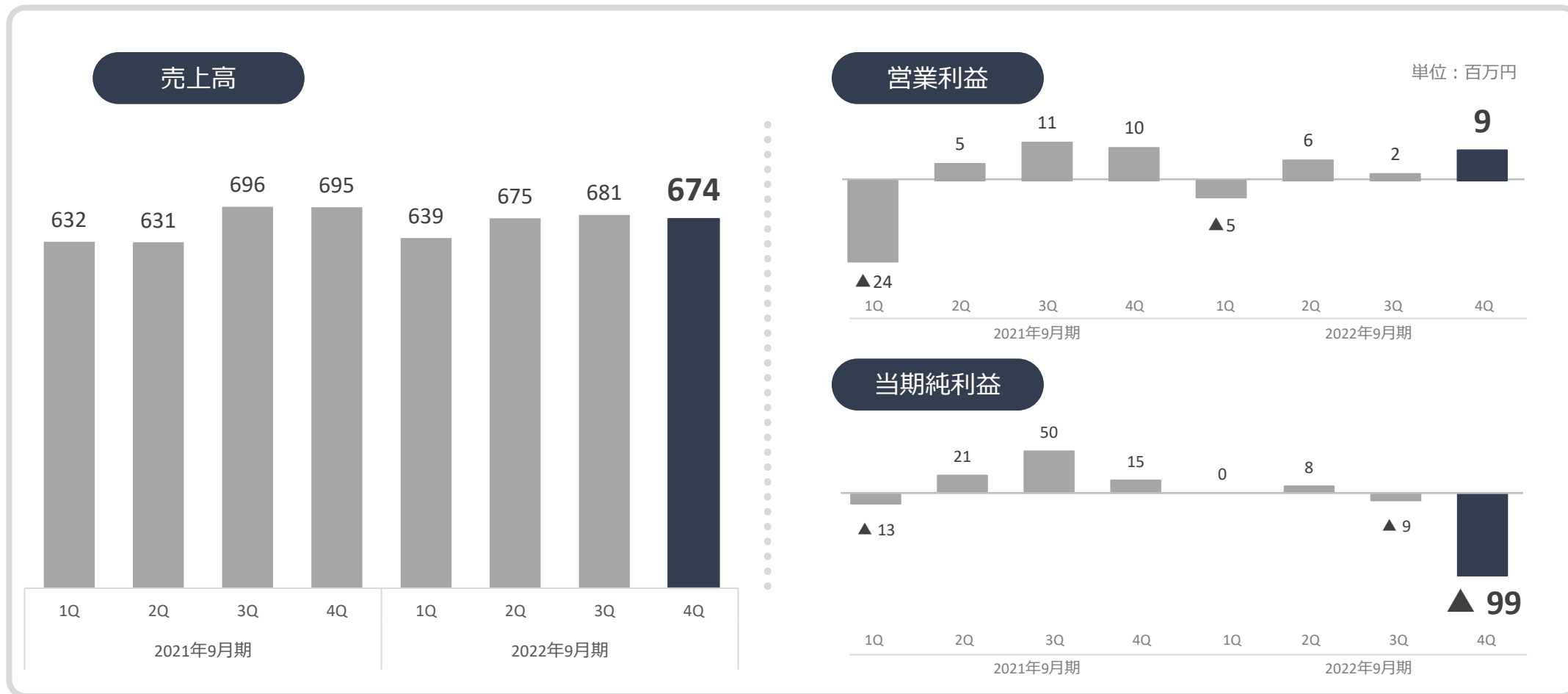
▲99 百万円
(前四半期：▲9百万円)

□ 事業概況

- 2022年9月期4Qは、QonQで営業利益増も、特別損失として貸倒引当金繰入額を計上したことにより当期純損益は赤字
- 広告事業においては、アドネットワークサービス「ADroute」が、過去最高の四半期売上高を更新、堅調に推移
- BC関連事業においては、協業先(IPホルダー、パートナー)とともに企画開発中の、『トレサカ』リーグ』の2022年内リリースに向けたクローズドβテストを調整中

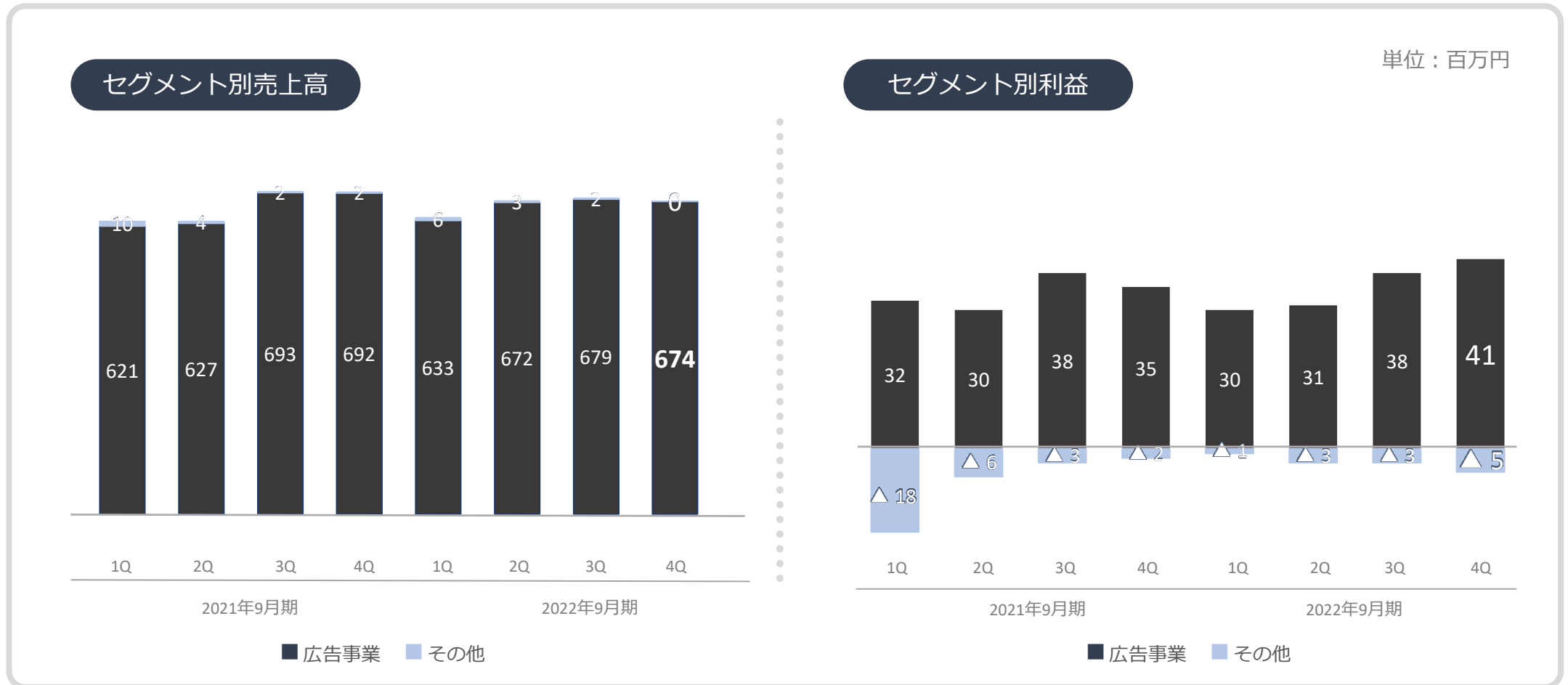
1 業績の四半期推移

主力事業である広告事業が堅調に推移、QonQにおいて営業利益増



1 セグメント別の四半期推移

広告事業のアドネットワークサービス「ADroute」が収益貢献



1 損益計算書四半期推移

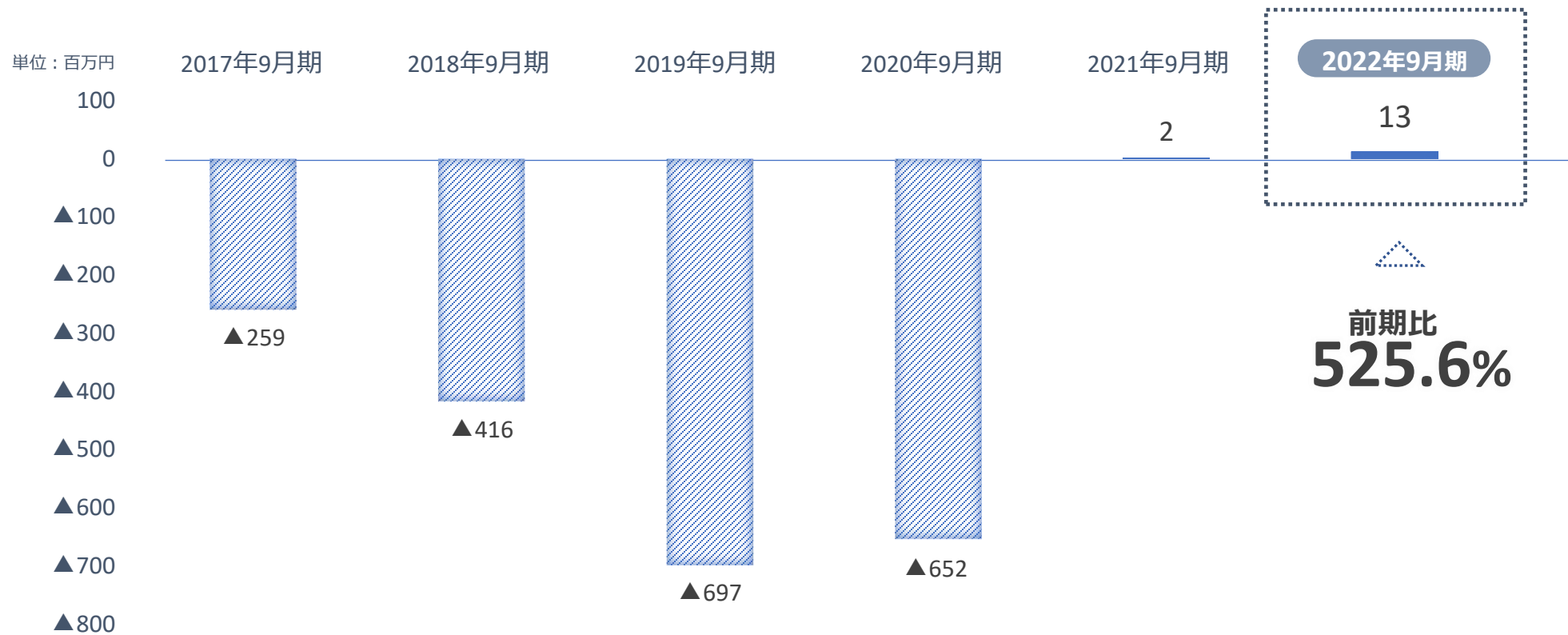
広告事業の事業拡大へ向けた投資等を継続するも、引き続き営業黒字計上
特別損失として貸倒引当金繰入額を計上したことにより、当期純損益は赤字

単位：百万円

	当期			当期	QonQ
	1Q	2Q	3Q	4Q	差異
売上高	639	675	681	674	▲7
売上原価	566	596	600	590	▲10
売上総利益	72	79	81	84	+3
販売費及び一般管理費	78	72	78	75	▲3
営業利益	▲5	6	2	9	+7
営業外収益	7	3	0	3	+3
営業外費用	0	2	14	1	▲13
経常利益	1	8	▲10	11	+21
特別利益	-	0	1	1	0
特別損失	-	-	-	109	+109
税引前当期純利益	1	8	▲9	▲96	▲87
法人税等	1	▲0	0	3	+3
当期純利益	0	8	▲9	▲99	▲90

1 営業利益推移

2022年9月期において、
前期からの営業黒字を継続、営業黒字幅を大きく拡大



※2021年9月期第1半期決算より非連結決算に移行したため、2020年9月期以前の実績は連結実績を記載しております

1 損益計算書概要（通期比較）

2期連続の通期営業黒字を達成、営業黒字体質の経営基盤を構築
更なる事業規模拡大、利益率改善に向けて注力する

単位：百万円

	2021年9月期 通期実績	2022年9月期 通期実績	YoY 差異
売上高	2,655	2,671	+16
売上原価	2,339	2,353	+14
売上総利益	315	318	+3
販売管理費	313	304	▲9
営業利益	2	13	+11
営業外収益	55	4	▲51
営業外費用	16	7	▲9
経常利益	41	10	▲31
特別利益	38	3	▲35
特別損失	0	109	+109
税引前当期純利益	79	▲95	▲174
法人税等	4	4	▲0
当期純利益	74	▲100	▲174

1 貸借対照表概要

第2回無担保転換社債型新株予約権付社債の転換が進み
自己資本比率が上昇し、財務の健全性は更に向上

単位：百万円

	2021年 9月期 4Q末	2022年 9月期 4Q末
流動資産	1,520	1,476
現金及び預金	1,138	1,240
売掛金	326	198
その他	55	37
固定資産	190	84
有形固定資産	17	13
無形固定資産	2	1
投資その他の資産	171	69
資産合計	1,711	1,560
自己資本比率	40.1%	59.5%

	2021年 9月期 4Q末	2022年 9月期 4Q末
流動負債	306	246
買掛金	245	175
その他	60	71
固定負債	713	378
転換社債型新株予約権付社債	713	378
負債合計	1,019	625
資本金等	885	1,025
利益剰余金	▲194	▲100
新株予約権	5	5
その他	▲4	4
純資産等合計	691	935
負債・純資産等合計	1,711	1,560

目次

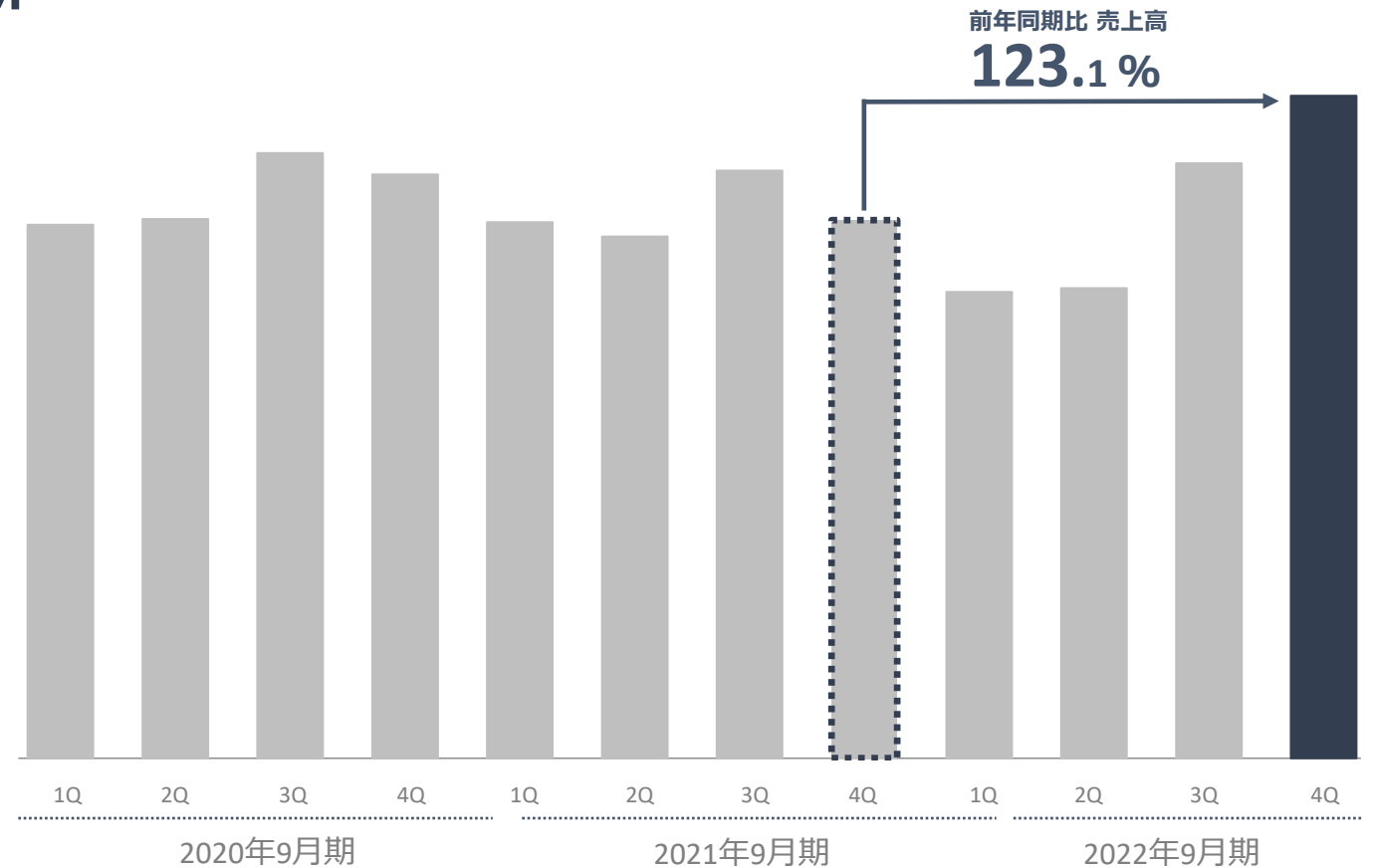
- 1 2022年9月期 通期業績概要
- 2 各事業の状況**
- 3 2023年9月期 業績予想
- 4 今後の方針 & 見通しについて

2 「アドネットワーク」 サービス状況

前期黒字化のために抑制していたシステム開発投資を今期再開し、効果改善に努め、得意とする電子書籍領域のサービス拡大もあり前年同期比で増収
過去最高の四半期売上高を更新

アドネットワーク

- **ADroute**
 良質な広告をお届けする
 月間200億impを超える
 アドネットワークサービス

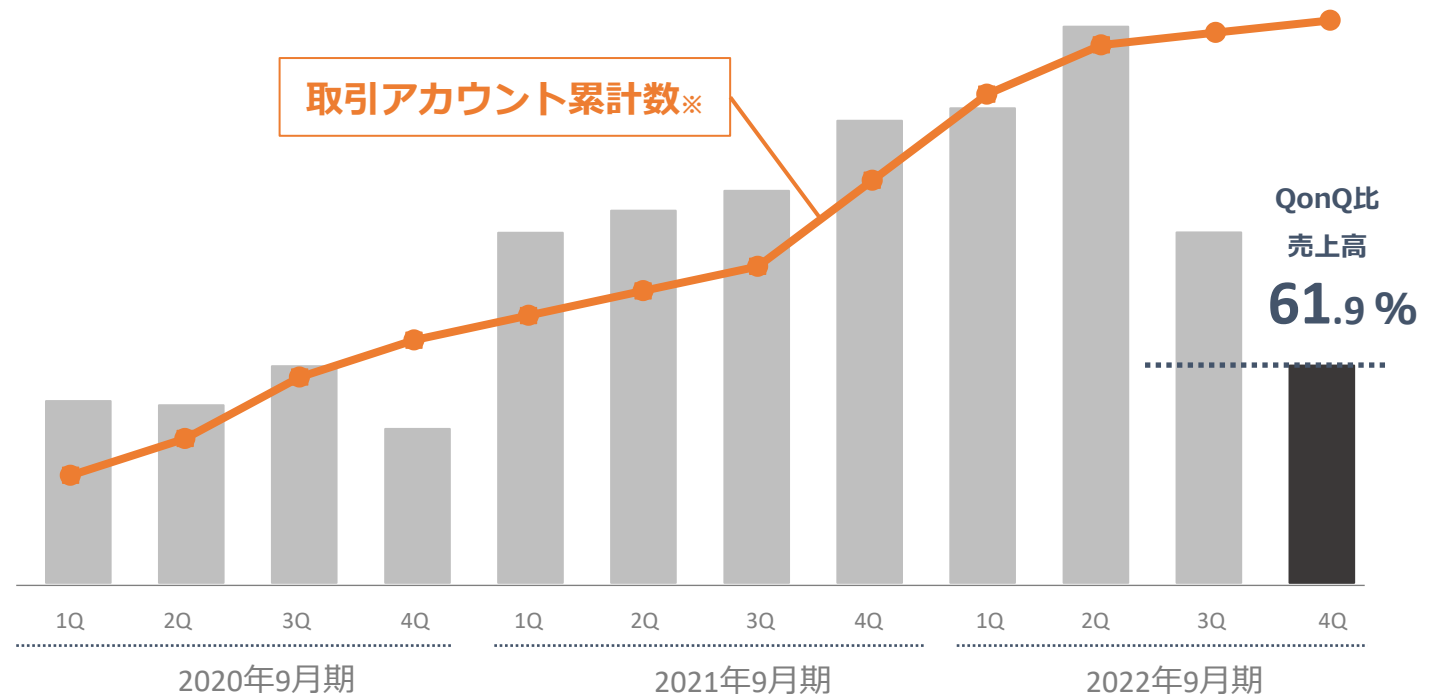


2 「デジタルマーケティング」領域 サービス状況

当社債権管理の健全化を図るため既存取引先の構成比率の見直しを実施した結果、売上高下落。現在、組織体制の強化を図り、営業強化に努める。

デジタルマーケティング領域

- **TRADING DESK**
広告運用代行
- **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

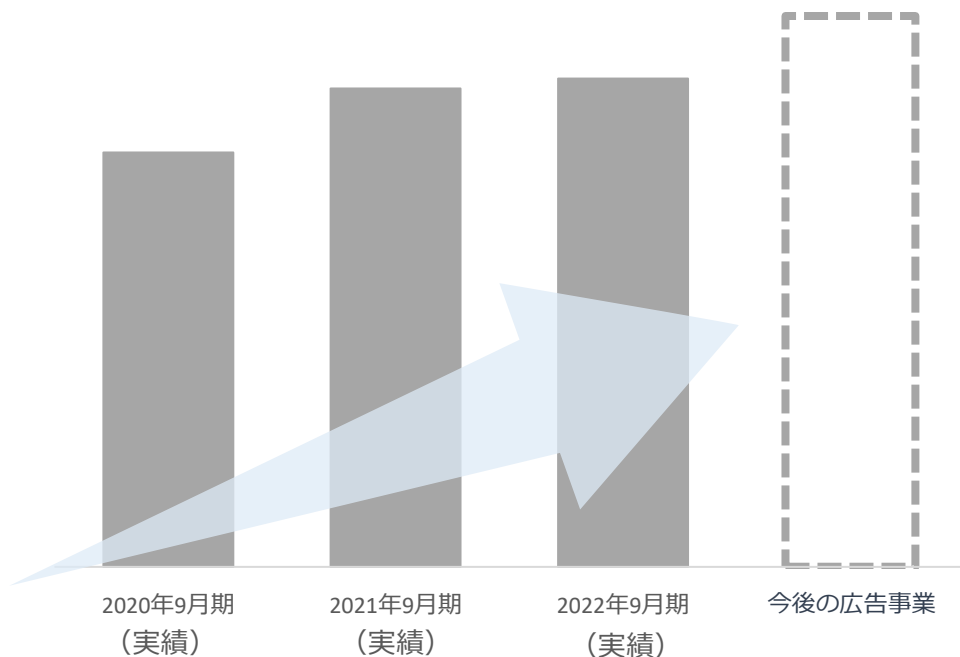


※2019年10月を0として2019年10月以降の新規取引先の累計

2 今後の広告事業の展開について

主力事業として、広告事業全体で継続して堅調に推移
 今後も積極的な投資開発を実施し、更なる事業の拡大を目指す

広告事業 セグメント売上高



事業拡大のための主な施策

- エンジニア、営業・企画人員の積極的な人員拡充
- 新規プロダクト、ソリューションの開発
- 営業活動の拡充
- M&Aの検討

2 『Jリーグ トレーディングサッカー』 (略称：トレサカ Jリーグ)



10月末より、クローズドβテスト を実施中

関係者及び有識者対象



国内初NFTを活用したJリーグ オフィシャルライセンスゲーム

サッカーファンから初心者まで
楽しめる本格的なサッカーゲーム。

Free to Play and Earnの
ブロックチェーンゲームとして
提供予定。



※画像は開発中画面であり、実際の仕様とは異なる場合があります
※株式会社OneSportsが公益社団法人日本プロサッカーリーグとライセンス契約を締結し
株式会社オルトプラス・株式会社プレイシंकが開発を、アクセルマーク株式会社がパブリッシングを担当しております

2 『Jリーグ トレーディングサッカー』 (略称：トレサカ Jリーグ)

クローズドβテスト完了後に、
一般ユーザー様向けのオープンβ版を年内リリース予定

サッカーを楽しみ、ライバルと遊び、稼ぐ

Jリーグトレーディングサッカーは無料で遊んで、仲間とつながり、お金の稼げる新しいカタチのゲームです。

MANAGEMENT

本当のクラブチームの運営のように選手を育成！

フォーメーションを組んで戦略を立てることでリーグを勝ち抜いていくことができます。

EARN

そして、本当のクラブ経営のように、お金を稼ぐことができます。

育ちきった最強選手を集めて優勝賞金獲得を目指すもよし、ゼロから選手を育成して地道に優勝を目指すもよし。

さらに、育成した選手をトレードに出し、移籍金で利益を得る体験を実際に体感することができます。

※画像は開発中画面であり、実際の仕様とは異なる場合があります

※株式会社OneSportsが公益社団法人日本プロサッカーリーグとライセンス契約を締結し、株式会社オルトプラス・株式会社プレイシキングが開発を、アクセルマーク株式会社がパブリッシングを担当しております

2 ブロックチェーン関連事業 今までの経緯～今後

Free to Play and Earnのブロックチェーンゲームとして、
トレサカ Jリーグの成長に注力していく



2 「Ascella Biosystems, Inc.」の取り組み

COVID-19の感染状況や変異株などの様々な状況変化、感染症に対応できるように、改良を実施中
当初計画から遅れているため、貸倒引当金繰入額を特別損失として計上

■ 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



コロナ収束後においても、開発中のAscella Real Time Systemは
COVID-19及び変異株を含む、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、安価かつ短時間で結果を確認できるため、
将来的に、旅行、イベント、教育現場など様々なシーンでの需要を見込んでいる。

目次

- 1 2022年9月期 通期業績概要
- 2 各事業の状況
- 3 2023年9月期 業績予想**
- 4 今後の方針 & 見通しについて

中長期の事業拡大のため、最大約3億円の投資を計画 BC関連事業における影響を保守的に算出

売上高	2,500百万円	～	3,000百万円
営業利益	▲203百万円	～	▲51百万円

□ 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、サービスリリース後における業績に与える影響が未確定のため保守的に算出しております。
- ・ 広告事業において、事業拡大のための施策の進捗具合によっては、業績に与える影響が変動する可能性があります。

3 2023年9月期 業績予想

中長期の事業拡大のため、最大約3億円の投資を計画
BCゲームのサービスリリース後における影響を保守的に算出

単位：百万円

	2022年9月期 通期 実績	2023年9月期 通期 予想		YoY 差異	
		上限	下限	上限	下限
売上高	2,671	3,000	2,500	329	▲171
営業利益	13	▲51	▲203	▲64	▲216
経常利益	10	▲49	▲202	▲59	▲212
当期純利益	▲100	▲52	▲204	48	▲96

目次

- 1 2022年9月期 通期業績概要
- 2 各事業の状況
- 3 2023年9月期 業績予想
- 4 今後の方針&見通しについて**

4 中長期戦略 事業成長のための投資

- ・ アドテクを中心としたWEBマーケティング領域でのニッチトップ企業を目指す
- ・ 将来的に営業利益率10%の高収益企業へ変化を目指す

中長期では、約**10**億円投資予定

約1.5億 事業規模の拡大への投資

長年のノウハウを活かした新規プロダクト、ソリューションの開発。

約1.5億 人材・働く環境への投資

積極的な人員拡充、組織体制の強化。
人的資本経営の実現。

アドネットワーク、広告代理事業で培った知見を より市場規模が大きく & 成長性の高い領域へ進出し、事業規模を拡大させる

新しい広告

プラットフォームの実装

広告効果をさらに向上させるため、
**AIによる自動最適化の
次世代型ターゲティングシステム**を実装し、
新たなポジションの確立を目指す

2023~

eコマース販売促進サービス
「EC MARK」を開始

2020

広告運用代行サービス
「TRADING DESK」を開始

2017

スマホ向けアドネットワーク
「ADroute」を開始

2011

2019

PC向けアドネットワーク
「ADroute PC」を開始

2014

「ADroute」
動画広告サービス開始

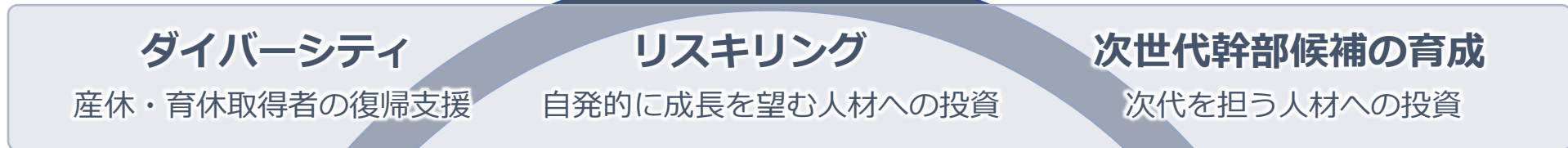
アドネットワーク市場は安定成長期に入り市場拡大ペースは横ばい。
より**市場規模が大きい、成長性の高い**
領域へと進出する。

4 人的資本経営への取り組み：人材・働く環境への投資

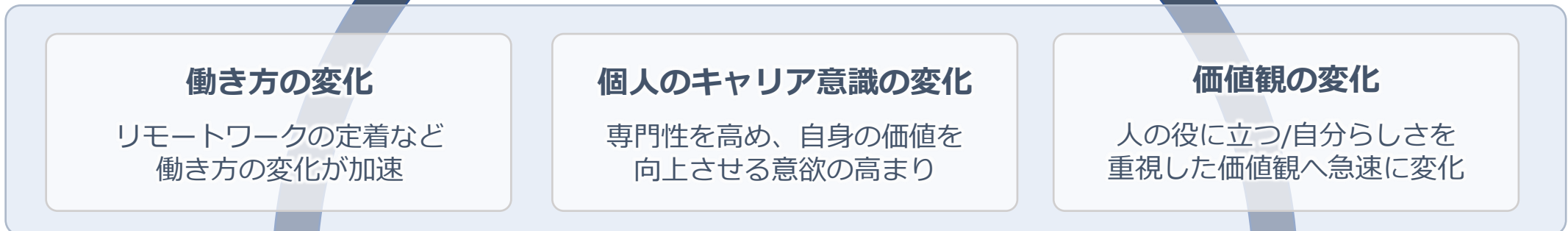
人的資本経営とは『人材を「資本」として捉え、その価値を最大限に引き出すことで、中長期的な企業価値向上につなげる経営のあり方』（経済産業省）のこと。企業成長の源泉である人材の力を最大限引きだし、企業価値向上につなげる。

管理型組織から 多様な人材を活かした自走できる組織への変革

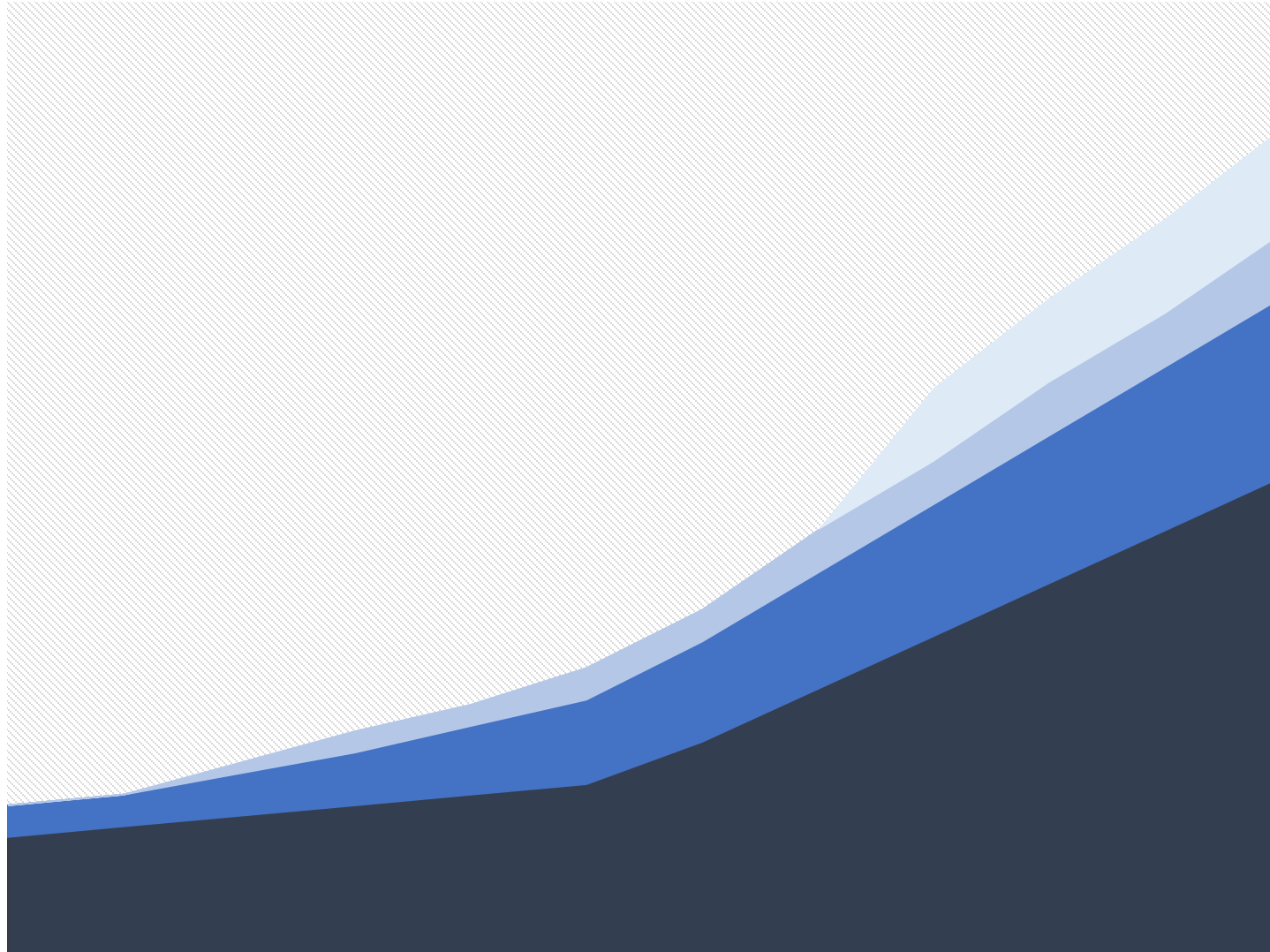
● 当社の注カポイント



● 取り巻く環境



4 今後の事業成長イメージ



M&Aおよび資本・業務提携

既存事業の強化や新規事業の開発等を
可能とする企業との事業成長を見込む

IoTヘルスケア領域

今後の成長分野として
社会課題の解決を行うことでの収益を見込む

BC関連領域

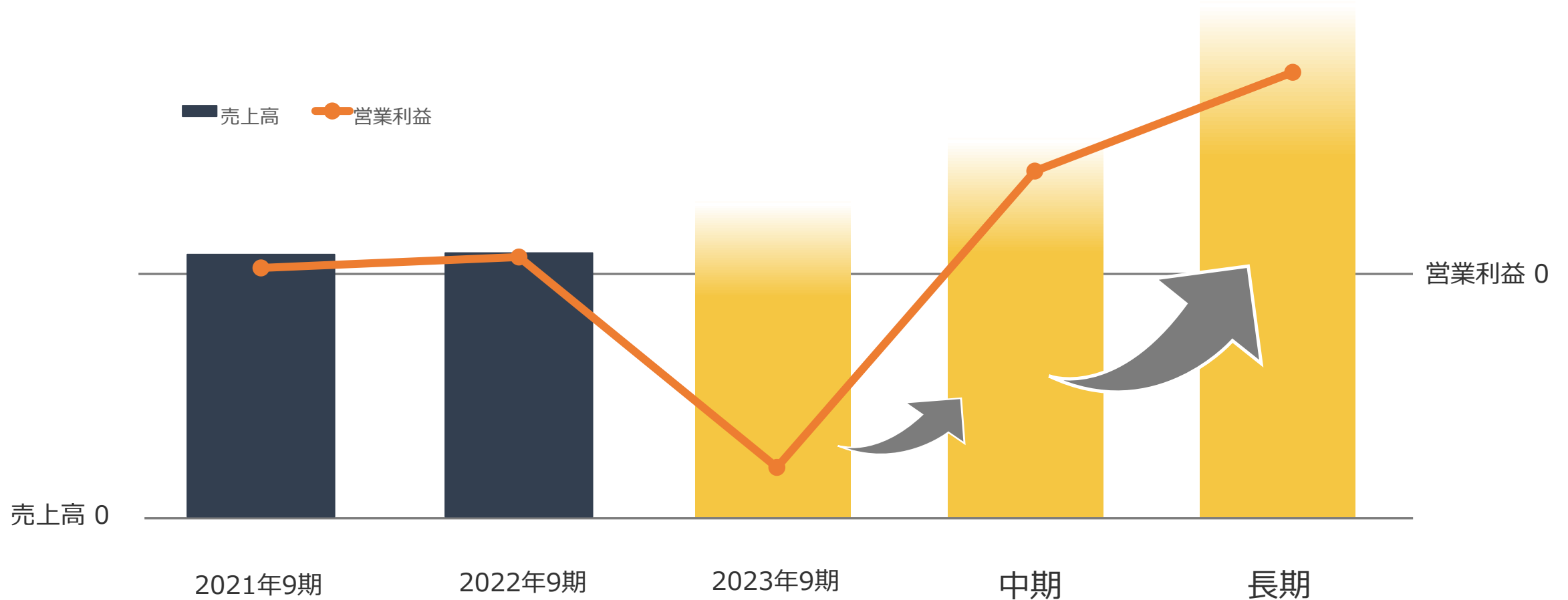
市場拡大による大きな収益を見込む

広告領域

安定的な成長を見込み会社の収益基盤 &
事業投資により加速的な事業成長を見込む

4 今後の見通しについて

2024年9月期上期まで投資を予定、中長期での事業成長・拡大を見込む
 売上規模の拡大とともに、利益率向上を経営課題として取り組み、
 将来的に強固な利益体質を構築していく



「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/>