

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）
2022年 12月 27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	32名（2022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（現フリーユ株式会社）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、事業成長に寄与しております。

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。

常勤監査等委員 石川 円

2022年12月に当社取締役（監査等委員）に就任。
2018年12月より当社内部監査室長として従事しておりました。
上場企業における内部監査体制の構築、運用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） 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・ガバナンスに関する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

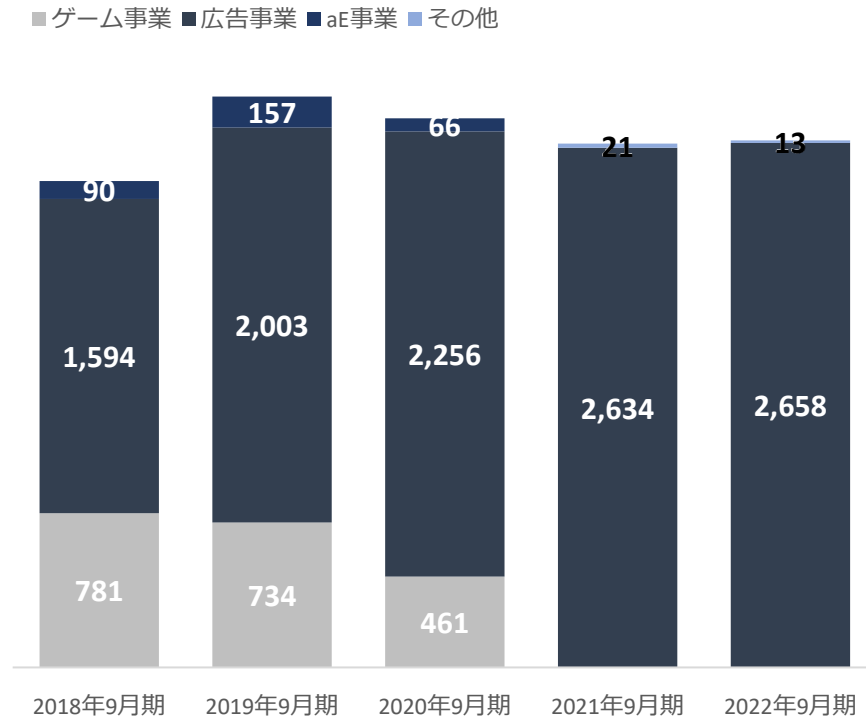
2019年12月に当社取締役に就任。
現在、株式会社ウィズ・パートナーズ顧問、株式会社ケイライブ代表取締役およびスタートバーン株式会社社外取締役を務めております。
会社経営に関する豊富な経験と幅広い見識を有しております。

- 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

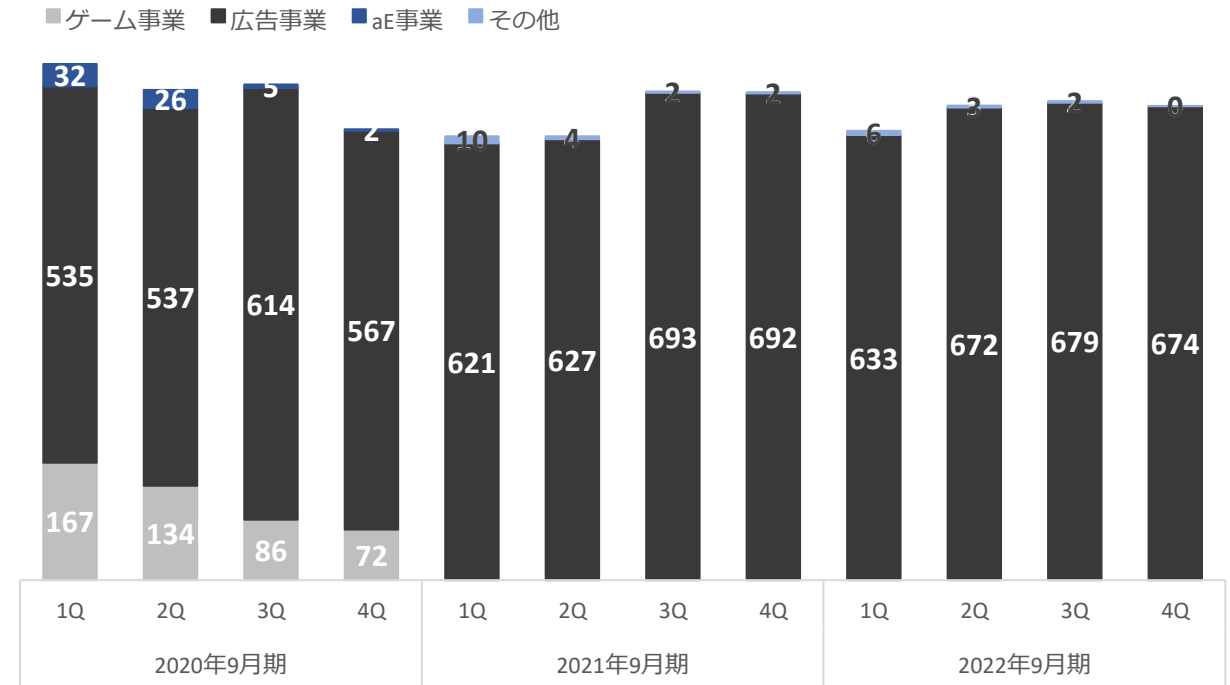
2 売上高

事業構造の転換(ゲーム事業等の事業譲渡)に成功し、
主力事業である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、2020年9月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。

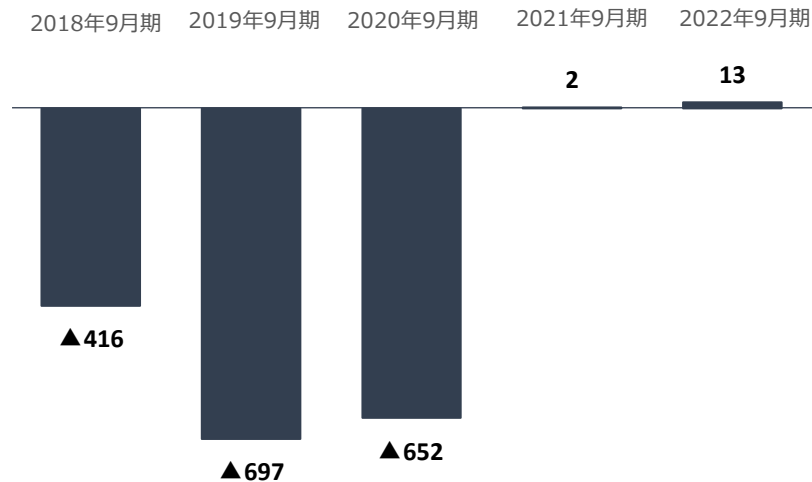
※2021年9月期より、事業セグメントの変更を行い、「その他」に含まれていた「システム等の受託開発、運用保守等」を「広告事業」に、「IoTソリューションの企画・開発・販売・運用等」を「その他」にそれぞれ変更しております。

2 営業利益

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

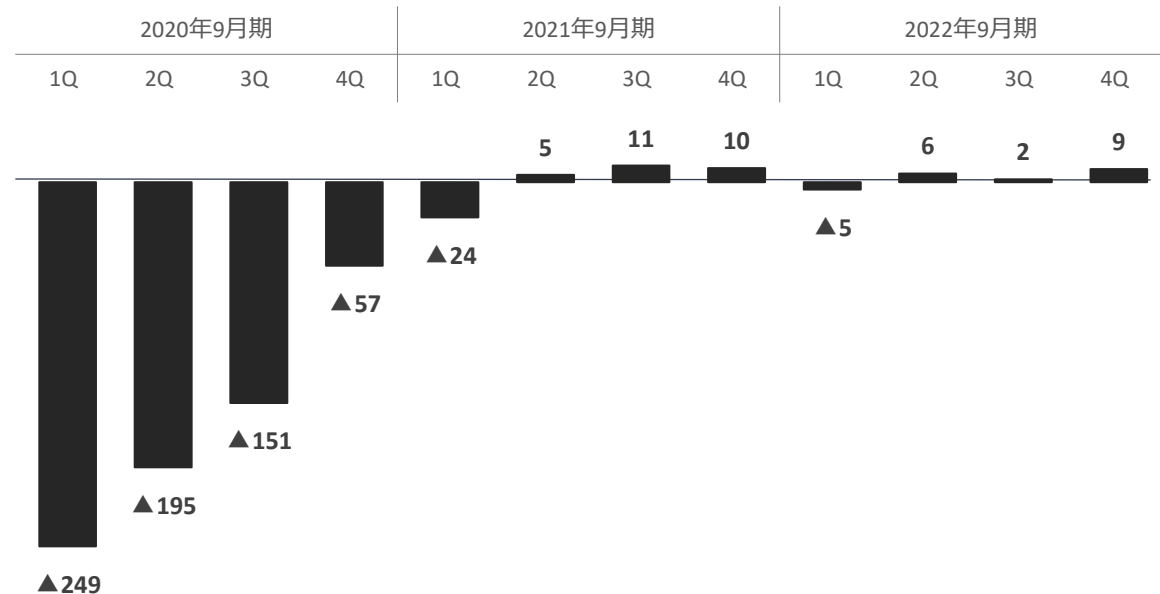
通期営業利益の推移

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、2020年9月期以前の実績は連結実績を記載しております

経営指標

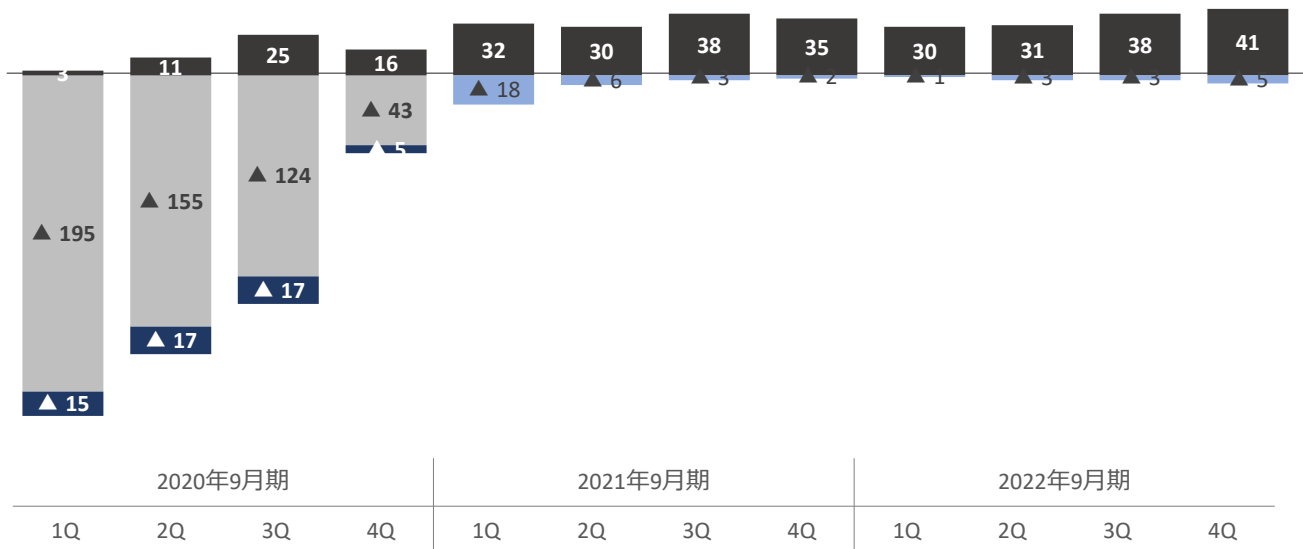
全ての事業において、「成長スピードの追求」、「顧客満足の向上」、「効率的な事業運営」という3つの観点を常に強化することにより、事業生産性を最大化することを基本方針とし、営業利益を重要な経営指標としております。

2 事業別のセグメント利益

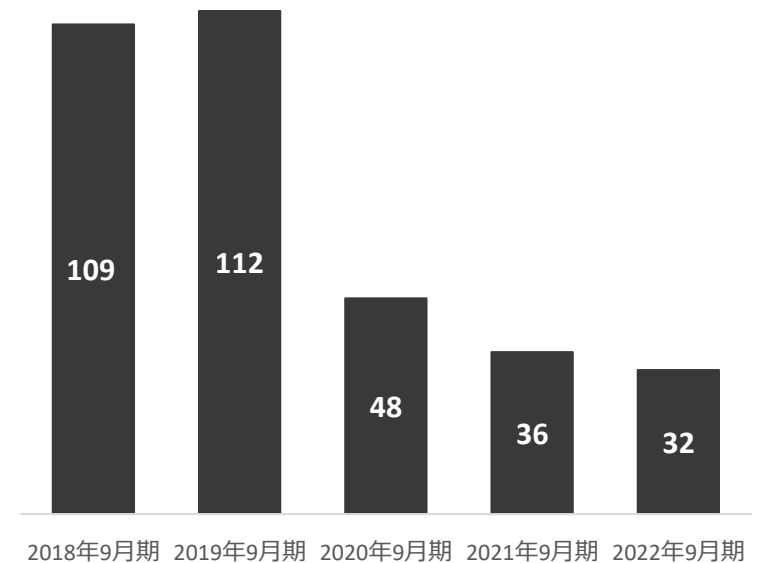
事業別のセグメント利益では、広告事業が安定的に収益貢献
事業構造の転換(ゲーム事業等の事業譲渡)による従業員数減少後、適正規模で推移

事業別のセグメント利益の推移 単位：百万円

■ ゲーム事業 ■ 広告事業 ■ aE事業 ■ その他



従業員数の推移 単位：人



※2021年9月期より非連結決算に移したため、2020年9月期以前の実績は連結実績を記載しております

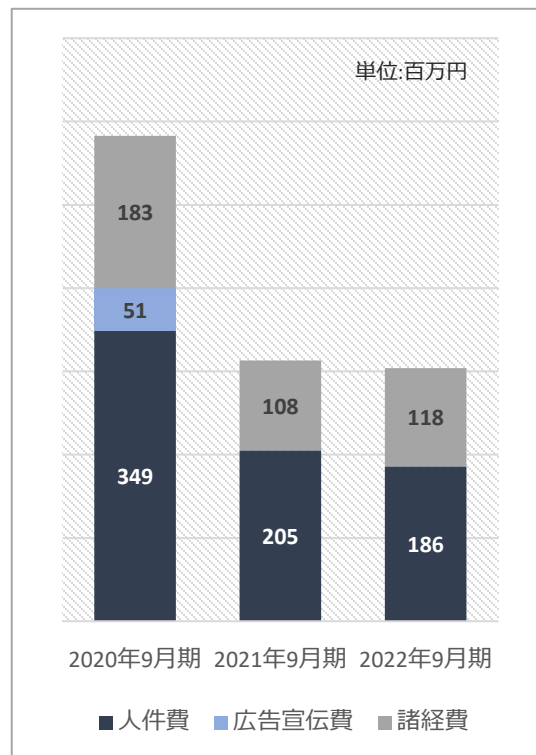
※2020年9月1日付でゲームの企画・開発・運営等に係るゲーム事業の一部及びその他サービスを譲渡したため、2021年9月期第1四半期会計期間より、事業セグメントを「広告事業」、「その他事業」の2区分に変更しております。

※2021年9月期より、事業セグメントの変更を行い、「その他」に含まれていた「システム等の受託開発、運用保守等」を「広告事業」に、「IoTソリューションの企画・開発・販売・運用等」を「その他」にそれぞれ変更しております。

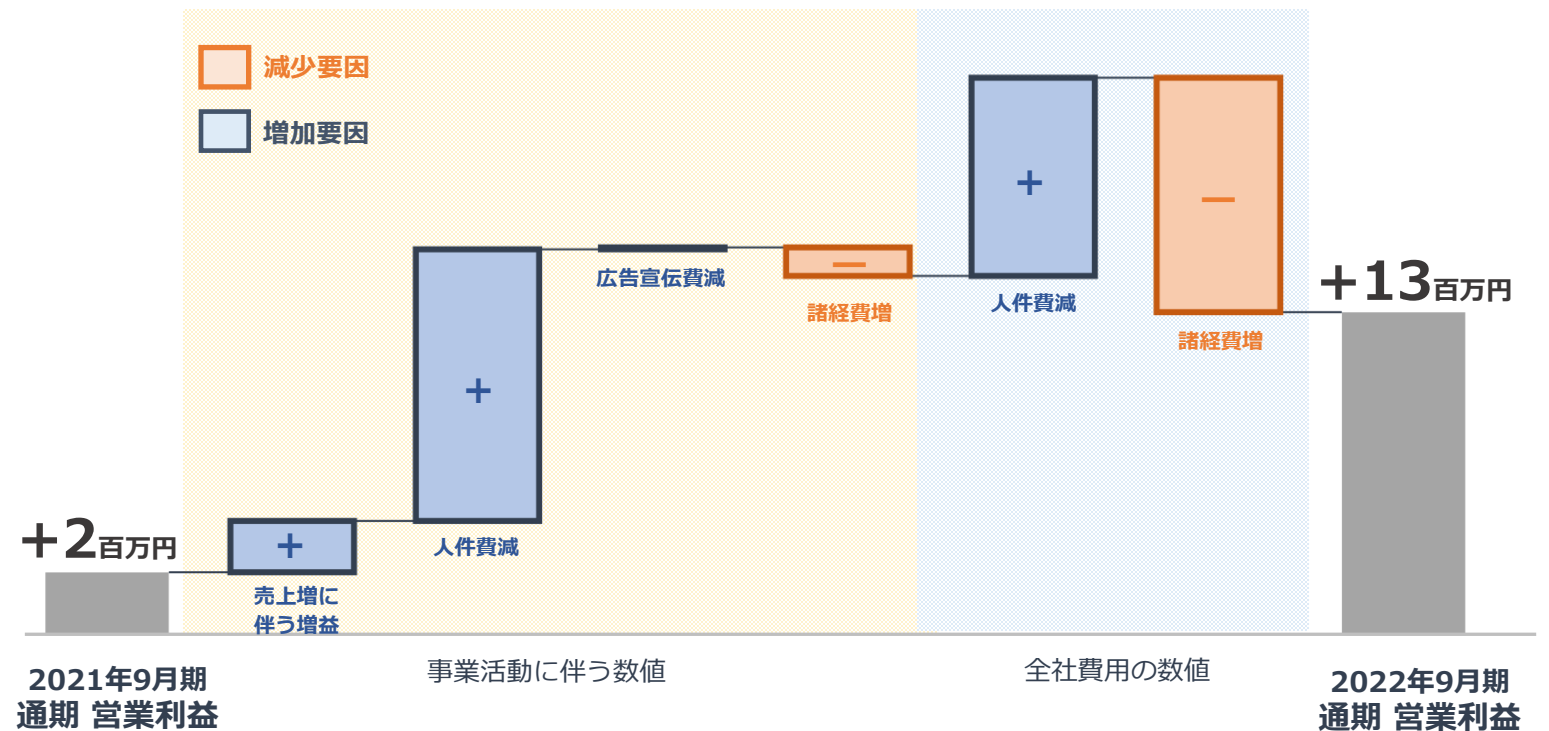
2 コスト構造-販売費及び一般管理費

租税公課等の諸経費の増額があったものの、
前期から引き続き、販売費及び一般管理費を含むコストは適切な費用構造を維持

販売費及び一般管理費推移



販売費及び一般管理費 (2021年9月期-2022年9月期)



2 成長戦略のための資本政策

中長期の事業拡大のための成長戦略に沿った、
第2回CBおよび第23回WTの資金使途の変更を実施

□ 投資先（変更後）

1. 主力事業であるインターネット広告事業の体制強化 : 343百万円
2. 広告・IoT領域・ブロックチェーン関連・ヘルスケア分野のM&A及び資本・業務提携に係る費用 : 1,494百万円
3. ヘルスケア事業への進出、提携、出資、権利獲得等 : 200百万円

※上記金額は、第2回CB、第23回WTによる資金調達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・ヘルスケア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。

□ 変更内容

2022年11月10日付で、今後の成長戦略に沿った、より資金需要度の高い広告事業拡大における
運転資金・システム投資及び広告・IoT 領域・ブロックチェーン関連・ヘルスケア分野のM&A及び
資本・業務提携に係る費用に資金を充当することを決定

※第2回CB・・・第2回無担保転換社債型新株予約権付社債

※第23回WT・・・第23回新株予約権

2 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、財務健全性向上

単位：百万円

	2021年 9月期末	2022年 9月期末
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月期末	2022年 9月期末
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

- 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

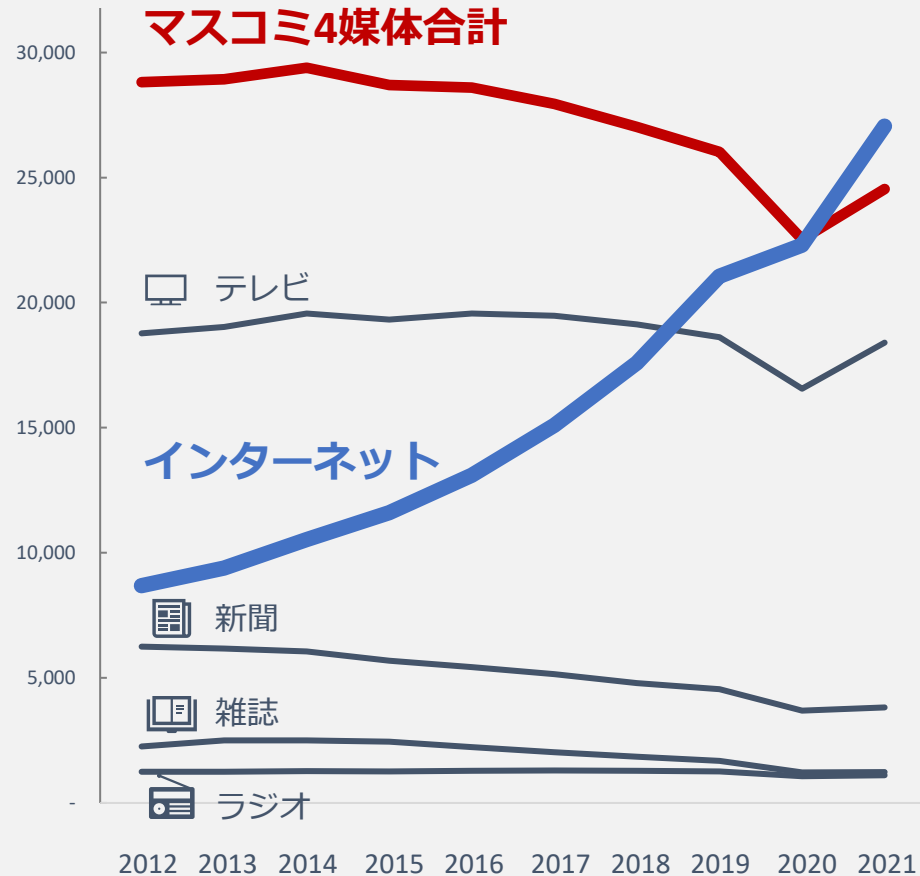
広告事業

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）

媒体別広告費の推移 (単位:億円)



インターネット広告 **2兆7,052億円**

マスコミ4媒体合計 **2兆4,538億円**

※4媒体: テレビ、新聞、雑誌、ラジオ

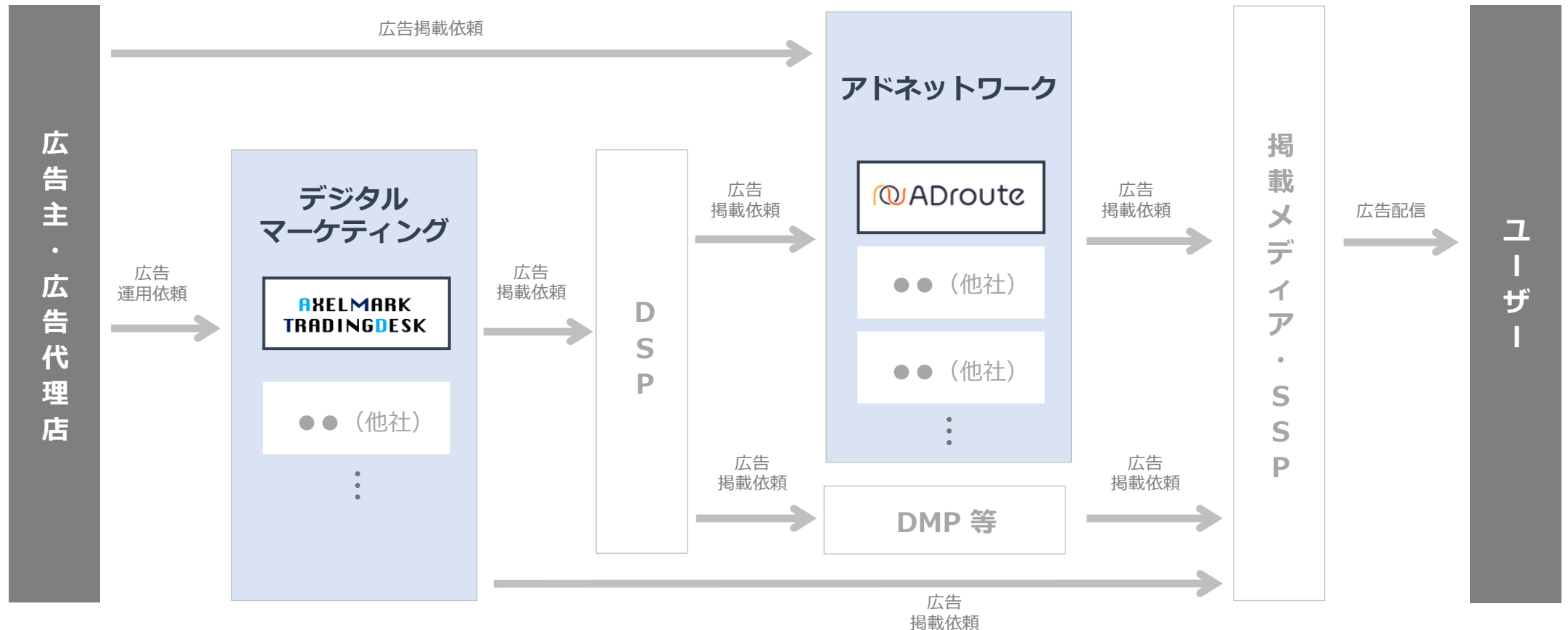
インターネット広告市場は、デジタルトランスフォーメーション(DX)が一気に加速したこともあり、2021年は前年比121.4%となる**2兆7,052億円**と順調に**拡大**。

マスコミ4媒体を初めて上回った。

※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」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

※2023年9月期より、「ECMARK」サービスは「TRADING DESK」サービスに統合しております。

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。

優位性1 保守運用

2011年より広告サービスを開始し、約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

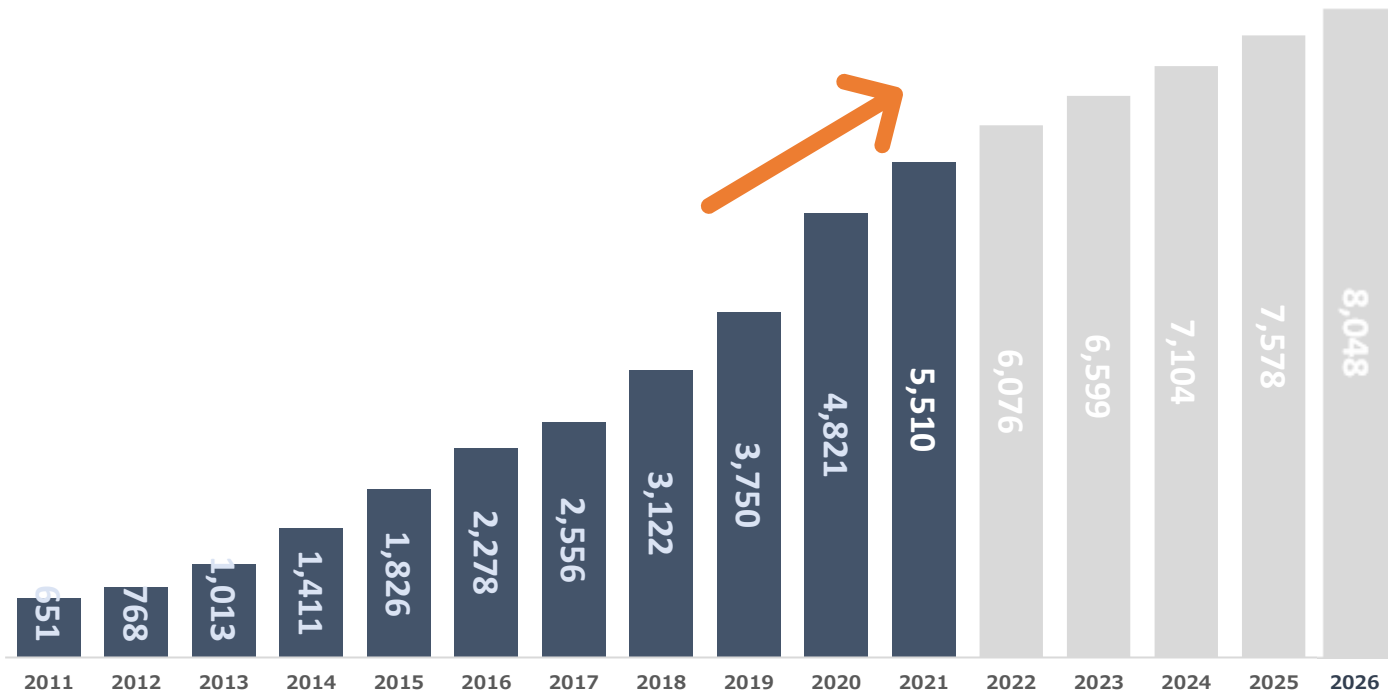
自社サービスとして開発、運用してきたことによるノウハウを蓄積しております。

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、重要顧客である電子書籍領域の市場は、コロナ禍の巣ごもり需要は落ち着きつつあるも、新しい生活スタイルの定着を追い風に2026年度には8,000億円を超える市場規模に拡大が見込まれる。

(単位：億円)



3 広告事業 「ADroute」 競争優位性③

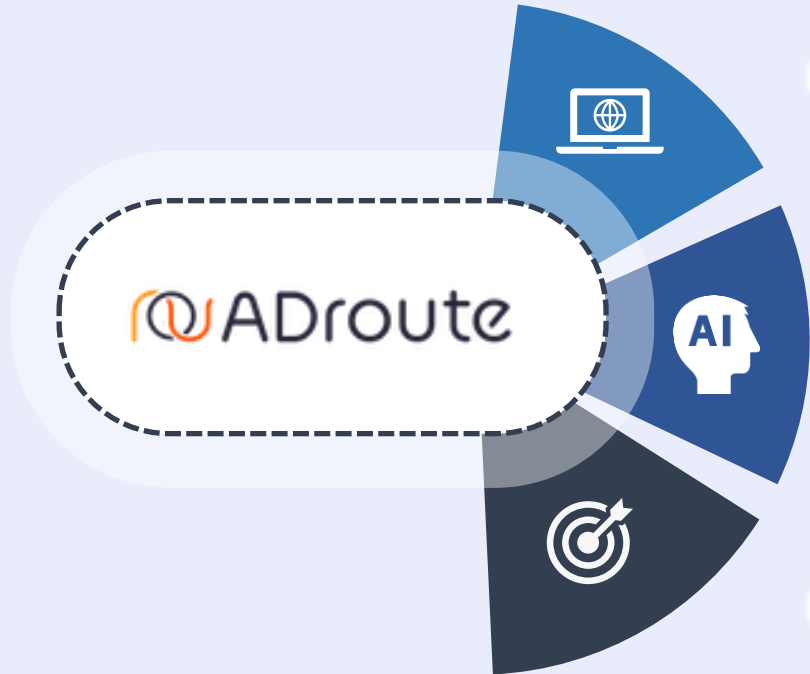
広告領域の新規事業として、自社アドネットワークのOEM提供



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。

3 広告事業 「ADroute」 サービス拡大戦略

サービス拡大に向けて、既存 / 新規クライアント向けの機能拡充を順次実施予定



● **新フォーマットを取り入れた配信メニュー開発**

● **AI/データを活用した配信ロジック開発**

● **Cookie規制に対応したターゲティング手法の導入**

3 広告事業 「デジタルマーケティング」 サービス内容



広告運用代行

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を開始。

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、レポート、
分析までトータルで運用が可能。

AXEL MARK TRADING DESK

eコマース販売促進支援

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
するサービスを開始。

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。

約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

Google広告に精通したメンバー

Google 広告の認定資格を有するGoogle 広告の専門チームを組成し、BtoC企業向けデジタルマーケティング領域のニーズの高まりに対応しております。

戦略立案から実行まで行い、取引先のビジネス成長に貢献いたします。

優位性3

Cookie規制に備えた事業構造

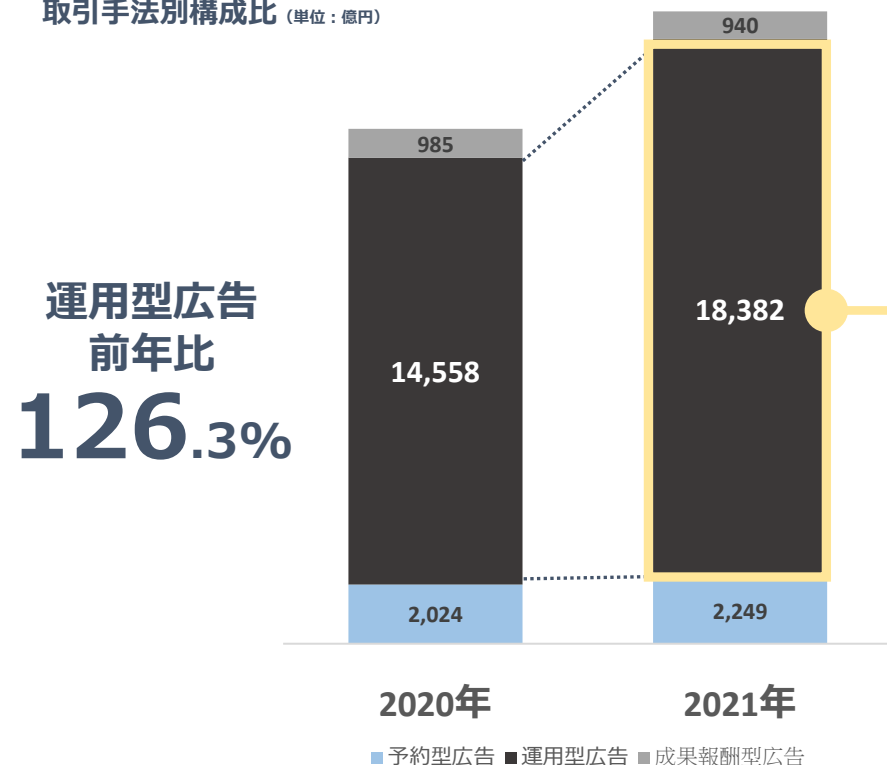
近年、プライバシー保護の観点から規制の動きが広がっております。

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。

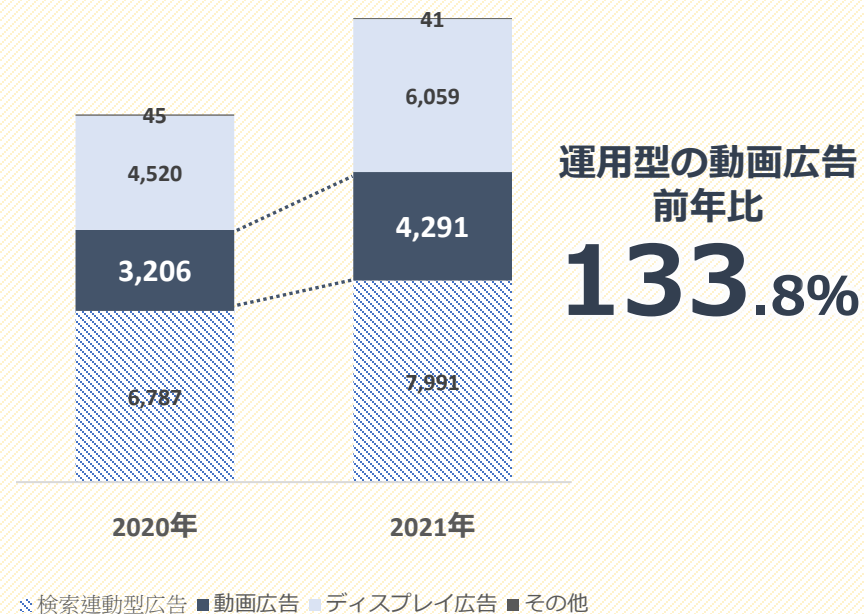
3 広告事業 「デジタルマーケティング」 競争優位性②

インターネット広告市場の取引手法では、当社が得意とする運用型広告が拡大しており、その運用型広告の広告種別では、当社が注力している動画広告が拡大

●インターネット広告市場の取引手法別構成比 (単位: 億円)



●運用型広告における広告種別構成比 (単位: 億円)



※ 出典：2021年 日本の広告費 インターネット広告媒体費 詳細分析 (CCI/ D2C/電通/電通デジタル) 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



「クリエイティブ」と「テクノロジー」で取引先のデジタルマーケティングを支援
当社では、デジタル広告の戦略・企画制作・広告運用・分析改善までワンストップで可能



AXELMARK	✓	✓	✓	✓	✓
総合代理店	✓	✓		✓	
制作会社		✓			✓
運用会社			✓	✓	
コンサル	✓				

3 広告事業 「デジタルマーケティング」 サービス拡大戦略①



既存取引先の拡大と新規取引先の獲得の2軸でサービス拡大
 Google広告に関するプロダクト強化に注力し、最適なソリューションを提供

		Google広告		AXELMARK独自メニュー
		Marketing KPI	Promotion KPI	
Reach	認知		認知・リーチ 最大化	動画テンプレート活用により、 圧倒的に低単価でYouTube動画広告を実施
	理解促進		商品理解 最大化	サービスメニュー開発検討中
	購入/獲得		CV (コンバージョン)	サービスメニュー開発検討中
ROI				

※CV (コンバージョン)・・・商品購入や資料DLなど、最終的に売上拡大に繋がるユーザーの行動全般を指します。

3 広告事業 「デジタルマーケティング」 サービス拡大戦略②

デジタルマーケティング領域のニーズの高まりに対応したサービス拡充

2022年9月組成

Google 広告専門チームを組成

メンバーが保有するGoogle 広告認定資格



ショッピング広告



動画広告



ディスプレイ広告



検索広告



測定



アプリ広告

既にGoogle 広告を活用している企業だけでなく、今後本格的にGoogle 広告に取り組む予定のBtoC向けメーカー企業に対し、Google 広告に精通したコンサルタントが戦略立案から実行まで行う。高機能で日々アップデートの頻度も高いGoogle広告プロダクトの課題である学習コストの高さを解決し、クライアント企業のビジネス成長に貢献。

2022年12月開始

YouTube 広告特化の運用型制作サービスを提供

低単価で制作



ABCD
フレームワーク



広告運用まで
サポート

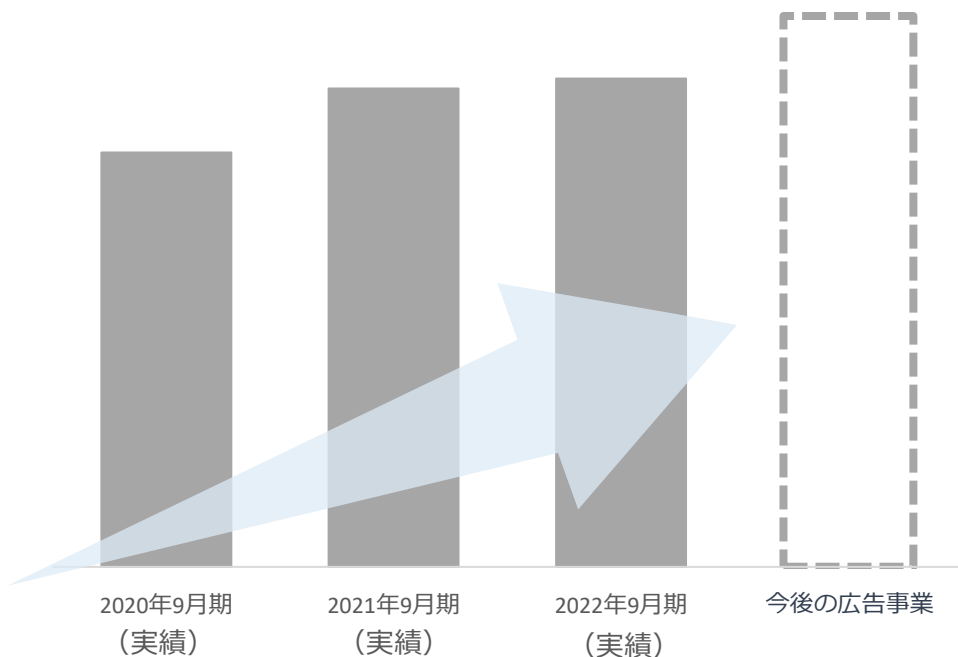


これまで培ったYouTube 広告出稿ノウハウを生かした独自開発のテンプレートにより、広告クリエイティブを素早く安価に複数制作し、動画制作/配信/効果検証のサイクルを回すことが可能に。動画素材の準備の手間や運用サイクルの長さによって動画広告出稿を見送っていた広告主の懸念点を払拭し、短期間で動画広告の効果を追求したい広告主のニーズに応える。

3 今後の広告事業の展開について

主力事業として、今期の広告事業は順調に推移
 今後、積極的な事業投資およびプロダクト開発を実施し、大きな事業成長を目指す

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※

※現時点において、案件数および候補先は未定であり具体的に計画されている資本提携等はありません

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

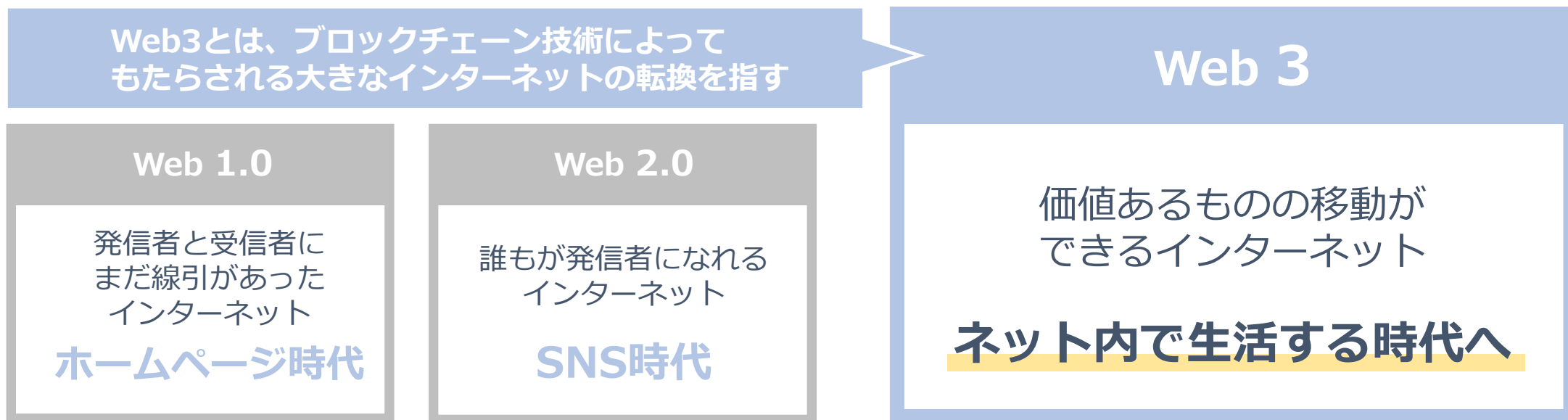
その他事業
IoTヘルスケア事業

3 ブロックチェーン関連事業 Web3について

Web3の到来により、インターネットを取り巻く環境は大きな変革期にある

ブロックチェーンの根幹を成す機能であるTrustless※により、暗号資産やNFTなどの資産性を持つとされるデータを信頼ある状態で管理することができる。これにより、ゲーム内アイテム等のデジタルデータに価値を与えることができるようになった。

※Trustless・・・第三者認証や保証を得ることなくブロックチェーン参加者全てが検証を行っていく仕組み



2019年に日本の上場企業としては初※となる商用サービスをリリースし、業界の先駆者としてWeb3に取り組んでいます。

※2019年12月時点。当社調べ。

3 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



3 当社の目指すブロックチェーンゲームの方向性

Free to Play and Earn (無料で始めて、楽しみながら稼ぐ)

Free to Play 無料でゲームをプレイする

基本無料で遊ぶことができる。ゲームをより有利に進めたり、より楽しく遊ぶために、ゲーム内の課金システムにて収益を上げるビジネスモデル。

Play to Earn 収益を得るためにプレイする

収益を得ることを目的にプレイする。海外では、ブロックチェーン技術を活用して、ユーザーが収益を得られるゲームが既にあり、新興国を中心に広まっている。

Free to Play and Earn 無料で始めて、楽しみながら稼ぐ

目的に「楽しむ」が追加され、より多様な目的を持った人が遊ぶ世界が実現する。

3 ブロックチェーン関連事業 ビジネスモデル

様々なパートナーと協業し、サービスタイトルの運営を行う
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-



独自の“デッキ戦略”と“目利き”が求められる
本格派トレーディングカードゲーム

2022年
11月β版開始

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

Jリーグ トレーディングサッカー



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

※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

3 『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）

2022 明治安田生命 J1リーグおよび J2リーグ所属の全40クラブ800名以上の選手が実名実写で登場
クラブのオーナー兼監督となり、自分自身のクラブを作り上げリーグの頂点を目指すシミュレーションゲーム
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

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、お金も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

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 事業概要

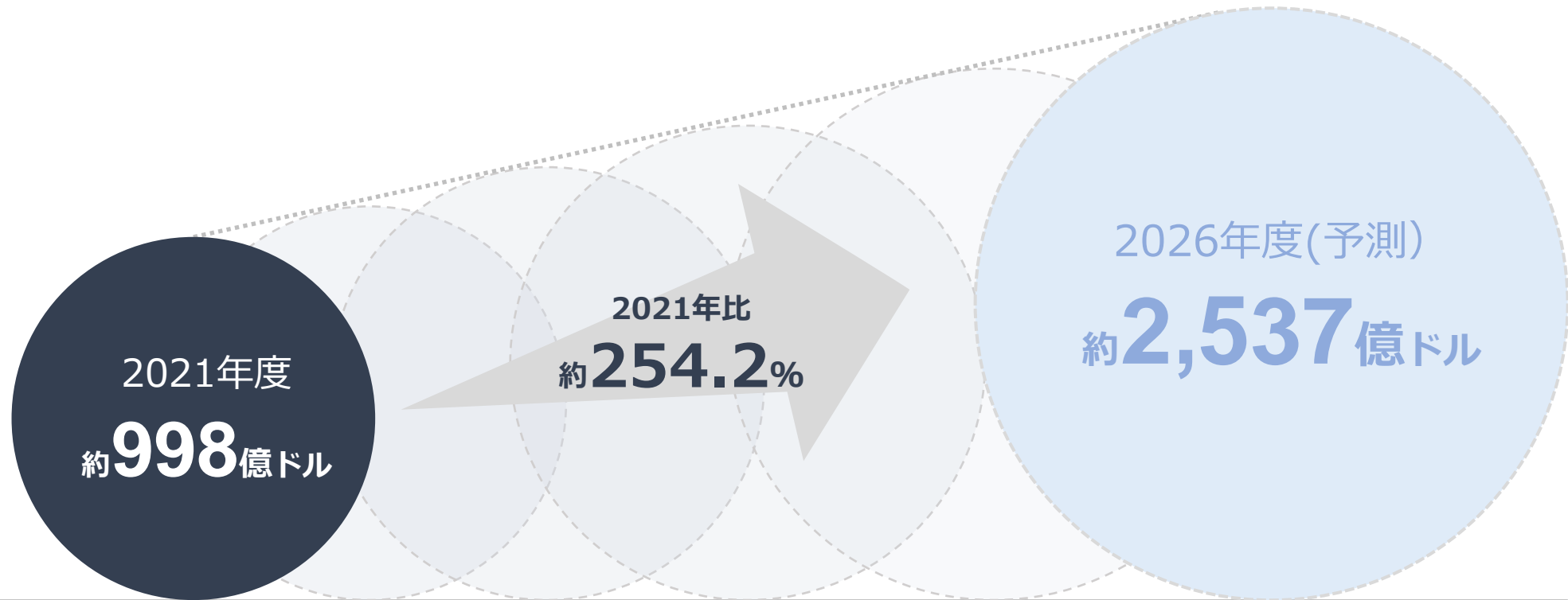
広告事業

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2026年にかけて年間平均**20.5%**の成長率で拡大し、2026年には約**2,537億ドル**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：「ヘルスケアにおけるモノのインターネット(IoT)市場」より当社図作成

3 IoTヘルスケア事業 取り組み内容

積雪深自動モニタリングシステム YUKIMI

積雪深計測センサーとデータ閲覧システムが
一体になったモニタリングシステム



各地点の積雪深を遠隔で計測し、
職場や自宅からいつでも、パソコン、スマホで確認。
目視が必要だった積雪深見回りを自動化し、
人の確保や、時間・場所の制限から解放する。

Ascella Real Time System

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



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。
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。

※Ascella Biosystems,Inc.では、昨今の COVID-19 の度重なる変異株の発生や、サル痘をはじめとした感染症の拡大等に対応するため改良を重ねておりますが、当初の計画や次の成長フェーズに対する資金調達に遅れが生じているため、当社は貸倒引当金繰入額を特別損失として計上。
当社においては、今後も本取り組みの実現に向けて協議を進めてまいります。

- 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

4 前期(2022年9月期) 業績予想と実績値との差異

単位：百万円

	2022年9月期 通期 予想		2022年9月期 通期 実績	YoY 差異	
	上限	下限		上限	下限
売上高	3,034	2,584	2,671	▲362	87
営業利益	10	▲80	13	3	93

□ 差異発生 の理由

- ・売上高
BC関連事業でのサービス開始を予定していたタイトル延期や、
広告事業における債権管理健全化のための既存取引先との取引内容の見直しを行った影響等も
ありつつ、業績予想のレンジの範囲内での着地となった。
- ・営業利益
利益率の高い案件の受注や販売管理費の抑制等の効果により上限値を上回った。

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、事業拡大のための事業投資およびプロダクト開発の進捗度合によっては、業績に与える影響が変動する可能性があります。

4 2023年9月期 業績予想

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

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。

※M&A及び資本・業務提携に関しては適宜検討を実施

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

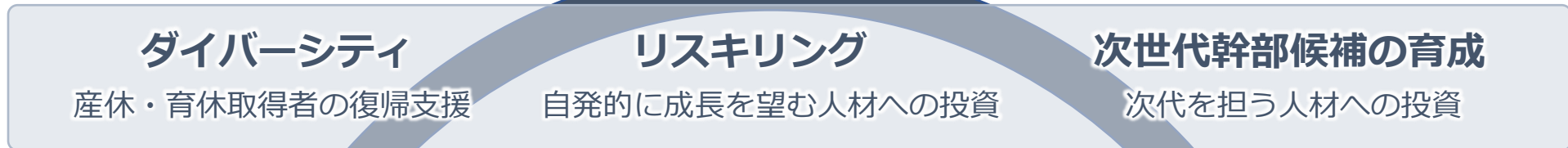
アドネットワーク市場は安定成長期に入り市場拡大ペースは横ばい。
より**市場規模が大きい、成長性の高い**
領域へと進出する。

4 人的資本経営への取り組み：人材・働く環境への投資

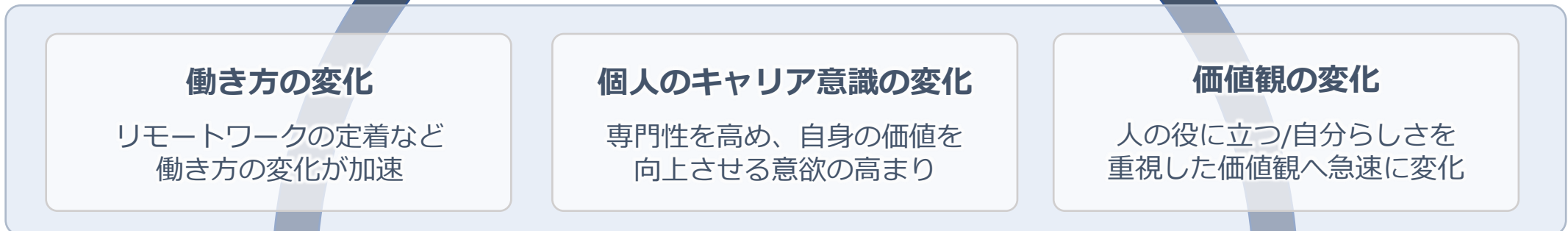
人的資本経営とは『人材を「資本」として捉え、その価値を最大限に引き出すことで、中長期的な企業価値向上につなげる経営のあり方』（経済産業省）のこと。企業成長の源泉である人材の力を最大限引きだし、企業価値向上につなげる。

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

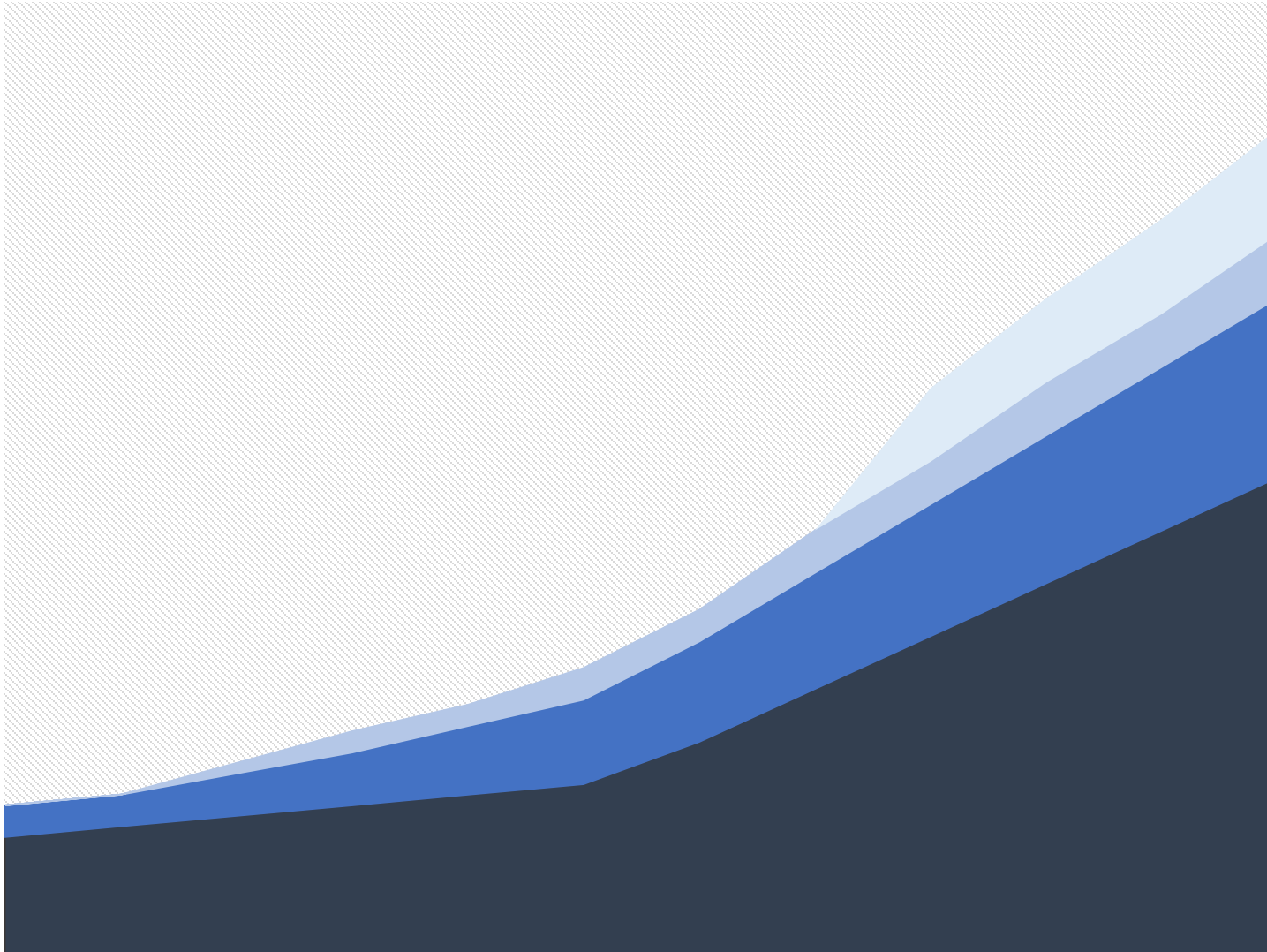
● 当社の注カポイント



● 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

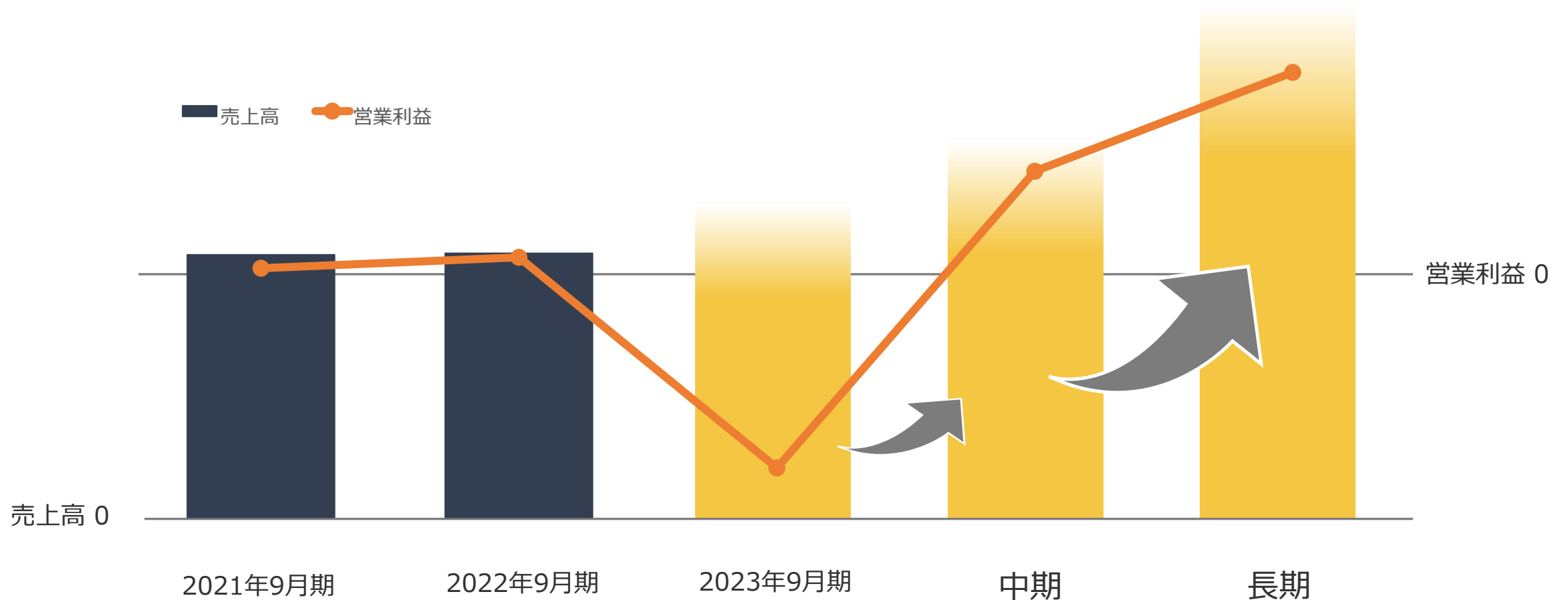
市場拡大による大きな収益を見込む

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



- 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".