

決算説明会資料

2023年9月期 第1四半期

アクセルマーク株式会社（東証グロース:3624）
2023年2月9日



目次

- 1 2023年9月期 1Q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 2023年9月期 1Qサマリー

売上高

601 百万円
(前四半期：674百万円)

営業利益

▲0 百万円
(前四半期：9百万円)

当期純利益

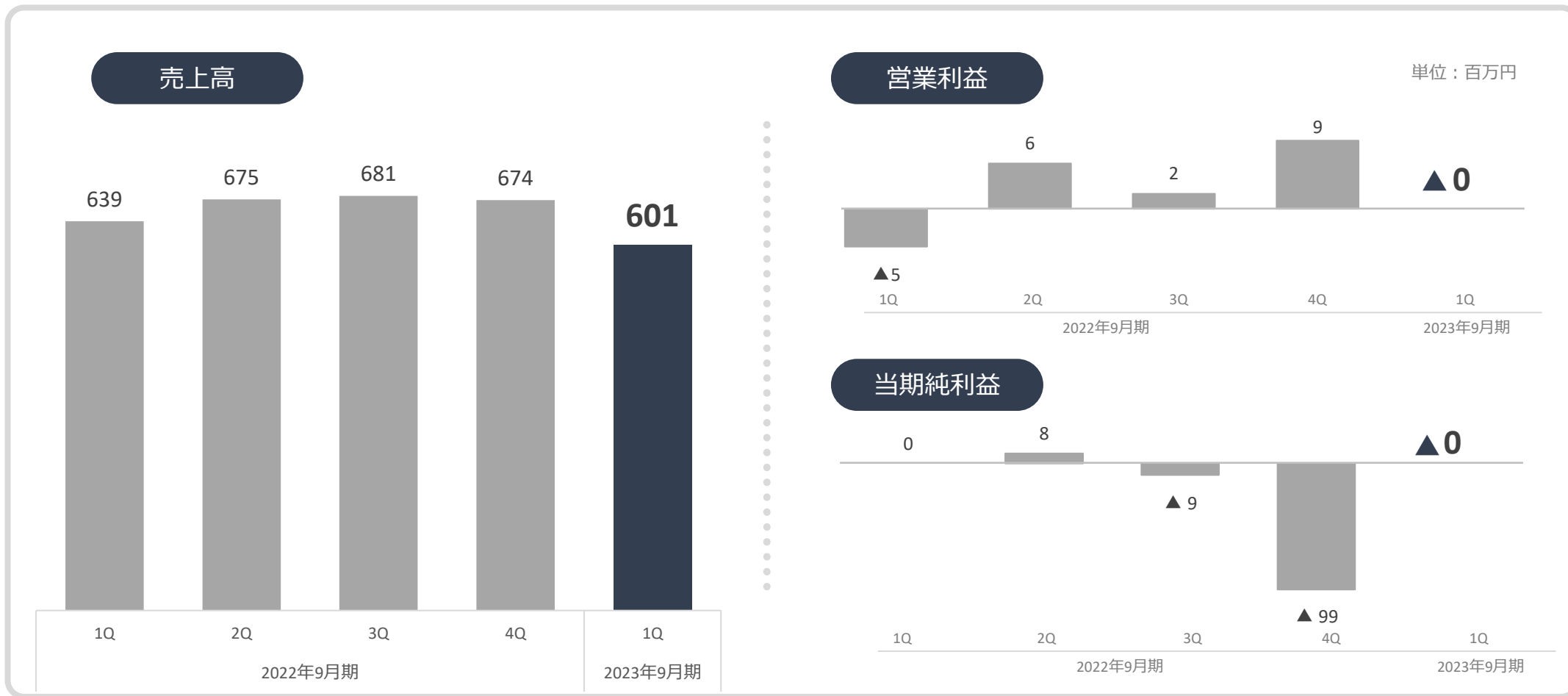
▲0 百万円
(前四半期：▲99百万円)

□ 事業概況

- ・ 当事業年度より、広告事業中心に中長期的な事業成長のための大規模投資を開始
- ・ 広告事業は、アドネットワークサービス「ADroute」を中心に堅調に推移
- ・ ブロックチェーン関連事業は、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 Jリーグ」のオープンβ版を11月30日に配信開始

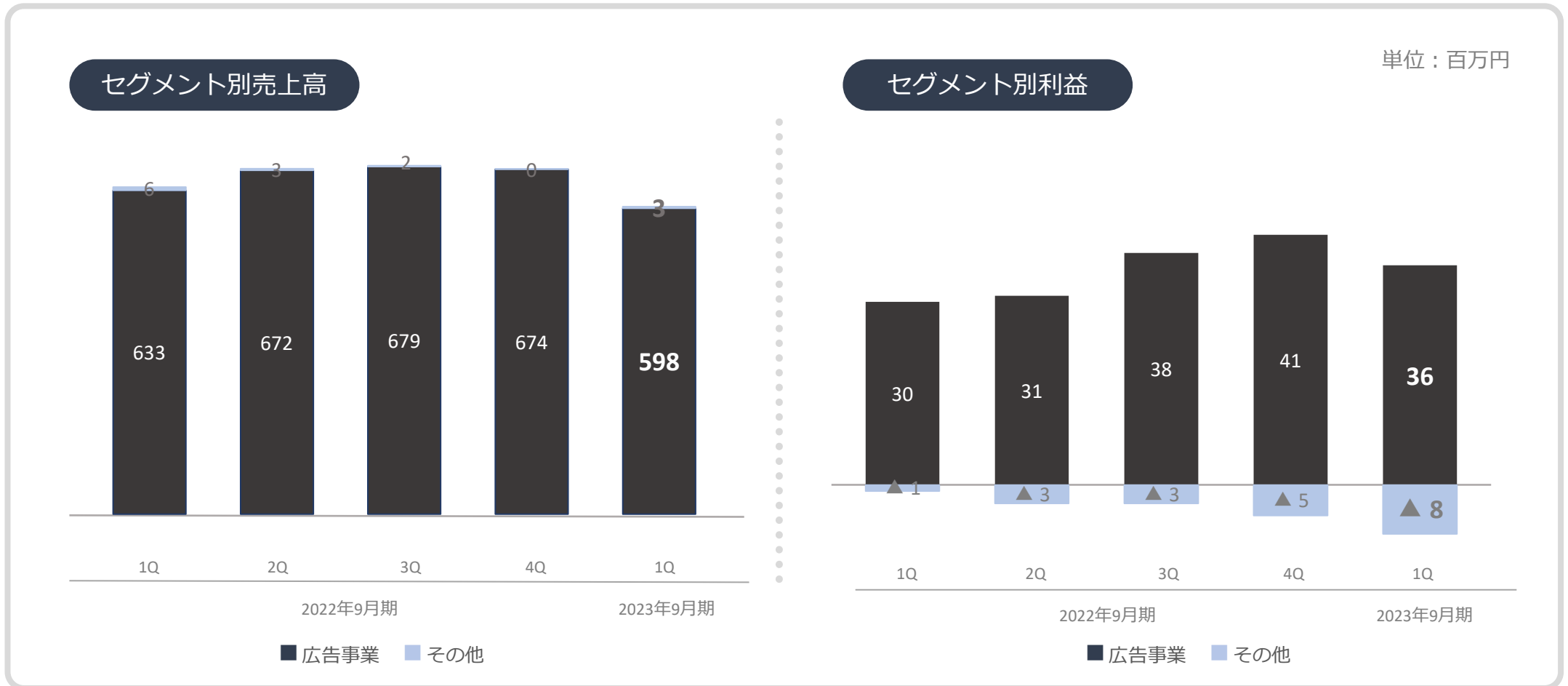
1 業績の四半期推移

主力事業である広告事業が堅調に推移し、前年同期比において営業赤字幅縮小



1 セグメント別の四半期推移

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により、前年同期比において、売上高微減も、セグメント利益は利益率の改善により増加



1 損益計算書四半期推移

当事業年度より、中長期的な事業成長のための大規模な投資を開始、本格的な投資は2Q以降を予定しており、業績は予想の範囲内で推移

単位：百万円

	前期			当期	QonQ
	2Q	3Q	4Q	1Q	差異
売上高	675	681	674	601	▲73
売上原価	596	600	590	523	▲67
売上総利益	79	81	84	77	▲7
販売費及び一般管理費	72	78	75	78	+3
営業利益	6	2	9	▲0	▲9
営業外収益	3	0	3	0	▲3
営業外費用	2	14	1	2	+1
経常利益	8	▲10	11	▲1	▲12
特別利益	0	1	1	1	0
特別損失	-	-	109	-	▲109
税引前当期純利益	8	▲9	▲96	▲0	+96
法人税等	▲0	0	3	0	▲3
当期純利益	8	▲9	▲99	▲0	+99

1 貸借対照表概要

広告事業のシステム開発投資により、無形固定資産が増加
2023年9月期第1四半期においても、引き続き財務の健全性を維持

単位：百万円

	2022年 9月期 4Q末	2023年 9月期 1Q末
流動資産	1,476	1,502
現金及び預金	1,240	1,200
売掛金	198	260
その他	37	41
固定資産	84	95
有形固定資産	13	13
無形固定資産	1	17
投資その他の資産	69	64
資産合計	1,560	1,597
自己資本比率	59.5%	59.2%

	2022年 9月期 4Q末	2023年 9月期 1Q末
流動負債	246	289
買掛金	175	232
その他	71	56
固定負債	378	356
転換社債型新株予約権付社債	378	356
負債合計	625	645
資本金等	1,025	1,047
利益剰余金	▲100	▲101
新株予約権	5	5
その他	4	▲0
純資産等合計	935	952
負債・純資産等合計	1,560	1,597

目次

- 1 2023年9月期 1Q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 2023年9月期 各事業の取り組み

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

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。

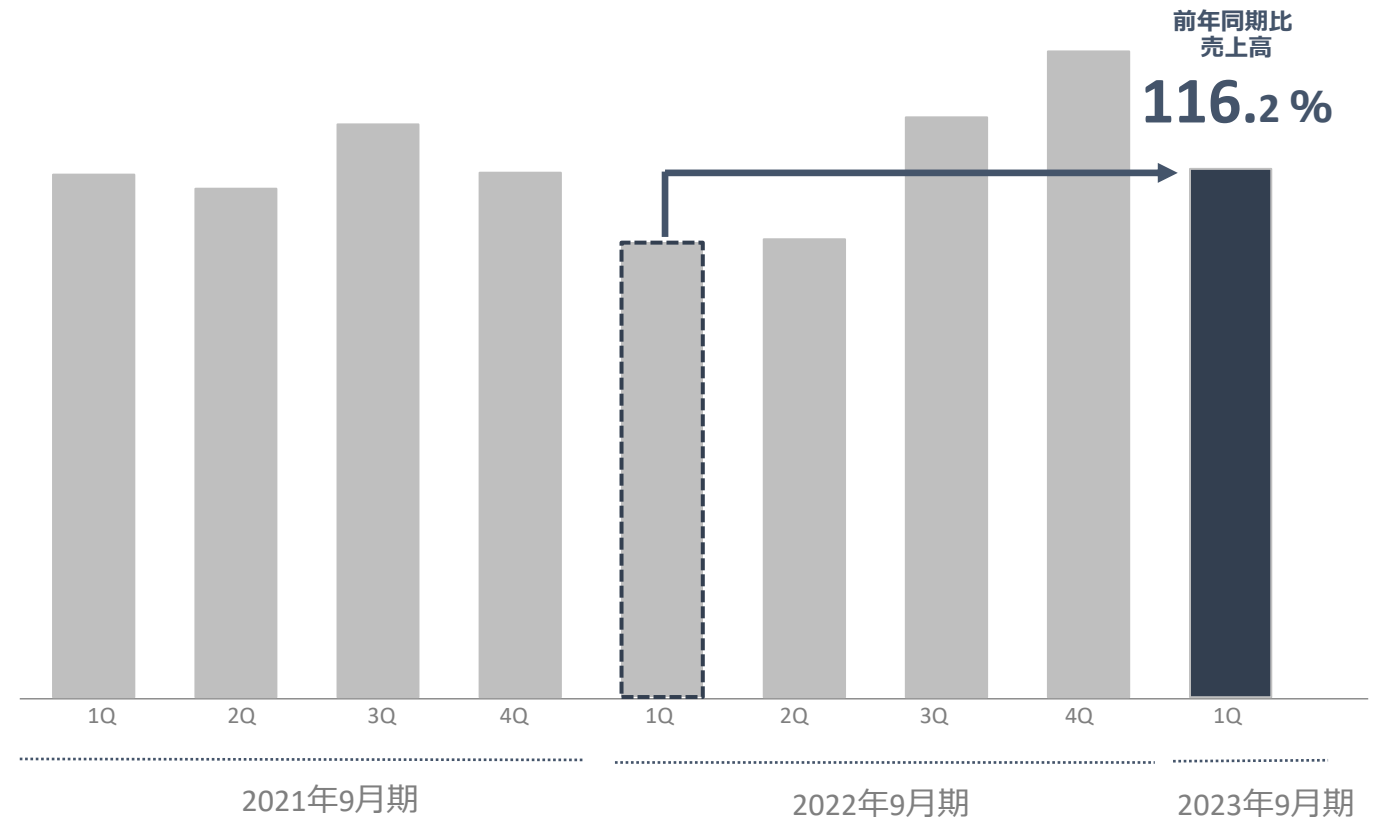
2 「アドネットワーク」 サービス状況

サービス拡大のための開発投資を行いつつ、
既存クライアントの売上拡大、新規クライアント獲得もあり、前年同期比で増収

アドネットワーク

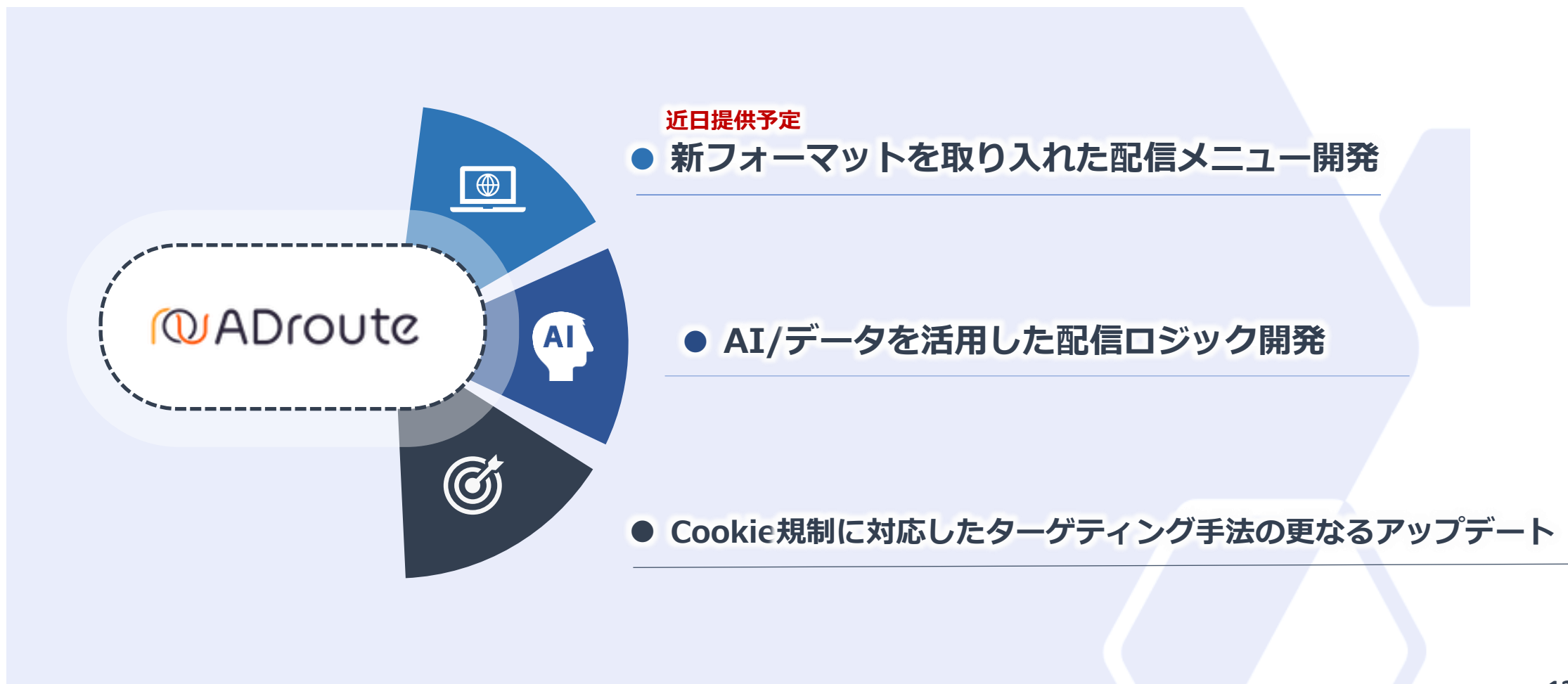
● ADroute

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 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



2 「デジタルマーケティング」領域 サービス状況

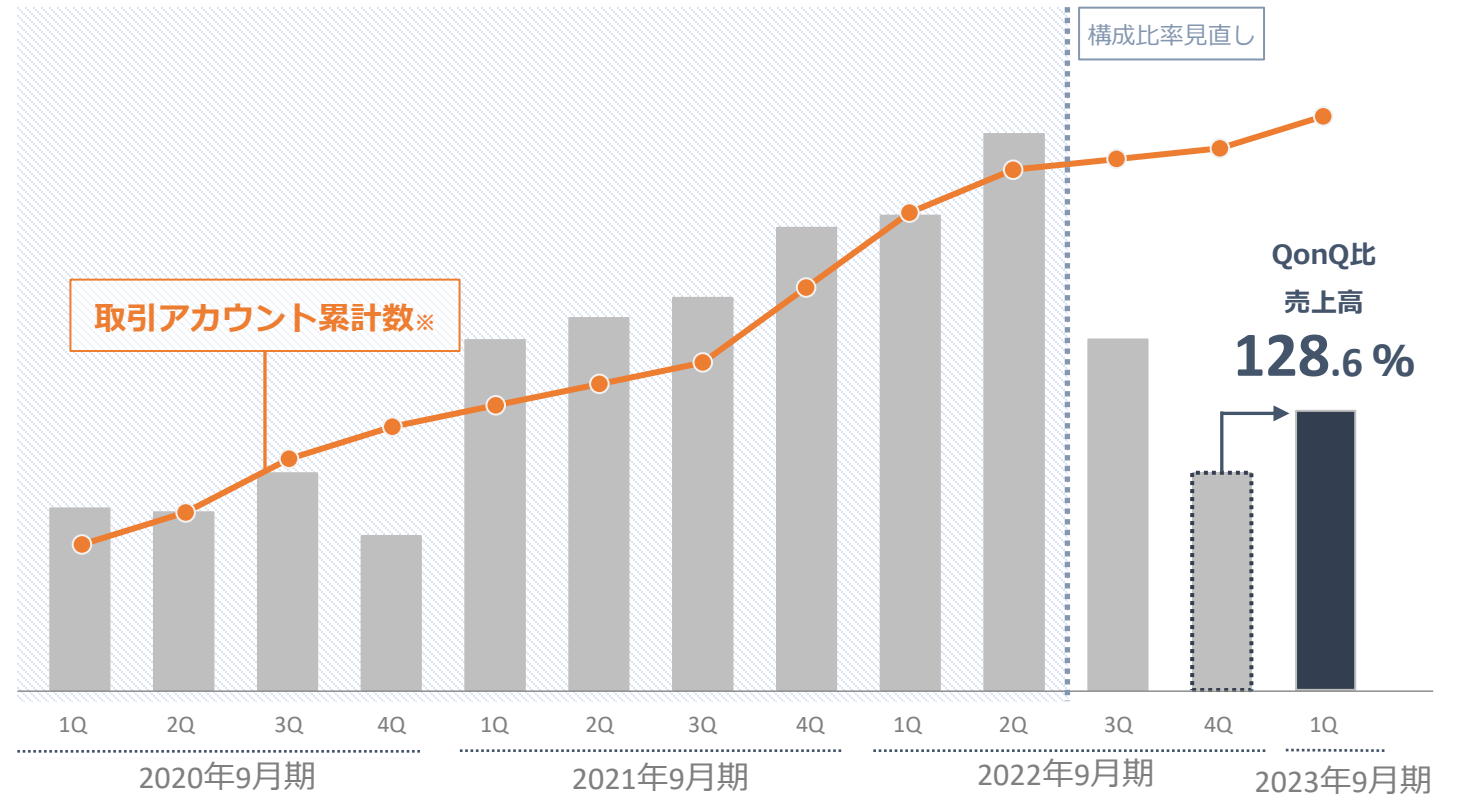
当社債権管理の健全化を図るため既存取引先の構成比率の見直しを実施も、組織体制の強化を図り、営業強化に努め、売上高は徐々に回復の傾向

デジタルマーケティング領域

● TRADING DESK

広告運用代行

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 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 ROI	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

※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。

2 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

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



2023年2月2日YouTubeショート対応！

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素早く回すことが可能に。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。2023年2月1日に開始したYouTubeショート収益化にもいち早く対応。

2 2023年9月期 各事業の取り組み



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

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 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)



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)



1月26日より、「トレサカ Jリーグ」 正式版の配信開始



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。



※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 『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）



「トレサカ Jリーグ」で思い描く世界の実現に向けて、
β版にて4人に1人が稼いだ（Earn）体験のさらなる拡大を狙う

Jリーグやサッカーを楽しむことが、資産になる世界を目指して

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

Web3の技術により、ファンの「好き」が可視化され資産となり、
精神的にも資産的にも豊かになる世界での新しいJリーグエコノミーの構築が目的。

「トレサカ Jリーグ」とおしてJリーグやサッカーのファンとなる。

楽しんだ体験が価値や資産となり、ゲーム・ファンコミュニティ、ひいてはJリーグを盛り上げていく。

施策1

追加機能
による体験の拡大

- 選手オファー機能（オープンβ版で先行提供済）
- NFT化機能※（2月上旬提供開始予定）
- ミッション機能

施策2

イベント、
キャンペーン
による体験の拡大

- 賞金山分けイベント
- 招待キャンペーン

※NFT化機能・・・ゲーム内で育成した選手をNFT化することで、従来のソーシャルゲームでは実現できなかったユーザー間での売買が可能になり、手軽に楽しみながら報酬を得ることができる。

2 2023年9月期 各事業の取り組み

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 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



今シーズンにおいても、
引き続き複数自治体にて継続してサービス導入。
既存自治体の実績をもとに、営業強化。
複数の自治体より引き合いを受け提案中。

Ascella Real Time System

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な簡易検査機器



引き続きFDA申請に必要なデータを収集中。
データが揃い次第、EUA(緊急使用許可)の取得を目指す。
また、「Ascella Real Time System」のコスト面、
測定機能面の優位性により、様々な可能性を検討中。

目次

- 1 2023年9月期 1Q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

3 2023年9月期 業績予想の進捗

単位：百万円

	2022年9月期 通期 実績	2023年9月期 1Q 実績	2023年9月期 通期 予想	
			上限	下限
売上高	2,671	601	3,000	2,500
営業利益	13	▲0	▲51	▲203
経常利益	10	▲1	▲49	▲202
当期純利益	▲100	▲0	▲52	▲204

※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しております。

目次

- 1 2023年9月期 1Q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**

全社

中長期の事業拡大のための投資期と捉え、
「事業規模の拡大への投資」と「人材・働く環境への投資」を実行

既存事業

● 広告事業

引き続き収益事業として、事業拡大を推進。
また、マーケティング領域のプロダクト、
ソリューション等のサービス拡張を
させていくため、
「新しい広告プラットフォームの実装」
を目指し投資を実行。

新規事業

● BC関連事業

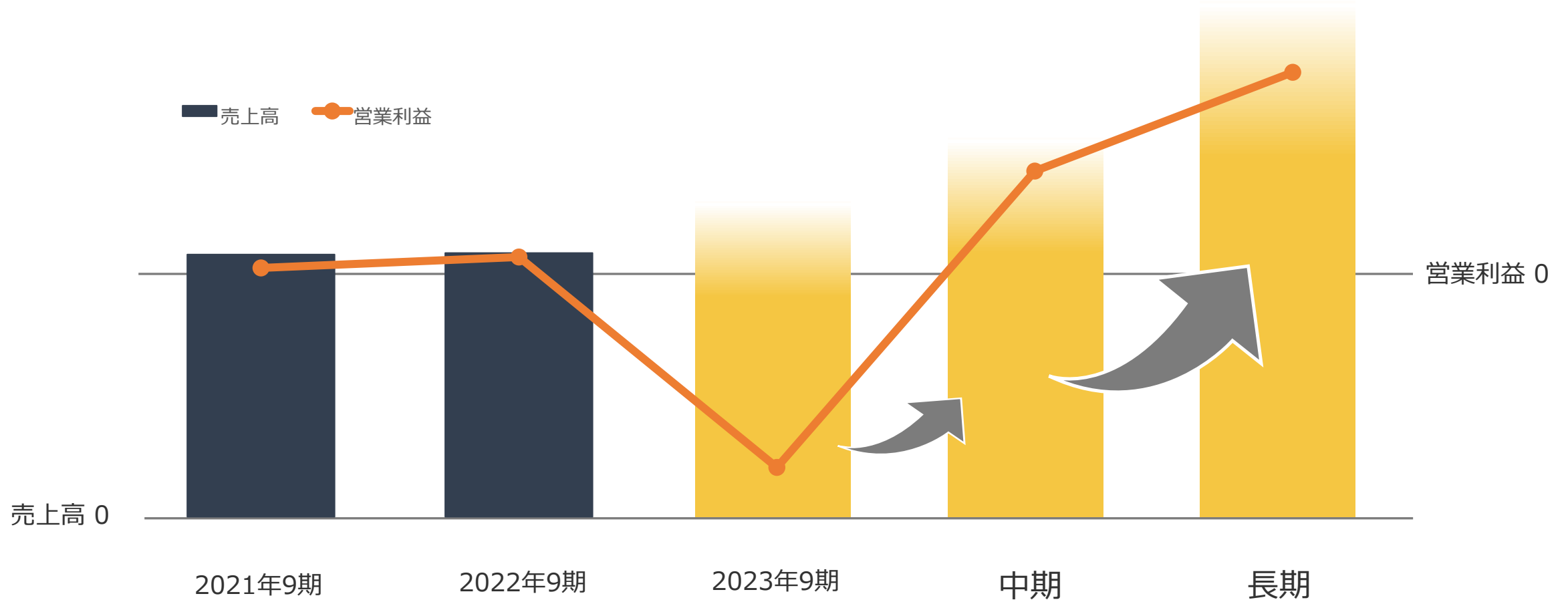
「トレサカ」リーグ」のサービス拡大を図る。
また、ブロックチェーン/NFTを活用した
プロジェクトへの出資等、
他社とのアライアンス展開を実施。

● 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

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/>