

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）
2023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

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

IoTヘルスケア事業

分子診断分野の有望な技術・製品について、日本国内での使用、輸入、製造、販売、及び販売委託に関するサブライセンズ付きの独占権を得ることを目的としたビジネス展開などを推進。

医療機器製造販売業許可取得も視野に入れ、製品やサービスの展開など、利益率の高いヘルスケア事業に本格的に参入していくことを決意しております。

トレーディングカード事業

トレーディングカードの販売・買取のノウハウを保有する業務提携先とトレカの販売に特化した自動販売機の共同運営を実施しております。

今後は店舗やECサイトの展開も視野に入れ、事業を拡大してまいります。

※2023年9月より、トレーディングカード事業を開始しました。

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）を用いたゲームの運営、暗号資産取扱い等の実績・ノウハウを保有しており、今後ゲーム領域以外での技術転用による事業展開を模索してまいります。

1 会社概要

会社名	アクセルマーク株式会社
代表者	代表取締役社長 松川裕史
上場市場	東証グロース（証券コード3624）
設立	1994年3月
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 IoTヘルスケア事業 トレーディングカード事業 ブロックチェーン関連事業
従業員数	36名（2023年9月30日現在）



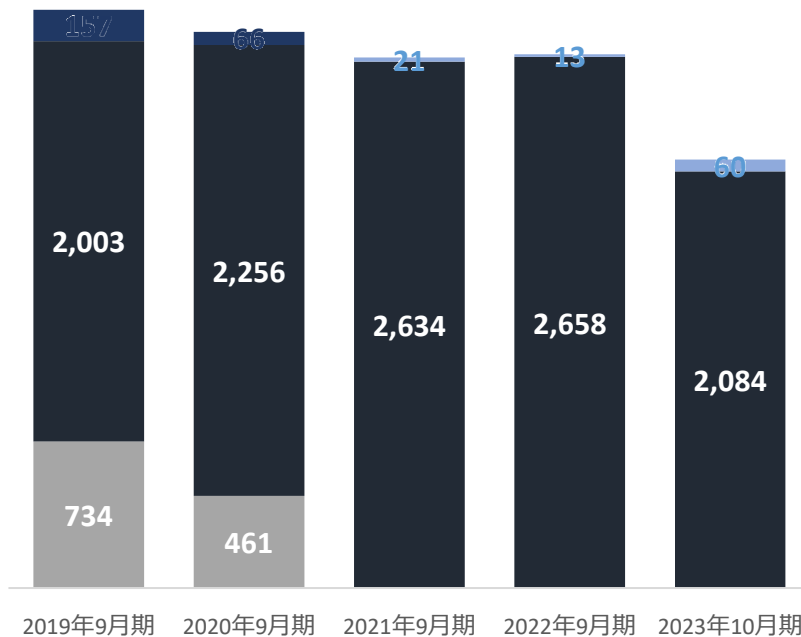
- 1 会社概要
- 2 財務ハイライト**
- 3 事業概要
- 4 成長の方向性
- 5 認識するリスク及び対応策

2 売上高

事業構造の転換(ゲーム事業等の事業譲渡)を実行し、主力事業である広告事業が堅調に推移。

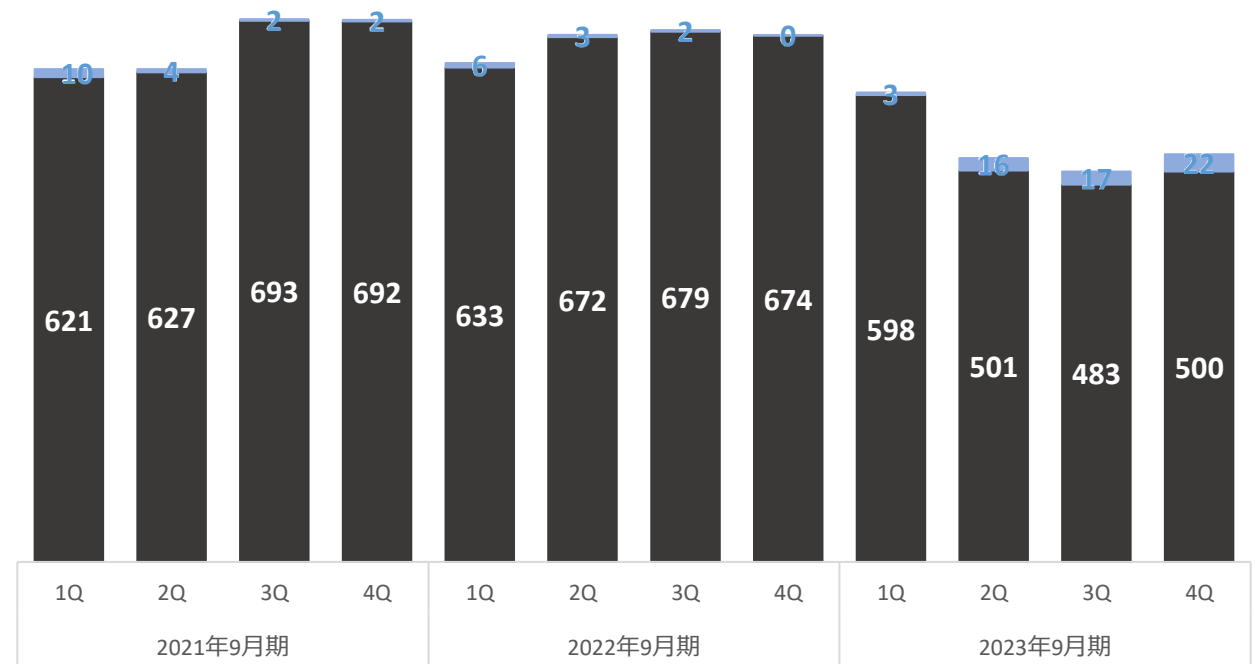
通期売上高の推移 単位:百万円

■ ゲーム事業 ■ 広告事業 ■ aE事業 ■ その他



四半期売上高の推移 単位:百万円

■ 広告事業 ■ その他



※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。

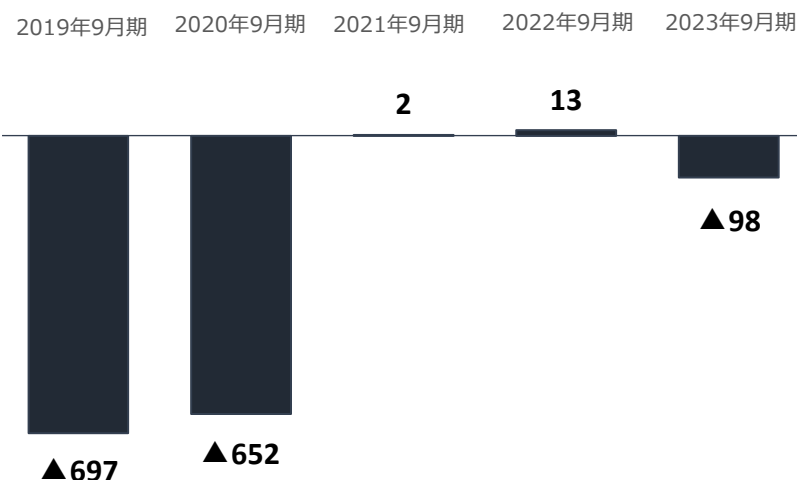
※2020年9月1日付でゲームの企画・開発・運営等に係るゲーム事業の一部及びその他サービスを譲渡したため、2021年9月期第1四半期会計期間より事業セグメントを「広告事業」、「その他事業」の2区分に変更しております。

※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

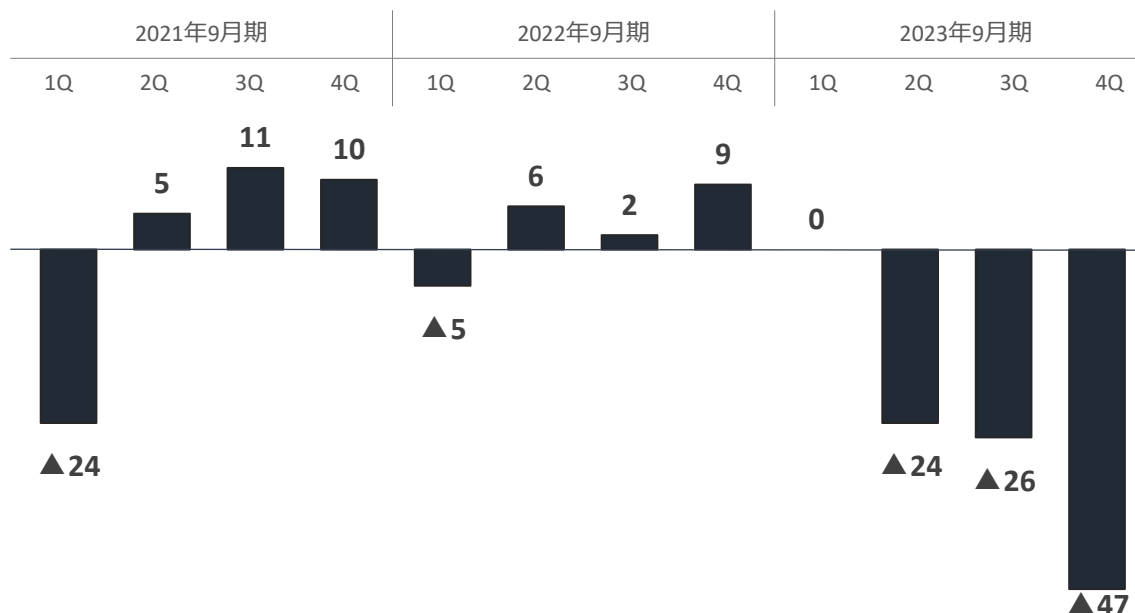
2023年9月期においては、中長期的な事業成長に向け、広告事業を中心とした大規模な事業投資を実施。

通期営業利益の推移 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。

四半期営業利益の推移 単位:百万円



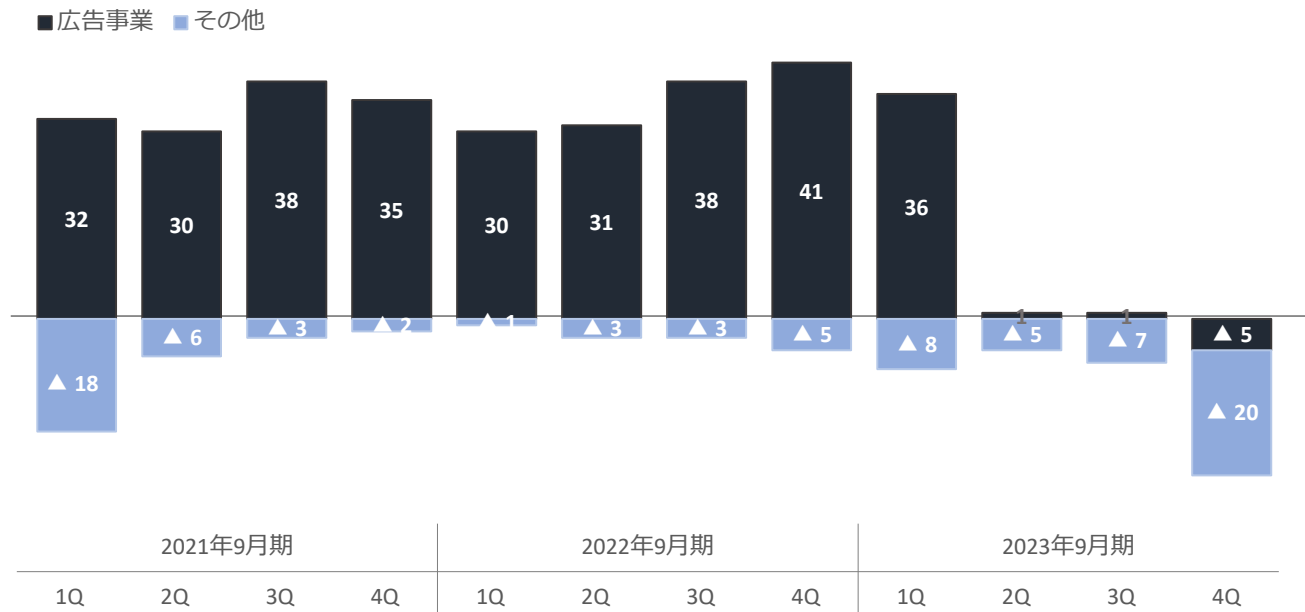
経営指標

全ての事業において、「成長スピードの追求」、「顧客満足の上昇」、「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。

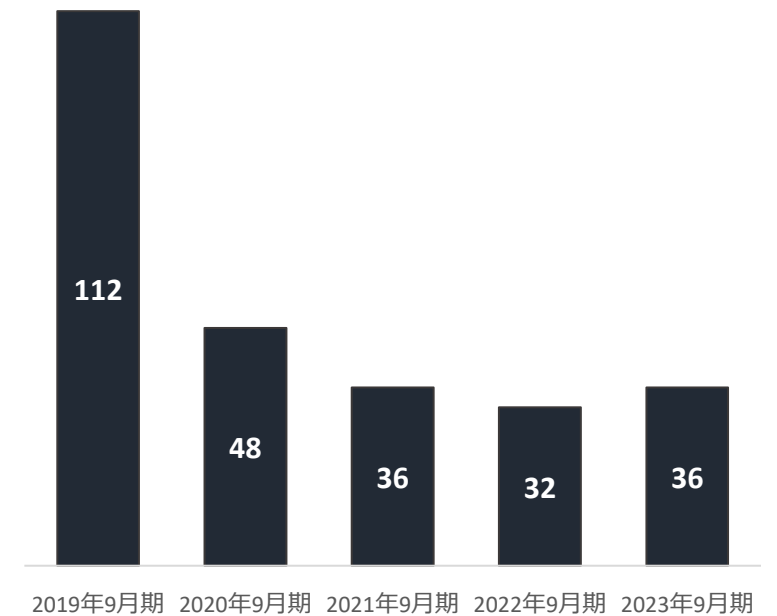
2 事業別のセグメント利益

2023年9月期においては、
 中長期での大規模投資や、広告事業で一部大口顧客の方針変更に伴う出稿量減少等の影響により減収も、
 広告事業の主力サービスである「ADroute」の復調により回復傾向にある。

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 単位：人

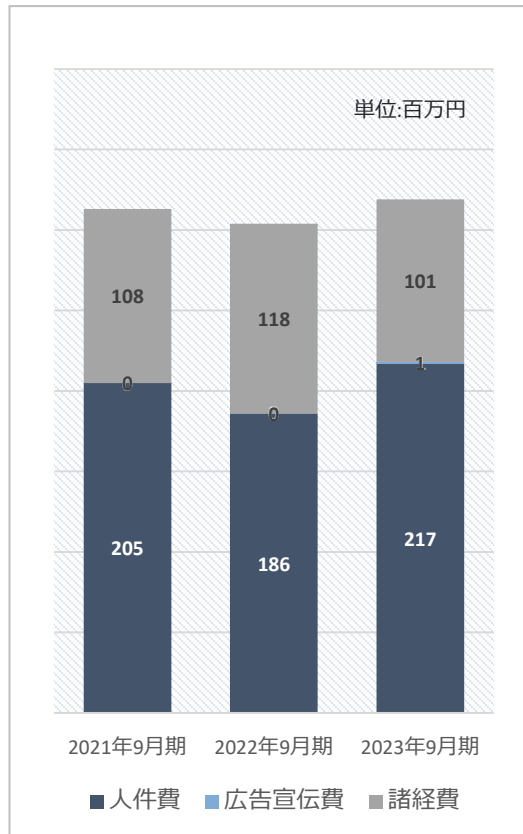


※事業構造の転換(ゲーム事業等の事業譲渡)による従業員数減少後、
 適正規模で推移しております。

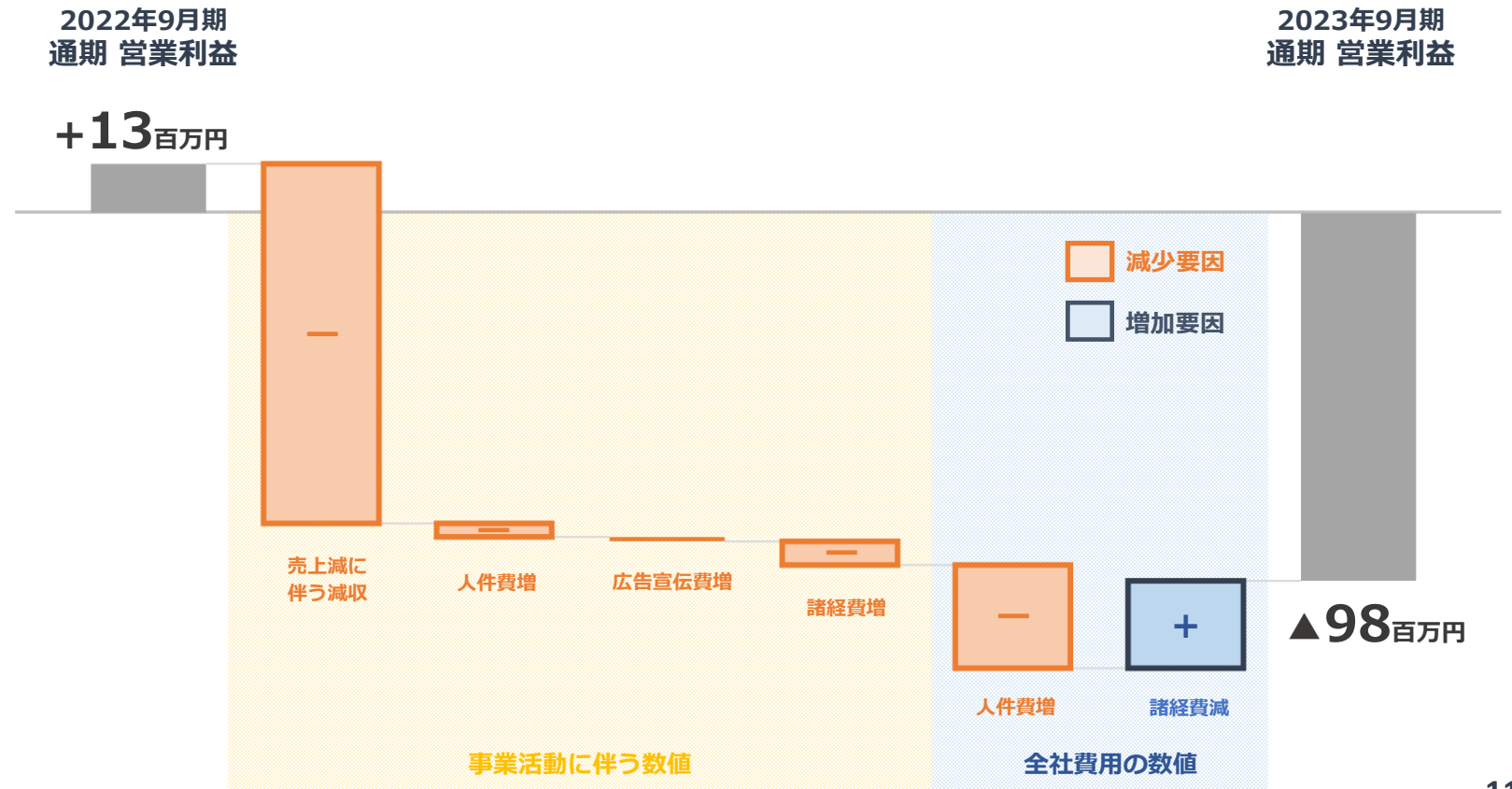
2 コスト構造-販売費及び一般管理費

2023年9月期においては、投資を実行に移しつつも、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 (2022年9月期-2023年9月期)



2 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、
トレーディングカード事業開始にかかる投資のため、その他の資産が増加、
引き続き財務の健全性を維持。

単位：百万円

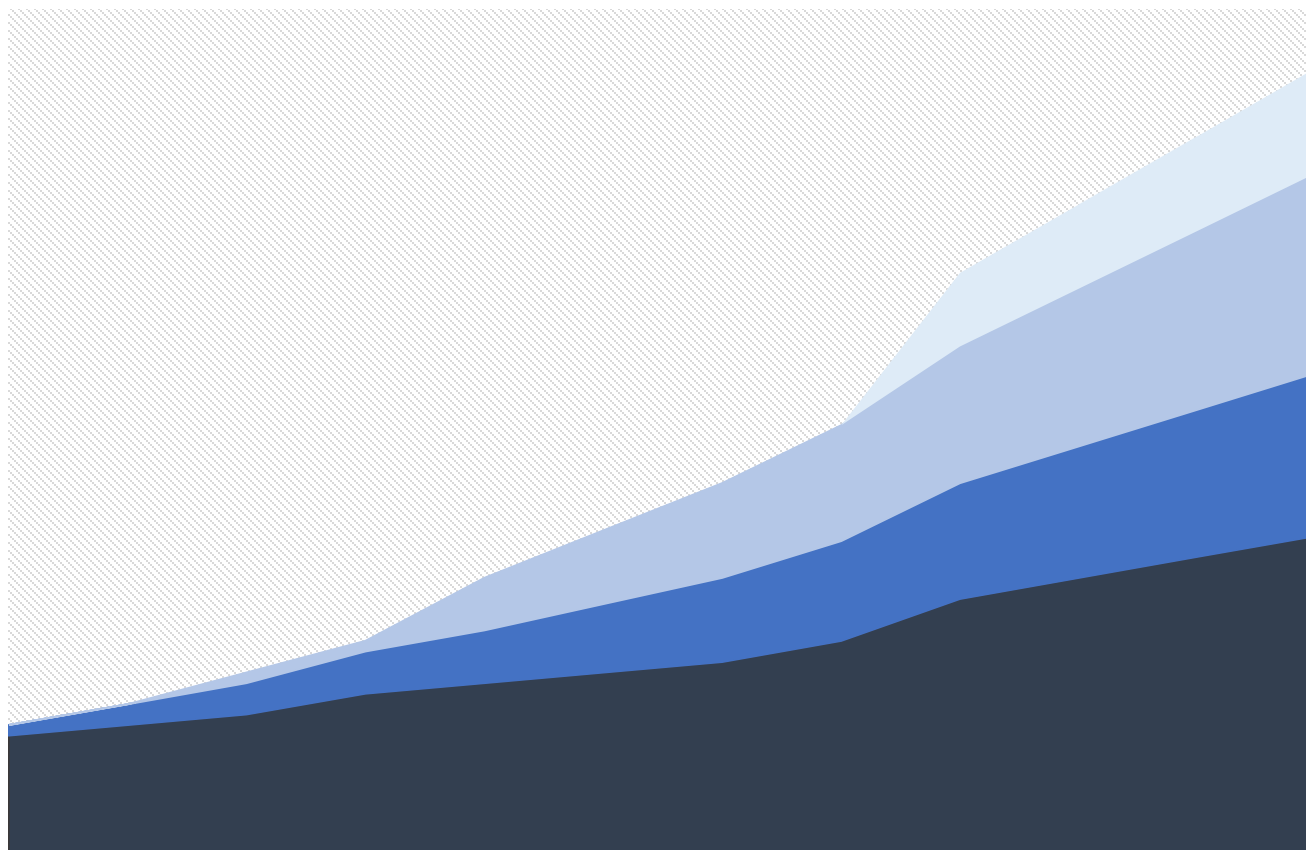
	2022年 9月期 4Q末	2023年 9月期 4Q末
流動資産	1,476	1,182
現金及び預金	1,240	906
売掛金	198	188
その他	37	88
固定資産	84	240
有形固定資産	13	11
無形固定資産	1	99
投資その他の資産	69	129
資産合計	1,560	1,422
自己資本比率	59.5%	59.6%

	2022年 9月期 4Q末	2023年 9月期 4Q末
流動負債	246	211
買掛金	175	162
その他	71	49
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	568
資本金等	1,025	946
利益剰余金	▲100	▲102
新株予約権	5	6
その他	4	2
純資産等合計	935	854
負債・純資産等合計	1,560	1,422

- 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 今後の事業全体の成長イメージ

広告事業において安定した収益基盤を確保しながら、利益率の高いIoTヘルスケア事業および成長が見込めるトレーディングカード事業を推進し今後の新たな事業の柱に育て、事業全体を高利益率の事業構造に変換していく。



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ヘルスケア事業

今後の成長分野として大きな集積を見込む
社会課題の解決に対しても貢献

トレーディングカード事業

市場拡大による大きな収益を見込む

広告事業

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

※M&A及び資本・業務提携に関しては、現時点において具体的に計画されているものではありませんが、適宜検討を実施してまいります。

3 事業概要



その他事業
IoTヘルスケア
事業

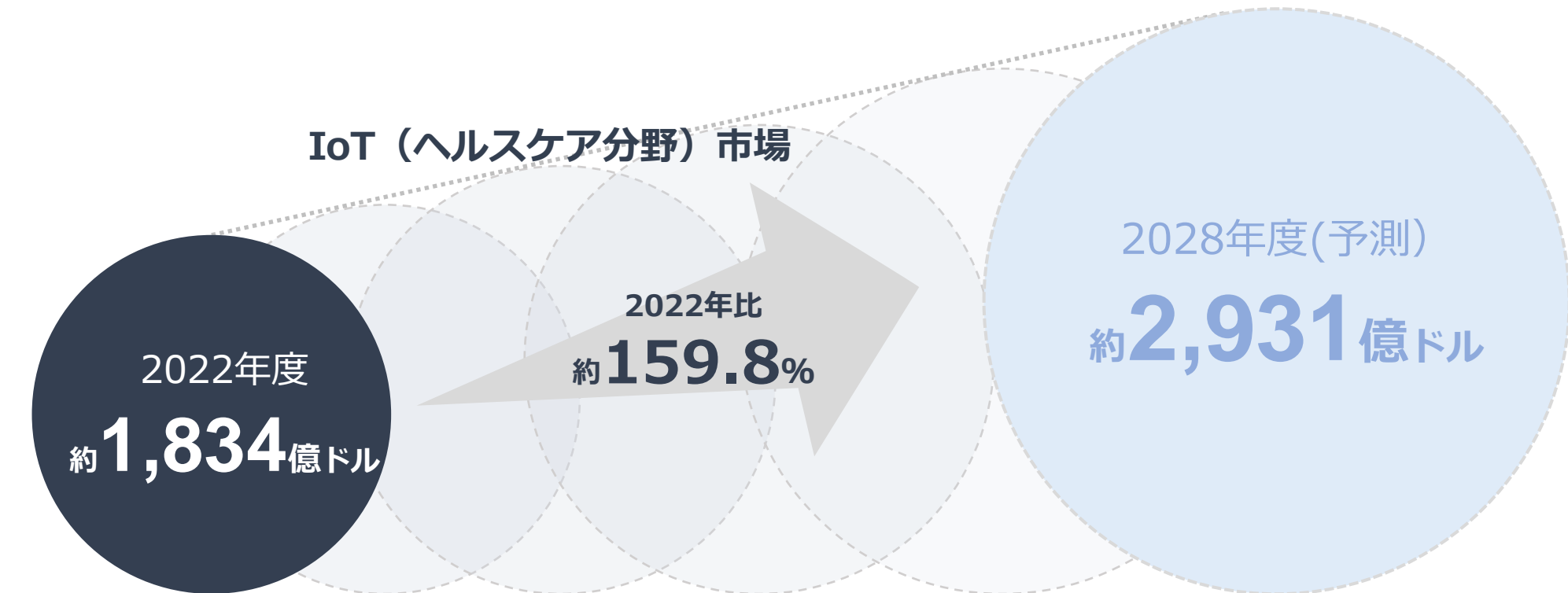
その他事業
トレーディング
カード事業

広告事業

その他事業
ブロックチェーン
関連事業

3 IoTヘルスケア事業 IoT（ヘルスケア分野）市場状況

世界のIoT（ヘルスケア分野）市場は2028年にかけて年間平均**18.7%**の成長率で拡大し、2028年には約**2,931億ドル**に拡大すると予想されている。



※ Mordor Intelligence社

出典：「ヘルスケアにおけるモノのインターネット(IoT)市場・シェア分析・成長動向と予測(2023年~2028年)」より当社図作成

3 IoTヘルスケア事業 ヘルスケアの取り組み内容

2023年12月発表のとおり、医療機器製造販売業許可取得も視野に入れ、3社の強みを活かし、より**利益率の高いヘルスケア事業に本格的に参入**していくことを決意。



第1弾として、Ascella Biosystems, Inc.(Ascella社)との取り組みを推進。分子診断技術を用いた感染症の迅速診断法「Ascella Real Time System」の早期実用化を目指す。その他の案件についても調整中。

3 IoTヘルスケア事業 第1弾「Ascella社」の取り組み内容

● 感染症検査システム早期実現に向けたジョイントベンチャー開始

ウィズ・パートナーズとともにAscella社の経営権獲得（2023年12月）
Ascella社の経営意思決定の迅速化を図ると同時に「Ascella Real Time System」
の開発、製造に注力し、先ずは国内においてビジネスを構築していくことを決定。



AXELMARK公式
You Tubeチャンネル

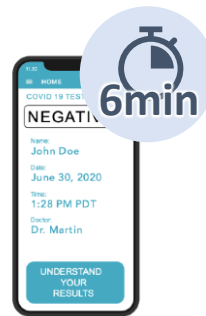
Ascella Real Time System

PCR 検査と同等以上の高い検出感度・特異性かつ、約6分で迅速に
性感染症を始めとした様々な感染症の原因となるウイルスや細菌を検出可能



3チャンネルポケットサイズ (左)
(75 mm x 30 mm x 15 mm)
*右は大きさの比較のための電子タバコ

ハンディタイプのIoT検出デバイスと使い捨ての検査キット



約6分で検査結果を
スマホから確認可能

性感染症は、
世界で年間推定3億
5,700万人以上が感染
国内での検査数も
年間50万件以上



性感染症、COVID-19、インフルエンザなど様々な感染症に対応

COVID-19、
インフルエンザは、
日本国内で
年間推定1,000万人以上が
感染している

いつでも・どこでも・すぐに、検査が可能

3 今後のIoTヘルスケア事業の展開について

● Web/クラウド上で完結する感染症検査プラットフォーム構築

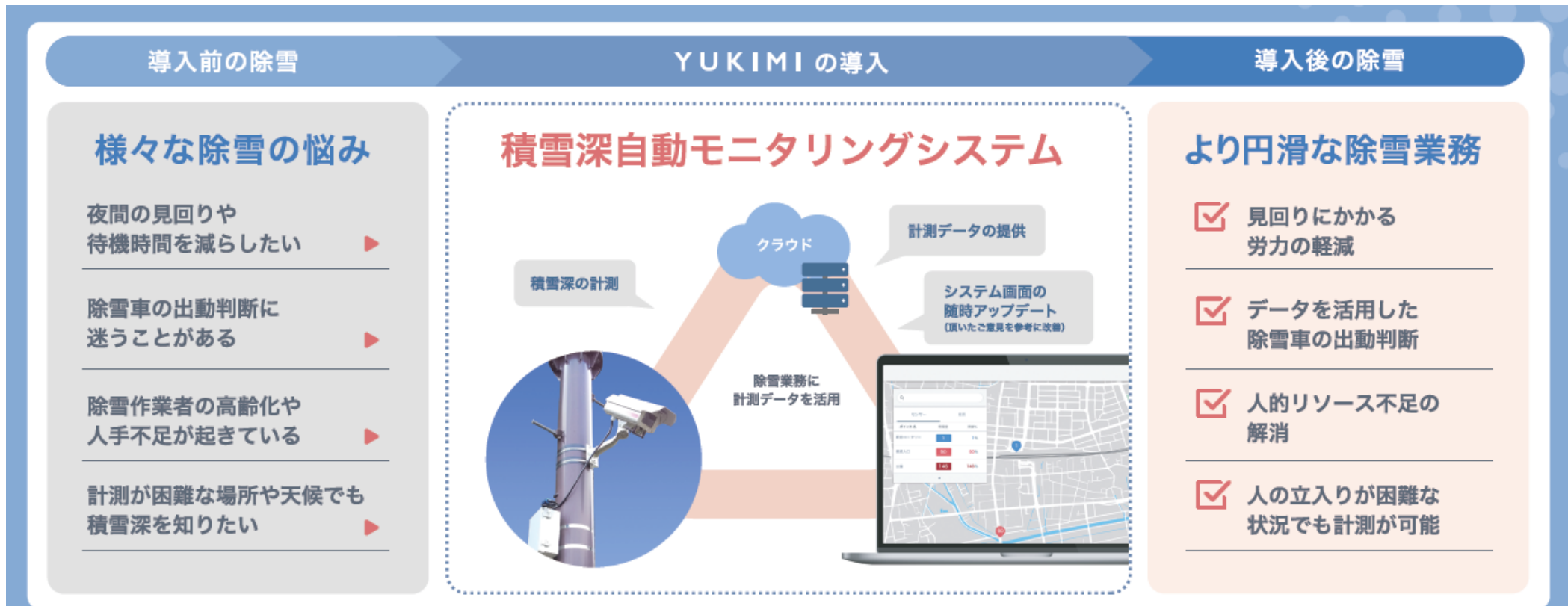
IoT検査キットにより、セルフテストの結果、感染が疑われる場合には、アプリ等を通じて近隣のクリニックの紹介やオンライン診療・服薬指導の提供など、セルフテストからクリニックを通じた診断、治療薬の処方までをワンストップで提供するプラットフォームを開発予定。



3 IoTヘルスケア事業 IoTのサービス内容

● 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。

3 IoTヘルスケア事業 IoTの取り組み内容

● 積雪深自動モニタリングシステム YUKIMI

新たに北海道内の自治体で実証実験開始予定。

青森県内の複数自治体にて継続受注を含む
山形県、石川県の2自治体にて導入済み。

内閣府が実施する「デジタル田園都市国家構想推進交付金」を活用し、
今後もYUKIMIを通じて地域創生に貢献する。

山形県内自治体の積雪監視システム構築業務を
東日本電信電話株式会社 山形支店と共同受注

「やまがたITソリューションEXPO2023」NTT東日本の
防災DXソリューションにてYUKIMIの体験コーナー
および実機を展示（2023年11月7日開催）

石川県内の自治体で
今冬より導入開始予定

北海道内で有償の
実証実験予定

青森県で
継続受注

積雪深自動モニタリングシステム
YUKIMI



デジタル田園都市国家構想
DIGIDEN

3 事業概要



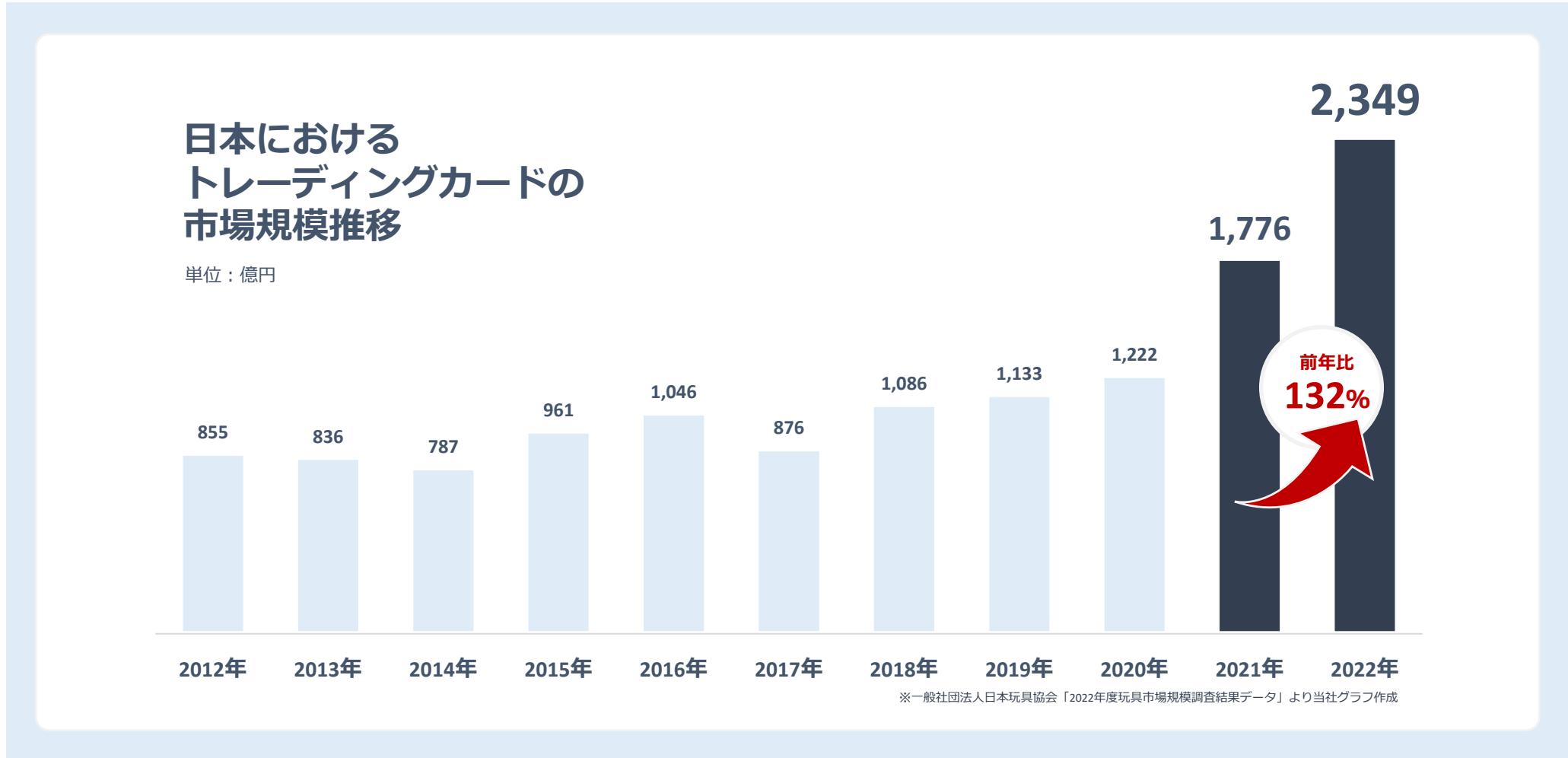
その他事業
IoTヘルスケア
事業

その他事業
トレーディング
カード事業

広告事業

その他事業
ブロックチェーン
関連事業

3 トレーディングカード事業 市場状況



トレーディングカード市場は **2,349** 億円（前年比**132%**）と**大幅に拡大**をしている。

3 トレーディングカード事業 市場の変化（市場拡大）

一次流通(新品)のほか、二次流通(中古品)に関して市場が活発化しており、近年、二次流通においては、店舗型に加えて、自動販売機型による販売も増えている。

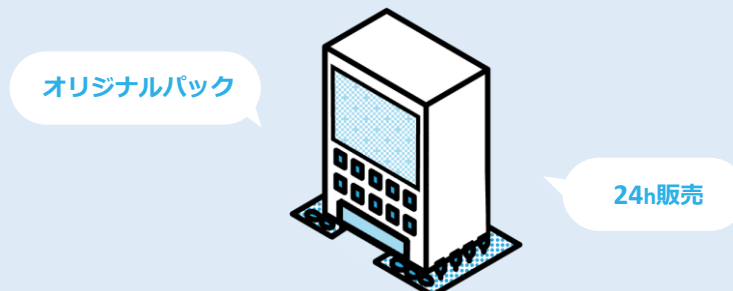
店舗型販売



店舗を構え、トレカの買取、販売を行っており、ユーザーは1枚単位で指名買いすることもできる。ユーザーのコミュニティスペースにもなっていて市場の拡大にも役立っている。

ただし、営業時間内での販売、店舗維持管理コストの発生、販売場所の限定など制限・課題を抱えている。

自動販売機型販売



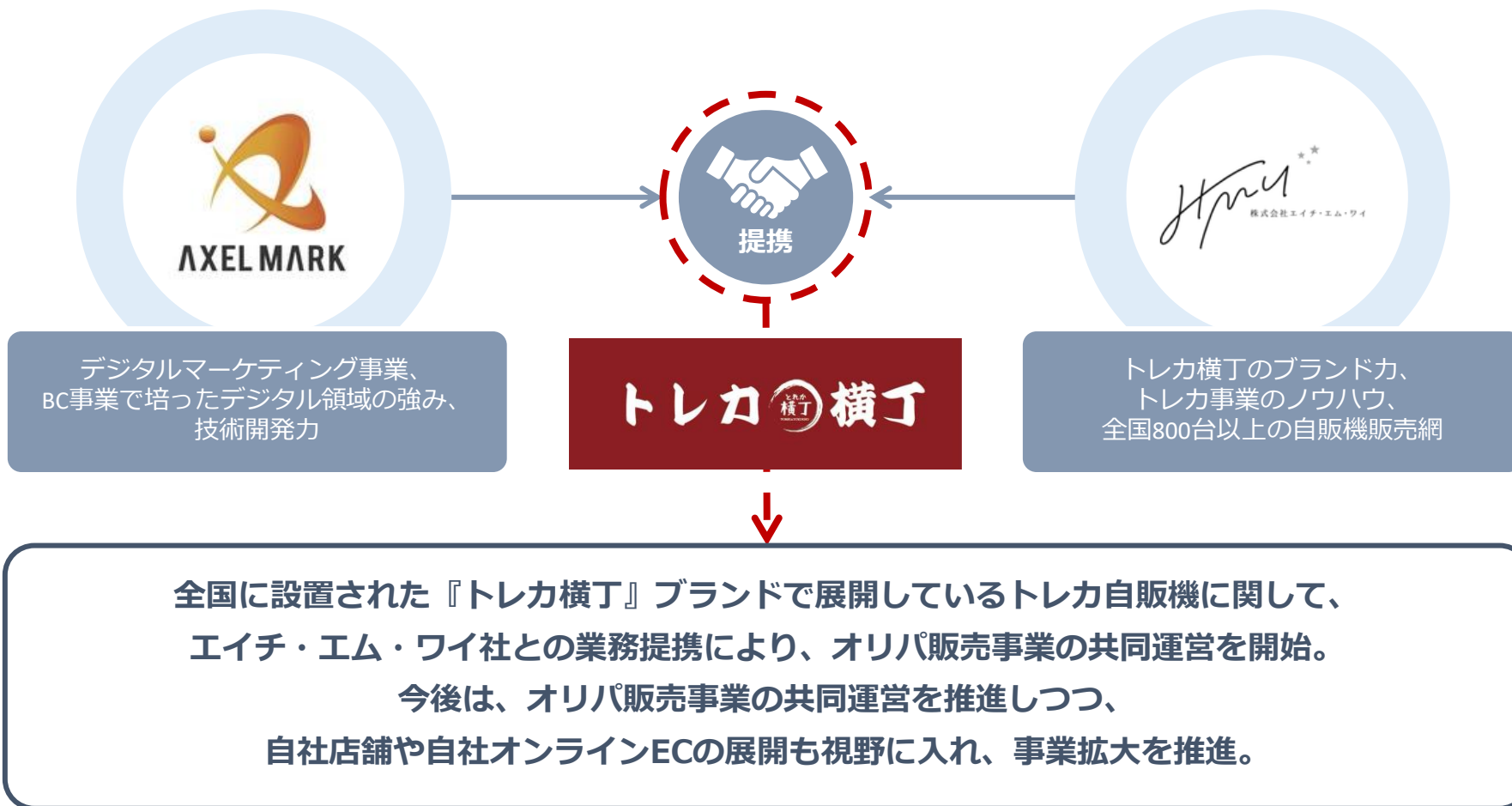
ユーザーから買い取ったトレカを用いたオリパを自動販売機にて販売を行っており、ユーザーにとってはパック開封と同様の楽しみがある。

店舗型販売とは異なり、販売時間、場所を選ばず設置販売することができる。

※オリパとは・・・
ユーザーから買い取ったトレカを用いたオリジナルパックの略称

3 トレーディングカード事業 事業内容

トレカ横丁を運営しているエイチ・エム・ワイ社と業務提携し、2023年9月、新規事業としてトレーディングカード事業を開始。



3 事業概要



その他事業
IoTヘルスケア事業

その他事業
トレーディング
カード事業

広告事業

その他事業
ブロックチェーン
関連事業

3 広告事業 市場状況（インターネット広告市場規模）



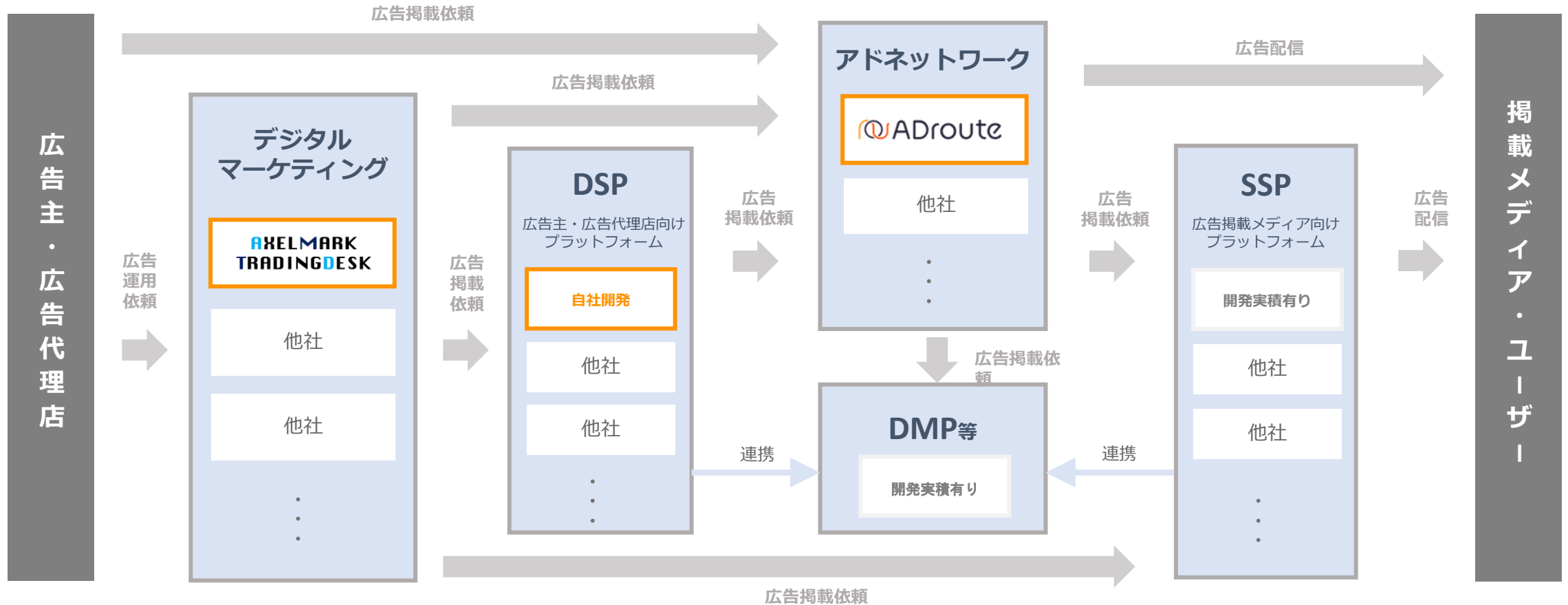
●インターネット ●新聞 ●雑誌 ●ラジオ ●テレビ

※電通「日本の広告費」より当社グラフ作成

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)を背景に
継続して拡大を続けており、2022年は前年比114.3%となる3兆912億円と
日本の総広告費全体の43.5%を占める規模に成長している。

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 新広告配信プラットフォーム



AI(人工知能)を活用した新たな広告配信プラットフォームとして、「AXEL MARK DSP」(ADSP) を2024年9月期第2四半期中に提供予定。

AXEL MARK DSP

広告はこれまでの枠にとらわれず未来へ

**AI技術が導く
進化の一手**

Advertising goes beyond the traditional framework and moves into the future.
A move of evolution led by AI technology.

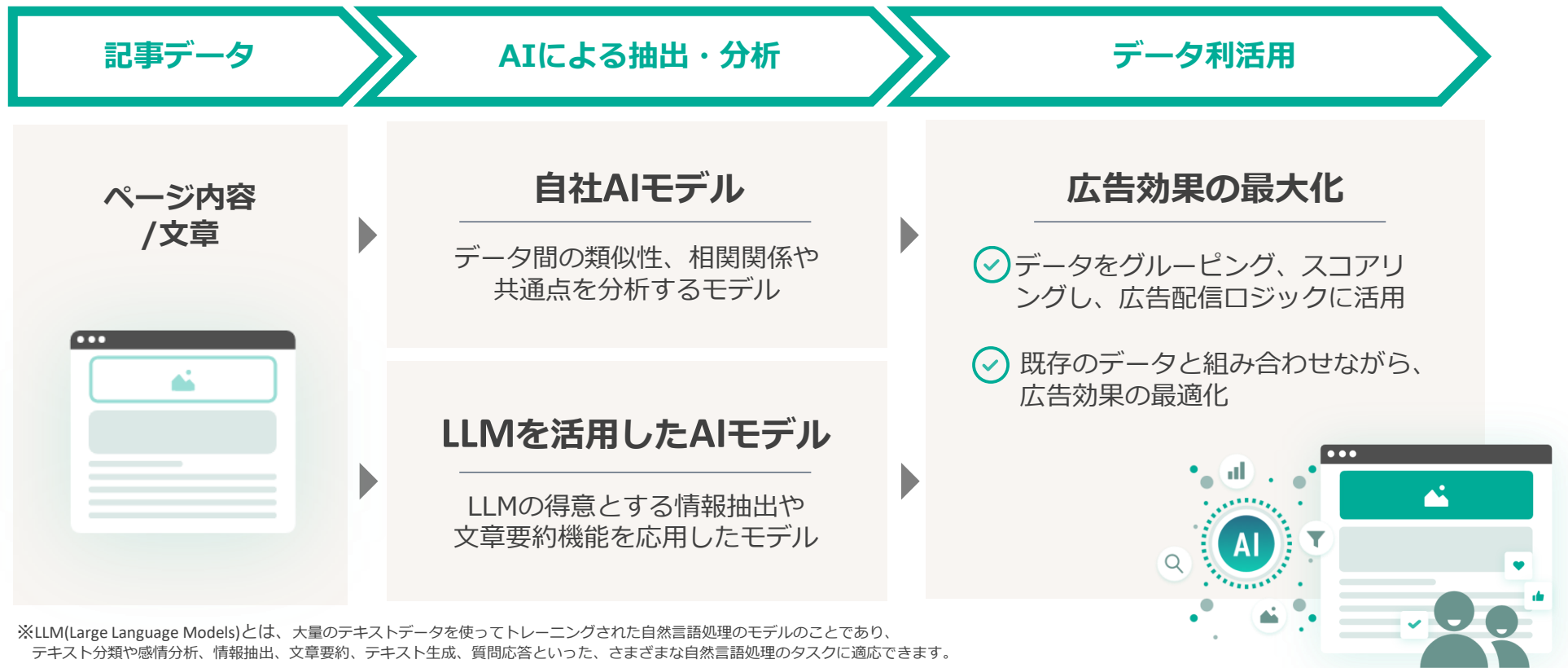
AI(人工知能)を活用した
次世代型ターゲティング
システム搭載の自社開発DSP

アドネットワーク領域で
10年以上にわたり蓄積された
膨大なデータと、
最新のAI技術の組み合わせにより
最適な広告効果を実現。

3 広告事業 新広告配信プラットフォームの技術内容

AI技術を採用したコンテキストターゲティング

広告枠のページ内容を緻密に読み取るAI技術を活用し、ユーザーの関心に直結させる先進的なターゲティング手法。各メディアとクリエイティブのデータから効果的にユーザーに響くことを目指す。

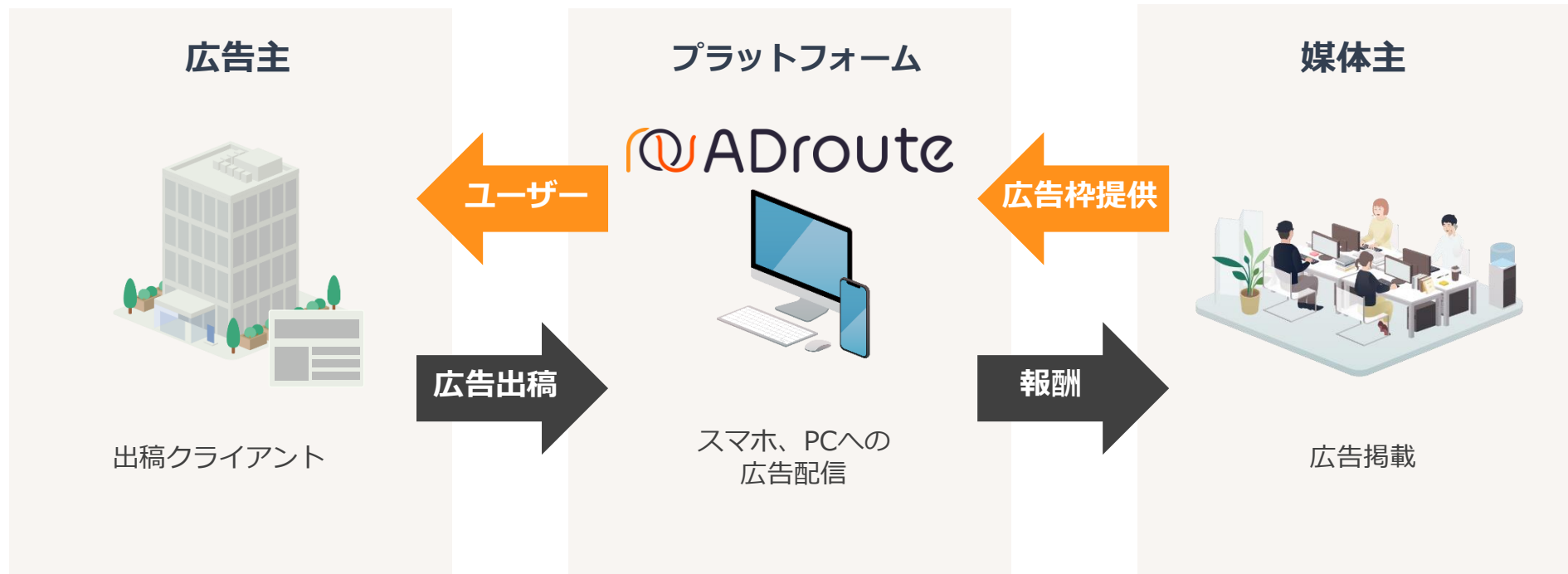


※LLM(Large Language Models)とは、大量のテキストデータを使ってトレーニングされた自然言語処理のモデルのことであり、テキスト分類や感情分析、情報抽出、文章要約、テキスト生成、質問応答といった、さまざまな自然言語処理のタスクに適應できます。

3 広告事業 「ADroute」 サービス内容

スマートフォン・パソコンに対応した複合型アドネットワークサービス

広告主からの出稿依頼を、媒体主の運営するアプリ・サイトにマッチングさせて配信するサービス。
2011年よりサービスをスタートし、長年WEB広告プラットフォームの運営、運用を行ってきた。



3 広告事業 「ADroute」 競争優位性①



優位性1 得意とする領域

電子書籍・デジタルコンテンツ/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2 データ活用

自社DMPの構築と活用を含め、データの扱い方に精通しています。蓄積されたデータをAIモデルに組み込む独自エンジンの実装経験もあります。さらに、1st Party Dataを活用したプラットフォーム展開において、他社との協業での実績もございます。

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。

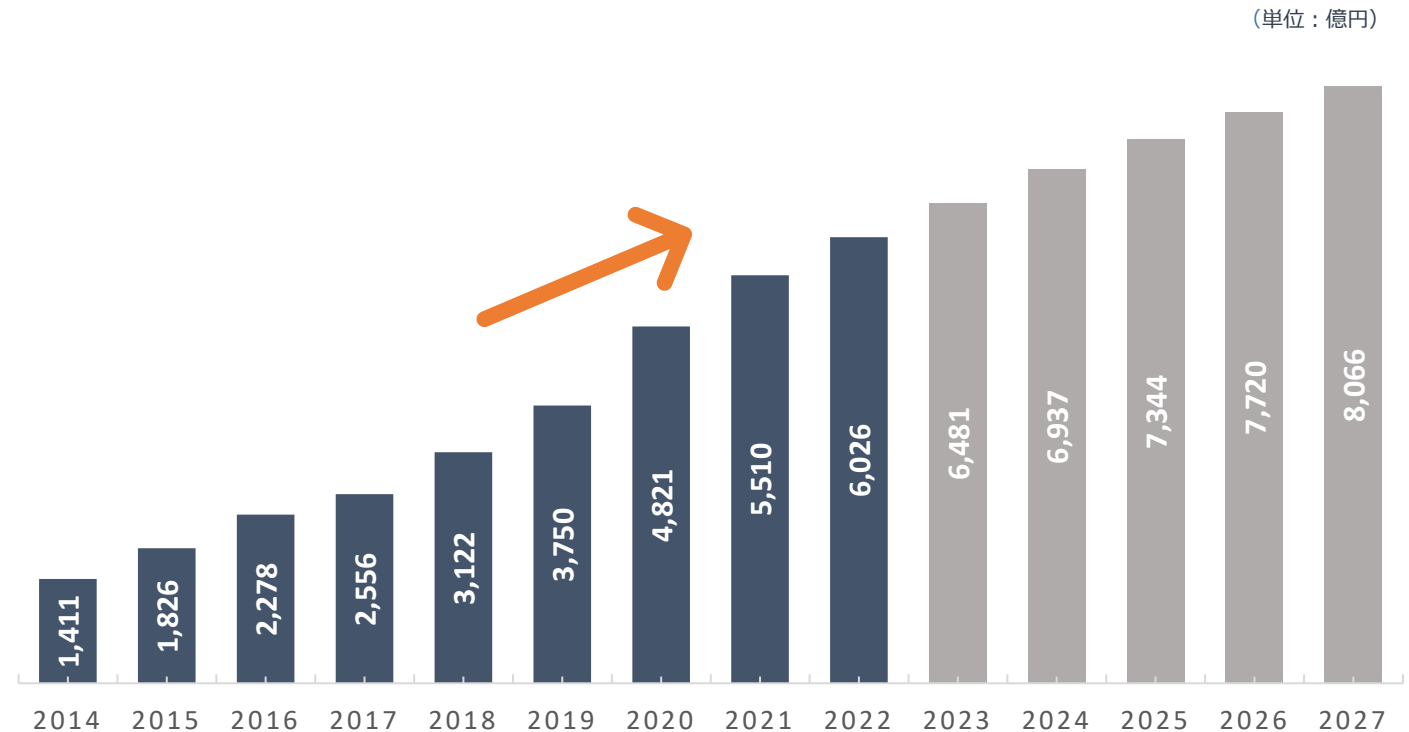
自社開発のため、データを抽出し多角的な分析および自社完結での開発、改修することが可能であります。また、広告効果最大化のため、アドフraud対策に取り組んでおります。

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2027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。

**ADroute重要顧客市場
電子書籍市場の推移
2014-2027**

出典：電子書籍ビジネス調査報告2023
(株式会社インプレス) より当社グラフ作成



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



● リッチクリエイティブ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

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。

長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

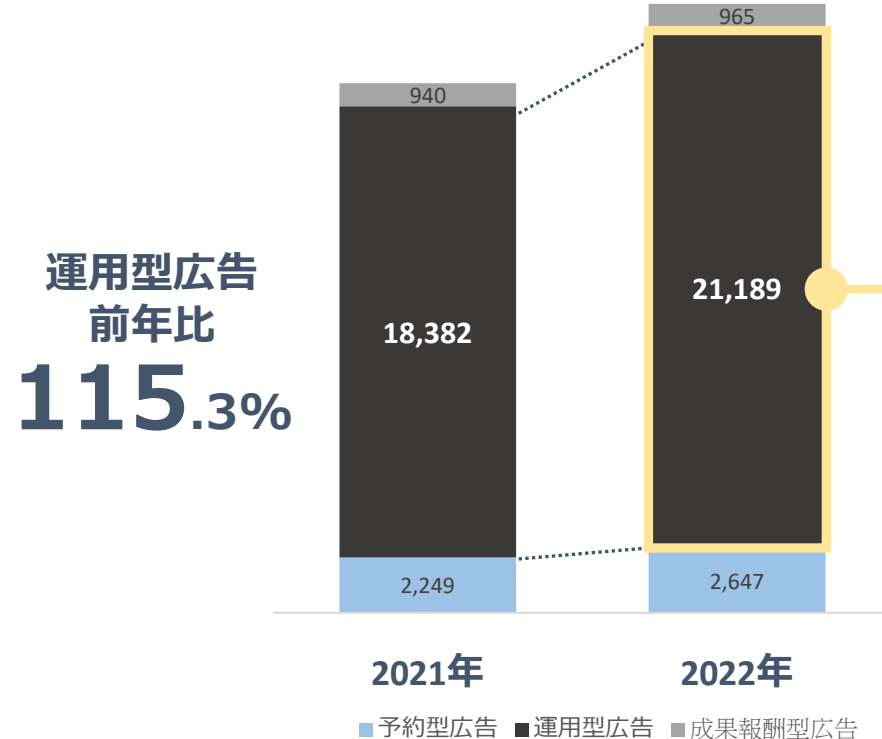
近年、プライバシー保護の観点から規制の動きが広がっております。

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。

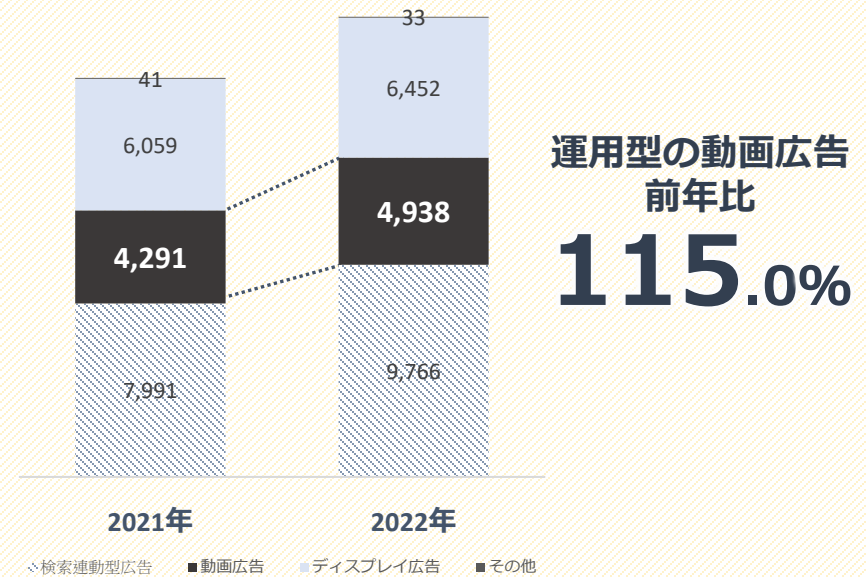
3 広告事業 「デジタルマーケティング」 競争優位性②

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)



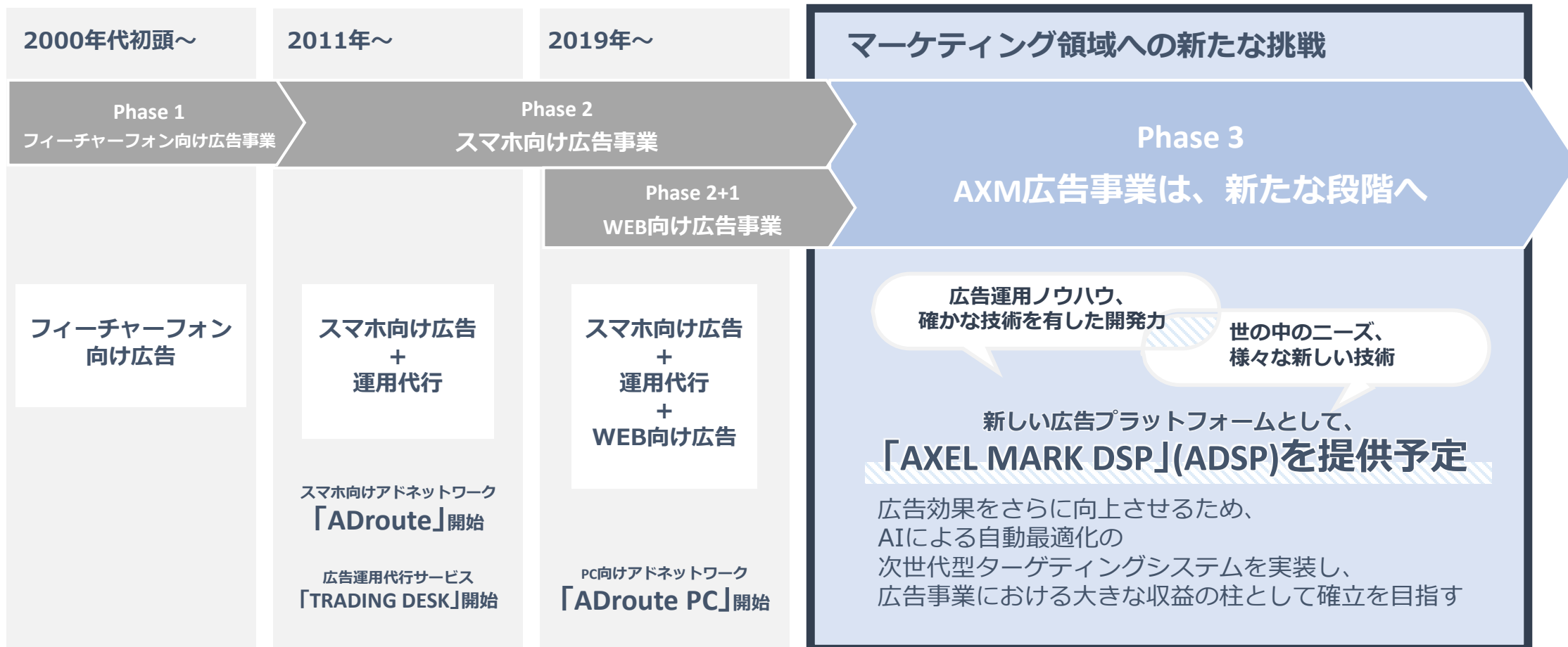
●運用型広告における広告種別構成比 (単位: 億円)



※ 出典：2022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) より当社グラフ作成

3 今後の広告事業の展開について

2000年代初頭にフィーチャーフォン向け広告を対象とした事業に参入、時代やクライアントのニーズを汲み取り、既存のノウハウと様々な技術をかけあわせて事業拡大を推進。



※M&A及び資本・業務提携に関しては、現時点において具体的に計画されているものではありませんが、適宜検討を実施してまいります。

3 今後の広告事業の展開について

『デジタル領域におけるイノベーションの推進』

デジタル領域に常にアンテナを張り、革新的なサービスを提供し続ける



● AI(人工知能)技術の活用

- ・次世代型ターゲティングシステムを搭載したエンジンの開発
- ・自社開発のAIや、OpenAI等に代表される「生成系AI」を活用した精度の高い広告配信システムの開発

● ブロックチェーン領域 × 広告

- ・ブロックチェーン領域での広告配信
- ・ブロックチェーン技術を活用した透明性の高い広告配信システムの検討

広告運用ノウハウ & 確かな技術を有した開発力

AI技術を活用し、より高精度なターゲティング広告の提供。

ユーザーのプライバシー保護に配慮した広告配信システムを構築、かつ、透明性の高い広告配信を実現。

3 事業概要



その他事業
IoTヘルスケア
事業

その他事業
トレーディング
カード事業

広告事業

その他事業
ブロックチェーン
関連事業

3 ブロックチェーン関連事業 今までの経緯～今後

ブロックチェーンゲーム単体での収益化を目指していたが、現状の収益性の低さ、将来的な見込みを考慮し、ビジネスモデルの再構築を図る。



経営資源の選択と集中により、BCゲームの配信権の譲渡やサービス終了に向けた対応を開始。
 なお、当社はBCゲームの運営実績、暗号資産取扱い実績等のノウハウを保有しており、
 BC技術の潜在的な可能性と、既存事業との組み合わせによるシナジーを図り、当社独自のBC関連事業を構築する。

- 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

4 前期(2023年9月期) 業績予想と実績値との差異

単位：百万円

	2023年9月期 通期 予想		2023年9月期 通期 実績	YoY 差異	
	上限	下限		上限	下限
売上高	3,000	2,500	2,144	▲856	▲356
営業利益	▲52	▲203	▲98	▲46	+105

□ 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の開始時期の延期や、ユーザー数及び課金額等が想定を下回ったこと、広告事業での一部大口顧客の方針変更に伴い出稿量が減少したことなどの影響等により、業績予想を下回る着地となった。

- ・ 営業利益

売上高減少に伴う影響があったものの、利益率の高い案件の受注や、中長期的な事業成長に向けた大規模な事業投資を順調に進めつつも、その費用が当初の見込みを下回ったこと等により、業績予想レンジの範囲内での着地となった。

4 2024年9月期 業績予想

中長期の事業拡大のための投資を継続しつつ、
 広告事業の新プラットフォーム「AXEL MARK DSP」のサービス開始、
 および、新規事業のトレーディングカード事業による数字を見込む。

単位：百万円

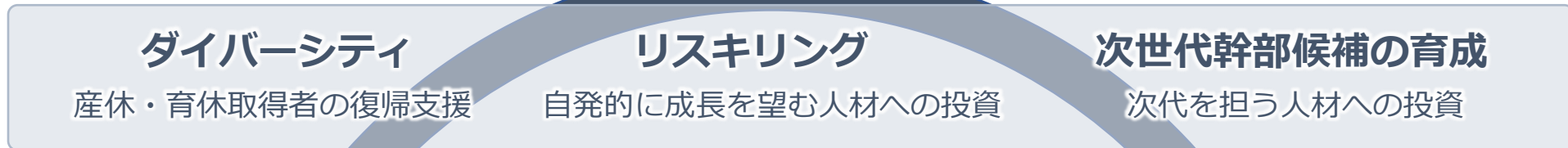
	2023年9月期 通期 実績	2024年9月期 通期 予想	YoY 差異
売上高	2,144	3,000	+856
営業利益	▲98	1	+99
経常利益	▲100	1	+101
当期純利益	▲102	1	+103

4 人的資本経営への取り組み：人材・働く環境への投資

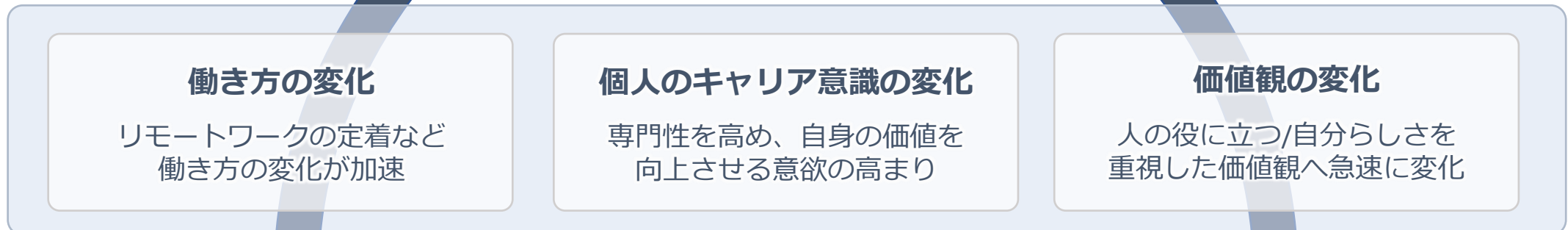
人的資本経営とは『人材を「資本」として捉え、その価値を最大限に引き出すことで、中長期的な企業価値向上につなげる経営のあり方』（経済産業省）のこと。企業成長の源泉である人材の力を最大限引きだし、企業価値向上につなげる。

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

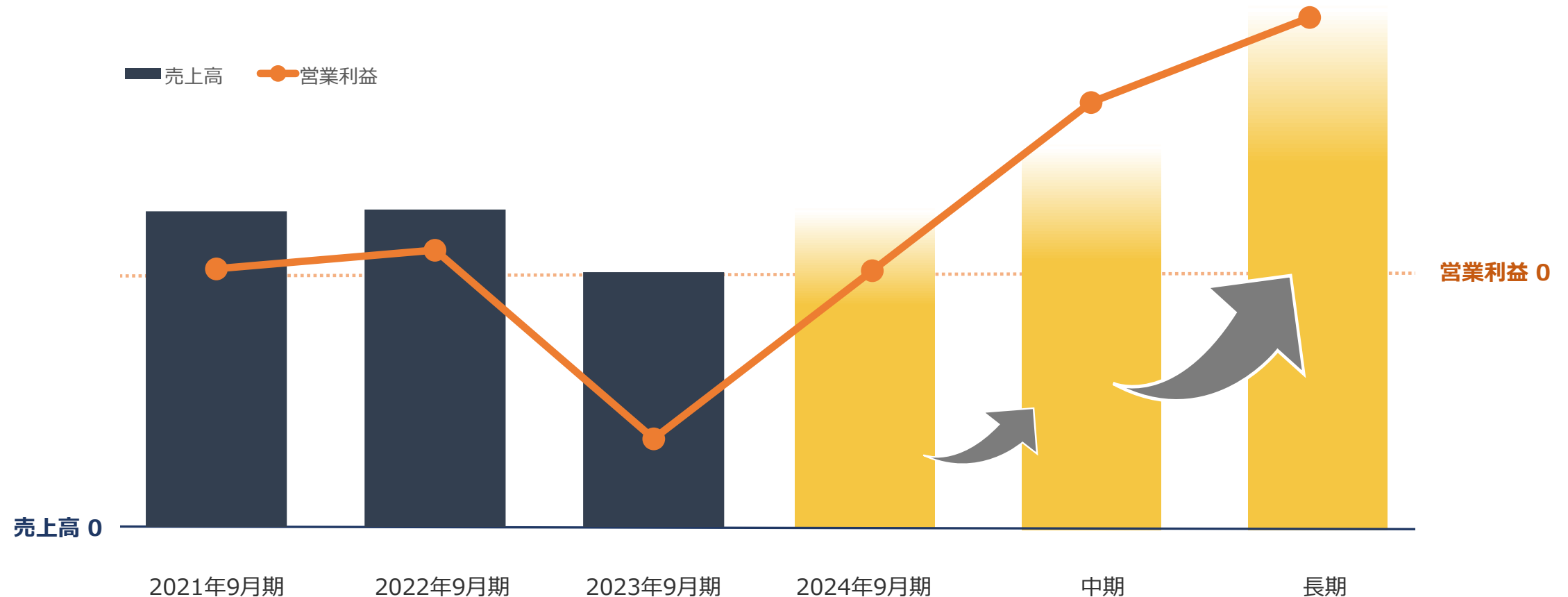


● 取り巻く環境



4 今後の見通しについて

今後も積極的に投資を行いつつ、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>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をしておりますが、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、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>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>IoTヘルスケア事業においては、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。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。</p>
<p>提携先について</p> <p>トレーディングカード事業やIoTヘルスケア事業をはじめ、当社は知見ある提携先と事業を推進しております。提携先との協業関係が解消された場合や、提携先の経営状態等が著しく悪化し事業継続が困難になった場合には、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>相互に保有する知見やネットワーク等を活用し、提携先とともに事業進展を図ることで良好な協力関係を維持できる環境となっております。また、サプライチェーンリスク等を意識した事業推進を図ることで、協業関係が消滅した場合に与える影響を抑えるための体制を構築しております。</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".