

決算説明会資料

2024年9月期 第3四半期

アクセルマーク株式会社（東証グロース:3624）

2024年8月8日

1. 2024年9月期 業績予想
2. 2024年9月期 3Q業績概要
3. 各事業の状況
4. 今後の方針について
5. Appendix



業績予想の修正について

業績予想の修正について

広告事業セグメントにおける売上高減少

広告配信プラットフォーム「AXEL MARK DSP」が当初計画を大きく下回り、減損処理を行い、通期業績予想を修正

単位:百万円

| | 2024年9月期 通期 予想(修正前) | 2024年9月期 通期 予想(修正後) | 2023年9月期 通期 実績 |
|-------|------------------------|------------------------|-------------------|
| 売上高 | 2,311 | 1,582 | 2,144 |
| 営業利益 | ▲261 | ▲332 | ▲98 |
| 経常利益 | ▲210 | ▲268 | ▲100 |
| 当期純利益 | ▲205 | ▲411 | ▲102 |

※上記業績予想は、現時点において当社が入手可能な情報に基づき作成したものであり、実際の業績は、今後様々な要因によって異なる結果となる可能性があります。

業績予想の修正理由について

1. 事業環境の悪化

前回発表の通り、2023年度～2024年度にかけてコロナの行動制限が解けたことによる巣ごもり需要の減少により、当社主要顧客である国内の電子書籍及びゲーム領域のインターネット広告需要が減少。

海外顧客による広告需要を取り込むなど業績回復傾向にあったものの、大口顧客の広告予算縮小を補うに至らない状況が発生。

2. ソフトウェア及び共用資産の減損処理

ポストクッキー時代に対応した広告配信プラットフォーム「AXEL MARK DSP」について、2024年1月にサービス提供を開始し、2024年5月にインティメート・マージャー社の提供する共通IDソリューション「Intimate Merger Universal Identifier」と連携しつつ、リターゲティング広告の配信強化を行ったものの、当社を取り巻く事業環境が予想を超えて悪化したことにより、当初策定の計画を大きく下回ったことから、今後の事業計画を見直し、回収可能性について慎重に検討した結果、ソフトウェアの帳簿価額を備忘価額まで減損処理を実施。

また、共用資産について「固定資産の減損に係る会計基準」に基づき、足元の業績動向を踏まえ、将来の回収可能性について慎重に検討した結果、減損処理を実施。

目次

1. 2024年9月期 業績予想
2. 2024年9月期 3Q業績概要
3. 各事業の状況
4. 今後の方針について
5. Appendix



2024年9月期 3Qサマリー

売上高

354 百万円

(前四半期: 421百万円)

営業
利益

▲100 百万円

(前四半期: ▲91百万円)

当期
純利益

▲245 百万円

(前四半期: ▲86百万円)

EBITDA

▲92 百万円

(前四半期: ▲83百万円)

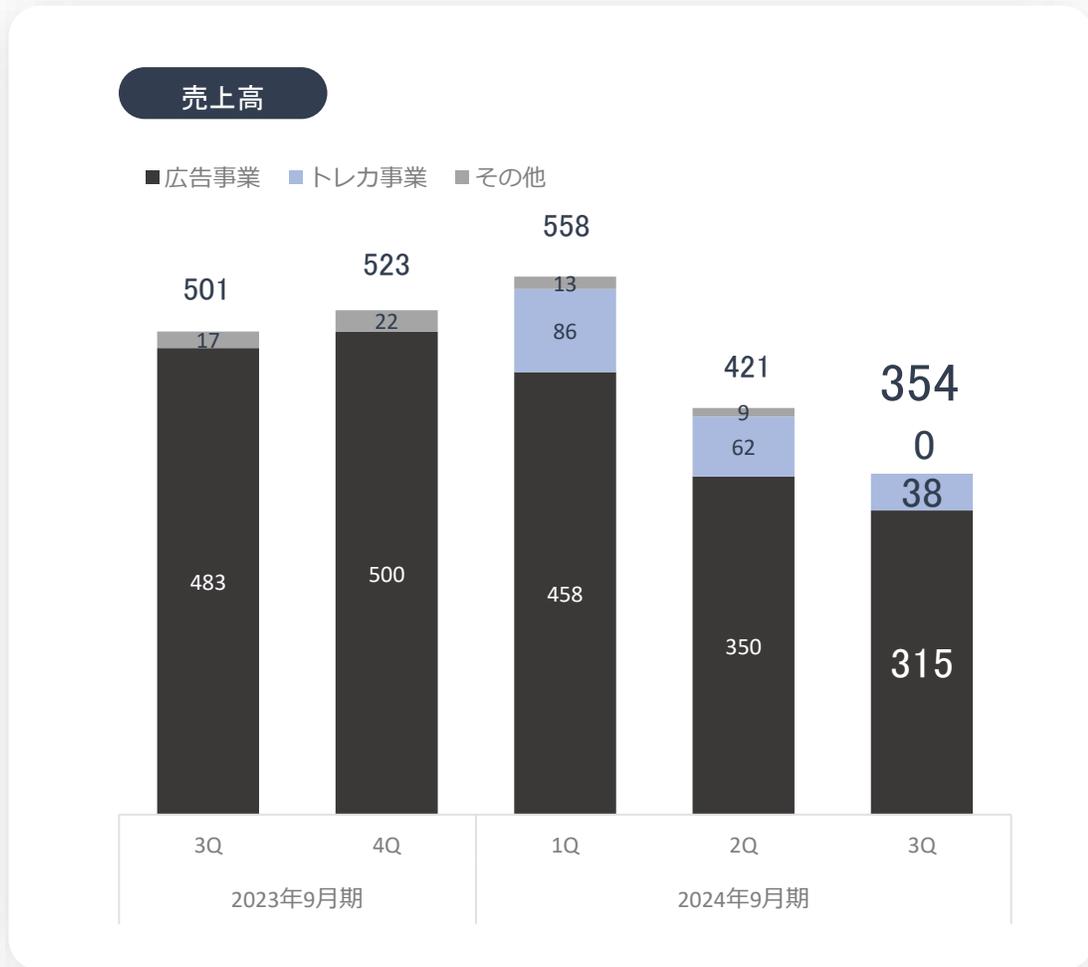
□ 概況

- ・広告事業は、事業環境悪化の影響及び一部大口顧客の広告予算縮小等も重なり売上高が大幅に減少
- ・広告配信サービス「AXEL MARK DSP」は、当初策定の計画を大きく下回ったことにより、減損処理を実施
- ・データ利活用支援サービス(カスタマーサクセスサポート)を開始し受注数が伸張
- ・トレカ事業は、店舗出店に向けて準備中
- ・積雪深自動モニタリングシステム「YUKIMI」は、来シーズンに向けて、複数自治体の入札に参加し落札自治体と連携し導入を進める

※EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却費

業績の四半期推移

広告事業は、引き続き新規顧客層開拓による新たな顧客獲得を実現しているものの、一部大口顧客の広告予算縮小等により売上高が大幅に減少し、QonQ比で減収減益



損益計算書四半期推移

広告配信サービス「AXEL MARK DSP」について、
当初計画を大きく下回ったことにより、ソフトウェア資産の減損処理を実施し、特別損失を計上

単位:百万円

| | 前期 | | 当期 | | QonQ 差異 |
|------------|-----|-----|-----|------|------------|
| | 4Q | 1Q | 2Q | 3Q | |
| 売上高 | 523 | 558 | 421 | 354 | ▲67 |
| 売上原価 | 484 | 490 | 402 | 362 | ▲40 |
| 売上総利益 | 38 | 67 | 19 | ▲7 | ▲26 |
| 販売費及び一般管理費 | 86 | 88 | 110 | 92 | ▲18 |
| 営業利益 | ▲47 | ▲20 | ▲91 | ▲100 | ▲9 |
| 営業外収益 | 0 | 61 | 4 | 0 | ▲4 |
| 営業外費用 | 2 | 0 | 1 | 0 | ▲1 |
| 経常利益 | ▲50 | 40 | ▲88 | ▲101 | ▲13 |
| 特別利益 | 1 | 1 | 1 | 1 | +0 |
| 特別損失 | 6 | - | - | 145 | +145 |
| 税引前当期純利益 | ▲54 | 41 | ▲86 | ▲245 | ▲159 |
| 法人税等 | 0 | 0 | 0 | 0 | ▲0 |
| 当期純利益 | ▲55 | 41 | ▲86 | ▲245 | ▲159 |
| EBITDA | ▲46 | ▲20 | ▲83 | ▲92 | ▲9 |

※EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却費

貸借対照表概要

ソフトウェア及び共用資産の減損処理を実施し、有形固定資産及び無形固定資産が減少

単位: 百万円

| | 2023年 9月期 4Q末 | 2024年 9月期 3Q末 |
|---------------|---------------------|---------------------|
| 流動資産 | 1,182 | 814 |
| 現金及び預金 | 906 | 611 |
| 売掛金 | 188 | 105 |
| その他 | 88 | 96 |
| 固定資産 | 240 | 259 |
| 有形固定資産 | 11 | - |
| 無形固定資産 | 99 | - |
| 投資その他の資産 | 129 | 259 |
| 資産合計 | 1,422 | 1,073 |
| 自己資本比率 | 59.6% | 52.2% |

| | 2023年 9月期 4Q末 | 2024年 9月期 3Q末 |
|------------------|---------------------|---------------------|
| 流動負債 | 211 | 146 |
| 買掛金 | 162 | 98 |
| その他 | 49 | 47 |
| 固定負債 | 356 | 359 |
| 転換社債型新株予約権付社債 | 356 | 356 |
| その他 | - | 3 |
| 負債合計 | 568 | 505 |
| 資本金等 | 946 | 946 |
| 利益剰余金 | ▲102 | ▲392 |
| 新株予約権 | 6 | 8 |
| その他 | 2 | 5 |
| 純資産等合計 | 854 | 568 |
| 負債・純資産等合計 | 1,422 | 1,073 |

1. 2024年9月期 業績予想
2. 2024年9月期 3Q業績概要
3. 各事業の状況
4. 今後の方針について
5. Appendix

2024年9月期 各事業の取り組み

広告事業

トレカ事業

IoT事業

ヘルスケア事業

広告事業 今後の事業展開

ADroute得意領域への継続的な注力、保有ノウハウを活かした海外顧客との新たな取引
前四半期から新たに立ち上げたデータ利活用支援サービスの拡充を推進



- ADroute得意領域における国内トップシェア確立
 - ✓ 得意領域である電子書籍、ゲーム領域の更なる拡大に注力
 - ✓ 広告成果に大きく寄与するリッチアドの開発
 - ✓ 従前の運用型広告では効果が合わなかった顧客取り込みのためのアフィリエイト広告の提供
 - ✓ 広告効果を強化するための機能アップデート
- グローバル展開による海外顧客の取引拡大
 - ✓ 中・韓・台に拠点を置くエンタメ領域企業の日本進出支援
 - ✓ 特に得意領域である電子書籍、ゲーム領域の需要取り込み
 - ✓ 中・韓・台に太いパイプを持つ企業とのパートナーシップ構築
 - ✓ インフルエンサー活用などアドネットワークに限らない支援範囲の拡大
- データ利活用支援サービスの更なる拡充
 - ✓ 各領域のリーディングカンパニーに対して、CDP活用ノウハウを活かしたデータ利活用支援ビジネスを展開
 - ✓ ビジネスの上流から支援するデータ利活用コンサルティングサービスの提供
 - ✓ 企業の保有データを一元管理し、活用しやすい状態を保つ保守運用サービスの新設
 - ✓ 継続的な保守運用契約から派生する個別開発案件、データ分析案件の創出

※リッチアド: 映像や音声を使用した動画広告や、ユーザーの操作に合わせて変化する双方向型の広告
 ※CDP: Customer Data Platformの略で、顧客情報及び行動データを収集し分析できるようにする基盤

2024年9月期 各事業の取り組み

広告事業

トレカ事業

IoT事業

ヘルスケア事業

トレカ事業 今後の事業展開

出店に向け店舗物件を選定中

自動販売機ビジネスに加え、実店舗展開(販売×買取体制構築)により更なる事業拡大へ

● 1号店オープンに向けて準備中

デュエルスペース(カードゲームプレイスペース)と物販スペースを融合させ、顧客体験を最大化

カードバトル大会など複数イベントを定期的を実施し、コミュニティ形成を促進

大会終了後に参加者がその場で商品を購入できる利便性の高い店舗設計を採用し、シームレスな顧客体験を実現



2023.09

自動販売機展開
事業のベース構築



店舗展開
販売×買取体制構築



ECサイト開設
販売×買取体制強化

2024年9月期 各事業の取り組み

広告事業

トレカ事業

IoT事業

ヘルスケア事業

IoT事業 取り組み内容

積雪深自動モニタリングシステム YUKIMI

今シーズン(2023年12月～2024年3月)において、導入自治体数増加(前期比200%)
既に北海道内を含む複数自治体の入札に参加し落札に至っており、
来シーズン(2024年12月～2025年3月)においても、導入自治体数拡大の見込



2024年9月期 各事業の取り組み

広告事業

トレカ事業

IoT事業

ヘルスケア事業

ヘルスケア事業 今後の事業展開

柔軟かつ迅速性がある事業展開のため、当社100%子会社としてアクセルメディカ株式会社を設立予定

「Ascella Real Time System※」を利用した感染症プラットフォームの早期実用化及び事業展開に注力



※Ascella Real Time System:PCR検査と同等以上の高い検出感度・特異性を持ち、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とする技術

目次

1. 2024年9月期 業績予想
2. 2024年9月期 3Q業績概要
3. 各事業の状況
4. 今後の方針について
5. Appendix



今後の方針 全社サマリー

全社

中長期的な経営基盤の安定化を実現するために
「事業への投資」と「人材・働く環境への投資」を積極的に行う

広告事業

- ・スペシャリストの積極採用による競争力の強化
新規顧客獲得体制の強化
- ・新たな事業ドメインであるデータ利活用支援の拡充

IoT事業

- ・採用自治体の導入拡大
- ・取扱い商材の拡充

トレカ事業

- ・業務提携先との連携強化による自動販売機ビジネス拡大
- ・実店舗の早期出店と軌道化、多店舗展開の検討
- ・ECサイト開設による更なる事業拡大

ヘルスケア事業

- ・パートナー企業各社とともに
ヘルスケア領域における各種取り組みを進め、
早期の事業化
- ・当社にて、医療機器製造販売業許可を取得する
ことにより利益率の高い事業展開を実現

1. 2024年9月期 業績予想
2. 2024年9月期 3Q業績概要
3. 各事業の状況
4. 今後の方針について
5. Appendix

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 トレカ事業 IoT事業 ヘルスケア事業 |
| 従業員数 | 36名(2023年9月30日現在) |





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/>