

2024年11月29日

各 位

東京都中野区本町一丁目 32 番 2 号
会 社 名 アクセルマーク株式会社
代 表 者 名 代表取締役社長 松川 裕史
(コード番号：3624 東証グロース)
問 合 せ 先 経営管理部 若海 正弥
(TEL 03-5354-3351)

2024年9月期通期決算説明会に関する質疑応答内容のお知らせ

当社は、2024年11月21日に開催しました下記の機関投資家・アナリスト向け決算説明会につきまして、当日の質疑応答内容をまとめましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

【2024年9月期通期 機関投資家・アナリスト向け決算説明会】

1. 開催日時 2024年11月21日(木)
2. 開催方法 会場開催及びオンライン配信によるハイブリッド型開催
3. 開催場所 日本証券アナリスト協会 第1セミナールーム
4. 説明者 代表取締役社長 松川 裕史
取締役管理本部長 村上 嘉浩

決算説明会動画

<https://www.youtube.com/watch?v=6hzSiTyGtfM&feature=youtu.be>

決算説明会資料

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS02626/69cd2854/8f22/47ed/a37d/6d4e213be38c/20241114152942514s.pdf>

以上

【質疑応答内容】

質問 1

トレカ事業の実店舗展開について、1号店が池袋でオープン予定とのことですが、エリアや店舗数などの今後の見通しについて教えてください。

トレカ事業については、多店舗展開を計画しており、事業拡大に向けた資金調達を実施いたしました。

まずは、2024年9月期第2四半期中にオープンを予定している1号店の運営基盤を確立し、その後の多店舗展開につなげてまいります。

現在、今後の出店に向けて、不動産業者と話を進めており、複数エリアを候補に物件選定を進めております。また、物件選定については、全国に約350台以上設置している自動販売機の販売データを活用しております。このデータにより、いつ、どこで、どの商品が売れたかを把握することができるため、需要が見込まれるエリアや商品ラインナップを分析し、最適な出店計画を立てていきたいと考えております。

質問 2

広告事業における今後の戦略について教えてください。

広告事業については、当社の主要顧客である電子書籍やゲーム領域の広告予算の減少による影響が大きく、厳しい1年となりました。また、大手プラットフォームへの予算流出も売上高減少の要因と考えております。広告事業の早期収益回復を図るため、サービスの充実化や新規顧客層への営業などの施策を実行しております。今後の広告事業に関する具体的な施策などにつきましては、12月発表予定の事業計画及び成長可能性に関する説明資料等をご覧くださいと幸いです。

質問 3

トレカ事業に注力するとのことですが、半年前と比べて、一番の変化・手応え・感触の違いなどを教えてください。

トレカ事業については、最近では高値で売買されることは減ってきましたが、これは主にポケモンカードゲームの供給量が増えたことによるものと考えております。一方で、その分ユーザー数やマーケット自体は拡大しているものと考えております。

また、ポケモンカードゲームに加えて、現在はONE PIECE カードゲームなどの新たなタイトルも成長を遂げております。

ONE PIECE カードゲームは、既に展開中の自動販売機でも取り扱っており、今後予定しているリアル店舗でも成長が見込まれるタイトルを幅広く取り扱い、展開していく予定です。

トレーディングカード市場全体は今後も拡大が見込まれるため、当社としては市場の成長を取り込みつつ、自社ならではの特色を活かしながら事業展開していきたいと考えております。

代表取締役社長である松川の前職までの経験により、アミューズメント施設の設計・運用など、エンターテインメントのリアル店舗に関する豊富な知見を有しておりますので、この経験を活かし、トレカ事業でも新たな価値を提供していきたいと考えております。

単なるカードの売買にとどまらず、お客様同士が対戦を楽しめるスペースを設けることで、来店いただいたお客様にファンになっていただけるような店舗展開を考えております。

質問 4

2024年9月期の赤字について原因を教えてください。
また、なぜ知見のないヘルスケア事業に注力するのか理由を教えてください。

2024年9月期の赤字については、広告事業の急速な事業環境の悪化に対応が間に合わず、売上高が減少となったことが主な要因です。今後は固定費の見直しなども視野に利益体質へと改善してまいります。ヘルスケア事業については、当社が出資をしている Ascella Biosystems, Inc. 及びその完全子会社である Ascella Bio JAPAN 株式会社と協業しながら推進しております。Ascella Bio JAPAN 株式会社については、代表取締役社長の松川も役員として参画しております。両社ともにヘルスケア領域における豊富な知見を持つ人材が揃っています。この強みを活かし、各社と連携しながら事業化に向けて着実に取り組んでまいります。また、先日発表した資金調達先である GF グループとの協業を進めていくことも予定しております。GF グループはアパレルなどの物流をメインにしており、また、様々なスタートアップ企業に投資をしている企業になります。投資先やグループ会社の方とも協力しながら、ヘルスケア領域での事業拡大をしていきたいと考えております。ヘルスケア分野について学んできたことや、今までの経験も活かせるよう対応していきたいと思っております。

質問 5

資金面含め今後の計画について教えてください。

今回の資金調達は、トレカ事業やヘルスケア事業に注力するための構造改革ファイナンスとして実施いたしました。M&A を考慮したうえでの資金調達であり、同時に広告事業においては施策実施による収益構造の改善を図ることで、安定した業務遂行を行ってまいります。2024年9月期第4四半期より、継続企業の前提に関する注記が付いておりますが、今回発行いたしました新株予約権の行使状況次第では、当該事象は解消されると考えております。なお、2025年9月期業績予想につきましては、説明会資料にも記載させていただいており、保守的に見込んだ数値を算出しており、資金調達によるトレカ事業やヘルスケア事業の推進による収益見込は反映しておりません。今後は、財政基盤を安定させつつ M&A による抜本的な収益改善を図るなど、早期の黒字化を目指しております。

【注意事項】

本資料で記述している内容は、決算説明会の質疑をもとに要約した当社の見解であり、その情報の正確性、完全性を保証するものでなく、今後、予告なく変更される可能性があります。

また、将来予測や業績見通しなどに関する記述は、現時点で入手可能な情報に基づき当社が合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を約束する趣旨のものではありません。

そのため、様々な要因の変化により実際の業績は記述している将来見通しとは大きく異なる可能性があることを御承知おきください。

<本リリースに関するお問い合わせ先>
アクセルマーク株式会社 経営管理部
メール：ir@axelmark.co.jp