

2024年12月27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)

上場維持基準への適合に向けた計画に基づく進捗状況について

当社は、2023年12月27日に、東京証券取引所グロース市場の上場維持基準への適合に向けた計画を提出し、その内容について開示しております。2024年9月30日時点における計画の進捗状況等について、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 当社の上場維持基準への適合状況の推移及び計画期間

当社の2024年9月30日時点におけるグロース市場の上場維持基準への適合状況はその推移を含め、以下のとおりとなっており、時価総額については基準を充たしておりません。

当社は、今後も引き続き、上場維持基準への適合に向けた各種取り組みを進めてまいります。

		株主数	流通株式数	流通株式時価総額	流通株式比率	時価総額
当社の適合状況	2024年9月末時点	適合	適合	適合	適合	16億円
上場維持基準		150人以上	1,000単位以上	5億円以上	25%以上	40億円以上
計画期間		—	—	—	—	2025年9月末

(注) 時価総額は、2024年10月に株式会社東京証券取引所より通知された「上場維持基準(時価総額基準)への適合状況について」に基づいて記載しております。

2. 上場維持基準の適合に向けた取り組みの基本方針

当社は、引き続き持続的な成長と中期的な企業価値向上に資する施策を迅速・果断に推進することにより、グロース市場上場維持基準への適合を目指してまいります。また、経営環境の変化に応じて柔軟に対応できる組織体制を整備するとともに、リスク管理体制の強化やコンプライアンスの徹底等を進め、経営と執行における透明性の確保に真摯に取り組むことにより、コーポレート・ガバナンスの一層の充実を図ってまいります。

3. 上場維持基準の適合に向けた取り組みの実施状況及び評価

当社は、上場維持基準達成を目指し、基本方針に基づき、主力事業である広告事業において安定した収益基盤を確保しながら、新たな収益の柱となり得る事業として、トレカ事業および IoT ヘルスケア事業を推進してまいりました。

2024年9月期におきましては、広告事業における急速な事業環境の悪化に対応が間に合わず、売上高が大幅に減少し、営業損失、経常損失および当期純損失を計上する結果となりました。一方で、今後の成長が期待できるトレカ事業は、本格稼働しており、事業拡大に向けた様々な施策を実行いたしました。利益率の高いヘルスケア事業においても、事業推進に向けた体制構築を完了しております。

また、2024年11月に高利益率の事業構造への早期転換を加速させるため、「トレカ事業の拡大」および「ヘルスケア事業の拡大」を目的として、第三者割当による第29回新株予約権（行使価額修正条項付）および第30回新株予約権の発行をいたしました。

引き続き事業基盤の改善に努め、グロース市場が求める高い成長性の実現を目指してまいります。

4. 上場維持基準に適合していない項目の課題と取組内容

（課題）

当社は、引き続き、一定の株主数や流通株式数等を確保しながらも「時価総額」が基準に達していないことは、グロース市場が求める高い成長性の実現が継続できていないことが要因であると考えております。従いまして、企業価値向上に向けた各種施策を着実に進めていくことが重要な課題であると判断しております。

（取り組み内容）

当社は、事業計画の推進による企業価値の向上に関しまして、本日開示いたしました「事業計画及び成長可能性に関する事項」に基づき事業を展開してまいります。

当該説明資料の詳細は以下の URL をご参照ください。

URL : https://www.axelmark.co.jp/pr/ir_news/

当該説明資料の概要といたしましては、以下のとおりでございます。

広告事業においては、収益基盤としての立て直しを図りつつ、成長が期待できるトレカ事業および利益率の高いヘルスケア事業を新たな事業の柱へと育て、事業全体を高利益率の事業構造に転換していくことを成長戦略としております。広告事業を取り巻く事業環境は悪化しておりますが、収益改善に努めながら、「トレカ事業の拡大」および「ヘルスケア事業の拡大」に向けた施策を推進し、全体としての収益性向上と成長のスピードを高め、早期に高利益率の事業構造を実現してまいります。

特に、トレカ事業においては、業務提携先である株式会社エイチ・エム・ワイが展開するサービスブランド「トレカ横丁」の自動販売機を共同運営し、順調に取り扱い台数を増やしております。全国に350台以上の自動販売機から日々収集される販売データを活用することで、いつ、どこで、どの商品が売れたかを詳細に把握することが可能です。このデータを基に、需要の高いエリアや効果的な商品ラインナップを分析し、最適な出店計画を立案することで、多店舗展開による事業拡大を図ってまいります。現在、2025年9月期第2四半期中の出店に向けて準備を進めております。併せて、ECサイトの公開に向けた準備も進めております。

IoTヘルスケア事業においては、出資および業務提携を実施している Ascella Biosystems, Inc. が開発中の「AscellaOne（旧：Ascella Real Time System）」に関する独占権を活用し、ライセンスビジネスをはじめとする多様な事業展開を推進しております。現在、「Ascella One」については、試作機の改良を重ねており、2023年12月15日付「（開示事項の経過）ヘルスケア事業への本格参入に関するお知らせ」に記載のとおり、感染症プラットフォームの早期実用化及び事業展開を目指しております。

また、当社の完全子会社であるアクセルメディカ株式会社において、第二種医療機器製造販売業その他

IoTヘルスケア事業に必要な資格取得を予定しており、資格取得後はさらに幅広い事業展開が可能となり、ヘルスケア事業の領域を拡大することが期待できます。

加えて、これまでの事業活動を通じて得た知見やノウハウを最大限に活用し、エンターテインメント分野におけるトレカ事業周辺領域でのさらなる事業拡大を図るべく、成長戦略に基づいた施策を展開してまいります。既存の枠組みにとどまらず、M&A や出資を含めたアライアンス展開によってさらなる成長機会を追求することで事業の多角化と拡大を図り、企業価値の向上につなげてまいります。

これらの売上規模の拡大、利益率の向上に関する取り組みにより、強固な利益体質を構築することで、グロース市場が求める高い成長性を実現してまいります。

計画期間に関しては、これらの結果が当社株価に反映される時期を踏まえ、2025年9月末までといたします。

引き続き、株主をはじめとする全てのステークスホルダーに対して、迅速、正確かつ公正に情報を発信していく活動を継続していくことで、上場維持基準に適合するよう努力してまいります。

以上

<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