

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(東証グロース:3624)

2024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. 成長の方向性
4. 事業概要
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. 成長の方向性

4. 事業概要

5. 認識するリスク及び対応策



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を提供しています。

トレカ事業

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ーディングカード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、トレカ事業を開始しました。

IoTヘルスケア事業

プロダクト開発企業が持つ様々な機器、サービス等に、当社が開発するシステムを組み合わせ、ワンストップのIoTヘルスケアソリューションを提供しております。特にヘルスケア分野においては、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ス付きの独占権を活用したライセンスビジネスなどを推進しております。

※ブロックチェーン関連事業は、ブロックチェーンゲームの収益性が低く、将来的な見通しが立たないため、ゲームタイトルの配信権の譲渡やサービス終了に向けた対応を実施いたしました。
ブロックチェーン技術においては可能性のある技術であると経営判断しており、これまで培ったノウハウを活かし、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。

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ヘルスケア事業
従業員数	39名(2024年9月30日現在)

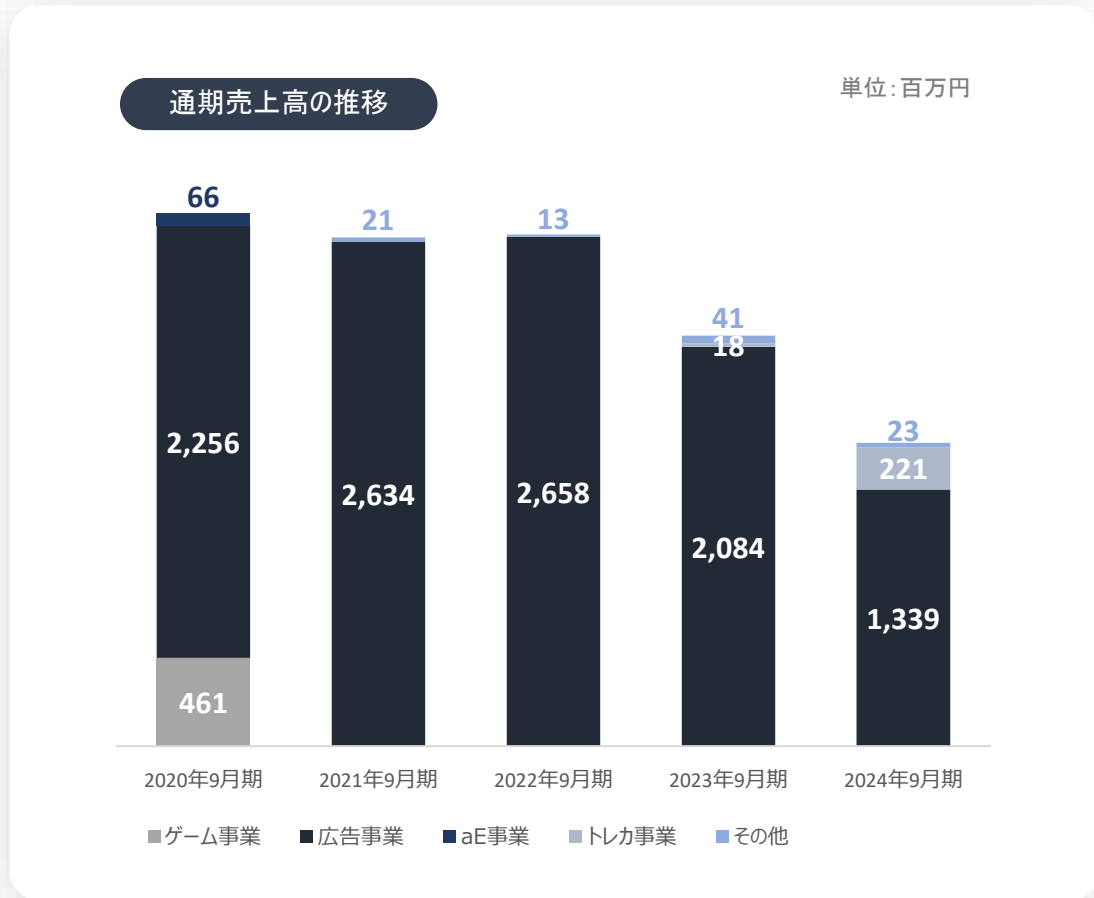


1. 会社概要
- 2. 財務ハイライト**
3. 成長の方向性
4. 事業概要
5. 認識するリスク及び対応策



売上高

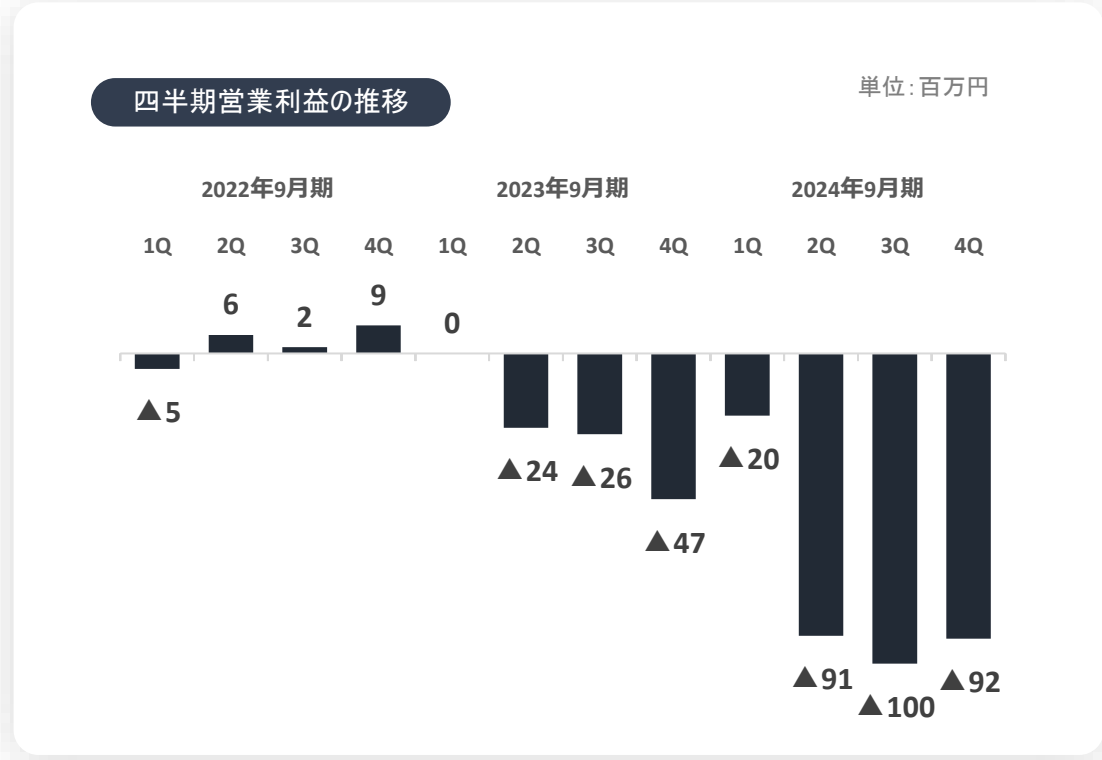
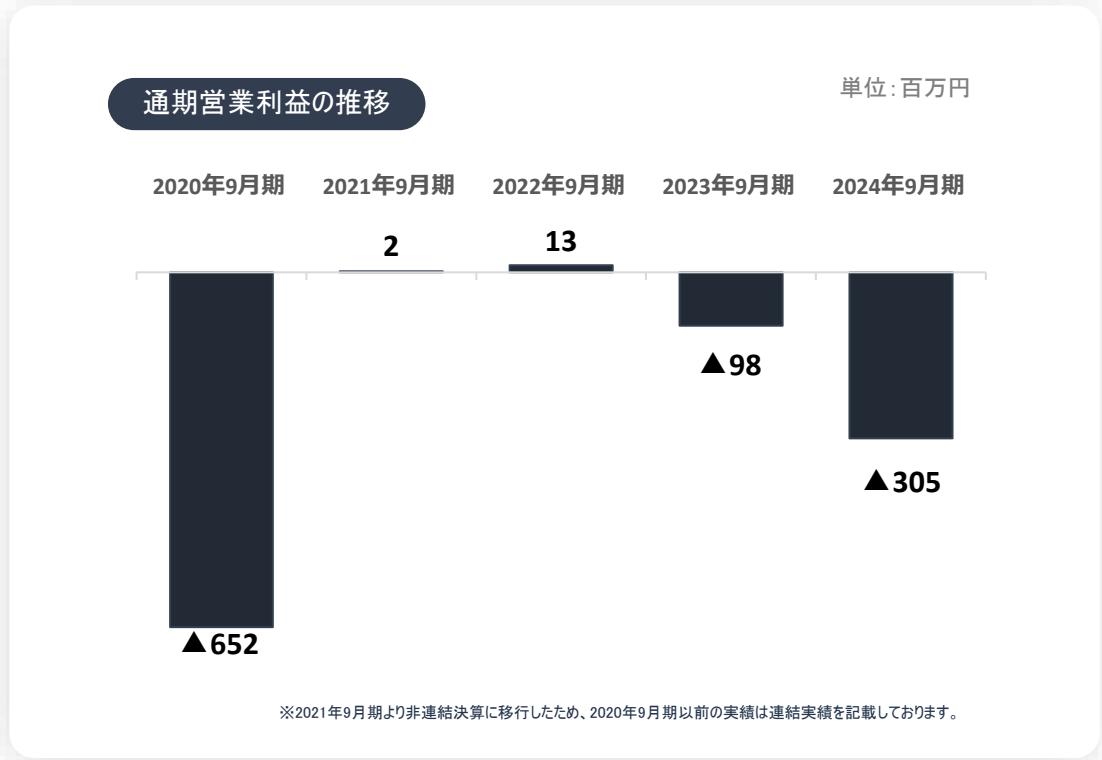
主力事業である広告事業において、主要顧客である電子書籍及びゲーム領域のインターネット広告需要が減少したことによる影響が大きく、売上高は減少傾向



※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。
 ※2023年9月よりトレカ事業を開始したため、2023年9月期より、「広告事業」、「トレカ事業」、「その他事業」の3区分にてグラフ表記しております。

営業利益

2024年9月期においては、売上高の減少による利益減となったものの、コスト構造見直し等の利益率改善に向けた施策を進めた結果、当第4四半期は利益率が改善



経営指標

全ての事業において、「成長スピードの追求」、「顧客満足の向上」、「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。

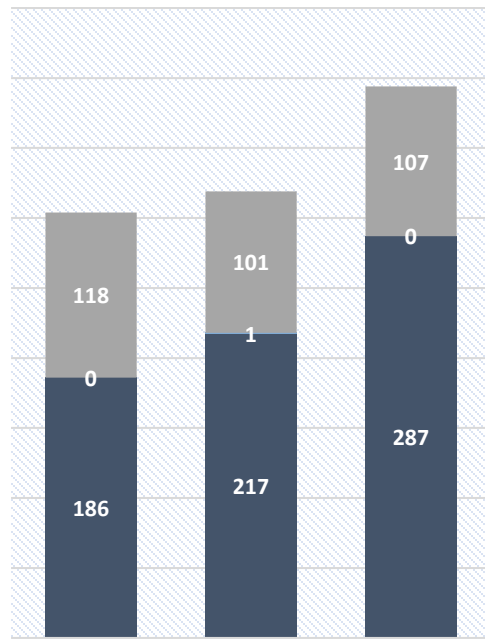
コスト構造-販売費及び一般管理費

前期においては、広告事業に関連する事業開発費用を資産計上(ソフトウェア)

2024年9月期においては、同様の事業開発がなく、販売費及び一般管理費として計上したことにより前期比で増加

販売費及び一般管理費推移

単位: 百万円



2022年9月期 2023年9月期 2024年9月期

■ 諸経費 ■ 広告宣伝費 ■ 人件費

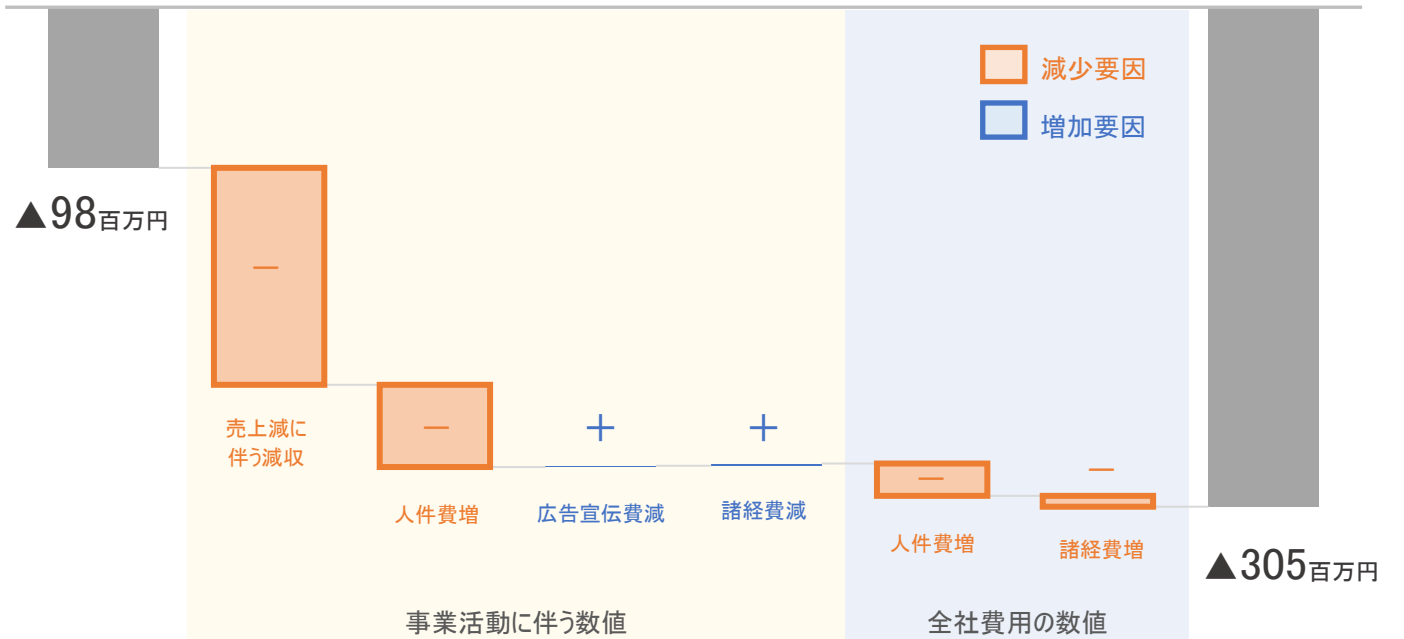
販売費及び一般管理費

(2023年9月期-2024年9月期)

単位: 百万円

2023年9月期
通期 営業利益

2024年9月期
通期 営業利益



貸借対照表概要

2024年第3四半期に、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 4Q末
流動資産	1,182	674
現金及び預金	906	510
売掛金	188	65
その他	88	97
固定資産	240	250
有形固定資産	11	-
無形固定資産	99	-
投資その他の資産	129	250
資産合計	1,422	925
自己資本比率	59.5%	49.6%

	2023年 9月期 4Q末	2024年 9月期 4Q末
流動負債	211	99
買掛金	162	58
その他	49	41
固定負債	356	358
転換社債型新株予約権付社債	356	358
その他	-	-
負債合計	568	457
資本金等	946	946
利益剰余金	▲102	▲490
新株予約権	6	8
その他	2	2
純資産等合計	854	467
負債・純資産等合計	1,422	925

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



上場維持基準への適合に向けて(時価総額)

□ 当社の企業価値に対する考え方 (企業価値 ÷ 直近の業績 + 将来の成長可能性)

「直近の業績」:

成長戦略として、広告事業の早期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を図る。

「将来の成長可能性」:

事業を成長軌道に乗せるため、積極的にM & Aやアライアンスなどを推進する。

グロース市場が求める高い成長性を投資家に示し、将来の成長可能性を予期させることで企業価値向上を目指す。

今後の戦略について(資金調達の目的)

資金調達の目的 (2024年11月11日付 第三者割当による新株予約権を発行)

成長戦略として、広告事業を収益基盤に据えつつ、トレカ事業とヘルスケア事業の成長性や収益性を活かした事業展開を推進することで高収益体質への転換を図る

この成長戦略を加速させるため「トレカ事業の拡大」および「ヘルスケア事業の拡大」を目的とした資金調達を実施

資金使途

① トレカ事業拡大における新規出店及びECサイト構築等に関する費用	400 百万円
② M&A及び業務提携等に関する費用	616 百万円
③ ヘルスケア事業拡大における事業推進に関する費用	175 百万円

今後の戦略について(成長戦略について)

成長戦略を遂行し、グロース市場が求める高い成長性を実現
高収益体質の構築および企業価値の向上を図る

成長戦略①

トレカ事業の拡大

店舗ならではの体験とECサイトでの利便性を融合させることで、顧客接点を拡大し事業成長を加速

店舗展開

全国に設置された自動販売機のデータを分析、最適な出店計画に基づく多店舗展開を図る

EC展開

インターネット領域における広告事業で培ったウェブマーケティング力とシステム開発力の強みを活かした、オリパ専用サイトやアプリ開発などを計画

成長戦略②

ヘルスケア事業の拡大

ヘルスケア領域を推進する事業会社として完全子会社アクセルメディカ株式会社を設立
医療機器製造販売業許可等を活かし感染症プラットフォームの早期実用化を目指すとともに、アライアンスやM&Aなどの戦略的な拡大により迅速かつ幅広い事業展開を図る

今後の戦略について(M&A、アライアンスの推進)

事業を成長軌道に乗せるため、積極的にM&Aやアライアンスなどを推進

● トレカ事業

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更なる事業拡大を図る

● ヘルスケア事業

ヘルスケア領域で新たな事業展開を目指すジーエフ社※と、医療機器製造販売業許可等の必要な資格を取得予定の当社が新たなサービスや機能等を共同で推進することを検討

※ジーエフ社：G Future Fund1号投資事業有限責任組合（ジーエフ社出資）より、資金調達を実施



M&A案件(子会社化に向けて協議開始の基本合意書締結)

● スパイラルセンス社

2024年12月17日基本合意契約締結

ゲーム・アプリ開発、XR開発、WEB 制作/システム制作など
主にエンターテインメント分野において多くの開発実績を有する。
労働派遣事業許可や有料職業紹介許可を保有しており、
人財サービス等も展開。



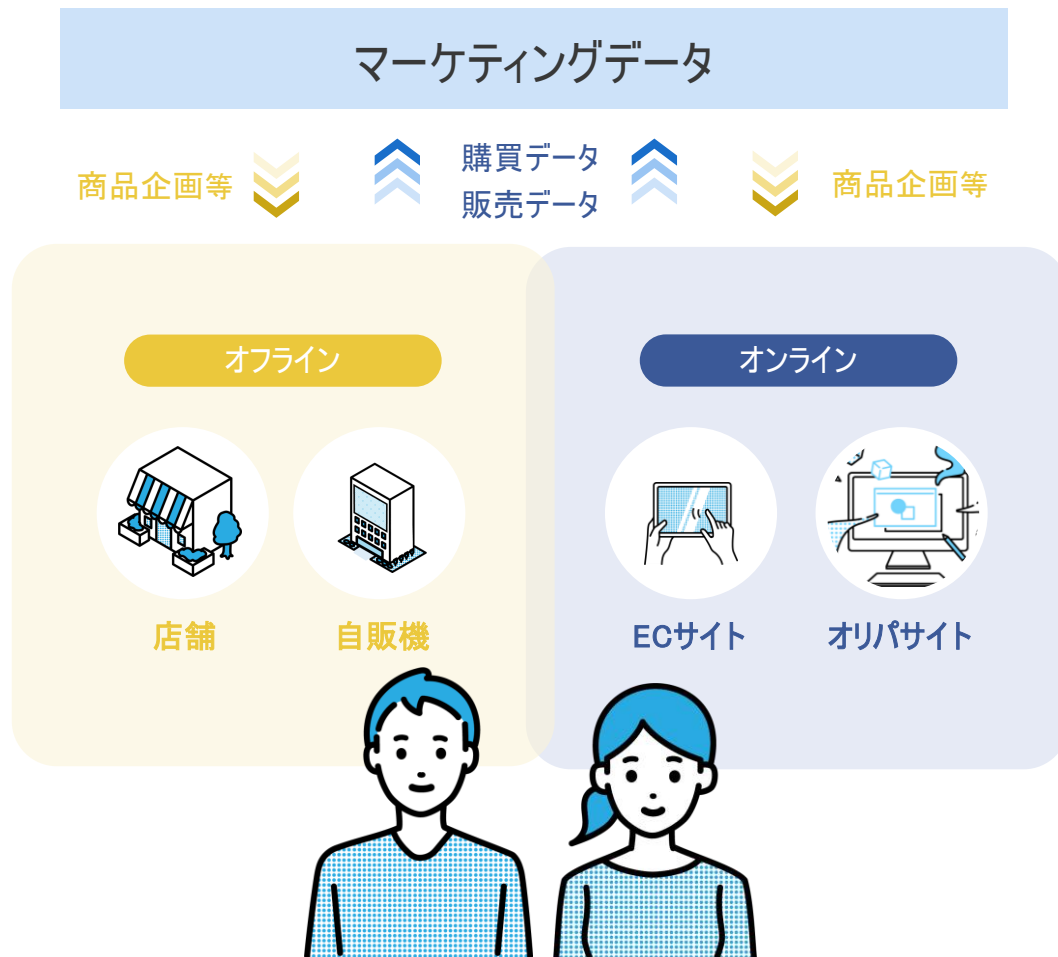
● crafty社

2024年12月23日基本合意契約締結

トレーディングカードの販売業者として、ECを中心にトレーディング
カード事業を手掛ける。
同社が営むECオリパサービスブランド「アイリストレカ」は、
業界有数の高い知名度を誇る。



今後のアクセルマークの事業展開(トレカ事業)



1

1 購買データに基づいたマーケティング戦略

各チャネルの購買データを分析し、
チャネル毎に適した商品企画を行うことが可能

2

2 在庫効率の最大化

余剰在庫を別チャネルへ展開することで、
在庫回転率を向上させる

3

3 技術支援によるUI/UX向上

ECサイト、オリパサイトの改善やオフラインの
購買データ分析を加速させる

4

4 トレカ事業共通のコミュニティ形成

4つのチャネルでの共通イベントを通じて、
ファン同士の交流を促進する

前期(2024年9月期) 業績予想と実績値との差異

	2024年9月期 通期 当初予想	2024年9月期 通期 実績	差異	2024年9月期 通期 修正予想※
売上高	3,000	1,584	▲1,416	1,582
営業利益	1	▲305	▲306	▲332

□ 差異発生 の理由

広告事業において、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するなど、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た。

また、新たに開始した広告配信プラットフォームにおいても、当初策定の計画を大幅に下回ったことなどの影響により、2024年8月8日付で業績予想を修正し、当初公表した業績予想を大きく下回る着地となった。

2025年9月期 業績予想

広告事業を収益基盤に据えつつ、

トレカ事業とヘルスケア事業の成長性や収益性を活かした事業展開を推進することで高収益体質への転換を図る

単位:百万円

	2024年9月期 通期 実績	2025年9月期 通期 予想	YoY 差異
売上高	1,584	2,310	+726
営業利益	▲305	▲169	+136
経常利益	▲250	▲181	+69
当期純利益	▲388	▲181	+207

※保守的に見込み、資金調達の資金用途である

トレカ事業による多店舗展開、M&A、ヘルスケア事の共同事業推進による収益見込は反映しておりません。

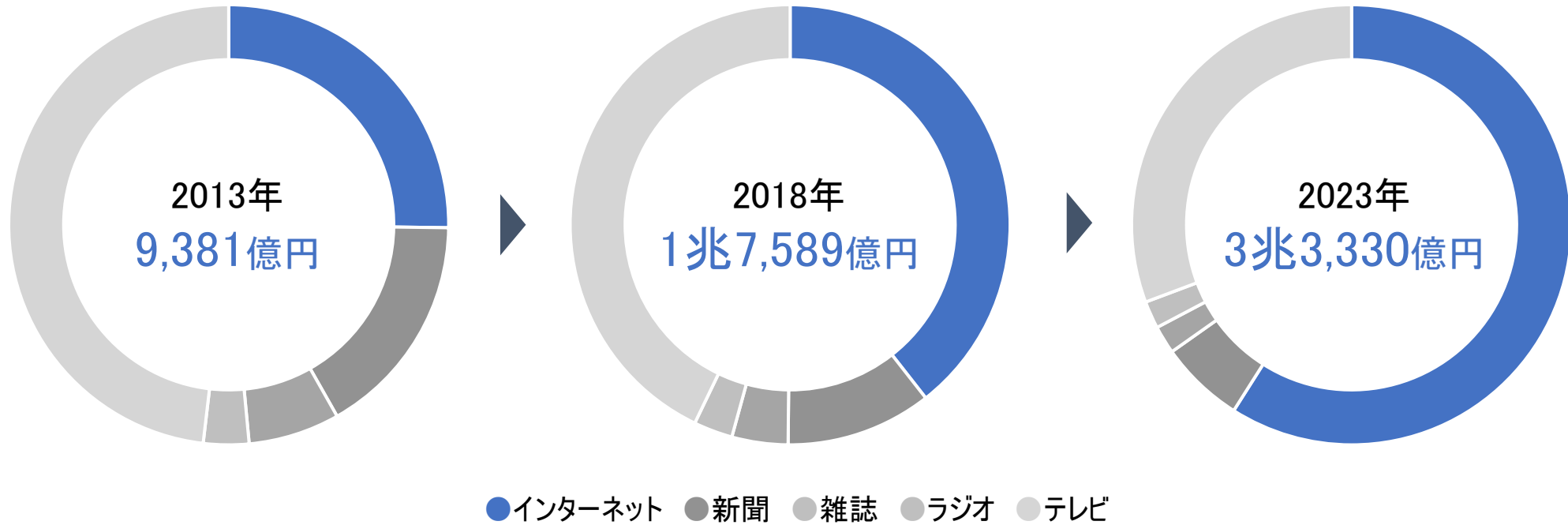
1. 会社概要
2. 財務ハイライト
3. 成長の方向性
- 4. 事業概要**
5. 認識するリスク及び対応策



事業概要



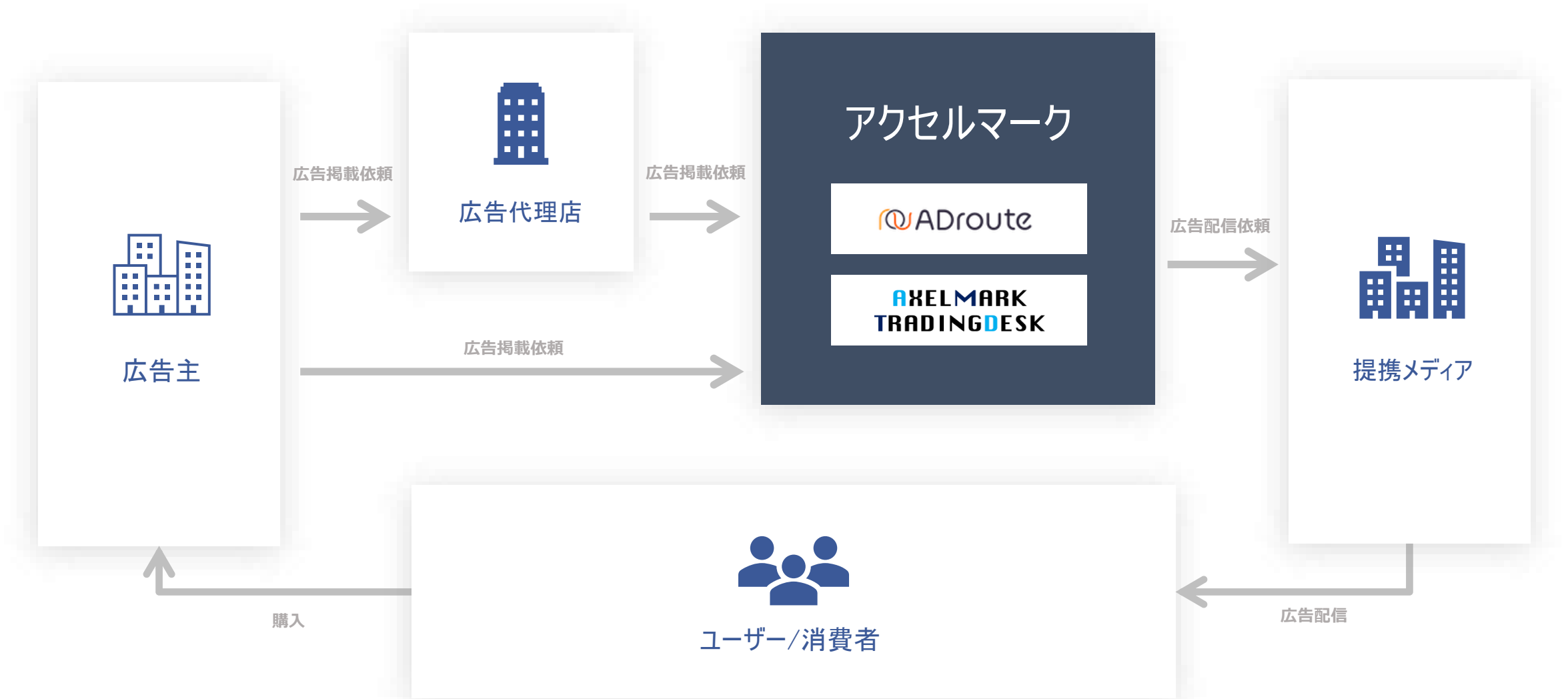
広告事業 市場状況(インターネット広告市場規模)



※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、2023年は前年比107.8%となる3兆3,330億円と
日本の総広告費全体の45.5%を占める規模に成長している。

広告事業 ビジネスモデル



広告事業 競争優位性①

ADroute

効果に直結する豊富な広告在庫と先進的なバナー配信機能を併せ持つ広告配信プラットフォーム。柔軟かつきめ細やかな運用で広告効果の最大化が可能。

●得意とする領域

ゲーム・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、海外ゲームの日本進出も追い風となっております。

● データ活用

DMPの活用を含め、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。

● アライアンス

ゲームなどのエンターテインメント領域において、国内外の様々な企業との連携をしております。互いにケイパビリティを補完しながら顧客にとって最適なソリューションを提供することが可能となっており、実績も増えてきております。

TRADING DESK

あらゆるインターネット広告の運用が可能。豊富な知見を有するプランナーがブランディングから獲得まで様々な顧客課題に対して最適なメディアプランを策定し、高度な広告運用で成果を創出。

●運用型広告

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。様々な業界の有力企業の案件をお任せ頂き、ブランディングから獲得まで幅広い知見を有しています。

●最新のネット広告に精通したメンバー

日々アップデートされるネット広告の世界において、常に最新の情報を収集し、顧客の改題解決に繋がるソリューションを提供しています。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。

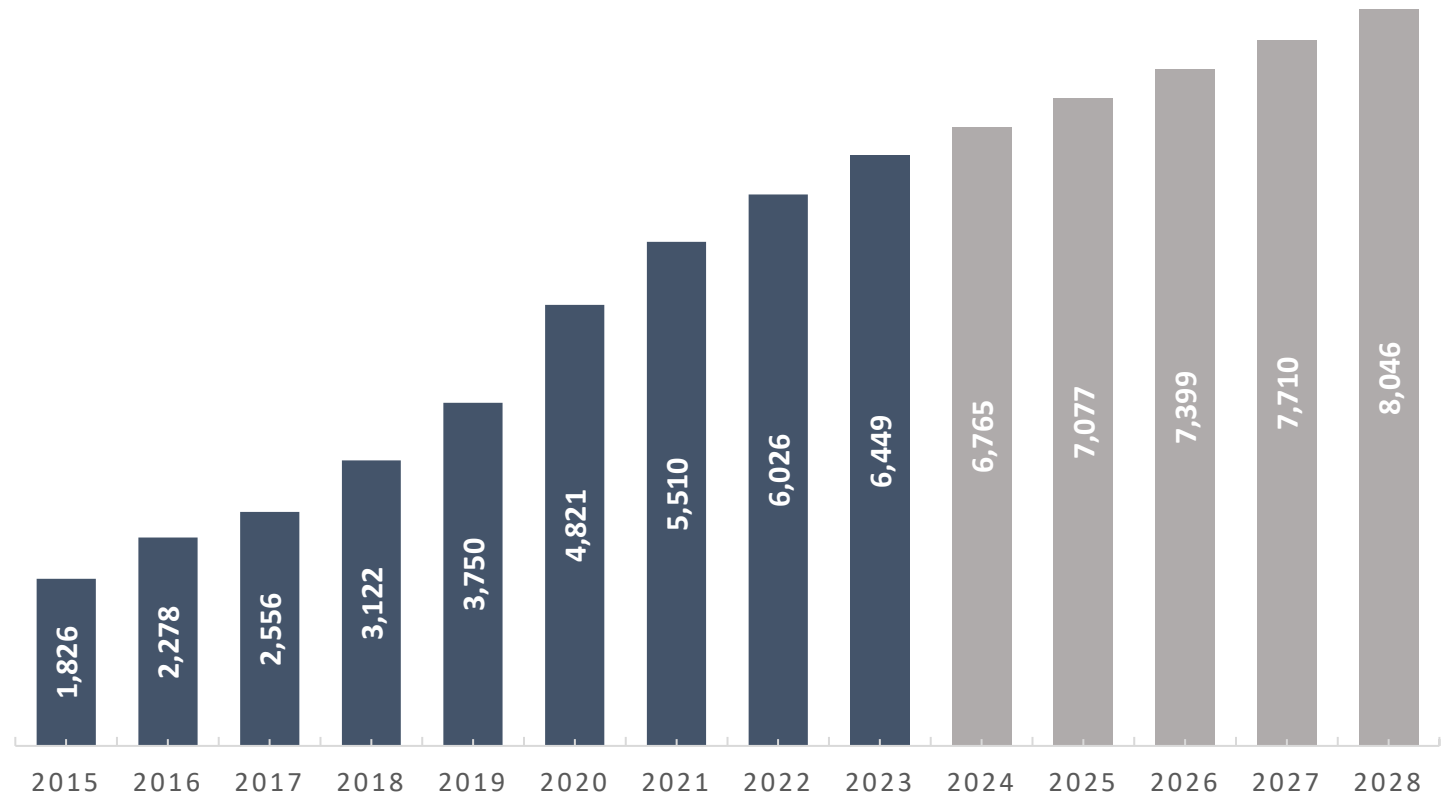
●Cookie規制に備えた事業構造

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。

広告事業 競争優位性②

「ADroute」は、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、コロナ禍以降の特需が完全になくなり、リアルへの消費移行や物価上昇による消費マインドの低下の影響を受け、一時期に比べ成長は鈍化傾向ではあるが、2028年度には8,000億円を超える市場規模を見込む。

(単位：億円)



ADroute重要顧客市場

電子書籍市場の推移 2015-2028

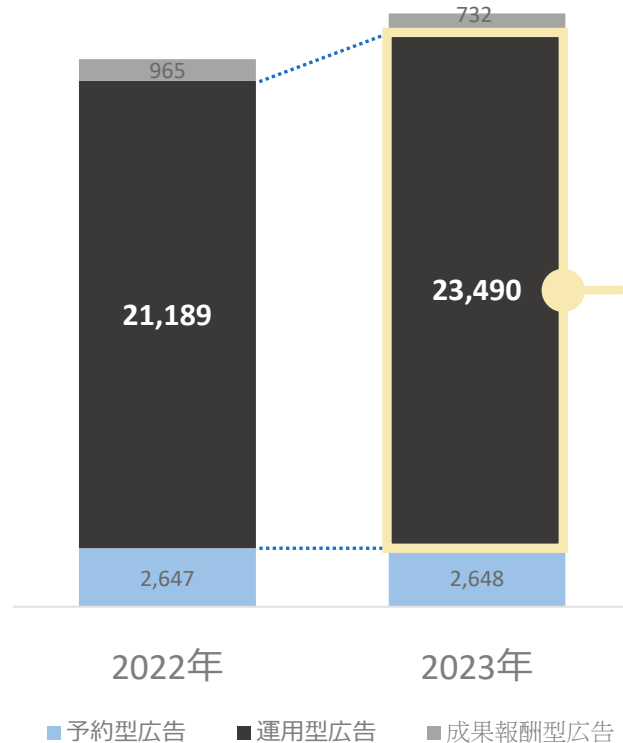
出典：電子書籍ビジネス調査報告2024
(株式会社インプレス)より当社グラフ作成

広告事業 競争優位性③

インターネット広告市場の取引手法では、当社「トレーディングデスク」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。

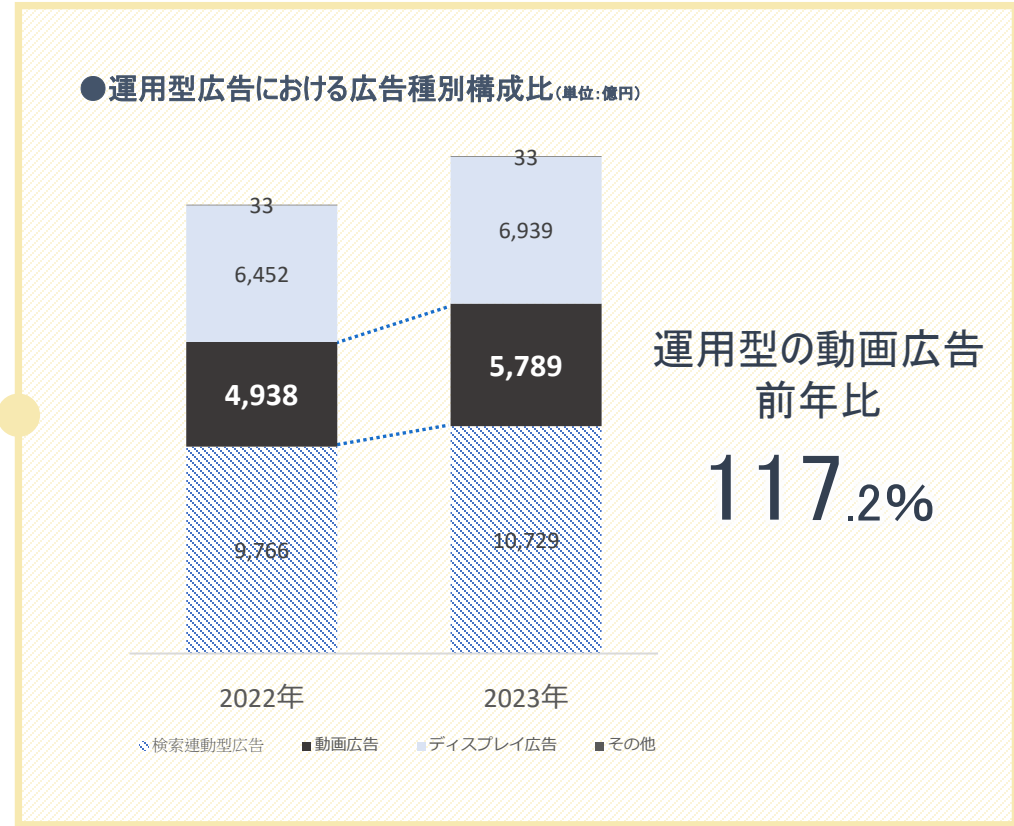
●インターネット広告市場の取引手法別構成比(単位:億円)

運用型広告
前年比
110.8%



●運用型広告における広告種別構成比(単位:億円)

運用型の動画広告
前年比
117.2%

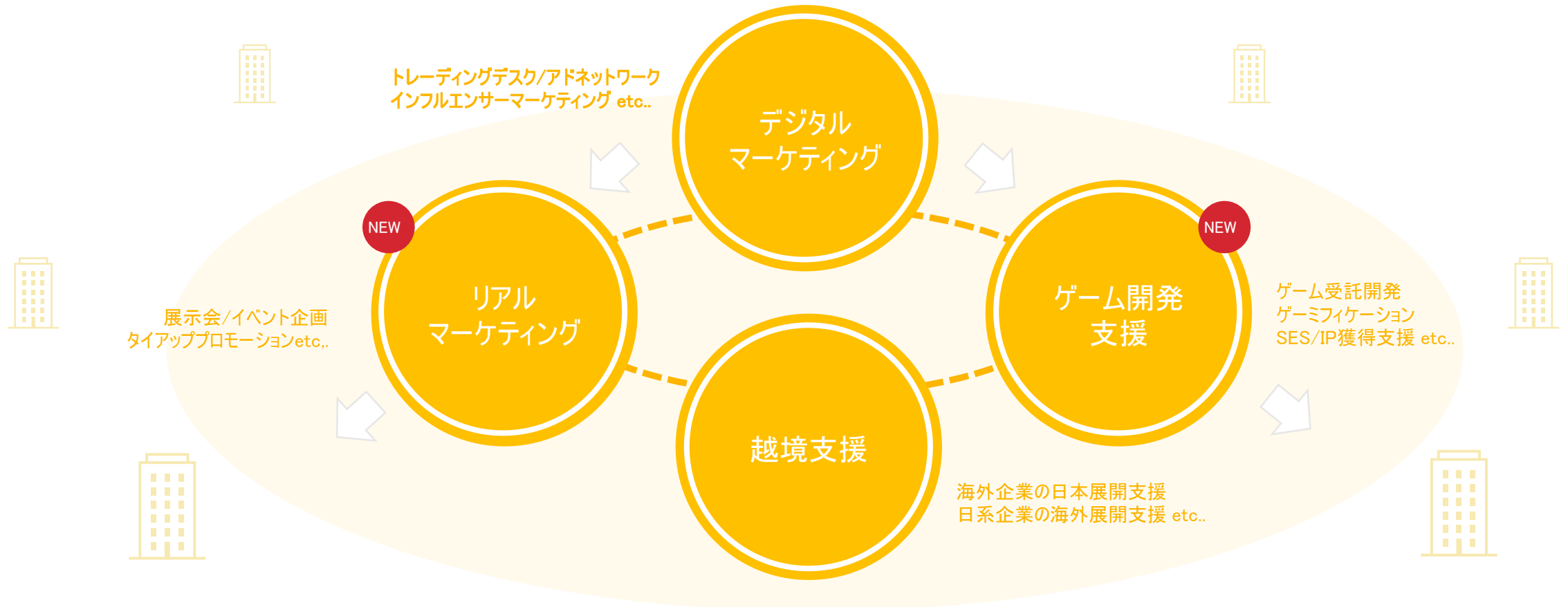


※ 出典:2023年 日本の広告費 インターネット広告媒体費 詳細分析(CGI/電通/電通デジタル/セブテーニ)より当社グラフ作成

広告事業 今後の展開

直近の事業環境悪化を受け、早急な立て直しが必要。

デジタルマーケティングを中心としたサービス領域を拡大し、積極的に協業会社とのアライアンスを推進、広範囲なマーケティング領域への展開とソリューションの充実を図る。



事業概要

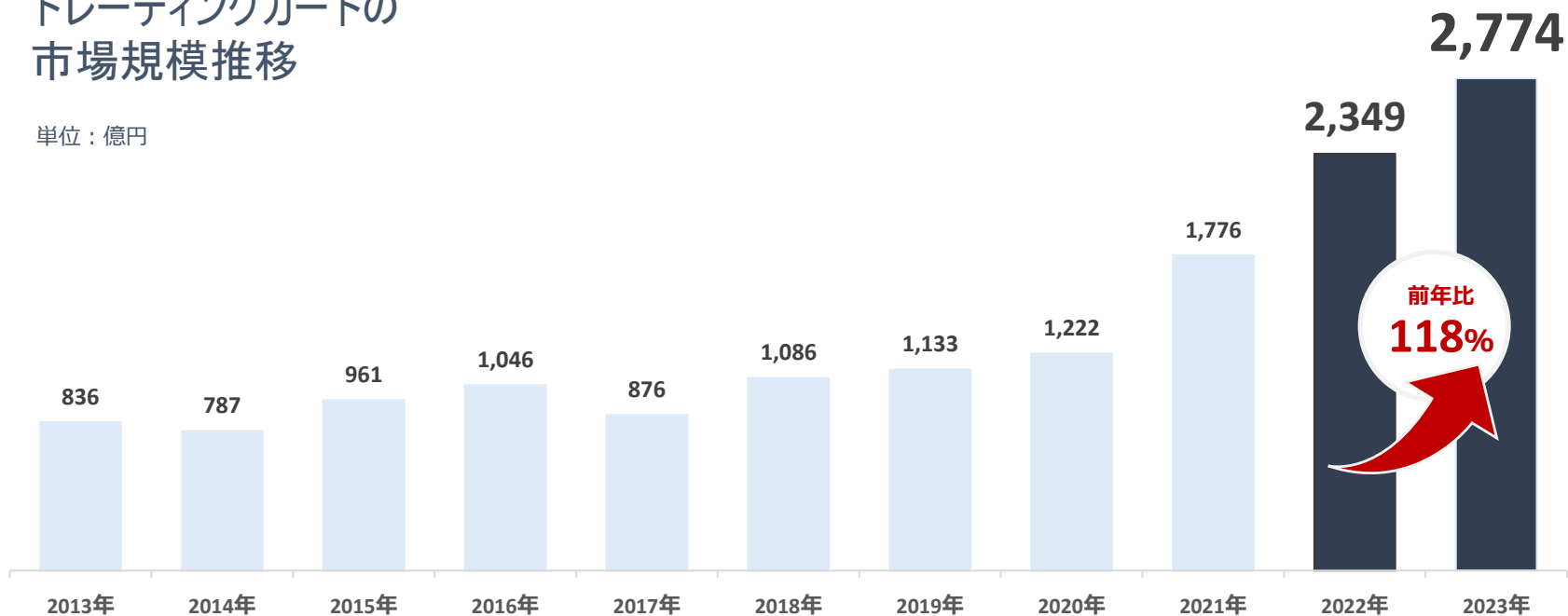


トレカ事業 市場状況

トレーディングカード市場は着実な成長を続けており、2023年度の国内市場規模は2,774億円(前年比118.1%)に達している。市場拡大の要因として、「キダルト層(キッズ+アダルト)」の出現に加え、インバウンド層にも人気の商品であることが挙げられる。

日本における トレーディングカードの 市場規模推移

単位：億円



※一般社団法人日本玩具協会「2023年度玩具市場規模調査結果データ」より当社グラフ作成

トレカ事業 市場の変化(市場の拡大)

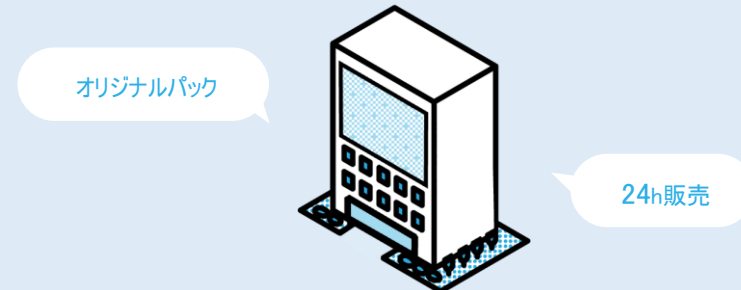
一次流通(新品)のほか、二次流通(中古品)に関して市場が活発化しており、近年、二次流通においては、店舗型に加えて自動販売機型による販売も増加。

店舗型販売



店舗を構え、トレーディングカードの買取、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おり、市場の拡大にも役立っている。

自動販売機型販売



ユーザーから買い取ったトレーディングカードを用いたオリジナルパッケージ(通称:オリパ)を自動販売機にて販売。ユーザーにとっては一次流通(新品)のパック開封と同様の楽しみがある。販売時間、場所を選ばず設置販売することができる。

トレカ事業 事業内容

池袋エリアにて、2025年9月期2Q中の出店に向け準備中

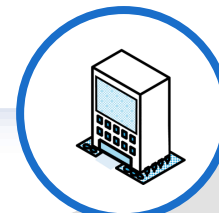
自動販売機ビジネスに加え、実店舗展開(販売×買取体制構築)により更なる事業拡大へ

- 池袋駅東口エリアに1号店をオープン予定

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

- 各展開に対し、必要な経営資源の投入を進める

ECサイト展開や店舗網の拡大など、より一層の事業推進スピード向上のため経営資源を投入し、事業拡大を図る



2023.09

自動販売機展開
事業のベース構築



2025.2Q

店舗展開
販売×買取体制構築



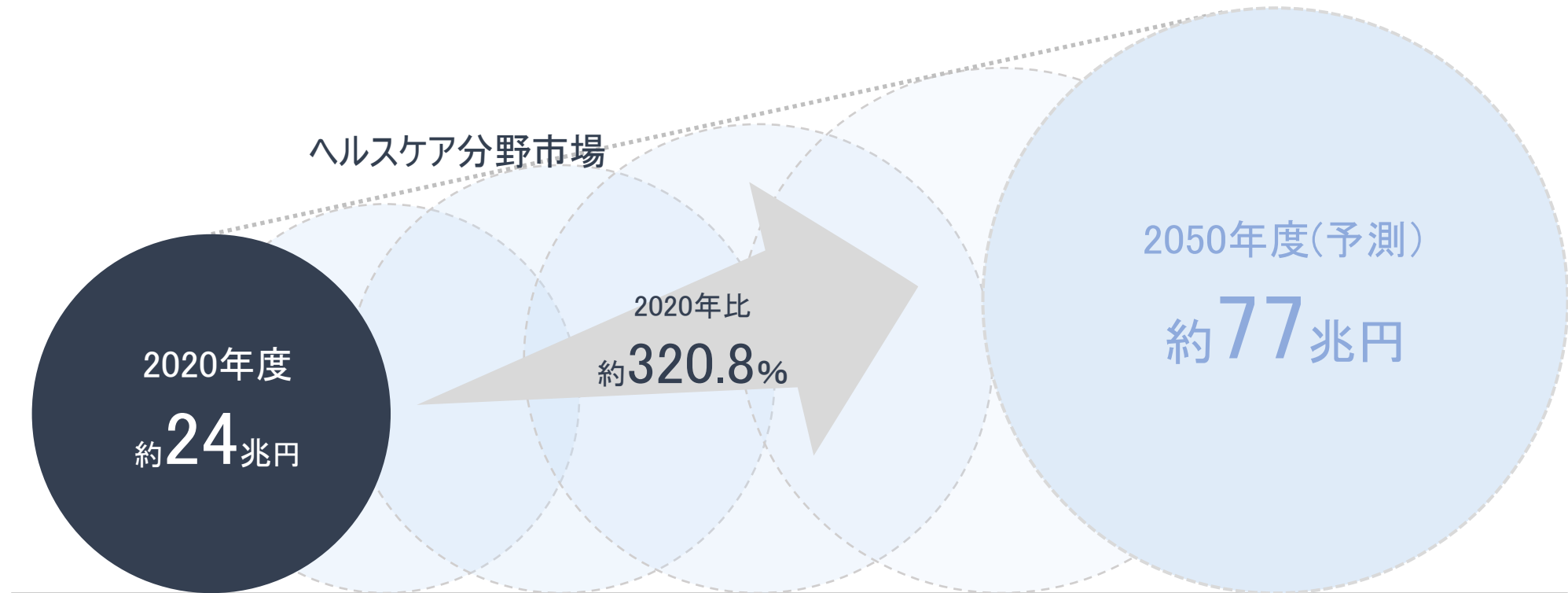
ECサイト開設
販売×買取体制強化

事業概要



ヘルスケア市場

日本のヘルスケア市場は、経済産業省の調査によると、国内のヘルスケア市場は2020年に約24兆円であり、2030年には約38兆円、2050年には77兆円に達すると予測されている



※ 経済産業省

出典: 新しい健康社会の実現に向けた「アクションプラン2023」より当社図作成

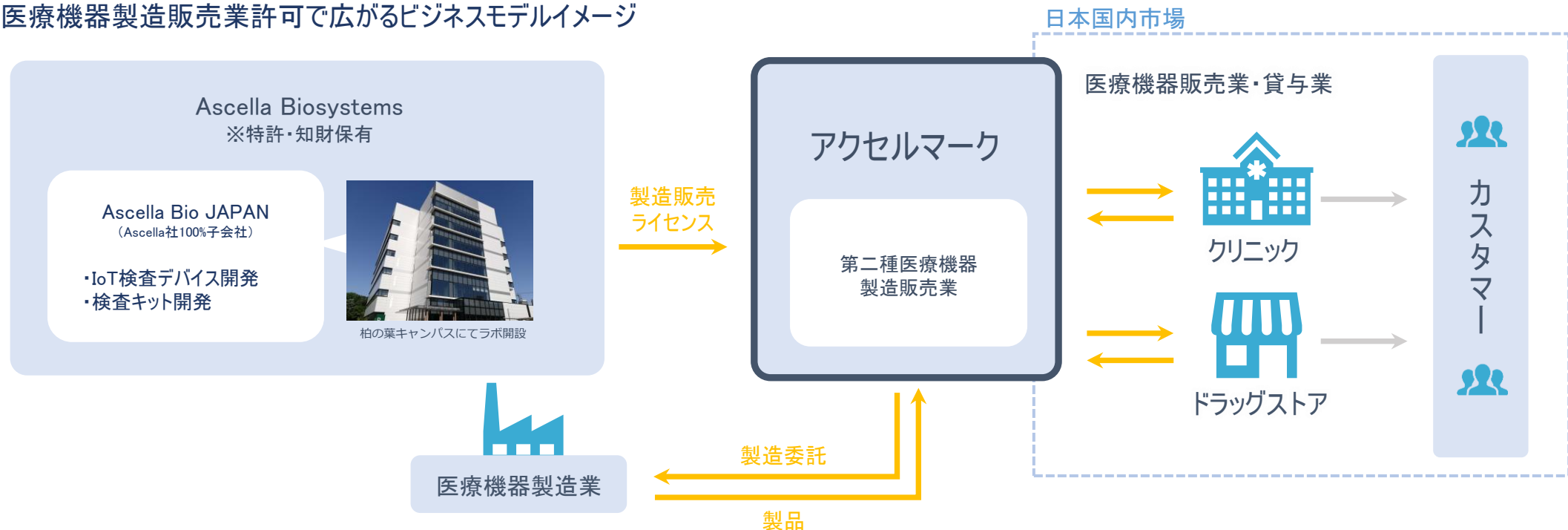
ヘルスケア事業のビジネスモデル

柔軟かつ迅速性がある事業展開を可能とするため

当社みずから第二種医療機器製造販売業その他必要な資格を取得することを決定

- ・Ascella Biosystems,Inc. の感染症検査技術「AscellaOne」を利用した国内販売製造権を確保
- ・医療機器製造販売業許可の取得により、「AscellaOne」を利用した様々な事業展開が可能に

医療機器製造販売業許可で広がるビジネスモデルイメージ



ヘルスケア事業「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「AscellaOne」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。

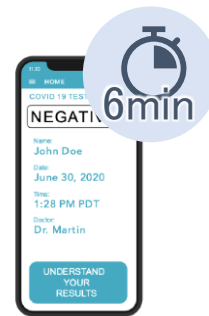
AscellaOne

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

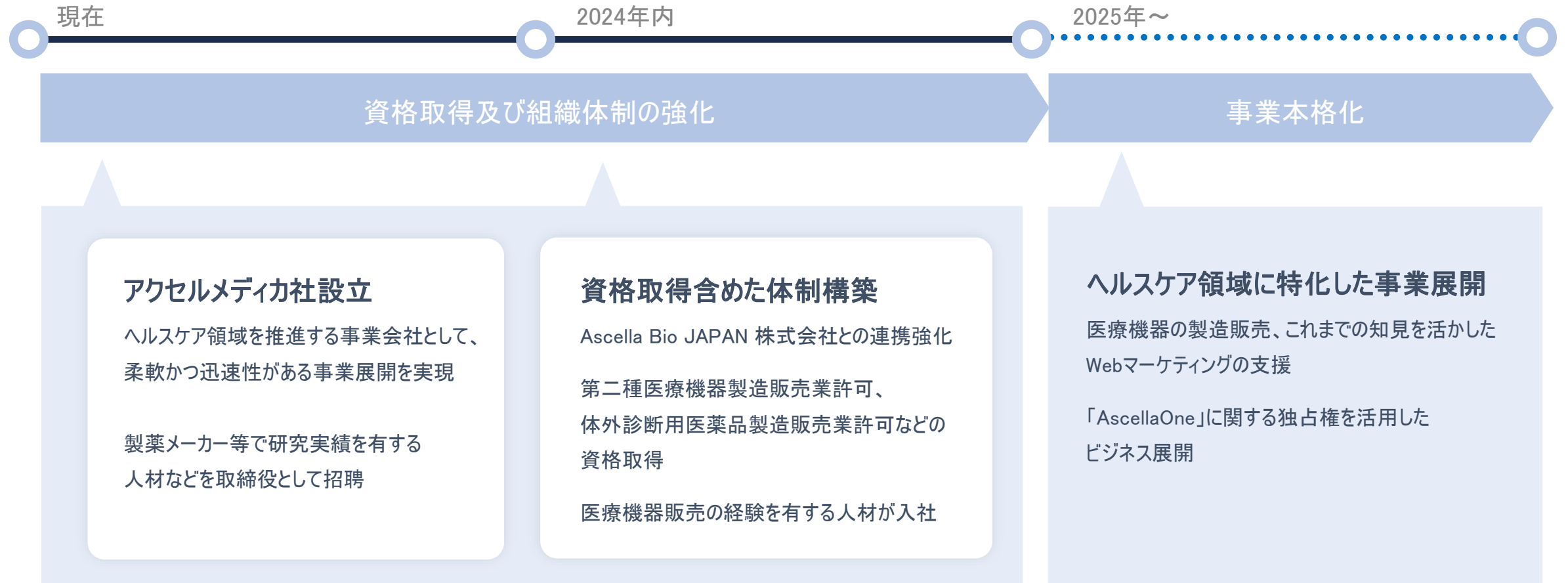
COVID-19、
インフルエンザは、
日本国内で
年間推定1,000万人以上が
感染している

いつでも・どこでも・すぐに、検査が可能

今後のヘルスケア事業の展開について

当社100%子会社としてアクセルメディカ株式会社を設立(2024年9月)。

医療機器製造販売許可の取得により、他社との連携の展開も視野に、経営資源の投入を計画



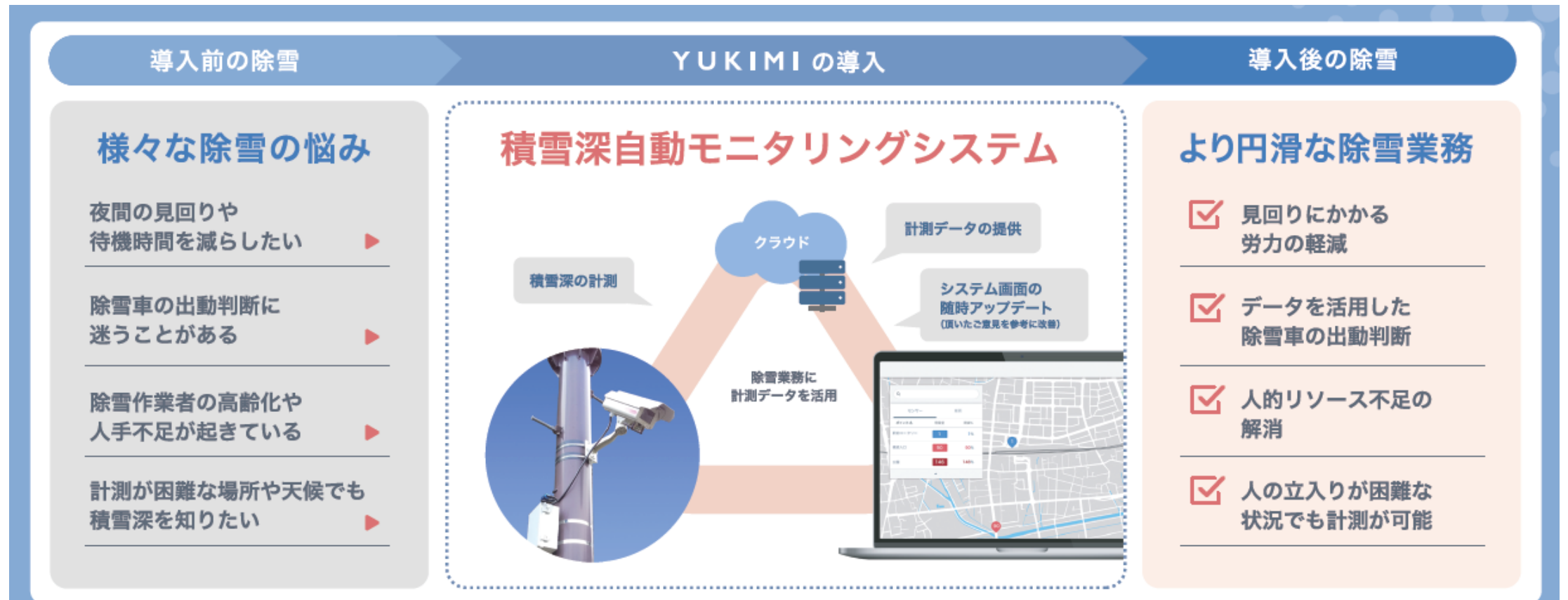
事業概要



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。

IoTの取り組み内容

積雪深自動モニタリングシステム YUKIMI

2023年12月～2024年3月シーズンにおいて、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、

2024年12月～2025年3月シーズンにおいても、導入自治体数拡大

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

青森県で
継続受注

IoT市場

日本のIoT市場は急速に成長しており、2023年のユーザー支出額は約6兆9189億円に達した。この市場は、2028年までに年間平均成長率(CAGR)8%で成長し、10兆1653億円に達すると予測されている。

出典: IDC Japan株式会社

<https://www.idc.com/getdoc.jsp?containerId=prJPJ52659524>

石川県内の自治体で導入済み

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

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



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>上場維持基準への抵触について</p> <p>当社は、株式会社東京証券取引所にて2022年4月適用の新市場区分についてグロース市場を選択しておりますが、2024年9月末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、「時価総額」については基準を充たしておりません。2025年9月期までに上場維持基準を充たすため、各種取組みを進めてまいります。財政状態及び経営成績並びに市場環境や経済情勢によっては、2025年9月期までにグロース市場の上場維持基準を充足できない可能性があります。</p>	中期	大	<p>2025年9月末までに上場維持基準を充足できない場合には、2025年10月より、1年間の改善期間に入ります。</p> <p>当社は、上場維持基準への適合を目指し、成長戦略を一層推進するとともに、事業基盤の強化に取り組み、グロース市場が求める高い成長性の実現に努めてまいります。</p>
<p>継続企業の前提に関する重要事象等について</p> <p>当社は、当事業年度において、重要な営業損失、経常損失及び当期純損失を計上いたしました。このような状況により、当社は、継続企業の前提に関する重要な疑義を生じさせるような事象又は状況が存在しているものと認識しております。</p>	中/中長期	大	<p>今後、当社は、当該リスク状況をいち早く解消し、経営基盤の安定化を実現するために、利益確保の体制の強化、資金調達、収益構造の改善の対応に取り組んでまいります。</p> <p>資金調達に関しては、2024年11月に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）及び第30回新株予約権の発行をしております。新株予約権の行使により、財務基盤の安定化に努めてまいります。</p>
<p>提携先について</p> <p>トレカ事業や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。</p> <p>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”.