

決算説明会資料

2024年9月期 第2四半期

アクセルマーク株式会社（東証グロース：3624）

2024年5月14日

1. 2024年9月期 業績予想

2. 2024年9月期 2Q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

- ・主に広告事業セグメントにおける売上高減少により、通期業績予想を修正
- ・収益改善に向けた取り組み（当決算説明資料P.6）を実行

単位：百万円

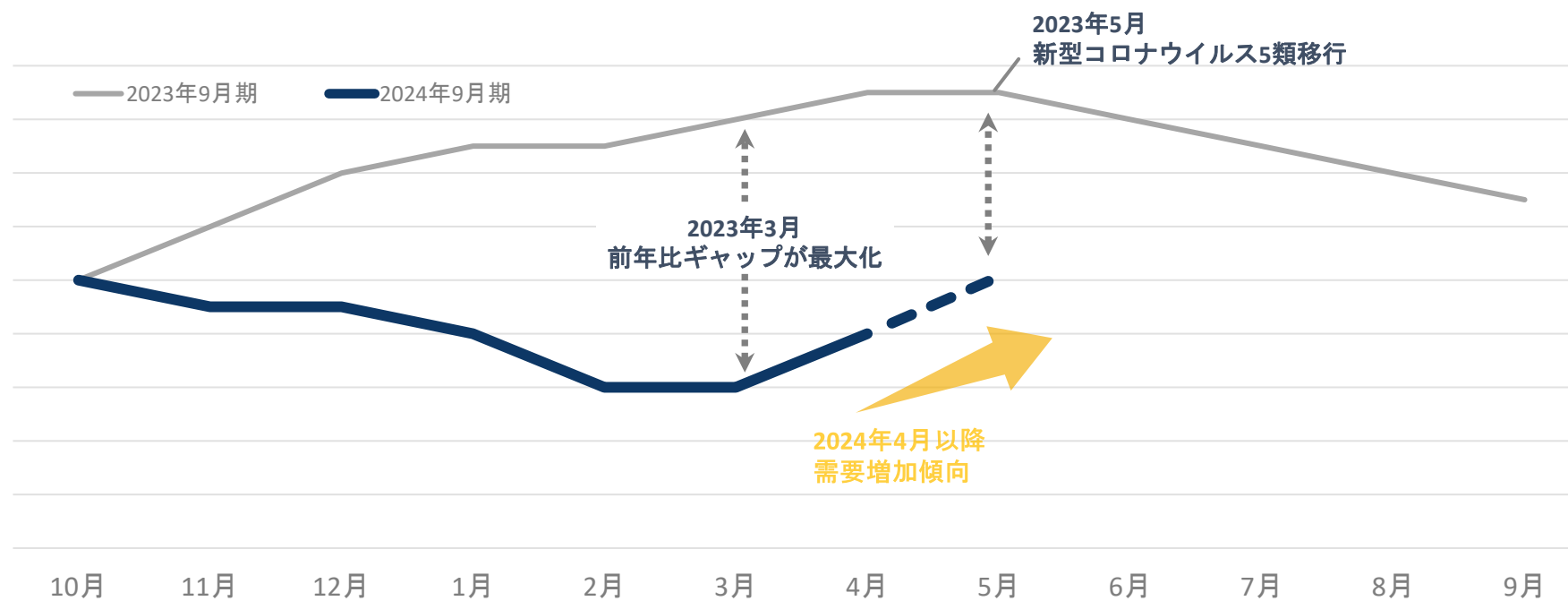
	2024年9月期 通期 実績(修正前)	2024年9月期 通期 予想(修正後)	2023年9月期 通期 実績
売上高	3,000	2,311	2,144
営業利益	1	▲261	▲98
経常利益	1	▲210	▲100
当期純利益	1	▲205	▲102

※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（2024年3月までの広告事業の落ち込み）

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。

インターネット広告需要予測イメージ（電子書籍及びゲーム領域）



広告事業の収益改善に向けた取り組みについて

1. 2024年4月以降の業績傾向

2024年2月を底として同月から着実に前月比で上回るなど業績回復傾向にあり、最悪期は脱したものと推察しております。

2. 広告事業の強化

2023年12月より株式会社ALBERT(現アクセンチュア株式会社)においてセールス部門管掌執行役員を務めていた武田稔哉氏を当社執行役員として招聘し、広告領域のプロフェッショナルチームを組成しております。現在、広告領域において、同氏の下でAI活用も含めた収益力の高いビジネスを強かに推進しております。具体的な例として、以下のことを推進しております。

- ① 2024年1月よりAI機能を搭載した新たな広告配信サービス「AXEL MARK DSP」を開始しております。
当該サービスは、当社の既存広告サービスに比べ収益性が高く、2024年3月時点において既に数十件のお客様と取引を開始しております。
- ② データ管理領域におけるカスタマーサクセスサポートの提供を開始しております。

3. 今後の展開

売上額だけでなく利益率を追求したビジネスモデルに変革してまいります。

1. 2024年9月期 業績予想
- 2. 2024年9月期 2Q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 2Qサマリー

売上高

421百万円
(前四半期：558百万円)

営業利益

▲91百万円
(前四半期：▲20百万円)

当期純利益

▲86百万円
(前四半期：41百万円)

EBITDA

▲83百万円
(前四半期：▲20百万円)

□ 概況

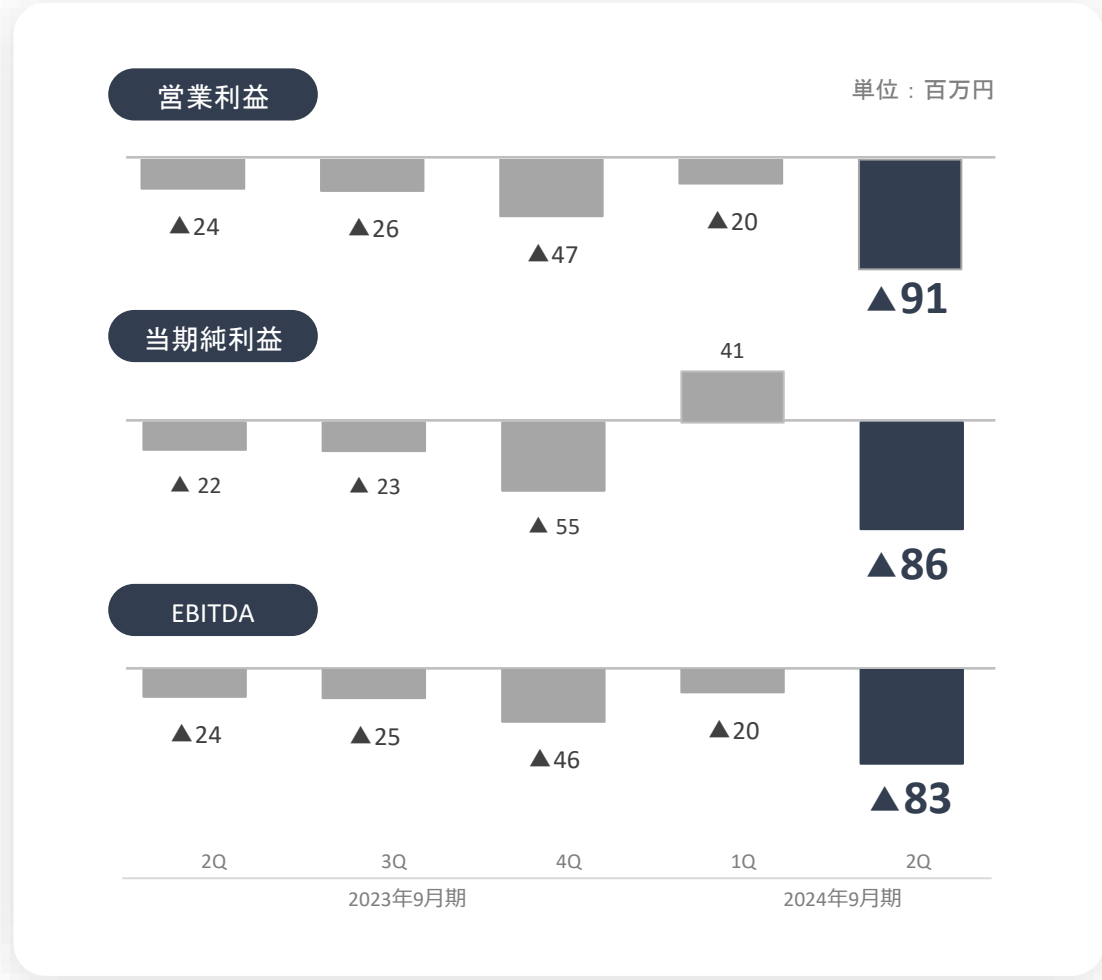
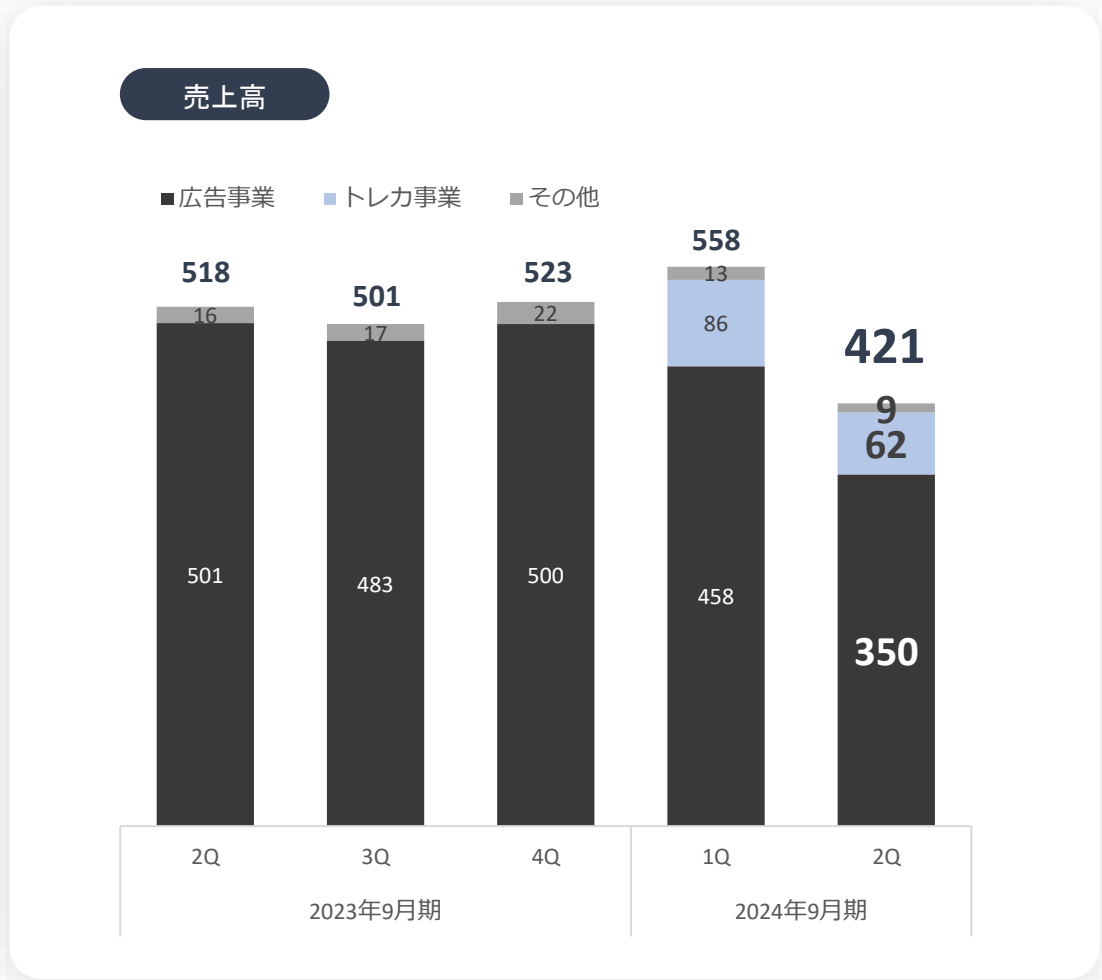
- ・ 広告事業は、巣ごもり需要の減少による広告予算の抑制により売上高が大幅に減少
- ・ 2024年1月に提供開始した広告配信サービス「AXEL MARK DSP」は、3Q以降の成長に期待
- ・ トレカ事業は自動販売機台数は着実に拡大
- ・ 積雪深自動モニタリングシステム「YUKIMI」は、自治体支援プログラム「デジタル田園都市国家構想推進交付金」の提案営業を強化し、自治体への導入拡大を見込む

※EBITDA＝営業利益＋減価償却費+のれん償却費

※デジタル田園都市国家構想推進交付金：内閣府が実施するデジタルを活用した地方の社会課題解決・魅力向上の取り組み支援プログラム

業績の四半期推移

広告事業は、新規顧客層開拓による新たな顧客獲得を実現
一方で、既存顧客の広告予算抑制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

「AXEL MARK DSP」提供開始に伴う販管費（運営費用など）増加も重なり、QonQ比で減収減益

単位：百万円

	前期		当期	当期	QonQ 差異
	3Q	4Q	1Q	2Q	
売上高	501	523	558	421	▲137
売上原価	447	484	490	402	▲88
売上総利益	54	38	67	19	▲48
販売費及び一般管理費	80	86	88	110	+22
営業利益	▲26	▲47	▲20	▲91	▲71
営業外収益	1	0	61	4	▲57
営業外費用	0	2	0	1	+1
経常利益	▲24	▲50	40	▲88	▲128
特別利益	0	1	1	1	+0
特別損失	-	6	-	-	-
税引前当期純利益	▲23	▲54	41	▲86	▲127
法人税等	0	0	0	0	▲0
当期純利益	▲23	▲55	41	▲86	▲127
EBITDA	▲25	▲46	▲20	▲83	▲63

※EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費

貸借対照表概要

引き続き財務の健全性を維持

「AXEL MARK DSP」の開発投資により無形固定資産が増加

ヘルスケア事業参入を目的としたAscella Biosystems, Inc.への出資により投資その他の資産が増加

単位：百万円

	2023年 9月期 4Q末	2024年 9月期 2Q末
流動資産	1,182	922
現金及び預金	906	681
売掛金	188	150
その他	88	90
固定資産	240	412
有形固定資産	11	10
無形固定資産	99	143
投資その他の資産	129	258
資産合計	1,422	1,335
自己資本比率	59.6%	60.1%

	2023年 9月期 4Q末	2024年 9月期 2Q末
流動負債	211	165
買掛金	162	114
その他	49	52
固定負債	356	358
転換社債型新株予約権付社債	356	356
負債合計	568	523
資本金等	946	946
利益剰余金	▲102	▲147
新株予約権	6	8
その他	2	4
純資産等合計	854	811
負債・純資産等合計	1,422	1,335

1. 2024年9月期 業績予想
2. 2024年9月期 2Q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

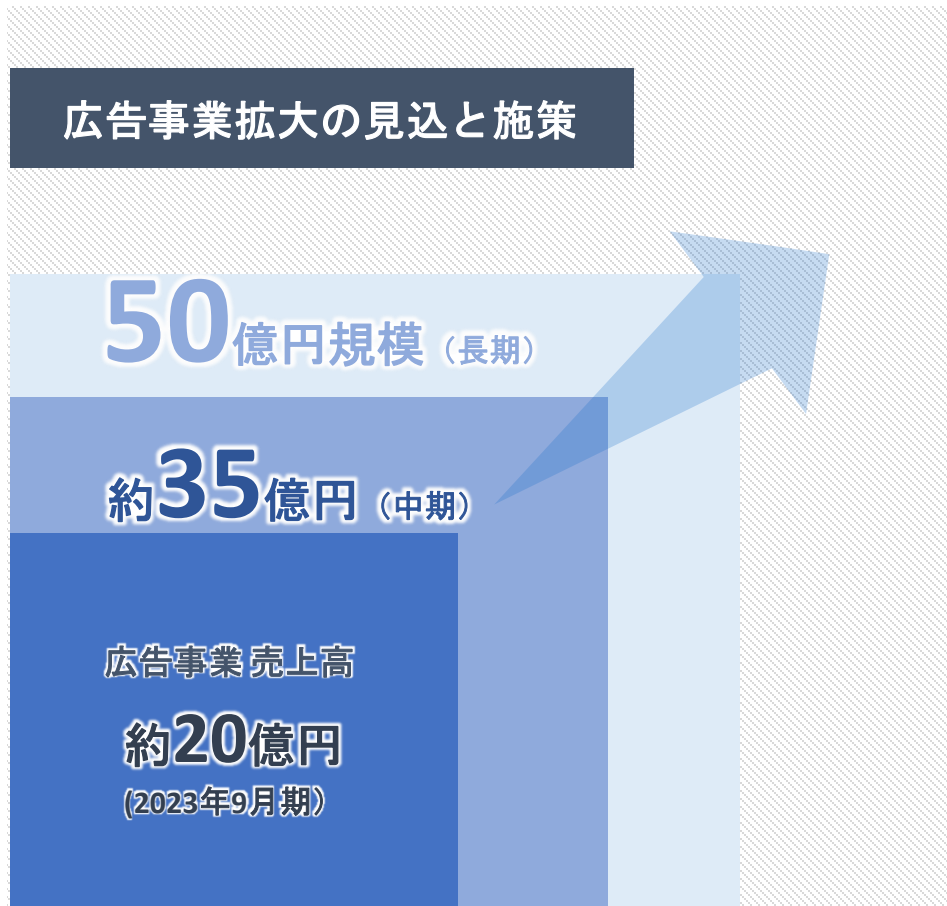
トレカ事業

IoT事業

ヘルスケア事業

広告事業 今後の事業展開

「AXEL MARK DSP」の取引拡大、ADrouteの得意領域拡大、新たな収益モデルの開始を中心とした施策を実施
顧客に対する全方位で支援するマーケティングパートナーとしての地位を確立



● AXEL MARK DSPの取引拡大

「ポストクッキー時代のマーケティングニーズ取り込み」

- ✓ ポストクッキー時代を見据えた販売を伸長
- ✓ IDレスターゲティングを中心に、導入顧客数拡大に注力
- ✓ SSPとの接続強化、新規接続拡大
- ✓ クッキーに依存しない配信メニューの拡充

● 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、ゲーム領域のさらなる拡大に注力
- ✓ 電子書籍、ゲーム以外の領域への拡大に注力
- ✓ 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
- ✓ 高度なノウハウを持つ専任運用者の増員

● 広告に留まらないデータ利活用支援の拡充 - 新たな収益モデル - 「開発力を活かしたデータ利活用支援の開始」

- ✓ 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
- ✓ 広告 x データの知見を生かしたシステム開発支援を開始

※SSP：Supply Side Platformの略で、媒体の広告枠販売及び広告収益最大化を支援するツール
 ※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

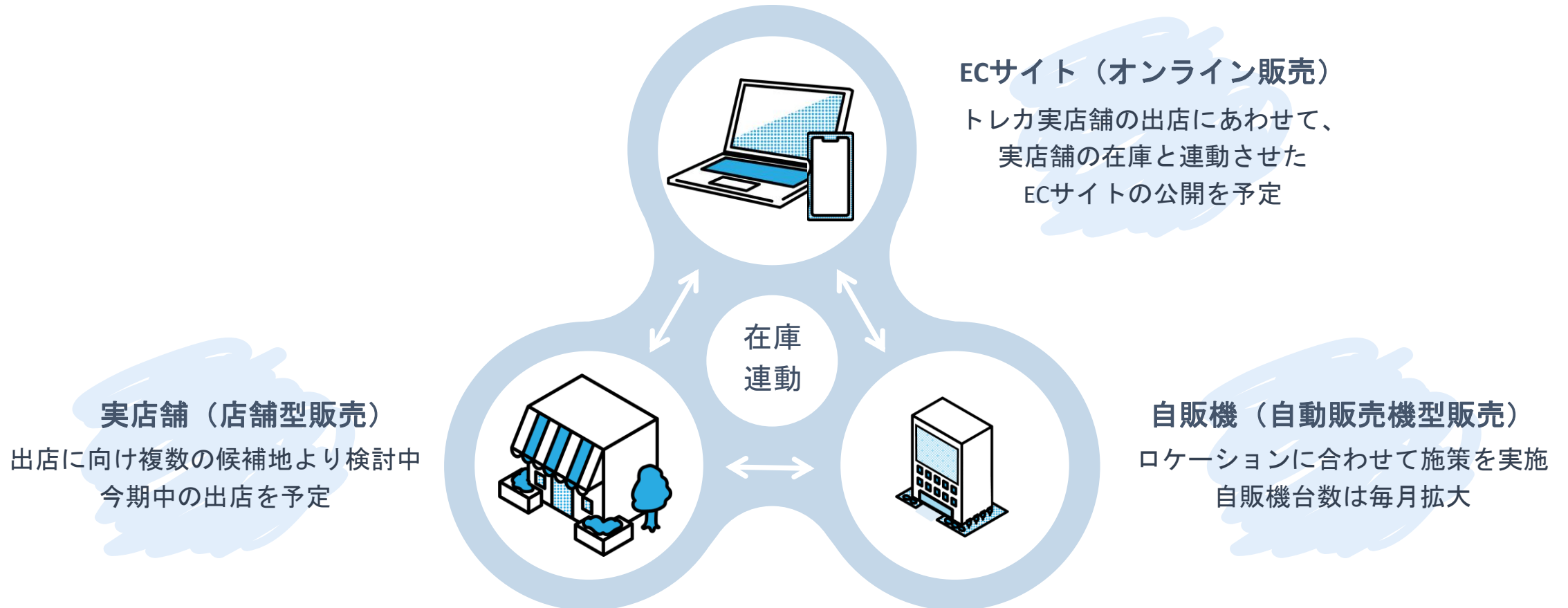
トレカ事業

IoT事業

ヘルスケア事業

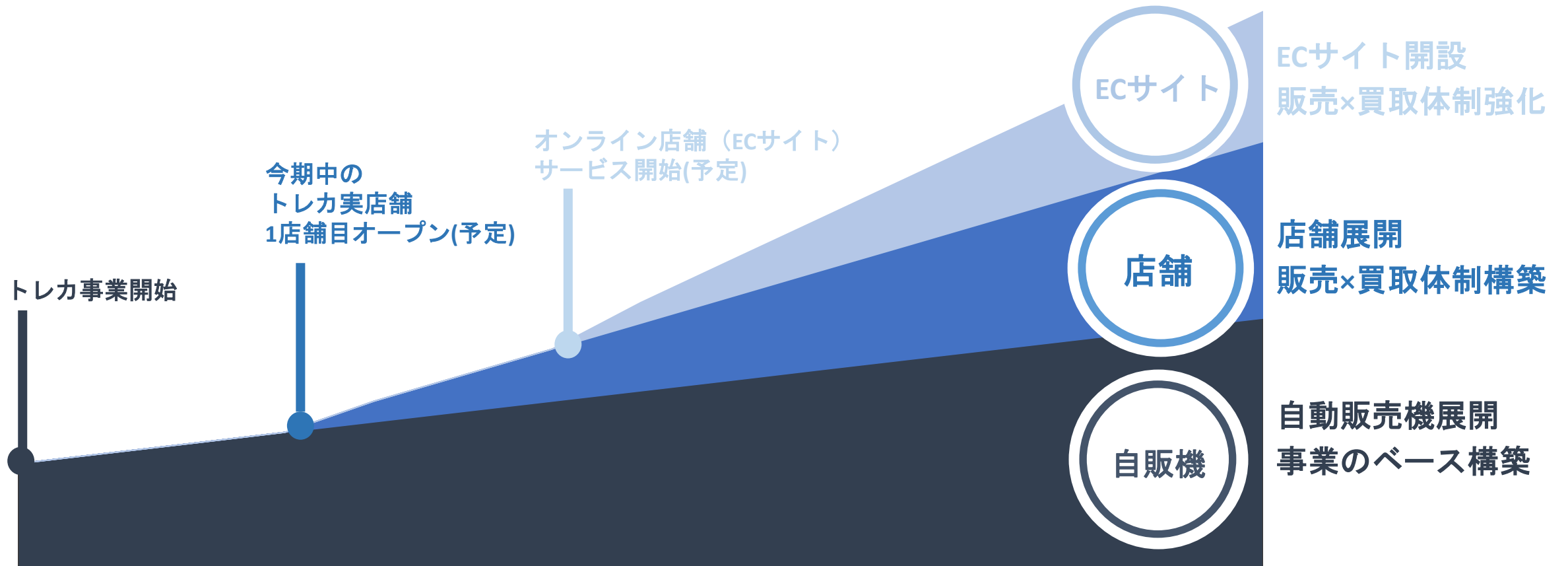
トレカ事業 サービス状況

当社のデジタル領域における強み・技術開発力を活かし
オフライン領域からオンライン領域まで一気通貫で今後のトレカ事業を推進
加速度的な事業拡大を図る



トレカ事業 今後の事業展開

サービスブランド「トレカ横丁」を活かした提携先との自動販売機展開により2023年9月の事業開始から既に収益化に成功するなど事業基盤の構築が完了
自社の店舗展開、ECサイトの開設でさらなる事業拡大を見込む



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

- ・新たに北海道内の自治体で実証実験を対応
 - ・青森県内の複数自治体にて継続受注
 - ・山形県、石川県の2自治体にて導入済み
- ・自治体において内閣府が実施する
「デジタル田園都市国家構想推進交付金」を積極的に活用
→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

石川県内の自治体で
今冬より導入済み

北海道内で有償の
実証実験

青森県で
継続受注

積雪深自動モニタリングシステム
YUKIMI



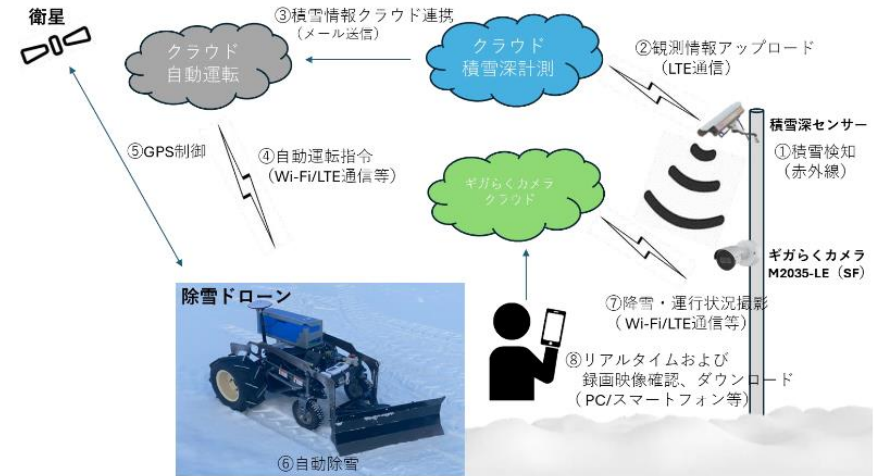
デジタル田園都市国家構想
DIGIDEN

IoT事業 NTT東日本山形支店との取り組みを推進

山形県内自治体×東日本電信電話株式会社山形支店 自動除雪の実証実験に参加



除雪ロボットが自動で雪かき 酒田で実証実験を実施 | YTS山形テレビ
<https://www.yts.co.jp/news/news-177925/>
 2024年3月8日 YTS山形テレビにて放映



酒田市および東日本電信電話株式会社の発表資料より画像引用
https://www.ntt-east.co.jp/yamagata/new/detail/pdf/20240304_02.pdf

実証実験の概要 - 除雪状況の見える化 -

- 一定の積雪を計測した場合、除雪通知を発報後ドローンにより除雪を実施
- 自動除雪運行中は、ドローンの運行状況をリモートで確認が可能
- ※積雪の計測に、当社積雪深自動モニタリングシステム『YUKIMI』を使用

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

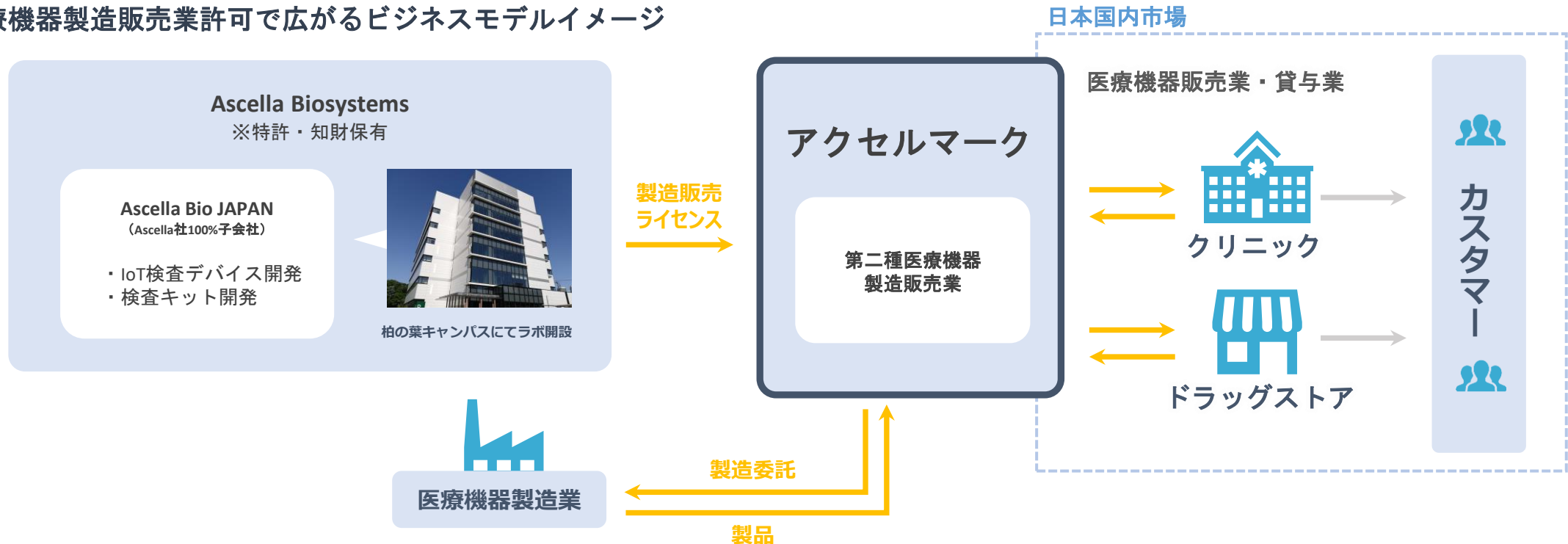
柔軟かつ迅速性がある事業展開を可能とするため

当社みずから第二種医療機器製造販売業許可を取得することを決定

- ・ Ascella Biosystems, Inc. の感染症検査技術（Ascella Real Time System）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、Ascella Real Time Systemを利用した様々な事業展開が可能に

※Ascella Real Time System：分子診断技術を用いたPCR検査と同等以上の高い検出感度で、迅速に様々な感染症の原因となるウイルス及び細菌を検出することができる技術

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



1. 2024年9月期 業績予想
2. 2024年9月期 2Q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、
「事業規模拡大への投資」と「人材・働く環境への投資」を積極的に行う

広告事業

既存のビジネスモデルから
AI活用も含めた新しいビジネスモデルへの転換

1. スペシャリストの積極採用により競争力を強化
新規顧客獲得体制の強化
2. ポストクッキー時代見据えた事業展開
3. 新たな事業ドメインの収益化

トレカ事業

アナログからデジタルまで一気通貫で
事業を推進し、加速度的な事業拡大

IoT事業

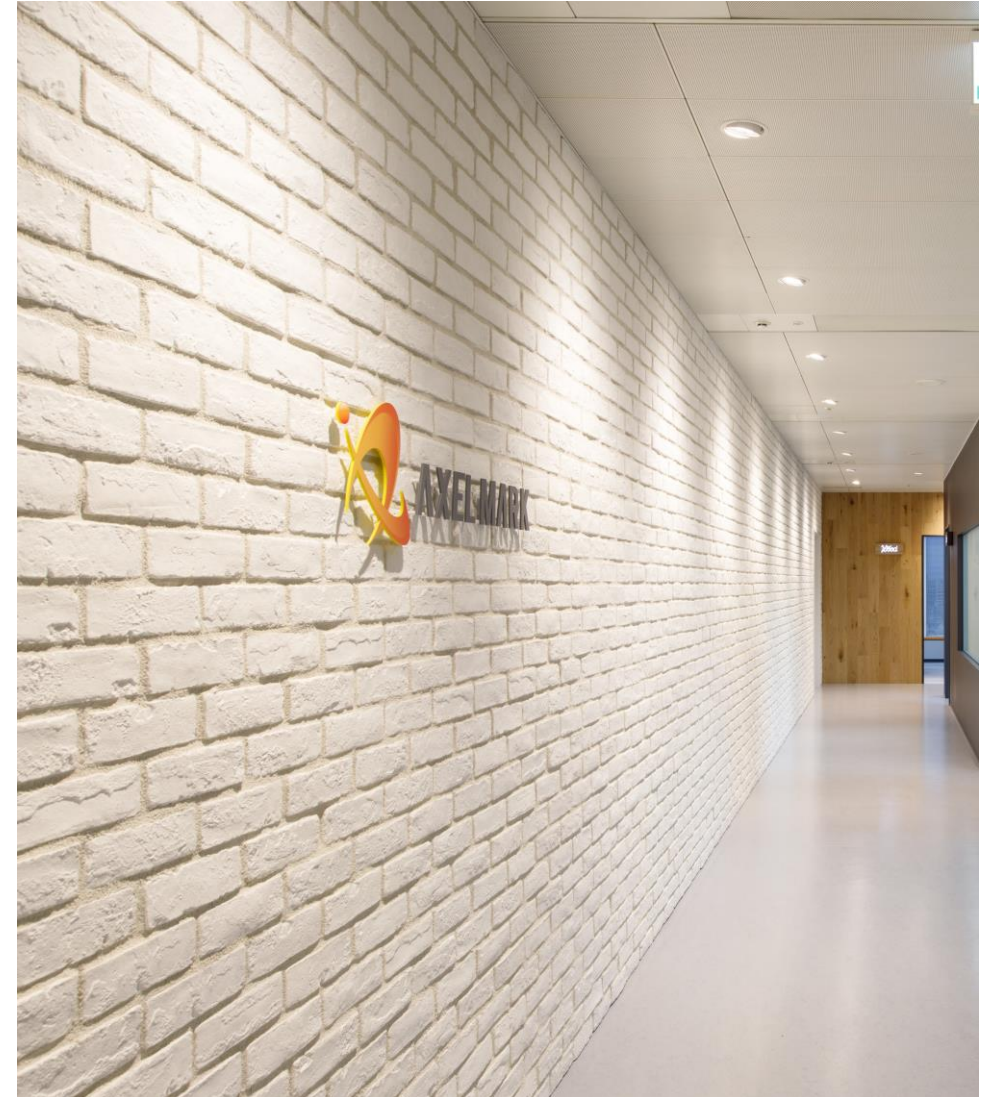
採用自治体の導入拡大

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の許可を保有する
ことにより高い収益性を持った事業構造への転換

1. 2024年9月期 業績予想
2. 2024年9月期 2Q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/>