

決算説明会資料

2025年9月期 第1四半期

アクセルマーク株式会社(東証グロース:3624)

2025年2月13日

1. 財務基盤の安定化と成長戦略の実行状況
2. 2025年9月期 1Q業績概要
3. 各事業の状況
4. 2025年9月期 業績予想の進捗

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

成長戦略を遂行し、グロース市場が求める高い成長性を実現のため、積極的なM&Aやアライアンス等で成長を加速させる

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

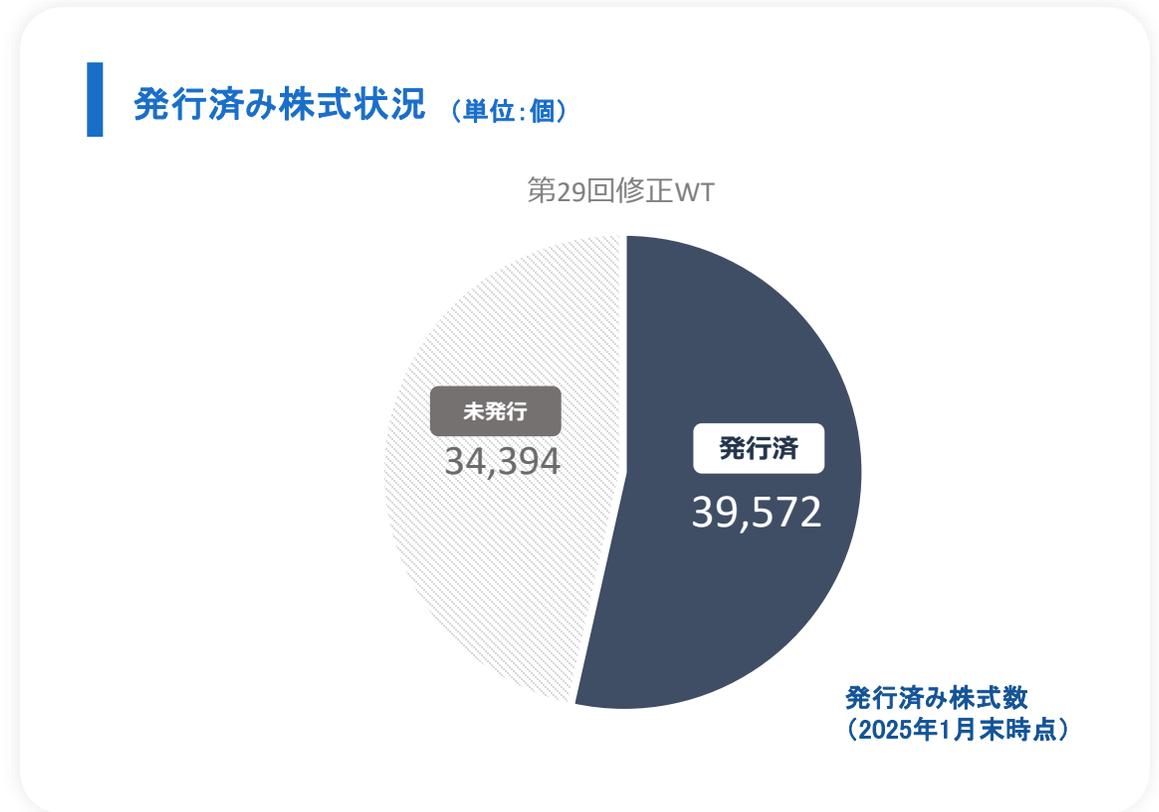
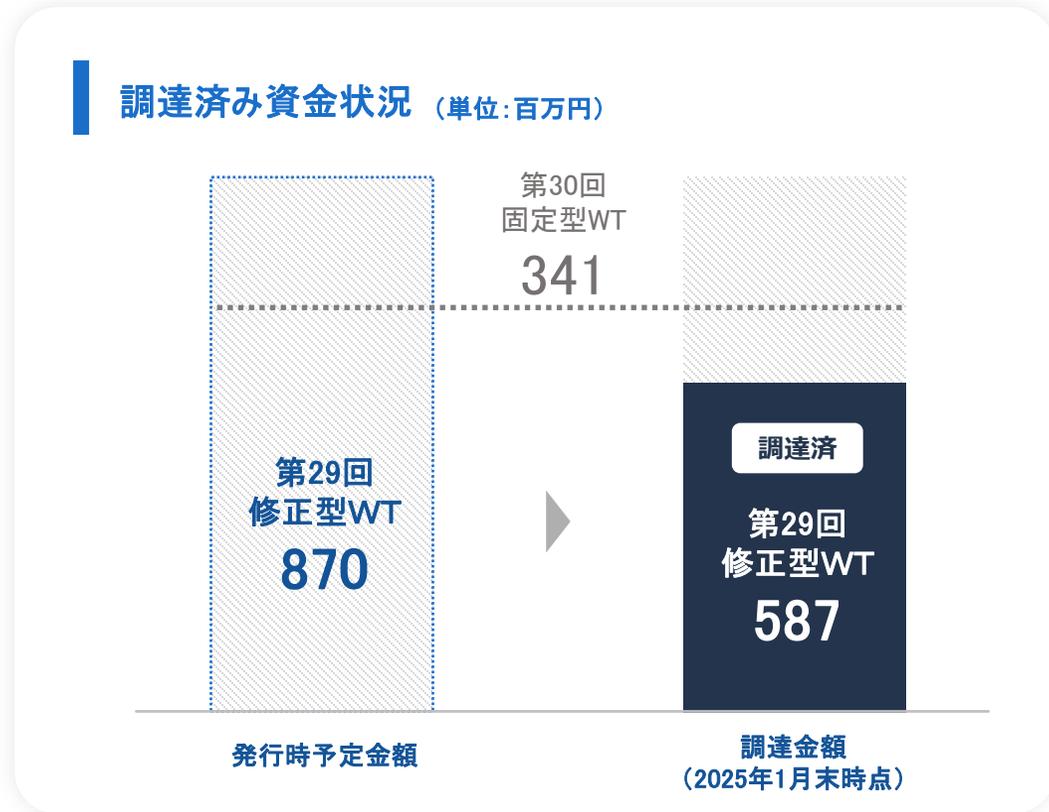
ヘルスケア事業の拡大

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

※オリパ: ユーザーから買い取ったトレカや新品のトレカを用いたオリジナルパック

資金調達の実行使状況(2025年1月末時点)

発行約2か月半で既に5.87億円(第29回53.5%行使済)を確保する効果的な資金調達を実現
 順調な新株予約権の行使により財務基盤の安定化および積極投資による事業成長を進める



2025年1月末までの平均行使価額148円で推移。時価総額改善にも大きく貢献。(当初行使価額117円)

(※) 第29回修正型WT・・・第29回新株予約権(行使価額修正条項付)ことで、行使価額が一定の条件のもとで修正される。
 第30回固定型WT・・・第30回新株予約権のことで、行使価額は発行時に定めた価額で固定される。

M&A戦略に関する進捗状況

● crafty社

2025年2月5日株式取得(子会社化)完了

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。



● スパイラルセンス社

2024年12月17日基本合意契約締結、株式取得に向け進行中

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。

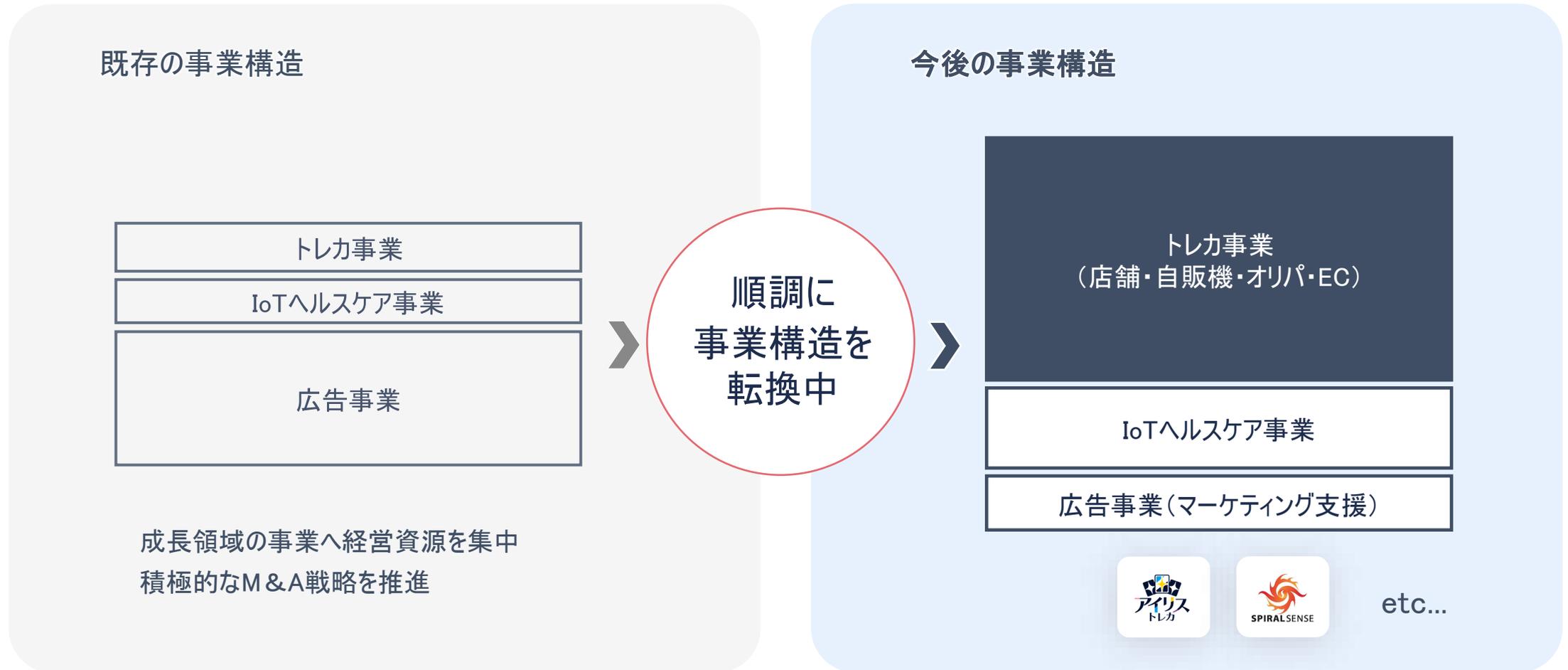
労働派遣事業許可や有料職業紹介許可を保有しており、人財サービス等も展開。



事業構造の転換に向けた取り組み

調達資金を活用した積極的なM&A戦略および抜本的な既存リソースの再配分を実施

アドネットワークサービスを基盤としたBtoBビジネスから、トレカ事業を中心としたBtoCビジネスに事業構造を転換へ



1. 財務基盤の安定化と成長戦略の実行状況
2. 2025年9月期 1Q業績概要
3. 各事業の状況
4. 2025年9月期 業績予想の進捗

2025年9月期 1Qサマリー

売上高

293 百万円

(前四半期: 250百万円)

営業
利益

▲107 百万円

(前四半期: ▲92百万円)

当期
純利益

▲111 百万円

(前四半期: ▲98百万円)

EBITDA

▲107 百万円

(前四半期: ▲92百万円)

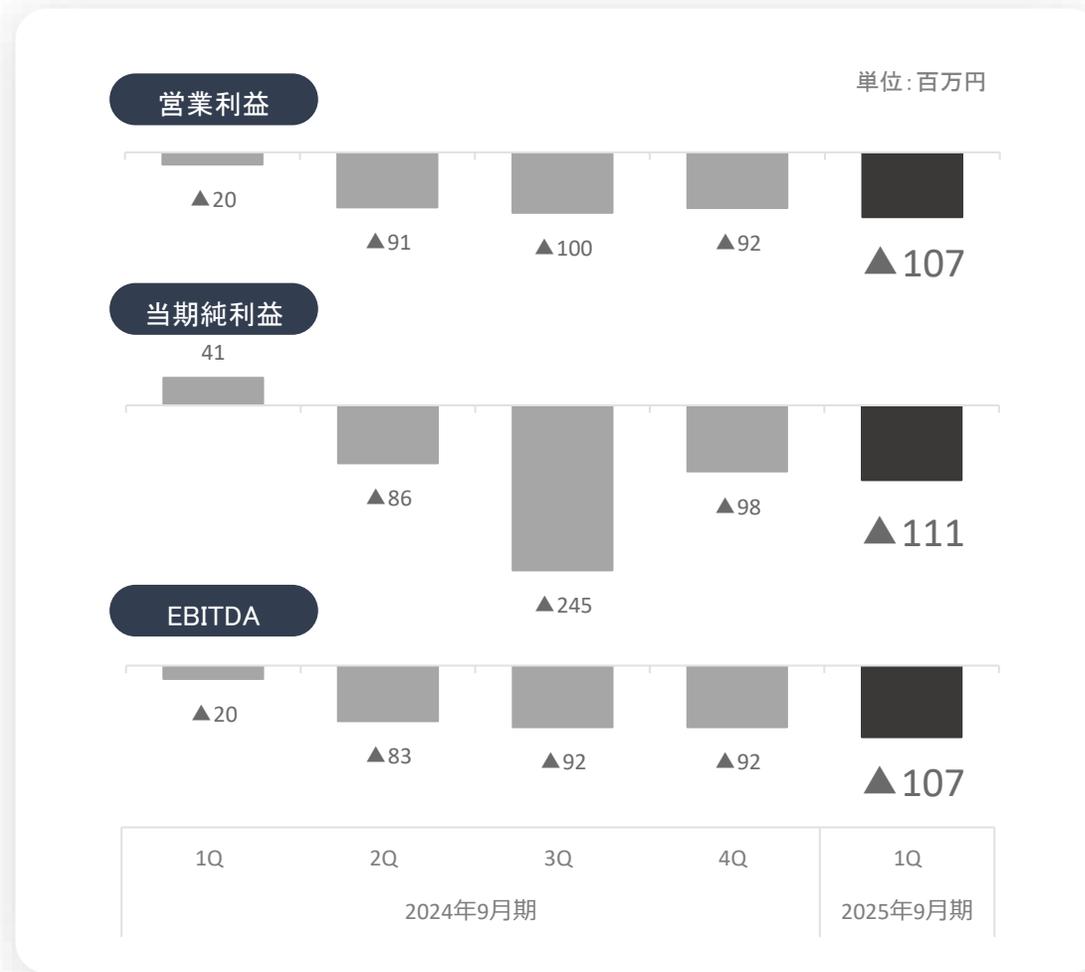
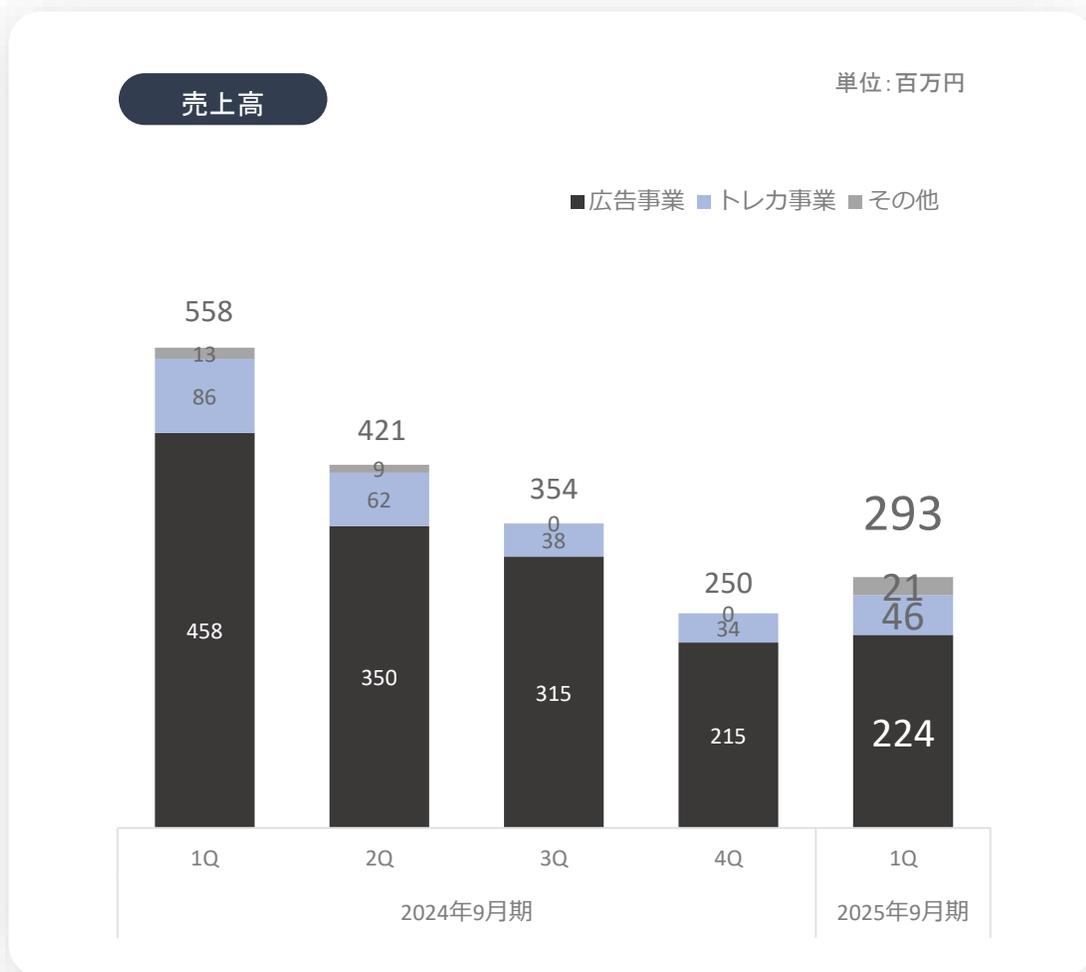
□ 概況

- ・事業構造の転換に向けた取り組みとして、成長領域の事業へ経営資源を集中
- ・資金調達を実行し、財務基盤の安定化および成長戦略(事業構造の転換、積極的なM&A戦略)を遂行
- ・トレカ事業は、事業の旗艦店となる1号店『cardéria池袋店』のオープンに向け準備中
- ・広告事業は、総合的なマーケティング支援事業として事業領域の拡大を図る
- ・ヘルスケア事業は、子会社アクセルメディカ社において、第二種医療機器及び体外診断用医薬品製造販売業許可を取得

※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、引き続きアドネットワーク領域では厳しい事業環境は続いているものの、広告運用代行の案件が拡大
また、トレカ事業での年末における需要拡大もあり、QonQ比で増収



損益計算書四半期推移

事業構造の転換に向けた取り組みとして、様々な施策を実行中であり、業績は計画通りに推移

単位:百万円

	前期			当期	QonQ
	2Q	3Q	4Q	1Q	差異
売上高	421	354	250	293	+43
売上原価	402	362	240	287	+47
売上総利益	19	▲7	10	5	▲5
販売費及び一般管理費	110	92	103	113	+10
営業利益	▲91	▲100	▲92	▲107	▲15
営業外収益	4	0	▲8	9	+17
営業外費用	1	0	0	14	+14
経常利益	▲88	▲101	▲101	▲112	▲11
特別利益	1	1	3	1	▲2
特別損失	-	145	-	-	-
税引前当期純利益	▲86	▲245	▲97	▲110	▲13
法人税等	0	0	0	0	+0
当期純利益	▲86	▲245	▲98	▲111	▲13
EBITDA	▲83	▲92	▲92	▲107	▲15

※EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却費

貸借対照表概要

財務基盤の安定化のため、第三者割当による新株予約権の発行により資金調達実行中
2025年9月期1Q末時点において、調達累計額1.2億円(2025年1月末時点で調達累計額5.8億円)

単位:百万円

	2024年 9月期 4Q末	2025年 9月期 1Q末
流動資産	674	732
現金及び預金	510	507
売掛金	65	108
その他	97	116
固定資産	250	245
有形固定資産	-	-
無形固定資産	-	-
投資その他の資産	250	245
資産合計	925	978
自己資本比率	49.6%	48.5%

	2024年 9月期 4Q末	2025年 9月期 1Q末
流動負債	99	131
買掛金	58	82
その他	41	49
固定負債	358	359
転換社債型新株予約権付社債	356	356
その他	1	2
負債合計	457	490
資本金等	946	1,071
利益剰余金	▲490	▲602
新株予約権	8	13
その他	2	5
純資産等合計	467	488
負債・純資産等合計	925	978

1. 財務基盤の安定化と成長戦略の実行状況
2. 2025年9月期 1Q業績概要
3. 各事業の状況
4. 2025年9月期 業績予想の進捗

トレカ事業 事業内容

実店舗1号店『cardéria池袋店』 2025年2月20日にプレオープン決定

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を推進

- 実店舗1号店 池袋駅東口エリアにプレオープン予定(2月20日)

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、必要な経営資源を投入

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

トレカ事業 ブランドコンセプト

トレーディングカード市場の拡大^(※1)を支える「キダルト層(キッズ+アダルト)」^(※2)を中心にしたマーケティング戦略
トレカに興味をもったお客様がそのカードゲーム歴や年齢問わず安心して気軽に入店できる店舗を目指す



『cardéria池袋店』ブランドコンセプト

Card Community Café

～トレカの未来を、もっと快適に、もっと楽しく～

従来のトレーディングカード専門店の枠を超え、コアファンの皆様はもちろん、トレーディングカードゲームに興味を持つ新規のお客様にも開かれた空間を実現することで、カードカルチャーの発展に貢献する。

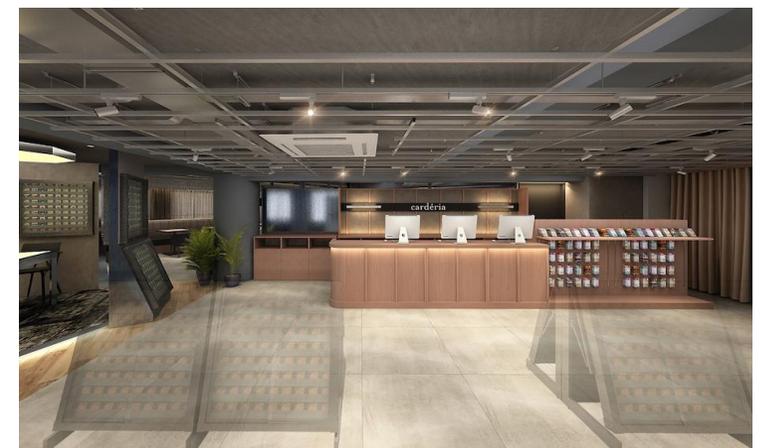
(※1)一般社団法人日本玩具協会によると、2023年度の国内市場規模は2,774億円(前年比118.1%)に達している

(※2)「kids(子ども)」と「adult(大人)」を組み合わせた子ども心を持ち続ける大人を意味する表現。

購買力を有する大人がかつての懐かしさから再びカードに興味を持ったり、自分の子どもと一緒にカードゲームを楽しむケースも多く、キダルト層の出現によりトレカ市場拡大の要因の1つとなっている。

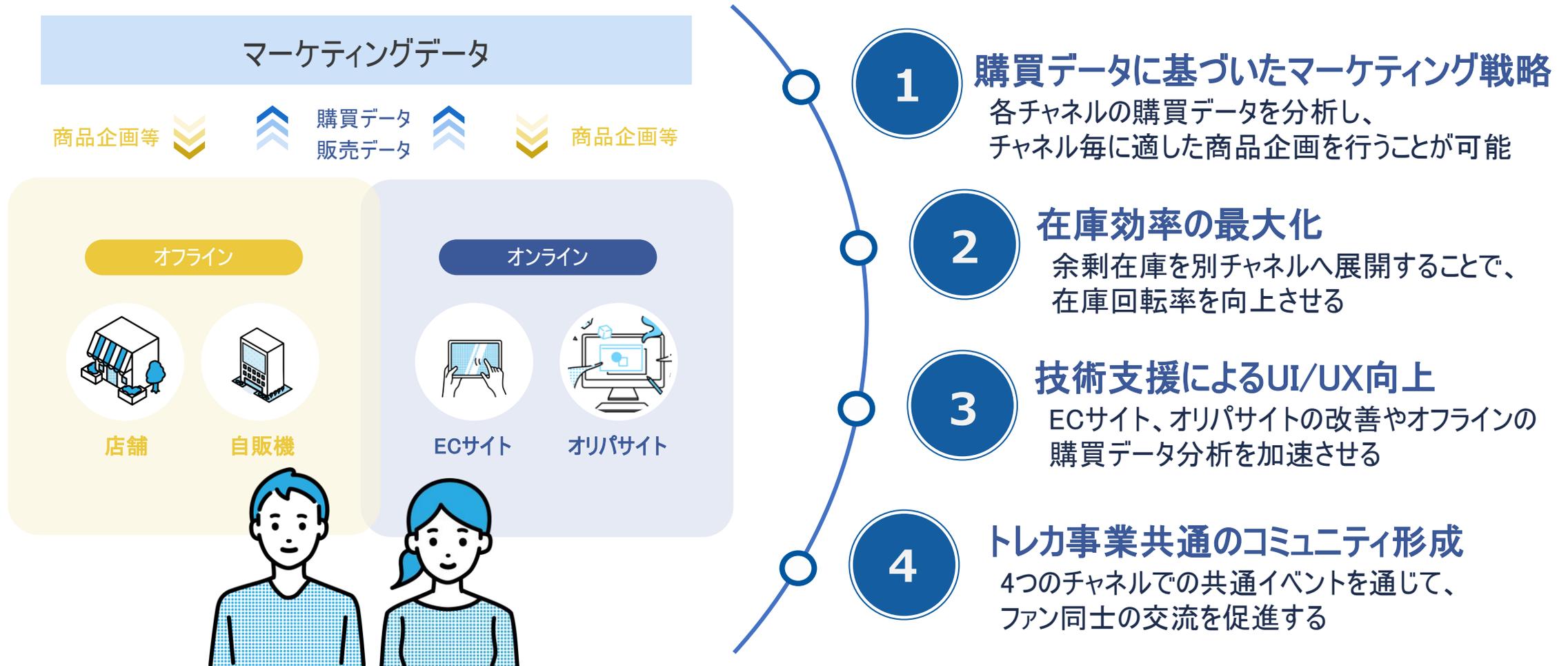
トレカ事業 店舗イメージ

キダルト層をターゲットにした落ち着いた清潔感とゆとりのあるカフェスタイルの店内
コアファンだけでなく、トレーディングカードショップを訪れたことのないユーザー層でも気軽に立ち寄れる空間を実現



トレカ事業 オムニチャネル(オンライン・オフライン)戦略について

店舗展開および EC 展開の双方を注力領域として、店舗での購入や買取体験と、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、オンラインとオフライン双方でのトレカ事業の拡大を推進する



トレカ事業 オンライン領域の強化

crafty社の株式取得によりオリパ専用サイトの垂直立ち上げを実現
マーケティングデータと連携したオムニチャネル(オンライン・オフライン)戦略を推進することで事業シナジーの最大化を図る

crafty社(2025年2月5日付 株式取得完了)

名称	株式会社 crafty
所在地	東京都千代田区神田須田町一丁目7番8号
代表者の役職・氏名	代表取締役 平川 佑太
資本金	5,000千円
設立年月日	2021年11月11日



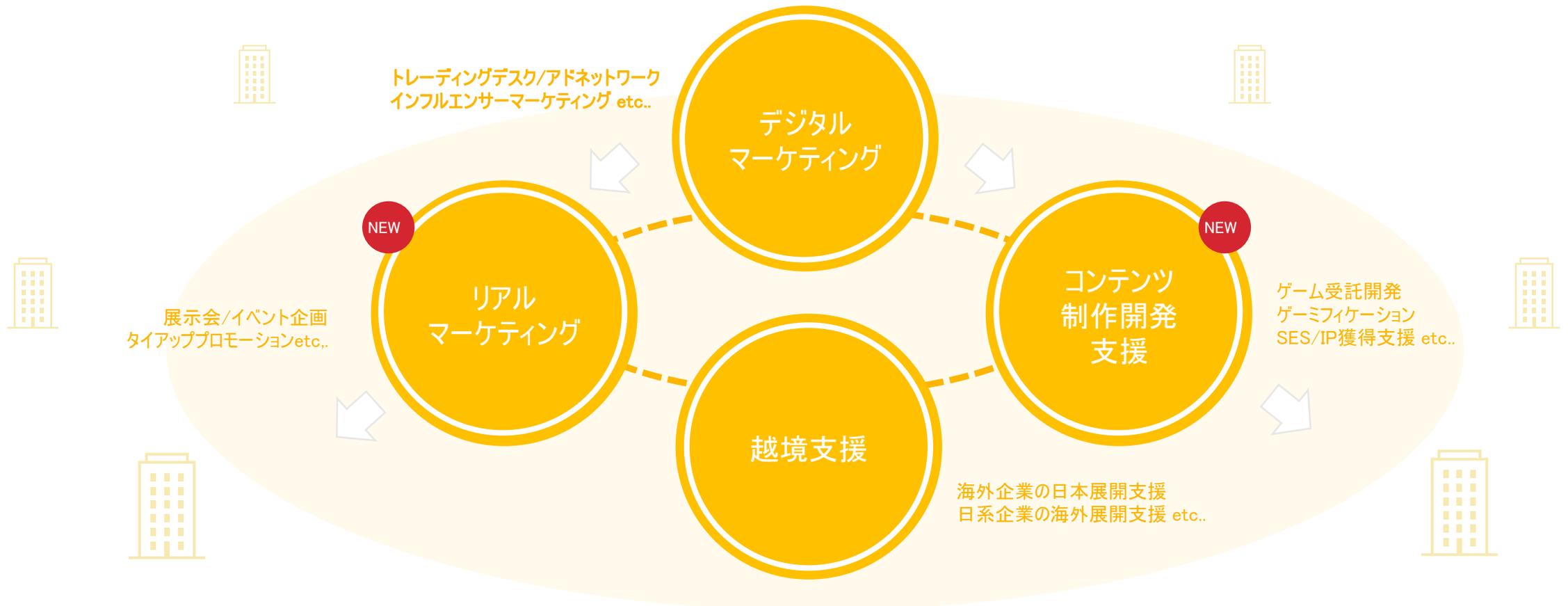
crafty社が運営するオリパサイト
Xのフォロワー数約27,000、LINE友だち登録
数約71,900件の業界有数のサービス
※2025年2月12日時点



株式取得直後より『cardéria』と『アイリストレカ』でX上のコラボキャンペーンを実施
(2025年2月7日よりキャンペーン開始)

広告事業 マーケティング支援体制に向けた取り組み

デジタルマーケティング領域にとどまらず総合的なマーケティング支援事業としての地位を確立へ
コンテンツ制作開発を得意とするスパイラルセンス社との協業により強みを最大限に活かす



1. 財務基盤の安定化と成長戦略の実行状況
2. 2025年9月期 1Q業績概要
3. 各事業の状況
4. 2025年9月期 業績予想の進捗

2025年9月期 業績予想の進捗

当第1四半期は、広告事業における市場動向の影響はありつつも事業計画通りに推移
 なお、2025年9月期通期予想には、M&A(crafty社、スパイラルセンス社)による収益見込みは含まれておりません
 当第2四半期から連結決算に移行予定 ※現在、M&A等による業績への影響を精査中

単位:百万円

	2024年9月期 通期 実績	2025年9月期 1Q 実績	2025年9月期 通期 予想
売上高	1,584	293	2,310
営業利益	▲305	▲107	▲169
経常利益	▲250	▲112	▲181
当期純利益	▲388	▲111	▲181



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/>