

2024年5月22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月期第2四半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5月16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月期第2四半期 機関投資家・アナリスト向け決算説明会】

1. 開催日時 2024年5月16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://youtu.be/vAfSq5AgC1M>

決算説明会資料

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS02626/b571dab0/a8a1/402f/b5d4/c9a1f7237441/20240514130610145s.pdf>

以上

## 【質疑応答内容】

### 質問 1

広告事業の新たな収益モデルとして記載されているデータ利活用支援について教えてください。  
具体的にどのような領域についてのデータ活用支援を想定しているのでしょうか？  
(2Q 決算説明資料参考ページ : P. 14)

当社は、アドネットワークサービス「ADroute」を15年ほど運営しております。このサービスでは膨大な広告データを扱っており、データを分析活用することで最適な広告効果を実現する仕組みを自社で開発しております。

データ利活用支援は、当社がこれまで「ADroute」などで培ったノウハウや分析力を活かし、お客様が保有するデータの利活用に関して当社がサポートさせていただくことで、マーケティングや顧客満足度の向上に役立てていただくサービスとなっております。現状では十分に保有データを活用できていないなどの悩みを抱えるお客様に対し、当社として様々な形で支援を提案・提供していくビジネスモデル（カスタマーサクセスサポート）でございます。

### 質問 2

トレカ事業の事業内容について教えてください。

トレカ事業は、トレーディングカードの二次流通（中古品）領域にて事業を行っております。具体的には、業務提携先である株式会社エイチ・エム・ワイが扱うトレーディングカードオリジナルパックに関するサービスブランド「トレカ横丁」の自動販売機を当社と共同運営しており、自動販売機は全国の量販店・ドラッグストア・アミューズメント施設等に設置しております。

今後の展開としては、自社による店舗及びEC展開を視野に入れております。

店舗でユーザーからトレーディングカードを買い取り、相場に合わせて適正な価格で販売するということがトレカ事業の根幹となりますので、しっかりと事業基盤を構築するためにも自社店舗展開を考えております。

また、共同運営や自社店舗展開により培ったノウハウを活用し、当社の強みであるオンライン領域（EC）での展開を考えております。

### 質問 3

来期黒字転換の目途について教えてください。  
また、現在の強みについても教えてください。

主力事業である広告事業の組織を強化することで、広告市場のトレンドを着実に掴む体制を構築し収益をあげていきたいと考えております。

具体的には、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（2Q 決算説明資料参考ページ : P. 6）。まずは、武田氏を中心とした広告事業体制をしっかりと稼働させることが肝要であると考えております。

当社が扱う広告サービス「ADroute」「AXEL MARK DSP」はいずれも自社開発で運営しているため、お客様の声を迅速に反映することができ、品質向上や臨機応変な対応が可能です。そのような開発力、営業力を強みとして、新たな広告事業体制基盤のもと広告市場のトレンドを着実に掴むことで売上を向上していきます。

その他、先ほど質問がございました「データ利活用支援」（新たな収益モデル）やトレカ事業における店舗展開などについて、更なる収益拡大を図ってまいります。

#### 質問 4

広告事業の特徴、競合会社との差別化などについて教えてください。

アドネットワークサービス「ADroute」は、電子書籍・ゲーム領域といったコンテンツ系を得意としております。当社は、この得意領域を活かしつつ収益拡大を図るため、国内事業者のみならず海外事業者に対するアプローチを強化しております。

また、2024年1月に提供開始いたしました広告配信プラットフォーム「AXEL MARK DSP」は、Cookieに依存しないポストクッキー時代の広告サービスを強みとして販売導入数を拡大しております。

#### ※Cookie :

WEBサイトを閲覧したときに、訪問者が訪れたサイトや入力したデータ、利用環境などの情報が記録されたファイル。

#### 質問 5

2021年3月に代表取締役社長交代となり、どこを課題として捉え、対応してきたのか教えてください。

当社は、それまで不採算が続いておりましたゲーム事業を株式会社オルトプラスに譲渡することで事業ポートフォリオの入れ替えを実施し、広告事業を中心とする事業体制を構築いたしました。結果、2021年9月期、2022年9月期において営業利益黒字化を達成することができました。

当社広告事業については、代理店が介在するビジネスモデルが中心であることから、利益率の低さが課題であると捉えております。そのため、代理店を介さない直接取引案件やメディア様との協業案件への注力、利益率の高い広告枠の確保に向けて事業を取り組んでおります。加えて、前期は赤字業績予想のうえ利益率の高い新たなプラットフォームの開発に着手し、今期「AXEL MARK DSP」の提供を開始いたしました。データ利活用支援（2Q決算説明資料参考ページ：P.14）につきましても、利益率が高いビジネスであると考えております。

その他、広告事業を中心としつつ、トレカ事業やIoT・ヘルスケア事業による収益拡大を図ってまいります。

#### 【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