

決算説明会資料

2025年9月期 通期

アクセルマーク株式会社（東証グロース:3624）

2025年11月13日

1. 事業戦略および財務戦略
2. 2025年9月期 通期業績概要
3. 事業の状況
4. 2026年9月期 業績予想

ビューティー＆ウェルネス領域への参入

ビューティー＆ウェルネス事業の開始

ヘルスケア事業を基盤に、健康と美を融合するビューティー＆ウェルネス領域への参入を決定
健康志向やサステナビリティを背景に拡大する美容・パーソナルケアの国内市場に対して、
インナービューティー（内面の美容）とアウタービューティー（外面の美容）の両面から総合的にアプローチする事業を展開

自社独自の新規事業開発
（化粧品自社ブランドの開始）

- ・化粧品製造販売業許可取得（2025年6月）
- ・医薬部外品製造販売業許可取得（2025年6月）


アウタービューティー


インナービューティー

有望企業への戦略的出資
（韓国トレンドサプリメントの販売）

ビューティー＆ウェルネス

心身の健康や生活の質を維持・向上させることを目的とする「ウェルネス」と
ライフスタイルの充実により個人の美しさや魅力を引き出すことを目的とする
「ビューティー」を組み合わせた概念

成長戦略の概要および状況

成長戦略(トレカ事業およびヘルスケア事業の拡大)に基づき、調達資金を活用した積極投資を実行中
グループ全体の企業価値向上を実現するため、速やかな事業基盤の構築を図る

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

「cardéria 池袋店」をベースにしたデュエルスペース併設の体験型店舗や、販売・買取に
特化したローコスト型店舗など、全国主要都市への多店舗展開を目指す

EC展開

実店舗と在庫連動したECサイトを基盤に、店舗運営とのシナジーを創出
独自プラットフォームやアプリ展開も視野に、オンラインとオフライン(店舗)との融合を図る

成長戦略②

ヘルスケア事業の拡大

ビューティー & ウェルネス領域に展開

これまで培ったノウハウや医療機器製造販売業許可等の資格を活かし、
ヘルスケア事業を基盤に、ビューティー & ウェルネス領域に展開
自社化粧品ブランドや韓国トレンドサプリメントを中心に扱う企業との協業を開始

事業拡大に向けた資金調達を決定(2025年10月30日付発表)

資金調達の目的

トレカ事業の拡大(店舗・EC)、ヘルスケア事業の拡大(ビューティー & ウェルネス事業の開始)、子会社への投資によるシナジー創出などの事業戦略を推進

成長戦略に沿った取り組みを着実かつ機動的に進めることで、持続的な事業基盤の確立を実現

資金使途

① ビューティー & ウェルネス事業拡大に関する費用	300 百万円
② トレカ事業拡大における店舗展開及びECサイト構築時に関する費用	400 百万円
③ グループ全体の企業価値向上及びシナジー創出に資する 子会社等への成長投資費用(子会社への貸付金)	223 百万円
④ M&A及び資本業務提携に関する費用	500 百万円

成長領域への集中投資

トレカ事業やヘルスケア事業、ビューティー & ウェルネス事業を中心としたBtoCビジネスに事業構造を転換中
抜本的な既存リソースの再配分を実施し、事業の選択と集中を加速

既存の事業構造



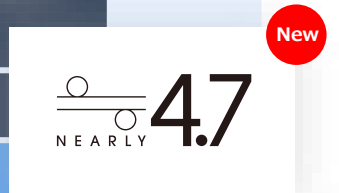
成長領域の事業へ経営資源を集中
積極的なM&A戦略を推進

事業構造を
転換中

今後の事業構造



※YUKIMI事業は9月16日付けで分割完了



暗号資産を活用した財務戦略～二軸型トレジャリー戦略の導入について～

2025年10月30日付で新たな財務戦略(暗号資産を活用した二軸型トレジャリー戦略)を発表
暗号資産(ビットコイン、イーサリアム等)の特色を活かした積極的な財務戦略を実行

【導入の目的】

1

財務基盤の強化

インフレリスクおよび通貨価値の変動に対するヘッジ手段として、ビットコインおよびイーサリアムの暗号資産を保有

2

暗号資産を活用した 財務的柔軟性の確保

将来的に暗号資産を活用したM&A対価や出資支払いの選択肢を確保することで、海外企業を含む多様な取引先との資本提携や戦略的なアライアンスを迅速かつ柔軟に実行できる体制を整備

3

事業展開における可能性

ブロックチェーン上のデジタル資産(トークン)として表現するRWA(Real World Assetsリアルワールドアセットの略称)の分野等、様々な事業活用の可能性を検討

暗号資産を活用した財務戦略の概要

二軸型暗号資産運用戦略:ビットコイン及びイーサリアムの選択根拠と補完性

- ビットコインは企業資産の「購買力を守る軸」、イーサリアムは「デジタル経済成長に連動する軸」
- 両者を組み合わせて運用することで、企業財務の防衛・資本効率の向上・株主価値の持続的成長を追求

評価項目	 ビットコイン	+	 イーサリアム	補完効果
企業財務上の保有意義	◎ 購買力防衛		◎ デジタル経済への成長参画	✓ ビットコインは防衛的、イーサリアムは戦略的 ✓ 企業価値の安定と向上を同時追求
希少性	◎		○	✓ ビットコインは発行上限約2,100万BTCで絶対的な希少性
価値保存力	◎		△	✓ ビットコインは価値保存手段として長期的信頼を確立
成長性	△		◎	✓ イーサリアムはデジタル経済の発展に伴う価値向上余地が大きい
流動性・取引容易性	◎		◎	✓ 両者とも世界的に高い流動性を 持ち、即時取引可能

事業戦略及び財務戦略

成長戦略に基づいた事業戦略を推進するとともに、暗号資産を活用した新たな財務戦略を展開
これらの取り組みにより、グループ全体の企業価値の向上を目指す

事業戦略

2025年10月30日付「第三者割当による第31回新株予約権（行使価額修正条項付）及び第32回新株予約権の発行並びに第23回新株予約権及び第30回新株予約権の行使価額の調整に関するお知らせ」で公表

「ヘルスケア事業（ビューティー & ウェルネス事業）の拡大」及び
「トレカ事業の拡大」を成長戦略として掲げ、
グループ全体の成長と企業価値向上を目指す

財務戦略

2025年10月30日付「暗号資産を活用した二軸型トレジャリー戦略の導入に関するお知らせ」で公表

暗号資産（ビットコイン及びイーサリアム）を活用したトレジャリー運用を開始
財務戦略の多様化及び今後の事業活用を見据えて、「ビットコイン」と「イーサリアム」の
資産性と当社の事業戦略に即した**二軸型トレジャリー戦略**を実施

1. 事業戦略および財務戦略
2. 2025年9月期 通期業績概要
3. 事業の状況
4. 2026年9月期 業績予想

2025年9月期 4Qサマリー

売上高

214 百万円

(前四半期: 247百万円)

営業
利益

▲185 百万円

(前四半期: ▲103百万円)

当期
純利益

▲264 百万円

(前四半期: ▲230百万円)

EBITDA

▲181 百万円

(前四半期: ▲100百万円)

□ 概況

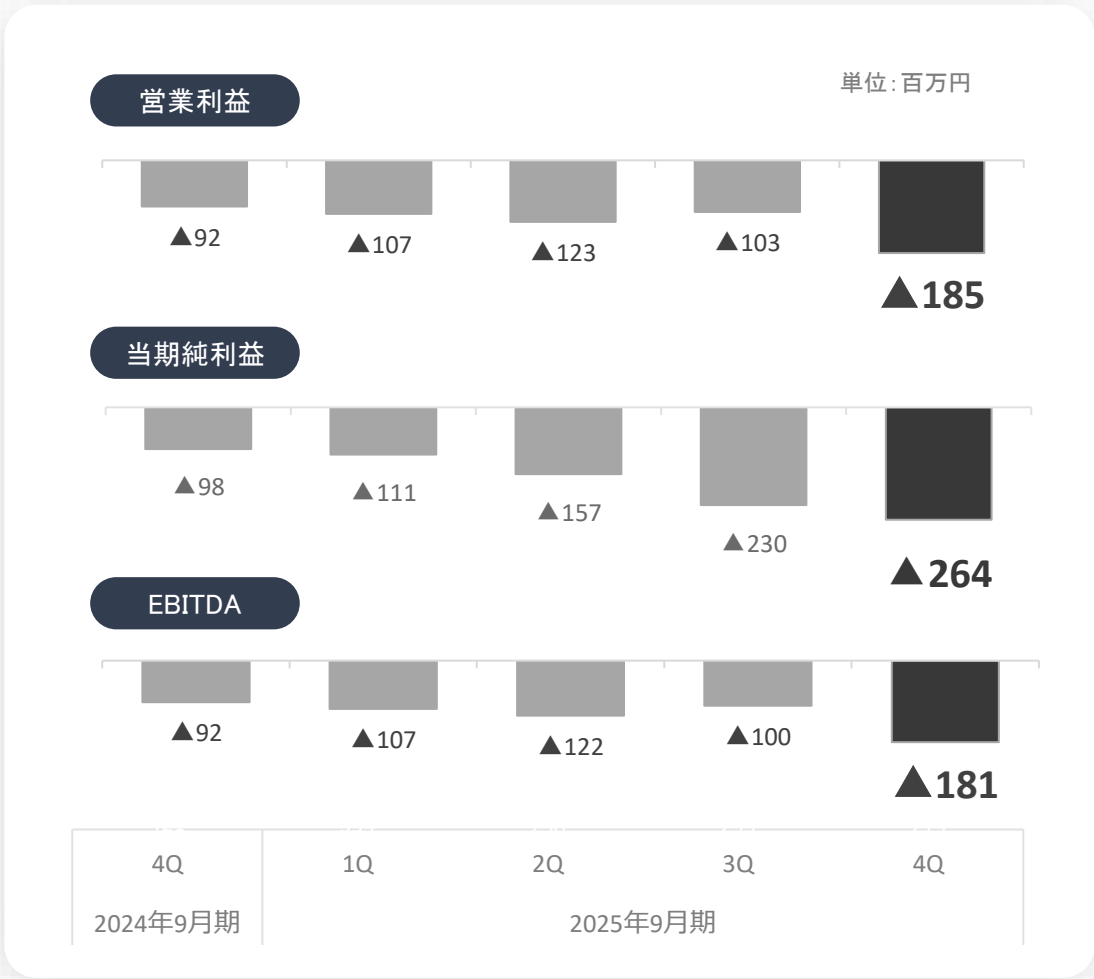
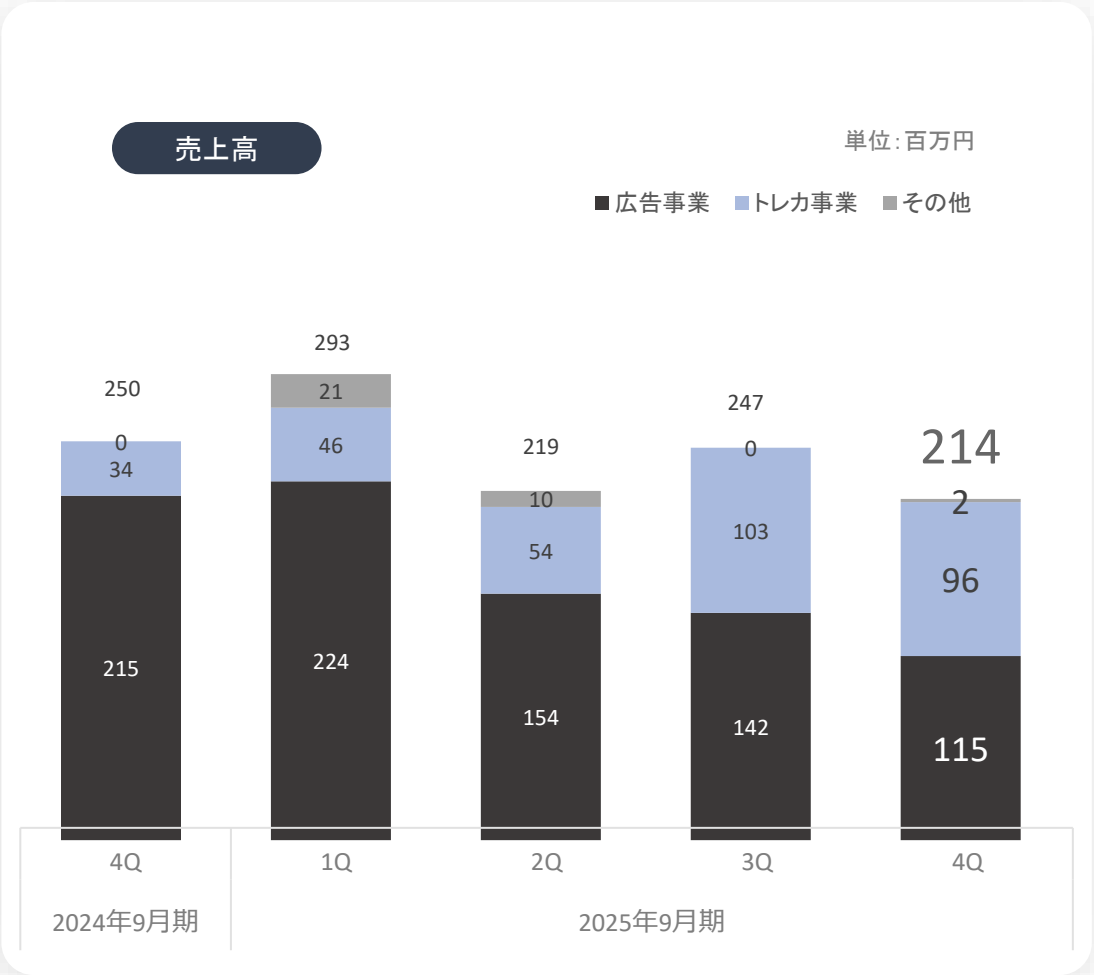
- ・ 積雪深自動モニタリングシステム「YUKIMI」の事業分割が完了
事業構造の転換に向けて、成長領域(トレカ事業、ヘルスケア事業)への経営資源の集中と効率化を推進
- ・ 当第4四半期より、スパイラルセンス社およびアクセルメディカ社の業績を取り込む
子会社への成長投資を通じ、グループ間シナジーの最大化を図る
- ・ トレカ事業は、旗艦店「cardéria池袋店」において地盤固めを進めるとともに、在庫連動したECサイトを年内に開設予定
- ・ 調達資金を活用し、第2回無担保転換社債型新株予約権付社債の繰上償還を決定
自己資本比率の向上による財務健全性のさらなる強化を図る

※EBITDA＝営業利益＋減価償却費+のれん償却費

※2025年9月期2Qより連結決算に移行したため、2025年9月期1Q以前の実績は非連結実績を記載しております。

業績の四半期推移

広告事業は、厳しい事業環境が継続しており、事業体制の見直しや運用コストの最適化を推進
成長領域(トレカ事業・ヘルスケア事業)への積極的な投資を実行



損益計算書四半期推移

ヘルスケア事業を基盤としたビューティー & ウェルネス事業の立ち上げに伴い、先行投資を実施

持分法適用会社について、事業環境や業績を踏まえて回収可能性を精査し、投資損失を営業外費用として計上

単位: 百万円

	当期			当期	QonQ
	1Q	2Q	3Q	4Q	差異
売上高	293	219	247	214	▲33
売上原価	287	203	200	177	▲23
売上総利益	5	15	46	36	▲10
販売費及び一般管理費	113	139	150	222	+72
営業利益	▲107	▲123	▲103	▲185	▲82
営業外収益	9	1	2	1	▲1
営業外費用	14	36	28	87	+59
経常利益	▲112	▲158	▲129	▲272	▲143
特別利益	1	1	1	3	+2
特別損失	-	-	102	-	▲102
税引前当期純利益	▲110	▲156	▲230	▲268	▲38
法人税等	0	0	0	▲4	▲4
親会社株主に帰属する当期純利益	▲111	▲157	▲230	▲264	▲34
EBITDA	▲107	▲122	▲100	▲181	▲81

※EBITDA＝営業利益＋減価償却費＋のれん償却費

損益計算書概要(通期比較)

広告事業の急速な事業環境悪化により売上高が大幅に減少
一方で、成長領域であるトレカ事業、ヘルスケア事業への積極的な投資を実行
事業ポートフォリオの見直しや資産整理により、来期以降の成長に向けて、健全な事業基盤を構築

単位:百万円

	2024年9月期 通期実績	2025年9月期 通期実績	YonY 差異
売上高	1,584	973	▲611
売上原価	1,495	868	▲627
売上総利益	89	104	+15
販売費及び一般管理費	394	625	+231
営業利益	▲305	▲520	▲215
営業外収益	56	15	▲41
営業外費用	1	167	+166
経常利益	▲250	▲672	▲422
特別利益	8	8	+0
特別損失	145	103	▲42
税引前当期純利益	▲387	▲766	▲379
法人税等	0	▲3	▲3
当期純利益	▲388	▲763	▲375
EBITDA	▲289	▲511	▲222

※EBITDA＝営業利益＋減価償却費+のれん償却費

貸借対照表概要

2025年9月期より、アクセルメディカ社、crafty社、スパイラルセンス社の貸借対照表を連結の範囲に含む
資金調達の実行(累計額11.3億円)により、純資産(資本金等)が大幅に増加

単位: 百万円

	2024年 9月期 4Q末	2025年 9月期 4Q末
流動資産	674	1,093
現金及び預金	510	919
売掛金	65	65
その他	97	108
固定資産	250	231
有形固定資産	-	19
無形固定資産	-	71
投資その他の資産	250	140
資産合計	925	1,325
自己資本比率	49.6%	60.1%

	2024年 9月期 4Q末	2025年 9月期 4Q末
流動負債	99	499
買掛金	58	38
転換社債型新株予約権付社債	-	356
その他	41	104
固定負債	358	21
長期借入金	-	19
転換社債型新株予約権付社債	356	-
その他	1	1
負債合計	457	520
資本金等	946	2,079
利益剰余金	▲490	▲1,285
新株予約権	8	7
その他	2	3
純資産等合計	467	804
負債・純資産等合計	925	1,325

※2025年9月期2Qより連結決算に移行したため、2024年9月期4Q末の実績は非連結実績を記載しております。

- 
1. 事業戦略および財務戦略
 2. 2025年9月期 通期業績概要
 3. 事業の状況
 4. 2026年9月期 業績予想

ビューティー&ウェルネス事業 新ブランドローンチ

理想の肌バランスを追求する、トータルビューティーケアブランド『≒4.7(ニアリーフォーセブン)』

当社のビューティー & ウェルネス事業における初の美容ブランドであり、“本質的な美しさは健康から生まれる”という理念のもと、アウタービューティー(外面の美容)領域から、肌と心の健やかさを支える新たな価値の創出を目指す



■ ブランドコンセプト

理想の肌バランスの概念をもとに、
肌・心・体の「最適なバランス」に近づくことを目指す

肌にとってもっとも健やかなpH※平均値“4.7”を私たちが目指す“理想のバランス”のシンボルとし、さらに記号の“≒(ニアリーイコール)”を重ねることで、「肌も、心も、体も、毎日少しずつ、ちょうどいいバランスへ近づいていけますように」という想いを込めて名付けたブランド

※pH: 酸性・アルカリ性の度合いを示す指標。一般的に、肌の理想的なpH値は4.5～6.0程度とされ、「弱酸性」と呼ばれています

公式オンラインストア <https://nearly47.jp>

公式Instagram: @nearly4.7

ビューティー&ウェルネス事業 新ブランドローンチ

第一弾製品「プライムリペアプラセンタ原液」

『≡4.7(ニアリーフォーセブン)』の第一弾商品として「**プライムリペアプラセンタ原液**」を10月29日より発売開始

サラブレッド由来のプラセンタエキス※を多段階酵素分解抽出法によりていねいに精製 ※角質層まで

肌になじみやすいテクスチャーと使用感を追求し、日々のスキンケアを通して、肌のコンディションをすこやかに整えることを目指した美容液

100%※の濃密な一滴を
毎日のスキンケアに。



※化粧品原料「ナノ浸透型プラセンタエキスAXM（水、BG、ペンチレングリコール、プラセンタエキス/保湿成分）」として

トレカ事業 事業内容

2025年3月にグランドオープンした『cardéria池袋店』の地盤固めに注力
旗艦店として運営ノウハウを集積するとともに、収益基盤の確立と顧客満足度の向上を図る

● 有名プレイヤーを招いた多彩なイベントを開催

いずれの大会も店舗コンセプトが掲げる「快適で楽しいコミュニケーションの場」を実現し、多くの交流の場を提供

- ・初心者から経験者まで参加者が互いに語り合うなど、トレカを通じた交流の輪が広がる
- ・和やかな雰囲気の中で熱戦が繰り広げられ、世代や性別を問わず、幅広い層のプレイヤーが一体となる大会となった



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



開設準備中

2025年.年内

ECサイト開設
販売 × 買取体制強化

スパイラルセンス社の取り組み

LiTMUSと共同でSNS発人気キャラクター「らぶいーず」のゲームアプリを開発中



・タイトル:『らぶいーず メモリアルコレクション』
・ジャンル: 放置・観察系シミュレーション
・コピーライト: (c)NTV / (c)Spiralsense Inc.

100%子会社スパイラルセンスがLiTMUSと共同で開発を進める、SNS発キャラクターIP「らぶいーず」初のゲームアプリを、2025年9月開催の東京ゲームショウ2025インディーズコーナーで初披露した。

「らぶいーず」はZ世代・α世代を中心に支持を集め、総フォロワー数200万人を突破、TikTok月間再生数1億回を超えるなどデジタル領域で急成長を続ける。

本作は放置・観察系シミュレーションとして開発が進められており、本取り組みをエンターテインメント領域の成長ドライバーと位置づけている。

「らぶいーず」について

「らぶいーず」は登場以来、特にZ世代やα世代を中心に強い共感を呼び、SNS上で自然にファン層を広げてきた急成長キャラクターIPです。わずか1年でフォロワーを150万人以上獲得し、現在では総フォロワー数200万人を突破。TikTokを中心に月間動画再生数1億回を超えるなど、デジタル領域で圧倒的な支持を集めています。さらにLINEスタンプは累計1,000万ダウンロードを記録するなど、アプリ内コンテンツとしても高い人気を誇ります。

1. 事業戦略および財務戦略
2. 2025年9月期 通期業績概要
3. 事業の状況
4. 2026年9月期 業績予想

2026年9月期 業績予想

成長領域であるトレカ事業およびビューティー & ウェルネス事業を新たな成長の柱とし、事業構造の高収益化を推進
暗号資産を活用した財務戦略を展開し、事業戦略と一体となった取り組みにより、
グループ全体の企業価値向上を目指す

単位: 百万円

	2025年9月期 通期 実績	2026年9月期 通期 予想	Y on Y 差異
売上高	973	1,308	335
営業利益	▲520	▲486	34
経常利益	▲672	▲501	171
当期純利益	▲763	▲502	261



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/>