

決算説明会資料

2026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)

2026年2月12日



目次

1. 財務基盤の安定化と成長戦略の実行状況
2. 2026年9月期 1Q業績概要
3. 各事業の状況
4. 2026年9月期 業績予想の進捗

資金調達を実施（2025年11月19日付 第三者割当による新株予約権を発行）

グロース市場が求める高い成長性を実現のため、成長戦略を実行

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、顧客接点を拡大し事業成長を加速

店舗

「cardéria 池袋店」を基点に事業拡大に向けた在庫の確保
運営ノウハウを蓄積し、複数店舗の展開を計画

EC展開

店舗在庫連動型の公式ECサイトを開設
広告事業のウェブマーケティング力とシステム開発力を活かす
過剰な在庫の滞留を生むことなく、相場動向を踏まえた価格設定を実現

成長戦略②

ヘルスケア事業の拡大

ウェルネスマラボラトリーズ株式会社との連結子会社化を発表

韓国インナービューティ関連商品の輸入販売だけでなく、
自社企画商品の展開(ファブレスメーカー)として収益性の高い事業モデルを確立
韓国ブランドを日本市場へ導入するためのノウハウと実行力が強み

ウェルネス事業拡大に関する進捗状況

■ ウェルネスモアラボラトリーズ株式会社の子会社化決定(2026年2月12日)

成長戦略との高い親和性を踏まえ、転換社債型新株予約権付社債による戦略的出資を実施
当社取締役を派遣し、経営および事業運営の両面においてハンズオンによる支援を実行
一定期間にわたり営業黒字を達成し、今後も持続的な収益性を見込む

名称	ウェルネスモアラボラトリーズ株式会社
所在地	東京都渋谷区本町一丁目20番2号
代表者の役職・氏名	代表取締役 佐野雄大
資本金	健康食品事業、化粧品事業部、輸入代行事業、支援事業
許認可	化粧品製造販売業許可(許可番号:13C0X12433)



Wellnessmore
Laboratories Co.,Ltd.

ウェルネスモアラボラトリーズ株式会社の特色

韓国を中心とした海外ブランドの日本市場展開について、包括的に一貫したサービス提供を実現

マーチャンダイズ(商品戦略) + ロジスティクス(輸入・物流) + セールス(営業・販売) + プロモーション(広告・販売促進)

1

輸入商社機能

韓国を中心としたインナービューティ分野に特化した輸入商社機能。

韓国美容関連ブランド(K-Beauty)の取扱いに関するノウハウを有し、韓国コスメおよび健康食品(サプリメント、飲料等)を中心に輸入販売を展開。

2

ファブレスメーカー機能

自社企画商品を韓国の提携工場に製造委託し輸入するファブレスメーカーとしての機能。

韓国および日本双方の市場・制度に精通した経営陣およびメンバーにより収益性の高い事業モデルを確立。

3

マーケットフィット機能

韓国市場において実績を有するブランドを日本市場へ導入するためのノウハウと実行力。

日本市場特有の法令、流通慣行、販促物規格、通関・検疫対応等に対応し、国内で販売するための全てのマーケットフィット機能を提供。

韓国発ブランド『Canteen9』の取り扱い開始

日本国内で数億円規模の販売実績を有するブランド『Canteen9』の取り扱いを開始予定
今後も実績あるさまざまな韓国インナービューティーブランド商品の展開を見込む

取り扱い商品例

販売個数200万個を達成した韓国発ブランド『Canteen9』

2020年に生まれた韓国発の女性のためのインナーケアブランド。
商品の累計販売数はブランドローンチから5年で 200億個を達成しており、
ECプラットフォーム上で多くの賞を獲得。
「毎日の生活に必要な栄養を、無理なく・継続的に摂取すること」をコンセプトに、
サプリメントを中心とした製品を展開しており、美容・健康・コンディショニングといった
幅広いニーズに対応し、ライフスタイルに自然に溶け込む商品設計が特徴。

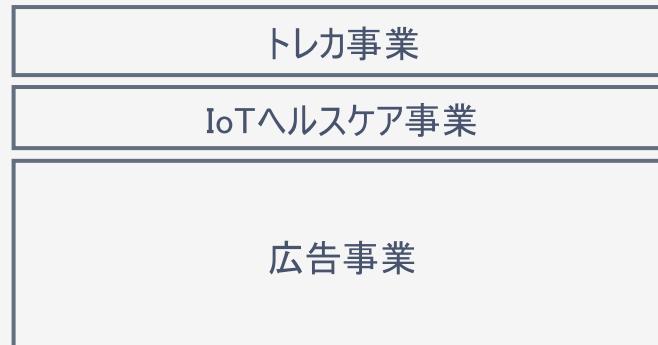


成長領域への集中投資

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

BtoBビジネスを主体とした事業構造から、BtoCビジネスを主体とした事業構造への転換

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

今後の事業構造

トレカ事業
(店舗・自販機・オリパ・EC)



ウェルネス事業

ビューティー事業

ヘルスケア事業

広告事業(マーケティング支援)

今後の成長イメージ

前期からの成長戦略に基づく各種施策や事業への投資は完了し、事業成長フェーズに移行
調達資金を活用することで加速度的な成長を実現する



目次

1. 財務基盤の安定化と成長戦略の実行状況
2. 2026年9月期 1Q業績概要
3. 各事業の状況
4. 2026年9月期 業績予想の進捗

2026年9月期 1Qサマリー

売上高

321 百万円

(前四半期: 214百万円)

営業
利益

▲154 百万円

(前四半期: ▲185百万円)

当期
純利益

▲196 百万円

(前四半期: ▲264百万円)

EBITDA

▲152 百万円

(前四半期: ▲181百万円)

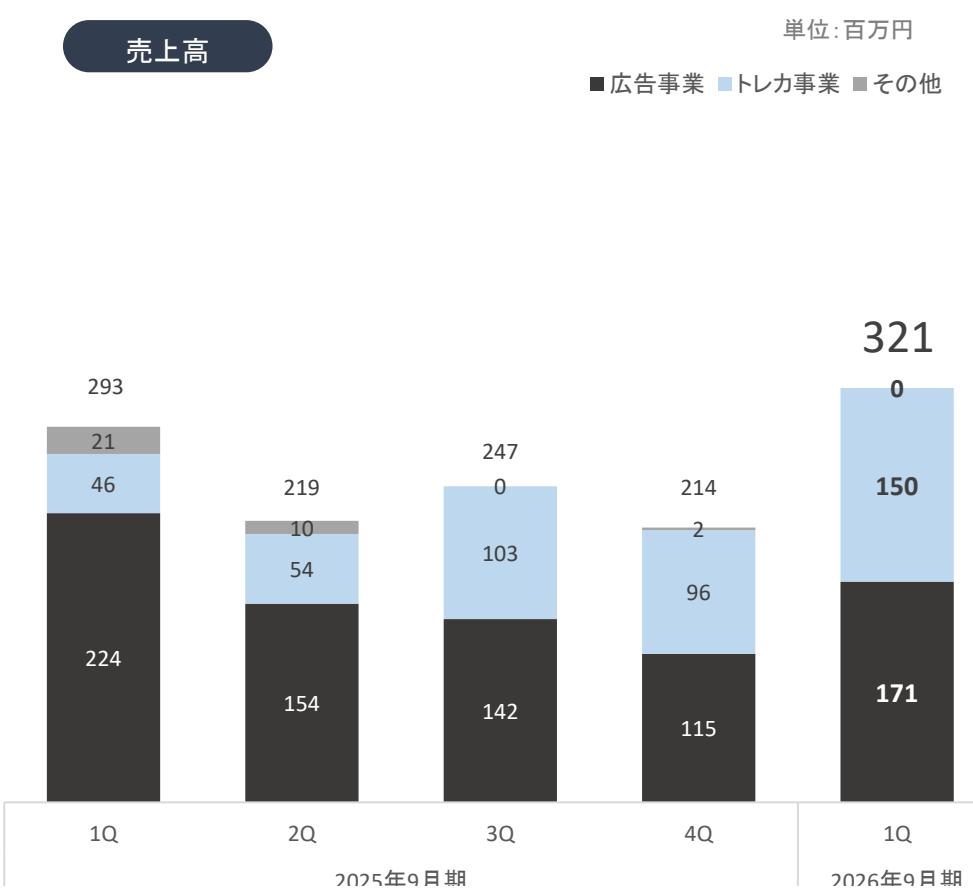
□ 概況

- ・成長領域であるビューティー＆ウェルネス事業において、営業黒字を継続する企業の連結子会社化に向けた手続きを開始
- ・トレカ事業において、事業の旗艦店となる『cardéria池袋店』の在庫に連動したECサイトをオープン
- ・トータルビューティーケアブランド『ニアリーフォーセブン』をローンチし、自社化粧品の販売を開始
- ・当社保有方針に基づいた暗号資産トレジャリー運用の開始を決定
- ・資金調達を実行し、財務基盤の安定化および成長戦略を遂行

※EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却費

業績の四半期推移

売上高はトレカ事業を中心に回復基調となり、当第1四半期は前四半期比で大幅に増加



■トレカ事業

SNSでの発信や人気タイトルの取り扱いにより
前四半期比で売上高上昇
ECサイトのオープンにより新たな収益の柱を確立

■広告事業

厳しい事業環境下においても、大口顧客からの案件
獲得により、前四半期比で売上高上昇

■その他

ECストアでの自社化粧品ブランドの販売を開始

損益計算書四半期推移

売上高は前四半期比で増加し、売上総利益も改善

販管費は高水準を維持するものの、売上総利益拡大により営業損失は縮小。収益構造の改善が着実に進展。

単位:百万円

	前期			当期	QoQ
	2Q	3Q	4Q	1Q	差異
売上高	219	247	214	321	+107
売上原価	203	200	177	248	+71
売上総利益	15	46	36	73	+37
販売費及び一般管理費	139	150	222	227	+5
営業利益	▲123	▲103	▲185	▲154	+31
営業外収益	1	2	1	0	▲1
営業外費用	36	28	87	15	▲72
経常利益	▲158	▲129	▲272	▲168	+104
特別利益	1	1	3	0	▲3
特別損失	-	102	-	36	36
税引前当期純利益	▲156	▲230	▲268	▲204	+64
法人税等	0	0	▲4	▲7	▲3
当期純利益	▲157	▲230	▲264	▲196	+68
EBITDA	▲122	▲100	▲181	▲152	+29

※EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却費

貸借対照表概要

転換社債の解消等により負債が大幅に減少し、自己資本比率は74.6%まで上昇。現預金は減少するものの、負債への依存度が低下し、財務の安定性の向上を図ることで、成長投資に耐えうる健全な財務基盤を目指す。

単位:百万円

	2025年 9月期 4Q末	2026年 9月期 1Q末
流動資産	1,093	607
現金及び預金	919	367
売掛金	65	109
その他	108	129
固定資産	231	245
有形固定資産	19	18
無形固定資産	71	75
投資その他の資産	140	151
資産合計	1,325	853
自己資本比率	60.1%	74.6%

	2025年 9月期 4Q末	2026年 9月期 1Q末
流動負債	499	169
買掛金	38	77
転換社債型新株予約権付社債	356	—
その他	104	92
固定負債	21	20
長期借入金	19	18
その他	1	2
負債合計	520	190
資本金等	2,079	2,110
利益剰余金	▲1,285	▲1,478
新株予約権	7	26
その他	3	4
純資産等合計	804	662
負債・純資産等合計	1,325	853

目次

1. 財務基盤の安定化と成長戦略の実行状況
2. 2026年9月期 1Q業績概要
3. 各事業の状況
4. 2026年9月期 業績予想の進捗

トレカ事業 事業内容

「cardéria池袋店」において、販売施策とコミュニティ施策がともに好調
 年始の福袋販売では販売数を上回る来店需要が発生
 クリエイター連携イベントを継続・拡充することにより、店舗型コミュニティ施策を強化

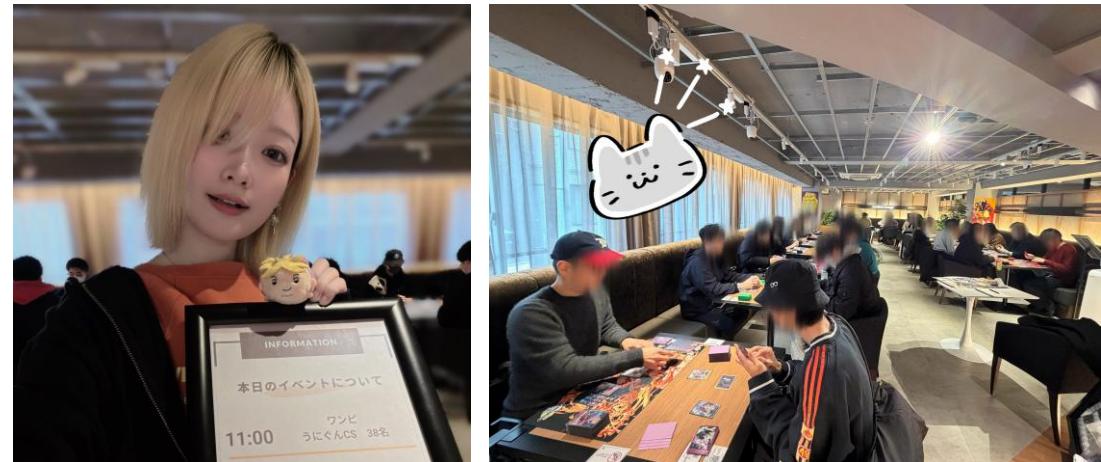
● 年始福袋は即日完売



年始福袋販売は、整理券は12時の配布開始から12時45分に全配布終了。ポケモンカードゲーム、ONE PIECEカード、ユニオンアリーナの福袋計157個が短時間で完売。開店前から整理券待機列が発生し、多くのお客様にご支持いただいた。

● クリエイター連携イベントの実施

うに軍艦 (@Unigunkandayon) 氏Xのポストより写真をお借りしています



トレカプレイヤーやクリエイターによる大会イベントを継続的に実施。直近では、うに軍艦氏によるONE PIECEカード大会を開催。同イベントは継続20回超・最大60名規模で運営されてきた実績を持つ企画であり、コミュニティ型集客施策の一環として位置付け。今後も複数のインフルエンサー連携イベントを予定。

トレカ事業 事業内容

2025年12月18日トレカショップ「cardéria」公式ECサイトをオープン
これまで店舗で支持されてきた「cardéria」の考え方をオンラインでも提供

● 実店舗商品在庫連動型のECサイトをオープン

過剰な在庫滞留を生むことなく、相場動向を踏まえた価格設定や、店舗と同じ基準・考え方に基づく商品提供が可能。

販売施策とイベント施策を両輪とした店舗運営を推進し、EC連携による在庫回転の最適化を通じて、来店頻度と顧客接点の拡大を図る。

新たな販売チャネルの拡充に向け準備中。



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

2026.1Q
ECサイト開設
販売 × 買取体制強化

2026.2Q
販売チャネルの拡充

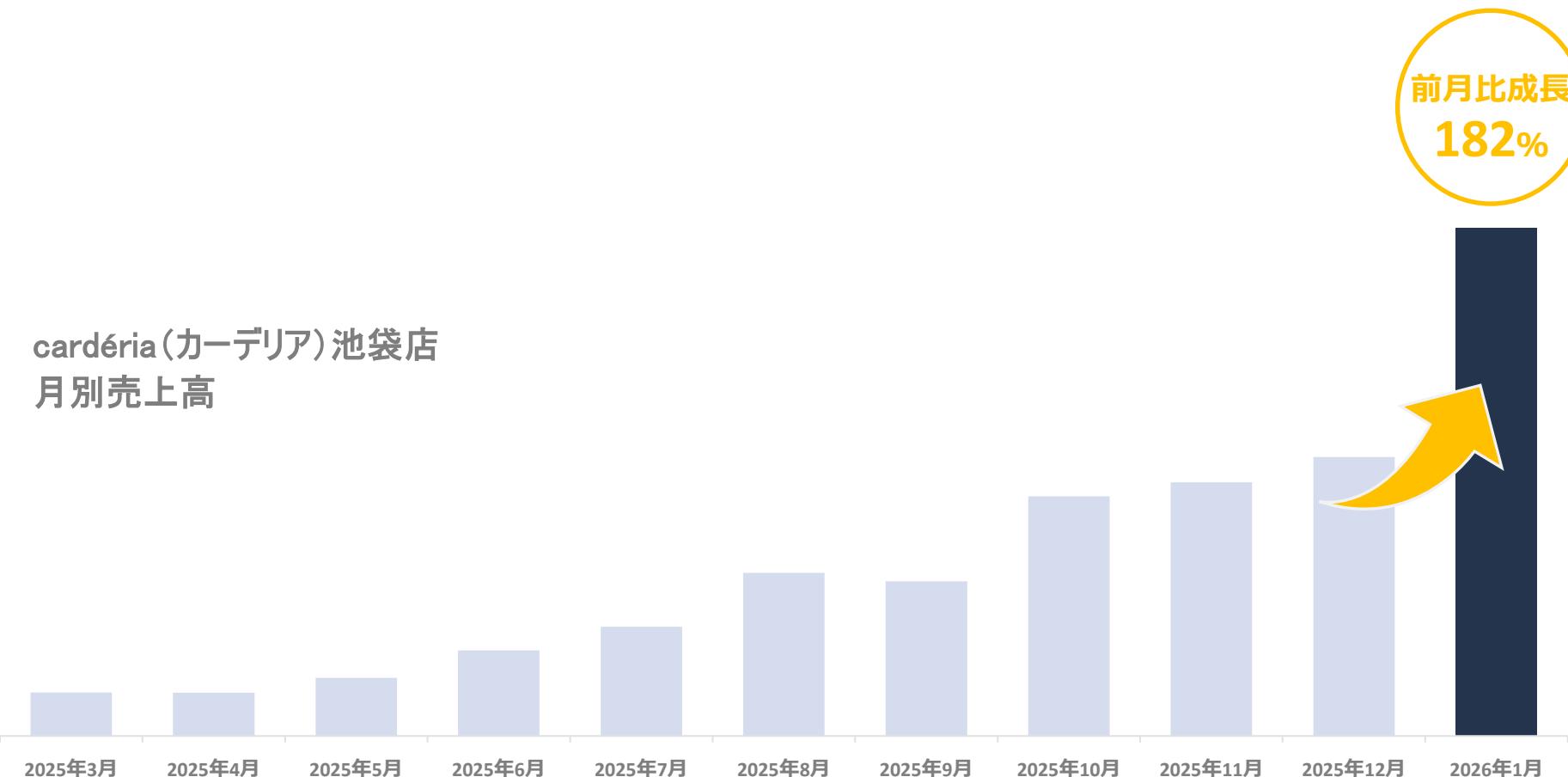


トレカ事業 cardéria(カーデリア)池袋店 月別売上高推移

2025年3月にグランドオープンして以来、

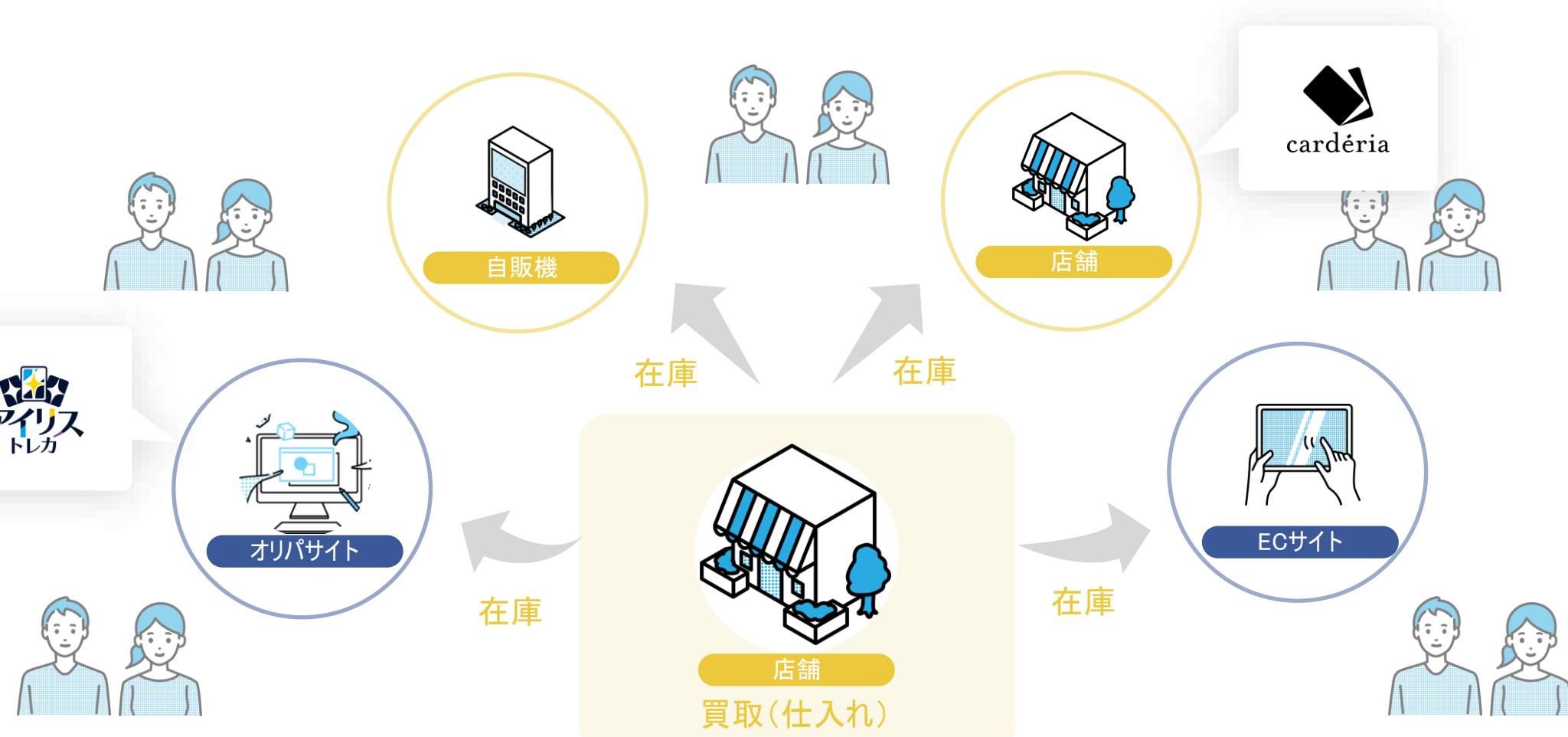
「Card Community Café ~トレカの未来を、もっと快適に、もっと楽しく~」をコンセプトに、新たなカードコミュニティの形成を支援

2026年1月売上高は、開店月比で約12倍(1,170%)、前月比で約2倍(182%)となり、着実な成長を実現



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



-
1. 財務基盤の安定化と成長戦略の実行状況
 2. 2026年9月期 1Q業績概要
 3. 各事業の状況
 4. 2026年9月期 業績予想の進捗

2026年9月期 業績予想の進捗

1Q時点で売上高は通期予想に対して順調な進捗を示し、利益面も想定レンジ内で推移

先行投資を継続しつつ、通期業績予想の達成に向けた基盤は着実に整備

単位:百万円

	2025年9月期 通期 実績	2026年9月期 1Q 実績	2026年9月期 通期 予想
売上高	973	321	1,308
営業利益	▲520	▲154	▲486
経常利益	▲672	▲168	▲501
当期純利益	▲763	▲196	▲502



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/>