

事業計画及び 成長可能性に関する説明資料

アクセルマーク株式会社（東証グロース：3624）

2025年12月30日

本資料の取り扱いについて

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。

これらの記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されたものにすぎません。

さらに、こうした記述は、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。

実際の結果は環境の変化などにより、将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意ください。

上記の実際の結果に影響を与える要因としては、

国内外の経済情勢や当社の関連する業界動向等が含まれますが、

これらに限られるものではありません。

本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、

かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、

また、これを保証するものではありません。

なお、当社は「事業計画及び成長可能性に関する事項」において、

今後、進捗状況を含む最新の内容を、本決算後の12月頃を目途として開示する予定です。

目次

1. 会社概要
2. 財務ハイライト
3. 成長の方向性
4. 事業概要
5. 認識するリスク及び対応策



目次

1. 会社概要
2. 財務ハイライト
3. 成長の方向性
4. 事業概要
5. 認識するリスク及び対応策



事業概要

トレカ事業

「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、旗艦店となる「cardéria 池袋店」をオープンするとともに、ECオリパサイト運営企業の子会社化を実施。さらに、2025年12月付で「cardéria」公式ECサイトを開設。店舗とEC間での在庫を連動させることにより、在庫滞留の抑制と効率的な販売体制の実現を図る。

ビューティー＆ウェルネス事業

「本質的な美しさは健康から生まれる」という理念のもと、インナービューティ(内面の美容)とアウタービューティ(外面の美容)の両面から総合的にアプローチし、本質的な魅力や美しさを実現する「ビューティー＆ウェルネス事業」を展開。

“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”ことをコンセプトに掲げた化粧品の自社ブランドを立ち上げ。あわせて、韓国美容関連ブランド(K-Beauty)の取扱いに強みを持つファブレスメーカーへの戦略的出資を実施。

広告事業

数多くのインターネット広告媒体(掲載メディア)を集約し、広告主に対して当該広告枠を販売し、手数料を収受する広告ネットワークサービスを提供。あわせて、広告配信の最適化を図る広告運用を代行するサービスを提供。

会社概要

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	トレカ事業 ビューティー & ウェルネス事業 広告事業
子会社名	アクセルメディカ株式会社 株式会社crafty スパイラルセンス株式会社
従業員数(連結)	50名(2025年9月30日現在)



目次

1. 会社概要
- 2. 財務ハイライト**
3. 成長の方向性
4. 事業概要
5. 認識するリスク及び対応策

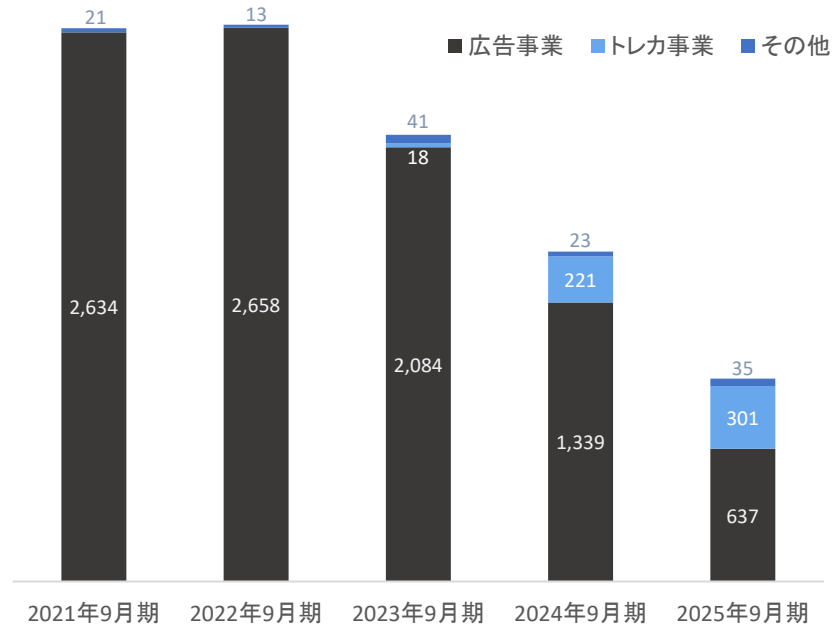


売上高

広告事業は、引き続きアドネットワーク領域での厳しい事業環境が継続しており、売上高は減少傾向
トレカ事業は、旗艦店出店の効果により、売上高は増加傾向

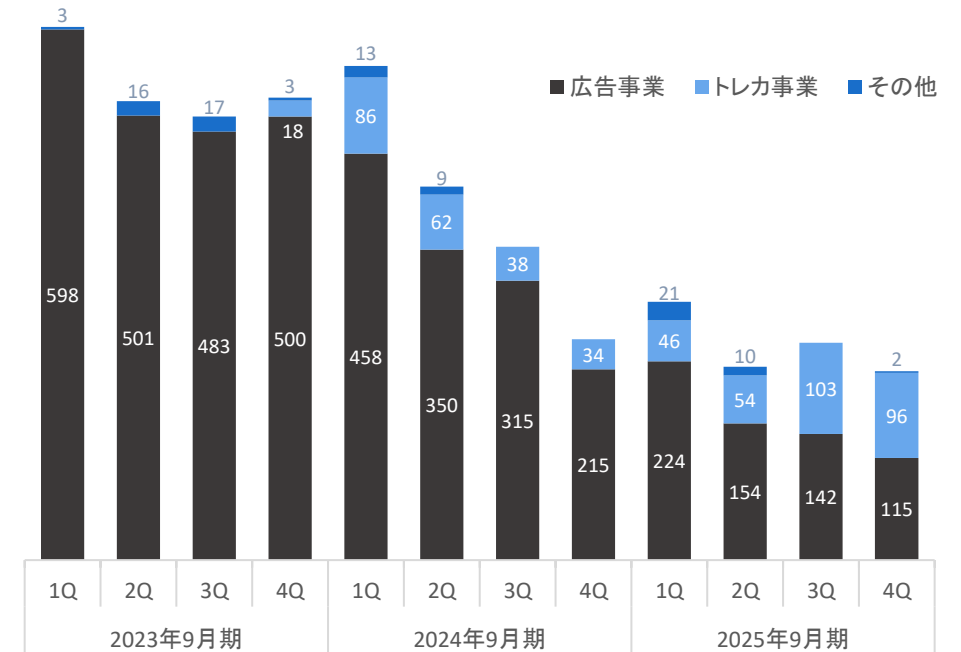
通期売上高の推移

単位: 百万円



四半期売上高の推移

単位: 百万円



※2023年9月よりトレカ事業を開始したため、2023年9月期より、「広告事業」、「トレカ事業」、「その他事業」の3区分にてグラフ表記しております。
※2025年9月期より連結決算に移行したため、2024年9月期以前の実績は非連結実績を記載しております。

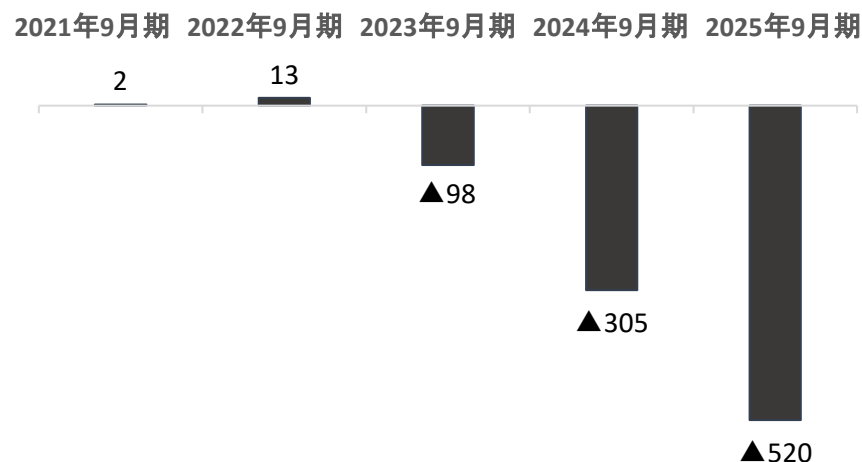
営業利益

広告事業の急速な低迷による売上高減少および利益水準の低下

抜本的な事業構造転換を断行するため、成長領域（トレカ事業、ヘルスケア事業）へ投資を実行

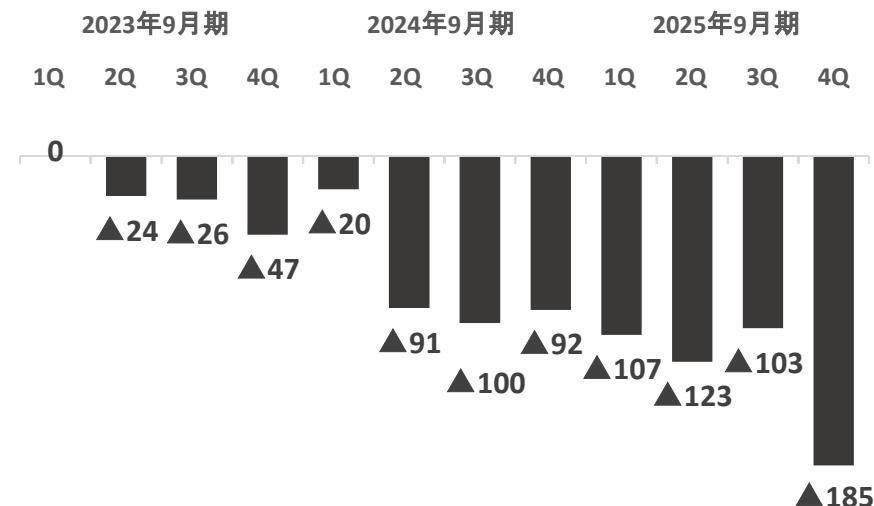
通期営業利益の推移

単位: 百万円



四半期営業利益の推移

単位: 百万円



経営指標

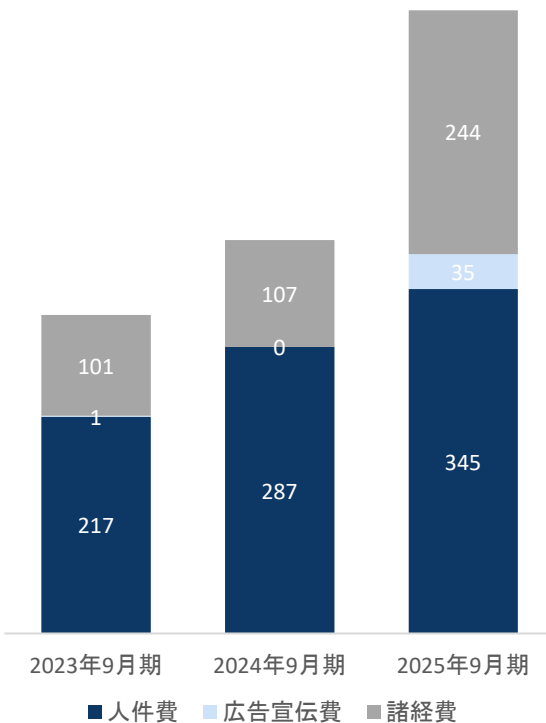
全ての事業において、「成長スピードの追求」、「顧客満足の向上」、「効率的な事業運営」という3つの観点を常に強化することにより、事業生産性を最大化することを基本方針とし、営業利益を重要な経営指標としております。

コスト構造-販売費及び一般管理費

2025年9月期においては、連結子会社3社増加に伴い、各社の事業推進に係る人件費や諸経費等が増加
成長戦略に基づき各事業を推進しているものの、現時点では投資先行の状況

販売費及び一般管理費推移

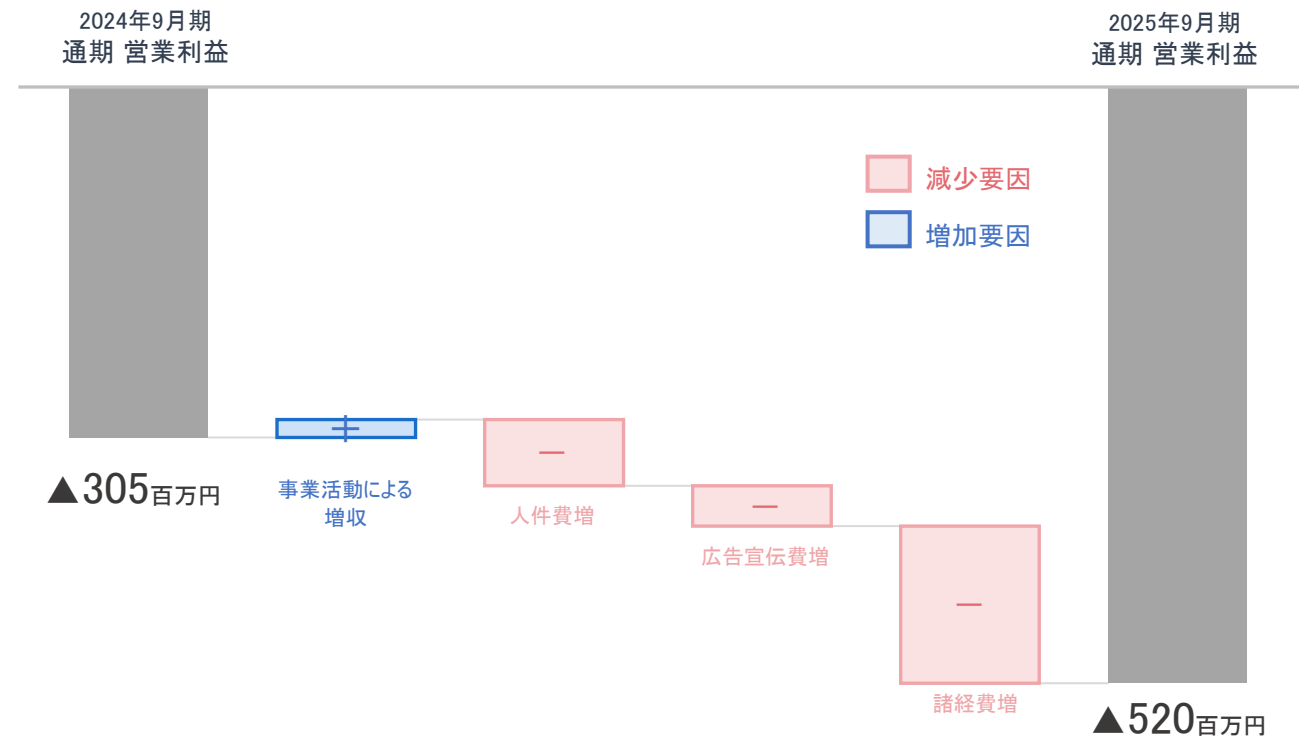
単位: 百万円



販売費及び一般管理費

(2024年9月期-2025年9月期)

単位: 百万円



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。

目次

1. 会社概要
2. 財務ハイライト
- 3. 成長の方向性**
4. 事業概要
5. 認識するリスク及び対応策

上場維持基準への適合に向けて(時価総額)

□ 当社の企業価値に対する考え方 (企業価値 ÷ 直近の業績 + 将来の成長可能性)

「成長戦略」:

成長が期待できるトレカ事業およびヘルスケア分野を基盤としたビューティー & ウェルネス事業を新たな事業の柱へと育成し、事業全体を高利益率の事業構造へ転換を図る

「将来の成長可能性」:

事業を成長軌道に乗せるため、積極的にM & Aやアライアンスなどを推進する。

グロース市場が求める高い成長性を投資家に示し、将来の成長可能性を予期させることで企業価値向上を目指す

今後の戦略について(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

今後の戦略について(資金調達の目的)

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

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



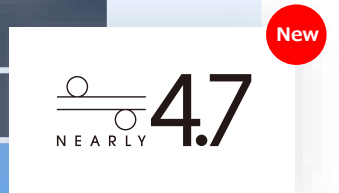
成長領域の事業へ経営資源を集中
積極的なM&A戦略を推進

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



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



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

前期(2025年9月期) 業績予想と実績値との差異

	2025年9月期 通期 当初予想	2025年9月期 通期 実績	差異	2025年9月期 通期 修正予想※
売上高	2,310	973	▲1,337	1,031
営業利益	▲169	▲520	▲351	▲568

□ 差異発生理由

広告事業において、各種施策を講じたものの、急速な事業環境悪化により、当初想定を大きく下回る収益水準で推移。あわせて、広告事業低迷を背景とした事業構造転換の必要性の高まりによる成長領域（トレカ事業、ヘルスケア事業）への投資実行した結果、2025年5月14日付で業績予想を修正し、当初公表した業績予想を大きく下回る結果での着地。

※2025年5月14日付で公表した修正後の業績予想数値

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	YonY 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

※業績予想については保守的に見込み、資金調達の資金使途であるトレカ事業による多店舗展開、M&A、ビューティー & ウェルネス事業の推進による収益見込は反映しておりません。

目次

1. 会社概要
2. 財務ハイライト
3. 成長の方向性
- 4. 事業概要**
5. 認識するリスク及び対応策



事業概要

トレカ

ビューティー & ウェルネス

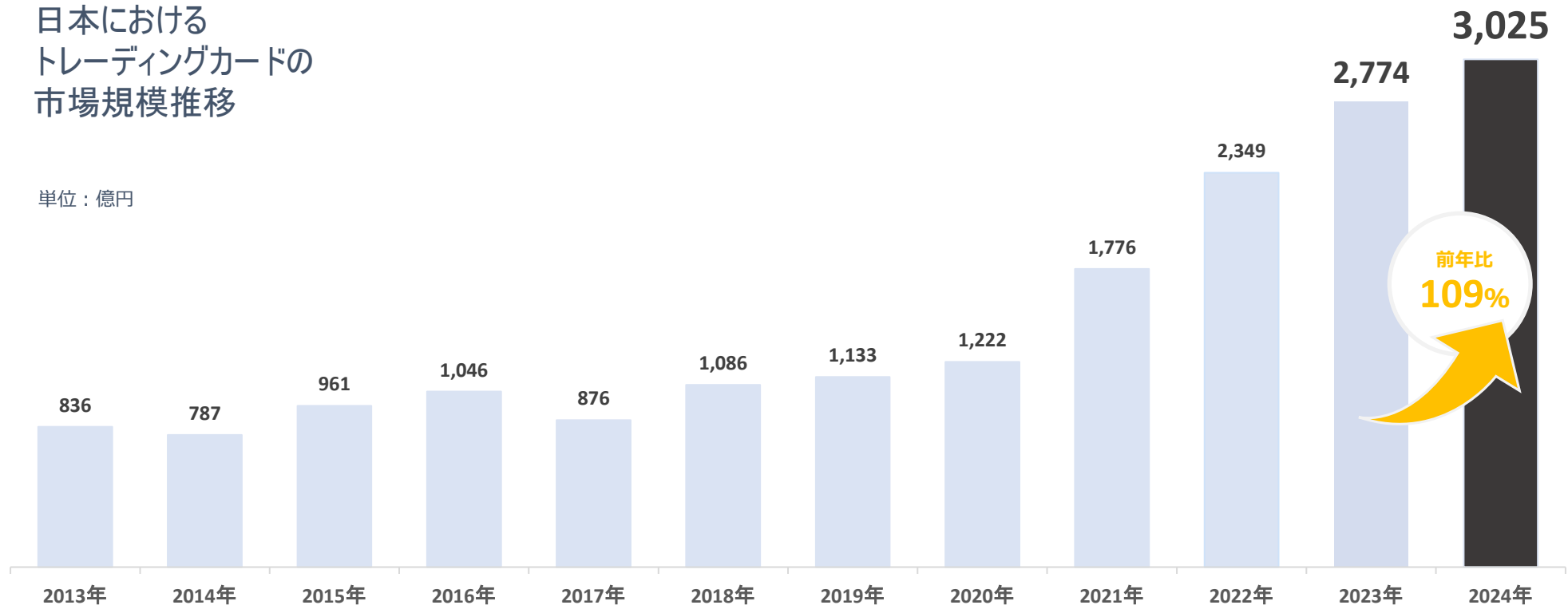
広告

トレカ事業 市場状況

インバウンド需要や「キダルト(キッズ+アダルト)」と呼ばれる新たなユーザー層を背景に市場が拡大
着実な成長が続き、2024年度の国内市場規模は3,025億円(前年比109%)に達する

日本における トレーディングカードの 市場規模推移

単位：億円



※一般社団法人日本玩具協会「2023年度玩具市場規模調査結果データ」より当社グラフ作成

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

2026.1Q

ECサイト開設
販売 × 買取体制強化



店舗ブランドコンセプト(トレカ事業)

トレーディングカード市場拡大の要因の1つに「キダルト(キッズ+アダルト)」と呼ばれるユーザー層の出現があげられる。かつて子どもだったプレイヤーが購買力を持つ大人となり、懐かしさや収集への情熱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といったケースも多く見受けられるため、カードゲーム歴や年齢問わず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

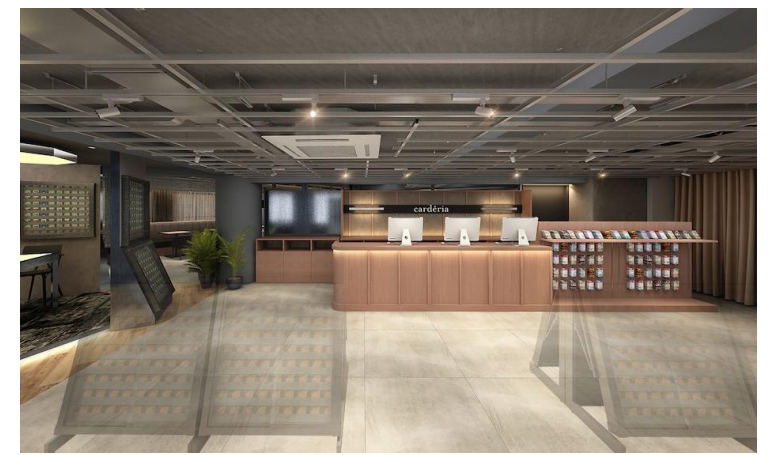
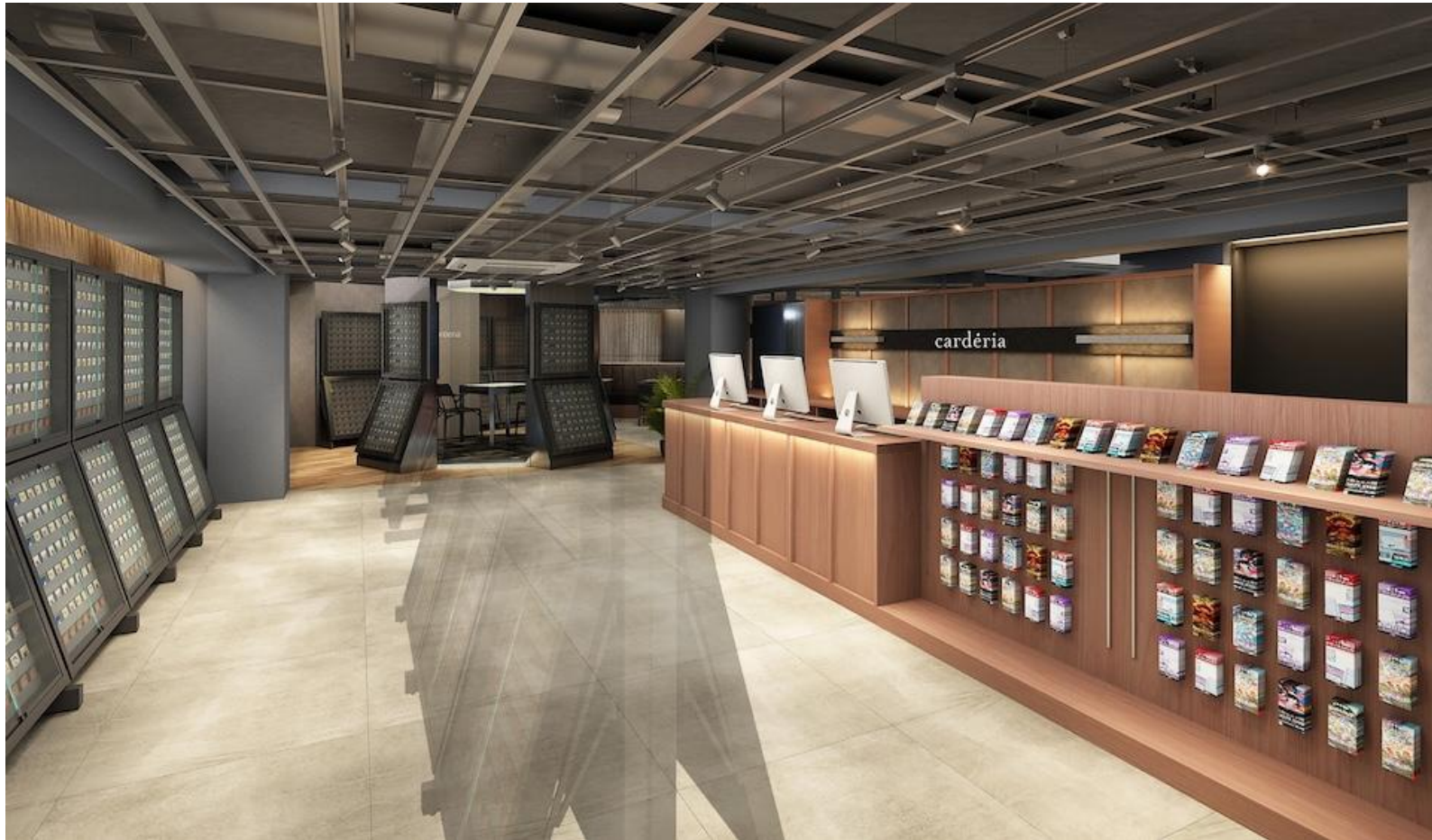
Card Community Café

～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。

店舗イメージ(トレカ事業)

落ち着いたカフェスタイルの内装と、清潔感とゆとりのあるレイアウトにより、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層でも気軽に立ち寄れる空間を実現。幅広い顧客層に受け入れられる店舗運営を目指す。



トレカ事業 事業内容

プロモーション動画公開

『cardéria池袋店』の魅力をより多くの方に伝えるため、公式動画を公開
「Card Community Café ～トレカの未来を、もっと快適に、もっと楽しく～」をコンセプトとし、
落ち着いたカフェのような雰囲気とカードゲーム環境を実現した店舗の様子を収録



公式動画



<https://youtu.be/ROkiWiNVQSA?si=MECeUGoRVwVnFaoq>

M&A戦略に関する進捗状況

M&A戦略により、完全子会社化したcrafty社、スパイラルセンス社とのグループ間による事業シナジー最大限に活用し、グループ全体での企業価値向上を図る

● 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

2025年4月25日株式取得(子会社化)完了

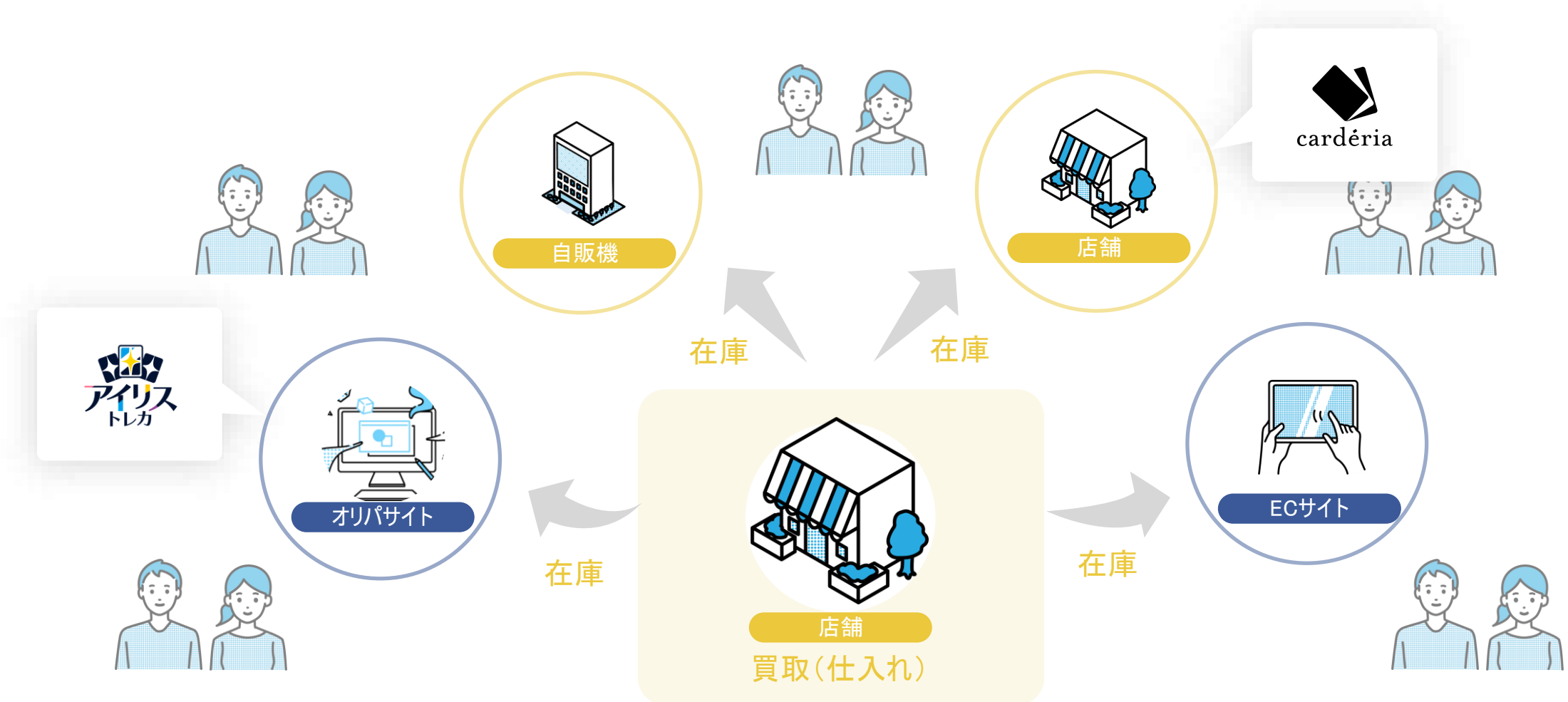
ゲーム・アプリ開発、XR開発、WEB 制作/システム制作など主にエンターテインメント分野において多くの開発実績を有する。

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。



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



事業概要

トレカ

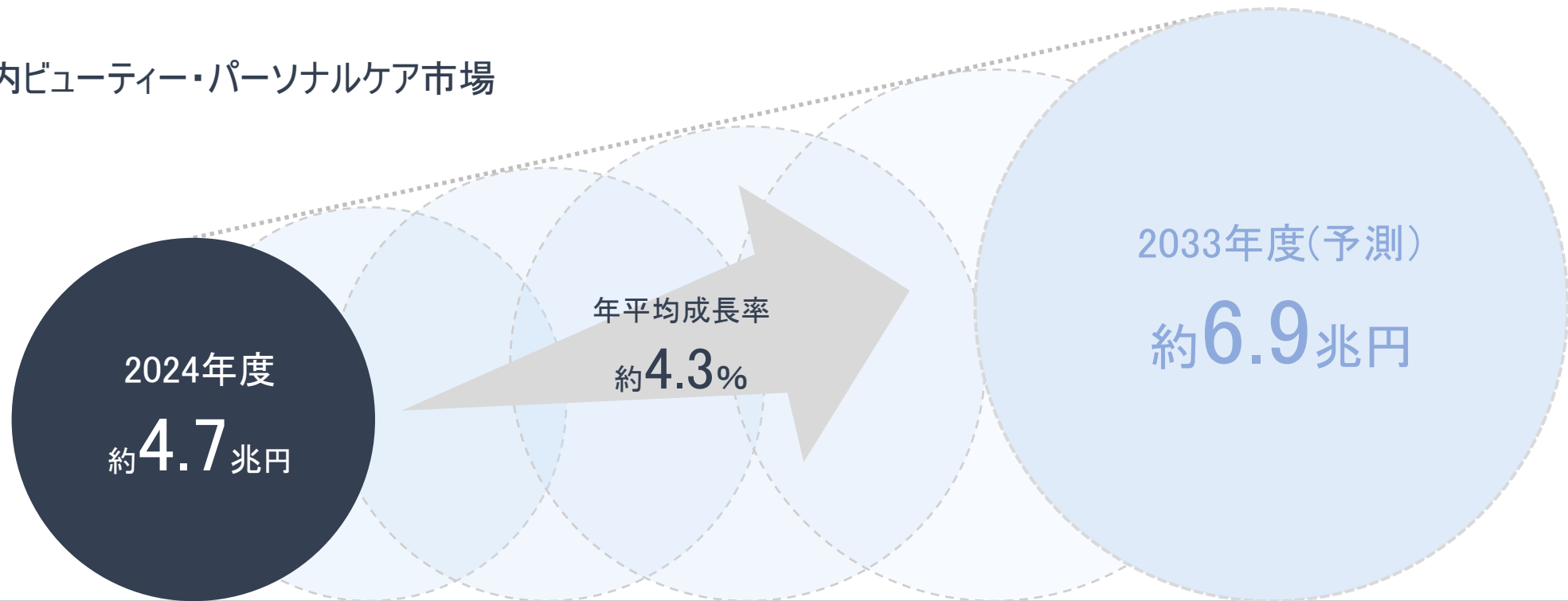
ビューティー & ウェルネス

広告

国内ビューティー・パーソナルケア市場(ビューティー & ウェルネス事業)

ビューティー & ウェルネス事業において主にサービスを展開している国内ビューティー・パーソナルケア市場は、健康志向の高まりや高齢化社会の進展、サステナブルな製品への関心の高まりを背景に、2033年には約6.9兆円規模に達する見込み

国内ビューティー・パーソナルケア市場



※ IMARC Services Private Limited

出典:「日本の美容・パーソナルケア市場概要 2025～2033年」より当社図作成

※ 1USD=150円換算

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

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

韓国トレンドサプリのファブレスメーカー
兼輸入販売業を手掛ける有望企業へ
の戦略的出資

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

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

韓国のトレンドサプリメントを取り扱う企業への戦略的出資を実施

ビューティー & ウェルネス領域を成長領域の一つと位置づけ、ウェルネスモアラボラトリーズ株式会社への戦略的出資を実施
同社は韓国美容関連ブランド(K-Beauty)の取扱いノウハウを背景に、商品企画から輸入販売までを一貫して手がける

ウェルラボ社(2025年6月 出資を実施)

ウェルネスモアラボラトリーズ株式会社は、健康食品・化粧品分野を中心に事業を展開する企業
化粧品製造販売業許可を保有し、輸入販売および商品企画を行う

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)



ウェルネスモアラボラトリーズ株式会社の特徴

韓国美容関連ブランドなどのトレンド商品を取り扱う商社機能だけでなく、
トレンドを生み出すことができるファブレスメーカーとしての機能をもつ

1

競争優位性

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。

商品企画・品質設計・ブランド構築を強みとするファブレスメーカー。

2

市場環境

ビューティー & ウェルネス志向の高まりを背景に、インナーケア製品(腸活・コラーゲン等)の需要が拡大。

韓国発美容関連市場(K-Beauty)は、成分設計や価格競争力、文化的影響力により幅広い支持を獲得。

3

当社との戦略的位置づけ

当社は同社に対し戦略的出資を実施。当社取締役 管理本部長が同社取締役を兼任し、連携体制を構築。

韓国トレンドの商品動向把握および、当社が保有する製造販売業機能等を活用した協業を視野に事業を推進。

ヘルスケア・ビューティー&ウェルネス領域の展開について

当社100%子会社としてアクセルメディカ株式会社を設立

医療機器関連の資格取得を活かし、ヘルスケア事業およびビューティー&ウェルネス事業の拡大を見込む

資格取得及び組織体制の強化

● アクセルメディカ社設立

ヘルスケア領域を推進する事業会社として、柔軟かつ迅速性がある事業展開を実現

● 資格取得含めた体制構築

- ・第二種医療機器製造販売業許可
- ・体外診断用医薬品製造販売業許可
- ・化粧品製造販売業許可
- ・医薬部外品製造販売業許可

初期事業の展開

● ヘルスケア事業の推進

Ascella 社が開発する感染症検査技術「Ascella One(旧:Ascella Real Time System)」に関する国内独占権を活用したビジネス展開

Ascella 社と連携し、Web/クラウド上で完結する感染症検査プラットフォームの構築を目指す

新たな領域での事業拡大

● ビューティー & ウェルネス事業の推進

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)の両面からの事業展開

- ・ **アウタービューティー**
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)』ローンチ
- ・ **インナービューティー**
ウエルラボ社への出資
韓国のトレンド商品などを取り扱う商社 & ファブレスメーカー機能を活かした事業展開

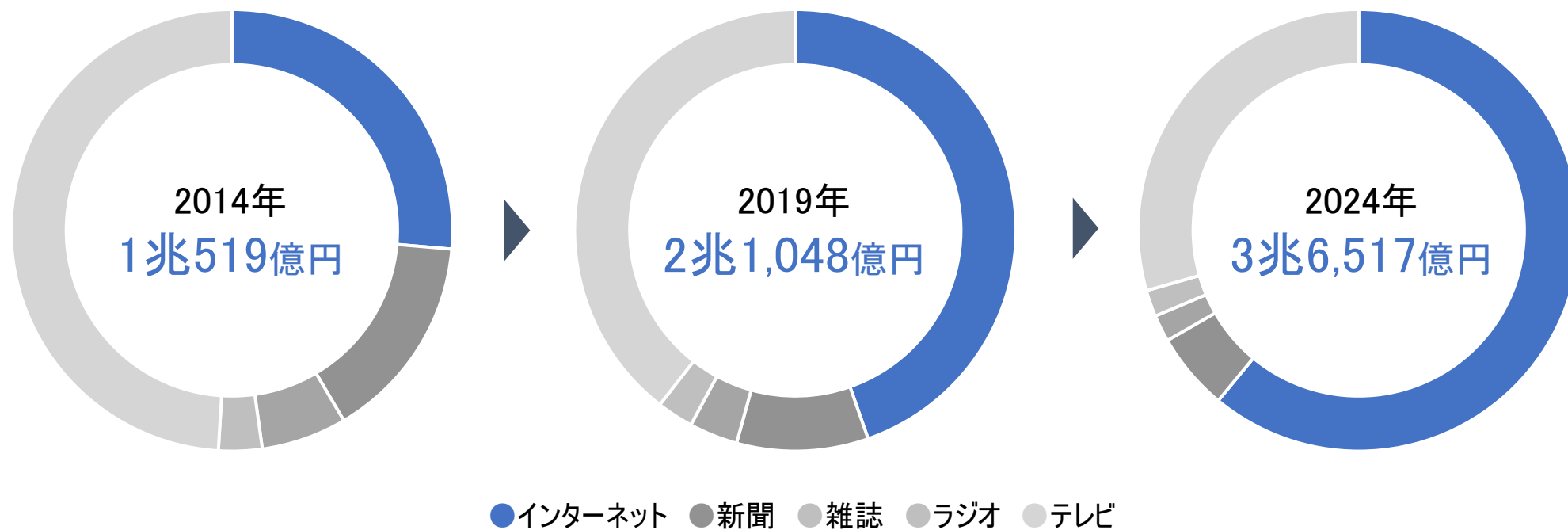
事業概要

トレカ

ビューティー＆ウェルネス

広告

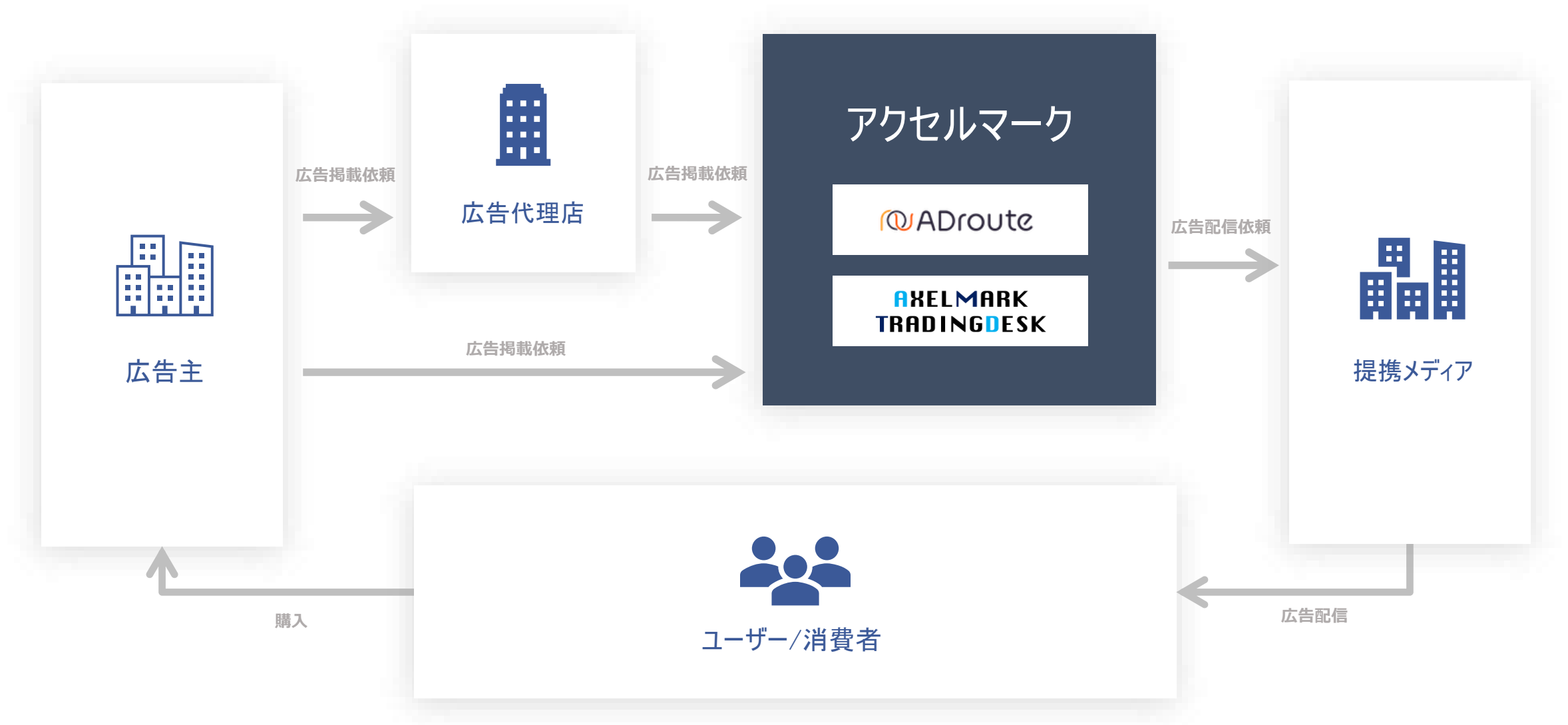
広告事業 市場状況(インターネット広告市場規模)



※電通「日本の広告費」より当社グラフ作成

インターネット広告市場は、デジタルトランスフォーメーション(DX)を背景に
継続して拡大を続けており、2024年は前年比109.6%となる3兆6,517億円と
日本の総広告費全体の47.6%を占める規模に成長

広告事業 ビジネスモデル



広告事業 競争優位性

ADroute

効果に直結する豊富な広告在庫と先進的なバナー配信機能を併せ持つ広告配信プラットフォーム。柔軟かつきめ細やかな運用で広告効果の最大化が可能。

●得意とする領域

ゲーム・電子書籍・デジタルコンテンツ/領域での長年の運用実績があり、ノウハウや取引先との信頼関係を構築できております。

● データ活用

DMPの活用を含め、データの扱い方に精通しています。蓄積されたデータをAIモデルに組み込む独自エンジンの実装経験もあります。さらに、1st Party Dataを活用したプラットフォーム展開において、他社との協業での実績もございます。

● アライアンス

ゲームなどのエンターテインメント領域において、国内外の様々な企業との連携をしております。互いにケイパビリティを補完しながら顧客にとって最適なソリューションを提供することが可能となっており、実績も増えてきております。

TRADING DESK

あらゆるインターネット広告の運用が可能。豊富な知見を有するプランナーがブランディングから獲得まで様々な顧客課題に対して最適なメディアプランを策定し、高度な広告運用で成果を創出。

●運用型広告

長年にわたる実績とノウハウにより、運用型広告に必要な広告手法を熟知しております。様々な業界の有力企業の案件をお任せ頂き、ブランディングから獲得まで幅広い知見を有しています。

● 最新のネット広告に精通したメンバー

日々アップデートされるネット広告の世界において、常に最新の情報を収集し、顧客の改題解決に繋がるソリューションを提供しています。戦略立案から実行まで行い、取引先のビジネス成長に貢献いたします。

● Cookie規制に備えた事業構造

近年、プライバシー保護の観点から規制の動きが広がっております。当社は、Cookieに依存しない形の広告運用に注力することで、Cookieに関する規制の影響を受けにくい事業構造を整えております。

目次

1. 会社概要
2. 財務ハイライト
3. 成長の方向性
4. 事業概要
- 5. 認識するリスク及び対応策**

事業の展開や成長性に関してリスク要因になりうる主な事項

事業等のリスク	顕在化の可能性/時期	顕在化した場合の影響度	対応策
上場維持基準への抵触について 当社は、株式会社東京証券取引所にて2022年4月適用の新市場区分についてグロース市場を選択しておりますが、2025年9月末時点におけるグロース市場の上場維持基準への適合状況は、「時価総額」については基準を充たしておりません。当社は2025年10月より1年間の改善期間中であり、改善期間内に基準に適合しなかった場合には、一定の監理銘柄（確認中）指定期間及び整理銘柄指定期間を経て上場廃止となります。	中期	大	2026年9月末までに上場維持基準を充足できない場合には、2026年10月より、監理銘柄（確認中）指定期間及び整理銘柄指定期間を経て上場廃止となります。当社は、上場維持基準への適合を目指し、成長戦略を一層推進するとともに、事業基盤の強化に取り組み、グロース市場が求める高い成長性の実現に努めてまいります。
継続企業の前提に関する重要事象等について 当社は、当事業年度において、重要な営業損失、経常損失及び当期純損失を計上いたしました。このような状況により、当社は、継続企業の前提に関する重要な疑義を生じさせるような事象又は状況が存在しているものと認識しております。	中/中長期	大	今後、当社は、当該リスク状況をいち早く解消し、経営基盤の安定化を実現するために、利益確保の体制の強化、資金調達、収益構造の改善の対応に取り組んでまいります。 資金調達に関しては、2025年11月に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をしております。新株予約権の行使により、財務基盤の安定化に努めてまいります。
提携先について トレカ事業やヘルスケア、ビューティー & ウェルネス事業をはじめ、当社は知見ある提携先と事業を推進しております。提携先との協業関係が解消された場合や、提携先の経営状態等が著しく悪化し事業継続が困難になった場合には、当社の事業及び業績に影響を与える可能性があります。	中/中長期	中	相互に保有する知見やネットワーク等を活用し、提携先とともに事業進展を図ることで良好な協力関係を維持できる環境となっております。また、サプライチェーンリスク等を意識した事業推進を図ることで、協業関係が消滅した場合に与える影響を抑えるための体制を構築しております。

※その他のリスクは有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください



「楽しい」で世界をつなぐ

Connecting the world with “Joy”.