

2025 年 12 月 30 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 経営管理部ゼネラルマネージャー
 若海 正弥
 (TEL 03-5354-3351)

**上場維持基準への適合に向けた計画に基づく進捗状況（改善期間入り）
 及び計画書の更新（計画期間の変更）に関するお知らせ**

当社は、2023 年 12 月 27 日に、東京証券取引所グロース市場の上場維持基準への適合に向けた計画を提出し、その内容について開示しております。

2025 年 10 月に、株式会社東京証券取引所より「上場維持基準（時価総額基準）への適合状況について」を受領し、改善期間入りしていることから、当社の基準日である 2025 年 9 月 30 日時点における計画の進捗状況について下記のとおり作成しましたので、お知らせいたします。

また、併せて計画期間変更することといたしましたので、お知らせいたします。

記

1. 当社の上場維持基準への適合状況の推移及び計画期間

当社の 2025 年 9 月 30 日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その推移を含め、以下のとおりとなっており、時価総額については基準を充たしておりません。

また、当初計画期間を 2025 年 9 月末としておりましたが、後述の「2. 当初の計画内容から計画期間を変更した理由」に記載のとおり、1 年延長して、2026 年 9 月末を計画期間としました。

		株主数	流通 株式数	流通株式 時価総額	流通株式 比率	時価総額
当社の 適合状況	2023 年 9 月 末時点	適合	適合	適合	適合	27 億円
	2024 年 9 月 末時点	適合	適合	適合	適合	16 億円
	2025 年 9 月 末時点	適合	適合	適合	適合	23 億円
上場維持基準		150 人以上	1,000 単位 以上	5 億円 以上	25%以上	40 億円 以上
当初の計画期間		—	—	—	—	2025 年 9 月末
計画期間（改善期間）		—	—	—	—	2026 年 9 月末

(注) 時価総額は、株式会社東京証券取引所より通知された「上場維持基準（時価総額基準）への適合状況について」に基づいて記載しております。

なお、時価総額基準について、次の基準日である 2026 年 9 月 30 日時点で適合できなかった場合、当社株式は上場廃止となるおそれがあります。

具体的には、基準日時点で当社が潜在株を保有しておらず、時価総額基準に適合していないときには、当該基準日時点で整理銘柄に指定されます。

基準日時点で当社が潜在株を保有しており、2026 年 9 月 30 日時点における 2026 年 9 月の潜在株の行使状況を考慮しない審査において時価総額基準に適合できなかった場合には、東京証券取引所より当該基準日時点で監理銘柄（確認中）に指定され、その後、2026 年 9 月の潜在株の行使状況を考慮した審査の結果、時価総額基準に適合している状況が確認されなかった場合には、整理銘柄に指定されます。

また、整理銘柄に指定された場合は、2027 年 4 月 1 日に当社株式は上場廃止となります。

2. 当初の計画内容から計画期間を変更した理由

当社は、一定の株主数や流通株式数等を確保しながらも「時価総額」が基準に達しておりません。引き続き持続的な成長と中期的な企業価値向上に資する施策を迅速・果斷に推進することにより、グロース市場上場維持基準に適合することを基本方針として目指してまいります。

2025 年 9 月期（2024 年 10 月 1 日～2025 年 9 月 30 日）における取り組みの実施状況及び評価は、後述の「3. 上場維持基準の適合に向けた取り組みの実施状況及び評価」をご参照ください。

3. 上場維持基準の適合に向けた取り組みの実施状況及び評価

当社は、上場維持基準達成に向けた企業価値向上の取り組みとして、「トレカ事業の拡大」および「ヘルスケア事業の拡大」を成長戦略として掲げて事業を推進してまいりました。

2025 年 9 月期におきましては、既存の広告事業において、主要顧客である電子書籍及びゲーム領域での広告需要が減少する等、売上高が大幅に減少いたしました。

一方で、成長戦略として掲げたトレカ事業においては、2025 年 3 月に旗艦店となる「cardéria 池袋店」をオープンしたほか、業界有数の EC オリパサービスブランド「アイリストレカ」を運営する株式会社 crafty を完全子会社とすることで、オリパサイトの垂直立ち上げを実現しております。同様にエンターテインメント分野を中心にゲーム・アプリ開発、XR 開発、WEB 制作/システム制作など多くの開発実績を有するスパイラルセンス株式会社を完全子会社とすることにより、当社グループにおける各種開発業務を一手に担う中核的な役割として、開発機能を強化しております。

もう一つの成長戦略として掲げたヘルスケア事業においては、後述の「4. 上場維持基準に適合していない項目の課題と取組内容」のとおり、従来のヘルスケア事業を基盤に、新たにビューティー＆ウェルネス事業を立ち上げております。

このような状況のもと、2025 年 11 月に成長戦略を早期に軌道に乗せることを目的として、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）および第 32 回新株予約権の発行をいたしました。

以上の結果、2025 年 9 月期の連結業績につきましては、売上高 973,566 千円、営業損失 520,283 千円、経常損失 672,303 千円、親会社株主に帰属する当期純損失 763,131 千円となり、当初計画を下回る結果となりました。成長戦略に基づき各種施策及び事業の準備を推進してまいりましたが、依然として投資先行の段階にあり、今後の業績向上を予期する段階には至っておりません。この結果、株価の回復・向上、そして「時価総額」に関する上場維持基準への適合には至りませんでした。

引き続き事業基盤の改善に努めつつ、グロース市場が求める高い成長性の実現を目指してまいります。

4. 上場維持基準に適合していない項目の課題と取組内容

(課題)

当社は、一定の株主数や流通株式数等を確保しながらも、「時価総額」が基準に達していないことは、グロース市場が求める高い成長性の実現が継続できていないことが要因であると考えております。2026年9月期の業績予想につきましては、第三者割当による調達資金の充当による効果（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）を織り込まない保守的な前提に基づいており、赤字予想としております。

従いまして、当該成長施策を着実に実行し、第三者割当による調達資金の充当による効果を発揮することで、業績の改善を図るとともに、成長性に対する市場の評価を高めていくことが重要な課題であると判断しております。

(取り組み内容)

当社は、事業計画の推進による企業価値の向上に関しまして、本日開示いたしました「事業計画及び成長可能性に関する事項」に基づき事業を展開してまいります。

当該説明資料の詳細は以下の URL をご参照ください。

URL : https://www.axelmark.co.jp/pr/ir_news/

当該説明資料の概要といたしましては、以下のとおりでございます。

当社グループは、成長が期待できるトレカ事業及びヘルスケア事業を基盤としたビューティー＆ウェルネス事業を新たな事業の柱として育成し、事業全体を高利益率の事業構造へ転換していくことを成長戦略としております。また、今後より高い成長性の実現と企業価値向上を目的として、暗号資産を活用した財務戦略を推進してまいります。

トレカ事業につきましては、旗艦店である「cardéria 池袋店」の基盤強化に注力し、運営ノウハウの蓄積を進めるとともに、今後の複数店舗展開に向けた準備を進めてまいります。また、EC オリパサイトサービスブランド「アイリストレカ」に加え、2025 年 12 月付で「cardéria」公式 EC サイトを開設しております。店舗展開及び EC 展開の双方を注力領域と位置づけ、店舗における購入や買取体験と、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してまいります。

ビューティー＆ウェルネス事業につきましては、“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、当該コンセプトに基づく商品の展開を進めてまいります。インフルエンサーマーケティングを活用したプロモーション施策等による認知度向上施策を実施してまいります。

また、韓国のトレンドサプライメント等を取り扱うウェルネスマラボラトリーズ株式会社に対し、戦略的出資を実施いたしました。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ており、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です。当社グループは、同社との連携を通じて韓国トレンド商品の動向把握を行うとともに、同社の営業ノウハウと当社グループが保有する製造販売業等の資格を活用した協業も視野にいれて事業活動を実施しております。あわせて、同社の事業拡大に向けた体制整備を支援するとともに、今後の事業進捗を踏まえ、追加出資や業務支援等についても検討してまいります。中長期的な成長可能性を見据えつつ、同社との連携を拡大・深化させることで、グループ全体の成長と企業価値向上に資する取り組みを推進してまいります。

広告事業につきましては、既存リソースの再配分や事業体制の見直し、運用コストの徹底的な最適化を進めるとともに、従来のデジタル領域中心の事業から、広範囲なマーケティング領域への展開とソリューションの充実を図り、より利益率が高いビジネスモデルへの事業構造の転換を進めてまいります。

このように前期より推進してきた成長戦略に基づく各種施策及び事業の準備は概ね完了したものと考え

ており、今後は各事業の成長、拡大フェーズへ移行してまいります。2025年11月に実施した資金調達による資金を活用し、事業成長のスピードを高め、グロース市場が求める高い成長性を実現してまいります。

引き続き、株主をはじめとする全てのステークスホルダーに対して、迅速、正確かつ公正に情報を発信していく活動を継続していくことで、上場維持基準に適合するよう努力してまいります。

以上

<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