



株式会社ブランジスタ 事業計画及び成長可能性に関する事項

2023年12月19日



6176

目次

1. 当社の概況

2. プロモーション支援事業

ビジネスモデル / 市場環境 / 競争力の源泉 / 事業計画

3. メディア事業

ビジネスモデル / 市場環境 / 競争力の源泉 / 事業計画

4. ソリューション事業

ビジネスモデル / 市場環境 / 競争力の源泉 / 事業計画

5. リスク情報

6. Appendix

1. 当社の概況

社名 株式会社ブランジスタ (Brangista Inc.)

証券コード 6176 (東証グロース)

本社所在地 〒150-0031
東京都渋谷区桜丘町20番4号
ネクシィーズ スクエアビル



設立年月日 2000年11月30日

資本金 1,964百万円 (資本剰余金含む、2023年9月末日時点)

従業員数 314名 (2023年9月末日時点)

役員構成 代表取締役社長 岩本 恵了

取締役 石原 卓

取締役 井上 秀嗣

取締役 木村 泰宗

取締役 吉藤 淳

取締役 澤田 裕

取締役 本間 憲 (株式会社レプロエンタテインメント 代表取締役社長)

取締役 近藤 太香巳 (株式会社ネクシィーズグループ 代表取締役社長)

取締役 杉本 佳英 (あんしんパートナーズ法律事務所 代表弁護士)

取締役 (監査等委員) 鴨志田 慎一

取締役 (監査等委員) 久保田 記祥 (デルフィーコンサルティング株式会社 代表取締役)

取締役 (監査等委員) 安藤 文豪 (株式会社バルニバービ 代表取締役社長)

顧問 見城 徹 (株式会社幻冬舎 代表取締役社長)

株主

(2023年9月末日時点)

株式会社ネクシィーズグループ : 48.82%

株式会社SBI証券 : 2.34%

近藤 太香巳 : 1.94%

BNY GCM CLIENT ACCOUNT : 1.65%
JPRD AC ISG (FE-AC)

当社連結子会社

株式会社ブランジスタエール

代表取締役社長 井上 秀嗣

株式会社ブランジスタメディア

代表取締役社長 井上 秀嗣



株式会社ブランジスタソリューション

代表取締役社長 木村 泰宗



博設技股份有限公司 (Brangista Taiwan.Inc)

董事長 三ヶ島 一樹

株式会社CrowdLab

代表取締役社長 岩本 恵了

地方創生SDGs
官民連携
プラットフォーム



私たちは持続可能な開発目標(SDGs)を支援しています。

環境大臣認定 エコファースト企業

FY2023/9 1Q～報告セグメントを変更

タレントを起用した企業プロモーション支援プロジェクト「アクセルジャパン」を開始したことに伴い、当第1四半期連結会計期間より報告セグメントを従来の「企業プロモーション支援を目的とした電子メディア事業」の単一セグメントから、以下の通りに変更しております。

企業プロモーション 支援を目的とした 電子メディア事業

電子雑誌関連、アクセルジャパン、
ソリューション関連、その他子会社



プロモーション支援事業

タレントを起用した企業プロモーション支援プロジェクト「アクセルジャパン」を提供

メディア事業

「旅色」などの無料で読める電子雑誌を制作・発行し、クライアント企業へ
当社電子雑誌への広告掲載や、電子雑誌雑誌の制作受託といったサービスを提供

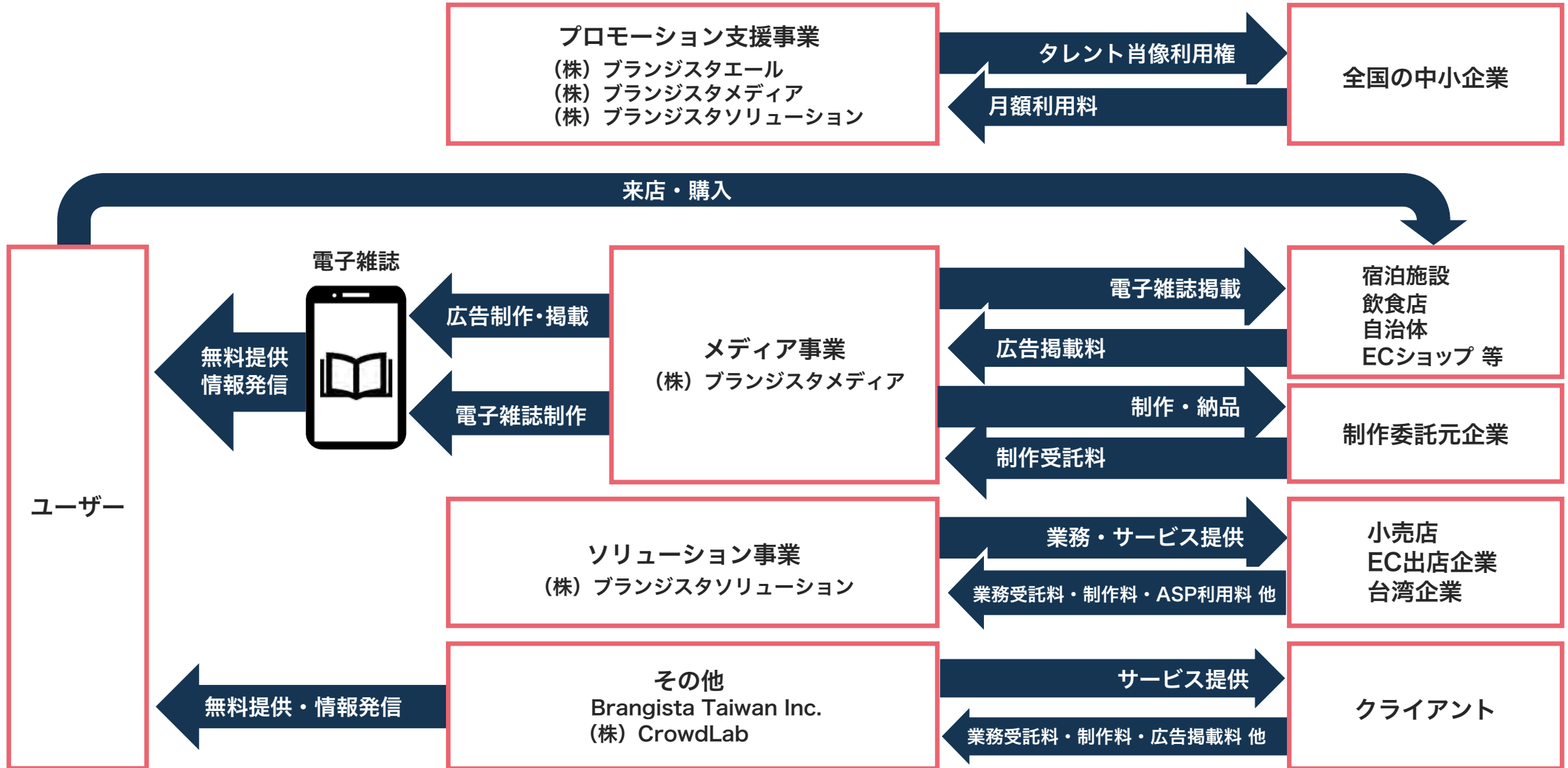
ソリューション事業

ECサポートやウェブサイト制作・運営などの各種ソリューションサービスを提供

その他

海外子会社、CrowdLab社、上記に含まれない受託開発案件など

事業系統図



中期経営計画をローリング

利益率の高いアクセルジャパンが事業開始初年度から急成長し、2022年発表計画を

1年前倒し達成

百万円 / million yen

2022年発表計画	FY2023/9予想	FY2024/9予想	FY2025/9予想
売上高	4,100	4,510	5,000
営業利益	400	600	800

営業利益
10億円

営業利益
13億円

今回発表	FY2023/9実績	FY2024/9予想	FY2025/9予想	FY2026/9予想
売上高	4,558	4,800	5,300	6,000
営業利益	604	800	1,000	1,300

4期連続 過去最高売上・最高益更新へ

中期経営計画 2024-2026（セグメント別）

当第1四半期連結会計期間より
報告セグメントを変更しております

FY2024/9に**3事業すべて**が**売上10億円超**の事業規模へ

プロモーション支援事業は売上高**成長率20%超**で拡大

百万円/million yen

	FY2024/9予想	FY2025/9予想	FY2026/9予想
売上高	4,800	5,300	6,000
プロモーション支援事業	1,490	1,800	2,180
メディア事業	2,260	2,320	2,460
ソリューション事業	1,070	1,200	1,310
その他	140	150	180
営業利益	800	1,000	1,300

※内部取引含む

2. プロモーション支援事業

著名なタレントを使ってPR効果を最大化する新サービス 『アクセルジャパン』 2022年10月開始

アクセルジャパンは、タレントの写真・動画素材を、
月額定額制でご提供する
新しいサービスです。

**幅広い媒体で
利用可能！**

ウェブサイト、SNS広告、
デジタル広告、サイネージ、
ポスター、名刺etc...



本来数千万円かかるタレントを起用したPR 初期費用0円・月々定額の新しいモデル

企業

当社

タレント

40万円/月～年間契約

契約を開始した時点で
契約期間中の収益すべてを計上

固定

ギャランティ

成果連動

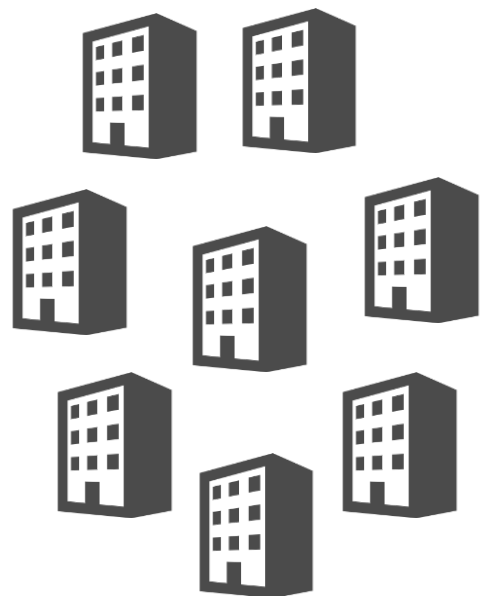
ギャランティ

毎月定額
小額支払い

ACCEL
JAPAN

コストは契約期間（年間）に応じて月次で計上

タレントが企業を応援





赤星 憲広



板野 友美



ヒロミ



岡田 結実



名倉 潤

充実したラインナップのアンバサダー 全国の幅広い企業をカバー



藤森 慎吾



鈴木 杏樹



上地 雄輔



篠田 麻里子

アクセルジャパンアンバサダーの写真素材例

板野 友美さん 名倉 潤さん 篠田 麻理子さん ヒロミさん 上地 雄輔さん 鈴木 杏樹さん 藤森 慎吾さん 岡田 結実さん



さまざまなシチュエーションで活用

チラシ



広告バナー



タクシービジョン



街頭ビジョン



ホームページ



**タレントパワーで注目度が劇的にUP
幅広いプロモーション媒体で利用可能**

動画素材利用イメージ



企業のCM動画をインサート

アクセルジャパンのポジショニング

	アクセルジャパン	A社	B社	C社
タレント変更	◎ 変更可	✕ 変更不可	✕ 変更不可	✕ 変更不可
写真素材/タレント	◎ 300パターン	△ 60パターン	◎ 最大 300パターン	◎ 200パターン
動画素材/タレント	◎ 20パターン	△ 1パターン	✕ 提供なし	✕ 提供なし
ポータルサイト	◎ 利用可	✕ 利用不可	△ タレントによる	△ タレントによる
アフィリエイト広告	◎ 利用可	✕ 利用不可	✕ 利用不可	△ タレントによる

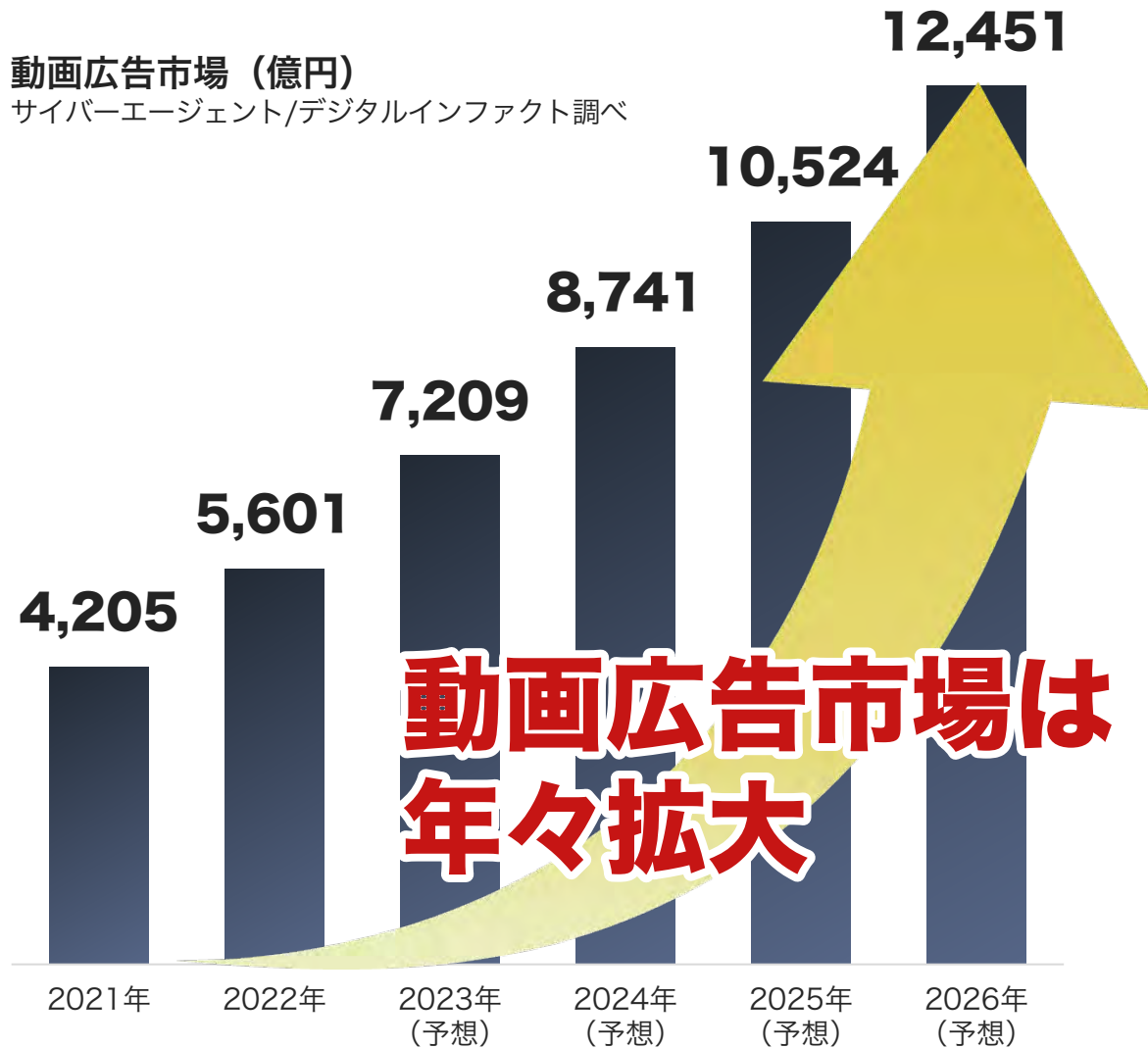
高い競争優位性と全国規模の当社営業力で拡販

※2023年10月現在

アクセルジャパン・動画の優位性について

動画広告市場（億円）

サイバーエージェント/デジタルインファクト調べ



写真素材だけではなく
他社では提供が少ない
動画素材も提供

動画の重要性が増加している
広告・ブランディング分野で
タレント起用が実現

アクセルジャパンの市場規模

個人経営を除く

法人数**206万社**

日本全国企業数
367万社

これまでの既存事業の市場規模が大きく拡大

※総務省・経済産業省「令和3年経済センサス」鉱業、採石業、砂利採取、宿泊業、飲食サービス除く

これまでの当社実績から生み出された新事業

全国8拠点

プッシュ型提案ノウハウ
全国規模の自社営業

電子雑誌
メディア運営

17年

著名人を起用した
コンテンツ制作

320名

芸能事務所との
強固な連携

キャスティング

成長企業と新しい日本をつくる。
ACCEL JAPAN

クリエイティブ

当社ならではの強みを活かしたビジネスモデル



経済産業省



が採用！

中小企業以外にも広がる実績

サントリー

水と生きる **SUNTORY**

セブン-イレブンで見つけた
私のご褒美時間

カップデリ
ベーコンベッパー
マカロニサラダ

試してみてください！
オススメの
組み合わせ

コールスローサラダ

サントリー & WINE
アンワイン
SPECIAL SELECTED
スパークリングワイン

お酒
& WINE スパークリング(白)

※画像はイメージです

ACCEL JAPAN アンバサダー 鈴木杏樹

中小企業庁

新規輸出
1万者支援
プログラム

いまこそ **輸出に
チャレンジだ！**

新たに輸出に乗り出すみなさまを
後押しする様々な支援策を
ご提案します！

- 専門家による輸出相談
- ECサイトを活用した販路開拓
- 輸出向け貿易の研修、
ブランディング・プロモーション
- 輸出会社とのマッチング

ACCEL JAPAN アンバサダー ヒロミ

専門家から折り返し連絡して個別にカウンセリングいたします
登録
受付中！

こちらのポータルサイト または
新規輸出1万者支援プログラム 検索

JETRO

経済産業省 中小企業庁

JA福井県

注目！！

食べれば食べるほど
当選確率アップ！！

福井の新米
グレードアップ
キャンペーン

キャンペーン期間
令和5年
9/1(金) ▶▶▶
12/31(日)

ACCEL JAPAN
アンバサダー
ヒロミ

115席

ハワイアン

マンゴープリン
ブルース

ACCEL JAPAN
アンバサダー
ヒロミ

カフェ・ベローチェ

GMOインターネットグループが導入

「電子印鑑 GMOサイン」

契約業務をシームレスに

Point

- ✓ 最短1分で契約締結
- ✓ あらゆる書類を一元管理
- ✓ 異なる書類も一斉送信
- ✓ 電帳法に対応

国内シェア No.1

アクセルジャパン
岡田 結実

電子印鑑なら
GMOサイン

国内シェアNO.1
「お名前.com by GMO」

登録実績
30,000,000件
突破

.com .net .jp
ドメイン

0円から

ドメインは早い者勝ち
お名前.com

岡田 結実

ランディングページ、
ウェブ広告などに
岡田結実さんが登場！

**GMOインターネットグループ各社が提供する
様々なサービスの効果的なPRを支援**

**ニーズが高いアクセルジャパンは中小企業だけでなく
大企業などにも幅広く採用されています**

事業開始初年度（2023年9月期）の実績

成長企業と新しい日本をつくる。

ACCEL ● JAPAN

売上高

10.7 億円

利用社数

205 件

2年目の更なる成長を実現する様々な施策を展開

FY2024/9～アクセルジャパン営業戦略

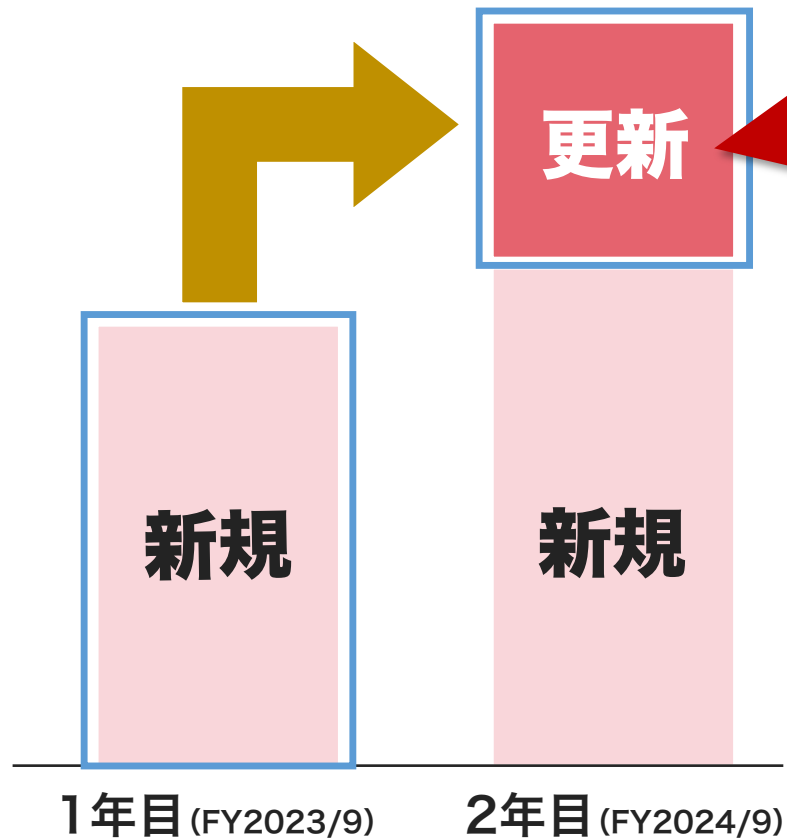
契約更新

- 契約更新件数の増加施策

販路拡大

- プッシュ型営業強化のための**エリア販売施策**
- 自治体への提案
- クロスセル商材の販売

契約更新について



これまで
なかった
売上

当社ならではのこれまでの実績を活用
最適なPR手法・活用事例を共有

クライアントサポート



営業担当とサポート担当がチームとなり
直接お客様と定期的・継続的にミーティングを実施

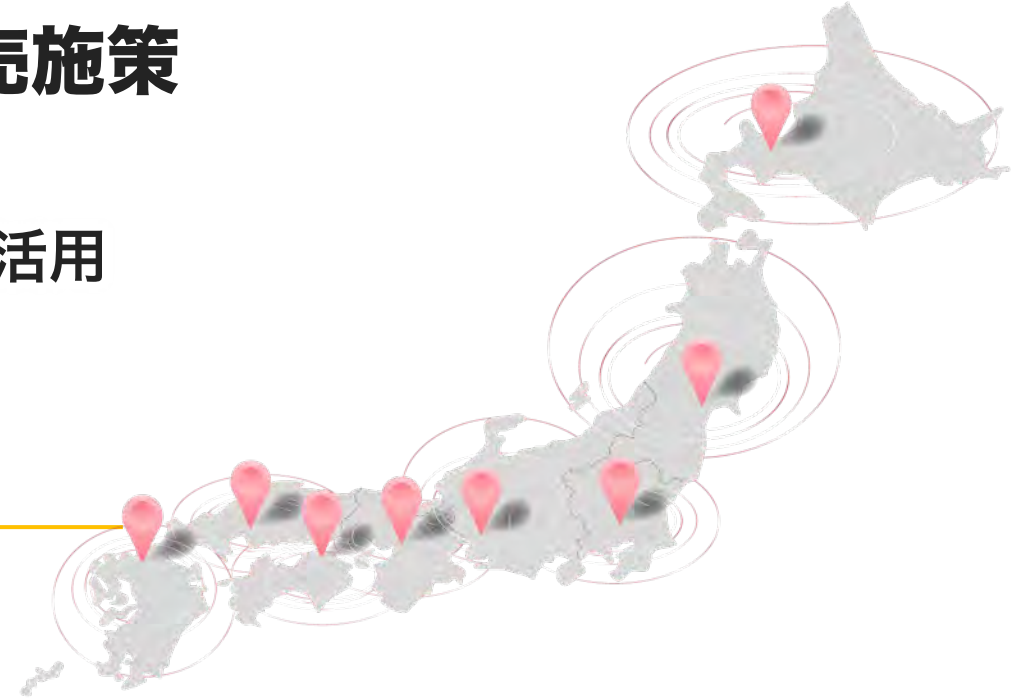
顧客満足度向上による契約更新件数の増加

※上記グラフの比率はイメージです

プッシュ型営業強化のためのエリア販売施策

当社のキャスティング力と全国規模の営業力を活用

地域の特色に合わせた キャスティング・特別プラン



地域の方々に人気のあるタレントをキャスティング

これまで接触できなかった **見込み客とコンタクト**

効率的なプッシュ型営業を全国で順次展開

エリア販売施策～関西地域特別プラン～

38年ぶり日本一!

阪神タイガースOB 赤星憲広さんが参加

まずは関西地域の
プッシュ型営業を強化



自治体への提案

タレントを起用した目を引く画像でふるさと納税PRに活用



ふるさと納税ポータルサイトでの他自治体との差別化に貢献

クロスセル商材の販売を開始

契約期間中のクライアントへ追加提案を実施

アクセルジャパン利用料金



追加スポット料金



イベント・キャンペーン
キャスティング

広告物や動画制作受託ほか

1社当たり売上の増加に向けて提案を強化

FY2024/9以降の更なる拡大に向けて

FY2023/9は前回開示した戦略の
ウェブ広告が好調に推移

今期から本格展開する
様々な施策を追加



人員拡大
エリア拡大による
更なる売上の増大へ

ウェブ
広告

代理店
販売強化

契約更新

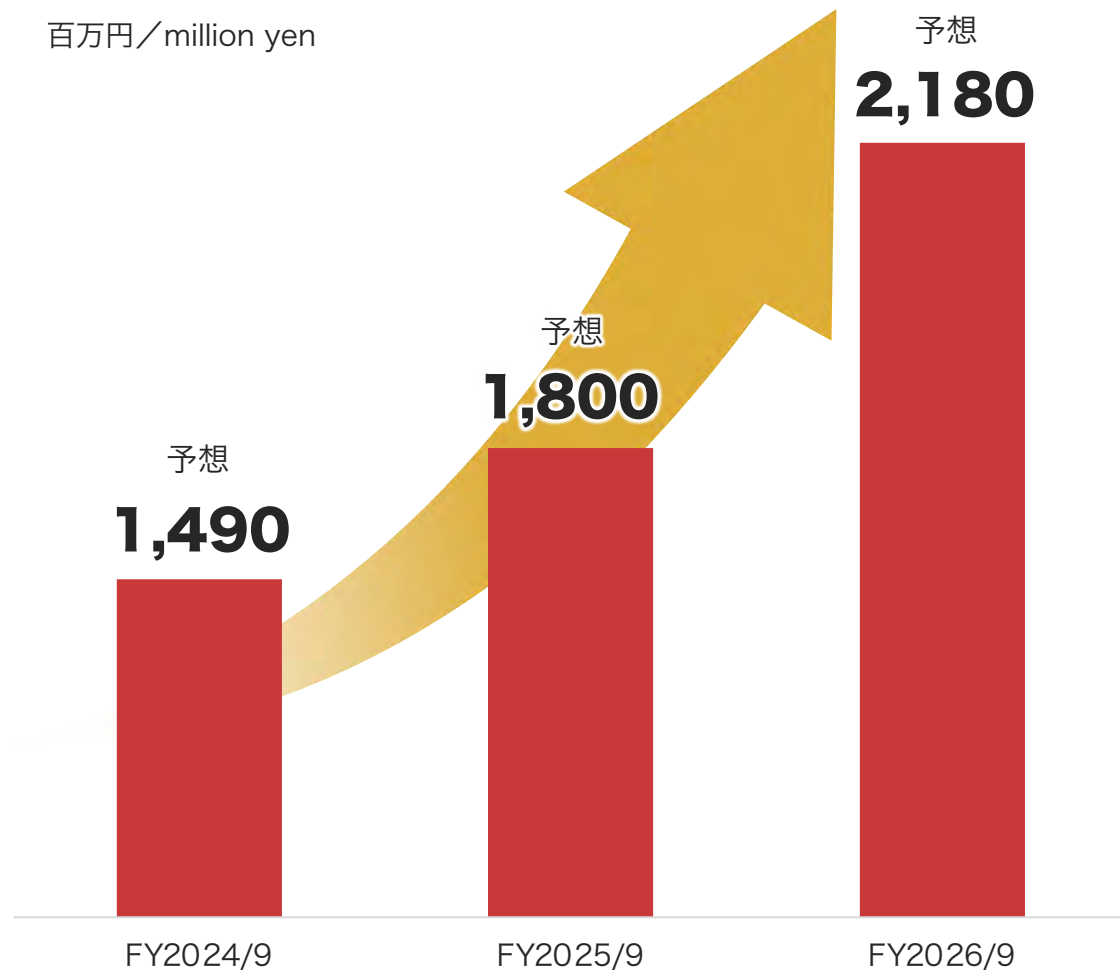
NEW
自治体

NEW
エリア
販売

NEW
クロスセル
販売

プロモーション支援事業の売上高計画

百万円/million yen



- ▶ 計画達成に向けて販路を拡大
- ▶ 契約更新数増加のための
カスタマーサポート強化
- ▶ 新規契約数増加に向けた
エリア販売施策・自治体販売
代理店販売強化
- ▶ 1社あたり単価向上を実現する
ための、クロスセル販売

※FY2023/9より報告セグメントを変更しているため、前回計画比は記載していません。

なお、区分が異なり内容は一致しません。前回開示（2022年12月13日）にて記載したACCEL JAPAN売上高の計画を、参考として以下に記載いたします。

FY2024/9：800百万円、FY2025/9：920百万円

3. メディア事業

当社電子雑誌ラインナップ



創刊 **13** 年目



創刊 **17** 年目



SBC Medical Group

星野リゾート



HOTEL STYLE BOOK

KOKUBU



飲み旅本。

別冊版「旅色」
企業タイアップ



鹿児島県・肝付町



京都府・宇治田原町 他

別冊版「旅色」
自治体タイアップ



台湾版「旅色」



福岡 (英)

別冊版「旅色」
海外読者向け

2023年12月19日時点

電子雑誌ビジネスモデル

当社電子雑誌のビジネスモデルは、**広告掲載と制作・納品する2つのタイプに分類**
 クライアントのPR、自社ウェブサイト専用コンテンツとして活用されています



電子雑誌「旅色」2タイプの広告掲載

主に宿泊施設・飲食店など向け

旅行好きなユーザーへのPRと自社ウェブサイトでの掲載を目的に「旅色」へ広告を掲載



プロのライターが執筆する
紹介記事と美しい画像で紹介

主に自治体向け

自治体のPRを目的とした、1冊に1自治体の情報だけを掲載した**専用電子雑誌を提供**



俳優がその地域のナビゲーター
として登場し、魅力を発信

当社独自の自治体向けPRツール

電子雑誌：1,000万円～



オプションプラン



紙冊子制作費
印刷費



動画制作費

国内外のイベント、駅、店舗、
観光施設などでの配布・設置



自治体ホームページに掲載

▶ 1,000万円～の広告掲載と、紙冊子・動画制作なども受託

▶ 広告代理店や制作会社には実現できない

▶ 当社だからこそ実現できる、有名俳優が紹介する自治体向けマルチPRツール

当社広告掲載の市場規模

官民間問わず、さまざまな市場で事業を展開

宿泊施設 ※1

50,321施設

お取り寄せ商品販売企業 ※3

約30,000社

全国都道府県
市区町村

1,794



飲食店 ※2

852,933店

全国都道府県観光予算総額 ※4

1,223億円



Rakuten

楽天市場出店社数

57,000社

※2023年6月時点



LIFULL HOME'S

提携不動産会社数

20,934社

※2023年11月時点

※1 厚生労働省「令和4年度衛生行政報告例の概況」 ※2 「食ベログ」掲載店舗数（2023年10月18日時点） ※3 当社調べ ※4 2023年度、観光経済新聞

競争力の源泉① 日本を代表する俳優が登場



新垣結衣



榮倉奈々



黒木瞳



菜々緒



米倉涼子



尾野真千子



木村佳乃



長谷川京子



吉瀬美智子



長澤まさみ



藤原紀香



貫地谷しほり



麻生久美子

日本を代表する俳優が 320名以上登場



佐々木希



内田有紀



水川あさみ



檀れい



永作博美



谷原章介



向井理



小栗旬



浅野忠信



要潤



北村一輝



佐藤隆太

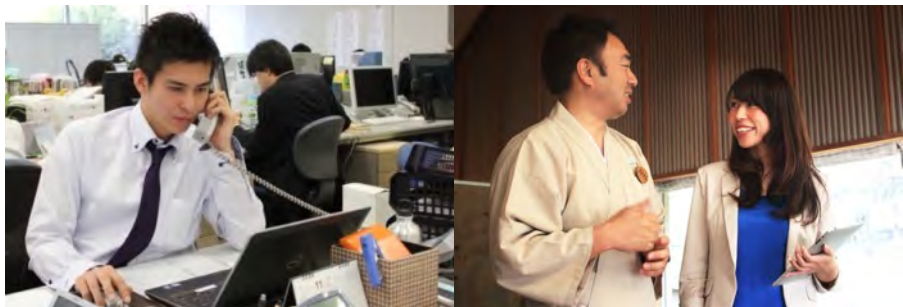


反町隆史

競争力の源泉② 全国規模の営業体制を自社で保有する出版社

大手広告代理店では手の届かない

地方のクライアント様まで直接訪問&ご提案



**全国8拠点
営業部135名**

全国8つの拠点から全国の宿、
飲食店、小売店へ訪問



**電子メディアの企画、編集、
運営、販売を社内で完結**

出版社出身の編集者、旅行業務取扱管理者、
ウェブ解析士など、52名体制

2023年9月末日時点



競争力の源泉③ 当社だからこそ実現できた新しい広告手法

旅色編集者が紹介する 優良なコンテンツ

予約サイトなどのスペック情報メディアとは異なり、PR感のない第三者目線で紹介し、本来の魅力を伝えるコンテンツで情報を発信

旅好きに向けた プロモーションメディア

無料・有料（旅色LIKES）利用者など
旅好きな方々へPRできる電子雑誌への広告掲載

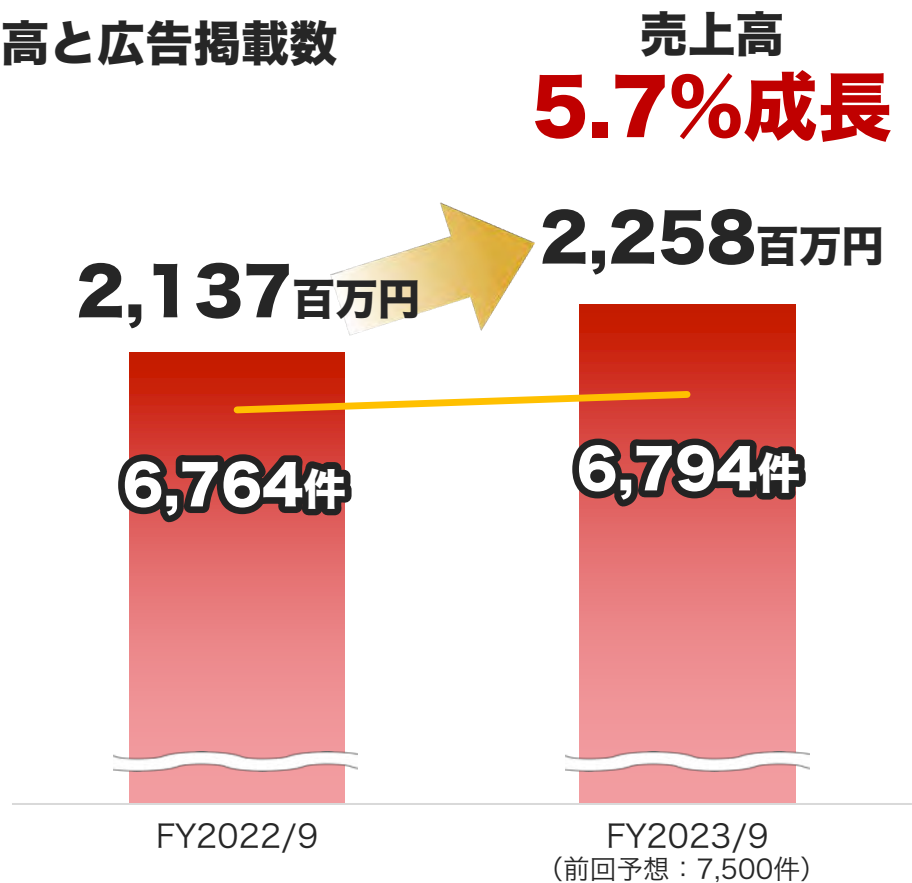
自社専用コンテンツ獲得

自社のPRページと周辺観光情報、俳優が登場する表紙やインタビューページが1冊にまとまった専用電子雑誌を自社ウェブサイトに掲載しPRに活用

**有名俳優が登場し、旅行好きな利用者が集まる雑誌への広告掲載と
優良な自社コンテンツを活用できる、当社だからこそ実現できた新しい広告手法**

広告掲載数と利用者数

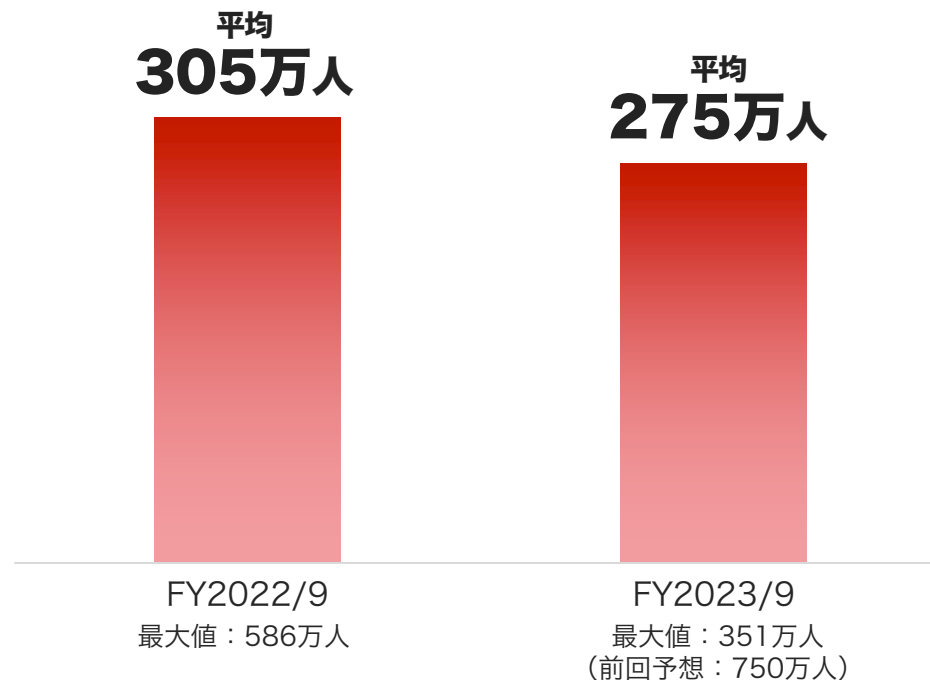
売上高と広告掲載数



FY2023/9～件数増加だけでなく
単価向上を重視する方針に変更

月間利用者数

旅行需要による季節要因があるため
期中の平均値を記載しております。

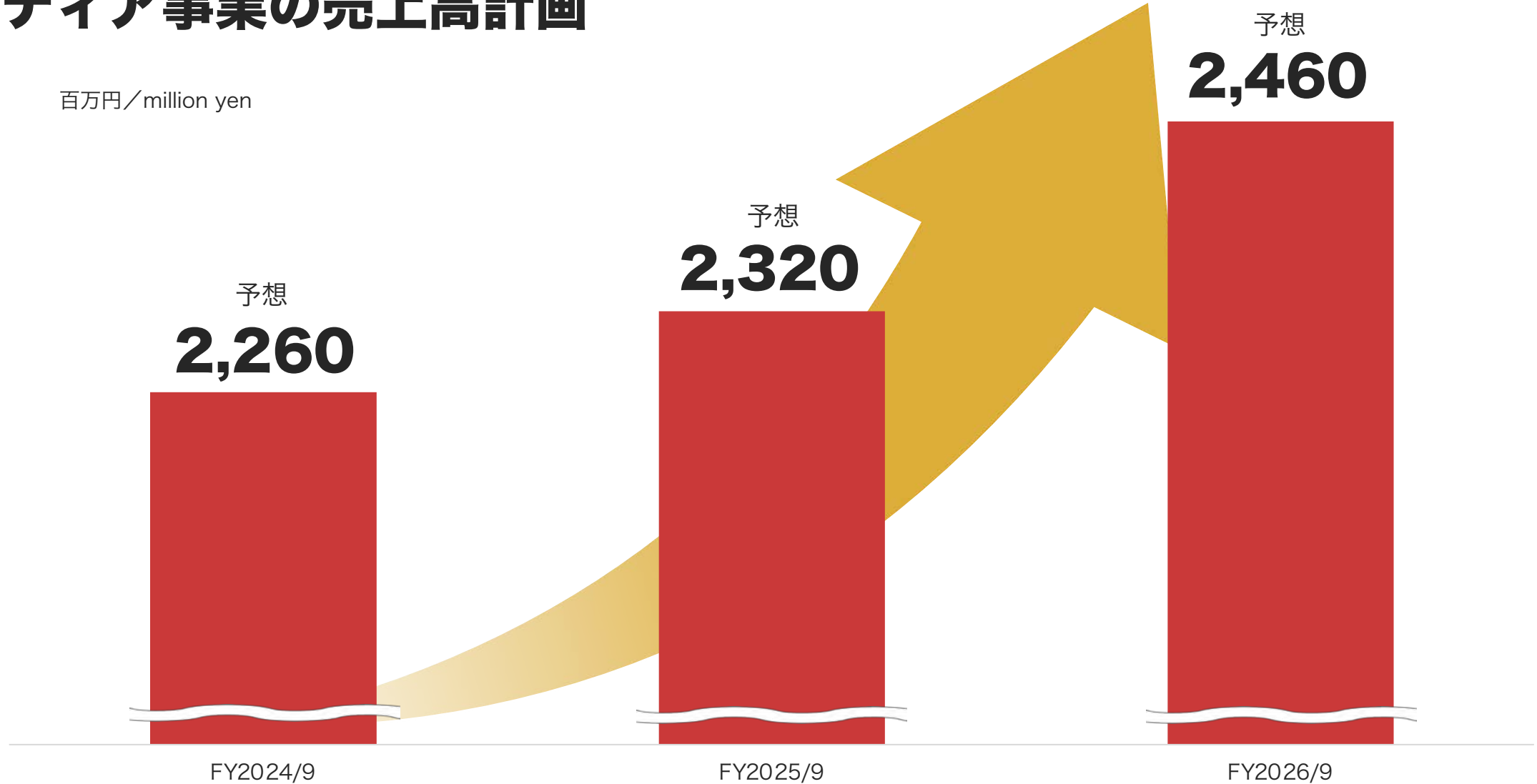


FY2023/9～広告宣伝費を抑え、利用者数を
増加させるだけでなく、サイト利用頻度・発信力・
掲載施設の利用率が高い利用者獲得を重視する方針に変更

広告掲載数及び月間利用者数につきましては、前回開示（2022年12月13日付「事業計画及び成長可能性に関する事項」）より方針を変更しているため、FY2024/9以降は開示しておりません

メディア事業の売上高計画

百万円/million yen



※FY2023/9より報告セグメントを変更しているため、前回計画比は記載しておりません

なお、区分が異なり内容は一致しませんが、前回開示（2022年12月13日）にて記載した電子雑誌関連売上高の計画を、参考として以下に記載いたします。

FY2024/9：2,460百万円、FY2025/9：2,540百万円

成長戦略 メディア事業

現在の広告売上に加え
新たな収益源となる手数料収益獲得に向け
既存サービスを充実

・新たな収益源となる手数料収益の獲得

・オーガニック流入の強化施策拡大（宿・飲食店）

・オーガニック流入の強化施策（レジャー施設）

FY2023/9
計画通り進捗

・自治体支援の拡充
・旅色セレクションを全国展開中



引き続き、**地域活性化に貢献**

FY2023/9末

FY2024/9末

FY2025/9末

FY2026/9末

全国各地で旅色セレクションを展開

旅色セレクション

決められた期間、特定のエリアに対して、旅色の主要コンテンツと営業活動などを集中投下し、当該エリアをフィーチャー

地域企業への誘客促進による旅色掲載クライアントの満足度向上 観光振興による自治体への貢献

大阪での実施例

- ・ 大阪市内の営業活動を強化
- ・ 「月刊 旅色」大阪特集発行
- ・ 「月刊 旅色」大阪特集 紙冊子配布
- ・ 観光協会会長へのインタビュー
- ・ 旅色×大阪観光協会 大阪旅行プランコンテスト ほか



旅色が持つ多様なアセットを投入し、営業効率化による売上UPへ
全国各地で順次展開、地域活性化に貢献

新たな手数料収入の獲得に向けて

特集、旅行プランなど、
旅行者の細かなニーズに
対応したコンテンツを増加

＜特集＞年末年始に行くプラン特集
＜特集＞露天風呂付き客室がある宿
＜記事＞紅葉ドライブ おでかけスポット など

共有・購買・旅行などの行動に移しやすい利用者を獲得する
コンテンツを増加させ、**自然流入を強化**

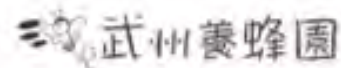
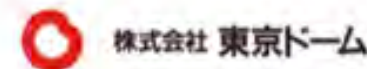
アクションへ移しやすい利用者の利便性を高めるため
予約機能を搭載し、新たな予約手数料収入の獲得へ

4. ソリューション事業

ソリューション事業のサービス

- ▶ ECサポートサービス
- ▶ まとまるEC店長
- ▶ ブランジスタ物流
- ▶ 越境ECサポートサービス
- ▶ ウェブサイト制作、運営
- ▶ など

業務受託企業実績（一部）



当社ECサポートサービスの特徴

ECサイト運営企業の
成長ステージの変移

顧客満足度向上
リピーター獲得

ソクレス
SOKURESU
LINEを使った
自動応答チャットサービス
(利用料収入)

CS・受注処理
代行サービス
作業負荷が大きい受注処理と
カスタマー業務の代行サービス
(業務受託売上)

Brangista
Solution
EC
サポート

ECサイト運用代行サービス
(業務受託売上)

まどる
EC店長
おてがる一括管理 イーシー・テンショウ

複数ECサイトを一元管理
クラウドサービス
(利用料収入)

Brangista 物流
Brangistaの物流サービス

ネット通販専用物流サービス
(業務受託売上)

越境EC
サポートサービス

海外販売代行サービス
(業務受託売上)

Amazon
納品代行サービス

Brangista 翻訳
Brangistaの翻訳サービス
サイト自動翻訳サービス
(利用料収入)



事業開始

売上増加

販路拡大・出店モール追加

受注増による配送増加

海外販売

成長するクライアントの事業ステージに合わせた業務・サービスを
ワンストップで提供出来る業務範囲の広さと豊富な実績が評価されています

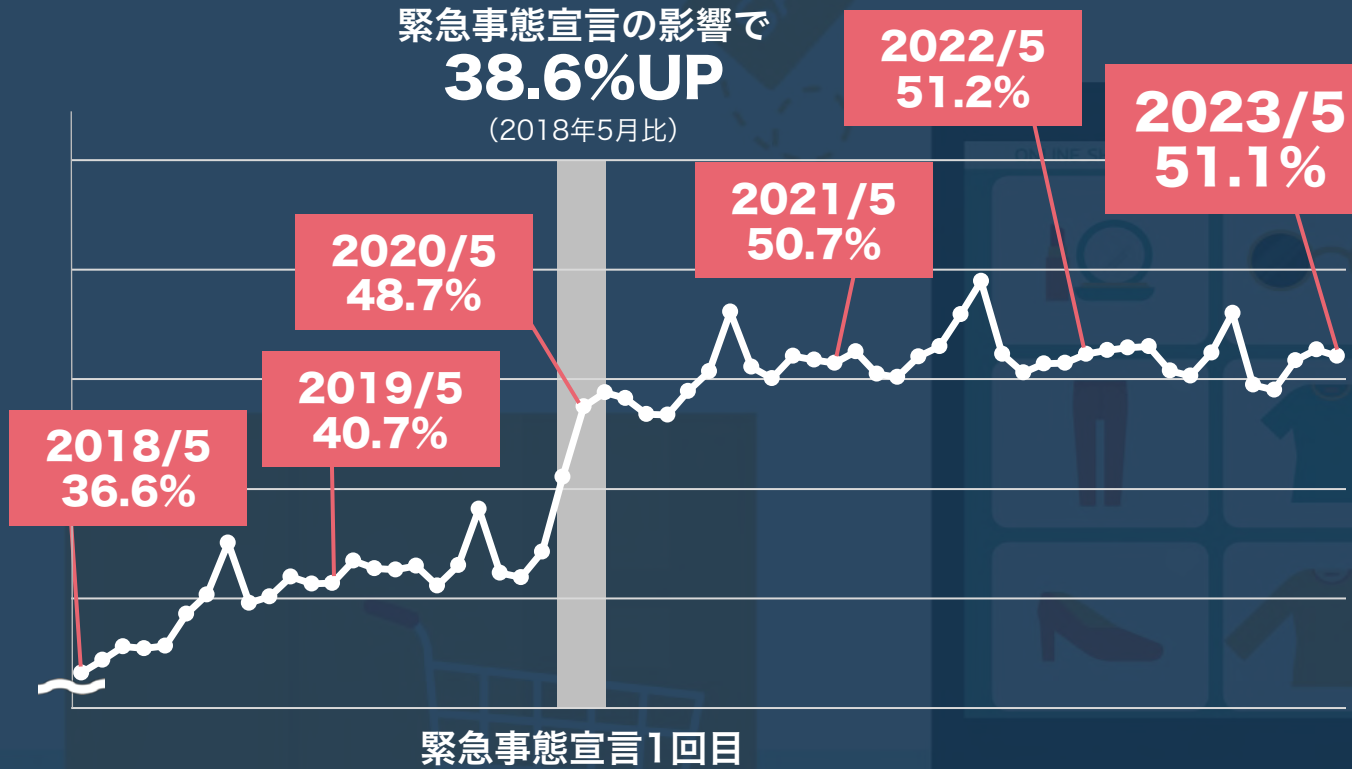
当社ECサポートサービスのポジショニング

	制作会社	コンサル会社	内部雇用	当社
メリット	クオリティが高い	分析～提案まで 依頼できる	<ul style="list-style-type: none"> ・対応が早い ・社内にノウハウがたまる 	<ul style="list-style-type: none"> ・1社で完結するため、外注管理の手間がない ・制作～分析までPDCAサイクルを回しながら社員のように業務を提供 ・定期MTGにより社内にノウハウを蓄積 ・月額定額制で、コストコントロールが容易 ・数多くのECサイトの運営を代行してきた豊富な実績で、最適な戦略を提案、制作 ・退職リスクがなく安定した作業人員を確保
デメリット	<ul style="list-style-type: none"> ・細かい指示が必要 ・売れるかどうかは発注元の企業の指示次第 ・指示以外のことはしない ・業務増加に応じて費用増加 ・売上や業務改善提案はない 	<ul style="list-style-type: none"> ・制作業務はしないため別途、制作コストが掛かる ・モールやカートによって得意不得意がある ・広告出稿による新規顧客の獲得を重視 ・リピーターを醸成できない 	<ul style="list-style-type: none"> ・採用が難しい ・人件費の高騰 ・育成に長期の投資が必要 ・モールごとの戦略が必要 ・属人化しやすい ・退職リスク 	<ul style="list-style-type: none"> ・一定程度の売上規模がないと、利用メリットが少ない場合がある

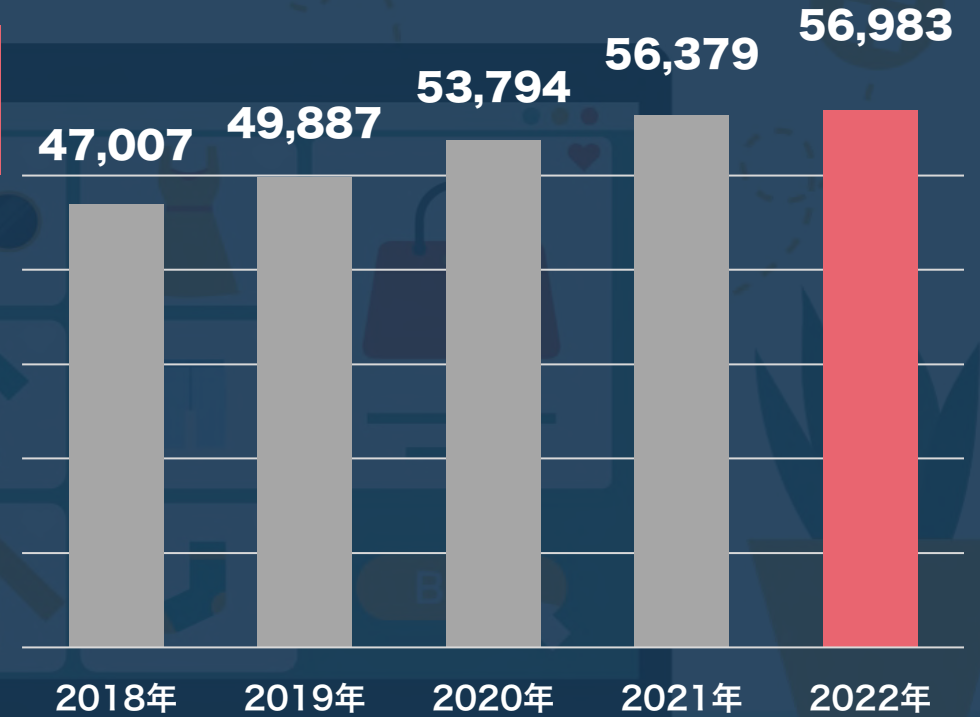
**売上拡大に必要な多岐にわたるECサイトの運営業務を当社が丸ごと代行
その時々に必要な業務を柔軟にサポートできる定額制運用代行**

EC市場規模

ネットショッピング利用世帯の割合 ※1



楽天市場の出店状況 ※2



**ECサイト利用の需要は増加を続けており
ECサイトを活用する企業も増加中**

当社ECサポートサービスの独自性

ECサイト運営企業

事業の継続、
売上拡大のため
変化する市場環境への
対応が必須

売上拡大のために販路・ツールを追加
ECモール・ツールのアップデート
新しい販路・ツールの市場参入

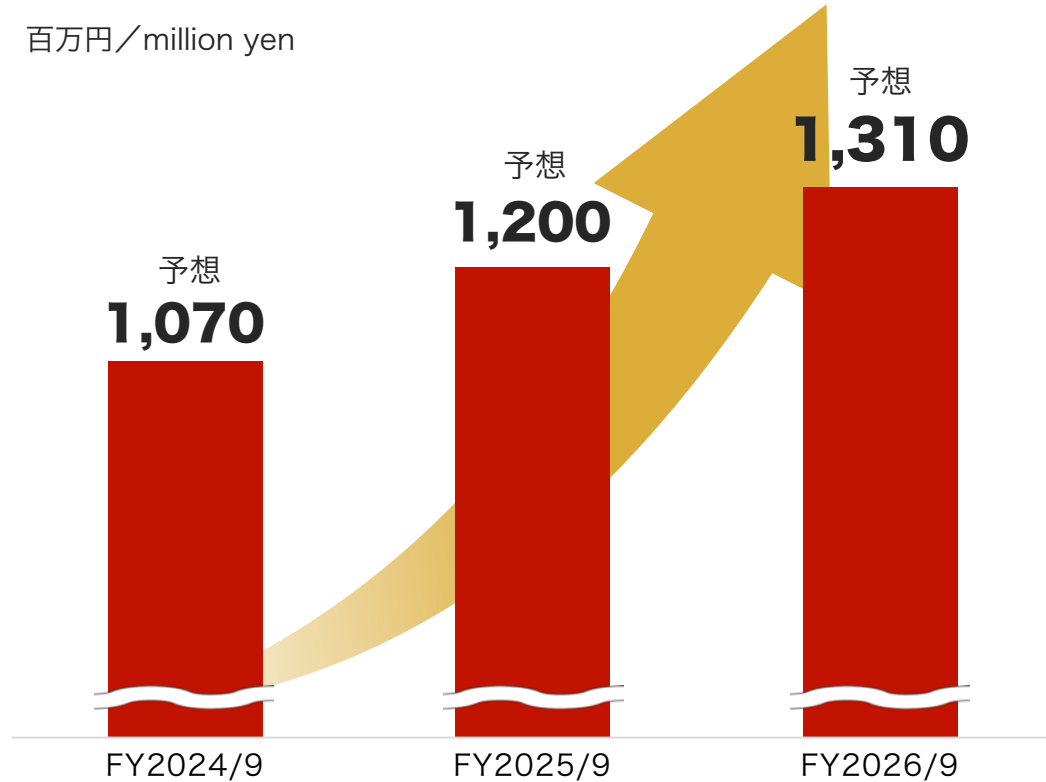
通常業務に加え
新たな業務が発生

当社

- ▶ 市場の変化に合わせて、その時に**必要な業務を迅速に提供**
- ▶ システム提供だけでなく、**人が介在するからこそ実現できる柔軟な対応力**が当社ならではの強みです

ソリューション事業の売上高の推移

百万円/million yen



FY2024/9~

- ▶ ECサポートサービスの新規契約獲得による成長を実現するため、営業・広告を強化

FY2025/9~

- ▶ まとまるEC店長をプラットフォーム化し新たなクライアントを獲得&売上拡大へ
- ▶ 台湾子会社を中継地点にアジア圏での展開を再検討

**サービスの質を落とさずに成長率約10%で安定成長を継続
新サービス追加により更なる売上の拡大を図る**

※FY2023/9より報告セグメントを変更しているため、前回計画比は記載していません

なお、区分が異なり内容は一致しません。前回開示（2022年12月13日）にて記載したソリューション関連売上高の計画を、参考として以下に記載いたします。

FY2024/9：1,130百万円、FY2025/9：1,320百万円

ソリューション事業 今後の戦略

低額サービスから **アップセル**

さらに**クロスセル**で売上拡大へ

中核サービスへ
アップセル

周辺サービスを
クロスセルへ

クライアントの
事業拡大に合わせて
中核サービスを追加受託
業務受託売上を拡大



クライアントの
業務拡大・ニーズに合わせて
追加受託・拡大へ



低額サービス
契約社数を拡大

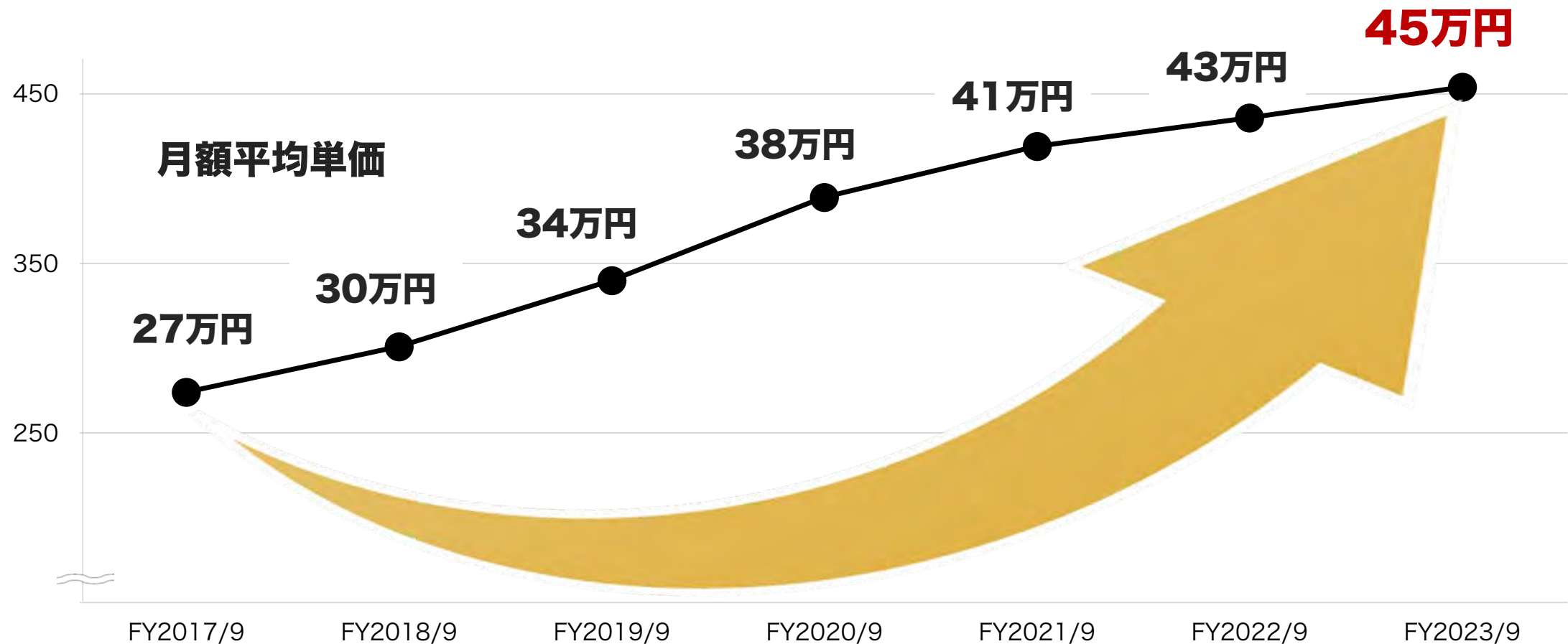


月**9,800**円(税別)の
在庫一元管理ASP

順調に進捗した前回計画に加えて
前回これまで実施していないプロモーションを実施

新規契約の獲得を強化

ECサポートサービス 平均単価の上昇



他社動向や人件費高騰による値上げを実施
また、大手の当社クライアントが増加していることから計画通り単価が上昇中

新サービスの投入 まとまるEC店長のプラットフォーム化

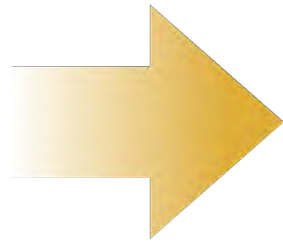
月9,800円～の在庫一元管理システム
(税別)



■ ■ ■ ■ おてがる一括管理 イーシー・テンチョウ



エントリーしやすい低額サービス
主要モールや自社ECサイトに対応



まとまるEC店長 プラットフォーム化構想

まとまるEC店長の機能に加えて
ECサイト運営企業がニーズに合わせて
様々なアプリを自由に選んで搭載可能に



サードパーティーを誘致し
新たに手数料収入の獲得へ

新たな手数料収入の獲得と 新規契約社数の増加、既存クライアントの継続利用を向上

ECサポートサービスの成長性

優秀なスタッフを増やすことが成長に必要な条件

クライアントのECサイト運用を代行する当社のスタッフこそが重要な資産



新卒採用が多く、現場で活躍する
身近な先輩がそばにいるため
キャリアプランが見えやすく
人が育ちやすい環境



新入社員の教育体制が確立
基礎研修とOJTによって
早期に現場に出て実践的な
スキルを身につけられる



さらに体制強化を加速させ
高騰する人件費に対応するため
オフショア拠点を設置し
積極的に拡大中

**質の高いスタッフが質の高いサービスを提供
成長市場で当社独自のサービスと体制が成長を支えています**

5. リスク情報

1. 著名人を起用したサービスについて

当社グループでは、2007年より電子雑誌の制作業務を行っており、また、2022年10月からは新プロジェクト「アクセルジャパン」の提供を開始しております。幅広い企業に著名人を起用したサービスを提供できることが、当社グループのサービスの独自性の一つとなっております。しかしながら、当社グループのイメージ悪化等により著名人を起用すること自体が難しくなった場合や、起用中の著名人に対する大幅なイメージの悪化があった場合、また、競合他社から類似の著名人を起用したサービスが提供され他社サービスの優位性が上回った場合、既存クライアント及び新たなクライアントが減少し、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。当該リスクが顕在化する可能性の程度及び時期について判断することは困難ではありますが、顕在化する可能性を軽減するため、各著名人や所属事務所との連携を強化すると共に、常に価値観の変容や利用者のニーズを注視し、帰属意識の高い利用者に支持し続けられるようサービスの価値の向上や独自性の追求に努めてまいります。

2. 競合について

当社グループが展開する個々のサービスにおいて、当社グループと同様のサービスを提供している企業と競合する関係にあります。新規事業者の参入、市場成長の想定外の鈍化等によって、他社との競争が激化し、他社に対する当社グループの優位性が失われた場合や、当社グループの想定以上に他社のサービス価格が下落した場合には、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。当該リスクが顕在化する可能性の程度及び時期について判断することは困難ではありますが、当該リスク回避のため、適宜、他社の動向及び市場の状況を注視しながら個々のサービス、商品や独自性を高め、さらにマーケティングのトレンドの追行や最新のマーケティングソリューションの分析などの対策を講じてまいります。

3. 人材の育成及び確保について

当社グループが今後業容を拡大していくにあたり、営業部門、制作部門、技術部門を中心に優秀な人材の確保と各子会社での幹部層の拡充が必要不可欠であります。しかしながら、人件費の高騰や求人採用市場の動向などにより適切な人材の確保が予定どおり行えなかった場合、経験豊富な人材が流出した場合、あるいは感染症の流行等により就業人員が不足した場合には、既存事業の売上や新事業の開拓、新サービスの販売に影響が出る可能性があります。そのため、専門知識や技術を持つ人材については中途採用や海外での人材確保を行っております。営業人員の確保においては、引き続き新卒採用を行うことで安定した増員に努めており、当該リスクが顕在化する可能性は低いと考えておりますが、幹部層の拡充においては、育成のために相当の時間を必要とするため、今後も継続的に各子会社での人事制度や教育制度の充実に努め、優秀な人材と幹部候補の確保・育成を行い、経営基盤の強化を図ってまいります。

※上記1～3のリスクについては、顕在化の可能性を定量的に表示するのは極めて困難であり、その時期が不明であるため顕在化による影響金額、ならびにその発生時期については記載しておりません。
※業績貢献度の高い新サービスを開始したため「競合について」を追加しており、優先度の低下した「当社グループサービスの集客における外部検索エンジンへの依存について」は、本資料には記載しておりませんが、上記及びその他のリスクは、有価証券報告書の【事業等のリスク】に記載しております。

6. Appendix

FY2023/9 連結決算ハイライト Financial highlights

利益率の高いアクセルジャパンが急成長

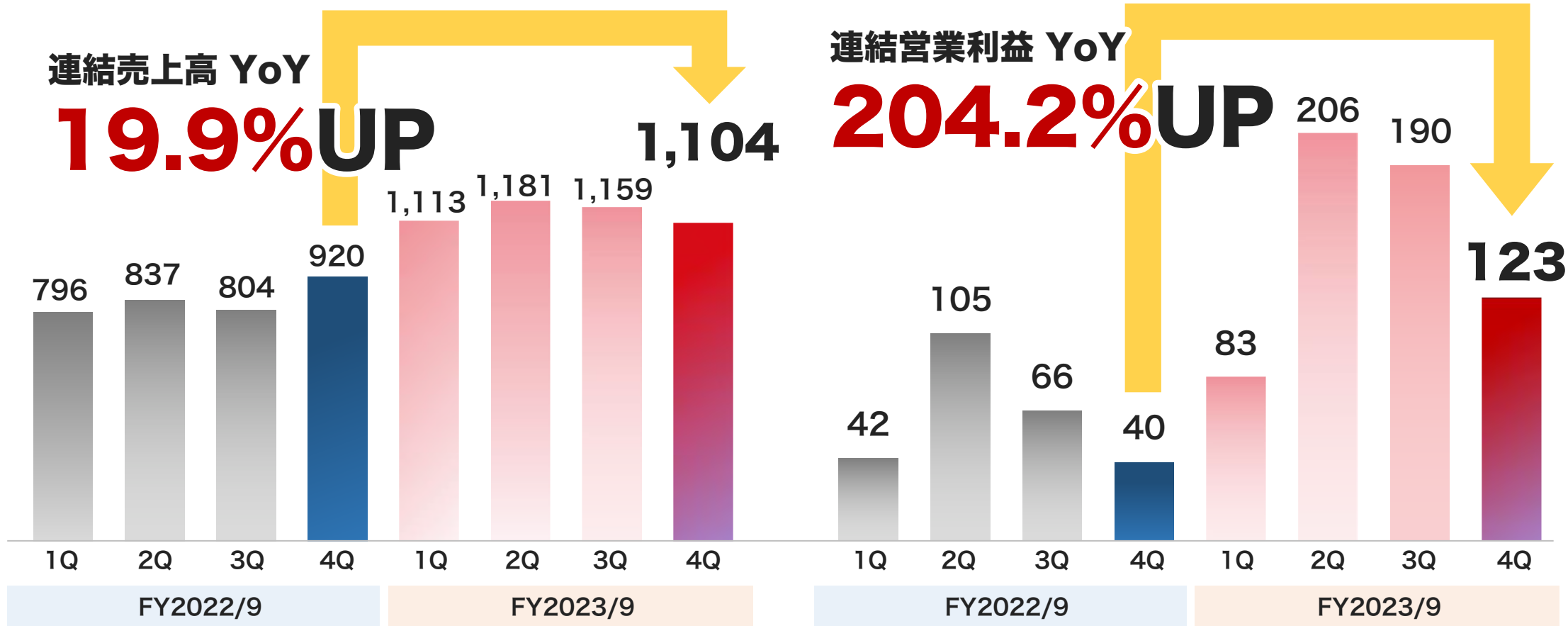
営業利益 **2.3倍** 営業利益率 **13.3%**に上昇

百万円/million yen

	FY2022/9	FY2023/9	増減額	増減率
売上高	3,360	4,558	+1,198	35.7%
営業利益	255	604	+348	136.0%
経常利益	258	601	+343	133.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	178	579	+400	224.5%

連結売上高・営業利益の四半期推移

百万円/million yen



来期以降のアクセルジャパン拡大に向けた
 広告・人員増などの先行投資を実施

セグメント別累計売上高・営業利益 ※内部取引含む

各事業のセグメント利益が増加

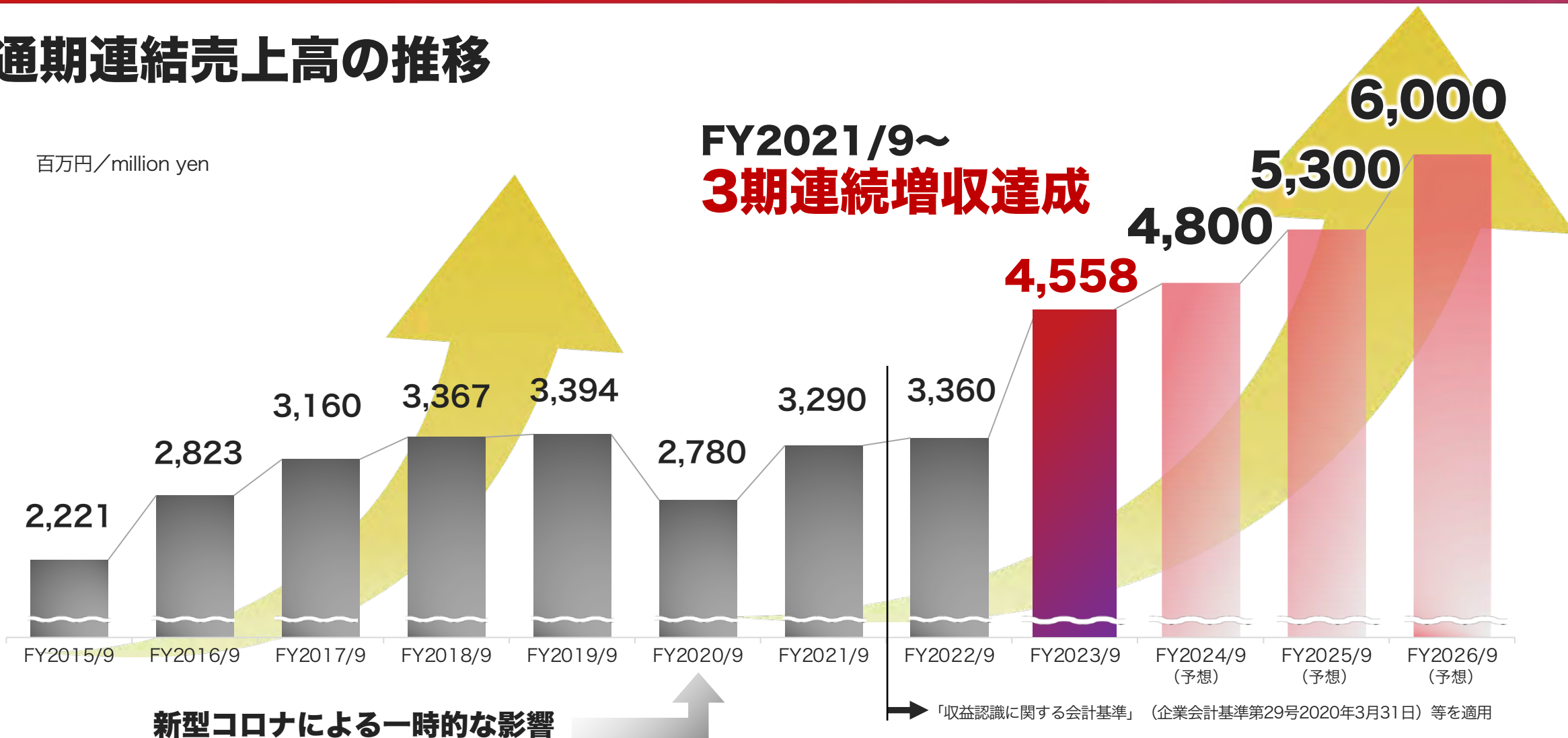
百万円/million yen

	FY2022/9		FY2023/9	
	売上高	セグメント利益	売上高	セグメント利益
プロモーション支援事業	-	-	1,073	368
メディア事業	2,137	205	2,258	214
ソリューション事業	1,021	148	970	159
その他	293	81	329	71

なお、区分が異なり内容は一致しませんが、前回開示（2022年12月13日）にて記載したFY2023/9の売上高の内訳の計画を、参考として以下に記載いたします。
FY2023/9計画 アクセルジャパン：600百万円、電子雑誌関連：2,450百万円、ソリューション関連：1,010百万円、その他：150百万円

通期連結売上高の推移

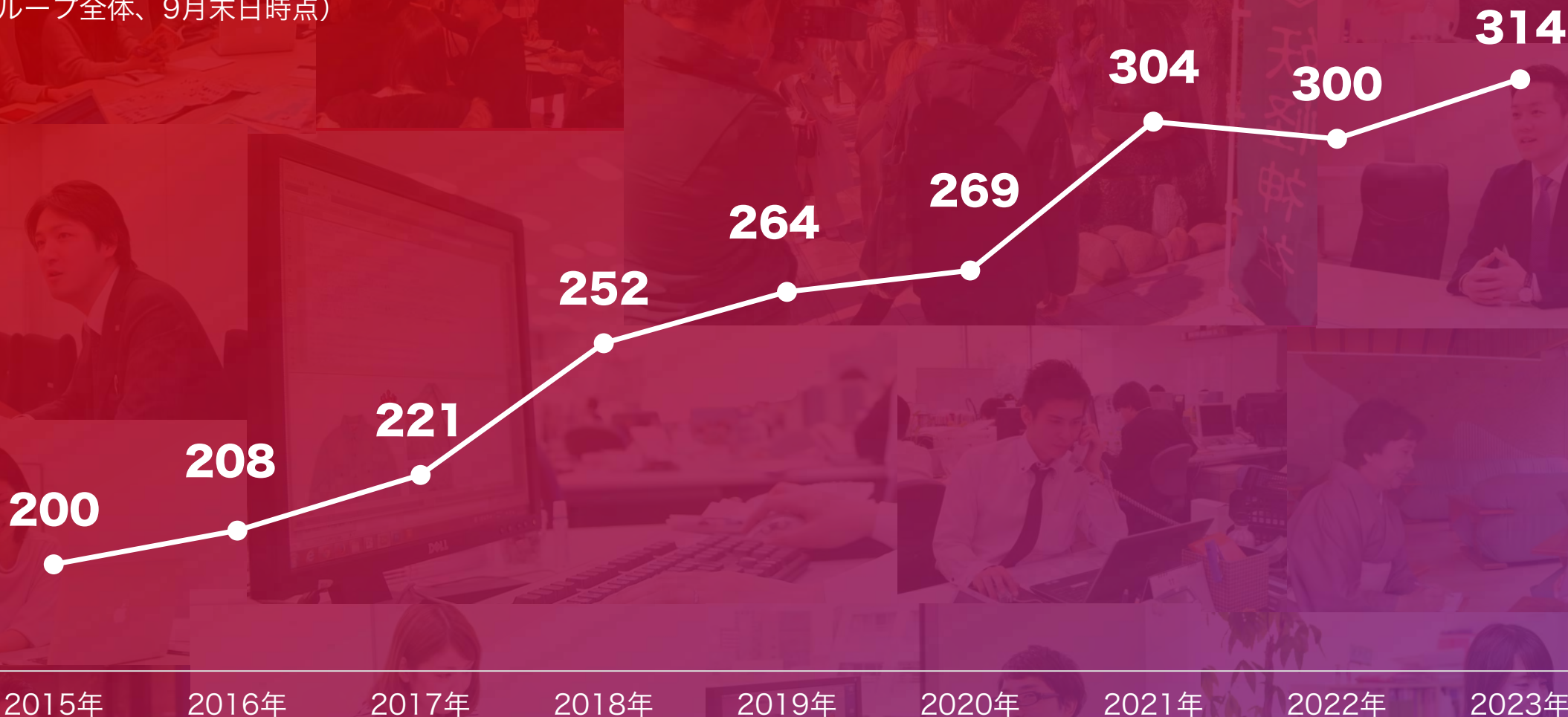
百万円/million yen



アクセルジャパンの開始によって大幅な拡大路線へ

従業員数の推移

(グループ全体、9月末日時点)



新卒採用に加えて2023年9月期から中途採用を強化

持続的成長と中長期的な企業価値向上のためのESGに対する取り組み

森林資源の
保護・育成に貢献

E

必要としている人に必要な情報をインターネット上で提供している紙を使用しない雑誌であり、紙の主原料である森林資源の保護・育成に貢献しています。さらに、返本による非効率な資源の利用もありません。紙メディアからインターネット広告へのリプレースによる、紙の削減に貢献しています。

CO2排出削減に寄与

E

紙の製造や印刷工程にかかわるCO2、廃棄物などの削減と省エネ、効率化に貢献しています。書店などへの配本も不要であることから、CO2排出削減に寄与しております。

従業員の多様性を支援

S

当社グループが展開するビジネスは、ほぼ設備投資が必要なく、主に法人向けサービスを提供しているため、人材こそが最も重要な経営資源です。新たな人事制度を整備し、多様化する社員のパフォーマンスを最大限に発揮できる環境の構築に努めています。

地域社会・経済への貢献

S

日本全国のさまざまな業態のクライアント企業のプロモーションを支援するとともに、自治体のプロモーションを支援しております。地方が将来にわたって成長力を確保するため、各地域の関係人口の増加による自治体の税収増加と、クライアント企業の売上増加に伴う雇用の創出によって、持続可能なまちづくりと地域活性化に貢献し、地域社会・経済の発展に寄与しています。

消費者へ有益な情報を提供

S

当社編集者監修による直接取材を行った上で、価値ある情報を発信しています。

コーポレートガバナンス

G

当社は2021年12月14日より、取締役の職務執行の監査等を担う監査等委員を取締役会の構成員とすることにより、取締役会の監督機能を強化し、より一層のコーポレート・ガバナンスの充実を図るため、監査役会設置会社から監査等委員会設置会社への移行いたしました。4名の社外取締役を含む取締役12名で構成されており、一般株主保護に努めております。さらなる経営管理体制の充実と、透明性の高い経営に努めてまいります。

ESGデータ

電気使用量・CO2排出量 (2023年9月期実績)	SCOPE1 (自社排出)	0 t-CO2	
	SCOPE2 (間接排出)	83 t-CO2	
	SCOPE3 (サプライチェーン排出)	257 t-CO2	
	1人当たりCO2排出量	1.08 t-CO2	
	1人当たりガソリン使用量	267.8 L	
	1人当たり電気使用量	555.8 kwh	
従業員 (2023年9月末日時点)	従業員数	男性：143名	女性：171名
	女性比率	54.5%	
	管理職に占める女性労働者の割合	18.9%	
	係長級にある者に占める女性労働者の割合	48.5%	
採用 (2023年9月期実績)	新卒採用数	男性：19名	女性：21名
	新卒採用の女性比率	52.5%	
	中途採用数	男性：19名	女性：23名
	中途採用の女性比率	54.8%	
	採用した労働者に占める女性労働者の割合	53.7%	
その他 (2023年9月期実績)	有給休暇取得率	72.2%	

CONNECT with COMMUNITY

我々にしか実現できないサービスで
企業・団体・地域、さまざまなコミュニティと人・もの・情報をつなぎ
活気あふれる地域社会の発展に貢献する

 **Brangista**

当資料の記載内容のうち、歴史的事実でないものは、当社グループの将来に関する見通し及び計画に基づいた将来予測です。
これらの予測には、リスクや不確定要素などの要因が含まれており、実際の成果や業績などは記載の見通しとは異なる可能性があります。
なお、当資料のアップデートは今後、本決算の発表後（12月）を目途として開示を行う予定です。