

 Brangista

FY2023/9 4Q 決算説明資料

2023年11月14日

株式会社ブランジスタ
(証券コード：6176)



FY2023/9 トピックス

新事業・アクセルジャパンが事業開始初年度から業績拡大を牽引

売上高・営業利益・経常利益



創業来過去最高を達成

**当期純利益を42.5%上方修正
前期比3.2倍へ拡大**

1. FY2023/9 通期決算について

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

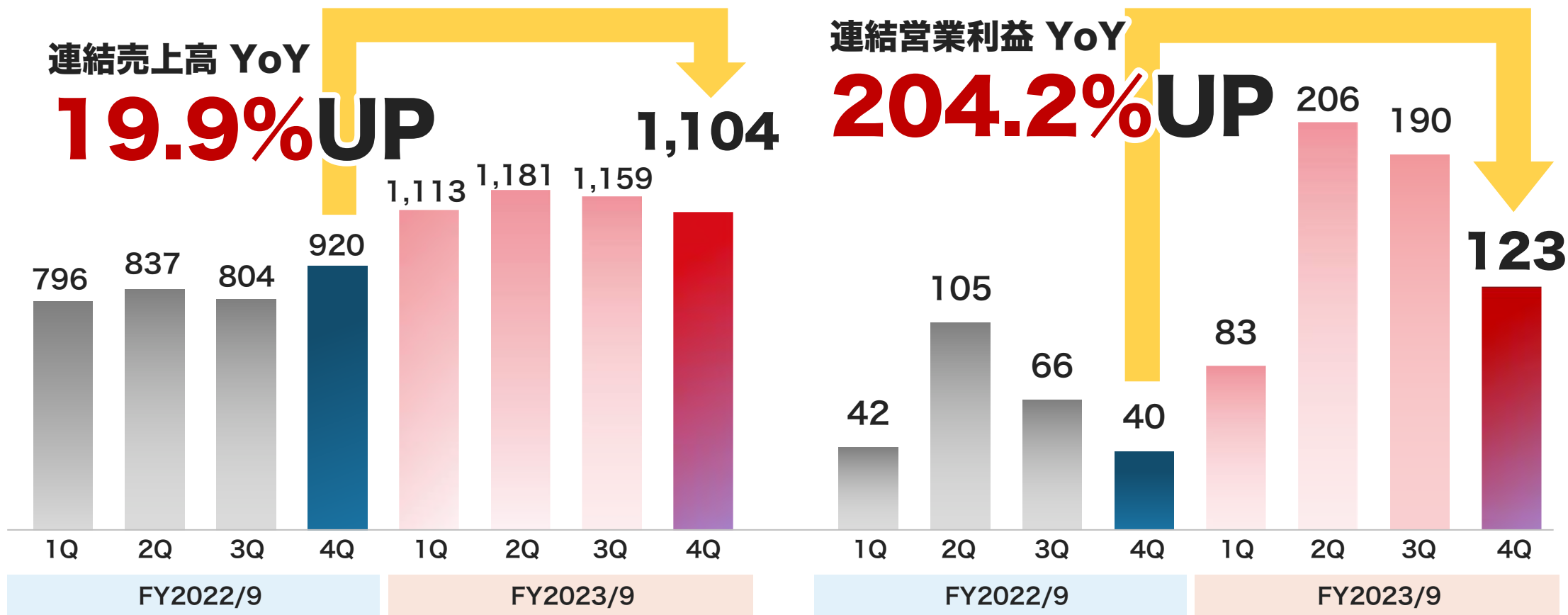
営業利益 **2.3倍** 営業利益率 **13.3%**に上昇

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

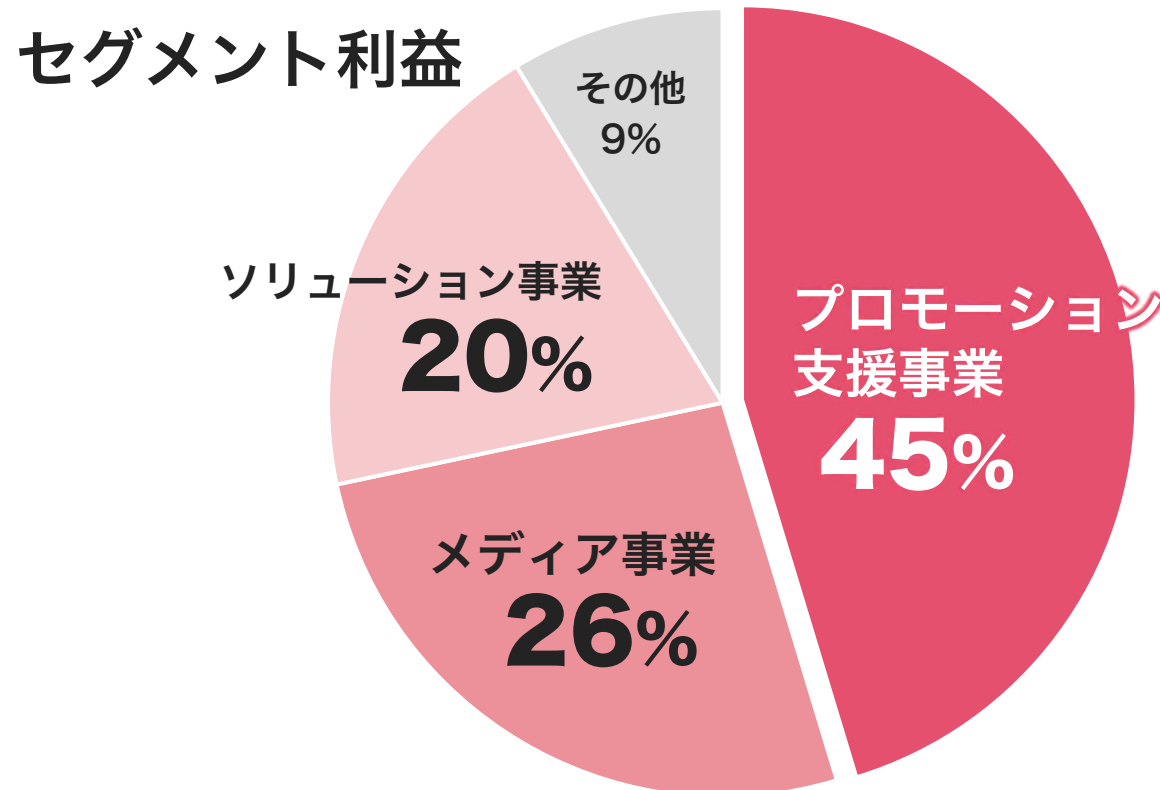
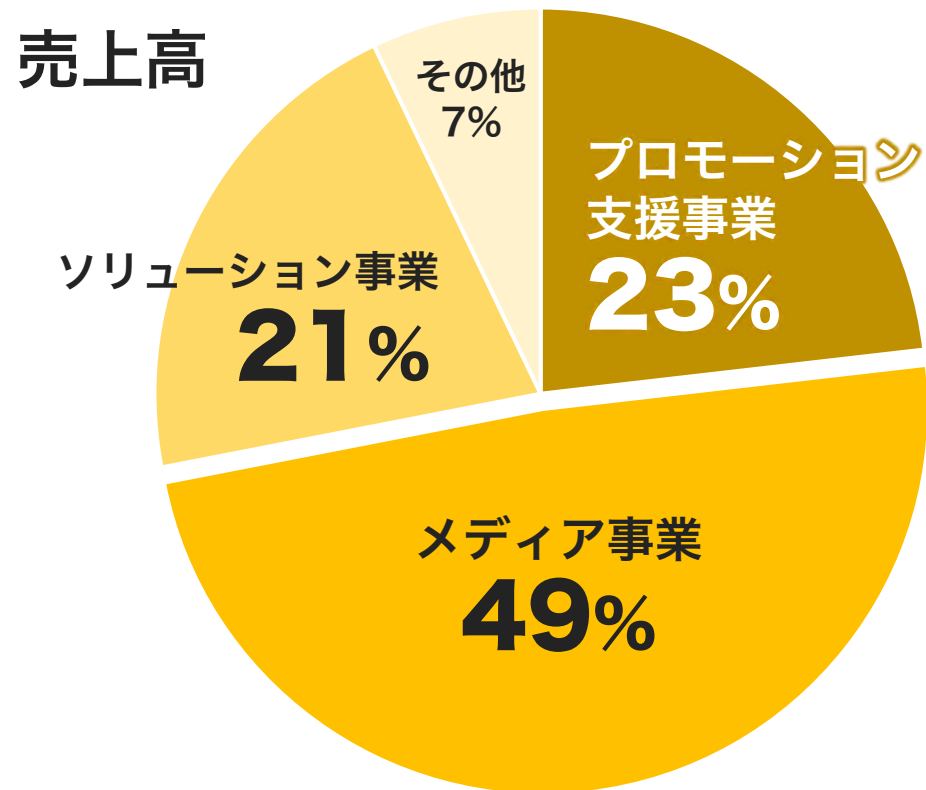
セグメント別累計売上高・営業利益 ※内部取引含む

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

セグメント別累計売上高・営業利益の構成比



メディア事業が牽引
プロモーション支援事業が底上げ

利益率の高いプロモーション
支援事業が大きく貢献

FY2024/9 通期連結業績予想

2期連続 過去最高売上・最高益更新

見込み

百万円/million yen

	FY2023/9	FY2024/9予想
売上高	4,558	4,800
プロモーション支援事業	1,073	1,490
メディア事業	2,258	2,260
ソリューション事業	970	1,070
その他	329	140
営業利益	604	800
経常利益	601	800
親会社株主に帰属する 当期純利益	579	520

約**4割増**
成長率引

一時的に
増加

2. メディア事業



FY2023/9 メディア事業売上高・セグメント利益

前年同期比

自治体タイアップ契約額・公開数が
3年連続過去最高を更新

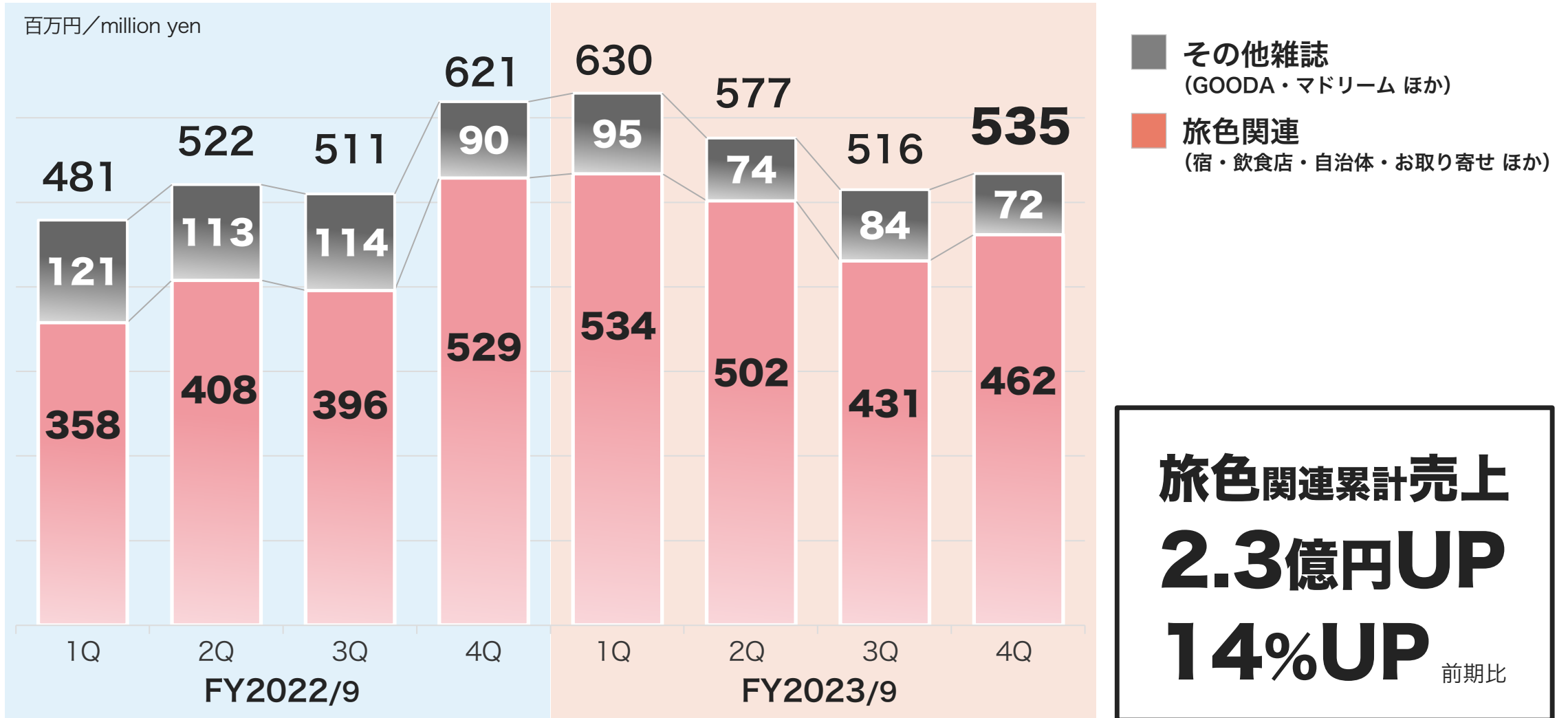
前四半期比

自治体タイアップ公開数の増加で一時的に原価増

百万円/million yen

	FY2022/9					FY2023/9				
	1Q	2Q	3Q	4Q	累計	1Q	2Q	3Q	4Q	累計
売上高	481	522	511	621	2,137	630	577	516	535	2,258
売上総利益	399	442	447	479	1,769	485	483	468	426	1,863
販管費	378	354	376	454	1,579	428	401	422	396	1,649
セグメント利益	21	88	70	25	205	57	81	45	30	214

メディア事業売上高の内訳



自治体PR用電子雑誌 別冊版「旅色」(多言語展開可能)

CONTACT済自治体
約**1,600**

電子雑誌



観光
PR

ふるさと
納税PR

移住定住
PR

紙冊子 (フリーペーパー)



専用動画

国内外のイベント

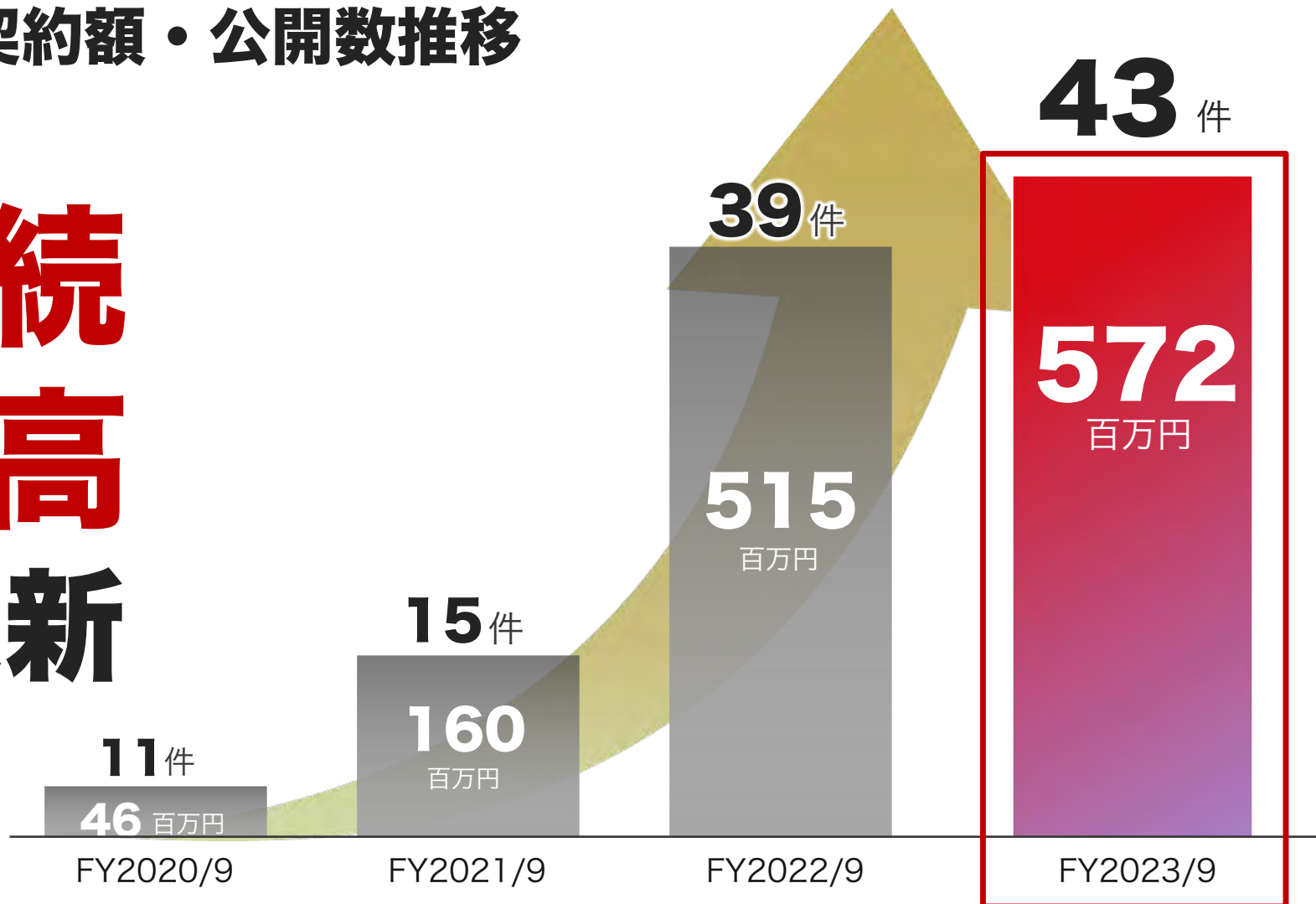


自治体ホームページ

当社だから実現できる有名俳優を活用した自治体専用PRツール

自治体タイアップ契約額・公開数推移

**3年連続
過去最高
契約額更新**



引き続き自治体への提案を強化

2023年9月期公開自治体タイアップ43自治体

北海道

北海道 美唄市

東北

山形県
山形県 西川町
青森県
岩手県 洋野町

北陸

石川県 七尾市

東海

静岡県 伊豆の国市
静岡県 富士市
(一社) ふじさん駿河湾フェリー
(静岡県、静岡市、下田市、伊豆市、南伊豆町、松崎町、西伊豆町)

関東・甲信

埼玉県 川越市
栃木県 那須町
栃木県 那珂川町
栃木県 宇都宮市
東京多摩地区
神奈川県 厚木市
千葉県 鴨川市
(鴨川観光プラットフォーム(株))
長野県 小海町
長野県 佐久市

四国

香川県 坂出市
香川県 綾川町
香川県 観音寺市
愛媛県 伊予市
愛媛県 四国中央市
高知県 津野町
高知県 須崎市
徳島県 海陽町

近畿

京都府
兵庫県 宝塚市
大阪府 羽曳野市
和歌山県 広川町
和歌山県 湯浅町
奈良県 吉野町

山陰・山陽

山口県 下関市
山口県 宇部市
広島・宮島・岩国地方観光連絡協議会

追加契約

九州

福岡県 八女市
長崎県 松浦市
熊本県 益城町
熊本県 南小国町
宮崎県 日南市
鹿児島県 伊佐市
鹿児島県 瀬戸内町
鹿児島県 徳之島町

2年連続

2年連続

2年連続

3回目

全国の地域活性化に貢献

当社のこれまでの実績①

電子雑誌創刊

電子雑誌出演俳優

16年目

320名以上※

企画・編集・制作・運営社内で完結

電子雑誌やメディア運営によって

キャスティング・クリエイティブ
ノウハウを蓄積



※2023年10月末日現在

当社のこれまでの実績②

クライアント公式サイト例



電子雑誌広告掲載クライアントの 公式ホームページに**有名人が登場**

有名人が登場する電子雑誌を 自社ホームページのコンテンツに活用

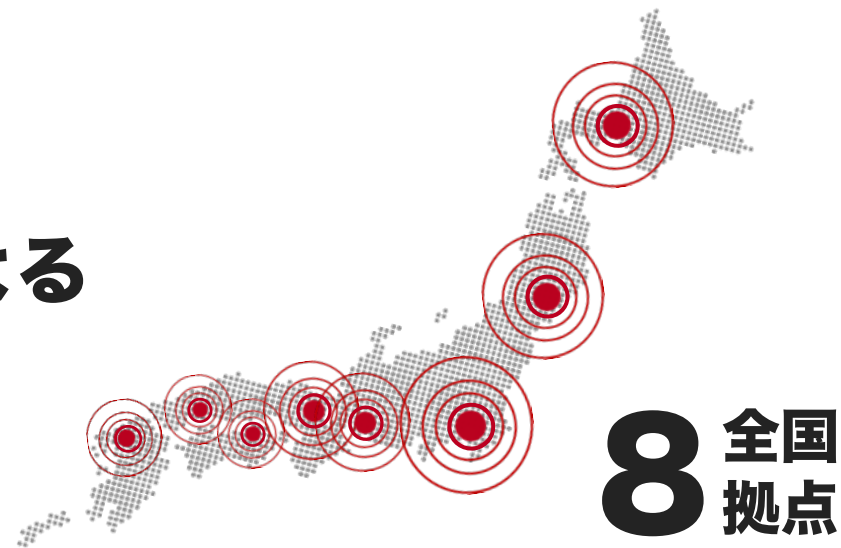


タレントを活用したPRツールを16年前から提供

当社のこれまでの実績③



創業以来培ってきた 自社営業スタッフによる プッシュ型提案



全国の企業、自治体へ直接訪問



広告掲載件数約**6,800**件

ティアアップ実施数**200**自治体以上

全国規模の営業体制を自社で保有・地域活性化に貢献

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

電子雑誌
メディア運営

320名

芸能事務所との
強固な連携

自社営業

16年

著名人を起用した
コンテンツ制作

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

3. 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...



プロモーション支援事業売上高・セグメント利益

- 事業開始1年目から売上高 **10億円超**を達成
- 通期利益率 **34.3%**と高水準

百万円/million yen

	FY2023/9				累計
	1Q	2Q	3Q	4Q	
売上高	189	259	311	313	1,073
売上総利益	141	199	248	234	823
販管費	109	83	113	148	454
セグメント利益	31	116	134	86	368

事業開始初年度の実績

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

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

試してみてください
オススメの
組み合わせ

カップデリ
ベーコンペッパー
マカロニサラダ

サントリー & WINE
スパークリング(白)

コールスローサラダ

※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
- 輸出向け商品の開発・ブランディング・プロモーション
- 輸出商社とのマッチング

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本部 受付時間: 9時~12時/13時~17時(土日、祝祭日・年末年始除く)
03-3582-4937/03-3582-4938/03-3582-4939/03-3582-4940

※お時間をお知らせください。オンラインによるお問合せ(24時間受付)もポータルサイトからご利用いただけます。

経済産業省 中小企業庁 JETRO 中/小/企/業/協/会

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

ちょっと
カルド

瞬間で
ハワイアン

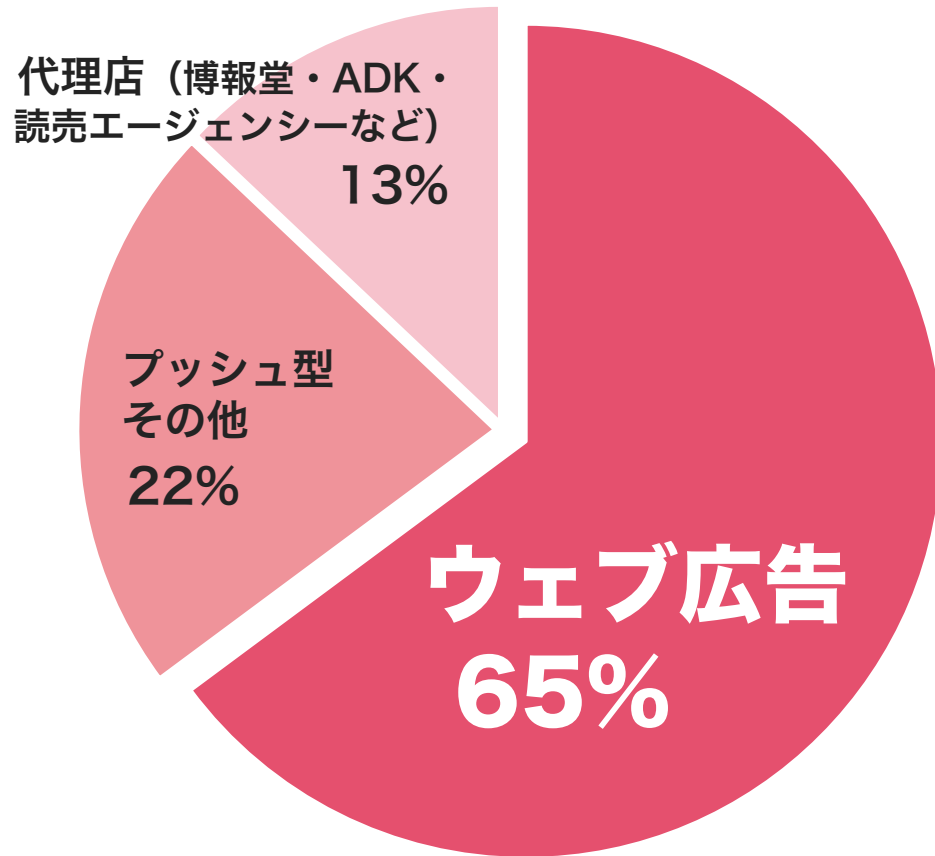
マンゴープリン
ブルース

ACCEL JAPAN アンバサダー 柳野友美

コーヒーゼリー

カフェ・ベローチェ

プロモーション支援事業申込経路



FY2023/9申込経路 (売上高比)

申込の多くは
ウェブ広告からの
リード獲得・申込

提案を強化し 更なる売上の拡大へ

FY2024/9～アクセルジャパン営業戦略

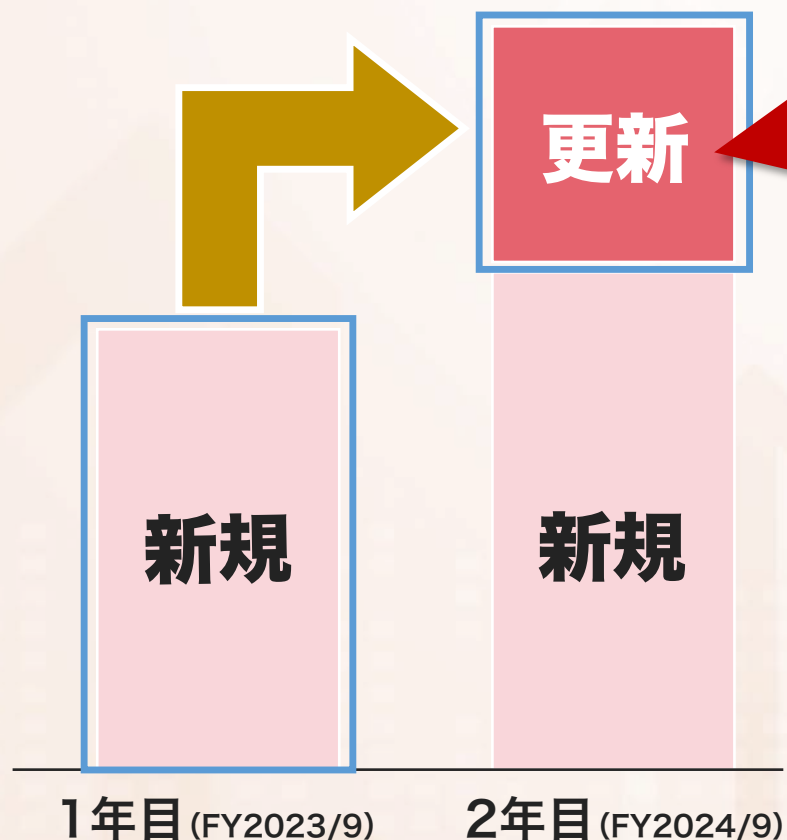
契約
更新

- 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

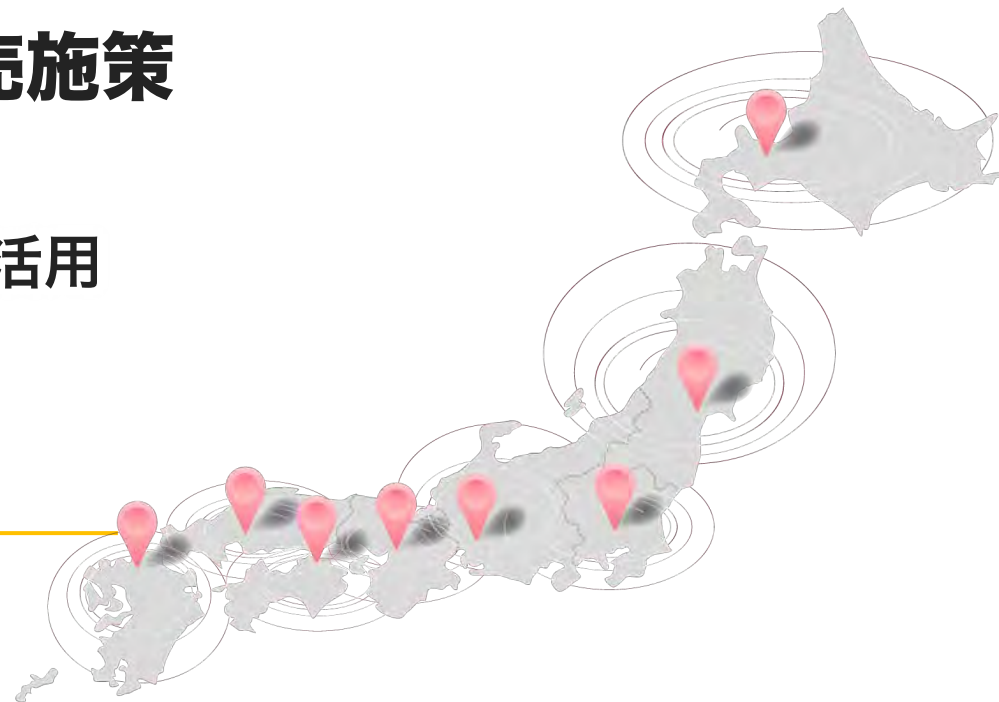
顧客満足度向上による契約更新件数の増加

※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

**地域の特徴に合わせた
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



大阪で展示会に出展



西日本最大級 マーケティングの 総合展示会

「Japanマーケティング
Week」に出展
(2023/9/27~9/29)

関西地域の販促・マーケティング・宣伝などの企業担当者へ
アクセルジャパンの**関西地域特別プラン**をご提案

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

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	◎ 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	◎ 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

FY2024/9以降の更なる拡大に向けて

今期から本格展開する
様々な施策



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

エリア
販売

契約更新

クロスセル
販売

自治体

4. ソリューション事業



FY2023/9 ソリューション事業売上高・セグメント利益

前年同期比

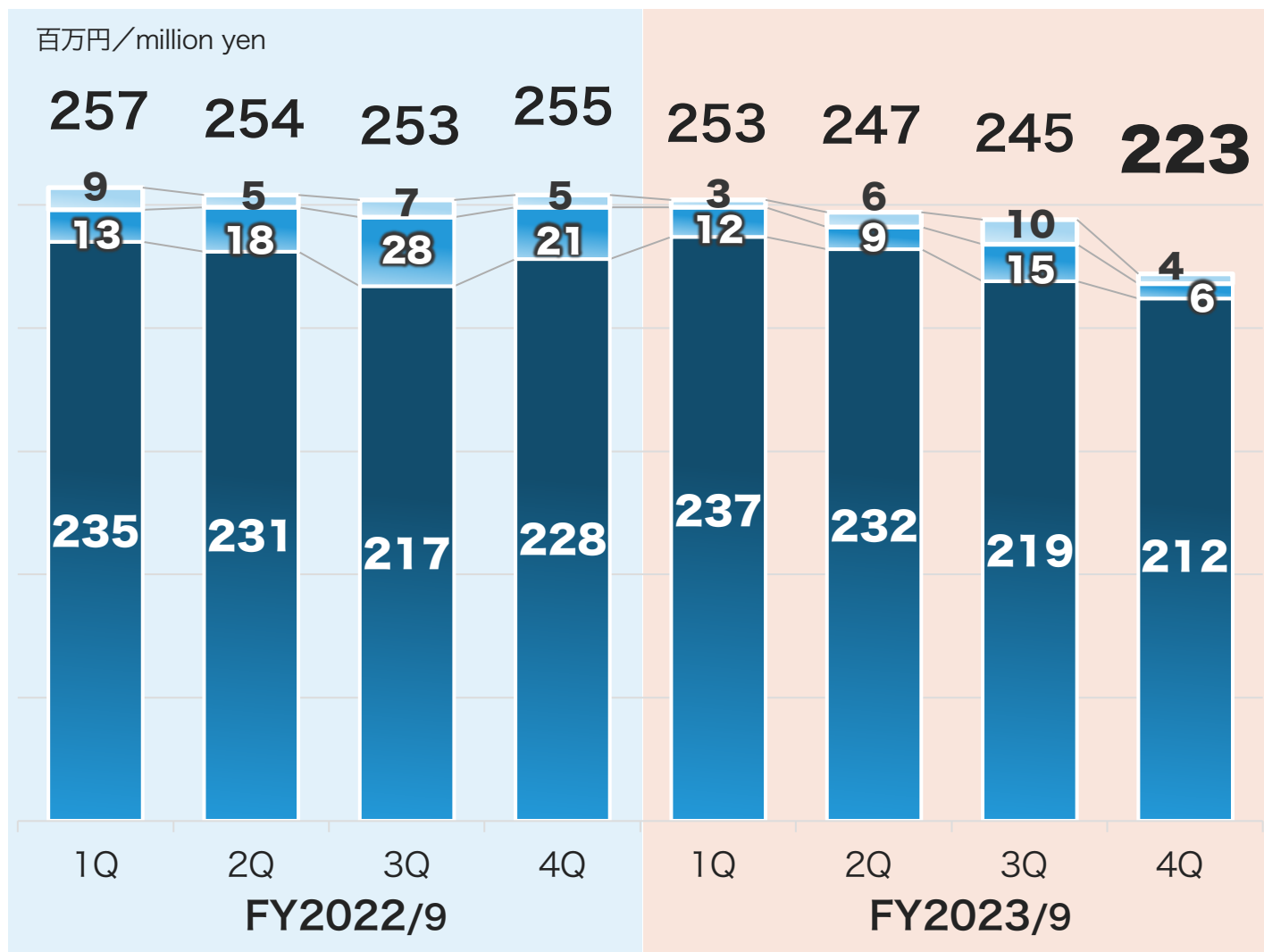
業務効率化により営業利益率が改善

14.6% → **16.4%**に上昇

百万円/million yen

	FY2022/9					FY2023/9				
	1Q	2Q	3Q	4Q	累計	1Q	2Q	3Q	4Q	累計
売上高	257	254	253	255	1,021	253	247	245	223	970
売上総利益	135	128	135	136	534	131	133	129	115	509
販管費	90	88	104	102	386	94	89	89	76	350
セグメント利益	45	39	30	33	148	36	44	39	38	159

売上高の内訳



- ウェブサイト制作・運営
- CRMサービス・その他
- ECサポート関連
(ECサポート・EC店長・ブランジスタ物流)

**FY2024/9～
ECサポート関連の
新規契約増加による
売上拡大へ**

5. 中期経営計画 2024-2026

中期経営計画をローリング

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

※2022年12月13日発表「事業計画及び成長可能性に関する事項」

中期経営計画 2024-2026（セグメント別）

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

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

6. Appendix


会社概要

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 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) ほか
顧問	見城 徹 (株式会社幻冬舎 代表取締役社長)



株主	(2023年3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	: 2.37%
MSIP CLIENT SECURITIES (常任代理人モルガン・スタンレーMUFG証券株式会社)	: 2.30%
西村 智明	: 2.18%
近藤 太香巳	: 1.94%

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	

ブランジスタグループについて



株式会社ブランジスタエール

月額定額で有名タレントの写真や動画が使えるプロモーションツール「ACCEL JAPAN」を提供
アクセルジャパン



株式会社ブランジスタメディア

2007年から電子専門で発行
広告掲載と、企業へ雑誌を制作・納品するサービスを提供



株式会社ブランジスタソリューション

国内外のEC市場で、
ECサイトの運営を代行する
ECサポートサービスを提供



博設技股份有限公司
(Brangista Taiwan Inc.)

台湾EC市場で、
ECサポートサービス、
ウェブサイト制作・
運営代行サービスを提供

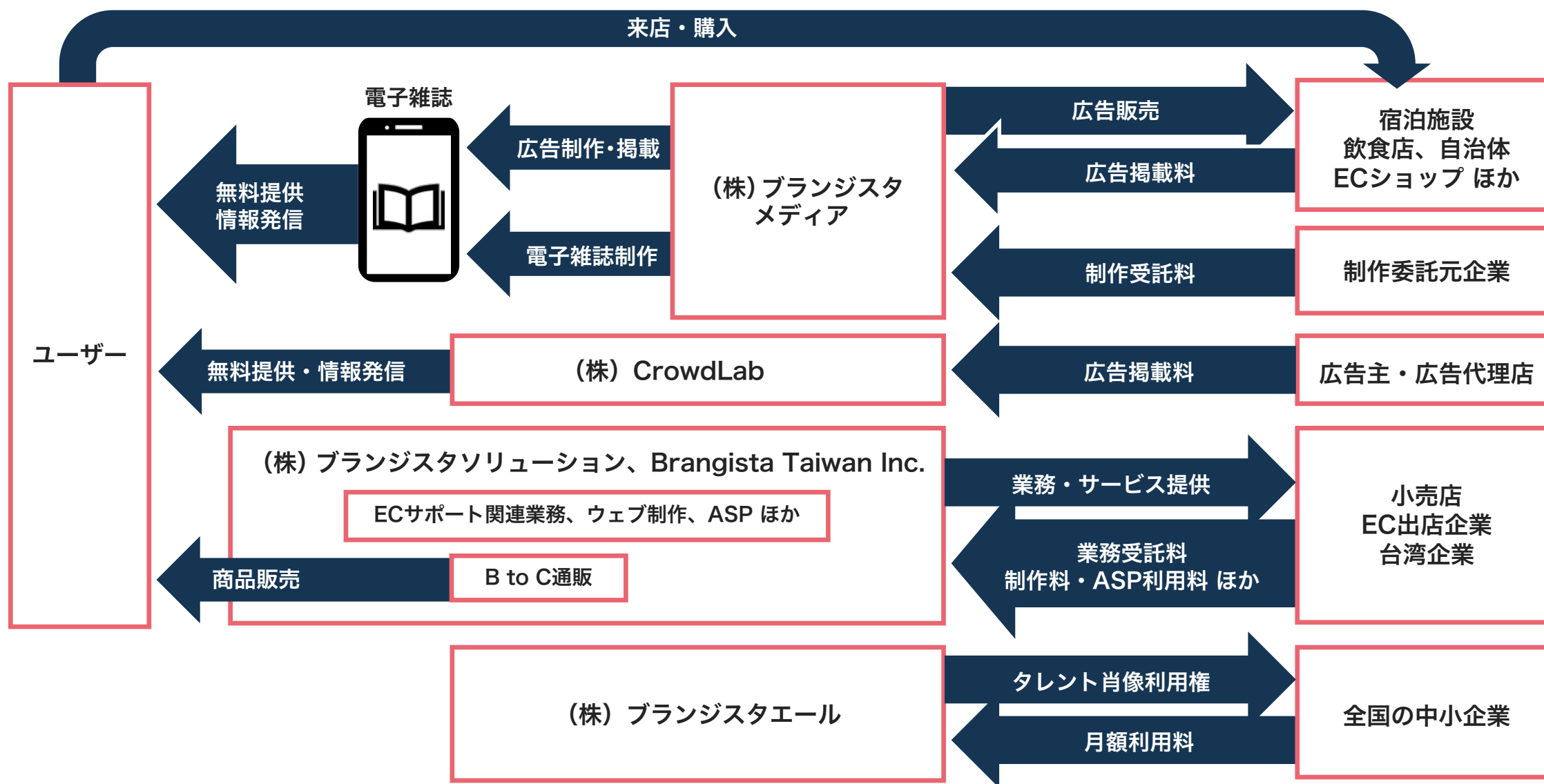


株式会社クラウドラボ

国内外の旅行・観光
情報発信メディア
「Travel Note」運営



事業系統図



沿革

(株)ブランジスタエール設立 **「ACCEL JAPAN」始動**

分社化により持株会社体制へ移行

国内外の旅行情報発信メディア「Travel Note」を
運営する(株)CrowdLabを子会社化

台湾に海外現地法人を設立

東証マザーズ上場
(現グロース)

楽天(株)が当社へ出資
連携強化

全旅連と業務提携
インターネット分野での
支援事業を開始

**ECサポートサービス
提供を開始**

創業

2000
Google
提供開始

2005
2006

インターネット広告費が
初めて雑誌広告費を上回る

**雑誌休刊数が
初の200誌超**

Apple「iPad」発売

Amazon「kindle」、楽天「kobo」が発売
電子書籍元年

ふるさと納税のワンストップ
特例制度が開始され、納税額が急上昇

訪日外国人数が3,000万人を突破
統計開始以来の最高記録を更新

2012
2013

2015

2017

2018

2020

2022

2023

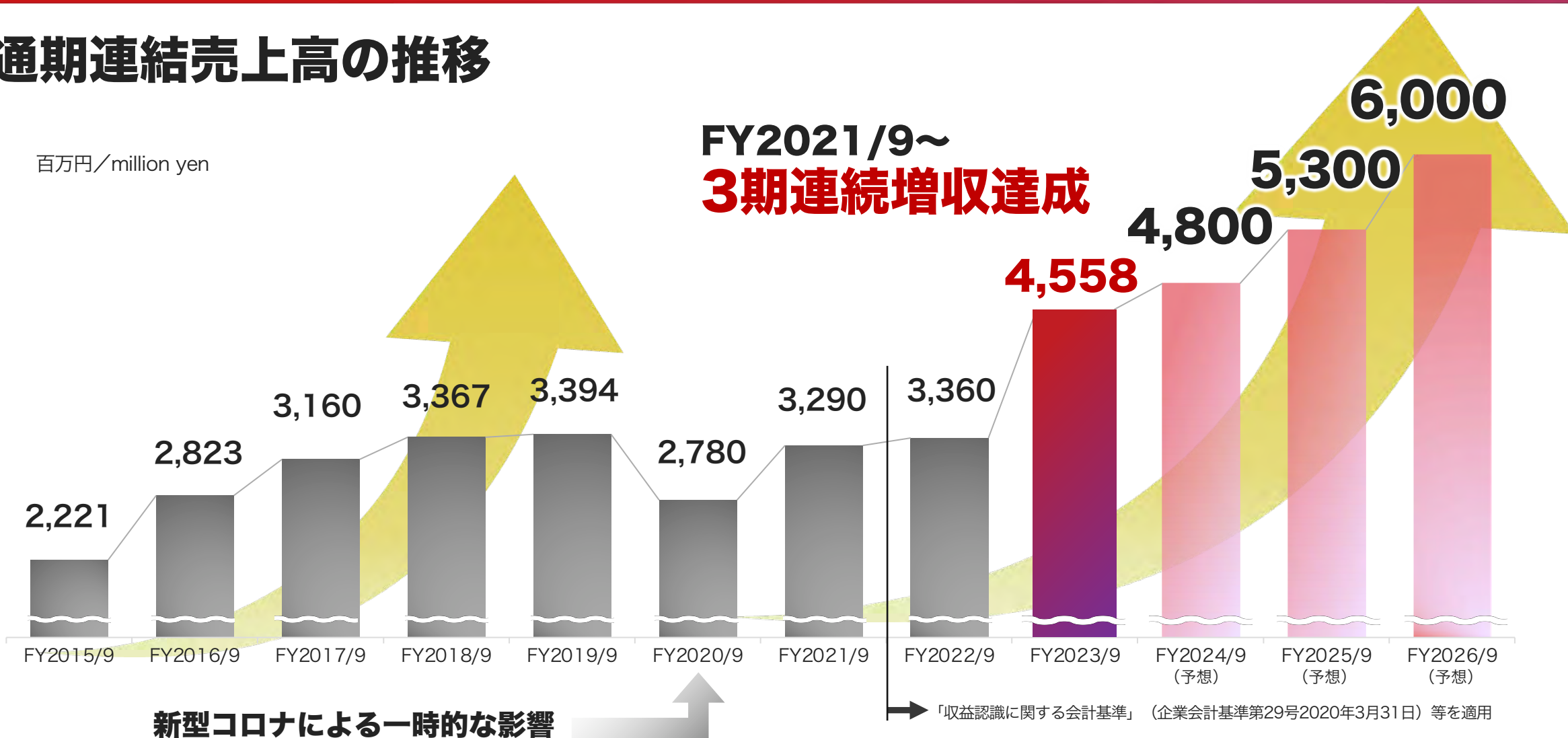
創業以来
**過去最高
売上高
営業利益
経常利益達成**

**当社初の電子雑誌
「旅色」創刊**

(株)幻冬舎が当社へ出資
編集体制強化

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

セグメント別四半期推移

百万円/million yen

	FY2022/9				FY2023/9				前年同期比 YoY	前四半期比 QoQ
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q		
売上高	796	837	804	920	1,113	1,181	1,159	1,104	19.9%	-4.8%
プロモーション支援事業	-	-	-	-	189	259	311	313	-	0.6%
メディア事業	481	522	511	621	630	577	516	535	-13.9%	3.6%
ソリューション事業	257	254	253	255	253	247	245	223	-12.3%	-8.7%
その他	81	82	60	68	60	116	103	48	-29.5%	-53.7%
売上総利益	569	598	597	639	773	833	862	793	24.1%	-8.1%
販管費	526	492	530	598	690	626	672	669	11.9%	-0.4%
営業利益	42	105	66	40	83	206	190	123	204.2%	-35.1%
営業利益率	5.4%	12.6%	8.3%	4.4%	7.5%	17.5%	16.4%	11.2%	+6.8pt	-5.2pt
プロモーション支援事業	-	-	-	-	31	116	134	86	-	-36.1%
メディア事業	21	88	70	25	57	81	45	30	19.9%	-33.3%
ソリューション事業	45	39	30	33	36	44	39	38	15.7%	-2.5%
その他	26	20	10	23	15	17	18	19	-17.8%	5.2%
経常利益	43	105	67	42	83	207	188	122	191.7%	-35.0%
四半期純利益	27	74	48	27	58	141	130	250	805.3%	92.1%

電子雑誌ラインナップ



創刊 **12** 年目



SBC Medical Group



創刊 **16** 年目

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 ほか

別冊版「旅色」
自治体タイアップ



台湾版「旅色」



福岡 (英)

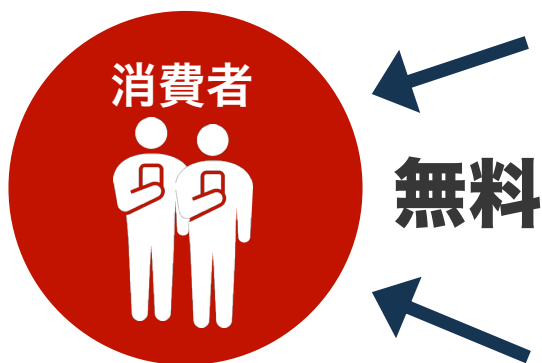
別冊版「旅色」
海外読者向け

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

電子雑誌関連売上の
約8割が**広告掲載**



広告掲載
直販・提供



広告掲載料



宿、飲食店
レジャー施設、
自治体など



広告掲載

制作・納品



制作受託料



企業



制作・納品



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

2,040億円



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 2022年度、観光経済新聞

電子雑誌の特徴



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

日本を代表する女優・俳優が
320名以上登場

※2023年10月末日時点



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

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

35万円/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

毎月定額
小額支払い

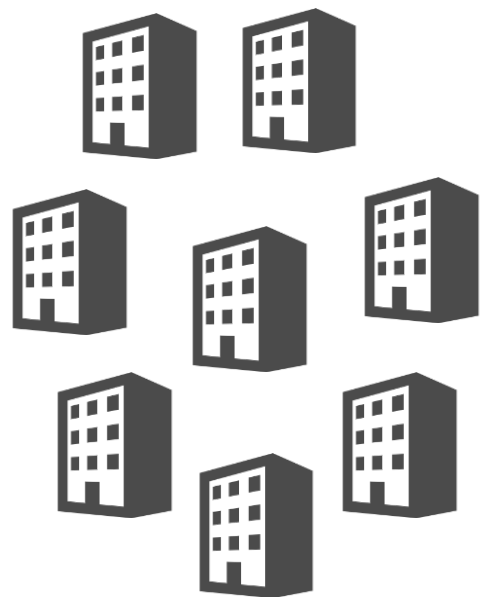
ACCEL
JAPAN

フロント
ギャランティ

継続契約
ギャランティ

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



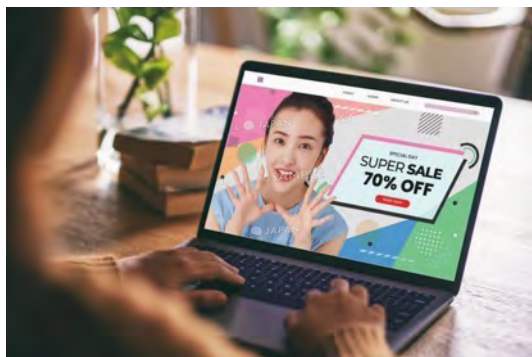
タクシービジョン



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

ヒロミさんが全国で中小企業施策をPR 中小企業に向けたアクセルジャパンの認知度拡大にも貢献



動画埋め込み

JETRO公式サイト



ポスター



チラシ

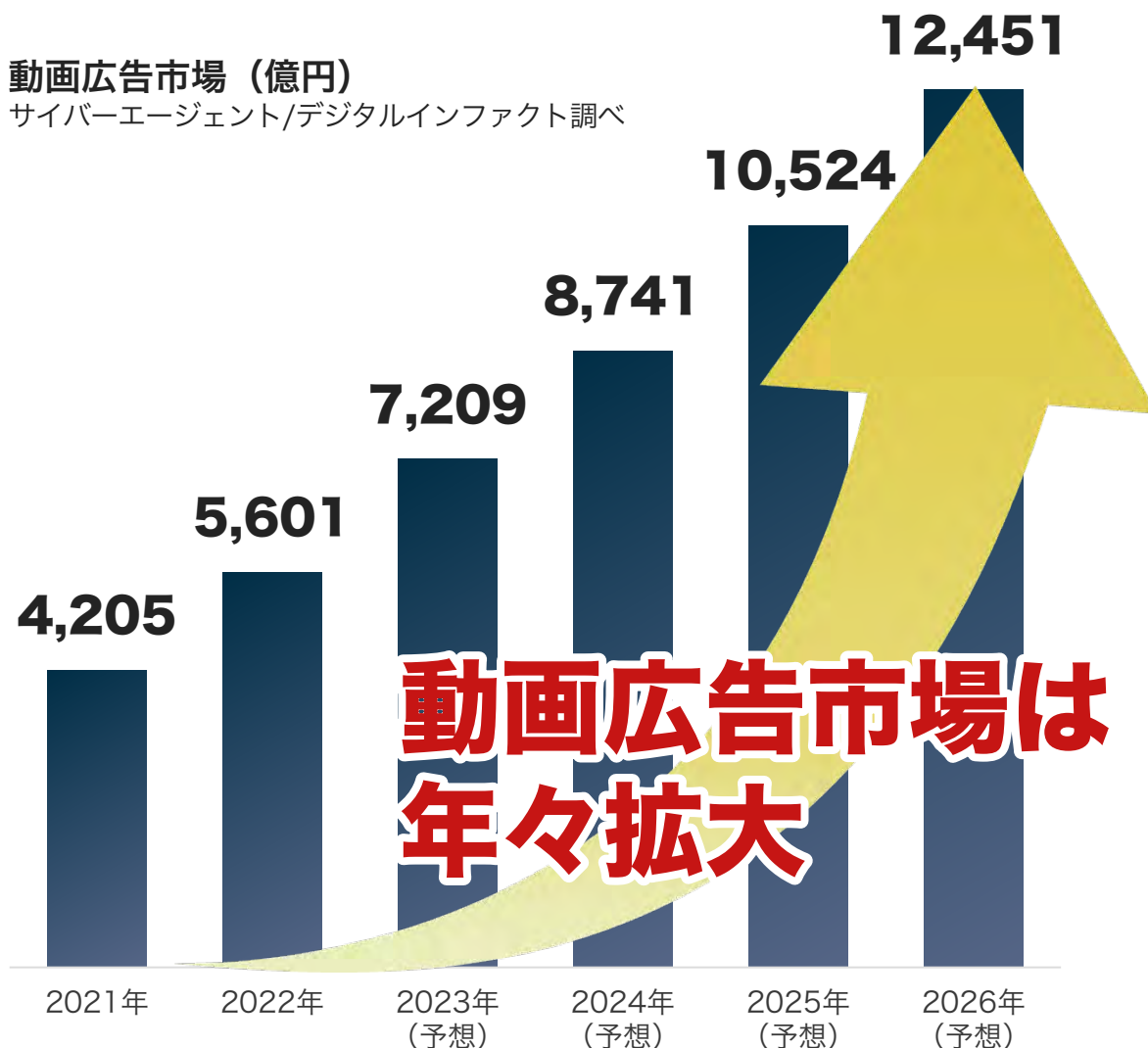


全国の経済産業局、内閣府沖縄総合事務局、(独)日本貿易振興機構(JETRO)の国内拠点、(独)中小企業基盤整備機構(中小機構)の地域本部など全国73拠点や、各公式サイトなどで順次掲出

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



**動画広告市場は
年々拡大**

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

画期的な2つのサービスをひとつに

著名タレントの写真・動画が使えるプロモーション

タレントパワーで 事業成長を加速!



著名タレントの写真・動画を
プロモーション・採用活動などに使用して
訴求力を強化

経営者の学びと交流の場

リーダーシップ強化で 経営力をアップ!



日本最大級の経営者交流団体で
経営ノウハウ・人脈を得て経営者自身の
底力をアップ

ソリューション関連のサービス

- ▶ 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

ソリューション業務受託企業実績（一部）



innisfree



JR-Cross



MIKIHOUSE



当社ECサポートの特徴

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)

まるとる 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)

ブランジスタの物流サービス **Brangista 物流**

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**

ブランジスタの翻訳サービス **Brangista 翻訳**
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

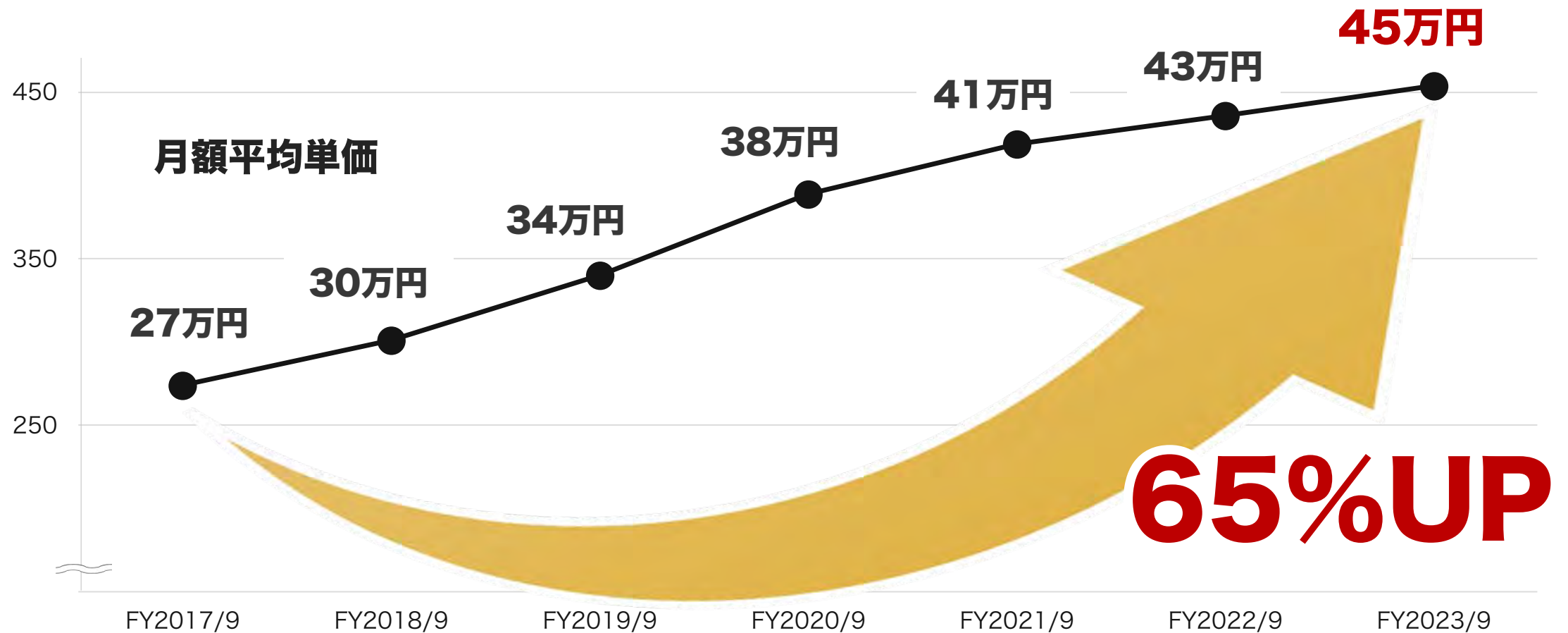
成長するクライアントの事業ステージに合わせた業務・サービスを
ワンストップで提供できる業務範囲の広さと豊富な実績が評価されています

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**

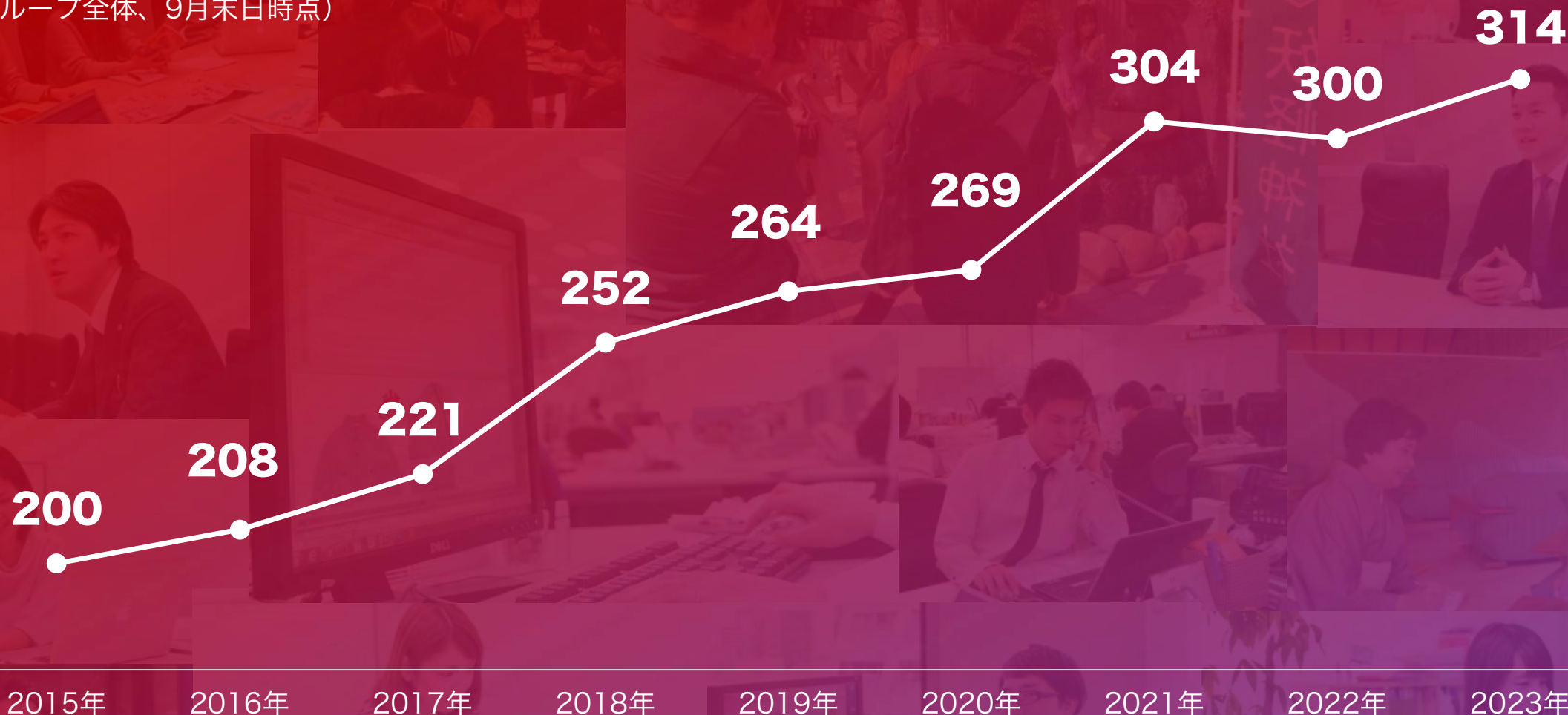
ECサポートサービス 平均単価の上昇



アップセルや付加価値の高いサービス提供により単価が向上

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

よくあるご質問 (一部)

プロモーション支援事業の収益モデルを教えてください。

プロモーション支援事業では、サービス利用企業がタレントの肖像を活用したPRを、初期費用不要、月額定額制で実現できるアクセルジャパンを提供しております。年間契約のみとなっており、利用企業からは月額定額でお支払いをしていただいておりますが、契約を開始した時点で契約期間中の収益すべてを計上することとなっております。なお、費用のうち、アンバサダーへの報酬、素材の撮影費、制作費については、アンバサダーの契約期間（年間）に応じて月次で計上することとなっております。

※アクセルジャパンの収益認識につきましては、当社2022年9月期第1四半期連結会計期間の期首から適用しております「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号 2020年3月31日）等においては使用権に該当するため、契約を開始した時点で契約期間中の収益すべてを認識することとなっております。

アクセルジャパンの業績に季節性はありますか？

年間契約のみとなっており、時季的な偏りはないと考えております。

アクセルジャパンの料金体系を教えてください。

初期費用はなく、月額35万円～の定額制でご利用いただけます。ご利用にあたり、オンライン・オフラインといった利用媒体の範囲や、写真素材・動画素材の一方、もしくは双方の使用など、クライアントの目的に合わせた最適なプランをご提案しております。

アクセルジャパン利用企業の業種に偏りはありますか？

目立った偏りはなく、幅広い企業にご活用いただいております。

メディア事業の収益モデルを教えてください。

メディア事業では、主に当社が発行する電子雑誌への広告掲載を行っております。宿泊施設、飲食店や自治体から広告掲載料を受領しており、売上は契約期間に応じて収益を認識することとなっております。なお、費用については発生した時点で計上することとなっております。

自治体タイアップ広告について教えてください。

観光・ふるさと納税などのPRを目的とした自治体専用の電子雑誌を制作・発行し、電子雑誌「旅色」での広告掲載を自治体より請け負っております。

また、電子雑誌を紙冊子にしたパンフレットや動画もオプションサービスとして提供しております。有名俳優を起用して現地で撮影を行い、その地域だけの情報を掲載するためPRの効果が高く、多角的なプロモーションツールとしてご好評いただいております。

ソリューション事業の収益モデルを教えてください。

主にEC・通販事業者からECサイト・ウェブサイト・SNS運用およびマーケティング業務を受託し、月額の業務受託費用を受領しております。

配当は実施していますか？

配当は実施しておりません。当社は成長段階であるため、あらゆる経営資源は事業の成長のために投資をしていき、更なる飛躍を目指していく事が今は最も重要であると考えております。

その他、当社ウェブサイトによくあるご質問を掲載しております。 <https://www.brangista.com/ir/faq.html>

ESGデータ

電気使用量・CO2排出量 (2023年9月期実績)	SCOPE1	0 t-CO2	
	SCOPE2	83 t-CO2	
	SCOPE3	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%	

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。