

 Brangista

# FY2023/9 3Q 決算説明資料

2023年8月10日

株式会社ブランジスタ  
(証券コード：6176)



# FY2023/9 3Qトピックス

**FY2023/9  
通期連結業績予想**

# 上方修正

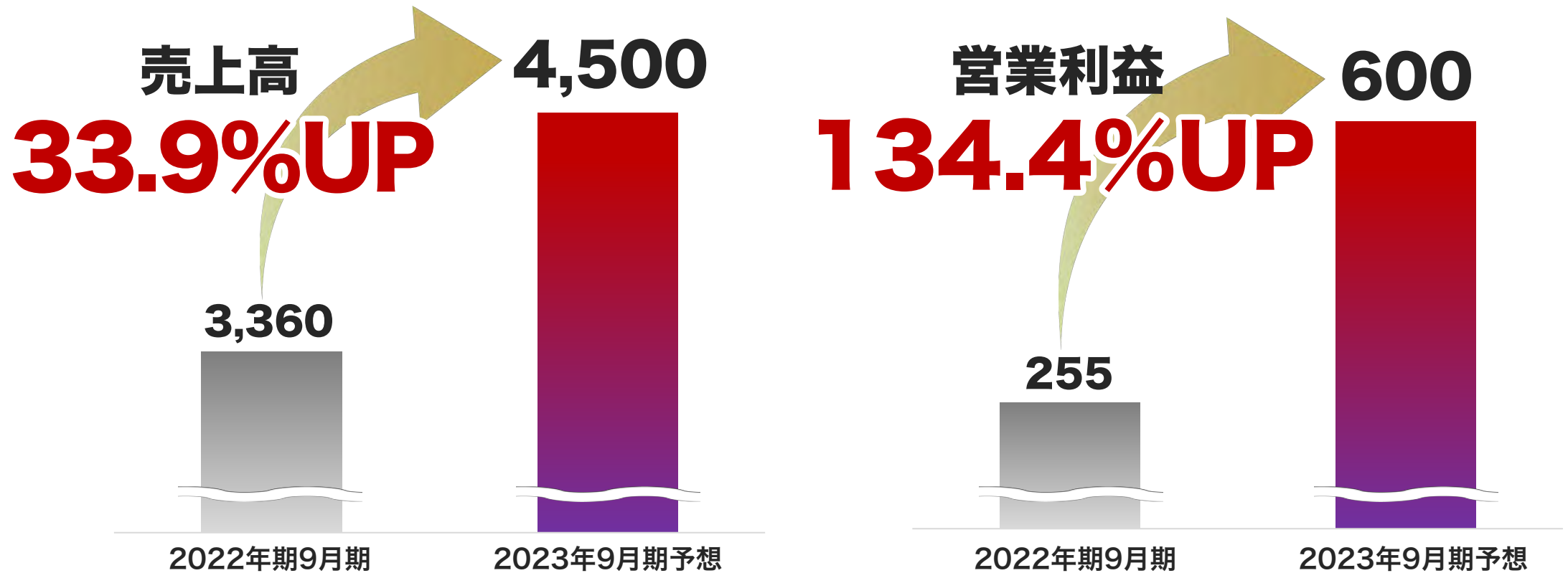
創業来**過去最高売上**・**営業利益達成**見込み

営業利益従来予想 **4** ➡ **6億円 (1.5倍)**

前期比 **2.3倍以上に大幅増加**

# FY2023/9 通期連結業績予想（前期比）

百万円/million yen



**利益率の高いアクセルジャパンが拡大  
市場環境の回復と新事業で更なる拡大へ**

# 1. FY2023/9 3Q決算について



# FY2023/9 3Q連結決算ハイライト

Financial highlights

新事業のアクセルジャパン契約企業数が順調に増加を続け  
売上・利益の拡大を牽引

営業利益率 8.8% → **13.9%に上昇**

(FY2022/9 3Q累計)

(FY2023/9 3Q累計)

百万円/million yen

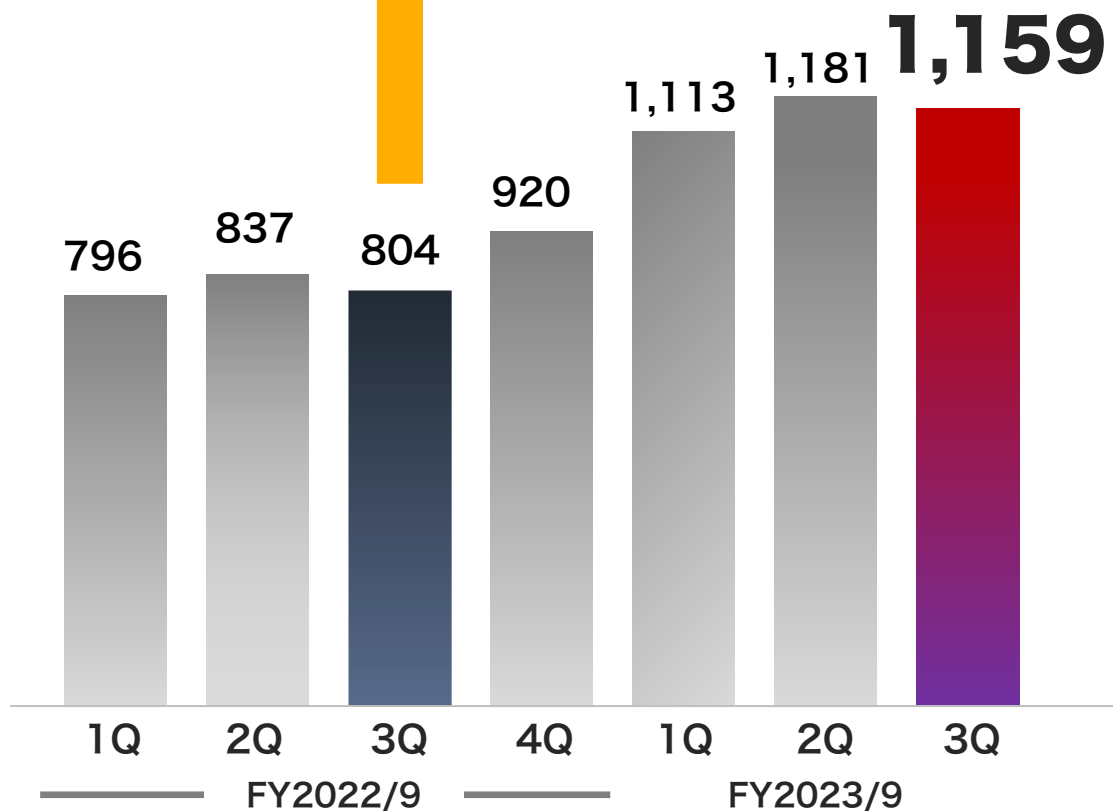
	FY2022/9 3Q累計	FY2023/9 3Q累計	増減額	増減率
売上高	2,439	<b>3,454</b>	<b>+1,015</b>	<b>41.6%</b>
営業利益	215	<b>480</b>	<b>+265</b>	<b>123.2%</b>
経常利益	216	<b>479</b>	<b>+262</b>	<b>121.7%</b>
親会社株主に帰属する 四半期純利益	150	<b>329</b>	<b>+178</b>	<b>118.2%</b>

# 連結売上高・営業利益の四半期推移

百万円/million yen

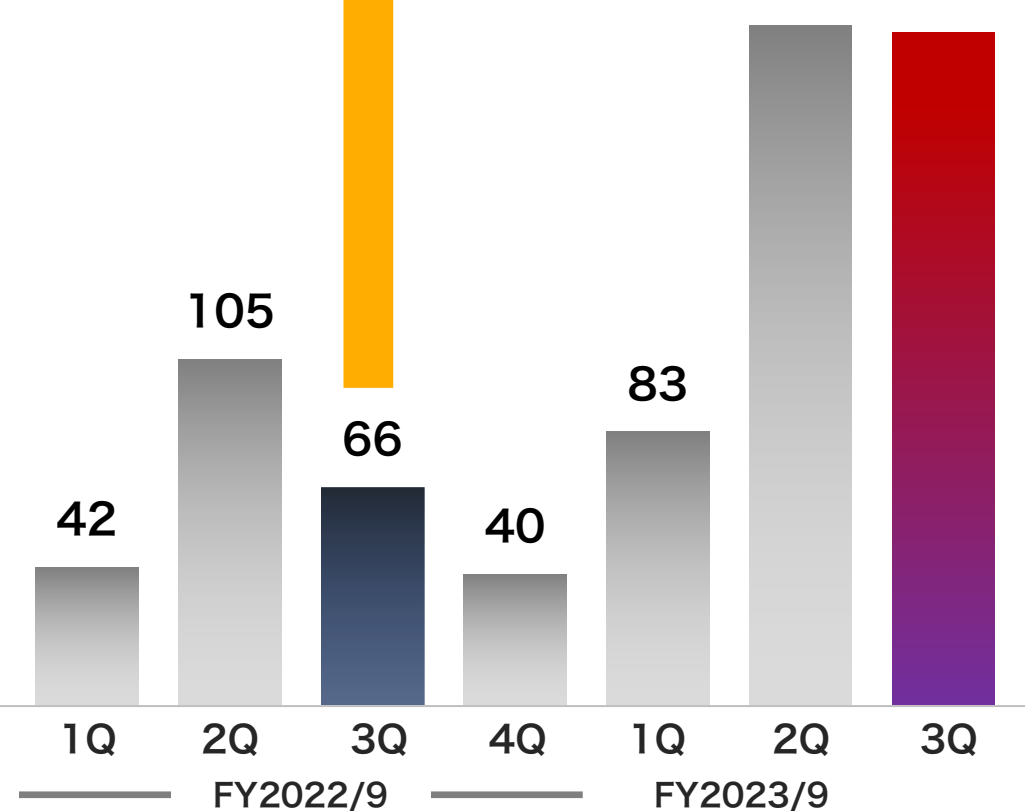
連結売上高 YoY

**44.1%UP**



連結営業利益 YoY

**185.3%UP**



# 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	前四半期比
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	YoY	QoQ
<b>売上高</b>	<b>796</b>	<b>837</b>	<b>804</b>	<b>920</b>	<b>1,113</b>	<b>1,181</b>	<b>1,159</b>	<b>44.1%</b>	<b>-1.9%</b>
プロモーション支援事業	-	-	-	-	189	259	311	-	20.3%
メディア事業	481	522	511	621	630	577	516	0.9%	-10.5%
ソリューション事業	257	254	253	255	253	247	245	-3.5%	-1.1%
その他	81	82	60	68	60	116	103	71.0%	-11.0%
<b>売上総利益</b>	<b>569</b>	<b>598</b>	<b>597</b>	<b>639</b>	<b>773</b>	<b>833</b>	<b>862</b>	<b>44.4%</b>	<b>3.5%</b>
<b>販管費</b>	<b>526</b>	<b>492</b>	<b>530</b>	<b>598</b>	<b>690</b>	<b>626</b>	<b>672</b>	<b>26.7%</b>	<b>7.3%</b>
<b>営業利益</b>	<b>42</b>	<b>105</b>	<b>66</b>	<b>40</b>	<b>83</b>	<b>206</b>	<b>190</b>	<b>185.3%</b>	<b>-8.0%</b>
営業利益率	5.4%	12.6%	8.3%	4.4%	7.5%	17.5%	16.4%	+8.1pt	-1.09pt
プロモーション支援事業	-	-	-	-	31	116	134	-	16.2%
メディア事業	21	88	70	25	57	81	45	-35.8%	-44.3%
ソリューション事業	45	39	30	33	36	44	39	28.9%	-10.4%
その他	26	20	10	23	15	17	18	70.3%	2.4%
<b>経常利益</b>	<b>43</b>	<b>105</b>	<b>67</b>	<b>42</b>	<b>83</b>	<b>207</b>	<b>188</b>	<b>179.2%</b>	<b>-8.8%</b>
<b>四半期純利益</b>	<b>27</b>	<b>74</b>	<b>48</b>	<b>27</b>	<b>58</b>	<b>141</b>	<b>130</b>	<b>170.0%</b>	<b>-7.8%</b>

## 2. プロモーション支援事業

# プロモーション支援事業売上高・セグメント利益

前四半期比

■ 売上高 ➡ **20.3%UP**

■ セグメント利益 ➡ **16.2%UP**

■ 3Q利益率 **43.3%高水準で推移**

百万円/million yen

	FY2023/9			
	1Q	2Q	3Q	1~3Q
売上高	189	259	<b>311</b>	<b>760</b>
売上総利益	141	199	<b>248</b>	<b>588</b>
販管費	109	83	<b>113</b>	<b>306</b>
セグメント利益	31	116	<b>134</b>	<b>282</b>



# 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』

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





ACCEL JAPAN

ACCEL 岡田結実さんが  
アンバサダーに新加入

ACCEL JAPAN

ACCEL JAPAN

ACCEL JAPAN

ACCEL JAPAN

ACCEL JAPAN

JAPAN

ACCEL

ACCEL JAPAN

ACCEL JAPAN

20代のアンバサダーを新たにライナップ  
さらに幅広く全国の企業での活用に貢献

ACCEL

ACCEL JAPAN



# 充実したラインナップのアンバサダー



**幅広い企業をカバーできるアンバサダーが  
全国の企業PRを支援**

板野友美

篠田麻里子

名倉潤

ヒロミ

鈴木杏樹

上地雄輔

岡田結実



自社営業力

全国 **8** 拠点

プッシュ型提案ノウハウ

キャスティング力

**290**名出演

芸能事務所と強固な連携

これまでの当社実績から  
生み出された新事業

**ACCEL  
JAPAN  
優位性**

他社には真似できない  
ビジネスモデル

使いやすい

**タレント**

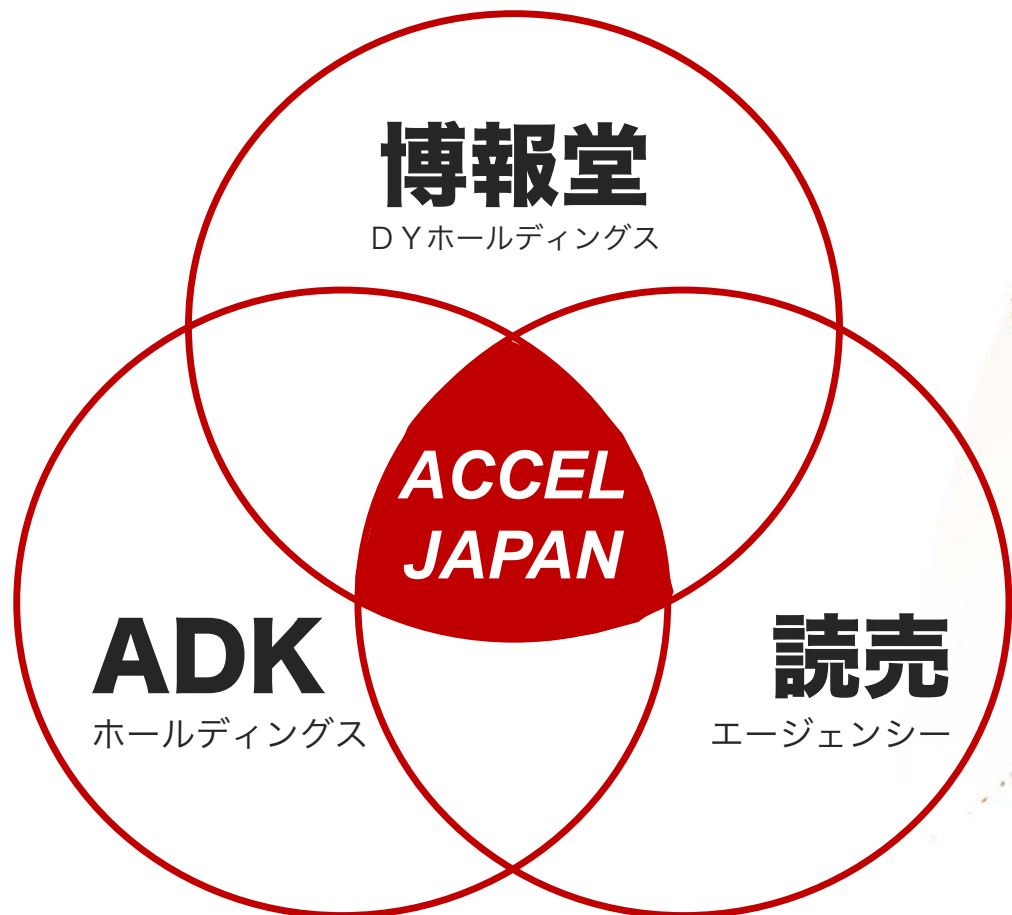
動画素材

電子雑誌  
メディア運営

**16**年

クリエイティブ力

# さらなる販売拡大に向けて



全国規模の当社営業網だけでなく  
大手広告代理店でも  
アクセルジャパンの  
販売がスタート

**コンタクトできる企業数が飛躍的に増加**



## 大企業での採用もスタート①

# サントリー×セブン-イレブン 合同キャンペーンに採用

## 全国2万店超の店頭、ウェブサイト 鈴木杏樹さんがPRツールに登場



店頭POP



## 大企業での採用もスタート②

# カフェ・ベローチェ 夏のキャンペーンに採用

店内ポスター

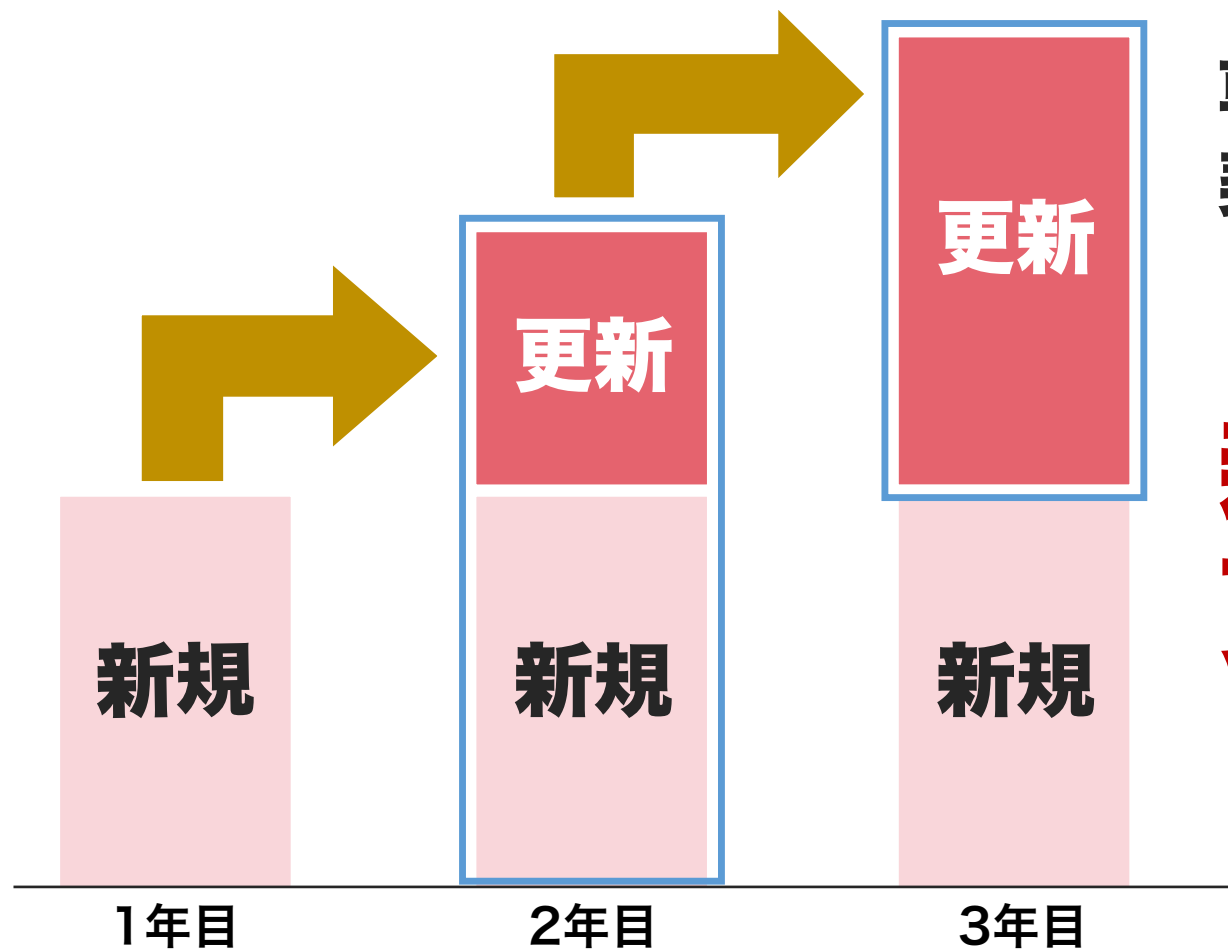


ウェブサイト



## 全国約150店の店頭、 ウェブサイトで板野友美さんが PRツールに登場

# 2023年10月～アクセルジャパン2年目へ



専属サポートチームが  
契約更新に貢献

新規＋更新の両輪で  
更なる成長へ



# 3. メディア事業

# FY2023/9 3Qメディア事業売上高・セグメント利益

前年同期比

自治体・各地域企業からの広告掲載売上が増加  
売上高3Q累計比 **13.7%UP**

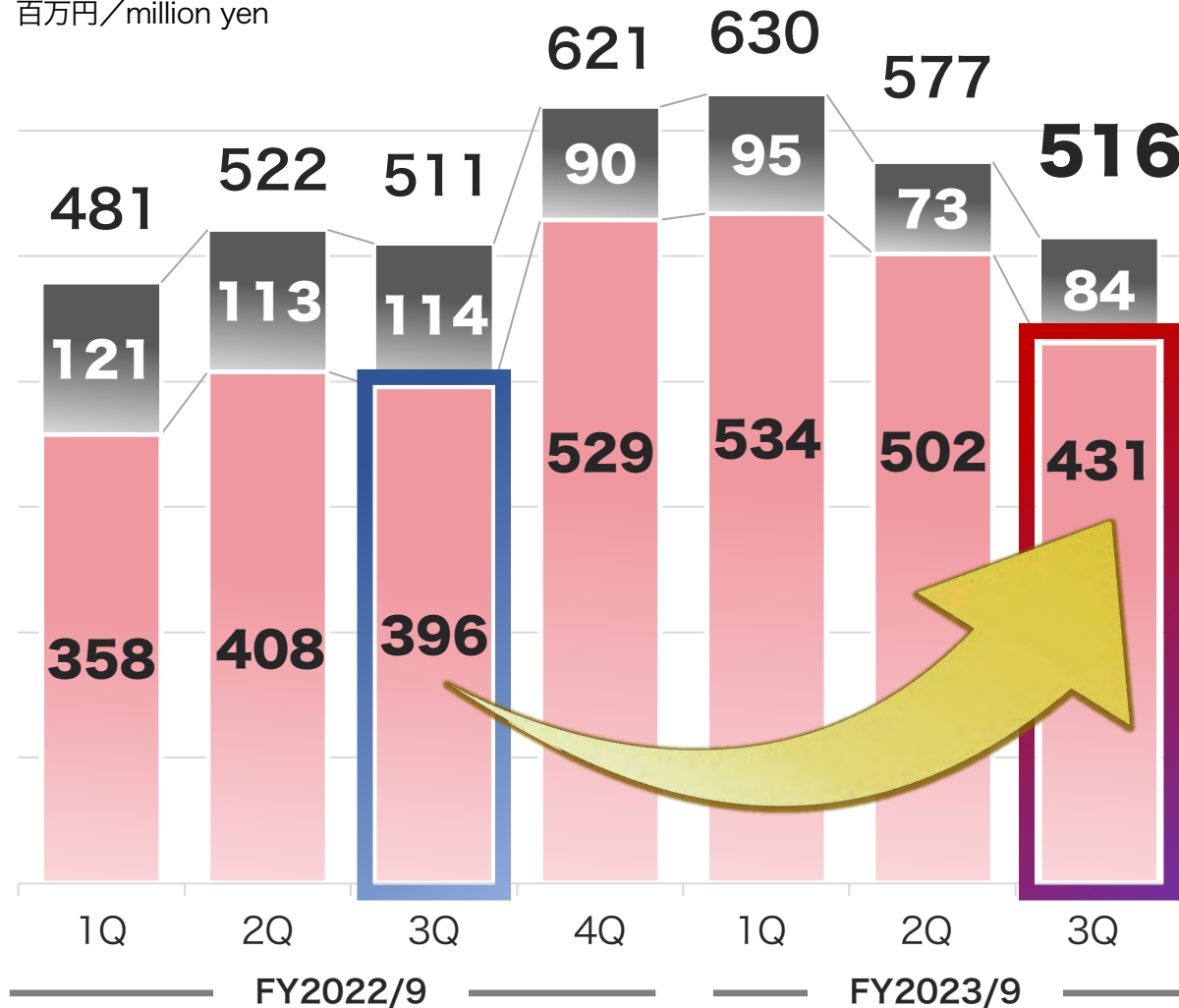
百万円/million yen

	FY2022/9					FY2023/9			
	1Q	2Q	3Q	1~3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	1~3Q
売上高	481	522	<b>511</b>	<b>1,516</b>	621	630	577	<b>516</b>	<b>1,723</b>
売上総利益	399	442	<b>447</b>	<b>1,289</b>	479	485	483	<b>468</b>	<b>1,437</b>
販管費	378	354	<b>376</b>	<b>1,109</b>	454	428	401	<b>422</b>	<b>1,253</b>
セグメント利益	21	88	<b>70</b>	<b>180</b>	25	57	81	<b>45</b>	<b>184</b>



# メディア事業売上高の内訳

百万円/million yen



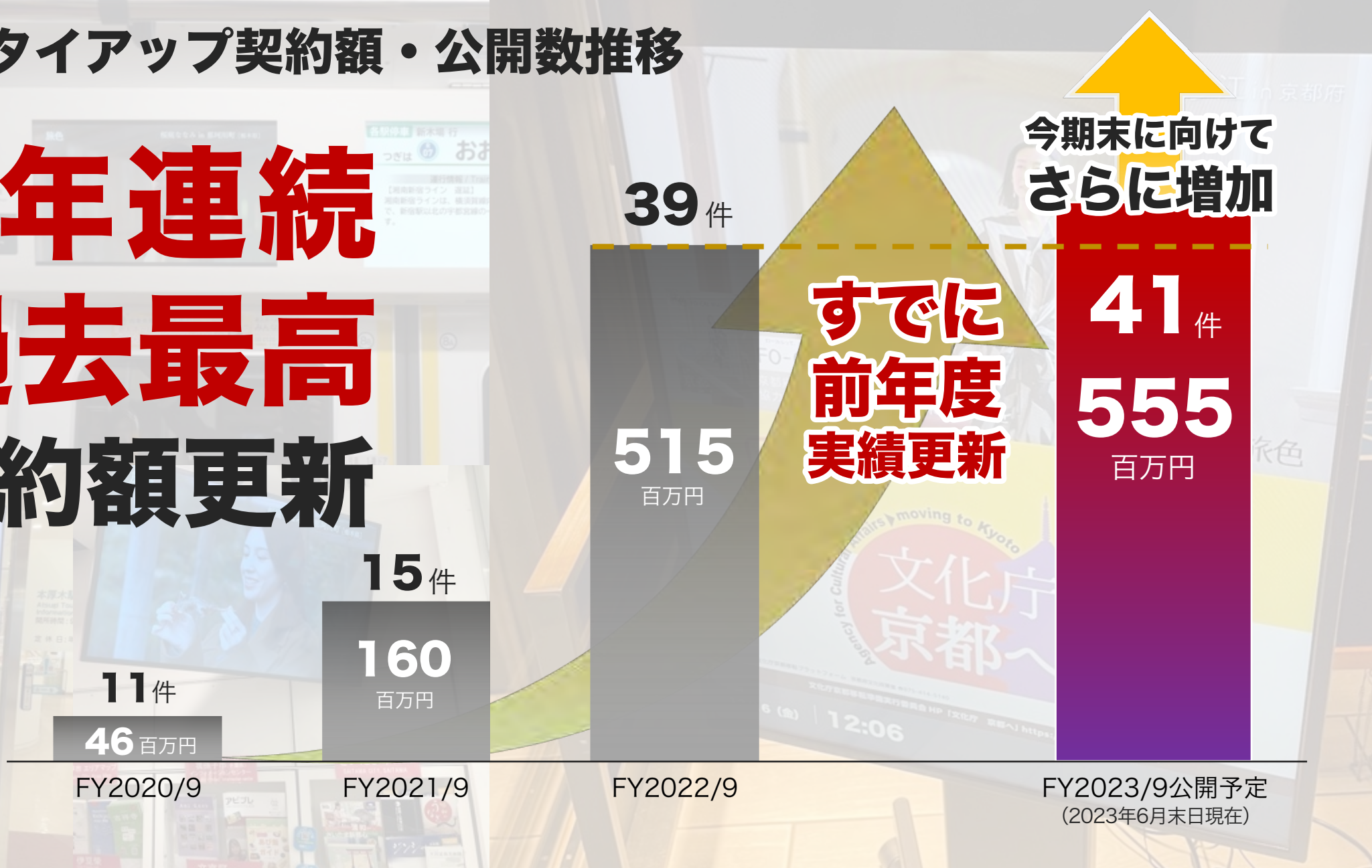
- その他雑誌 (GOODA・マドリーム ほか)
- 旅色関連 (宿・飲食店・レジャー施設・自治体・お取り寄せ ほか)

自治体タイアップの  
公開数に応じて売上が変動

旅色関連売上  
前年同期比 **8.7%UP**

# 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



今期末に向けて  
さらに増加

すでに  
前年度  
実績更新

# 2023年9月期自治体タイアップ41自治体公開予定

## 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  
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

## 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

# リピート利用が増加中

# 湯浅町3年連続3回目の実施、台湾でのPRを展開

**台湾**の清水（チンスイ）サービスエリア運営をしている  
日本のNEXCO中日本・中日本エクシス（株）と**提携**

（中日本高速道路（株））

台湾のサービスエリアで  
紙冊子の配架と動画を放映予定



**自治体のインバウンド強化に貢献  
今後は全国の自治体、民間企業でも展開を予定**



# 4. ソリューション事業



# FY2023/9 3Qソリューション事業売上高・セグメント利益

前年同期比

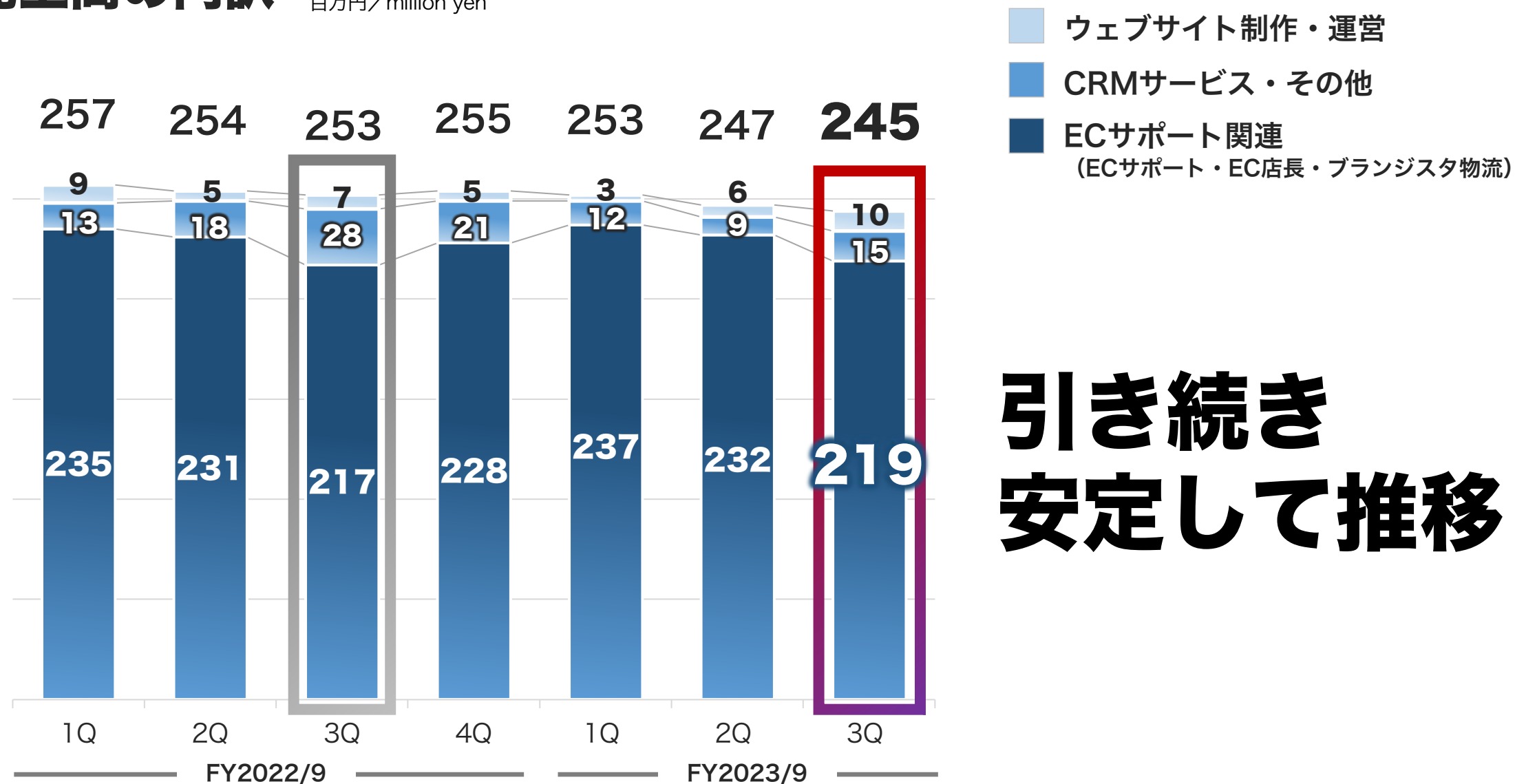
通販サービスの縮小により売上高が減少  
 広告宣伝費等の販管費の減少で利益は増加傾向

百万円/million yen

	FY2022/9					FY2023/9			
	1Q	2Q	3Q	1~3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	1~3Q
売上高	257	254	<b>253</b>	<b>766</b>	255	253	247	<b>245</b>	<b>746</b>
売上総利益	135	128	<b>135</b>	<b>398</b>	136	131	133	<b>129</b>	<b>394</b>
販管費	90	88	<b>104</b>	<b>283</b>	102	94	89	<b>89</b>	<b>273</b>
セグメント利益	45	39	<b>30</b>	<b>115</b>	33	36	44	<b>39</b>	<b>120</b>

# 売上高の内訳

百万円/million yen



引き続き  
安定して推移

積み上がる当社実績から誕生する新事業

地域活性化へ貢献

市場拡大へ

地域活性化

アクセルジャパン

中小企業

中小企業支援

電子雑誌

民間企業・自治体

クリエイティブカ

タレントコンテンツ

販促支援

民間企業

全国規模の自社営業力

インターネットを活用した企業支援



# 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

# 5. 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3月末日時点)

従業員数 300名 (2022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 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 : 2.30%  
(常任代理人モルガン・スタンレーMUFG証券株式会社)

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

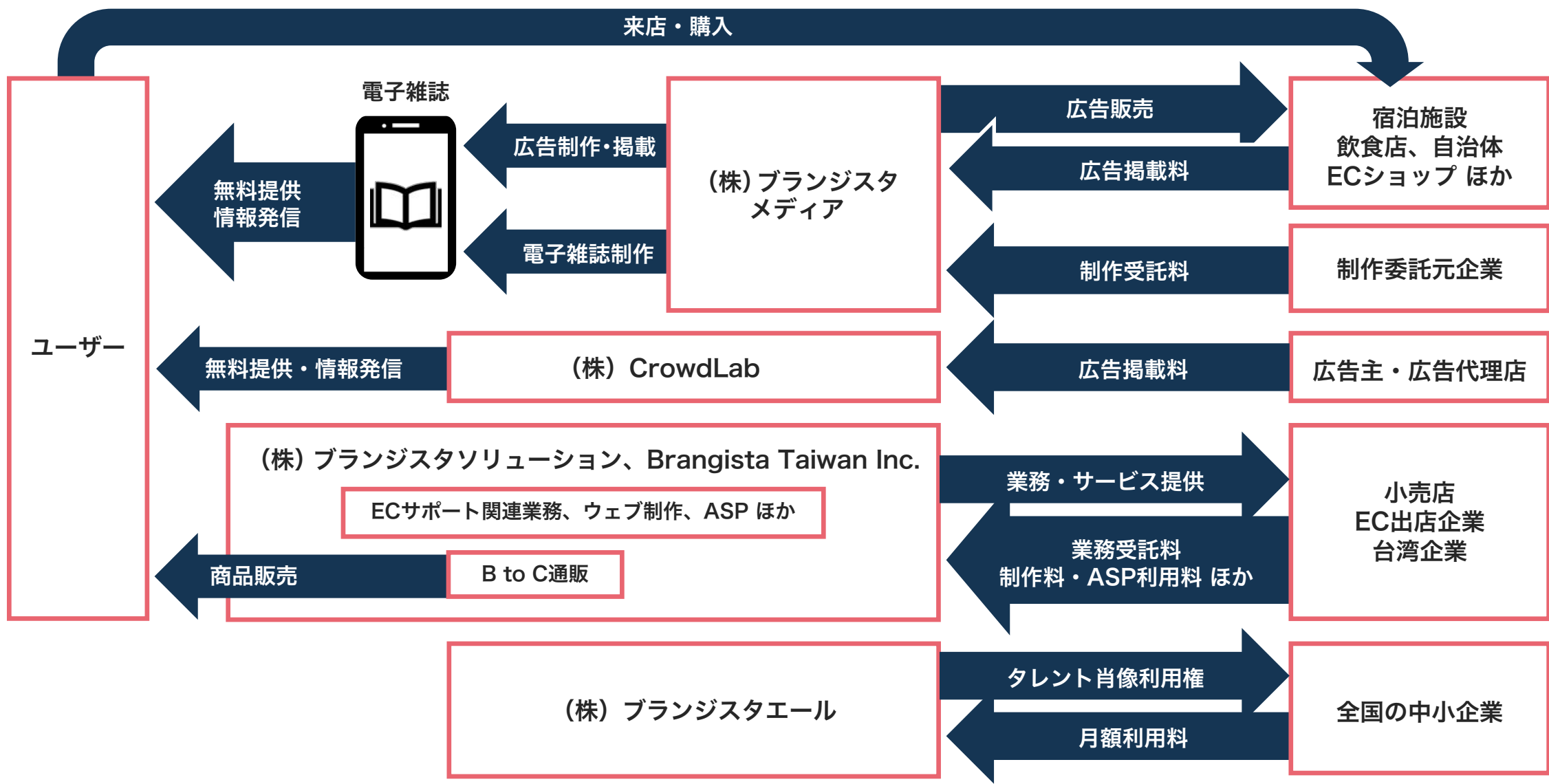


株式会社クラウドラボ

国内外の旅行・観光  
情報発信メディア  
「Travel Note」運営

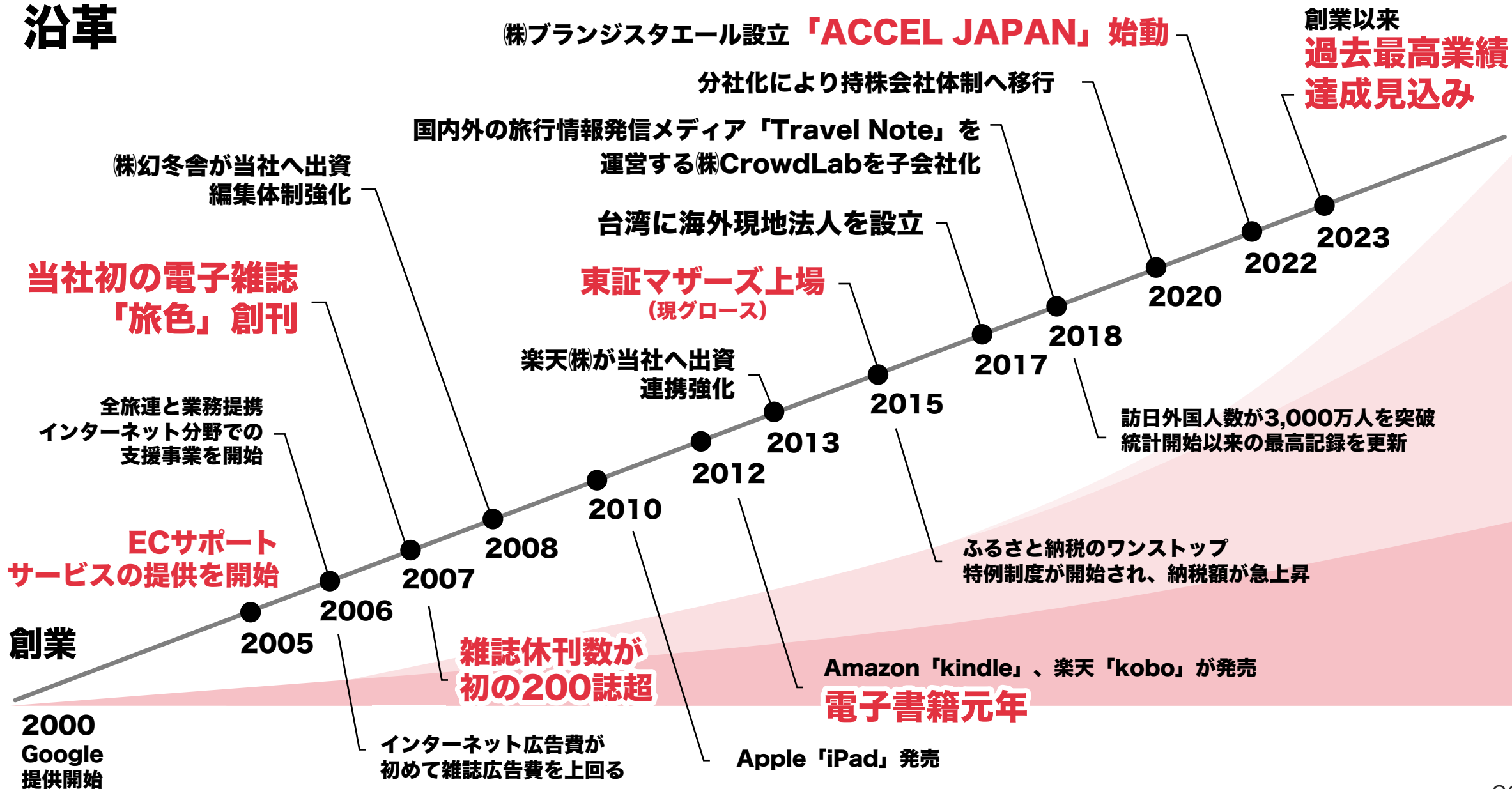


# 事業系統図



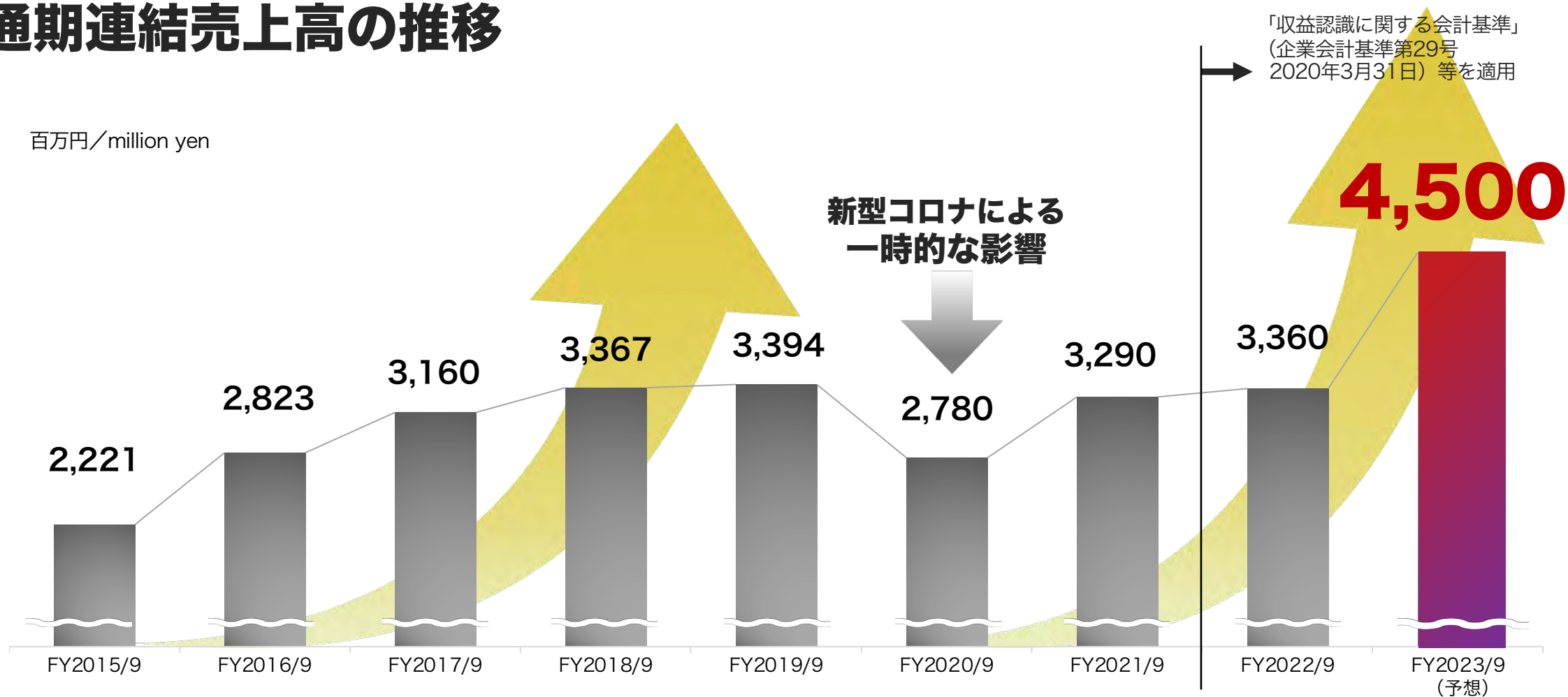


# 沿革



# 通期連結売上高の推移

百万円/million yen



**FY2021/9～本来の成長軌道に戻り  
アクセルジャパンの開始によって拡大路線へ**

# 2025年9月期までの売上高・営業利益計画

2022年12月13日に公表いたしました、2023～2025年9月期の業績予想のうち2023年9月期につきましては、本年7月25日に修正を行いましたが、2024・2025年9月期及び2026年9月期の業績予想につきましては現在精査中です。

百万円/million yen

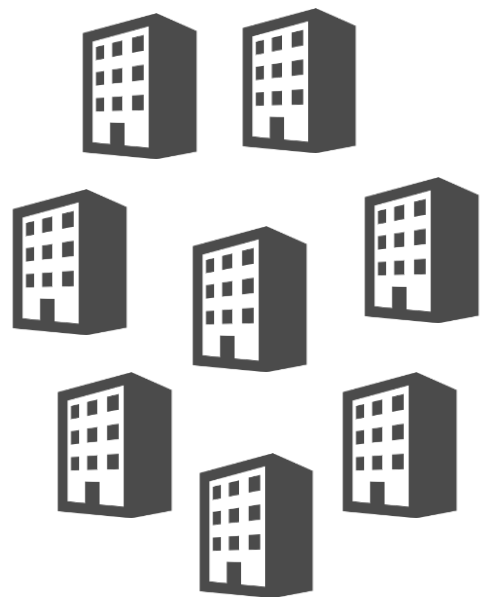
	FY2023/9 修正予想	FY2024/9 予想	FY2025/9 予想
売上高	<b>4,500</b>	4,510	5,000
営業利益	<b>600</b>	600	800



# これまでのタレントを起用する広告とは全く異なる 初期費用0円・月々定額の新しいモデル

企業

35万円/月～年間契約



ACCEL JAPAN

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

タレント



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

# 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



ヒロミさん



篠田 麻理子さん



上地 雄輔さん



鈴木 杏樹さん



# さまざまなシチュエーションで活用

チラシ



広告バナー



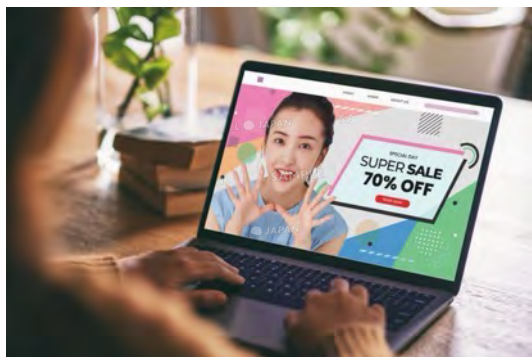
タクシービジョン



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  
CM



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



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

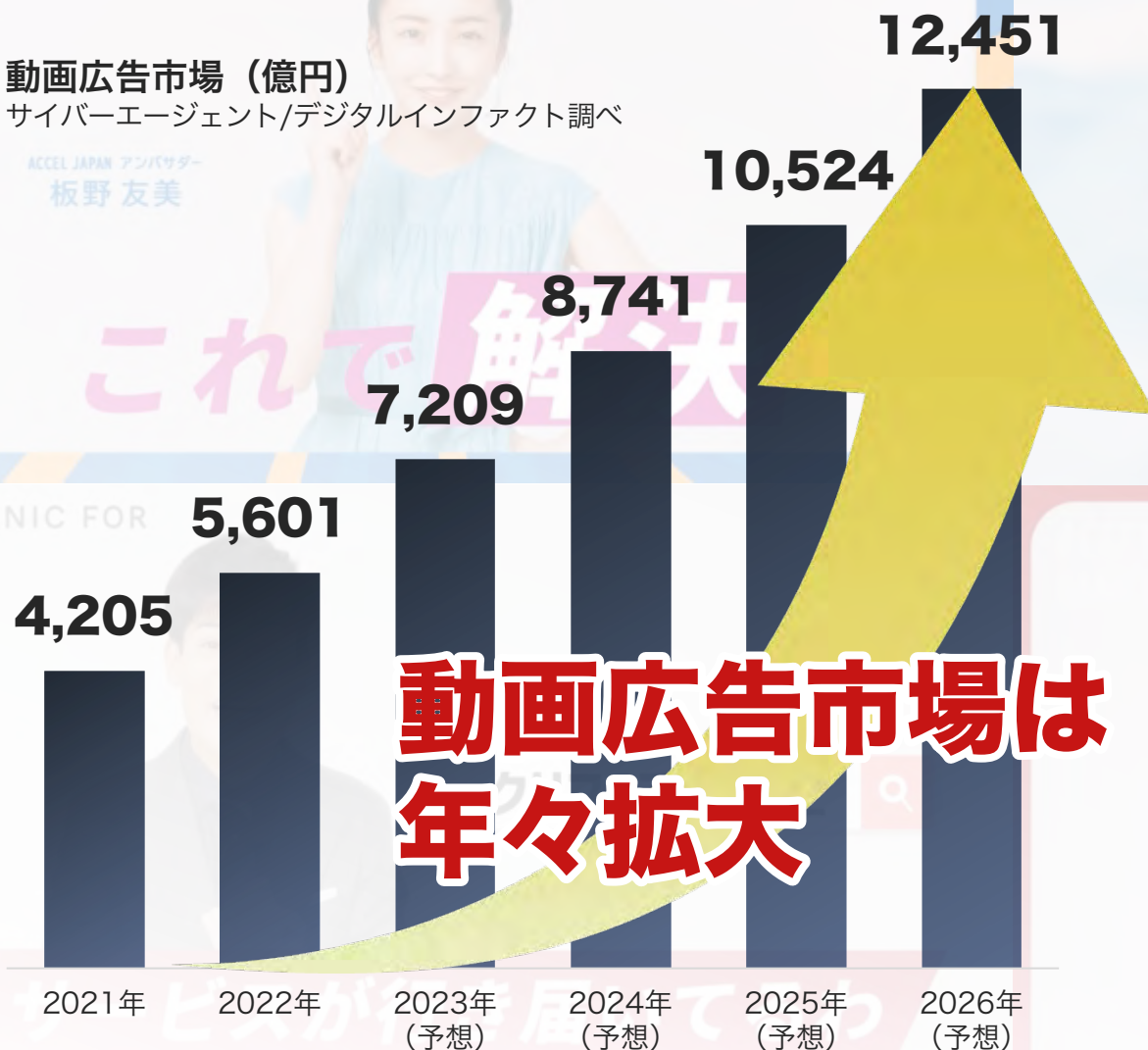


# アクセルジャパン・動画の優位性について

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

ACCEL JAPAN アンバサダー  
板野 友美



**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

お申込みはこちらへ

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**

# 当社のアドバンテージとポテンシャル①



創業以来培ってきた  
自社営業スタッフによる  
プッシュ型提案ノウハウ

全国の企業、自治体へ直接訪問



全国  
8拠点

全国規模の営業体制を自社で保有・地域活性化に貢献



# 当社のアドバンテージとポテンシャル②

電子雑誌  
出演俳優 **290** 名以上

創刊  
**16** 年目



出版社出身の編集者など  
編集部**50**名以上

企画・編集・制作・運営を  
社内で完結できる体制



電子雑誌やメディア運営で培った  
キャスティング・クリエイティブノウハウ

## 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

# アクセルジャパンのポジショニング

	A社	B社	アクセルジャパン
価格	50万円/月	30万円/月～ (タレントによる)	<b>35万円/月～</b>
活用方法	静止画50素材 動画1素材	静止画300素材	<b>タレント写真60カット～ 動画20パターン使い放題</b>
販売方法	代理店中心	代理店中心	<b>全国規模の自社営業網 代理店販売</b>
その他	タレントの契約期間に応じた 使用期間のため、最長1年しか 使用できず、原則途中参加不可	起用できるタレントが 50代中心で偏りがある	<b>どのタレントでも いつからでも、幅広い企業で 自由に利用開始が可能</b>

## 高い競争優位性と全国規模の当社営業力で拡販



# 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

KOKUBU



HOTEL STYLE BOOK



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

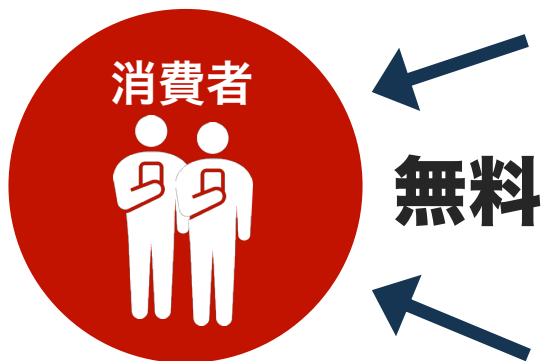


# 電子雑誌ビジネスモデル

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



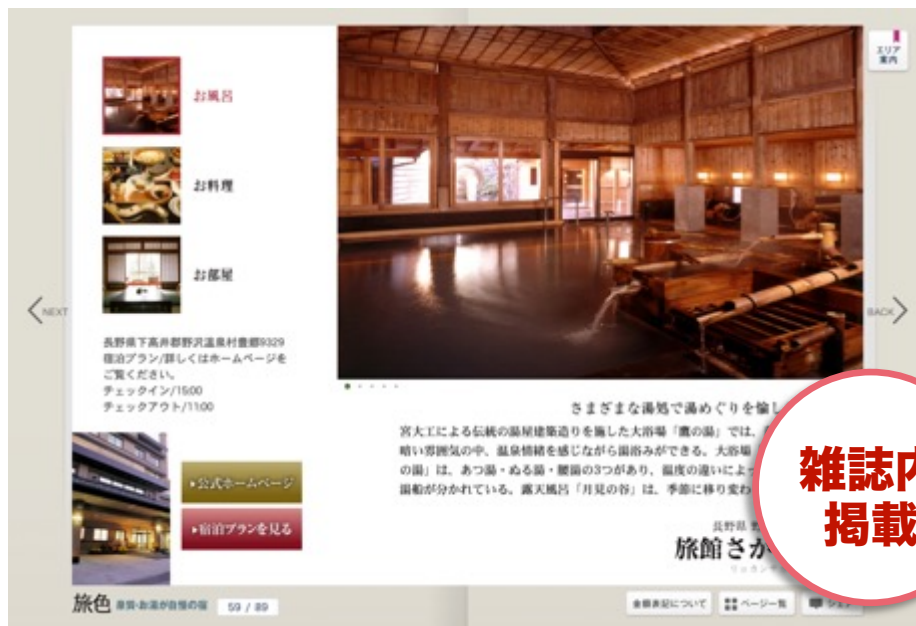
制作・納品



# 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



# 自治体PR用電子雑誌「旅色」別冊活用例

電子雑誌



紙冊子 (フリーペーパー)

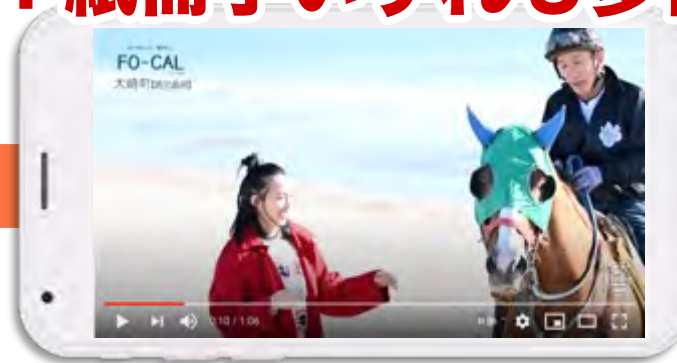


国内外のイベント



**電子雑誌＋動画＋紙冊子いずれも多言語での展開も可能**

専用動画



自治体ホームページ



**「旅色」でなければ実現できない  
動画＋紙冊子でも有名俳優が登場する自治体専用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

50,703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

844,917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

56,826社

※2022年12月1日時点



LIFULL HOME'S

提携不動産会社数

20,233社

※2022年12月1日時点

※1 厚生労働省「令和2年度衛生行政報告例の概況」

※2 「食ベログ」掲載店舗数（2022年12月10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  
**290名以上**登場

※2023年3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



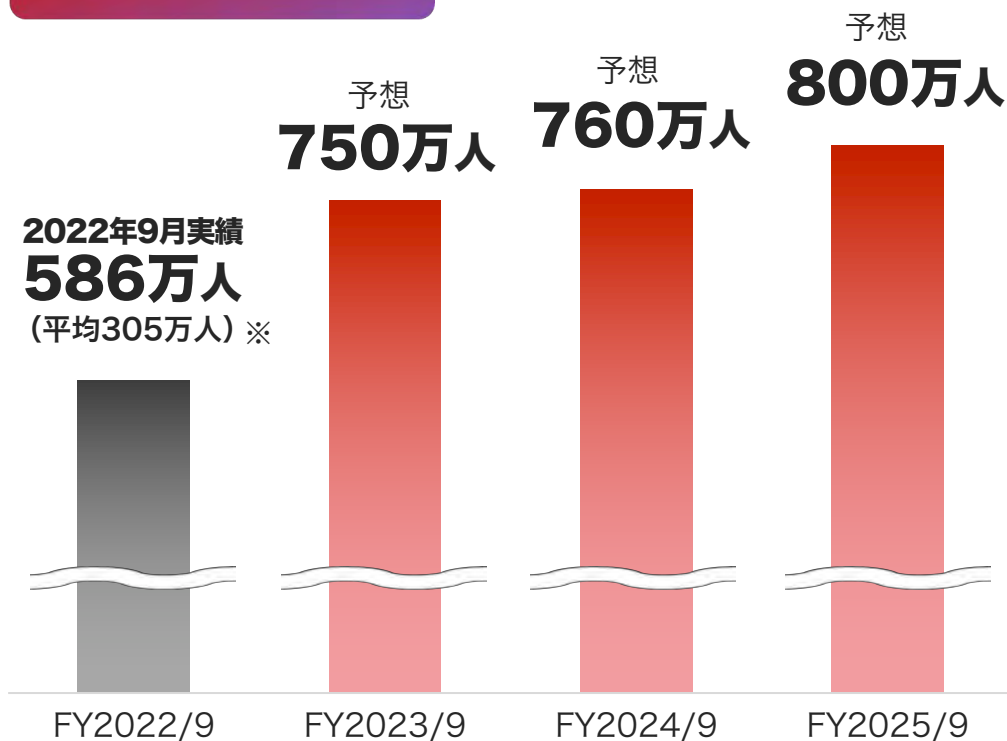
反町隆史

# FY2025/9までの目標

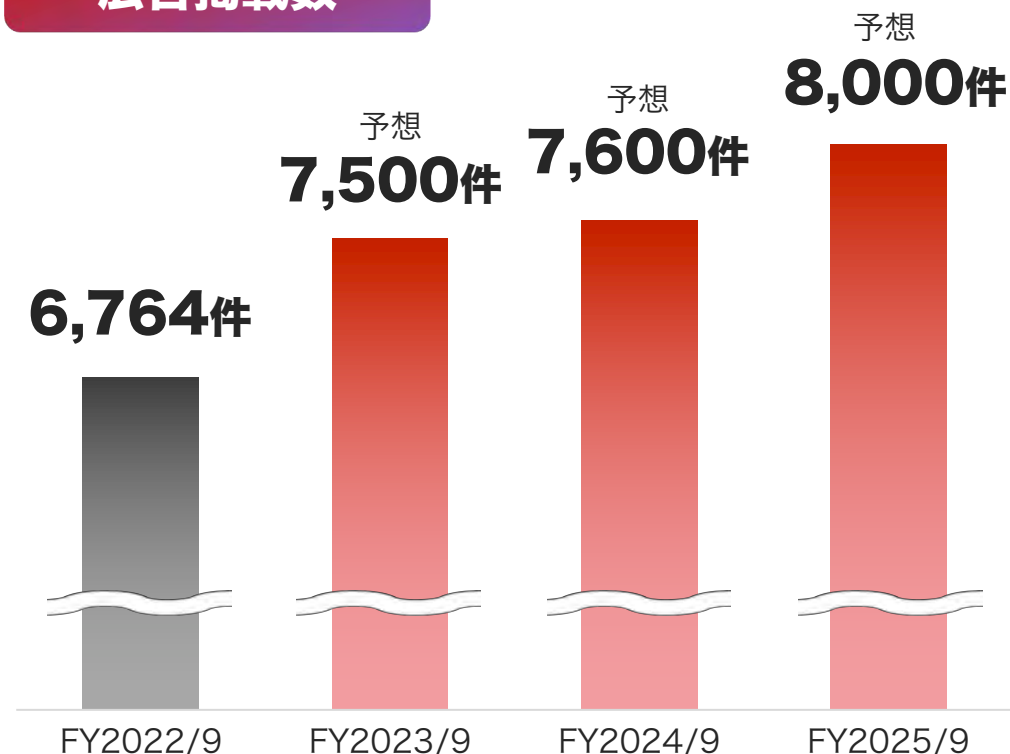
新サービスへ人員を異動させているものの、自治体タイアップ広告が好調なことなどから

## 電子雑誌関連は売上成長を維持

### 月間利用者数



### 広告掲載数



※旅行需要による季節要因があるため、期中の最大値と合わせて平均値を記載しております。

# 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）



# 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

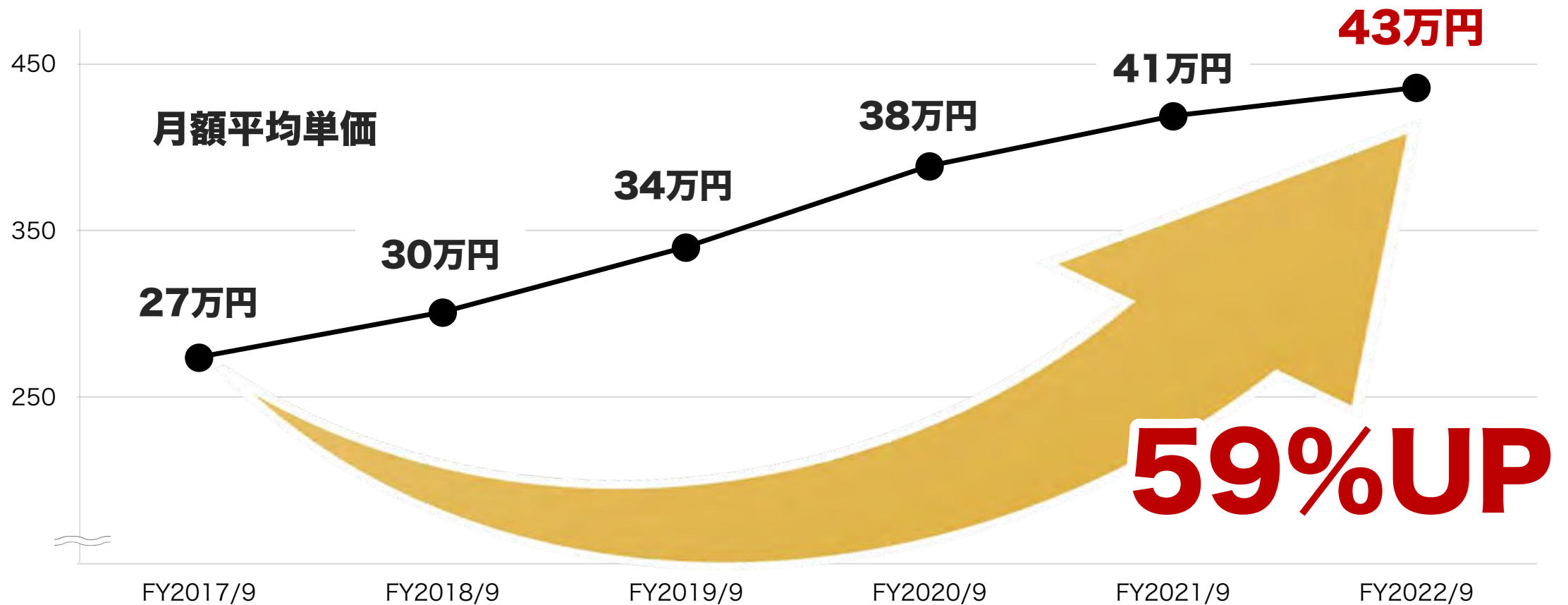


# 当社ECサポートサービスのポジショニング

	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"> <li>・対応が早い</li> <li>・社内にノウハウがたまる</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・1社で完結するため、外注管理の手間がない</li> <li>・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</li> <li>・定期MTGにより社内にノウハウを蓄積</li> <li>・月額定額制で、コストコントロールが容易</li> <li>・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</li> <li>・退職リスクがなく安定した作業人員を確保</li> </ul>
デメリット	<ul style="list-style-type: none"> <li>・細かい指示が必要</li> <li>・売れるかどうかは発注元の企業の指示次第</li> <li>・指示以外のことはしない</li> <li>・業務増加に応じて費用増加</li> <li>・売上や業務改善提案はない</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・制作業務はしないため別途、制作コストが掛かる</li> <li>・モールやカートによって得意不得意がある</li> <li>・広告出稿による新規顧客の獲得を重視</li> <li>・リピーターを醸成できない</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・採用が難しい</li> <li>・人件費の高騰</li> <li>・育成に長期の投資が必要</li> <li>・モールごとの戦略が必要</li> <li>・属人化しやすい</li> <li>・退職リスク</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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</li> </ul>

**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

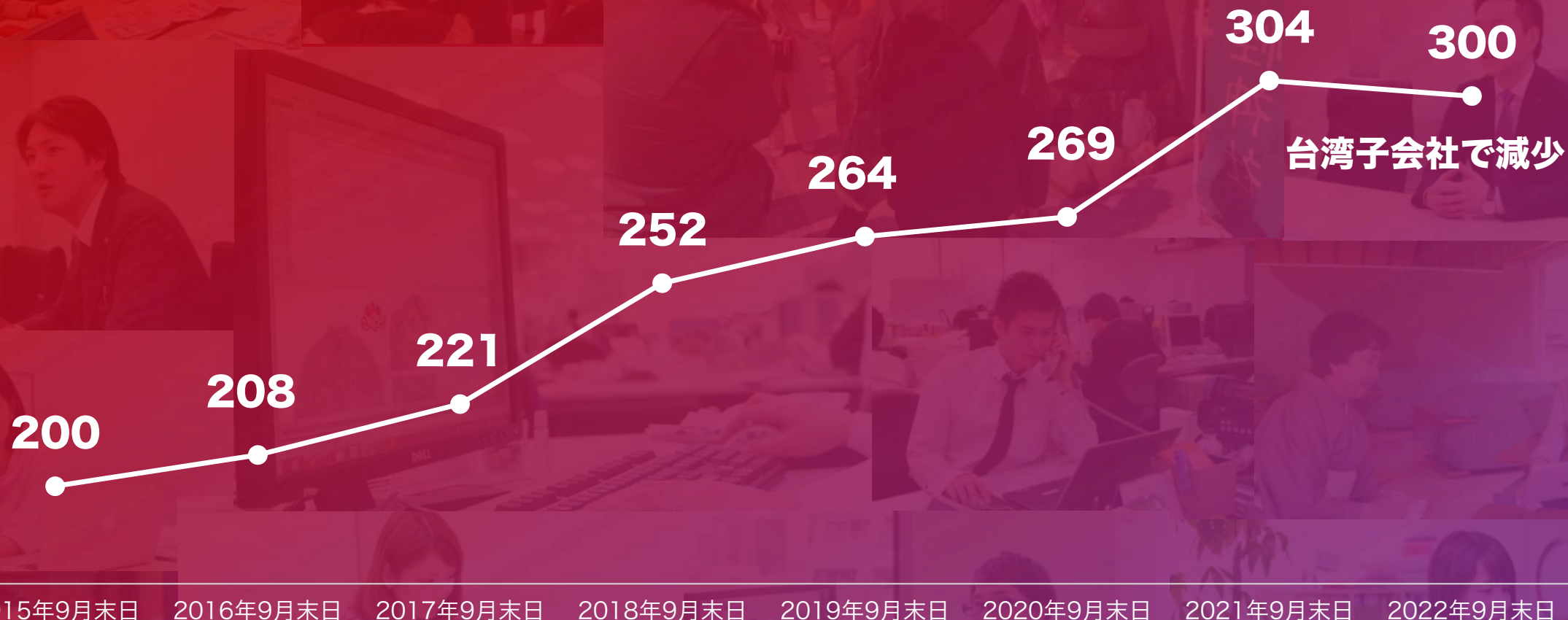


アップセルや付加価値の高いサービス提供により単価が向上



# 従業員数の推移

(グループ全体)



新卒採用に加えて2023年9月期から中途採用を強化し、拡大中





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。