



# 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

2022年12月13日



東証 上場

6176

# 目次

## 1. 当社の概況

## 2. 電子雑誌関連

ビジネスモデル / 市場環境 / 競争力の源泉 / 事業計画

## 3. ソリューション関連

ビジネスモデル / 市場環境 / 競争力の源泉 / 事業計画

## 4. 新サービスACCEL JAPAN

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

(2022年9月末日現在)

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20-4 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 1,735百万円 (資本準備金含む、2022年9月末日現在)

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 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) 他

顧問 見城 徹 (株式会社幻冬舎 代表取締役社長)

## 株主

株式会社ネクシィーズグループ : 48.82%

株式会社SBI証券 : 2.85%

近藤 太香巳 : 1.94%

西村 智明 : 1.81%

楽天証券株式会社 : 0.89%

## 当社連結子会社

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

株式会社CrowdLab  
代表取締役社長 岩本 恵了

博設技股份有限公司 (Brangista Taiwan Inc.)  
董事長 三ヶ島 一樹

株式会社ブランジスタエール  
代表取締役社長 井上 秀嗣

地方創生SDGs  
官民連携  
プラットフォーム

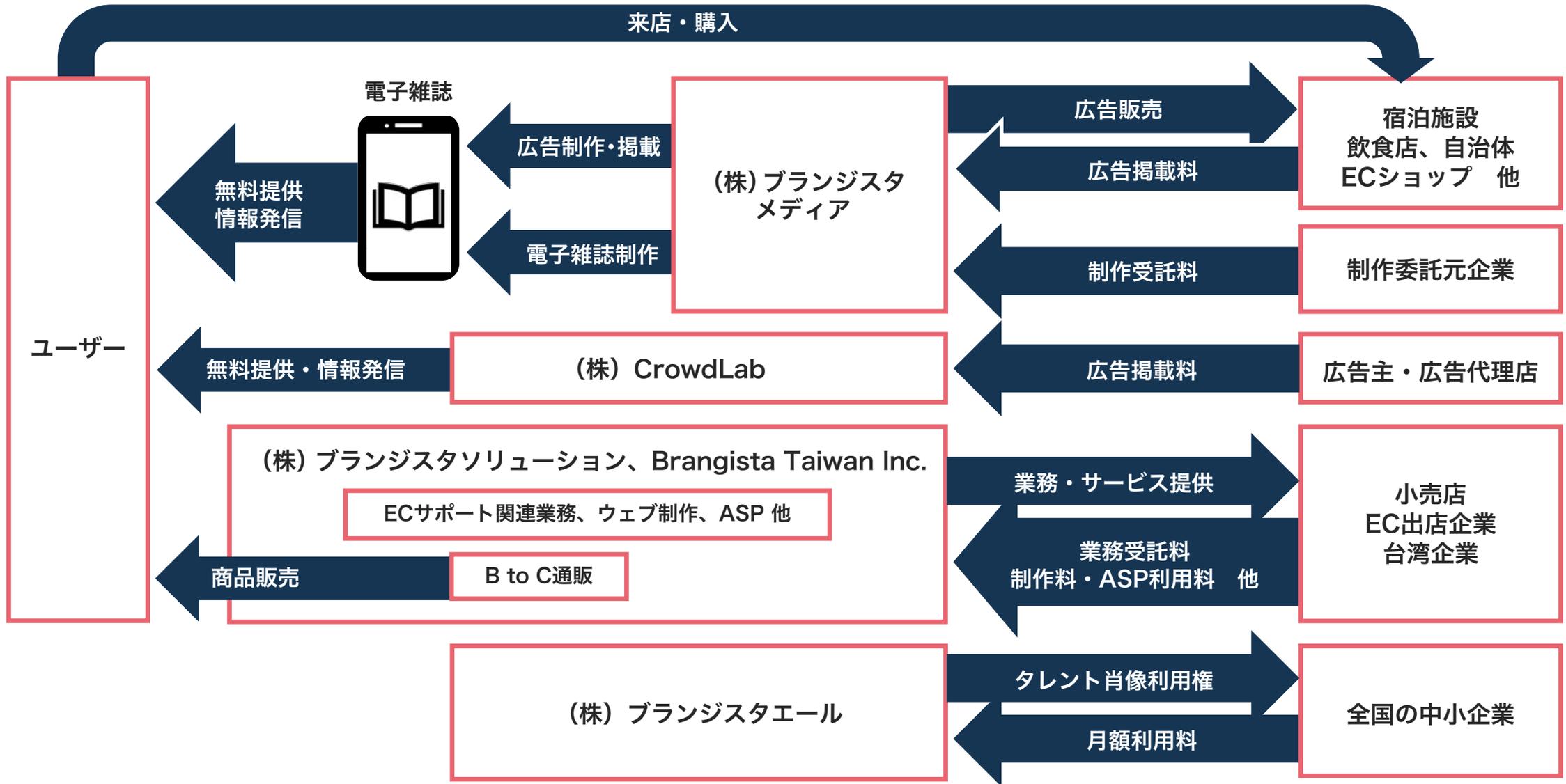


私たちは持続可能な開発目標(SDGs)を支援しています。



環境大臣認定 エコ・ファースト企業

# 事業系統図

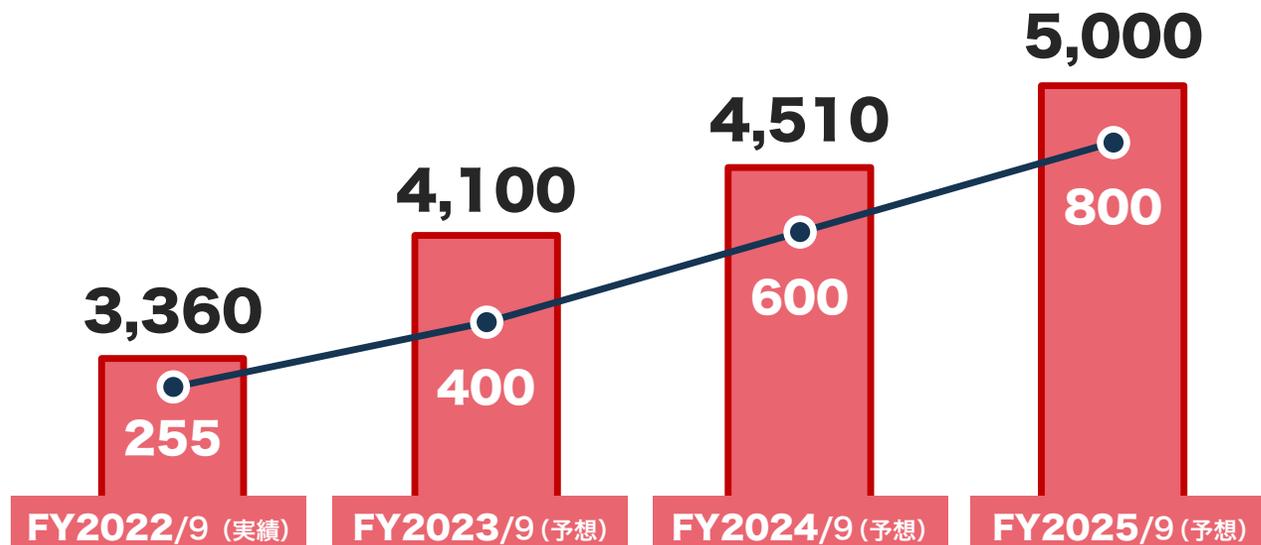


# 2025年9月期までの連結売上高・営業利益計画

百万円/million yen

- ▶ 前期から自治体とのタイアップ広告好調
- ▶ 連結子会社を設立、新サービスを開始
- ▶ 旅行・外食業界の回復

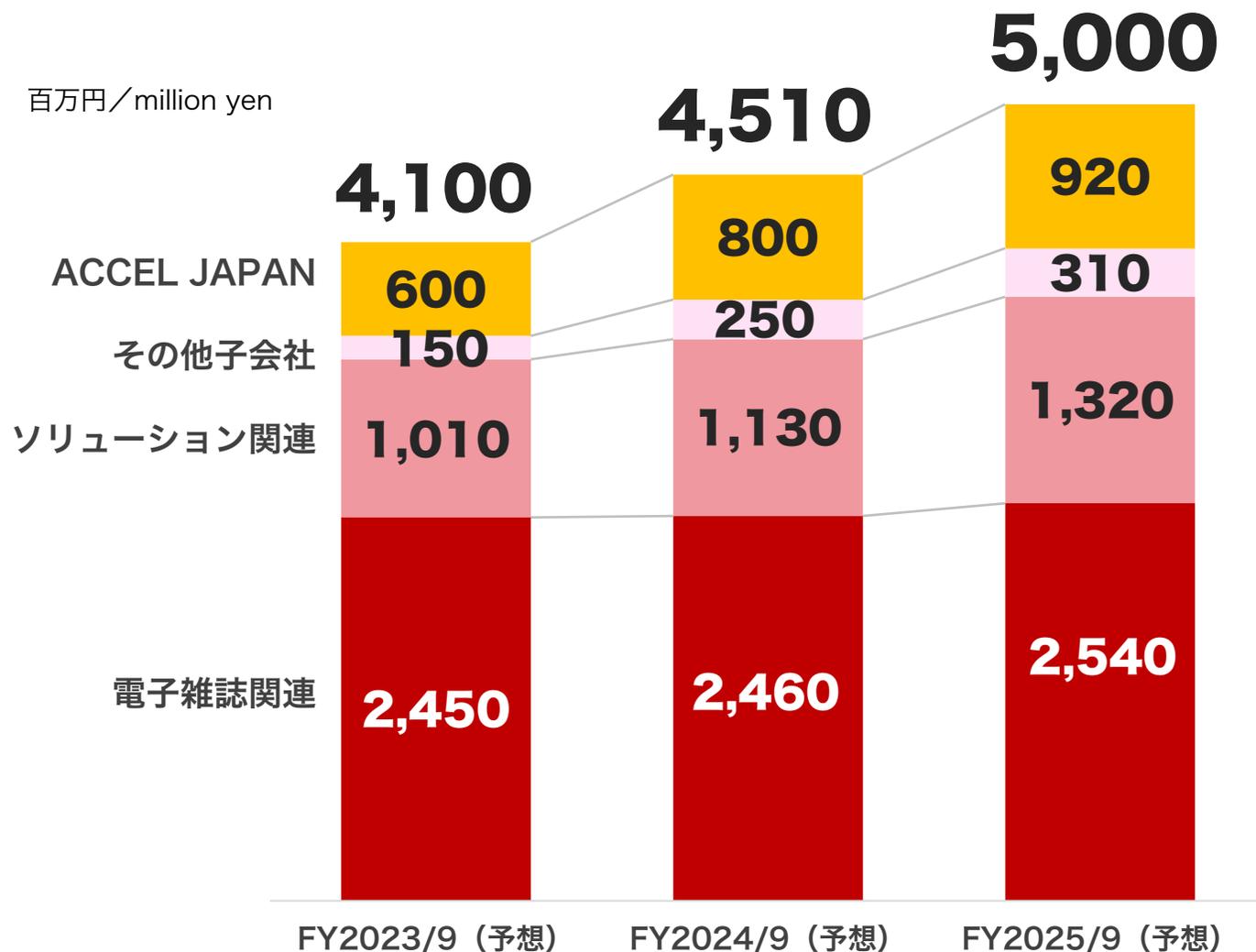
▶ **FY2024/9過去最高売上、  
最高益達成を見込み**



今回 開示計画	■ 売上高	Net sales	3,360	4,100	4,510	5,000
	●- 営業利益	Operating profit	255	400	600	800

前回 開示計画	売上高	Net sales	3,200	3,600	4,000
	営業利益	Operating profit	100	300	550

# 2023年9月期～2025年9月期売上高の内訳



- 各サービスの拡大
- 連結子会社を設立  
新サービス  
ACCEL JAPAN開始



## 順調に拡大



## 2. 電子雜誌関連

# 当社電子雑誌ラインナップ



創刊 **11** 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 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

# 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**



女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～



観光  
PR

ふるさと  
納税PR

移住定住  
PR

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、有名女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

50,703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

# 競争力の源泉① 日本を代表する女優・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

## 日本を代表する女優・俳優が 260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  
営業人員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



## 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

月間約600万人の旅好きな利用者へPRできる電子雑誌への広告掲載

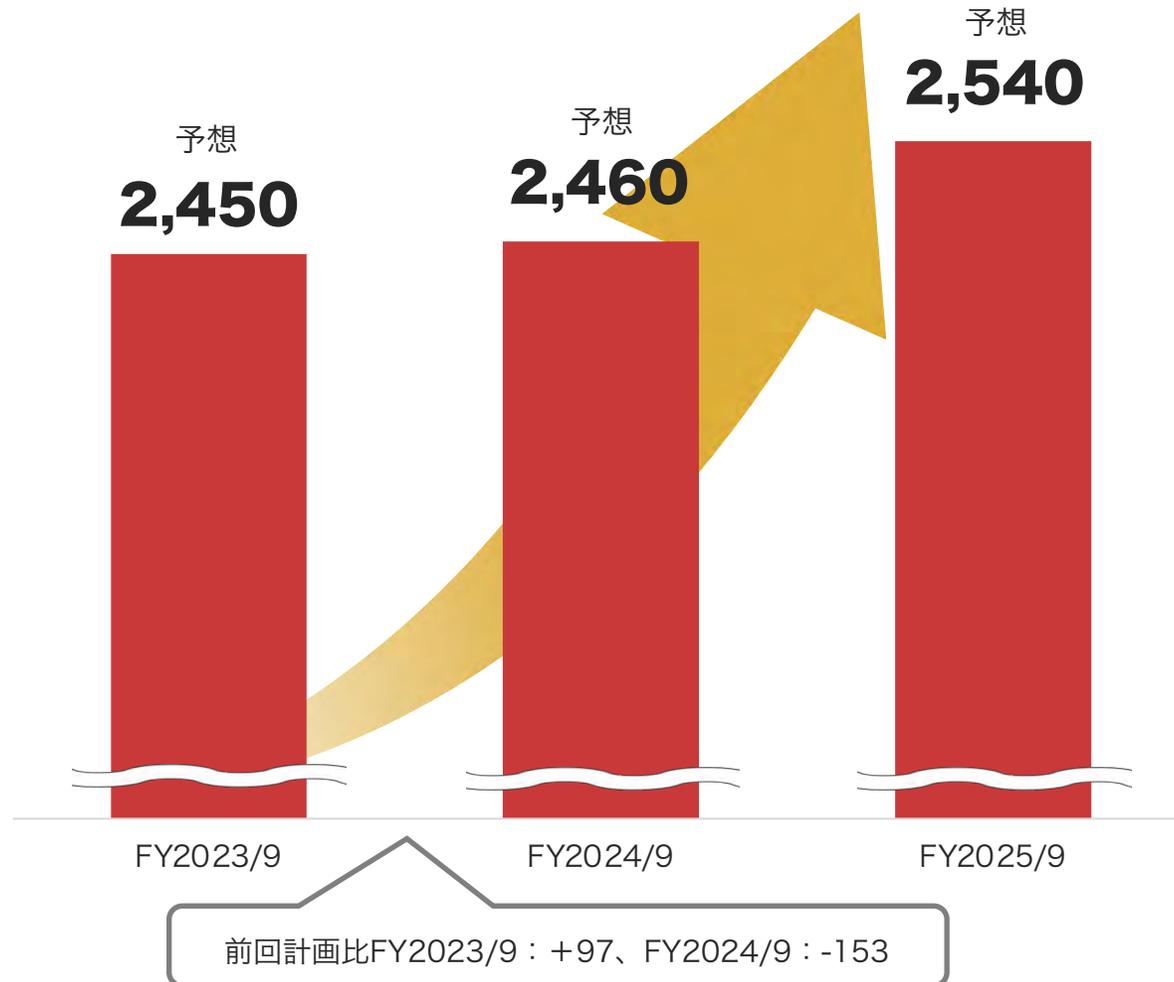
### 自社専用コンテンツ獲得

自社のPRページと周辺観光情報、女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

**有名女優が登場し、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**

# 電子雑誌関連の売上高の推移

百万円/million yen



**FY2023/9**

- ▶ **自治体タイアップ広告が増加する予想** (前回開示計画比)

**FY2024/9**

- ▶ **FY2023/9以降、新たに開始したACCEL JAPANへ人員を異動**

# 成長戦略 電子雑誌関連

地方創生を支援する新サービス開始を前倒し

売上の最大化に向けて  
既存サービスの拡大と  
新サービスを開始

販売手数料売上の獲得

個人向け新商品、新サービスの販売

- 利用者数拡大による媒体価値向上 → **過去最高月間利用者数586万人を記録**
- サービスラインナップの拡大による平均売上単価向上 → **スポット広告用特集を続々増加  
広告売上のさらなる拡大へ**
- 自治体支援サービスの拡充 → **予算確保が難しい自治体向けに新たに官民連携プラン開始**
- 地方創生を支援する新サービスを開始 → **旅色セレクションを開始**

FY2022/9  
取組開始  
計画通り進捗

FY2022/9末

FY2023/9末

FY2024/9末

FY2025/9末

# 個人向け新商品、新サービスの販売

## 全国1,400店以上展開するファッションセンターしまむらとタイアップ

旅に行きたくなる  
コーディネートを提案

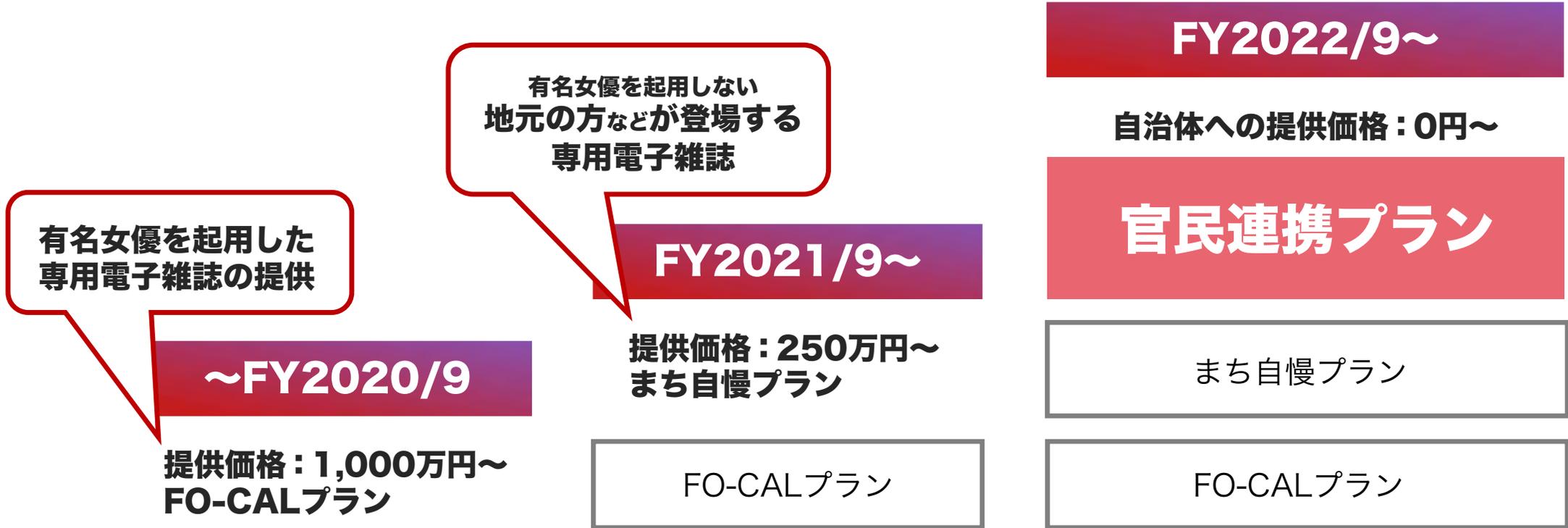


リアルロケーションでの  
旅色PRにも



メーカー・小売店との旅アイテムを中心にしたタイアップを実施  
個人向け商品・サービスの開発・販売を進めます

# 自治体支援サービスの拡充



すべての自治体に向けた商品を開発・提供し、より多くの自治体を支援  
継続的な売上の拡大と収益機会の増大を目指します

# 新プラン／官民連携プランの提供を開始

## 予算確保が難しい自治体のPR電子雑誌の発行を実現



主に当社が営業活動を行い  
民間企業からの広告掲載費を獲得



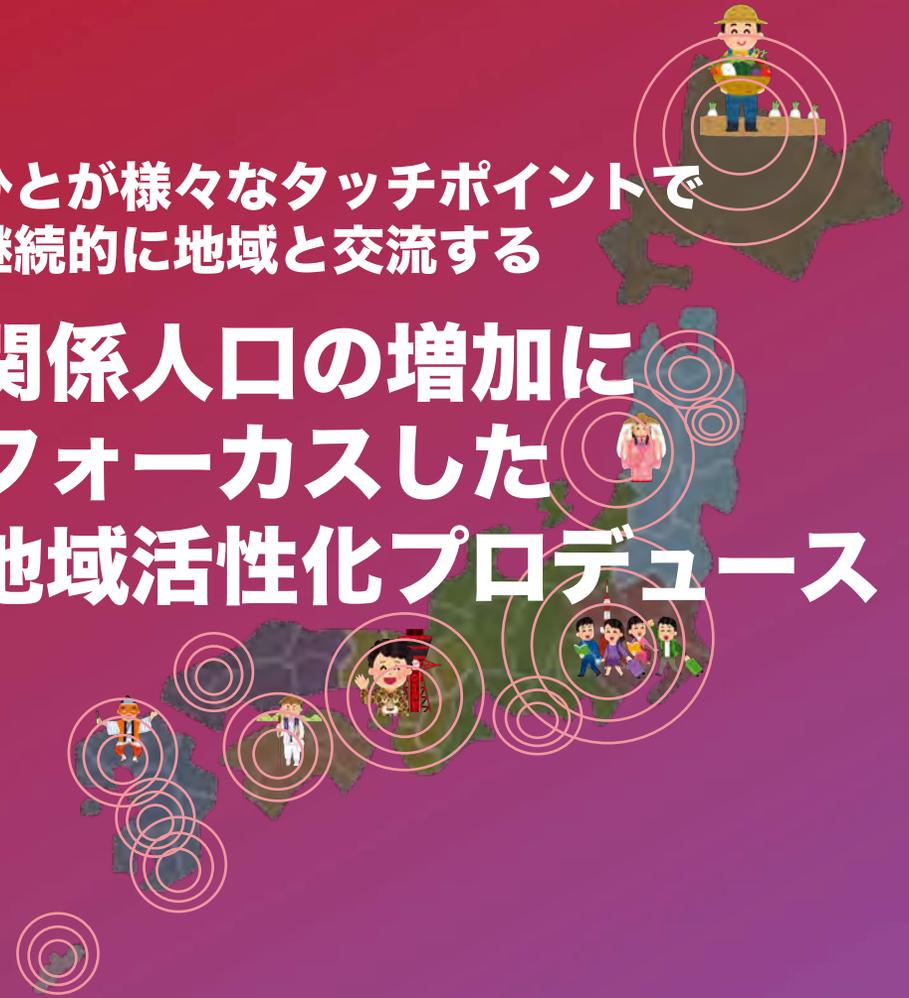
# 一体感を持って官民が連携する 観光・ふるさと納税・移住定住PRを実施

# 地域活性化プロデュース



ひとが様々なタッチポイントで  
継続的に地域と交流する

関係人口の増加に  
フォーカスした  
地域活性化プロデュース



▶ オン・オフラインで  
交流が活性化

▶ ひとが動き、モノが動き、  
お金が動く経済循環を促進

▶ 活力のある地域・企業を創出  
地域活性を支援

# 地方創生を支援する新サービスを模索

## 旅色セレクションを開始

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を集中投下し、当該エリアをフィーチャー

事例

いわき市  
タイアップ  
電子雑誌公開

いわき市  
タイアップ  
紙冊子配布

月刊旅色内  
いわき市特集  
掲載

いわき市で  
出張旅色コン  
シェルジュ

いわき市特産品  
プレゼント  
キャンペーン

いわき市に集中した営業活動強化

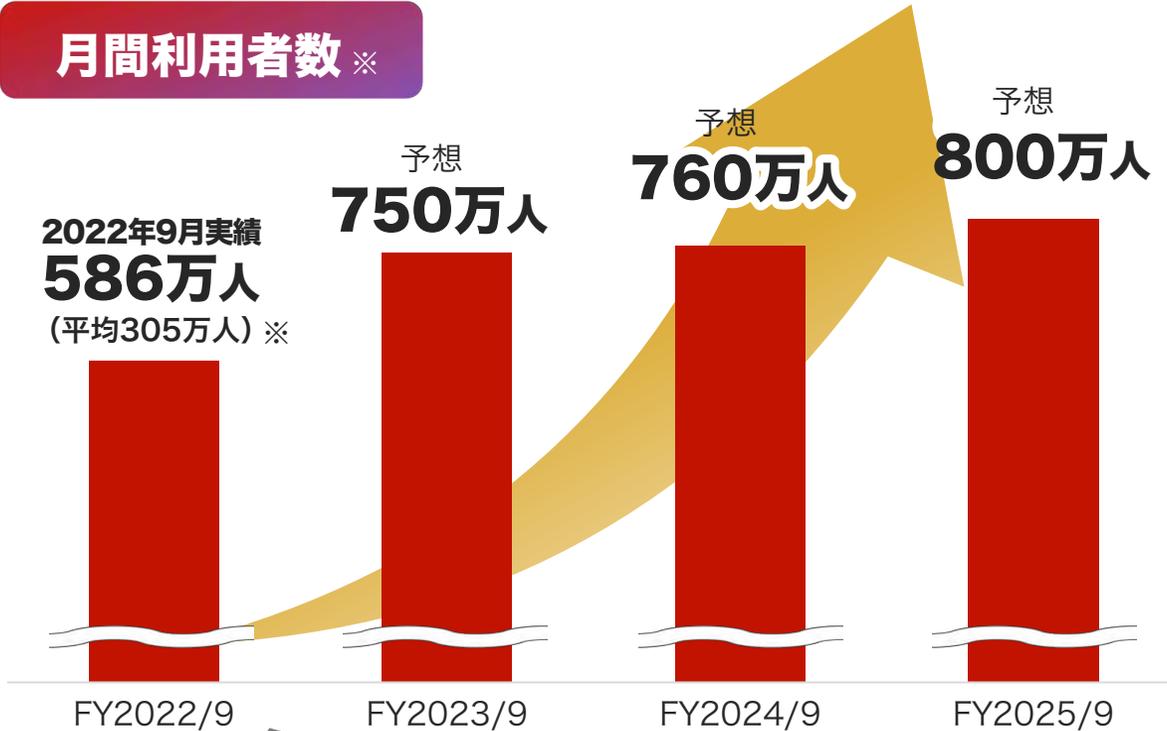
いわき市のコンテンツ強化

営業効率化とコンテンツによる話題作りを伴った  
“旅色ならではの”地域活性化と売上UPを実現

# FY2025/9までの目標

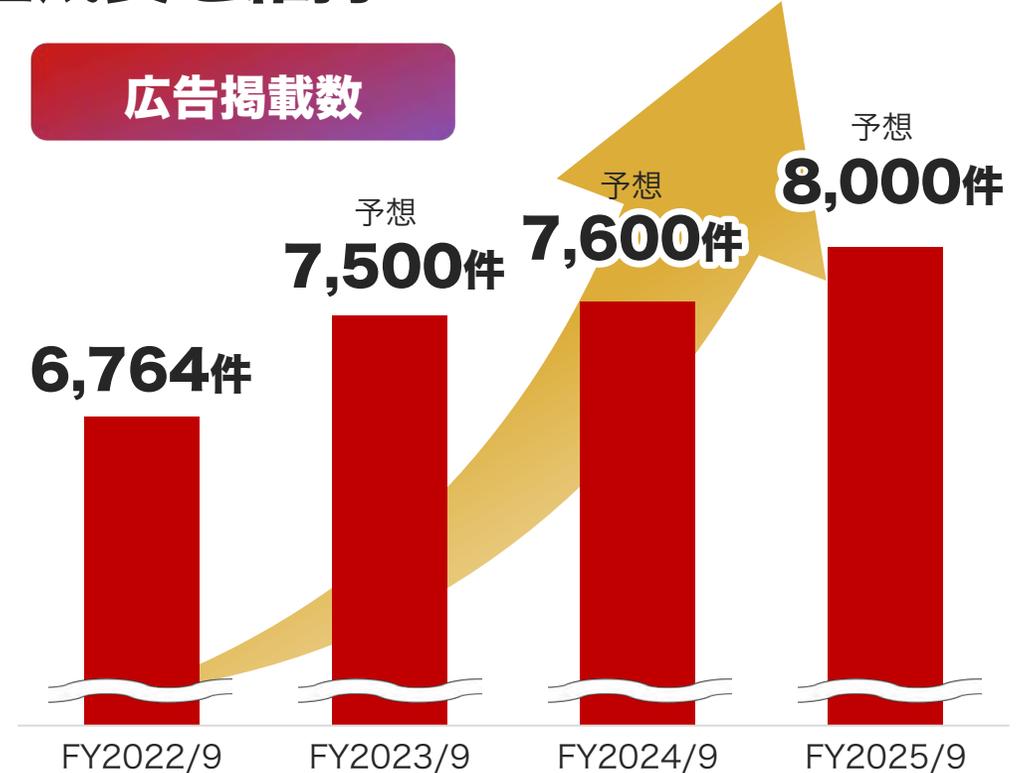
新サービスへ人員を異動させているものの、自治体タイアップ広告が好調なことなどから  
**電子雑誌関連は売上成長を維持**

## 月間利用者数 ※



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・掲載施設の利用率の高さを重視する方針に変更し、前回開示から変更 (FY2023/9：-50、FY2024/9：-240)

## 広告掲載数



件数増だけでなく単価向上を重視する方針に変更し、前回開示から変更 (FY2023/9：-500、FY2024/9：-1,200)

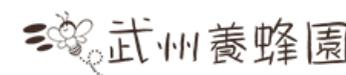


# 3. ソリューション関連

# 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"> <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市場規模

ネットショッピング  
利用世帯の割合 ※1

緊急事態宣言の影響で

**38.6%UP**

(2018年5月比)

**2021/5  
50.7%**

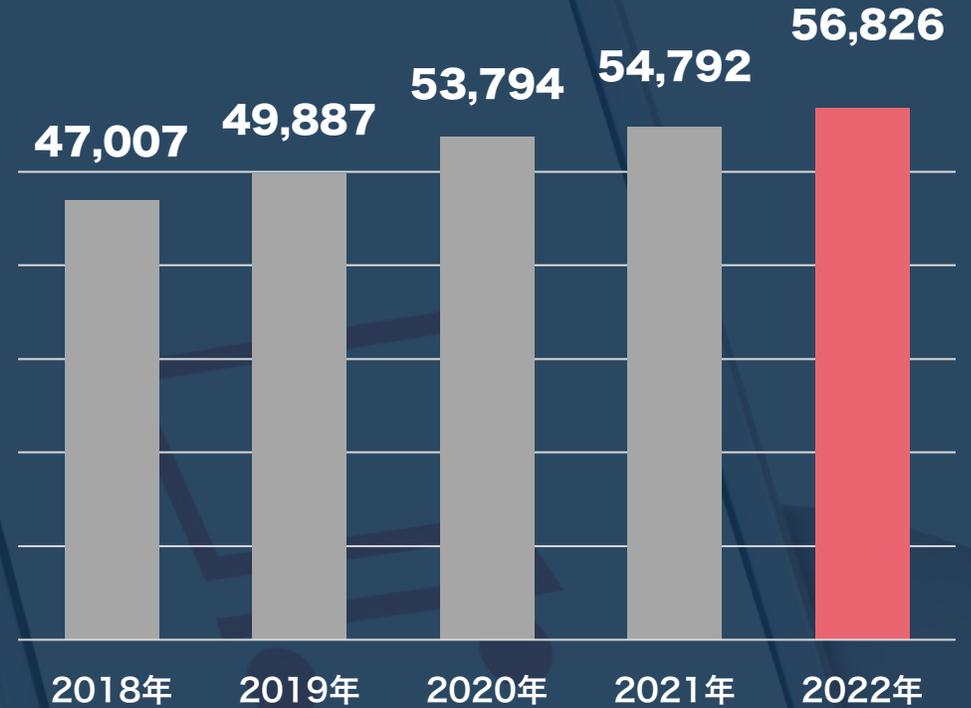
**2020/5  
48.7%**

**2018/5  
36.6%**

**2019/5  
40.7%**



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

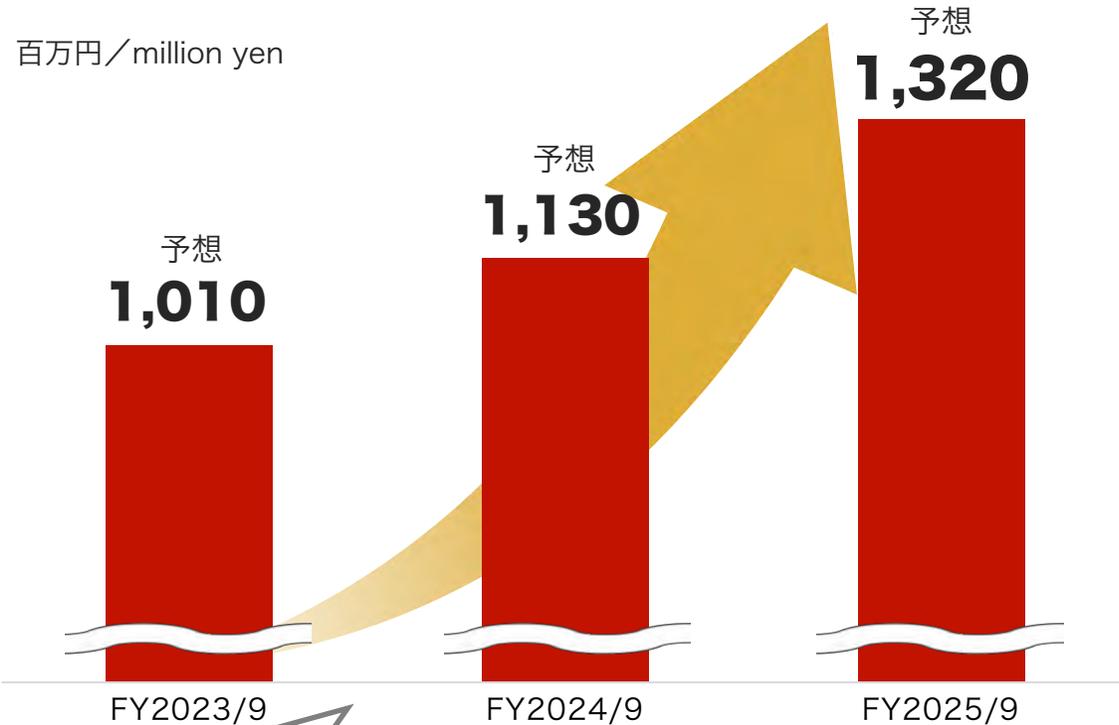
売上拡大のために販路・ツールを追加  
ECモール・ツールのアップデート  
新しい販路・ツールの市場参入

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

# ソリューション関連の売上高の推移



通販サービスの縮小等により、前回計画と比べ  
売上高が減少 (FY2023/9 : -135、FY2024/9 : -111)

▶ ECサポートサービスは  
既存クライアントの売上拡大に寄与し  
平均単価の向上を図る

▶ 新サービスの投入により  
新たなクライアントを獲得し  
売上拡大へ

**ECサポートサービスなど  
販促支援サービスの拡大を図り、継続的な成長を実現**

# ソリューション関連 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

低額サービス  
契約社数を拡大

**まとまる EC 店長**  
おてがる一括管理 イーシー・テンチョウ

月**9,800**円(税別)の  
在庫一元管理ASP

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**

 **Brangista**   
Solution

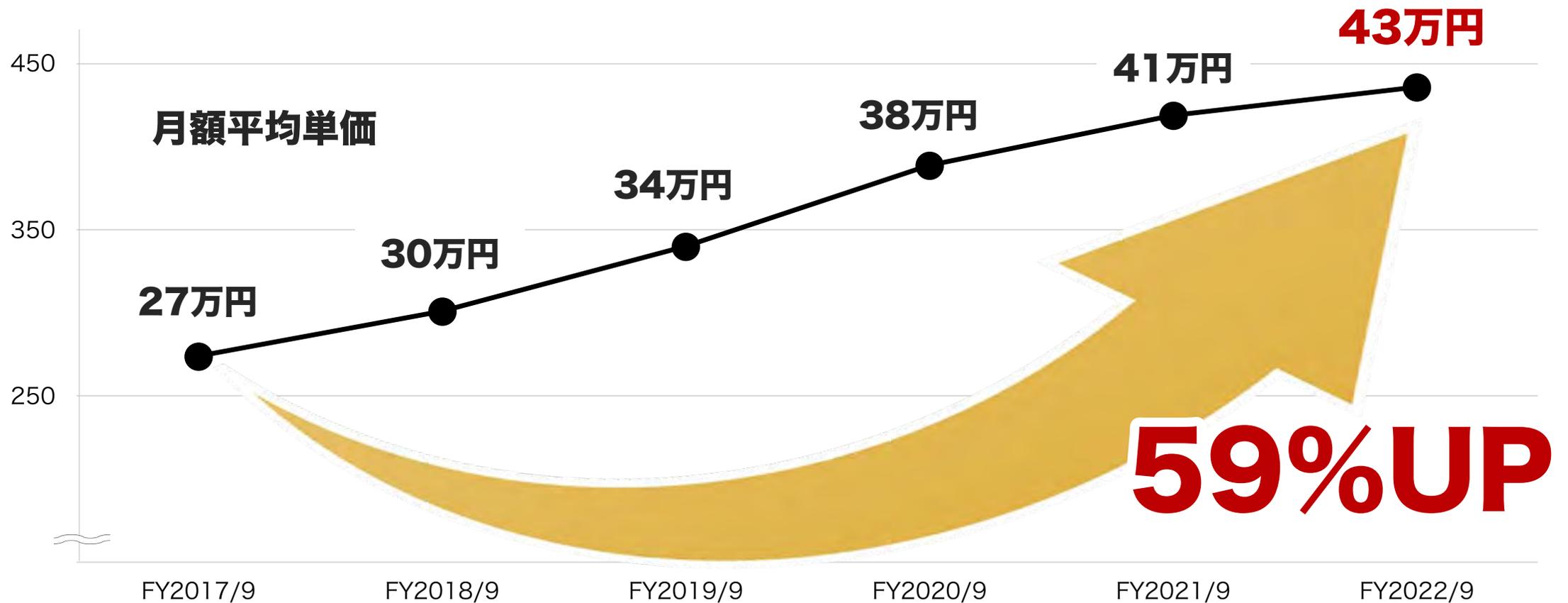
クライアントの  
業務拡大・ニーズに合わせて

**追加受託**

ブランジスタの物流サービス **物流**  
**Brangista**

ソクレス   
**SOKURESU** 他

# 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

# まとまるEC店長の拡充

月9,800円~の在庫一元管理システム  
(税別)

**まとまる EC 店長**

おてがる一括管理 イーシー・テンチョウ



在庫管理



商品管理



受注管理

毎月の受注件数によって料金が  
変動する従量課金ではなく  
急激な増減の少ない登録商品数別の  
定額制でコストコントロールしやすい料金

主要モールや自社ECサイトに対応

対応モール・サービス

楽天市場、Yahoo!ショッピング、au PAYマーケット、ポンパレモール、Qoo10、SHOPLIST、ヤフオク!、amazon、Facebook、Instagram、futureshop、Cafe24、株式会社ピアラ各サービス、後払いドットコム

対応サービスと機能の拡充を行い  
新規契約社数の増加と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**

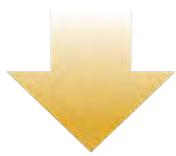
# 新サービスの投入 ECモール特化型CRMサービス

**CRM**

**マーケティングで再注目！**

中長期的に注目すべき  
キーワードランキング2位※

データ集計、レポート作成・分析、  
コンサル、クリエイティブ制作、  
広告運用等



**ECモールに特化した  
CRMサービスを提供開始**

ECモール出店店舗の3回以上のリピート購入者  
(ロイヤルカスタマー) 増加を目指します



**ECサイト運営に関わる支援サービス広く展開中**  
**ISMSを取得し、さらに付加価値の高いサービスを提供**  
(2022年12月22日～)



# 4. ACCEL JAPAN

ア ク セ ル ジ ャ パ ン

# 世の中の 現状

タレントを起用した宣伝効果の高い  
プロモーションは  
資本力のある

**0.3%**の大手企業が独占

# 成長企業の 課題

経営資源に限りがある

**99.7%**の中小企業は  
プロモーションに多くを割けず  
事業スピードを加速できない

# 初期費用ゼロ円+月額固定の新モデル



# ACCEL JAPAN アンバサダー

板野友美



名倉潤



ヒロミ



佐藤隆太



篠田麻里子



# ACCEL JAPAN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



佐藤 隆太さん



# 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

# 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

PASSION LEADERS

SINCE 2011.4.18



# 会員数 4,000名

経営者の知識や人脈を形成する様々なプログラムに参加  
第一線の著名経営者の講演      ビジネスマッチング



## 入会費・月額会費全額無償

# ACCEL JAPANのポジショニング

	A社	B社	ACCEL JAPAN
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10素材～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、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営業力で拡販

# ACCEL JAPAN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**

 Brangista

全国規模の  
営業ネットワーク  
国内8拠点

タレントを起用した  
PRツール  
電子雑誌創刊16年

 Nexyz.Group

全国規模の  
営業ネットワーク  
国内25拠点

日本最大級の  
経営者交流団体と  
連携したサービス

# ACCEL JAPAN成長戦略

契約更新+紹介によって  
契約件数増大

ACCEL JAPAN売上高推移（百万円）

FY2023/9 (予想)	FY2024/9 (予想)	FY2025/9 (予想)
<b>600</b>	<b>800</b>	<b>920</b>

企業とのコラボ

代理店販売

WEB広告・タクシー広告などのPULL型

自社営業人員によるPUSH型

FY2023/9末

FY2024/9末

FY2025/9末

日本全国の企業を網羅する販売網と商材で拡大

# ACCEL JAPAN のミッション

成長企業

有名タレントを使用したPR  
プレゼンス向上で競合と差別化



ACCEL  
JAPAN

経営者自身の学習と成長  
ビジネスマッチングの提供

Passion  
Leaders



著名経営者  
による講演

日本一の  
経営者  
交流団体



会員との  
ビジネス  
マッチング



ビジネス専門  
電子雑誌で  
露出UP



有名人が  
自社サービス  
を紹介



タレント  
パワーで  
注目度UP



# 日本経済の成長

# 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11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。

# 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「ACCEL JAPAN」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. 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。

## 3. 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

検索結果については各検索エンジンの運営事業者に委ねられているため、検索エンジンに依存しない集客方法を利用者に浸透させるとともに、検索結果において上位表示されるべくSEO対策等の必要な対策を進めていますが、今後、検索エンジンの運営事業者における上位表示方針の変更、その他何らかの要因によって検索結果の表示が当社グループのサービスにとって優位に働かない状況が生じた場合、当社グループが運営する各サービスへの集客効果が低下し、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し、当社グループの主力サービスの業績に影響を及ぼす可能性は低いと見込んでおりますが、主力雑誌「旅色」では、定常的・自発的に来訪する利用者を増加させることで、検索や広告だけに頼らない集客を強化しております。旅行やお取り寄せ商品情報などでは、一人一人の目的に合うように細分化したコンテンツの配信を行うことや、利用者のニーズに合わせた旅行プランの作成を提案するサービスを提供しており、愛好的な支持層を拡大しながら安定的な利用者の拡大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。

※新サービスを開始したため「著名人を起用したサービスについて」を追加しており、為替の変動や不安定な世界情勢により優先度が低下した事項（「海外展開について」）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とともに、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

# 2022年9月期連結業績・2023年9月期通期連結業績予想

## 3期連続 增收達成予定

2期連続上方修正		FY2021/9	FY2022/9 期首業績予想	FY2022/9	FY2023/9
売上高	Net sales	3,290	3,200	<b>3,360</b>	<b>4,100</b>
営業利益	Operating profit	350	100	<b>255</b>	<b>400</b>
経常利益	Ordinary profit	365	100	<b>258</b>	<b>400</b>
親会社株主に帰属する 当期純利益	Profit ※	213	67	<b>178</b>	<b>250</b>

※Profit attributable to owners of parent

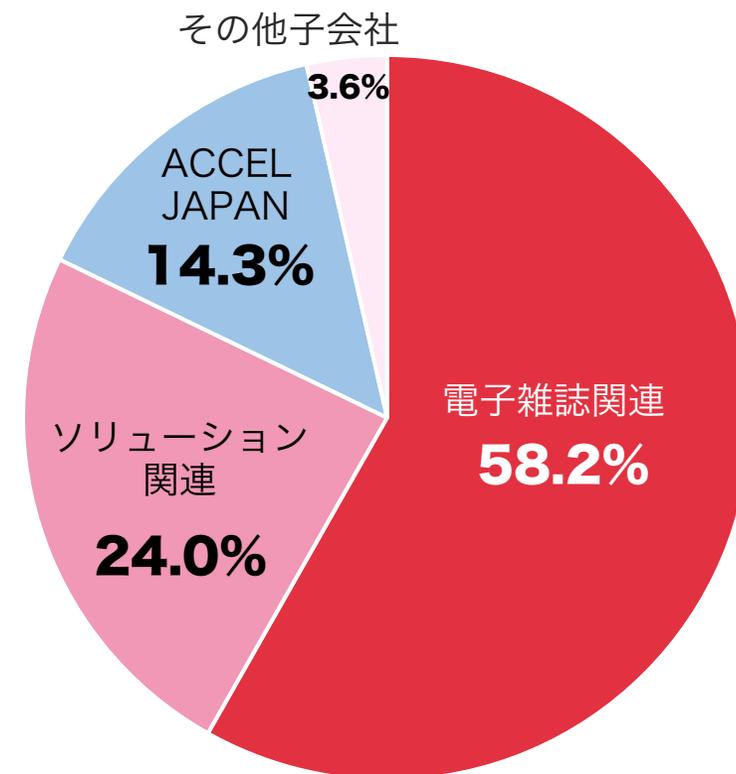
# 連結売上予想のサービス別内訳

※内部取引含む

百万円/million yen

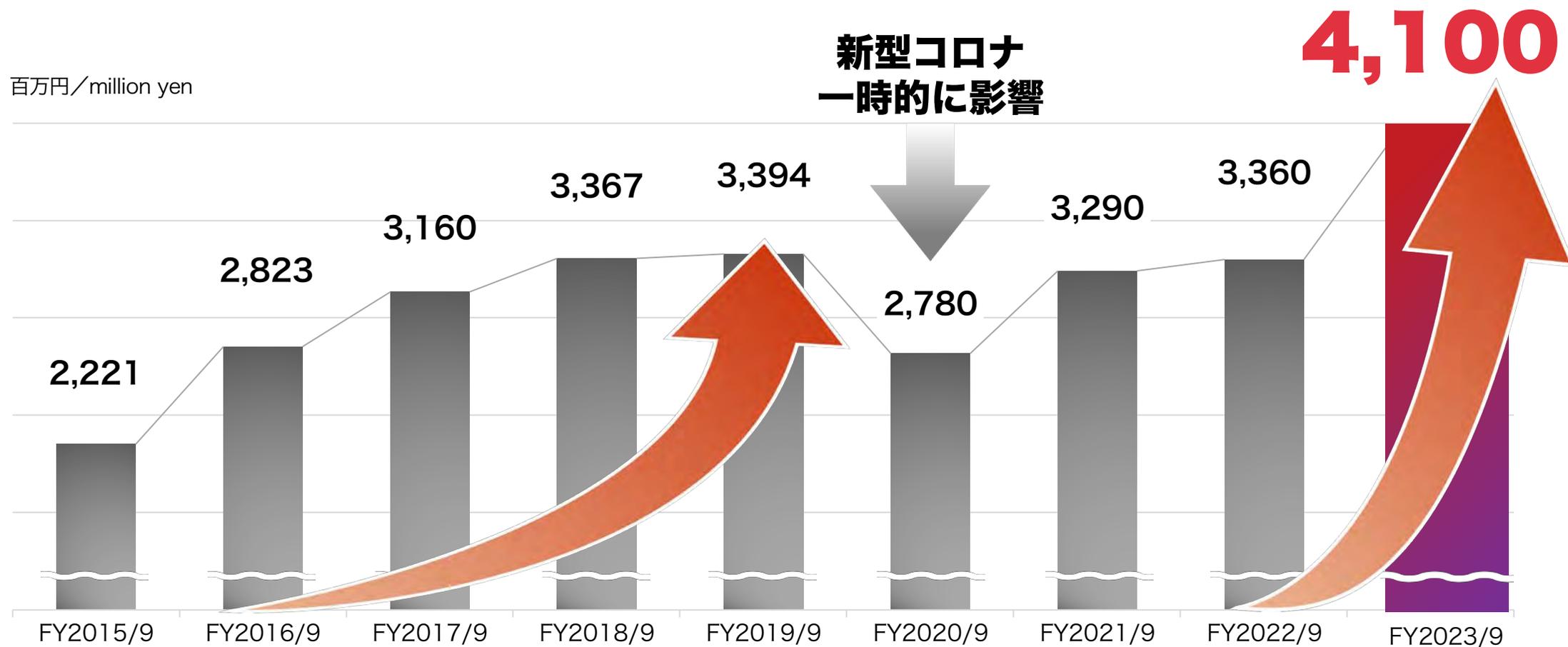
	FY2022/9	FY2023/9 (予想)
電子雑誌関連	2,294	2,450
ソリューション関連	1,021	1,010
ACCEL JAPAN	-	600
その他子会社	135	150

## 連結売上予想のサービス別内訳の比率



# 通期連結売上高の推移

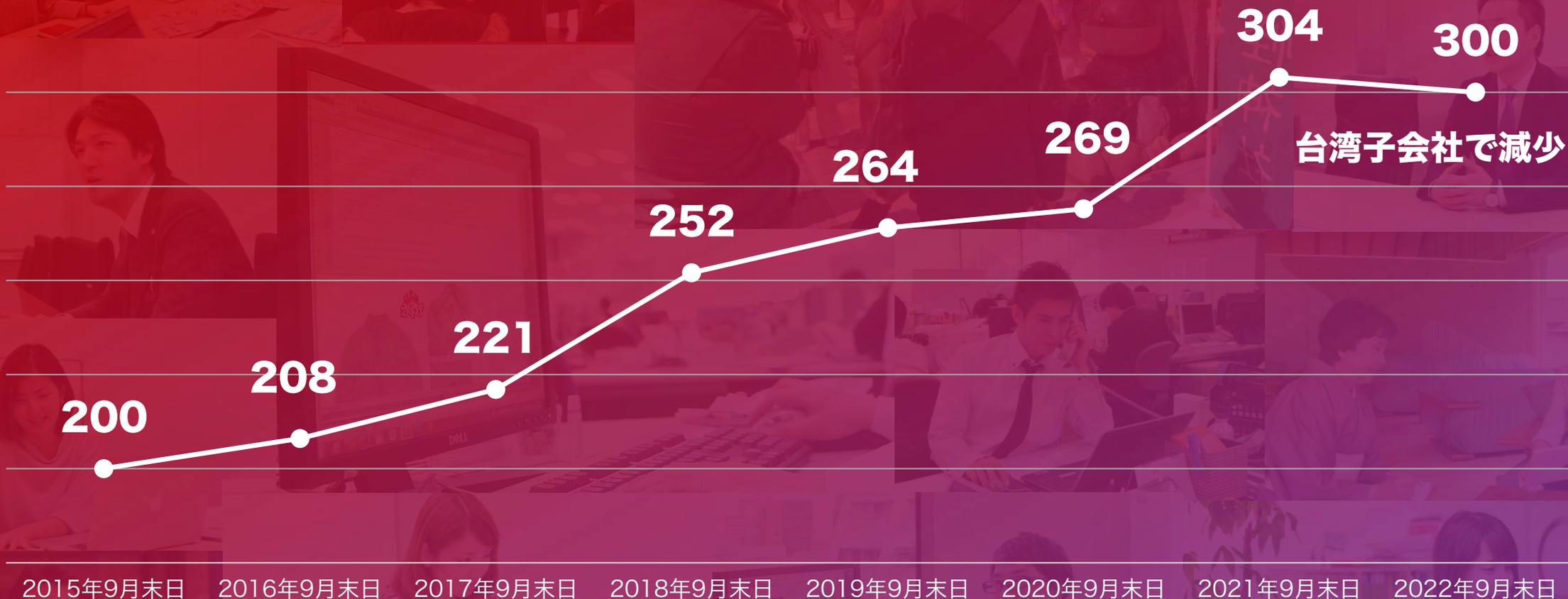
百万円/million yen



再び本来の成長軌道に乗り拡大路線へ

# 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

# 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。