

 **Brangista**

FY2024/9 2Q決算説明資料

2024年5月15日



FY2024/9 上半期エグゼクティブサマリー

売上高・営業利益・営業利益率 過去最高達成

売上高

2,353 百万円
YoY +2.5%

営業利益

477 百万円
YoY +64.5%

営業利益率

20.3%
YoY +7.6pt

TOPICS

上半期営業利益**1.6倍**に増益 (前年同期比)
アクセルジャパン好調・増収を継続

FY2024/9 上半期連結決算ハイライト

百万円/million yen

	FY2023/9 上半期	FY2024/9 上半期	FY2024/9 予想
売上高	2,295	2,353	4,800
プロモーション支援事業	448	785	1,490
メディア事業	1,207	1,055	2,260
ソリューション事業	501	475	1,070
その他	177	71	140
営業利益	290	477	800
営業利益率	12.6%	20.3%	16.7%
経常利益	290	474	800
親会社株主に帰属する 四半期純利益	199	305	520 ※

プロモーション支援事業が
業績拡大を牽引

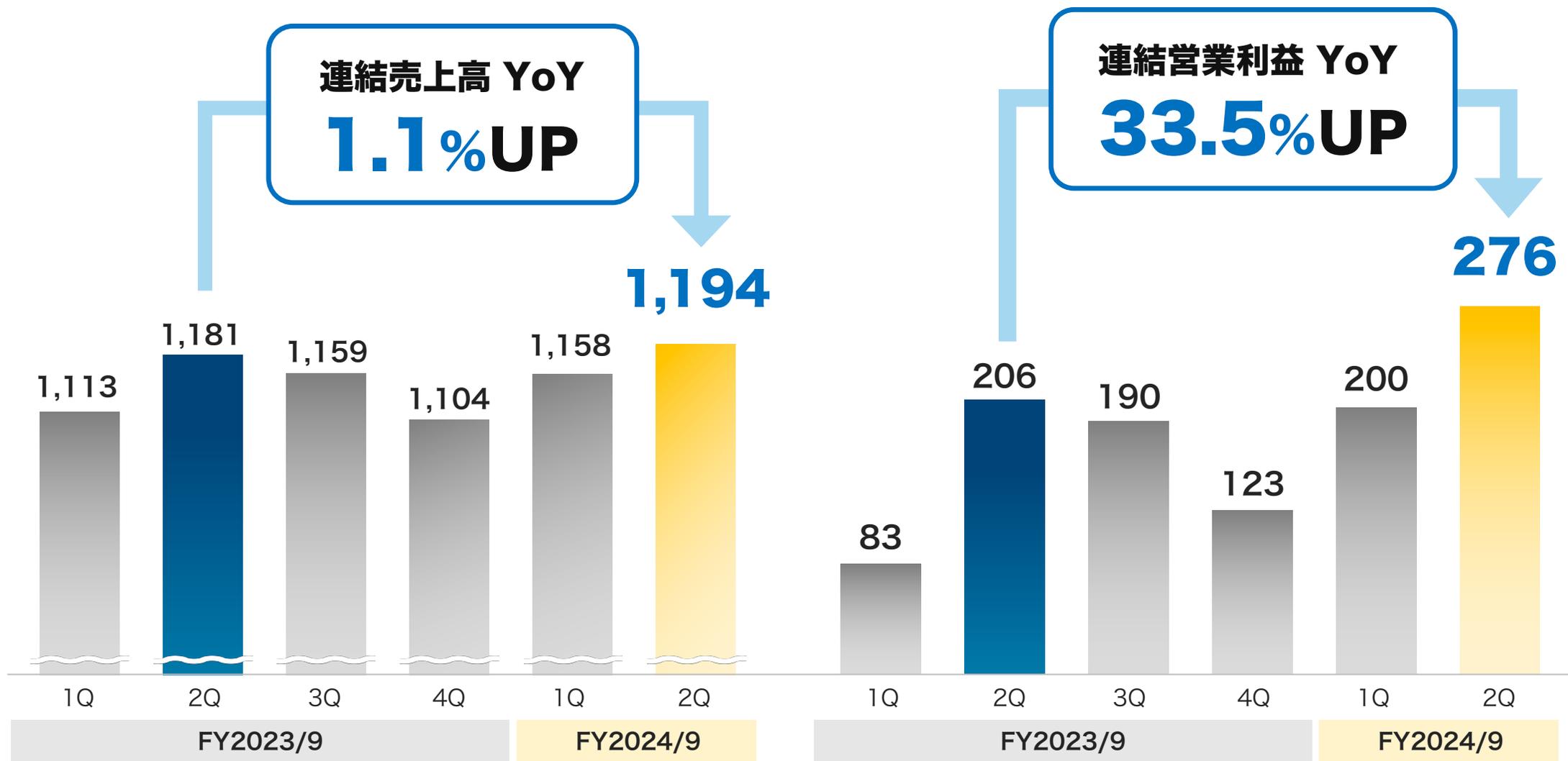
営業利益
進捗率

59.6%

※親会社株主に帰属する当期純利益

連結売上高・営業利益の四半期推移

百万円/million yen



中期経営計画 2024-2026 (セグメント別) 百万円/million yen

売上高・営業利益 **4期連続過去最高**を更新予定

	FY2022/9	FY2023/9	FY2024/9予想	FY2025/9予想	FY2026/9予想
売上高	3,360	4,558	4,800	5,300	6,000
プロモーション支援事業	-	1,073	1,490	1,800	2,180
メディア事業	2,137	2,258	2,260	2,320	2,460
ソリューション事業	1,021	970	1,070	1,200	1,310
その他	293	329	140	150	180
営業利益	255	604	800	1,000	1,300
営業利益率	7.6%	13.3%	16.7%	18.9%	21.7%

自己株式の取得実施結果

2024年3月19日に自己株式の取得終了

自己株式取得の目的

株主還元と資本効率の向上及び機動的な資本政策の実行

取得価額

2.7億円 (上限3億円)

取得済み株式総数

40万株 (上限40万株)
(発行済株式総数(自己株式を除く)に対する割合2.74%)

1. プロモーション 支援事業

アクセルジャパンとは

著名なタレントを使ってPR効果を最大化するサービス



動画の間に
企業のCMを
挟み込んで
一本の動画に

汎用性の高い素材を幅広いプロモーション媒体で利用可能

アクセルジャパンのビジネスモデル

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



※契約を開始した時点で契約期間中の収益すべてを一括計上
コストは契約期間（年間）に応じて月次で計上

幅広い企業をカバーできる
著名なタレント達が
全国の企業PRを応援

プロモーション支援事業売上高・セグメント利益

百万円/million yen

YoY
(上半期)

売上高 **1.8倍** / セグメント利益 **2.0倍**に拡大

QoQ

新規・更新共に売上増加

契約更新の増加でセグメント利益率 **45.1%** (1Q 26.8%) に上昇

セグメント利益 **2.3倍**に拡大

	FY2023/9						FY2024/9		
	1Q	2Q	上半期	3Q	4Q	累計	1Q	2Q	上半期
売上高	189	259	448	311	313	1,073	332	452	785
売上総利益	141	199	340	248	234	823	239	358	598
販管費※	109	83	193	113	148	454	150	154	304
セグメント利益	31	116	147	134	86	368	89	204	293

※販売費及び一般管理費（以下ページ同様）

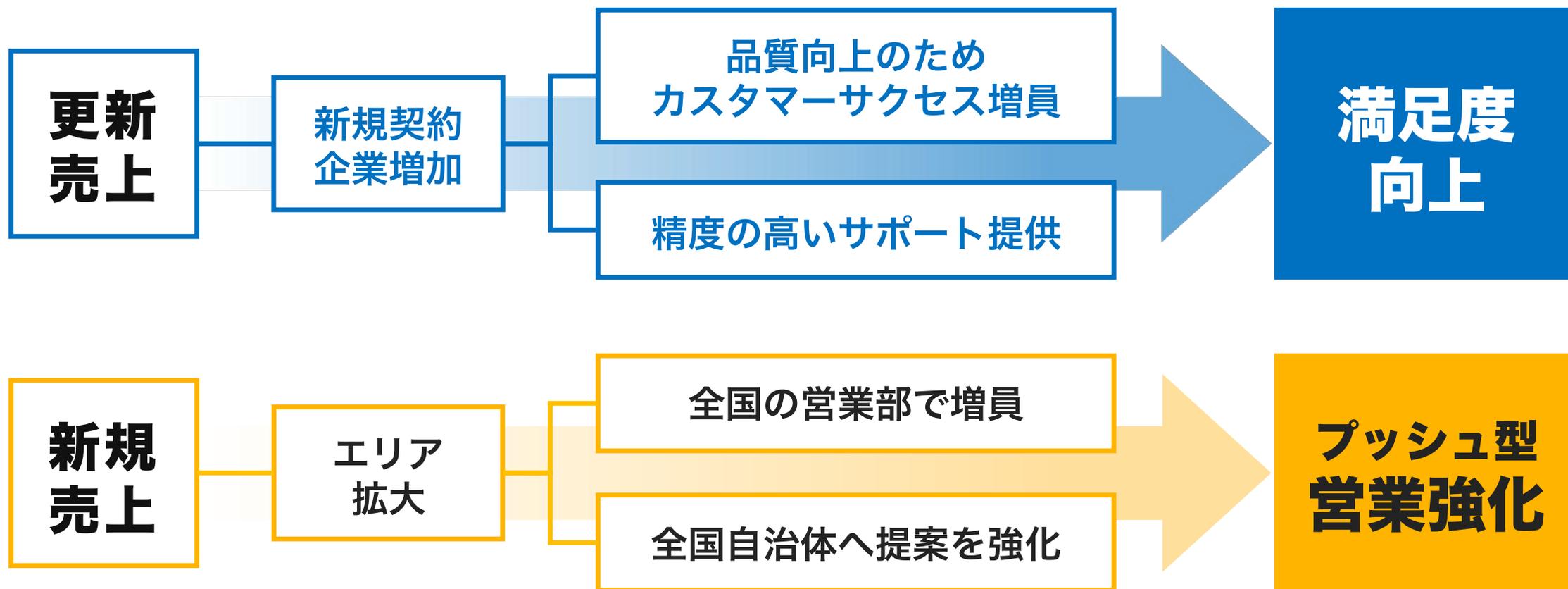
売上高の四半期推移

百万円/million yen

事業開始から増収を継続



更なる成長実現のために



新規売上と更新売上の両軸の成長で拡大を加速

細やかなサポートを実現するカスタマーサクセス

業種や利用目的に合わせた

多業種・多用途で活用されている
実績を基にした分析データを活用

成功事例
共有

活用方法
提案

施策改善
提案

制作代行
(オプション)

クライアントに伴走する丁寧なサポート

社数増加に伴い成功事例が蓄積

より**精度の高い**サポートが実現



更新売上増加のために



クライアントの**更なる増加**に伴い
精度の高いサポート品質を維持するために**増員・体制強化**

プッシュ型営業強化のための全国展開

5月～九州エリアで
本格的に販売スタート

事業拡大のために増員を行い全国展開へ

自治体での利用を促進

幅広い用途で利用されてきた実績を活用
全国の自治体へ展開

2024年4月～
**仙台市が
利用開始**

救急安心センター事業の
認知拡大を目的に展開



YouTube広告や市内のサイネージで配信

タレントの起用経験がない企業・団体でも
手間なく安心してタレント起用を実現

素材提供も動画制作も**一括受託**



汎用性の高い素材を活用した**広範なPRツール**を制作・提供

ふるさと納税・観光・移住定住だけでなく**多様な自治体の広報活動に貢献**

さらに競争優位性を増すアクセルジャパン



他社ではほぼ実施していない
サービス・タレント名の
表記が不要に



有名タレントを**専属起用**
しているかのようなPRが実現

競争優位性がますます向上

高い競争優位性を持ったアクセルジャパン

※2024年3月現在、当社調べ

	アクセルジャパン	他社①	他社②	他社③
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	△ 60~300枚から数枚選定
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	○ 利用可
アフィリエイト広告	◎ 利用可	✕ 利用不可	✕ 利用不可	✕ 利用不可
クレジット表記	◎ 不要	✕ 必須	○ 不要	✕ 必須

クライアントニーズに沿った商品開発を継続

FY2024/9期末に向けて

プッシュ型営業全国展開 契約クライアント増加

人員拡大・体制強化

新規売上拡大

更新売上拡大

高い競争優位性とニーズが高いアクセルジャパン
引き続き当社グループの成長・拡大に大きく貢献

2. メディア事業

誰でも無料で読める電子雑誌「旅色」2タイプの広告掲載

宿泊施設・飲食店など向け



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

自治体向け



俳優がその地域の
ナビゲーターになり魅力を発信

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



紙冊子 (フリーペーパー)



国内外のイベント



専用動画



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**

メディア事業売上高・セグメント利益 百万円/million yen

YoY
(上半期)

広宣費等の販管費減少により**利益率上昇**・利益は**7.8%増益**

自治体タイアップの売上は減少したが**宿泊施設・飲食店などの広告が増加**

QoQ

宿泊施設・飲食店などの広告は堅調に推移

自治体タイアップの拡大実現に向けた**サービス領域の拡大**

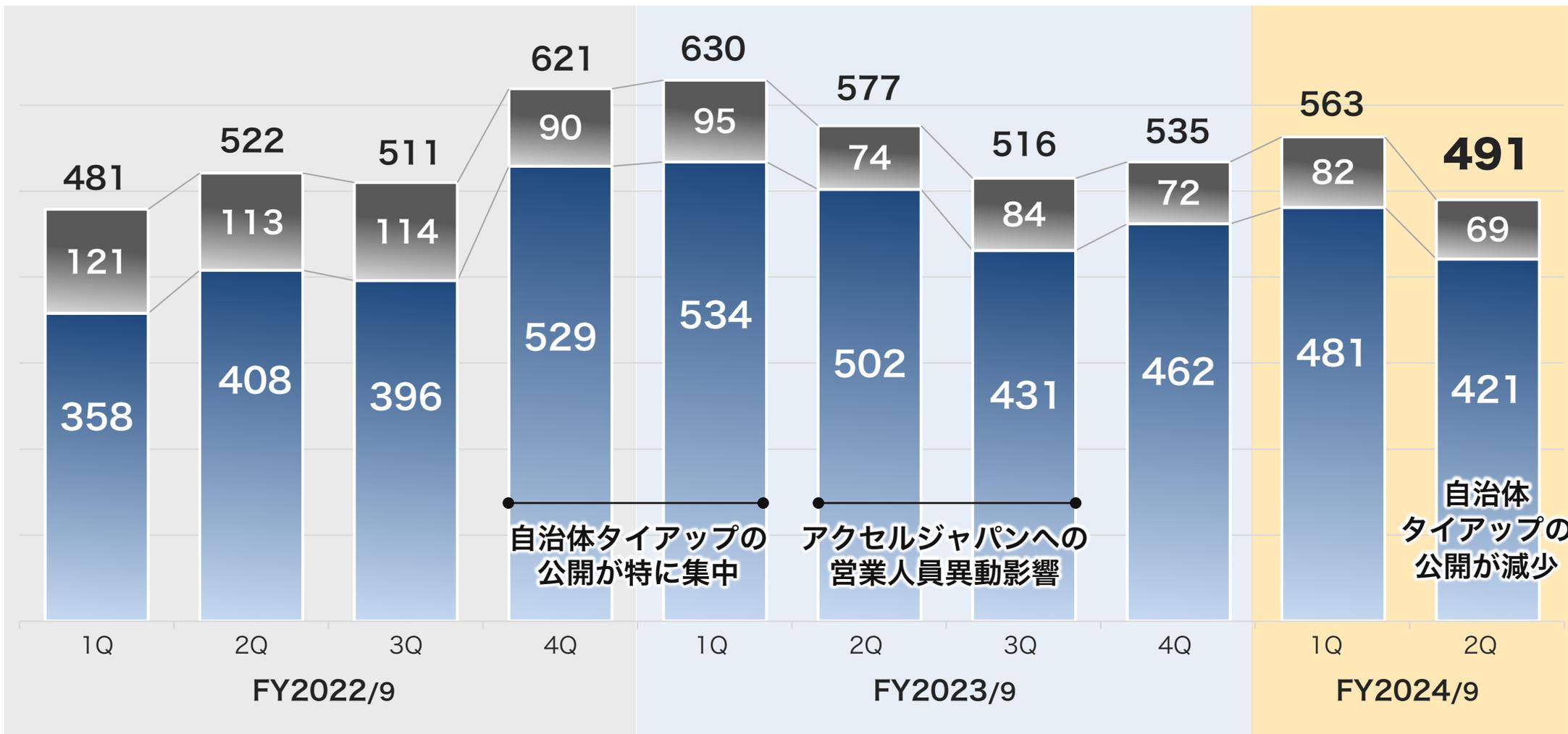
	FY2023/9						FY2024/9		
	1Q	2Q	上半期	3Q	4Q	累計	1Q	2Q	上半期
売上高	630	577	1,207	516	535	2,258	563	491	1,055
売上総利益	485	483	969	468	426	1,863	473	423	897
販管費	428	401	830	422	396	1,649	381	365	747
セグメント利益	57	81	138	45	30	214	92	57	149

売上高の内訳

百万円/million yen

■ 旅色関連
(宿泊施設・飲食店・自治体・お取り寄せ ほか)

■ その他雑誌
(GOODA・マドリーム ほか)



認知度・集客力が高い「旅色」

多様なテーマや地域ごとの
特集記事を制作・配信



権威性の高いコンテンツを検索エンジンが評価

検索で**上位表示**される記事を多数公開

- ・東京 新スポット
- ・鎌倉 ランチ
- ・箱根 貸切風呂
- ・ご褒美スイーツ 他

軽井沢 観光



ほぼ**自然流入**で過去最高値に迫る利用者数

当社ならではの**独自性が高い**集客力のあるメディア

自治体向けサービスの領域拡大

これまでに「旅色」で培ってきた

旅色FOCAL



- コンテンツ制作力
- 自治体とのネットワーク

「旅色」の領域を超えた自治体向け**新サービス**の提供を開始

動画撮影・編集・納品、旅行プラン記事作成、体験レポート記事提供など

自治体向け新サービス提供事例

入札や公募の参加が容易に実現できるサービスを追加
これまでにない多種多様なニーズへ柔軟に対応

旅行プラン記事作成



福岡市・由布市連携周遊観光プロモーション業務（福岡市・（一社）由布市まちづくり観光局・JR九州）

イメージ動画制作



PR動画の企画・制作、SNS配信



日田彦山線沿線地域（福岡県添田町・東峰村、大分県日田市）PR業務

より幅広い自治体・部署との取引を実現 **売上拡大へ**

3. 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

ソリューション事業業務受託企業実績 (一部)



JR-Cross

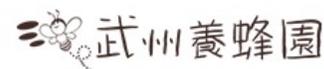


innisfree



MIKI HOUSE

TRYON



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サイト運用代行サービス
(業務受託売上)

まどる
EC店長

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

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
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

ソリューション事業売上高・セグメント利益

百万円/million yen

YoY
(上半期)

業務効率化による販管費減少により利益は **41.2%増益**

上半期利益率 **24.0%** (前期 16.1%) **に上昇**

QoQ

ECサポート関連は引き続き堅調に推移

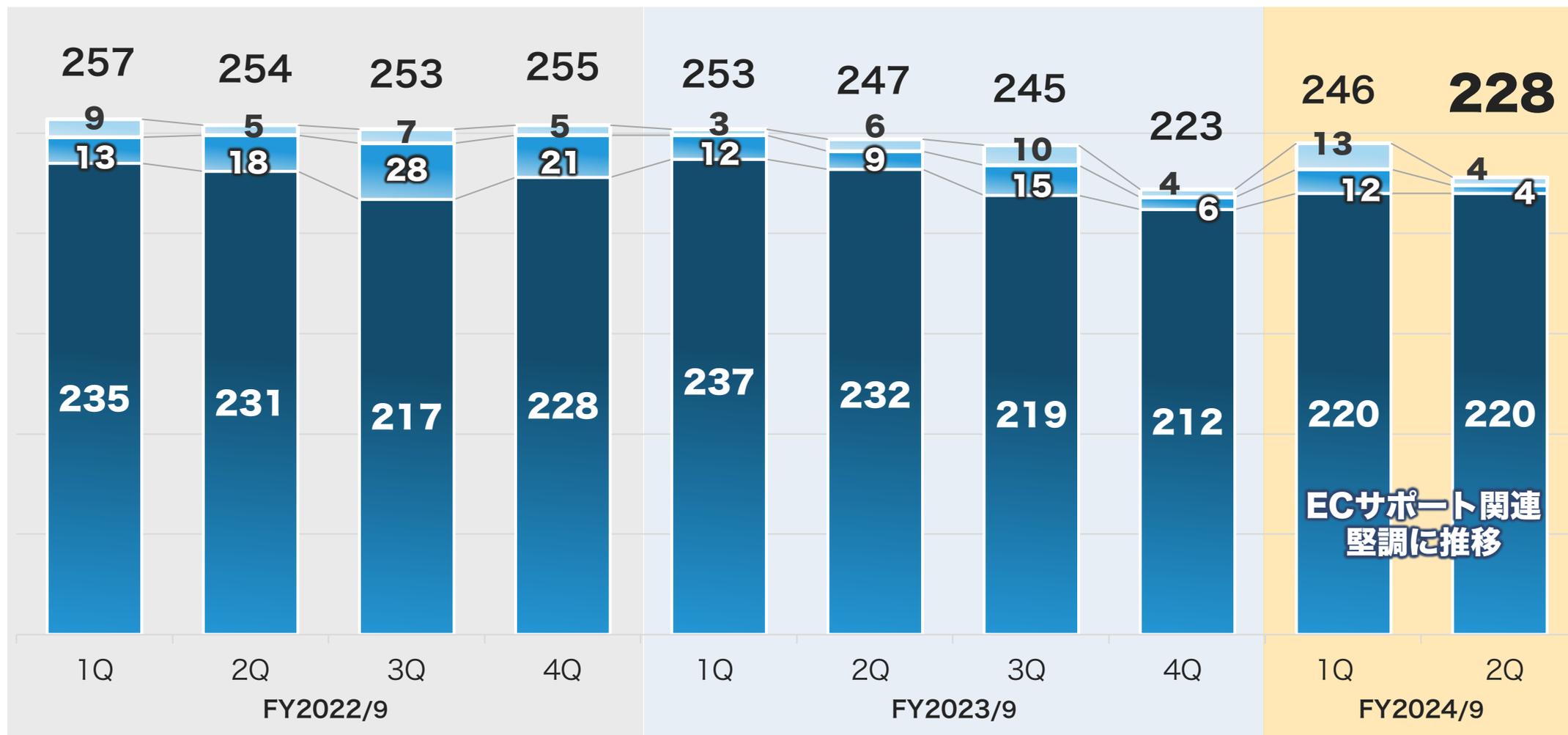
一過性のシステム開発受託の影響による減収

	FY2023/9						FY2024/9		
	1Q	2Q	上半期	3Q	4Q	累計	1Q	2Q	上半期
売上高	253	247	501	245	223	970	246	228	475
売上総利益	131	133	264	129	115	509	128	121	250
販管費	94	89	184	89	76	350	69	66	135
セグメント利益	36	44	80	39	38	159	58	55	114

売上高の内訳

百万円/million yen

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



ECサポート関連
堅調に推移

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

4. 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



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、2024年3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NEXYZ.Group 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

(2024年3月末日時点)

株式会社NEXYZ.Group	: 50.26%
近藤 太香巳	: 1.99%
株式会社SBI証券	: 1.81%
MSIP CLIENT SECURITIES	: 1.74%

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

顧問

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



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

創業以来
過去最高
売上高
営業利益
経常利益達成

2023

2022

2020

2018

2017

2015

2013

2012

2010

2008

2007

2006

2005

創業

2000
Google
提供開始

当社初の電子雑誌
「旅色」創刊

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

(株)幻冬舎が当社へ出資
編集体制強化

雑誌休刊数が
初の200誌超

インターネット広告費が
初めて雑誌広告費を上回る

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

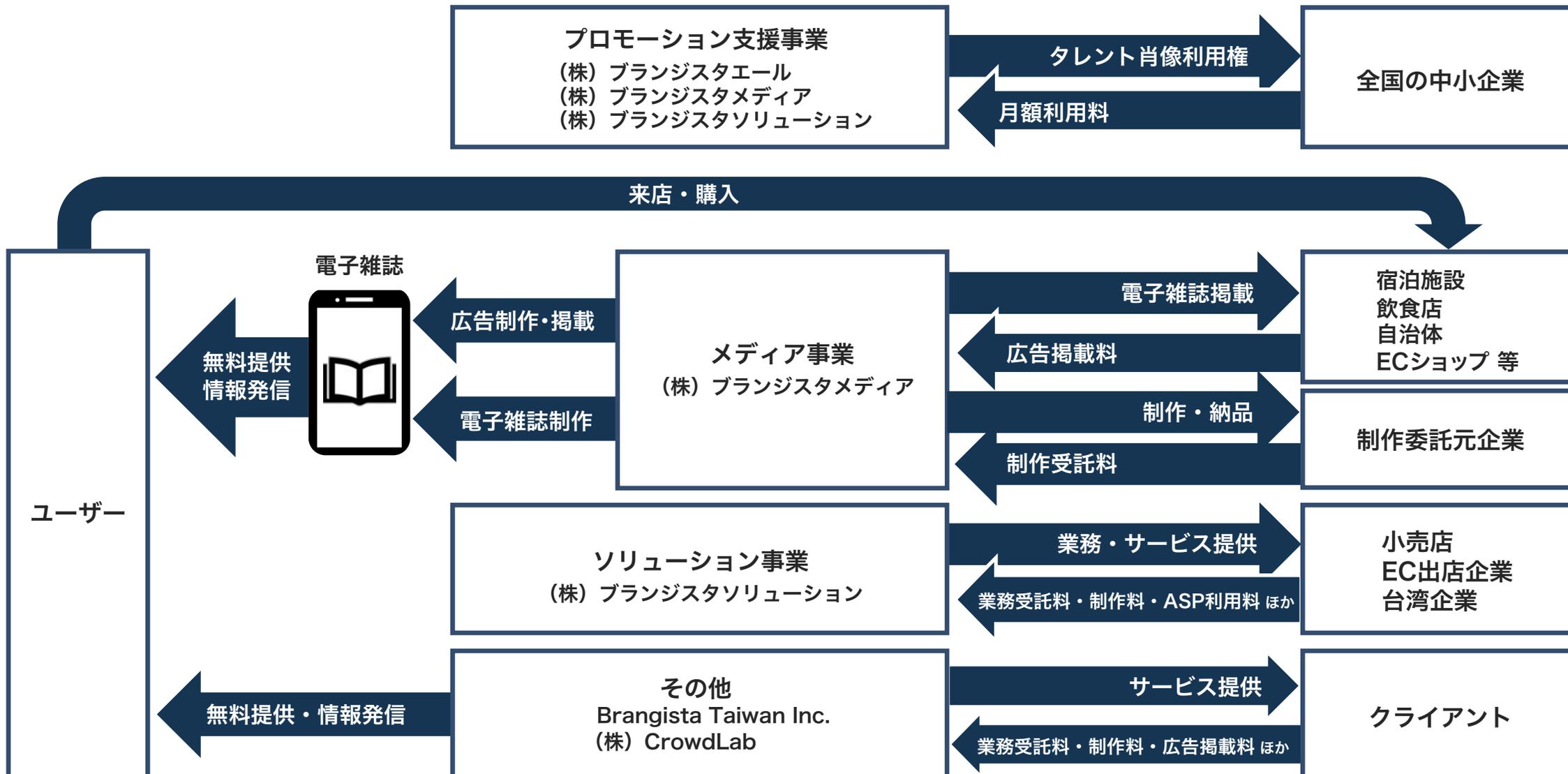
台湾に海外現地法人を設立

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

Amazon「kindle」、楽天「kobo」が発売
電子書籍元年

Apple「iPad」発売

事業系統図



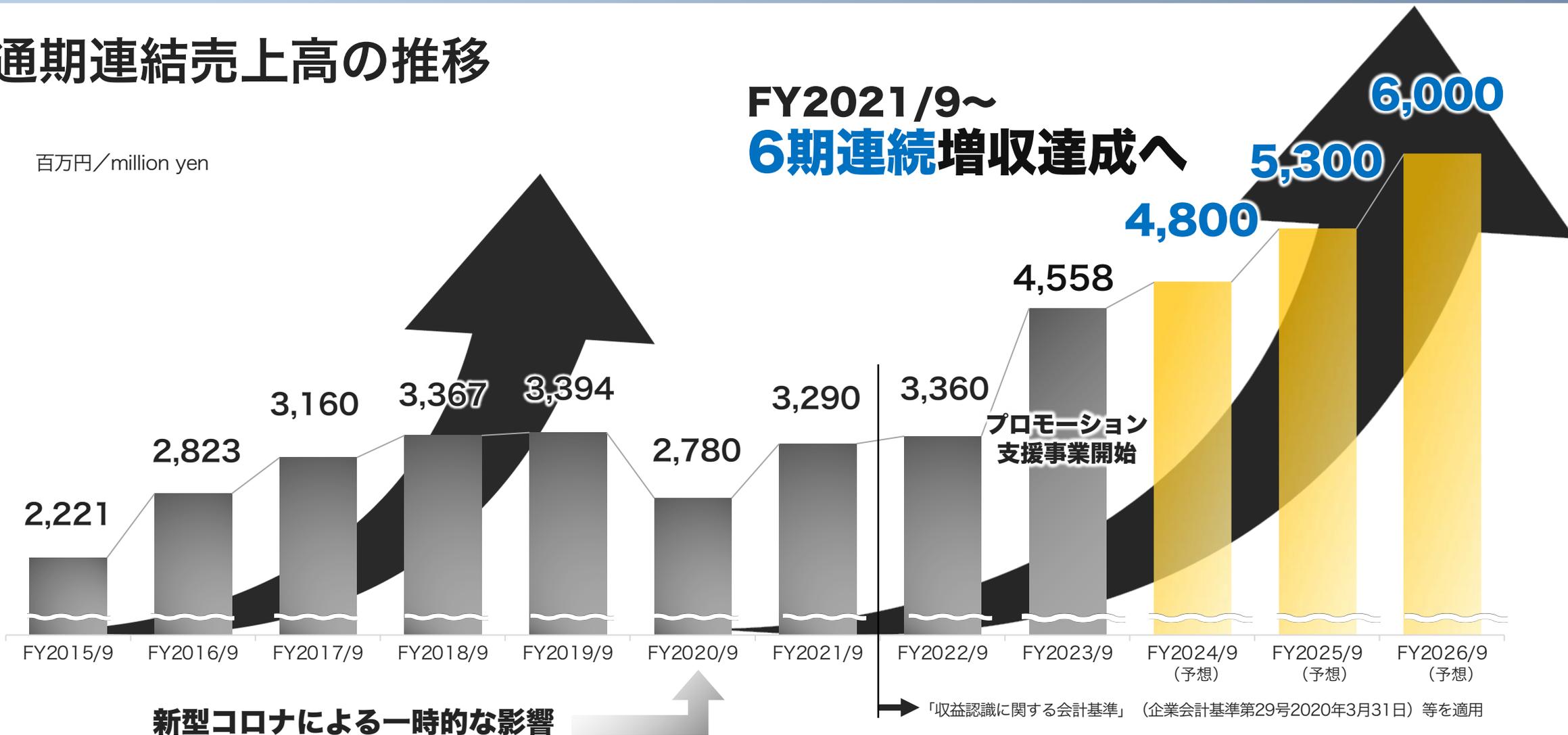
セグメント別四半期推移

百万円/million yen

	FY2023/9				FY2024/9		前年同期比 YoY	前四半期比 QoQ
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q		
売上高	1,113	1,181	1,159	1,104	1,158	1,194	1.1%	3.1%
プロモーション支援事業	189	259	311	313	332	452	74.8%	36.3%
メディア事業	630	577	516	535	563	491	-14.8%	-12.8%
ソリューション事業	253	247	245	223	246	228	-7.7%	-7.2%
その他	60	116	103	48	34	37	-68.3%	6.5%
売上総利益	773	833	862	793	845	911	9.4%	7.8%
販管費	690	626	672	669	644	635	1.4%	-1.5%
営業利益	83	206	190	123	200	276	33.5%	37.4%
営業利益率	7.5%	17.5%	16.4%	11.2%	17.3%	23.1%	+5.6pt	+5.8pt
プロモーション支援事業	31	116	134	86	89	204	75.9%	129.0%
メディア事業	57	81	45	30	92	57	-29.7%	-37.9%
ソリューション事業	36	44	39	38	58	55	24.9%	-5.7%
その他	15	17	18	19	11	11	-34.8%	-0.1%
経常利益	83	207	188	122	200	274	32.4%	37.1%
四半期純利益	58	141	130	250	132	172	22.3%	30.1%

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

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

プッシュ型営業ノウハウ

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

出演俳優

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アクセルジャパンを開始

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

中小企業以外にも広がる実績

サントリー



JA福井県



カフェ・ベローチェ

GMOインターネットグループ



GMOグローバルサイン・HD

顧客満足度が向上

これまでの実績に基づいた業種ごとに効果が上がりやすい活用方法を利用開始前に提案

A社事例

業種：ECサイト運営事業者

利用目的：広告効率の改善

バナー広告に活用

購入数

4.6倍



上記画像はイメージです

B社事例

業種：車両の整備など

利用目的：来店予約数の向上

店頭でのPRツールに活用

来店予約数

1.8倍



上記画像はイメージです

**効果を実感いただき契約企業から高い満足度を獲得
顧客満足向上により契約更新が好調に推移**

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

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

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

契約更新

NEW
自治体

NEW
エリア
販売

NEW
クロスセル
販売

電子雑誌ラインナップ



創刊 **13**年目



SBC Medical Group



創刊 **17**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

誰でも無料で読める当社電子雑誌ビジネスモデル

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



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

861,257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

21,500社

※2024年5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（2024年5月時点） ※3 当社調べ ※4 2023年度、観光経済新聞

当社電子雑誌の特徴



新垣結衣



吉岡里帆



黒木瞳



米倉涼子



広瀬アリス



土屋太鳳



浜辺美波



奈緒



二階堂ふみ



長澤まさみ



藤原紀香



貫地谷しほり



トリンドル玲奈

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



菜々緒



檀れい



松山ケンイチ



菅田将暉



谷原章介



向井理



小栗旬



山崎育三郎



尾上松也



要潤



瀬戸康史



反町隆史

当社電子雑誌の強み①

電子雑誌創刊

17年目

電子雑誌出演俳優

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

当社電子雑誌の強み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

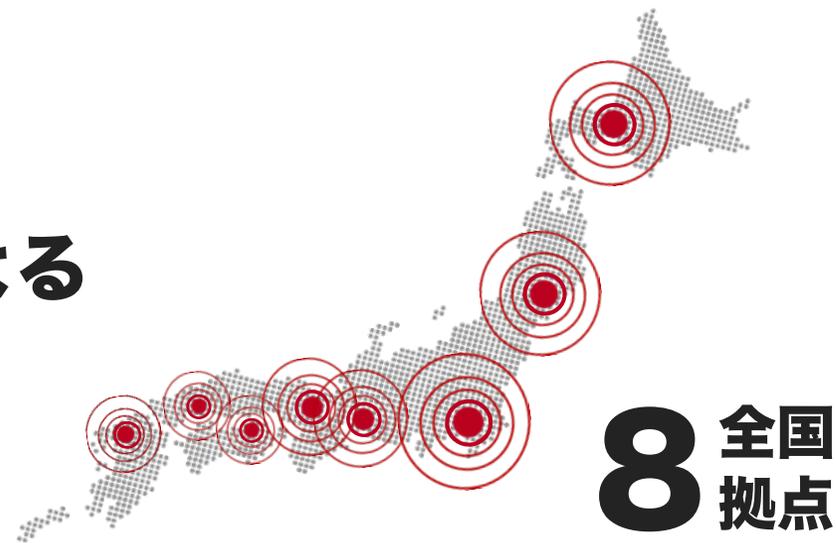


タレントを活用したPRツールを**17年前から提供**

当社の電子雑誌の強み③



創業以来培ってきた 自社営業スタッフによる プッシュ型営業



全国の企業、自治体へ直接訪問



広告掲載件数約 **6,800** 件

タイアップ実施数 **200** 自治体以上

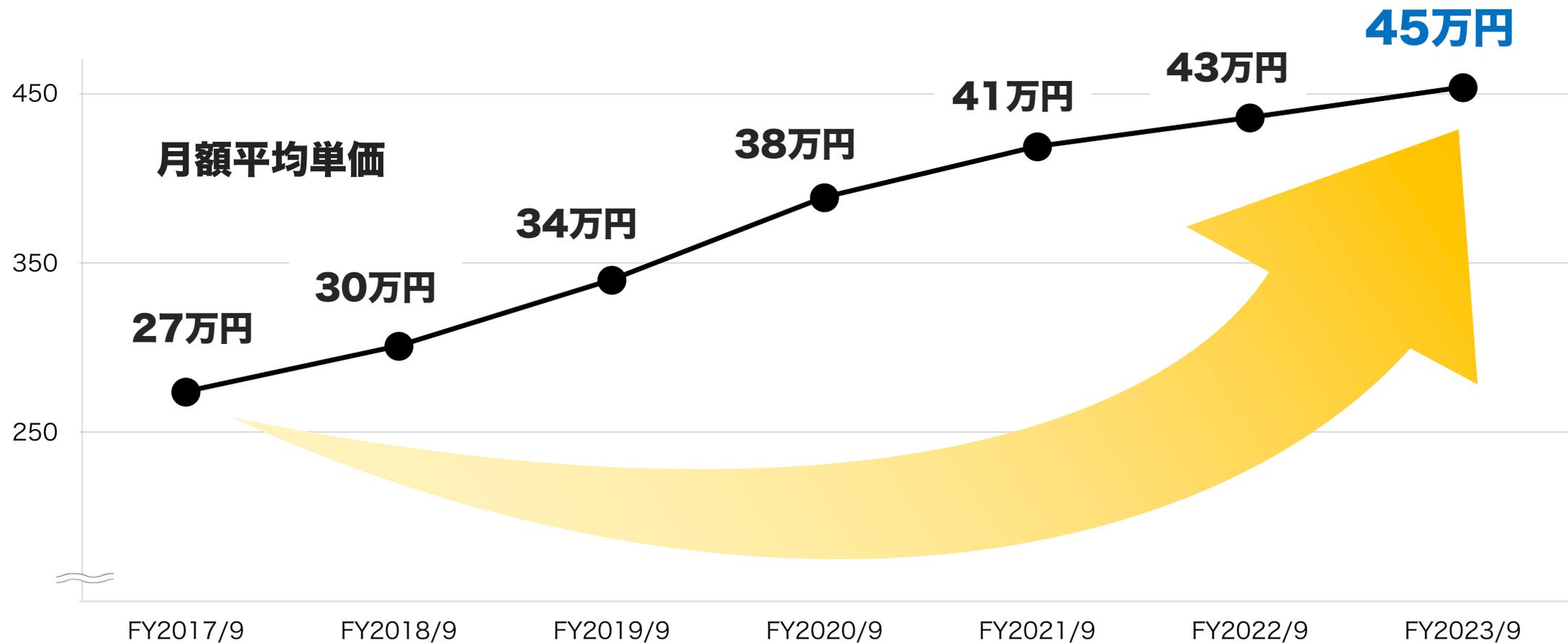
全国規模の営業体制を自社で保有・地域活性化に貢献

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、2023年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

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%	

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40万円～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>

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。