

FY2024/9 1Q 決算説明資料

2024年2月14日

 **Brangista**

株式会社ブランジスタ
(証券コード：6176)



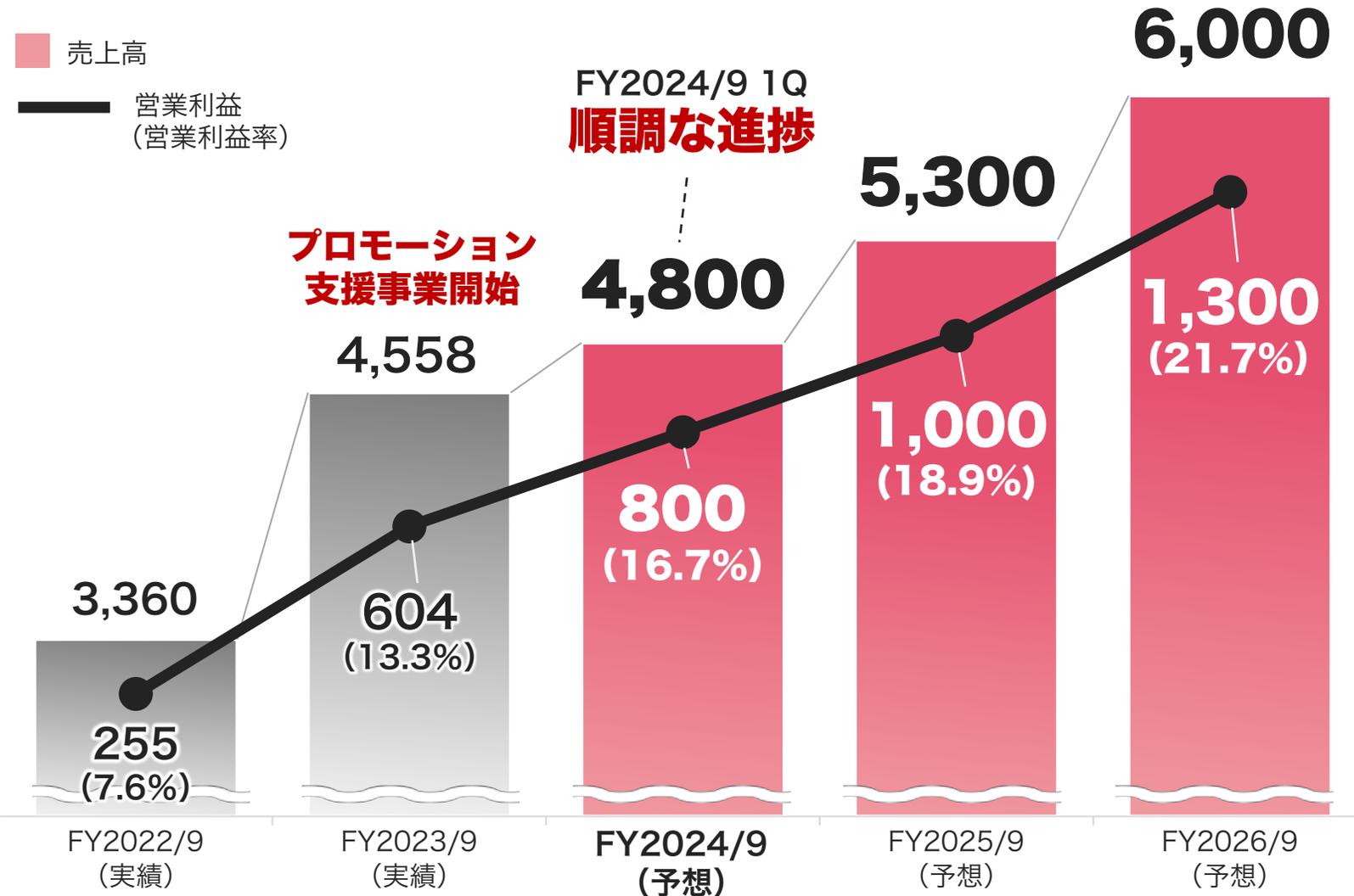
連結営業利益・経常利益2.4倍

前年同四半期比

プロモーション支援事業・メディア事業・ソリューション事業
各事業増益達成

株主還元等を目的に自己株式の取得を開始

連結売上高・営業利益の推移 百万円/million yen



売上高CAGR(予想)

15.6%

営業利益CAGR(予想)

50.3%

営業利益率は年々上昇

新事業開始により
拡大路線へ

株主還元（自己株式の取得）

新型コロナ、新会計基準適用※の影響を乗り越え**業績拡大**

自己株式取得の目的

株主還元と資本効率の向上及び経営環境の変化に対応した機動的な資本政策の実行

取得価額：**3億円**（上限）

取得株式総数：**40万株**（上限）

（発行済株式総数（自己株式を除く）に対する割合2.74%）

取得期間：**2024年2月15日～2024年9月30日**

※ 「「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）」

4

1. FY2024/9 1Q決算について

FY2024/9 1Q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順調に成長

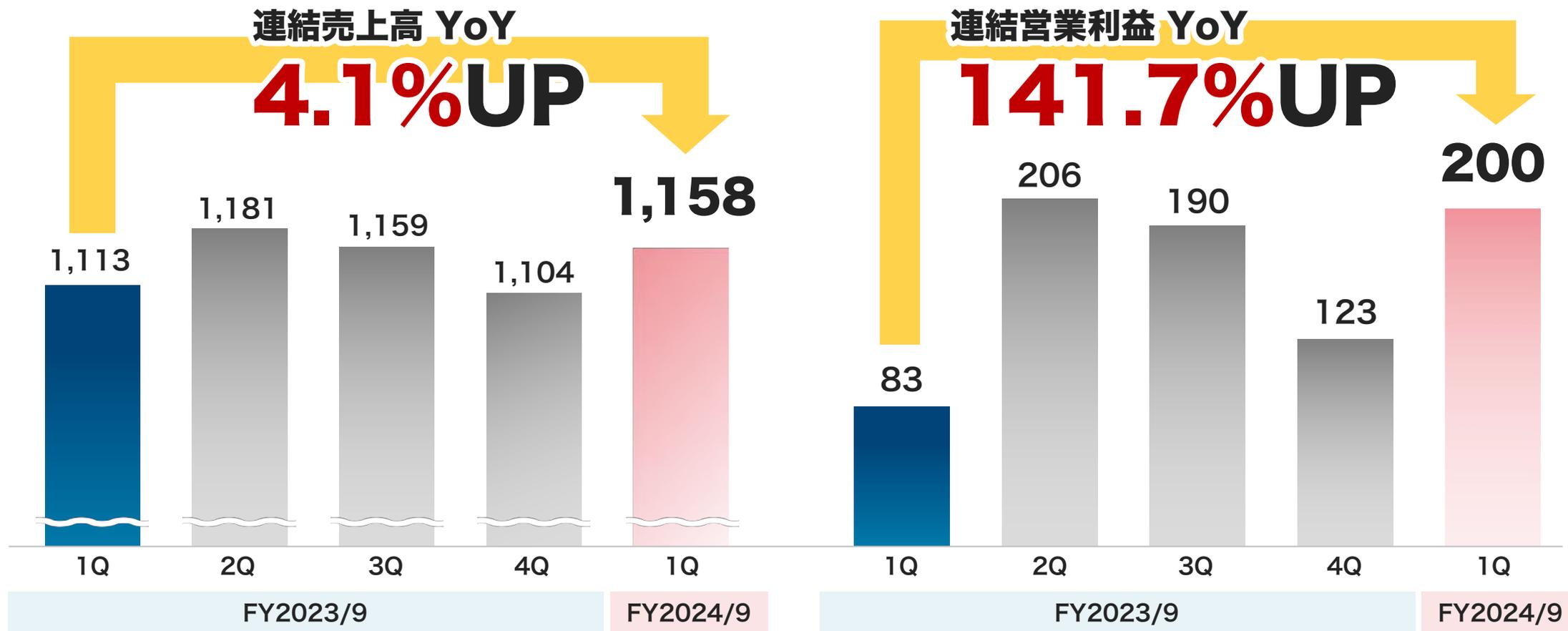
連結営業利益・経常利益 **2.4倍**

営業利益率 **7.5%** → **17.3%**に上昇

百万円/million yen

	FY2023/9 1Q	FY2024/9 1Q	増減額	増減率
売上高	1,113	1,158	+45	4.1%
営業利益	83	200	+117	141.7%
経常利益	83	200	+117	140.8%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	58	132	+74	128.4%

連結売上高・営業利益の四半期推移 百万円/million yen



アクセルジャパンが好調なことに加え
メディア・ソリューション事業の営業利益が増加

セグメント別累計売上高・営業利益 ※内部取引含む

プロモーション支援・メディア・ソリューション事業 **増益達成**
好調なアクセルジャパンが売上の拡大を牽引

百万円/million yen

	FY2023/9 1Q		FY2024/9 1Q	
	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	189	31	332	89
メディア事業	630	57	563	92
ソリューション事業	253	36	246	58
その他	60	15	34	11

FY2024/9 通期連結業績予想

2期連続 過去最高売上・最高益更新に向け 順調なスタート

百万円/million yen

	FY2023/9	FY2024/9 1Q	FY2024/9予想
売上高	4,558	1,158	4,800
プロモーション支援事業	1,073	332	1,490
メディア事業	2,258	563	2,260
ソリューション事業	970	246	1,070
その他	329	34	140
営業利益	604	200	800
経常利益	601	200	800
親会社株主に帰属する 当期純利益	579	132 ※	520

※親会社株主に帰属する四半期純利益

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

前年同期比

事業開始2年目に入り**契約更新売上が追加**

前四半期比

毎四半期増収を達成

広告宣伝費等の投資により販管費が増加

※

百万円/million yen

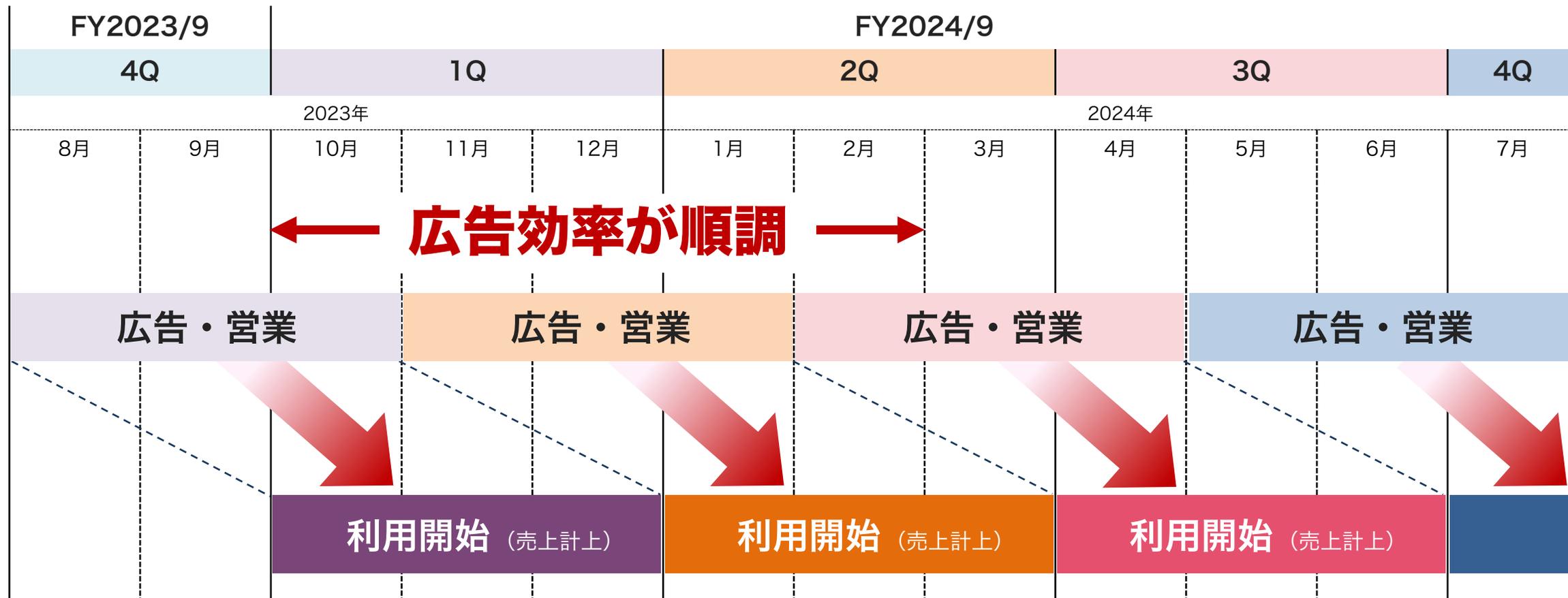
	FY2023/9					FY2024/9
	1Q	2Q	3Q	4Q	累計	1Q
売上高	189	259	311	313	1,073	332
売上総利益	141	199	248	234	823	239
販管費 [※]	109	83	113	148	454	150
セグメント利益	31	116	134	86	368	89

前年同四半期比

**183.6%
UP**

※販売費及び一般管理費（以下ページ同様）

広告出稿～問い合わせ・営業から利用開始までのリードタイム



上半期は好調な推移を見込む

更なる成長実現のために

広告効率が順調 → ウェブ広告からの申込が拡大



プロモーション支援事業の更なる成長実現に向けて

- ▶ **前年の契約継続(契約更新)売上の増加**
顧客満足度向上のためのカスタマーサクセスの強化・拡充
- ▶ **プッシュ型営業強化**
エリア販売施策の推進・全国展開

顧客満足度の向上に向けて

顧客満足度向上のための カスタマーサクセス

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



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

クライアントの業種や利用目的に合わせた

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
丁寧なサポートが評価され

顧客満足度向上に貢献

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事前に提案

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**

プッシュ型営業強化のためのエリア販売施策の推進

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人気の著名人を
キャスティング+特別プランを提供

まずは**関西地域**から開始

38年ぶり日本一!

阪神
OB

赤星憲広さんが参加

高い評価を得て販売が好調



プッシュ型営業強化のための認知拡大施策

新大阪駅乗換口マルチビジョン



駅コンコースビジョン



**2/1~大阪の主要4駅でのサイネージ広告と
関西5県・15,000台のタクシー広告で認知拡大**

エリア販売施策を全国展開

関西地域特別プランの展開で培った経験から

成功法を確立

エリア販売施策を**全国展開**

全国8拠点に**順次専門部署**を新設予定

アクセルジャパンの**更なる拡大**を実現



FY2024/9 2Q以降に向けて

- ▶ **今期広告効率・営業活動好調**
- ▶ **契約更新が好調に推移**
- ▶ **エリア販売施策の全国展開による
プッシュ型営業の拡大へ**

新規契約＋契約更新の両輪で成長を実現

メディア事業売上高・セグメント利益

前年同期比

自治体タイアップの公開集中によって
前年同期は売上高・原価が増加

前四半期比

旅色の宿・飲食店などの広告売上が好調に推移
原価・広告費などの販管費減少により増収増益

百万円/million yen

	FY2023/9					累計	FY2024/9
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q		
売上高	630	577	516	535	2,258	563	
売上総利益	485	483	468	426	1,863	473	
販管費	428	401	422	396	1,649	381	
セグメント利益	57	81	45	30	214	92	

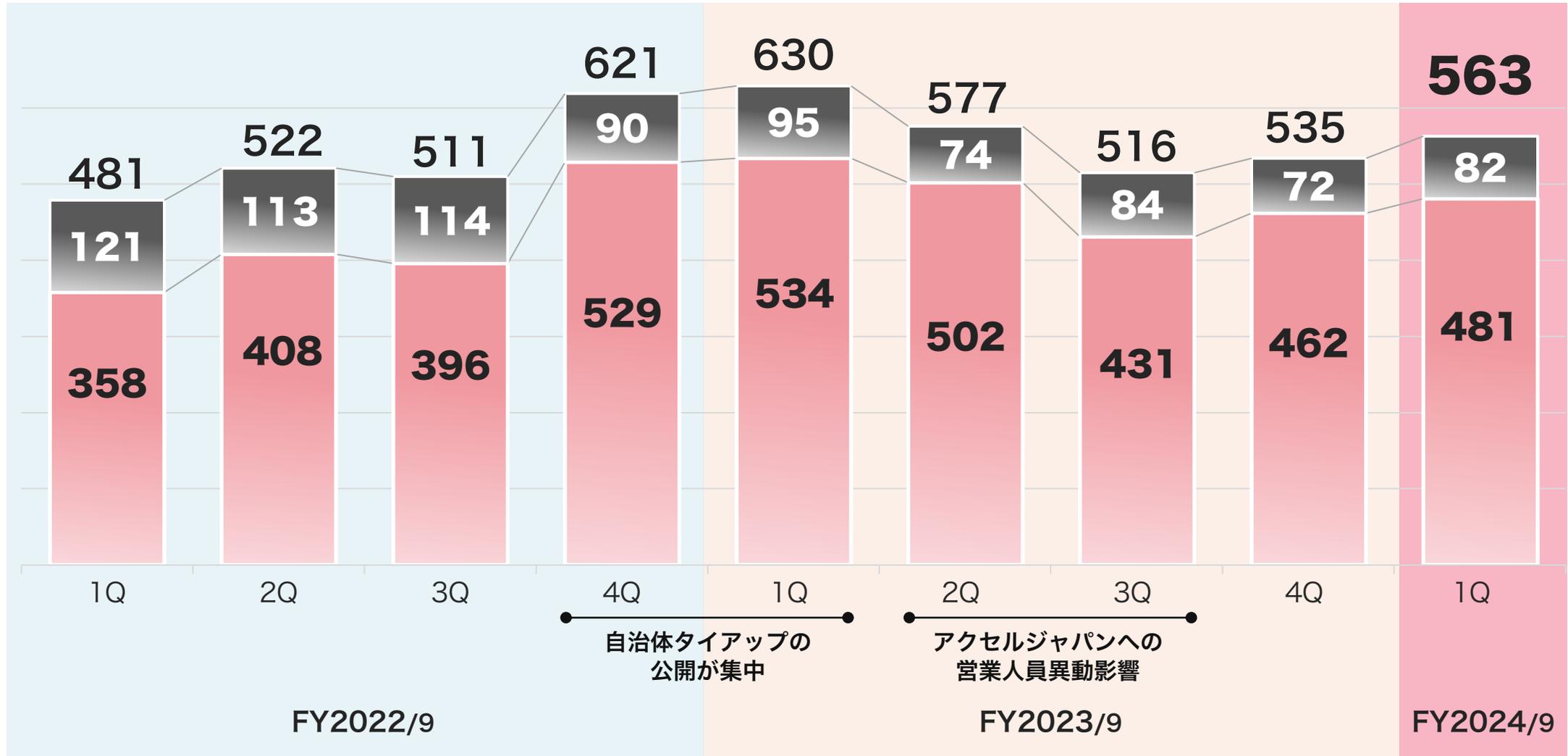
前年同四半期比
**61.2%
UP**

売上高の内訳

百万円/million yen

■ 旅色関連
(宿・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)

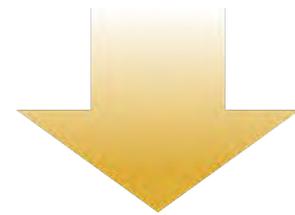


コンテンツ増加による集客方針へ

効果的なプロモーション展開のみに限定したことで広告宣伝費減少
広告だけに頼らない電子雑誌利用者の獲得

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
コンテンツ増加による自然流入を強化

自治体タイアップのリピート利用が増加

最近の継続利用自治体



神奈川県 厚木市
2年連続



鹿児島県 湧水町
2年連続



和歌山県 湯浅町
3回目



熊本県 南小国町
2年連続



宮崎県 日南市
2年連続



岡山県 岡山市
2回目

これまで積み上げてきた新規利用自治体のストックが増加
新規利用開始だけでなく**継続利用自治体の需要増加**

4. ソリューション事業



ソリューション事業売上高・セグメント利益

前年同期比

「ブランジスタ物流」の売上高が減少したものの
物流原価及び人件費等の販管費減少により増益

前四半期比

システム開発受託による売上増加

百万円/million yen

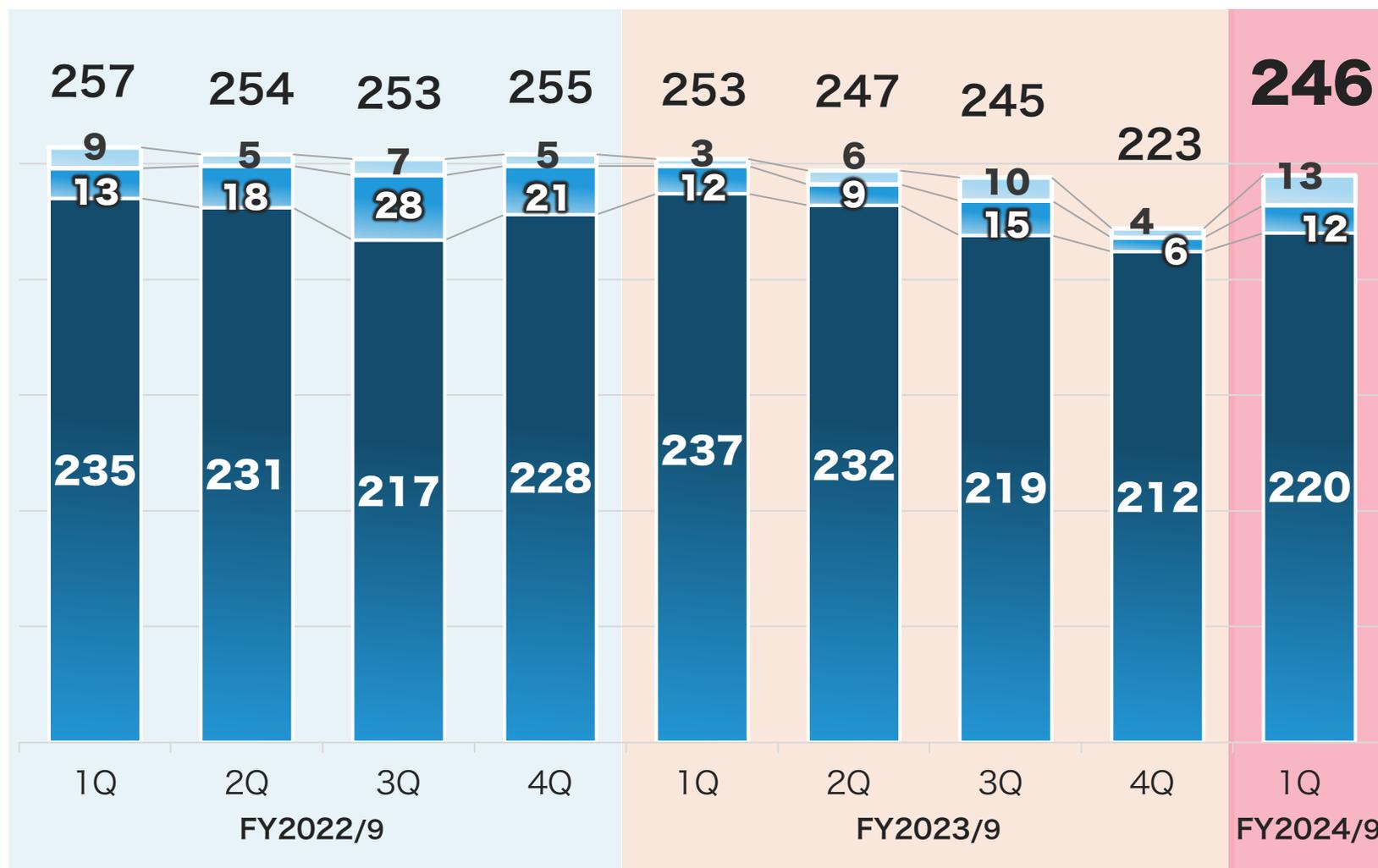
	FY2023/9					FY2024/9
	1Q	2Q	3Q	4Q	累計	1Q
売上高	253	247	245	223	970	246
売上総利益	131	133	129	115	509	128
販管費	94	89	89	76	350	69
セグメント利益	36	44	39	38	159	58

前年同四半期比

**61.0%
UP**

売上高の内訳

百万円/million yen



- 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)

**ECサポート関連
堅調に推移**

**ウェブサイト制作など
ECサポート関連以外の
売上増加を図る**

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



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 (2023年9月末日時点)

株式会社NEXYZ.Group : 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

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

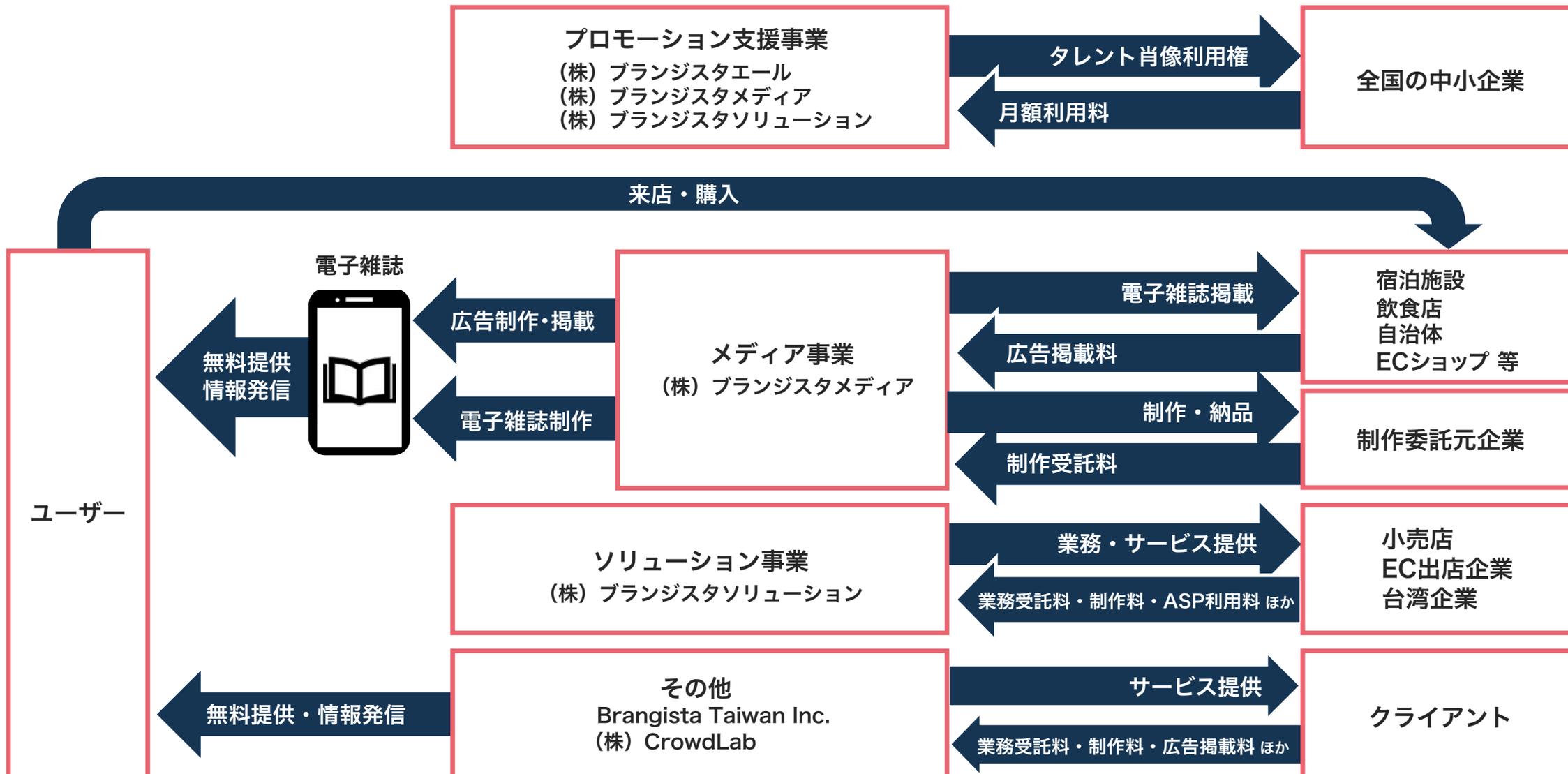


株式会社クラウドラボ

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

2015

2013

2012

2010

2008

2007

2006

2005

2017

2018

2020

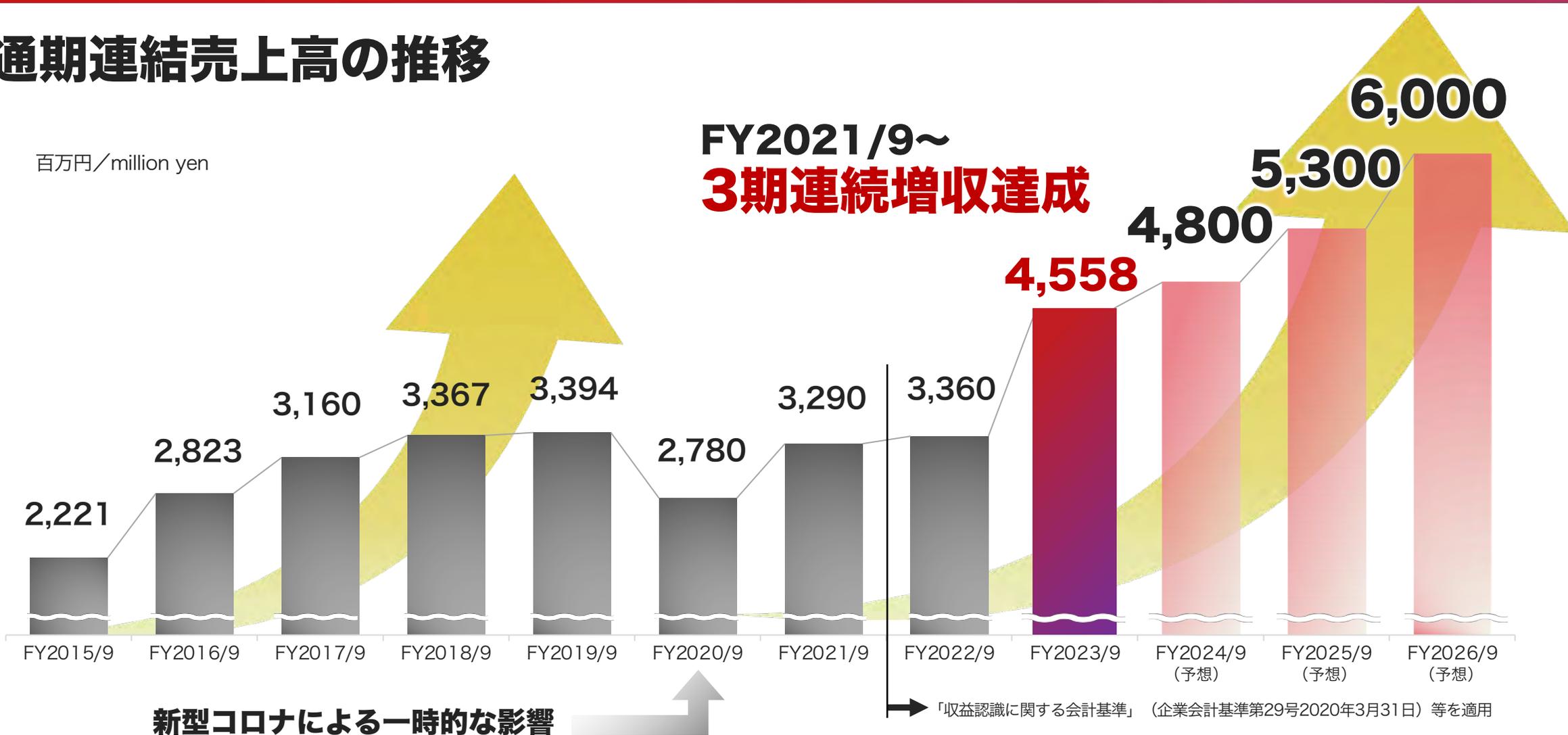
2022

2023

創業以来
**過去最高
売上高
営業利益
経常利益達成**

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

	FY2023/9				FY2024/9	前年同期比	前四半期比
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	YoY	QoQ
売上高	1,113	1,181	1,159	1,104	1,158	4.1%	5.0%
プロモーション支援事業	189	259	311	313	332	75.5%	6.0%
メディア事業	630	577	516	535	563	-10.5%	5.4%
ソリューション事業	253	247	245	223	246	-2.9%	10.2%
その他	60	116	103	48	34	-42.4%	-27.7%
売上総利益	773	833	862	793	845	9.4%	6.6%
販管費	690	626	672	669	644	-6.6%	-3.7%
営業利益	83	206	190	123	200	141.7%	62.6%
営業利益率	7.5%	17.5%	16.4%	11.2%	17.3%	+9.9pt	+6.1pt
プロモーション支援事業	31	116	134	86	89	183.6%	3.4%
メディア事業	57	81	45	30	92	61.2%	204.8%
ソリューション事業	36	44	39	38	58	61.0%	51.6%
その他	15	17	18	19	11	-24.8%	-39.4%
経常利益	83	207	188	122	200	140.8%	62.9%
四半期純利益	58	141	130	250	132	128.4%	-47.0%

中期経営計画 2024-2026

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

4期連続 過去最高売上・最高益更新へ

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

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

17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アクセルジャパンを開始

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！**

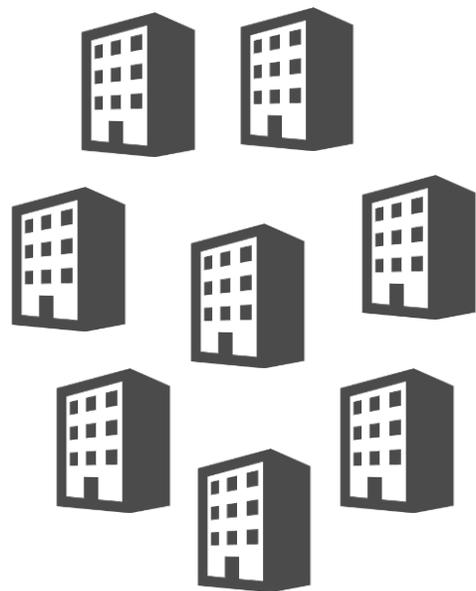
ウェブサイト、SNS広告、
デジタル広告、サイネージ、
ポスター、名刺etc...



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

40万円/月～年間契約



当社

契約を開始した時点で
契約期間中の収益すべてを計上

ACCEL
JAPAN

毎月定額
小額支払い

固定

ギャランティ

成果連動

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



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

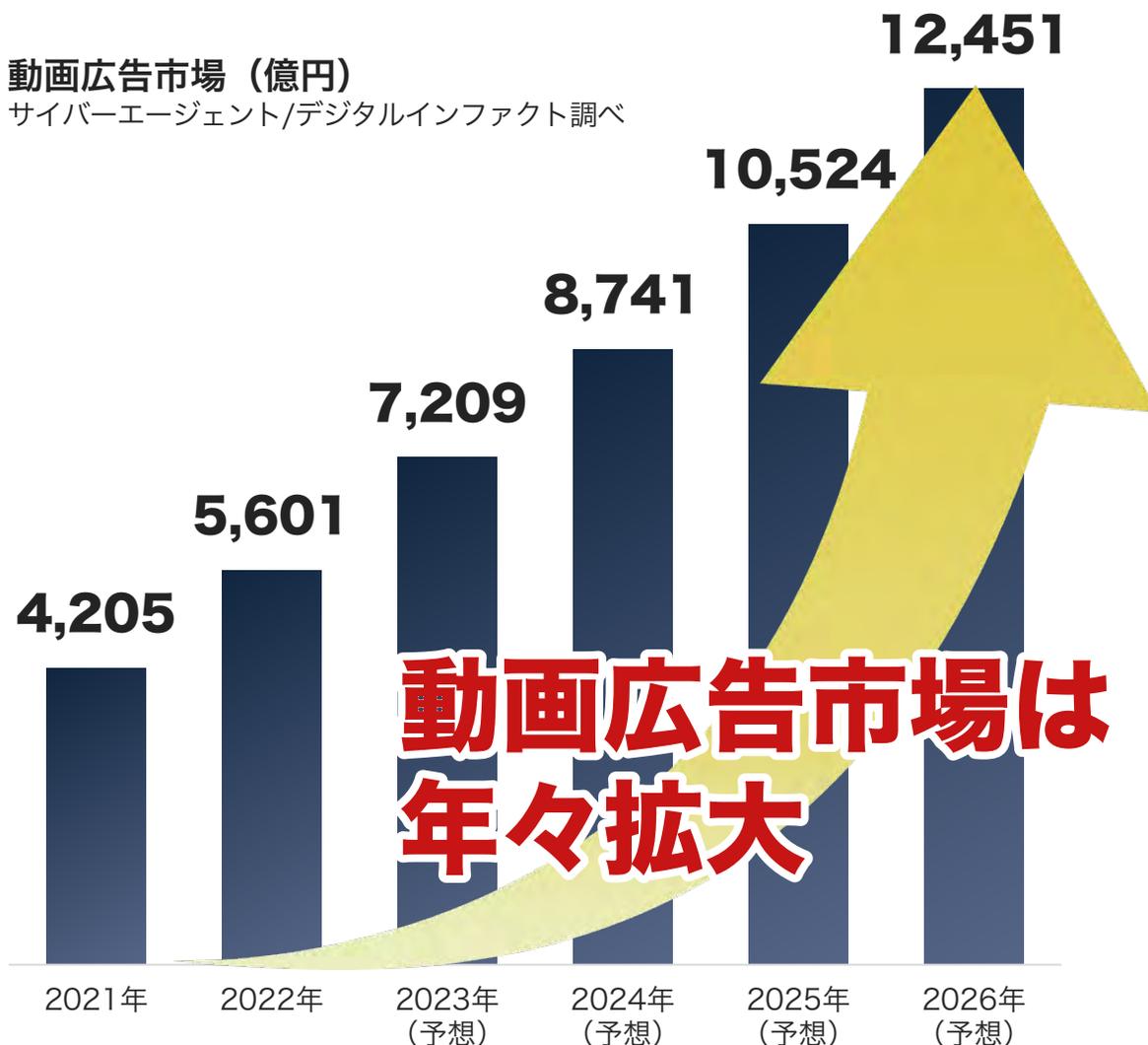


企業のCM動画をインサート

アクセルジャパン・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

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

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



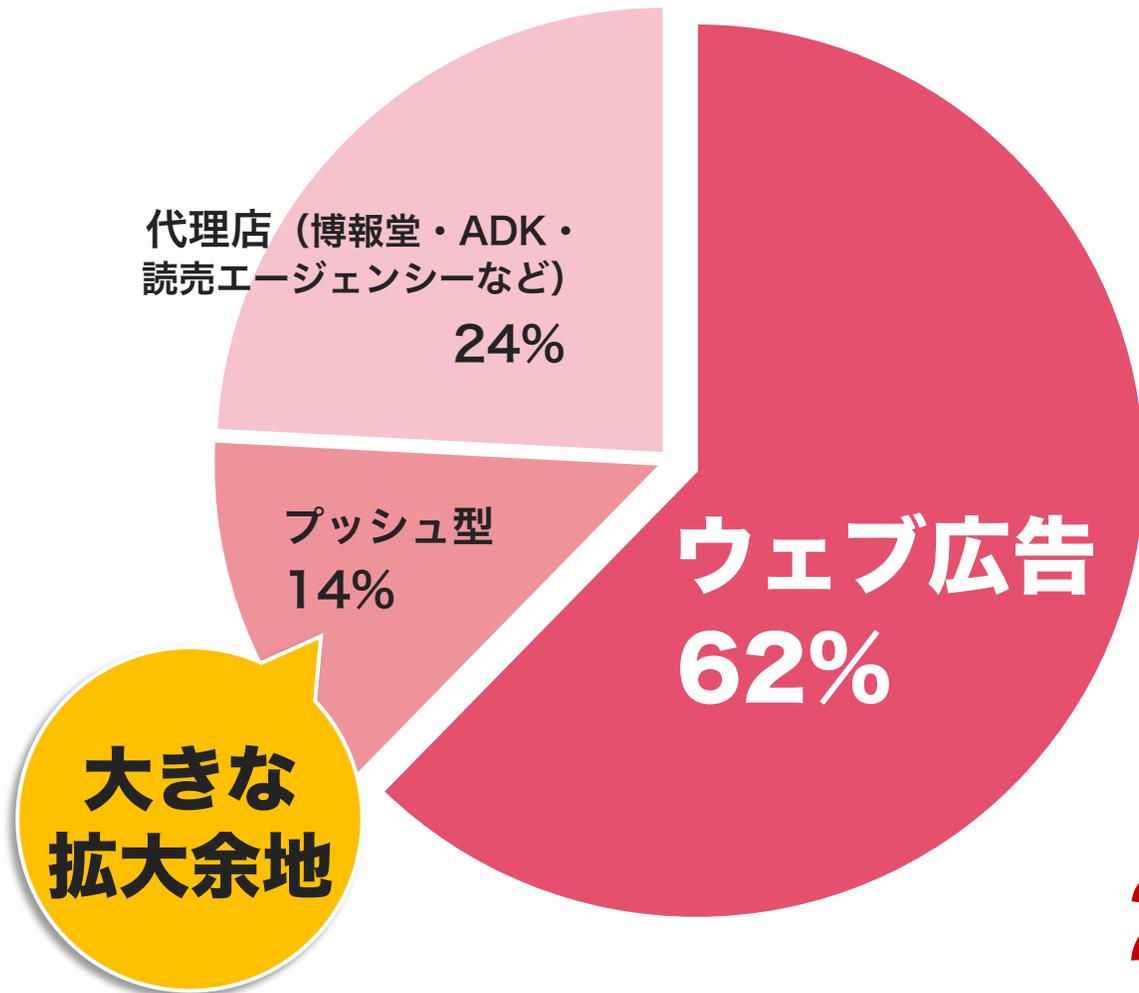
GMOグローバルサイン・HD

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

プロモーション支援事業申込経路 (FY2024/9 1Q 売上高比率)



▶ ウェブ広告からの申込が引き続き拡大を牽引

▶ 大手代理店からの申込が増加中

今期から強化中の
プッシュ型営業は
2Q～本格的に貢献予定

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

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

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

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

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

当社のこれまでの実績①

電子雑誌創刊

電子雑誌出演俳優

17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

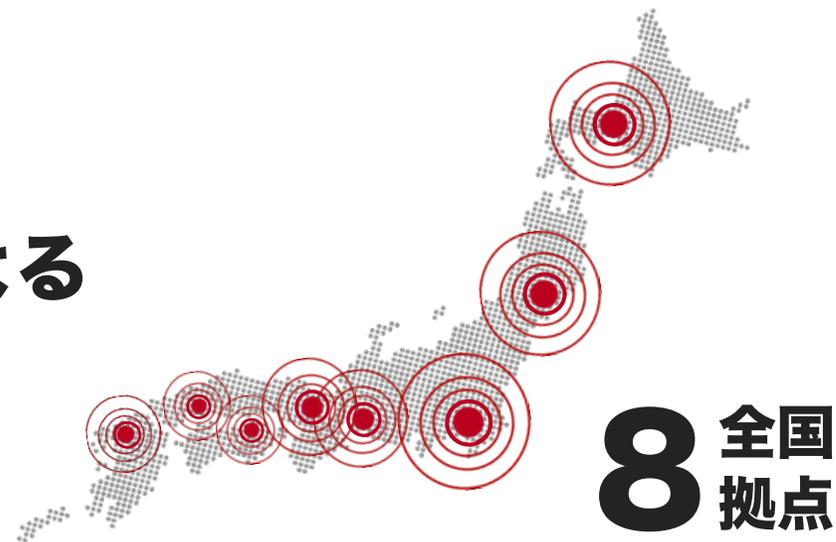


タレントを活用したPRツールを17年前から提供

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

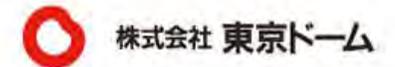
タイアップ実施数**200**自治体以上

全国規模の営業体制を自社で保有・地域活性化に貢献

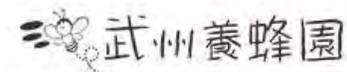
ソリューション関連のサービス

- ▶ 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



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 **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 **翻訳**
Brangista
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

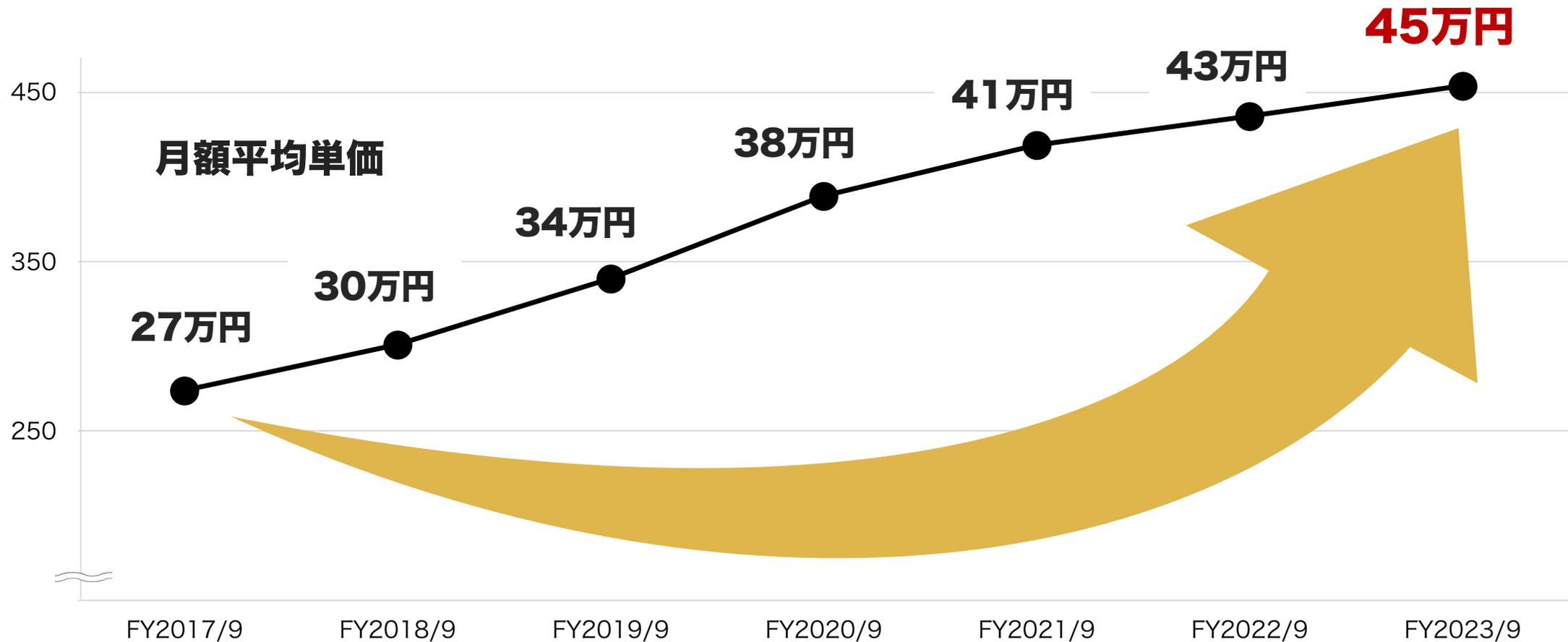
成長するクライアントの事業ステージに合わせた業務・サービスを
ワンストップで提供できる業務範囲の広さと豊富な実績が評価されています

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**

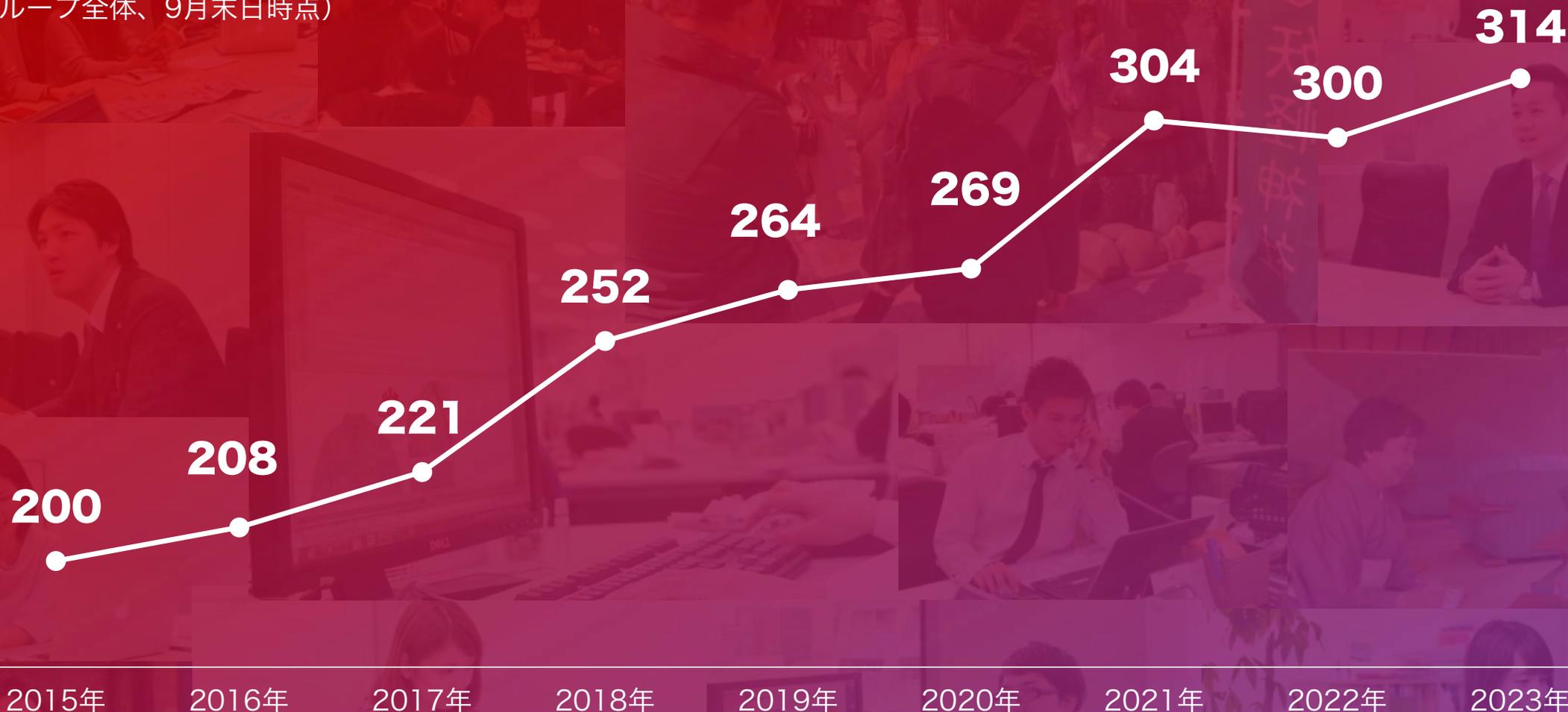
ECサポートサービス 平均単価の上昇



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

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。