



証券コード  
6176

 **Brangista**

# FY2024/9 3Q決算説明資料

2024年8月9日



# FY2024/9 3Qエグゼクティブサマリー

## 3Qまでの9ヶ月で 前期の通期営業利益を上回る業績

FY2023/9 営業利益	FY2024/9 営業利益	
<u>通期</u>  <b>6.0億円</b>	<u>1~3Q</u>  <b>6.6億円</b>	<b>+</b> <u>4Q</u> <b>営業利益</b>

# FY2024/9 3Q連結決算ハイライト

百万円/million yen

	FY2023/9 3Q累計	FY2024/9 3Q累計	FY2024/9 予想
<b>売上高</b>	3,454	<b>3,498</b>	<b>4,800</b>
プロモーション支援事業	760	<b>1,187</b>	<b>1,490</b>
メディア事業	1,723	<b>1,559</b>	<b>2,260</b>
ソリューション事業	746	<b>699</b>	<b>1,070</b>
その他	281	<b>105</b>	<b>140</b>
<b>営業利益</b>	480	<b>662</b>	<b>800</b>
営業利益率	13.9%	<b>18.9%</b>	<b>16.7%</b>
<b>経常利益</b>	479	<b>658</b>	<b>800</b>
親会社株主に帰属する <b>四半期純利益</b>	329	<b>415</b>	<b>520</b> ※

更なる好業績に向け  
順調に進行中

FY2024/9 3Q累計営業利益

**37.9%増**

前年同期比

※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

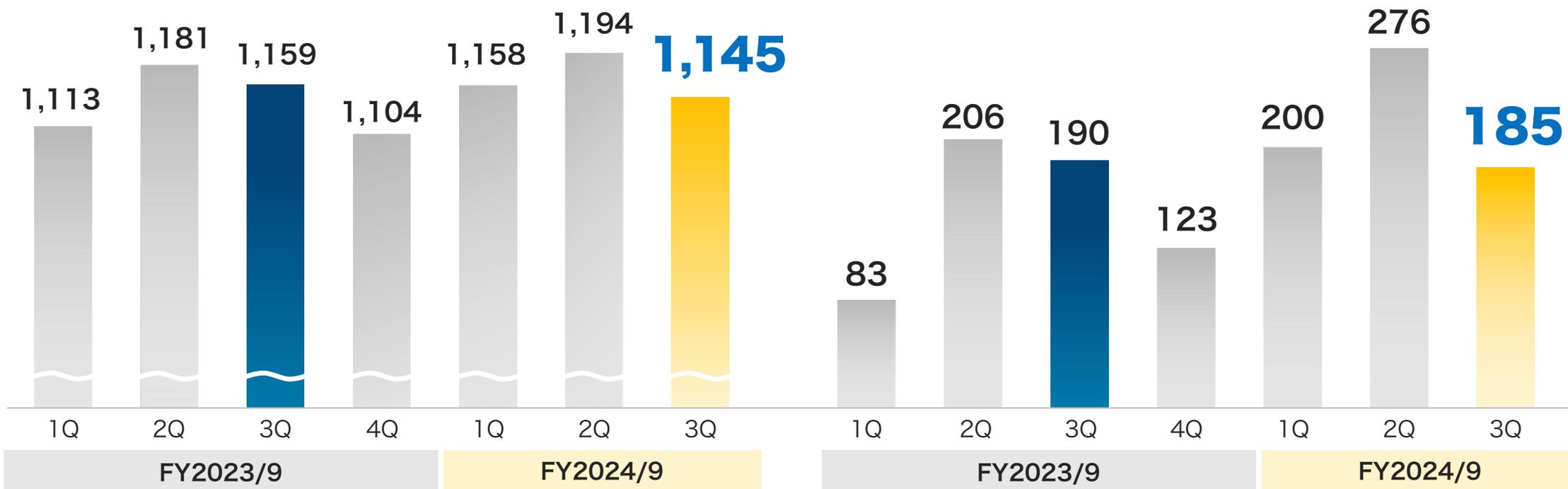
百万円/million yen

売上高

前期にその他※の一時的な開発受託案件が発生  
メディア・ソリューション事業が減少したものの  
アクセルジャパンが伸長したことで減少幅は最小に

営業利益

新卒社員の入社により  
販管費が増加



※報告セグメントに含まれない各種受託事業、制作受託事業等などの事業セグメント

# 1. プロモーション 支援事業

# アクセルジャパンとは

## 著名なタレントの写真や動画を使ってPR効果を最大化するサービス



映像の前後に  
動画素材を  
加えて  
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広告に起用できる  
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

## アンバサダーを続々追加



増加するクライアントニーズに対応するため  
幅広いジャンルのアンバサダーを追加

企業の成長を応援する多彩な有名タレント

ACCEL  JAPAN  
AMBASSADOR

総勢14名



# 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  
(3Q累計)

売上高 **56.1%** / セグメント利益 **51.7%**増加

新規売上と更新売上の両軸で成長中

QoQ

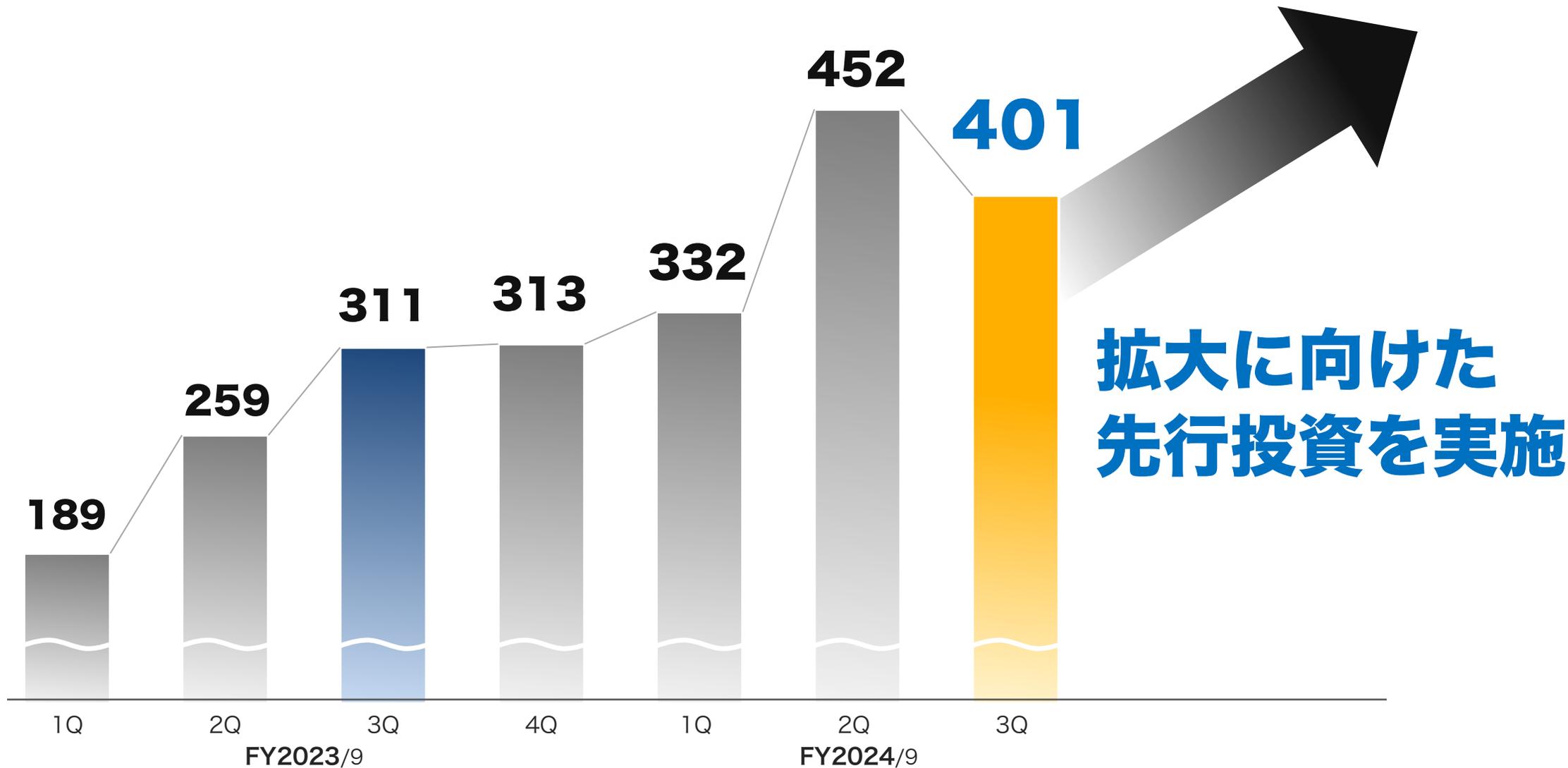
販売エリア拡大に伴う増員により販管費増加  
増員した社員の育成に専念

	FY2023/9						FY2024/9			
	1Q	2Q	3Q	3Q累計	4Q	累計	1Q	2Q	3Q	3Q累計
売上高	189	259	311	760	313	1,073	332	452	<b>401</b>	<b>1,187</b>
売上総利益	141	199	248	588	234	823	239	358	<b>310</b>	<b>908</b>
販管費※	109	83	113	306	148	454	150	154	<b>174</b>	<b>479</b>
セグメント利益	31	116	134	282	86	368	89	204	<b>135</b>	<b>428</b>

※販売費及び一般管理費（以下ページ同様）

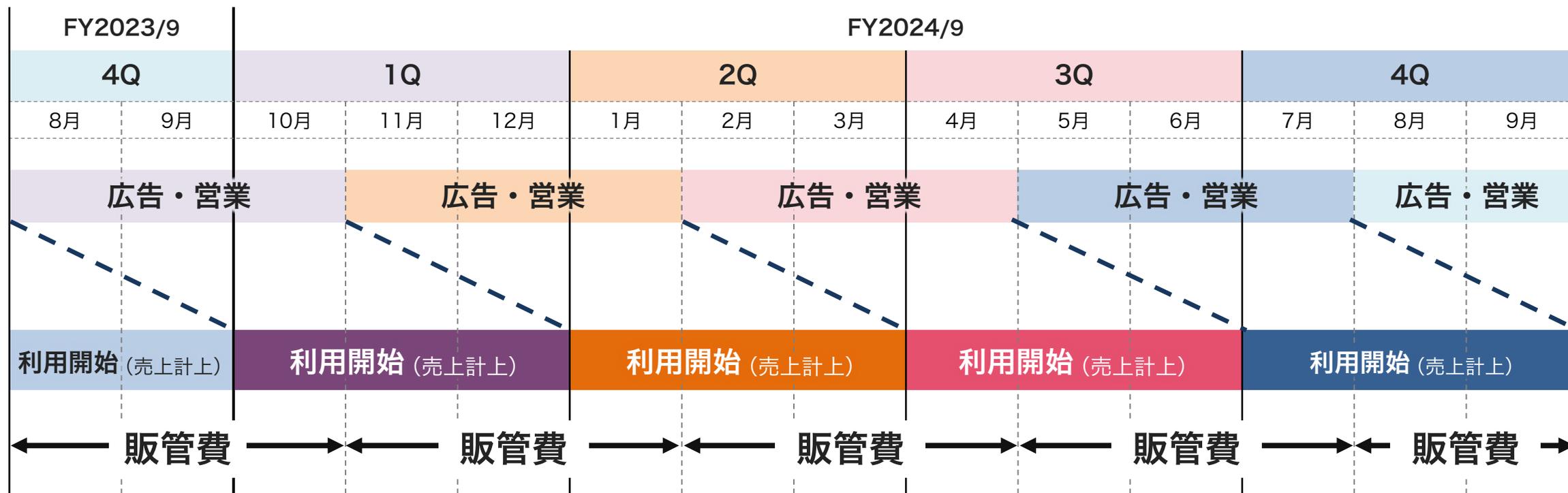
# 売上高の四半期推移

百万円/million yen



# 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

## リード獲得・営業～売上計上まで一定の期間が発生する事業モデル



人件費・広告費などの販管費の多くは次の四半期への先行投資

プッシュ型営業強化のための全国展開

九州エリアに続いて  
北海道・東北・四国エリアで  
販売スタート



各地で増員を行い全国へエリアを拡大中

# カスタマーサクセスの強化

業種業態、PRツールなど  
クライアントによって  
課題は多種多様



- 増員による**体制強化**
- クライアント増加に伴って蓄積している活用実績から**1社ずつに最適なサポート**

充実したカスタマーサクセスによって**更新売上の増加へ**

# 成長に必要な先行投資を実行

カスタマーサクセス強化

販売エリアを全国へ拡大

アンバサダーの充実

営業人員を全国で増員

当社グループの成長・拡大を牽引するアクセルジャパン  
人員拡大・サービス強化によりさらに拡大

## 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)

コンタクト済自治体  
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  
(3Q累計)

広宣費等の販管費減少により利益は **9.3%増益**

自治体タイアップ売上が減少した一方、**宿泊施設・飲食店などの売上が増加**

QoQ

売上が増加したものの、**新卒社員の入社により販管費増加**

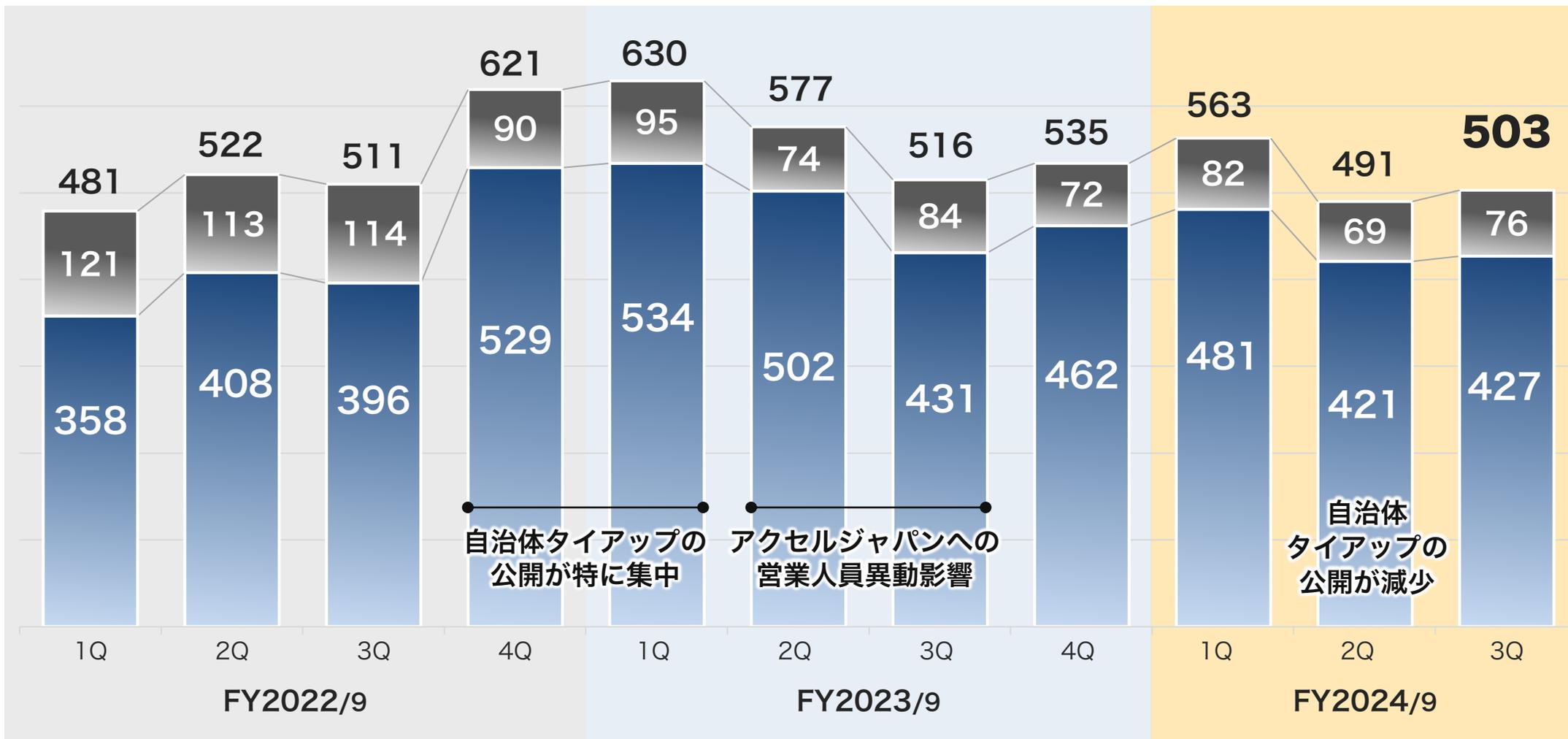
	FY2023/9						FY2024/9			
	1Q	2Q	3Q	3Q累計	4Q	累計	1Q	2Q	3Q	3Q累計
売上高	630	577	516	1,723	535	2,258	563	491	503	1,559
売上総利益	485	483	468	1,437	426	1,863	473	423	443	1,340
販管費	428	401	422	1,253	396	1,649	381	365	391	1,139
セグメント利益	57	81	45	184	30	214	92	57	51	201

# 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)



自治体タイアップの  
公開が特に集中

アクセルジャパンへの  
営業人員異動影響

自治体  
タイアップの  
公開が減少

# 「旅色」 営業戦略

## インバウンド増

訪日消費額 ※  
**8兆円規模に**

訪日客数  
**上半期過去最高**

台湾版「旅色」  
**ニーズ増加**

## 検索上位表示を多数実現

- ・ 国内旅行需要回復
- ・ 上位表示記事を多数配信
- ・ 効率的な広告運用

**自然流入増加による  
広告費の大幅削減に貢献**

## 自治体向け 提案強化

変化する  
自治体の状況や  
規模や時季に  
合わせて  
幅広いサービスを  
提供可能な体制

今後も全国的に民間・自治体それぞれの営業体制を強化  
**「旅色」関連売上の増加へ**

# 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

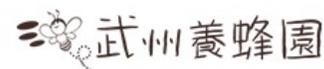
ソリューション事業業務受託企業実績（一部）



innisfree



MIKI HOUSE



# 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   
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)

  
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   
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   
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  
(3Q累計)

少数精鋭での運営を実現したことによって業務の効率化が進み、販管費が減少

**28.3% 増益**、利益率 **22.1% に増加** (前期 16.1%)

QoQ

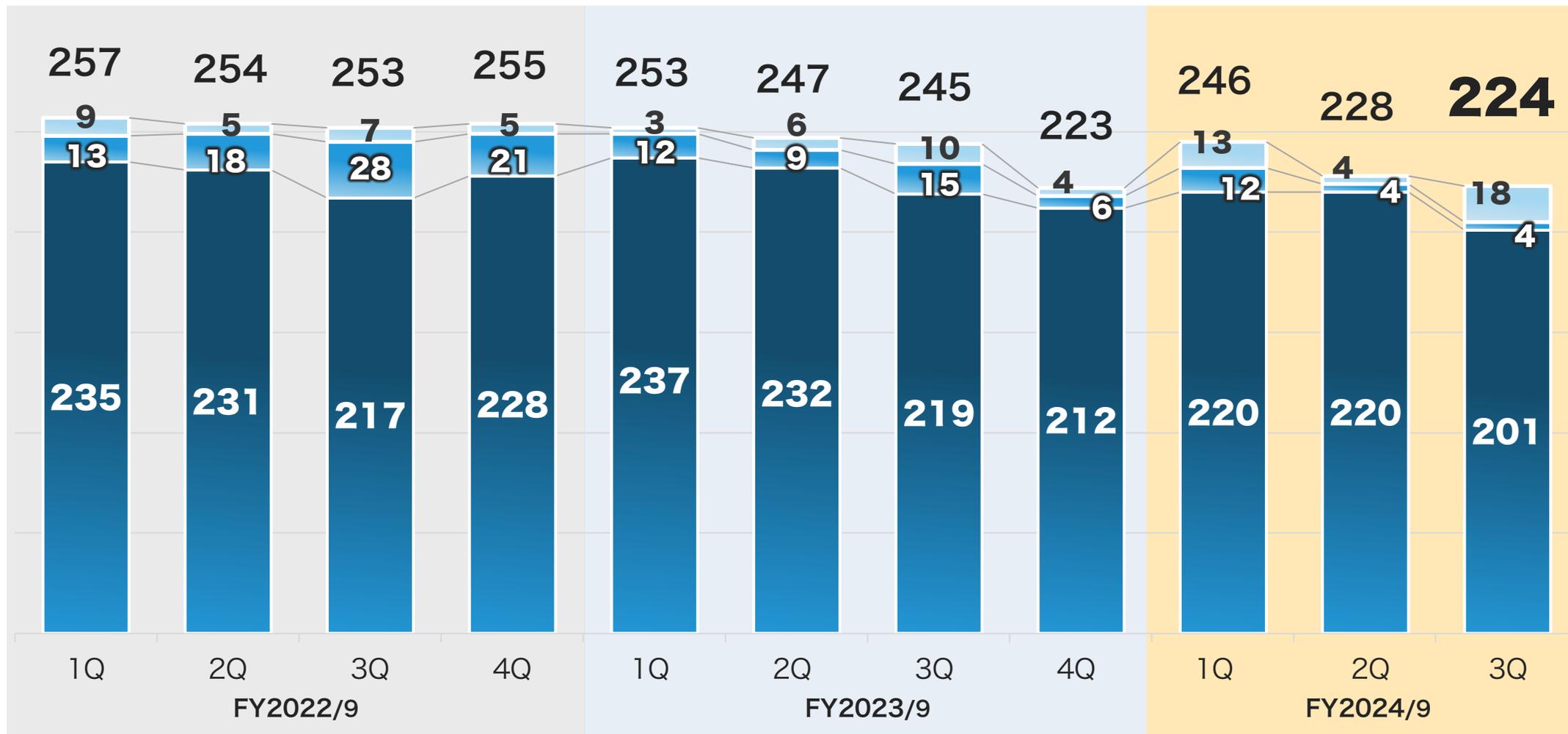
一時的な制作・開発案件などを受託したことで原価が増加  
新卒社員の入社により販管費増加

	FY2023/9						FY2024/9			
	1Q	2Q	3Q	3Q累計	4Q	累計	1Q	2Q	3Q	3Q累計
売上高	253	247	245	746	223	970	246	228	<b>224</b>	<b>699</b>
売上総利益	131	133	129	394	115	509	128	121	<b>114</b>	<b>364</b>
販管費	94	89	89	273	76	350	69	66	<b>74</b>	<b>210</b>
セグメント利益	36	44	39	120	38	159	58	55	<b>40</b>	<b>154</b>

# 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・プランジスタ物流)
- CRMサービス・その他
- ウェブサイト制作・運営



# 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 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 木村 泰宗

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

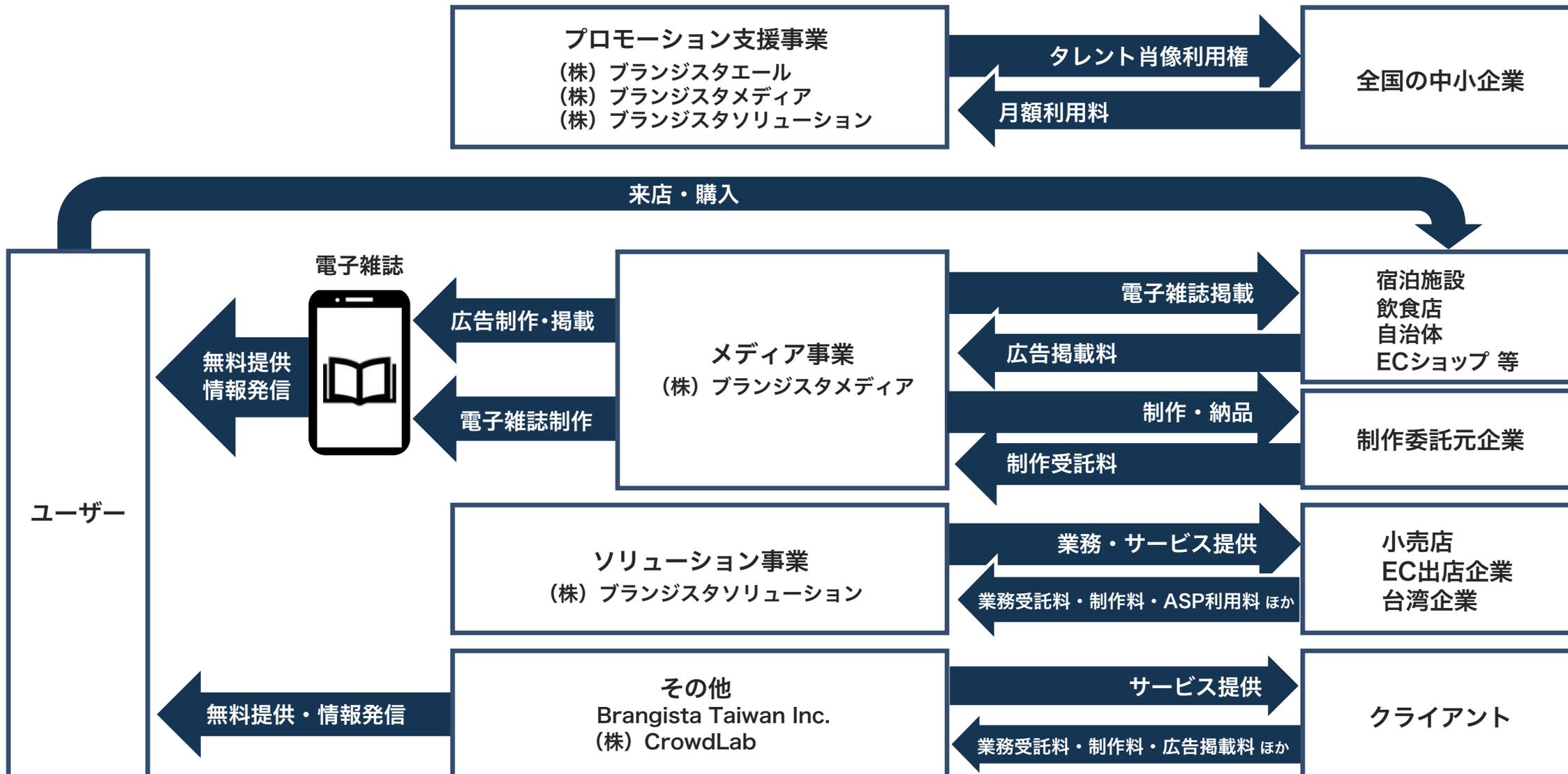
台湾に海外現地法人を設立

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



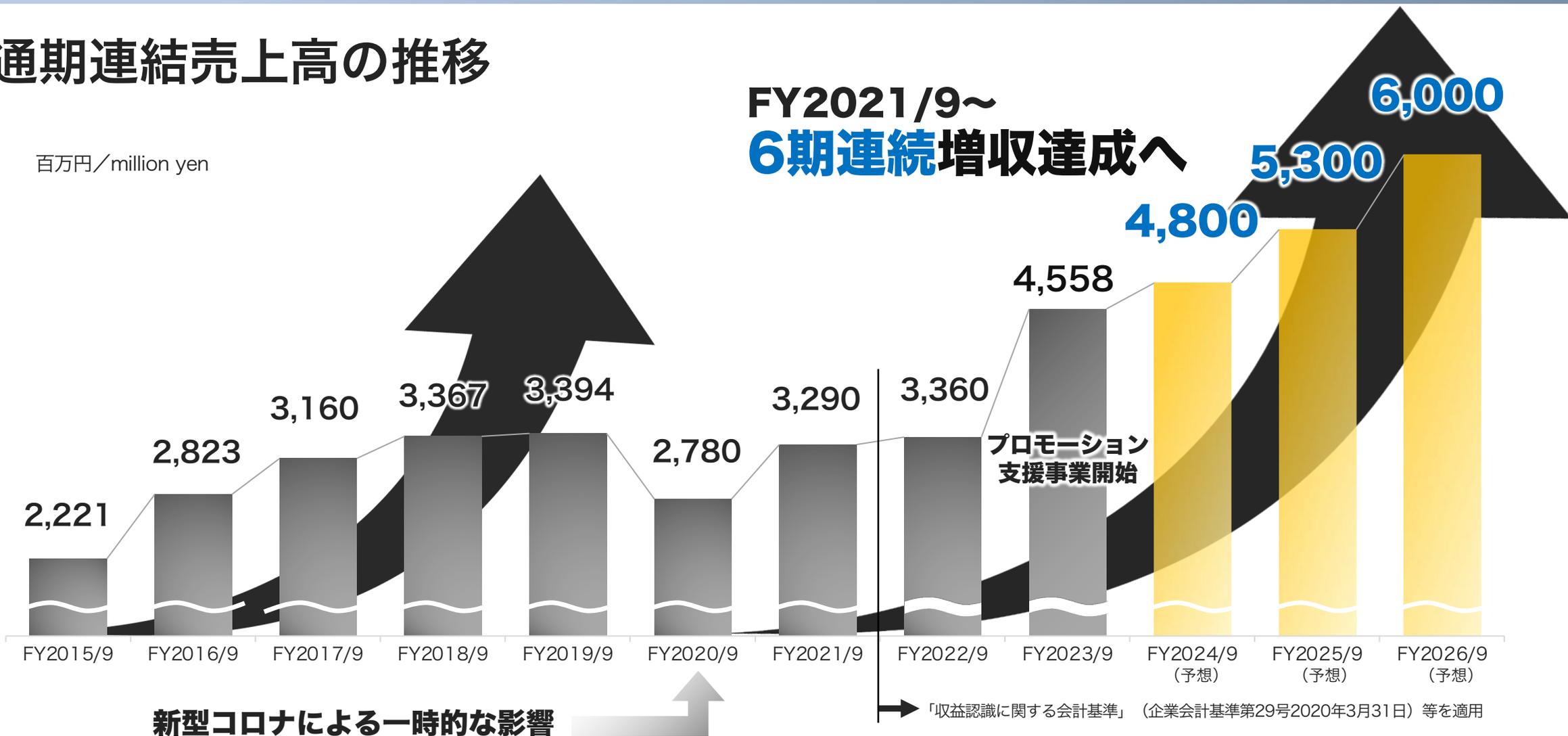
# セグメント別四半期推移

百万円/million yen

	FY2023/9				FY2024/9			前年同期比	前四半期比
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	YoY	QoQ
<b>売上高</b>	<b>1,113</b>	<b>1,181</b>	<b>1,159</b>	<b>1,104</b>	<b>1,158</b>	<b>1,194</b>	<b>1,145</b>	<b>-1.2%</b>	<b>-4.1%</b>
プロモーション支援事業	189	259	311	313	332	452	401	28.8%	-11.3%
メディア事業	630	577	516	535	563	491	503	-2.5%	2.4%
ソリューション事業	253	247	245	223	246	228	224	-8.4%	-1.9%
その他	60	116	103	48	34	37	33	-67.5%	-8.7%
<b>売上総利益</b>	<b>773</b>	<b>833</b>	<b>862</b>	<b>793</b>	<b>845</b>	<b>911</b>	<b>872</b>	<b>1.1%</b>	<b>-4.3%</b>
<b>販管費</b>	<b>690</b>	<b>626</b>	<b>672</b>	<b>669</b>	<b>644</b>	<b>635</b>	<b>687</b>	<b>2.2%</b>	<b>8.1%</b>
<b>営業利益</b>	<b>83</b>	<b>206</b>	<b>190</b>	<b>123</b>	<b>200</b>	<b>276</b>	<b>185</b>	<b>-2.7%</b>	<b>-32.9%</b>
営業利益率	7.5%	17.5%	16.4%	11.2%	17.3%	23.1%	16.2%	-0.3pt	-7.0pt
プロモーション支援事業	31	116	134	86	89	204	135	0.2%	-33.8%
メディア事業	57	81	45	30	92	57	51	13.9%	-9.8%
ソリューション事業	36	44	39	38	58	55	40	2.1%	-26.7%
その他	15	17	18	19	11	11	10	-44.5%	-12.9%
<b>経常利益</b>	<b>83</b>	<b>207</b>	<b>188</b>	<b>122</b>	<b>200</b>	<b>274</b>	<b>184</b>	<b>-2.6%</b>	<b>-32.9%</b>
<b>四半期純利益</b>	<b>58</b>	<b>141</b>	<b>130</b>	<b>250</b>	<b>132</b>	<b>172</b>	<b>110</b>	<b>-14.9%</b>	<b>-35.8%</b>

# 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

# 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
<b>売上高</b>	3,360	4,558	<b>4,800</b>	<b>5,300</b>	<b>6,000</b>
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
<b>営業利益</b>	255	604	<b>800</b>	<b>1,000</b>	<b>1,300</b>
営業利益率	7.6%	13.3%	16.7%	18.9%	21.7%

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**

# 高い競争優位性を持ったアクセルジャパン

※2024年6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

## 高い競争優位性とニーズが高いアクセルジャパンを全国へ

# 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

# 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

**21,671社**

※2024年7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

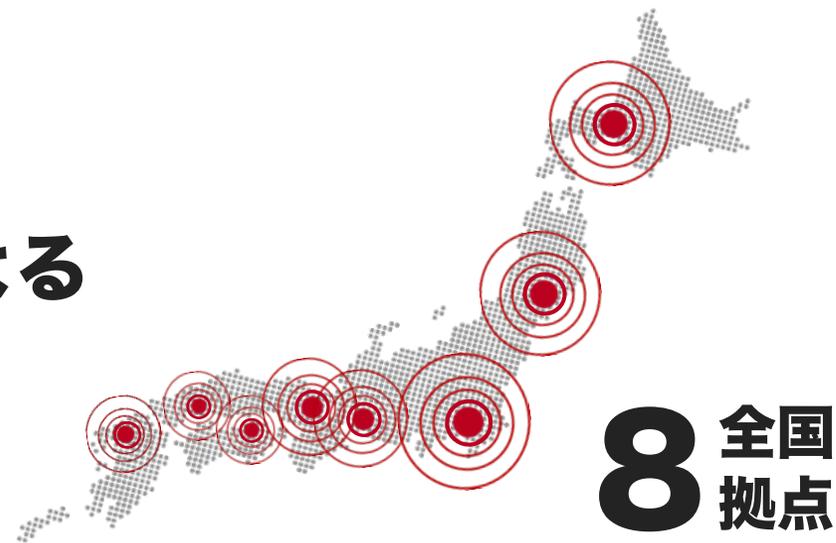


タレントを活用したPRツールを**17年前から提供**

## 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

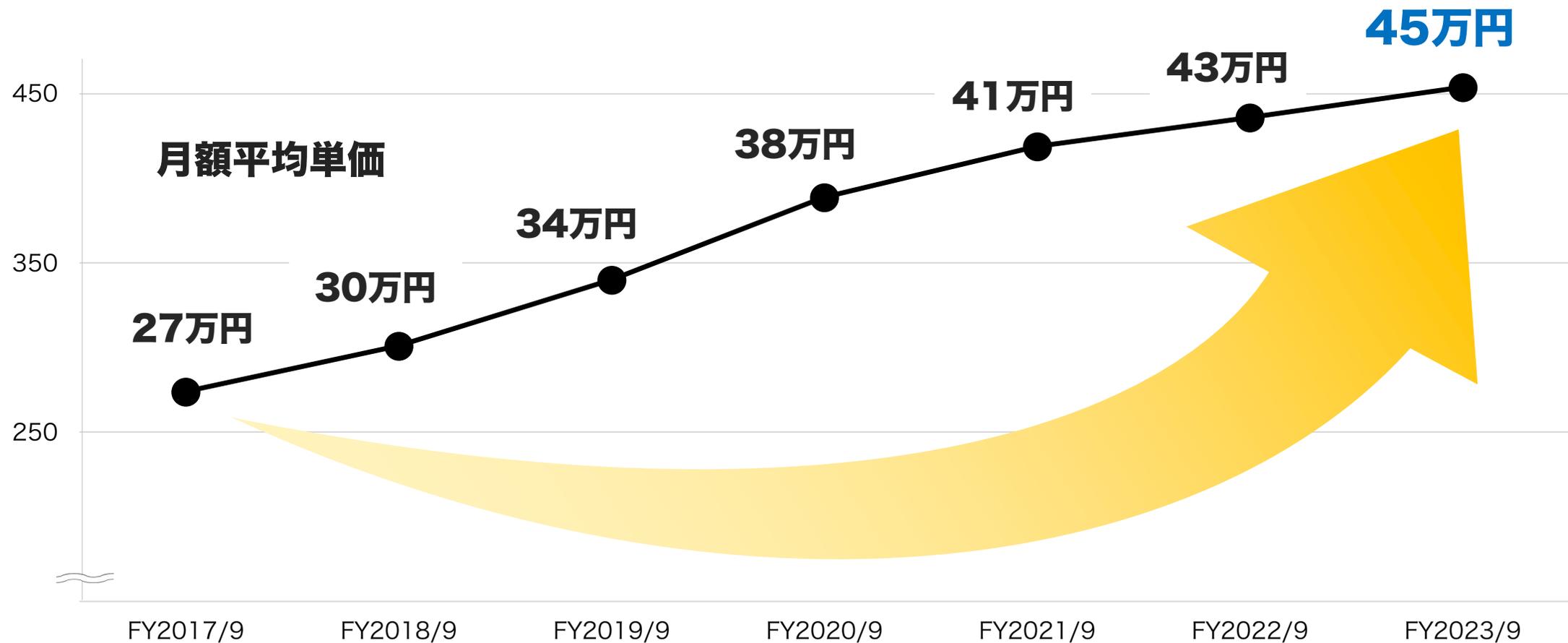
## 全国規模の営業体制を自社で保有・地域活性化に貢献

# 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	クオリティーが高い	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、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

<b>電気使用量・CO2排出量</b> (2023年9月期末実績)	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	
<b>従業員</b> (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%	
<b>採用</b> (2023年9月期末実績)	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%	
<b>その他</b> (2023年9月期末実績)	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ます。利用企業からは月額定額でお支払いを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ます。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。また、オプションサービスとしてアクセルジャパンのタレント素材を活用したバナー広告や、PR動画などのクリエイティブ制作を承っております。

## アクセルジャパン利用企業の業種に偏りがありますか？

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>



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。