



Brangista

FY2025/9 3Q

決算説明資料

2025年8月14日

FY2025/9 3Qエグゼクティブサマリー

連結

増収増益を達成

YoY 営業利益13.3%増益

プロモーション
支援事業
(アクセルジャパン)

引き続き、業績拡大を牽引

YoY 26.9%増収 47.6%増益

すでに前年通期の利益規模に

FY2025/9 3Q連結決算ハイライト 百万円/million yen

アクセルジャパンが引き続き好調に推移

3Q累計は**増収増益**を達成

| | FY2024/9 3Q | FY2025/9 3Q | 増減率 | FY2025/9予想 |
|----------------------|-------------|--------------|---------------|--------------|
| 売上高 | 3,498 | 3,809 | +8.9% | 5,400 |
| 営業利益 | 662 | 750 | +13.3% | 1,150 |
| 経常利益 | 658 | 747 | +13.5% | 1,150 |
| 親会社株主に帰属する 四半期純利益 | 415 | 452 | +8.9% | 700 |

FY2025/9 3Q連結売上高・営業利益の推移 百万円/million yen

連結売上高 YoY

8.9%UP

3,809

3,498

3Q累計

FY2024/9

連結営業利益 YoY

13.3%UP

750

662

3Q累計

FY2024/9

3Q累計

FY2025/9

3Q累計

FY2025/9

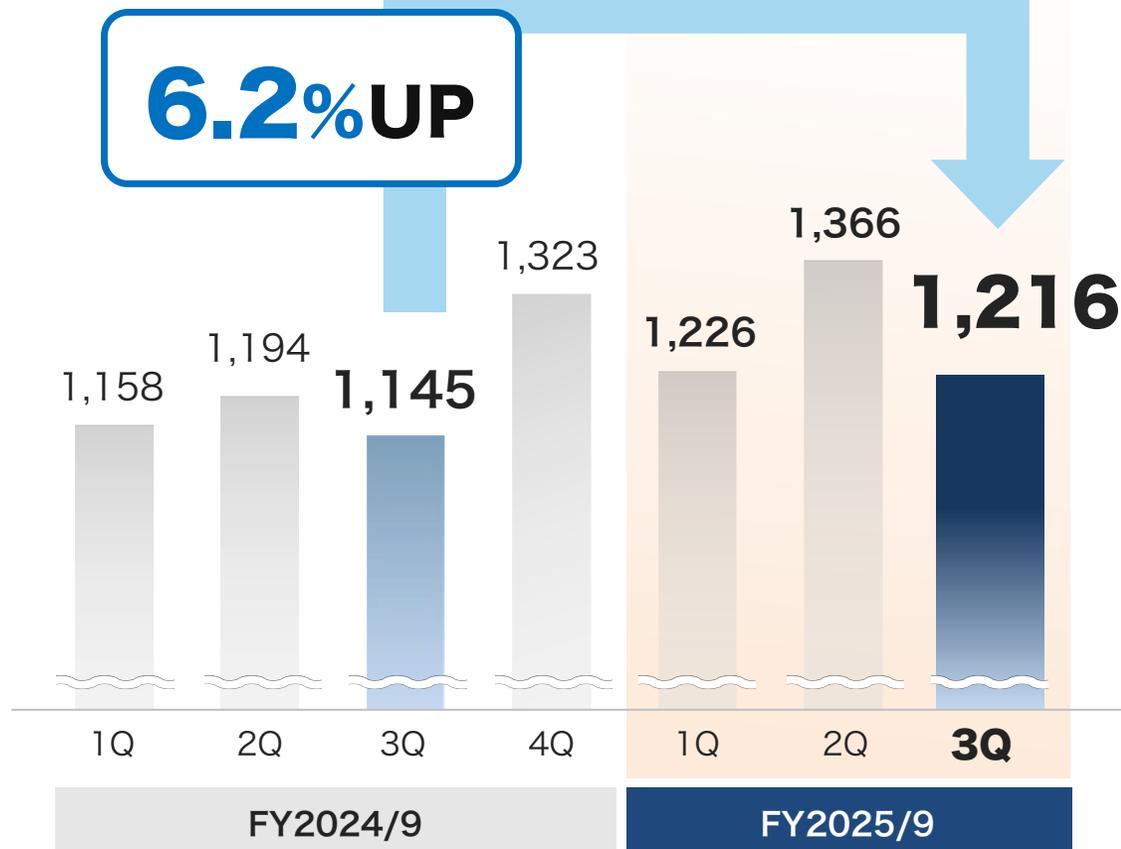
4Qは更なる成長を目指して施策を実行

FY2025/9 3Q連結売上高・営業利益の四半期推移

百万円/million yen

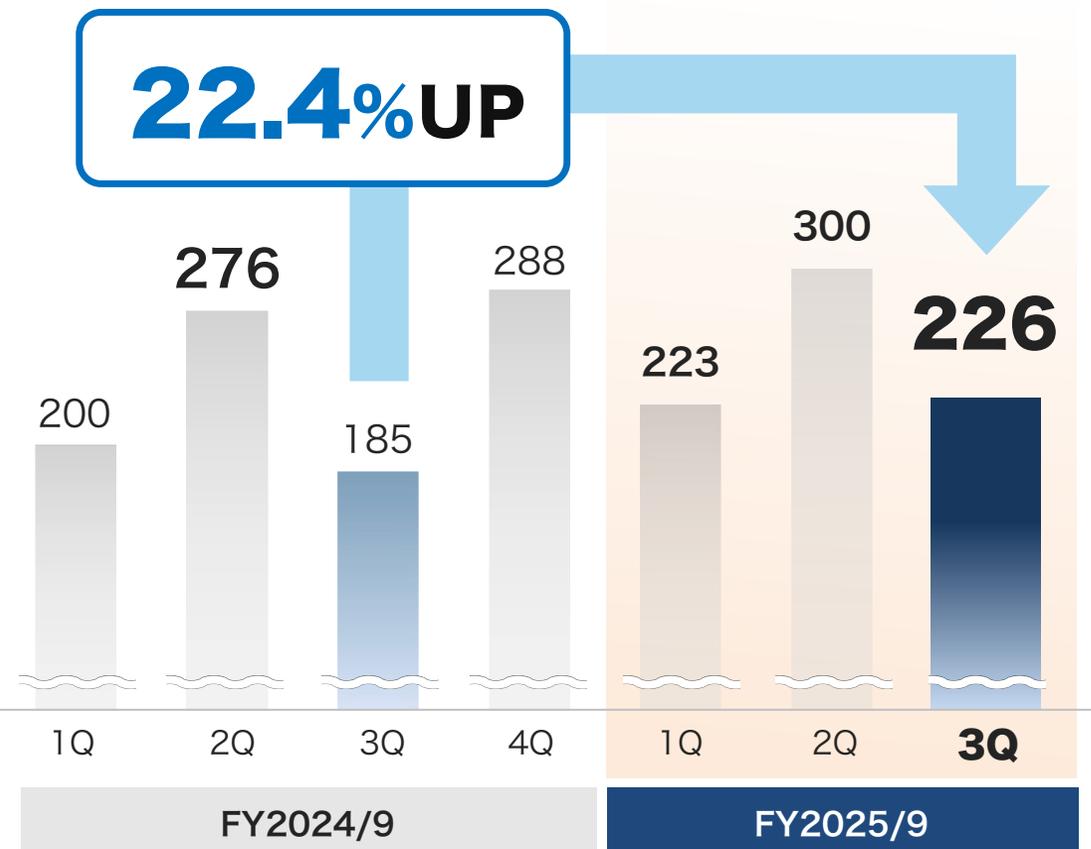
連結売上高 YoY

6.2%UP



連結営業利益 YoY

22.4%UP



新卒入社により一時的に販管費増

FY2025/9 3Qセグメント別売上高・セグメント利益 百万円/million yen

**プロモーション支援事業の新規・更新売上が好調
連結業績の増加に向けて更なる拡大**

| | 売上高 (累計) | | | セグメント利益 (累計) | | |
|-------------|----------|--------------|--------------|--------------|------------|---------------|
| | FY2024/9 | FY2025/9 | 増減率 | FY2024/9 | FY2025/9 | 増減率 |
| 連結売上高・営業利益 | 3,498 | 3,809 | 8.9% | 662 | 750 | 13.3% |
| プロモーション支援事業 | 1,187 | 1,506 | 26.9% | 428 | 631 | 47.6% |
| メディア事業 | 1,559 | 1,455 | -6.6% | 201 | 161 | -20.0% |
| ソリューション事業 | 699 | 785 | 12.2% | 154 | 101 | -34.2% |
| その他 | 105 | 121 | 14.8% | 33 | 37 | 10.0% |

自己株式の取得状況について

2025年7月28日に自己株式の取得を終了

| | 上限 | 取得結果 |
|--------|--------------------------------------|-----------------|
| 取得価額 | 5億円 | 4億7,787万円 |
| 取得株式総数 | 700,000株 (発行済株式総数(※)に対する割合 5.18%) | 700,000株 |
| 取得期間 | 2025年1月6日～9月30日 | 2025年1月6日～7月28日 |

※自己株式を除く

1. 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 百万円/million yen

YoY
(累計)

カスタマーサクセスにより**更新売上が好調**に推移

QoQ

例年通り広告効率を加味した計画的な広宣費の縮小

代理店などの**販売パートナーからの新規受注増加**

更新売上はQoQも好調に推移

| | FY2024/9 | | | | | | FY2025/9 | | | |
|---------|----------|-----|-----|-------|-----|-------|----------|-----|------------|--------------|
| | 1Q | 2Q | 3Q | 3Q累計 | 4Q | 累計 | 1Q | 2Q | 3Q | 3Q累計 |
| 売上高 | 332 | 452 | 401 | 1,187 | 480 | 1,667 | 443 | 566 | 497 | 1,506 |
| 売上総利益 | 239 | 358 | 310 | 908 | 380 | 1,288 | 315 | 437 | 362 | 1,115 |
| 販管費※ | 150 | 154 | 174 | 479 | 150 | 630 | 164 | 167 | 151 | 483 |
| セグメント利益 | 89 | 204 | 135 | 428 | 229 | 657 | 151 | 270 | 210 | 631 |

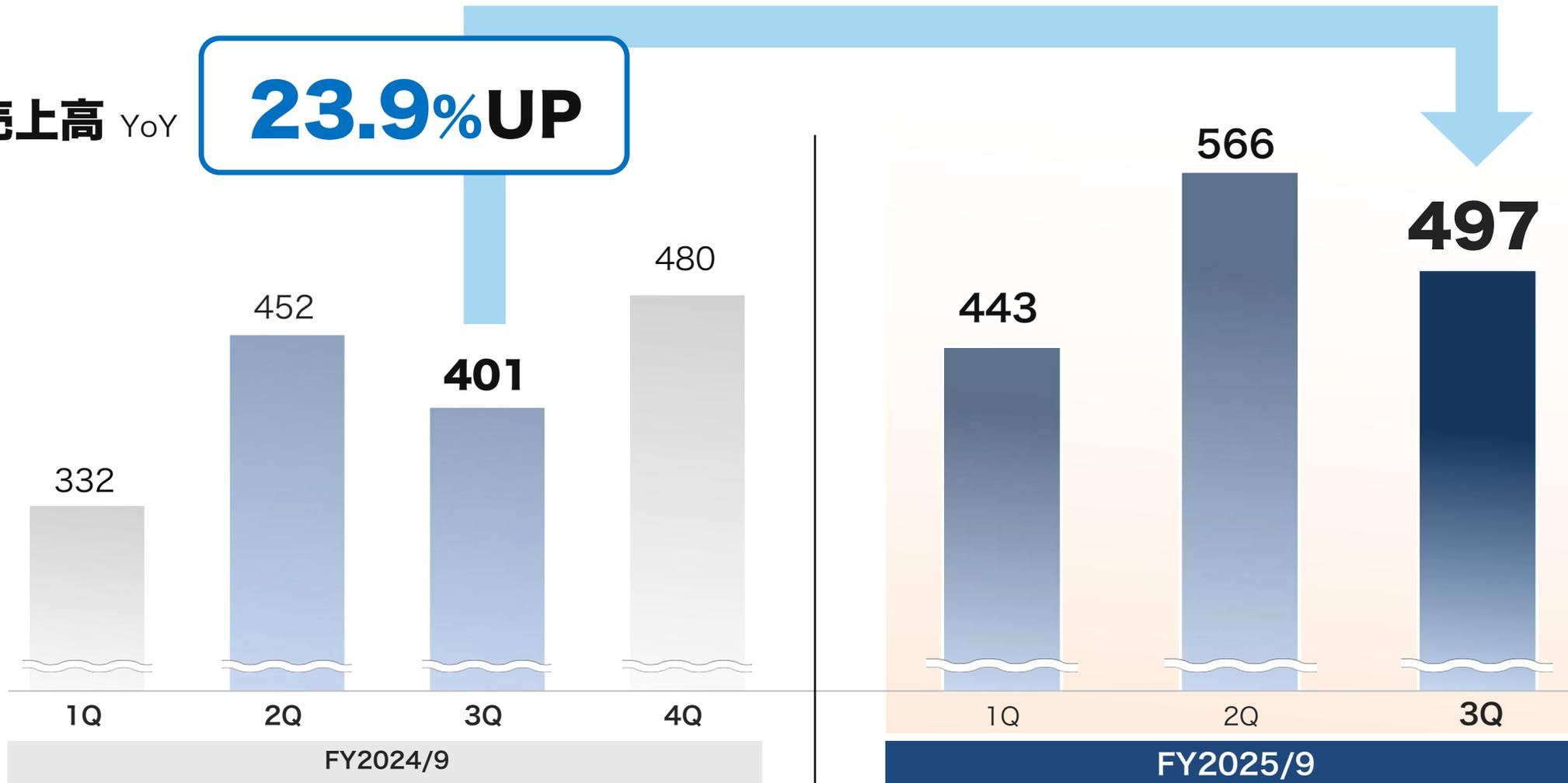
※販売費及び一般管理費(以下ページ同様)

プロモーション支援事業売上高の四半期推移

百万円/million yen

売上高 YoY

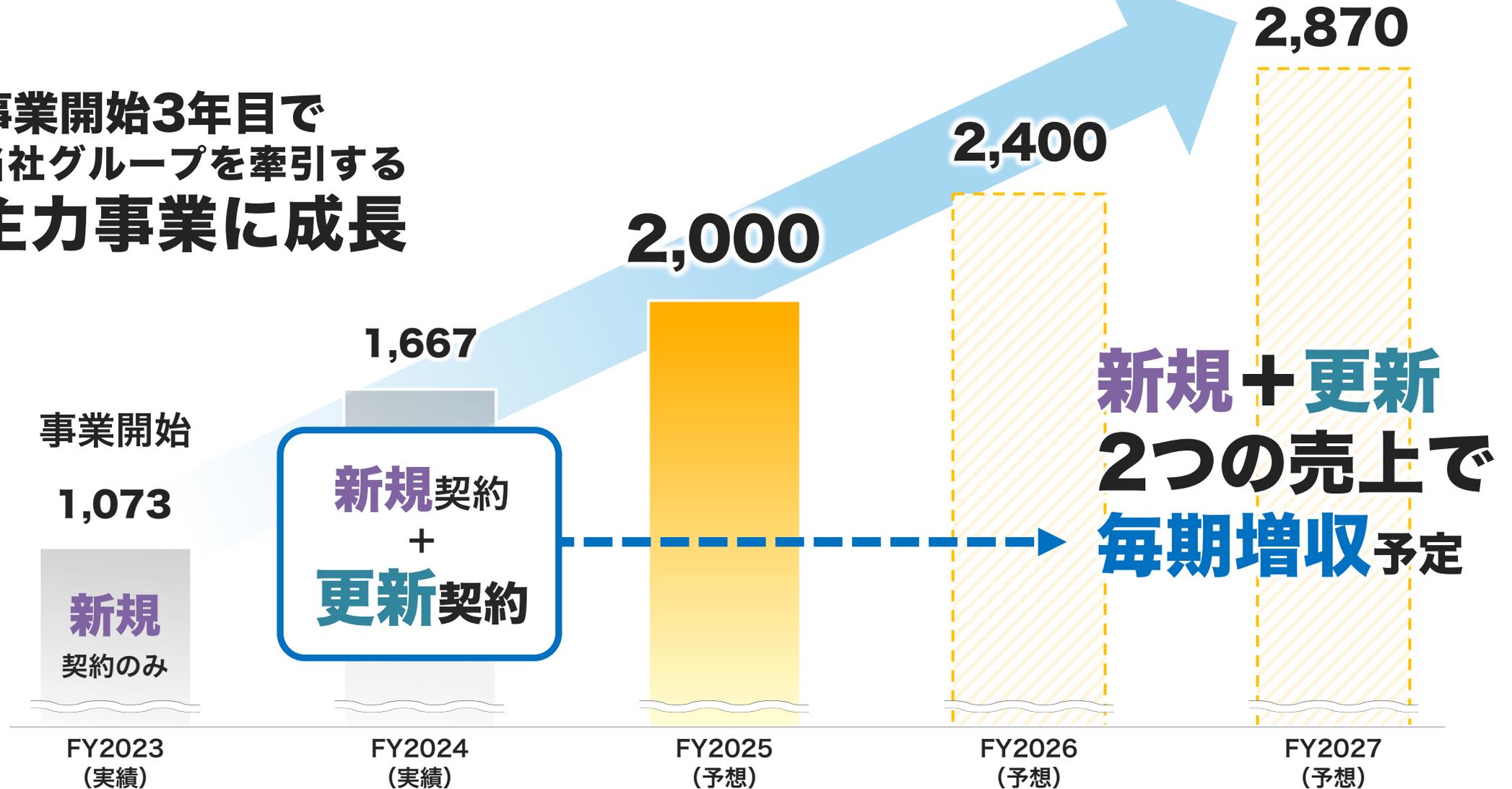
23.9%UP



プロモーション支援事業売上高の推移

百万円/million yen

事業開始3年目で
当社グループを牽引する
主力事業に成長



新規売上拡大のための戦略

1. 金融機関パートナー拡大
2. 自治体への提案を加速
3. 展示会への出展

効率の良い
営業手法で
新規売上増

今期から取り組んでいる売上増加施策が奏功

金融機関パートナーとの連携強化

ネクシーズと提携する**金融機関**パートナー

提携金融機関
パートナー
銀行・信用金庫
銀行関連会社

131 ※

全国提携金融機関店舗

9,500店以上 ※

行員向け勉強会などを開催し、リレーション強化
続々と**金融機関からの紹介を獲得**

更なる連携強化による新規契約増加へ



自治体の契約が増加

連結業績の拡大に向け成長分野へ資源を配分

メディア事業の自治体専属チームを戦略的に活用

タイアップ実績

270自治体

+

すでにコンタクト済み

1,600自治体

アクセルジャパンを利用する自治体が順調に増加中

顧客に伴走するカスタマーサクセス

課題をヒアリングして成果目標を共有



タレント素材の提供～活用方法、定期的な進捗確認やコンサルティングに至るまでワンストップでサポート

目標達成を目指して顧客と伴走



クライアント満足度の向上により更新率が向上中



その他トピックス

アンバサダーに小池徹平さんが参加



契約件数の増加とクライアントニーズに合わせて今後も追加を検討

展示会への出展を継続



未認知の企業へ効率的なアプローチ・提案を実現

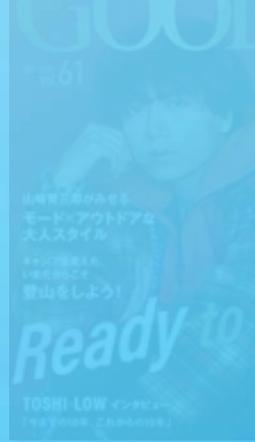
—お土産もたくさん買われていましたね。

甘いもの好きなので、事前に調べて「これは絶対買って帰ろう」と決めていたものもありました。チーズもたくさん買ってきて大満足です。自分用に買ったものは、ホテルに買ってからすぐにお土産と一緒にいただきました。(笑)

—ほかには何が印象に残っていますか？

十勝川温泉に入ったモール温泉は、肌がツルツルになってとても気持ちよかったです。ここではモール温泉という珍しい温泉だそうですね。本当にいいお湯だったので、今度は何と一緒に行きたいです。

Facebook Twitter LINE



2. メディア事業



メディア事業売上高・セグメント利益

百万円/million yen

YoY
(累計)

宿泊施設・飲食店などの**広告売上**は**堅調に推移**

自治体ティアアップ広告売上が減少

QoQ

今期も新卒社員の入社により販管費が増加

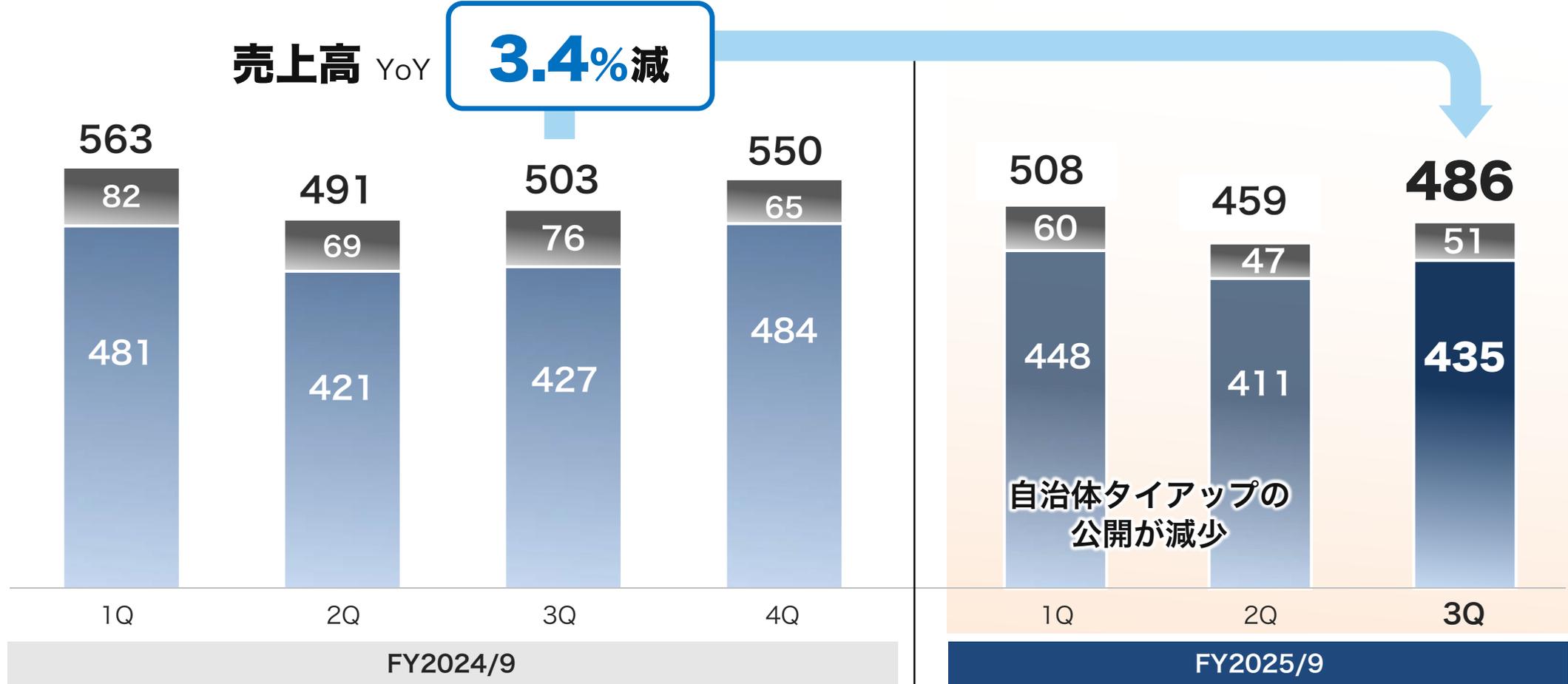
自治体ティアアップ広告売上が**回復中**

| | FY2024/9 | | | | | | FY2025/9 | | | |
|---------|----------|-----|-----|-------|-----|-------|----------|-----|------------|--------------|
| | 1Q | 2Q | 3Q | 3Q累計 | 4Q | 累計 | 1Q | 2Q | 3Q | 3Q累計 |
| 売上高 | 563 | 491 | 503 | 1,559 | 550 | 2,109 | 508 | 459 | 486 | 1,455 |
| 売上総利益 | 473 | 423 | 443 | 1,340 | 472 | 1,813 | 439 | 417 | 429 | 1,286 |
| 販管費 | 381 | 365 | 391 | 1,139 | 413 | 1,553 | 360 | 372 | 391 | 1,125 |
| セグメント利益 | 92 | 57 | 51 | 201 | 59 | 260 | 78 | 45 | 37 | 161 |

メディア事業売上高の内訳

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)



3Q回復中の自治体タイアップ広告売上は4Qさらに増加見込み

自治体タイアップ広告売上増加に向けた今期施策

既存商材

電子雑誌
(1,000万円～)



オプション①
紙冊子 (フリーペーパー)



オプション② 動画

低価格帯の新商材

記事広告・イベント情報発信・動画制作 (タベサキ)
フォトコンテストなど



追加した様々な新商材で全国の自治体の幅広いニーズに対応

下半期公開の自治体(予定含む)

FY2025/9 3Q

- 1.静岡県 焼津市(2回目)
- 2.岡山県 新見市(2年目)
- 3.広島県 神石高原町
- 4.香川県 まんのう町
- 5.群馬県 板倉町
- 6.富山県 富山市
- 7.高知県 梼原町
- 8.宮崎県 門川町
- 9.北海道 函館市

新
商
材

FY2025/9 4Q

- 1.高知県 室戸市
- 2.神奈川県 秦野市
- 3.千葉県 流山市
- 4.和歌山県 湯浅町(4回目)
- 5.茨城県 かすみがうら市
- 6.東京都商工会連合会(2回目)
- 7.北海道 釧路町 (2年目)
- 8.熊本県 和水町(2年目)
- 9.(一社)ちの観光まちづくり推進機構(長野県)
- 10.広島・宮島・岩国地方観光連絡協議会(3年目)
- 11.フェアフィールド・バイ・マリオット 道の駅プロジェクト
- 12.山口県 美祢市(美祢国際観光・交流推進協議会)
- 13.日田彦山線沿線地域振興事業実行委員会(2回目)



4Q自治体タイアップ広告売上の増加へ向けて営業強化中

今後の自治体タイアップ売上増加施策

国からの補助金を活用したPR

デジタル技術を活用した地域の課題解決や魅力向上に資する取組、地方創生に資する地域の独自の取組を支援する補助金を活用した自治体のPRに活用

中央省庁



自治体

<事例>

群馬県 板倉町

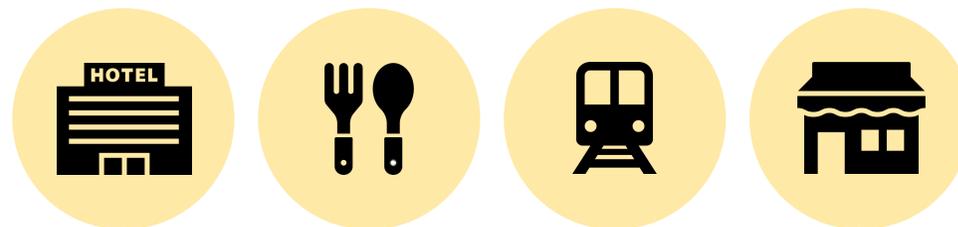
千葉県 流山市

茨城県 かすみがうら市

広島県 神石高原町

官民連携によるPR

自治体だけではなく、地元企業も出資することで地域全体が一体感を持って盛り上げるPRを実施



自治体

<事例>

(一社)ちの観光まちづくり推進機構(長野県)

全国各地を活性化するために自治体と様々なPR方法を提案

その他トピックス

「ちゃんと旅を考える学校」 開校

新たに短期集中型で、独自の旅スタイルを持つ豪華な講師陣から学びを得られる2ヶ月限定の学校



俳優・山口 智子さん、星野リゾート代表・星野 佳路さんらが登壇

第一期講座：2025年5月22日(木)～7月30日(水)全8回

参加料：15万円 (税込)

「旅色」の実績・信頼によって実現した豪華な講師陣による講座

地域に貢献したい、旅を通じて地元貢献したいといった方々 **約40名が参加**

3. 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

百万円/million yen

YoY
(累計)

ECサポート・物流サービスが減少したものの
3Dホログラム等の**スポット案件が3Q累計の増収を牽引**

QoQ

TikTok Shop運営支援を開始し、営業活動がスタート
ECサポート関連売上の増加に向けた増員による体制強化

| | FY2024/9 | | | | | | FY2025/9 | | | |
|---------|----------|-----|------------|------------|-----|-----|------------|------------|------------|------------|
| | 1Q | 2Q | 3Q | 3Q累計 | 4Q | 累計 | 1Q | 2Q | 3Q | 3Q累計 |
| 売上高 | 246 | 228 | 224 | 699 | 272 | 972 | 258 | 329 | 197 | 785 |
| 売上総利益 | 128 | 121 | 114 | 364 | 117 | 482 | 104 | 104 | 94 | 303 |
| 販管費 | 69 | 66 | 74 | 210 | 75 | 285 | 63 | 67 | 70 | 202 |
| セグメント利益 | 58 | 55 | 40 | 154 | 42 | 197 | 40 | 36 | 24 | 101 |

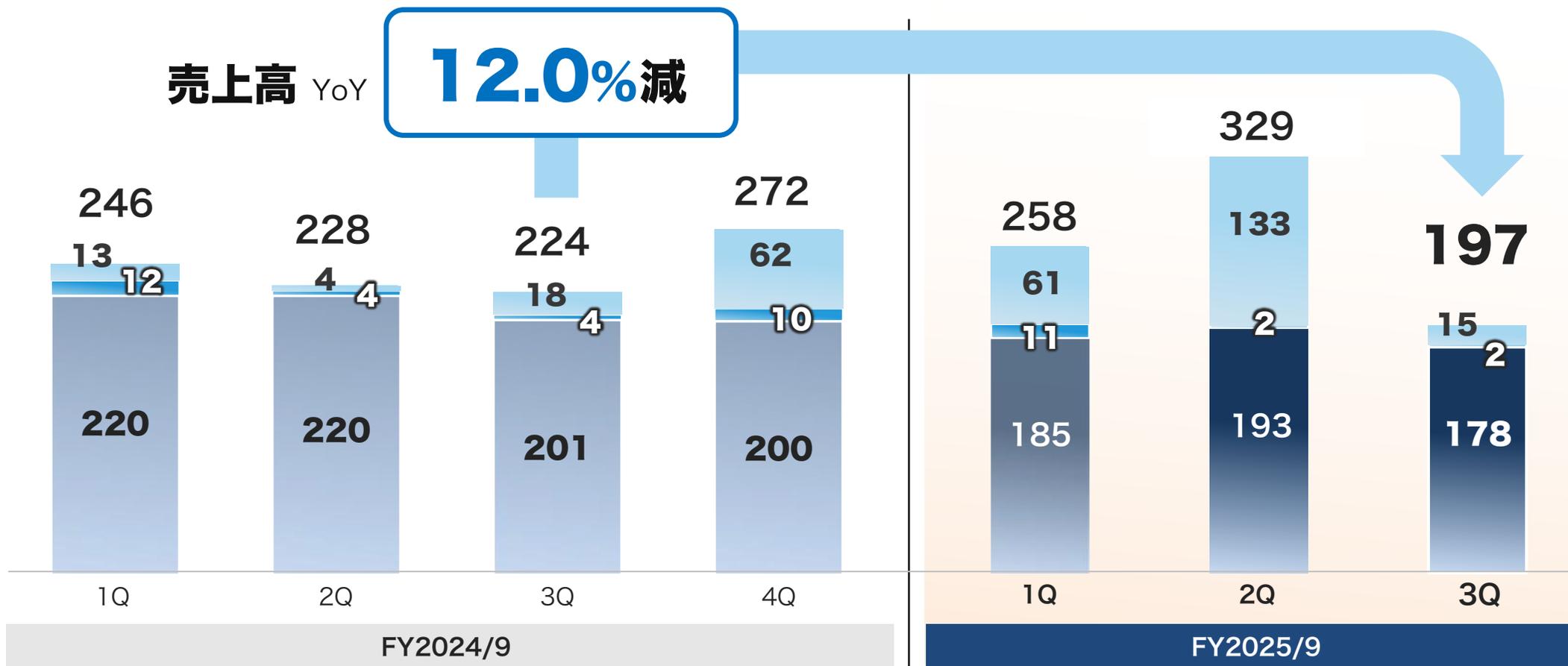
売上高の内訳

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

売上高 YoY

12.0%減



ECサポート関連は、今後の業務拡大に向け人員を増員
3Dホログラム映像演出サービスの計上が3Qは未発生

TikTok Shopについて

エンタメ×EC×アフィリエイトが連動した次世代の購買体験が日本上陸
国内EC市場における新たな販路が登場

アジア・欧米・アメリカ・南米で
すでに提供中

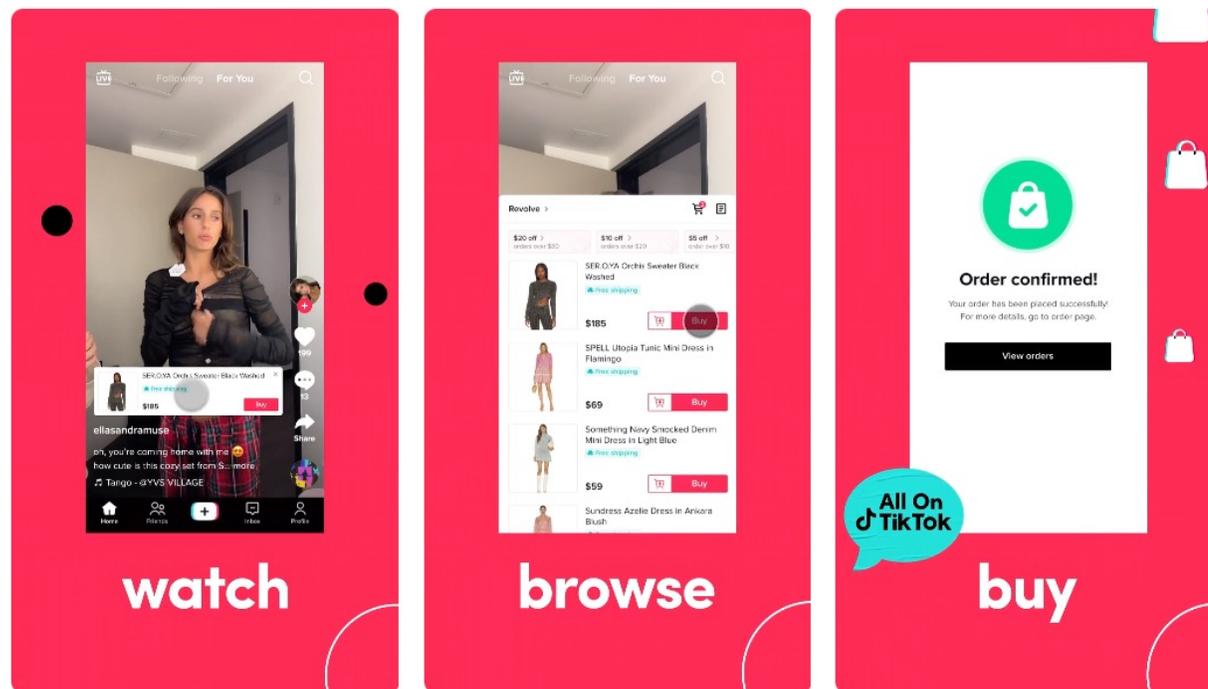
世界流通総額約**5兆円**※
(332億ドル)



流通総額(2024年)

1.3兆円に急成長※
(90億ドル)

リピート率**80%以上**
ECプラットフォームとして定着



TioTokを見ながらそのまま購入できる
新しいEコマースサービス

公式パートナーとして、TikTok Shopの運営支援を開始

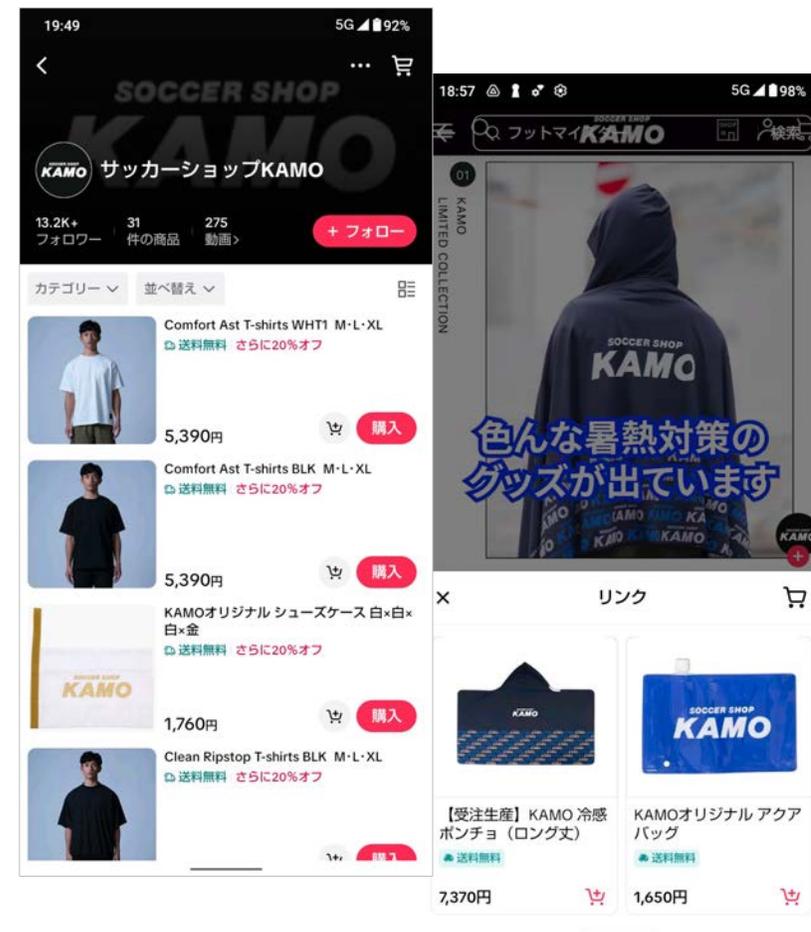
公式パートナー
TikTok Shop Partnerに認定

「サポートPro for TikTok Shop」 提供開始

ショップ開設・商品登録・配送設定・動画制作・
マーケティング・インフルエンサーのアサインなど
運営に必要な作業をワンストップで提供。

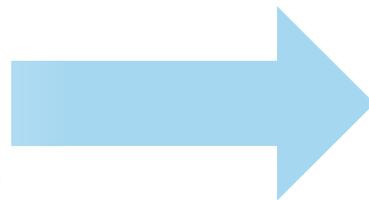
ECサポートサービス同様に
月額制の業務受託料を受領

サッカーショップKAMO様事例



TikTok Shopの運営支援の提供拡大

既存顧客への案内



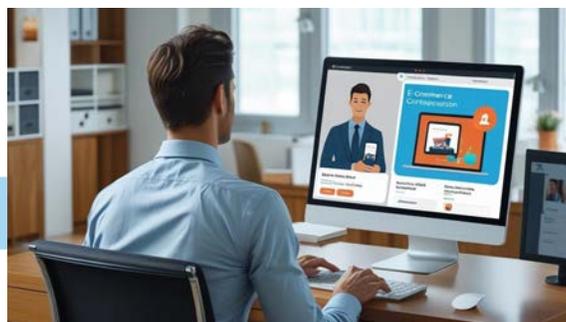
サポート **PRO**

for TikTok Shop

電子雑誌掲載企業



ウェビナー



TikTok



既存顧客やグループ顧客への案内から開始＋新規獲得も同時展開

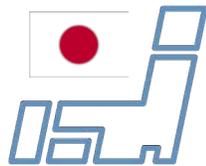
アジア物流の重要拠点・香港に現地法人を設立

エンタメ × **EC** × TikTok Shop
アフィリエイト

日本製品をアジア各国へ

アジア各国で
販売したい!

日本
企業・メーカー



香港倉庫に
商品を入れる

現地法人設立

Brangista
Hong Kong

動画素材制作・発送・CS・受注処理など

一括受注



TikTok Shop
香港倉庫

**ブランジスタ香港が
販売代行**

アジア諸国



シンガポール ベトナム タイ



フィリピン マレーシア ほか

インフルエンサーアサインや
販促マーケも対応

全世界 EC市場

60%

GMV

約**2.5**兆円

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、2025年3月末日時点)

従業員数 317名 (2024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)



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

株主

(2025年3月末日時点)

株式会社NEXYZ.Group : 51.36%

株式会社SBI証券 : 2.23%

近藤 太香巳 : 2.04%

GOLDMAN SACHS INTERNATIONAL : 1.14%

CACEIS BANK/QUINTET LUXEMBOURG
SUB AC/UCITS CUSTOMERS ACCOUNT : 1.13%

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



10861225

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



ISO 9001 ISO 14001

博設技股份有限公司 (Brangista Taiwan.Inc)

董事長 木村 泰宗

株式会社旅色トラベル

代表取締役社長 澤田 裕

博設技股份香港有限公司 (Brangista Hong Kong LIMITED)

董事 木村 泰宗

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

月々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

ほか、株式会社旅色トラベル、博設技股份香港有限公司 (Brangista Hong Kong LIMITED)

沿革

(株)ブランジスタエール設立 **「ACCEL JAPAN」 始動**

香港に海外現地法人を設立

2期連続**過去最高**
売上高・営業利益
経常利益達成

分社化により持株会社体制へ移行

(株)CrowdLab (現(株)旅色トラベル) 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

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

(株)幻冬舎が当社へ出資
編集体制強化

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

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

雑誌休刊数が
初の200誌超

Amazon「kindle」、楽天「kobo」が発売
電子書籍元年

創業

2000
Google
提供開始

インターネット広告費が
初めて雑誌広告費を上回る

Apple「iPad」発売

2005

2006

2007

2008

2010

2012

2013

2015

2017

2018

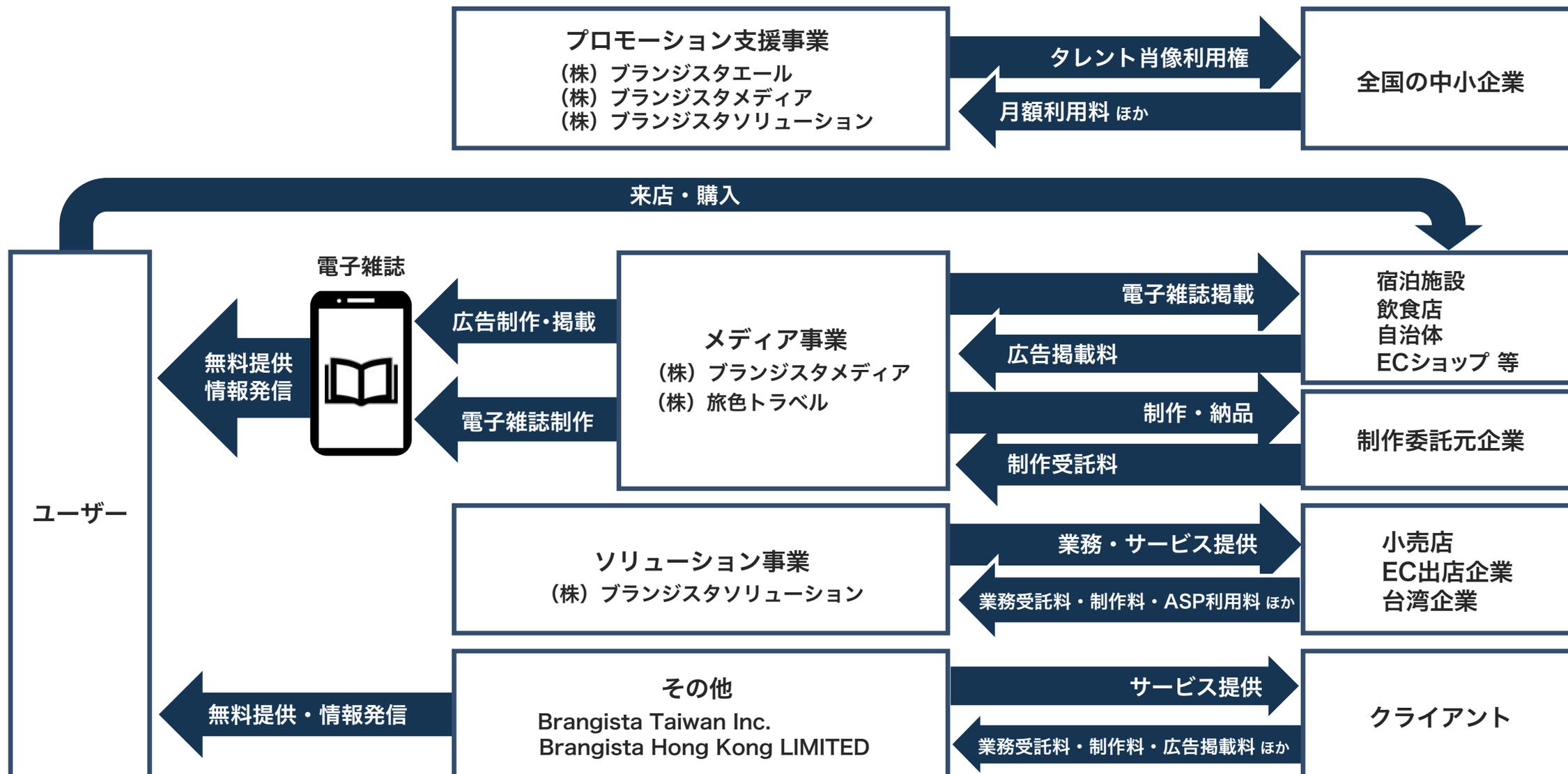
2020

2022

2024

2025

事業系統図



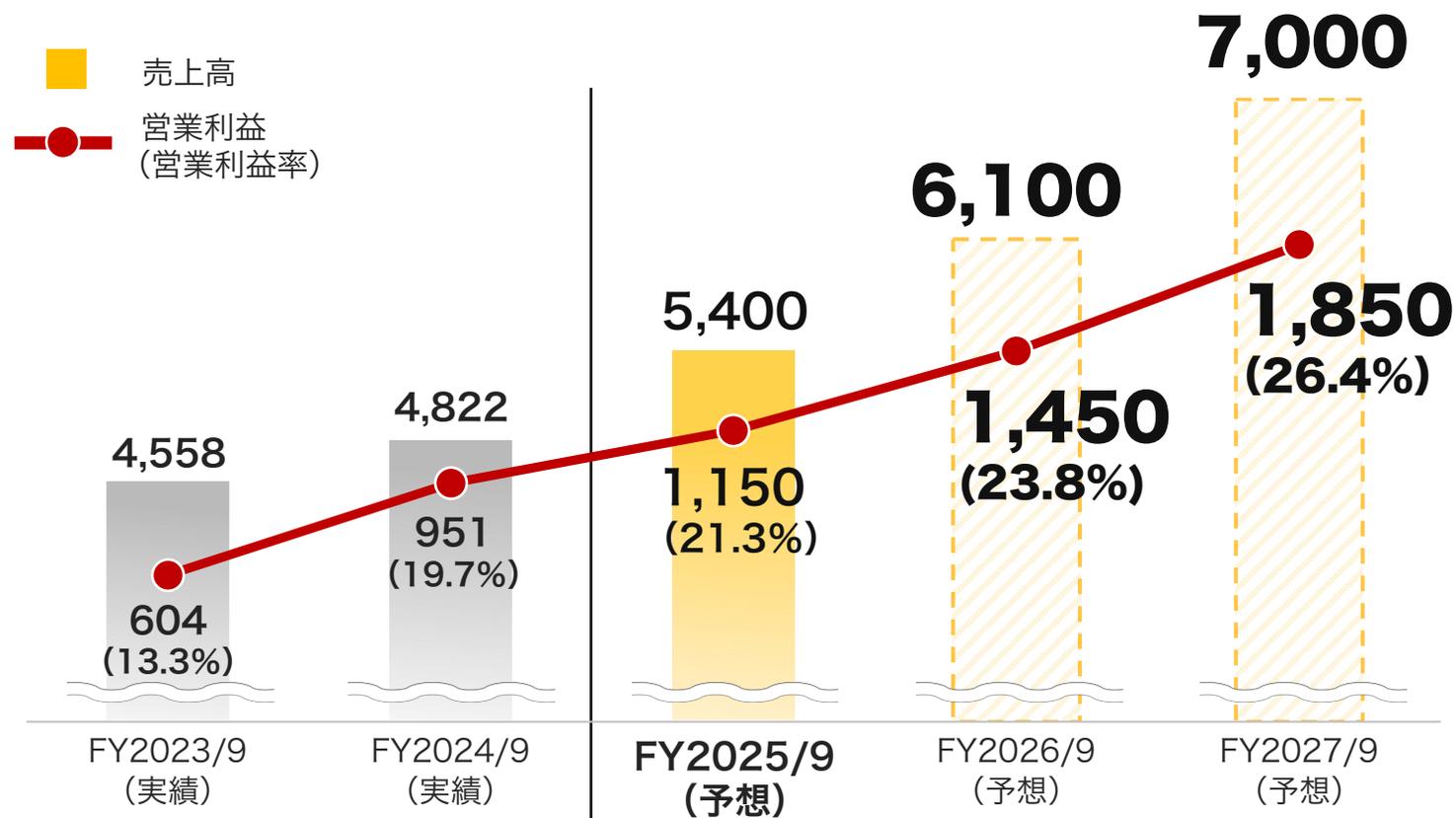
セグメント別四半期推移

百万円/million yen

| | FY2024/9 | | | | FY2025/9 | | | 前年同期比 | 前四半期比 |
|---------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|---------------|
| | 1Q | 2Q | 3Q | 4Q | 1Q | 2Q | 3Q | YoY | QoQ |
| 売上高 | 1,158 | 1,194 | 1,145 | 1,323 | 1,226 | 1,366 | 1,216 | 6.2% | -11.0% |
| プロモーション支援事業 | 332 | 452 | 401 | 480 | 443 | 566 | 497 | 23.9% | -12.1% |
| メディア事業 | 563 | 491 | 503 | 550 | 508 | 459 | 486 | -3.4% | 5.8% |
| ソリューション事業 | 246 | 228 | 224 | 272 | 258 | 329 | 197 | -12.0% | -40.0% |
| その他 | 34 | 37 | 33 | 40 | 35 | 30 | 54 | 61.5% | 76.7% |
| 売上総利益 | 845 | 911 | 872 | 977 | 863 | 961 | 896 | 2.8% | -6.7% |
| 販管費 | 644 | 635 | 687 | 688 | 639 | 660 | 669 | -2.5% | 1.4% |
| 営業利益 | 200 | 276 | 185 | 288 | 223 | 300 | 226 | 22.4% | -24.4% |
| 営業利益率 | 17.3% | 23.1% | 16.2% | 21.8% | 18.2% | 22.0% | 18.6% | 2.5pt | -3.3pt |
| プロモーション支援事業 | 89 | 204 | 135 | 229 | 151 | 270 | 210 | 56.1% | -21.9% |
| メディア事業 | 92 | 57 | 51 | 59 | 78 | 45 | 37 | -28.3% | -17.8% |
| ソリューション事業 | 58 | 55 | 40 | 42 | 40 | 36 | 24 | -40.7% | -34.9% |
| その他 | 11 | 11 | 10 | 15 | 10 | 8 | 17 | 75.8% | 115.6% |
| 経常利益 | 200 | 274 | 184 | 286 | 223 | 299 | 224 | 22.1% | -25.0% |
| 四半期純利益 | 132 | 172 | 110 | 190 | 135 | 182 | 134 | 21.3% | -26.5% |

FY2027/9までの連結売上高・営業利益の計画

百万円/million yen



売上高

毎年**10%超成長**

営業利益

毎年**20%超成長**

営業利益率

毎年約**2pt上昇**

**毎年安定した成長と利益率向上を実現
着実な成長戦略で更なる企業価値の創出へ**

中期経営計画 2025-2027 (セグメント別)

百万円/million yen

FY2023/9~**5期連続過去最高業績**更新予定

営業利益 **20%超成長**

営業利益率は**毎年上昇**

| | FY2025/9予想 | FY2026/9予想 | FY2027/9予想 |
|-------------|--------------|--------------|--------------|
| 売上高 | 5,400 | 6,100 | 7,000 |
| プロモーション支援事業 | 2,000 | 2,400 | 2,870 |
| メディア事業 | 2,230 | 2,340 | 2,590 |
| ソリューション事業 | 1,100 | 1,270 | 1,480 |
| その他 | 130 | 140 | 160 |
| 営業利益 | 1,150 | 1,450 | 1,850 |
| 営業利益率 | 21.3% | 23.8% | 26.4% |



ACCEL JAPAN

月額定額費用だけでタレントを広告に活用

Acce Home
物件探し

挑戦 しないなんてもったいない
ハイキャリアを目指すあなたへ「プレミアム求人」お届け。
Acce Management

食事でも足りない栄養素を1粒でラクに補給!

Academic Japan
夏季講習

あなたの課題 解決します!
老舗オークション スタッフが親切丁寧に査定!

年収200万円
ACCEL BUILD
年収200万円 員数200万人 スカウト報酬も無料でお返し!

ACCEL REFORM
安全・安心 リフォーム
無料相談 受付中!

売却物件募集中
空家や空地でお困りではないですか?
0120-000-000
アクセルホーム
ACCEL JAPAN 株式会社

株式会社 アクセル

AJコスメ

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

写真素材

チラシ

デフォルメ素材

広告バナー

タレントパワーで注目度が劇的にUP



ホームページ

動画・テレビCM

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



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

※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

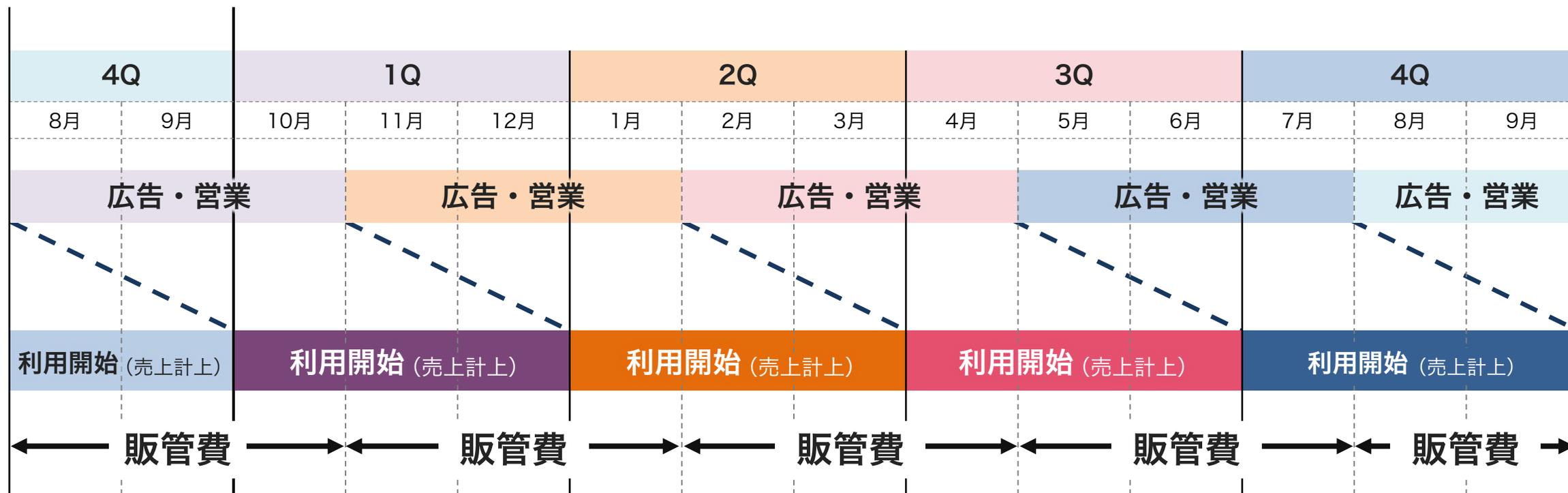
企業の成長を応援する多彩な有名タレント

ACCEL  JAPAN
AMBASSADOR 総勢**18**名(16組)



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

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

自社営業

18年目

著名人を起用した
コンテンツ制作

350名※

芸能事務所との
強固な連携

出演俳優

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月時点 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

幅広いクライアントで活用されるアクセルジャパン

サントリー



自治体ふるさと納税活用イメージ



中小企業を中心に**大手・中堅企業**や**自治体**でも活用
アクセルジャパンの市場は**拡大中**

1社あたり売上の向上施策

タレント起用によってさまざまな課題を解決する
オプションサービスを提供(一部抜粋)

制作受託



グラフィック・動画など

広告・SNS運用代行



広告運用代行

SNS投稿代行

SNS広告
運用代行

タレント専属起用



イベント・キャンペーンなど

プロモーション支援事業のサービス領域・売上を拡大

好調なカスタマーサクセス

クライアントに
伴走する
丁寧なサポート

成功体験に導く

カスタマー
サクセスの
定期サポート

成果の上がりやすい
活用方法を提案

2年以上蓄積した
クライアントの
利用データから
成功事例を提供

更新率
想定以上に好調

高い満足度を
実現

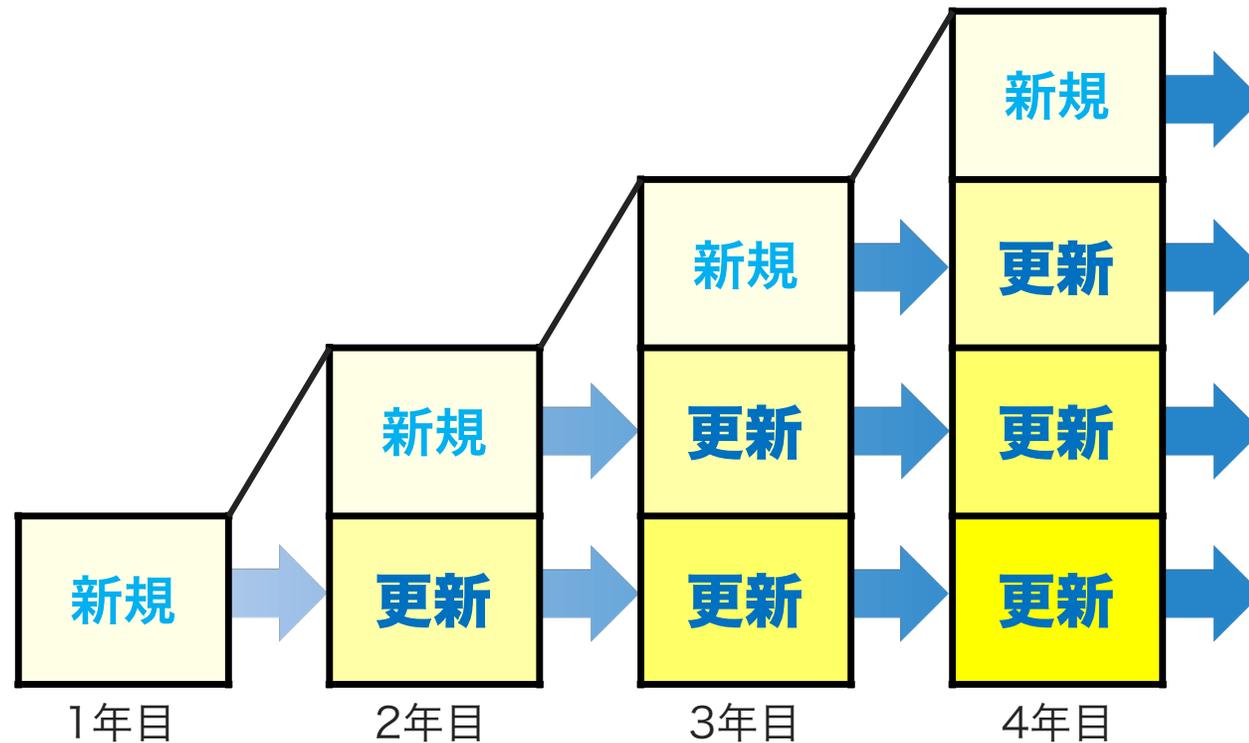
新規契約の
提案時に活用

獲得効率の向上

更新売上
最大化

更新売上だけでなく新規売上の増加に貢献
カスタマーサクセスをさらに強化

今期から2回目の更新契約が発生



2回目以降の更新契約はより円滑に更新する見込み

**更新契約数は年々積み上がる
持続的な成長を実現するビジネスモデル**

電子雑誌ラインナップ

Rakuten



創刊 14年目

LIFULL HOME'S



SBC Medical Group



創刊 18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



北海道・釧路町



福島県・浅川町

別冊版「旅色」
自治体タイアップ

ほか



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



誰でも無料で読める「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

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

869,352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

56,927社

※2024年6月時点



LIFULL HOME'S

提携不動産会社数

21,613社

※2024年10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10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 350名以上登場

※2025年6月現在



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

18年目

電子雑誌出演俳優

350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



※2025年6月現在

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

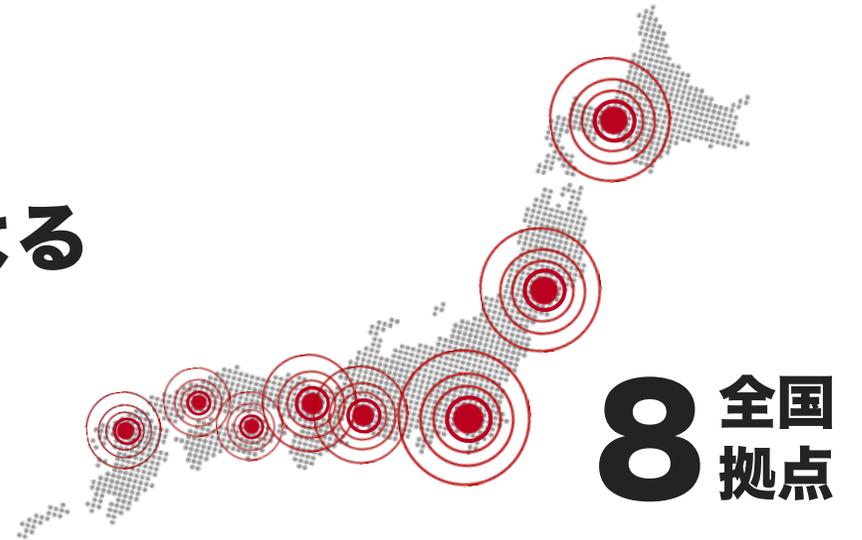


タレントを活用したPRツールを**18年前から提供**

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



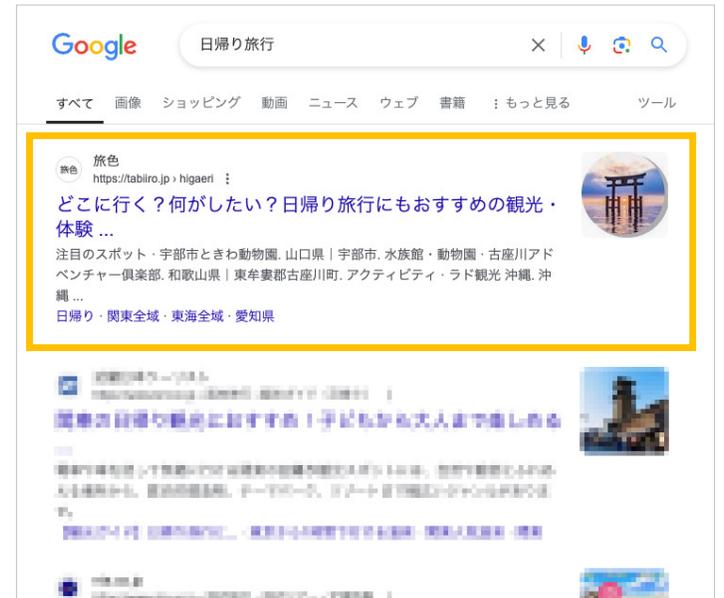
広告掲載件数約 **7,300**件

タイアップ実施数 **270**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

「旅色」集客力が向上

「鎌倉 ランチ」「嵐山 食べ歩き」「日帰り旅行」など ビッグキーワードで上位表示を実現



ビッグキーワードからの自然流入で広告費の効率化を実現
過去最高の月間利用者**660万人**※を獲得

※2024年9月時点

自治体専用「旅色」(多言語展開可能)

電子雑誌
(1,000万円～)



オプション①
紙冊子 (フリーペーパー)



オン&オフラインで
地域外へPRできる
ツールを提供



オプション②動画

ふるさと納税



移住定住

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

ソリューション事業のサービス

- ▶ ECサポートサービス
- ▶ 越境ECサポートサービス
- ▶ まとまるEC店長
- ▶ ウェブサイト制作、運営
- ▶ ブランジスタ物流
など

ソリューション事業業務受託企業実績（一部）



JR-Cross



好日山荘

Innisfree



TRYON



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 
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)

 **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**
Brangista

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

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

既存サービスの更なる充実

中堅～大手クライアントへECサポートをワンストップで提供



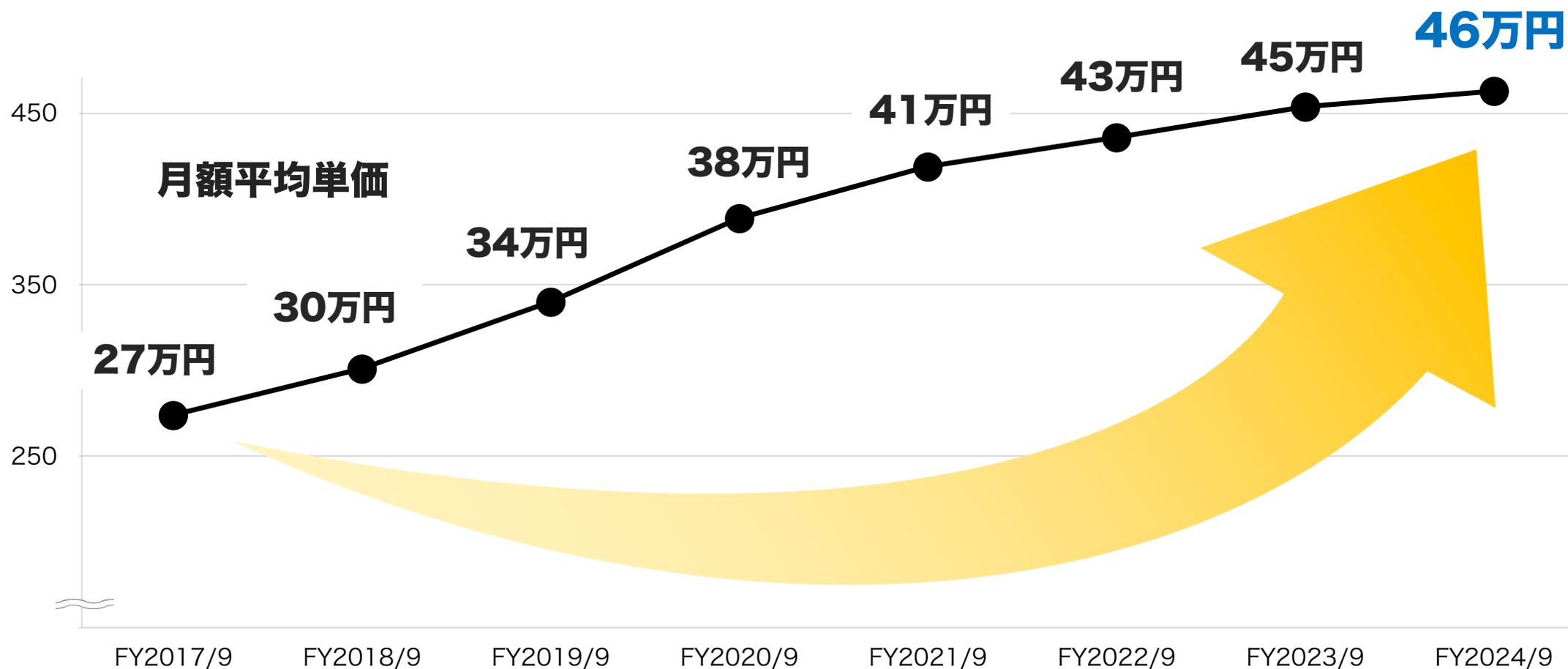
ECサポート関連売上の増加に向けた施策

既存クライアント
満足度向上

1社当たり
売上の増加

新規クライアント
獲得

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

新たな事業展開について



カンボジア最大級のレストランをプロデュース

3Dホログラム映像演出サービス取扱開始

大規模な設備投資が不要で、立体的な映像や人の動きに合わせた映像演出を実現するエンターテインメントコンテンツを提供

グループが保有する全国規模の営業網を活用して国内販売を強化

全国の自治体への
導入も支援

海外への提供は
引き続き拡大

これまでになかった**新収益源**を創出

海外企業との提携について

台湾最大手のEC支援会社H. H. GALAXY Co., LTD.との事業連携を発表

(TPEX : 2949、以下HHG)

国内外の新規クライアント増加による**売上拡大**へ

HHGの既存顧客である
海外大手メーカーの日本EC市場の運営代行を受託

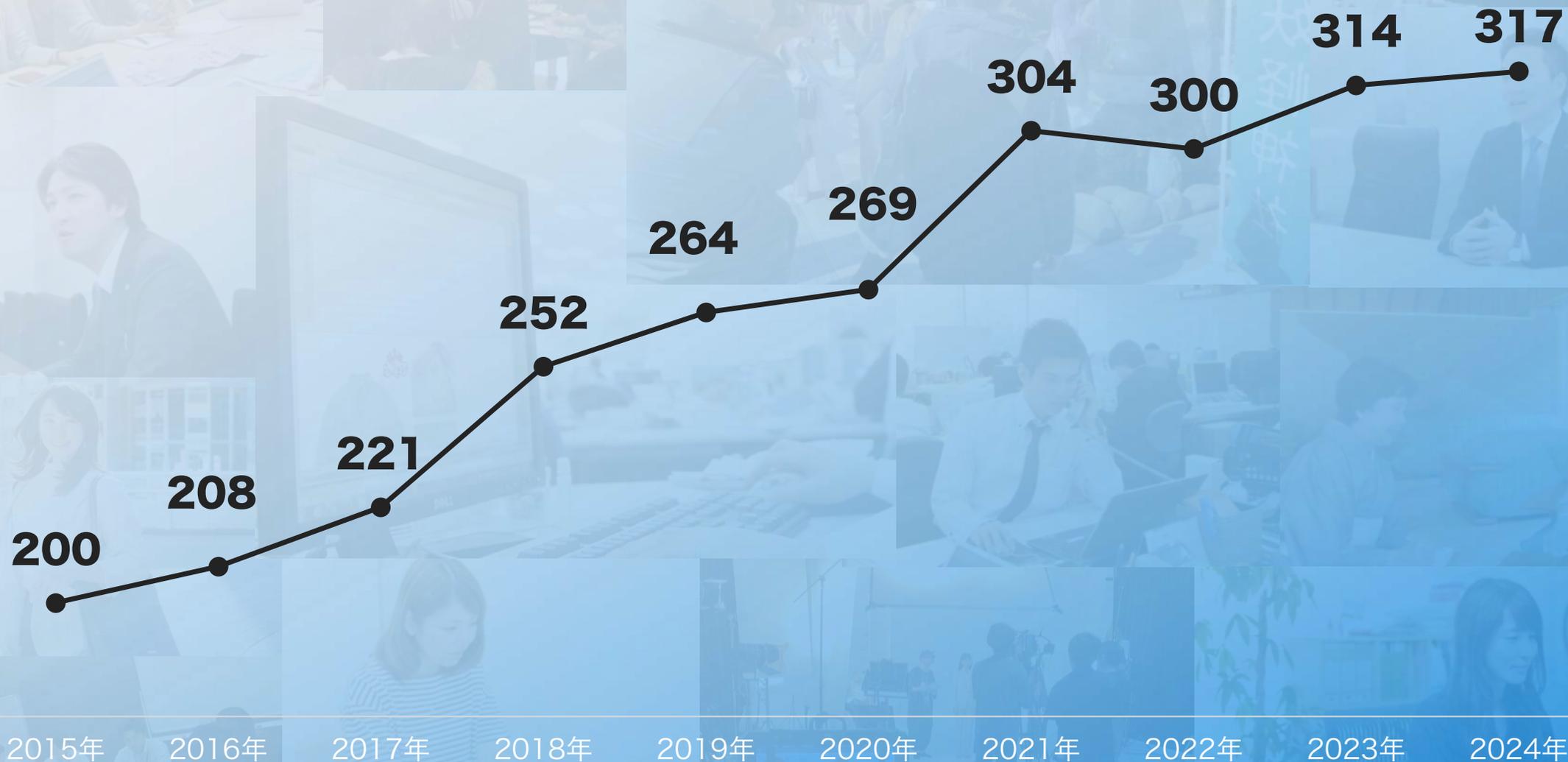


HHGを活用した日本企業の越境EC支援

さらに東南アジア各国での
EC支援事業を視野に拡大

従業員数の推移

(グループ全体、2024年9月末日時点)



ESGデータ

電気使用量・ CO2排出量 (2024年9月期実績)

| | |
|--------------|------------|
| SCOPE1 | 0 t-CO2 |
| SCOPE2 | 75 t-CO2 |
| SCOPE3 | 167 t-CO2 |
| 1人当たりCO2排出量 | 0.76 t-CO2 |
| 1人当たりガソリン使用量 | 226.3 L |
| 1人当たり電気使用量 | 577.2 kwh |

従業員 (2024年9月末日時点)

| | | |
|---------------------|---------|---------|
| 従業員数 | 男性：147名 | 女性：170名 |
| 女性比率 | 53.6 % | |
| 管理職に占める女性労働者の割合 | 24.4 % | |
| 係長級にある者に占める女性労働者の割合 | 52.9 % | |

採用 (2024年9月期実績)

| | | |
|-----------------------|--------|--------|
| 新卒採用数 | 男性：19名 | 女性：17名 |
| 新卒採用の女性比率 | 47.2 % | |
| 中途採用数 | 男性：6名 | 女性：22名 |
| 中途採用の女性比率 | 78.6 % | |
| 採用した労働者に占める女性労働者の割合 ※ | 60.0 % | |

その他 (2024年9月期実績)

| | |
|---------|--------|
| 有給休暇取得率 | 79.7 % |
|---------|--------|

※パート含む

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。

※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>



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。