JPX GROWTH

証券コード
6176

Brangista

FY2025/9 1Q
決算説明資料

2025年2月14日

Copyright © Brangista Inc. All Rights Reserved.

FY2025/9 1Qエグゼクティブサマリー

営業利益・経常利益 10%超の増益

プロモーション支援事業 69%増益
（アクセルジャパン）

総額5億円の自己株式の取得を決定
2025年1月6日～取得を開始

Copyright © Brangista Inc. All Rights Reserved.

FY2025/9 1Q連結決算ハイライト

営業利益 アクセルジャパンが成長を牽引し **11.1%** 増益

百万円／million yen

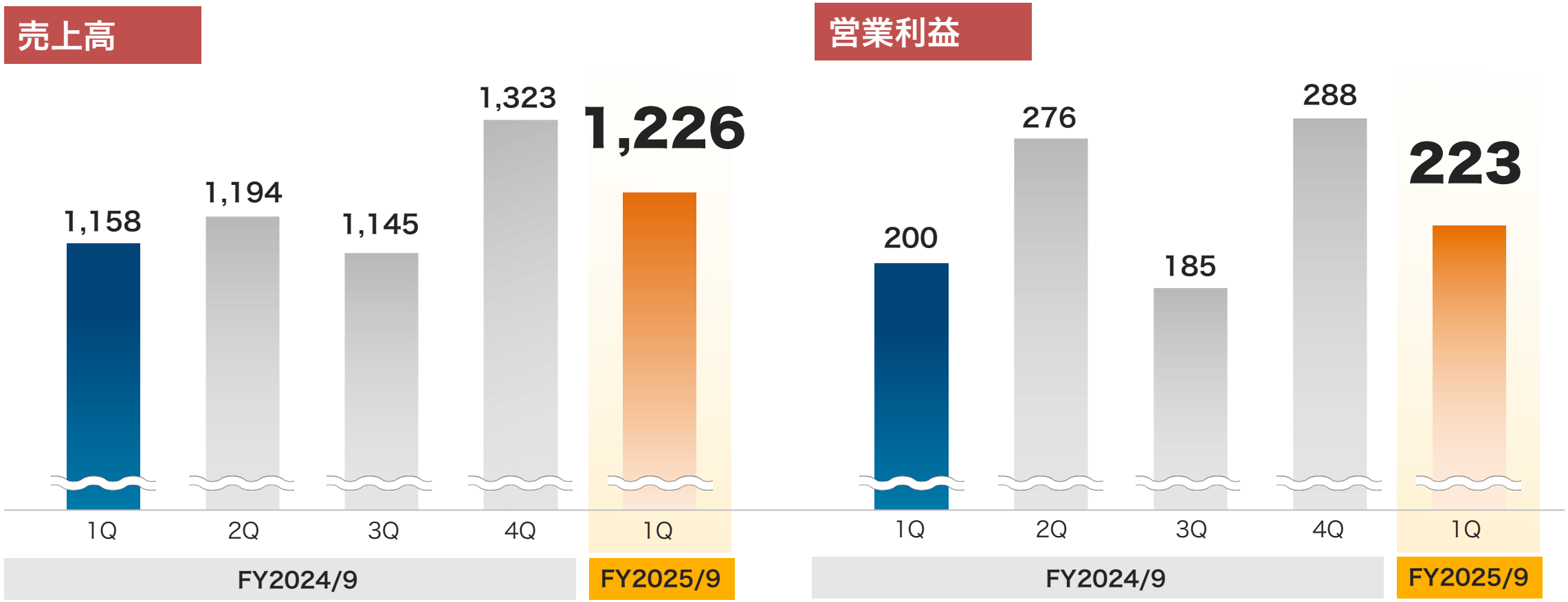
	FY2024/9 1Q	FY2025/9 1Q	増減率	FY2025/9予想
売上高	1,158	1,226	+5.9%	5,400
営業利益	200	223	+11.1%	1,150
経常利益	200	223	+11.6%	1,150
親会社株主に帰属する四半期純利益	132	135	+2.3%	700

3期連続増収増益に向けて順調に推移

Copyright © Brangista Inc. All Rights Reserved.

連結売上高・営業利益の四半期推移

百万円／million yen



最高業績を更新した前期を上回る順調な実績

Copyright © Brangista Inc. All Rights Reserved.

セグメント別売上高・営業利益

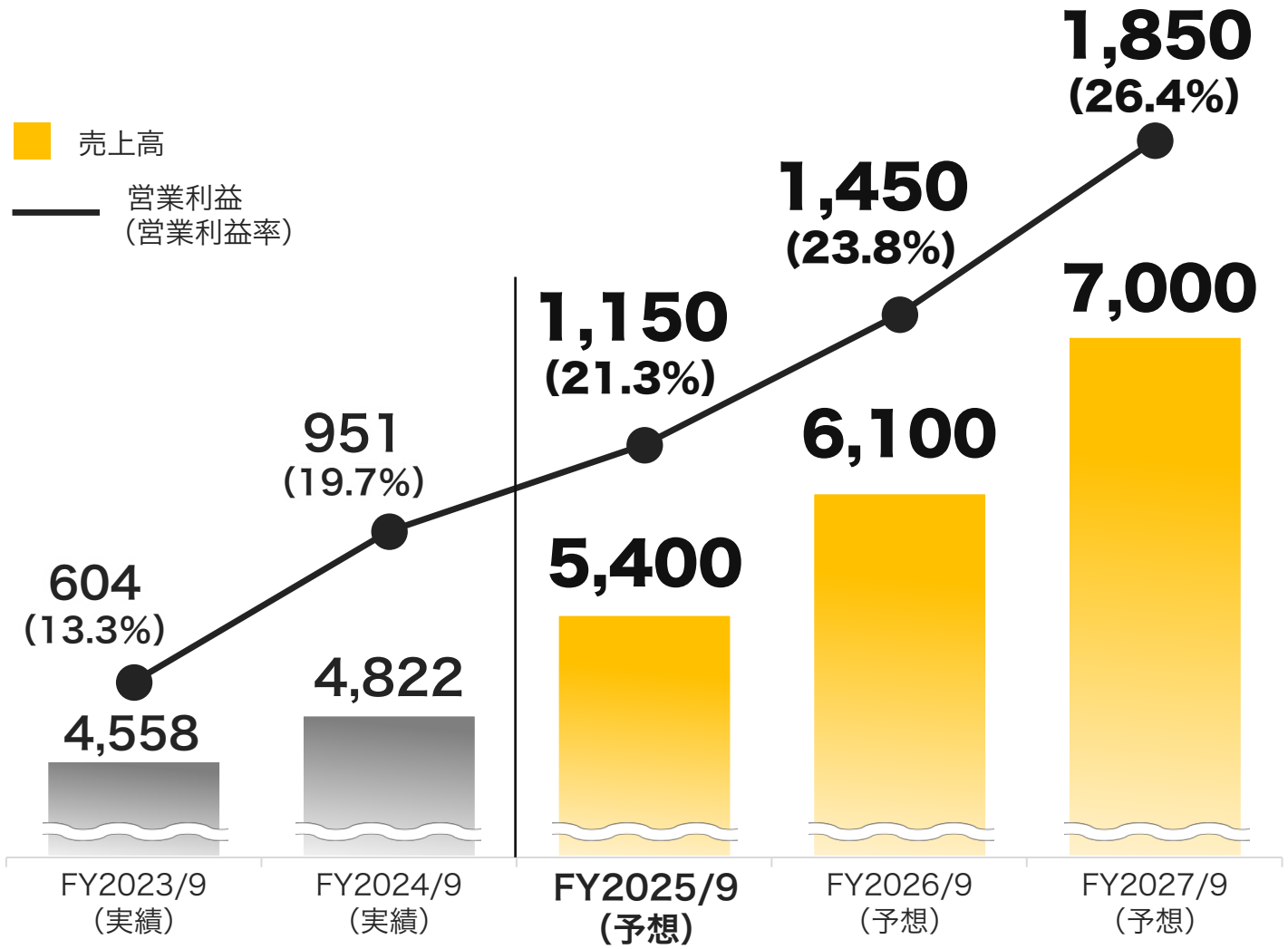
百万円／million yen

プロモーション支援事業が業績を牽引

	FY2024/9 1Q		FY2025/9 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	332	89	443	151
メディア事業	563	92	508	78
ソリューション事業	246	58	258	40
その他	34	11	35	10

Copyright © Brangista Inc. All Rights Reserved.

FY2027/9までの連結売上高・営業利益の計画



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**

Copyright © Brangista Inc. All Rights Reserved.

自己株式の取得状況について

更なる株主還元の強化を目的に
総額5億円の自己株式の取得を実施

	上限	取得状況
取　得　価　額	5億円	8,463万円
取 得 株 式 総 数	700,000株 （発行済株式総数(※)に対する割合 5.18%）	111,300株
取　得　期　間	2025年1月6日～9月30日	2025年1月6日～1月31日

※自己株式を除く

Copyright © Brangista Inc. All Rights Reserved.

Brangista

1．プロモーション支援事業

Copyright © Brangista Inc. All Rights Reserved.

単独ライブチケット
3万席即完売

さらば青春の光がアクセルジャパンアンバサダーに参加

実力派お笑いコンビ 兼 個人事務所 株式会社ザ・森東

社長　副社長

中小企業の経営者でもある2人が
全国の企業と共に成長を目指す

YouTube

チャンネル登録者数 **141万人**

総再生回数 **7億回超** ※サブチャンネル含む

Copyright © Brangista Inc. All Rights Reserved.

企業の成長を応援する多彩な有名タレント

ACCEL JAPAN AMBASSADOR 総勢17名（15組）

Copyright © Brangista Inc. All Rights Reserved.

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

新規・更新売上共に好調に推移

33.3%増収 69.5%増益 利益率 34.1%（前期26.8%）

QoQ

高騰する4Qの広告費抑制により1Qの新規売上が一時的に減少

更新売上は1回目+2回目が積み上がり上昇基調

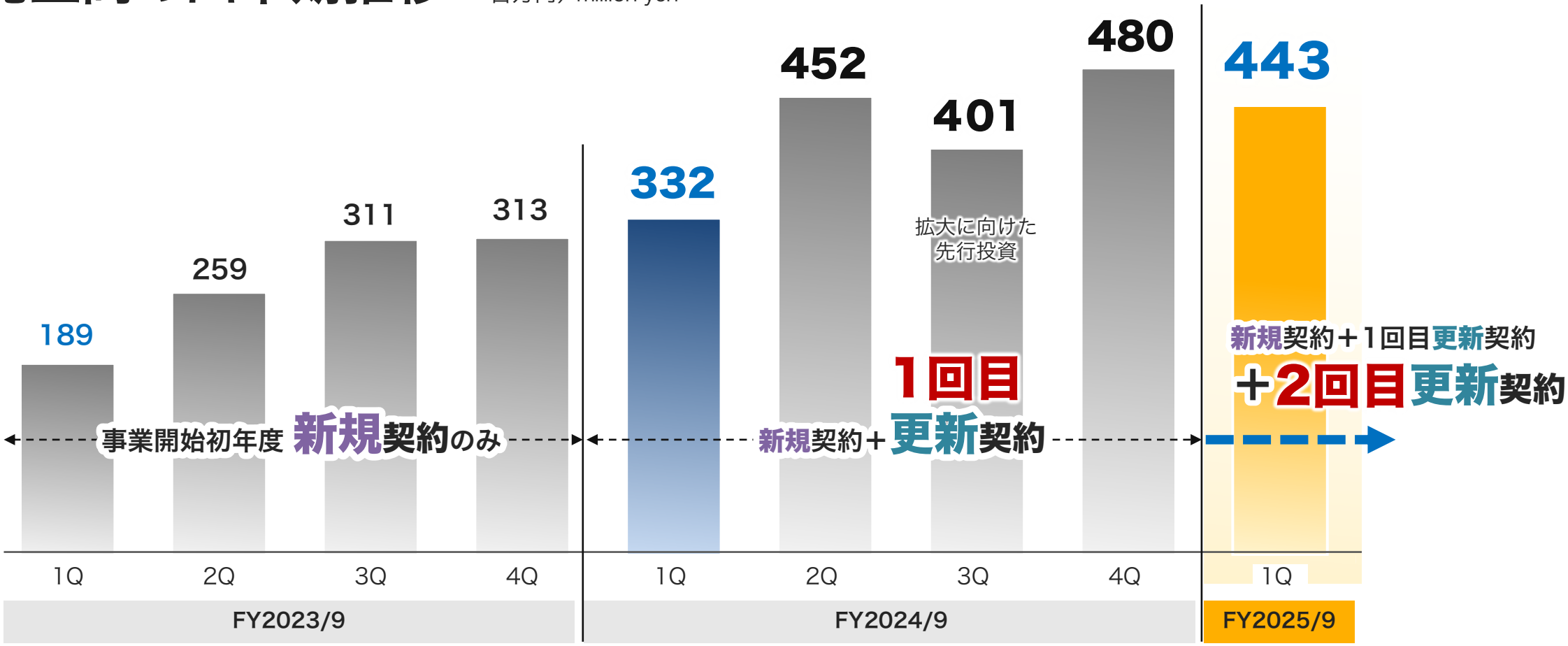
	FY2024/9					FY2025/9
	1Q	2Q	3Q	4Q	累計	1Q
売上高	332	452	401	480	1,667	443
売上総利益	239	358	310	380	1,288	315
販管費※	150	154	174	150	630	164
セグメント利益	89	204	135	229	657	151

※販売費及び一般管理費（以下ページ同様）

Copyright © Brangista Inc. All Rights Reserved.

売上高の四半期推移

百万円／million yen



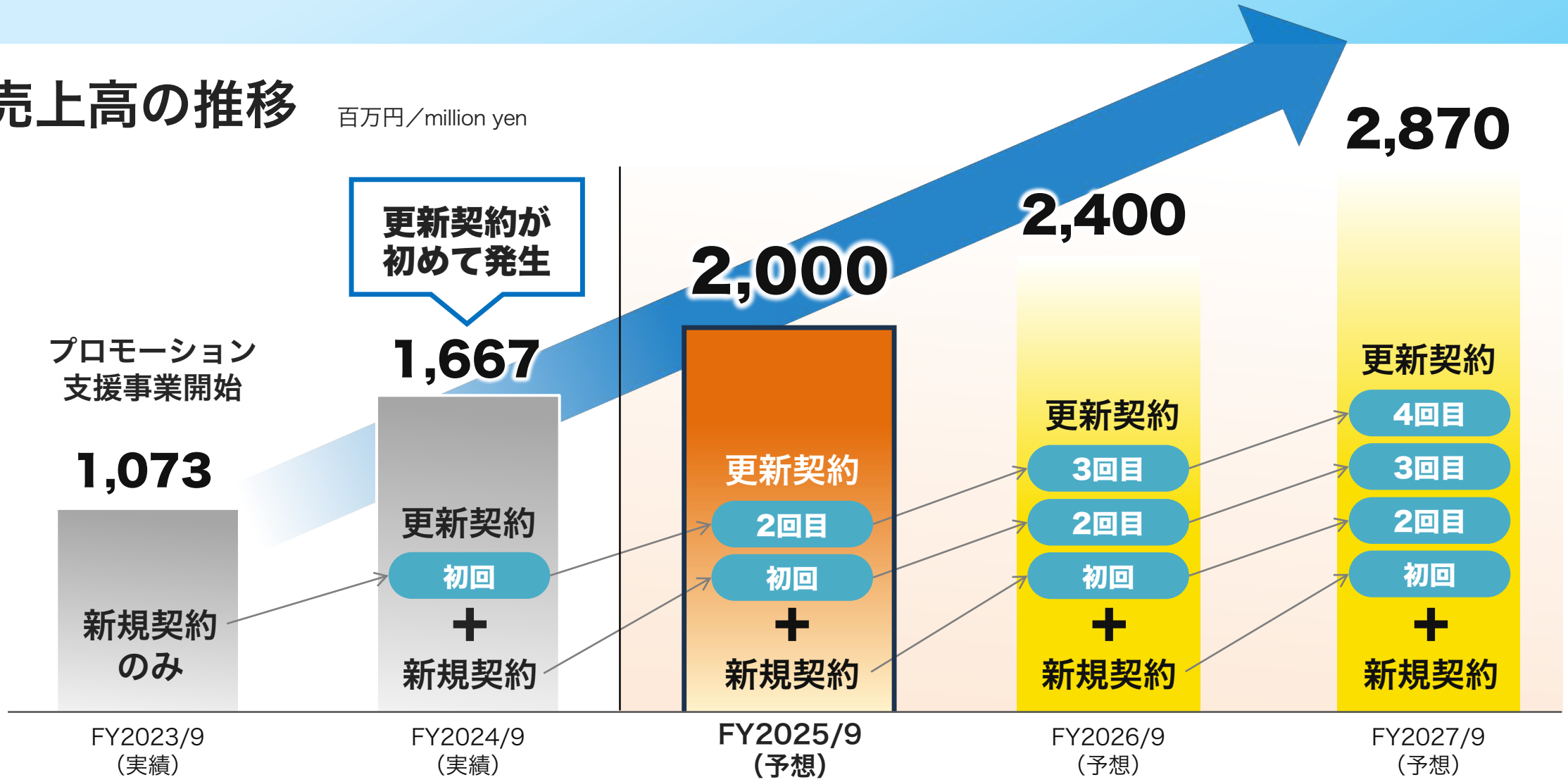
FY2024/9（前期）から新規＋更新

FY2025/9からは、さらに2回目の更新が加わる売上構成に

Copyright © Brangista Inc. All Rights Reserved.

売上高の推移

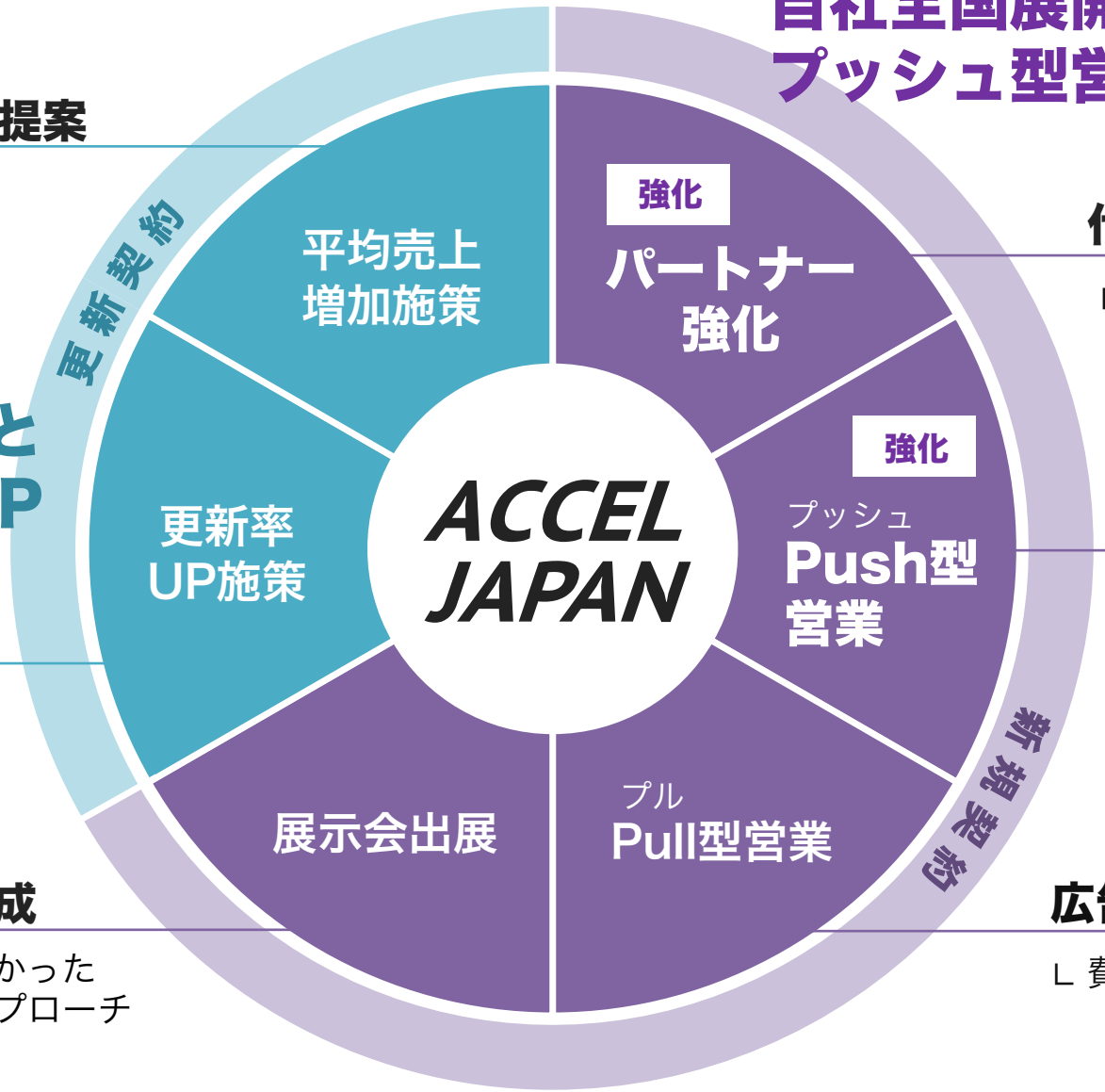
百万円／million yen



毎年新規契約の獲得と年々積み上がる更新契約で売上が増大
更新契約の2回目以降はスムーズに決定中

Copyright © Brangista Inc. All Rights Reserved.

アクセルジャパン拡大に向けた戦略



自社全国展開＋代理店を活用
プッシュ型営業を強化

オプションサービス追加提案
- 販促物の制作受託
- 広告・SNS運用代行
- タレント専属起用

代理店などの開発
- 金融機関パートナー等を拡大

更新件数増加と単価UP

全国展開
- 全国8拠点から未開拓の潜在顧客へ積極的に提案

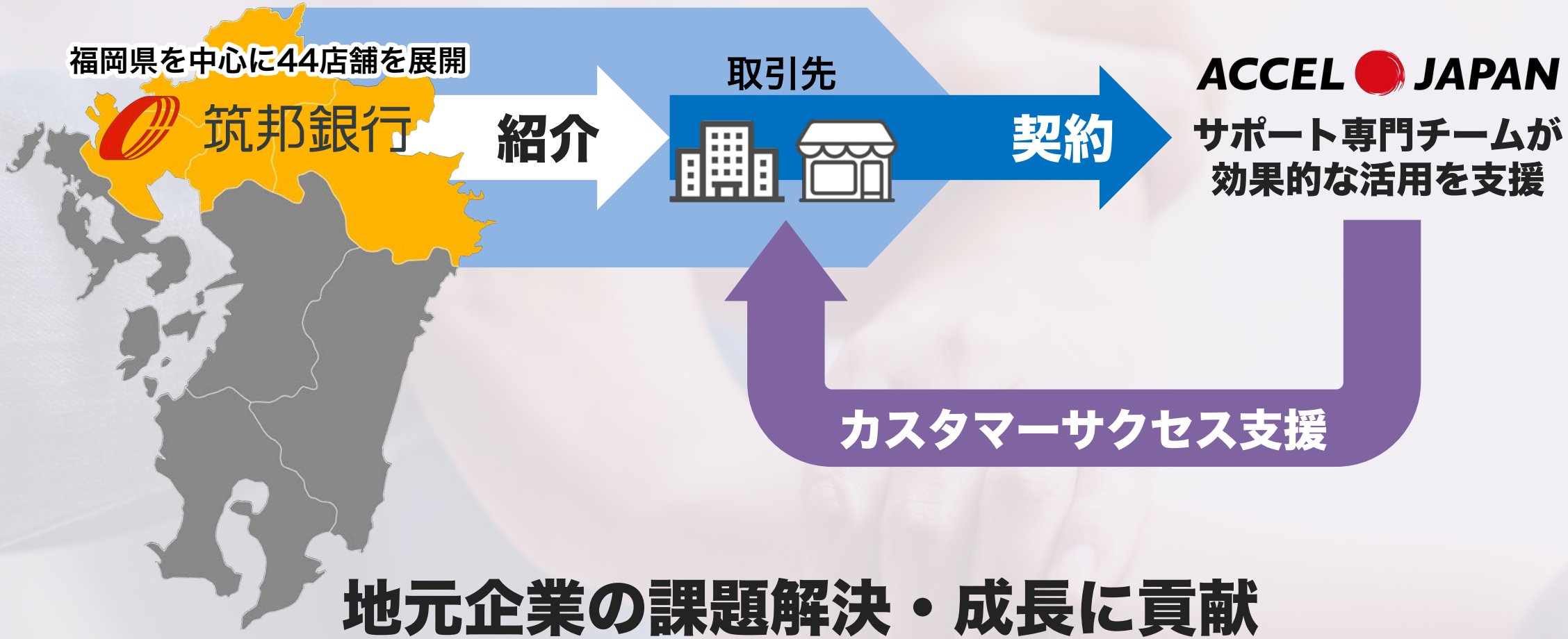
カスタマーサクセス強化
- 専門チームによる定期的なサポートを充実

専属チームを組成
- コンタクトできなかった潜在顧客へ直接アプローチ

広告経由での安定獲得
- 費用対効果を重視

Copyright © Brangista Inc. All Rights Reserved.

福岡県の筑邦銀行と業務提携



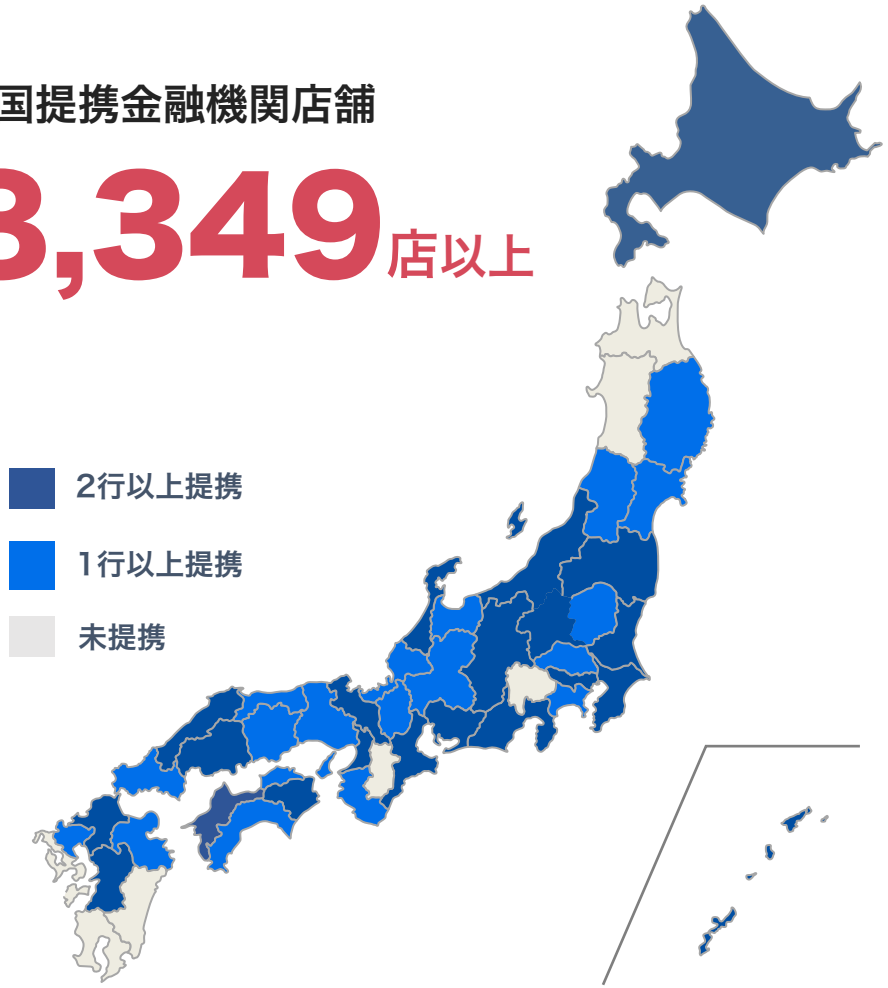
地元企業の課題解決・成長に貢献
様々な地方の組織と連携して地域企業の成長を支援

Copyright © Brangista Inc. All Rights Reserved.

全国の提携金融機関パートナーを活用したプッシュ型営業の強化

全国提携金融機関店舗

8,349店以上



ネクシーズと連携して
金融機関パートナーを拡大

提携金融機関
パートナー

銀行・信用金庫

銀行関連会社

110

当社全国8拠点と提携パートナーで
潜在顧客を発掘

※2025年1月末日時点

Copyright © Brangista Inc. All Rights Reserved.

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

自治体タイアップ売上は減少

宿泊施設・飲食店などの**広告売上**が**順調に推移**

QoQ

自治体タイアップ売上は**新商材**投入による

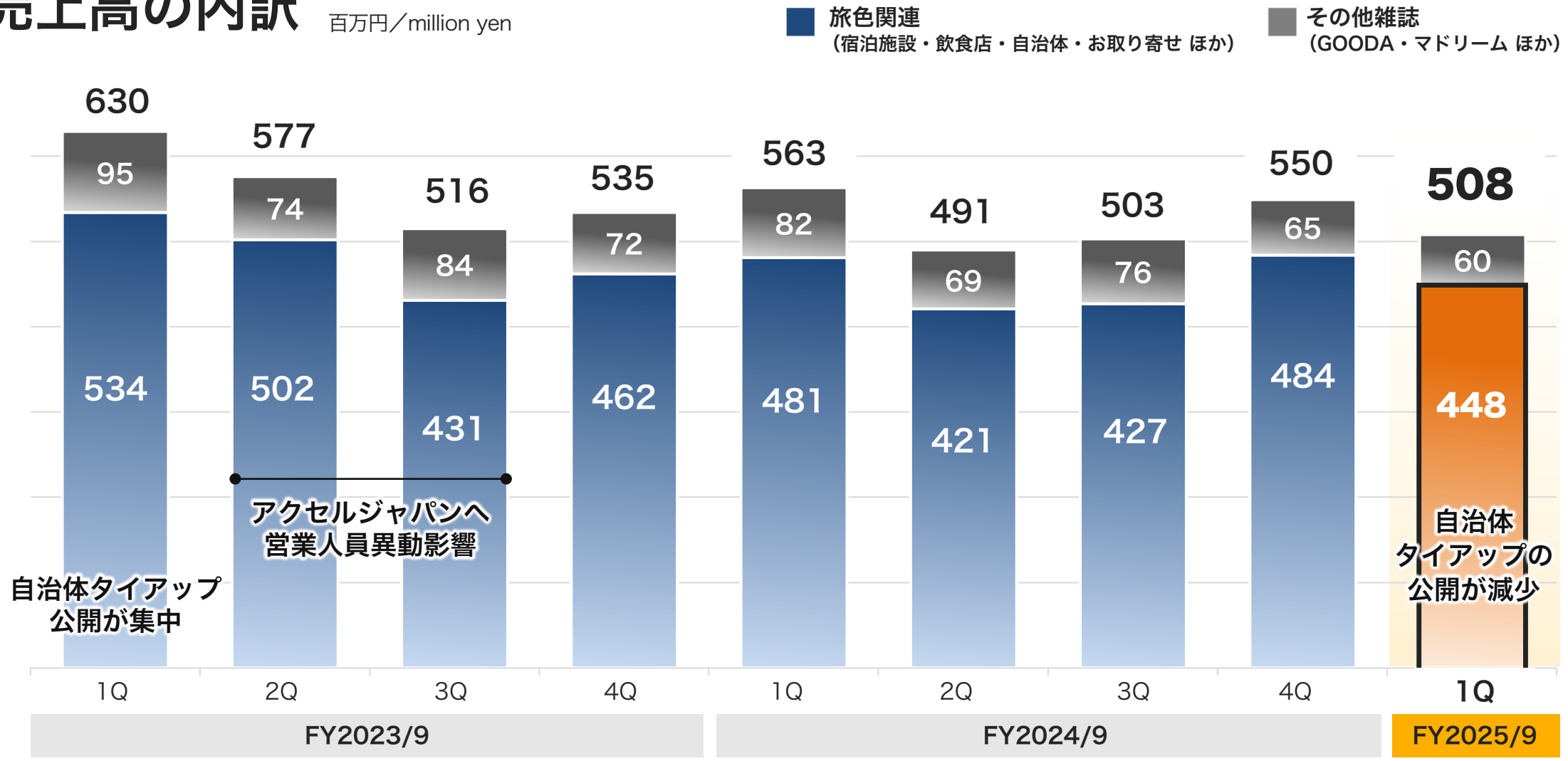
利益対策を実施中

	FY2024/9					FY2025/9
	1Q	2Q	3Q	4Q	累計	1Q
売上高	563	491	503	550	2,109	508
売上総利益	473	423	443	472	1,813	439
販管費	381	365	391	413	1,553	360
セグメント利益	92	57	51	59	260	78

Copyright © Brangista Inc. All Rights Reserved.

売上高の内訳

百万円／million yen



通期予想の達成に向けて、順調に進捗

Copyright © Brangista Inc. All Rights Reserved.

自治体向け新動画コンテンツサービスを開始

自治体公式サイト
SNSなどでも活用

ふるさと納税返礼品を使用した
レシピを提案するウェブ番組を開始

食通の有名人が日本各地へ訪問

レシピにはない
返礼品も紹介

生産者の元へ訪れ
インタビュー

地元のシェフ考案
レシピを自ら調理

レシピに使用する
材料を現地で購入

有名人が実食して
レポート

これまでにない全く新しいふるさと納税返礼品のPR手法
10月～ふるさと納税の指定制度見直しに向けてPR需要取り込み

Copyright © Brangista Inc. All Rights Reserved.

自治体タイアップの拡大に向けて

多様な価格帯の商材展開で
幅広い自治体での導入を推進
地域活性化に多方面で貢献

電子雑誌

紙冊子

動画

フォトコンテスト

体験記事

旅行プラン

動画制作

新商材

Copyright © Brangista Inc. All Rights Reserved.

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

自治体へ3Dホログラム映像演出サービスを提供
増収に貢献

QoQ

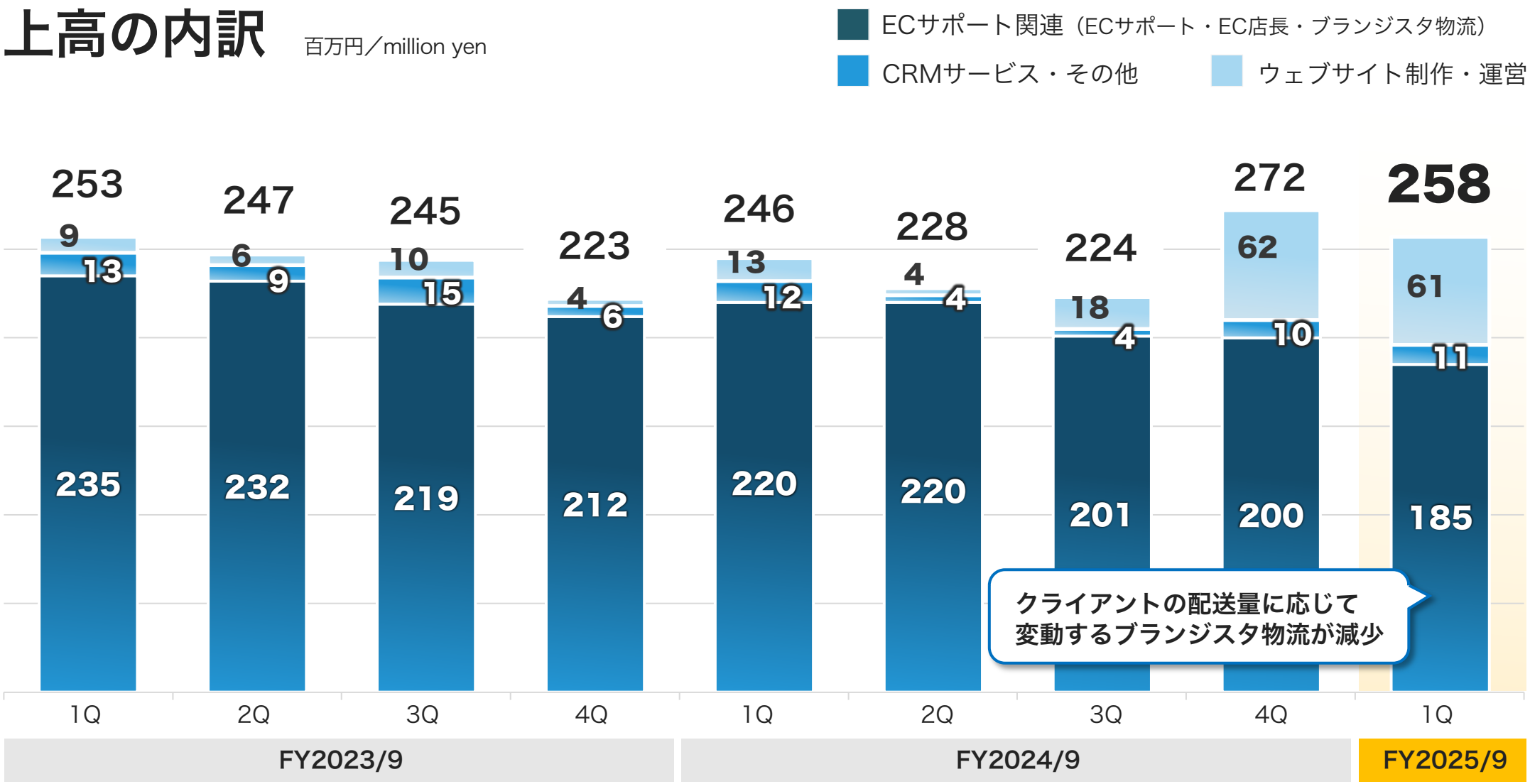
効率的なECサポート運営の実現により
人件費などの販管費が減少

	FY2024/9					FY2025/9
	1Q	2Q	3Q	4Q	累計	1Q
売上高	246	228	224	272	972	258
売上総利益	128	121	114	117	482	104
販管費	69	66	74	75	285	63
セグメント利益	58	55	40	42	197	40

Copyright © Brangista Inc. All Rights Reserved.

売上高の内訳

百万円／million yen



ソリューション事業は堅調に推移

Copyright © Brangista Inc. All Rights Reserved.

既存サービスの更なる充実

1社当たり売上の増加

既存クライアントの満足度向上

長期的な成長実現のため
新商材・新サービスを開発

事業領域を拡大

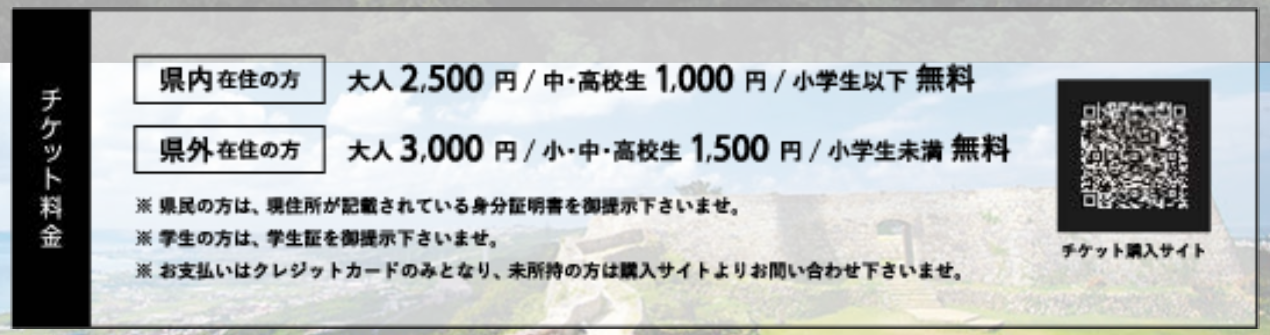
新規クライアント獲得

Copyright © Brangista Inc. All Rights Reserved.

3Dホログラム映像演出サービスが拡大

宮城県に続き自治体での導入が決定

2025年3月1日～3ヶ月間
沖縄県中城村の世界遺産で
大規模な有料ナイトコンテンツを提供



今後も全国の自治体への導入を積極的に支援

Copyright © Brangista Inc. All Rights Reserved

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

Copyright © Brangista Inc. All Rights Reserved

Brangista

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9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）
顧問	見城 徹（株式会社幻冬舎 代表取締役社長）

株主

（2024年9月末日時点）

株式会社NEXYZ.Group	：	50.26%
株式会社SBI証券	：	3.11%
近藤 太香巳	：	1.99%
BNY GCM CLIENT ACCOUNT JPRD AC ISG(FE-AC)	：	1.63%

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

株式会社旅色トラベル
代表取締役社長　澤田 裕

Copyright © Brangista Inc. All Rights Reserved.

ブランジスタグループについて

Brangista YELL

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

Brangista Media

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

Brangista Solution

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

Brangista Taiwan

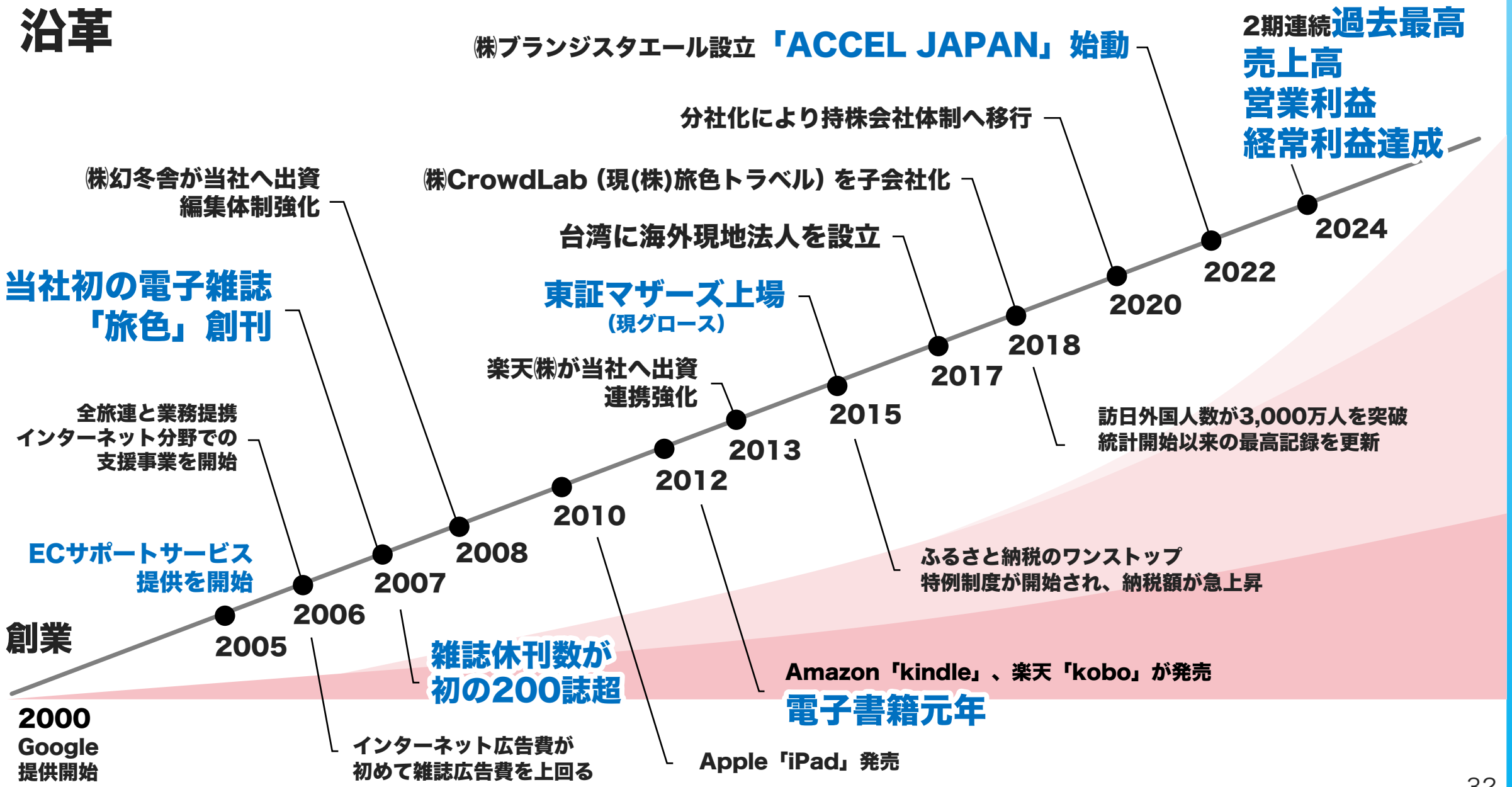
博設技股份有限公司（Brangista Taiwan Inc.）

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

他、株式会社旅色トラベル

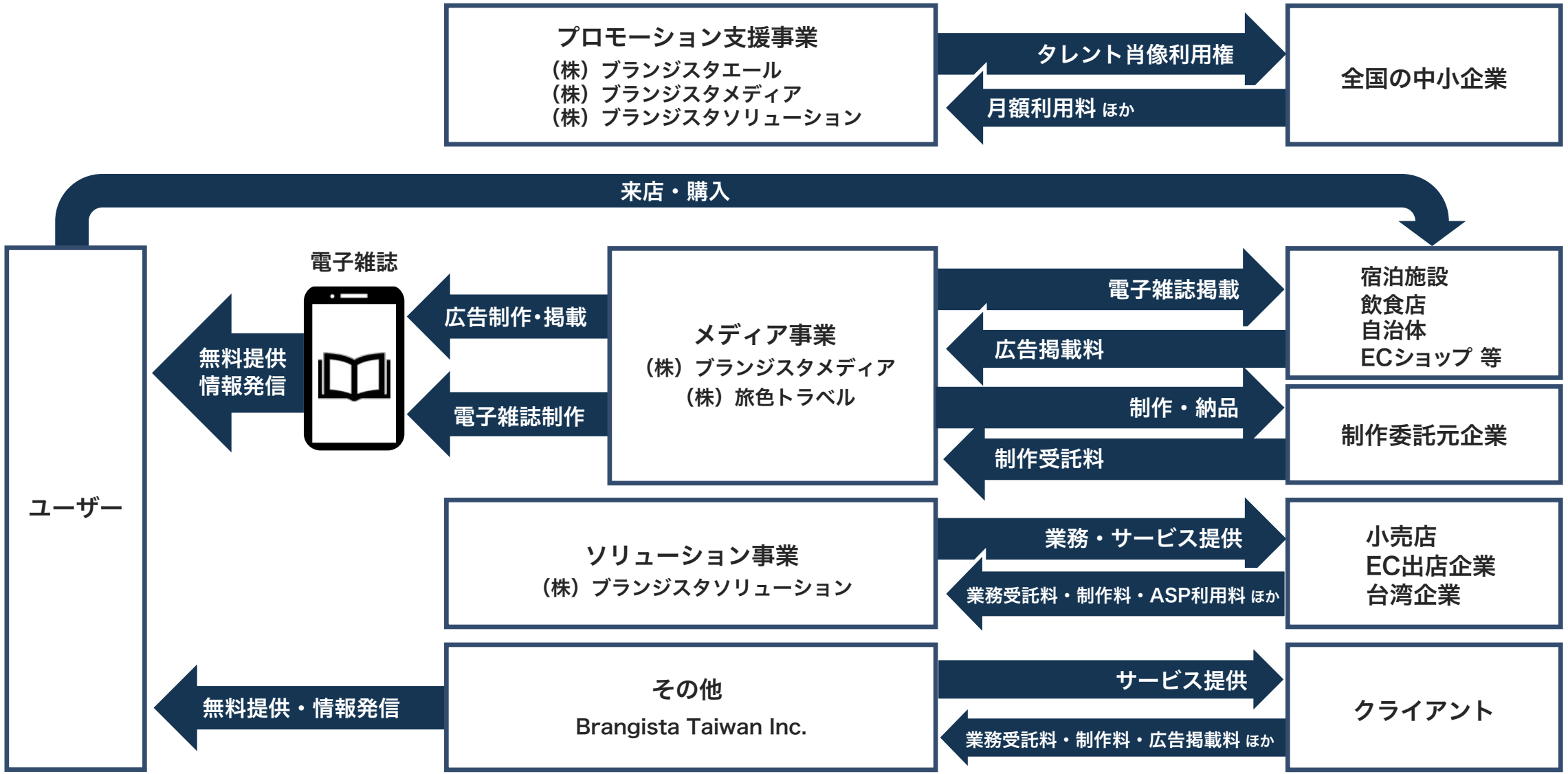
Copyright © Brangista Inc. All Rights Reserved.

沿革



Copyright © Brangista Inc. All Rights Reserved.

事業系統図



Copyright © Brangista Inc. All Rights Reserved.

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	YoY	QoQ
売上高	**1,158**	**1,194**	**1,145**	**1,323**	**1,226**	**5.9%**	**-7.3%**
プロモーション支援事業	332	452	401	480	443	33.3%	-7.8%
メディア事業	563	491	503	550	508	-9.8%	-7.6%
ソリューション事業	246	228	224	272	258	4.8%	-5.4%
その他	34	37	33	40	35	2.9%	-11.4%
売上総利益	**845**	**911**	**872**	**977**	**863**	**2.1%**	**-11.7%**
販管費	**644**	**635**	**687**	**688**	**639**	**-0.8%**	**-7.1%**
営業利益	**200**	**276**	**185**	**288**	**223**	**11.1%**	**-22.7%**
営業利益率	17.3%	23.1%	16.2%	21.8%	18.2%	0.9pt	-3.6pt
プロモーション支援事業	89	204	135	229	151	69.5%	-34.1%
メディア事業	92	57	51	59	78	-14.6%	33.4%
ソリューション事業	58	55	40	42	40	-30.6%	-4.5%
その他	11	11	10	15	10	-8.3%	-31.1%
経常利益	**200**	**274**	**184**	**286**	**223**	**11.6%**	**-22.0%**
四半期純利益	**132**	**172**	**110**	**190**	**135**	**2.3%**	**-28.9%**

Copyright © Brangista Inc. All Rights Reserved.

中期経営計画 2025-2027（セグメント別）

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**

百万円／million yen

	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%*

Copyright © Brangista Inc. All Rights Reserved.

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

タレントパワーで
注目度が劇的にUP

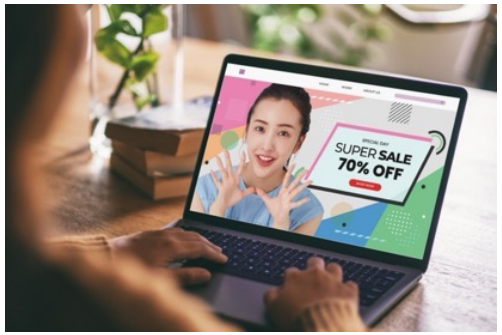
写真素材

チラシ

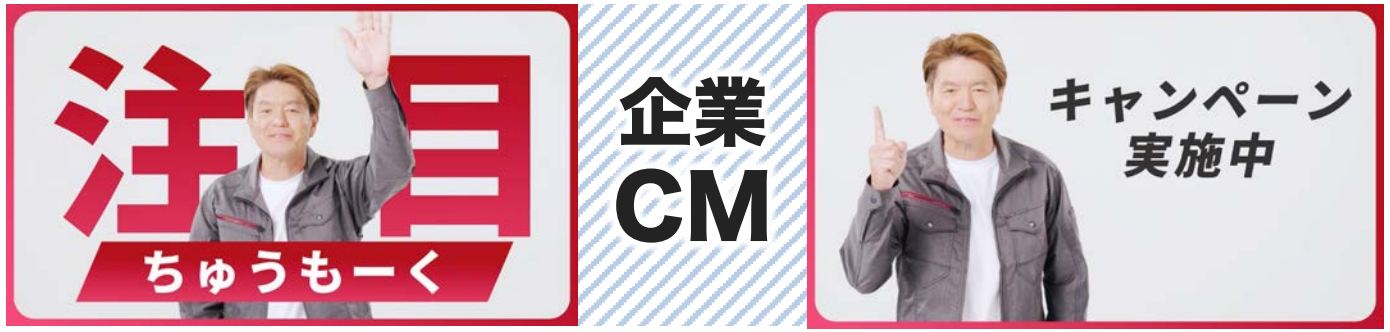
デフォルメ素材

広告バナー

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

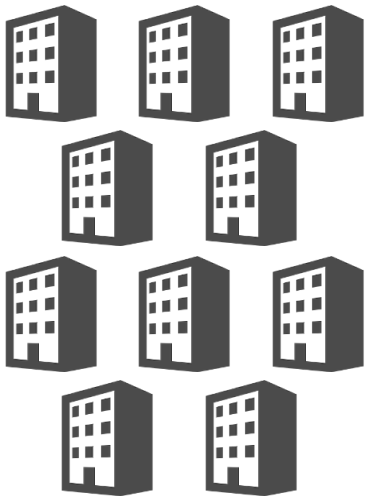
Copyright © Brangista Inc. All Rights Reserved.

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

企業

40万円/月～
年間契約



初期費用不要
少額支払い

当社※

ACCEL JAPAN

固定
ギャランティ

成果連動
ギャランティ

タレント肖像 シェアリング

タレント

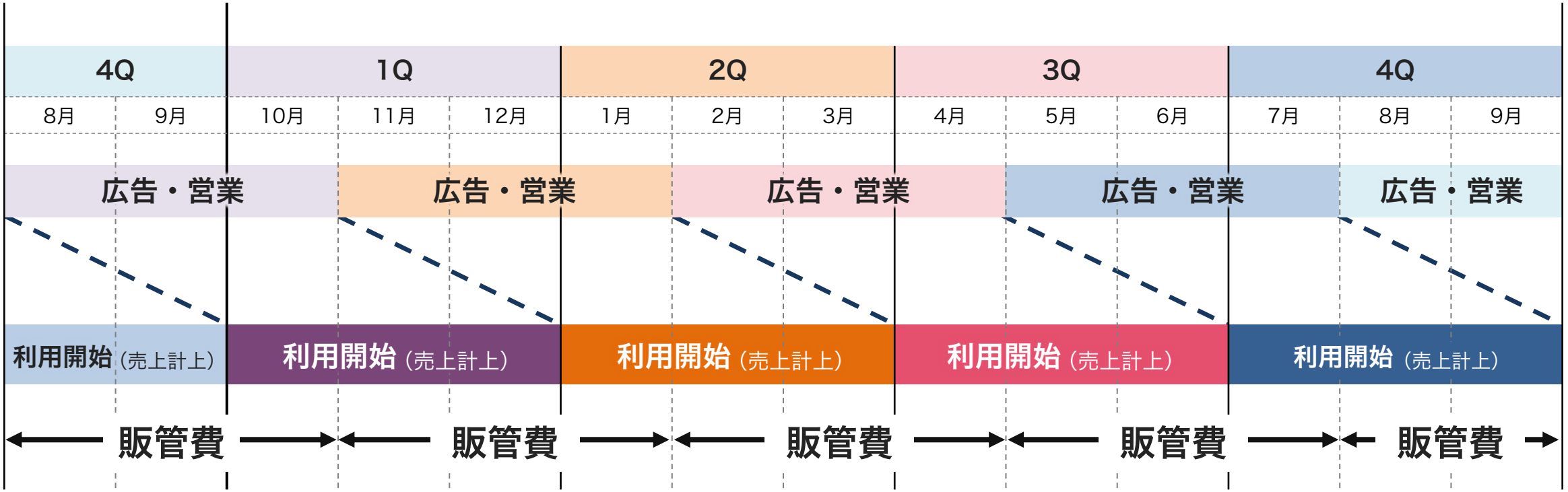
幅広い企業をカバーできる
著名なタレント達が
全国の企業PRを応援

※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

Copyright © Brangista Inc. All Rights Reserved.

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

Copyright © Brangista Inc. All Rights Reserved.

これまでの当社実績から生み出された新事業

出演俳優
340名※
芸能事務所との
強固な連携

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
18年目
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

※2025年2月現在

Copyright © Brangista Inc. All Rights Reserved.

経済産業省 中小企業庁 が採用！

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

Copyright © Brangista Inc. All Rights Reserved.

中小企業以外にも拡がる実績

サントリー

GMOインターネットグループ

JA福井県

カフェ・ベローチェ

GMOグローバルサイン・HD

Copyright © Brangista Inc. All Rights Reserved.

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

上記画像はイメージです

購入数
4.6倍

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

上記画像はイメージです

来店予約数
1.8倍

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

Copyright © Brangista Inc. All Rights Reserved.

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

Copyright © Brangista Inc. All Rights Reserved.

アクセルジャパン拡大に向けて

1. 新規売上の増加施策

プッシュ型営業を強化

2. 1社あたり売上の向上施策

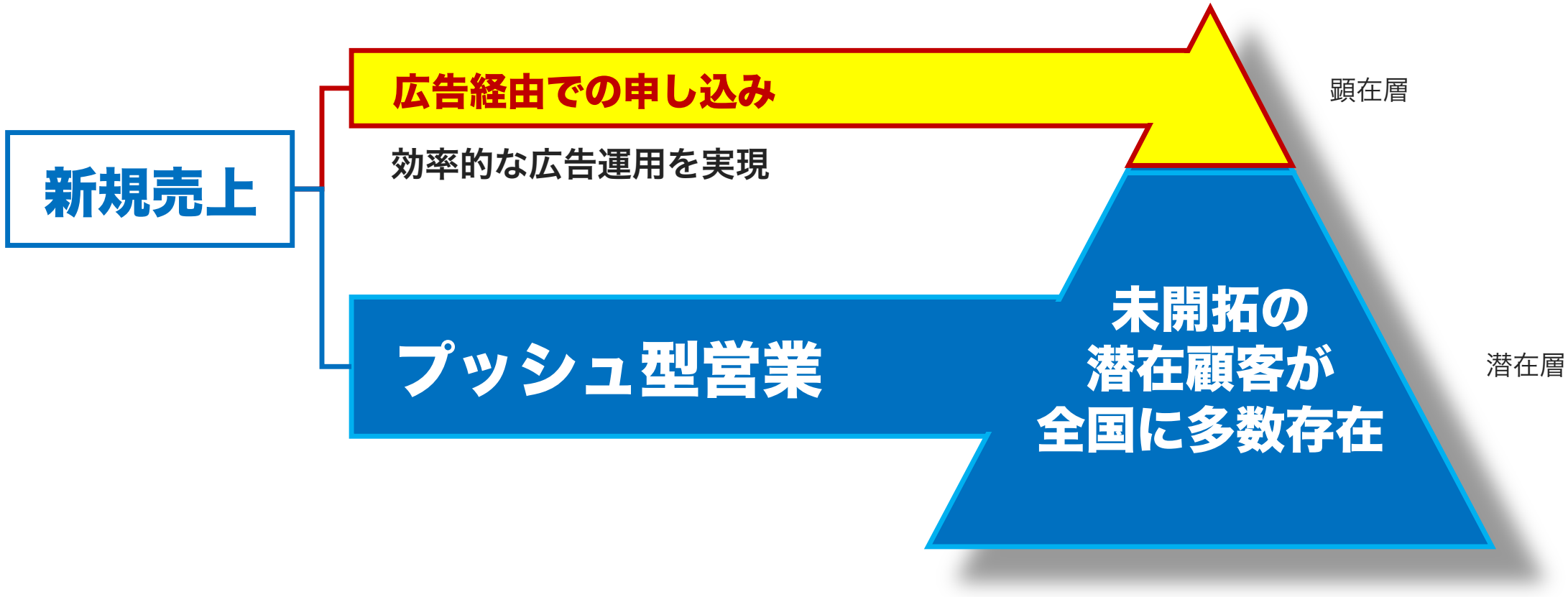
オプションサービスの拡充

3. 更新売上の増加施策

カスタマーサクセスの強化

Copyright © Brangista Inc. All Rights Reserved.

新規売上増加に向けた戦略



1年後の更新売上の元となる新規売上増加のために

拡大余地があるプッシュ型営業を強化

Copyright © Brangista Inc. All Rights Reserved.

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

Copyright © Brangista Inc. All Rights Reserved.

北海道 恵庭市がアクセルジャパンを採用

30～50代男性を中心とした
ふるさと納税利用世代へ向けて

板野友美さんを活用
ふるさと納税
ポータルサイトなどでPR

電子雑誌で構築した
1,600を超える全国の
自治体とのネットワークを活用

自治体の導入を推進
市場拡大と地域活性化に貢献

Copyright © Brangista Inc. All Rights Reserved.

全国各地の展示会へ積極的に出展

コンタクトできなかった潜在顧客へ直接アプローチ

Copyright © Brangista Inc. All Rights Reserved.

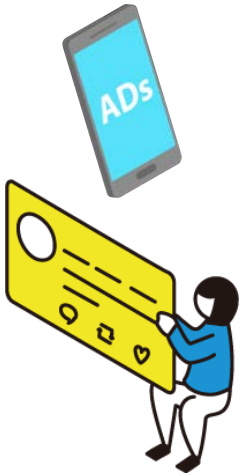
1社あたり売上の向上施策

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

Copyright © Brangista Inc. All Rights Reserved.

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

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

成功体験に導く

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

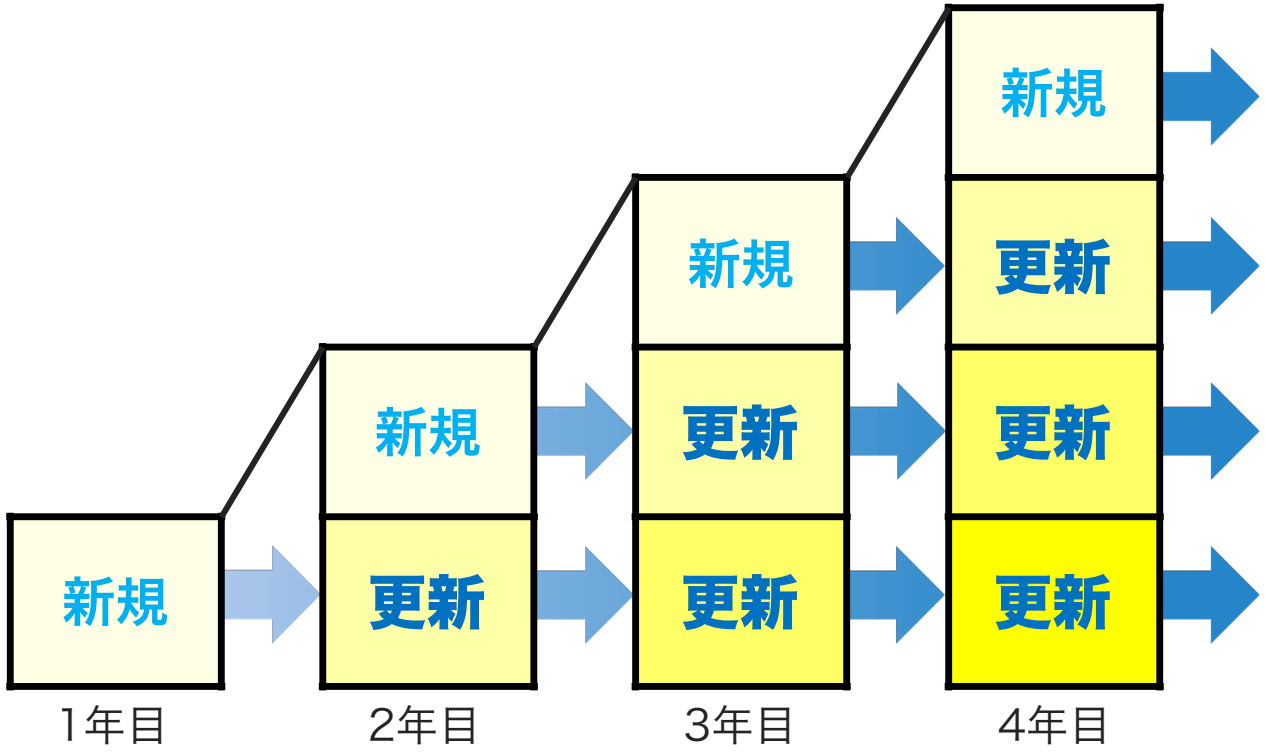
獲得効率の向上

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

Copyright © Brangista Inc. All Rights Reserved.

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

Copyright © Brangista Inc. All Rights Reserved.

電子雑誌ラインナップ

創刊**14**年目

SBC Medical Group

創刊**18**年目※

星野リゾート

HOTEL STYLE BOOK

KOKUBU

飲み旅本。

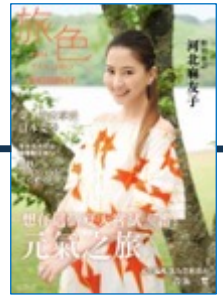
別冊版「旅色」
企業タイアップ

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

※2024年2月現在

Copyright © Brangista Inc. All Rights Reserved.

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

消費者

無料

広告掲載
直販・提供

広告掲載料

宿泊施設・飲食店、
レジャー施設、
自治体など

広告掲載

制作・納品

制作受託料

企業

制作・納品

Copyright © Brangista Inc. All Rights Reserved.

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

Copyright © Brangista Inc. All Rights Reserved.

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**

Copyright © Brangista Inc. All Rights Reserved.

当社広告掲載の市場規模

官民問わず、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「食べログ」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

Copyright © Brangista Inc. All Rights Reserved.

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 340名以上登場

※2025年2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

Copyright © Brangista Inc. All Rights Reserved.

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
340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2月現在

Copyright © Brangista Inc. All Rights Reserved.

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

電子 雑誌

タレントを活用したPRツールを18年前から提供

Copyright © Brangista Inc. All Rights Reserved.

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

8 全国
拠点

全国の企業、自治体へ直接訪問

広告掲載件数約**7,100**件

タイアップ実施数**200**自治体以上

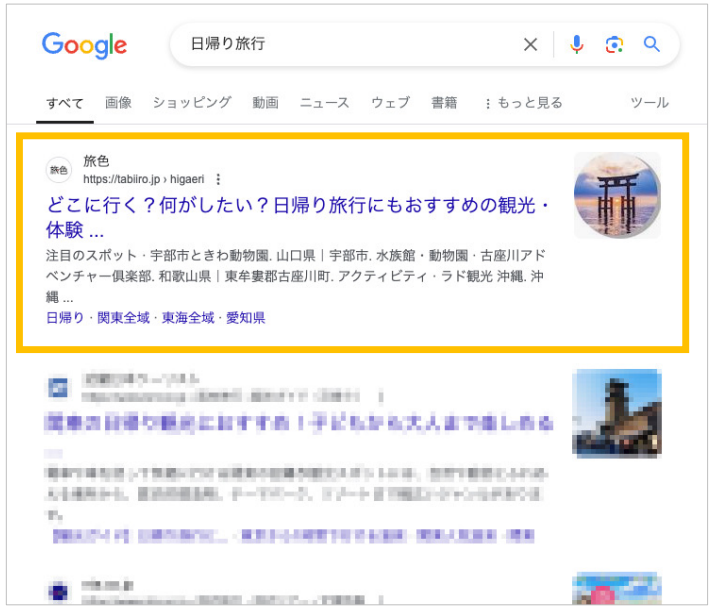
全国規模の営業体制を自社で保有・地域活性化に貢献

Copyright © Brangista Inc. All Rights Reserved.

「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

ビックキーワードで上位表示を実現



ビック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

Copyright © Brangista Inc. All Rights Reserved.

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

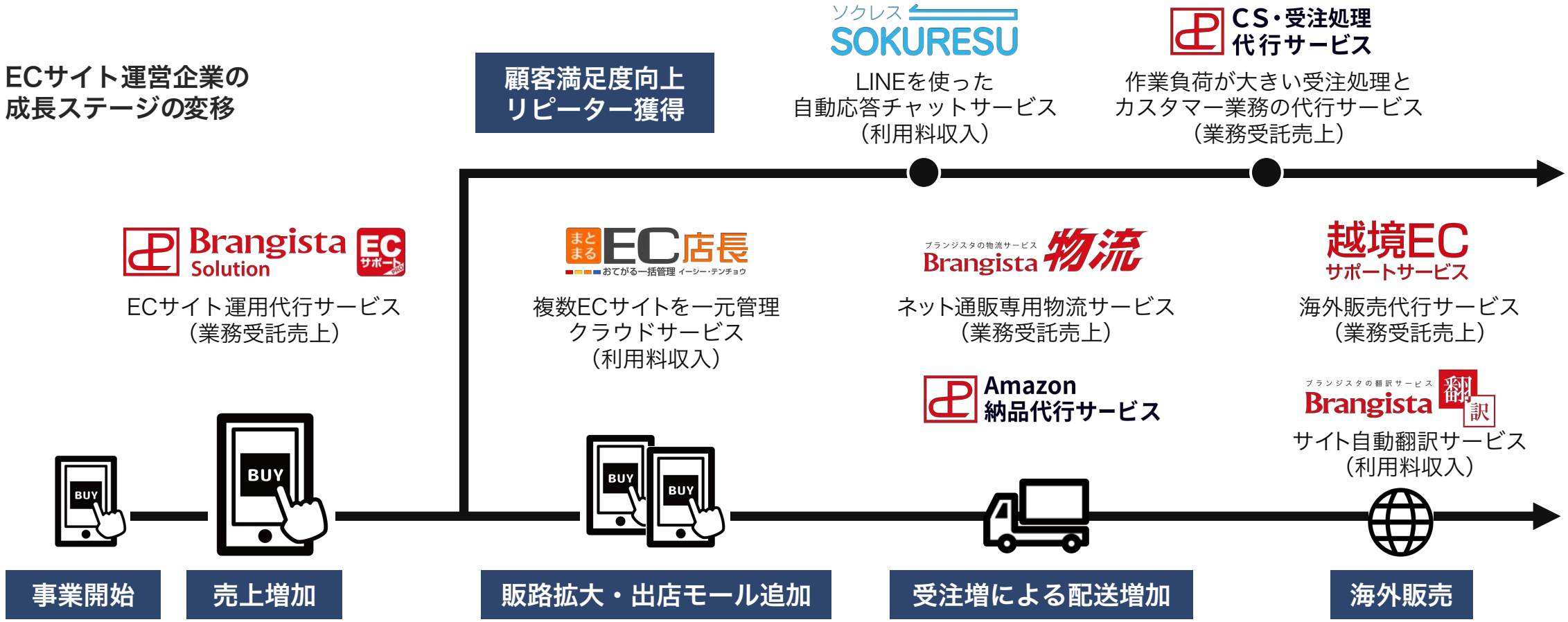
ソリューション事業業務受託企業実績（一部）

adidas
fukuske
Liquor Boss
JR-Cross
株式会社 東京ドーム
INNISFREE
SOFT99
MIKI HOUSE
TRYON
MIZUNO
好日山荘
for skin. for life. 100th Quality since 1905
武州養蜂園

Copyright © Brangista Inc. All Rights Reserved.

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



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

Copyright © Brangista Inc. All Rights Reserved.

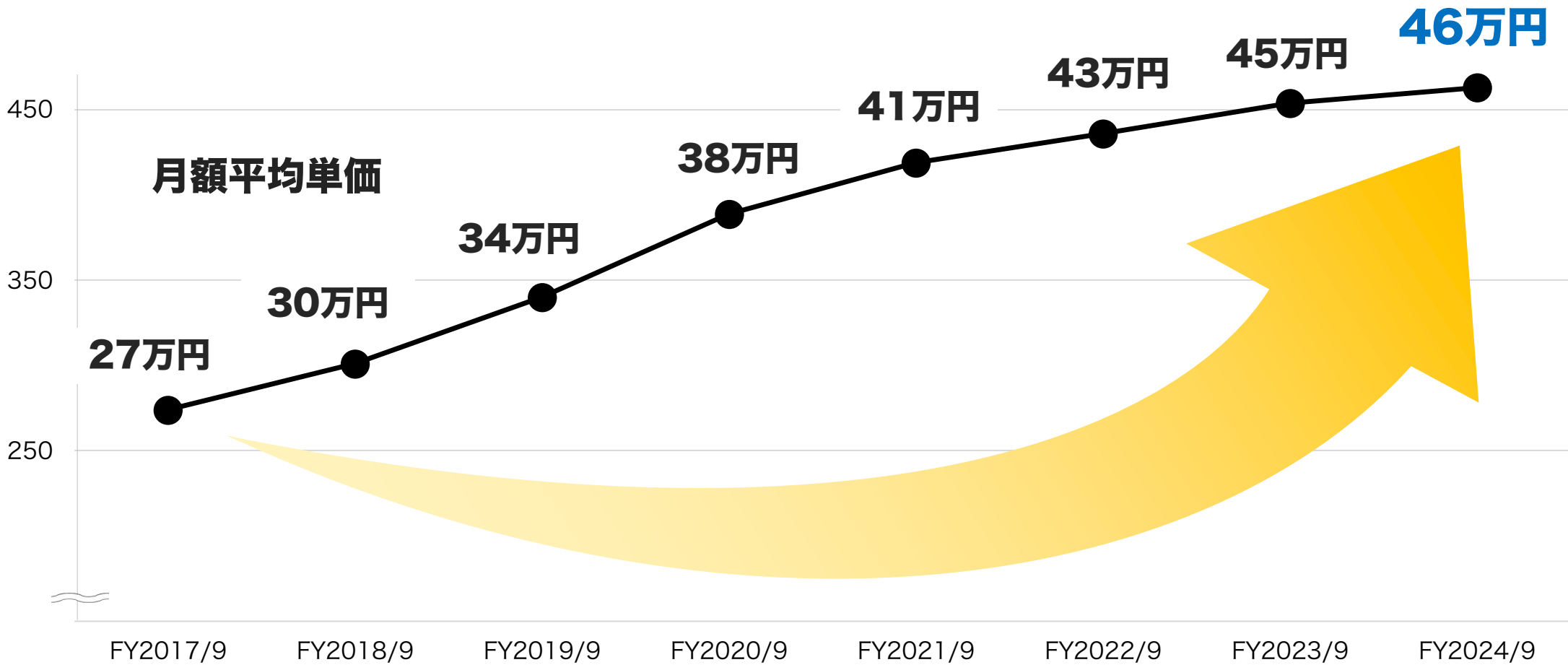
当社ECサポートサービスのポジショニング

	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	・対応が早い ・社内にノウハウが たまる	・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	・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	・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	・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	・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

Copyright © Brangista Inc. All Rights Reserved.

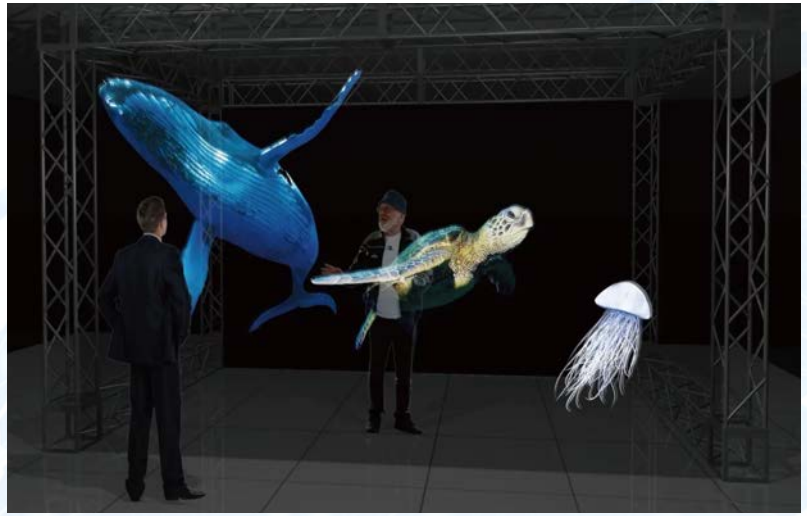
ECサポートサービス　平均単価の上昇



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

Copyright © Brangista Inc. All Rights Reserved.

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

Copyright © Brangista Inc. All Rights Reserved.

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

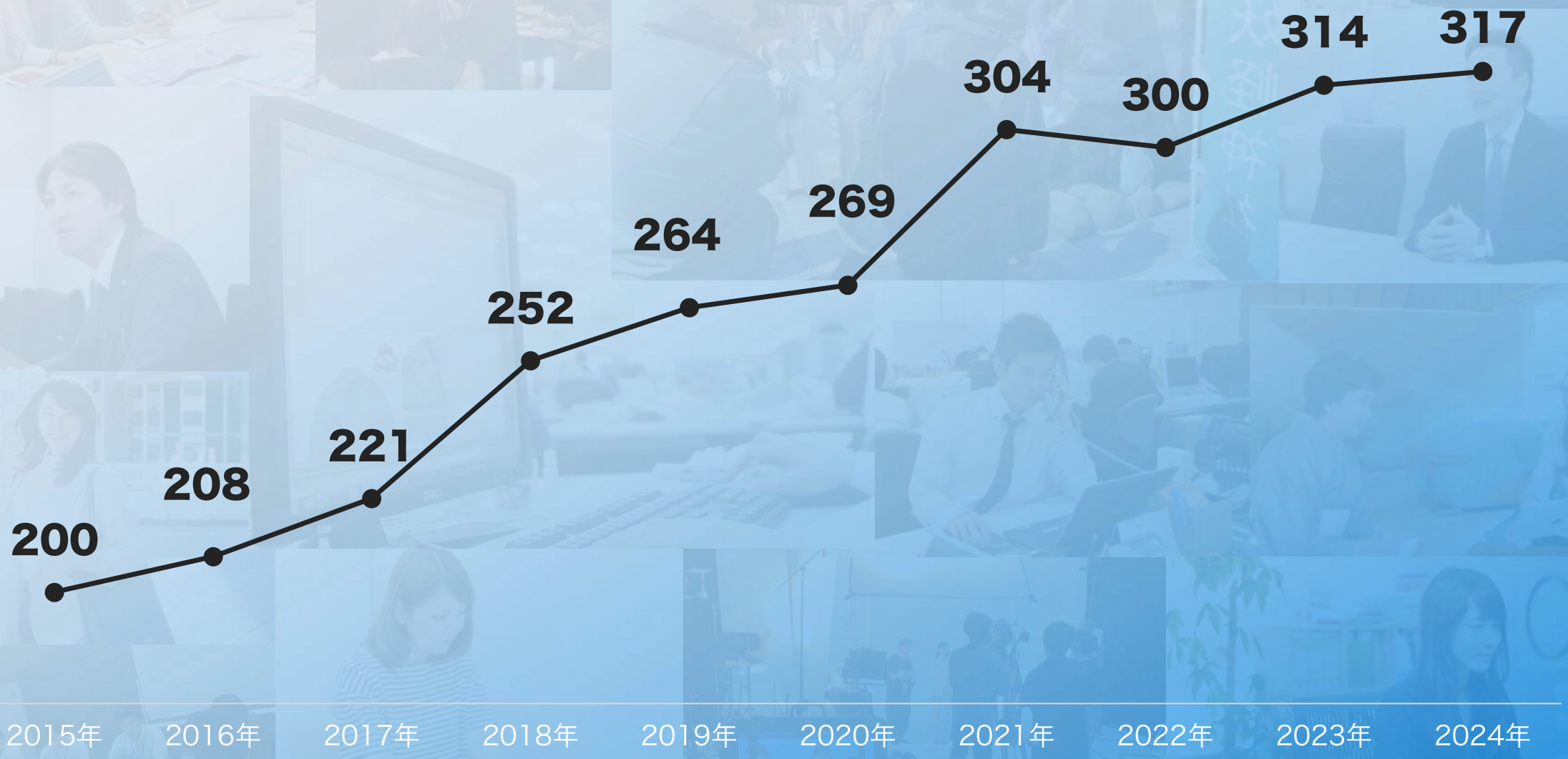
HHGを活用した日本企業の越境EC支援

**さらに東南アジア各国での
EC支援事業を視野に拡大**

Copyright © Brangista Inc. All Rights Reserved.

従業員数の推移

（グループ全体、2024年9月末日時点）



Copyright © Brangista Inc. All Rights Reserved.

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

Copyright © Brangista Inc. All Rights Reserved.

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。

※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。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なっております。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

Copyright © Brangista Inc. All Rights Reserved.

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。