

CONNECT with
COMMUNITY

 **Brangista**

FY2026/9 1Q

決算説明資料

株式会社 ブランジスタ (証券コード6176)



2026年2月13日

FY2026/9 1Qエグゼクティブサマリー

プロモーション支援事業

年々上昇する
契約更新率

更新売上好調

増収貢献

金融機関パートナー
提携拡大に注力

一時的な減益

通期計画予定通り

先行指標の
紹介案件数が急伸

前四半期比 2倍以上

2Q以降売上貢献

純投資目的の
投資有価証券一部売却

特別利益計上

純利益[※]+11.5億円
上方修正

FY2026/9 1Q連結決算ハイライト 百万円/million yen

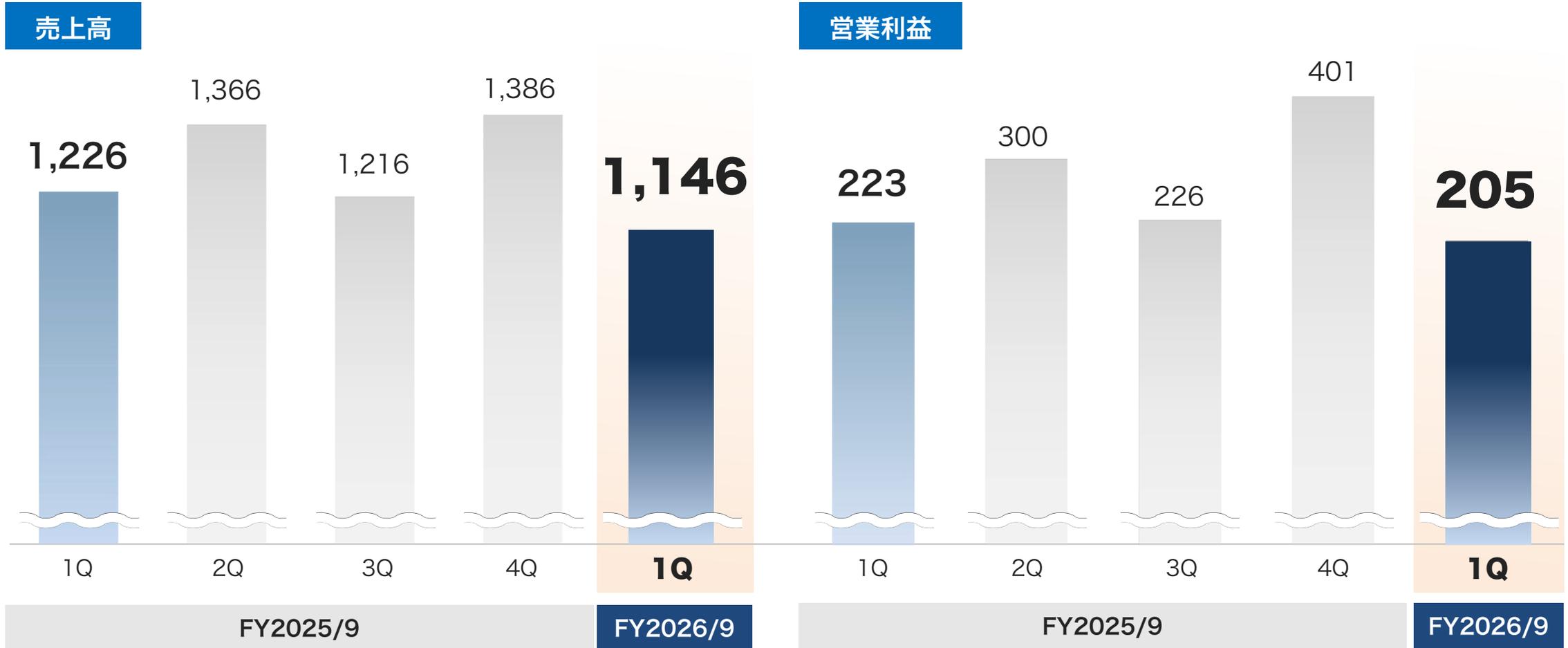
成長を牽引するプロモーション支援事業の拡大に本格シフト
2Q以降は拡大見込み

通期業績予想は計画通りの進捗で **4期連続増収増益見込み**

	FY2025/9 1Q	FY2026/9 1Q	増減率	FY2026/9予想
売上高	1,226	1,146	-6.5%	5,600
営業利益	223	205	-8.1%	1,450
経常利益	223	175	-21.3%	1,420
親会社株主に帰属する 四半期純利益	135	112	-17.4%	2,000

FY2026/9 1Q連結売上高・営業利益の四半期推移

百万円/million yen



例年1Qに発生する反動減を含め、概ね計画通りの推移

FY2026/9 1Q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は
金融機関との連携拡大に向けた体制強化への先行投資による減益

メディア事業・ソリューション事業はスポット案件の反動で減収
中長期的な成長に向けた新サービスの具現化を加速中

	売上高			セグメント利益		
	FY2025/9 1Q	FY2026/9 1Q	増減率	FY2025/9 1Q	FY2026/9 1Q	増減率
連結売上高・営業利益	1,226	1,146	-6.5%	223	205	-8.1%
プロモーション支援事業	443	457	3.3%	151	143	-5.0%
メディア事業	508	477	-6.1%	78	83	5.8%
ソリューション事業	258	196	-24.1%	40	40	-1.6%
その他	35	36	1.5%	10	7	-29.1%

1. プロモーション 支援事業

月額定額費用だけでタレントを広告に活用

企業の成長を応援する多彩な有名タレント
ACCEL ● JAPAN AMBASSADOR 総勢 22名(20組)



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

好調な更新売上によって契約更新率は上昇中
金融機関パートナー開拓への注力と売上計上の期ズレによる一時的な新規売上減
件数増加に伴うギャランティ（原価）の増加によって、売上総利益は減少

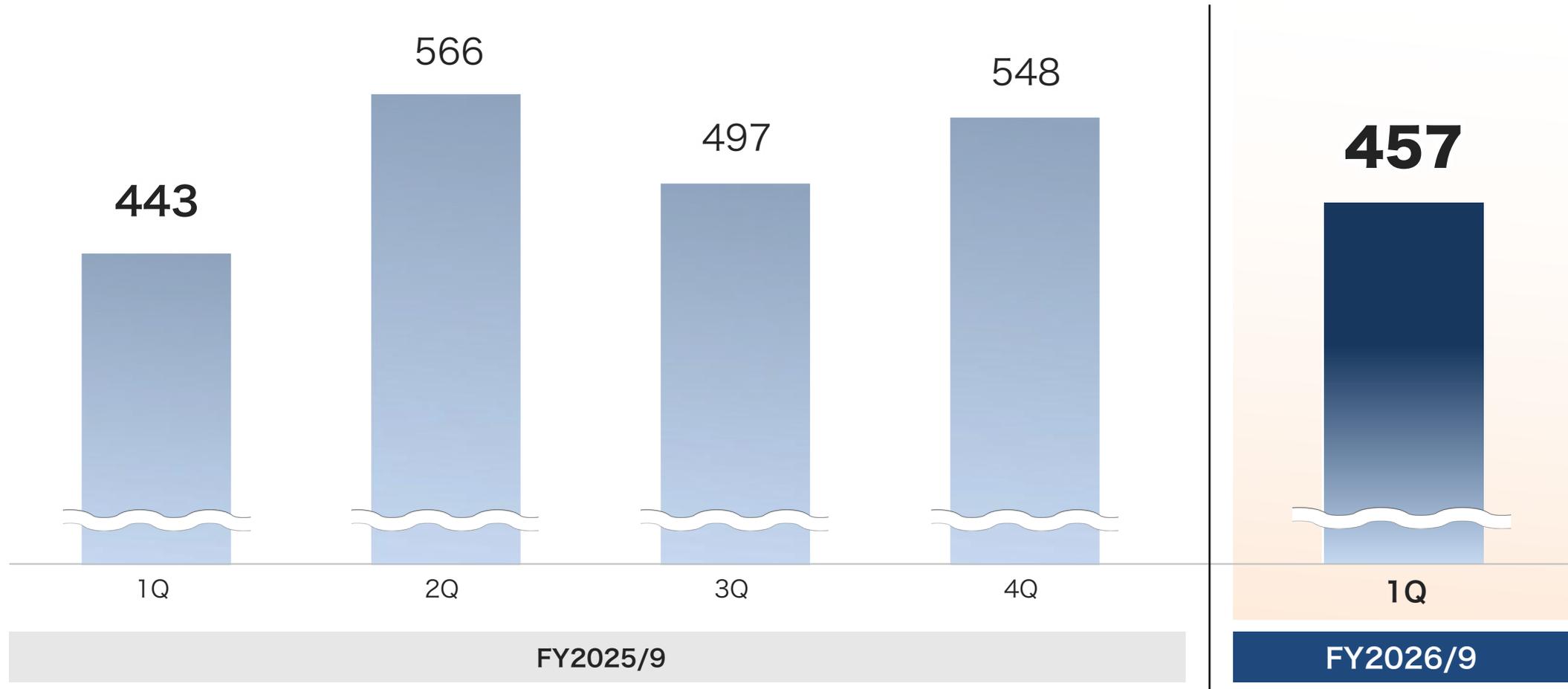
QoQ

金融機関パートナー経由の案件はリードタイムを要するため2Q以降に売上貢献
広告宣伝費の投下と体制強化への先行投資によって、2Q以降の新規獲得加速

	FY2025/9					FY2026/9
	1Q	2Q	3Q	4Q	累計	1Q
売上高	443	566	497	548	2,055	457
売上総利益	315	437	362	400	1,516	288
販管費※	164	167	151	123	607	144
セグメント利益	151	270	210	277	909	143

※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



好調な更新売上が増収に貢献

金融機関パートナーとの連携状況

当社提携
金融機関パートナー分布



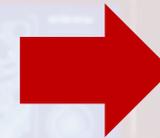
未開拓の
金融機関パートナーと提携推進

 **Brangista**

提携金融機関パートナー

18

2025年9月末日



26

2026年1月末日

2Q以降
新規売上は
拡大基調へ

FY2026/9
1Q~

提携数・紹介顧客数増加

継続実施

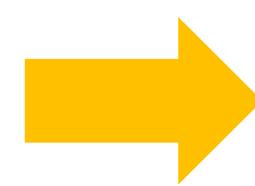
- ・ウェブ広告からのインバウンド営業
- ・販売パートナーからの顧客紹介

金融機関パートナー販路の確立に向けて

新規売上の新たな販路確立に向けたこれまでの取り組み

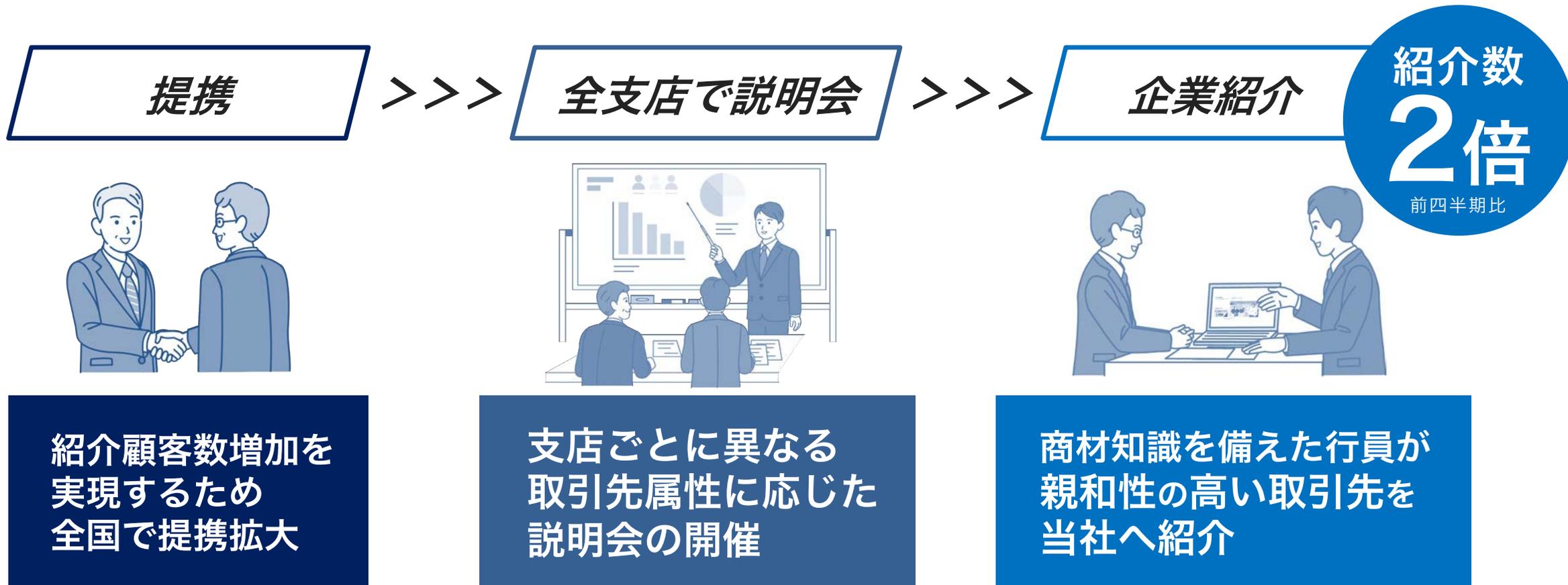


すでにフローは確立され
 FY2026/9 1Qまでのリードタイムは解消
 提携拡大+企業紹介+利用開始を同時に実施



FY2026/9 2Q~
本格的な
売上貢献

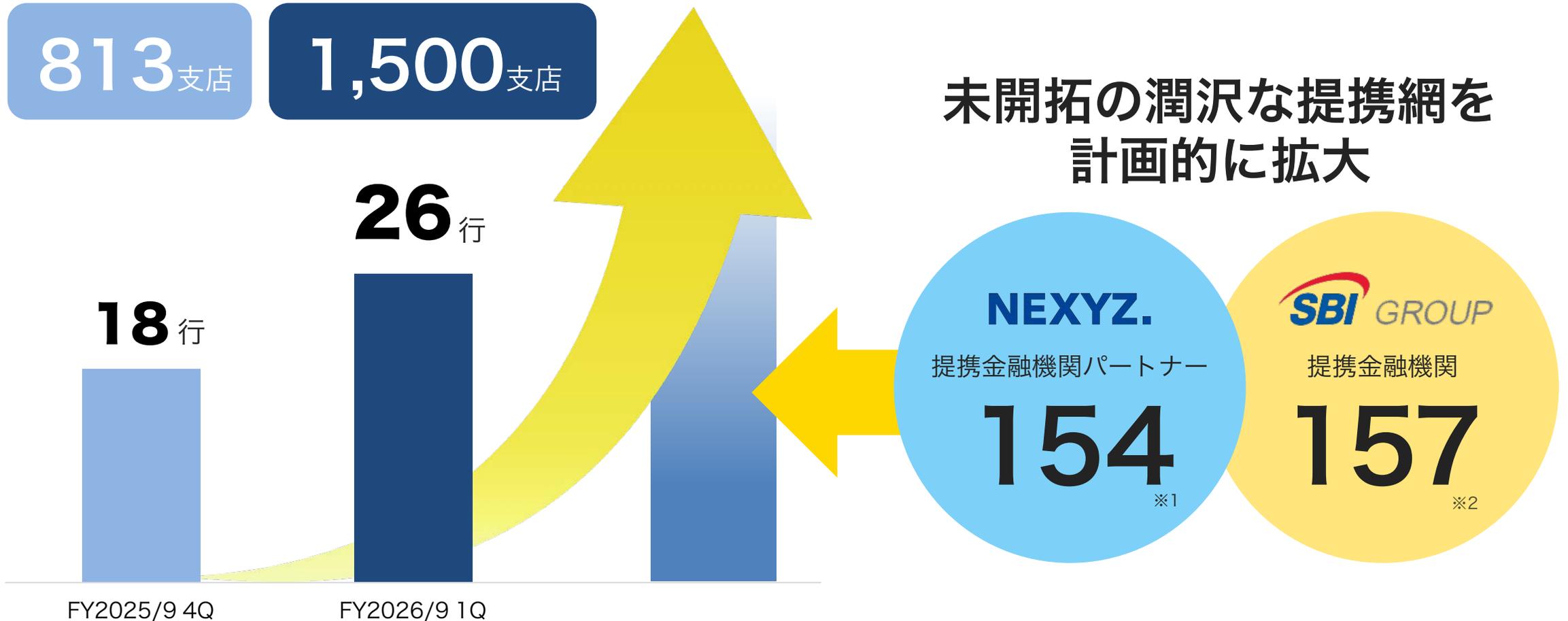
金融機関パートナー紹介顧客数の増加に向けた施策



紹介顧客数の拡大を実現する支店説明会を強化

高効率な金融機関パートナー経由の新規売上増加を加速

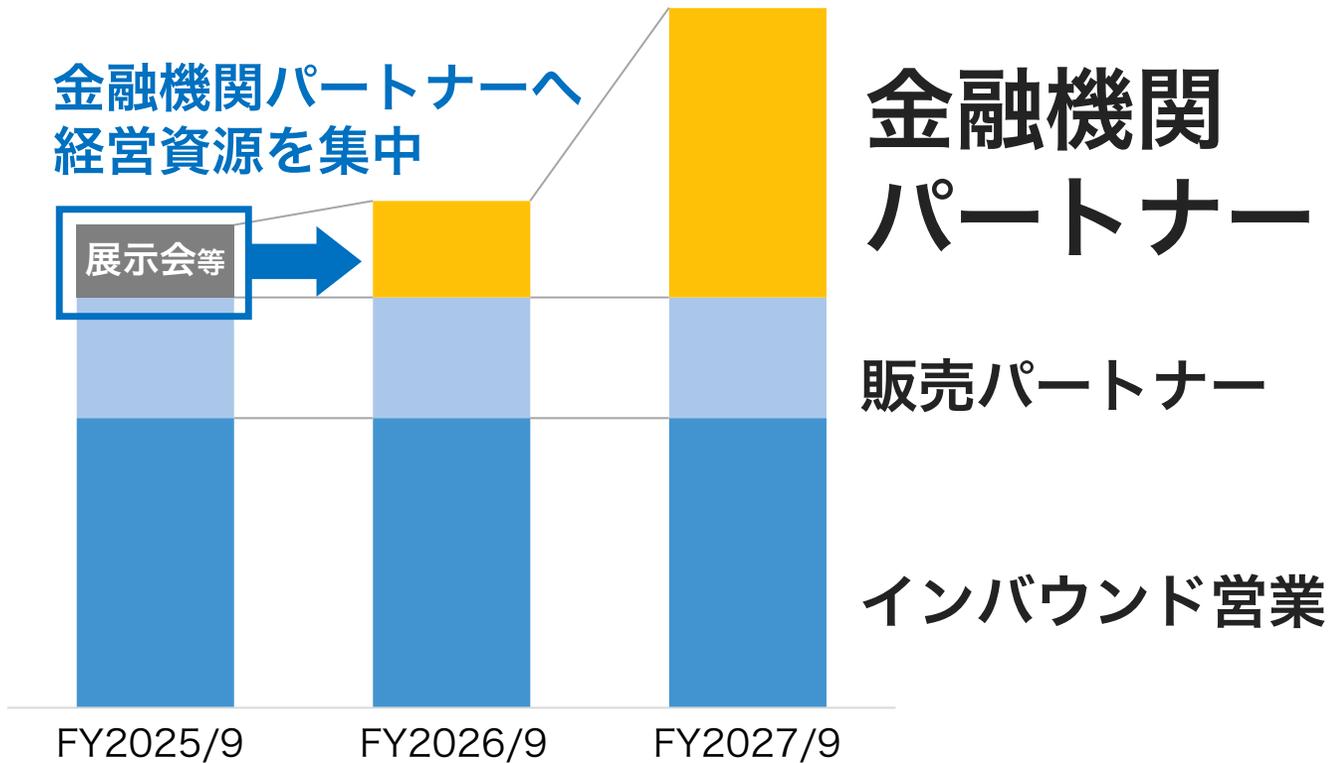
金融機関パートナー提携数と支店数の推移



潤沢な提携網を活用した提携拡大によって支店数増加を実現

新規売上拡大に向けた高効率な販路への変革と集中

営業手法別売上割合イメージ



インバウンド営業と
販売パートナー維持

金融機関パートナー
開拓・紹介に注力

増員・体制構築

外的要因 (広告単価の季節性) による売上変動が
少ない高効率な営業手法へ資源を集中

今期から新しい販路で
更なる成長フェーズへ

その他トピックス① SBI新生銀行が採用

日本各地のJRや地下鉄の車内ビジョン・駅構内のサイネージ※や
キャンペーンページ、ウェブ広告、SNSなど多彩な活用



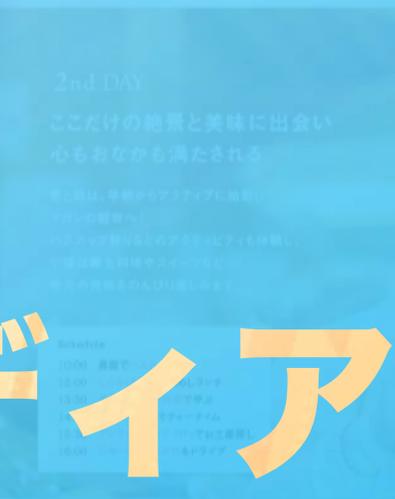
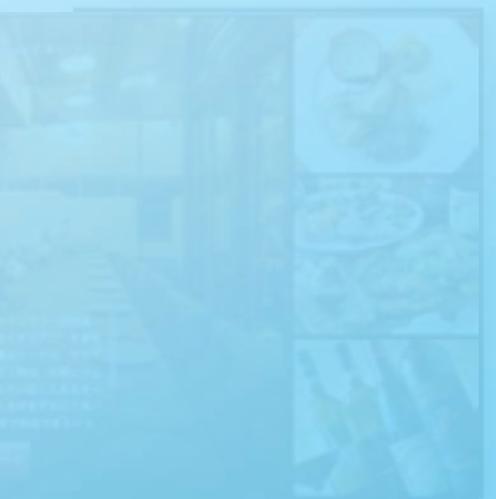
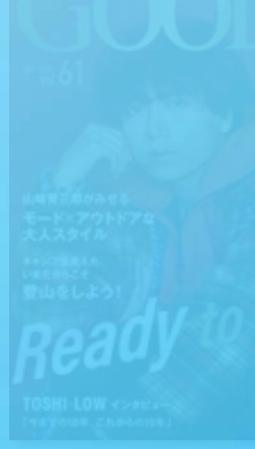
今後SBIグループ各社への導入拡大と横展開の推進

その他トピックス② 新アンバサダー追加

新アンバサダーに渋谷すばるさんが参加



汎用性の高い印象的なクリエイティブを幅広く提供



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

自治体予算執行の季節性による反動に伴う売上の減少
 宿泊予約の導入案内開始下においても、宿や飲食店などの民間広告売上は堅調
 予約機能追加による新たな収益源の確立に向け順調な進捗

QoQ

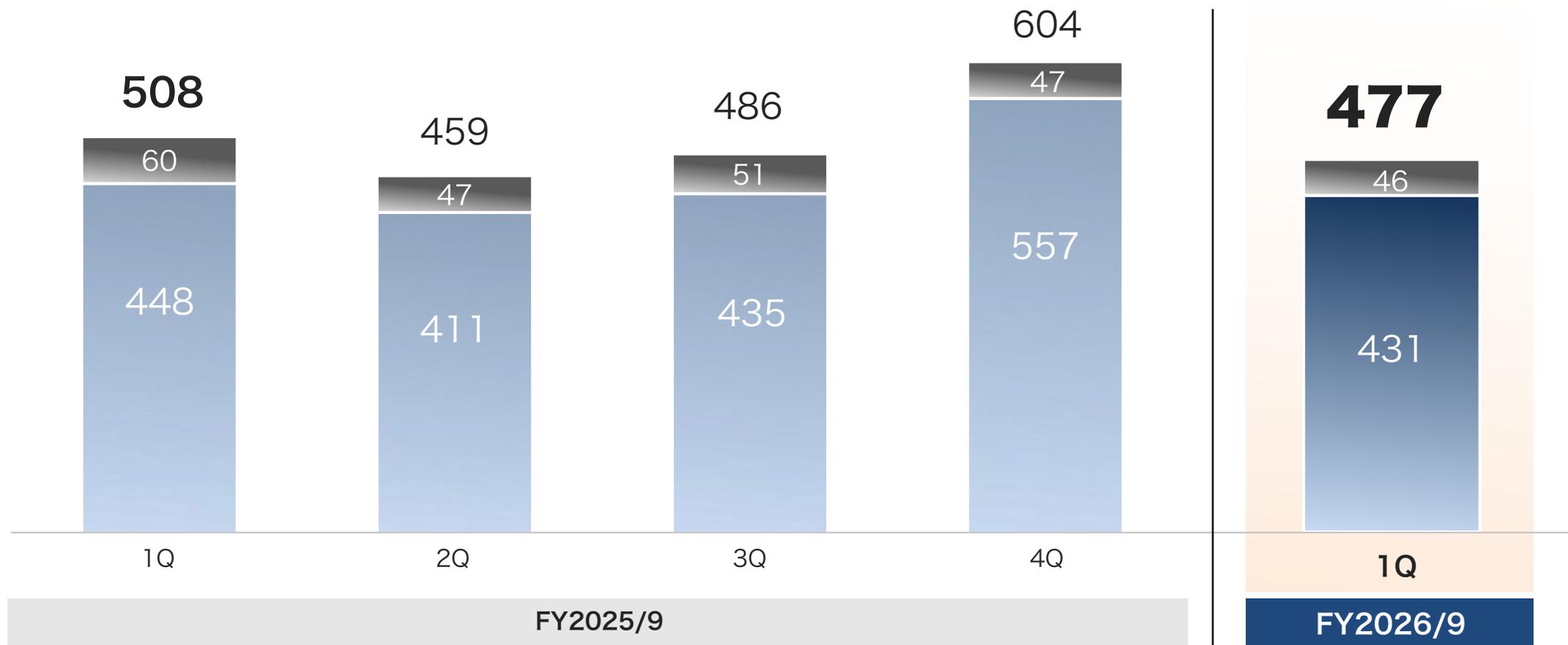
季節要因による自治体広告売上・原価の減少

	FY2025/9					FY2026/9
	1Q	2Q	3Q	4Q	累計	1Q
売上高	508	459	486	604	2,060	477
売上総利益	439	417	429	525	1,811	423
販管費	360	372	391	390	1,515	340
セグメント利益	78	45	37	135	296	83

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)



自治体広告の季節要因による減収

旅色予約機能について

宿泊予約対応済み施設の順調な拡大に伴う 旅色TOPページから専用導線の新設



旅色で予約できる注目の宿
簡単に予約できる「旅色」初登場の宿をピックアップ

もっと見る▶

 佐賀県 嬉野温泉 嬉野 八十八 (2名) 税込 44,110円~	 三重県 鳥羽市 浜の雅亭一井 (2名) 税込 30,000円~	 千葉県 南房総市 Auberge Suehiro (2名) 税込 83,080円~	 愛知県 伊良湖温泉 愛知渥美半島 伊良湖温泉 魚と貝のうまい宿 玉川 (2名) 税込 28,600円~	 愛知県 日間賀島 日間賀島 いすず館 (2名) 税込 22,000円~	 山梨県 山中湖村 GARDEN SHED (2名) 税込 36,300円~
---	--	--	--	--	--

旅色ならではの予約機能の本格化

新しい収益源
送客手数料の獲得へ

露出・送客増加による
契約数の増加

その他トピックス

ちゃんと旅を考える学校第2弾決定

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

学び、話し、発信して、旅を愛する。
ちゃんと旅を考える学校 powered by 旅色

旅の実践者と対話しよう。現地開催も！

「いま」のお酒、
「いま」のローカル。

第2期 受講生募集中!



第1弾の講義の様子
講師：山口智子さん

デーリー東北新聞社と提携

青森エリアの地域活性化に向けた取り組みを開始

- ・ 旅色を活用した地域PR支援
- ・ 旅色掲載施設の紹介（取次）
- ・ アクセルジャパンを活用したPRの拡大



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

3Dホログラムなどのスポット案件の反動減に伴う売上・原価の減少
 高原価のスポット案件の縮小による利益率の改善
 TikTok Shop運用支援サービスの準備及び、ECサポート関連売上を維持

QoQ

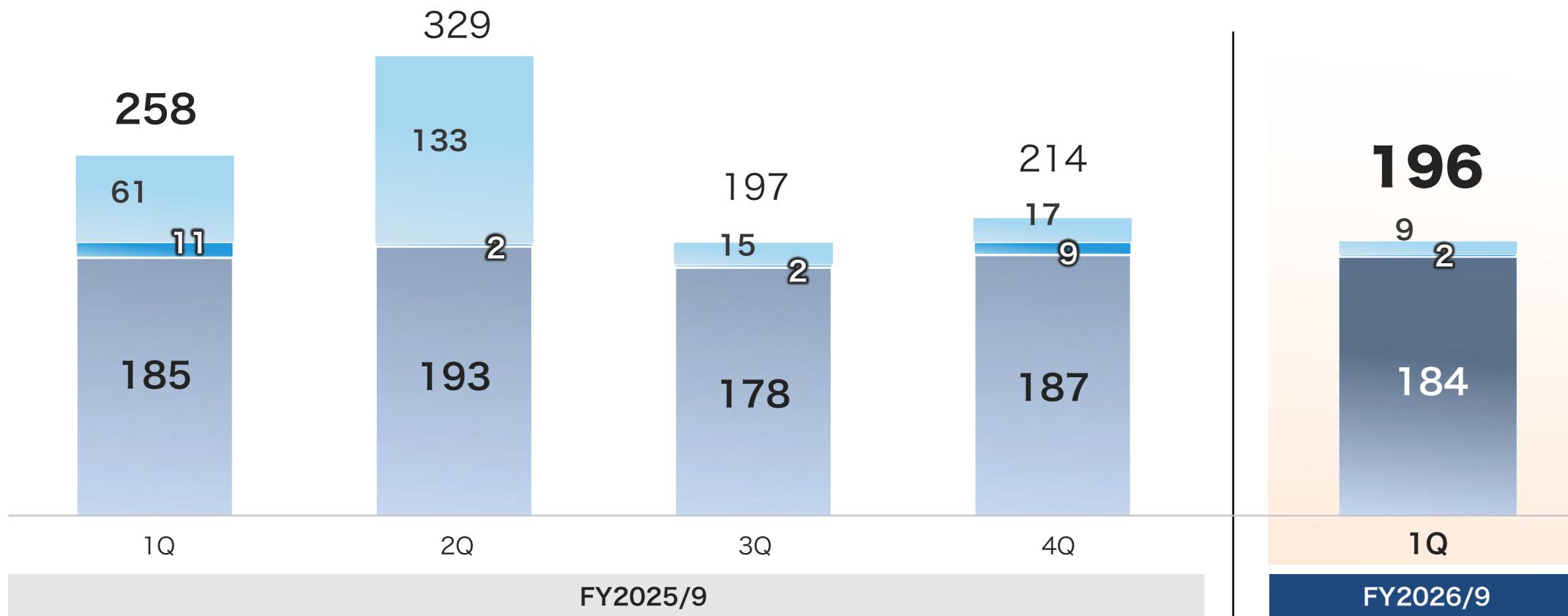
ECサポート関連売上を主力とする本来のトレンドに回帰
 業務効率化の実現による販管費の減少

	FY2025/9					FY2026/9
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q
売上高	258	329	197	214	999	196
売上総利益	104	104	94	109	413	99
販管費	63	67	70	69	271	59
セグメント利益	40	36	24	40	142	40

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



ウェブサイト関連が減収、ECサポート関連は堅調

TikTok Shop運用支援がスタート

動画制作、ライブコマース支援、インフルエンサーキャスティングなど
TikTok Shopでの販売を拡大するためのコンテンツ配信をサポート

SOCCER SHOP
KAMO

 **fukuske**

<提供業務内容例>

- TikTok Shop販売戦略の立案
- 動画制作（企画、撮影、編集、配信）
- コマーサー（インフルエンサー）キャスティング運用
- ライブコマース企画運用、配信サポート
- 投稿動画、LIVEコマース、アカウント数値分析と検証



TikTok Shop公式パートナーとして 支援体制強化のための人員補強を実施中

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9月末日時点)

従業員数 307名 (2025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9月末日時点)

株式会社NEXYZ.Group : 53.00%

株式会社SBI証券 : 2.23%

近藤 太香巳 : 2.10%

相川佳之 : 1.22%

林竜也 : 0.81%

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

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

※2025年11月21日よりスタンダード市場へ市場区分が変更となります。

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

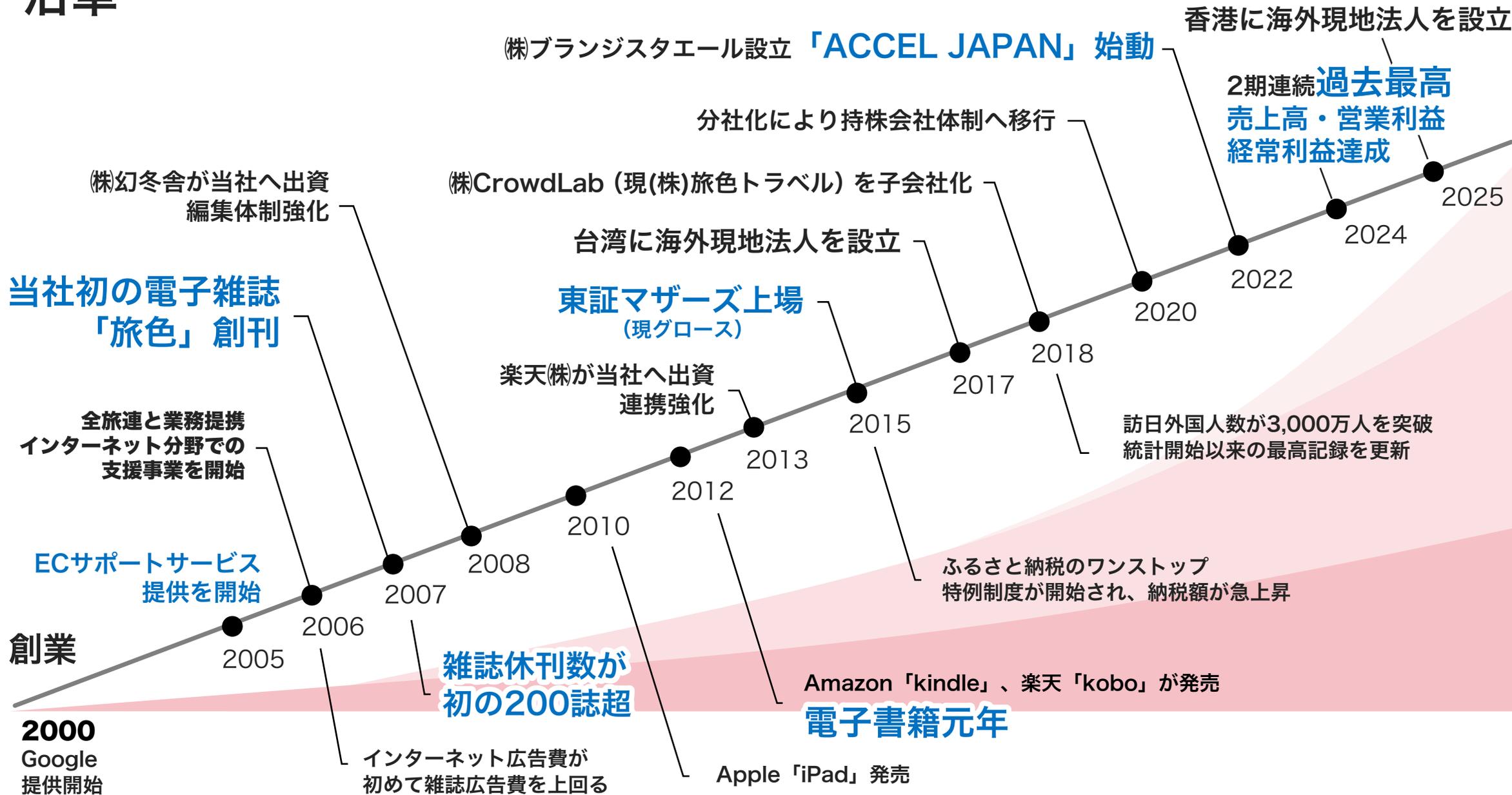


博設技股份有限公司 (Brangista Taiwan Inc.)

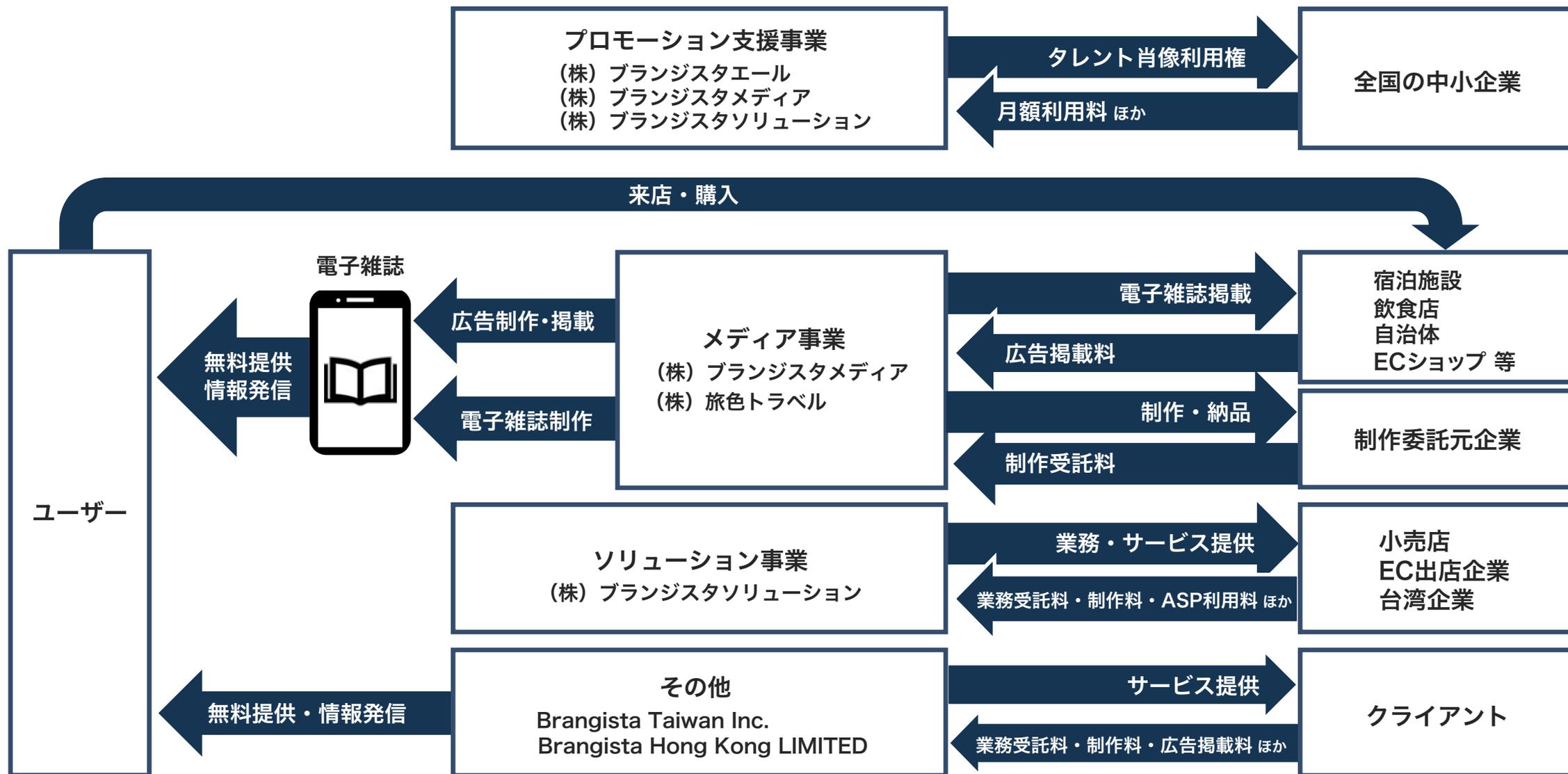
台湾EC市場で、ECサポートサービス、
ウェブサイト制作・運営代行サービスを提供

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



事業系統図



セグメント別四半期推移

百万円/million yen

	FY2024/9				1Q	前年同期比 YoY	前四半期比 QoQ
	1Q	2Q	3Q	4Q			
売上高	1,226	1,366	1,216	1,386	1,146	-6.5%	-17.3%
プロモーション支援事業	443	566	497	548	457	3.3%	-16.6%
メディア事業	508	459	486	604	477	-6.1%	-21.0%
ソリューション事業	258	329	197	214	196	-24.1%	-8.4%
その他	35	30	54	39	36	1.5%	-8.3%
売上総利益	863	961	896	1,041	812	-5.9%	-22.1%
販管費	639	660	669	640	606	-5.2%	-5.2%
営業利益	223	300	226	401	205	-8.1%	-48.9%
営業利益率	18.2%	22.0%	18.6%	28.9%	17.9%	-0.3pt	-11.0pt
プロモーション支援事業	151	270	210	277	143	-5.0%	-48.3%
メディア事業	78	45	37	135	83	5.8%	-38.4%
ソリューション事業	40	36	24	40	40	-1.6%	-1.4%
その他	10	8	17	12	7	-29.1%	-40.7%
経常利益	223	299	224	372	175	-21.3%	-52.8%
四半期純利益	135	182	134	204	112	-17.4%	-45.1%



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。
 Accel Management

ACCEL ● JAPAN

月額定額費用だけでタレントを広告に活用

いのこだわりを
 想のカタチに
 Accel Home
 物件探し

食事でも足りない栄養素を
 1粒でラクに補給!
 AJ Cosme

総合リフォーム
 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!

あなたの課題
 解決
 します!
 あなたの課題
 解決
 します!

いつでも
 どこでも
 つながる
 NO!

2000円
 1000円
 500円

建設業界に特化した求人サイト
 ACCEL BUILD
 掲載料0円 会員数200万人
 スカウト報酬も無料でお使い!

さっさと収入を
 稼ごう

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
 空き家や空地で
 お困りではないですか?
 0120-000-000
 アクセルホーム
 アクセルホーム

株式会社
 アクセル

AJ Cosme

月額定額
 OK! 登録
 完了 掲載
 開始

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



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

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

出演俳優

350名※

芸能事務所との
強固な連携

自社営業

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

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

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



水と生きる SUNTORY

セブン-イレブンで見つけた
私のご褒美時間

試してみよう！
オススメの
組み合わせ

カップデリ
ベーコンペッパー
マカロニサラダ
スパークリング(白)

ACCEL JAPAN アンバサダー 鈴木杏樹

ふるさと納税活用事例 (北海道 網走市)

ランキングでさがす | 地域でさがす | カテゴリでさがす | 特集でさがす | ふるさと納税を

1 網走産牛乳 ミルクソフトクリーム



2017 ジェラート国際大会優勝
2019 シェフ高田聡が贈る

16個

Rimo アイス カップソフトクリーム
(120ml×16個) ABA002 | アイス

北海道網走市

★★★★★ (1065)

13,000円

2 栗きんとん モンブラン



総重量 700g

~新葉予約~ メディアで多数紹介 賞
味期限3分! 「元祖お重の栗きんとん」

岐阜県中津川市

★★★★★ (106)

10,000円

ふるさと納税活用事例 (高知県 芸西村)

すべてのカテゴリ

- 肉
- 米・パン
- 果物類
- エビ・カニ等
- 魚貝類
- 全ての魚貝類
- 鯛・金目鯛・どくろ
- 鮭・サーモン
- カツオ
- マグロ
- 旬の鮮魚等
- フグ
- イカ

カツオのランキング

寄付金額 すべての金額 | 都道府県 すべての都道府県 | 取り込み

選択中の条件: **カツオ** | 条件をクリア

週別 | 月別

 <p>15</p> <p>【寄附額見直し】かつおのたたき 訳あり 1.5kg 薫焼き 高知 本場 カツオ 規...</p> <p>7,800円</p> <p>感想(475)</p> <p>高知県芸西村</p>	 <p>1~2kg</p> <p>訳あり 塩銀鮭 切り身 選べる内容 量 約1kg 約1.5kg 約2kg 定期便 冷凍 おか...</p> <p>7,500円 2,250ptで交換可</p> <p>感想(43)</p> <p>千葉県鏡子市</p>	 <p>10,000円</p> <p>明神水産 わら焼き かつお 塩た たたき 選べる内容量 約500g ~ 3k g かつおのた...</p> <p>感想(839)</p> <p>高知県黒潮町</p>
---	--	--

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

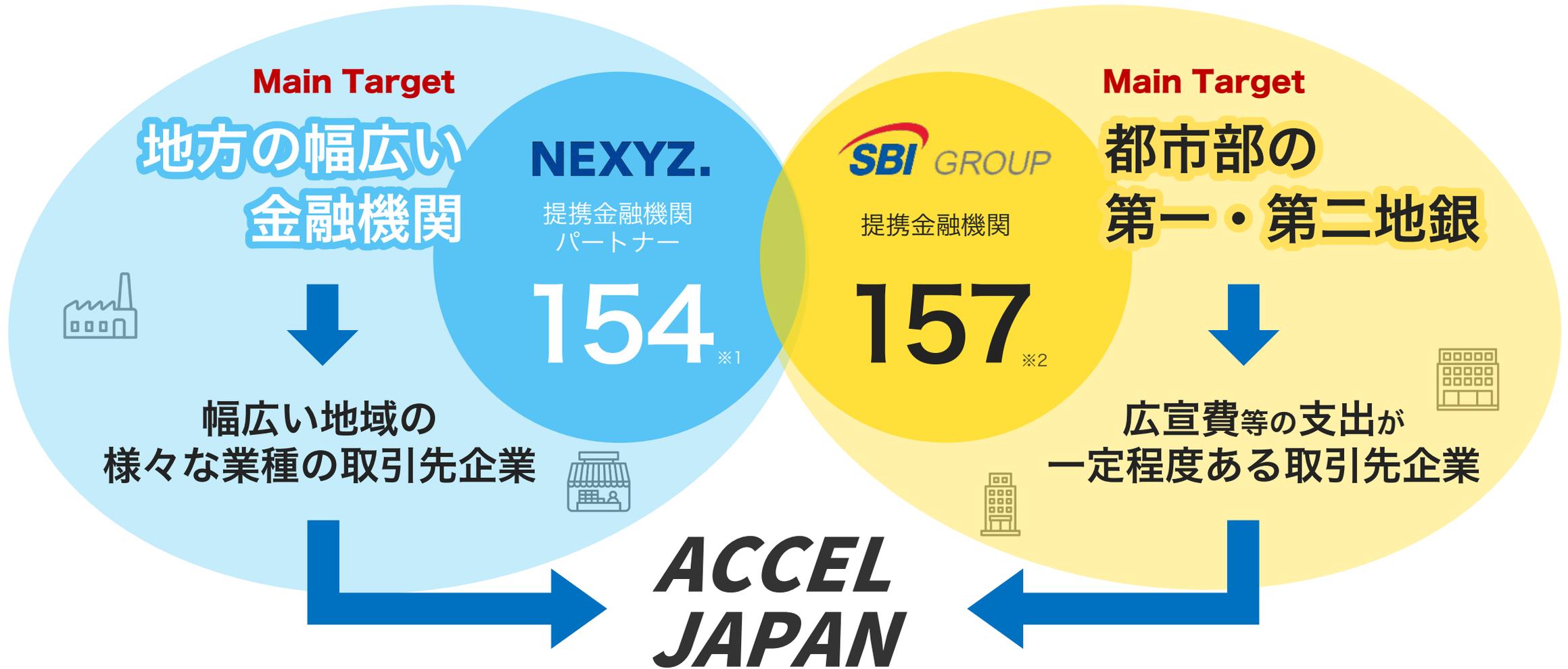
高い競争優位性を持ったアクセルジャパン

	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

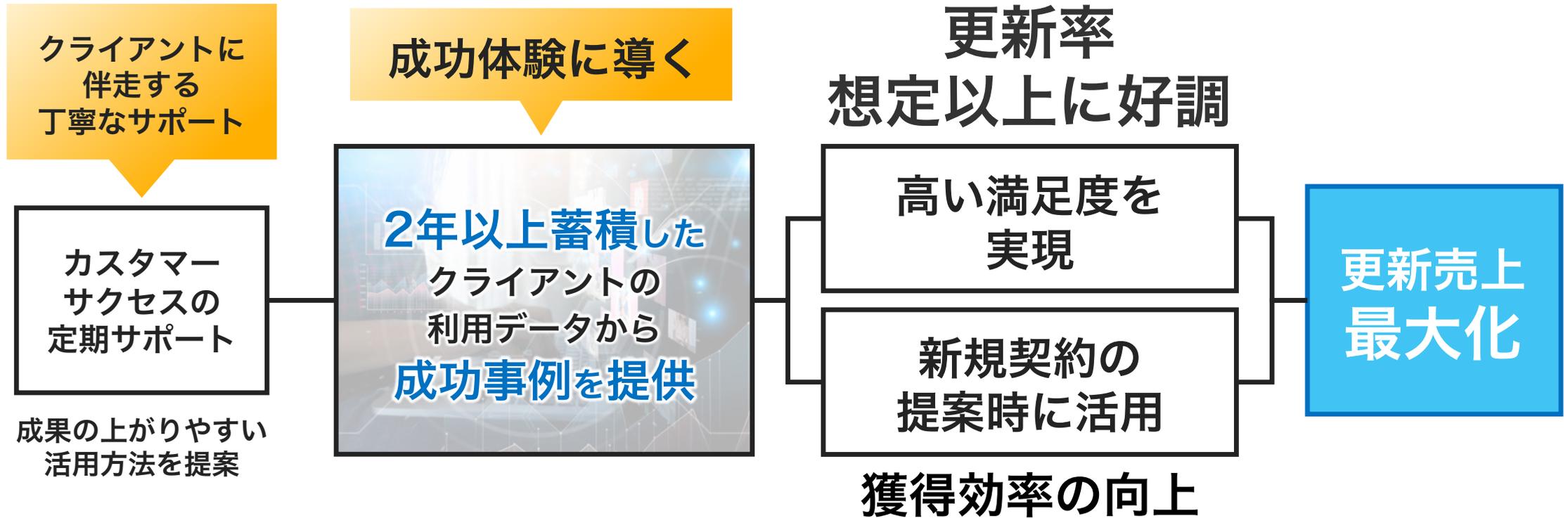
受注機会を最大化する金融機関パートナー

効率的な受注機会の創出と最大化によって新規契約の増加へ



※1 2026年2月時点 ※2 2025年9月時点

好調なカスタマーサクセス



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

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

カスタマーサクセスの成功事例

ウェブ集客事例



コンバージョンページ
(購入・資料請求・予約 他)

WEBサイト転換率

160%



WEBサイト
(HP・LP・ポータル 等)



SNS広告クリック率

640%

WEB広告クリック率

120%

店舗集客事例



実店舗 (施設・オフィス 等)



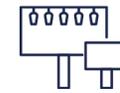
チラシ広告来店率

130%



DM来店率

180%



看板交通広告来店率

140%

対面商談事例



商談成約数

1.5 倍

FC加盟募集事例



FC本部

FC加盟応募数

5 倍

卸売販売事例



販売店 (小売店 等)

売場面積確保

1.2 倍

人材募集事例



企業

内定辞退改善率

112%



求人

(WEB・情報誌 等)



求人サイト応募数

4.2 倍

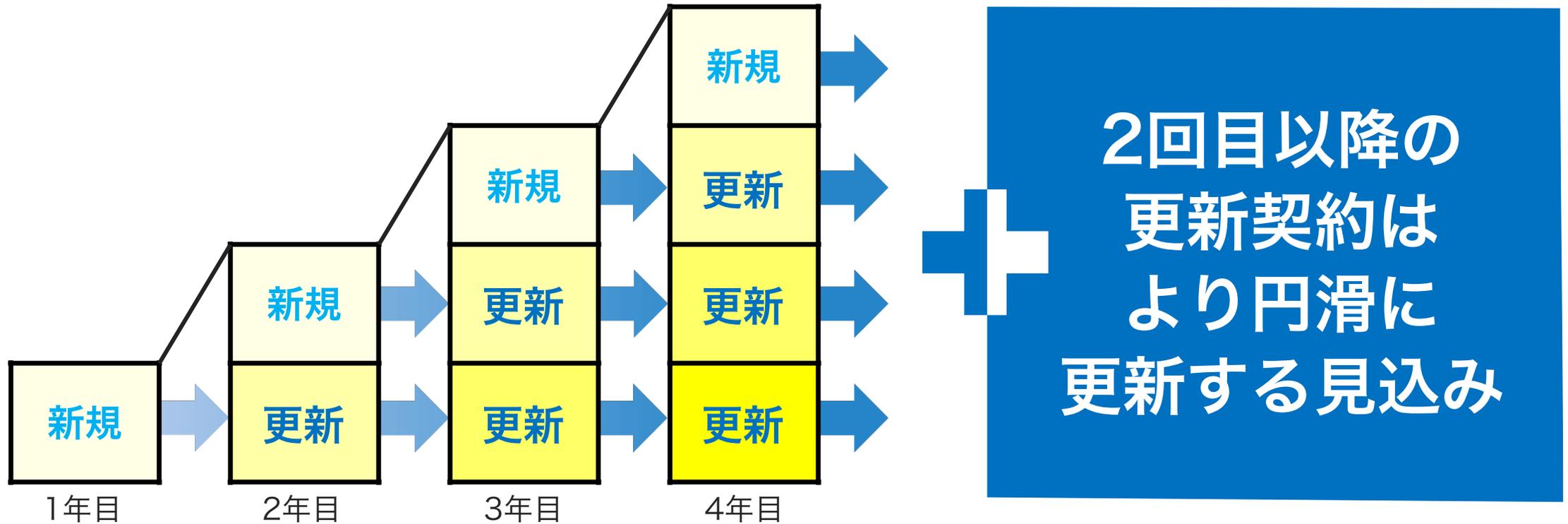


求人情報誌応募数

2.5 倍

様々な活用シーンにおいて導入後の数値が改善

今期から2回目の更新契約が発生



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



創刊 **14**年目



SBC Medical Group



創刊 **18**年目

星野リゾート

KOKUBU



HOTEL STYLE BOOK



飲み旅本。

別冊版「旅色」
企業タイアップ



北海道 釧路町



千葉県 流山市

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

52,946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

88万店以上

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

55,001社

※2025年6月時点



LIFULL HOME'S

提携不動産会社数

22,455社

※2025年11月時点

※1 厚生労働省「令和6年度衛生行政報告例の概況」

※2 「食ベログ」掲載店舗数（2025年6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



山口智子



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10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



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

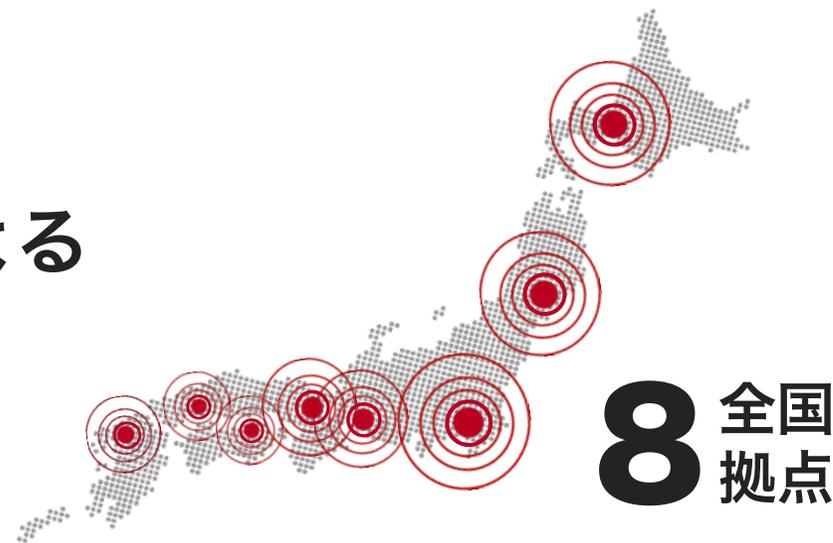


タレントを活用したPRツールを**18年前**から提供

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 **7,400**件

タイアップ実施数 **300**自治体

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※

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)



オプション②動画

オン&オフラインで
地域外へPRできる
ツールを提供



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

旅色予約機能を搭載

宿泊施設ページイメージ



旅色利用者（660万人※）の利便性向上を目的に
旅色内で予約ができる機能追加



（資産）

これまで構築してきた旅色のコンテンツを活用した
新しい宿泊予約サービスがスタート

旅色の旅行プラン



予約機能を追加



創刊18年間で蓄積した旅行情報を基に旅のプロが作成した、そのまま巡れる旅行プラン
 他社宿泊予約サイトでは提供が難しい旅色ならではの予約サービス

旅色ならではのサービス



予約

予約者へ通知



飲食店・レジャー施設・土産物店ほか
宿の周辺施設を約10件紹介

利用者メリット

周辺施設の情報取得
旅先の旅行プラン・記事情報取得

「旅色」掲載施設メリット

露出増加＋集客

利用者にも掲載施設にもメリットがある旅色ならではのサービス

旅色予約機能追加による効果



送客増加による新たな予約手数料と広告売上の最大化

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)



当社ECサポートの特徴



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



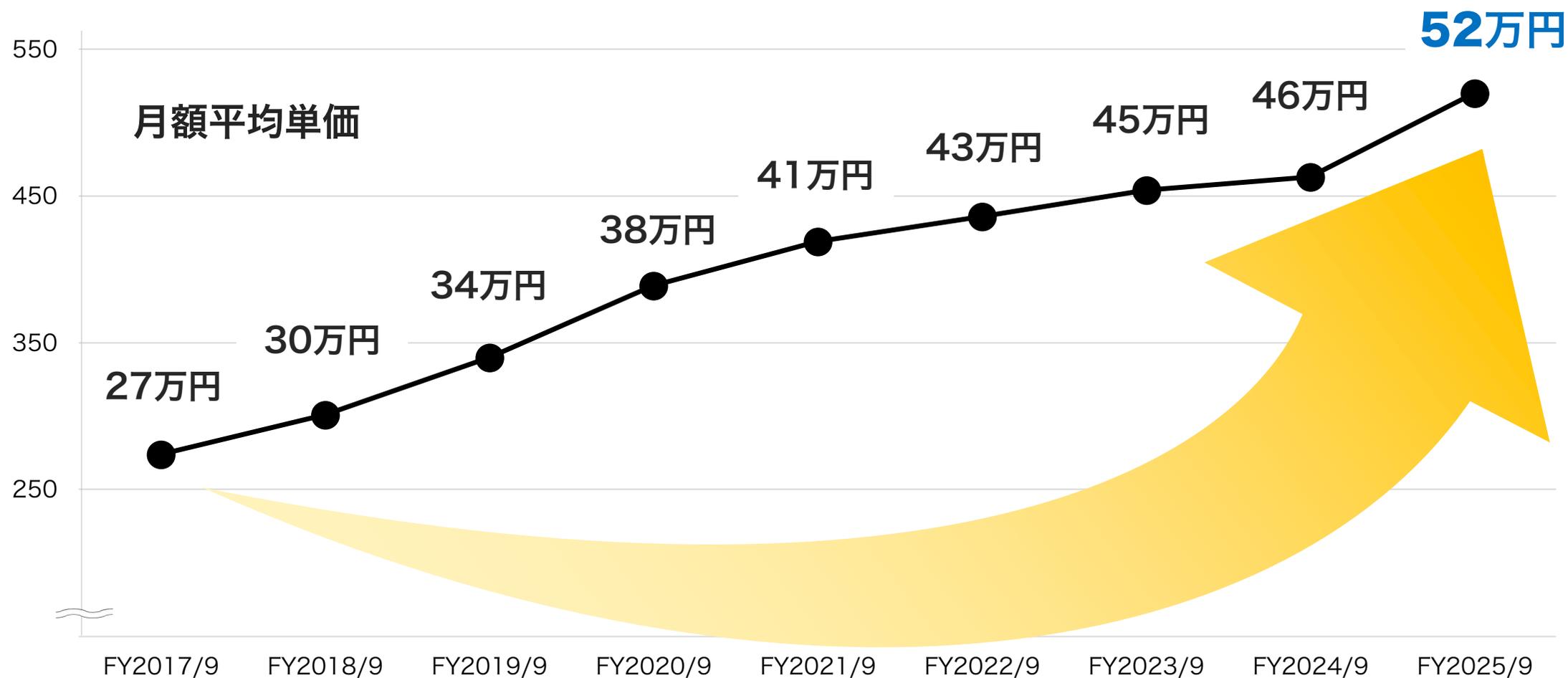
ECサポート関連売上の増加に向けた施策

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



付加価値の高いサービス提供により単価が向上

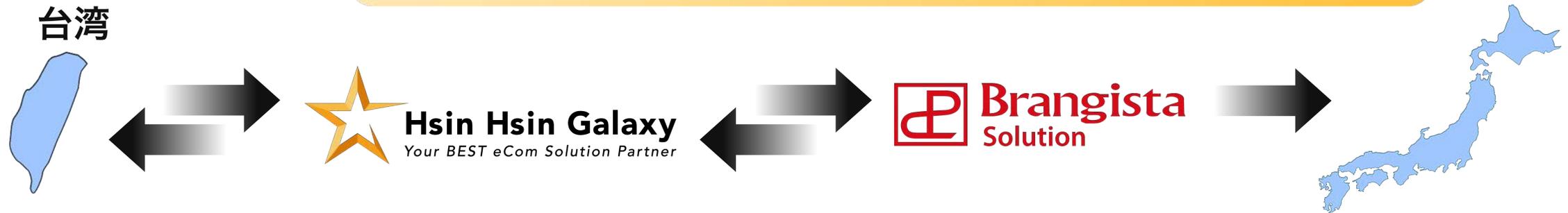
海外企業との提携について

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

TikTok Shop運用支援サービス



TikTok Shop Partner (公認パートナー)



ECサポートサービスを
TikTok Shop向けに拡張



サポート **PRO**
for TikTok Shop

- ・ 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

ECサポートサービス同様に
月額制業務受託料を受領

プロのサポートで販売益獲得のためのTikTok Shop運用を実現

(株) TORIHADAとの資本業務提携

クライアントの販売拡大に必要なインフルエンサーの提供体制を強化



TikTok Shop運用支援サービスを拡大へ

TikTok Shop運用支援を拡大



既存・グループクライアント＋未開拓の潜在顧客を獲得
成果報酬型収益の獲得も今後計画

従業員数の推移

(グループ全体、2025年9月末日時点)



ESGデータ

電気使用量・ CO2排出量 (2025年9月期実績)	SCOPE1	0 t-CO2	
	SCOPE2	75 t-CO2	
	SCOPE3	135 t-CO2	
	1人当たりCO2排出量	0.68 t-CO2	
	1人当たりガソリン使用量	189.8 L	
	1人当たり電気使用量	600.0 kwh	
従業員 (2025年9月末日時点)	従業員数	男性：138名	女性：169名
	女性比率	55.0 %	
	管理職に占める女性労働者の割合	26.2 %	
	係長級にある者に占める女性労働者の割合	50.7 %	
採用 (2025年9月期実績)	新卒採用数	男性：10名	女性：20名
	新卒採用の女性比率	66.7 %	
	中途採用数	男性：5名	女性：17名
	中途採用の女性比率	77.3 %	
	採用した労働者に占める女性労働者の割合 ※	71.2 %	
その他 (2025年9月期実績)	有給休暇取得率	67.5 %	

※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。

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。