Brangista

CONNECT COMMUNITY



FY2026/9 4Q 決算説明資料

株式会社 ブランジスタ（証券コード6176）

2026年11月16日

Copyright © Brangista Inc. All Rights Reserved.

FY2026/9 4Qエグゼクティブサマリー

4期連続増収増益
過去最高業績達成

メディア事業の利益が増加
プロモーション支援事業は堅調な推移

プロモーション支援事業

利益10億円突破

メディア事業

利益75.8%UP YoY

継続成長を実現できる強固な基盤を確立

Copyright © Brangista Inc. All Rights Reserved.

FY2026/9 4Q連結決算ハイライト

百万円／million yen

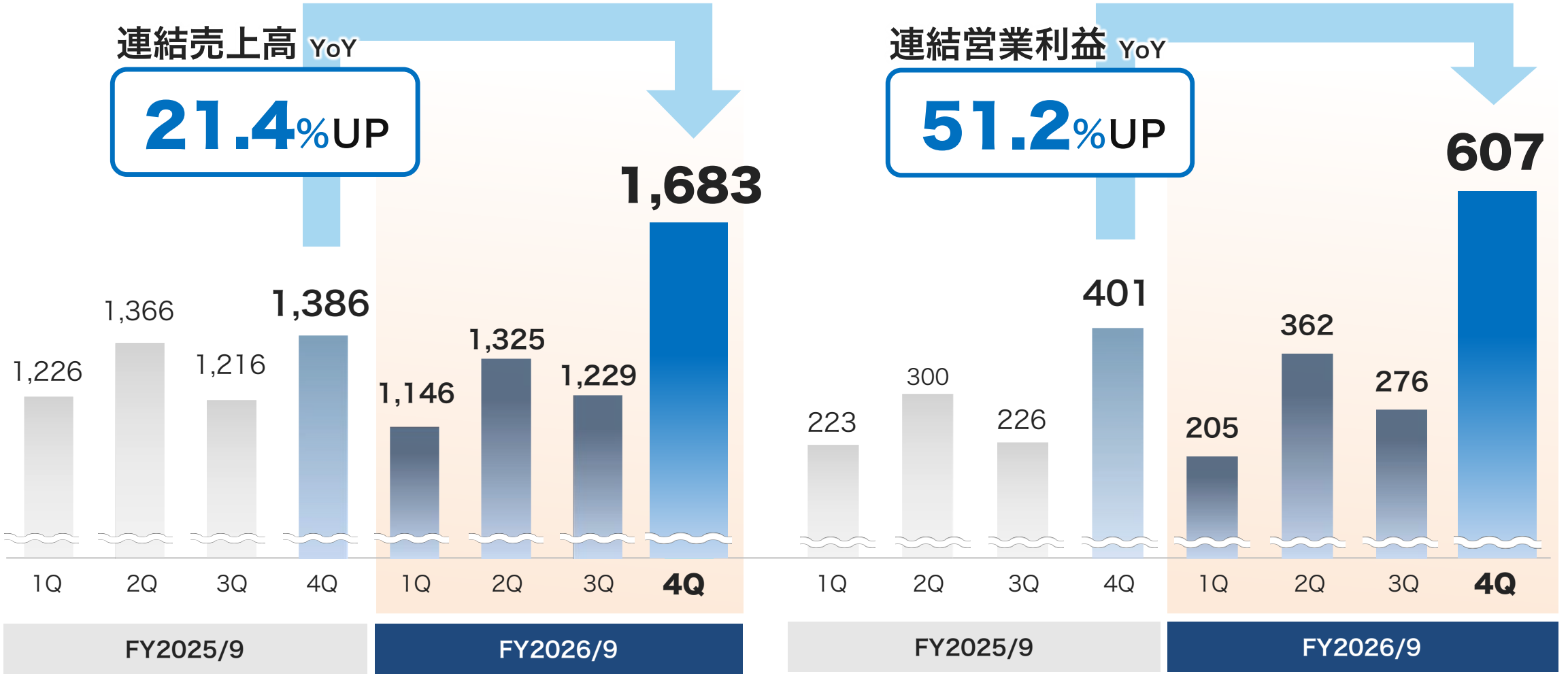
営業利益　**プロモーション支援事業・メディア事業の継続成長**により**14億円突破**

純利益　2回の投資有価証券の売却に伴う**特別利益の計上**により**大幅拡大**

	FY2025/9	FY2026/9	増減額	増減率
売上高	5,196	5,384	+187	+3.6%
営業利益	1,151	1,451	+299	+26.0%
経常利益	1,120	1,365	+245	+21.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	656	2,590	+1,933	+294.3%

Copyright © Brangista Inc. All Rights Reserved.

FY2026/9 4Q連結売上高・営業利益の四半期推移 百万円／million yen



電子雑誌広告・アクセルジャパンの増加により最高業績を更新

Copyright © Brangista Inc. All Rights Reserved.

FY2026/9 4Q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が 利益10億円突破

メディア事業は 75.8%増益達成

	売上高（累計）			セグメント利益（累計）		
	FY2025/9	FY2026/9	増減率	FY2025/9	FY2026/9	増減率
連結売上高・営業利益	5,196	5,384	3.6%	1,151	1,451	26.0%
プロモーション支援事業	2,055	2,274	10.6%	909	1,000	10.1%
メディア事業	2,060	2,245	9.0%	296	521	75.8%
ソリューション事業	999	790	-20.9%	142	104	-26.5%
その他	161	167	4.3%	49	61	24.2%

Copyright © Brangista Inc. All Rights Reserved.

地域活性化の推進に充分なアセットを確保



BtoBの盤石な収益基盤と充分な資金

更なる成長投資が可能な事業体制を構築

Copyright © Brangista Inc. All Rights Reserved.

Brangista

1. メディア事業

FY2026/9トピックス

セグメント利益

過去最高

民間売上

順調に拡大

四半期業績

過去最高

自治体タイアップ

大幅回復

Copyright © Brangista Inc. All Rights Reserved.

メディア事業売上高・セグメント利益

百万円／million yen

YoY（累計）

売上高・セグメント利益・利益率が**前期**を**上回る実績**

民間広告売上が**順調に推移**

QoQ

自治体タイアップ広告売上が**大幅増**

四半期過去最高業績達成

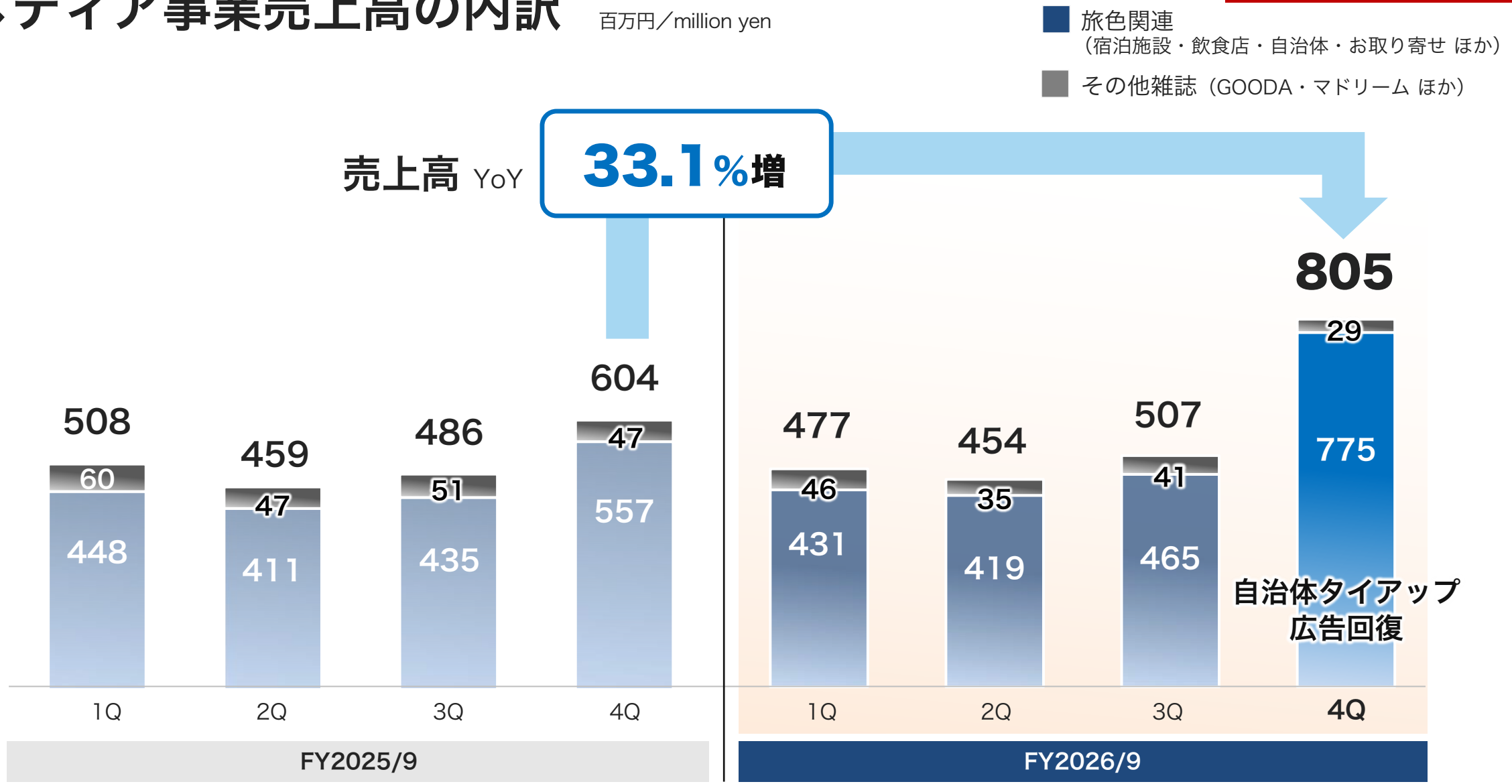
	FY2025/9					FY2026/9				
	1Q	2Q	3Q	4Q	累計	1Q	2Q	3Q	4Q	4Q累計
売上高	508	459	486	604	2,060	477	454	507	805	2,245
売上総利益	439	417	429	525	1,811	423	407	453	702	1,987
販管費※	360	372	391	390	1,515	340	359	348	416	1,465
セグメント利益	78	45	37	135	296	83	47	104	286	521

※販売費及び一般管理費(以下ページ同様)

Copyright © Brangista Inc. All Rights Reserved.

メディア事業売上高の内訳

百万円／million yen



Copyright © Brangista Inc. All Rights Reserved.

FY2027/9の成長戦略（2つのBtoCサービス本格始動）

BtoC新サービス
旅色予約機能
本格稼働

テストマーケティングを経て
本格稼働

BtoC領域へ
事業拡大

BtoC新サービス
ふるさと納税
サービス開始

現地決済型ふるさと納税
「ふるさとoらべる」
新たな収益へ育成

BtoB 電子雑誌広告売上
収益を継続して創出できる安定基盤

中長期的成長を実現する事業体制へ投資

Copyright © Brangista Inc. All Rights Reserved.

旅色予約機能（OTAサービス）



旅色が蓄積してきた宿・グルメ・レジャー情報

他社にはない
豊富なコンテンツ（資産）

旅行プラン・記事で
宿・グルメ・レジャー情報を一括紹介

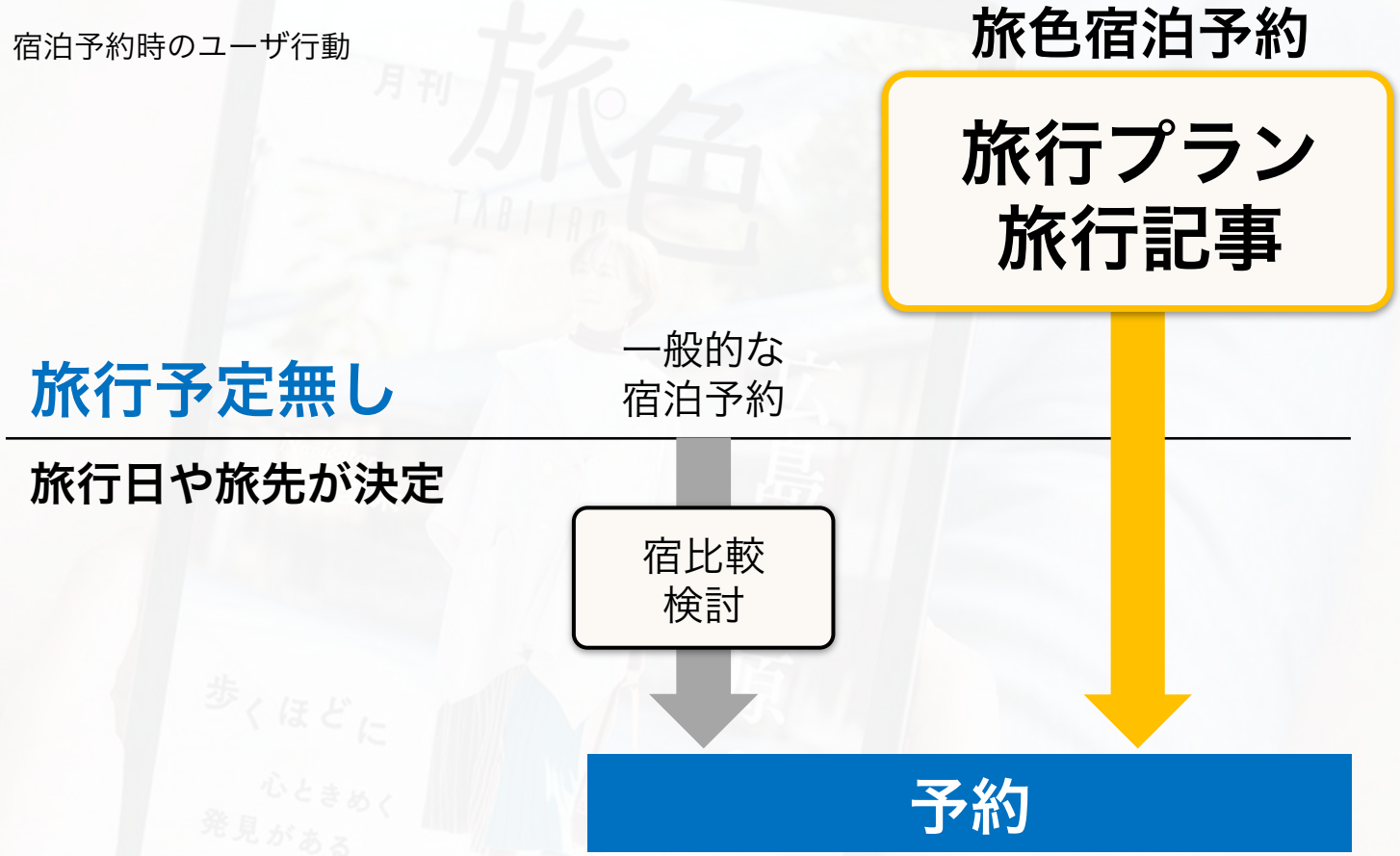
旅色でそのまま宿泊予約が可能

他社宿泊予約サイトでは難しい **旅色だから実現した宿泊予約**

Copyright © Brangista Inc. All Rights Reserved.

旅色予約機能の独自性①

宿泊予約時のユーザ行動



旅行意思決定前からアプローチ

予約前（上流）から利用者を囲い込み

他社OTAと競合せず予約まで誘導

旅行予定が無い方へ旅行意欲の喚起から予約（送客）まで旅色が実現

Copyright © Brangista Inc. All Rights Reserved.

旅色予約機能の独自性②

旅色ならではの集客力・信頼性





13,000件超

オーガニック・AI検索に強い
旅行プラン＆旅行記事

約20年

メディア運営









350名超

俳優起用

7,000件超

宿・飲食店などの掲載



独自性の高い予約サービスを実現

宿泊施設契約数増加による旅色利用者の利便性や満足度向上へ

Copyright © Brangista Inc. All Rights Reserved.

ふるさと納税サービスを開始

現地決済型ふるさと納税
「ふるさtoらべる」





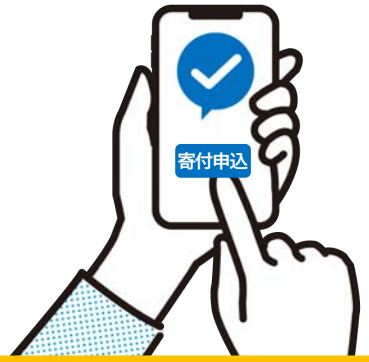
日本旅館
協会提携済

現地で
アクセス



会員登録
専用アプリー切不要

その場で
ふるさと納税



その場で電子クーポンを
即時発行

宿泊・利用料
支払いに充当



電子クーポンを
提示するだけ

全国の宿泊施設・ゴルフ場など700件
86自治体が参加

Copyright © Brangista Inc. All Rights Reserved.

ふるさtoらべるメリット

自治体

商品選定・広告不要

発送業務・発送コスト不要

訪問が前提となるため
地域へ経済効果が発生

返礼品率が最大値（30%）
お得な返礼品

利用者



参画施設

宿泊単価の向上

システム連携などの導入不要

旅色の顧客網を活用した
新たな収益源を獲得

当社

各関係者にメリットがある新サービス
現地決済型のため他社OTA・宿公式サイトの予約も対象に

Copyright © Brangista Inc. All Rights Reserved.

地域活性化と業績拡大を両立できる体制の確立

予約サービス　BtoC

送客による新たな手数料収益の獲得

露出・送客による広告売上最大化

ふるさと納税サービス　BtoC

新たな収益の構築

全国の自治体・施設への貢献

BtoB　旅色　広告掲載料収益の安定基盤

地域活性化（観光送客と地域消費の循環プラットフォーム）

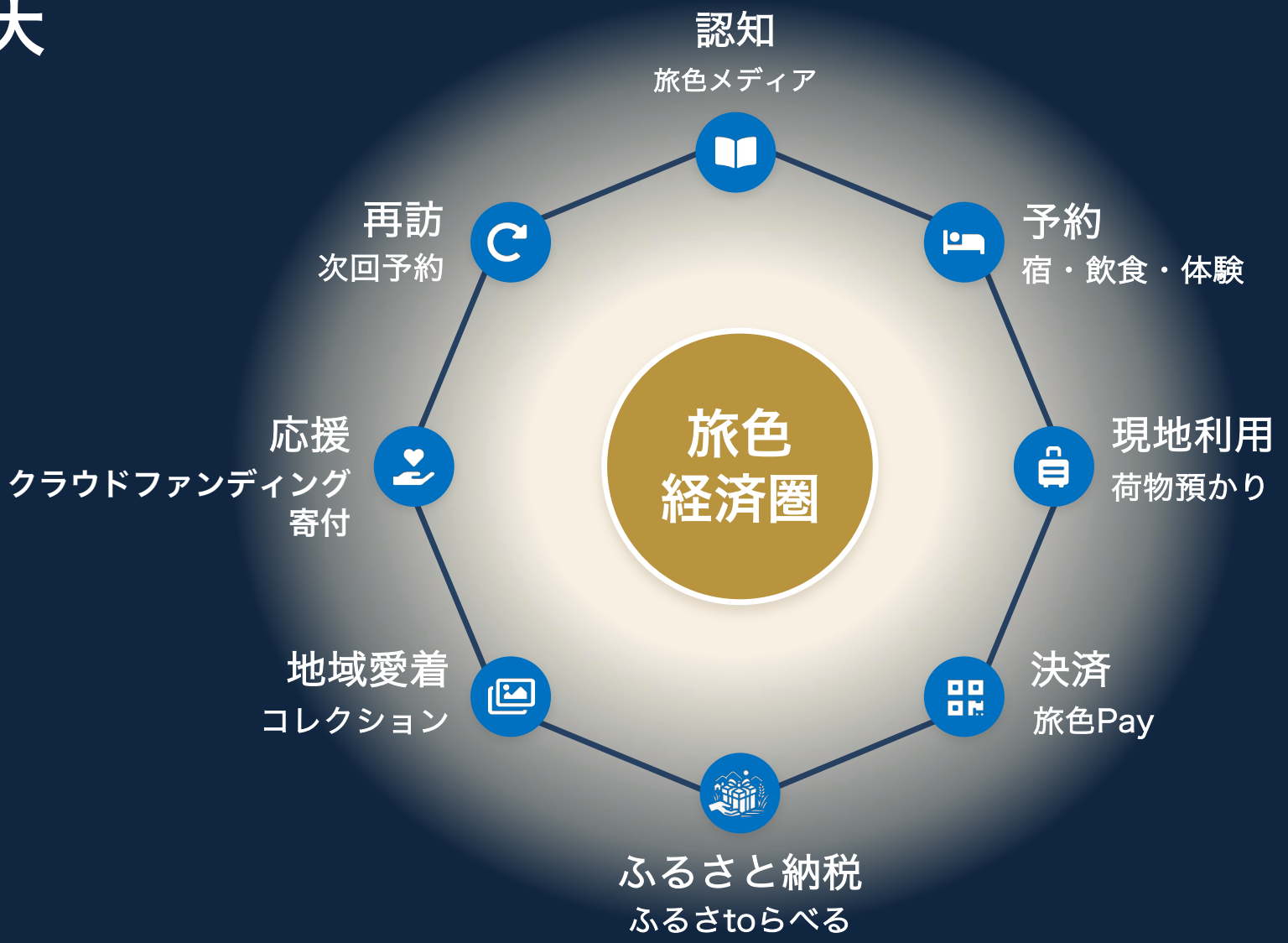
新たな収益による中長期的な業績拡大 & 地域活性化への貢献

Copyright © Brangista Inc. All Rights Reserved.

旅色の事業領域を拡大

旅先を知り、行きたい場所を
見つけるための**「メディア」**

旅の計画から現地での消費
地域への応援までをつなぐ
「プラットフォーム」



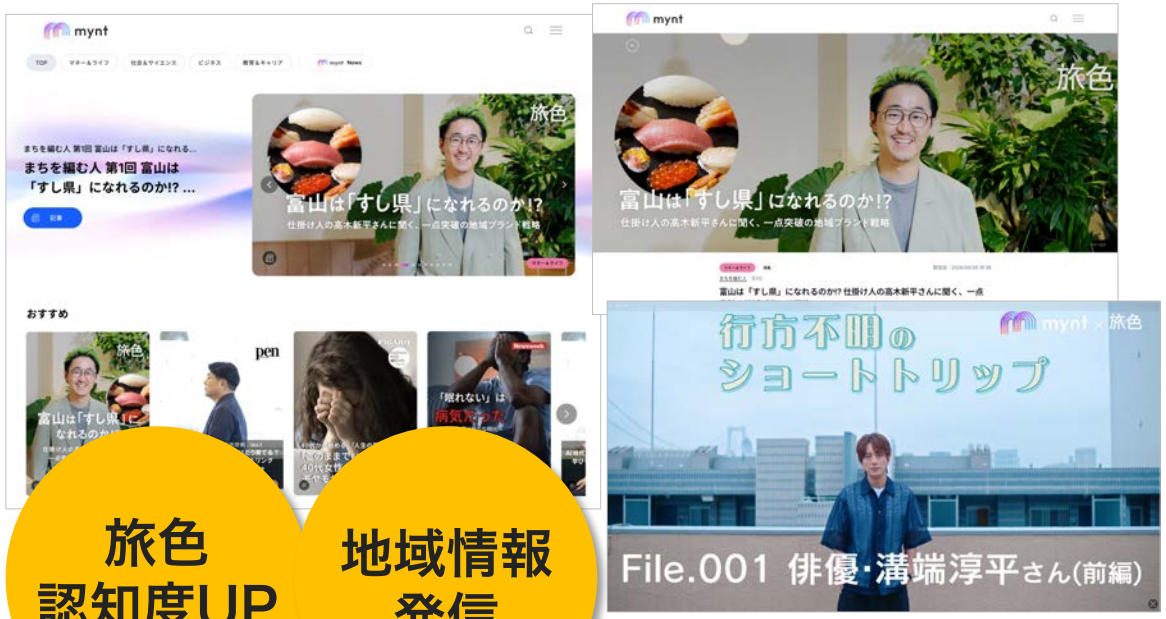
旅行メディアから旅行行動プラットフォームへ進化

Copyright © Brangista Inc. All Rights Reserved.

SBIグループと連携進捗

SBIグループがオープンした新メディア「mynt」へ継続的なコンテンツ提供を開始

記事コンテンツ



動画コンテンツ

旅色
認知度UP

地域情報
発信

Brangista

コンテンツ提供　　プロモーション

SBIネオメディア生態系
金融 × IT × メディア

引き続き、SBIネオメディア生態系による地域活性化に貢献

Copyright © Brangista Inc. All Rights Reserved.

2. プロモーション支援事業

FY2026/9トピックス

FY2026/9 利用件数

579件

25.6%UP

前期比

FY2023/9～ 累計契約件数※

1,586件

※2026年10月現在

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
（累計）

好調な更新売上が順調に増加

セグメント利益が10億円超

QoQ

新規・更新売上が順調に推移

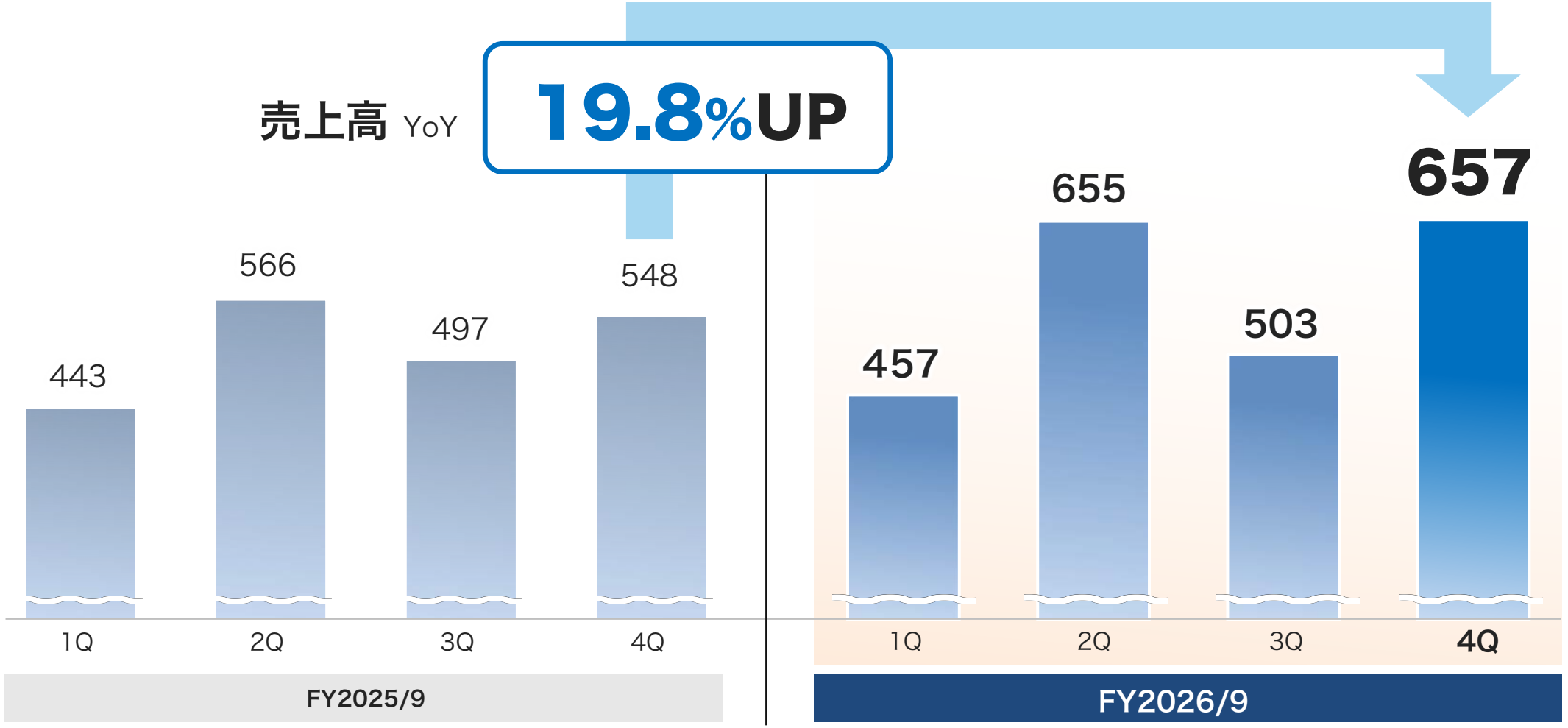
四半期過去最高業績を更新

	FY2025/9					FY2026/9				
	1Q	2Q	3Q	4Q	累計	1Q	2Q	3Q	4Q	4Q累計
売上高	443	566	497	548	2,055	457	655	503	657	2,274
売上総利益	315	437	362	400	1,516	288	479	318	472	1,558
販管費	164	167	151	123	607	144	148	131	131	557
セグメント利益	151	270	210	277	909	143	330	186	340	1,000

Copyright © Brangista Inc. All Rights Reserved.

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



新規・更新売上共に増加し、四半期過去最高売上を更新

Copyright © Brangista Inc. All Rights Reserved.

FY2027/9の成長戦略

新規獲得の加速と契約更新の最大化による高収益化
今期も当社グループ業績の拡大を牽引

NEW 新規売上

獲得力強化

顧客紹介の着実な紹介基盤拡大

- 金融機関パートナー連携拡大

更新売上

セルアップ

ストック基盤の盤石化と顧客単価向上

- カスタマーサクセス増強

事業開始以降 連続増収増益を実現

Copyright © Brangista Inc. All Rights Reserved.

金融機関パートナーとの連携拡大

金融機関パートナー
全国ネットワークの

更なる連携強化

仕組み化

案件紹介を
全国で仕組み化 » 紹介案件数の
ペースアップ

＋ 提携数拡大

**継続的な
新規売上
最大化**

提携金融
機関パートナー

2026年9月末日

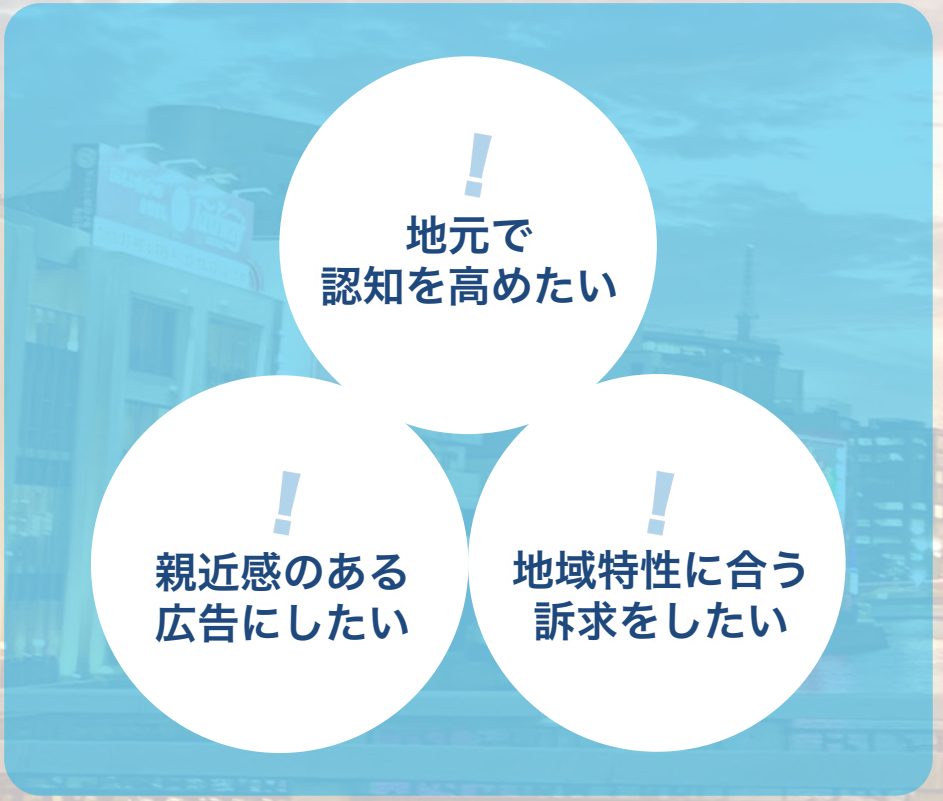
36 » **50** 早期に拡大

Copyright © Brangista Inc. All Rights Reserved.

新たにローカルタレントプランを開始

「地域で幅広く親しまれるタレント」が地元企業のPRを応援

九州エリアから
順次開始予定



ACCEL JAPAN

従来の全国区のアンバサダー

＋

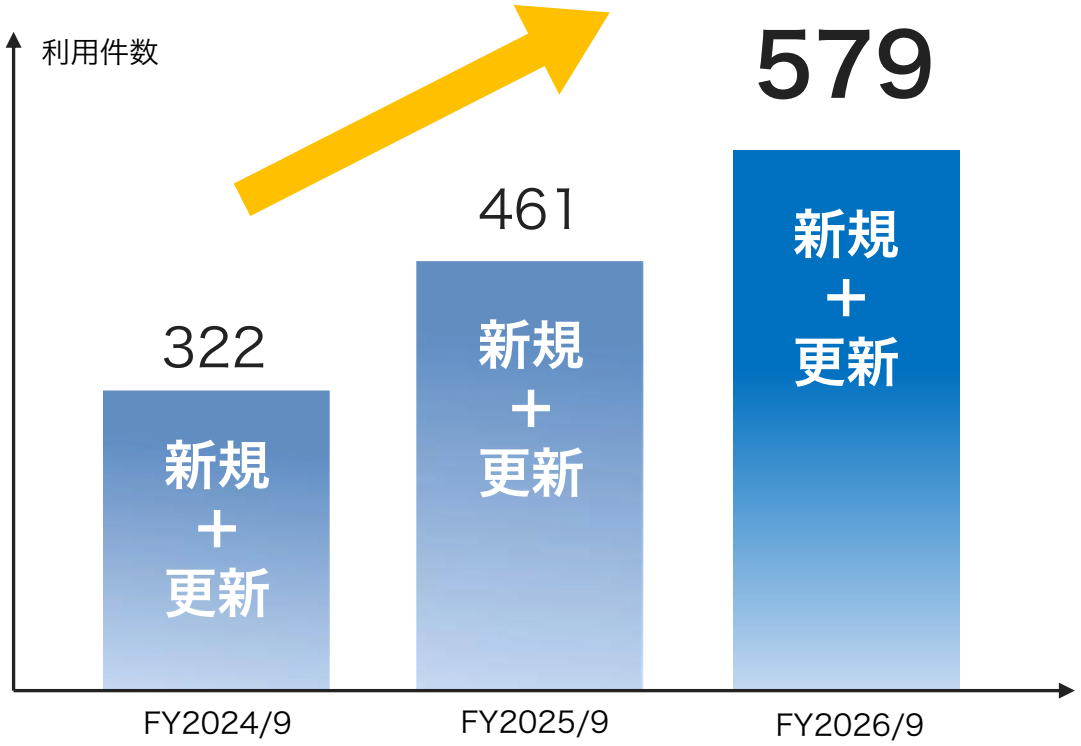
NEW

地域で幅広く親しまれるタレントが
地域ごとのアンバサダーに

接点を持ちにくかった地域企業へ提案機会創出＋市場を拡大

Copyright © Brangista Inc. All Rights Reserved.

カスタマーサクセス体制拡充



更新契約企業 **最大化** ＋ **新規**契約企業 **毎年追加**

契約件数が継続的に拡大する成長構造

高い契約更新率 » 継続契約件数拡大 » 強固な収益基盤構築に寄与

契約件数の増加に対応しながら契約更新率を維持

Copyright © Brangista Inc. All Rights Reserved.

新プランの提供によるアップセル

2026年8月～開始

新高単価プラン



専属契約同等の
広告表現を実現

顧客単価向上　既存契約企業への追加受注

- **伴走支援**
  効果が出やすい支援体制
- **満足度向上**
  サービス利用増を検討
- **広告表現の拡張**
  表現を拡張、効果を最大化
- **追加受注**
  新プラン・オプションの利用を促進

高い契約更新率を維持 → **セルアップ** → **売上最大化**

Copyright © Brangista Inc. All Rights Reserved.

3. ソリューション事業

FY2026/9トピックス

台湾
提携企業との
連携加速

ECサポート関連
国内外での展開

Copyright © Brangista Inc. All Rights Reserved.

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サポートサービスは**安定した業績推移を継続**
3Dホログラム映像演出サービス等の**スポット案件の減少により減収**

QoQ

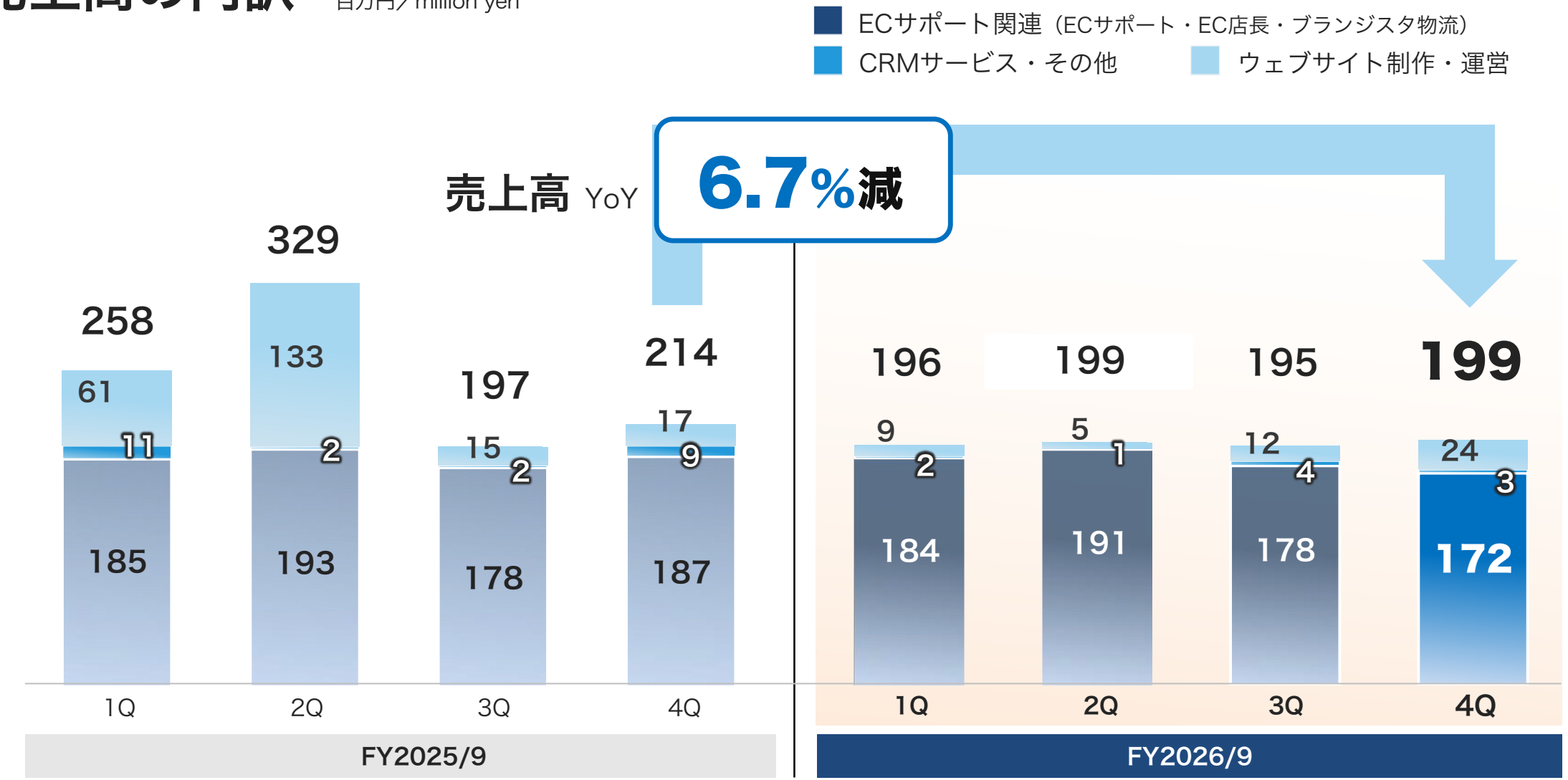
ブランジスタ物流とウェブサイト制作の増加により販管費が増加
利益率が一時的に低下

	FY2025/9					FY2026/9				
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
売上高	258	329	197	214	999	196	199	195	199	790
売上総利益	104	104	94	109	413	99	99	82	84	365
販管費	63	67	70	69	271	59	66	65	70	261
セグメント利益	40	36	24	40	142	40	33	17	14	104

Copyright © Brangista Inc. All Rights Reserved.

売上高の内訳

百万円／million yen



変動が少ない安定収益を創出できるECサポート関連がグループ業績に貢献

Copyright © Brangista Inc. All Rights Reserved.

FY2027/9の成長戦略

NEW

既存サービスの拡大

ストック型収益モデルの
ECサポート関連サービスを拡充

国内外の需要に対応

NEW

国内外の新規顧客の開拓

H.H. GALAXY Co., LTD.との
資本提携による海外展開

新しい収益源の獲得

国内外でECサポート関連サービスを本格展開

Copyright © Brangista Inc. All Rights Reserved.

H.H. GALAXY Co., LTD.との資本提携

ブランジスタソリューション社の株式30%を
台湾のEC支援大手であるH.H. GALAXY Co., LTD.へ譲渡



ボーダーレスなECサポートサービスを展開する新たなステージへ

Copyright © Brangista Inc. All Rights Reserved.

2027年9月期 成長戦略のまとめ

プロモーション支援事業

新規・更新売上の更なる拡大

- 金融機関パートナーの提携拡大
- サポート体制を拡充
  更新売上を更に積み上げ

契約件数拡大が持続する成長構造

メディア事業

「情報発信」から「予約・送客・寄附」へ

- 旅色予約機能の本格稼働
- 現地決済型ふるさと納税
  サービスの開始

既存自治体・民間企業の顧客基盤

ソリューション事業

ECサポートサービスの提供市場を拡大

- HHG※との戦略的資本提携
- 東南アジアを中心とした
  国内外のEC支援に着手

20年以上のEC支援実績

既存事業の成長と新規サービスの早期収益化へ

※H.H. GALAXY Co., LTD.

Copyright © Brangista Inc. All Rights Reserved.

FY2027/9業績予想

百万円／million yen

FY2027/9 ブランジスタは更なる成長投資期

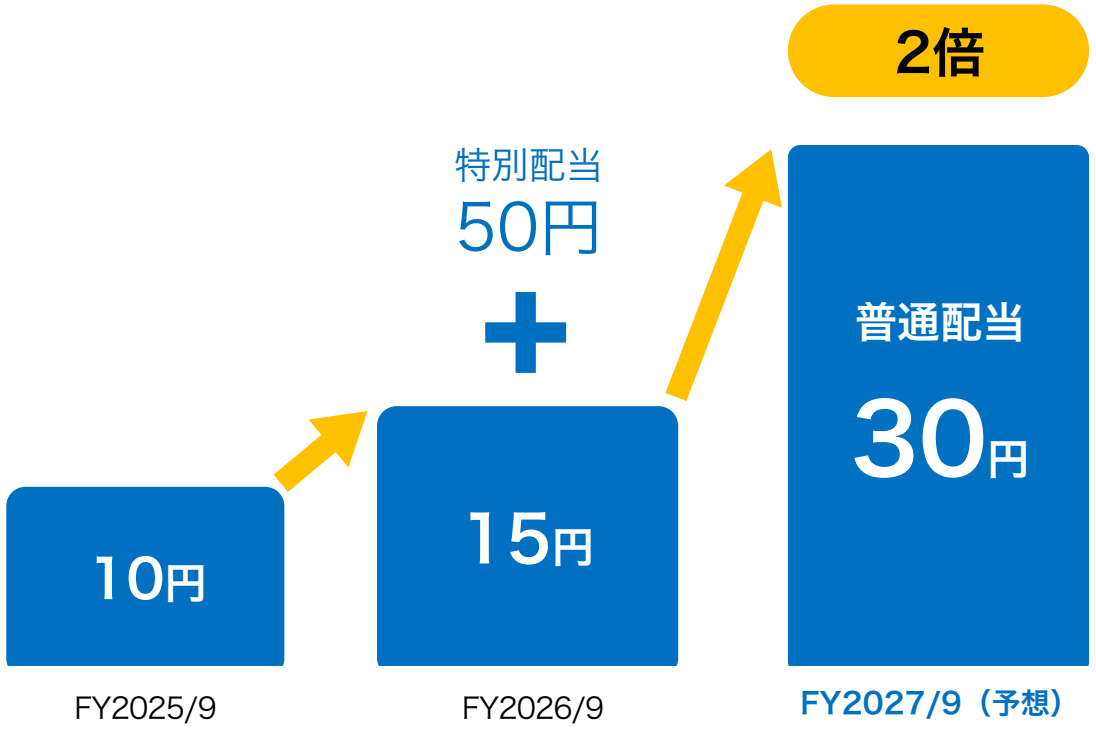
既存事業の成長 ＋ 新たな収益機会創出 » 持続的な利益成長

	FY2026/9	FY2027/9予想	増減率
売上高	5,384	**5,700**	5.9%
プロモーション支援事業	2,274	**2,400**	5.5%
メディア事業	2,245	**2,400**	6.9%
ソリューション事業	790	**800**	1.2%
その他	167	**100**	-40.5%
営業利益	1,451	**1,500**	3.4%
営業利益率	*27.0%*	***26.3%***	-

Copyright © Brangista Inc. All Rights Reserved.

FY2027/9配当・株主還元

1株当たり配当金の推移（円）



普通配当を倍増

恒久的なベースアップへ移行

FY2026/9 普通配当		FY2027/9 普通配当（予想）
15円	»	30円

ベース配当を拡大し
継続的な株主還元の水準を底上げ

中長期的な戦略投資を行いながら継続的に株主還元を強化
持続的な企業価値向上と還元基盤を両立

Copyright © Brangista Inc. All Rights Reserved.

企業価値向上に向けて

成長・還元・IRを、企業価値へ

持続的な増収増益
5期連続の増収増益へ

›

FY2027/9成長投資
将来利益につながる投資

›

株主還元
普通配当
15円→30円

›

IR強化

- アクセルジャパン金融機関パートナー連携拡大による新規売上増加
- 「旅色」広告売上を維持しながら予約機能を本格稼働
- アクセルジャパン、電子雑誌におけるSBIグループとの連携拡大
- HHGとの資本提携によるボーダーレスなECサポート

持続的な利益成長と資本効率の向上を通じて企業価値を向上

Copyright © Brangista Inc. All Rights Reserved.

IPコンテンツをすべての産業・すべての地域に

CONNECT with COMMUNITY

Brangista



Copyright © Brangista Inc. All Rights Reserved.

4. Appendix

Copyright © Brangista Inc. All Rights Reserved.

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	2,019百万円（資本剰余金含む、2026年9月末日時点）
従業員数	288名（2026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）

株主

（2026年9月末日時点）

株式会社NEXYZ.Group	：	50.42%
SBINM合同会社	：	7.95%
近藤 太香巳	：	1.86%
相川佳之	：	1.08%
CASEIS BANK/QUINTET LUXEMBOURG SUB AC/UCITS CUSTOMERS ACCOUNT	：	0.89%

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

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

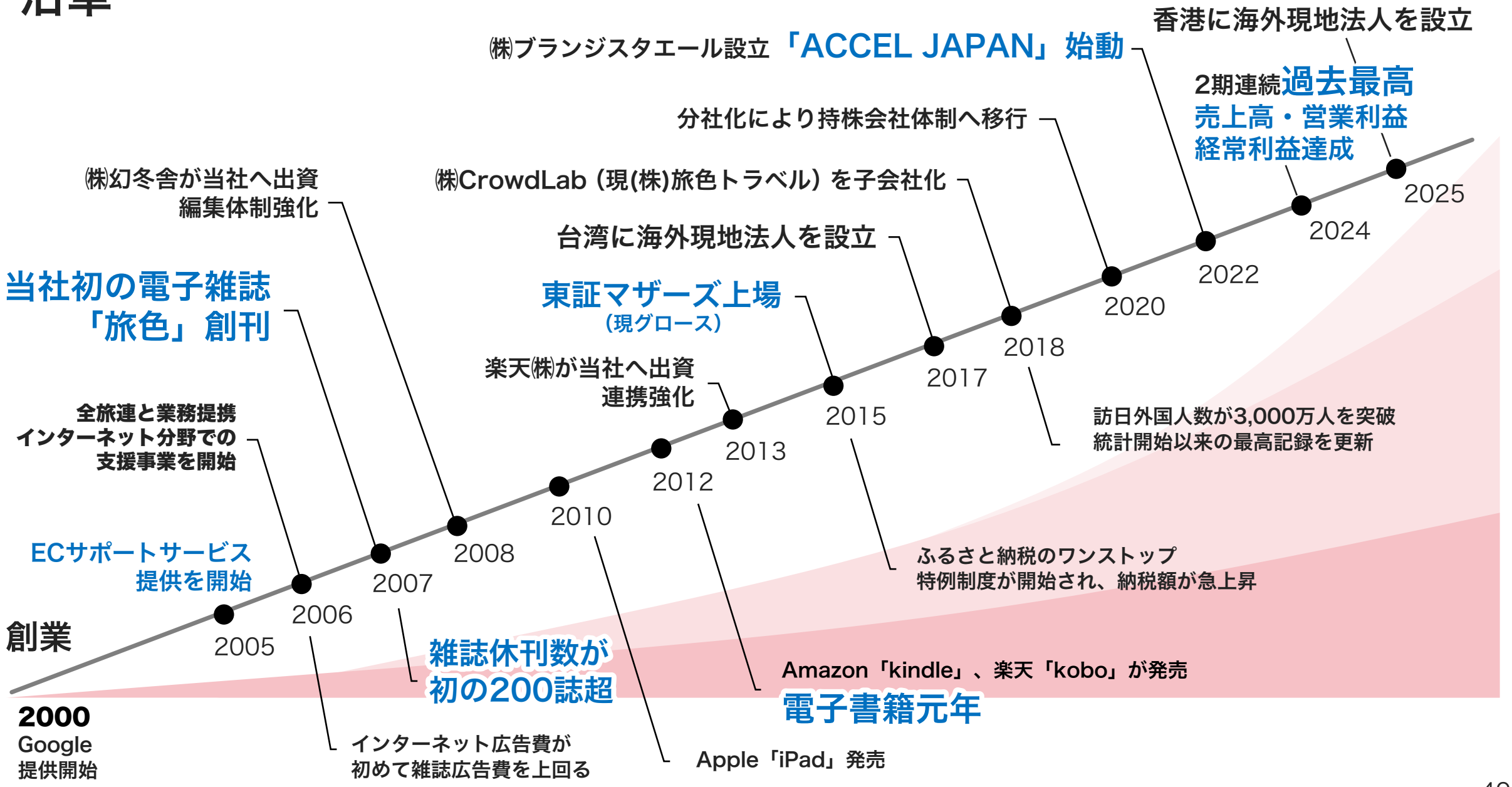
博設技股份有限公司（Brangista Taiwan Inc.）

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

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）

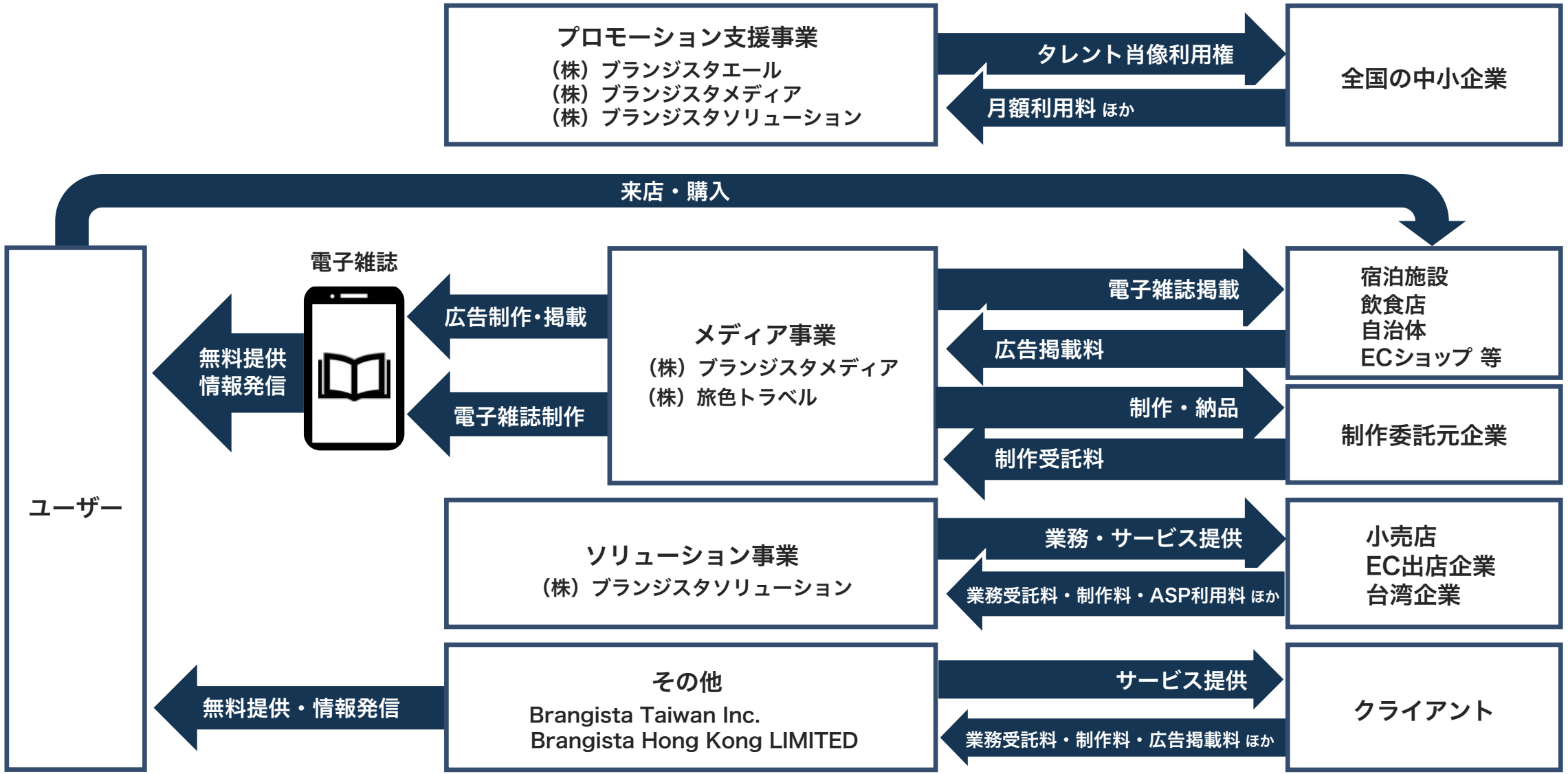
Copyright © Brangista Inc. All Rights Reserved.

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

	FY2025/9				FY2026/9				前年同期比	前四半期比
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	YoY	QoQ
売上高	**1,226**	**1,366**	**1,216**	**1,386**	**1,146**	**1,325**	**1,229**	**1,683**	**21.4%**	**36.9%**
プロモーション支援事業	443	566	497	548	457	655	503	657	19.8%	30.6%
メディア事業	508	459	486	604	477	454	507	805	33.1%	58.6%
ソリューション事業	258	329	197	214	196	199	195	199	-6.7%	2.0%
その他	35	30	54	39	36	36	45	49	23.9%	21.7%
売上総利益	**863**	**961**	**896**	**1,041**	**812**	**990**	**868**	**1,276**	**22.5%**	**47.0%**
販管費	**639**	**660**	**669**	**640**	**606**	**628**	**591**	**669**	**4.5%**	**13.1%**
営業利益	**223**	**300**	**226**	**401**	**205**	**362**	**276**	**607**	**51.2%**	**119.3%**
営業利益率	18.2%	22.0%	18.6%	28.9%	17.9%	27.3%	22.5%	36.1%	7.1pt	13.5pt
プロモーション支援事業	151	270	210	277	143	330	186	340	22.8%	82.4%
メディア事業	78	45	37	135	83	47	104	286	111.2%	174.2%
ソリューション事業	40	36	24	40	40	33	17	14	-65.5%	-19.2%
その他	10	8	17	12	7	9	20	23	83.7%	13.4%
経常利益	**223**	**299**	**224**	**372**	**175**	**332**	**250**	**606**	**62.7%**	**141.9%**
四半期純利益	**135**	**182**	**134**	**204**	**112**	**1,595**	**171**	**711**	**248.5%**	**315.1%**

Copyright © Brangista Inc. All Rights Reserved.

電子雑誌ラインナップ



創刊16年目



SBC Medical Group



創刊20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

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

Copyright © Brangista Inc. All Rights Reserved.

※2026年11月25日時点

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.

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
56,773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
90万店以上

全国都道府県観光予算総額 ※4
1,286億円



Rakuten

楽天市場出店店舗数
55,408社 ※2025年8月時点



LIFULL HOME'S

提携不動産会社数
23,096社 ※2026年11月時点

※1 厚生労働省「令和7年度衛生行政報告例の概況」
※2「食べログ」掲載店舗数（2026年10月時点） ※3 当社調べ ※4 2026年度、観光経済新聞

Copyright © Brangista Inc. All Rights Reserved.

当社電子雑誌の強み①

電子雑誌創刊 19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

日本を代表する俳優が登場する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10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19年前から提供

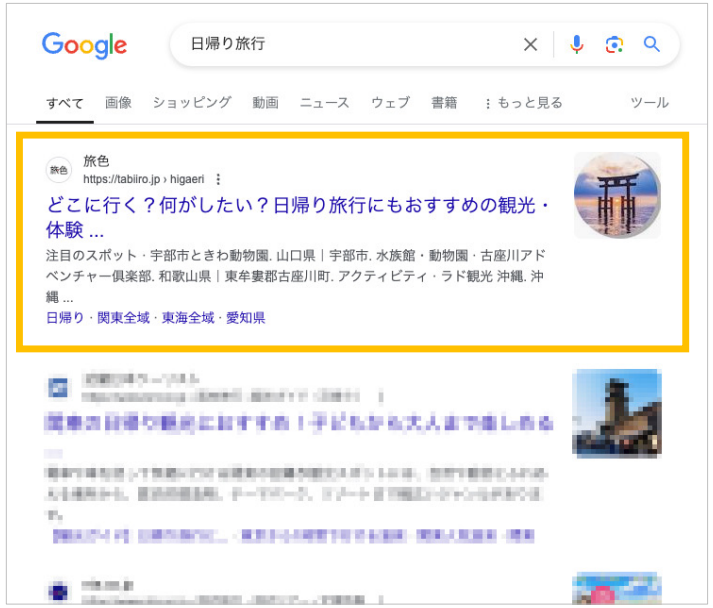
Copyright © Brangista Inc. All Rights Reserved.

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※

※2024年9月時点

Copyright © Brangista Inc. All Rights Reserved.

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

PR

ふるさと納税

観光

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

Copyright © Brangista Inc. All Rights Reserved.

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24名(22組)



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



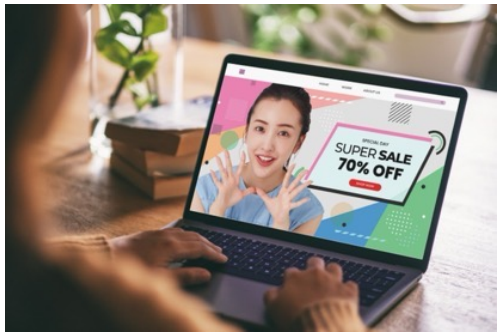
デフォルメ素材



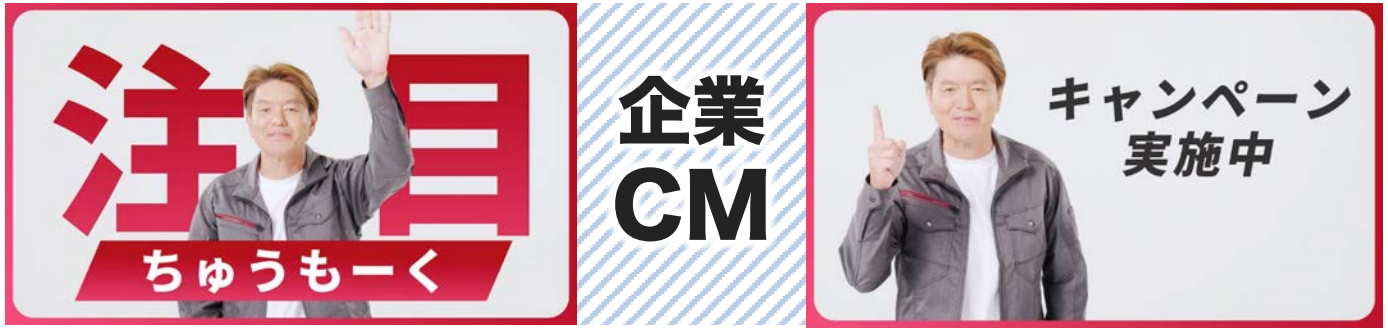
広告バナー



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

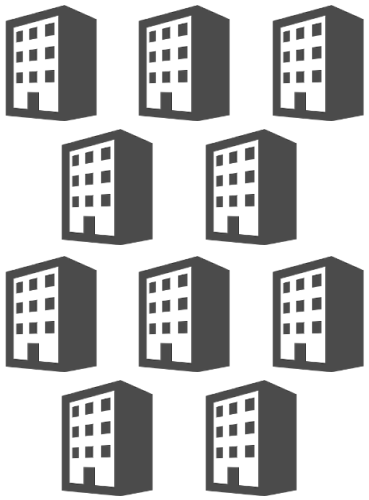
Copyright © Brangista Inc. All Rights Reserved.

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



当社※

初期費用不要
少額支払い

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.

これまでの当社実績から生み出された新事業

出演俳優
350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
20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

Copyright © Brangista Inc. All Rights Reserved.

※2026年11月現在

中小企業以外にも拡がる実績

経済産業省 中小企業庁 が採用！



JETRO公式サイト

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



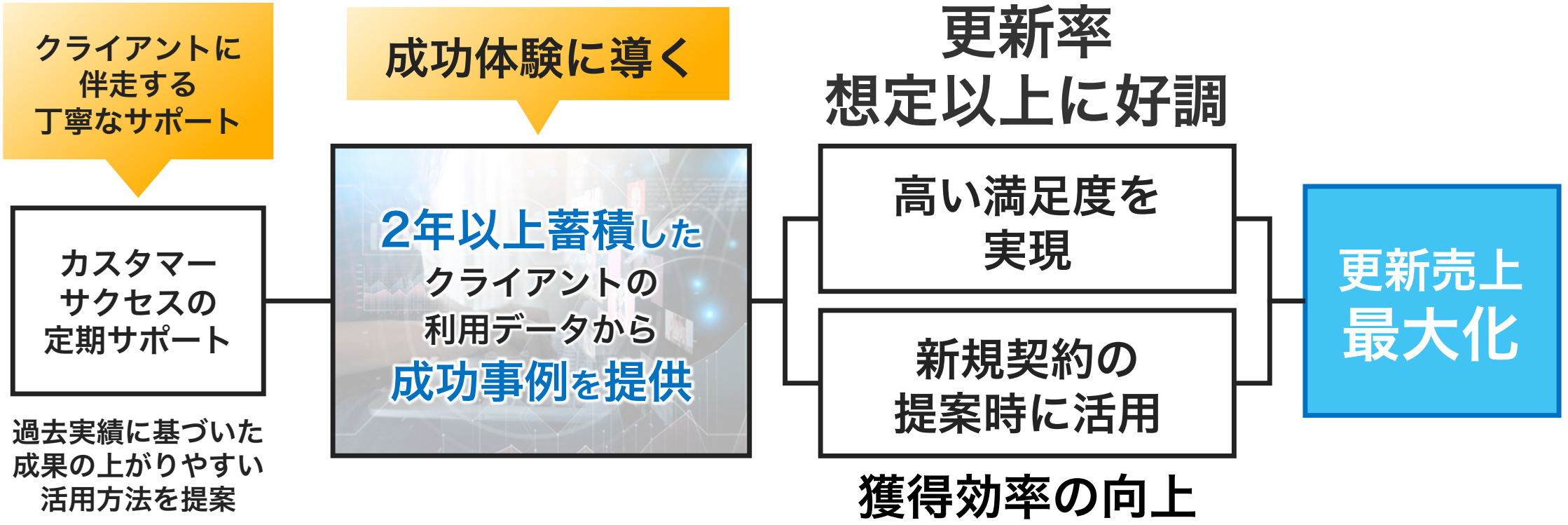


自治体ふるさと納税サイト

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幅広い

Copyright © Brangista Inc. All Rights Reserved.

好調なカスタマーサクセス



顧客満足向上により契約更新が好調に推移
更新売上だけでなく新規売上の増加にも貢献

Copyright © Brangista Inc. All Rights Reserved.

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



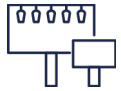
実店舗（施設・オフィス 等）



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

※カスタマーサクセスを通じてご参画企業からの反響を元に作成しています。効果の保証をするものではありません。

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

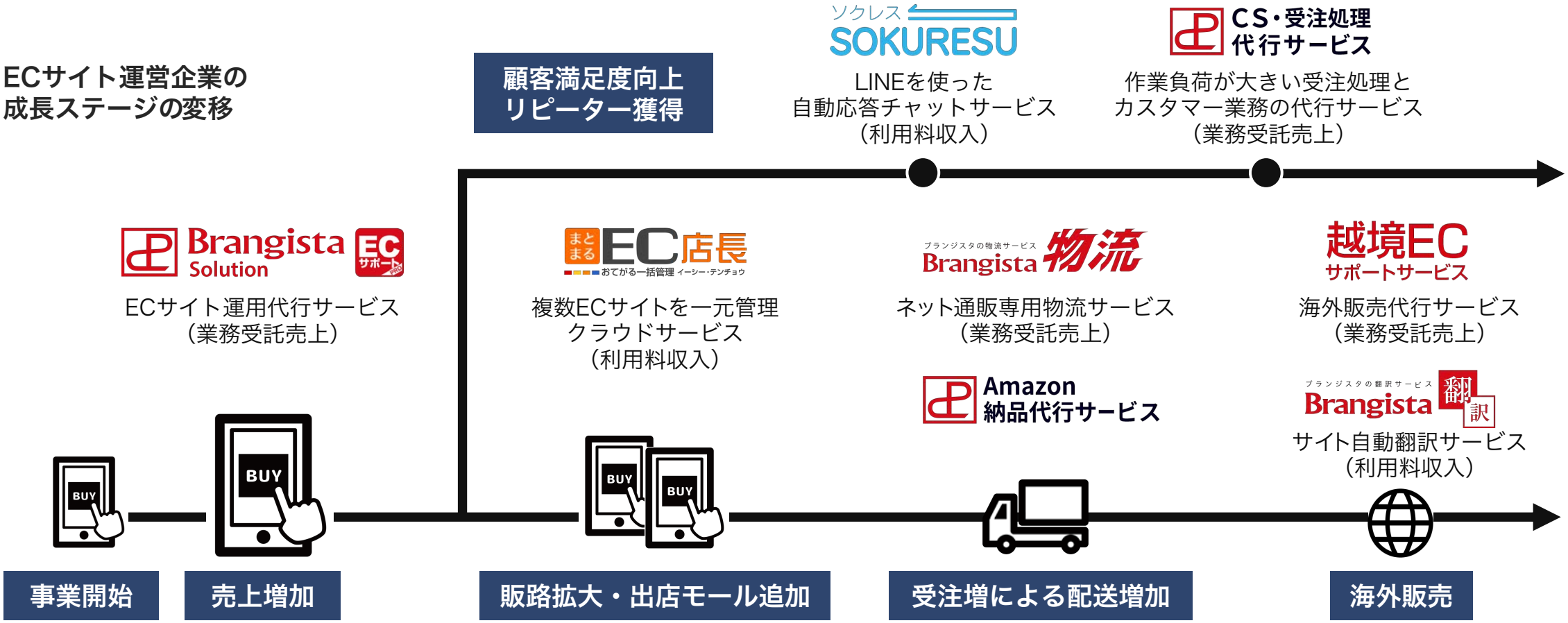
ソリューション事業業務受託企業実績（一部）

adidas
fukuske
JR-Cross
株式会社 東京ドーム
好日山荘
INNISFREE
SOFT99
TRYON
MIZUNO
ステラおばさんのクッキー
TMS ENTERTAINMENT CO., LTD.
mouse 期待を超えるパソコン!
MIKI HOUSE
as human, for human PARAMOUNT BED

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.

既存サービスの更なる充実

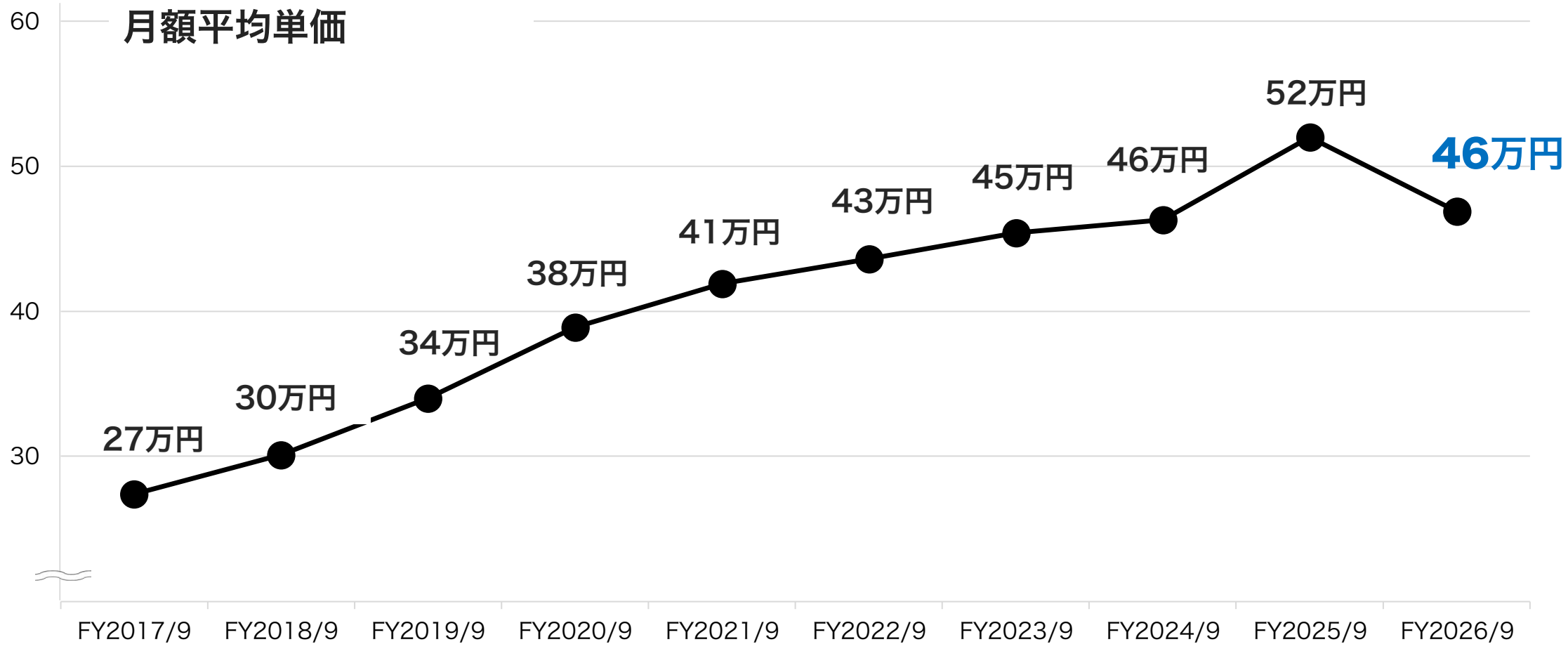
中堅～大手クライアントへECサポートをワンストップで提供

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

Copyright © Brangista Inc. All Rights Reserved.

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

Copyright © Brangista Inc. All Rights Reserved.

海外企業との提携について

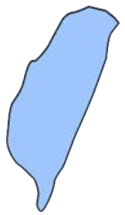
台湾最大手のEC支援会社H. H. GALAXY Co., LTD.との事業連携を発表

(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

台湾



Hsin Hsin Galaxy
Your BEST eCom Solution Partner

Brangista Solution



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、2026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（2026年9月期実績）	SCOPE1		0 t-CO2
	SCOPE2		72 t-CO2
	SCOPE3		127 t-CO2
	1人当たりCO2排出量		0.69 t-CO2
	1人当たりガソリン使用量		189.6 L
	1人当たり電気使用量		610.6 kwh
従業員（2026年9月末日時点）	従業員数	男性：123名	女性：163名
	女性比率	56.9 %	
	管理職に占める女性労働者の割合	28.6 %	
	係長級にある者に占める女性労働者の割合	50.8 %	
採用（2025年9月期実績）	新卒採用数	男性：13名	女性：25名
	新卒採用の女性比率	65.8 %	
	中途採用数	男性：10名	女性：13名
	中途採用の女性比率	56.5 %	
	採用した労働者に占める女性労働者の割合 ※	62.3 %	
その他（2026年9月期実績）	有給休暇取得率	81.8 %	

※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。

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。