BRANGISTA 会社説明資料

2024年1月



株式会社ブランジスタ



会社概要

社 株式会社ブランジスタ (Brangista Inc.)

6176 (東証グロース) 証券コード

〒150-0031 本社所在地

東京都渋谷区桜丘町20番4号

JPX **GROWTH**

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、2023年9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 石原 卓 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

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

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 (2023年9月末日時点)

株式会社NEXYZ.Group : 48.82%

株式会社SBI証券 2.34%

近藤 太香巳 1.94%

BNY GCM CLIENT ACCOUNT 1.65%

JPRD AC ISG (FE-AC)

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 三ヶ島 一樹

株式会社CrowdLab

代表取締役社長 岩本 恵了





ブランジスタグループについて



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エール

毎月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 「アクセルジャパン」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



事業系統図



1. メディア事業

電子雑誌ラインナップ





創刊 13年目

株式会社損得舎



SBC Medical Group



創刊 17年目

星野りゾート



HOTEL STYLE BOOK



KOKUBU

飲み旅本。

別冊版「旅色」

別冊版「旅色」



自治体タイアップ



鹿児島県・肝付町

台湾版「旅色」





京都府・宇治田原町 他



福岡 (英)

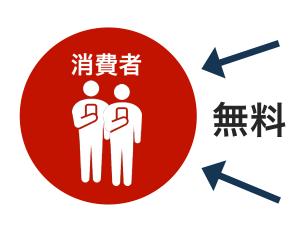
別冊版「旅色」

海外読者向け

電子雑誌ビジネスモデル

当社電子雑誌のビジネスモデルは、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

















制作 納品

広

告掲

載

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

飲食店 ※2

852,933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



HOME'S

提携不動産会社数

20,934社

※2023年11月時点

電子雑誌の特徴①

ALL O 円

読者はすべて無料で読める 電子雑誌

創刊 7年目

電子雑誌発行歴

※2023年12月現在

約6800件

宿・飲食店・ECサイトなどの 広告を掲載

135名

電子雑誌営業部

1600以上

全国の自治体2,700以上の部署とのコンタクトが可能

320名以上

これまでに出演した俳優数

※2023年10月末日時点

電子雑誌の特徴②



新垣結衣



榮倉奈々



黒木瞳



菜々緒



米倉涼子



尾野真千子



木村佳乃



長谷川京子



吉瀬美智子



長澤まさみ



藤原紀香



貫地谷しほり



麻生久美子

日本を代表する俳優が

320名以上登場



佐々木希



内田有紀



水川あさみ



檀れい



永作博美



谷原章介



向井理



小栗旬



浅野忠信



要潤



北村一輝



佐藤隆太



反町隆史

台湾版「旅色」

チャイナエアライン協賛メディア 「Ciao」ホームページ





台湾を代表する航空会社チャイナエアラインの 協賛メディア(雑誌・WEB)で露出



2016年創刊 台湾版「旅色」



台湾版「旅色」掲載施設の 紹介記事も掲載

全国規模の営業体制を自社で保有する出版社

大手広告代理店では手の届かない

地方のクライアント様まで直接訪問&ご提案



全国8拠点 営業部135名

全国8つの拠点から全国の宿、 飲食店、小売店へ訪問。



コンテンツの企画、編集、 運営、販売を社内で完結

出版社出身の編集者、旅行業務取扱管理者、 ウェブ解析士など、編集部社員52名体制





自治体PR用電子雑誌「旅色」別冊活用例(多言語展開可能)



「旅色」でなければ実現できない 動画+紙冊子でも有名女優が登場する自治体専用PRツール

自治体PR用電子雑誌「旅色」別冊展開例



されることも

各ツール 英語版での 展開も



電子雑誌

自治体 PR

紙冊子



動画





旅色公式 チャンネル でも配信

新プラン/官民連携プランの提供を開始



予算確保が難しい自治体の PR電子雑誌の発行を実現

主に当社が営業活動を行い

民間企業からの広告掲載費を獲得





一体感を持って官民が連携する 観光・ふるさと納税・移住定住PRを実施

2. プロモーション支援事業

世の中の現代

タレントを起用した宣伝効果の高い プロモーションは 資本力のある 0.3%の大手企業が独占

成長企業の誤果提良

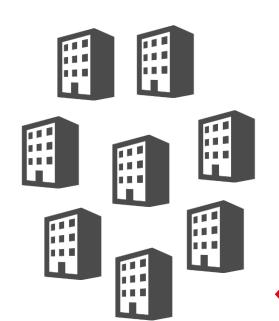
経営資源に限りがある 99.7%の中小企業は プロモーションに多くを割けず 事業スピードを加速できない

ACCEL JAPANビジネスモデル

本来数千万円かかるタレントを起用したPR 初期費用O円・月々定額の新しいモデル

企業

40万円/月~年間契約



⊕ Brangista

当社

契約を開始した時点で 契約期間中の収益すべてを計上

毎月定額 小額支払い ACCEL JAPAN 固定

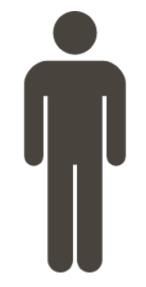
ギャランティ

成果連動

ギャランティ

コストは契約期間(年間)に応じて月次で計上

タレント が 企 業 を 応 援



タレント

ACCEL JAPANアンバサダーの写真素材例

板野 友美さん 名倉 潤さん ヒロミさん 篠田 麻理子さん 藤森 慎吾さん 上地 雄輔さん 鈴木 杏樹さん



さまざまなシチュエーションで活用

チラシ



ホームページ



広告バナー



タクシービジョン



タレントパワーで注目度が劇的にUP 幅広いプロモーション媒体で利用可能

画期的な2つのサービスをひとつに

著名タレントの写真・動画が使えるプロモーション

タレントパワーで 事業成長を加速!



著名タレントの写真・動画を プロモーション・採用活動などに使用して 訴求力を強化 経営者の学びと交流の場

リーダーシップ強化で経営力をアップ!



日本最大級の経営者交流団体で 経営ノウハウ・人脈を得て経営者自身の 底力をアップ

ACCEL JAPANのポジショニング

	アクセルジャパン	A社	B社	C社
タレント変更	② 変更可	※ 変更不可	変更不可	変更不可
写真素材/タレント	③ 300パターン	▲ 60パターン	〇 最大 300パターン	200パターン
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	米 利用不可	▲ タレントによる	▲ タレントによる
アフィリエイト広告	◎ 利用可	米 利用不可	米 利用不可	A タレントによる

高い競争優位性と全国規模の当社営業力で拡販

ACCEL JAPANの市場規模



日本全国企業数367万社

これまでの既存事業の市場規模が大きく拡大

ACCEL APAN のミッション





有名人が 自社サービス

タレント

パワーで 注目度UP

経営者自身の学習と成長 ビジネスマッチングの提供



著名経営者 による講演

日本一の 経営者 交流団体



日本経済の成長

3. ソリューション事業

ソリューション関連のサービス

▶ ECサポートサービス

▶まとまるEC店長

▶ブランジスタ物流

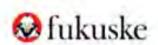
▶越境ECサポートサービス

▶ウェブサイト制作、運営

など

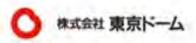
ソリューション業務受託企業実績(一部)





























ソリューションの特徴

2005年からECサポートサービスを提供し、関連サービスも多数展開















札幌・東京・大阪・福岡

1,000_{サイト} 2,000 社超 ECサイトを運営中

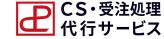
販促支援サービスの実績

当社ECサポートサービスの特徴

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

SOKURESU

LINEを使った 自動応答チャットサービス (利用料収入)



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)



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)



ネット通販専用物流サービス (業務受託売上)





海外販売代行サービス (業務受託売上)



サイト自動翻訳サービス (利用料収入)



海外販売



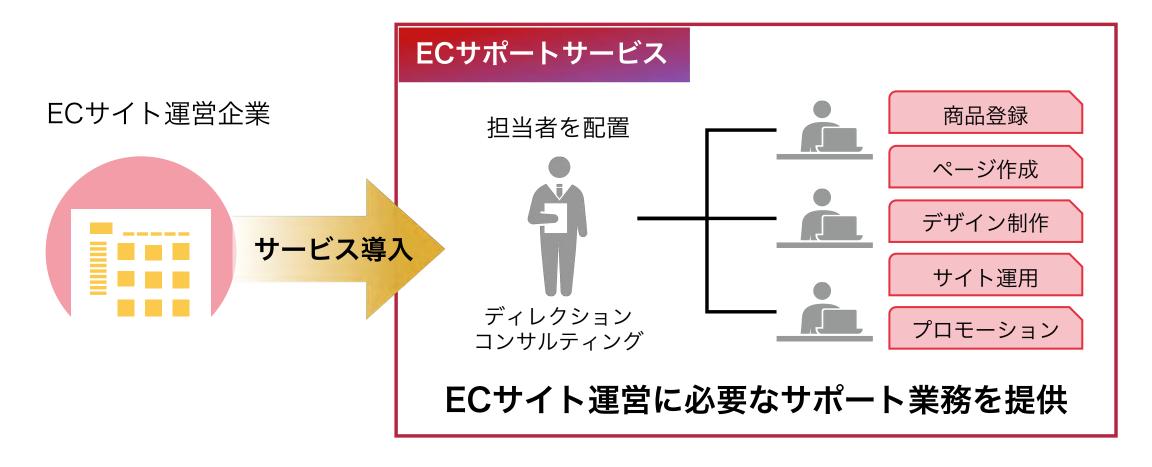
事業開始 売上増加



受注増による配送増加

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出来る業務範囲の広さと豊富な実績が評価されています

ECサポートサービスの概要



豊富な実績を持つ当社の担当者が クライアントの一員として売上拡大に貢献

当社ECサポートサービスのポジショニング

制作会社

クオリティーが高い

コンサル会社

分析〜提案まで 依頼できる

内部雇用

- ・対応が早い
- ・社内にノウハウが たまる

当社

- ・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

メリ

- ・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

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



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。 なお、当資料のアップデートは今後、本決算の発表後(12月)を目途として開示を行う予定です。