



CONNECT with
COMMUNITY

 Brangista
FY2025/9 4Q
決算説明資料

株式会社 ブランジスタ（証券コード6176）



2025年11月14日

東証上場10周年

当社は、安定的な利益を創出する体制を確立
持続的な企業価値向上を目指す新たなステージへ

2025年
9月10日
当社発表

- 東証スタンダードへの市場区分変更
- 創業来初の配当（記念配当）
- SBIグループと資本業務提携を発表

2025年9月10日当社発表について

東証スタンダードへ

2025年11月21日 市場区分変更予定

・ガバナンス強化 ・IR強化 ・人材の安定確保 ・提携
など

当社初の配当を

行う方針を決議

1株あたり配当金 **10円**

FY2026/9～

配当継続方針

1株あたり配当金

15円予定

地域経済活性化

金融機関ネットワークを活用

SBIグループとの提携による

アクセルジャパンの利用促進&自治体タイアップ拡大

還元と成長の両立によって株主価値を更に向上

3期連続増収増益 過去最高達成

売上高

営業利益

経常利益

当期純利益

営業利益率

プロモーション支援事業

セグメント利益 (前期比) **+ 38.3% 高成長**

FY2025/9 4Q連結決算ハイライト

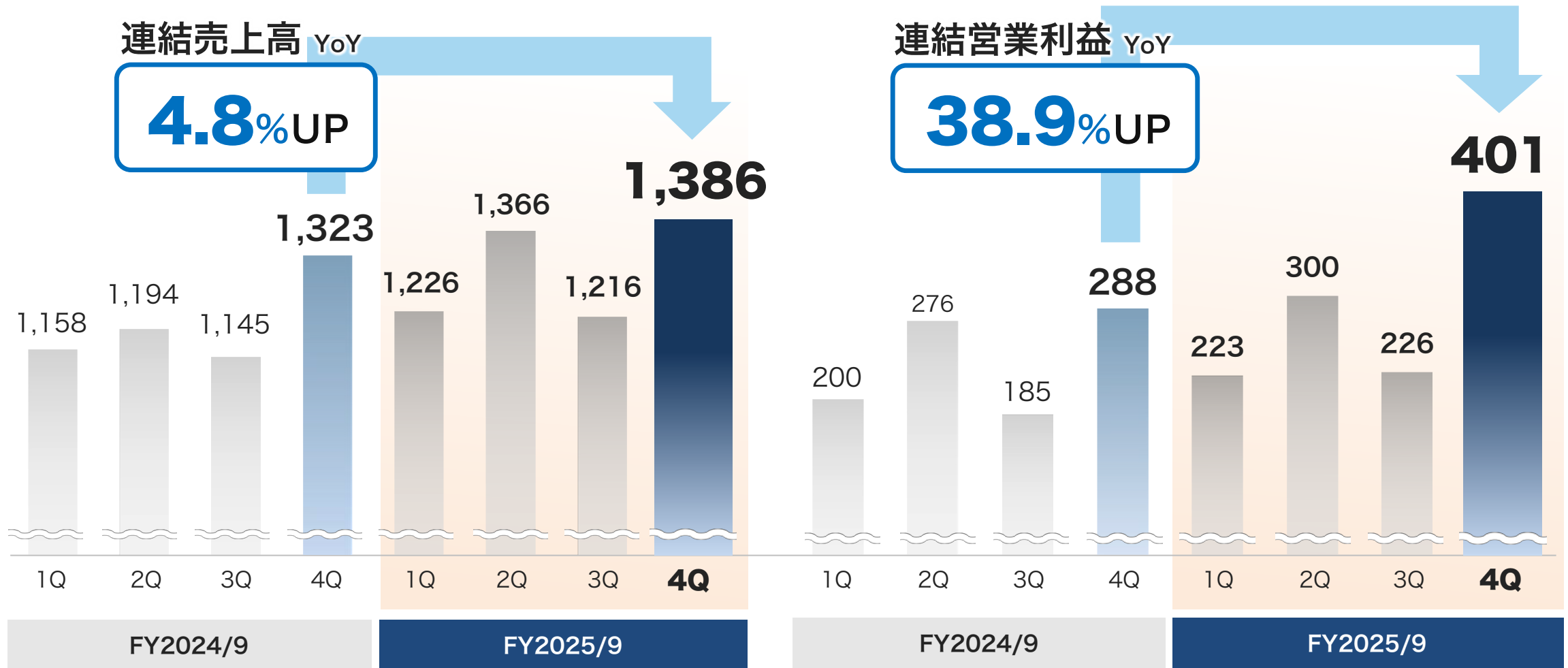
百万円/million yen

営業利益 **11 億円突破** **21.1%増益**

	FY2024/9	FY2025/9	増減額	増減率
売上高	4,822	5,196	+374	+7.8% 
営業利益	951	1,151	+200	+21.1% 
経常利益	944	1,120	+175	+18.6% 
親会社株主に帰属する 当期純利益	606	656	+50	+8.3% 

FY2025/9 4Q連結売上高・営業利益の四半期推移

百万円/million yen



売上高・営業利益ともに四半期過去最高業績を更新

FY2025/9 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は**連続増収増益**
メディア事業も**増益達成**

	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	4,822	5,196	7.8%	951	1,151	21.1%
プロモーション支援事業	1,667	2,055	23.3%	657	909	38.3%
メディア事業	2,109	2,060	-2.4%	260	296	13.9%
ソリューション事業	972	999	2.7%	197	142	-27.8%
その他	146	161	10.2%	49	49	1.2%

FY2026/9業績予想

百万円/million yen

メディア・ソリューション事業は**安定的収益を継続**
プロモーション支援事業拡大により**4期連続増収増益見込み**

	FY2025/9	FY2026/9予想	増減率
売上高	5,196	5,600	7.8%
プロモーション支援事業	2,055	2,500	21.6%
メディア事業	2,060	2,000	-2.9%
ソリューション事業	999	1,000	0.1%
その他	161	100	-37.9%
営業利益	1,151	1,450	25.9%
営業利益率	22.2%	25.9%	-

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 **21名(19組)**



FY2025/9業績サマリー

FY2023/9～3年
累計契約件数 **1,000**件突破[※]

売上高 **20.5**億円 セグメント利益 **9.0**億円

FY2025/9利用件数 **461**件 **43.2%UP** 前期比

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)

好調な更新売上が連結営業利益増加に貢献

通期過去最高利益率 **44.2%**

QoQ

広宣費の計画的な運用で販管費が減少し、4Qの利益が増加

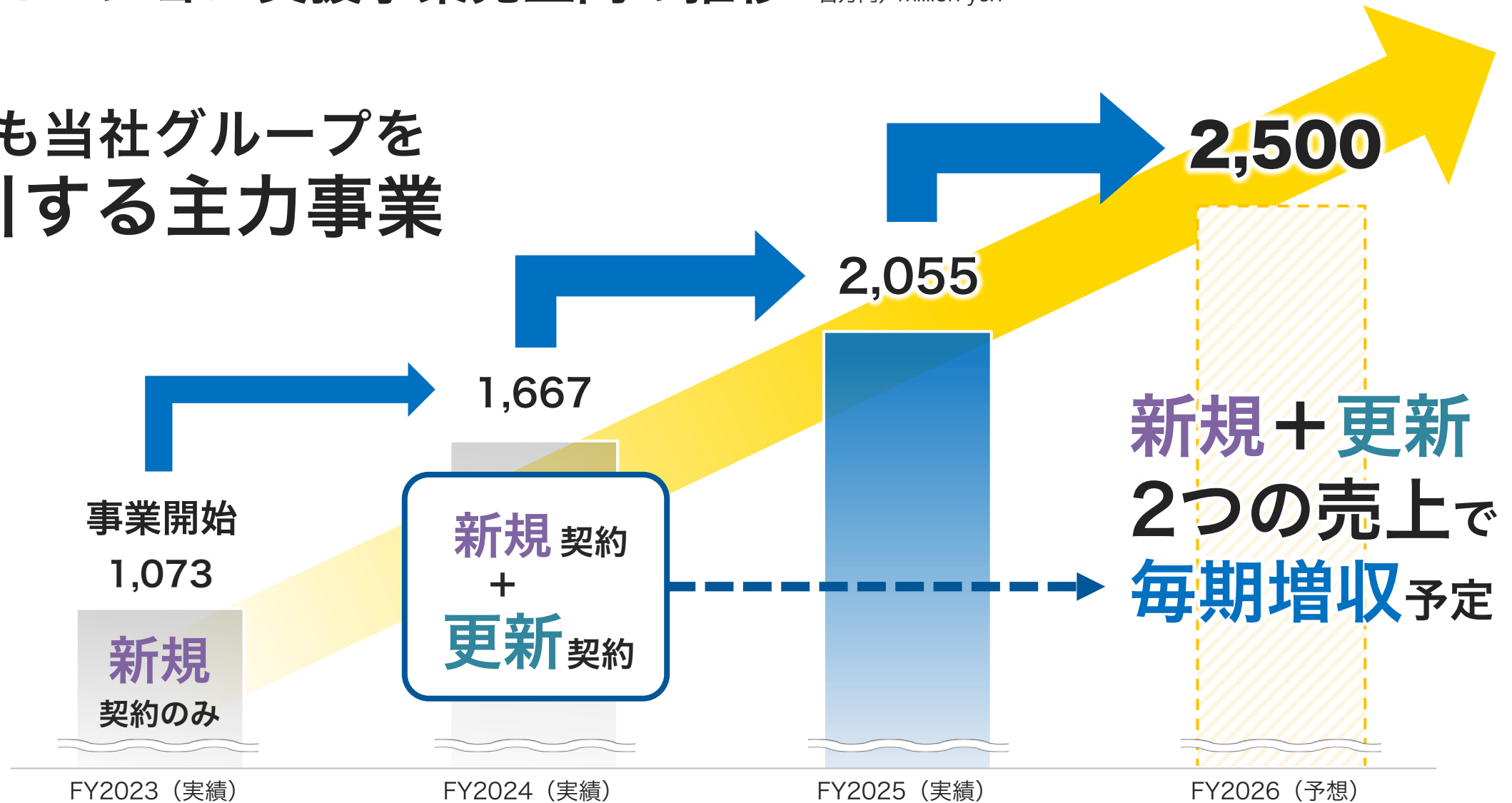
四半期過去最高利益率 **50.5%**

	FY2024/9					FY2025/9				
	1Q	2Q	3Q	4Q	累計	1Q	2Q	3Q	4Q	4Q累計
売上高	332	452	401	480	1,667	443	566	497	548	2,055
売上総利益	239	358	310	380	1,288	315	437	362	400	1,516
販管費 ※	150	154	174	150	630	164	167	151	123	607
セグメント利益	89	204	135	229	657	151	270	210	277	909

※販売費及び一般管理費(以下ページ同様)

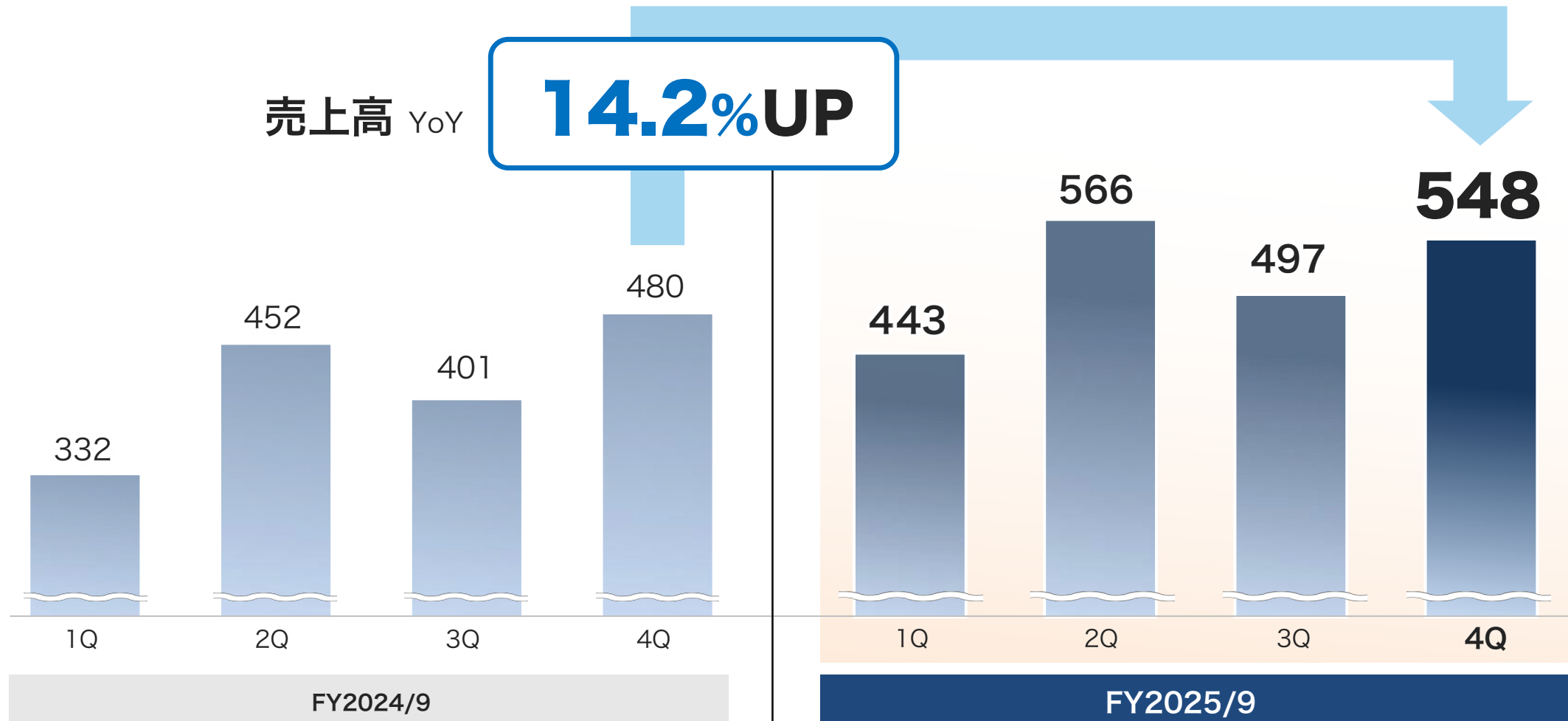
プロモーション支援事業売上高の推移

百万円/million yen

今後も当社グループを
牽引する主力事業

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



計画的な広告費の運用により期初の計画通りに推移

FY2026/9の成長戦略

1. 金融機関パートナーとの連携拡大

NEXYZ.+SBIグループ
提携金融機関パートナーの開拓

2. SBIグループとの連携推進

SBIグループ各社の利用促進

3. 自治体への利用促進

メディア事業の
ネットワークを活用

4. 上昇する契約更新率

満足度・更新率向上

今期も20%以上の増収を実現し当社グループを牽引

金融機関パートナーとの連携拡大

金融機関からの紹介スキームを確立

 **Brangista** **18**
提携金融機関パートナー

優良な企業を効率的に獲得

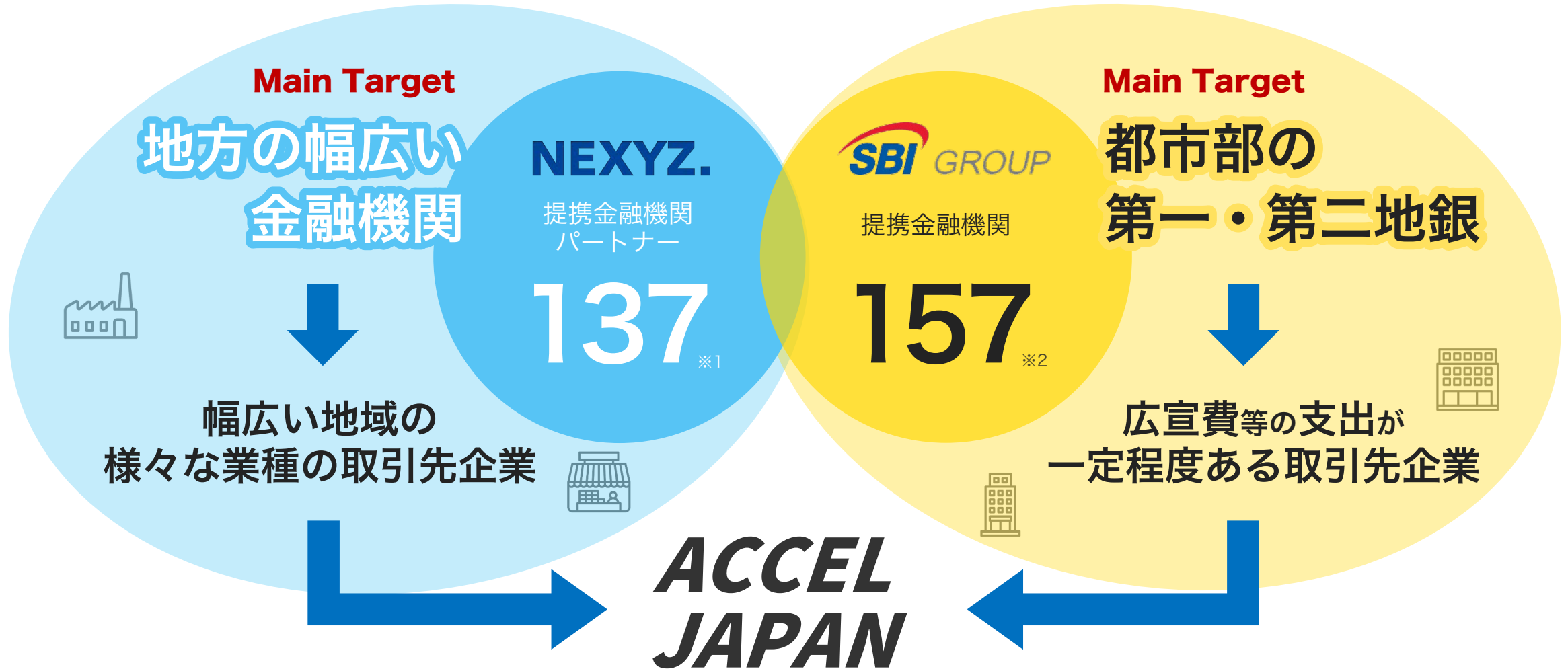
開拓余地が多く残された
地方金融機関を販売パートナーに

当社提携金融機関
パートナー分布

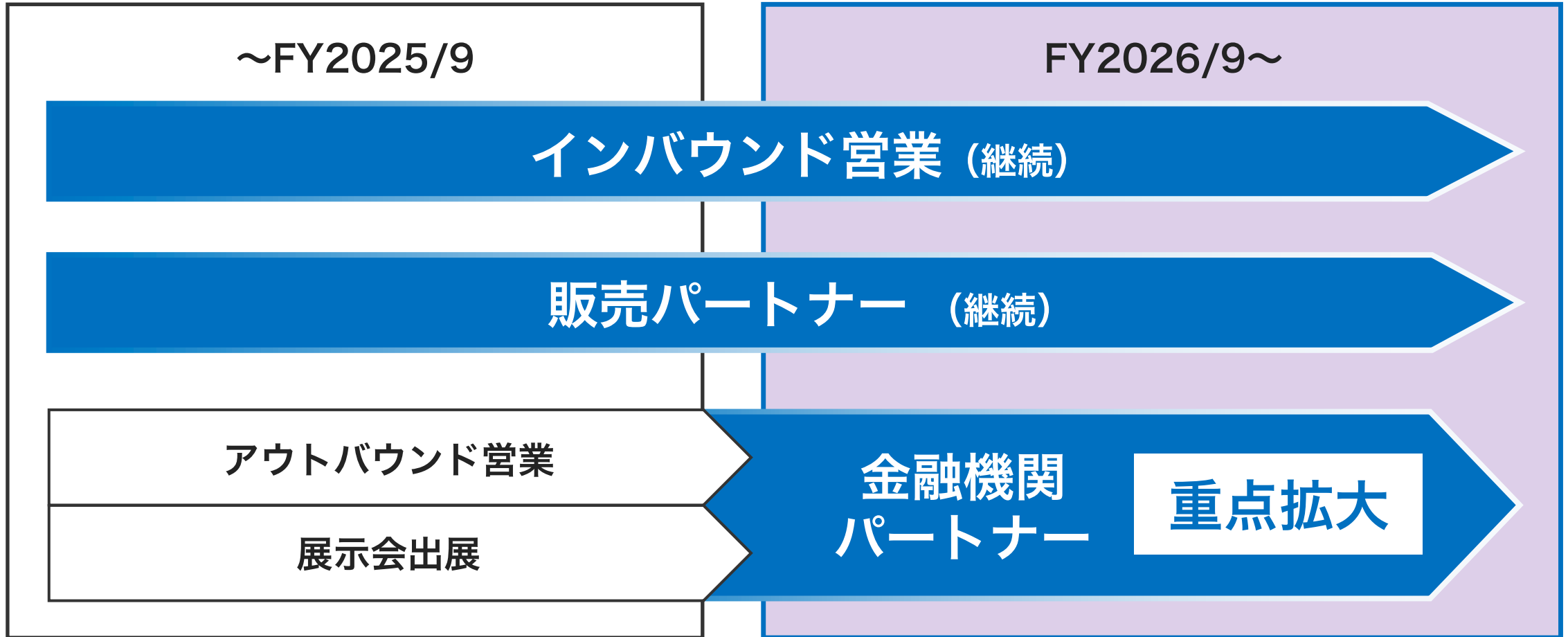


受注機会を最大化する金融機関パートナー

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



3つの営業手法に資源を再配分

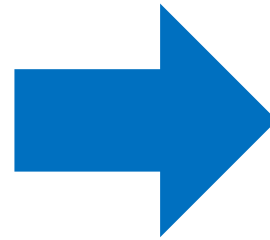


更なる新規契約増加のために資源を集中

SBIネオメディアホールディングス（株）との提携



SBIネオメディアホールディングス（株）



アクセルジャパン利用促進



子会社 **659社**

持分法適用会社 **62社**



例：SBIホールディングス（株）

SBIグループ各社へ提案

顧客・取引先などにも幅広く提案

ふるさと納税サイトでの活用が増加（導入事例）

北海道 恵庭市



京都府 南丹市



山梨県 都留市



福井県 越前町



佐賀県 上峰町



岩手県 山田町



北海道 旭川市

など

メディア事業のネットワークで全国の自治体へ提供拡大中

自治体のポータルサイト内での差別化を実現

カスタマーサクセスのサポートで
様々な契約自治体がポータルサイトで**ランキング1位に**

北海道 網走市



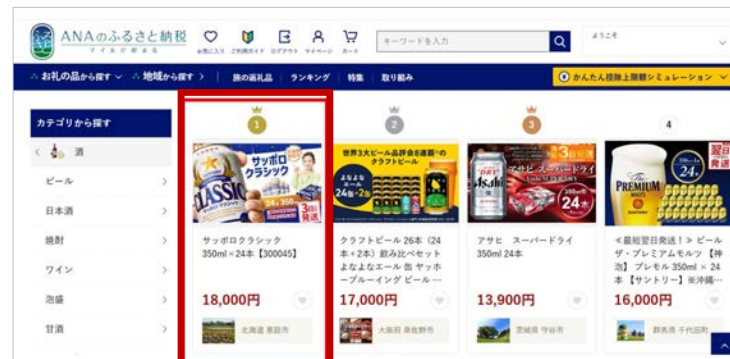
岩手県 宮古市



北海道 旭川市



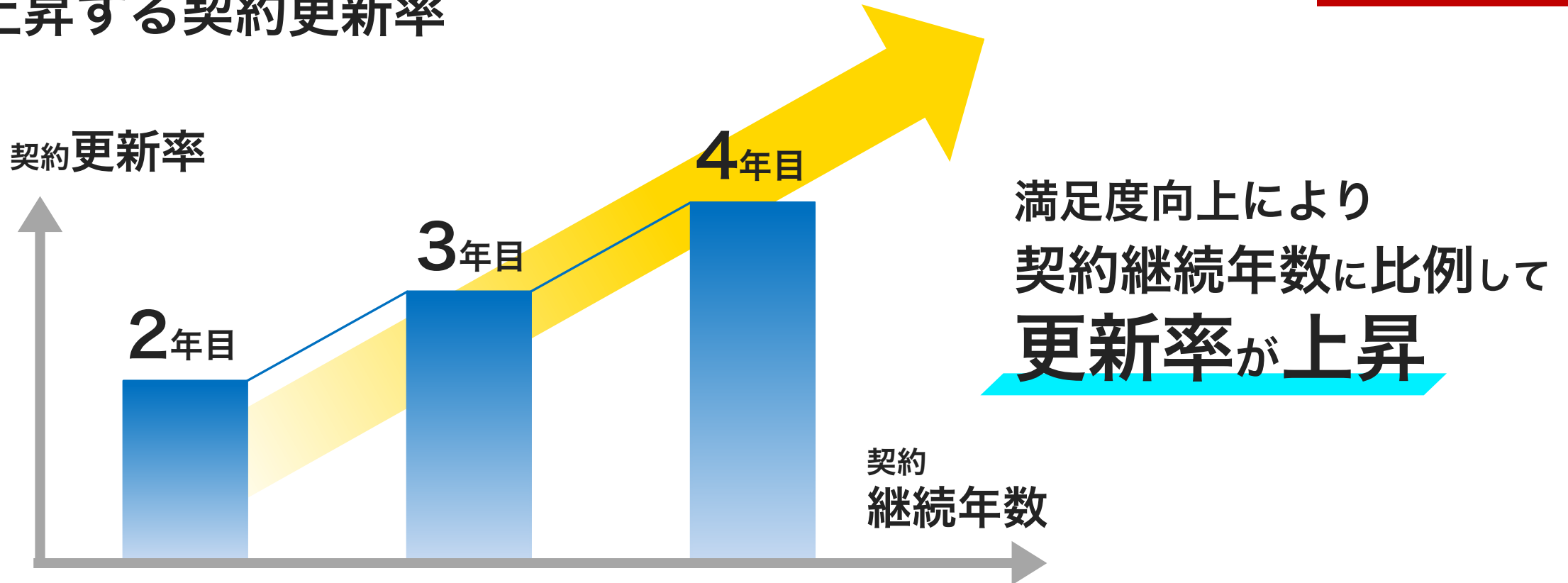
高知県 芸西村



北海道 恵庭市

満足度が高く
契約を延長する
自治体も

上昇する契約更新率



新規契約の追加に伴って更新対象社数は毎年増加

新規契約増加と契約更新率向上

売上の最大化

その他トピックス①

新アンバサダーに熊田曜子・岡田紗佳さんが参加



熊田曜子さん



岡田紗佳さん



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

その他トピックス②

契約件数の増加に伴いリスク管理ツールを追加
運営体制をより一層強化

契約前審査

当社＋プロダクション審査
(契約更新時も同様)

審査項目追加

モニタリング

カスタマーサクセスによる
タレントを使用した
適切な素材のチェック

定期的な
企業調査

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・飲食店など民間広告売上は増加基調
自治体ティアアップ公開数増加

QoQ

売上増加により高い収益性を確保
自治体ティアアップ広告売上が大きく回復

	FY2024/9					FY2025/9				
	1Q	2Q	3Q	4Q	累計	1Q	2Q	3Q	4Q	4Q累計
売上高	563	491	503	550	2,109	508	459	486	604	2,060
売上総利益	473	423	443	472	1,813	439	417	429	525	1,811
販管費	381	365	391	413	1,553	360	372	391	390	1,515
セグメント利益	92	57	51	59	260	78	45	37	135	296

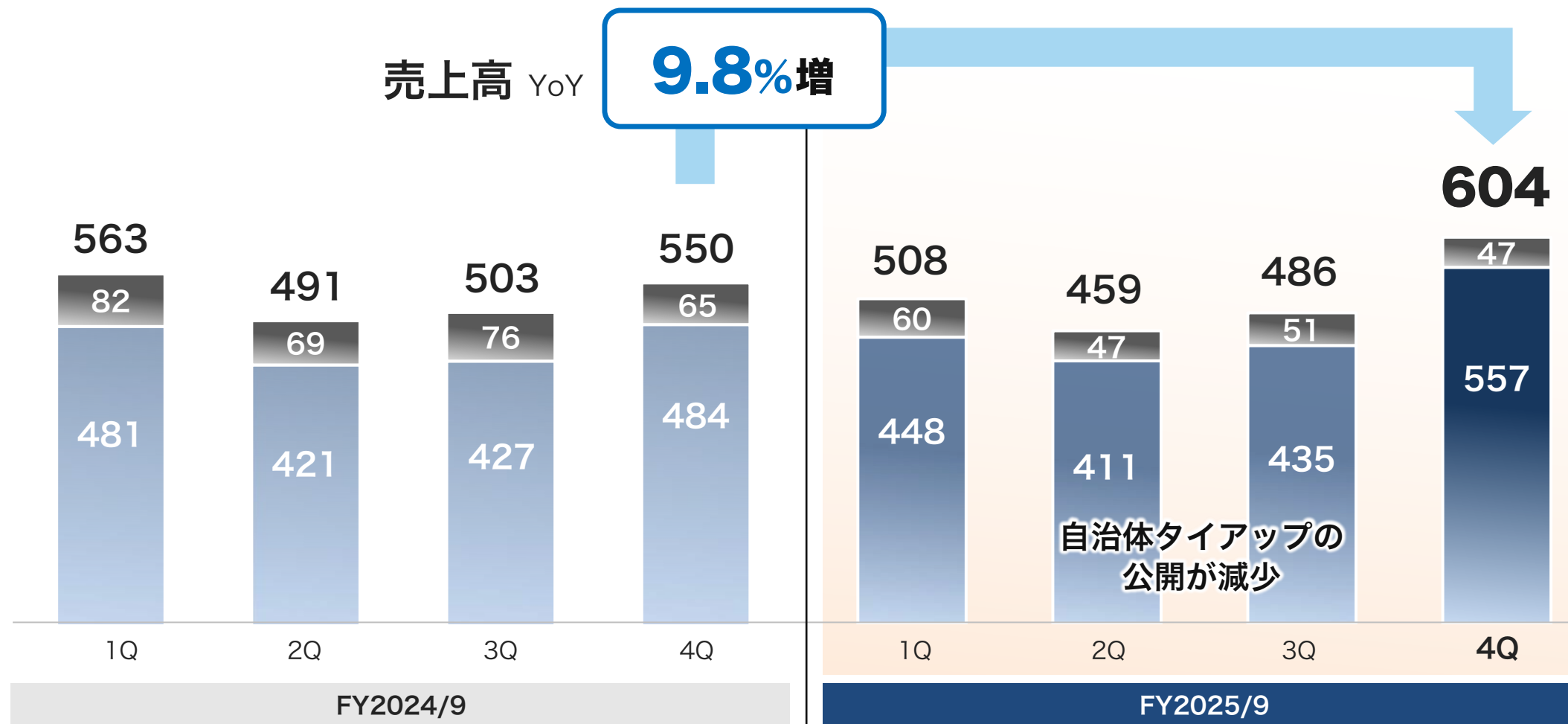
メディア事業売上高の内訳

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)

売上高 YoY

9.8%増



FY2026/9の成長戦略

1. 自治体タイアップ広告の増加

SBIグループとの連携

2. 今期中に順次宿泊予約機能を追加

ユーザーの利便性向上
掲載施設への送客支援と
満足度の向上

**安定成長・安定収益を創出できる事業を基盤に
独自性をさらに追求**

SBIグループとの連携

SBIグループの提携金融機関と自治体と連携した地域活性化へ



新たな取り組みとともに自治体タイアップ広告の増加も図ります

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

10,000件の
旅行プラン

3,000件の
旅行記事

（ 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

※過去最高値（2024年9月）

旅色の旅行プラン



予約機能を追加

移動方法・時間

出発

移動方法・時間

出発～帰宅までの
移動方法・時間を含め
全行程を網羅した旅行プランを提供

旅館・ホテル

おすすめランチ

移動方法・時間

移動方法・時間

おすすめスポット

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

旅色特集・記事

特集



記事



都道府県・テーマから探せる



旅のきっかけが見つかる特集・記事からも予約が実現

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

その他トピックス

台湾の旅行会社・晴日旅行とコラボしたインバウンドツアーを開催



第1弾富山旅



台湾の**年齢層高めの富裕層**を抱える
晴日旅行とのコラボによるグルメに特化した旅行企画

参加費：**70万円～／人**

富裕層を誘客する自治体とのタイアップインバウンドツアーの企画も検討

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サポート関連は減収したものの横ばいで安定
3Dホログラム映像演出サービス等の**スポット**案件が増収に寄与

QoQ

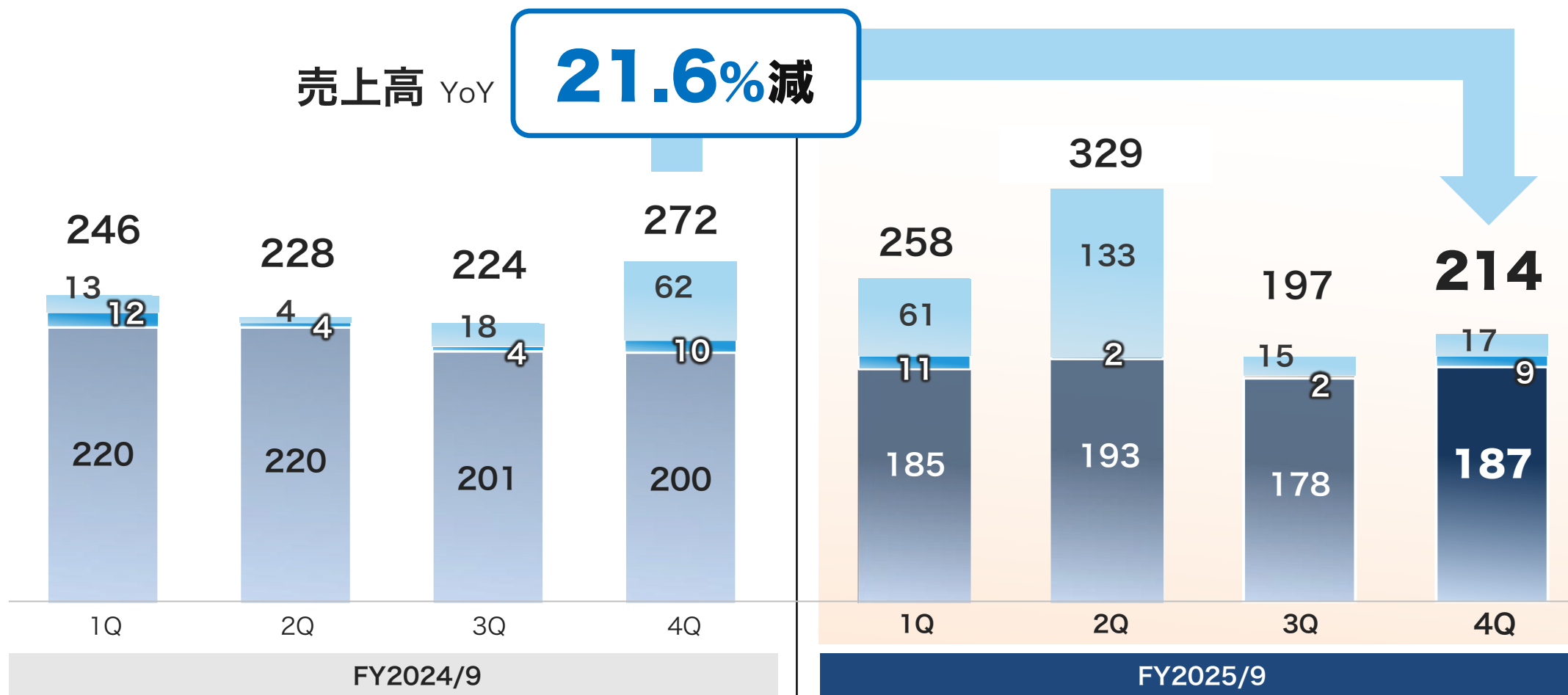
ECサポートサービス・3Dホログラム映像演出サービスが増加
TikTok Shop運用支援サービス本格化へ準備

	FY2024/9					FY2025/9				
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
売上高	246	228	224	272	972	258	329	197	214	999
売上総利益	128	121	114	117	482	104	104	94	109	413
販管費	69	66	74	75	285	63	67	70	69	271
セグメント利益	58	55	40	42	197	40	36	24	40	142

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



ECサポート関連は±10%前後で推移／スポット売上の影響で売上が増減

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（2025/6/30～）

すでにアジア・欧州・アメリカ・南米で提供

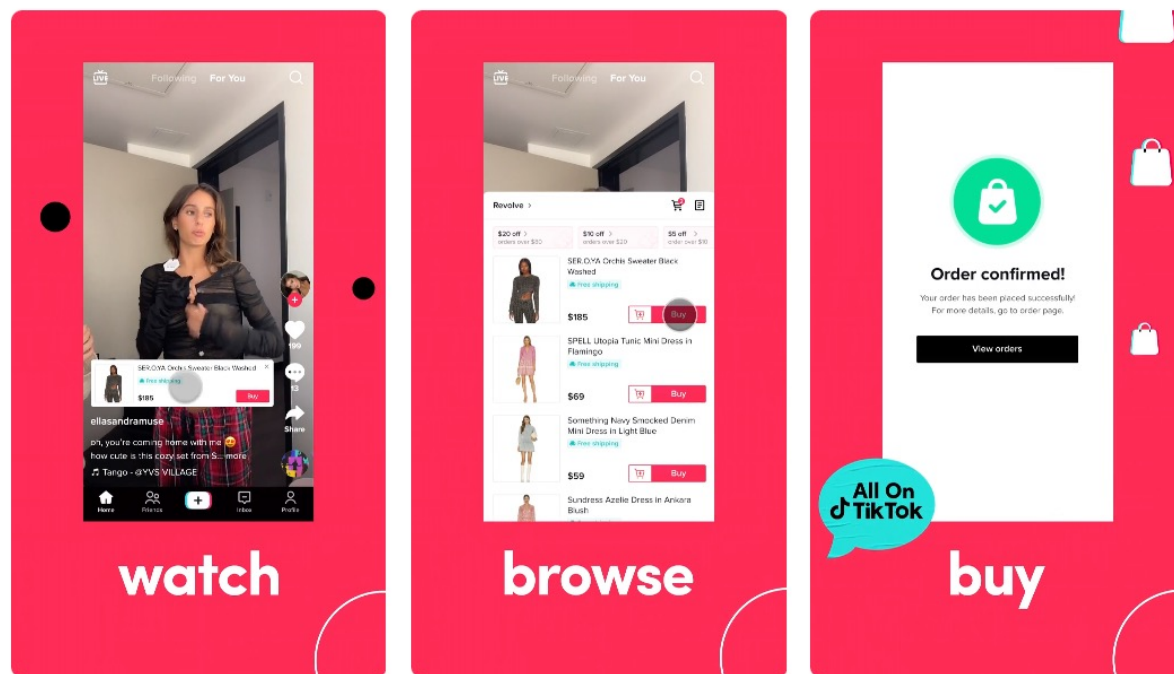
世界流通総額約 **5兆円** ※
(332億ドル)



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



TikTok動画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

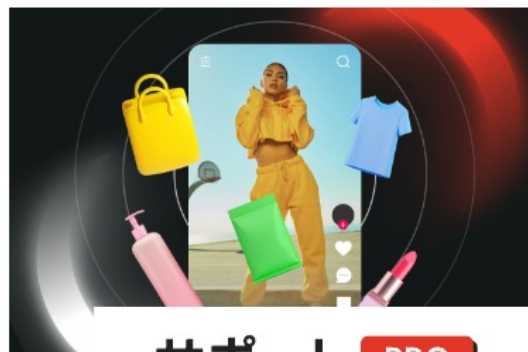
TikTok Shop運用支援サービス



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

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

当社はこのたび、東京証券取引所スタンダード市場への区分変更の承認を受けました。これまで中期計画の開示を行ってまいりましたが、スタンダード市場ではより確実性の高い単年度毎の業績見通しを重視する方針といたします。新規事業や各種提携の進展など、将来の変化要素を適切に見極めながら、2026年9月期の確実な業績予想の達成と持続的な成長基盤の構築に注力してまいります。

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)



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

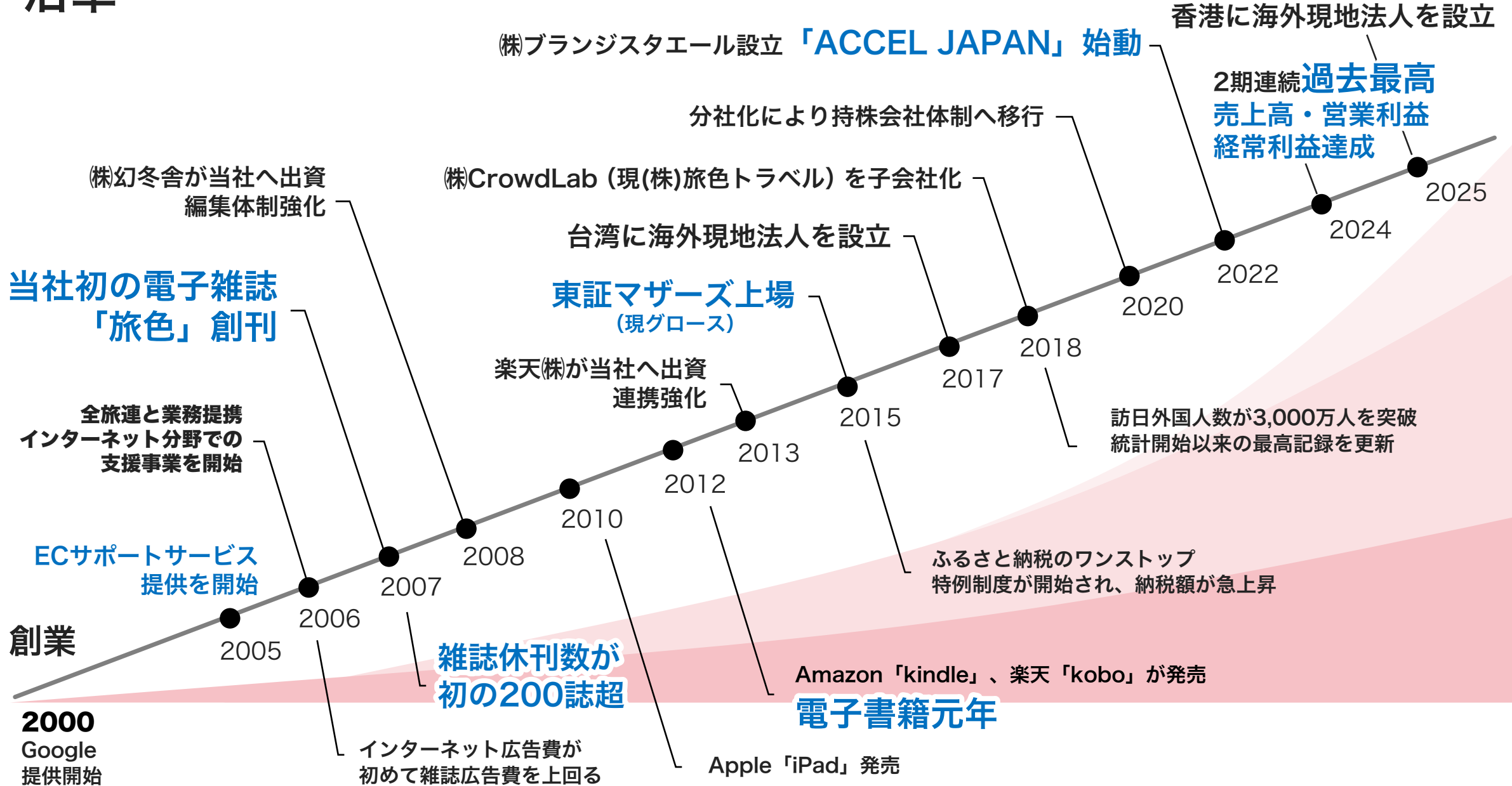


博設技股份有限公司 (Brangista Taiwan Inc.)

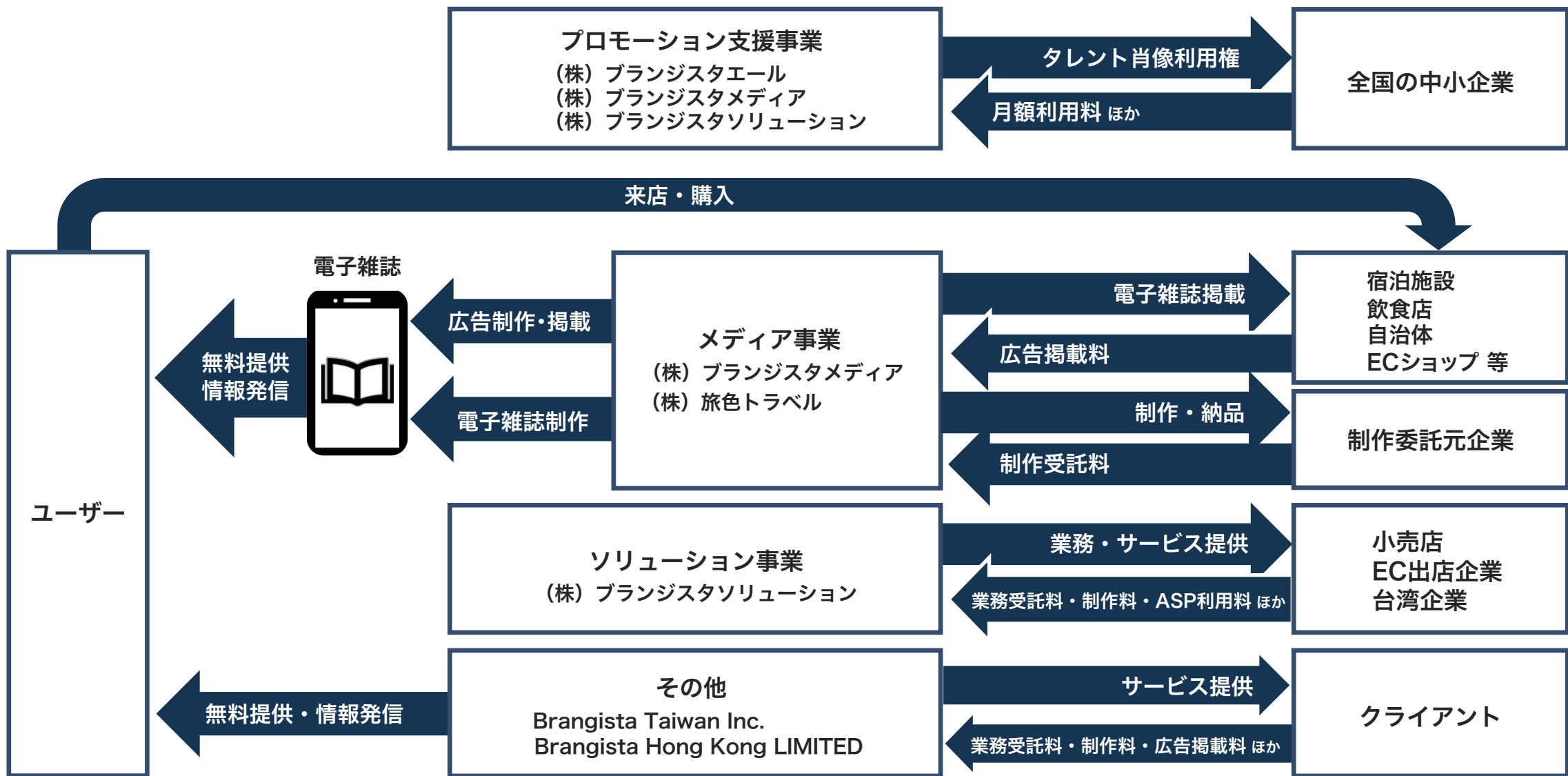
台湾EC市場で、ECサポートサービス、
ウェブサイト制作・運営代行サービスを提供

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				FY2025/9				前年同期比	前四半期比
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	YoY	QoQ
売上高	1,158	1,194	1,145	1,323	1,226	1,366	1,216	1,386	4.8%	14.0%
プロモーション支援事業	332	452	401	480	443	566	497	548	14.2%	10.2%
メディア事業	563	491	503	550	508	459	486	604	9.8%	24.3%
ソリューション事業	246	228	224	272	258	329	197	214	-21.6%	8.4%
その他	34	37	33	40	35	30	54	39	-1.9%	-27.4%
売上総利益	845	911	872	977	863	961	896	1,041	6.5%	16.2%
販管費	644	635	687	688	639	660	669	640	-7.1%	-4.4%
営業利益	200	276	185	288	223	300	226	401	38.9%	77.0%
営業利益率	17.3%	23.1%	16.2%	21.8%	18.2%	22.0%	18.6%	28.9%	7.1pt	10.3pt
プロモーション支援事業	89	204	135	229	151	270	210	277	21.0%	31.5%
メディア事業	92	57	51	59	78	45	37	135	129.1%	265.2%
ソリューション事業	58	55	40	42	40	36	24	40	-4.7%	69.0%
その他	11	11	10	15	10	8	17	12	-17.7%	-28.4%
経常利益	200	274	184	286	223	299	224	372	30.2%	65.9%
四半期純利益	132	172	110	190	135	182	134	204	7.0%	51.9%



挑戦

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

から
チャレンジ!!
ていこう

Academic Japan
夏季講習
講師・専任制 対象

ACCCEL 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
ACCCEL JAPAN 株式会社

食事でも足りない栄養素を
1粒でラクに補給!

成功事業に特化した求人サイト
ACCEL BUILD
掲載料0円・会員数200万人
スカウト機能も無料で使える!

株式会社
アクセル

AJコスメ

アクセルジャパンとは

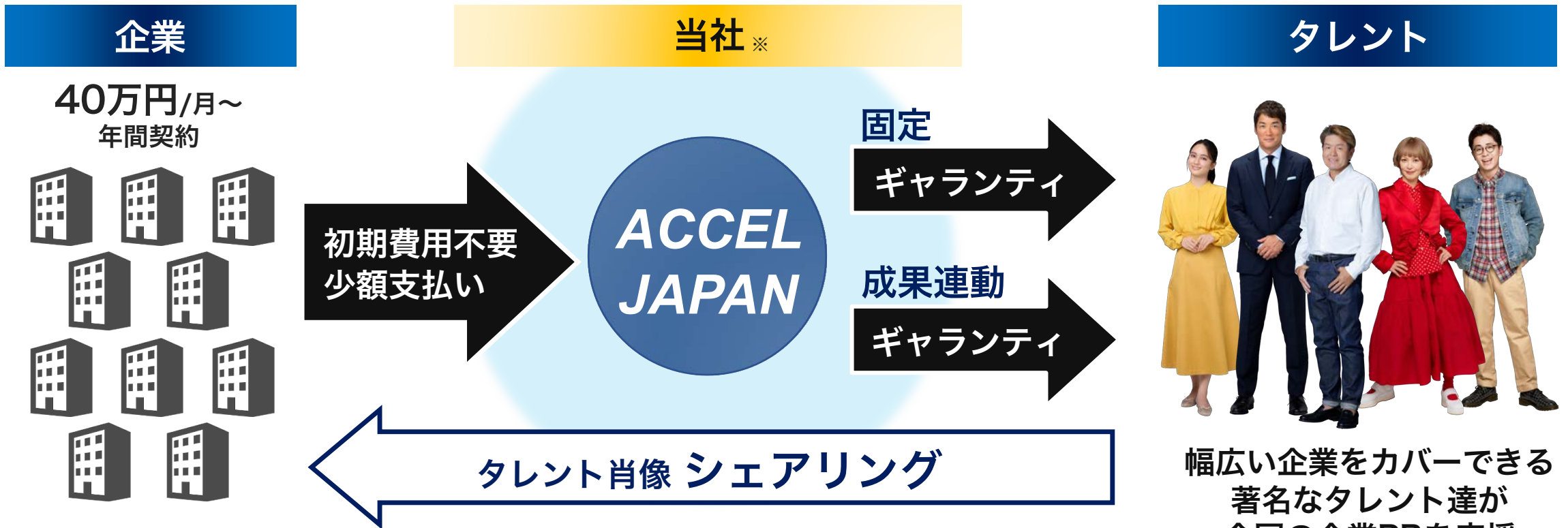
著名なタレントの写真や動画を使ってPR効果を最大化するサービス



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



※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

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

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

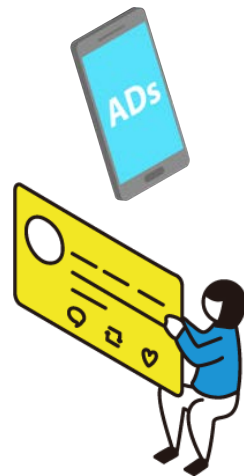
タレント起用によってさまざまな課題を解決する
オプションサービスを提供(一部抜粋)

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

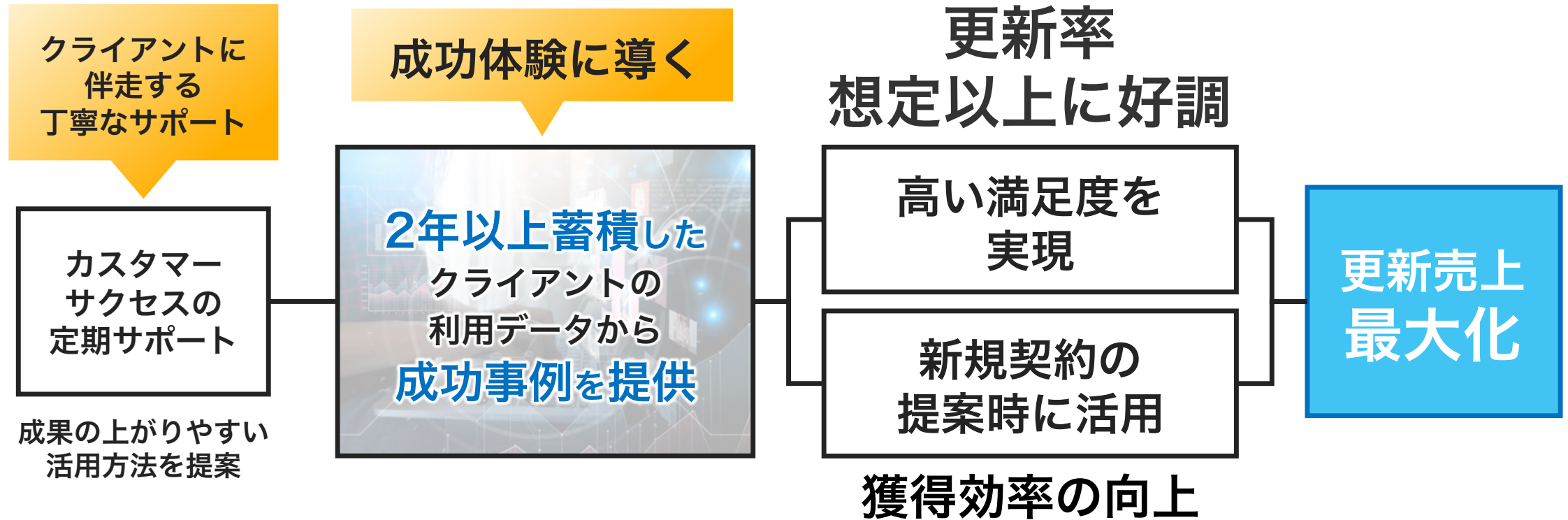
タレント専属起用



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



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



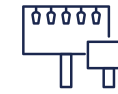
実店舗 (施設・オフィス 等)



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)



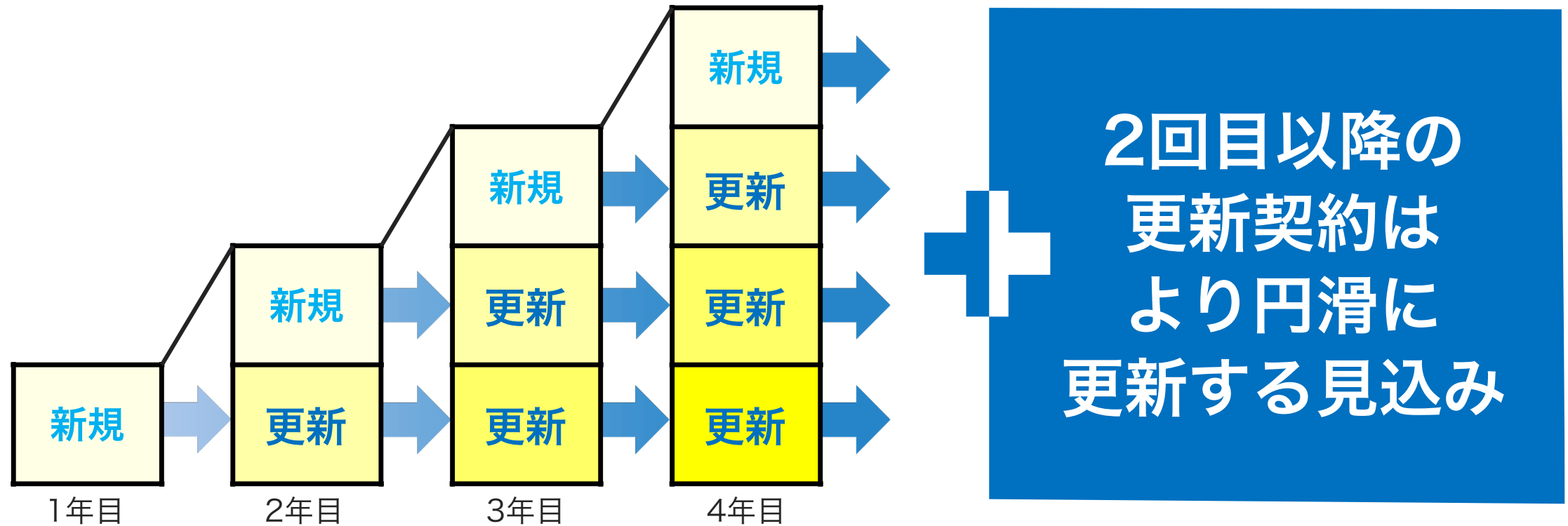
求人サイト応募数
4.2 倍



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



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



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 「食べログ」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

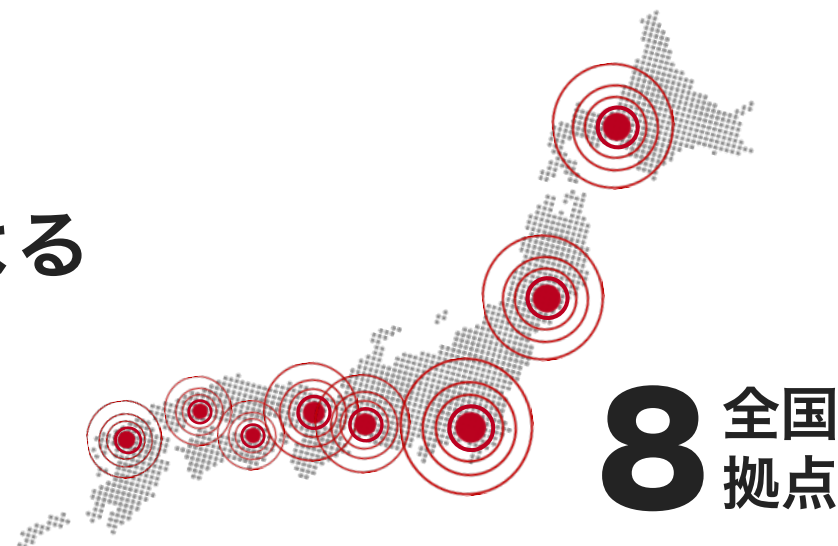


タレントを活用したPRツールを**18年前**から提供

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 **297** 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）



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

▶ 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

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



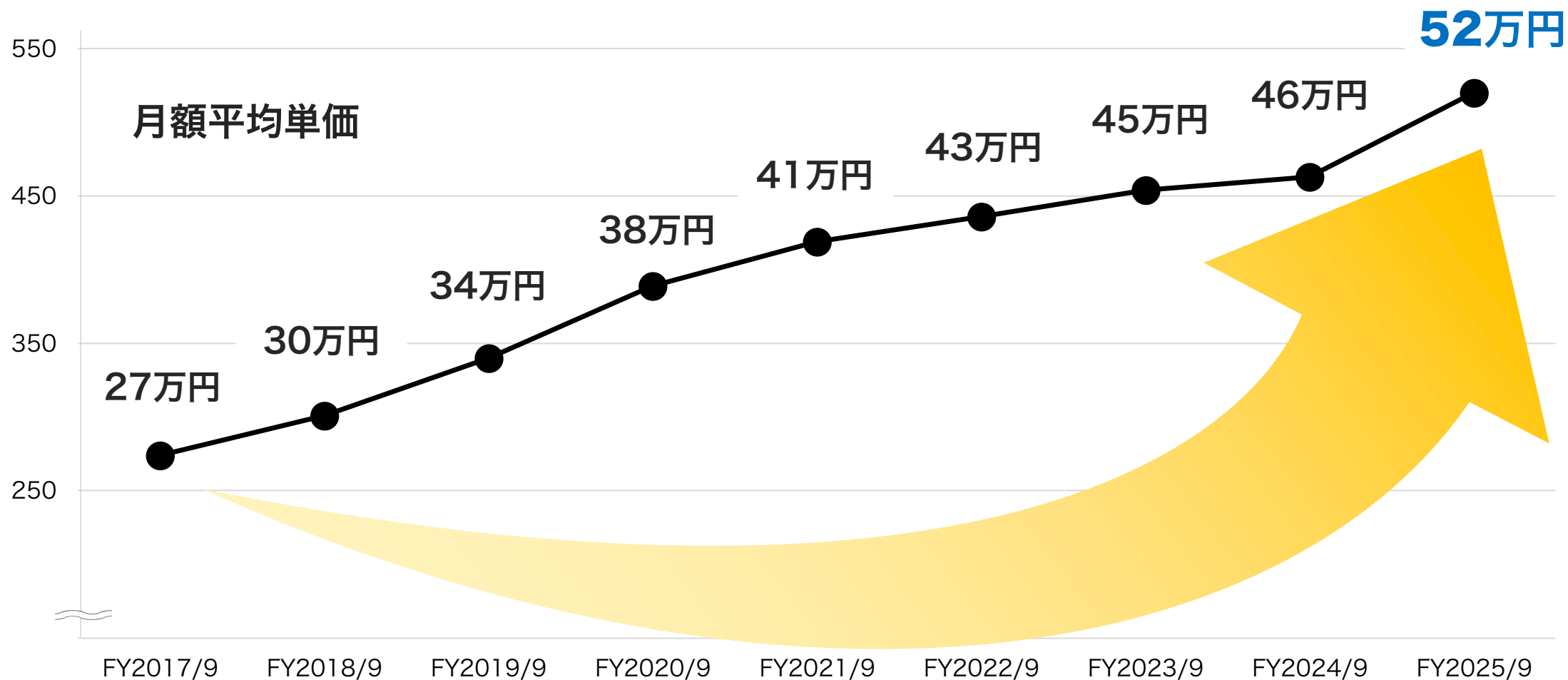
ECサポート関連売上の増加に向けた施策

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

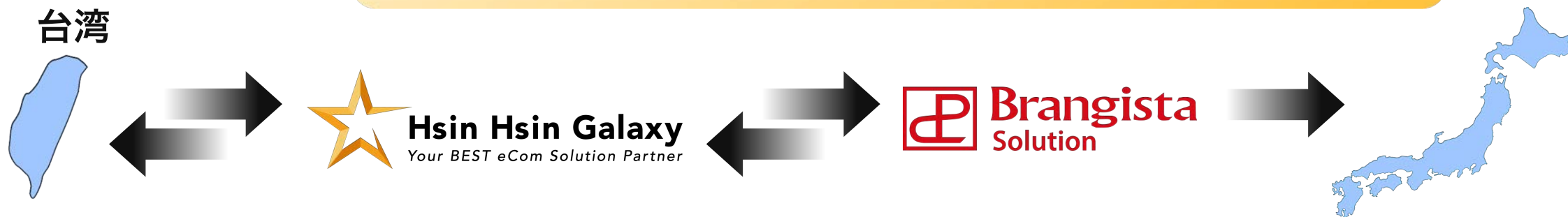
海外企業との提携について

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

従業員数の推移

(グループ全体、2025年9月末日時点)



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	24.5 %	
	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：17名
	新卒採用の女性比率	66.7 %	
	中途採用数	男性：5名	女性：22名
	中途採用の女性比率	81.5 %	
	採用した労働者に占める女性労働者の割合 ※	74.1 %	
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、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>



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。