



株式会社ブランジスタ 事業計画及び成長可能性に関する事項

2021年12月14日



6176

目次

1. 当社の概況

2. 電子雑誌関連

ビジネスモデル / 競争力の源泉 / 市場環境 / 成長戦略

3. ソリューション関連

ビジネスモデル / 競争力の源泉 / 市場環境 / 成長戦略

4. リスク情報

5. Appendix

1. 当社の概況

地方創生SDGs
官民連携
プラットフォーム



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

| | |
|-------|--|
| 社名 | 株式会社ブランジスタ (Brangista.Inc) |
| 証券コード | 6176 (東証マザーズ) |
| 本社所在地 | 〒150-0031 東京都渋谷区桜丘町20番4号 ネクシィーズ スクエアビル |
| 設立年月日 | 2000年11月30日 |
| 資本金 | 1,350百万円 (資本準備金含む、2021年9月末日現在) |
| 従業員数 | 304名 (2021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 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 (株式会社ネクシィーズグループ 代表取締役社長) 他 |
| 顧問 | 見城 徹 (株式会社幻冬舎 代表取締役社長) |



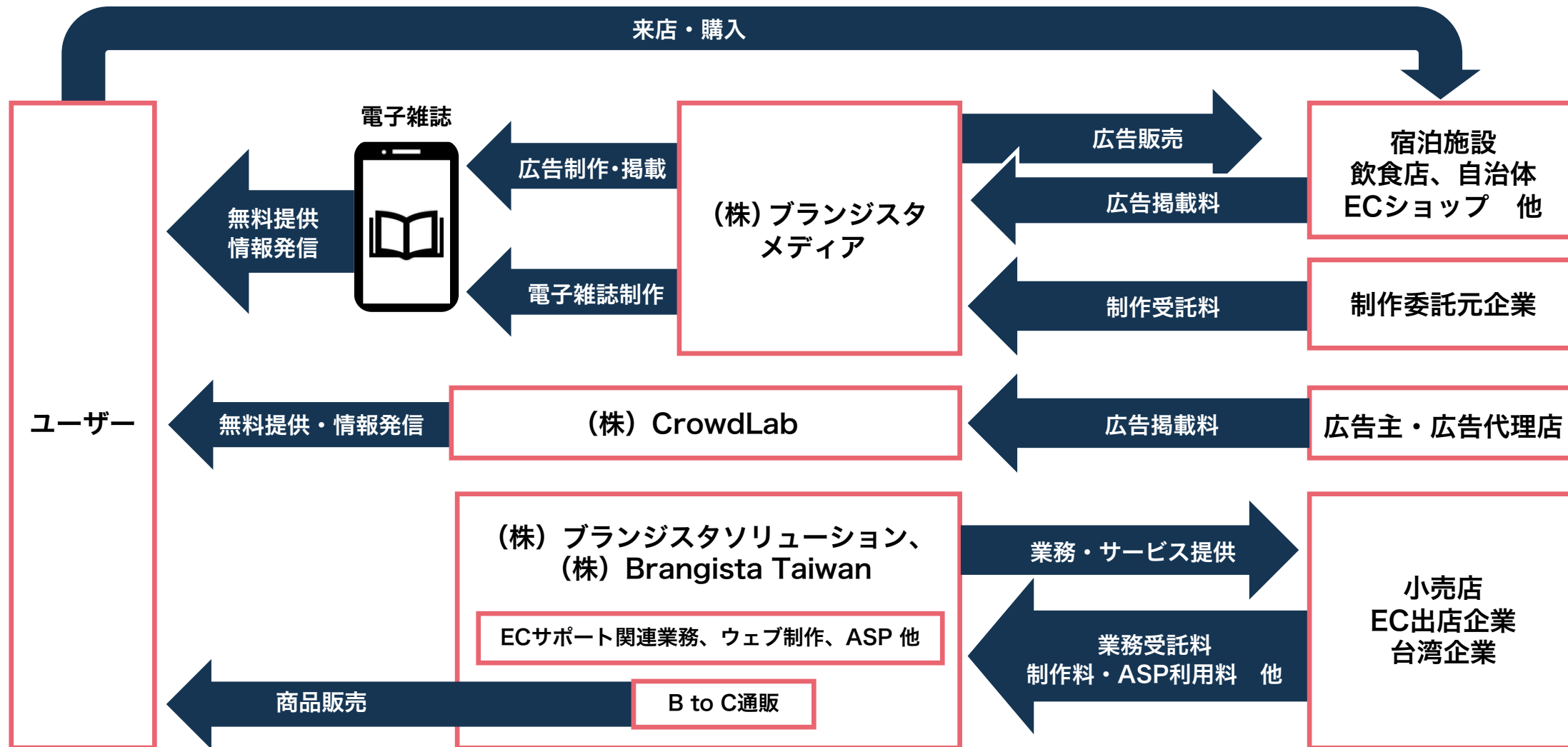
| | |
|----------------|---------------|
| 株主 | (2021年9月末日現在) |
| 株式会社ネクシィーズグループ | : 48.82% |
| 株式会社SBI証券 | : 3.14% |
| 楽天グループ株式会社 | : 3.00% |
| 近藤 太香巳 | : 1.94% |
| 西村 智明 | : 0.99% |

当社連結子会社

| | |
|----------------------------------|---------------|
| 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 |
| 株式会社CrowdLab | 代表取締役社長 田中 政行 |
| 博設技股份有限公司 (Brangista Taiwan.Inc) | 董事長 三ヶ島 一樹 |



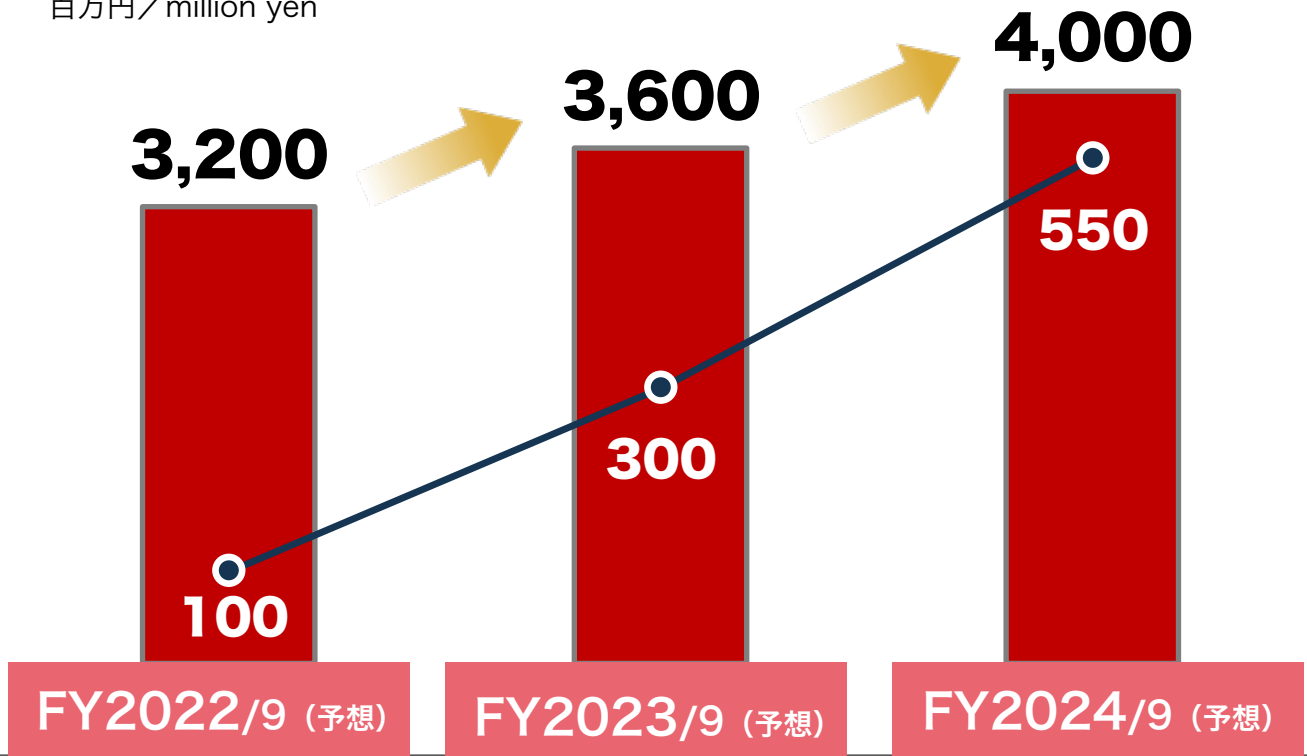
事業系統図



2024年9月期までの連結売上高・営業利益計画

百万円/million yen

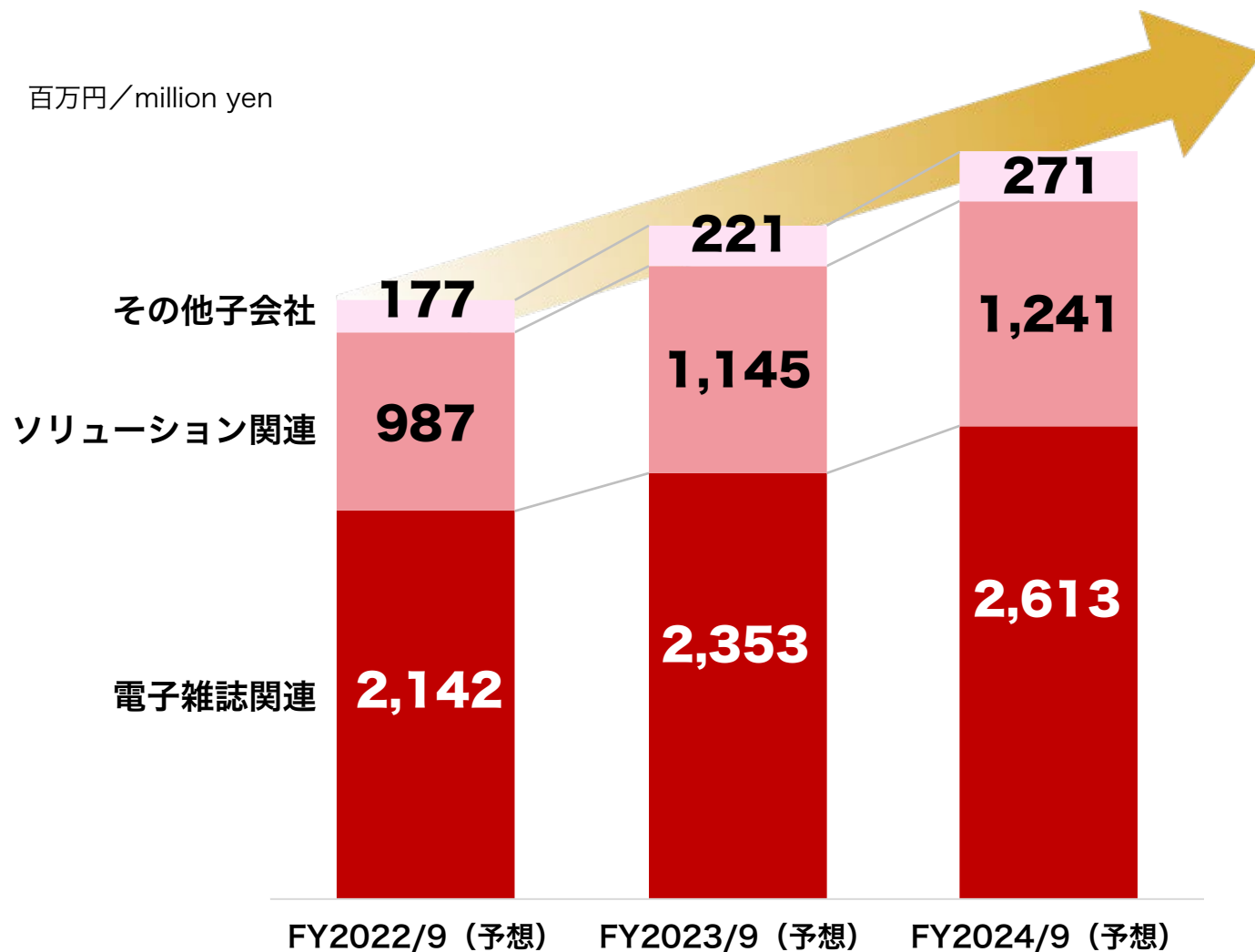
FY2024/9
過去最高売上高
最高益達成見込み



| | | | |
|--------------------------|-------|-------|-------|
| ■ 売上高 Net sales | 3,200 | 3,600 | 4,000 |
| ●- 営業利益 Operating profit | 100 | 300 | 550 |

2022年9月期～2024年9月期売上高の内訳

百万円/million yen



- 各サービスの拡大
- 新たな戦略の積極的な投入



**順調な
売上推移を維持**



2. 電子雜誌関連

当社電子雑誌ラインナップ

Rakuten



創刊 **11** 年目

LIFULL HOME'S



株式会社 損得舎



SBC Medical Group



創刊 **15** 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



鹿児島県・肝付町



京都府・宇治田原町 他

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

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



電子雑誌「旅色」2タイプの広告掲載

主に宿泊施設・飲食店など向け

旅行好きなユーザーへのPRと自社ウェブサイトでの掲載を目的に「旅色」へ広告を掲載



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

主に自治体向け

自治体のPRを目的とした、1冊に1自治体の情報だけを掲載した**専用電子雑誌を提供**



女優がその地域のナビゲーター
として登場し、魅力を発信

当社独自の自治体向けPRツール

電子雑誌：1,000万円～



オプションプラン

①紙冊子
(フリーペーパー)

紙冊子制作費
印刷費

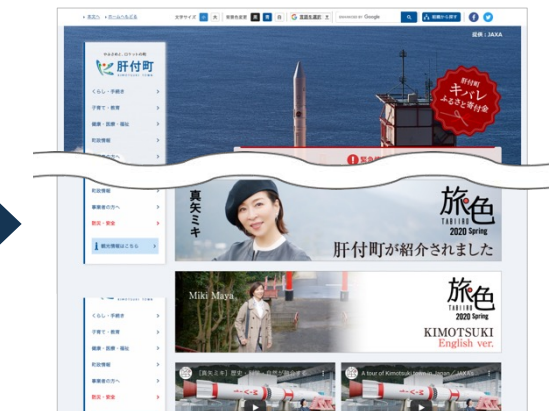


②専用動画



動画制作費

国内外のイベント、駅、店舗、
観光施設などでの配布・設置



自治体ホームページに掲載

▶ 1,000万円～の広告掲載と、紙冊子・動画制作なども受託

▶ 広告代理店や制作会社には実現できない

▶ 当社だからこそ実現できる、有名女優が紹介する自治体向けマルチPRツール

競争力の源泉① 日本を代表する女優・俳優が登場



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

日本を代表する女優・俳優が
260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

競争力の源泉② 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
営業人員約120名**

全国8つの拠点から全国の宿、
飲食店、小売店へ訪問



**電子メディアの企画、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、約40名体制



競争力の源泉③ 当社だからこそ実現できた新しい広告手法

旅色編集者が紹介する 優良なコンテンツ

予約サイトなどのスペック情報メディアとは異なり、PR感のない第三者目線で紹介し、本来の魅力を伝えるコンテンツで情報を発信

旅好きに向けた プロモーションメディア

月間500万人の旅好きな利用者へPRできる電子雑誌への広告掲載

自社専用コンテンツ獲得

自社のPRページと周辺観光情報、女優が登場する表紙やインタビューページが1冊にまとまった専用電子雑誌を自社ウェブサイトに掲載しPRに活用

有名女優が登場し、旅行好きな利用者が集まる雑誌への広告掲載と優良な自社コンテンツを活用できる、当社だからこそ実現できた新しい広告手法

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

51,004施設

お取り寄せ商品販売企業 ※3

約30,000社

全国市区町村

1,747



飲食店 ※2

812,701店

全国都道府県観光予算総額 ※4

1,139億円



Rakuten

楽天市場出店社数

55,576社

※2021年12月1日時点



LIFULL HOME'S

提携不動産会社数

19,637社

※2021年12月1日時点

成長戦略 電子雑誌関連

売上の成長力を加速＋収益機会を最大化
さらに、新事業による収益力向上

新事業

地方創生を支援する
新事業、サービスを模索

新たな収益

- 手数料売上の獲得
- 個人向け新商品、新サービスの販売

「旅色」再編成
による売上成長

- 利用者数拡大による媒体価値向上
- 自治体支援サービスの拡充
- サービスラインナップの拡大による平均売上単価向上

FY2021/9末

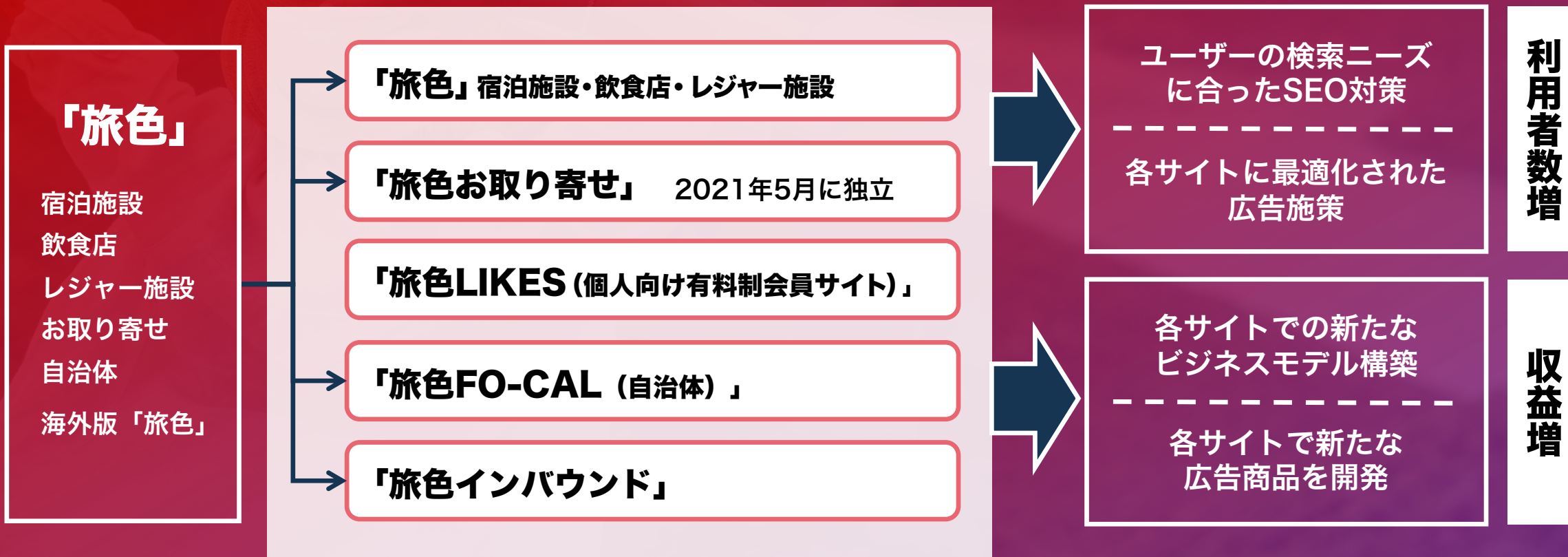
FY2022/9末

FY2023/9末

FY2024/9末

「旅色」再編成による売上成長

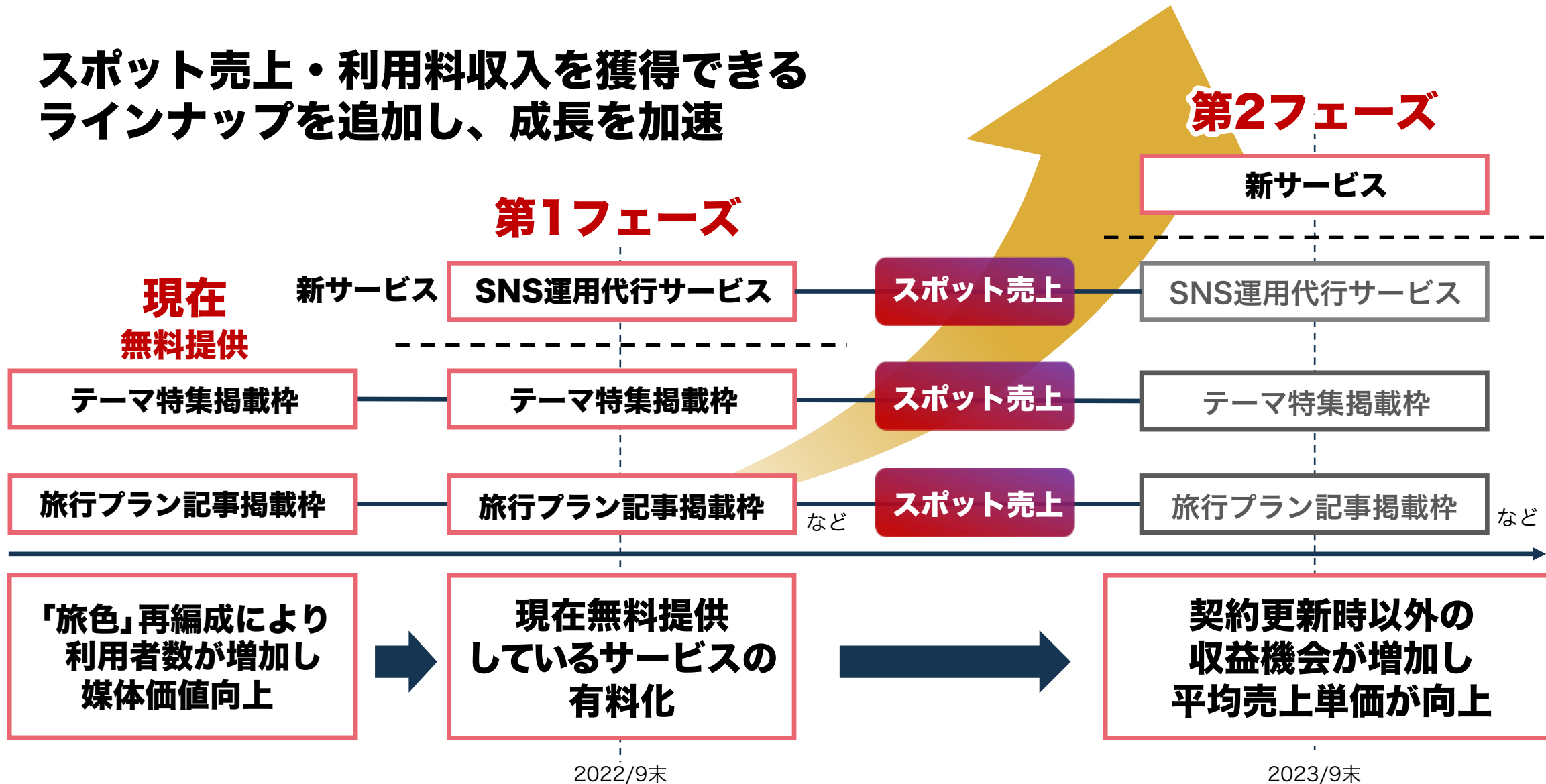
ユーザーとコンテンツのマッチングが強化され各サイトでの利用者が増加



媒体価値向上により、既存収益の拡大と新しい収益機会を最大化

サービスラインナップの拡大による平均売上単価向上

スポット売上・利用料収入を獲得できる
ラインナップを追加し、成長を加速



自治体支援サービスの拡充

FY2022/9~

提供価格：120万円~

公式SNS運用代行サービスなど
新しい領域での新サービス

FY2021/9~

提供価格：250万円~
まち自慢プラン

有名女優を起用しない
地元の方などが登場する
専用電子雑誌

まち自慢プラン

~FY2020/9

提供価格：1,000万円~
FO-CALプラン

有名女優を起用した
専用電子雑誌の提供

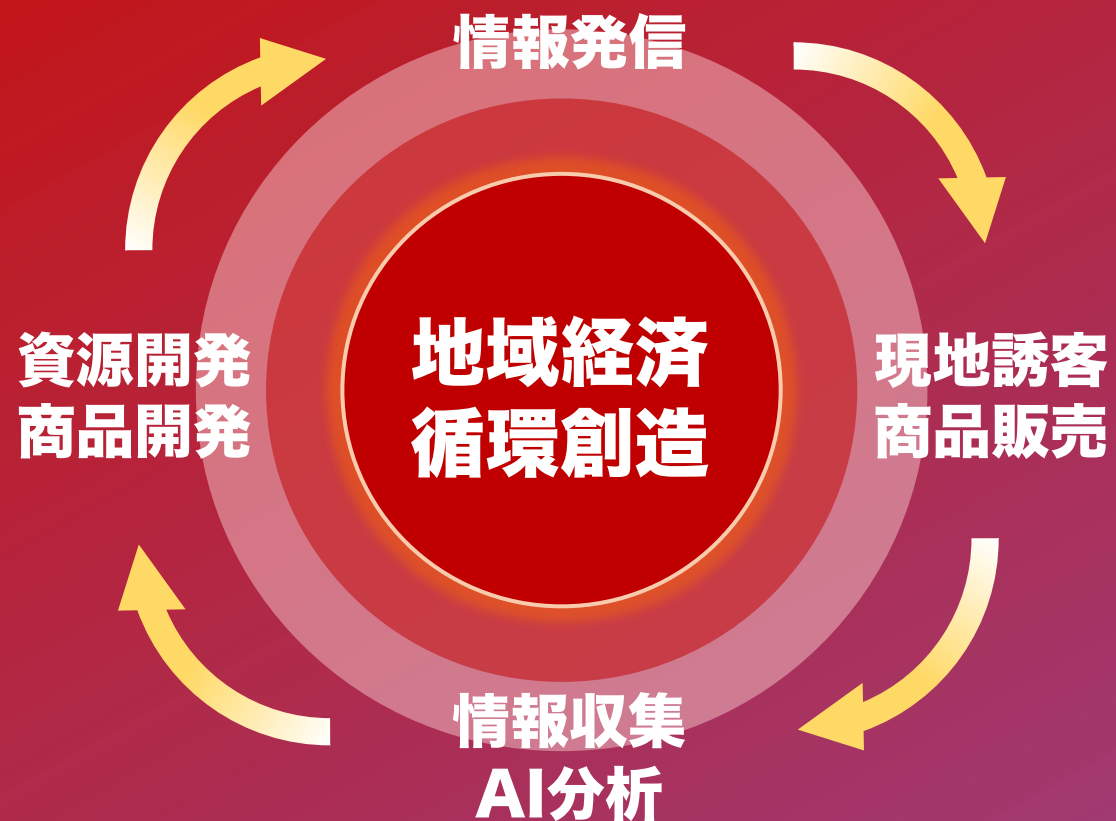
FO-CALプラン

FO-CALプラン



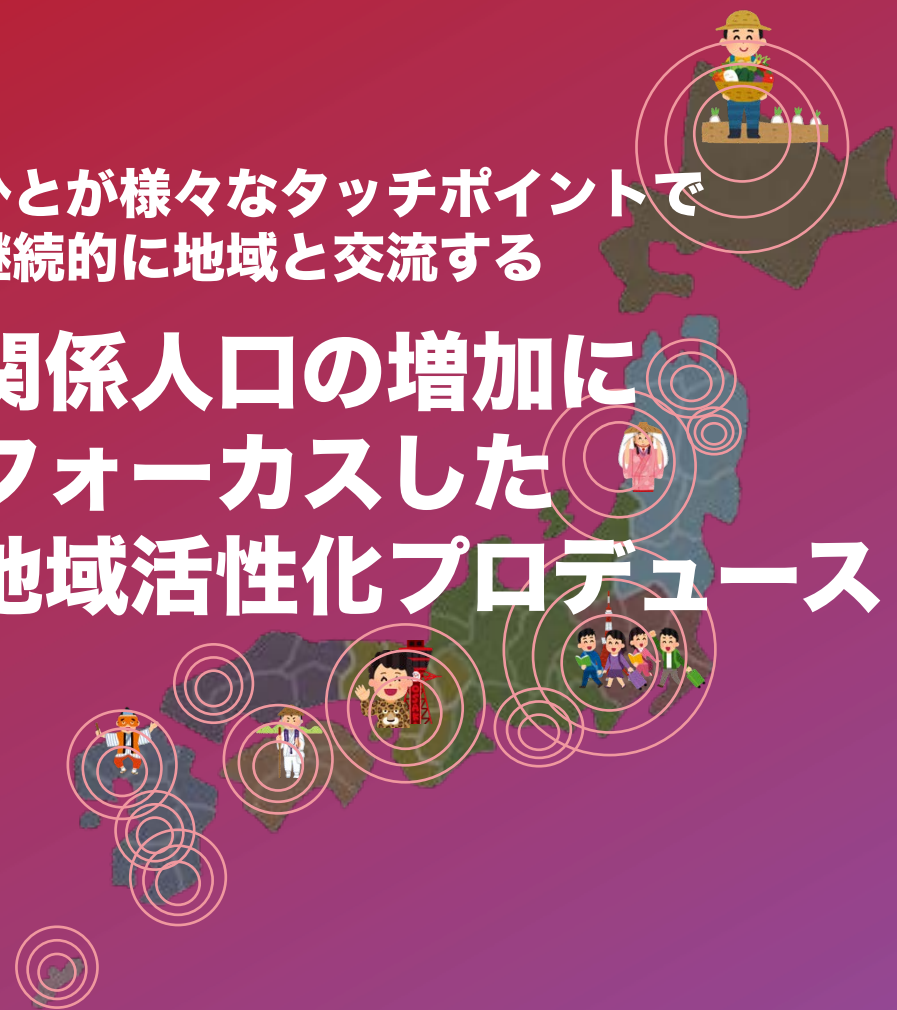
すべての自治体に向けた商品を開発・提供し、より多くの自治体を支援
継続的な売上の拡大と収益機会の増大を目指します

地域活性化プロデュース



ひとが様々なタッチポイントで
継続的に地域と交流する

関係人口の増加に
フォーカスした
地域活性化プロデュース



▶ オン・オフラインで
交流が活性化

▶ ひとが動き、モノが動き、
お金が動く経済循環を促進

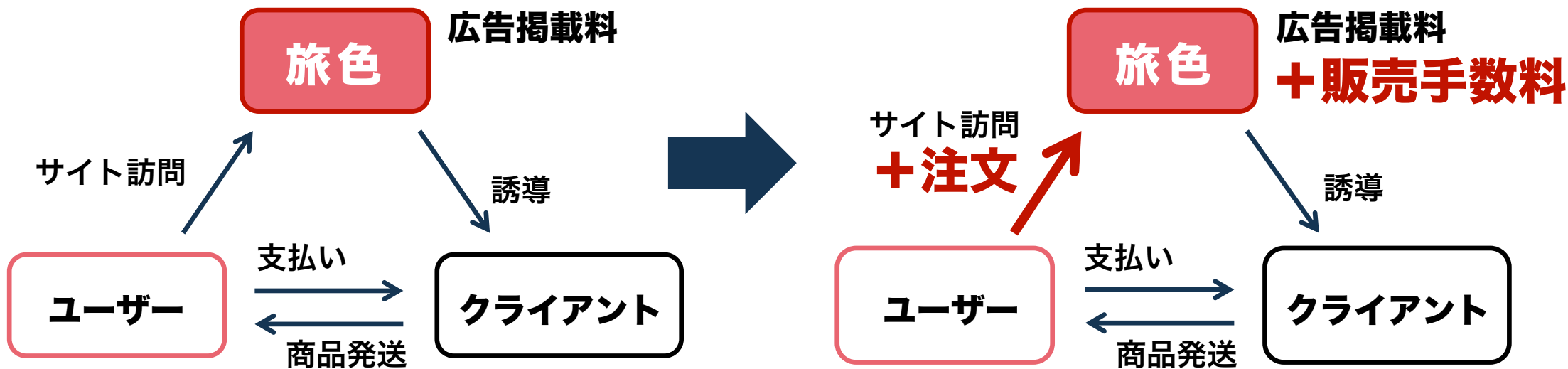
▶ 活力のある地域・企業を創出
地域活性を支援

新たな収益 手数料売上の獲得へ

「旅色」に決済機能を追加

旅色アカウントで、全国のクライアントの商品を購入可能に

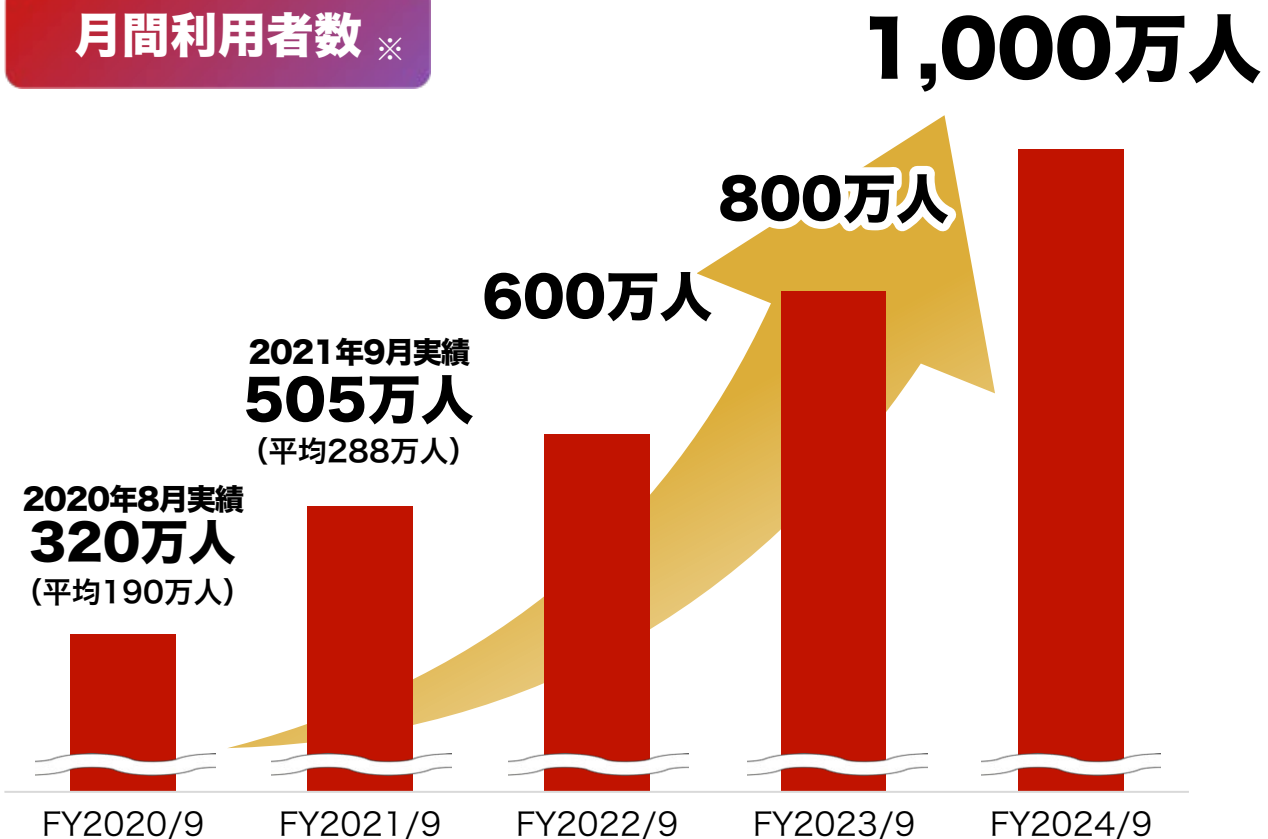
お取り寄せ販売企業



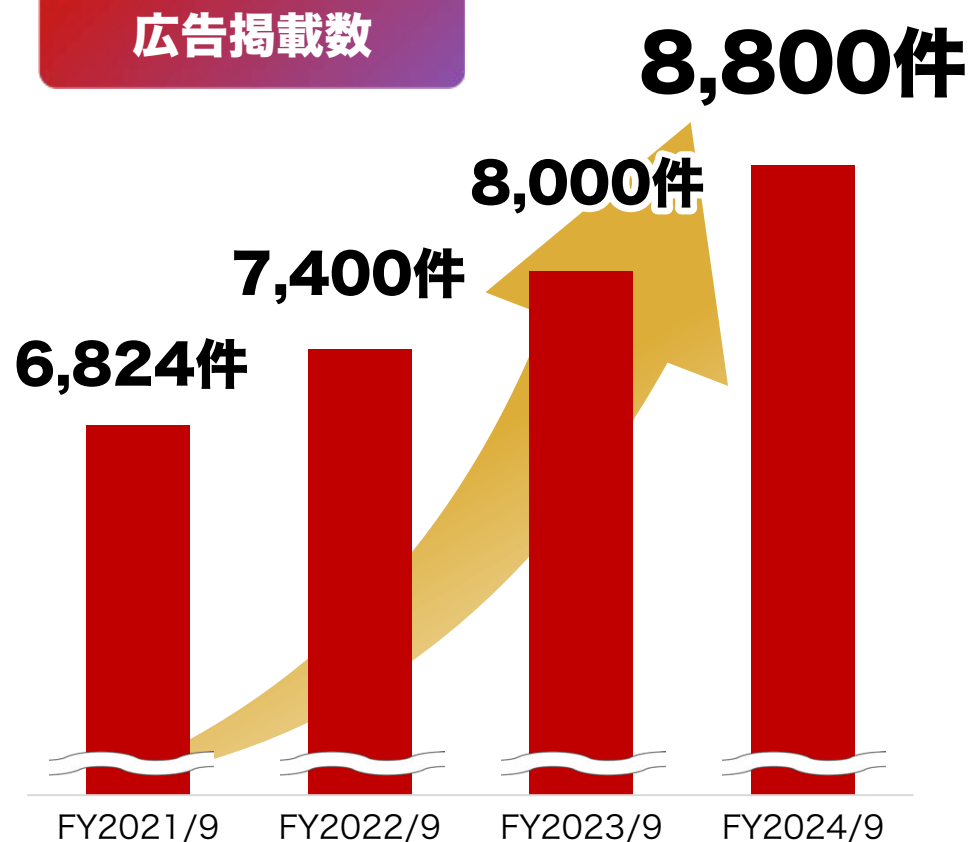
- ▶ 従来の広告掲載売上に加えて、手数料売上のハイブリッド型で成長を加速
- ▶ 将来的には、宿泊予約手数料と飲食店予約手数料獲得の実現を視野に多角的な収益を確保し、更なる拡大へ

「旅色」 FY2024/9までの目標

月間利用者数 ※



広告掲載数



FY2024/9までに月間1,000万利用者へ

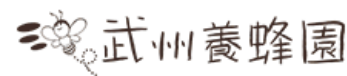


3. ソリューション関連

ソリューション関連のサービス

- ▶ ECサポートサービス
- ▶ 越境ECサポートサービス
- ▶ まとまるEC店長
- ▶ ウェブサイト制作、運営
- ▶ ブランジスタ物流
- ▶ など

ソリューション業務受託企業実績（一部）



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

ソクレス
SOKURESU
LINEを使った
自動応答チャットサービス
(利用料収入)

**CS・受注処理
代行サービス**
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)

**Brangista
Solution** **EC
サポート**

ECサイト運用代行サービス
(業務受託売上)

**まどる
EC店長**
おてがる一括管理 イーシー・テンショウ

複数ECサイトを一元管理
クラウドサービス
(利用料収入)

ブランジスタの物流サービス
Brangista 物流

ネット通販専用物流サービス
(業務受託売上)

**Amazon
納品代行サービス**

**越境EC
サポートサービス**

海外販売代行サービス
(業務受託売上)

ブランジスタの翻訳サービス
Brangista 翻訳
サイト自動翻訳サービス
(利用料収入)



事業開始

売上増加

販路拡大・出店モール追加

受注増による配送増加

海外販売

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

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 | <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**

当社ECサポートサービスの独自性

ECサイト運営企業

事業の継続、
売上拡大のため
変化する市場環境への
対応が必須

売上拡大のために販路・ツールを追加
ECモール・ツールのアップデート
新しい販路・ツールの市場参入

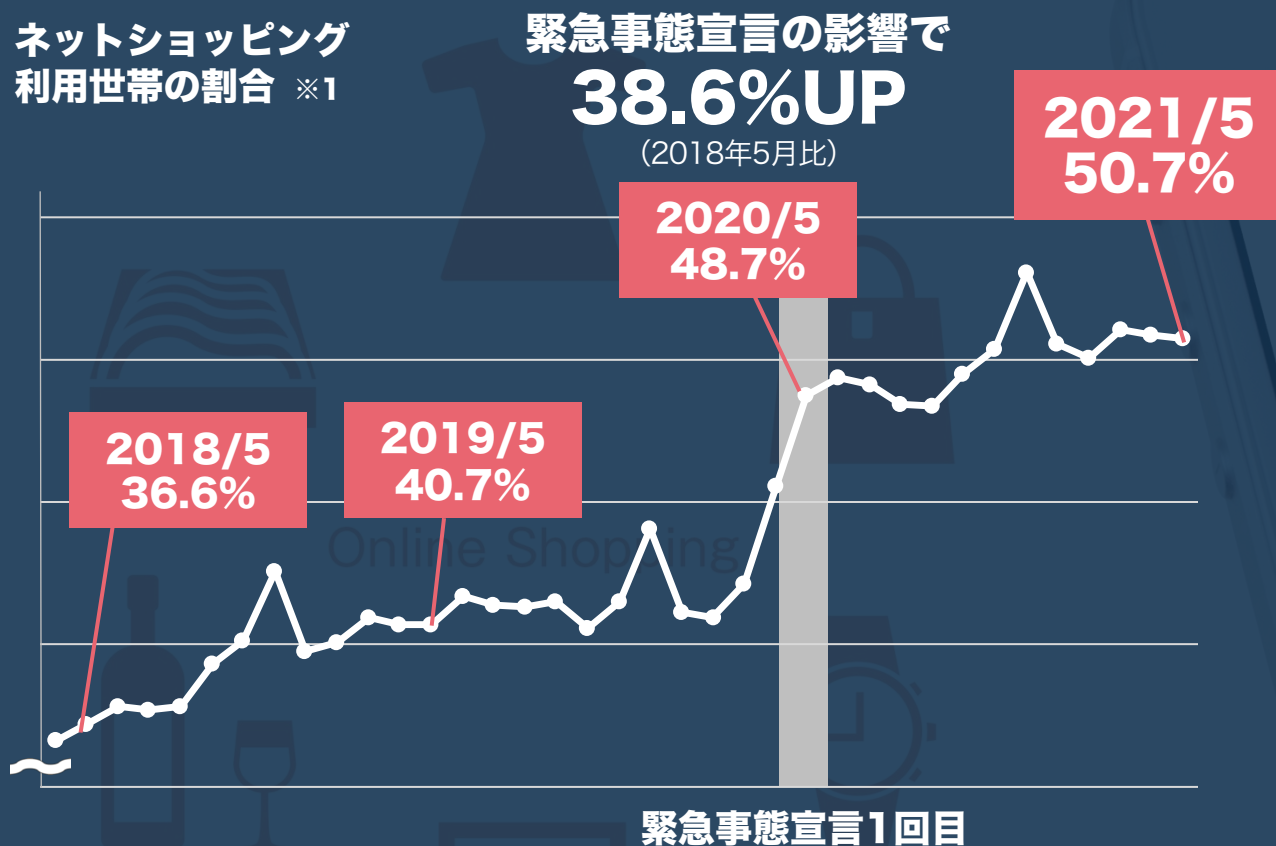
通常業務に加え
新たな業務が発生

当社

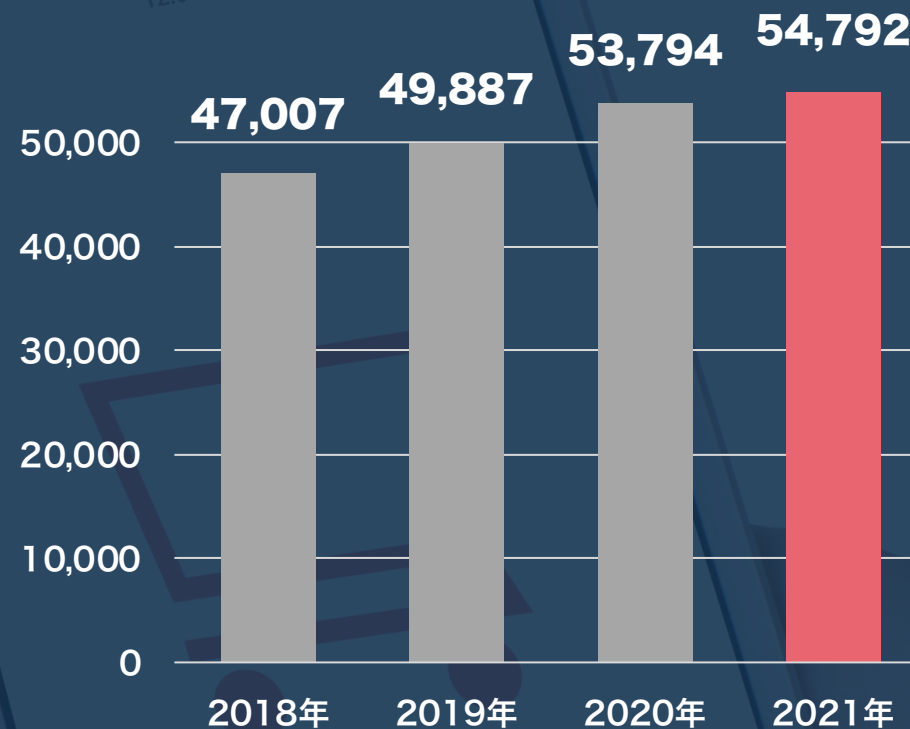
- ▶ 市場の変化に合わせて、その時に**必要な業務を迅速に提供**
- ▶ システム提供だけでなく、**人が介在するからこそ実現できる柔軟な対応力**が当社ならではの強みです

EC市場規模

ネットショッピング
利用世帯の割合 ※1



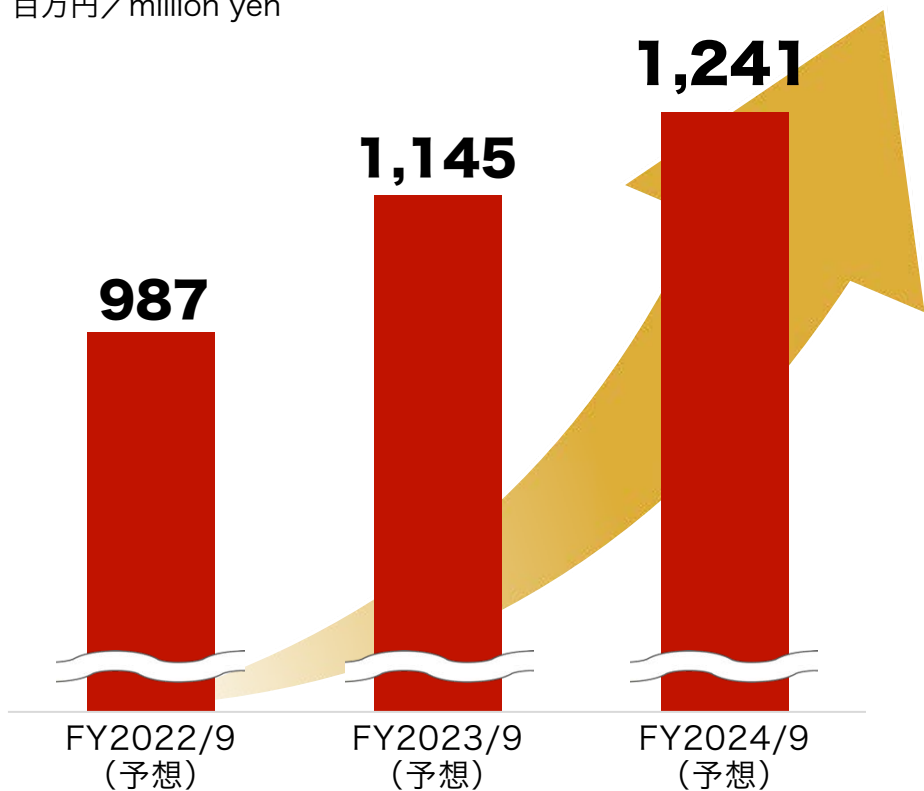
楽天市場の出店状況 ※2



**ECサイト利用の需要は増加を続けており
ECサイトを活用する企業も増加中**

ソリューション関連の売上高の推移

百万円/million yen



- ▶ ECサポートサービスは、増加するECサイト利用企業からの受託を拡大
- ▶ 海外オフショア拠点との連携で、業務量拡大と利益を増加
- ▶ 通販はプロモーションを強化しながら、新規購入者とリピーターを獲得

**ECサポートサービスなどの販促支援サービスの拡大を図り
継続的な成長を実現**

ソリューション関連 今後の戦略

低額サービスから **アップセル**

さらに**クロスセル**で売上拡大へ

中核サービスへ
アップセル

周辺サービスを
クロスセルへ

クライアントの
事業拡大に合わせて
中核サービスを追加受託
業務受託売上を拡大



低額サービス
契約社数を拡大



月**9,800**円(税別)の
在庫一元管理ASP

クライアントの
業務拡大・ニーズに合わせて
追加受託



**オフショア業務と
越境EC拠点となる海外拠点増設を模索**

まとまるEC店長利用社数拡大へ

月9,800円~の在庫一元管理システム
(税別)

まとまる **EC店長**

おてがる一括管理 イーシー・テンチョウ



在庫管理



商品管理



受注管理

毎月の受注件数によって料金が
変動する従量課金ではなく
急激な増減の少ない登録商品数別の
定額制でコストコントロールしやすい料金

主要モールや自社ECサイトに対応

対応モール・サービス

楽天市場、Yahoo!ショッピング、au PAYマーケット、ポンパレモール、
Qoo10、SHOPLIST、ヤフオク!、amazon、Facebook、Instagram、
futureshop、Cafe24、株式会社ピアラ各サービス、後払いドットコム

対応サービスと機能の拡充を行い
新規契約社数の増加と既存クライアントの継続利用を向上

ソリューション関連の地域活性化へのアプローチ

ECサイト利用の需要増加、DX化のニーズ増に伴い
地元企業のECサイトを活用した商品販売を支援

(株) ブランジスタソリューション
代表取締役社長：木村 泰宗
2019年～日本通販CRM協会理事就任



 Brangista
Solution



越境EC
サポートサービス

 EC店長
おてがる一括管理 イーシー・テンチョウ

ブランジスタの物流サービス
Brangista 物流

など

全国の自治体を通じて
地元企業へ当社EC支援サービスの利用拡大を図ります

ECサポートサービスの成長性

優秀なスタッフを増やすことが成長に必要な条件

クライアントのECサイト運用を代行する当社のスタッフこそが重要な資産



新卒採用が多く、現場で活躍する
身近な先輩がそばにいるため
キャリアプランが見えやすく
人が育ちやすい環境



新入社員の教育体制が確立
基礎研修とOJTによって
早期に現場に出て実践的な
スキルを身につけられる



さらに体制強化を加速させ
高騰する人件費に対応するため
オフショア拠点を設置し
積極的に拡大中



**質の高いスタッフが質の高いサービスを提供
成長市場で当社独自のサービスと体制が成長を支えています**

ソリューション関連のグローバル戦略

第1フェーズ



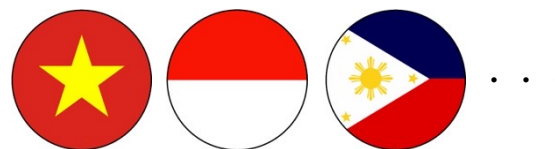
主な業務

- ・ 当社グループのオフショア業務
- ・ ローカル企業からの業務受託
- ・ 今後、越境EC拠点としても機能

海外での収益機会を模索
より大きな市場で
更なる拡大を目指します

第2フェーズ (FY2022/9~FY2023/9予定)

日本国内の人件費高騰に対応するため、
アジア圏のオフショアを拡充し、
越境EC拠点としても活用



第3フェーズ (FY2024/9~予定)

拡大する世界のEC市場で国内外の
企業の日本への輸出入を支援



持続的成長と中長期的な企業価値向上のためのESGに対する取り組み

森林資源の
保護・育成に貢献

E

必要としている人に必要な情報をインターネット上で提供している紙を使用しない雑誌であり、紙の主原料である森林資源の保護・育成に貢献しています。さらに、返本による非効率な資源の利用もありません。紙メディアからインターネット広告へのリプレースによる、紙の削減に貢献しています。

CO2排出削減に寄与

E

紙の製造や印刷工程にかかわるCO2、廃棄物などの削減と省エネ、効率化に貢献しています。書店などへの配本も不要であることから、CO2排出削減に寄与しております。

従業員の多様性を支援

S

当社グループが展開するビジネスは、ほぼ設備投資が必要なく、主に法人向けサービスを提供しているため、人材こそが最も重要な経営資源です。新たな人事制度を整備し、多様化する社員のパフォーマンスを最大限に発揮できる環境の構築に努めています。

地域社会・経済への貢献

S

日本全国のさまざまな業態のクライアント企業のプロモーションを支援するとともに、自治体のプロモーションを支援しております。地方が将来にわたって成長力を確保するため、各地域の関係人口の増加による自治体の税収増加と、クライアント企業の売上増加に伴う雇用の創出によって、持続可能なまちづくりと地域活性化に貢献し、地域社会・経済の発展に寄与しています。

消費者へ有益な情報を提供

S

当社編集者監修による直接取材を行った上で、価値ある情報を発信しています。

コーポレートガバナンス

G

当社は2021年12月14日より、取締役の職務執行の監査等を担う監査等委員を取締役会の構成員とすることにより、取締役会の監督機能を強化し、より一層のコーポレート・ガバナンスの充実を図るため、監査役会設置会社から監査等委員会設置会社への移行いたしました。4名の社外取締役を含む取締役11名で構成されており、一般株主保護に努めております。さらなる経営管理体制の充実と、透明性の高い経営に努めてまいります。

4. リスク情報

人材の育成及び確保について

当社グループが今後業容を拡大していくにあたり、営業部門、制作部門、技術部門を中心に優秀な人材の確保と各子会社での幹部層の拡充が必要不可欠であります。何らかの外部要因によって適切な人材の確保が困難となった場合や、経験豊富な人材が流出した場合、あるいは感染症の流行等により就業人員が不足した場合には、既存事業の売上や新事業の開拓、新サービスの販売に影響が出る可能性があります。そのため、専門知識や技術を持つ人材については中途採用や海外での人材確保を行っております。営業人員の確保においては、引き続き新卒採用を行うことで安定した増員に努めており、当該リスクが顕在化する可能性は低いと考えておりますが、幹部層の拡充においては、育成のために相当の時間を必要とするため、今後も継続的に各子会社での人事制度や教育制度の充実に努め、優秀な人材と幹部候補の確保・育成を行い、経営基盤の強化を図ってまいります。

当社グループサービスの集客における外部検索エンジンへの依存について

検索結果については各検索エンジンの運営事業者に委ねられているため、検索エンジンに依存しない集客方法を利用者に浸透させるとともに、検索結果において上位表示されるべくSEO対策等の必要な対策を進めていますが、今後、検索エンジンの運営事業者における上位表示方針の変更、その他何らかの要因によって検索結果の表示が当社グループのサービスにとって優位に働かない状況が生じた場合、当社グループが運営する各サービスへの集客効果が低下し、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。リスクが顕在化し、当社グループの主力サービスの業績に影響を及ぼす可能性は低いと見込んでおりますが、主力雑誌「旅色」では、定常的・自発的に来訪する利用者を増加させることで、検索や広告だけに頼らない集客を強化しております。旅行やお取り寄せ商品情報などでは、一人一人の目的に合うように細分化したコンテンツの配信を行うことや、利用者のニーズに合わせた旅行プランの作成を提案するサービスを提供しており、愛好的な支持層を拡大しながら安定的な利用者の拡大を図ってまいります。

海外展開について

当社グループは、2017年10月に海外子会社（台湾）を設立し、事業展開をしております。今後も、海外市場での事業拡大を検討してまいります。海外展開に際しては予測しえない現地の景気変動、商習慣の相違、法令等の改正、大規模な自然災害の発生、社会情勢等の潜在的なリスクが顕在化する可能性があります。円滑な事業展開を行うことが困難になった場合には、当社グループの経営成績、事業展開及び成長戦略実現の蓋然性が低下すると考えられます。そのため、日々情勢を注視しながら柔軟な経営を行っており、海外子会社の事業規模に応じて現地協力企業と連携した対策を行う予定であります。また、海外子会社と国内子会社間での業務共有による支援体制を構築し、業績への影響を最小限に抑えるべく取り組みを進めております。

その他のリスクについては有価証券報告書の【事業等のリスク】に記載しております。



5. Appendix

連結決算ハイライト (百万円)

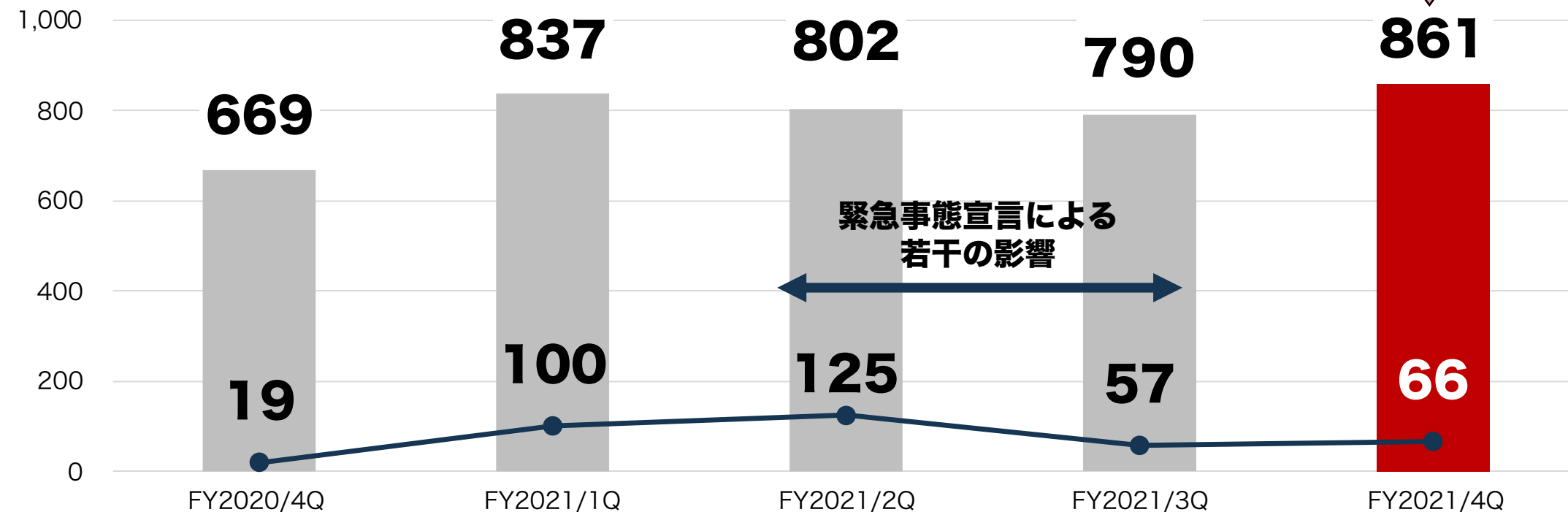
百万円/million yen

| | FY2020/9 | FY2021/9 | 増減率 (YoY) |
|------------------------------|----------|----------|-----------|
| 売上高 Net sales | 2,780 | 3,290 | 18.4% |
| 営業利益 Operating profit | 3 | 350 | — |
| 経常利益 Ordinary profit | 8 | 365 | — |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 Profit ※ | △381 | 213 | — |

FY2021/9 連結売上高・営業利益の四半期推移

■ 売上高 ● 営業利益

(百万円)



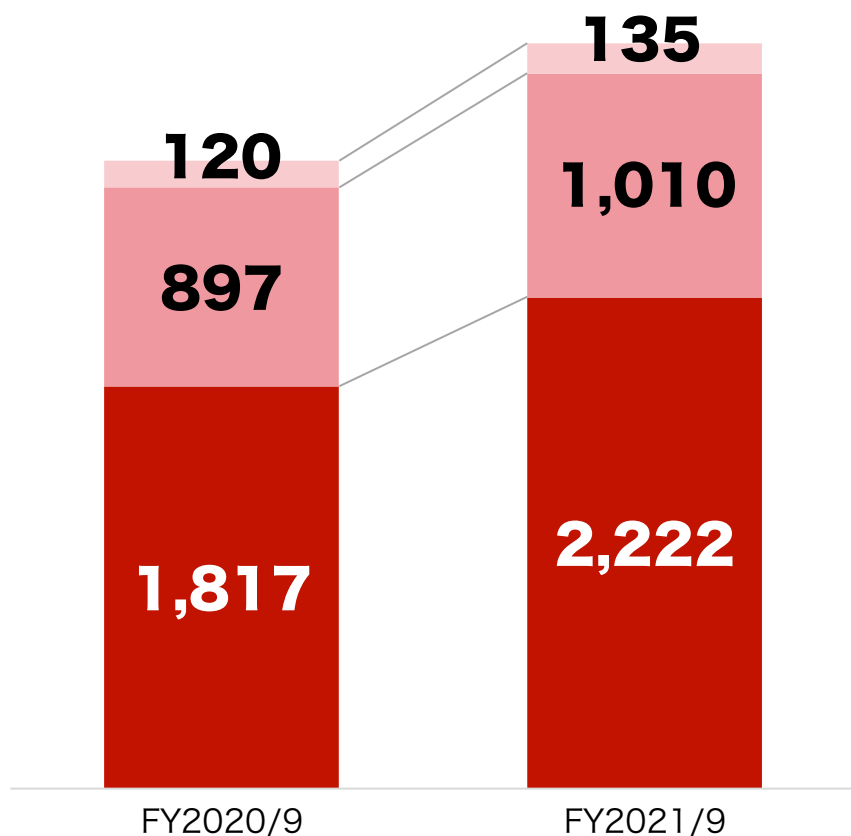
前年同期比
28.6%増

緊急事態宣言による
若干の影響

前年同四半期を超え、業績が回復

FY2021/9 売上高の内訳

(百万円)



■ その他子会社 前期比 **12.1%増**

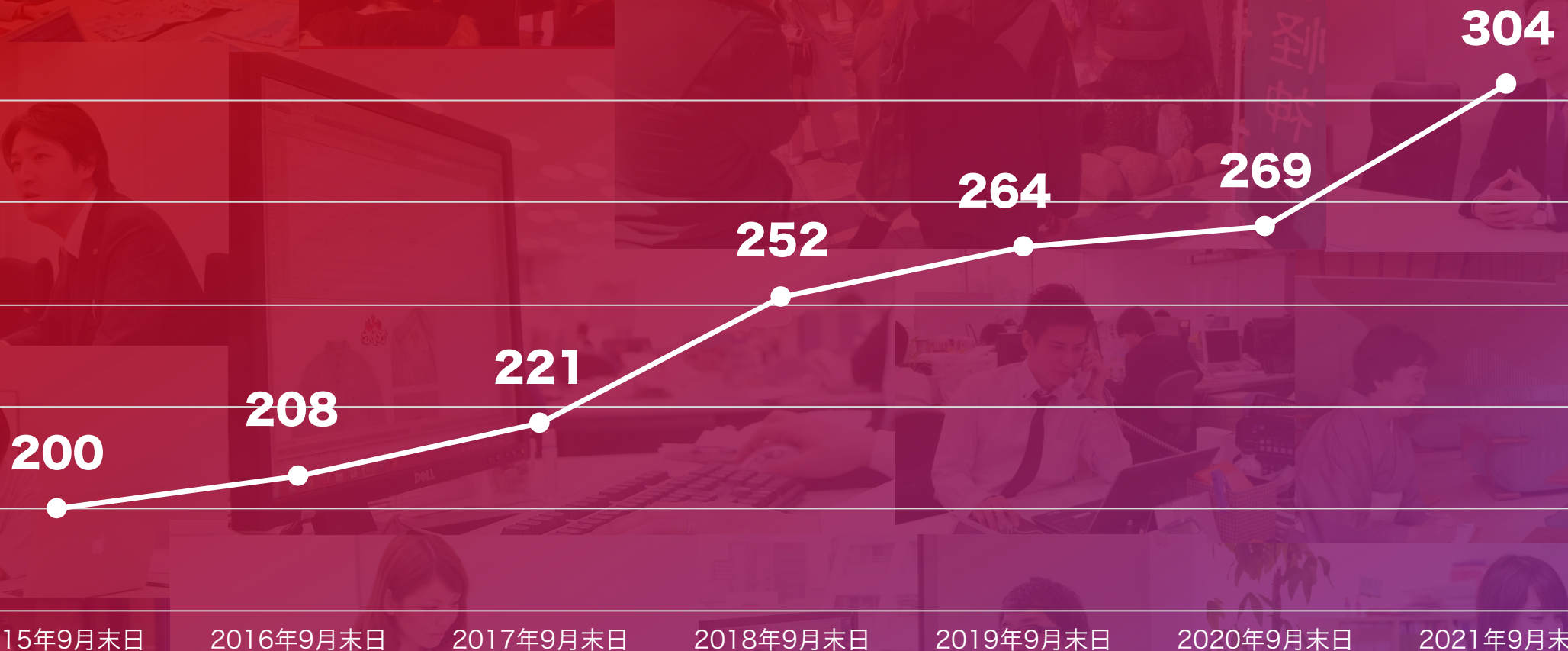
■ ソリューション関連 前期比 **12.5%増**

■ 電子雑誌関連 前期比 **22.3%増**

電子雑誌関連・ソリューション関連共に売上が順調に回復

従業員数の推移

(グループ全体)



新卒採用を中心に拡大中

「収益認識会計基準」等の適用による変更点と影響

- 適用時期：2021年10月
- 影響範囲：電子雑誌広告売上の計上

適用前

広告掲載時点で一括計上



適用後

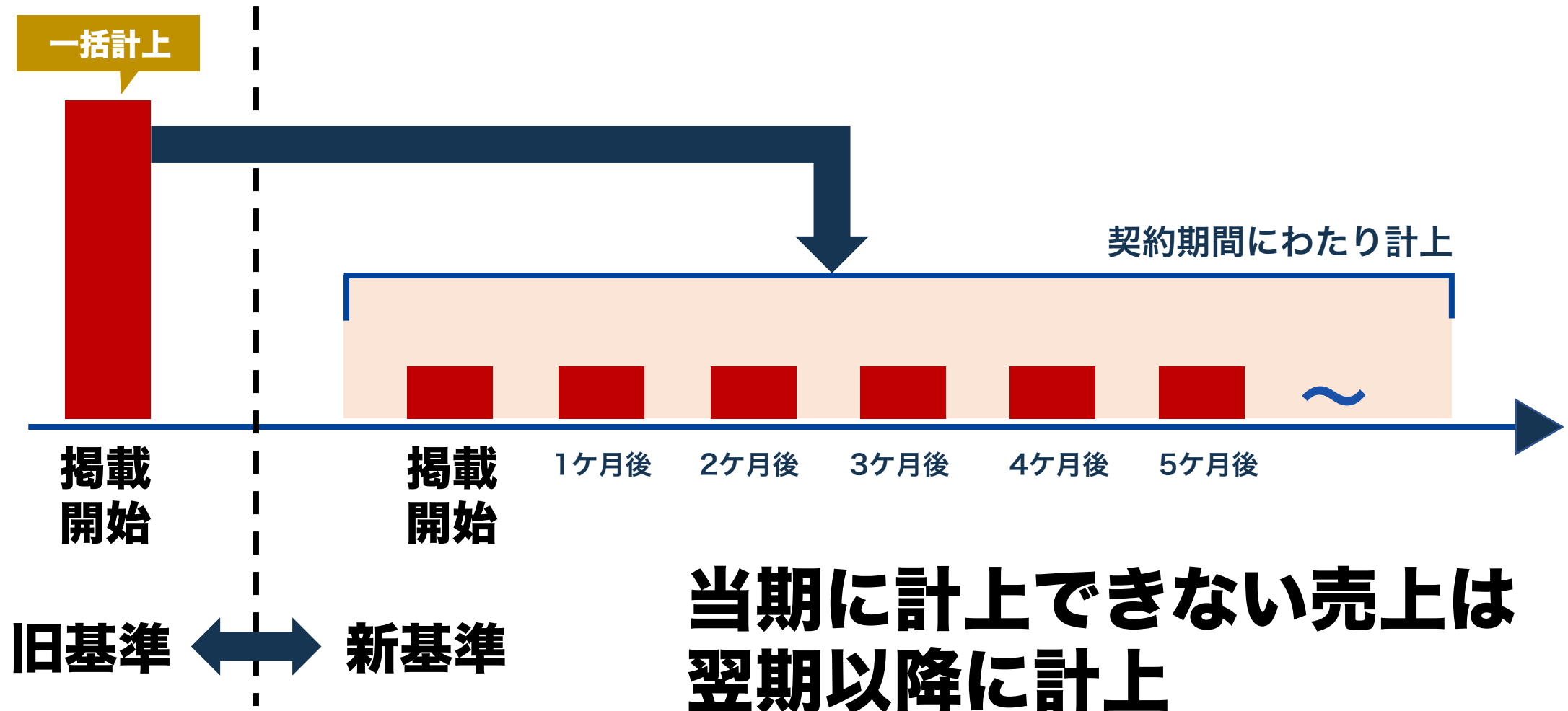
契約期間に応じて計上

コストは広告掲載時点で一括計上のため収益化までに時間が必要になり売上高と利益が一時的に低下



契約期間を通しての総広告売上は変化なし

「収益認識会計基準」等適用後の計上イメージ



2022年9月期 連結業績予想及び「収益認識会計基準」等の概算影響額について

百万円/million yen

■ 旧基準 → **増収増益**

| | FY2021/9 | FY2022/9 旧基準 ^{※2} | FY2022/9 新基準 | 影響額 ^{※2} |
|--|----------|-------------------------------|-----------------|-------------------|
| 売上高 Net sales | 3,290 | 3,500 | 3,200 | ▲300 |
| 営業利益 Operating profit | 350 | 400 | 100 | ▲300 |
| 経常利益 Ordinary profit | 365 | 400 | 100 | ▲300 |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 Profit ^{※1} | 213 | 268 | 67 | ▲201 |

来期以降のストックへ

※1 親会社株主に帰属する当期純利益 (Profit attributable to owners of parent)

※2 「収益認識会計基準」等の適用による影響額は、現時点での概算値となります。

電子雑誌は、ブランジスタ。

 **Brangista**

BRANDING LOGISTIC ARTS

次の1ページへ。

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。