



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

2024年12月17日



6176

目次

1. 当社の概況

2. プロモーション支援事業

ビジネスモデル / 市場環境 / 競争力の源泉 / 事業計画

3. メディア事業

ビジネスモデル / 市場環境 / 競争力の源泉 / 事業計画

4. ソリューション事業

ビジネスモデル / 市場環境 / 競争力の源泉 / 事業計画

5. リスク情報

6. Appendix

1. 当社の概況

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
ネクシーズ スクエアビル



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、2024年9月末日時点)

従業員数 317名 (2024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 (株式会社ネクシーズグループ 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)

顧問 見城 徹 (株式会社幻冬舎 代表取締役社長)

株主 (2024年9月末日時点)

株式会社NEXYZ.Group : 50.26%
株式会社SBI証券 : 3.11%
近藤 太香巳 : 1.99%
BNY GCM CLIENT ACCOUNT : 1.63%
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 木村 泰宗

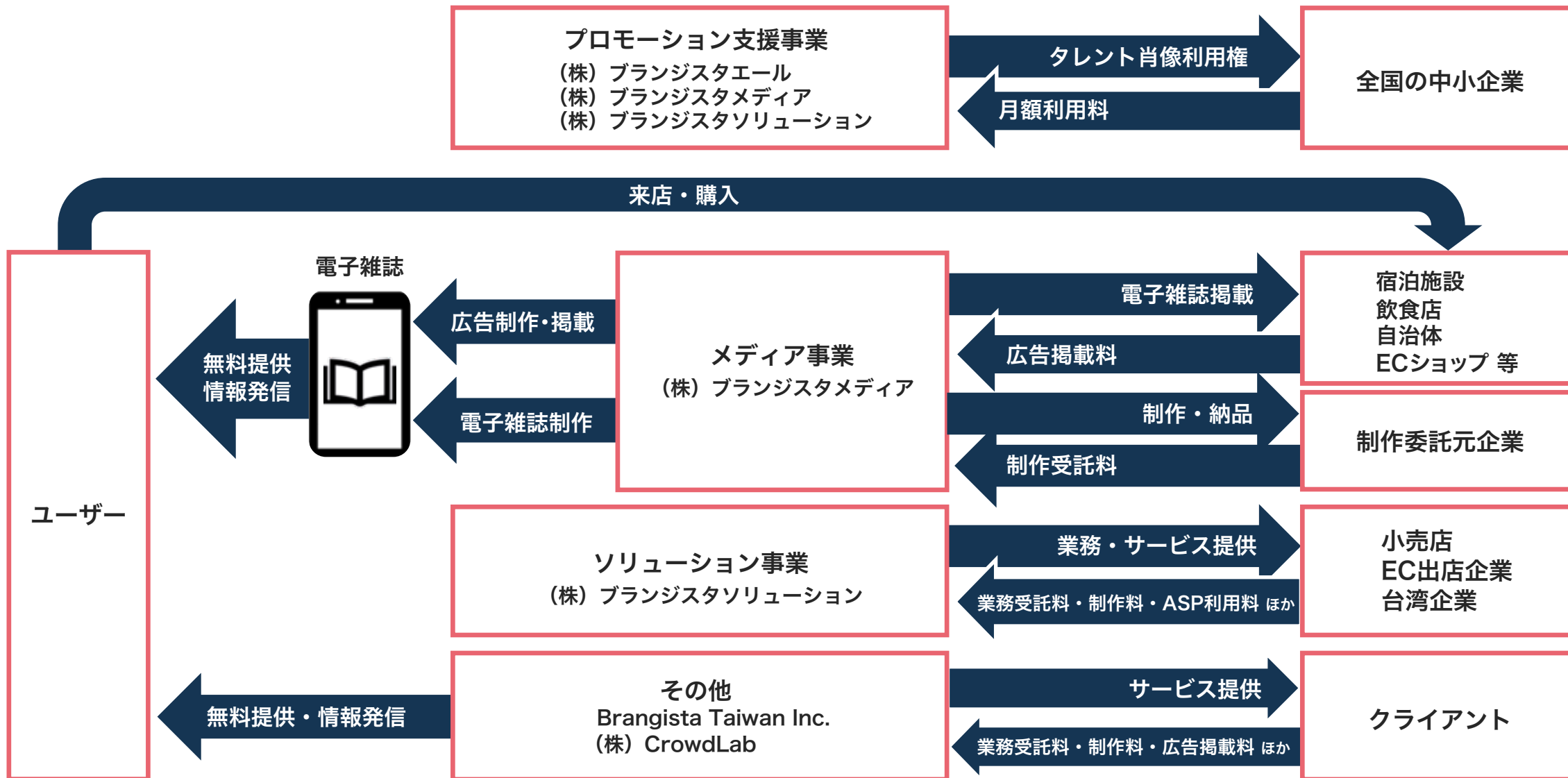
株式会社CrowdLab
代表取締役社長 岩本 恵了

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

事業系統図



中期経営計画 2025-2027（セグメント別）

プロモーション支援事業が好調に推移し、

前回発表予想を**上方修正・5期連続最高業績**を計画

営業利益 **20%超成長** 営業利益率は**毎年上昇**

百万円/million yen

	FY2025/9予想	FY2026/9予想	FY2027/9予想
売上高	5,400	6,100	7,000
プロモーション支援事業	2,000	2,400	2,870
メディア事業	2,230	2,340	2,590
ソリューション事業	1,100	1,270	1,480
その他	130	140	160
営業利益	1,150	1,450	1,850
営業利益率	21.3%	23.8%	26.4%

前回開示（2023年12月19日）にて記載した計画は、以下の通りです。

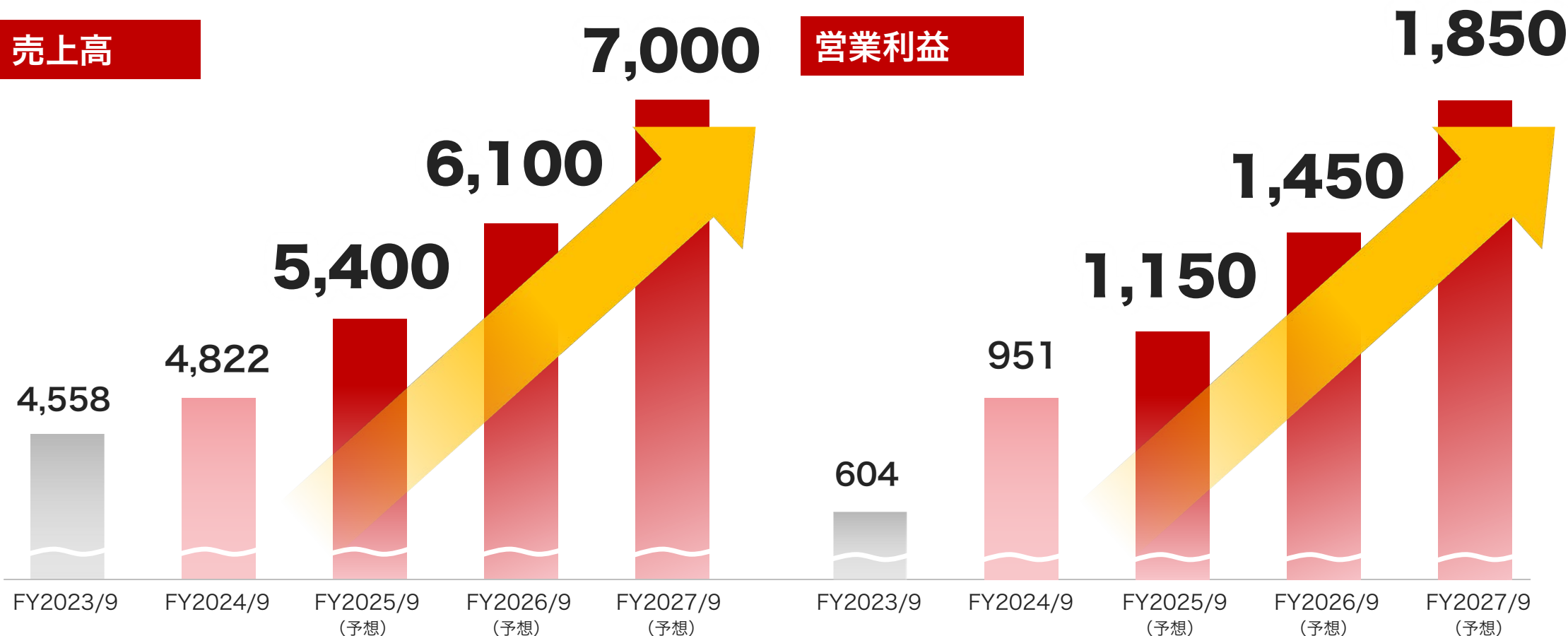
FY2025/9 連結売上高：5,300百万円、連結営業利益：1,000百万円、FY2026/9 連結売上高：6,000百万円、連結営業利益：1,300百万円

通期連結売上高・営業利益の推移

百万円/million yen

売上高

営業利益



アクセルジャパンの業績向上を通じて、更なる成長性を加速

2. プロモーション支援事業



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。

Acce Management

ACCEL JAPAN

**月々定額費用だけでタレントを
幅広しい媒体で利用可能**

あなたのこだわりを
理想のカタチに

Acce Home

物件探し

未経験から
チャレンジ!!

Academic Japan

夏季講習

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

ACCEL JAPAN

食事でも足りない栄養素を
1粒でラクに補給!

ACCEL BUILD

健康維持 年齢200万人
50%の補給も期待できる!

株式会社
アクセル

AJコスメ

見学の会

モテハウス

無料相談

アクセルジャパンとは

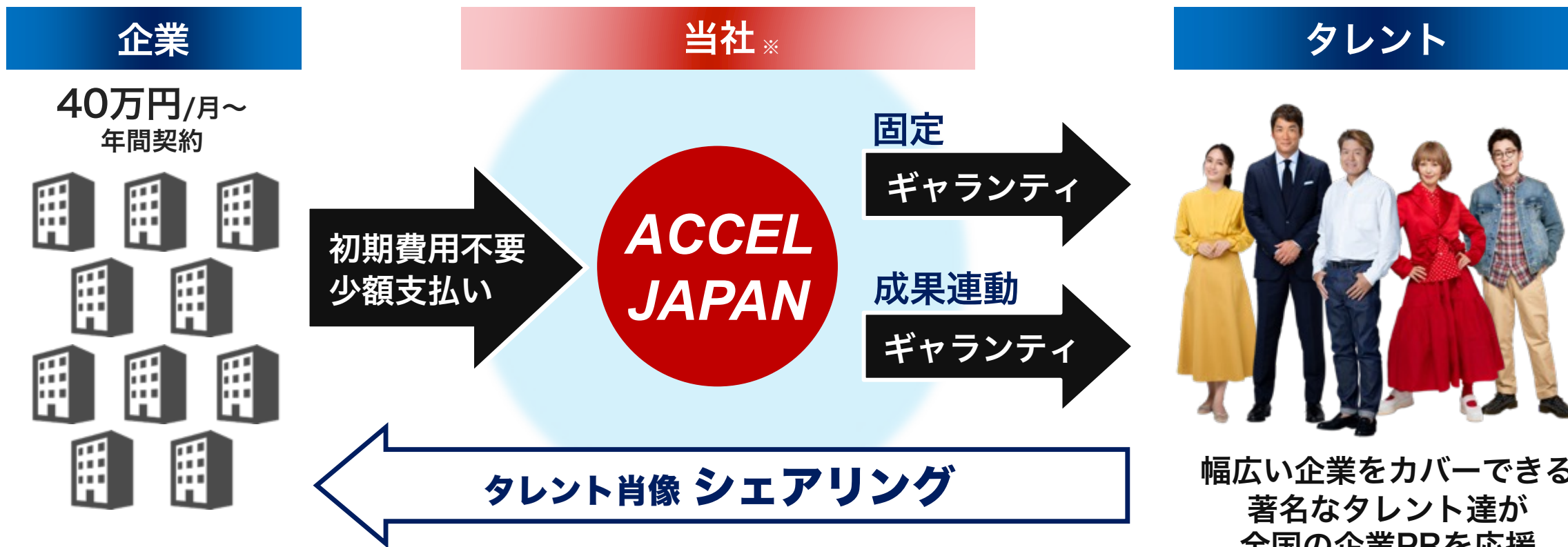
著名なタレントの写真や動画を使ってPR効果を最大化するサービス



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

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

企業の成長を応援する多彩な有名タレント

ACCEL ● JAPAN
AMBASSADOR 総勢 **15名** (14組)

増加するクライアントニーズに合わせたラインナップを実現してまいります



アクセルジャパンアンバサダーの写真素材例

板野友美さん



名倉潤さん



篠田麻理子さん



ヒロミさん



上地雄輔さん



鈴木杏樹さん



藤森慎吾さん



岡田結実さん



アクセルジャパンのポジショニング

	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

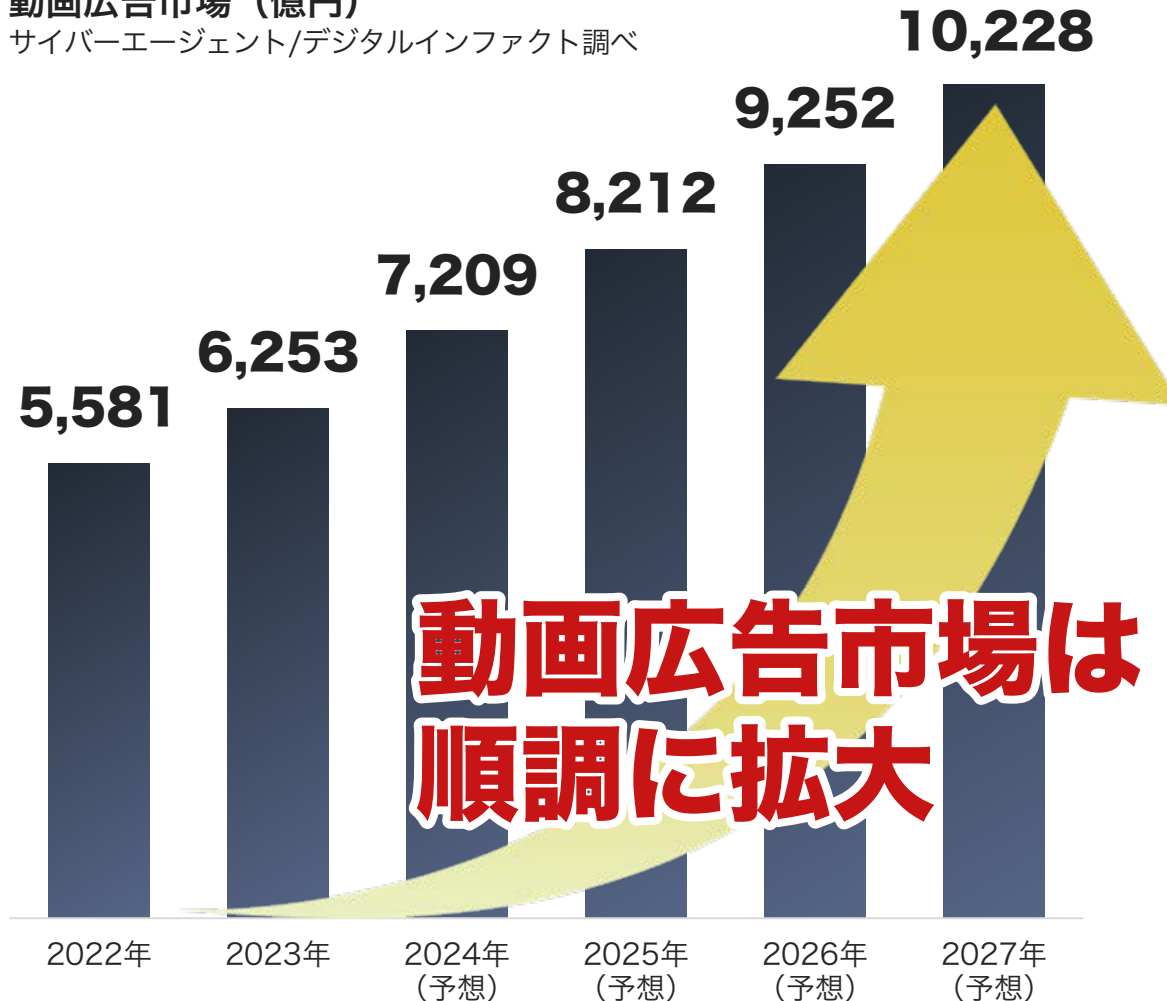
高い競争優位性とニーズが高いアクセルジャパンを全国へ

※2024年6月現在

アクセルジャパン・動画の優位性について

動画広告市場（億円）

サイバーエージェント/デジタルインファクト調べ



**動画広告市場は
順調に拡大**

写真素材だけではなく
他社では提供が少ない
動画素材も提供

動画の重要性が増加している
広告・ブランディング分野で
タレント起用が実現

アクセルジャパンの市場規模

個人経営を除く

法人数**206万社**

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

※総務省・経済産業省「令和3年経済センサス」鉱業、採石業、砂利採取、宿泊業、飲食サービス除く

これまでの当社実績から生み出された事業

全国8拠点

プッシュ型提案ノウハウ
全国規模の自社営業

電子雑誌
メディア運営

18年

著名人を起用した
コンテンツ制作

330名

芸能事務所との
強固な連携

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ビジネスモデル

中小企業以外にも広がる実績

サントリー



中小企業庁



JA福井県



カフェ・ベローチェ



中小企業を中心に**大手・中堅企業**や**自治体**でも活用

幅広いクライアントで活用されるアクセルジャパン

北海道 恵庭市での活用事例

30～50代男性を中心としたふるさと納税利用世代へ向けて

板野友美さんを活用
ふるさと納税ポータルサイトなどでPR

電子雑誌で構築した
1,600を超える全国の
自治体とのネットワークを活用

自治体の導入を推進
市場拡大と地域活性化に貢献



FY2024/9 業績サマリー

売上高 **16.6** 億円 **55.3%UP** 前期比

セグメント利益 **6.5** 億円 **78.4%UP** 前期比

利用件数 **322** 件 **57.1%UP** 前期比

累計契約件数 **527** 件

アクセルジャパン拡大に向けて

1. 新規売上の増加施策

プッシュ型営業を強化



2. 1社あたり売上の向上施策

オプションサービスの拡充

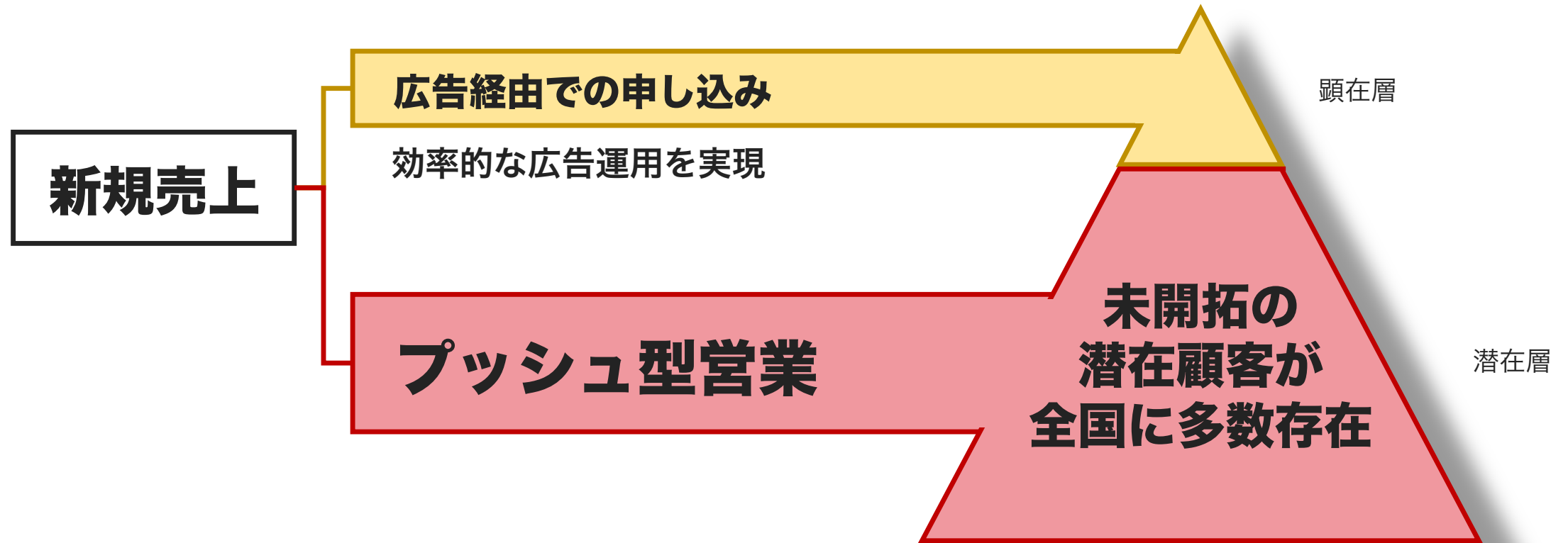


3. 更新売上の増加施策

カスタマーサクセスの強化



新規売上増加に向けた戦略



1年後の更新売上の元となる新規売上増加のために
拡大余地があるプッシュ型営業を強化

プッシュ型営業強化のための全国展開

中部・中国エリアの販売をスタート
全国展開完了



増員を行いながら全国規模での販売を実現
自社・代理店双方での販売を強化

全国各地の展示会へ積極的に出展



コンタクトできなかつた**潜在顧客へ直接アプローチ**
プッシュ型営業を強化

1社あたり売上の向上施策

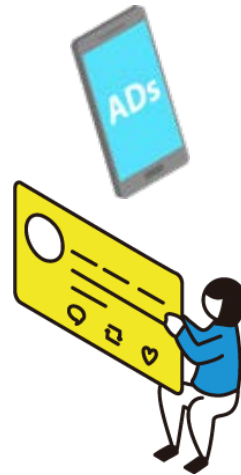
タレント起用によってさまざまな課題を解決する
オプションサービスを提供(一部抜粋)

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

オプションサービスによる好循環

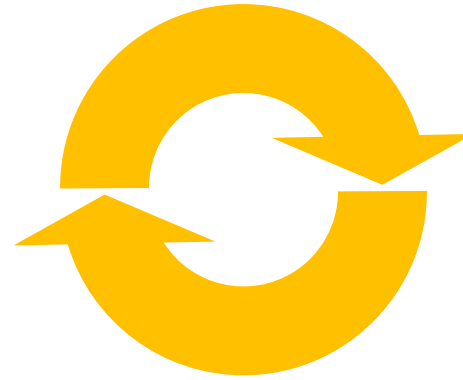
制作受託



グラフィック・動画など

制作物の提供

**依頼
増加**



**高い
効果**

制作依頼

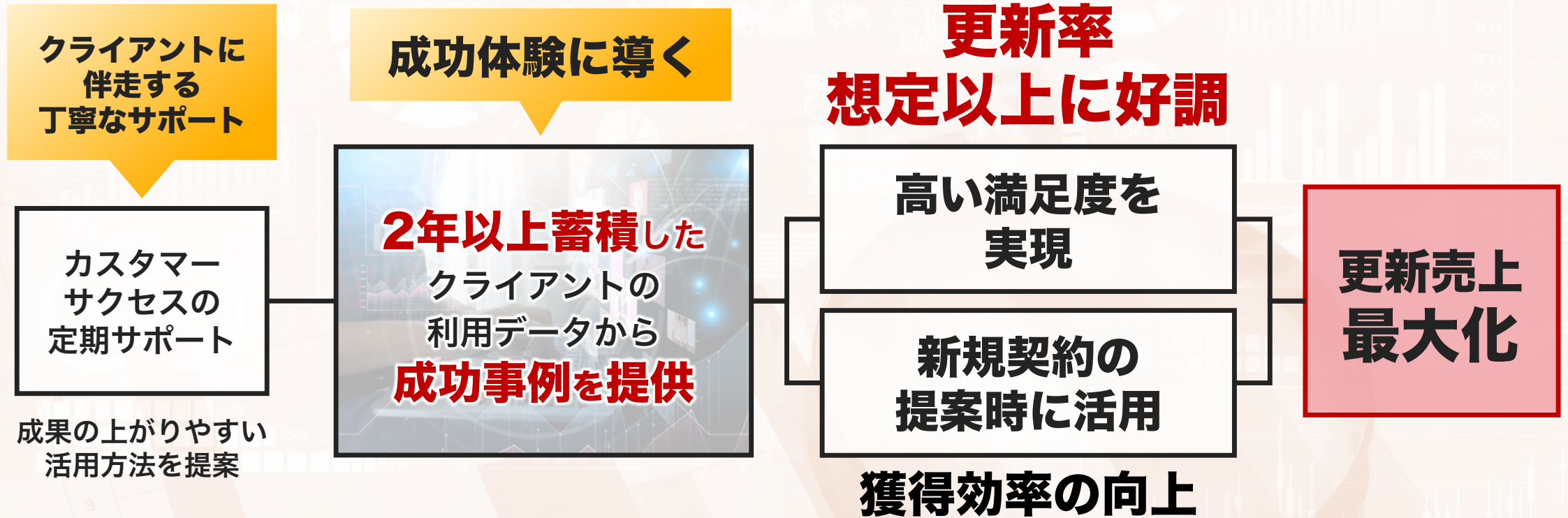
広告・SNS運用代行



- 広告運用代行
- SNS投稿代行
- SNS広告運用代行

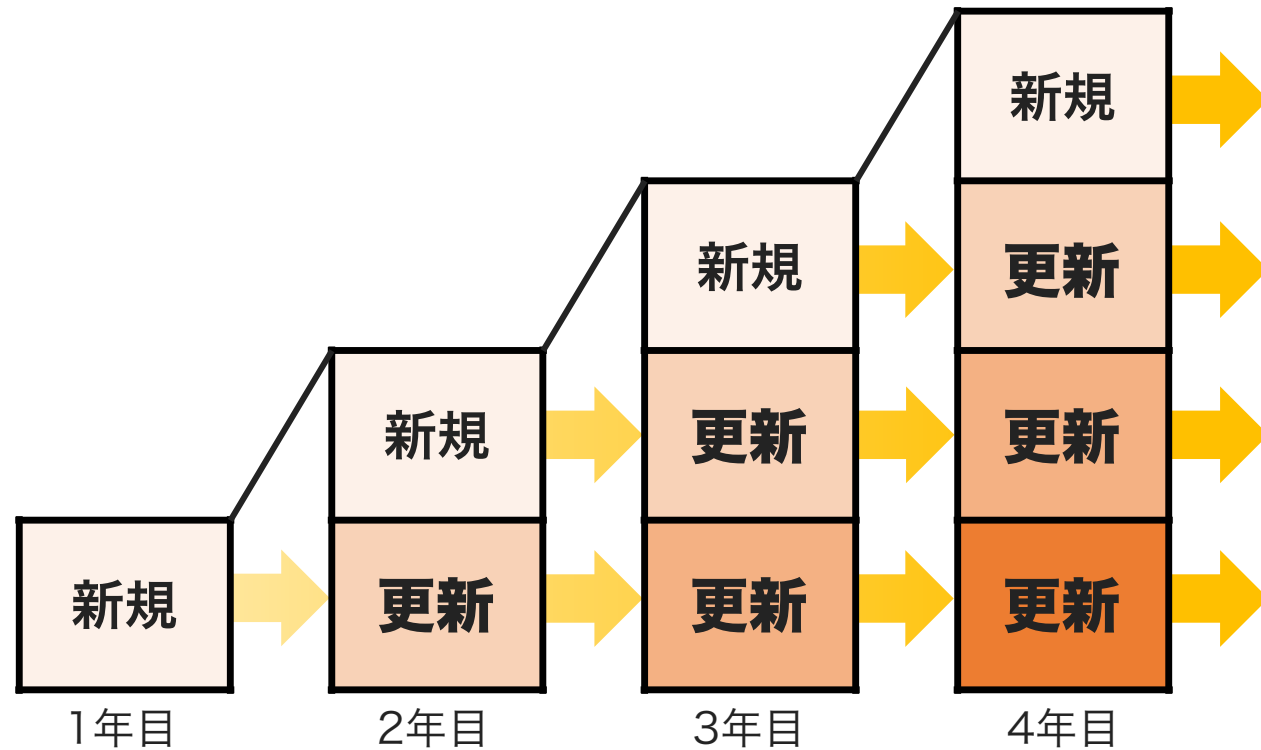
これまでの実績から**効果を得やすい制作物を提供**
高い効果によってさらに制作受託が増加する好循環に

更新売上の増加施策



更新売上だけでなく新規売上の増加に貢献
顧客成功をさらに強化

今期から2回目の更新契約が発生

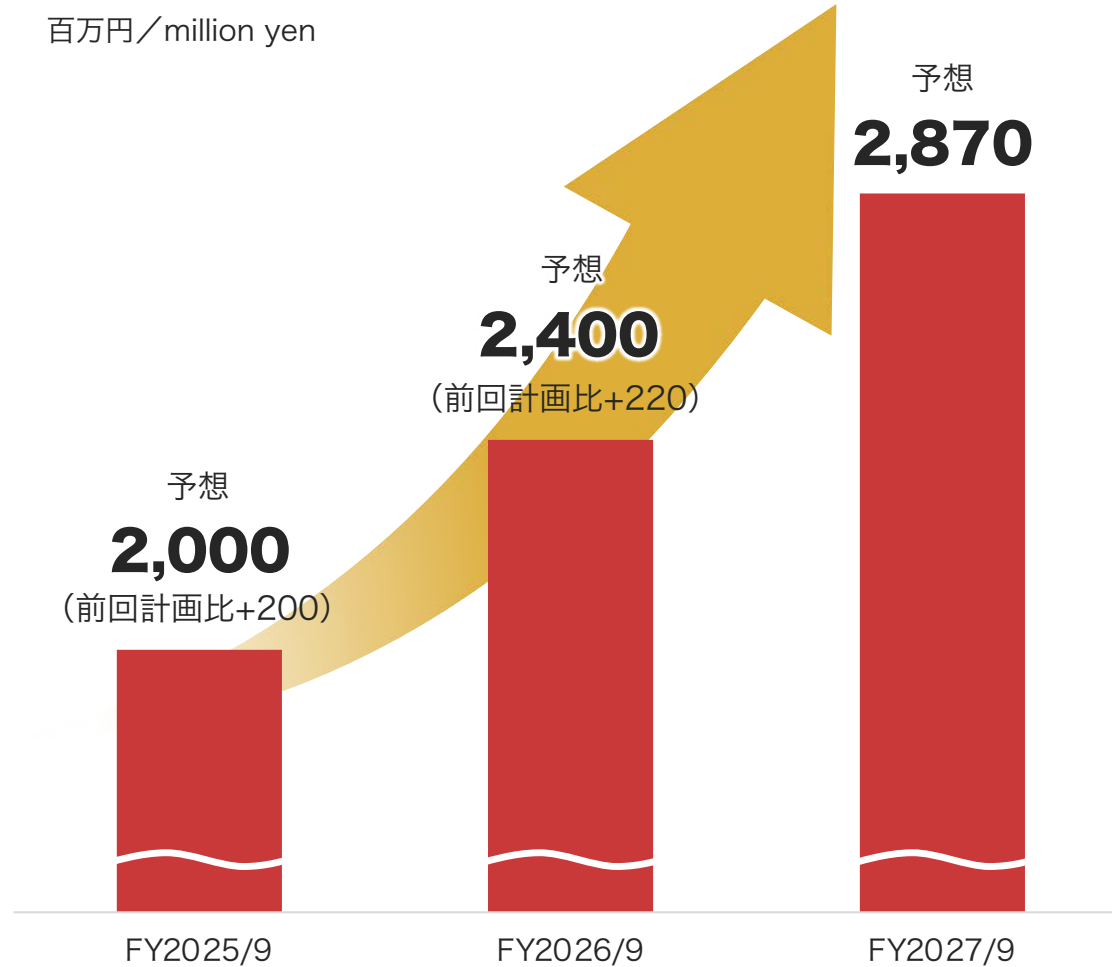


2回目以降の
更新契約は
より円滑に
更新する見込み

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

プロモーション支援事業の売上高計画

百万円/million yen



▶ 全国の潜在顧客に向けた
プッシュ型営業強化と
全国展開・展示会出展

▶ サービス領域・売上拡大に
向けた1社あたり売上向上

▶ 契約更新数増加のための
カスタマーサポート強化

※新規売上が増加したほか、契約更新数が好調に推移していることから、前回開示（2023年12月19日）にて記載した計画から増加しております。

3. メディア事業

当社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



福島県 浅川町 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**



俳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

コンタクト済自治体約**1,600**

電子雑誌：1,000万円～

オプションプラン

紙冊子制作費
印刷費

国内外のイベント、駅、店舗、
観光施設などでの配布・設置



動画制作費



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・多言語展開なども受託
- ▶ 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、有名俳優が紹介する自治体向けマルチPRツール

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

50,321 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

869,352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

56,927社 ※2024年6月時点



LIFULL HOME'S

提携不動産会社数

21,613社 ※2024年10月時点

※1 厚生労働省「令和4年度衛生行政報告例の概況」 ※2 「食ベログ」掲載店舗数（2024年10月時点） ※3 当社調べ ※4 2023年度、観光経済新聞

競争力の源泉① 日本を代表する俳優が登場



新垣結衣



吉岡里帆



黒木瞳



米倉涼子



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
330名以上登場



佐々木希



菜々緒



檀れい



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

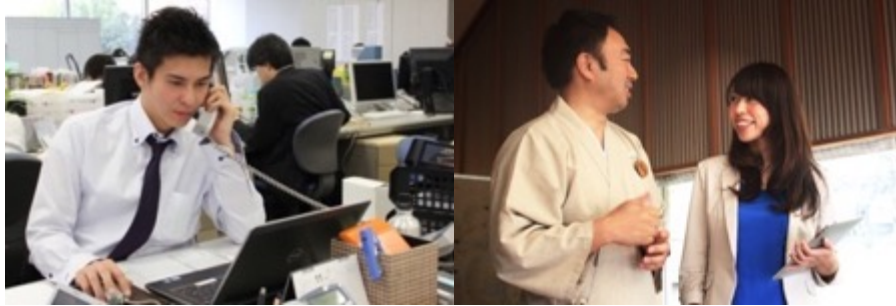


反町隆史

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



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



**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50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

無料・有料（旅色LIKES）利用者など
旅好きな方々へ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、俳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

**有名俳優が登場し、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**

競争力の源泉④ 集客力が向上している「旅色」

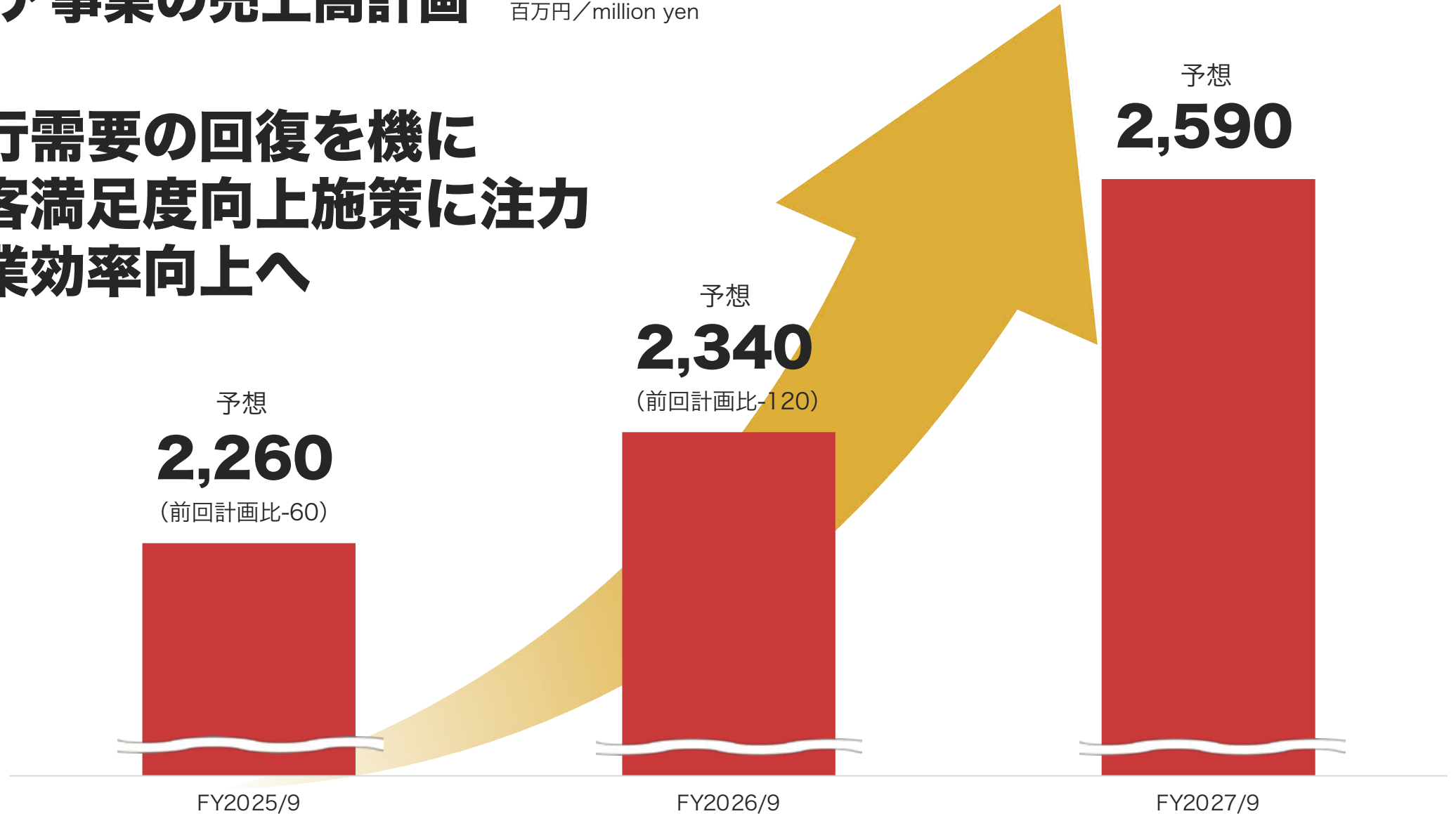
「鎌倉 ランチ」「嵐山 食べ歩き」「日帰り旅行」など
ビックキーワードで上位表示を実現



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

メディア事業の売上高計画 百万円/million yen

旅行需要の回復を機に
顧客満足度向上施策に注力
営業効率向上へ



※プロモーション支援事業への異動を実施したため、前回開示（2023年12月19日）にて記載した計画から減少しております。

成長戦略 メディア事業

**利用者数増加に伴う
新たなステージへ**

・新たな収益源となる手数料収益の獲得

・広告売上と利用者の利便性向上を目的に
旅行プラン記事の発信を強化

・インバウンド対策の強化

**FY2024/9
計画通り進捗
継続強化**

- ・オーガニック流入の強化施策（宿・飲食店）
- ・オーガニック流入の強化施策（レジャー施設）



利用者数増加

- ・自治体支援の拡充
- ・旅色セレクションを全国展開中



引き続き、地域活性化に貢献

FY2024/9末

FY2025/9末

FY2026/9末

FY2027/9末

インバウンド対策強化について

旅色台湾



旅色台湾内に
台湾人旅行者向け
オリジナル
コンテンツ配信



**コンテンツ強化による
集客力向上**

「旅色」英語版まもなく配信



**中国人
観光客向け
「旅色」
簡体字版
配信予定**

**世界各地の旅行エージェントなどとの提携を強化
媒体力・獲得効率の更なる向上を目指す**

広告売上の増加と利用者の利便性向上に向けて

「旅色」は『見つけたい旅プランが見つかる旅情報サイト』として
旅行プラン記事配信数増加に注力



Schedule / 1st DAY

10:00 江田郡山古墳を散策し 歴史を感じる ↓ 車で約30分	15:30 肥後民家村の SAME LESSを見学 ↓ 徒歩すぐ
11:30 新水江川川ゆめ〜キャンプ場で 手ぶらBBQ ↓ 徒歩すぐ	16:00 肥後民家村の古民家で 宿泊体験 ↓ 車で約20分
13:30 自然の中でアタビビデオ体験 ↓ 車で約20分	
15:00 アンカーでハンバーガーを テイクアウト ↓ 車で約20分	

Schedule / 2nd DAY

↓ 肥後民家村から車約20分	13:30 大塚カレーと激辛ユキコでランチ ↓ 車で約6分
10:30 命の神話を参拝 ↓ 車で約4分	15:00 星の輪めに社さんごしてひとっ風片 帰路へ ↓ 車で約10分
11:00 田中城ミュージアムで 城攻めを学ぶ ↓ 車で約10分	
12:30 緑影館でお土産選び ↓ 車で約10分	



「旅色」に掲載されている
 宿・飲食店・レジャー施設を
**旅行プランで紹介する
 記事を多数作成・配信**



**集客力と掲載施設の
 露出増加を実現**

掲載施設の満足度向上により**更新率と新規掲載の増加に貢献**

4. ソリューション事業

ソリューション事業のサービス

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)

まるとる
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)

Brangista 物流
Brangistaの物流サービス

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)

Brangista 翻訳
Brangistaの翻訳サービス

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

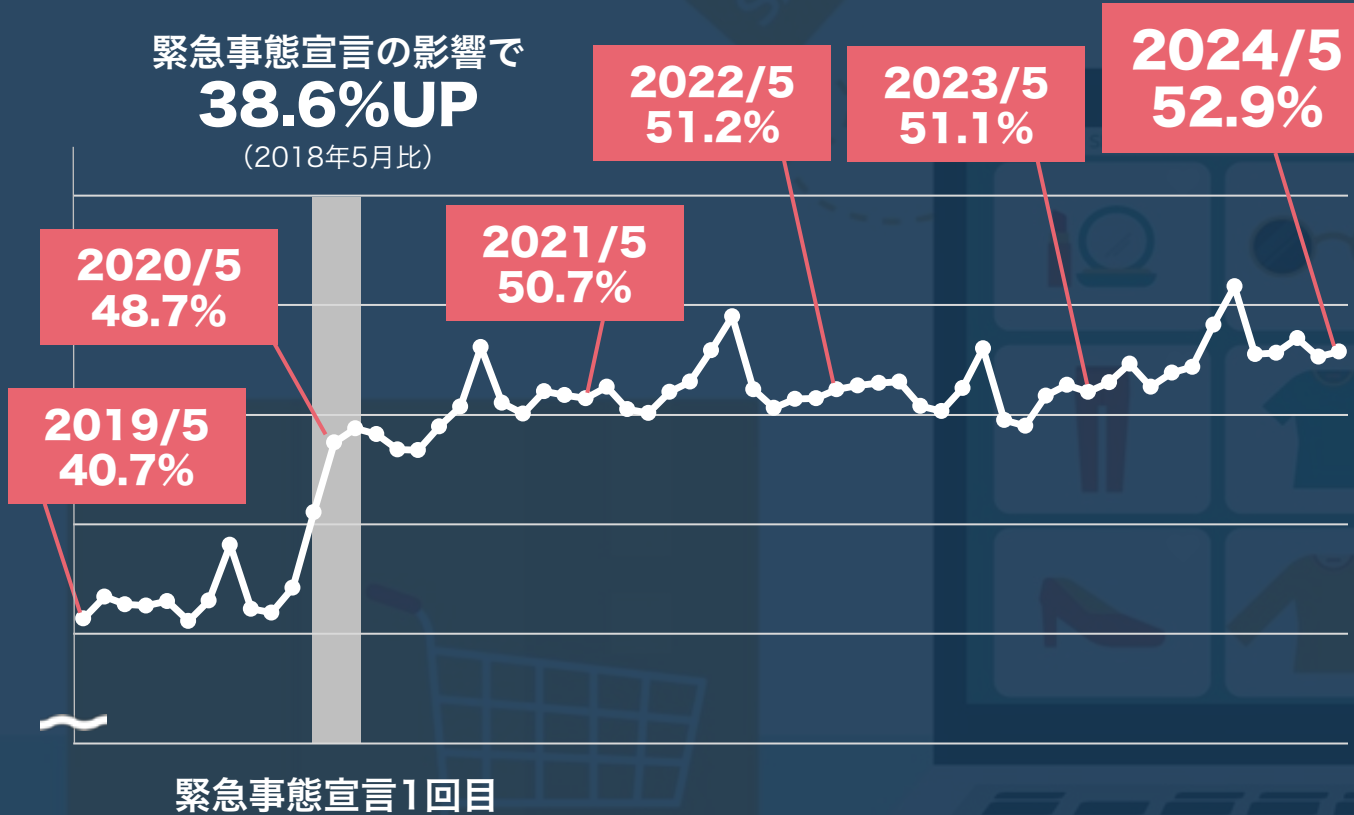
当社ECサポートサービスのポジショニング

	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

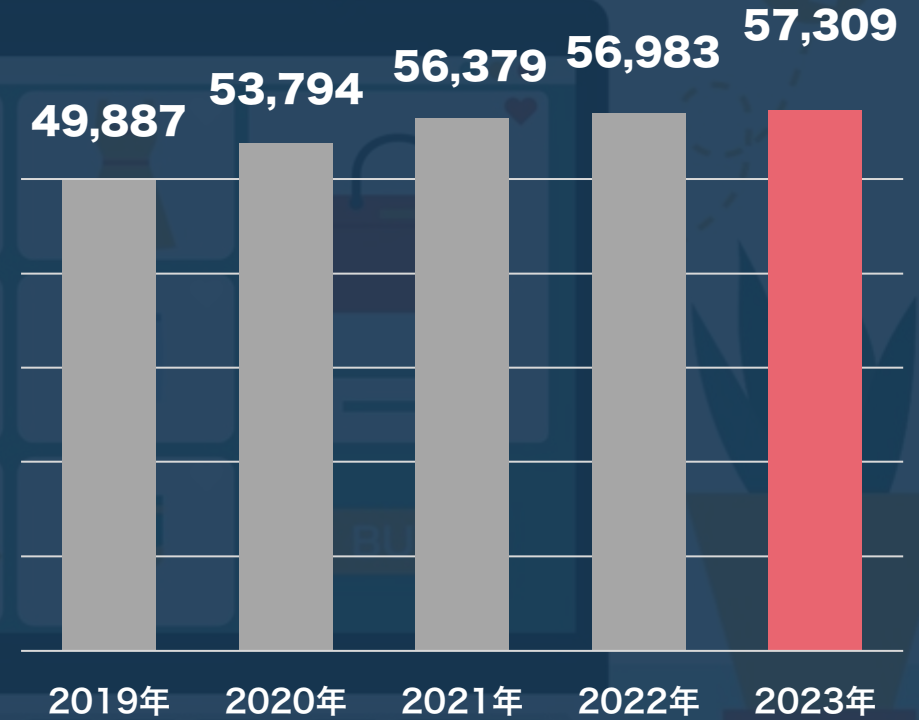
**売上拡大に必要な多岐にわたるECサイトの運営業務を当社が丸ごと代行
その時々に必要な業務を柔軟にサポートできる定額制運用代行**

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堅調に推移、ECを活用する企業も増加中

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

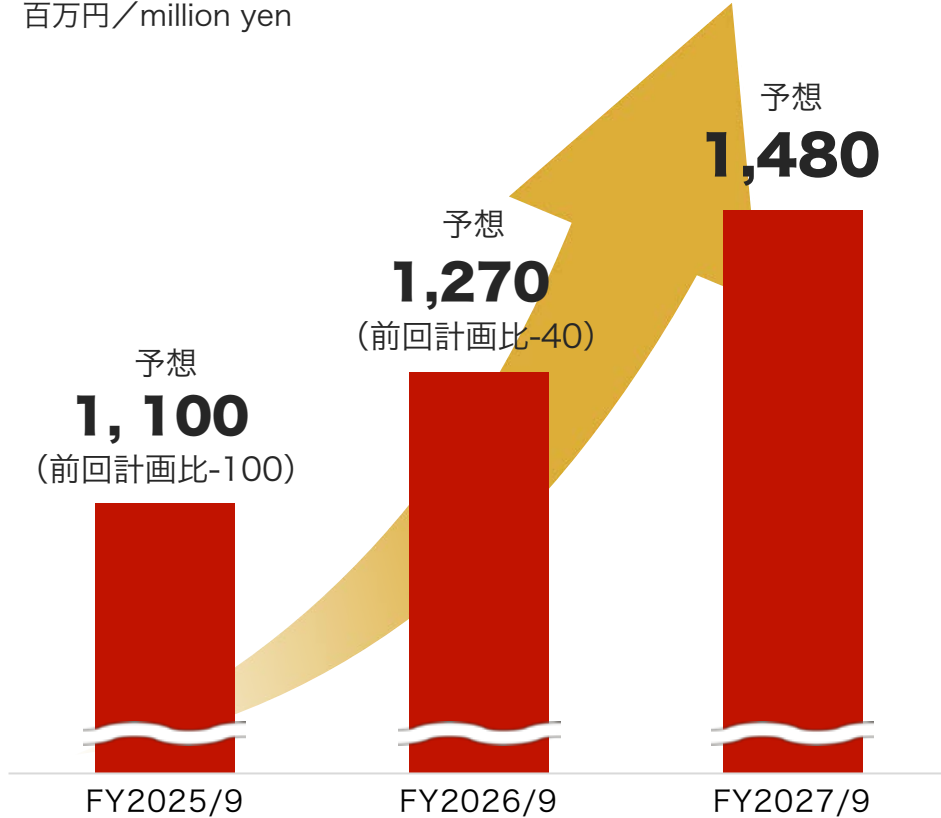
通常業務に加え
新たな業務が発生

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

ソリューション事業の売上高の推移

百万円/million yen



FY2025/9~

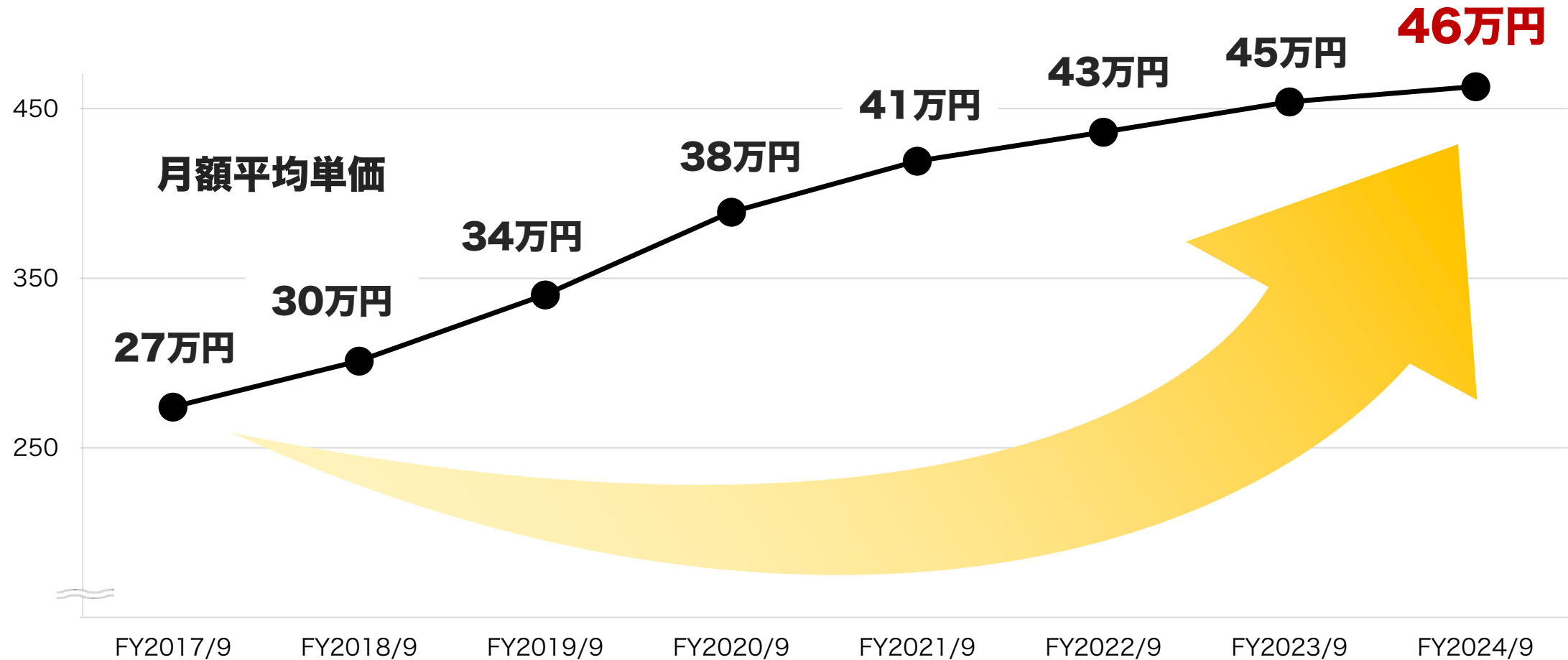
まとまるEC店長をプラットフォーム化し
新たなクライアントを獲得&売上拡大へ

- ▶ ECサポート関連に限らず、
システム開発～運用代行までを受託できる
ソリューションサービスへを提供
- ▶ 台湾子会社を中継地点にアジア圏に事業展開
- ▶ 新事業を国内外で拡販

**成長率15%超の実現に向けた事業領域の拡大と
新サービス追加により更なる売上の拡大を図る**

※営業人員の減少によって前回開示（2023年12月19日）にて記載した計画から減少しておりますが、業務効率化により増益を見込んでおります。

ECサポートサービス 平均単価の上昇



質の高いサービスの提供とクライアントの事業成長に応じて単価が上昇中

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)

国内外で新規クライアントを獲得し、**売上拡大**へ

→ さらに、東南アジア各国でのEC支援事業を視野に拡大

越境EC
全世界市場規模
約1,200兆円*

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



他

台湾



HHGを活用した日本企業の越境EC支援

※経済産業省「令和5年度電子商取引に関する市場調査報告書」

新たな事業展開について



カンボジア最大級のレストランをプロデュース



宮城県で多賀城正殿を3Dホログラムで復元する
ナイトコンテンツをプロデュース

3Dホログラム映像演出サービス取扱開始

大規模な設備投資が不要で、立体的な映像や人の動きに合わせた映像演出を実現するエンターテインメントコンテンツを提供

グループが保有する全国規模の営業網を活用して国内販売を強化

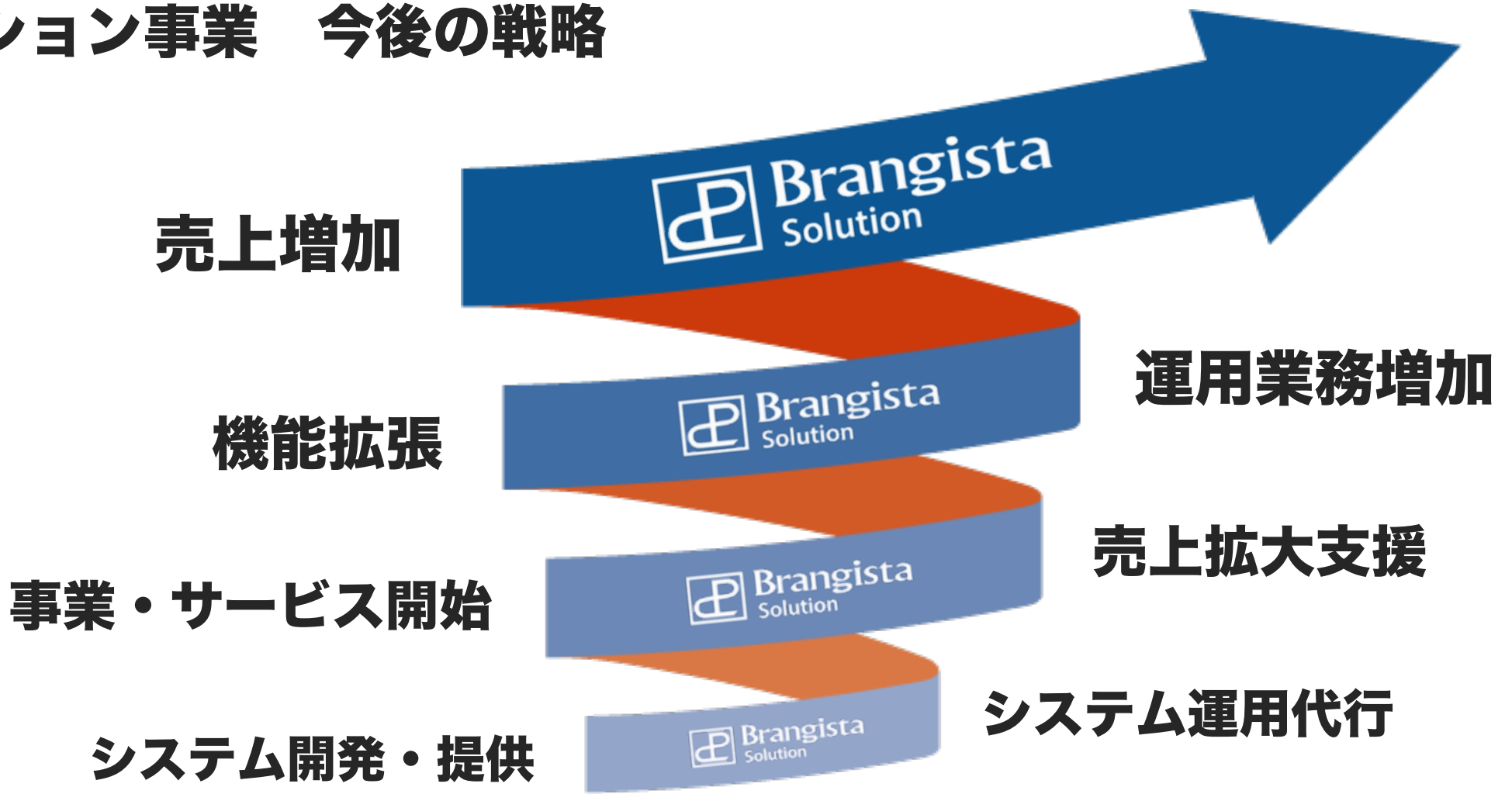
全国の自治体への
導入も支援

海外への提供は
引き続き拡大

これまでになかった**新収益源**を創出

ソリューション事業 今後の戦略

開発・構築から運用代行まで
全てをワンストップで提供



**クライアントの一員として成長までを伴走支援
当社ならではの強みを活かした総合的なサービス提供を実現**

5. リスク情報

1. 著名人を起用したサービスについて

当社グループでは、2007年より電子雑誌の制作業務を行っており、また、2022年10月より「アクセルジャパン」の提供を開始しております。幅広い企業に著名人を起用したサービスを提供できることが、当社グループのサービスの独自性の一つとなっております。しかしながら、当社グループのイメージ悪化等により著名人を起用すること自体が難しくなった場合や、起用中の著名人に対する大幅なイメージの悪化があった場合、また、競合他社から類似の著名人を起用したサービスが提供され他社サービスの優位性が上回った場合、既存クライアント及び新たなクライアントが減少し、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。当該リスクが顕在化する可能性の程度及び時期について判断することは困難であります。顕在化する可能性を軽減するため、各著名人や所属事務所との連携を強化すると共に、常に価値観の変容や利用者のニーズを注視し、帰属意識の高い利用者へ支持し続けられるようサービスの価値の向上や独自性の追求に努めてまいります。

2. 競合について

当社グループが展開する個々のサービスにおいて、当社グループと同様のサービスを提供している企業と競合する関係にあります。新規事業者の参入、市場成長の想定外の鈍化等によって、他社との競争が激化し、他社に対する当社グループの優位性が失われた場合や、当社グループの想定以上に他社のサービス価格が下落した場合には、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。当該リスクが顕在化する可能性の程度及び時期について判断することは困難であります。当該リスク回避のため、適宜、他社の動向及び市場の状況を注視しながら個々のサービス、商品や独自性を高め、さらにマーケティングのトレンドの追行や最新のマーケティングソリューションの分析などの対策を講じてまいります。

3. 人材の確保及び育成について

当社グループが今後、国内外で業容を拡大していくにあたっては、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。しかしながら、人件費の高騰や求人採用市場の動向などにより適切な人材の確保が予定どおり行えなかった場合、あるいは経験豊富な人材が流出した場合には、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、毎年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及び育成を行い、経営基盤の強化を図ってまいります。

※上記1～3のリスクについては、顕在化の可能性を定量的に表示するのは極めて困難であり、その時期が不明であるため顕在化による影響金額、ならびにその発生時期については記載しておりません。

6. Appendix

FY2024/9 連結決算ハイライト Financial highlights

FY2024/9 営業利益

アクセルジャパンが成長を牽引し **57.5% 増益**

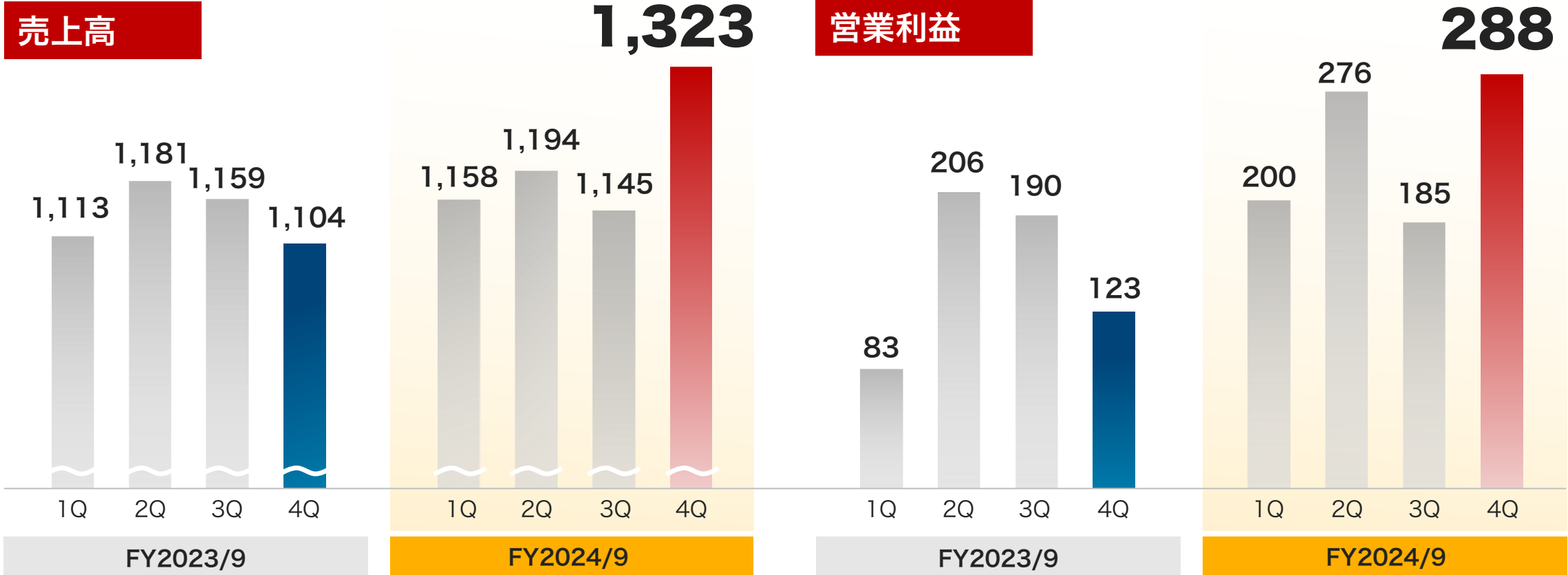
FY2024/9 営業利益率

19.7% 過去最高を記録 (前期13.3%)

百万円/million yen

	FY2023/9	FY2024/9	増減額	増減率
売上高	4,558	4,822	+263	+5.8%
営業利益	604	951	+347	+57.5%
経常利益	601	944	+342	+56.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	579	606	+27	+4.7%

連結売上高・営業利益の四半期推移 百万円/million yen



FY2024/9 4Q 四半期 **過去最高**売上高・営業利益を更新

セグメント別累計売上高・営業利益 ※内部取引含む

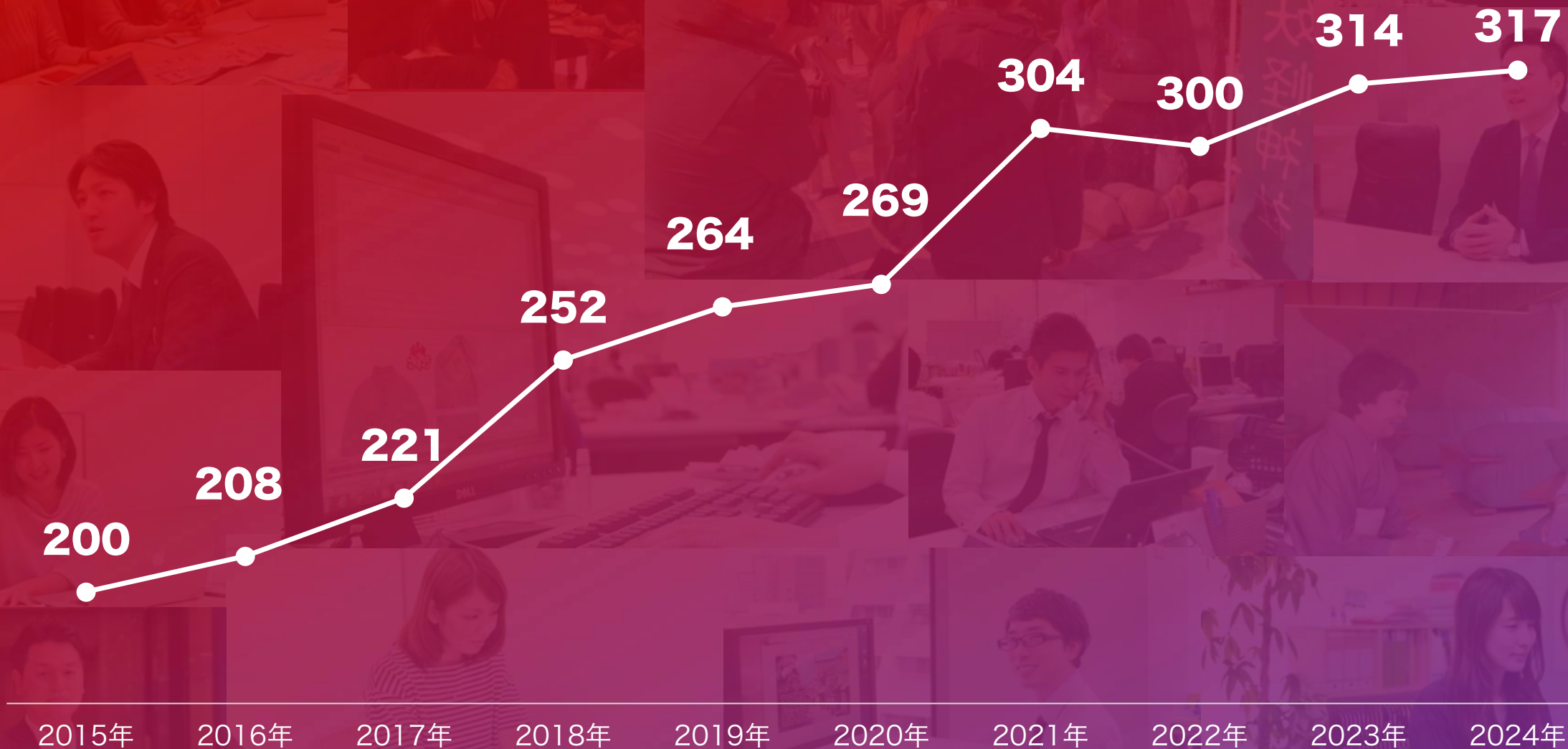
3事業すべてが増益

アクセルジャパンが拡大中

	FY2023/9		FY2024/9	
	売上高	セグメント利益	売上高	セグメント利益
プロモーション支援事業	1,073	368	1,667	657
メディア事業	2,258	214	2,109	260
ソリューション事業	970	159	972	197
その他	329	71	146	49

従業員数の推移

(グループ全体、9月末日時点)



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イスによる、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

当社は、多様性を尊重し、すべての従業員が個々の能力を最大限に発揮できる環境を提供いたします。性別、年齢、国籍、障がいの有無に関わらず、全ての従業員が平等に機会を享受できる職場を推進し、組織の創造性や競争力を高め、持続可能な成長と企業価値の向上を実現します。

地域社会・経済への貢献

S

全国各地のさまざまな業界の企業や自治体に対するプロモーション活動を支援することで、地域経済の活性化と持続可能な成長に取り組んでまいりました。今後も全国各地の企業との密接な連携を深め、地域におけるイノベーションの推進と、地域内での価値創出を促進し、雇用の創出と企業成長及び地域の発展を支援いたします。

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

当社のサステナビリティ戦略において、監査等委員である取締役が、ガバナンス体制の適切性を監視し、各取組みが法令遵守と透明性を確保しているか確認しております。また、取締役会は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、さらなる経営管理体制の充実と透明性の高い経営及び企業価値向上に努めてまいります。

ESGデータ

電気使用量・CO2排出量 (2024年9月期実績)	SCOPE1	0 t-CO2	
	SCOPE2	75 t-CO2	
	SCOPE3	167 t-CO2	
	1人当たりCO2排出量	0.76 t-CO2	
	1人当たりガソリン使用量	226.3 L	
	1人当たり電気使用量	577.2 kwh	
従業員 (2024年9月末日時点)	従業員数	男性：147名	女性：170名
	女性比率	53.6 %	
	管理職に占める女性労働者の割合	24.4 %	
	係長級にある者に占める女性労働者の割合	52.9 %	
採用 (2024年9月期実績)	新卒採用数	男性：19名	女性：17名
	新卒採用の女性比率	47.2 %	
	中途採用数	男性：6名	女性：22名
	中途採用の女性比率	78.6 %	
	採用した労働者に占める女性労働者の割合 ※	60.0 %	
その他 (2024年9月期実績)	有給休暇取得率	79.7 %	

※パート含む

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

 **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、本決算の発表後（12月）を目途として開示を行う予定です。