

|| 企業調査レポート ||

ブランジスタ

6176 東証グロース市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2023年8月8日(火)

執筆：客員アナリスト

宮田仁光

FISCO Ltd. Analyst **Kimiteru Miyata**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2023年9月期第2四半期は、四半期・上半期過去最高業績達成。 通期は大幅増収増益かつ創業来の過去最高売上・営業利益達成見込み	01
2. 過去最高業績を達成し、さらなる成長を目指す	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
3. 事業と子会社	05
■ 事業内容	06
1. メディア事業	06
2. プロモーション支援事業	08
3. ソリューション事業	09
■ 中期成長シナリオ	11
1. 中期成長イメージ	11
2. 成長戦略	11
■ 業績動向	14
1. 2023年9月期第2四半期の業績	14
2. 2023年9月期の業績見通し	16
■ 株主還元策	17

■ 要約

好スタートとなった「ACCEL JAPAN(アクセルジャパン)」は早くも収益貢献

ブランジスタ<6176>は、顧客企業の事業規模拡大と地域経済の活性化を目的に、メディア事業、プロモーション支援事業、ソリューション事業の3つの事業を展開している。メディア事業では、雑誌の良さとwebならではの豊かな表現力や利便性の高さを兼ね備えた、独自企画による無料で読める電子雑誌を制作・発行しており、最も古い2007年から発行している主力の「旅色(たびいろ)」は、毎月有名俳優が登場。全国の旅の楽しみを紹介しており、月間利用者数586万人と人気になっている(2022年9月期末)。ほか、男性のためのライフスタイルマガジン「GOODA(グーダ)」、暮らしスタイルマガジン「マドリーム」などの一般向け電子雑誌を発行している。また、「旅色」では、有名俳優をナビゲーターに起用し、自治体向けにタイアップして発行する専用の電子雑誌も提供しており、この場合は紙雑誌や動画の制作を受注することが多くなっている。この数年成長を続けており、メディア事業の売上拡大に貢献している。

プロモーション支援事業では、企業の成長を加速させ、日本経済の再興に貢献する企業応援プロジェクト「ACCEL JAPAN(アクセルジャパン)」を開始した。「アクセルジャパン」では、これまで高額な費用を必要とする有名タレントを活用したPRが、低価格かつ初期費用無料、月額定額制(月々35万円〜)で使える。有名タレントの写真や動画を、自社のプロモーションツールや採用などのブランディングに活用できるだけでなく、経営者の学びと交流の場などを提供している。立ち上げたばかりにもかかわらず大変好評で、期初から開始したばかりのサービスであるが、第1四半期から黒字化し、すでに収益化した。ソリューション事業では、ECモールなどに出店しているECサイトに対し、EC運営に必要なさまざまなサポートサービスをワンストップで提供している。メディア事業とプロモーション事業の強みは、有名タレントなどのキャスティング力、全国規模のプッシュ型提案営業、充実したクリエイティブにあり、ソリューション事業の強みは、業務範囲の広さによる企業の成長ステージにあわせた柔軟な対応にある。

1. 2023年9月期第2四半期は、四半期・上半期過去最高業績達成。通期は大幅増収増益かつ創業来の過去最高売上・営業利益達成見込み

2023年9月期第2四半期の業績は、売上高2,295百万円(前年同期比40.4%増)、営業利益290百万円(同95.2%増)となった。2023年9月期通期業績予想である売上高4,100百万円(前期比22.0%増)、営業利益400百万円(同56.3%増)に対する進捗率が、売上高で56.0%、営業利益で72.5%と高水準だった。なお同社は、「旅色」の自治体からのタイアップ広告が好調であり、「アクセルジャパン」の好スタート、旅行や外食の回復を受け、四半期・上半期共に連結売上高、営業・経常利益が過去最高を更新した。さらに、「アクセルジャパン」の売上が引き続き増加していることなどから、過去最高業績を更新した勢いそのままに通期予想を上方修正。売上高4,500百万円(前期比33.9%増)、営業利益600百万円(同134.4%増)と大幅な増収増益になり、営業利益率は前期7.6%から13.1%に急拡大する。創業以来の過去最高売上高・営業利益を達成する見込みだ。

要約

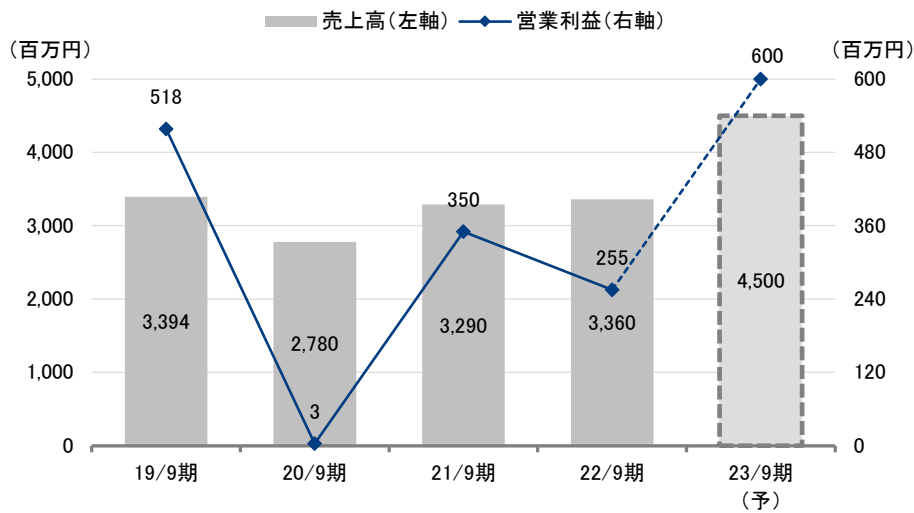
2. 過去最高業績を達成し、さらなる成長を目指す

メディア事業の成長戦略では売上の最大化のため、広告掲載企業の効率的な獲得と地域活性化貢献を目的に、限られた期間に特定エリアを集中的に紹介する「旅色セレクション」を開始した。プロモーション支援事業では、「アクセルジャパン」の販売網を拡大して営業対象となる日本全国 206 万社の中小企業を網羅する考えである。ソリューション事業では、質の高いスタッフが質の高いサービスを提供できる環境を構築し、エントリーしやすい低価格サービス「まとまる EC 店長」から主力の「EC サポートサービス」や「ブランジスタ物流」へのアップセルやクロスセルを図る。

Key Points

- ・企業の事業規模拡大と地域経済の活性化を目的に、電子雑誌の制作・発行や EC サイト運営の支援サービスを展開
- ・有名タレントの写真や動画を低価格で広告などに使える新プロジェクト「ACCEL JAPAN(アクセルジャパン)」が好スタート & 急成長
- ・足もとの業績は好調で 2023 年 9 月期は大幅増収増益、営業利益率が急拡大
- ・2023 年 9 月期に創業来過去最高業績を達成見込み

業績推移



注：2022 年 9 月期より「収益認識に関する会計基準」を適用。

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

企業の事業規模拡大と地域経済の活性化を支援するサービスを次々に投入

1. 会社概要

同社は、顧客企業の事業規模拡大と地域経済の活性化を目的に、電子雑誌の制作・発行、企業プロモーション支援、ECサイトの運営支援サービスを展開している。電子雑誌では、「旅色」をはじめ広告掲載料を収益源とする各種電子雑誌を一般向けに発行するほか、企業や自治体から電子雑誌などの制作を受託している。「アクセルジャパン」では、企業などに低価格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などを提供している。ECサイトの運営支援では、ECモールへの出店や自社ECサイトを運営する企業向けに、ECサイトの企画・制作・運営などの支援サービスをワンストップで提供している。プッシュ型提案営業やクリエイティブによる独自の企画力、有名タレントのキャスティング力などに強みがあり、社員がプロモーションの専門家として顧客企業とともに成長していくことを目指している。

2. 沿革

同社は、親会社であるネクシィーズグループ<4346>のメールマガジン会員の運営を目的に2000年にイデアキューブ(株)として設立され、設立当初から販促支援ソリューションサービスを提供している。その後、2005年にECサイトの運営業務を丸ごと受託するECサポートサービスを開始、2007年には企業や団体のプロモーションを支援するため電子雑誌を創刊した。2011年に(株)ブランジスタへと商号を変更、2015年に東京証券取引所マザーズ(現グロース)に上場した。2019年からは培ってきた企業の販促支援に加えて、2007年から発行している「旅色」で培った旅行コンテンツの取扱実績、電子メディアの運営実績を活かして地方創生の支援を開始。観光・ふるさと納税・移住定住といった自治体のプロモーション向け電子雑誌「旅色 FO-CAL(フォーカル)」を創刊した。このように企業や団体の成長・活性化を支援するサービスを次々に投入してきた同社が、2022年より有名タレントの写真や動画を低価格で使えるプロモーションツール「アクセルジャパン」を立ち上げた。

ブランジスタ | 2023年8月8日(火)
 6176 東証グロース市場 | <https://www.brangista.com/ir/>

会社概要

沿革

年月	沿革
2000年11月	親会社である(株)ネクシィーズ(現(株)ネクシィーズグループ)のメールマガジン会員の運営を目的にアイデアキューブ(株)設立
2003年4月	販売促進支援サービスを提供するソリューション業務を開始
2007年12月	大人の女性の旅をナビゲートするトラベルマガジン 電子雑誌「旅色(たびいろ)」創刊に伴い、「旅色」掲載施設の広告取次業務を開始
2011年4月	商号を(株)ブランジスタに変更
2011年9月	大人男の“ドラマチック”を演出するライフスタイルマガジン 電子雑誌「GOODA(グーダ)」創刊
2013年4月	次代を創る情熱リーダーのための電子雑誌「SUPER CEO(スーパー・シーイーオー)」創刊
2013年9月	電子雑誌における業務提携強化を目的として、楽天(株)(現楽天グループ(株))から出資を受ける
2013年11月	政治・経済を武器にする“解説”メディア 電子雑誌「政経電論(セイケイデンロン)」創刊
2015年4月	“自分らしさ”をデザインする暮らしスタイルマガジン 電子雑誌「マドリーム」創刊、不動産・住宅情報サイト「HOME'S」を運営する(株)ネクスト(現(株)LIFULL)と共同発行
2015年9月	東京証券取引所マザーズ(現グロース)に株式を上場
2017年10月	台湾に海外現地法人 博設技股份有限公司(Brangista Taiwan Inc. 連結子会社)を設立 国分グループ本社(株)と共同でお酒とおつまみを楽しむ旅“飲み旅”にフォーカスした「旅色」の別冊「飲み旅本。Powered by 旅色」を創刊
2018年12月	国内・海外の旅行・観光スポット・グルメ・ホテルなどの情報発信メディア「TravelNote」を運営する(株)Dugong(現(株)CrowdLab(クラウドラボ))を子会社化
2020年4月～ 7月	(株)ブランジスタメディア(連結子会社)を東京都渋谷区に設立 連結子会社(株)ブランジスタメディア、(株)ブランジスタソリューション、博設技股份有限公司、(株)CrowdLabを傘下とする持株会社体制へ移行
2021年11月	SBCメディカルグループとの共同メディア「1-ONE-」を公開
2022年4月	東京証券取引所の市場区分の見直しにより、東京証券取引所のマザーズ市場からグロース市場に移行
2022年10月	(株)ブランジスタエール(連結子会社)を東京都渋谷区に設立し、新プロジェクト「ACCEL JAPAN(アクセルジャパン)」のサービスの提供を開始

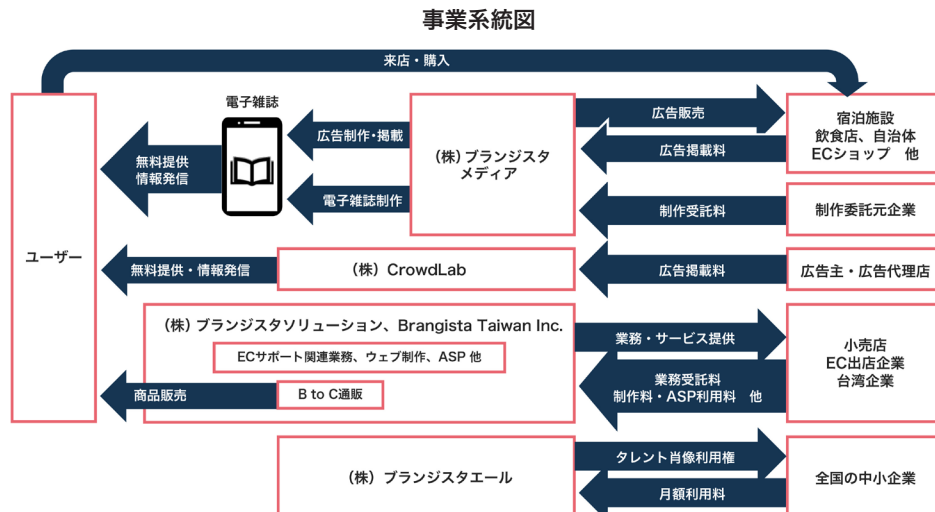
出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

会社概要

メディア事業、プロモーション支援事業、ソリューション事業を展開

3. 事業と子会社

同社の事業はメディア事業、プロモーション支援事業、ソリューション事業、その他があり、それぞれを事業子会社が運営している。電子雑誌などの制作・提供を行っているメディア事業では、(株)ブランジスタメディアが電子雑誌への広告掲載やコンサルティングに対応。プロモーション支援事業では、(株)ブランジスタエールが「アクセルジャパン」を提供している。ソリューション事業では、(株)ブランジスタソリューションがECサイトの運営サポートを一気通貫で行っている。その他には(株)CrowdLabが運営する観光情報サイト「TravelNote」、台湾でのECサポートやwebサイト制作などを行っている海外子会社 Brangista Taiwan Inc. などがある。メディア事業、プロモーション支援事業、ソリューション事業の詳細は次項で示す。



出所：事業計画及び成長可能性に関する事項より掲載

■ 事業内容

電子雑誌「旅色」は有力なプロモーションメディア

1. メディア事業

同社は、雑誌の良さと web ならではの豊かな表現力や利便性の高さを兼ね備えた新しいメディアとして、無料で読める独自企画の電子雑誌を制作・発行している。主力の電子雑誌「旅色」では、毎月ナビゲーターとして有名俳優が地域の魅力や旅の楽しみを発信、月間利用者数 586 万人という規模を誇る。ほかに自治体が PR に活用できる「旅色 FO-CAL」、海外版「旅色」、テーマ別に旅スタイルを提案する「旅色」別冊、モノにこだわる男性のためのライフスタイルマガジン「GOODA」、"自分らしさ"をデザインする暮らしスタイルマガジン「マドリーム」、次世代を作る情熱リーダーのためのビジネスマガジン「SUPER CEO」、政治・経済の大切さを伝え、社会で役立つ情報を発信する佐藤尊徳氏のオピニオンメディア「政経電論」、多様な価値観に触れ、様々な人の「個」を掘り下げる「1-ONE-」などがある（電子メディア全体の月間総利用者数 718 万人、2022 年 9 月期末）。ほかに「旅色お取り寄せグルメ」など「旅色」のグループメディアがあり、編集から制作までワンストップで提供している。

インバウンド施策



出所：決算説明資料より掲載

このように電子雑誌は、旅行電子雑誌「旅色」をはじめ幅広いジャンルで複数発行しており、いずれも会員登録やダウンロードの必要がなく、いつでも、どこでも、誰でも好きなときに無料で読むことができる。同社は、こうした電子雑誌への広告掲載や電子雑誌の制作受託といったサービスを、企業や団体などの顧客に提供しており、顧客は雑誌を読みながらその場で予約・購入ができる利便性の高い同社の電子雑誌を、ブランド価値向上や集客のためのツールとして利用している。

事業内容

同社のメディア事業の収益源は広告掲載と制作・納品の2タイプあり、広告掲載がメディア事業の売上高の概ね8割を占める。広告は主力の「旅色」をはじめ「GOODA」や「マドリーム」といった雑誌に掲載され、顧客は宿泊施設や飲食店、レジャー施設、自治体などとなっている。「旅色」への広告掲載はさらに2タイプに分けられ、宿泊施設や飲食店といった顧客向けに、旅行好きなユーザーへの電子雑誌でのPRや、自社webサイトへ自社に関連する情報だけに再編集された電子雑誌での掲載を目的に、プロのライターが執筆する紹介記事と質の高い画像を掲載している。月額数万円からの費用で、有名俳優が登場する電子雑誌への広告掲載や自社サイト専用のコンテンツを利用できる。一方、主として自治体向けには、観光やふるさと納税、移住・定住などのPRを目的に、1冊に1自治体の情報のみを掲載した専用電子雑誌を提供している。有名俳優をキャスティングして現地で撮影を行った場合、1自治体あたり1,000万円からで、紙雑誌（フリーペーパー）や専用動画の制作の他、翻訳などのオプションをつけることもできる。有名俳優が登場する紙雑誌は国内外のイベントや駅、店舗、観光施設などで配布され、専用動画は当該自治体のホームページなどで配信され、同社独自の自治体向けマルチPRツールとして好評を博している。

同社の電子雑誌の強みは大きく3つあり、まず日本を代表する有名俳優をキャスティングできることである。これまで同社の電子雑誌には日本を代表する俳優が290人以上登場しているが、これは多くの芸能事務所などと長く培ってきた信頼関係が基盤となっている。また、全国8拠点の135人の営業の社員によるプッシュ型提案営業も強みであり、大手広告代理店では手の届かない地方の顧客に直接訪問して様々な企画を提案している。加えて、編集者などのクリエイティブ人材を50人以上社員として擁しているため、依頼された電子雑誌の企画から編集、運営、広告販売をワンストップで完結できることも強みである。3つめの強みとして、ここまで述べてきたように、電子雑誌への広告掲載のノウハウそのものも強みである。特に「旅色」は、よくあるスペック情報だけのメディアとは異なり、広告が編集者による第三者目線で書かれているため本来の魅力が伝わりやすく、有力なプロモーションメディアといえることができる。なお、同社の広告掲載が対象とする市場は、全国の宿泊施設や飲食店、都道府県及び市区町村など官民間問わず幅広く、このような強みを持つ同社にとって非常に伸びしろの大きい市場といえることができる。

企業支援プロジェクト「ACCEL JAPAN(アクセルジャパン)」を展開

2. プロモーション支援事業

企業支援プロジェクト「アクセルジャパン」では、企業の成長を加速させ、日本経済の再興に貢献することを目的に、有名タレントの写真・動画が使えるプロモーションツールや経営者の学びと交流の場などを提供している。「アクセルジャパン」に参画すると顧客は、初期費用無料、月額定額制（月々 35 万円～）タレントの肖像（1 タレントでグラフィック素材 60 カット・動画素材 20 点）を使用できることに加えて一流経営者のセミナーへの参加や経営者同士のビジネスマッチングといったサービスも利用できる。特にタレントの肖像に関しては、一般的に有名タレントの契約料は高額になるため、経営資源に限りのある中小企業は有名タレントを使った宣伝効果の高いプロモーションを展開できない。これに対して「アクセルジャパン」では、同社が高額な契約料を負担し、アンバサダー契約したタレントの写真や動画をプロモーションツールとして低価格で提供しているため、顧客企業はタレントの肖像をオリジナルな素材に加工して様々な広告やプロモーション、採用活動に利用することができる。同社がこれまでに培ってきた全国規模の自社営業力、芸能事務所との強固なつながりによるキャスティング力、メディア運営や芸能コンテンツを扱ってきたクリエイティブ力を組み合わせることで生みだされた新事業だ。こうした特徴から、2022 年 10 月の「アクセルジャパンプロジェクト始動発表会」には、100 名以上の報道陣・関係者が来場、その様子がテレビ各局（民放全局）、新聞、web ニュースほか 1,000 以上の番組・記事で紹介されている。現在アンバサダーとして契約しているのは、ヒロミさん、名倉潤さん、板野友美さん、篠田麻里子さん、佐藤隆太さん、上地雄輔さん、鈴木杏樹さん、岡田結実さんで、随時追加されることになっている。なお、「アクセルジャパン」は年間契約のみとなっており、利用企業からは毎月支払いがあるが、同社、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いる「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売上すべてを計上することとなっている。

「アクセルジャパン」収益モデル



出所：決算説明資料より掲載

事業内容

「アクセルジャパン」では、4,000人以上の経営者が集う日本最大級の経営者交流団体「パッションリーダーズ」と連携、「アクセルジャパン」参画企業の経営者はセミナーなど「パッションリーダーズ」のすべてのプログラムに無料で参加し、他業種との交流やリーダー同士の交流を通して知恵・人脈・仲間を得ることができる。今年の4月からは、企業の成長支援の場をさらに広げることを目的に TOKYO MX で本格的経済番組「アクセルジャパン presents 企業家たちの挑戦ストーリー」の放送を開始した。キャスターの安藤優子氏が、独自の視点で社会課題の解決に挑む企業のビジネスモデルや経営ノウハウを深掘りする番組だ。

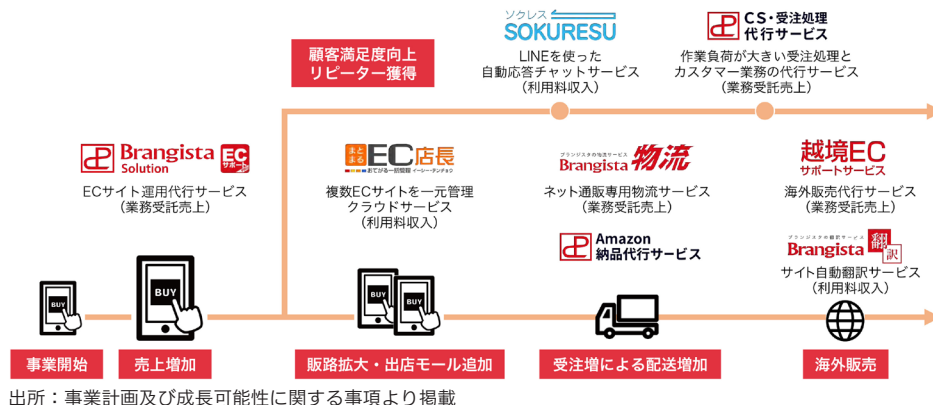
「アクセルジャパン」に参画すれば中小企業でも、有名タレントを広告などに使うことでプレゼンス向上や差別化、そして成長を図ることができ、「パッションリーダーズ」などを通して企業経営者自身も学習し成長していくことができる。このため「アクセルジャパン」は大変好評で、スタートしたばかりとはいえ事業としてすでに黒字化を達成し、半年で売上高は約4.5億円に到達した。こうした好調の背景にあるのが、全国規模の営業体制によるサポートやタレント起用のノウハウ、効果的なグラフィック素材・動画素材の多さ、利用制限が少ないなどといった使い勝手の良さである。「アクセルジャパン」が対象とする企業は理屈のうえでは個人経営を除いて全国206万社あるが、こうした使い勝手の良さを考えると、「アクセルジャパン」に参画する企業が加速度的に増えていくイメージが湧いてくる。

EC 運営のサポートサービスをワンストップで提供

3. ソリューション事業

日本の EC 市場は新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）を経ても成長を続けていると言われる一方、競争も激化しており、EC サイト運営企業は成長と効率化を同時に実現する必要に迫られている。こうした EC サイト運営企業のなかで楽天市場や Yahoo! ショッピング、Amazon といったモールに出店している EC サイトを中心に、同社は売上増加や販路拡大、リピート率の向上、受注増加、海外販売などを支援している。同社の強みは、EC サポートサービス「EC サポート pro」や在庫一元管理 ASP「まとまる EC 店長」など、サイト制作・運営、コンサルティング、分析、プロモーションといった EC サイト運営に関わるサービスを顧客の戦略やニーズに合わせワンストップで提供できることだ。さらに市場の変化や企業の成長ステージに合わせて、システムやツールの提供だけでなく、人的なサポートによって、その時々に必要な業務を柔軟かつ迅速に対応できる。

EC サポートサービスの特徴



本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

事業内容

(1) 「EC サポート pro」

人手不足や技術・知識不足、販促ノウハウ不足の EC サイト運営企業に対し、サイトの運営代行からコンサルティング、EC サイトのデザイン・制作、web プロモーションなど EC サイトに必要な業務をトータルでサポートしている。特徴は、豊富な実績とノウハウ、充実したサポート体制、質の高い PDCA サイクル、幅広い対応業務にある。同社は、2005 年からの長い EC サイト運営の実績によって得た圧倒的に豊富なノウハウを有しているため、楽天市場や Yahoo! ショッピング、Amazon といったモールがそれぞれに有する独自の仕様を使いこなして効果を発揮できる。そして、運営を主導する担当ディレクターが EC サイト運営企業と一緒に考え行動することで、運営・制作人員の確保、制作業務の実施、アクセス解析、改善点の提案など質の高い PDCA を回し、EC サイト運営企業の課題を解決して目標達成に導いている。その他、EC サイト運営の一部業務を受託する場合は、毎月変化するクライアントが必要とする業務に柔軟に対応するなど、1 ヶ月固定費のなかで様々なニーズに合わせて EC サイト運営に関するあらゆる課題の解決にあたっている。

サポート実績



出所：(株)ブランジスタソリューションコーポレートサイトより掲載

(2) 「まとまる EC 店長」

商品登録・在庫管理・受注管理といった業務を効率化する一元管理 ASP を提供している。月額 9,800 円からと非常に低価格で、同社サービスのエントリーツールにもなっている。低価格にもかかわらず機能は充実しており、在庫管理では、24 時間 365 日の在庫連携や複数モールの在庫連携を自動化したことで、在庫回転率を上げ、販売機会ロスを削減できる。商品管理では、商品情報の編集やデータの書き出し、複数モールへの複製が自由に行え、複数モールの商品ページを一括で管理できる。受注管理では、複数モールの受注を一元化することで、配送処理・帳票出力からメールの送信といった様々な業務を効率化できる。また、料金不要で各モールの仕様変更に対応、専任の担当者による電話での問い合わせサポートもある。このため、複数店舗を運営するなかで発生する煩雑な業務など、様々な問題の解決を図るシステムとして最適といえることができる。なお、「まとまる EC 店長」は楽天 RMS 正式パートナーに認定されている。

(3) 「ブランジスタ物流」

在庫管理や受注・出荷、電話・メールによるカスタマー対応など、中小規模店向けにネット専用物流サービスを展開している。事業が拡大するにつれて在庫管理が煩雑化してくるため、自社で対応すれば様々な作業がボトルネックを起し、委託すれば出荷数や作業内容に種々制限が出てくる。同社は、培ってきた EC サイト運営ノウハウと担当制による二人三脚で、そうした課題の解消を進めている。さらに、同社の取引実績により低価格の配送料金を提供することも可能である。

事業内容

(4) その他のサービス

他にも様々な EC サイト運営のためのサポートサービスとして「CS・受注処理代行サービス」、LINE を使った自動応答チャットサービス「SOKURESU」、web サイト自動翻訳クラウドサービス「ブランジスタ翻訳」、「越境 EC サポートサービス」などを提供している。「ブランジスタ翻訳」は、初期費用無料、年間ライセンス料 36 万円で、英・韓・中（簡・繁）の主要 4 言語への翻訳が可能であり、日本語サイトに合わせた自動更新もできる。「越境 EC サポートサービス」では、海外への販売に必要なリサーチや翻訳、集客、決済、配送などの環境整備からカスタマーサポートまでワンストップで対応している。

■ 中期成長シナリオ

過去最高業績を達成し、さらなる成長を目指す

1. 中期成長イメージ

同社は今般、近年の自治体とのタイアップ広告の好調や有望なプロジェクト「アクセルジャパン」の好スタートで成長しており、2023 年 9 月期に創業以来の過去最高売上高・営業利益を達成する見込みだ。電子雑誌は機能強化や新サービスを加えることで掲載数を伸ばす計画。「アクセルジャパン」は年間契約のみとなっているため、2 年目となる 2024 年 9 月期の契約更新の状況次第では、さらに大きく成長する可能性がある。ソリューション事業は堅調で、営業を強化することで成功事例を作っていきたいようだ。

2. 成長戦略

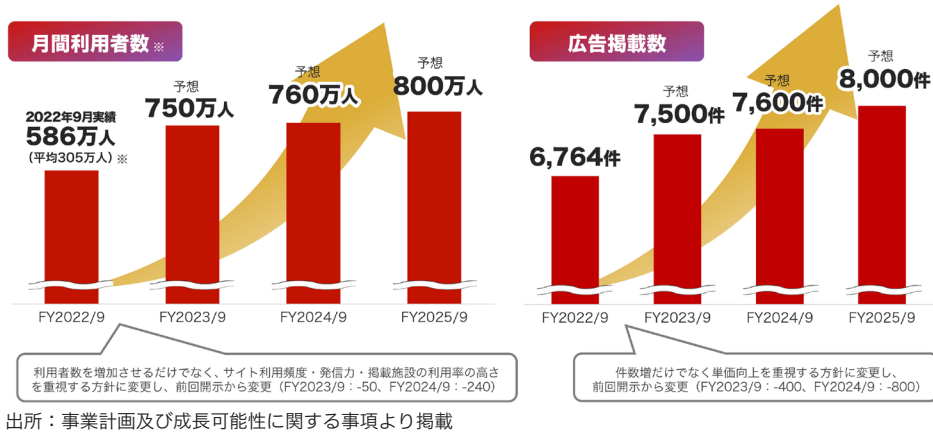
(1) メディア事業

自治体タイアップ広告が増加するものの、新たに始動した「アクセルジャパン」への人員拠出により、2024 年 9 月期は売上高の伸びが限定的となるが、2025 年 9 月期にはそうした課題が解消され再び伸びが強まる見込みである。成長戦略としては、決められた期間に特定のエリアを対象に「旅色」の主要コンテンツと営業活動を集中投下する「旅色セレクション」を開始し、営業の効率化とコンテンツによる話題作りによって、一挙両得の効果を図る。

さらに自治体向けにもサービスを開発しており、有名俳優を起用した自治体向け専用電子雑誌「旅色 FO-CAL」では、予算確保が難しい自治体に（同社が営業活動を行った）民間企業からの広告出稿を組み合わせる官民連携した専用電子雑誌の提供を開始した。将来的には個人向けサービスの開発も強化していく方針である。こうした戦略を継続することで、2025 年 9 月期に売上高 2,490 百万円を目指す。

中期成長シナリオ

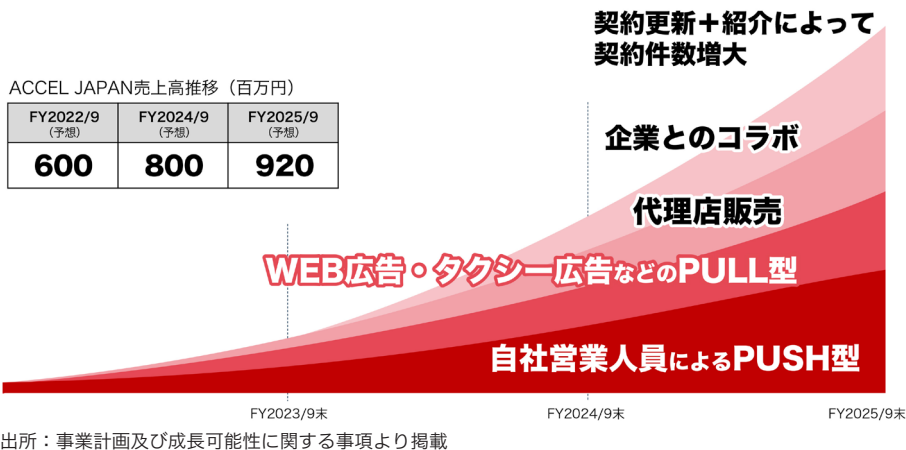
電子雑誌関連の KPI



(2) プロモーション支援事業

「アクセルジャパン」は始まったばかりのプロジェクトで、2年目となる2024年9月期が試金石となるが、今のところ非常によいスタートなので期待が膨らみつつある状況といえる。このため、販売網、商材を拡大して、営業対象となる日本全国206万社の企業を網羅する考えである。販売網は、web広告などのプル型の営業や代理店販売と、今後は得意の自社営業とプッシュ型営業を強化する。商材は、契約社数や企業ニーズに合わせ、有名タレントとの契約数を増やすことなどにより拡大していく計画である。これにより、2025年9月期に920百万円の売上高を目指す。先日の上方修正から勘案するに、急拡大していると言える。今後も3事業のなかで上振れる可能性がもっとも高い事業だと思われる。

「アクセルジャパン」の成長戦略

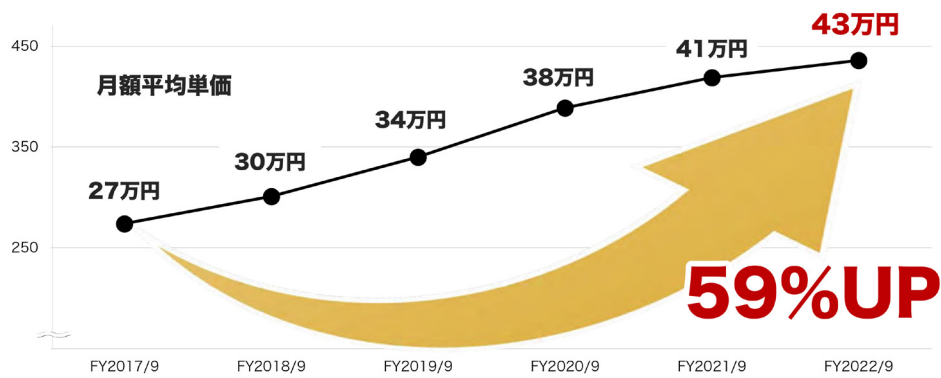


中期成長シナリオ

(3) ソリューション事業

従来通り、低価格サービス「まとまる EC 店長」のサービスと機能拡充をフックに顧客数を伸ばしていく計画である。さらに、顧客の事業拡大を背景に中核サービスの「EC サポートサービス」へのアップセルを図り、ニーズの拡大に合わせ「ブランジスタ物流」や「SOKURESU」といった周辺サービスへとクロスセルしていく考えである。EC サポートサービスは顧客の EC サイトを運用するため、スタッフの能力が成長に必要な条件となる。このため、人が育つキャリアプラン、基礎研修と OJT による教育体制、オフショア拠点の開発など、質の高いスタッフが質の高いサービスを提供できる独自の環境を構築する予定である。また、EC モール特化型の新たな CRM サービスの提供を開始している。これにより既存顧客の平均単価上昇と新たな顧客の獲得を目指し、2025 年 9 月期には売上高 1,320 百万円を狙う。

従来の EC サポートサービスの平均単価



業績動向

「ACCEL JAPAN(アクセルジャパン)」の好スタートで成長に弾み

1. 2023年9月期第2四半期の業績

2023年9月期第2四半期連結累計期間の業績は、売上高2,295百万円(前年同期比40.4%増)、営業利益290百万円(同95.2%増)、経常利益290百万円(同95.5%増)、親会社株主に帰属する四半期純利益199百万円(同93.9%増)だった。通期業績予想に対する進捗率が売上高で56.0%、営業利益で72.5%となり、非常に好調な推移だったといえよう。最大の要因は、2022年10月に立ち上げたばかりの、タレントを起用する企業プロモーション支援プロジェクト「アクセルジャパン」(プロモーション支援事業)の好スタートにあり、成長に弾みがついたようだ。

2023年9月期第2四半期の連結累計期間の業績

(2022年10月1日～2023年3月31日)

(単位:百万円)

	22/9期2Q		23/9期2Q		増減率
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	1,634	100.0%	2,295	100.0%	40.4%
売上総利益	1,167	71.4%	1,606	70.0%	37.6%
販管費	1,019	62.4%	1,316	57.4%	29.2%
営業利益	148	9.1%	290	12.6%	95.2%
経常利益	148	9.1%	290	12.6%	95.5%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	102	6.3%	199	8.7%	93.9%

出所:決算短信よりフィスコ作成

日本経済は、ウィズコロナ下で一部に弱さが見られるものの、行動制限の解除や入国制限の緩和などにより旅行や外食を中心に緩やかに持ち直している。しかし、金融引き締め継続により世界経済が下振れ、国内も物価上昇や供給制約、金融資本市場の変動などの影響を懸念する必要が生じており、依然として先行きは不透明な状況が続いている。このような状況のもと、電子雑誌(メディア事業)の売上が好調に推移、「アクセルジャパン」も想定を上回る好調なスタートとなったため、売上高は順調に拡大した。増収効果に加え高採算のプロモーション支援事業の構成比が上昇したため、売上高の伸びを上回る伸びとなった。

業績動向

セグメント別の状況は以下に示す。

2023年9月期第2四半期のセグメント別業績（調整前）

（単位：百万円）

売上高	22/9期2Q		23/9期2Q		増減率
	実績	売上比	実績	売上比	
メディア事業	1,004	59.7%	1,207	51.7%	20.2%
プロモーション支援事業	-	-	448	19.2%	-
ソリューション事業	512	30.5%	501	21.5%	-2.1%
その他	164	9.8%	177	7.6%	7.5%

調整前セグメント利益	22/9期2Q		23/9期2Q		増減率
	実績	利益率	実績	利益率	
メディア事業	109	10.9%	138	11.5%	26.9%
プロモーション支援事業	-	-	147	32.9%	-
ソリューション事業	84	16.5%	80	16.1%	-4.2%
その他	46	28.3%	33	18.9%	-28.2%

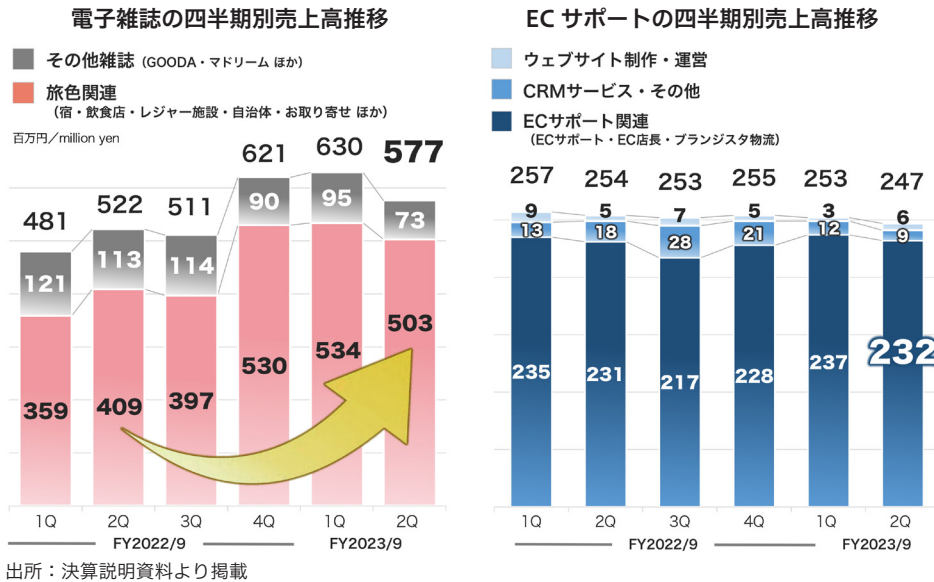
出所：決算短信よりフィスコ作成

メディア事業は、観光・外食需要の回復を背景に自治体や各地域の企業からの広告掲載が増加し、主力の電子雑誌「旅色」の広告売上が増加した。また、インバウンドを見据えた自治体タイアップの公開数が急増し、契約済みを入れれば31件と上期の段階ですでに前期39件の約8割に達している。また、台湾向け「旅色」で飲食店やレジャー施設、自治体などの情報を発信、顧客のインバウンド対策にも貢献している。この結果、業績は想定を上回り、売上高は1,207百万円（前年同期比20.2%増）、セグメント利益は138百万円（同26.9%増）となった。

プロモーション支援事業では、立ち上げたばかりの「アクセルジャパン」で想定以上に契約企業数を確保することができた。この要因は、前述した「アクセルジャパン」の強みに加え、立ち上げ段階から電子雑誌やECサポートサービスで培ったプッシュ型提案営業やキャスティング力・クリエイティブ力を使えたこと、第1四半期に集中してプロモーションを打ったことなどにあると思われる。これにより契約企業数の伸びにつながったばかりでなく、経済産業省・中小企業庁という大手顧客にも採用されることとなった。中小企業庁では、全国の中小企業への広報として公式サイト内の動画やポスター、チラシなどに、同社がアンバサダー契約した有名タレントを使用している。中小企業庁に採用されたことで、「アクセルジャパン」の認知が全国の中小企業に広がりやすくなり、同社にとって事業拡大の追い風になる可能性が高まったといえよう。この結果、一時的にイベント開催などなどプロモーション費用が発生したが、売上高448百万円、セグメント利益147百万円と非常に好調な着地となった（今期から開始した事業のため前期は実績なし）。なお、契約好調につき、より広い顧客の確保に向けてアンバサダーを追加している。

ソリューション事業では、「ブランジスタ物流」などECサポート関連は堅調に推移したものの、webサイト制作・運営などの売上高が減少した。これは、前期はスポット的に発生するwebサイト制作業務が一時的に多かったため、前期比では減少していることが要因だ。このため、売上高は501百万円（前年同期比2.1%減）、セグメント利益は80百万円（同4.2%減）となった。

業績動向



過去最高業績を達成し、成長軌道へ

2. 2023年9月期の業績見通し

同社は2023年9月期業績について、売上高4,500百万円(前期比33.9%増)、営業利益600百万円(同134.4%増)、経常利益600百万円(同132.3%増)、親会社株主に帰属する当期純利益400百万円(同124.0%増)と上方修正した。

2023年9月期業績予想

(単位：百万円)

	22/9期		23/9期			
	実績	売上比	期初予想	修正予想	売上比	増減率
売上高	3,360	100.0%	4,100	4,500	100.0%	33.9%
営業利益	255	7.6%	400	600	13.3%	135.3%
経常利益	258	7.7%	400	600	13.3%	132.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	178	5.3%	250	400	8.9%	124.7%

出所：決算短信よりフィスコ作成

黒字スタートを切った「アクセルジャパン」は販促が集中した第1四半期でさえ非常に強い伸びを示しており、第2四半期の営業利益は40%を超えて好調である。2年目を迎えるにあたり、サポート専門のチームが顧客企業の支援を行っており、契約更新のための満足度向上に貢献している。自治体タイアップの引き合いは好調が続くこと、プロモーション事業で動画素材の市場が広がっていることや、メディア事業からの人員シフトで勢いがさらに強まりそうなことなどから、来期以降もさらに期待が持てる。

■ 株主還元策

2023年9月期の配当は未定

同社は、「将来の事業展開のための内部留保の充実」と「成長に応じた利益還元」を重要な経営課題であると認識している。現在、同社は成長過程にあり一層の業容拡大を目指しており、事業資金の流出を避け内部留保の充実を図ることが重要であると考え、会社設立以来、配当は実施していない。しかしながら、株主をはじめとするステークホルダーに対し、安定的な利益還元を実施していくことも重要であると考えており、今後は、安定的な経営基盤の確立と収益力の強化に努め、業績及び今後の事業展開を勘案し、その都度適正な経営判断を行いながら配当を決定する方針となった。ただし、ようやくコロナ禍を脱し、再成長によって拡大を目指すことや、新事業を開始したばかりであることなども考えると、現時点において配当実施の可能性及びその開始時期については未定である。なお、剰余金の配当の決定機関は、中間配当は取締役会、期末配当は株主総会である。また、中間配当を取締役会の決議によって行うことができる旨を定款に定めている。

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp