

2020年3月期 決算説明資料

2020.05 ブランディングテクノロジー株式会社

その想いを、たしかな未来へ



Company Profile

会社概要

会社概要 ~私たちについて~

Brand Planning

CI / Product / Service

Inner Branding

Outer Branding

Communication Design

Contents Creative



Branding Technology

Digital Marketing

Ad Technology

AI / IoT / RPA

HR Tech

Marketing Automation

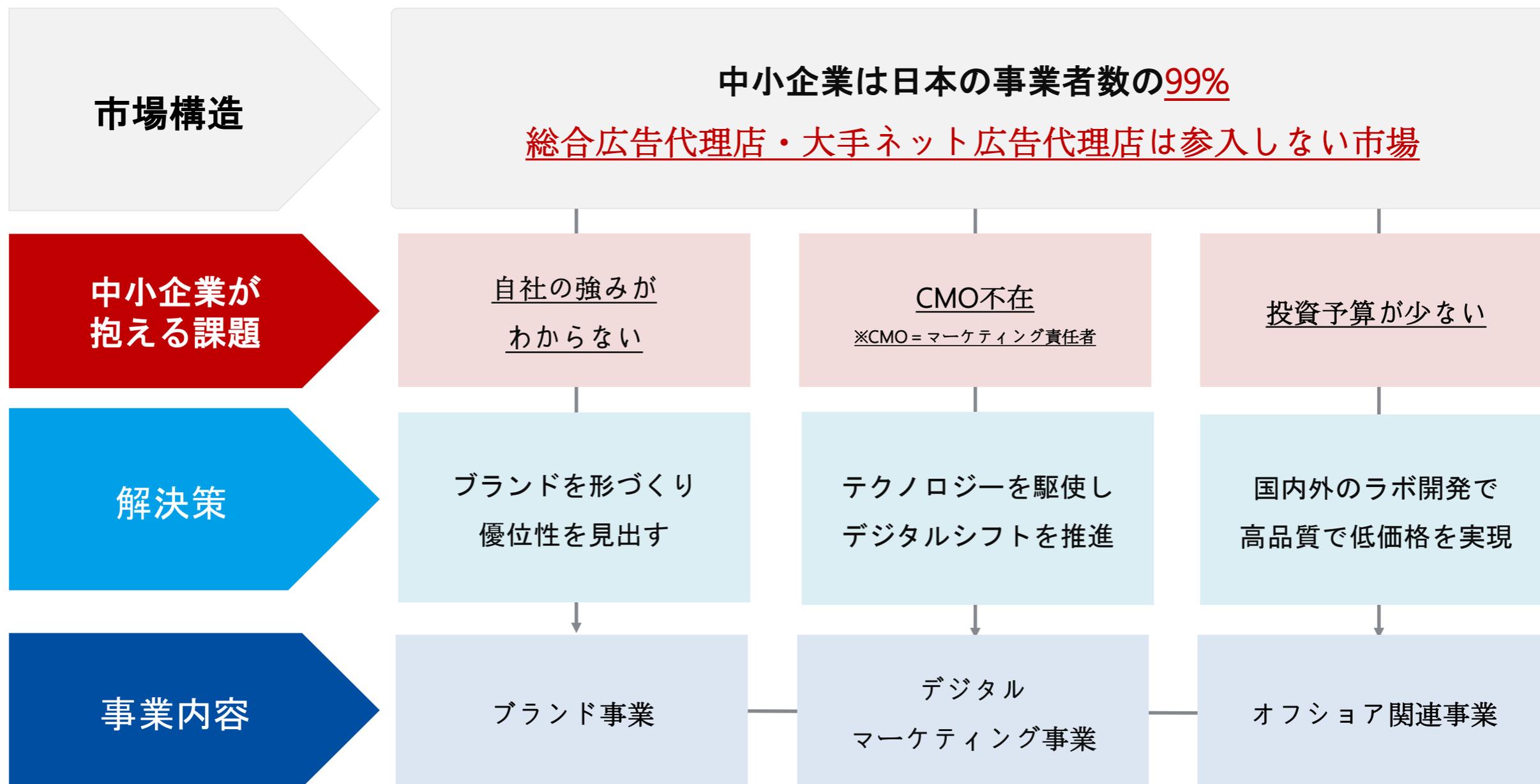
その想いを、たしかな未来へ

ブランドを軸に中小企業様のデジタルシフトを担う

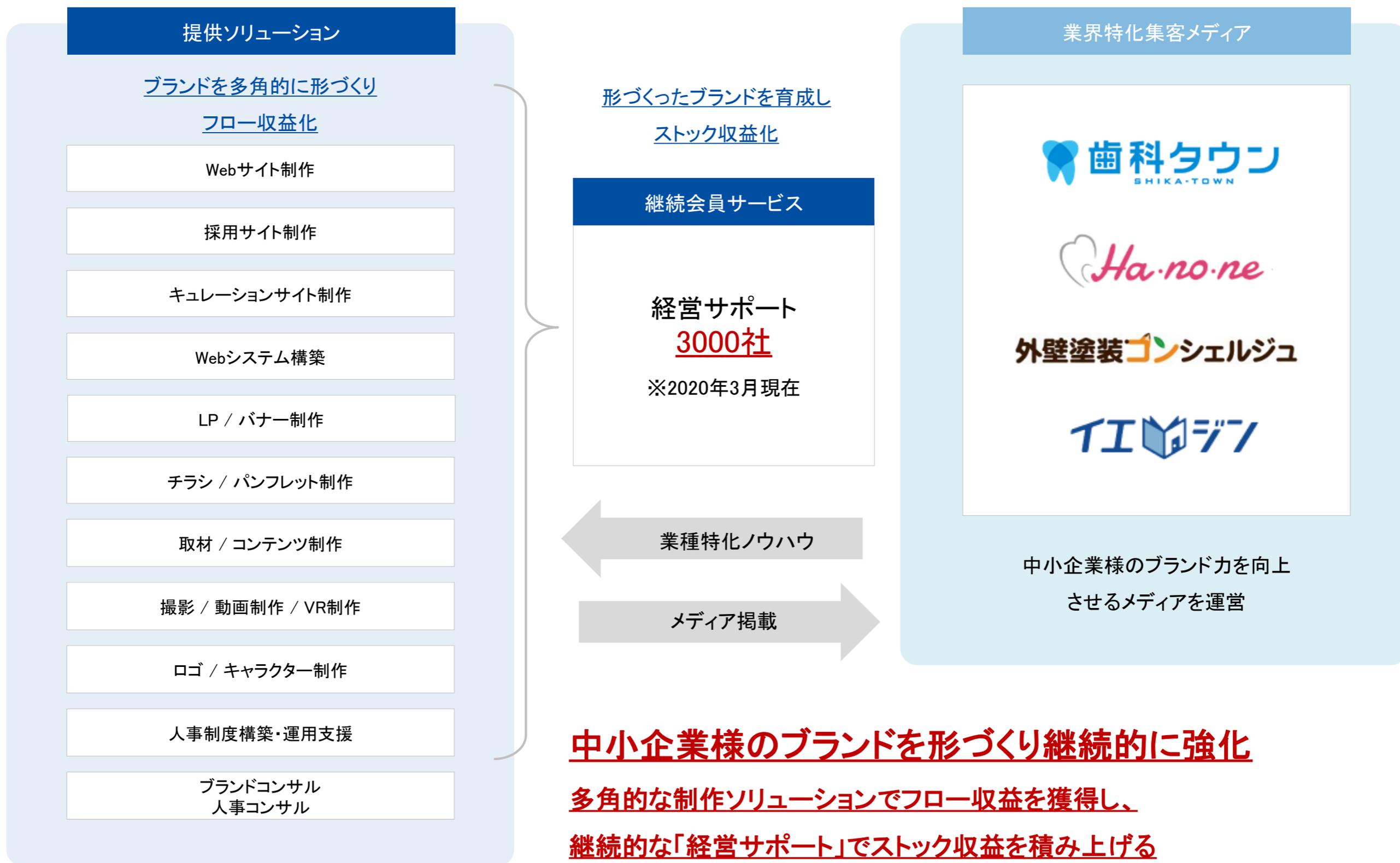
私たちBrandingTechnology(以下、ブランディングテクノロジー)は
企業様が持つそれぞれの想いをブランドとして形づくり
テクノロジーを活用することでビジネスの成長へとつなげ
共にたしかな未来をつくりあげるパートナーです。

事業内容と強み ～中小企業様が抱える課題と事業の関連性～

※2020年版中小企業白書より



市場ボリュームが大きく他社が参入しづらい市場で
独自のサービスを提供している



提供ソリューション

最新のアドテック活用+パフォーマンス改善でストック収益化

リスティング広告	記事広告	アクセス解析コンサル
ディスプレイ広告	MEO施策	SEOコンサル
リターゲティング広告	Youtube / 動画広告	SEO内部施策 / 外部施策
純広告	LPO施策	CRMコンサルティング
コンテンツSEO	EFO施策	Indeed広告
SNS広告	E-book制作	求人検索エンジン対策
デジタル連動DM	アフィリエイト広告	インフルエンサー活用
デジタル連動ポスティング	MA導入・運用支援	メールマガジン

顧客数370

※2020年3月現在

最新テクノロジーを活用し投資対効果をも高める

継続的にPDCAを回すコンサルティングでストック収益強化



当社はGoogle、Yahooの認定パートナーです。

オフショア関連事業

提供ソリューション

国内外のラボ活用で低コスト・高品質を実現

オフショア開発

国内ラボ開発

ネット広告運用

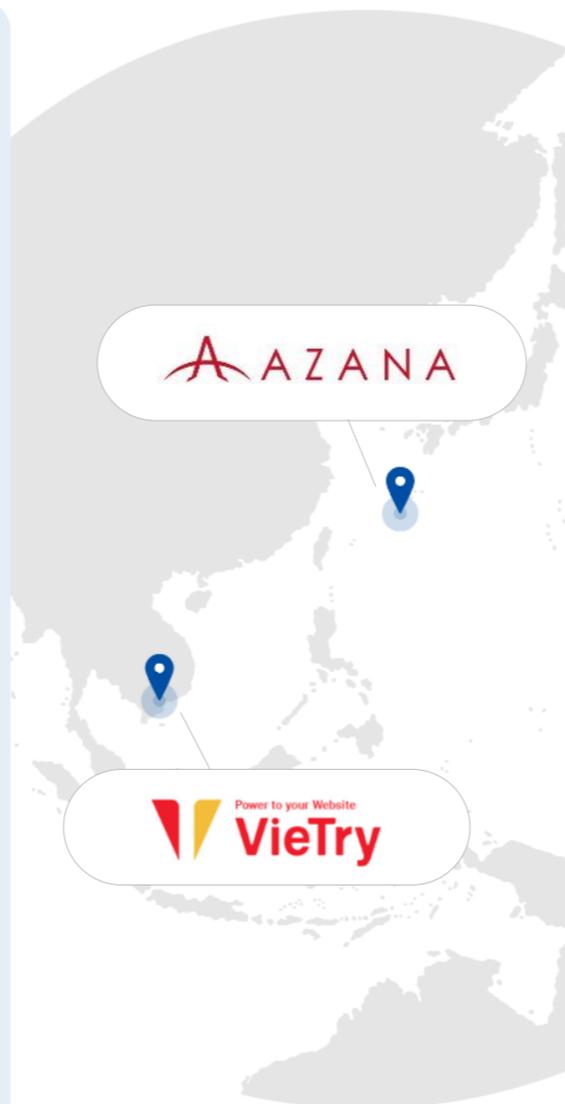
国外Webサイト制作

国外DTP制作

コーディング業務

海外進出支援

コワーキングオフィス運営



▲グループ会社「アザナ」で運営するコワーキングオフィス。オフィスの一階で県内の様々なコミュニティが生まれている。



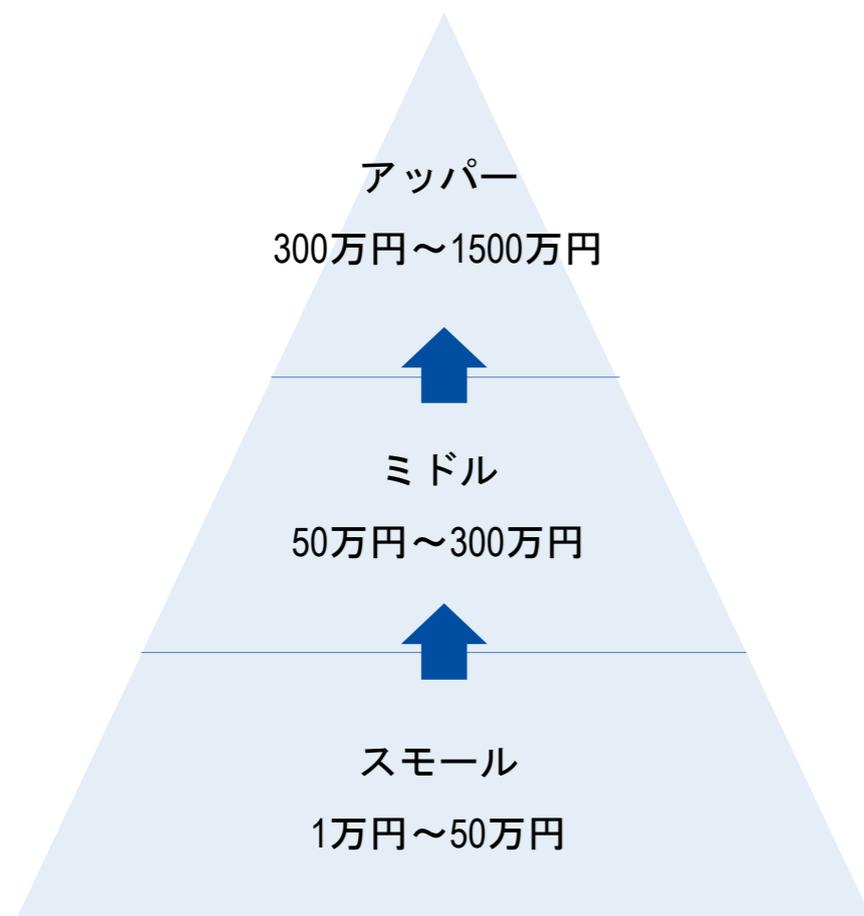
▲グループ会社「ベトライ」で働くスタッフ。日本国内の協力。パートナーとしてベトナムで多くのスタッフを雇用している。

ラボ拠点として低コスト・高品質を実現

更に地場の優良企業との取引で単体売上も獲得

事業全体像

357万社・99%の中小企業様



※プロジェクトの大小に関わらず網羅的に対応

※記載金額は弊社に対する月額予算

※スモール・ミドル・アッパーの区分は、弊社のサービス提供金額により分類しており、お客様の規模や広告宣伝費と連動するものではありません。

経営の上流から関わる
フロント人材



※経営の上流＝下記の領域

「経営戦略」

「事業戦略」

「ブランド戦略」

「マーケティング戦略」

中小企業様の課題を網羅した
事業・ソリューション

中小企業のブランドを形づくる
ブランド事業

テクノロジーの力で
経営を支援する
デジタルマーケティング事業

国内外での協力体制
オフショア関連事業

357万社・99%の中小企業様に対し、フロント人材が経営の上流から関わり、

3つの事業で多角的なソリューションを提供

Settlement

2020年3月期決算

3月期サマリー

予実差異

連結予算の予実差異比率は、売上高**99.5%**、営業利益**79.4%**

要因分析

- ①売上高はデジタルマーケティング事業の伸長により、大凡計画通りに着地。
- ②営業利益は、ブランド事業の予定労務工数の超過により粗利率が低下したことが影響。
- ③新型コロナウイルスの影響により、期末需要を見込んだ4Qにて打合せ中止等の営業機会の減少やキャンセル、納期遅延が発生。

トピック

中小、地方企業様のブランディング、デジタルシフトの事例を
着実に積み重ねることが出来た。

株式会社WACUL様との共同研究から、ローカルビジネス（地域に根付いたビジネスを行う
会社様）のマーケティング支援ノウハウを蓄積。

業務提携について

ブランド領域 × テクノロジー領域での提携拡大

提携日	業務提携先	目的
7月1日	株式会社エフォートサイエンス様	中小企業様向け広告バナーの低コスト運用サービスを開発
9月19日	株式会社識学様	「ブランディング」×「組織マネジメント理論」に関する共同サービス開発・共催セミナー実施
9月24日	株式会社福邦銀行様	ブランディングを通じ、中小企業様の営業力・採用力・組織力の強化を支援
10月7日	株式会社WACUL様	共同研究により両社のノウハウを体系化し、中小企業様のローカルビジネスを支援
10月29日	カクテルメイク株式会社様	動画生成スマートエンジン「RICHKA(リチカ)」を活用し、中小企業様のデジタルマーケティングを支援
12月26日	株式会社NEXERA様	中小企業様のマーケティングリテラシー向上のため研修プログラムを共同開発

業績ハイライト ～連結予算の予実差異～

連結予算の予実差異比率は、売上高99.5%、営業利益79.4%

(単位:百万円)

	実績	予算	予実差異比率
売上高	5,161	5,185	99.5%
営業利益	64	81	79.4%
経常利益	58	74	77.9%

※予算は通期業績予想の修正後数字となります。

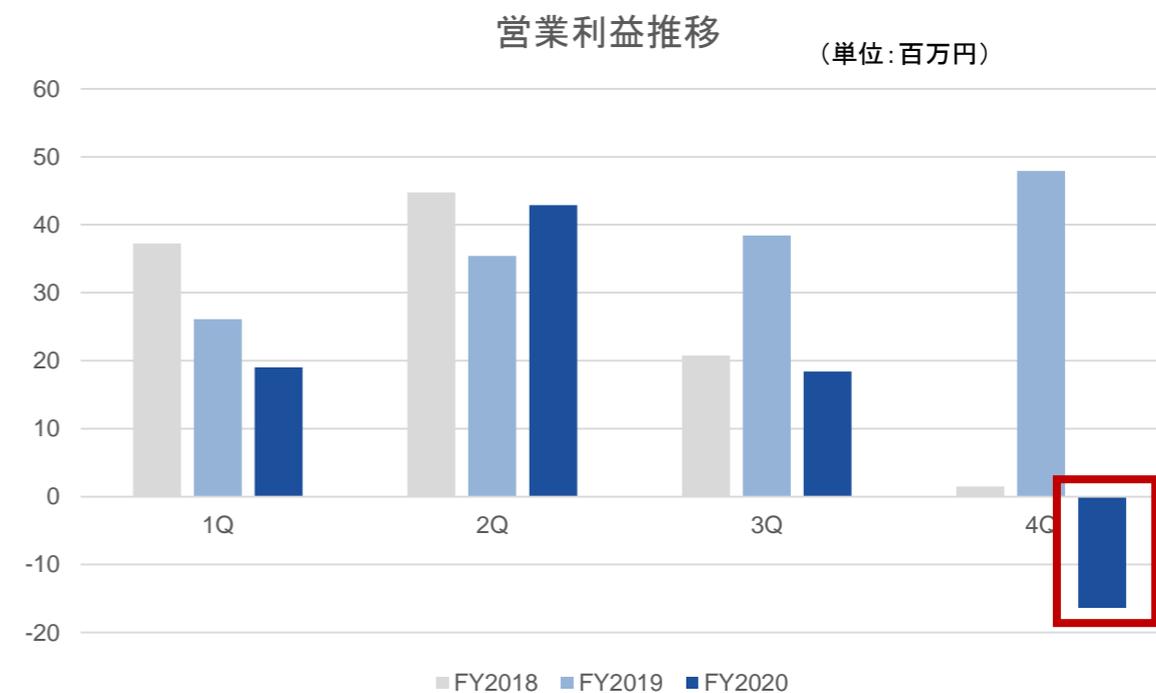
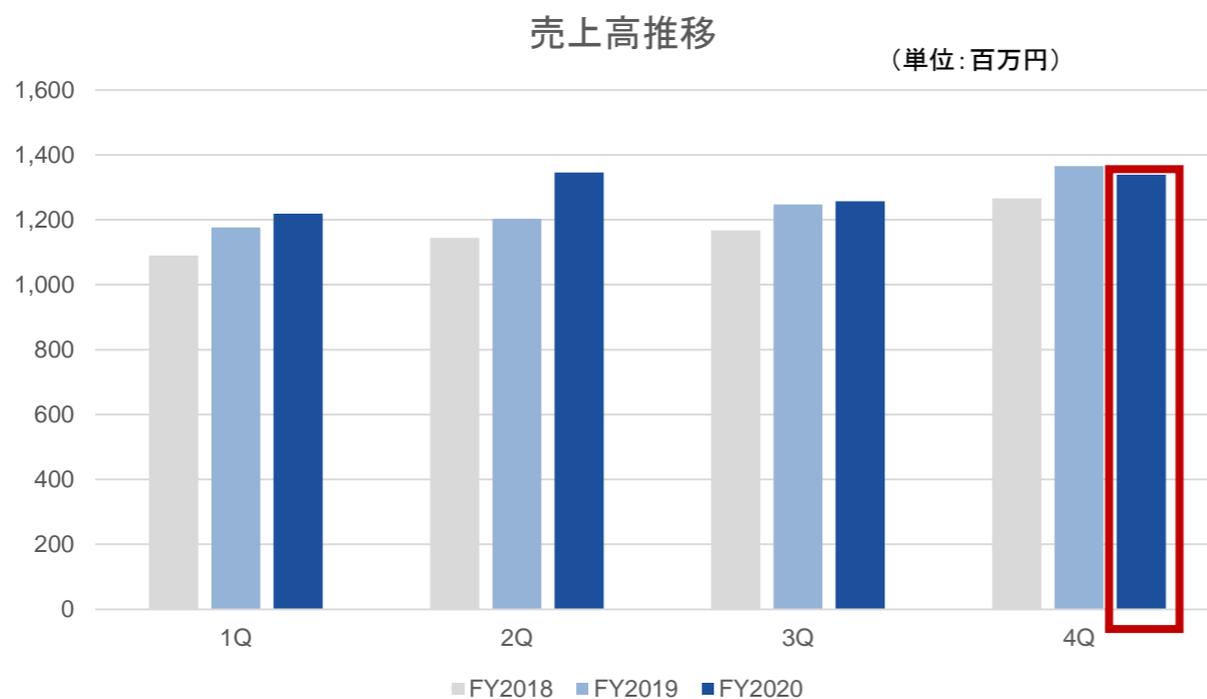
業績ハイライト ～前年度比較～

前年比率、売上高103%、営業利益43.2%

(単位:百万円)

	FY2019	FY2020	前年比率
売上高	4,992	5,161	103.4%
売上総利益	1,270	1,240	97.7%
販売費及び一般管理費	1,122	1,176	104.9%
営業利益	148	64	43.2%
経常利益	152	58	37.9%
親会社に帰属する四半期純利益	96	42	44.2%

業績ハイライト ～Q毎_売上・営業利益の推移～

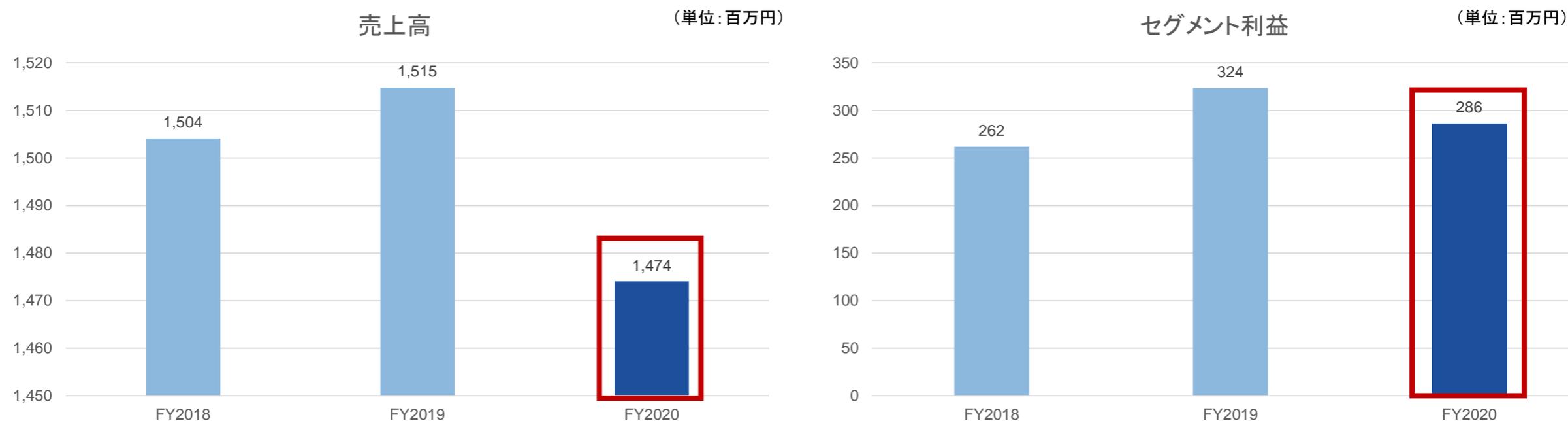


●要因分析

- ・1Qから3Qは、デジタルマーケティング事業の大型案件が増加したことにより昨年度比較にて伸長。
- ・新型コロナウイルスの影響により、業績伸長を見込んでいた4Qの新規案件獲得数や広告出稿額が前年比で下回る。

※事業セグメント別の推移と分析は次ページ以降にて説明

ブランド事業 ～売上・セグメント利益推移～



●セグメント売上高 減少要因の分析

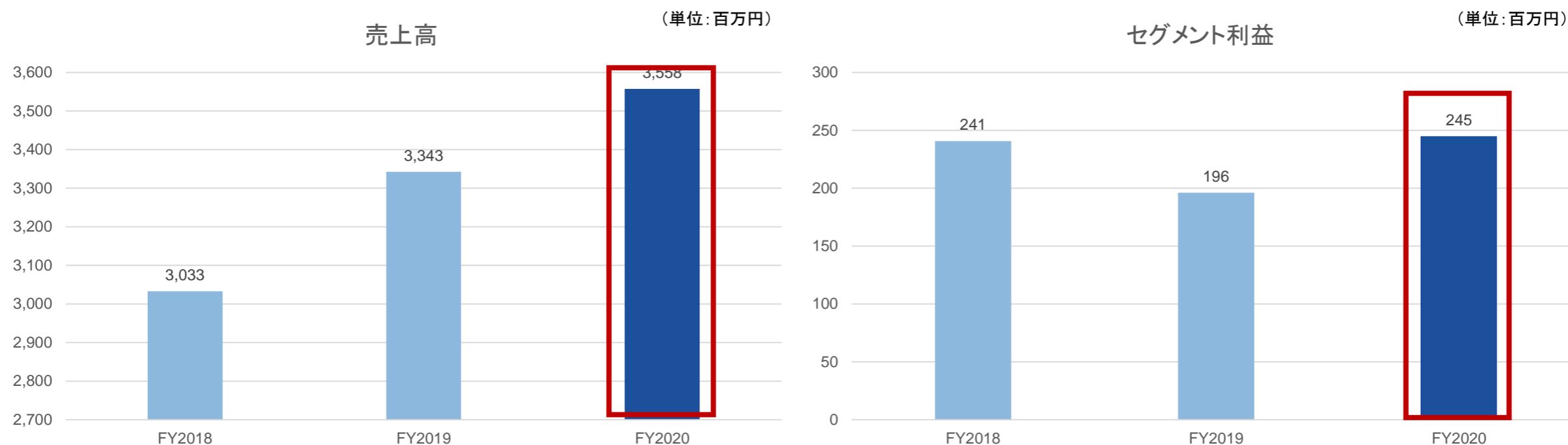
- ・18期に堅調に推移したセキュリティ商材の需要が一巡し、スポットでの発注額が減少。
- ・地方営業拠点において、人材の採用と育成が遅れ、想定した受注目標を下回る。
- ・新型コロナウイルスの影響により、4Qの打合せ中止等の案件獲得機会の減少やキャンセル、納期遅延が発生。

●セグメント利益 減少要因の分析

- ・複数のプロジェクトにおいて、予定労務工数の超過により粗利率が低下したことが影響。

※表中の売上金額は内部取引を含んでおります

デジタルマーケティング事業 ～売上・セグメント利益推移～



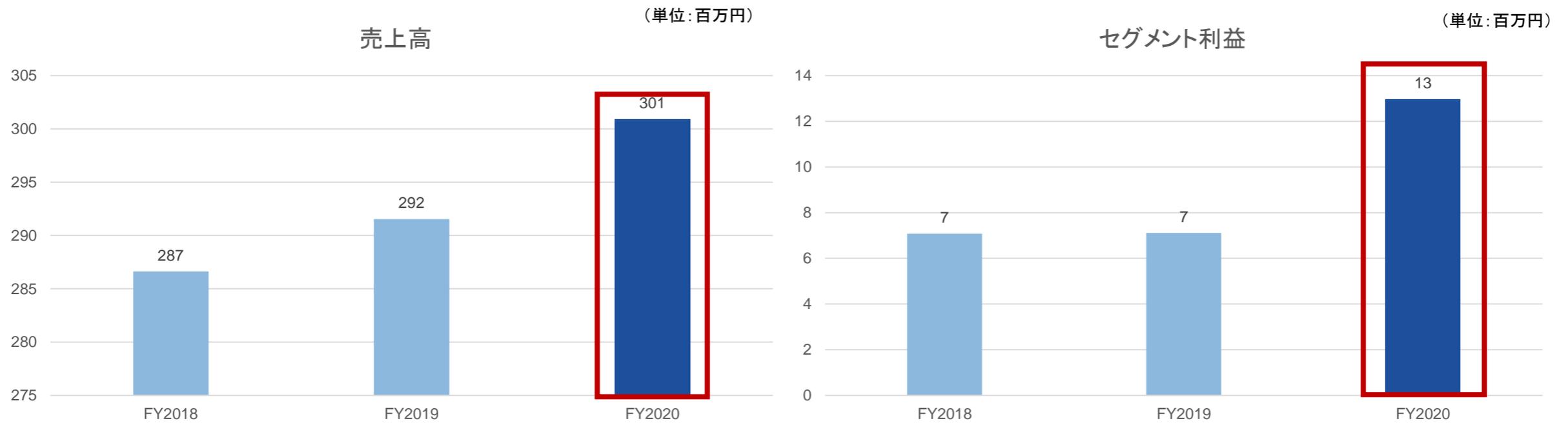
●要因分析

- ・売上高、セグメント利益ともに昨年度比で伸長。
- ・新規大型顧客の獲得、既存顧客の取引額が伸びたことが成長要因。

4Qは、新型コロナウイルスの影響で、一時的にインターネット広告の出稿を停止する案件が出てきており、当該事象発生前より伸長率が鈍化する結果となる。

※表中の売上金額は内部取引を含んでおります

オフショア関連事業 ～売上・セグメント利益推移～



●要因分析

- ・内部取引額が伸長したことにより、前年度比では売上、利益ともに伸長。
- ・沖縄での地域振興事業も、現地有力企業との取引が進み、堅調に推移。

※表中の売上金額は内部取引を含んでおります

業績総括

● 予算総括

- ・連結予算の予実差異比率は、売上高99.5%、営業利益79.4%で着地。

● 要因分析

【売上高について】

- ・デジタルマーケティング事業は大型顧客の獲得により、売上高は昨年度比で伸長。
売上高は大凡予算通りに着地。

【営業利益について】

利益が予算対比で下回った要因

- ・ブランド事業の複数のプロジェクトにおいて、予定労務工数の超過により粗利率が低下。
- ・地方営業拠点において営業の採用、育成が遅れ、想定した受注目標を下回る。
- ・期末需要を見込んでいた4Qの広告停止、受注獲得の未達成、キャンセル、納期遅延が影響。

業績総括

●現在の打ち手

- ・マーケティング力の強化により、営業以外の新規顧客獲得チャネルづくりを強化。
- ・ブランド事業の利益未達要因の中型~大型のPJTマネジメント体制の強化。
- ・業務提携を通じて、中小企業様、地方企業様のデジタルシフトを支援する体制を強化。
- ・人材定義、評価制度の見直しを行い、競争力の源泉であるフロント人材育成に投資。

●今後の見通し

- ・新型コロナウイルスによる広告費の減額、停止、新規対面の営業活動の鈍化による受注活動への影響は出ている。
- ・市場全体はデジタル化のニーズが強まっている。そのため、緊急事態宣言解除後に加速する、中小企業、地方企業のデジタルシフト需要に応え、withコロナ時代に適応するための内部変革に取り組んでいる。
- ・積み上げてきた中小、地方企業様のブランディング、デジタルシフトの事例、ローカルマーケティングのノウハウをケース、メソッド、ナレッジとして発信することで、有力な新規PJTの獲得を行うべく、ウェビナー等の営業機会の拡充を行っている。

Strategy

成長戦略

成長戦略3つのポイント

市場背景：中小、地方企業様のデジタルシフトのニーズは高まる

顧客層ごとにアプローチ戦略の明確化

1

スモール層へのサービス強化

- ✓ 医療、不動産、建設業界の得意業界に特化したアプローチを実施
- ✓ ローカルビジネスの共同研究により確立したノウハウを活用
- ✓ 業種×経営課題に合わせたサービスの細分化の実施

2

ミドル/アッパー層へのサービス強化

- ✓ マーケティング予算が紙媒体からデジタルに移る機会の獲得
- ✓ デジタル化の需要が大きい「大企業グループ会社」へのアプローチ実施
- ✓ デジタルマーケティングだけではなくDX推進支援

3

地方中小企業様へのサービス強化

- ✓ 福邦銀行様との提携実績
- ✓ スカラ様との業務提携
- ✓ 業界特化型のオンラインセミナー強化
- ※サービスのオンライン化を進める

Withコロナ時代に中小企業様から必要とされる存在へ

成長戦略. 1 ～スモール層へのサービス強化～

月額予算1万～50万のスモール層プロジェクト数を拡大

357万社・99%の中小企業様

積み重ねてきた中小、地方企業様のブランディング、デジタルシフトの実績を

業種×経営課題に合わせて細分化してサービス設計し、

ケース×メソッド×ナレッジとして

マーケティングチャネルで発信し、ノウハウをフロント人材に落とし込み有力PJTの獲得を促進。

蓄積したメディアデータや業界ノウハウを活用



アップー
300万円～1500万円

ミドル
50万円～300万円

スモール
1万円～50万円

医療、建築、不動産業界を中心に
地域に根付いた事業を営む中小企業様に
築いてきたノウハウと根拠をもとにサービス提供。

※プロジェクトの大小に関わらず網羅的に対応

※記載金額は弊社に対する月額予算

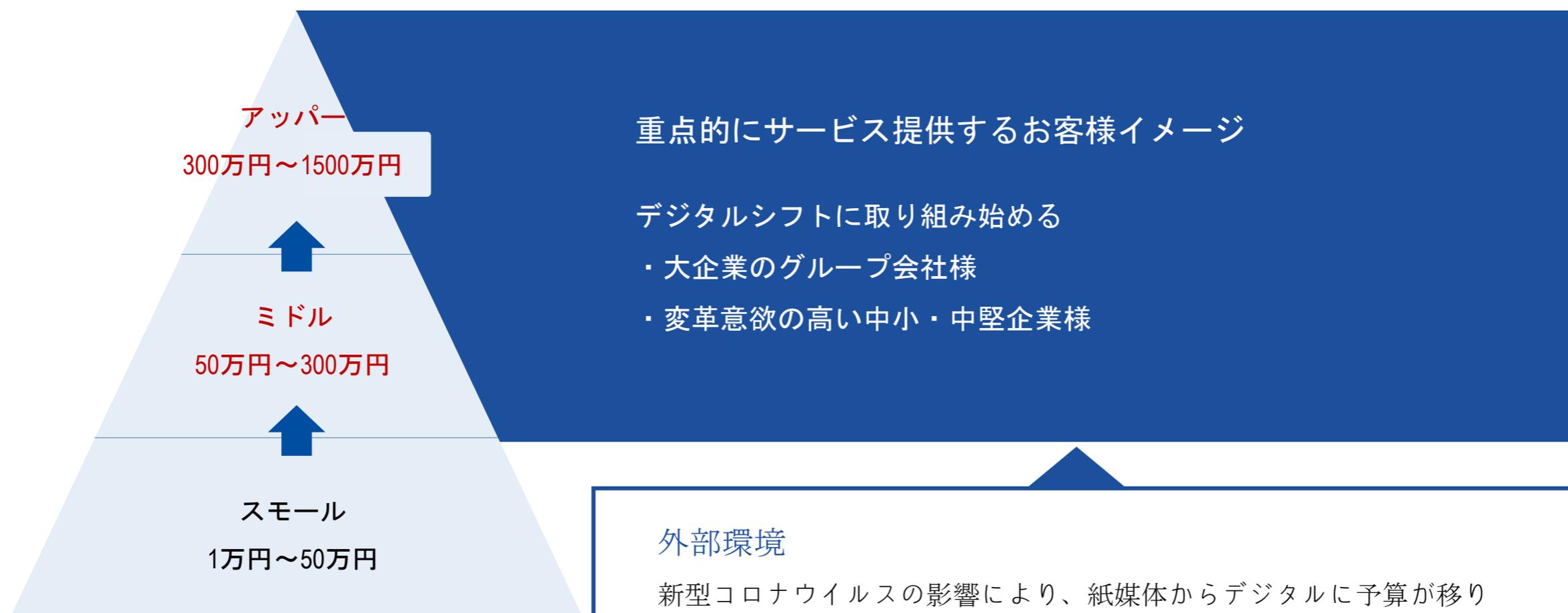
※スモール・ミドル・アップーの区分は、弊社のサービス提供金額により分類しており、お客様の規模や広告宣伝費と連動するものではありません。

成長戦略.2 ～ミドル・アッパー層へのサービス強化～

月額予算50万～1500万のミドル・アッパー層において

高まるデジタルシフトの需要に適応

357万社・99%の中小企業様



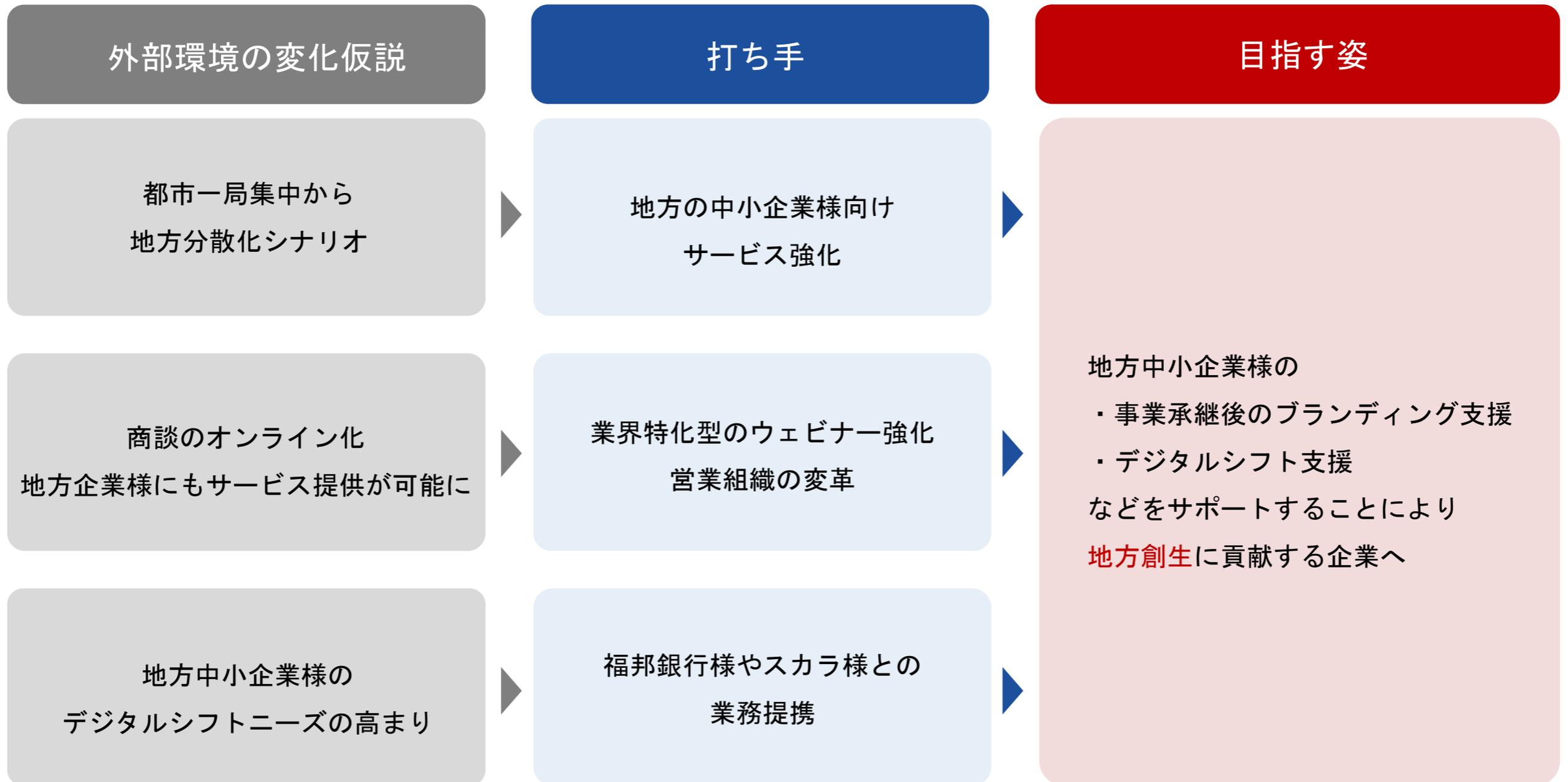
※プロジェクトの大小に関わらず網羅的に対応

※記載金額は弊社に対する月額予算

※スモール・ミドル・アッパーの区分は、弊社のサービス提供金額により分類しており、お客様の規模や広告宣伝費と連動するものではありません。

成長戦略.3 ～地方中小企業様へのサービス強化～

デジタルシフトニーズが高まる地方の中小企業様へサービス提供を強化



組織内部の強化. 1 マーケティング力の強化

組織内部の強化

1. マーケティング強化

2. DX推進

3. 人材・組織開発

①組織拡充

- ✓ マーケティング専門組織の人員拡充を行い、ケースの発信、ウェビナー等でSQLを獲得する
- ✓ 新規案件の獲得方法を営業依存から脱却
- ✓ 積み重ねてきた業種×経営課題解決の事例をケース×メソッド×ナレッジとして社内外に発信し
有力PJTを再現性ある形で、効率的に獲得できるよう営業と連携する

②マーケティングの打ち手を強化

- ✓ 見込みのお客様とのコミュニケーションを強化するためインサイドセールスの強化
- ✓ 業界別の事例と成功メソッドを体系化しサービスに反映
- ✓ 株式会社WACUL様とのローカルビジネス共同研究からエビデンス（お客様を成功させる根拠）を体系化
- ✓ 商談がオンライン化する流れに適應し、ウェビナーや自社ホームページにおける情報発信を強化

組織内部の強化.2 DX（デジタルトランスフォーメーション）推進

組織内部の強化

1.マーケティング強化

2.DX推進

3.人材・組織開発

①組織立ち上げ

- ✓ 組織横断でDX推進する専門組織を立ち上げ
- ✓ データ活用基盤およびプロセスを刷新

②意思決定を加速化

- ✓ 経営状況・業績分析をスピーディに実施
- ✓ リード-SFA-CRMデータ×AI活用で営業勝ちパターンの可視化、顧客関係改善を促進
- ✓ データを活用することで無駄を排除し、組織全体の生産性を向上させる

③顧客価値に転換

- ✓ 増加している中堅企業のDX需要に対し、後方支援を行うことで大型PJTの増加に寄与する

組織内部の強化.3 人材・組織開発

組織内部の強化

1.マーケティング強化

2.DX推進

3.人材・組織開発

①人材開発

- ✓ 職種ごとの研修体系の見直し、実施強化によりフロント人材の質を強化
- ✓ 新人や中途社員のオンボーディング施策（主に育成）の見直しと強化
- ✓ 識学のマネジメント理論を管理者に研修実施

②組織開発

- ✓ 事業部別にMVV（ミッション・ビジョン・バリュー）を明確にし、自律した組織づくり
- ✓ 職種別専門領域のスキル向上、戦力化を促進するための人事制度改定

さいごに ～メッセージ～

日本の99.7%を占める中堅・中小企業の経営者様へ

現在新型コロナウイルスの影響により、世界、日本のGDPが大幅なマイナスとなり、多くの業界で急激な売上減少となり、各社各様にご苦勞をされておられる現状かと考えます。

企業経営の苦しい時ほど、

自社の社会的存在意義としての経営理念

社会に貢献する役割を明確にしたMission

自社が描く将来像や理想としてのVision

組織の価値観や行動指針としてのValue

に立ち返り、苦しい局面を乗り越えていくべきだと考えます。

中小企業様のブランディングに特化した上場会社として、
我々も「**ブランドを軸に中小企業様のデジタルシフトを担う**」
Missionに集中し、貢献できますよう努めて参ります。



免責事項

将来見通し等に関する注意事項

本資料につきましては投資家の皆様への情報提供のみを目的としたものであり、売買の勧誘を目的としたものではありません。

本資料における、将来予想に関する記述につきましては、目標や予測に基づいており、確約や保証を与えるものではありません。

また、将来における当社の業績が、現在の当社の将来予想と異なる結果になることがある点を認識された上でご利用ください。

また、業界等に関する記述につきましても、信頼できると思われる各種データに基づいて作成されていますが、当社はその正確性、完全性を保証するものではありません。

本資料は、投資家の皆様がいかなる目的にご利用される場合においても、お客様ご自身のご判断と責任においてご利用されることを前提にご提示させていただくものであり、当社はいかなる場合においてもその責任を負いません。

※本資料に掲載している数字の全て表示単位以下四捨五入しております。

Brand Planning

CI / Product / Service

Inner Branding

Outer Branding

Communication Design

Contents Creative



Branding Technology

Digital Marketing

Ad Technology

AI / IoT / RPA

HR Tech

Marketing Automation