

株式会社Branding Engineer

2021年8月期

第1四半期決算説明資料

免責事項

本資料に記載された意見や予測等は資料作成時点での当社の判断であり、その情報の正確性を保証するものではありません。様々な要因の変化により実際の業績や結果とは大きく異なる可能性があることをご承知おき下さい。また、本資料に記載されている当社以外の企業に関わる情報は、公開されている情報などから引用しており、その情報の正確性などについて保証するものではありません。

目次

1. 会社概要・各セグメントの内容
2. 関連市場の動向
3. 今後の方向性
4. 2021年8月期第1四半期業績
5. 各セグメントの業績
6. ESGへの取り組み

A top-down view of a meeting table with people, laptops, and tablets. The scene is dimly lit, with the primary light source being the screens of the devices. The table is made of dark wood and has several items on it: two laptops, two tablets, two coffee cups, and some papers. Five people are visible around the table, their hands and arms reaching towards the devices. The overall atmosphere is professional and collaborative.

1. 会社概要・各セグメントの内容

会社概要

会社名 株式会社 Branding Engineer (証券コード：7352)

設立 2013年10月

代表 河端 保志 (CEO)
高原 克弥 (COO)

資本金 128,718千円 (2020年8月31日 時点)

従業員数 165名 (2020年8月31日 時点)

事業

- ① Midworks事業
- ② メディア事業
- ③ tech boost事業
- ④ FCS事業
- ⑤ その他事業 (Tech Stars)

許可番号 一般労働者派遣事業許可番号 「派13-306090」
有料職業紹介事業許可番号 「13-ユ-307261」

オフィス

<本社オフィス>

〒150-0044 東京都渋谷区円山町28-3 いちご渋谷道玄坂ビル5F

<渋谷第2オフィス>

〒150-0044 東京都渋谷区円山町5-5 Navi渋谷V 10階

<渋谷第3オフィス>

〒150-0044 東京都渋谷区道玄坂1-15-14 ST渋谷ビル6F

<渋谷第4オフィス>

〒150-0044 東京都渋谷区円山町25-5 YMプリントタワー4F

<大阪オフィス>

〒530-0001 大阪府大阪市北区梅田2-5-4 千代田ビル西館6階A号室

<宮崎オフィス>

〒880-0805 宮崎県宮崎市橘通東3-6-34 クロノビル1F

沿革

2013.10

ITエンジニア領域に特化したHRテクノロジー、システムコンサルティング企業として、東京都渋谷区恵比寿西に株式会社Branding Engineerを設立。受託開発事業（現在のFCS事業）を開始。

2014.9

総額20,007千円の第三者割当増資を実施。

2015.1

Midworks事業部を創設。

2015.10

ITエンジニア 特化型ダイレクトリクルーティングサービス [「TechStars」](#) を開始。

2016.3

ITエンジニアの独立支援サービス [「Midworks」](#) を開始。

2016.7

総額101,990千円の第三者割当増資を実施。

2016.9

東京都渋谷区円山町に本社を移転。

2016.10

メディア事業にてIT人材のためのキャリアスタイルマガジン [「Mayonez」](#) の運営開始。

2017.5

ビジネスパーソンのためのキャリアスタイルマガジン [「Tap-biz」](#) の運営開始。

2017.10

AI/ブロックチェーン/IoTなどの最新技術を学べるプログラミングスクール [「tech boost」](#) を開始。

2019.8

オウンドメディアに関する記事作成や立ち上げ支援、コンサルティングを行う [「SAKAKU」](#) を開始。

2019.11

「tech boost」にキャリアカウンセリング（転職保証付）サービスを付帯した受講コース [「tech boost pro」](#) を開始。

2020.7

東京証券取引所マザーズに株式を上場（証券コード：7352）

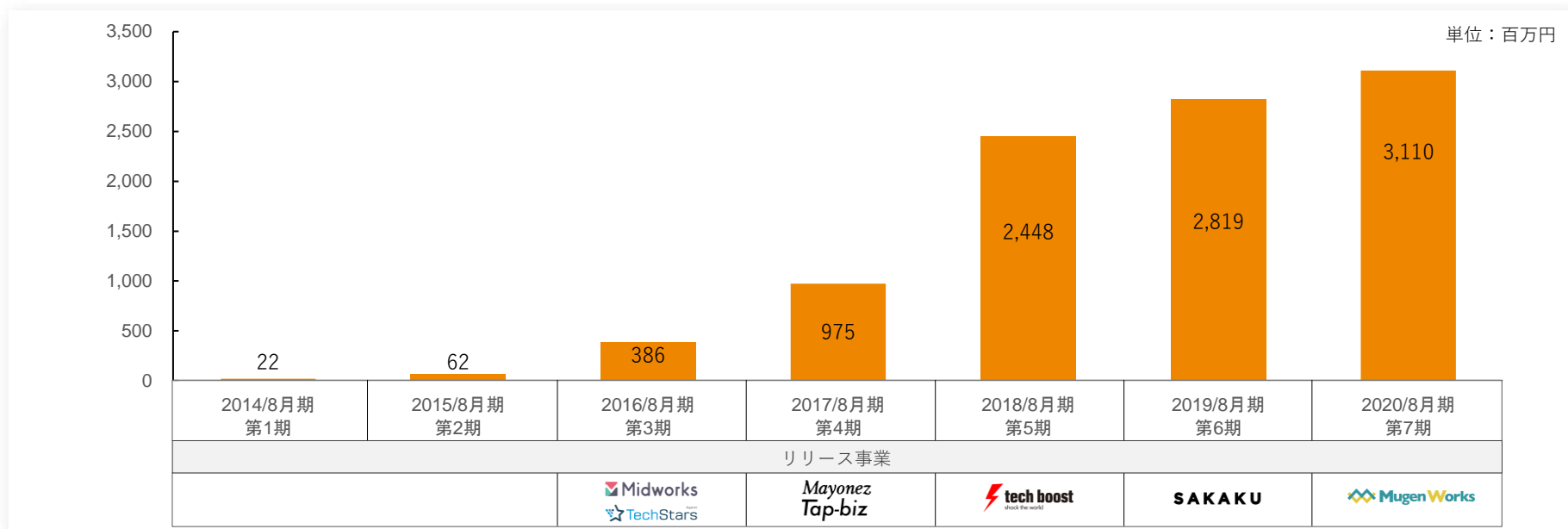
沿革および業績推移

2013年の創業以来、**7期連続増収達成**

前期は新型コロナウイルス感染症の影響は一部あったが、着実な増収を達成

3期目以降、エンジニア領域を中心に、毎年新サービスを開発・展開

2020年7月7日 東証マザーズ上場を達成



4つの事業を展開

エンジニアに関する3事業（エンジニアプラットフォームサービス）とマーケティングに関する事業（マーケティングプラットフォームサービス）の4事業を展開

エンジニアプラットフォームサービス



エンジニア派遣の
Midworks事業



オンラインプログラミング教育の
tech boost事業



DX推進コンサルティングと
採用コンサルティングの
FCS事業

マーケティングプラットフォームサービス

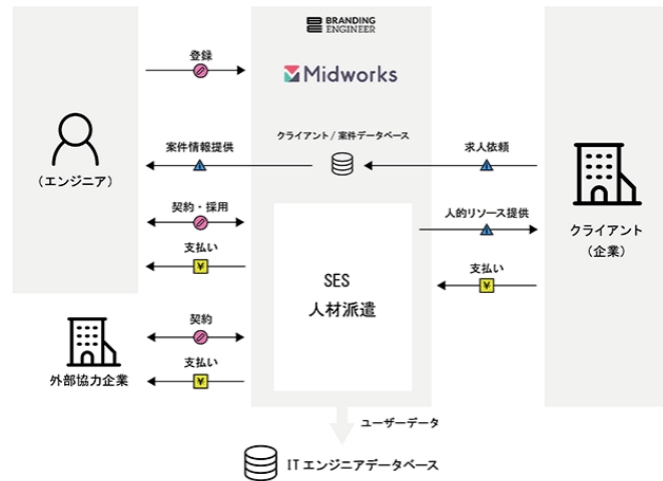


自社メディア運営とWEBマーケティングコンサルの
メディア事業

Midworks事業

フリーランスのIT人材を集客し、独自の人材データベースを保有
IT人材を求めている企業に対し、ITエンジニアを中心とした人材リソース
を提供することでDX化をサポート

エンジニア派遣のMidworks事業



FCS事業

システムの受託開発から開発部門立ち上げのための採用コンサルティングの提供など、企業のDX化の推進に関するあらゆるコンサルティングを提供

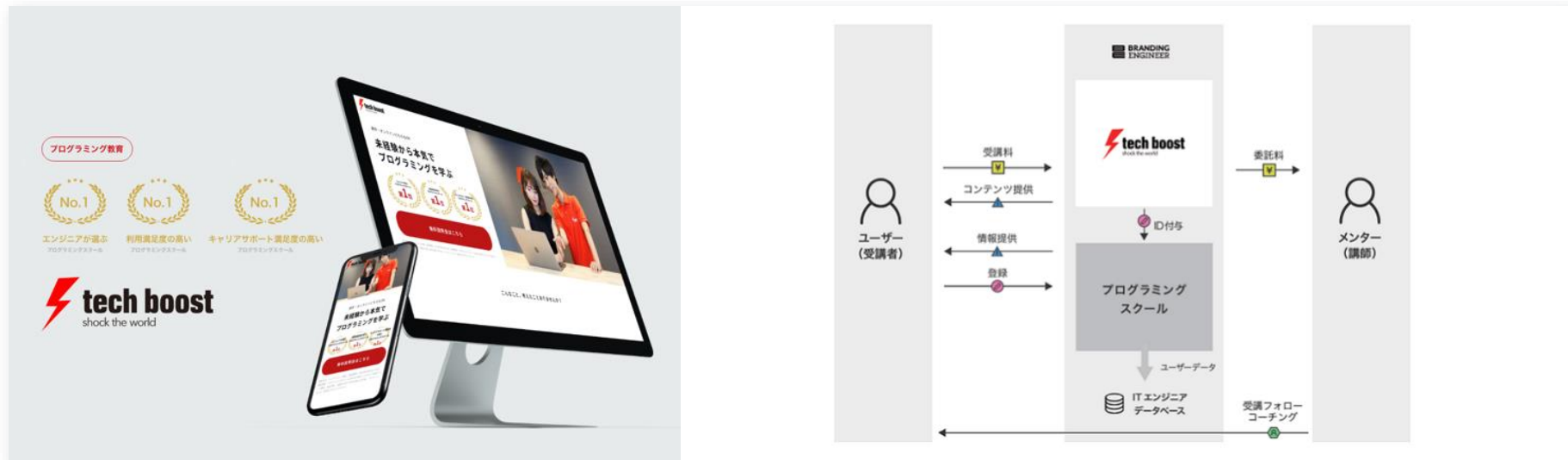
DX推進コンサルティングと採用コンサルティングのFCS事業



tech boost事業

ITエンジニアを目指す人を対象に、通学形式・オンライン形式にて、プログラミング教育を提供
実務経験を有する現役エンジニアが、受講生の学習をサポート

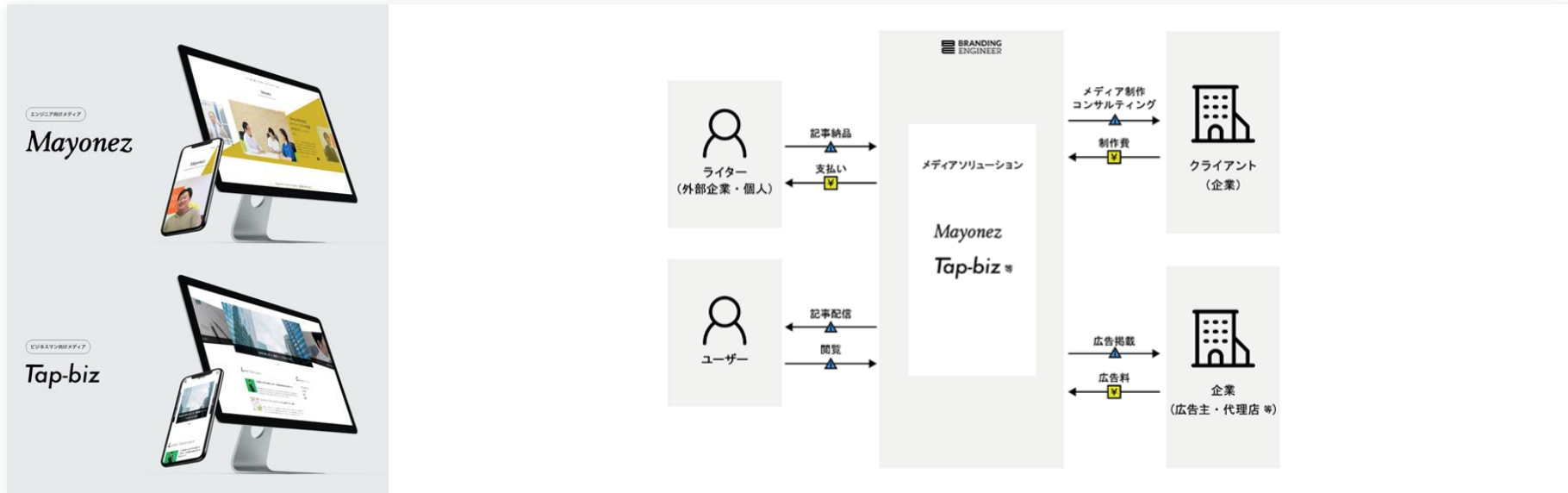
オンラインプログラミング教育のtech boost事業



メディア事業

自社メディアの「Mayonez」「Tap-biz」等を運営
獲得したWEBマーケティングノウハウを活用し、企業にWEBマーケティングコンサルを提供

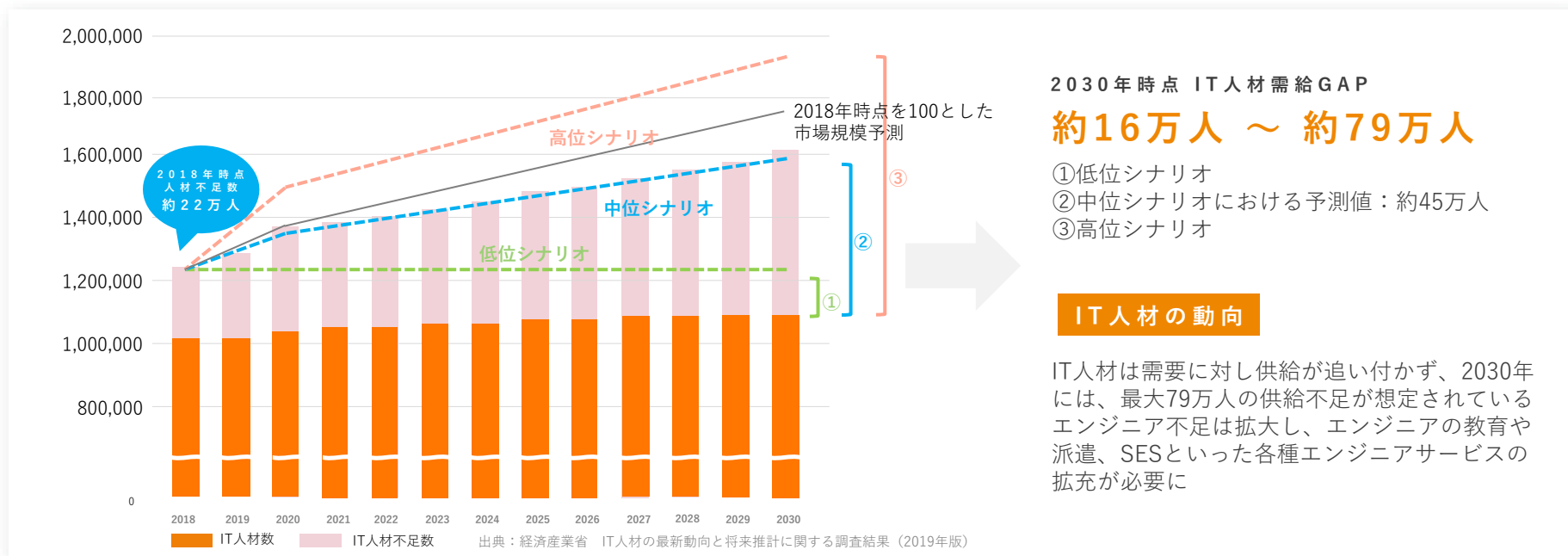
自社メディア運営とWEBマーケティングコンサルのメディア事業



2. 関連市場の動向

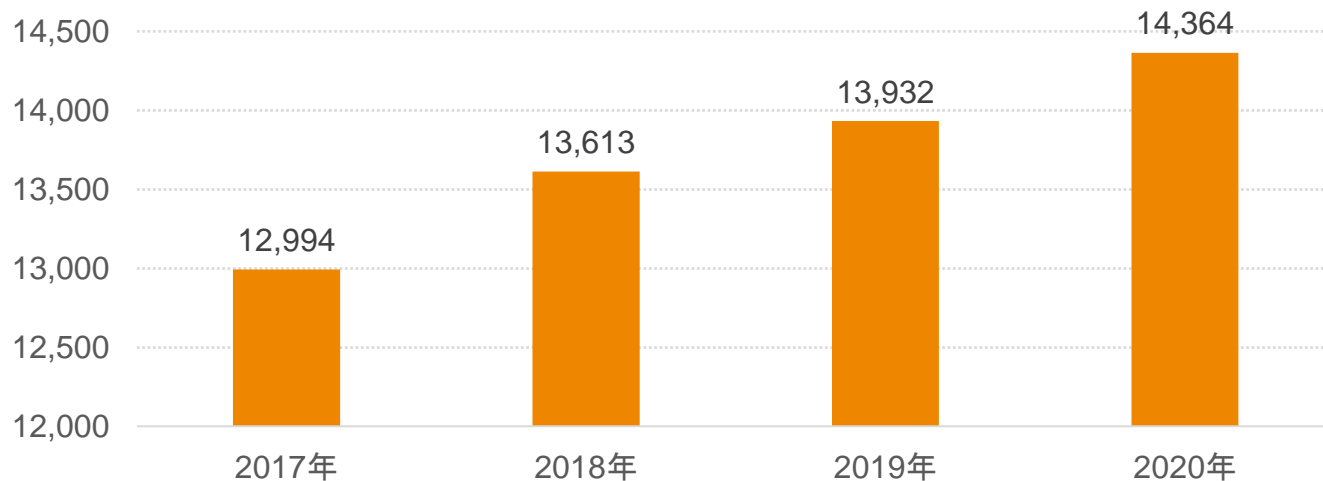
IT人材の動向

社会の急激なDX化の流れもあり、**IT人材難はますます深刻化**
当社のように**ITエンジニアデータベースを保有する企業の価値は増していく**



IT企業上位10社の売上規模の推移

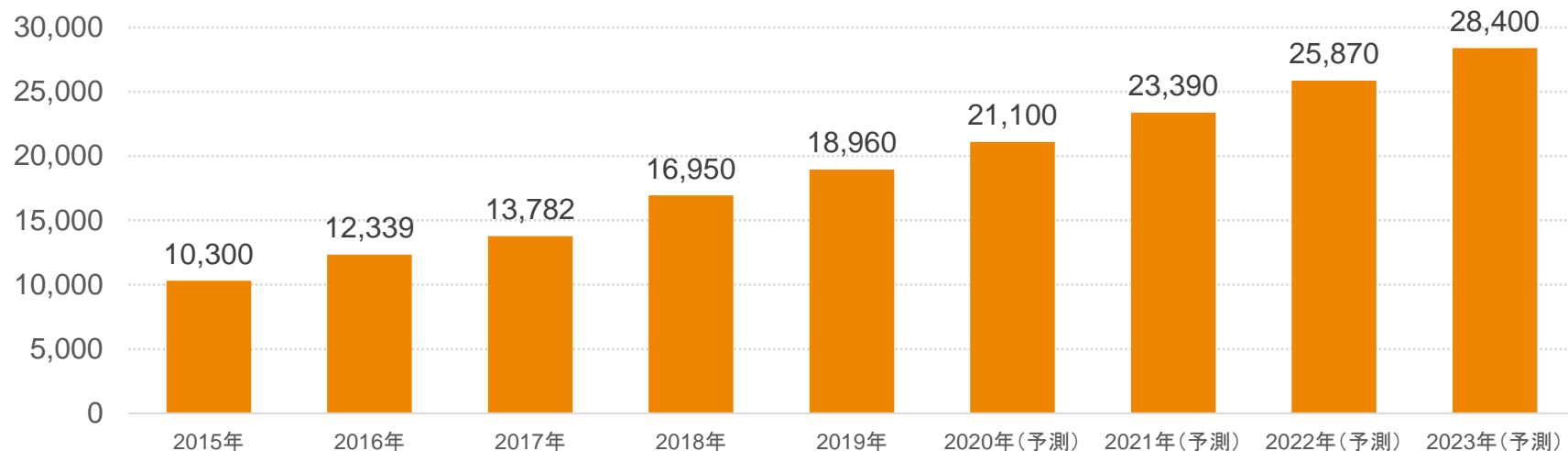
売上規模は年々拡大傾向であり、
当社がエンジニアリソースを提供する市場規模は、年々拡大している



単位：10億円

インターネット広告市場

インターネット広告市場は5年間でCAGR16%成長
2023年には2.8兆円まで成長する予測



出典：矢野経済研究所 2019 インターネット広告市場の実態と展望

単位：億円

3. 今後の方向性

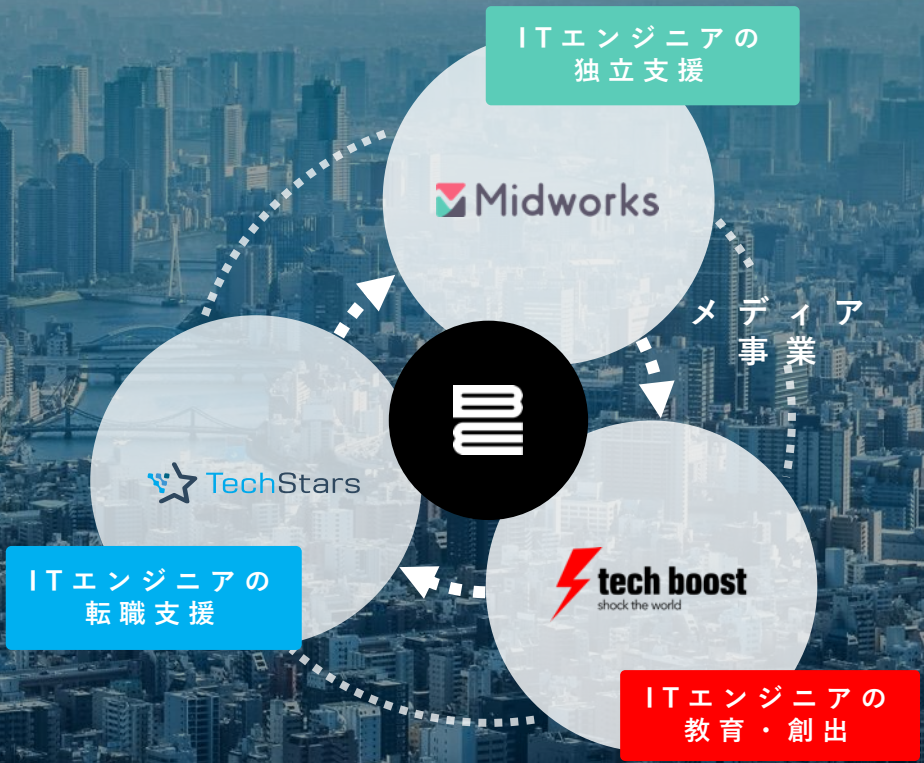


Branding Engineerの強み

キャリア循環型

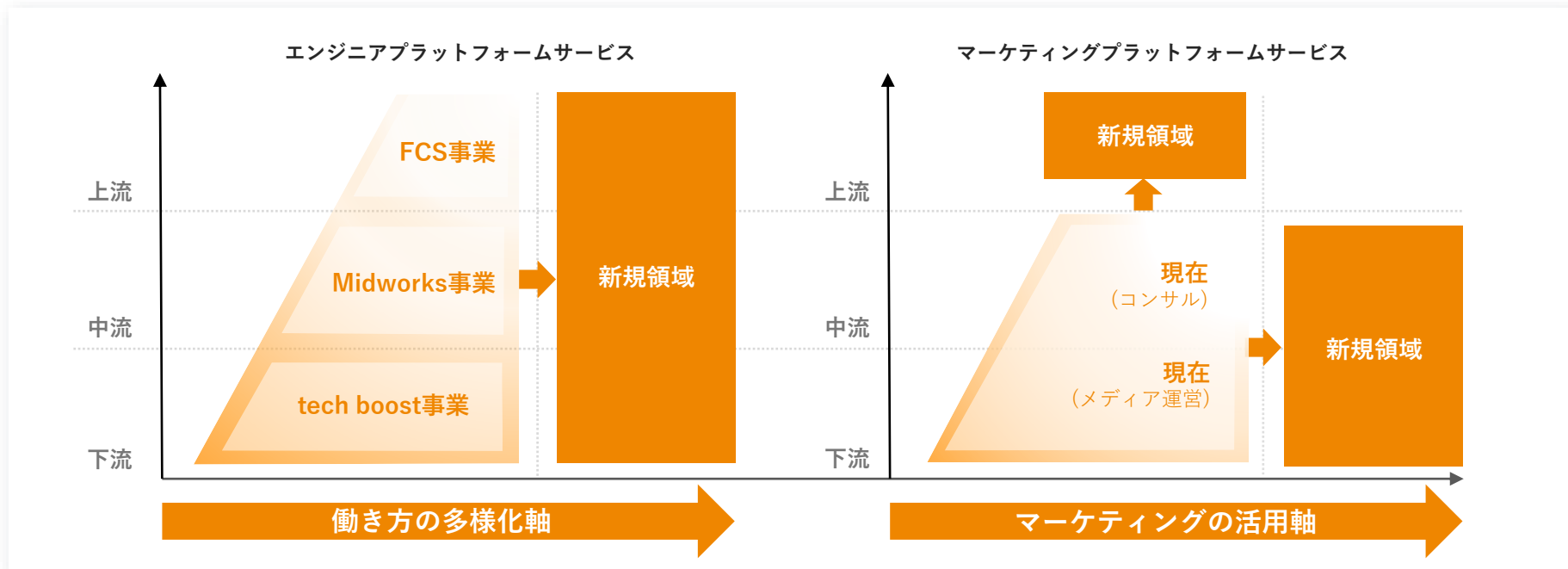
プラットフォーム

ITエンジニアのあらゆる価値観・働き方・
ニーズに合わせたサービスを提供教育から
独立支援までキャリア循環を網羅



■ 今後の方向性について

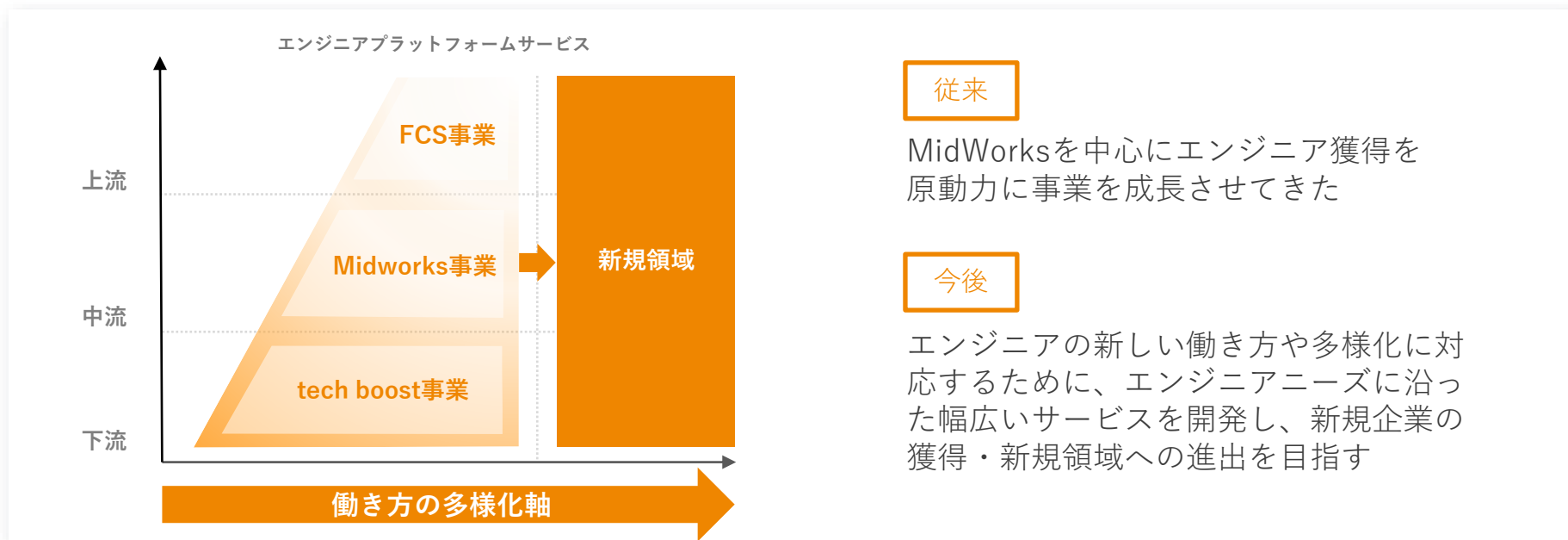
「エンジニアプラットフォームサービス」と
「マーケティングプラットフォームサービス」の2軸で事業展開



エンジニアプラットフォームサービス

従来は既存事業の成長に注力

今後はエンジニアの多様化する働き方に対応したサービスの開発と、新規クライアントの開拓に注力



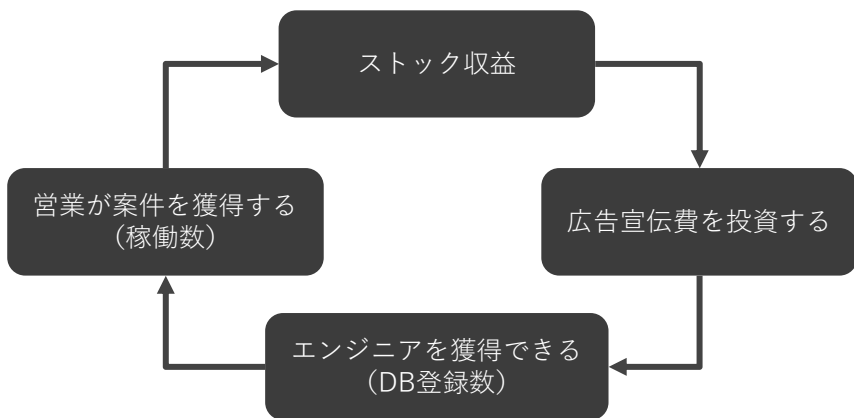
■ エンジニアプラットフォームサービス

Midworks事業とFCS事業は、フリーランスエンジニアを抱えることで幅広いエンジニアプラットフォームサービスを提供

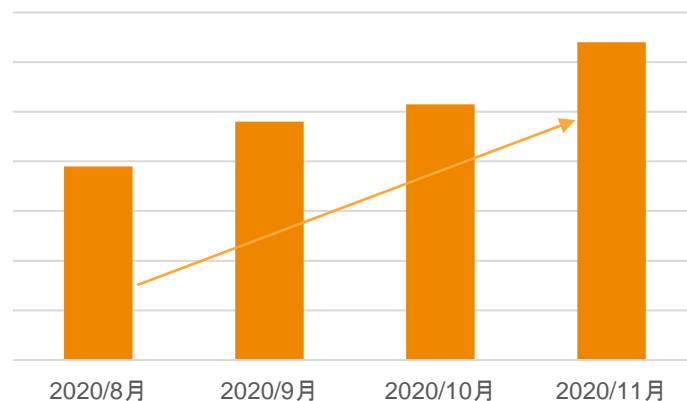
	Branding Engineer	A社	B社	C社	D社
戦略策定	-	Midworks 事業	-	-	-
要件定義	FCS事業		-	-	
チーム設計	Midworks 事業		-	-	
システム設計			-	-	
開発		-	-	-	
運用・保守		-	-	-	
テスト	-	-	-	-	

■ エンジニアプラットフォームサービス

エンジニアプラットフォームサービスはストック型収入モデル
顧客企業（案件）とエンジニアの数を増やすことで、安定的な売上成長



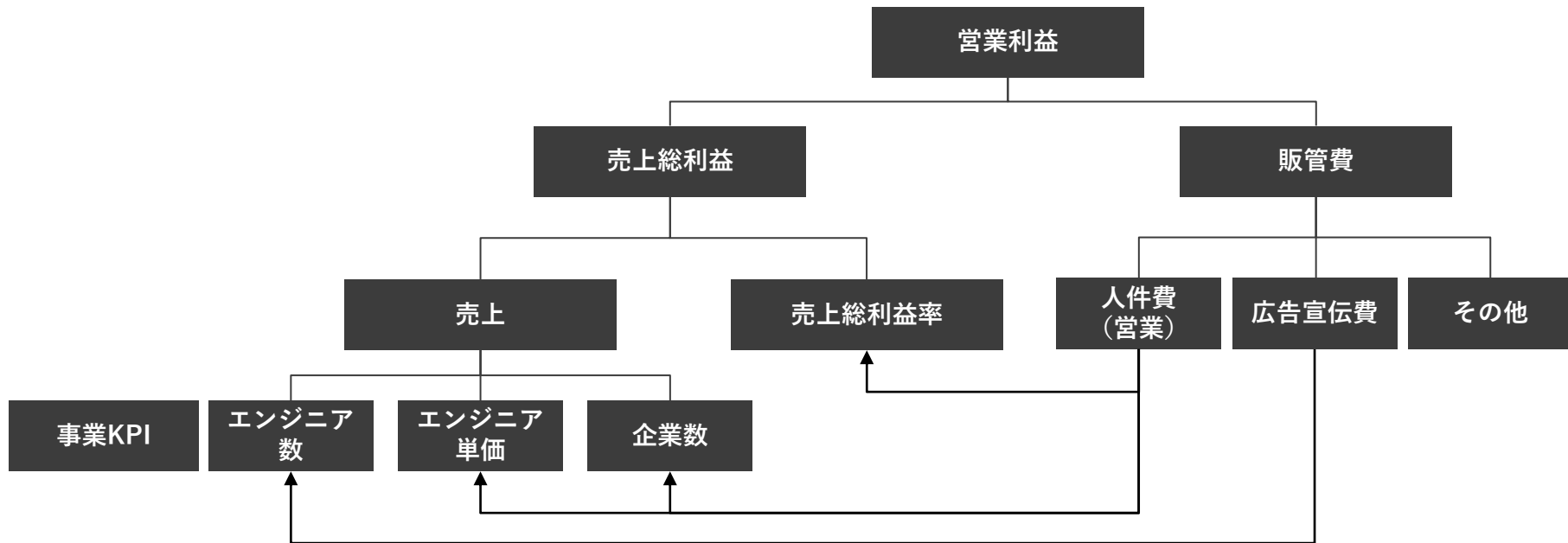
稼働エンジニア数



13.2% 増
(2020年/8月末比)

エンジニアプラットフォームサービス

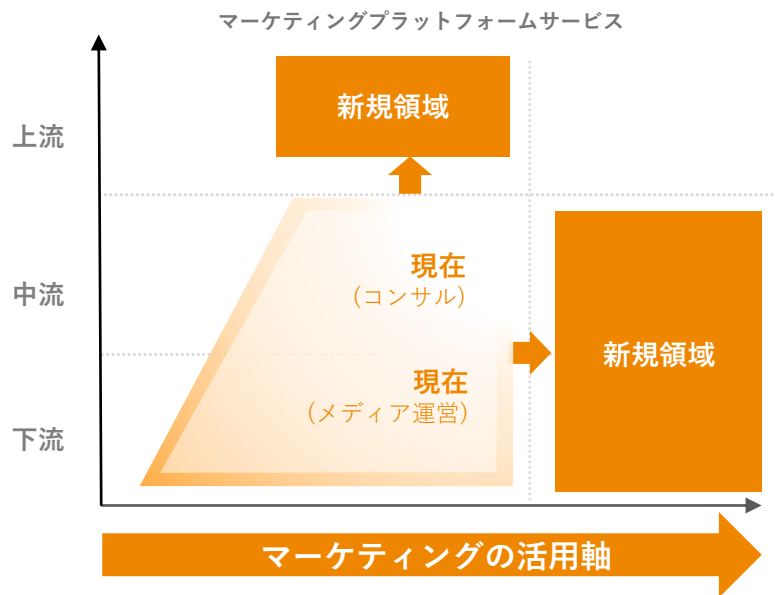
エンジニア数を増やすためには、広告宣伝費が寄与
企業数とエンジニア単価を上げるためには、人件費（営業）が寄与



マーケティングプラットフォームサービス

従来は主に自社メディアを運営

今後は培ってきたWEBマーケティングノウハウを活かし、外部企業へのマーケティングコンサルを含めた新サービスの提供を強化




従来

自社メディアの運営や、自社メディアで培ったノウハウを元に他社の記事作成や広告運用などを展開

今後

マーケティングコンサルの強化とWEBマーケティングのノウハウを生かした新規サービスの開発の実施



4. 2021年8月期 第1四半期業績

■ エグゼクティブサマリー

2021年8月期 第1四半期業績

- ・ 四半期会計期間最高売上高達成、前年比**21.5%増**
- ・ 事業成長のための積極的投資により、人件費・広告費を中心に販売管理費が増加
前年比27.0%増
- ・ 上記要因により、営業利益は1.2%減

セグメント情報

- ・ **Midworks事業**
稼働エンジニア数、取引企業数ともに過去最高数を達成
- ・ **メディア事業**
他社コンサルティングが順調に成長。他社コンサル売上高比率は前年同期比54.0%増
- ・ **tech boost事業**
企業の社員教育需要増加により、法人売上が好調

財務数値の前年比較

売上・売上総利益ともに**20%以上成長**し過去最高を更新

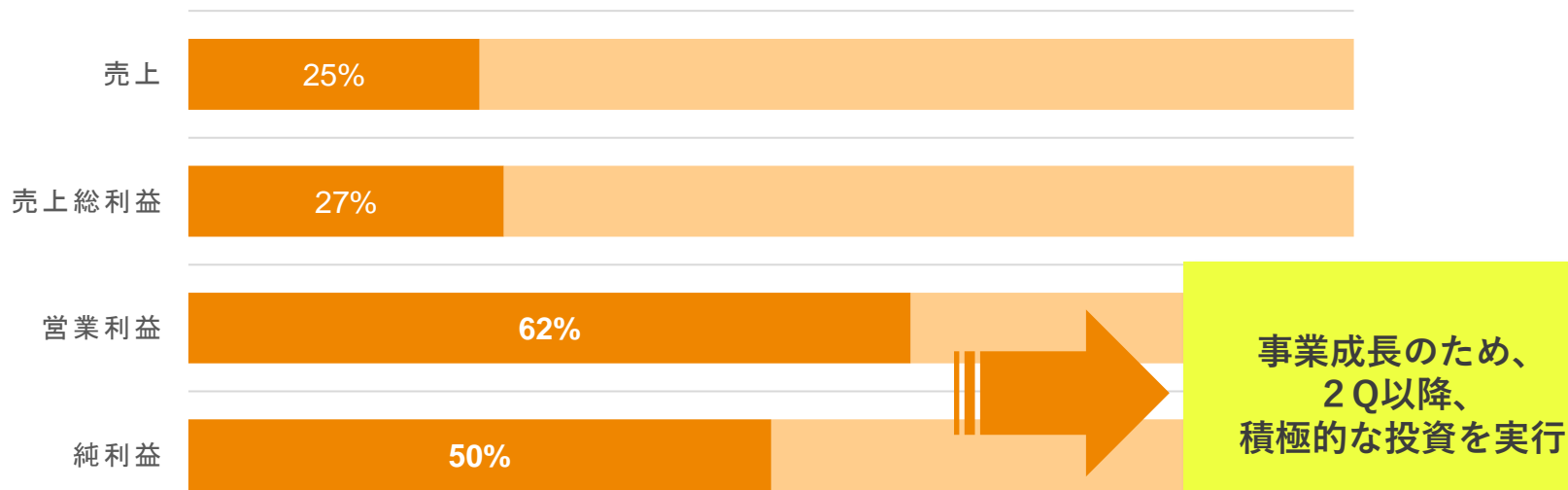
広告宣伝費等、事業成長のため積極的な投資を行った結果、販管費が増加

	実績	前年同期	
		実績	増減率
売上	909,107	748,460	<u>+21.5%</u>
売上総利益	307,190	251,221	<u>+22.3%</u>
営業利益	42,309	42,820	△1.2%
純利益	24,420	27,232	△10.3%

単位：千円

通期業績予想に対する進捗率

営業利益の進捗率は**62%**、純利益の進捗率は**50%**と順調に推移
2Q以降はこの利益を原資として、事業への投資を加速。
さらなる成長を目指す

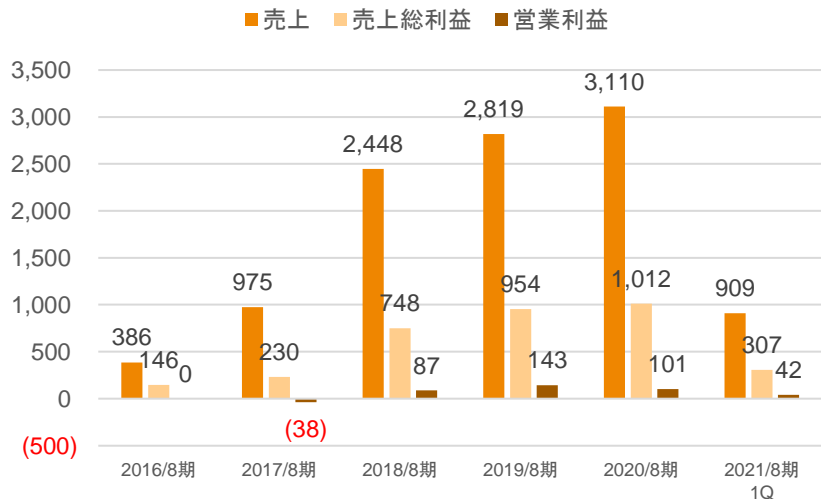


四半期ごとの業績推移

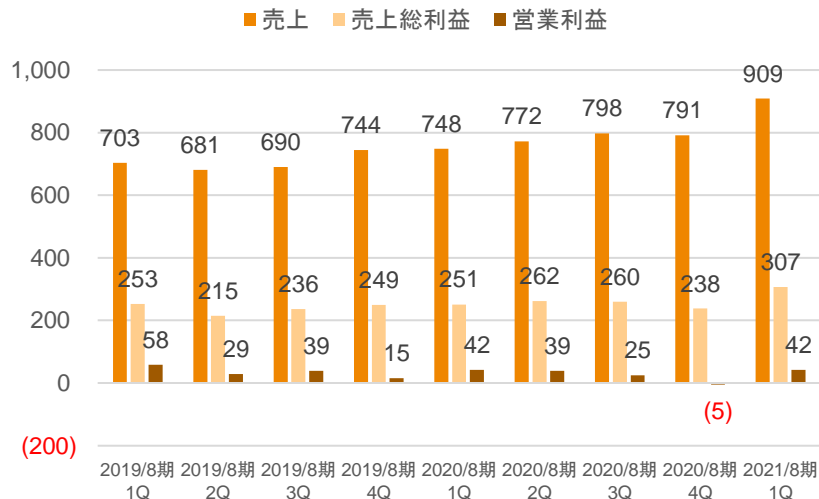
売上と売上総利益は過去最高を更新

売上高は前年比21.5%増、売上総利益は22.3%増

事業規模を着実に拡大



単位：百万円



単位：百万円

■ 販管費の前年比較

事業成長のための積極的投資を実行

広告費、人件費、採用広告費は前年同期より約3千万円増

	実績	前年同期		
		実績	増減額	増減率
人件費	126,751	113,759	12,992	+11.4%
広告費	45,499	31,290	14,209	+45.4%
地代家賃	19,340	15,137	4,203	+27.8%
支払手数料等	35,008	24,458	10,549	+52.2%
採用広告費	13,068	9,560	3,508	+36.7%
その他	25,213	14,195	11,017	+77.6%

単位：千円

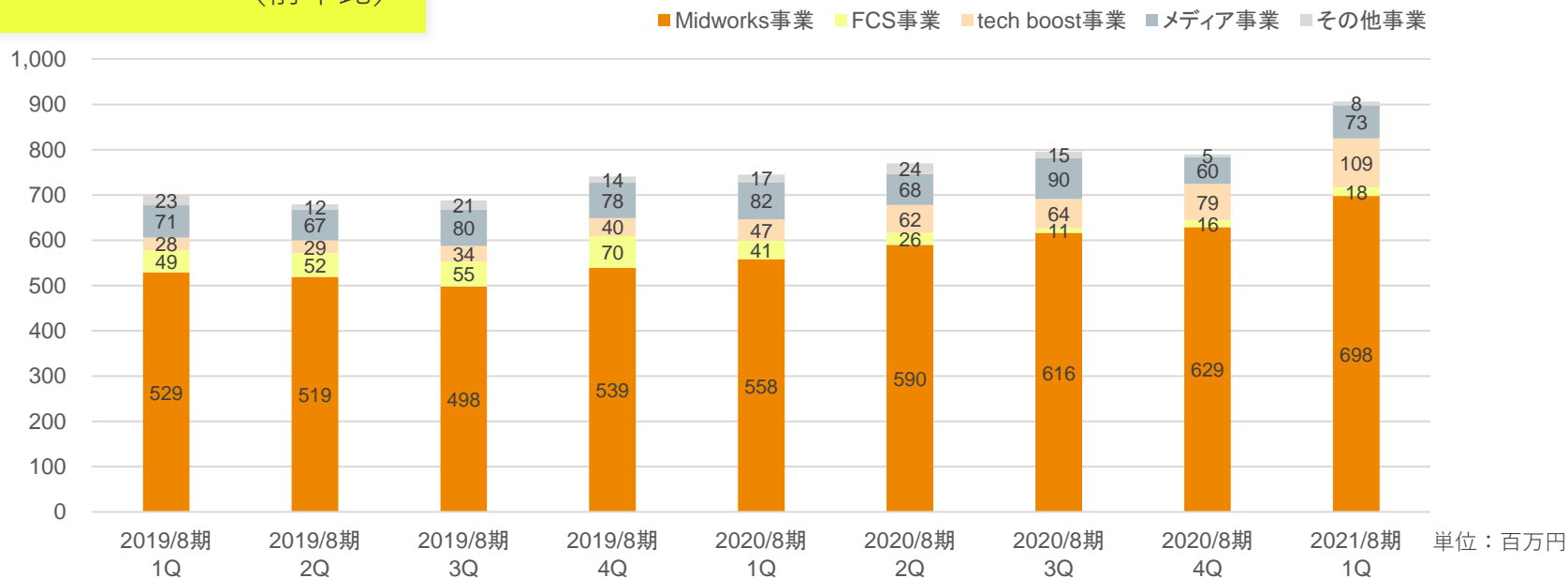
An overhead view of a meeting table with several people sitting around it. There are laptops, tablets, notebooks, and coffee cups on the table. The scene is dimly lit, with the text overlaid in the center.

5. 各セグメントについて

四半期ごとのセグメントごとの売上

Midworks事業が売上を牽引、**全社売上高は前年比で21.5%増の成長**

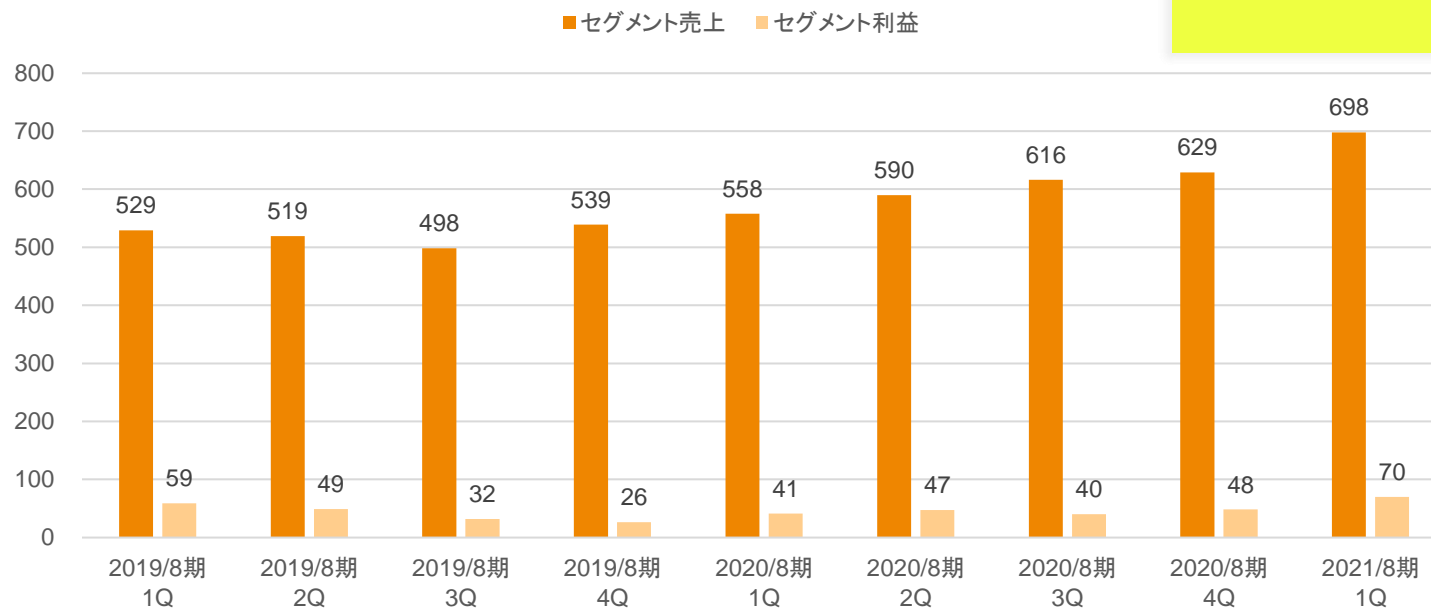
四半期売上高 **21.5%増**
(前年比)



Midworks事業

セグメント売上高・利益ともに過去最高を更新

セグメント売上高 **25.1%増**
セグメント利益 **69.8%増**
(前年比)



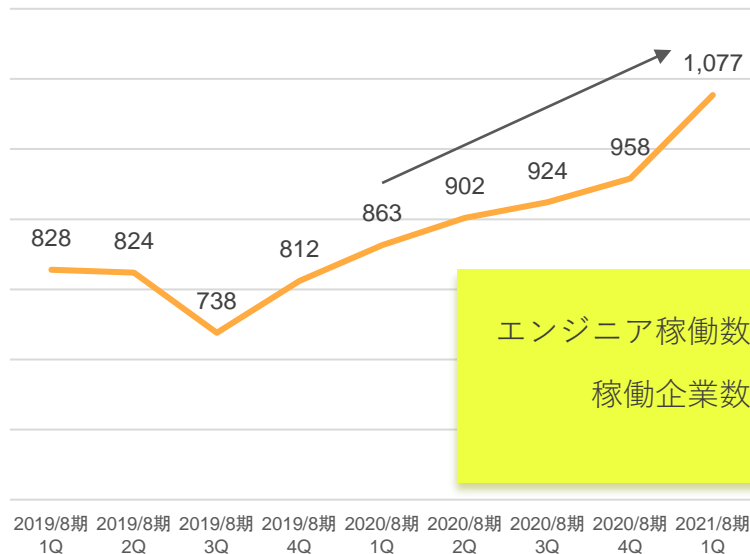
単位：百万円

Midworks事業

広告宣伝費の投入効果もあり、エンジニア稼働数は増加
営業力強化により取引企業数も増加、今後も施策継続による成長を見込む

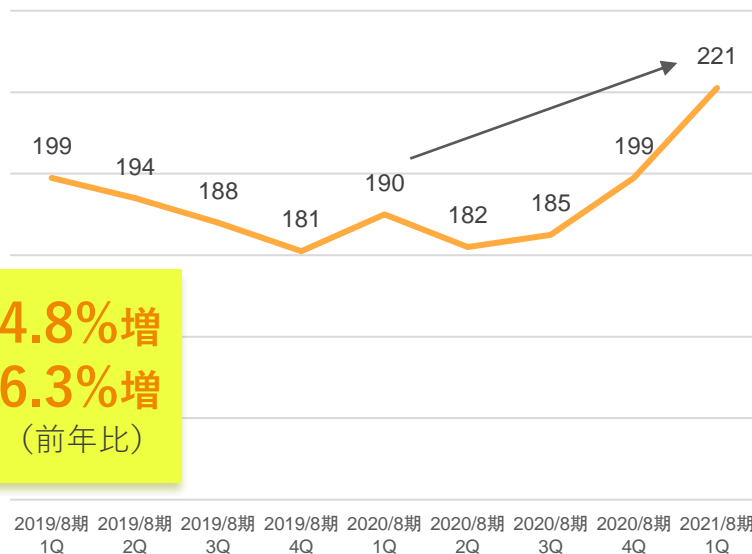
エンジニア稼働数

過去最高



取引企業数

過去最高



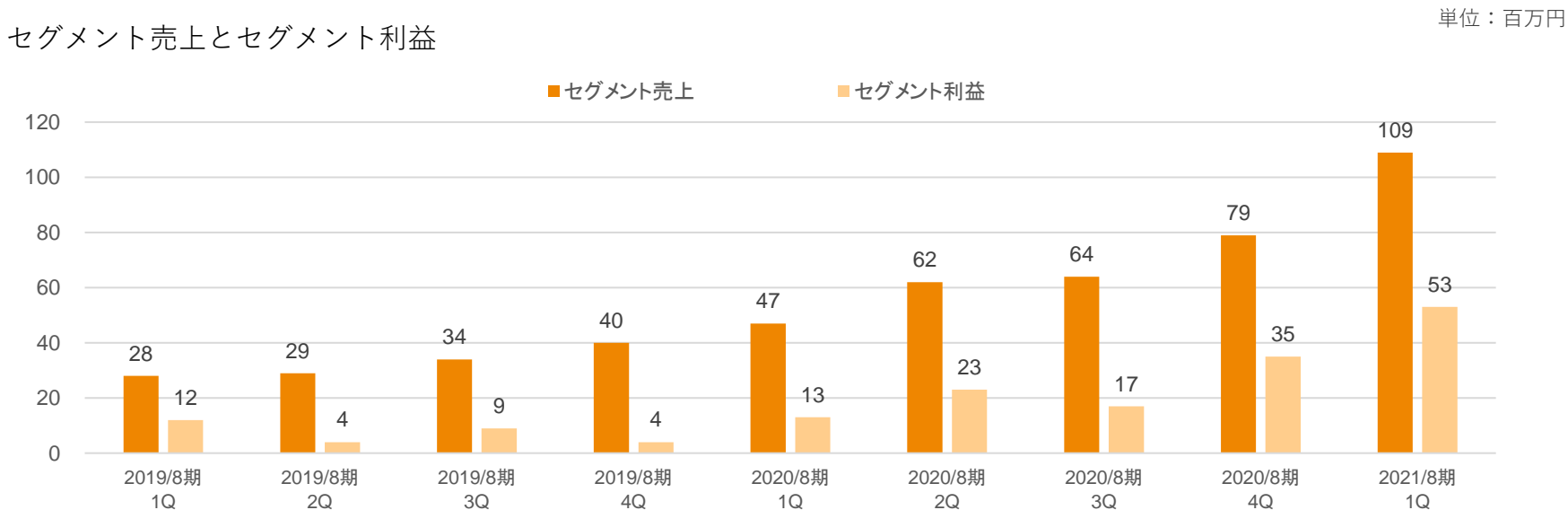
エンジニア稼働数 **24.8%増**
稼働企業数 **16.3%増**
(前年比)

tech boost事業

セグメント売上高、利益ともに過去最高を更新

1Qは助成金などによる一時的要因もあり、法人向け研修も好調

2Q以降は広告投下を強め、個人向けのスクール事業に注力予定

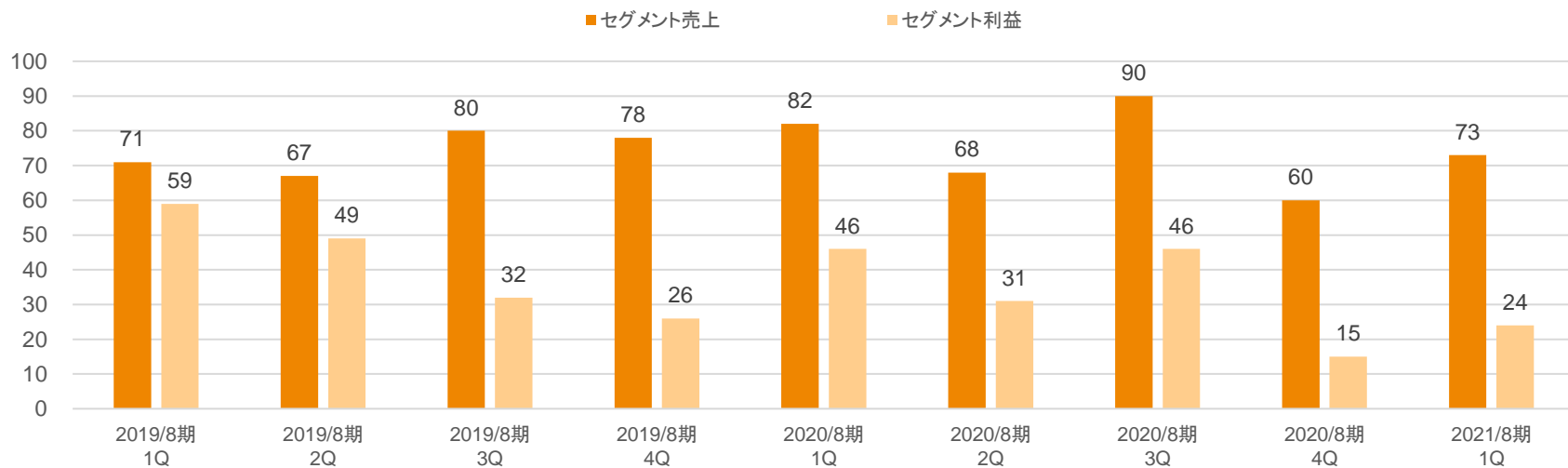


メディア事業

自社のメディア運営からWEBマーケティングコンサルへの事業シフト
1QはSEO施策が好調で、自社メディア売上も増加

セグメント売上とセグメント利益

単位：百万円

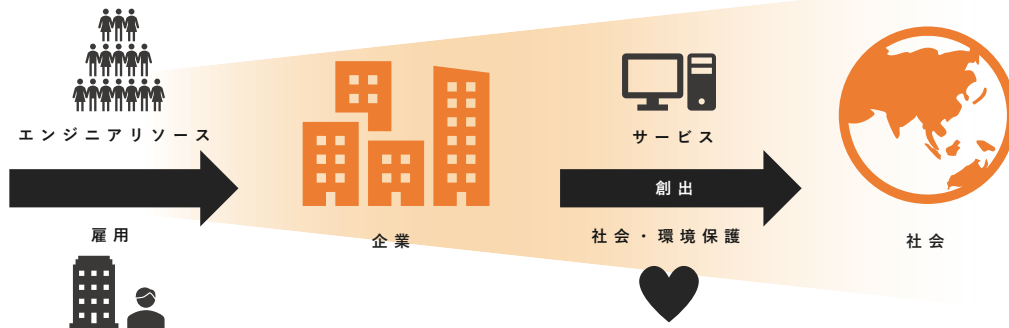


6 . ESGへの取り組み

ESGへの取り組み

企業とITエンジニアをマッチングすることでIT人材不足を解消
社会のDX化を推進し、新たなサービスの創出を支援
創出された新たなサービスが、環境保護や社会の活性化をもたらす

 **BRANDING
ENGINEER**



社会・環境に対して

- エンジニアに対しフリーランス化のサポート等、新しい働き方の提案
- 企業に対しエンジニアリソース提供、新たなサービスの創出を支援
- 創出されたサービスが人々の生活を豊かにし、社会を活性化する

ガバナンス対応

- コーポレートガバナンスの充実
- 関連法令の遵守

■ 本資料の取り扱いについて

本書には、当社に関連する見通し、将来に関する計画、経営目標などが記載されています。

これらの将来の見通しに関する記述は、将来の事象や動向に関する現時点での仮定に基づくものであり、当該仮定が必ずしも正確であるという保証はありません。

様々な要因により、実際の業績が本書の記載と著しく異なる可能性があります。

別段の記載がない限り、本書に記載されている財務データは日本において一般に認められている会計原則に従って表示されています。

当社は、将来の事象などの発生にかかわらず、既に行っております今後の見通しに関する発表等につき、開示規則により求められる場合を除き、必ずしも修正するとは限りません。

当社以外の会社に関する情報は、一般に公知の情報に依拠しています。

本書は、いかなる有価証券の取得の申込みの勧誘、売付けの申込み又は買付けの申込みの勧誘（以下「勧誘行為」という。）を構成するものでも、勧誘行為を行うためのものでもなく、いかなる契約、義務の根拠となり得るものでもありません