

株式会社Branding Engineer

2021年 8 月 期

# 第 2 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. エグゼクティブサマリー
2. 会社概要・各セグメントの内容
3. 関連市場の動向
4. 今後の方向性
5. 2021年8月期第2四半期業績
6. 各セグメントの業績
7. ESGへの取り組み

# 1. エグゼクティブサマリー



## ■ エグゼクティブサマリー

ストック収益に関わる広告費や採用関連費等に積極的な投資を行ったが、**事業の成長が投資額を大幅に上回り、利益も大幅に伸長**

中長期に向けた更なる積極的投資を継続予定

### 2021年8月期 第2四半期業績

- ・ 四半期最高売上高更新、前年同期比 **29.9%増**
- ・ 事業成長のための積極的投資を継続  
広告費・採用関連費等を中心に販売管理費は、前年同期比20.4%増
- ・ 2Qは営業利益も好調、前年同期比 **44.8%増**  
年間営業利益進捗率は上期で既に **140%超達成**

## ■ エグゼクティブサマリー

### セグメント情報

- ・ **Midworks事業**

四半期稼働エンジニア数は1,252名、前年同期比38.8%増

- ・ **メディア事業**

WEBマーケティングコンサルサービス「SAKAKU」売上高が前年同期比140.5%増

- ・ **tech boost事業**

助成金を活用した企業の社員教育需要低下に伴い、法人売上が減少

### 連結決算への移行

- ・ **メディア運営企業の株式を完全子会社**

**2021年2月度より連結を開始、これに伴い連結決算に移行**

(当連結会計期間の売上高に占める子会社売上高の比率は0.2%であります)

※上記の移行に伴い、本資料における今期の数値については連結数値を記載しております。

なお、前期に関する情報については単体数値を記載しております。

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. There are several people around the table, some looking at laptops, others at tablets. A coffee cup is visible on the table. The overall atmosphere is professional and collaborative.

## 2. 会社概要・各セグメントの内容



V i s i o n

## “Break The Common Sense”

---

不合理な常識を破壊して、正しい価値を生み出そう  
起業家精神の強いメンバーが集い、世の中の常識を覆すサービスを生み出し続ける

# 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 (TechStars)

**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）

2021.2

メディア運営企業の株式を100%取得し完全子会社化、それに伴い連結決算へ移行。

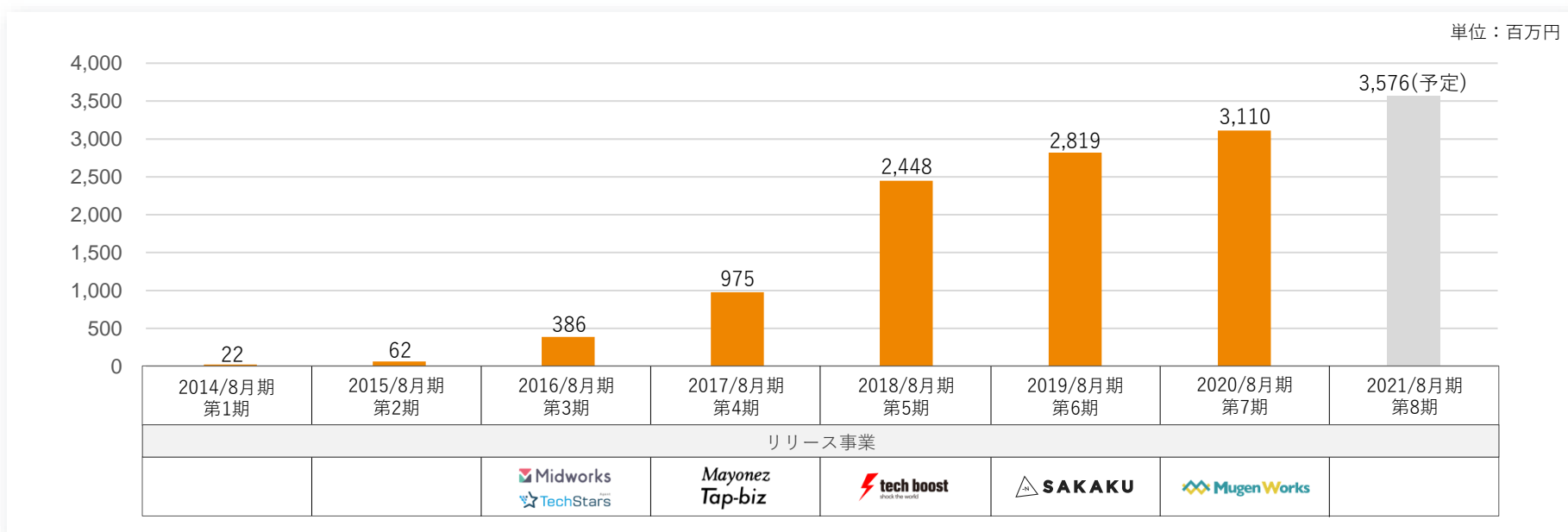
## 沿革および業績推移

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



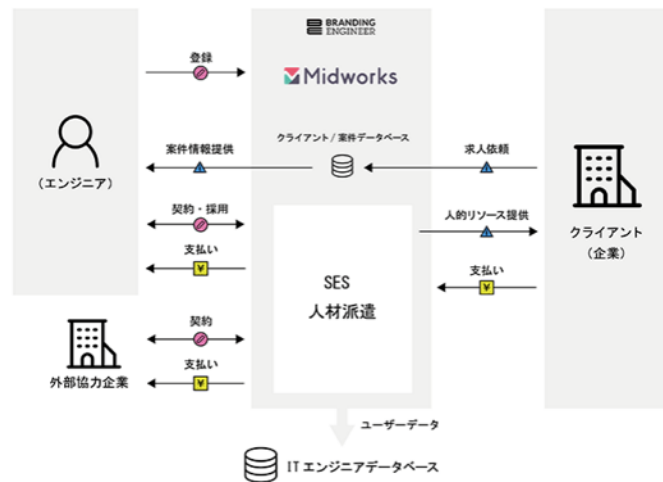
自社メディア運営と  
WEBマーケティングコンサルの  
メディア事業

## 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エンジニアを中心とした人材リソースを提供し、企業のDX化をサポート

企業から多種多様な案件を獲得し、IT人材の新しい働き方を推進

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

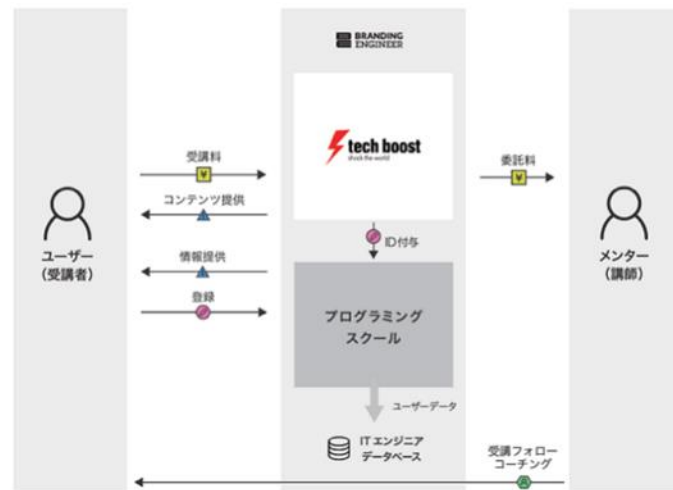
DX推進コンサルティングと採用コンサルティングのFCS事業



## 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

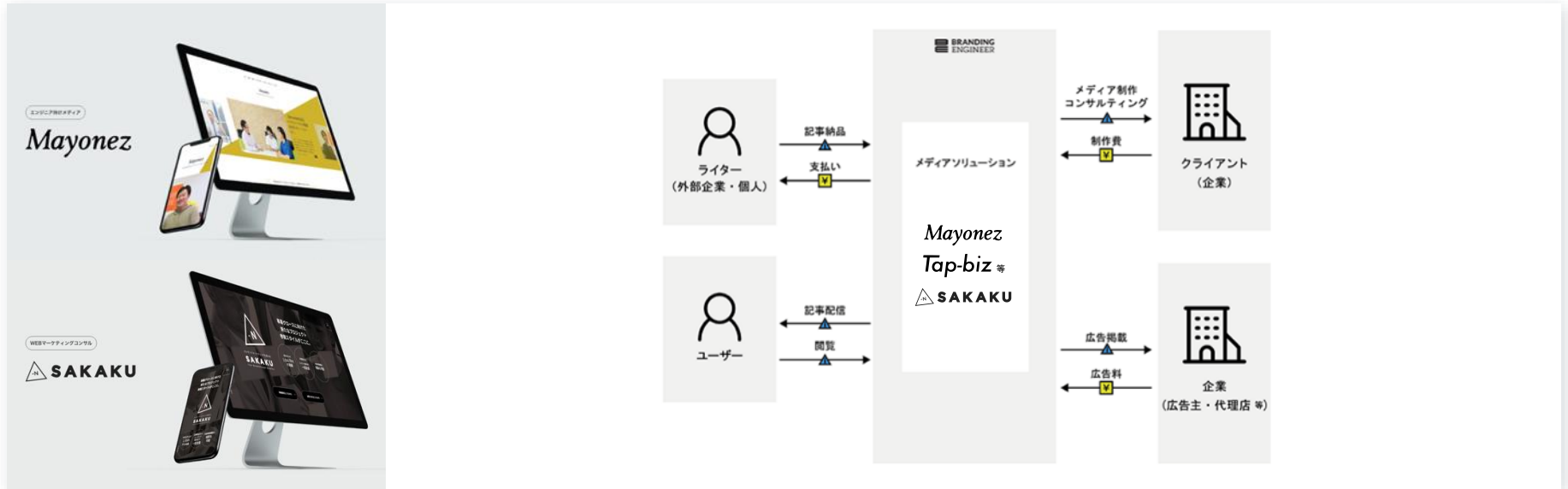
オンラインプログラミング教育のtech boost事業



## 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サービス「SAKAKU」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

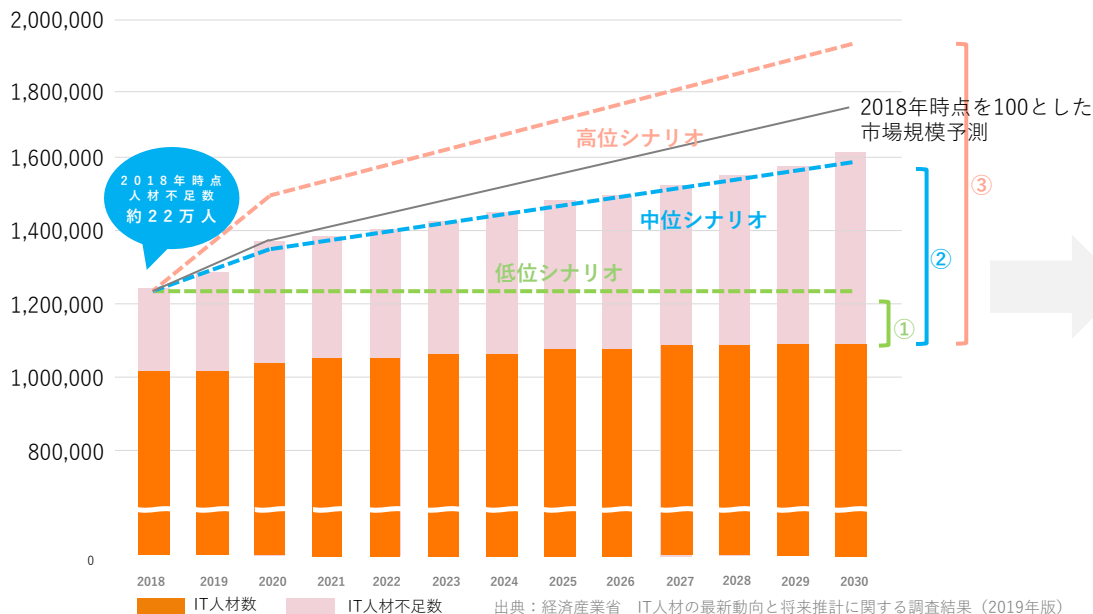


# 3 . 関連市場の動向



## 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**



2030年時点 IT人材需給GAP

**約16万人 ~ 約79万人**

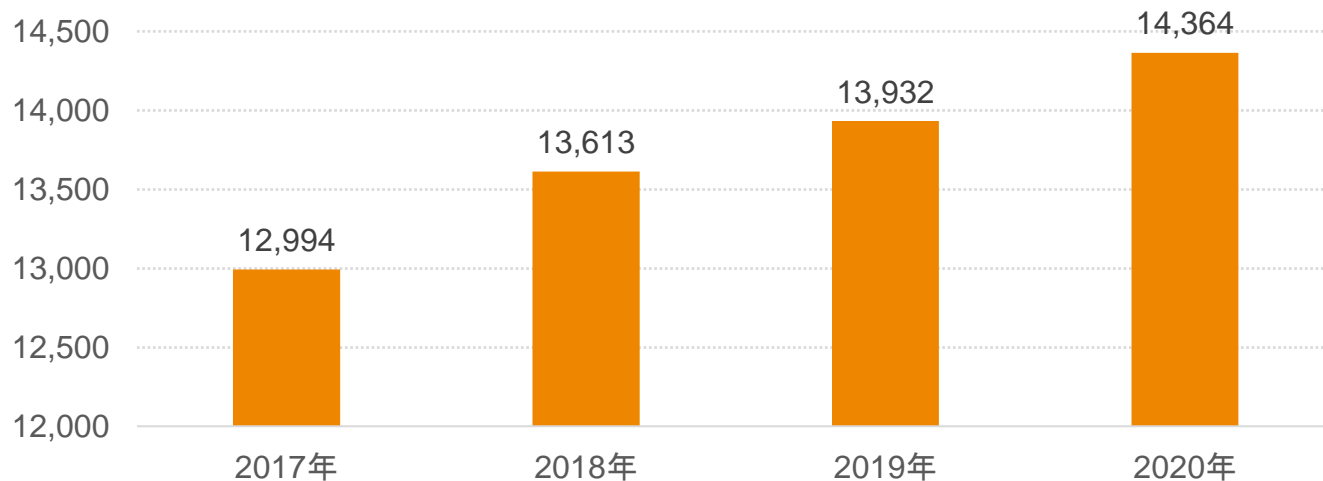
- ①低位シナリオ
- ②中位シナリオにおける予測値：約45万人
- ③高位シナリオ

### IT人材の動向

IT人材は需要に対し供給が追いつかず、2030年には、最大79万人の供給不足が想定されているエンジニア不足は拡大し、エンジニアの教育や派遣、SESといった各種エンジニアサービスの拡充が必要に

## IT企業上位10社の売上規模の推移

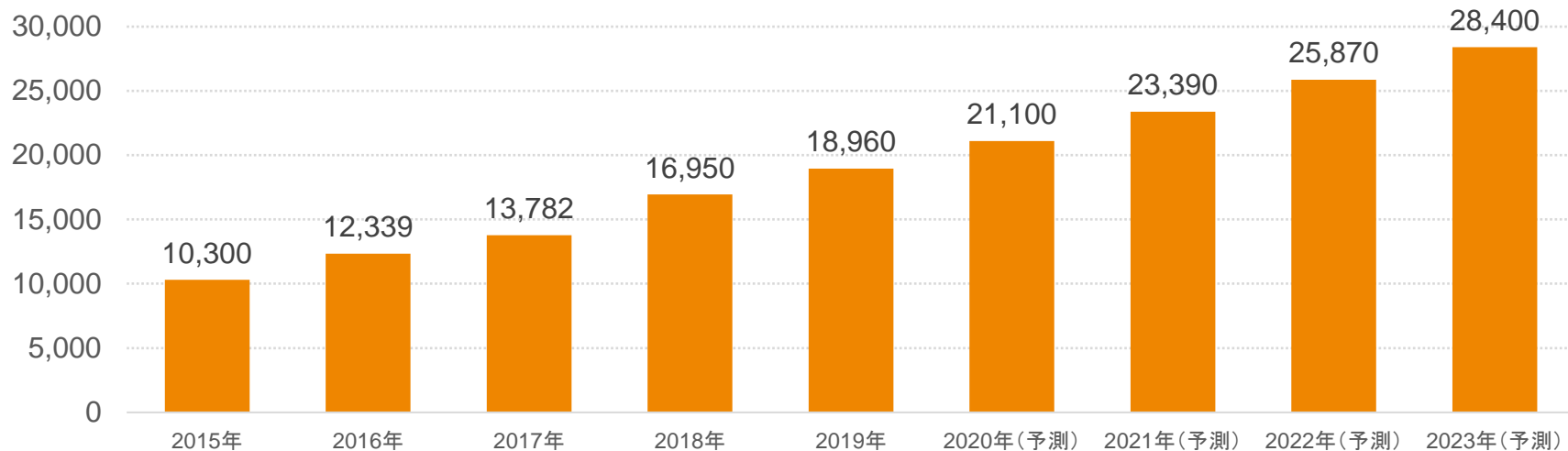
売上規模は年々拡大傾向であり、  
当社がエンジニアリソースを提供する市場規模は、年々拡大している



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

# 4 . 今後の方向性

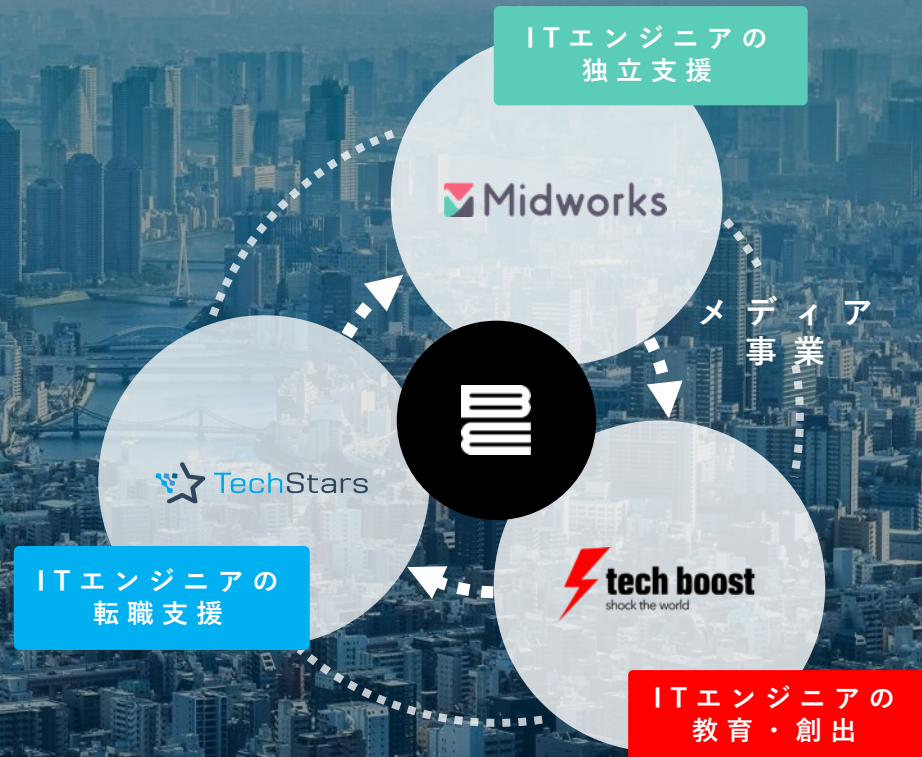


# Branding Engineerの強み

キャリア循環型

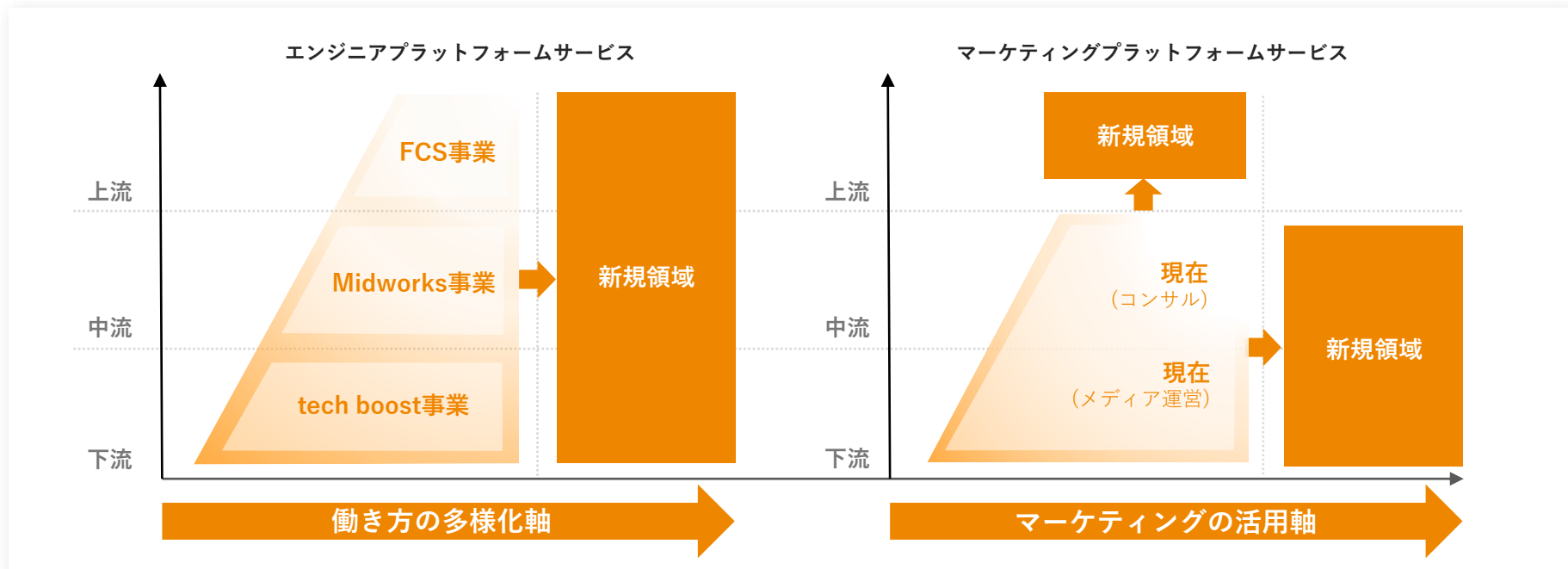
プラットフォーム

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



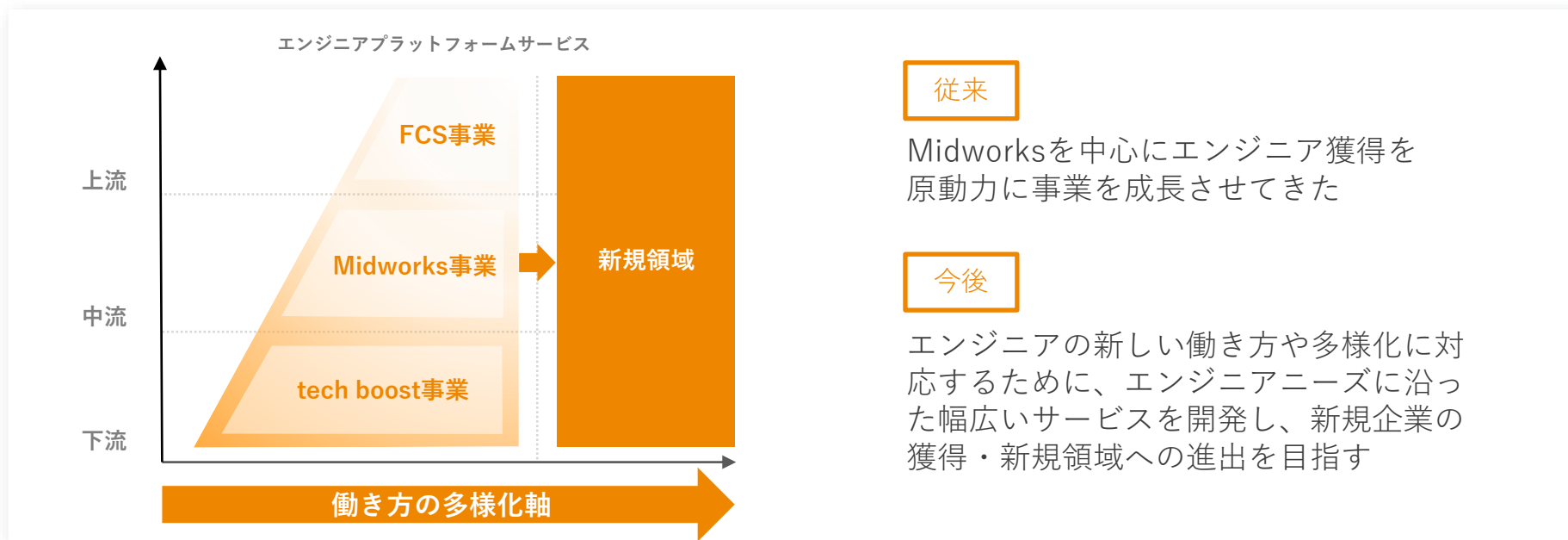
## ■ 今後の方向性について

「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

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	-	■	-	-	■
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の特徴

### to B

- 15,000人を超える、自社独自のIT人材データベースを保有
- 内製したエンジニアマッチングシステムを用いて、企業のニーズに適したエンジニアを提案
- DX化に対応するためのビジネスマンに必要なIT知識を得る研修から、ITエンジニア向けの実践的な研修まで、ニーズに適した法人研修の提案

### to C

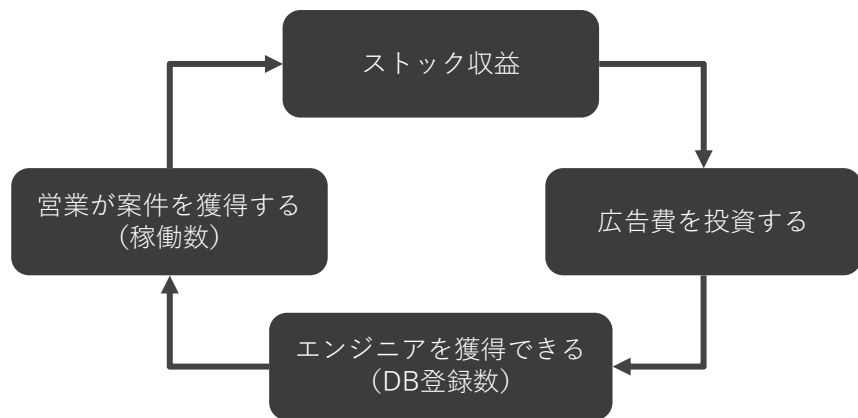
- 教育、転職、独立支援と、ITエンジニアのあらゆる価値観・働き方・ニーズに合わせたサービスを展開
  - ・ 教育：教養だけでなく、実務に生かせる知識を習得できる「tech boost」
  - ・ 転職：ITエンジニアに特化した転職支援の「TechStars」
  - ・ 独立支援：フリーランスでも正社員同等の保障を付帯、多様な働き方に合わせた仕事の提案ができる「Midworks」

## ■ エンジニアプラットフォームサービス

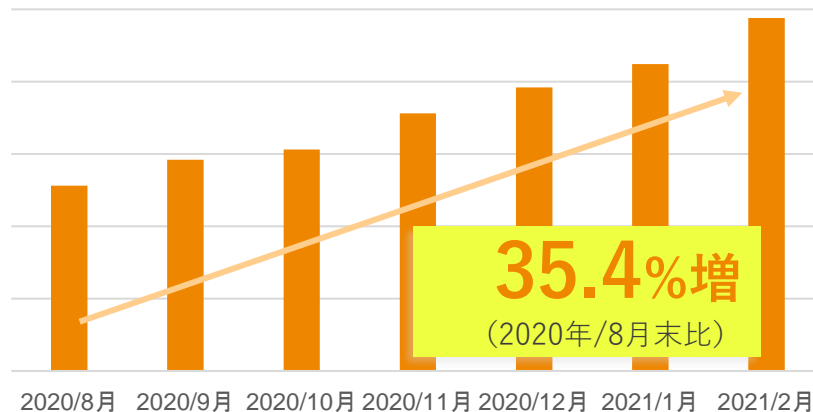
エンジニアプラットフォームサービスはストック型収益モデル  
顧客企業（案件）とエンジニアの数を増やすことで、安定的な売上成長

上期はエンジニア獲得に注力し広告費を積極的に投資した結果、

月間エンジニア稼働数が**35.4%増**、この稼働数をストックに更なる成長を見込む

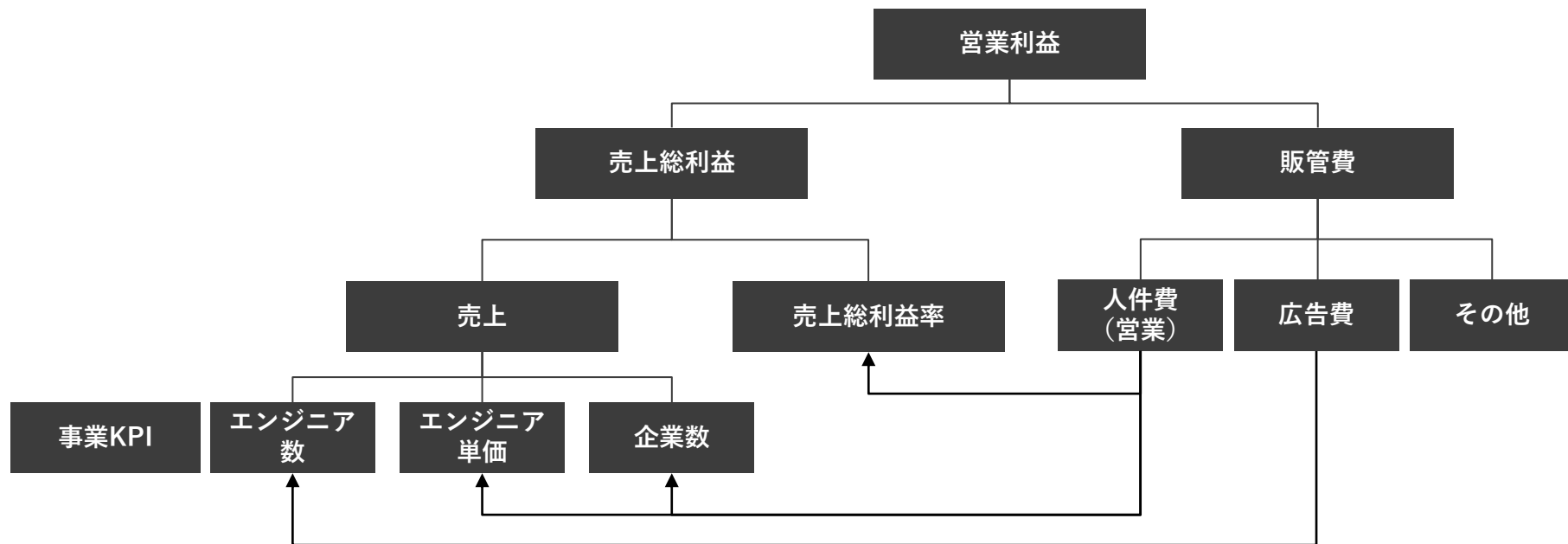


月間稼働エンジニア数



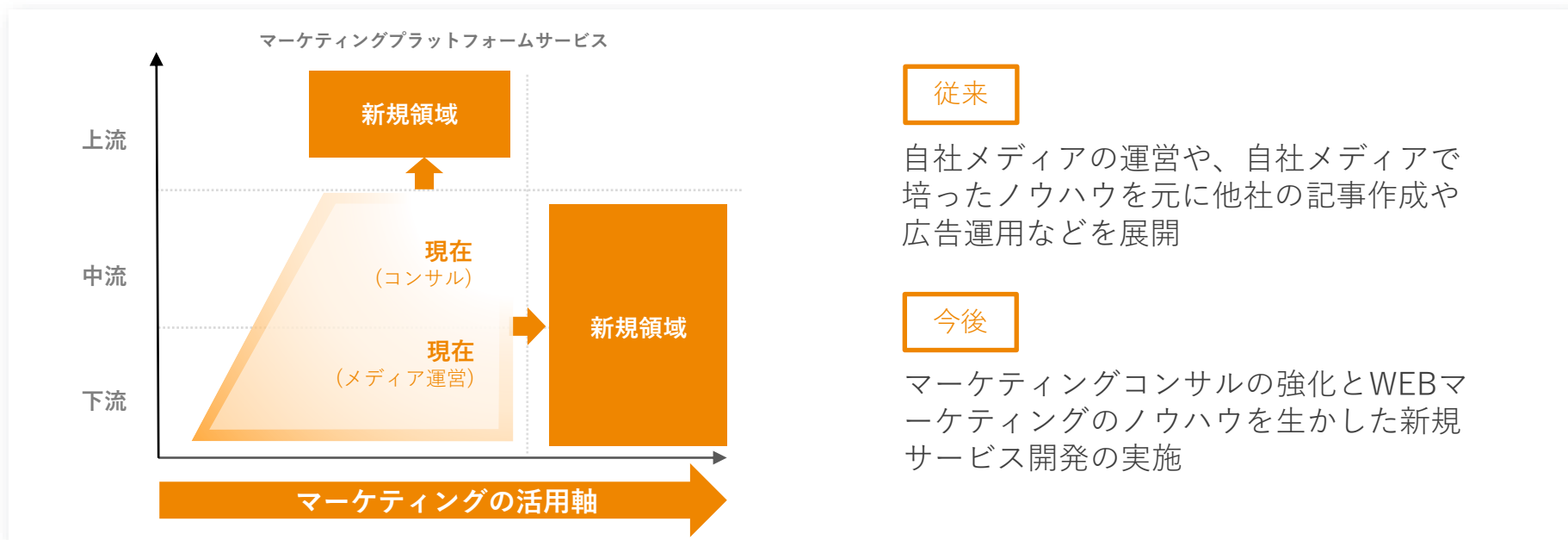
## エンジニアプラットフォームサービス

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

自社メディア運営で培ってきた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開発の実施



# 5. 2021年8月期 第2四半期業績

## 財務数値の前年比較

2Qの売上・売上総利益ともに前年同期比**20%以上成長**

広告宣伝費等、事業成長のための積極的な投資を継続した結果、販管費が増加したものの、営業利益・純利益は前年同期比**40%以上成長**

	2021/8月期 2Q	前年同期 (2020/8月期 <u>2Q</u> )	
	実績	実績	増減率
売上	1,004,205	772,777	+29.9%
売上総利益	325,421	262,277	+24.1%
営業利益	57,376	39,635	+44.8%
純利益	44,122	27,290	+61.7%

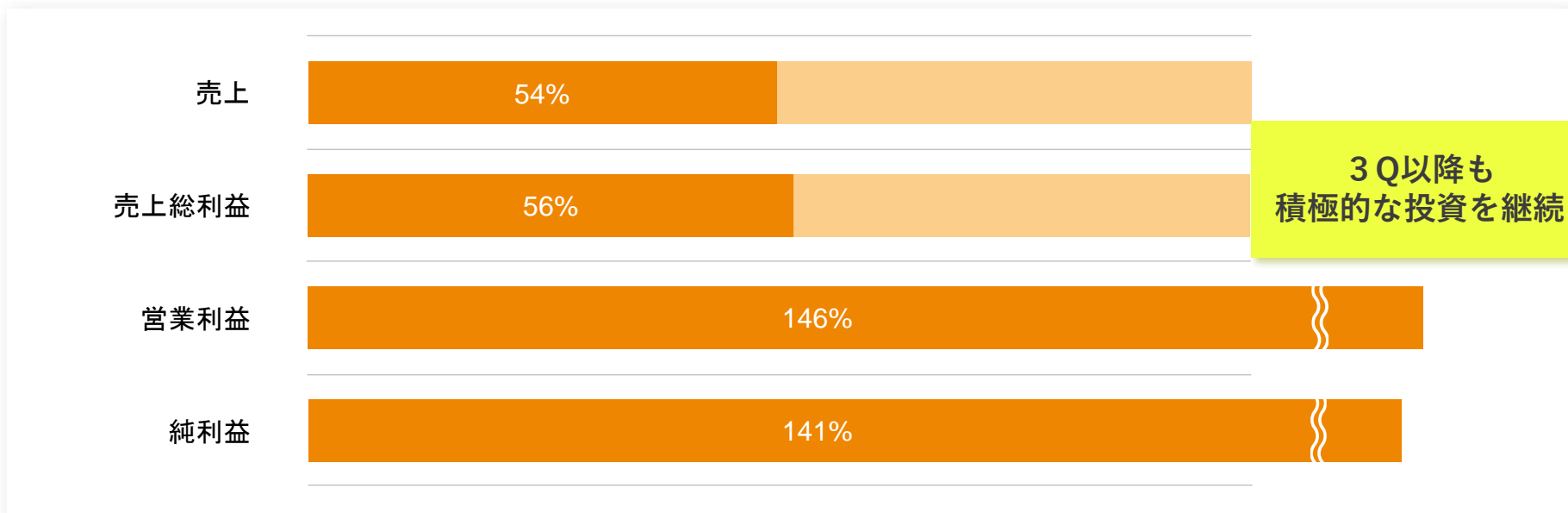
	2021/8月期 上期	前年同期 (2020/8月期 <u>上期</u> )	
	実績	実績	増減率
売上	1,913,313	1,521,237	+25.8%
売上総利益	632,612	513,498	+23.2%
営業利益	99,686	82,455	+20.9%
純利益	68,542	54,522	+25.7%

単位：千円

## 通期業績予想に対する進捗率

投資を加速させたものの、純利益進捗率**140%超**

3Q以降も継続して事業への投資を行うとともに、新規事業にも投資予定  
更なる事業成長、事業拡大を見込む

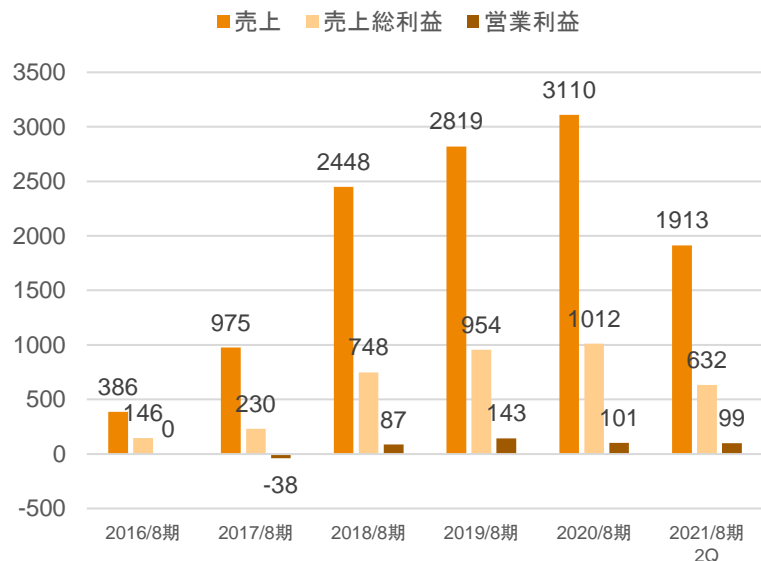


## 四半期ごとの業績推移

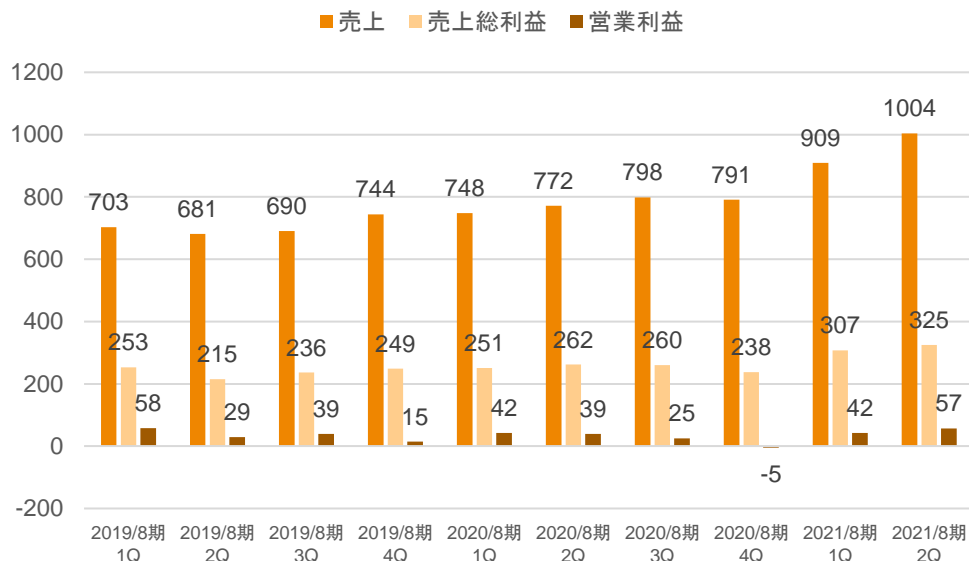
四半期の売上高が初の**10億円突破**

売上・売上総利益ともに、1Qに続き過去最高を更新

前年同期比、売上高**29.9%増**、売上総利益**24.1%増**



単位：百万円



単位：百万円



## ■ 販管費の前年比較

上期は事業成長のための積極的投資を実行

エンジニア集客のための広告費、人材採用のための採用広告費が大幅に増加

人件費は増加しつつも、売上に占める人件費率は減少

	2021/8月期 2Q	前年同期 (2020/8月期 <u>2Q</u> )	
	実績	実績	増減率
人件費	132,273	119,263	+10.9%
広告費	51,235	31,195	<b>+64.2%</b>
地代家賃	19,449	17,583	+10.6%
支払手数料	31,797	30,757	+3.4%
採用広告費	13,707	10,428	<b>+31.4%</b>
その他	19,581	13,411	+46.0%

	2021/8月期 上期	前年同期 (2020/8月期 <u>上期</u> )	
	実績	実績	増減率
人件費	259,024	233,023	+11.2%
広告費	96,734	62,486	<b>+54.8%</b>
地代家賃	38,790	32,721	+18.5%
支払手数料	66,805	55,215	+21.0%
採用広告費	26,776	19,989	<b>+34.0%</b>
その他	44,794	27,607	+62.3%

単位：千円

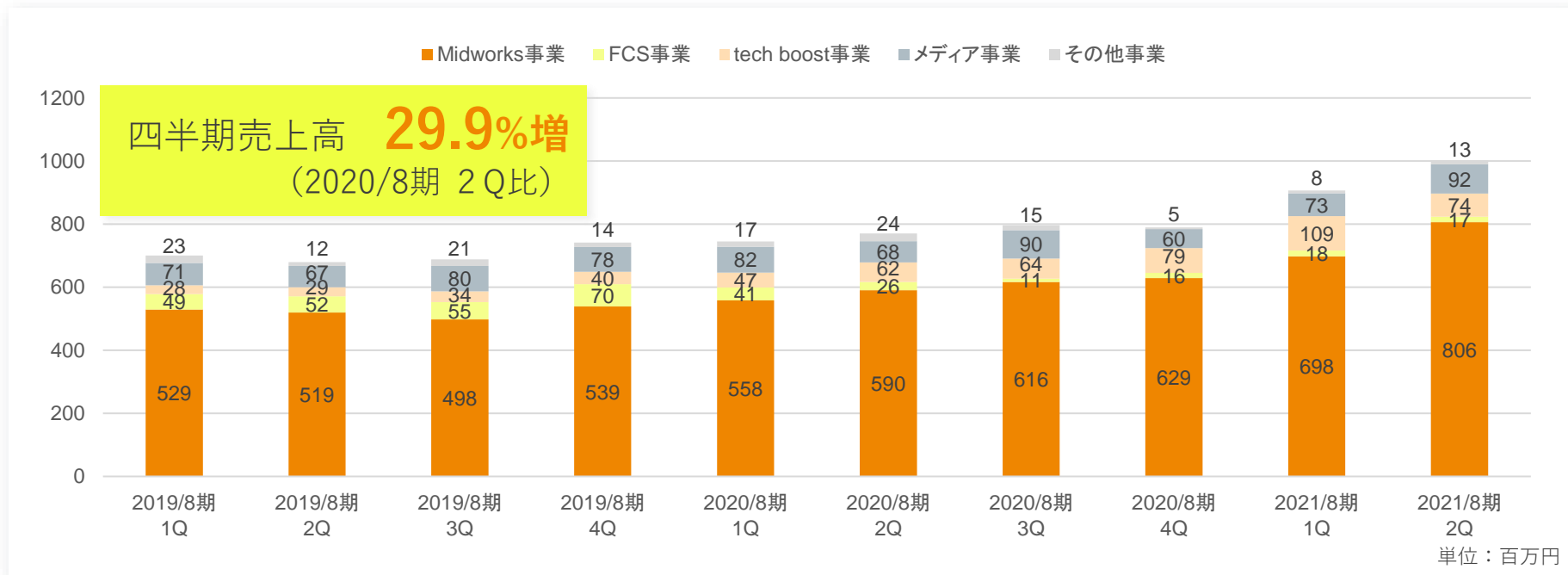
An overhead view of a meeting table with several people sitting around it. The table is dark wood and has various items on it, including laptops, tablets, notebooks, and coffee cups. The people are engaged in a discussion, with some pointing at devices. The overall atmosphere is professional and collaborative.

## 6. 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

前年同期比で2Qの売上高は**29.9%増**、上期の売上高は**25.8%増**

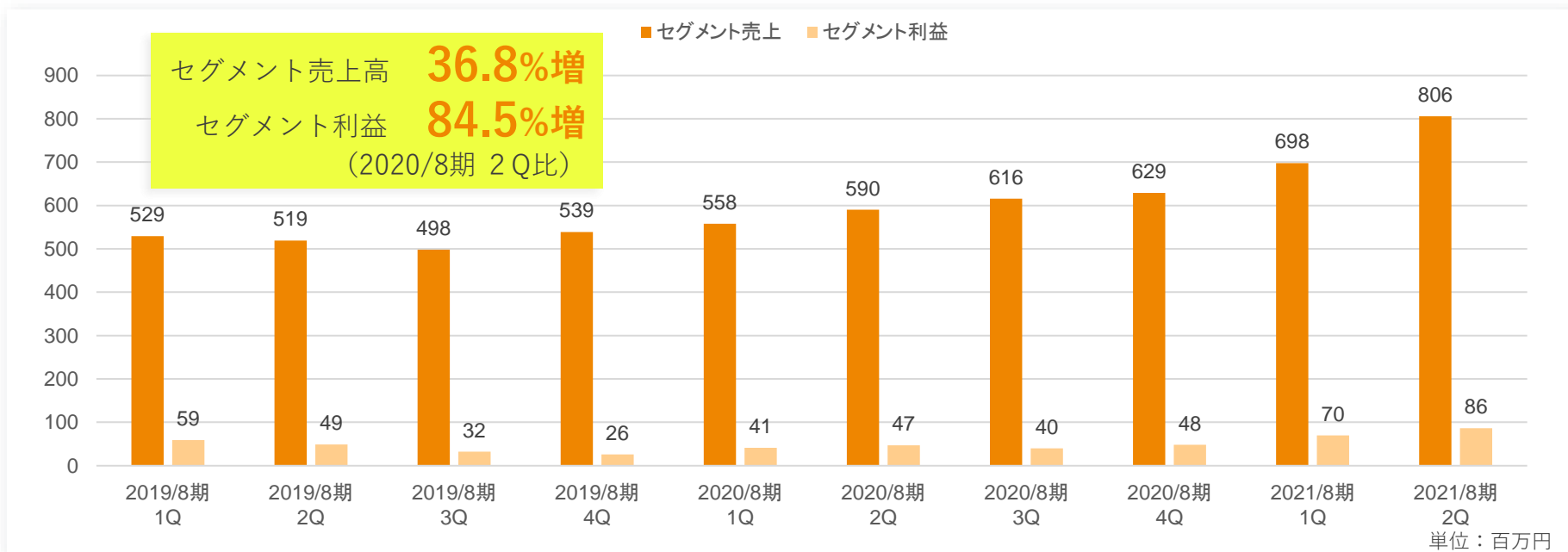


## Midworks事業

セグメント売上高・利益ともに過去最高を更新

中長期を見据えた事業成長のために広告費を積極的に投資したものの、

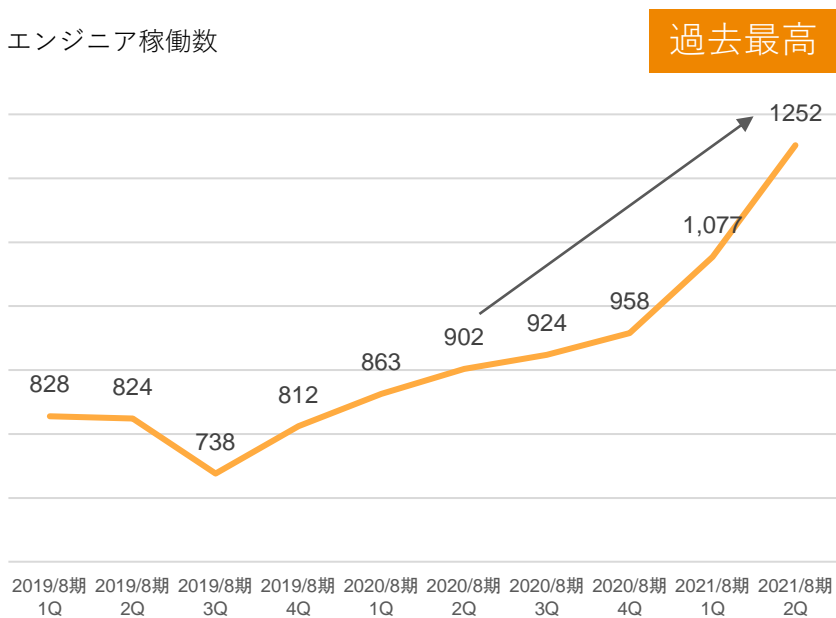
セグメント利益は前年同期比**84.5%増**



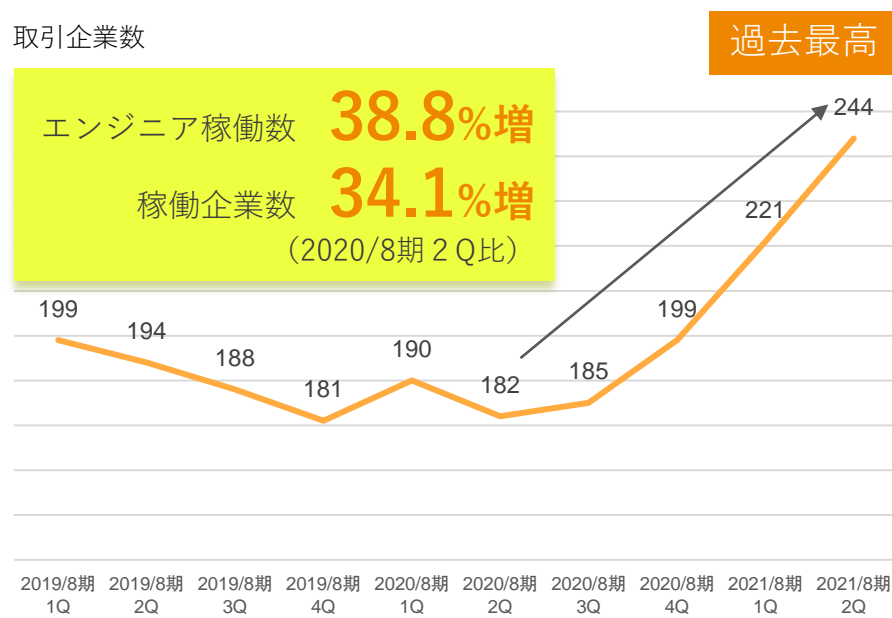
## Midworks事業

広告宣伝費の投下やマッチング精度の向上、営業力強化により  
エンジニア稼働数・取引企業数ともに過去最高を更新

エンジニア稼働数



取引企業数

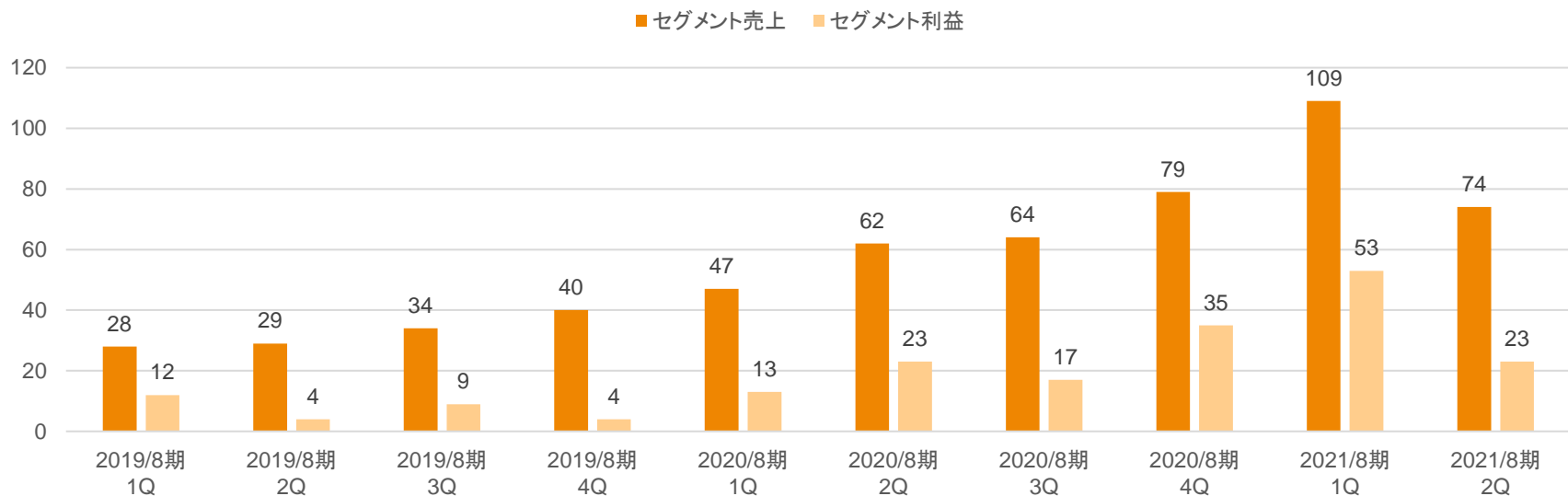


## tech boost事業

助成金を活用した法人研修需要低下により、法人売上が1Q比で37.0%減  
2021年1月より個人向けスクールを拡充、個人向け売上の増加を目指す

セグメント売上とセグメント利益

単位：百万円



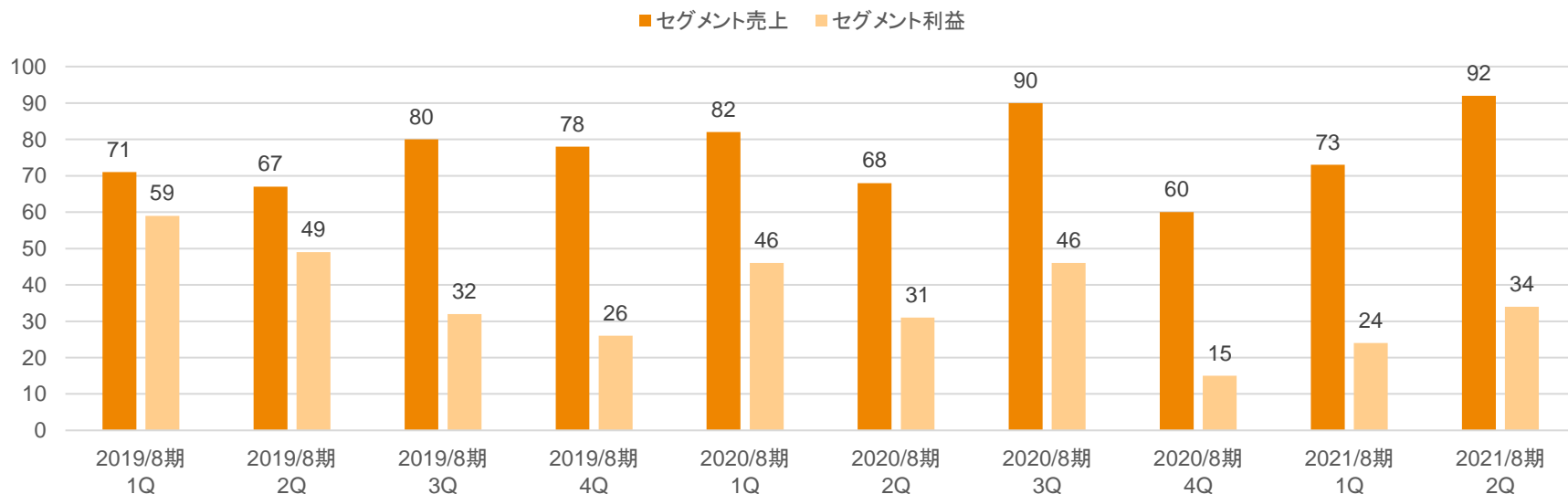
## メディア事業

自社メディアからの事業シフトが順調に推移

WEBマーケティングコンサル売上高は、前年同期比140.5%増

セグメント売上とセグメント利益

単位：百万円

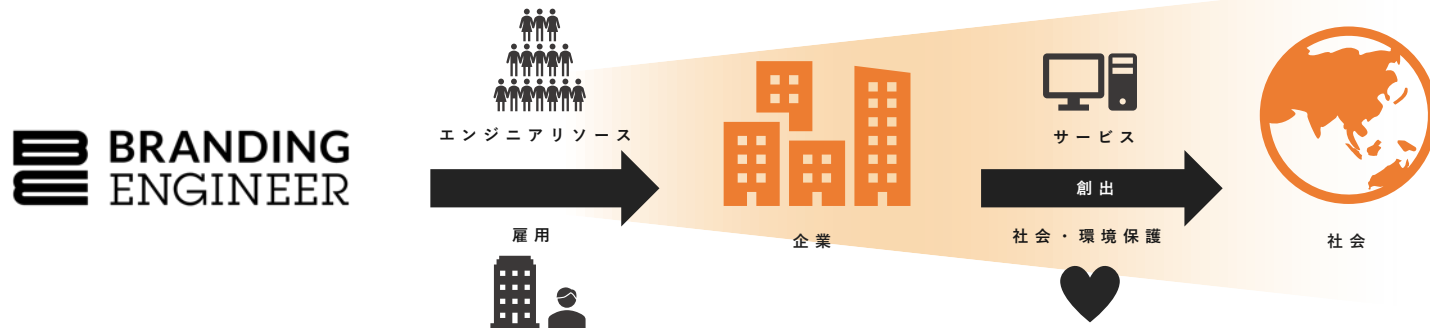


# 7. ESGへの取り組み



## 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



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