

株式会社Branding Engineer

2021年 8 月 期

第 3 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. 2021年8月期第3四半期業績
5. 各セグメントの業績
6. 今後の方向性
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

- ・ 四半期売上高**1,129**百万円、**3 四半期連続**で最高売上高を更新
- ・ 3Qはストック収益のための広告費や採用関連費への投資額をさらに増加、**来期を見据えた新規事業への投資も開始**
- ・ 売上、利益ともに当初予算より伸長した結果、**上方修正を実施**
- ・ 4Qは中長期的な成長を見据え、**新規事業・既存事業双方への大幅な投資を実行予定**

2021年8月期 第3四半期業績

- ・ 四半期最高売上高更新、前年同期比**331**百万円増（**41.5%**増）
- ・ 事業成長のための積極的投資をさらに強化し、新規事業にも投資実行
ストック収益のための費用を増加させた結果、
販管費投下額は、積極的な投資を行った当期2Qと比べて**55**百万円増
1Q~3Q合計の販管費は、前年同期比で190百万円増
（主に変動費であるユーザー獲得の広告費や、人材強化のための採用費）
- ・ 営業利益は**21**百万円で着地（前年同期比3百万円減（**13.5%**減））

■ エグゼクティブサマリー

セグメント情報

- ・ **Midworks事業**

サービス登録者数16,000人超に

四半期稼働エンジニア数は1,418名、**前年同期比53.5%増**

- ・ **メディア事業**

WEBマーケティングコンサルサービス「SAKAKU」の売上が堅調に推移

- ・ **その他事業**

TechStarsが好調、**3Qの決定額は前年同期比215.6%増**

上方修正の実施

- ・ 企業のDX化推進等によるIT投資や、当社の営業力強化・広告費の投資回収によりMidworksが中心となり事業数値を伸長。**売上・利益ともに上方修正を実施**

※ 2021年8月期第2四半期より連結決算へ移行したことに伴い、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 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.

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

許可番号 ⑤ その他事業 (TechStars)

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）

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。

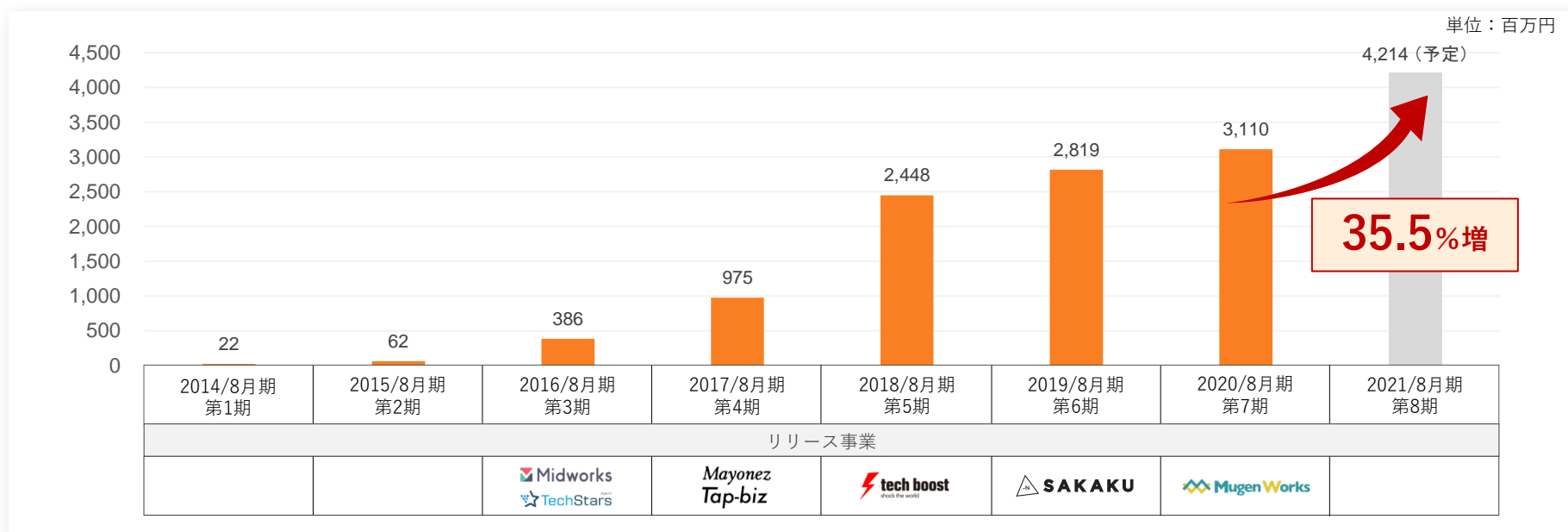
沿革および業績推移

2013年の創業以来 **7期連続増収達成**。 **当期は前期比35.5%増の大幅増収で着地見込**

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

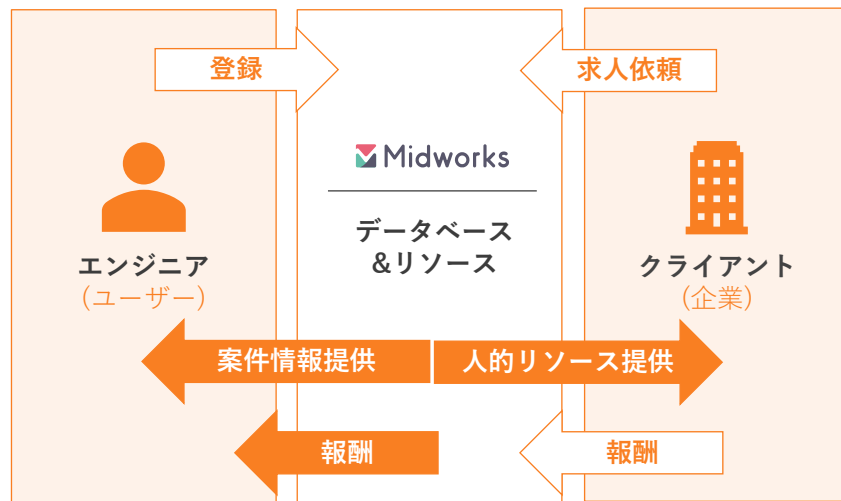


Midworks事業

16,000人を超えるフリーランスのIT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

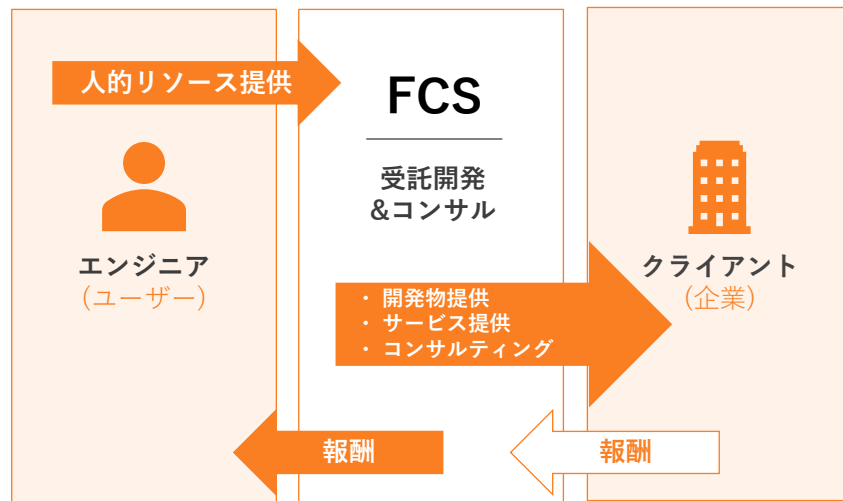
エンジニア派遣のMidworks事業



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

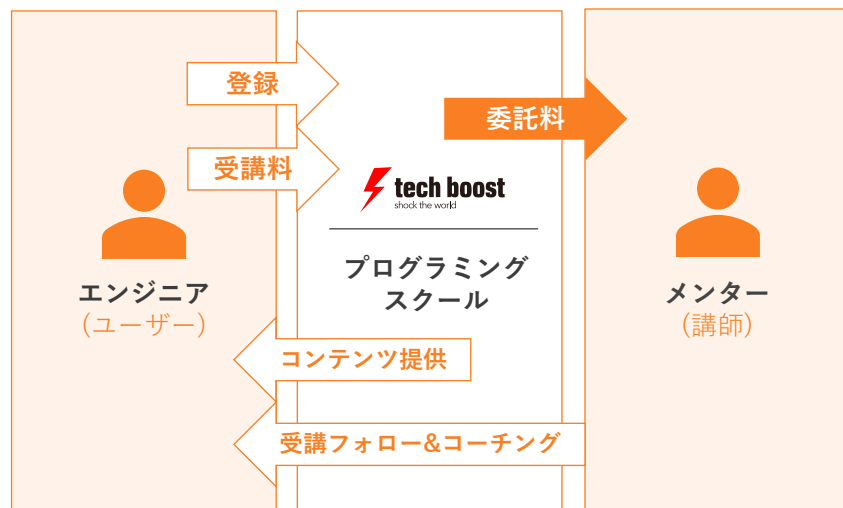
DX推進コンサルティングと採用コンサルティングのFCS事業



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

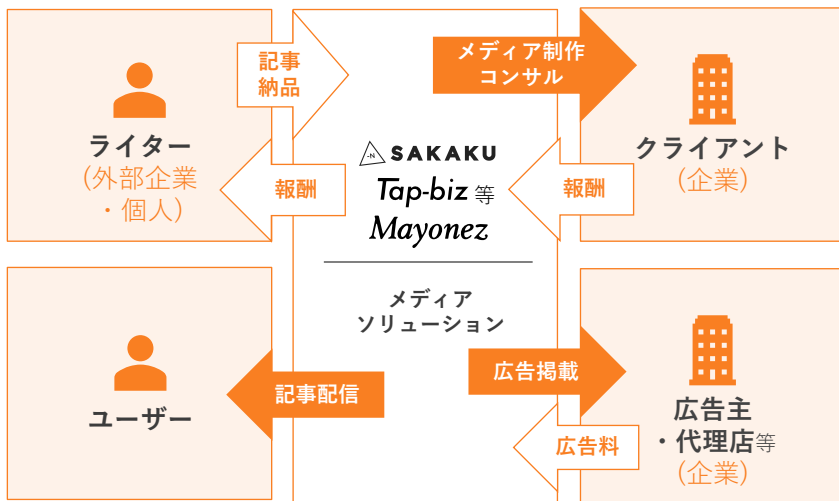
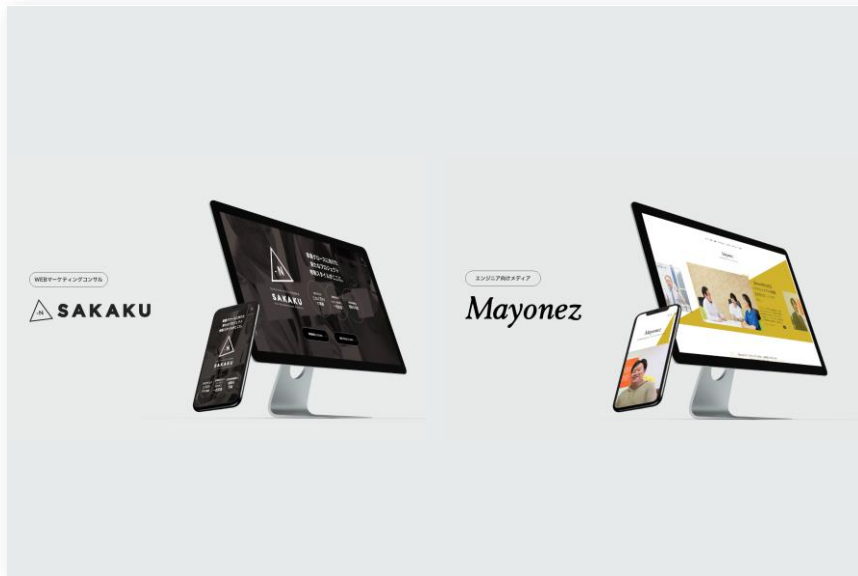
オンラインプログラミング教育のtech boost事業



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

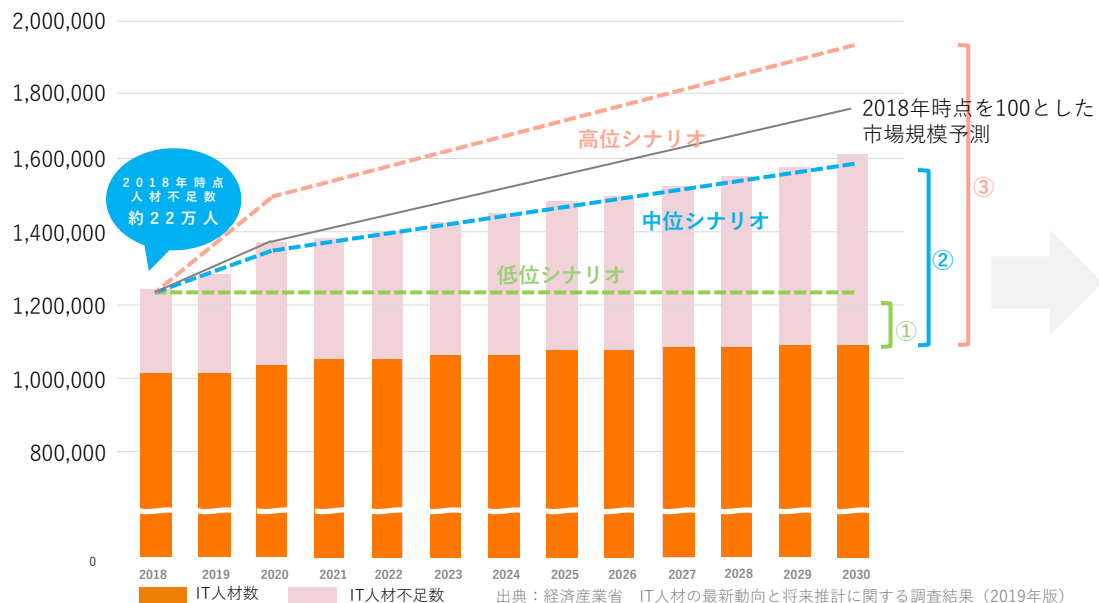
自社メディア運営とWEBマーケティングコンサルのメディア事業



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

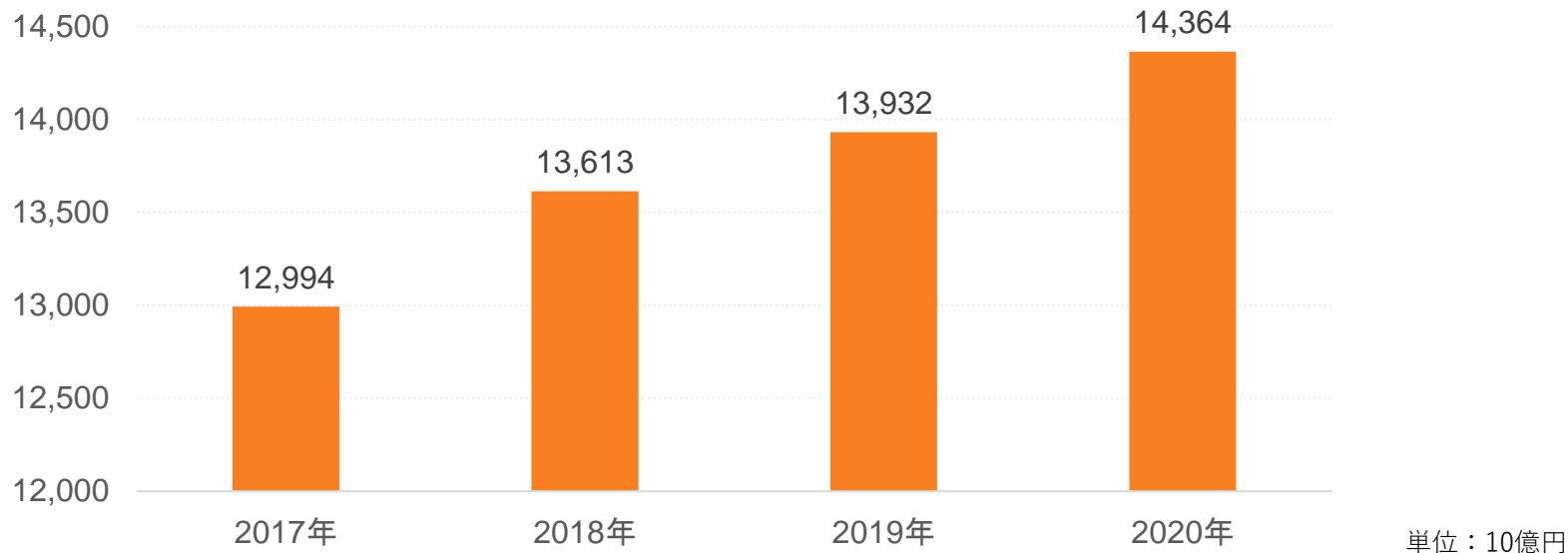
- ① 低位シナリオ
- ② 中位シナリオ
- ③ 高位シナリオ

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を有した当社の企業価値は増していくと考える**

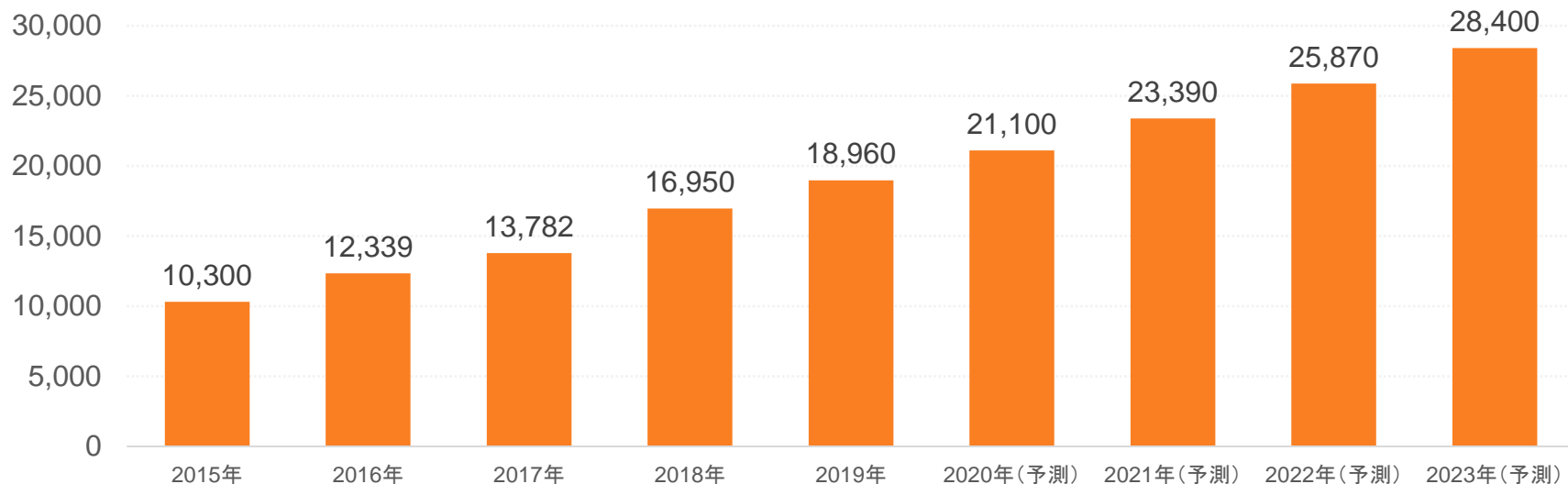
IT企業上位10社の売上規模の推移

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




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. 2021年8月期 第3四半期業績

財務数値の前年比較

3Qの売上高は前年同期比**40%以上成長**・売上総利益は**30%以上成長**

事業成長のための積極的な投資を加速、新規事業への投資を行った結果、
営業利益は前年同期比で微減

	2021/8月期 3Q	前年同期 (2020/8月期 3Q)	
	実績	実績	増減率
売上	1,129,435	798,269	+41.5%
売上総利益	345,682	260,187	+32.9%
営業利益	21,693	25,082	△13.5%
純利益	5,548	20,132	△72.4%

	2021/8月期 1Q~3Q累計	前年同期 (2020/8月期 1Q~3Q累計)	
	実績	実績	増減率
売上	3,042,748	2,319,507	+31.2%
売上総利益	978,295	773,685	+26.4%
営業利益	121,379	107,537	+12.9%
純利益	74,090	74,655	△0.8%

単位：千円

連結業績予想修正

DX推進等により、企業のITエンジニア需要が高まったことに加え、積極的な広告投資、採用及び営業体制の強化により、Midworks事業の稼働エンジニア数が想定より上振れしたことに伴い、**売上・利益ともに上方修正を実施**

4Qでは中長期的な成長を見据え、新規事業・既存事業双方への大幅な投資を実行予定

	業績予想		増減額	増減率
	修正後	修正前		
売上	4,214,805	3,576,711	638,094	+17.8%
売上総利益	1,335,143	1,138,950	196,193	+17.2%
販売管理費	1,232,480	1,070,770	161,709	+15.1%
営業利益	102,663	68,179	34,484	+50.6%
純利益	55,328	48,778	6,549	+13.4%

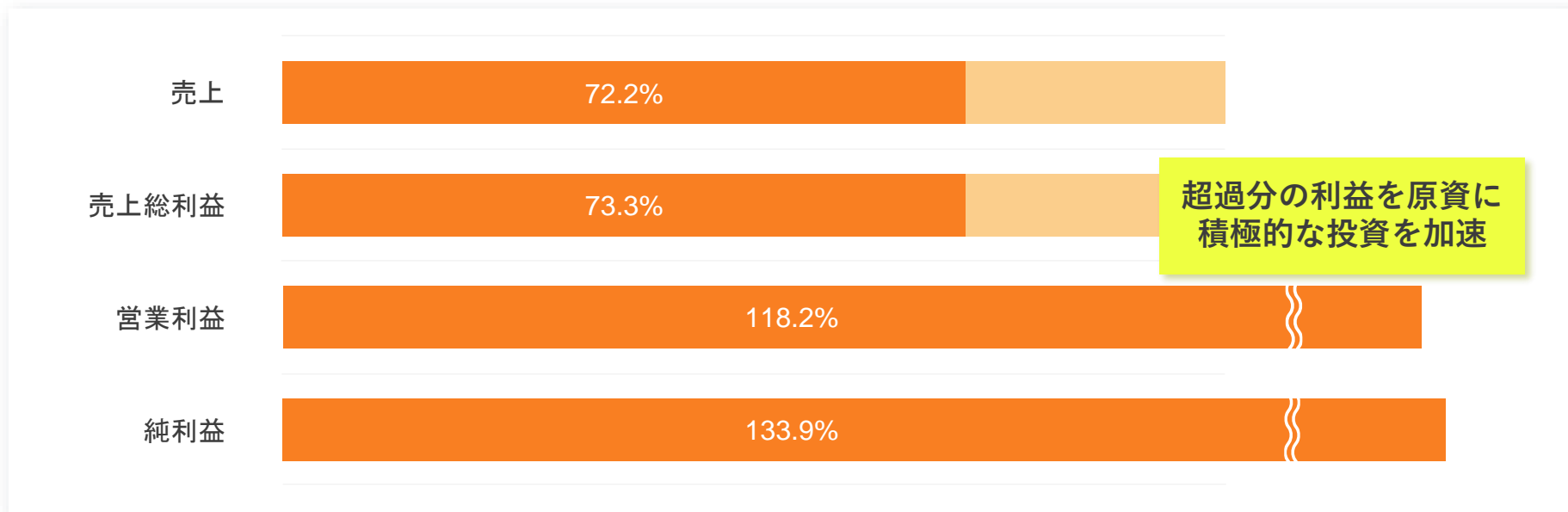
前期実績	増減率
3,110,686	+35.5%
1,012,479	+31.9%
910,869	+35.3%
101,610	+1.0%
80,331	△31.1%

単位：千円

通期業績予想に対する進捗率

純利益進捗率 **133.9%**

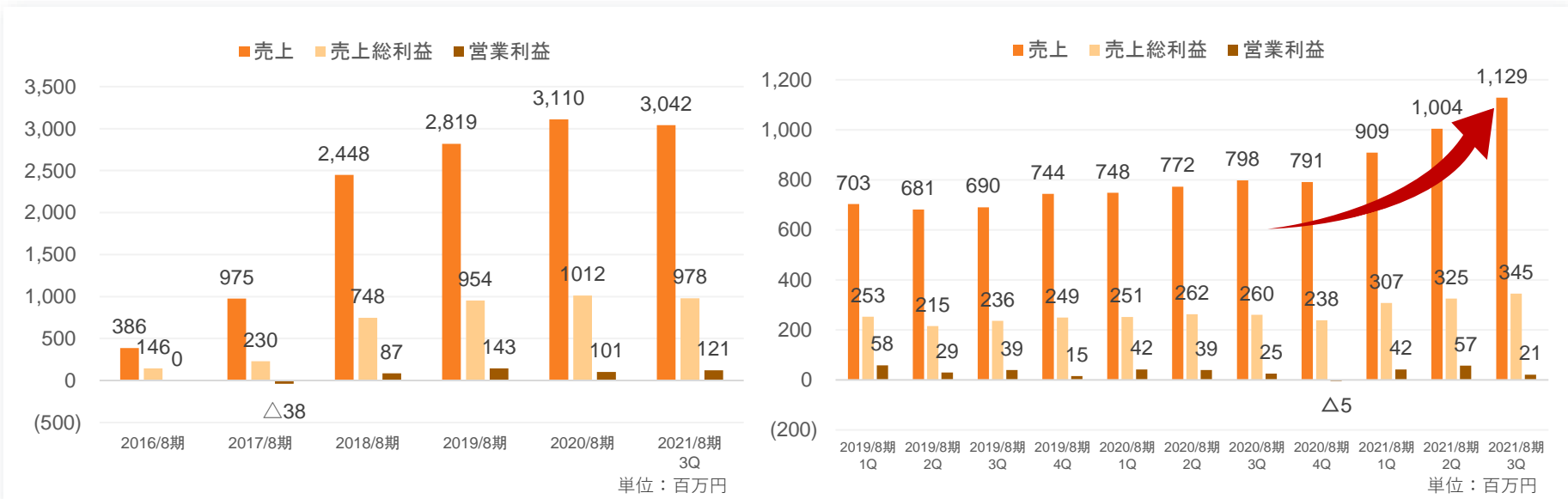
4Qでは中長期的な成長を見据え、**新規事業・既存事業双方への投資を加速**
来期以降の加速度的な成長を狙う



四半期ごとの業績推移

四半期売上高が**11億円突破** 売上・売上総利益ともに過去最高を更新し
3Q末時点で、前期通期実績に迫る勢いで成長

前年同期比 売上高**41.5%増**、売上総利益**32.9%増**



■ 販管費の前年比較

3Qは事業成長への投資を加速、ストック収益の源であるエンジニア集客や中長期の成長を見据えた人材採用に注力して投資を実行
人件費は増加したが売上高人件費率は減少、より効率的な組織運営体制に

	2021/8月期 3Q	前年同期 (2020/8月期 3Q)	
	実績	実績	増減率
人件費	147,587	129,606	+13.9%
広告費	80,391	31,764	+153.1%
地代家賃	19,701	17,206	+14.5%
支払手数料	31,186	27,140	+14.9%
採用広告費	19,096	12,002	+59.1%
その他	26,024	17,385	+49.7%

	2021/8月期 1Q~3Q累計	前年同期 (2020/8月期 1Q~3Q累計)	
	実績	実績	増減率
人件費	406,612	362,629	+12.1%
広告費	177,126	94,250	+87.9%
地代家賃	58,491	49,927	+17.2%
支払手数料	97,992	82,355	+19.0%
採用広告費	45,872	31,991	+43.4%
その他	70,819	44,992	+57.4%

単位：千円

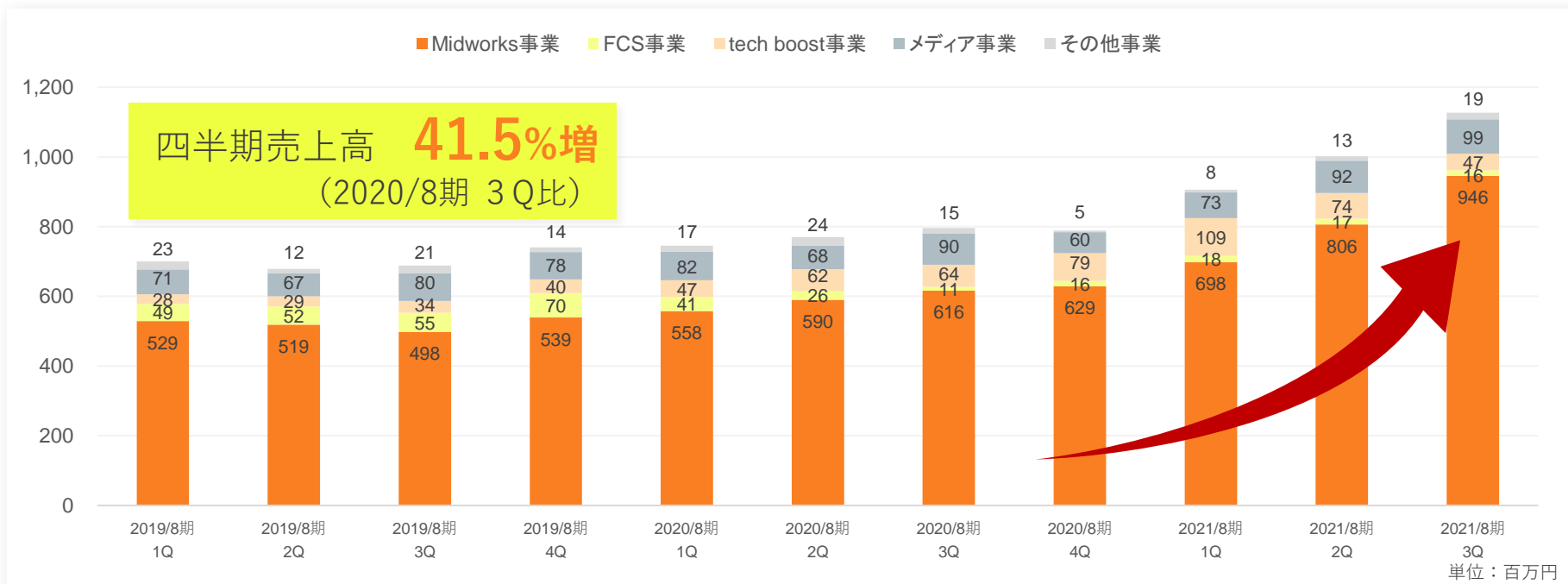
A top-down view of a meeting around a wooden table. Several people are seated around the table, which is equipped with laptops, tablets, notebooks, and coffee cups. The scene is dimly lit, with the central text being the primary light source.

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事業の成長が、売上を牽引

前年同期比で3Qの売上高は**41.5%増**、1~3Q累計売上高は**31.2%増**

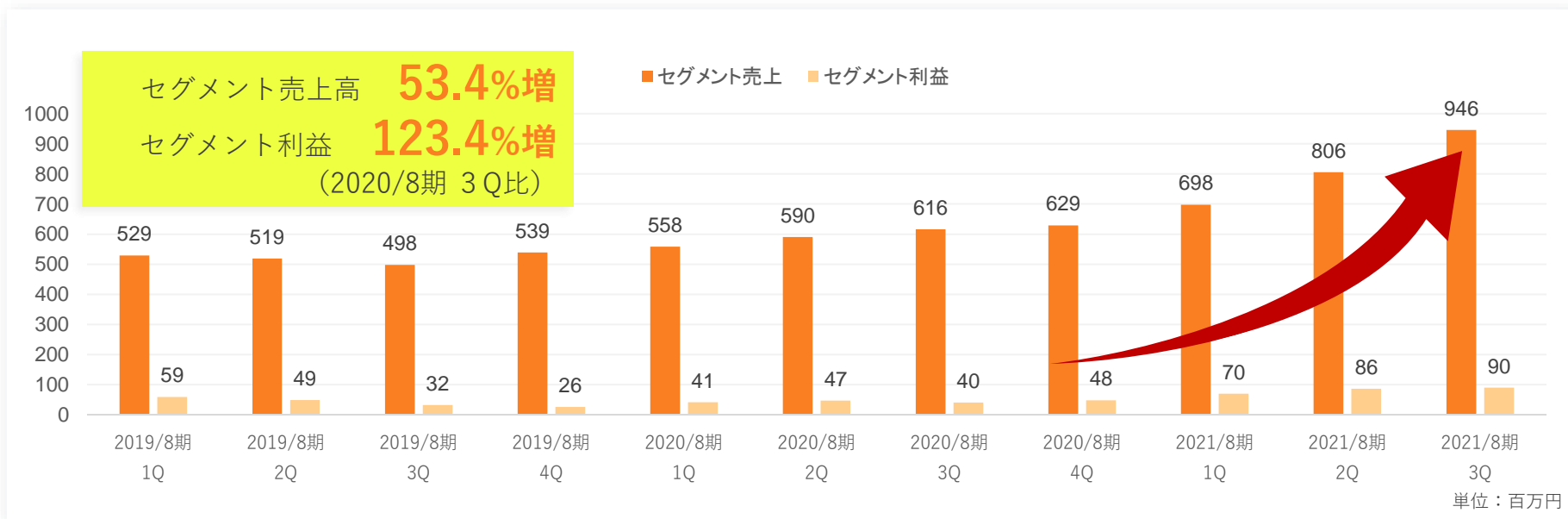


Midworks事業

セグメント売上高・利益ともに過去最高を更新を継続

中長期を見据えた事業成長のために広告費や採用関連費への投資加速

セグメント利益は前年同期比**123.4%増**

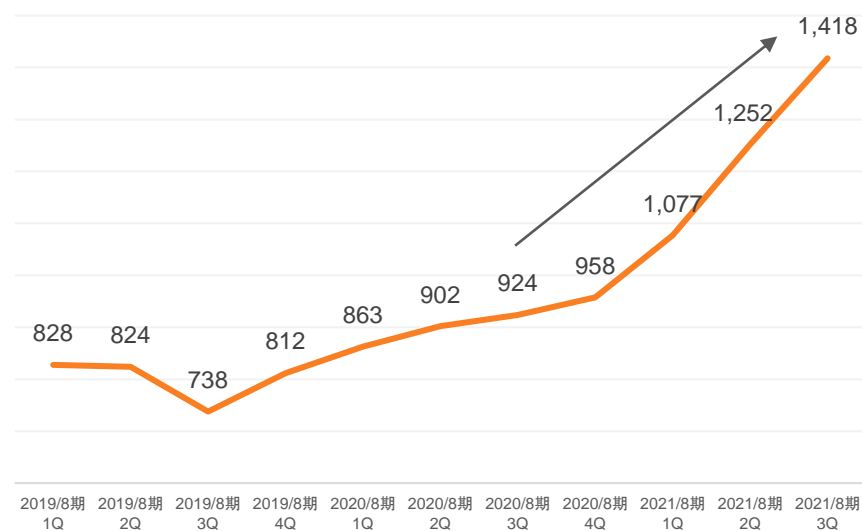


Midworks事業

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、**継続して過去最高を更新中**

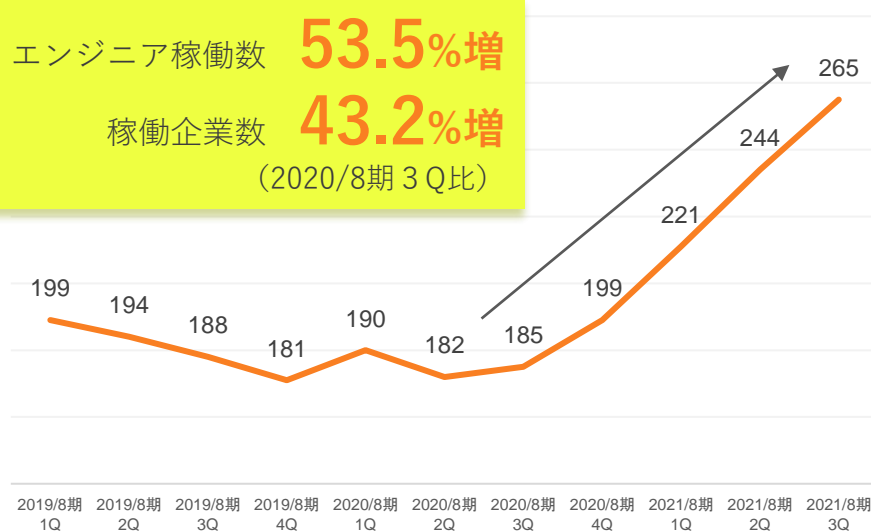
エンジニア稼働数

過去最高



取引企業数

過去最高

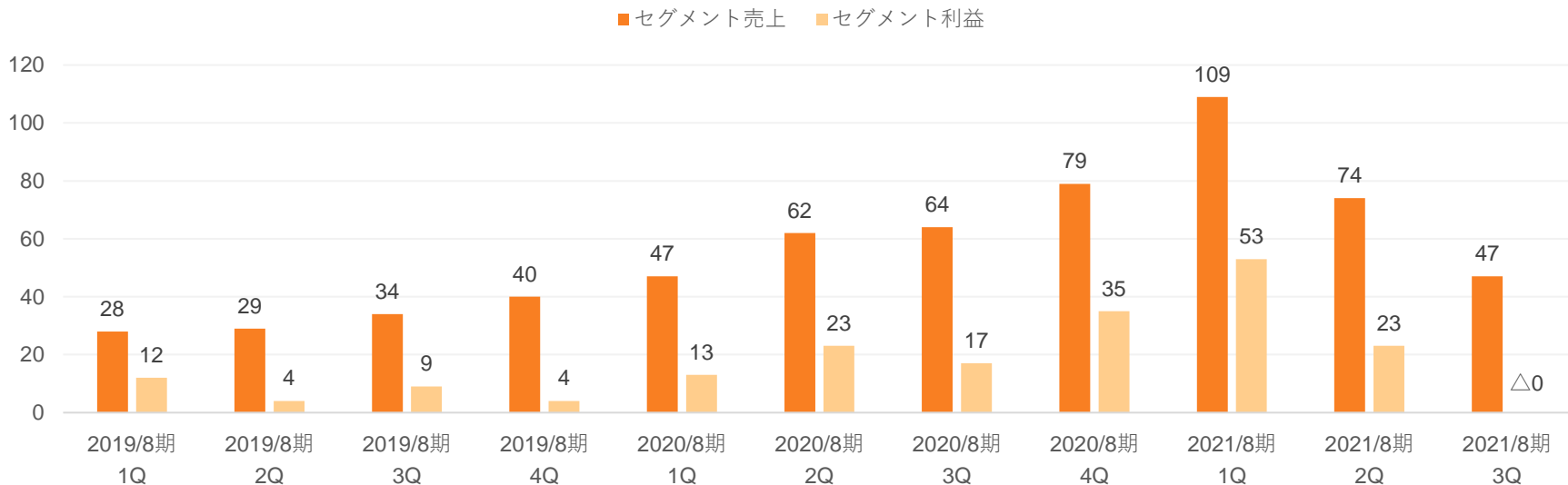


tech boost事業

WEB広告の費用対効果の悪化により、新規受講生の集客に苦戦
新コースの開発や営業力強化により、4Q以降の巻き返しを狙う

セグメント売上とセグメント利益

単位：百万円

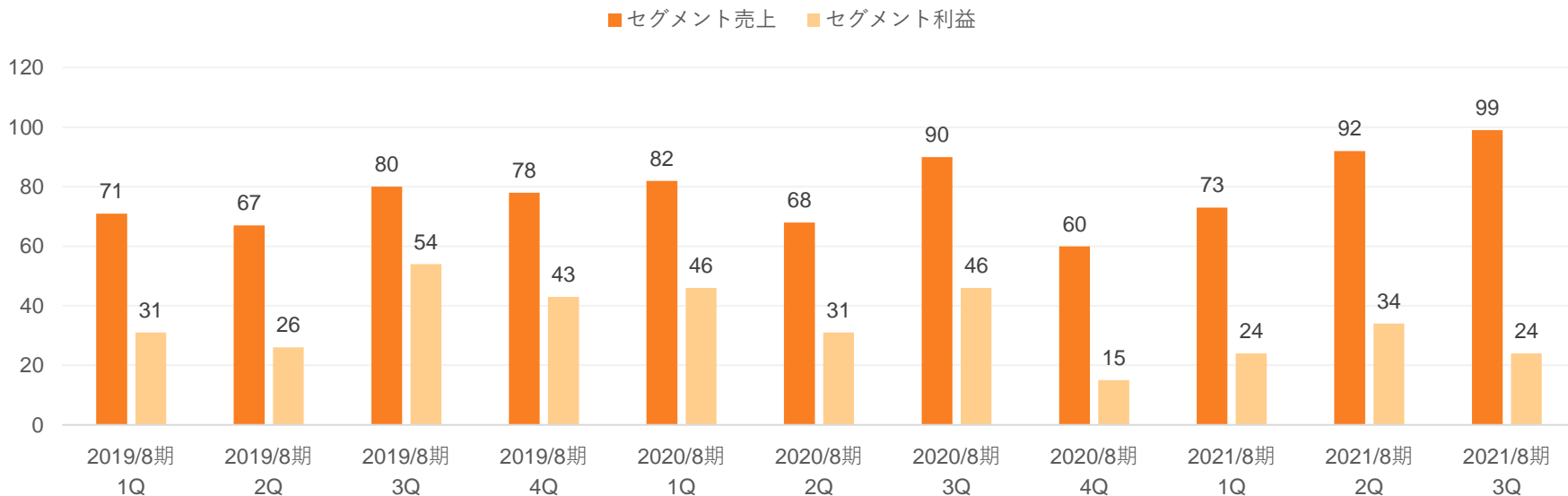


メディア事業

WEBマーケティングコンサル売上高は堅調に推移し、セグメント売上増
来期成長を見据えた新規事業への投資により、セグメント利益は減少

セグメント売上とセグメント利益

単位：百万円



6 . 今後の方向性

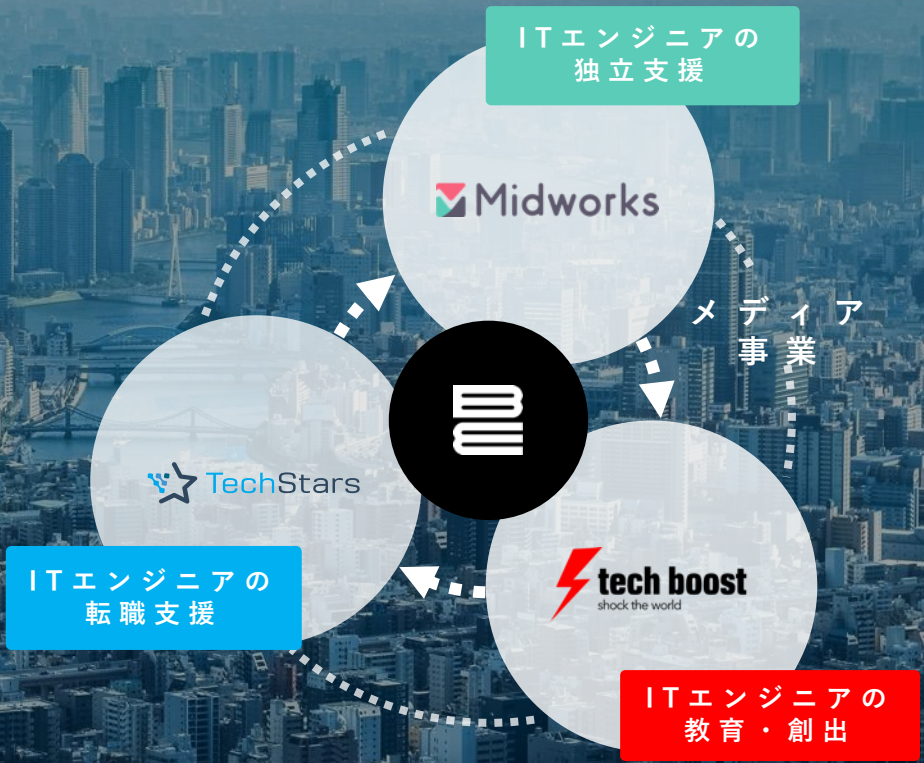


Branding Engineerの強み

キャリア循環型

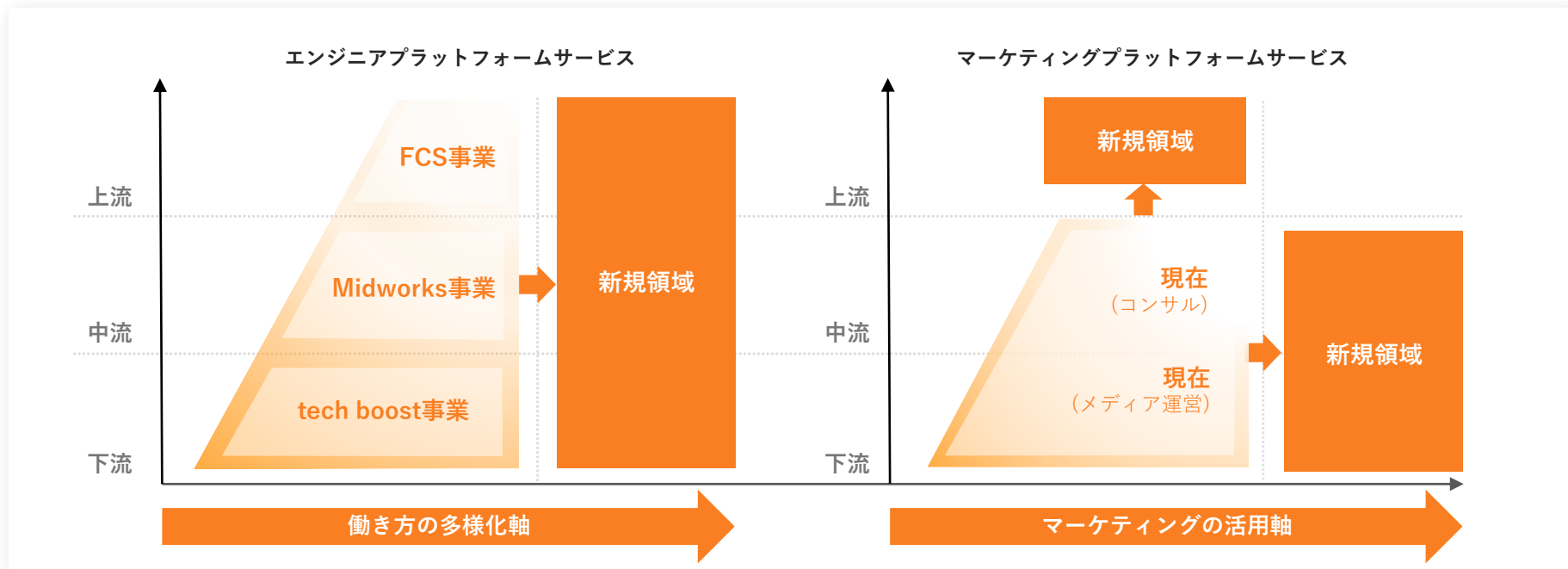
プラットフォーム

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



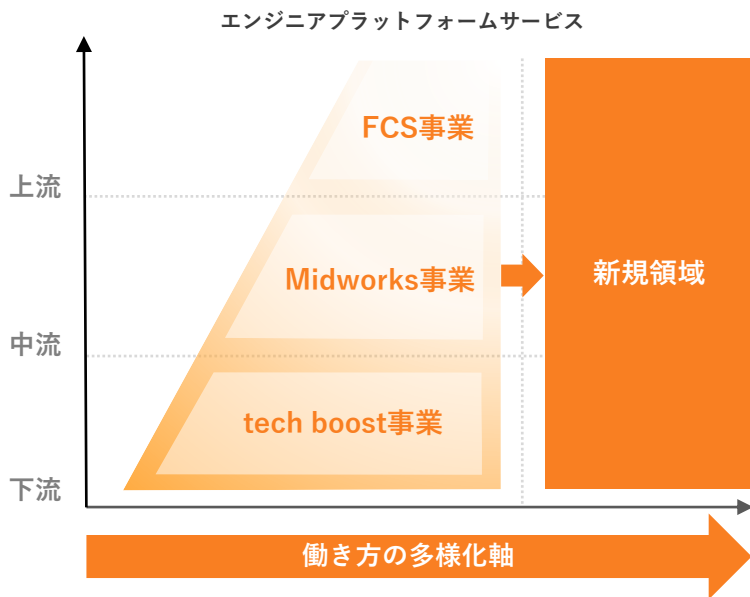
■ 今後の方向性について

「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



従来

Midworksを中心にエンジニア獲得を
原動力に事業を成長させてきた

今後

エンジニアの新しい働き方や多様化に対応するために、
エンジニアニーズに沿った幅広いサービスを開発し、
新規企業の獲得・新規領域への進出を目指す

■ 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

フリーランスエンジニアを創出し企業にソーシングすることで、エンジニア不足を解消

to B

- ー 16,000人を超える、自社独自のIT人材データベースを保有
- ー 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
- ー 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

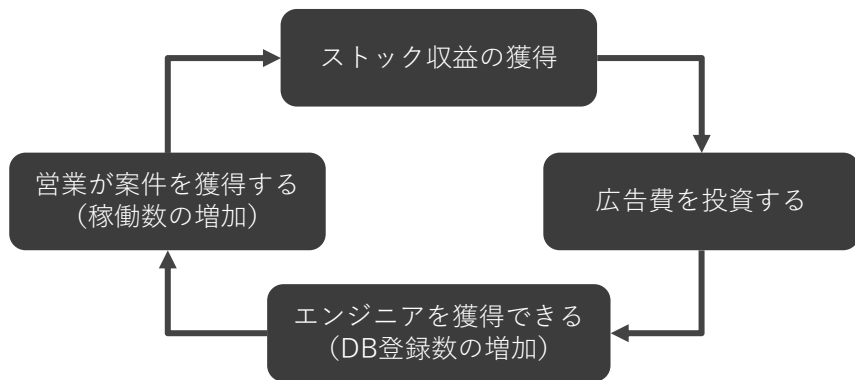
- ー 教育、転職、独立支援と、ITエンジニアのあらゆる価値観・働き方・ニーズに合わせたサービスを展開
 - ・ 教育：教養だけでなく、実務に生かせる知識を習得できる「tech boost」
 - ・ 転職：ITエンジニアに特化した転職支援の「TechStars」
 - ・ 独立支援：フリーランスでも正社員同等の保障を付帯、多様な働き方に合わせた仕事の提案ができる「Midworks」

■ エンジニアプラットフォームサービス

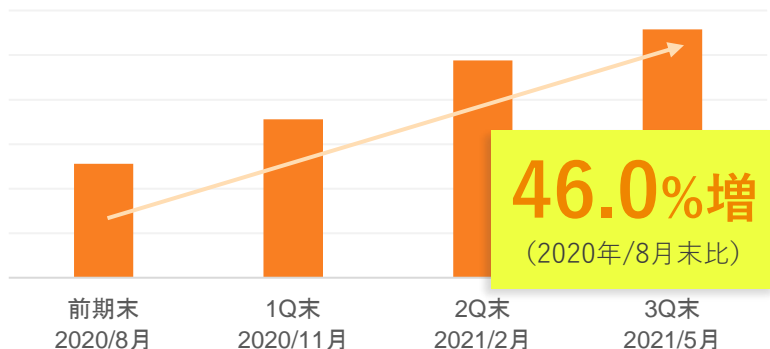
エンジニアプラットフォームサービスはストック型収益モデル
顧客企業（案件）とエンジニアの数を増やすことで、安定的な売上成長

3Q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46.0%増、この稼働数をストックに更なる成長を見込む

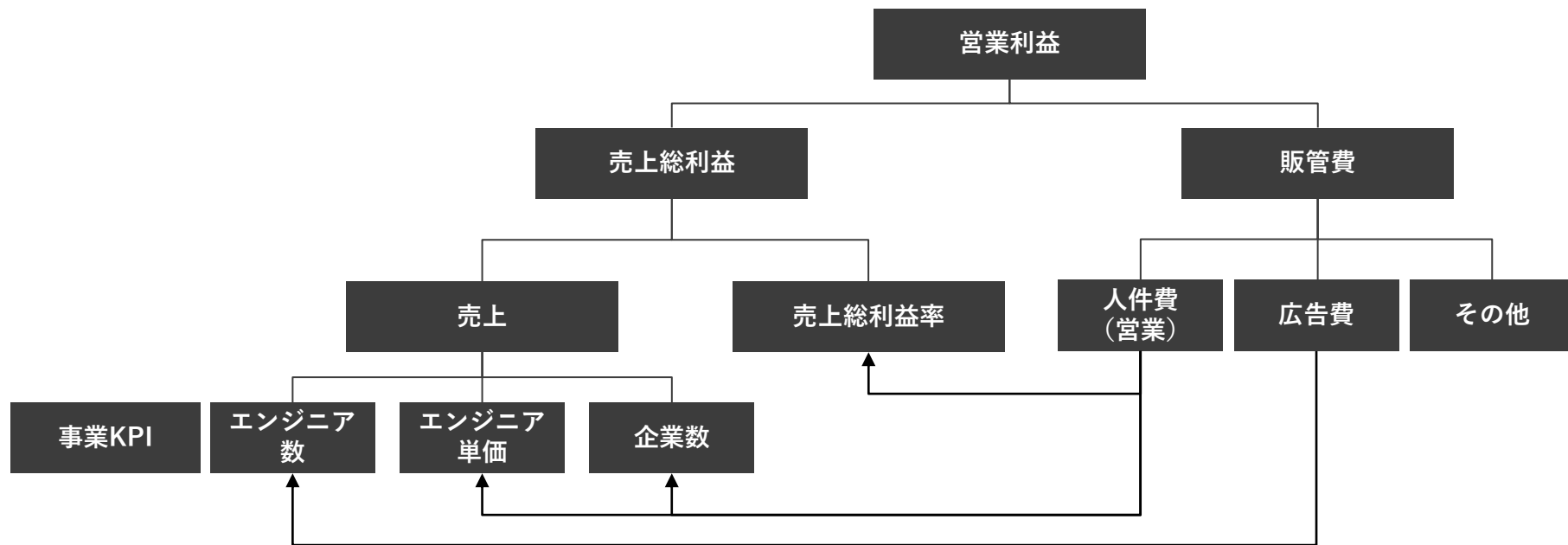


月間稼働エンジニア数の推移（単月）



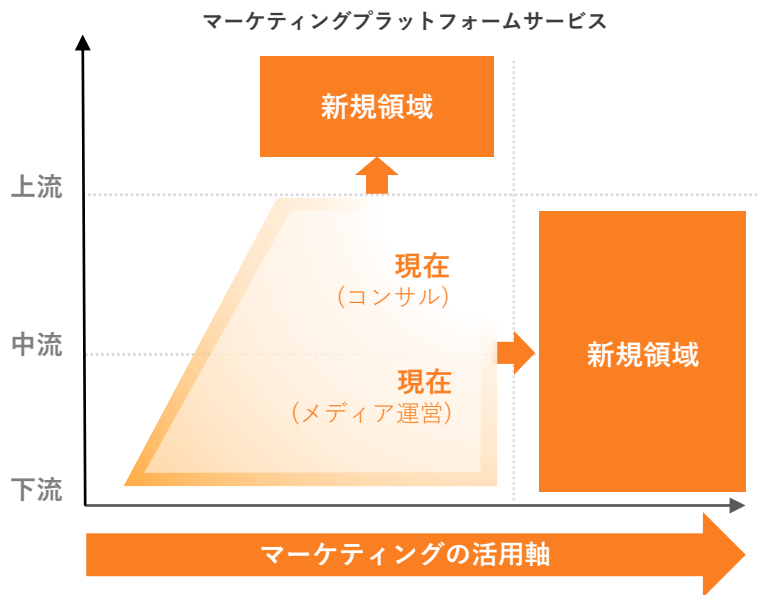
エンジニアプラットフォームサービス

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

会社の成長を支える経営陣

両代表の持つ既存事業への知見を活かした着実な成長と、
新たな軸となりうる新規事業開発を促進する経営体制

氏名	役職	企業経営	エンジニア 業界知見	メディア 業界知見	事業開発	営業活動	マーケ ティング	ファイナンス	会計・税務	人事・労務	法務・リスク マネジメント
河端保志	代表取締役 CEO	●	●	●	●	●					
高原克弥	代表取締役 COO	●	●	●	●	●	●				●
金沢大輝	取締役		●		●	●					
谷邊紘史	取締役 CFO							●	●	●	●
長尾卓	社外取締役	●									●

新規事業への取り組み

自社の強みを活かせるドメインへの積極的な進出を行う

当社の強み

エンジニアプラットフォームサービスを活用した、
DX化の推進

マーケティングプラットフォームサービスによる、
デジタルマーケティングの推進

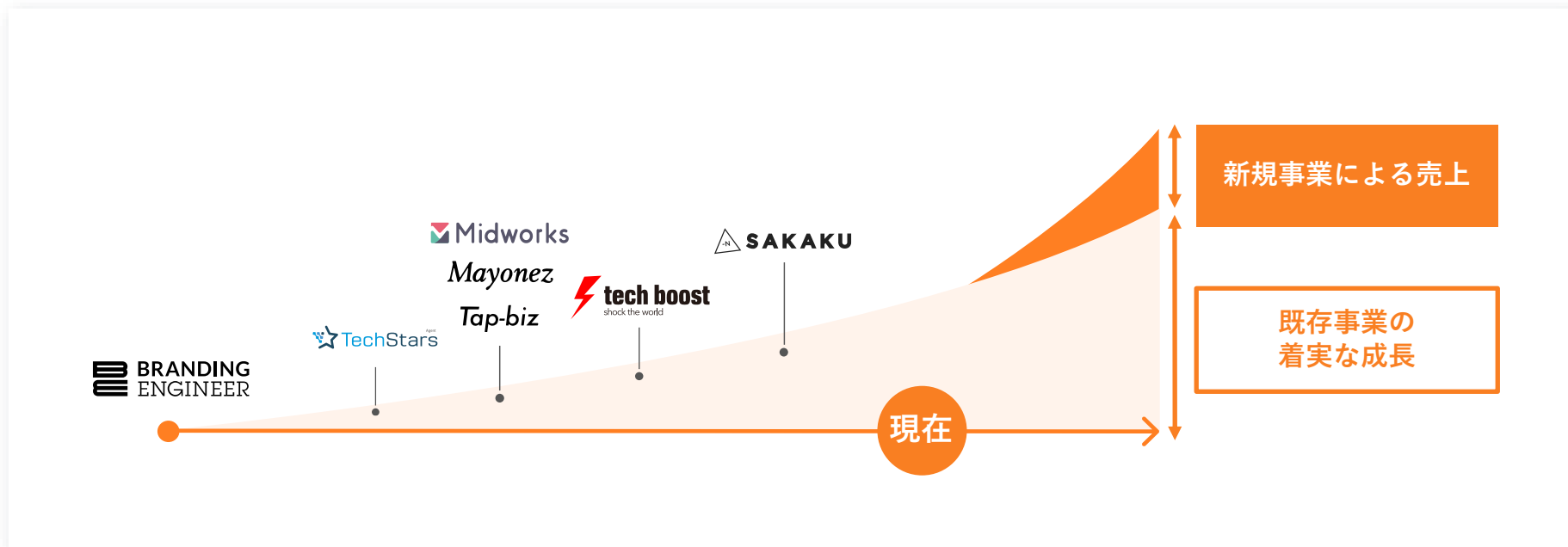
ターゲットとなるドメイン

- 大きな市場ポテンシャルが存在している業界
- デジタル・トランスフォーメーションの立ち上がりが遅れている業界
- デジタルマーケティングが普及していない業界

この条件を満たすドメインに、進出を行う

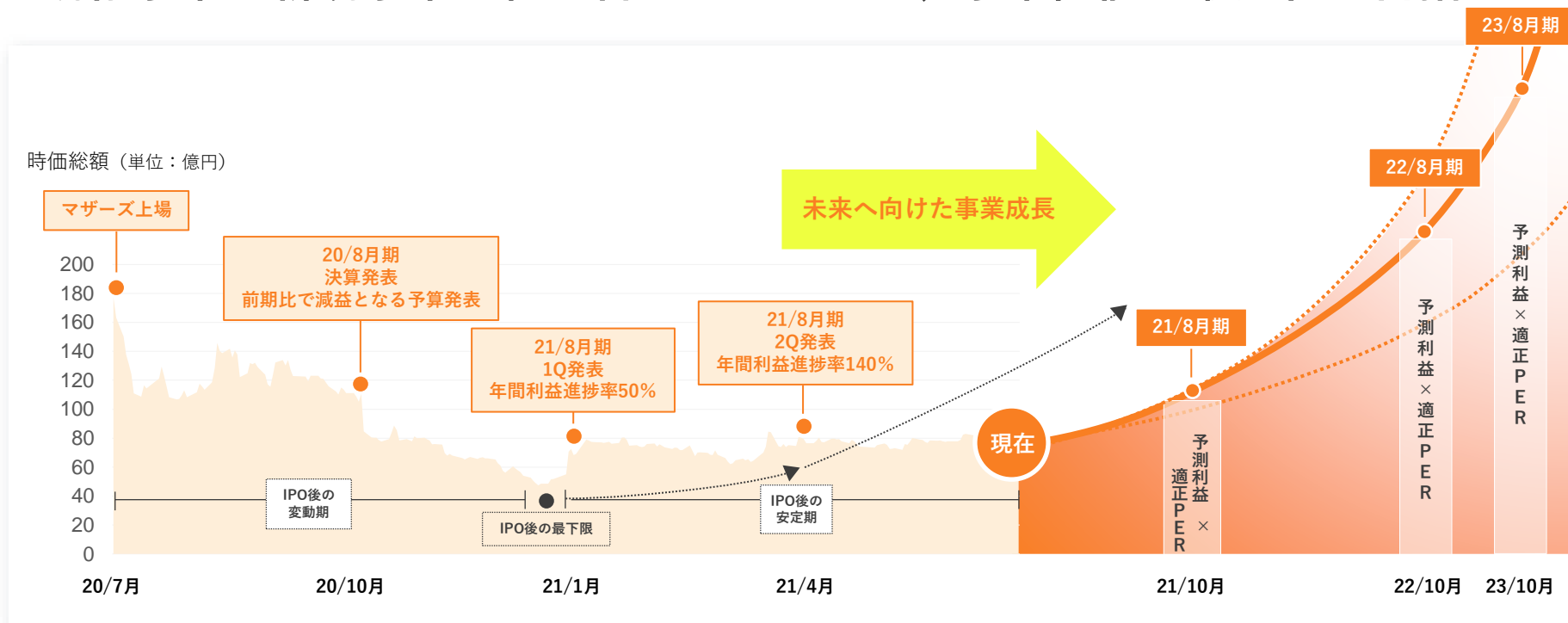
新規事業への取り組み

既存事業の着実な成長と、新規事業の売上貢献で事業規模の拡大を図りつつ成長へ向けた投資を継続的に行う



継続的な企業成長を目指して

まずは時価総額1000億円を目標に、
既存事業と新規事業を組み合わせることで、事業価値の最大化を目指す



時価総額に対する考え方

時価総額

=

純利益

×

適正PER

足元の時価総額について

上場直後は株価の変動が大きくPERが安定しなかった

1Q決算発表以降は徐々に安定、20年10月14日公表の21.8期予想着地利益に対し、PER160倍程で安定して推移

中長期的な時価総額への考え方

今後は同業他社の平均PERに近いものになっていくと考える

同業他社の平均PERは約93倍であり、その数値と当社のPERの間に収束していく可能性が高いと考える

証券コード	企業名	PER
3697	SHIFT	170.25
4053	Sun Asterisk	82.5
6563	みらいワークス	86.8
7060	ギークス	31.26
7351	グッドパッチ	95.21
	平均値	93.20
7352	当社	165.59

※ Yahoo!ファイナンスより
2021年7月14日の終値を引用

3年後の時価総額イメージ

241~399億円

(1株当たり株価 4,337~7,705円)

=

241,282千円

×

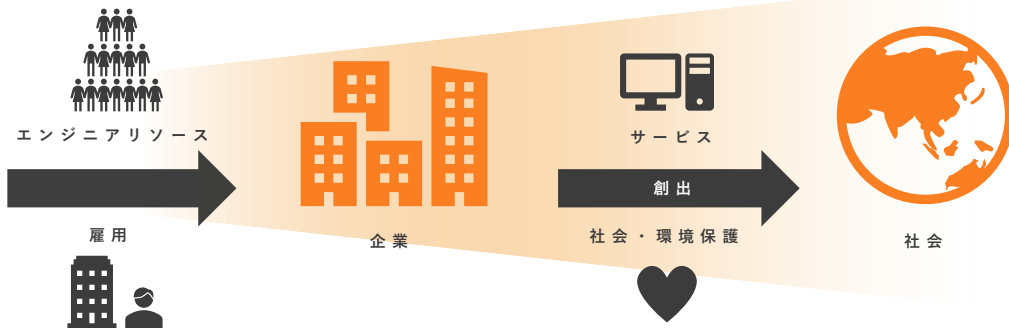
93~165倍

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

 **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