



事業計画及び成長可能性に関する事項

株式会社 Branding Engineer

December, 2021

目次

1. 会社概要
2. 事業概要
3. 市場動向
4. 事業計画 / 成長戦略
5. ESGへの取り組み

A group of five people (three women and two men) are standing on a rocky shore at dusk. They are holding a large red flag that features the 'BRANDING ENGINEER' logo and text. The woman on the far left is sitting on the rocks, holding a folder. The woman next to her is standing and holding a folder. The man in the center is standing and holding a folder. The woman on the far right is standing and holding a folder. The man on the far right is standing and holding a folder. The background shows the ocean and a dark sky.

BRANDING
ENGINEER

Company Profile

会社概要



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 129,967千円 (2021年8月31日 時点)

従業員数 160名 (2021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等)

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 東京都渋谷区渋谷2-22-3 渋谷東口ビル 6F

<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

<tech boost教室>

〒150-0044 東京都渋谷区道玄坂1-15-14 ST渋谷ビル6F

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

2021.11

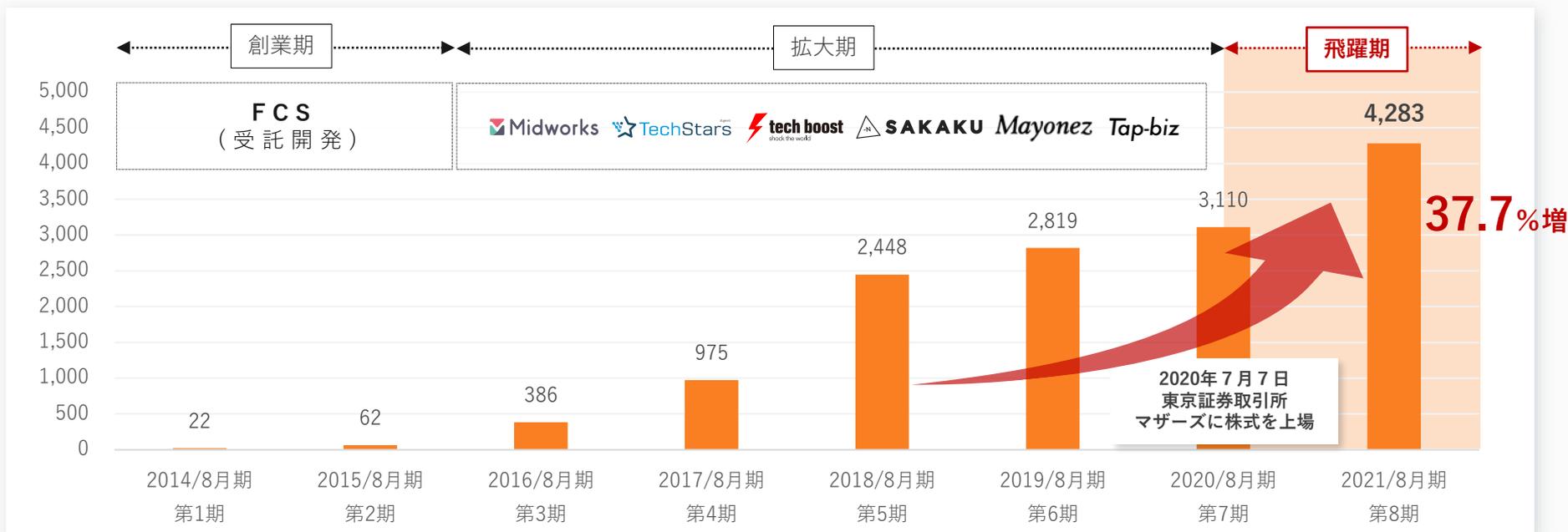
東京都渋谷区渋谷に本社を移転

沿革および業績推移

2013年の創業以来 **8期連続増収**

第5期から第7期は経営体制の強化に注力し、**2020年7月に上場達成**

上場達成初年度の第8期は前期比37.7%増の大幅増収、来期以降も飛躍を見込む



BRANDING
ENGINEERING

Service Summary

事業概要

Branding Engineerの事業内容

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つのサービスを中心に展開

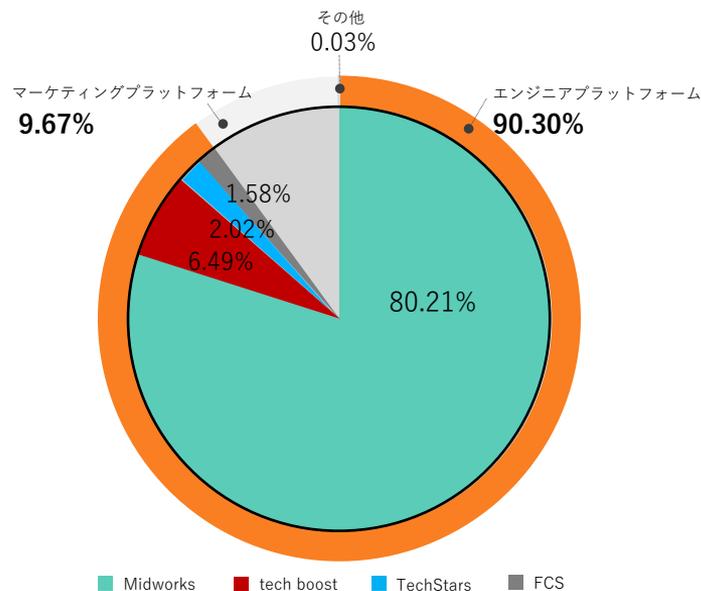
エンジニアプラットフォームサービス

Midworks	ITエンジニアの独立支援、フリーランスエンジニアのマッチングサービス
tech boost	プログラミングスクールの運営
FCS	DXコンサルティングと受託開発
TechStars	ITエンジニア特化型転職支援サービス

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	Mayonez、Tap-biz等、10以上のメディアを運営
SAKAKU	WEBマーケティングコンサルサービス

売上高に占めるセグメント比率 (2021年8月期)

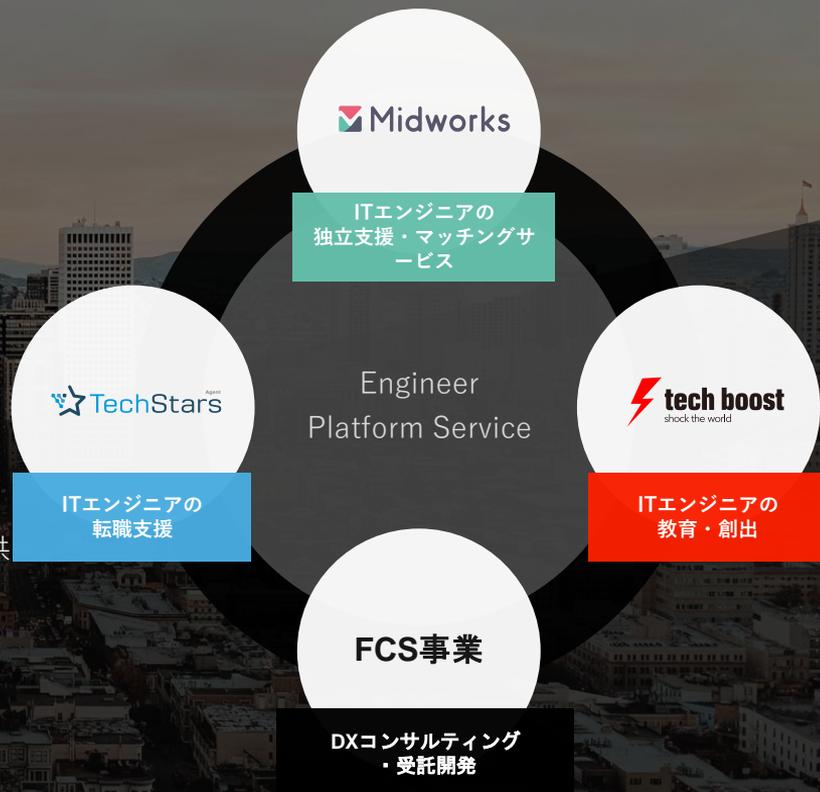


エンジニアプラットフォームサービスとは

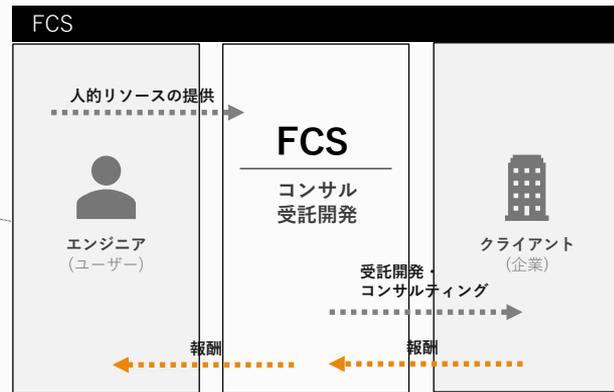
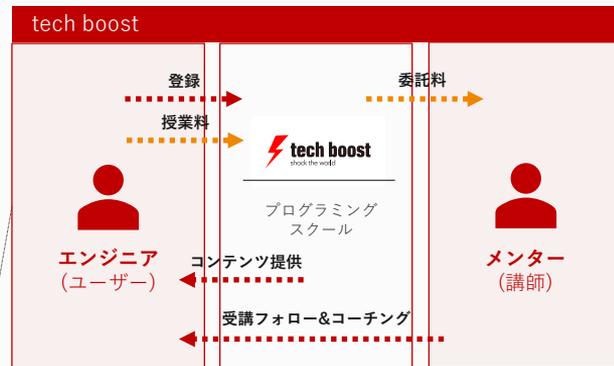
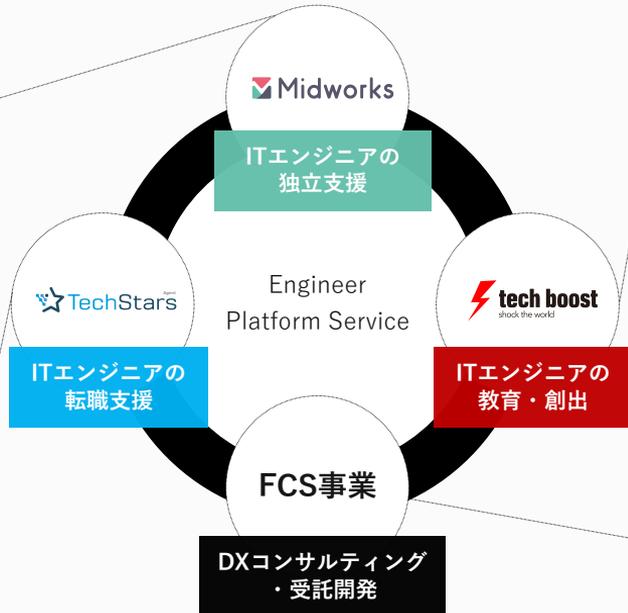
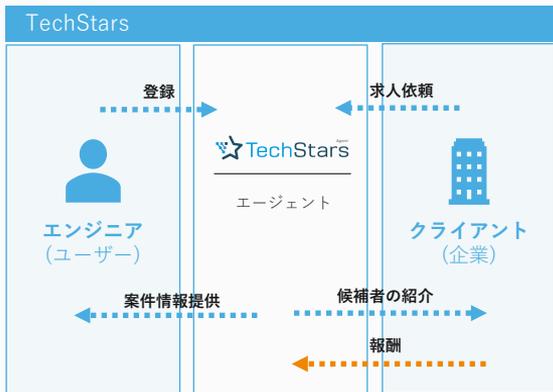
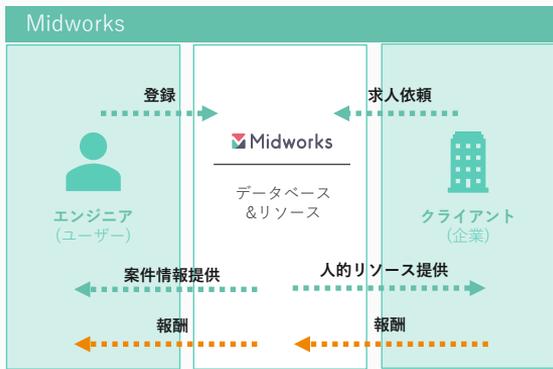
キャリア循環型

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
- ▶ 企業からの多種多様な案件とITエンジニアのマッチングを実現



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



Midworks

フリーランスエンジニアのマッチングサービス
20,000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



FCS

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



tech boost

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



TechStars

ITエンジニア特化型転職支援サービス
700社以上の取引先の豊富な求人から、一人一人の価値観やニーズにあった案件を提供

エンジニアプラットフォームサービス

当社独自のエンジニアデータベース

×

多様なエンジニア獲得を実現するマーケティング力

を、競争力の源泉とし、顧客ニーズに対応した幅広いサービスを提供

		Branding Engineer	A社	B社	C社	D社
人材送り込み ・組織作り	戦略策定	-		-	-	
	要件定義	FCS		-	-	
	チーム設計	Midworks TechStars		-		
	システム設計					
	開発					-
	運用・保守		-		-	-
	テスト		-		-	-
人材創出	プログラミングスクール	tech boost	-	-		-
	(BtoB)		-	-	-	-
	(BtoC)		-	-		-

マーケティングプラットフォームサービスとは

WEBマーケティングノウハウをもとに

新規領域へ展開

- ▶ 「Mayonez」「Tap-biz」をはじめとした、10以上の自社メディアを運営
- ▶ 自社メディア運営で獲得した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

WEBマーケティング/クライアントソリューション

自社メディア運営

WEBマーケティングコンサルサービス

Tap-biz

Mayonez

その他

WEBマーケティング
ノウハウを活用

新規領域

 SAKAKU

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

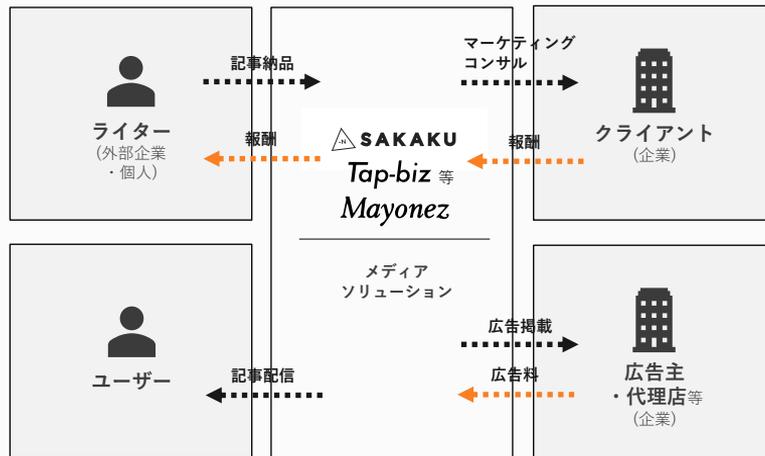
IT人材向けのライフスタイルマガジン「Mayonez (マヨネーズ)」やビジネスパーソンのための知恵や知識を発信する「Tap-biz」など、10以上の自社メディアを企画・運営



WEBマーケティングコンサル

自社メディアの運営を通じて得たノウハウを活用し、SEOコンサルティングや企業のメディア立ち上げ支援、記事作成代行を中心とした、WEBマーケティングコンサルサービスを提供

自社メディア運営・WEBマーケティングコンサル





 BRANDING
ENGINEER

Market Trend

市場動向

エンジニアプラットフォームサービスの市場環境

エンジニア不足に伴い、エンジニアの教育・就業支援市場は拡大
それに伴い、エンジニアを有効活用できるコンサルティング需要増加も見込む

出典：経済産業省 IT人材の最新動向と将来推計に関する調査結果（2019年版）



IT人材を創出

「tech boost」
ITエンジニアを創出するための
プログラミング教育

IT人材の送り込み

「Midworks」
ITエンジニアの
独立支援・マッチングサービス

「TechStars」
ITエンジニアの転職支援

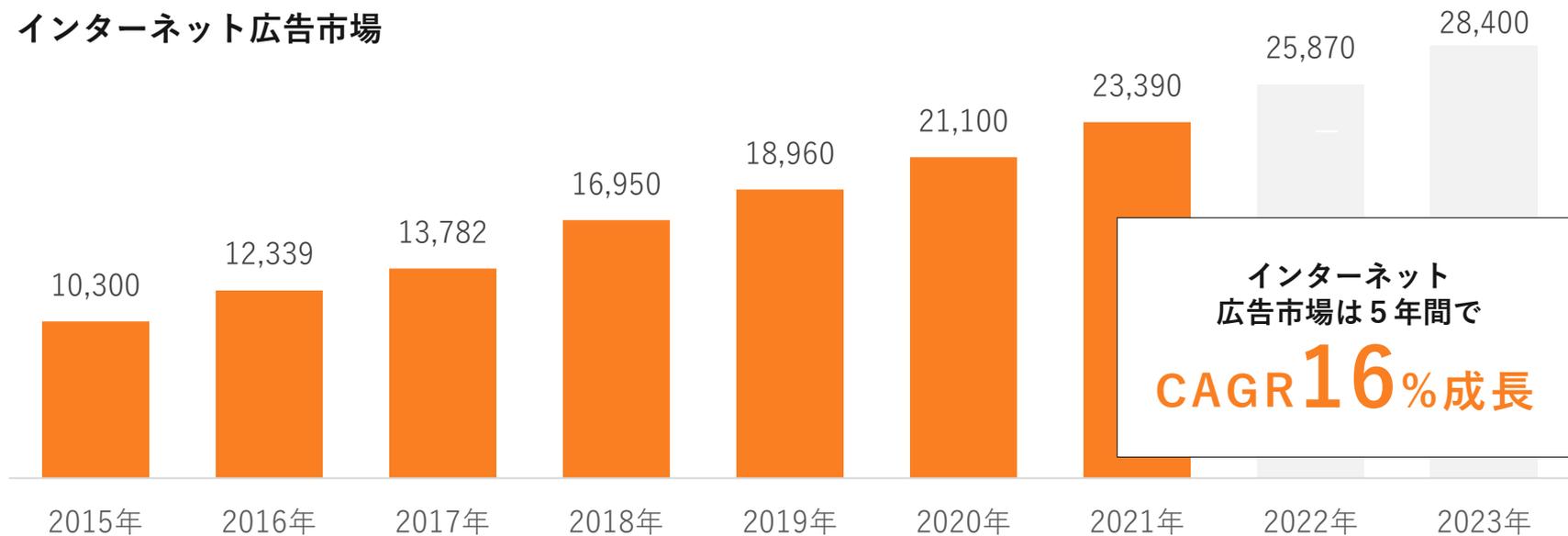
IT人材受け入れのための組織作り

「FCS」
エンジニア活用のための
コンサルティング

マーケティングプラットフォームサービスの市場環境

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

インターネット広告市場



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

A young woman with glasses, wearing a red jacket over a light-colored patterned top, stands against a dark blue background. She is holding a large red flag on a black pole in her right hand and a tablet in her left hand. Her hair is blowing in the wind.

Business Plan / Growth Strategy

事業計画 / 成長戦略

2022年8月期 連結業績目標

Midworksを中心とした、エンジニアプラットフォームサービスが全社売上进行を牽引
2022年8月期も中長期の成長を見据えた積極的な投資を実行



単位：百万円

2022年8月期 連結業績目標

2022年8月期は前年比**16億円超**の増収を計画

さらなる長期的な成長のため、今期も成長投資を継続するものの、**営業利益、純利益ともに、過去最高利益での着地を見込む**

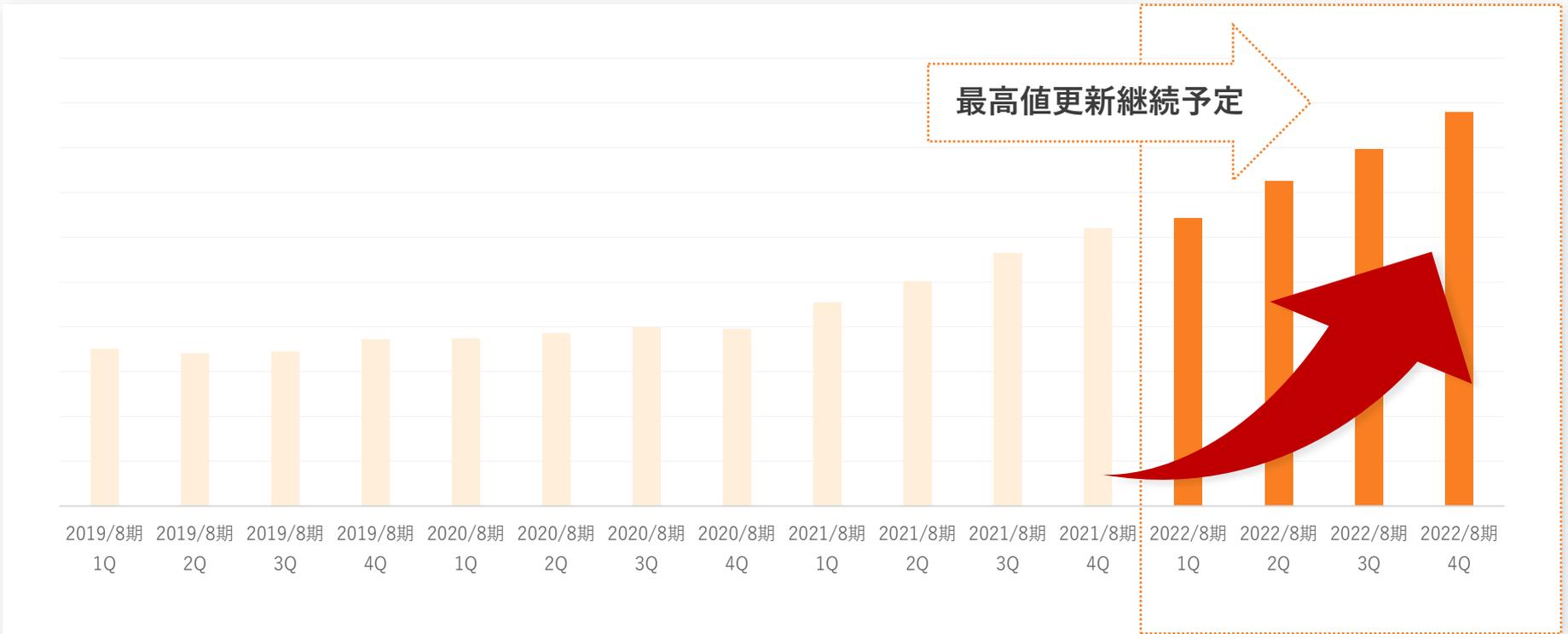
	2022/8期 予算
売上	5,902,943
売上総利益	1,941,702
販売管理費	1,761,670
営業利益	180,031
純利益	110,253

	2021/8期 実績	増減額	増減率
	4,283,146	1,619,797	+37.8%
	1,365,123	576,579	+42.2%
	1,237,246	524,424	+42.4%
	127,876	52,155	+40.8%
	75,809	34,444	+45.4%

単位：千円

四半期ごとの売上推移

四半期売上高は、2022年8月期も**最高値更新継続**を見込む

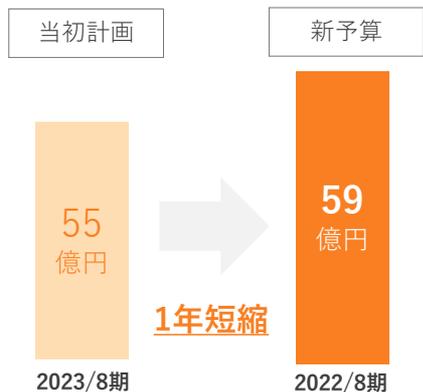


■ 中期経営計画との差異について

利益は中期経営計画を下回るものの、売上高は中期経営計画を1年前倒しで達成予定
短期の利益ではなく、中長期的な利益の増加とそれに伴う時価総額の上昇を目指し、
積極的な投資を実行

1. 売上高

当初計画を1年前倒しでの
達成を計画



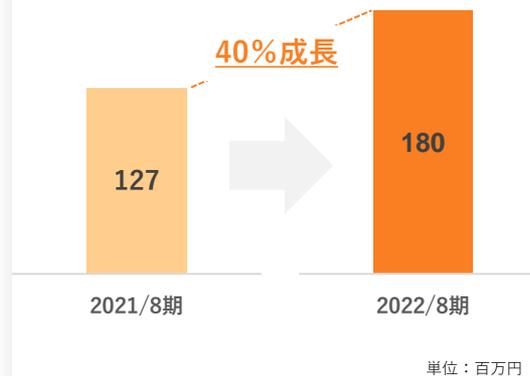
2. 事業成長のための投資

中長期の事業成長を見据え
当初計画を超えた投資実行



3. 利益

投資を実行しつつも、
営業利益は前年比40%成長
を目指す

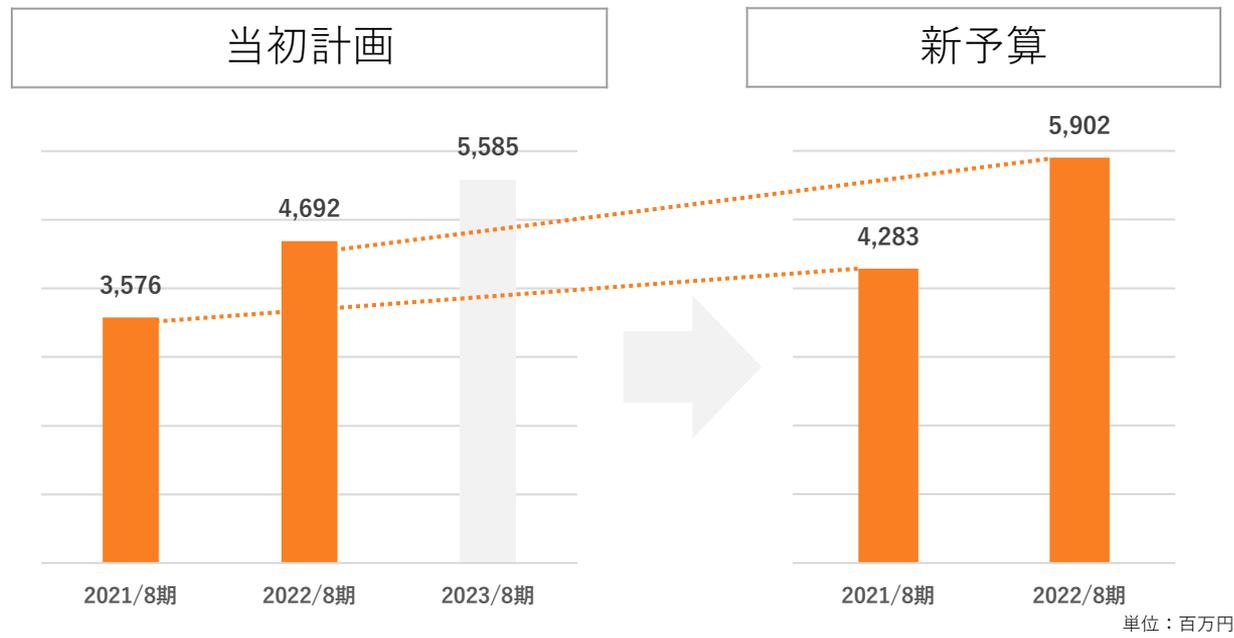


■ 中期経営計画との差異について（売上高）

2022年8月期の売上高は、当初計画比**13億円超**を見込む

1. 売上高

21/8期に積極的な投資を行った結果、
売上高は中期経営計画を
1年前倒しで進行中



単位：百万円

■ 中期経営計画との差異について（追加投資額と営業利益）

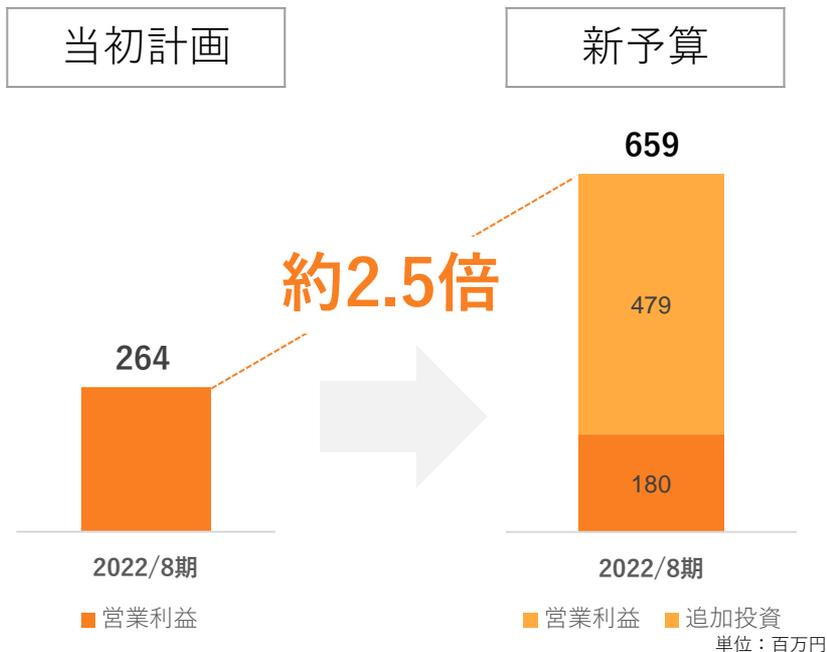
当初計画比で、約5億円の追加投資を実行

営業利益と追加投資額の合計は、当初計画の営業利益の約2.5倍に

2. 事業成長のための投資

中長期の事業成長を見据え
当初計画を超えた投資実行

当初計画比：約5億円増



主な追加投資の内訳

広告費：+291百万円
人件費：+132百万円
採用費：+55百万円

その他：
オフィス移転費用として
1Qに30百万円発生見込

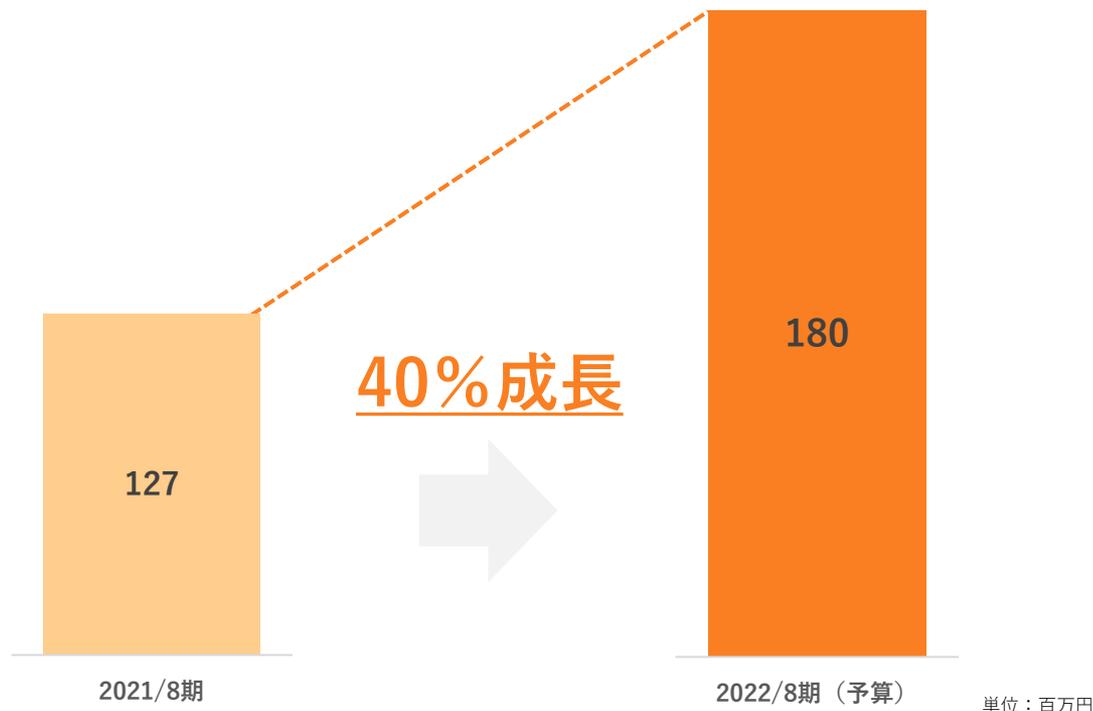
■ 中期経営計画との差異について（営業利益）

3. 利益

投資を実行しつつも
営業利益は前年比

40%成長

を見込む



2022年8月期（9期）の注力ポイント

成長投資の継続

エンジニアプラットフォームサービスの成長トリガーである広告費を中心に、事業成長のための投資を継続
短期の利益ではなく、中長期的な利益の増加とそれに伴う時価総額の上昇を目指した経営を実行

事業間連携の強化

エンジニアプラットフォームサービス、マーケティングプラットフォームサービスにセグメントを変更
各事業間の連携を強めることで事業拡大のスピードの強化を行うとともに、エンジニア、マーケティング双方のプラットフォーム企業を目指す

新規事業およびM&Aの検討実行

当社の強みである、ITエンジニア力・デジタルマーケティング力を活かした、新規ドメインへの進出や、成長曲線を上げるためのM&A実行に向けた体制・機能拡充

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

9期はフリーランスエンジニアの新しい働き方の創出を行うことに注力
エンジニアと企業のマッチングにおける、当社の介在価値を向上させる

現状

施策①

エンジニア獲得のため、
広告宣伝費を最大化

施策②

営業人員を増強し、
企業への提案数を増加

現状 【フリーランスの独立支援】

Midworks

×

働き方
フリーランス

細分化
----->

9期以降

エンジニアと企業のマッチングだけでなく、
企業に対し新しいエンジニアの
働き方の啓蒙を行う

9期以降

【新しい働き方の創出を行う】

Midworks

×

働き方

時短

クラウド
ソーシング

リモート

技術顧問

エンジニア総合型プラットフォームを作る

目指す将来

ITエンジニア

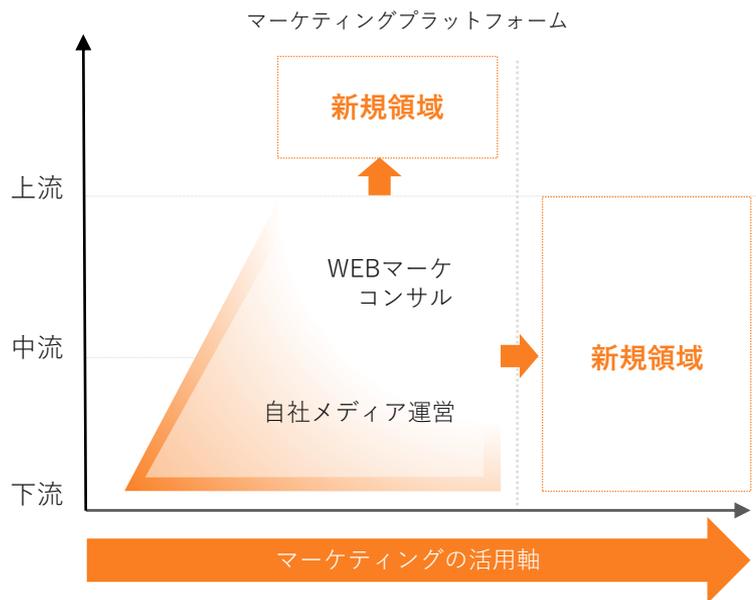
働き方の自由の実現
選択肢の拡大と価値向上を
実現し、1人1人のITエン
지니어がエンジニアの働き
方を楽しめる環境をつくる

企業

正社員とフリーランスエン
지니어のハイブリッド型の
ITエンジニアチームを常識
にする
本質的なIT化に向けて、DX
を実現できる体制を全ての
会社の当たり前とする

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たノウハウを活用した、メディアコンサルティングをベースにWEBマーケティングコンサルの幅を拡幅し、企業へ提供



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

マーケティングプラットフォームサービス

WEBメディアコンサルティングから、WEBマーケティングコンサルへ事業を拡幅
9期は従来にはなかった新しい形のマーケティング支援であるSNSやWEB広告と
いった、総合的なWEBマーケティングサービスを確立する



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、

ITエンジニア力

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力

ターゲットとなるドメイン

- 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

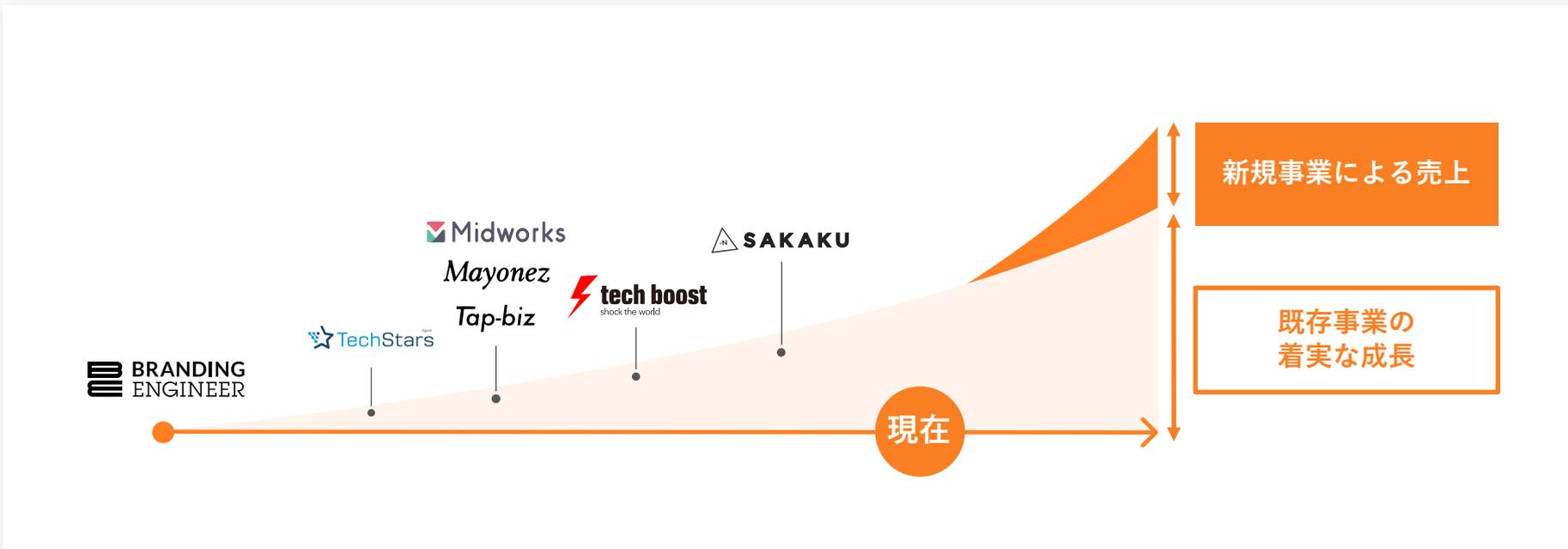
×

- 大きな市場ポテンシャルが存在している業界

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

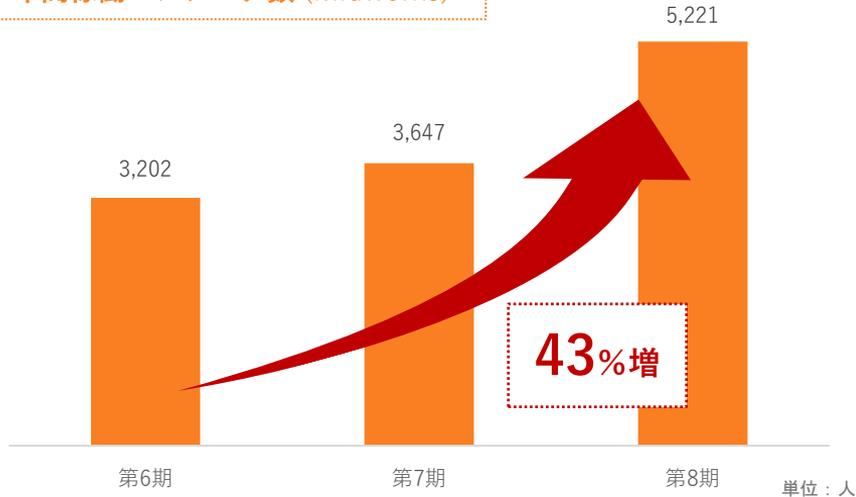


既存事業の現況

エンジニアプラットフォーム

主にMidworksにおいて人員採用による営業力強化と広告費用の投下によるWEBマーケティングに注力
ITエンジニアデータベースの拡充を実行した結果、
8期のエンジニアの年間稼働数は前期比43%増加

年間稼働エンジニア数 (Midworks)



マーケティングプラットフォーム

メディアコンサルを中心に、リスティング広告やSNS、D2Cといった周辺領域のコンサルティングもサービス化し、事業ドメインを拡幅
それぞれのコンサル領域での規模拡大を目指す

SAKAKU

WEBメディアコンサルから、WEBマーケティングコンサルへ

企業のWEBマーケティング需要増加に伴いSAKAKUも新たな領域に事業展開

WEBメディアコンサルティング

コンサル

記事作成等

WEBマーケティングコンサル

WEBメディアコンサル

SNSコンサル **NEW**

広告コンサル **NEW**

D2Cコンサル **NEW**

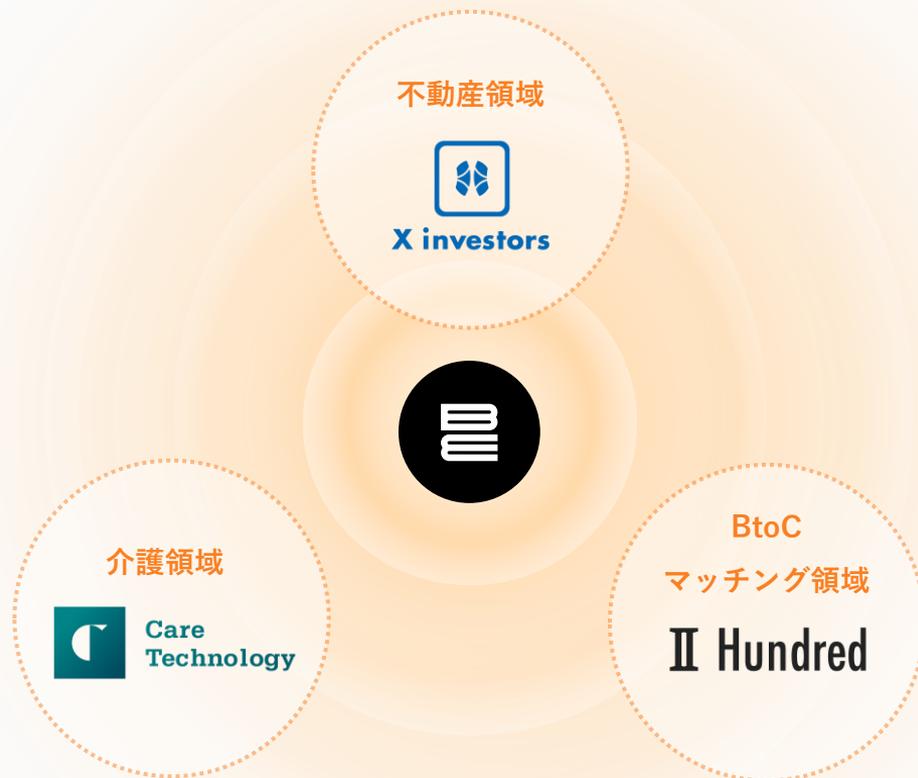
NEW

NEW

NEW

新規事業の現況

自社の強みである、事業のDX化／WEBマーケティング力を生かし事業ドメインを拡大
子会社を創設し、以下の3つの新規事業を立ち上げ



事業遂行上の重要なリスクと対応方針 (1)

以下は、成長の実現や事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性があるとして認識する主要なリスクです。その他のリスクについては、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

フリーランスエンジニア及び社員エンジニアの確保について

当社グループの主要事業であるMidworks事業では、外部協力企業のITエンジニア、社員エンジニア及びフリーランスエンジニアを人的リソースとして、クライアントへ常駐させています。

IT市場は今後も継続して成長する見込みであり、企業の投資ニーズも増加傾向にあると予測されることから、ITエンジニアの確保においては競合他社との競争は激しくなると考えております。

このような環境下で、ITエンジニアの労働環境の変化に適切に対応できない場合や、競合他社がITエンジニアの確保において当社より有効的なサービス提供をすることなどにより、当社が外部協力企業を含むITエンジニアを十分に確保できない事態となった場合には、当社の事業及び業績に重要な影響を及ぼす可能性があります。

発生可能性

低～中

影響度

中～高

主要なリスクへの対応策

フリーランスエンジニアへの独立支援サービスを提供し、社員エンジニア向けには、充実した福利厚生サービスを提供することなどにより、ITエンジニアの安定的な確保に努めております。

事業遂行上の重要なリスクと対応方針 (2)

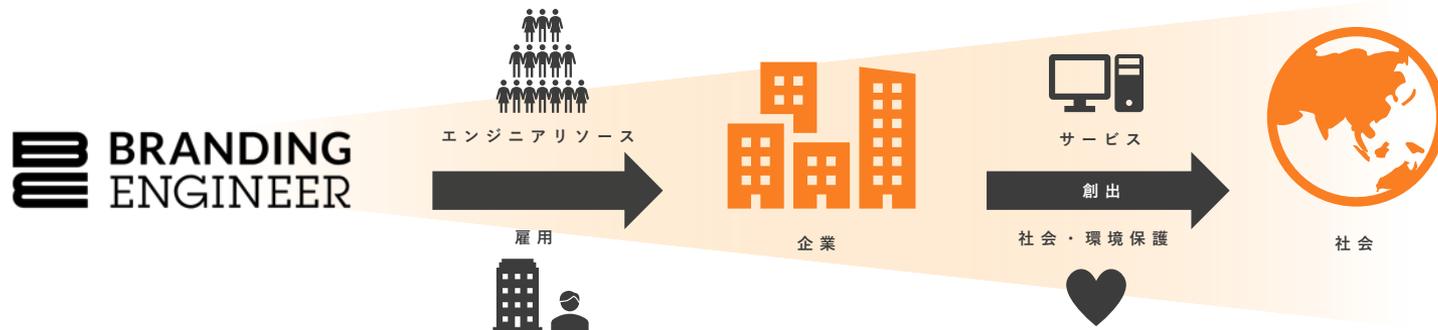
インターネット広告市場における競合の参入について	発生可能性	影響度	主要なリスクへの対応策
<p>当社グループのメディア事業における主な収入源であるインターネット広告市場はTV広告等と比較し参入障壁が低く、特にメディアを運営しインターネット広告収入を得るビジネスモデルは、比較的参入障壁が低いものとなっております。そのため、当社グループの運営するメディアと競合する企業の出現等により、競争環境が激化した場合には、広告単価の低下などにより当社の売上高が減少するリスクがあります。</p>	低～中	中	<p>自社メディアの運営による広告収入の最大化を図るだけでなく、他社メディアの記事作成の受託や、メディア運営のコンサルティング等の新規サービスを展開することにより、収益の確保に努めております。</p>
新規事業への投資について	発生可能性	影響度	主要なリスクへの対応策
<p>当社グループでは、新事業開発を積極的に行っておりますが、安定収益を生み出すまでに一定の投資が必要であり、利益率を低下させる可能性があります。また新規事業が計画通りに推移せず、投資回収が十分にできない場合、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。</p>	中	低～中	<p>新規事業については市場動向を十分に観察・分析し、事業計画等を慎重に検討した上で実行判断をするほか、既存事業の収益とのバランスを勘案しながら、許容できるリスクについて判断してまいります。</p>

A woman in a light-colored jacket and pants is carrying a baby in a carrier. She is holding a red flag with a logo and the text 'BRA' and 'ENG'. The background is a hazy, mountainous landscape.

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するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。実際の結果は環境の変化などにより将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意下さい。

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。

本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証を行っておらず、またこれを保証するものではありません。

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。

今後の開示について

当資料のアップデートは、今後、本決算の発表時期を目途に開示を行う予定です。

次回は、2022年8月期通期決算の発表時(2022年10月)を予定しております。

事業状況の情報開示など、IR活動を積極的に行うことで情報開示に努めてまいります。