

株式会社Branding Engineer

2022年8月期

# 第2四半期決算説明資料

## 免責事項

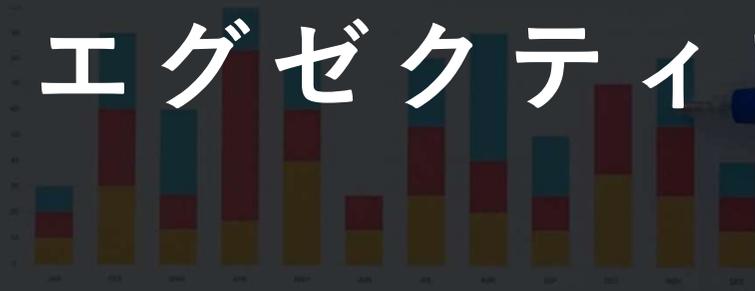
本資料に記載された意見や予測等は資料作成時点での当社の判断であり、その情報の正確性を保証するものではありません。様々な要因の変化により実際の業績や結果とは大きく異なる可能性があることをご承知おき下さい。また、本資料に記載されている当社以外の企業に関わる情報は、公開されている情報などから引用しており、その情報の正確性などについて保証するものではありません。

## 目次

1. エグゼクティブサマリー
2. 2022年8月期 第2四半期業績
3. セグメントの業績
4. 関連市場の動向、及び当社の優位性
5. Appendix – 会社概要・各セグメント概要・ESGへの取り組み

# 1. エグゼクティブサマリー

Our company



Business



Copyright© Branding Engineer CO., LTD. All Right Reserved

## ■ エグゼクティブサマリー①

### 2022年8月期 第2四半期会計期間業績

- ・ 四半期売上高**1,587**百万円 前年比**583**百万円増 (YoY **58.1%**増)  
売上高、売上総利益ともに、**6** 四半期連続で最高値を達成
- ・ ストック収益の源泉であるエンジニア獲得を狙った広告費や採用関連費への積極的な投資を継続。エンジニア稼働数は**43.8%**増  
(広告費は先行投資の性質をもっており、獲得したエンジニアは中長期にかけて利益貢献を見込む)
- ・ 2Qの営業利益は積極的な広告投資を継続、投資額をさらに増加したが好調な事業進捗の結果、期初想定を大幅に上回る**51**百万円で着地  
オフィス移転やM&Aコスト等、一時的なコストを控除した、調整後営業利益は**88**百万円に (前年比**46.6%**増)

## エグゼクティブサマリー②

### 2022年8月期第3四半期以降について

- ・ 3Q以降も中長期的な成長を見据えた各種投資を継続するものの、エンジニア稼働数増加を中心にストック型ビジネスの強みを活かし、**営業利益の継続的な成長を計画**
- ・ 2022年1月にTSRソリューションズ株式会社をM&A **Midworks**とのシナジーを活かし、更なる飛躍的な成長を見込む  
本2Qには売上・利益は含まれていないが、**3Qでは稼働エンジニア数の増加に伴う、売上・利益の増加を計画**  
(売上・利益の連結は、3Qから開始)

MidworksとTSRが  
生み出すシナジー





# 2. 2022年8月期 第2四半期業績

Copyright© Branding Engineer CO., LTD. All Right Reserved

## 財務数値の前年比較

# 四半期売上高、売上総利益共に前年比**58.1%**成長

	2022/8期 2Q	前年同期 (2021/8期 <b>2Q</b> )		2022/8期 2Q累計	前年同期 (2021/8期 <b>2Q累計</b> )	
	実績	実績	増減率	実績	実績	増減率
売上	<b>1,587</b>	1,004	<b>+58.1%</b>	<b>2,978</b>	1,913	<b>+55.7%</b>
売上総利益	<b>514</b>	325	<b>+58.1%</b>	<b>935</b>	632	<b>+47.9%</b>
営業利益	<b>51</b>	57	△10.8%	<b>71</b>	99	△28.1%
純利益	<b>31</b>	44	△27.7%	<b>38</b>	68	△43.5%

単位：百万円

四半期売上・売上総利益の推移  
(YonY)



※ 前期2Qと比較して利益が減少した理由は、前期2Qにおいては助成金を活用した一時的なBtoB研修需要があったこと、また2Qの広告投資額が前期比で+64百万円と積極的な投資を行ったこと、TSR社M&A費用24百万円の発生が主な要因（次ページ参照）

## 財務数値の前年比較（調整後営業利益）

一時的な費用であるオフィス移転コストやM&Aコストを控除した

調整後営業利益は、**88百万円**と前年同期比**46.6%増**

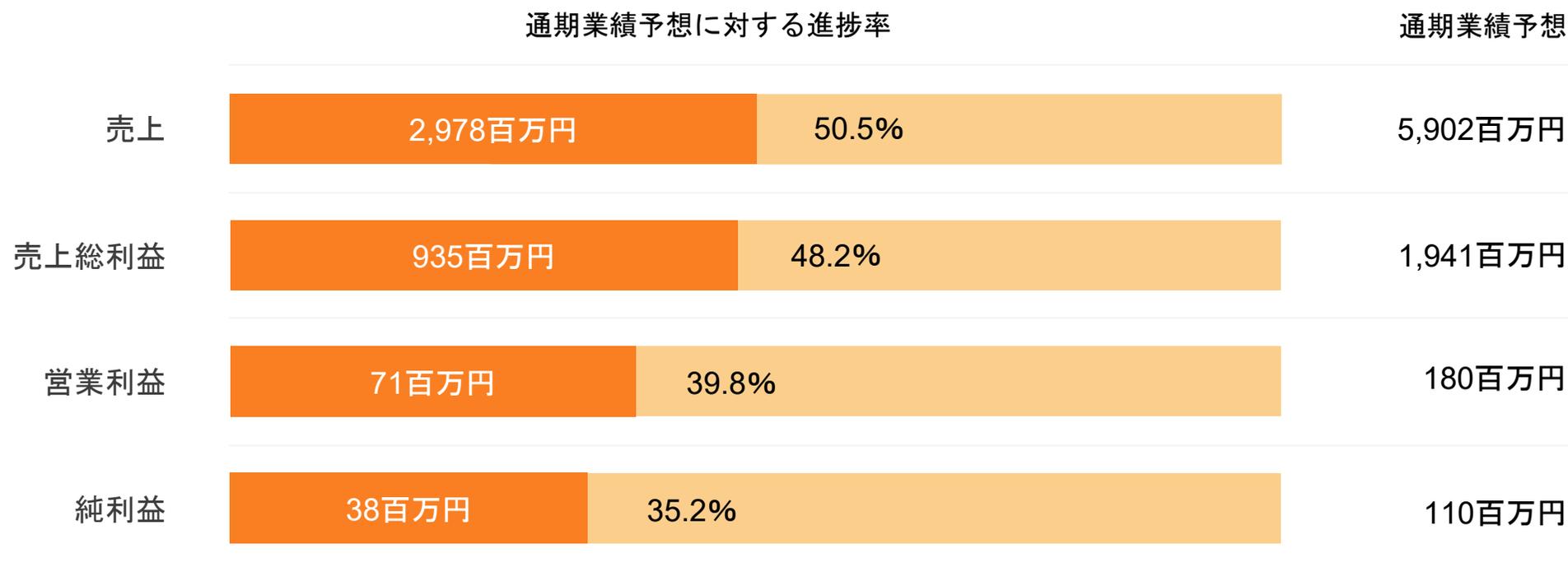
	2022/8月期 2Q	前年同期 (2021/8月期 <b>2Q</b> )		2022/8月期 2Q累計	前年同期 (2021/8月期 <b>2Q累計</b> )	
	実績	実績	増減率	実績	実績	増減率
営業利益	<b>51</b>	57	△10.8%	<b>71</b>	99	△28.1%
減価償却費・のれん償却	<b>7</b>	1	+300.6%	<b>13</b>	3	+303.4%
EBITDA	<b>58</b>	59	△0.8%	<b>85</b>	103	△17.4%
オフィス移転コスト	<b>6</b>	—	—	<b>25</b>	—	—
M&Aコスト	<b>23</b>	1	—	<b>24</b>	1	—
調整後営業利益	<b>88</b>	60	<b>+46.6%</b>	<b>135</b>	104	<b>+30.3%</b>

単位：百万円

## 通期業績予想に対する進捗率

2Qの進捗は売上・利益ともに期初想定を上回り好調に推移

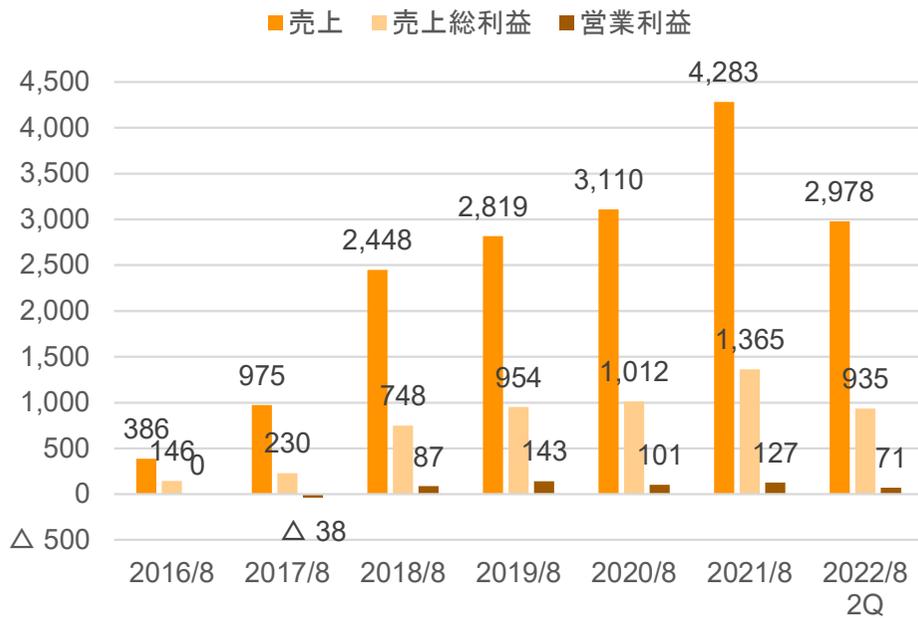
3Q以降は、M&Aによるシナジーや独自のマッチングシステムによる効率化、  
広告投資を原資としたエンジニア稼働数増加によるストック型ビジネスの強みを活かし、  
売上・利益とも継続した進捗を計画



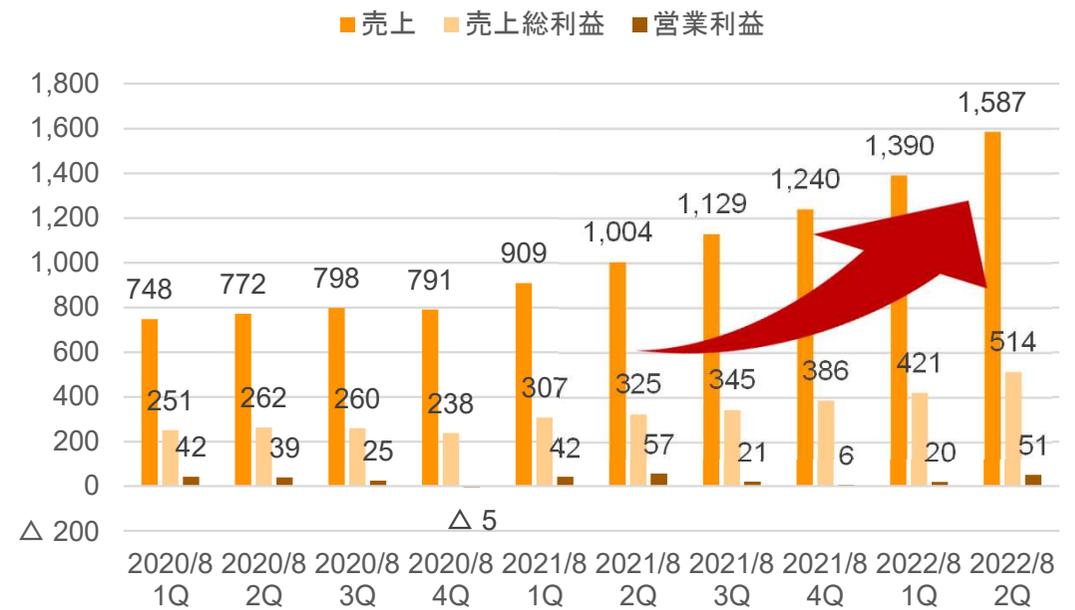
## 四半期ごとの業績推移

四半期売上高が**1,500**百万円突破

売上・売上総利益ともに**6**四半期連続で過去最高値を更新



単位：百万円



単位：百万円

## ■ 販管費の前年比較（四半期）

### 2Qも事業成長のための積極的投資を継続

ストック収益の源であるエンジニア集客のための広告費は、前年比 125.3%増

M&Aに伴う一時的なコスト発生により、支払手数料及びその他の費用は上昇

人件費は増加したが、自社システムによるDX化により売上高人件費率は継続して良化

	2022/8月期 2Q	前年同期 (2021/8月期 <u>2Q</u> )	
	実績	実績	増減率
人件費	190	132	+44.3%
広告費	115	51	+125.3%
地代家賃	22	19	+14.0%
支払手数料	58	31	+65.8%
採用広告費	29	13	+111.9%
その他	47	19	+142.8%
合計	463	268	+72.9%

	2022/8月期 2Q累計	前年同期 (2021/8月期 <u>2Q累計</u> )	
	実績	実績	増減率
人件費	372	259	+43.7%
広告費	212	96	+119.3%
地代家賃	54	38	+40.8%
支払手数料	107	66	+30.0%
採用広告費	48	26	+80.4%
その他	69	44	+55.7%
合計	864	532	+62.2%

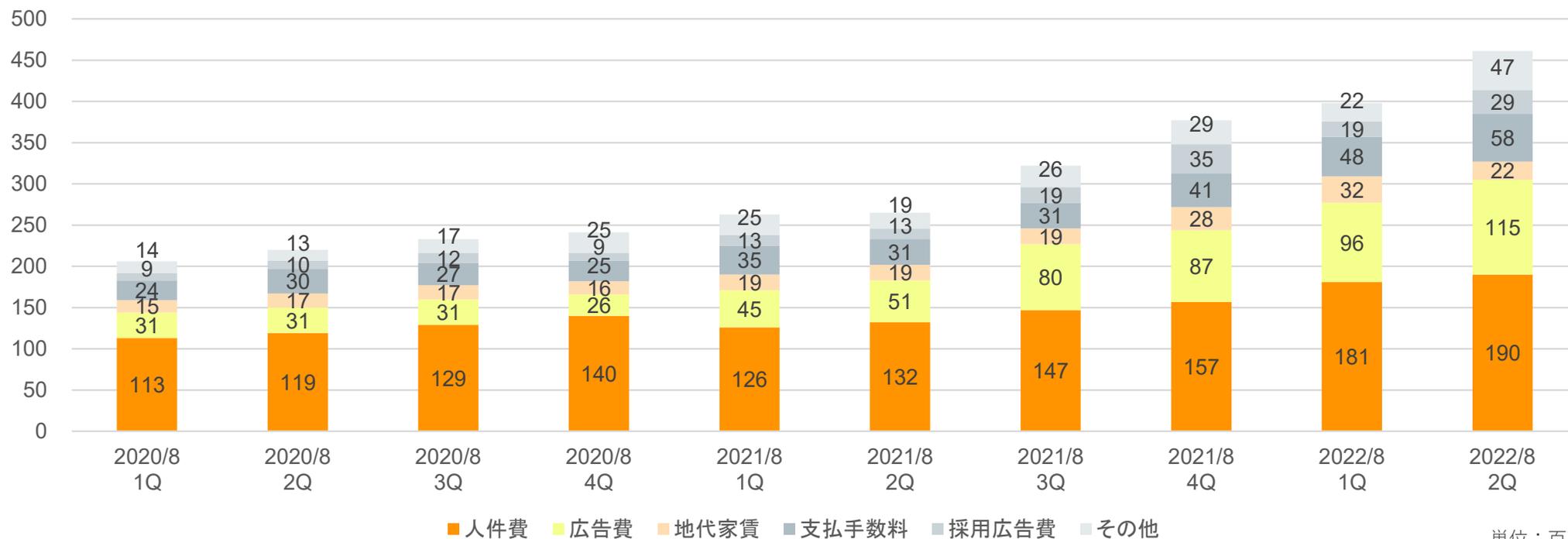
単位：百万円

## ■ 販管費の推移（四半期）

広告費の増加額は上場期である2020/8月期 4Qと比較して**330%増**

営業利益を確保しつつ、**広告費を中心に将来への先行型の投資を拡大**

**獲得したエンジニアはストック収益として中長期にかけて利益貢献を見込む**



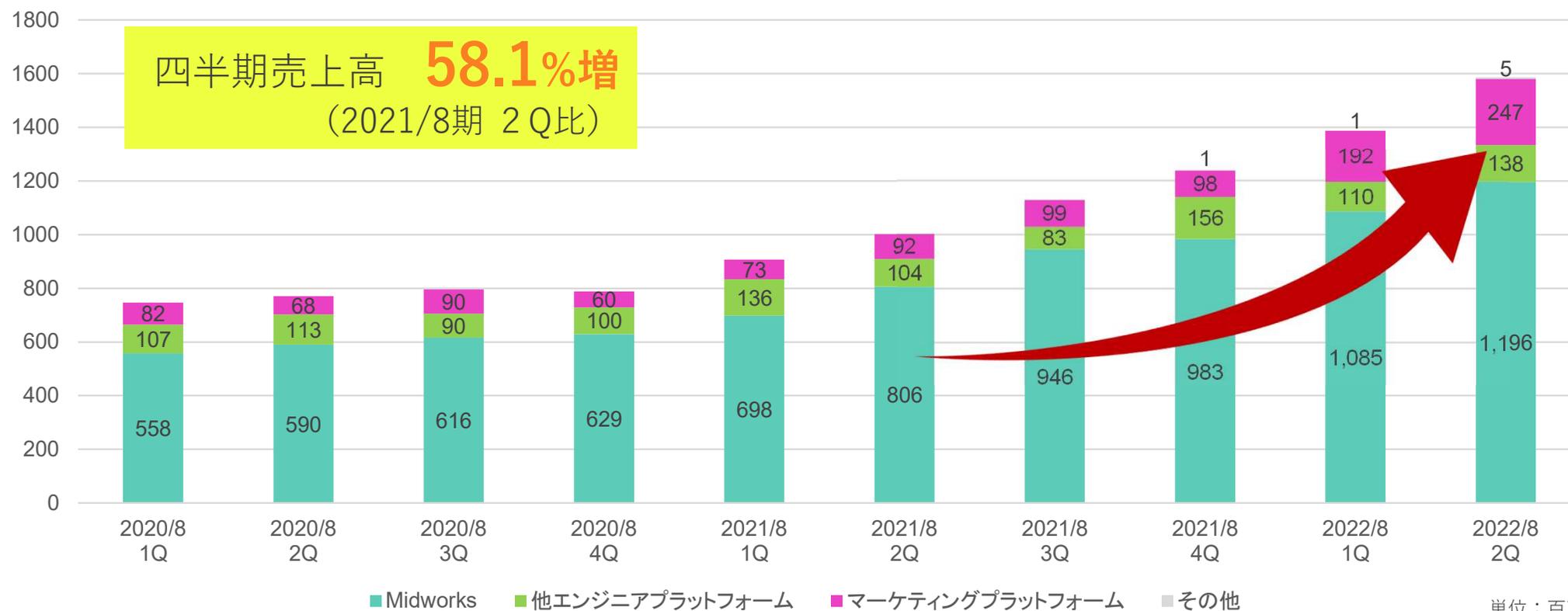
A top-down view of a meeting table with people, laptops, and tablets. The scene is dimly lit, with the primary light source being the screens of the devices. Several people are seated around the table, their hands and arms visible as they interact with the technology. There are two laptops, one tablet, and several notebooks. Two coffee cups are also on the table. The overall atmosphere is professional and collaborative.

# 3. セグメントの業績

## 四半期のセグメント別・売上推移

2QはMidworks・マーケティングPFの成長が、全社売上を牽引

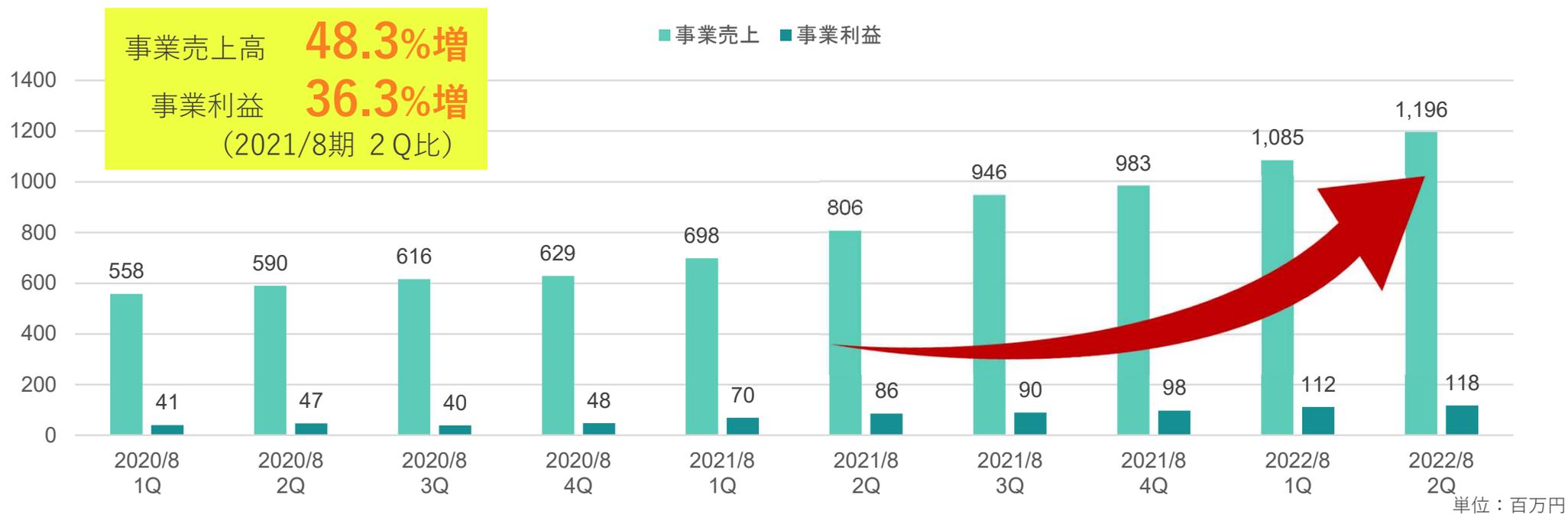
四半期の全社売上高は、前年比**58.1%増**



単位：百万円

## Midworks事業

四半期売上高**1,196**百万円、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  
前年同期比で、売上高は**48.3%増**、事業利益は**36.3%増**  
(2021/8期 2Q比)

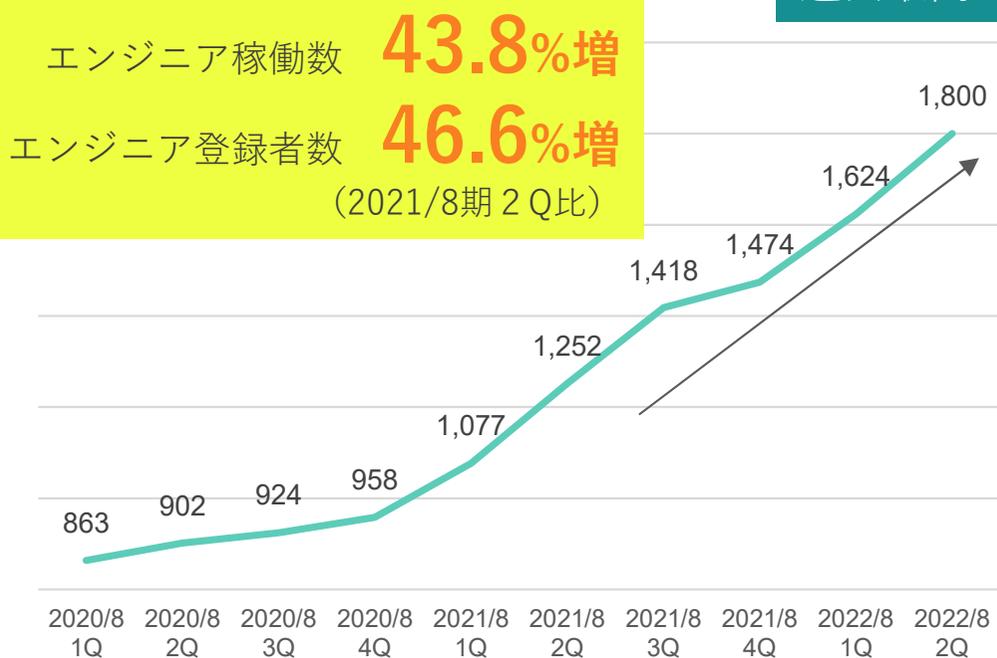


## Midworks事業

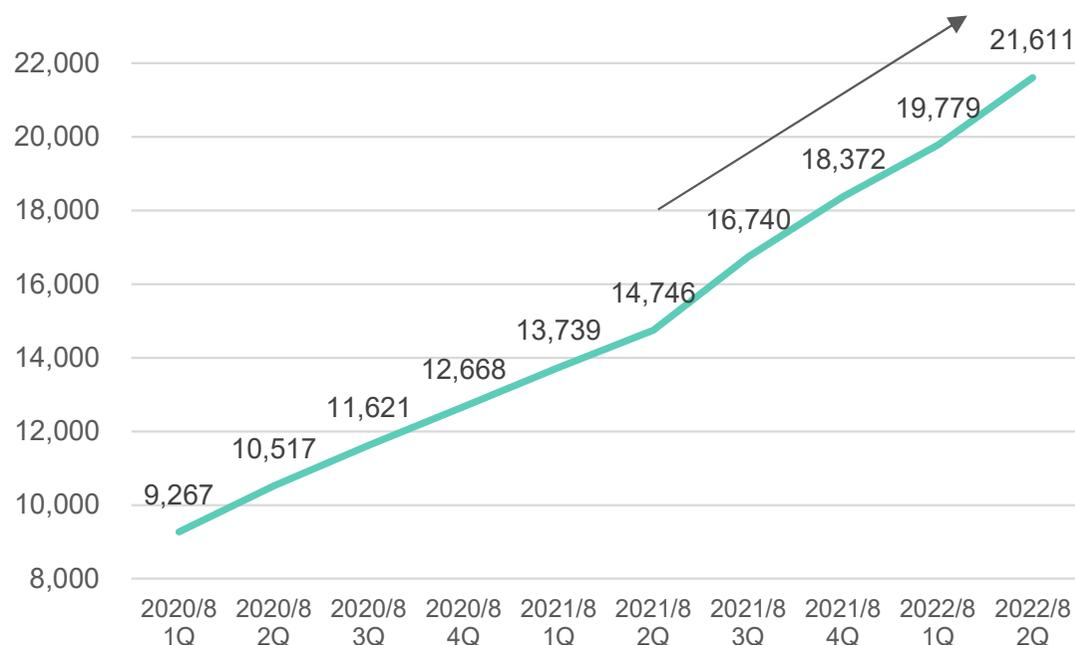
継続してエンジニア稼働数が過去最高を更新、エンジニア登録数も好調に推移  
3Q以降もエンジニア獲得のための広告費への投資を加速し、稼働数の更新を計画

エンジニア稼働数

過去最高



エンジニア登録者数



※ 稼働企業数については過去最高を継続更新しているものの、重要KPIではないため本資料より割愛（1Q：300社→2Q：312社）

# 4. 関連市場の動向、 及び当社の優位性

## ■ 関連市場の動向、及び当社の優位性

# Branding Engineerを 拡大させる2つの要因



## 当社のビジネスモデル

当社は企業に対して総合的な**DXコンサルティング**を提供  
主力事業であるMidworksは、拡大するフリーランスエンジニア市場において  
企業向けにフリーランスエンジニアの**スキルシェアサービス**を提供



## Midworksとは

**フリーランスエンジニアと企業を繋ぐ**  
マッチングサービス（スキルシェアサービス）  
**独立することへの不安**を取り除けるような  
**豊富なパッケージプラン**を提供

## Midworks パッケージプラン

- 業務交通費の支給
- キャリアアップ支援費の支給
- 経理支援システム費用の負担
- フリーランス協会無料の加入
- 福利厚生サービスの利用
- 生命保険料の半額負担

豊富な案件数

正社員並みの  
保障付き

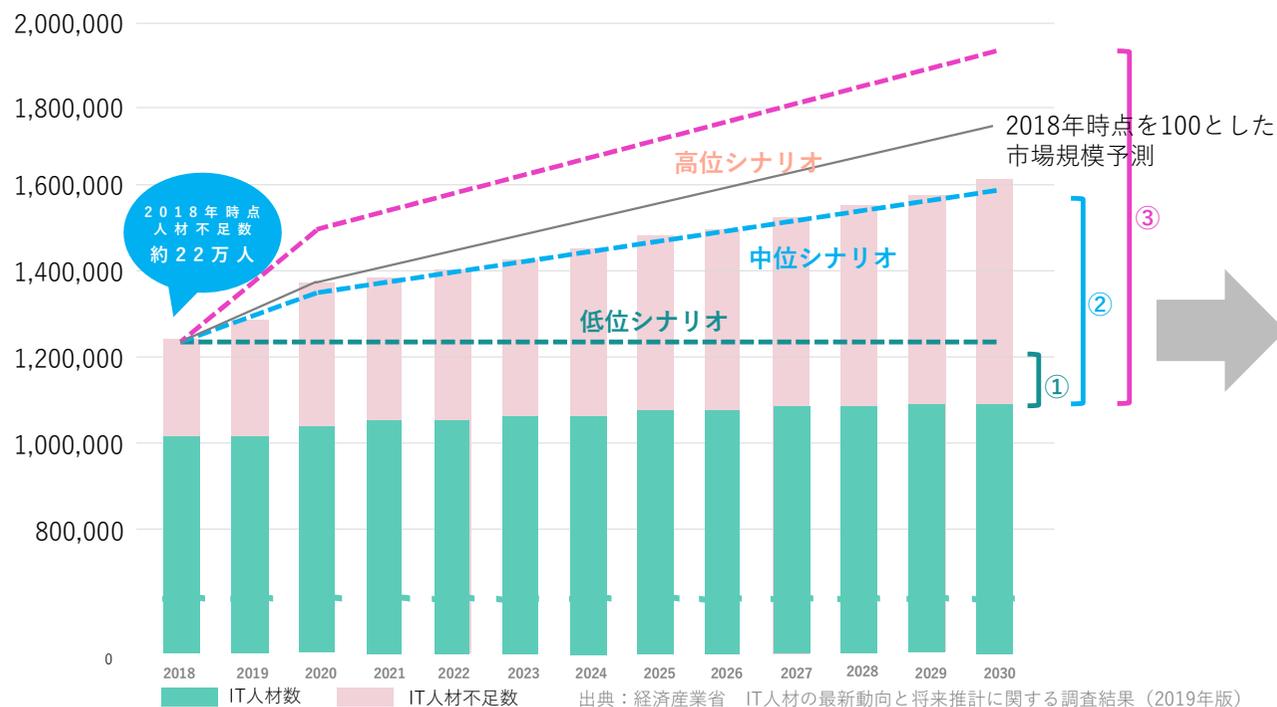
業界を熟知した  
コンサルタント  
によるフォロー



# フリーランスエンジニア市場の拡大

## 理由① ITエンジニアの求人倍率はコロナ禍でも堅調に推移

- ・企業のDX化や、大手企業のIT予算の増加に伴うIT人材の需要から、IT人材が不足
- ・大手企業の約6割が外部委託エンジニアの獲得に意欲的（当社調べ）



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フリーランスエンジニアのマッチングサービスといった、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**

# フリーランスエンジニア市場の拡大

## 理由② フリーランスエンジニアの増加

働き方の  
多様化

・厚労省の推進する働き方改革の流れを受け、  
時間や場所に縛られない働き方を選ぶエンジニアが増加

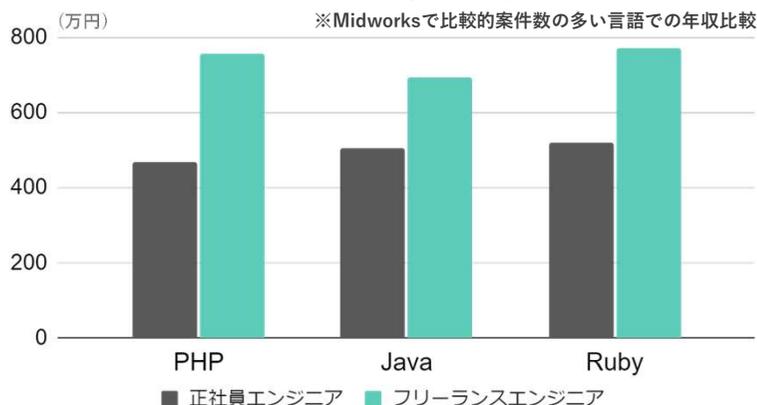
正社員より  
高報酬

・フリーランスエンジニアの平均報酬は正社員エンジニアに比べ約50%高い（当社調べ）  
・高い求人倍率により、失職リスクが低いため、独立への心理的ハードルが低い

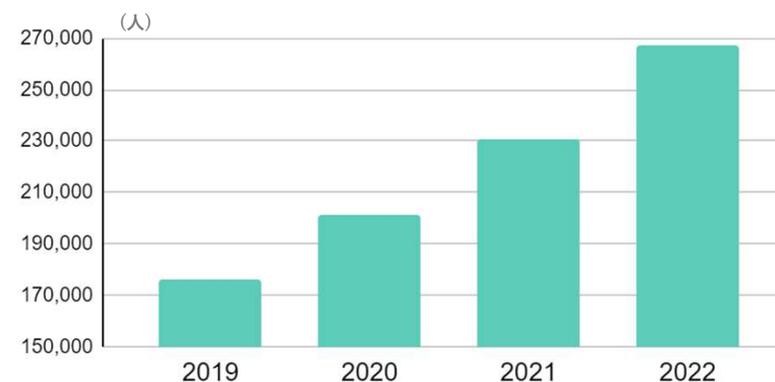
様々なスキル  
を習得可能

・フリーランスは1つの職場に縛られないため、多様な言語やスキル習得が可能  
・あらゆる会社の様々なフェーズに参画することができるためスキル向上が可能

### エンジニア給与比較



### ITフリーランス数推移



正社員：[参考]TECH Street 「2020年プログラミング言語別年収ランキング」30代のデータ  
フリーランス：Midworks（2021/07/01~2021/09/30）の月額単価から年収を算出

出典：株式会社Brocante「ITフリーランス人材及びITフリーランスエージェントの市場調査 2021年版」

## フリーランスエンジニア市場における当社の優位性

### 優位性① エンジニア目線で作られたサービスによる、高い満足度と継続月数

- 当社は創業者が元エンジニアであることから創業当初より**エンジニア目線でのサービス展開**を実施
- **Midworks**ではサービス登録をしたフリーランスエンジニアに対しての福利厚生制度や、給与保障制度など**フリーランスであることによる不安**を取り除けるようなパッケージを提供

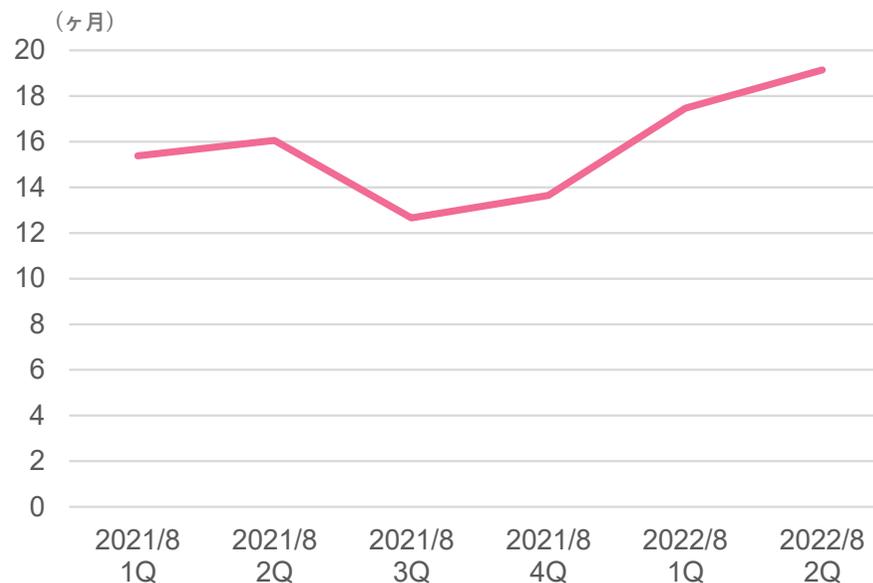


上記の結果

高い満足度を維持、平均継続月数も高水準

を維持

エンジニア平均継続月数



単価×継続月数がLTVとなるビジネスモデルにおいて、優位性の構築を実現

## フリーランスエンジニア市場における当社の優位性

### 優位性② マーケティング力を活かした効率的なフリーランスエンジニアの獲得

- ・各広告媒体別に成約までの投資対効果を可視化し、

投資対効果の高い広告媒体への出稿強化などを実施

- ・サービス登録をしたエンジニアに対しての福利厚生制度の実現や、

手数料の低さ/給与保障制度といった、Midworksの差別化ポイントを訴求

### 優位性③ BE独自のマッチングシステムによる効率化

- ・当社自体がエンジニアを擁する組織のため、ノウハウを用いたマッチングプラットフォームを開発し、

効率的なマッチングを実現

- ・企業とエンジニアのそれぞれのニーズをもとにスピーディーなマッチングを実現することで、

双方の機会損失を防止

## フリーランスエンジニアを活用するメリット

さまざま社会情勢により案件の拡大縮小が起こりがちな昨今で、フレキシブルな対応ができるフリーランスエンジニアは **企業側にも多くのメリット** が存在

### 柔軟な組織設計が可能

- ・ 正社員エンジニアとフリーランスエンジニアの **複合組織が実現可能**
- ・ コスト調整がしやすく **コストオーバーのリスク減少**が可能



### スポットでの対応が可能

- ・ **必要な時のみに、必要な技術をもった** エンジニアをアサイン可能
- ・ フェーズに沿った技術を保有するエンジニアを **適宜アサイン可能**



## フリーランスエンジニアになるメリット

時代の流れや変化に伴い、自由な働き方が実現可能な

**フリーランスエンジニアになるメリット**も多数存在

### 縛られない働き方

- ・リモートワーク可能な案件などが増加し  
**時間と場所に縛られない働き方が可能**



### 正社員よりも高い報酬

- ・正社員エンジニアに比べフリーランスエンジニアの方が  
**平均報酬が高い**傾向にある



### 独立のハードルが低い

- ・求人倍率が増加していることにより  
**独立に対する心理的ハードル**が低い



### 総合的なスキルアップ

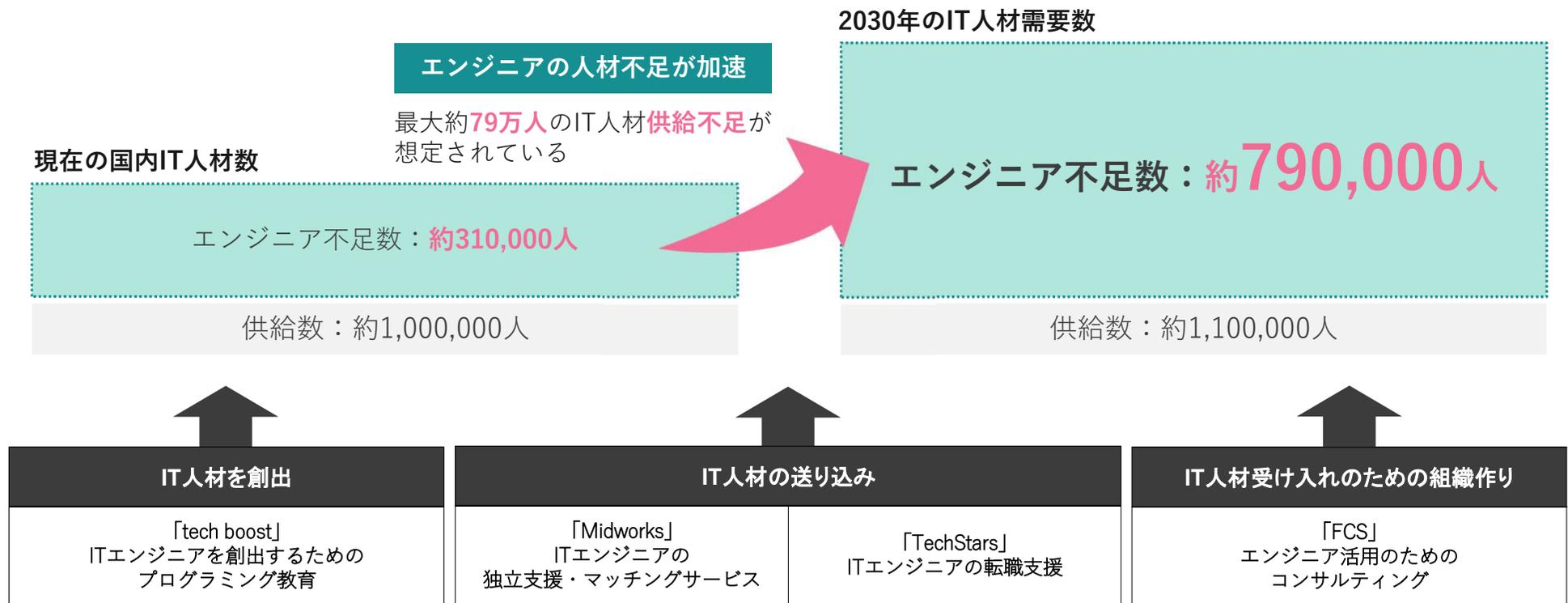
- ・正社員エンジニアに比べ様々な現場や様々なフェーズが経験しやすく  
**多様な言語やスキル習得が**しやすい



## 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

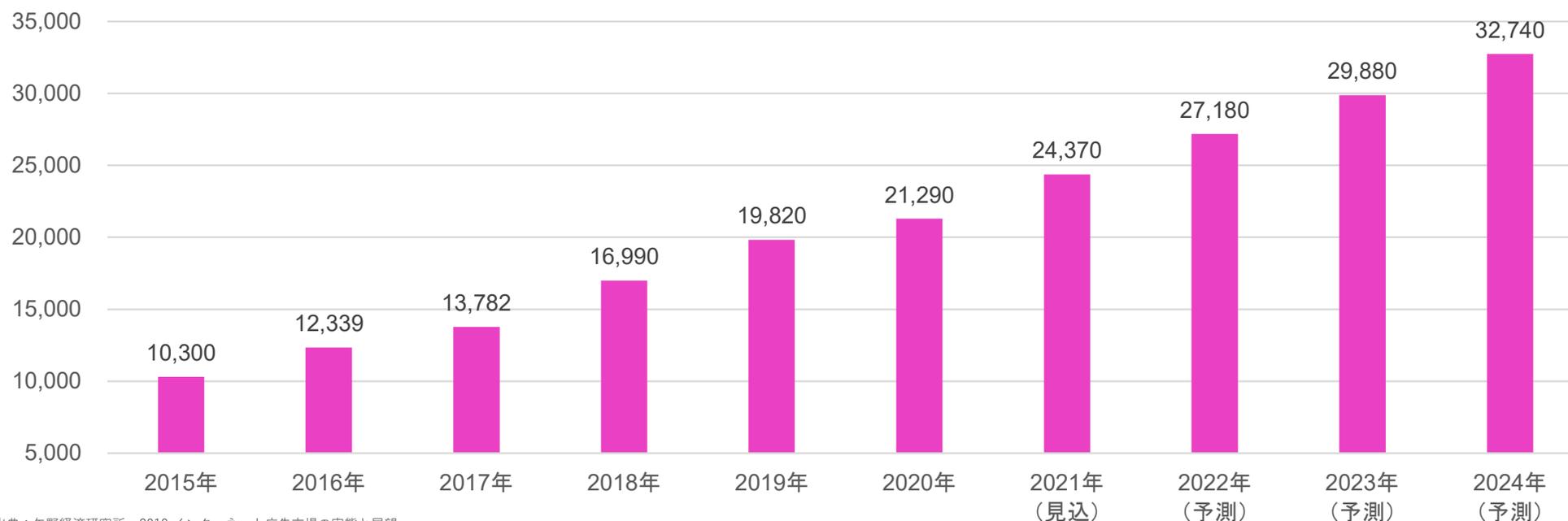
出典：経済産業省 IT人材の最新動向と将来推計に関する調査結果（2019年版）



## 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規模は年々拡大し、2024年には3.2兆円まで成長予測  
WEBマーケティング手法も多様化、WEBマーケティングコンサル需要の増加を見込

### 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

# 4 . 2022年8月期の方針

## 2022年8月期の注力ポイント

### 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、最短での時価総額1000億円企業を目指した経営を実行

### 事業間連携の強化

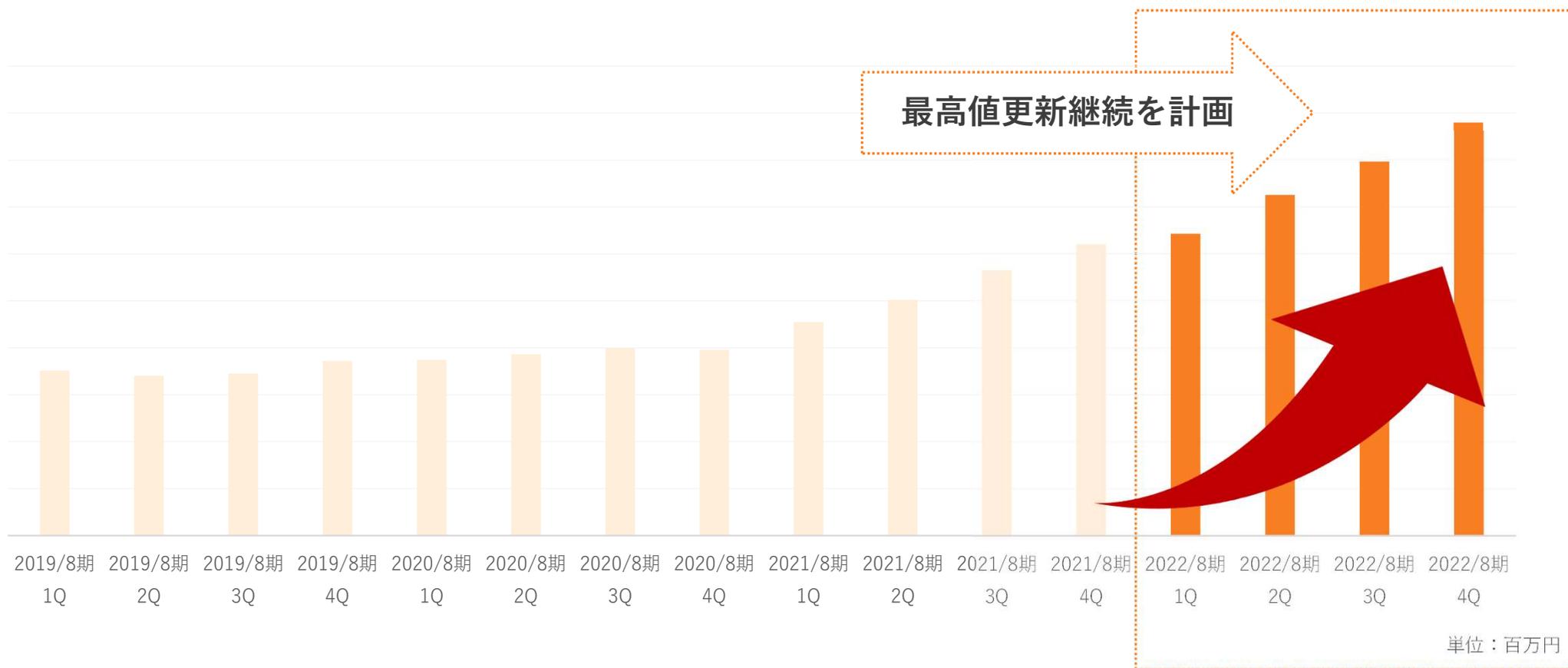
エンジニアプラットフォームサービス、マーケティングプラットフォームサービスにセグメントを変更  
各事業間の連携を強めることで事業拡大のスピードの強化を行うとともに、エンジニア、マーケティング双方のプラットフォーム企業を目指す

### 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

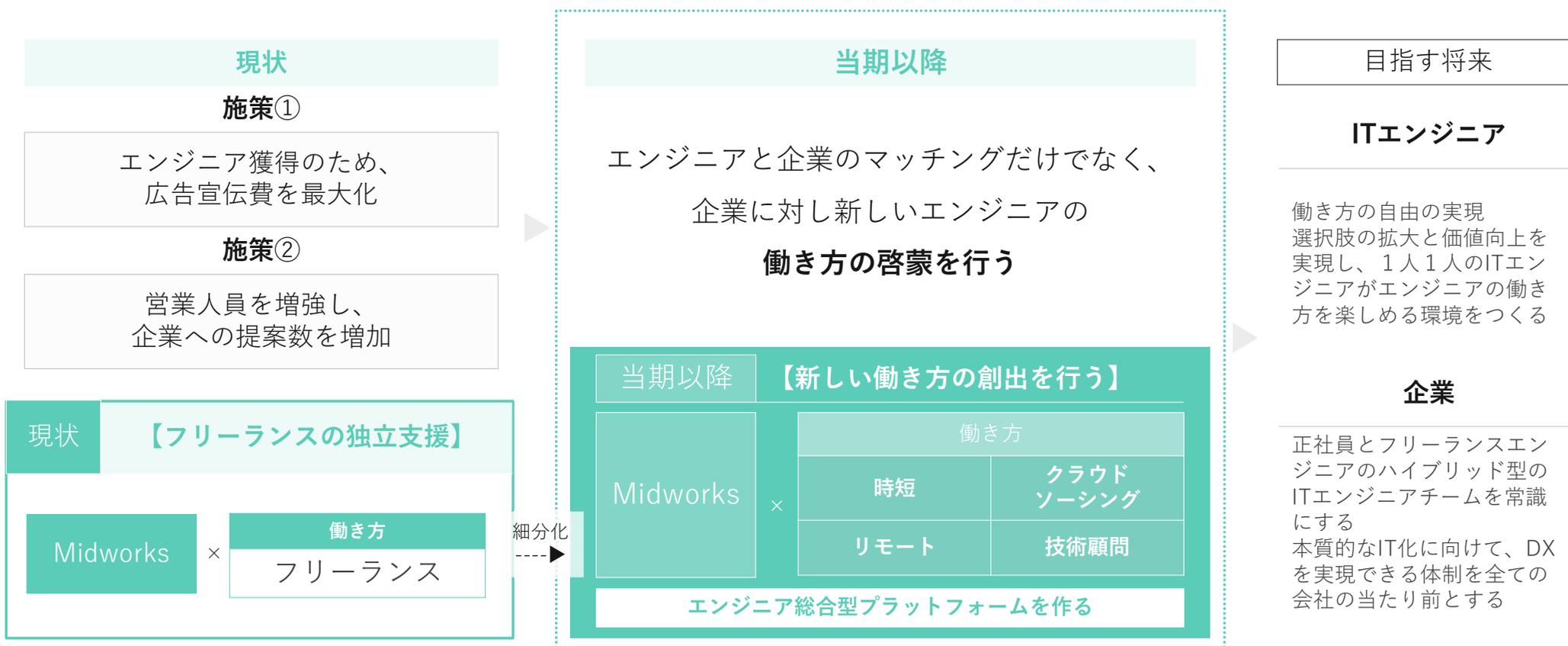
## 四半期ごとの売上推移

四半期売上高は、2022年8月期も**最高値更新継続**を見込む



# エンジニアプラットフォームサービス

当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



## 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  
 当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

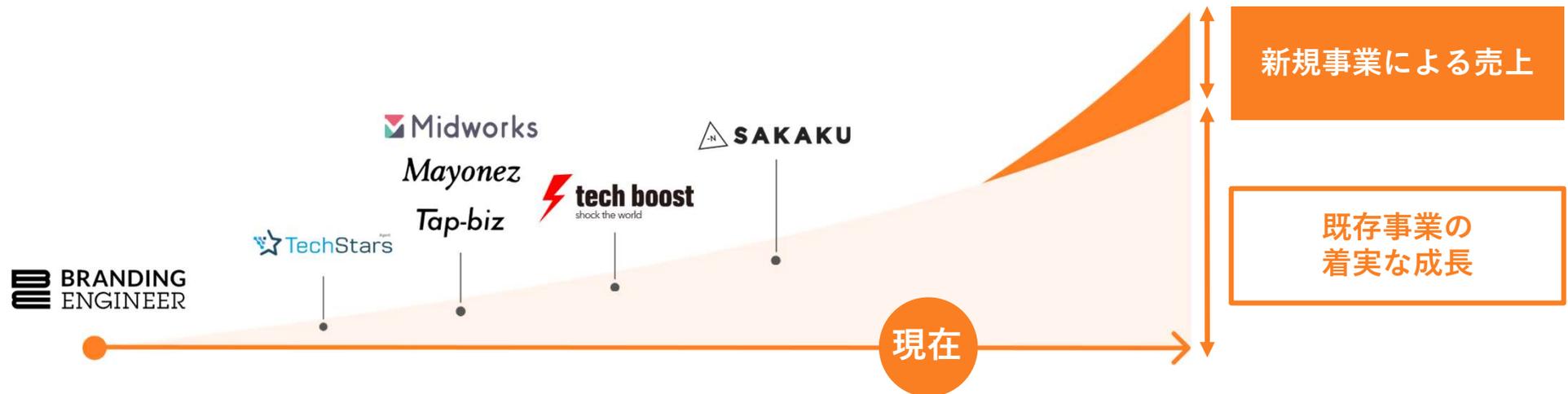
×

- 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



## 業績条件ストックオプションの発行

時価総額1,000億円を目指し、中長期的な業績拡大及び企業価値の向上への意識付けのため、時価総額条件及び業績条件を付した無償ストックオプション及び有償ストックオプションを発行

行使条件	時価総額 1,000億円 or 純利益 25億円
対象者	執行役員・子会社取締役・部門長・リーダー層・社外協力者
希薄化	無償ストックオプション、有償ストックオプションを合わせて発行済株式の1.5%程度

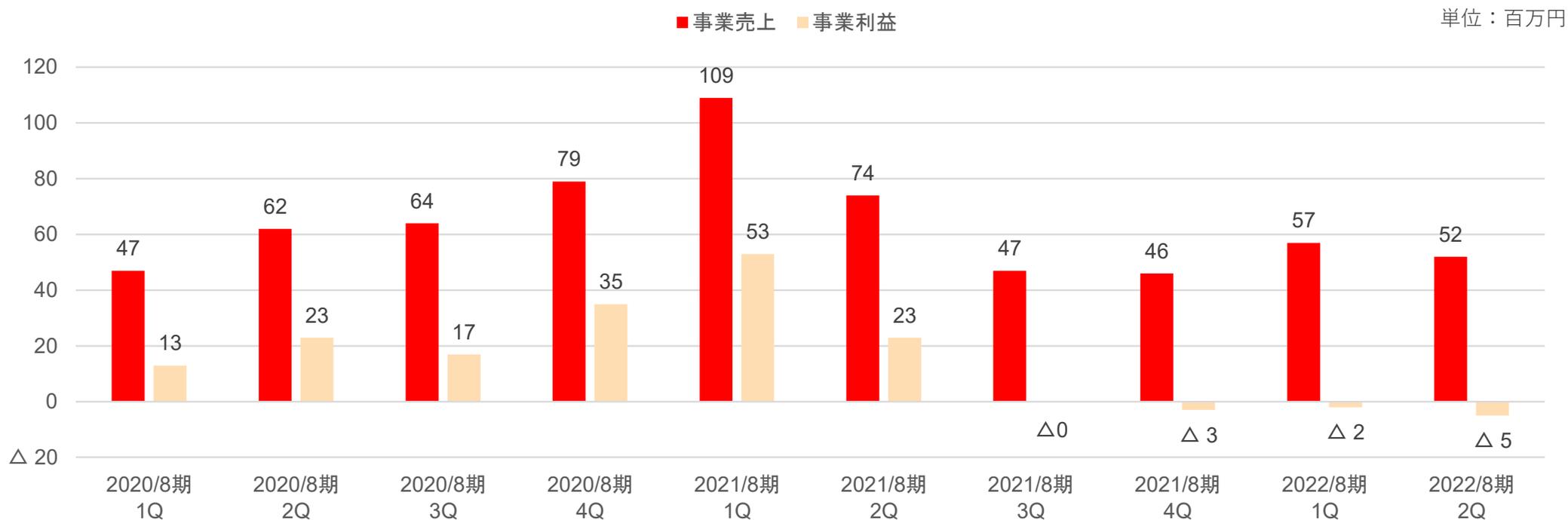


# 5. Appendix

## 会社概要・各セグメント概要

## ■ 四半期決算補足：tech boost事業

助成金を活用した一時的なBtoB研修需要が終了した結果、QonQでは減少  
2021年11月から個人向けに新コースの開講やキャンペーンを開催  
2022年1月には法人向けプログラムのリニューアルを実施



## ■ 四半期決算補足：マーケティングプラットフォームサービス

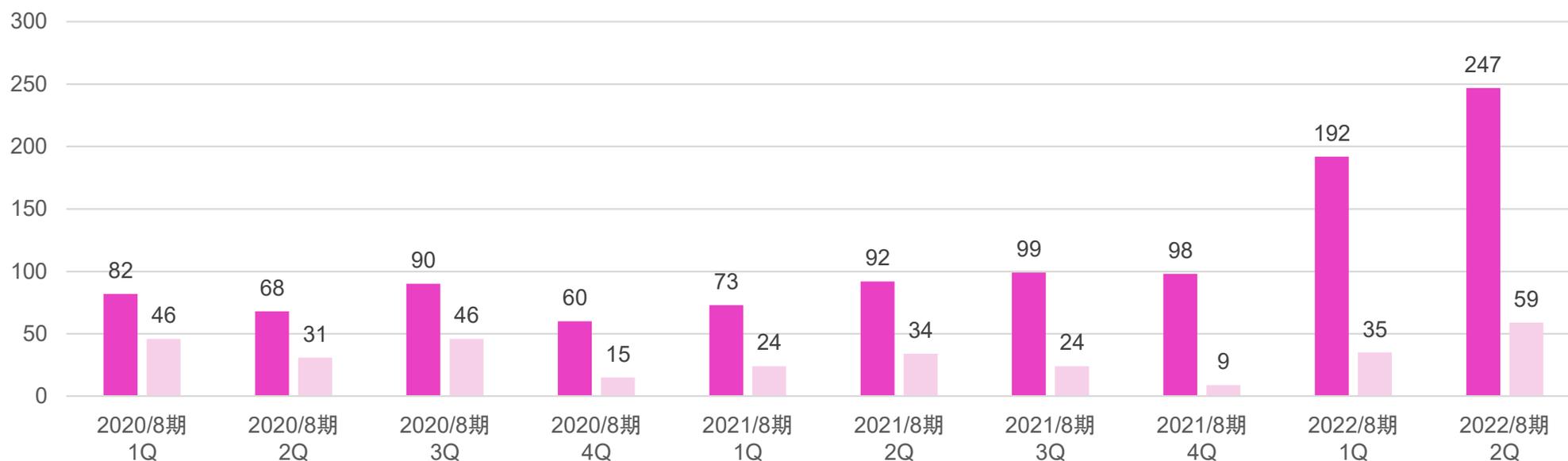
WEBマーケティングコンサルの事業領域を拡幅し、サービスを充実した

結果、売上高は**247**百万円、前年比**166.6%**増

継続してサービス拡充を行うことで、更なる事業規模拡大を目指す

■ 事業売上 ■ 事業利益

単位：百万円



## 四半期決算補足：貸借対照表

TSR社M&Aに伴い、主に固定資産（のれん）および固定負債（借入金）が増加

	2022/8月期 2Q末	前年同期 (2021/8月期末)	
	実績	実績	増減率
流動資産	1,802	1,171	+54%
現預金	792	481	+65%
固定資産	522	147	+253%
総資産	2,328	1,324	+76%
流動負債	918	638	+44%
固定負債	776	104	+646%
純資産	632	581	+9%

単位：百万円



Vision

## “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>

〒150-0002 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

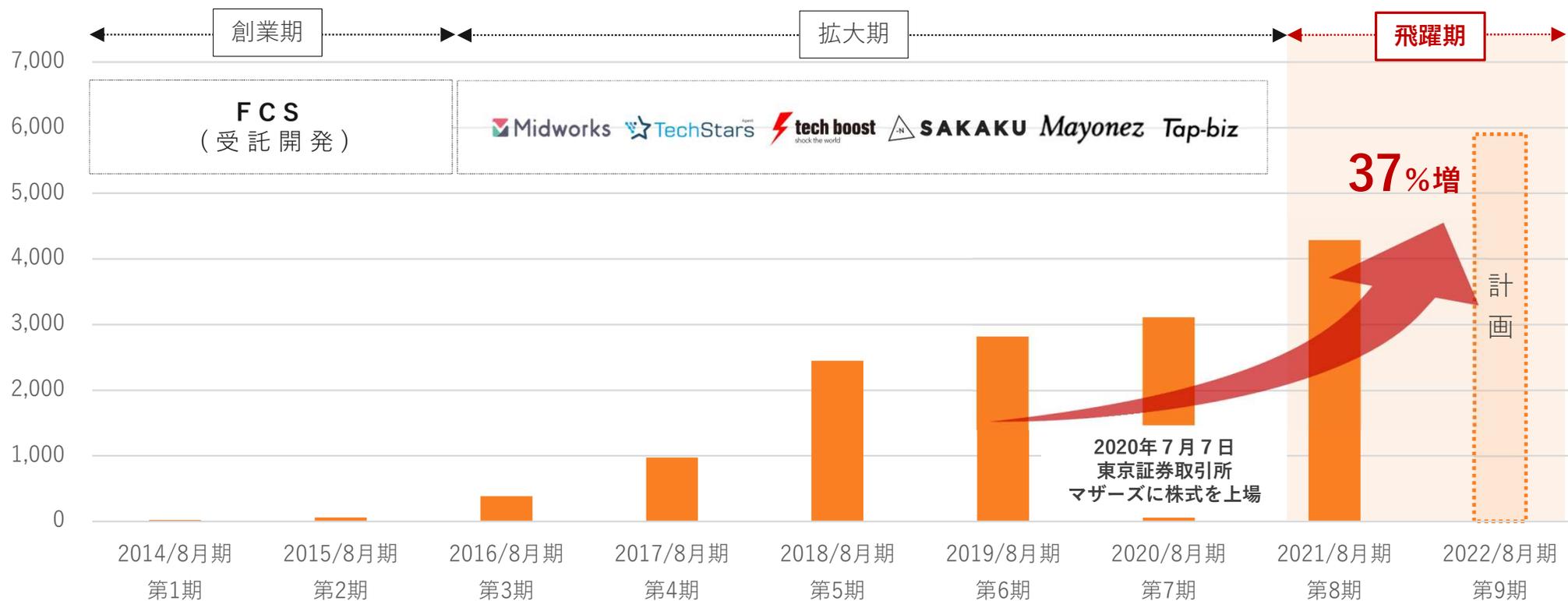
東京都渋谷区渋谷に本社を移転

## 沿革および業績推移

2013年の創業以来 **8期連続増収**。当期も前期比**37%増**の大幅増収を計画し、

3か年計画の売上高を1年前倒しで達成予定

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



## 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



フリーランスエンジニアの  
マッチングサービス  
**Midworks**



オンライン  
プログラミング教育の  
**tech boost**



ITエンジニア特化型  
転職支援サービス  
**TechStars**



DX推進コンサルティングと  
採用コンサルティングの  
**FCS**

### 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**

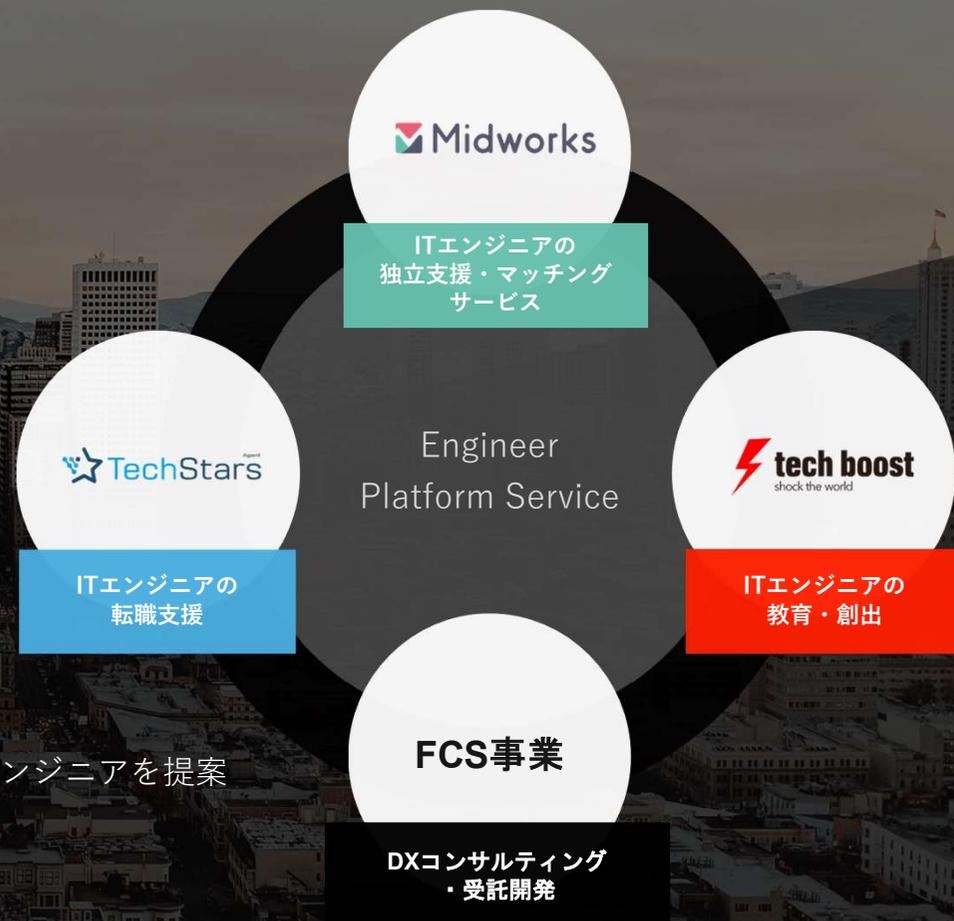


# エンジニアプラットフォームサービスとは

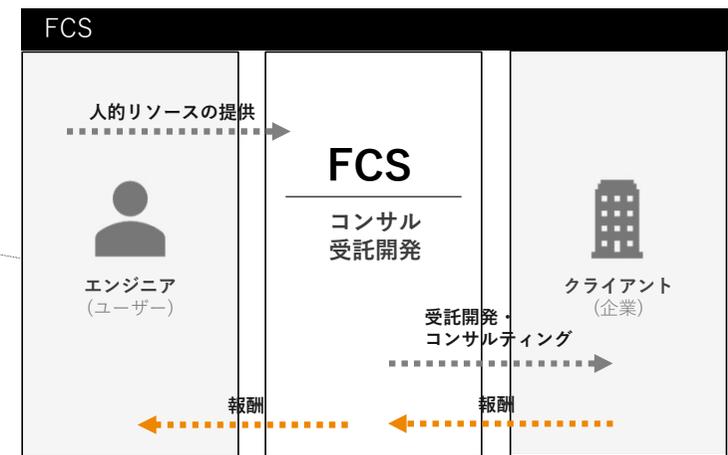
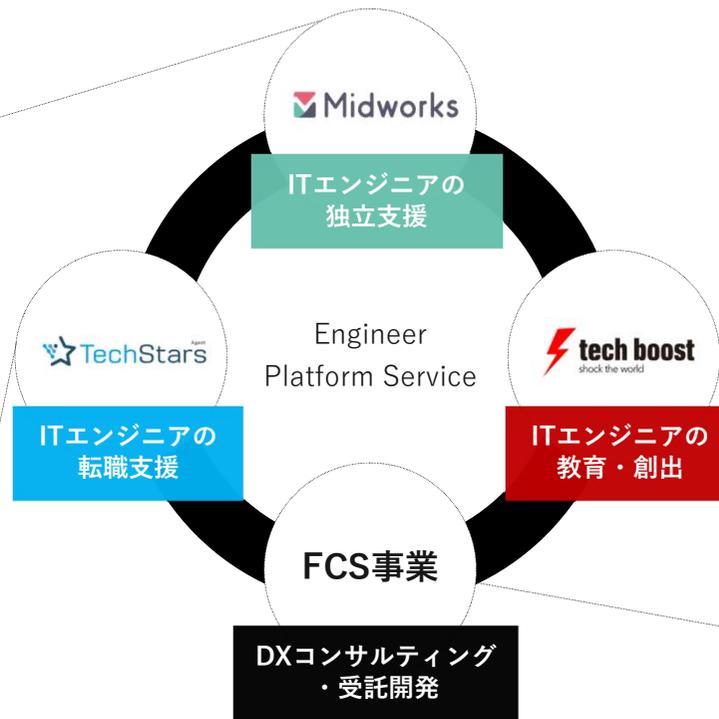
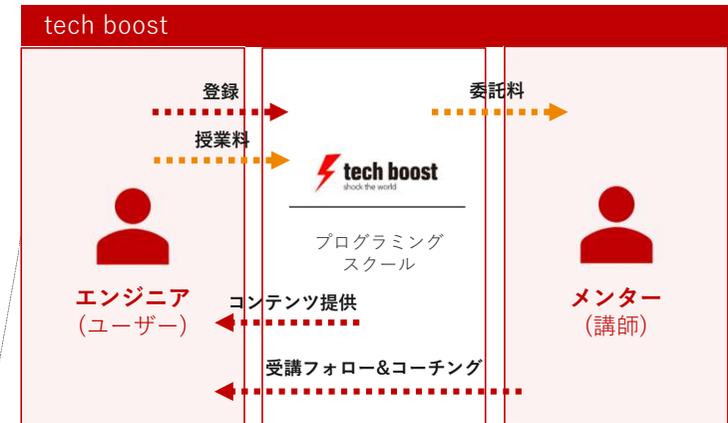
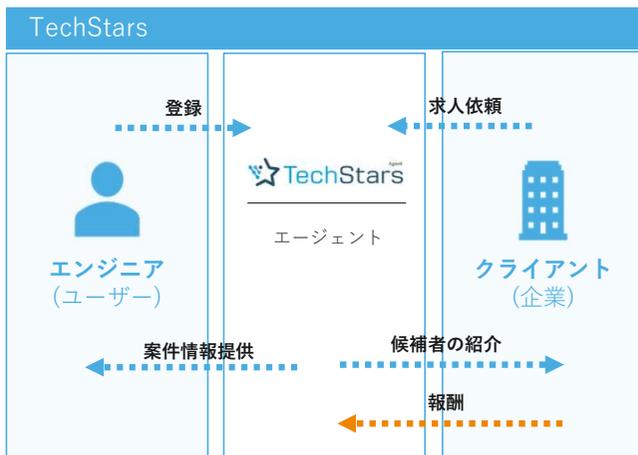
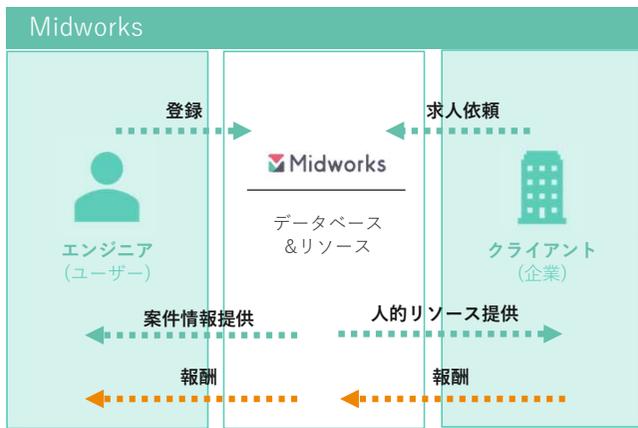
キャリア循環型

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
- ▶ 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
- ▶ 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の概要



## エンジニアプラットフォームサービスの事業一覧



### 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（2021/12月時点）  
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

フリーランス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  
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



### TechStars

ITエンジニア特化型転職支援サービス  
一人のコンサルタントが企業・求職者双方を担当することで、  
豊富な求人から、求職者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の事業領域

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	TechStars Midworks		-		
	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)		-	-		-

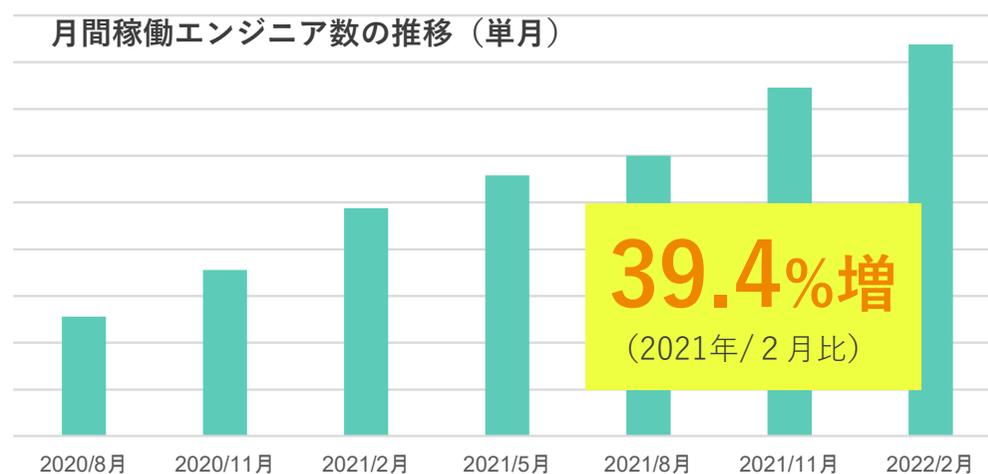
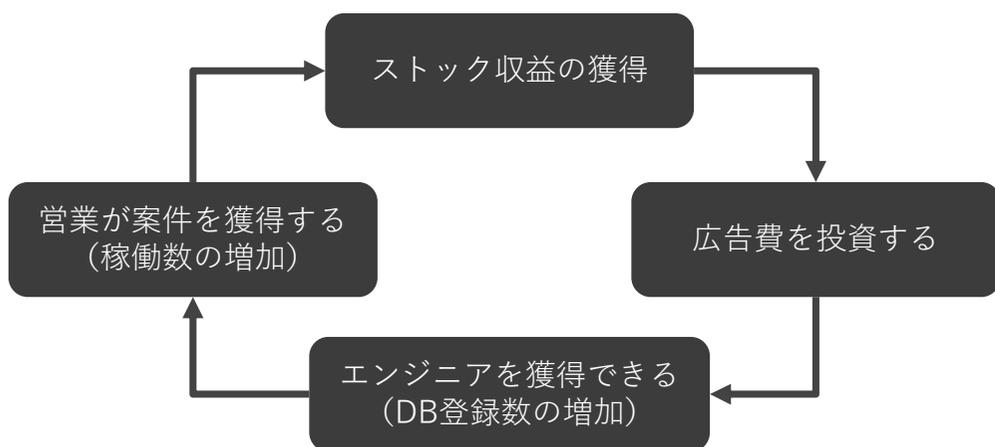
## エンジニアプラットフォームサービス（Midworks）の事業モデル

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

継続して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、

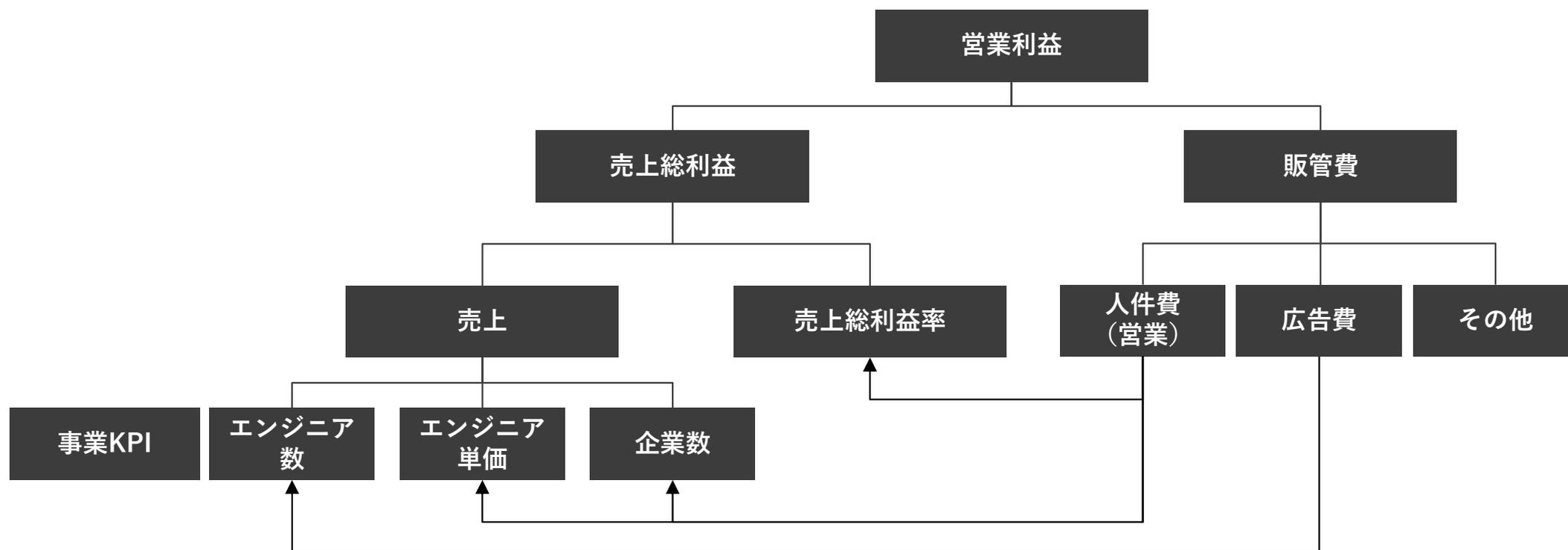
**月間エンジニア稼働数は39.4%増**（それぞれ2Q末である、2021年2月と2022年2月の単月比較）

この稼働数をストックに更なる成長を見込む



## エンジニアプラットフォームサービス（Midworks）の事業モデル

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

WEBマーケティング  
ノウハウを活用



# マーケティングプラットフォームサービスの事業一覧



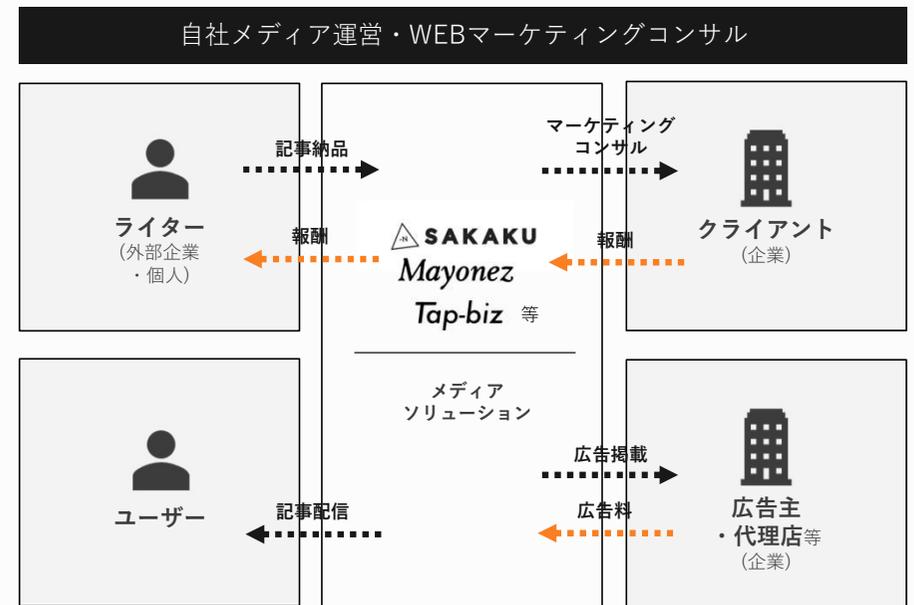
## 自社メディア運営

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



# TSR社 M&Aについて

## 譲受会社概要



会社名	TSRソリューションズ株式会社
本社	東京都新宿区高田馬場三丁目23番3号
設立年月日	2008年4月23日
資本金	5,000万円
事業内容	ITソリューション事業
従業員数	約80名
売上高	約611百万円（2021年3月期）
許認可	一般労働者派遣事業者 [登録番号：派13-305765]、 有料職業紹介事業許可証 [許可番号：13-ユ-309145] 情報セキュリティマネジメントシステム：[JIS Q 27001（ISO/IEC 27001）認可番号12572]
主要得意先	富士ソフト株式会社、Sky株式会社、 株式会社日立ソリューションズ 等

# TSR社のM&Aにより想定されるシナジー

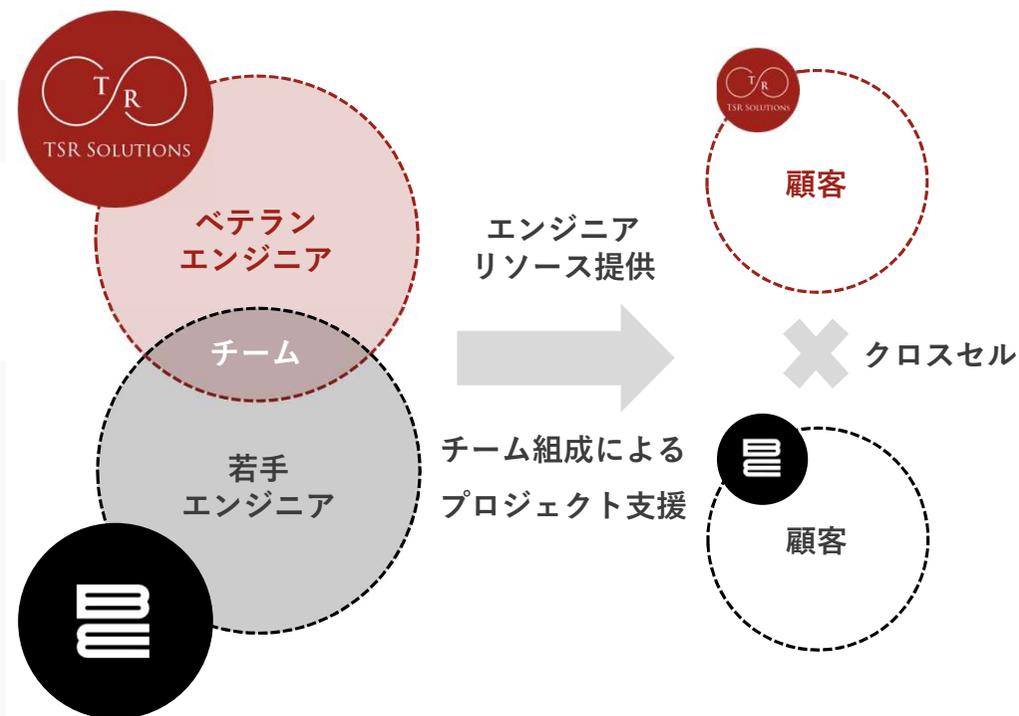
## 1. クロスセルによる売上機会の創出

双方のITエンジニアを双方の顧客に紹介するクロスセルの実現

## 2. 相互のエンジニア特性を生かした チーム組成による高付加価値な提案

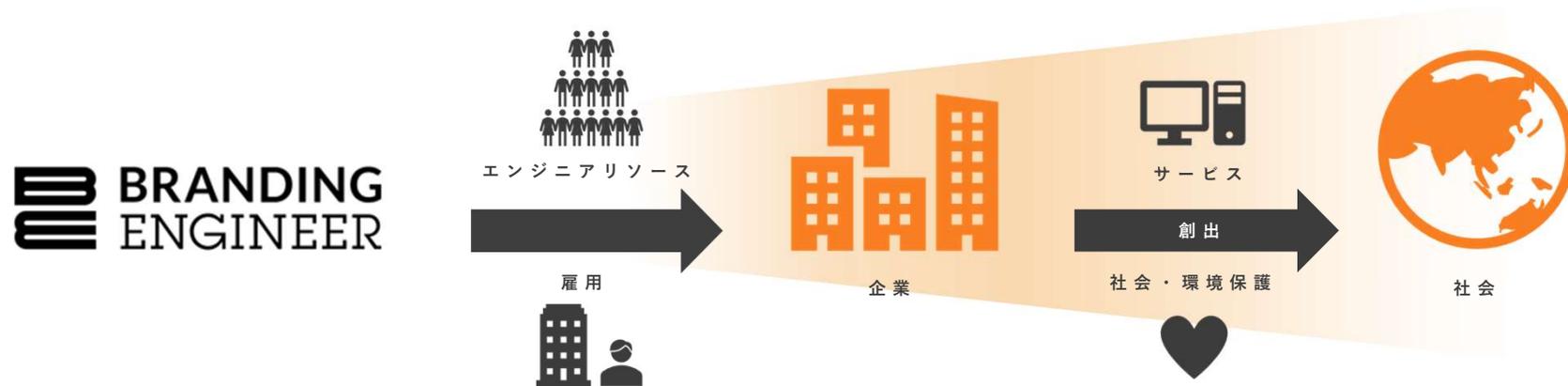
インフラ系に強くベテランITエンジニアの多いTSRと、  
開発系に強く若手ITエンジニアの多いBranding Engineer、  
双方のエンジニアデータベースを連携

プロジェクト単位での支援を行う体制とすることで、  
顧客の幅広いニーズに対し、より高付加価値な提案が可能に



## 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。