2022年 7月21日

各 位

会 社 名 株式会社Branding Engineer
代表者名 代表取締役CEO 河端 保志
（コード番号：7352 東証グロース）
問合せ先 上級執行役員 経営戦略本部 本部長 加藤 真
（TEL. 03－6416－0057）

2022年８月期 第３四半期決算説明動画と書き起こし公開のお知らせ

当社は、2022年８月期 第３四半期決算説明動画と書き起こしを公開したことを、お知らせいたします。

詳細につきましては、下記の各記事と添付の資料をご参照ください。

2022年８月期 第３四半期決算説明動画については下記記事をご確認ください。
2022年８月期 第３四半期決算説明動画

2022年８月期 第３四半期決算説明動画の書き起こしについては下記記事をご確認ください。
2022年８月期 第３四半期決算説明動画書き起こし

以 上

2022年8月期 第3四半期 決算説明会書き起こし

2022年7月14日に行われた、株式会社Branding Engineer 2022年8月期第3四半期決算説明会の内容を書き起こしでお伝えします。

河端保志（以下、河端）：株式会社Branding Engineer、代表取締役CEOの河端保志です。本日はお忙しい中、多くの方のご参加を誠にありがとうございます。今回も以前に比べて参加者が非常に増えて、本当にうれしい気持ちでいっぱいです。今期の第3四半期の決算説明をさせていただければと思います。

目次

1. エグゼクティブサマリー
2. 2022年８月期 第３四半期業績
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

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

さっそくですが、目次に進みます。本日の流れとしては、こちらの順序でご説明します。また、今回の資料は当社ホームページのIRページにアップされていますので、もしよろしければ合わせてご確認いただけますと幸いです。

エグゼクティブサマリー①

2022年８月期 第３四半期会計期間業績

- 四半期売上高1,805百万円 前年比676百万円増（YonY 59.9%増）
  売上高、売上総利益ともに、７四半期連続で最高値を更新
- 累計売上は、３Q時点で前年通期売上高を超過
- ３Qも積極的な広告投資や採用投資を継続したものの、投資額を上回る事業進捗の結果、四半期営業利益は102百万円と過去最高値を達成
- 純利益は累計で121百万円と、３Q時点で通期予算を達成
  （通期予算比：110.5%）

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

エグゼクティブサマリーです。第3四半期は、第2四半期に引き続き、期初の想定以上の数値で着地しました。四半期の業績は売上高18億円を超え、去年比で言うと6.7億円増加し約60パーセント増となり、売上総利益と合わせて、7四半期連続で過去最高を更新しています。また、第3四半期時点で、すでに前年通期の売上高を超過しており、会社全体としては非常にグロースできていると考えています。

また、第3四半期も第2四半期同様に、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、採用関連費へのさらなる積極的な投資を継続しましたが、投資額を上回る進捗の結果、四半期営業利益は過去最高の1億円超えでの着地となりました。

純利益についても、第3四半期累計で1.2億円と、通期予算比で110.5パーセントの進捗となっており、利益面でも非常に成長できていると考えています。

エグゼクティブサマリー②

2022年８月期第４四半期について

- ３Q時点で通期利益目標を達成
  ４Qでは３Qまでに得た利益を原資に、更なる中長期的な成長を目的とした、各種投資の大幅な増強を計画
- 主にエンジニア稼働数増加を目的とした広告投資、人員強化のための採用投資を実行
- 足元の利益の最大化ではなく、ストック型ビジネスの強みを活かした翌期以降の事業規模の最大化を目指した攻めの経営を実行

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

第４四半期の展望です。第４四半期では第３四半期までに得た利益を原資に、中長期的な成長を見据えた各種投資の大幅な増強を計画しています。

当社の事業モデルは、基本的にはストック型収益になっていますので、非常に積み上がりやすい事業になっています。その関係上、基本的には後半になればなるほど利益が出やすくなるかたちのため、正直、第４四半期に関しては、通常よりもかなり投資を乗せなければ利益を超過してしまう可能性が大きくなっています。

そのため、ここを通常よりもかなり強めることによって来期以降の成長に寄与させたいと考えていますが、使い切れない部分が発生した場合は、状況次第でいろいろと考えていこうと思っています。

今後も広告投資をさらに追加しますし、社内の人員強化の採用に関しても積極的に投資を行い、またM&Aによる事業拡大の検討も積極的に行っていきます。このようなかたちで、引き続き時価総額の部分で大きく飛躍できるかたちでの最大化を目指して、攻めの経営を実行していきます。

なお、広告費をストック収益の源泉と表現する理由は、エンジニア獲得の広告費は先行投資的な意味合いを持っており、今年登録したユーザーだとしても、来期のユーザーに稼働するエンジニアの部分へ影響してきますので、そのような意味で先行的な投資と表現しています。

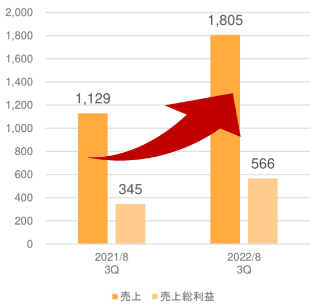
財務数値の前年比較

四半期売上高は前年比59.9%成長・売上総利益は前年比63.9%成長

	2022/8月期 3Q	前年同期 (2021/8月期 3Q)		2022/8月期 3Q累計	前年同期 (2021/8月期 3Q累計)	
	実績	実績	増減率	実績	実績	増減率
売上	1,805	1,129	+59.9%	4,783	3,042	+57.2%
売上総利益	566	345	+63.9%	1,502	978	+53.6%
営業利益	102	21	+373.6%	174	121	+43.7%
純利益	83	5	+1396.5%	121	74	+64.4%

単位：百万円

四半期売上・売上総利益の推移 (YonY)



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

2022 年 8 月期第 3 四半期の業績は、売上高が前期比で 6 億円以上増加して、前年同期比 59.9 パーセント増の 18 億 500 万円で着地しました。また、売上総利益も前年同期比 63.9 パーセント増の 5 億 6,600 万円と、双方とも 7 四半期連続で過去最高値を更新しています。

売上・売上総利益ともに前年比で 50 パーセント以上成長できており、この成長率は非常によい結果であり、市場の中で比較してもかなり大きな成長率だと考えています。また、営業利益・純利益についても、前年同四半期比で大幅な増加となっており、会社が生み出せる利益の総額についても、売上規模の拡大と併せて飛躍的に成長していると考えています。

当社のようなビジネスに関しては、規模が上がれば上がるほど営業利益率なども改善していきますので、そのぶん投資できる部分のコストが限られてくるところもありますが、これからもどんどん積極的な投資をすることによって、大きな飛躍を目指していきたいと考えています。

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、３Qで120百万円と前年同期比371.6%増と大幅に成長
累計営業利益は256百万円と前期比で約2倍に

	2022/8月期 3Q	前年同期（2021/8月期 3Q）		2022/8月期 3Q累計	前年同期（2021/8月期 3Q累計）	
	実績	実績	増減率	実績	実績	増減率
営業利益	102	21	+373.6%	174	121	+43.7%
減価償却費・のれん償却	15	2	+433.1%	29	6	+364.7%
EBITDA	118	24	+380.8%	203	127	+59.6%
オフィス移転コスト	0	–	–	26	–	–
M&Aコスト	1	0	+32.9%	26	2	+1083.0%
調整後営業利益	120	25	+371.6%	256	129	+97.5%

単位：百万円

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

こちらには、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を記載しました。

オフィス移転コストやM&Aのコストなどに関しては、今期のみに関わる一時的なコストになりますので、そのようなところを控除した部分で、四半期のEBITDAは1億1,800万円と、前年同期比で400パーセント近い成長となっています。

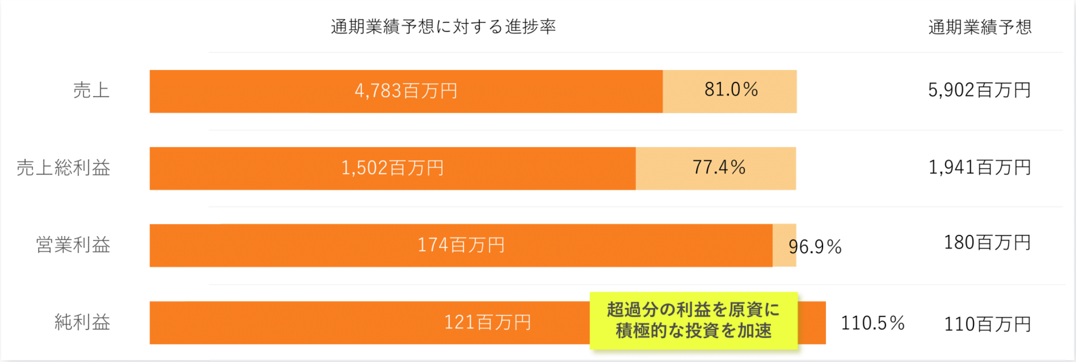
二重家賃といったオフィス移転コストおよびM&Aコストを控除した、累計期間の調整後営業利益に関しては、2億5,600万円と前期比で約2倍以上の大きな成長を遂げています。

通期業績予想に対する進捗率

純利益進捗率 110.5%

３Qは売上・利益ともに期初想定を上回り好調に推移

４Qでは中長期的な成長を見据え、超過分の利益を原資にエンジニア稼働数増加のための広告投資や、人材確保のための採用投資を強化することで、来期以降の事業拡大につなげる



BRANDING ENGINEER

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

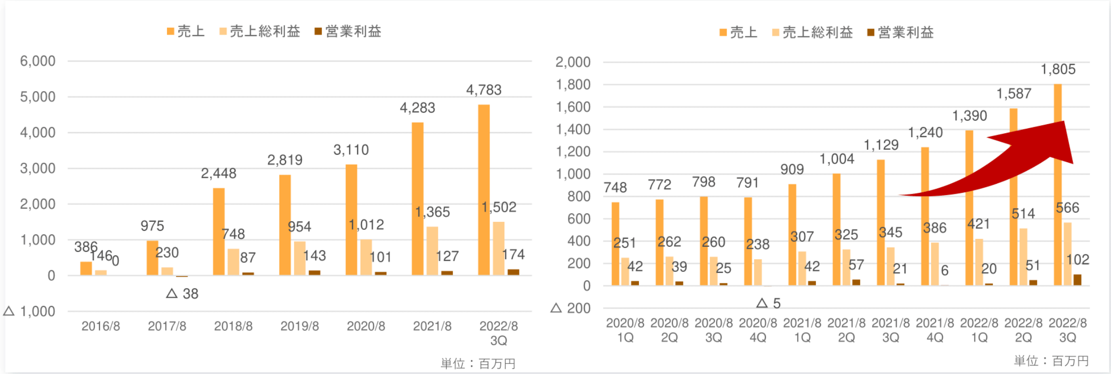
通期業績予想に対する進捗率を記載しています。こちらにあるように、かなり順調な状況になっています。現状は売上高のみ 81 パーセント達成で、売上総利益も 77.4 パーセントとなっていますが、当社の場合、第 4 四半期に過去最高売上などを達成している流れもありますので、この流れでいくと、通期に関しては紙上に出している以上の結果が出せるのではないかと考えています。

四半期ごとの業績推移

四半期売上高が1,800百万円突破

売上・売上総利益ともに 7 四半期連続で過去最高値を更新

３Q時点で前年の通期売上高を超過、４Qでは更なる成長を見込む



BRANDING ENGINEER

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

売上は今回、初の 18 億円突破となり、売上・売上総利益ともに、上場後 7 四半期連続で過去最高値の更新を継続しています。足元においても、非常によい状況だと考えています。

販管費の前年比較（四半期）

３Q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や採用関連費を中心に投資

規模拡大に伴い人件費は増加傾向であるが、自社システムによるDX化により売上高人件費率は前年同期比で良化は継続

	2022/８月期 ３Q	前年同期（2021/８月期 ３Q）		2022/８月期 ３Q累計	前年同期（2021/８月期 ３Q累計）	
	実績	実績	増減率	実績	実績	増減率
人件費	226	147	+53.7%	598	406	+47.3%
広告費	97	80	+20.8%	309	177	+74.6%
地代家賃	19	19	△0.5%	74	58	+26.9%
支払手数料	52	31	+84.3%	159	97	+63.0%
採用関連費	24	19	+28.6%	72	45	+58.8%
その他	43	26	+66.1%	112	70	+59.5%
合計	463	323	+43.2%	1,328	856	+55.0%

単位：百万円

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

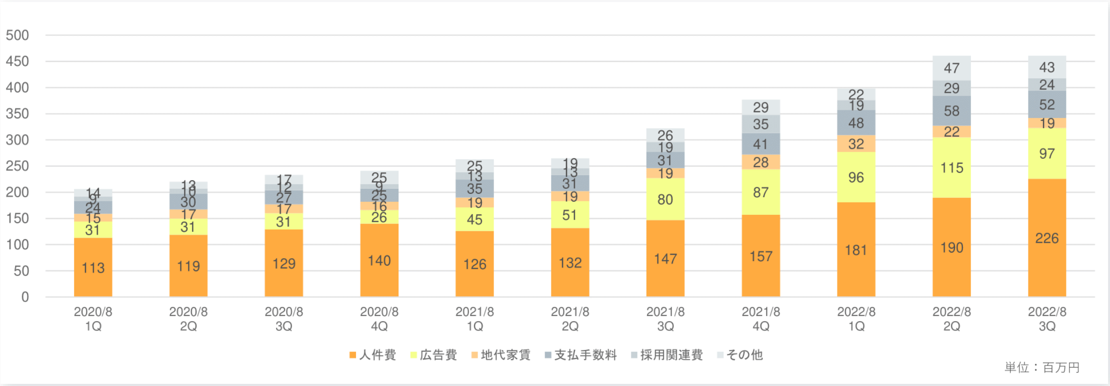
第３四半期も第２四半期に引き続き、事業成長のための投資を積極的に実行しました。具体的には、ストック収益の源であるエンジニア集客のための広告費や、人員強化のための採用関連費となっています。それぞれ、累計では前年比で 50 パーセント以上の増加となっています。

人件費は増加していますが、社内システムの効率化などにより生産性を向上した結果、売上に占める人件費率は前年同期比で継続して良化しており、社内としては効率化を伴った事業拡大ができていると考えています。

また、こちらの投資に関しては、あくまでも一時的な投資ですので、例えばユーザー獲得のエンジンを多少止めれば、かなり利益には寄与できると考えていますが、中長期の大きな成長を見据えた投資を今後も続けていきたいと考えています。

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262%増
３Qも営業利益を確保しつつ、広告費や採用関連費を中心に積極的な成長投資を継続
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



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

販管費の推移についてです。こちらは毎年、事業規模の成長に合わせてさらに投資を増額しているのがわかる資料になります。

第 3 四半期は、過去最大の投資を行った第 2 四半期と同規模以上の投資を行いました。広告費への投資額は、上場期である 2020 年 8 月期第 4 四半期と比較して、262 パーセント増と大幅に増加しています。

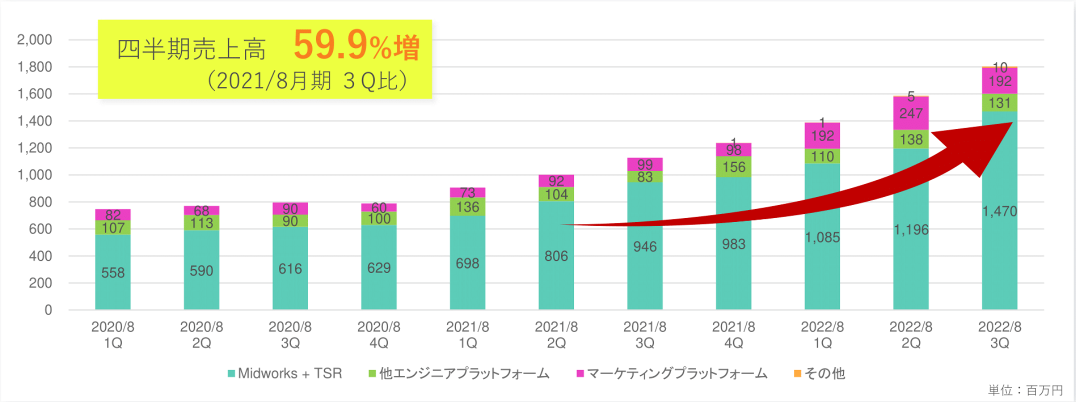
広告費については投資を続けていることから、「当社の売上規模を維持するためには、広告費が必要なのか？」といった質問をよくいただきますが、そのようなことはありません。

当社の広告費への投資は、先ほどもお伝えしたとおり、先行投資的な意味合いが強いです。広告費によって獲得したエンジニアは短期ではなく、非常に継続率が高く、中長期にわたって売上成長に寄与します。短期的に利益を出すためには、広告費を減額することで営業利益獲得が可能ですが、今後の大きな飛躍のために、こちらは今後も積極的な投資をしていこうと考えています。

四半期のセグメント別・売上推移

３QはMidworksを中心としたエンジニア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59.9%増



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

四半期ごとのセグメント別の売上になります。当期よりセグメント変更を実施しており、セグメントは、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となっています。

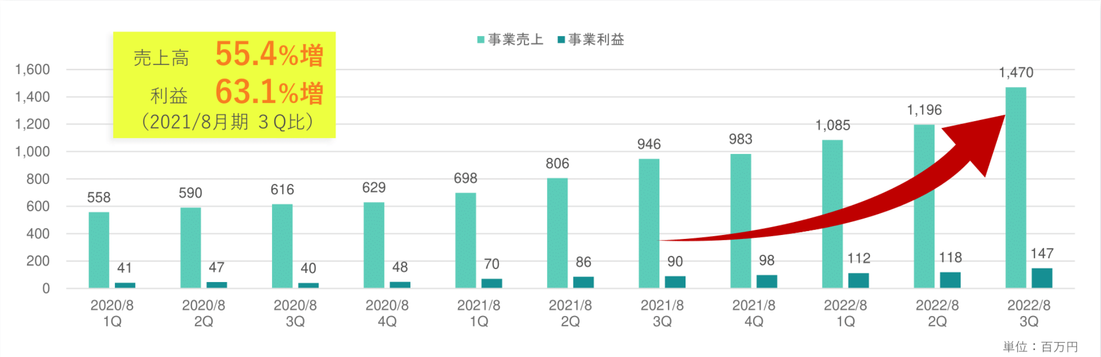
第３四半期は、主にエンジニアプラットフォームサービス内の Midworks 事業、およびマーケティングプラットフォームサービスの売上高が全社売上を牽引して、前年同期比で四半期売上高は約 60 パーセント増加しています。

Midworks

四半期売上高1,470百万円、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継続

前年同期比で、売上高は55.4%増、事業利益は63.1%増



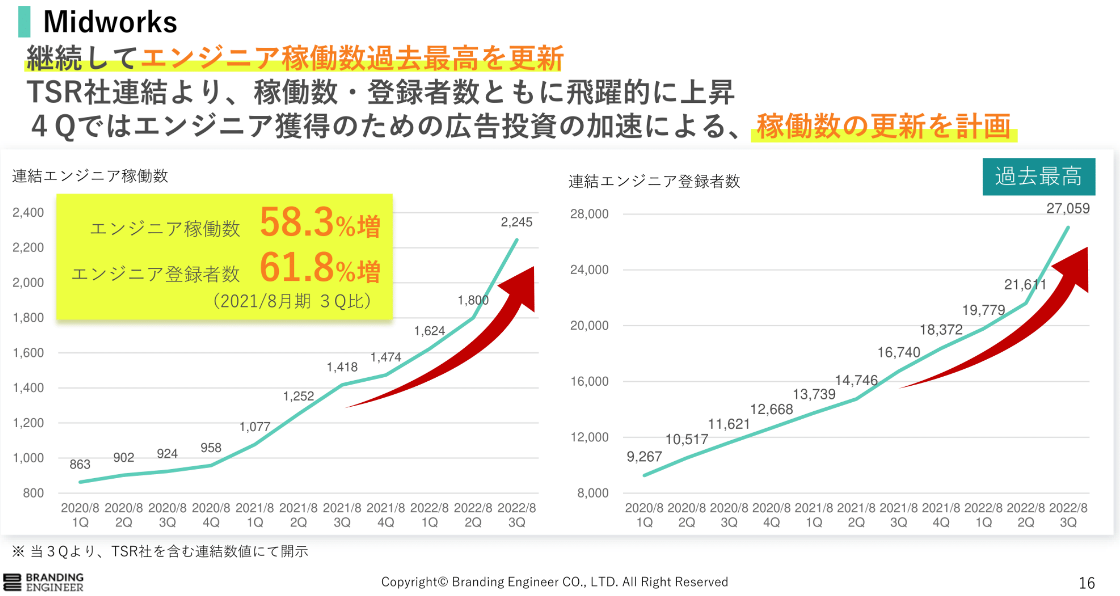
※ 当３Qより、TSR社を含む連結数値にて開示

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

Midworks 事業の四半期売上推移です。今回の四半期より、TSR 社の数字も含む連結数値にて開示しています。

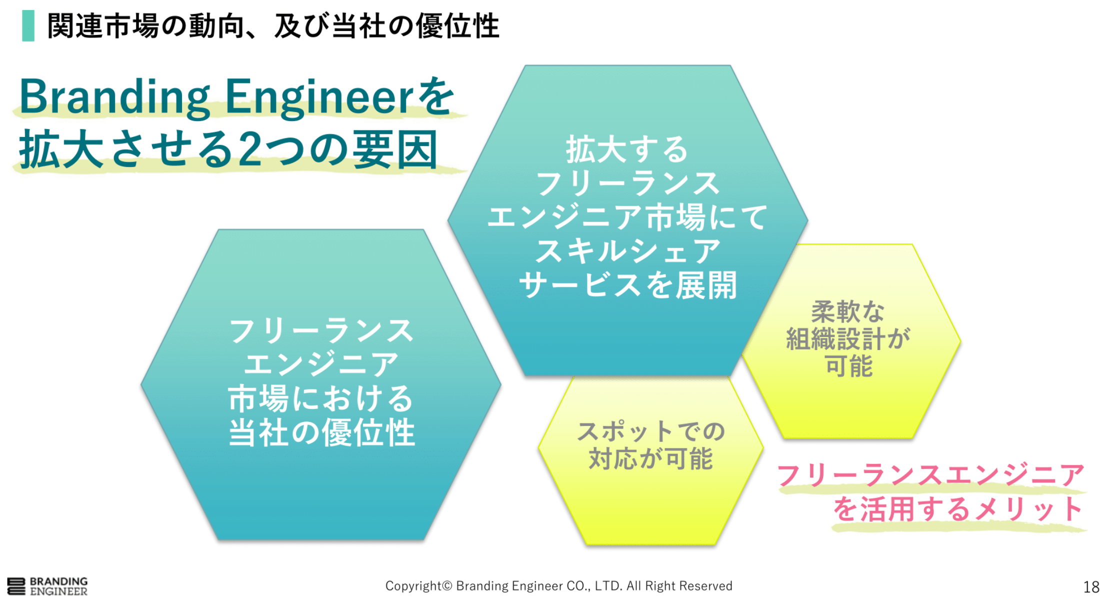
事業売上高、利益ともに継続して過去最高を更新しています。四半期売上高は、前年同期比で 55.4 パーセント増加し、利益に関しても 63.1 パーセントの増加と大幅に成長できたと考えています。

前述のとおり、当期もエンジニア獲得のための広告費の投資は積極的に実施しており、将来の成長に向けた順調な事業運営を行えていると考えています。また、今後の第 4 四半期に関しては、多少広告費の獲得コスト、つまり CPA が悪化したとしても、利益の状況によっては、もう少し広告費を増額することによって、来期につなげていきたいと考えています。



第 3 四半期は、第 2 四半期に引き続き、積極的な広告投資や独自のマッチングシステムによる効率化などにより Midworks 事業が堅調に伸びたことに加え、TSR 社の連結もあり、稼働数・登録者数ともに飛躍的に成長しています。

第 4 四半期も、稼働していただいているエンジニアや当社データベースに登録されたエンジニアのアセットを活かすとともに、積極的な広告投資によるエンジニア登録者数の増加や、社内のマッチングシステムによる効率的なマッチングを行うことで、稼働数・登録者数ともに増加スピードを上げていきたいと考えています。

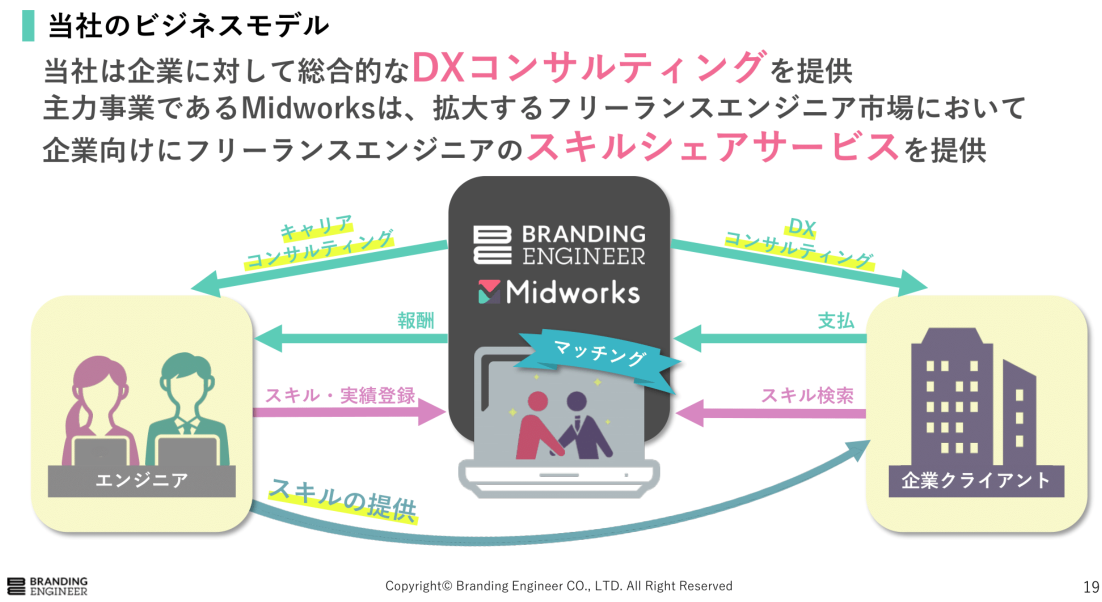


関連市場の動向および当社の優位性に関してです。「Branding Engineer を拡大させる 2 つの要因」と記載していますが、当社がこのコロナ禍の中で 7 四半期連続で成長している大きな要因としては、こちらにあるように、拡大するフリーランスエンジニア市場において、今注目されているスキルシェアサービスを展開していること。また、その市場において当社が優位性を有していることが理由であると考えています。

まず大枠としては、フリーランスのエンジニアが非常に増えていることが大きな要因になっていると思います。

フリーランスの最大のデメリットは、社員の方に比べて明日仕事がなくなるといった可能性が大いにありえますが、非常に売り手市場であるエンジニアは、有効求人倍率も 10 倍を超えていますので、フリーランスの最大のデメリットである仕事を失うリスクを最大限排除し、もっともメリットがある部分を最大限享受することによって、今エンジニアの方が合理的にフリーランスを選択しています。

スマートフォンが出たのが 2008 年くらいになりますので、Web エンジニアが増えてきたのもその辺りからになりますが、その中でずっと事業を行ってきた当社としても、歴史が長いことでフリーランスエンジニアに我々を選んでいただいている。かつエンジニアにとってすごく喜ばれている「Midworks」というパッケージを提供していることが、当社を拡大させている要因になっていると考えています。



より具体的にご説明します。こちらは、当社のエンジニアプラットフォームサービスのビジネスモデルとなります。フリーランスエンジニアを中心としたDXコンサルティングサービスを展開しており、その中でも主力事業である「Midworks」は、法人向けにフリーランスエンジニアの月額制スキルシェアサービスを展開しています。

具体的なサービス内容はこちらに記載のとおりで、当社がフリーランスエンジニアと企業をマッチングすることで、企業はエンジニアのスキルを、エンジニアは仕事と報酬を得ています。

また、単にマッチングを行うだけではなく、当社の創業以来のノウハウを活かして、エンジニアには満足度の高いキャリアコンサルティングを、企業にはエンジニアリソースの提供に限らない総合的なDXコンサルティングを提供できることも特徴であると考えています。

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

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

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

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

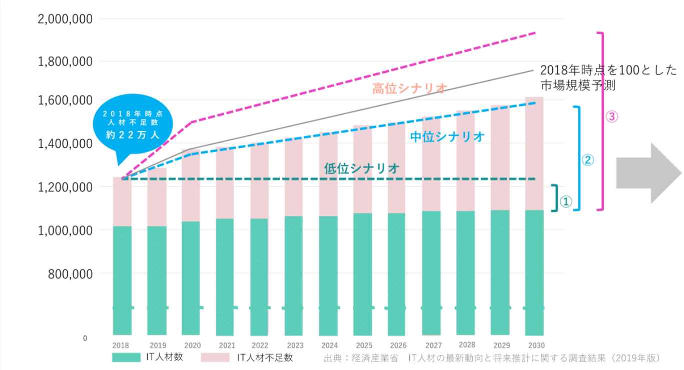
フリーランスエンジニアと企業をつなぐ「Midworks」のサービスの特徴をご説明します。こちらは、エンジニア目線に合ったパッケージプランを有しています。

通常、独立する際には、福利厚生周りや税金周りなど、諸々の不安が付きまとうものですが、こちらについては専用のパッケージや専門のキャリアカウンセラーによりフォローを入れることで、不安を取り除くだけではなく、保有する豊富な案件からその方のキャリアに寄り添った案件を提案しており、エンジニアの方々からは高い満足度を得ています。

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

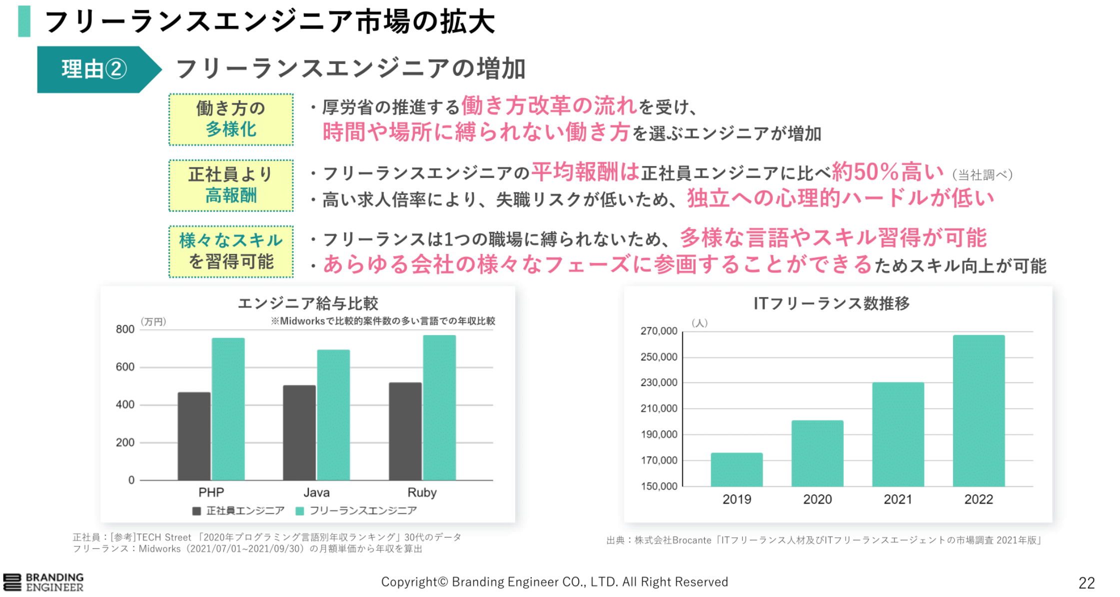
①低位シナリオ
②中位シナリオ
③高位シナリオ

IT人材の動向

IT人材は需要に対し供給が追い付かず、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**

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

エンジニアプラットフォームサービスの根幹ともいえる IT 人材の動向についてご説明しますが、みなさまもご存知のとおり IT 人材難はますます深刻化しており、今後もエンジニアの求人倍率は、このようなかたちで非常に高い状態が続くと考えています。



21 ページ目では「企業目線のエンジニア需要が高まっている」という説明をしましたが、こちらではフリーランスエンジニアの増加についても、エンジニア目線でご説明します。

最初にご説明したとおり、現在、フリーランスエンジニアは増加傾向にあります。その理由としては、こちらに記載のとおり、3 つの理由があると考えています。

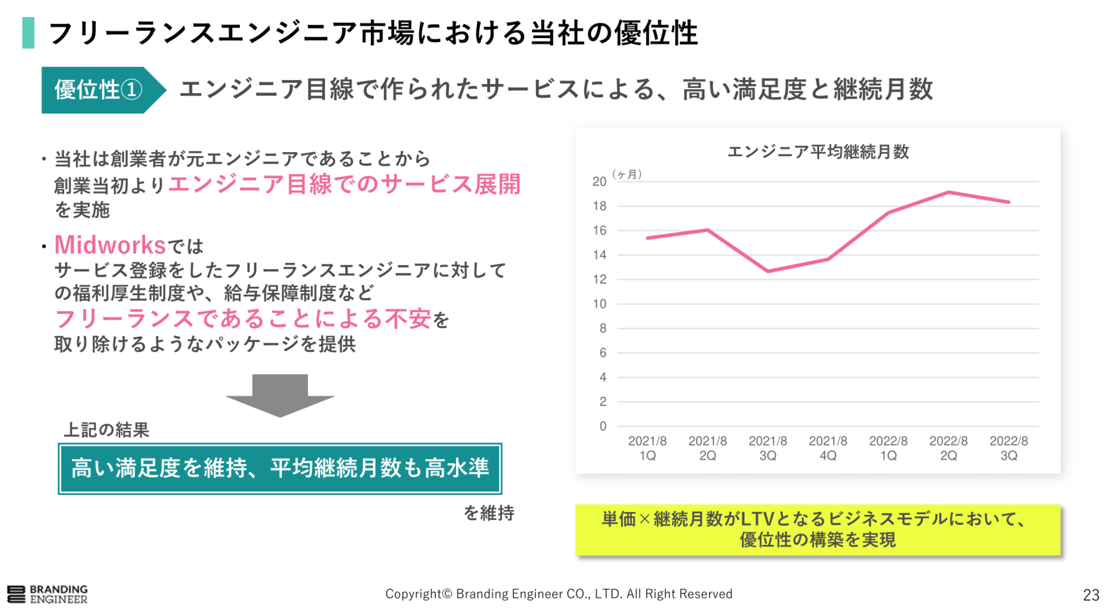
1 つ目としては、働き方の多様化の軸です。フリーランスの特徴として、時間や場所を自分で選択できます。厚生労働省が推進する働き方改革の影響もあり、このような思考を持つ方が非常に増えてきています。また、コロナ禍の影響もあって、エンジニアの方は営業職の方に比べて、リモートでの働き方に適合していると考えています。

特に最近に至っては、週 3 や週 4 など、時短で働きながら地方に住むことによって、生活コストを下げながら比較的高い報酬で裕福な暮らしをされる方も非常に増えてきています。また、海外の案件も含めてボーダーレスな世界へ進んでいく中で、エンジニアの働き方は非常に合っていると考えています。

2 つ目としては報酬の軸です。フリーランスエンジニアの平均報酬は、正社員エンジニアと比較して 50 パーセントも高くなっています。エンジニアの方はフリーランスとなることで収入を上げることのできる可能性が高い状況となっています。

3つ目としては、スキルの軸です。フリーランスの特徴として、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ということが挙げられます。特に昨今は、終身雇用の考えは、Web エンジニアなどは特に考えてすらいないのが実情です。

会社という枠組みに縛られずに活動できることで、あらゆる会社のさまざまなフェーズに参画することができ、個人のスキル向上につなげることができるのも、フリーランスエンジニアという働き方を選ばれる方が増える理由になっていると考えます。



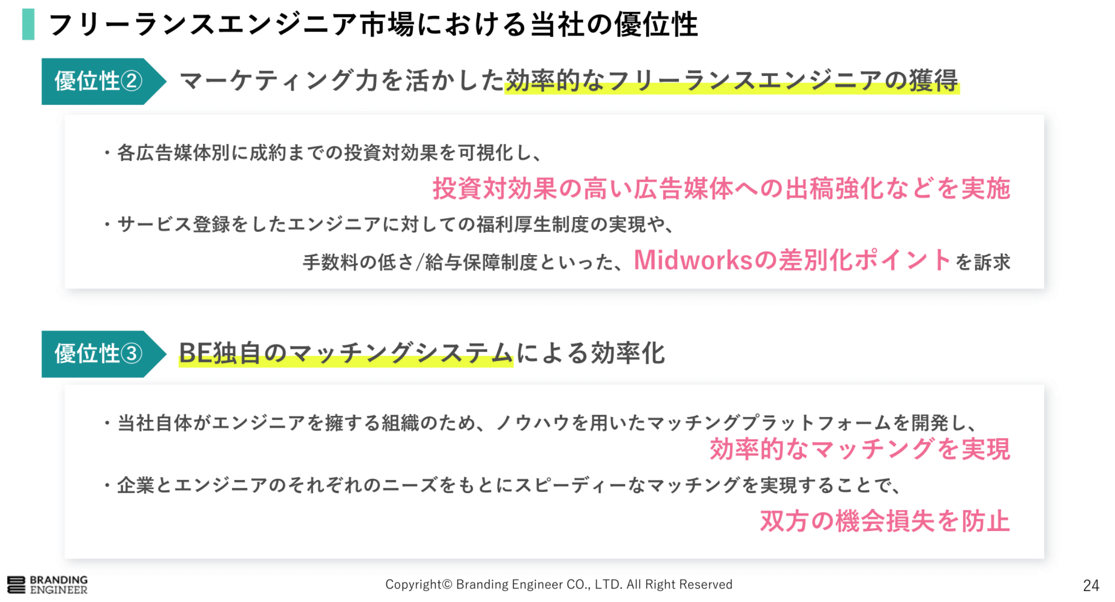
このような背景を元に拡大するフリーランスエンジニア市場において、当社がどのような優位性を有しているのかについてご説明します。

優位性の1つ目としては、エンジニア目線で作られたサービスが生み出した、高い満足度と継続月数が挙げられます。もともと、私と共同創業である COO の高原がエンジニアだったため、Branding Engineer はエンジニア目線のサービス展開を特徴の1つとして心がけ、実践してきました。

一般的に当社と同様のサービスを展開する企業は、法人目線による有益なサービス展開を行う傾向がありますが、当社の主力事業である「Midworks」は、登録したフリーランスエンジニアを対象に福利厚生制度や給与保証制度を導入するなど、フリーランスであることで生じる不安を取り除くといった、エンジニア目線で必要とされるサービスを展開してきました。

このようなサービス提供を行った結果、エンジニアの高い満足度を維持することができ、結果として高水準の平均継続月数を保つことができていると考えています。

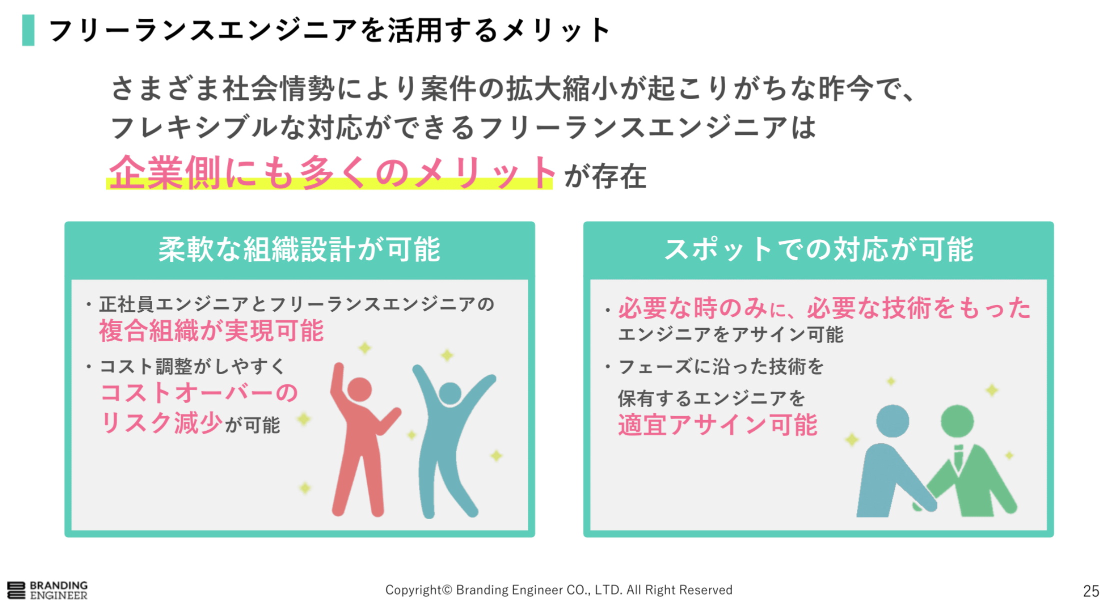
また、当社はSaaSのようなサービスとは異なり人材サービスであるため、大きなゲームチェンジが起きたとしても、1つのシステムに一気に取り替わることはありません。そのようなことも含め、高い継続率を生み出していることが大きな特徴になっていると考えています。



2つ目の優位性として、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ができていることが挙げられます。ウェブマーケティングのコンサルティングを他社にも行えるよう、新しいマーケティング手法などをインハウスにてさまざまな方法により駆使しています。

3つ目の優位性は、当社独自システムにより効率的に企業とエンジニアのマッチングが実現できていることにあります。フリーランスエンジニア市場においては、法人とエンジニア、双方のニーズをすばやく効率的にマッチングさせることで売上の増加につながります。当社は、私自身がエンジニアを擁する組織にいたため、事業運営と開発のノウハウを用いた自社システムを開発・運用し、効率的なマッチングを実現しています。

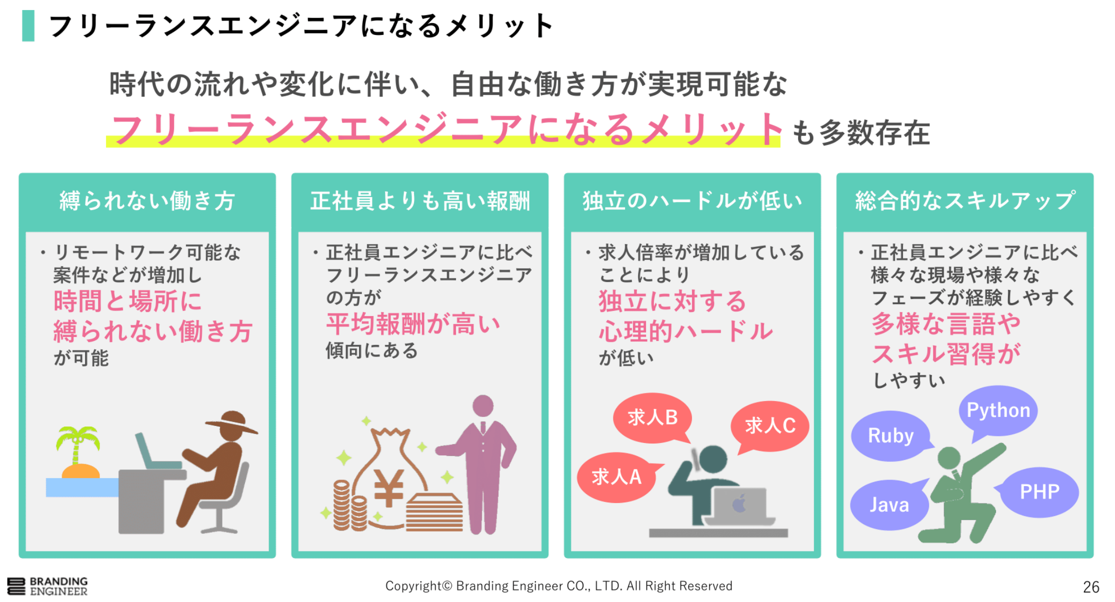
以上3点が、我々の市場優位性であると考えています。



次に、企業側の視点から見たフリーランスエンジニアを活用するメリットについてお話しします。新型コロナウイルスのまん延などによる昨今の社会情勢における変化から、案件の拡大・縮小が発生するなど、固定的な人員を保ち続けることが経営上難しくなっています。

そういった際に、正社員とフリーランスのエンジニアを絡めた組織設計を実施することにより、柔軟な組織設計や、開発フェーズに沿って必要なスキルを持つエンジニアを必要数アサインするというようなスポットでの組織拡大・縮小対応が可能となります。それにより組織に柔軟性が生じ、効率化やコスト削減を図ることが可能となり、企業側から見た際に大きなメリットになります。

加えて、現在は優秀なエンジニアほどフリーランスを選択しており、フリーランスを活用しなければ Web エンジニアのリソースを確保すること自体が難しくなってきています。



エンジニア側から見たフリーランスになるメリットをまとめています。リモートワークが可能な案件が非常に増加していることにより、働き方の自由度が増しています。

現在、正社員エンジニアと比較して報酬も高くなっており、求人倍率が高いことで失職リスクも低く、独立に対する心理的ハードルが低くなっています。また、さまざまなフェーズの開発に携われることから、スキルや言語といった総合的なスキルアップが見込めることもあり、今後もフリーランスエンジニアの志望者は増加していく見通しです。

フリーランスエンジニアの働き方は流動性が非常に高いため、当社もいろいろな企業において多様な仕事に触れることができるだろうと考えています。特に、これからの日本情勢には給与を上げていかなければならないという大きな課題がありますが、フリーランスエンジニアになることで流動性を高め、人々の給与が上がっていくといった、社会的にも非常に重要な働き方になるだろうと考えています。

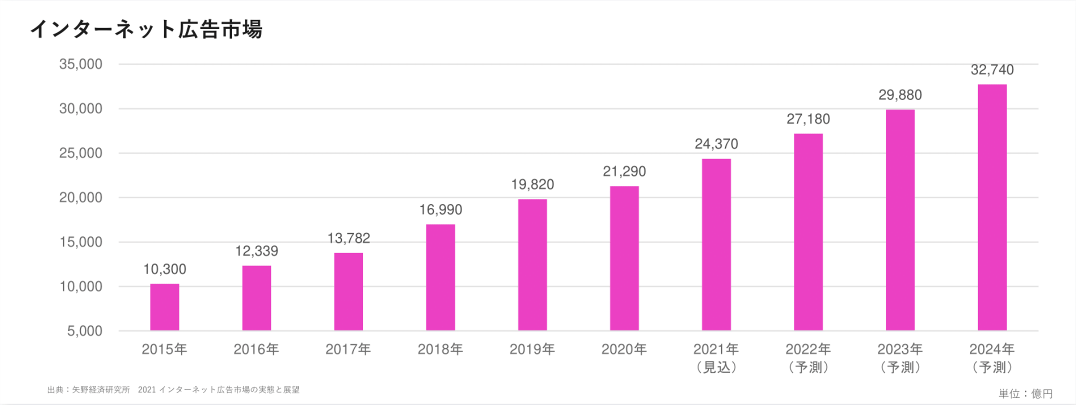
以上のような背景から、本ページにてお示ししているとおり、エンジニアの教育・就業支援市場はさらに拡大していく見込みです。

当社はそのような流れに対し、「tech boost」が提供するプログラミングスクールにて、国内エンジニア数を増やします。また、企業に対し「Midworks」からフリーランスエンジニア、「TechStars」から正社員エンジニアのリソース提供を行います。さらに、「FCS」事業がエンジニアをより活用できるよう組織作りを行います。

このような取り組みにより、エンジニア不足に伴い増加するであろう、エンジニア教育・就業支援市場の拡大や、コンサルティング需要の増加に対応していく所存です。

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



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

また、マーケティングプラットフォームサービスの市場環境は、本スライドでお示しした棒グラフのようなかたちで、今後も成長していくと考えています。

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

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

ここで 2022 年８月期の３つの注力ポイントをお話しします。１つ目は、成長投資の継続です。2022 年８月期も、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、事業成長を目的とした投資を継続します。また、社内人員の採用も、引き続き積極的に投資していきます。このようなかたちで、短期の利益ではなく、長期の大きな飛躍を目指した経営を実行していきます。

また、2つ目として事業間連携も深めていきます。セグメントを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変更し、各事業間の連携を深めます。これにより事業拡大のスピード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していきます。

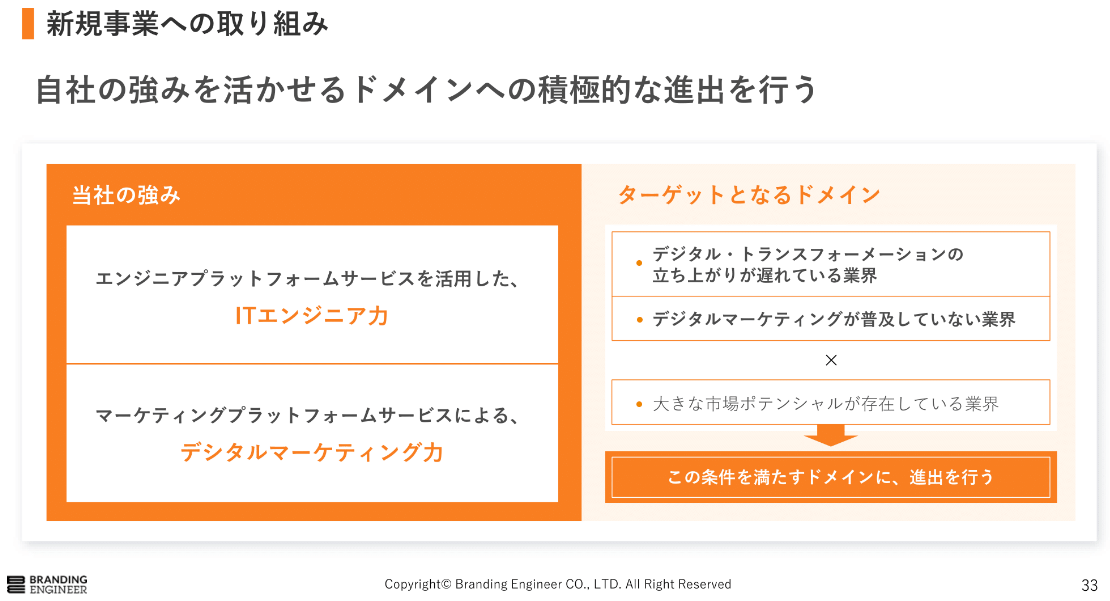
3つ目として、新規事業およびM&Aの投資を検討・実行します。当社の強みであるITエンジニア力やデジタルマーケティング力を活かした、新規ドメインへの進出や、成長曲線を上げるためのM&A実行に向けた体制・機能拡充を図り、さらなる成長を目指していきます。

四半期の売上計画についてご説明します。当期は第1四半期から第4四半期まで、毎四半期連続の最高値更新継続を計画しています。つまり、第4四半期も引き続き、過去最高数値の更新を予定しています。

当期のエンジニアプラットフォームサービスにおいては、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し、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の向上を図ります。

具体的にお話しすると、従来は「企業とフリーランスエンジニアのマッチング」となっていましたが、働き方を「時短」「リモート」「技術顧問」「クラウドソーシング」というように細分化し、新しい働き方の創出を行っていきます。将来的には、ITエンジニアには働き方の自由の実現を、企業には本質的な IT 化を実現できる体制をそれぞれへ提供していきたいと考えています。

マーケティングプラットフォームサービスに関しては、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と事業の振幅を強めていきます。また、ご覧のように、当期から Web メディアコンサルから Web マーケティングコンサルへ事業規模を拡大し、新しい領域のサービス拡充を実施したことにより、第 3 四半期の売上高も堅調に伸びていますので、第 4 四半期もこの動きを続けていきたいと考えています。



新規事業への取り組みについてご説明します。当社は、今後も自社の強みを活かせるドメインへの積極的な進出を行っていきたいと考えています。当社における自社の強みとは、「Midworks」を中心とするエンジニアプラットフォームサービスを用いた

「IT エンジニア力」と、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」だと考えています。

スピード感を持って新規事業を進めていくために、これらの強みを活かせるドメインへ進出する必要があると考えています。具体的には、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や、デジタルマーケティングが普及していない業界を想定しています。

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

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

当社は時価総額 1,000 億円を目指して成長していくために、従業員などに対し、中長期的な業績拡大および企業価値向上の意識付けを目的としたストックオプションを発行しています。行使条件を時価総額 1,000 億円ないし純利益 25 億円とすることにより、経営層と従業員が一体となり、目標達成を目指して邁進していく所存です。

このようなインセンティブを設計したことにより、社内でもすでに株価などの意識付けが大きく進んでいますし、幹部も大きな飛躍を実現させるために、日夜がんばっている状況です。

以降のページは Appendix となります。本日は質疑応答を通して、できる限り詳しく補足や回答をしていきたいと思います。

現在、時代が急変してきており、国内情勢をはじめさまざまな経済状況が不安定な状況にあります。そのような大局において当社も多少なりとも何らかのパフォーマンスから影響を出そうと考えています。円安の影響が非常に大きくなっており、実際に円安が進むことによって我々も外貨を売上として稼ぐことができるような会社になって

いかなければなりません。そのため、現在は視野の 1 つとして海外企業を含めた取引などを考え、検討しています。

発表は以上となります。ここからは質問に関して回答していきます。どのような質問にもすべてお答えしますので、忌憚のない質問をいただければうれしく思います。