

株式会社Branding Engineer

2022年8月期

通期決算説明資料

(事業計画及び成長可能性に関する事項)

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 通期業績・第4四半期業績
3. セグメントの業績
4. 2023年8月期予算
5. ESGのへ取り組み
6. Appendix

1. エグゼクティブサマリー

■ エグゼクティブサマリー①


2022年8月期 通期業績

- ・ 通期売上高 **6,870**百万円、前年比 **2,587**百万円増 (YoY 60.4%増)
売上高、売上総利益ともに、**過去最高値を大幅に更新**
- ・ 当期は、中長期の事業成長を見据えた前年を超える大規模な投資を実行
エンジニア獲得の広告投資や採用投資、M&Aなどに投資を行った結果、
販管費は前年比で**641**百万円増加したが、飛躍的な売上拡大の結果
営業利益は **195**百万円、前年比 **67**百万円増 (YoY 52.9%増) で着地
- ・ 純利益は **134**百万円と、YoYで **77.7%**成長

■ エグゼクティブサマリー②

2022年8月期 第4四半期会計期間業績

- ・ 四半期売上高**2,086百万円**と、初の**2,000百万円**を突破
前年比では**846百万円増**（YoY 68.2%増）
売上高、売上総利益ともに、**8四半期連続で最高値を更新**
- ・ 4Qは3Qまでの利益を原資に、積極的な投資を行った3Qの投資額を
更に上回る過去最大の広告投資や採用投資を実行した結果、
販管費は、3Q比で**86百万円増**
四半期営業利益は21百万円で着地
- ・ **2023年8月期は1Qから積極的な成長投資を実施**
中長期的を見据えた、攻めの経営を継続



2. 2022年8月期 通期業績・
第4四半期業績

■ 通期業績概況（期首予算・前年実績との比較）

通期売上・各利益ともに、**創業来最高数値を達成**

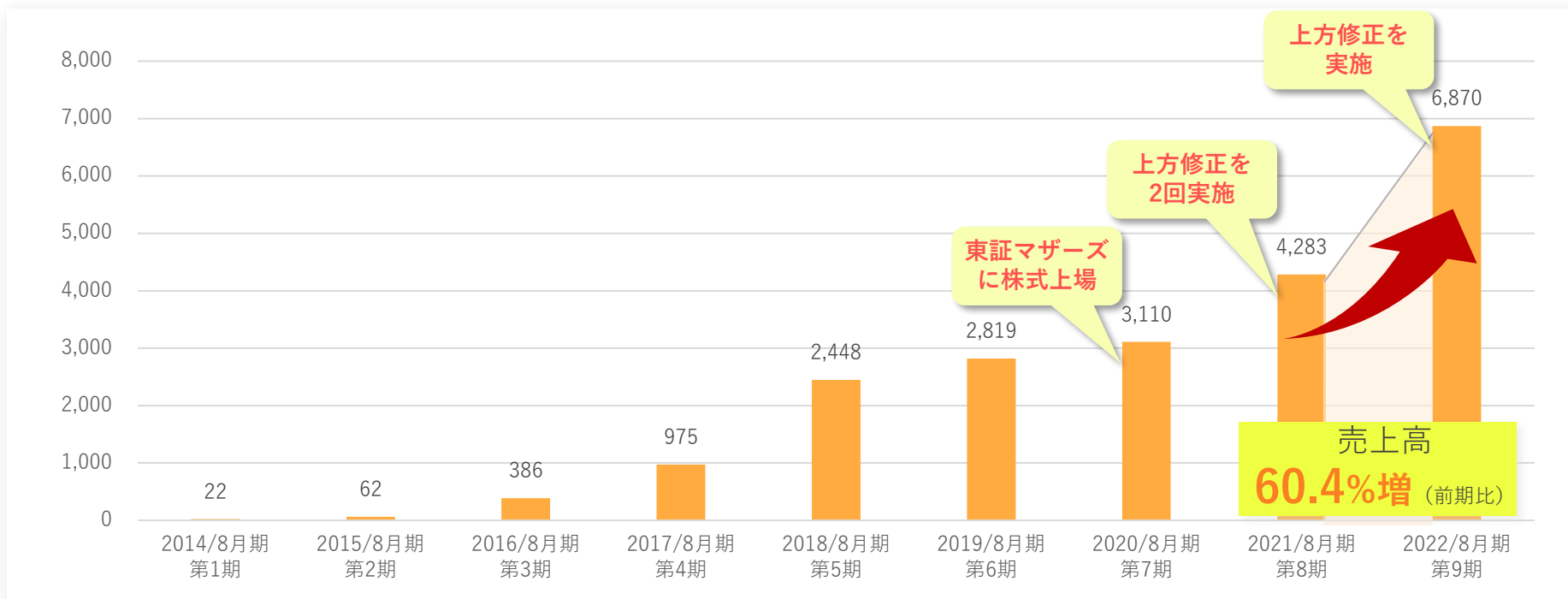
売上は前期比**60.4%増**、期初予算比**16.4%増**と計画を大幅に上回って着地

	2022/8月期 実績	2021/8月期 実績	増減額	増減率	2022/8月期 期初予算	増減額	増減率
売上	6,870	4,283	2,587	+60.4%	5,902	967	+16.4%
売上総利益	2,074	1,365	709	+51.9%	1,941	132	+6.8%
販売管理費	1,878	1,237	641	+51.8%	1,761	117	+6.6%
営業利益	195	127	67	+52.9%	180	15	+8.6%
純利益	134	75	58	+77.7%	110	24	+22.2%

単位：百万円

■ 通期業績概況（売上推移）

売上高は前期比**2,587**百万円増の**6,870**百万円で着地（**YoY 60.4%増**）
上場来最高の伸び幅で、創業以来**9期連続増収**を達成



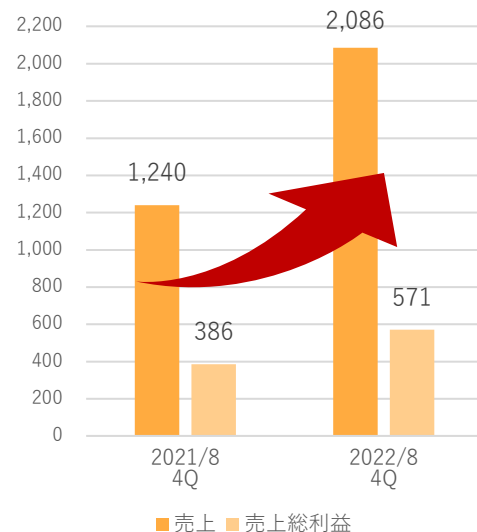
財務数値の前年比較

四半期売上高は前年比**68.2%成長**・売上総利益は前年比**47.8%成長**

	2022/8月期 4Q	前年同期 (2021/8月期 4Q)		2022/8月期 通期累計	前年同期 (2021/8月期 通期累計)	
	実績	実績	増減率		実績	増減率
売上	2,086	1,240	+68.2%	6,870	4,283	+60.4%
売上総利益	571	386	+47.8%	2,074	1,365	+51.9%
営業利益	21	6	+224.7%	195	127	+52.9%
純利益	12	1	+650.7%	134	75	+77.7%

単位：百万円

四半期売上・売上総利益の推移
(YonY)



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、通期で**302**百万円と前年同期比 **2** 倍超の大幅成長

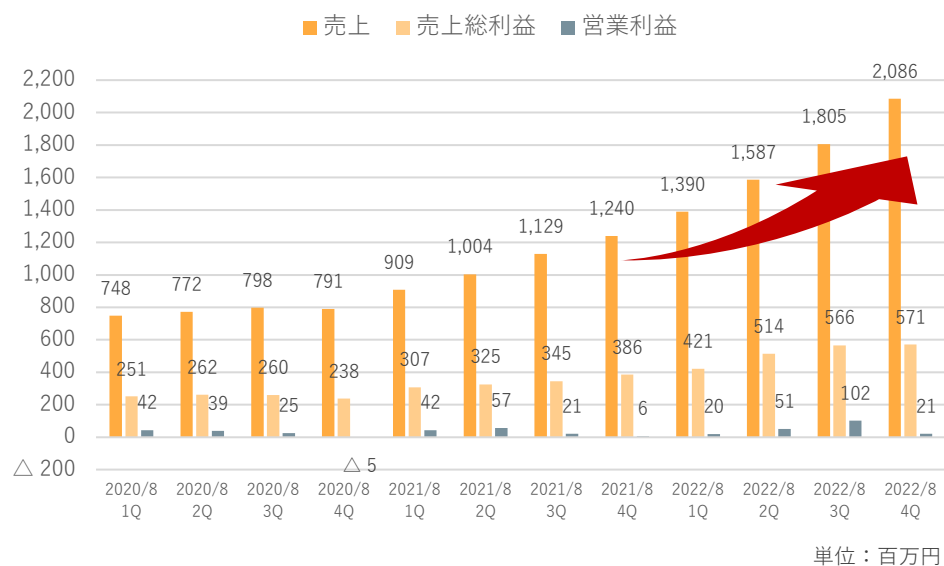
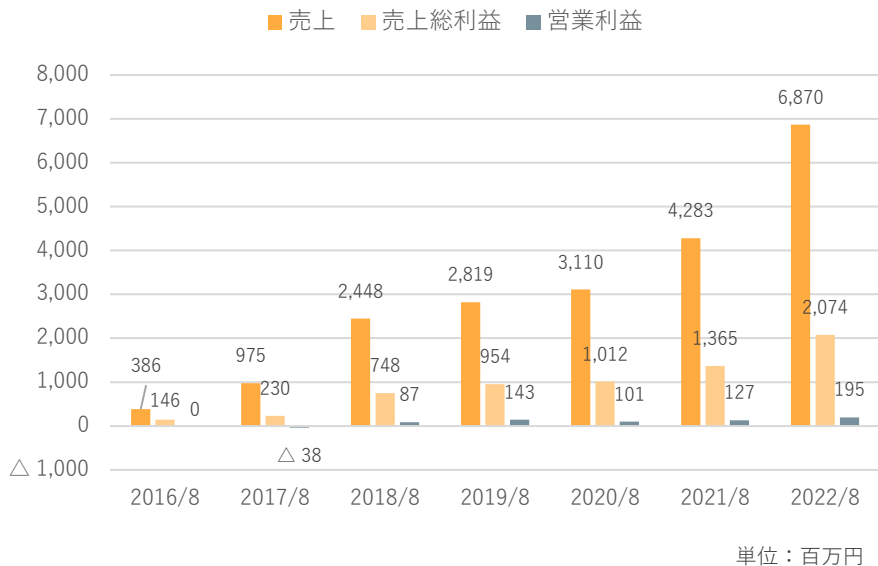
	2022/8月期 4Q	前年同期 (2021/8月期 4Q)		2022/8月期 通期累計	前年同期 (2021/8月期 通期累計)	
	実績	実績	増減率	実績	実績	増減率
営業利益	21	6	+224.7%	195	127	+52.9%
減価償却費・のれん償却	17	5	+196.7%	46	12	+284.6%
EBITDA	38	12	+211.6%	241	139	+72.9%
オフィス移転コスト	0	4	△81.0%	27	4	+575.8%
M&Aコスト	7	—	—	33	2	+1416.2%
調整後営業利益	46	16	+184.1%	302	146	+107.1%

単位：百万円

四半期ごとの業績推移

四半期売上高が**2,000**百万円突破

売上・売上総利益ともに**8**四半期連続で過去最高値を更新



■ 販管費の前年比較

年間を通じてエンジニア集客のための広告投資や採用関連投資を中心に積極的な投資を実行

4 Qでは採用が遅滞した分、外部人件費（支払手数料）が増加

自社システムによるDX化により売上高人件費率は良化傾向、来期は採用に注力し売上増を狙う

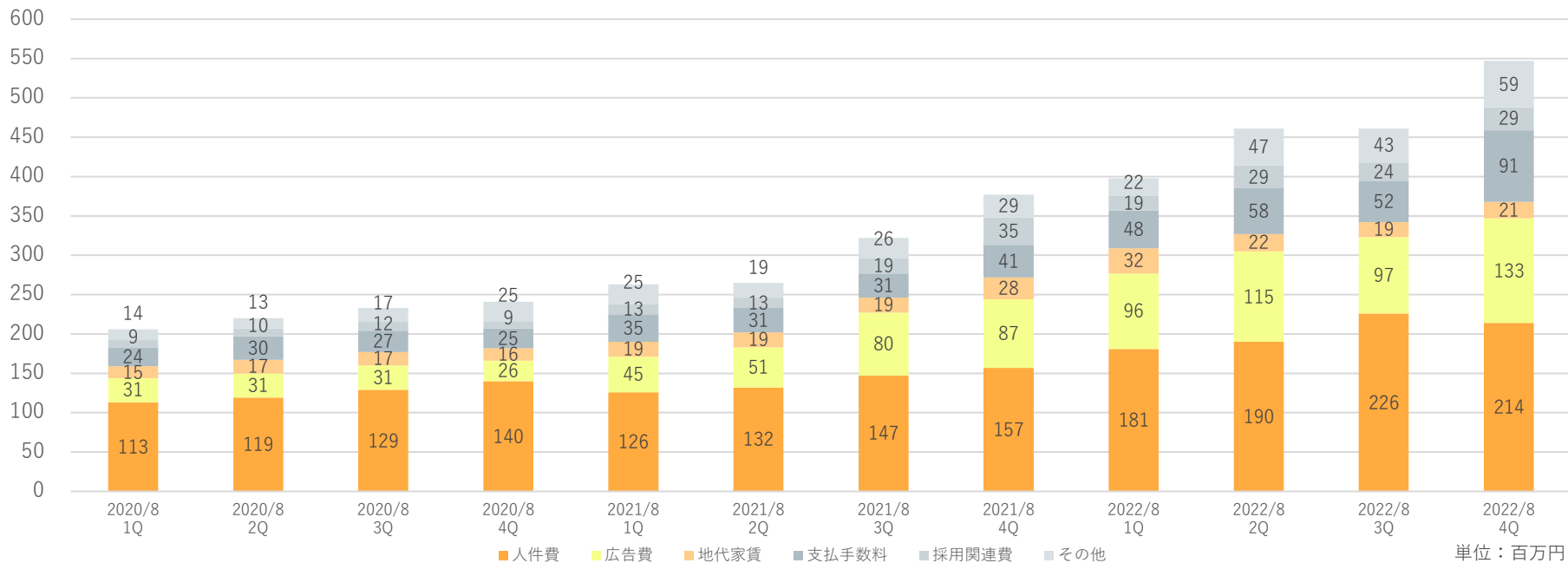
	2022/8月期 4Q	前年同期 (2021/8月期 4Q)	
	実績	実績	増減率
人件費	214	157	+36.1%
広告費	133	87	+52.3%
地代家賃	21	28	△23.5%
支払手数料	91	41	+118.9%
採用関連費	29	35	△16.8%
その他	59	29	+103.7%
合計	550	380	+44.8%

	2022/8月期 通期累計	前年同期 (2021/8月期 通期累計)	
	実績	実績	増減率
人件費	812	563	+44.2%
広告費	442	264	+67.2%
地代家賃	95	86	+10.4%
支払手数料	251	139	+79.8%
採用関連費	102	81	+25.8%
その他	172	100	+72.5%
合計	1,878	1,237	+51.8%

単位：百万円

■ 販管費の推移（四半期）

上場以来、中長期の成長を見据えた積極的な投資を実行、投資額は過去最大
 成長投資の中心である広告投資の増加額は上場期の2020年8月期 4Qと比較して**約5倍**
 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



オフィス移転、増床について

更なる事業規模の拡大に対応するため、本社・大阪支社の移転を実行

2021/11

都内複数拠点を一拠点に集約
本社移転を実行

2022/8

東京本社の増床
大阪支社の事業拡大に伴う移転増床

事業規模拡大への対応

事業成長のための
採用強化による人員拡大に備え
東京、大阪ともに座席数を増床

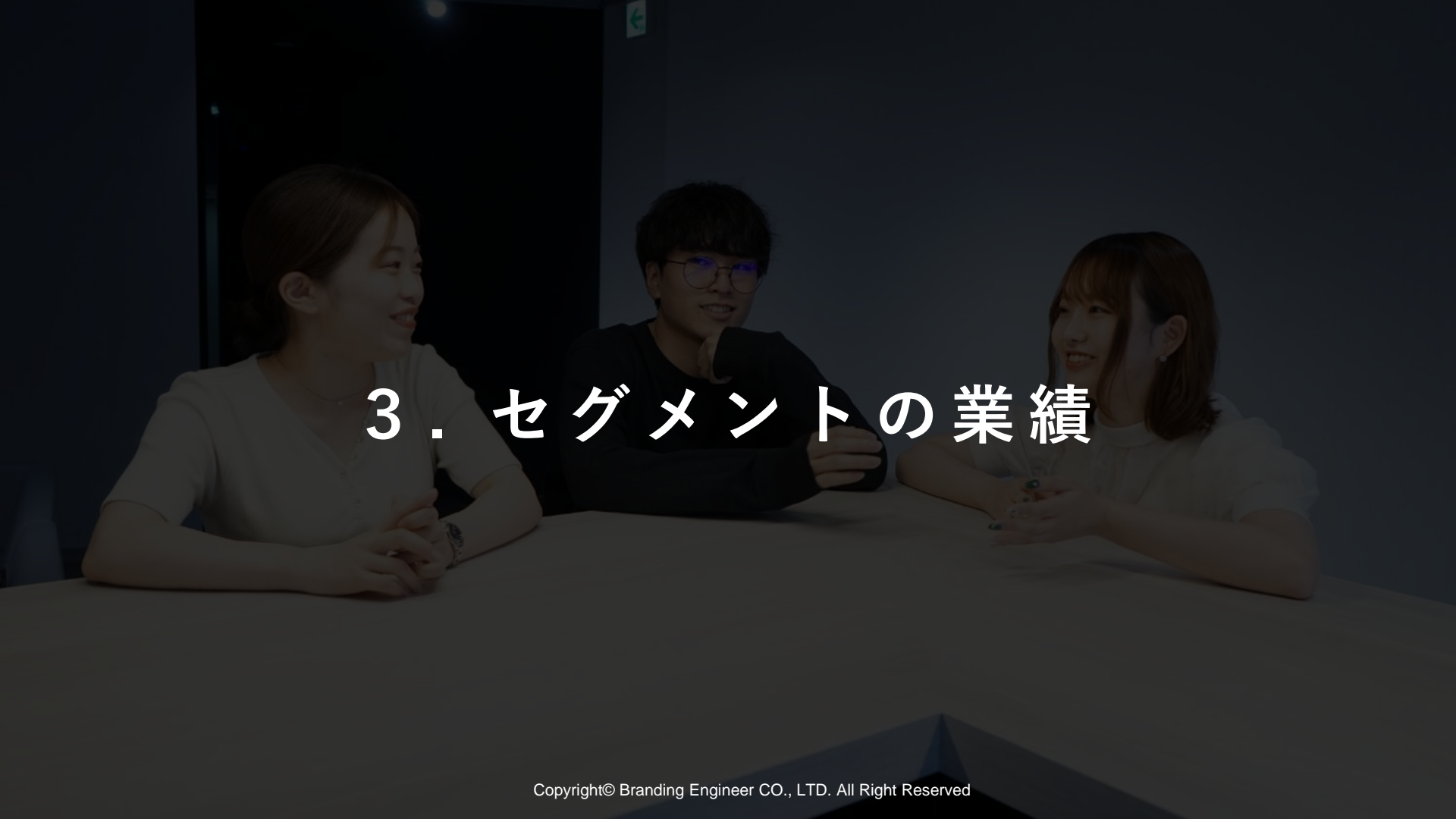
複数拠点の集約

経営の効率化かつ
部署間連携の活性化

坪単価の減少

移転増床により
坪単価は減少

2023年8月期の事業成長の土台とする

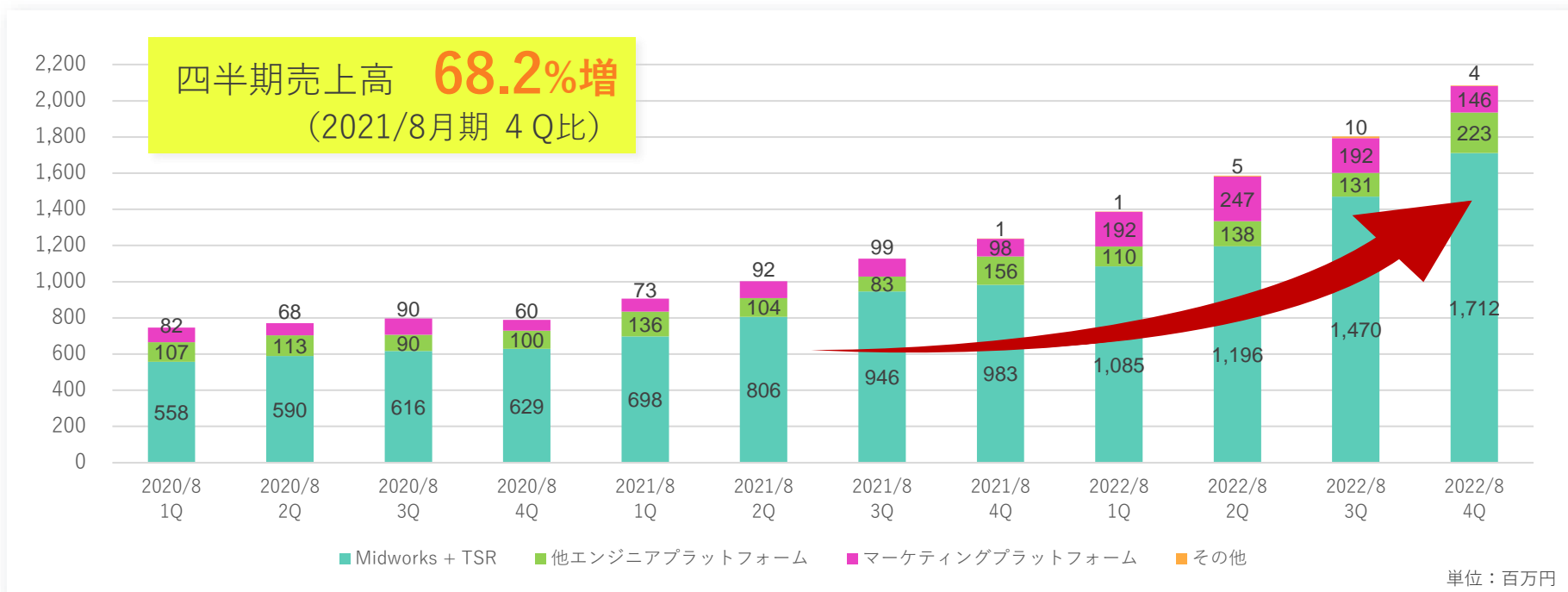
A photograph of three people sitting around a table in a meeting. On the left, a woman with reddish hair is smiling and looking towards the center. In the middle, a man with glasses and dark hair is also smiling and looking towards the center. On the right, another woman with reddish hair is smiling and looking towards the center. They are all wearing light-colored shirts. The background is dark, and there is a small green exit sign on the wall behind them. The overall lighting is dim, creating a professional and focused atmosphere.

3. セグメントの業績

■ 四半期のセグメント別・売上推移

Midworksを中心としたエンジニアPFが全社売上をけん引

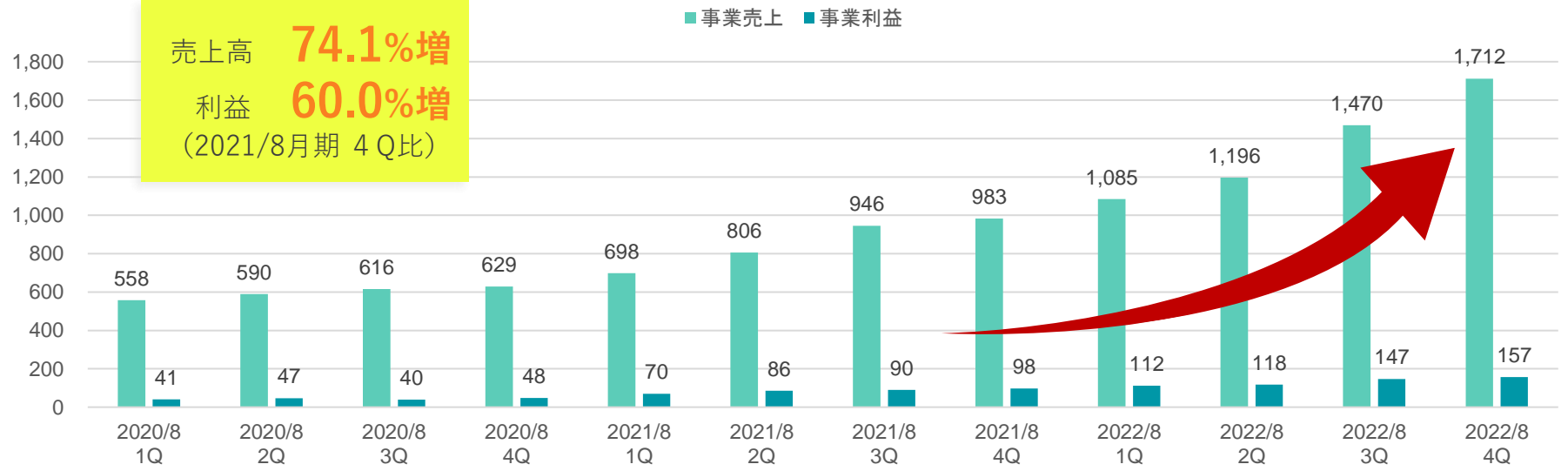
四半期の全社売上高は、**前年比68.2%増**



Midworks

四半期売上高**1,712**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の広告投資を継続したが、**利益も過去最高を更新**
前年同期比で、**売上高は74.1%増、事業利益は60.0%増**

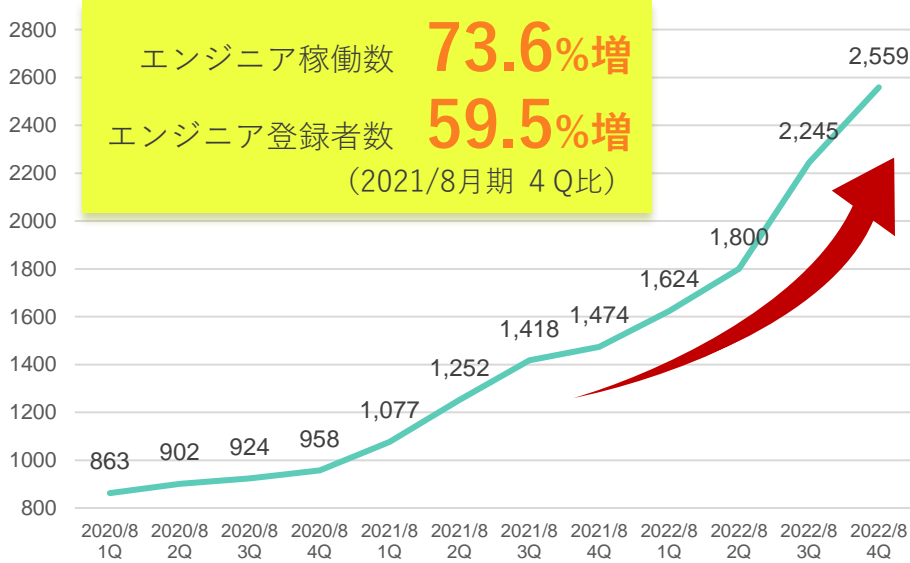


※ 当 3 Qより、TSR社を含む連結数値にて開示

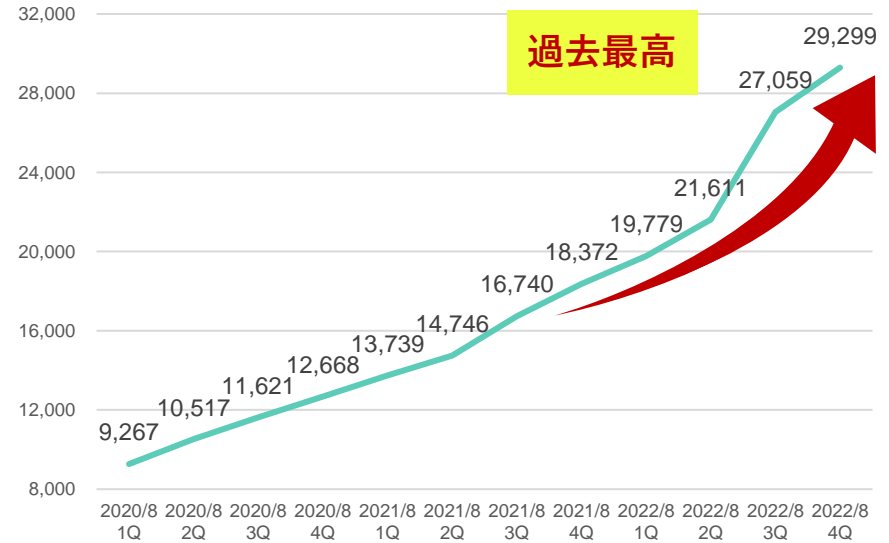
Midworks

エンジニア稼働数過去最高を更新継続、エンジニア登録数も堅調に推移
来期もエンジニア獲得のための積極的な投資を行うことで、**稼働数の更新を計画**

連結エンジニア稼働数



連結エンジニア登録者数



※ 当3Qより、TSR社を含む連結数値にて開示

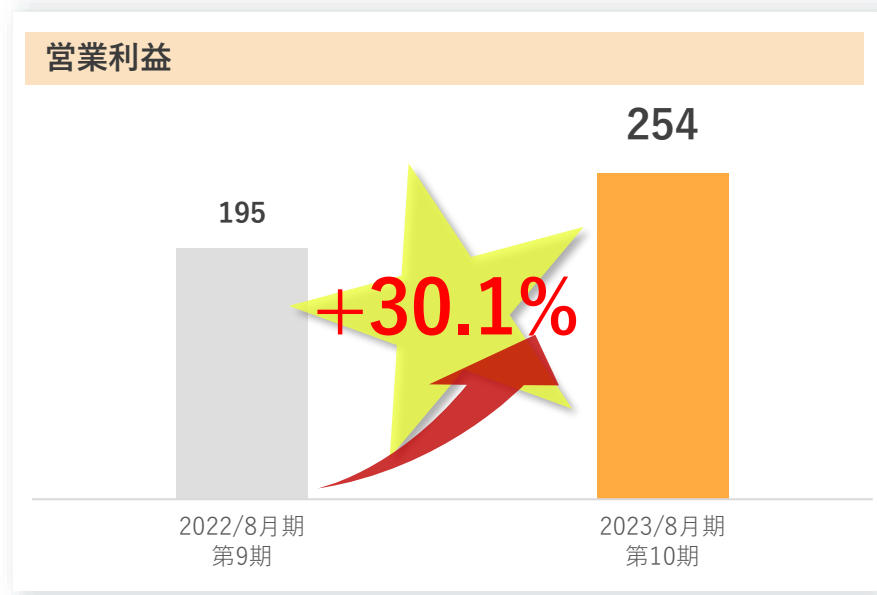


4 . 2023年8月期予算

2023年8月期 連結業績目標

売上、利益とも大幅な成長を計画

2023年8月期も手前の利益ではなく、中長期の利益を見据えた経営を実行
1Qから広告投資や採用投資など、積極的な投資実行を計画



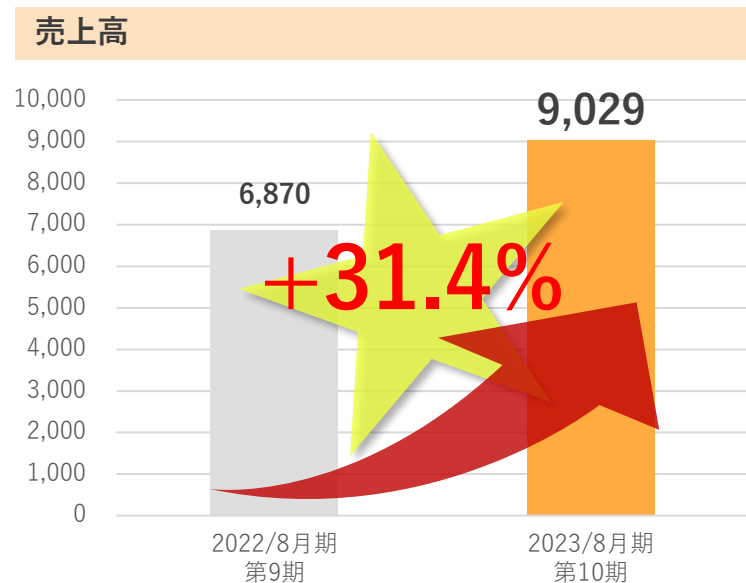
2023年8月期 連結業績目標

2023年8月期は前年比**2,159**百万円の増収を計画

中長期的な成長のため、前期を上回る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**

	2023/8月期 予算	202/8月期 実績	増減額	増減率
売上	9,029	6,870	2,159	+31.4%
売上総利益	2,505	2,074	430	+20.8%
販売管理費	2,250	1,878	371	+19.8%
営業利益	254	195	58	+30.1%
純利益	168	134	33	+25.2%

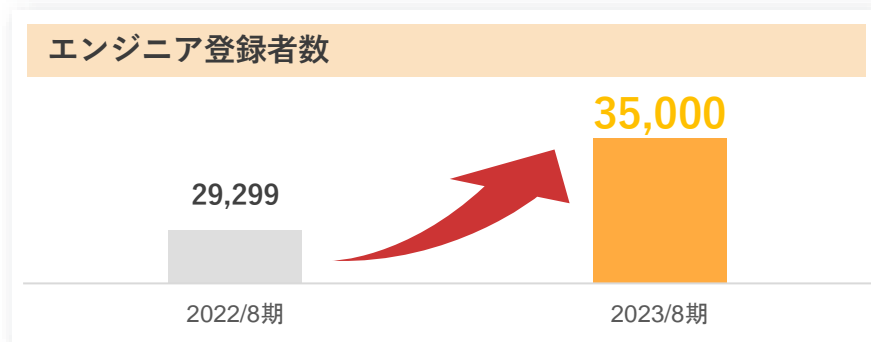
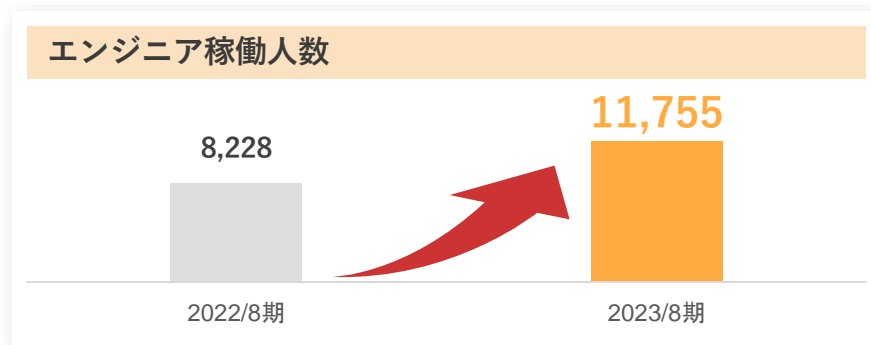
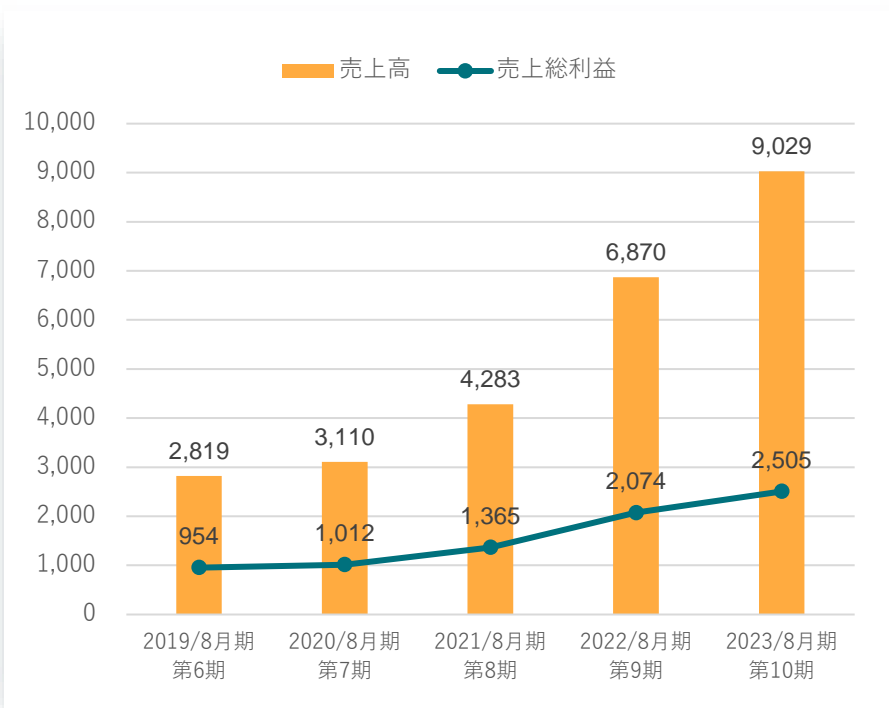
単位：百万円



売上推移と主要KPI

売上高は、2023年8月期も**最高値更新継続**を計画

主要KPIである、エンジニア稼働数／登録数の増加が売上高をけん引

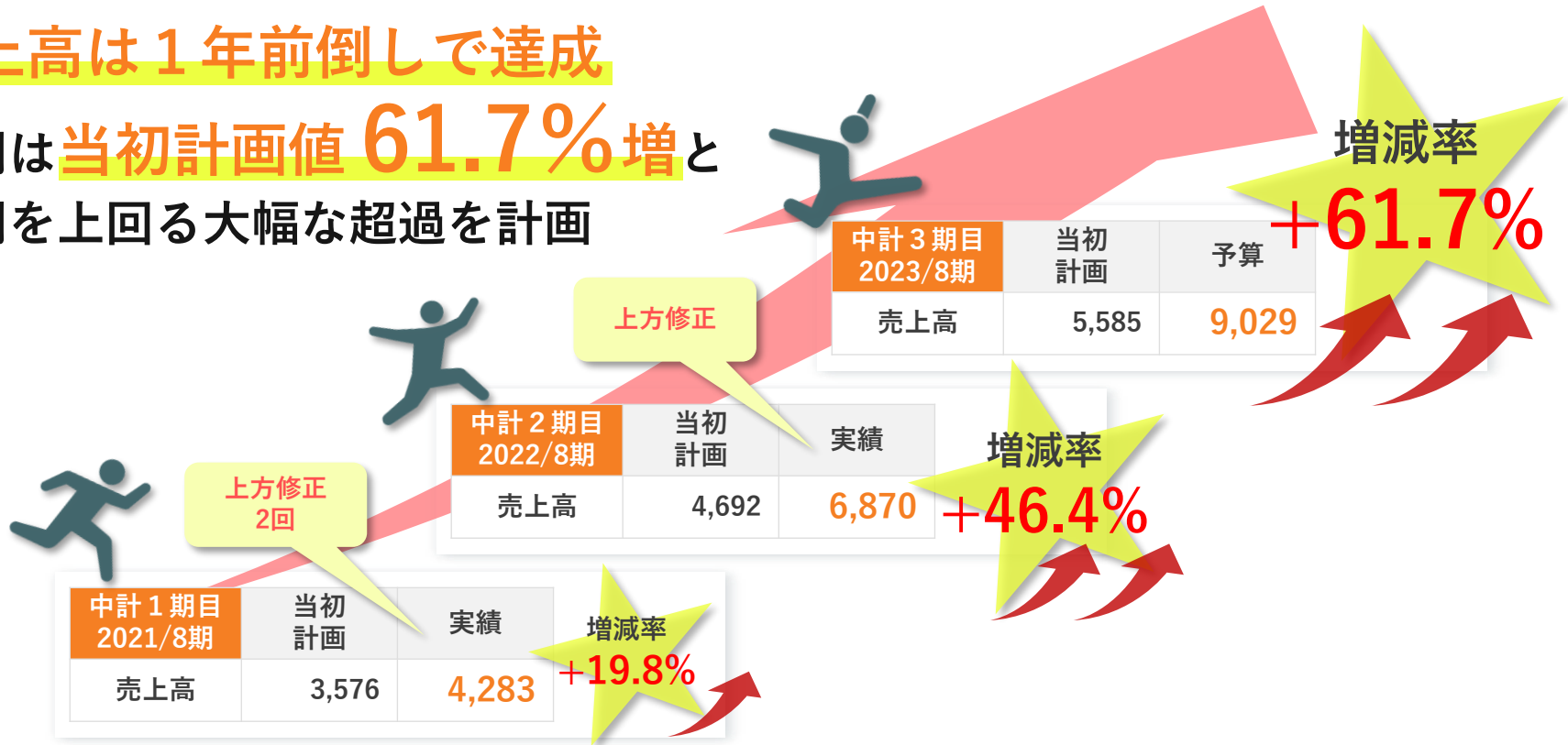


■ 上場時の中期経営計画との比較（売上高）

2020年7月上場後に策定した中期経営計画を大幅に上回って進捗

売上高は1年前倒しで達成

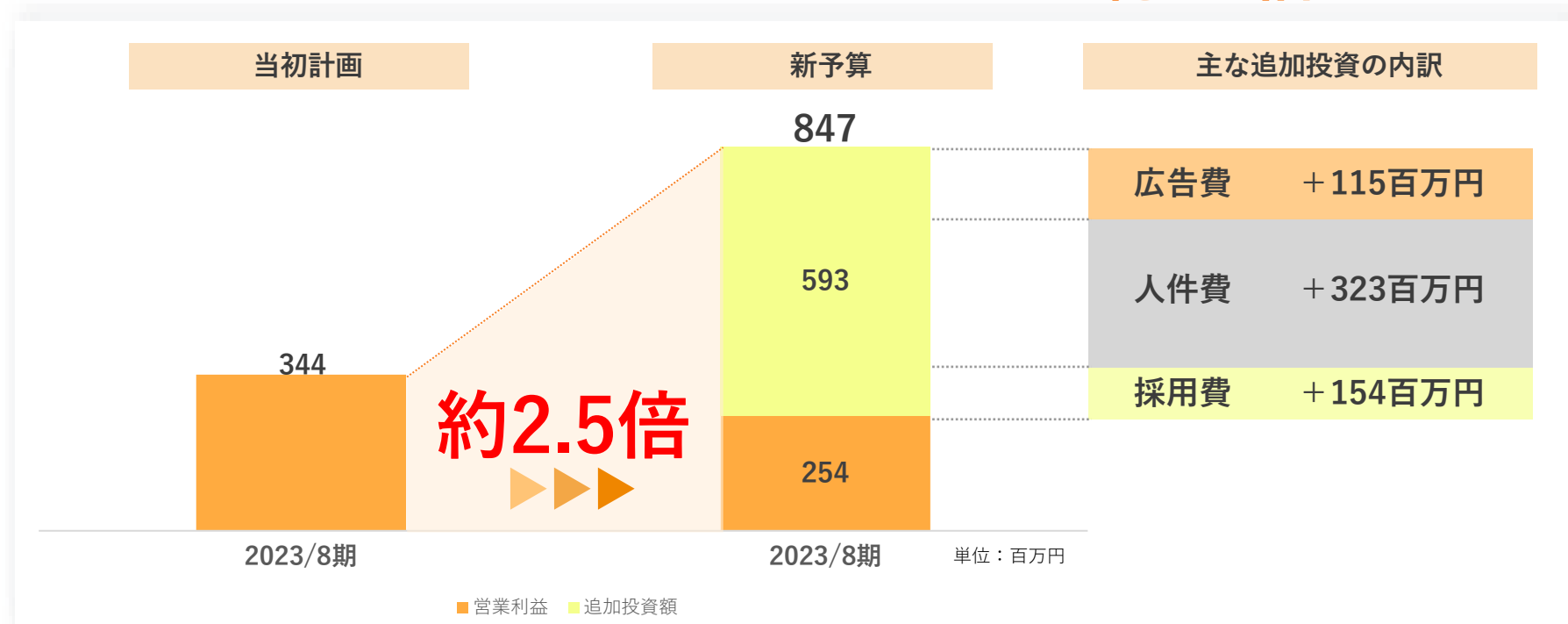
今期は**当初計画値 61.7%増**と
前期を上回る大幅な超過を計画



上場時の中期経営計画との比較（追加投資額と営業利益）

当初計画比で、**約6億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



2023年8月期のポイント

組織再編の実行 (HD化)

ホールディングス化により
グループ経営の機動性及び柔軟性の向上を図ることで、
グループ全体の成長速度を加速させる

成長投資の継続 (広告費・人件費)

企業成長を加速させるための、成長投資を継続
エンジニア獲得のための広告投資や、中長期の当社の成長を担える
人材を採用するための人材投資を、1Qから積極的に実行

M&Aの検討実行

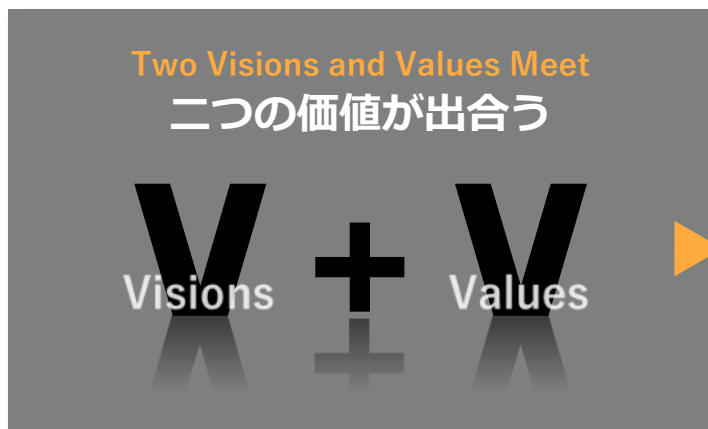
成長曲線を上げるために、戦略的なM&Aの実行を計画
エンジニアプラットフォーム周辺領域を中心に、
シナジー効果を狙うことで非連続的な成長を生み出す

■ Branding Engineerは、ホールディングス体制へ

 **BRANDING
ENGINEER**



TWOSTONE & Sons



強い意志が信じ合う仲間 **“Sons”** を増やしていく

■ Branding Engineerは、ホールディングス体制へ

さらなる成長、飛躍のために組織再編を実行予定

メリット

- グループ経営の機動性・柔軟性の向上
- 迅速な経営判断

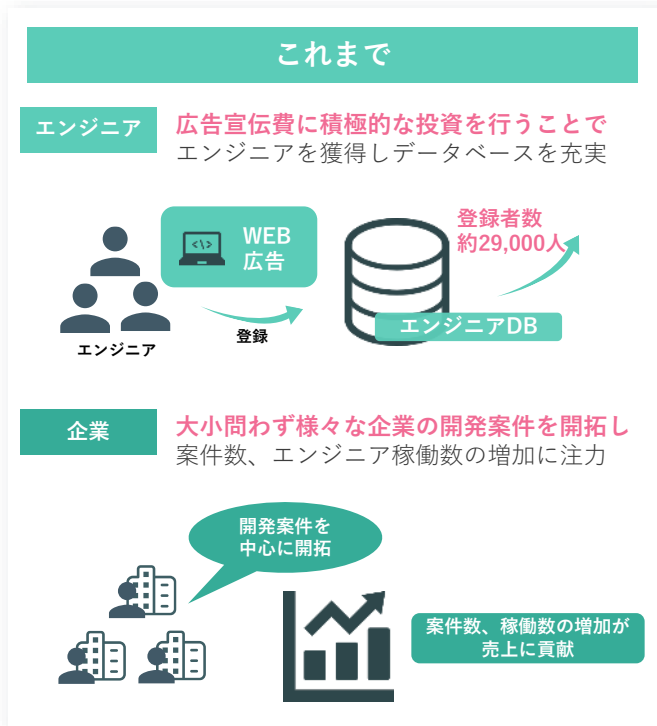
TWOSTONE & Sons



エンジニアプラットフォームサービス

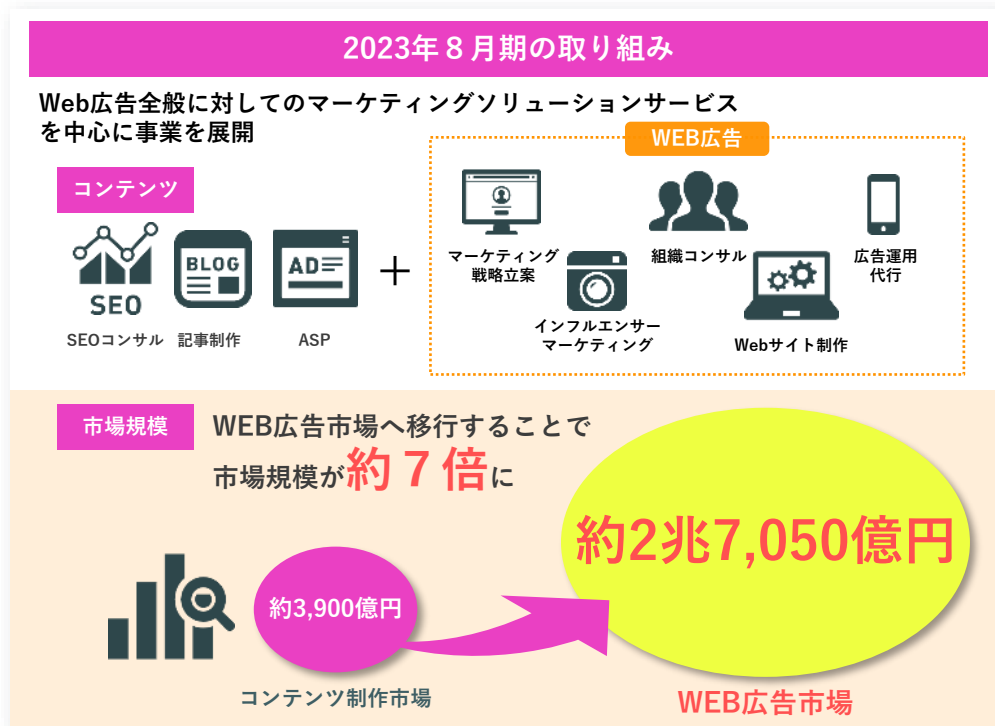
充実させたエンジニアDBを活用し稼働数を増加

商流の高い企業へチームでリソース提供を行うなど1社あたりの単価向上を目指す



マーケティングプラットフォームサービス

企業が最も必要とする、
Web広告全般に対しての、デジタルマーケティングソリューションサービスへ



出典：株式会社電通「2021年日本の広告費」

新規事業への取り組み

エンジニアプラットフォームやマーケティングプラットフォームの周辺領域や、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

周辺領域への事業の検討

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

M&A戦略

エンジニアプラットフォーム事業の
周辺領域を中心に
戦略的なM&Aを計画

事業領域
の拡大

互いに得意とする業界や
商流をクロスセルさせることで
未開拓であった領域へ事業を拡大

ノウハウを
活用した成長

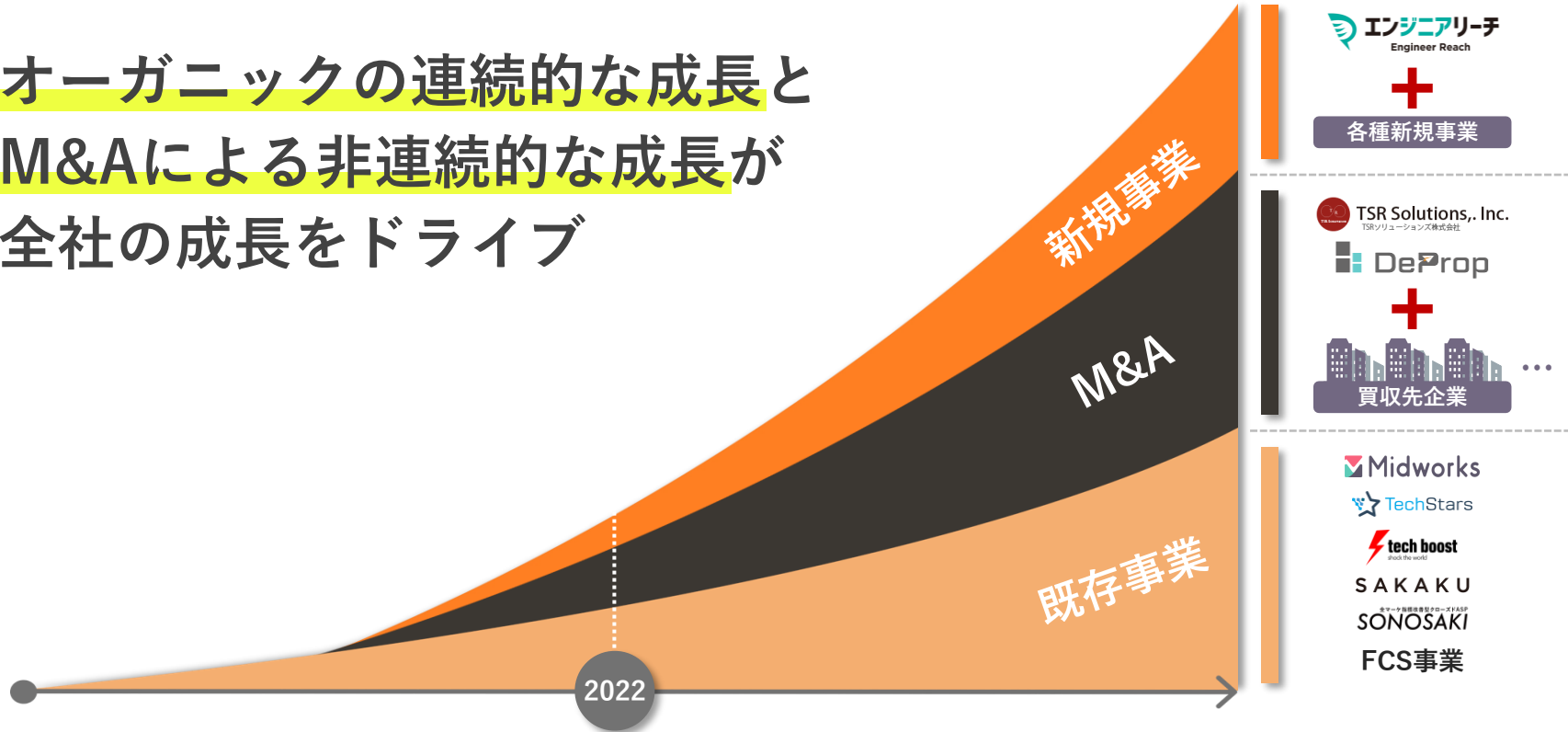
当社のエンジニア集客力と
マッチング力を活用した相互成長

リソース
の拡大

エンジニアデータベース
獲得によるリソースの拡大

BEの中長期的な経営ビジョン

オーガニックの連続的な成長と
M&Aによる非連続的な成長が
全社の成長をドライブ



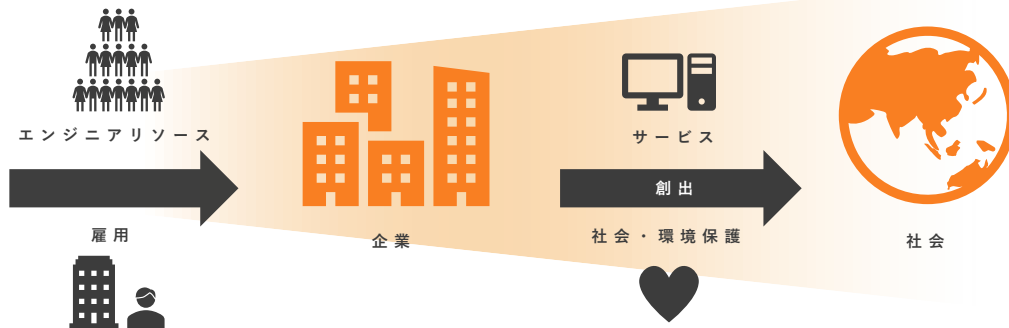


5. ESGへの取り組み

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

ESGへの取り組み

積極的にESGを推進し、 社会と共に成長を目指す

創出されたサービスがもたらす環境保護

- ◆ ペーパーレス化など資源コストの削減
- ◆ DX化に伴う廃棄物処理の効率化
- ◆ リモートワーク促進による排気ガスの低減



Environment

当社サービスが生み出す社会活性化

- ◆ ITエンジニアのフリーランス化など、多様な働き方の推進
- ◆ ITエンジニアの創出による、国内のITエンジニア不足の解消

創出されたサービスが生み出す社会活性化

- ◆ 新たな価値や、サービス創出のためのエンジニアリソース提供
- ◆ 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

Social



コーポレートガバナンス の充実

- ◆ 関連法令の遵守
- ◆ 適切なエスカレーション組織を構築
- ◆ 定期的なコンプライアンス研修の実施

Governance



Environment

DXを推進する会社にエンジニアを提供することで二酸化炭素削減に間接的に貢献
あらゆる企業でDX推進による二酸化炭素の削減事例が多数存在

実例①

紙文書の電子化や電子締結で
サーバーにて保存管理



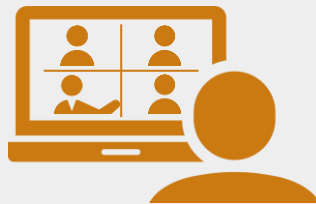
CO2削減効果

導入前：571t-CO2/年

導入後：100t-CO2/年

実例②

WEB会議システムによる
会議のオンライン化



CO2削減効果

導入前：275.8t-CO2/年

導入後：4.3t-CO2/年

実例③

リモートセンシングによる
農地情報の収集解析



CO2削減効果

導入前：2.03t-CO2/年

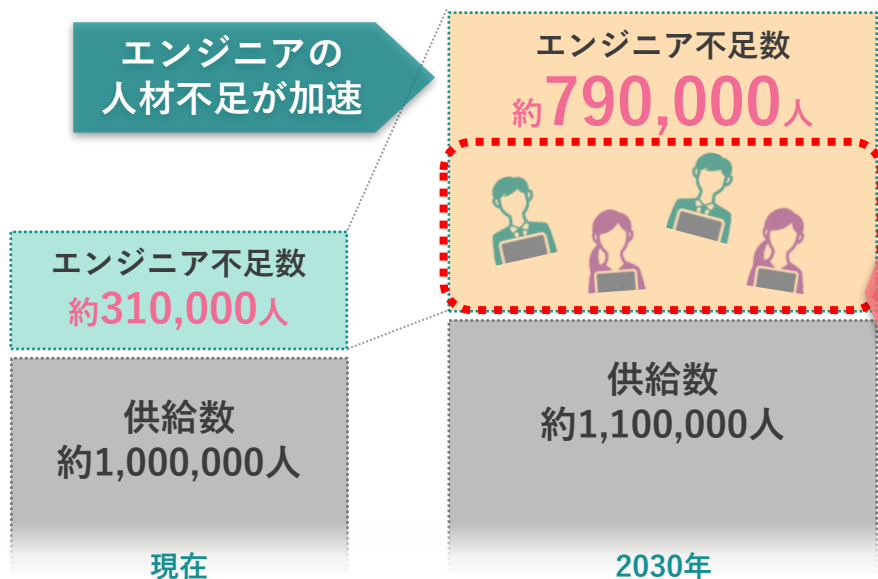
導入後：0.11t-CO2/年

※出典：地球温暖化問題への対応に向けたICT政策に関する研究会 報告書

Social

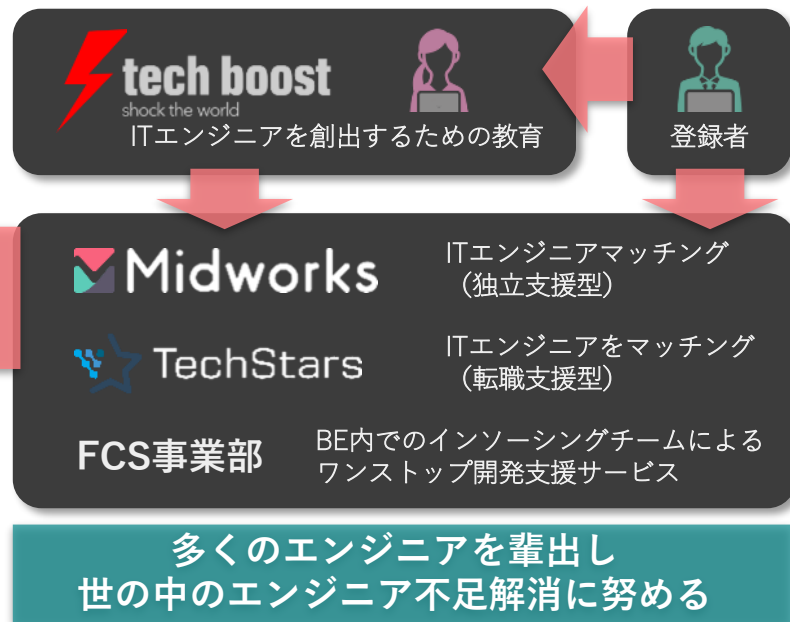
今後の日本で深刻な問題となると予測されるITエンジニア不足に対し、**多くのエンジニアを育て輩出し**、フリーランスや転職支援により流動性を担保

IT人材需要数推移



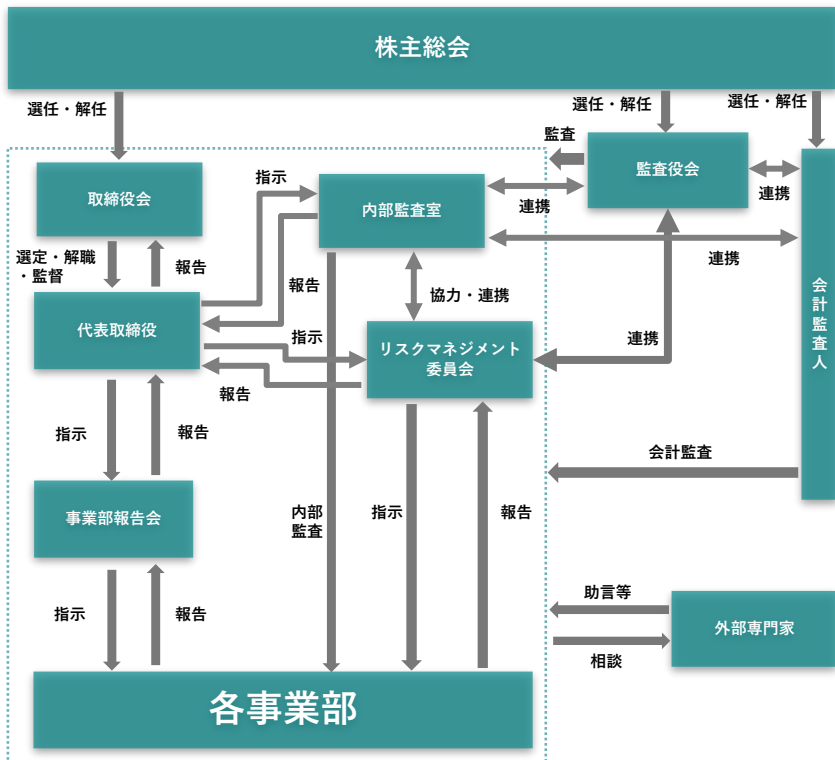
出典：経済産業省 IT人材の最新動向と将来推計に関する調査結果（2019年版）

Branding Engineerの取り組み



Governance

適切な組織体制をもとに経営を行い、**リスク管理や労働環境保護施策も実施**



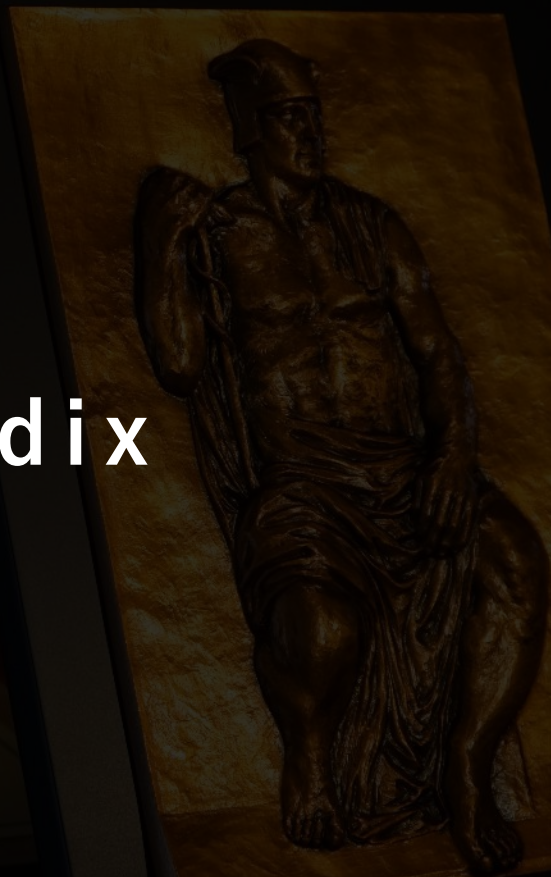
経営体制

会社法上の機関として、株主総会、取締役会、監査役会及び会計監査人を設置。代表取締役が内部監査室長を指名し、内部監査室が内部監査を実施。また毎月初旬に、事業部報告会を開催。各事業の実績及び今後の見込みを迅速に把握し、効率的な意思決定を行うための体制を構築。

管理施策の実施

リスク発生の防止と適切な対応により損失の最小限化を図るためのリスクマネジメント委員会を設置。定期的リスク管理における研修（インサイダー防止、個人情報保護、コンプライアンス研修等）を行うこと等、危機管理に関する施策を実施。また従業員に対する定期的なアンケートや内部告発/社内外相談窓口を設置することで、労働環境の保護体制も構築。

6 . Appendix





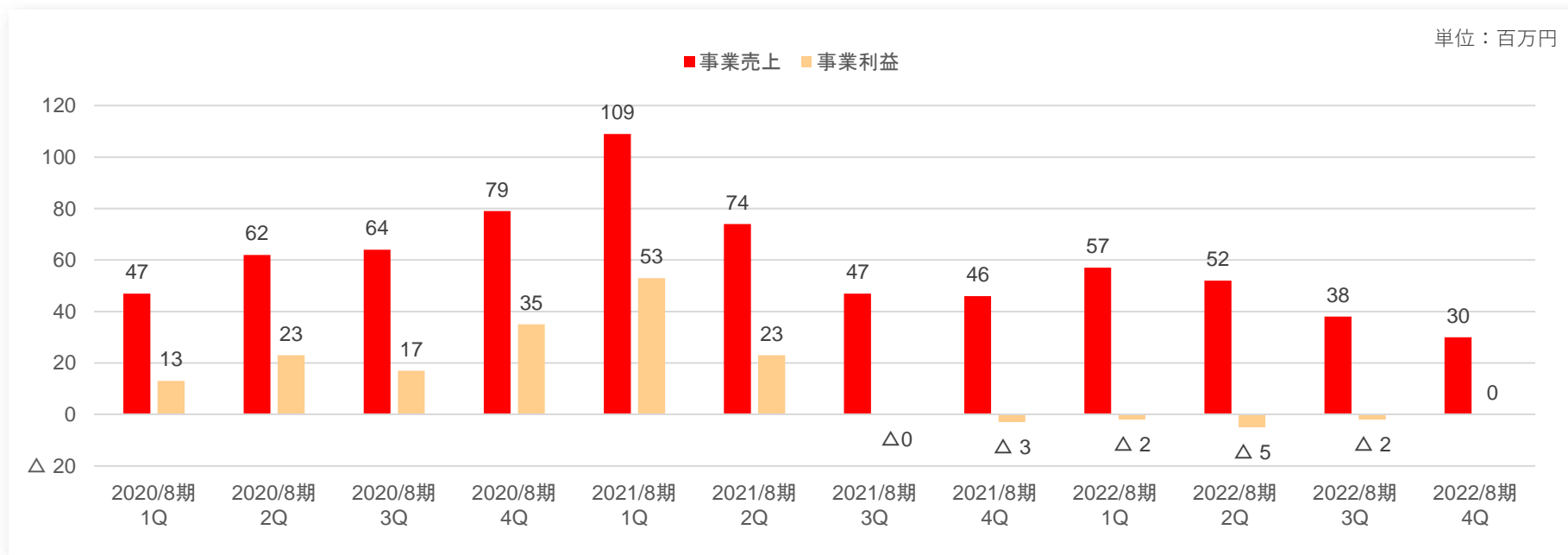
BRAND

四半期決算補足情報

■ 決算補足：tech boost事業

4 Qはサービスのリブランディングに注力

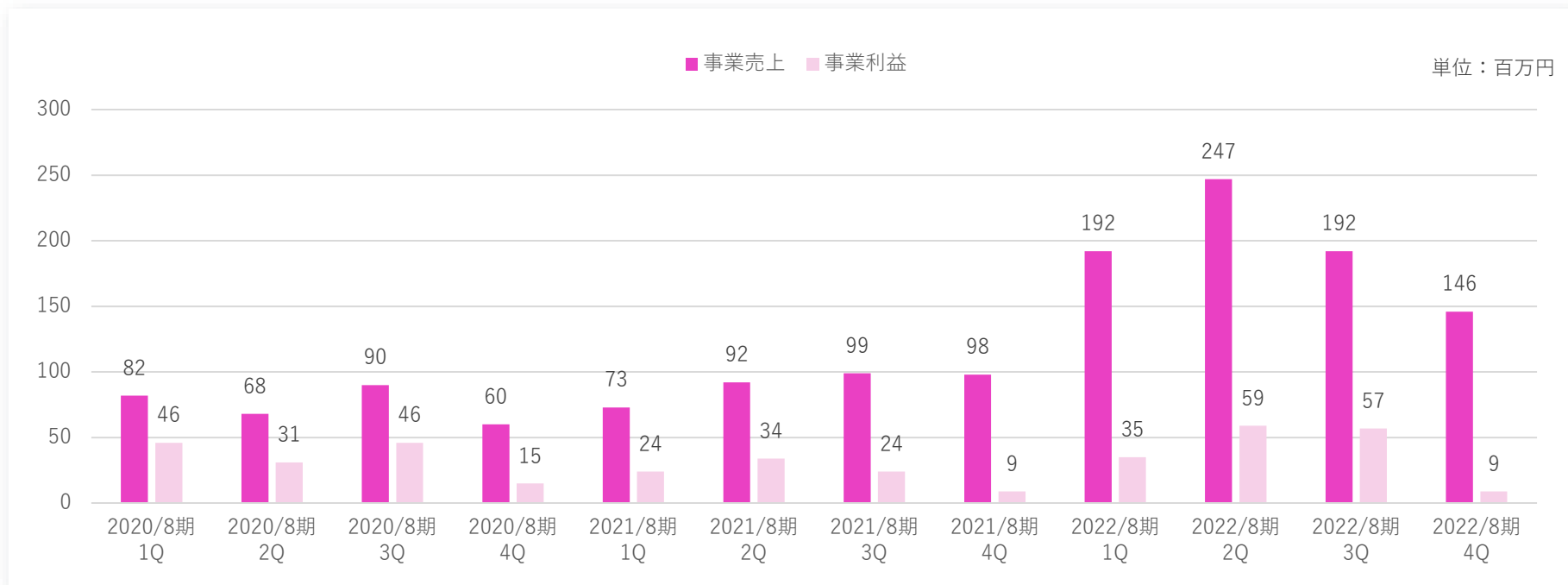
厚労省の専門実践教育訓練の指定を受け、来期以降の売上の回復を狙う



■ 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への事業領域を拡幅が好調に推移

売上高は**146**百万円、前年比**48.2%**増



決算補足：貸借対照表

TSR社M&Aに伴い、
前期末比で主に固定資産（のれん）および固定負債（借入金）が増加

	2022/8月期末	2021/8月期末	
	実績	実績	増減率
流動資産	1,947	1,171	+66.2%
現預金	874	481	+81.6%
固定資産	561	147	+279.7%
総資産	2,511	1,324	+89.6%
流動負債	1,127	638	+76.5%
固定負債	646	104	+521.5%
純資産	736	581	+26.7%

単位：百万円

後発事象補足：DeProp社 M&Aについて

譲受会社概要

会社名	株式会社DeProp (2022年9月14日 株式を100%取得し完全子会社化)
本社	東京都多摩市中沢2-24-10 アステール2-5A
設立年月日	2010年6月18日
資本金	800万円
事業内容	金融業界向けシステム開発
従業員数	7名
売上高	約77百万円 (2022年5月期)
許認可	一般労働者派遣事業者 [登録番号：派13-313797]
主要得意先	アフラック生命保険、株式会社リ・バース 等

クロスセルによる売上機会の創出

BEのITエンジニアをDeProp社の顧客に紹介する

クロスセルの実現

DePropでは、PM人材・PMO人材のみでクライアント支援を行っていたが、当社のエンジニア・プログラマーを交えたプロジェクト単位での支援を行うことが可能に。クライアントに対し、高付加価値な提案を実現

DePropのPM・PMOノウハウの活用

DePropとの協業により、PM・PMO業務を担うことができる人材を当社内で育成。当社の既存クライアントに対し、PM・PMO人材を提案できるようにすることで、各クライアントのより複雑なニーズに対応できる体制を目指す

成長可能性補足：前回発表時の施策進捗結果(既存事業の進捗)

エンジニアプラットフォーム

前期

エンジニアと企業のマッチングのみならず、企業に対し
新しいエンジニアの働き方
の啓蒙を行う

結果

時短案件やリモート案件の決定数が
146%増
働き方の創出を達成

今期

商流の高い企業をより開拓し
チームでのリソース提供の提案や
企業開拓のための採用を強化

※2023年8月期の詳細の施策は28ページ参照

マーケティングプラットフォーム

前期

WEBマーケティングコンサルの幅を拡幅
WEBメディア
コンサルティンク **+**
• WEB広告コンサルティンク
• SNSコンサルティンク
• D2Cコンサルティンク

結果

WEBマーケティングコンサル全般への
事業拡大が順調に推移
マーケティングプラットフォーム全体の
年間売上高は **前年比113%増**

今期

継続して
WEBマーケティングコンサル
全般の事業拡充を行う

※ 2023年8月期の詳細の施策は29ページ参照

成長可能性補足：前回発表時の施策進捗結果(新規事業およびM&Aの検討実行)

新規事業

新たに2事業を立ち上げ

全マーケティング指標改善型クローズドASP
SONOSAKIの提供開始
WEBマーケティングコンサル事業領域拡大の一環として、クローズドASPサービスの提供開始

エンジニアリーチ
Engineer Reach の提供開始
Branding Engineerのエンジニアデータベース、経営ノウハウを活用した、DXコンサルティングの提供

X Investors
不動産領域 BtoCマッチング領域

順調に拡大中

Care Technology
介護事業

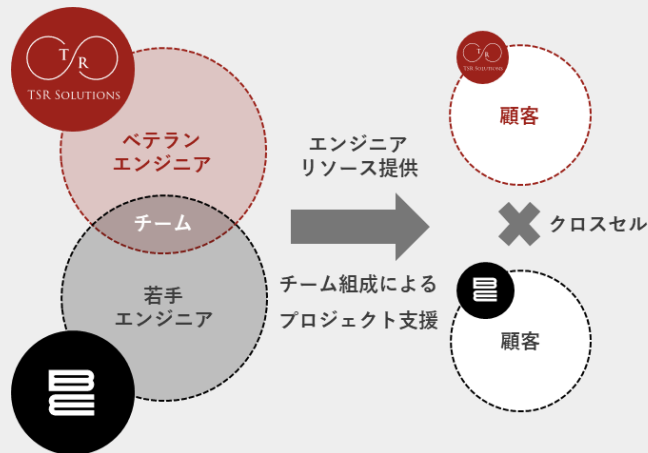
事業譲渡を実施
2022年7月1日


M&A



TSRソリューションズ社の買収

- ◆ クロスセルによる売上機会の創出
- ◆ 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

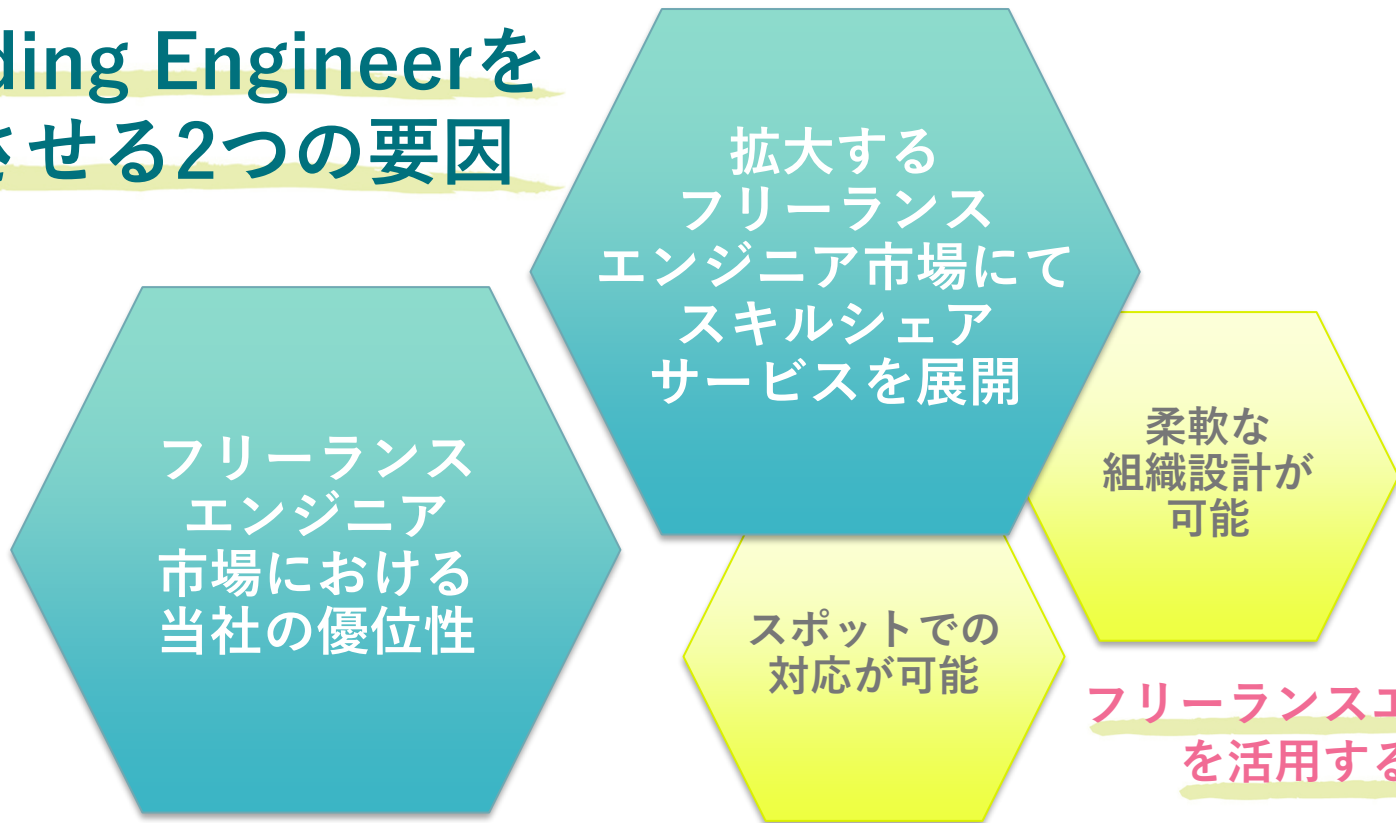




関連市場の動向、 及び当社の優位性

■ 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

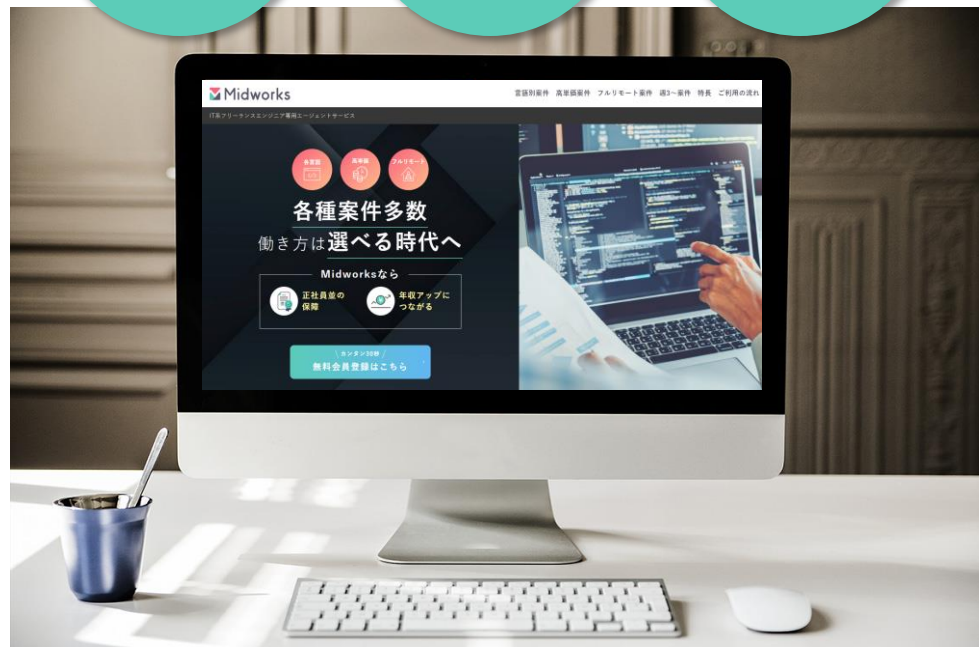
Midworks パッケージプラン

- 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

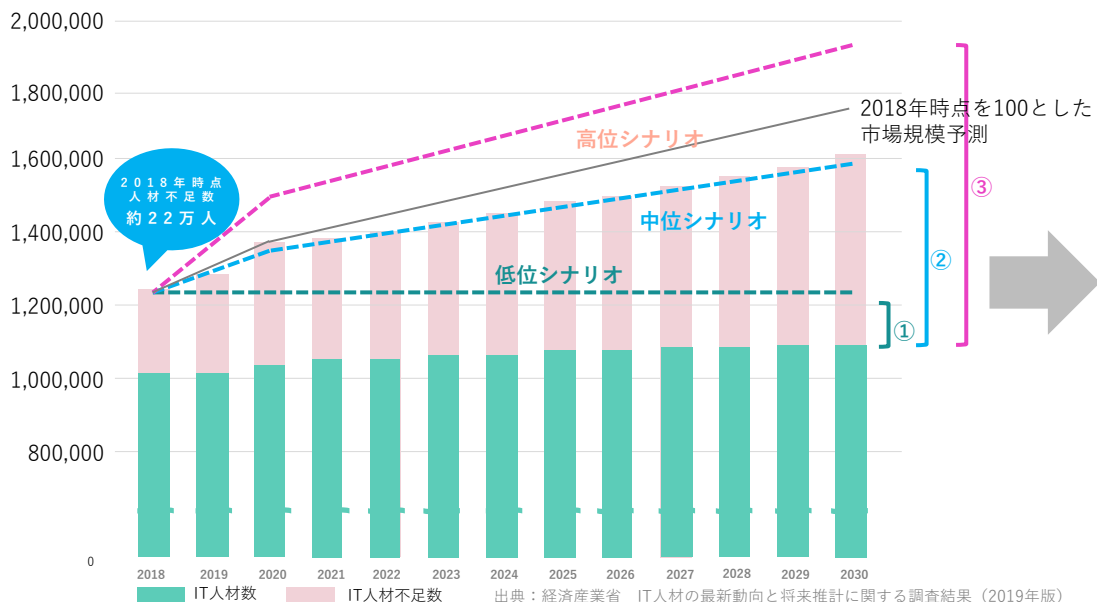


フリーランスエンジニア市場の拡大

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

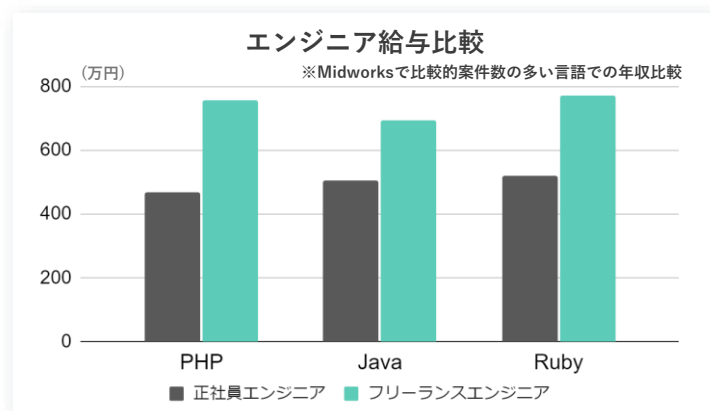
- ・厚労省の推進する働き方改革の流れを受け、**時間や場所に縛られない働き方**を選ぶエンジニアが増加

正社員より 高報酬

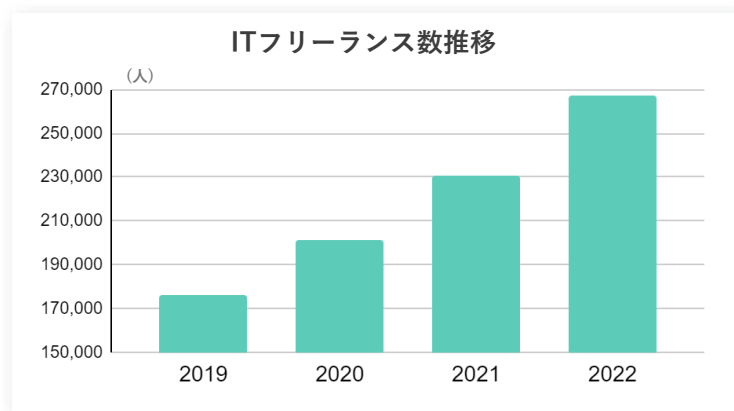
- ・フリーランスエンジニアの**平均報酬は正社員エンジニアに比べ約50%高い**（当社調べ）
- ・高い求人倍率により、失職リスクが低いため、**独立への心理的ハードルが低い**

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



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

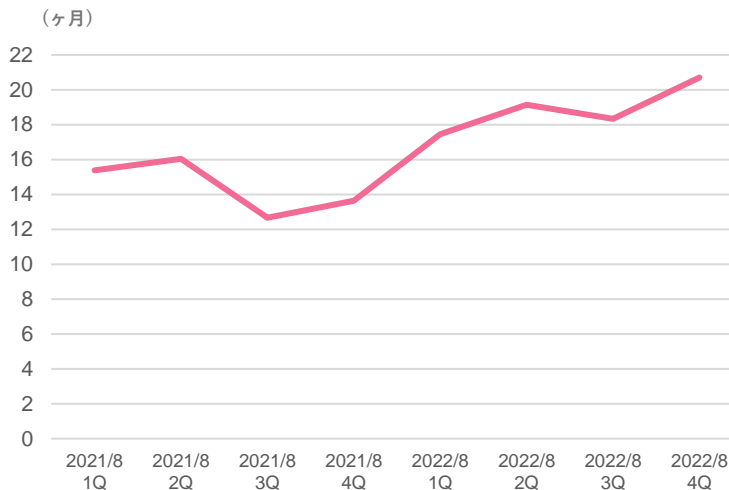


上記の結果

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

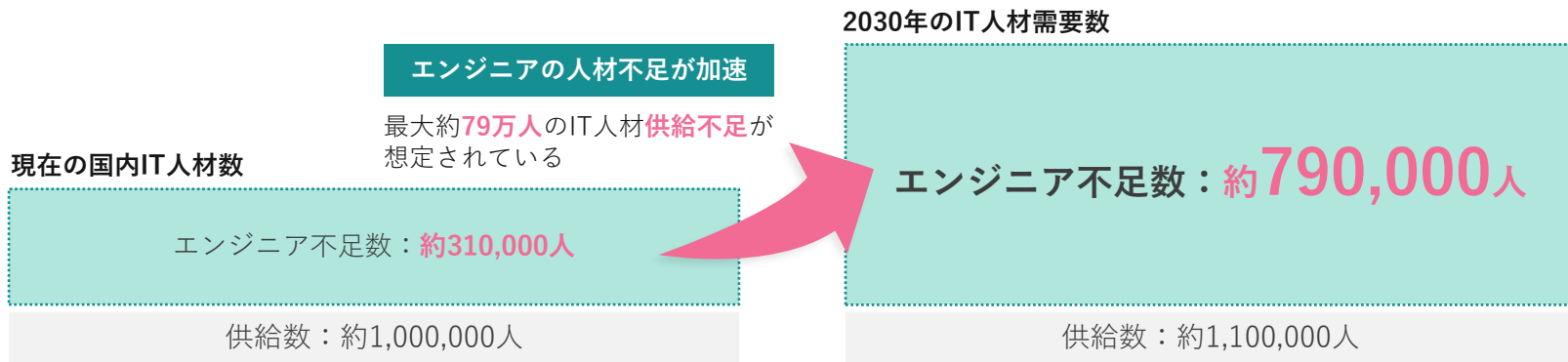
- ・正社員エンジニアに比べ様々な現場や様々なフェーズが経験しやすく
多様な言語やスキル習得がしやすい



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）



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

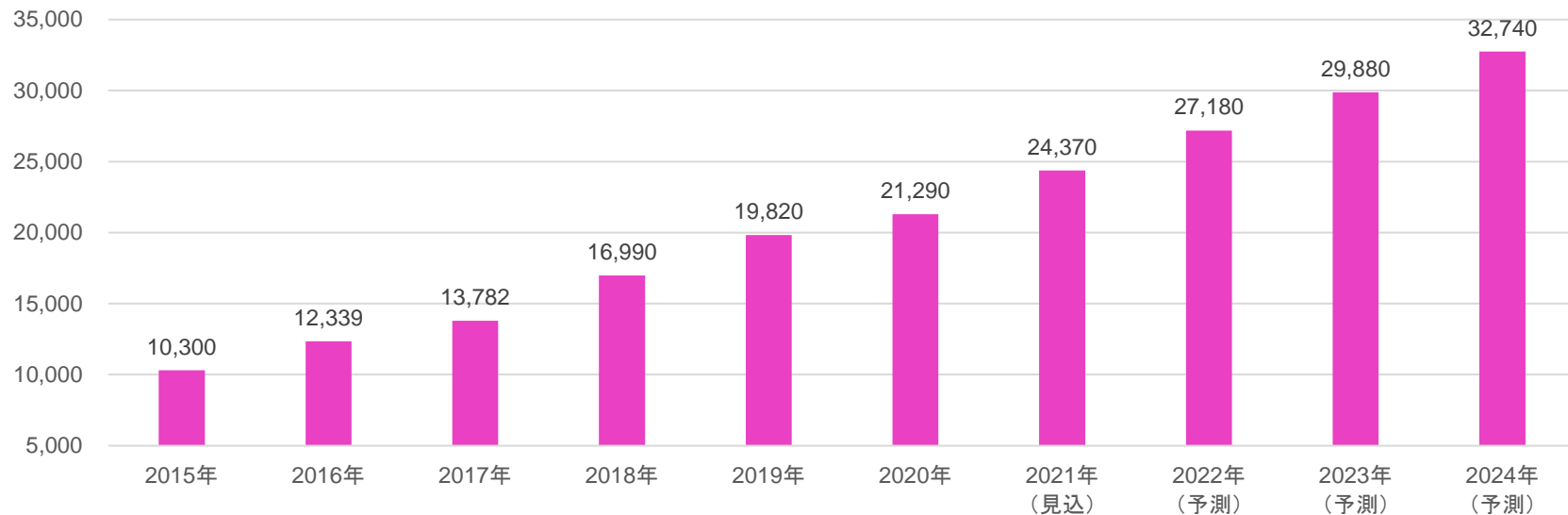
IT人材受け入れのための組織作り

「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 2021 インターネット広告市場の実態と展望

A dark, low-key photograph of two men standing side-by-side. The man on the left is wearing a dark jacket over a light-colored shirt. The man on the right is wearing a dark t-shirt. The background is a dark, neutral color. The text '会社概要' is centered in the middle of the image in a bright white font.

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 139,589千円 (2022年8月31日 時点)

従業員数 168名 (連結) (2022年8月31日 時点)

- 事業**
- ① エンジニアプラットフォーム事業
 - ② マーケティングプラットフォーム事業
 - ③ その他事業

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

<渋谷サテライトオフィス>

〒150-0002 東京都渋谷区渋谷2-14-18
あいおいニッセイ同和損保 渋谷ビル4階

<大阪オフィス>

〒530-0001 大阪府大阪市北区梅田2丁目4番13号 阪神産経桜橋ビル504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>

〒150-0043 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

2020.7

東京証券取引所マザーズ（現：グロース市場）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

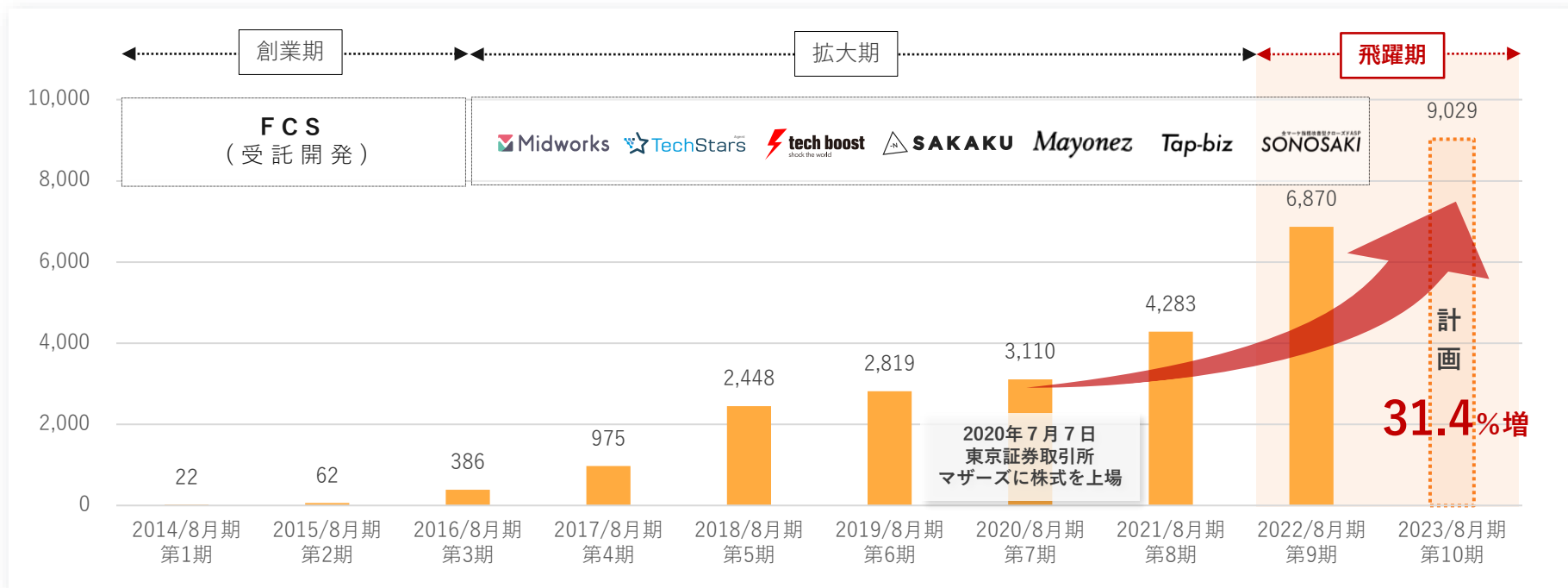
東京都渋谷区渋谷に本社を移転

2022.2

TSRソリューションズ株式会社の株式を100%取得し完全子会社化

■ 沿革および業績推移

2013年の創業以来 **9期連続増収**。当期も前期比**31.4%増**の大幅増収を計画
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

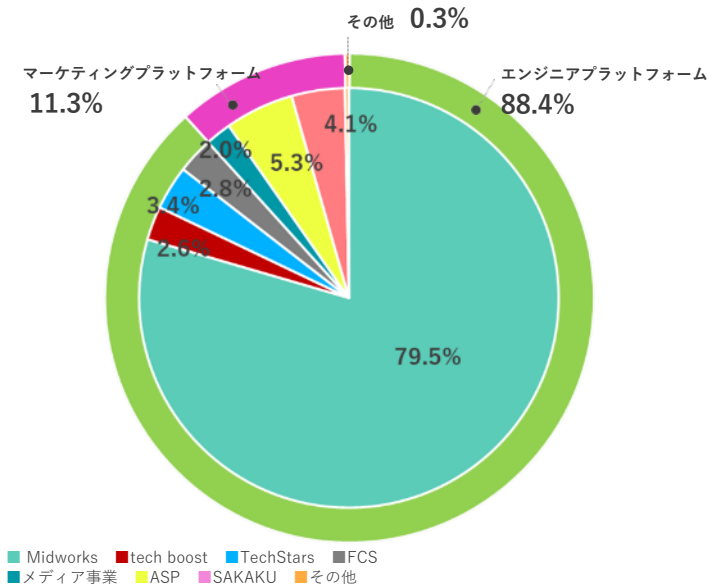
エンジニアプラットフォームサービス

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
SONOSAKI	クローズASPサービス

売上高に占めるセグメント比率（2022年8月期）

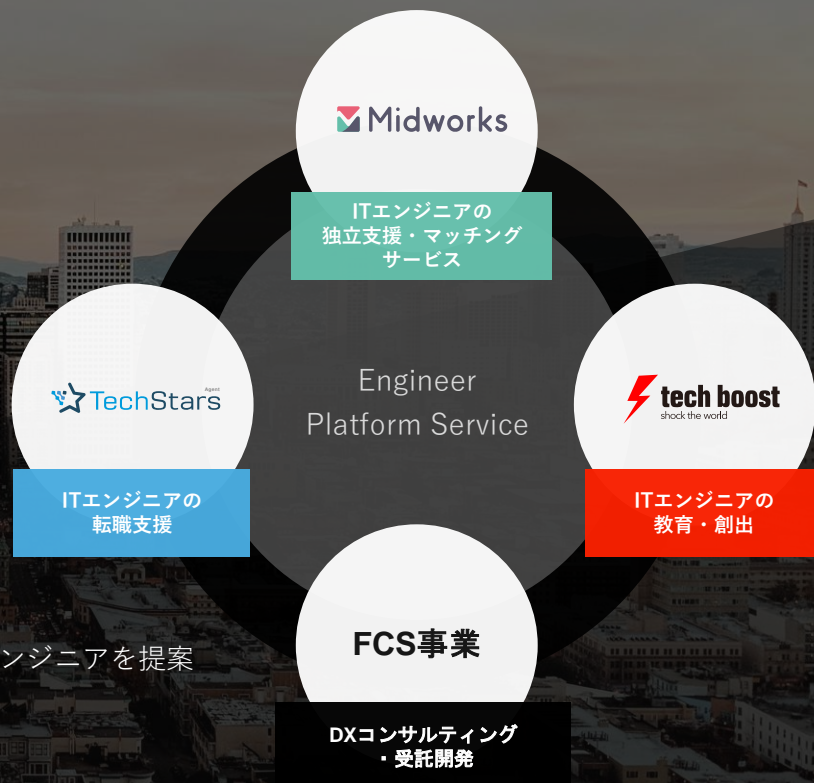


エンジニアプラットフォームサービスとは

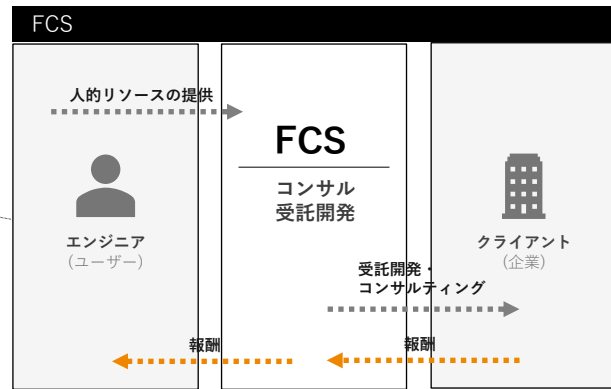
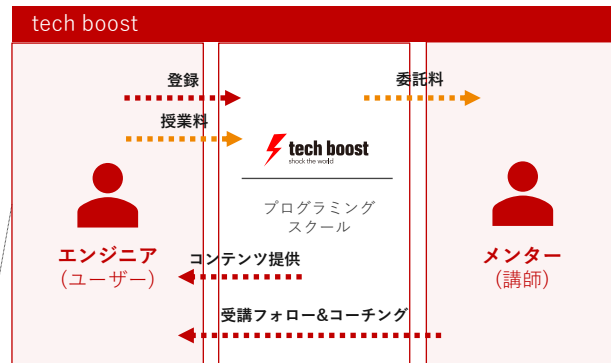
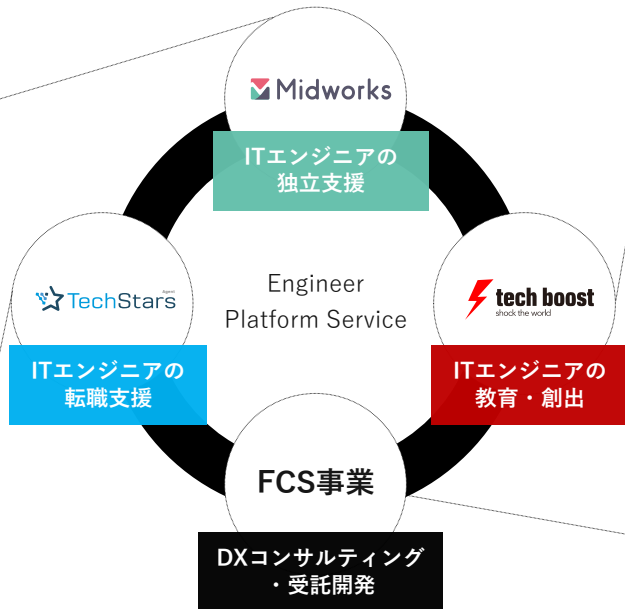
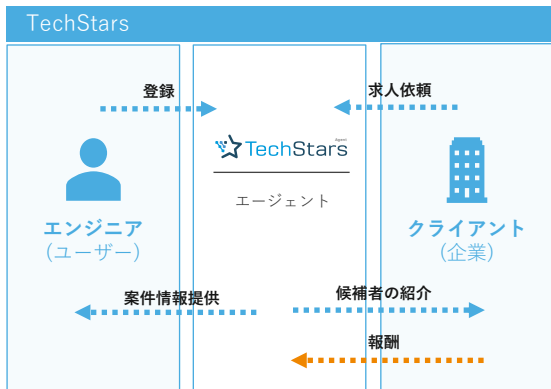
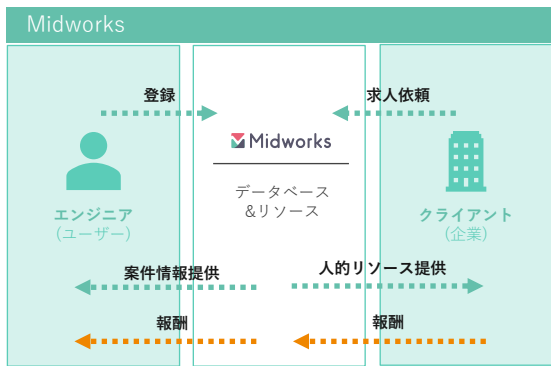
キャリア循環型

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
- ▶ 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
29,000人を超えるフリーランスのIT人材データベースを保有（2022/8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	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)		-	-		-

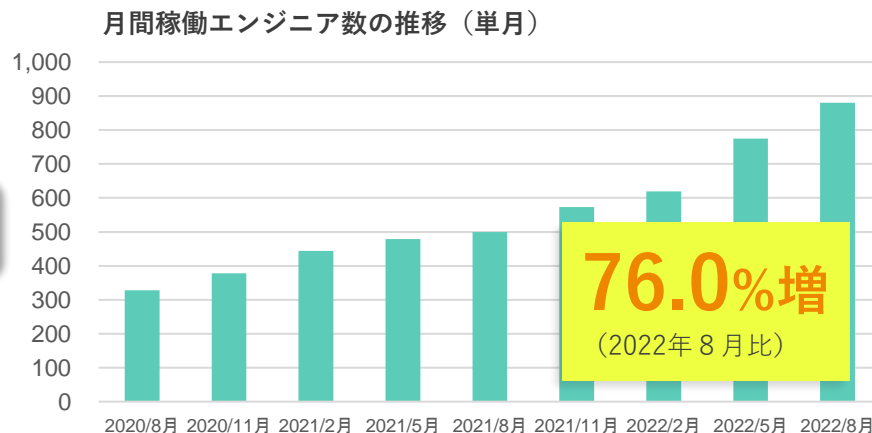
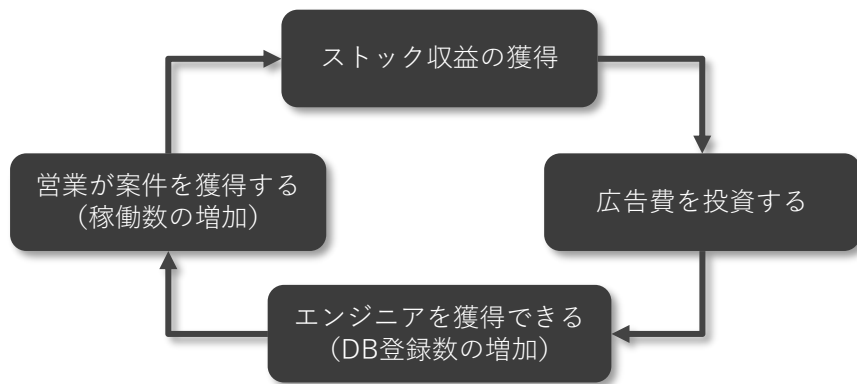
■ エンジニアプラットフォームサービス（Midworks）の事業モデル

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、

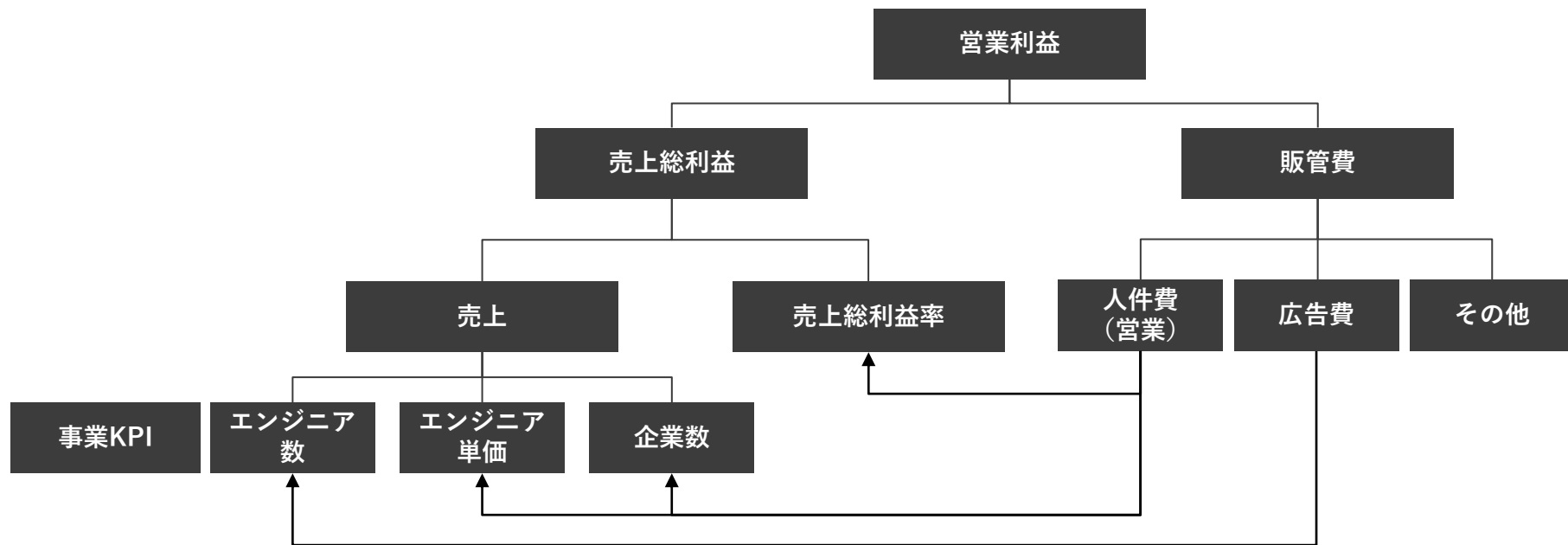
月間エンジニア稼働数は76.0%増（それぞれ4Q末である、2021年8月と2022年8月の単月比較）

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」をクローズドASPサービスとして、「SONOSAKI」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**

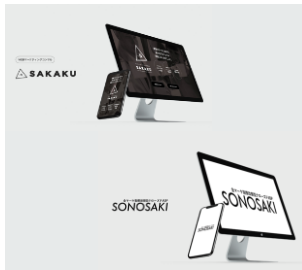
全マーケティング指標改善型クローズドASP
SONOSAKI

マーケティングプラットフォームサービスの事業一覧



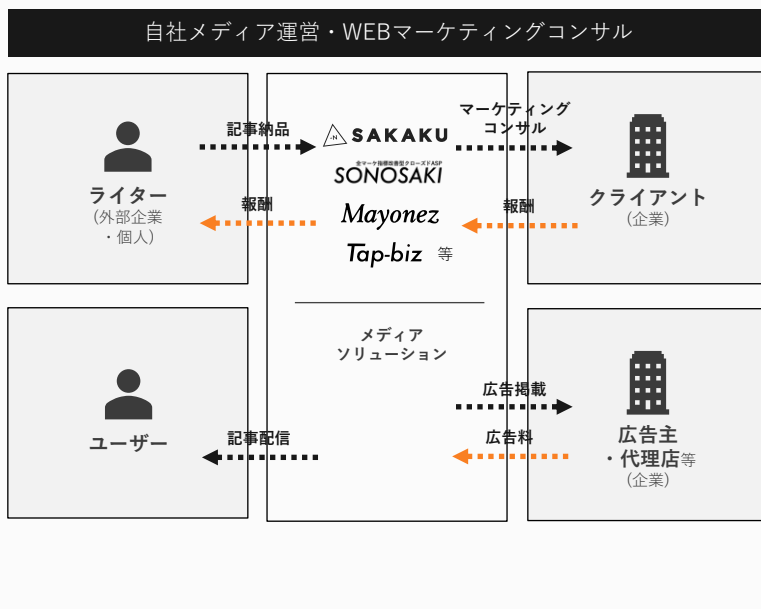
自社メディア運営


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





事業遂行上の 重要なリスクと対応方針

■ 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	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。</p> <p>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。</p> <p>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。</p>	低～中	中～高	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>

事業遂行上の重要なリスクと対応方針 (3)

M&A(企業買収等)による事業拡大について	発生可能性	影響度	主要なリスクへの対応策
<p>当社グループは、事業拡大を加速する有効な手段の一つとして、戦略的なM&Aを進めてまいります。M&Aにあたっては、対象企業の事業内容や財務内容、契約関係について詳細なデューデリジェンスを行ったのち、取締役会にて決議しております。</p> <p>しかしながら、デューデリジェンスで把握できなかった偶発債務や未認識債務等が存在した場合や、M&A後の事業の統合または事業の展開等が計画通りに進まない場合には、のれんの減損処理を行う必要が生じる等、当社グループの業績に影響を与える可能性があります。</p>	低～中	高	<p>M&Aについては、社内だけでなく外部機関によるデューデリジェンスを行ったうえで、取締役会にて検討の上、実行判断をすることでリスクの低減を図ってまいります。</p> <p>また、既存事業の収益や、借入金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>

■ 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、2023年8月期通期決算の発表時(2023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。