



2022年10月19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 通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 通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 通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 通期決算説明動画](#)

2022年8月期 通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 通期決算説明動画書き起こし](#)

以 上

2022年8月期 通期決算説明動画書き起こし

2022年10月14日に発表された、株式会社 Branding Engineer 2022年8月期通期決算説明の内容を書き起こしでお伝えします。

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

河端保志氏（以下、河端）：株式会社 Branding Engineer 代表取締役 CEO の河端と申します。本日はお忙しい中、多くの方にご参加いただき、誠にありがとうございます。本資料は会社のホームページに記載されているため、ぜひ IR ページからご覧いただければ幸いです。

■ 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 (YonY 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 (YonY 52.9%増) で着地
- ・ 純利益は**134**百万円と、YonYで**77.7%**成長

まずは、2022年8月期通期業績のエグゼクティブサマリーです。通期売上高は前年比60.4パーセント増の68億7,000万円を着地しました。さらに、売上高、売上総利益ともに過去最高値を大幅に更新しています。

2022年8月期は、中長期の事業成長を見据え、前年を上回る大規模な投資を行いました。主にエンジニア獲得のための広告投資や採用投資、M&Aを行い、販管費は前年比で6億4,100万円増加しましたが、飛躍的な売上拡大の結果、営業利益は前年比52.9パーセント増の1億9,500万円、純利益は前年比77.7パーセント増の1億3,400万円の大幅成長となっています。

■ 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 (YonY 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**百万円を着地
- ・ 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

四半期の業績です。四半期売上高は20億8,600万円と、初の20億円超えを達成しました。前年比では68.2パーセント増の8億4,000万円増と大きく成長し、売上高、売上総利益ともに、8四半期連続で過去最高を更新しています。

第4四半期は、第3四半期までの利益を原資に積極的な投資を行い、第3四半期を上回る過去最大の投資を実行しました。結果として、販管費は第3四半期よりも8,600万円ほど増加し、これらを受け、営業利益は2,100万円を着地していますが、本来は第3四半期で営業利益の100パーセント以上を達成していたため、第4四半期は投資を強めていきましたが、結果として、それ以上の利益が残ったかたちです。

また、2023年8月期も引き続き、まずは時価総額のターゲットである1,000億円に最短で到達するためにも、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、中長期の事業成長のため、攻めの経営を実行していきます。

具体的には、エンジニア獲得のための広告投資、そして社員採用のための採用投資などに、第1四半期から積極的な投資を行っていきます。前期のように利益が残るかたちを避けるためにも、第1四半期は、できるだけ積極的に攻めていこうと思っています。

■ 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

通期業績概況です。2022年8月期は通期売上・各利益ともに、創業来最高数値を達成しました。売上高は前年同期比60.4パーセント増の68億7,000万円と、大きく成長するとともに、期初予算比も16.4パーセント増と、期初予算を大幅に上回って着地しています。売上総利益は前年同期比51.9パーセント増の20億7,400万円、営業利益は前年同期比52.9パーセント増の1億9,500万円と、売上・売上総利益ともに比較的順調に成長しています。

また、営業利益、純利益も大幅に成長しており、積極的な投資の結果、販管費が増えている状態を考慮しても、会社が生み出せる利益の総額は、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。

我々は、この結果を積極的な投資によるものと考え、さらなる事業成長のためには、継続して新たな投資を行っていかねばならないと捉えています。足元で利益が出ることに満足せず、引き続き、さらなる事業規模の拡大を目指して積極的な投資を実行していきます。

■ 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（YonY 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



売上推移です。当社創業来の売上推移ですが、2022年8月期は8月に上方修正を実施し、結果として、前年同期比60.4パーセント増と、上場来最高の伸び幅で9期連続増収となりました。2023年8月期も増収を予定しており、10期連続の増収を計画しています。

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



第4四半期の売上高は、前年同期比68.2パーセント増の20億8,600万円を着地しています。売上総利益も前年同期比で50パーセント近く成長し、売上高・売上総利益ともに過去最高数値となっています。

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、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	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

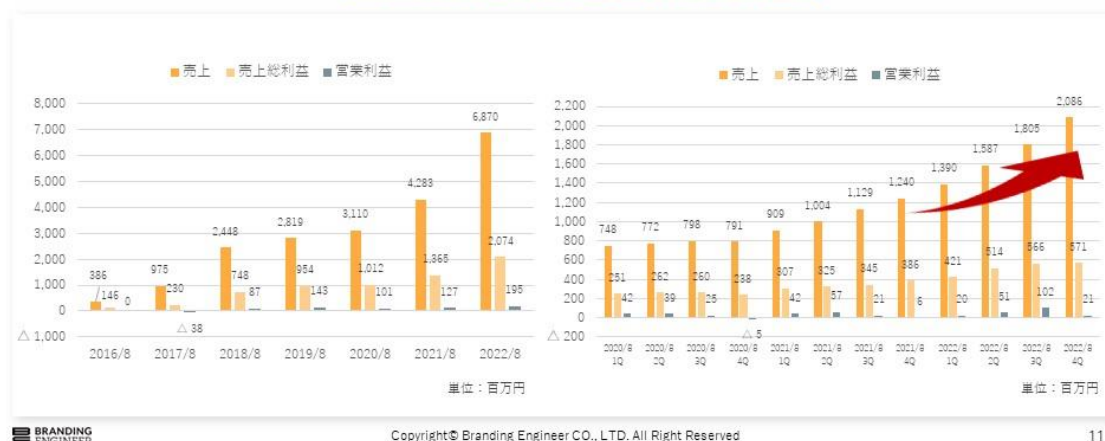
オフィス移転コストやM&Aコストを控除した、調整後営業利益です。減価償却費・のれん償却を控除したEBITDAは、通期で2億4,100万円です。一時的な費用である、二重家賃などのオフィス移転コストやM&Aコストを控除した通期の調整後営業利益は、前年同期比で約2倍成長の3億200万円を着地しています。

以上のように、Branding Engineer が生み出せる利益の総量は、着実に増えていると感じています。特にM&Aは事業拡大に欠かせないファクターであり、2023年8月期以降も実行していきたいと考えています。

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



四半期ごとの業績推移です。今回、四半期売上高が初の20億円を突破し、売上・売上総利益ともに、上場後8四半期連続で過去最高値を更新しています。営業利益は第3四半期より減少していますが、前述のとおり、今までの第3四半期までに比べ、中長期の成長を見据えた積極的な投資を行い、さらに販管費を増加させるという計画に基づいた動きによるものです。

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

4Qでは採用が遅滞した分、外部人件費（支払手数料）が増加

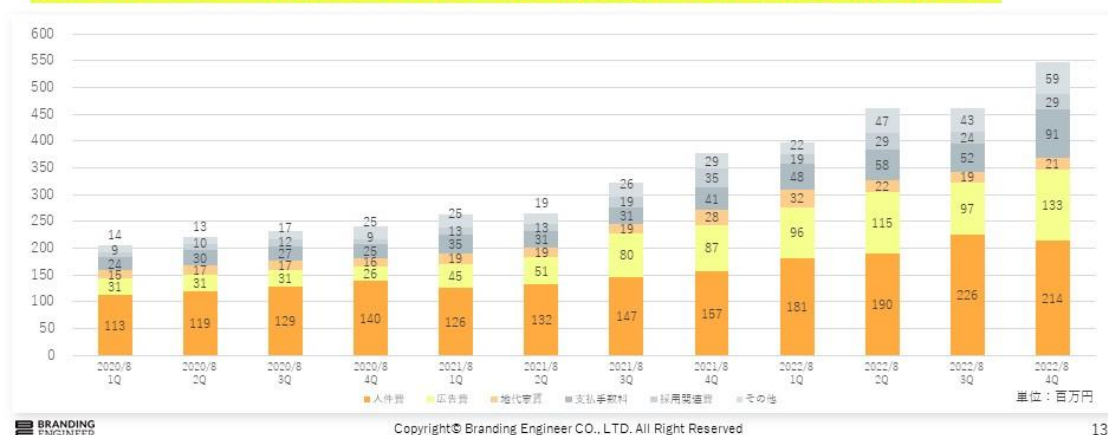
自社システムによるDX化により売上高人件費率は良化傾向、来期は採用に注力し売上増を狙う

	2022/8月期 4Q	前年同期 (2021/8月期 4Q)			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	
人件費	214	157	+36.1%	812	563	+44.2%		
広告費	133	87	+52.3%	442	264	+67.2%		
地代家賃	21	28	△23.5%	95	86	+10.4%		
支払手数料	91	41	+118.9%	251	139	+79.8%		
採用関連費	29	35	△16.8%	102	81	+25.8%		
その他	59	29	+103.7%	172	100	+72.5%		
合計	550	380	+44.8%	1,878	1,237	+51.8%		

販管費の推移です。2022年8月期は年間を通じてエンジニア集客の広告投資や、事業規模拡大を見据えた採用関連投資を中心に、積極的な投資を実施しました。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が向上しています。売上高に占める人件費率の良化は継続しており、効率化が事業拡大につながっていると考えています。

■ 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



販売管理費の推移です。第4四半期はこれまでの利益を原資に、第3四半期よりもさらに上回る投資を実行しました。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、約5倍と大幅な増加となっています。

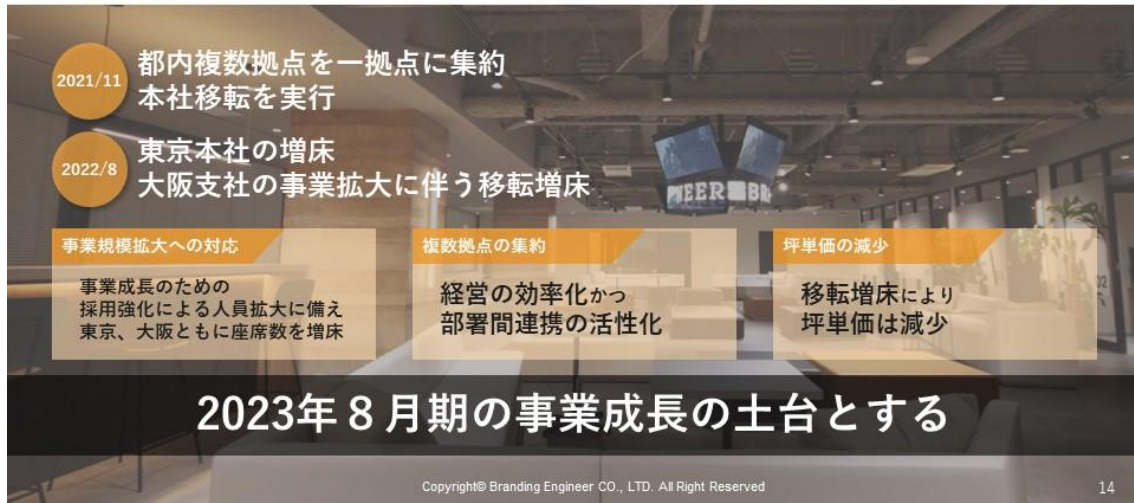
広告費への投資を続けているため、「売上規模を維持するためには、広告費が必要なのか？」といった質問をよくいただきますが、そのようなことはなく、当社の広告費への投資は先行投資的な意味合いが強くあります。

広告費によって獲得したエンジニアのデータベースは、短期ではなく、非常に継続率が高いため、中長期にわたって売上成長に寄与します。広告費を減額することで短期的な営業利益を得ることもできますが、今後のさらなる飛躍のためには、積極的な投資を実行していきます。

このように、当社は短期の利益ではなく、中長期の事業規模拡大を見越した積極的な投資を継続して行っています。

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



オフィス移転・増床についてです。渋谷に複数あった拠点を1ヶ所に集約させるために、2021年11月に本社移転を実行しました。今年の8月には東京本社をさらに増床させ、大阪支社も事業拡大に伴う増床を実施しました。

これらの移転は事業規模の拡大を見据えつつ、部署間の連携の活性化を狙ったものです。また、移転増床によって坪単価は減少していますので、非常に効率のよい移転となり、2023年8月期の重要なテーマである、採用で人員増加が見込めるという意味では、非常に重要な施策を打っていると考えています。

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**



四半期のセグメント別の売上推移です。第4四半期は主にエンジニアプラットフォームサービスの「Midworks」、及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、四半期売上高は前年同期比で68.2パーセント増加しています。

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**



「Midworks」についてです。2022年8月期に買収したTSRソリューションズの数字を、第3四半期から連結数値に含めて開示しています。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74.1パーセント増、事業利益も前年同期比60パーセント増と、大幅に成長できました。前述のとおり、2022年8月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、将来の成長に向けて順調な事業運営ができていると考えています。

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



第3四半期までの利益を原資に、第4四半期は過去最大の積極的な広告投資を行いました。また、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から、エンジニア稼働数・エンジニア登録者数ともに飛躍的に成長し、過去最高の数値の更新を継続しています。

2023年8月期も、稼働し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、エンジニア登録者とエンジニア稼働数を増加させていきたいと思っております。

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月期の連結業績目標です。2023年8月期は売上・営業利益ともに前年比30パーセント以上の増加と、大幅な成長を計画しています。グロース市場における非常に重要なファクターであると考えており、まずは前年比30パーセント以上の成長を掲げています。

そして、2023年8月期も手前の利益を追うのではなく、第1四半期から広告費や採用費などへの積極的な投資実行を計画し、中長期を見据えた経営を実行していきます。

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

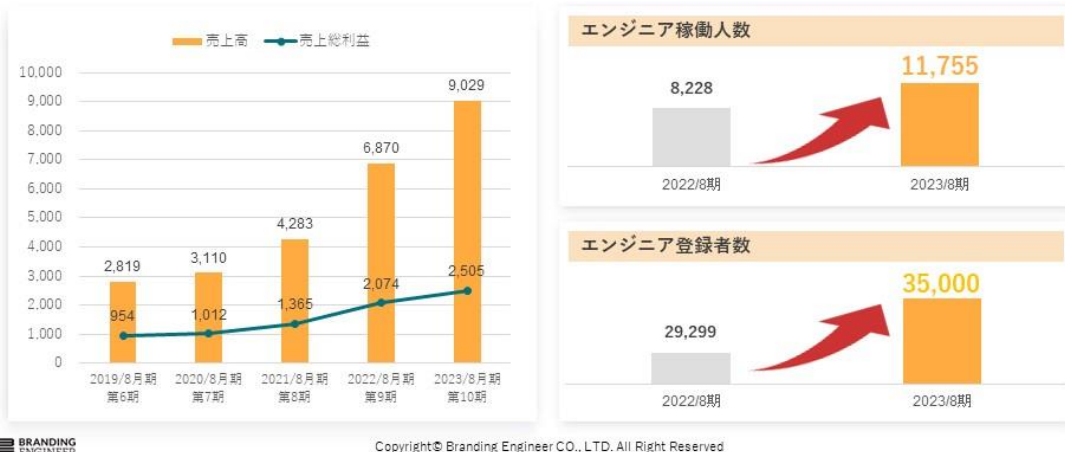


2023年8月期の売上高は、前年比21億5,900万円増の90億円超を計画しています。2023年8月期も2022年8月期を上回る成長投資を継続するものの、中長期の成長を見据えた経営の実行をするため、予算比で営業利益は30.1パーセント増の2億5,400万円、純利益は25.2パーセント増の1億6,800万円と、積極的な投資を行いつつも増益の計画です。

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



売上高の推移と主要 KPI です。2020 年 8 月期の上場から成長投資を強化した結果、売上高は飛躍的に伸長しており、2023 年 8 月期の売上高は 90 億円超を計画しています。併せて、主要 KPI であるエンジニアの稼働人数も、年間で 1 万 1,000 人越えを見込んでおり、2022 年 8 月期に引き続き、2023 年 8 月期も過去最高の売上高を計画しています。

また経営陣としても、さらなる成長を目標に、2023 年 8 月期も引き続きエンジニア稼働人数を増加するための広告投資を行うとともに、事業拡大に伴う人員採用にも積極的に取り組んでいきたいと考えています。

■ 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



上場時に立案した中期経営計画と、2020年7月の上場後に市場に出した3ヶ年の計画が、どのようになったかをスライドに記載しています。結論から言いますと、中期経営計画を大幅に上回って推移しています。

中期経営計画の2期目にあたる2022年8月期の売上高は、上方修正も経て約68億円を着地しました。これは当初発表した46億9,200万円を46.4パーセント上回る数値で、中計3期目で計画した55億8,500万円も上回っています。

結果として、中期経営計画を1年以上前倒しで達成し、これは上場来実施している中長期を見据えた積極的な投資がもたらした結果だと考えています。

中計3期目である2023年8月期は、当初計画を61.7パーセントも上回る数値での着地を見込んでおり、経営陣としては、今後も中長期を見据えた積極的な経営を継続するとともに、2023年8月期も2022年8月期同様、上方修正ができるよう飛躍的な成長を狙っていきます。

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



中期経営計画との営業利益の推移です。中期経営計画と比較して、事業成長のために約6億円の追加投資を計画しています。営業利益は当初計画を下回るものの、営業利益と追加投資額を合計した金額は、当初計画の営業利益の約2.5倍となり、当社が創出できる利益の総額は、当初計画を大幅に上回って推移しています。

また、広告費や採用費への投資に関しては前述のとおり、一時的なコストになるため利益調整ができる数字です。このように、今後も中長期にわたる積極的な投資を行いたいと考えています。

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

2023年8月期のポイントの1点目は「組織再編の実行（HD化）」です。当社は2023年8月期にグループ経営の機動性及び柔軟性の向上を図ることを目的とし、ホールディングス化を行うことを計画しています。ホールディングス化により、グループ全体の成長速度を加速させていきます。

2点目は「成長投資の継続（広告費・人件費）」です。中長期の企業成長を見据えた積極的投資を、2023年8月期も継続していきます。前述のとおり、積極的な経営を行うことで中期経営計画を大幅に上回る売上を達成してきました。2023年8月期も同様に、企業成長を加速させるために積極投資を継続していきます。

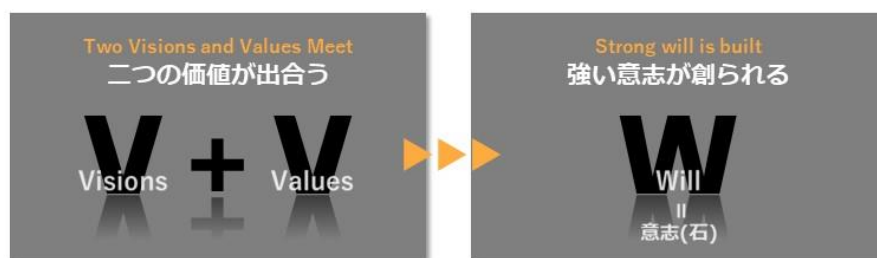
具体的にはエンジニア獲得のための広告投資、中長期の当社の成長を担える人材を採用するための人材投資です。第1四半期から積極的に実行していきます。

3点目は「M&Aの検討実行」です。2022年8月期はTSRソリューションズに対してM&Aを行ったように、2023年8月期も積極的に実行していきます。M&Aは当社グループの成長曲線を上げるためには欠かせない重要なファクターの1つであり、エンジニアプラットフォーム領域を中心に積極的なM&Aを実行することで、非連続的な成長を生み出していきたいと考えています。

また、TSRソリューションズとのM&Aの結果にも表れているとおり、よいM&Aが出来たと考えており、2023年8月期も同様によいM&Aを行っていききたいと考えています。

■ Branding Engineerは、ホールディングス体制へ

  **TWOSTONE & Sons**



強い意志が信じ合う仲間 **"Sons"** を増やしていく

2022年11月の株主総会の決議を経て、2023年8月期にBranding Engineerは、TWOSTONE&Sonsへと社名を変更し、ホールディングス体制へと移行します。

TWOSTONE&Sons は創業期に、私と共同代表の高原がそうであったように、「異なる二つの価値が会うことで、強い意志が作られ、信じあう仲間を増やしていく」という意味が込められています。私たちは常識にとらわれない、さまざまな価値観を内包しあえる仲間を増やすことで、ホールディングス全体として成長していきたいです。

■ 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執行予定

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



ホールディングス体制移行後の体制図です。TWOSTONE&Sons の子会社として、エンジニアプラットフォーム事業の継承会社である Branding Engineer、マーケティング事業の継承会社である Digital Arrow Partners (仮称) を配置しているように、それぞれのプラットフォームに連なる企業を配するかたちで計画しています。

この体制変更により、グループ経営の機動性・柔軟性の向上、ならびに迅速な経営判断を実行できる体制を作り、さらなる成長・飛躍につなげていきます。

社名変更の要素の1つとして、Branding Engineer という会社名で新卒採用に取り組んできた際に、「総合職が少しエントリーしづらかった」ということも弊害としてありました。しかし、ホールディングス体制で、TWOSTONE&Sons という社名に変更することにより、総合職にも積極的にエントリーしていただけるというメリットも生じます。

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



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施策についてです。まずは、エンジニアプラットフォームサービスです。これまで当社は、広告宣伝費に積極的な投資を行うことで、エンジニアデータベースに登録していただくフリーランスエンジニアの人数を増やしてきました。

2023年8月期はそれらを基盤とし、今後のさらなる成長のため、これまで充実させたエンジニアデータベースを活用し、さらに稼働数を増加させる計画としています。引き続きエンジニア獲得のための広告投資を積極的に行い、登録者数と稼働数をさらに加速させるような方針で事業を推進します。

また、当社の足元の課題は営業力強化にあります。これまで、大小問わずさまざまな企業の開発業務に関わる案件を中心に開拓を行い、エンジニアの稼働数の増加に注力してきました。この点において、営業力の強化による成長余力はかなり大きいと捉え、具体的には、次のポイントが当社の今後の伸びしろだと考えています。

1点目は、大手企業との取引です。2022年8月期までの新規営業は、ほとんどが会社ホームページの問い合わせから来るプル型の営業が多く、受け身の営業を行っていました。

事実、案件数は非常に多く、単価を上げていくためには大手企業と取引を行う必要があります。問い合わせからの流入ではなく、積極的に当社から開拓していく必要があると考えています。これら企業と取引を行うことで、顧客単価の向上を狙います。

また、当社は上場して約2年が経ちますが、上場するまでは与信上の問題で取引できなかったような会社とのやりとりが直近では増えてきており、2023年8月期に動き出す見込みです。

2点目は、1社あたりのエンジニア参画数の増加です。当社には、1社あたりのエンジニア参画数が少ないという課題がありました。これに対し、1人のエンジニアが参画するのではなく、プロダクトマネージャーなどを中心としたチームを組成し、企業に提案していきたいと考えています。

これにより、1社あたりの顧客単価が向上するとともに、効率のよい営業が可能になります。営業におけるコミュニケーションコストも削減でき、さらに、先方の当社に対する依存度も上がっていくため、顧客価値、単価がさらに上げやすくなります。

3点目は、人材採用です。上記要件を達成するためには、企業を開拓できる人材が必要不可欠です。案件開拓を担当する人材の採用活動を積極的に行い、営業人員の確保と質の向上を図ります。

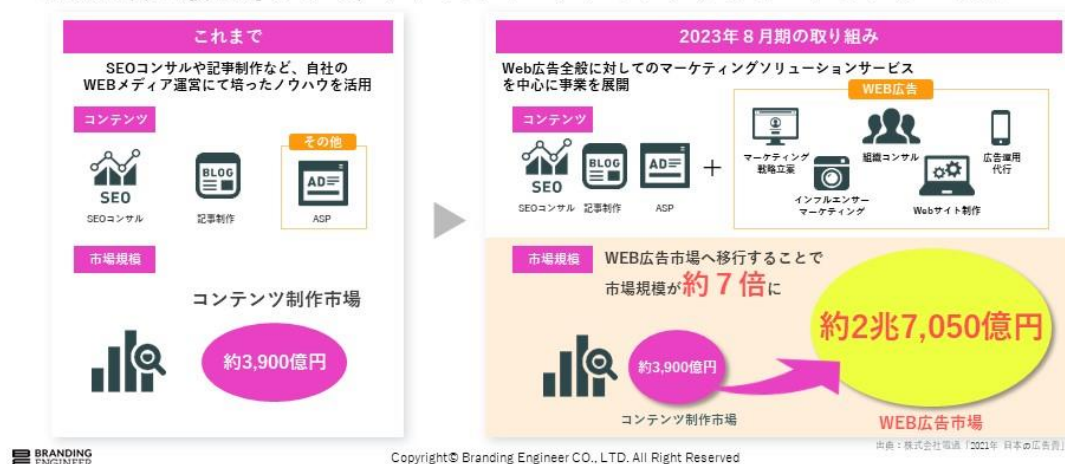
このように2023年8月期はこれら3点に注力していきます。利益については損ねるつもりはありませんが、仮に利益を損ねる可能性があるとしたら、優秀な人材を採用するために人材会社に払う手数料の増加が唯一のリスクと捉えています。

しかし、それはまったくネガティブな要素ではなく、経営陣としては、2023年8月期は2022年8月期よりも積極的に人材採用を行っていきます。

■ 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



マーケティングプラットフォームサービスについてです。マーケティングプラットフォームサービスでは、これまで SEO コンサルや、さまざまな Web メディアを運営することで培ってきたノウハウの提供や、独自の ASP サービスを中心に展開してきました。2023 年 8 月期は 2022 年 8 月期同様に、企業が最も必要とする Web 広告全般に対して、デジタルマーケティングソリューションサービスの拡大を図ります。

具体的には、これまでのサービスに加え、新たに Web 広告全般におけるマーケティング戦略の立案や、広告運用代行、組織の内製化といった組織作りのコンサルティングなど、企業の Web マーケティング全般に対するソリューションサービスを展開していきます。

また、これまでのメイン市場である、コンテンツ制作市場の市場規模は約 3,900 億円ですが、これらの展開により約 7 倍である 3 兆円近い Web 広告市場へ進出することで、売上規模の拡大につなげていきます。

■ 新規事業への取り組み

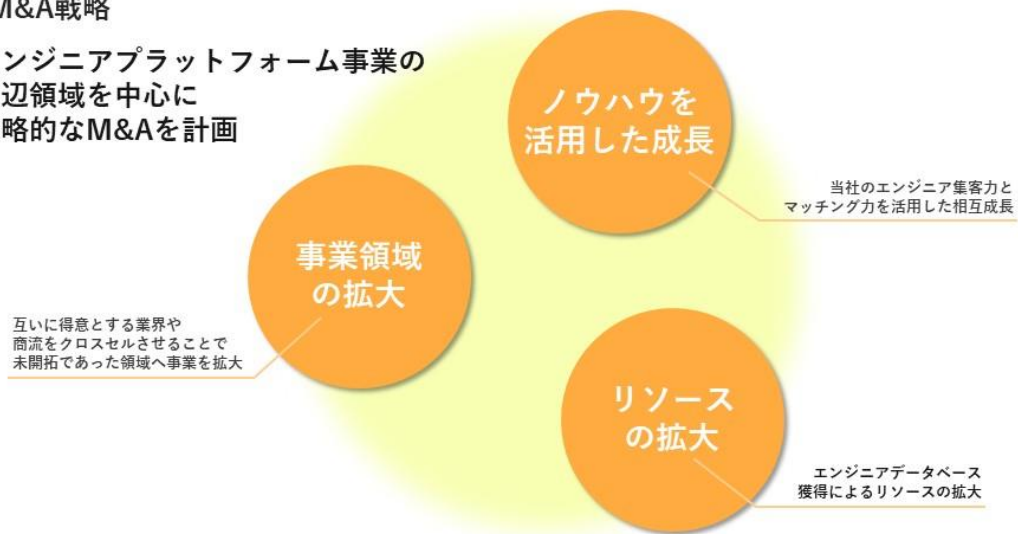
エンジニアプラットフォームやマーケティングプラットフォームの周辺領域や、自社の強みを活かせるドメインへの積極的な進出を行う



新規事業への取り組みについてです。当社の得意領域であるエンジニアプラットフォーム及びマーケティングプラットフォームの周辺領域での新規事業を検討していきます。また 2022 年 8 月期と同様に、当社の強みである IT エンジニア力及びデジタルマーケティング力を活かし、DX 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に対して、積極的な検討を行っていきたいと考えています。

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



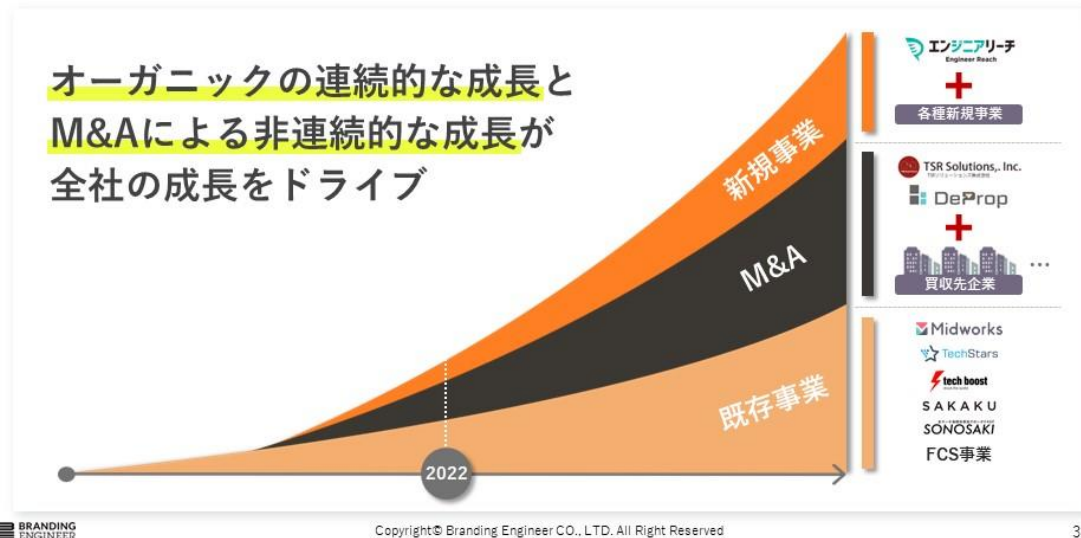
M&Aの戦略方針です。当社では、M&Aは飛躍的な成長を遂げるための重要なファクターの1つであると考えています。2022年8月期のTSRソリューションズ社のM&Aのように、当社が展開するエンジニアプラットフォーム事業の周辺領域を中心に、戦略的なM&Aを実行していきます。

具体的には、次の3つの要素です。1つ目に、ノウハウを活用した相互成長です。当社はエンジニアの集客とマッチングを得意としているため、当社が集客したエンジニアを買収先の企業が保有する案件へとマッチングすることで、相互成長できると考えています。

2つ目に、事業領域の拡大です。当社とM&Aの相手企業が、お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、お互いに未開拓領域へと事業展開することができ、それにより相互成長を実現できます。

3つ目に、リソースの拡大です。M&Aの相手企業が持っているエンジニアのデータベースを活用することで、グループ全体の売上拡大につながれると考えています。このように、戦略的なM&Aを積極的に実行していくことで、飛躍的な成長につながっていきます。

BEの中長期的な経営ビジョン



これまでの内容を踏まえ、当社グループとして既存事業の連続的な成長と、M&A や新規事業による非連続的な成長を組み合わせることで、中長期的に全社成長を達成していきます。

以上が 2022 年 8 月期通期決算説明会の発表内容となります。これ以降の資料では、ESG への取り組みや補足情報などを記載していますので、ご一読いただけますと幸いです。

本日は本当に多くのみなさまにご参加いただき、特に最近では決算ごとに参加者数が増えてきており、うれしい限りです。

このみなさまの期待を絶対に裏切らないようなかたちで、経営陣含めて、メンバー一同がんばっていますので、引き続き温かいご声援をいただけたら幸いです。

本日はお時間をいただき、ありがとうございました。引き続きよろしくお願い致します。