



2023年1月17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)

## 2023年8月期 第1四半期決算説明動画と書き起こし公開のお知らせ

当社は、2023年8月期 第1四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。

2023年8月期 第1四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。

[2023年8月期 第1四半期決算説明動画](#)

2023年8月期 第1四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。

[2023年8月期 第1四半期決算説明動画書き起こし](#)

以 上

## 2023年8月期 第1四半期決算説明動画書き起こし

2023年1月13日に発表された、株式会社 Branding Engineer 2023年8月期 第1四半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. 2023年8月期 第1四半期業績
3. セグメントの業績
4. 2023年8月期の方針
5. ESGへの取り組み
6. Appendix

**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、多くの方にご参加いただき、誠にありがとうございます。早速ですが、2023年8月期の第1四半期決算について私からご説明させていただきます。また本資料は会社 HP の IR ページにアップされておりますので、併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

## 2023年8月期の注力ポイント

<p><b>組織再編の実行 (HD化)</b></p>	<p>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、<b>グループ全体の成長速度を加速</b>させる</p>	<p>ホールディングス体制へ移行準備は順調に推移 2023年6月1日のホールディングス体制移行を目指し、2023年1月1日に子会社2社を合併</p>
<p><b>☆成長投資の継続 (広告費・採用費)</b></p>	<p><b>企業成長を加速させるための成長投資を継続</b> 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</p>	<p>前期4Qに引き続き、過去最大級の成長投資を実行特に採用投資に注力。広告費は前年4Q並だが、YonYで採用投資額は<b>132.8%増</b>、採用人数は<b>184.6%増</b> 2023年8月期を<b>組織強化に対する戦略的投資期間と位置付け</b>、来期以降の飛躍的な成長につなげる</p>
<p><b>M&amp;Aの検討実行</b></p>	<p>成長曲線を上げるために、戦略的なM&amp;Aの実行を計画 エンジニアプラットフォームサービス周辺領域を中心に、<b>シナジー効果を狙うことで非連続的な成長を生み出す</b></p>	<p>DeProp社のM&amp;Aを実行 継続して、戦略的なM&amp;Aの積極検討を行う <b>M&amp;Aは売上・利益予算に組み込んでいないためポジティブ要因となる</b></p>

※DeProp社の売上・利益の連結は、2Qから開始

まず、エグゼクティブサマリーです。2023年8月期は組織再編の実行、成長投資の継続、M&Aの検討実行の3点を注力ポイントとして考えています。

それぞれの進捗についてご説明します。1つ目の組織再編の実行に関しては、ホールディングス体制への移行準備が順調に進んでいます。2023年6月1日のホールディングス体制移行を目指しており、2023年1月1日に子会社2社を合併しました。引き続き、ホールディングス体制への移行に向けて、積極的に取り組んでいきます。

今回最も大事なポイントである成長投資の継続に関しては、第1四半期に、2022年8月期第4四半期並みの大きな成長投資を実行し、エンジニア獲得のための広告投資を過去最大級の規模で継続しました。

昨年と大きく変わっている点として、2023年8月期を組織強化に対する戦略的投資期間と位置づけ、特に採用投資に注力した結果、採用投資額は前年比で132.8パーセント増となりました。

こちらは主にエージェントなどに支払う手数料がメインで、変動費であるためご安心ください。今後、第2四半期以降も採用投資を継続し、早期の戦力化を行うことで、来期以降の飛躍的な成長につなげられると考えています。

M&Aの検討実行に関しては、第1四半期中の2022年9月にDeProp（ディプロップ）社のM&Aを実行しました。今後も継続して戦略的なM&Aを積極的に実行していく予定です。当社のM&A戦略に合致する会社であれば、積極的にM&Aを行っていくというスタンスで進めています。

また、M&Aによる売上・利益に関しては、今期の当初予算に組み込んでいないため、M&Aを行うことは、特に売上予算に対してはポジティブに働く要因となると考えています。現状では、今まで当社が行ってきたM&Aは、当社の経営数値に対して非常によい貢献を行っているため、今後も同様のかたちでよい結果を生み出すようなM&Aに注力していこうと考えています。

## ■ エグゼクティブサマリー②

### 2023年8月期 第1四半期会計期間業績

- ・ 四半期売上高**2,241**百万円 前年比**851**百万円増 (YonY **61.2%**増)  
売上高、売上総利益ともに、**9** 四半期連続で最高値を更新
- ・ 当期は**1Q**から過去最大級の積極的な採用投資・広告投資を実行  
**1Q**は採用投資に注力、前年比**132.8%**増と大幅に増加
- ・ 販管費は前年比で**145**百万円増加 (YonY **36.4%**増) したものの、  
営業利益は前年を大幅に上回る、**49**百万円で着地 (YonY **140.0%**)
- ・ **2Q**も積極的な採用投資を継続予定  
上半期で採用した人員を戦力化し、来期以降の事業成長の原資とする

第1四半期業績結果のサマリーです。第1四半期の売上高は22億4,100万円、前年比8億5,100万円増、比率では約61.2パーセントの大幅な増加で着地しました。売上高、売上総利益ともに9四半期連続で最高値の更新を継続しています。

先ほども触れたように、2023年8月期は第1四半期から過去最大級の積極的な投資を実行しています。主な内容としては、エンジニア獲得のための広告投資と、優秀な人材確保のための採用投資であり、第1四半期は特に採用投資に注力しました。その結果、採用投資額は前年比132.8パーセント増と大幅に増加しています。詳細はのちほどご説明します。

販管費全体で見ると、前年比で約1.5億円増加したものの、上場後から続けている積極的な投資による売上規模拡大を行った結果、営業利益は前年比140パーセント増の4,900万円と大幅な増加で着地しています。

第2四半期についても積極的な投資を継続する予定です。広告投資、採用投資を軸とし、並行して、採用人員の早期戦力化を図ることで、来期以降の事業成長の原資としていく考えです。

第1四半期は、戦略的投資タイミングとして見据えていたため、当初ここまでの利益が出る想定ではありませんでした。そのため、会社としては大変ポジティブな実績が出ていると考えています。

### ■ エグゼクティブサマリー③

#### 2023年8月期 第2四半期以降

- ・ 2Q以降も中長期的な成長を見据えた各種投資を継続
- ・ 飛躍的な事業成長を継続し最短での時価総額1,000億を目指すために、**2023年8月期を組織強化のための戦略的投資期間と位置付ける**
- ・ 投資期間ではあるものの、事業成績は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た堅実な成長を見込む**
- ・ M&Aは当期の売上・利益予算には組み込んでおらず**ポジティブ要因**。既存事業の確実な成長に、M&Aによる非連続的な成長を組み合わせ、**飛躍的な成長・企業価値の最大化を意識した経営を行う**

第2四半期以降の方針です。これまでと同様に、今回もさらに積極的な成長投資を継続します。2022年8月期決算の場でもお伝えしてきたように、当社はまず最短での時価総額1,000億円を目指しています。その目標を達成するために、2023年8月期はさらなる組織強化を行うための戦略的投資期間と位置づけ、優秀な人員の採用や採用した人員の早期の戦力化、組織体制のさらなる見直しを図っていきます。

なお、投資期間ではあるものの、事業成績に関しては、これまでに集客したエンジニアの稼働数増加によるストック型ビジネスの強みを活かした堅実な成長を見込んでいます。

M&Aに関しても、先ほどお話ししたとおり、2023年8月期の売上・利益予算には組み込んでいないため、基本的には、もし進捗があれば当社の経営数値に対してポジティブであると捉えています。既存事業の確実な成長にプラスして、M&Aによる非連続的な成長を組み合わせることで、飛躍的な成長および企業価値の最大化を意識した経営を行っていきます。

## 財務数値の前年比較

四半期売上高は前年比**61.2%成長**・売上総利益は前年比**41.4%成長**

営業利益、純利益も前年比で飛躍的に増加、純利益は前年比**324.3%成長**



四半期の業績についてです。2023年8月期第1四半期の売上高は22億4,100万円と、前四半期で初めて超えた20億円を再び突破し、前年比61.2パーセント増と大きく上回るかたちで着地しました。右のグラフのとおり、売上・売上総利益ともに大幅な成長を達成し、それぞれ9四半期連続で過去最高値を更新しています。

また、営業利益、四半期純利益に関しても飛躍的に増加し、純利益は前年比324.3パーセント増と大幅に増加しました。

## 財務数値の前年比較（調整後営業利益）

1Qの販管費の投資額はYonYで145百万円増となったものの、  
飛躍的な事業成長の結果、EBITDAは**152.8%増**と大幅成長

	2023/8月期 1Q	前年同期 (2022/8月期 1Q)	
	実績	実績	増減率
営業利益	49	20	+140.0%
減価償却費・のれん償却	17	5	+198.5%
EBITDA	66	26	+152.8%
オフィス移転コスト	—	18	—
M&Aコスト	—	1	—
調整後営業利益	66	47	+41.1%

※販管費の詳細は、12ページ参照

単位：百万円

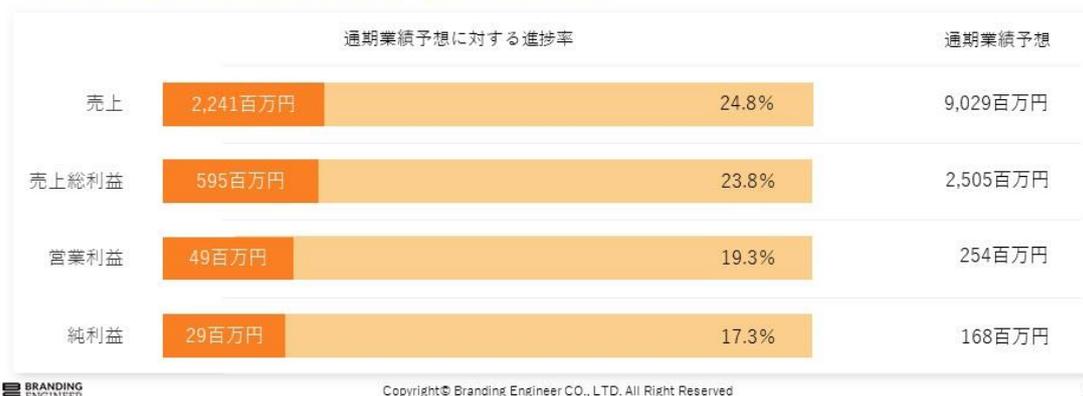
Copyright © Branding Engineer CO., LTD. All Right Reserved

EBITDA や調整後営業利益の前年比較をご説明します。EBITDA は、前年比152.8パーセント増の6,600万円となりました。販管費の投資額に関しては、主に採用投資を中心

として前年比で1億4,500万円増えたものの、投資を行った分が事業成長につながることで、しっかりと利益を出すことのできる、攻めの経営ができています。

### 通期業績予想に対する進捗率

1Qは売上・利益ともに期初想定を大幅に上回る数値で着地  
ストック型の積上モデルのため、売上高の毎四半期での継続成長を計画  
好調な売上推移がもたらす予算超過分の利益を原資に、優秀な人材確保のための採用投資や、エンジニア稼働数増加のための広告投資を強化することで、継続的な事業拡大につなげる



2023年8月期の進捗率です。第1四半期は売上・利益ともに非常に好調であり、期初想定を大幅に上回る数値で進捗しました。

当社はストック型の積上モデルのため、売上高は毎四半期の継続成長を計画しています。そのため、特殊要因がない状態であれば、上期より下期で売上が大きくなる状況であるため、第1四半期の時点で売上規模が約25パーセントで推移していることは、進捗としては非常にポジティブな傾向であると考えています。

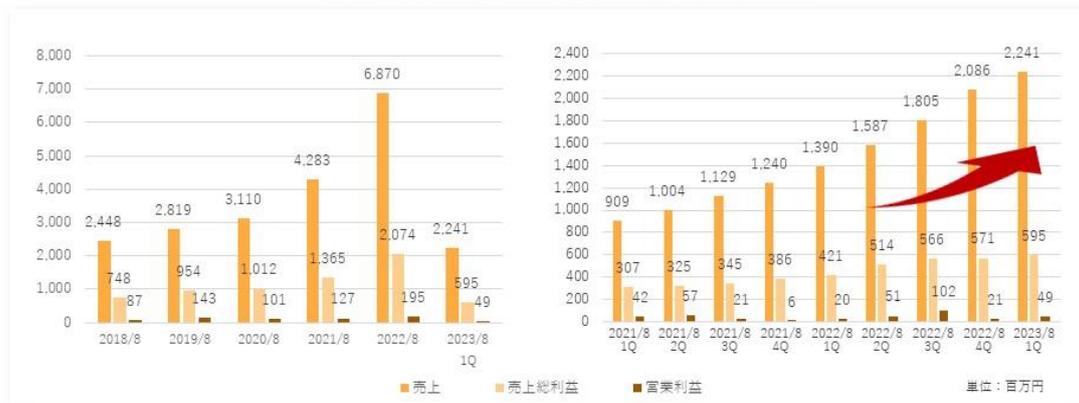
好調な売上推移の結果、予算を超過した利益に関しては、それらを原資として追加投資を実行することで、継続的な事業拡大につなげていきたいと考えています。投資内容は、優秀な人材確保のための採用投資やエンジニア稼働数増加のための広告投資などです。

第2四半期以降も短期の利益を追うのではなく、中長期の利益を獲得するための投資を行う攻めの経営を続けることで、中長期的な成長を継続していきます。

## 四半期ごとの業績推移

四半期売上高**2,200**百万円突破 (YoY 61.2%増)

売上・売上総利益ともに**9** 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。第1四半期は、売上・売上総利益ともに9四半期連続で過去最高値を更新しています。四半期売上高に関しては、22億円を突破し、前年比で61.2パーセント増という非常に高い成長率で着地しています。

## 販管費の前年比較

2023年8月期は1Qから積極的な投資を実行、販管費の総額は前年比145百万円と大幅に増加

1Qは積極的な採用投資を実行、採用関連費は前年比**132.8%増**

2023年8月期を組織強化のための戦略的投資期間と位置付け、積極的な採用投資を継続しつつ新規採用者の教育に注力し、来期以降の継続的な成長を確実にするための体制構築を図る

	2023/8月期 1Q	前年同期 (2022/8月期 1Q)	
	実績	実績	増減率
人件費	238	181	+31.4%
広告費	112	96	+16.8%
地代家賃	20	32	△36.9%
支払手数料	78	48	+60.3%
採用関連費	44	19	+132.8%
その他	51	22	+133.4%
合計	546	400	+36.4%

販管費の前年比較です。2023年8月期は第1四半期から積極的な投資をさらに実行しています。販管費の投資額に関しては、前年比で1億4,500万円の大幅増加となりました。

第1四半期は特に、優秀な人材を獲得するための採用投資に注力しました。その結果、採用関連費に関しては、前年比で132.8パーセント増となっています。採用投資

に関しては、主に転職エージェントの手数料となっており、入社月におけるその方の年収に応じた一時的なショットのコストとなります。そのため、事業を維持するために常時発生する費用ではありません。

今期はこのような採用だけにとどまらず、新規採用で入社した人材の教育にも非常に注力しており、来期以降の継続的な成長を確実にするための体制構築を図っています。

## 成長投資の継続、採用投資と広告投資

### 採用関連投資

採用関連投資はYonY132.8%増と大幅に増加  
採用人数は主力事業であるMidworksを中心に  
YonY184.6%増、2Qも積極的な採用を継続予定

2023年8月期を戦略的投資期間と位置づけ、  
新規採用者の早期戦力化や営業組織の再編など、  
飛躍的な成長を続けるための土台作りを行う

### 広告投資

広告投資額はYonY16.8%増と微増ながら、  
エンジニア稼働数はYonY73.9%増と飛躍的に増加  
2Q以降も継続した広告投資を計画

広告費は先行投資型であり、  
獲得したエンジニアはストック収益として  
中長期にかけた利益貢献を見込む

採用投資額と採用人数の比較  
(YonY・QonQ)



広告投資額とエンジニア稼働人数の比較  
(YonY・QonQ)



採用投資および広告投資に関して具体的にご説明します。先ほどお話したように、第1四半期は優秀な人材を獲得するための採用投資に注力しました。この結果、採用投資額は前年比で132.8パーセント増と大幅に増加しており、採用人数も主力事業である「Midworks」の営業人材を中心に、前年比で184.6パーセント増と大幅に増加しています。

また、前年第4四半期と比較しても大幅に増加しています。現状では、採用は非常にうまくいっていると考えており、第2四半期も積極的な採用を続けていきます。

当社としては、2023年8月期を組織強化のための戦略的投資期間と位置づけており、積極的な採用と新規採用者の早期戦力化を図ることで、来期以降も飛躍的な成長を続けるための土台づくりを行っていきたくと考えています。

また、現状採用している人員のほとんどが営業人材になっているため、売上に非常に貢献しやすい人員をメインに採用しています。

広告投資に関しても、前年比で 16.8 パーセント増と微増ながらも、エンジニアの稼働数は前年比で 73.9 パーセント増と大幅に飛躍しました。当社のビジネスモデル上、広告費は先行投資の性質が強く、広告投資を行ったことで獲得したエンジニアは 1 回の稼働で終了せず、継続して利益を生み出してくれます。したがって、ストック収益を獲得するための先行投資と考えることができ、獲得したエンジニアによる中長期にかけて利益貢献を見込むことができます。

2023 年 8 月期は前年と比べて、採用関連投資を積極的に行っていく 1 年にしていこうと考えています。

### ■ 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継続して実行

2023 年 8 月期は 1 Q から積極的な投資を実施、**四半期の投資額は過去最大級**

1 Q は人員確保のための採用投資に注力するとともに、成長投資の中心である広告投資も継続  
**エンジニア獲得によるストック収益を原資に、中長期にかけて利益貢献を見込む**



販管費の推移です。上場以来、中長期の成長を見据えた積極的な投資を継続して実行してきました。2023 年 8 月期の第 1 四半期から、過去最大級の積極的な投資をさらに実行しています。内訳としては、こちらのスライドのとおり、採用投資、広告投資が主な増加要因となっています。

採用投資は先ほどもお伝えしたとおり、エージェントフィーなどの一時的な投資や、広告費も将来の売上獲得のための投資であり、こちらがないと売上規模が維持できないという性質のものではありません。

2023 年 8 月期は、特に組織強化のための採用投資およびエンジニア獲得のための広告投資を行っていくと考えています。ただし、広告費投資に関しては、2022 年 8 月期に比べてあまり増資しておらず、広告費を大きく上げなくても着実に売上が上がる流れが構築できています。そのため、現状ではセールスの人材を獲得することで、さらに大幅な売上の飛躍を見込めると考えています。

## ■ 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サービスが全社売上をけん引

四半期の全社売上高は、前年比**61.2%増**



四半期のセグメントごとの売上についてです。第1四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」の売上高が全社売上を牽引し、四半期売上高は前年比61.2パーセント増加しています。

## ■ Midworks

四半期売上高**1,913**百万円、利益ともに**過去最高の更新を継続**

前年同期比で、売上高は**76.2%増**、事業利益は**50.2%増**

1Qは採用投資に注力、**営業人員47.4%増**（前期4Q末38人→1Q末56人）

**2023年8月期を組織強化の戦略的投資期間と位置づけ来期以降の更なる飛躍を見込む**



「Midworks」の売上推移です。四半期売上高および利益ともに継続して過去最高値を更新しています。前年同期比で四半期売上高は76.2パーセント増加、事業利益に関しても50.2パーセントの増加と、大幅に成長できています。

前述のとおり2023年8月期も、第1四半期から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っていると考えて

います。また、2023年8月期に関しては、さらなる事業成長のための組織強化の戦略的投資期間というかたちで、採用を強化しています。

その結果、2022年8月期の第4四半期と比較しても、営業人員は47.4パーセント増加しています。第2四半期以降は採用をさらに継続するとともに、採用した営業人員の早期戦力化を行うことで、来期以降のさらなる飛躍につなげていきたいと考えています。足元の現状でも、組織体制強化に注力している状態となっています。

## 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**  
**2Q以降もエンジニア獲得のための積極的な投資を継続、稼働数の更新を計画**



エンジニア稼働数に関してご説明します。エンジニア稼働数も前年比で73.9パーセント増と、過去最高値を継続して更新しました。エンジニアの登録者数も前年比59.9パーセント増と、3万人を突破しています。

このように登録者数も堅調に推移しており、第2四半期以降もさらなるエンジニア獲得のための積極的な投資を継続し、稼働数の更新を計画しています。

## 2023年8月期の注力ポイント

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、 <b>グループ全体の成長速度を加速</b> させる
成長投資の継続 (広告費・人件費)	<b>企業成長を加速させるための、成長投資を継続</b> 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サービスの周辺領域を中心に、 <b>シナジー効果を狙うことで非連続的な成長を生み出す</b>

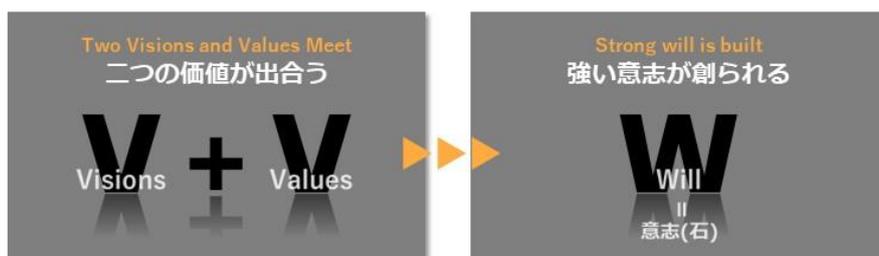
2023年8月期の方針についてあらためてご説明します。冒頭でもお伝えしたように、2023年8月期はスライドの3点に注力して事業を進めていきます。3点の中でも特に、成長投資の継続の人件費、採用強化の部分により注目していただければと思っています。

## Branding Engineerは、ホールディングス体制へ

### 2023年6月1日より、ホールディングス体制に移行し、社名変更



## TWOSTONE & Sons



強い意志が信じ合う仲間 **"Sons"** を増やしていく

組織再編に関して詳しくご説明します。2022年11月に行われた株主総会で、2023年6月1日をもって Branding Engineer は、TWOSTONE&Sons（ツーストーンアンドサンズ）へと名称変更し、ホールディングス体制へと移行することが決議されました。

TWOSTONE&Sons の社名には、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創られる。そして、信じ合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行きたいと考えています。

## ■ 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実行

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



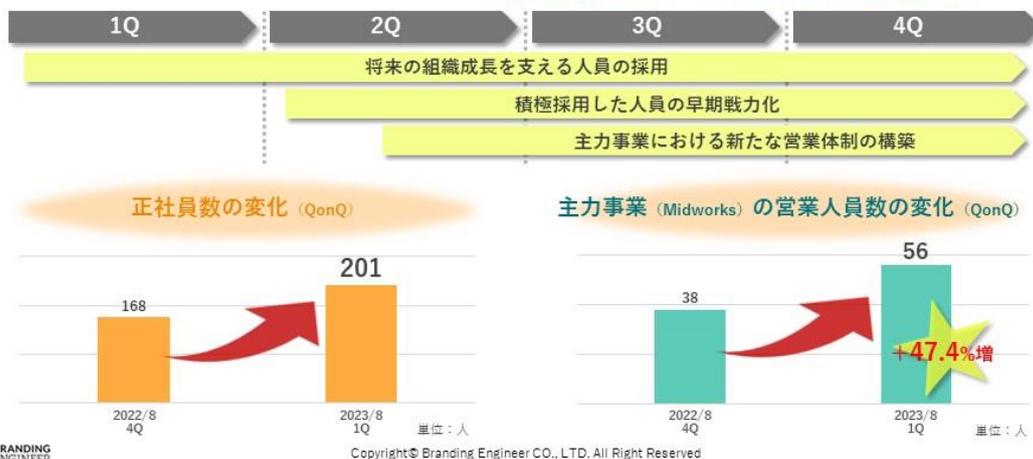
※DeProp社の売上・利益の連結は、2Qから開始

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サービスの継承会社である Branding Engineer 社を中心とした企業群と、マーケティングプラットフォームサービスの継承会社である Digital Arrow Parters (デジタルアローパートナーズ) 社を中心とした企業群を配置するかたちを計画しています。

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、飛躍につなげていく考えです。

## 積極的な採用による、戦略的な組織強化の実行

2023年8月期を**組織強化のための戦略的投資期間**と位置づけ  
中長期の成長を確実にするべく、**積極的な採用・早期の戦力化**を実行



2023年8月期の大きなテーマの1つである戦略的な組織強化の実行についてです。組織強化のための戦略的投資期間と位置づけることはこれまでお話ししたとおりですが、中長期の成長を確実にするべく、積極的な採用、そして早期の戦力化を実行します。

特に注力するポイントは、「将来の組織成長を支える人員の採用」「積極採用した人員の早期戦力化」「主力事業における新たな営業体制の構築」の3点です。

まず、第1四半期から組織成長を支える優秀な人員を採用します。そして、第2四半期から第3四半期にかけて、これまでに採用した人員を早期戦力化すべく教育を行います。第1四半期は多くの人材を採用したため、第2四半期は特に社員の戦力化に向けて重点的に注力していきたいと考えています。同時に、結果の出る営業体制の構築を実行していくことで、優秀な人員による強い営業組織の構築を図ります。

第1四半期に関しても、特にこの採用がうまくいっており、グラフのように正社員人数、および主力事業である「Midworks」の営業人員が大幅に増加しています。ここで、採用したポテンシャルある優秀な人員を第2四半期以降で育成するとともに、さらなる成長を確実にするための営業組織の構築を、第3四半期から第4四半期にかけて目指していきます。

## ■ 新規事業への取り組み

当社は成長産業であるITエンジニア、WEBマーケティングドメインで事業を展開  
エンジニアPFサービスやマーケティングPFサービスの周辺領域や、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ことで、更なる成長につなげる

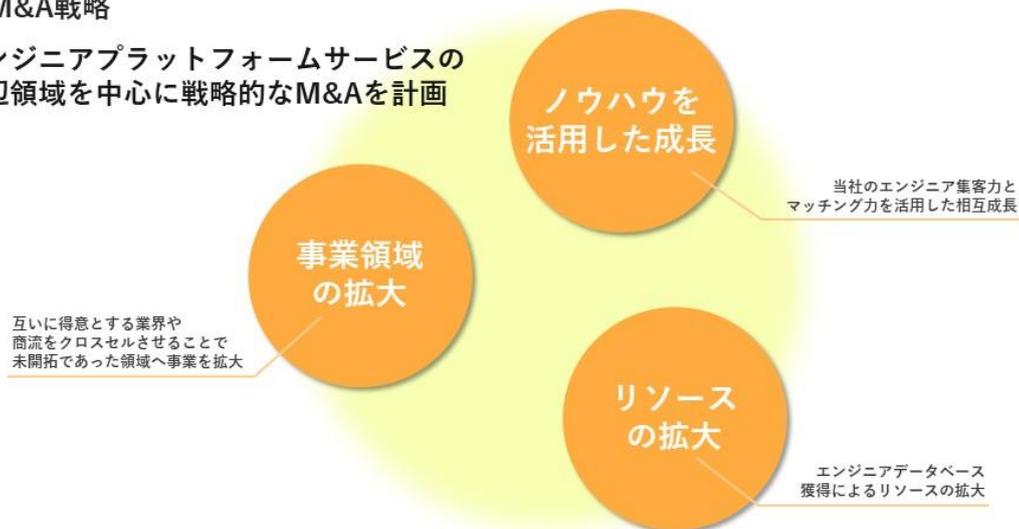


新規事業の方針についてです。当社はすでに成長産業である IT エンジニアおよび Web マーケティングドメインにおいて事業を展開しています。これは大きなポテンシャルであると考えています。当社としては、このポジションを活かした新規事業展開を行うことで、さらなる成長につなげていきたいと考えています。

具体的には、自社の得意領域であるエンジニアプラットフォームおよびマーケティングプラットフォームの周辺領域で新規事業の検討を行うとともに、当社の強みである IT エンジニア力およ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も事業展開を検討し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サービスの  
周辺領域を中心に戦略的なM&Aを計画



M&Aの方針についてです。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一つであると考えています。2022年8月期に行ったTSRソリューションズ社や、第1四半期で行ったDeProp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サービスの周辺領域を中心に、戦略的なM&Aを実行していきたいと考えています。

具体的には、M&Aには次の3つの効果があると考えています。

1つ目は、ノウハウを活用した成長です。当社はエンジニアの集客力とマッチング力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により、相互に成長できると考えています。

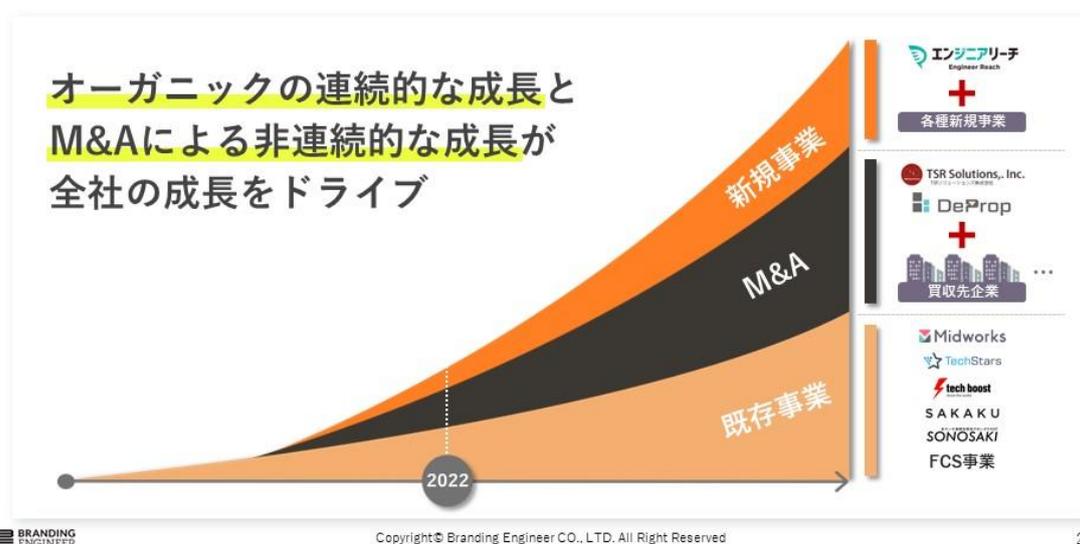
2つ目は、事業領域の拡大です。当社とM&Aの相手企業が互いに得意とする業界や商流をクロスセルさせることにより、互いに未開拓であった領域へと事業を展開し、相互成長できると考えています。また、それにより案件の幅をさらに拡張できると考えています。

3つ目は、リソースの拡大です。M&Aの相手企業が保有するエンジニアデータベースを活用することにより、当社グループ全体としてのエンジニアリソースの拡大が見込めます。その結果、グループ全体の売上拡大につなげることができると考えています。

また、デューデリジェンスの方針としても、M&Aの相手企業が保有しているエンジニアがどのような単価でお客さまと参画しているかがすぐわかるため、当社側の案件と見比べて、アップセルができるかどうかを考えます。そして、その相手企業がすでに

持っている案件についても、当社のエンジニアが入ればさらに単価向上ができるかどうか、この考え方を主にデューデリジェンスの指標として見ています。それにより、PMI、買収後の企業価値向上が非常に高くなると考えています。

## 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は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により、中長期的に全社の成長を達成していきたいと考えています。

以上が、2023年8月期第1四半期決算説明の発表内容となります。以下のスライドには、ESGへの取り組み並びにAppendixとして多くの補足情報を記載しています。ご一読いただけますと幸いです。

今年はまだ始まったばかりで、経済も含め社会情勢は非常に不安定であるものの、2023年8月期も大きく飛躍できるようがんばっていこうと考えています。

特にこの第1四半期は採用に関して大変満足のいく結果が出ているため、早くて第3四半期から2024年8月期あたりには、この採用からの強化人員が大きく機能するかたちにしようと取り組んでいます。

2021年8月期は第3四半期から第4四半期の伸びが止まった時期もありましたが、ちょうど組織体制を強化していたため、結果的に2022年8月期は飛躍的な成長ができました。この組織体制をさらに強化し、しっかり数字につなげられるようにしたいと考えています。

みなさまのご期待に応えられるよう、社員一丸となってがんばっていきます。今年も何卒よろしく願いいたします。