

株式会社Branding Engineer

2023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. 2023年8月期 第2四半期業績
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

1. エグゼクティブサマリー

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

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

☆成長投資の継続 (広告費・採用費)

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

1Qに引き続き、過去最大級の成長投資を実行
2Qは採用投資と並行して、組織体制強化に注力
YoYで採用投資額は**32.3%増**、採用人数は**29.4%増**

2023年8月期を**組織強化に対する戦略的投資期間と
位置付け**、4Q以降の飛躍的な成長につなげる

☆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3月にジンアース社のM&Aを実行
DeProp社に続き、当期2社目の実績
継続して、戦略的なM&Aの積極検討を行う

M&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

※ジンアース社の売上・利益の連結は、4Qから開始

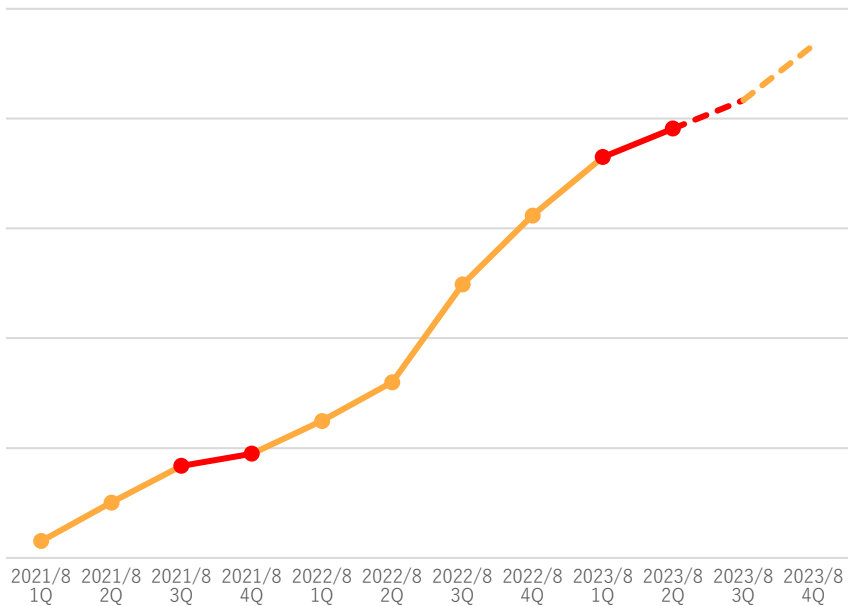
エグゼクティブサマリー②

組織体制強化の進捗状況

2 Qは採用と並行し新規採用者の戦力化に注力

3 Qも体制強化を継続し、体制強化完了後の4 Q以降は稼働数の大幅な成長を計画

エンジニア稼働数推移



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

2 Qは採用人材の早期戦力化に注力

3 Qも体制強化への注力を継続

稼働数は2 Qと同程度の成長を見込む

人員の早期戦力化が順調に進んでいるため

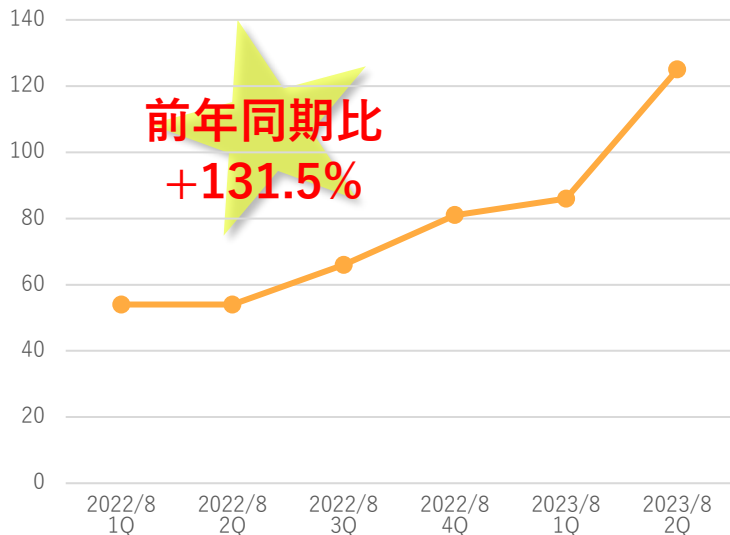
4 Q以降は稼働数の大幅な成長を見込む

エグゼクティブサマリー③

戦略的なM&A体制の構築

M&Aチーム体制構築完了に伴い、**非連続的な成長を安定して生み出す体制**が確立
エンジニア周辺事業を中心にM&Aを行うことで、確度の高いPMIが可能
M&Aがもたらすシナジーにより、飛躍的な事業成長を狙う

M&A案件受領数



上場以来の実績

II Hundred

2021年1月子会社化

DeProp

2022年9月子会社化



2022年2月子会社化



2023年3月子会社化

※2023年3月M&Aのジンアース社の売上・利益の連結は、4Qから開始予定

エグゼクティブサマリー④

自社成長とM&Aによる事業拡大

自社の成長とM&Aによるシナジー効果を組み合わせ、飛躍的な事業成長を実現
当社が得意とするWEB開発エンジニアリソース提供領域から
上流工程の開拓や最先端技術領域などへ事業拡大



■ エグゼクティブサマリー⑤

2023年8月期 第2四半期会計期間業績

- ・ 四半期売上高**2,344百万円** 前年比**756百万円増** (YoY 47.6%増)
売上高、売上総利益ともに、**10四半期連続で最高値を更新**
- ・ 2Qは採用投資と並行して、**新規採用者の教育・組織体制強化に注力**
広告投資を弱めたが、**エンジニア獲得数は好調に推移**
– **Midworksのブランド化、知名度向上が寄与**
- ・ 販管費は前年比で**70百万円増加** (YoY 15.3%増)
営業利益は前年を大幅に上回る、91百万円で着地 (YoY 78.5%増)
- ・ 3Qは中長期の成長を見据えた**組織体制強化を完了させ**、
4Q以降の成長につなげる

■ エグゼクティブサマリー⑥

2023年8月期 第3四半期以降

- ・ 3Qは新規採用者への教育など、組織体制強化に注力
- ・ 中長期を見据えた投資は継続するものの、2Q並の投資額を想定
- ・ 3Qのエンジニア稼働数増加は、2Qと同程度の想定ではあるが、**売上・利益はストック型ビジネスの強みを活かした堅実な成長を計画**
- ・ 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**
 - ※2023年3月M&Aのジンアース社の売上・利益の連結は、4Qから開始予定



2. 2023年8月期 第2四半期業績

財務数値の前年比較

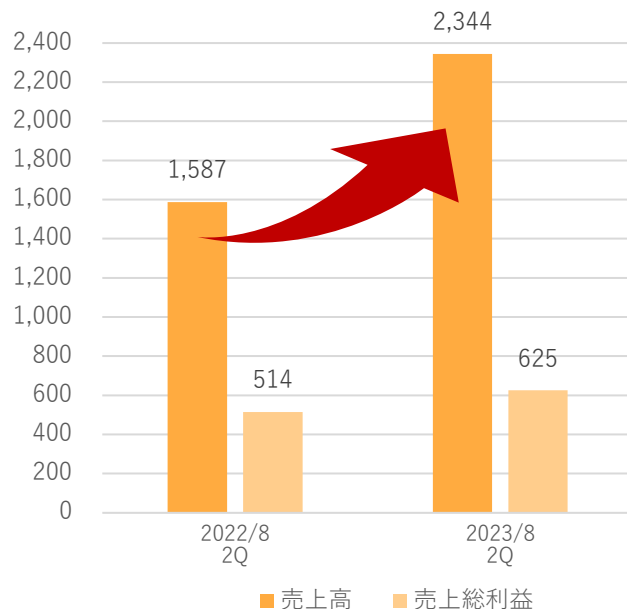
四半期売上高は前年比**47.6%成長**・売上総利益は前年比**21.6%成長**

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115.6%成長****

	2023/8月期 2Q	前年同期 (2022/8月期 2Q)		2023/8月期 2Q累計	前年同期 (2022/8月期 2Q累計)	
	実績	実績	増減率	実績	実績	増減率
売上高	2,344	1,587	+47.6%	4,585	2,978	+54.0%
売上総利益	625	514	+21.6%	1,221	935	+30.5%
営業利益	91	51	+78.5%	140	71	+96.1%
純利益	68	31	+115.6%	97	38	+152.6%

単位：百万円

四半期売上高・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）

2Qの販管費の投資額はYonYで70百万円増となったものの、
飛躍的な事業成長の結果、営業利益は**78.5%増**・EBITDAは**91.2%増**と大幅成長

	2023/8月期 2Q	前年同期 (2022/8月期 <u>2Q</u>)		2023/8月期 2Q累計	前年同期 (2022/8月期 <u>2Q累計</u>)	
	実績	実績	増減率	実績	実績	増減率
営業利益	91	51	+78.5%	140	71	+96.1%
減価償却費・のれん償却	21	7	+175.7%	38	13	+185.5%
EBITDA	112	58	+91.2%	178	85	+110.2%
オフィス移転コスト	0	6	△96.3%	0	25	△99.0%
M&Aコスト	0	23	△98.6%	0	24	△98.7%
調整後営業利益	113	88	+27.2%	179	135	+32.0%

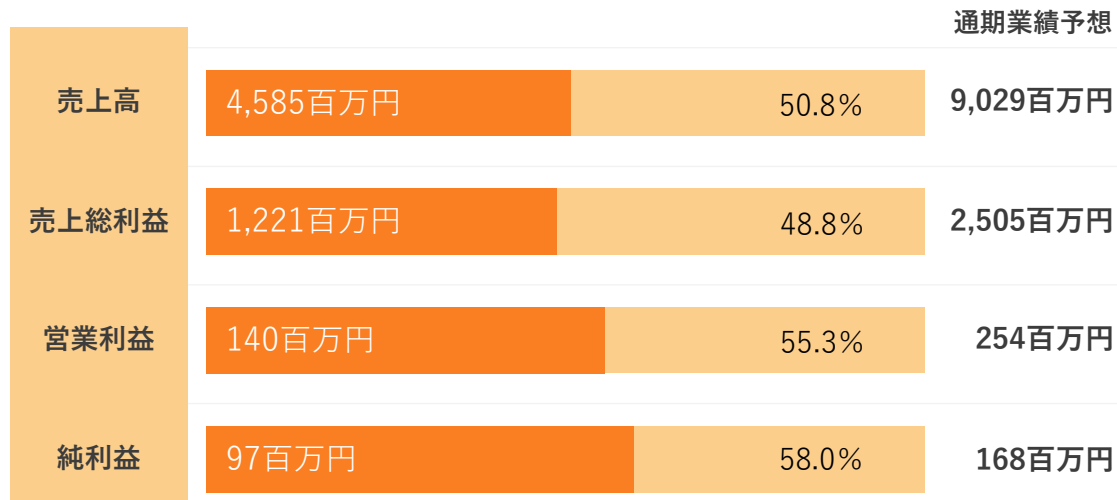
※販管費の詳細は、15ページ参照

単位：百万円

通期業績予想に対する進捗率

2Qは売上・利益ともに期初想定を大幅に上回る数値で着地
下期に向けて売上が積み上がる事業モデルにも関わらず、**売上高の進捗は半期で50%超と好調**
上方修正を行った前年2Qと比較しても好調に推移しており、
ストック型ビジネスの強みを活かし、**売上・利益は3Qも期初想定を上回る進捗を見込む**

通期業績予想に対する2Q進捗率



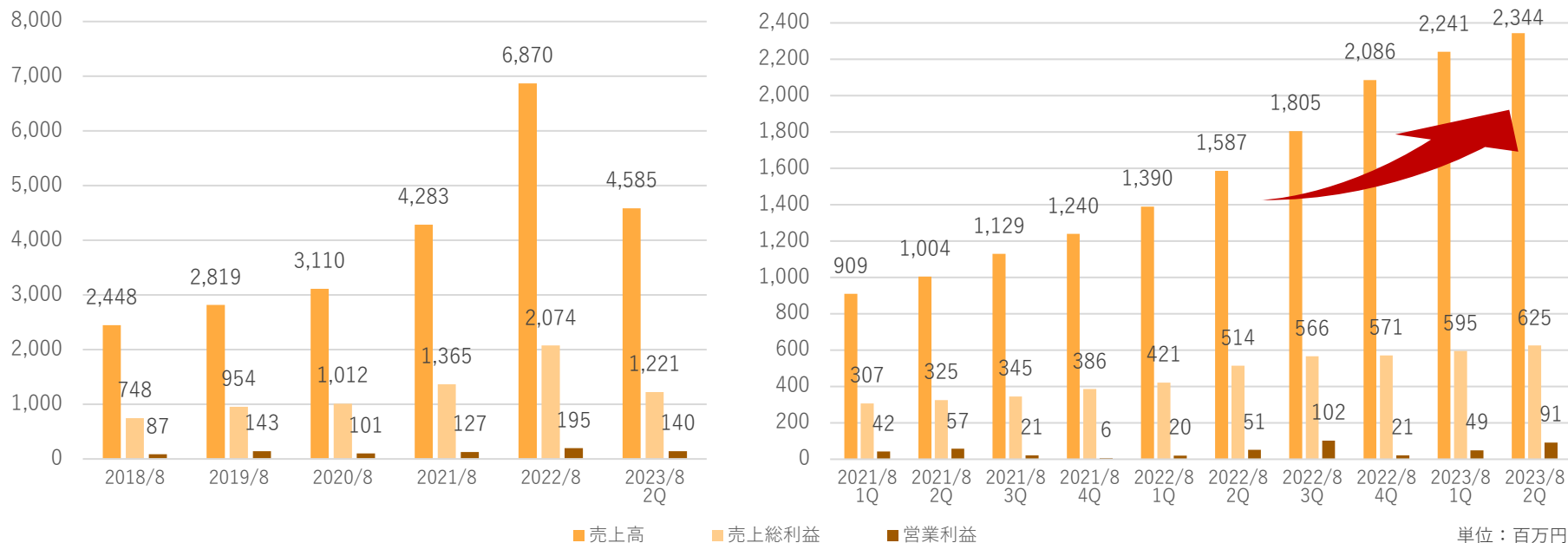
前期2Qとの進捗率の比較

	前期2Q	当期2Q
売上高	50.5%	50.8%
売上総利益	48.2%	48.8%
営業利益	39.8%	55.3%
純利益	35.2%	58.0%

■ 四半期ごとの業績推移

四半期売上高**2,300**百万円突破 (YoY 47.6%増)

売上高・売上総利益ともに**10**四半期連続で過去最高値を更新



■ 販管費の前年比較

採用関連費を中心に1Qからの積極的な投資を継続、販管費の総額は前年比70百万円増

2Qは採用投資と並行して新規採用者の教育・組織体制強化に注力

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**、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 2Q	前年同期 (2022/8月期 <u>2Q</u>)		2023/8月期 2Q累計	前年同期 (2022/8月期 <u>2Q累計</u>)	
	実績	実績	増減率		実績	増減率
人件費	251	190	+31.7%	489	372	+31.4%
広告費	94	115	△18.1%	207	212	△2.2%
地代家賃	17	22	△19.2%	38	54	△29.7%
支払手数料	84	58	+44.8%	162	107	+51.5%
採用関連費	38	29	+32.3%	83	48	+72.4%
その他	47	47	△0.5%	100	69	+43.5%
合計	534	463	+15.3%	1,080	864	+25.1%

単位：百万円

成長投資の継続、採用投資と広告投資

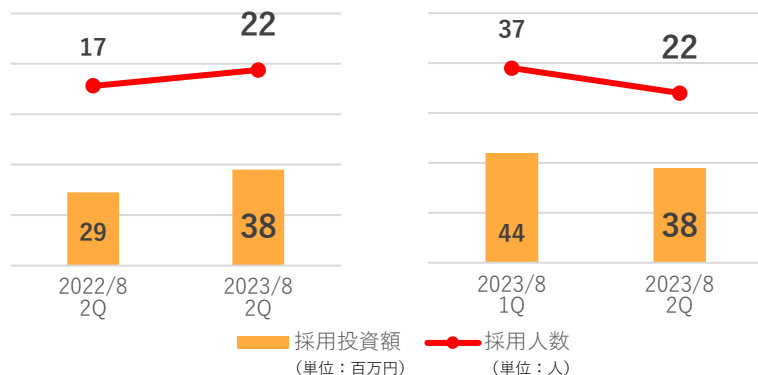
採用関連投資

採用関連投資はYonY**32.3%増**

採用人数は1Qより減少しているものの
主力事業のMidworksを中心に積極的な採用継続

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

採用投資額と採用人数の比較 (YonY・QonQ)

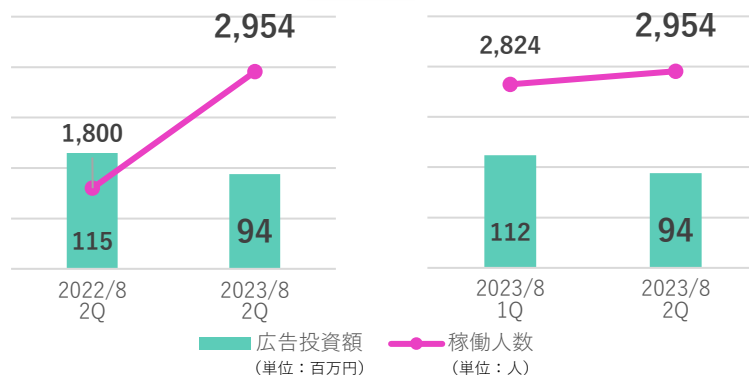


広告投資

組織体制強化に注力したため、広告投資額は減少
一方でストック型ビジネスの強みを活かし、
エンジニア稼働数はYonY**64.1%増**と飛躍的に増加

広告投資を弱めてもエンジニアの獲得は順調
3Qも同規模の投資と稼働数成長を見込むが、組織体
制強化が完了する4Q以降は飛躍的な成長を計画

広告投資額とエンジニア稼働人数の比較 (YonY・QonQ)



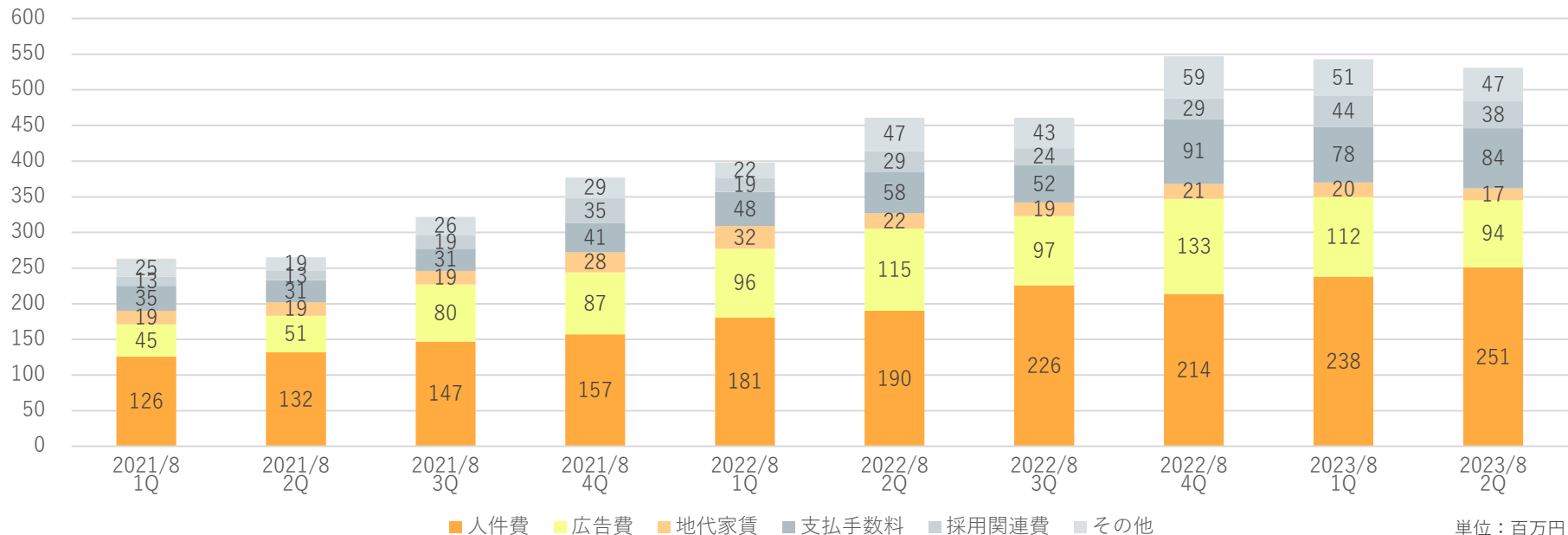
■ 販管費の推移（四半期）

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1Qから積極的な投資を実施、**四半期の投資額は過去最大級**

2Qは採用投資および新規採用者への教育に注力したため、広告投資額は戦略的に微減

3Qで体制構築を図りつつ、4Q以降に投資額を増加予定



ジンアース社 M&Aについて

譲受会社概要



会社名	株式会社ジンアース
本社	東京都新宿区大久保1-7-18アサヒニューシティビル4F
設立年月日	2021年5月19日
資本金	2,000万円（資本準備金を含む）
事業内容	ITソリューション事業
従業員数	約70名
売上高（見込み）	約300百万円（2023年3月期）
許認可	労働者派遣許可番号：派13-315750 ISMS認証（ISO27001）東京本社SES事業 プライバシーマーク 登録番号：第17004540(01)号
主要得意先	三菱地所ITソリューションズ株式会社 フォーサイトシステム株式会社

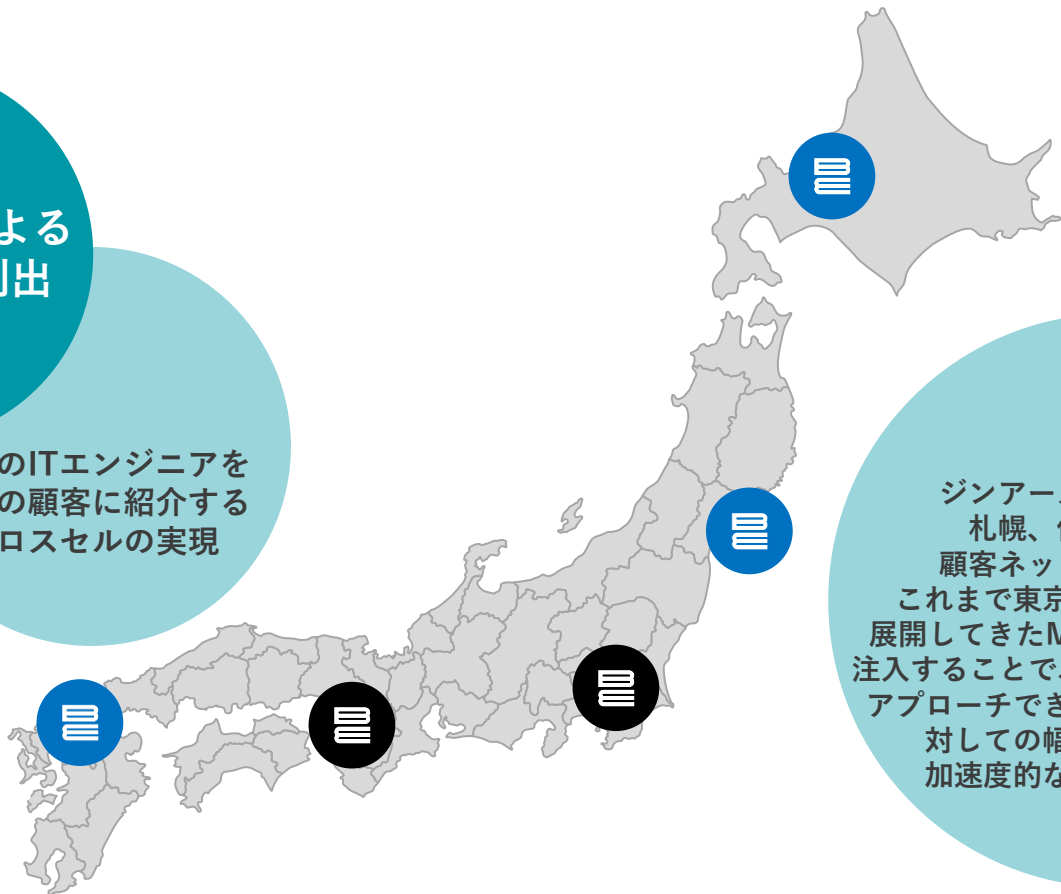
ジンアース社のM&Aにより想定されるシナジー

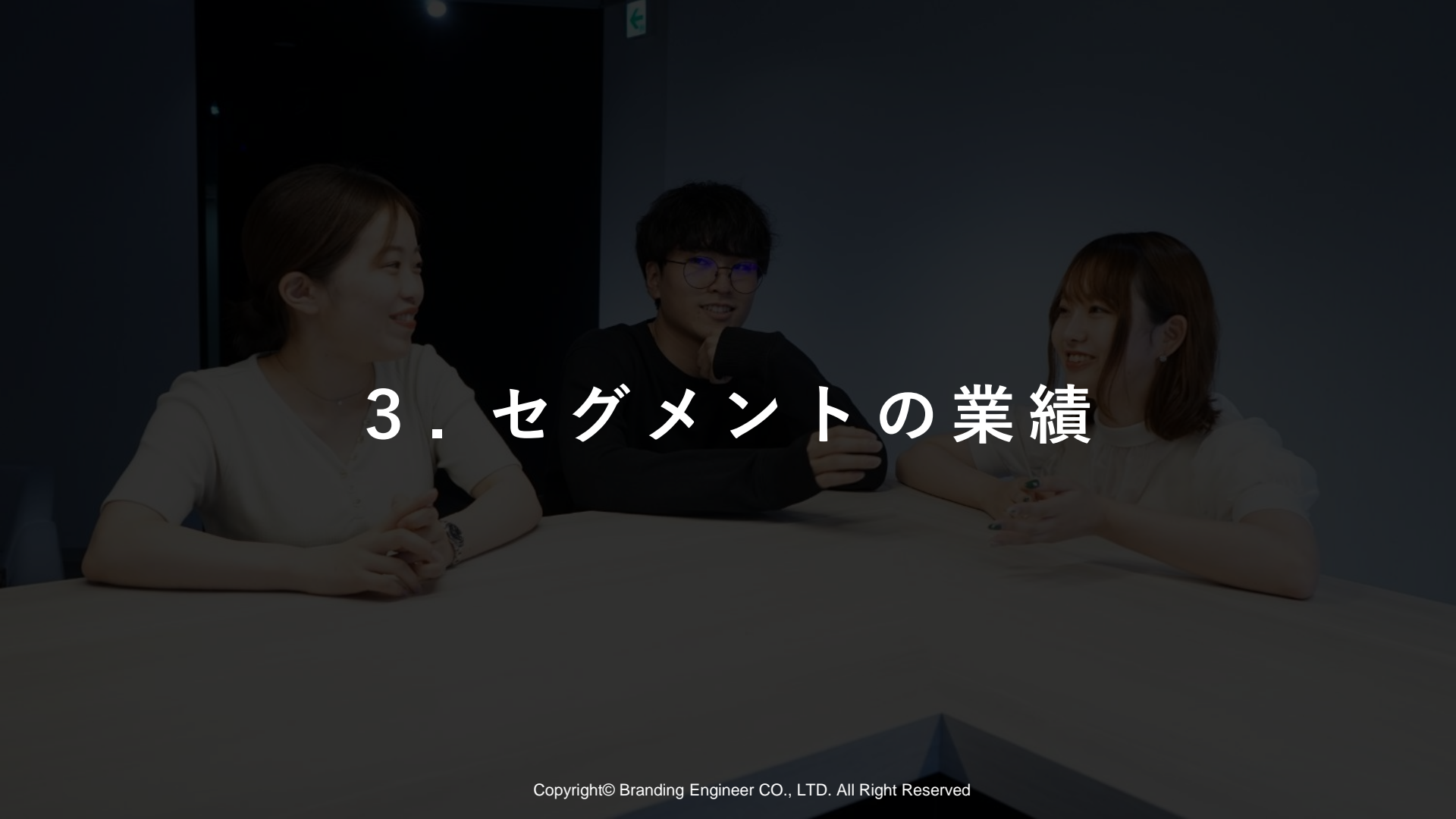
クロスセルによる
売上機会の創出

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

顧客ネットワーク
の拡大

ジンアース社の強みである
札幌、仙台、福岡での
顧客ネットワークに対して
これまで東京、大阪を中心として
展開してきたMidworksのノウハウを
注入することで、Branding Engineerが
アプローチできていなかった顧客層に
対しての幅広い提案の実施と
加速度的な事業拡大が可能に



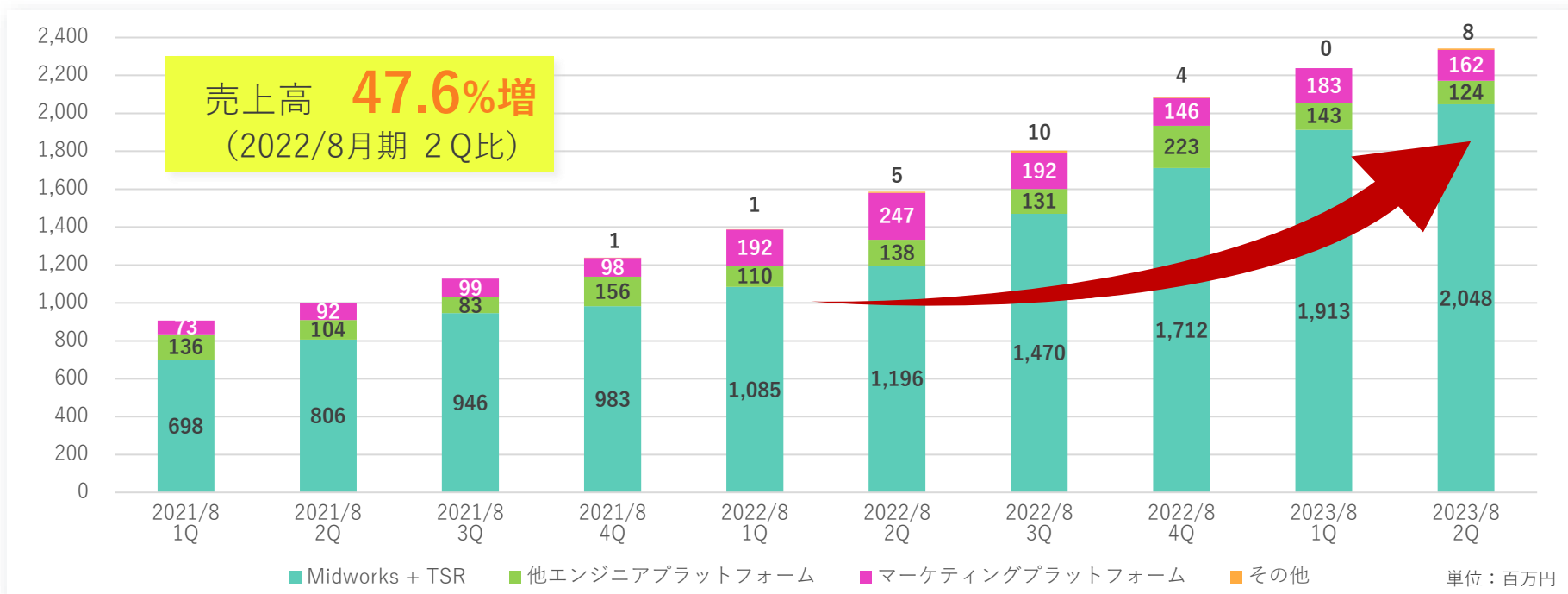
A photograph of three people sitting around a table in a meeting. On the left, a woman with reddish hair is smiling and looking towards the center. In the middle, a man with glasses and dark hair is also smiling and looking towards the center. On the right, another woman with reddish hair is smiling 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・売上高推移

Midworksを中心としたエンジニアPFサービスが全社売上高をけん引

四半期の全社売上高は、**前年比47.6%増**



Midworks

四半期売上高**2,048**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**71.1%増**、事業利益は**84.3%増**

2Qは組織体制強化に注力、**3Qも体制強化を継続しつつ同程度の成長を見込むが、体制強化完了後の4Q以降は飛躍的な成長を計画**



※ 2022年8月期 3Qより、TSR社を含む連結数値にて開示

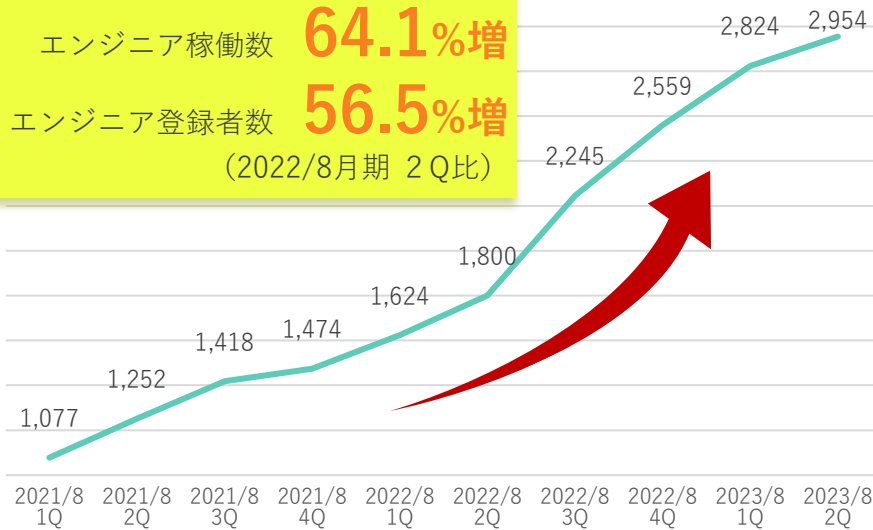
単位：百万円

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は新規採用者の教育など組織体制強化に注力、広告投資を戦略的に減少させたが
Midworksの認知度向上もあり、エンジニア登録者数は好調に推移
3Qで体制強化を完了させ、4Q以降は飛躍的な成長を計画

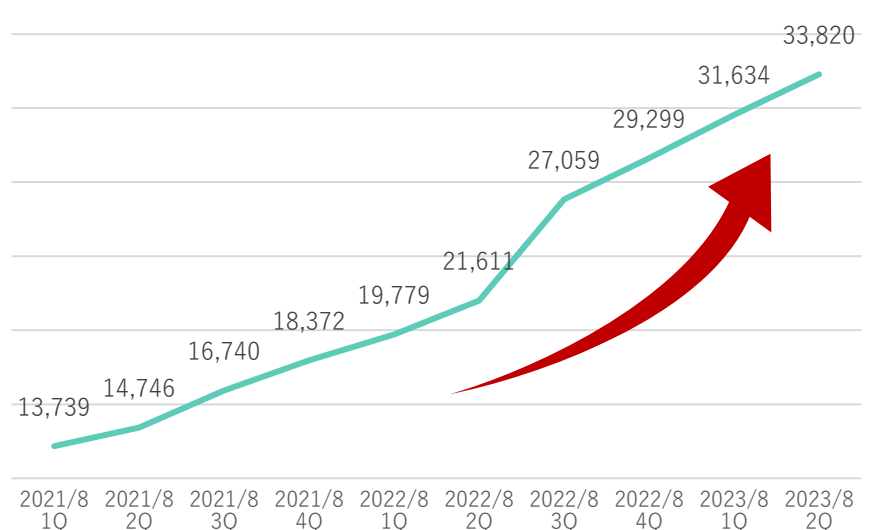
連結エンジニア稼働数

過去最高



連結エンジニア登録者数


過去最高



※ 2022年8月期 3Qより、TSR社を含む連結数値にて開示

単位：人

単位：人



4 . 2023年8月期の方針

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、
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サービスの周辺領域を中心に、
シナジー効果を狙うことで非連続的な成長を生み出す

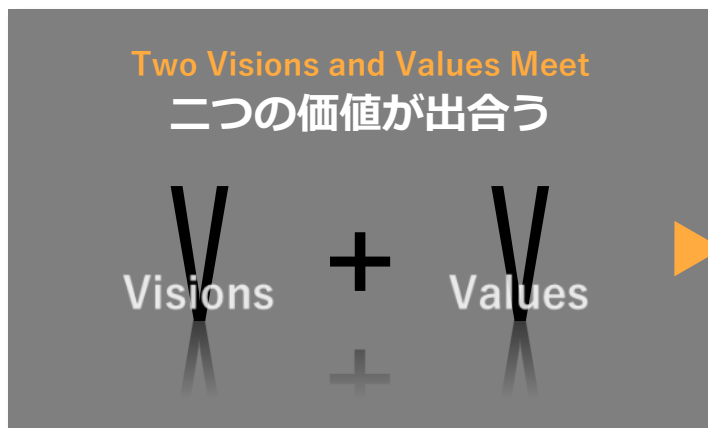
■ Branding Engineerは、ホールディングス体制へ

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

 **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

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

 **BRANDING ENGINEER**



TSR
ソリューションズ

 **Jin Earth**

 **DeProp**

Yellowstone Consulting

エンジニア
プラットフォームサービス

Digital Arrow Partners
(仮称)

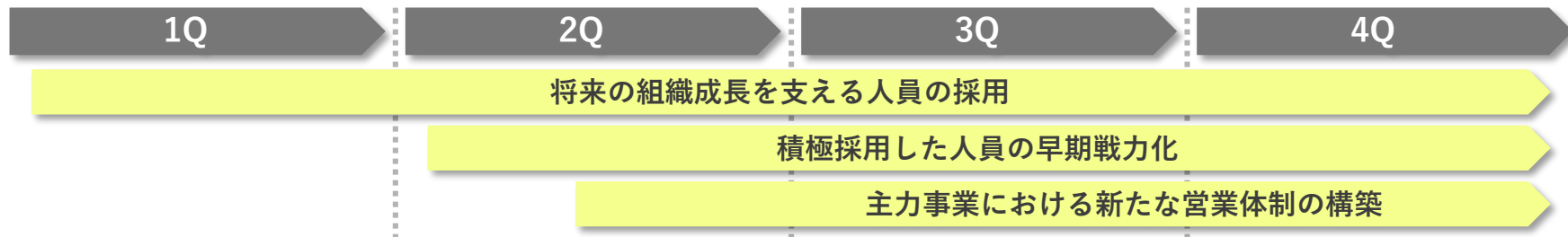
II Hundred

マーケティング
プラットフォームサービス

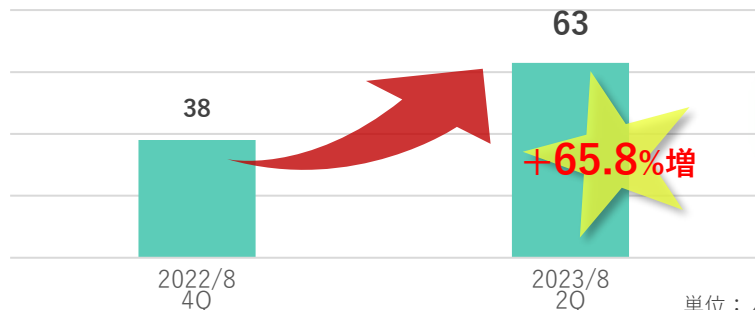
※2023年3月M&Aのジンアース社の売上・利益の連結は、4Qから開始予定

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



主力事業 (Midworks) の営業人員数の変化 (QonQ)



主力事業である
Midworksの新規採用者の早期の戦力化、
及び営業組織体制強化の完了を早めることで、
4Q以降の成長につなげる

■ 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

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

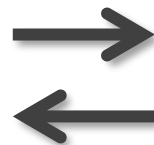
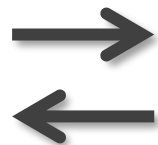
×

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

新規事業への取り組み

これまでのフリーランス活用ノウハウをエンジニア職以外へ拡大
第一弾としてフリーランスマーケター活用コンサル「Expert Partners Marketing」をリリース



- ・市場で獲得の難しいエキスパート人材をマッチング
- ・自社のマーケティングノウハウを活かした総合的なマーケティングソリューションを提供

■ 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

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

事業領域
の拡大

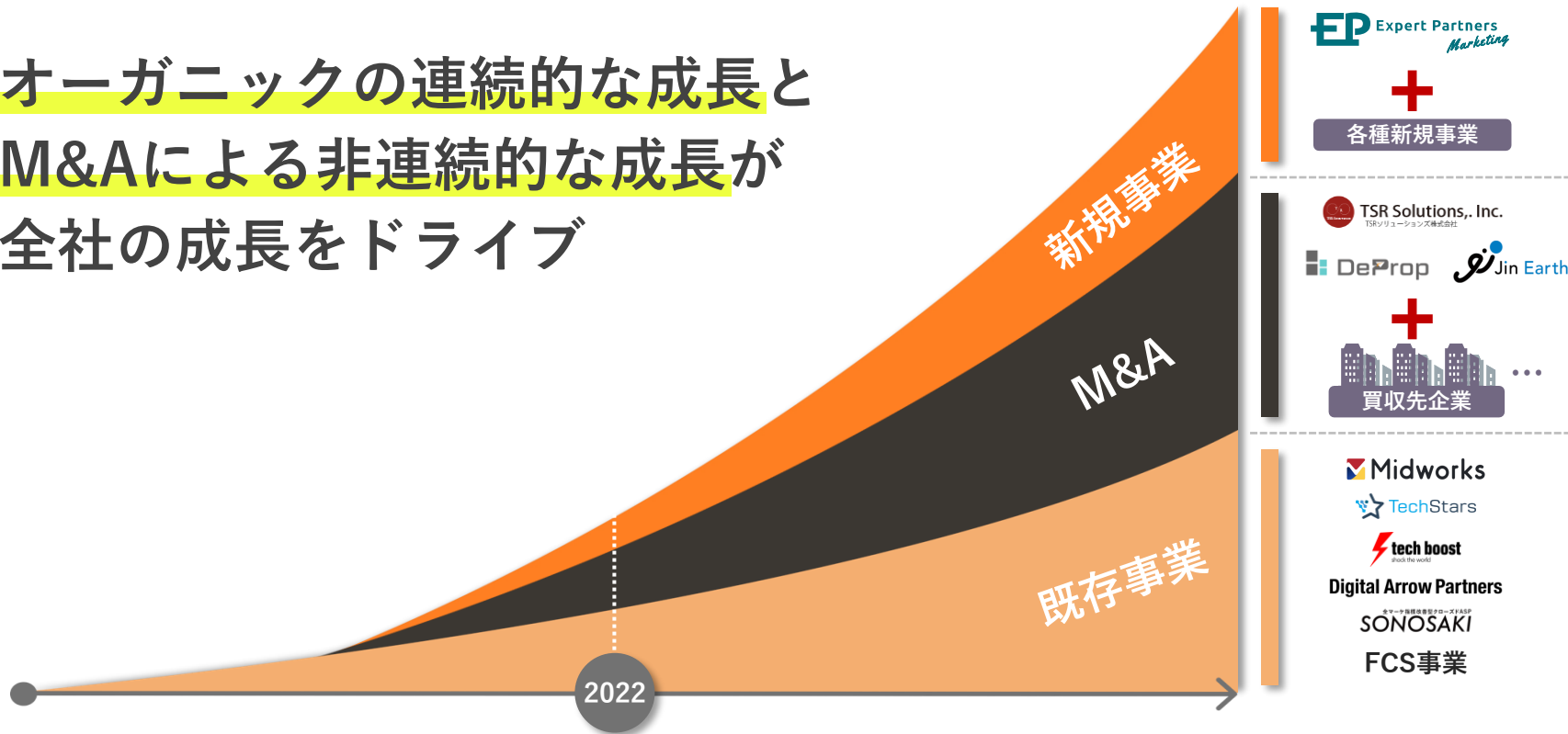
互いに得意とする業界や
商流をクロスセルさせることで
未開拓であった領域へ事業を拡大

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



EP Expert Partners
Marketing



各種新規事業

TSR Solutions, Inc.
TSRソリューションズ株式会社

DeProp Jin Earth



買収先企業

Midworks

TechStars

tech boost
boost the world

Digital Arrow Partners

SONOSAKI

FCS事業

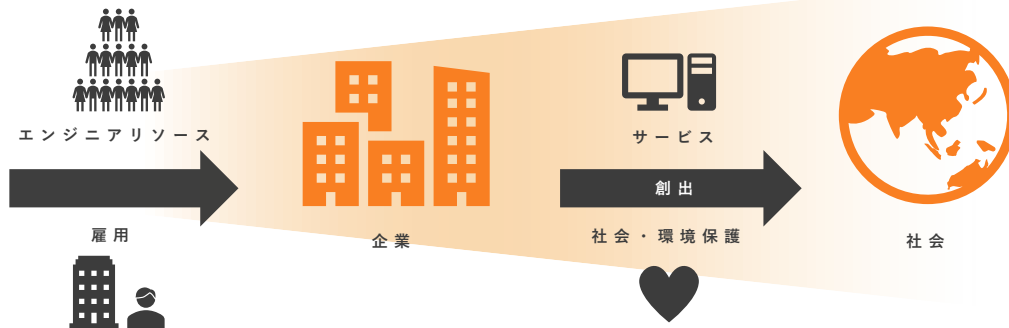


5. ESGへの取り組み

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排出量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排出量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



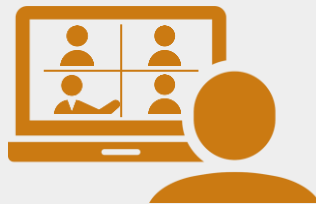
CO2削減効果

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

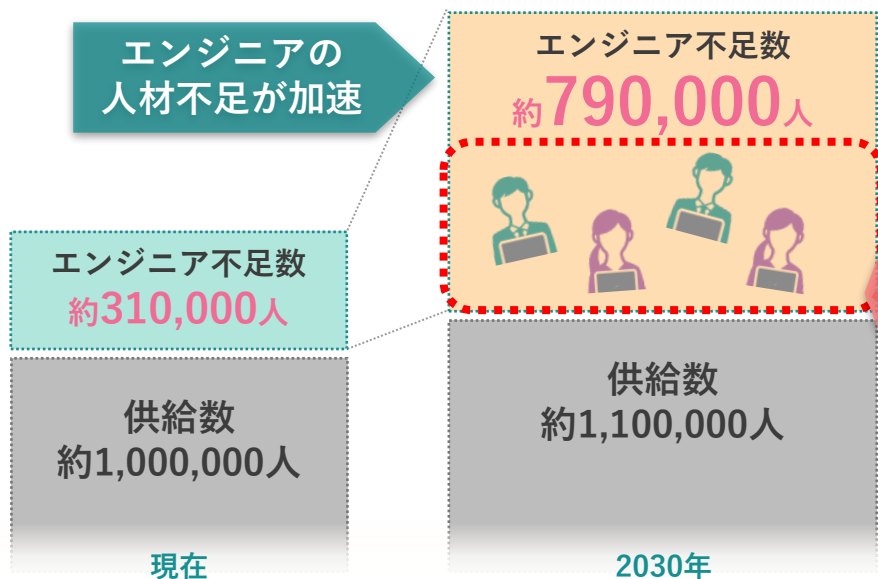
導入後：0.11t-CO2/年

※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

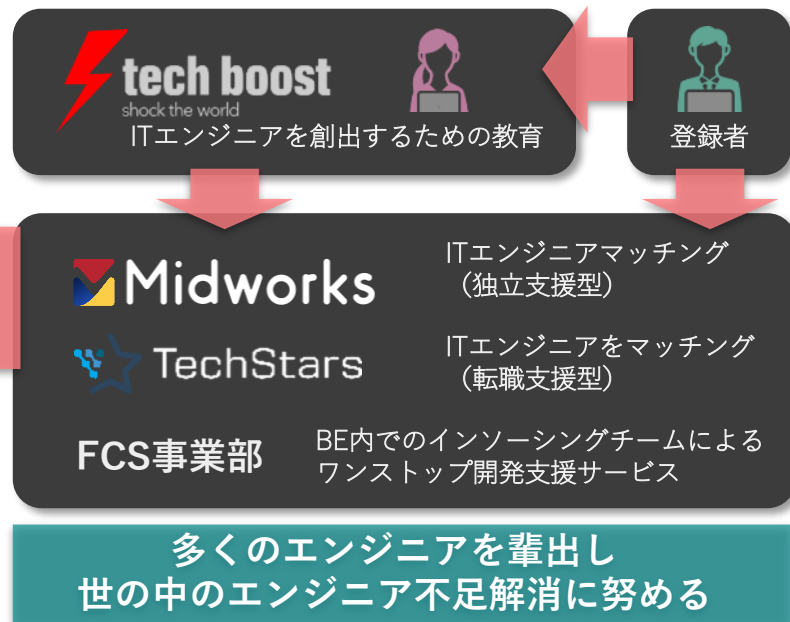
今後の日本で深刻な問題となると予測されるITエンジニア不足に対し、**多くのエンジニアを育て、輩出し**、フリーランスや転職支援により流動性を担保

IT人材需要数推移



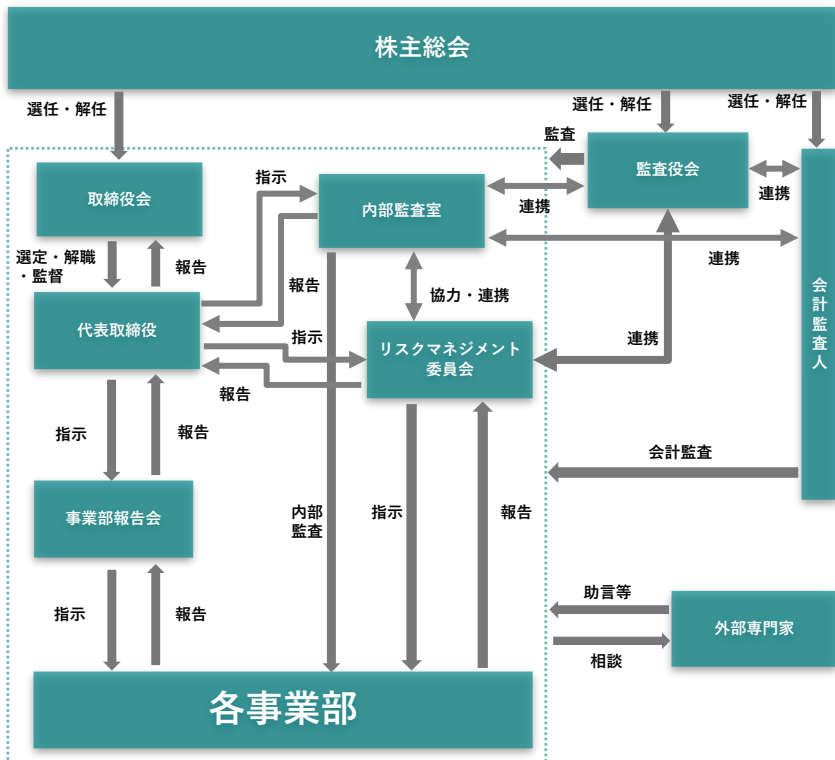
出典：経済産業省 IT人材の最新動向と将来推計に関する調査結果（2019年版）

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



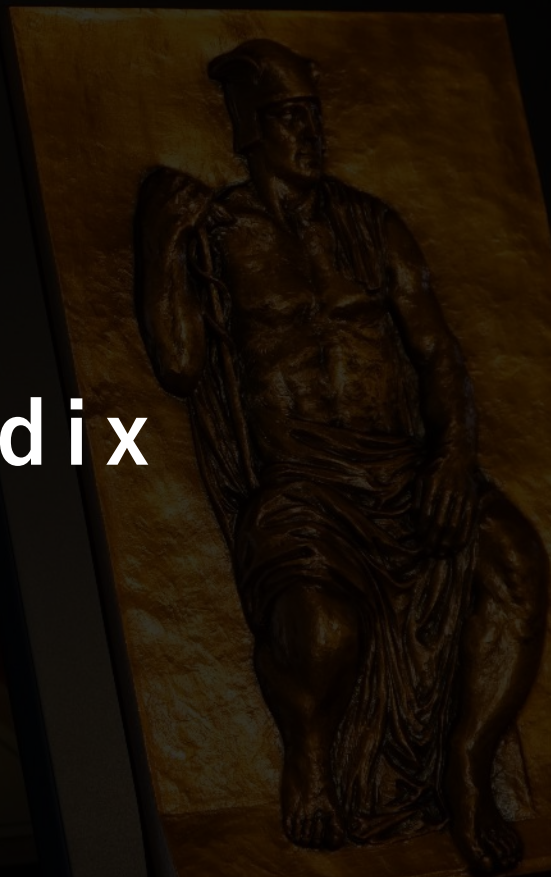
経営体制

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



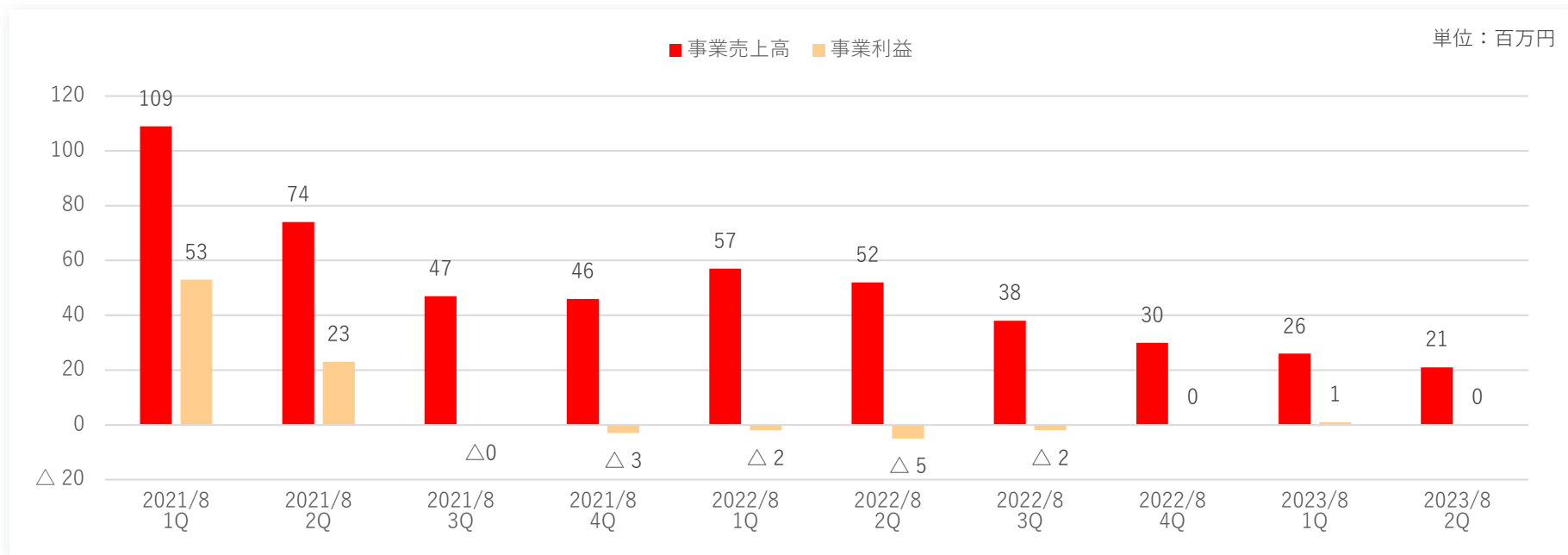
A modern lounge area with a large screen showing a group of people and the word 'BRAND'. The room features contemporary furniture, including sofas and coffee tables, and a high ceiling with exposed beams and lighting fixtures. The overall atmosphere is professional and sophisticated.

BRAND

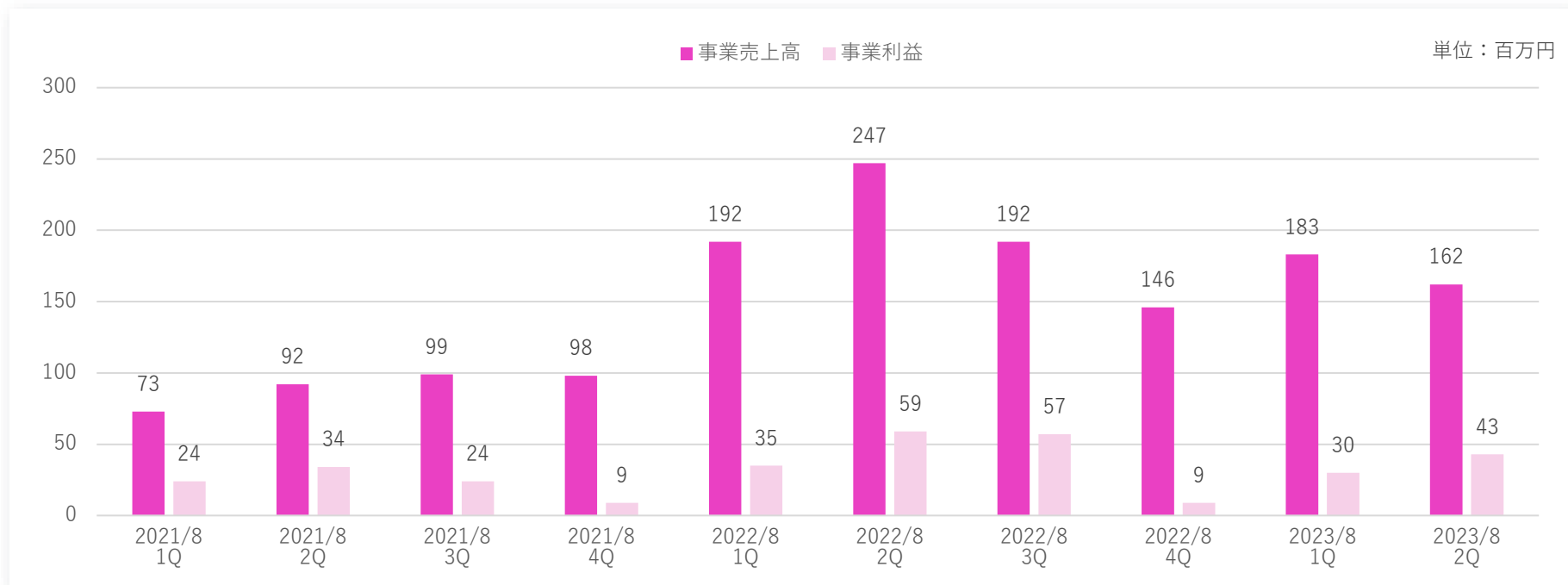
四半期決算補足情報

■ 決算補足：tech boost事業

Javaカリキュラムが新たに厚労省の教育訓練給付制度の対象講座に指定
エンジニア企業のプログラミングスクールとして、リスキリングを推進



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事業が堅調に推移 売上高は**162**百万円、事業利益は**43**百万円




決算補足：連結貸借対照表

事業成長に伴い、純資産も堅調に推移

	2023/8月期 2Q末	2022/8月期末	
	実績	実績	増減率
流動資産	2,150	1,947	+10.4%
現預金	926	874	+6.0%
固定資産	568	561	+1.2%
総資産	2,719	2,511	+8.3%
流動負債	1,279	1,127	+13.4%
固定負債	617	646	△4.5%
純資産	822	736	+11.6%

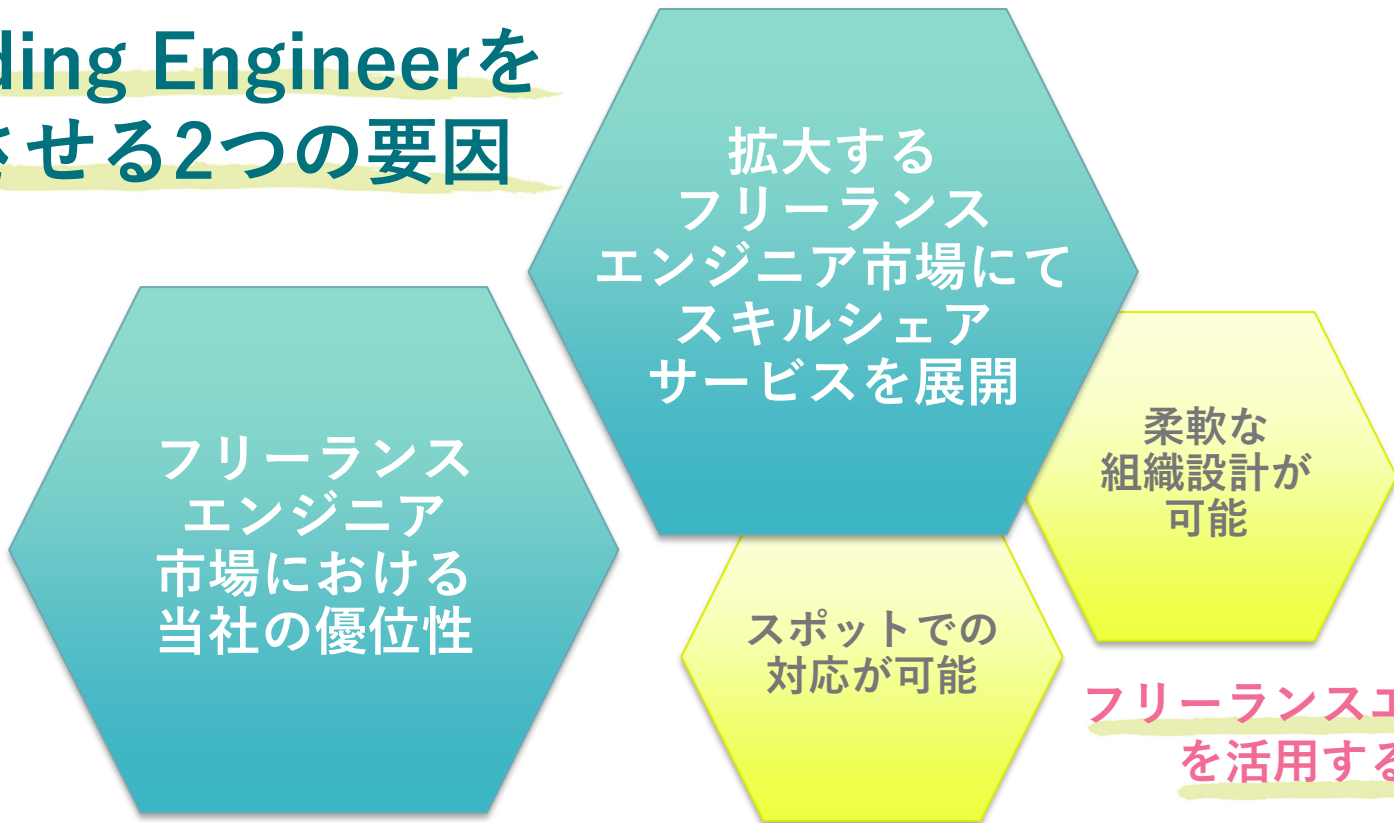
単位：百万円



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

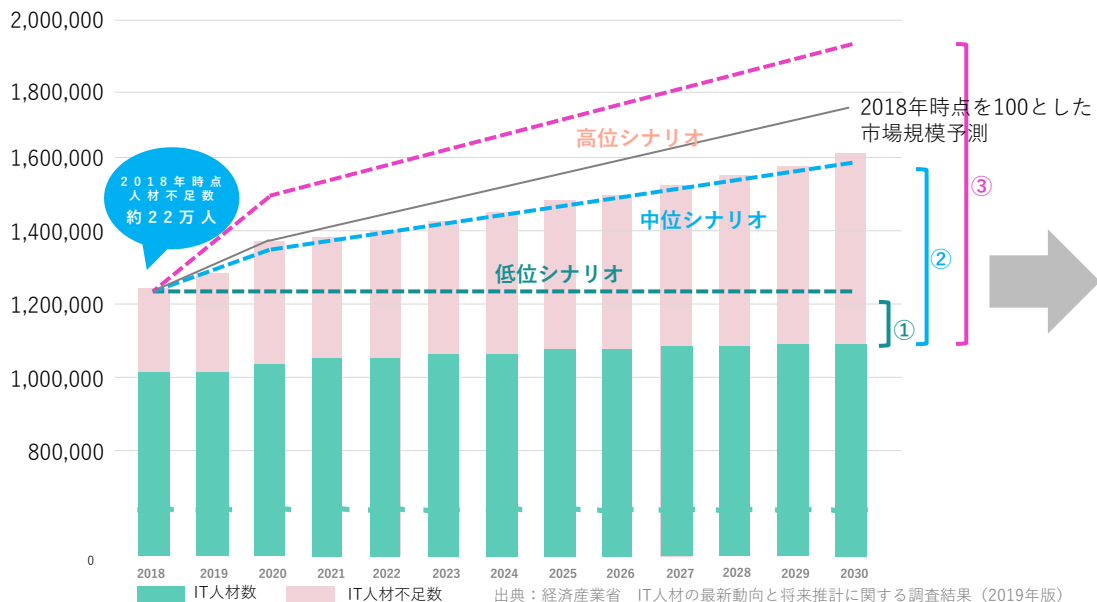


フリーランスエンジニア市場の拡大

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

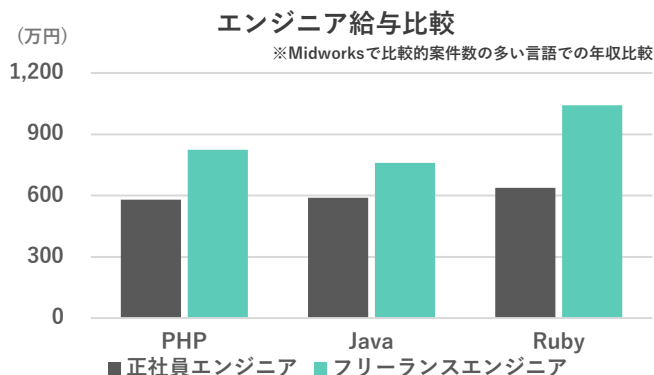
- ・厚労省の推進する働き方改革の流れを受け、**時間や場所に縛られない働き方**を選ぶエンジニアが増加

正社員より 高報酬

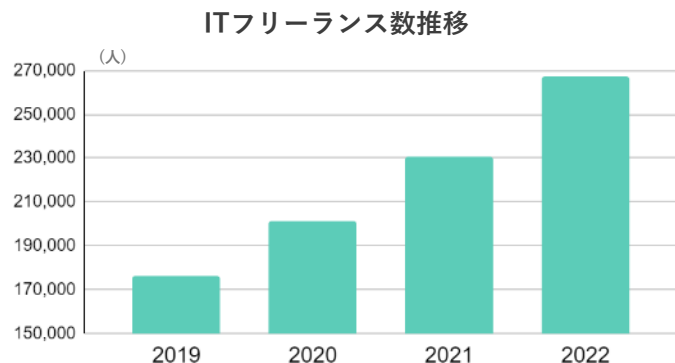
- ・フリーランスエンジニアの**平均報酬は正社員エンジニアに比べ高い傾向がある** (当社調べ)
- ・高い求人倍率により、失職リスクが低いため、**独立への心理的ハードルが低い**

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]paiza転職「転職における言語別の平均年収ランキング」2022年のデータ
フリーランス：Midworks（2022/10月）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

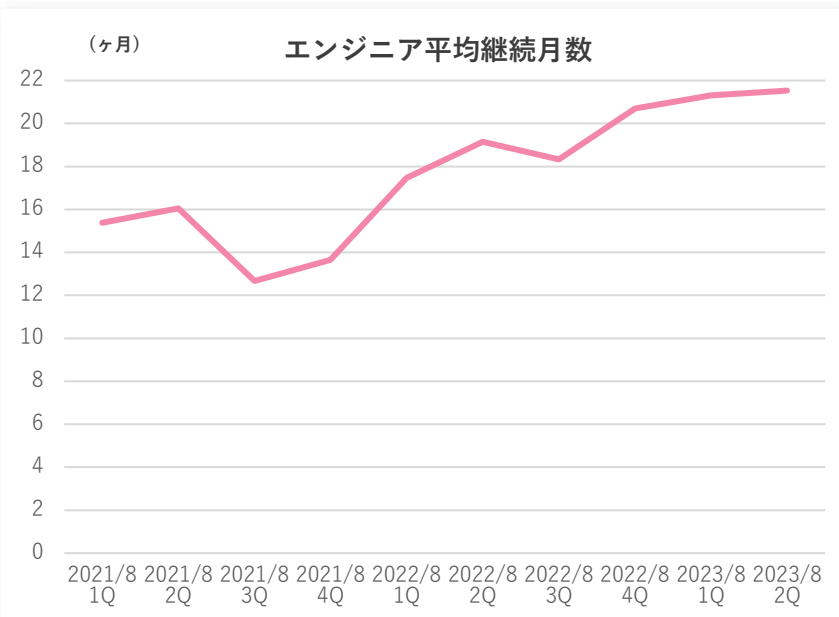


上記の結果

高い満足度を維持、平均継続月数も高水準

を維持

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

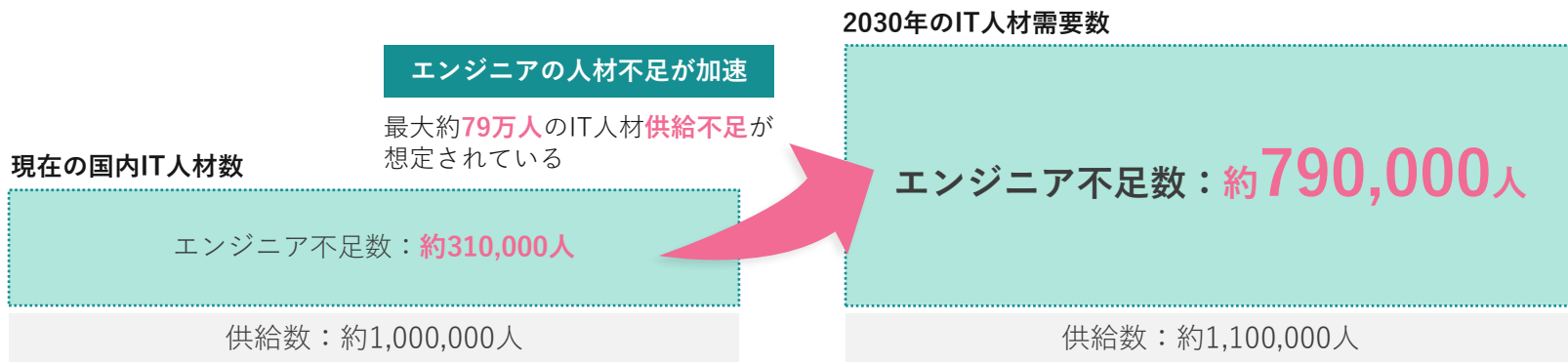
- ・ 正社員エンジニアに比べ様々な現場や様々なフェーズが経験しやすく
多様な言語やスキル習得がしやすい



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

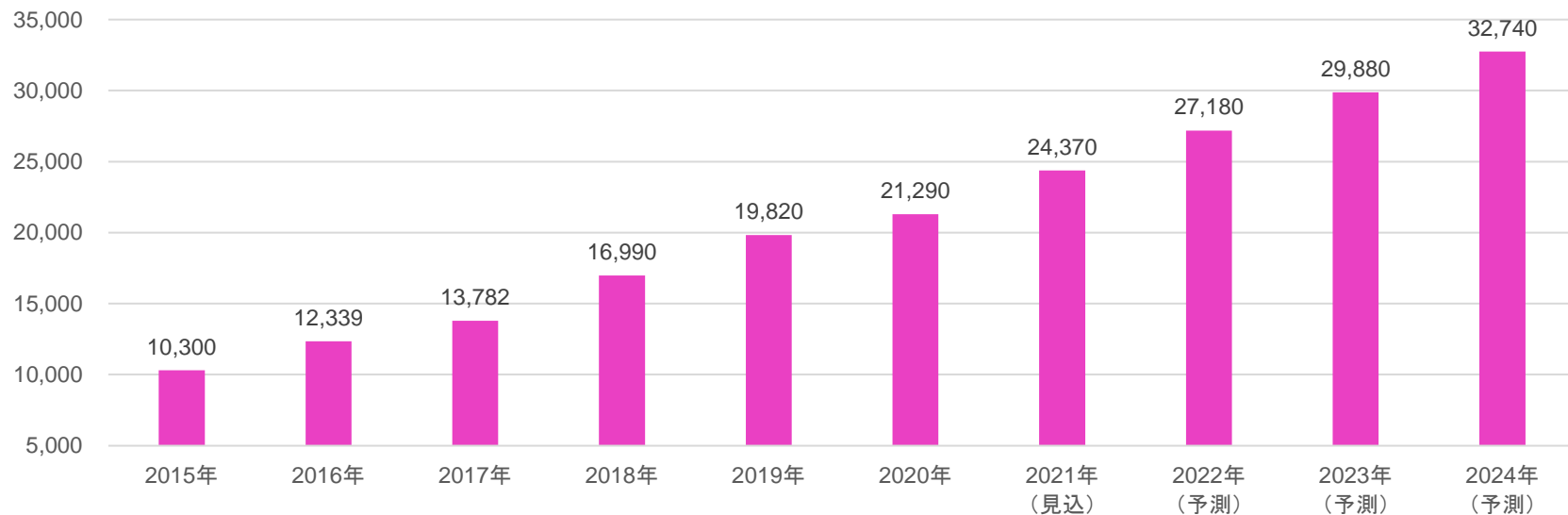
IT人材受け入れのための組織作り

「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む

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サービス
 - ② マーケティングプラットフォームサービス
 - 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

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 特化型ダイレク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

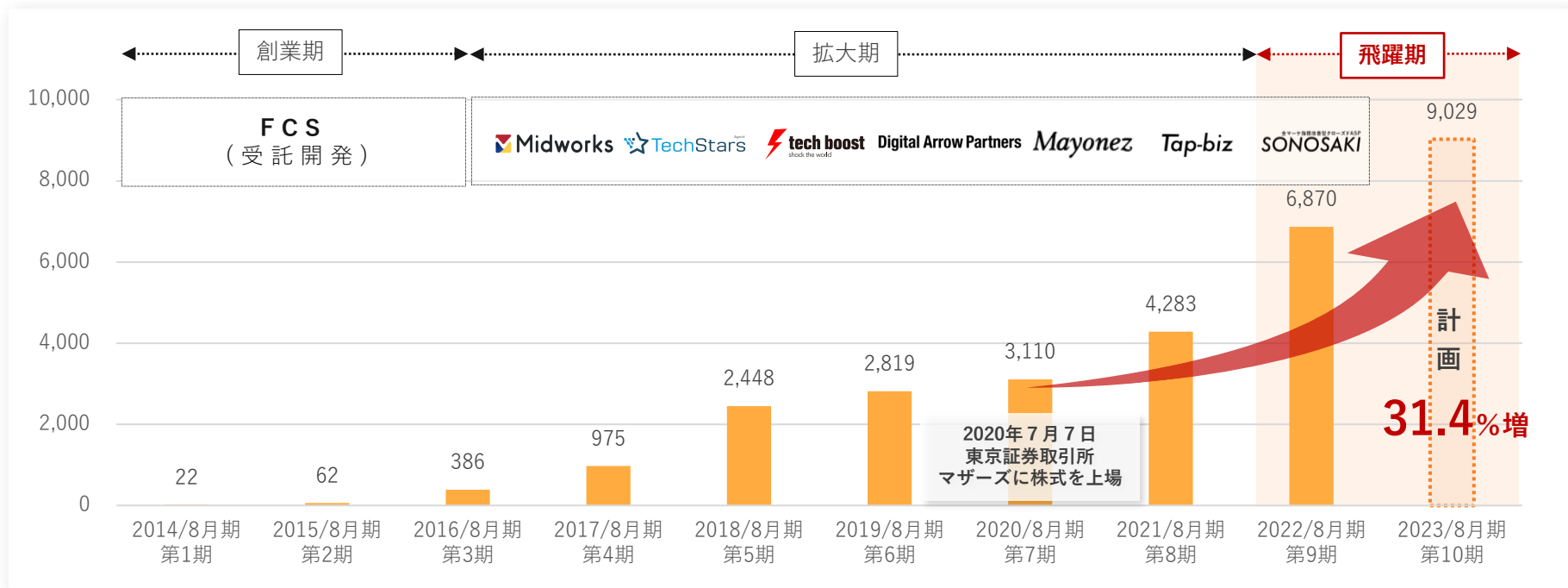
東京都渋谷区渋谷に本社を移転

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

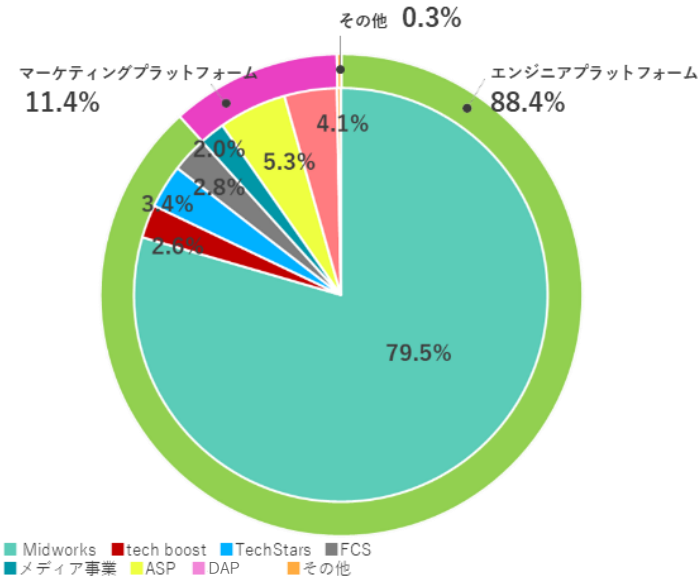
エンジニアプラットフォームサービス

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
Digital Arrow Partners	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）

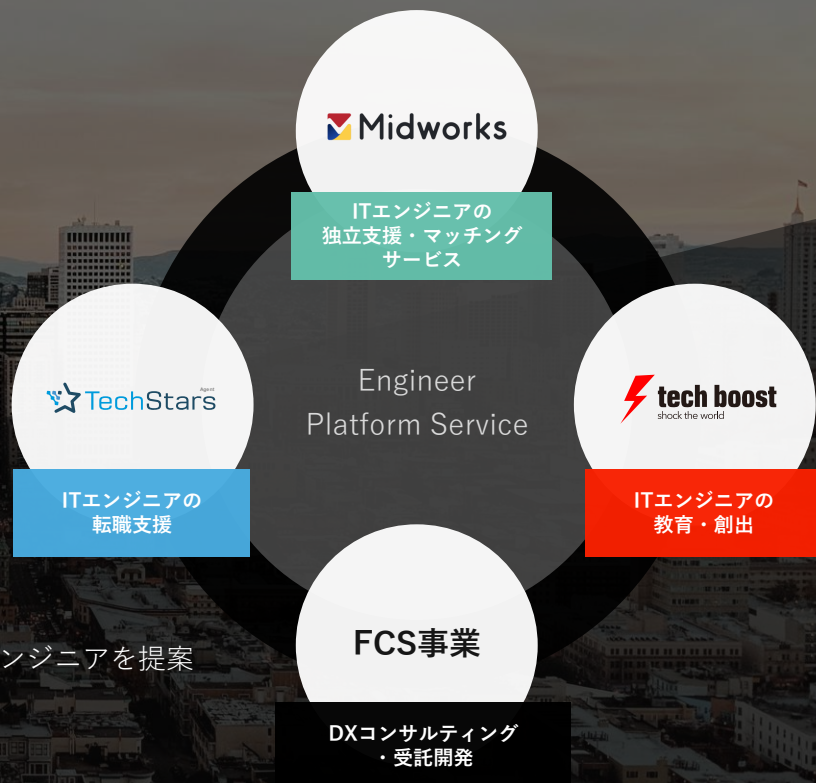


エンジニアプラットフォームサービスとは

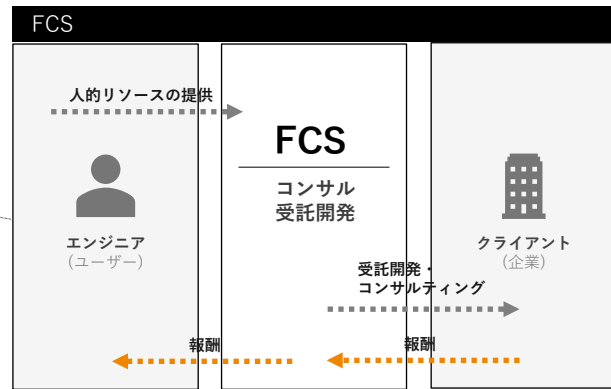
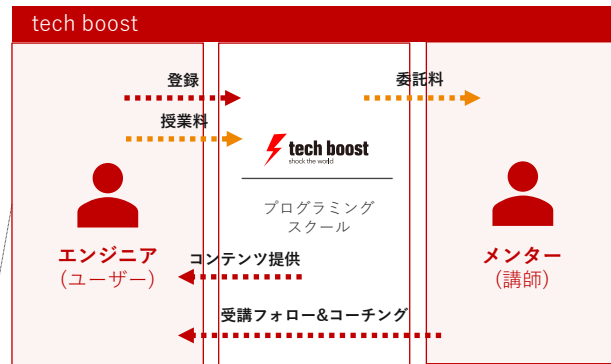
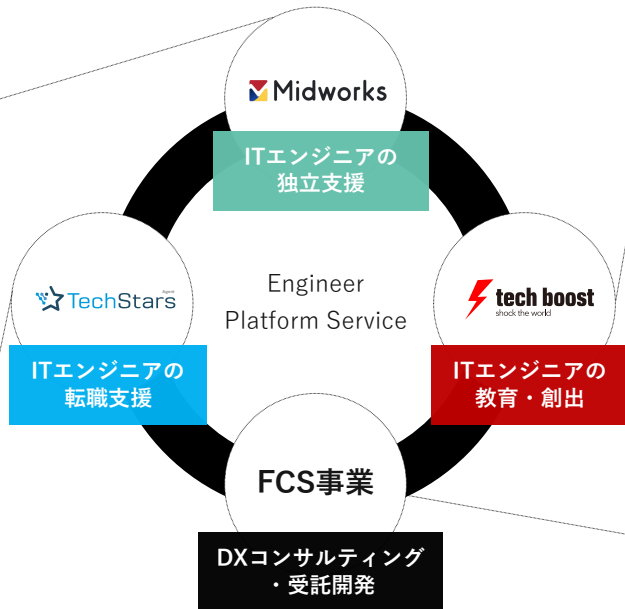
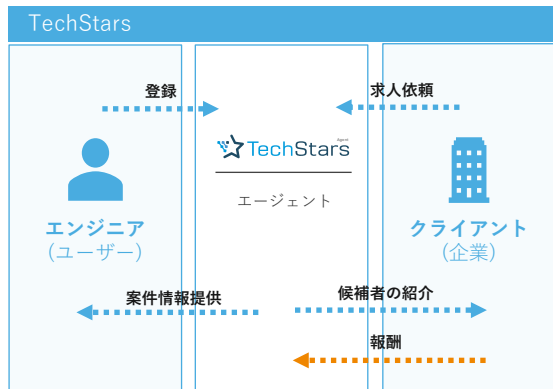
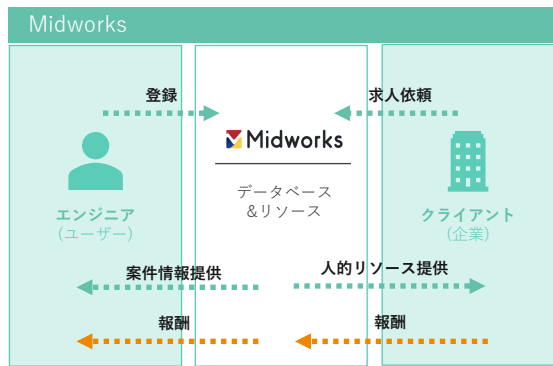
キャリア循環型

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
30,000人を超えるフリーランスのIT人材データベースを保有（2022/11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		-		
	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)		-	-		-

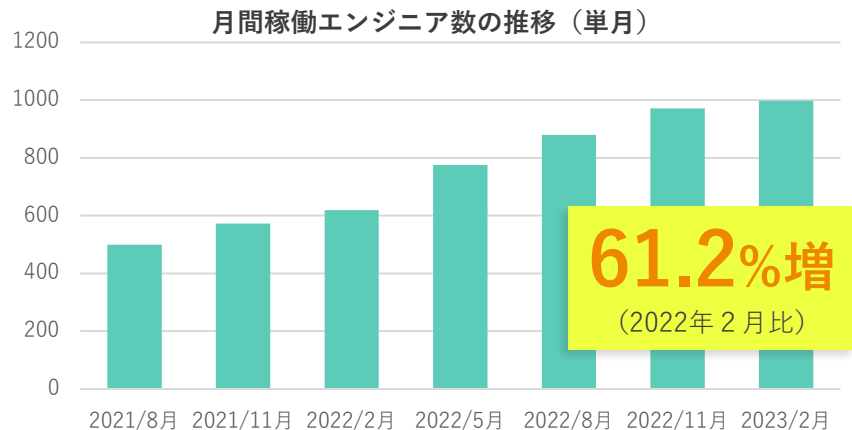
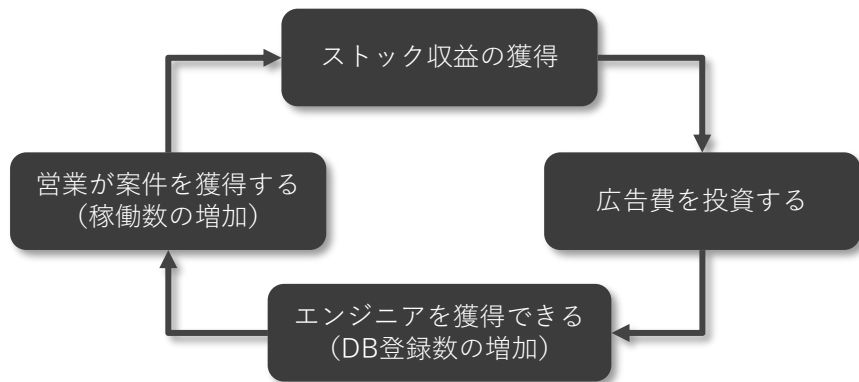
■ エンジニアプラットフォームサービス（Midworks）の事業モデル

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、

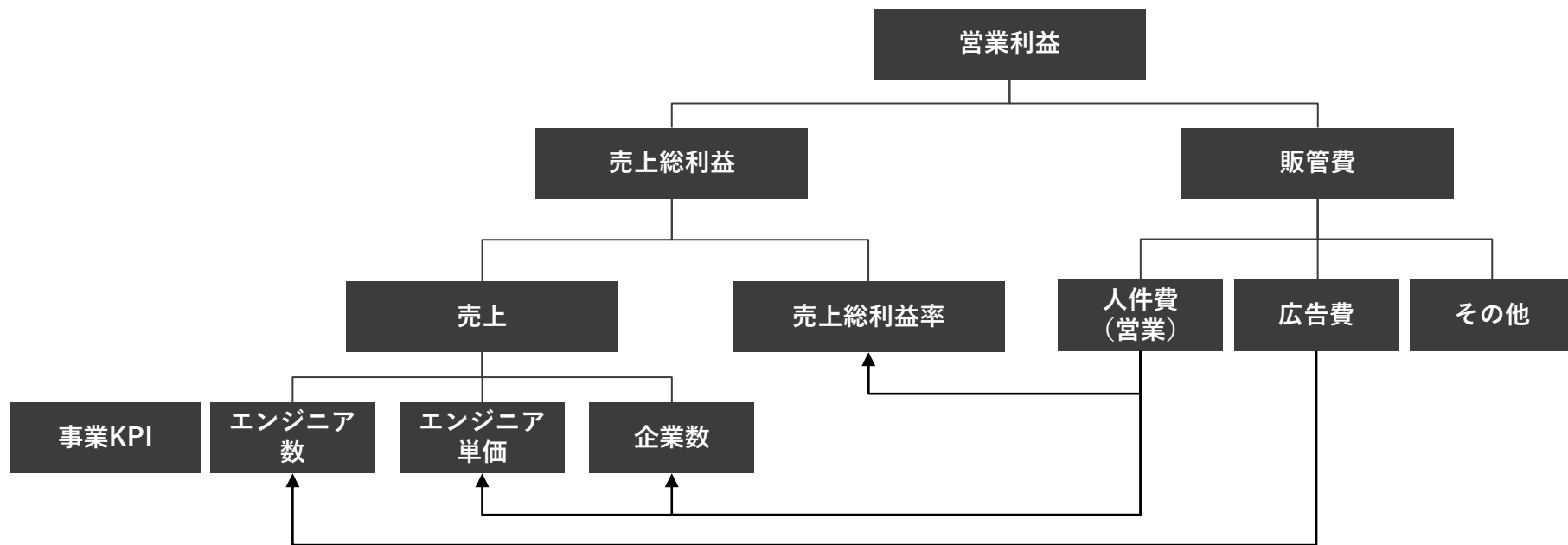
月間エンジニア稼働数は61.2%増（それぞれ2Q末である、2022年2月と2023年2月の単月比較）

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「Digital Arrow Partners」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



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

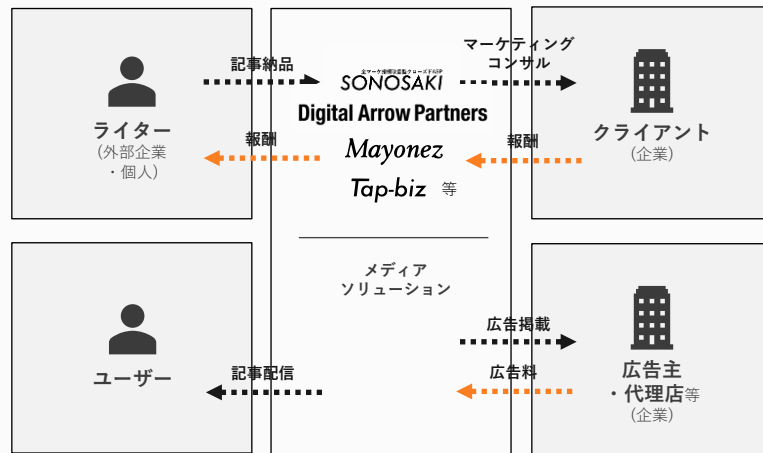
IT人材向けのライフスタイルマガジン「Mayonez（マヨネーズ）」やビジネスパーソンのための知恵や知識を発信する「Tap-biz」など、10以上の自社メディアを企画・運営



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

自社メディア運営・WEBマーケティングコンサル



■ 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。