



成長可能性に関する説明資料

株式会社 Branding Engineer

JULY, 2020



エグゼクティブサマリー

コーポレートスローガン

エンジニアと共に、未来に革命を。

ITエンジニア

プラットフォーム

ITエンジニアの
独立支援

 Midworks

ITエンジニアの
転職支援

 TechStars

 **tech boost**
shock the world

ITエンジニアの
教育・創出



市場性

堅調な成長が見込まれるIT投資市場(※1) & 人材需要の高いIT人材市場(※2)
2030年に**79万人**のIT人材不足の恐れ、恒常的なITエンジニア不足(※3)

成長性

エンジニア輩出数、エンジニア稼働数の伸長
スクール入学者数は前年同期比**35%以上**の成長(※4)、エンジニア稼働数は前年同期比**7%以上**(※4)

- ※1 2019国内企業のIT投資実態と予測(株式会社矢野経済研究所)
- ※2 転職求人倍率レポート2020年3月(パーソルキャリア株式会社)
- ※3 IT人材の最新動向と将来推計に関する調査結果(2019年版)(経済産業省)
- ※4 第6期第2四半期累計期間と第7期第2四半期累計期間の比較



Agenda

1. 会社概要 P 5

会社概要 / 沿革 / 役員 / 経営ビジョン・方針

2. 事業概要 P 10

事業系統図 / 業績推移 / セグメント別サービス紹介 / 当社の強み

3. 事業の特徴 P 15

Midworks事業 / メディア事業 / FCS事業 / その他事業

4. 市場動向 P 20

ターゲット市場①～③

5. 成長戦略 P 24

各事業の関係構造 / 成長戦略 / 潜在層の掘り起こしによる市場の拡張 / 注力セグメントにおける具体的な戦略 / 本資料の取り扱いについて



Company Profile

会社概要



会社概要

設立 2013.10.2

資本金 61,098 千円

(2020年4月30日現在)

代表 河端 保志 (CEO)
高原 克弥 (COO)

従業員数 148名

(2020年4月30日現在)

事業

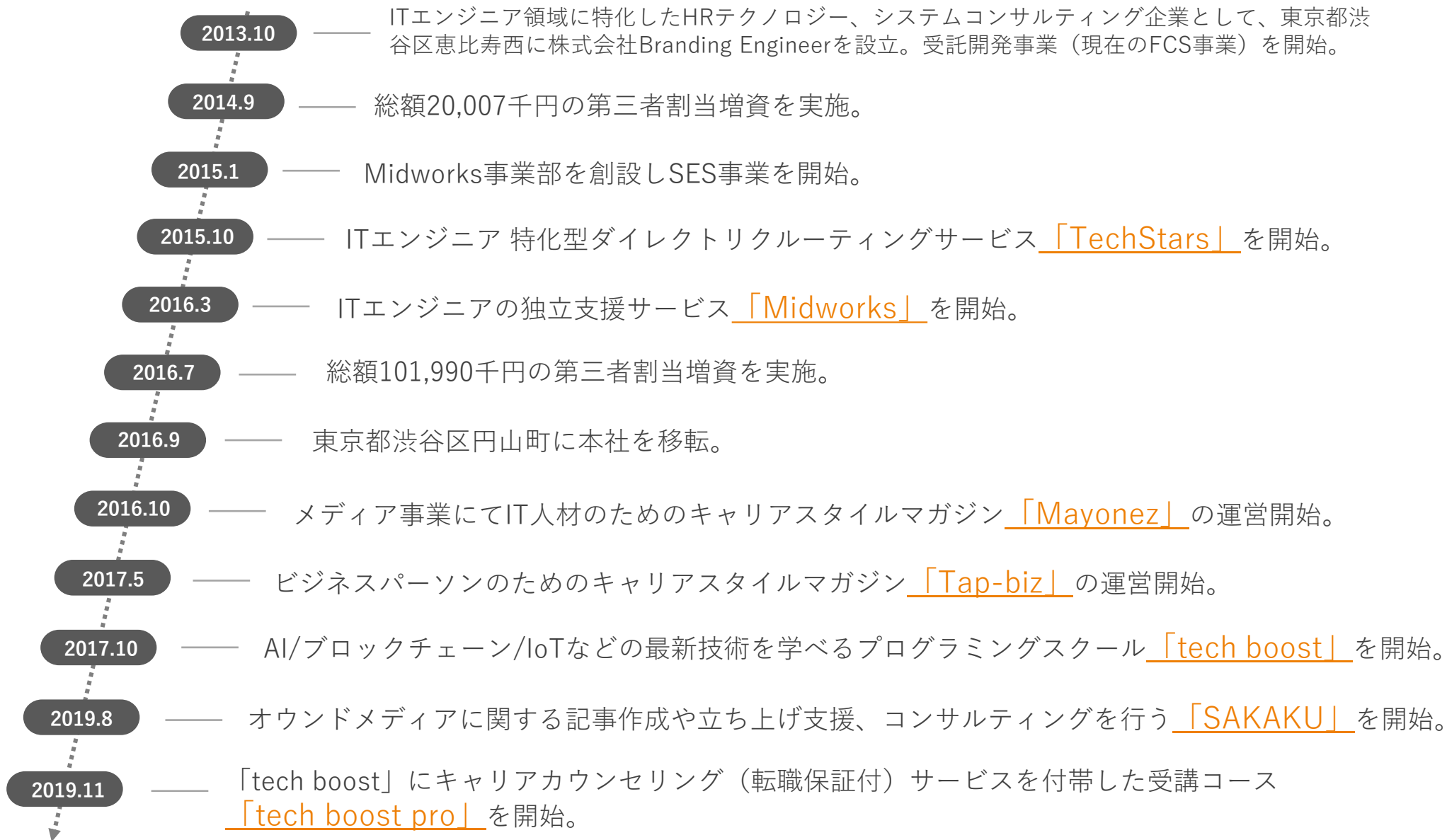
1. Midworks 事業
2. メディア事業
3. FCS 事業
4. その他事業
(tech boost、TechStars)

オフィス

- | | | |
|------------|-----------|------------------------------|
| <本社オフィス> | 〒150-0044 | 東京都渋谷区円山町28-3 いちご渋谷道玄坂ビル5F |
| <渋谷第2オフィス> | 〒150-0044 | 東京都渋谷区円山町5-5 Navi渋谷V 10階 |
| <渋谷第3オフィス> | 〒150-0044 | 東京都渋谷区道玄坂1-15-14 ST渋谷ビル6F |
| <渋谷第4オフィス> | 〒150-0044 | 東京都渋谷区円山町25-5 YMプリントタワー4F |
| <大阪オフィス> | 〒530-0001 | 大阪府大阪市北区梅田2-5-4 千代田ビル西館6階A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 |



沿革





役員

元エンジニアの二人の代表の思いから生まれた会社、Branding Engineer。

代表取締役CEO

河端 保志



代表取締役COO

高原 克弥



取締役
金沢 大輝



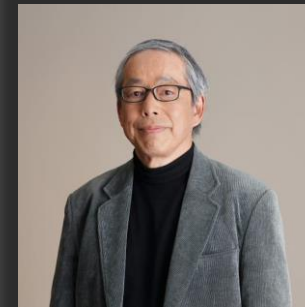
取締役CFO
谷邊 紘史



社外取締役
長尾 卓



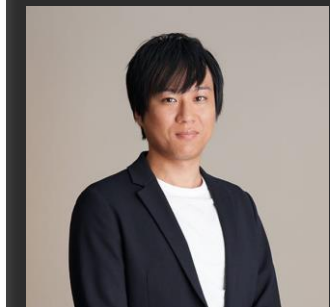
常勤監査役
川村 英樹



社外監査役
沼田 雅之



社外監査役
浅利 圭佑





“ 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。

事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。

1.

ITエンジニアの
価値向上

2.

ITエンジニア
ビジネス人材領域
No.1を目指す

3.

当社で働くことの
意義を感じることが
できる組織づくり



Business

事業概要

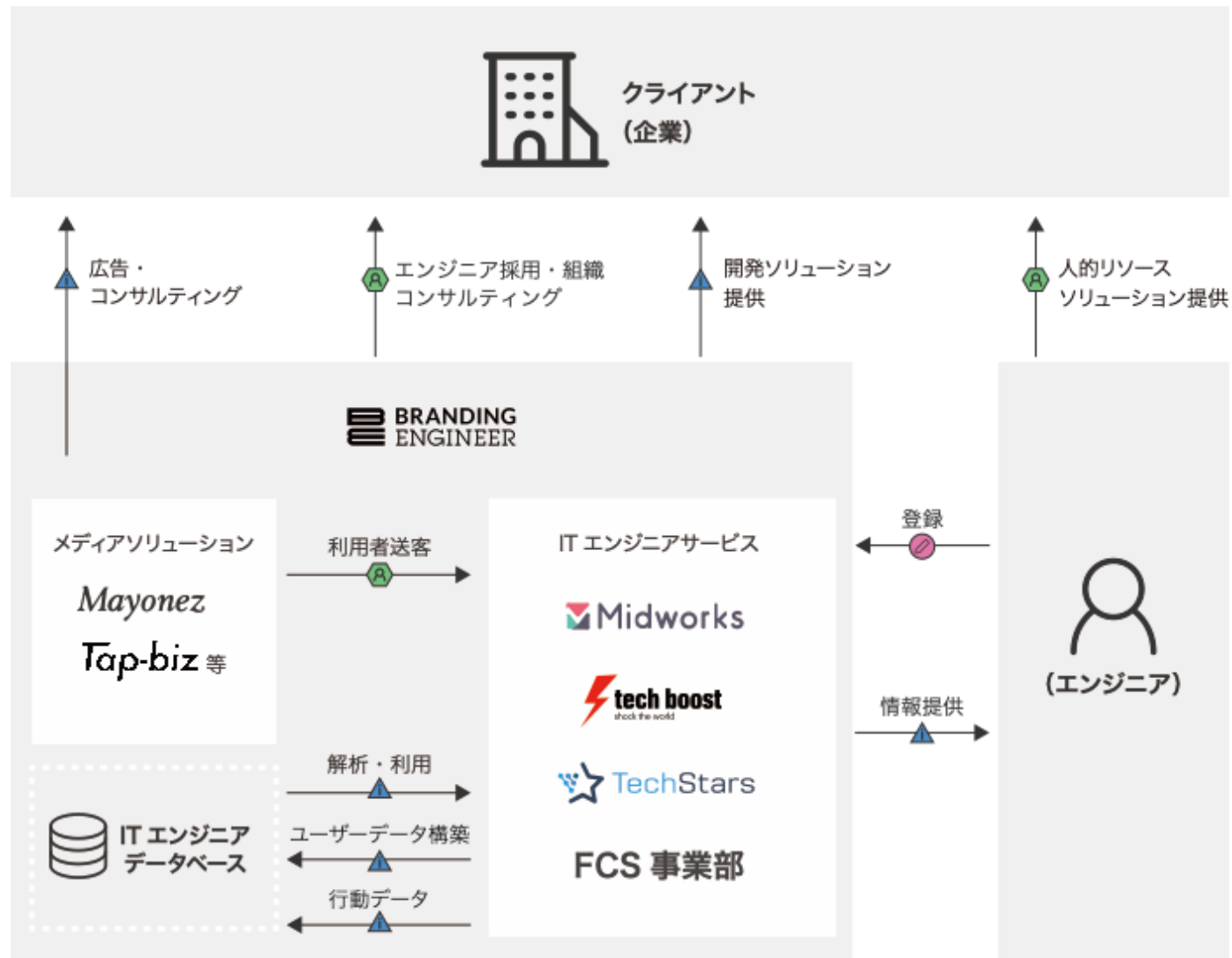


事業系統図

ITエンジニアサービス メディアソリューション

2つの方向性で展開

エンジニアキャリアを
ワンストップで支援する仕組み、
オウンドメディアノウハウを軸に
企業に様々なソリューションを提供。



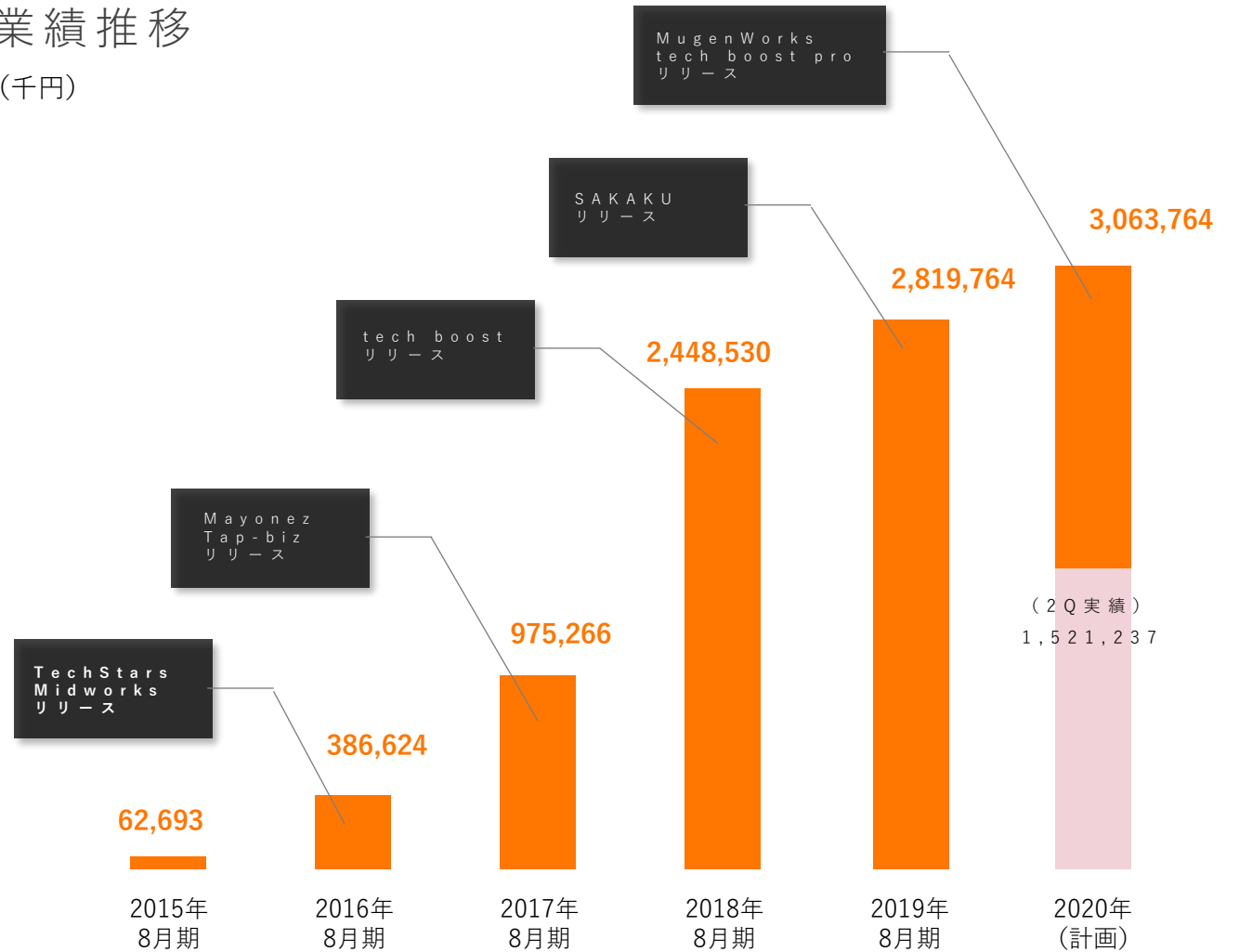


業績推移

創業以来続く
6期連続増収

創業から、エンジニア領域に対して
各種サービスを開発し展開している。

業績推移 (千円)





セグメント別サービス紹介

Midworks事業



ITエンジニアの
独立支援サービス

メディア事業

Mayonez

Tap-biz

自社メディア

SAKAKU

クライアント
ソリューション

FCS事業

受託開発サービス
コンサルティング
サービス

その他事業

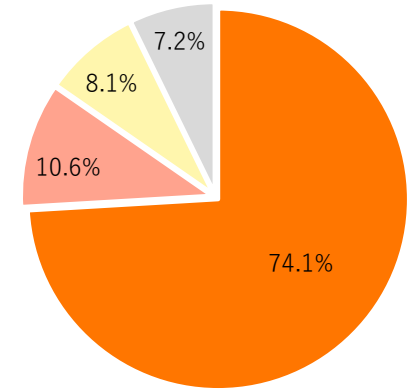


ITエンジニアに特化した
転職支援サービス



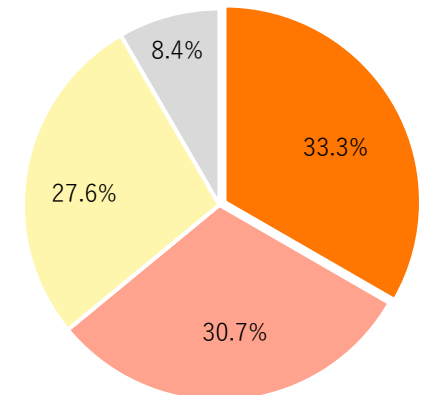
ITエンジニアを目指す
プログラミングスクール

セグメント別売上高構成比率
(6期)



■ Midworks ■ メディア事業 ■ FCS事業 ■ その他事業

セグメント別利益構成比率
(6期)



■ Midworks ■ メディア事業 ■ FCS事業 ■ その他事業



当社の強み

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。

ITエンジニアの
独立支援

 Midworks

ITエンジニアの
転職支援

 TechStars



 **tech boost**
shock the world

ITエンジニアの
教育・創出



Service Summary

事業の特徴

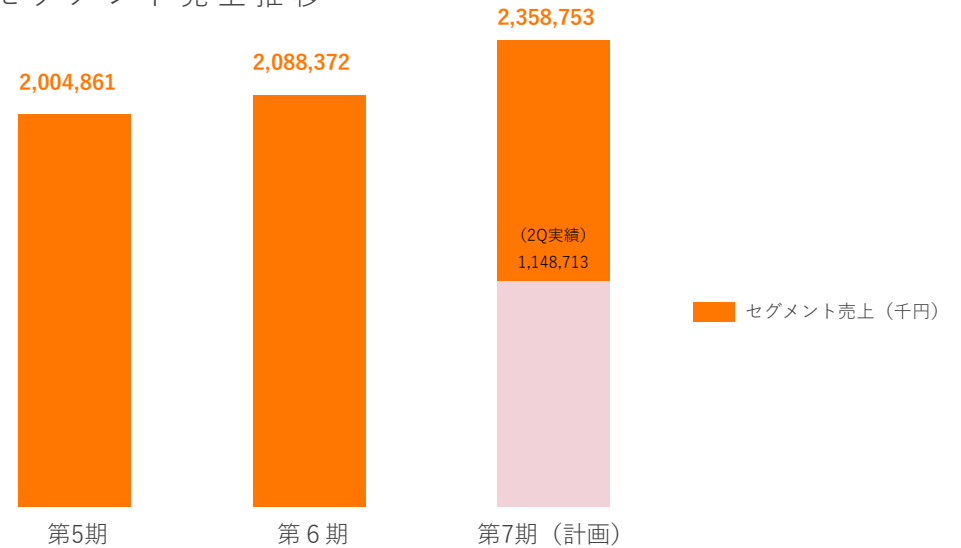


継続性の高い 独自のフリーランスサービス

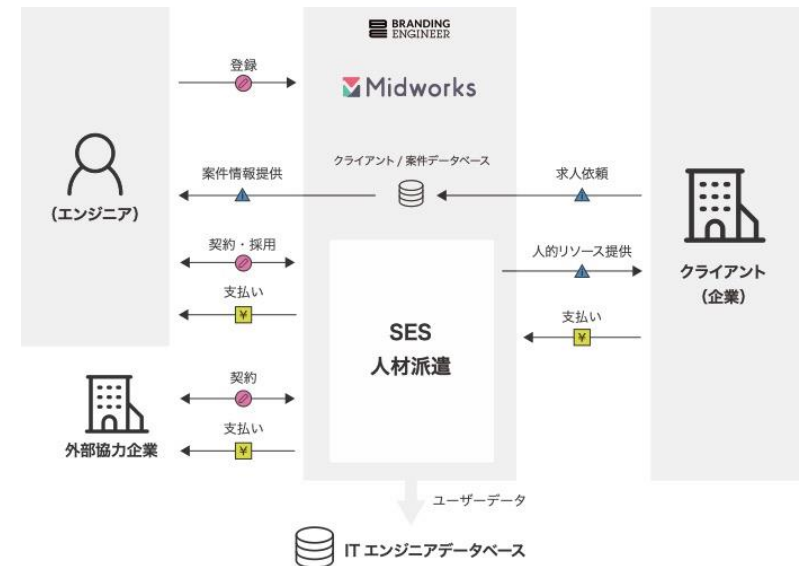
ITエンジニアの独立に対する不安材料
(収入・経費・保障)を可能な限り最小化することで、
ITエンジニアがいつでも安心して働ける環境を創る。

SESサービスを主に展開し、
フリーランスや社員、外部協力企業所属等、
様々な働き方をするエンジニアを開発リソース
として柔軟に活用しクライアントに提供。
開発リソース不足を解決する。

セグメント売上推移



事業系統図





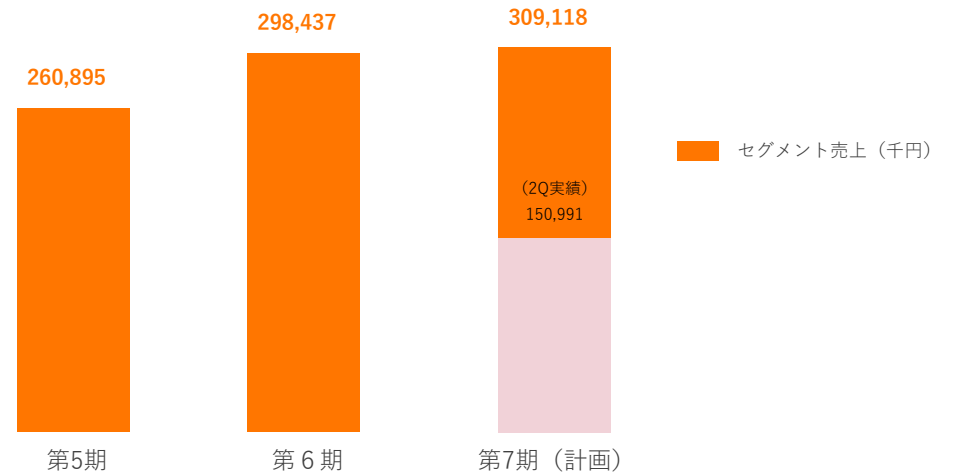
メディア事業

自社メディアのグロースと コンサルティングを両立

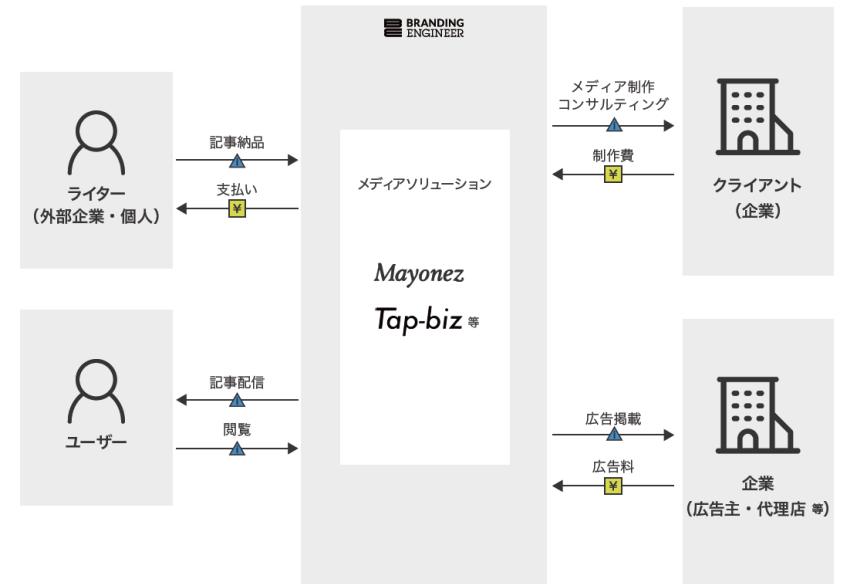
ITエンジニアを中心とするビジネスマンたちに、
有益な情報を届けるWEBメディア「Mayonez」や
「Tap-biz」を中心に、複数のメディアを運営。

7期より、他社メディアの立ち上げや記事作成代行、
コンサルティングを行うSAKAKUを開始。

セグメント売上推移



事業系統図





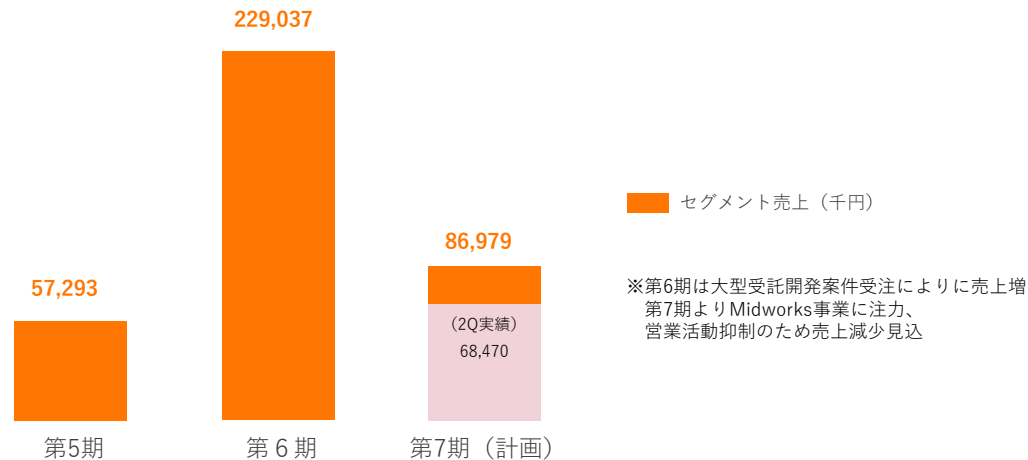
FCS事業

既存事業を活かした 受託開発とコンサルティング

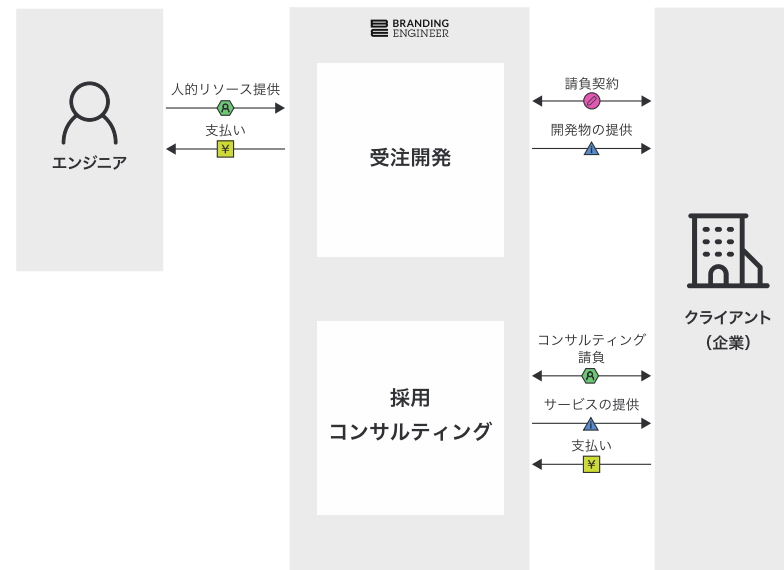
創業当初からのビジネスモデルである
受託開発を中心に、Midworks事業や
tech boost事業で培ったエンジニアの
採用・教育ノウハウを活用。

クライアントニーズに合わせた、
エンジニアチームの立ち上げや組織コンサルティング
等のソリューションを提供。

セグメント売上推移



事業系統図





その他事業



エンジニア特化型 転職支援サービス

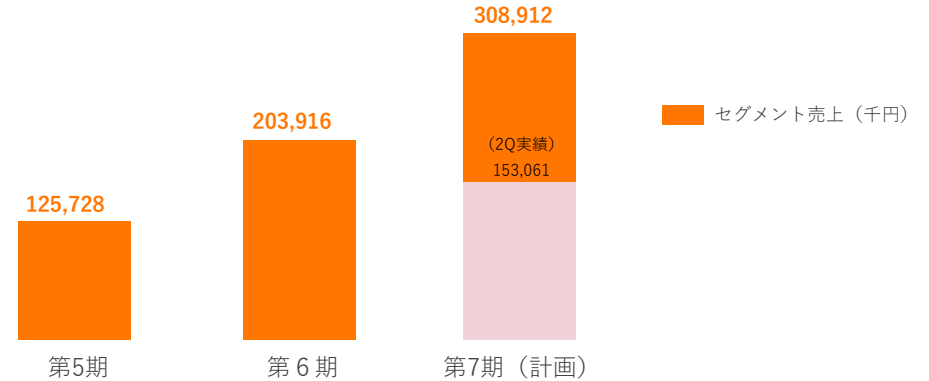
ITエンジニアに特化した転職支援サービスを展開。
一般的な外部人材データベースに加え、
「Midworks」や「tech boost」等を通じて
当社に蓄積されたエンジニアデータベースを活用。



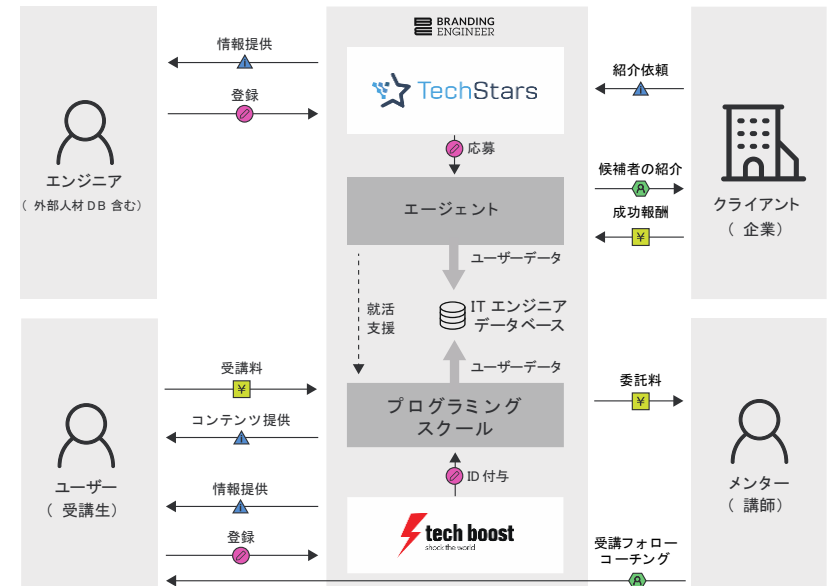
最先端の技術習得が可能な プログラミングスクール

基本的なWeb開発言語から、AIやIoTブロックチェーン
などの最先端の革新技术の提供も行う、
オンライン受講も可能なプログラミングスクール。
第7期より転職保証型の「tech boost pro」も提供開始。

セグメント売上推移



事業系統図





Market Trend

市場動向

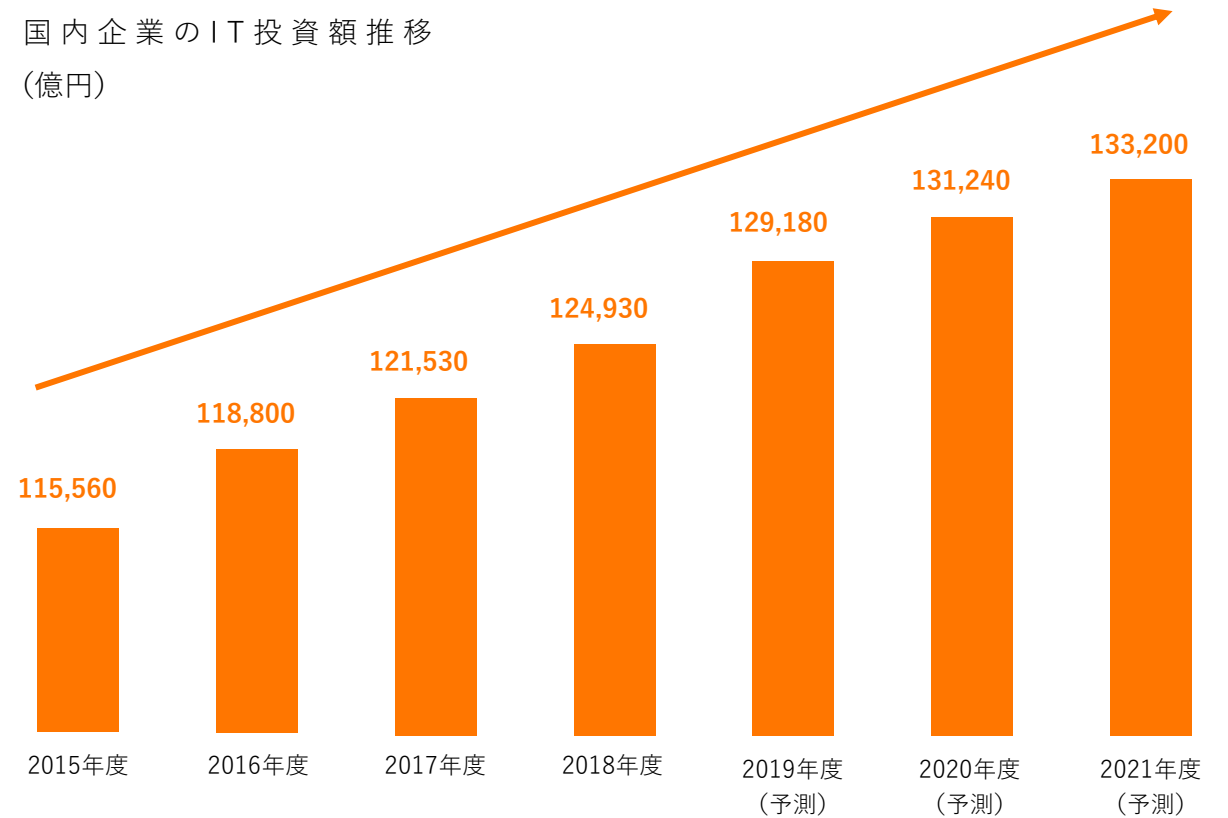


IT市場①

国内企業のIT投資額推移

国内企業のIT投資は
毎年堅調に成長。

国内企業のIT投資額推移
(億円)



出典：株式会社矢野経済研究所 2019国内企業のIT投資実態と予測



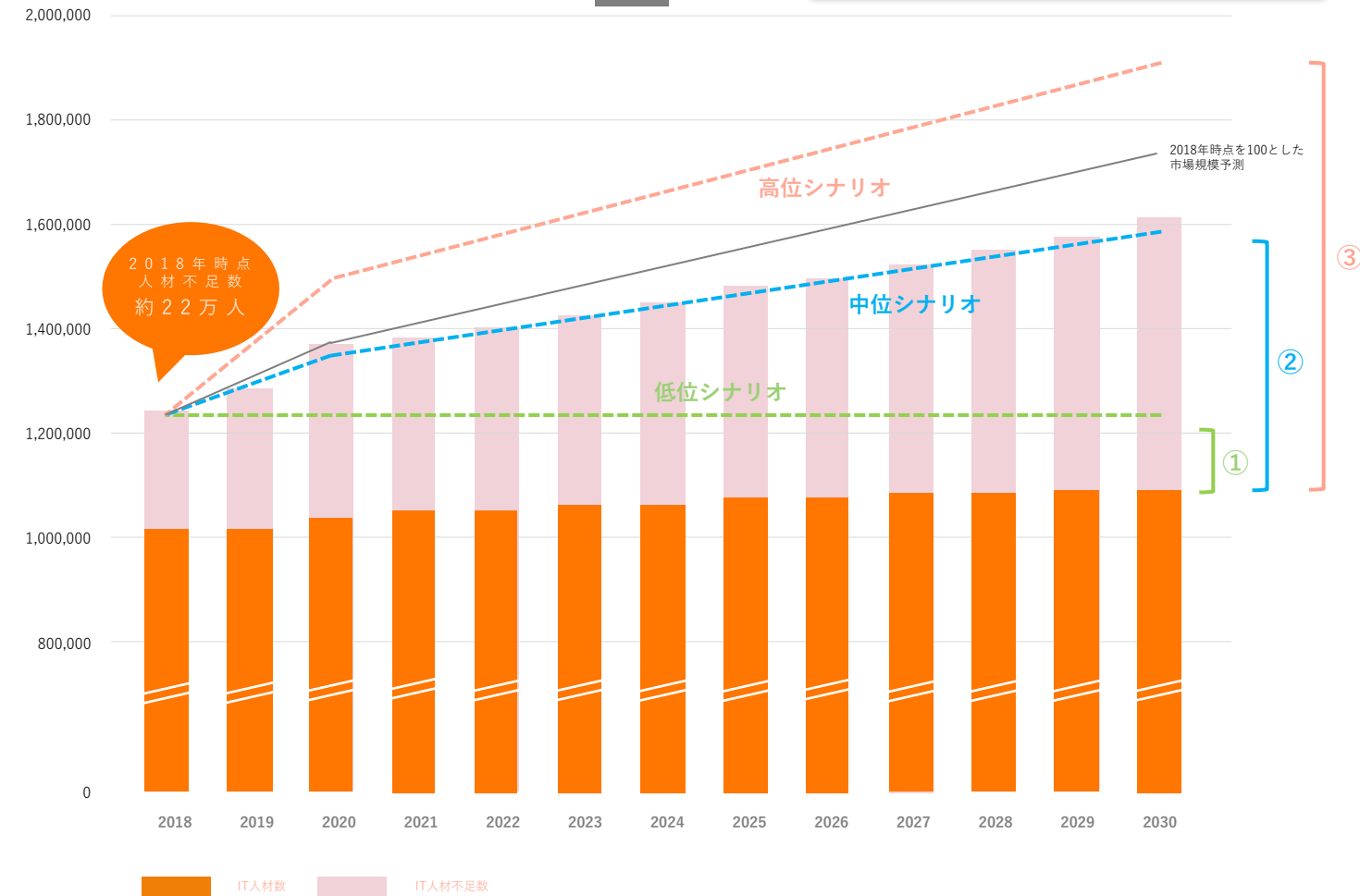
ターゲット市場②

IT市場② 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
教育や派遣、SESといった
各種エンジニアサービスの拡充が必要に。

IT人材動向
(人)



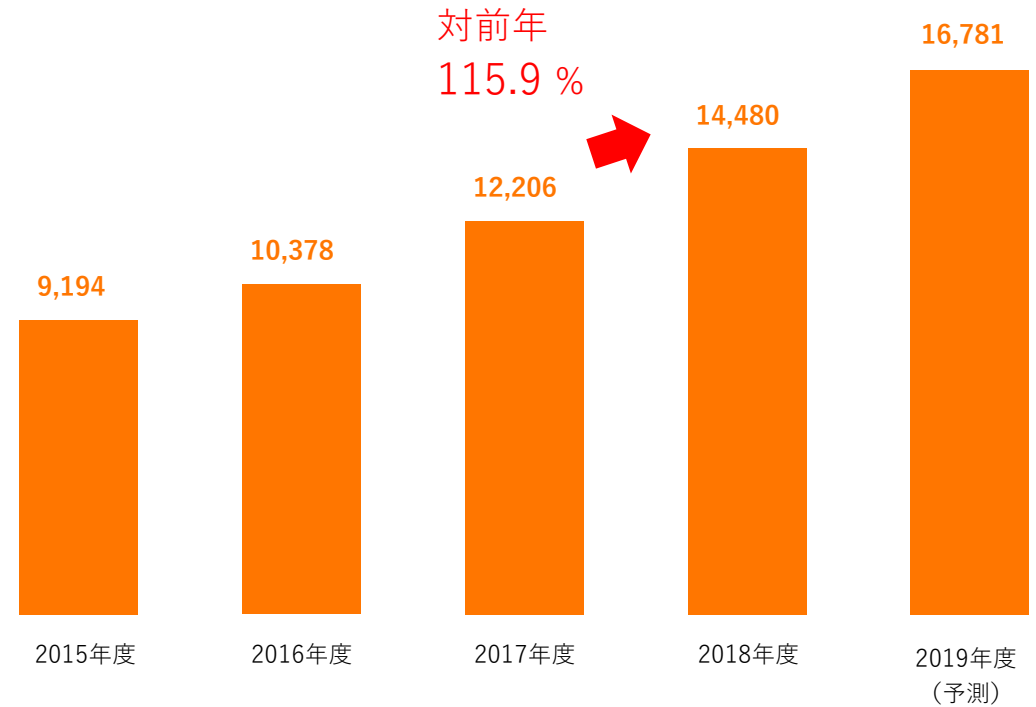


IT市場③

インターネット広告市場

メディア事業に関連する
インターネット広告市場は2018年、
前年比**115.9%**の成長。

インターネット広告市場
(億円)



出典：株式会社電通 2018年日本の広告費



Growth Potential

成長戰略



成長相関性のある 事業構造

各事業がそれぞれ互いを活かした
事業関係で、各事業の成長が
相乗的に全体成長へ。

データやナレッジの蓄積を活かした
ソリューションサービスの開発・運用で
さらなる事業全体のグロースへ。





成長戦略

プラットフォーム拡張を ベースにした事業成長戦略

accelerated growth



Vertical Development

Horizon Development

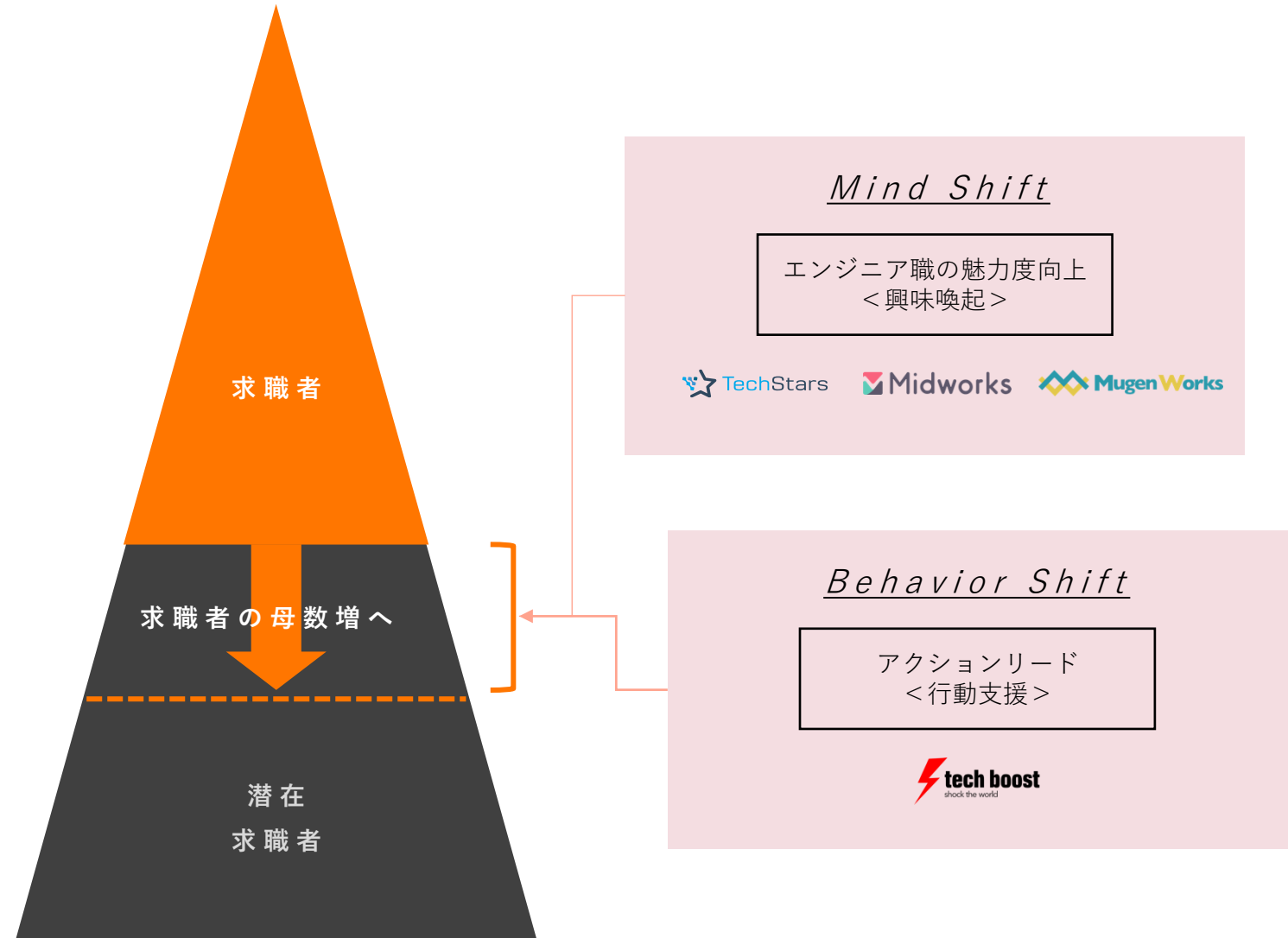




働き方の特性による 潜在的求職者の 掘り起こし

新しい働き方を創り、エンジニアが活躍し続けられる環境を構築すること。そして、ITエンジニアへのキャリア形成を支援するスクール事業。

この2つを併せ持つことで、この売り手市場において、さらなる潜在層の掘り起こしが可能に。





注力セグメントにおける具体的な戦略

- エリア拡張
- 充実化
- 新サービス創出

ITエンジニアサービスを拡充し、
よりエンジニアのトータルサポート
を行える企業を目指す。



稼働エンジニア数の増加

- 広告予算投下による「フリーランスエンジニア」の獲得
- MugenWorksによる「社員エンジニア」の獲得

サービスエリアの拡大

- 7期に大阪に営業拠点を新設、関西圏での営業開始



即戦力エンジニアの輩出

- Midworks、TechStarsの顧客ニーズをカリキュラムに反映
- 転職保証を付帯した「tech boost pro」をはじめ未経験からでも、フリーランスを含めたキャリアチェンジ可能なカリキュラムを積極的促進



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はありません。様々な要因により、実際の業績が本書の記載と著しく異なる可能性があります。

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。

当社は、将来の事象などの発生にかかわらず、既に行っております今後の見通しに関する発表等につき、開示規則により求められる場合を除き、必ずしも修正するとは限りません。

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

MB