

株式会社Branding Engineer

2022年 8 月 期

第 1 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. 会社概要・各セグメントの内容
3. 関連市場の動向
4. 2022年8月期 第1四半期業績
5. 各セグメントの業績
6. 2022年8月期の方針
7. ESGへの取り組み

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 第1四半期業績

- ・ 四半期売上高**1,390百万円** 前年比**481百万円増**（**52.9%増**）
売上高、売上総利益ともに、**5** 四半期連続で最高値を達成
- ・ ストック収益の源泉であるエンジニア獲得を狙った広告費や採用関連費への積極的な投資を継続
（**広告費は先行投資の性質をもち、獲得したエンジニアは中長期にかけて利益貢献を見込む**）
- ・ 1Qの営業利益は期初想定ではオフィス移転や積極的な広告投資によりマイナス想定であったものの、**想定を上回る事業進捗の結果、1Qの営業利益は、期初想定を大幅に上回る20百万円で着地**
（1Qにおいて、オフィス移転費用は19百万円発生）

■ エグゼクティブサマリー②

2022年8月期 第2四半期以降について

- ・ 2Q以降も中長期的な成長を見据えた各種投資を継続するものの、オフィス移転費用の減少や、エンジニア稼働数増加に伴ったストック型ビジネスの強みを活かした、**営業利益の成長を計画**
- ・ 2022年1月にTSRソリューションズ株式会社をM&A **Midworksとのシナジーを活かし、更なる飛躍的な成長を見込む**
(2022年8月期2Qより連結予定であり、1Q決算では連結対象外)

TSR社 M&Aについて

譲受会社概要



会社名	TSRソリューションズ株式会社
本社	東京都新宿区高田馬場三丁目23番3号
設立年月日	2008年4月23日
資本金	5,000万円
事業内容	ITソリューション事業
従業員数	約80名
売上高	約611百万円（2021年3月期）
許認可	一般労働者派遣事業者 [登録番号：派13-305765]、 有料職業紹介事業許可証 [許可番号：13-ユー-309145] 情報セキュリティマネジメントシステム：[JIS Q 27001（ISO/IEC 27001）認可番号12572]
主要得意先	富士ソフト株式会社、Sky株式会社、 株式会社日立ソリューションズ 等

TSR社のM&Aにより想定されるシナジー

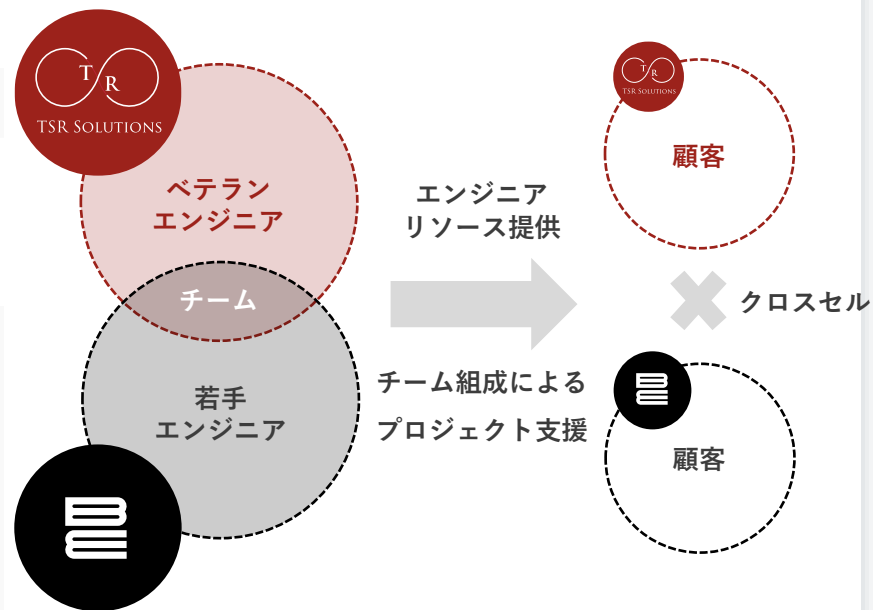
1. クロスセルによる売上機会の創出

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

2. 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

インフラ系に強くベテランITエンジニアの多いTSRと、
開発系に強く若手ITエンジニアの多いBranding Engineer、
双方のエンジニアデータベースを連携

プロジェクト単位での支援を行う体制とすることで、
顧客の幅広いニーズに対し、より高付加価値な提案が可能に



A top-down view of a meeting table with people, laptops, and tablets. The scene is dimly lit, with the primary light source being the screens of the devices. The table is made of dark wood. There are several people around the table, some looking at laptops, others at tablets. A coffee cup is visible on the table. The overall atmosphere is professional and collaborative.

2. 会社概要・各セグメントの内容



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 129,967千円 (2021年8月31日 時点)

従業員数 160名 (2021年8月31日 時点)

- 事業**
- ① Midworks事業
 - ② メディア事業
 - ③ tech boost事業
 - ④ FCS事業
 - ⑤ その他事業 (TechStars等)

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

<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

<tech boost教室>

〒150-0044 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

2019.11

「tech boost」にキャリアカウンセリング（転職保証付）サービスを付帯した受講コース [「tech boost pro」](#) を開始

2020.7

東京証券取引所マザーズに株式を上場（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

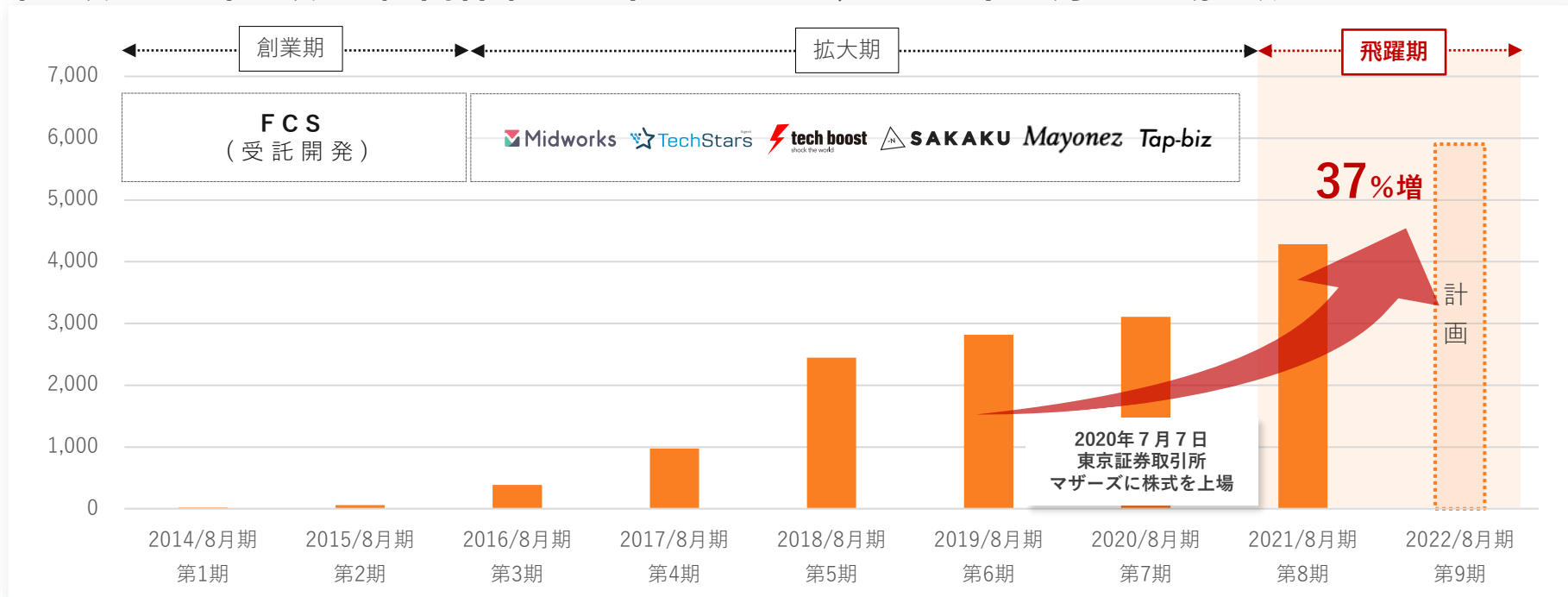
東京都渋谷区渋谷に本社を移転

■ 沿革および業績推移

2013年の創業以来 **8期連続増収**。当期も前期比**37%増**の大幅増収を計画し、

3か年計画の売上高を1年前倒しで達成予定

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



フリーランスエンジニアの
マッチングサービス
Midworks事業



オンライン
プログラミング教育の
tech boost事業



ITエンジニア特化型
転職支援サービス
TechStars事業



DX推進コンサルティングと
採用コンサルティングの
FCS事業

マーケティングプラットフォームサービス



自社メディア運営と
WEBマーケティングコンサルの
メディア事業

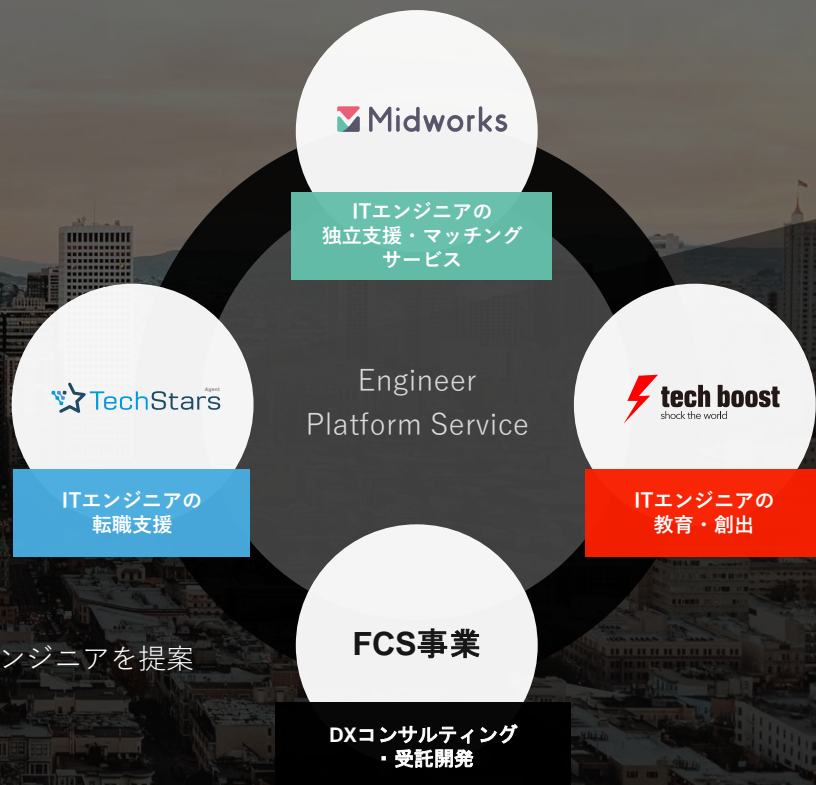


エンジニアプラットフォームサービスとは

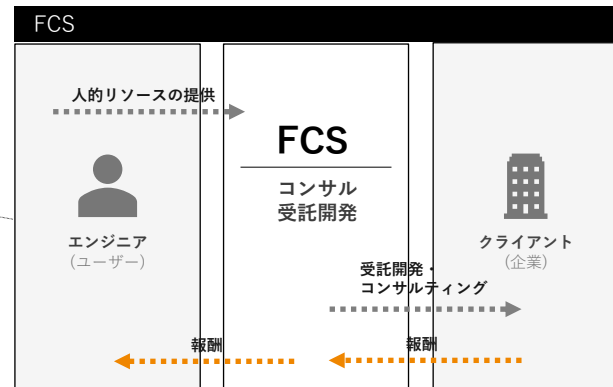
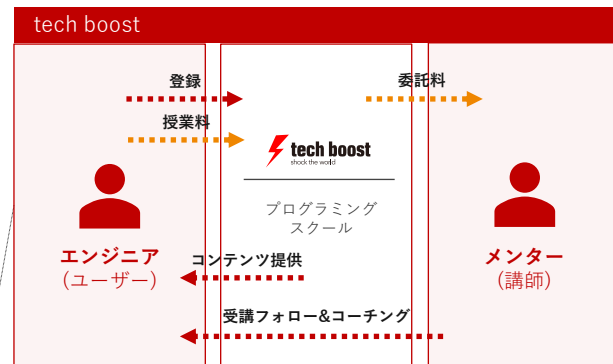
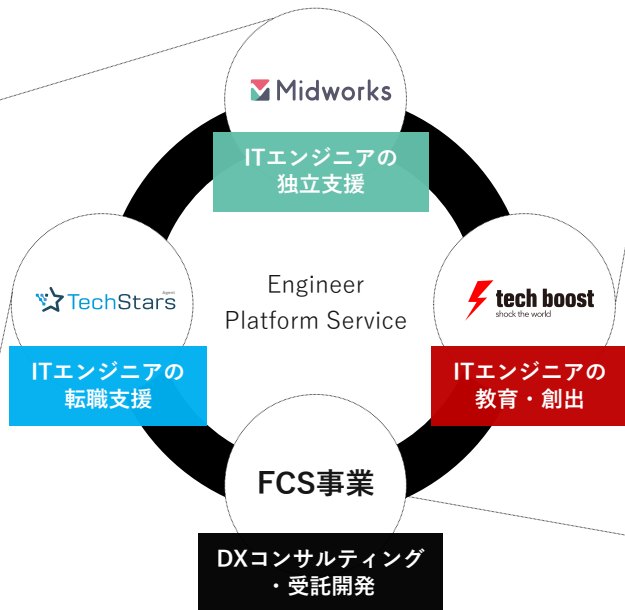
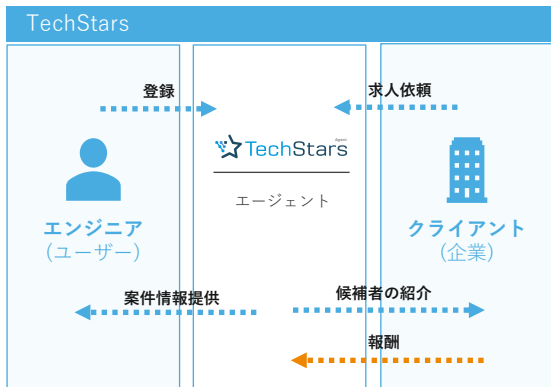
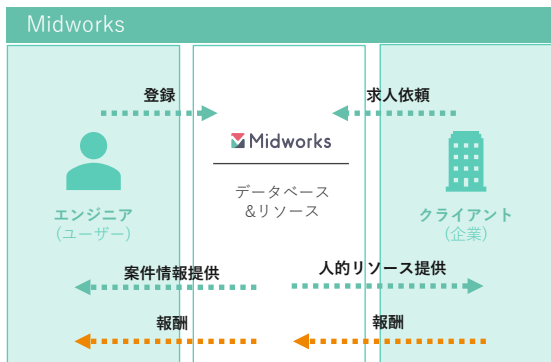
キャリア循環型

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
20,000人を超えるフリーランスのIT人材データベースを保有（2021/12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)		-	-		-

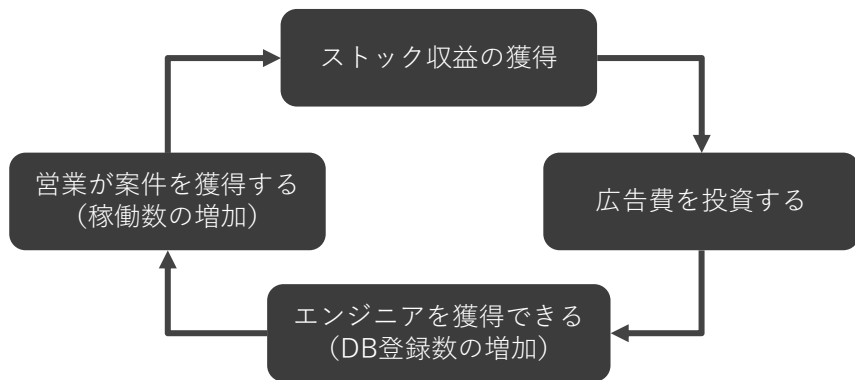
■ エンジニアプラットフォームサービスの事業モデル

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

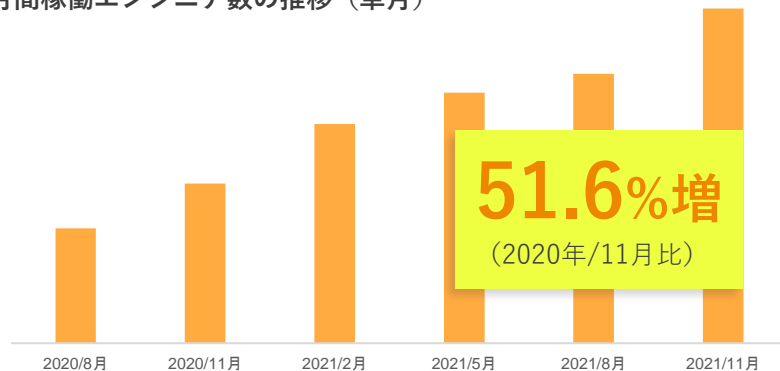
4Qも継続してエンジニア獲得に注力し広告費を積極的に投資した結果、

月間エンジニア稼働数は51.6%増（それぞれ1Q末である、2020年11月と2021年11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

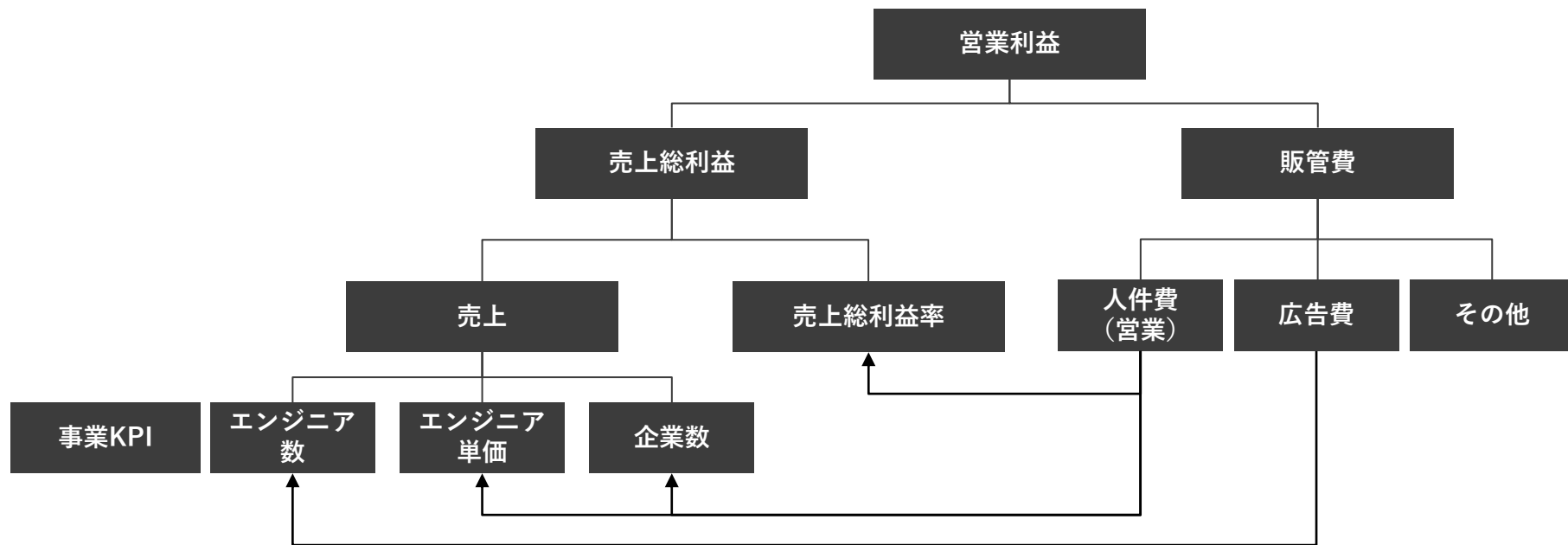


月間稼働エンジニア数の推移（単月）



エンジニアプラットフォームサービスの事業モデル

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

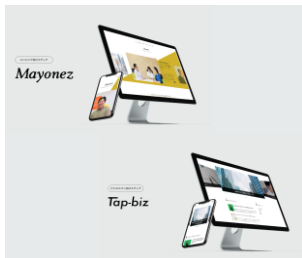
その他

WEBマーケティング
ノウハウを活用

新規領域

 SAKAKU

マーケティングプラットフォームサービスの事業一覧



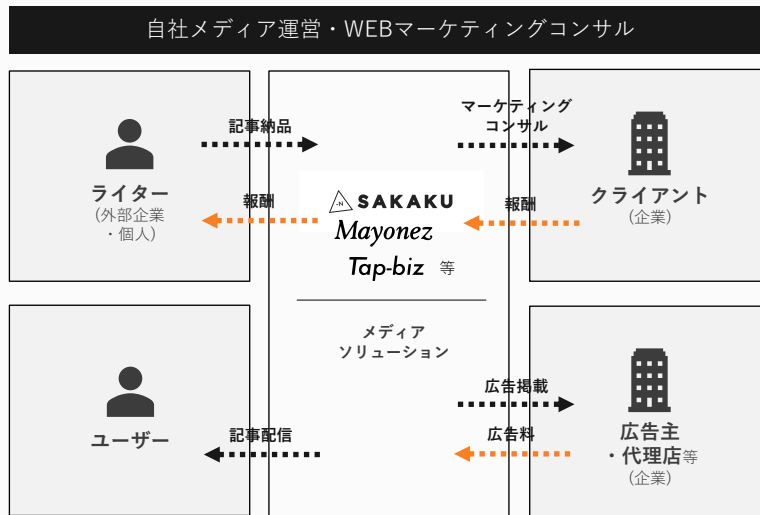
自社メディア運営

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

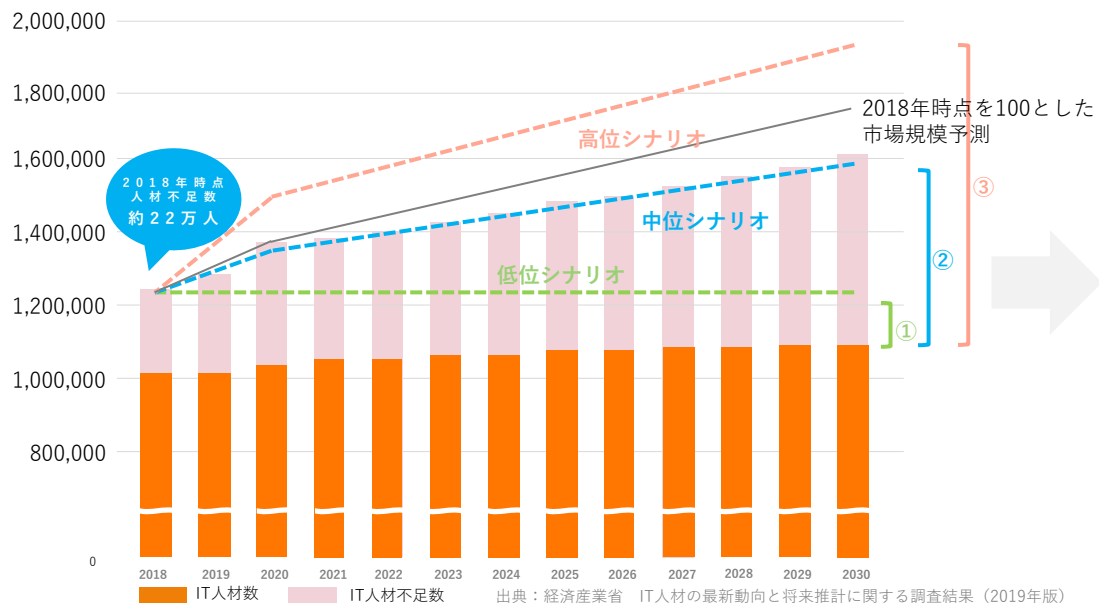
自社メディアの運営を通じて得たノウハウを活用し、SEOコンサルティングや企業のメディア立ち上げ支援、記事作成代行を中心とした、WEBマーケティングコンサルサービスを提供



3. 関連市場の動向

エンジニアプラットフォームサービスの市場環境 ①

社会の急激なDX化の流れもあり、**IT人材難はますます深刻化**
当社のように**ITエンジニアデータベースを保有する企業の価値は増していく**



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

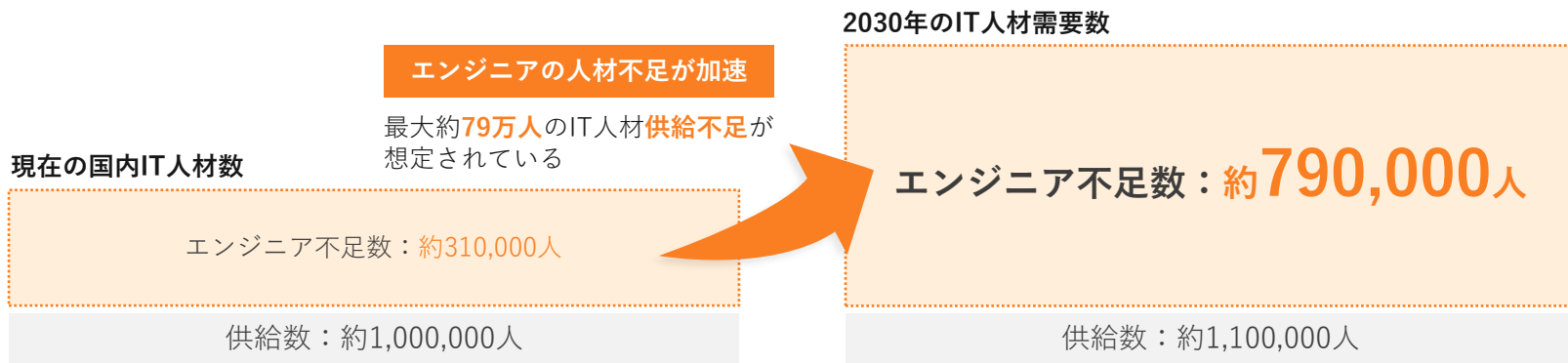
IT人材の動向

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**

エンジニアプラットフォームサービスの市場環境 ②

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

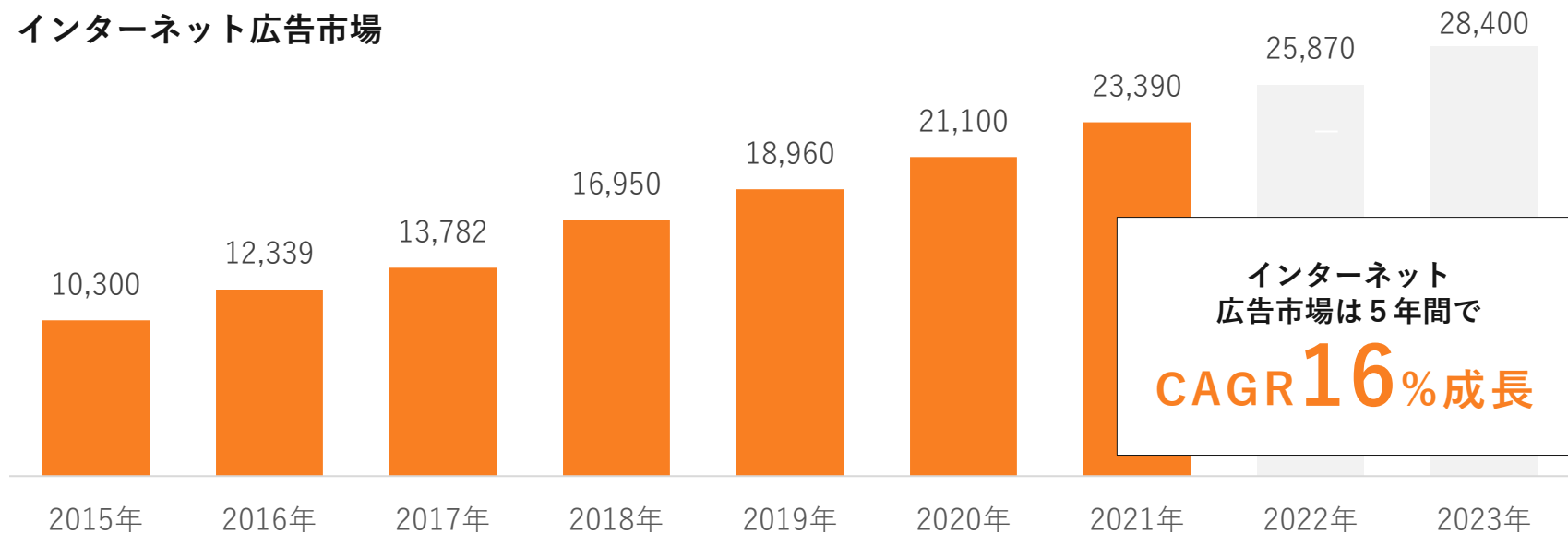
IT人材受け入れのための組織作り

「FCS」
エンジニア活用のための
コンサルティング

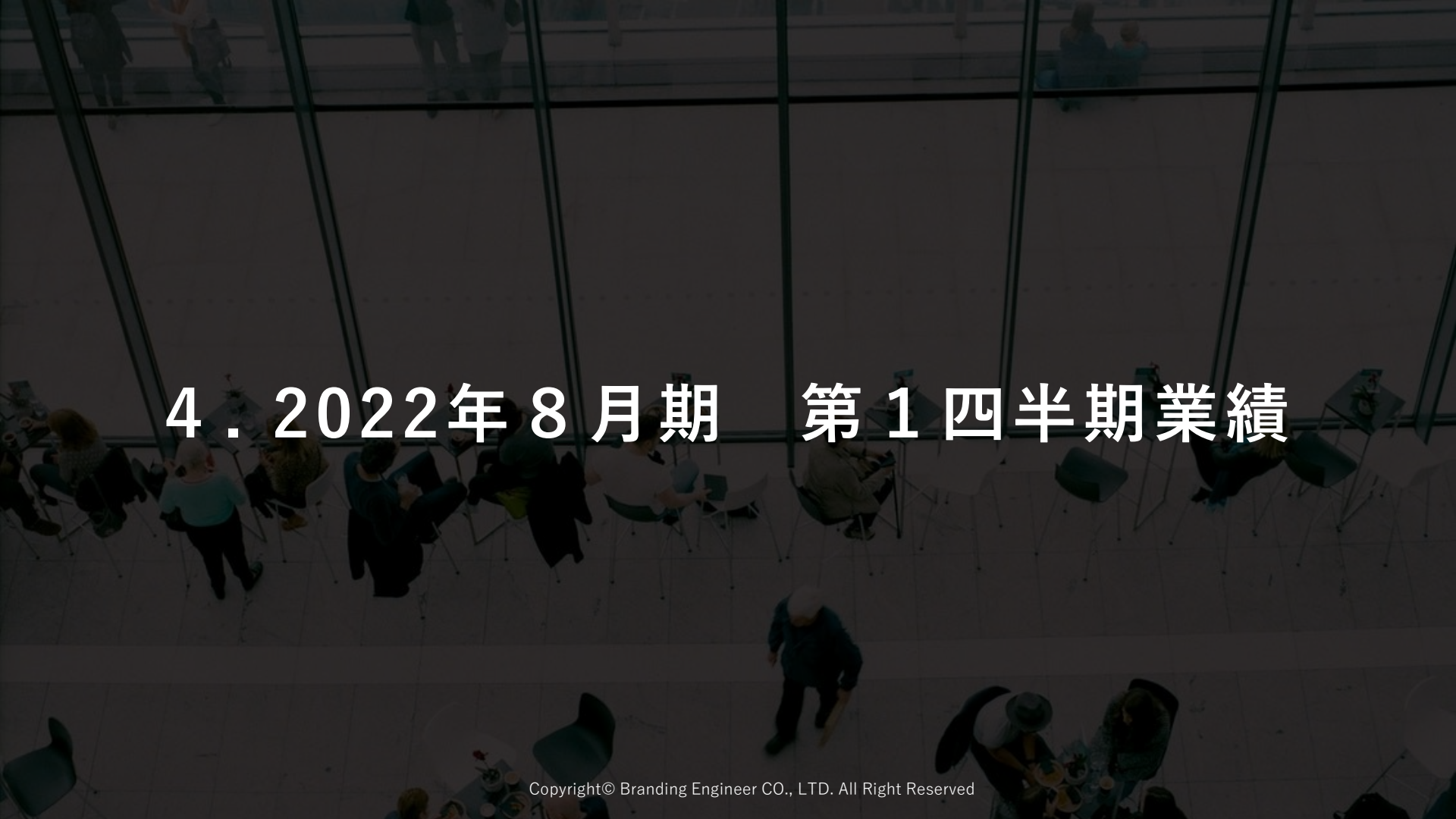
マーケティングプラットフォームサービスの市場環境

インターネット広告市場は5年間でCAGR16%成長、2023年には2.8兆円まで成長予測
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 2019 インターネット広告市場の実態と展望



4. 2022年8月期 第1四半期業績

財務数値の前年比較（四半期）

四半期の売上高は前年比**52.9%成長**・売上総利益は**37.1%成長**

	2022/8月期 1 Q	前年同期 (2021/8月期 1 Q)	
	実績	実績	増減率
売上	1,390,363	909,107	+52.9%
売上総利益	421,176	307,190	+37.1%
営業利益	20,512	42,309	△51.5%
純利益	6,869	24,420	△71.9%

単位：千円

※ 前期1Qと比較して利益が減少した理由は、前期1Qにおいては助成金を活用した一時的なBtoB研修需要があったこと、また1Qの広告投資額が前期比で+51百万円と積極的な投資を行ったこと、およびオフィス移転費用19百万円の発生が主な要因

■ 通期業績予想に対する進捗率

1Qの進捗は**売上・利益ともに期初想定を上回って着地**

想定以上の事業進捗の結果、**オフィス移転の一時費用により赤字想定であった利益も黒字着地**

2Q以降はオフィス移転に伴う一時的な費用も低減、**独自のマッチングシステムによる効率化や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、売上・利益とも大幅進捗予定**

売上

23.6%

売上総利益

21.7%

営業利益

11.4%

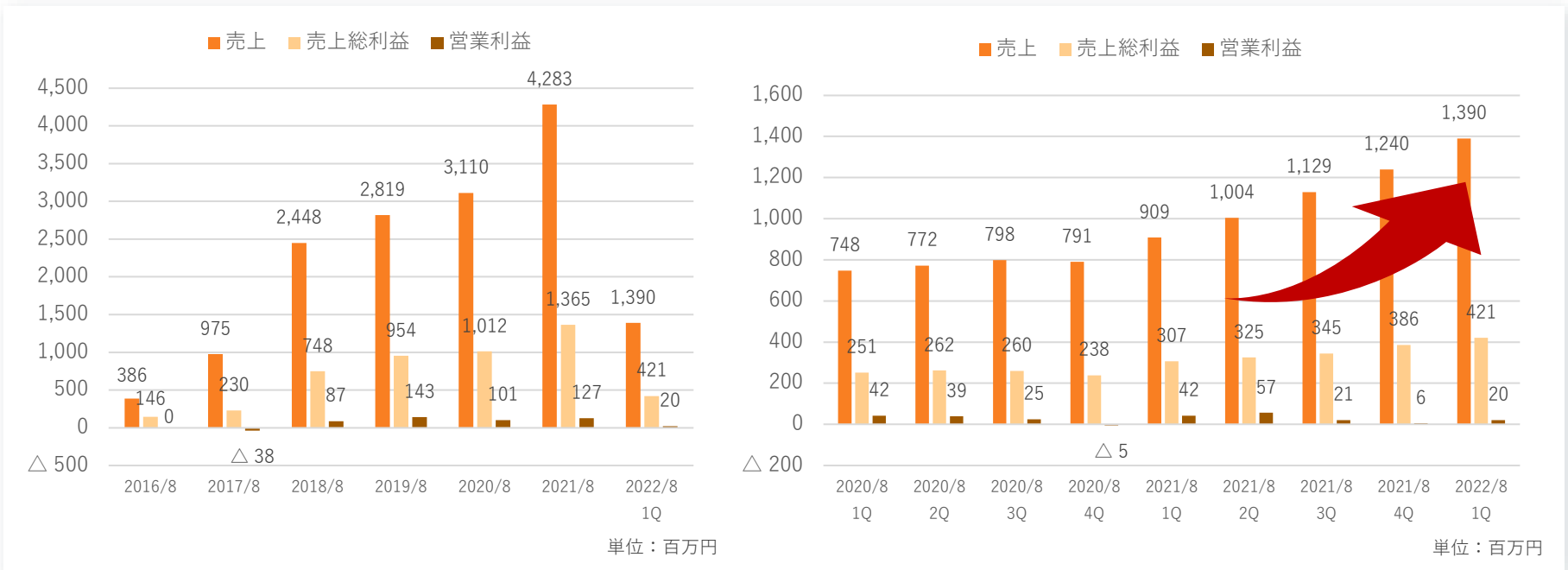
純利益

6.2%

四半期ごとの業績推移

四半期売上高が**13億円突破**

売上・売上総利益ともに**5**四半期連続で過去最高値を更新



■ 販管費の前年比較（四半期）

1Qも事業成長のための積極的投資を継続

ストック収益の源であるエンジニア集客のための広告費は、前年比 112.5%増
地代家賃はオフィス移転に伴う二重家賃発生のため、一時的に上昇

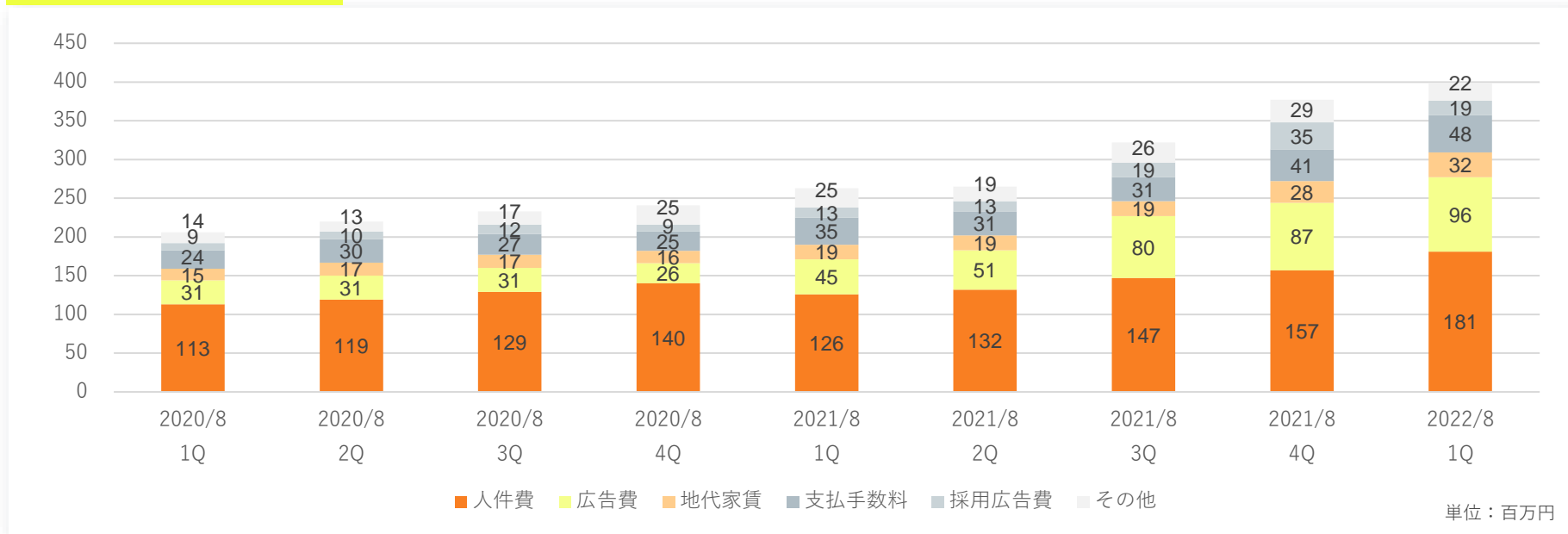
人件費は増加したが、**自社システムによるDX化により売上高人件費率は継続して良化**

	2021/8月期 1Q	前年同期 (2021/8月期 1Q)	
	実績	実績	増減率
人件費	181,205	126,751	+43.0%
広告費	96,705	45,499	+112.5%
地代家賃	32,449	19,340	+67.8%
支払手数料	48,852	35,008	+39.5%
採用広告費	19,250	13,068	+47.3%
その他	22,199	25,213	△12.0%

単位：千円

■ 販管費の推移（四半期）

事業成長に伴い、主にストック型収益の源泉であるエンジニア獲得のための広告費が増加
広告費の増加額は上場期である2020/8月期 4Qと比較し**260%増**と、将来への投資を拡大
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て利益貢献を見込む**



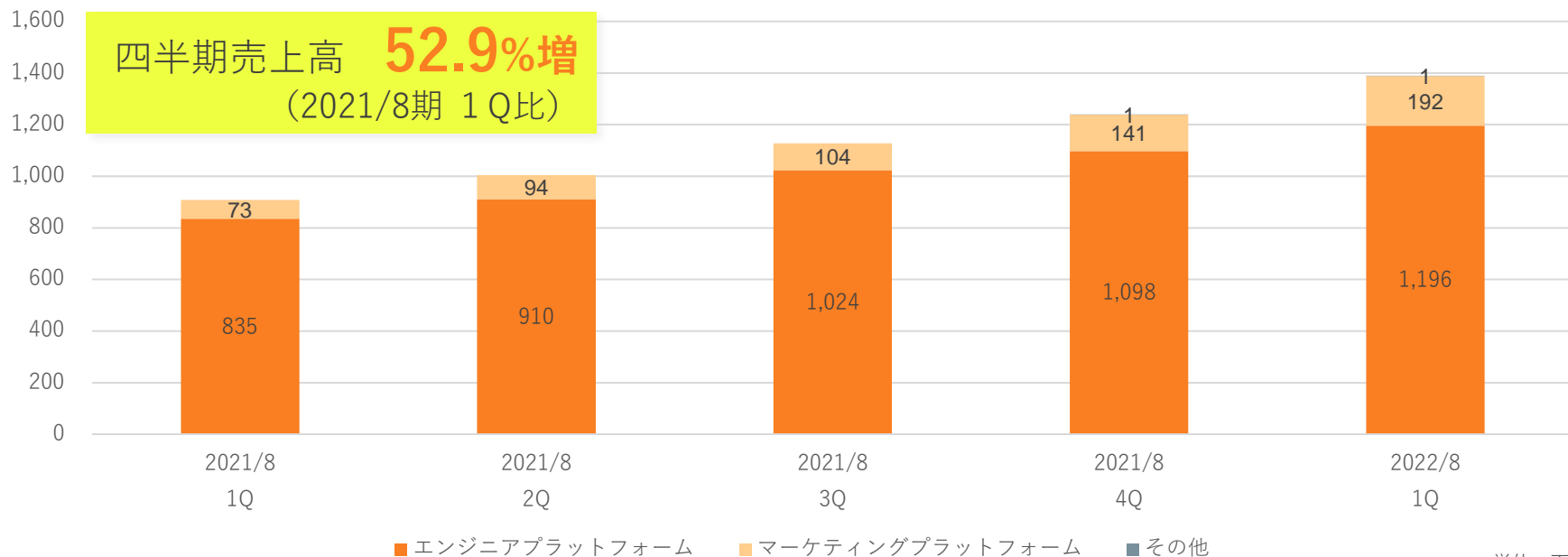
A top-down view of a meeting table with people, laptops, and tablets. The scene is dimly lit, with the primary light source being the text overlay. The table is made of dark wood and has several items on it: two laptops, two tablets, two coffee cups, and some papers. Five people are visible around the table, their hands and arms reaching towards the center. The overall atmosphere is professional and collaborative.

5. 各セグメントについて

■ 四半期のセグメント別売上推移

エンジニアプラットフォームの売上が堅調に推移

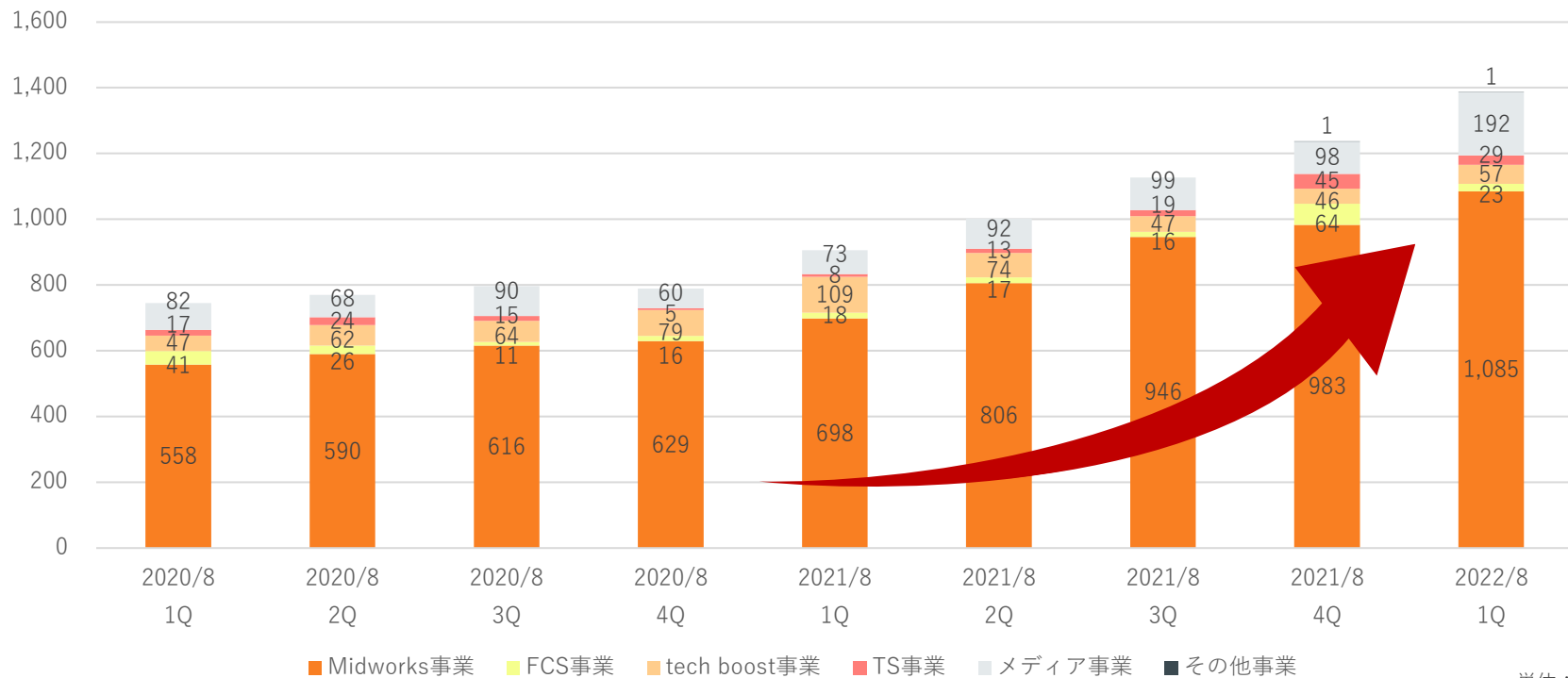
四半期の全社売上高は、前年比で**52.9%増**の成長



単位：百万円

■ 四半期の事業別売上推移

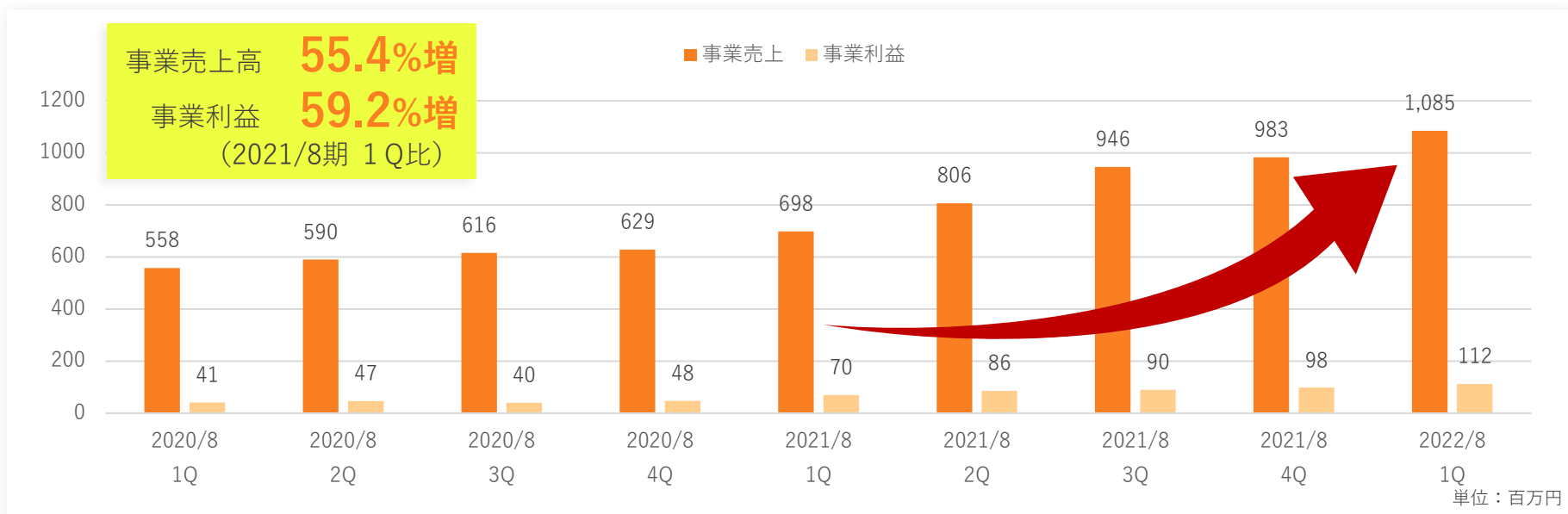
1 QはMidworks事業・メディア事業の成長が、全社売上を牽引



単位：百万円

Midworks事業

四半期売上高**10億円**を突破、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に広告費や採用関連費への投資加速
前年同期比で、**事業売上高は55.4%増、事業利益は59.2%増**



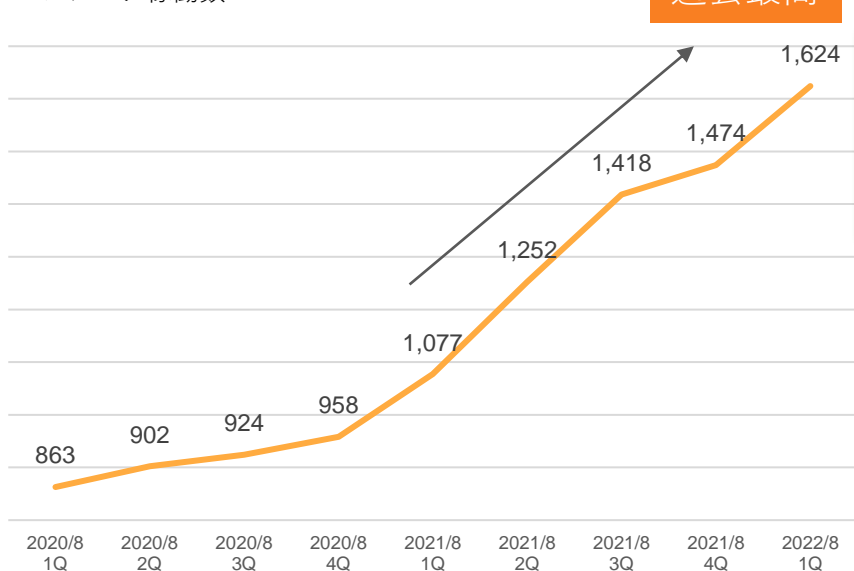
Midworks事業

21/8 4 Qは、22/8期の成長を見据えた社内のエンジニアサポートチームの体制強化を優先した結果、一時的に稼働数の増加が減少

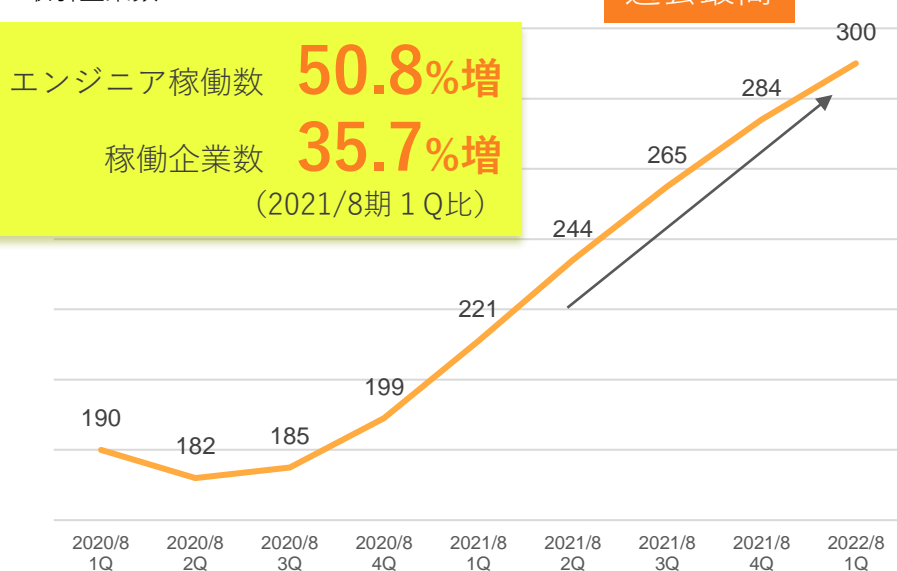
22/8 1 Qでは体制強化も完了し、稼働数の増加スピードは回復

エンジニア稼働数・取引企業数ともに、継続して過去最高を更新中

エンジニア稼働数



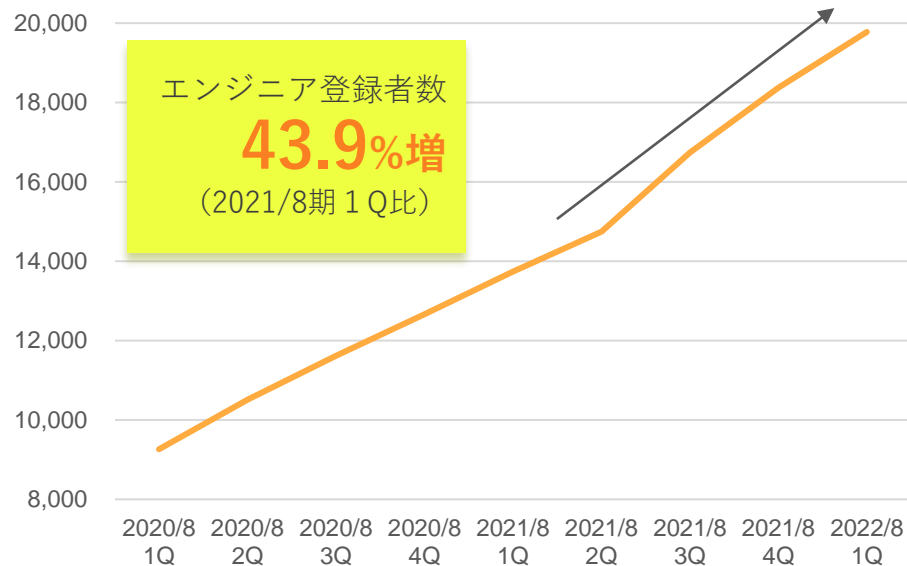
取引企業数



エンジニア稼働数 **50.8%増**
稼働企業数 **35.7%増**
(2021/8期 1 Q比)

Midworks事業

Midworksエンジニア登録者数



エンジニアの登録人数も続伸

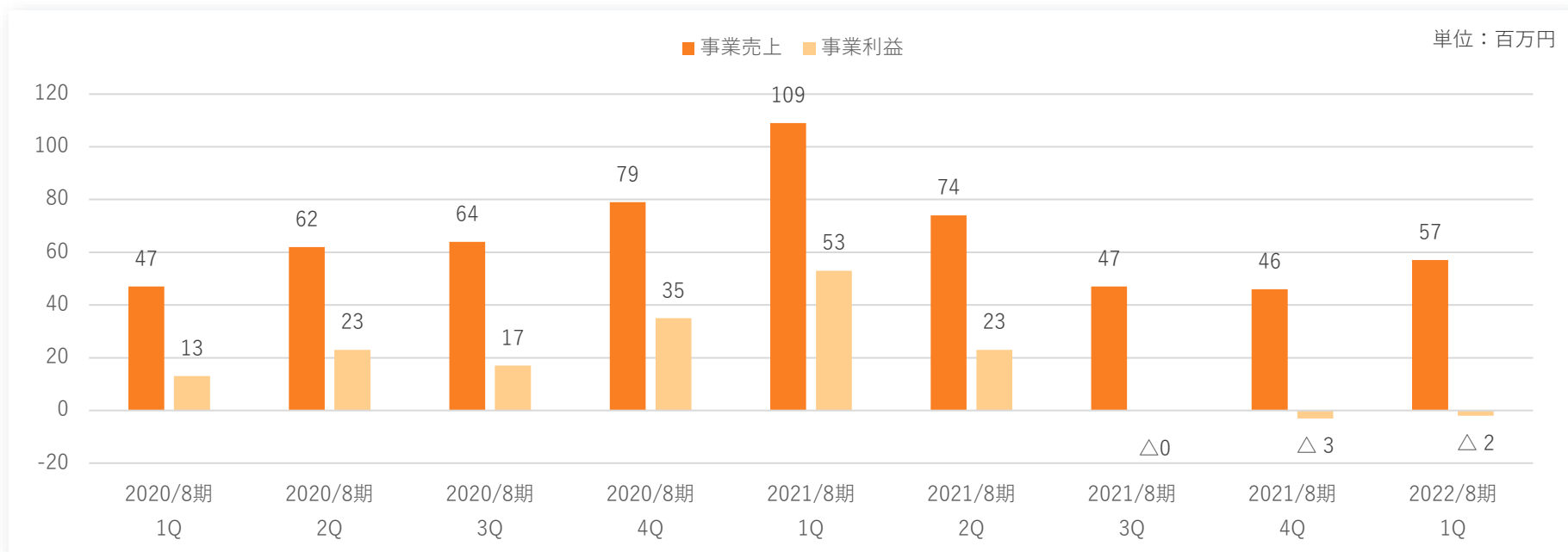
1Q末時点で19,000人を突破し

前年比**43.9%増**

(2021年12月時点で20,000人を突破)

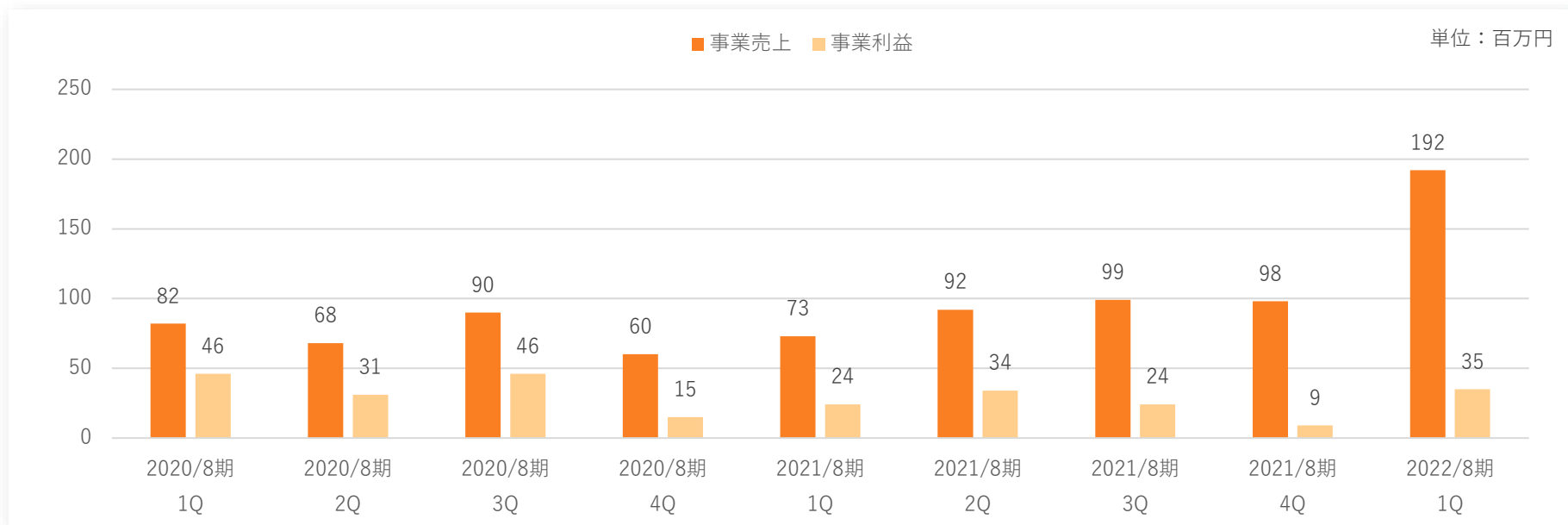
tech boost事業

助成金を活用した一時的なBtoB研修需要が終了した結果、QonQでは減少
2021年11月からJavaコース／フロントエンドコースも開講するなど、
個人向けサービスの拡充を実施、売上高は回復傾向



メディア事業

WEBマーケティングコンサルの事業領域を拡幅し、サービスを充実した結果、売上高は1億円を突破し、前年比160.6%増
継続してサービス拡充を行うことで、更なる事業規模拡大を目指す



6 . 2022年8月期の方針

2022年8月期の注力ポイント

成長投資の継続

エンジニアプラットフォームサービスの成長トリガーである広告費を中心に、事業成長のための投資を継続
短期の利益ではなく、最短での時価総額1000億円企業を目指した経営を実行

事業間連携の強化

エンジニアプラットフォームサービス、マーケティングプラットフォームサービスにセグメントを変更
各事業間の連携を強めることで事業拡大のスピードの強化を行うとともに、エンジニア、マーケティング双方のプラットフォーム企業を目指す

新規事業およびM&Aの検討実行

当社の強みである、ITエンジニア力・デジタルマーケティング力を活かした、新規ドメインへの進出や、成長曲線を上げるためのM&A実行に向けた体制・機能拡充

四半期ごとの売上推移

四半期売上高は、2022年8月期も**最高値更新継続**を見込む



エンジニアプラットフォームサービス

当期はフリーランスエンジニアの新しい働き方の創出を行うことに注力
エンジニアと企業のマッチングにおける、当社の介在価値を向上させる



マーケティングプラットフォームサービス

WEBメディアコンサルティングから、WEBマーケティングコンサルへ事業を拡幅
当期は従来にはなかった新しい形のマーケティング支援であるSNSやWEB広告と
いった、総合的なWEBマーケティングサービスを確立する



新規事業への取り組み

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

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

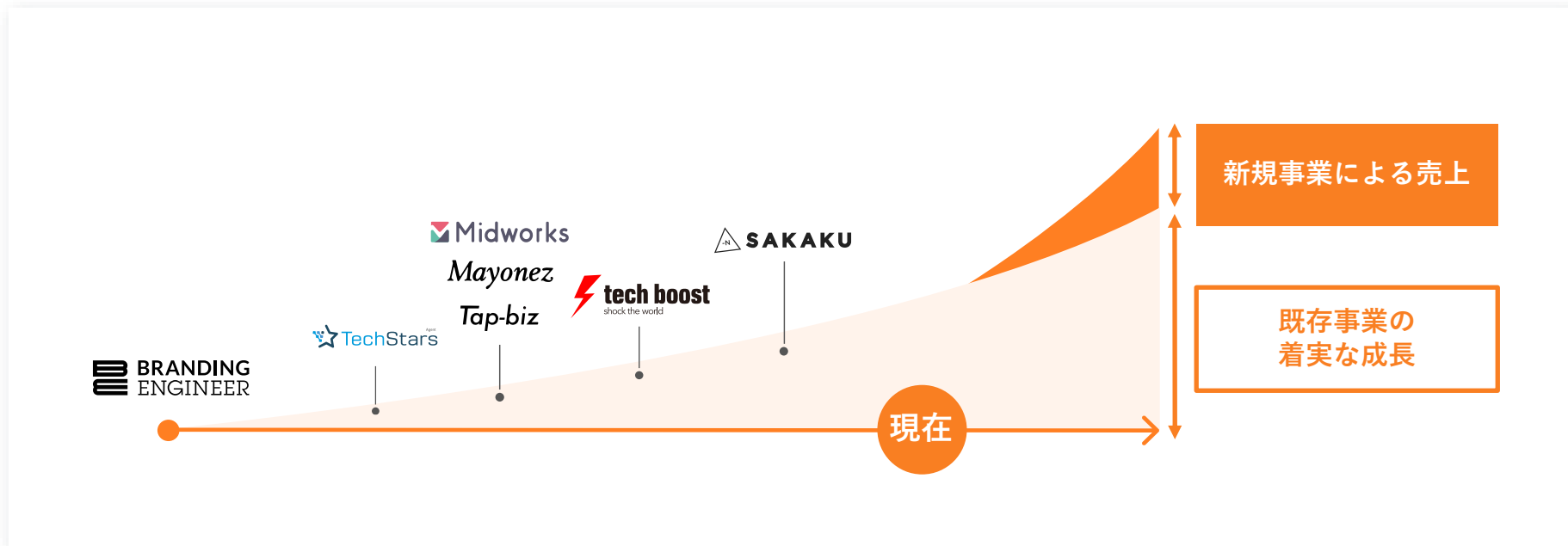
×

- 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

既存事業の着実な成長と、新規事業の売上貢献で事業規模の拡大を図りつつ成長へ向けた投資を継続的に行う

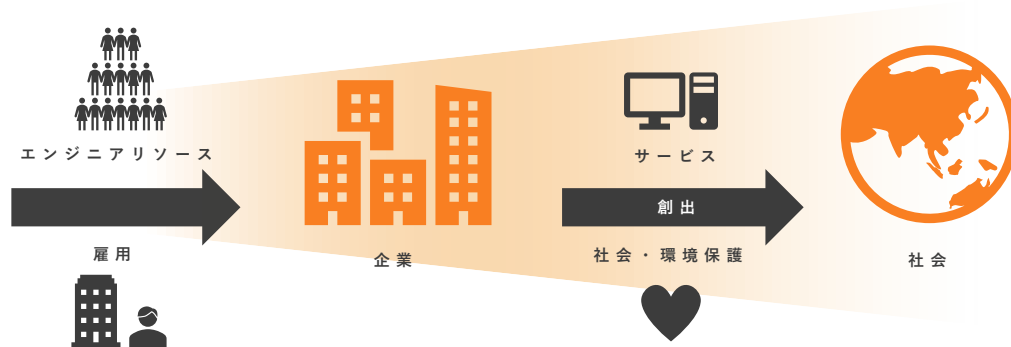


7. ESGへの取り組み

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

■ 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。