

株式会社Branding Engineer

オンライン会社説明会

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. 会社概要・各セグメントの内容
2. 関連市場の動向
3. 2021年 8 月期 通期業績および第 4 四半期業績
4. 各セグメントの業績
5. 2022年 8 月期 予算
6. ESGへの取り組み
7. appendix



1. 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）

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>

〒150-0044 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

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。

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

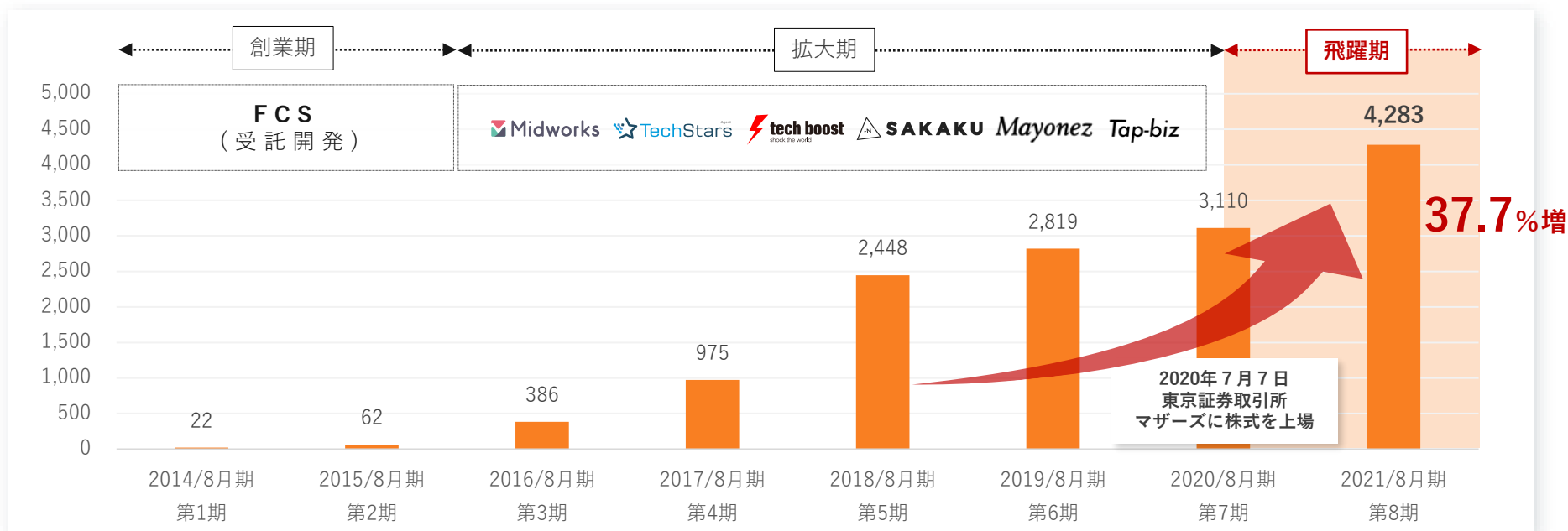
メディア運営企業の株式を100%取得し完全子会社化、それに伴い連結決算へ移行。

■ 沿革および業績推移

2013年の創業以来 **8期連続増収**

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**

上場達成初年度の第8期は前期比37.7%増の大幅増収、来期以降も飛躍を見込む



4つの事業を展開

エンジニアに関する3事業（エンジニアプラットフォームサービス）と
マーケティングに関する事業（マーケティングプラットフォームサービス）の
4事業を展開

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

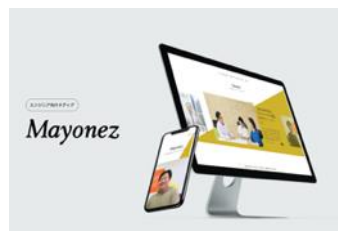


オンラインプログラミング教育の
tech boost事業



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

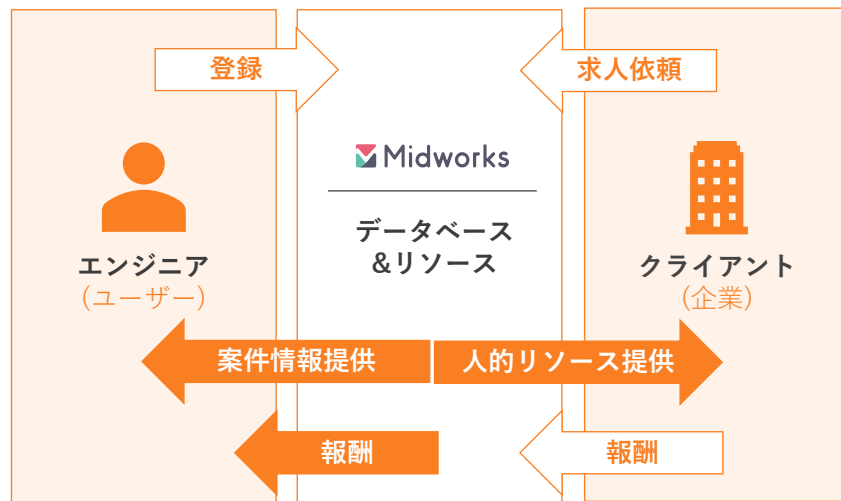


Midworks事業

18,000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年8月末時点）
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

フリーランスエンジニアのマッチングサービス Midworks事業



FCS事業

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

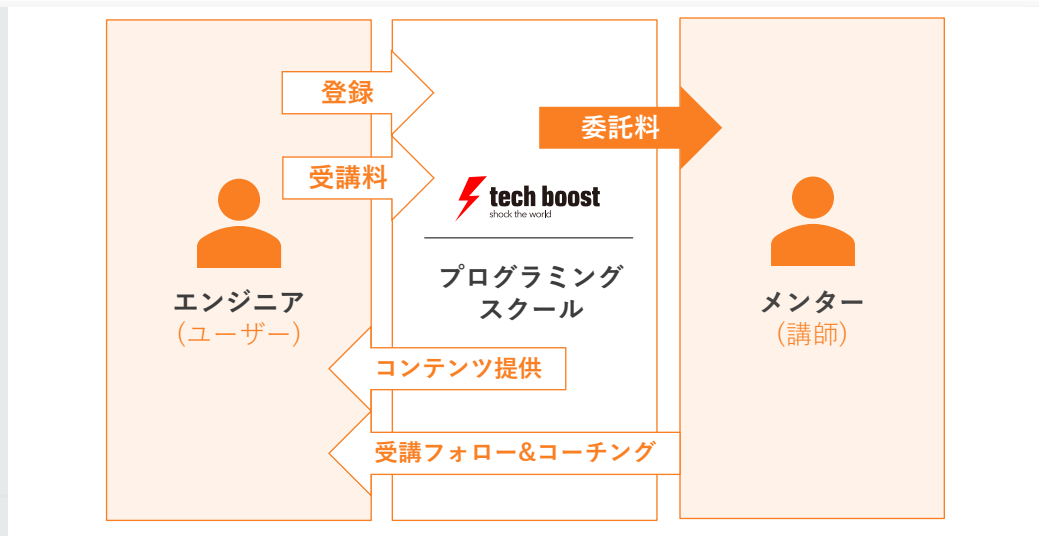
DX推進コンサルティングと採用コンサルティングのFCS事業



tech boost事業

IT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

オンラインプログラミング教育のtech boost事業



メディア事業

自社メディアの「Mayonez」「Tap-biz」等を運営
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

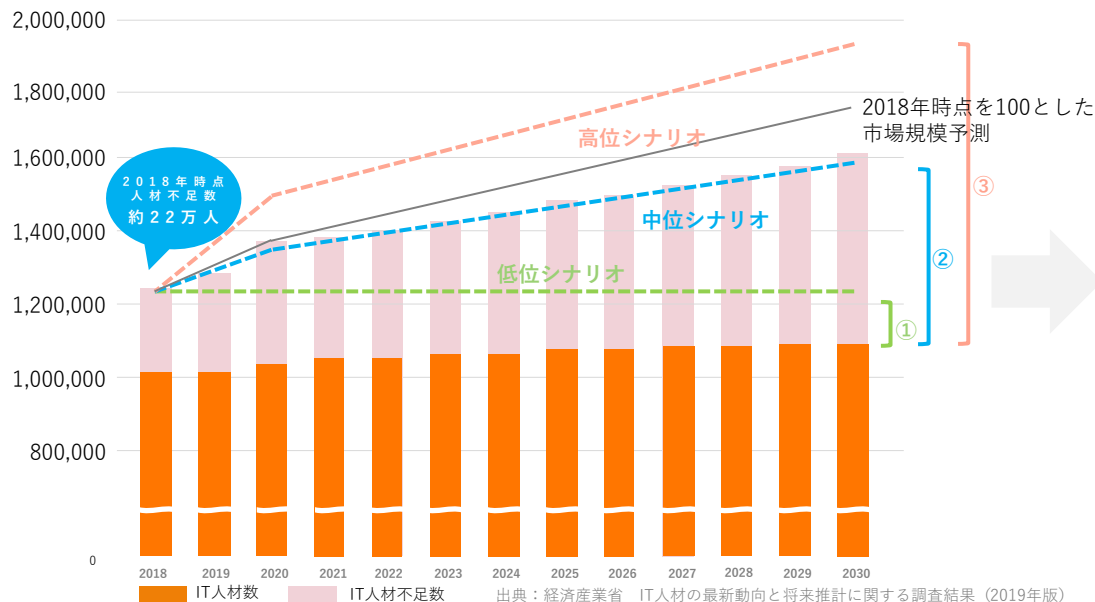
自社メディア運営とWEBマーケティングコンサルのメディア事業



3. 関連市場の動向

IT人材の動向

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

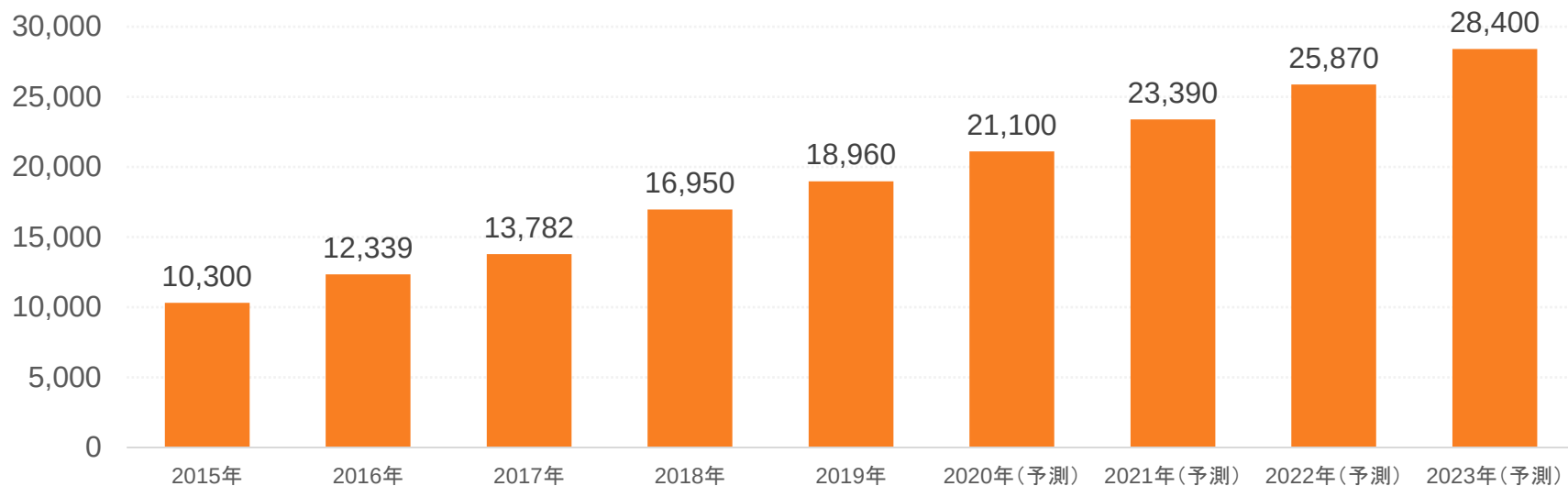
- ①低位シナリオ
- ②中位シナリオ
- ③高位シナリオ

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派遣、SES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**

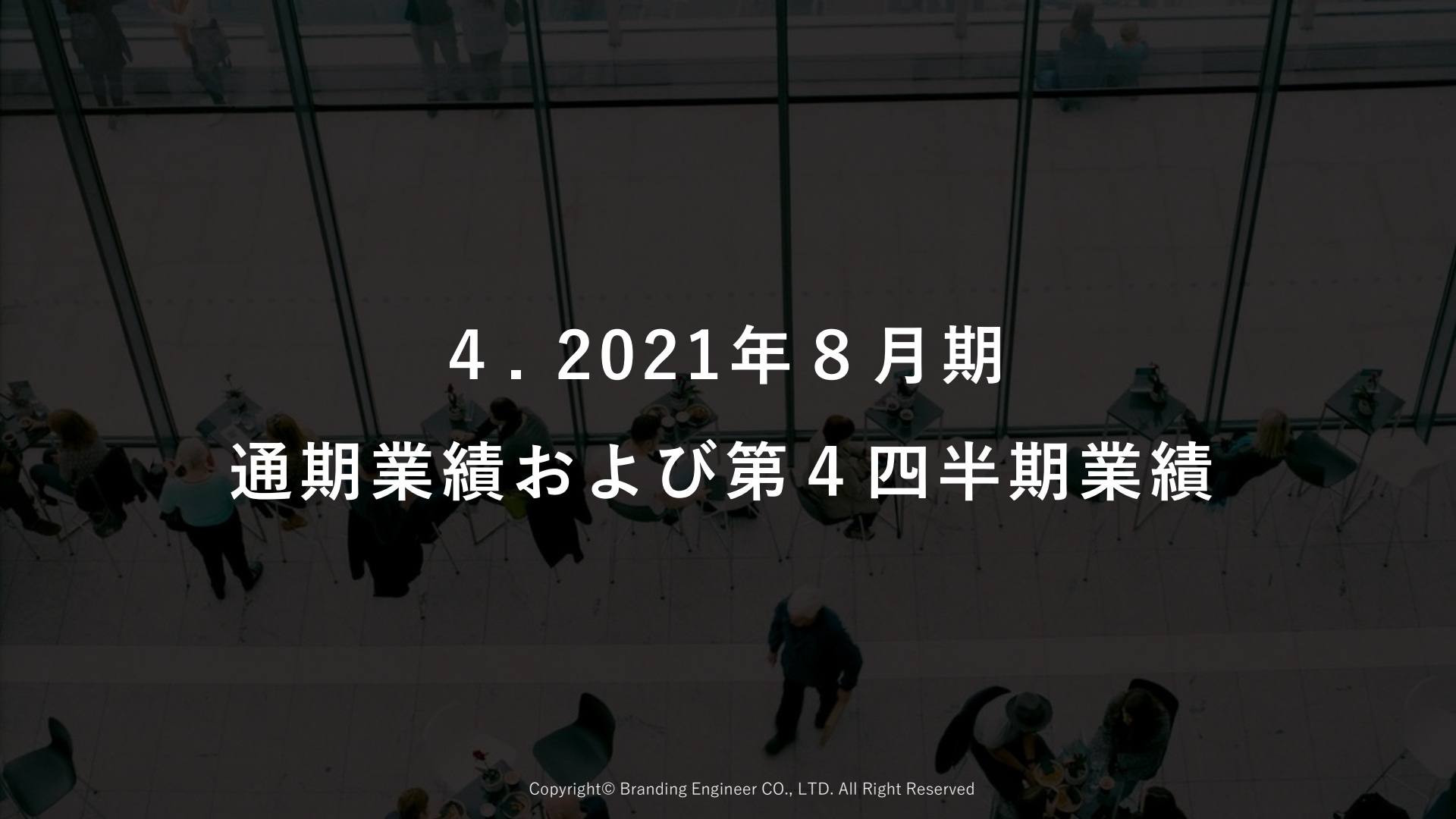
インターネット広告市場

インターネット広告市場は5年間でCAGR16%成長
2023年には2.8兆円まで成長する予測



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

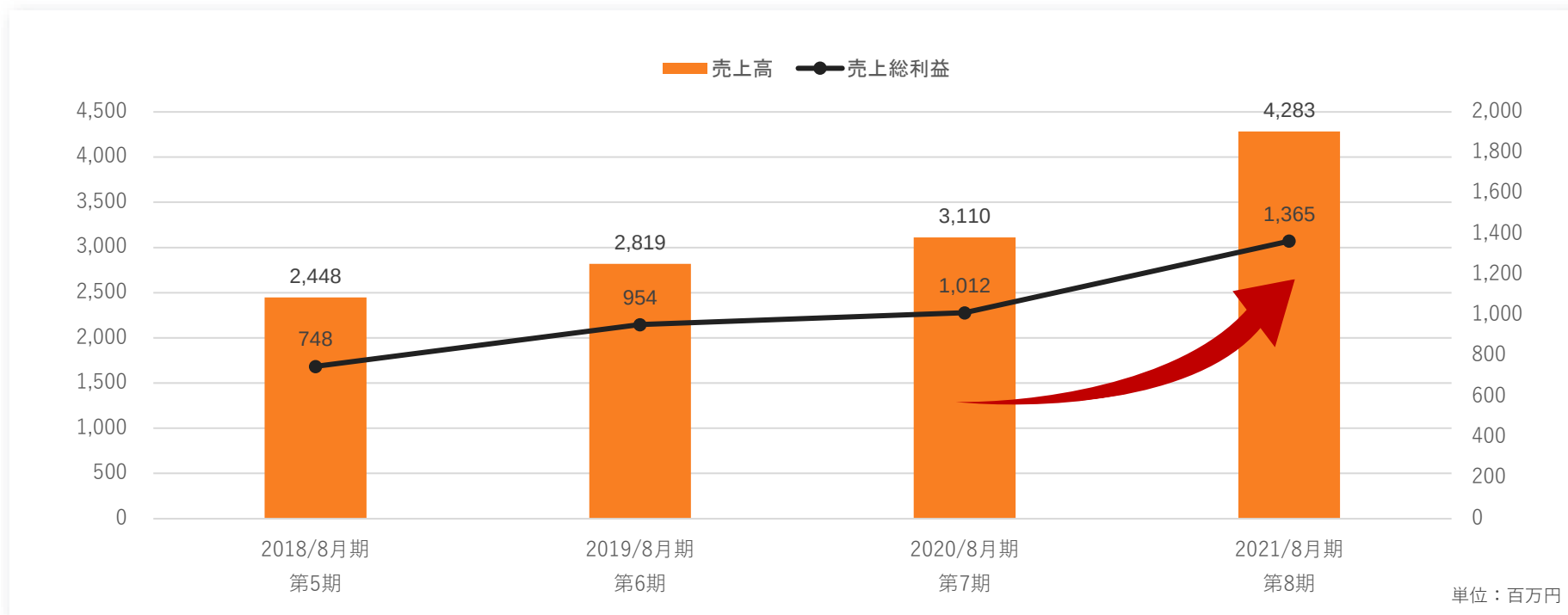
単位：億円



4 . 2021年 8 月 期 通期業績および第 4 四半期業績

通期業績概況 ①

2021年8月期は、売上高 前期比**11億円以上増**と飛躍



■ 通期業績概況 ②

7/15の修正予算から売上・利益ともさらに積み増し過去最高売上高達成
前期比で売上高は**37.7%増**、売上総利益は**34.8%増**

	修正通期目標 (7/15 発表)	通期実績
売上	4,214,805	4,283,146
売上総利益	1,335,143	1,365,123
販売管理費	1,232,480	1,237,246
営業利益	102,663	127,876
純利益	55,328	75,809

前期実績	増減額	増減率
3,110,686	1,172,459	+37.7%
1,012,479	352,643	+34.8%
910,869	326,377	+35.8%
101,610	26,265	+25.8%
80,331	△4,522	△ 5.6%

単位：千円

■ 財務数値の前年比較（四半期・通期）

4 Qの売上高は前年同期比**56.8%成長**・売上総利益は**62%成長**

	2021/8月期 4Q	前年同期 (2020/8月期 4Q)	
	実績	実績	増減率
売上	1,240,398	791,179	+ 56.8%
売上総利益	386,827	238,793	+ 62.0%
営業利益	6,496	△5,927	—
純利益	1,718	5,676	△69.7%

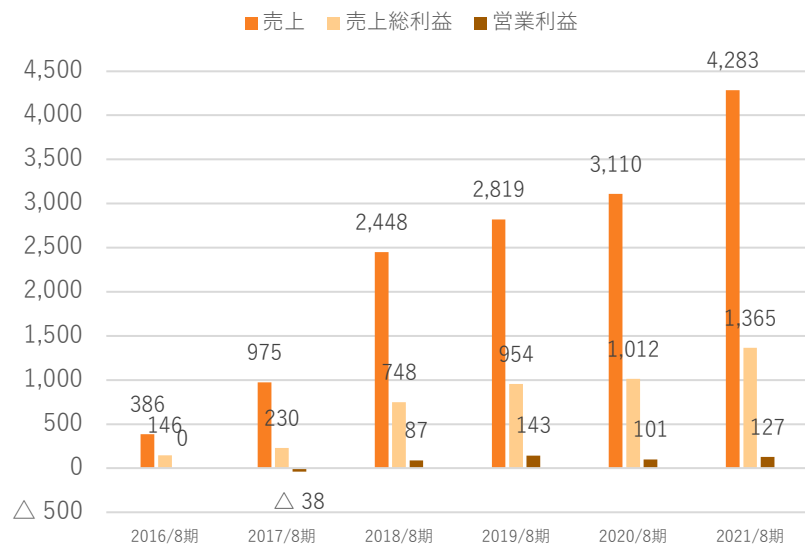
	2021/8月期 通期	前年同期 (2020/8月期 通期)	
	実績	実績	増減率
売上	4,283,146	3,110,686	+ 37.7%
売上総利益	1,365,123	1,012,479	+ 34.8%
営業利益	127,876	101,610	+ 25.8%
純利益	75,809	80,331	△5.6%

単位：千円

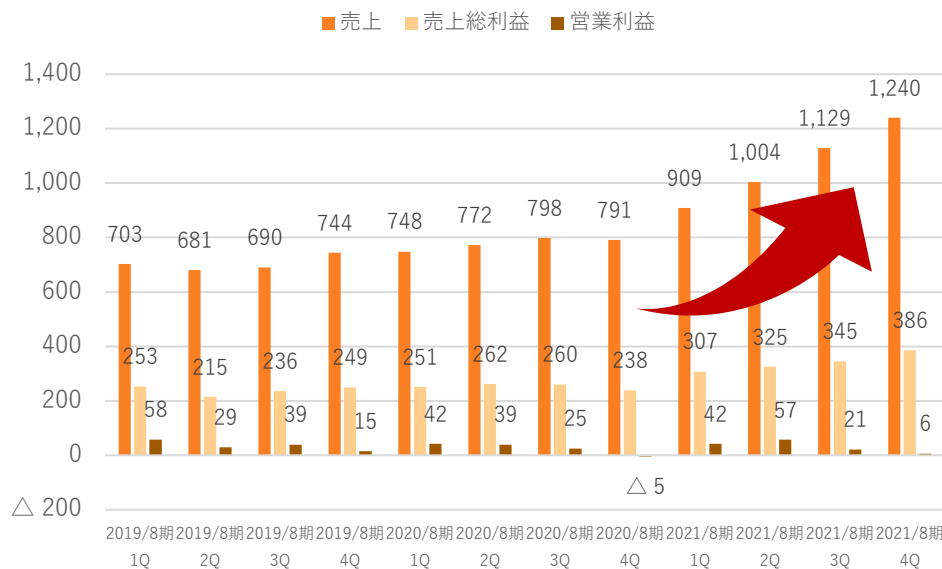
四半期ごとの業績推移

四半期売上高が**12億円突破**

売上・売上総利益ともに**4四半期連続、過去最高値を更新**



単位：百万円



単位：百万円

■ 販管費の前年比較（四半期・通期）

4 Qは積極的投資を行った3 Qを超える事業成長のための投資を実行

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、前年同期比 **227.1%増**

採用広告費・人件費は増加したが、社内システム効率化などにより生産性を向上した結果、

売上高人件費率は良化（4 Q比 17.8%⇒12.7%、通期比 16.2%⇒13.2%）

	2021/ 8 月期 4 Q	前年同期 (2020/ 8 月期 4 Q)	
	実績	実績	増減率
人件費	157,278	140,726	+11.8%
広告費	87,790	26,835	+227.1%
地代家賃	28,388	16,076	+76.6%
支払手数料	41,963	25,313	+65.8%
採用広告費	35,495	9,964	+256.2%
その他	29,414	25,804	+14.0%

	2021/ 8 月期 通期	前年同期 (2020/ 8 月期 通期)	
	実績	実績	増減率
人件費	563,891	503,356	+12.0%
広告費	264,916	121,086	+118.8%
地代家賃	86,880	66,003	+31.6%
支払手数料	139,956	107,669	+30.0%
採用広告費	81,367	41,955	+93.9%
その他	100,234	70,797	+41.6%

単位：千円

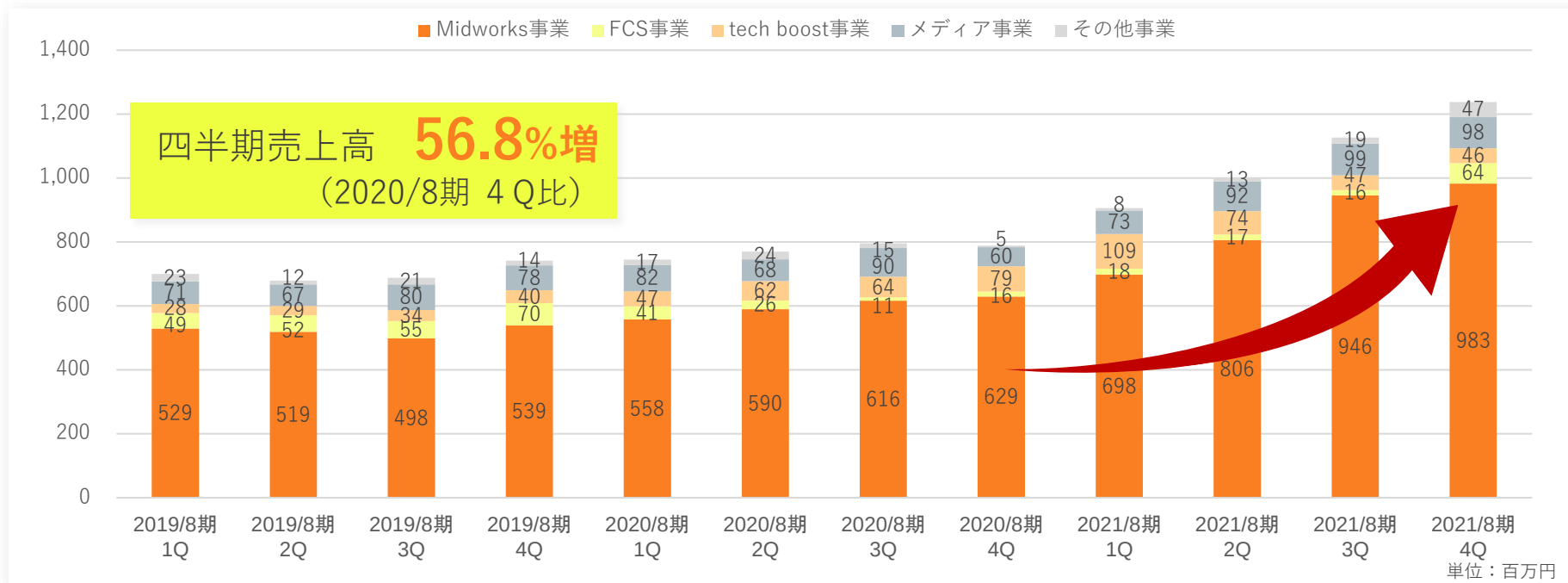


5. 各セグメントについて

■ 四半期ごとのセグメントごとの売上

Midworks事業の成長が、全社売上を牽引

前年同期比で4Qの売上高は**56.8%増**、通期売上高は**37.7%増**

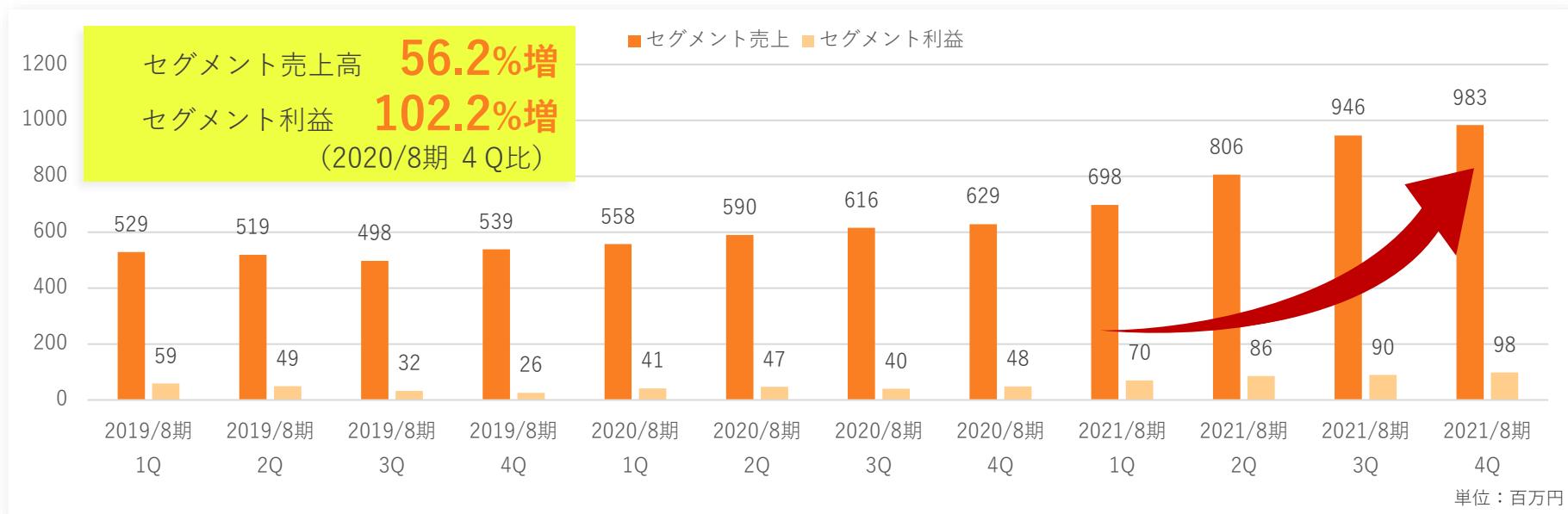


Midworks事業

セグメント売上高・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

セグメント利益は前年同期比**102.2%増**

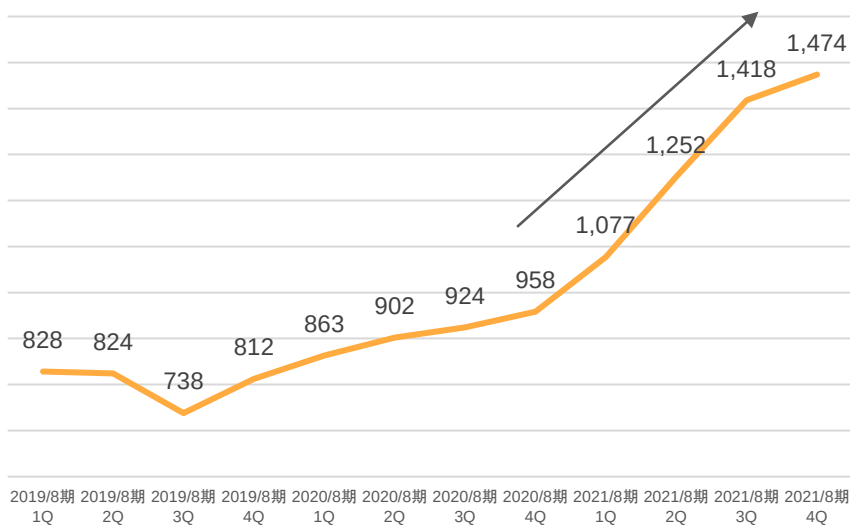


Midworks事業

広告宣伝費の投下やマッチング精度の向上、営業力強化により
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

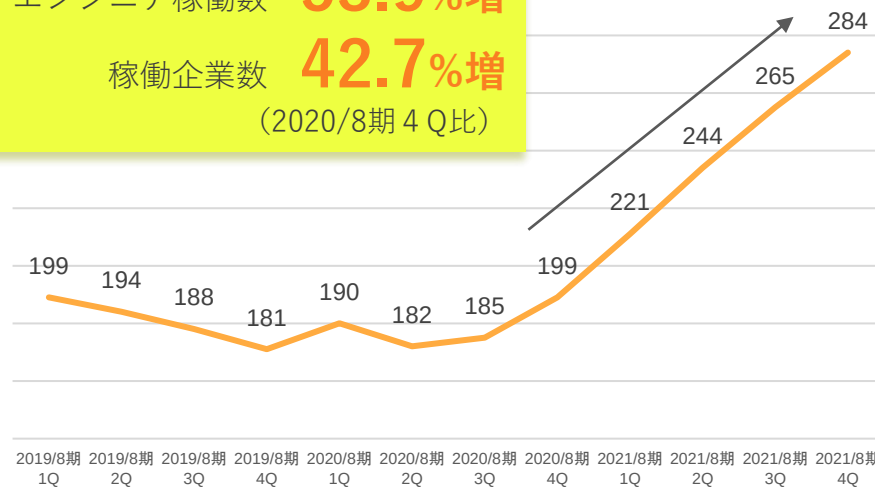
過去最高



取引企業数

過去最高

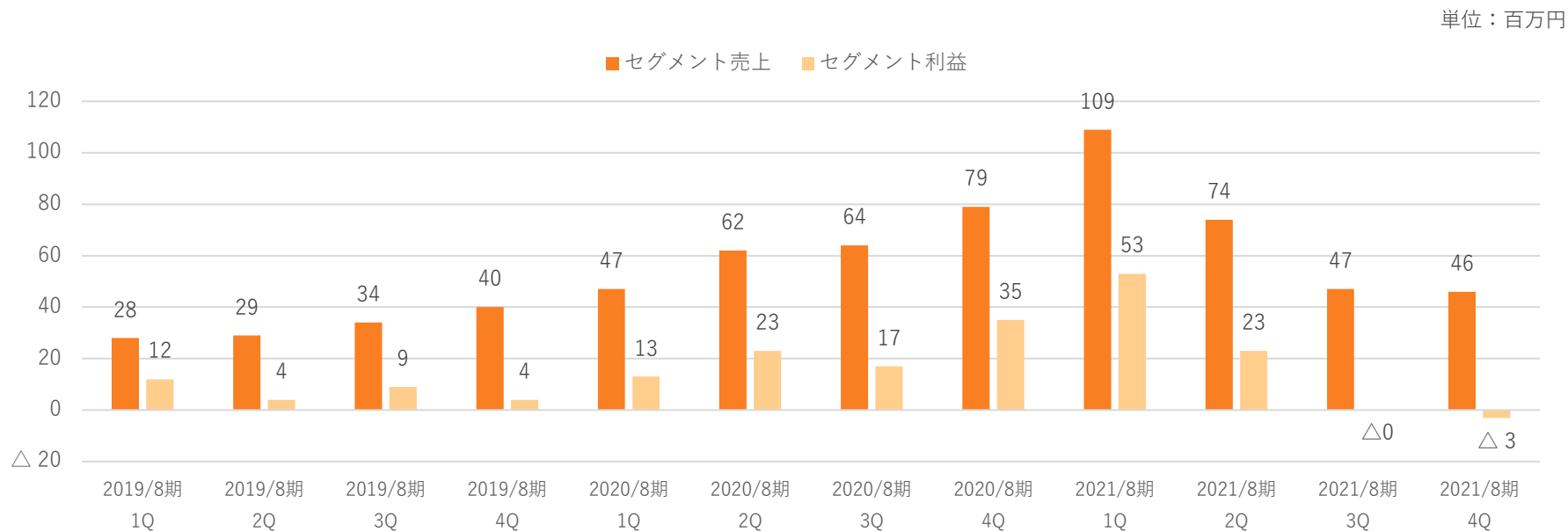
エンジニア稼働数 **53.9%増**
稼働企業数 **42.7%増**
(2020/8期 4 Q比)



tech boost事業

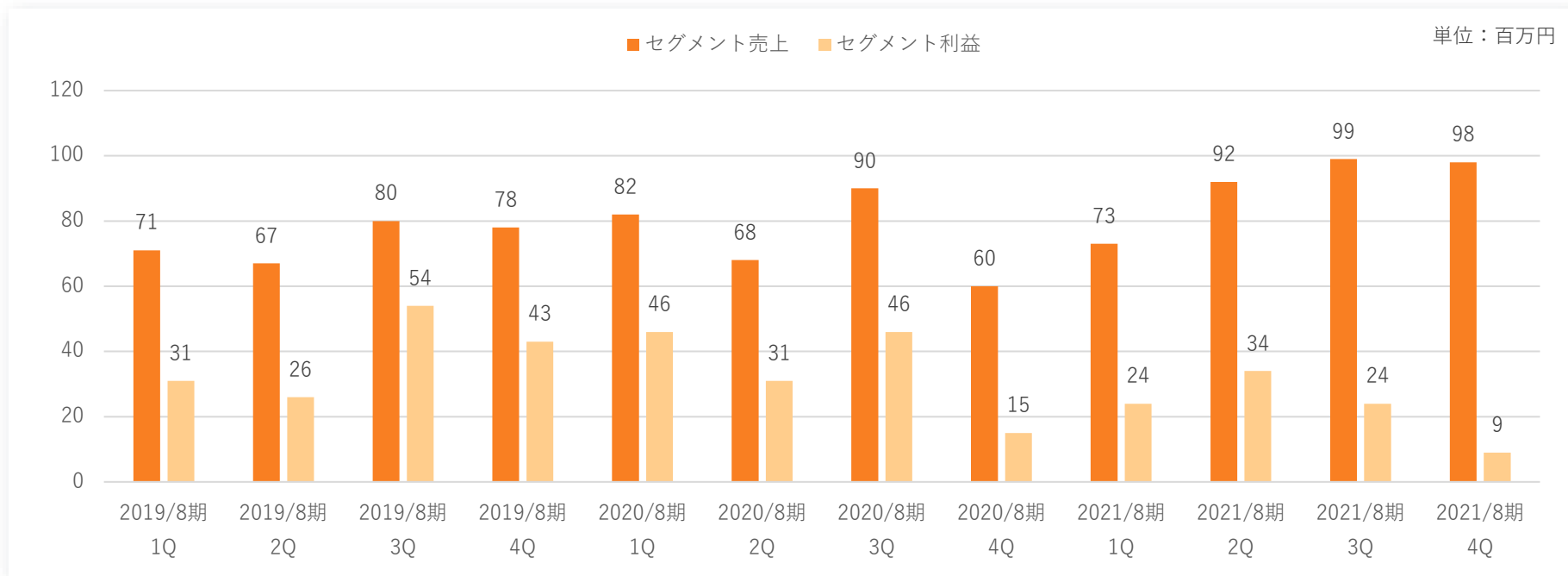
助成金を活用した一時的なBtoB研修需要が終了

4QはAIコースを開講、2021年11月からはJavaコース／フロントエンドコースも開講し、巻き返しを図る



メディア事業

WEBマーケティングコンサルサービス「SAKAKU」売上高は堅調に推移
来期成長を見据えた新規事業への投資継続、セグメント利益は減少



6 . 2022年8月期予算

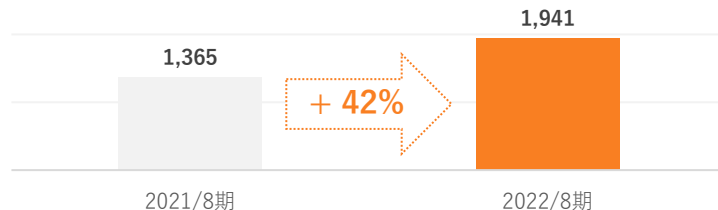
2022年 8 月期 連結業績目標

Midworksを中心とした、エンジニアプラットフォームサービスが全社売上进行を牽引
2022年 8 月期も中長期を見据えた投資を実行、最短での時価総額1000億円を目指す

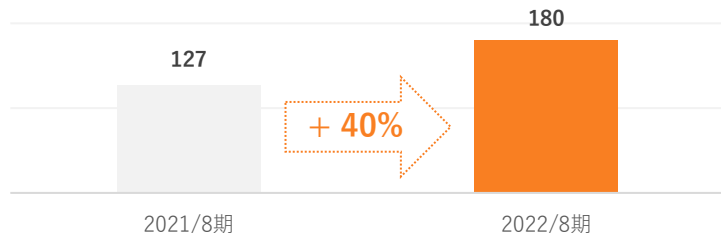
売上高



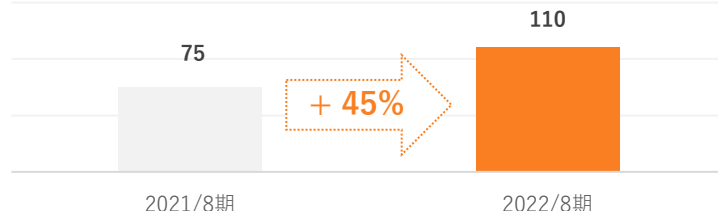
売上総利益



営業利益



当期純利益



単位：百万円

通期業績概況

2022年8月期は前年比**16億円超**の増収を計画

さらなる長期的な成長のため、今期も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**

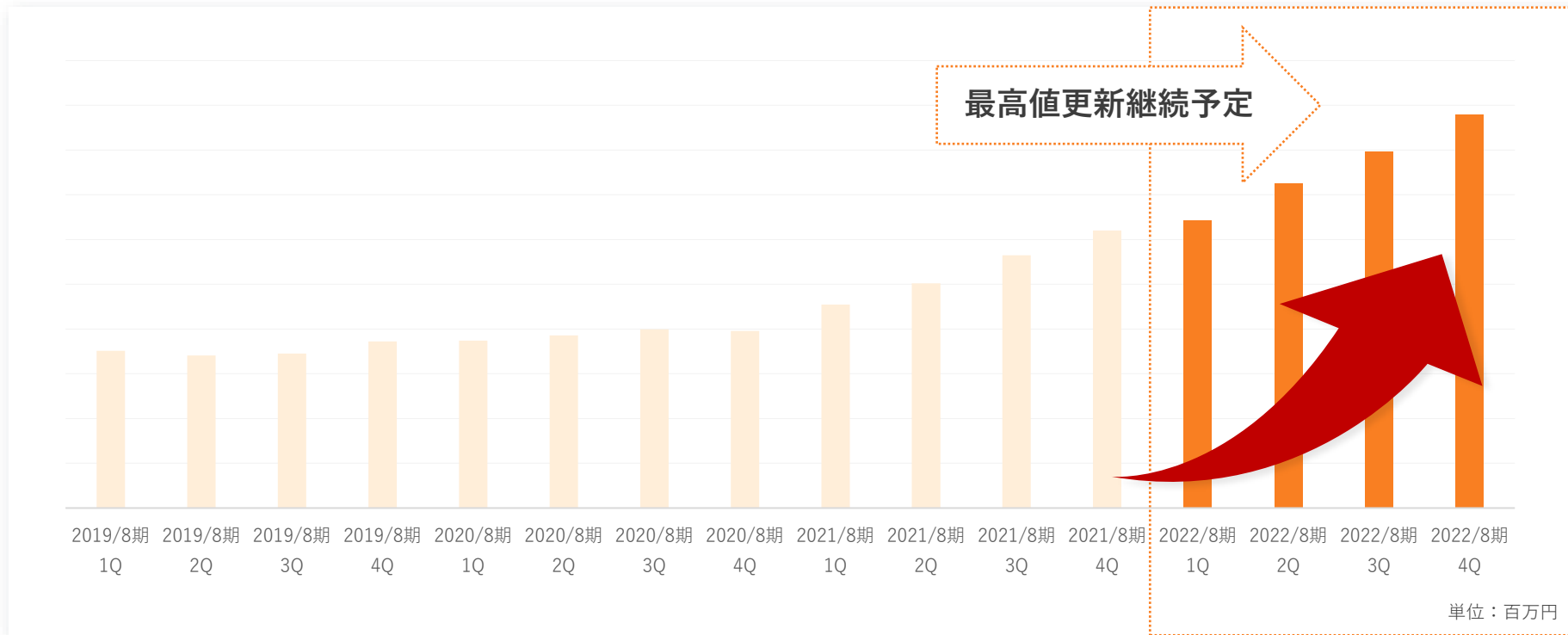
	2022/8期 予算
売上	5,902,943
売上総利益	1,941,702
販売管理費	1,761,670
営業利益	180,031
純利益	110,253

2021/8期 実績	増減額	増減率
4,283,146	1,619,797	+37.8%
1,365,123	576,579	+42.2%
1,237,246	524,424	+42.4%
127,876	52,155	+40.8%
75,809	34,444	+45.4%

単位：千円

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



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

エンジニアプラットフォームサービス

9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
9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

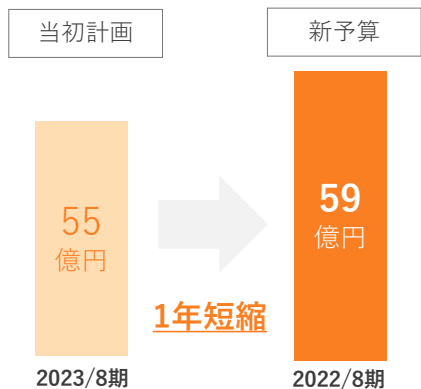


■ 中期経営計画との差異について

利益は中期経営計画を下回るものの、売上高は中期経営計画を1年前倒しで達成予定
短期の利益ではなく**最短での時価総額1,000億円到達を目指し、積極的な投資を実行**

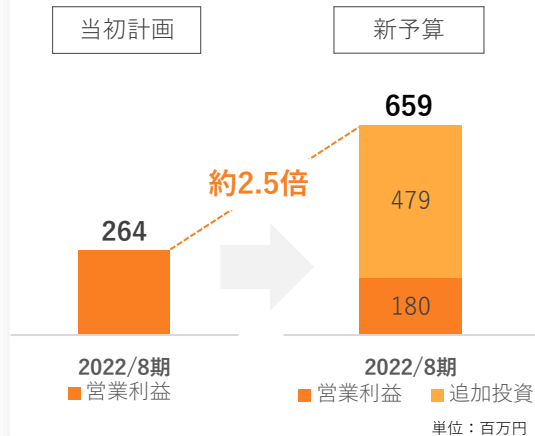
1. 売上高

当初計画を1年前倒しでの
達成を計画



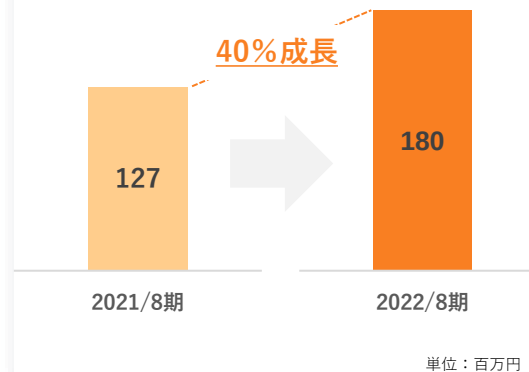
2. 事業成長のための投資

中長期の事業成長を見据え
当初計画を超えた投資実行



3. 利益

投資を実行しつつも、
営業利益は前年比40%成長
を目指す

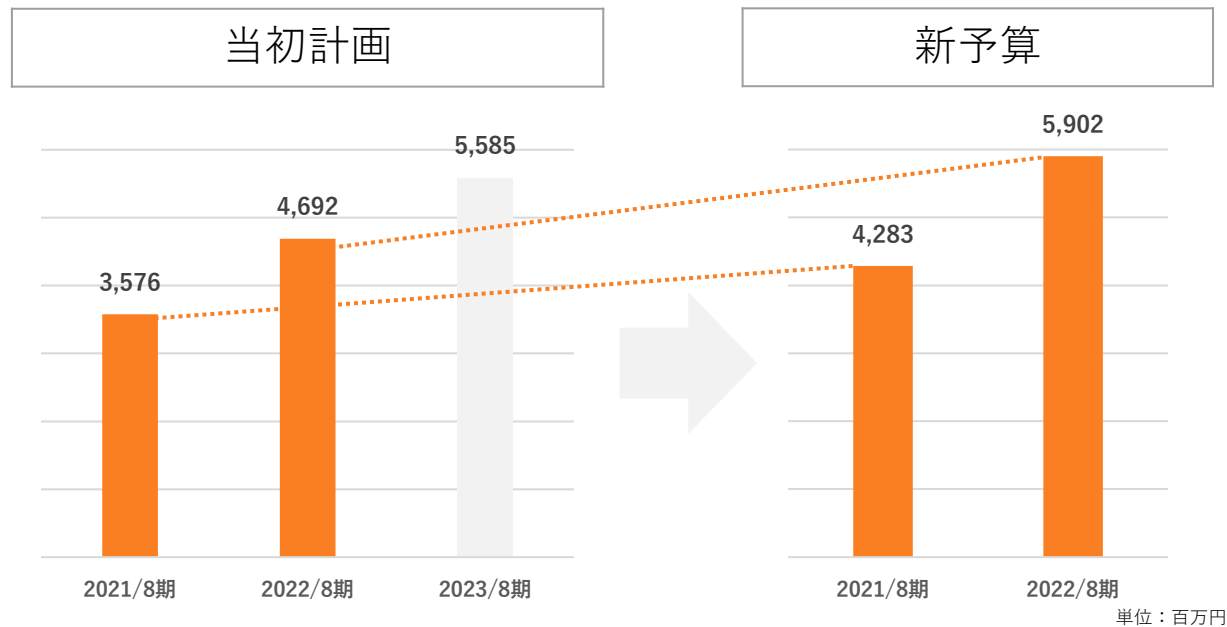


■ 中期経営計画との差異について（売上高）

2022年8月期の売上高は、当初計画比**13億円超**を見込む

1. 売上高

21/8期に積極的な投資を行った結果、
売上高は中期経営計画を
1年前倒しで進行中



■ 中期経営計画との差異について（追加投資額と営業利益）

当初計画比で、約 5 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

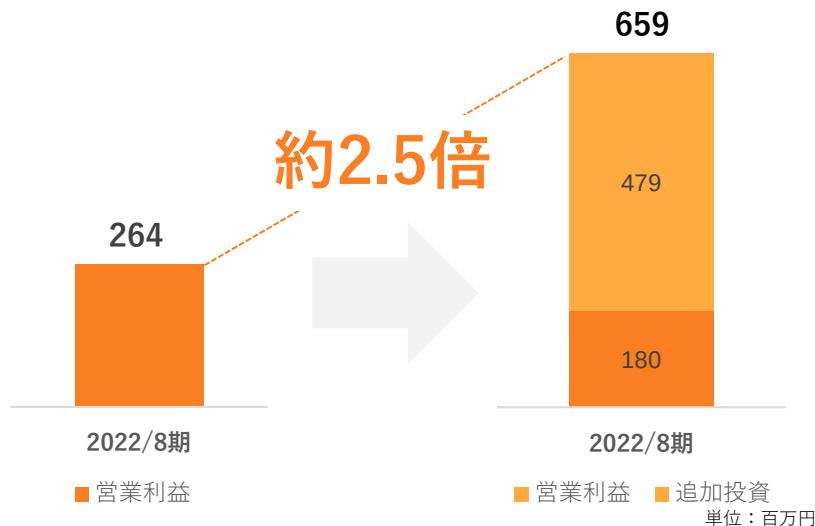
2. 事業成長のための投資

中長期の事業成長を見据え
当初計画を超えた投資実行

当初計画比：約 5 億円増

当初計画

新予算



主な追加投資の内訳

広告費：+ 291百万円
人件費：+ 132百万円
採用費：+ 55百万円

その他：
オフィス移転費用として
1 Qに30百万円発生見込

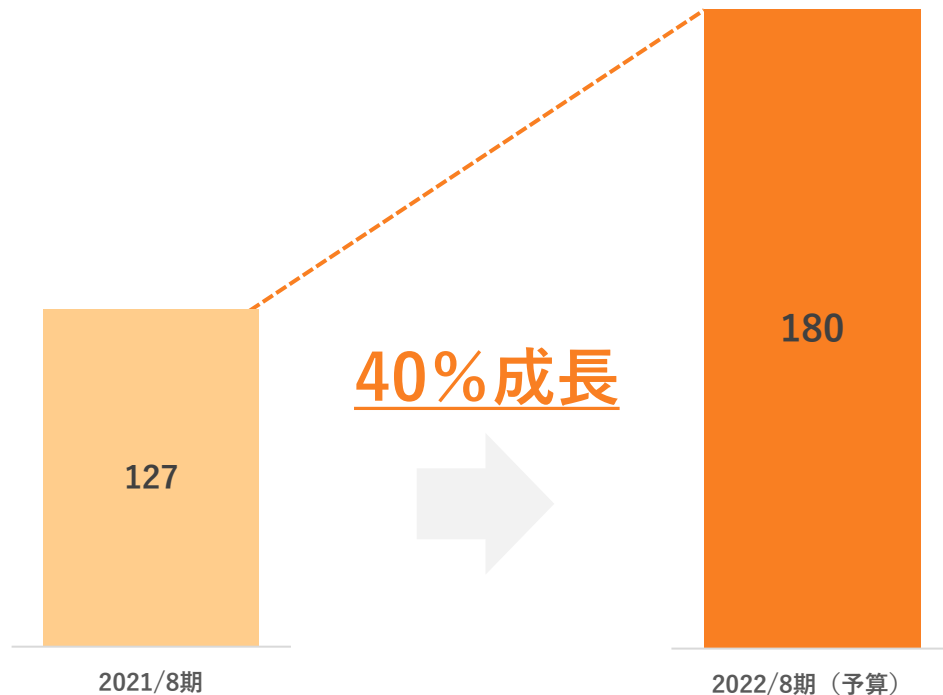
■ 中期経営計画との差異について（営業利益）

3. 利益

投資を実行しつつも
営業利益は前年比

40%成長

を見込む



単位：百万円

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

×

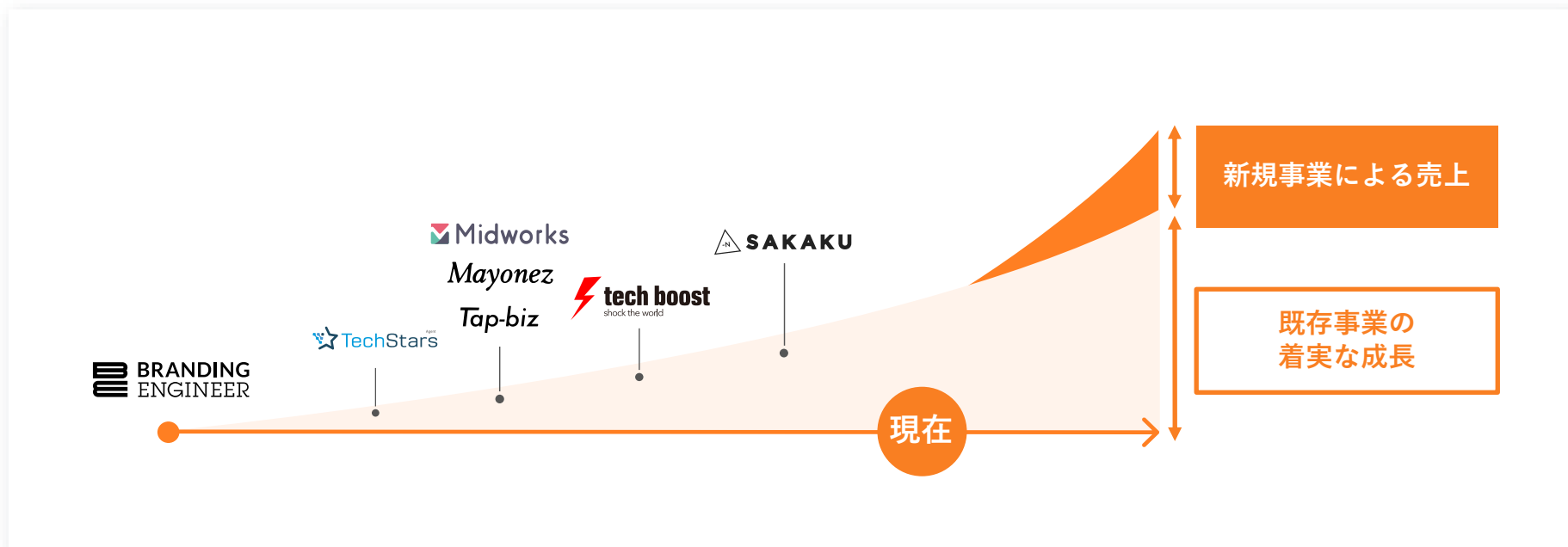
- 大きな市場ポテンシャルが存在している業界



この条件を満たすドメインに、進出を行う

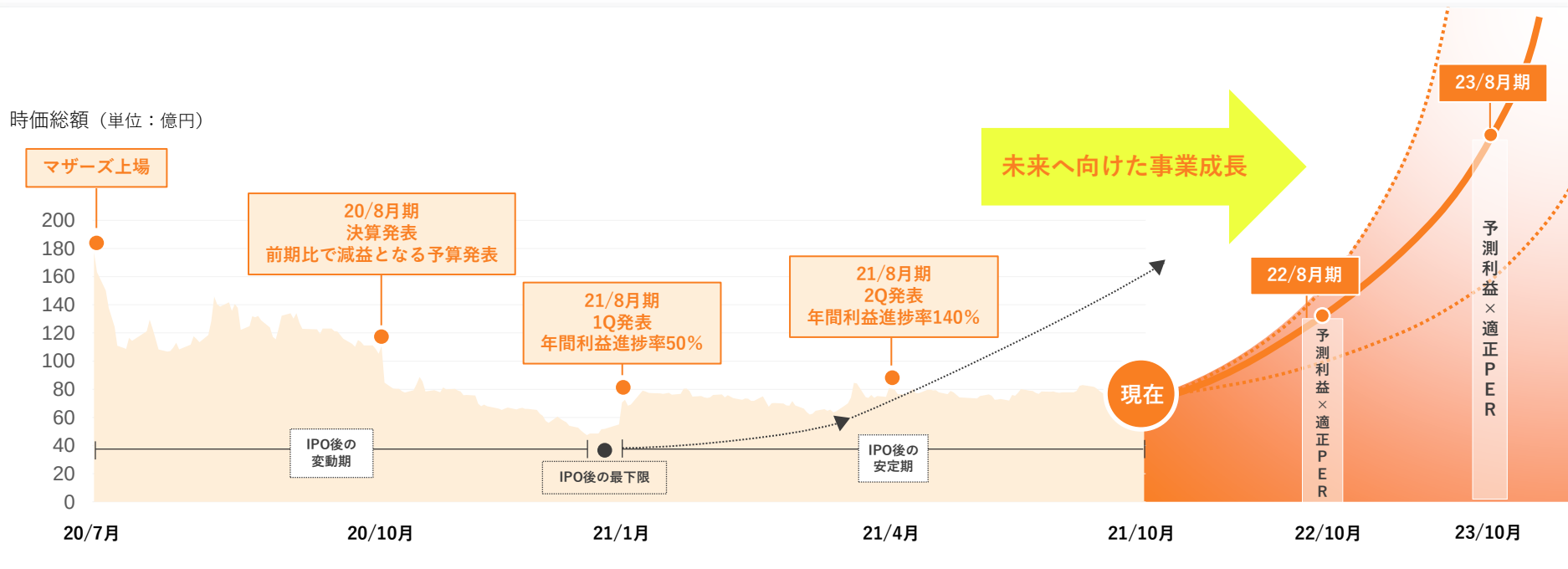
新規事業への取り組み

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



継続的な企業成長を目指して

まずは時価総額1000億円を目標に、
既存事業と新規事業を組み合わせることで、事業価値の最大化を目指す



時価総額に対する考え方

時価総額

=

純利益

×

適正PER

足元の時価総額について

上場直後は株価の変動が大きくPERが安定しなかった

1Q決算発表以降は徐々に安定、21年7月15日公表の21.8期予想着地利益に対し、PER160倍程で安定して推移

中長期的な時価総額への考え方

今後は同業他社の平均PERに近いものになっていくと考える

同業他社の平均PERは約64倍であり、その数値と当社のPERの間に収束していく可能性が高いと考える

証券コード	企業名	PER
3697	SHIFT	113.83
4053	Sun Asterisk	83.65
6563	みらいワークス	41.13
7060	ギークス	24.14
7351	グッドパッチ	61.51
平均値		64.85
7352	当社	154.43

※ Yahoo!ファイナンスより
2021年10月13日の終値を引用

23年8月期の時価総額イメージ

156~372億円

(1株当たり株価 3,018~7,186円)

=

241,282千円

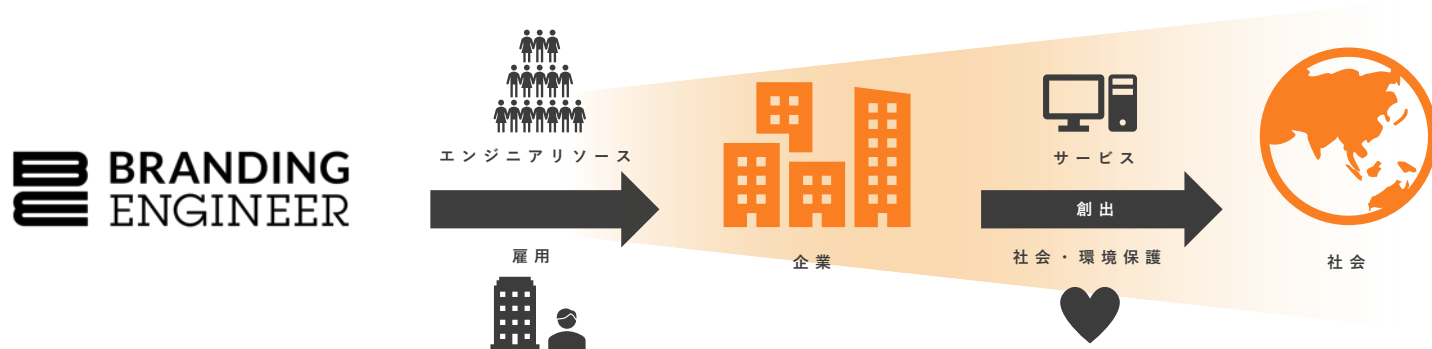
×

64~154倍

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



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

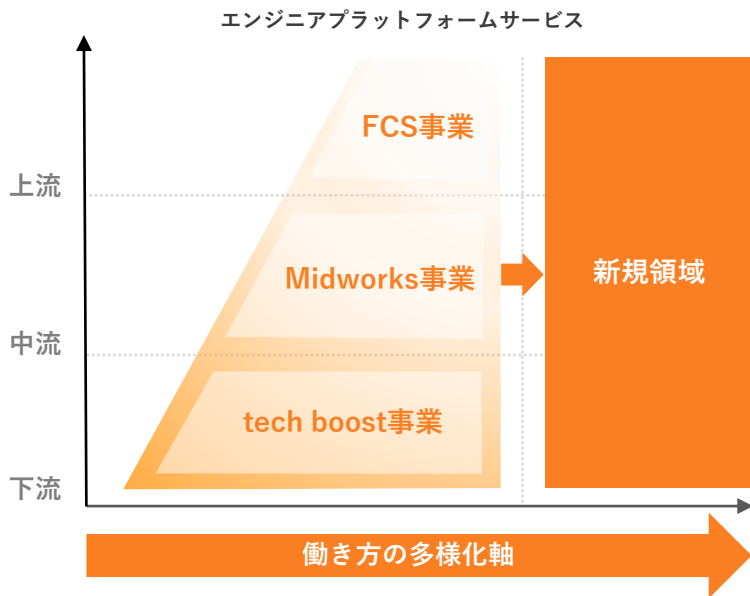
ガバナンス対応

- コーポレートガバナンスの充実
- 関連法令の遵守

8 . appendix

エンジニアプラットフォームサービス

エンジニアの多様化する働き方に対応したサービスの開発と、
新規クライアントの開拓に注力



従来

Midworksを中心にエンジニア獲得を
原動力に事業を成長させてきた

今後

エンジニアの新しい働き方や多様化に対応するために、
エンジニアニーズに沿った幅広いサービスを開発し、
新規企業の獲得・新規領域への進出を目指す

■ エンジニアプラットフォームサービス

Midworks事業とFCS事業は、フリーランスエンジニアを抱えることで、幅広いエンジニアプラットフォームサービスを提供

	Branding Engineer	A社	B社	C社	D社
戦略策定	-		-	-	
要件定義	FCS事業		-	-	
チーム設計	Midworks 事業		-		
システム設計					
開発					-
運用・保守	-			-	-
テスト	-	-		-	-

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を創出し企業にソーシングすることで、エンジニア不足を解消

to B

- ー 18,000人を超える、自社独自のIT人材データベースを保有
- ー 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
- ー 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

to C

- ー 教育、転職、独立支援と、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展開
 - ・ 教育：教養だけでなく、実務に生かせる知識を習得できる「tech boost」
 - ・ 転職：ITエンジニアに特化した転職支援の「TechStars」
 - ・ 独立支援：フリーランスでも正社員同等の保障を付帯、多様な働き方に合わせた仕事の提案ができる「Midworks」

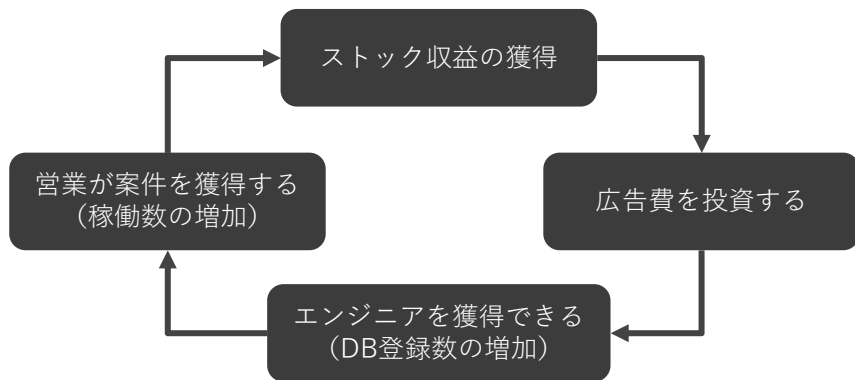
■ エンジニアプラットフォームサービス

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

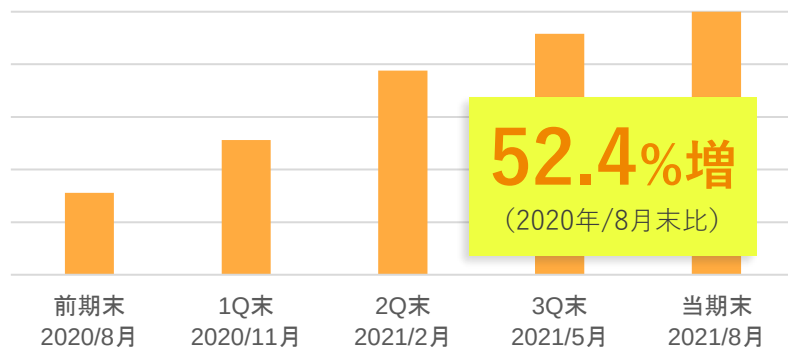
4Qも継続してエンジニア獲得に注力し広告費を積極的に投資した結果、

月間エンジニア稼働数が52.4%増（2020年8月と2021年8月単月比較）

この稼働数をストックに更なる成長を見込む

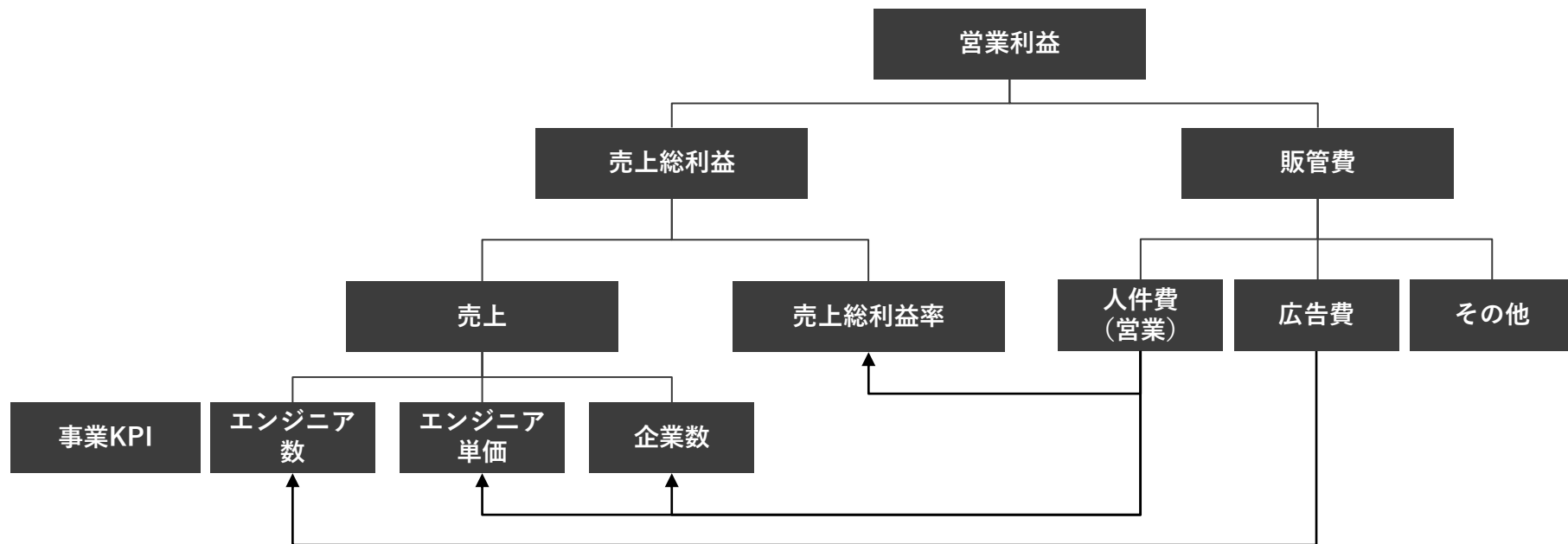


月間稼働エンジニア数の推移（単月）



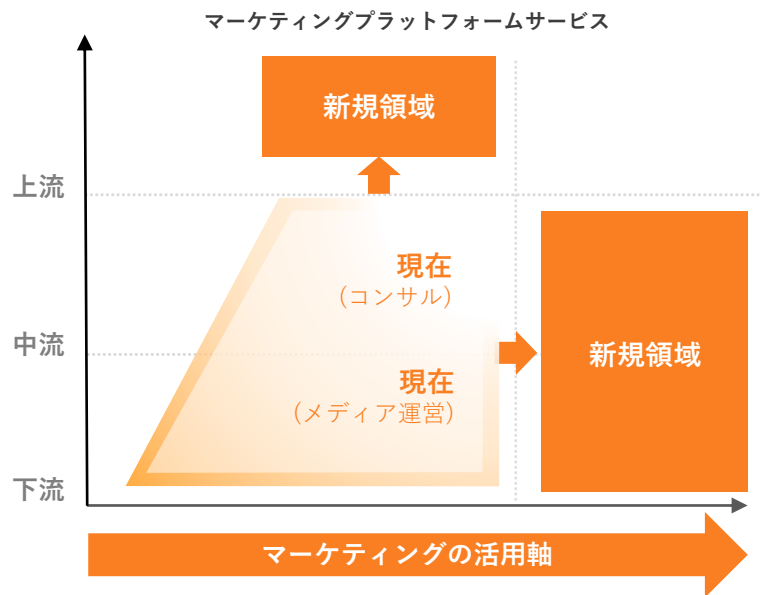
エンジニアプラットフォームサービス

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

自社メディア運営で培ってきたWEBマーケティングノウハウを活かし、外部企業へのマーケティングコンサルを含めた新サービスの提供を強化



従来

自社メディアの運営や、自社メディアで培ったノウハウを元に他社の記事作成や広告運用などを展開

今後

マーケティングコンサルの強化とWEBマーケティングのノウハウを生かした新規サービス開発の実施

■ 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