



2020年11月18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 東証マザーズ)
問合せ先 取締役CFO コーポレートマネジメント本部長 谷邊 紘史
(TEL. 03-6416-0057)

<マザーズ> 投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

○ 開催状況

開催日時 2020年10月15日 (木)

開催方法 インターネットを利用した動画配信

開催場所 当社ホームページ
<https://b-engineer.co.jp/ir/>

説明会資料名 2020年8月期決算説明会資料

【添付資料】

1. 決算説明会において使用した資料

以上

株式会社 Branding Engineer

決算説明資料

2020年8月期（2019年9月～2020年8月）

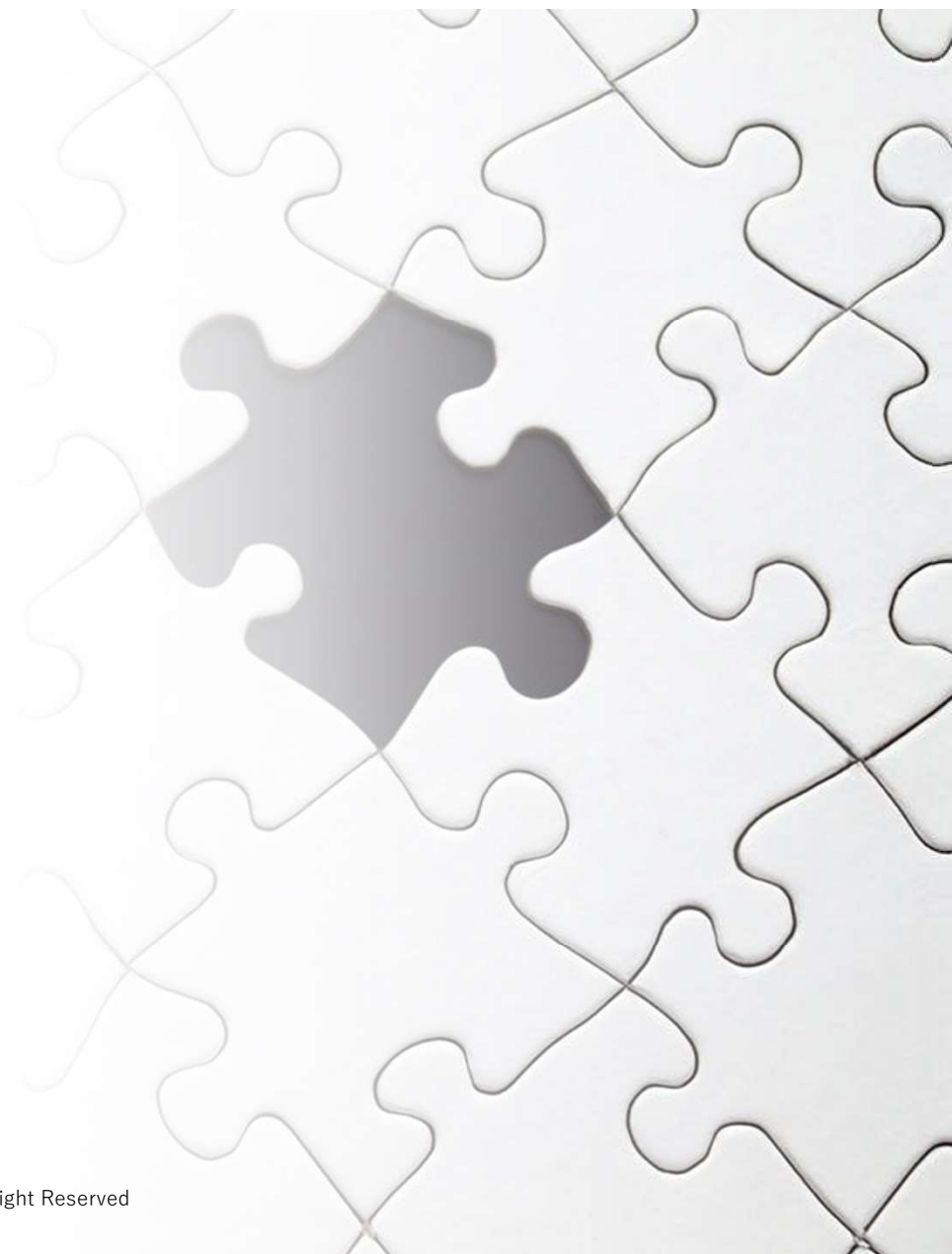
免責事項

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。

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

Index

1. 本資料のポイント	P03
2. Topics	P05
3. 2020年8月期決算情報	P06
4. セグメント情報	P11
5. Branding Engineer 成長戦略	P15
6. 市場動向について	P26
7. Appendix	P30



本資料のポイント

2020年8月期業績

- ・ 7期連続の増収を達成、売上高は対前期比110.3%
- ・ 業容拡大に向けて採用数を増やし、来期以降の組織体制構築に向けた積極的な投資を実行
- ・ 新型コロナウイルス感染症（COVID-19）の影響はあったものの、期末日時点では回復傾向

Midworks事業

- ・ 年間稼働エンジニア数が前期比113.9%となり 売上高対前期比114.7%
- ・ 2020年2月 大阪進出
- ・ 2020年8月、Midworksサービス登録者数、12,000人突破

メディア事業

- ・ BtoBビジネスであるSAKAKUを本格開始、2020年8月末の案件数は前期末比633.3%
- ・ SAKAKUによる売上がメディア事業の約70%となり、収益の安定化

本資料のポイント

tech boost事業

- ・ 新規受講開始人数が前期比157.1%となり売上高対前期比192.1%
- ・ 2019年11月、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

FCS事業・その他事業（TechStars）

- ・ FCS事業の新規営業活動抑制、売上高対前期比41.8%（Midworks事業に注力のため）
- ・ その他事業において新型コロナウイルス感染症（COVID-19）の影響から転職市場が冷込み
売上高対前期比88.1%

中期経営計画2021

- ・ 2021年8月期は売上規模の拡大を計画
- ・ 積極的な広告投資を実行、中長期的な売上規模及び利益拡大のための投資を優先的に実施
2022年8月期以降の成長に繋げる

Topics

新型コロナウイルス感染症（COVID-19）による影響について

Midworks事業において、稼働案件の早期終了が発生したものの、6月以降は堅調に回復

2020年6月以降は、クライアントのエンジニア需要も回復し、稼働案件数は増加傾向

DX化の流れと合わせて、継続した稼働案件数の増加を見込む

tech boost事業において、渋谷校を一時閉鎖、受講者のオンライン比率の増加

2020年5月、リモートワーク応援特別プランキャンペーンを実施

2020年6月以降、渋谷校を座席数を限定した形で再開。2020年8月には過去最高の現行受講者数を記録

転職市場の冷え込みにより人材紹介サービスであるTechStarsの成約数が低下したが、エンジニア需要は回復傾向

転職市場において、転職求人倍率の著しい冷え込み

ITエンジニア職は2020年7月の6.6倍（※）を下限に回復傾向、企業による求職者の選別が高まる

2020年8月は6.91倍（※）に回復。DX化の流れと合わせて、エンジニアニーズの継続した回復を見込む

（※「転職求人倍率レポート（パーソルキャリア社）」より）



2020年8月期 決算情報

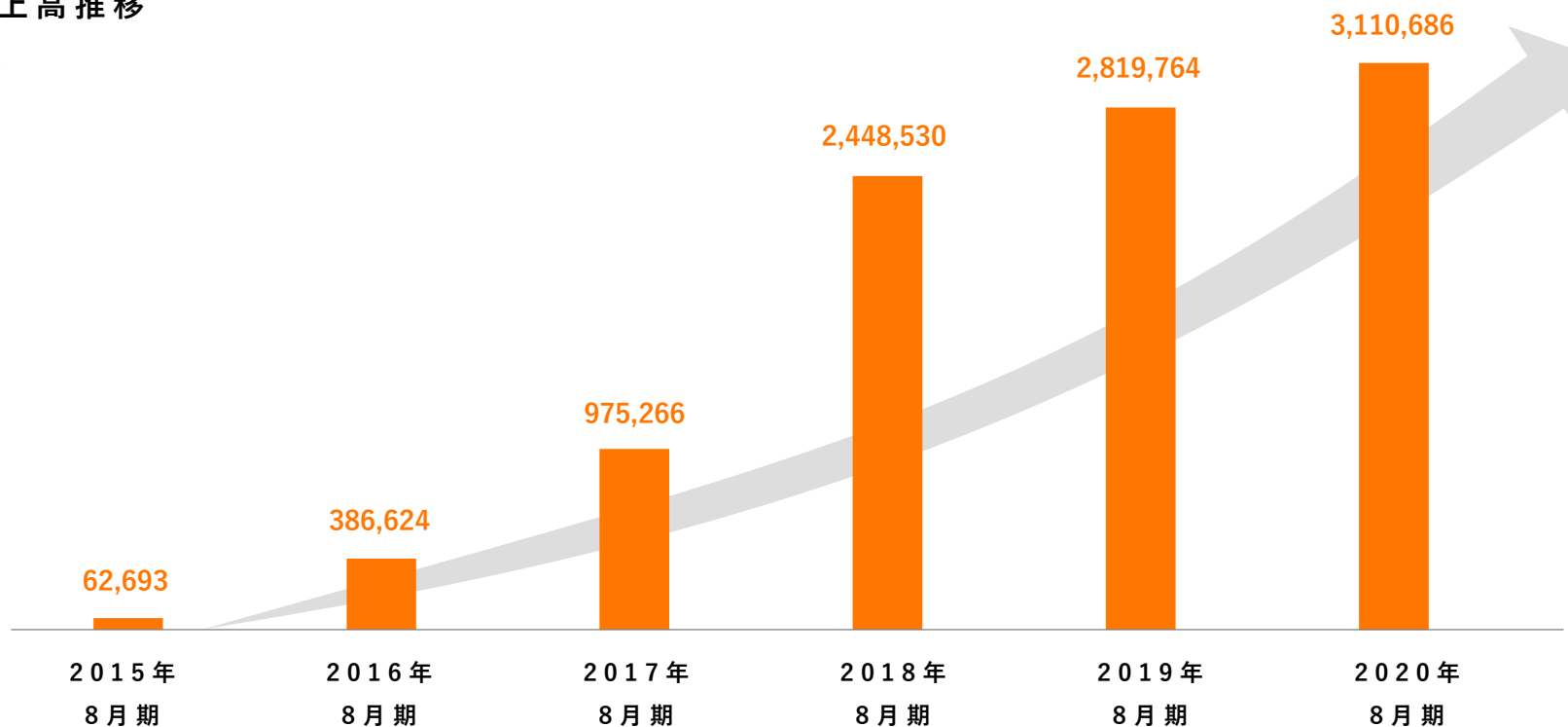


業績推移

創業以来、7期連続増収を達成
2020年8月期は、前期比110.3%の3,110,686千円に

売上高推移

(千円)





2020年8月期業績

売上高は前期比110.3%。新型コロナウイルス感染症（COVID-19）の影響を受けたものの、Midworks事業を中心に売上は伸長採用増加及び業容拡大に伴う外注費などへの投資を行った結果、営業利益は前期比70.8%
通年計画比では売上は達成。Midworks事業の広告宣伝費を中心とした投資を行い、営業利益は88.3%で着地
営業外利益として補助金収入もあり、経常利益及び当期純利益は達成

(千円)	2019年8月期 実績	2020年8月期 実績	前期比	2020年8月期 通期計画	対計画進捗率
売上高	2,819,764	3,110,686	110.3%	3,063,764	101.5%
売上総利益	954,801	1,012,479	106.0%	997,336	101.5%
販管費	811,349	910,869	112.3%	882,316	103.2%
営業利益	143,451	101,610	70.8%	115,020	88.3%
経常利益	143,242	116,723	81.5%	115,457	101.1%
当期純利益	109,822	80,331	73.1%	80,099	100.3%

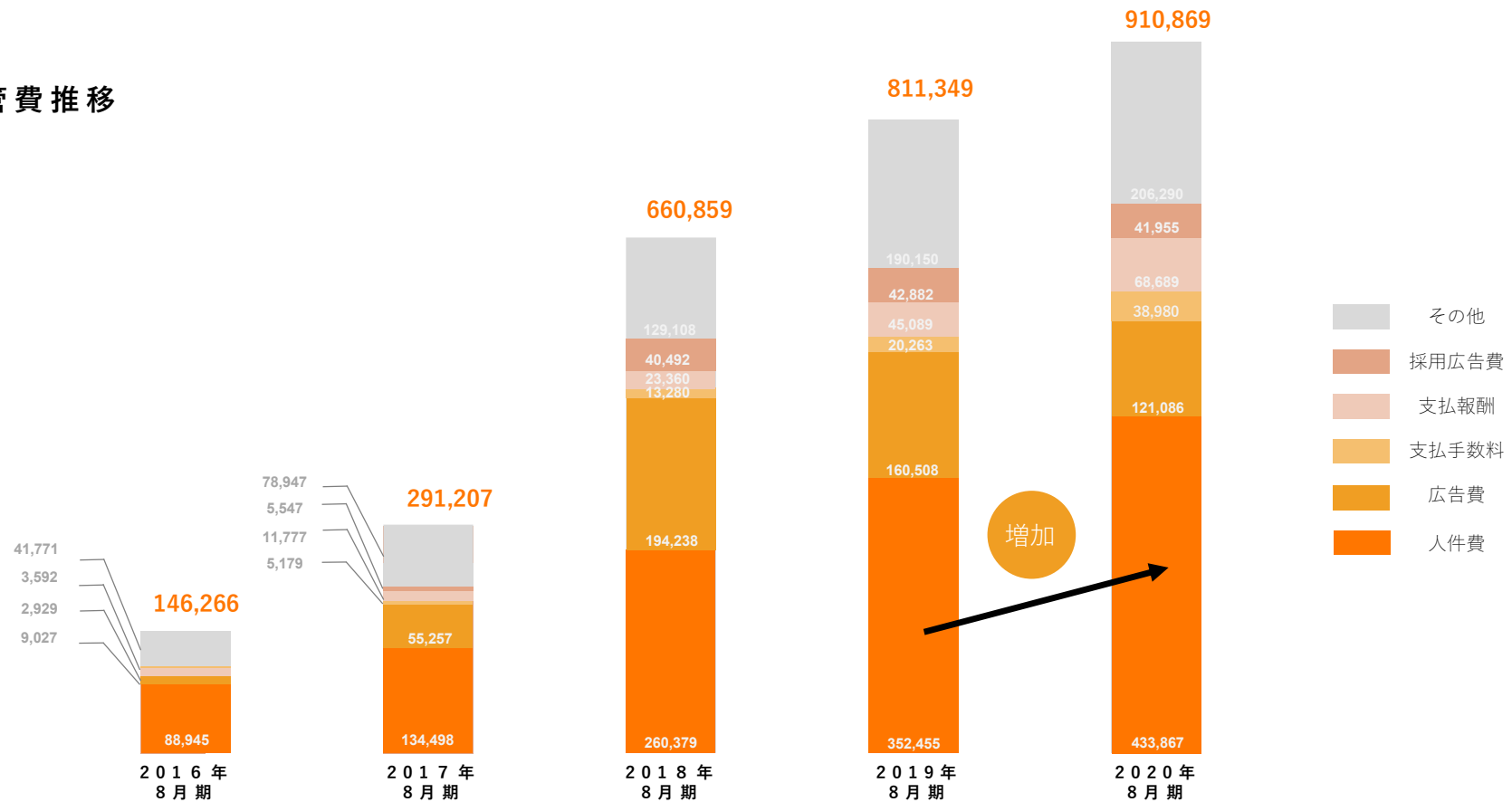


販管費と販管費内訳の推移

2021年8月期以降の業容拡大に備え人材基盤を整備に投資

販管費推移

(千円)





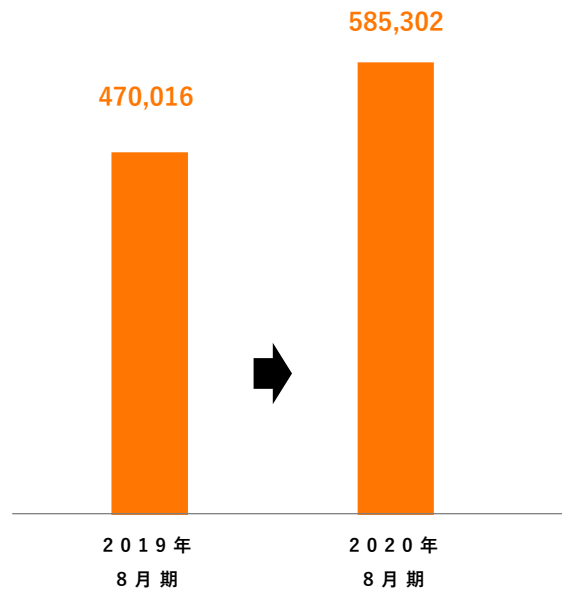
財務基盤の状況

上場時の新規発行及び第三者割当により現預金が増加

2020年8月期末の自己資本比率は**44.0%**。より安定した財務基盤に

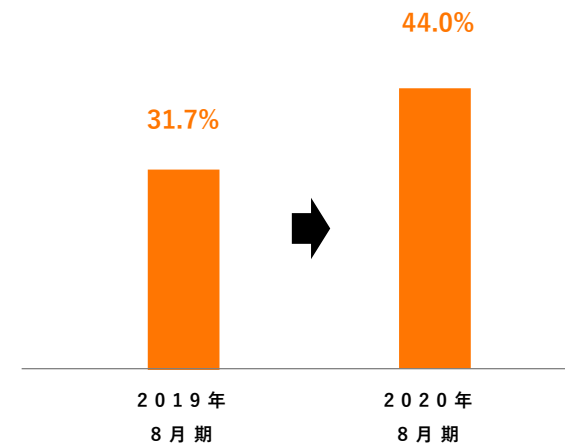
現預金残高

(千円)



自己資本比率

(%)





セグメント情報



セグメント別売上高・セグメント別損益

(千円)	2019年8月期	2020年8月期	増減額	前期比
セグメント売上				
Midworks事業	2,088,372	2,395,508	307,135	114.7%
メディア事業	298,437	302,215	3,777	101.3%
tech boost事業	132,352	254,257	121,904	192.1%
FCS事業	229,037	95,693	△133,344	41.8%
その他事業	71,564	63,012	△8,551	88.1%

(千円)	2019年8月期	2020年8月期	増減額	前期比
セグメント利益				
Midworks事業	168,811	177,826	9,014	105.3%
メディア事業	155,560	139,733	△15,827	89.8%
tech boost事業	30,677	90,156	59,478	293.9%
FCS事業	139,691	46,174	△93,516	33.1%
その他事業	11,778	11,891	112	101.0%



セグメント別Topics

Midworks事業

- 稼働エンジニア数が、前期比113.9%に
- Midworksのサービス登録者数、12,000人突破
- 2020年2月、大阪に事業規模を拡大

メディア事業

- メディア運営の受託や、コンサルティングを行うBtoBビジネス「SAKAKU」サービスに注力
- 2020年8月末の「SAKAKU」サービスの取引案件数は前期末比633.3%に

tech boost事業

- 新規受講開始人数が、前期比157.1%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年8月末の現行受講者数が過去最高の298名に
- toB向けの法人研修サービスをスタート



セグメント重要指標の推移

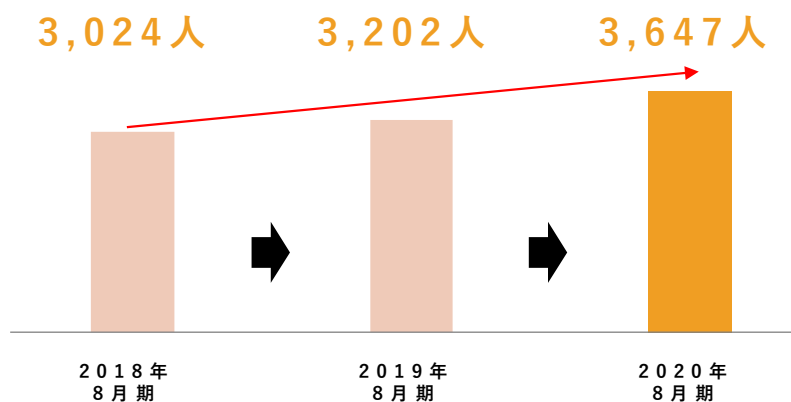
セグメント重要指標は堅調に増加

Midworks事業

主な増加要因

- ・ 効率的な広告投下の実行
- ・ コロナ禍における迅速なオンライン対応

稼働人数

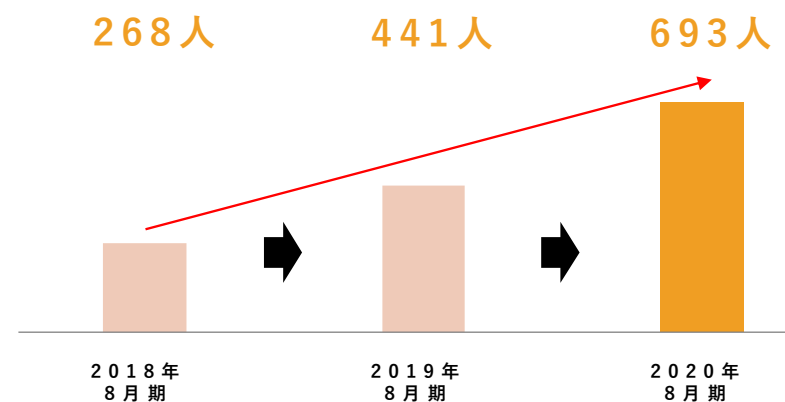


tech boost事業

主な増加要因

- ・ プログラミング学習ニーズの増加
- ・ カウンセラー、メンター体制の拡充

新規受講開始人数





Branding Engineer

成長戦略



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
転職支援

TechStars

ITエンジニアの
独立支援

Midworks

メディア
事業



tech boost
shock the world

ITエンジニアの
教育・創出

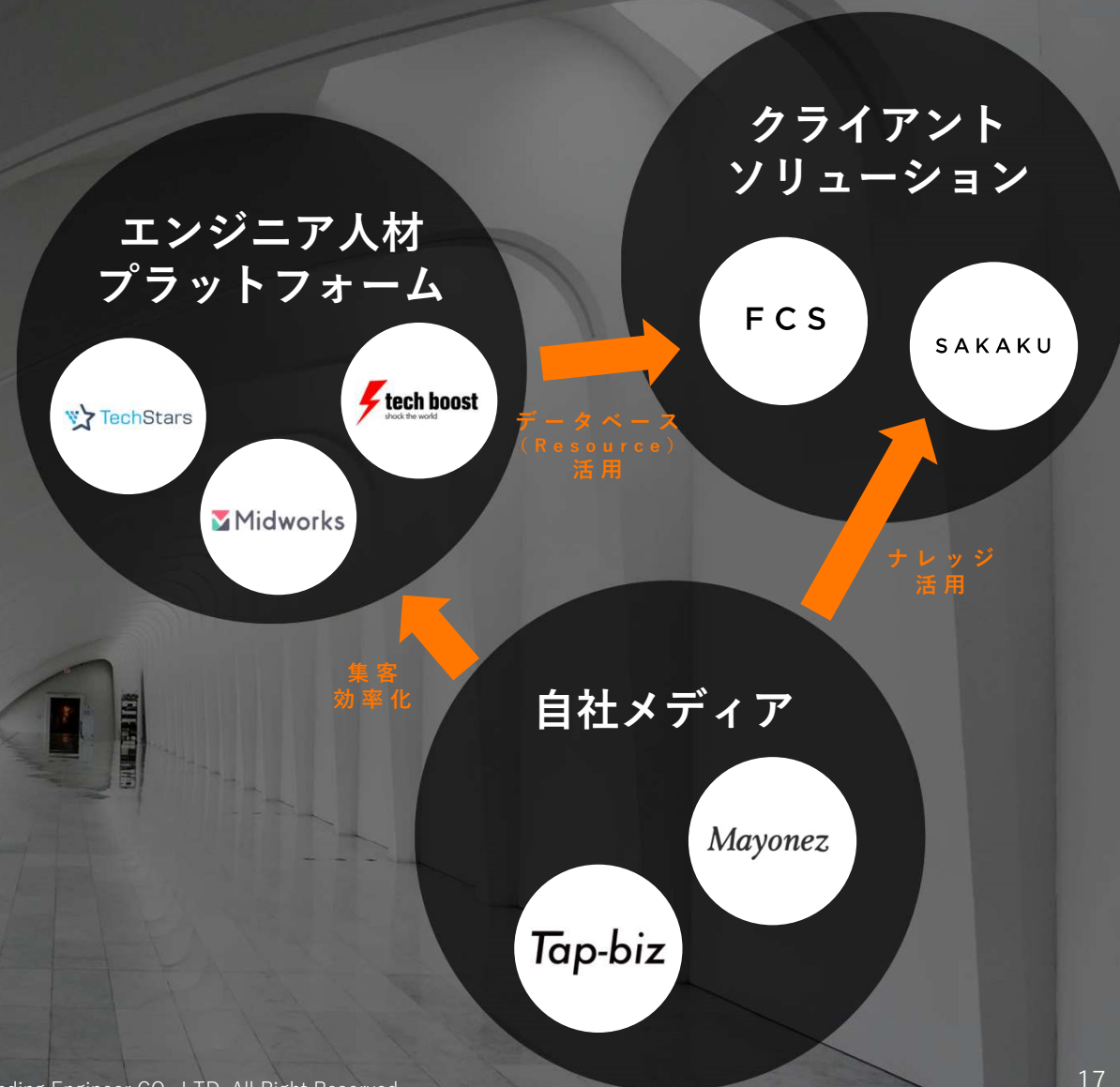


成長戦略①

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②

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

ITエンジニアの
独立支援

Midworks

多角的サービス拡充/展開による
プラットフォームの構造構築

エリア拡大による
プラットフォーム規模拡大

サービス強化とドメイン拡張
によるさらなる広がり

ITエンジニアの
転職支援

TechStars

メディア
事業

tech boost
shock the world

ITエンジニアの
教育・創出

2020年2月大阪進出
以降、順次エリアを拡大
全国展開へ

- 都市部以外へのエリア拡大
- リモート強化等の、
さらなるサービスの拡充
- 蓄積ナレッジ、リソースを
活用したソリューション開発

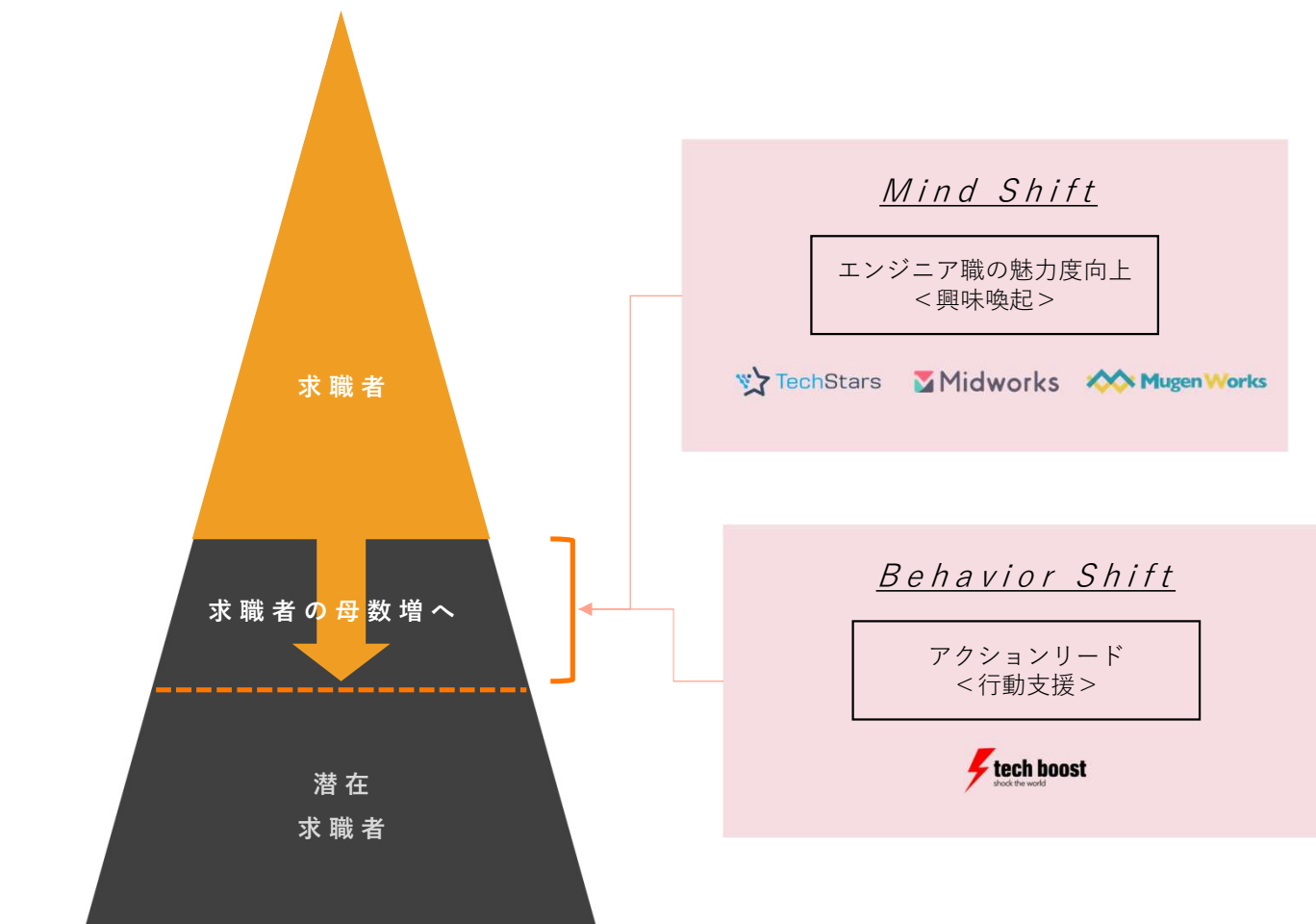


成長戦略③

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





中期経営計画2021

2020年7月の東証マザーズ上場を成長機会と捉え、
ビジョン実現に向けて主力事業であるMidworks事業への成長投資により
中期経営計画を牽引

キャリア循環型の ITエンジニアプラットフォーム拡大へ

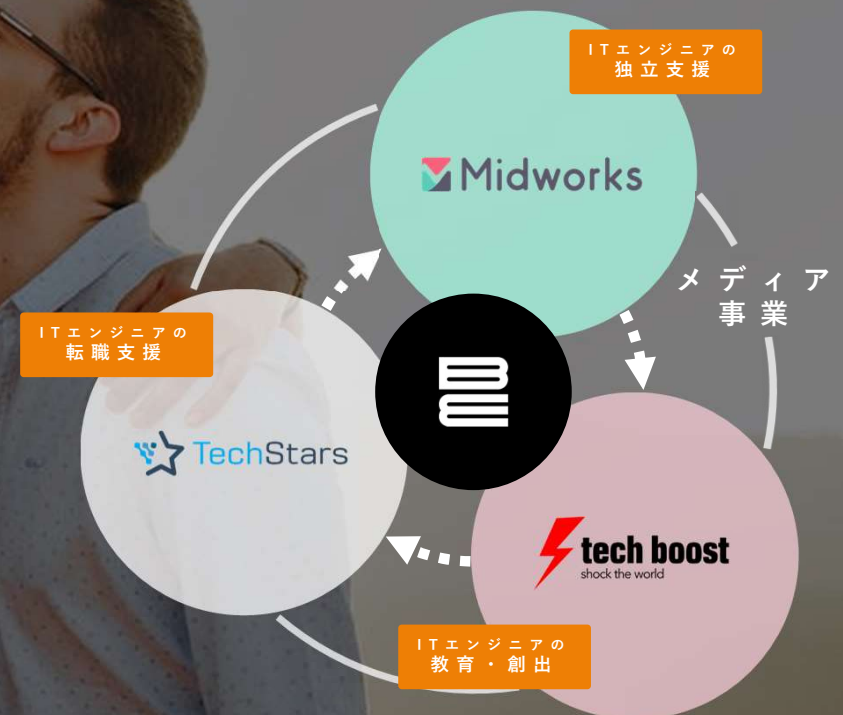
中期経営計画2021

01 広告予算投資

- 広告予算投下による事業規模の拡大
- Midworks登録ユーザーの獲得
 - 大阪エリアの本格稼働

02 営業基盤の強化

- 上場を契機にした営業力強化
- 営業体制強化による案件の獲得
 - マッチング精度向上による、
人材稼働数の増加





広告投資ポテンシャルについて（Midworks事業）

2020年8月期第4四半期実績における、LTVベースでの広告投資ROIは**636.3%**

損益分岐点を大幅に上回る現状に対し、2021年8月期以降は上場を契機にした営業強化と合わせて踏み込んだ広告投資計画を実行

広告投資ROI

2020年8月期第4四半期実績

636.3%

※ ROIの計算方法：LTV ÷ 稼働獲得単価

LTV（生涯顧客価値）の定義

エンジニア1名あたりの粗利期待値

稼働獲得単価の定義

エンジニア1名を獲得するための広告単価

※ 各数値は2020年8月期第4四半期の数値を元に算出。



広告予算投資戦略（Midworks事業）

2021年8月期において、Midworks事業において対前期比**235.4%**の戦略的広告予算投資を予定
一時的にセグメント利益は低下するが、**中長期のセグメント利益増加につなげる**

2021年8月期と2022年8月期のセグメント利益計画

2021年8月期計画

97,803



2022年8月期計画

260,398

(前年計画比：266.2%)

単位：千円

セグメント売上に対する広告費率

2020年8月期

2.43%



2021年8月期

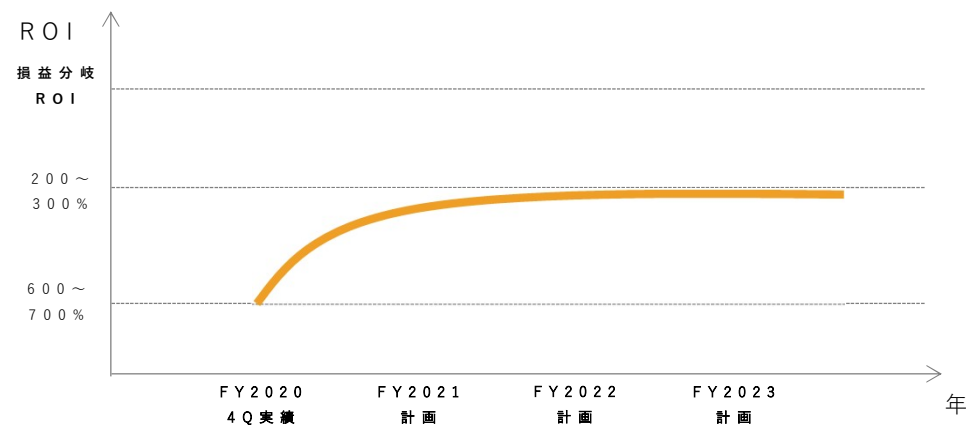
4.98%

(前期比：235.4%)

(参考データ)

単位：千円	2019年 8月期	2020年 8月期	2021年 8月期
セグメント売上高	2,088,372	2,395,508	2,744,320
セグメント利益	168,811	177,826	97,803
広告費	57,007	58,125	136,800
広告費率（対売上）	2.73%	2.43%	4.98%

当社の考える広告投資効果の推移（ROI）





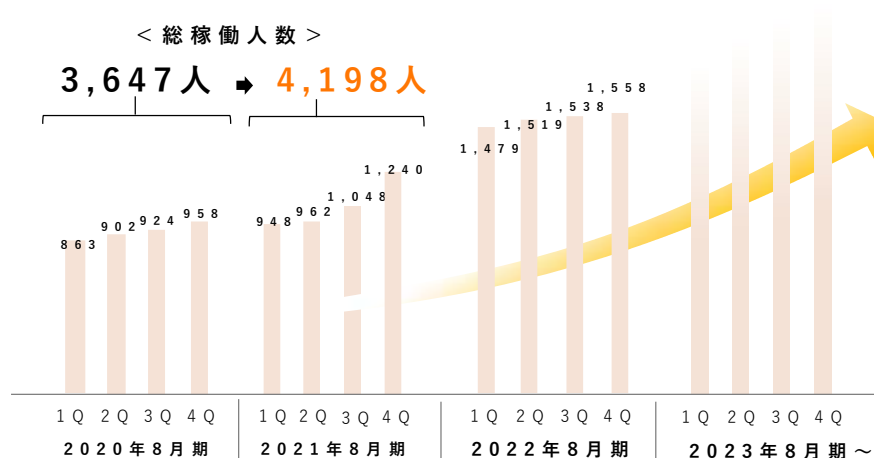
稼働人数とセグメント利益計画（Midworks事業）

戦略的広告予算投資により2021年8月期においては総稼働人数で前期比**115.1%**を計画

LTV期間が長いストック型ビジネスモデルであることを考慮、継続的な広告投資により稼働人数増加を見込む

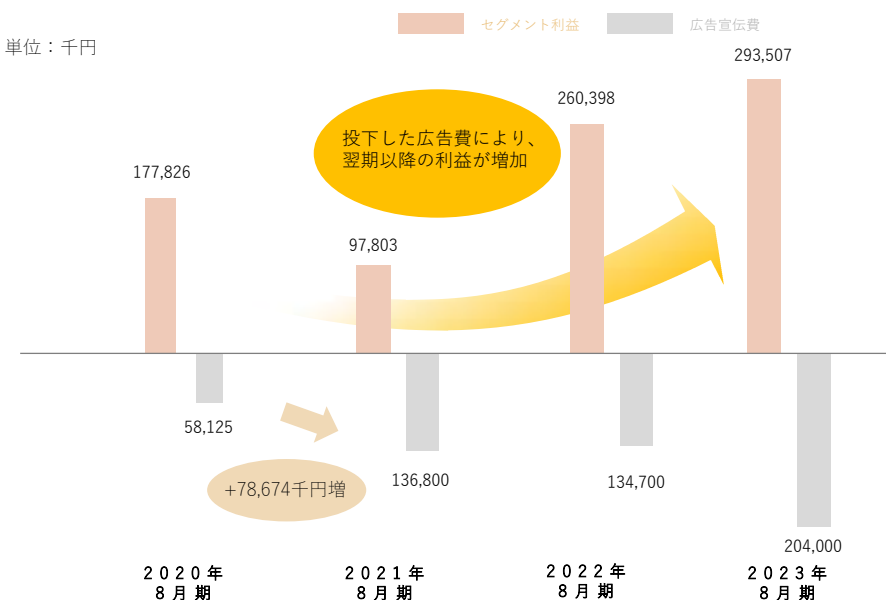
総稼働人数に関する3ヵ年計画（四半期）

単位：人（人月）



広告投資計画_3ヵ年

単位：千円





3ヵ年計画（全社）

2021年8月期は広告費の戦略投下により、営業利益が一時的に減少

2022年8月期以降の**売上規模及び利益の拡大、営業利益率の向上**を目指す

(千円)	2020年8月期 実績	2021年8月期 通期計画	前期比	2022年8月期 通期計画	2023年8月期 通期計画
売上高	3,110,686	3,576,711	115.0%	4,692,226	5,585,632
売上総利益	1,012,479	1,138,950	112.5%	1,441,525	1,720,746
販管費	910,869	1,070,770	117.6%	1,177,175	1,375,903
営業利益	101,610	68,179	67.1%	264,350	344,843
経常利益	116,723	70,311	60.2%	266,669	347,792
当期純利益	80,331	48,778	60.7%	185,003	241,282
営業利益率	3.3%	1.9%	—	5.6%	6.2%



2021年8月期の業績予想について

**2021年8月期は売上規模の拡大を図りつつ、
中長期的な売上規模及び利益拡大のための投資を優先的に実施する**

通期売上高は、前期比115.0%の3,576百万円を見込む

営業利益は、前期比67.1%の68百万円を見込む

主力事業であるMidworksセグメントを中心に、広告の費用対効果を維持しつつ投資の実行

Midworks事業の新規エンジニアの獲得、tech boost事業の受講生獲得のための広告投資を見込む
2021年8月期にエンジニア獲得のための投資を行うことで、将来にかけた売上基盤の拡大・利益の
確保を見込むとともに、企業の認知度向上を狙う

受託開発としてクライアントのデジタルトランスフォーメーション化を推進

開発案件の受託を行うとともに、SAKAKUサービスによるデジタルマーケティングの提案などを実施



市場動向について

```
require File.expand_path("../support/spec_helper.rb", __FILE__)
# Prevent database truncation if the environment is production
abort("The Rails environment is running in production mode!") if Rails.env.production?
require 'spec_helper'
require 'rspec/rails'

require 'capybara/rspec'
require 'capybara/rails'

Capybara.javascript_driver = :webkit
Category.delete_all; Category.create(:name => "Category")
Shoulda::Matchers.configure do |config|
  config.integrate do |integrate|
    with.test_framework :rspec
    with.library :rails
  end
end

# Add additional requires below this line. Note the require order: any
# Requires supporting ruby files with support for rails.
# spec/support/ and its subdirectories. These files are loaded by default.
# in _spec.rb will both be required when running the tests.
# run twice. It is recommended that you configure the test runner to
# end with _spec.rb. You can configure the test runner to run the
# action on the command line by using the --runner option.
```



ターゲット市場①

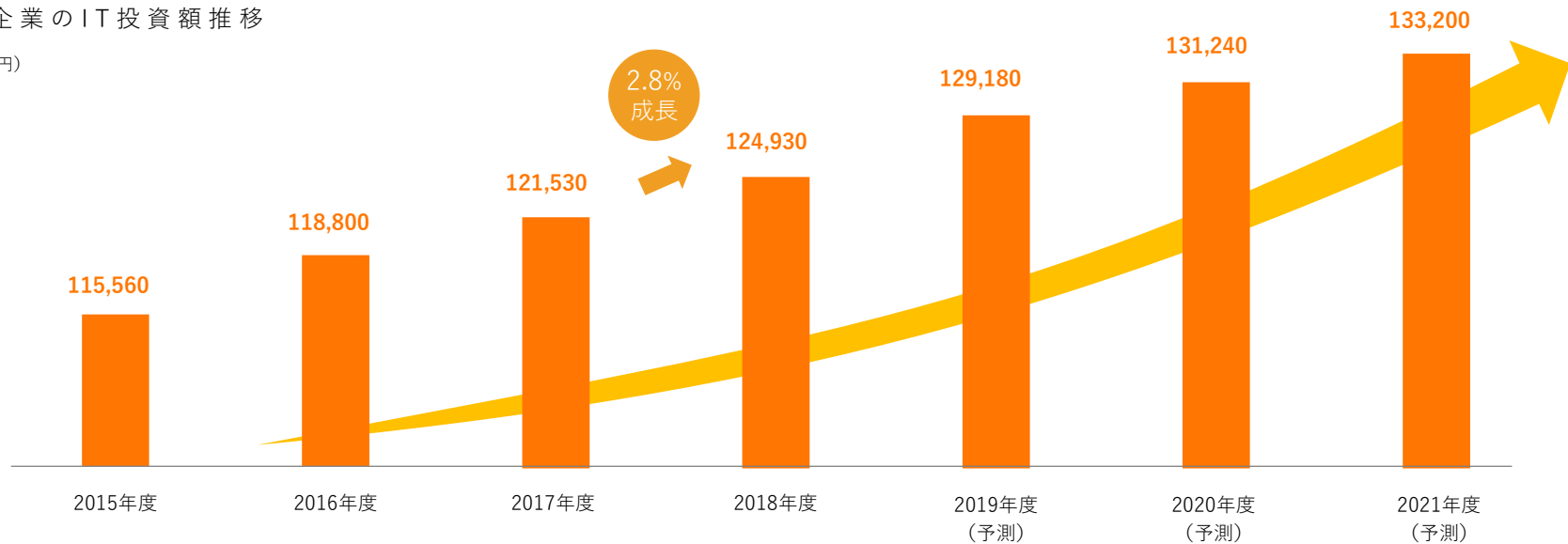
国内企業のIT投資は毎年堅調に成長

2018年度は前年度比2.8%増。2019年度以降もDX化の流れなどから、継続した成長が見込まれている

国内企業のIT投資額推移

国内企業のIT投資額推移

(億円)



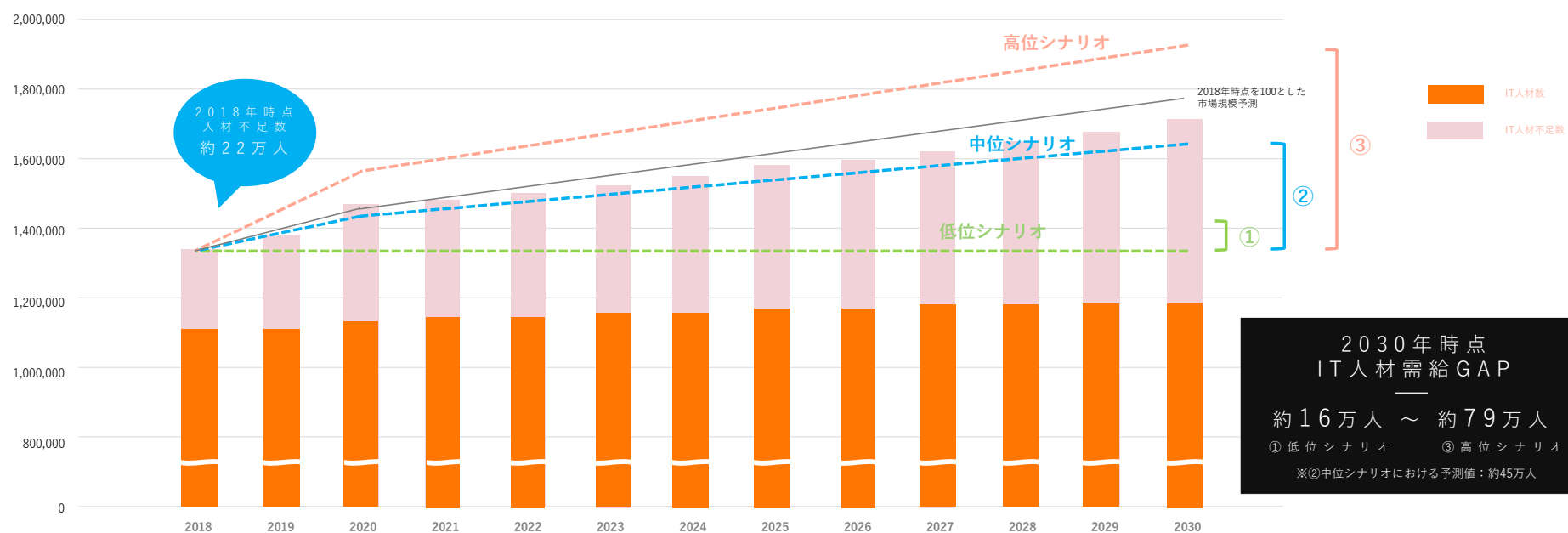
出典：株式会社矢野経済研究所 2019国内企業のIT投資実態と予測



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、エンジニアの教育や派遣、SES等各種エンジニアサービスの拡充が必要に

IT人材の動向



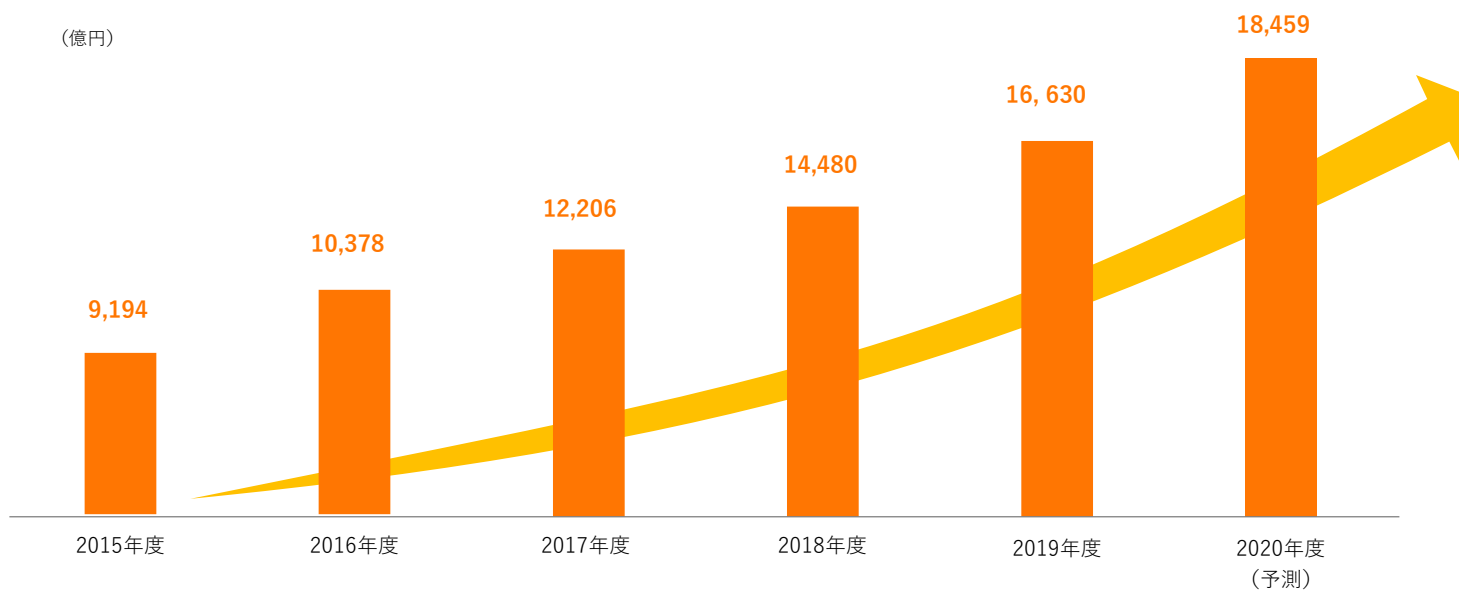
出典：経済産業省 IT人材の最新動向と将来推計に関する調査結果（2019年版）



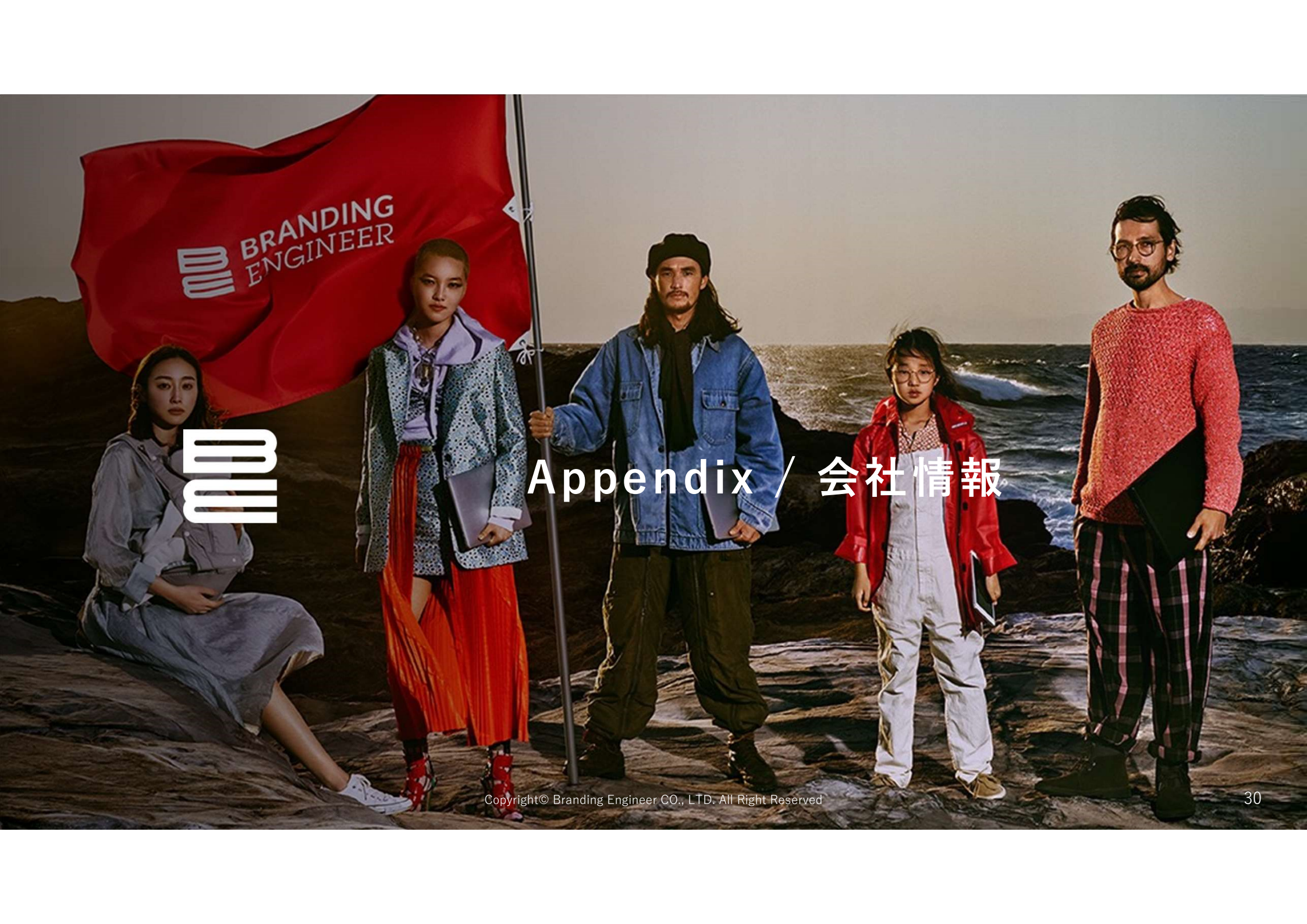
ターゲット市場③

メディア事業に関連するインターネット広告市場は2019年、前年比114.8%の成長
今後も継続した成長が見込まれ、2020年には18,459億円の予測

国内企業のIT投資額推移



出典：株式会社電通 2019年日本の広告費
<https://www.dentsu.co.jp/news/release/2020/0317-010029.html>



Appendix / 会社情報



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 128,718千円 (2020年8月31日時点)

従業員数 165名 (2020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)

オフィス

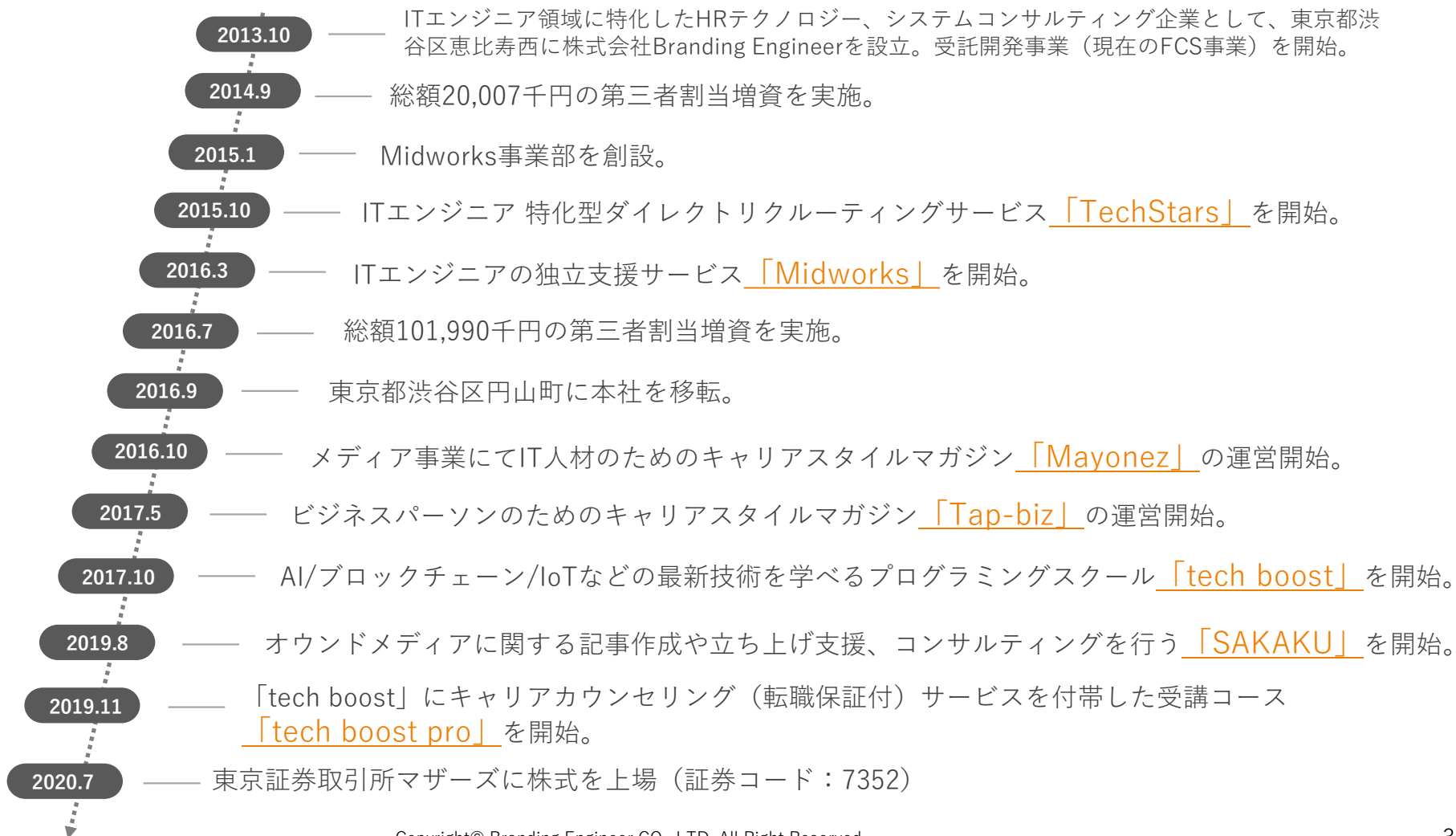
<本社オフィス>	〒150-0044 東京都渋谷区円山町28-3 いちご渋谷道玄坂ビル5F
<渋谷第2オフィス>	〒150-0044 東京都渋谷区円山町5-5 Navi渋谷V 10階
<渋谷第3オフィス>	〒150-0044 東京都渋谷区道玄坂1-15-14 ST渋谷ビル6F
<渋谷第4オフィス>	〒150-0044 東京都渋谷区円山町25-5 YMプリントタワー4F
<大阪オフィス>	〒530-0001 大阪府大阪市北区梅田2-5-4 千代田ビル西館6階A号室
<宮崎オフィス>	〒880-0805 宮崎県宮崎市橘通東3-6-34 クロノビル1F

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」



沿革

History



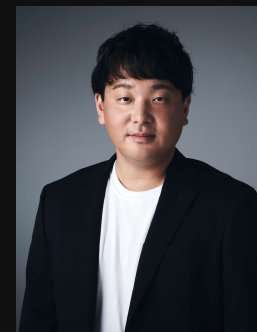


経営体制

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



非常勤監査役
沼田 雅之



非常勤監査役
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エンジニア人材
ビジネス領域で
No.1を目指す

3.

事業を推進する
主体的な組織作り

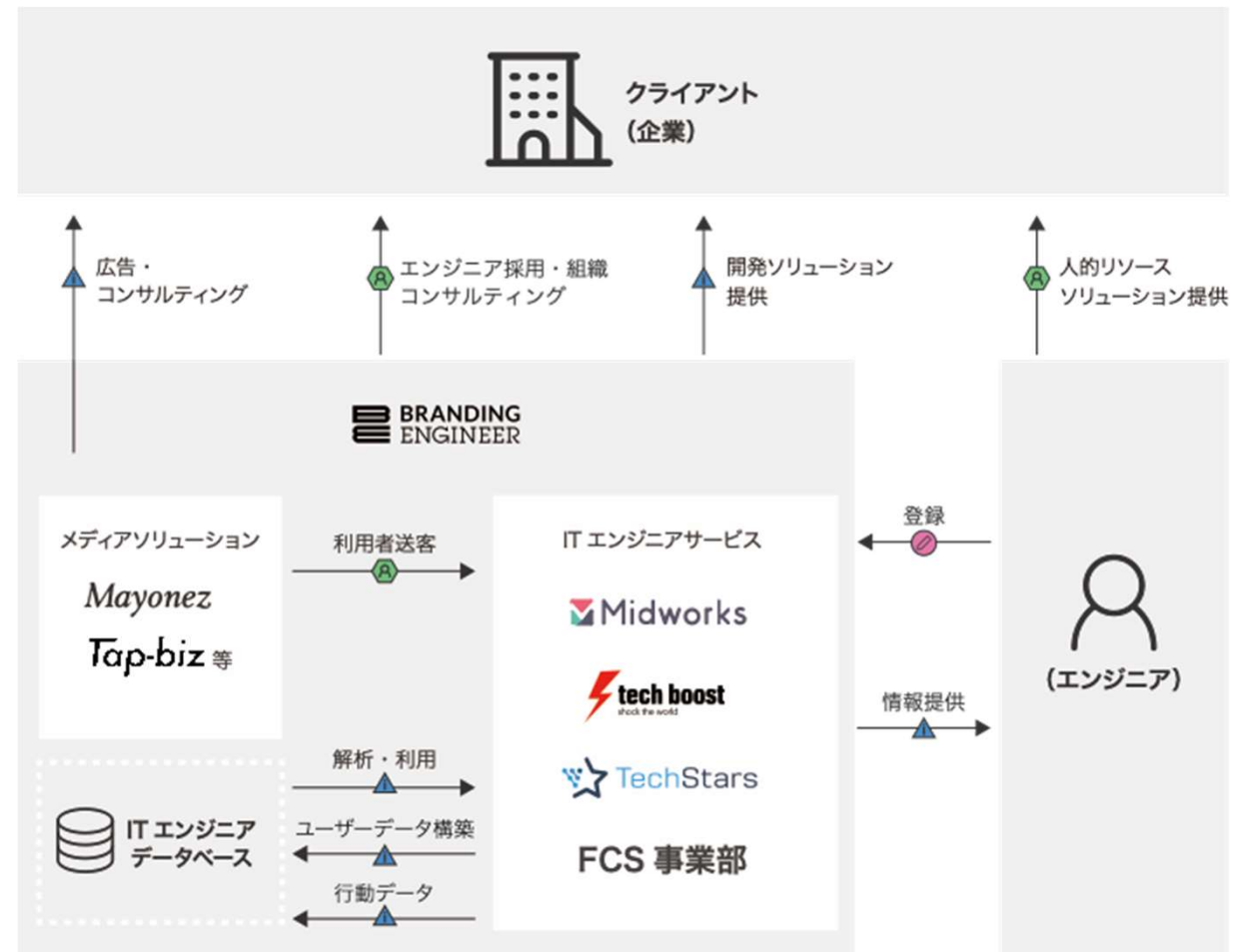


事業系統図

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





Branding Engineer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
転職支援

 TechStars

ITエンジニアの
独立支援

 Midworks

メディア
事業



 **tech boost**
shock the world

ITエンジニアの
教育・創出



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