



2022年4月20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 東証グロース)
問合せ先 執行役員 経営戦略本部 本部長 加藤 真
(TEL. 03-6416-0057)

2022年8月期 第2四半期決算説明動画と書き起こし公開のお知らせ

当社は、2022年8月期 第2四半期決算説明動画と書き起こしを公開したことを、お知らせいたします。

詳細につきましては、下記の各記事と添付の資料をご参照ください。

2022年8月期 第2四半期決算説明動画については下記記事をご確認ください。

[2022年8月期 第2四半期決算説明動画](#)

2022年8月期 第2四半期決算説明動画の書き起こしについては下記記事をご確認ください。

[2022年8月期 第2四半期決算説明動画書き起こし](#)

以 上

2022年8月期 第2四半期 決算説明会 書き起こし

2022年4月14日に行われた、株式会社Branding Engineer 2022年8月期 第2四半期 決算説明会の内容を書き起こしでお伝えします。

株式会社Branding Engineer

2022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会社の判断であり、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りますことをご承知ください。また、本資料に記載されている当社以外の企業に関する情報は、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

代表取締役CEO 河端 保志:こんばんは。株式会社Branding Engineer代表取締役CEOの河端 保志です。本日はお忙しい中多くの方のご参加、誠にありがとうございます。今年も4月になり、弊社も新卒が入社してくれました。

2022年8月期も後半戦になってきましたが、非常に良いスタートを切れております。それでは、2022年8月期 第2四半期決算説明をさせていただければと思います。

目次

1. エグゼクティブサマリー
2. 2022年8月期 第2四半期業績
3. セグメントの業績
4. 関連市場の動向、及び当社の優位性
5. Appendix－会社概要・各セグメント概要・ESGへの取り組み

早速ですが2ページ目の目次に進ませていただきます。
本日の流れとしては、こちらに載っている順序でご説明させていただきます。



ではエグゼクティブサマリーからご説明させていただきます。

■ エグゼクティブサマリー①

2022年8月期 第2四半期会計期間業績

- ・ 四半期売上高**1,587**百万円 前年比**583**百万円増 (YoY **58.1%**増)
売上高、売上総利益ともに、**6** 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。エンジニア稼働数は**43.8%**増
(広告費は先行投資の性質をもっており、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)
- ・ 2Qの営業利益は積極的な広告投資を継続、投資額をさらに増加したが好調な事業進捗の結果、期初想定を大幅に上回る**51**百万円で着地
オフィス移転やM&Aコスト等、一時的なコストを控除した、
調整後営業利益は**88**百万円に (前年比**46.6%**増)

4ページ目をお開きください。

第2四半期は第1四半期に引き続き、当期も想定以上に良い結果を出すことができた四半期になりました。第2四半期の業績は売上高15億円を超え、前年比約5億円増の52.9%増となり、売上総利益と合わせて、6四半期連続で過去最高を更新しております。年次での成長率で50%以上を超えたことは非常にグロスできていると考えております。

第2四半期も第1四半期同様、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、採用関連費への更なる積極的な投資を継続いたしました。

この結果、Midworksのエンジニア稼働数は、前年同期比で43.8%増加いたしました。

広告費をストック収益の源泉と表現する理由といたしましては、エンジニア獲得の広告費は先行投資的な意味合いを持っており、広告費によって獲得したエンジニアは継続率が非常に高いMidworksのユーザーになりますので、中長期で業績に寄与していきます。

従いまして、売上を維持するために常に広告費が必要、というわけではなく、中長期の更なる飛躍を行うために投資を加速していると考えていただければ幸いです。

第2四半期においては、先ほど申し上げた通り積極的な広告投資を継続し投資額を増加いたしました。しかしながら好調な事業進捗の結果、期初想定を大幅に上回り5千1百万円で着地いたしました。

また、第2四半期においてはオフィス移転費用やM&Aコストなど、一時的なコストも含まれており、それらを控除した調整後営業利益は前年比46.6%増の8千8百万円で着地しており、積極的な投資をしながらも利益を出せる企業体質になってきていると考えております。

■ エグゼクティブサマリー②

2022年8月期第3四半期以降について

- ・ 3Q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、エンジニア稼働数増加を中心にストック型ビジネスの強みを活かし、**営業利益の継続的な成長を計画**
- ・ 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
本2Qには売上・利益は含まれていないが、**3Qでは稼働エンジニア数の増加に伴う、売上・利益の増加を計画**
(売上・利益の連結は、3Qから開始)

MidworksとTSRが
生み出すシナジー



5ページ目です。

第3四半期以降の展望でございますが、第3四半期以降も最短での時価総額1000億円到達を目指して、中長期的な成長を見据えた積極的な投資は継続いたします。

売上、利益としましては、第2四半期同様、投下した広告費による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、営業利益の成長を計画しております。

第2四半期に発生したM&Aコストは発生しないため、その分も利益成長が出来ると考えております。

また、今回発表している売上、利益に関しても、M&Aを行なったTSRソリューションズ株式会社の売上は含まれていないのですが、次の第3四半期からは稼働エンジニア数の増加に伴う、売上の増加や利益の増加を見込んでおります。Midworksとのシナジーを活かし、規模の拡大を図ってまいります。

直近は自社のみでの高い成長率を行うことができていますが、規模を拡大しながらも今の成長率を維持するためにも今後も積極的にM&Aを実行し、事業規模の拡大を図ってまいります。

2. 2022年8月期 第2四半期業績

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

次に、2022年8月期第2四半期の業績についてお話しさせていただきます。

財務数値の前年比較

四半期売上高、売上総利益共に前年比**58.1%**成長



※ 前期2Qと比較して利益が減少した理由は、前期2Q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2Qの広告投資額が前期比で+64百万円と積極的な投資を行ったこと、TSR社M&A費用24百万円の発生が主な要因（次ページ参照）

7ページ目です。

2022年8月期第2四半期に関しましては、売上高が前期比で5億円以上増加して、前年同期比58.1%増の15億8千7百万円で着地いたしました。

また売上総利益も前年同期比58.1%増の5億1千4百万円と、双方とも過去最高値を更新しております。こちらの成長率は非常に良い結果であると考えております。

なお営業利益・純利益については、前年同四半期と比べて減少しておりますが、これは前第2四半期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、広告投資額が前期比で6千4百万円増加するな

ど、積極的な投資を行っていること、またTSRソリューションズ株式会社のM&A費用として2千4百万円が発生したことによるものでございます。それらを加味すると前期比では利益部分に関しても大きく成長していると考えております。

また、こちらのM&A費用につきましては、M&Aの仲介会社に支払った一時的な費用になりますので、第3四半期以降では発生いたしません。

会社が生み出せる利益の総額については売上規模の拡大と併せて、飛躍的に成長していると考えておりまして、そちらについては次のページで説明させていただきます。

財務数値の前年比較（調整後営業利益）

一時的な費用であるオフィス移転コストやM&Aコストを控除した調整後営業利益は、**88百万円**と前年同期比**46.6%増**

	2022/8月期 2Q			前年同期 (2021/8月期 2Q)		
	実績	実績	増減率	実績	実績	増減率
営業利益	51	57	△10.8%	71	99	△28.1%
減価償却費・のれん償却	7	1	+300.6%	13	3	+303.4%
EBITDA	58	59	△0.8%	85	103	△17.4%
オフィス移転コスト	6	-	-	25	-	-
M&Aコスト	23	1	-	24	1	-
調整後営業利益	88	60	+46.6%	135	104	+30.3%

単位：百万円

8ページ目です。

こちらは前述している通り、オフィス移転コストやM&Aコストを控除した調整後営業利益を記載させていただきました。

減価償却費やのれんの償却を控除したEBITDAは5千8百万円と、ほぼ前年同期と同等の数値となりました。そこから二重家賃といったオフィス移転コスト及びM&Aコストを控除した調整後利益では8千8百万円と、前年同期比で46.6%の増加となっており、過去最高の数字となっております。

これらのことから売上の増加に伴って、事業成長のための広告費の投下額を増加しつつも、会社が生み出せる利益の額は増えている状況でございます。

通期業績予想に対する進捗率

2Qの進捗は**売上・利益ともに期初想定を上回り好調に推移**

3Q以降は、M&Aによるシナジーや独自のマッチングシステムによる効率化、
広告投資を原資とした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・利益とも継続した進捗を計画



続きまして、9ページ目です。

通期業績予想に対する進捗率についてでございます。

弊社はストック型ビジネスであるがゆえに、基本的な考え方としては売上・利益ともに下半期の方が大きくなる傾向がございます。

第2四半期の進捗は、売上高が業績予想の50%を超過するなど、売上・利益ともに、期初想定を上回って着地しております。

営業利益は40%程度の進捗ではございますが、こちらについても期初の想定を上回って進捗しております。

なお事業進捗が好調な理由ですが、第1四半期同様、主にMidworksの稼働数が、独自のマッチングシステムによる効率化などにより堅調に伸びたこと、また、WEBコンサルティングの売上高が飛躍的に伸びたことが理由となります。

第3四半期以降も、独自のマッチングシステムによる効率化や広告投資を原資としたエンジニア稼働数増加といったストック型ビジネスの強みに加え、TSRソリューションズ株式会社のM&Aシナジーを活かし、売上・利益ともに積上げを予定しております。

四半期ごとの業績推移

四半期売上高が**1,500**百万円突破

売上・売上総利益ともに**6**四半期連続で過去最高値を更新



10ページ目です。

四半期ごとの業績推移を記載させていただいております。

売上は四半期において初の15億円突破となり、売上総利益も5億円を突破しております。

売上・売上総利益ともに、6四半期連続で過去最高値の更新を継続しております。

販管費の前年比較（四半期）

2Q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 125.3%増

M&Aに伴う一時的なコスト発生により、支払手数料及びその他の費用は上昇

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

	2022/8月期 2Q	前年同期 (2021/8月期 2Q)			2022/8月期 2Q累計	前年同期 (2021/8月期 2Q累計)	
	実績	実績	増減率		実績	実績	増減率
人件費	190	132	+44.3%	372	259	+43.7%	
広告費	115	51	+125.3%	212	96	+119.3%	
地代家賃	22	19	+14.0%	54	38	+40.8%	
支払手数料	58	31	+65.8%	107	66	+30.0%	
採用広告費	29	13	+111.9%	48	26	+80.4%	
その他	47	19	+142.8%	69	44	+55.7%	
合計	463	268	+72.9%	864	532	+62.2%	

11ページ目です。

第2四半期も引き続き、事業成長のための投資を、非常に積極的に実行してまいりました。

具体的には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であり、こちらは積極的な投資を開始した前年同期と比べても125.3%増と、大幅な増額投資を行っております。

支払手数料及びその他については、M&A費用の発生に伴った一時的な増加となっております。

また人件費は増加しておりますが、社内システムの効率化などにより生産性を向上した結果、売上に占める人件費率は継続して減少しております、社内としては非常に効率化を図った事業運営ができていると考えております。

■ 販管費の推移（四半期）

広告費の増加額は上場期である2020/8月期 4Qと比較して**330%増**

営業利益を確保しつつ、広告費を中心に将来への先行型の投資を拡大

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



続いて12ページ目です。

販売管理費の推移についてでございます。

こちらは、毎年事業規模の成長に合わせて更に投資を増額しているのがわかる資料になります。

第2四半期は過去最大の投資を行った第1四半期と比較して、更に増額した投資を行いました。

特に広告費への投資額は、上場期である2020年8月期と比較して、330%増と大幅に増加しております。

広告費については投資を続けていることから、弊社の売上規模を維持するためには広告費が必要なわけではございません。弊社の広告費への投資は前述している通り、先行投資的な意味合いが強くあります。今後大きく成長するために、積極的に投資していこうと考えております。

また、短期的に利益を出すためには広告費を減額することで、営業利益獲得が可能ですが、そのような形をとると、今後の大きな飛躍を見込めなくなるため、大きく投資していこうと考えております。

このように、成長企業として得られた利益を再投資することで更なる事業拡大を行うことが欠かせないと考えており、マーケット環境も非常に良いため、それが出来る企業であると考えております。

弊社は引き続き、短期の利益ではなく、中長期の事業規模拡大を見越した、積極的な投資を行ってまいり所存です。



3. セグメントの業績

続きまして、各セグメントごとの説明に入らせていただきます。

■ 四半期のセグメント別・売上推移

2QはMidworks・マーケティングPFの成長が、全社売上を牽引

四半期の全社売上高は、前年比**58.1%増**



14ページ目です。

四半期ごとのセグメントごとの売上になります。

当期よりセグメント変更を実施しており、セグメントは、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となっております。

第2四半期は主にエンジニアプラットフォームサービス内のMidworks事業、及びマーケティングプラットフォームサービスの売上高が、全社売上を牽引いたしまして、前年同期比で第2四半期の売上高は58.1%増加する結果となっております。

Midworks事業

四半期売上高**1,196**百万円、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、**売上高は48.3%増、事業利益は36.3%増**



15ページ目です。

こちらは弊社のメイン事業である、Midworks事業の四半期売上推移でございます。

事業売上高、利益ともに継続して過去最高を更新しております。

四半期売上高は前年同期比で48.3%増加、利益に関しては36.3%の増加と、大幅に成長できたと考えております。

前述の通り当期も、エンジニア獲得のための広告費の投資は積極的に実施しております。第3四半期以降の利益の積み上げも順調に行っていると考えております。

Midworks事業

継続してエンジニア稼働数が過去最高を更新、エンジニア登録数も好調に推移
3Q以降もエンジニア獲得のための広告費への投資を加速し、稼働数の更新を計画



※ 稼働企業数については過去最高を継続更新しているものの、重要KPIではないため本資料より割愛（1Q：300社→2Q：312社）

16ページ目です。

2021年8月期第4四半期は、2022年8月期の成長を見据え、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いたしました。

ただ、第1四半期においては体制強化も完了した結果、稼働数の増加スピードは改善し、前期第3四半期の伸びと同等のレベルになっておりますが、第2四半期についても同様の傾向となりました。

その結果、エンジニア稼働数は前年同期比43.8%増の1,800人と、過去最高を更新しております。

またエンジニア登録者数も増加しており、20,000人を突破いたしました。

第3四半期以降も、稼働していただいているエンジニアや弊社データベースに登録されたエンジニアのアセットを活かすとともに、広告投資や社内のマッチングシステムによる効率化を図ることで、増加スピードを上げていきたいと考えております。

なお、当期より今まで開示しておりました稼働企業数につきましては、割愛しております。弊社の重要KPIは稼働企業数ではなく稼働エンジニア数であるためであります。現状は1社あたりの参画エンジニア数は非常に少なく、どこかのクライアントに依存しているような体制にはなっておりません。ただ一方、1社あたりの参画エンジニア数を上げることは今後の成長に欠かせない為、企業数を増やすことよりも稼働エンジニア数を増やすことに注力していきます。

なお、第2四半期においては312社と過去最高の更新は継続している形となります。



続きまして、関連市場の動向及び弊社の優位性について、ご説明させていただきます。

■ 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



18ページ目です。

Branding Engineerを拡大させる2つの要因、と記載させていただいておりますが、弊社がこのコロナ禍の中で6四半期連続で成長している大きな要因としましては、こちらにありますように、拡大するフリーランスエンジニア市場において、今注目されているスキルシェアサービスを展開していること、またその市場において弊社が優位性を有していることが理由であると考えております。こちらについて詳しく説明させていただきます。

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



19ページ目です。

こちらは弊社のエンジニアプラットフォームサービスのビジネスモデルとなります。フリーランスエンジニアを中心としたDXコンサルティングサービスを展開しており、その中でも主力事業であるMidworksは法人向けにフリーランスエンジニアの月額制スキルシェアサービスを展開しております。

具体的なサービス内容はこちらに記載のとおりであり、弊社がフリーランスエンジニアと企業をマッチングすることで、企業にはエンジニアのスキルを。エンジニアは仕事と報酬を得ています。

また、単にマッチングを行うだけでなく、弊社の創業以来のノウハウを生かして、エンジニアには満足度の高いキャリアコンサルティングを。企業にはエンジニアリソースの提供に限らない総合的なDXコンサルティングを提供できることも特徴であると考えております。

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

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

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



20ページです、
エンジニアプラットフォームサービスの中核である、Midworksのサービスの特徴を説明させていただきます。

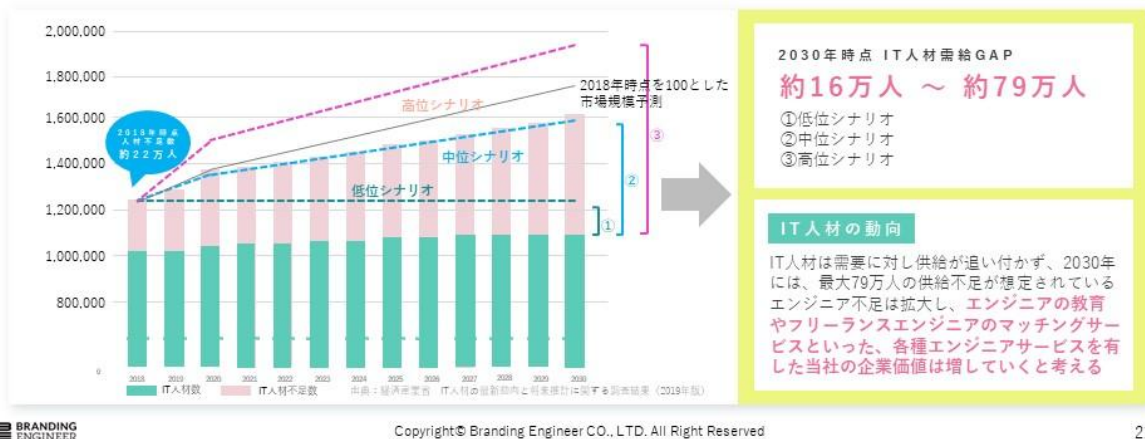
こちらはフリーランスエンジニアと企業をつなぐマッチングサービスであり、エンジニア目線に立ったパッケージプランを有しております。

通常、独立する際には福利厚生周りや税金周りなど、諸々の不安が付きまとうものですが、こちらについて、専用のパッケージや、専門のキャリアカウンセラーによるフォローを入れることで、不安を取り除くだけでなく、保有する豊富な案件からその方のキャリアに寄り添った案件を提案しており、エンジニアの方々からは高い満足度をいただいております。

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）



21ページ目です。

エンジニア市場の拡大について説明させていただきます。

エンジニアプラットフォームサービスの根幹ともいえる、IT人材の動向についてですが、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しております。このように、ITエンジニアの求人倍率は非常に高い状態が続いております。そのような情勢の中では、弊社のようにITエンジニアデータベースを保有する企業の価値は非常に増して行くと考えております。

この10年、日本の経済としては、新しい産業が生まれていないと、よく言われることがあります。ソフトウェアエンジニアの価値というのは、更に重要になってくると思っております。

事実、弊社の調査によると、大手企業の6割が外部委託エンジニアの獲得に意欲的な姿勢を示すなど、企業からのフリーランスエンジニアへのニーズは高まってきていると考えております。

また直近ですと、小学校などからプログラミングの必修化なども進んでおり、市場はますます拡大する一方だと考えております。

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

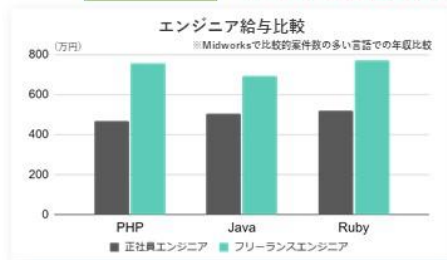
・厚生労働省の推進する働き方改革の流れを受け、
時間や場所に縛られない働き方を選ぶエンジニアが増加

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約50%高い(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】TECH Street「2020年プログラミング言語別年収ランキング」30代のデータ
フリーランス: Midworks「2021/07/01~2021/09/30」の月額単価から年収を算出



出典:株式会社Blocanta「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」

22ページ目です。

21ページ目では企業目線でエンジニア需要が高まっているという説明をいたしましたが、22ページではフリーランスエンジニアの増加について、エンジニア目線でご説明させていただきます。

現在、フリーランスエンジニアは増加傾向にあり、その理由としてはこちらに記載の通り、3つの理由があると考えております。

1つ目としては働き方の多様化の軸です。

フリーランスの特徴として、時間や場所を自分で選択できる。という特徴があります。厚生労働省が推進する働き方改革の影響もあり、こういった思考を持つ方が非常に増えております。

2つ目としては報酬の軸です。

フリーランスエンジニアの平均報酬は、正社員エンジニアと比較して50%程高くなっており、エンジニアの方はフリーランスとなることで収入を上げることのできる可能性が高い状況となっております。フリーランスであることの懸念として、明日突然仕事なくなることが挙げられますが、先立ってご説明させていただきました通り、ITエンジニアは非常に高い求人倍率となっているため、仕事に困ることは弊社のような会社を利用した場合ほぼ起きえません。これはフリーランスエンジニアを増加させる1つの理由となっていると考えます。

3つ目としてはスキルの軸です。

フリーランスの特徴として、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ということが挙げられます。特に昨今は終身雇用の考えはWEBエンジニアなどは特に考えてすらいのないのが実情です。会社という枠組みに縛られずに活動できることで、あらゆる会社の様々なフェーズに参画することが出来、個人のスキル向上につなげることが出来るというのも、フリーランスエンジニアという新しい働き方を選ばれる方が増える理由となっていると考えております。

フリーランスエンジニア市場における当社の優位性

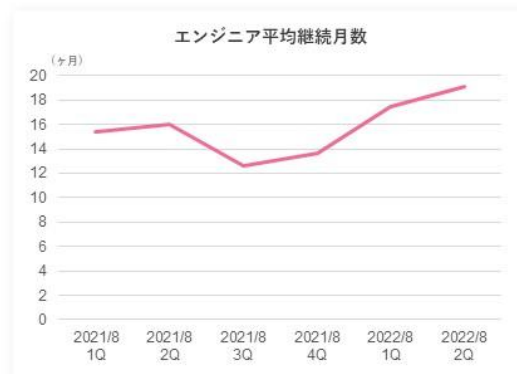
優位性① エンジニア目線で作られたサービスによる、高い満足度と継続月数

- ・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

23ページ目です。

こういった背景を元に拡大するフリーランスエンジニア市場において、弊社がどのように優位性を有しているのかについて説明させていただきます。

優位性の1つ目として、エンジニア目線で作られたサービスが生み出した、高い満足度と継続月数が挙げられると考えております。

弊社のサービス展開は、わたくし河端と共同創業者であるCOOの高原が元々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心がけ、実践してきたという特徴があります。

一般的に弊社と同様のサービスを展開されている企業ですと、法人目線で有益なサービス展開を行う傾向がありますが、弊社の主力事業である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福利厚生制度や給与保証制度などを導入する等、フリーランスであることによる不安を取り除くといった、エンジニア目線で必要なサービスを展開してまいりました。

このようなサービス提供を行った結果、エンジニアの方々より高い満足度を維持することが出来、結果として高水準の平均継続月数を保つことが出来ていると考えております。

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

24ページ目です。

2つ目の優位性は、マーケティング力を生かした効率的なフリーランスエンジニアの獲得が出来ていることが挙げられます。

WEBマーケティングのコンサルティングを他社にも行えるように弊社は新しいマーケティング手法などをインハウスでさまざまな方法で駆使しております。

3つ目の優位性は弊社独自システムにより、効率的に企業とエンジニアのマッチングが出来ていることでございます。

フリーランスエンジニア市場においては、法人のニーズとエンジニアのニーズ双方を素早く、効率的にマッチングさせることが売上の増加につながります。

弊社は、弊社自身がエンジニアを擁する組織であるため、事業運営のノウハウと開発ノウハウを用いた自社システムを開発し、運用することで効率的なマッチングを実現しております。

これら3つが、我々の市場優位性であると考えております。

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	スポットでの対応が可能
<ul style="list-style-type: none">・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 	<ul style="list-style-type: none">・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 

25ページ目です。

改めて企業側からみたフリーランスエンジニアを活用するメリットについて触れさせていただきます。

昨今、コロナウイルスのまん延など、社会情勢の変化により案件の拡大縮小が発生するなど、固定的な人員を保持し続けることは経営上難しくなっております。

そういった際に、正社員エンジニアとフリーランスを絡めた組織設計とすることで、柔軟な組織設計が可能になることや、開発フェーズに沿って、必要なスキルを持ったエンジニアを必要数アサインするなど、スポットでの組織拡大・縮小対応が可能となることで、組織に柔軟性が発生し、効率化やコスト削減が図れるといったことは、企業側から見た場合に大きなメリットになると考えております。

また優秀なエンジニアになればなるほどフリーランスを選択しており、フリーランスを活用しないとWEBエンジニアのリソースを確保することも難しくなっています。

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



26ページ目です。

エンジニア側から見たフリーランスになるメリットをまとめております。

リモートワークが可能な案件が非常に増加していることにより、働き方の自由度が増加していること、正社員エンジニアと比較して報酬が高い傾向があること、求人倍率が高いことで失職リスクが低く、独立に対する心理的ハードルが低いこと、様々なフェーズの開発に携われることで、スキルや言語といった総合的なスキルアップが見込めることなどがあり、今後もフリーランスエンジニアを志望する方は増加してくると考えております。

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



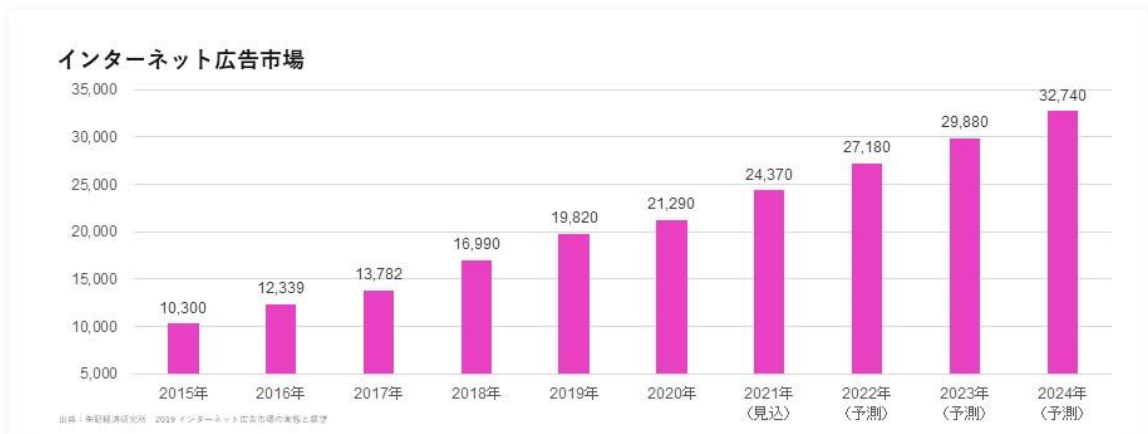
27ページ目です。

そういった背景から、エンジニアの教育・就業市場は拡大していくことが見込まれると考えております。

私たちはそういった流れに対し、tech boostが提供するプログラミングスクールにて、国内のエンジニアの数を増やす。Midworksがフリーランスを、TechStarsが正社員エンジニアをそれぞれ企業に対してリソース提供を行う。エンジニアをより活用できる組織をFCS事業が行う。といった形で、エンジニア不足に伴い増えてくるであろう、エンジニア教育・就業支援市場の拡大やコンサルティング需要の増加に対応してまいる所存です。

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



28ページ目です。

マーケティングプラットフォームサービスの市場環境です。

表を見てわかる通り、関連性の強いインターネット広告市場は、2024年には3.2兆円まで成長する予測が出ております。

4. 2022年8月期の方針

続きまして、2022年8月期の方針についてです。

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

30ページ目です。

2022年8月期の注力ポイントについてです。

1つ目は、成長投資の継続です。

今期も、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して行います。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してまいります。

2つ目は、事業間連携の強化です。

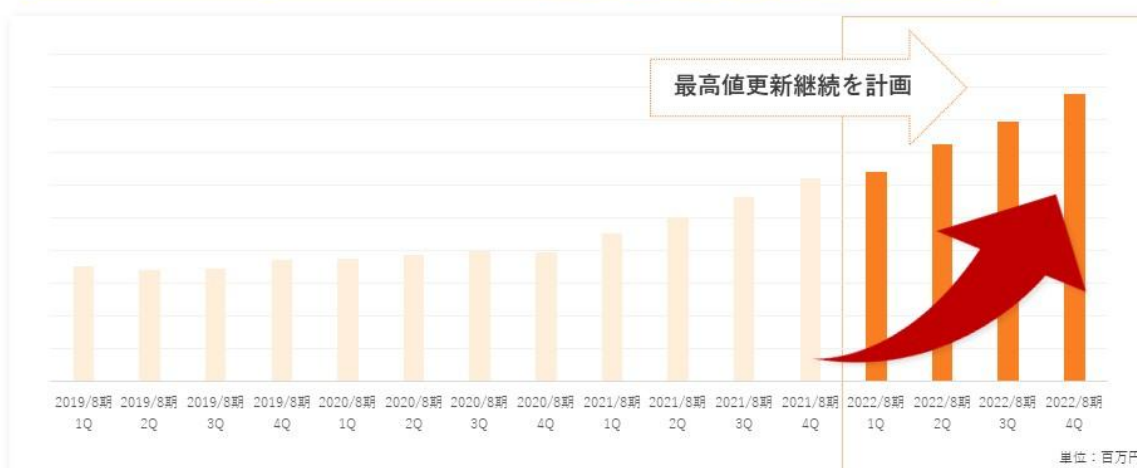
エンジニアプラットフォームサービス、マーケティングプラットフォームサービスにセグメントを変更を行い、各事業間の連携を強めることで事業拡大のスピードの強化を行うとともに、エンジニア、マーケティング双方のプラットフォーム企業を目指してまいります。

3つ目は、新規事業およびM&Aの検討実行です。

弊社の強みである、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・機能拡充を図ることで、更なる成長を目指してまいります。

■ 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



31ページ目です。

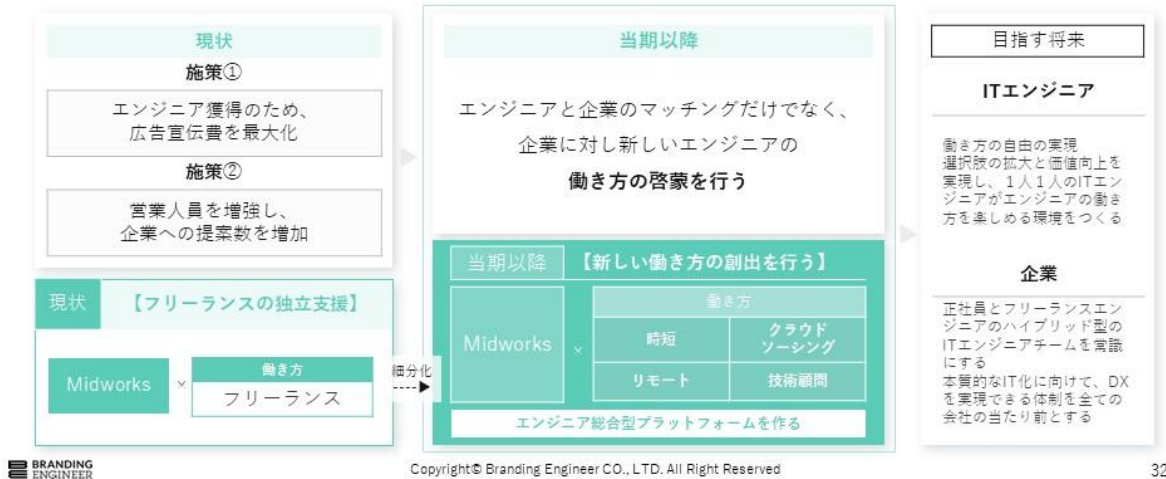
四半期の売上計画についてご説明させていただきます。

第1四半期から第4四半期まで、毎四半期連続での最高値の更新継続を計画しております。

足元の数値は7ページでご説明した通り、第2四半期は想定以上の数値での着地となりました。この売上高をストックとして、第3四半期以降も引き続き最高数値を更新を続けることが出来ると考えております。

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



32ページです。

エンジニアプラットフォームサービスにおいては、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することで、エンジニアと企業のマッチングにおける弊社の介在価値の向上を図ってまいります。

具体的には、従来は企業とフリーランスエンジニアのマッチング、となっておりましたが、こちらの細分化を行うことで、例えば「時短」「リモート」「技術顧問」「クラウドソーシング」といった新しい働き方の創出を行っていきたくと考えております。

将来的には、ITエンジニアの方々には、働き方の自由の実現を。

企業には本質的なIT化を実現できる体制を提供してまいりたいと考えております。

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



33ページ目です。

マーケティングプラットフォームサービスについては、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と、事業の拡幅を強めてまいります。

当期から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ことで、企業の様々なWEBマーケティングニーズに応えることのできるサービスとなっていきたいと考えております。

当期よりWEBメディアコンサルからWEBマーケティングコンサルへ事業規模を拡大し、新しい領域でのサービスを拡充したことにより、第2四半期の売上高は飛躍的な成長を遂げることが出来ました。第3四半期以降もこの動きを続けるべく、サービスの拡充に努めてまいります。

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



34ページです。

新規事業への取り組みについて説明させていただきます。

弊社は今後も自社の強みを活かせるドメインへの積極的な進出を行っていきたいと考えております。

自社の強みについて、Midworksを中心としたエンジニアプラットフォームサービスを用いた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が強みであると考えております。

スピード感をもって新規事業を進めていくためには、これらの強みを活かせるドメインへ進出を行う必要があると考えております。

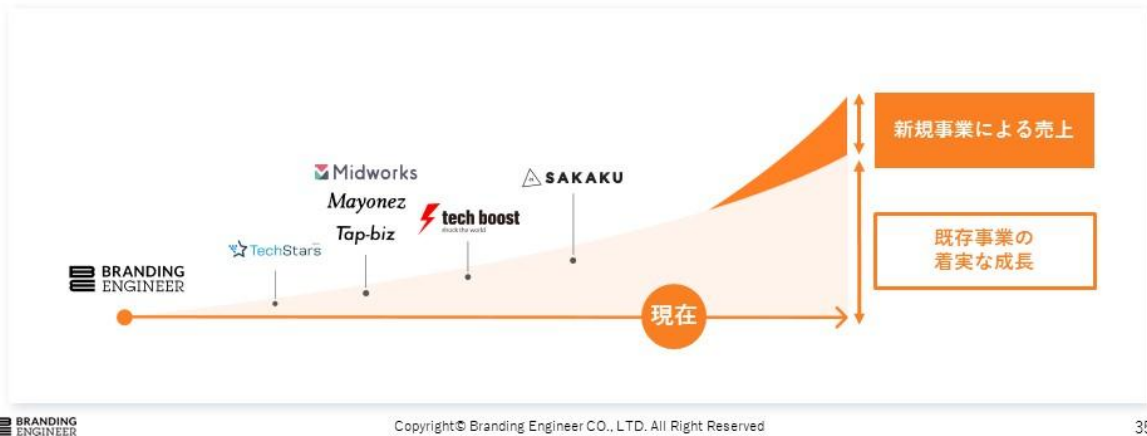
具体的には、次のようなドメインとなります。

- 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

これらのドメインにおいては、弊社は自社の強みを持って新規事業を進めていけると考えており、加えてそのドメインの市場ポテンシャルが大きい場合は、より積極的に進出を行っていきたいと考えております。

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



また、35ページにありますように、弊社全体としては、既存事業の着実な成長を行うとともに、新規事業への投資を行うことで、事業規模の拡大を図っていきたいと考えております。

業績条件ストックオプションの発行

時価総額1,000億円を目指し、中長期的な業績拡大及び企業価値の向上への意識付けのため、時価総額条件及び業績条件を付した無償ストックオプション及び有償ストックオプションを発行

行使条件	時価総額 1,000億円 or 純利益 25億円
対象者	執行役員・子会社取締役・部門長・リーダー層・社外協力者
希薄化	無償ストックオプション、有償ストックオプションを合わせて発行済株式の1.5%程度

36ページ目です。

弊社としては時価総額1,000億円を目指して成長して行くために、業績条件をつけたストックオプションを発行いたしました。これらは行使条件を時価総額1,000億円ないしは純利益25億円とすることで、経営層・従業員一体となってその目標を目指して邁進してまいり所存でございます。

このような形で、従業員全員で高い目標を掲げ、確実に達成してまいります。

以上で、2022年8月期第2四半期の決算説明を終わります。