COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

企業調査レポート

# Branding Engineer

## 7352 東証マザーズ

企業情報はこちら >>>

2021 年 12 月 21 日（火）

執筆：客員アナリスト
**石津大希**
FISCO Ltd. Analyst **Daiki Ishizu**

FISCO
FISCO Ltd.
https://www.fisco.co.jp

# 目次

■要約 01
1. 業績動向 01
2. 今後の見通し 01
3. 成長投資の継続、事業間連携強化、新規事業及び M&A の検討実行で さらなる業績向上を図る 01
■会社概要 02
■事業概要 03
1. エンジニアプラットフォームサービス 03
2. マーケティングプラットフォームサービス（メディア事業） 07
■業績動向 08
1. 2021 年 8 月期の業績概要 08
2. セグメント別業績動向 09
3. 財務状況と経営指標 12
4. 市場動向 13
5. ESG への取り組み 14
■今後の見通し 14
1. 2022 年 8 月期の業績見通し 14
2. 中期経営計画（2021 年 8 月期～ 2023 年 8 月期） 14
3. 2022 年 8 月期以降の全社での取り組み 16
4. セグメント別 2022 年 8 月期以降の取り組み 16
■株主還元策 18

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

# 要約

## COVID-19 下でも安定的な成長を維持、今後はハイパフォーマンスの成長投資に加え新規事業展開と M&A も検討

Branding Engineer<7352> は IT エンジニアに特化した事業を手掛けている。主力は Midworks 事業で、フリーランスや自社社員、外部協力企業のエンジニアと企業をマッチングさせ、準委任契約に基づいて顧客に IT エンジニアを常駐させるサービスを提供している。

**1. 業績動向**

2021 年 8 月期の連結業績は、売上高が前期比 37.7% 増 4,283 百万円、売上総利益が同 34.8% 増の 1,365 百万円、営業利益が同 25.8% 増の 127 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 5.6% 減の 75 百万円となった。2021 年 8 月期は前期に引き続き事業成長のための投資、主にエンジニアを集客するための広告費を前期比 118.8%、人材採用のための採用広告費を同 93.9% と積極的に行い、その結果、売上及び営業利益等の向上に大きく寄与した。同社は 2021 年 8 月期第 2 四半期より 3 社の子会社を連結の範囲に含めたが、これによる同社業績への影響は軽微であることから、2021 年 8 月期の業績は上記の施策が奏功した結果と言える。なお、前期比（前年同期比）数値については同社及び弊社が参考値として算出した数値を掲載した。

**2. 今後の見通し**

同社は 2022 年 8 月期の連結業績予想として、売上高は前期比 37.8% 増の 5,902 百万円、営業利益は同 40.8% 増の 180 百万円、経常利益は同 35.4% 増の 178 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は同 45.4% 増の 110 百万円と、増収増益を見込んでいる。売上高については、2023 年 8 月期の売上高目標 5,585 百万円を 1 年前倒しで達成となる見通しとなっている。これに関して同社は、2023 年 8 月期以降も時価総額 1,000 億円到達を最短で目指し、積極的な投資実行を計画している。この投資はエンジニア獲得を目的とした広告費等に投入されるものであり、短期的利益獲得のためではなく、ストック収益として中長期的に同社への収益貢献が期待できるものである。同社は、今後も Midworks 事業を中心としたエンジニアプラットフォームサービスで同社売上をけん引しつつ、引き続き中長期を見据えた投資を実行していく。

**3. 成長投資の継続、事業間連携強化、新規事業及び M&A の検討実行でさらなる業績向上を図る**

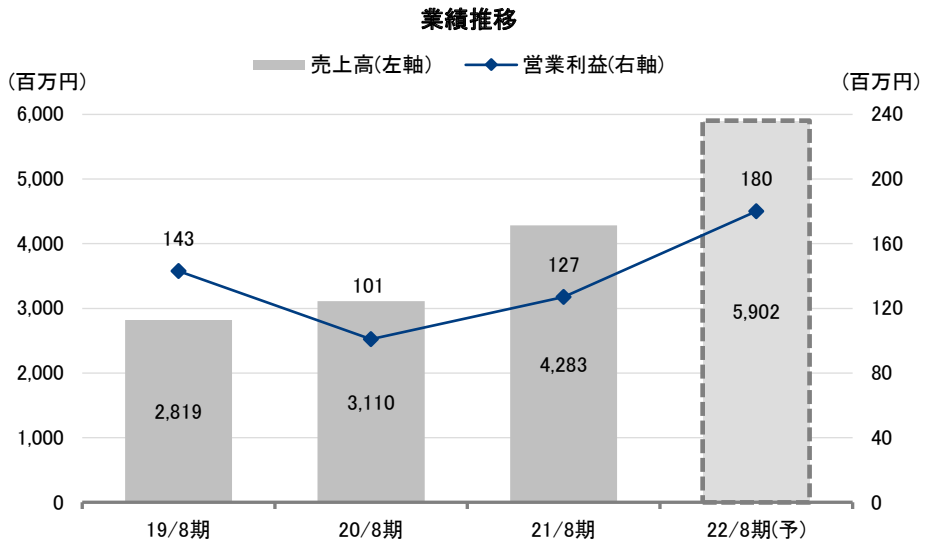
大きな成長を続ける同社だが、2022 年 8 月期以降は主に 1）成長投資の継続 2）事業間連携の強化 3）新規事業及び M&A の検討実行を軸に、引き続き中期経営計画の数値達成に向け推進している。特に 1）成長投資の継続については、ストック型収益モデルである Midworks 事業と FCS 事業において、エンジニアの獲得及びその稼働率の増加は同社の業績拡大に直結し、同時に同社の大きな成長ドライバーであると言える。同社は「広告費の投資→ IT エンジニア獲得→営業による案件獲得」という循環により収益を押し上げていく。こうした戦略により 2021 年 8 月の月間エンジニア数は、前年同月比 52.4% 増となり、同社の安定的な売上成長に大きく寄与した。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

要約

**Key Points**

- 2021 年 8 月期は積極的な成長投資で業績伸張
- COVID-19 の影響は軽微。IT エンジニアに対する企業の高い採用意欲等から今後の同社の市場環境は良好。
- 2022 年 8 月期は成長投資に加え事業間連携強化、新規事業、M&A でさらなる業績向上を図る




注：同社は 21/8 期 2Q より連結。それ以前は単体数値を記載
出所：決算短信よりフィスコ作成

# 会社概要

## 人々の本来的な幸福のため既知を応用し新たな価値を生み出す

同社は、社会ファーストで、様々な社会課題の解決を待ち望む人々のまだ見ぬ喜びのために AI やビッグデータなどの先進技術や技術者を活用し、それまでの常識・スタンダードを壊し刷新していくこと（Engineering）を事業を通して社会認知（Branding）させるために様々な事業を展開している。また同社は「テクノロジー× HR（Human Resources）」をテーマに、IT エンジニアに特化した事業を手掛けている。代表取締役 CEO の河端保志氏は電気通信大学大学院の出身で、2013 年にはまだ在学中であったが、エンジニアであった現 代表取締役 COO の高原克弥氏とシステムコンサルティング企業として同社を設立した。その後、資金調達を繰り返しながら新事業、新サービスを展開し、2020 年 7 月に東証マザーズ市場に上場した。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

**会社沿革**

| 年月 | 沿革 |
|---|---|
| 2013年10月 | 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 を設立し、受託開発事業（現在の FCS 事業）を開始 |
| 2014年 9月 | 総額 20,007 千円の第三者割当増資を実施 |
| 2015年 1月 | Midworks 事業部を創設し SES 事業を開始 |
| 2015年 8月 | 有料職業紹介事業の許可を取得 |
| 2015年 9月 | 労働者派遣事業の許可を取得 |
| 2015年10月 | 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年 3月 | IT エンジニアの独立支援サービス「Midworks」を開始 |
| 2016年 7月 | 総額 101,990 千円の第三者割当増資を実施 |
| 2016年 9月 | 東京都渋谷区円山町に本社を移転 |
| 2016年10月 | 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年 5月 | 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年10月 | 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 |
| 2018年 8月 | プライバシーマーク取得 |
| 2019年 8月 | 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年11月 | 「tech boost」に転職保証付キャリアカウンセリングサービスを付帯した受講コース「tech boost pro」を開始 |
| 2020年 7月 | 東京証券取引所マザーズに株式を上場 |
| 2021年 2月 | メディア運営企業である株式会社 Monkey の株式を 100% 取得し完全子会社化に伴い連結決算へ移行 |

出所：有価証券報告書、決算説明資料よりフィスコ作成

# 事業概要

## 主にテクノロジー ×HR をテーマに IT エンジニアに特化した 2 サービス 4 事業を展開

同社は主にエンジニアに関する 3 事業を行う「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を行う「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、4 つの事業を展開している。

### 1. エンジニアプラットフォームサービス

#### （1）Midworks 事業

Midworks 事業はフリーランスエンジニアと企業のマッチングサービスであり、主としてフリーランスエンジニアを企業の DX ニーズ全般にアサインしている。運営するサイト「Midworks」へのフリーランスの IT 人材の登録は、2021 年 8 月末時点で 18,000 人を超えており、IT エンジニアを中心とした人材リソースを提供している。企業の DX をサポートしながら、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している。

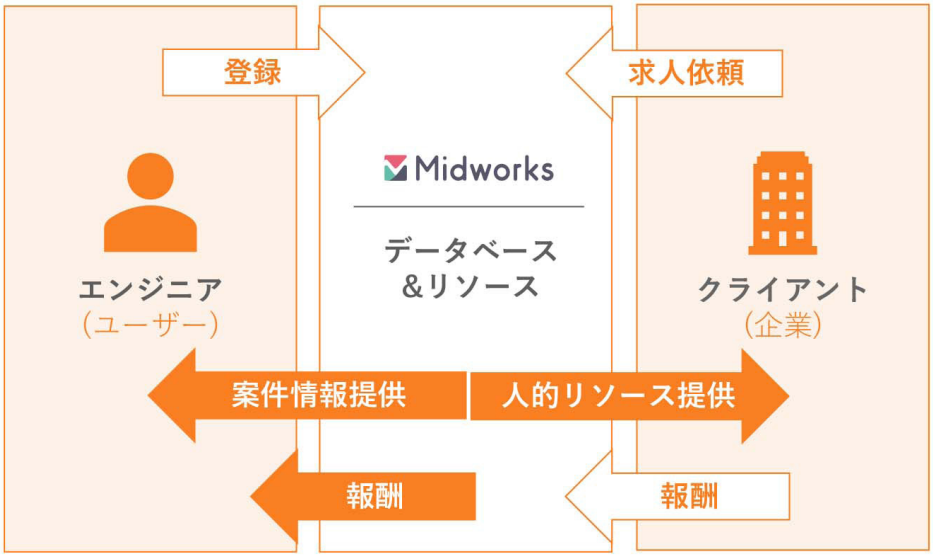
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

Midworks 事業のサービスは、クライアント企業側からすれば IT エンジニアに人材の確保等のメリットがあるが、登録 IT エンジニアのメリットとしては、IT エンジニアがスキルを生かして収入を増やそうとする際の選択肢の 1 つとなることである。独立するに当たっての不安材料である収入の不安定性、スキル維持及びその向上、保障の非充実、そのほかの経費負担の発生などが要因となり、独立に踏み切れない IT エンジニアも存在している。そのため同社では同事業において IT エンジニアが抱える独立に対する不安材料を、キャリアカウンセラーによるサポートや福利厚生の提供などにより可能な限り最小化し、IT エンジニアが安心して独立できる支援サービスの提供を実現させている。

なお「Midworks」は、ゼネラルリサーチによる「IT 系フリーランス専門エージェントサービス」調査※において「エンジニアが選ぶ IT 系フリーランス専門エージェントサービス」「案件充実度の高い IT 系フリーランス専門エージェントサービス」「価格満足度の高い IT 系フリーランス専門エージェントサービス」で、それぞれ 2 年連続 1 位となっている。

※調査概要：IT 系フリーランス専門エージェントサービス / 調査期間：2019 年 8 月 26 日～ 28 日、2020 年 10 月 12 日～ 14 日 / 調査方法：インターネット調査 / 調査対象：2019 年全国の 20 代～ 50 代の男女 1,075 名、2020 年全国の 20 代～ 50 代の男女 1,007 名

**Midworks 事業モデル**




出所：決算説明会資料より掲載

**（2）tech boost 事業**

2020 年 8 月期より、従来「その他」セグメントであった同事業は「tech boost 事業」セグメントとして表示されることとなり、また 2020 年 8 月期より法人向けのサービスを開始するなど事業の拡大を図っている。tech boost 事業の内容としては、IT エンジニアを目指す人を対象に通学及びオンライン形式にてプログラミング教育を提供する学習サービス「tech boost」を展開している。基本的な Web 開発言語から、AI や IoT、ブロックチェーンといった最先端の革新技術まで、受講者の経験やニーズに応じた幅広い学習機会を提供している。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

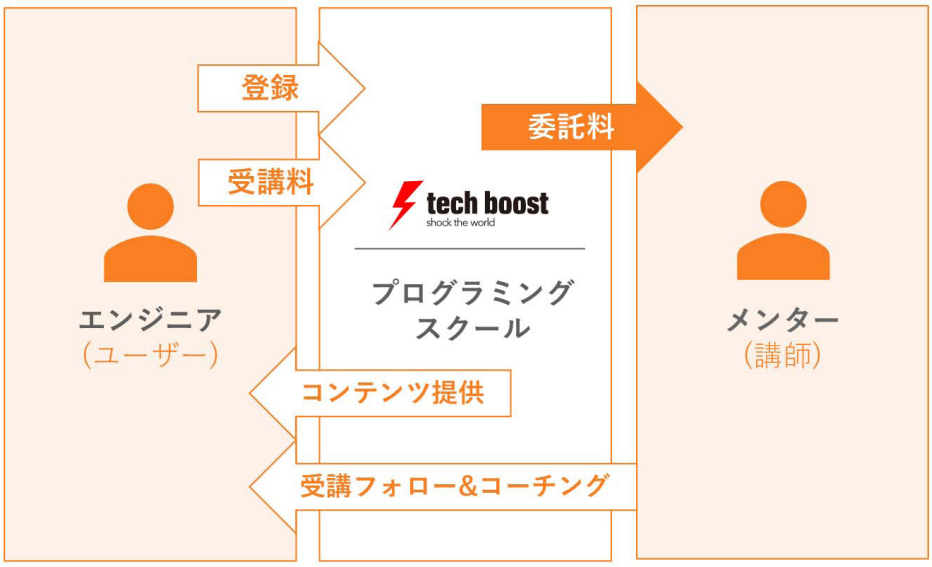
現在多くのプログラミングサービスが市場に存在しているなかで、同社の特長としては、メンターが学生やスクールの卒業生ではなく、現役エンジニア 100% で構成され、そのなかでマンツーマンのコーチング制を採用している点にある。これによって、より実際の業務に近い力を身に付けることが可能になる。また、その後のインターンや就職・転職・独立などのキャリアに対するサポートが充実している点も強みであると考えられる。また、希望者に対しては履歴書や職務経歴書の添削などの転職対策も提供しており、Midworks 事業や TechStars 事業といった同社の別事業とも連携しながら学習内容を実務で生かすためのキャリア形成まで支援している。

**競合スクールとの学習可能言語等の比較**

| | Tech boost | A 社 | B 社 | C 社 |
|---|---|---|---|---|
| 言語 | Java、PHP、Ruby、AI コース、HTML/CSS、JavaScript | Ruby のみ | Ruby のみ | 複数言語あり |
| 転職実績 | ○ | ○ | ○ | × |
| 目指す働き方 | 転職、フリーランス、副業 | 転職のみ | 転職のみ | - |

出所：tech boost ホームページよりフィスコ作成

**tech boost 事業モデル**




出所：決算説明会資料より掲載

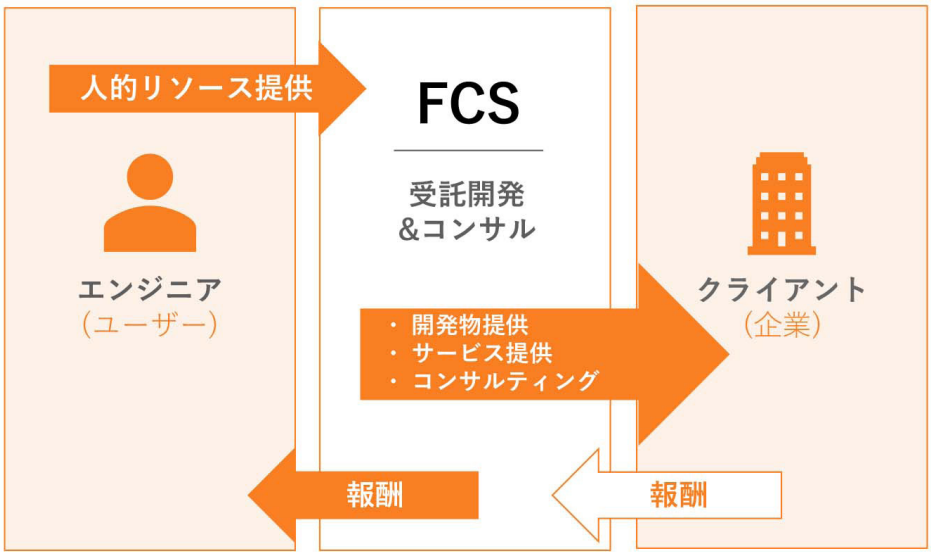
### （3）FCS 事業

FCS 事業は、自社にエンジニア部門を有していないために自社開発を行うことができない企業に対して、受託開発及びエンジニア部門立上げに関するコンサルティングを行っている。人員採用からその後のチーム組成まで、各企業のニーズに合わせたサービスが可能である。同事業の大きな特長としては、単なる受託開発ではなく、エンジニア部門の立上げまでコンサルティング可能な点にある。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

エンジニア部門を有していないために開発を諦めていた企業が自社開発を行えるようになることから、対象顧客の増加にも寄与している。

FCS 事業モデル




出所：決算説明会資料より掲載

**（4）その他事業**

その他事業に当たる TechStars 事業は、IT エンジニアに特化した転職支援サービスでサイト「Tech Stars Agent」を運営している。同社の強みは同社独自の求職者データベース解析技術にある。データベースは人材紹介サービス事業者向けに提供されている有料の人材データベースに加え、Midworks 事業・メディア事業・tech boost 事業を通じて蓄積された膨大な人材データを同社で開発した自然言語処理等の技術を用いて解析したものである。同社ではこのデータを活用し、企業の採用基準に合致する候補者の効率的抽出を行っている。つまり同事業は、顧客企業にとっては、採用が決まって初めて報酬が発生する仕組みに加え予め採用基準に合致した求職者に対して求人案件を打診するダイレクト・リクルーティング方式であるため、採用基準と求職者のスキルとのミスマッチが起きにくい点、求職者にとってもスキルミスマッチでの離職を防ぐのと同時にスキルベースでの対等な交渉関係にある点において双方大きなメリットがある。

同事業はこれらの特長をもって高効果の求人案件提案を行うことができている点において強みがあるものと考えられる。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

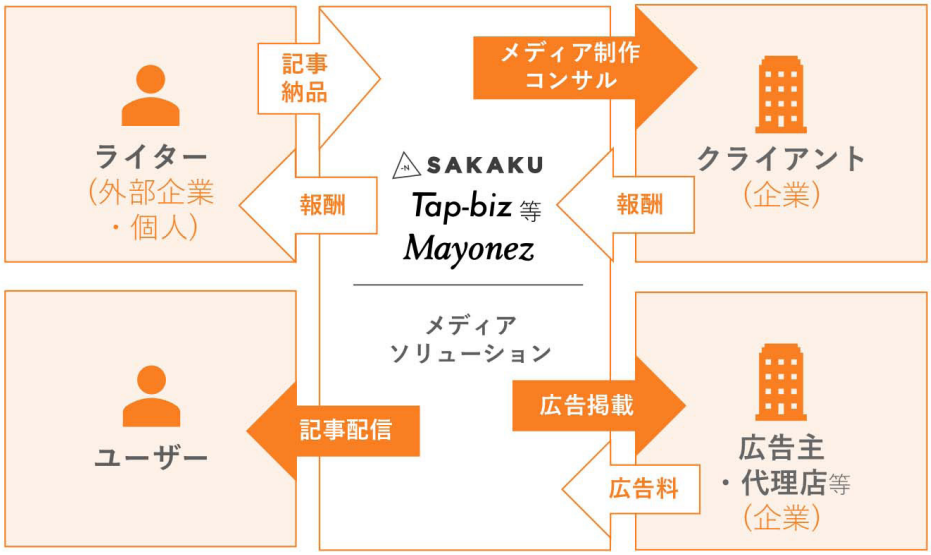
**2. マーケティングプラットフォームサービス（メディア事業）**

マーケティングプラットフォームサービスでは、メディア事業を展開している。同事業では、「IT エンジニアがキャリアに迷わない」をテーマに、IT エンジニア向けの有益な情報配信に特化したメディア「Mayonez」とビジネスパーソン向けの有益な情報配信に特化したメディア「Tap-biz」を中心に複数の情報配信メディアとマーケティングコンサルサービス「SAKAKU」を展開している。「Mayonez」や「Tap-biz」に関しては独自に蓄積された記事閲覧履歴やユーザーの登録した興味や関心カテゴリなどユーザーデータの活用及び複数の情報配信メディアを運営することによるアドネットワーク（複数の広告配信可能なメディアを束ねて広告を一括配信する仕組み）の活用を通じて、広告主に対して効果の高い広告配信を行い、広告収入を得ている。こうした複数の情報配信メディア運営を省力化するために独自で CMS（Content Management System）の開発を行うことで効率的な事業運営を行っている。

また、「SAKAKU」は他社に Web マーケティングコンサルを提供する BtoB サービスであり、先に述べたメディア運営ノウハウに加えて自社の Web マーケティングノウハウを生かし、他社に Web マーケティング全般のコンサルを提供している。具体的には Web 広告コンサルやメディア運営コンサルなど、企業が Web マーケティングを行ううえで欠かせない要素について包括的なコンサルティングが可能となっている。

さらに同事業はメディアを訪れた IT エンジニアやこれから IT エンジニアを目指す人に対し、先述の「Midworks」や「tech boost」、また転職支援の「TechStars」（後述）に誘導することで、他サービスの収益獲得機会の発掘にも貢献している。

**メディア事業モデル**




出所：決算説明会資料より掲載

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

# 業績動向

## 事業成長のための投資は売上及び営業利益等の向上に大きく寄与、売上に占める人件費率も良化で収益性もより高水準に

### 1. 2021 年 8 月期の業績概要

2021 年 8 月期の連結業績は、売上高が前期比 37.7% 増 4,283 百万円、売上総利益が同 34.8% 増の 1,365 百万円、営業利益が同 25.8% 増の 127 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 5.6% 減の 75 百万円となり、8 期連続の増収を達成した。昨期に引き続き事業成長のための投資、主にエンジニアを集客するための広告費を前期比 118.8%、人材採用のための採用広告費を同 93.9% と積極的に行ったことで売上及び営業利益等の向上に大きく寄与した結果と言える。また売上に占める人件費率も前期比良化（17.8% から 12.7%）しており、同社の収益性はより高まりつつある。同社は 2021 年 8 月期第 2 四半期より 3 社の子会社を連結の範囲に含めたが、これによる同社業績への影響は軽微であることから、2021 年 8 月期の業績は上記の施策が奏功した結果と言える。なお、前期比（前年同期比）数値については同社及び弊社が参考値として算出した数値となっている。

**2021 年 8 月期の業績概要**

（単位：百万円）

| | 20/8 期 | | 21/8 期 | | 前期比 | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 実績 | 売上比 | 実績 | 売上比 | 増減額 | 増減率 |
| 売上高 | 3,110 | - | 4,283 | - | 1,172 | 37.7% |
| 売上総利益 | 1,012 | 32.5% | 1,365 | 31.9% | 352 | 34.8% |
| 営業利益 | 101 | 3.3% | 127 | 3.0% | 26 | 25.8% |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 80 | 2.6% | 75 | 1.8% | -4 | -5.6% |

注：同社は 21/8 期 2Q より連結。前期比については単体数値を記載
出所：決算短信よりフィスコ作成

**販管費内訳**

（単位：百万円）

| | 20/8 期 実績 | 21/8 期 実績 | 増減率 |
|---|---|---|---|
| 人件費 | 503 | 563 | 12.0% |
| 広告費 | 121 | 264 | 118.8% |
| 地代家賃 | 66 | 86 | 31.6% |
| 支払手数料 | 107 | 139 | 30.0% |
| 採用広告費 | 41 | 81 | 93.9% |
| その他 | 70 | 100 | 41.6% |

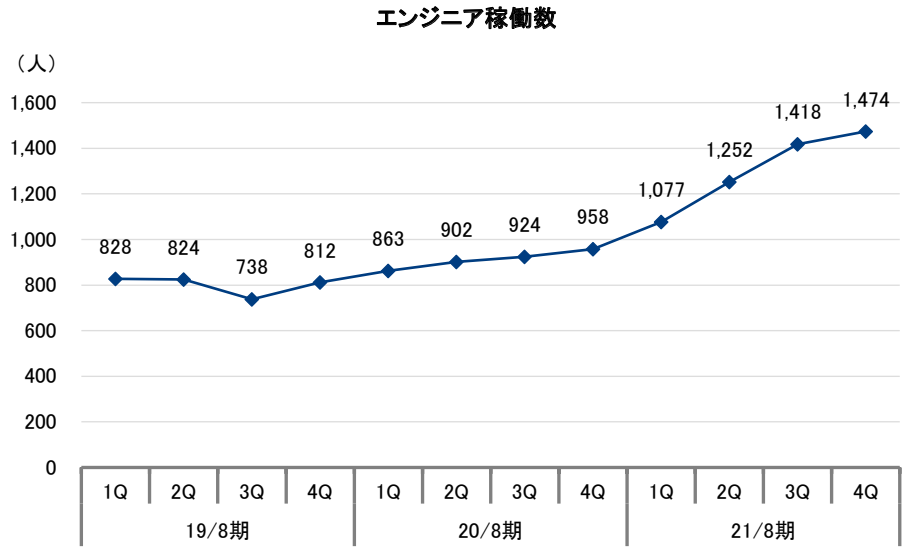
注：同社は 21/8 期 2Q より連結。前期比については単体数値を記載
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

## 2. セグメント別業績動向

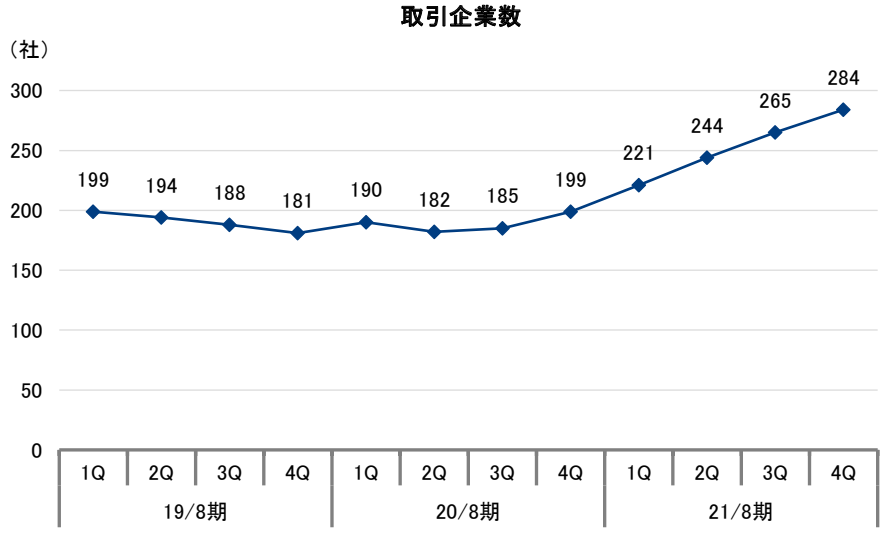
### （1）Midworks 事業

全体の売上を牽引している Midworks 事業は、売上高は前期比 43.4% 増の 3,435 百万円、セグメント利益同 94.8% 増の 346 百万円となった。IT エンジニアに対する企業の採用意欲が高水準で推移するなかで新規取引先の獲得や広告経由で獲得したエンジニアのスキルに適した案件獲得に注力した。また、広告費及び採用広告費の増加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及び取引企業数ともに第 4 四半期は前年同期比で 53.9% 増、同 42.7% 増となっており、継続して過去最高を更新している。これらの結果、第 4 四半期の売上高は前年同期比 56.2% 増、通期の売上高は前期比 37.7% 増とセグメント売上高・利益ともに過去最高を更新した。セグメント利益も第 4 四半期は前年同期比 102.2% 増、通期は前期比 94.8% 増となった。




出所：決算説明資料よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.




出所：決算説明資料よりフィスコ作成

**（2）メディア事業**

メディア事業は、売上高は前期比 20.9% 増の 365 百万円、セグメント利益同 34.3% 減の 91 百万円となった。新たに連結子会社（株）2Hundred（（株）Monkey より社名変更）の取得に加え、広告収入の基礎となるページビュー数を増加させるためにサイト評価を上げる施策の継続、閲覧者数の増加に注力するとともに、「SAKAKU」の販促に注力した。「SAKAKU」の売上高は堅調に推移したものの、同事業においては 2022 年 8 月期以降の成長を見据えた新規事業への投資（後述）継続が影響し、セグメント利益は減少した。しかしこの Web マーケティングコンサルティングの幅を広げる投資は企業の様々な Web マーケティング需要を充足すると考えられることから、2021 年 8 月期における営業利益の減少はマイナス評価ではないと弊社は分析する。

**（3）tech boost 事業**

tech boost 事業は、売上高は前期比 9.4% 増の 278 百万円、セグメント利益同 19% 減の 72 百万円となった。イベント施策を通じた集客施策を強化するとともに、法人向け研修サービスの拡充・拡販に努めた。また助成金を活用した一時的な BtoB 研修需要が終了し、2021 年 8 月期まで右肩上がりだった売上及び利益は減少傾向となったものの、AI コースの開講や 2021 年 11 月から Java コース、フロントエンドコースを開講したことで、今後巻き返しをねらう。特に AI コースに関しては今後の AI 人材ニーズの高まりから、Java コースに関しては市場のニーズが高いことからフリーランスの案件数が多く、両言語はニーズの高まりも伴って高い報酬も期待できることから同事業の収益性改善に寄与していくものと弊社は考えている。

**（4）FCS 事業**

FCS 事業は、売上高は前期比 21.4% 増の 116 百万円、セグメント利益同 13.5% 増の 52 百万円となった。引き続き継続案件及び新規 Web サイトの作成に注力した。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

### （5）その他事業

その他事業は、売上高は前期比 39.3% 増の 87 百万円、セグメント利益同 11.3% 増の 13 百万円となった。引き続き自社人材データベース活用や事業部間の連携強化により、IT エンジニアの転職決定数向上に注力した。

**セグメント別売上高及び営業利益**

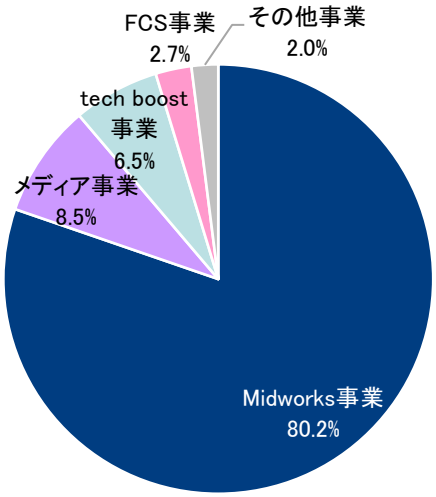
（単位：百万円）

| 【売上高】 | 20/8 期 実績 | 21/8 期 実績 | 前期比 | |
|---|---|---|---|---|
| | | | 増減額 | 増減率 |
| Midworks 事業 | 2,395 | 3,435 | 1,040 | 43.4% |
| メディア事業 | 302 | 365 | 63 | 20.9% |
| tech boost 事業 | 254 | 278 | 23 | 9.4% |
| FCS 事業 | 95 | 116 | 20 | 21.4% |
| その他事業 | 63 | 87 | 24 | 39.3% |

| 【営業利益】 | 20/8 期 実績 | 21/8 期 実績 | 前期比 | |
|---|---|---|---|---|
| | | | 増減額 | 増減率 |
| Midworks 事業 | 177 | 346 | 168 | 94.8% |
| メディア事業 | 139 | 91 | -47 | -34.3% |
| tech boost 事業 | 90 | 72 | -17 | -19.0% |
| FCS 事業 | 46 | 52 | 6 | 13.5% |
| その他事業 | 11 | 13 | 1 | 11.3% |

注：同社は 21/8 期 2Q より連結。前期比は弊社が参考値として算出した数値（各期実績の単純計算）
出所：決算短信よりフィスコ作成

**2021年8月期セグメント別売上比率**




出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

### 3. 財務状況と経営指標

2021 年 8 月期の連結貸借対照表について、総資産については 1,324 百万円となった。主な内訳は、現金及び預金が 481 百万円、売掛金が 656 百万円、子会社取得に係るのれんは 26 百万円、敷金及び保証金は 77 百万円となった。負債については、742 百万円となった。主な内訳は、買掛金が 266 百万円、未払金が 171 百万円、長期借入金が 104 百万円となった。純資産については 581 百万円となった。主な内訳は、資本金が 129 百万円、資本剰余金が 129 百万円、利益剰余金が 318 百万円となった。

これら数値より自己資本比率は 43.7%、1 株当たり純資産は 111.46 円と算出できる。特に 1 株当たり純資産は競合比で少ないものの、会社として成長のための投資フェーズであることや自己資本比率、流動比比率（183.4%）に鑑みても同社安全性は問題ないものと弊社は分析する。

**連結貸借対照表及び経営指標**

（単位：百万円）

| | 20/8 期<br>実績 | 21/8 期<br>実績 | 増減 |
|---|---|---|---|
| 流動資産 | 1,043 | 1,171 | 128 |
| （現金及び預金） | 585 | 481 | -103 |
| 固定資産 | 86 | 147 | 61 |
| 資産合計 | 1,137 | 1,324 | 186 |
| 流動負債 | 466 | 638 | 172 |
| 固定負債 | 167 | 104 | -63 |
| 負債合計 | 634 | 742 | 108 |
| 純資産合計 | 503 | 581 | 78 |
| 【経営指標】 | | | |
| 自己資本比率 | 44.0% | 43.7% | -0.3pt |
| 【収益性】 | | | |
| ROA（総資産経常利益率） | 11.5% | 10.0% | -1.5pt |
| ROE（自己資本当期純利益率） | 20.5% | 13.1% | -7.4pt |
| 売上営業利益率 | 3.3% | 3.0% | -0.3pt |

注：同社は 21/8 期 2Q より連結決算。前期比は弊社が参考値として算出した数値（各期実績の単純計算）
出所：決算短信よりフィスコ作成

2021 年 8 月期のキャッシュ・フローに着目すると、現金及び現金同等物の期末残高は 481 百万円となった。営業活動によるキャッシュ・フローは税金等調整前当期純利益 121 百万円が影響し 54 百万円の収入となった。投資活動によるキャッシュ・フローは敷金及び保証金の差入による支出 39 百万円、連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得 27 百万円の支出が大きく影響し 80 百万円の支出となった。財務活動によるキャッシュ・フローは 77 百万円の支出となった。主な支出要因は長期借入金の返済による支出 79 百万円となった。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

**キャッシュ・フロー計算書**

（単位：百万円）

| | 20/8 期 | 21/8 期 |
|---|---|---|
| 営業活動によるキャッシュ・フロー | -72 | 54 |
| 投資活動によるキャッシュ・フロー | -19 | -80 |
| 財務活動によるキャッシュ・フロー | 206 | -77 |
| 現金及び現金同等物の残高 | 585 | 481 |

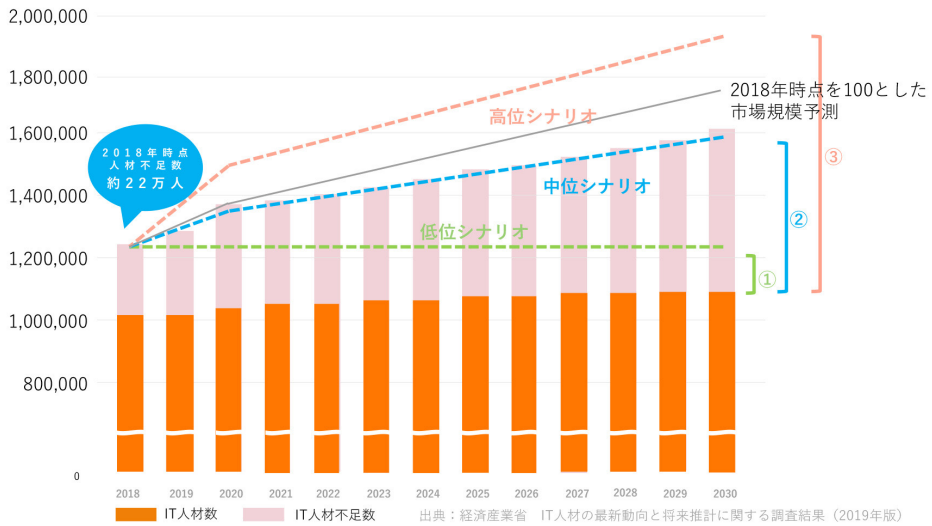
出所：決算短信よりフィスコ作成

## 4. 市場動向

エンジニアプラットフォームサービスについて、2021 年 8 月期においては COVID-19 拡大があったものの、国内人材市場は、「一般職業紹介状況（令和 3 年 9 月分）について」（厚生労働省）によると、2021 年 9 月の有効求人倍率が 1.16 倍を記録するなど 2020 年 10 月以降の人材需要は緩やかな回復傾向にあり、これは同社にとっても追い風となるものと考えられる。また IT 市場においても、DX 投資案件の増加基調や IT エンジニアに対する企業の高い採用意欲から今後の同社の市場環境は良好なものと弊社は分析する。特に Midworks 事業においては社会の急激な DX の流れもあり IT 人材は需要に対し供給が追い付いていない状態にあり、2030 年には最大 79 万人の供給不足が想定されている。このエンジニア不足の流れから同社事業及び IT エンジニアデータベースに係るニーズは今後も堅調に推移していくと考えられる。

マーケティングプラットフォームサービスについても、毎年電通グループ <4324> が公表している「2020 年日本の広告費」によると、インターネット広告市場は電通グループが推定を開始した 1996 年以来一貫して成長を続けており、2020 年はコロナ禍の影響下にあって広告業界全体では前年比 11.2% 減と 2011 年から右肩上がりであった成長がストップしたものの、インターネット広告費は唯一前年比 5.9% 増で推移しており、こちらも事業環境は良好である。今後もニューノーマルな生活様式においてインターネット広告の重要性は高まっていくと予想できる。こちらも市場の堅調な推移に合わせて同社も成長していくものと弊社は考える。

**IT 人材の動向**




出所：決算説明資料より掲載

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

**5. ESG への取り組み**

同社は社会や環境に対し、IT エンジニアのフリーランス化のサポートなど新しい働き方の提案や企業に対するエンジニアリソース提供を行っているほか、新たなサービスの創出支援にて創出されたサービスが人々の生活を豊かにし IT 人材不足の解消及び社会の DX 推進に貢献している。

# 今後の見通し

## 成長投資、事業間連携強化、新規事業及び M&A の検討実行でさらなる業績向上を図る

**1. 2022 年 8 月期の業績見通し**

2022 年 8 月期は、Midworks 事業を中心としたエンジニアプラットフォームサービスが同社売上をけん引しつつ、引き続き中長期の成長を見据えた投資を実行し、最短での時価総額 1000 億円を目指していく。2022 年 8 月期通期の連結業績は、売上高は前期比 37.8% 増の 5,902 百万円、営業利益は同 40.8% 増の 180 百万円、経常利益は同 35.4% 増の 178 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 45.4% 増の 110 百万円と増収増益を見込んでいる。

**2022 年 8 月期の予想業績**

（単位：百万円）

| | 21/8 期 実績 | 22/8 期 予想 | 前期比 | |
|---|---|---|---|---|
| | | | 増減額 | 増減率 |
| 売上高 | 4,283 | 5,902 | 1,619 | 37.8% |
| 売上総利益 | 1,365 | 1,941 | 576 | 42.2% |
| 営業利益 | 127 | 180 | 52 | 40.8% |
| （販管費） | 1,237 | 1,761 | 524 | 42.4% |
| 経常利益 | 131 | 178 | 46 | 35.4 |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 75 | 110 | 34 | 45.4% |

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

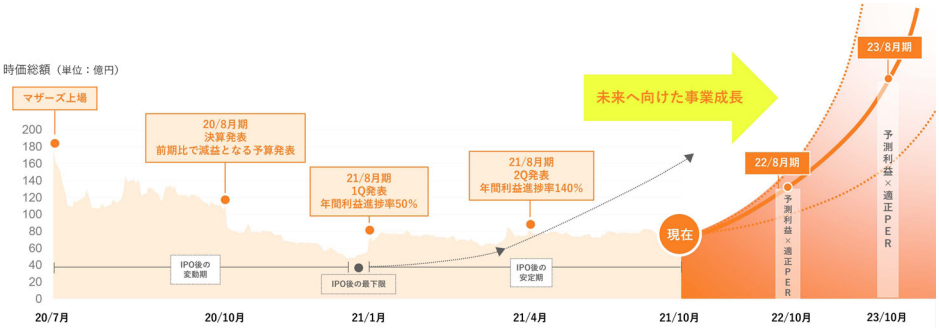
**2. 中期経営計画（2021 年 8 月期～ 2023 年 8 月期）**

同社は 2020 年 7 月の東証マザーズ上場を成長機会と捉え、2023 年 8 月期に向けて主力事業である Midworks 事業への成長投資を中心に「tech boost」による IT エンジニアの教育及び創出、「TechStars」による転職支援、「Midworks」による独立支援とキャリア循環型の IT エンジニアプラットフォーム拡大を目指している。そして時価総額 1,000 億円を目標に既存事業と新規事業の組み合わせ、広告費を中心とした投資実行での事業価値の最大化を目指していく計画である。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

今後の見通し

**時価総額 1,000 億円に向けた成長イメージ**




出所：決算説明資料より掲載

また同社の時価総額は「純利益×適正 PER（株価収益率）」で計算を行っている。2021 年 8 月期時点での同社 PER は 154.3 倍となっており、同業他社平均が約 64 倍なのに対して投資家や市場の大きな期待感が当数値に反映している結果となっている。しかし、この数値は中長期的には市場原理より同業他社平均 PER に近しいものに収束していくものと弊社は見ており、2023 年 8 月期の時価総額は予想純利益 241 百万円× PER64 ～ 154 倍＝ 15,600 百万円～ 37,200 百万円の間で推移していくものと考えている。

同社は 2022 年 8 月期の売上高において、2023 年 8 月期を最終年度とする中期経営計画の売上高 5,585 百万円を 1,300 百万円ほど超える見込みとしており、中期経営計画の売上高は 1 年前倒しで達成する見込みとなっている。営業利益は、中期経営計画を下回ってはいるものの、投資を実行しつつ、2022 年 8 月期は前期比 40% 成長を見込んでいる。

同社は 2022 年 8 月期以降も、時価総額 1,000 億円到達を最短で目指す積極的な投資実行を計画している。この投資はエンジニア獲得を目的とした広告費を中心に投入されるものである。また、短期的利益獲得のためではなく、ストック収益として中長期的に同社への収益貢献が期待できるものとなっている。

**中期経営計画（2021 年 8 月期～ 2023 年 8 月期）の概要**

（単位：百万円）

| | 21/8 期 | | 22/8 期 | | 23/8 期 |
|---|---|---|---|---|---|
| | 当初計画 | 実績 | 当初計画 | 予想 | 当初計画 |
| 売上高 | 3,576 | 4,283 | 4,692 | 5,902 | 5,585 |
| 売上総利益 | 1,138 | 1,365 | 1,441 | 1,941 | 1,720 |
| 販管費 | 1,070 | 1,237 | 1,177 | 1,761 | 1,375 |
| 営業利益 | 68 | 127 | 264 | 180 | 344 |
| 経常利益 | 70 | 131 | 266 | 178 | 347 |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 48 | 75 | 185 | 110 | 241 |
| 営業利益率 | 1.9% | 3.0% | 5.6% | 3.0% | 6.2% |

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

### 3. 2022 年 8 月期以降の全社での取り組み

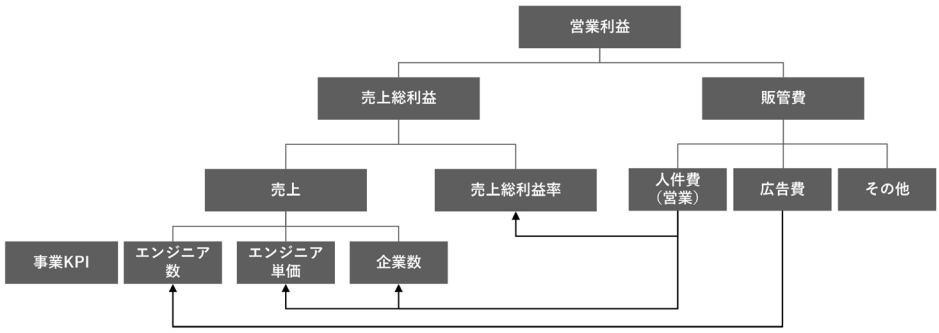
大きな成長を続ける同社だが、2022 年 8 月期以降は主に 1）成長投資の継続 2）事業間連携の強化 3）新規事業及び M&A の検討実行を軸に、引き続き中期経営計画の数値達成に向け推進している。

まず 1）成長投資の継続について、特にストック型収益モデルであるエンジニアプラットフォームサービス、なかでも 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サービスを提供している事業であり、18,000 人を超える同社独自の IT 人材データベースのクオリティ維持及び向上という観点においてもエンジニアの獲得及びその稼働率の増加は同社の大きな成長ドライバーであると言える。つまり「広告費の投資→ IT エンジニア獲得（データベース登録者数増加）→営業による案件獲得（IT エンジニア稼働率増加）」という循環での成長が同社の収益を押し上げていく仕組みとなっている。営業人員に関しても現在積極的な採用でその数を着実に増加させており、主な指標である月間エンジニア数の推移は、2021 年 8 月は前年同月比 52.4% 増となり、同社の安定的な売上成長に大きく寄与した。

次に 2）事業間連携の強化については、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へのセグメント変更による各事業間連携を強化させることで事業拡大スピード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いくものである。

最後に 3）新規事業及び M&A の検討実行については、同社の強みである IT エンジニア力・デジタルマーケティング力を生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・機能拡充を図っていくものである。

**エンジニアプラットフォームサービスの業績向上の仕組み**




出所：決算説明資料より掲載

### 4. セグメント別 2022 年 8 月期以降の取り組み

#### （1）エンジニアプラットフォーム

2022 年 8 月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し、エンジニアと企業のマッチングにおける同社の介在価値を向上させていくことを計画している。具体的には従来「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ところを、今後はエンジニアの新しい働き方や多様化に対応するため、エンジニアのニーズに沿った幅広いサービスを開発、新規企業の獲得・新規領域への進出を目指していくものである。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

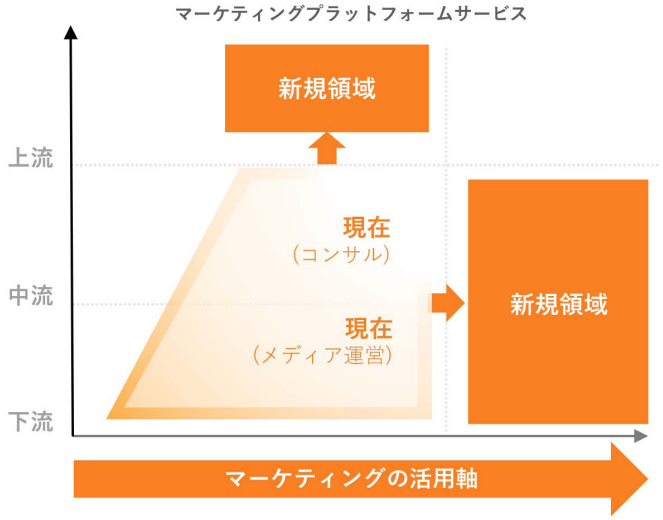
**エンジニアプラットフォームの取り組み**

出所：決算説明会資料より掲載

### (2) マーケティングプラットフォーム

従来、自社メディア運営で培ったノウハウをもとに他社の記事作成や広告運用などを展開してきたが、今後は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 Web 広告コンサルティングや SNS コンサルティング、D2C コンサルティングなど新規サービスの開発を行なっていくことで、下流及び中流におけるマーケティング活用軸拡大及び上流部分への進出、つまり企業の様々な Web マーケティングニーズに応えることができるプラットフォームへの強化を計画している。

**マーケティングプラットフォームの取り組み**




出所：決算説明資料より掲載

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

# 株主還元策

## 「Midworks」「tech boost」に参画・入学した株主へ祝い金の贈呈を開始

同社は配当金の実施は行っていないが、投資魅力を高めること、また事業及びサービス理解を深めてもらうことを目的として 2021 年 9 月 14 日に株主優待制度を新設し、スタートしている。基準日を毎年 8 月末時点とし、株主名簿に記載・記録され同社株式を 100 株以上保有する株主を対象としている。株主優待の内容は、「Midworks」「tech boost」それぞれ初めて参画・入学した際に受けられるものとなっている。「Midworks」は初めて参画した株主に祝い金として 20,000 万円（参画した案件が 6 ヶ月以上継続した場合はさらに 30,000 円）贈呈し、「tech boost」は初めて入学した株主へ同サービスで利用できるメンタリングチケット 6 枚（50,000 円相当）を贈呈する。

株主還元策については今回が初めての試みであるが、同社は内部留保とのバランスを考慮しつつ、株主還元を適切に行っていくことを基本方針としているなかで、このような株主還元策を実行している同社の姿勢を弊社では評価している。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

重要事項（ディスクレーマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■
〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3
株式会社フィスコ
電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）
メールアドレス：support@fisco.co.jp