

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

Branding Engineer

7352 東証グロース市場

企業情報はこちら >>>

2022 年 6 月 30 日 (木)

執筆：客員アナリスト

欠田耀介

FISCO Ltd. Analyst **Yosuke Kaketa**



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. TSR ソリューションズの M&A によるシナジーを生かし、さらなる業績向上を図る	02
■ 会社概要	03
■ 事業概要	04
1. エンジニアプラットフォームサービス	04
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）	06
■ 業績動向	07
1. 2022 年 8 月期第 2 四半期の業績概要	07
2. セグメント別業績動向	09
3. 財務状況と経営指標	11
4. 市場動向	12
5. ESG への取り組み	13
■ 今後の見通し	13
1. 2022 年 8 月期の業績見通し	13
2. 中期経営計画（2021 年 8 月期～2023 年 8 月期）	14
3. 2022 年 8 月期以降の同社グループの取り組み	15
4. セグメント別 2022 年 8 月期以降の取り組み	16
5. TSR ソリューションズの M&A により想定されるシナジー	17
6. 業績条件ストックオプションの発行	18
■ 株主還元策	18

Branding Engineer

7352 東証グロース市場

2022 年 6 月 30 日 (木)

<https://b-engineer.co.jp/ir/>

要約

売上高は 6 四半期連続で最高値を達成。 M&A によるシナジーを生かし、さらなる飛躍的成長を見込む

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

2022 年 8 月期第 2 四半期の連結業績は、売上高が 2,978 百万円 (前年同期比 55.7% 増)、営業利益が 71 百万円 (同 28.1% 減)、経常利益が 78 百万円 (同 25.8% 減)、親会社株主に帰属する四半期純利益が 38 百万円 (同 43.5% 減) となった。売上高・各利益ともに社内想定を上回り好調に推移したとしている。特に営業利益は、ストック収益の源泉であるエンジニア獲得を狙った積極的な広告投資が奏功し、社内の期初想定を大幅に上回る着地となったもようだ。一方、各利益が前年同期比減となったのは、前年同期に助成金活用による一時的な BtoB 研修需要があったことの反動のほか、当第 2 四半期までに積極投資による広告投資額が 64 百万円増加したこと、2022 年 2 月に新たに子会社化した TSR ソリューションズ (株) の M&A 費用 24 百万円が発生したことが主な要因となった。なお、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 135 百万円 (同 30.3% 増) となった。中長期に向けた積極的な投資活動を実施してきた結果が、当第 2 四半期の売上・各利益等の向上に大きく寄与したと言える。

2. 今後の見通し

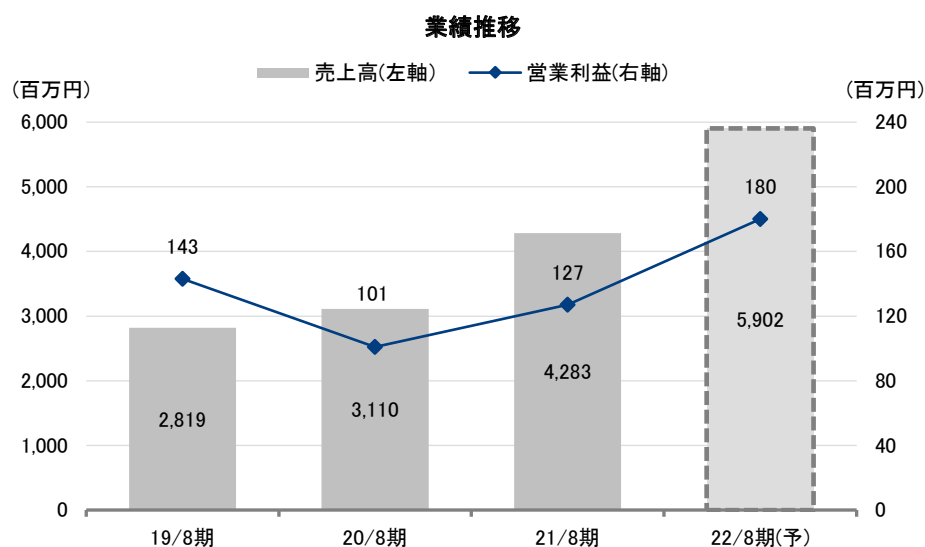
同社は 2022 年 8 月期の連結業績予想は、売上高は 5,902 百万円 (前期比 37.8% 増)、営業利益は 180 百万円 (同 40.8% 増)、経常利益は 178 百万円 (同 35.4% 増)、親会社株主に帰属する当期純利益は 110 百万円 (同 45.4% 増) と、増収増益を見込んでいる。当第 3 四半期以降は、子会社化した TSR ソリューションズによるシナジーや、独自のマッチングシステムによる効率化により継続して成長する見込みとなっている。同社の「エンジニアプラットフォームサービス」においては、エンジニア稼働数が重要 KPI であり、今後も積極的な広告投資を継続していく。ストック型ビジネスの強みを最大限に生かし、売上・利益ともに着実な進捗を確保していることから、通期業績予想が達成される可能性は高いと弊社では見ている。

3. TSR ソリューションズの M&A によるシナジーを生かし、さらなる業績向上を図る

同社は、2021 年 8 月期第 1 四半期から 2022 年 8 月期第 2 四半期までの 6 四半期連続で売上高の最高値を達成しており、中期経営計画の数値達成に向けてまい進している。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。2022 年 2 月には、情報サービス事業を展開する TSR ソリューションズを M&A により取得しており、両社が持つ IT エンジニアと顧客を双方に紹介するクロスセルによる売上機会創出を見込んでいる。また、開発系に強く若手 IT エンジニアが多い同社と、インフラ系に強くベテラン IT エンジニアが多い TSR ソリューションズの特性を相互に生かしたチーム組成によるプロジェクト支援が可能となる。これにより、顧客の幅広いニーズに対して高付加価値な提案を実現するとしている。2022 年 8 月期の注力ポイントである、「成長投資の継続」「事業間連携の強化」「新規事業および M&A の検討実行」を着実に進めていくことで、四半期売上高の最高値連続更新を計画している。

Key Points

- ・ 2022 年 8 月期第 2 四半期の売上高・売上総利益はともに前年同四半期比 58.1% の高成長。第 2 四半期における営業利益の前期比減少は M&A やオフィス移転費用の発生による一過性のもので、通期業績に対する懸念なし
- ・ 重要 KPI であるエンジニア稼働数も好調に推移、IT エンジニアの求人倍率は新型コロナウイルス感染症の拡大（以下、コロナ禍）でも堅調に推移しており、今後も同社の市場環境は良好
- ・ TSR ソリューションズの M&A によるシナジーを発揮し、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

Branding Engineer

7352 東証グロース市場

2022 年 6 月 30 日 (木)

<https://b-engineer.co.jp/ir/>

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。2018 年 8 月期より経営体制の強化に注力し、2020 年 7 月に東京証券取引所（以下、東証）マザーズ市場に上場した。2022 年 4 月の東証再編に伴い、東証グロース市場へ移行した。

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（以下、東証）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）Monkey（現 2Hundred）の株式を 100% 取得し完全子会社化に伴い連結決算へ移行
2021年11月	東京都渋谷区渋谷に本社を移転
2022年 2月	情報サービス事業を展開する TSR ソリューションズ株式会社の株式を 100% 取得し完全子会社化
2022年 4月	東証再編に伴い、グロース市場へ以降

出所：有価証券報告書、決算説明資料よりフィスコ作成

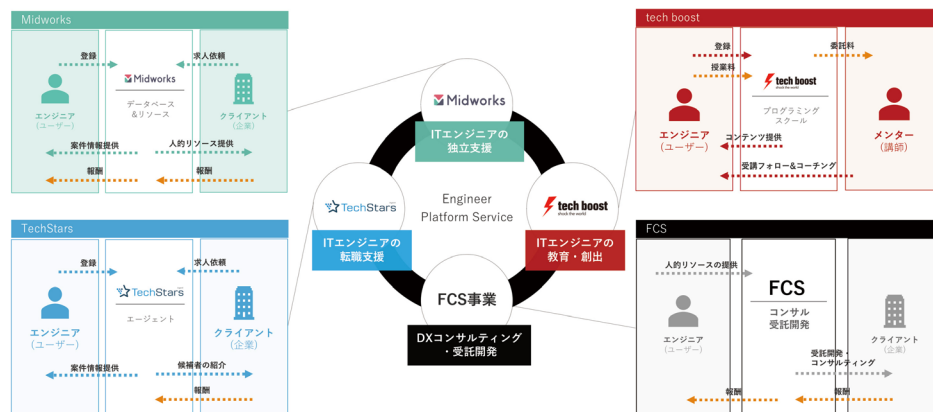
事業概要

IT エンジニアリング領域とマーケティング領域の 2 軸で事業展開

同社は主にエンジニアに関する 4 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 つのサービスを中心に展開している。

1. 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の事業一覧



出所：決算説明資料より掲載

(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 12 月末時点で 20,000 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。

事業概要

Midworks 事業のサービスを継続的に利用することでクライアント企業は安定的に IT エンジニアの人材確保ができる。また、クライアント企業の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要求するスキルを持ったエンジニアを必要数だけ割り当てられるなど、スポットでの組織拡大・縮小対応が可能となる。これにより組織に柔軟性が発生し、効率化やコスト削減につながるというメリットが得られる。一方、同事業の登録 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を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している。また、クライアントとの入念な事前打ち合わせや同社独自のマッチングシステムの活用により、スキルや業務内容に関するミスマッチを防いでいる。

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 3 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、2021 年 11 月 24 日～25 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、2021 年全国の 20 代～50 代の男女 1,017 名

(2) tech boost 事業

tech boost 事業はフリーランス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。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し、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。また、DX に対応できるビジネスマンとなるために必要な 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も行う。

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、「tech boost」の特長としては、メンターが学生や学校の卒業生ではなく、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。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。

事業概要

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

(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り、企業の DX 推進に関するあらゆるコンサルティングを提供する。

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。

(4) TechStars 事業

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「TechStars Agent」を運営している。同社の強みは「Midworks」や「tech boost」との連携にある。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、他事業を通じて蓄積された膨大な人材データである。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な抽出を行っている。つまり「TechStars Agent」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プッシュ型の支援方法であるため、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げるのと同時にスキルベースでの対等な交渉関係となれることから、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。

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」を中心に複数の自社メディアを運営している。自社メディア運営や、エンジニアプラットフォームにおけるエンジニア集客により獲得した Web マーケティングのノウハウを活用し、企業に対して WEB マーケティングコンサルサービス「SAKAKU」を展開している。

事業概要

「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、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、SEO コンサルティングや企業のメディア立ち上げ支援、記事作成代行などのサービスがあり、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」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。

業績動向

好調な事業進捗により期初想定を大幅に上回る着地。 事業成長のための積極的投資が業績をけん引

1. 2022 年 8 月期第 2 四半期の業績概要

2022 年 8 月期第 2 四半期の連結業績は、売上高が 2,978 百万円（前年同期比 55.7% 増）、営業利益が 71 百万円（同 28.1% 減）、経常利益が 78 百万円（同 25.8% 減）、親会社株主に帰属する四半期純利益が 38 百万円（同 43.5% 減）となった。売上高・各利益ともに社内想定を上回り好調に推移したとしている。特に営業利益は、ストック収益の源泉であるエンジニア獲得を狙った積極的な広告投資が奏功し、社内の期初想定を大幅に上回る着地となったもようだ。一方、各利益が前年同期比減となったのは、前年同期に助成金活用による一時的な BtoB 研修需要があったことの反動のほか、当第 2 四半期までに積極投資による広告投資額が 64 百万円増加したこと、2022 年 2 月に新たに子会社化した TSR ソリューションズの M&A 費用 24 百万円が発生したことが主な要因となった。なお、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 135 百万円（同 30.3% 増）となった。中長期に向けた積極的な投資活動を実施してきた結果が、当第 2 四半期の売上・各利益等の向上に大きく寄与したと言える。

Branding Engineer | 2022 年 6 月 30 日 (木)

7352 東証グロース市場 | <https://b-engineer.co.jp/ir/>

業績動向

販管費は 864 百万円（前年同期比 62.2% 増）となった。積極的な広告投資を実施したことが大きな要因で、エンジニアを集客するための広告費が 212 百万円（同 119.3% 増）、人材採用のための採用広告費が 48 百万円（同 80.4% 増）と急増した。また、人件費も 372 百万円（同 43.7% 増）と増加したが、売上高に対する人件費率は 2020 年 8 月期が 16.2%、2021 年 8 月期が 13.2% と継続して良化しており、収益性は高まってきていると言える。これは自社システムによる DX 推進が、マッチング精度の向上と案件当たりの時間的コストの削減に大きく寄与したためである。

2022 年 8 月期第 2 四半期の業績概要

（単位：百万円）

	21/8 期 2Q		22/8 期 2Q		前年同期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	1,913	-	2,978	-	1,065	55.7%
売上総利益	632	33.1%	935	31.4%	303	47.9%
営業利益	99	5.2%	71	2.4%	-28	-28.1%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	68	3.6%	38	1.3%	-29	-43.5%

出所：決算短信よりフィスコ作成

調整後営業利益

（単位：百万円）

	21/8 期 2Q	22/8 期 2Q	増減率
営業利益	99	71	-28.1%
減価償却費・のれん償却	3	13	303.4%
EBITDA	103	85	-17.4%
オフィス移転コスト	-	25	-
M&A コスト	1	24	-
調整後営業利益	104	135	30.3%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

販管費内訳

（単位：百万円）

	21/8 期 2Q	22/8 期 2Q	増減率
人件費	259	372	43.7%
広告費	96	212	119.3%
地代家賃	38	54	40.8%
支払手数料	66	107	30.0%
採用広告費	26	48	80.4%
その他	44	69	55.7%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

Branding Engineer

7352 東証グロース市場

2022 年 6 月 30 日 (木)

<https://b-engineer.co.jp/ir/>

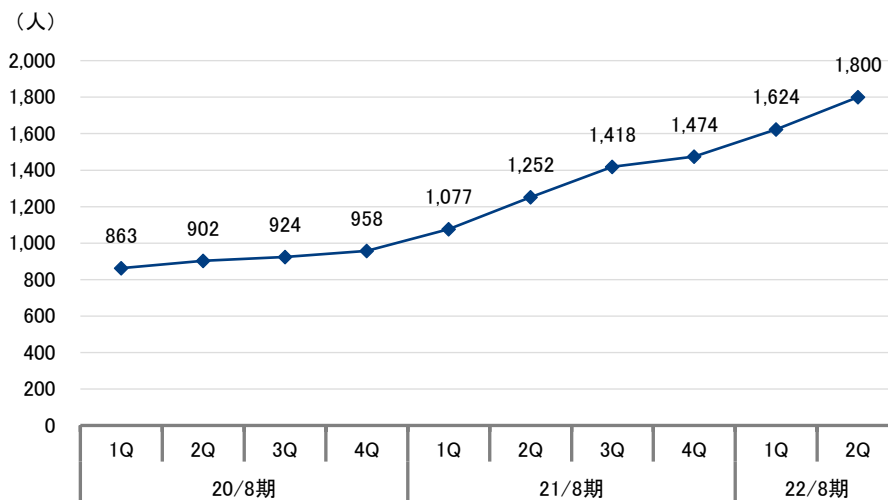
業績動向

2. セグメント別業績動向

(1) 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、売上高は 2,531 百万円（前年同期比 45.1% 増）、セグメント利益は 286 百万円（同 10.9% 増）、主力である Midworks 事業は売上高 2,281 百万円（同 51.7% 増）、事業利益 230 百万円（同 47.4% 増）となった。IT エンジニアの求人倍率は、コロナ禍においても堅調に推移しており、好調な市場環境を背景に新規取引先の獲得や広告経由で獲得した IT 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は継続して過去最高を更新した。エンジニア登録者数も好調に推移した。

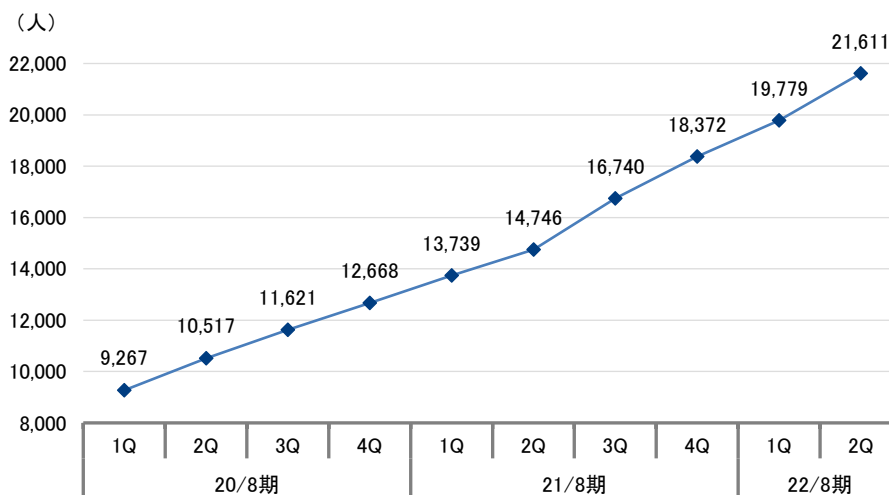
エンジニア稼働数



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

エンジニア登録者数

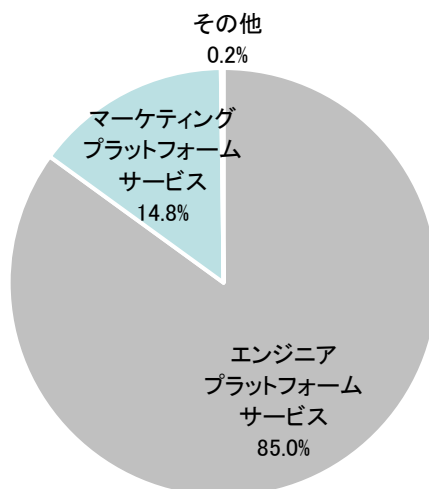


出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(2) マーケティング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は、売上高 440 百万円（前年同期比 162.1% 増）、セグメント利益 94 百万円（同 59.6% 増）となった。2021 年 2 月に（株）2Hundred（Monkey より社名変更）の連結子会社化に加え、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、閲覧者数の増加に向け注力するとともに、「SAKAKU」の販促に注力した。Web マーケティングの手法は多様化しており、インターネット広告市場規模は年々拡大している。同社では、Web マーケティングのコンサルティング需要の増加を見込んでおり、今後エンジニアプラットフォームサービスとのシナジーを発揮することで、全社業績をさらにけん引していくものと弊社は分析する。

セグメント別売上比率(2022年8月期第2四半期)



出所：決算短信よりフィスコ作成

Branding Engineer | 2022 年 6 月 30 日 (木)

7352 東証グロース市場 | <https://b-engineer.co.jp/ir/>

業績動向

3. 財務状況と経営指標

2022 年 8 月期第 2 四半期の財務状況を見ると、資産合計は 2,328 百万円（前期末比 1,003 百万円増）となった。主な変動要因は、現金及び預金 311 百万円、売掛金 236 百万円、建物 51 百万円、のれん 296 百万円、投資有価証券 46 百万円の増加が挙げられる。売掛金 236 百万円の増加は売上高の増加に伴うもので、建物 51 百万円の増加はオフィス移転に伴う増加である。また、投資有価証券 46 百万円の増加は、BE ファンド※のプロダクトによる企業への出資分である。負債合計は 1,695 百万円（同 952 百万円増）となった。主な変動要因は、買掛金 94 百万円、1 年内返済予定の長期借入金 113 百万円、長期借入金 672 百万円の増加が挙げられる。長期借入金 672 百万円の増加は、TSR ソリューションズの M&A 費用が主な要因である。純資産合計については 632 百万円（同 51 百万円増）となった。

※ BE ファンドとは、2021 年 1 月に同社が設立した、スタートアップへの出資から事業開発支援までを行う出資プロジェクトである。

自己資本比率は 27.0%（同 16.7pt 減）となったが、M&A 等積極投資により借入金が増加したことが主な要因である。同社は飛躍的成長のための投資フェーズであること、流動比率が 196.1% を確保していることを勘案すれば、安全性に特段問題はないものと弊社は分析する。

2022 年 8 月期第 2 四半期のキャッシュ・フローは、現金及び現金同等物の四半期末残高は 792 百万円となった。営業活動によるキャッシュ・フローは、売上債権の増加 183 百万円、法人税等の支払額 31 百万円の影響により、34 百万円の支出となった。法人税等の支払額の増加は利益の増加に伴うものである。投資活動によるキャッシュ・フローは、連結範囲の変更に伴う子会社株式の取得による支出 120 百万円、有形固定資産の取得による支出 60 百万円の影響により、219 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 564 百万円の収入となった。主な要因は長期借入れによる収入 600 百万円である。

連結貸借対照表及び経営指標

（単位：百万円）

	21/8 期	22/8 期 2Q	増減
流動資産	1,171	1,802	630
（現金及び預金）	481	792	311
固定資産	147	522	374
資産合計	1,324	2,328	1,003
流動負債	638	918	280
固定負債	104	776	672
負債合計	742	1,695	952
純資産合計	581	632	51
【経営指標】			
自己資本比率	43.7%	27.0%	-16.7pt
流動比率	183.4%	196.1%	12.7pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

Branding Engineer

7352 東証グロース市場

2022 年 6 月 30 日 (木)

https://b-engineer.co.jp/ir/

業績動向

キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	21/8 期	22/8 期 2Q
営業活動によるキャッシュ・フロー	54	-34
投資活動によるキャッシュ・フロー	-80	-219
財務活動によるキャッシュ・フロー	-77	564
現金及び現金同等物の四半期末残高	481	792

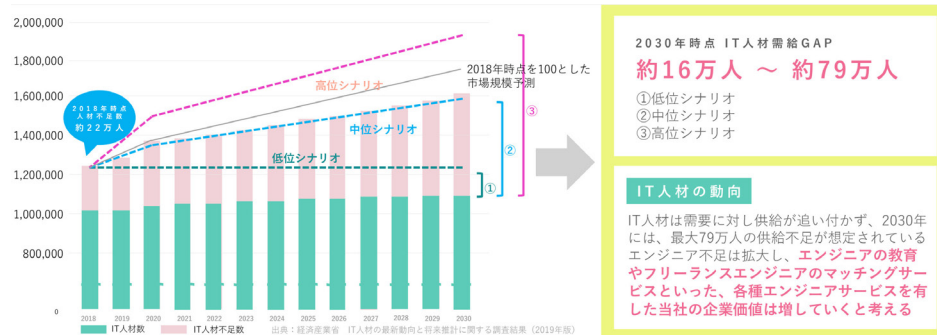
出所：決算短信よりフィスコ作成

4. 市場動向

国内人材市場は「一般職業紹介状況（令和 4 年 3 月分及び令和 3 年度分）について」（厚生労働省）によると、2022 年 3 月の有効求人倍率が前月比 1.22 倍を記録するなど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と考えられる。また IT 市場においても、同資料によれば、主要産業別に見た場合に情報通信業の新規求人が 2022 年 3 月は前年同月比 16.9% 増と製造業に次ぐ増加となった。また、2021 年 4 月から見ると、月（時期）によって変動はあるものの、1 年のうち 4 分の 3 は前年同月比で 2 ケタの新規求人が発生している状態となった。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。しかし、実際には IT 人材の不足が近年懸念されており、経済産業省により IT 人材の需要と供給を把握するために行われた調査によれば、2030 年には最大 78.7 万人の供給不足が想定されている。同社でもエンジニアプラットフォームサービス、特に Midworks 事業においては社会の急激な DX の流れもあり、クライアントの需要に対して IT 人材の供給が追いついていない状態である。こうしたことから、IT エンジニアの有効求人倍率は一般職業の有効求人倍率と比較して高い状態となっていると考える。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「2021 年日本の広告費」によると、2021 年はコロナ禍の影響が緩和したことで広告市場は大きく回復しており、広告業界全体では前年比 10.4% 増となった。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前年比 21.4% 増で推移しており、継続的に高い成長率を維持している。今後もインターネット広告の重要性は高まっていくと予想され、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。また、社会の DX の推進により創出された新たなサービスが、人々の生活を豊かにし環境保護や社会の活性化へと貢献している。ガバナンス対応に対しては、コーポレート・ガバナンスの充実や関連法令の遵守を引き続き徹底して行っていく。

■ 今後の見通し

成長投資の継続、新規事業及び M&A によるシナジーを最大限に生かし、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の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 1,000 億円を目指していく。2022 年 8 月期の連結業績予想は、売上高は 5,902 百万円（前期比 37.8% 増）、営業利益は 180 百万円（同 40.8% 増）、経常利益は 178 百万円（同 35.4% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益は 110 百万円（同 45.4% 増）と、増収増益を見込んでいる。当第 3 四半期以降は、子会社化した TSR ソリューションズによるシナジーや、独自のマッチングシステムによる効率化により継続して成長する見込みとなっている。同社の「エンジニアプラットフォームサービス」においては、エンジニア稼働数が重要 KPI であり、今後も積極的な広告投資を継続していく。ストック型ビジネスの強みを最大限に生かし、売上・利益ともに着実な進捗を確保していることから、通期業績予想が達成される可能性は高いと弊社では見ている。

2022 年 8 月期の予想業績

(単位：百万円)

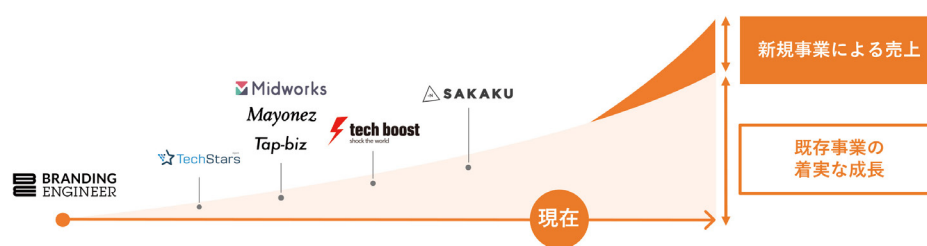
	21/8 期 実績	22/8 期 予想	前期比	
			増減額	増減率
売上高	4,283	5,902	1,619	37.8%
売上総利益	1,365	1,941	576	42.2%
営業利益	127	180	52	40.8%
(販管費)	1,237	1,761	524	42.4%
経常利益	131	178	46	35.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	75	110	34	45.4%

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を組み合わせ、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。

既存事業と新規事業による成長イメージ



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 317 百万円ほど超える見込みとしており、2021 年 8 月期で行った積極的な投資により中期経営計画の売上高は当初の想定より早い成長を見せ、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% の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。

今後の見通し

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
営業利益率	1.9%	3.0%	5.6%	3.0%	6.2%
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

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

3. 2022 年 8 月期以降の同社グループの取り組み

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) 「新規事業および 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て推進している。

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、20,000 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。広告戦略に関しては、オーソドックスなリスティング広告のほか、新興メディアや動画系の広告など様々な戦略を打ち出し、集客につなげている。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。

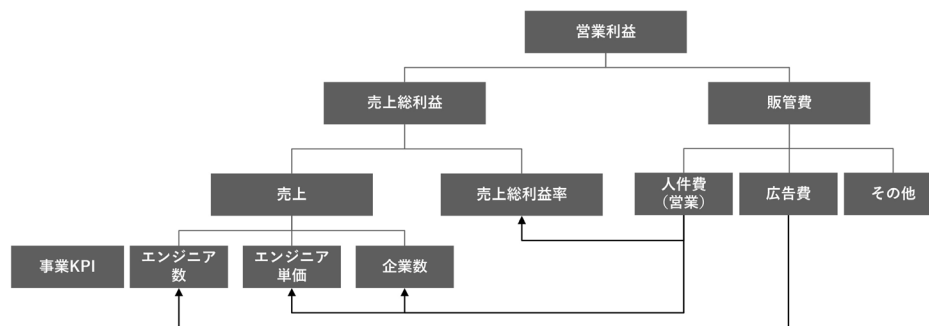
次に 2) 「事業間連携の強化」については、エンジニアプラットフォームサービス・マーケティングプラットフォームサービスへのセグメント変更による各事業間連携を強化することで事業拡大スピード強化を行うとともに、エンジニア・マーケティング双方のプラットフォーム企業を目指していくものである。

最後に 3) 「新規事業および 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。

Branding Engineer | 2022 年 6 月 30 日 (木)
7352 東証グロース市場 | <https://b-engineer.co.jp/ir/>

今後の見通し

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



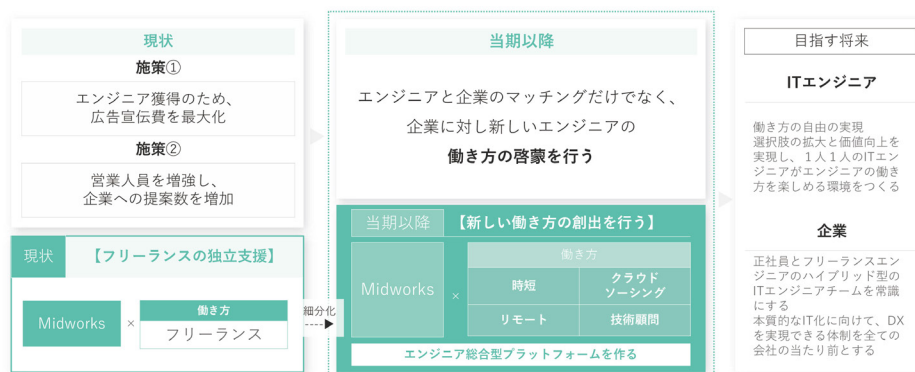
出所：決算説明資料より掲載

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サービス

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入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。

エンジニアプラットフォームサービスの取り組み



出所：決算説明資料より掲載

(2) マーケティングプラットフォームサービス

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。

今後の見通し

マーケティングプラットフォームサービスの取り組み

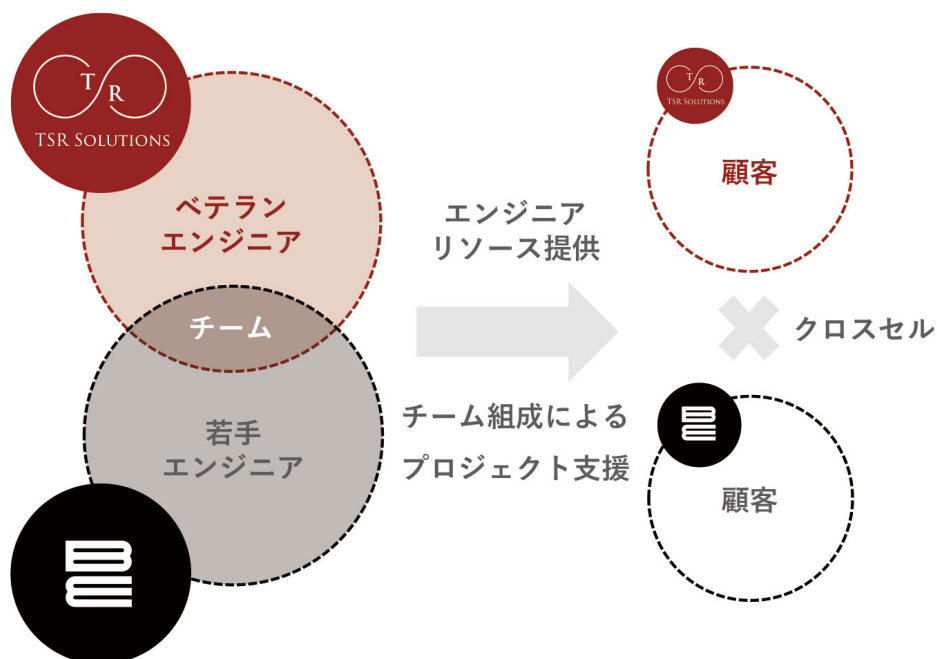


出所：決算説明資料より掲載

5. TSR ソリューションズの M&A により想定されるシナジー

同社は、2022 年 2 月には、情報サービス事業を展開する TSR ソリューションズを M&A により取得しており、両社が持つ IT エンジニアと顧客を双方に紹介するクロスセルによる売上機会創出を見込んでいる。また、開発系に強く若手エンジニアが多い同社と、インフラ系に強くベテラン IT エンジニアが多い TSR ソリューションズの特徴を相互に生かしたチーム組成によるプロジェクト支援が可能となる。これにより、顧客の幅広いニーズに対して高付加価値な提案を実現するとしている。TSR ソリューションズの 2021 年 3 月期の売上高は 611 百万円、同社の 2022 年 8 月期の業績への影響については現在精査中である。M&A については、シナジーが期待できる案件について継続的に検討していく方針である。

TSR ソリューションズの M&A により想定されるシナジー



出所：決算説明資料より掲載

Branding Engineer

7352 東証グロース市場

2022 年 6 月 30 日 (木)

<https://b-engineer.co.jp/ir/>

今後の見通し

6. 業績条件ストックオプションの発行

同社では中長期的な業績拡大及び企業価値の増大を目指し、従業員の意欲・士気を向上させて結束力をさらに高めることを目的として、時価総額条件及び業績条件を付した無償・有償ストックオプションを発行する。行使条件として時価総額 1,000 億円または親会社株主に帰属する当期純利益 25 億円の達成を付しており、新株予約権数は普通株式 161,460 株としている。ストックオプションの発行により発行済株式の希薄化が生じるが、行使条件の達成は企業価値の向上に資するところが大きく、既存株主に対しても報いるものである。ストックオプションの発行による株式の希薄化の規模は、1.5% 程度であり合理的なものであると弊社では見ている。

■ 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、業績と純資産の積み上がりを総合的に勘案し都度検討している。同社は、ストック型の収益モデルにより安定的な成長を続けていることから、2022 年 8 月期に配当が実施される可能性もあると弊社では見ている。

また、同社は 2021 年 9 月に株主優待制度を設立した。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」に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 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。

重要事項（ディスクレマー）

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。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、配布等することは強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