



2023年4月19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 上級執行役員 経営戦略本部 本部長 加藤 真  
(TEL. 03-6416-0057)

## 2023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、2023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。

2023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。

[2023年8月期 第2四半期決算説明動画](#)

2023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。

[2023年8月期 第2四半期決算説明動画書き起こし](#)

以 上

## 2023年8月期 第2四半期決算説明動画書き起こし

2023年4月14日に発表された、株式会社 Branding Engineer 2023年8月期 第2四半期決算説明の内容を書き起こしでお伝えします。

### 目次

1. エグゼクティブサマリー
2. 2023年8月期 第2四半期業績
3. セグメントの業績
4. 2023年8月期の方針
5. ESGへの取り組み
6. Appendix

**河端保志（以下、河端）**：株式会社 Branding Engineer 代表取締役 CEO の河端でございます。本日はお忙しい中、多くの方にご参加いただきありがとうございます。2023年8月期第2四半期の決算発表について私からご説明します。

## ■ エグゼクティブサマリー①

## 2023年8月期の注力ポイント

<p><b>組織再編の実行 (HD化)</b></p>	<p>ホールディングス化によりグループ経営の機動性及び柔軟性の向上を図ることで、<b>グループ全体の成長速度を加速</b>させる</p>	<p>ホールディングス体制へ移行準備は順調に推移</p> <p>2023年6月1日のホールディングス体制移行を目指し、2023年1月1日に子会社2社を合併</p>
<p><b>☆成長投資の継続 (広告費・採用費)</b></p>	<p><b>企業成長を加速させるための成長投資を継続</b></p> <p>エンジニア獲得のための広告投資や、中長期の当社の成長を担える人材を採用するための人材投資を1Qから積極的に実行</p>	<p>1Qに引き続き、過去最大級の成長投資を実行 2Qは採用投資と並行して、組織体制強化に注力 YoYで採用投資額は<b>32.3%増</b>、採用人数は<b>29.4%増</b></p> <p>2023年8月期を<b>組織強化に対する戦略的投資期間と位置付け</b>、4Q以降の飛躍的な成長につなげる</p>
<p><b>☆M&amp;Aの検討実行</b></p>	<p>成長曲線を上げるために、戦略的なM&amp;Aの実行を計画 エンジニアプラットフォームサービス周辺領域を中心に、<b>シナジー効果を狙うことで非連続的な成長を生み出す</b></p>	<p>2023年3月にジンアース社のM&amp;Aを実行 DeProp社に続き、当期2社目の実績継続して、戦略的なM&amp;Aの積極検討を行う</p> <p>M&amp;Aは売上・利益予算に組み込んでいないため<b>ポジティブ要因</b>となる</p>

※ジンアース社の売上・利益の連結は、4Qから開始

エグゼクティブサマリーについて、2023年8月期の注力ポイントとその後の進捗についてご説明します。2023年8月期は、組織再編の実行、成長投資の継続、M&Aの検討実行の3点を注力ポイントとしています。

それぞれの進捗について、組織再編の実行は6月1日のホールディングス体制の移行準備が順調に進んでいます。成長投資の継続は、第2四半期は第1四半期に引き続き、過去最大級の成長投資を実行しました。

また、優秀な人員獲得のための採用投資と並行し、組織体制強化にも注力した結果、前年同期比で採用投資額は32.3パーセント増、採用人数は29.4パーセント増となりました。

引き続き、2023年8月期を組織強化に対する戦略的投資期間と位置づけ、第3四半期も採用人材の戦力化を進めるとともに、第4四半期以降の飛躍的な成長につなげていきます。

M&Aの投資実行は、先日開示したとおり2023年3月にジンアース社のM&Aを実行しました。ジンアース社の売上や利益は、第4四半期から組み込まれるため、今回の決算には数字としては計上されていません。ご了承ください。

DeProp社に続いて、2023年8月期2社目のM&Aとなります。同一年度に2社のM&Aを実行できたことは、非連続的な利益を生み出すためのM&A体制が出来上がったことの証明だと考えています。

なお、M&A は、売上・利益予算には組み込まれていないため、進捗があれば基本的にはポジティブ要因になります。今後も引き続き、戦略的な M&A を積極的に進めていこうと思います。

## ■ エグゼクティブサマリー② 組織体制強化の進捗状況

2 Qは採用と並行し新規採用者の戦力化に注力

3 Qも体制強化を継続し、体制強化完了後の4 Q以降は稼働数の大幅な成長を計画



2023年8月期を

**組織強化のための戦略的投資期間**  
と位置づけ、中長期の成長を確実にするべく、  
**積極的な採用・早期の戦力化を実行**

2 Qは採用人材の早期戦力化に注力

3 Qも体制強化への注力を継続

稼働数は2 Qと同程度の成長を見込む

人員の早期戦力化が順調に進んでいるため

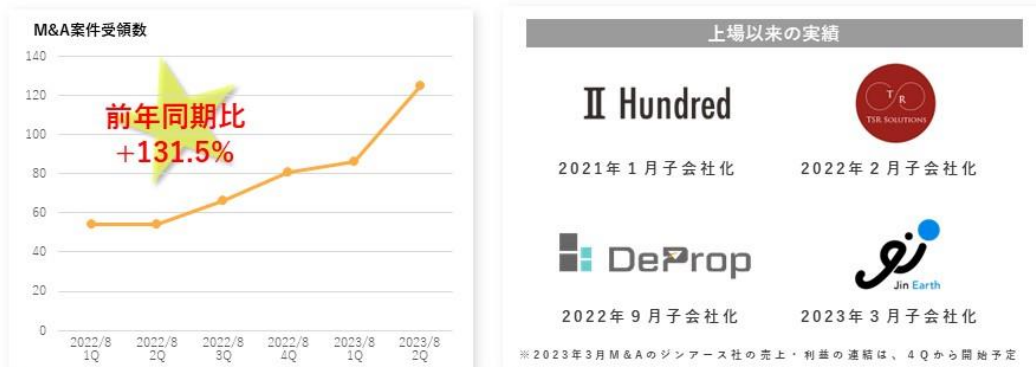
**4 Q以降は稼働数の大幅な成長を見込む**

第2 四半期は、採用人材の早期戦力化に注力しました。2023 年 8 月期は組織強化のための戦略投資期間と位置づけており、目先の利益を優先するのではなく、中長期的な成長を確実なものにするための期間としております。第3 四半期も引き続き、早期戦力化などの体制構築に注力していきます。

そのため、第3 四半期における稼働数の増加は、第2 四半期と同程度の成長を見込んでいます。足元では、新規採用人員の早期戦力化も順調に進んでおり、第3 四半期で体制強化を完了することで、第4 四半期以降は稼働数の大幅な進捗を目指していきます。

### エグゼクティブサマリー③ 戦略的なM&A体制の構築

M&Aチーム体制構築完了に伴い、**非連続的な成長を安定して生み出す体制**が確立  
エンジニア周辺事業を中心にM&Aを行うことで、確度の高いPMIが可能  
M&Aがもたらすシナジーにより、飛躍的な事業成長を狙う



M&A に関してご説明します。戦略的な M&A を実行できるような体制構築を完了させたことで、非連続的な成長を安定して出すことが可能になったと考えています。また、直近の受領案件数も、前年同期比 131.5 パーセント増と順調に推移しています。

当社は、エンジニア周辺事業を中心に M&A を行うことで、確度の高い PMI が可能となり、相互にもたらすシナジーによる飛躍的な事業成長を見込んでいます。

スライド右側に記載した上場以来の実績をご覧ください。上場以降一定のペースで M&A が実現できています。今後も引き続き戦略的な M&A を積極的に検討していきます。

#### ■ エグゼクティブサマリー④ 自社成長とM&Aによる事業拡大

自社の成長とM&Aによるシナジー効果を組み合わせ、飛躍的な事業成長を実現  
当社が得意とするWEB開発エンジニアリソース提供領域から

上流工程の開拓や最先端技術領域などへ事業拡大



M&A を絡めた当社の成長方針についてご説明します。「Midworks」を中心としたエンジニアプラットフォームサービスでは、WEB 開発領域に強みを持っています。昨今の「ChatGPT」に見られるように、技術革新はまだまだ進んでおり、それに伴いエンジニアの需要も引き続き高止まりしています。

当社は、現在強みを持っている WEB 開発領域の開拓を続けるとともに、スライドに記載したような「上流工程」や「最先端技術」の人材についても強めていきたいと考えています。

また、この事業拡大のスピードを上げるために、M&A を絡めて行っていくことが必要不可欠だと考えており、自社サービスの成長に M&A の非連続的な成長を加えることで、スピード感を持った飛躍的な成長を実現できると考えています。



## ■ エグゼクティブサマリー⑤

### 2023年8月期 第2四半期会計期間業績

- ・ 四半期売上高**2,344百万円** 前年比**756百万円増 (YoY 47.6%増)**  
売上高、売上総利益ともに、**10四半期連続で最高値を更新**
- ・ 2Qは採用投資と並行して、**新規採用者の教育・組織体制強化に注力**  
広告投資を弱めたが、**エンジニア獲得数は好調に推移**  
– **Midworksのブランド化、知名度向上が寄与**
- ・ 販管費は前年比で**70百万円増加 (YoY 15.3%増)**  
**営業利益は前年を大幅に上回る、91百万円で着地 (YoY 78.5%増)**
- ・ 3Qは中長期の成長を見据えた組織体制強化を完了させ、  
4Q以降の成長につなげる

業績についてご説明します。第2四半期売上高は23億4,400万円で、前年比7億5,600万円増となり、売上高、売上総利益ともに、10四半期連続で最高値を更新しました。

第2四半期は採用投資と並行して、新規採用者の教育・組織体制強化に注力しました。そのため、広告投資を戦略的に弱めましたが、エンジニア獲得数は好調に推移しています。こちらは「Midworks」のブランド化、知名度向上が寄与していると考えており、広告費に頼らなくてもエンジニアを獲得できるようになってきています。

販管費は前年比で7,000万円増加したものの、営業利益は前年を大幅に上回る9,100万円で着地しました。第3四半期は、中長期の成長を見据えた組織体制強化を完了させ、第4四半期以降の成長につなげていきます。

## ■ エグゼクティブサマリー⑥

### 2023年8月期 第3四半期以降

- ・ 3Qは新規採用者への教育など、組織体制強化に注力
- ・ 中長期を見据えた投資は継続するものの、2Q並の投資額を想定
- ・ 3Qのエンジニア稼働数増加は、2Qと同程度の想定ではあるが、**売上・利益はストック型ビジネスの強みを活かした堅実な成長を計画**
- ・ M&Aは当期の売上・利益予算には組み込んでおらず**ポジティブ要因**  
既存事業の確実な成長に、M&Aによる非連続的な成長を組み合わせ、**飛躍的な成長・企業価値の最大化を意識した経営を行う**  
※2023年3月M&Aのジンアース社の売上・利益の連結は、4Qから開始予定

第3四半期以降の方針についてご説明します。第3四半期は、第2四半期と同様に、新規採用者への教育など組織体制強化に注力します。中長期を見据えた投資は継続するものの、具体的な投資額は第2四半期並で想定しています。

エンジニア稼働数の増加に関して、組織体制強化に注力するため、第3四半期は第2四半期と同程度を想定していますが、売上・利益はストック型ビジネスの強みを活かした堅実な成長になることを計画しています。

M&Aは、当期の売上および利益予算に組み込まれていないため、進捗があれば基本的にはポジティブな要因と考えています。既存事業の確実な成長に、M&Aによる非連続的な成長を組み合わせることで、飛躍的な成長を実現させたいと考えています。



## 財務数値の前年比較

四半期売上高は前年比**47.6%成長**・売上総利益は前年比**21.6%成長**

営業利益、純利益も前年比で飛躍的に増加、純利益は前年比**115.6%成長**



第2四半期の業績を具体的にご説明します。第2四半期の売上高は23億4,400万円、前年同期比47.6パーセントの成長、売上総利益は6億2,500万円で、前年同期比21.6パーセントの成長となりました。

営業利益と純利益も前年同期比で飛躍的に増加しています。純利益は、前年同期比115.6パーセント増と大幅に成長することができました。

## 財務数値の前年比較（調整後営業利益）

2Qの販管費の投資額はYoYで70百万円増となったものの、

飛躍的な事業成長の結果、営業利益は**78.5%増**・EBITDAは**91.2%増**と大幅成長

	2023/8月期 2Q			前年同期 (2022/8月期 2Q)			2023/8月期 2Q累計			前年同期 (2022/8月期 2Q累計)		
	実績	実績	増減率	実績	実績	増減率	実績	実績	増減率	実績	実績	増減率
営業利益	91	51	+78.5%	140	71	+96.1%						
減価償却費・のれん償却	21	7	+175.7%	38	13	+185.5%						
EBITDA	112	58	+91.2%	178	85	+110.2%						
オフィス移転コスト	0	6	△96.3%	0	25	△99.0%						
M&Aコスト	0	23	△98.6%	0	24	△98.7%						
調整後営業利益	113	88	+27.2%	179	135	+32.0%						

※販管費の詳細は、15ページ参照

単位：百万円

調整後営業利益の前年比較です。販管費の投資額は前年比7,000万円増加したものの、飛躍的な事業成長の結果、営業利益は78.5パーセント増、EBITDAは91.2パーセント増と大幅に成長しました。

M&A コストなど一時的な費用を差し引いた調整後営業利益は、前年同期比 27.2 パーセント増と、こちらも大幅に成長しています。目先の利益にとらわれず積極投資を進めている当社ですが、第 1 四半期に引き続き、利益を確保しつつ事業を推進することができたと考えています。

### ■ 通期業績予想に対する進捗率

2Qは売上・利益ともに**期初想定を大幅に上回る数値で着地**  
 下期に向けて売上が積み上がる事業モデルにも関わらず、**売上高の進捗は半期で50%超と好調**  
**上方修正を行った前年2Qと比較しても好調に推移しており、**  
**ストック型ビジネスの強みを活かし、売上・利益は3Qも期初想定を上回る進捗を見込む**



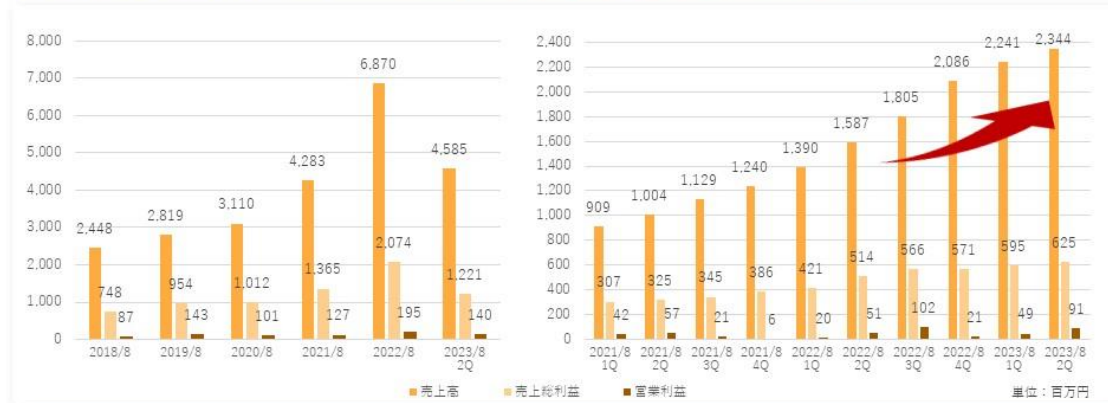
2023年8月期の通期業績予想に対する進捗率です。第2四半期は、売上・利益ともに期初想定を大幅に上回る数値で着地しました。当社のビジネスモデルは、下半期に向けて売上が積み上がるストック型であるにもかかわらず、売上進捗は半期で50パーセント超えと好調に推移しています。

右側の表にもあるとおり、上方修正を行った2022年8月期第2四半期と比較しても非常に好調に推移しています。引き続き、ストック型ビジネスの強みを活かし、売上・利益は第3四半期以降も期初想定を上回る進捗を見込んでいます。

## ■ 四半期ごとの業績推移

四半期売上高**2,300**百万円突破 (YoY 47.6%増)

売上高・売上総利益ともに**10**四半期連続で過去最高値を更新



四半期ごとの業績推移です。第2四半期は売上高23億円を突破し、前年同期比47.6パーセント増となりました。売上・売上総利益ともに、10四半期連続での過去最高値を更新しています。

## ■ 販管費の前年比較

採用関連費を中心に1Qからの積極的な投資を継続、販管費の総額は前年比70百万円増

2Qは採用投資と並行して新規採用者の教育・組織体制強化に注力

2023年8月期を**組織強化のための戦略的投資期間と位置づけ**、来期以降の継続的な成長を確実にするための体制構築を図る

	2023/8月期 2Q	前年同期 (2022/8月期 2Q)			2023/8月期 2Q累計	前年同期 (2022/8月期 2Q累計)		
	実績	実績	増減率		実績	実績	増減率	
人件費	251	190	+31.7%	489	372	+31.4%		
広告費	94	115	△18.1%	207	212	△2.2%		
地代家賃	17	22	△19.2%	38	54	△29.7%		
支払手数料	84	58	+44.8%	162	107	+51.5%		
採用関連費	38	29	+32.3%	83	48	+72.4%		
その他	47	47	△0.5%	100	69	+43.5%		
合計	534	463	+15.3%	1,080	864	+25.1%		

販管費の前年比較です。今期のテーマである採用関連費を中心に、積極的な投資を継続しました。その結果、第2四半期の販管費は前年同期比7,000万円増となっています。

第2四半期は、採用投資と並行して新規採用者の教育・組織体制強化に注力したため、戦略的に広告投資を減少させています。

2023年8月期は、組織強化のための戦略投資期間と位置づけているように、引き続き第3四半期での組織強化完了を目指し、第4四半期以降の継続的な成長を確実にするための体制構築を図ります。

## 成長投資の継続、採用投資と広告投資

### 採用関連投資

採用関連投資はYonY**32.3%増**  
採用人数は1Qより減少しているものの  
主力事業のMidworksを中心に積極的な採用継続

2023年8月期を**戦略的投資期間と位置づけ**、  
新規採用者の早期戦力化や営業組織の再編など、  
飛躍的な成長を続けるための土台作りを行う

採用投資額と採用人数の比較  
(YonY・QonQ)



### 広告投資

組織体制強化に注力したため、広告投資額は減少  
一方でストック型ビジネスの強みを活かし、  
エンジニア稼働数はYonY**64.1%増**と飛躍的に増加

広告投資を弱めてもエンジニアの獲得は順調  
3Qも同規模の投資と稼働数成長を見込むが、組織体  
制強化が完了する4Q以降は飛躍的な成長を計画

広告投資額とエンジニア稼働数の比較  
(YonY・QonQ)



具体的な採用投資と広告投資についてご説明します。採用関連投資は前年比32.3パーセント増となりました。採用人数自体は第1四半期より減少しているものの、主力事業である「Midworks」を中心に積極的な採用を継続しております。

引き続き、新規採用者の早期戦力化や営業組織の再編など、飛躍的な成長を続けるための土台を作っていきます。

広告投資は、組織体制強化に注力したため、広告投資額は減少していますが、エンジニア登録者数は順調に伸びています。エンジニア稼働数もストック型ビジネスの強みを活かして、前年同期比で64.1パーセント増加しています。

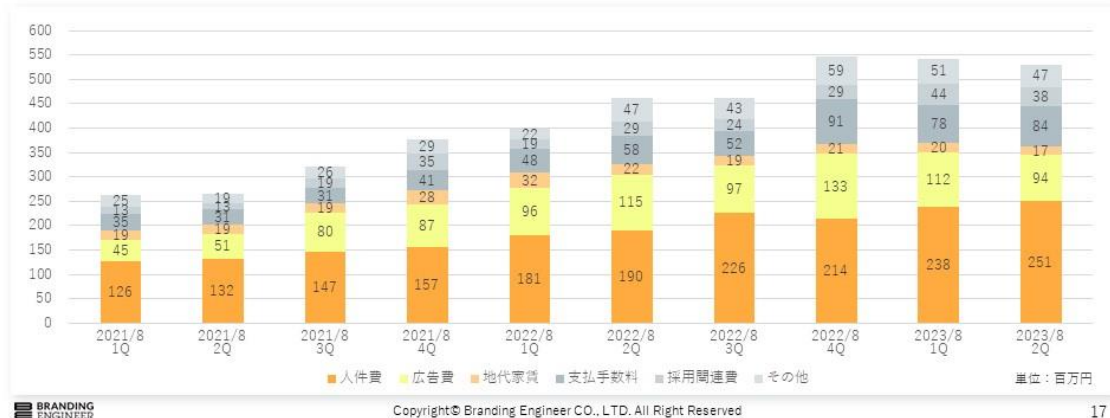
稼働数は前四半期と比較すると緩やかな成長ですが、想定どおりです。あくまでも中長期的な成長を目指す当社にとってネガティブな要因ではありません。

第3四半期も、同規模の投資と稼働数の成長を見込んでいますが、組織体制強化が完了する第4四半期以降で飛躍的な成長を計画しています。



## ■ 販管費の推移（四半期）

上場以来、中長期の成長を見据えた積極的な投資を継続して実行  
 2023年8月期は1Qから積極的な投資を実施、**四半期の投資額は過去最大級**  
 2Qは採用投資および新規採用者への教育に注力したため、**広告投資額は戦略的に微減**  
 3Qで体制構築を図りつつ、4Q以降に投資額を増加予定



販管費の推移です。上場以来、中長期の成長を見据えた積極的な投資を継続して行ってきました。第2四半期も継続して、過去最大規模の投資を行っています。

第2四半期は特に、採用投資および新規採用者への教育に注力したため、投資の内訳に関して広告投資額は戦略的に微減しています。

第3四半期で体制構築を図りつつ、体制構築が完了する見込みの第4四半期以降には、広告投資額を増加させ、売上拡大を図っていきたいと考えています。

## ■ ジンアース社 M&Aについて

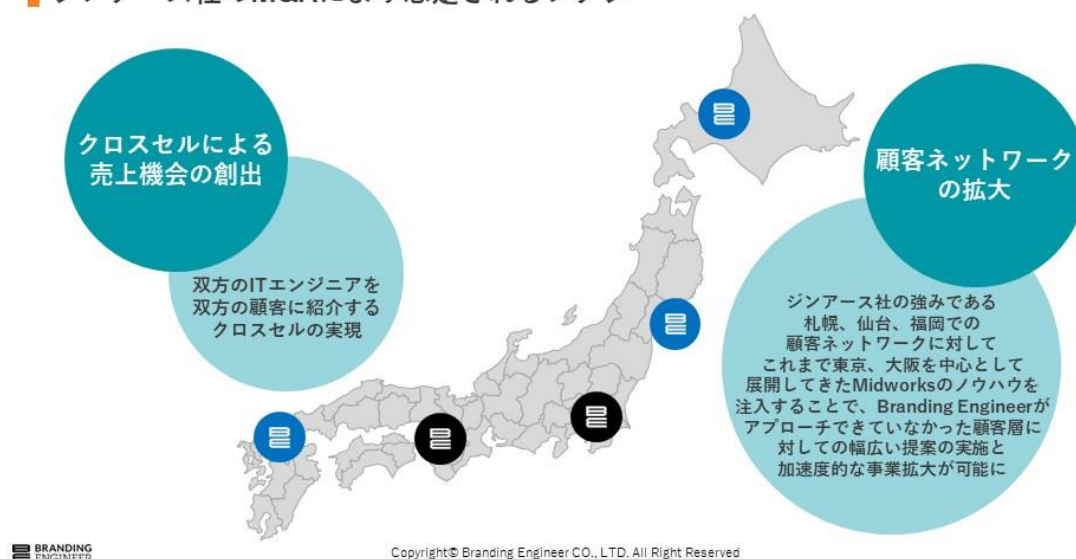
### 譲受会社概要

	会社名	株式会社ジンアース
	本社	東京都新宿区大久保1-7-18アサヒニューシティビル4F
	設立年月日	2021年5月19日
	資本金	2,000万円（資本準備金を含む）
	事業内容	ITソリューション事業
	従業員数	約70名
	売上高（見込み）	約300百万円（2023年3月期）
	許認可	労働者派遣許可番号：派13-315750 ISMS認証（ISO27001）東京本社SES事業 プライバシーマーク 登録番号：第17004540(01)号
主要得意先	三菱地所ITソリューションズ株式会社 フォーサイトシステム株式会社	

新たに M&A を行い、当社グループにジョインしたジンアース社の概要をご説明します。ジンアース社は、主に社員エンジニアを企業にリソースとして提供している会社です。

設立から間もないものの、足元の業績も非常に良く、勢いを持って成長している企業です。また、当社の理念を共有することができると感じたため、今回の M&A に至りました。

### ■ ジンアース社のM&Aにより想定されるシナジー



ジンアース社の想定されるシナジーについて記載しています。スライドに記載のとおり、クロスセルにより売上機会の創出と顧客ネットワークの拡大を図るとともに、お互いに事業ノウハウを共有することで相互成長を行っていこうと考えています。

当社は今後も、ジンアース社のようなエンジニアプラットフォームサービスの周辺領域企業を中心に、積極的に M&A を検討していきます。



## ■ 四半期のセグメント別・売上高推移

Midworksを中心としたエンジニアPFサービスが全社売上高をけん引

四半期の全社売上高は、前年比**47.6%増**



セグメント業績についてご説明します。四半期のセグメント別の売上推移です。第2四半期も「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を牽引し、全社売上高は前年比で47.6パーセント増となりました。

## ■ Midworks

四半期売上高**2,048**百万円、利益ともに**過去最高の更新を継続**

前年同期比で、売上高は**71.1%増**、事業利益は**84.3%増**

2Qは組織体制強化に注力、3Qも体制強化を継続しつつ同程度の成長を見込むが、体制強化完了後の4Q以降は飛躍的な成長を計画



「Midworks」の売上高は20億4,800万円となり、利益ともに過去最高の更新を継続しています。前年同期比では、売上高は71.1パーセント増、事業利益は84.3パーセント増となりました。

第2四半期は、組織体制強化に注力し、第3四半期も、第2四半期と同程度の成長を見込んでいます。新規採用人材の教育をはじめとした組織体制強化が完了した第4四半期以降に、さらに飛躍的な成長を計画しています。

## Midworks

**エンジニア稼働数過去最高を更新継続、エンジニア登録数も堅調に推移**  
**2Qは新規採用者の教育など組織体制強化に注力、広告投資を戦略的に減少させた**  
**Midworksの認知度向上もあり、エンジニア登録者数は好調に推移**  
**3Qで体制強化を完了させ、4Q以降は飛躍的な成長を計画**



エンジニア稼働数および登録者数の推移です。エンジニア稼働数は過去最高を継続して更新し、登録者数も堅調に推移しました。

特に登録者数は、広告投資を戦略的に減少させたものの、前四半期と同等の伸び幅となったことは「Midworks」の知名度およびブランド力の向上が来ている証拠です。当社の事業において非常にポジティブであると考えています。

また、第2四半期は、採用人材の育成など組織力の強化に注力したため、稼働数は第1四半期と比較すると少し緩やかな成長となりましたが、こちらは想定内です。

第3四半期も引き続き体制強化に注力するため、同水準程度の伸びになることを想定していますが、第3四半期で体制強化を完了させることで、第4四半期以降での飛躍的な成長を計画しています。

## 2023年8月期の注力ポイント

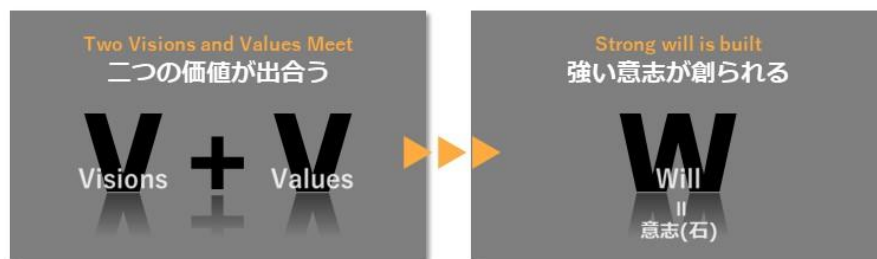
組織再編の実行 (HD化)	ホールディングス化により グループ経営の機動性及び柔軟性の向上を図ることで、 <b>グループ全体の成長速度を加速</b> させる
成長投資の継続 (広告費・人件費)	<b>企業成長を加速させるための、成長投資を継続</b> エンジニア獲得のための広告投資や、中長期の当社の成長を担える 人材を採用するための人材投資を、1Qから積極的に実行
M&Aの検討実行	成長曲線を上げるために、戦略的なM&Aの実行を計画 エンジニアプラットフォームサービスの周辺領域を中心に、 <b>シナジー効果を狙うことで非連続的な成長を生み出す</b>

2023年8月期の方針についてご説明します。今回で上半期は終了したため、あらためて方針の振り返りと、アップデートされた方針についてお話しします。2023年8月期の方針について冒頭でもお話ししたとおりスライド掲載の3点に注力していきます。

## Branding Engineerは、ホールディングス体制へ

### 2023年6月1日より、ホールディングス体制に移行し、社名変更

BRANDING ENGINEER ▶▶▶ TWOSTONE & Sons



強い意志が信じ合う仲間 **“Sons”** を増やしていく

2023年6月1日のホールディングス化に向けて準備を行っています。「TWOSTONE& Sons」の社名には、創業期の私と共同代表の高原のように、異なる2つの価値が出会うことで強い意志が作られる、そして信じ合う仲間を増やしていくという意味が込められています。

常識にとらわれない、さまざまな価値観を内包し合える仲間を増やすことで、ホールディングス全体として成長していきたいと考えています。

## Branding Engineerは、ホールディングス体制へ

### さらなる成長、飛躍のために組織再編を実行

メリット

- グループ経営の機動性・柔軟性の向上
- 迅速な経営判断



※2023年3月M&Aのジンアース社の売上・利益の連結は、4Qから開始予定

BRANDING ENGINEER

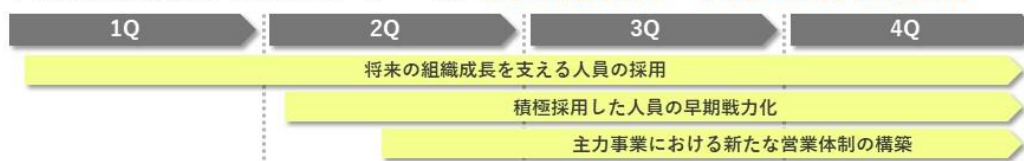
Copyright© Branding Engineer CO., LTD. All Right Reserved

27

ホールディングス体制移行後の体制図を記載しています。この体制変更により、グループ経営の機動性、柔軟性の向上並びに迅速な経営判断を実行できる体制を作ること、さらなる成長、飛躍につなげていきたいと考えています。

## 積極的な採用による、戦略的な組織強化の実行

2023年8月期を**組織強化のための戦略的投資期間**と位置づけ  
中長期の成長を確実にするべく、**積極的な採用・早期の戦力化**を実行



主力事業 (Midworks) の営業人員数の変化 (QonQ)



主力事業である Midworksの新規採用者の早期の戦力化、及び営業組織体制強化の完了を早めることで、4Q以降の成長につなげる

BRANDING ENGINEER

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

28

2023年8月期の大きなテーマの1つである戦略的な組織強化の実行についてご説明します。2023年8月期は組織強化のための戦略投資期間と位置づけることは、これまで



お話ししたとおりです。中長期の成長を確実にするべく、積極的な採用・早期戦力化を実行します。

特に注力するポイントは、「将来の組織成長を支える人員の採用」「積極採用した人員の早期戦力化」「主力事業における新たな営業体制の構築」の3点です。

第1四半期では、組織成長を支える優秀な人員を非常に多く採用しました。そして、第2四半期から第3四半期にかけて、これまでに採用した人員を早期戦力化するべく教育を行っています。

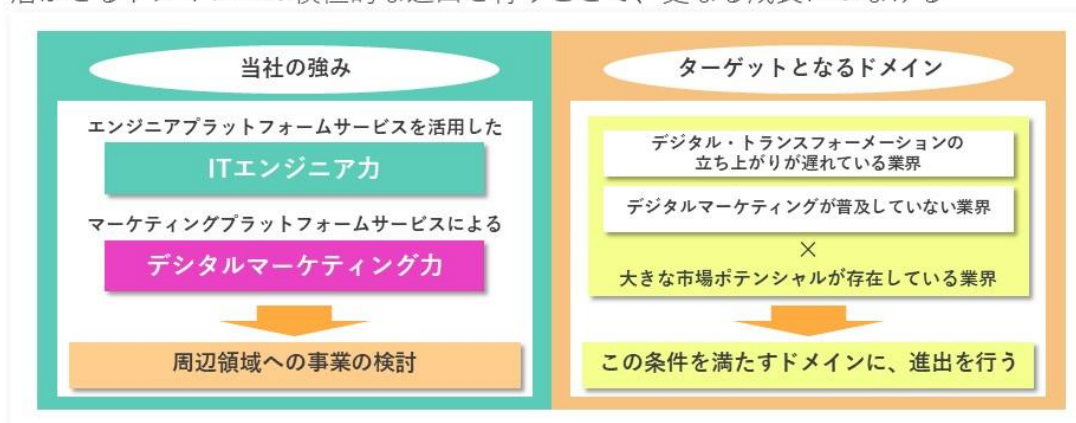
こちらは現在進行中で、第2四半期終了時点では非常に順調に進んでいます。結果の出る営業体制の構築を実施していくことで、優秀な人員による強い営業組織の構築を図ります。

第1四半期、第2四半期は特に採用が順調に進み、グラフのように主力事業である「Midworks」の営業人員が大幅に増加しました。

そして、採用したポテンシャルある優秀な人員を、第2四半期および第3四半期で育成し、さらなる成長を確実にするための営業組織の構築を行っています。こちらの営業組織体制強化の完了を早めることで、第4四半期以降の成長につなげていく計画です。

### ■ 新規事業への取り組み

当社は成長産業であるITエンジニア、WEBマーケティングドメインで事業を展開  
エンジニアPFサービスやマーケティングPFサービスの周辺領域や、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ことで、更なる成長につなげる



新規事業の方針についてご説明します。当社はすでに成長産業である IT エンジニアおよび WEB マーケティングドメインで事業を展開しており、これは大きなポテンシャルだと考えています。

当社としては、このポジションを活かした新規事業展開を行うことで、さらなる成長展開につなげていきたいと考えています。

### 新規事業への取り組み

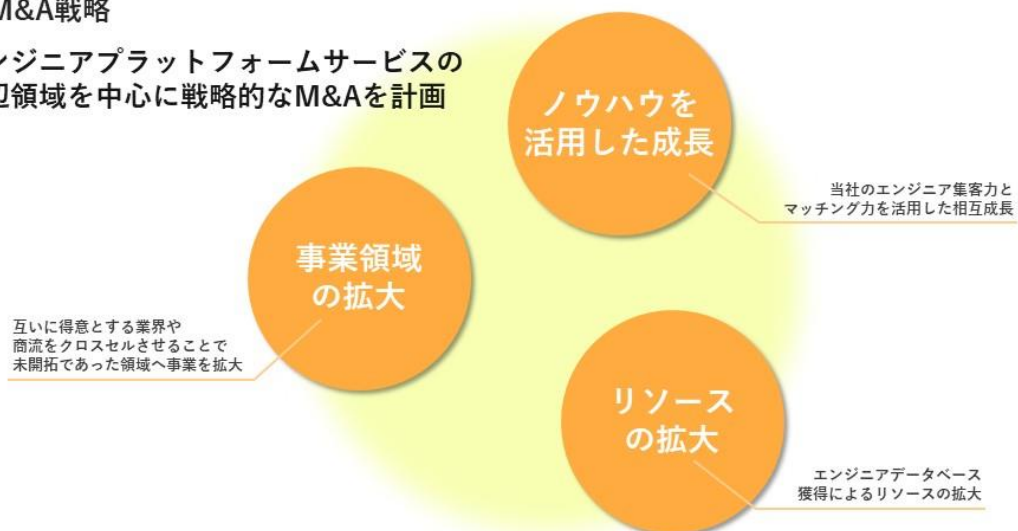
これまでのフリーランス活用ノウハウをエンジニア職以外へ拡大  
第一弾としてフリーランス marketer 活用コンサル「Expert Partners Marketing」をリリース



新規事業として、フリーランス marketer 活用コンサル「Expert Partners Marketing」をリリースしました。これまでに Midworks 事業で培ってきた当社のフリーランス活用ノウハウを、マーケティング領域に展開することで事業を推進します。このようにエンジニア職以外への事業拡大に関しても積極的に検討していきます。

### M&A戦略

エンジニアプラットフォームサービスの  
周辺領域を中心に戦略的なM&Aを計画



M&Aの方針についてご説明します。



当社では、M&A は飛躍的な成長を遂げるための重要なファクターの1つであると考えています。2022年8月期に行ったTSRソリューションズ社や、2023年8月期に行ったDeProp社、ジンアース社のM&Aのように、当社が展開するエンジニアプラットフォーム事業の周辺領域を中心に、戦略的なM&Aを実行していきたいと考えています。

具体的には、M&Aにはスライド掲載の3つの効果があると考えています。

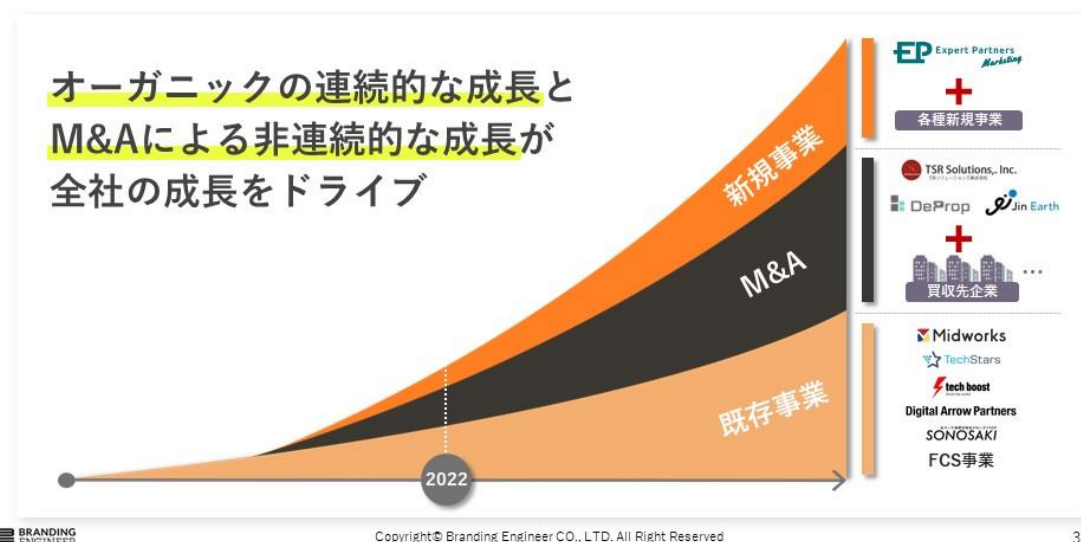
1つ目に、ノウハウを活用した相互成長です。当社はエンジニアの集客力とマッチング力を得意としているため、当社が集客したエンジニアを買収先の企業が保有する案件にマッチングすることで、相互に成長できていると考えています。

2つ目に、事業領域の拡大です。当社とM&Aの相手企業が、お互いに得意とする業界や商流をクロスセルさせることで、お互いに未開拓だった領域へと事業を展開することができ、それにより相互成長ができると考えています。

3つ目に、リソースの拡大です。M&Aの相手企業が保有するエンジニアデータベースを活用できるようになることで、当社グループ全体としてのエンジニアリソースの拡大が見込め、結果としてグループ全体の売上拡大につながれると考えています。

このように、戦略的なM&Aを実行していこうと考えています。

## BEの中長期的な経営ビジョン



これまでの内容を踏まえ、当社グループとしては、既存事業の連続的な成長とM&Aや新規事業による非連続な成長を組み合わせることで、中長期にかけての全社成長を達成していきたいと考えています。

以上が、2023年8月期第2四半期決算説明会の発表内容となります。以下、決算説明資料にESGへの取り組みに関してや、補足情報などを記載しています。ご一読いただけますと幸いです。

第3四半期以降も説明会を行っていきますので、その際にはぜひ参加していただき、質問などをいただけたら幸いです。

現在、新しく採用した人材が活躍し始めています。第3四半期以降も良い報告ができるよう、社内全員で尽力していきますので、引き続きご支援いただけたら幸いです。

本日はありがとうございました。