

2020年3月期 第2四半期 決算説明会資料

2019.11 ブランディングテクノロジー株式会社

その想いを、たしかな未来へ



Company Profile

会社概要

会社概要 ～私たちについて～

Brand Planning

CI / Product / Service

Inner Branding

Outer Branding

Communication Design

Contents Creative



Branding Technology

Digital Marketing

Ad Technology

AI / IoT / RPA

HR Tech

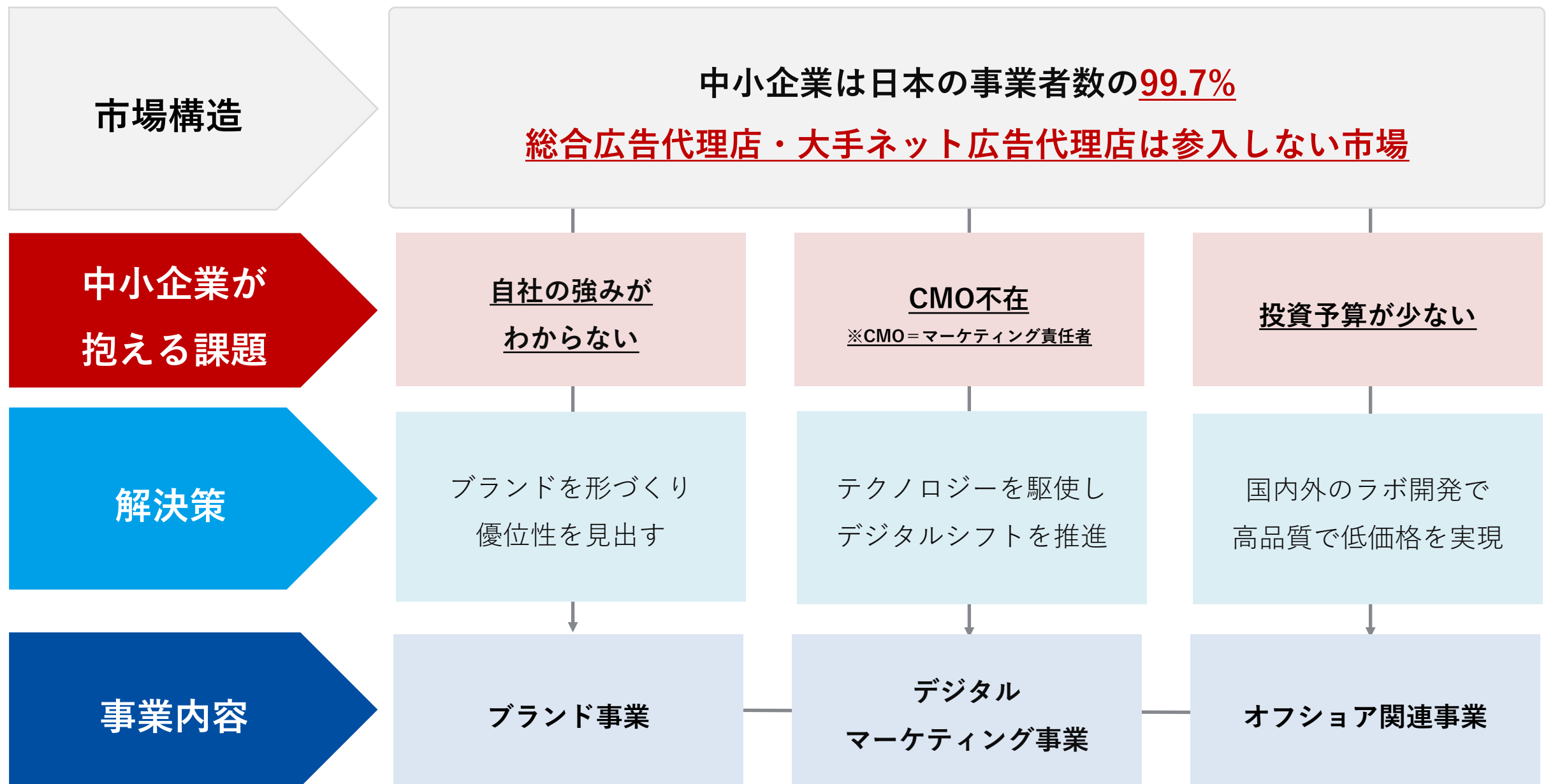
Marketing Automation

——— その想いを、たしかな未来へ ———

ブランドを軸に中小企業様のデジタルシフトを担う。

私たちBrandingTechnology（以下、ブランディングテクノロジー）は
企業様が持つそれぞれの想いをブランドとして形づくり
テクノロジーを活用することでビジネスの成長へとつなげ
共にたしかな未来をつくりあげるパートナーです。

事業内容と強み ～中小企業の課題と事業の関連性～



市場ボリュームが大きく他社が参入しづらい市場で
独自のサービスを提供している

Settlement

2020年3月期第2四半期決算

上期サマリー

予算進捗

連結予算は、売上高103%、営業利益132%の進捗率で推移

要因分析

- ・ 上場による認知拡大効果があり、新規獲得プロジェクト数の増加
- ・ 営業外費用として、上場関連費用11百万を計上

トピック

【新サービス】

- ・ 中小企業様向け「総合ブランディング」ソリューションを提供開始
- ・ 中小企業様向けタレントキャスティングサービスを提供開始

【その他】

- ・ 俳優の前川泰之さんがブランドイメージキャラクターに就任

業務提携について

ブランド領域 × テクノロジー領域での提携拡大

提携日	業務提携先	目的
7月1日	株式会社エフォートサイエンス様	中小企業様向け広告バナーの低コスト運用サービスを開発
9月19日	株式会社識学様	「ブランディング」×「組織マネジメント理論」に関する 共同サービス開発・共催セミナー実施
9月24日	株式会社福邦銀行様	ブランディングを通じ、中小企業様の営業力・採用力・組織力の 強化を支援
10月7日	株式会社WACUL様	共同研究により両社のノウハウを体系化し、 中小企業様のローカルビジネスを支援
10月29日	カクテルメイク株式会社様	動画生成スマートエンジン「RICHKA（リチカ）」を活用し、 中小企業様のデジタルマーケティングを支援

業績ハイライト ～連結予算進捗率～

連結予算は、売上高103%、営業利益132%の進捗率で推移

連結 上半期

(単位：百万円)

	予算	実績	進捗率
売上高	2,478	2,565	103.5%
営業利益	46	61	132.6%
経常利益	37	52	140.6%

連結 通期

(単位：百万円)

	予算	実績	進捗率
売上高	5,300	2,565	48.4%
営業利益	180	61	34.4%
経常利益	175	52	30.1%

業績ハイライト ～Q毎_売上・営業利益の推移～

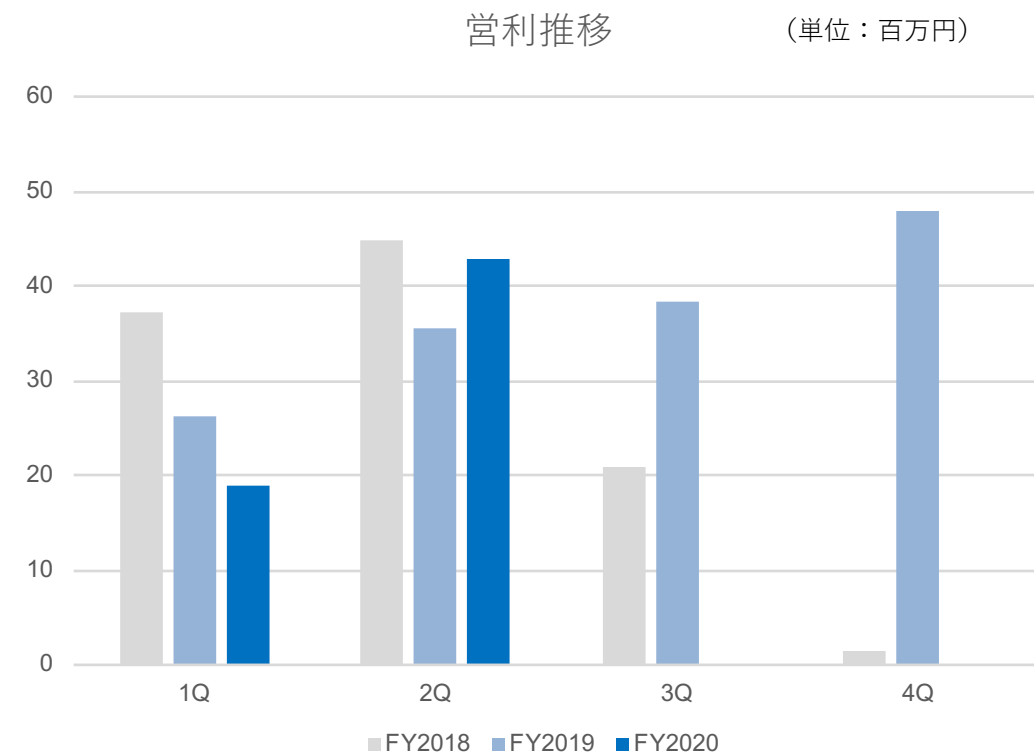
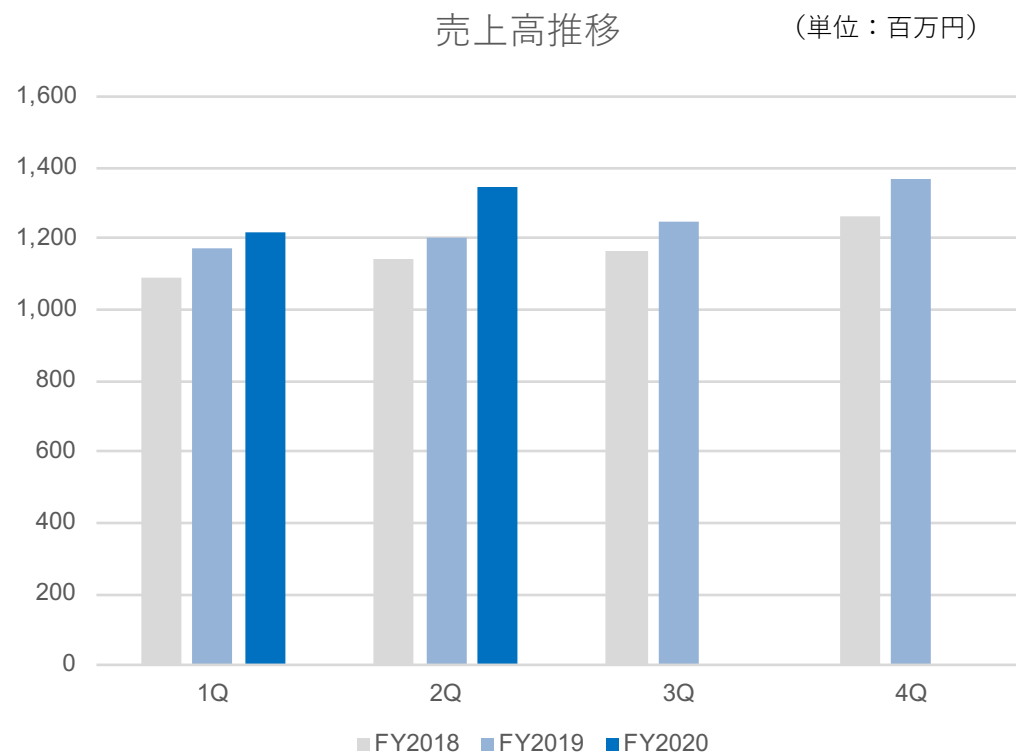
前年度同Q比率、売上高111%、営業利益121%

(単位：百万円)

	FY2019 2Q	FY2020 2Q	前年比率
売上高	1,203	1,346	111.9%
売上総利益	315	342	108.5%
販売費及び一般管理費	279	299	107.0%
営業利益	35	42	121.1%
経常利益	36	45	124.7%
親会社に帰属する四半期純利益	22	28	126.9%

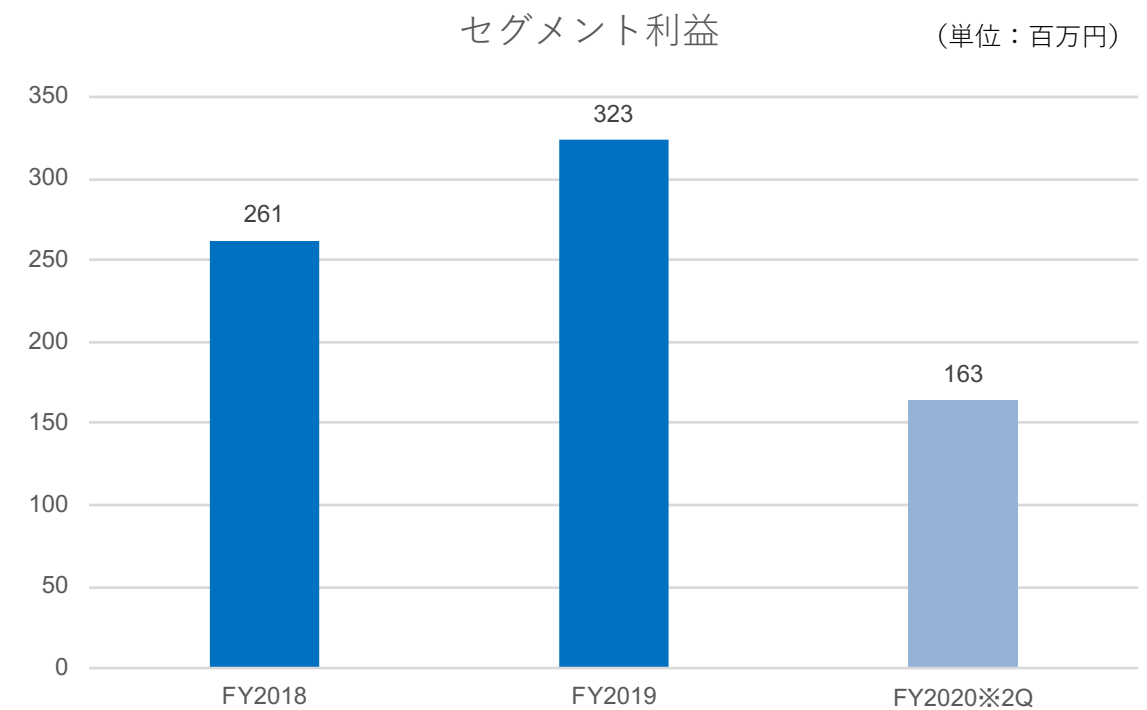
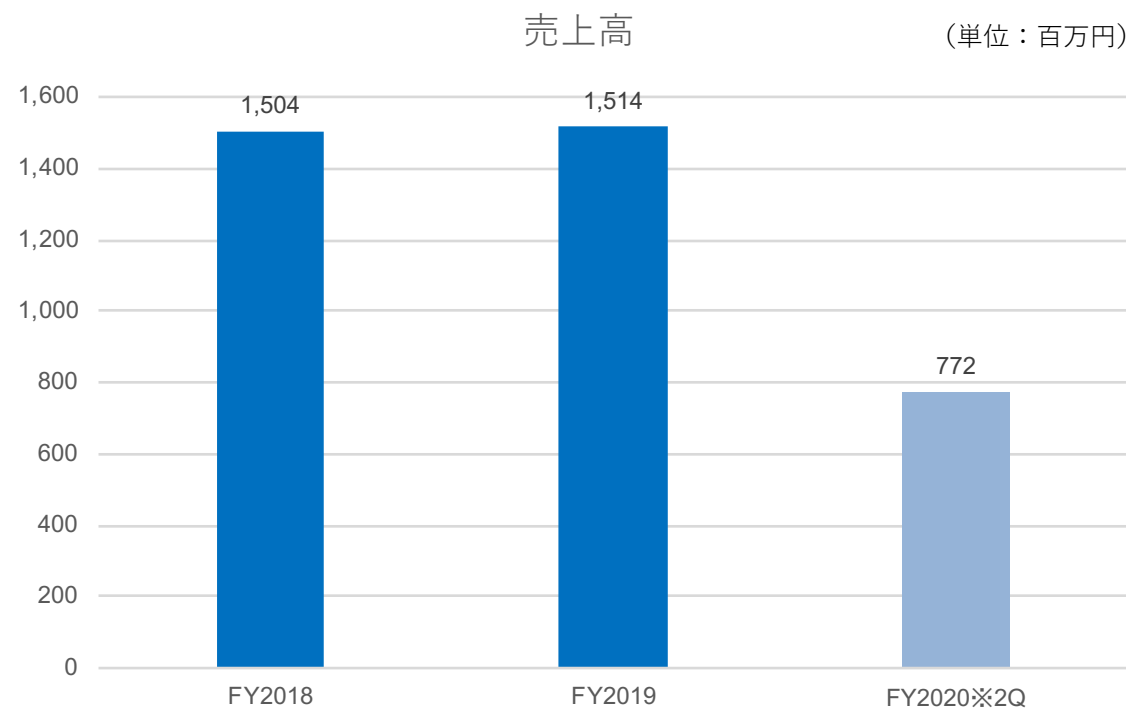
※第2四半期会計期間

業績ハイライト ～Q毎_売上・営業利益の推移～



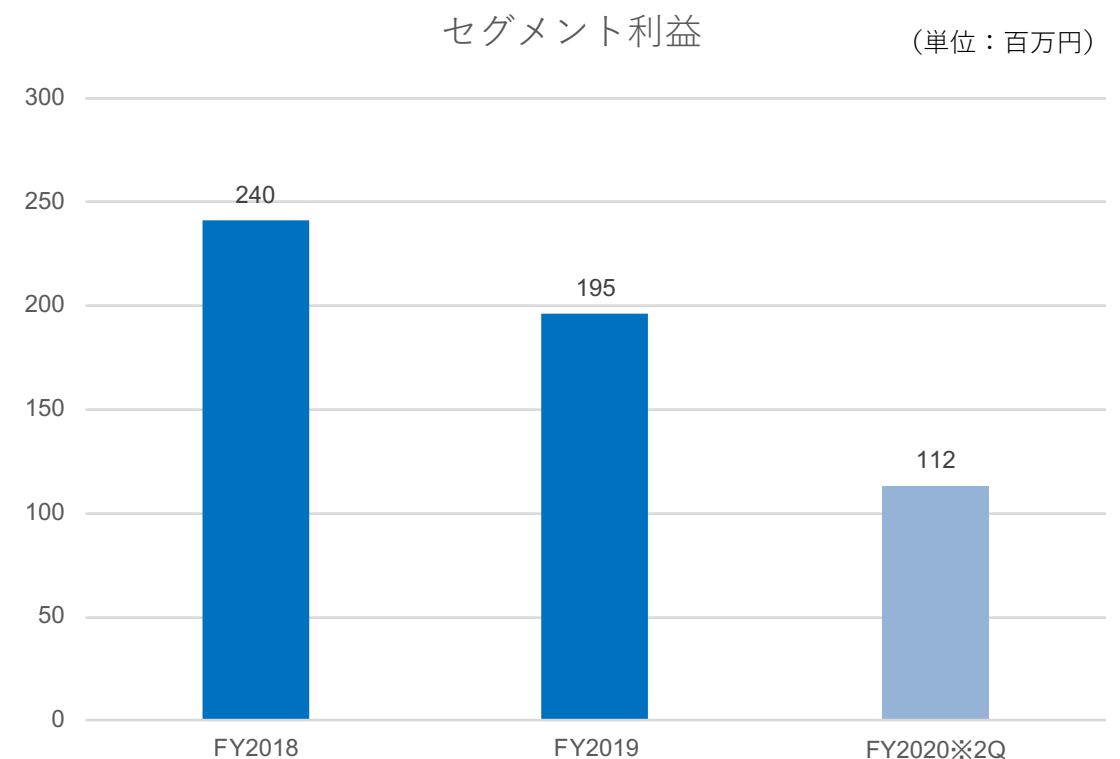
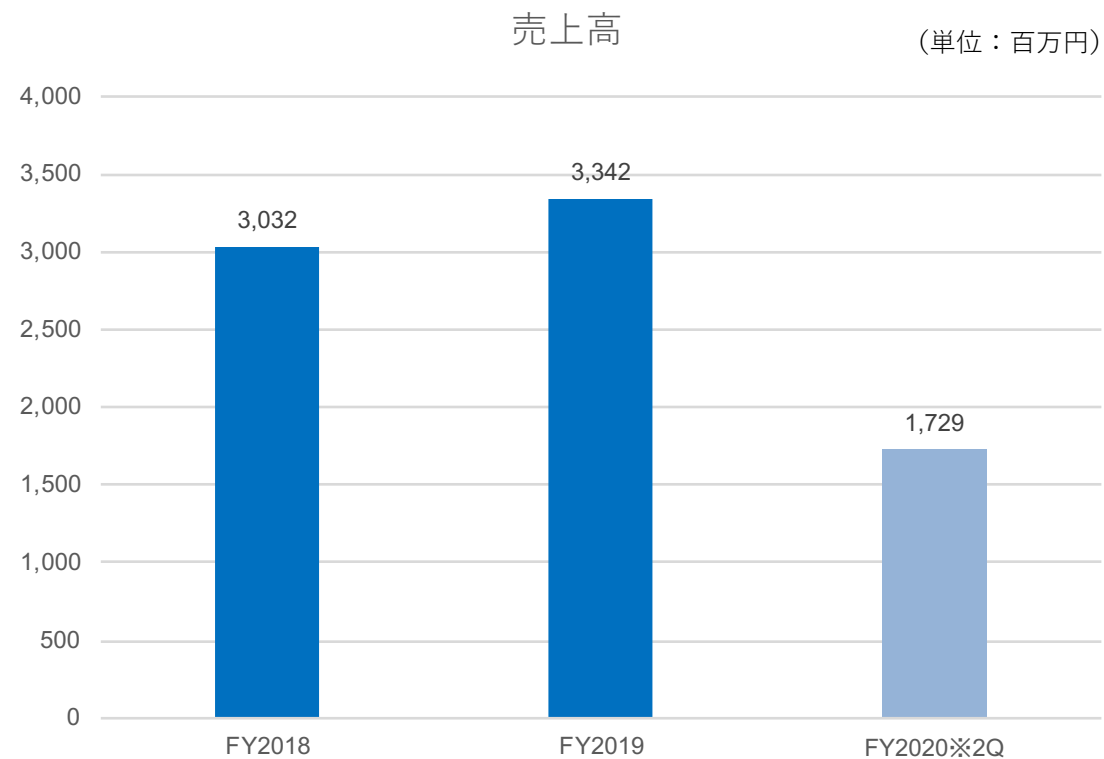
- ・ 1Q,2Qは新入社員の育成、新サービス準備に投資

ブランド事業 ～売上・セグメント利益推移～



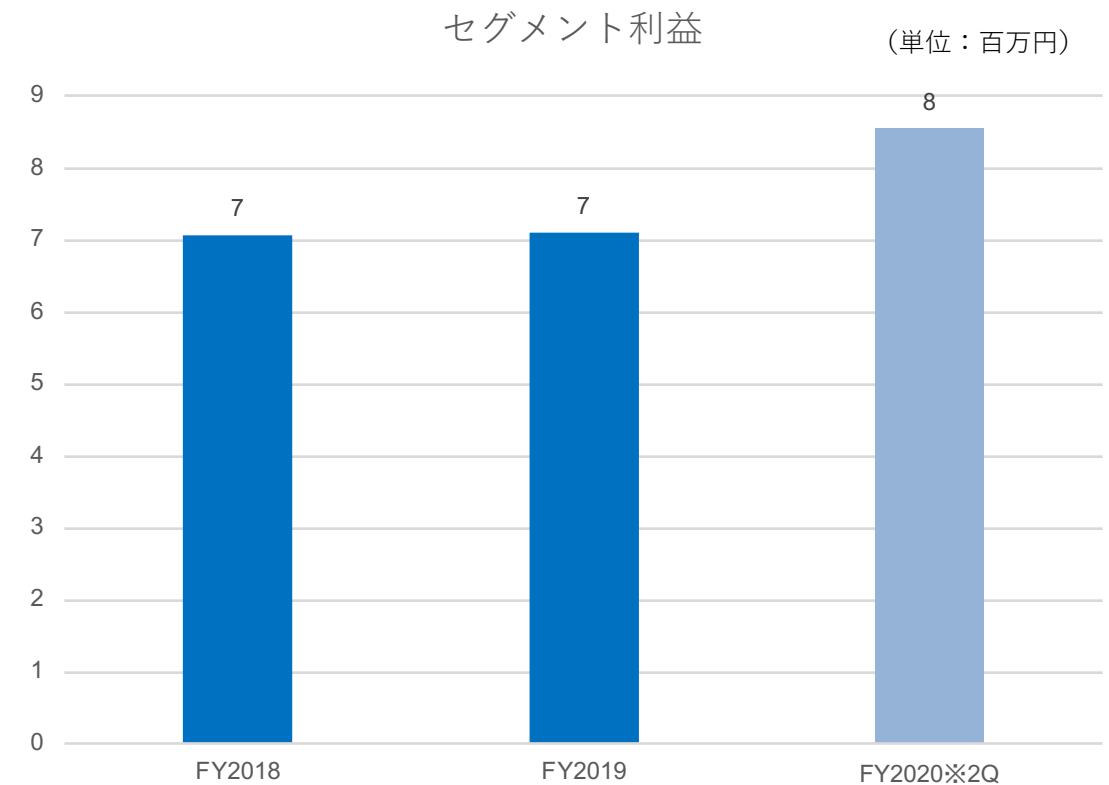
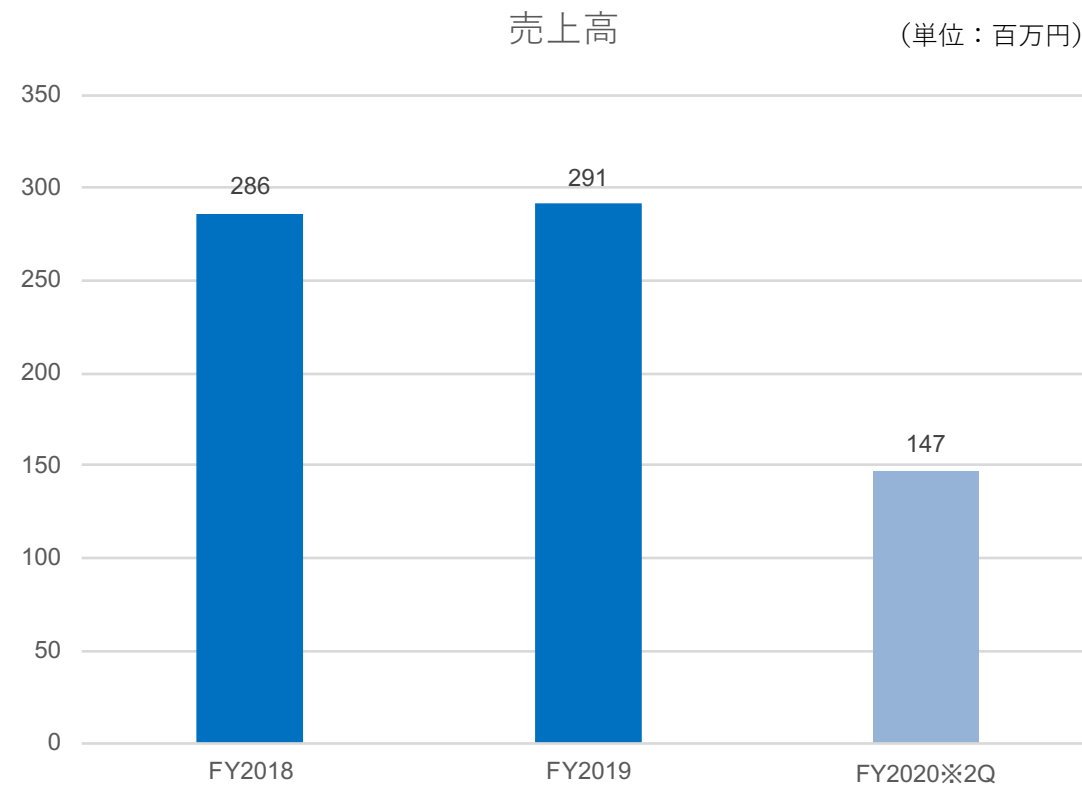
- ・ 業界特化型アプローチにより新規プロジェクト獲得数は堅調に推移
- ・ 動画を活用したブランディングニーズは昨年から引き続き堅調に推移
- ・ 経営サポート会員数は横ばいで推移

デジタルマーケティング事業 ～売上・セグメント利益推移～



- ・ 動画広告を運用する大型プロジェクトが増加し、売上は伸長
- ・ SNS広告は顧客ニーズが拡大に合わせて、売上は伸長

オフショア関連事業 ～売上・セグメント利益推移～

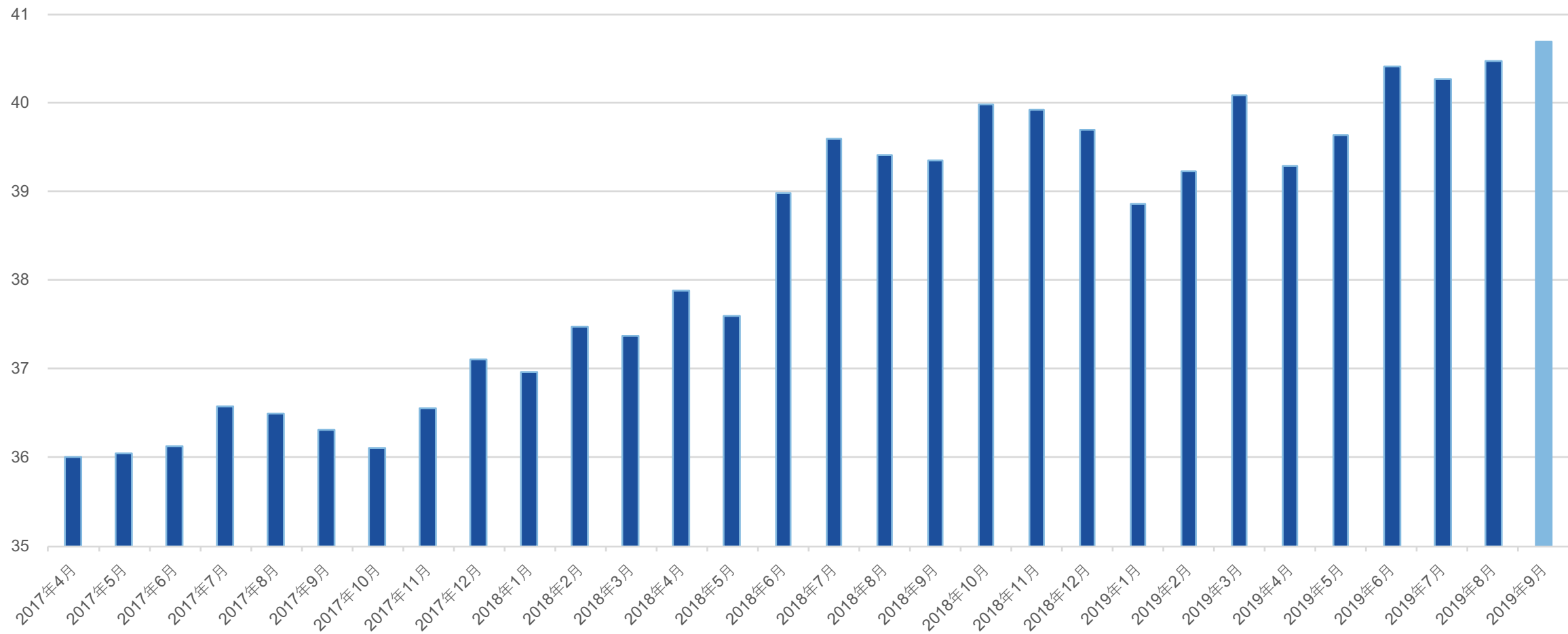


- ・ 沖縄県内企業の支援により売上・営業利益ともに堅調に推移
- ・ 既存大型顧客からのアップセル・クロスセルが増加

主要KPI ～経営サポート会費収入の推移～

(単位：百万円)

経営サポート会費収入の推移



- ・ 経営サポート会費は、顧客単価向上により右肩上がりに推移

上期業績総括

- ・ 予算計画通りに推移
- ・ 上場による認知拡大から新規プロジェクト数が増加
- ・ 新規サービス開発、事業提携からのチャネル開拓により、
下期に向けた成長の種まきは完了

Strategy

成長戦略

成長戦略 1 ～中小企業様向けの総合ブランディングでの差別化～

市場背景：中小企業様向けに総合的なブランディング支援ができる企業が少ない

中小企業様に特化したブランディング体制を強化

1

総合ブランディング

- ✓ 独自戦略「ブランドファースト」
- ✓ 企業・商品ブランディング
- ✓ 採用ブランディング
- ✓ 組織力強化（識学様との提携サービス）

2

タレントキャスティング

- ✓ 戦略に基づくキャスティング
- ✓ 中小企業様向けの価格帯
- ✓ デジタル広告による効率的な施策
- ✓ 大手プロダクションとの直接契約

3

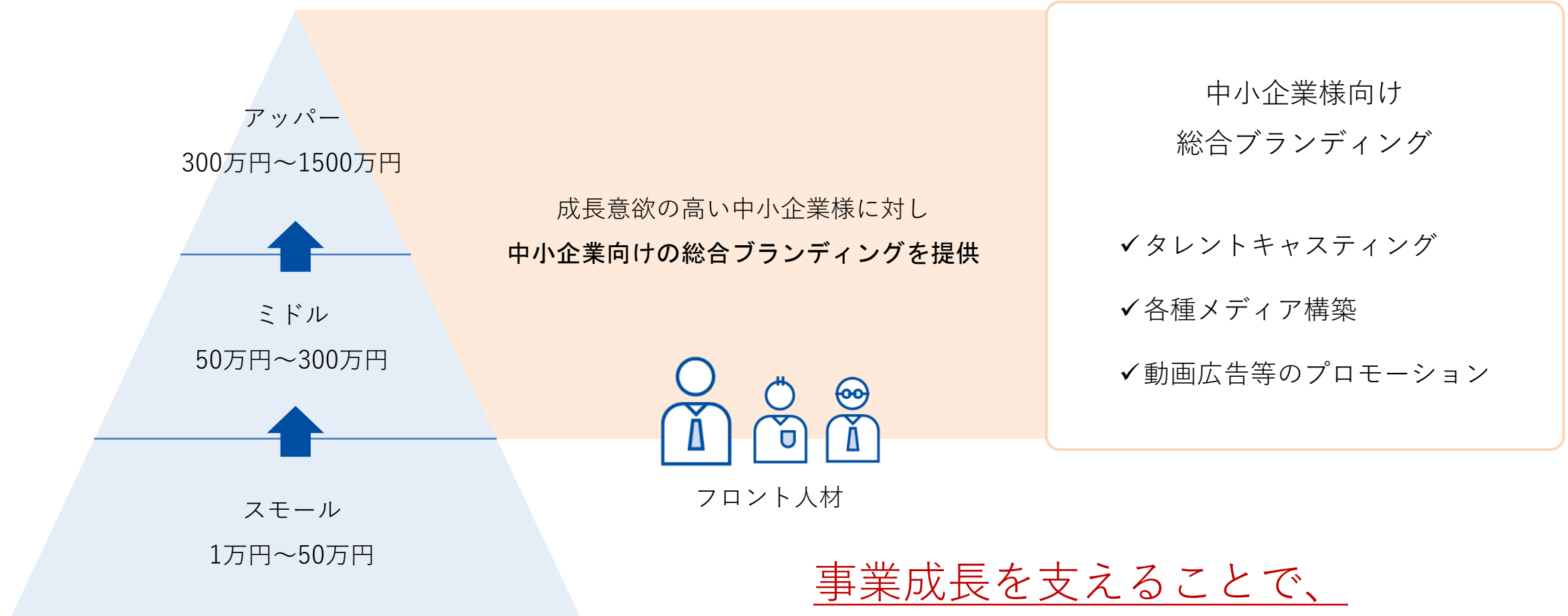
地銀提携

- ✓ 福邦銀行様との提携実績
- ✓ 地域の中小企業様へのアプローチ
- ✓ セミナーによるブランディング啓蒙

大手代理店が参入しづらく、提供できる企業も非常に少ない

成長戦略2 ～ミドル・アッパーの顧客層を拡大～

381万社・99.7%の中小企業



※プロジェクトの大小に関わらず網羅的に対応

※記載金額は弊社に対する月額予算

※スモール・ミドル・アッパーの区分は、弊社のサービス提供金額により分類しており

、お客様の規模や広告宣伝費と連動するものではありません。

事業成長を支えることで、
スモール層をミドル層へ
ミドル層をアッパー層へと
引き上げる

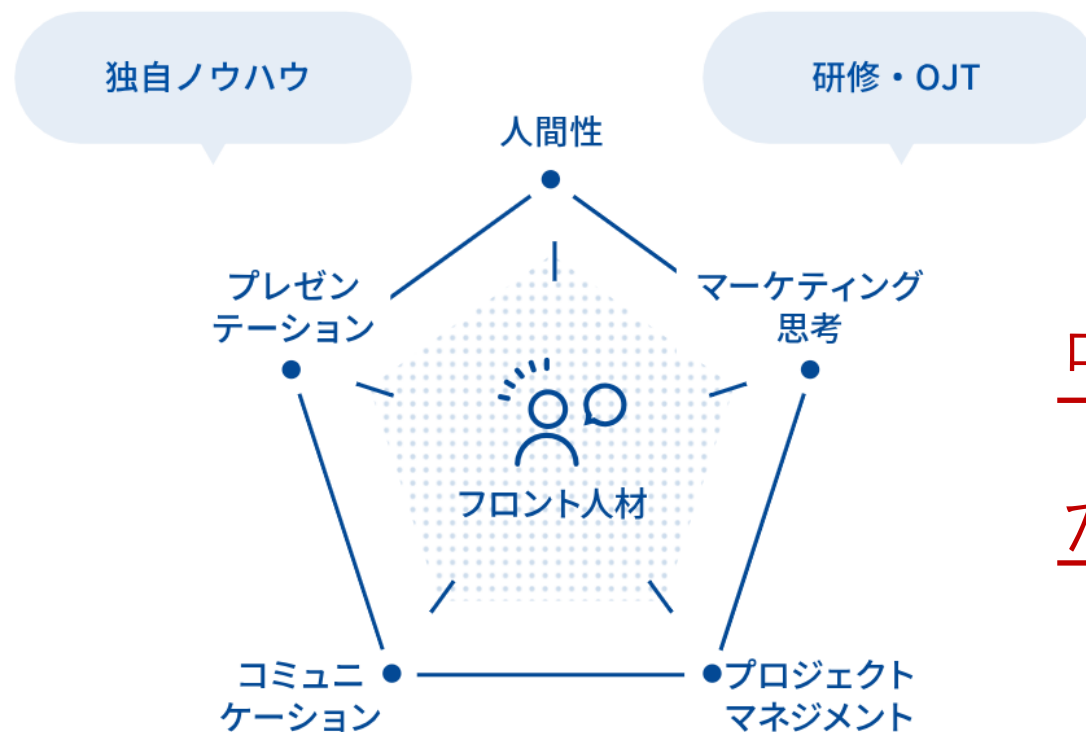
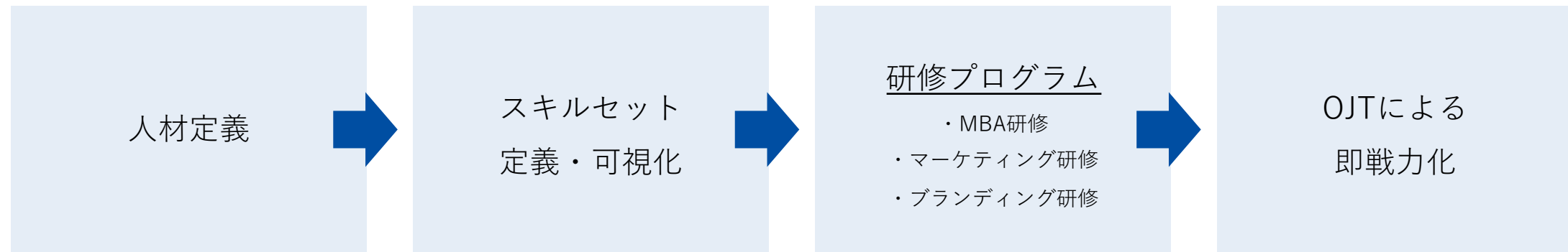
成長戦略 3 ～業界・業種特化でノウハウを確立する～



中小企業のデジタルシフトを支援するための

「業界別マーケティングパッケージ」を開発し、プロジェクト数の増加を狙う

成長戦略4 ～継続的なフロント人材育成～



中小企業様の経営者と戦略議論
ができる人材の育成を強化

さいごに ～メッセージ～

日本の99.7%を占める中堅・中小企業の経営者様へ

ブランドファーストを軸に長期発展できる経営環境のご支援をすることを通し、
活力ある日本の経済社会の発展に貢献します。そして、ASEANを中心とした
アジアへの投資を継続することで、当社グループも自社らしく長期継続発展の経営で、
日本とアジア、市場、顧客、グループ全社員の幸せを追求して参ります。



免責事項

将来見通し等に関する注意事項

本資料につきましては投資家の皆様への情報提供のみを目的としたものであり、売買の勧誘を目的としたものではありません。

本資料における、将来予想に関する記述につきましては、目標や予測に基づいており、確約や保証を与えるものではありません。

また、将来における当社の業績が、現在の当社の将来予想と異なる結果になることがある点を認識された上でご利用ください。

また、業界等に関する記述につきましても、信頼できると思われる各種データに基づいて作成されていますが、当社はその正確性、完全性を保証するものではありません。

本資料は、投資家の皆様がいかなる目的にご利用される場合においても、お客様ご自身のご判断と責任においてご利用されることを前提にご提示させていただくものであり、当社はいかなる場合においてもその責任を負いません。

Brand Planning

CI / Product / Service

Inner Branding

Outer Branding

Communication Design

Contents Creative



Branding Technology

Digital Marketing

Ad Technology

AI / IoT / RPA

HR Tech

Marketing Automation