2020年６月１日

各　位

会 社 名　ブランディングテクノロジー株式会社
代表者名　代表取締役社長　木村　裕紀
（コード：7067 東証マザーズ）
問合せ先　執行役員経営管理本部長 黒澤　友貴
（TEL. 03－6455－3117）

＜マザーズ＞投資に関する説明会開催状況について

記

以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

○開催状況

開　催　日　時　2020年６月１日（月）ウェブサイトで配信開始
開　催　方　法　当社ウェブサイトでIR会社説明会の音声・動画配信
配信後、６月５日までウェブサイトでご質問を募り、６月10日に回答を
ウェブサイトで公開
開　催　場　所　当社ウェブサイトのIR会社説明会
https://www.branding-t.co.jp/ir/202003_movie/

説明会資料名　2020年３月期決算説明資料
https://global-assets.irdirect.jp/pdf/tdnet/batch/140120200515416241.pdf

【添付資料】

1. IR 会社説明会資料

なお、本会社説明会では、2020年６月５日午後１時までご質問を受け付け、後日、主なご質問と回答をウェブサイト上に掲載する予定です。掲載する質問内容は要約し、お名前・メールアドレスなどの個人情報は公開いたしません。

ご質問は、「お問い合わせフォーム」から受け付けます。お電話でのご質問は受け付けておりませんのでご了解願います。「お問い合わせフォーム」に必要事項、内容をご入力願います。

必須項目をご記入の上、個人情報利用同意にチェックいただき送信してください。

※お問い合わせフォームにご入力いただきました個人情報は、IR会社説明会のご質問回答のために適正に利用させていただきます。

以　上



2020年3月期

決算説明資料

2020.05　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

Branding Technology

® Branding Technology Inc.

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。

® Branding Technology Inc.

事業内容と強み　～中小企業様が抱える課題と事業の関連性～

※2020年版中小企業白書より

市場構造

中小企業は日本の事業者数の99%

総合広告代理店・大手ネット広告代理店は参入しない市場

中小企業が抱える課題

- 自社の強みがわからない
- CMO不在
  ※CMO＝マーケティング責任者
- 投資予算が少ない

解決策

- ブランドを形づくり優位性を見出す
- テクノロジーを駆使しデジタルシフトを推進
- 国内外のラボ開発で高品質で低価格を実現

事業内容

- ブランド事業
- デジタルマーケティング事業
- オフショア関連事業

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

® Branding Technology Inc.

ブランド事業

Branding Technology

提供ソリューション

ブランドを多角的に形づくり

フロー収益化

- Webサイト制作
- 採用サイト制作
- キュレーションサイト制作
- Webシステム構築
- LP / バナー制作
- チラシ / パンフレット制作
- 取材 / コンテンツ制作
- 撮影 / 動画制作 / VR制作
- ロゴ / キャラクター制作
- 人事制度構築・運用支援
- ブランドコンサル
  人事コンサル

形づくったブランドを育成し

ストック収益化

継続会員サービス

経営サポート

3000社

※2020年3月現在

業種特化ノウハウ

メディア掲載

業界特化集客メディア

歯科タウン SHIKA-TOWN

Ha·no·ne

外壁塗装コンシェルジュ

イエジン

中小企業様のブランド力を向上

させるメディアを運営

中小企業様のブランドを形づくり継続的に強化

多角的な制作ソリューションでフロー収益を獲得し、

継続的な「経営サポート」でストック収益を積み上げる

® Branding Technology Inc.

デジタルマーケティング事業

Branding Technology

提供ソリューション

最新のアドテク活用＋パフォーマンス改善でストック収益化

リスティング広告	記事広告	アクセス解析コンサル
ディスプレイ広告	MEO施策	SEOコンサル
リターゲティング広告	Youtube / 動画広告	SEO内部施策 / 外部施策
純広告	LPO施策	CRMコンサルティング
コンテンツSEO	EFO施策	Indeed広告
SNS広告	E-book制作	求人検索エンジン対策
デジタル連動DM	アフィリエイト広告	インフルエンサー活用
デジタル連動ポスティング	MA導入・運用支援	メールマガジン

顧客数370　※2020年3月現在

最新テクノロジーを活用し投資対効果を高める

継続的にPDCAを回すコンサルティングでストック収益強化

Google Partner　Google Marketing Platform Certified　YAHOO! JAPAN マーケティングソリューション パートナー シルバー

当社はGoogle、Yahooの認定パートナーです。

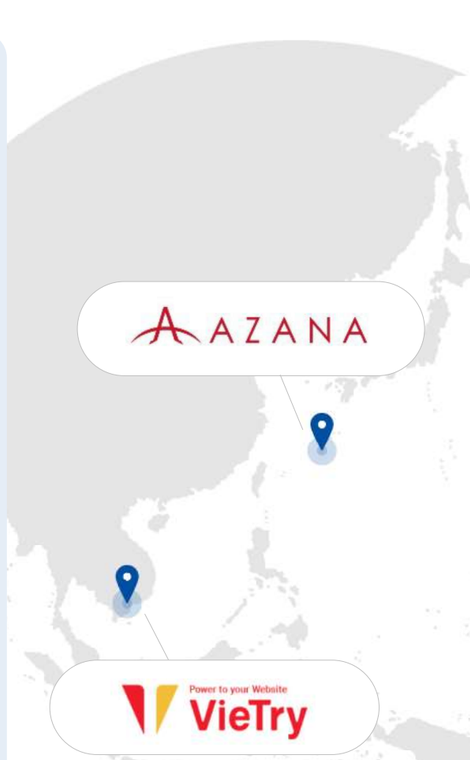
® Branding Technology Inc.

オフショア関連事業

提供ソリューション

国内外のラボ活用で低コスト・高品質を実現

- オフショア開発
- 国内ラボ開発
- ネット広告運用
- 国外Webサイト制作
- 国外DTP制作
- コーディング業務
- 海外進出支援
- コワーキングオフィス運営





▲グループ会社「アザナ」で運営するコワーキングオフィス。オフィスの一階で県内の様々なコミュニティが生まれている。



▲グループ会社「ベトライ」で働くスタッフ。日本国内の協力。パートナーとしてベトナムで多くのスタッフを雇用している。

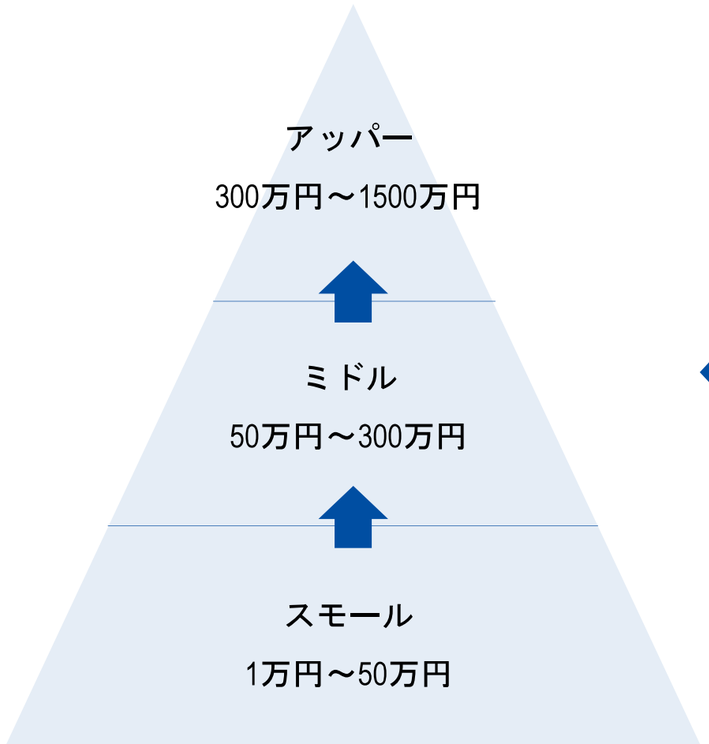
ラボ拠点として低コスト・高品質を実現

更に地場の優良企業との取引で単体売上も獲得

® Branding Technology Inc.

事業全体像

357万社・99%の中小企業様

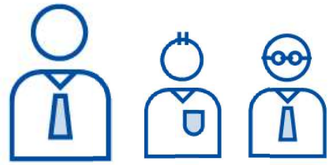


※プロジェクトの大小に関わらず網羅的に対応

※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ございません。

経営の上流から関わるフロント人材



※経営の上流＝下記の領域

「経営戦略」

「事業戦略」

「ブランド戦略」

「マーケティング戦略」

中小企業様の課題を網羅した事業・ソリューション

中小企業のブランドを形づくる
ブランド事業

テクノロジーの力で
経営を支援する
デジタルマーケティング事業

国内外での協力体制
オフショア関連事業

357万社・99%の中小企業様に対し、フロント人材が経営の上流から関わり、3つの事業で多角的なソリューションを提供

® Branding Technology Inc.

Settlement

2020年3月期決算

3月期サマリー

予実差異	連結予算の予実差異比率は、売上高**99.5%**、営業利益**79.4%**
要因分析	①売上高はデジタルマーケティング事業の伸長により、大凡計画通りに着地。 ②営業利益は、ブランド事業の予定労務工数の超過により粗利率が低下したことが影響。 ③新型コロナウィルスの影響により、期末需要を見込んだ4Qにて打合せ中止等の営業機会の減少やキャンセル、納期遅延が発生。
トピック	中小、地方企業様のブランディング、デジタルシフトの事例を 着実に積み重ねることが出来た。 株式会社WACUL様との共同研究から、ローカルビジネス（地域に根付いたビジネスを行う会社様）のマーケティング支援ノウハウを蓄積。

® Branding Technology Inc.

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
12月26日	株式会社NEXERA様	中小企業様のマーケティングリテラシー向上のため 研修プログラムを共同開発

® Branding Technology Inc.

業績ハイライト　～連結予算の予実差異～

連結予算の予実差異比率は、売上高99.5%、営業利益79.4%

（単位：百万円）

	実績	予算	予実差異比率
売上高	5,161	5,185	99.5%
営業利益	64	81	79.4%
経常利益	58	74	77.9%

※予算は通期業績予想の修正後数字となります。

® Branding Technology Inc.

業績ハイライト　～前年度比較～

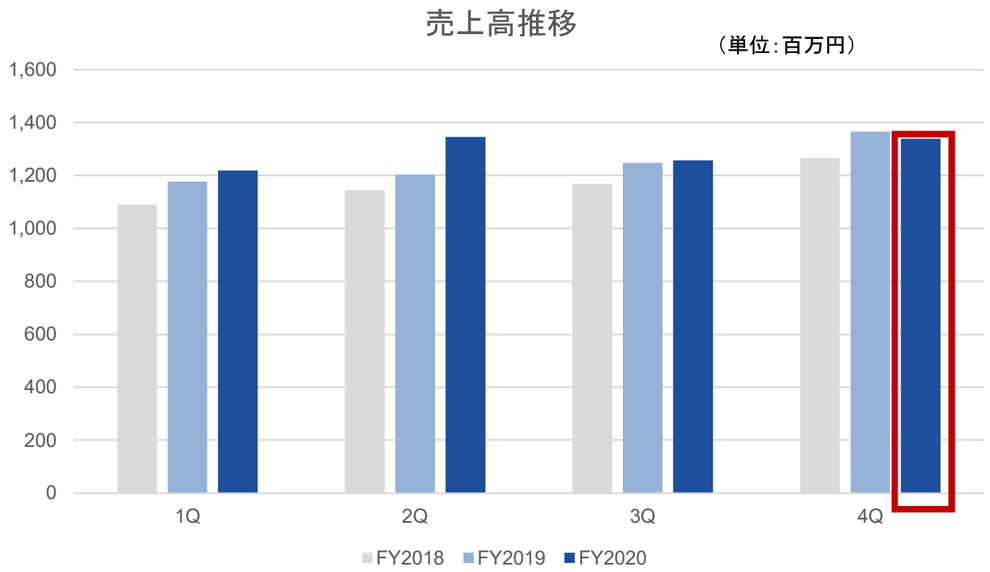
前年比率、売上高103%、営業利益43.2%

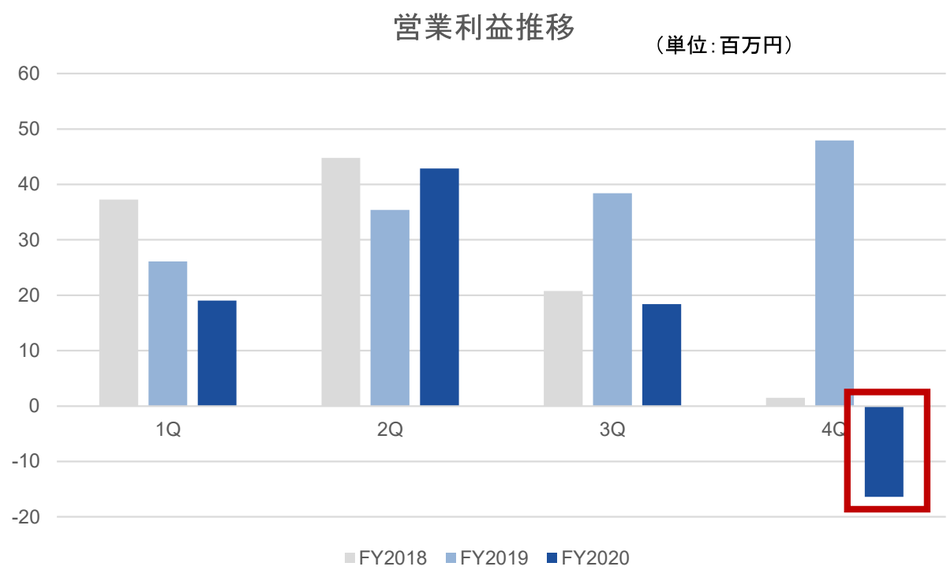
（単位：百万円）

	FY2019	FY2020	前年比率
売上高	4,992	5,161	103.4%
売上総利益	1,270	1,240	97.7%
販売費及び一般管理費	1,122	1,176	104.9%
営業利益	148	64	43.2%
経常利益	152	58	37.9%
親会社に帰属する四半期純利益	96	42	44.2%

® Branding Technology Inc.

業績ハイライト　～Q毎_売上・営業利益の推移～





●要因分析

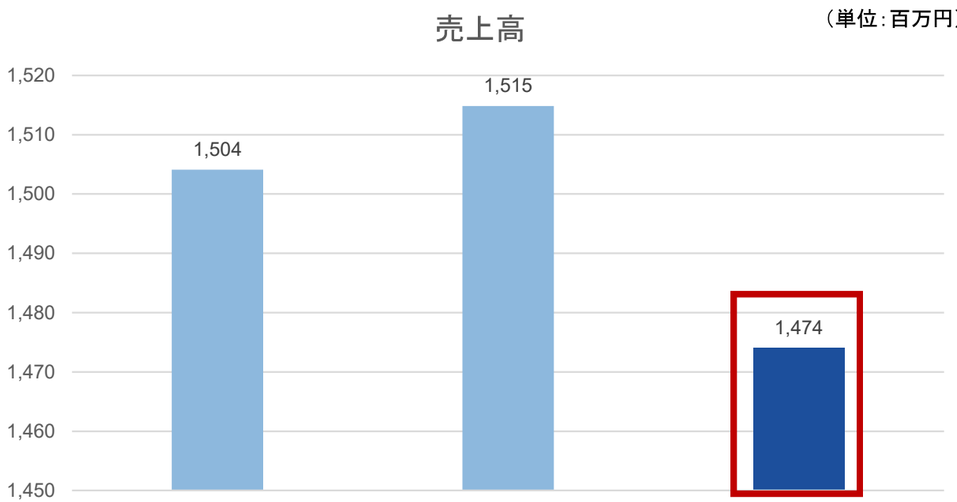
・1Qから3Qは、デジタルマーケティング事業の大型案件が増加したことにより
　昨年度比較にて伸長。

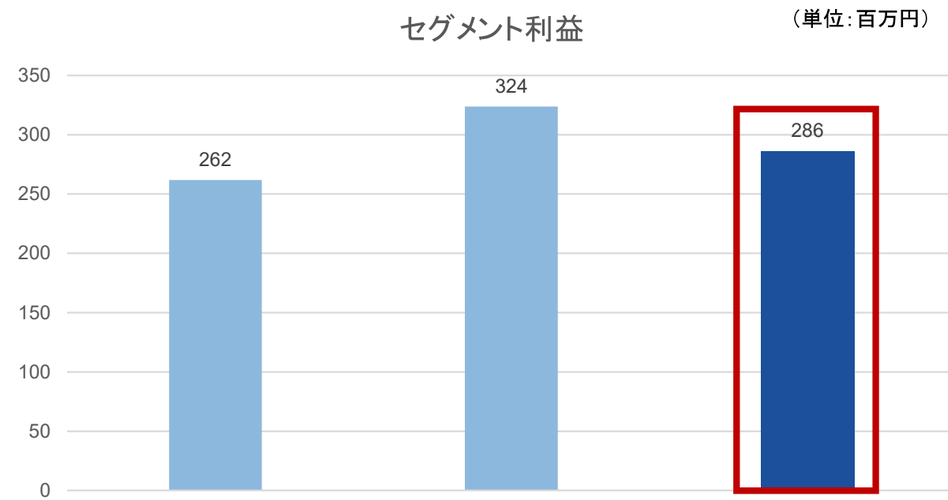
・新型コロナウイルスの影響により、業績伸長を見込んでいた4Qの新規案件獲得数や
　広告出稿額が前年比で下回る。

※事業セグメント別の推移と分析は次ページ以降にて説明

® Branding Technology Inc.

ブランド事業　～売上・セグメント利益推移～





●セグメント売上高　減少要因の分析

・18期に堅調に推移したセキュリティ商材の需要が一巡し、スポットでの発注額が減少。

・地方営業拠点において、人材の採用と育成が遅れ、想定した受注目標を下回る。

・新型コロナウイルスの影響により、4Qの打合せ中止等の案件獲得機会の減少や
　キャンセル、納期遅延が発生。

●セグメント利益　減少要因の分析

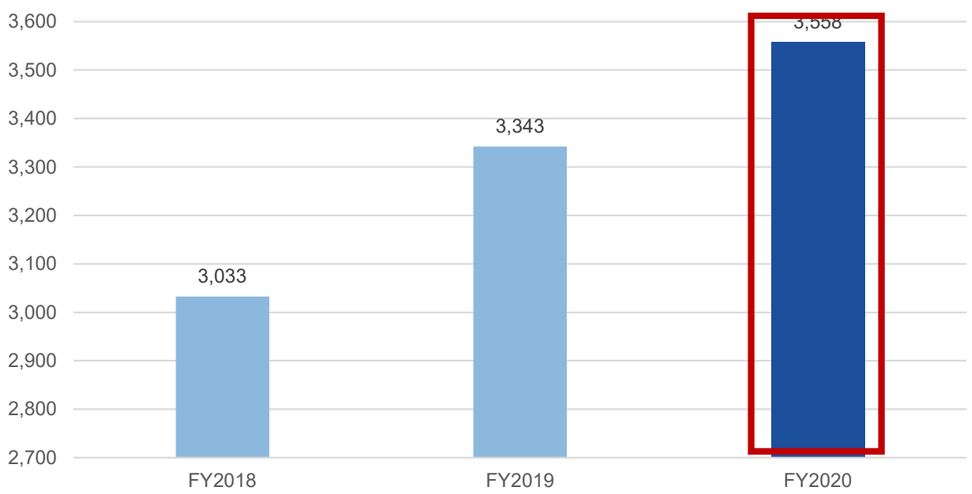
・複数のプロジェクトにおいて、予定労務工数の超過により粗利率が低下したことが影響。

※表中の売上金額は内部取引を含んでおります

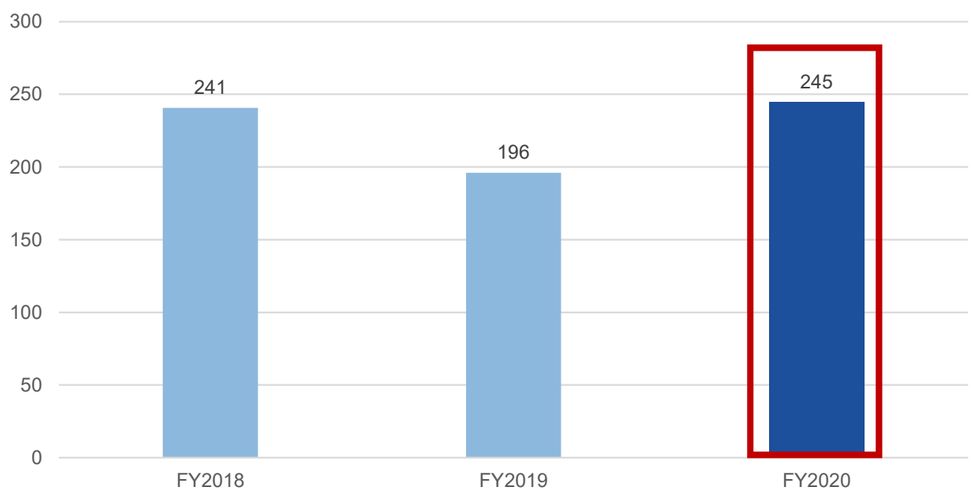
® Branding Technology Inc.

デジタルマーケティング事業　～売上・セグメント利益推移～

（単位：百万円）



（単位：百万円）



●要因分析

・売上高、セグメント利益ともに昨年度比で伸長。

・新規大型顧客の獲得、既存顧客の取引額が伸びたことが成長要因。

4Qは、新型コロナウィルスの影響で、一時的にインターネット広告の出稿を
停止する案件が出てきており、当該事象発生前より伸長率が鈍化する結果となる。

※表中の売上金額は内部取引を含んでおります

® Branding Technology Inc.

オフショア関連事業　～売上・セグメント利益推移～

（単位：百万円）

（単位：百万円）

●要因分析

・内部取引額が伸長したことにより、前年度比では売上、利益ともに伸長。

・沖縄での地域振興事業も、現地有力企業との取引が進み、堅調に推移。

※表中の売上金額は内部取引を含んでおります

® Branding Technology Inc.

業績総括

●予算総括

・連結予算の予実差異比率は、売上高99.5%、営業利益79.4%で着地。

●要因分析

【売上高について】

・デジタルマーケティング事業は大型顧客の獲得により、売上高は昨年度比で伸長。

売上高は大凡予算通りに着地。

【営業利益について】

利益が予算対比で下回った要因

・ブランド事業の複数のプロジェクトにおいて、予定労務工数の超過により粗利率が低下。

・地方営業拠点において営業の採用、育成が遅れ、想定した受注目標を下回る。

・期末需要を見込んでいた4Qの広告停止、受注獲得の未達成、キャンセル、納期遅延が影響。

® Branding Technology Inc.

業績総括

●現在の打ち手

・マーケティング力の強化により、営業以外の新規顧客獲得チャネルづくりを強化。

・ブランド事業の利益未達要因の中型~大型のPJTマネジメント体制の強化。

・業務提携を通じて、中小企業様、地方企業様のデジタルシフトを支援する体制を強化。

・人材定義、評価制度の見直しを行い、競争力の源泉であるフロント人材育成に投資。

●今後の見通し

・新型コロナウイルスによる広告費の減額、停止、新規対面の営業活動の鈍化による
受注活動への影響は出ている。

・市場全体はデジタル化のニーズが強まっている。そのため、緊急事態宣言解除後に加速する、
中小企業、地方企業のデジタルシフト需要に応え、withコロナ時代に適応するための内部変革に
取り組んでいる。

・積み上げてきた中小、地方企業様のブランディング、デジタルシフトの事例、ローカル
マーケティングのノウハウをケース、メソッド、ナレッジとして発信することで、有力な
新規PJTの獲得を行うべく、ウェビナー等の営業機会の拡充を行っている。

® Branding Technology Inc.

Strategy

成長戦略

成長戦略3つのポイント

市場背景：中小、地方企業様のデジタルシフトのニーズは高まる

顧客層ごとにアプローチ戦略の明確化

1

スモール層へのサービス強化

✓医療、不動産、建設業界の得意業界に特化したアプローチを実施

✓ローカルビジネスの共同研究により確立したノウハウを活用

✓　業種×経営課題に合わせたサービスの細分化の実施

2

ミドル/アッパー層へのサービス強化

✓マーケティング予算が紙媒体からデジタルに移る機会の獲得

✓デジタル化の需要が大きい「大企業グループ会社」へのアプローチ実施

✓デジタルマーケティングだけではなくDX推進支援

3

地方中小企業様へのサービス強化

✓福邦銀行様との提携実績

✓スカラ様との業務提携

✓業界特化型のオンラインセミナー強化

※サービスのオンライン化を進める

Withコロナ時代に中小企業様から必要とされる存在へ

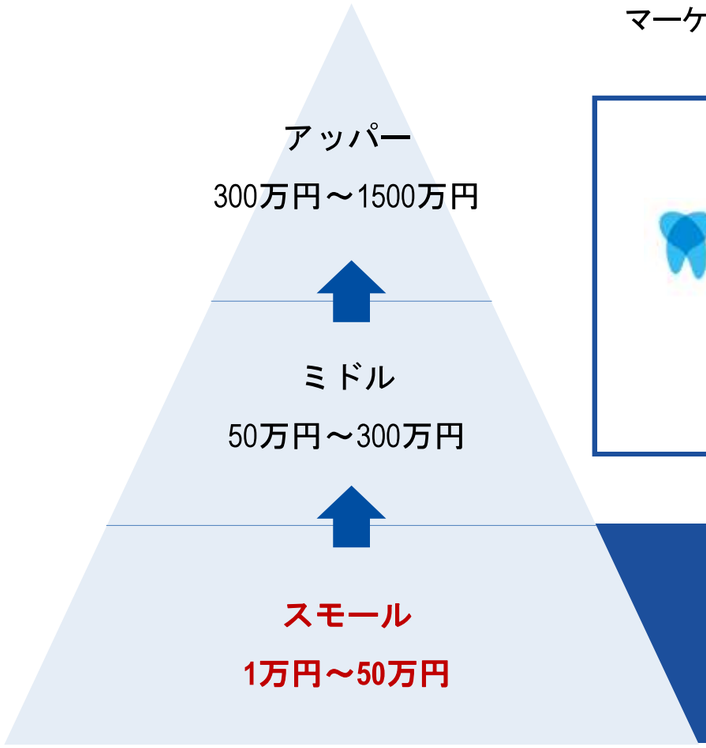
® Branding Technology Inc.

成長戦略.１　～スモール層へのサービス強化～

月額予算1万～50万のスモール層プロジェクト数を拡大

357万社・99%の中小企業様

積み重ねてきた中小、地方企業様のブランディング、デジタルシフトの実績を
業種×経営課題に合わせて細分化してサービス設計し、
ケース×メソッド×ナレッジとして
マーケティングチャネルで発信し、ノウハウをフロント人材に落とし込み有力PJTの獲得を促進。



蓄積したメディアデータや業界ノウハウを活用

歯科タウン SHIKA-TOWN　Ha·no·ne　外壁塗装コンシェルジュ　イエジン

医療、建築、不動産業界を中心に
地域に根付いた事業を営む中小企業様に
築いてきたノウハウと根拠をもとにサービス提供。

※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ございません。

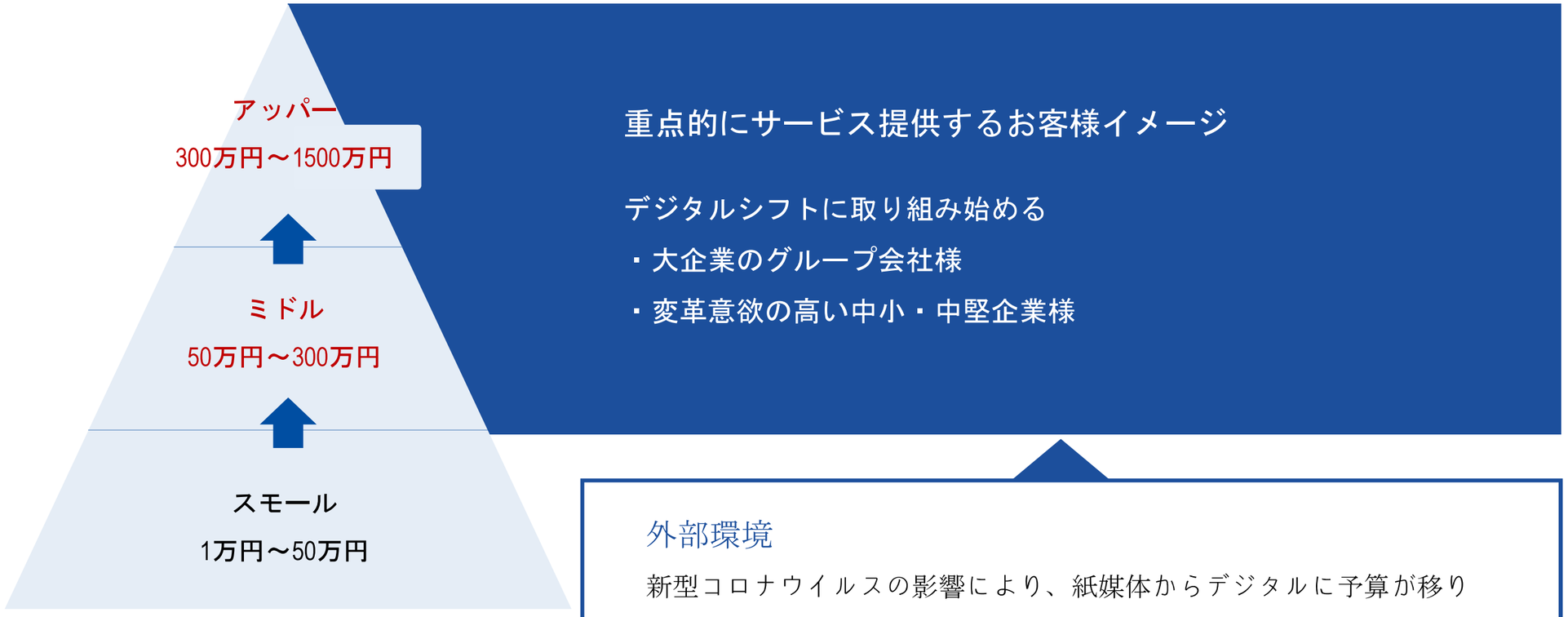
® Branding Technology Inc.

成長戦略.２　～ミドル・アッパー層へのサービス強化～

月額予算50万～1500万のミドル・アッパー層において

高まるデジタルシフトの需要に適応

357万社・99%の中小企業様



外部環境

新型コロナウイルスの影響により、紙媒体からデジタルに予算が移り変わる企業が増加する可能性が高い。

※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ございません。

® Branding Technology Inc.

成長戦略.３　～地方中小企業様へのサービス強化～

デジタルシフトニーズが高まる地方の中小企業様へサービス提供を強化

外部環境の変化仮説	打ち手	目指す姿
都市一局集中から 地方分散化シナリオ	地方の中小企業様向け サービス強化	地方中小企業様の ・事業承継後のブランディング支援 ・デジタルシフト支援 などをサポートすることにより 地方創生に貢献する企業へ
商談のオンライン化 地方企業様にもサービス提供が可能に	業界特化型のウェビナー強化 営業組織の変革	
地方中小企業様の デジタルシフトニーズの高まり	福邦銀行様やスカラ様との 業務提携	

® Branding Technology Inc.

組織内部の強化.１　マーケティング力の強化

組織内部の強化

１.マーケティング強化　２.DX推進　３.人材・組織開発

①組織拡充

✓ マーケティング専門組織の人員拡充を行い、ケースの発信、ウェビナー等でSQLを獲得する

✓ 新規案件の獲得方法を営業依存から脱却

✓ 積み重ねてきた業種×経営課題解決の事例をケース×メソッド×ナレッジとして社内外に発信し

有力PJTを再現性ある形で、効率的に獲得できるよう営業と連携する

②マーケティングの打ち手を強化

✓ 見込みのお客様とのコミュニケーションを強化するためインサイドセールスの強化

✓ 業界別の事例と成功メソッドを体系化しサービスに反映

✓ 株式会社WACUL様とのローカルビジネス共同研究からエビデンス（お客様を成功させる根拠）を体系化

✓ 商談がオンライン化する流れに適応し、ウェビナーや自社ホームページにおける情報発信を強化

® Branding Technology Inc.

組織内部の強化.２　DX（デジタルトランスフォーメーション）推進

組織内部の強化

１.マーケティング強化　｜　２.DX推進　｜　３.人材・組織開発

①組織立ち上げ

✓ 組織横断でDX推進する専門組織を立ち上げ

✓ データ活用基盤およびプロセスを刷新

②意思決定を加速化

✓ 経営状況・業績分析をスピーディに実施

✓ リードーSFAーCRMデータ×AI活用で営業勝ちパターンの可視化、顧客関係改善を促進

✓ データを活用することで無駄を排除し、組織全体の生産性を向上させる

③顧客価値に転換

✓ 増加している中堅企業のDX需要に対し、後方支援を行うことで大型PJTの増加に寄与する

® Branding Technology Inc.

組織内部の強化.３　人材・組織開発

組織内部の強化

１.マーケティング強化　２.DX推進　３.人材・組織開発

①人材開発

✓ 職種ごとの研修体系の見直し、実施強化によりフロント人材の質を強化

✓ 新人や中途社員のオンボーディング施策（主に育成）の見直しと強化

✓ 識学のマネジメント理論を管理者に研修実施

②組織開発

✓ 事業部別にMVV（ミッション・ビジョン・バリュー）を明確にし、自律した組織づくり

✓ 職種別専門領域のスキル向上、戦力化を促進するための人事制度改定

® Branding Technology Inc.

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

現在新型コロナウィルスの影響により、世界、日本のGDPが大幅なマイナスとなり、

多くの業界で急激な売上減少となり、各社各様にご苦労をされておられる現状かと考えます。

企業経営の苦しい時ほど、

自社の社会的存在意義としての経営理念

社会に貢献する役割を明確にしたMission

自社が描く将来像や理想としてのVision

組織の価値観や行動指針としてのValue

に立ち返り、苦しい局面を乗り越えていくべきだと

考えます。

中小企業様のブランディングに特化した上場会社として、

我々も「ブランドを軸に中小企業様のデジタルシフトを担う」

Missionに集中し、貢献できますよう努めて参ります。



® Branding Technology Inc.

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は負いません。

※本資料に掲載している数字の全て表示単位以下四捨五入しております。

® Branding Technology Inc.

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