



2023年 8 月 期

第 3 四半期決算説明資料

免責事項

本資料に記載された意見や予測等は資料作成時点での当社の判断であり、その情報の正確性を保証するものではありません。様々な要因の変化により実際の業績や結果とは大きく異なる可能性があることをご承知おき下さい。
また、本資料に記載されている当社以外の企業に関わる情報は、公開されている情報などから引用しており、その情報の正確性などについて保証するものではありません。

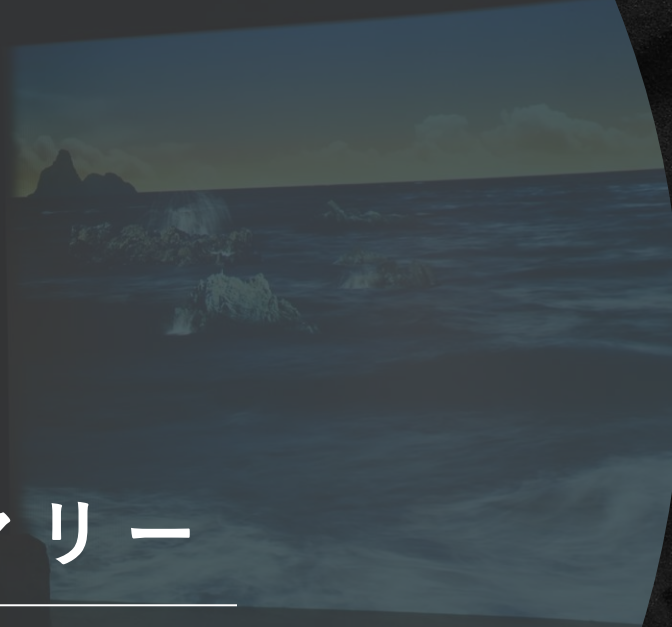


目次

1. エグゼクティブサマリー
2. ホールディングス化について
3. 2023年8月期 第3四半期業績
4. セグメントの業績
5. 2023年8月期の方針
6. Appendix



 TWOSTONE & Sons



1. エグゼクティブサマリー



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、
グループ全体の成長速度を加速させる

2023年6月1日をもって、
ホールディングス体制へ移行完了

☆成長投資の継続 (広告費・採用費)

**企業成長を加速させるための
成長投資を継続**
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

2Qに引き続き、過去最大級の成長投資を実行
3Qも広告投資、採用投資を中心に積極的な投資を行う
YonYで広告投資は前年並、採用投資額は**27.2%増**
2023年8月期を**組織強化に対する戦略的投資期間と
位置付け、4Q以降の飛躍的な成長につなげる**

☆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周辺領域
を中心に、
**シナジー効果を狙うことで
非連続的な成長を生み出す**

2023年6月にTSR社をM&A
TSR社で当期4社目と、積極的なM&A戦略を有言実行
引き続き戦略的なM&Aの積極検討を行う
M&Aは売上・利益予算に組み込んでいないため
ポジティブ要因となる



エグゼクティブサマリー②

2023年8月期 第3四半期会計期間業績

- ・ 四半期売上高**2,541**百万円 前年比**736**百万円増 (YoY 40.8%増)
売上高・売上総利益ともに、**11**四半期連続で最高値を更新
- ・ 3Qは2Qに引き続き、新規採用者の教育・組織体制強化に注力
広告投資額は前年並だが、**エンジニア獲得数はYoYで増加**
－ **Midworksのブランド化、知名度向上が寄与**
- ・ 販管費は前年比で**99**百万円増加 (YoY 21.5%増)
営業利益は前年を大幅に上回る149百万円で着地 (YoY 45.4%増)
- ・ **営業利益、純利益の通期進捗は3Q時点で期初予算を超過**
4Qは来期に向けた投資を実行



エグゼクティブサマリー③

2023年8月期 第4四半期以降の見通し

- ・ 組織体制強化の進捗は好調、4Qの稼働数増加への貢献を見込む
- ・ 戦略的M&Aの結果、4Qからジンアース社・UPTORY社が連結組織体制強化と2社の連結により4Qの稼働数は飛躍的な増加を計画
- ・ 飛躍的な稼働数増加を受け、4Qでは大幅な事業成長を計画
- ・ 3Qまでの利益を原資に4Qは中長期を見据えた積極的な投資を計画短期の利益ではなく中長期的な事業拡大を目指す、攻めの経営を実行
- ・ 2023年6月にTSR社をM&A、4Q以降も戦略的なM&Aを継続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

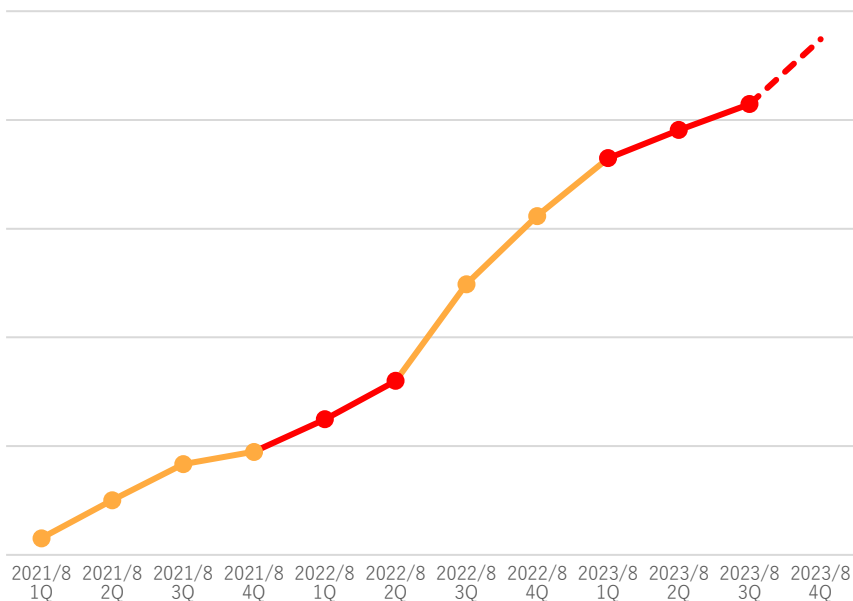
※TSR社の売上・利益の連結は、2024年8月期 1Qから開始予定

エグゼクティブサマリー④

組織体制強化の進捗状況

3Qは2Qまでに積極的な採用を行った新規社員の早期戦力化が好調に進捗
早期戦力化の好調な進捗を受け、4Qは稼働数の大幅な成長を計画

エンジニア稼働数推移



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

3Qは2Qに続き、採用人材の早期戦力化に注力
その結果、稼働数は2Q並の増加

早期戦力化の進捗を受け、

4Q以降は稼働数の大幅な成長を計画

エグゼクティブサマリー⑤

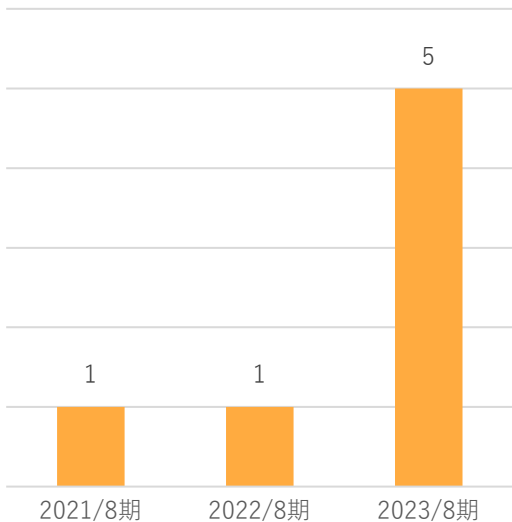
戦略的なM&A体制の構築

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
その結果、M&A成約件数が飛躍的に増加

2023年8月期はDeProp社にはじまり、4社+1事業をM&A
戦略的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成約件数

単位：件



上場以来の実績

II Hundred

2021年1月子会社化



2022年2月子会社化

DeProp

2022年9月子会社化



2023年3月子会社化



2023年4月子会社化



2023年6月子会社化

※ジンアース社およびUPTORY社の売上・利益の連結は、4Qから開始予定
※TSR社の売上・利益の連結は、2024年8月期 1Qから開始予定



TWOSTONE & Sons

TWOSTONE & Sons

2. ホールディングス化について

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**

Two Visions and Values Meet
二つの価値が出会う

V + **V**
Visions + Values

Strong will is built
強い意志が創られる

W
Will
意志(石)

強い意志が信じ合う仲間 **“Sons”** を増やしていく



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

TWOSTONE & Sons

BRANDING ENGINEER

TSR ソリューションズ

Jin Earth

DIGITAL Arrow Partners

DeProp

UPTORY

TSR

Yellowstone Consulting

II Hundred

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

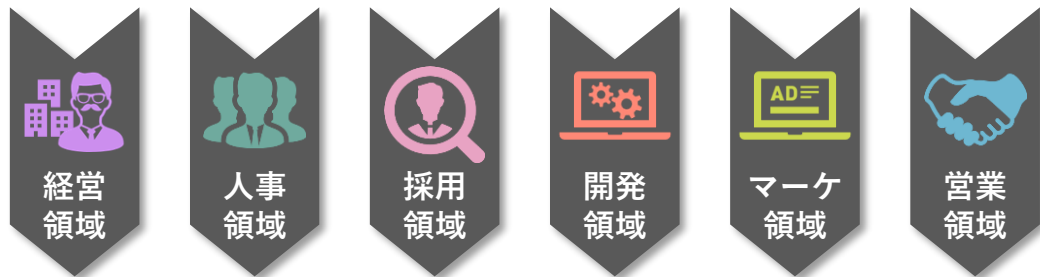
※ジンアース社およびUPTORY社の売上・利益の連結は、4Qから開始予定

※TSR社の売上・利益の連結は、2024年8月期 1Qから開始予定

ホールディングス体制が目指すもの（①企業の成長に必要な6つの領域）

全ての産業（企業）において、下記6つの領域を成長における重要なファクターとして定義
ホールディングスとして6つの領域へのソリューションを展開し、全ての産業（企業）の成長に貢献

TWOSTONE & Sons



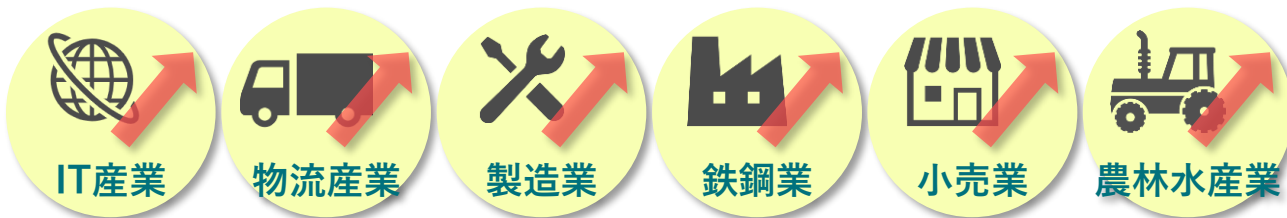
IT・戦略コンサル

開発・IT構築・採用

運用・マーケ・PR・組織内製化

上流から実動までの
各ソリューション

各領域の成長が企業の売上向上に寄与



etc...

各領域の成長が
企業の売上向上
に寄与

世の中にある全産業の経済成長余地が当グループのTAM（獲得可能な最大市場規模）となる

ホールディングス体制が目指すもの（②当グループの提供価値）

市場経済からそれぞれの領域を伸ばすことができる人材とノウハウを調達
自社のソリューション構築力と掛け合わせることでシナジーを産み、企業への価値提供を実現

企業

例：クラウドベースのビジネスアプリ開発とマーケティング

戦略立案



Phase 01



Phase 02



Phase 03



TWOSTONE & Sons

事業成長プラットフォーム

ソリューション構築



経営領域

人事領域

採用領域

開発領域

マーケ領域

営業領域

リソースDB



経営領域

人事領域

採用領域

開発領域

マーケ領域

営業領域

価値提供

調達

市場経済

経営領域

人事領域

採用領域

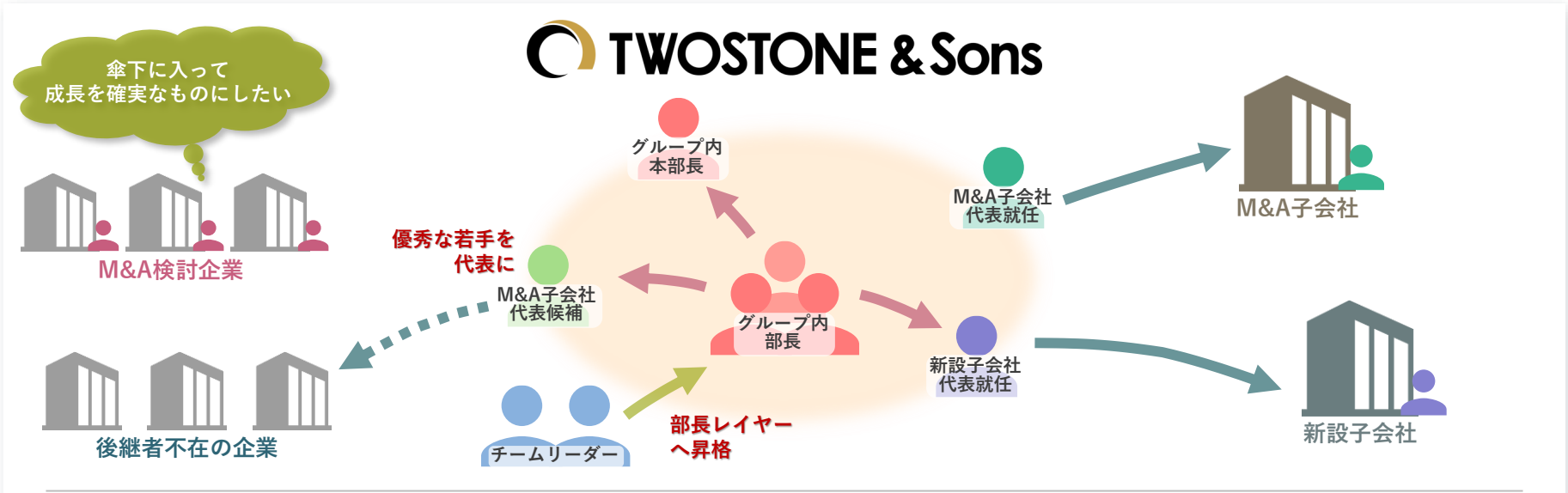
開発領域

マーケ領域

営業領域

ホールディングス体制が目指すもの (③M&A・組織面)

ホールディングス化によって、M&A戦略を活性化
ポジションの創出など、若手にとってチャンスが多い環境を実現し、採用や組織開発面で効果を発揮



M&Aの活性化

- ・ M&A検討企業の増加 (安定力・成長力)
- ・ 後継者不在企業への経営者の提供

採用や人材育成の活性化

- ・ 子会社新設により、裁量権を分散
- ・ 優秀な若手の採用へのブランディング

- ・ 若手メンバーの成果に対する動機付け
- ・ 経営成績を追わせることでの人材成長



マクロ的視点から見る当グループの優位性

人材の流動化が
更なるエンジニア市場の
拡大を促進

エンジニア市場の急拡大

急拡大が予想される
エンジニア市場にて
既にビジネスを展開している



Advantage 01 成長市場での事業展開

働き方改革等の国策推進

当グループが推奨する
フリーランスという働き方を
国も推奨する動きがある



上場企業としての知名度

拡大するフリーランス市場
において当社はトップクラスの
知名度がある





3.2023年8月期 第3四半期業績



財務数値の前年比較

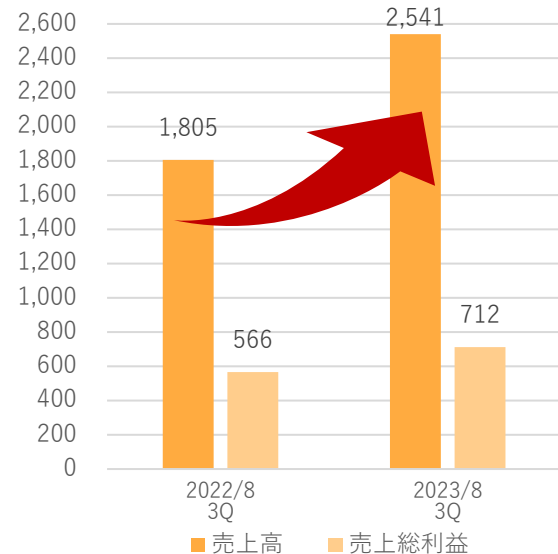
四半期売上高は前年比**40.8%成長**・売上総利益は前年比**25.8%成長**

営業利益、純利益も前年比で飛躍的に増加、営業利益は前年比45.4%成長****

	2023/8月期 3Q	前年同期 (2022/8月期 3Q)		2023/8月期 3Q累計	前年同期 (2022/8月期 3Q累計)	
	実績	実績	増減率	実績	実績	増減率
売上高	2,541	1,805	+40.8%	7,127	4,783	+49.0%
売上総利益	712	566	+25.8%	1,934	1,502	+28.7%
営業利益	149	102	+45.4%	289	174	+66.3%
純利益	101	83	+22.5%	199	121	+63.9%

単位：百万円

四半期売上高・売上総利益の推移 (YonY)





財務数値の前年比較（調整後営業利益）

3Qの販管費の投資額はYonYで99百万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**45.4%**増・EBITDAは**45.1%**増と大幅成長

	2023/8月期 3Q	前年同期 (2022/8月期 <u>3Q</u>)		2023/8月期 3Q累計	前年同期 (2022/8月期 <u>3Q累計</u>)	
	実績	実績	増減率	実績	実績	増減率
営業利益	149	102	+45.4%	289	174	+66.3%
減価償却費・のれん償却	22	15	+42.9%	61	29	+108.1%
EBITDA	172	118	+45.1%	351	203	+72.3%
オフィス移転コスト	—	0	—	0	26	△99.0%
M&Aコスト	6	1	+408.3%	8	26	△67.1%
調整後営業利益	178	120	+47.8%	359	256	+40.3%

※販管費の詳細は、23ページ参照

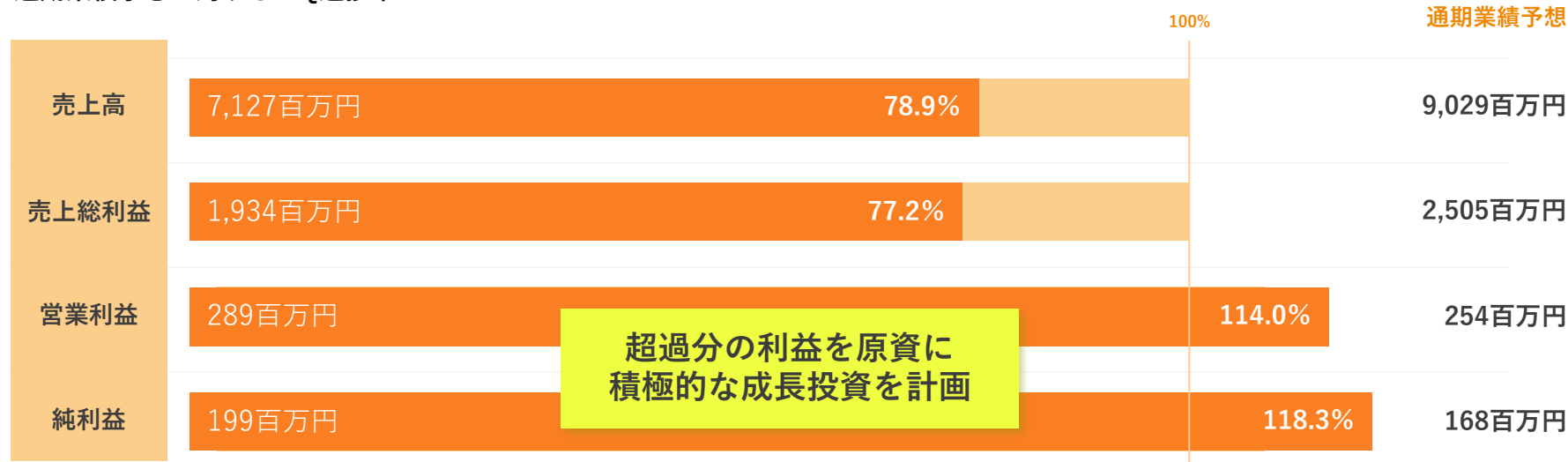
単位：百万円



通期業績予想に対する進捗率

3Qも売上・利益ともに期初想定を大幅に上回る着地、**営業利益・純利益の進捗率は100%超**
超過利益を原資に、4Qは来期以降の事業成長を見据えた成長投資を実行
組織強化やM&Aの効果もあり、4Qの売上進捗は更なる加速を見込

通期業績予想に対する3Q進捗率

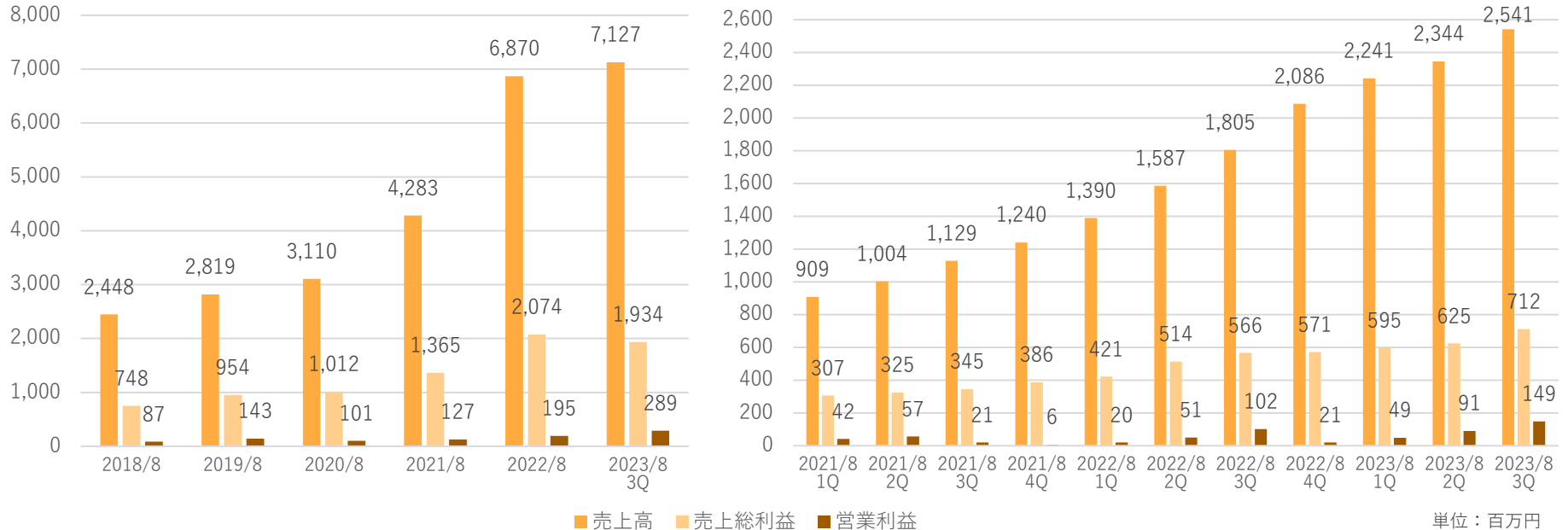




四半期ごとの業績推移

四半期売上高**2,500**百万円突破 (YoY 40.8%増)

売上高・売上総利益ともに**11**四半期連続で過去最高値を更新





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99百万円増
 3Qは前年並みの広告投資を行うとともに、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 3Q	前年同期 (2022/8月期 3Q)			2023/8月期 3Q累計	前年同期 (2022/8月期 3Q累計)	
	実績	実績	増減率		実績	実績	増減率
人件費	280	226	+23.5%		769	598	+28.4%
広告費	95	97	△1.5%		303	309	△2.0%
地代家賃	16	19	△17.8%		54	74	△26.6%
支払手数料	78	52	+49.9%		241	159	+51.0%
採用関連費	31	24	+27.2%		114	72	+57.2%
その他	61	43	+42.8%		161	112	+43.2%
合計	563	463	+21.5%		1,644	1,328	+23.8%

単位：百万円

成長投資の継続、採用投資と広告投資



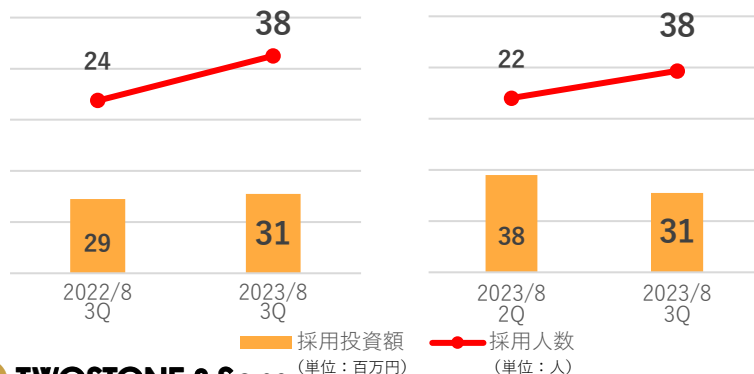
採用関連投資

採用関連投資はYonY**27.2%増**

採用人数は2Q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)

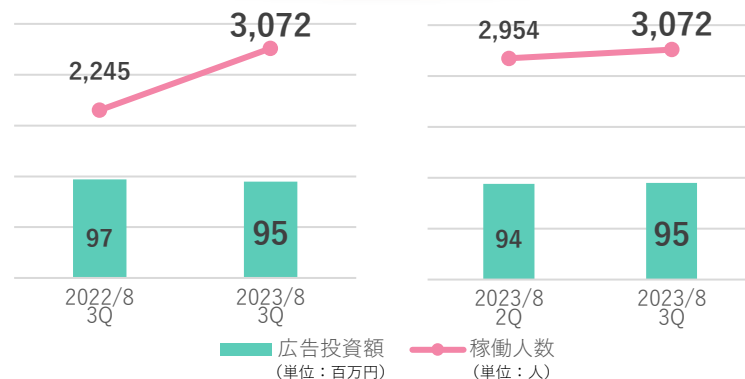


広告投資

組織体制強化に注力したため、広告投資額は前年並
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**36.8%増**と大幅に増加

広告投資を弱めてもエンジニアの獲得は順調
組織体制強化の進捗により、4Qは角度を上げた
稼働数の成長を計画

広告投資額とエンジニア稼働人数の比較 (YonY・QonQ)





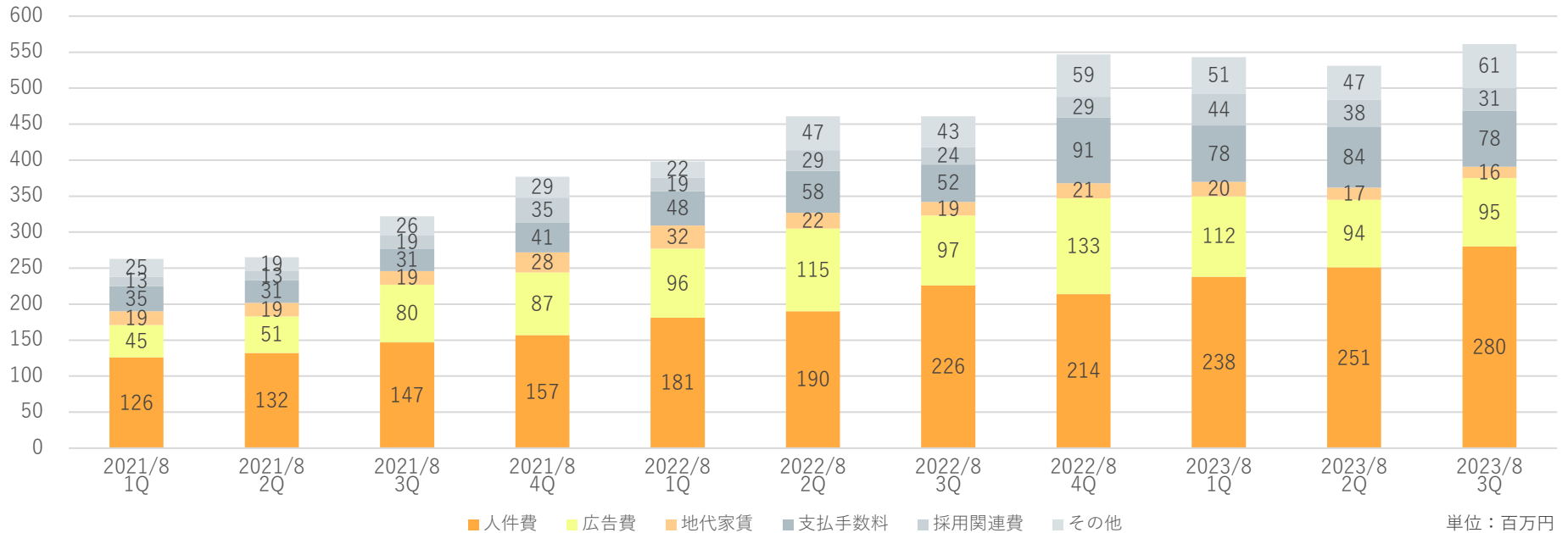
販管費の推移（四半期）

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、過去最大級の事業投資を継続

3Qは前年並の広告投資と、採用投資および新規採用者への教育に注力

4Qは3Qまでの超過利益を原資に、来期以降の事業拡大に向けた投資額を実行予定



UPTORY社 M&Aについて



譲受会社概要



会社名	株式会社UPTORY
本社	宮城県仙台市青葉区一番町二丁目6番1号
設立年月日	2018年2月1日
資本金	700万円
事業内容	ITソリューション事業
従業員数	約6名
売上高（見込み）	約195百万円（2023年1月期）
許認可	厚生労働大臣許可 有料職業紹介事業 04-ユ-300275
主要得意先	株式会社プロトソリューション リアライズ・イノベーションズ株式会社 株式会社Hajimari
期待される効果	フルリモートで働くITエンジニア分野の独自顧客ネットワークノウハウを用いた、グループ全体での相互連携によるシナジー効果

※UPTORY社の売上・利益の連結は、4Qから開始

TSR社 M&Aについて



譲受会社概要



会社名	TSR株式会社
本社	東京都港区芝大門二丁目3番6号
設立年月日	2009年4月1日
資本金	3,000万円（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81名
売上高（見込み）	約616百万円（2023年3月期）
許認可	厚生労働大臣許可 労働者派遣事業許認可証 派 13-306574 厚生労働大臣許可 有料職業紹介事業許可証 13-ユ-306303
主要得意先	富士通株式会社 株式会社日立ソリューションズ ユニアデックス株式会社
期待される効果	2022年2月にM&Aを実行したTSRソリューションズとの顧客層および技術領域の類似性によるシナジー効果

※TSR社の売上・利益の連結は、2024年8月期1Qから開始



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
当グループが得意とする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





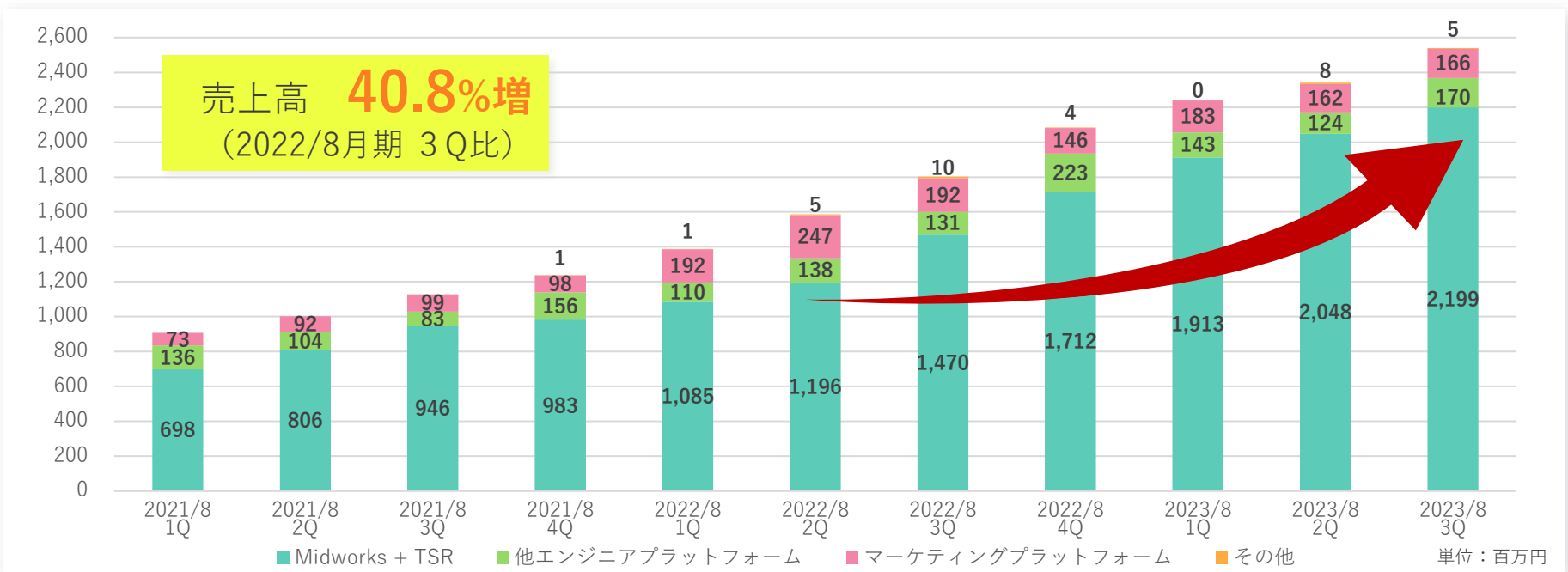
4. セグメントの業績



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

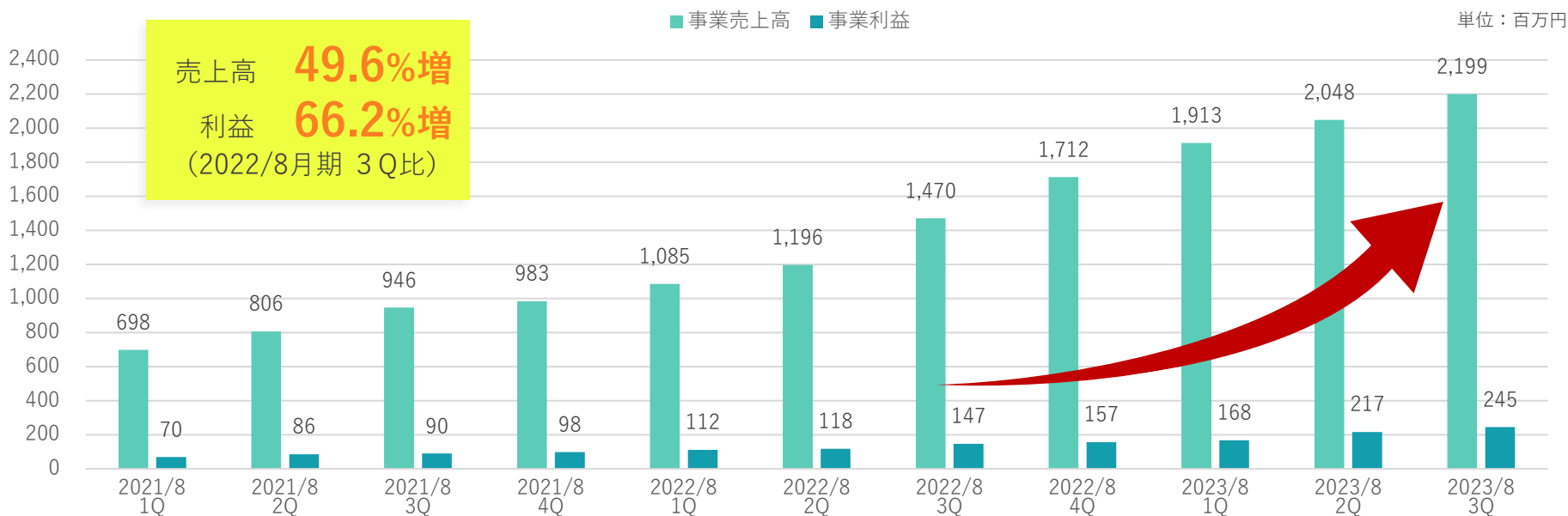
四半期の全社売上高は、前年比**40.8%増**



四半期売上高**2,199**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**49.6%増**、事業利益は**66.2%増**

3Qは組織体制強化が好調に進捗、**体制強化完了後の4Q以降は飛躍的な成長を計画**



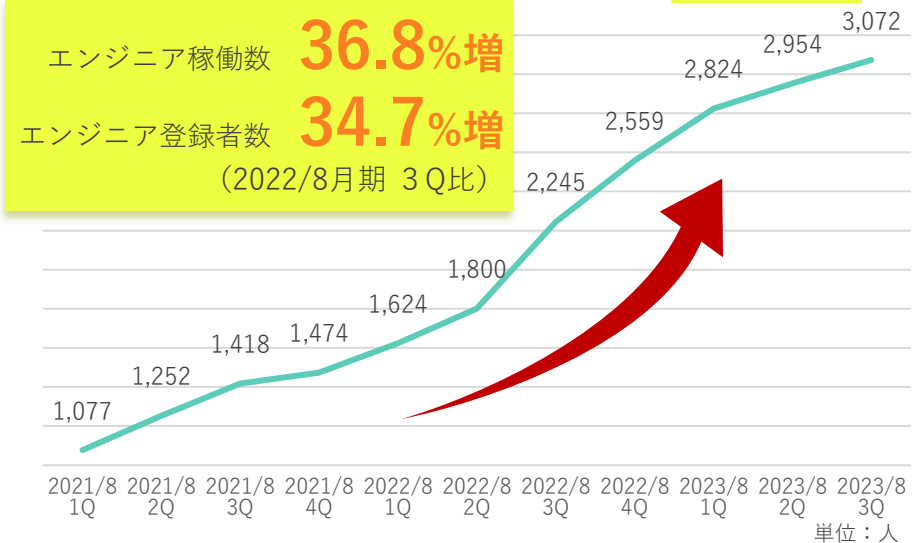


Midworks

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
 3Qは新規採用者の教育など組織体制強化を継続、広告投資は前年並なもの、
 Midworksの認知度向上もあり、エンジニア登録者数はYonYで**34.7%増加**
 体制強化完了後の4Qは飛躍的な成長を計画

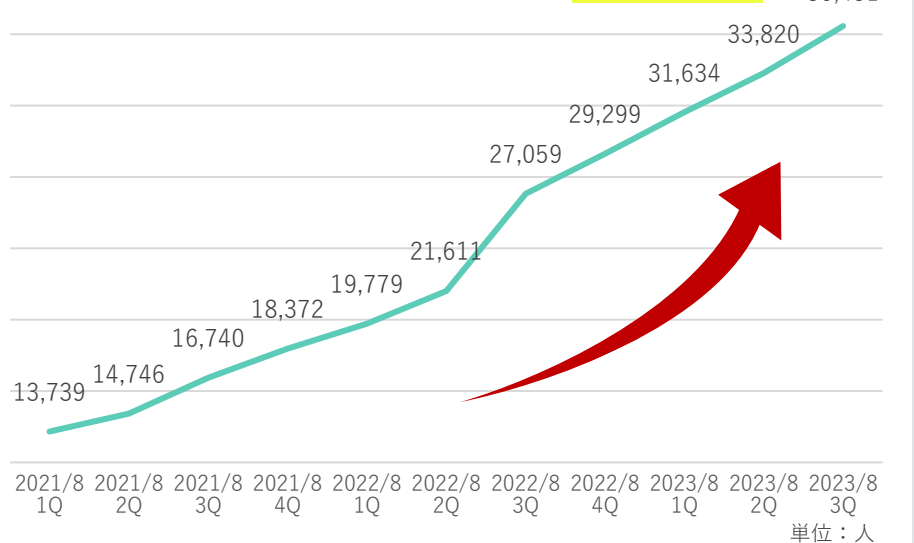
連結エンジニア稼働数

過去最高



連結エンジニア登録者数

過去最高





5.2023年8月期の方針



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、
グループ全体の成長速度を加速させる

成長投資の継続 (広告費・人件費)

企業成長を加速させるための、成長投資を継続
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、1 Qから積極的に実行

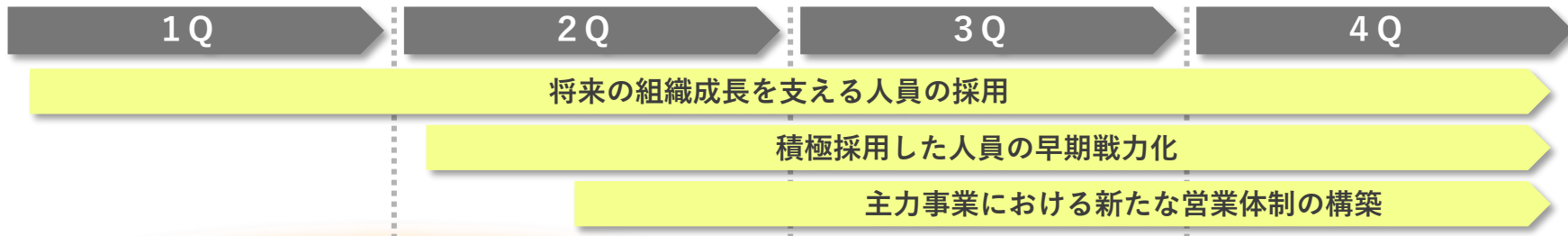
M&Aの検討実行

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、
シナジー効果を狙うことで非連続的な成長を生み出す

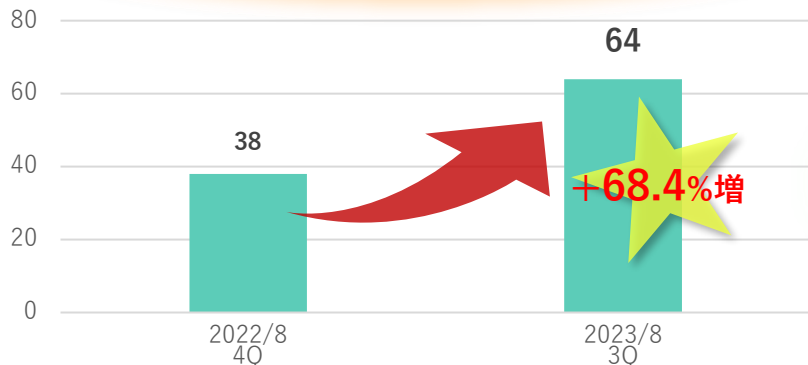


積極的な採用による、戦略的な組織強化の実行

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



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



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

当社の強み

エンジニアプラットフォームサービスを活用した

ITエンジニア力

マーケティングプラットフォームサービスによる

デジタルマーケティング力

周辺領域への事業の検討

ターゲットとなるドメイン

デジタル・トランスフォーメーションの
立ち上がりが遅れている業界

デジタルマーケティングが普及していない業界

×

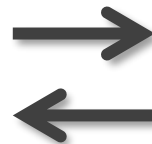
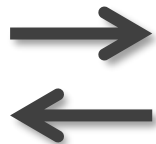
大きな市場ポテンシャルが存在している業界

この条件を満たすドメインに、進出を行う

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マーケター活用コンサル「Expert Partners Marketing」をリリース



- ・市場で獲得の難しいエキスパート人材をマッチング
- ・自社のマーケティングノウハウを活かした総合的なマーケティングソリューションを提供



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

ノウハウを
活用した成長

当グループのエンジニア集客力と
マッチング力を活用した相互成長

事業領域
の拡大

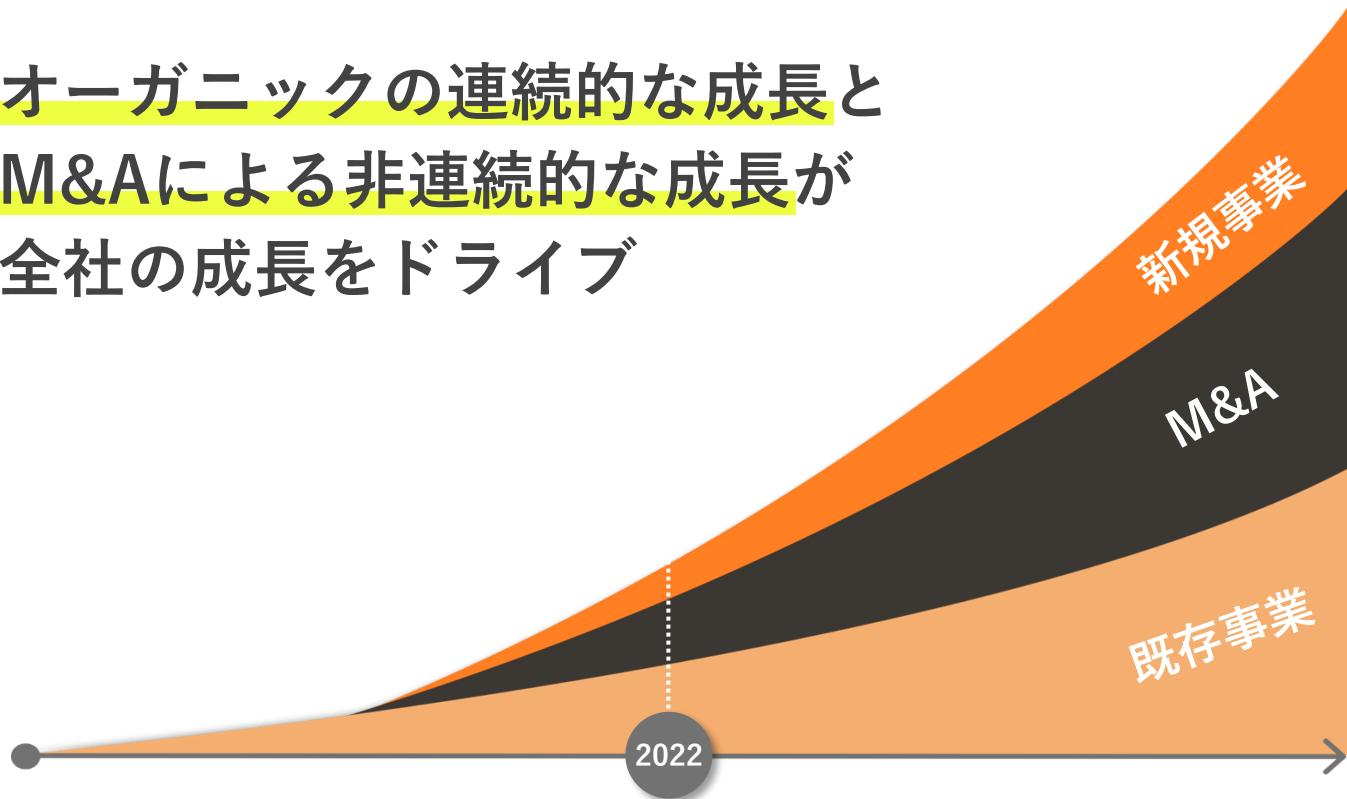
互いに得意とする業界や
商流をクロスセルさせることで
未開拓であった領域へ事業を拡大

リソース
の拡大

エンジニアデータベース
獲得によるリソースの拡大



オーガニックの連続的な成長と
M&Aによる非連続的な成長が
全社の成長をドライブ



EP Expert Partners
Marketing



各種新規事業

TSR Solutions, Inc.
TSRソリューションズ株式会社

DeProp Jin Earth

UPTORY



買収先企業

Midworks

TechStars

tech boost
boost the world

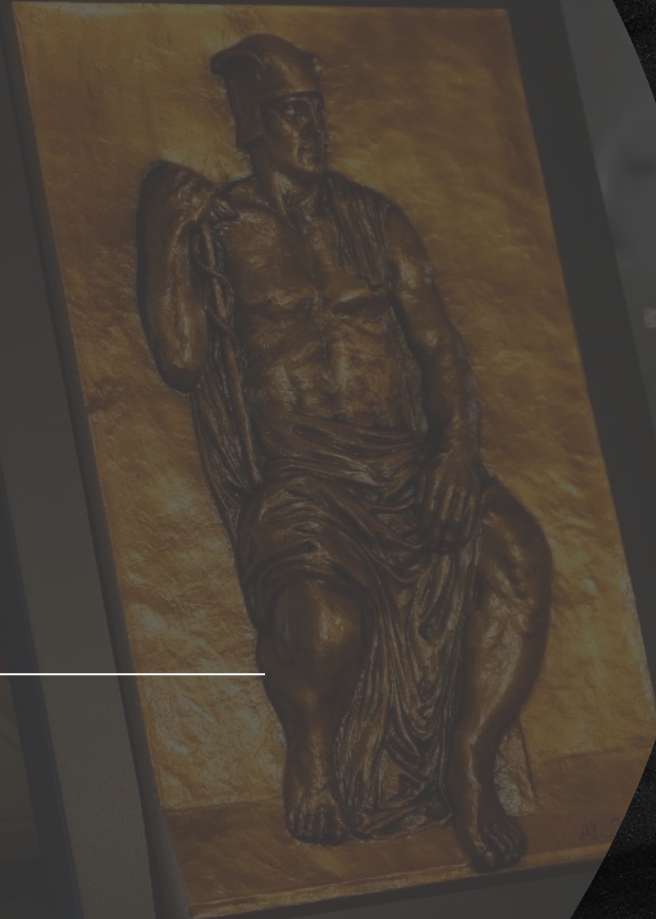
Digital Arrow Partners

SONOSAKI

FCS事業



6. Appendix



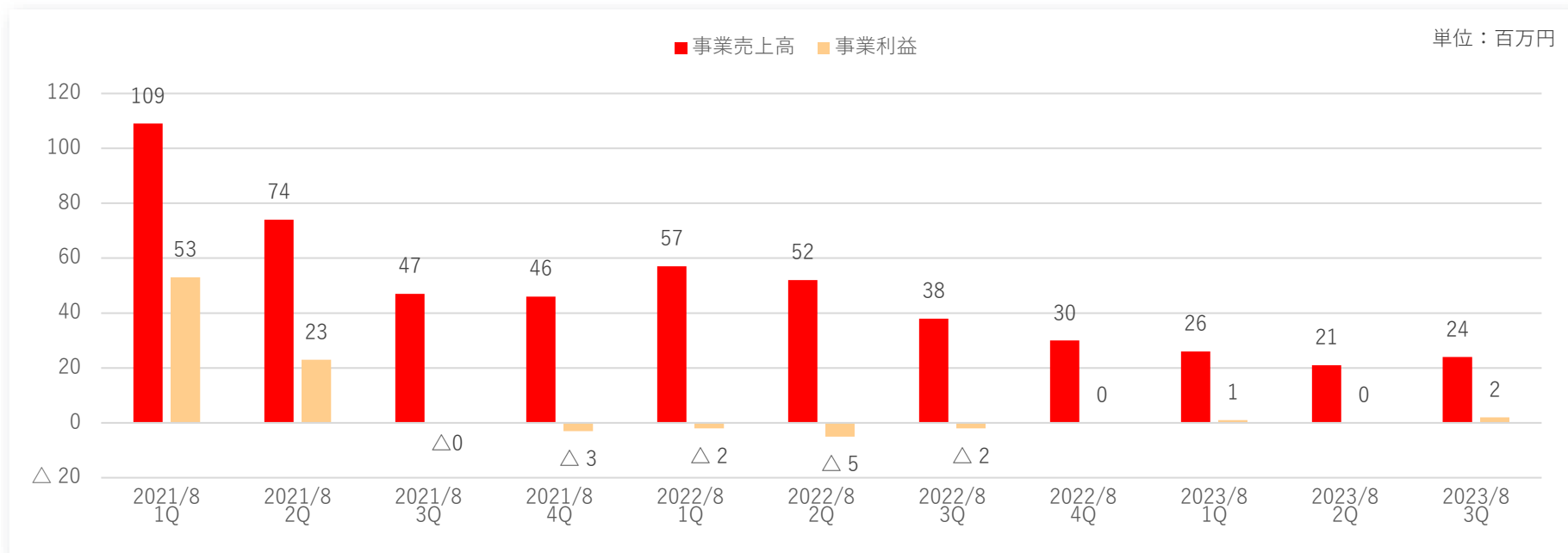


四半期決算補足情報



決算補足：tech boost事業

リスキング需要が高まりつつある中で、新学習サポート体制をスタート
ライフスタイルに合わせた学習プランの設計からキャリア支援までを強化

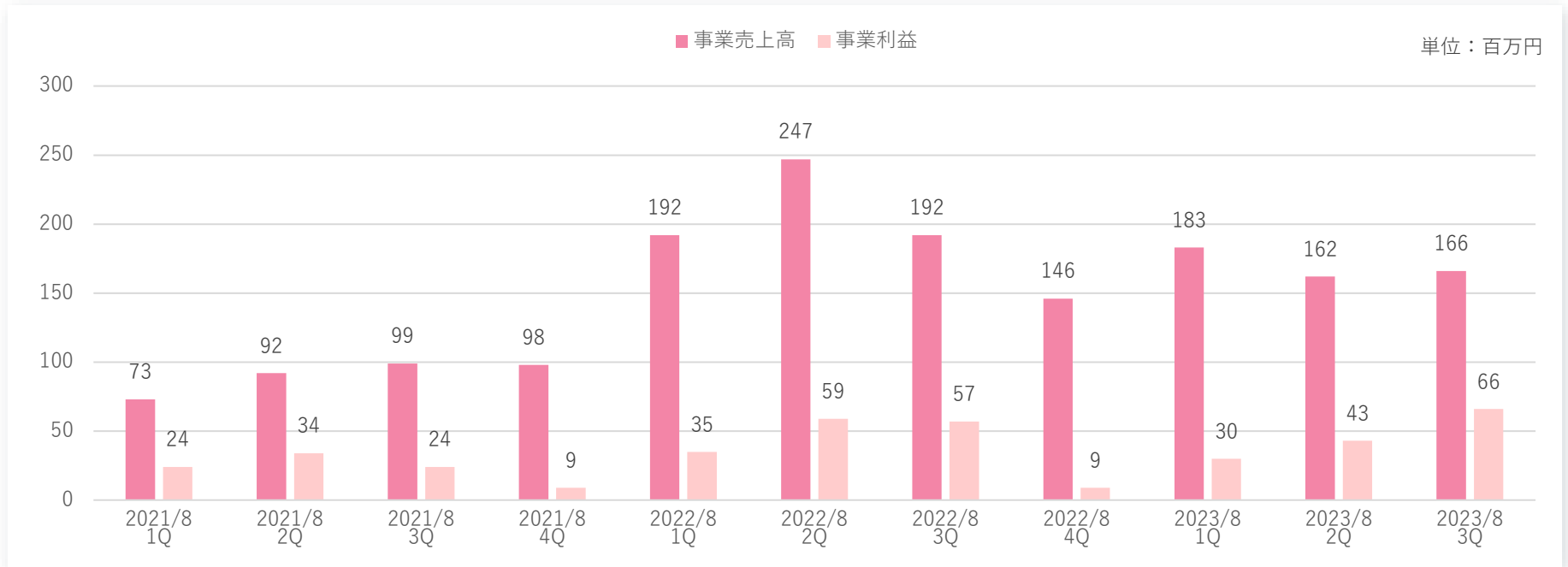




決算補足：マーケティングプラットフォームサービス

WEBマーケティングコンサル事業が堅調に推移

売上高は**166**百万円、事業利益は**66**百万円





決算補足：連結貸借対照表

事業成長に伴い、純資産も堅調に推移

	2023/8月期 3Q末	2022/8月期末	
	実績	実績	増減率
流動資産	2,513	1,947	+29.1%
現預金	1,046	874	+19.6%
固定資産	829	561	+47.8%
総資産	3,343	2,511	+33.1%
流動負債	1,581	1,127	+40.3%
固定負債	835	646	+29.2%
純資産	926	736	+25.7%

単位：百万円



関連市場の動向、及び当社の優位性



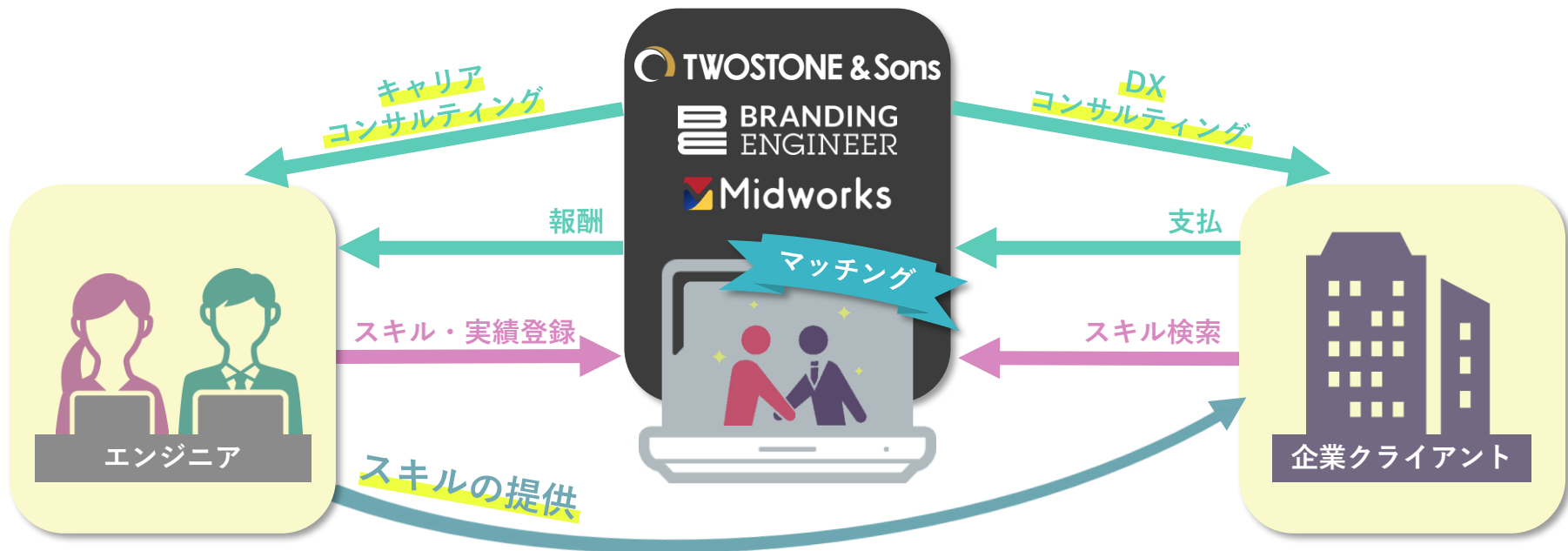
当グループを 拡大させる2つの要因



フリーランスエンジニア
を活用するメリット

当グループのビジネスモデル

当グループは企業に対して総合的な**DXコンサルティング**を提供
主力事業であるMidworksは、拡大するフリーランスエンジニア市場において
企業向けにフリーランスエンジニアの**スキルシェアサービス**を提供





Midworksとは

フリーランスエンジニアと企業を繋ぐ
マッチングサービス（スキルシェアサービス）
独立することへの不安を取り除けるような
豊富なパッケージプランを提供

豊富な案件数

正社員並みの
保障付き

業界を熟知した
コンサルタント
によるフォロー

Midworks パッケージプラン

- 業務交通費の支給
- キャリアアップ支援費の支給
- 経理支援システム費用の負担
- フリーランス協会無料の加入
- 福利厚生サービスの利用
- 生命保険料の半額負担

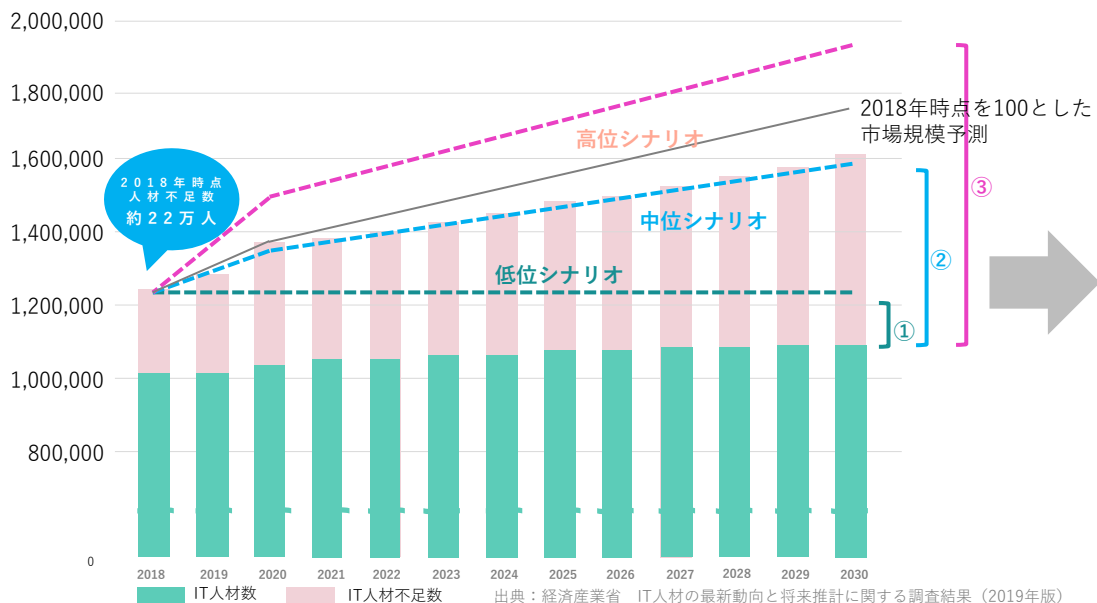


フリーランスエンジニア市場の拡大

理由①

ITエンジニアの求人倍率はコロナ禍でも堅調に推移

- ・企業のDX化や、大手企業のIT予算の増加に伴うIT人材の需要から、IT人材が不足
- ・大手企業の約6割が外部委託エンジニアの獲得に意欲的（当社調べ）



2030年時点 IT人材需給GAP

約16万人 ~ 約79万人

- ①低位シナリオ
- ②中位シナリオ
- ③高位シナリオ

IT人材の動向

IT人材は需要に対し供給が追いつかず、2030年には、最大79万人の供給不足が想定されているエンジニア不足は拡大し、**エンジニアの教育やフリーランスエンジニアのマッチングサービスといった、各種エンジニアサービスを有した当社の企業価値は増していくと考える**

フリーランスエンジニア市場の拡大

理由② フリーランスエンジニアの増加

働き方の 多様化

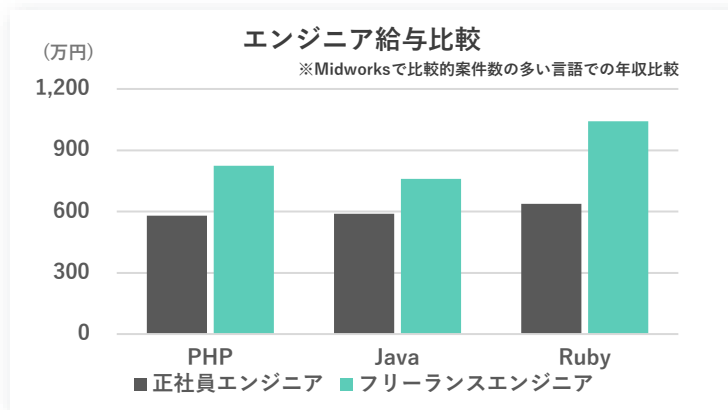
- ・厚労省の推進する働き方改革の流れを受け、
時間や場所に縛られない働き方を選ぶエンジニアが増加

正社員より 高報酬

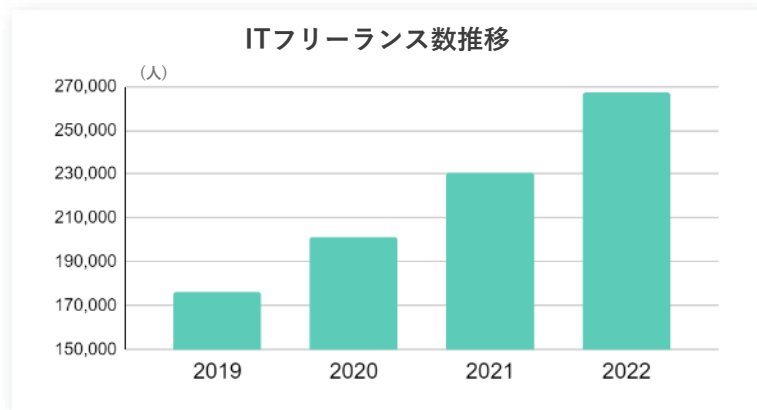
- ・フリーランスエンジニアの平均報酬は正社員エンジニアに比べ高い傾向がある (当社調べ)
- ・高い求人倍率により、失職リスクが低いため、独立への心理的ハードルが低い

様々なスキル を習得可能

- ・フリーランスは1つの職場に縛られないため、多様な言語やスキル習得が可能
- ・あらゆる会社の様々なフェーズに参画することができるためスキル向上が可能



正社員：[参考]paiza転職「転職における言語別の平均年収ランキング」2022年のデータ
フリーランス：Midworks (2022/10月)の月額単価から年収を算出



出典：株式会社Brocante「ITフリーランス人材及びITフリーランスエージェントの市場調査 2021年版」



フリーランスエンジニア市場における当グループの優位性

優位性① エンジニア目線で作られたサービスによる、高い満足度と継続月数

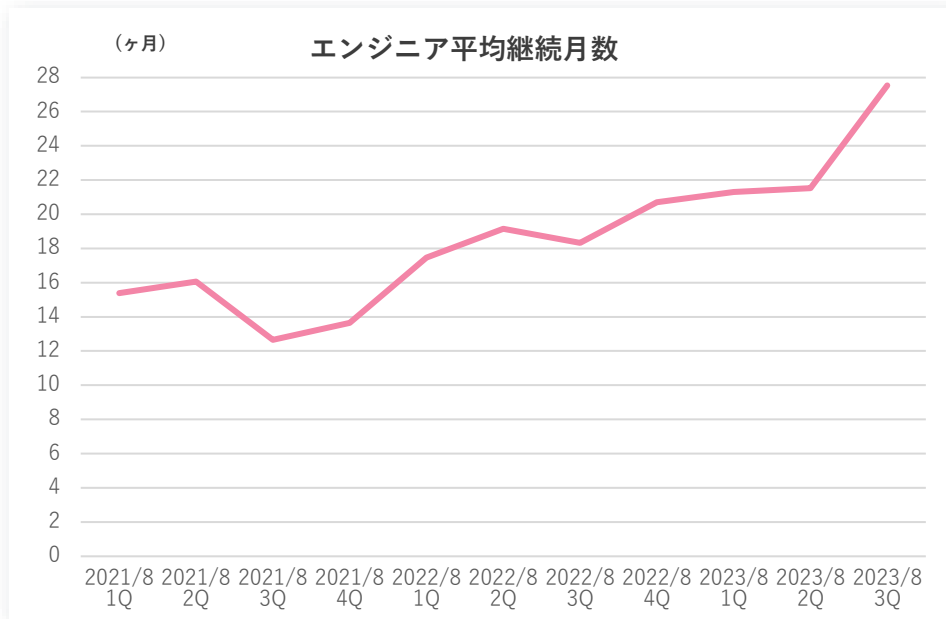
- ・ 創業者が元エンジニアであることから創業当初より**エンジニア目線でのサービス展開**を実施
- ・ **Midworks**ではサービス登録をしたフリーランスエンジニアに対しての福利厚生制度や、給与保障制度など**フリーランスであることによる不安**を取り除けるようなパッケージを提供



上記の結果

高い満足度を維持、平均継続月数も高水準

を維持



単価×継続月数がLTVとなるビジネスモデルにおいて、優位性の構築を実現



フリーランスエンジニア市場における当社の優位性

優位性② マーケティング力を活かした効率的なフリーランスエンジニアの獲得

- ・各広告媒体別に成約までの投資対効果を可視化し、

投資対効果の高い広告媒体への出稿強化などを実施

- ・サービス登録をしたエンジニアに対しての福利厚生制度の実現や、

手数料の低さ/給与保障制度といった、Midworksの差別化ポイントを訴求

優位性③ Midworks独自のマッチングシステムによる効率化

- ・当グループ自体がエンジニアを擁する組織のためノウハウを用いたマッチングプラットフォームを開発し、

効率的なマッチングを実現

- ・企業とエンジニアのそれぞれのニーズをもとにスピーディーなマッチングを実現することで、

双方の機会損失を防止

フリーランスエンジニアを活用するメリット

さまざま社会情勢により案件の拡大縮小が起こりがちな昨今で、
フレキシブルな対応ができるフリーランスエンジニアは

企業側にも多くのメリットが存在

柔軟な組織設計が可能

- ・ 正社員エンジニアとフリーランスエンジニアの
複合組織が実現可能
- ・ コスト調整がしやすく
**コストオーバーの
リスク減少**が可能



スポットでの対応が可能

- ・ **必要な時のみに、必要な技術をもった
エンジニアをアサイン可能**
- ・ フェーズに沿った技術を
保有するエンジニアを
適宜アサイン可能



フリーランスエンジニアになるメリット

時代の流れや変化に伴い、自由な働き方が実現可能な

フリーランスエンジニアになるメリットも多数存在

縛られない働き方

- ・リモートワーク可能な案件などが増加し
時間と場所に縛られない働き方が可能



正社員よりも高い報酬

- ・正社員エンジニアに比べフリーランスエンジニアの方が
平均報酬が高い傾向にある



独立のハードルが低い

- ・求人倍率が増加していることにより
独立に対する心理的ハードルが低い



総合的なスキルアップ

- ・正社員エンジニアに比べ様々な現場や様々なフェーズが経験しやすく
多様な言語やスキル習得がしやすい



エンジニアプラットフォームサービスの市場環境

エンジニア不足に伴い、エンジニアの教育・就業支援市場は拡大
それに伴い、エンジニアを有効活用できるコンサルティング需要増加も見込む

出典：経済産業省 IT人材の最新動向と将来推計に関する調査結果（2019年版）

エンジニアの人材不足が加速

最大約**79万人**のIT人材**供給不足**が
想定されている

現在の国内IT人材数

エンジニア不足数：約**310,000人**

供給数：約1,000,000人

2030年のIT人材需要数

エンジニア不足数：約**790,000人**

供給数：約1,100,000人

IT人材を創出

「tech boost」
ITエンジニアを創出するための
プログラミング教育

IT人材の送り込み

「Midworks」
ITエンジニアの
独立支援・マッチングサービス

「TechStars」
ITエンジニアの転職支援

IT人材受け入れのための組織作り

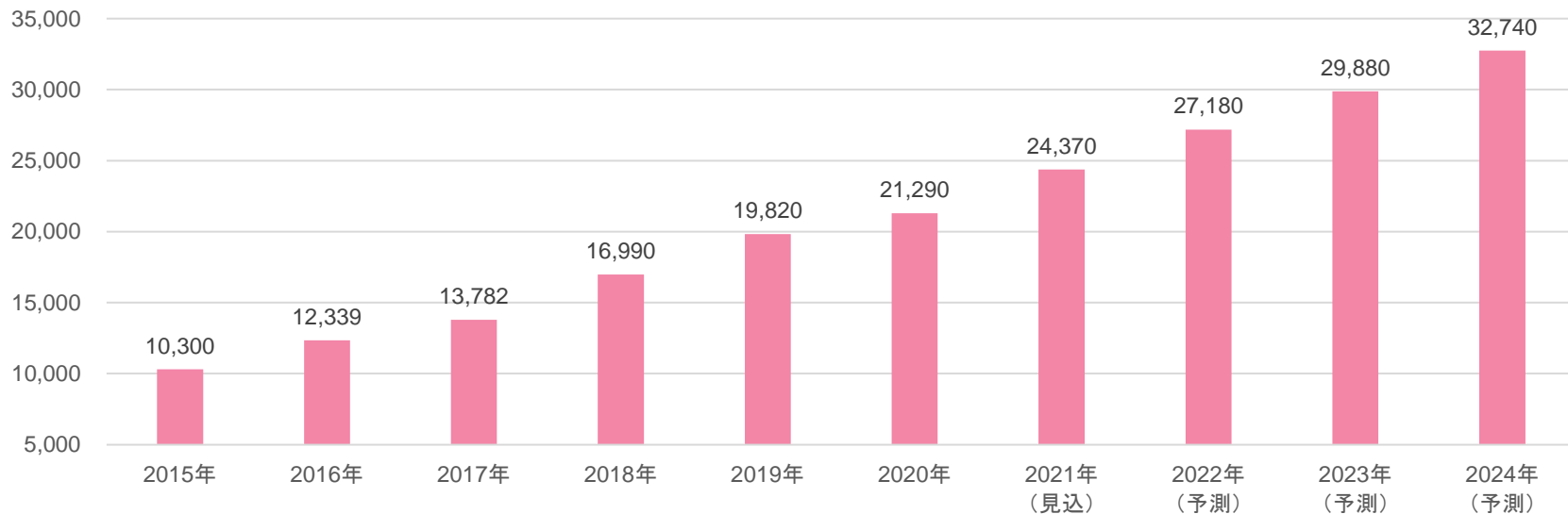
「FCS」
エンジニア活用のための
コンサルティング

マーケティングプラットフォームサービスの市場環境



インターネット広告市場規模は年々拡大し、2024年には3.2兆円まで成長予測
WEBマーケティング手法も多様化、WEBマーケティングコンサル需要の増加を見込む

インターネット広告市場

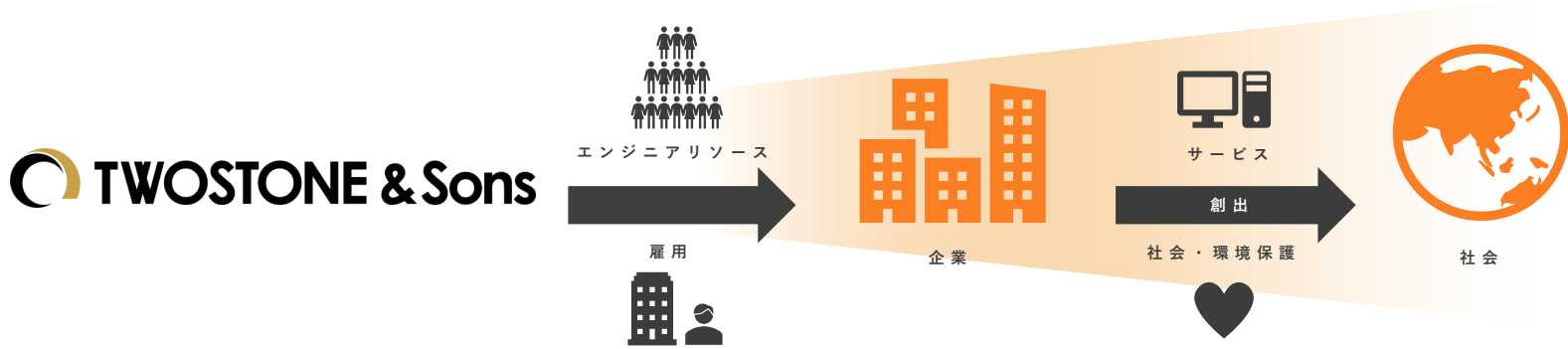


出典：矢野経済研究所 2021 インターネット広告市場の実態と展望

ESGへの取り組み

ESGへの取り組み

企業とITエンジニアをマッチングすることでIT人材不足を解消
社会のDX化を推進し、新たなサービスの創出を支援
創出された新たなサービスが、環境保護や社会の活性化をもたらす



社会・環境に対して

- エンジニアに対しフリーランス化のサポート等、新しい働き方の提案
- 企業に対しエンジニアリソース提供、新たなサービスの創出を支援
- 創出されたサービスが人々の生活を豊かにし、社会を活性化する

ガバナンス対応

- コーポレートガバナンスの充実
- 関連法令の遵守



積極的にESGを推進し、 社会と共に成長を目指す

創出されたサービスがもたらす環境保護

- ◆ ペーパーレス化など資源コストの削減
- ◆ DX化に伴う廃棄物処理の効率化
- ◆ リモートワーク促進による排気ガスの低減



Environment

当社サービスが生み出す社会活性化

- ◆ ITエンジニアのフリーランス化など、多様な働き方の推進
- ◆ ITエンジニアの創出による、国内のITエンジニア不足の解消

創出されたサービスが生み出す社会活性化

- ◆ 新たな価値や、サービス創出のためのエンジニアリソース提供
- ◆ 創出されたサービスが人々の生活を豊かにし、社会を活性化



Social

コーポレートガバナンス の充実

- ◆ 関連法令の遵守
- ◆ 適切なエスカレーション組織を構築
- ◆ 定期的なコンプライアンス研修の実施

Governance



DXを推進する会社にエンジニアを提供することで二酸化炭素排出量削減に間接的に貢献
あらゆる企業でDX推進による二酸化炭素排出量の削減事例が多数存在

実例①

紙文書の電子化や電子締結で
サーバーにて保存管理



CO2削減効果

導入前：571t-CO2/年

導入後：100t-CO2/年

実例②

WEB会議システムによる
会議のオンライン化



CO2削減効果

導入前：275.8t-CO2/年

導入後：4.3t-CO2/年

実例③

リモートセンシングによる
農地情報の収集解析



CO2削減効果

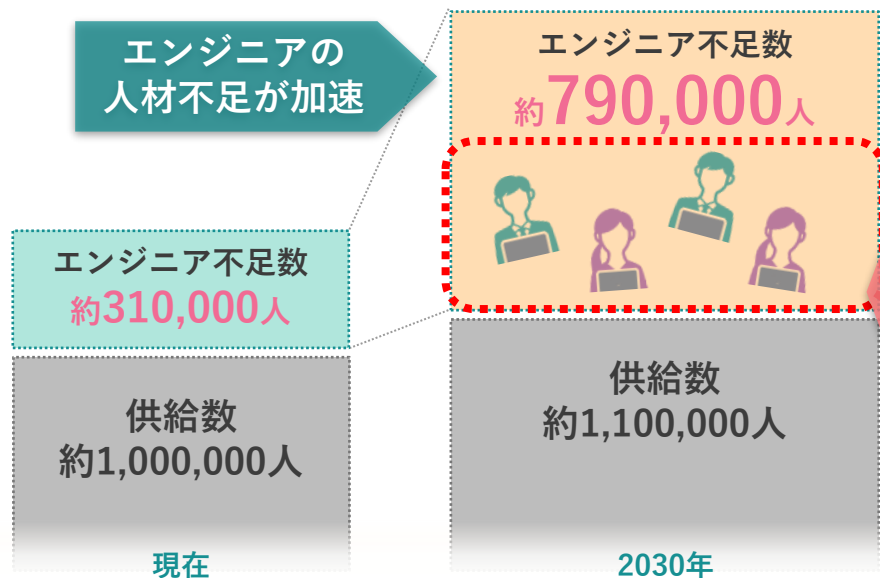
導入前：2.03t-CO2/年

導入後：0.11t-CO2/年

※出典：地球温暖化問題への対応に向けたICT政策に関する研究会 報告書

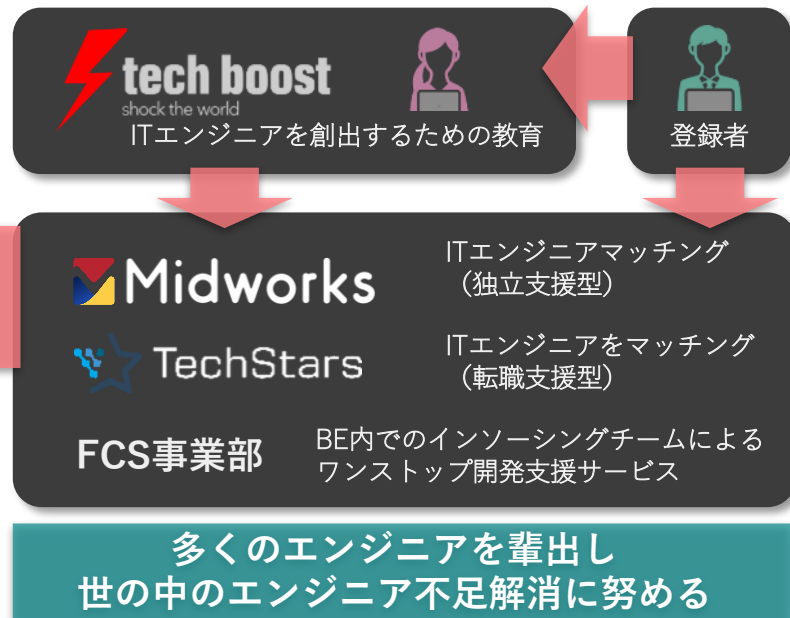
今後の日本で深刻な問題となると予測されるITエンジニア不足に対し、**多くのエンジニアを育て、輩出し**、フリーランスや転職支援により流動性を担保

IT人材需要数推移



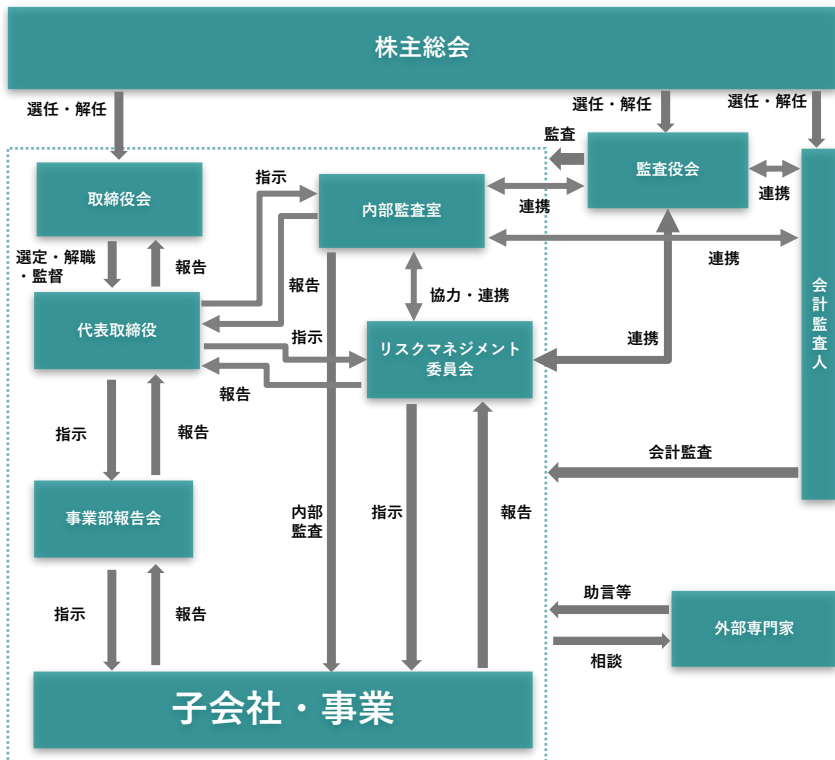
出典：経済産業省 IT人材の最新動向と将来推計に関する調査結果（2019年版）

TWOSTONE&Sonsグループの取り組み





適切な組織体制をもとに経営を行い、リスク管理や労働環境保護施策も実施



経営体制

会社法上の機関として、株主総会、取締役会、監査役会及び会計監査人を設置。代表取締役が内部監査室長を指名し、内部監査室が内部監査を実施。また毎月初旬に、事業部報告会を開催。各事業の実績及び今後の見込みを迅速に把握し、効率的な意思決定を行うための体制を構築。

管理施策の実施

リスク発生の防止と適切な対応により損失の最小限化を図るためのリスクマネジメント委員会を設置。定期的リスク管理における研修（インサイダー防止、個人情報保護、コンプライアンス研修等）を行うこと等、危機管理に関する施策を実施。また従業員に対する定期的なアンケートや内部告発/社内外相談窓口を設置することで、労働環境の保護体制も構築。



会社概要



BREAK THE RULES

不合理な常識をぶっ壊す

不合理な常識を破壊して、新しい価値を創り出そう
ベンチャーマインドが強い事業集団として、世の中を驚かすサービスを生み出し続ける

会社概要



会社名 株式会社 TWOSTONE&Sons (証券コード：7352)
※2023年6月1日に株式会社Branding Engineerより名称変更

設立 2013年10月

代表 河端 保志 (CEO)
高原 克弥 (COO)

資本金 144,217千円 (2022年8月31日 時点)

従業員数 168名 (2022年8月31日 時点)

- 事業**
- ① Midworks事業
 - ② メディア事業
 - ③ tech boost事業
 - ④ FCS事業
 - ⑤ その他事業 (TechStars等)

許可番号 一般労働者派遣事業許可番号「派13-306090」
有料職業紹介事業許可番号「13-ユ-307261」

オフィス

<本社オフィス>

〒150-0002

東京都渋谷区渋谷2-22-3 渋谷東口ビル 6F

<渋谷サテライトオフィス>

〒150-0002

東京都渋谷区渋谷2-14-18 あいおいニッセイ同和損保渋谷ビル4F

<大阪オフィス>

〒530-0001

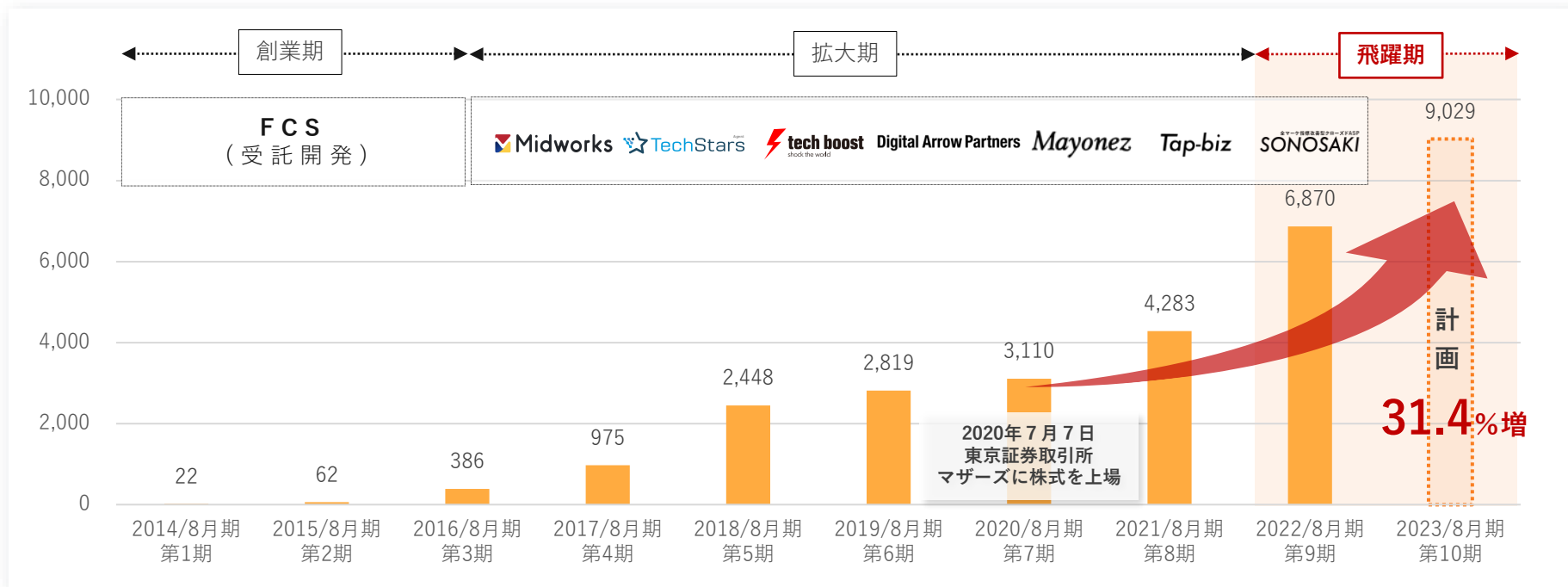
大阪府大阪市北区梅田2-5-4 千代田ビル西館6階A号室





沿革および業績推移

2013年の創業以来 **9期連続増収**。当期も前期比**31.4%増**の大幅増収を計画
第5期から第7期は経営体制の強化に注力し、2020年7月に上場達成



TWOSTONE&Sonsグループの事業内容

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

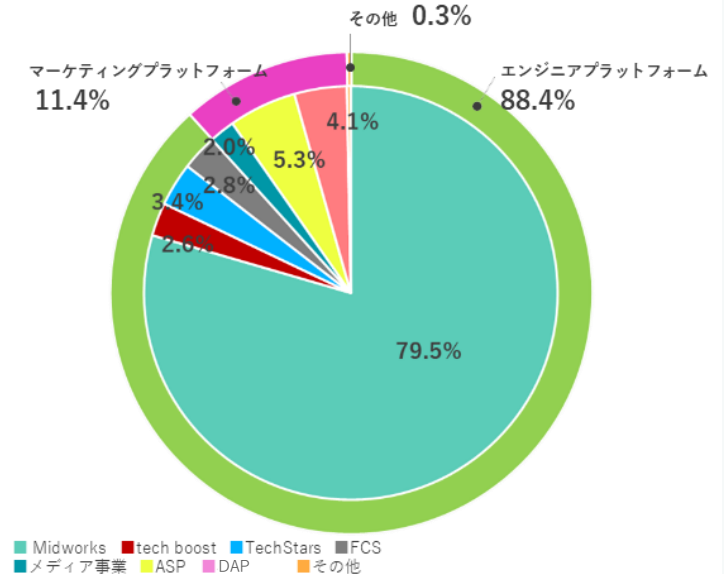
エンジニアプラットフォームサービス

Midworks	ITエンジニアの独立支援、 フリーランスエンジニアのマッチングサービス
tech boost	プログラミングスクールの運営
FCS	DXコンサルティングと受託開発
TechStars	ITエンジニア特化型転職支援サービス

マーケティングプラットフォームサービス

自社メディア運営	Mayonez、Tap-biz等、10以上のメディアを運営
Digital Arrow Partners	WEBマーケティングコンサルサービス
SONOSAKI	クローズASPサービス

売上高に占めるセグメント比率（2022年8月期）



エンジニアプラットフォームサービスとは



キャリア循環型

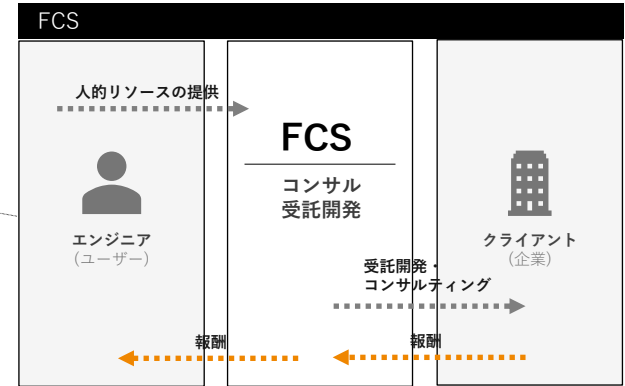
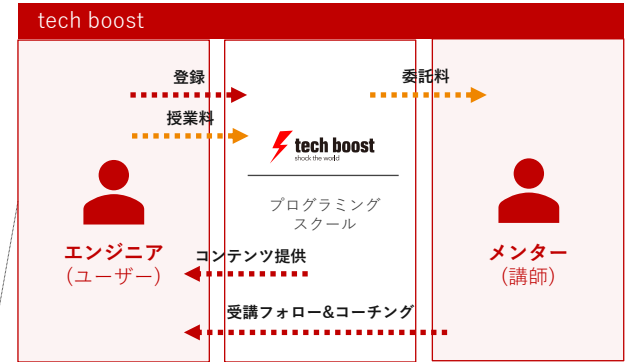
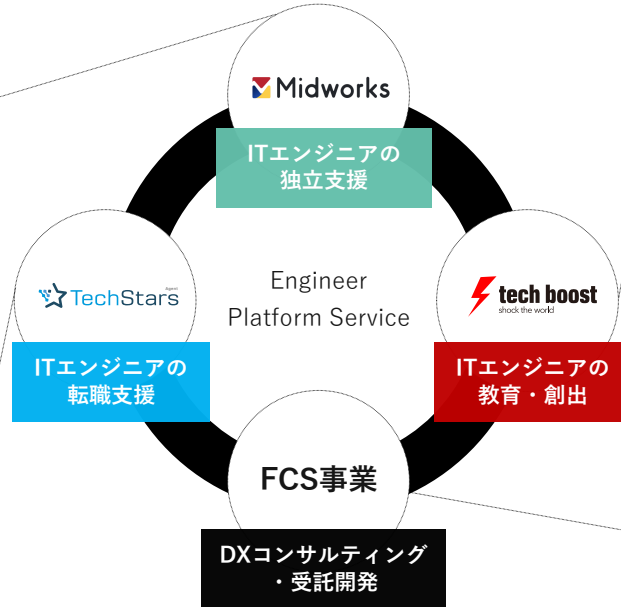
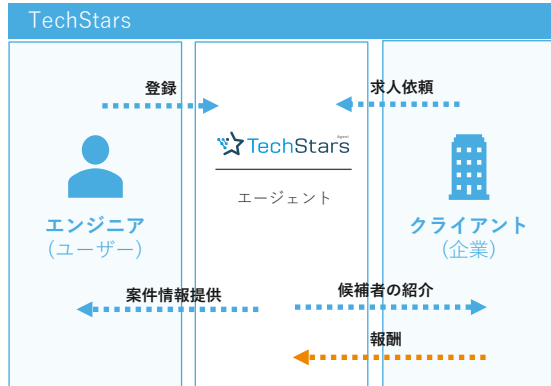
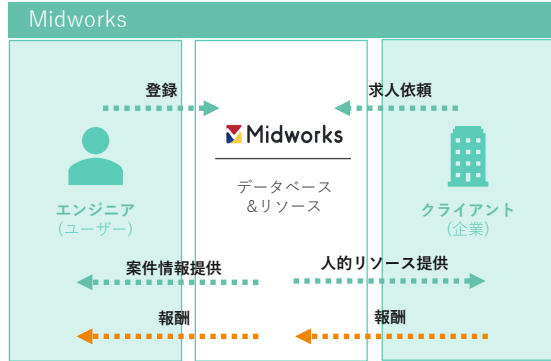
プラットフォーム

- ▶ ITエンジニアのあらゆる価値観・働き方・ニーズに合わせたサービスを提供
- ▶ 教育から独立支援までキャリア循環を網羅
- ▶ 内製したエンジニアマッチングシステムを用いて、企業のニーズに適したエンジニアを提案
- ▶ 企業からの多種多様な案件とITエンジニアのマッチングを実現





エンジニアプラットフォームサービスの概要



エンジニアプラットフォームサービスの事業一覧



Midworks

フリーランスエンジニアのマッチングサービス
32,000人を超えるフリーランスのIT人材データベースを保有（2023/5月時点）
ITエンジニアを中心とした人材リソースを提供し、企業のDX化をサポート
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



FCS

システムの受託開発から開発部門立ち上げのための採用コンサルティングの提供など、
企業のDX化の推進に関するあらゆるコンサルティングを提供



tech boost

フリーランスエンジニアを目指す人を対象に、通学形式・オンライン形式にて、プログラミング教育を提供
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
DX化に対応するためのビジネスマンに必要な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



TechStars

ITエンジニア特化型転職支援サービス
一人のコンサルタントが企業・求職者双方を担当することで、
豊富な求人から、求職者一人一人の価値観やニーズにあった案件を提供



エンジニアプラットフォームサービスの事業領域

当社独自のエンジニアデータベース

×

多様なエンジニア獲得を実現するマーケティング力

を、競争力の源泉とし、顧客ニーズに対応した幅広いサービスを提供

		Branding Engineer	A社	B社	C社	D社
人材送り込み ・組織作り	戦略策定	-		-	-	
	要件定義	FCS		-	-	
	チーム設計	Midworks TechStars		-		
	システム設計					
	開発					-
	運用・保守		-		-	-
	テスト		-		-	-
人材創出	プログラミングスクール	tech boost	-	-		-
	(BtoB)		-	-	-	-
	(BtoC)		-	-		-



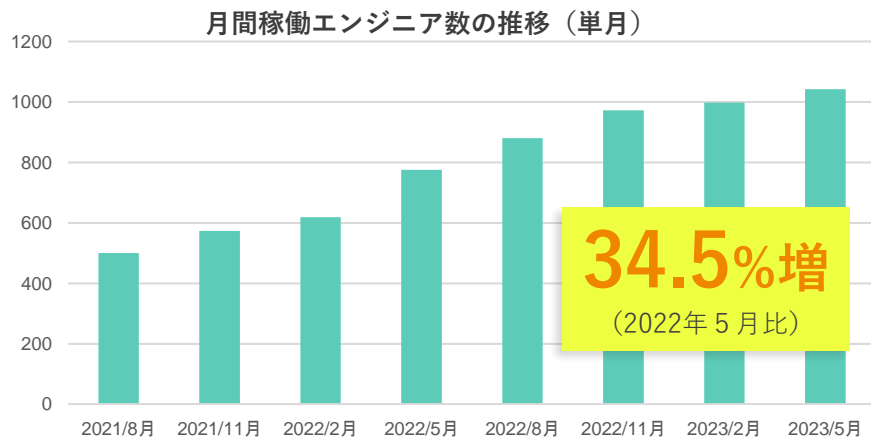
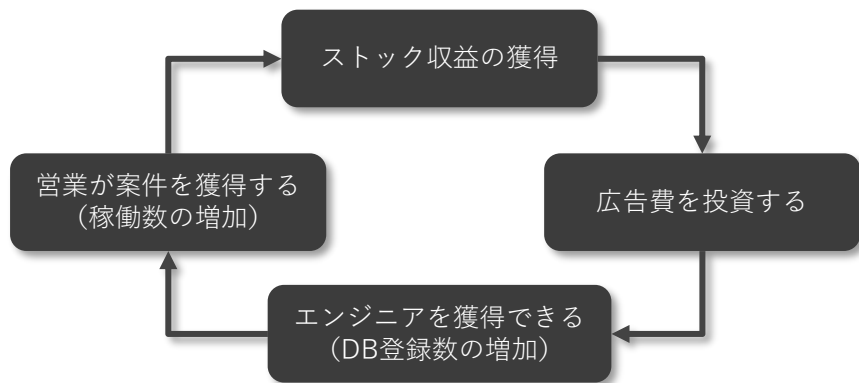
エンジニアプラットフォームサービス（Midworks）の事業モデル

エンジニアプラットフォームサービスはストック型収益モデル
顧客企業（案件）とエンジニアの数を増やすことで、安定的な売上成長

継続してエンジニア獲得に注力し広告費を積極的に投資した結果、

月間エンジニア稼働数は34.5%増（それぞれ3Q末である、2022年5月と2023年5月の単月比較）

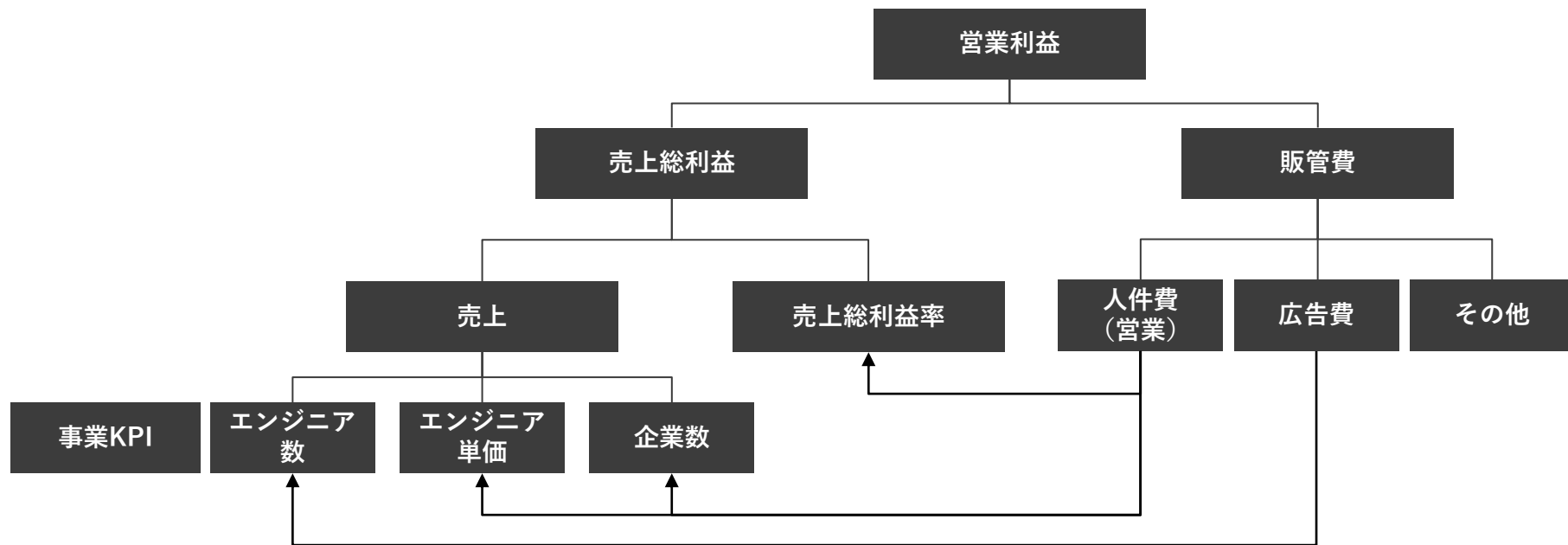
この稼働数をストックに更なる成長を見込む





エンジニアプラットフォームサービス（Midworks）の事業モデル

エンジニア数を増やすためには、広告費が寄与
企業数とエンジニア単価を上げるためには、人件費（営業）が寄与



マーケティングプラットフォームサービスとは

WEBマーケティングノウハウをもとに

新規領域へ展開

- ▶ 「Mayonez」「Tap-biz」をはじめとした、10以上の自社メディアを運営
- ▶ 自社メディア運営で獲得したWEBマーケティングノウハウを活用し、企業にWEBマーケティングコンサルサービス「Digital Arrow Partners」をクローズドASPサービスとして、「SONOSAKI」を提供

WEBマーケティング/クライアントソリューション

自社メディア運営

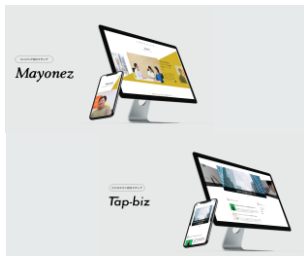
WEBマーケティングコンサルサービス



WEBマーケティング
ノウハウを活用



マーケティングプラットフォームサービスの事業一覧



自社メディア運営

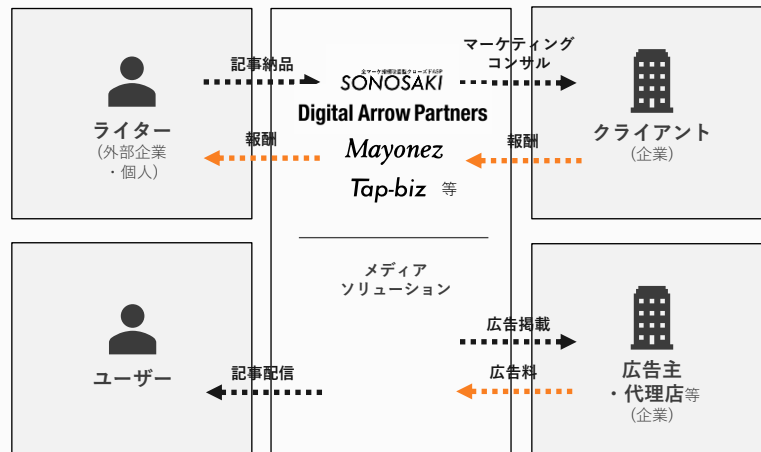
IT人材向けのライフスタイルマガジン「Mayonez（マヨネーズ）」やビジネスパーソンのための知恵や知識を発信する「Tap-biz」など、10以上の自社メディアを企画・運営



WEBマーケティングコンサル

自社メディアの運営を通じて得たノウハウを活用し、SEOコンサルティングや企業のメディア立ち上げ支援、記事作成代行を中心とした、WEBマーケティングコンサルサービスを提供

自社メディア運営・WEBマーケティングコンサル





本資料の取り扱いについて

本書には、当社に関連する見通し、将来に関する計画、経営目標などが記載されています。

これらの将来の見通しに関する記述は、将来の事象や動向に関する現時点での仮定に基づくものであり、当該仮定が必ずしも正確であるという保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。実際の結果は環境の変化などにより将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意下さい。

別段の記載がない限り、本書に記載されている財務データは日本において一般に認められている会計原則に従って表示されています。

当社以外の会社に関する情報は、一般に公知の情報に依拠しています。

本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証を行っておらず、またこれを保証するものではありません。

本書は、いかなる有価証券の取得の申込みの勧誘、売付けの申込み又は買付けの申込みの勧誘(以下「勧誘行為」という。)を構成するものでも、勧誘行為を行うためのものでもなく、いかなる契約、義務の根拠となり得るものでもありません。