

2023年7月20日

各 位

会 社 名 株式会社TWOSTONE&Sons  
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3四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3四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3四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3四半期決算説明動画](#)

2023年8月期 第3四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3四半期決算説明動画書き起こし](#)

以 上

## 2023年8月期 第3四半期決算説明動画書き起こし

2023年7月14日に発表された、株式会社 TWOSTONE&Sons（旧社名：Branding Engineer）2023年8月期 第3四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. 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

河端保志（以下、河端）：株式会社 TWOSTONE&Sons 代表取締役 CEO の河端保志でございます。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3四半期決算について、私からご説明いたします。

本日は、ホールディングス体制に移行してから、はじめての説明会となりますので、それについても触れたいと思います。



<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>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</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> 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>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 YoYで広告投資は前年並、採用投資額は<b>27.2%増</b>  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<b>飛躍的な成長につなげる</b></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6月にTSR社をM&amp;A TSR社で当期4社目と、積極的なM&amp;A戦略を有言実行 引き続き戦略的なM&amp;Aの積極検討を行う  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>

※TSR社の売上・利益の連絡は、2024年8月期1Qから開始

はじめに、2023年8月期の注力ポイントとそ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（HD化）、成長投資の継続（広告費・採用費）、M&Aの投資実行の3点を注力ポイントとしています。組織再編の実行については、6月1日のホールディングス体制への移行が無事完了しました。詳細に関しては、後ほどご説明します。

成長投資の継続について、第3四半期は第2四半期に引き続き、過去最大級の成長投資を実行しました。第3四半期も主に広告投資、採用投資を中心に積極的な投資を行い、広告投資額は前年並み、採用投資額は前年比27.2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て、第4四半期から2024年8月期にかけての飛躍的な成長につなげていきます。

M&Aについては、先日開示したとおり、2023年6月にTSR社のM&Aを実行しました。後ほど詳しくお伝えしますが、第2四半期の決算発表以降にUPTORY社とTSR社の2社のM&Aを実行したことで、2023年8月期のM&A実績は4社と1事業の5件となりました。これまでもお伝えしているような、積極的なM&A戦略の実現を果たすことができたと考えています。

なお、M&Aに関しては、期初の売上・利益予算に組み込まれていないため、M&Aによる売上・利益の増加は、着地数字に対して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の積極検討を行っていきます。

## 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 (YonY **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YonY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 (YonY **21.5%**増)  
**営業利益は前年を大幅に上回る149**百万円で着地 (YonY **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

第3四半期の業績数値についてです。四半期売上高は前年比40.8パーセント増の25億4,100万円での着地となりました。売上高・売上総利益ともに、11四半期連続での最高値更新を継続しています。

また、第3四半期は第2四半期に引き続き、新規採用者の教育・組織体制強化に注力しました。広告投資額は前年並みとなりましたが、エンジニア獲得数は前年比で増加しました。これは「Midworks」のブランド化と知名度向上が寄与した結果だと考えています。

販管費は前年比で9,900万円の増加となりました。全体的に投資額が増加したものの、飛躍的な事業成長の結果、四半期営業利益は前年比45.4パーセント増の1億4,900万円と、前年数値を大幅に上回る数値で着地しており、レバレッジを効かせた経営ができていると考えています。

また、業績が好調に推移した結果、営業利益、純利益の通期進捗は、第3四半期時点で期初予算を超過しています。この超過した利益を原資に、第4四半期は2024年8月期以降の成長に向けた積極的な投資を実行していきます。

### 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

第4四半期以降の見通しです。組織体制の強化に関する進捗は好調であり、第4四半期の稼働数増加の貢献を見込んでいます。また、戦略的M&Aを実行した結果、第4四半期からジンアース社およびUPTORY社が連結します。

組織体制の強化と併せて第4四半期の稼働数は飛躍的な増加を見込んでおり、それに伴い、売上・利益も大幅な成長を計画しています。第4四半期は、第3四半期までの超過利益を原資として、中長期を見据えた投資を実行し、2024年8月期以降の事業成長につなげていきます。

そして、2023年6月にTSR社のM&Aを行ったように、第4四半期以降も戦略的なM&Aの検討を継続します。既存事業の確実な成長と、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・企業価値の最大化を意識した経営を行っていきます。

なお、TSR社の売上・利益の連結は2024年8月期第1四半期からを予定しています。そのため、2023年8月期第4四半期の数字には含まれていません。

## 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



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**

組織体制強化の進捗状況についてです。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、積極的な採用および早期戦力化を実行しました。

第3四半期は、第2四半期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しました。したがって、第4四半期は稼働数の大幅な成長を計画しています。

## 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**



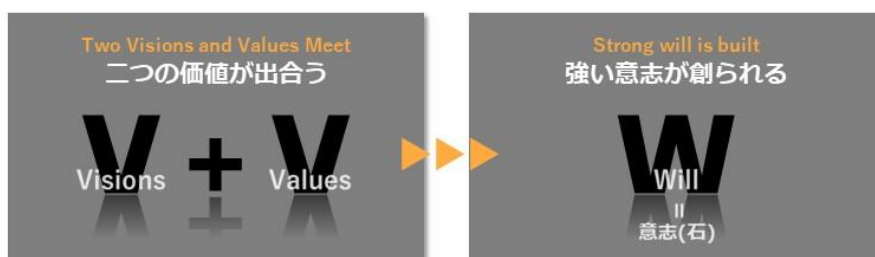
M&Aチームの体制構築完了に伴い、非連続的な成長を安定して生み出す体制を確立した結果、2023年8月期に関しては、DeProp社にはじまり、4社と1事業の計5件のM&Aを行うことができました。

上場してまだ3年という中で、ほかの上場企業と比べても、当社は非常に多くのM&Aができていると思っています。今後は、我々のノウハウの注入や、買収した企業とのシナジーにより、飛躍的な事業成長を狙っていきます。

M&Aに関しては、企業価値を伸ばしてきたさまざまな企業を見ている、積極的なM&Aとそれに伴うしっかりとした利益構築や売上の増加が企業価値向上に大きくつながっていくと思っています。今後も、引き続き積極的に進めていこうと考えています。

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



強い意志が信じ合う仲間 **"Sons"** を増やしていく

ここからは、ホールディングス化についてご説明します。

2023年6月1日より、ホールディングス体制へと移行しました。社名を Branding Engineer から TWOSTONE&Sons へと変更し、新たなスタートを切りました。

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つの価値が出合うことで強い意志が作られる」「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。私たちは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



※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

Copyright© TWOSTONE&Sons inc. All Right Reserved

11

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・柔軟性の向上ならびに迅速な経営判断を実行できる体制を構築することで、さらなる成長・飛躍につなげていきたいと考えています。

## 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

Copyright© TWOSTONE&Sons inc. All Right Reserved

12

ホールディングス体制へと移行したことで、我々が目指すものについてご説明します。

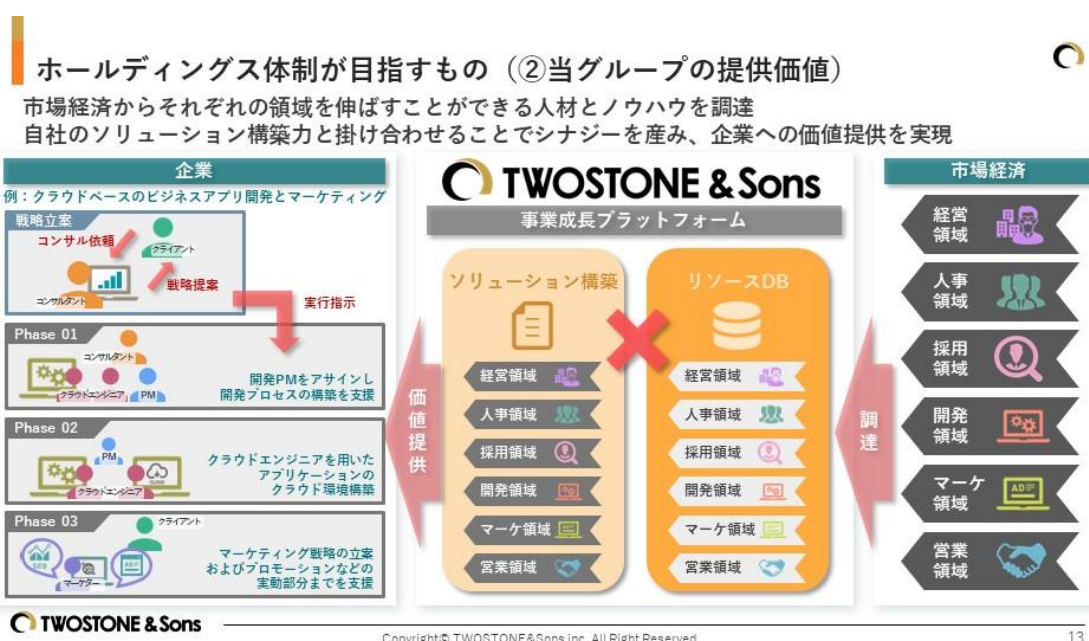
当グループでは、ホールディングス体制によって、これまでのエンジニア関連市場から領域を拡大し、すべての産業に貢献できるような体制を目指します。スライドに記



載のとおり、すべての企業において成長のために必要な6つの領域を定め、それらに対して支援を行うことで、成長に貢献できる体制を作ります。

記載した6つの領域は、世の中にあるすべての企業に共通して重要なファクターです。これらを戦略コンサルといった上流工程から、開発、マーケティングのような実動部分まで一気通貫に支援することで、企業の成長に貢献できると考えています。

このような会社は市場でもユニーク性があると考えています。大手コンサルティングファームでは上流工程がメインで、中流工程や下流工程まで一気通貫でできる会社というのはなかなかありません。それゆえに非常にユニークで、かつ企業成長に貢献していくと考えています。



当グループの提供価値のイメージについて、図示しています。当グループでは、エンジニア領域でこれまで培ってきたマーケティング力を駆使し、市場から優秀な人材およびノウハウを調達します。

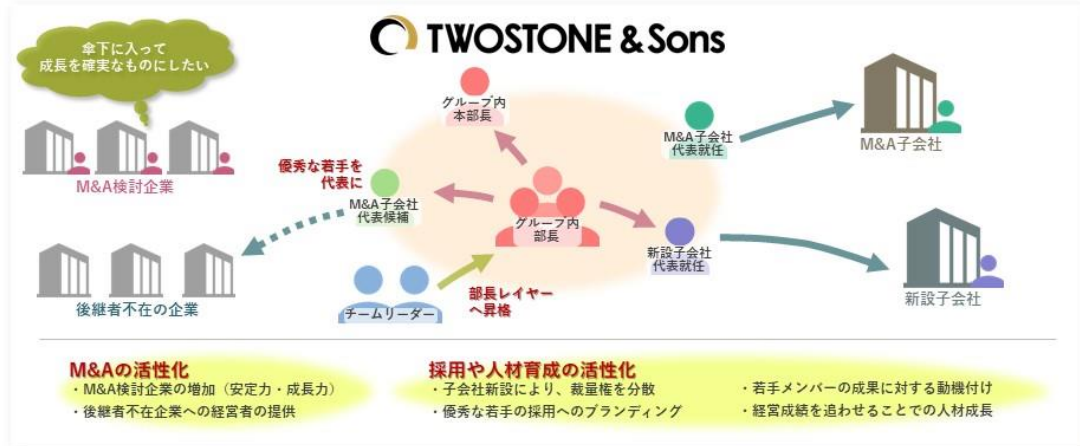
そして、調達した優秀な人材およびノウハウと、これまでにさまざまな領域で事業展開することで培ってきたソリューション構築力を用いて、新たな価値を生み出します。そして、新たに生み出した価値を、成長を目指すさまざまな企業に対して提供することで、企業の成長にとって重要なパートナー的存在となれるよう、目指していきます。

当グループでは、これまでも事業展開をする上で重要な上流工程から、サービスの開発やプロモーションといった実動部分までを支援してきた経験があります。それら

を活かすことで、左図のソリューションの事例のように、上流工程から実動部分までを一気通貫で支援することができるため、他社にはない強みになると考えています。

### 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



TWOSTONE & Sons

Copyright © TWOSTONE & Sons inc. All Right Reserved

14

ホールディングス化による M&A・組織面での効果についてご説明します。ホールディングス化により、M&A の活性化や、採用・組織開発面にポジティブな効果がもたらされると考えています。

M&A を積極的に行っていくことは先にお話ししたとおりです。ホールディングス化により、企業それぞれの独立性を保ちつつ、グループの規模拡大を狙った M&A を行っていきたいと考えています。また M&A においては、代表が残って引き続き経営にコミットしていただくケースや退任されるケースなど、さまざまなケースがあります。

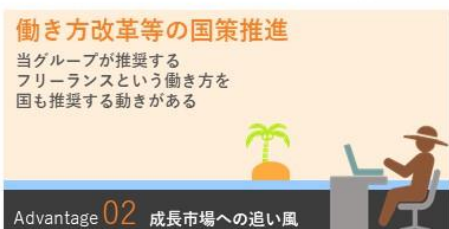
前者では、当グループのアセットを活かしつつ、規模感をもって成長してもらうことができます。後者では、当グループの優秀な人材を代表に置くことが可能なため、結果として M&A の裾野が広がることにつながると考えています。

採用・組織開発面においては、優秀な人材や若手に対して活躍の場を創出することができます。優秀な成績を取めることにより、若いうちから子会社の代表にチャレンジできる環境を作ることや、代表就任によって空いた上のポジションに若いうちから就任することができます。これらは、昨今の優秀な新卒や若手メンバーの採用などに非常にポジティブな効果をもたらし、結果としてグループ全体の成長につながれると考えています。

このように、さまざまな若手に対してさまざまなポストを提供し、また裁量権を増やすことで表面積を最大化します。裁量権の分散化によって強い組織をこれからも作っていかうと考えています。

## 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**



当グループのマクロ的視点から見た優位性についてです。当グループが今後事業を展開していく上で、3つの優位性が働くと考えています。

1つ目は、エンジニア市場の急拡大です。国内におけるエンジニア市場は売り手市場が続いており、今後も慢性的なエンジニア不足は続いていくと考えられ、その市場にて事業活動を行っている当グループには、大きな成長余地があると考えます。

2つ目は、働き方改革などの国策推進です。ITエンジニアの市場が広がることに加え、国策として、ITエンジニアの流動性を高めることに対する取り組みが進んでおり、フリーランスといった新しい働き方を推奨する動きが見られます。

この動きは、フリーランスエンジニアを中心とした事業を展開している当グループにとっては非常に有利な追い風となり、今後サービス利用者はますます増加していくことが考えられます。

また、エンジニアに限らず、マーケターなどといった業種においてもフリーランス市場が拡大していくことは、エンジニア以外の領域へも積極的な事業展開を狙っている、当グループにとって、大きな成長余地があると考えています。

現状、エンジニアはほとんどが正社員で、主に大手SIerにすることが多く、このような方たちも、今後フリーランスになっていくことを考えると、非常に大きな市場が今後もまだ拡大していくと考えています。

3つ目は、上場企業としての知名度です。フリーランスエンジニアを中心に事業展開するサービスの中でも、当グループは上場企業であるため信頼度も高く、知名度もトップクラスであると考えています。

したがって、DX推進を検討する企業や、優秀なエンジニアが必然的に当グループを目にすることになるため、案件数、エンジニア数が増加していくと考えられます。良い案件の集まる場所に優秀なエンジニアが集まる、そして、優秀なエンジニアが集まる場所に良い案件が集まるといった交互に好循環を生み出すきっかけとなり、当グループの成長をさらに押し上げるようなかたちになると考えています。

人材の流動化が進むと予想される現状において、当グループは極めて良い市場環境にいると考えています。今までの日本にあった終身雇用という文化が変わってきており、当社のビジョンに掲げている「世の中に存在する“不合理な常識”を覆す”ことを目指していこうと考えています。

## 財務数値の前年比較

四半期売上高は前年比**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年8月期第3四半期の業績です。四半期売上高は前年比40.8パーセント増の25億4,100万円、売上総利益は前年比25.8パーセント増の7億1,200万円を着地しました。営業利益・純利益についても、前年比で飛躍的に増加し、営業利益は前年比45.4パーセント増と大幅な成長を果たしました。

## 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 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
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

TWOSTONE & Sons

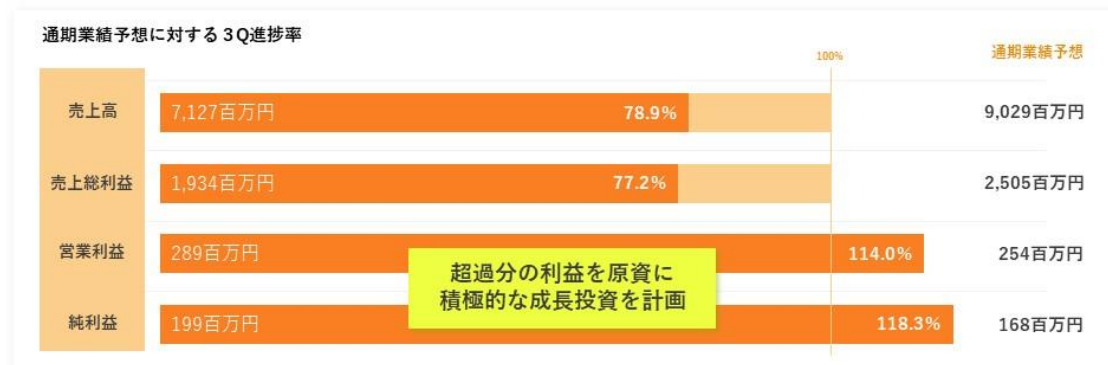
Copyright© TWOSTONE&Sons inc. All Right Reserved

18

財務数値の前年比較です。第3四半期の販管費への投資額は、前年比で約1億円増となる9,900万円の増加となりました。しかしながら、飛躍的な事業成長の結果、営業利益は前年比45.4パーセント増の1億4,900万円、EBITDAは前年比45.1パーセント増の1億7,200万円と大幅な成長を果たしました。

## 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**



TWOSTONE & Sons

Copyright© TWOSTONE&Sons inc. All Right Reserved

19

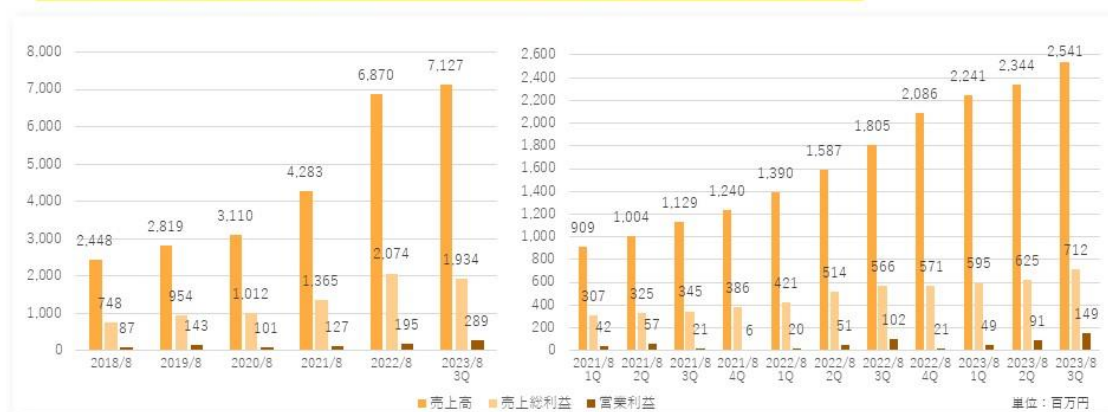
通期業績予想に対する進捗率です。第3四半期も売上・利益ともに、期初想定を大幅に上回る結果となり、営業利益・純利益の通期業績予想に対する進捗率は100パーセントを超えました。今後は、超過利益を原資に、2024年8月期以降の事業成長を見据えた成長投資を実行します。

また、第4四半期に関しては、組織強化やM&A効果により、業績進捗のさらなる加速を見込んでいます。そのため、第4四半期はさらに大きな飛躍ができると考えています。

## 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



TWOSTONE & Sons

Copyright© TWOSTONE&Sons inc. All Right Reserved

20

四半期ごとの業績についてです。四半期売上高は25億円を突破し、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しました。第4四半期はさらなる事業進捗により、12四半期連続での記録更新を目指します。

## 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%		

TWOSTONE & Sons

Copyright© TWOSTONE&Sons inc. All Right Reserved

21

販管費の前年比較です。2023年8月期は、採用関連費を中心に第1四半期から積極的な投資を継続した結果、販管費総額は前年比で9,900万円増となりました。第3四半

期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しました。

引き続き、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、2024年8月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YonY27.2%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YonY36.8%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数の比較  
(YonY・QonQ)



採用投資と広告投資に関する詳細です。採用関連投資は前年比 27.2 パーセント増となりました。採用人数は第 2 四半期からは減少したものの、主力事業である

「Midworks」を中心に積極的な採用継続を行いました。引き続き、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実施します。

広告投資に関しては、組織体制強化に注力していたため、前年並みの投資額となっています。一方、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前年比 36.8 パーセント増と大幅に増加しました。広告投資を弱めてもエンジニア獲得は順調に推移しているため、組織体制強化の進捗により、第 4 四半期は角度を上げた稼働数の成長を計画しています。

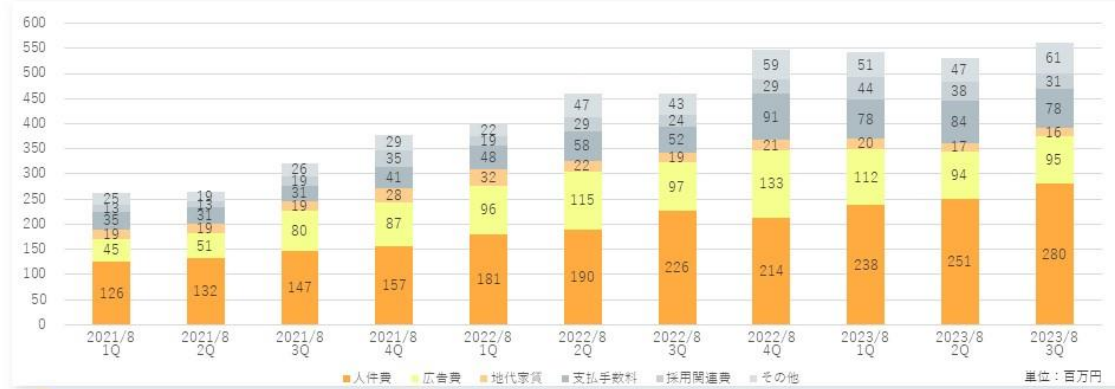
## 販管費の推移（四半期）

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、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



TWOSTONE & Sons

Copyright© TWOSTONE&Sons inc. All Right Reserved

23

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実行してきました。2023年8月期についても第1四半期から積極的な投資を実施し、過去最大級の事業投資を継続してきました。

第3四半期は前年並みの広告投資を行うとともに、採用投資および新規採用者への教育に注力しました。第4四半期は、第3四半期までの超過利益を原資に、2024年8月期以降の事業拡大に向けた投資を実行します。

## 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・イン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

TWOSTONE & Sons

Copyright© TWOSTONE&Sons inc. All Right Reserved

24

第3四半期にM&Aを実行した2社についてご紹介します。まず、UPTORY社です。UPTORY社は、ITエンジニアと企業をマッチングする「Midworks」と同様のビジネスを



営んでいます。2018年2月1日設立と創業間もない会社ですが、フルリモートで働くフリーランスのITエンジニア分野において、独自の顧客ネットワークとノウハウを有しています。

今回のM&Aにより、グループ全体の顧客基盤、グループ全体のITエンジニアデータベースを掛け合わせるクロスセルの実現を見込んでいます。グループ全体を通して、さらなる事業拡大が可能になると考えています。

## TSR社 M&Aについて

### 譲受会社概要

	<b>会社名</b>	<b>TSR株式会社</b>
	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認可証 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

TSR社です。こちらも「Midworks」と同様のビジネスを営んでいます。双方のITエンジニアを双方の顧客に紹介することで、クロスセルの実現を見込んでいます。

またTSR社に関しては、2022年2月にM&Aを行ったTSRソリューションズ社と、顧客層や得意とする技術領域の類似性があります。内容が非常に似ていますが、会社としてはまったく関連性はないため、ご了承ください。また、グループの中でも特に2社間による同領域でのシナジーを見込んでおり、こちらもさらに飛躍させていきたいと考えています。

## 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**



第4四半期以降も、今回ご紹介した2社のような、当グループの周辺領域を得意とする企業へのM&Aを実行することで、当グループの非連続的な成長を実現していきたいと考えています。

当グループとしては、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、スライドに記載しているような「上流工程」や「最先端技術」に対応できる人材を強化していくことで、さらなる事業拡大を図ります。

## 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40.8%増**



ここからはセグメント業績についてご説明します。第3四半期も「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、全社の売上高は前年比40.8パーセント増となりました。

## Midworks

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**



TWOSTONE & Sons

Copyright© TWOSTONE&Sons inc. All Right Reserved

29

「Midworks」の四半期売上高は21億9,900万円となり、利益ともに過去最高の更新を継続しています。前年同期比で売上高は49.6パーセント増、事業利益は66.2パーセント増となりました。第3四半期は組織体制強化が好調に進捗したため、体制強化が完了する第4四半期以降は、飛躍的な成長を計画していきます。

## 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**

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YoYで34.7%増加**

体制強化完了後の4Qは飛躍的な成長を計画



TWOSTONE & Sons

Copyright© TWOSTONE&Sons inc. All Right Reserved

30

エンジニア稼働数および登録者数の推移です。エンジニアの稼働数は過去最高の更新を継続、登録者数も堅調に推移しました。第3四半期は新規採用者の教育および体制強化を継続し、広告投資を前年並みに抑えたものの、エンジニア登録者数は前年比34.7パーセント増となりました。これは、「Midwroks」の知名度およびブランド力が向上してきている証拠であり、当グループにとって非常にポジティブな要素と考えています。体制強化が完了した第4四半期以降は、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、  
**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、1Qから積極的に実行

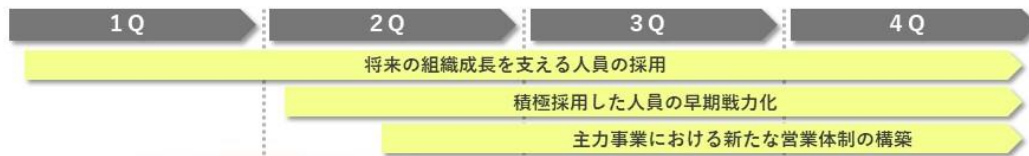
### M&Aの検討実行

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、  
**シナジー効果を狙うことで非連続的な成長を生み出す**

ここからは2023年8月期の方針についてです。早いもので、2023年8月期も残すところあと1四半期となりました。あらためて、方針を振り返ります。2023年8月期の方針については冒頭でもお伝えしたように、スライドに記載の3点に注力しています。

## 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



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

ホールディングス化の説明については、前段でお話しさせていただいたため割愛させていただきます。

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・早期の戦力化を実行します。

特に注力するポイントとしては、「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3四半期は、第2四半期までに採用した人員への教育および営業体制の構築に注力し、順調に進んでいます。引き続き、結果の出る営業体制の構築を実施し、優秀な人員による営業組織の構築を図るとともに、第4四半期以降の成長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

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です。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において事業展開しており、これは大きなポテンシャルである  
と考えています。このポジションを活かした新規事業展開を行い、さらなる成長に  
つなげていきます。

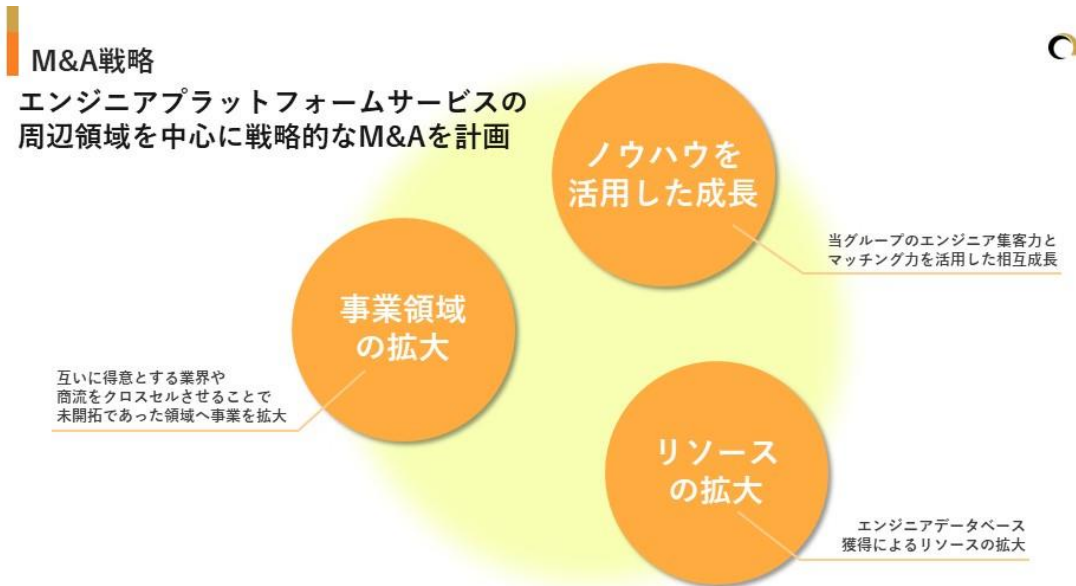
## 新規事業への取り組み

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



2023 年 8 月期の新規事業としては、フリーランス marketer 活用サービスである  
「Expert Partners Marketing」をリリースしました。これまでに「Midworks」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し、事業を推進  
します。

このようにエンジニア職以外への領域拡大に関しても、積極的に検討していきます。こちらについては、第3四半期終了時点で登録者数・稼働数ともに順調に推移しています。引き続き、事業成長に対してコミットしていきます。



M&Aの方針についてです。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4社と1事業のように、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、スライドで示した3つの効果があると考えています。

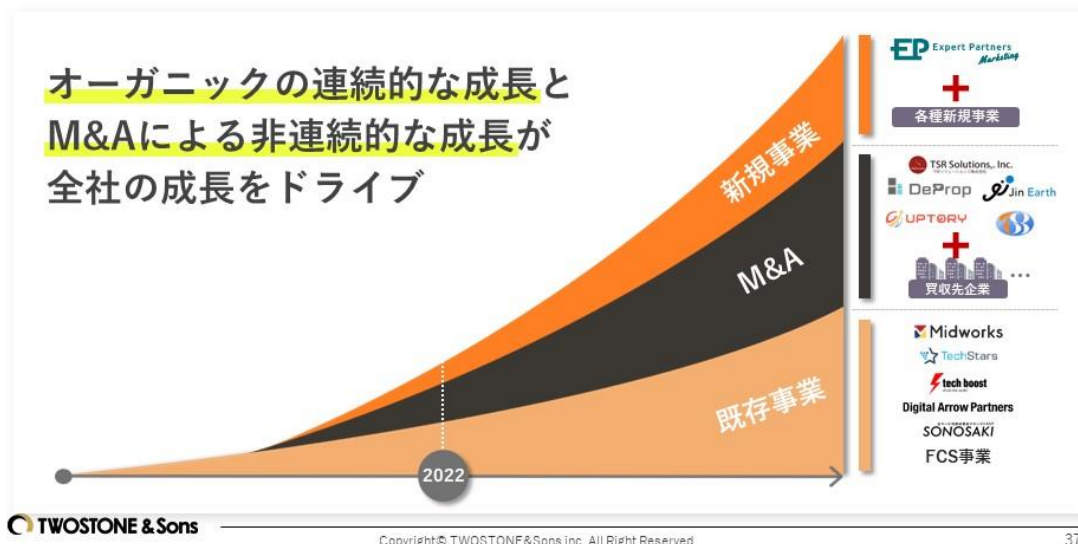
1つ目はノウハウを活用した相互成長です。当社はエンジニアの集客力とマッチング力を得意としており、当社が集客したエンジニアを買収先の企業が保有する案件へとマッチングすることで、相互に成長できると考えています。

2つ目は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、お互いに未開拓であった領域へと事業を展開でき、それにより相互成長できると考えています。

3つ目は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り、当社グループ全体としてのエンジニアのリソース拡大が見込めます。結果として、グループ全体の売上拡大につなげることができます。

このように、戦略的な M&A を積極的に実行し、当グループの飛躍的な成長につなげていきたいと考えています。

## 当グループの中長期的な経営ビジョン



これまでの内容を踏まえ、当グループとしては、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的な成長を組み合わせることで、中長期的にグループ全体での成長を達成したいと考えています。

以上、2023年8月期第3四半期決算説明の発表内容となります。以降は、アペンディクスとして、ESGなどのさまざまな情報等を記載しています。ぜひご一読ください。

現在、組織強化を実施し、上流工程を強化することによりさらなる成長ができると考えています。第4四半期も引き続き、みなさまの温かい応援をお願いできればと思います。よろしくお願いいたします。

本日はありがとうございました。