



2023年8月期

通期決算説明資料

(事業計画及び成長可能性に関する事項)

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. 2023年8月期 通期業績・第4四半期業績
3. セグメントの業績
4. 2024年8月期予算・方針
5. ESGへの取り組み
6. Appendix



TWOSTONE & Sons

1. エグゼクティブサマリー

エグゼクティブサマリー①

2023年8月期 通期業績

- 通期売上高**10,056**百万円と、初の**100**億円超で着地
 前年比**3,186**百万円増 (YoY **46.4%**増)
 前期に引き続き、**上場後 3 期連続**で**上方修正**を実施
 売上高・売上総利益ともに、**創業以来の最高値更新を継続**
- 当期も中長期の事業成長を見据えた過去最大規模の成長投資を実行
人材投資に注力、年間採用人数は**56人**増、採用投資額は前年比**55.3%**増
- 積極的な事業投資の結果、販管費は前年比**515**百万円増加したが、
営業利益は前年を大幅に上回る 319百万円で着地 (YoY **63.5%**増)

エグゼクティブサマリー②

2023年8月期 第4四半期会計期間業績

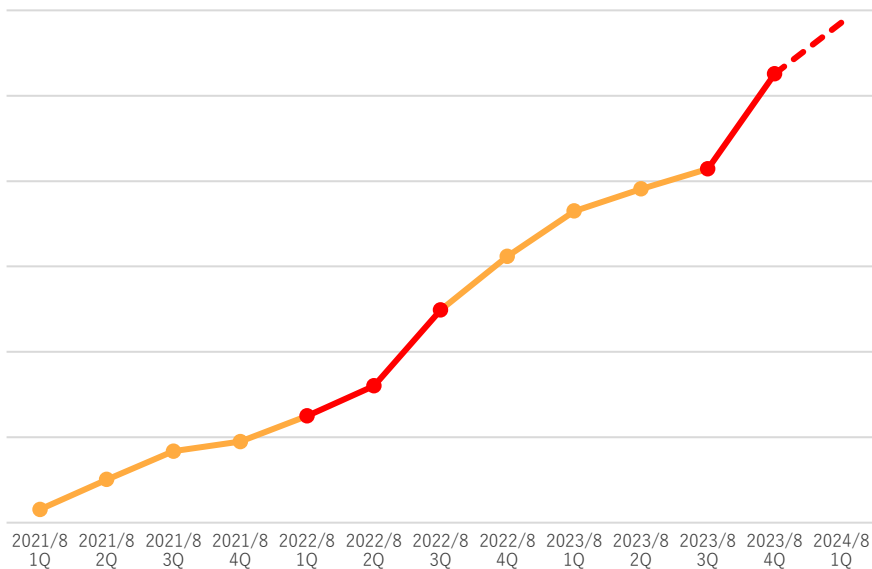
- ・ 四半期売上高**2,928百万円** 前年比**842百万円増** (YoY **40.4%増**)
売上高・売上総利益ともに、**12四半期連続で最高値を更新**
- ・ 利益進捗が3Qで100%を超過していたため、4Qはその利益を原資に四半期での営業利益を度外視した大規模な投資を行ったものの、**好調な利益進捗の結果、四半期営業利益は29百万円で着地**
- ・ **2024年8月期も中長期の成長を目標とした攻めの経営を実行**
前年比で売上高は30%以上、営業利益は40%以上の成長を計画
既存事業の成長とM&Aによる非連続的な成長を組み合わせることで、さらなる飛躍的な成長を目指す

エグゼクティブサマリー③

組織体制強化の進捗状況

年間を通じて実行した組織強化の結果、稼働数は飛躍的に増加
来期は幹部層の採用を強化、さらなる飛躍を目指す

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

4Qは3Qに続き採用および人材教育に注力
組織強化に加えてM&Aも加え、稼働数大幅増

来期は当期の採用のズレ込みを受け、
新規社員の早期戦力化を継続

幹部層採用も強化し、

より強固な組織体制の構築を目指す

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

2024年8月期はガバナンスを強化しつつ、
グループ間の連携を強化、グループ全体の成長に
つなげる

☆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

通期でエンジニア獲得のための広告投資、組織力強化
の採用投資を中心に過去最大級の成長投資を実行
エンジニア稼働数は51.6%増、採用人数は88.9%増

2024年8月期も組織力強化を行うとともに、
さらなるエンジニア稼働数の増加を計画

☆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社のM&A
TSR社で当期4社目と、積極的なM&A戦略を有言実行

2024年8月期も戦略的なM&Aの積極検討を行う

※TSR社の売上・利益の連結は、2024年8月期1Qから開始予定

2.2023年8月期 通期業績・第4四半期業績

通期業績概況（期首予算・前年実績との比較）

通期売上・各利益ともに、**創業来最高数値を達成**

売上は前期比**46.4%増**、営業利益は前期比**63.5%増**と大幅に上回って着地

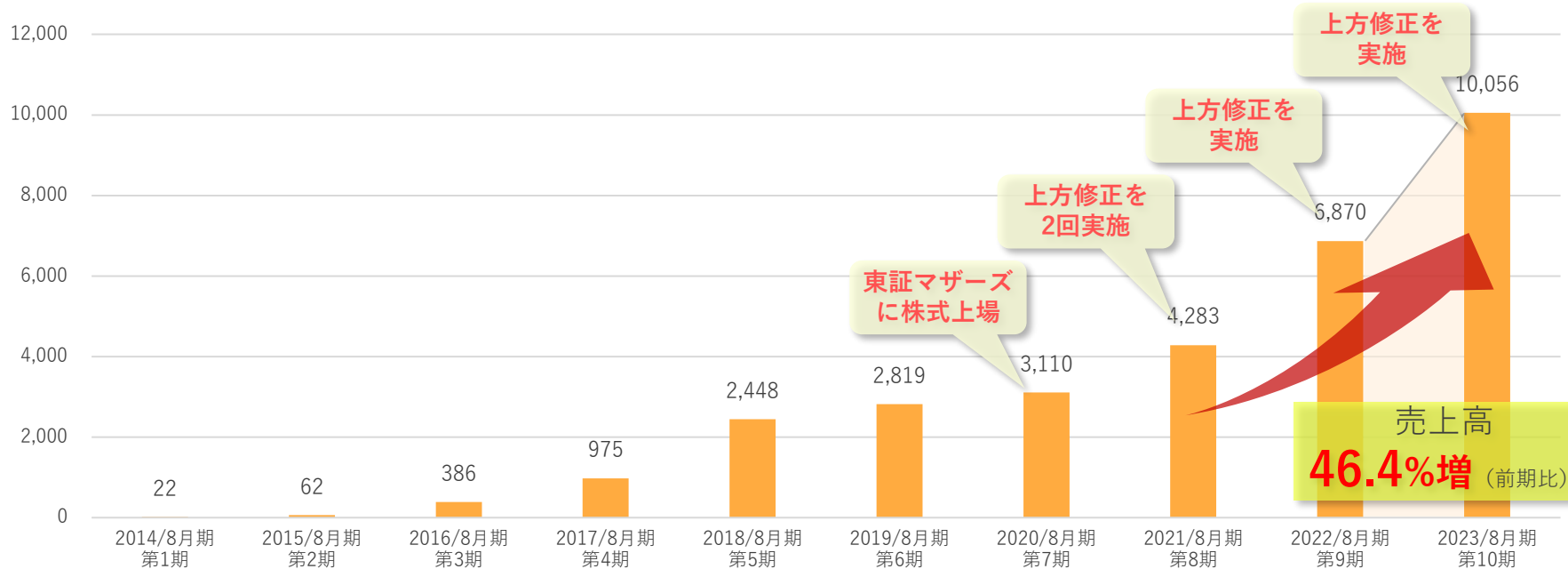
	2023/8月期 実績	2022/8月期 実績	増減額	増減率
売上	10,056	6,870	3,186	+46.4%
売上総利益	2,714	2,074	640	+30.9%
販売管理費	2,394	1,878	515	+27.5%
営業利益	319	195	124	+63.5%
純利益	170	134	35	+26.3%

	2023/8月期 期初予算	増減額	増減率
	9,029	1,026	+11.4%
	2,505	209	+8.3%
	2,250	143	+6.4%
	254	65	+25.6%
	168	1	+0.9%

単位：百万円

通期業績概況（売上推移）

売上高は前期比**3,186**百万円増の**10,056**百万円で着地（YoY 46.4%増）
 上場来最高の伸び幅で、創業以来**10期連続増収**を達成



財務数値の前年比較

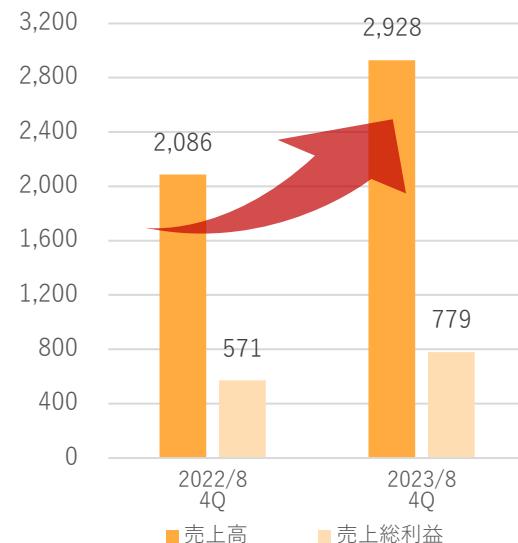
四半期売上高は前年比**40.4%成長**・売上総利益は前年比**36.4%成長**
 通期では利益も飛躍的に増加、**通期の営業利益は前年比63.1%成長**

	2023/8月期 4Q	前年同期 (2022/8月期 4Q)		2023/8月期 通期累計	前年同期 (2022/8月期 4Q累計)	
	実績	実績	増減率		実績	増減率
売上高	2,928	2,086	+40.4%	10,056	6,870	+46.4%
売上総利益	779	571	+36.4%	2,714	2,074	+30.9%
営業利益	29	21	+40.4%	319	195	+63.5%
純利益	△29	12	-	170	134	+26.3%

※純利益の減少については特別損失発生による、13ページ参照

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）

飛躍的な事業成長の結果、EBITDAは初の**400**百万円超

通期で営業利益は**63.5%**増・EBITDAは**69.8%**増と大幅成長

	2023/8月期 4 Q	前年同期 (2022/8月期 <u>4 Q</u>)		2023/8月期 通期累計	前年同期 (2022/8月期 <u>通期累計</u>)	
	実績	実績	増減率		実績	増減率
営業利益	29	21	+40.4%	319	195	+63.5%
減価償却費・のれん償却	30	17	+76.0%	91	46	+96.3%
EBITDA	59	38	+56.4%	410	241	+69.8%
オフィス移転コスト	—	0	—	0	27	△99.1%
M&Aコスト	2	7	△69.8%	10	33	△67.7%
調整後営業利益	61	46	+33.7%	421	302	+39.3%

※販管費の詳細は、17ページ参照

単位：百万円

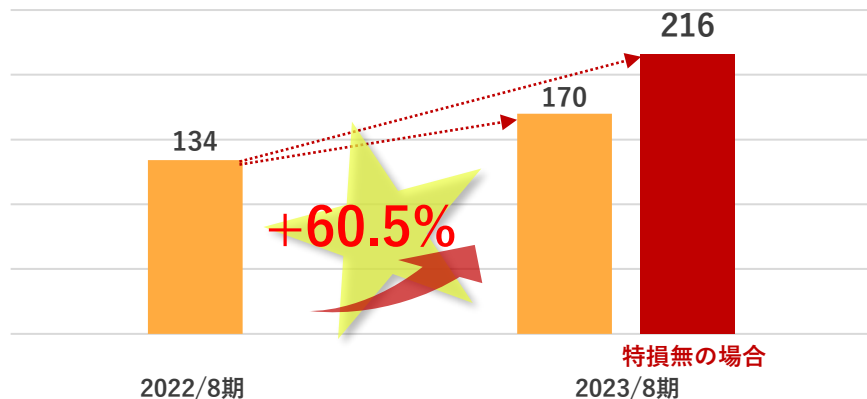
財務数値の前年比較（当期純利益）

特別損失として、TSSファンドにて出資したスタートアップ企業の株式を評価損として計上した結果、当期純利益は前期比**26.3%**増

一時的な損失である特別損失を除いた、**本業の当期純利益は216百万円**となり、**前期比60.5%増、予算比では28.2%増**と、大幅に上回る飛躍的な成長を達成

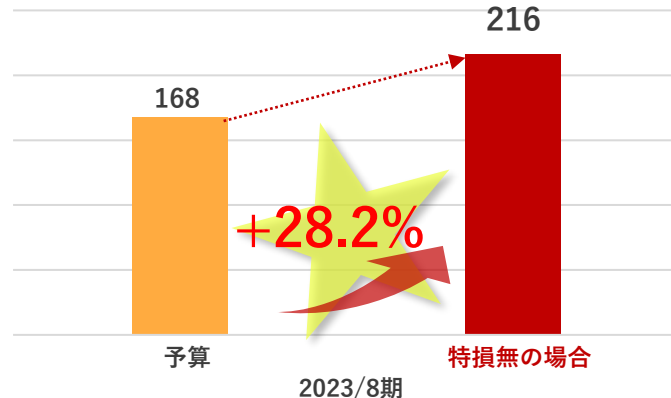
当期純利益（前期比）

単位：百万円



当期純利益（予算比）

単位：百万円

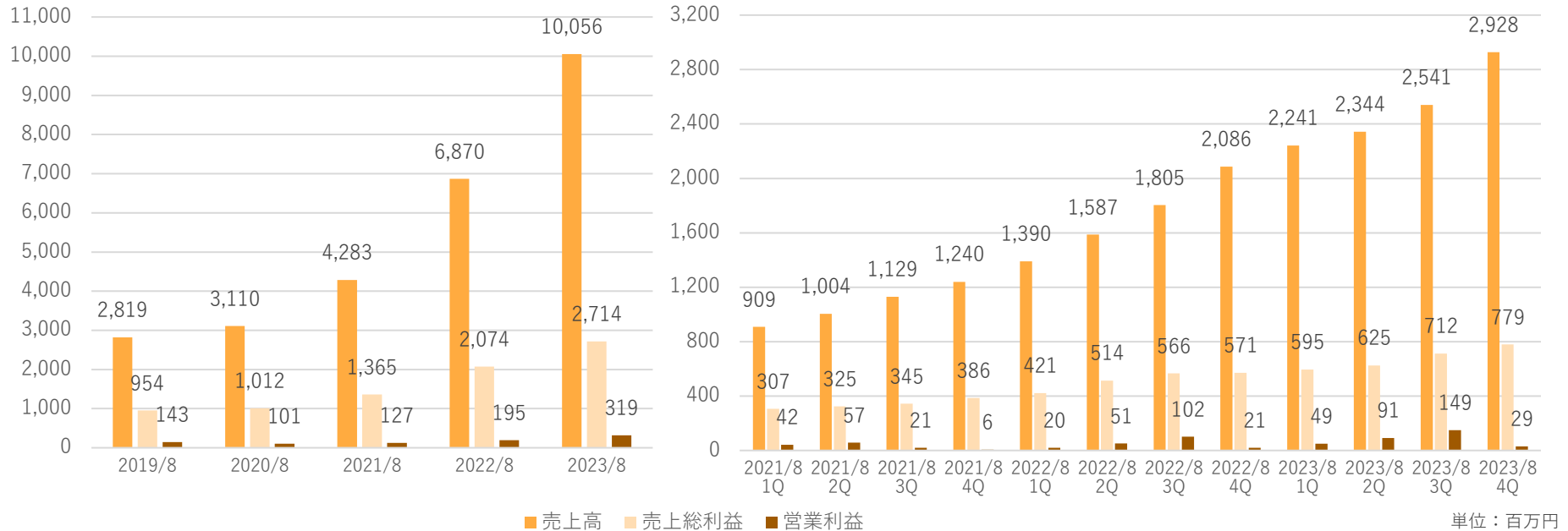


※ 計上した特別損失は保有株式の評価による特別損失であって事業内容に関わる特別損失ではないため、本業の収益等への影響はありません

四半期ごとの業績推移

四半期売上高**2,900**百万円突破 (YoY 40.4%増)

売上高・売上総利益ともに**12**四半期連続で過去最高値を更新



販管費の前年比較

年間を通じて中長期の成長を見据えた、新規採用や社員教育などの組織体制強化に注力
 4Qは3Qまでの超過利益を原資に、エンジニア獲得のため過去最大の広告投資を実行
 2024年8月期は、**当期4Qに採用した人員の教育や、幹部採用など継続して組織体制強化を行う**

	2023/8月期 4Q	前年同期 (2022/8月期 4Q)	
	実績	実績	増減率
人件費	332	214	+55.3%
広告費	156	133	+16.8%
地代家賃	19	21	△11.2%
支払手数料	122	91	+33.2%
採用関連費	44	29	+50.6%
その他	75	59	+26.5%
合計	750	550	+36.3%

	2023/8月期 通期累計	前年同期 (2022/8月期 通期累計)	
	実績	実績	増減率
	1,101	812	+35.5%
	459	442	+3.7%
	73	95	△23.1%
	363	251	+44.5%
	158	102	+55.3%
	237	172	+36.9%
	2,394	1,878	+27.5%

単位：百万円

成長投資の継続、採用投資と広告投資

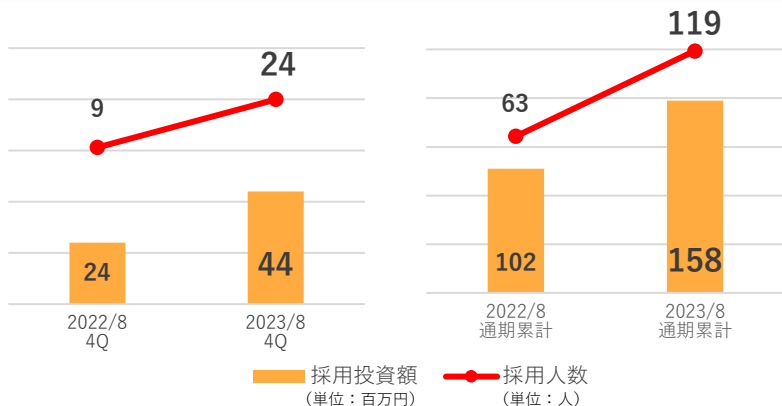
採用関連投資

2023年8月期を**戦略的投資期間と位置づけ**、主力事業のMidworksを中心に、採用活動および新規採用者の早期戦力化や営業組織の再編に注力

採用関連投資は**通期で56百万円増（55.3%増）**

2024年8月期も**継続して組織体制強化を図る**

採用投資額と採用人数の比較

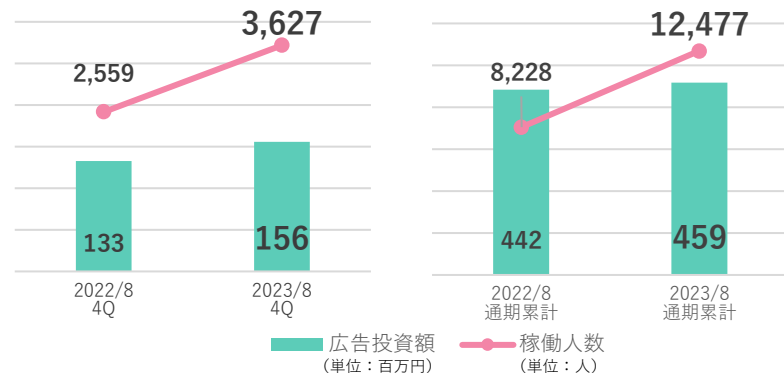


広告投資

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通期で51.6%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
4Qは将来の成長を見据えた先行投資を実行
2024年8月期も**戦略的な広告投資を継続**

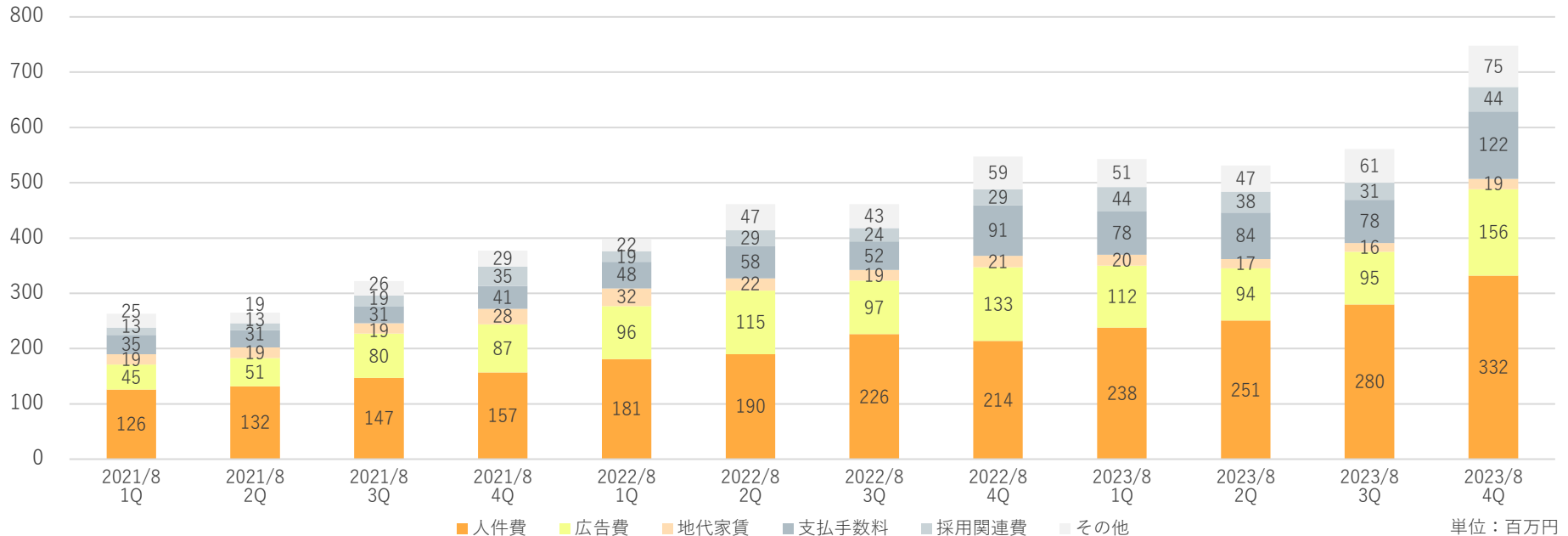
広告投資額とエンジニア稼働人数の比較



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、投資額は過去最大
2023年8月期は1Qから採用関連費用を中心に積極的な投資を実施

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広告投資を実行
 獲得したエンジニアはストック収益として中長期にかけた利益貢献を見込む



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

戦略的なM&A体制の構築

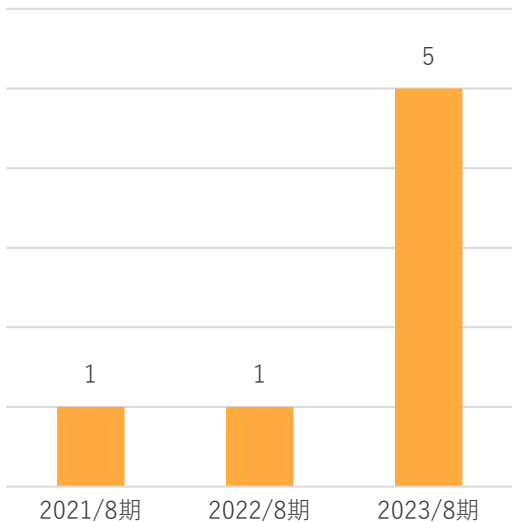
当期は4社 + 1事業をM&A

2024年8月期も内製化したM&Aチームを中心にM&Aを積極検討

既存事業の成長に戦略的M&Aを加えることで、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

※TSR社の売上・利益の連結は、2024年8月期 1Qから開始予定

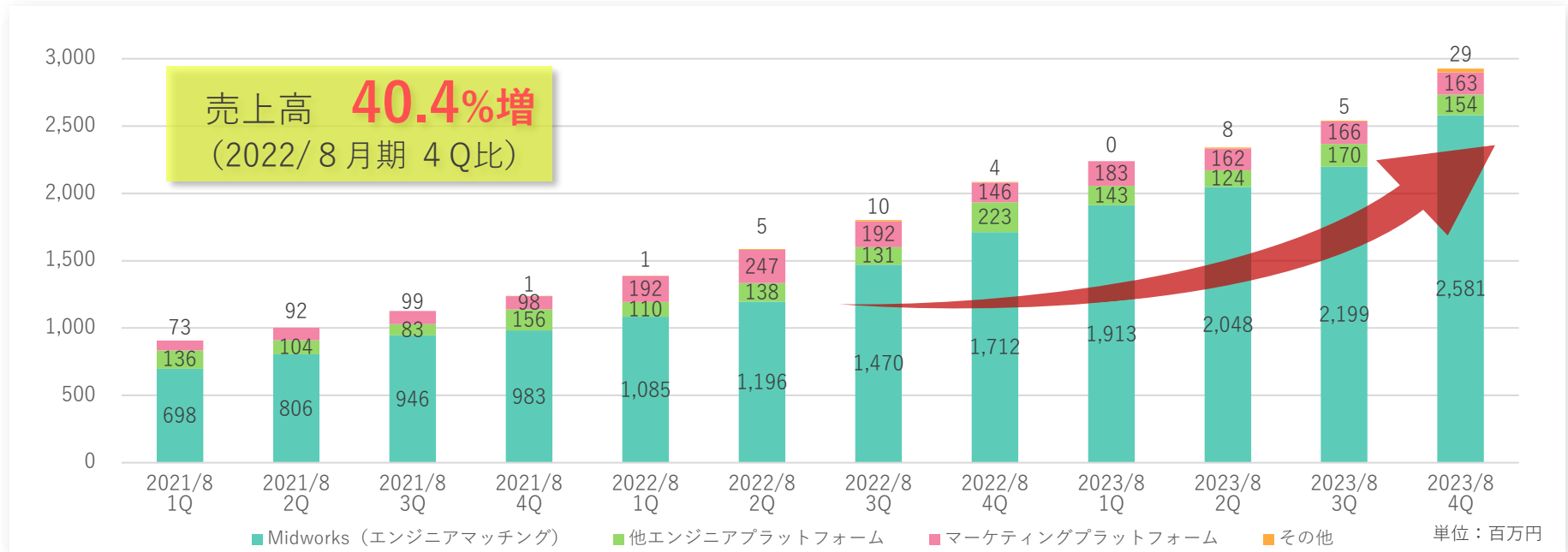
A semi-transparent circular image showing three people (two women and one man) sitting around a table in a meeting, smiling and engaged in conversation. The image is overlaid on a dark background with a large gear on the right side.

3. 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

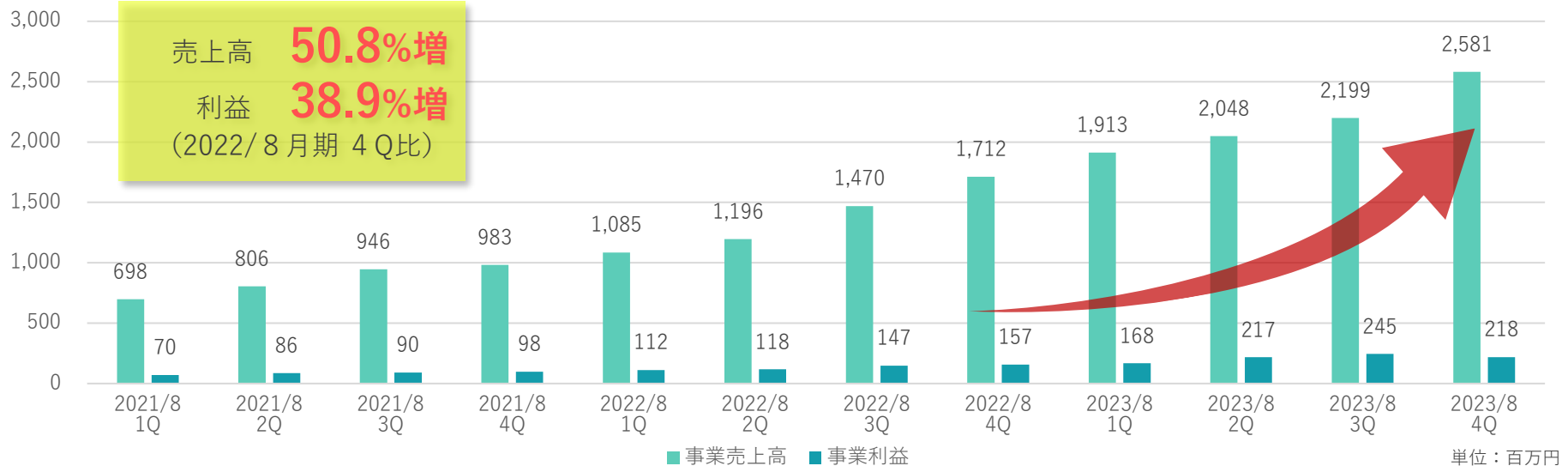
四半期の全社売上高は、**前年比40.4%増**



※2023/8 4Qより、Midworks、TSRソリューションズ、DeProp、ジンアース、UPTORYを「Midworks (エンジニアマッチング)」として記載

Midworks (エンジニアマッチング)

組織体制強化およびM&Aにより四半期売上高**2,581**百万円と過去最高の更新継続
 来期を見据えた戦略的な採用投資や広告投資により、事業利益はQonQで減少
 2024年8月期も採用や組織体制強化を継続、さらなる成長を目指す



Midworks (エンジニアマッチング)

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

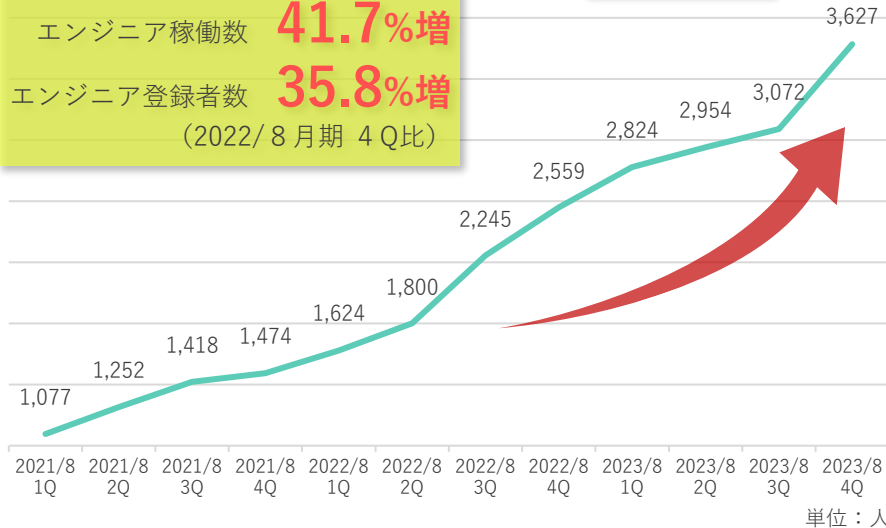
4 Qは組織体制強化やM&Aにより稼働数はYonYで41.7%増と飛躍的に増加

広告投資は前年並だがMidworksの認知度向上もあり登録者数はYonYで35.8%増

連結エンジニア稼働数

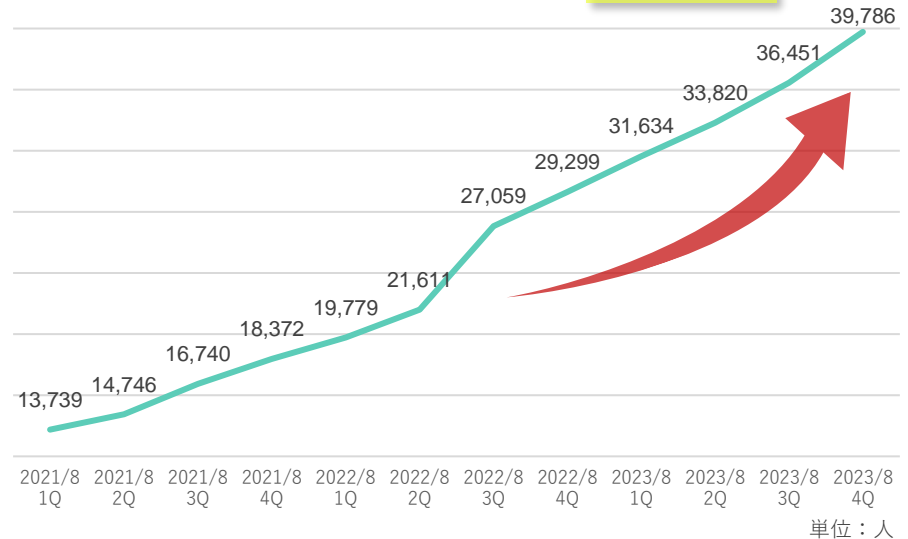
過去最高

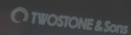
エンジニア稼働数 **41.7%増**
 エンジニア登録者数 **35.8%増**
 (2022/8月期 4Q比)



連結エンジニア登録者数

過去最高



TWOSTONE & SonsTWOSTONE & Sons

4.2024年 8月期予算・方針

2024年8月期 注力ポイント

積極的な 採用投資の継続

2023年8月期に引き続き採用関連投資とエンジニア獲得の広告投資を中心に積極的な成長投資を計画
採用面では幹部候補となる外部人材の採用に積極的な投資を進めることで組織力を強化するとともに、
営業人材の採用も引き続き実施することで営業力強化を図り、グループ全体での売上成長を狙う

既存事業の成長 + 積極的なM&Aの 計画・実施

2024年8月期も引き続き戦略的M&Aを積極検討
既存事業の着実な成長にM&Aによる非連続的な成長を加えることで、
グループとしての飛躍的な成長を目指す

ガバナンス強化

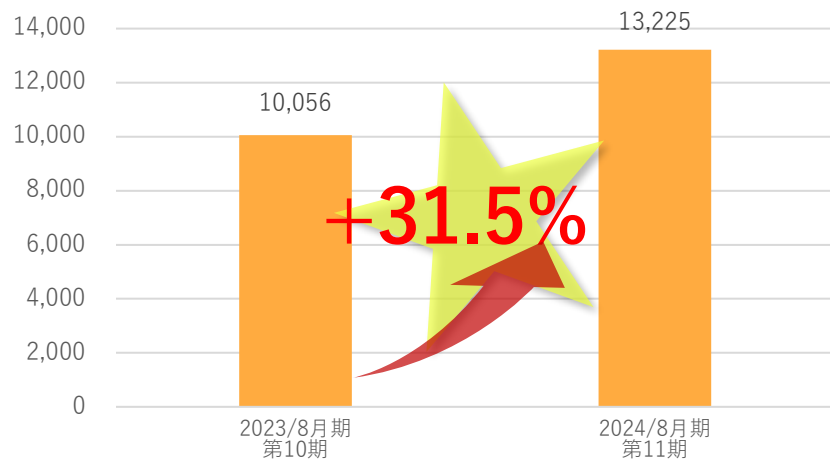
ホールディングス化によるグループ拡大を受け、全体的なガバナンスの強化を実施
今後M&Aによってさらに増えるグループ会社に対して、グループへのオンボーディング速度を
高めるべく、機動的な管理体制の構築を図る

2024年8月期 連結業績目標

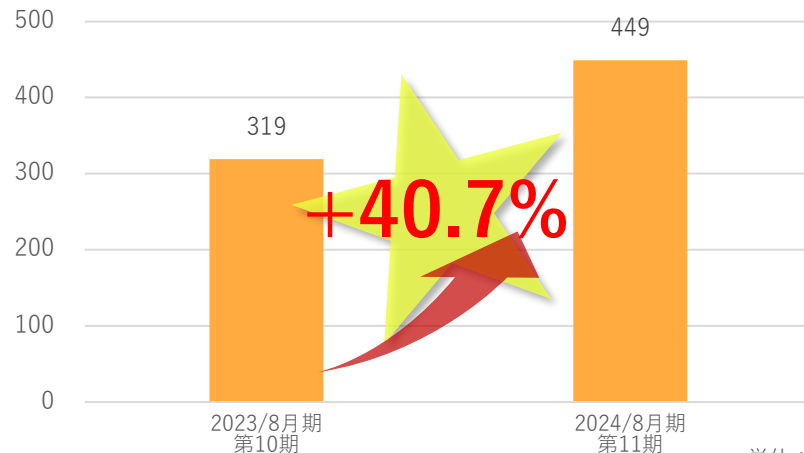
売上、営業利益とも大幅な成長を計画

既存事業の成長を加速させるとともにM&Aによる非連続的な成長を加えることで、さらなる飛躍的な成長を目指す

売上高



営業利益



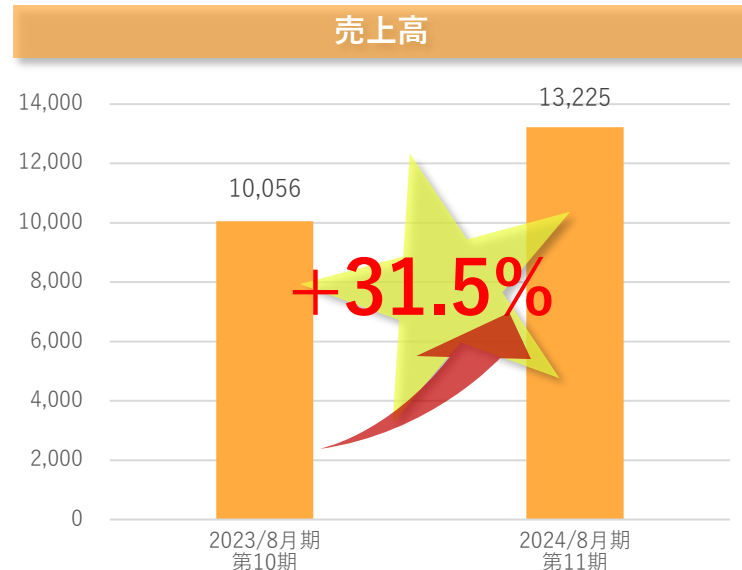
単位：百万円

2024年8月期 連結業績目標

2024年8月期は前年比**3,168百万円増**と、大幅な増収を計画
 中長期の成長のため、前期を大幅に上回る積極的な成長投資を継続するものの
 営業利益、純利益ともに前年比**40%超**を計画、過去最高利益での着地を見込む

	2024/8月期 予算	2023/8月期 実績	増減額	増減率
売上	13,225	10,056	3,168	+31.5%
売上総利益	3,778	2,714	1,063	+39.2%
販売管理費	3,328	2,394	933	+39.0%
営業利益	449	319	130	+40.7%
純利益	240	170	70	+41.6%

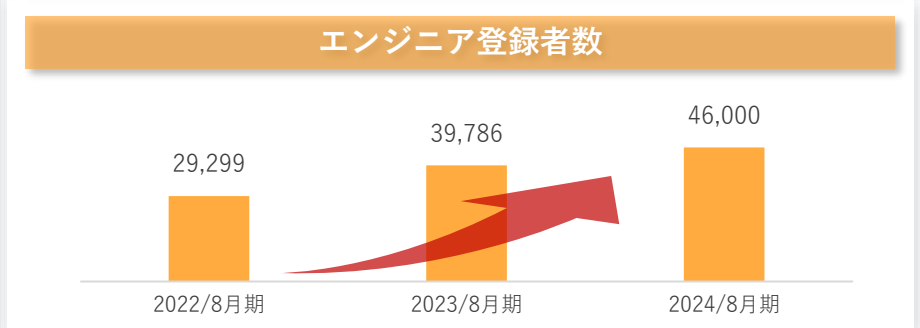
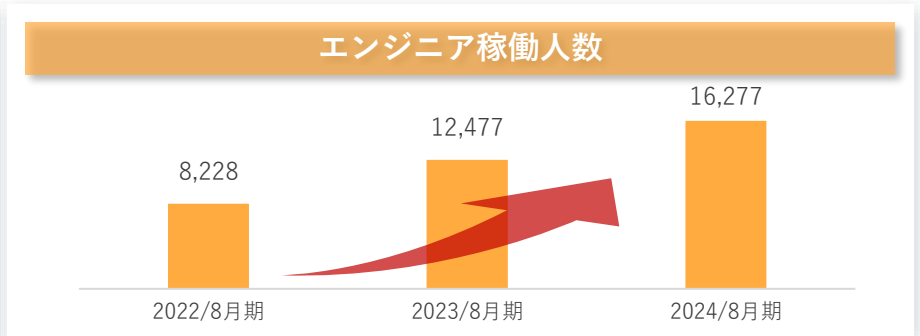
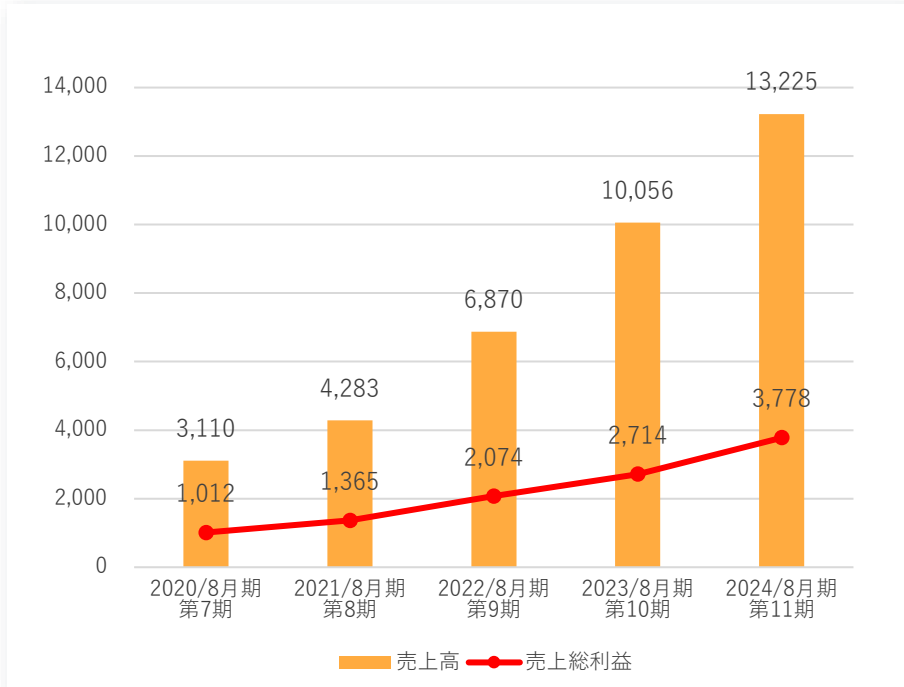
単位：百万円



売上推移と主要KPI

売上高は、2024年8月期も**最高値更新継続**を計画

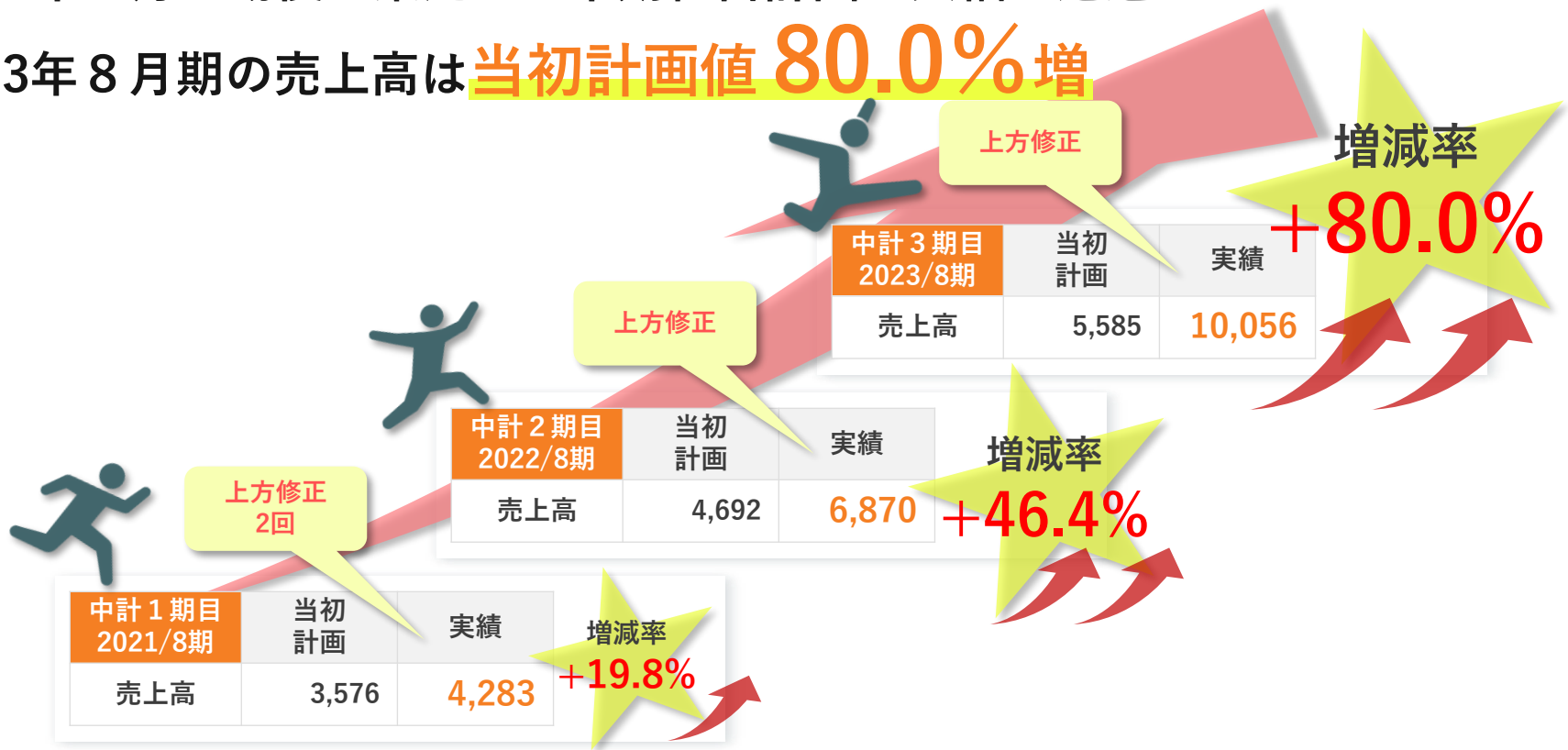
主要KPIである、エンジニア稼働数／登録数の増加が売上高をけん引



上場時の中期経営計画との比較

2020年7月上場後に策定した中期経営計画を大幅に超過

2023年8月期の売上高は**当初計画値 80.0%増**



エンジニアプラットフォームサービス

戦略策定のような上流工程から開発現場まで、
子会社や事業部の垣根を超えた一気通貫型支援を強化

2023年8月期

営業体制

企業開拓のための採用を強化し営業人員が増員した結果、稼働数増に大きく貢献



営業チームの採用強化

エンジニア稼働数増

企業

Yellowstone Consulting社を設立し
大手へのアプローチを強化

Yellowstone Consulting 設立



外資コンサル出身者等を登用



大手エンド企業

大手Sler

2024年8月期の取り組み

営業体制

営業組織への積極的な投資を継続しつつ
子会社や事業部の垣根を超えた営業の連携体制を構築



引き続き採用強化



事業部（子会社）間での情報共有



営業機会の向上

企業

商流の高い企業を引き続き開拓し、一気通貫型支援を提案



MidworksCONSULTANT



IT・戦略コンサル

開発・IT構築・採用

運用・マーケ・PR・組織内製法

上流から実動までの
各ソリューション

マーケティングプラットフォームサービス

引き続き、広告運用案件を中心にマーケティングコンサルの事業拡充に従事
エンジニア事業との連携も強化

2023年8月期

WEB広告市場へ移行し、順調に案件を獲得

WEB広告



マーケターマッチング事業の提供を開始



2024年8月期の取り組み

引き続き、広告運用案件を中心にマーケティングコンサルの事業拡充に従事
エンジニア事業との連携も強化



市場規模

WEB広告市場へ移行したことで
市場規模が**約7倍**に



約3,900億円

コンテンツ制作市場

約2兆7,050億円

WEB広告市場

出典：株式会社電通「2021年 日本の広告費」

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



TSSでの拡大
 M&Aによる拡大

技術分野
の拡大

最先端技術

当社の得意とする
WEB開発領域

上流工程への
領域拡大

上流コンサル

受託開発

提供手法
の拡大

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

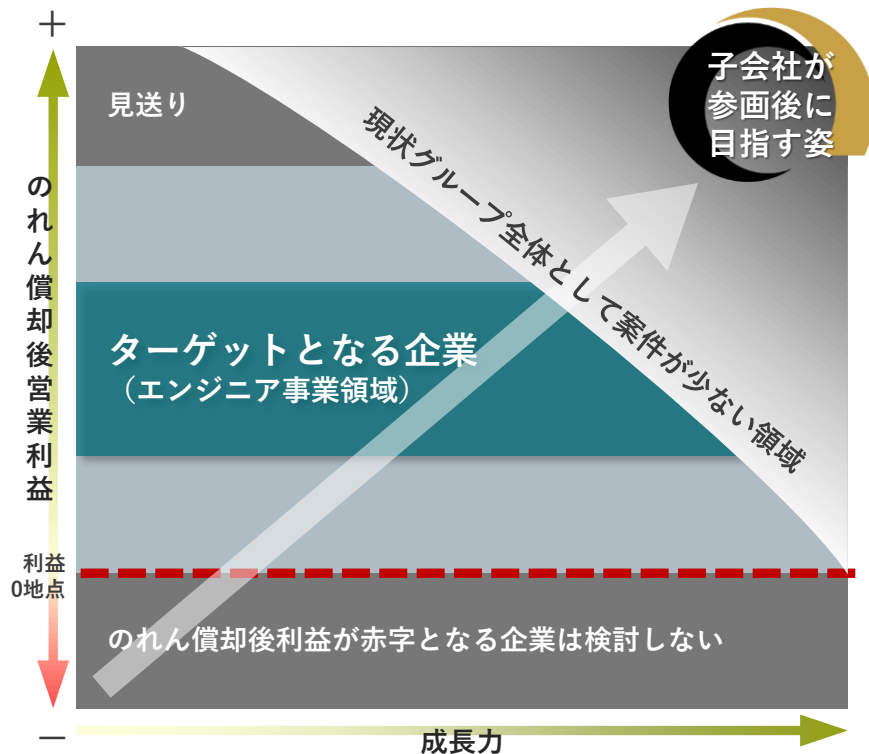
互いに得意とする業界や
商流をクロスセルさせることで
未開拓であった領域へ事業を拡大

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

M&Aのターゲット戦略

ターゲットを明確にした戦略的なM&Aを行い、飛躍的な成長を目指す



ターゲットを得意分野に限定

当グループの主力事業であるエンジニア事業を中心にM&Aを実行
集客力とマッチング力を活用できる企業に絞ってM&Aを行うことで、事業領域の拡大やリソースの拡大も狙う

のれん負けしない企業をM&A

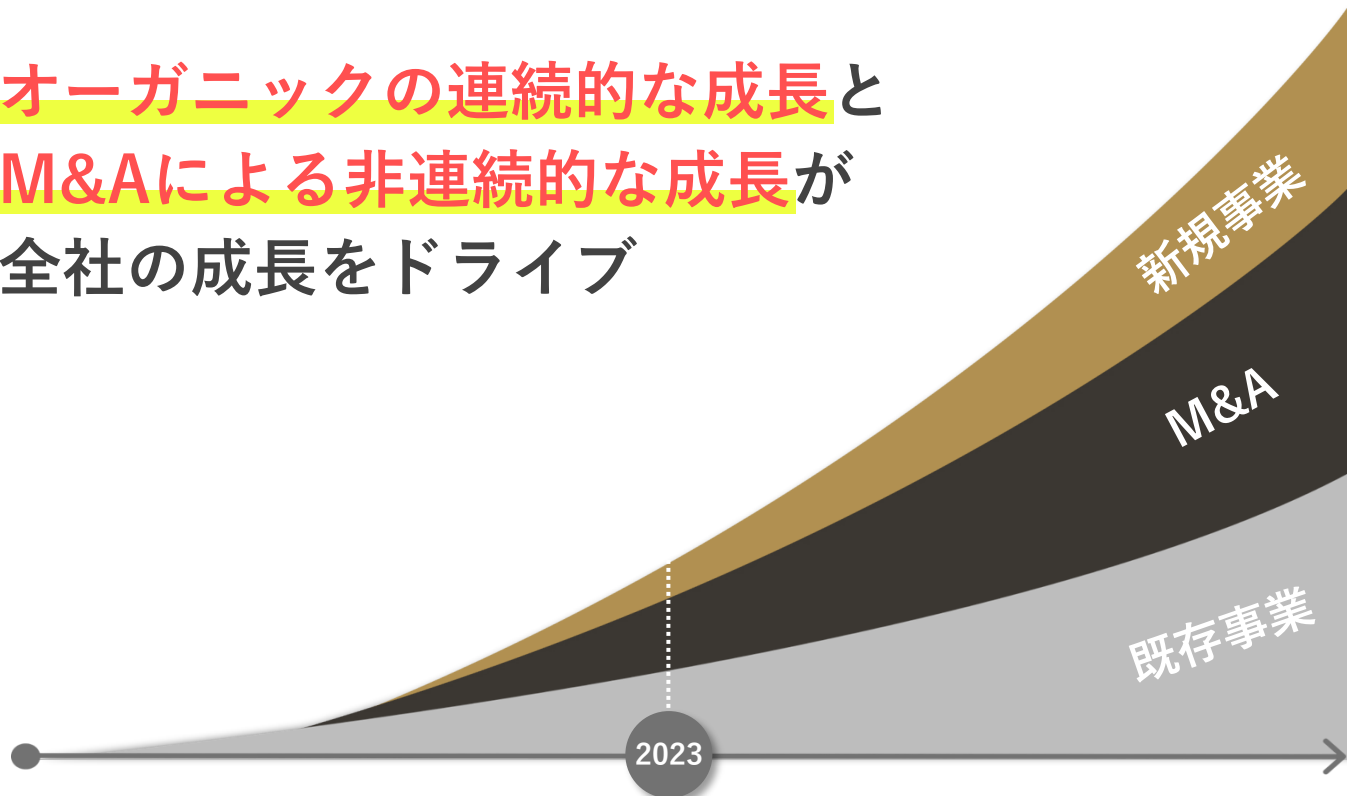
適切にEBITDAの目標を設定
のれん償却後利益が赤字となる企業のM&Aを行わない等、のれん負けしないM&A体制の構築

これまでの知見を活かした確度の高いPMI

エンジニア単価の適正判断（上乗せ余地があるか）、当社クライアントとの親和性、内勤社員の強化など
これまでのグループ全体の知見を活かしたPMIを実施

当グループの中長期的な経営ビジョン

**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
tech boost

Digital Arrow Partners

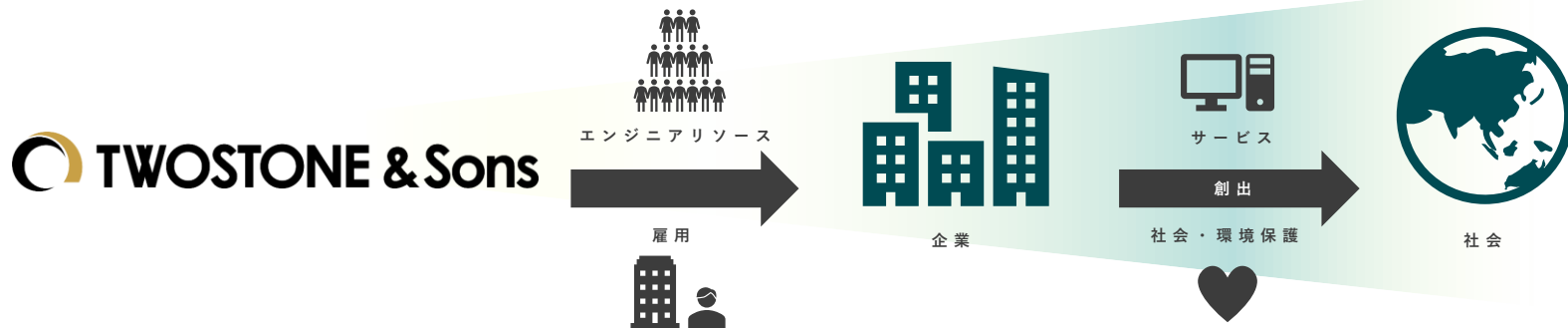
SONOSAKI

FCS事業

5. 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



Environment

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

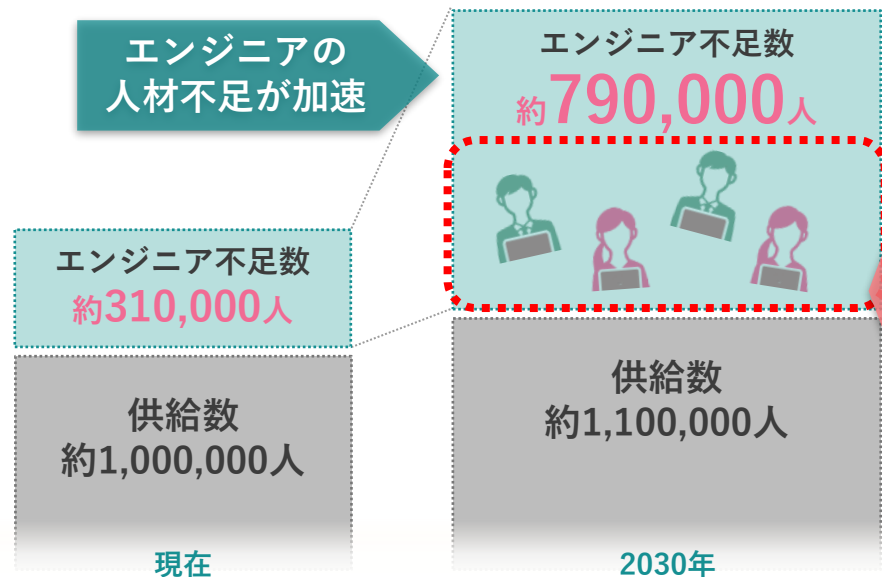
導入後：0.11t-CO2/年

※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

Social

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



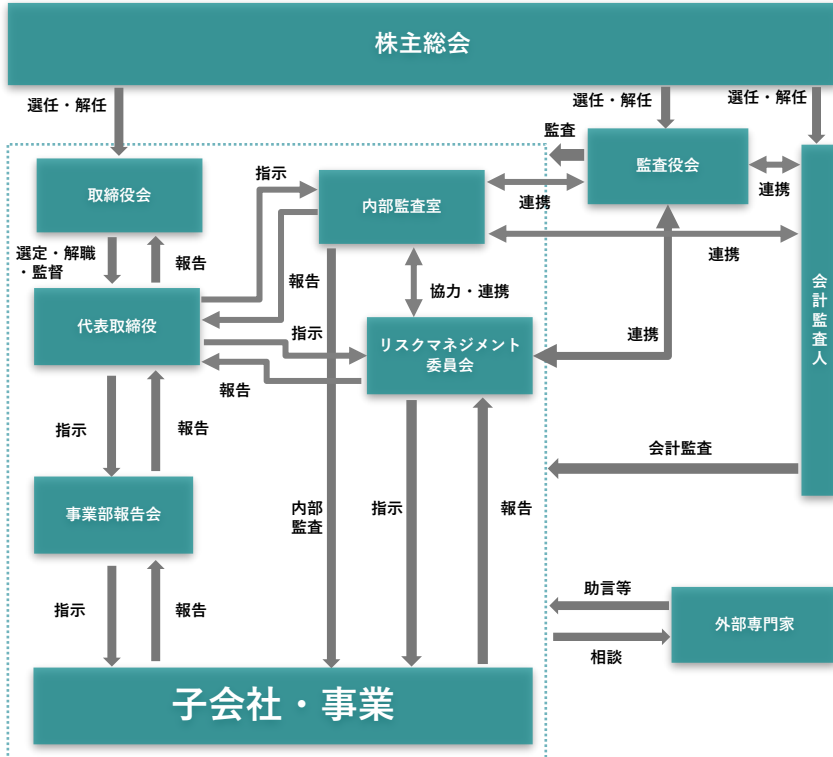
TWOSTONE&Sonsグループの取り組み



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)

Governance

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。

人的資本経営の考え方

当グループ社員だけでなく、関わりのあるエンジニアを中心としたすべての人材を人的資本と捉え稼働数増加および稼働期間が延びるような環境づくりを徹底することでLTVの最大化を図る



LTVの構成要素



稼働期間

サービスに登録したユーザーが当社経由の案件に稼働する期間

重要KPI 平均継続月数の最大化

- ・ ユーザー満足度
- ・ 終了率の低下
- ・ 案件への再決定者数

ユーザー稼働数

売上の基盤となる当社経由の案件で稼働するサービスユーザーの人数

重要KPI 稼働ユーザー数の最大化

- ・ 新規登録ユーザー数
- ・ 月次稼働終了数
- ・ 月次稼働決定者数
- ・ パートナー企業の人材稼働数



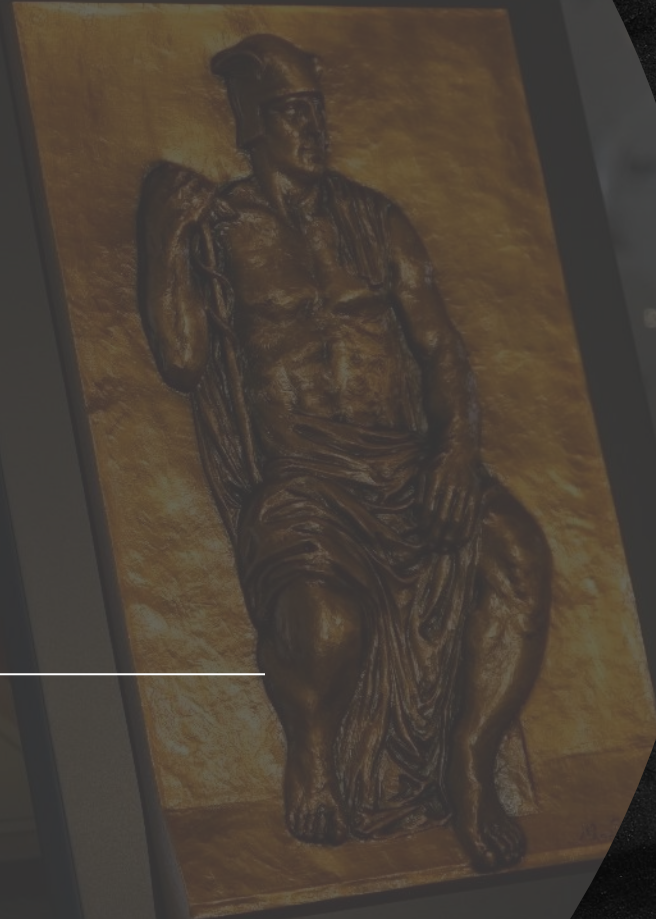
創出される価値の合計

1人あたりのユーザーによって創出される顧客に対する価値提供力

重要KPI 売上総利益の最大化

- ・ 稼働に対する単価の向上
- ・ 間接費の向上
- ・ 顧客満足度向上による追加発注

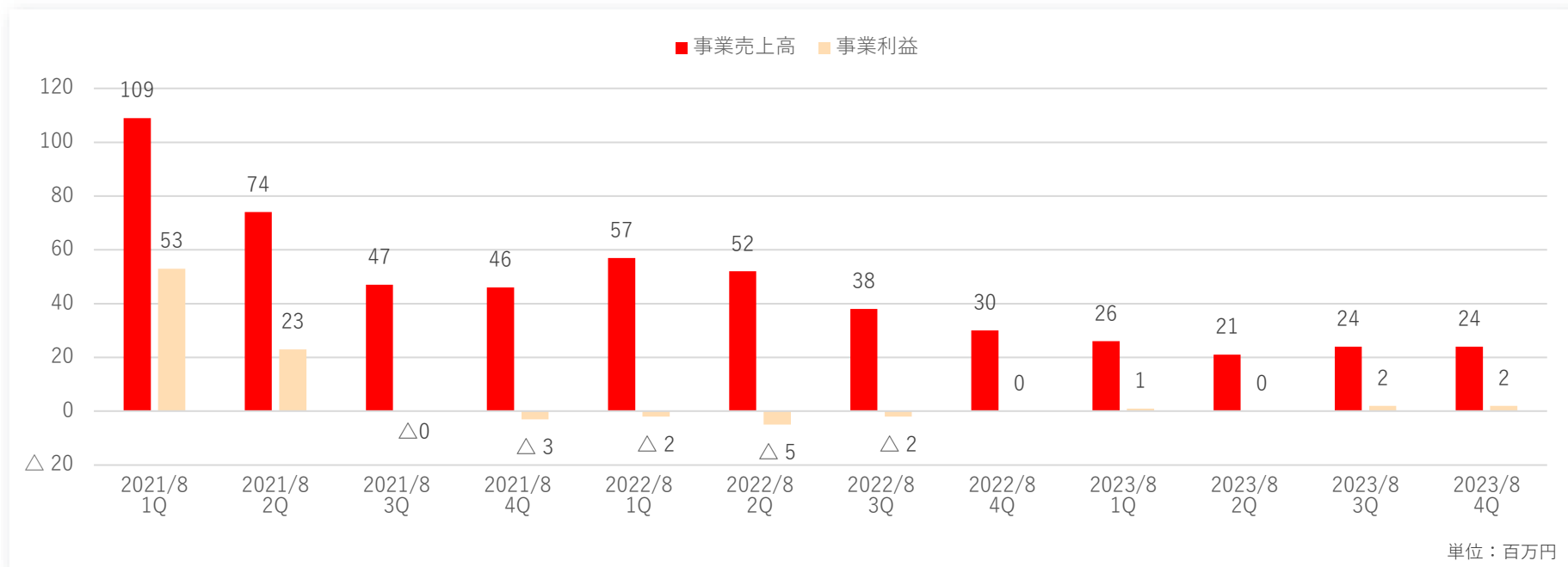
6. Appendix



四半期決算補足情報

決算補足：tech boost事業

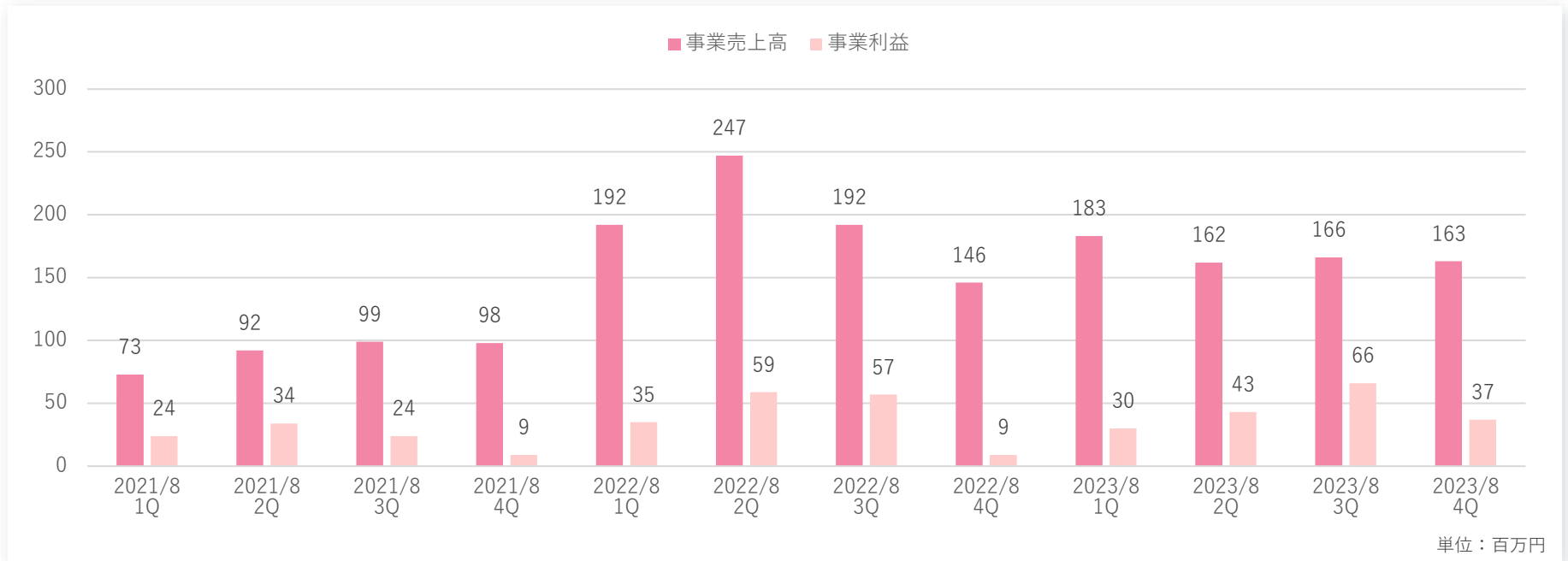
2023年8月期は、厚労省の教育訓練給付制度の対象に複数の講座が指定
エンジニア企業のプログラミングスクールとして、リスキリングを推進



決算補足：マーケティングプラットフォームサービス

2023年8月期もWEBマーケティングコンサル事業が堅調に推移

四半期売上高は**163**百万円、事業利益は**37**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

M&Aにより、固定資産と固定負債が増加

	2023/8月期末	2022/8月期末	
	実績	実績	増減率
流動資産	2,851	1,947	+46.4%
現預金	1,289	874	+47.4%
固定資産	1,234	561	+119.8%
総資産	4,086	2,511	+62.7%
流動負債	1,954	1,127	+73.3%
固定負債	1,234	646	+90.9%
純資産	897	736	+21.7%

単位：百万円

成長可能性補足：前回発表時の施策進捗結果(既存事業の進捗)

エンジニアプラットフォーム

前期

商流の高い企業をより開拓し
チームでのリソース提供の提案や
企業開拓のための採用を強化

結果

Midworksの営業人員増加だけでなく、
Yellowstone Consulting社を設立し
大手へのアプローチを強化
営業人員数は昨対比で156%増員

今期

戦略策定のような上流工程から開発
現場まで、子会社や事業部の垣根を
超えた一気通貫型支援を強化

※2024年8月期の詳細の施策は30ページ参照

マーケティングプラットフォーム

前期

継続して
WEBマーケティングコンサル
全般の事業拡充を行う

結果

広告運用案件が増加し売上に貢献
新事業としてマーケターマッチング
事業も提供を開始

今期

引き続き、広告運用案件を中心にマー
ケティングコンサルの事業拡充に従事
エンジニア事業との連携も強化

※2024年8月期の詳細の施策は31ページ参照

新規事業

新たに2事業を立ち上げ

 の提供開始

WEBマーケコンサル事業領域拡大の一環として、
フリーランスマーケットマッチングサービスを提供

 を設立しサービス提供開始

外資系コンサルファーム出身者を登用し、超上流から
一気通貫した事業戦略コンサルティングを提供

全マーケ指標改善型クローズドASP
SONOSAKI
WEBマーケコンサル領域

順調に拡大中


X Investors
不動産領域

事業撤退を実施
2023年6月30日

M&A

エンジニア関連事業を4社買収



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

- ◆クロスセルによる売上機会の創出
- ◆相互のエンジニア特性を生かした
チーム組成による高付加価値な提案

M&A体制構築により、安定した企業買収が可能に

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

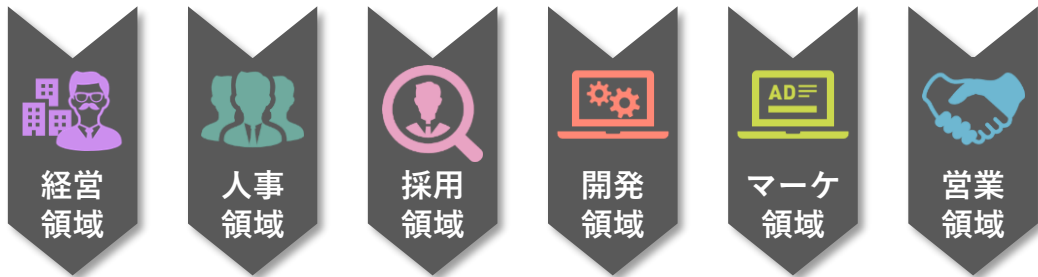
W
Will
意志(石)

強い意志が信じ合う仲間 **“Sons”** を増やしていく

HD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つの領域は、成長における重要なファクターと考えることができる
 当社はHD体制によって、全ての産業（企業）における6つの領域への支援を展開し成長に貢献

TWOSTONE & Sons



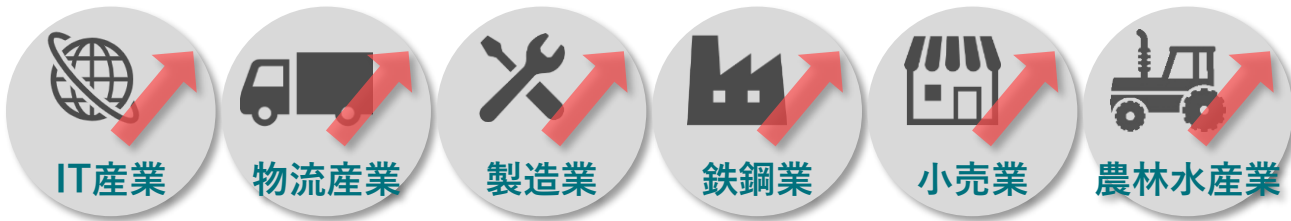
IT・戦略コンサル

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



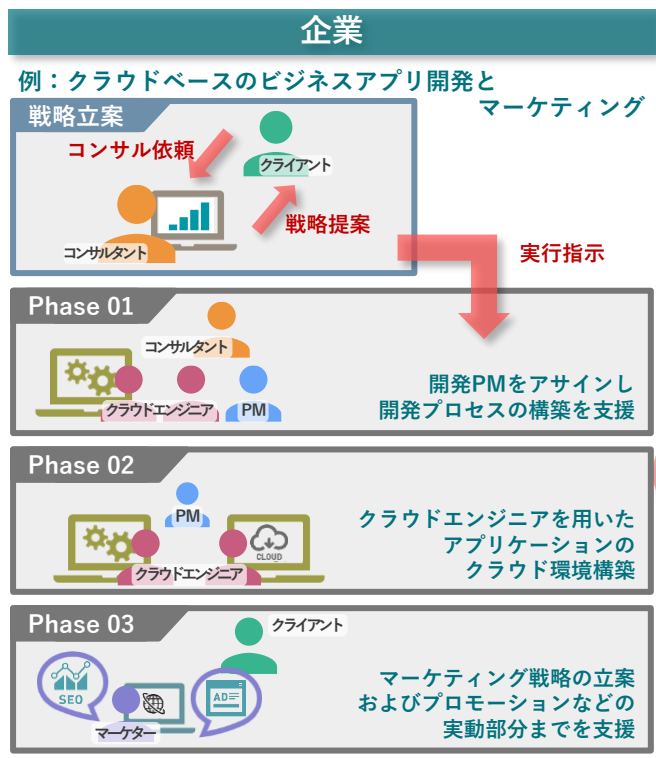
etc...

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

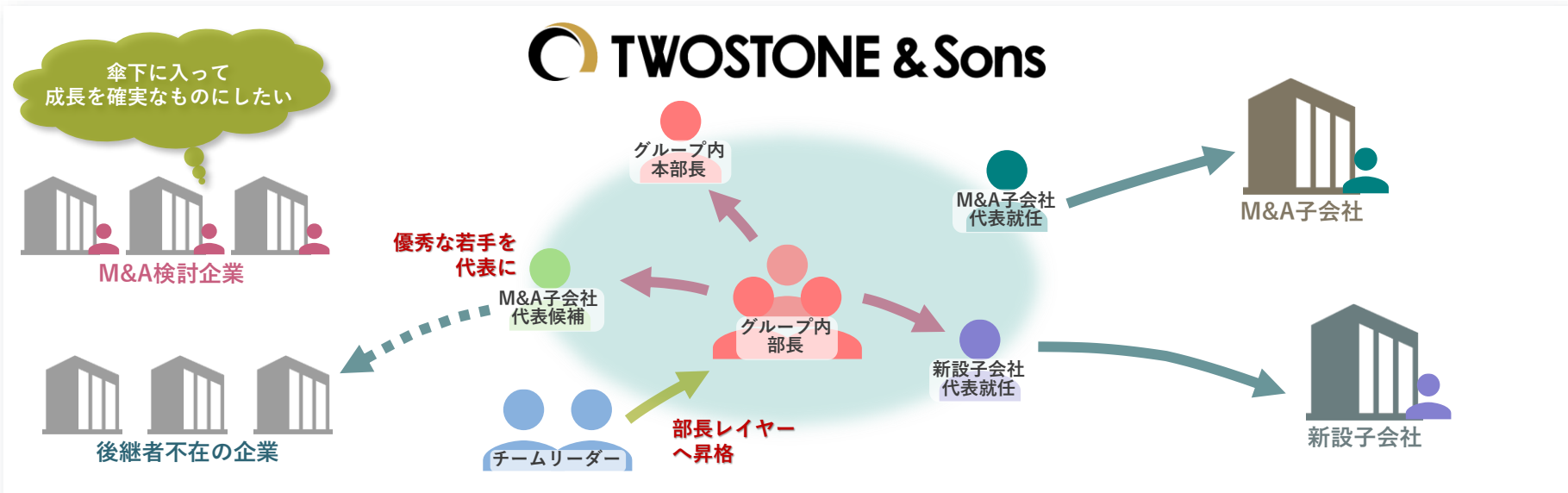
HD体制が目指すもの (②当グループの提供価値)

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行



HD体制が目指すもの（③内部から見たHD化のもたらす効果）

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

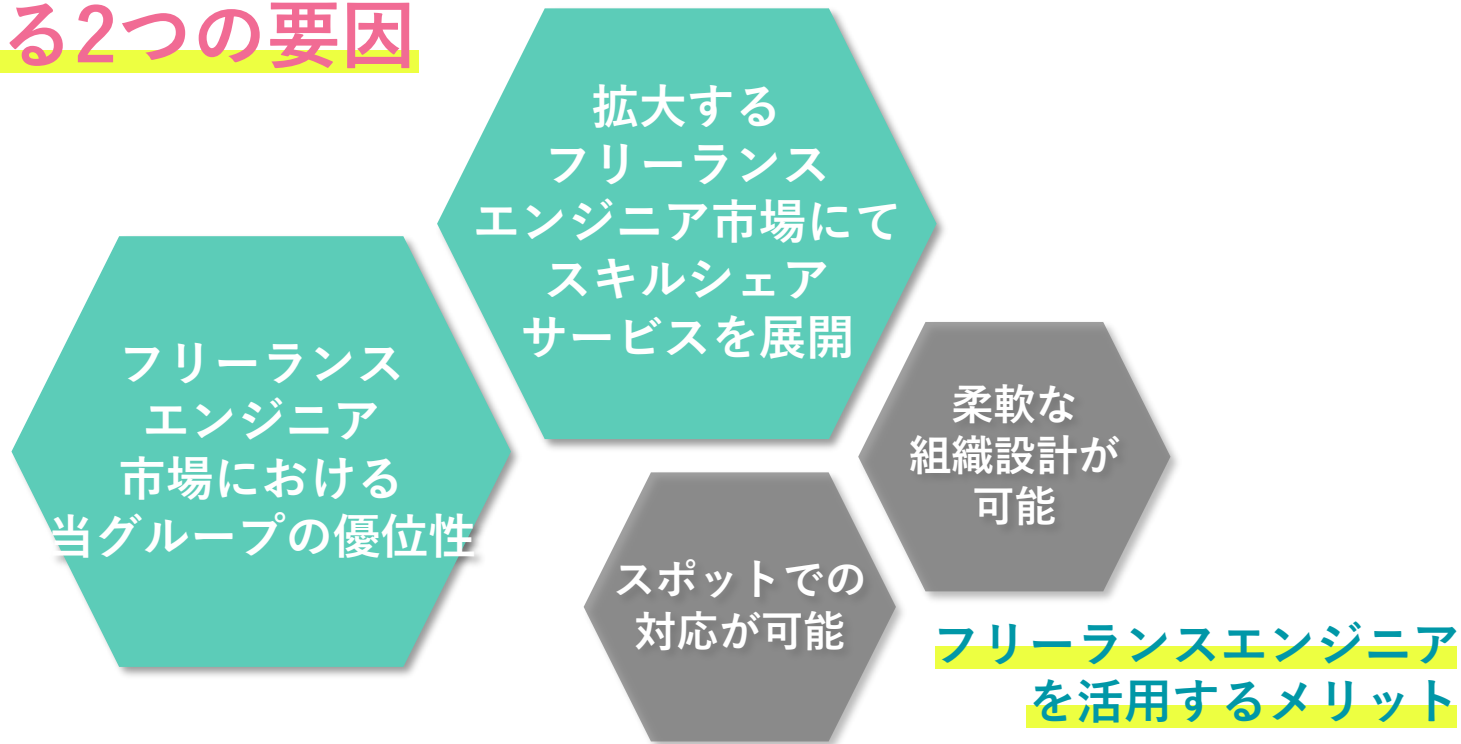
- ・ 子会社新設により、裁量権を分散
- ・ 優秀な若手の採用へのブランディング
- ・ 若手メンバーの成果に対する動機付け
- ・ 経営成績を追わせることでの人材成長



関連市場の動向、及び当社の優位性

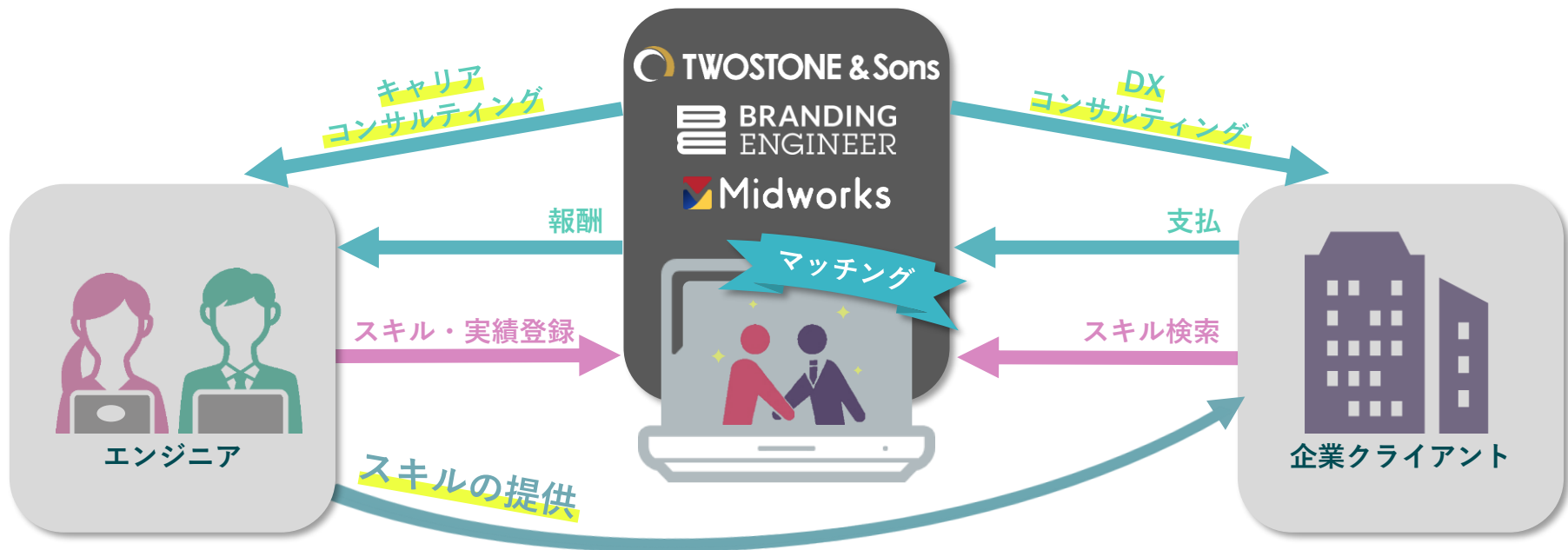
関連市場の動向、及び当グループの優位性

主力であるエンジニアマッチングサービスを 拡大させる2つの要因



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

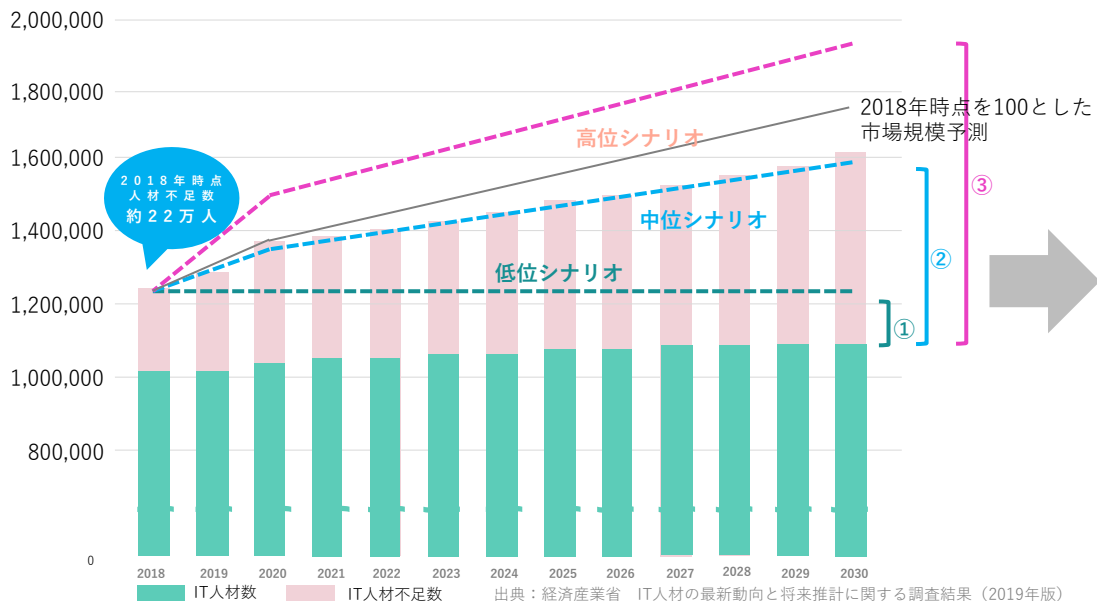


フリーランスエンジニア市場の拡大

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

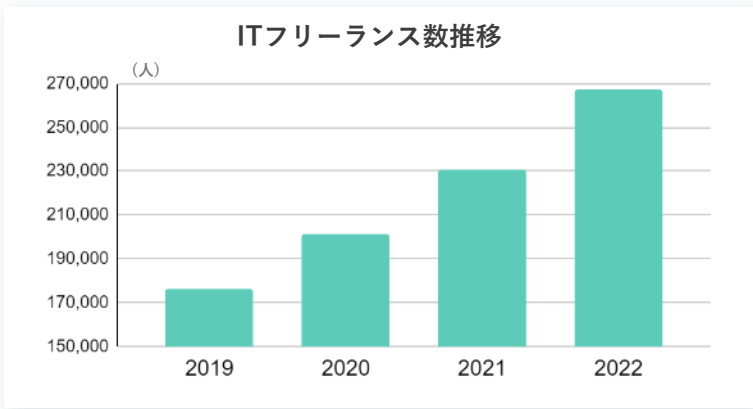
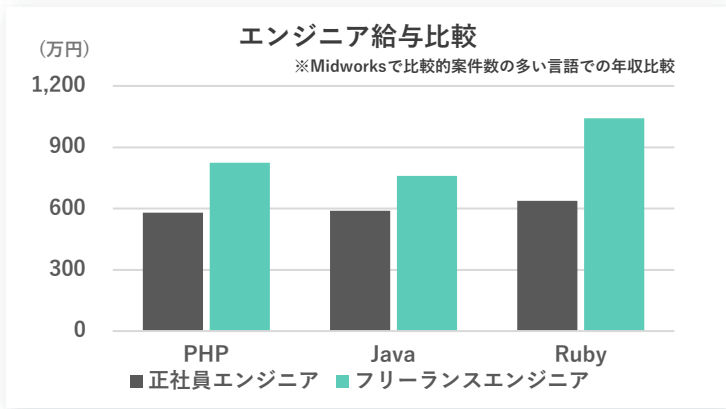
- ・厚労省の推進する働き方改革の流れを受け、**時間や場所に縛られない働き方**を選ぶエンジニアが増加

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

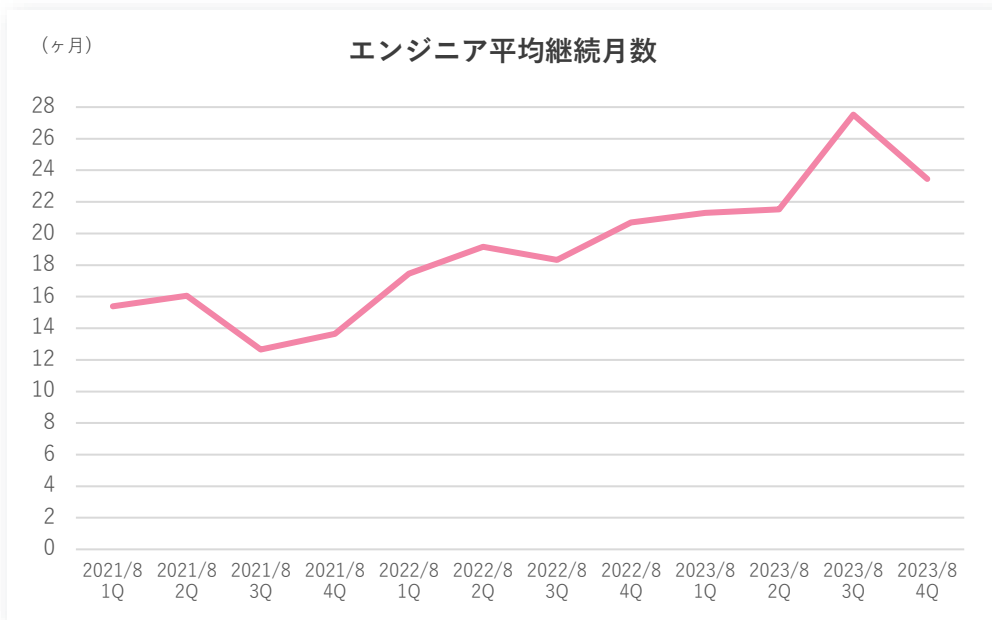
- ・ 創業者が元エンジニアであることから、創業当初より **エンジニア目線でのサービス展開** を実施
- ・ **Midworks** では サービス登録をしたフリーランスエンジニアに対しての福利厚生制度や、給与保障制度など **フリーランスであることによる不安** を取り除けるようなパッケージを提供



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

さまざまな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



Advantage 02 成長市場への追い風

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

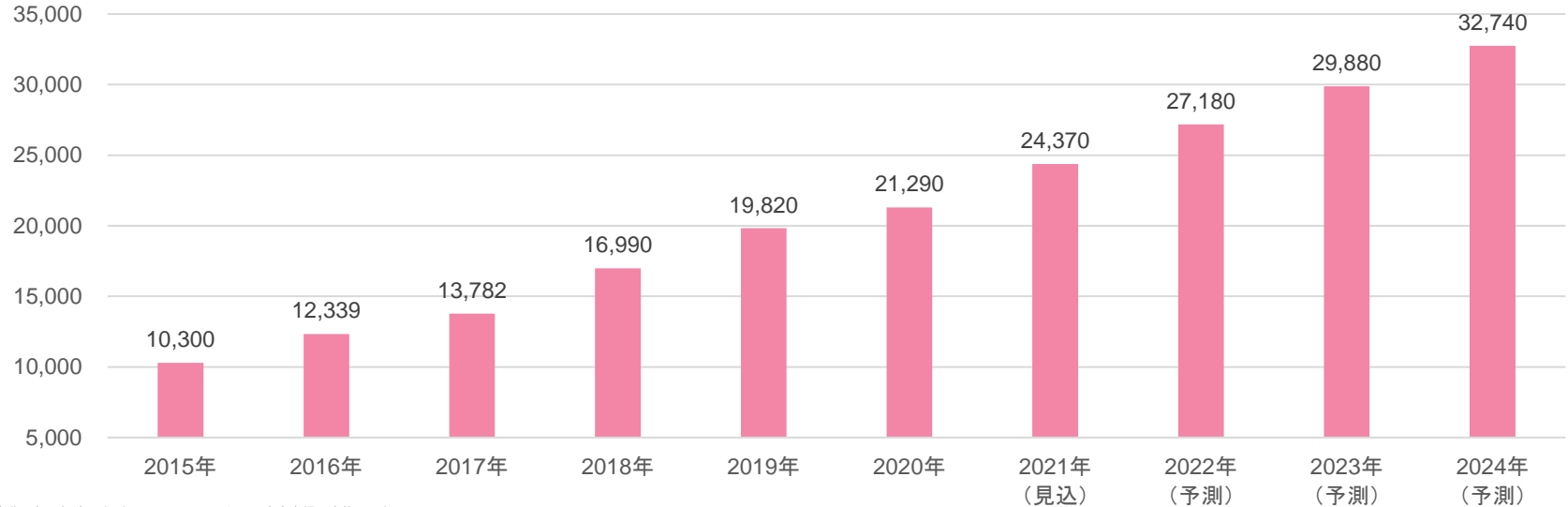


Advantage 03 市場における好循環の実現

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

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 144,886千円（2023年8月31日 時点）

従業員数 368名（連結従業員数 2023年8月31日 時点）

- 事業**
- ① エンジニアプラットフォームサービス
 - ② マーケティングプラットフォームサービス
 - ③ その他事業

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>

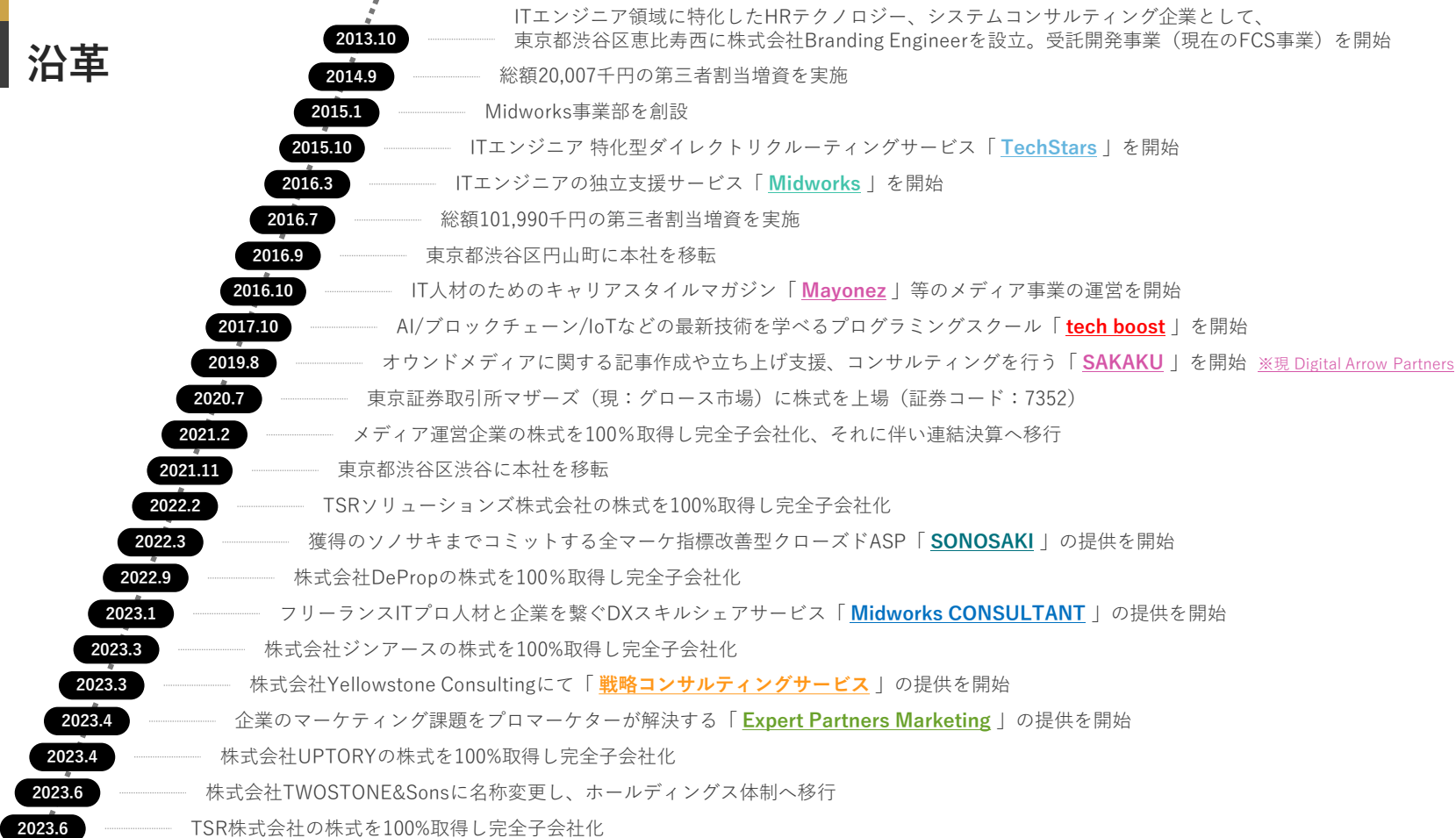
〒150-0002

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>

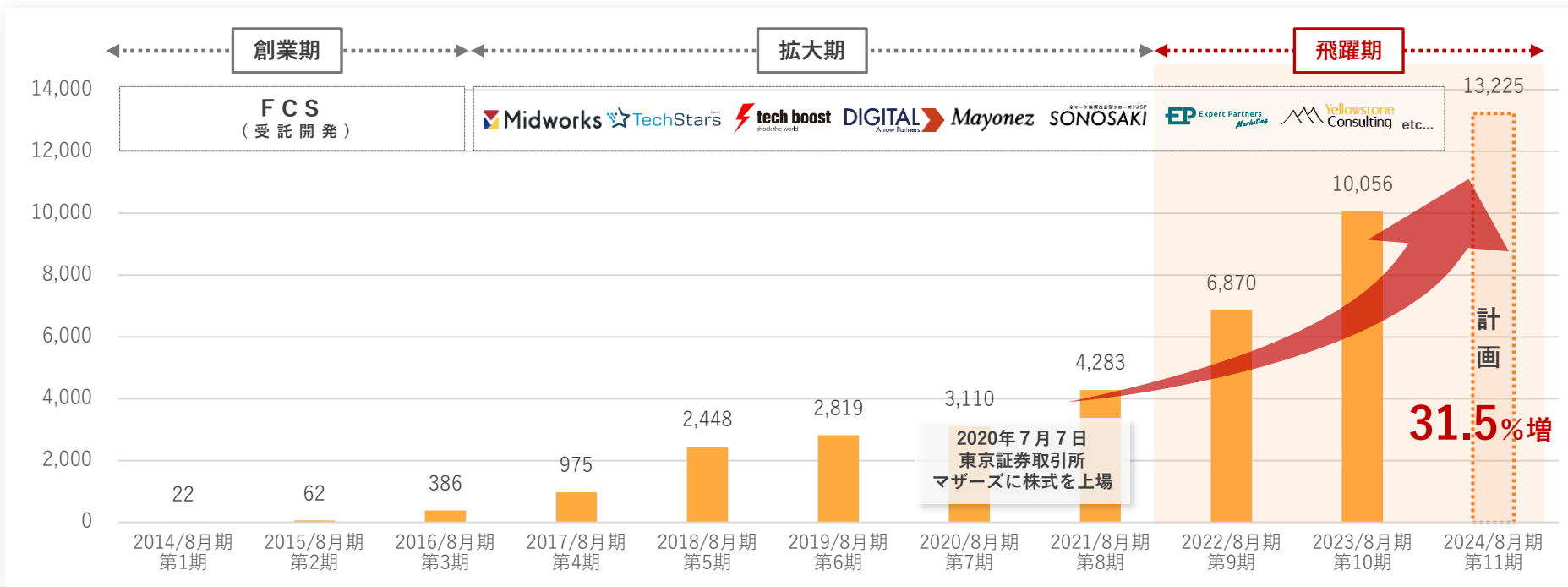
〒530-0001

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**10期連続増収**、当期も前期比**31.5%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

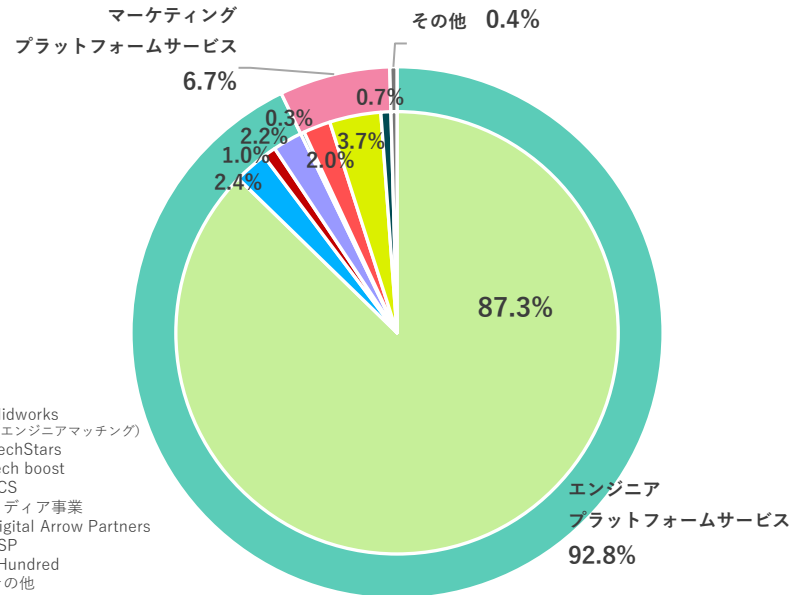
エンジニアプラットフォームサービス

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
2Hundred	BtoCプラットフォーム

売上高に占めるセグメント比率 (2023年8月期)



TWOSTONE&Sonsホールディングス体制図

TWOSTONE & Sons

・ホールディングカンパニー

BRANDING ENGINEER

- ・エンジニアマッチングサービス
- ・エンジニア人材紹介サービス
- ・プログラミング教育サービス
- ・IT組織内製化コンサルティング

TSR
ソリューションズ

- ・エンジニアマッチングサービス

DeProp

- ・エンジニアマッチングサービス

TSR

- ・エンジニアマッチングサービス

UPTORY

- ・エンジニアマッチングサービス

Jin Earth

- ・エンジニアマッチングサービス

エンジニアプラットフォームサービス

DIGITAL
Arrow Partners

- ・WEBマーケティングコンサル事業
- ・マーケットマッチング事業
- ・クラウドASP事業

II Hundred

- ・BtoCプラットフォーム事業
- ・WEBメディア運営

マーケティング
プラットフォームサービス

Yellowstone Consulting

- ・戦略コンサルティング事業
- ・ITコンサルティング事業

M&A 承継機構
M&A SUCCESSION GROUP INC

- ・M & A 仲介事業

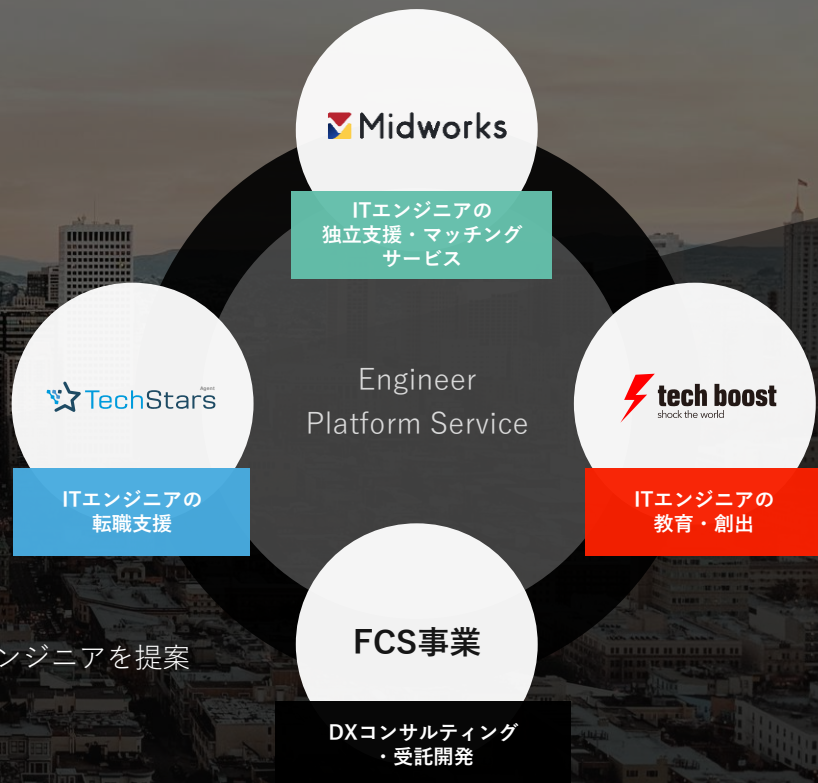
その他事業

エンジニアプラットフォームサービスとは

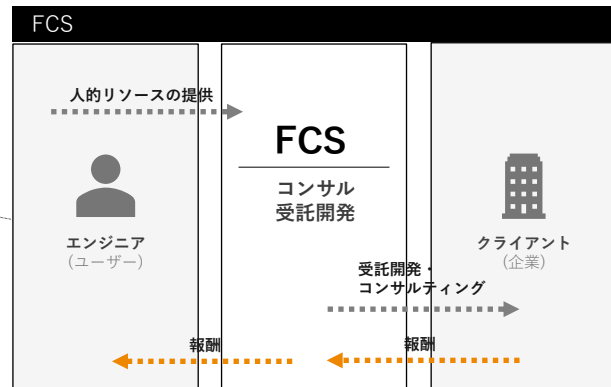
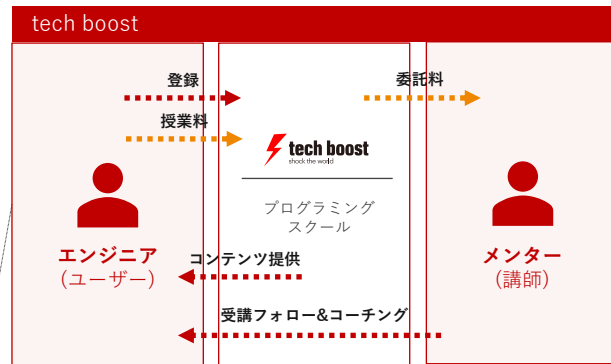
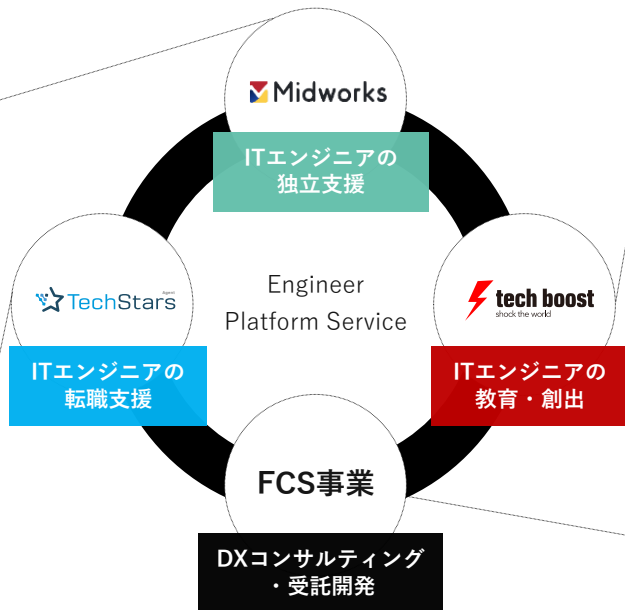
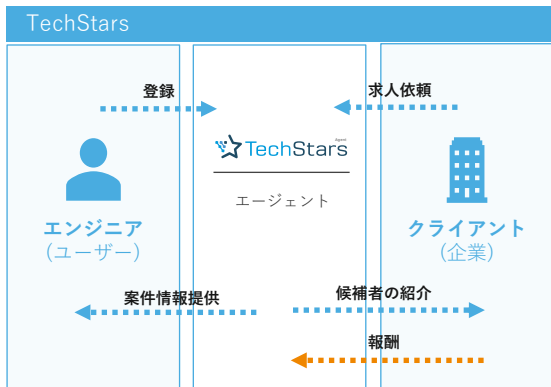
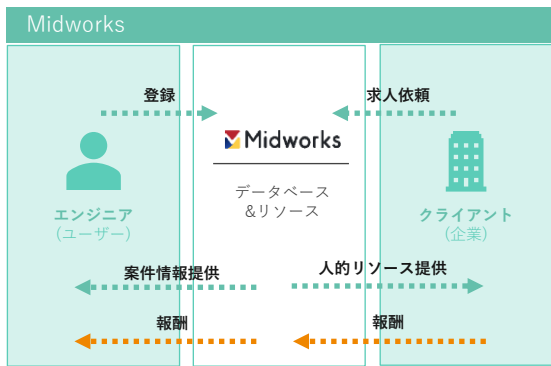
キャリア循環型

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
36,000人を超えるフリーランスのIT人材データベースを保有（2023/8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)		-	-		-

主力事業（Midworks）の事業モデル

Midworksの売上高は、**稼働数 × 単価**

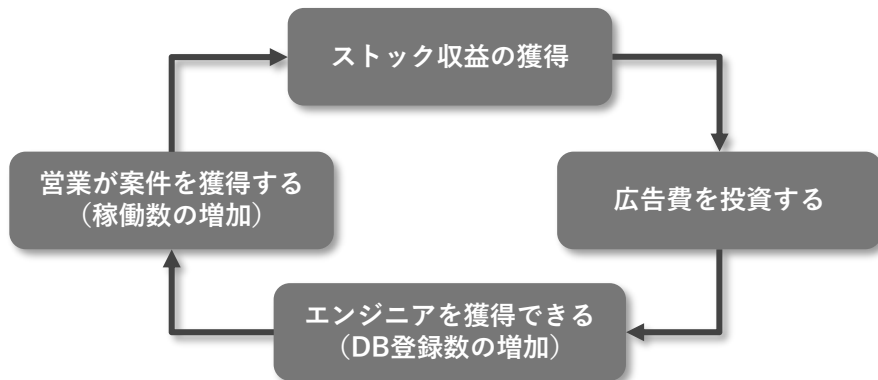
顧客企業（案件）とエンジニアの数を増やすことで、安定的な売上成長が可能に
当グループの強みであるエンジニア集客力を活かすために、以下の点に注力

・ 自社の営業力強化

・ M&Aによる稼働数の増加、
エンジニアの確保

・ 将来の成長を見据えた、
エンジニア確保のための広告投資

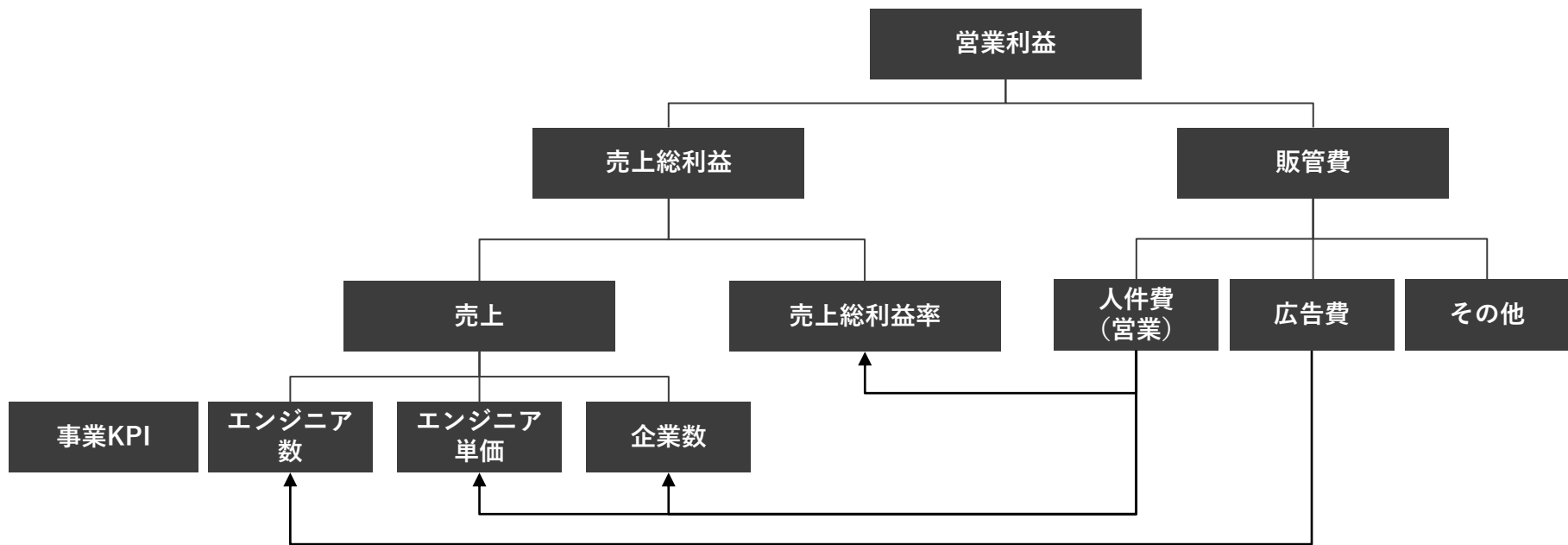
ビジネスの循環図



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



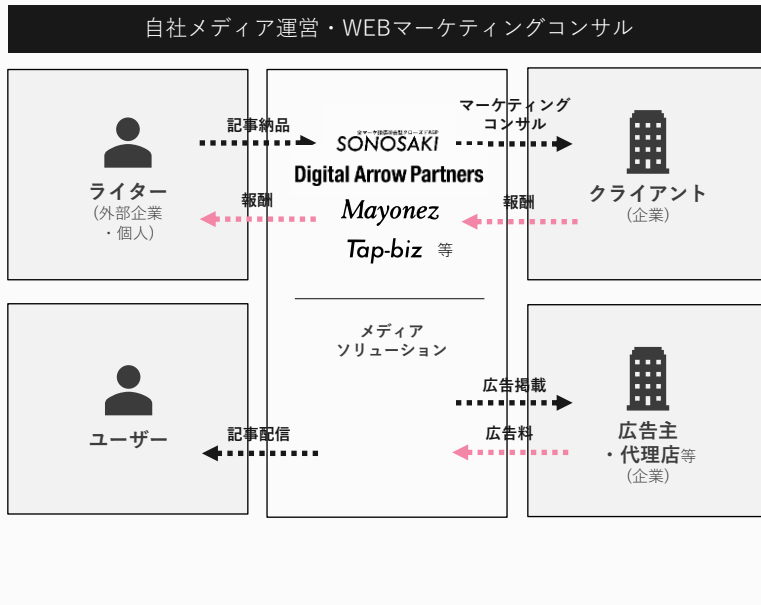
自社メディア運営

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



事業遂行上の重要なリスクと対応方針

事業遂行上の重要なリスクと対応方針（1）

以下は、成長の実現や事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性があるとして認識する主要なリスクです。その他のリスクについては、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

フリーランスエンジニア及び社員エンジニアの確保について	発生可能性	影響度	主要なリスクへの対応策
<p>当社グループの主要事業であるMidworks事業では、外部協力企業のITエンジニア、社員エンジニア及びフリーランスエンジニアを人的リソースとして、クライアントへ常駐させています。</p> <p>IT市場は今後も継続して成長する見込みであり、企業の投資ニーズも増加傾向にあると予測されることから、ITエンジニアの確保においては競合他社との競争は激しくなると考えております。</p> <p>このような環境下で、ITエンジニアの労働環境の変化に適切に対応できない場合や、競合他社がITエンジニアの確保において当社より有効的なサービス提供をすることなどにより、当社が外部協力企業を含むITエンジニアを十分に確保できない事態となった場合には、当社の事業及び業績に重要な影響を及ぼす可能性があります。</p>	<p>低～中</p>	<p>中～高</p>	<p>フリーランスエンジニアへの独立支援サービスを提供し、社員エンジニア向けには、充実した福利厚生サービスを提供することなどにより、ITエンジニアの安定的な確保に努めております。</p>

事業遂行上の重要なリスクと対応方針（2）

インターネット広告市場における競合の参入について	発生可能性	影響度	主要なリスクへの対応策
<p>当社グループのメディア事業における主な収入源であるインターネット広告市場はTV広告等と比較し参入障壁が低く、特にメディアを運営しインターネット広告収入を得るビジネスモデルは、比較的参入障壁が低いものとなっております。そのため、当社グループの運営するメディアと競合する企業の出現等により、競争環境が激化した場合には、広告単価の低下などにより当社の売上高が減少するリスクがあります。</p>	<p>低～中</p>	<p>中</p>	<p>自社メディアの運営による広告収入の最大化を図るだけでなく、他社メディアの記事作成の受託や、メディア運営のコンサルティング等の新規サービスを展開することにより、収益の確保に努めております。</p>
新規事業への投資について	発生可能性	影響度	主要なリスクへの対応策
<p>当社グループでは、新事業開発を積極的に行っておりますが、安定収益を生み出すまでに一定の投資が必要であり、利益率を低下させる可能性があります。また新規事業が計画通りに推移せず、投資回収が十分にできない場合、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。</p>	<p>中</p>	<p>低～中</p>	<p>新規事業については市場動向を十分に観察・分析し、事業計画等を慎重に検討した上で実行判断をするほか、既存事業の収益とのバランスを勘案しながら、許容できるリスクについて判断してまいります。</p>

事業遂行上の重要なリスクと対応方針（3）

M&A（企業買収等）による事業拡大について	発生可能性	影響度	主要なリスクへの対応策
<p>当社グループは、事業拡大を加速する有効な手段の一つとして、戦略的なM&Aを進めてまいります。M&Aにあたっては、対象企業の事業内容や財務内容、契約関係について詳細なデューデリジェンスを行ったのち、取締役会にて決議しております。</p> <p>しかしながら、デューデリジェンスで把握できなかった偶発債務や未認識債務等が存在した場合や、M&A後の事業の統合または事業の展開等が計画通りに進まない場合には、のれんの減損処理を行う必要が生じる等、当社グループの業績に影響を与える可能性があります。</p>	<p>低～中</p>	<p>高</p>	<p>M&Aについては、社内だけでなく外部機関によるデューデリジェンスを行ったうえで、取締役会にて検討の上、実行判断をすることでリスクの低減を図ってまいります。</p> <p>また、既存事業の収益や、借入金のバランスを勘案しながら許容できるリスクについて、判断してまいります。</p>

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。

今後の開示について

当資料のアップデートは、今後、本決算の発表時期を目途に開示を行う予定です。

次回は 2024年8月期通期決算の発表時(2024年10月)を予定しております。

事業状況の情報開示など、IR活動を積極的に行うことで情報開示に努めてまいります。