



2024年 8 月 期

第 2 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. 2024年8月期 第2四半期業績
3. セグメントの業績
4. 2024年8月期の方針
5. ESGへの取り組み
6. Appendix



1. エグゼクティブサマリー

積極的な 採用投資の継続

今期も積極的な採用関連投資とエンジニア獲得の広告投資を計画
幹部候補の採用、営業人材採用の継続により
グループ全体の営業力強化を狙う

中核事業の幹部人材や営業人材の積極的な採用を継続
グループ全体の組織力・営業力の底上げを実行

上流案件開拓のためのコンサル人材の採用も強化
売上・利益単価の向上を狙うとともに、中長期にかけて
持続的な成長を可能にする体制構築のための投資を加速

既存事業の成長 + 積極的なM&Aの 計画・実施

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
グループとして飛躍的な成長を目指す

M&A検討数は、YonYで**33.6%増**
3QからMapleSystems社の売上・利益を連結

エンジニア稼働数は、YonYで**39.4%増**
2023年12月新設のMidworks名古屋・福岡も順調に推移

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
M&Aによって、さらに増えるグループ会社
に対して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

M&A企業に対してのPMIを継続
営業効率・経営効率の向上を考え、子会社間の組織再編
を計画

人材交流やクライアント企業のクロスセルなど、
グループ間の連携を強化

エグゼクティブサマリー②

2024年8月期 第2四半期会計期間業績

- 四半期売上高**3,271**百万円 前年比**926**百万円増 (YoY 39.5%増)
 売上高**14**四半期連続で最高値更新を継続
- 2Qは**中長期の事業拡大を見据えた過去最大の戦略投資を加速**
 一貫通貫の支援体制や1社あたりのエンジニア参画人数を増やすべく
コンサル人材・幹部人材・営業人材を中心とした積極的な採用投資を実施
- 積極投資の結果、販管費は前年比で**337**百万円増加 (YoY 63.2%増)
 営業利益は**7**百万円で着地 (YoY 91.3%減)
- 3Qは組織体制強化のための積極的な投資をさらに加速
グループ全体の組織力の底上げを図り、中長期的な事業拡大に繋げる

エグゼクティブサマリー③

2024年8月期 第3四半期以降の見通し

- ・ 3Q以降も中長期的な成長を見据えた、積極的な成長投資を継続
- ・ 当期は前期に注力した営業人材の採用に加え、中核事業の幹部人材やグループ企業におけるコンサル人材の積極的な採用を計画
 獲得したコンサル人材が上流案件を開拓し、グループ全体で一気通貫の営業体制を構築することで、売上・利益の単価向上を狙う
- ・ 3QよりMapleSystems社の売上・利益を連結
 同社の社員エンジニア採用力を取り込み、グループ採用力の底上げを計画
- ・ 海外募集による新株式発行により財務体質の強化を図ることで
 戦略的なM&Aを加速、既存事業の成長に戦略的なM&A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

エグゼクティブサマリー④ 下方修正について

売上成長だけでなく利益成長の最大化を可能とする営業組織構築を目指した
 更なる成長投資の加速を決定し、利益の下方修正を実施
 投資に伴い当期の利益は昨対比で減少となるが、中長期での大幅な成長を見込む

外的要因とそれに対する対応策

- ・稼働数増加に伴い売上高は順調に推移しているものの、インボイス制度の影響が想定より大きく利益面での影響有
- ・直近での影響は限定的であるものの「中長期的に飛躍的な成長を達成するためには」という視点においては、売上成長だけでなく利益成長を可能にするための組織構築を、より早期に達成することが必要と判断

👉 戦略的な投資を加速させるために直近期の利益を再投資する必要があると考え、下方修正を実施

成長投資の概要

- ・戦略策定から開発現場までの一気通貫型支援が可能な体制構築を急ぐべく、戦略策定などの上流工程から携わることのできるコンサルタントを中心とした採用投資を強化
- ・従来のエンジニアマッチングにおいても、1社あたりの参画エンジニア数を増加させるための営業組織体制構築のための投資を実行

👉 来期以降中長期に向けた売上・利益の最大化を図れる組織構築を目指す

※積極投資に関する詳細説明は26ページから

海外募集による新株式発行について

海外募集による新株式発行について① 資金用途について

飛躍的な成長の加速を目指し海外機関投資家向けに総額**19.8億円**の資金調達を決定

(2024/4/11終値ベースで換算、希薄化率は約2.9%)

財務体質を強化し、従来以上の成長投資や戦略的なM&Aを実行することで、中長期にかけて持続的な成長が可能な組織体制の構築を目指す

人材採用費及び人件費

※
6.0億



中長期の事業拡大を目指し、成長スピードをより一層加速するための組織体制強化を実施

コンサルタントの採用投資を強化し、戦略策定から開発現場まで一気通貫型支援体制の構築を図るとともに、1社あたりの参画エンジニア数を増加させることのできる営業体制構築のための投資を行うことで、組織構築の加速を目指す

戦略的なM&Aを 実行するための待機資金

※
13.8億



本海外募集により財務体質をより強固にするとともに、M&Aの待機資金を確保することで戦略的M&Aを加速

既存事業の成長に、戦略的M&Aの非連続的な成長を加えることで、飛躍的な成長を目指す

※M&Aを実施しなかった場合は、フリーランスエンジニア獲得のための広告投資、既実行分のM&A借入金返済に充당予定

※ 2024/4/11終値ベースで換算

海外募集による新株式発行について② 積極的な組織強化投資の加速

中長期にかけて持続的に成長可能な組織を作るため、一気通貫型支援体制の構築や大手企業へのアプローチを強化できる営業体制構築といった組織強化投資を加速

売上向上に必要な要素



戦略策定など上流工程案件に参画
一気通貫体制を構築する



1社あたりの参画エンジニア数増加
および単価向上

これを達成させるための施策



各領域の上流工程から携わることができる
コンサルタントを中心とした採用投資



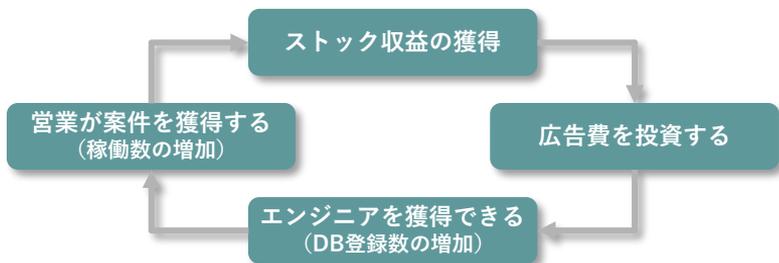
案件単価が高く、採用人数の多い
大手企業へのアプローチを強化できる
営業組織体制構築への投資

海外募集による新株式発行について③ M&Aの必要性

戦略的M&Aによりビジネスの循環図を加速させ、非連続的な成長を実現
 既存事業の成長に戦略的M&Aの非連続的な成長を加えることで飛躍的な成長を目指す

オーガニックのみの場合

通常の循環図で推進

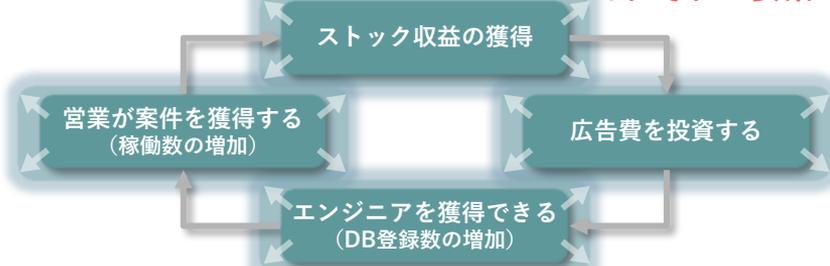


成長はするものの
 緩やかな成長曲線となる

既存事業

M&Aを加えた場合

それぞれの要素が拡大



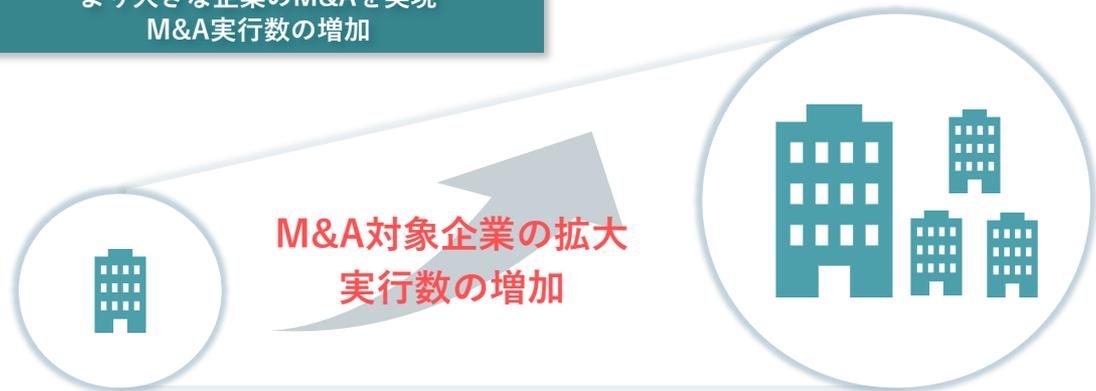
当社のみでは成しえなかった
 加速度の高い成長曲線の実現を目指す

M&A
 既存事業

海外募集による新株式発行について④ M&Aに関する資金調達の狙い

資金調達により今までになかった規模・数の戦略的なM&Aの実現を目指す
 規模・実行数・領域を掛け合わせたM&Aを行うことで、一気通貫型支援体制の
 促進など、中長期にかけて持続的な成長が可能な組織体制強化を加速させる

より大きな企業のM&Aを実現
 M&A実行数の増加



資金調達を受け、より規模の大きな企業のM&Aの実現およびM&A実行数の増加を目指す
 今までにない規模・数の戦略的M&Aを実行することで稼働数の大幅増を実現
 グループ間連携を掛け合わせることで、1社あたりのエンジニア参画数を増やすなど
 さらなる売上・利益増加を見込む

上流コンサルやAIエンジニアなど
 多様なエンジニア領域への拡大



これまで得意としてきたWEB
 エンジニア領域以外への拡大も検討
 様々な技術に携わるエンジニアリング
 を取り入れることで、一気通貫型支援
 の実現に寄与

2.2024年8月期 第2四半期業績

財務数値の前年比較

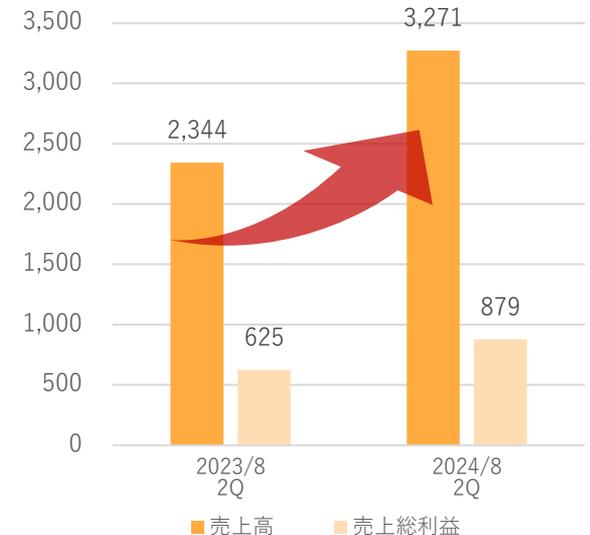
四半期売上高は前年比**39.5%成長**・売上総利益は前年比**40.6%成長**

2Qは組織強化のための大規模な先行投資を加速、営業利益は前年比91.3%減

3Q以降も投資を継続、中長期にかけて持続的成長可能な組織体制構築を実行

	2024/8月期 2Q	前年同期 (2023/8月期 <u>2Q</u>)		2023/8月期 2Q累計	前年同期 (2023/8月期 <u>2Q累計</u>)	
	実績	実績	増減率	実績	実績	増減率
売上高	3,271	2,344	+39.5%	6,490	4,585	+41.5%
売上総利益	879	625	+40.6%	1,765	1,221	+44.6%
営業利益	7	91	△91.3%	67	140	△52.2%
純利益	△14	68	-	13	97	△86.2%

四半期売上高・売上総利益の推移 (YonY)



※純利益のQonQにおける減少は、主にのれんの償却額増加・子会社への戦略的投資に伴う法人税等の影響による
単位：百万円

財務数値の前年比較（調整後営業利益）

積極的な成長投資の結果、販管費が大幅に増加、
営業利益・EBITDAとも前年比減

	2024/8月期 2Q	前年同期 (2023/8月期 2Q)	
	実績	実績	増減率
営業利益	7	91	△91.3%
減価償却費・のれん償却	40	21	+91.1%
EBITDA	48	112	△57.0%
オフィス移転コスト	7	0	+2,988.0%
M&Aコスト	3	1	+174.1%
調整後営業利益	59	113	△48.0%

	2024/8月期 2Q累計	前年同期 (2023/8月期 2Q累計)	
	実績	実績	増減率
営業利益	67	140	△52.2%
減価償却費・のれん償却	79	38	+108.2%
EBITDA	147	178	△17.8%
オフィス移転コスト	7	0	+2,988.0%
M&Aコスト	4	2	+73.5%
調整後営業利益	159	181	△12.3%

※販管費の詳細は、18ページ参照

単位：百万円

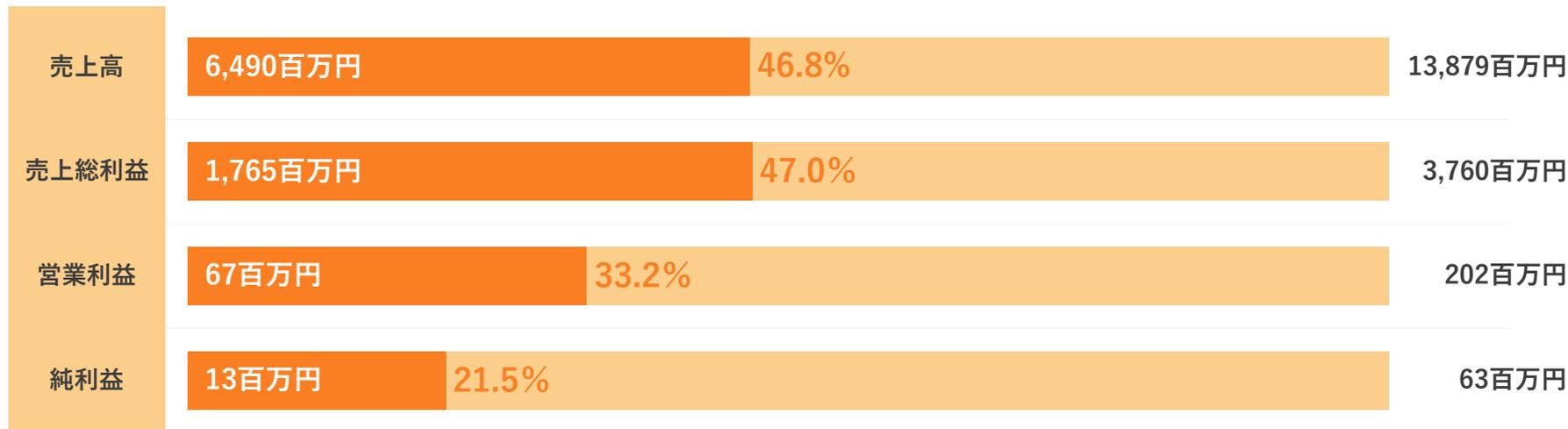
通期業績予想に対する進捗率

2Qは1Qに続き、グループ全体の営業体制強化のための投資を積極的に推進
 上期で採用した人材は下期以降、中長期にかけた売上・利益貢献を期待

3Q以降も中長期の企業価値最大化を目指した組織体制強化のための積極投資を継続しつつ、
 ストック型のビジネスモデルを活かした堅実な売上規模の拡大を計画

通期業績予想に対する2Q進捗率

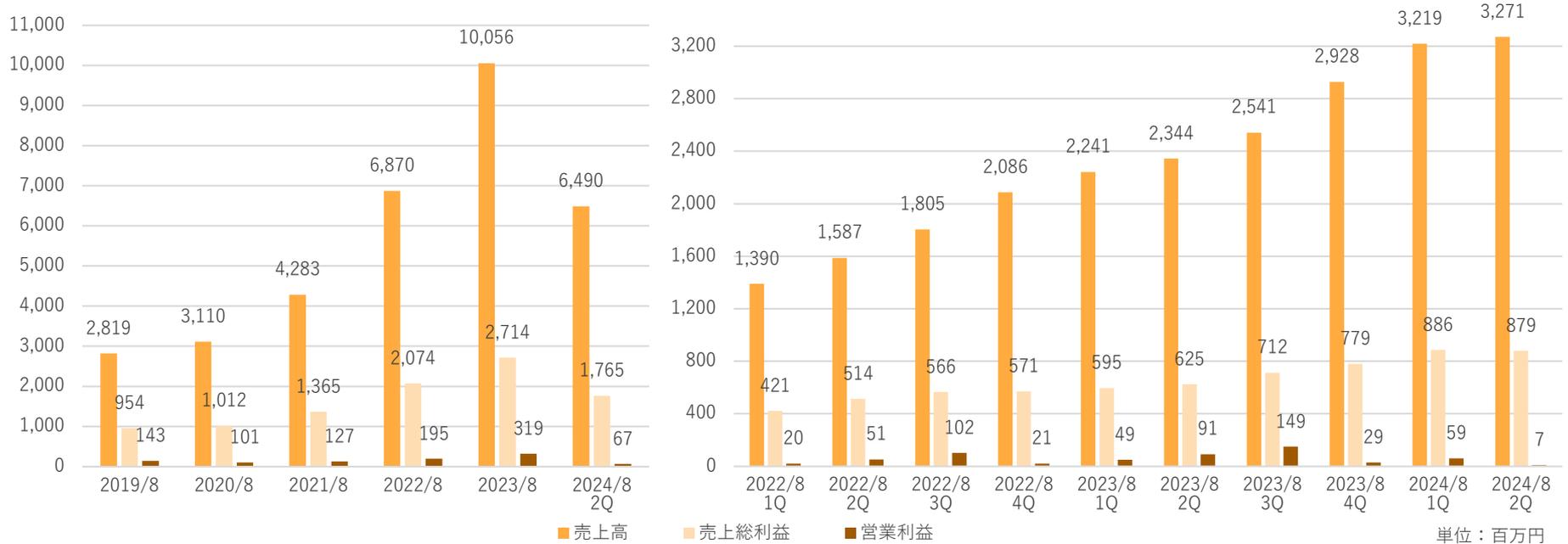
通期業績予想



四半期ごとの業績推移

四半期売上高**3,271**百万円で着地 (YonY 39.5%増)

売上高は**14**四半期連続で過去最高値を更新



販管費の前年比較

中長期の成長を見据えた積極的な投資を加速、販管費の総額は前年比337百万円増と大幅に増加
 1Qに続き、前年を更に上回る積極的な採用投資を実行、採用関連費は前年比48.8%増
**上流案件獲得のためのコンサル人材や幹部人材を採用し、営業組織体制強化を加速させることで
 中長期にかけて持続的な成長が可能な組織体制の構築を目指す**

	2024/8月期 2Q	前年同期 (2023/8月期 <u>2Q</u>)	
	実績	実績	増減率
人件費	431	251	+71.6%
広告費	118	94	+25.5%
地代家賃	30	17	+71.2%
支払手数料	126	84	+49.2%
採用関連費	57	38	+48.8%
その他	107	47	+127.6%
合計	871	534	+63.2%

	2024/8月期 2Q累計	前年同期 (2023/8月期 <u>2Q累計</u>)	
	実績	実績	増減率
	825	489	+68.5%
	252	207	+21.8%
	51	38	+33.0%
	236	162	+45.3%
	123	83	+48.5%
	209	99	+111.2%
	1,698	1,080	+57.2%

単位：百万円

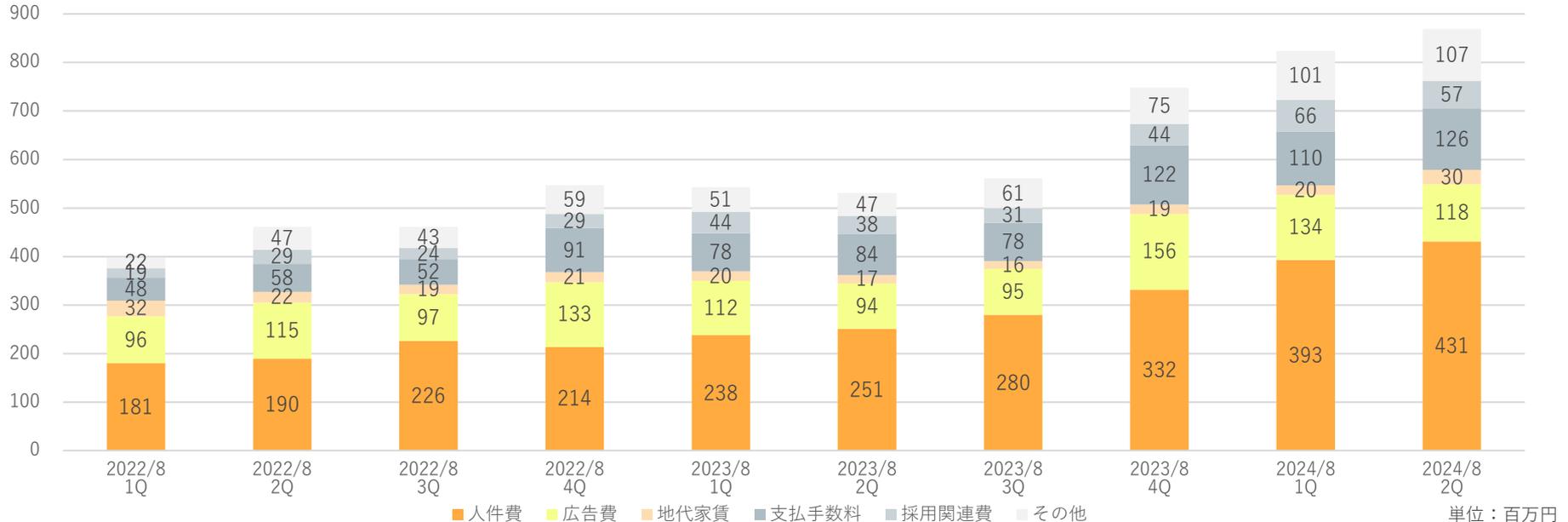
販管費の推移（四半期）

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

2024年8月期は1Qから、積極的な投資を行った前期を上回る**過去最大の積極的な投資を実行**

2Qはグループ営業体制強化のための採用投資を継続し、組織体制強化のための投資を加速

上期で採用した幹部人材・営業人材が、下期以降中長期にかけて利益成長をけん引



MapleSystems社 M&Aについて



譲受会社概要



会社名	株式会社MapleSystems
本社	東京都中央区日本橋兜町20-7
設立年月日	2009年4月1日
資本金	1億円
事業内容	ITソリューション事業
売上高	約486百万円（2023年3月期）
主要得意先	株式会社レインオンファニー 株式会社シャフト 株式会社エンジョイ 株式会社アイデンティティ
期待される効果	当社グループ企業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

※MapleSystems社の売上・利益の連結は、2024年8月期3Qから開始予定

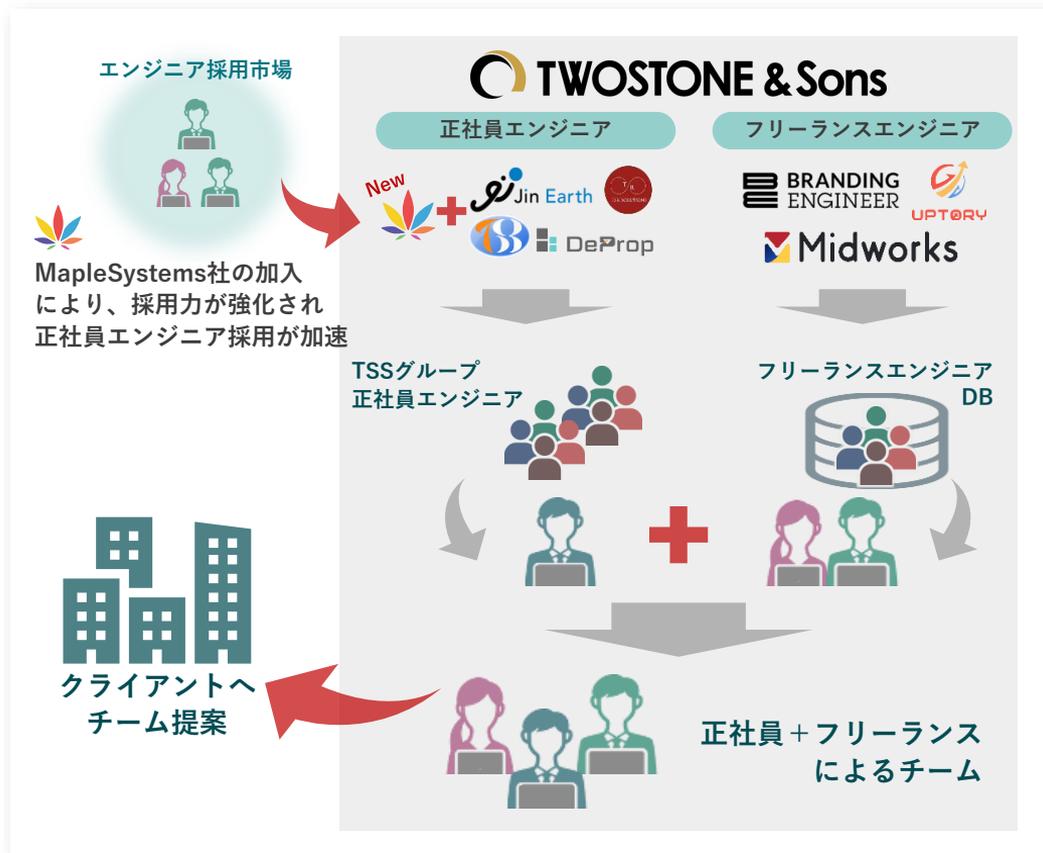
MapleSystems社のM&Aにより想定されるシナジー

正社員エンジニア採用の基盤構築

MapleSystems社が得意とするエンジニア採用に関する知見が加わることで、グループ全体で正社員エンジニア採用に関する基盤構築が実現

グループ全体で正社員エンジニアを活用した提案機会の向上

技術力が高く、優秀な正社員エンジニアが更に増えることで、これまで当グループが得意としてきたフリーランスエンジニアと組み合わせたチームでの提案機会が増加
 案件単価の上昇など様々なメリットを譲受することが可能

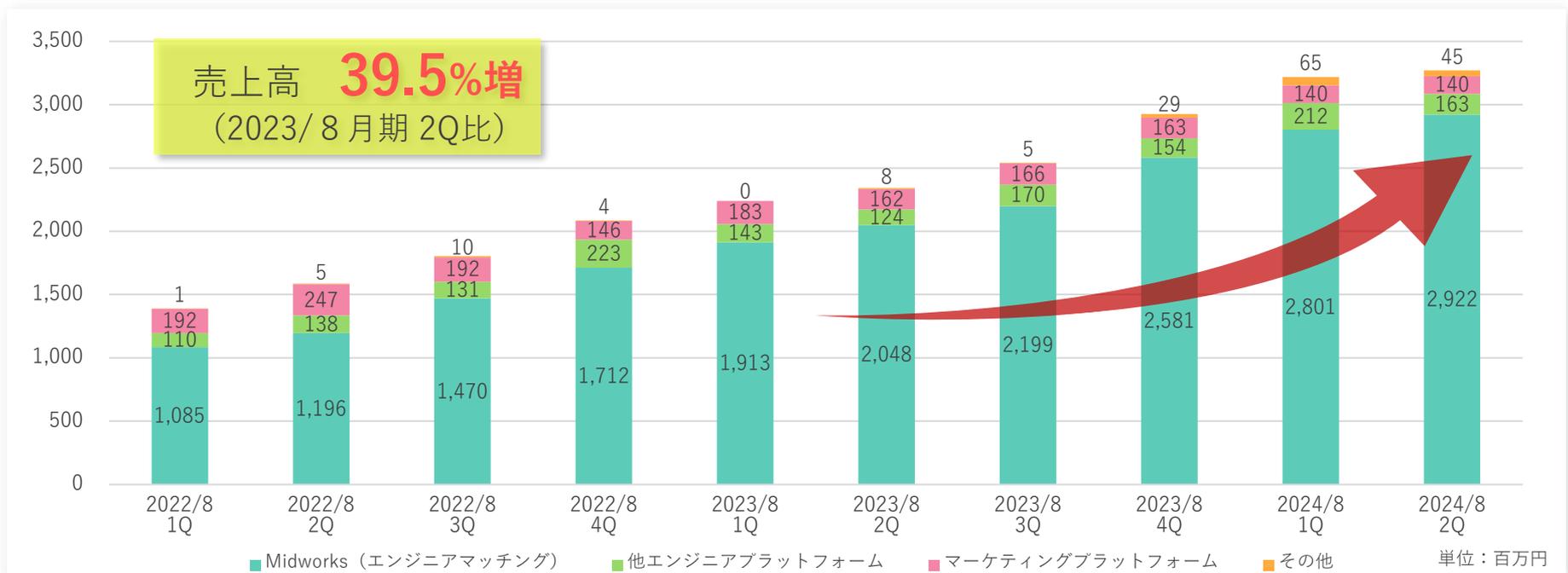


A semi-transparent circular image showing three people (two women and one man) sitting around a table in a meeting, smiling and engaged in conversation. The image is overlaid on a dark background with a large gear on the right side.

3.セグメントの業績

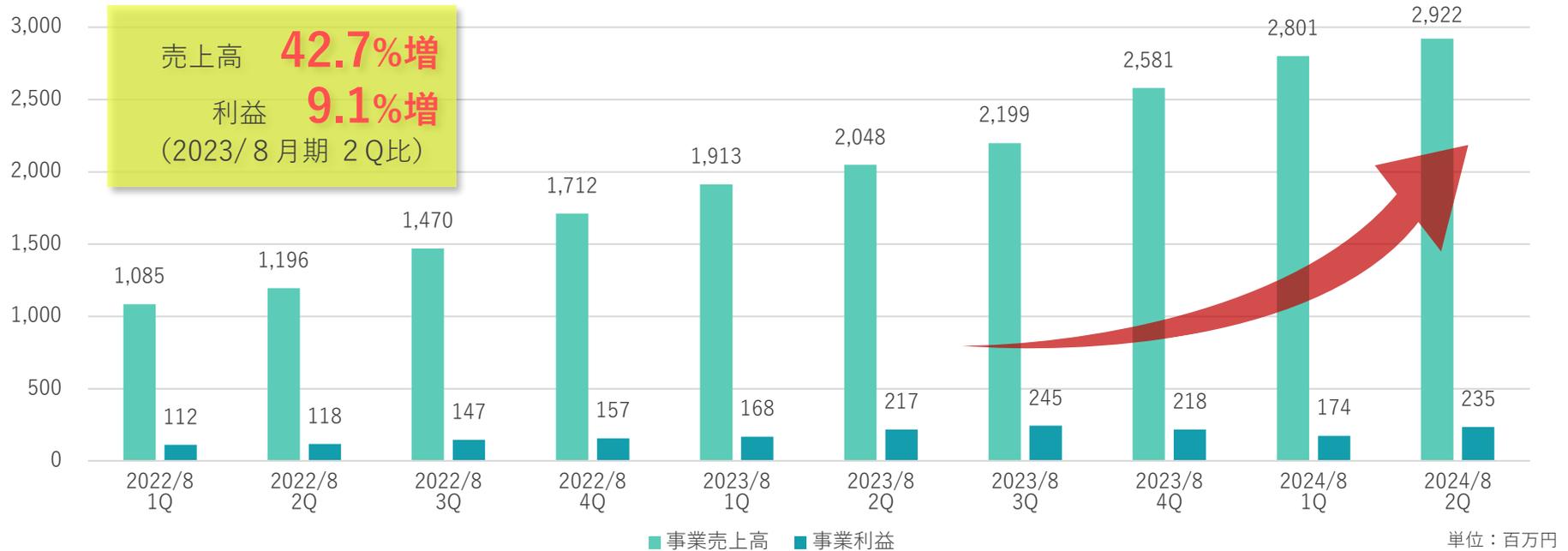
四半期のセグメント別・売上高推移

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**39.5%増**



Midworks (エンジニアマッチング事業)

既存事業の伸長により、四半期売上高**2,922**百万円と過去最高の更新を継続
 売上高は前年同期比**42.7%増**、組織体制強化に投資した結果、事業利益は前年同期比**9.1%増**
 体制強化及び獲得したコンサル人材による上流案件の開拓により、売上・利益の単価向上を狙う

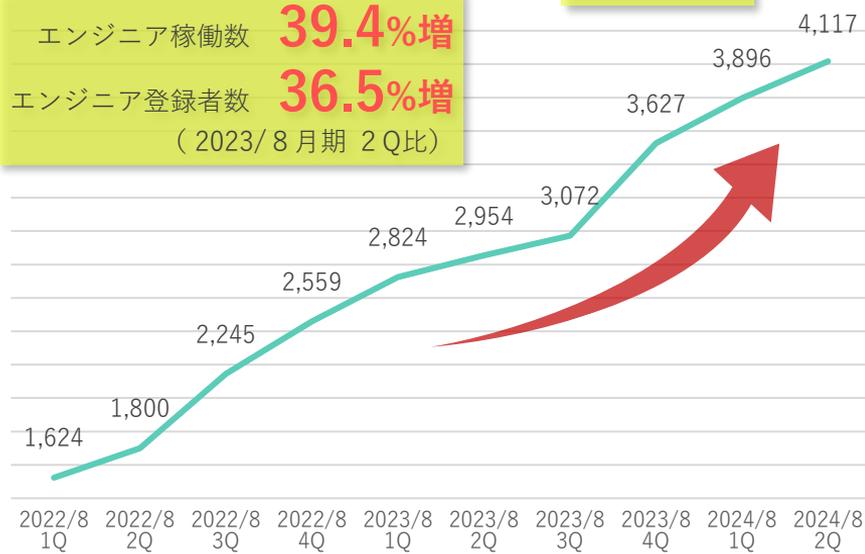


Midworks (エンジニアマッチング事業)

エンジニア稼働数過去最高を更新継続、エンジニア登録者数も堅調に推移
3Q以降は中長期の成長を見越した組織体制構築に注力
コンサル人材の活用や営業体制強化、グループ間連携強化を計画

連結エンジニア稼働数

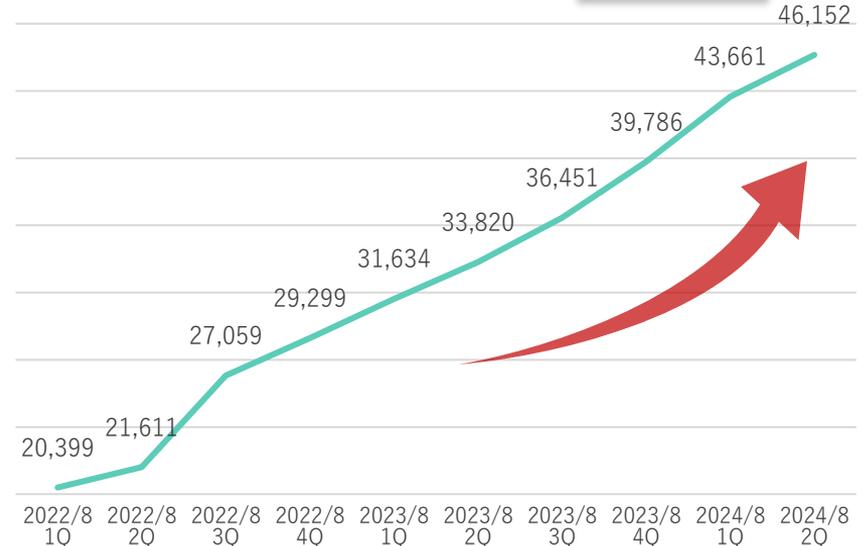
過去最高



単位：人

連結エンジニア登録者数

過去最高



単位：人

4.2024年8月期の方針

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

積極的な採用投資の継続・組織体制強化の実行

各事業それぞれで積極的な採用投資・組織体制強化投資を継続して実行
組織体制強化を行うことで、一気通貫型支援実現に向けた組織体制を構築

採用投資

採用



研修



新入社員のみならず
営業人材全体に対し
定期で研修を実施

期待される効果



組織体制構築による効果

IT・戦略コンサル



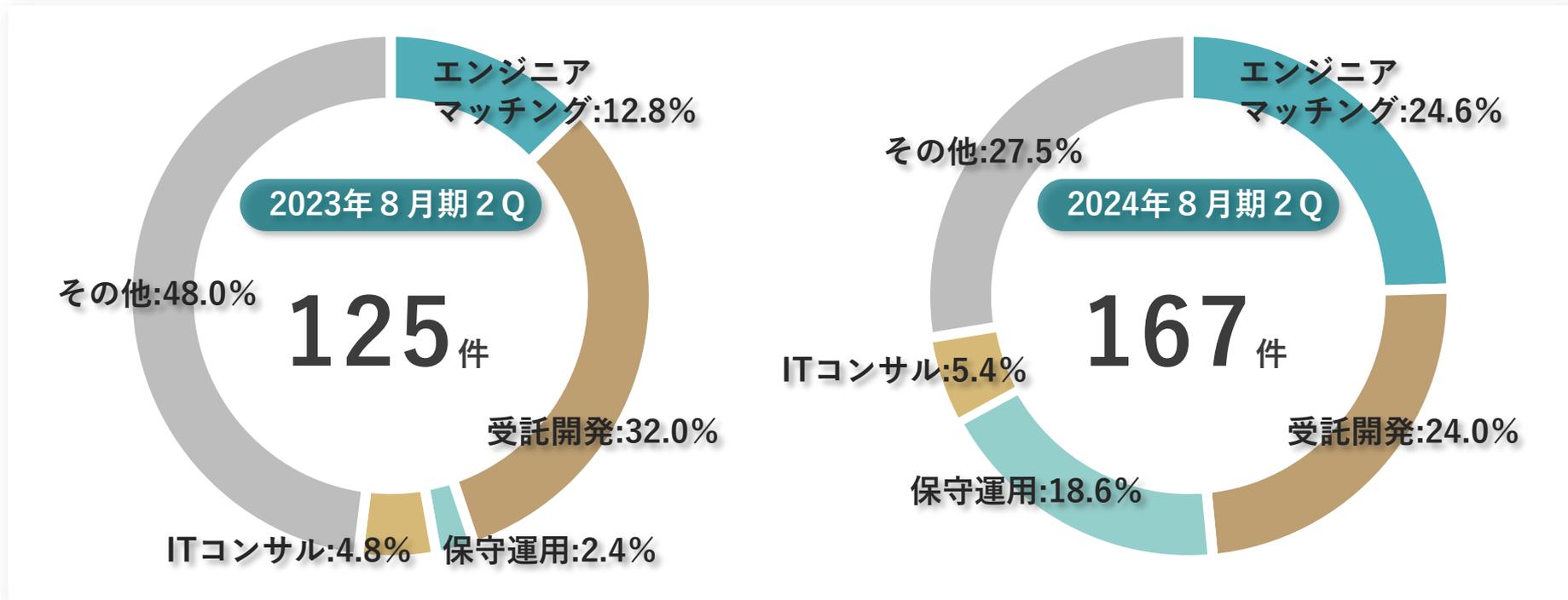
上流工程でのコンサル採用強化

開発・IT構築・採用・運用・マーケ・PR・組織内製化



企業案件に対し上流から戦略・プロジェクト立案に参画
プロジェクトの具体的なソリューションを各事業が担うことで
当社グループだから可能な一気通貫型支援を構築

戦略的なM&Aを実行できるチーム体制を確立し、前年同期比で検討数は**33.6%**増
第3四半期以降も更なるM&A実現に向けて着実に進捗



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

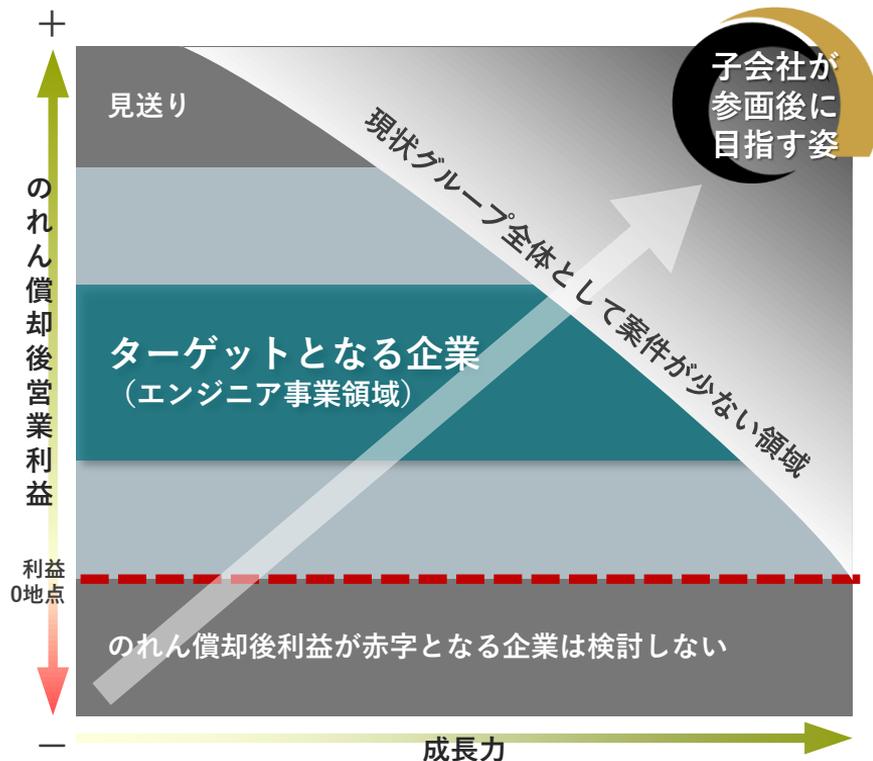
互いに得意とする業界や
商流をクロスセルさせることで
未開拓であった領域へ事業を拡大

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

子会社合併による相乗効果

グループの企業価値向上を目指し、営業の効率化・ガバナンス強化施策を実施
 直近ではTSR社とTSRソリューションズ社の合併を推進
 営業効率を高め管理工数を減らすことで、売上・利益の増加を図る

営業体制の変化

合併前



合併後



得意領域のシナジー

TSRが得意としている
インフラ領域

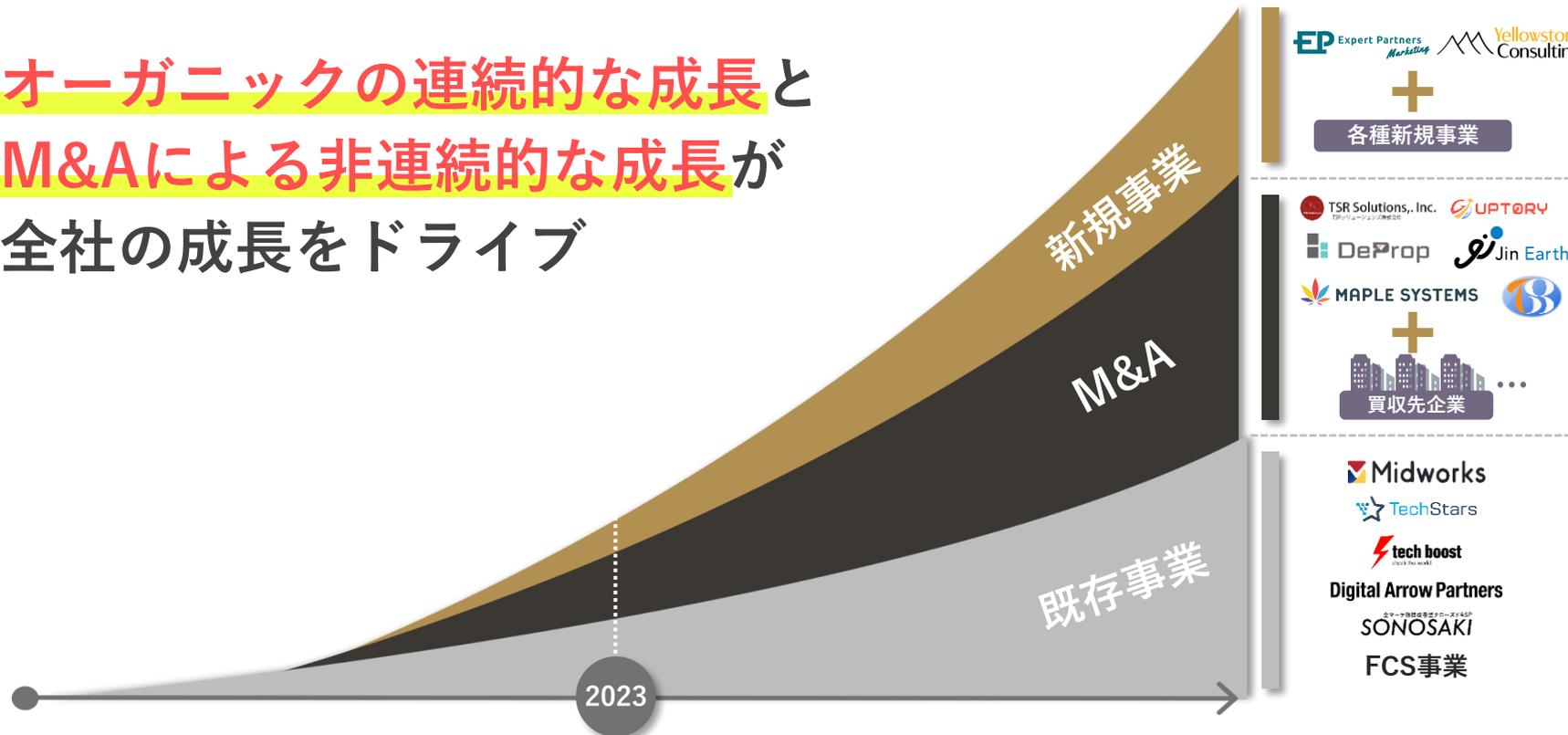
TSRソリューションズが得意としている
開発領域

TSRのエンジニア

TSRソリューションズのエンジニア

コミュニケーションが円滑化することで、さらに
顧客およびエンジニアのクロスセルが活発化

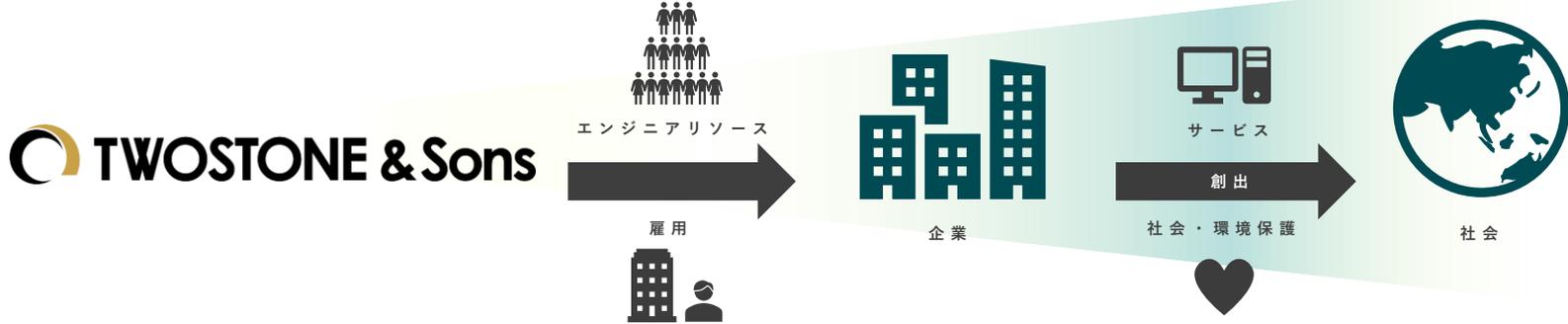
**オーガニックの連続的な成長と
M&Aによる非連続的な成長が
全社の成長をドライブ**



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



<p>社会・環境に対して</p>	<p>ガバナンス対応</p>
<ul style="list-style-type: none"> • 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 	<ul style="list-style-type: none"> • 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

实例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

实例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

实例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

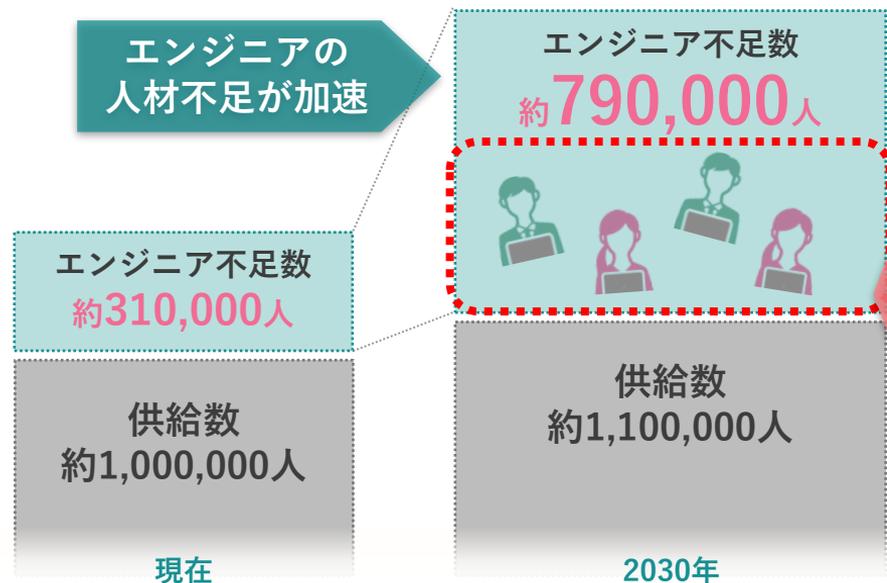
導入後：0.11t-CO2/年

※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



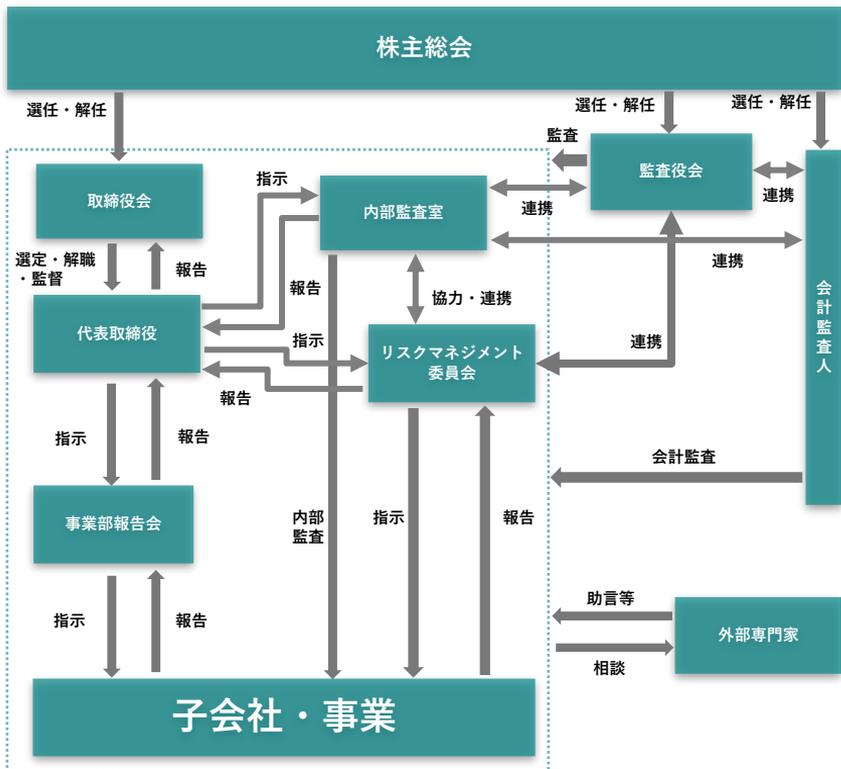
出典：経済産業省 IT人材の最新動向と将来推計に関する調査結果（2019年版）

TWOSTONE&Sonsグループの取り組み



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



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

LTVの構成要素



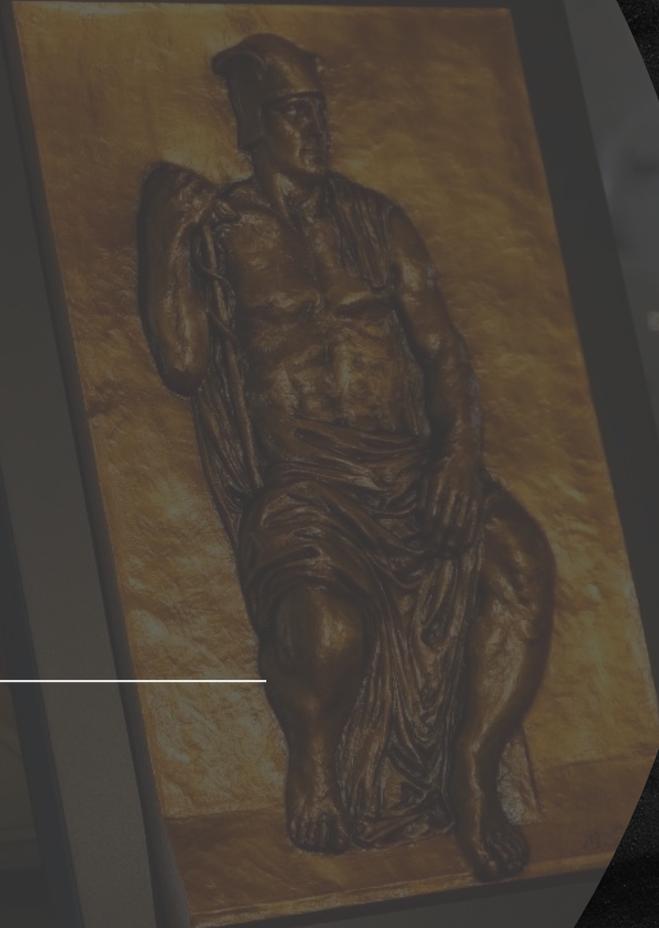
創出される価値の合計

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
- ・ 顧客満足度向上による追加発注

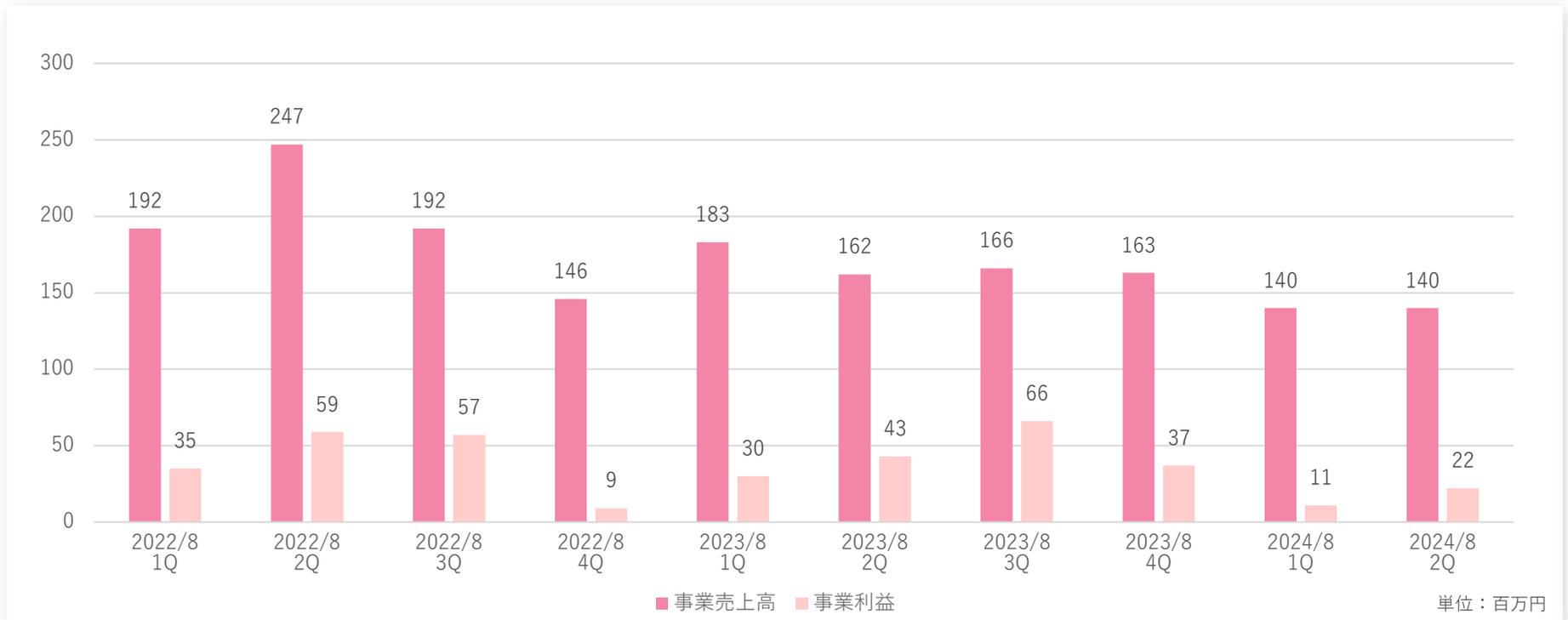
6. Appendix



四半期決算補足情報

決算補足：マーケティングプラットフォームサービス

四半期売上高は**140**百万円、事業利益は**22**百万円



決算補足：連結貸借対照表

M&Aにより、固定資産（のれん）と固定負債（長期借入金）が増加

	2024/8月期 2Q末	2023/8月期 2Q末		2023/8月期末	
	実績	実績	増減率	実績	増減率
流動資産	3,331	2,150	+55.0%	2,841	+17.3%
現預金	1,490	926	+60.8%	1,289	+15.6%
固定資産	1,365	568	+140.2%	1,244	+9.7%
総資産	4,697	2,719	+72.7%	4,086	+15.0%
流動負債	2,118	1,279	+65.6%	1,954	+8.4%
固定負債	1,689	617	+173.4%	1,234	+36.8%
純資産	889	822	+8.2%	897	△0.8%

単位：百万円



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



各領域の成長が企業の売上向上に寄与

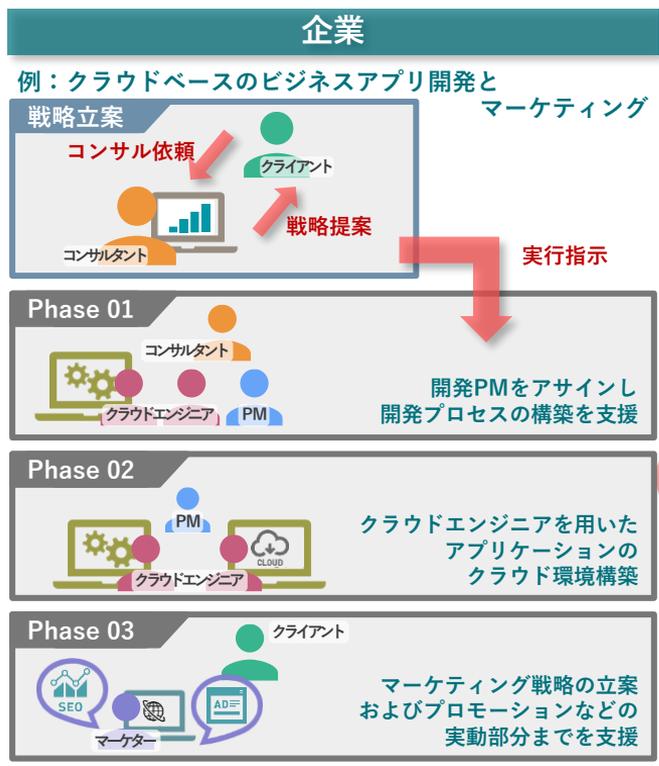


etc... 各領域の成長が企業の売上向上に寄与

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

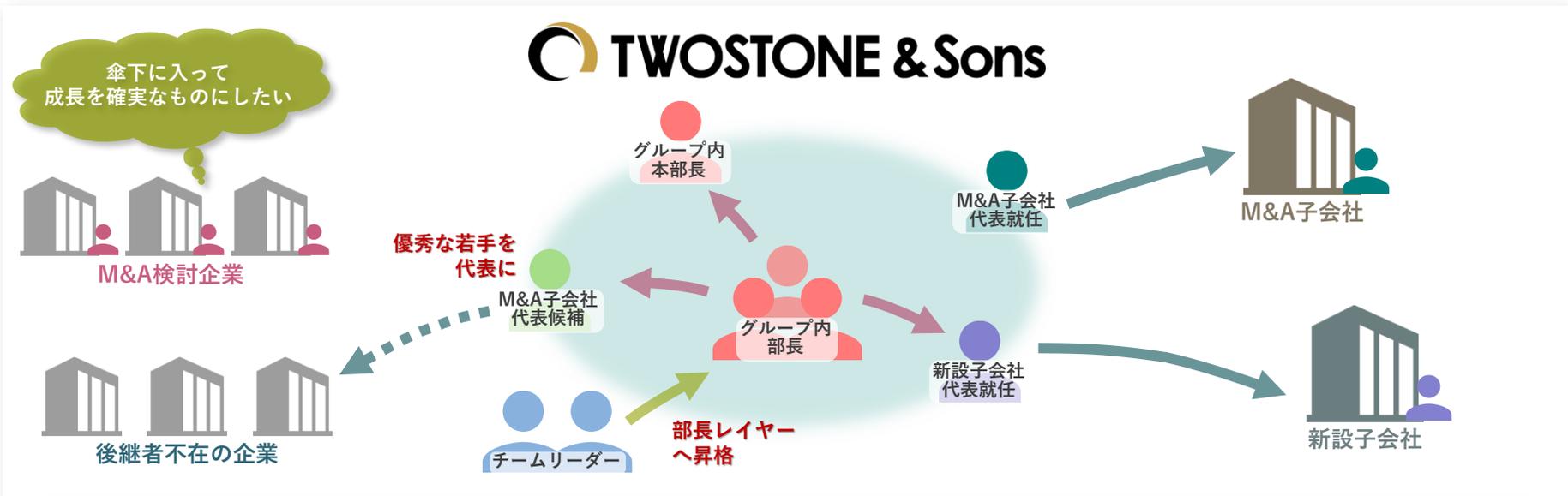
HD体制が目指すもの (②当グループの提供価値)

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

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

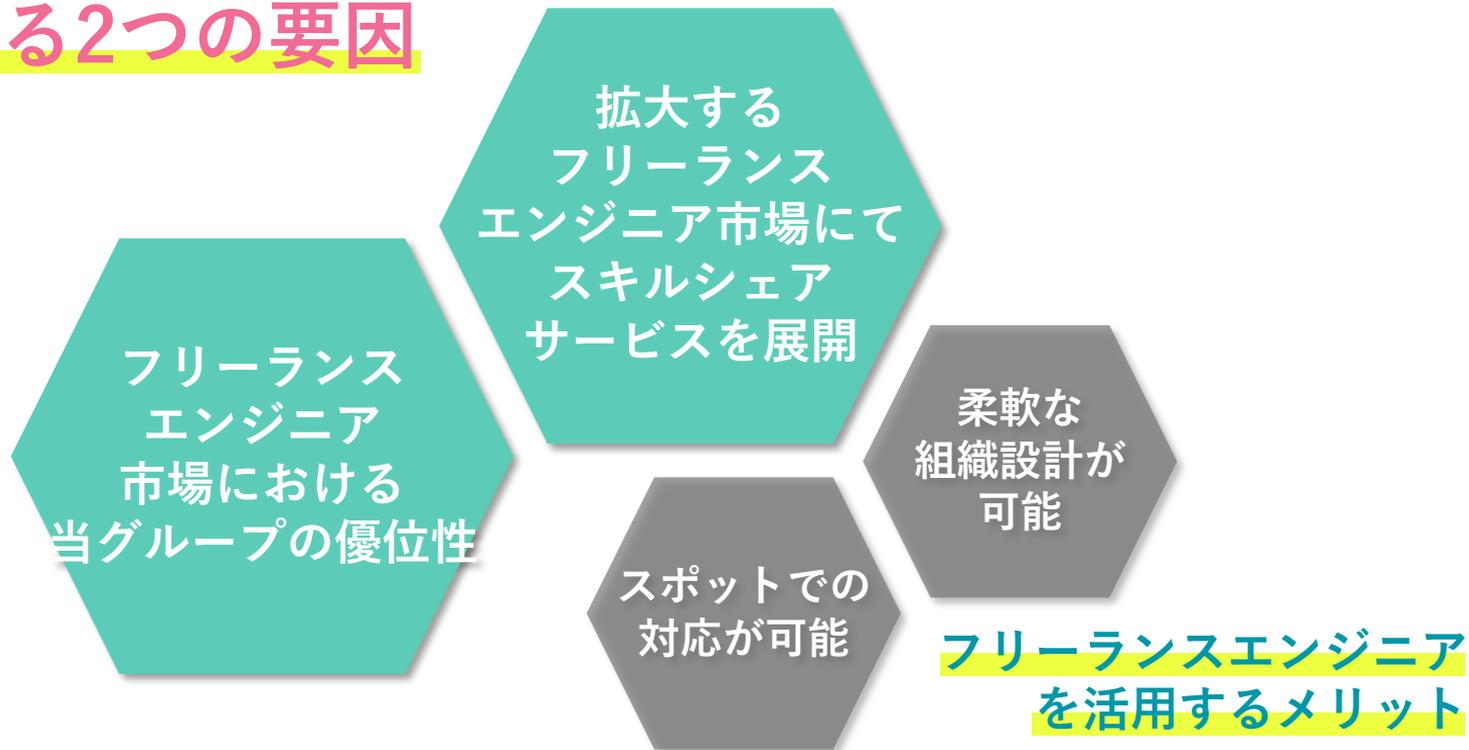




関連市場の動向、及び当社の優位性

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 コロナ禍以降でさらに推移

- ・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)

理由② フリーランスエンジニアの増加

働き方の
多様化

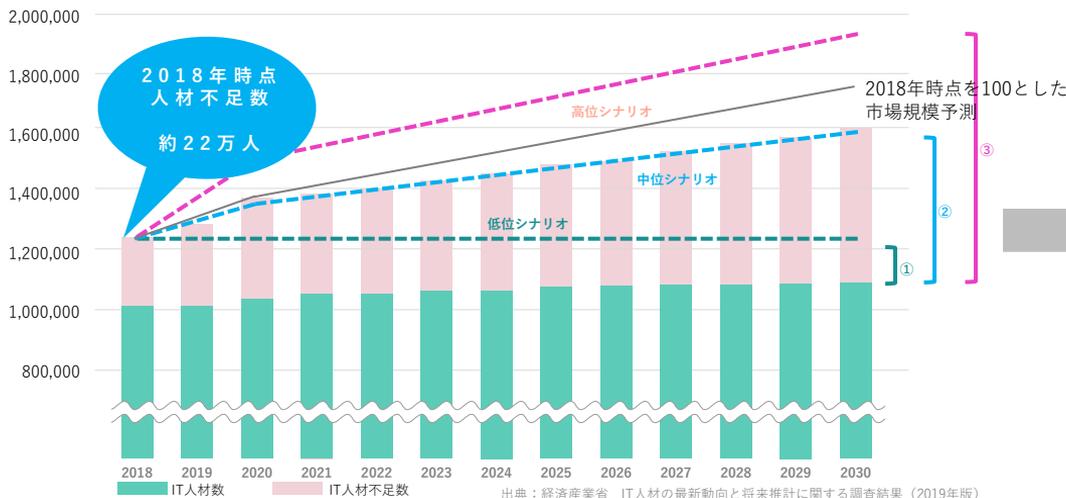
- ・厚労省の推進する働き方改革の流れを受け、時間や場所に縛られない働き方を選ぶエンジニアが増加

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
- ・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

- ・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への参画が可能たなためスキル向上が可能



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における当社の優位性

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

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

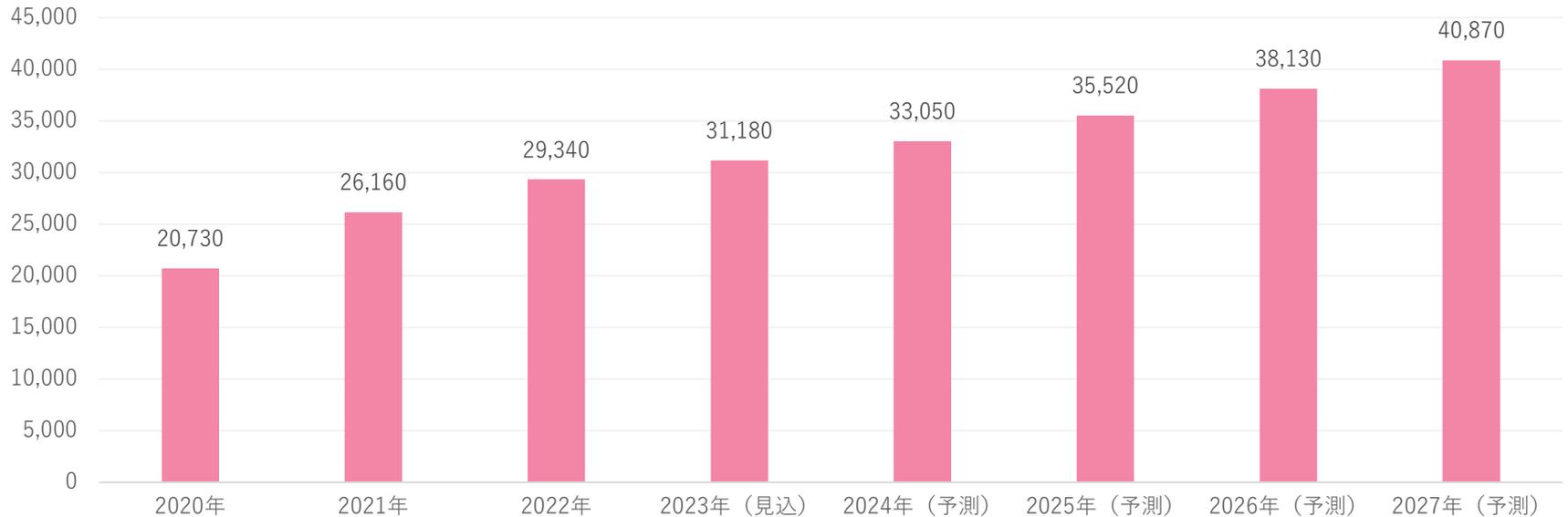


Advantage 03 市場における好循環の実現

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、2027年には4兆円まで成長予測
 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 2023 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丁目12-24 東建・長井ビル7階

<大阪オフィス>

〒530-0001

大阪府大阪市北区梅田2丁目4番13号 阪神産経桜橋ビル501号室

<名古屋オフィス>

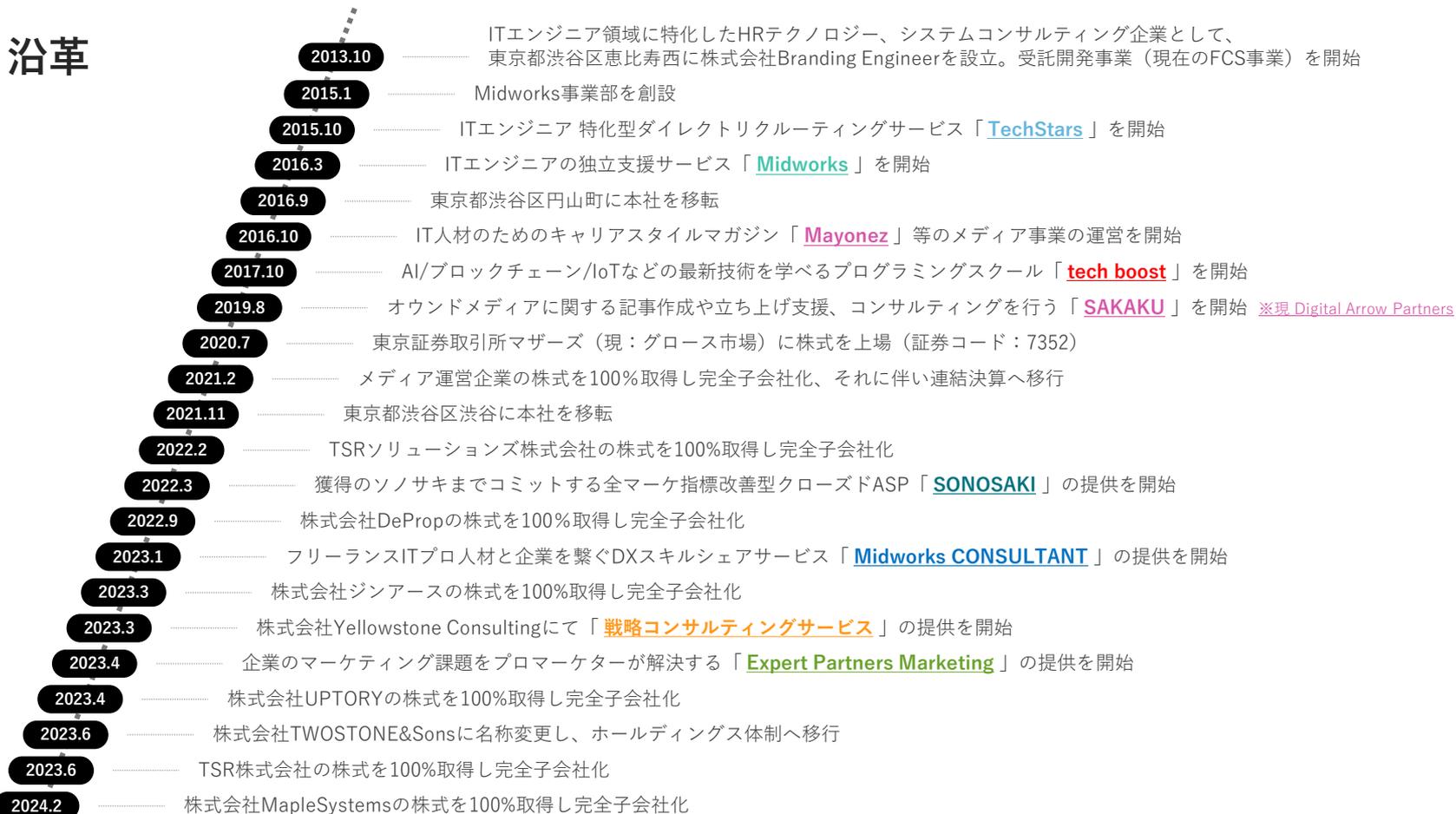
〒460-0003

愛知県名古屋市中区錦2丁目10番13号 SC錦ANNEX 603号室

<福岡オフィス>

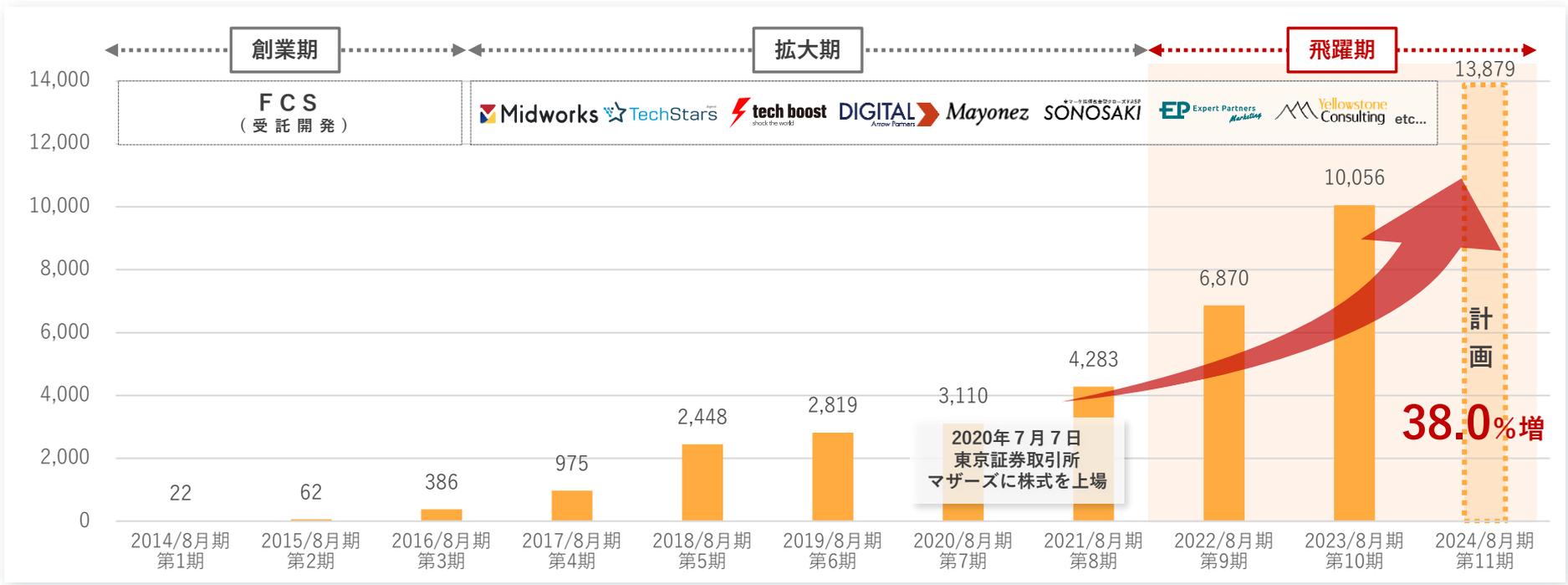
〒810-0001

福岡県福岡市中央区天神3丁目4番8号 天神重松ビル 602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**38.0%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

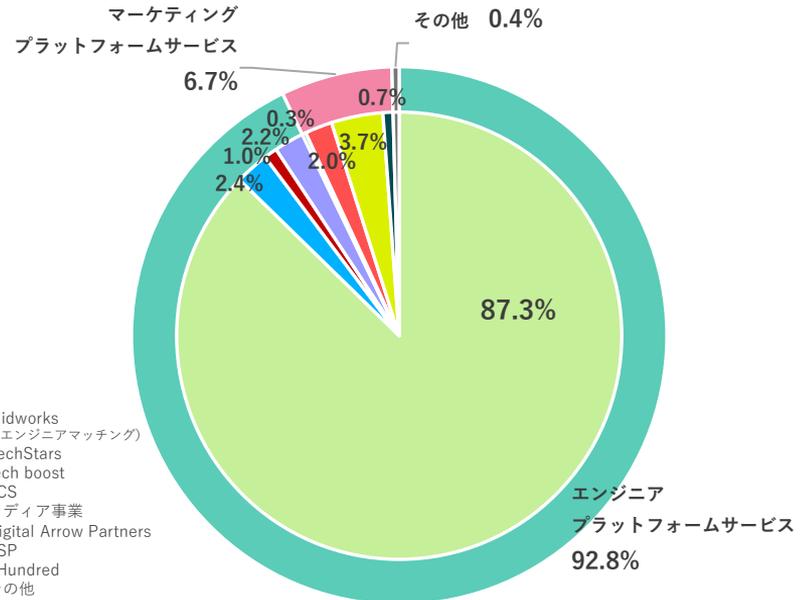
エンジニアプラットフォームサービス

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

・エンジニアマッチングサービス
・IT組織内製化コンサルティング

・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

・戦略コンサルティング事業
・ITコンサルティング事業

・受託開発サービス

・エンジニアマッチングサービス

・エンジニアマッチングサービス

・エンジニアマッチングサービス

・エンジニアマッチングサービス

・エンジニアマッチングサービス

・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

・WEBマーケティングコンサル事業
・メーカーマッチング事業
・クローズド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

・M&A仲介事業

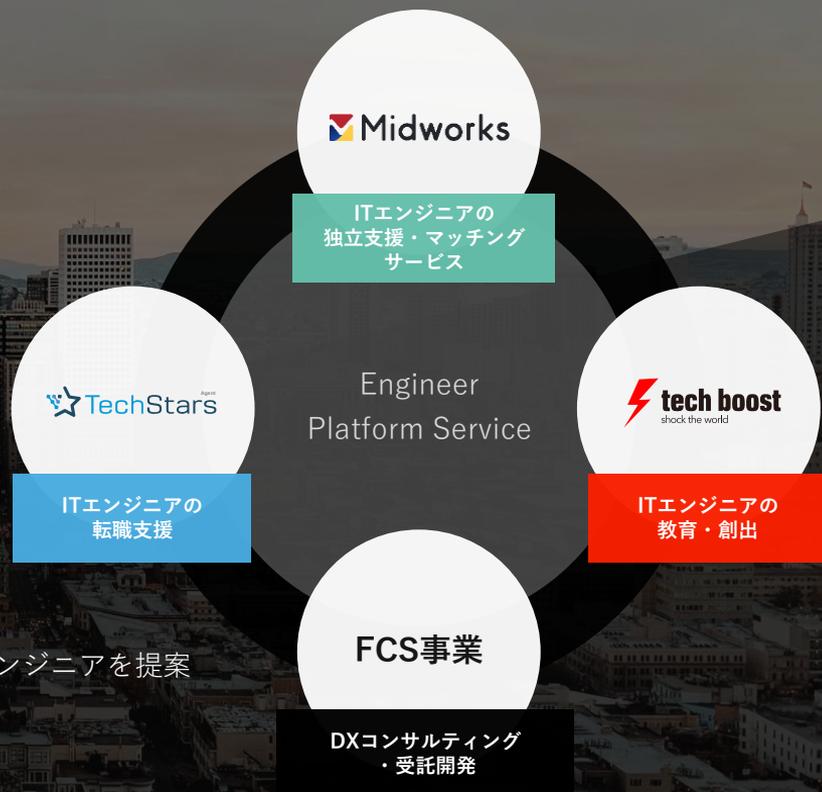
その他事業

エンジニアプラットフォームサービスとは

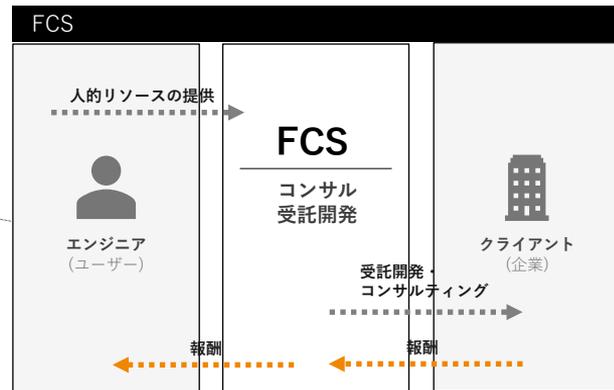
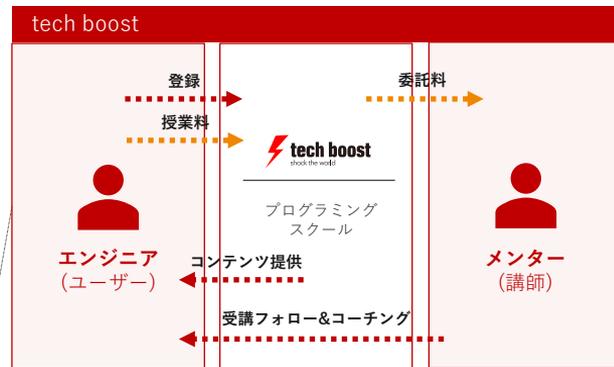
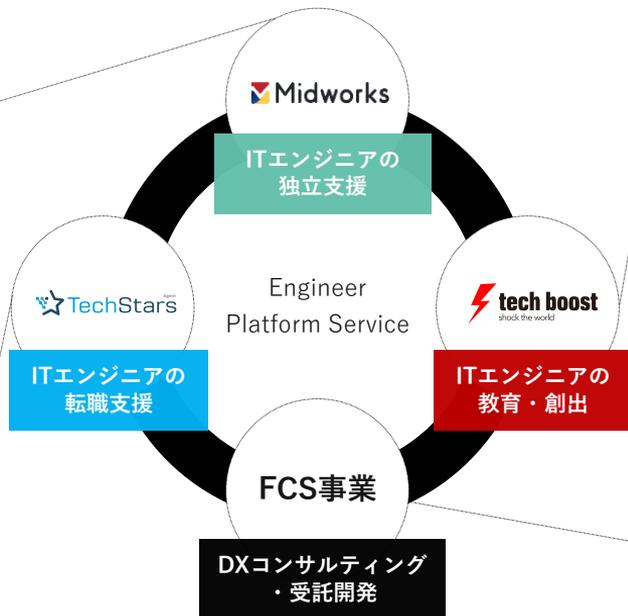
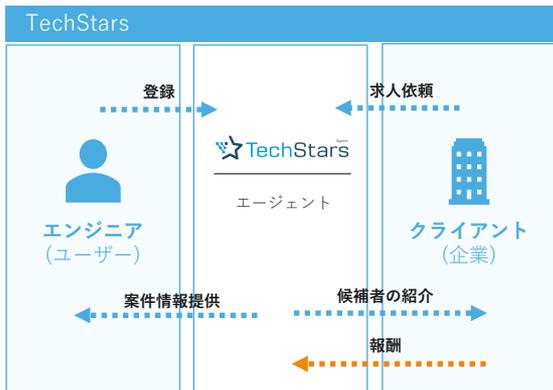
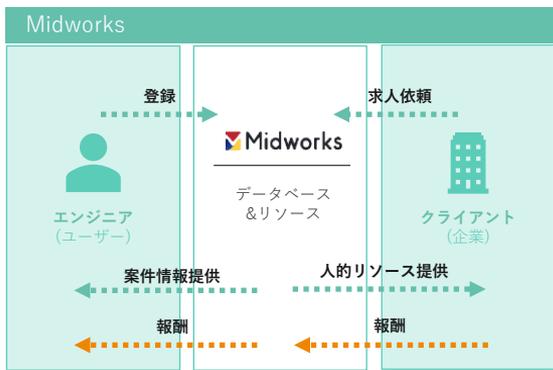
キャリア循環型

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
38,000人を超えるフリーランスのIT人材データベースを保有（2023/11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

		TWOSTONE & Sons		A社	B社	C社	D社
人材送り込み ・組織作り	戦略策定	Yellowstone Consulting	TechStars		-	-	
	要件定義	FCS			-	-	
	チーム設計	Midworks			-		
	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**

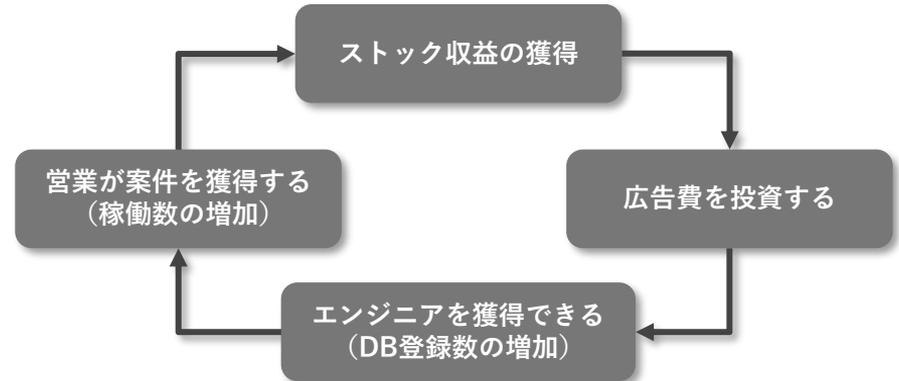
顧客企業（案件）とエンジニアの数を増やすことで、安定的な売上成長が可能に当グループの強みであるエンジニア集客力を活かすために、以下の点に注力

・ 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

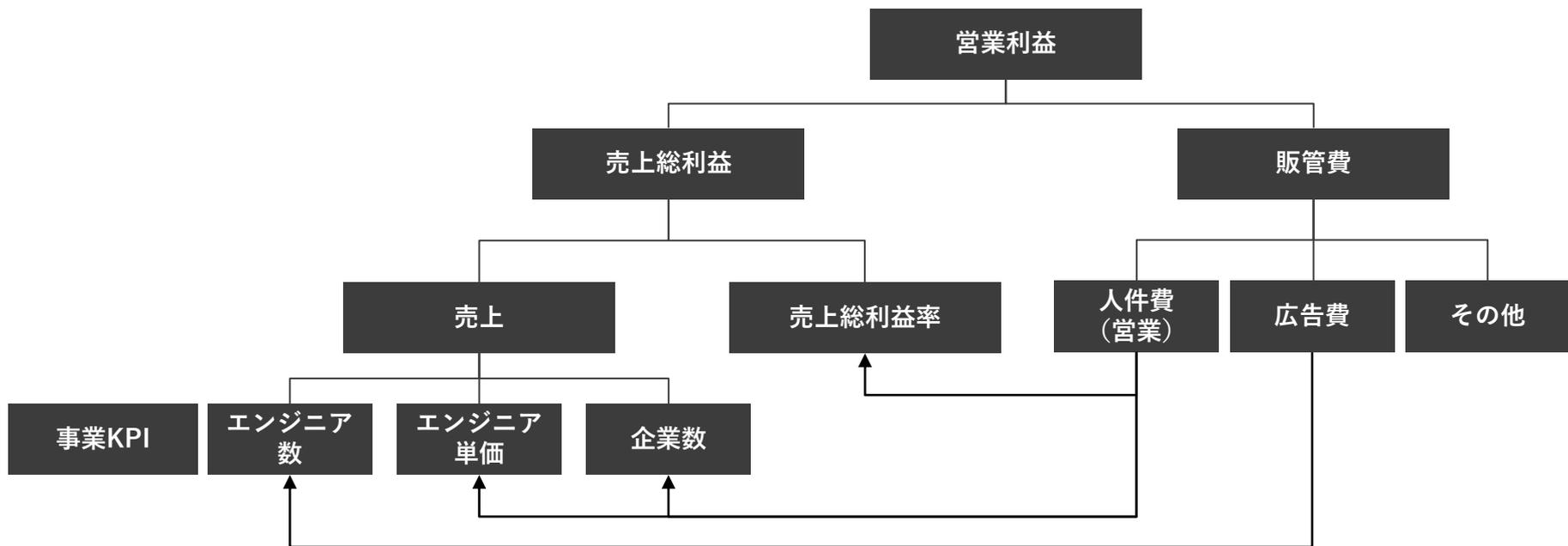
ビジネスの循環図



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

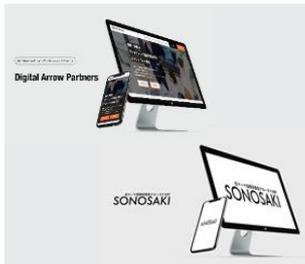


マーケティングプラットフォームサービスの事業一覧



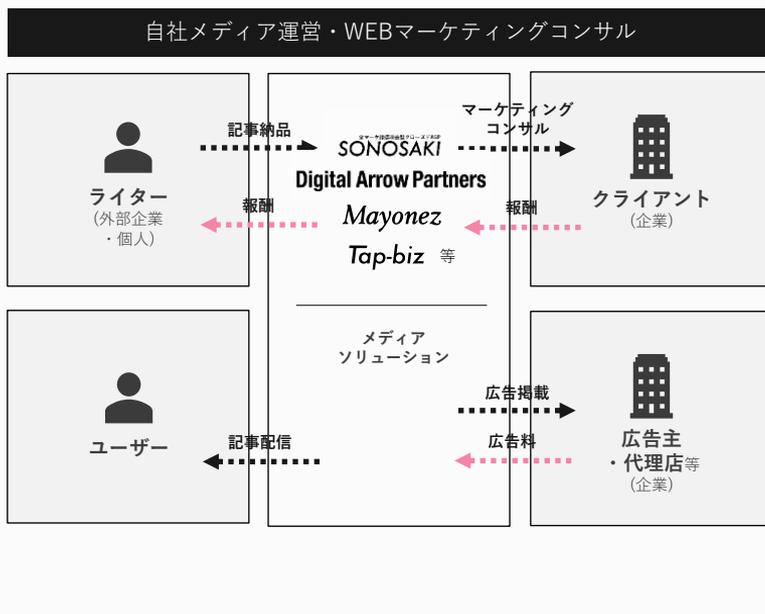
自社メディア運営

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



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。