

2024年5月15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 取締役CFO 経営戦略本部長 加藤 真
(TEL. 03-6416-0057)

2024年8月期 第2四半期決算説明動画と書き起こし公開のお知らせ

当社は、2024年8月期 第2四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。

2024年8月期 第2四半期決算説明動画については下記をご確認ください。

[2024年8月期 第2四半期決算説明動画](#)

2024年8月期 第2四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。

[2024年8月期 第2四半期決算説明動画書き起こし](#)

以上

2024年8月期 第2四半期決算説明動画書き起こし

2024年5月10日に発表された、株式会社 TWOSTONE&Sons（旧社名：Branding Engineer）2024年8月期 第2四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. 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

河端保志（以下、河端）：こんばんは。株式会社 TWOSTONE&Sons 代表取締役 CEO の河端です。本日は、お時間をいただきありがとうございます。

本日の流れとしては、スライドに載っている順序でご説明します。本資料は、会社のホームページの IR ページにアップされていますので、あわせてご確認いただけますと幸いです。



<p>積極的な採用投資の継続</p>	<p>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</p>	<p>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</p>
<p>既存事業の成長 + 積極的なM&Aの計画・実施</p>	<p>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</p>	<p>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</p>
<p>ガバナンス強化</p>	<p>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</p>	<p>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</p>



TWOSTONE & Sons
ANNIVERSARY

Copyright © TWOSTONE & Sons Inc. All right reserved.

4

エグゼクティブサマリーについてご説明します。2024年8月期の注力ポイントとその進捗です。2024年8月期は「積極的な採用投資の継続」「既存事業の成長および積極的なM&Aの計画・実施」「ガバナンス強化」の3点を注力ポイントとして掲げています。

1点目は「積極的な採用投資の継続」です。第1四半期に引き続き、第2四半期も中核事業の幹部人材や営業人材を積極的に採用し、グループ全体の組織力、営業力の底上げを実施しました。

上流案件開拓のためのコンサル人材の採用も強化するなど、案件拡大を図るとともに、売上および利益単価の向上を狙っていきます。そのために、中長期にかけても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させていきます。

2点目は「既存事業の成長および積極的なM&Aの計画・実施」です。M&Aの検討数は、前年同期比で33.6パーセント増となりました。直近では、2024年2月にMapleSystems社をM&Aしました。

MapleSystems社は自社でのエンジニア採用を非常に得意としている企業で、MapleSystems社の売上・利益の連結は第3四半期からとなります。また、当グループ全体でのエンジニア採用および顧客へのソリューション提供の拡大に大きく貢献してくれると期待しています。こちらの詳細については、後ほどご説明します。

既存事業に関しては、エンジニア稼働数が前年同期比39.4パーセント増と順調に推移しました。2023年12月に「Midworks」の新拠点を名古屋、福岡に設立しました。足元では、こちらの2拠点は非常に好調な滑り出しです。

より一層加速するフリーランスエンジニアの需要に応えるべく、エンジニアマッチング事業のマーケット拡大を図っていきます。

3点目は「ガバナンス強化」です。これまでにM&Aを行ってきた企業に対してPMIを継続しています。具体的には、営業効率や経営効率の向上に向けて、子会社間の組織再編を計画しています。エンジニア人材・営業人材の交流やクライアント企業のクロスセルなど、これまで以上にグループ間の連携を強化していくことが狙いです。後ほど、具体的な推進プロジェクトをご紹介します。

■ 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**
一気通貫の支援体制や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

第2四半期の業績に関してご説明します。2024年8月期第2四半期の売上高は、32億7,100万円を着地しました。前年比9億2,600万円増となり、売上高は14四半期連続で最高値を更新しました。

第2四半期は、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させました。一気通貫型の支援体制や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・営業人材の積極的な採用投資を実施しました。

そのような積極投資の結果、販管費は前年比3億3,700万円増となり、営業利益は700万円を着地しました。

第3四半期も組織体制強化のための積極的な投資をさらに加速させることで、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つなげていきたいと考えています。

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**一貫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



Copyright © TWOSTONE&Sons Inc. All right reserved.

6

第3四半期以降の見通しについてです。第3四半期以降も、中長期的の成長を見据えた成長投資を継続していきます。2024年8月期は、2023年8月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しています。

獲得したコンサル人材が上流案件を開拓し、グループ全体で一貫通貫の営業体制を構築することで、売上・利益の単価向上を実現していきたいと考えています。足元では、中核事業の幹部人材の採用が好調で、2024年4月からはプライム上場企業の某人材会社の規模の大きいグループ会社の社長なども当社の責任者として入社しています。

第3四半期からは、新たにM&Aを実施したMapleSystems社の売上・利益を連結します。同社の社員エンジニア採用力をグループへ取り込むことで、グループ全体としての採用力の底上げを計画しています。加えて、MapleSystems社のエンジニアが活躍することで、顧客の課題解決の幅も広がるため、さまざまな場面での貢献につながると考えています。

決算と同時に発表した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、より戦略的なM&Aを加速していけると考えています。

このように、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ることで、今後も飛躍的な成長・企業価値の最大化を意識した経営を目指していきます。

海外募集の内容については後ほどご説明します。

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貫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



TWOSTONE & Sons
ANNIVERSARY

Copyright © TWOSTONE&Sons Inc. All right reserved.

※積極投資に関する詳細説明は26ページから

7

先日発表した下方修正について簡単にご説明します。第2四半期も稼働数増加に伴い、売上高は非常に順調に推移していますが、インボイス制度の影響が想定よりも大きかったため、わずかに利益面での影響が生じました。

また、中長期的に持続可能な組織体制にするためには、売上成長だけでは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重要であると考えています。

組織構築を迅速に進めるために、直近期の利益を再投資することで、戦略的な投資を加速させ、組織体制強化を図る必要があると判断しました。そのため、足元の数字を多少犠牲にしたとしても、中長期における重要な数字を改善するための戦略的な投資を行うことを決定しました。

具体的な投資内容としては、これまでもご説明したように、一貫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ができるコンサルタントを中心とした採用投資を行います。

また、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行います。

これらを用いて、2025年8月期以降の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しています。

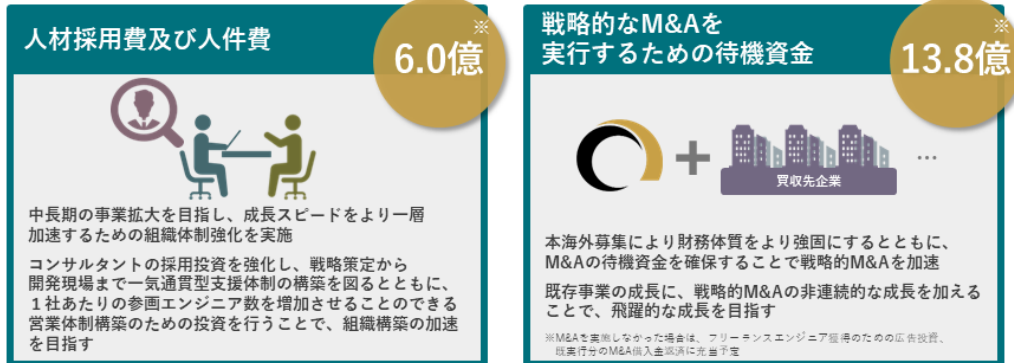
海外募集による新株式発行について① 資金用途について



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



海外募集による新株式発行についてご説明します。飛躍的な成長を加速させるため、海外市場からの資金調達を決定しました。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していきます。

本増資における当社の株式の希薄化率は約2.9パーセントと非常に少ないことや、相手先が海外機関投資家向けであることなど、市場における当社の株価に与える影響を考慮したかたちで行っています。

具体的な資金用途として、スライドに記載の2点についてご説明します。

1点目は、人材採用費および人件費です。先ほどからご説明しているように、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の一貫型支援体制の構築を図ります。1社あたりの参画エンジニア数を増加させることができる営業体制も同時に構築していくことで、売上・利益の最大化を狙います。

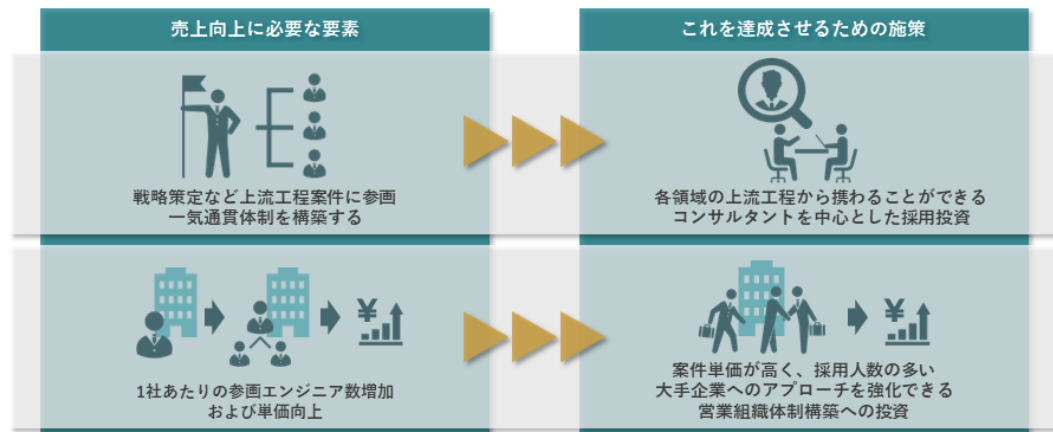
2点目は、戦略的なM&Aを実行するための待機資金です。今回の資金調達により財務体質がより強固になりましたので、M&Aの待機資金を確保することで戦略的なM&Aを加速させていきます。

またこの現預金及び純資産が増加したことによって、財務体制の強化も図ることができたことで、金融機関とのデットファイナンスも強化していくことができると考えています。

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、一貫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



積極的な組織強化投資の加速について、詳細をご説明します。中長期にかけて持続的に成長可能な組織を作るため、一貫通貫型支援体制の構築と、1社あたりの参画エンジニア数の増加および単価向上を目指していきます。

今まで得意としてきたエンジニア領域だけではなく、上流工程から一貫通貫で企業支援を可能にすることで案件単価を向上させ、さらなる売上・利益の獲得を目指します。

1社あたりの参画エンジニア数増加および単価向上に向けては、営業組織体制の再構築を行います。組織体制を変化させてグループ間のアセットを有効活用することで、複数名でのチーム参画を行っていきます。

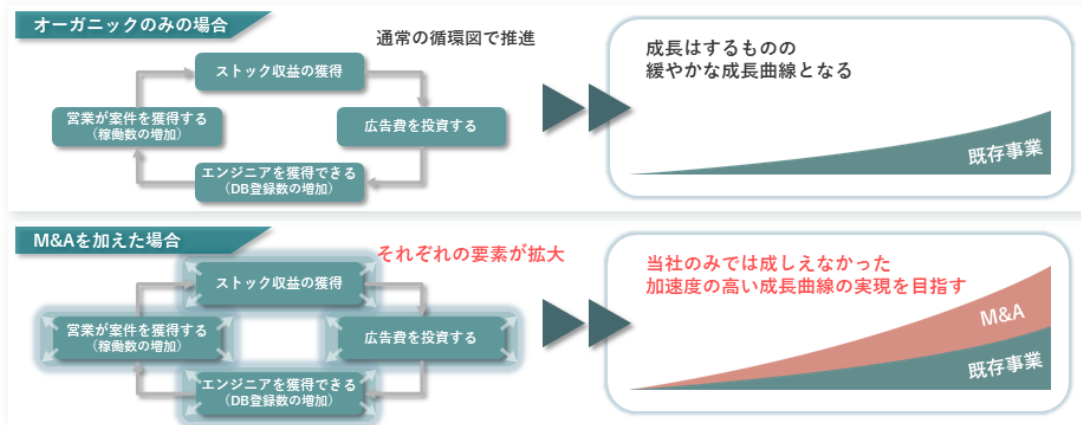
また、案件単価が高く、エンジニアの参画人数が多いナショナルクライアントへのアプローチを強化できる営業体制支援の投資を行うことで、さらなる単価向上を狙います。

これらの組織体制強化を実現し、持続的な成長投資をしていきたいと考えています。

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



当グループにおける M&A に関してご説明します。当社が積極的に M&A を行う理由は、既存事業の成長だけでは成し得ない飛躍的な成長を実現するためです。

スライド左側の図のように、当社のビジネスモデルは、稼働数が増加することでストック収益が増加し、投資できる金額が増加してさらなるストック収益を生み、循環が一巡するごとに規模が大きくなっていくモデルとなっています。

スライド下部の図のように、M&A を行うことにより、循環図を構成するそれぞれの要素を一気に拡大させることができます。その結果、スライド右側の図で比較したように、既存事業のみの成長では成し得なかった加速度の高い成長が可能になると考えています。

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



M&Aに関する資金調達の狙いについてご説明します。今回の資金調達により、今までになかった大きな規模の企業の買収や、M&Aの数自体を増やしていくことが可能になると考えています。規模の大きな会社であれば、先ほどの循環図の拡大はさらに加速し、M&Aの数を増やすことも同様に循環図の加速を促す要素となります。

そのような規模と実行数の視点から、これまで得意としてきた領域以外の新たな領域を掛け合わせることで、一気通貫型支援体制の促進および中長期にかけた飛躍的な成長を目指していきます。

これまで当社はWebエンジニア領域を得意としてきましたが、新たな領域として、AIエンジニアなどの最先端技術、インフラエンジニアやセキュリティエンジニアなどの領域への拡大を図ることで、クライアントの各課題を幅広いソリューションを用いて解決できるようになると考えています。

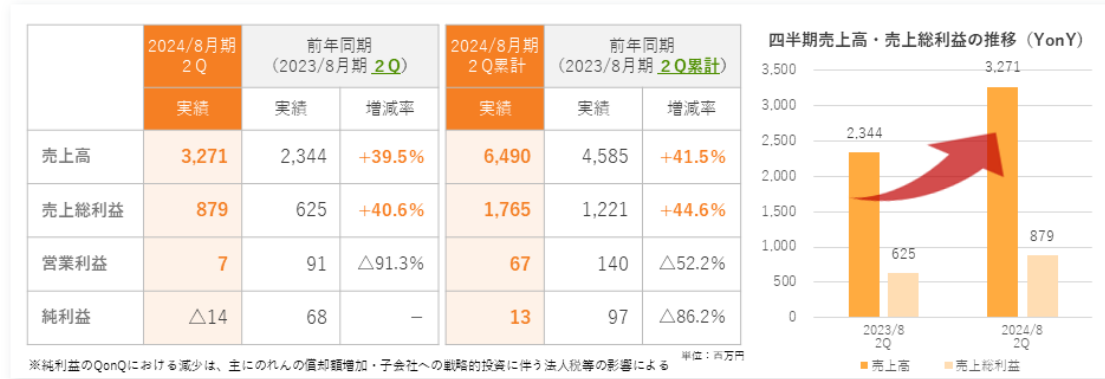
このように、今回の増資で得た資金を最適な場所へ投資することによって、飛躍的に成長していきたいと考えています。

財務数値の前年比較



四半期売上高は前年比**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



TWOSTONE & Sons
ANNIVERSARY

Copyright © TWOSTONE & Sons Inc. All right reserved.

14

第2四半期の業績についてご説明します。財務数値の前年比較です。四半期売上高は前年比39.5パーセント成長の32億7,100万円となり、売上総利益も前年比40.6パーセント成長の8億7,900万円となりました。

第2四半期は、採用投資を中心に戦略的な先行投資を加速させたため、営業利益は前年比91.3パーセント減となりました。先ほどもお伝えしたように、この結果は長期的なプランをもとにしたものであるため、ネガティブなものではありません。

第3四半期以降も投資を継続し、中長期にかけて持続的成長可能な組織体制構築を実行していきます。

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)		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	実績	実績	増減率
営業利益	7	91	△91.3%	67	140	△52.2%
減価償却費・のれん償却	40	21	+91.1%	79	38	+108.2%
EBITDA	48	112	△57.0%	147	178	△17.8%
オフィス移転コスト	7	0	+2,988.0%	7	0	+2,988.0%
M&Aコスト	3	1	+174.1%	4	2	+73.5%
調整後営業利益	59	113	△48.0%	159	181	△12.3%

※販管費の詳細は、18ページ参照

単位：百万円



Copyright © TWOSTONE & Sons Inc. All right reserved.

15

調整後営業利益に関してです。積極的な成長投資の結果として、販管費は大幅に増加しました。

営業利益、EBITDA ともに前年比で減少していますが、こちらも中長期的な成長のための投資を優先した結果ですので、特段問題はありません。

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		
売上高	6,490百万円	46.8%	13,879百万円
売上総利益	1,765百万円	47.0%	3,760百万円
営業利益	67百万円	33.2%	202百万円
純利益	13百万円	21.5%	63百万円



Copyright © TWOSTONE & Sons Inc. All right reserved.

16

通期業績予想に対する第2四半期の進捗率です。第1四半期に引き続き、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しました。上半期で採用した人材は、下半期以降、中長期にかけた売上・利益貢献を期待しています。

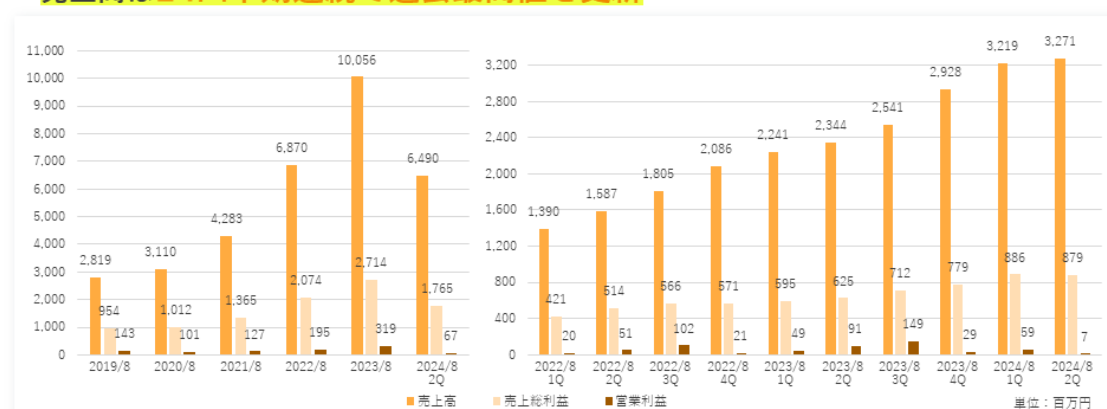
第3四半期以降も、中長期の企業価値最大化を目指した組織体制強化のための積極投資を継続しつつ、ストック型ビジネスモデルを活かした堅実な売上規模の拡大を計画しています。

四半期ごとの業績推移



四半期売上高**3,271**百万円で着地 (YoY 39.5%増)

売上高は**14**四半期連続で過去最高値を更新



四半期ごとの業績推移です。四半期売上高は32億7,100万円となり、14四半期連続で過去最高を更新しました。この記録をさらに伸ばすべく、第3四半期以降も事業推進に力を入れていきます。

粗利益に関しても、今回の投資をもとに焦らず着実に連続更新の水準に戻すとともに、さらなる利益体制を整えることで、今まで以上の成長曲線を描きたいと考えています。

■ 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 2Q)		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	実績	実績	増減率
人件費	431	251	+71.6%	825	489	+68.5%
広告費	118	94	+25.5%	252	207	+21.8%
地代家賃	30	17	+71.2%	51	38	+33.0%
支払手数料	126	84	+49.2%	236	162	+45.3%
採用関連費	57	38	+48.8%	123	83	+48.5%
その他	107	47	+127.6%	209	99	+111.2%
合計	871	534	+63.2%	1,698	1,080	+57.2%

単位：百万円



TWOSTONE & Sons
ANNIVERSARY

Copyright © TWOSTONE&Sons Inc. All right reserved.

18

販管費の前年比較です。第2四半期も、第1四半期から続く積極的な投資を加速させた結果、販管費の総額は前年比3億3,700万円増となりました。第1四半期に続き、前年をさらに上回る採用投資を実行したため、採用関連費は前年比48.8パーセント増となりました。

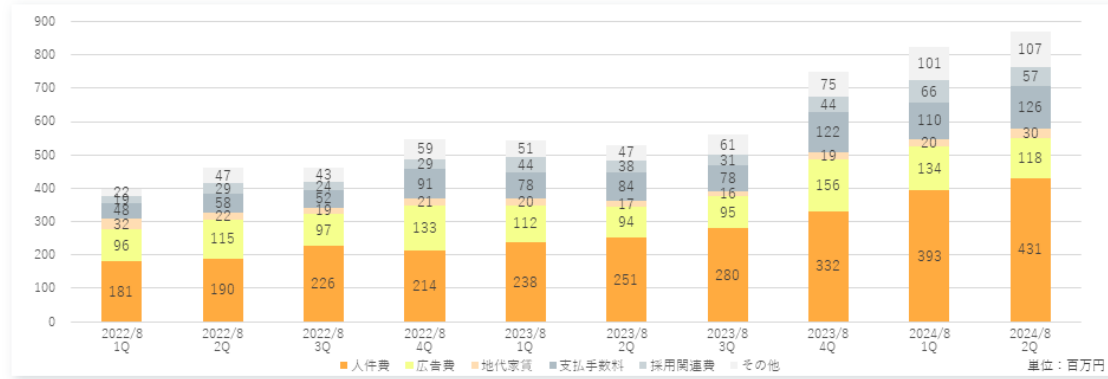
今後も営業人材だけではなく、上流案件獲得のためのコンサル人材や組織の中核となる幹部人材を採用し、営業体制強化を加速させることで中長期の成長を可能にしていきます。

今回の投資は、今後の成長を見据えたものですので、まったく問題ないと考えています。

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
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



Copyright © TWOSTONE & Sons Inc. All right reserved.

19

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。2024年8月期は第1四半期から、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しています。

第2四半期は、グループ営業体制強化のための採用投資を継続し、組織体制を強化してきました。今後、上半期で採用した幹部人材や営業人材が、下半期以降から来期以降といった中長期にかけた利益成長をけん引していくことを期待しています。

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・利益の連続は、2024年8月期3Qから開始予定



Copyright © TWOSTONE & Sons Inc. All right reserved.

20

新たに M&A した企業に関してご説明します。2024 年 2 月に MapleSystems 社の M&A を実行しました。第 3 四半期から、売上・利益の連結を行います。つまり、2024 年 8 月期第 2 四半期までは、売上・利益は連結していません。

MapleSystems社のM&Aにより想定されるシナジー



MapleSystems 社の M&A により想定されるシナジーについてです。MapleSystems 社は、正社員エンジニアの採用を得意としている企業です。この採用力と知見が当グループに加わることで、グループ全体で正社員エンジニアの採用に関する基盤構築が実現すると考えています。

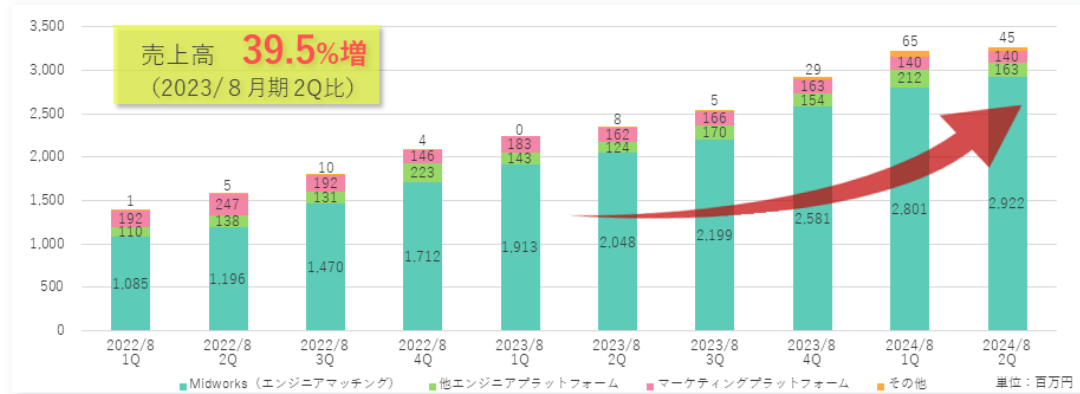
これまでに M&A した企業の知見によって正社員エンジニア採用は強化されてきましたが、MapleSystems 社の M&A によって、さらに正社員エンジニアが増加します。その結果、当グループが得意としてきたフリーランスエンジニアと組み合わせたチームでの提案機会が増加すると考えています。

チームでの提案が増えることで、営業案件の増加や案件単価の上昇など、さまざまなメリットを得ることが可能になるため、当グループの成長に大きく貢献することを期待しています。また足元での正社員エンジニアの採用は非常に順調です。

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**39.5%増**



Copyright © TWOSTONE&Sons Inc. All right reserved.

23

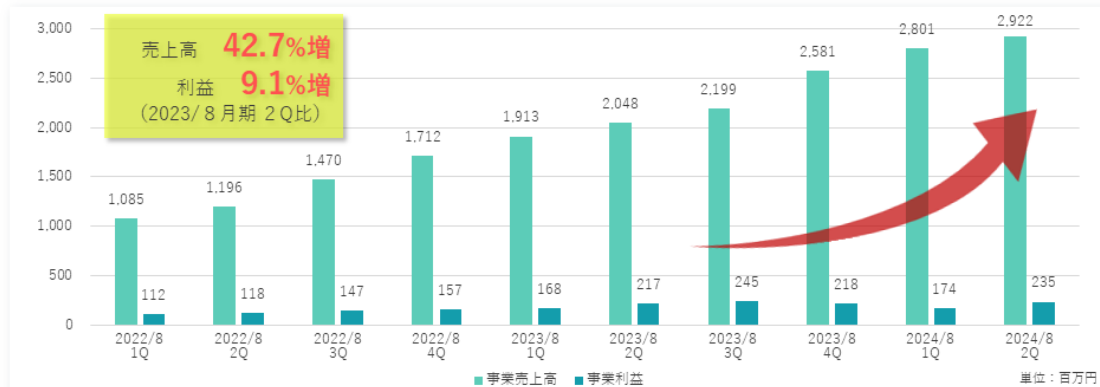
セグメント別の売上高推移です。「Midworks」を中心としたエンジニアプラットフォームサービスが、今回も全社売上高を牽引しました。第2四半期の全社売上高は、前年比39.5パーセント増となっています。

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



Copyright © TWOSTONE&Sons Inc. All right reserved.

24

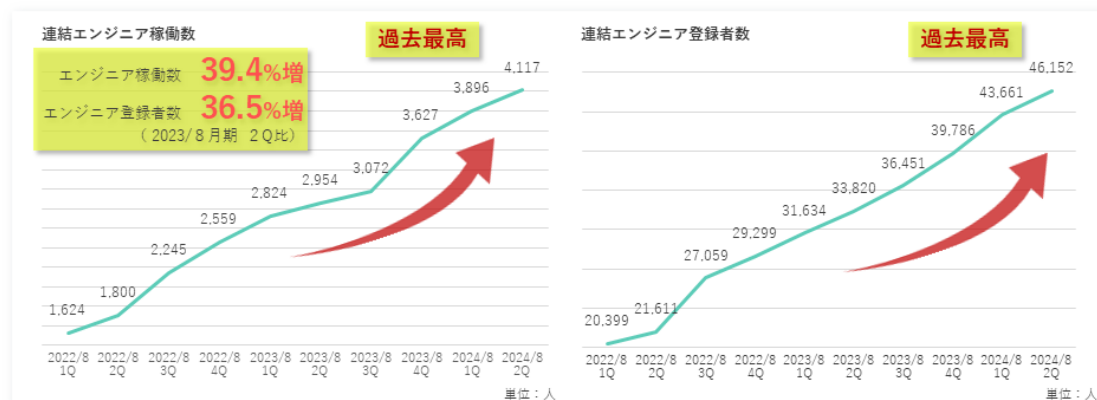
「Midworks」についてご説明します。既存事業の伸長やM&Aによって、四半期売上高は29億2,200万円と過去最高の更新を継続しました。売上高は前年同期比42.7パーセント増となり、戦略的にコンサル人材の採用投資を進めた結果、事業利益は前年同期比9.1パーセント増となりました。

今後の戦略として、獲得したコンサル人材による上流案件の開拓により、一気通貫型支援を加速させていきたいと考えています。

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



Copyright© TWOSTONE&Sons Inc. All right reserved.

25

エンジニア稼働数と登録者数です。連結のエンジニア稼働数は、今期も継続して過去最高を更新しました。登録者数も順調に推移しており、4万人突破以降も伸び続けています。

また、第3四半期以降は中長期の成長を見据えた組織体制構築に注力します。これにより、1稼働自体の単価・粗利のさらなる向上を図っていきたいと考えています。

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



Copyright© TWOSTONE&Sons Inc. All right reserved.

27

2024年8月期の方針です。冒頭でもご説明したように、主にスライドに記載の3点を注力ポイントとして掲げています。

1点目は「積極的な採用投資の継続」です。2023年8月期に続き、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しています。

採用費に関しては、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、安定的な組織体制を構築していきます。営業人材の採用も引き続き実施して営業力強化に取り組むことで、グループ全体での売上成長を狙っていきます。

2点目は「既存事業の成長および積極的なM&Aの計画・実施」です。2024年8月期も、引き続き戦略的なM&Aを検討していきます。

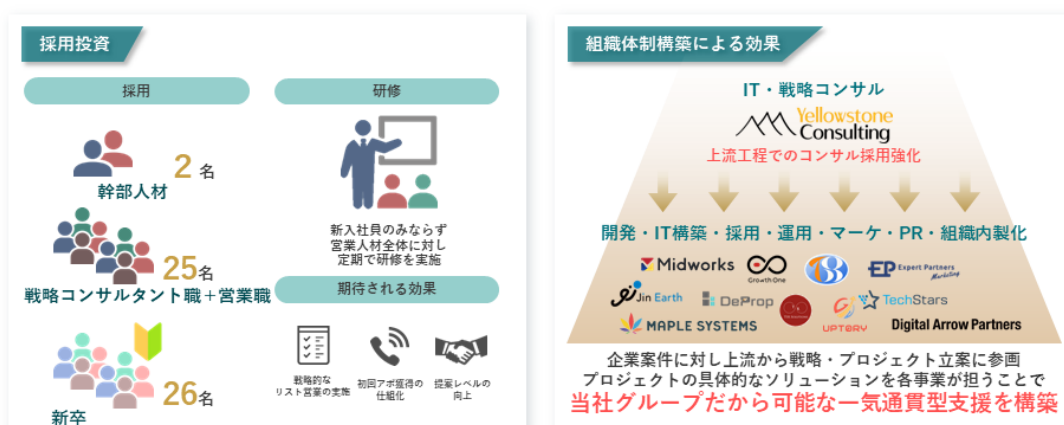
既存事業の着実な成長に、M&Aによる非連続的な成長を加えることで、グループとしての飛躍的な成長を目指していきます。

3点目は「ガバナンス強化」です。当グループは、2023年6月にホールディングス体制へ移行しました。今後、M&Aによってさらに増えることが予想され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ります。

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



各事業に関する進捗と今後の方針をご説明します。積極的な採用投資の継続と組織体制構築に関してです。主力事業である「Midworks」を中心に、各事業それぞれで積極的な採用投資を継続して実施しました。第2四半期に関しては、幹部人材を2名、戦

略コンサルタント職および営業職を 25 名採用しました。そして、2024 年 4 月には 26 名の新卒社員が入社しました。

第 1 四半期から進めていた、研修を通じた新規採用社員育成の仕組みは順調に進捗しています。その結果、第 1 四半期に採用したメンバーがすでに活躍しているなどの結果も見られるため、第 2 四半期の採用メンバーも早期の戦略を見込んでいます。

新卒に関しては、半数以上が学生インターンとして早期に参画してくれたこともあり、即戦力としての活躍が見込まれます。

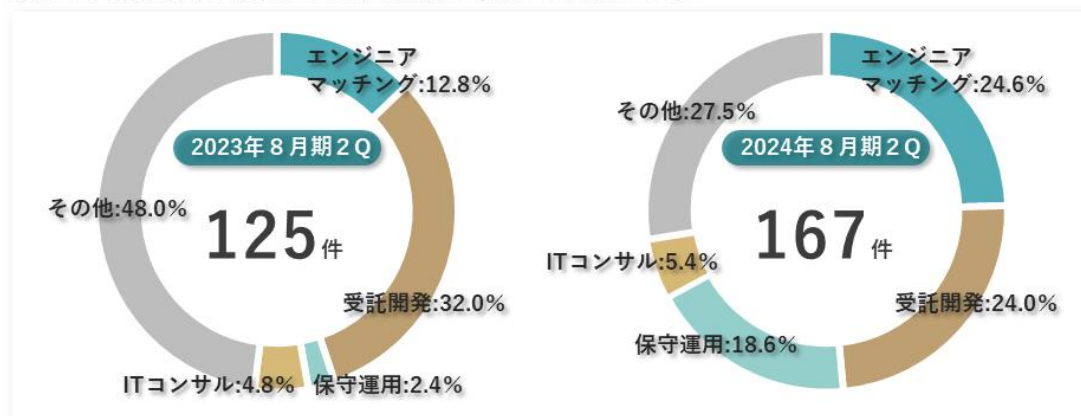
組織体制構築に関しては、採用した人材がそれぞれの役割を果たすことで、一気通貫型支援の実現が進捗すると考えています。具体的には、コンサル人材による上流案件の開拓により、企業の戦略部分から支援を行い、それに伴い必要になる現場レベルの実働を当社のさまざまなソリューションを用いて解決していくのが狙いです。

「一気通貫型支援」をさまざまな領域のソリューションを持つ当社の強みとして、日本社会全体への貢献を目指していきます。

M&A進捗



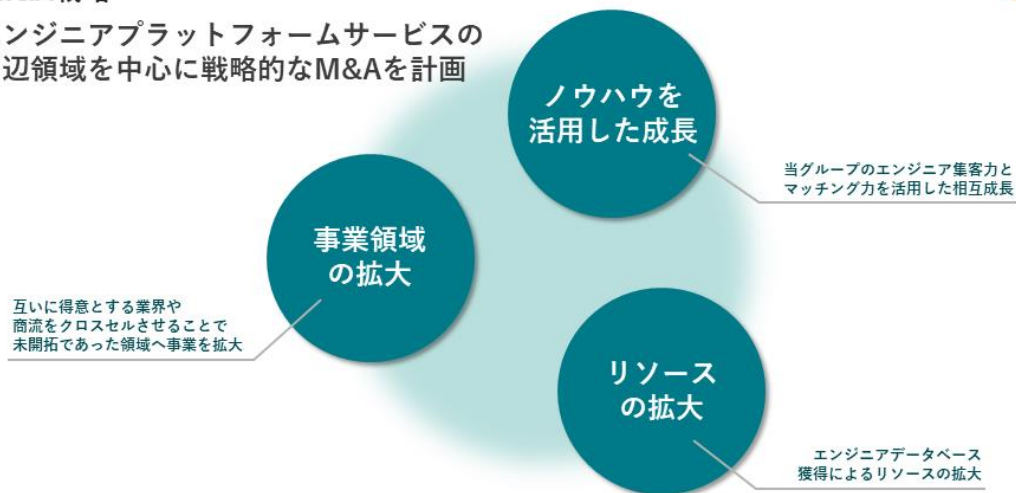
戦略的なM&Aを実行できるチーム体制を確立し、前年同期比で検討数は**33.6%増**
第 3 四半期以降も更なるM&A実現に向けて着実に進捗



M&A の進捗に関してです。戦略的な M&A を実行できるチーム体制を確立したことで、前年同期比で案件検討数は 33.6 パーセント増となりました。2024 年 8 月期もさっそく MapleSystems 社の M&A を実行し、戦略的な M&A をさらに着実に実行していこうと考えています。

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



M&Aの戦略に関してです。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つと考えており、今後も戦略的なM&Aを実行していきたいと考えています。これによる3つの効果についてご説明します。

1つ目は、ノウハウを活用した相互成長です。当社はエンジニア集客力とマッチング力を利点としているため、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の相手企業が得意とする業界や商流をクロスセルさせることで、互いに未開拓だった領域へ事業を展開することができ、相互成長できると考えています。

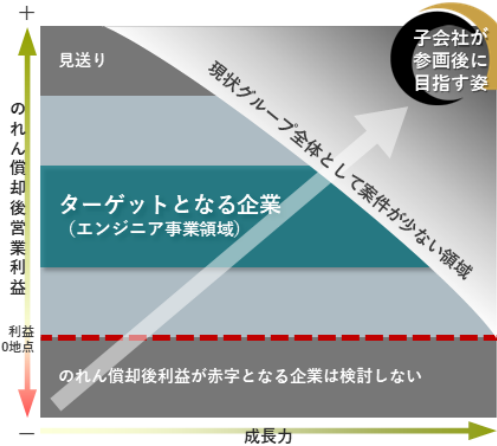
3つ目は、リソースの拡大です。M&Aの相手企業が保有するエンジニアデータベースを活用できるようになることで、グループ全体としてのエンジニアリソースの拡大が見込め、グループ全体の売上を拡大できると考えています。

このように戦略的なM&Aを実行していくことで、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。

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

M&Aのターゲット戦略についてです。スライドに記載のような戦略を考えています。

まず、ターゲットを得意分野に限定します。当グループの集客力とマッチング力を活用できる企業を中心にM&Aを実行し、事業領域やリソースの拡大を狙います。

次に、のれん負けしない企業をM&Aします。適切にEBITDAの目標を設定し、のれん期間も的確に定めることで、のれん負けしないM&A体制を構築します。スライド左側の図は、のれん償却後に利益が赤字となるような企業は検討しないということも表しています。

そして、これまでの知見を活かした確度の高いPMIです。エンジニア単価の適正判断や、グループのクライアントとの親和性や内勤社員の強化など、グループがこれまでに培ってきた知見を活かした確度の高いPMIを実施していきます。

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



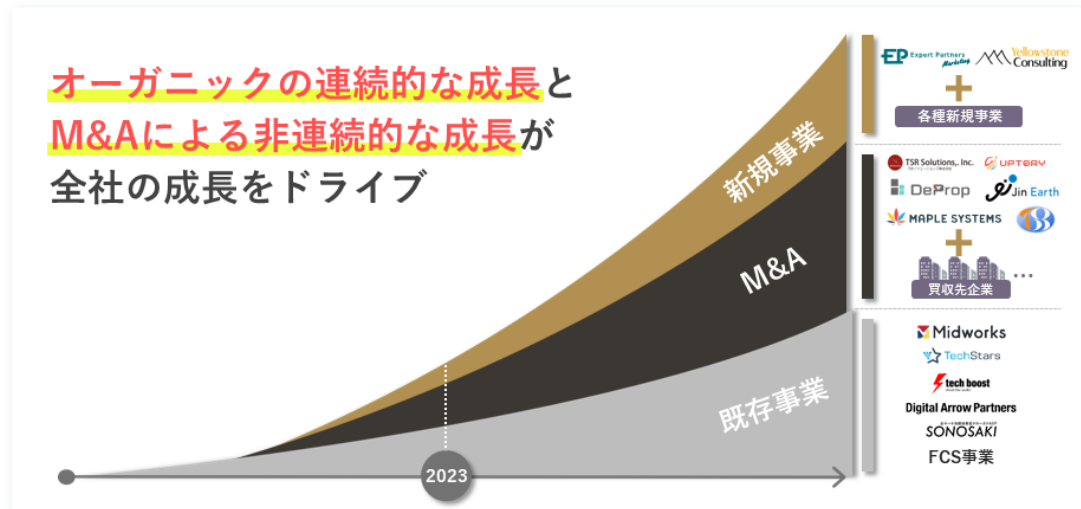
PMI 施策としては、シナジー効果の高い企業同士の子会社合併を予定しています。直近では、TSR 社と TSR ソリューションズ社の合併を推進しています。狙いとしては、営業効率を高め、管理工数を減らすことで、売上・利益の増加につなげます。

例えば、現状はグループ間で連携はあるものの、あくまでも同じグループの他会社としてのコミュニケーションになってしまうため、顧客は類似していても、それぞれが顧客に対して営業している状態も少なくありません。

合併後は同じ会社となるため、コミュニケーションが現状より円滑になることが期待できます。その結果、一丸となって営業活動を行うことで、効率的な顧客開拓につながると考えています。

また、TSR 社はインフラ領域を得意としており、TSR ソリューションズ社は開発領域を得意としている企業です。この2社の合併により、コミュニケーションが円滑化することで、顧客およびお互いが保有するエンジニアのクロスセルがさらに活発化していくと考えています。

これはもちろん、一気通貫型支援の実動部分にも非常に貢献します。



これまでの内容を踏まえ、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ていきたいと考えています。

以上が、2024 年 8 月期第 2 四半期決算説明会の発表となります。

本日はありがとうございました。