



2025年8月期 第1四半期 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。

1. エグゼクティブサマリー
2. 2025年8月期 第1四半期業績
3. セグメントの業績
4. 2025年8月期の方針
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

2025年8月期 第1四半期会計期間業績

- 四半期売上高**4,137百万円** 前年比**917百万円増** (YoY **28.5%増**)
主力事業のエンジニアマッチングの売上高は**22四半期連続で最高値更新**
- 当期は前期に引き続き、**中長期の事業拡大を見据えた組織体制強化を**実行
コンサル人材・幹部人材を中心とした積極的な採用投資を継続しつつ、
採用した社員に対する教育を行うことで、**強固な営業組織体制を構築**
- 積極的な戦略投資の結果、販管費は前年比で**90百万円増加**したが
AI導入による業務効率化や、組織体制強化の効果もあり、
営業利益は前年を大幅に上回る**289百万円**で着地 (YoY **387.5%増**)
- 年間予算に対する営業利益の進捗は**46.6%**と好調な滑り出し
2Qは組織体制強化の継続に加え広告投資の加速を計画、売上拡大を狙う



エグゼクティブサマリー②

2025年8月期 第2四半期以降の見通し

- 2Q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
- 前期から取り組んでいた組織体制強化は想定を上回る速度で進捗強化された営業組織により、売上・利益の向上を狙う
- 強化された営業組織を活かすべく、エンジニアマッチング事業を中心に広告・採用投資の強化を計画
優秀なエンジニアを獲得することで市場占有率を高め、売上増加を狙う
- 1QにM&Aを実施したCarecon社の売上・利益は2Qから連結予定
- Carecon社のM&Aに引き続き、戦略的なM&Aの加速を計画
M&Aがもたらす非連続的な成長と既存事業の成長を組み合わせ、飛躍的な成長・企業価値の最大化を意識した経営を行う



エグゼクティブサマリー③ 2025年8月期の注力ポイント

幹部採用 + 人材の育成

2025年8月期は幹部人材の採用を継続することに加え、これまでに採用した営業人材の育成を加速営業力の底上げを行うことで1社あたりの参画エンジニア数増加とエンジニアの単価向上を実現し、**グループ全体の成長スピードを加速させる**

1Qもコンサル人材・営業人材を14名採用
営業組織体制強化は想定以上に進捗し、業績貢献
新規採用者の研修にも注力し、早期の戦力化を実施
AIを用いた業務効率化を行うなど、
飛躍的な成長実現に向けた組織体制強化を継続

既存事業の成長 + 積極的なM&Aの 計画・実施

戦略的M&Aの積極的な検討・実行を継続
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

エンジニア稼働数は、YonYで**22.5%増**
エンジニアマッチング事業だけでなく**コンサル・アドバイザリー事業の成長もあり売上・利益とも前期比大幅増**
1Qも戦略的なM&Aを積極検討
9月にM&AしたCarecon社は2QからPL連結

グループ間連携 + ガバナンス強化

グループ会社それぞれの強みを生かしたグループ間連携を積極的に推進
各社のアセットを活用したクロスセルやシナジーを推進、**グループ全体の成長スピード加速を目指す**
グループジョイン時のオンボーディング速度を高めるべく、**機動的な管理体制構築**を推進

M&A企業に対してのPMIを継続するとともに得意領域のシナジーを狙った、子会社の合併を実行
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**



市場環境

マクロ市場環境の動きと当社の主力ビジネスへの影響

円安ドル高などの影響から引き続きインフレが加速することが予想される社会情勢を受け、クライアントに対する単価交渉などインフレに伴った営業施策を積極的に実行
エンジニアへの還元を高めつつ、当社も売上・利益のさらなる向上を狙う



当社グループを取り巻く環境

働き方改革やインフレ等の社会情勢の変化を受け、正社員からフリーランスへ転身の流れが加速
クライアント企業はフリーランスの高い技術力を活かし、サービスの競争力を向上
フリーランス市場の活性化は当社グループに売上・利益の向上をもたらす持続可能な成長を実現





当社グループのサービスの意義

欧米では複数企業の経験から多様な知見を持つエンジニアが技術革新を推進
長期雇用が前提の日本では人材の流動化が進まず、結果として競争力が低下
フリーランスと日本型雇用を掛け合わせることで、日本企業の競争力強化を目指す

日本の主な雇用形態

終身雇用

年功序列

長期雇用と固定されたキャリアパスにより
社員が囲い込まれ技術革新が起きにくい

結果として
サービス競争力が低下



欧米の主な雇用形態

ジョブ型雇用

実力主義

短期雇用とキャリアが多様化しており
人材が流動的かつ競争力が高い

||
実質フリーランスのような
働き方をしている

日本の雇用形態を欧米式に変えることは難しいため、
日本の雇用形態を変えるのではなく、フリーランスという形で欧米式雇用のエッセンスを日本に導入
複数企業の知見を得たフリーランスによる技術革新の推進が、日本企業のサービス競争力向上をもたらす

業界トップクラスであることがもたらす好循環サイクル

フリーランス市場において業界トップクラスであることで、自己強化サイクルを形成
良質な案件と優秀なエンジニアが引き寄せあう形を作ることで、本質的な価値を創出し差別化
M&Aにおいても競争優位性を発揮するため、戦略的M&Aの加速につながる

業界トップクラスであるメリット

- ・企業からの良質な案件が増加
- ・低CPA^{*}での優秀な人材獲得が促進
- ・戦略的なM&A案件が増加

※顧客獲得単価

業界トップクラスであることで
市場における知名度・影響力が向上

知名度の向上により、良質な案件・
優秀な人材の双方の流入が増加

良質な案件と優秀なエンジニアが
相互に作用し自己強化サイクルを形成
好循環をもたらす





2.2025年8月期 第1四半期業績

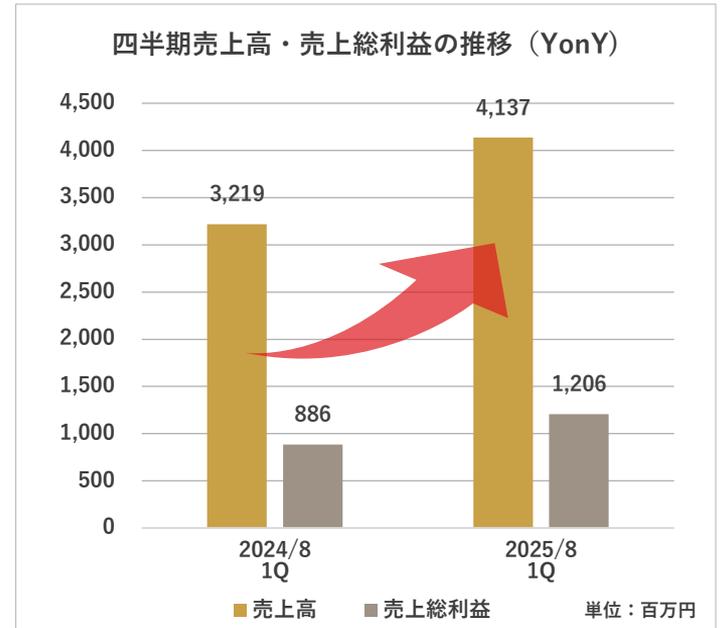


財務数値の前年比較

四半期売上高は前年比**28.5%増**・売上総利益は前年比**36.1%増**
組織強化の効果もありエンジニアマッチング事業の売上は期初想定を上回って進捗
コンサル・アドバイザー事業の飛躍的な成長もあり、営業利益は前年比**387.5%増**

	2025/8月期 1Q	前年同期 (2024/8月期 <u>1Q</u>)	
	実績	実績	増減率
売上高	4,137	3,219	+28.5%
売上総利益	1,206	886	+36.1%
営業利益	289	59	+387.5%
純利益	191	28	+577.5%

単位：百万円





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、営業利益・EBITDAともに大幅に成長

前年比で営業利益は**387.5%増**・EBITDAは**236.9%増**

	2025/8月期 1Q	前年同期 (2024/8月期 <u>1Q</u>)	
	実績	実績	増減率
営業利益	289	59	+387.5%
減価償却費・のれん償却	43	39	+10.2%
EBITDA	332	98	+236.9%
M&Aコスト	2	1	+117.4%
調整後営業利益	335	100	+235.3%

単位：百万円

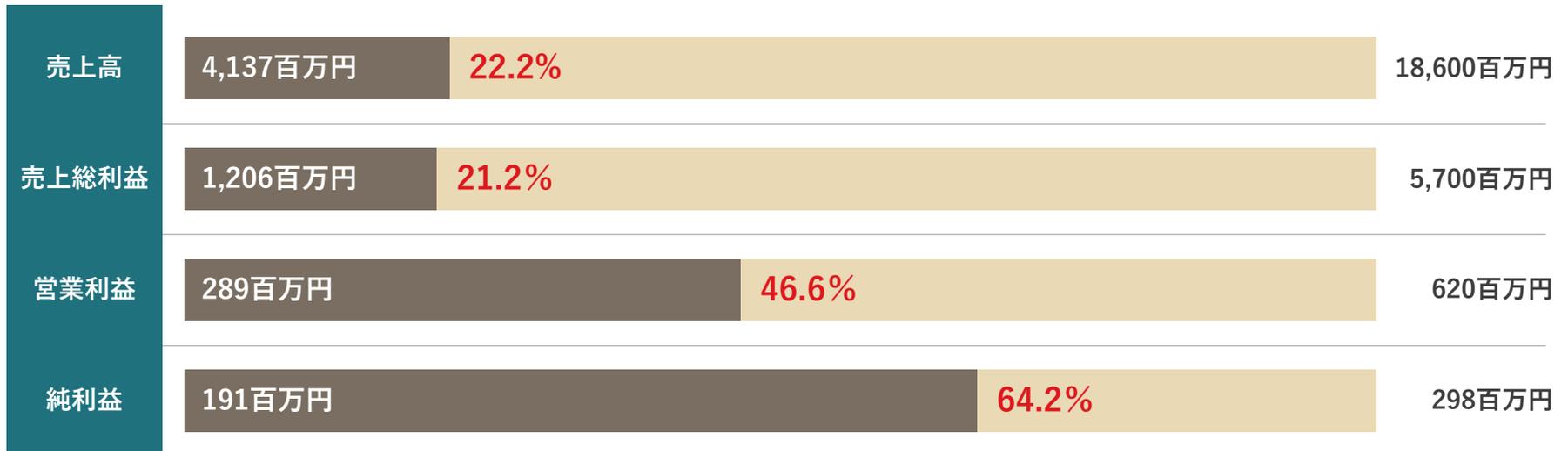


通期業績予想に対する進捗率

売上高は計画比で順調に推移し、**営業利益、純利益は1Qから好調な進捗**
2Q以降はエンジニア獲得のための広告・採用投資の強化を計画するとともに、**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1Q進捗率

通期業績予想



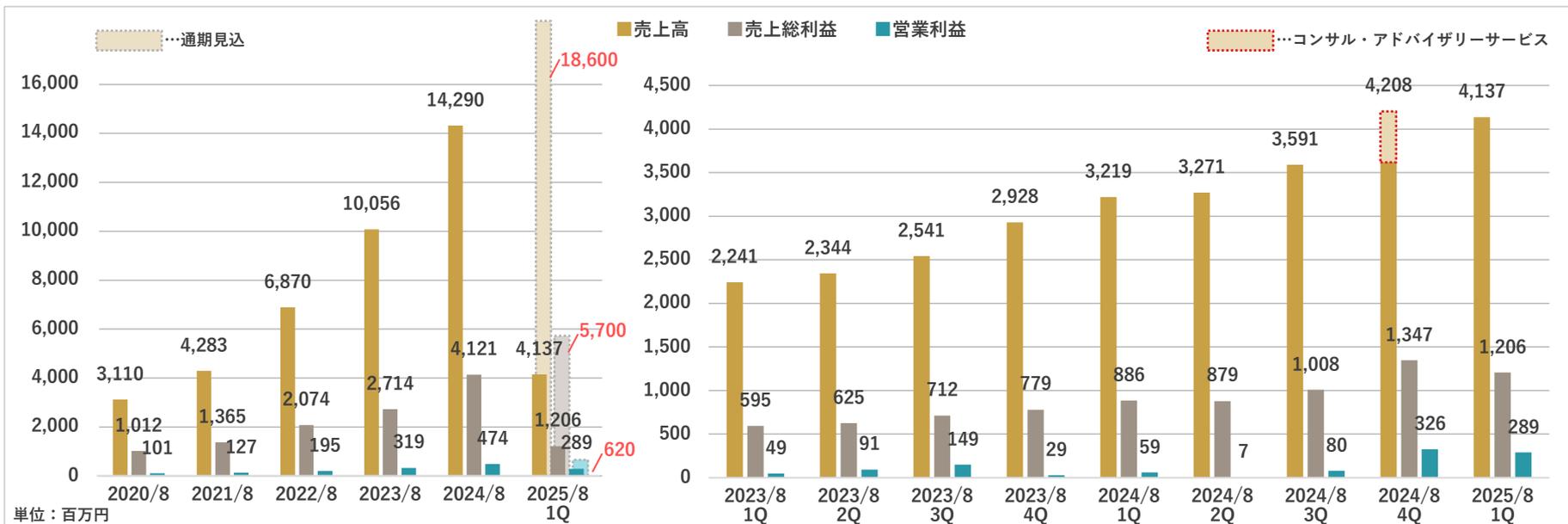


四半期ごとの業績推移

四半期売上高**4,137**百万円で着地 (YoY 28.5%増)

前4Qはコンサル・アドバイザーサービスの貢献により一時的な増収
主力のエンジニアマッチング事業は堅実に成長、売上高過去最高更新を継続

全社業績は**12期連続**で通期増収を見込む





販管費の前年比較

当期も持続的な成長が可能な組織体制構築のための投資を中心に、戦略的に投資を実行
コンサル・幹部人材採用に加え、前期に採用した社員の教育を実施し営業組織体制を強化
中長期にかけて持続的な成長が可能な組織体制を構築し、売上・利益のさらなる成長を狙う

	2025/8月期 1Q	前年同期 (2024/8月期 <u>1Q</u>)	
	実績	実績	増減率
人件費	503	393	+27.8%
広告費	97	134	△27.6%
地代家賃	29	20	+46.9%
支払手数料	115	110	+4.5%
採用関連費	40	66	△38.7%
その他	130	101	+28.6%
合計	916	826	+10.9%

単位：百万円



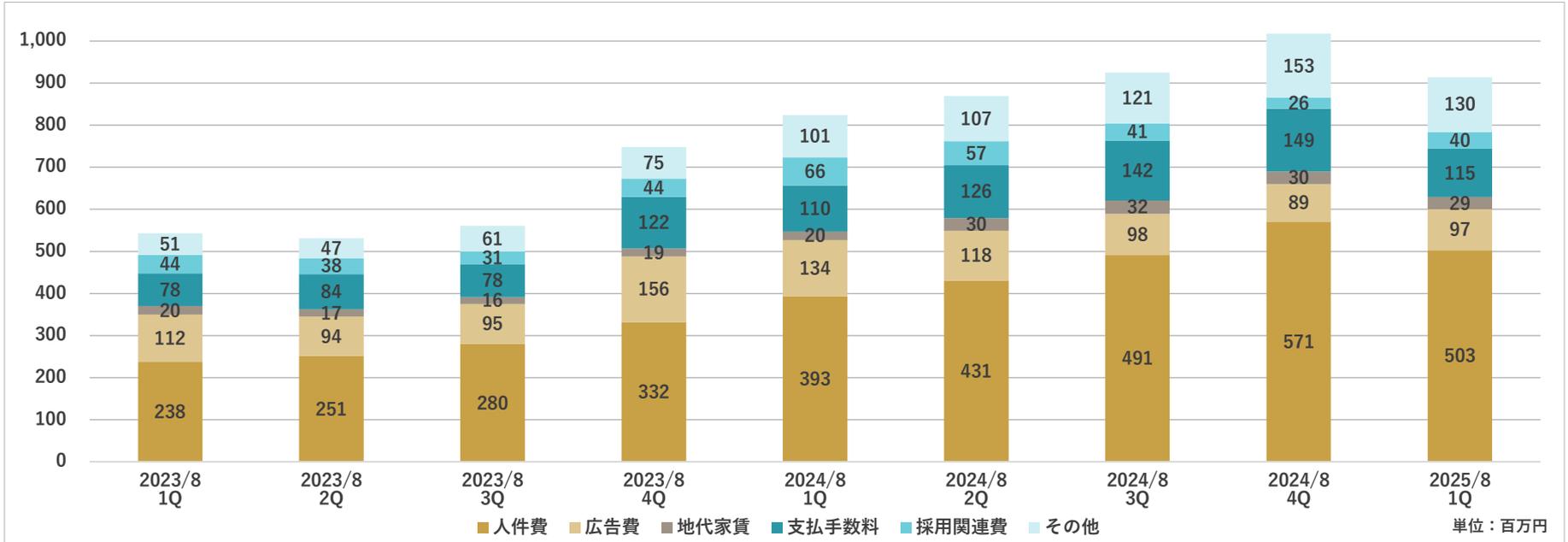
販管費の推移（四半期）

上場以来、一貫して中長期の成長を見据えた積極的な投資を継続して実行

2025年8月期も1Qからグループ営業体制強化のための採用投資および組織体制強化を継続

早期の戦力化を図るとともに、2Qからは広告・採用投資の強化を計画

エンジニア獲得を強めることで市場の占有率を高め、中長期にかけた売上・利益成長を目指す





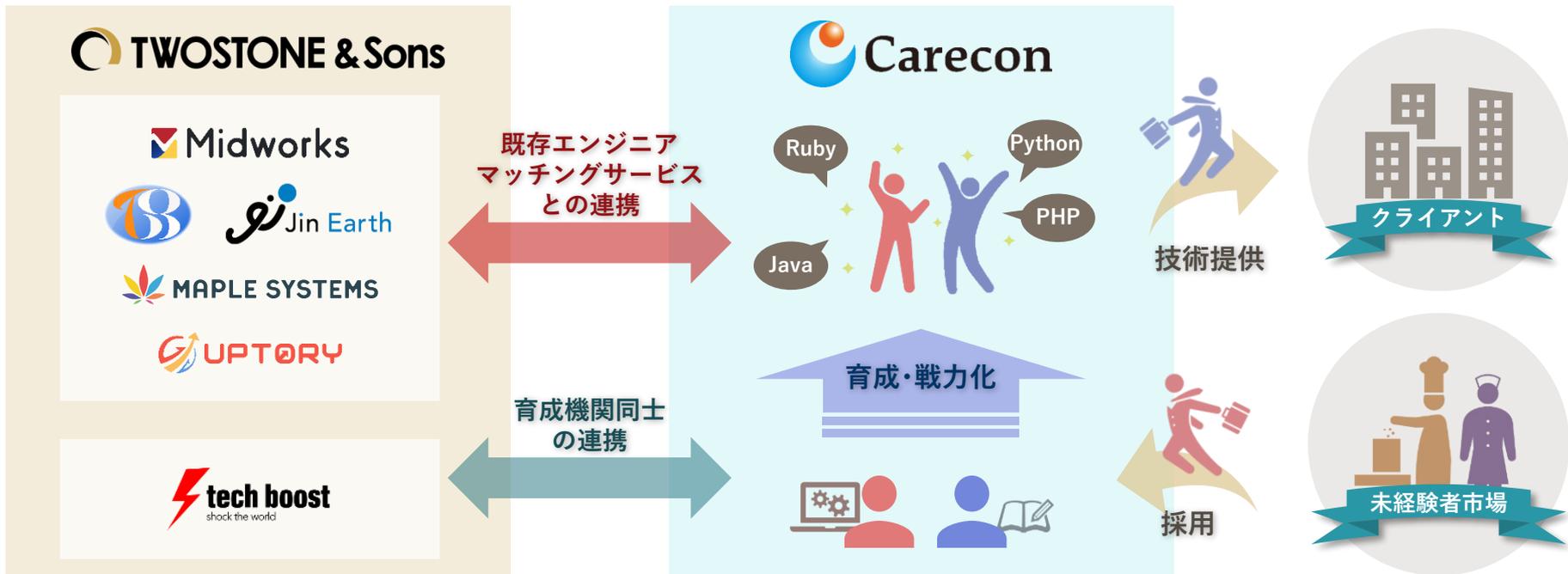
譲受会社概要



会社名	株式会社Carecon
本社	東京都渋谷区渋谷1-1-11 青山SIビル4階
設立年月日	2018年3月20日
資本金	10百万円
事業内容	ITソリューション事業
売上高	589百万円
主要得意先	SKY株式会社 富士ソフト株式会社 株式会社ヒト・コミュニケーションズ
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

Carecon社 M&Aについて

Carecon社は社員型のエンジニアマッチングだけでなく、エンジニアの未経験者を対象とした独自の育成プログラムを用いた人材教育に強みを保有。当社のプラットフォームと連携することで、市場のシェア拡大やプレゼンスの向上につなげる





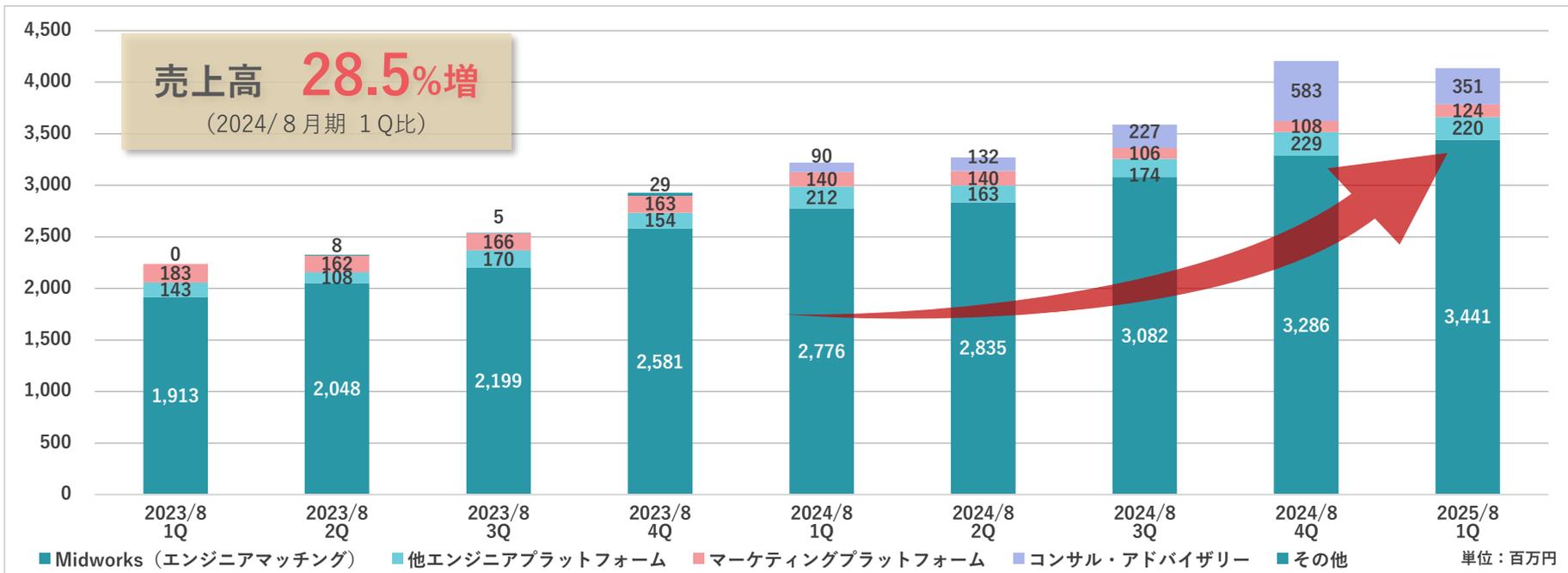
3. セグメントの業績



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**28.5%増**



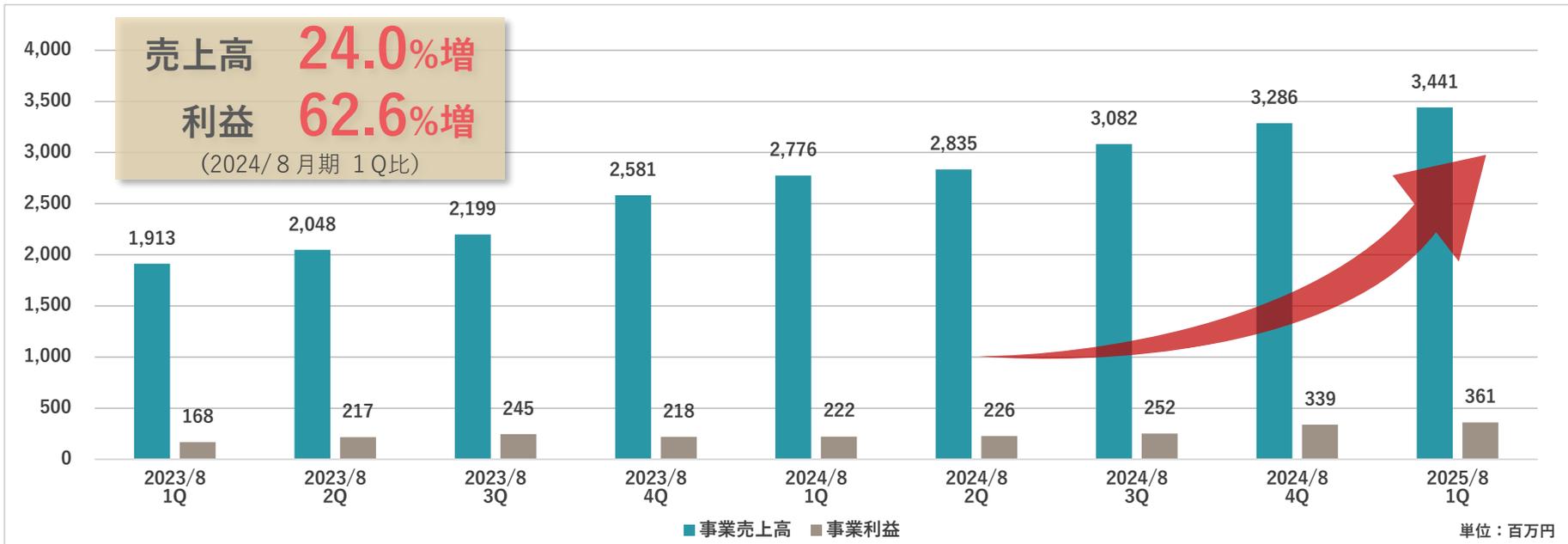


Midworks（エンジニアマッチング事業）

四半期売上高**3,441**百万円と過去最高の更新を継続

採用者の教育やAIによる業務効率化など、組織体制強化が想定を上回って進捗した結果、

事業利益は前年比で大幅に増加（YonY 62.6%増）

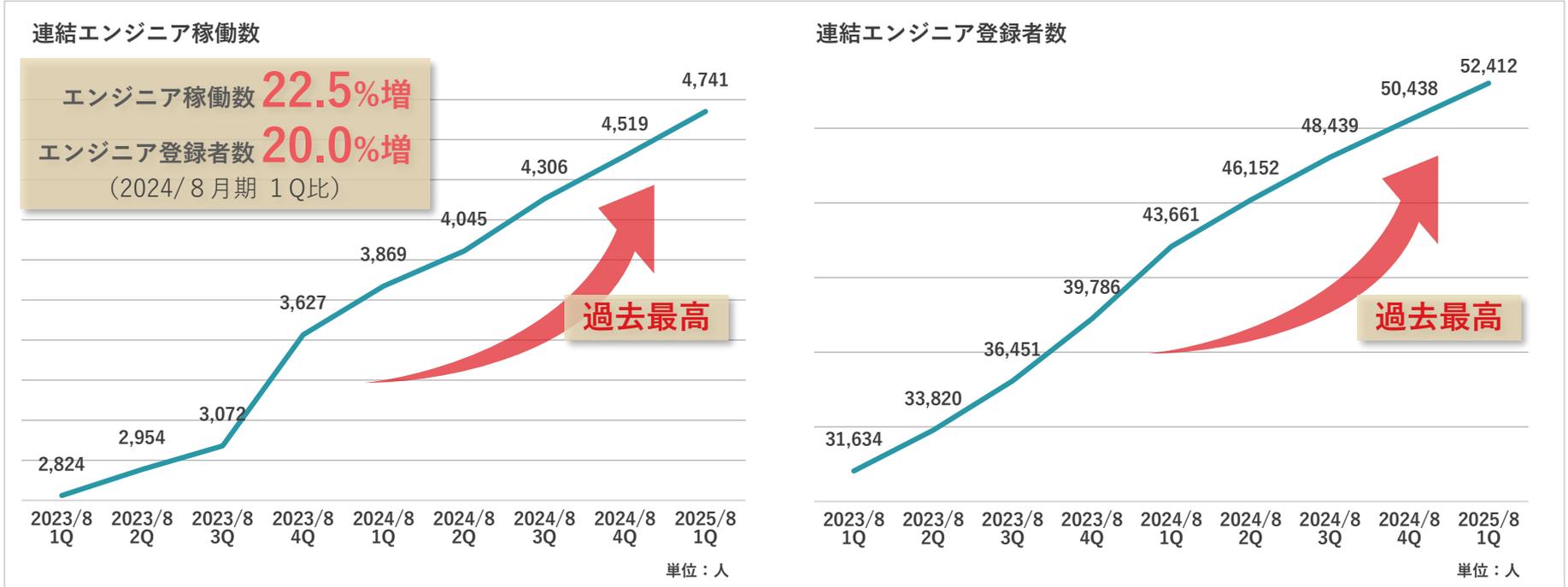




Midworks（エンジニアマッチング事業）

エンジニア稼働数・登録者数ともに最高値更新継続

2 Q以降も中長期の成長を見越した組織体制構築を図るとともにグループ間連携を強化





4.2025年8月期の方針



2025年8月期 注力ポイント

2025年8月期は以下の3つを注力ポイントとして継続

幹部採用
+
人材の育成

2025年8月期は幹部人材の採用を継続することに加え、これまでに採用した営業人材の育成を加速営業力の底上げを行うことで1社あたりの参画エンジニア数増加とエンジニアの単価向上を実現し、グループ全体の成長スピードを加速させる

既存事業の成長
+
積極的なM&Aの
計画・実施

戦略的M&Aの積極的な検討・実行を継続
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

グループ間連携
+
ガバナンス強化

グループ会社それぞれの強みを生かしたグループ間連携を積極的に推進
各社のアセットを活用したクロスセルやシナジーを推進、グループ全体の成長スピード加速を目指す
グループジョイン時のオンボーディング速度を高めるべく、機動的な管理体制構築を推進

幹部採用 + 人材の育成

前期に続き幹部採用を継続、管理部門の採用などグループ会社のガバナンス強化も実施
新規採用により拡大した営業組織に対して、研修を行うことで組織体制を強化
単価向上施策などにも取り組み、中長期的な成長のための組織体制構築を実行

人材採用

幹部採用

新たに2名の幹部人材を採用
1Qは営業幹部人材に加え、グループガバナンス強化を目的とした管理部門の責任者クラスの採用も実行



営業組織
幹部人材



管理部門
幹部人材

コンサル採用

1Qも新たに17名を新規採用
コンサル・アドバイザーサービスにおいて、
7名のコンサルを新たに採用、さらなる成長を狙う

人材育成

営業体制

組織力の強化を図るため、幹部採用を継続するとともに、組織体制強化のための研修を実行
特に幹部陣の研修及び評価軸の明確化を図ることで、
強固な組織体制の構築を狙う



- 自身の営業結果だけでなく人材育成も評価軸へ
- 昨今のインフレに伴い、エンジニアの単価に関しても適正価格を交渉できるように営業力を強化

営業力



インフレを加味
した相場感の把握



積極的な
単価交渉

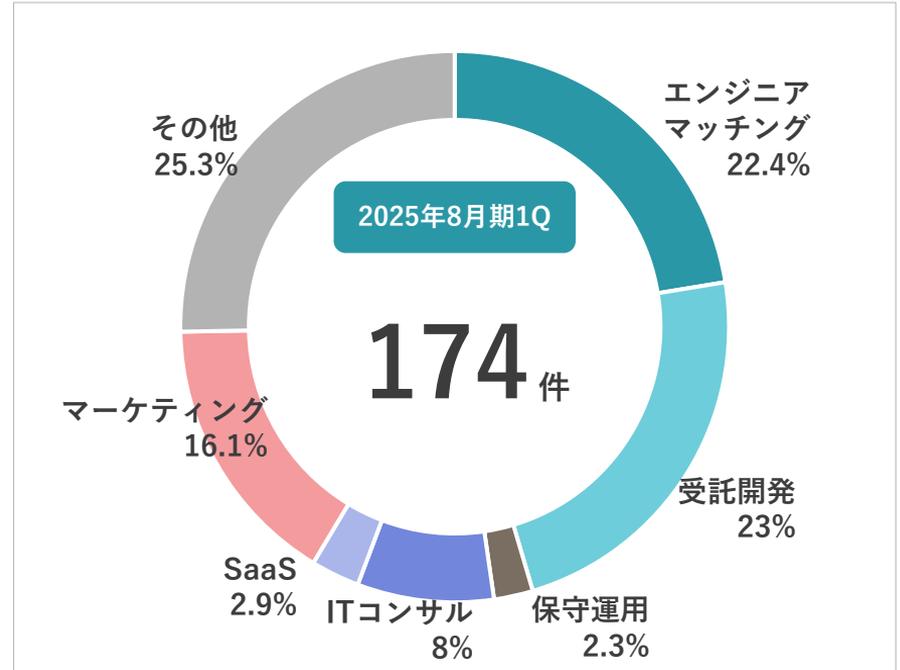
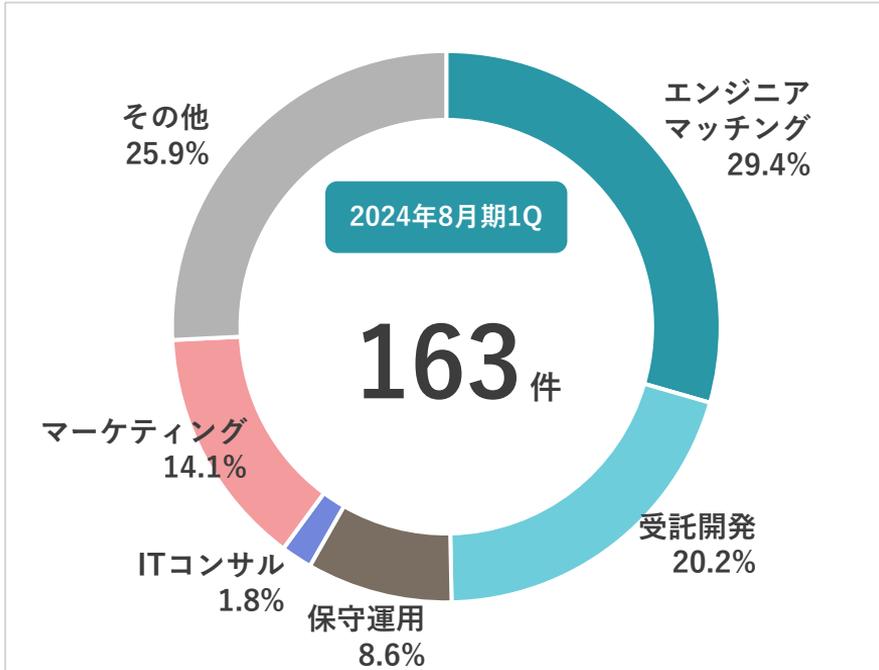


粗利率向上



M & A進捗

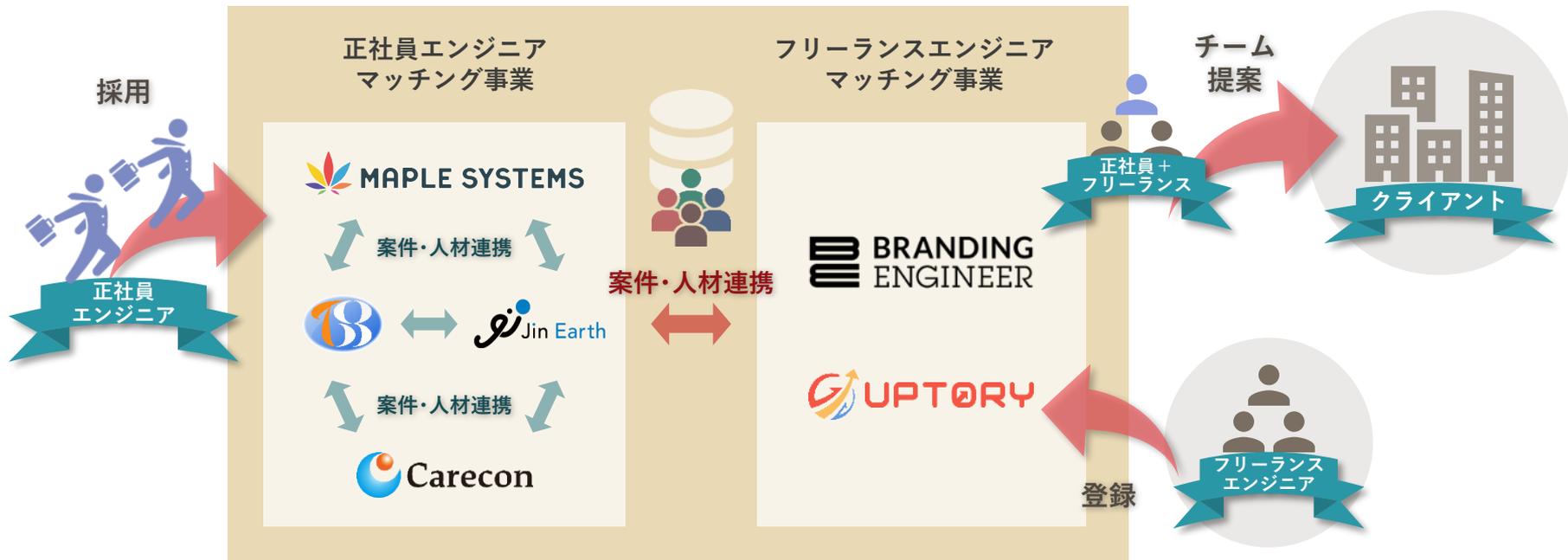
1 QはCarecon社のM&Aを実施、2 Qより売上・利益を連結予定
案件の検討条件を引き上げ前年以上に厳選しているものの、案件検討数は前年比で増加
引き続きエンジニアマッチングやITコンサルを中心に、戦略的M&Aを積極検討





グループ間連携 + ガバナンス強化

Carecon社のM&Aもあり、エンジニアマッチング事業のケイパビリティをさらに強化
グループ各社それぞれの特性や、強みを活かした人材および案件の連携を加速させることで、
これまで以上の事業成長曲線を描ける体制を構築する





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



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

事業領域
の拡大

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

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

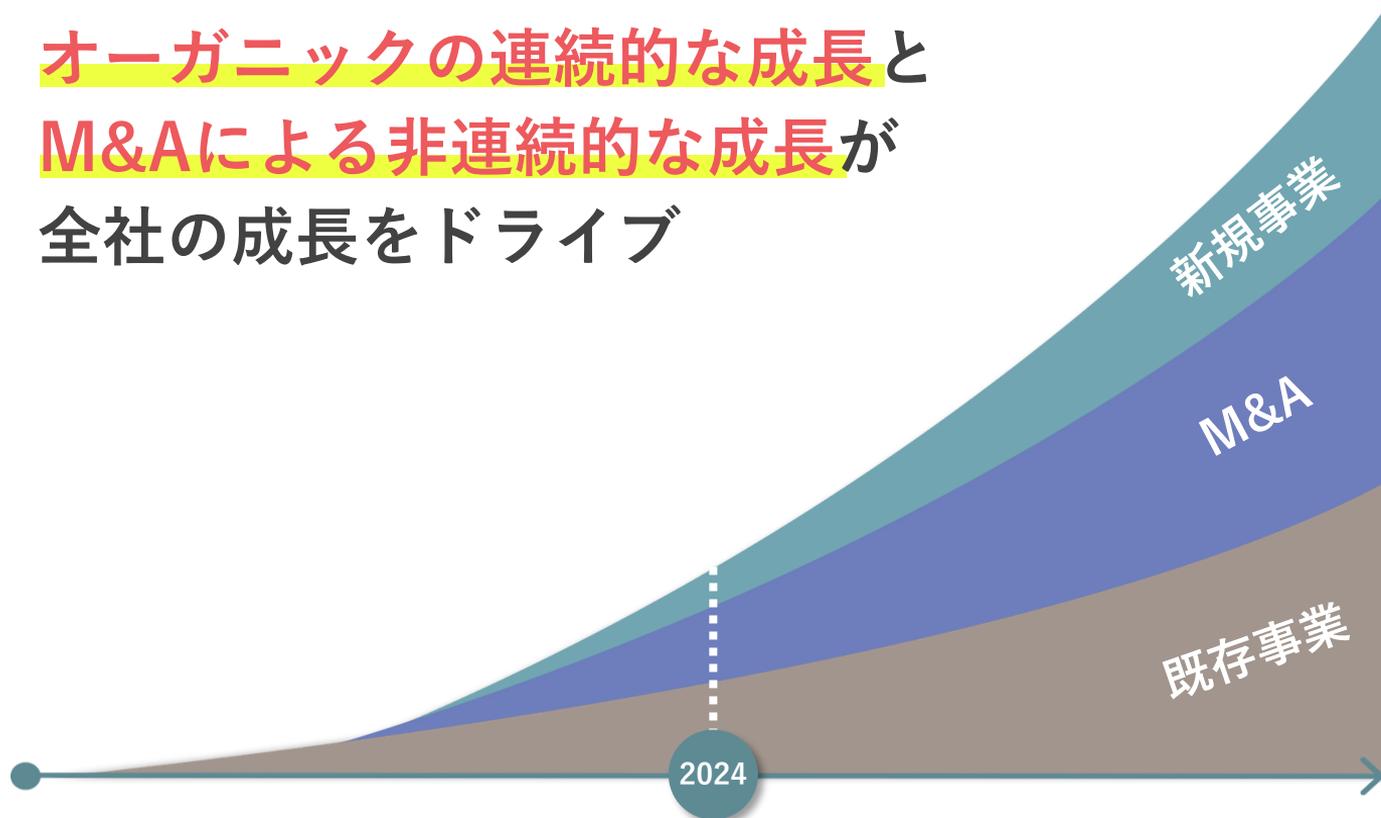
これまでの知見を活かした確度の高いPMI

エンジニア単価の適正判断（上乘せ余地があるか）、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



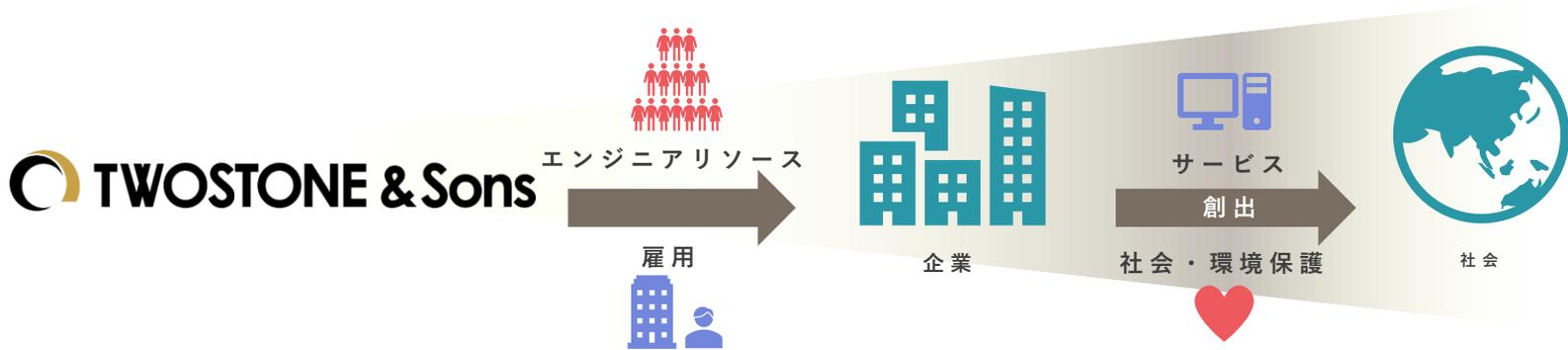
各種新規事業



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



E nvironment

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



S ocial

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



G overnance

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

事例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 5

事例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

事例③

リモートセンシングによる
農地情報の収集解析



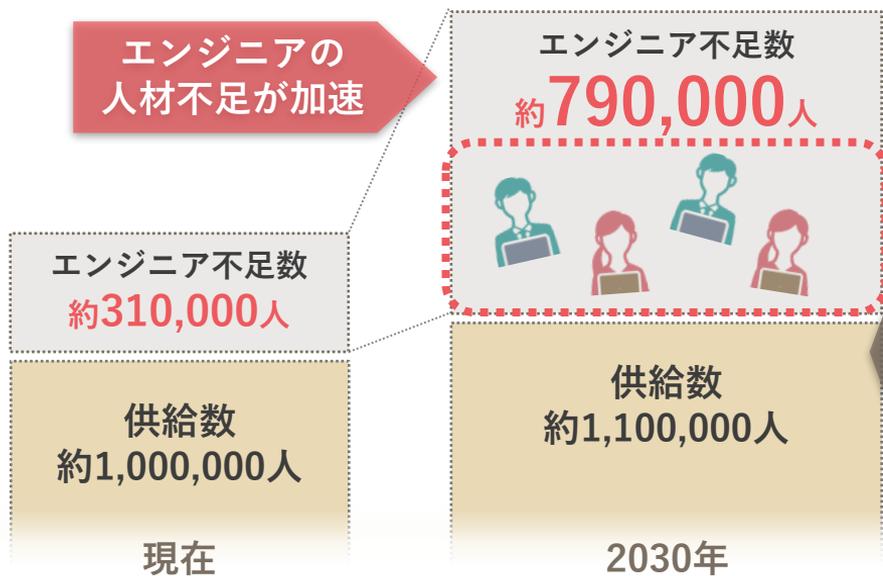
CO2削減効果

導入前：2.03t-CO2/年
導入後：0.11t-CO2/年

※出典：地球温暖化問題への対応に向けたICT政策に関する研究会 報告書

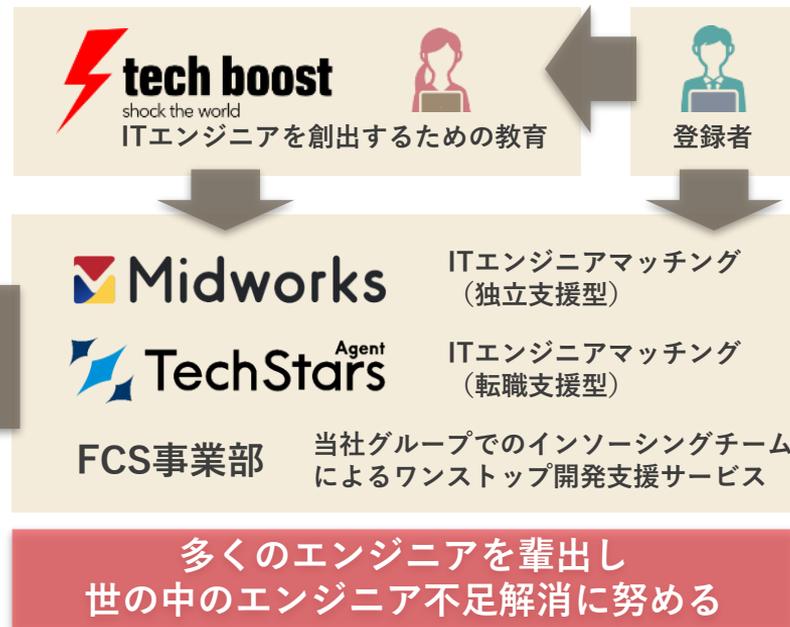
今後の日本で深刻な問題となると予測されるITエンジニア不足に対し、**多くのエンジニアを育て、輩出し、**フリーランスや転職支援により流動性を担保

IT人材需要数推移



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

TWOSTONE&Sonsグループの取り組み



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

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

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

LTVの構成要素

創出される価値の合計

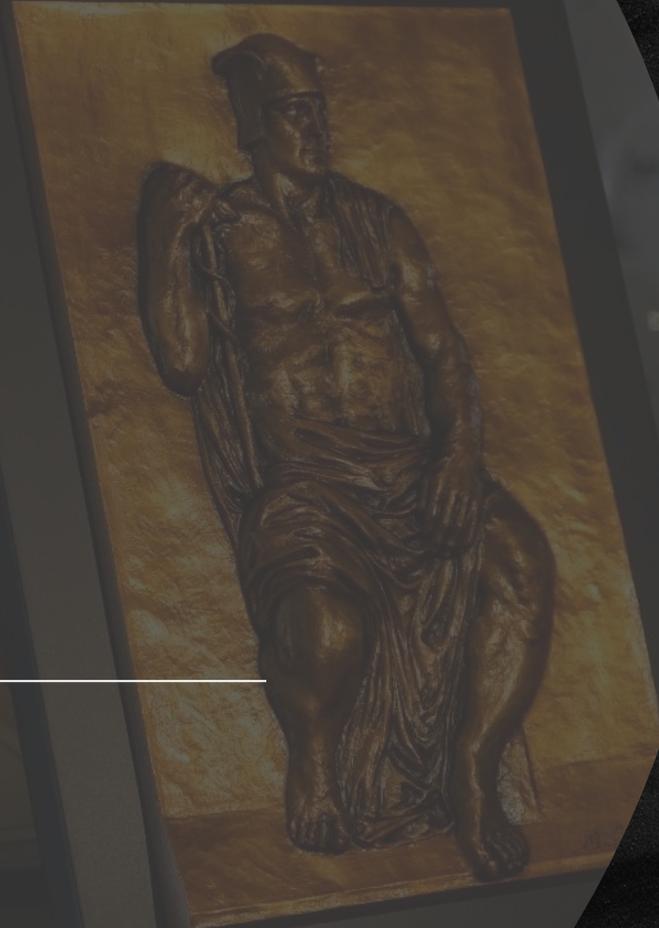
1人あたりのユーザーによって創出される顧客に対する価値提供力

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



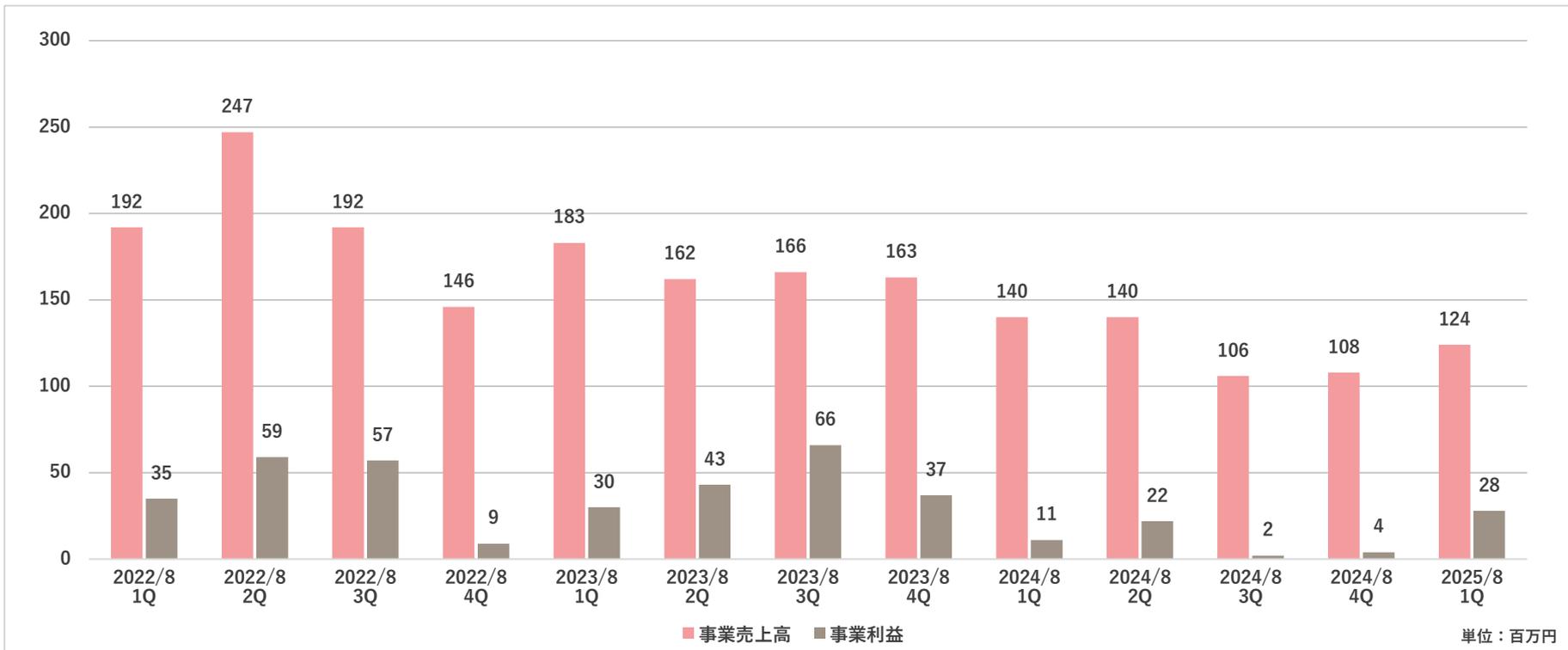


四半期決算補足情報



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**124**百万円、事業利益は**28**百万円





決算補足：連結貸借対照表

M&Aにより固定負債（長期借入金）が増加
前期に実施した海外募集による資金調達を受け、流動資産および純資産が増加

	2025/8月期 1Q末	2024/8月期 1Q末		2024/8月期末	
	実績	実績	増減率	実績	増減率
流動資産	5,870	3,013	+94.8%	5,872	△0.0%
現預金	3,513	1,301	+169.9%	3,698	△5.0%
固定資産	1,598	1,214	+31.7%	1,229	+30.0%
総資産	7,469	4,227	+76.7%	7,101	+5.2%
流動負債	2,702	2,000	+35.1%	2,866	△5.7%
固定負債	1,709	1,324	+29.1%	1,349	+26.6%
純資産	3,057	903	+238.5%	2,885	+6.0%

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



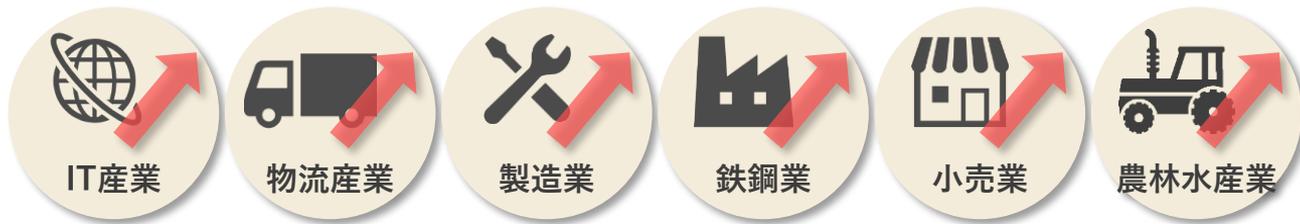
IT・戦略コンサル

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



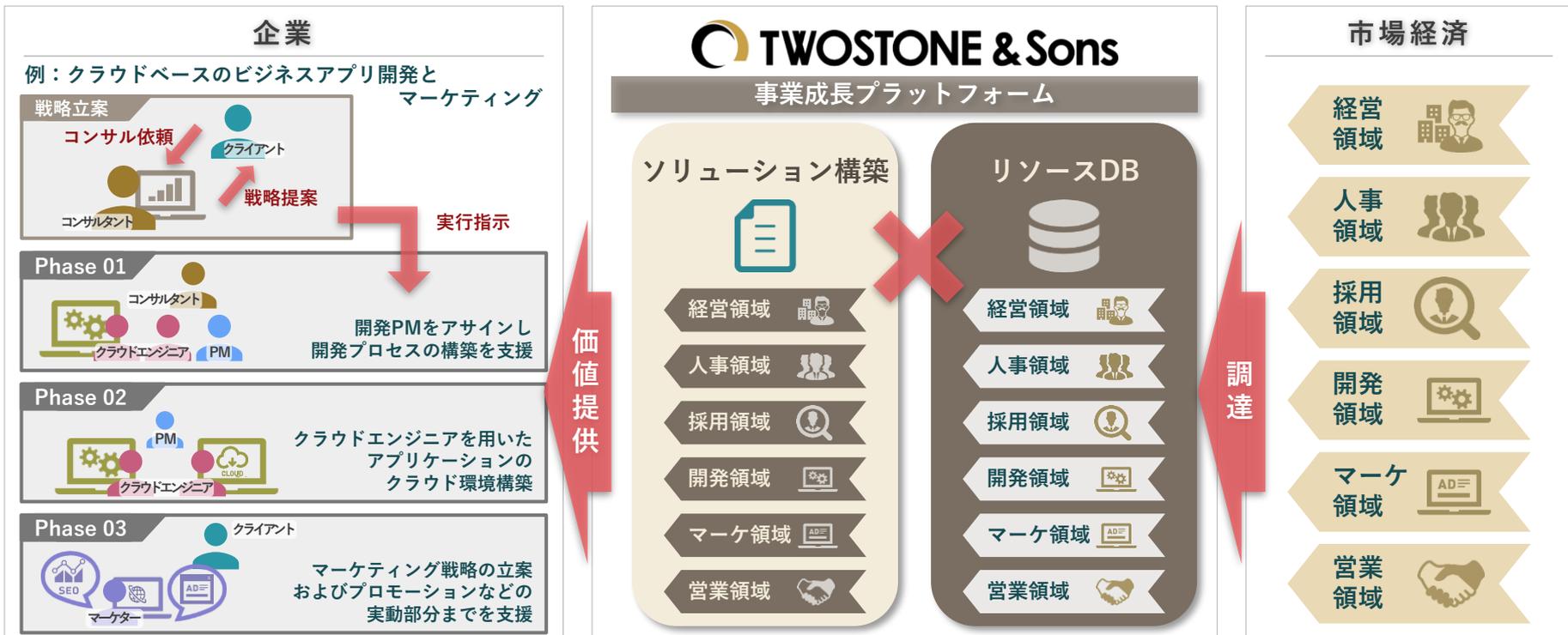
etc...

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

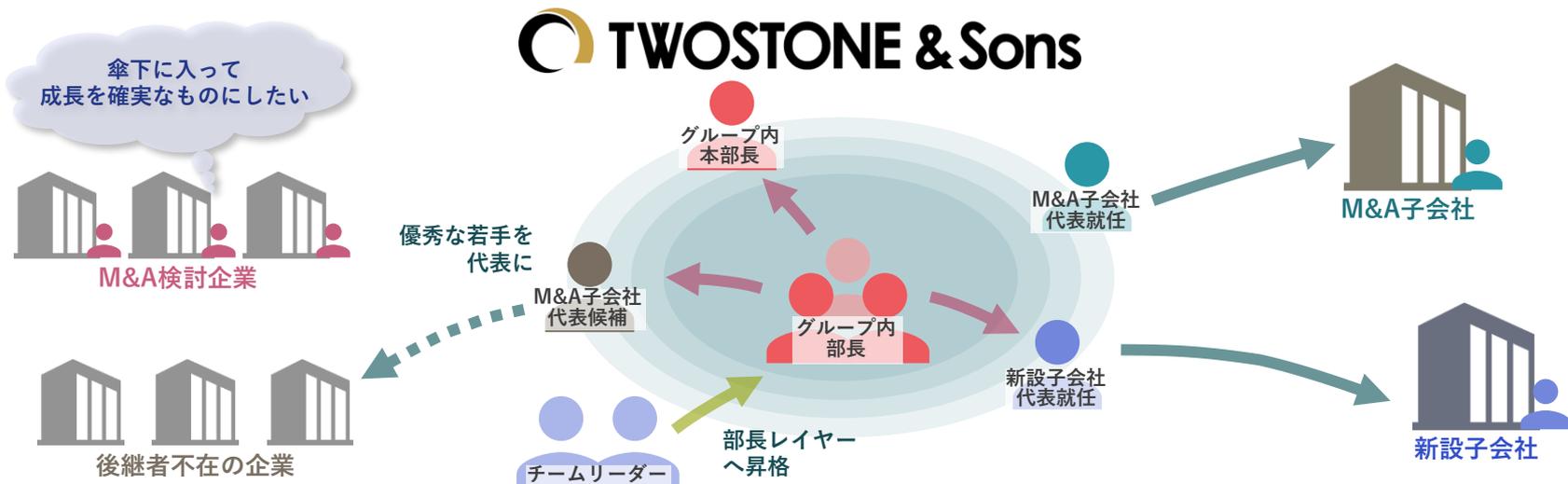
HD体制が目指すもの（②当グループの提供価値）

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

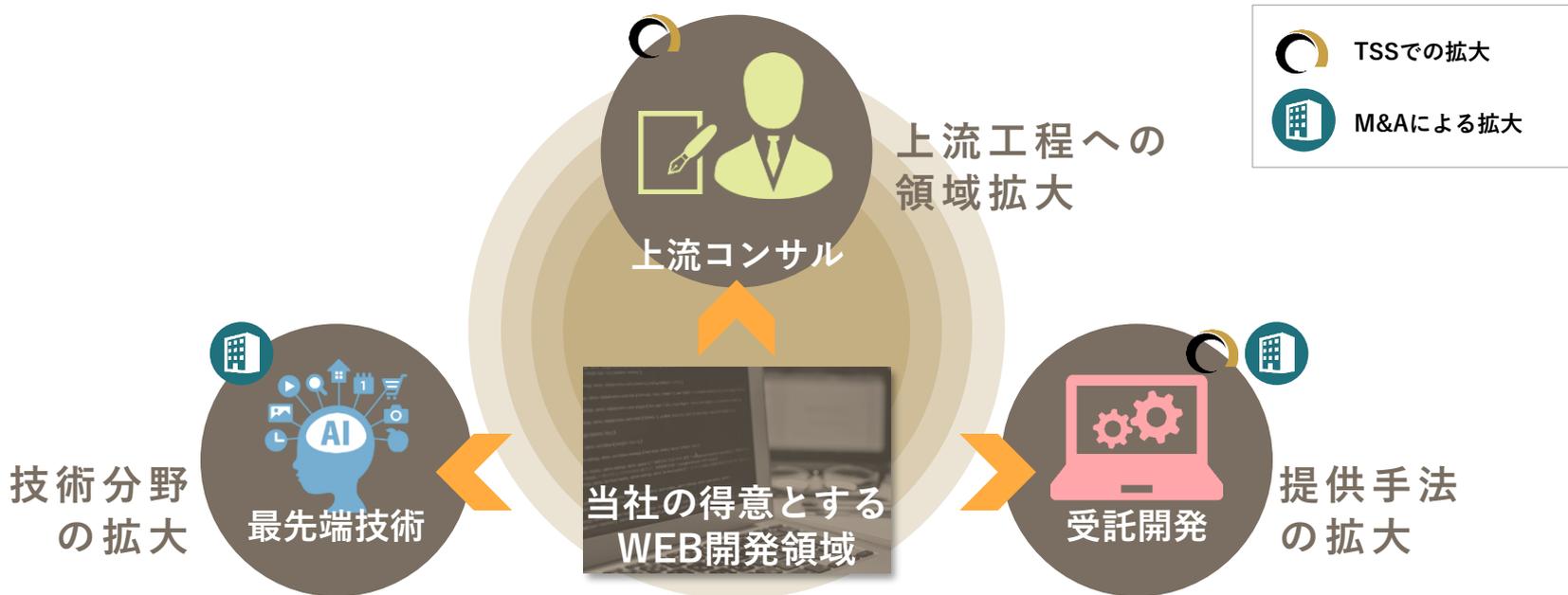
- ・ 子会社新設により、裁量権を分散
- ・ 優秀な若手の採用へのブランディング
- ・ 若手メンバーの成果に対する動機付け
- ・ 経営成績を追わせることでの人材成長



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



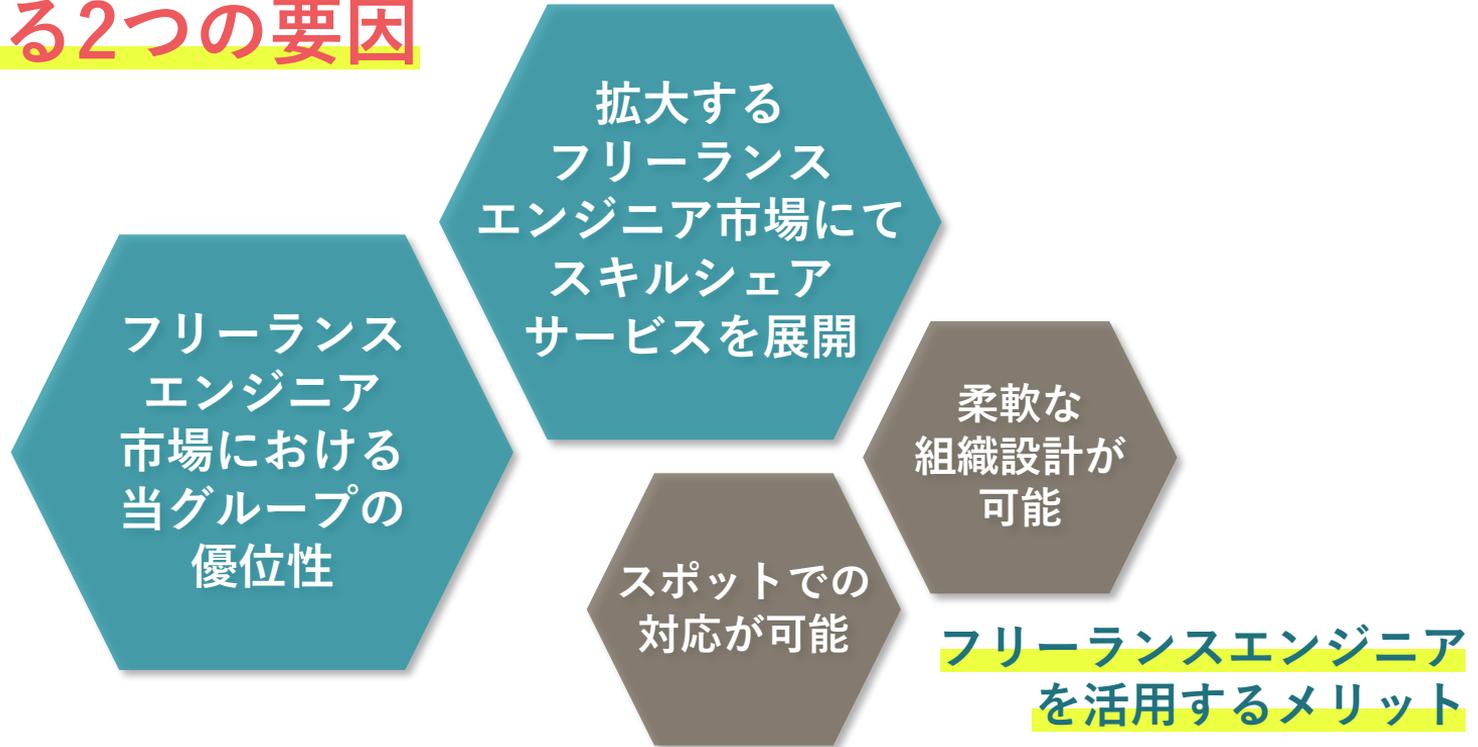


関連市場の動向、及び当社の優位性



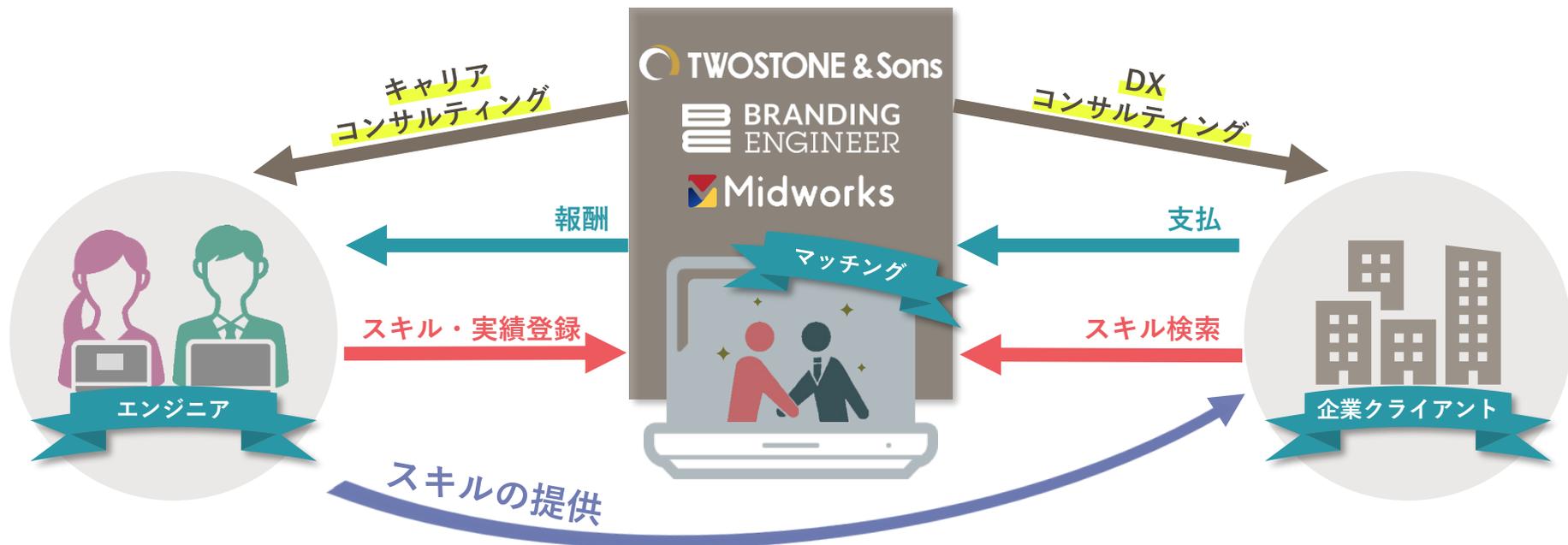
関連市場の動向、及び当グループの優位性

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



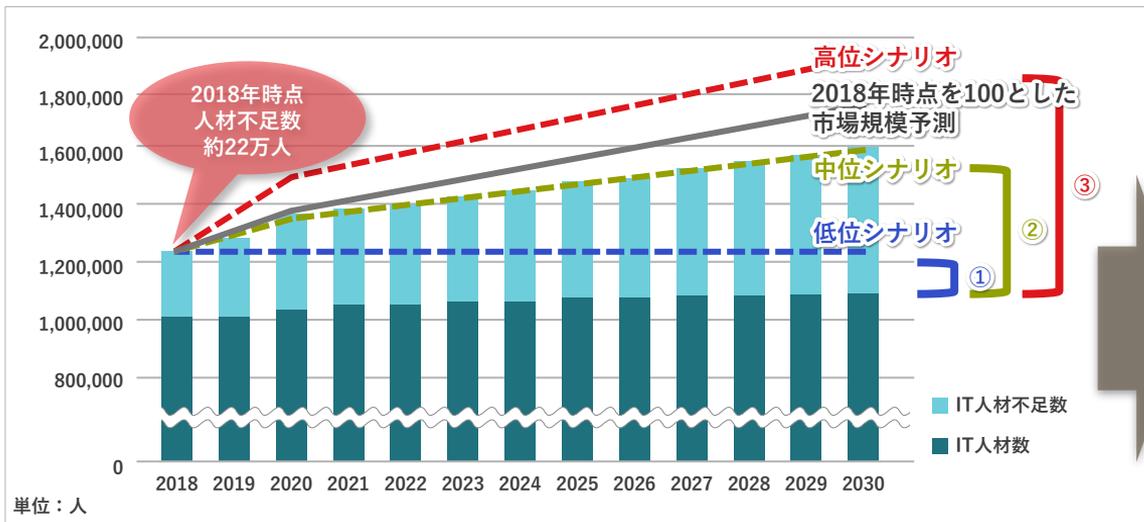
フリーランスエンジニア市場の拡大

理由① ITエンジニアの求人倍率は コロナ禍以降さらに右肩上がりに推移

- ・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

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）



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、その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

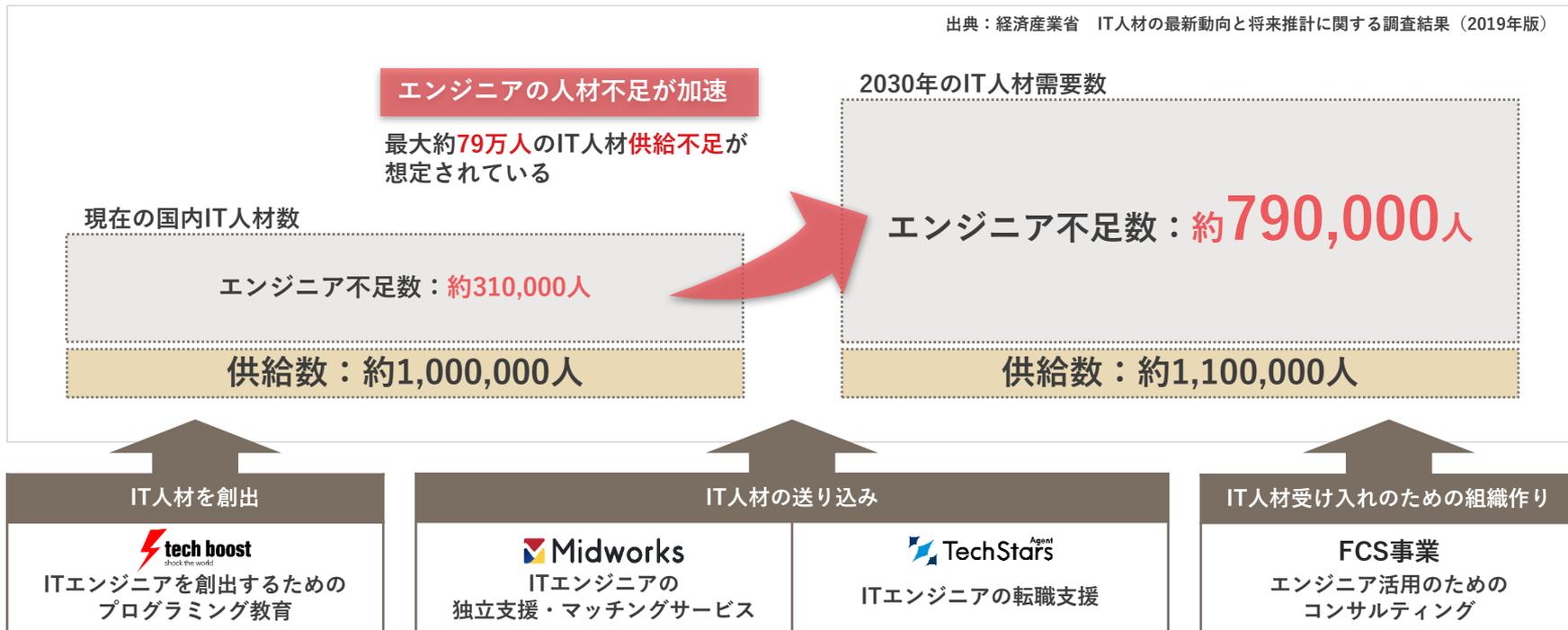
- ・正社員エンジニアに比べ様々な現場や様々なフェーズが経験しやすく
多様な言語やスキル習得がしやすい



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）





人材の流動化が
更なるエンジニア市場の
拡大を促進

エンジニア市場の急拡大

急拡大が予想される
エンジニア市場にて
既にビジネスを展開している



Advantage **01** 成長市場での事業展開

働き方改革等の国策推進

当グループが推奨する
フリーランスという働き方を
国も推奨する動きがある



上場企業としての知名度

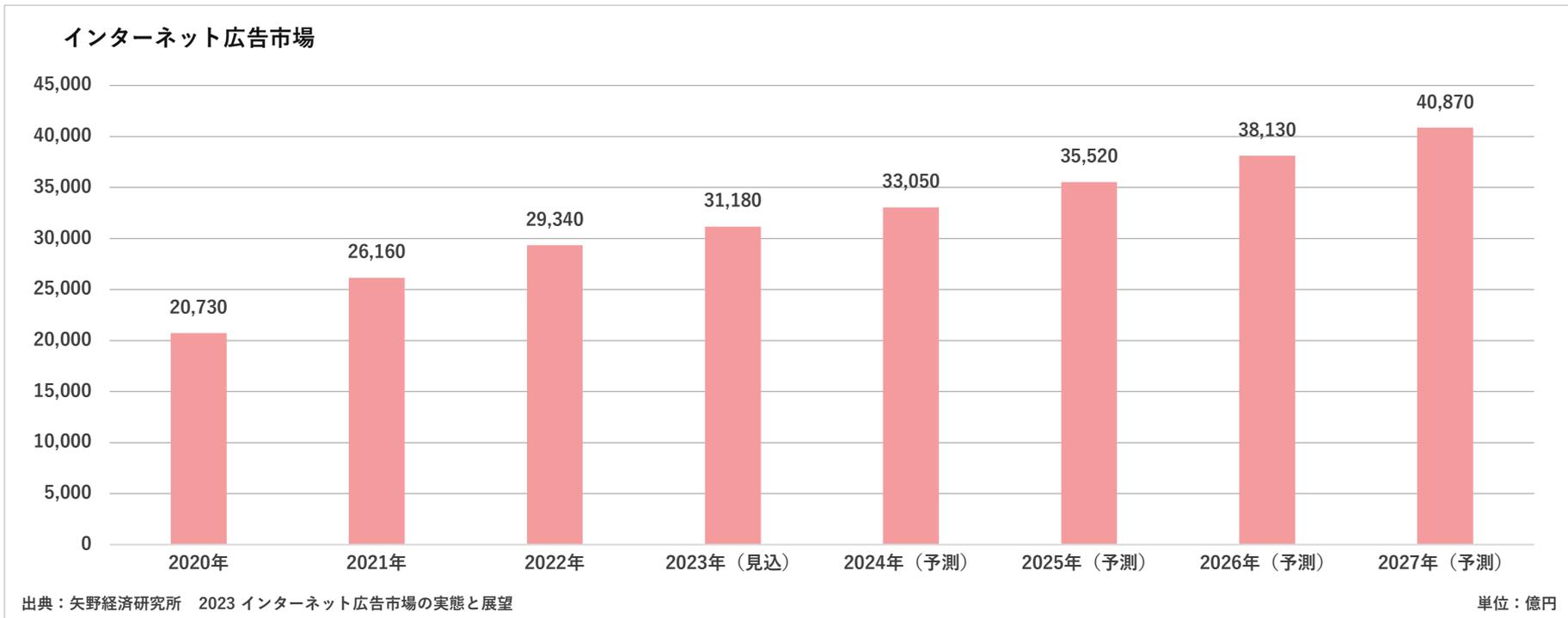
拡大するフリーランス市場
において当社はトップクラスの
知名度がある





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





会社概要



代表取締役CEO

河端保志

かわばた やすゆき



1989年生まれ 埼玉県出身

電気通信大学大学院在学中に、「エンジニアの価値向上」を目指して株式会社Branding Engineer（旧社名）を創業、代表取締役CEOに就任。代表取締役CEOとして、会社の先頭に立ち新規事業の立案や企業との提携など、自ら会社の成長をけん引。2020年7月に東証マザーズ上場を達成。2023年6月にホールディングス体制に移行し、株式会社TWOSTONE&Sonsに社名変更。

代表取締役COO

高原克弥

たかはら かつや



1991年生まれ 長野県出身

小学生よりプログラミングに触れwebサービスを複数運営。大学時代にスタートアップ3社でエンジニア・セールス・人事などを経験。大学在学中の2013年に株式会社Branding Engineer（旧社名）を創業し、代表取締役COOに就任。ITエンジニアファーストを掲げ、各種事業の立ち上げ等により成長をけん引。2020年7月に東証マザーズ上場を達成。2023年6月にホールディングス体制に移行し、株式会社TWOSTONE&Sonsに社名変更。



VISION

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 1,038,217千円（2024年8月31日 時点）

従業員数 526名（連結従業員数 2024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 コンサル・アドバイザーサービス

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



- 2013.10 ITエンジニア領域に特化したHRテクノロジー、システムコンサルティング企業として、東京都渋谷区恵比寿西に株式会社Branding Engineerを設立。受託開発事業（現在のFCS事業）を開始
- 2015.1 Midworks事業部を創設
- 2015.10 ITエンジニア 特化型ダイレトリクルーティングサービス「[TechStars Agent](#)」を開始
- 2016.3 ITエンジニアの独立支援サービス「[Midworks](#)」を開始
- 2016.9 東京都渋谷区円山町に本社を移転
- 2017.10 AI/ブロックチェーン/IoTなどの最新技術を学べるプログラミングスクール「[tech boost](#)」を開始
- 2019.8 オウンドメディアに関する記事作成や立ち上げ支援、コンサルティングを行う「[SAKAKU](#)」を開始 ※現 [Digital Arrow Partners](#)
- 2020.7 東京証券取引所マザーズ（現：グロース市場）に株式を上場（証券コード：7352）
- 2021.2 メディア運営企業の株式を100%取得し完全子会社化、それに伴い連結決算へ移行
- 2021.11 東京都渋谷区渋谷に本社を移転
- 2022.2 TSRソリューションズ株式会社の株式を100%取得し完全子会社化
- 2022.3 獲得のソノサキまでコミットする全マーケティング指標改善型クラウドASP「[SONOSAKI](#)」の提供を開始
- 2023.3 株式会社ジンアースの株式を100%取得し完全子会社化
- 2023.3 株式会社Yellowstone Consulting（現 株式会社enableX）にて「[戦略コンサルティングサービス](#)」の提供を開始
- 2023.3 株式会社M&A承継機構にて「[M&Aアドバイザーサービス](#)」の提供を開始
- 2023.4 企業のマーケティング課題をプロマーケットが解決する「[Expert Partners Marketing](#)」の提供を開始
- 2023.4 株式会社UPTORYの株式を100%取得し完全子会社化
- 2023.6 株式会社TWOSTONE&Sonsに名称変更し、ホールディングス体制へ移行
- 2023.6 TSR株式会社の株式を100%取得し完全子会社化
- 2024.2 株式会社MapleSystemsの株式を100%取得し完全子会社化
- 2024.6 TSR株式会社にTSRソリューションズ株式会社を吸収合併
- 2024.9 株式会社Careconの株式を100%取得し完全子会社化

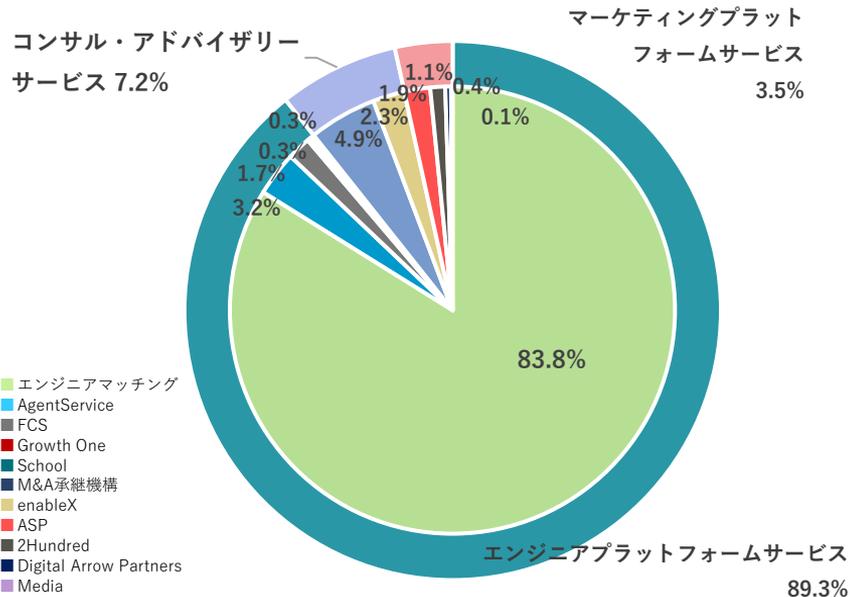


TWOSTONE&Sonsグループの事業内容

クライアントのあらゆる課題解決に貢献することを目指し

エンジニアプラットフォームサービスを中心に3つのサービスを展開

売上高に占めるセグメント比率 (2024年8月期)



各セグメントと主なサービス

エンジニアプラットフォームサービス



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



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



WEBマーケティングコンサル



BtoCプラットフォーム

コンサル・アドバイザーサービス



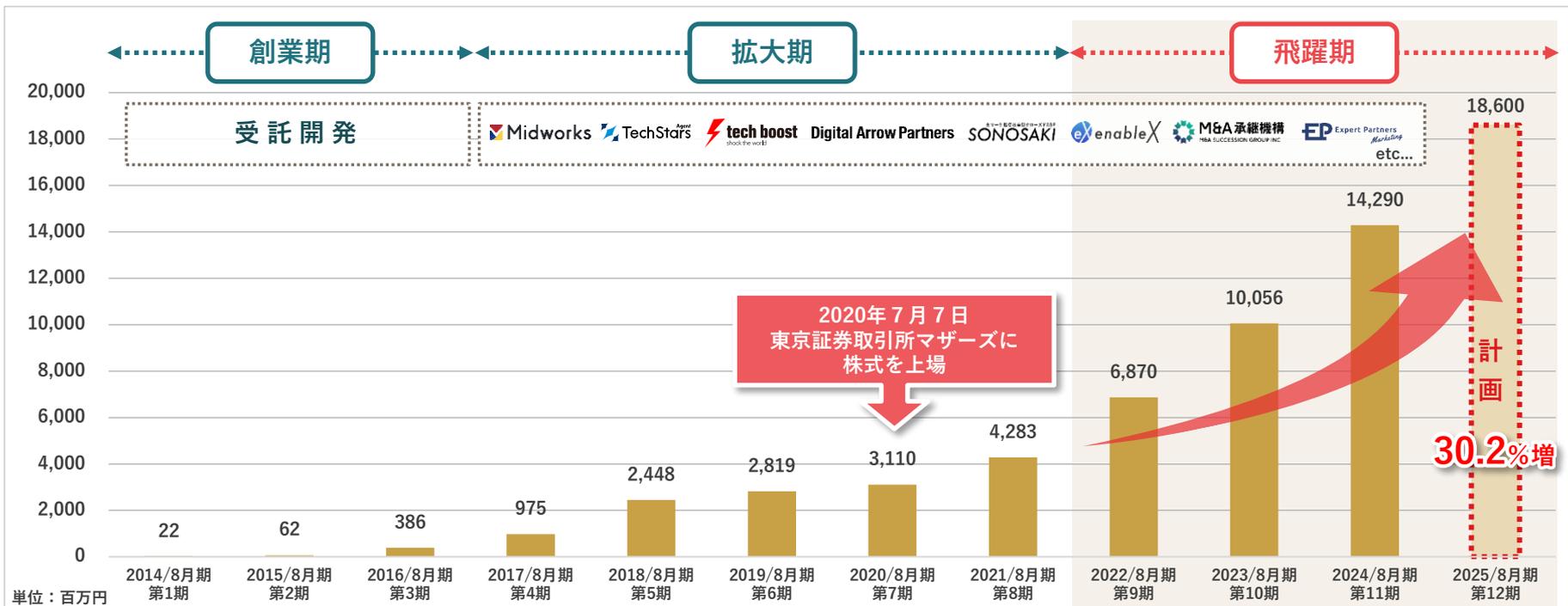
戦略コンサルティング



M&Aアドバイザー

沿革および業績推移

2013年の創業以来**11期連続増収**、当期も前期比**30.2%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	 ・エンジニアマッチングサービス
 ・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

エンジニアプラットフォーム
サービス

 ・WEBマーケティングコンサル ・マーケットマッチング ・クラウドASPサービス
 ・BtoCプラットフォームサービス ・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

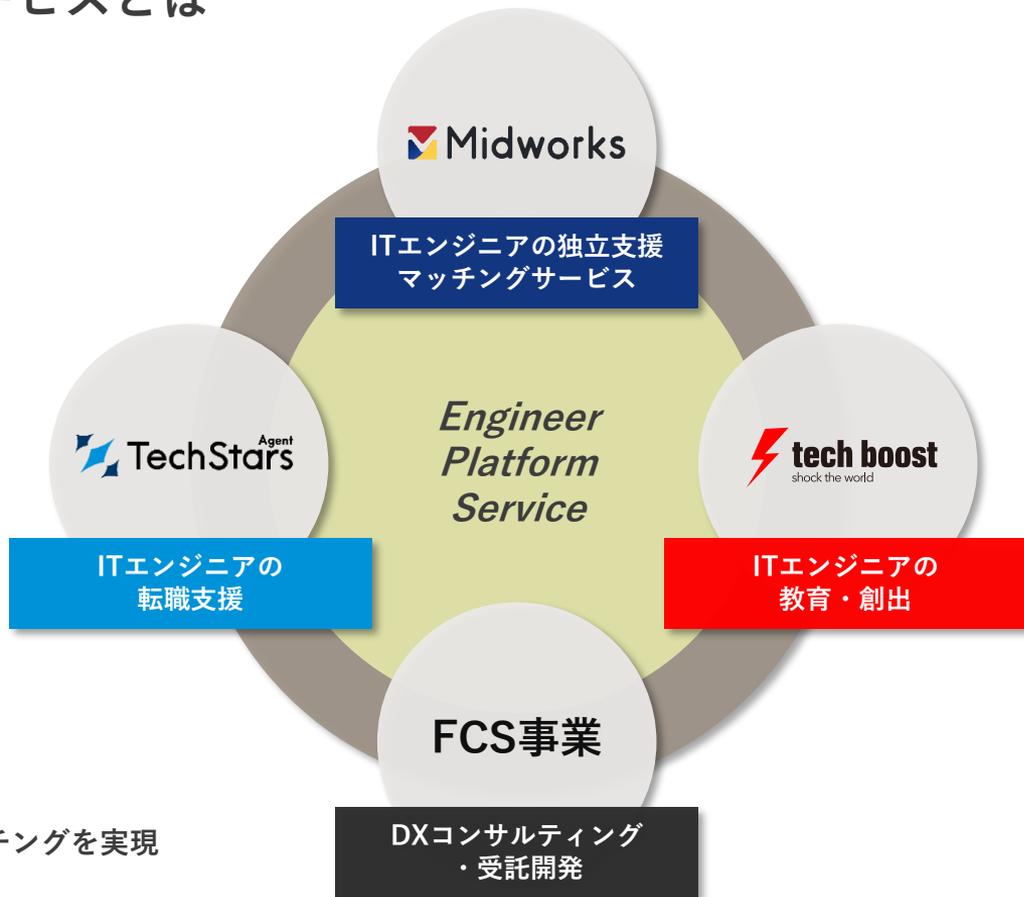
 ・M&Aアドバイザー
 ・戦略コンサルティング ・ITコンサルティング

コンサル・アドバイザー
サービス

エンジニアプラットフォームサービスとは

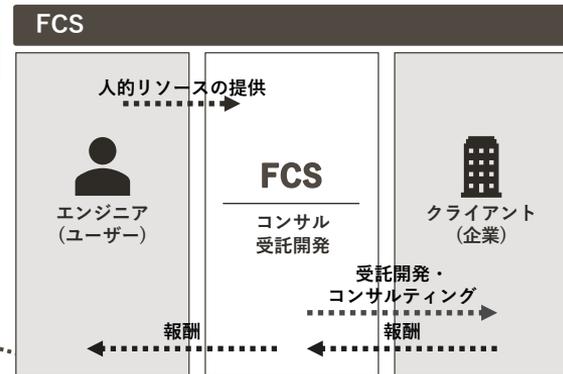
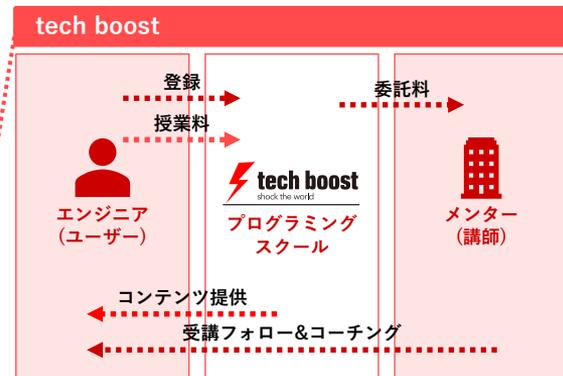
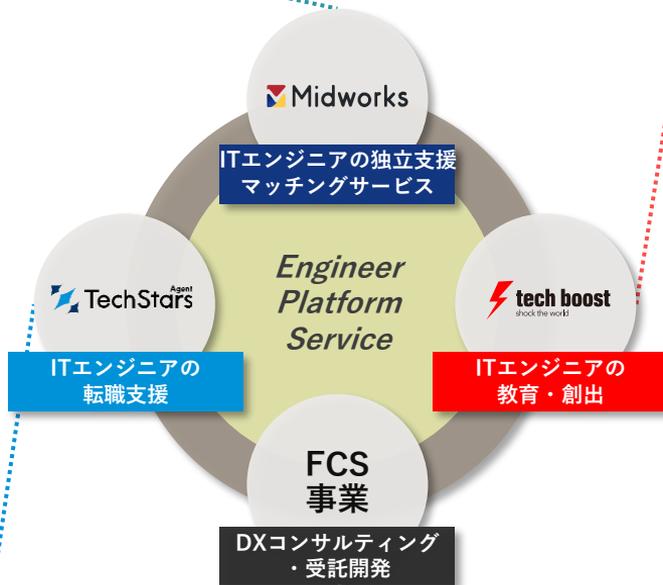
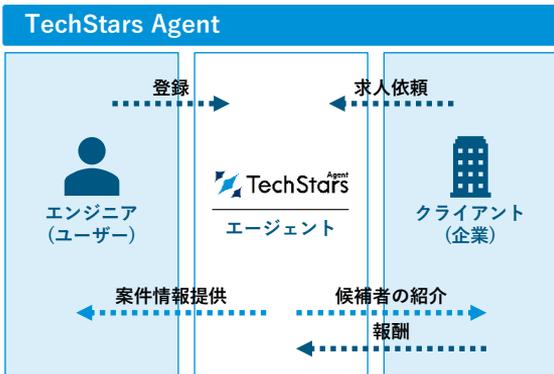
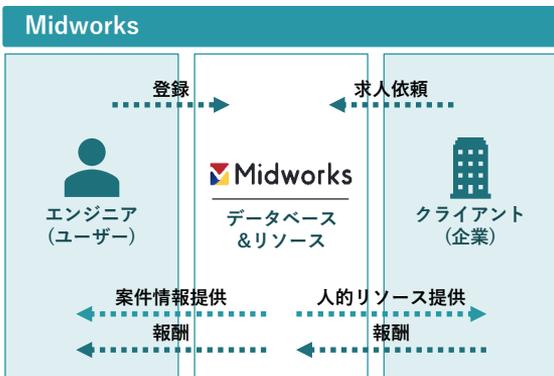
キャリア循環型 プラットフォーム

- ▶ 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主な事業

Midworks



Midworks

フリーランスエンジニアのマッチングサービス
45,000人を超えるフリーランスのIT人材データベースを保有（2024/8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



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



tech boost

フリーランスエンジニアを目指す人を対象に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 Agent



TechStars Agent

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	enableX		-	-	
	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	TechStars Agent			-	-
人材創出	プログラミングスクール	tech boost shock the world		-		-
	(BtoB)			-	-	-
	(BtoC)			-		-



主力事業（Midworks）の事業モデル

Midworksの売上高は、**稼働数 × 単価**

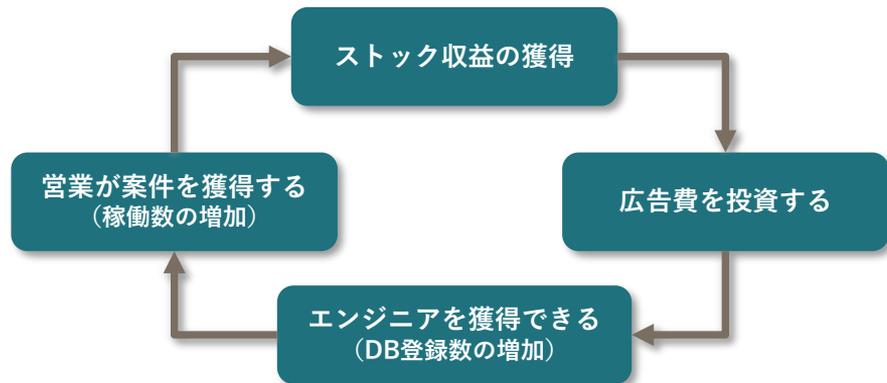
顧客企業（案件）とエンジニアの数を増やすことで、安定的な売上成長が可能に
当グループの強みであるエンジニア集客力を活かすために、以下の点に注力

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

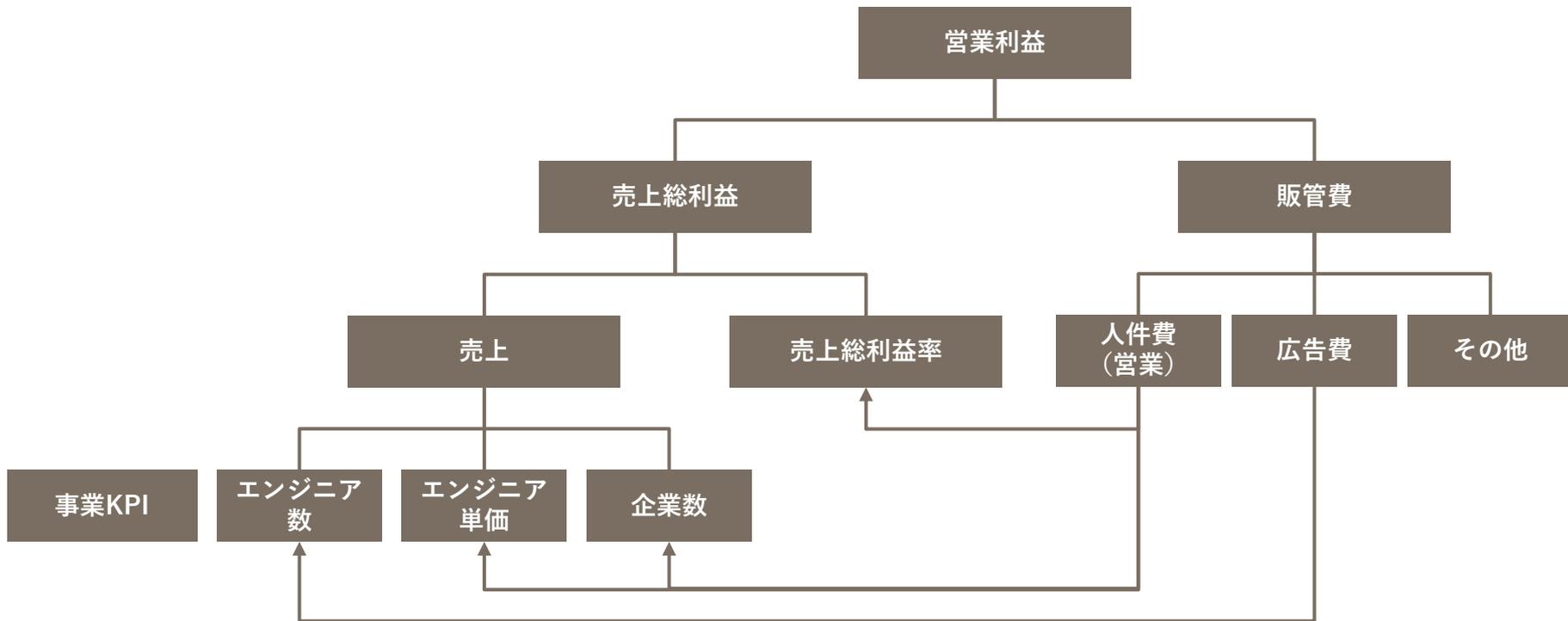




エンジニアプラットフォームサービス（Midworks）の事業モデル

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マーケティングの ノウハウをもとに 新規領域へ展開

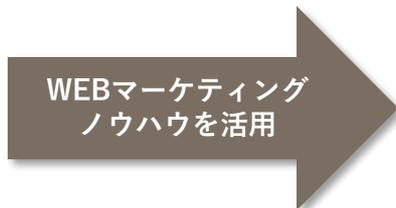
- ▶ 「Mayonez」「Tap-biz」をはじめとした、10以上の自社メディアを運営
- ▶ 自社メディア運営で獲得したWEBマーケティングノウハウを活用し、企業にWEBマーケティングコンサルサービス「Digital Arrow Partners」をクローズドASPサービスとして「SONOSAKI」を提供

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



マーケティングプラットフォームサービスの主な事業

Mayonez



Tap-biz



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

データベース
& リソース

Digital Arrow Partners



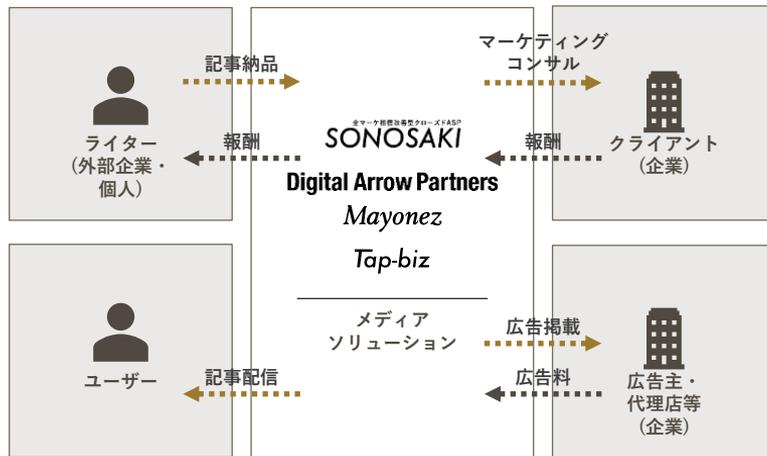
SONOSAKI



WEBマーケティングコンサル

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

自社メディア運営・WEBマーケティングコンサル

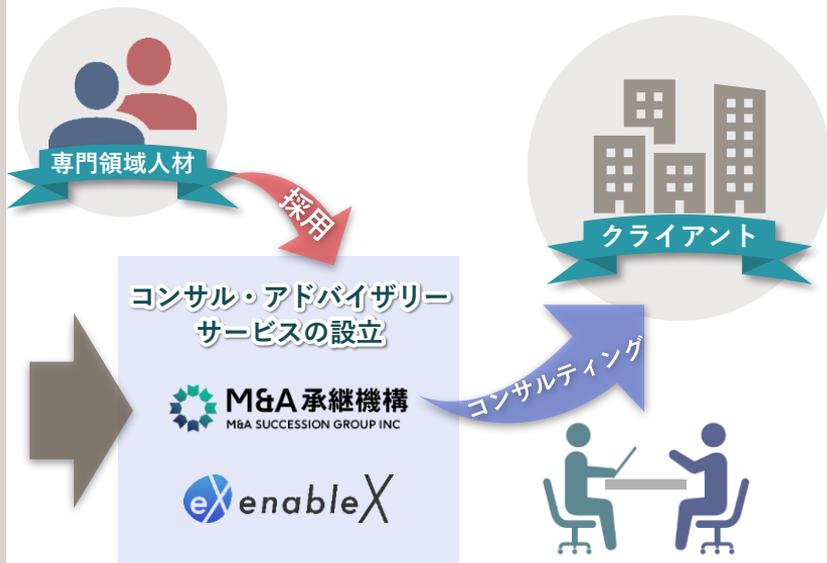


コンサル・アドバイザーサービスとは

これまでの事業推進ノウハウに加え、高度な専門領域人材を外部から採用しM&Aコンサルティングおよび戦略・ITコンサルティングサービスを提供

TWOSTONE & Sons の事業推進ノウハウ

豊富な自社M&Aの実績	自社事業推進の実績
 II Hundred	 BRANDING ENGINEER
 UPTORY	 DIGITAL Arrow Partners
 Jin Earth	 Branding Career
 Carecon	 Growth One
 MAPLE SYSTEMS	



これまでの事業推進に加え、外部から採用した高度な専門領域人材を用いて新規事業創造・既存事業のグロース、M&A支援等を行い、企業のバリューアップを実現
グループアセット・オープンネットワークを活用することで、実行力・専門性・コストパフォーマンスの高い支援を提供

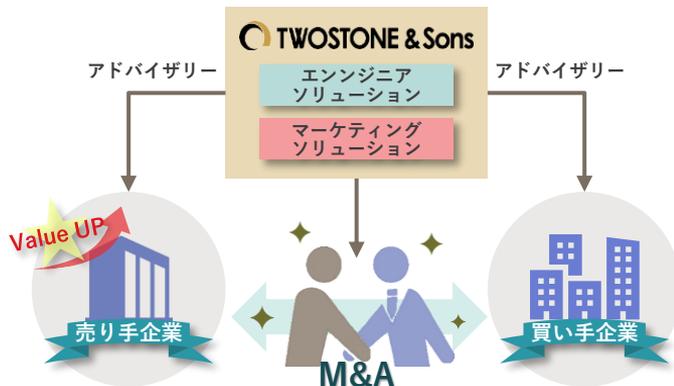
コンサル・アドバイザーサービスの主な事業



M&A承継機構 (M&Aアドバイザー)

近年高まる事業継承ニーズに対応するべく、実務経験豊富なアドバイザーによる高品質なサポートとグループ会社の知見も活かした総合的なアドバイザーサービスを提供

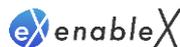
TSSグループ独自のDXソリューションを用いて業務を効率化するなど、従来の仲介会社では実現できない総合的なアドバイザーが可能



enableX (戦略コンサルティング)

企業のDXの推進が競争優位性となる市場環境において、業界ごとの高度な専門性を持つ人材を用いて、多角的な観点からクライアントの課題解決を支援

顧客のビジネス成長を実現するための重要な要素=enablerになるという気持ちを含めて社名を変更し、新規事業創造、既存事業のグロースを図る



TWOSTONE & Sons
のグループ企業で
実動部分に対応

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



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。

