

2025年1月16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)

2025年8月期 第1四半期決算説明動画と書き起こし公開のお知らせ

当社は、2025年8月期 第1四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。

2025年8月期 第1四半期決算説明動画については下記をご確認ください。

[2025年8月期 第1四半期決算説明動画](#)

2025年8月期 第1四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。

[2025年8月期 第1四半期決算説明動画書き起こし](#)

以 上

2025年8月期 第1四半期決算説明動画書き起こし

2025年1月14日に発表された、株式会社 TWOSTONE&Sons（旧社名：Branding Engineer）2025年8月期 第1四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. 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

河端保志氏（以下、河端）：みなさま、明けましておめでとうございます。代表取締役 CEO の河端保志です。今年もよろしく申し上げます。

さっそくですが、2025年8月期第1四半期について私からご説明します。本日の流れとしては、目次の順でご説明します。

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です。2025年8月期第1四半期の業績に関してですが、売上高は41億3,700万円となり、前年比9億1,700万円増の着地になりました。主力事業のエンジニアマッチング事業の売上高に関しては、22四半期連続での最高値更新となっています。

2025年8月期も、2024年8月期と同様にコンサル人材・幹部人材、営業人材を中心とした積極的な採用投資などを行い、中長期の事業拡大を見据えた組織体制強化を実行しています。

加えて、採用した社員に対しての教育を行うことで、強固な営業組織体制を構築していきます。

積極的な戦略投資の結果、販管費に関しては前年比で9,000万円増加していますが、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2億8,900万円、前年同期比387.5パーセント増となりました。

年間予算に対する営業利益の進捗は46.6パーセントと、第1四半期から非常に好調な滑り出しとなっています。第2四半期は、組織体制強化の継続に加え、広告投資の加速を計画し、さらなる売上拡大を狙っていきます。

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

第2四半期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していきます。特に、2024年8月期から取り組んでいた組織体制強化が想定を上回る速度で進捗しており、営業組織が強化されています。強化された営業組織を活かして、さらなる売上・利益の向上を狙っていきます。

また、営業組織が強化されたことを受け、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しています。広告・採用投資を強化することで、優秀なエンジニアを獲得し、市場占有率を高め、売上増加につなげていきたいと考えています。

なお、第1四半期にM&Aを実施したCarecon社の売上・利益は、第2四半期から連結予定となっています。2025年8月期も、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ることで、飛躍的な成長を目指していこうと考えています。

エグゼクティブサマリー③ 2025年8月期の注力ポイント

<p>幹部採用 + 人材の育成</p>	<p>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</p>	<p>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</p>
<p>既存事業の成長 + 積極的なM&Aの 計画・実施</p>	<p>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</p>	<p>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</p>
<p>グループ間連携 + ガバナンス強化</p>	<p>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</p>	<p>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</p>

2025年8月期の注力ポイントと、その進捗についてです。

2025年8月期は、「幹部採用と人材の育成」「既存事業の成長と積極的なM&Aの計画・実施」「グループ間連携とガバナンス強化」の3点を注力ポイントとしています。

まず、「幹部採用と人材の育成」に関してです。第1四半期も、コンサル人材・営業人材を14名採用しています。営業組織体制強化は想定以上に進捗しており、早期に会社の成長に寄与しています。また、新規採用者の研修にも注力し、早期の戦力化を実施しました。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しています。

次に、「既存事業の成長と積極的なM&Aの計画・実施」に関してです。エンジニア稼働数は前年同期比で22.5パーセント増となっています。また、エンジニアマッチング事業だけでなく、コンサル・アドバイザリー領域の成長もあったことで、売上・利益ともに大幅増となりました。

第1四半期も戦略的なM&Aの積極検討を行っています。9月にはCarecon社のM&Aを実施しました。Carecon社に関しては、第2四半期からPL連結予定となっています。

次に、「グループ間連携とガバナンス強化」に関してです。こちらは、これまでにM&Aを行ってきたグループ各社に対するPMIを積極的に継続しています。また、得意領域のシナジーを狙った、グループ会社同士の合併を実行しました。引き続き、グループガバナンス強化やグループ間連携強化を図っていきます。

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



TWOSTONE & Sons

Copyright © TWOSTONE&Sons Inc. All right reserved.

7

当社が 2025 年 8 月期に重要視しているマクロ市場環境の動きと、当社の主力ビジネスへの影響についてご説明します。

昨今の情勢を踏まえると円安ドル高など、今後も引き続きインフレが加速することが予想されますが、当社のビジネスにとっては追い風であると考えています。このような社会情勢下において、当社グループは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していきます。

エンジニアへの還元を高めることで、当社が創業期に掲げたエンジニア価値向上の実現はもちろんのこと、優秀なエンジニアの登録数が増えることで、クライアントに対して優秀なエンジニアの提供が可能となります。

その結果として、クライアントの利益に貢献することができると考えています。

そして、エンジニア・クライアントのメリットを実現することで、当社グループの売上・利益を向上させることができると考えています。全員が Win-Win になり、メリットを享受できるようなかたちを作っていきます。



代表取締役CEO
河端保志

かわばた やすゆき

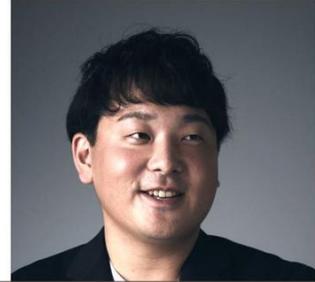


1989年生まれ 埼玉県出身

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。

ここからは、当社の紹介と市場環境についてご説明します。

あらためてにはなりますが、私の自己紹介です。私は1989年、平成元年生まれで、埼玉県出身です。大学院在学中にITエンジニアの価値向上を目指して、共同代表の代表取締役COOの高原と、資本金10万円で創業しました。私が大学院生時代、高原が大学生時代の話になります。

それ以来、私は代表取締役CEOとして会社の先頭に立ち、自ら案件獲得や新規事業の立案・立ち上げ、企業との提携など成長をけん引してきました。その結果もあり、当社は、2020年7月に東証マザーズ上場を果たし、現在はグロース市場に上場しています。



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

当社は経営ビジョンとして、「BREAK THE RULES」を掲げています。「不合理な常識を打ち壊す」という意味で、世の中に存在する不合理な常識を破壊して、新しい価値を生み出すことを目標に掲げた意思を表現しています。

当社としては、このような理念を持って、今はまだ常識とされていない新しい働き方に関して価値を提供することで、世の中に対して価値提供をしていこうと考えています。

会社概要

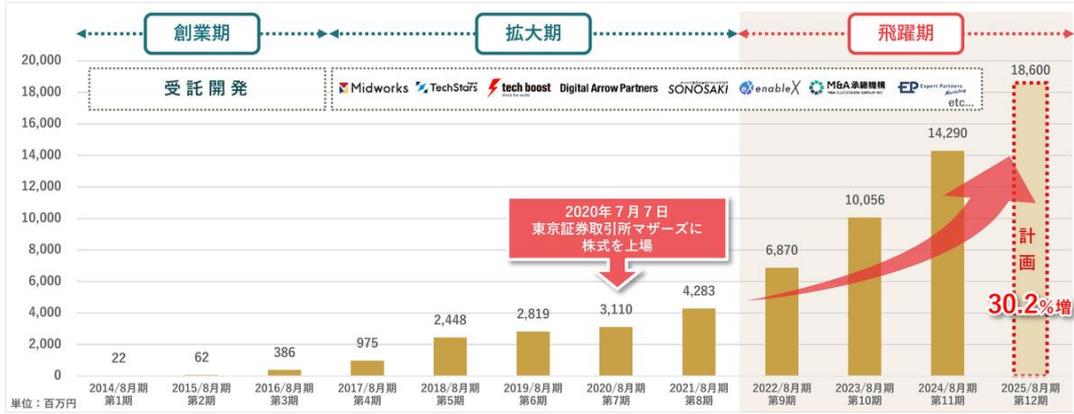


会社名	株式会社 TWOSTONE&Sons (証券コード：7352) ※2023年6月1日に株式会社Branding Engineerより名称変更	オフィス <本社オフィス> 〒150-0002 東京都渋谷区渋谷2-22-3 渋谷東口ビル 6F <渋谷サテライトオフィス> 〒150-0002 東京都渋谷区渋谷2丁目12-24 東建・長井ビル7階
設立	2013年10月	<大阪オフィス> 〒530-0001 大阪府大阪市北区梅田2丁目4番13号 阪神産経桜橋ビル501号室
代表	河端 保志 (CEO) 高原 克弥 (COO)	<名古屋オフィス> 〒460-0003 愛知県名古屋市中区錦2丁目10番13号 SC錦ANNEX 603号室
資本金	1,038,217千円 (2024年8月31日 時点)	<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
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」	

会社概要についてご説明します。当社の証券コードは7352です。資本金や従業員数、オフィスのアドレスなどは、スライドに記載のとおりです。

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

Copyright © TWOSTONE&Sons Inc. All right reserved.

12

当社のこれまでの業績推移です。当社は2013年に創業して以来、2024年8月期までに11期連続で増収を達成し、売上高も140億円に到達しました。

2025年8月期も前期比30.2パーセント増の大幅増収を計画しています。今後もこの成長曲線を維持していきたいと考えています。

TWOSTONE&Sonsホールディングス体制図



TWOSTONE & Sons

Copyright © TWOSTONE&Sons Inc. All right reserved.

13

スライドは、TWOSTONE&Sons ホールディングスの体制図です。エンジニアプラットフォームサービスを中心に、マーケティングに関わるサービスや戦略コンサル、M&Aのアドバイザー事業などを展開しています。

創業時は Branding Engineer という社名でしたが、2023年6月のホールディングス化を機に TWOSTONE&Sons に名称変更するとともに、ホールディングカンパニーへ移行し、現在は12社のグループ会社を束ねています。

2024年8月期までに8件、そして2025年8月期の第1四半期に実施した Carecon 社の M&A を含めて現在までに9件の M&A を行ってきたように、既存事業の成長に、戦略的な M&A による非連続的な成長を組み合わせることで、飛躍的な成長を遂げていきたいと考えています。

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



当社グループを取り巻く足元の環境について具体的にご説明します。

昨今の日本では、働き方改革の推進やインフレによる物価高により、スライドの左側に記載のとおり、大企業にいるような優秀な人材が、正社員からフリーランスへ転身する流れが加速しています。この流れは、今後ますます加速していくと考えています。

これは正社員からフリーランスになることで、自由に働きたい、収入を上げたい、スキルを上げたいといった、自分の思うキャリアを実現することができるようになるからです。

このような流れを受け、スライドの右側にあるように、企業は優秀な人材がフリーランスへと転身するため、業績を向上させるためにはフリーランス人材の活用が必要不可欠となります。

そのため、今後はフリーランスをいかに効果的に活用できるかによって、企業同士のサービス競争力に差が生まれると考えています。

フリーランスを効果的に活用できる企業は、サービスの競争力が向上し、競合に対して優位なポジションを構築できるということです。

そして、スライド中央にあるのが当社の役割です。当社は、このフリーランス市場が活性化する中で、フリーランスとクライアント企業のマッチングだけでなく、フリーランスのキャリアコンサルティングなどを通してフリーランスの価値向上を図ることで、フリーランスと企業のマッチングプラットフォームとしての役割を果たします。

インフレにより給与が上がるように、フリーランスの単価向上も見込まれます。単価が上がることは、仮にテイクレートを一定であっても、当社の売上・利益の絶対額の向上につながりますし、当社が市場において優位性を持った存在になることで、テイクレートを向上させることにもつながります。

これらの結果、フリーランスは報酬や働き方、取得したいスキルなど、自身のキャリアを自由に選択でき、クライアント企業は、優秀なフリーランスを活用することでサービス競争力の向上が期待でき、当社としても、収益向上が従業員の給与アップにつながり、今まで以上に優秀な人材の採用が増加していきます。このようなかたちで、当社としてもさらなる収益の拡大を見込むことができるようになっていきます。

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

当社グループのサービスの意義についてご説明します。

フリーランスを活用することが、なぜサービス競争力の強化につながるかということです。これは欧米同様に、複数企業の経験を得たエンジニアによって技術革新が生まれるからです。

まず前提として、日本の雇用形態と欧米の雇用形態の違いからご説明します。欧米では、複数企業の経験など多様な知見を持つエンジニアが技術革新を推進しています。欧米では、ジョブ型雇用や実力主義によって短期雇用とキャリアの多様化が当たり前であり、人材の流動性が高く、企業のサービス競争力が強化されていくような仕組みになっています。

わかりやすく言うと、正社員という概念があまりなく、実質フリーランスのような働き方をしている方が多いということです。

一方、日本では、終身雇用や年功序列がまだまだ多く、長期雇用によって固定されたキャリアパスになりやすく、社員が囲い込まれることにより、技術革新が起きにくい風潮となっています。結果としてサービスの競争力がどんどん低下しています。

日本の雇用形態を欧米式に変えるということはすぐには難しいと考えていますが、当社はフリーランスというかたちを用いることで、欧米式雇用のエッセンスを日本に導入していくことを進めていると言えます。

そうすることで、日本企業にも欧米同様、複数企業の知見を得たフリーランスエンジニアによる技術革新の推進が起き、結果として、日本企業のサービス競争力の向上をもたらすことができると考えています。また、当社のクライアントが成長していけばいくほど、当社の事業も伸びていくと考えています。

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



当社はフリーランス業界において現状トップクラスに位置しています。これは好循環サイクルを獲得するために必要不可欠な要素でもあります。業界においてトップクラスであることのメリットについてご説明します。

業界トップクラスの企業であることは、フリーランスエンジニアやクライアント企業など、市場に存在するあらゆるプレイヤーに対しての高い知名度・影響力を持つことができます。

知名度が向上することによる好循環サイクルの例として、市場からは優秀なフリーランス人材が、クライアント企業からは、種類が豊富であったり、単価が高かったりするような良質な案件が、それぞれ流入してきます。

これらは相互に作用し、良質な案件が集まるところに優秀な人材が集まり、優秀な人材が集まるところに良質な案件が集まるといったような、ある意味、鶏と卵のような好循環サイクルを生み出します。

当社の市場における本質的な価値は、優秀な人材を保有し、種類豊富な単価の高い良質な企業案件を保有していること、そしてそれらを効果的にマッチングすることができることであると考えています。

業界トップクラスであることで、先ほどお話ししたような相互作用・好循環が生じ、自己強化サイクルが形成され、当社グループの事業成長につながると考えています。

また、M&Aにも良い効果をもたらします。例えば、同業界企業において、より成長したいと思っている企業があった場合、当社グループにジョインすることで、当社グループの保有する良質案件や優秀な人材の活用が可能になります。

このリソースを用いることで、スピード感を持って成長することが可能になるため、当社グループにジョインすることには大きな価値があると言え、また結果として、当社が戦略的なM&Aをさらに加速させることにもつながると考えています。

このように、業界でもトップクラスの企業であり続けることは、当社グループにとって非常に大きな意味を持つと考えており、今後も業界トップクラスの地位を保ち、さらに競合他社との差を広げることが重要であると考えています。

そのため、今後も目の前の利益を求めるのではなく、中長期的な企業成長を目指した積極的な投資を行うことで、既存事業の成長にM&Aを組み合わせ、売上規模の拡大を進め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**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 1Q)	
	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



ここからは、2025年8月期第1四半期の業績についてご説明します。

スライドは財務数値の前年比較になります。四半期売上高は前年同期比28.5パーセント増、売上総利益は前年同期比36.1パーセント増と大幅に上回って着地しています。

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**

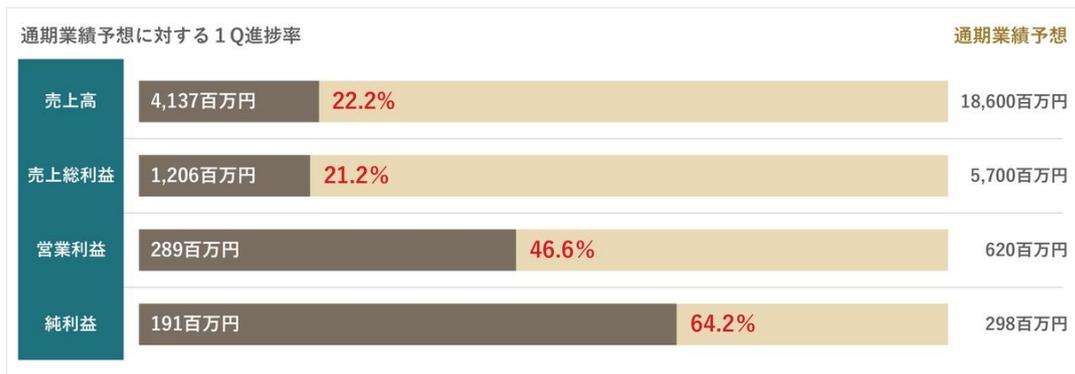
	2025/8月期 1Q	前年同期 (2024/8月期 1Q)	
	実績	実績	増減率
営業利益	289	59	+387.5%
減価償却費・のれん償却	43	39	+10.2%
EBITDA	332	98	+236.9%
M&Aコスト	2	1	+117.4%
調整後営業利益	335	100	+235.3%

単位：百万円

調整後の営業利益に関しても、2024年8月期までの成長投資が実を結び、飛躍的な事業成長の結果、営業利益およびEBITDAともに大幅増となりました。営業利益は前年同期比387.5パーセント増、EBITDAに関しても前年同期比236.9パーセント増と大幅に成長しています。

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進捗率です。売上高は計画比で順調に推移し、営業利益、純利益は第1四半期から非常に好調な進捗となっています。

第2四半期以降は、これらの利益をもとにエンジニア獲得のための広告・採用投資を強化し、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していきます。

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**



TWOSTONE & Sons

Copyright© TWOSTONE&Sons Inc. All right reserved.

21

四半期ごとの業績推移です。四半期売上高は41億3,700万円となっています。

主力事業であるエンジニアマッチング事業は堅実に成長しています。2024年8月期からセグメント化したコンサル・アドバイザーサービスの成長もあり、2025年8月期も創業来続く12期連続での通期増収を見込んでいます。

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 1Q)	
	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

TWOSTONE & Sons

Copyright© TWOSTONE&Sons Inc. All right reserved.

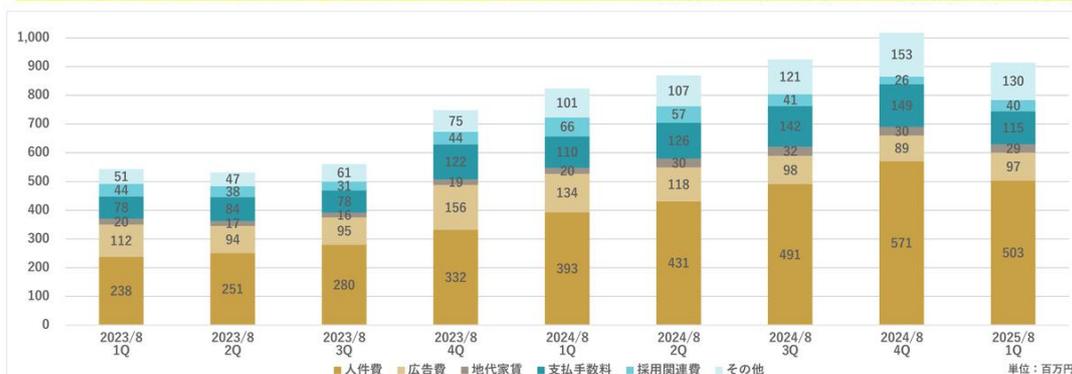
22

販管費の前年比較です。2025年8月期も第1四半期から、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しています。具体的には、コンサル・幹部人材採用に加え、2024年8月期に採用した社員の教育を実施し、営業組織体制強化を図っています。

継続して、中長期にかけて持続的な成長が可能な組織体制を構築することで、売上・利益のさらなる成長を狙っていきます。

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



販管費の推移です。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います。2025年8月期も、第1四半期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実行しています。

新規採用者の早期の戦力化を図るとともに、第2四半期からは広告・採用投資の強化を計画しています。エンジニア獲得を強めることで市場占有率を高め、強化した営業力と掛け合わせて、中長期にかけた売上・利益成長を目指していきます。

Carecon社 M&Aについて

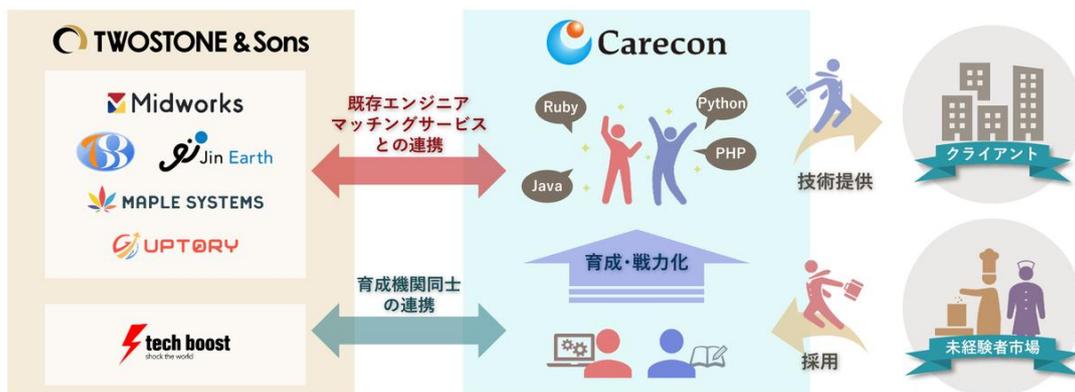
譲受会社概要

	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

9月末に実施した Carecon 社の M&A についてご説明します。Carecon 社には、これまでの M&A と同様に、当社グループ企業との顧客層および技術領域による類似性によるシナジー効果を期待しています。

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



Carecon 社の具体的なシナジーについてです。Carecon 社は今まで M&A を実施してきた企業のように、社員型のエンジニアマッチングを得意としている企業です。

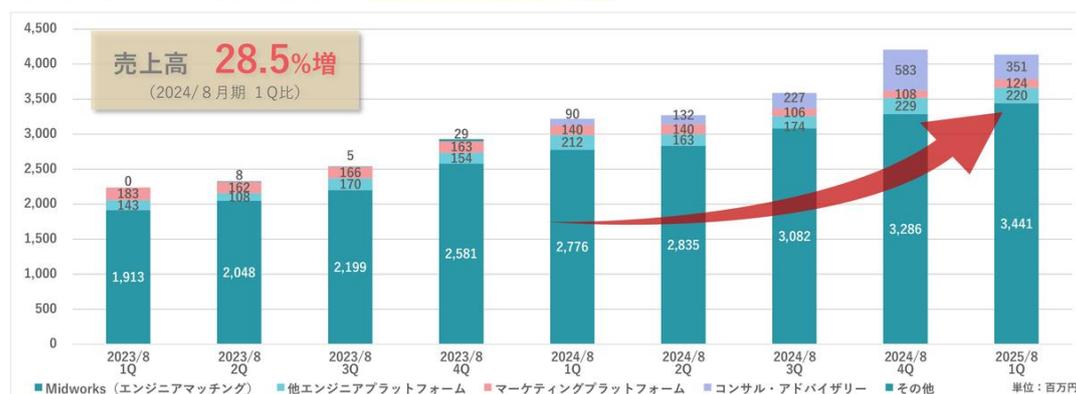
また、Carecon 社の強みとしては、エンジニア未経験者を採用し、独自の育成プログラムを用いた人材教育を行い、現場で活躍するエンジニアにすることを得意としていることがあります。

当社グループの主力事業であるエンジニアマッチング事業はもちろんのこと、プログラミングスクール事業との連携を通じ、市場でのシェア拡大やプレゼンスの向上につなげていきたいと考えています。

四半期のセグメント別・売上高推移

Midworksを中心としたエンジニアPFサービスが全社売上高をけん引

四半期の全社売上高は、**前年比28.5%増**

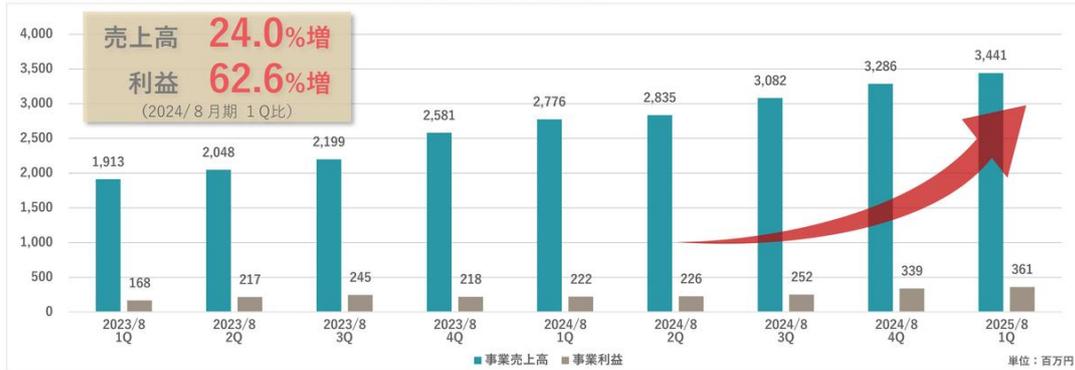


セグメント別の業績についてです。第1四半期においても、「Midworks」を中心としたエンジニアプラットフォームサービスが全社売上高をけん引しています。四半期の全社売上高は、前年同期比 28.5 パーセント増となっています。

Midworks（エンジニアマッチング事業）

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）

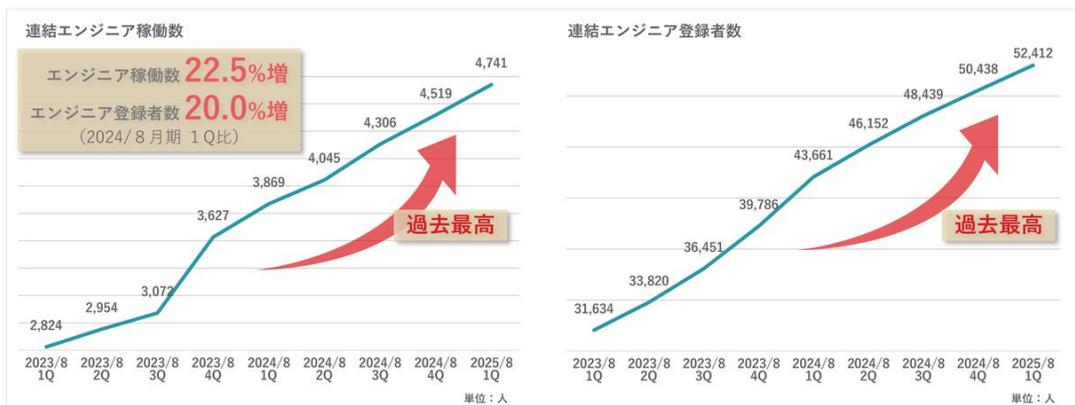


エンジニアマッチング事業です。四半期売上高は34億4,100万円と、最高値更新を継続しています。売上高は前年同期比24.0パーセント増となりました。採用者の教育やAIによる業務効率化など、組織体制強化が想定を上回って進捗した結果、事業利益は前年同期比62.6パーセント増と、大幅に増加しています。

Midworks（エンジニアマッチング事業）

エンジニア稼働数・登録者数ともに最高値更新継続

2Q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



エンジニア稼働数ならびに登録者数です。エンジニア稼働数・登録者数ともに前四半期から継続して過去最高値を更新しています。登録者数は、5万人を突破した後も順調に推移しています。営業力強化と相まって、さらなる売上増加が期待できると考えています。

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

2025年8月期の方針についてです。2025年8月期は、「幹部採用と人材の育成」「既存事業の成長と積極的なM&Aの計画・実施」「グループ間連携とガバナンス強化」の3点を、注力ポイントとして掲げています。

1点目の「幹部採用と人材の育成」についてです。2025年8月期も引き続き、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させていきます。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ていきます。

2点目の「既存事業の成長と積極的なM&Aの計画・実施」についてです。2025年8月期も引き続き、戦略的なM&Aを積極的に検討しています。これまで同様に、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していきます。

3点目の「グループ間連携とガバナンス強化」についてです。グループ間連携を活かすために、ガバナンスをしっかりと強化します。また、2024年8月期から継続している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、機動的な管理体制を構築していきます。

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



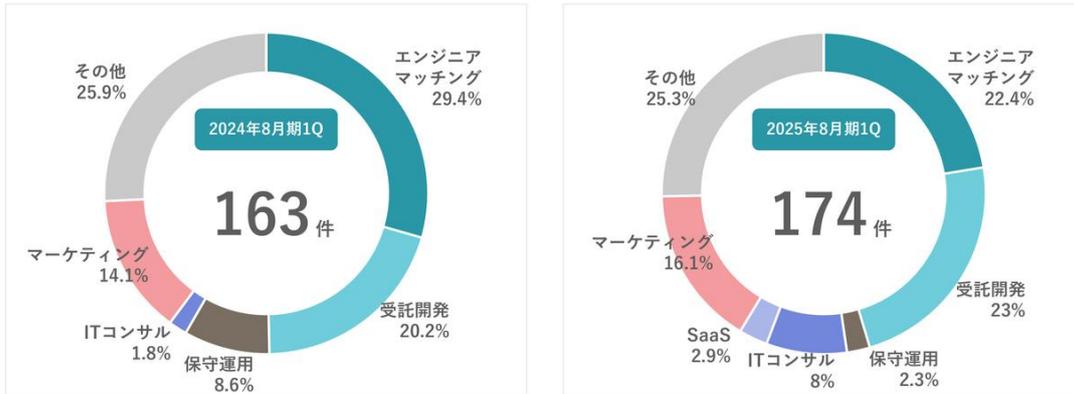
「幹部採用と人材の育成」についてです。第1四半期も幹部採用を継続し、管理部門の採用などグループ会社のガバナンス強化も実施しています。

また、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し、営業力を高めています。強化した営業組織を活用し、インフレに伴った単価向上施策などにも取り組むことで、中長期的な成長のための組織体制構築を実行しています。

また、新セグメントであるコンサル・アドバイザーサービスにおいて、コンサルを7名採用するなど、事業成長を見据えた採用投資ができていると考えています。

M&A進捗

1QはCarecon社のM&Aを実施、2Q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



M&Aの進捗です。第1四半期はCarecon社のM&Aを実施し、第2四半期より売上・利益を連結する予定です。また、2024年8月期以上に検討案件を厳選しているものの、案件検討数は前年比で増加しています。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なM&Aを検討しています。

グループ間連携+ガバナンス強化

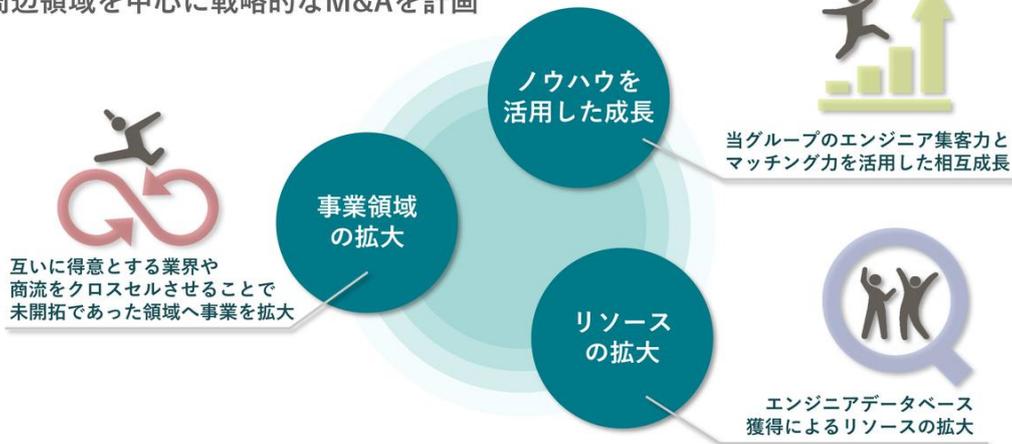
Carecon社のM&Aもあり、エンジニアマッチング事業のケイパビリティをさらに強化
 グループ各社それぞれの特性や、強みを活かした人材および案件の連携を加速させることで、
 これまで以上の事業成長曲線を描ける体制を構築する



「グループ間連携とガバナンス強化」です。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していきます。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していきます。

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 戦略です。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つであると考えており、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。

2025 年 8 月期も、主に 3 つのポイントを方針として考えています。1 つ目はノウハウを活用した相互成長、2 つ目は事業領域の拡大、3 つ目はリソースの拡大です。

このように、戦略的な M&A を積極的に実施していくことで、当社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

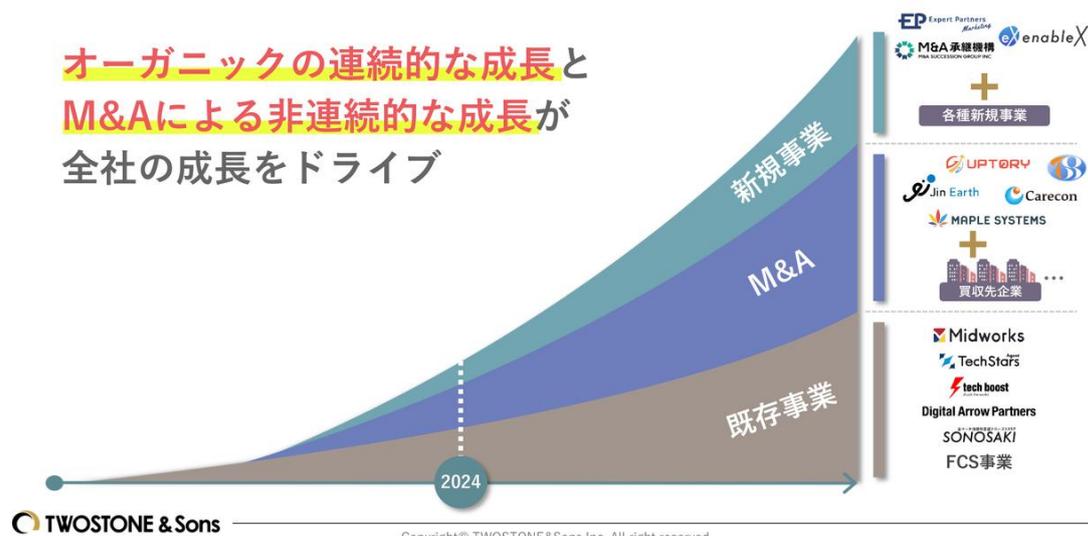


- ターゲットを得意分野に限定**
当グループの主力事業であるエンジニア事業を中心にM&Aを実行
集客力とマッチング力を活用できる企業に絞ってM&Aを行うことで、事業領域の拡大やリソースの拡大も狙う
- のれん負けしない企業をM&A**
適切にEBITDAの目標を設定
のれん償却後利益が赤字となる企業のM&Aを行わない等、のれん負けしないM&A体制の構築
- これまでの知見を活かした確度の高いPMI**
エンジニア単価の適正判断（上乗せ余地があるか）、当社クライアントとの親和性、内勤社員の強化など
これまでのグループ全体の知見を活かしたPMIを実施

M&Aのターゲット戦略です。スライドに記載のとおり、3つの戦略を考えています。1つ目は、ターゲットを得意分野に限定することです。2つ目は、のれん負けしない企業をM&Aすることであり、3つ目は、これまでの知見を活かした確度の高いPMIを実施していくことです。

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**



TWOSTONE & Sons

Copyright© TWOSTONE&Sons Inc. All right reserved.

37

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、今後も中長期的にグループでの成長を達成していきたいと考えています。

以上が、2025年8月期 第1四半期決算説明会の発表内容となります。

ありがとうございました。