



2026年 8 月 期 第 1 四半期決算説明資料

免責事項

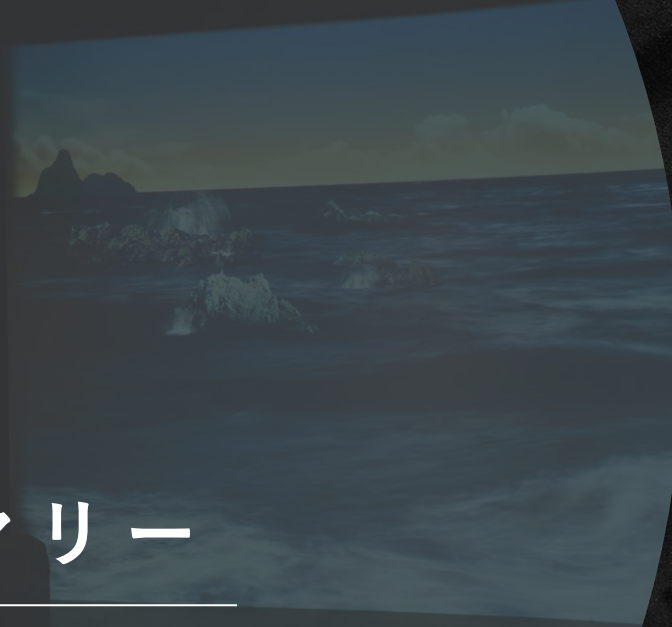
本資料に記載された意見や予測等は資料作成時点での当社の判断であり、その情報の正確性を保証するものではありません。様々な要因の変化により実際の業績や結果とは大きく異なる可能性があることをご承知おき下さい。
また、本資料に記載されている当社以外の企業に関わる情報は、公開されている情報などから引用しており、その情報の正確性などについて保証するものではありません。



1. エグゼクティブサマリー
2. 2026年8月期 第1四半期業績
3. セグメントの業績
4. 2026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

2026年8月期 第1四半期会計期間業績

- ・ 四半期売上高**5,740百万円** 前年比**1,603百万円増 (YoY 38.7%増)**
主力事業のエンジニアマッチングの売上高は**26**四半期連続で最高値更新
- ・ 前期に引き続き、**中長期の事業拡大を目的とした採用投資を実行**
正社員エンジニア・コンサル人材の採用投資強化を継続
採用投資額は前年比**165百万円増 (YoY 405.7%増)**
- ・ 積極的な戦略投資の結果、販管費は前年比で**748百万円増加したが**
戦略投資を活かした事業規模の拡大による収益獲得の結果、
営業利益は前年を大幅に上回る**629百万円で着地 (YoY 117.8%増)**
- ・ 年間予算に対する営業利益の進捗は**47.5%**と好調な滑り出し
2Qも攻めの投資を加速させ、更なる事業規模の拡大を狙う



エグゼクティブサマリー②

2026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、攻めの経営を継続
- ・ 積極的な戦略投資を継続するとともに、
採用投資だけでなくエンジニアリング力やマーケティング力といった、
当社の強みを活かした新規事業の立案を実行
事業規模を拡大させ売上・利益の向上を狙う
- ・ 2025年12月にM&Aを実施したFAM社の売上・利益は2Qから連結予定
- ・ FAM社のM&Aに引き続き、エンジニアマッチングやコンサルなど、
自社の周辺領域のロールアップM&Aを中心に、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 2026年8月期の注力ポイント

既存事業への 積極的な投資



エンジニア稼働数は

YonYで**17.1%増**

エンジニアマッチング事業は
最高売上高更新を継続

1Qも積極的な採用を継続

正社員エンジニア**44名**、コンサル人材**9名**を採用

成長基盤の構築を図ることで

グループ全体の成長スピードの加速を狙う

ロールアップを 駆使した戦略的な M&Aの実行



M&Aの検討数は**239件**と

YonYで**37.4%増**

1QはenableX社で
1社のM&Aをクロージング

FAM社のM&Aでは**当社初の株式交換を採用**

資本効率の最適化を図りつつ

2026年8月期も積極的なM&Aの検討・実行を狙う



法令遵守
の徹底



社内啓蒙
の推進



内部統制
の運用



内部監査
の実施

ガバナンスの強化

M&A企業に対してのPMIを継続
グループ会社間の連携や合併などを通じて
経営の効率化を推進するとともに
長谷川を社内取締役として選任し経営体制を強化

利益達成を条件とした取締役に対してのインセンティブプランの導入などを通じ
取締役のインセンティブを企業価値向上と連動させ、**経営規律の強化およびガバナンスの向上を図る**

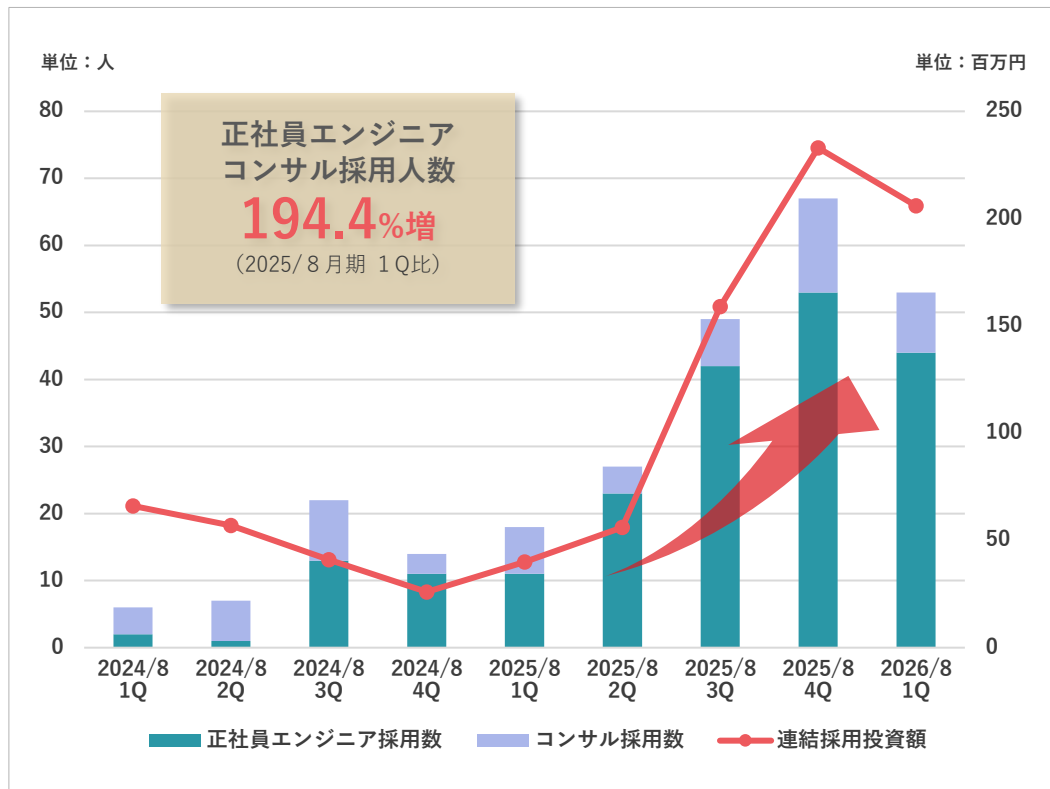
エグゼクティブサマリー④ 正社員エンジニア・コンサル人材採用への積極投資

将来の収益拡大を見据え、
正社員エンジニアやコンサル人材の
採用に大規模な先行投資を継続

第1四半期の採用人数は、
前年比で**194.4%増**

正社員エンジニア**44名**・
コンサル**9名**採用

採用コストは一時的に計上される
ものの売上対比での採用コスト比率
は減少、中長期にかけた利益率の
向上を見込む

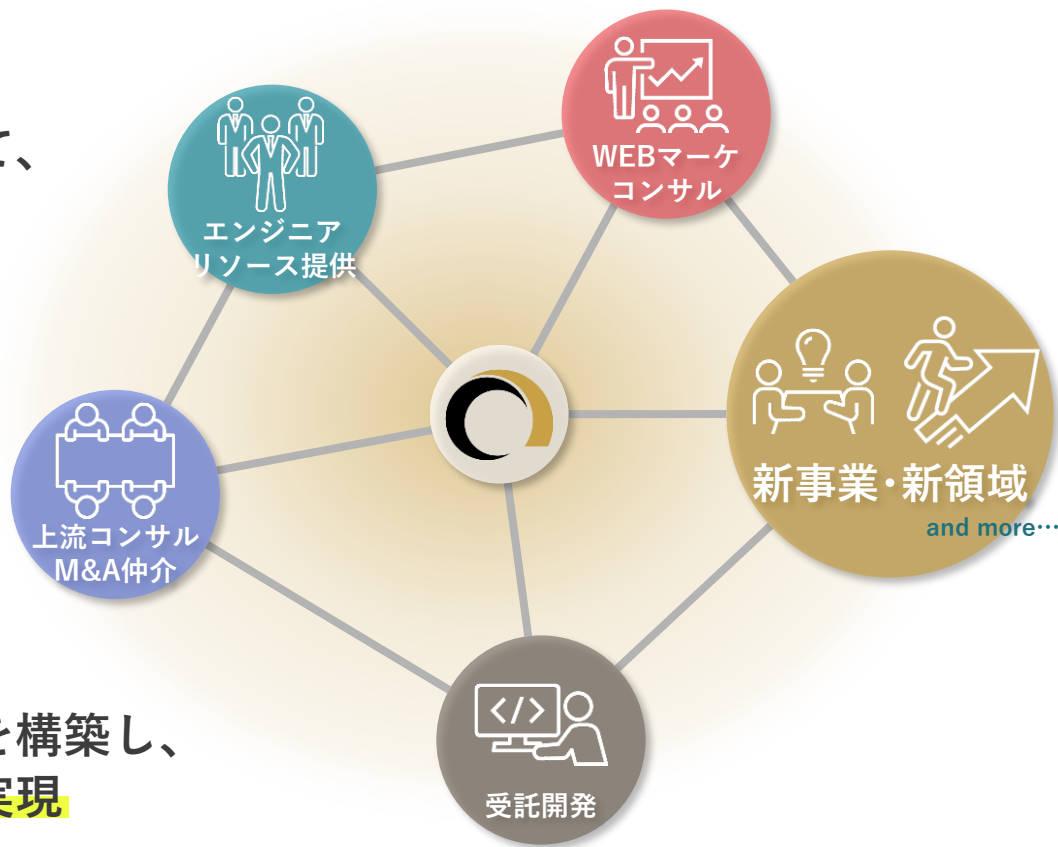


企業成長を支える多様なケイパビリティを備える基盤を目指して



既存事業の成長にとどまらず、
新事業・新領域への展開を通じて、
クライアント企業への
価値提供を高めるための
ケイパビリティを拡張

クライアント企業に
もたらす成果を起点に信頼関係を構築し、
継続的な取引拡大と相互成長を実現





市場環境

独自の優位性で築く“WEBler”のポジション

クラウドとAPIを基盤としたWebシステム需要が急成長し
基幹システムを得意とするレガシーSlerから新しいモデルへの転換が進行

当社の競争優位性

6万人超のフリーランスエンジニアDB

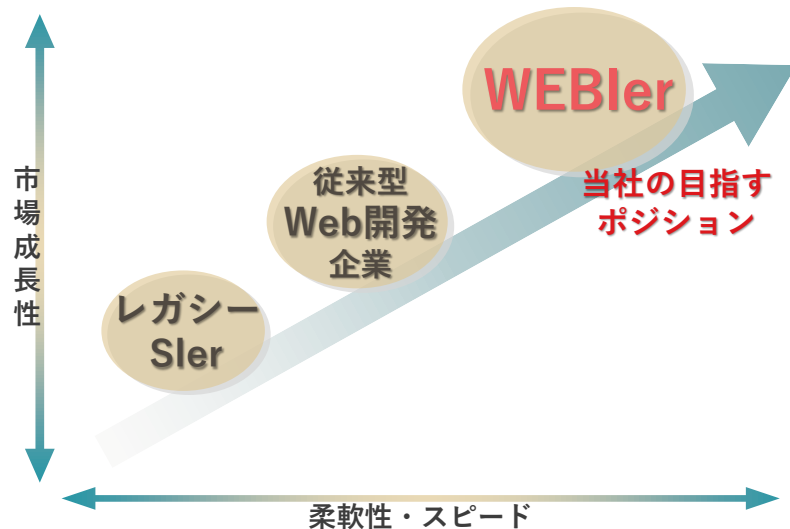
国内最大級のネットワークによるスピーディなリソース確保

社員×フリーランスのハイブリッド型参画

高難度案件にも柔軟かつ効率的に対応

グループ内の戦略コンサルとの連携

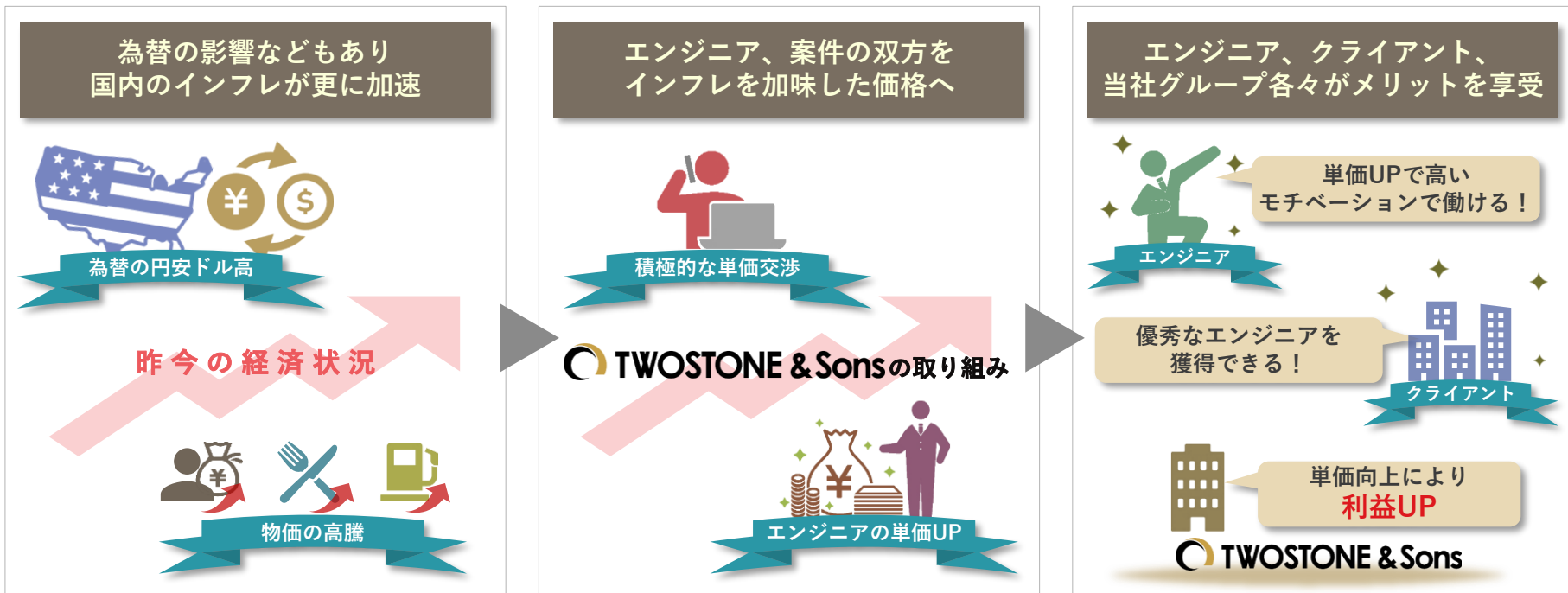
戦略立案から実装まで一気通貫で支援、付加価値を最大化



当社グループ独自アセットと統合力を活かし、成長性の高いWebシステム市場において“WEBler”としての独自地位を確立し、高成長と高収益の両立を目指す

マクロ市場環境の動きと当社グループ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、当社グループも売上・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し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

短期雇用と多様化したキャリアによって
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、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

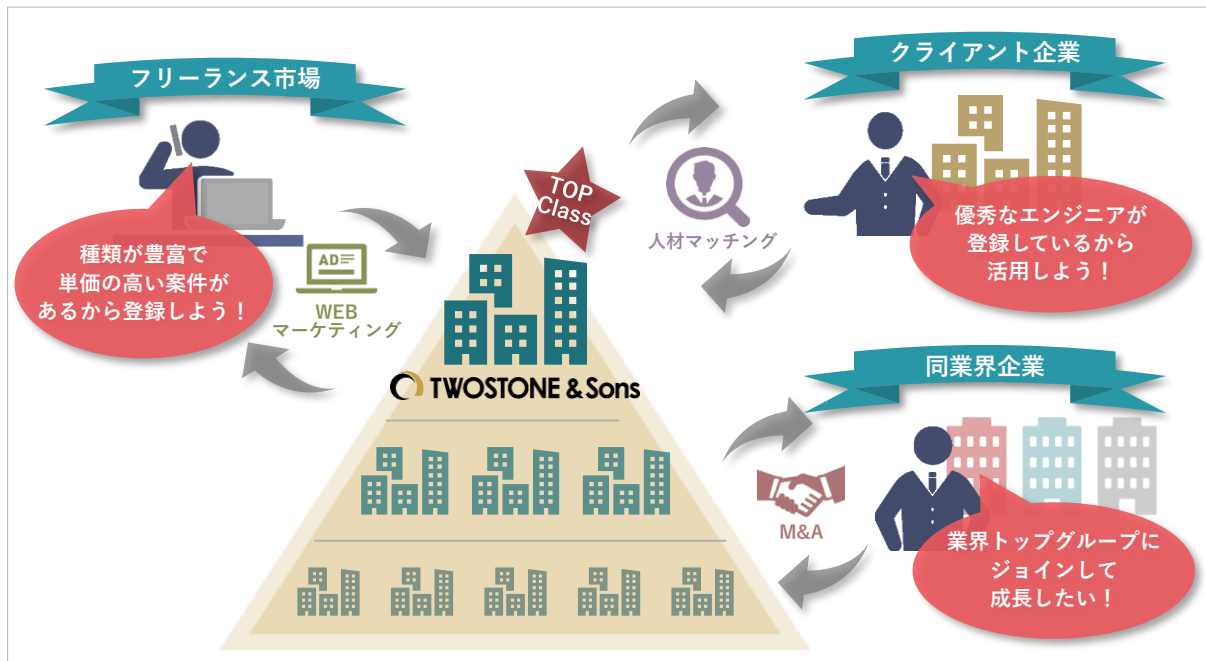
- ・企業からの良質な案件が増加
- ・低CPA※での優秀な人材獲得が促進
- ・戦略的なM&A案件が増加

※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



エンジニアプラットフォームサービスの市場環境

デジタル人材サービス市場は
年々拡大しており
2025年には1.5兆円に拡大予測



拡大する市場において当社グループは
既存事業の成長にM&Aを加えることで
市場成長を上回る速度での成長を計画

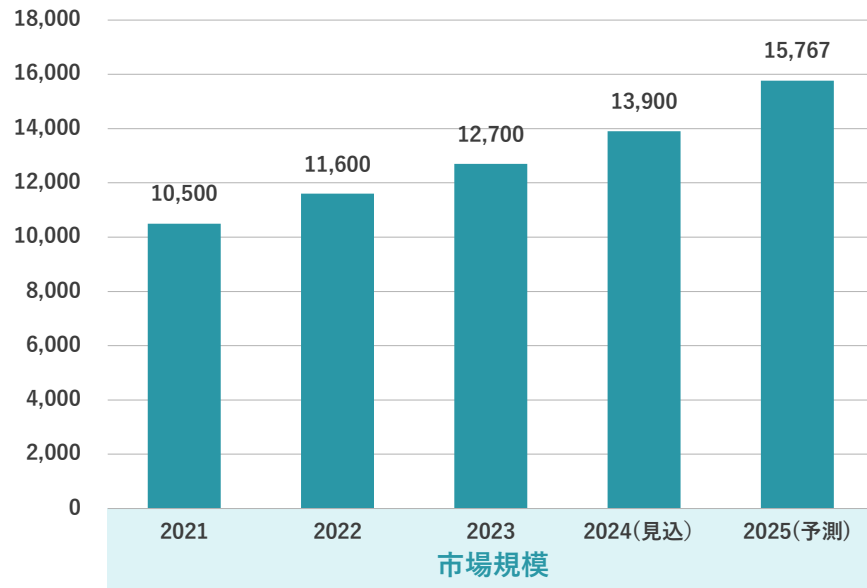


業界トップクラスの地位を確立し
フリーランスエンジニアの価値を
向上させるだけでなく
日本企業の成長力強化に貢献する



デジタル人材領域における人材サービス市場の成長推移

単位：億円



デジタル人材（IT技術者）：
実動型サポート、人材紹介、ダイレクトリクルーティング、フリーランスマッチングの4市場の合計

出典：矢野経済研究所 デジタル人材を対象とした人材サービス市場に関する調査（2025年）



2.2026年8月期 第1四半期業績

財務数値の前年比較

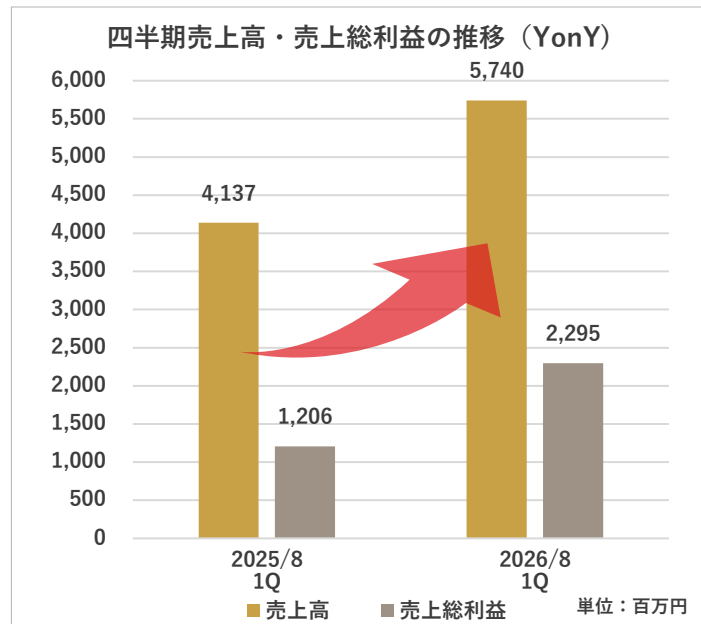
四半期売上高は前年比**38.7%増**・売上総利益は前年比**90.3%増**

主力事業であるエンジニアマッチング事業の売上・利益は堅調に推移

コンサル・アドバイザー事業の大型案件成約もあり、営業利益は前年比**117.8%増**

	2026/8月期 1Q	前年同期 (2025/8月期 <u>1Q</u>)	
	実績	実績	増減率
売上高	5,740	4,137	+38.7%
売上総利益	2,295	1,206	+90.3%
営業利益	629	289	+117.8%
純利益	367	191	+91.5%

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**117.8%増**・EBITDAは**124.1%増**

	2026/8月期 1 Q	前年同期 (2025/8月期 <u>1Q</u>)	
	実績	実績	増減率
営業利益	629	289	+117.8%
減価償却費・のれん償却	115	43	+166.2%
EBITDA	745	332	+124.1%
オフィス移転コスト	14	—	—
M&Aコスト	5	2	+90.4%
調整後営業利益	765	335	+128.3%

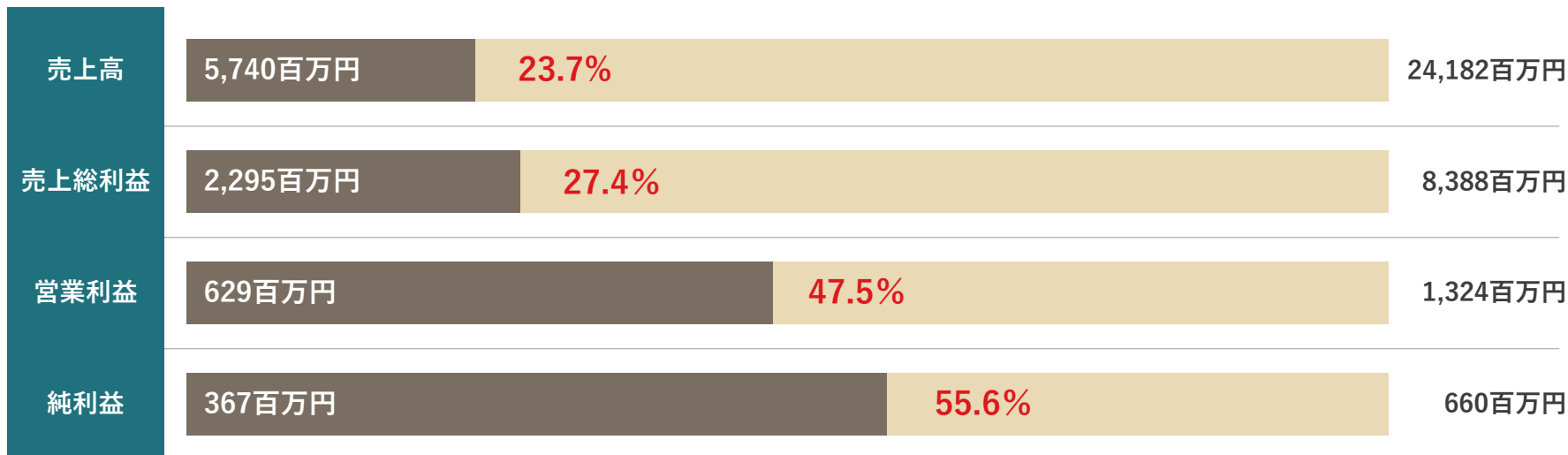
単位：百万円

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以降も、積極的な戦略投資などの攻めの経営を継続するとともに、
ストック型ビジネスモデルの強みを生かし、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

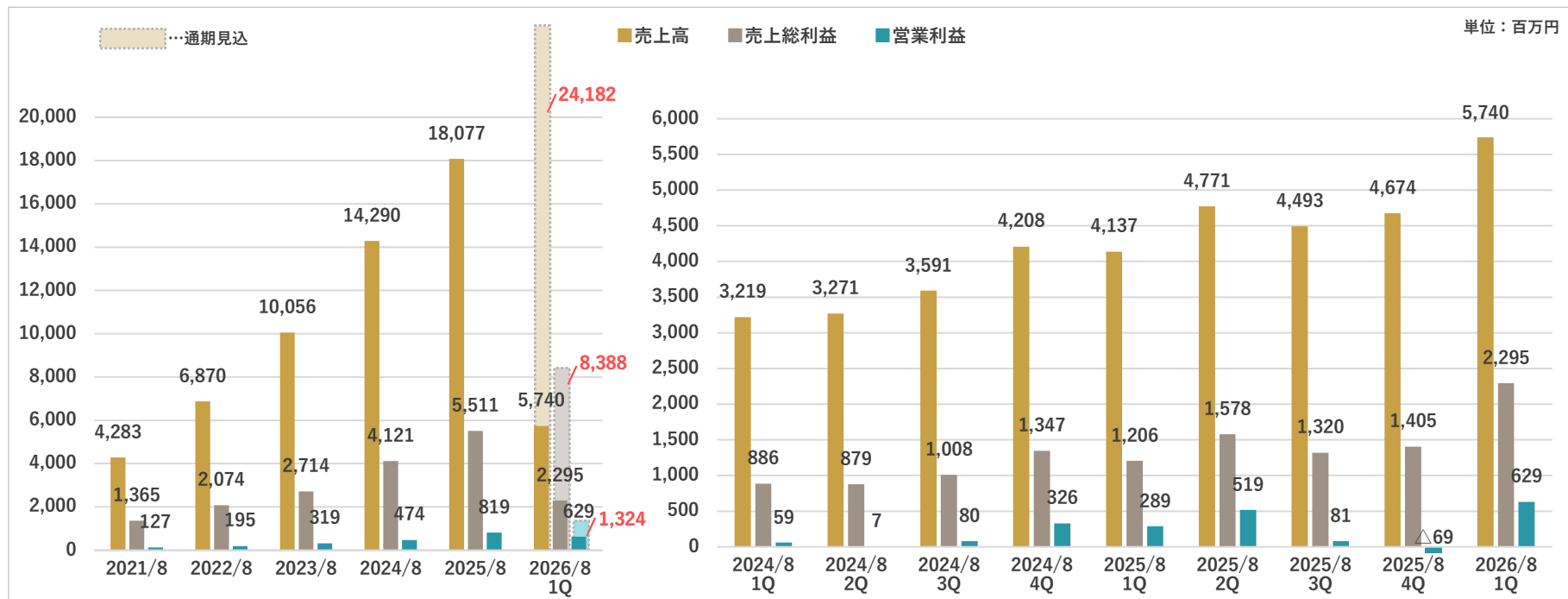




四半期ごとの業績推移

四半期売上高**5,740**百万円（YonY 38.7%増）と、前年比大幅成長

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**



販管費の前年比較

当期も正社員エンジニア・コンサル採用を中心に採用投資を強めるとともに、フリーランスエンジニアの広告投資も強化するなど、戦略的な投資を実行
戦略投資を通じた成長基盤の強化により、中長期での売上・利益成長を目指す

	2026/ 8 月期 1 Q	前年同期 (2025/ 8 月期 <u>1Q</u>)	
	実績	実績	増減率
人件費	726	503	+44.5%
広告費	179	97	+85.2%
地代家賃	63	29	+112.5%
支払手数料	225	115	+95.2%
採用関連費	206	40	+405.7%
その他	264	130	+102.3%
合計	1,665	916	+81.7%

単位：百万円

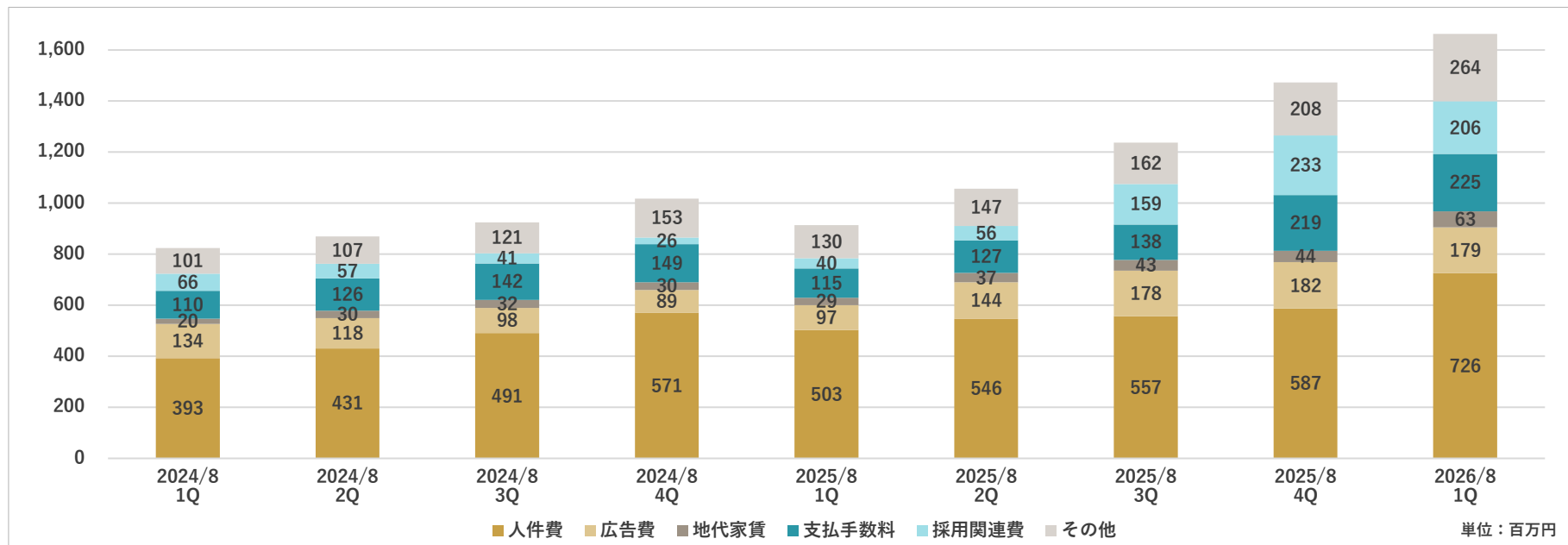
販管費の推移（四半期）

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

2026年8月期も事業成長を加速させる人材採用・広告投資を継続

正社員エンジニア、コンサル、営業人員を中心とした採用投資およびM&A関連投資を実行

新規事業・既存事業の拡張を通じ、事業規模のさらなる拡大を目指す



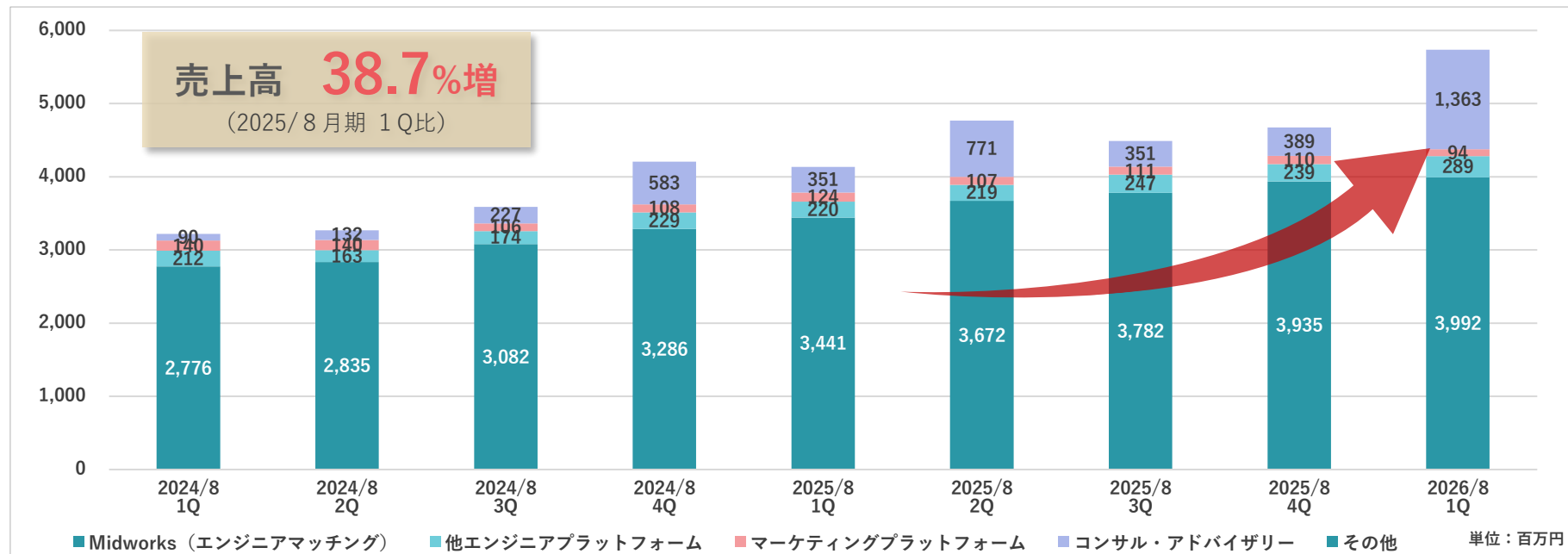


3. セグメントの業績

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
コンサル・アドバイザリーサービスの成長もあり、

四半期の全社売上高は、前年比**38.7%増**

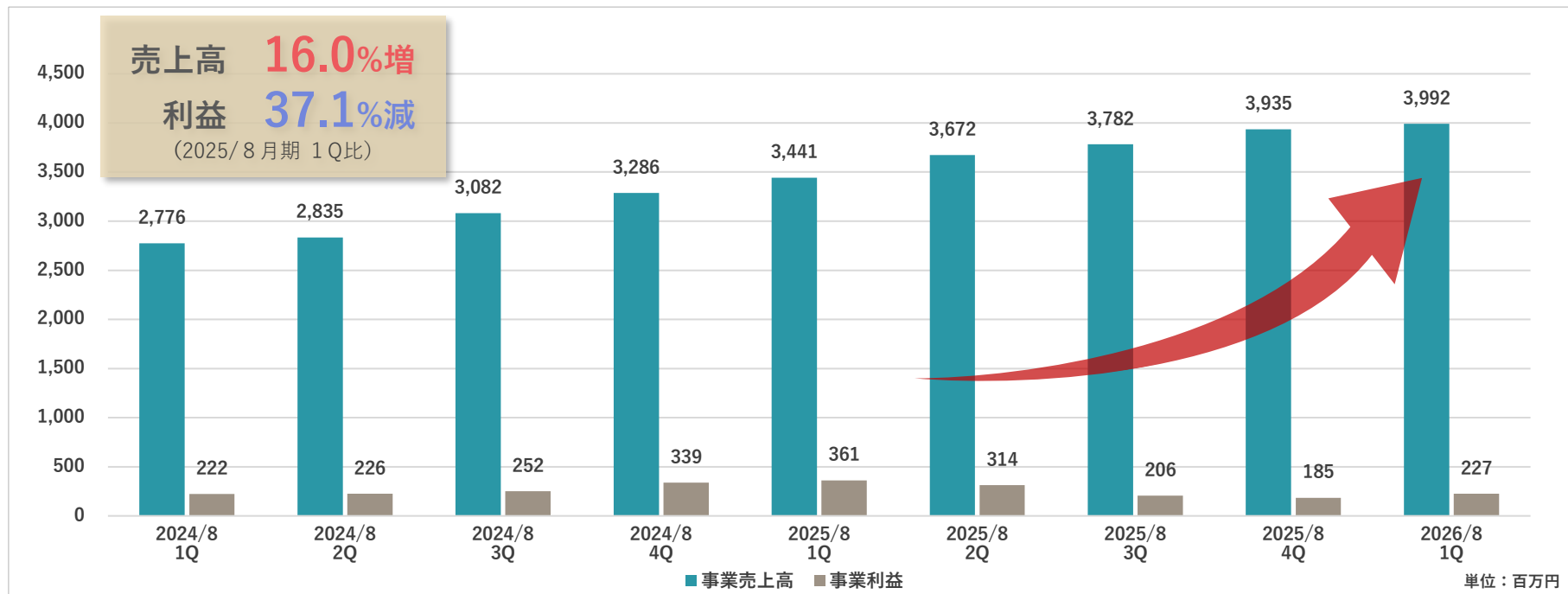


Midworks（エンジニアマッチング事業）



四半期売上高**3,992**百万円と過去最高の更新を継続

1Qも正社員エンジニアの採用への大幅投資を実行、**成長基盤の構築を図る**



Midworks（エンジニアマッチング事業）

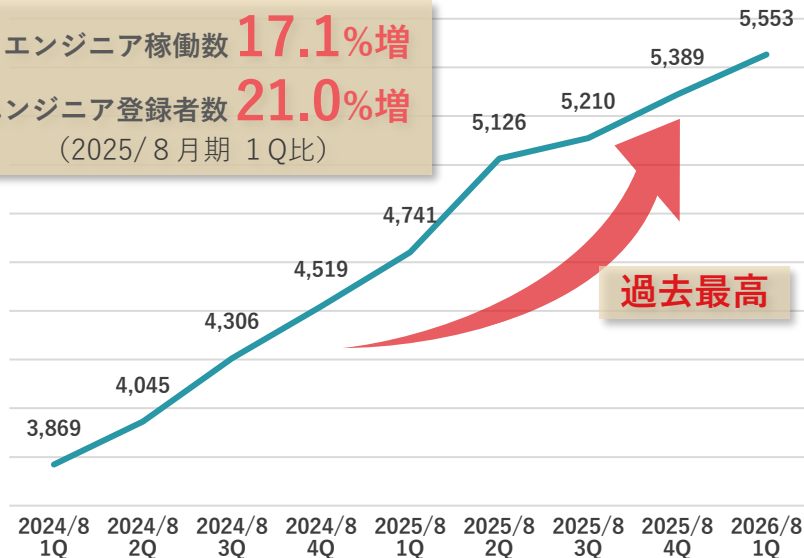


エンジニア稼働数・登録者数ともに最高値更新を継続

2026年8月期はフリーランスに加え、正社員エンジニアの案件参画を増加させることで、正社員エンジニアとフリーランスのチーム型参画を推進、事業規模の拡大を目指す

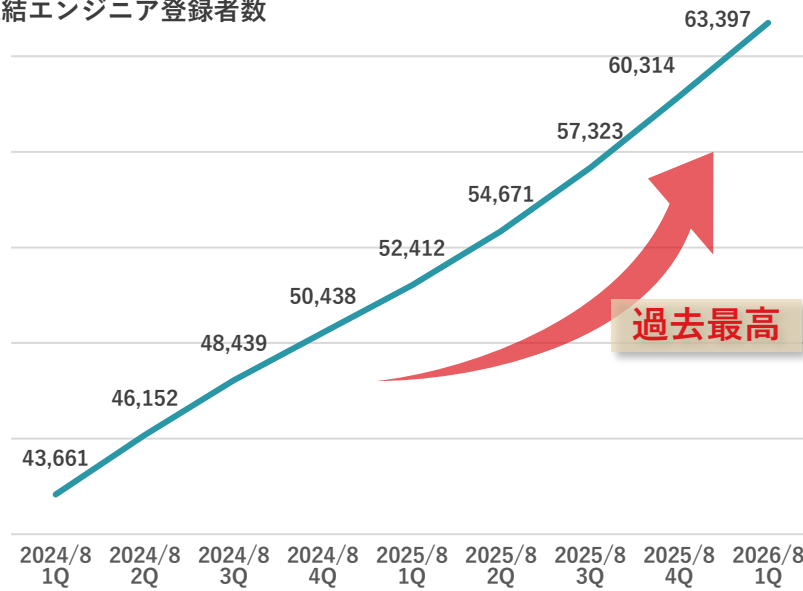
連結エンジニア稼働数

エンジニア稼働数 **17.1%増**
エンジニア登録者数 **21.0%増**
(2025/8月期 1Q比)



単位：人

連結エンジニア登録者数

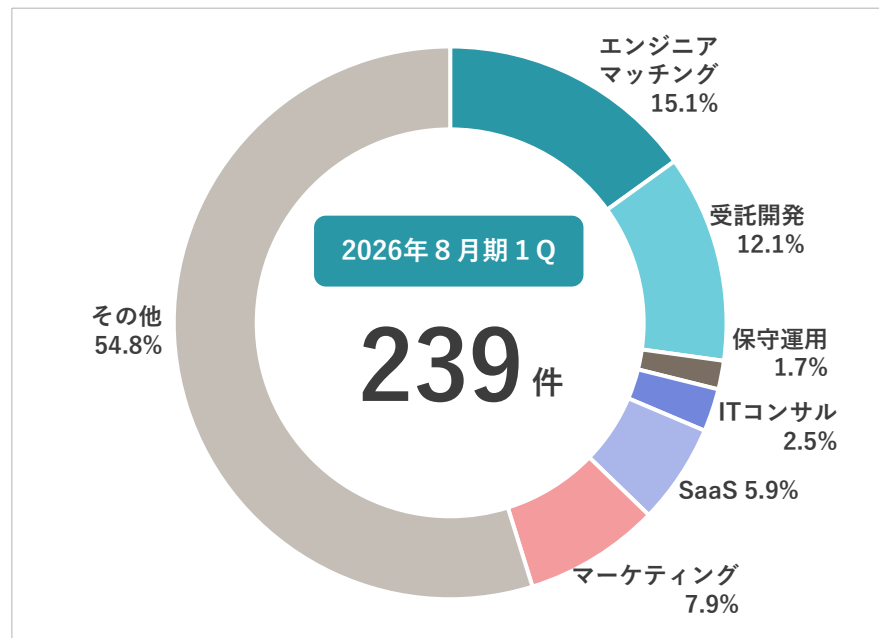
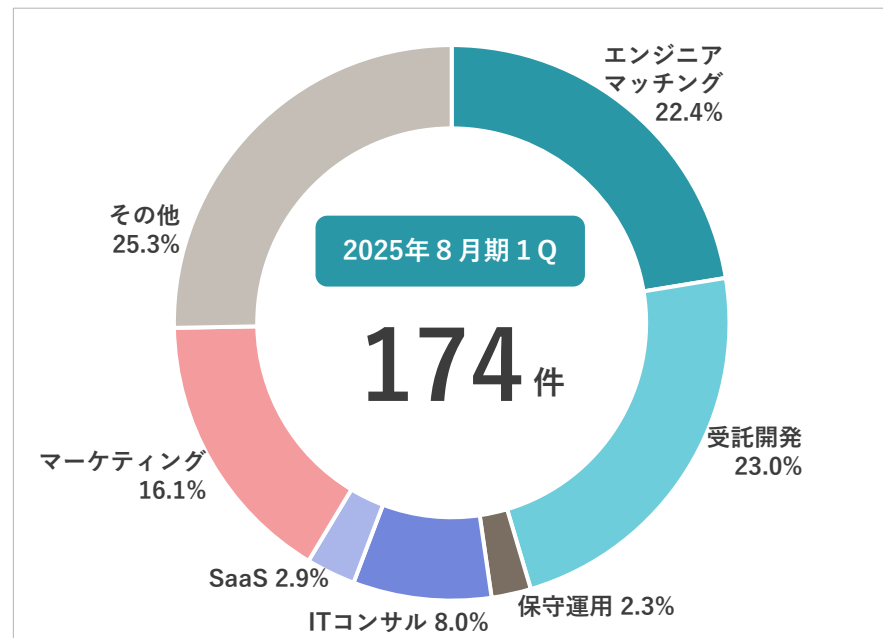


単位：人

案件検討数は前年比で増加

1 QはFAM社のM&Aについて、当社初となる株式交換を活用したスキームを推進するとともにenableX社で1社のM&Aをクロージング

引き続きエンジニアマッチングやコンサルを中心とした、戦略的M&Aを積極検討





4.2026年8月期の方針

既存事業への積極的な成長投資と戦略的なM&Aを両輪として事業拡大を推進
ガバナンス強化を進めることで、持続的な成長を実現

既存事業への
積極的な投資



ロールアップを
駆使した戦略的な
M&Aの実行



法令遵守
の徹底



社内啓蒙
の推進



内部統制
の運用



内部監査
の実施

ガバナンスの強化

グループ経営およびガバナンスの強化 —取締役 長谷川創の参画について—

新体制により、戦略実行力を最大化

既存・新規・M&Aすべてを加速させる、攻めのグループ経営体制へ



長谷川 創 はせがわ はじめ

兵庫県出身
関西学院大学在学中に創業メンバーとして
株式会社ベクトルに参画
創業初期より、PR事業の立ち上げから上場までを牽引
以後、グループ全体の経営戦略、M&A、デジタル・DX推進、
新規事業開発を統括
特にPR×デジタル領域での事業拡大をリードし、
国内外の企業ブランディングやマーケティング支援を推進
2025年5月に同社取締役副社長グループCOO退任
2025年11月より社内取締役として当社に参画

従来の取締役体制

代表取締役CEO 河端
代表取締役COO 高原
取締役CFO 加藤



長谷川
参画



スピード・機動性向上
グループ価値向上へ



上流コンサル
M&A仲介



エンジニア
リソース提供



受託開発



WEBマーケ
コンサル



新事業・新領域

株主価値最大化に向けた取り組み



資本効率を意識した成長投資と経営規律の強化を通じ、企業価値向上を目指す

適正な資本配分

株式交換を交えたM&Aの実施

- ・ FAM社のM&Aにて、当社としては初となる簡易株式交換を採用
手元現預金を温存しつつ、機動的な買収を実現
- ・ 確保した余力を次の成長投資（追加M&Aや新規事業）
に戦略的に配分し、資本効率を最適化
- ・ 情勢を見極めつつ、EBITDA水準を意識した案件選別を行い、
攻めのM&Aの継続

企業価値向上に対するコミットメント強化

取締役のインセンティブプラン導入

- ・ 「利益達成」を条件とするインセンティブプランの導入により、
企業価値向上に向けた経営規律の強化を図る

取締役個人の株式取得

- ・ 取締役自ら当社株式を買い付け、中長期の成長に向けた
コミットメント意思を表明

成長投資の最適化と経営陣のコミットメント強化により、
株主価値の最大化を図る

エンジニアリング×事業開発力によるAI新規事業の創出

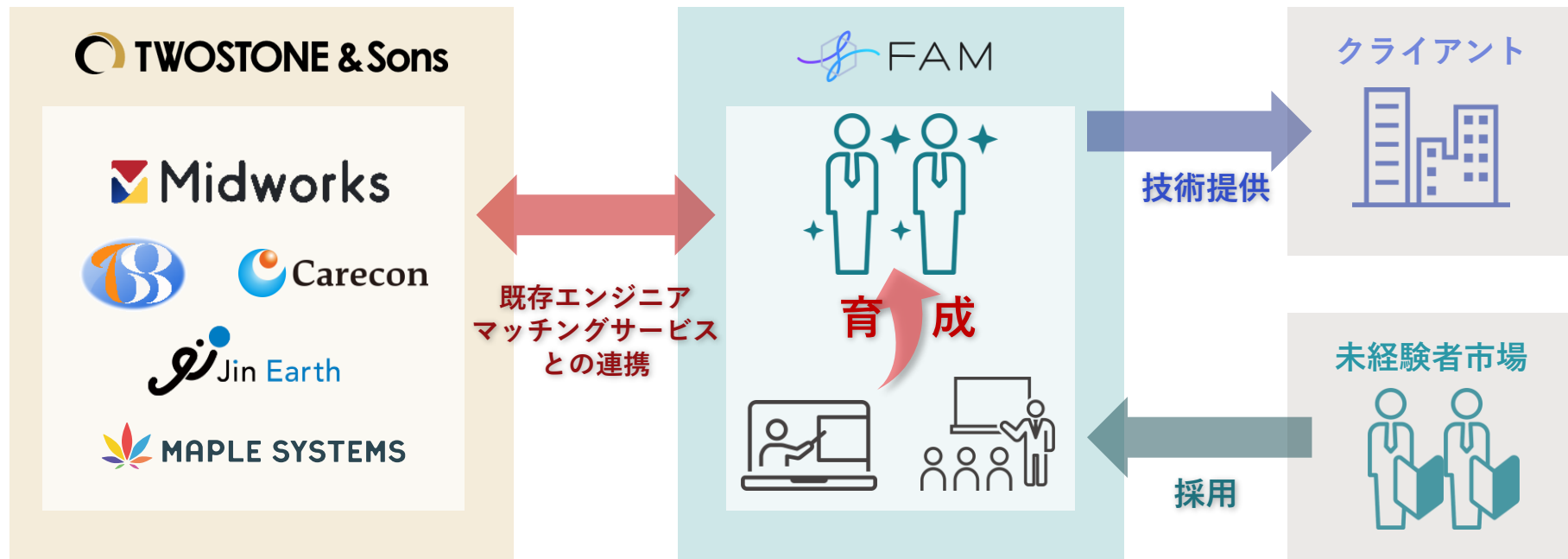
エンジニア・開発・マーケティングの実行力を背景に
AIを活用した新規事業を立ち上げ、サービスラインナップを拡充



AIを重要な成長ドライバーの1つと位置付け、
市場環境の変化に応じた柔軟なサービス開発・事業拡張を継続

FAM社 M&Aについて

FAM社はエンジニア未経験者を対象とした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、
特にジュニア層のエンジニア人材業界におけるシェア拡大、プレゼンスの向上につなげる



エンジニアやコンサルといった
自社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



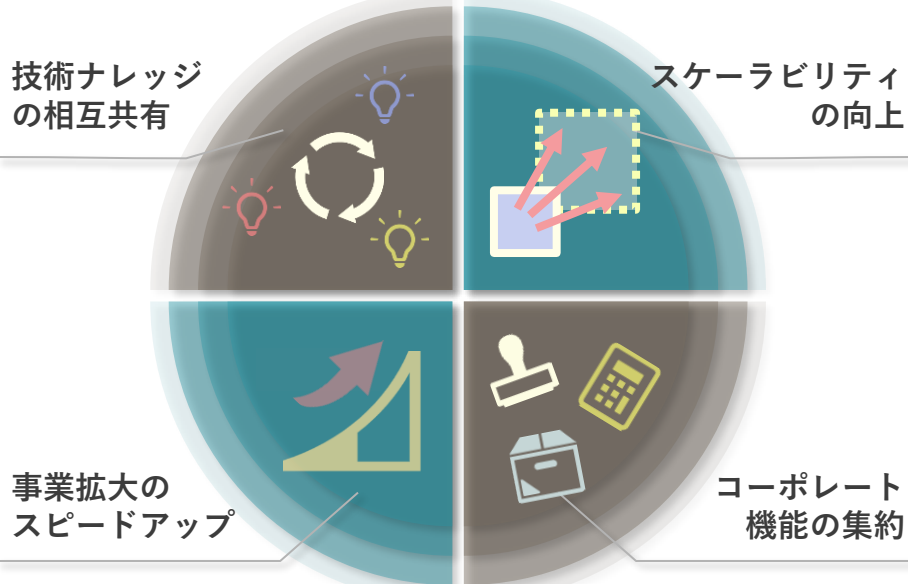
エンジニアデータベース
獲得によるリソースの拡大

ロールアップを駆使した、戦略的M&Aの実行

中心事業を起点に周辺アセットを取り込む、再現性の高いロールアップ戦略
エンジニア領域だけでなくコンサル領域を視野に入れた、

戦略的M&Aによる非連続な成長の実現

ロールアップM&Aのメリット



エンジニア領域

Carecon

MAPLE SYSTEMS

Jin Earth

and more...

エンジニア領域での経験を活かし
コンサル領域でも再現

コンサル領域

買収先企業

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、自社のアセットと親和性のある企業に絞ってM&Aを行うことで、事業領域の拡大やリソースの拡大も狙う

のれん負けしない企業をM&A

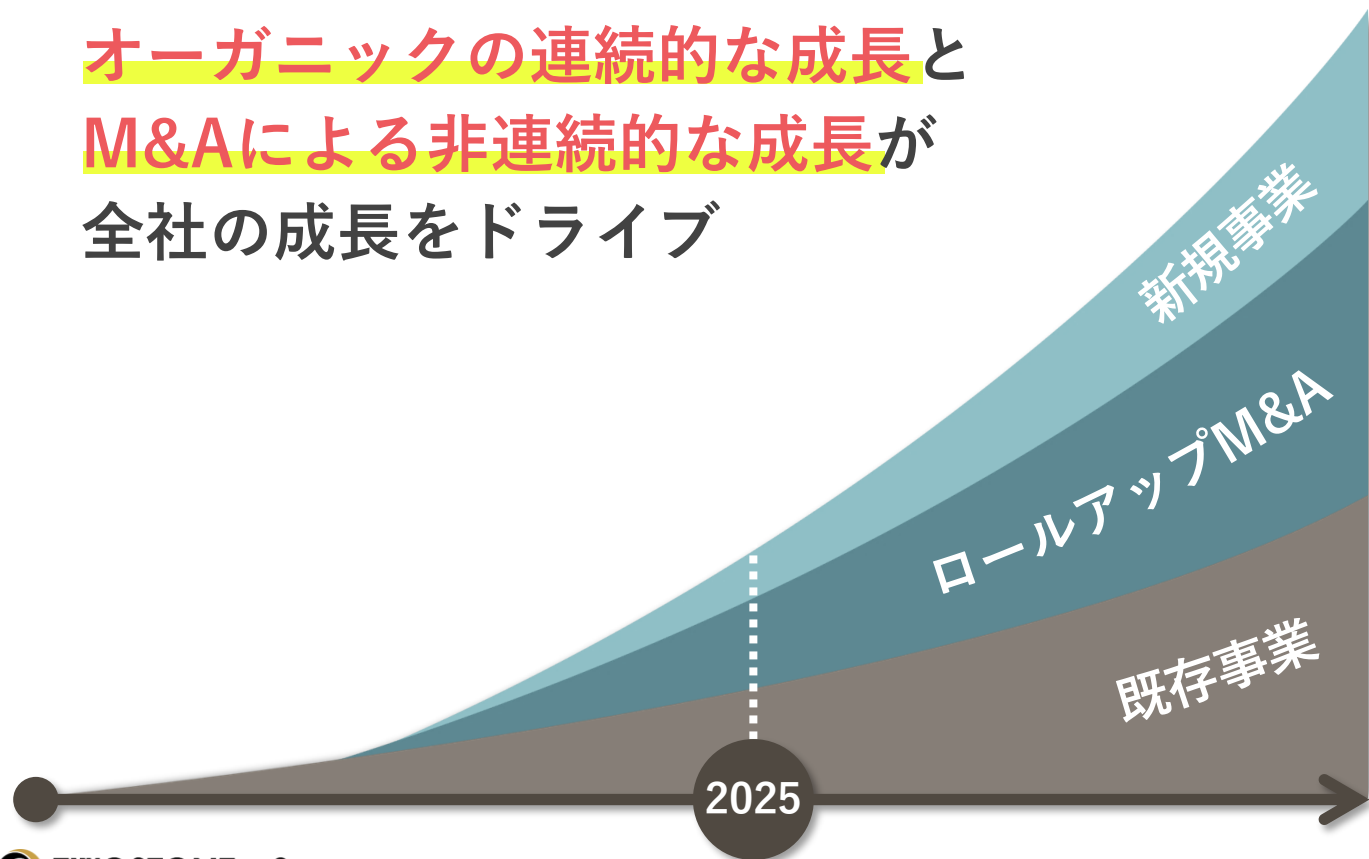
適切にEBITDAの目標を設定
のれん償却後利益が赤字となる企業のM&Aを行わない等、
のれん負けしないM&A体制の構築

これまでの知見を活かした確度の高いPMI

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

当グループの中長期的な経営ビジョン

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



M&A 承継機構
M&A SUCCESSION GROUP INC

EP Expert Partners
Marketing

enableX

+ 各種新規事業

Jin Earth

Carecon

MAPLE SYSTEMS

B

+ 買収先企業

Midworks

tech boost
shock the world

TechStars Agent

Digital Arrow Partners

全マナー指導改善型クラウドASP
SONOSAKI

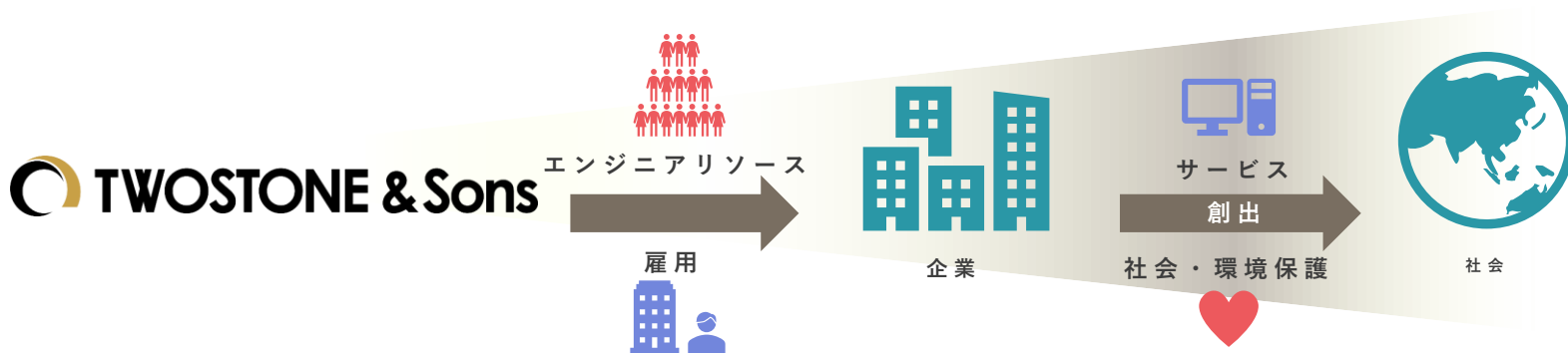
FCS事業



5. ESGへの取り組み

ESGへの取り組み

企業とITエンジニアをマッチングすることでIT人材不足を解消
社会のDX化を推進し、新たなサービスの創出を支援
創出された新たなサービスが、環境保護や社会の活性化をもたらす



社会・環境に対して

- ・ エンジニアに対しフリーランス化のサポート等、新しい働き方の提案
- ・ 企業に対しエンジニアリソース提供、新たなサービスの創出を支援
- ・ 創出されたサービスが人々の生活を豊かにし、社会を活性化する

ガバナンス対応

- ・ コーポレートガバナンスの充実
- ・ 関連法令の遵守

積極的にESGを推進し 社会と共に成長を目指す

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



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



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



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

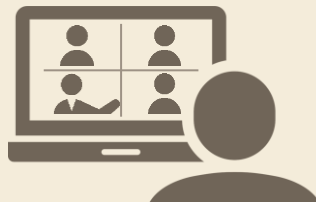


CO2削減効果

導入前：571t-CO2/年
導入後：100t-CO2/年

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



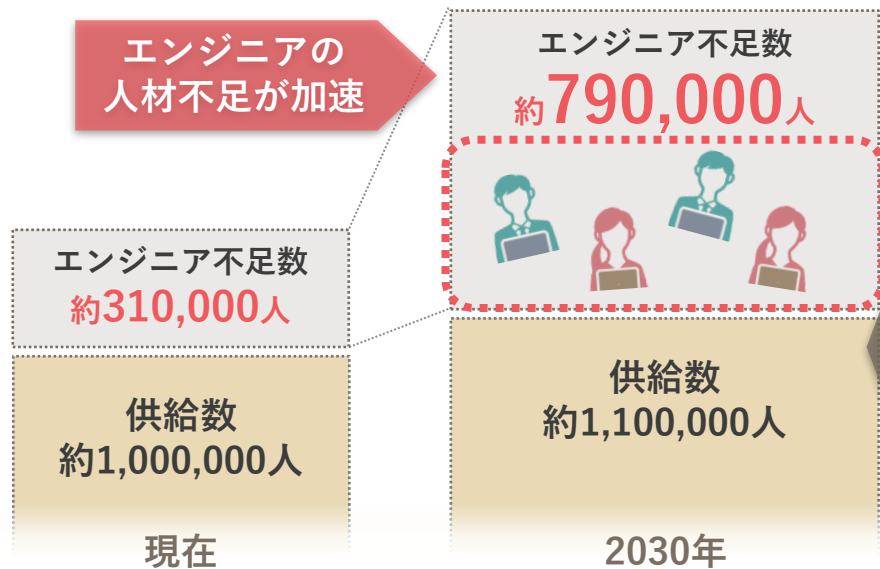
CO2削減効果

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

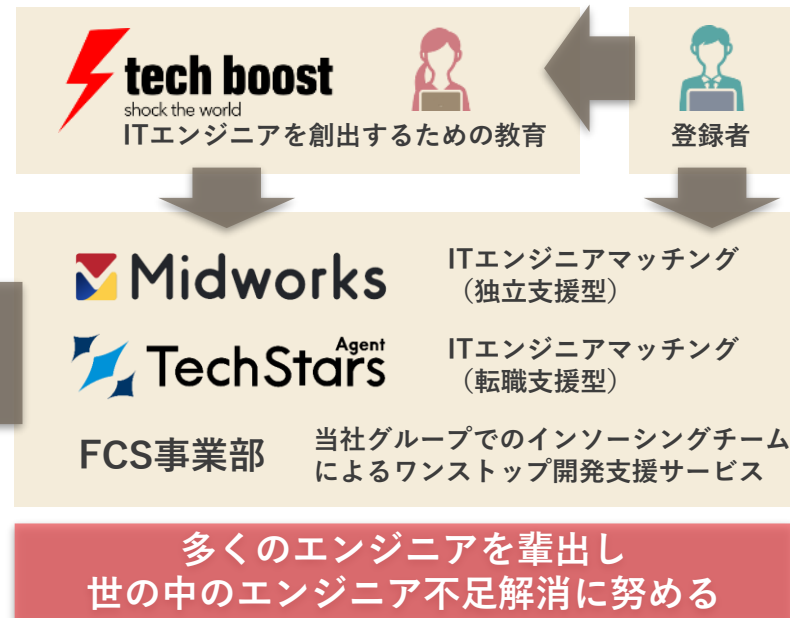
今後の日本で深刻な問題となると予測されるITエンジニア不足に対し、
多くのエンジニアを育て、輩出し、フリーランスや転職支援により流動性を担保

IT人材需要数推移

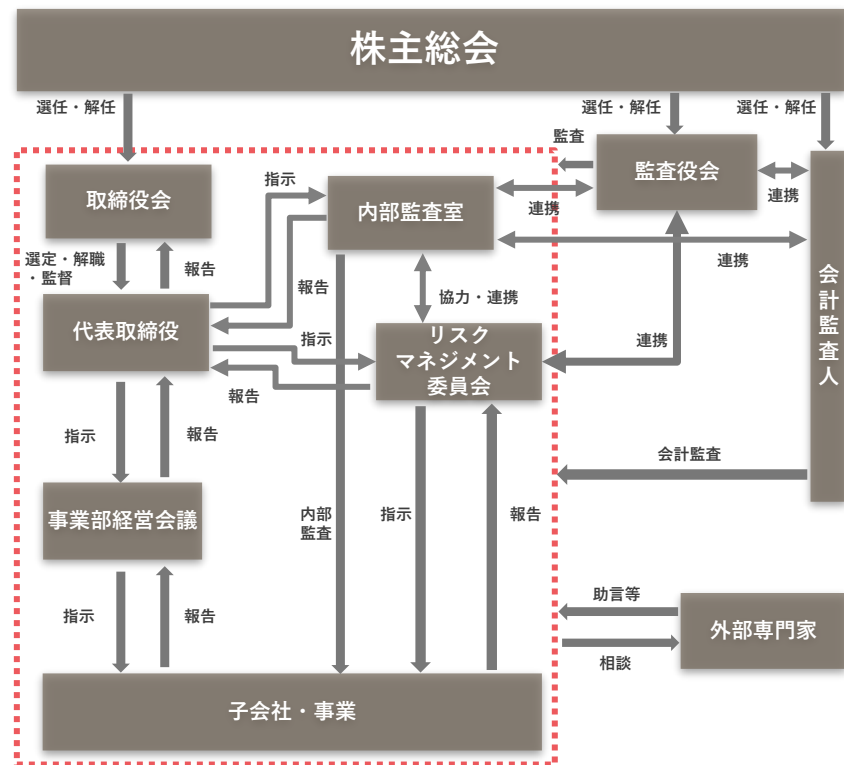


出典：経済産業省 IT人材の最新動向と将来推計に関する調査結果（2019年版）

TWOSTONE&Sonsグループの取り組み



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

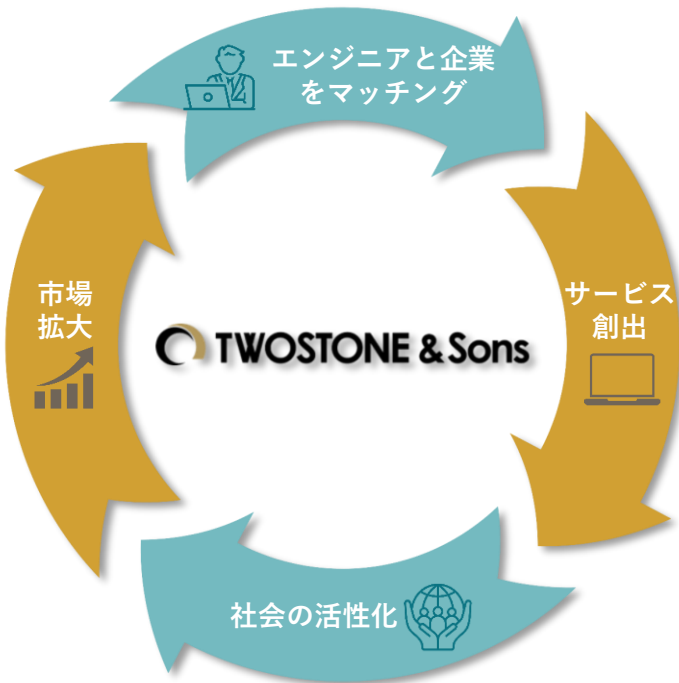
会社法上の機関として、株主総会、取締役会、監査役会及び会計監査人を設置。代表取締役が内部監査室長を指名し、内部監査室が内部監査を実施。
また毎月初旬に事業部経営会議を開催。各事業の実績及び今後の見込みを迅速に把握し、効率的な意思決定を行うための体制を構築。

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。定期的に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。

社会の活性化と当社ビジネスの関係性

当社グループが新たなサービスの創出を支援し、社会のDX化と環境・社会課題の解決に貢献
社会の活性化によってIT人材の需要がさらに高まることで、当社グループの成長を加速させる



Engineer

社会が活性化し市場が拡大することで新たな需要が誕生
エンジニアのキャリア形成や理想の働き方を実現



Society

社会の活性化が好循環を生み、多くの社会課題解決を実現
新たな雇用機会の創出により、国民の豊かな暮らしが実現することに加え、国内の生産力も向上



TWOSTONE & Sons

エンジニア需要の向上や新たな雇用機会の創出により
当社グループの事業領域はさらに成長
市場が成長することで、当社グループもさらに成長する好循環が誕生

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 ユーザー稼働数の最大化

- ・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

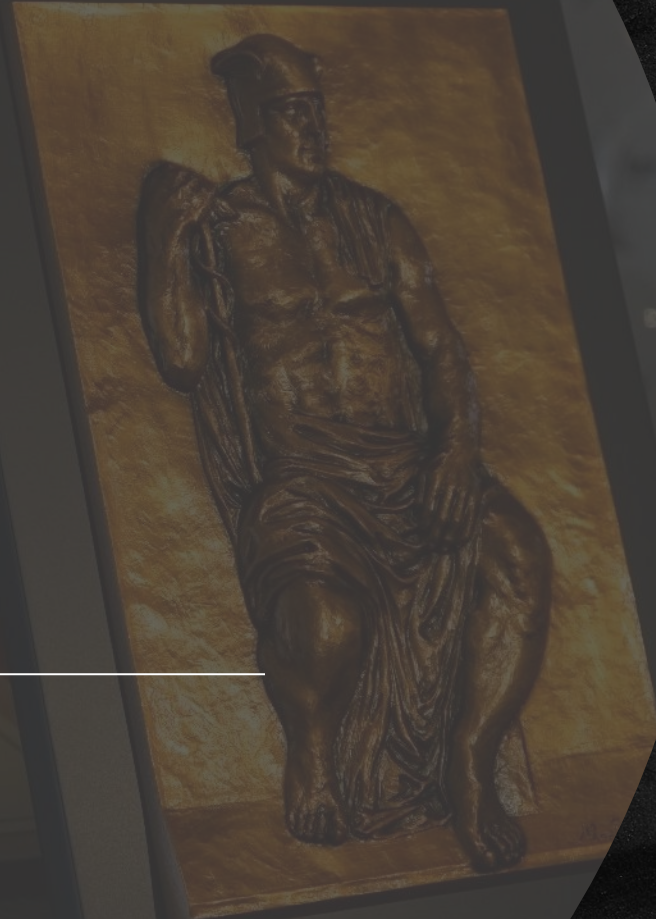
創出される価値の合計

1人あたりのユーザーによって創出される顧客に対しての価値提供力

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





通期決算補足情報

決算補足：連結貸借対照表

M&Aにより固定資産（のれん）および固定負債（長期借入金）が増加
事業成長により、純資産も堅調に増加

	2026/ 8 月期 1 Q末	2025/ 8 月期 1 Q末		2025/ 8 月期末	
	実績	実績	増減率	実績	増減率
流動資産	7,613	5,870	+29.7%	7,216	+5.5%
現預金	4,080	3,513	+16.1%	4,557	△10.5%
固定資産	2,916	1,598	+82.4%	2,731	+6.8%
総資産	10,529	7,469	+41.0%	9,947	+5.8%
流動負債	4,179	2,702	+54.7%	3,931	+6.3%
固定負債	2,520	1,709	+47.5%	2,548	△1.1%
純資産	3,829	3,057	+25.2%	3,467	+10.4%

単位：百万円

TWOSTONE&Sons
全社 2025



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**



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



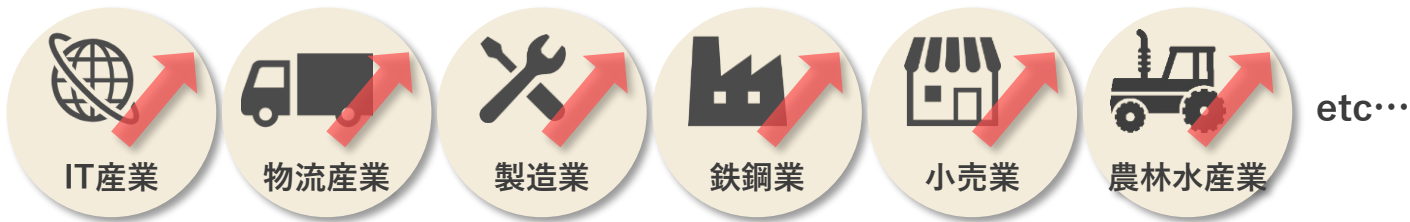
IT・戦略コンサル

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

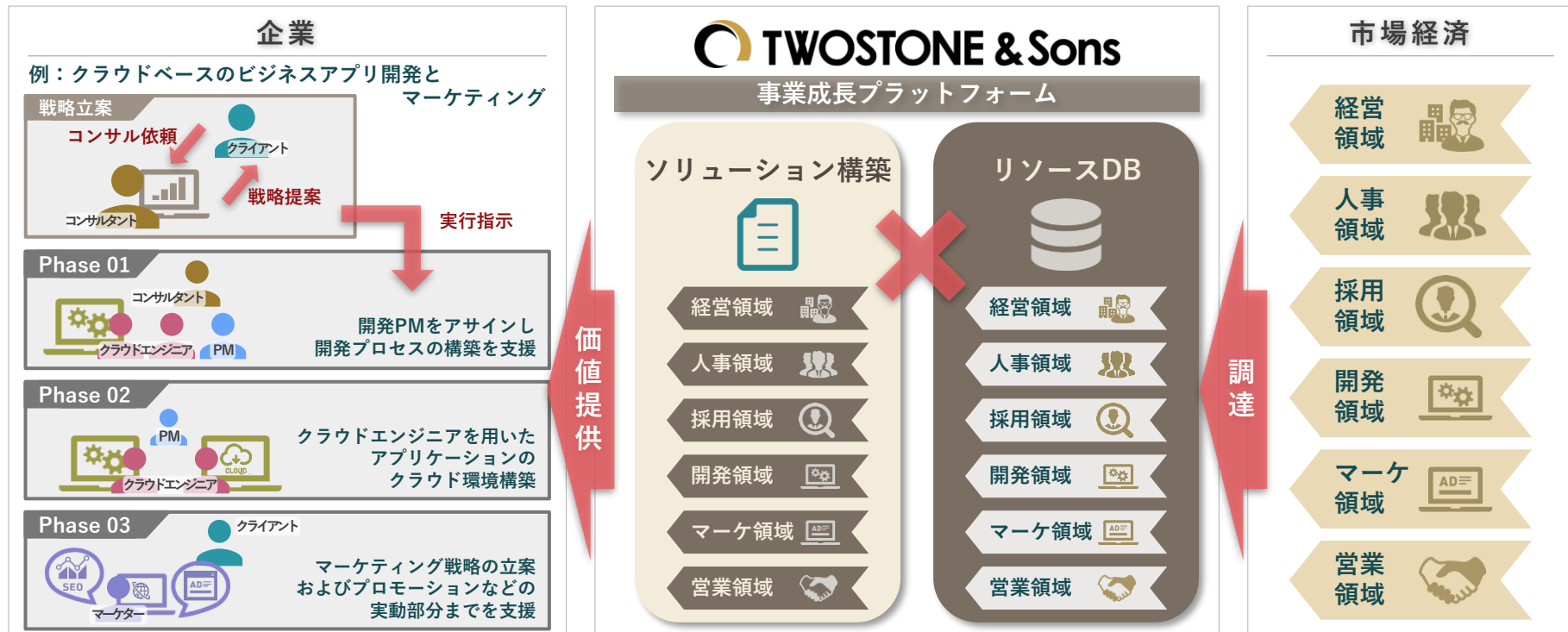


各領域の成長が
企業の売上向上
に寄与

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

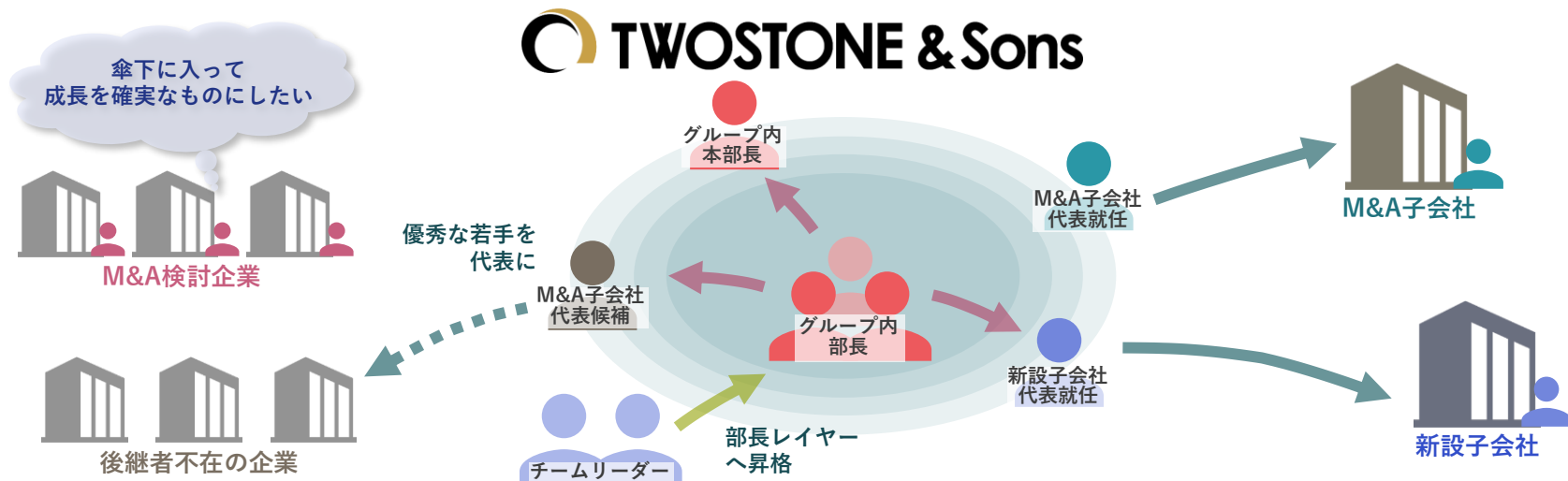
HD体制が目指すもの（②当グループの提供価値）

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

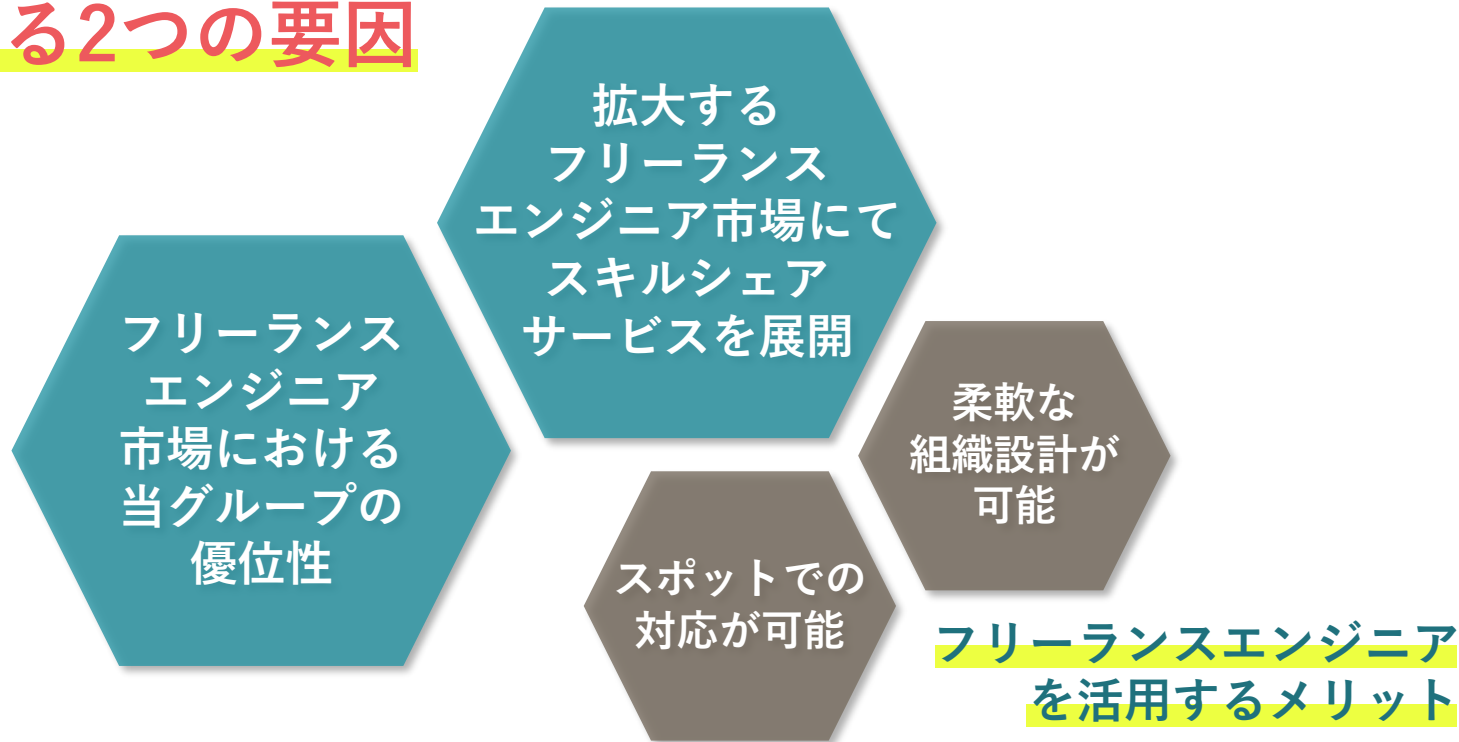




関連市場の動向、及び当社の優位性

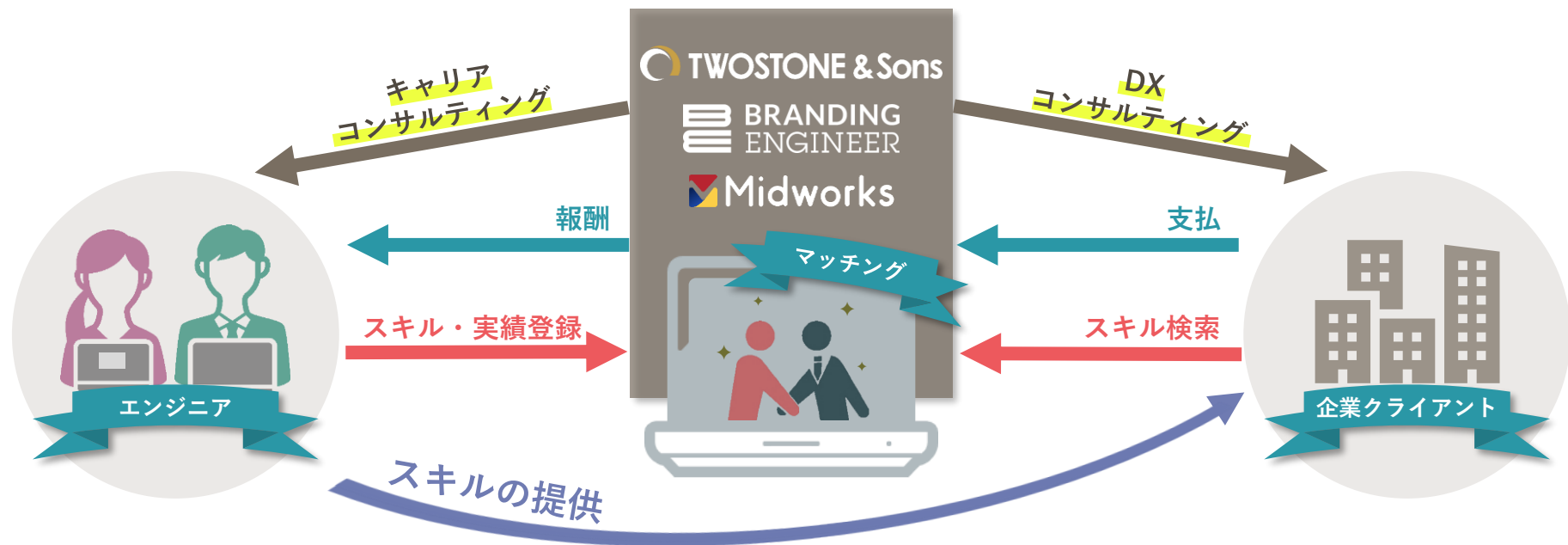
関連市場の動向、及び当グループの優位性

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

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

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



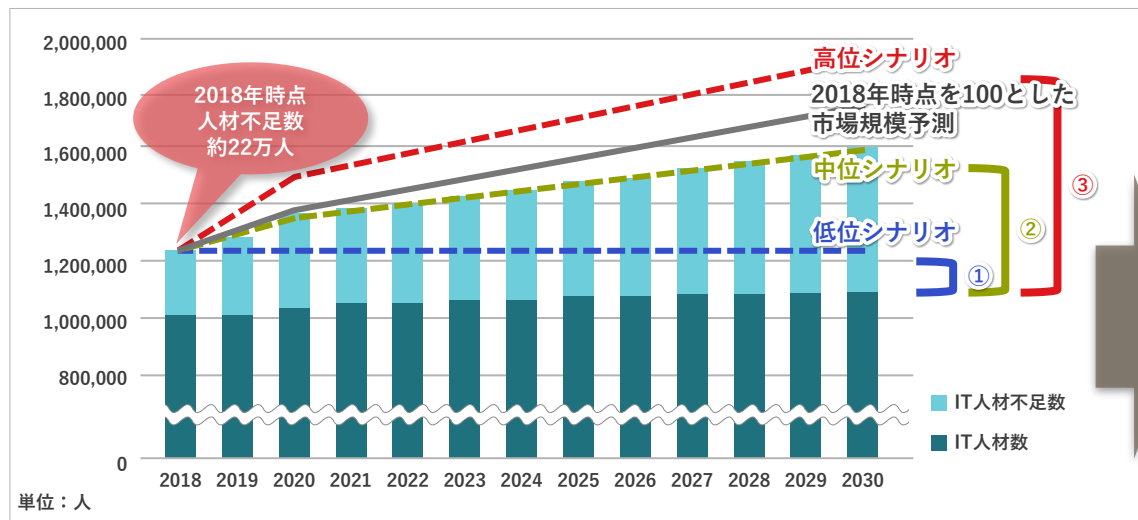
フリーランスエンジニア市場の拡大

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
 - 正社員より
高報酬
 - 様々なスキル
を習得可能
- ・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
 - ・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
 - ・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



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

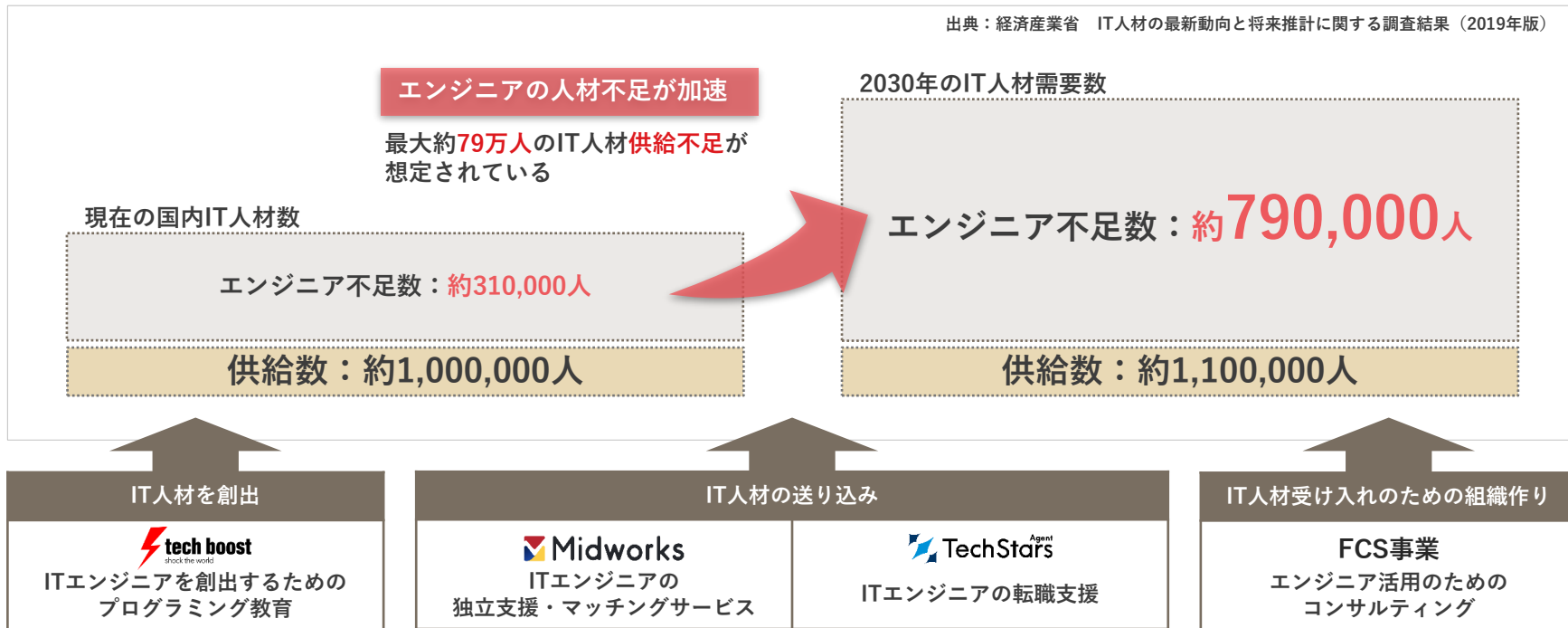
- ・正社員エンジニアに比べ様々な現場や様々なフェーズが経験しやすく
多様な言語やスキル習得がしやすい



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



Advantage **02** 成長市場への追い風

上場企業としての知名度

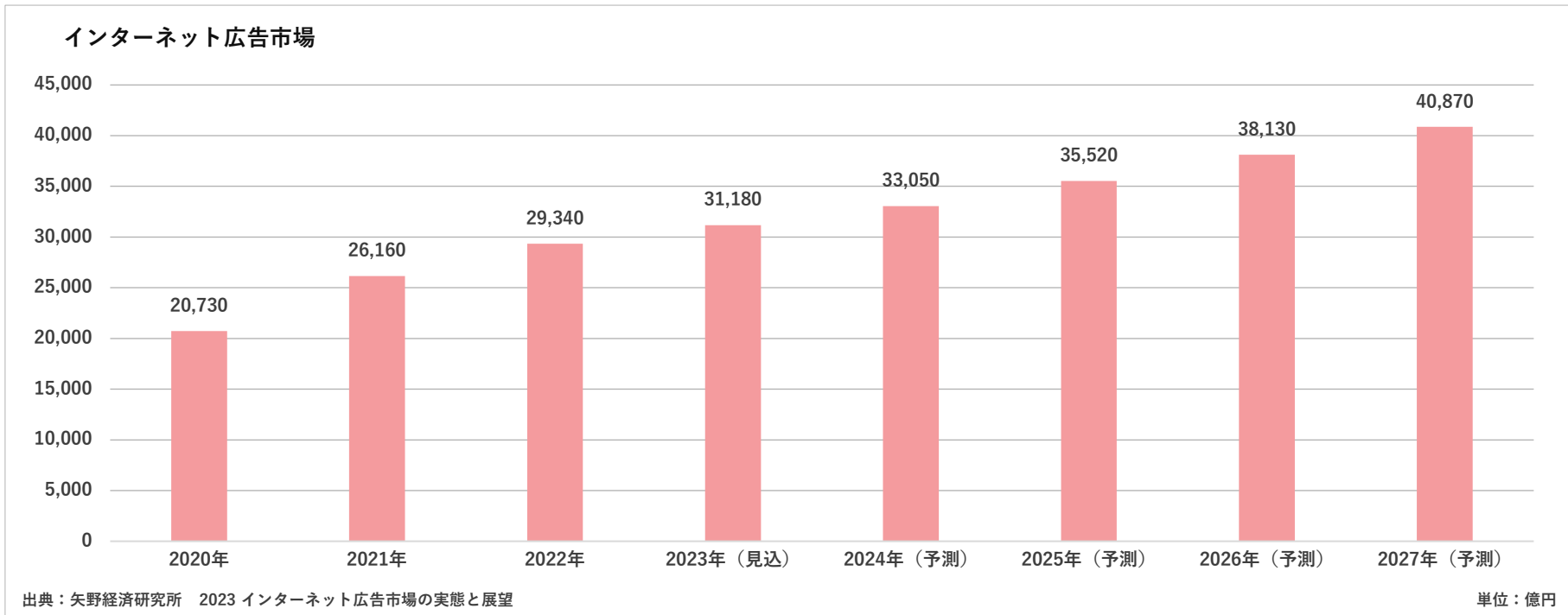
拡大するフリーランス市場
において当社はトップクラスの
知名度がある



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





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 1,038,985千円（2025年8月31日 時点）

従業員数 750名（連結従業員数 2025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

<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

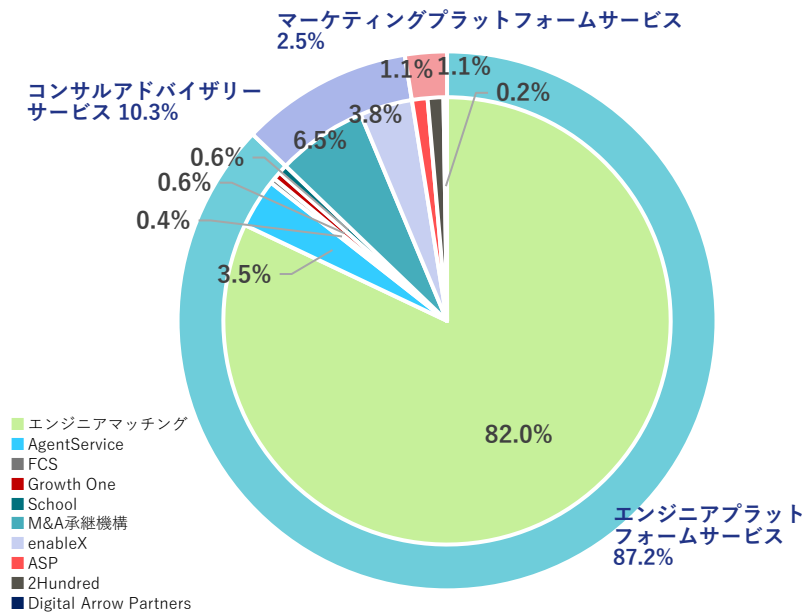
福岡県福岡市中央区天神3丁目4番8号 天神重松ビル 602号室

- 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
- 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
- 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アドバイザリーサービス](#)」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ターが解決する「[Expert Partners Marketing](#)」の提供を開始
- 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
- 2025.4 SAICOO株式会社の株式を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 (2025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・アドバイザリーサービス

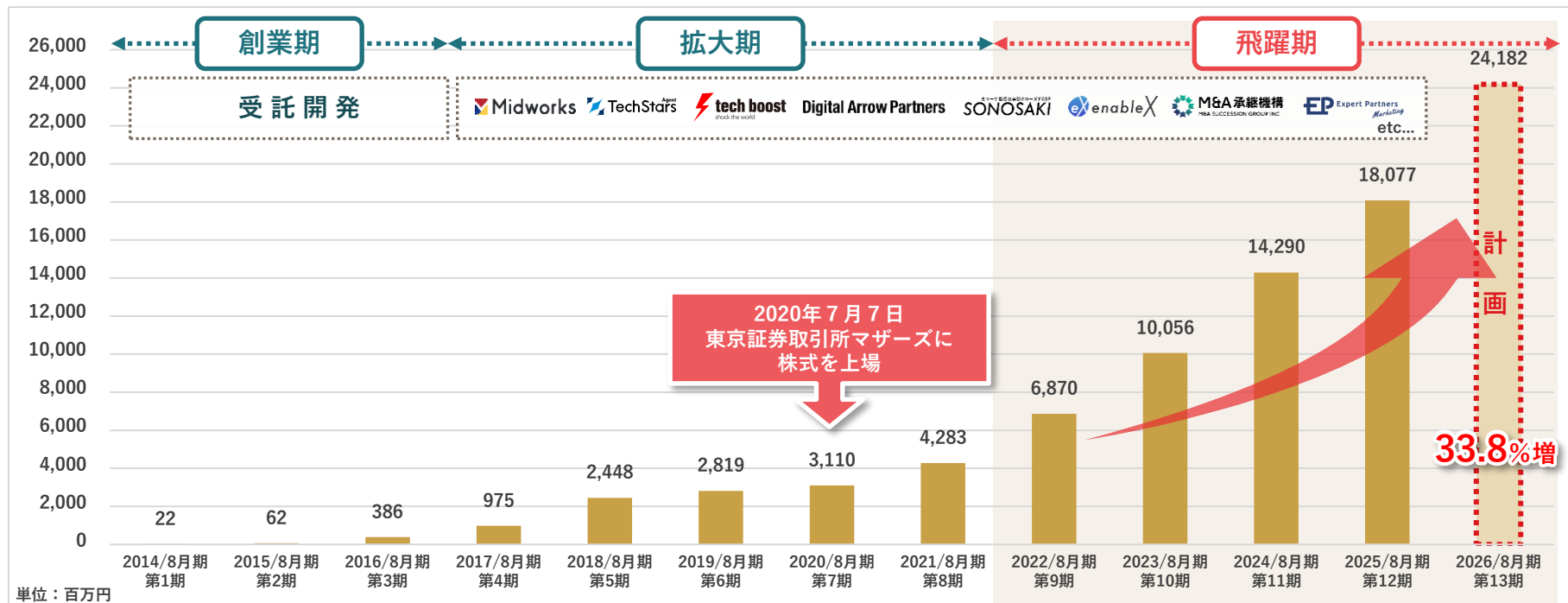


戦略コンサルティング



M&Aアドバイザリー

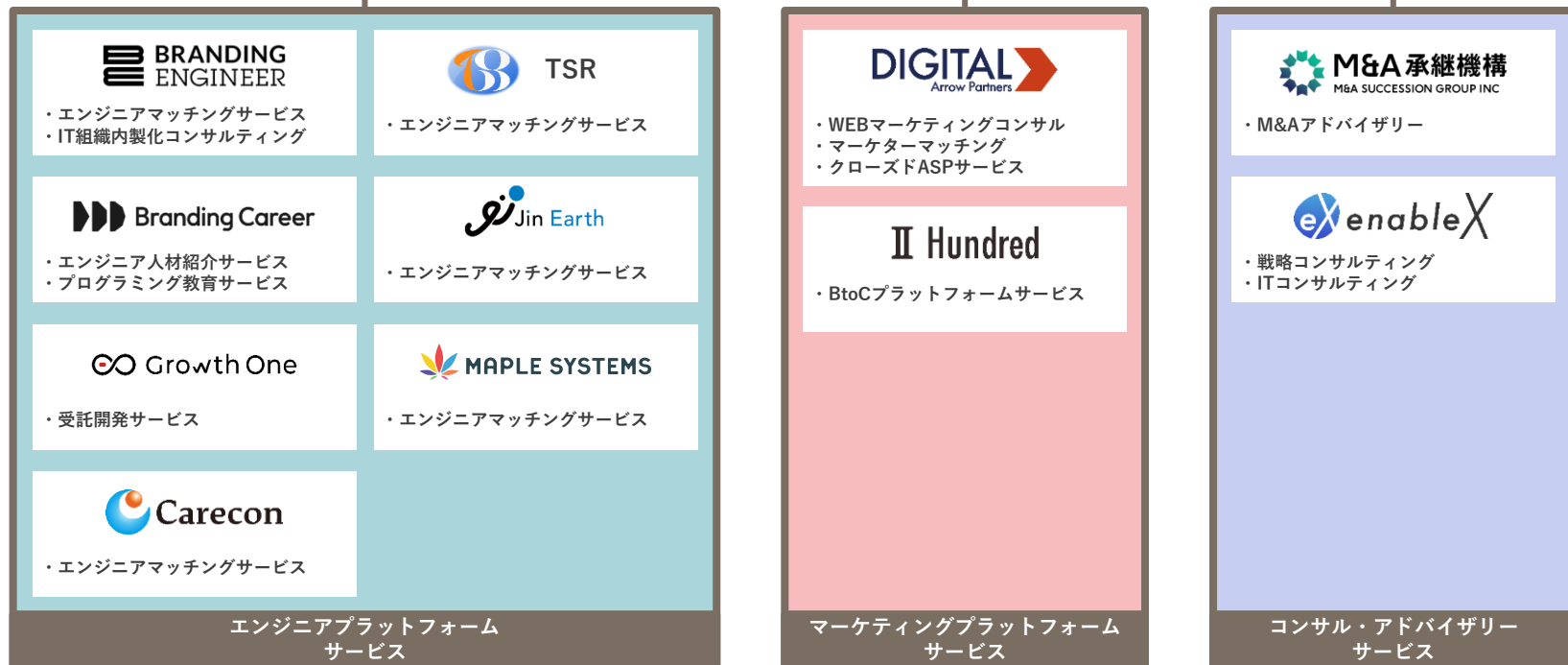
2013年の創業以来**12期連続増収**、当期も前期比**33.8%増**の大幅増収を計画
第5期から第7期は経営体制の強化に注力し、2020年7月に上場達成



TWOSTONE&Sonsホールディングス体制図



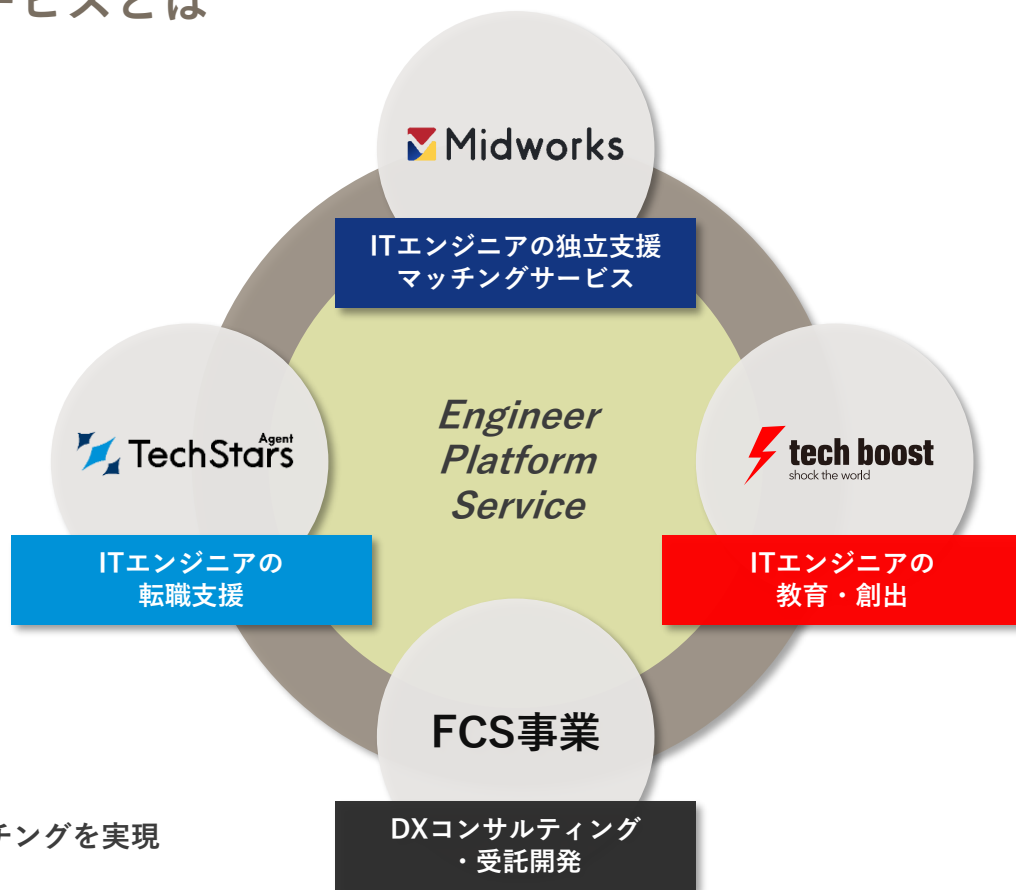
TWOSTONE & Sons ・ホールディングカンパニー



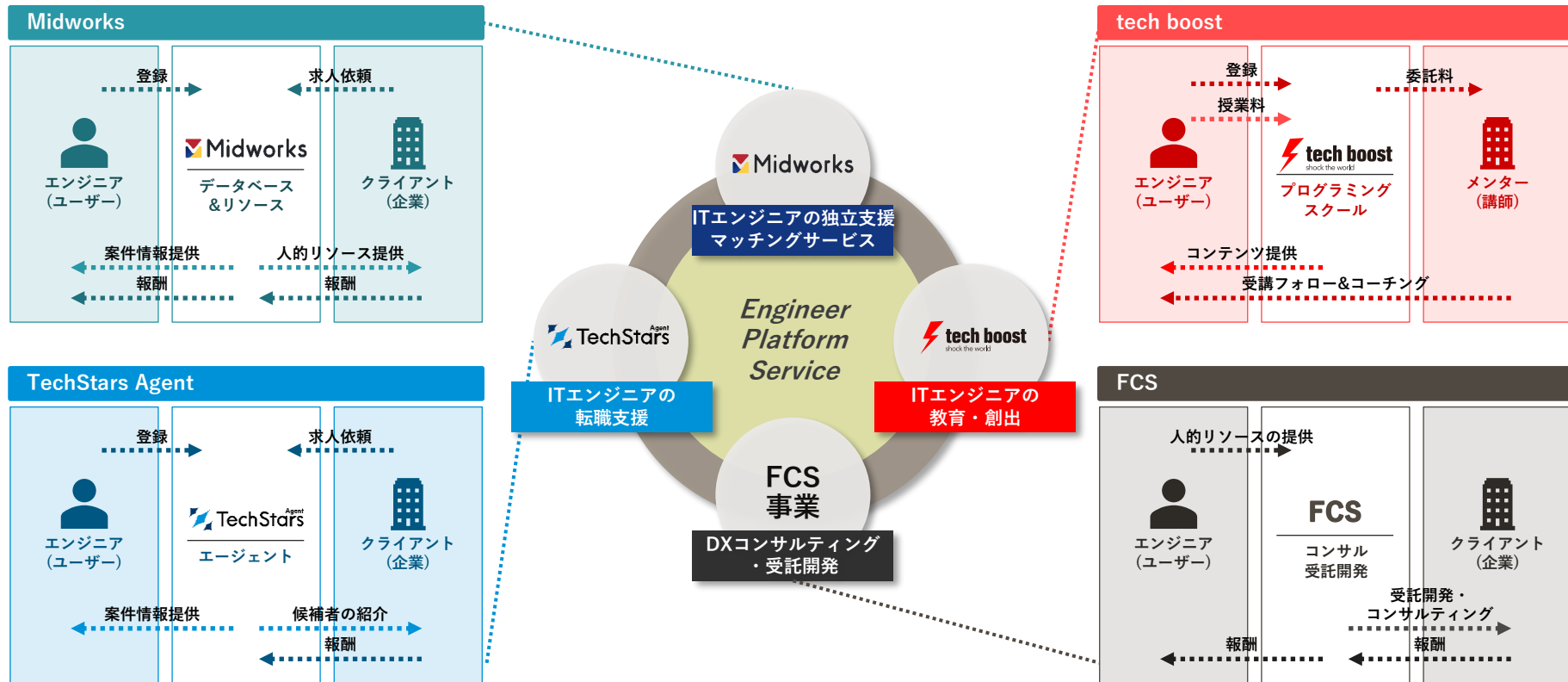
2025年11月30日時点

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
60,000人を超えるフリーランスのIT人材データベースを保有（2025/8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	tech boost shock the world	-		-	-
人材創出	プログラミングスクール		-	-		-
	(BtoB)		-	-	-	-
	(BtoC)		-	-		-

主力事業（Midworks）の事業モデル

Midworksの売上高は、**稼働数 × 単価**

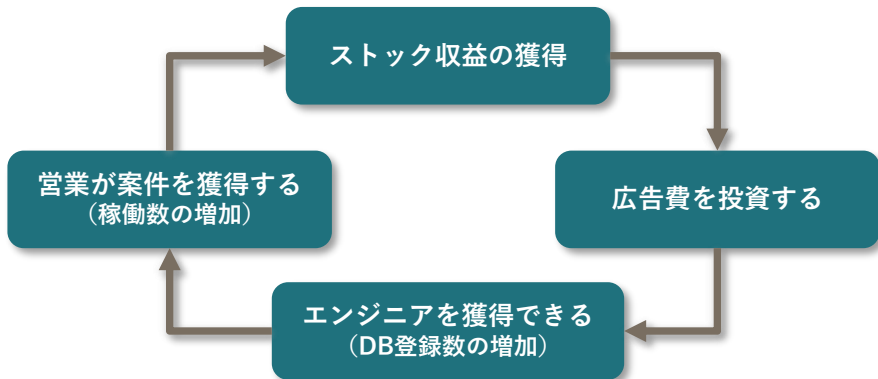
顧客企業（案件）とエンジニアの数を増やすことで、安定的な売上成長が可能に
当グループの強みであるエンジニア集客力を活かすために、以下の点に注力

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

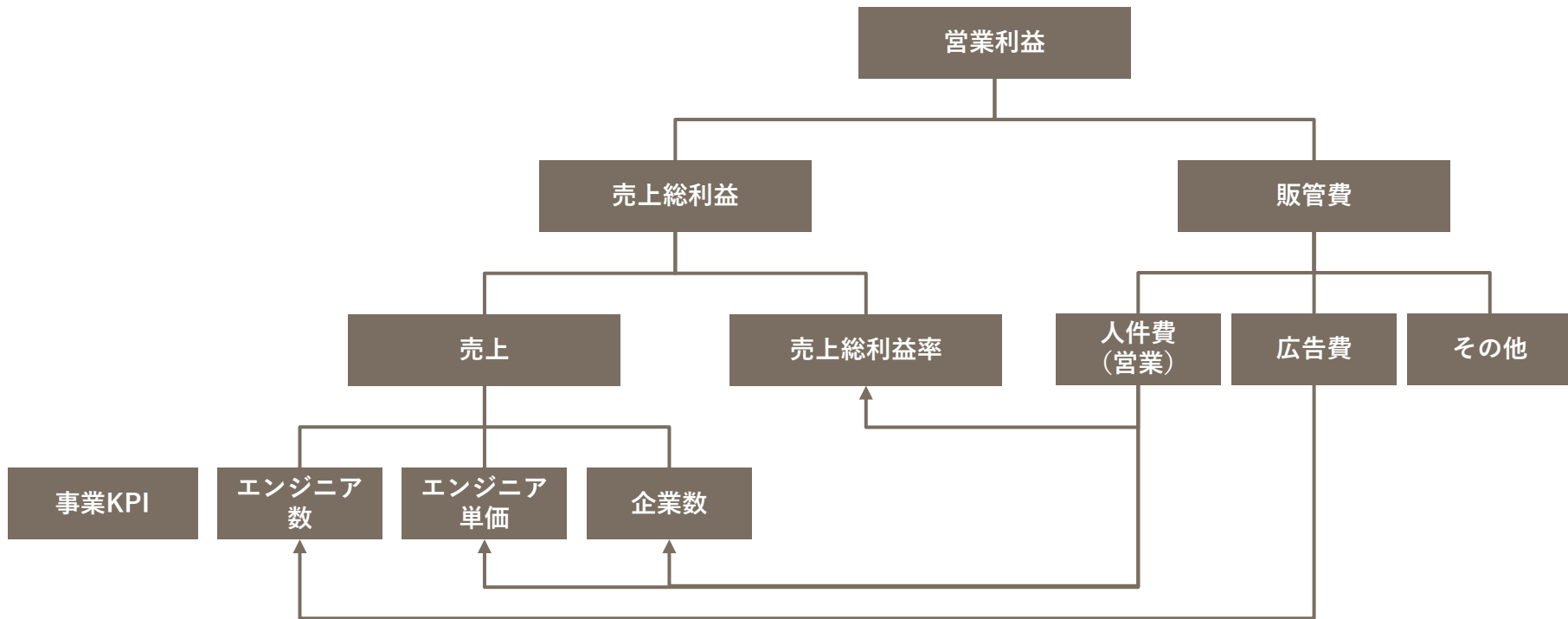
ビジネスの循環図



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



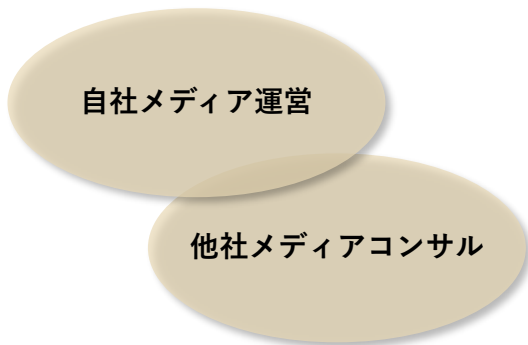
マーケティングプラットフォームサービスとは

WEBマーケティングの ノウハウをもとに 新規領域へ展開

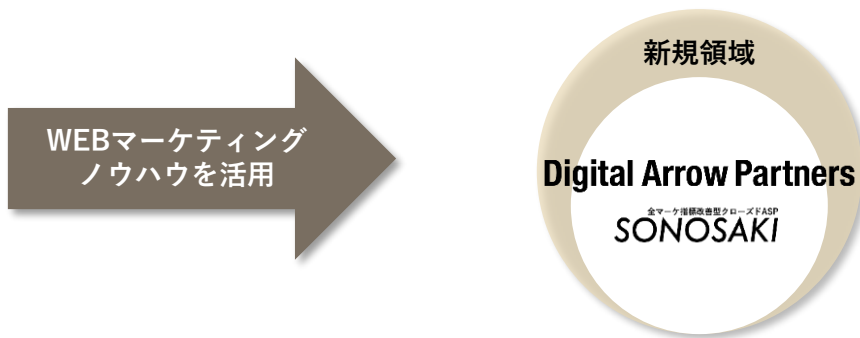
- ▶ 自社メディア運営で獲得したWEBマーケティングノウハウを活用し、企業にWEBマーケティングコンサルサービス「Digital Arrow Partners」をクローズドASPサービスとして「SONOSAKI」を提供

WEBマーケティング / クライアントソリューション

メディア運営・コンサルサービス



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

Digital Arrow Partners



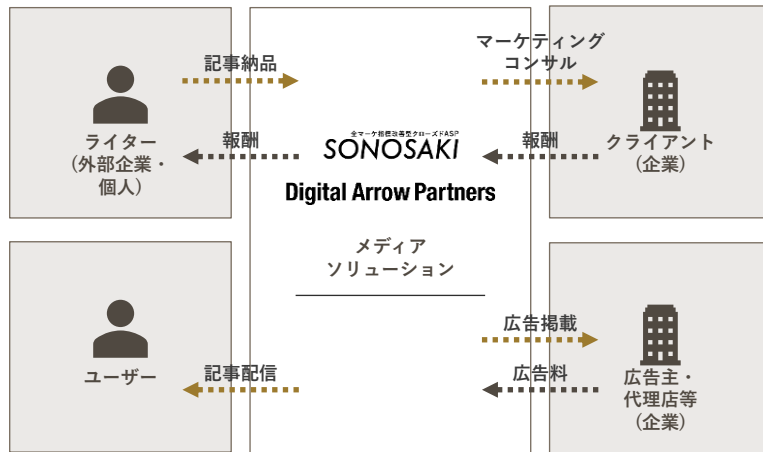
SONOSAKI



WEBマーケティングコンサル

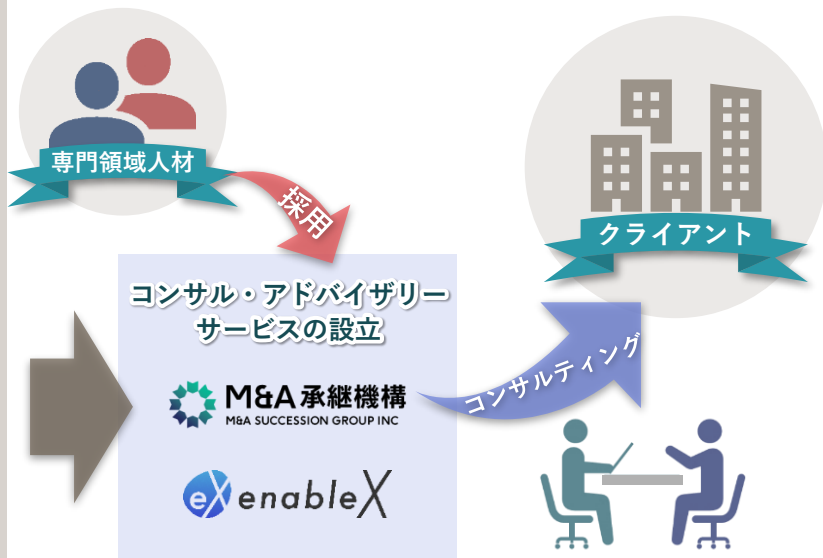
自社メディアの運営を通じて得たノウハウを活用し、SEOコンサルティングや企業のメディア立ち上げ支援、記事作成代行を中心とした、WEBマーケティングコンサルサービスを提供

WEBマーケティングコンサル



コンサル・アドバイザリーサービスとは

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



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・アドバイザリーサービスの主な事業

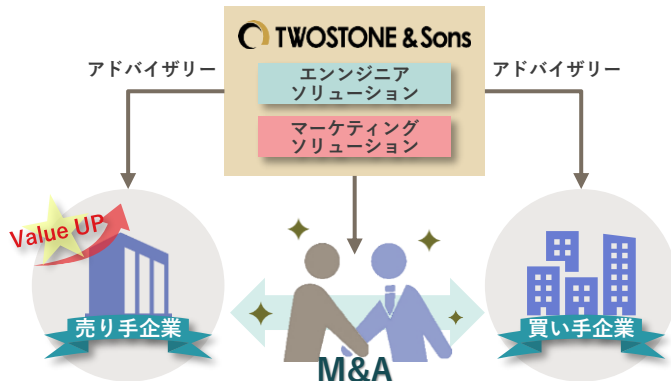
M&A承継機構 M&A SUCCESSION GROUP INC



M&A承継機構（M&Aアドバイザー）

近年高まる事業承継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リーサービスを提供

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リーが可能



enableX



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込めて社名を変更し、新規事業創造、既存事業のグロースを図る

enableX

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。

