



# TWOSTONE & Sons

## 2026年8月期

### 第1四半期 決算説明資料

#### 第1四半期業績サマリー

四半期売上高5,740百万円 前年比1,603百万円増 (YonY 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

売上高

5,740  
百万円

前年比 +38.7%

売上総利益

2,295  
百万円

前年比 +90.3%

営業利益

629  
百万円

前年比 +117.8%

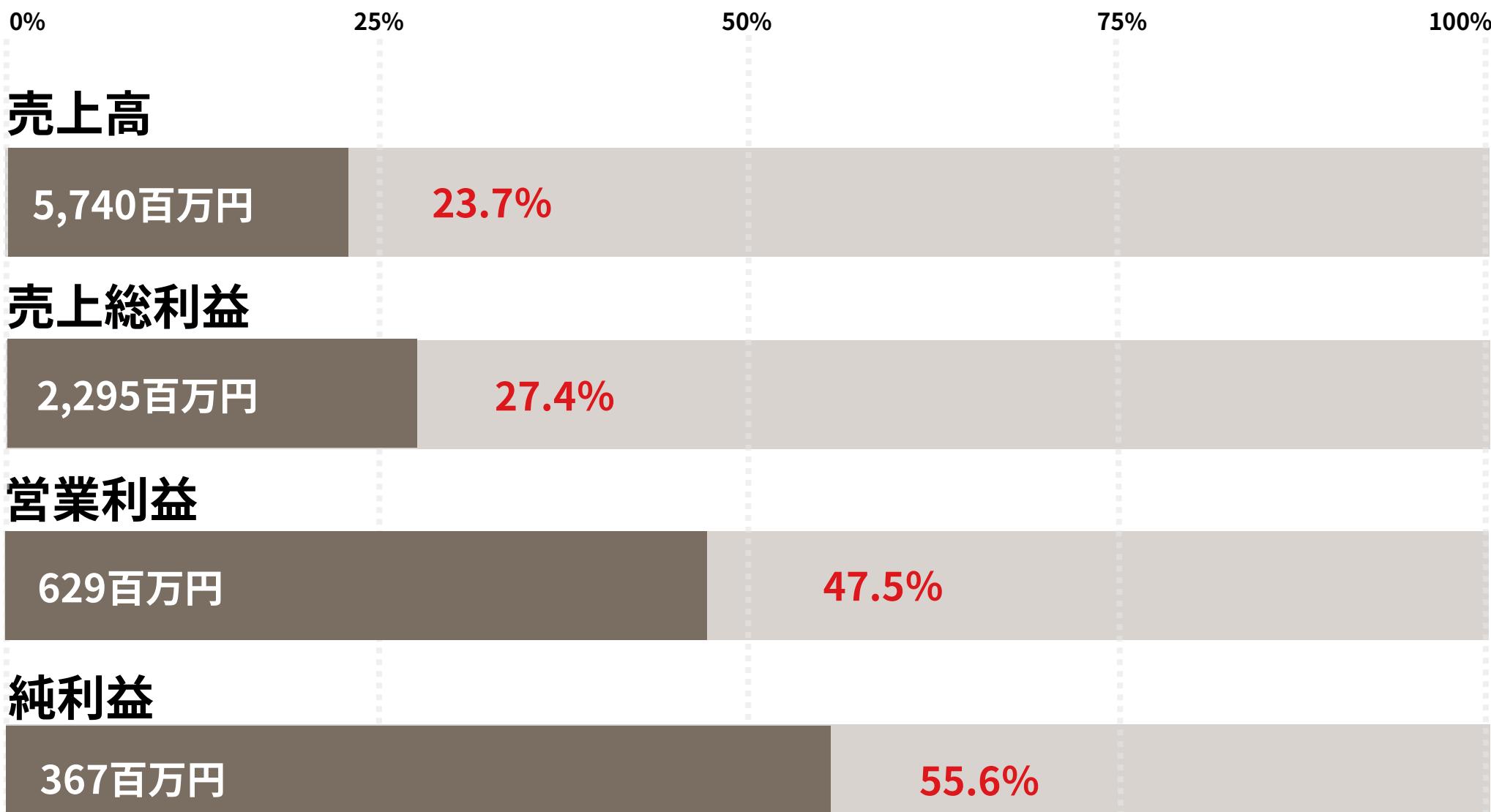
純利益

367  
百万円

前年比 +91.5%

#### 予算進捗状況

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



## エグゼクティブサマリー

### 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 (YonY 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 (YonY 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

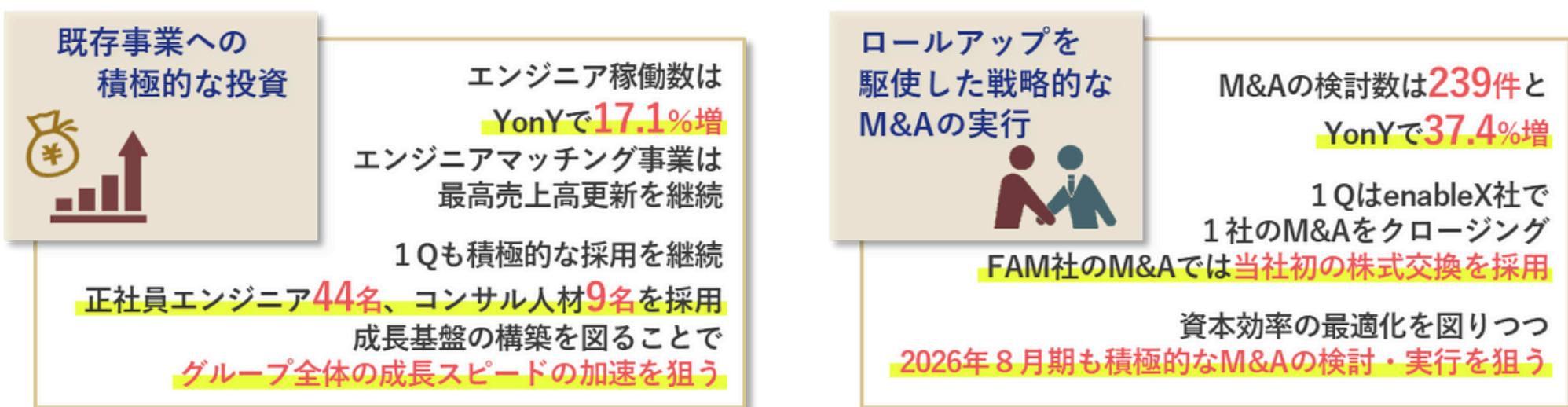
戦略投資を活かした事業規模の拡大による収益獲得の結果、

営業利益は前年を大幅に上回る629百万円で着地 (YonY 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

### 2026年8月期の注力ポイント

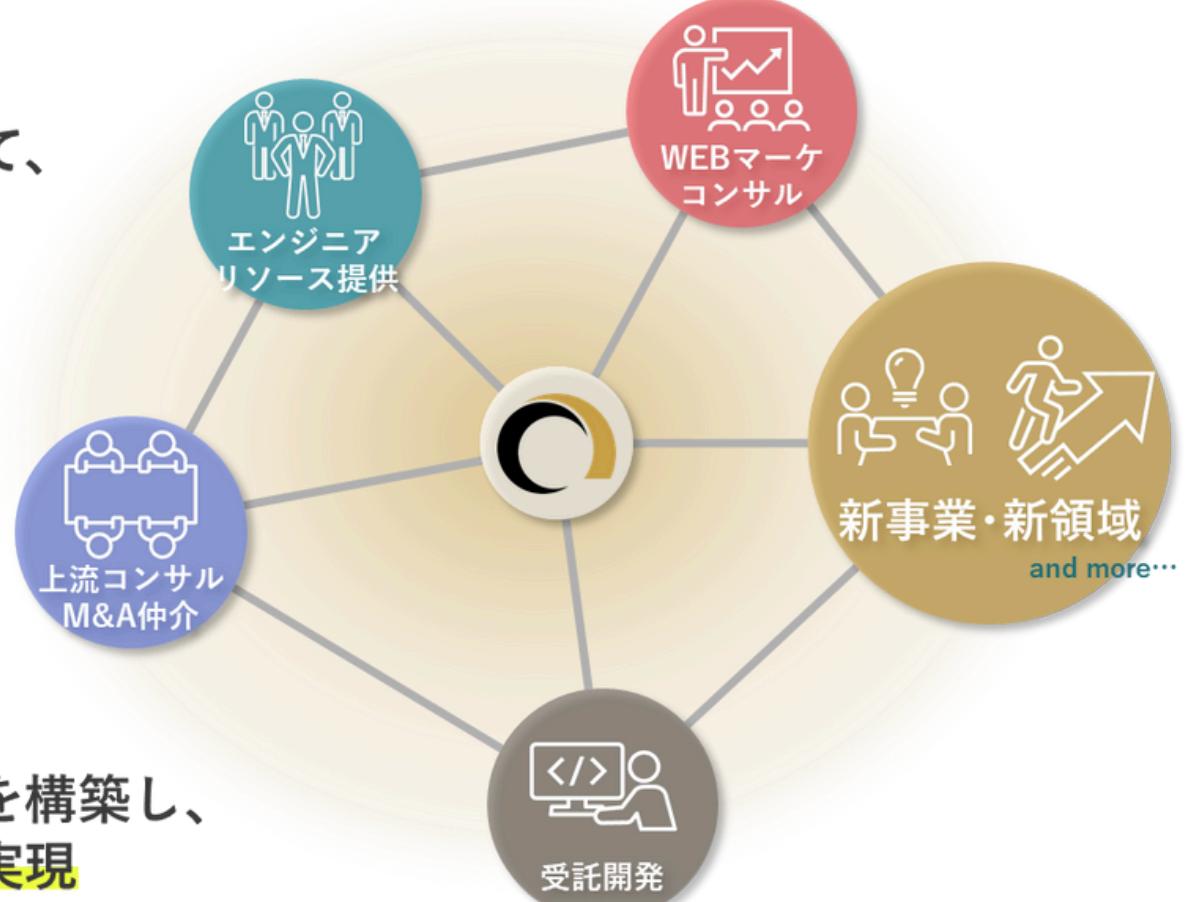


M&A企業に対してのPMIを継続  
グループ会社間の連携や合併などを通じて経営の効率化を推進するとともに長谷川を社内取締役として選任し経営体制を強化

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

### 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