



2024年8月期

# 通期決算説明資料

(事業計画及び成長可能性に関する事項)

## 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。





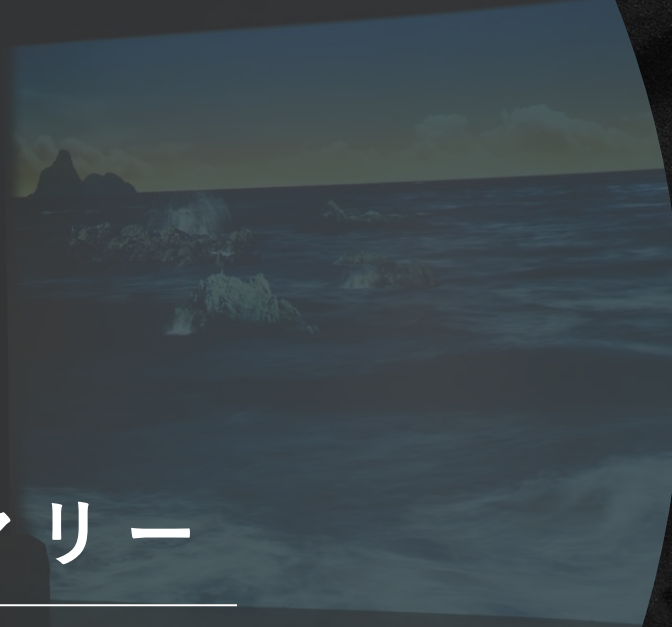
# 目次

1. エグゼクティブサマリー
2. 2024年8月期 通期業績・第4四半期業績
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



## 積極的な 採用投資の継続

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

4Qもコンサル人材・営業人材を6名採用  
**営業組織体制強化は想定以上に進捗**

2025年8月期は海外募集の調達資金も活用し、  
**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

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

エンジニア稼働数は、YonYで**24.6%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・利益ともに大幅増**

4Qも戦略的なM&A検討、9月にCarecon社をM&A  
**2025年8月期も積極的なM&Aの検討・実施を計画**

## 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  
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

M&A企業に対してのPMIを継続  
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**

## エグゼクティブサマリー②

2024年8月期 通期業績

- ・ 通期売上高**14,290**百万円 前年比**4,234**百万円増 (YoY **42.1%**増)  
売上高・売上総利益ともに、**創業以来の最高値更新を継続**
- ・ 当期は海外募集による資金調達を実行  
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、**中長期の事業拡大を見据えた過去最大の戦略投資を継続**
- ・ 積極的な戦略投資の結果、販管費は前年比で**1,252**百万円増加したが  
営業利益は前年を大幅に上回る**474**百万円で着地 (YoY **48.6%**増)
- ・ 当期は下方修正を行ったものの、2度の上方修正の結果  
**売上高・営業利益ともに当初予算を上回って着地**

## エグゼクティブサマリー③

### 2024年8月期 第4四半期会計期間業績

- ・ 四半期売上高**4,208**百万円 前年比**1,280**百万円増 (YoY **43.7%**増)  
売上高**16**四半期連続で最高値更新を継続
- ・ 4QはMidworksを中心としたエンジニアマッチング事業の体制強化が想定を上回って進捗したことに加え、コンサル・アドバイザー事業の飛躍的な成長により、**四半期営業利益は過去最高の326**百万円で着地
- ・ 2025年8月期も中長期の成長を目標とした攻めの経営を継続  
**2024年8月期比で売上高・営業利益ともに30%以上の成長を計画**  
既存事業の成長と戦略的M&Aによる非連続的な成長を組み合わせ、  
更なる飛躍的な成長を目指す

# コンサル・アドバイザーサービスの成長

戦略コンサルティングからM&Aアドバイザーまで、クオリティの高いサービスを提供  
M&Aアドバイザー事業が飛躍的に成長した結果、2回目の上方修正を実施

## 競争優位性

実務経験豊富なアドバイザーが長年の実務経験を活かした高品質なサポート体制を実現  
グループ会社の事業でもあるIT・DX・マーケティングなどの知見も活用した総合的なアドバイザーサービスを提供

### 豊富なM&A実務経験

実務経験5年以上の経験豊富な  
アドバイザーが多く在籍

- ・M&A業界経験者が8割以上を占め、高品質なサービスを提供
- ・在籍アドバイザーの成約件数は500件以上、経験に裏打ちされた、早期且つ高い成約率を実現



### グループの総合力

TSSグループ12社による  
グループ間連携

- ・TWOSTONE&Sonsグループの一社として、M&A仲介・アドバイザー業務を提供
- ・グループ会社事業である、戦略・人材・IT・DX・マーケティング等のコンサル事業との連携により、総合的なアドバイザーサービスを提供可能

### 高難易度スキーム対応

複雑かつ難易度の高い  
スキームへの対応実績

- ・スタートアップ企業の2段階譲渡型、ミドルサイズの私的再生型、不動産業、TOBなど、通常の仲介会社が対応できない複雑性、難易度の高いスキームへの対応が可能



### AI・DXによる業務効率化

AIマッチング等を活用した  
業務効率化の推進

- ・各種生産性、業務効率の向上の為に外部ツールをフル活用することで、アドバイザー1人当たりの売上高の最大化が可能
- ・付加価値の低い非定型業務を海外アウトソーシングするなど、業務負荷の分散化を図るとともに業務ツールを活用し、アドバイザーをサポートすることで、高い業務効率を実現

経験豊富な幹部人材



M&Aアドバイザー



2024年8月期は営業職の採用に注力

経験豊富な幹部人材の採用にも成功し、リードタイムが長いとされる  
M&Aアドバイザー事業において短期間での事業立ち上げを実現



# 市場環境



# 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

## フリーランス市場

働き方改革

リスキリング  
(スキルアップ)

インフレ



自由に働きたい  
収入をあげたい  
スキルをあげたい

フリーランスへの転身

サービス利用者の増加

**キャリア  
の多様化**

国内国外の情勢などから  
大企業の優秀な人材が  
フリーランスへ転身する流れが加速

## TWOSTONE & Sons

案件マッチング

キャリアコンサルティング

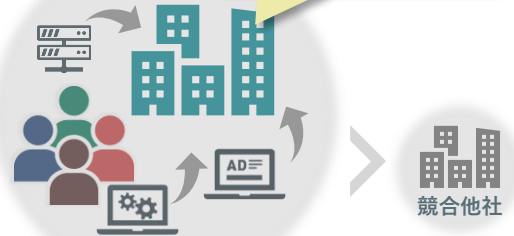
フリーランスリソースの提供

**収益  
の向上**

フリーランス市場の活性化により  
売上・利益が向上  
その利益を原資にさらなる成長を実現

## クライアント企業

フリーランス活用によって  
競争力に差が生まれる



フリーランスの活用

**競争力  
の向上**

優秀なフリーランスの活用によって  
サービス競争力が増加  
競合に対して優位なポジションを構築

## 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



フリーランスという形で  
日本にも適応

### 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の多様化が当たり前で  
人材が流動的であり、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

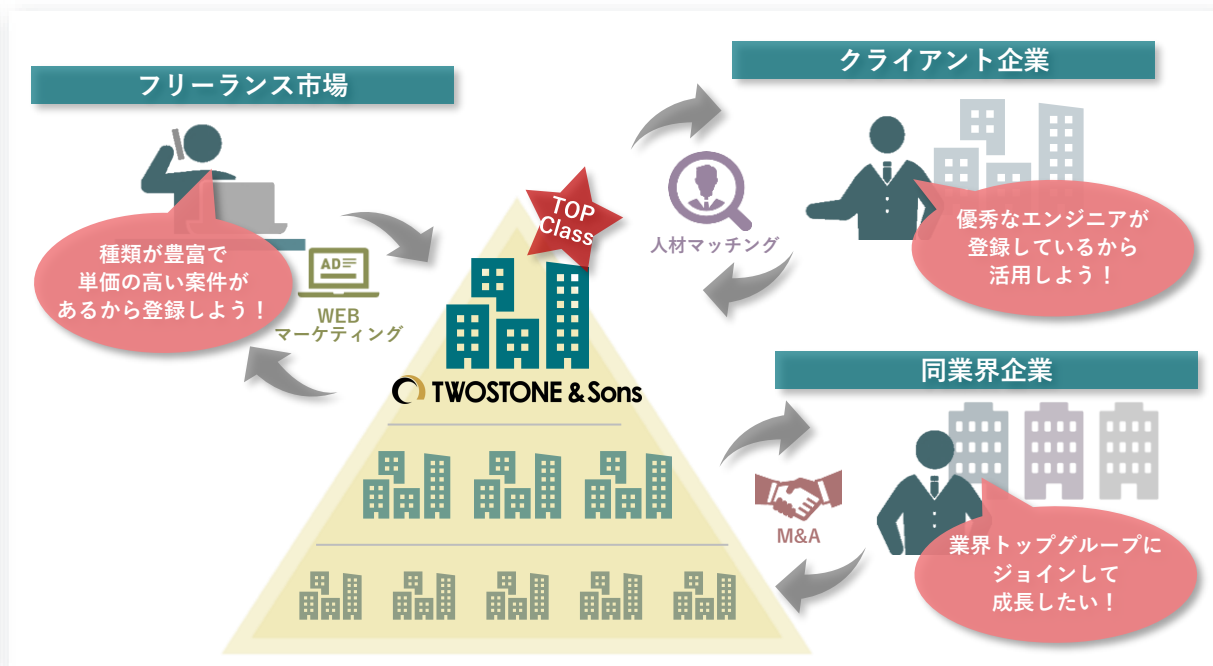
- ・企業からの良質な案件が増加
- ・低CPA<sup>※</sup>での優秀な人材獲得が促進
- ・戦略的なM&A案件が増加

※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





# 2.2024年8月期 通期業績・第4四半期業績



## 通期業績概況（期首予算・前年実績との比較）

通期売上・各利益ともに、**創業来最高数値**を達成

売上は前期比**42.1%**増、営業利益は前期比**48.6%**増と大幅に上回って着地

	2024/8月期 実績	2023/8月期 実績	増減額	増減率	2024/8月期 期初予算	増減額	増減率
売上	14,290	10,056	4,234	+42.1%	13,225	1,065	+8.1%
売上総利益	4,121	2,714	1,407	+51.9%	3,778	343	+9.1%
販売管理費	3,646	2,394	1,252	+52.3%	3,328	318	+9.6%
営業利益	474	319	155	+48.6%	449	25	+5.6%
純利益	188	170	18	+11.0%	240	△51	△21.6%

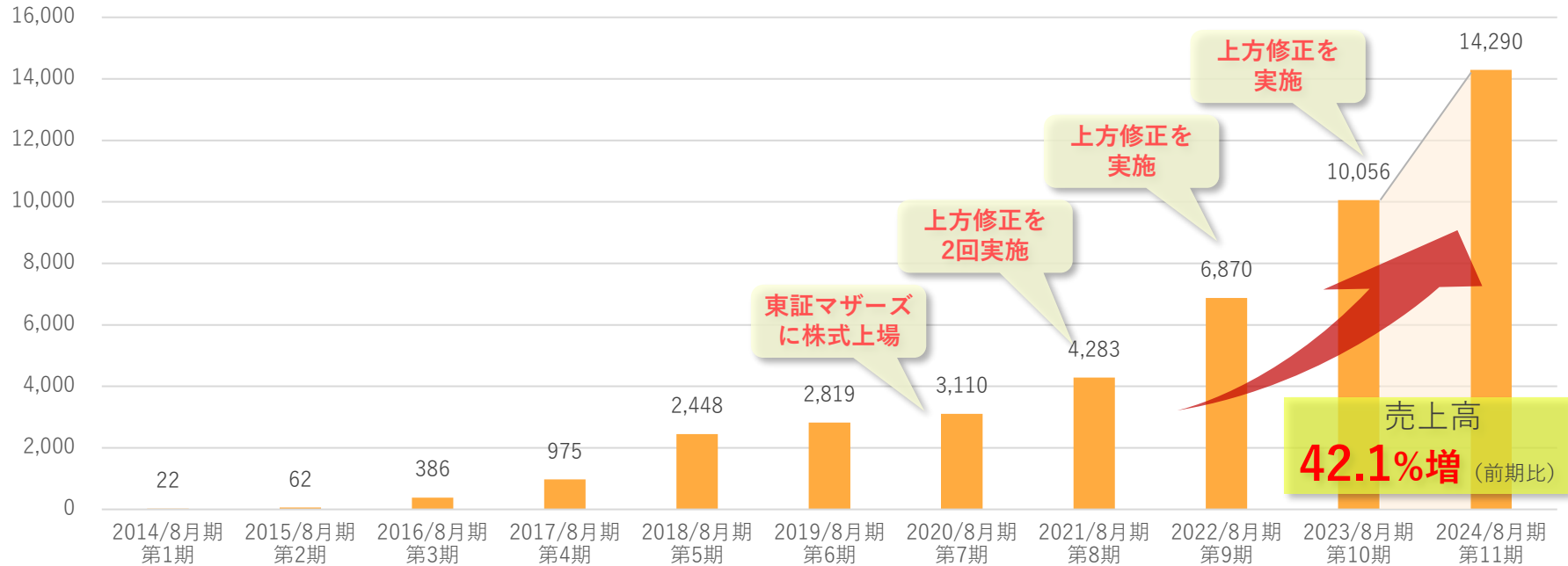
※営業利益と純利益の差額は営業外費用に海外募集の資金調達にかかる株式交付費を計上したほか、のれんの償却額増加・子会社への戦略的投資に伴う法人税等の影響による

単位：百万円



## 通期業績概況（売上推移）

売上高は前期比**4,234**百万円増の**14,290**百万円で着地（YoY 42.1%増）  
上場来最大級の伸び幅で、創業以来**11期連続増収**を達成



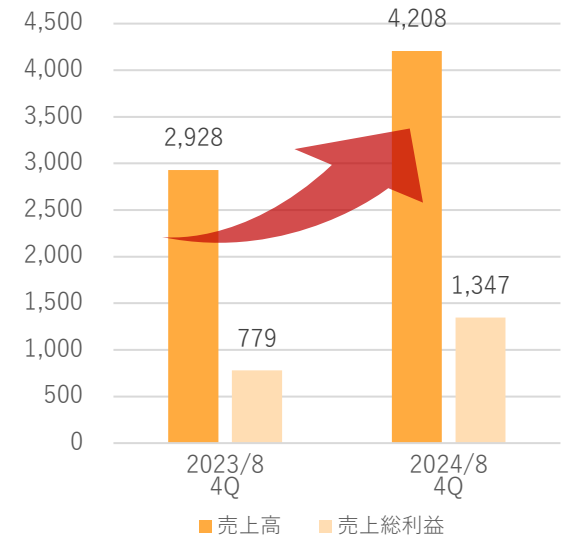


## 財務数値の前年比較

四半期売上高は前年比**43.7%増**・売上総利益は前年比**72.7%増**  
**4Qはエンジニアマッチング事業の組織強化が想定を上回って進捗したことに加え、**  
**コンサル・アドバイザー事業の飛躍的な成長により営業利益は前年比1,003.0%増**

	2024/8月期 4Q	前年同期 (2023/8月期 <b>4Q</b> )		2024/8月期 通期累計	前年同期 (2023/8月期 <b>通期累計</b> )	
	実績	実績	増減率	実績	実績	増減率
売上高	<b>4,208</b>	2,928	<b>+43.7%</b>	<b>14,290</b>	10,056	<b>+42.1%</b>
売上総利益	<b>1,347</b>	779	<b>+72.7%</b>	<b>4,121</b>	2,714	<b>+51.9%</b>
営業利益	<b>326</b>	29	<b>+1,003.0%</b>	<b>447</b>	319	<b>+48.6%</b>
純利益	<b>137</b>	△29	—	<b>188</b>	170	<b>+11.0%</b>

四半期売上高・売上総利益の推移 (YonY)



※営業利益と純利益の差額は営業外費用に海外募集の資金調達にかかる株式交付費を計上したほか、のれんの償却額増加・子会社への戦略的投資に伴う法人税等の影響による

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、**EBITDAは初の600百万円超**  
**通期で営業利益は48.6%増・EBITDAは57.1%増と大幅に成長**

	2024/8月期 4 Q	前年同期 (2023/8月期 <u>4 Q</u> )			2024/8月期 通期累計	前年同期 (2023/8月期 <u>通期累計</u> )	
	実績	実績	増減率		実績	実績	増減率
営業利益	326	29	+1,003.0%		474	319	+48.6%
減価償却費・のれん償却	45	30	+51.3%		170	91	+87.1%
EBITDA	372	59	+523.7%		645	410	+57.1%
オフィス移転コスト	—	—	—		10	0	+3,900.5%
M&Aコスト	0	2	△78.5%		12	10	+12.1%
調整後営業利益	372	61	+502.1%		667	421	+58.3%

※販管費の詳細は、18ページ参照

単位：百万円

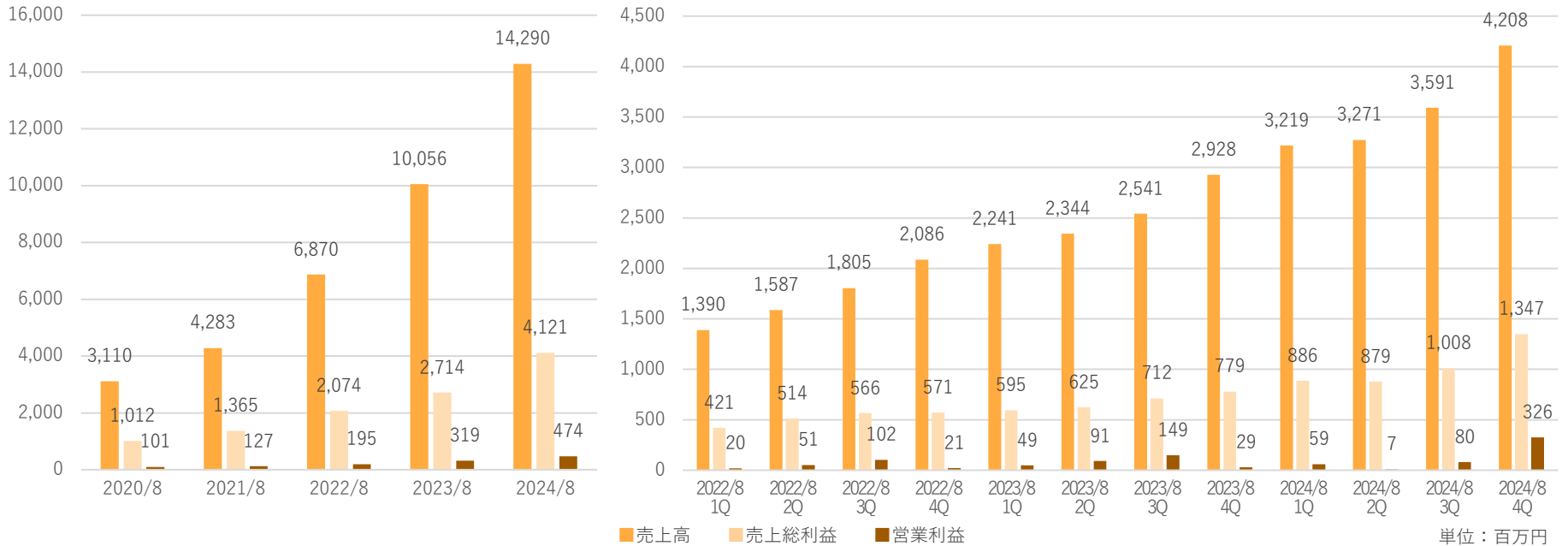




# 四半期ごとの業績推移

四半期売上高**4,208**百万円で着地 (YoY 43.7%増)

売上高は**16**四半期連続で過去最高値を更新





## 販管費の前年比較

当期は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、積極的な戦略投資を実行  
 2025年8月期もコンサル人材や幹部人材の採用に加え、営業組織体制強化を継続  
 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

	2024/8月期 4Q	前年同期 (2023/8月期 <u>4Q</u> )	
	実績	実績	増減率
人件費	571	332	+71.9%
広告費	89	156	△42.9%
地代家賃	30	19	+56.1%
支払手数料	149	122	+21.9%
採用関連費	26	44	△40.0%
その他	153	75	+103.1%
合計	1,020	750	+36.0%

	2024/8月期 通期累計	前年同期 (2023/8月期 <u>通期累計</u> )	
	実績	実績	増減率
	1,887	1,101	+71.4%
	440	459	△4.0%
	113	73	+53.9%
	528	363	+45.3%
	191	158	+20.8%
	484	237	+103.8%
	3,646	2,394	+52.3%

単位：百万円



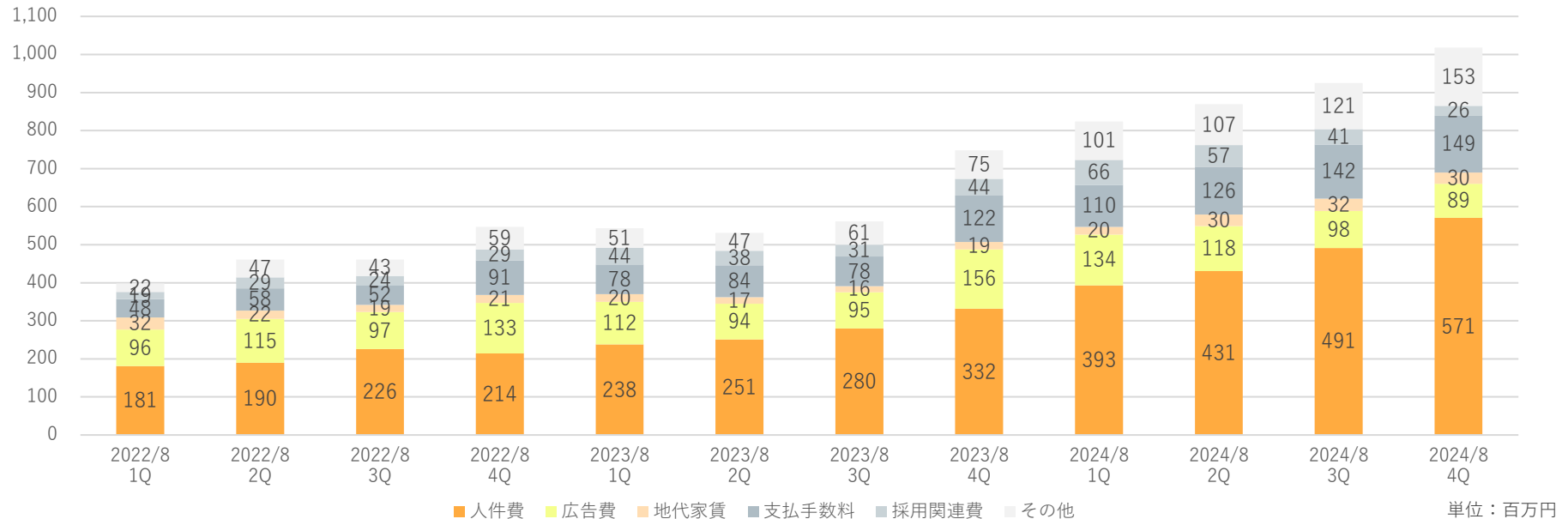
## 販管費の推移（四半期）

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

4Qも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ことで、来期以降中長期にかけた利益成長のけん引を期待





## 譲受会社概要



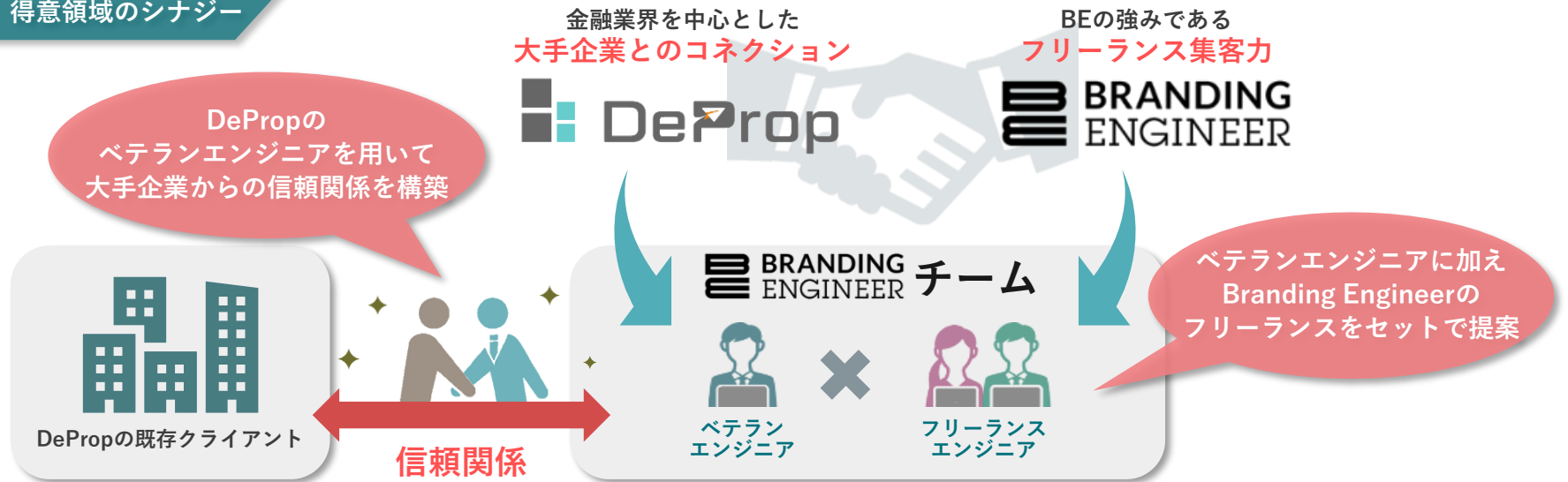
会社名	株式会社Carecon
本社	東京都渋谷区渋谷1-1-11 青山SIビル4階
設立年月日	2018年3月20日
資本金	10百万円
事業内容	ITソリューション事業
売上高	589百万円
主要得意先	SKY株式会社 富士ソフト株式会社 株式会社ヒト・コミュニケーションズ
期待される効果	当社グループ企業との顧客層および技術領域の類似性によるシナジー効果

## 子会社合併による相乗効果

Branding Engineer社とDeProp社を2024年9月に合併

DeProp社が保有する大手企業に対してBranding Engineer社のエンジニア力を掛け合わせ  
稼働数増加や粗利率の向上を見込む

### 得意領域のシナジー





### 3. セグメントの業績

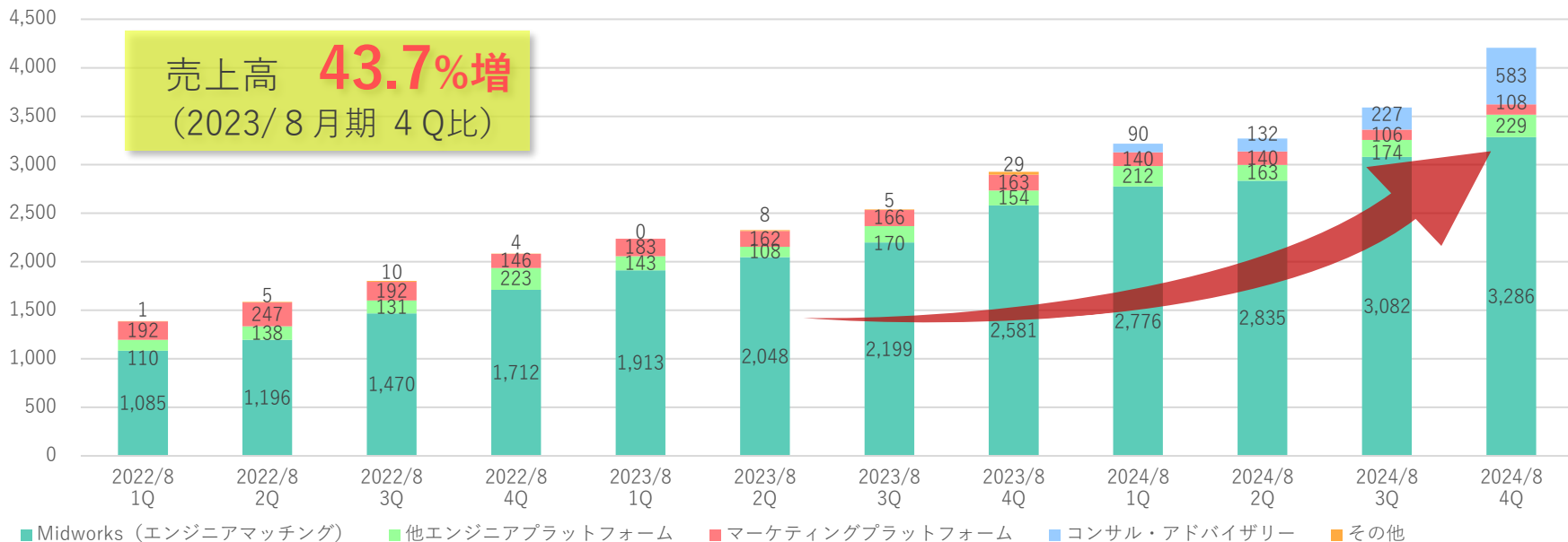
---



## 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**43.7%増**



※ コンサル・アドバイザーサービスを報告セグメントとしたことに伴い、当セグメントに係る売上高について過去分を含めて組み替えて表示しております

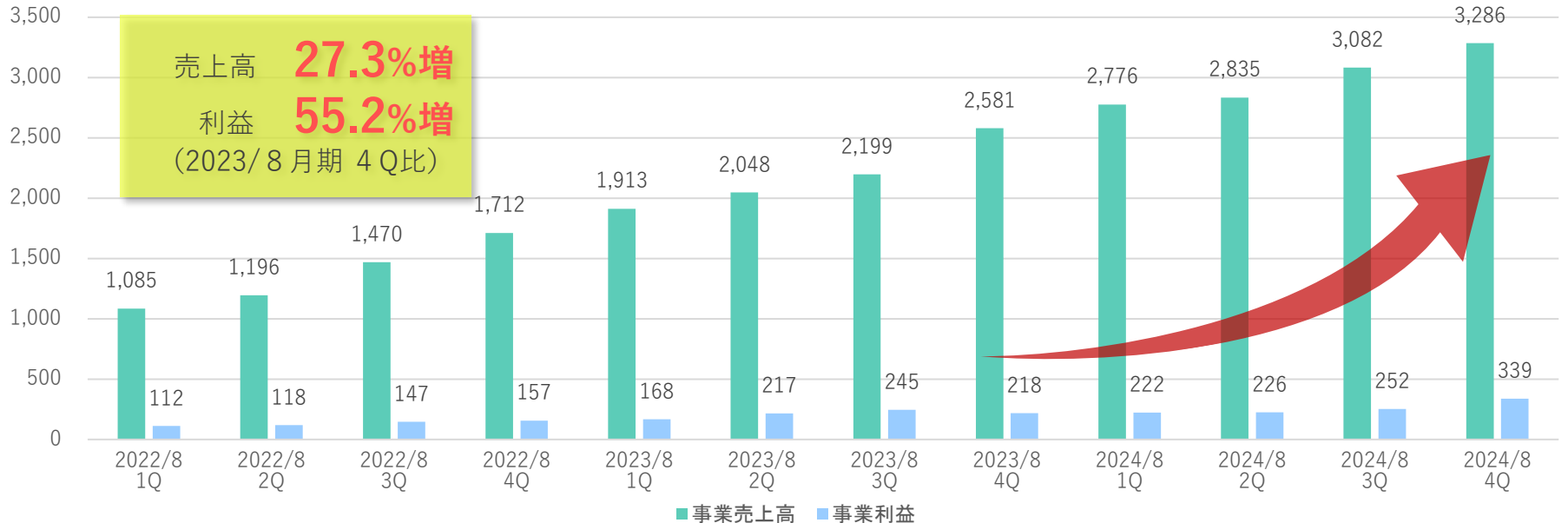
単位：百万円



## Midworks（エンジニアマッチング事業）

四半期売上高**3,286**百万円と過去最高の更新を継続

組織体制強化が想定を上回って進捗、事業利益は前年比で大幅に増加（**YoY 55.2%増**）



※ コンサル・アドバイザーサービスを報告セグメントとしたことに伴い、当セグメントに係る売上高について過去分を含めて組み替えて表示しております

単位：百万円





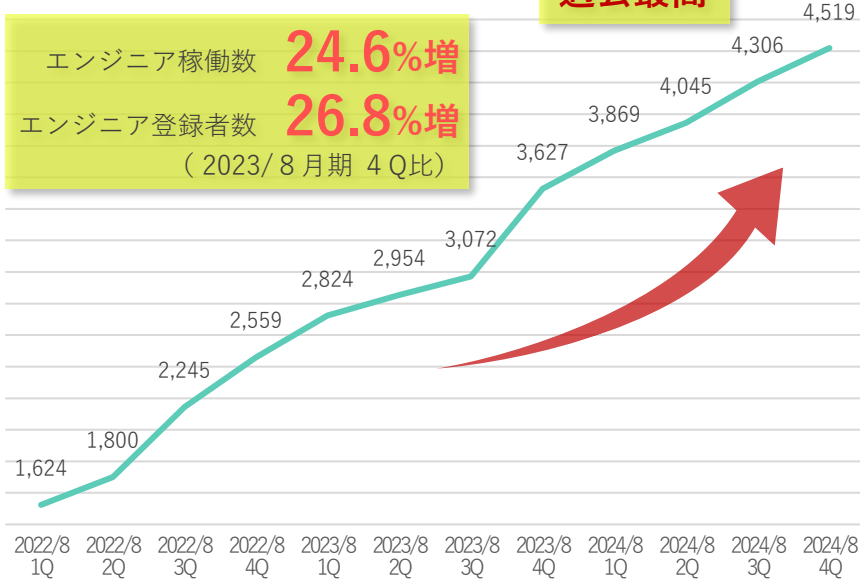
# Midworks（エンジニアマッチング事業）

エンジニア稼働数の最高値更新を継続、エンジニア登録者数も50,000人を突破  
2025年8月期も中長期の成長を見越した組織体制構築を継続

連結エンジニア稼働数

過去最高

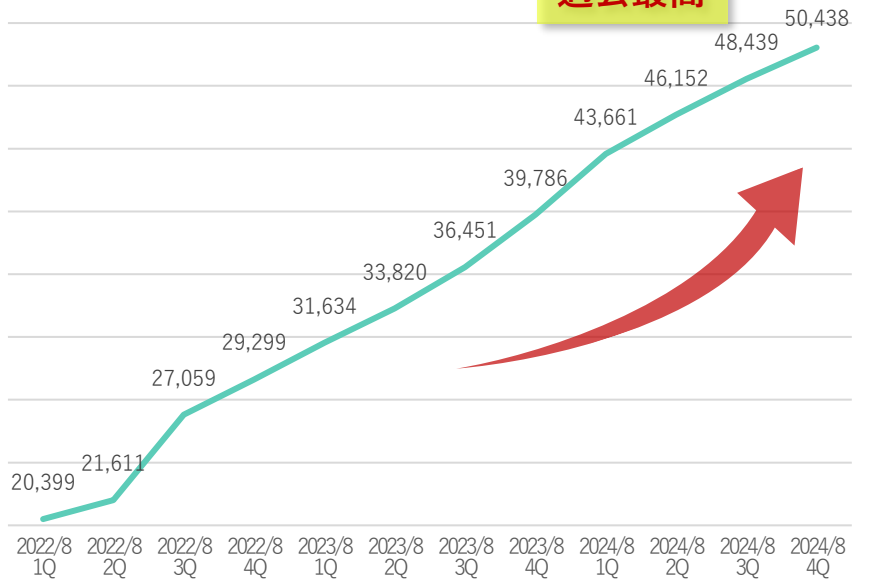
エンジニア稼働数 **24.6%増**  
エンジニア登録者数 **26.8%増**  
(2023/8月期 4Q比)



単位：人

連結エンジニア登録者数

過去最高



単位：人

※ コンサル・アドバイザーサービスを報告セグメントとしたことに伴い、当セグメントに係る人数について過去分を含めて組み替えて表示しております



## 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

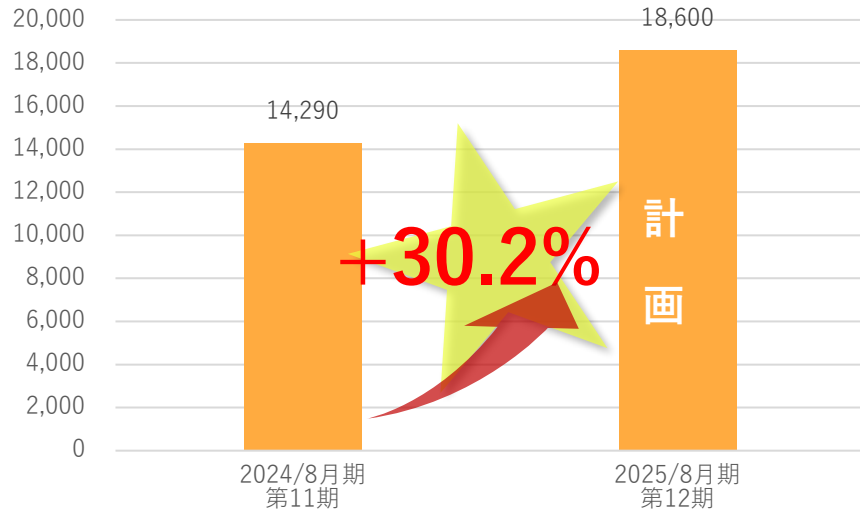


## 2025年8月期 連結業績目標

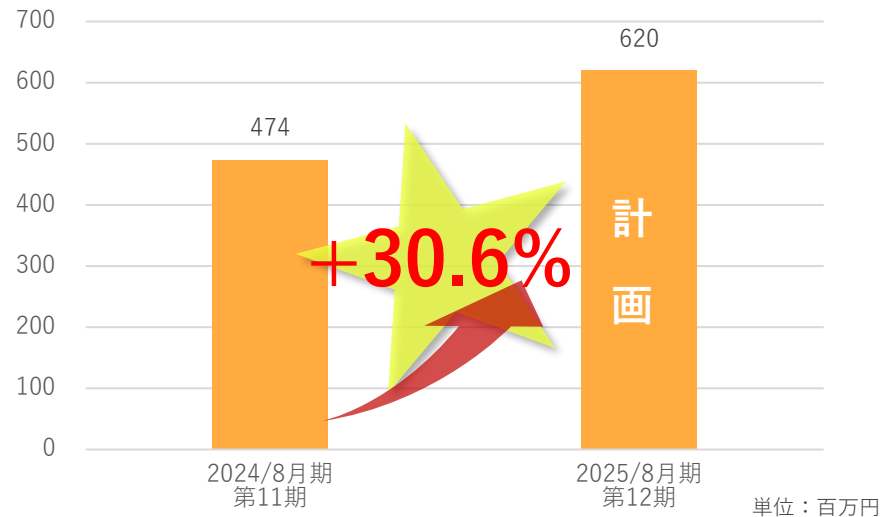
売上、営業利益とも大幅な成長を計画

既存事業の成長を加速させるとともにM&Aによる非連続的な成長を加えることで、さらなる飛躍的な成長を目指す

売上高



営業利益



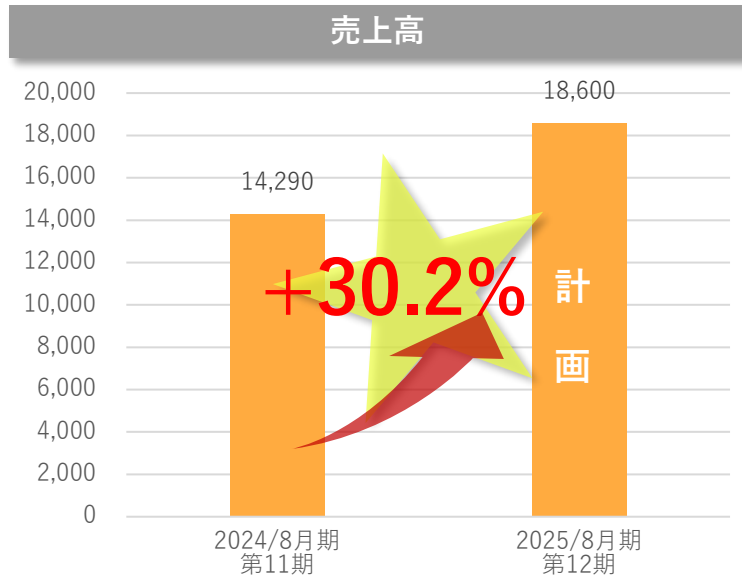


## 2025年8月期 連結業績目標

2025年8月期も前年比**4,309百万円増**の、大幅な増収を計画  
 組織体制強化を中心に、中長期の成長を見据えた積極的な成長投資を継続  
 営業利益、純利益は前年比**30%超**を計画、過去最高利益での着地を見込む

	2025/8月期 予算	2024/8月期 実績	増減額	増減率
売上	18,600	14,290	4,309	+30.2%
売上総利益	5,004	4,121	882	+21.4%
販売管理費	4,383	3,646	737	+20.2%
営業利益	620	474	145	+30.6%
純利益	298	188	109	+58.1%

単位：百万円

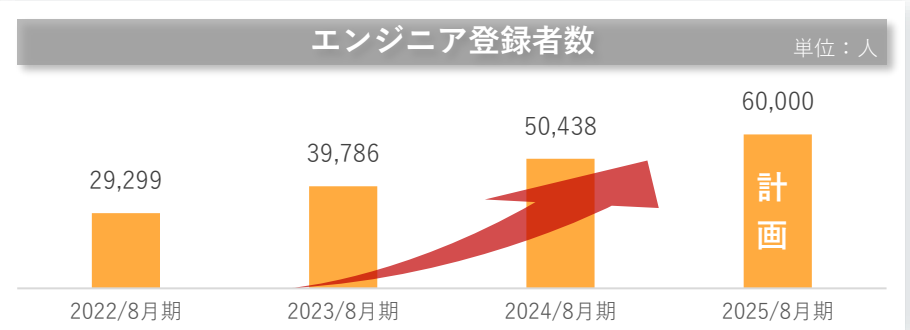
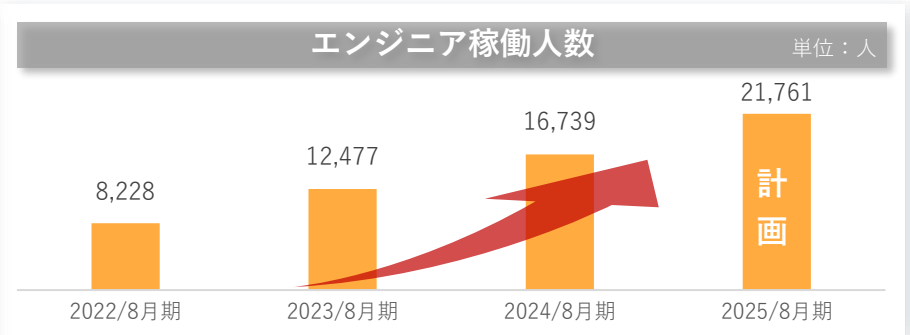
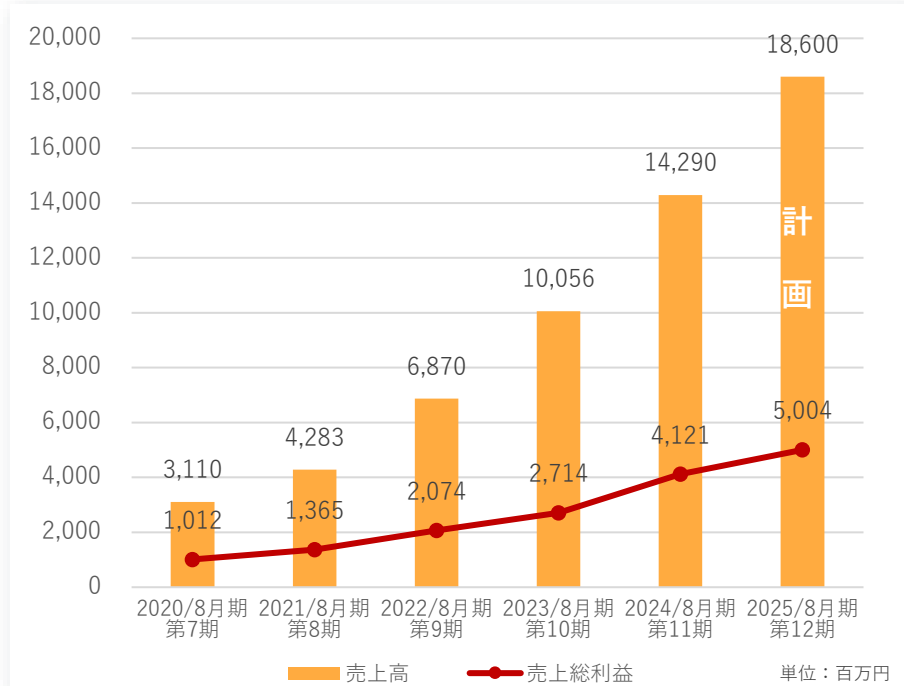




## 売上推移と主要KPI

売上高は2025年8月期も**最高値更新継続**を計画

主要KPIであるエンジニア稼働数・登録数の増加が売上高をけん引



# エンジニアプラットフォームサービス

積極的に採用を進めた人材の育成に加え、子会社間での連携を強化  
シナジーを発揮し、グループ全体での成長を目指す

2024年8月期

## 営業体制

営業組織への積極的な投資を継続しつつ  
子会社や事業部の垣根を超えた営業の  
連携体制を構築



採用強化



事業部（子会社）間での  
情報共有



営業機会の  
向上

## 顧客企業

商流の高い企業を開拓し、グループ全体で  
一気通貫型の支援を実施

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

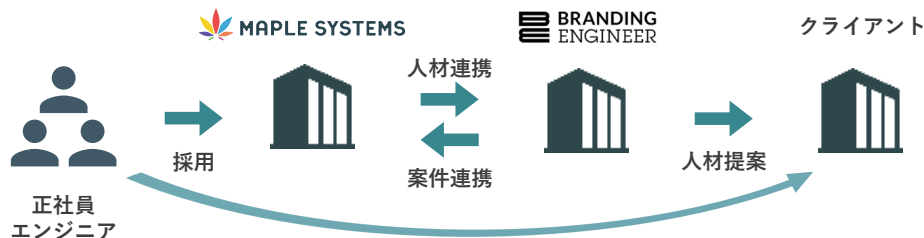
上流から実動までの  
各ソリューション

2025年8月期の取り組み

## 営業体制

昨期の方針を引き続き継続、採用した人材の育成に加えて  
それぞれのグループ会社が得意とする領域でシナジーを発揮  
グループ全体での成長を目指す

例：エンジニア採用が得意なMapleSystems社と営業が得意なBranding Engineer社の連携



技術力をもった正社員エンジニアをクライアントへ提供  
※BE社の得意なフリーランスとのセットでの提案機会も向上

## 顧客企業

引き続き商流の高い企業を開拓し、グループ全体での一気通貫型支援を実施

# マーケティングプラットフォームサービス

広告運用案件を中心にマーケティングコンサルの事業領域を拡充  
営業活動の質の最大化を図ることで、事業成長を目指す

## 2024年8月期

WEB広告市場へ移行し、順調に案件を獲得

### WEB広告



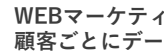
マーケターマッチング事業が進捗



## 2025年8月期の取り組み

成長土台を構築するべく施策を投下した2024年8月期を経て  
2025年8月期では、焦点を絞り効率的な成長ラインを目指す

### 唯一無二の武器づくりと販売集中



WEBマーケティングにおけるデータを元に高LTVユーザーを抽出および推測  
顧客ごとにデータドリブンマーケティングの独自プラットフォームを構築支援

### 既存顧客のナーチャリング



新規獲得顧客のKPI達成に向けたアカウント運用の徹底  
再現度の高い運用を構築

### 営業活動の質を最大化



顧客選定およびアポ獲得率の最大化を目指す  
インサイドセールスの即時対応を徹底  
顧客課題に向き合うことができる人材の育成も強化



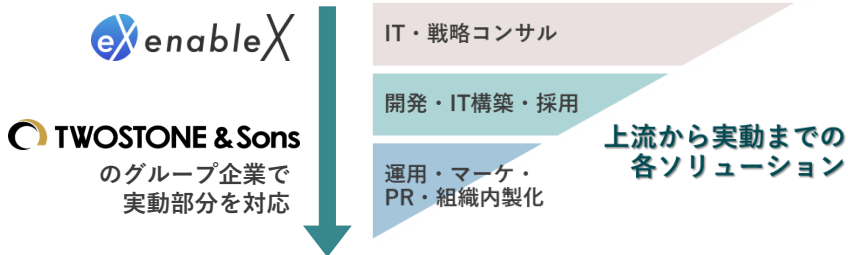
# コンサル・アドバイザーサービス

## クオリティの高い戦略コンサルおよびM&Aアドバイザー提供 2025年8月期も採用投資を中心に積極的な投資を継続、事業拡大を図る

### コンサル

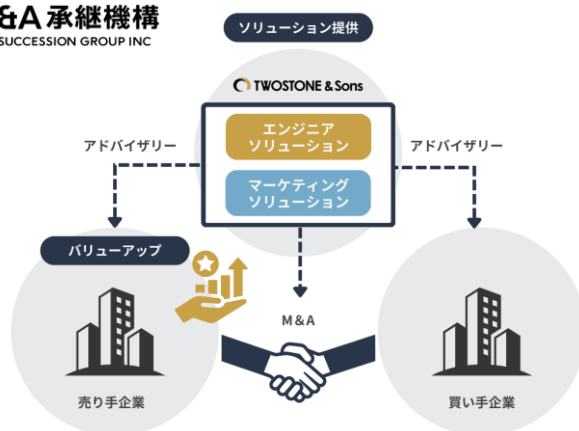


顧客のビジネス成長を実現するための重要な要素=enabler  
になるという気持ちを込めて社名を変更  
新規事業創造、既存事業のグロースを図る



IT・戦略コンサルといった商流の高いところから案件を開拓し、  
実動部分のソリューションまでを一気通貫で支援

### M&Aアドバイザー



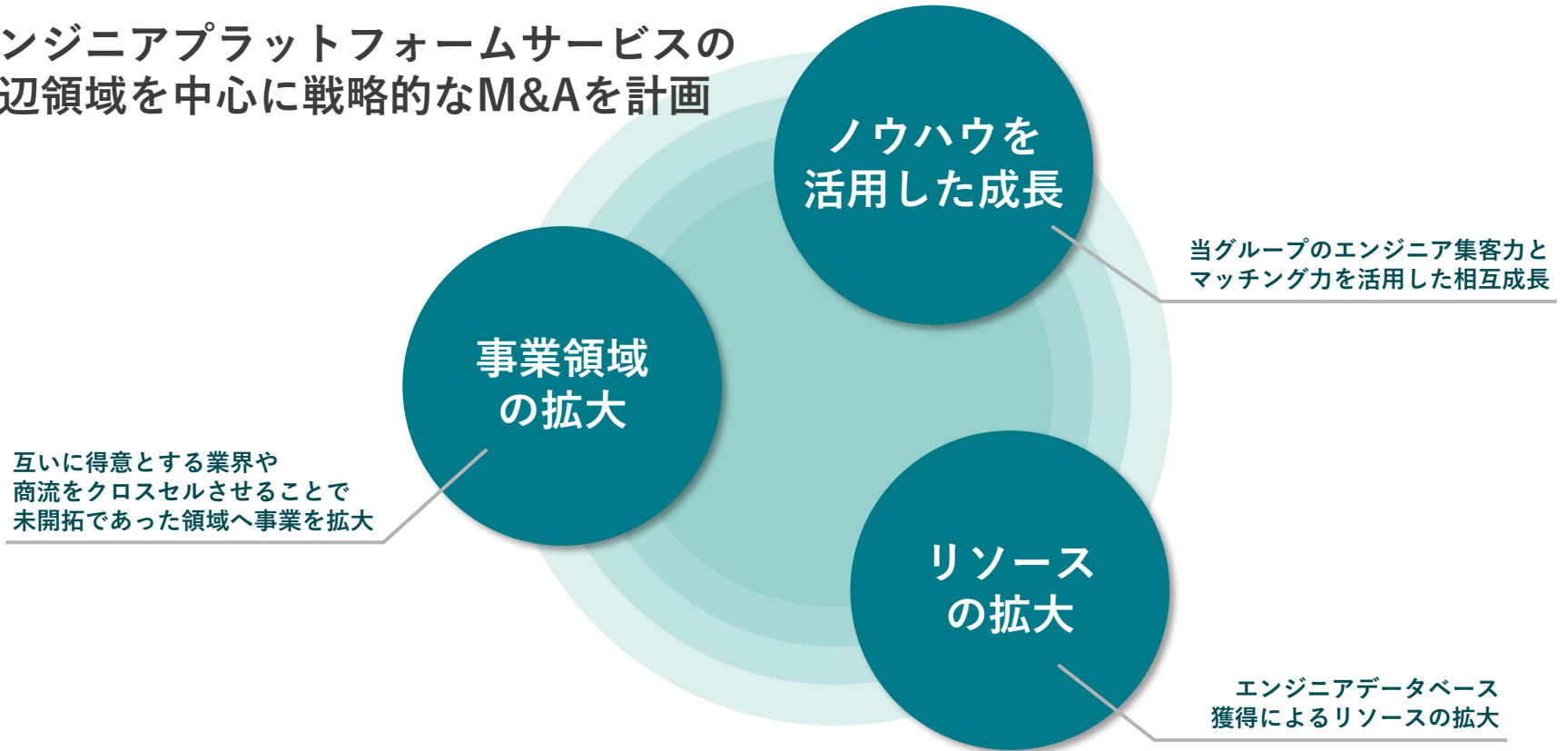
経験豊富なアドバイザーが長年の実務経験を活かした  
高品質なサービスを提供

グループ会社の事業でもあるIT・DXなどのコンサルティング提供による  
総合的なアドバイザーサービスを実現



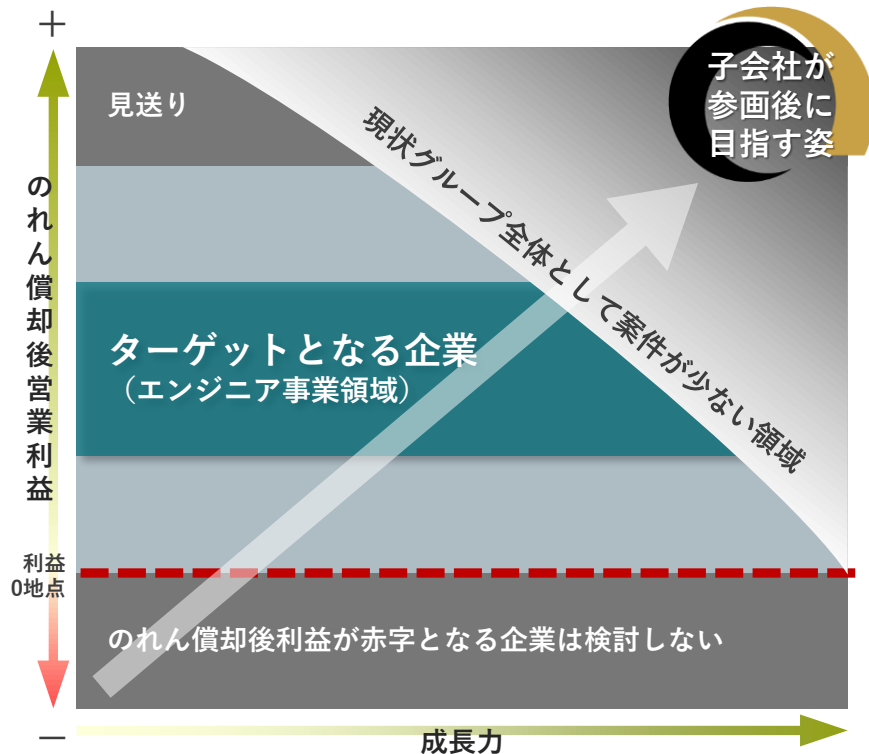
# M&A戦略

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

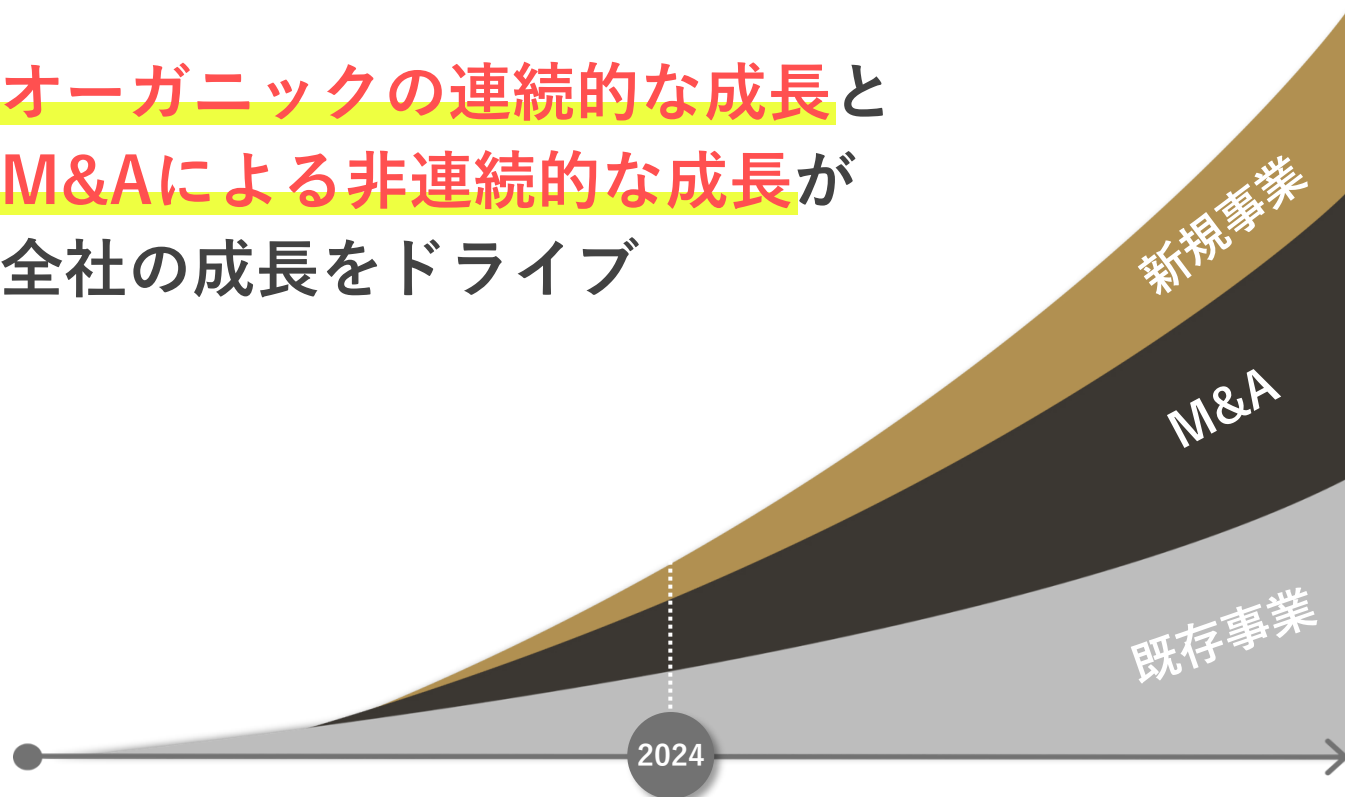
適切にEBITDAの目標を設定  
のれん償却後利益が赤字となる企業のM&Aを行わない等、のれん負けしないM&A体制の構築

## 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



**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

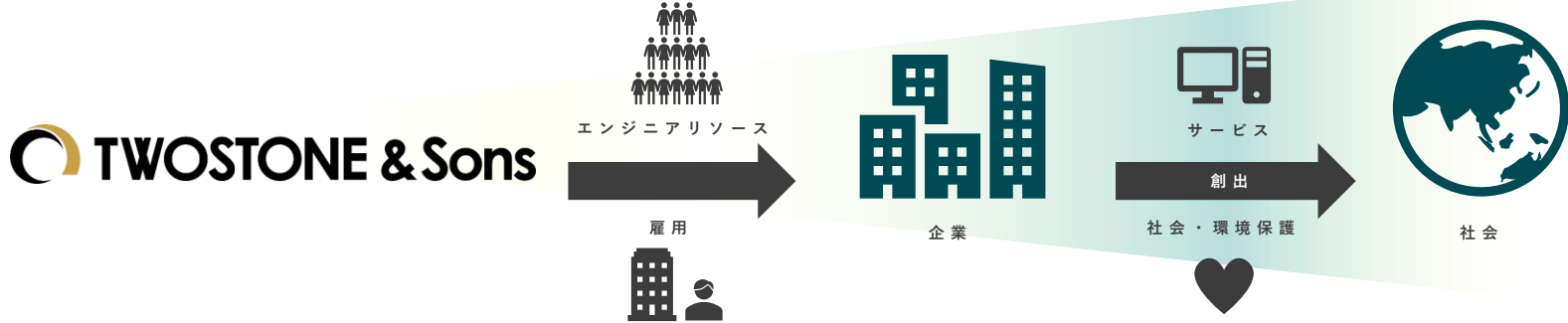


## 5. ESGへの取り組み

---

## 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



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**

## 実例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

## 実例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

## 実例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

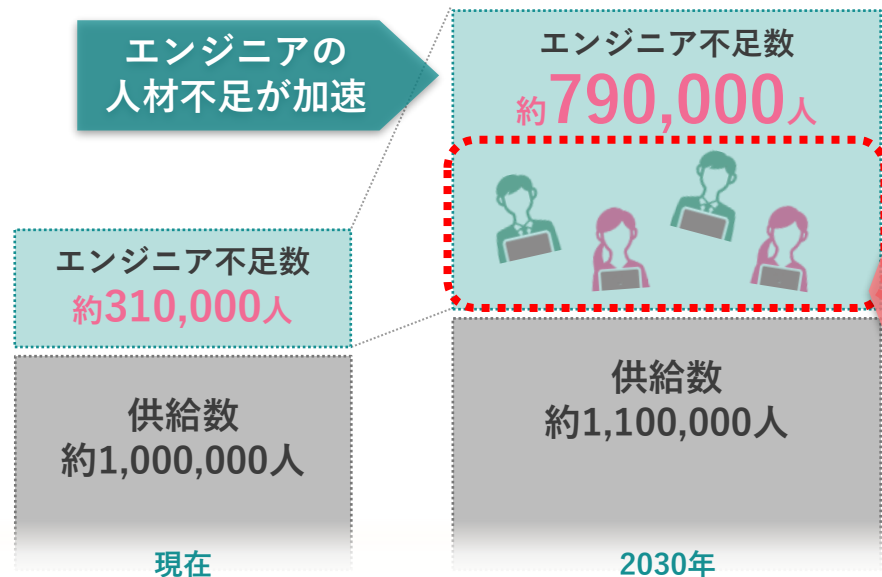
導入後：0.11t-CO2/年

※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



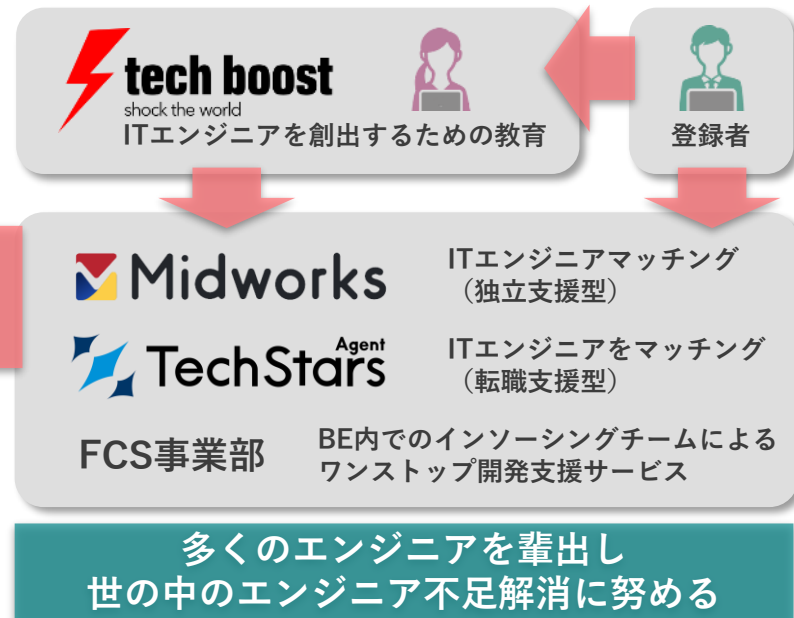
今後の日本で深刻な問題となると予測されるITエンジニア不足に対し、**多くのエンジニアを育て、輩出し**、フリーランスや転職支援により流動性を担保

## IT人材需要数推移

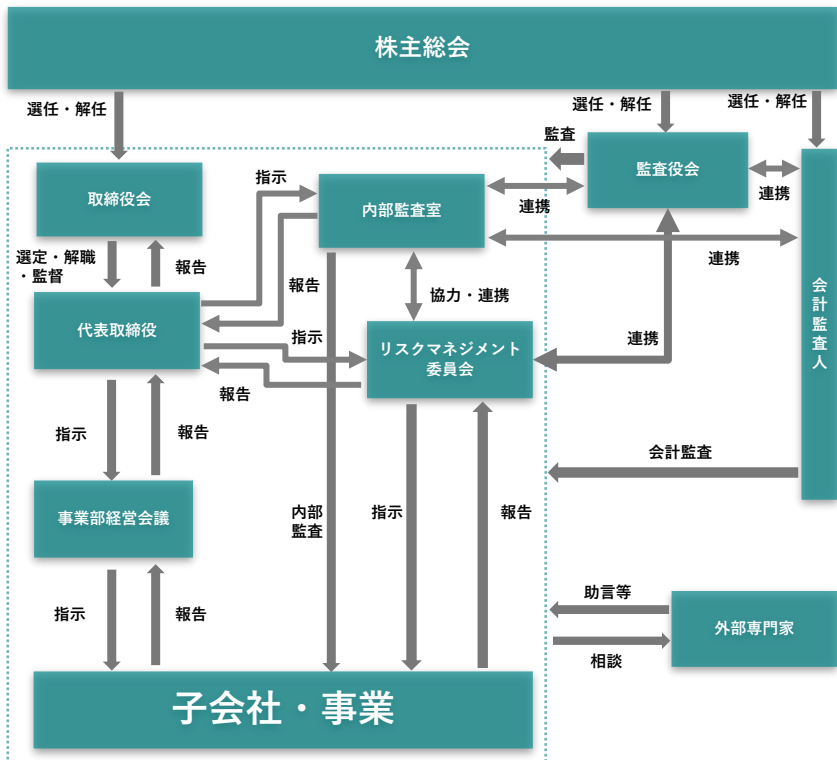


出典：経済産業省 IT人材の最新動向と将来推計に関する調査結果（2019年版）

## 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。

# 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

## LTVの構成要素

### 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
- ・案件への再決定者数
- ・終了率の低下

### 創出される価値の合計

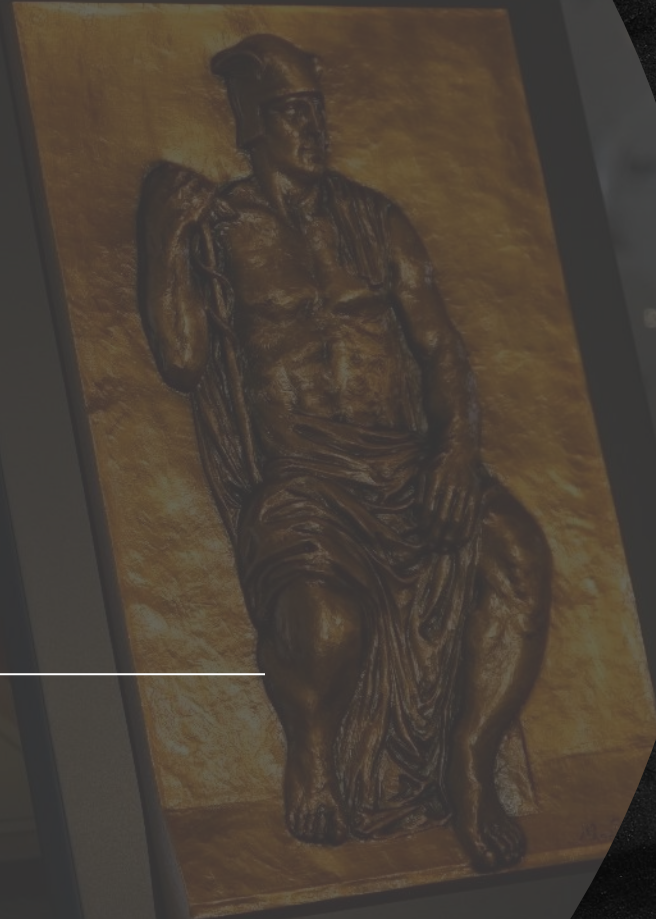
1人あたりのユーザーによって創出される顧客に対する価値提供力

#### 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



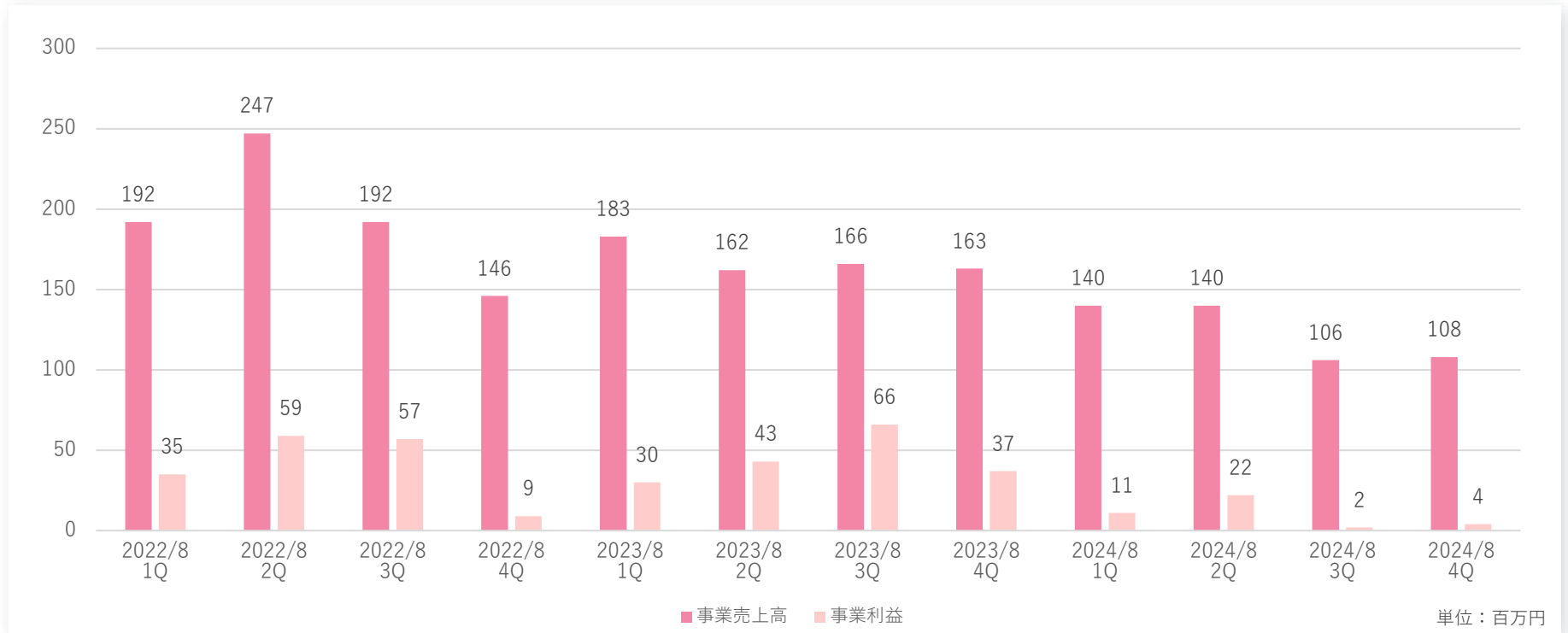


# 四半期決算補足情報



## 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**108**百万円、事業利益は**4**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

海外募集による資金調達を受け、流動資産（現預金）および純資産が増加

	2024/8月期 期末	2023/8月期 期末	
	実績	実績	増減率
流動資産	5,872	2,841	+106.7%
現預金	3,698	1,289	+186.8%
固定資産	1,229	1,244	△1.2%
総資産	7,101	4,086	+73.8%
流動負債	2,866	1,954	+46.7%
固定負債	1,349	1,234	+9.3%
純資産	2,885	897	+221.7%

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

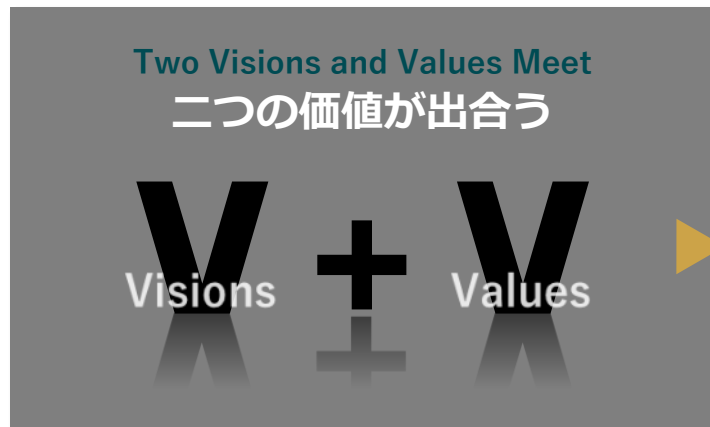


2023年6月1日よりホールディングス体制に移行し、社名変更

 **BRANDING  
ENGINEER**



 **TWOSTONE & Sons**



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



経営  
領域



人事  
領域



採用  
領域



開発  
領域



マーケ  
領域



営業  
領域

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



IT産業



物流産業



製造業



鉄鋼業



小売業



農林水産業

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

## 企業

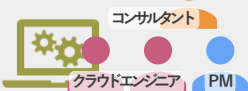
例：クラウドベースのビジネスアプリ開発とマーケティング

### 戦略立案



実行指示

### Phase 01



開発PMをアサインし  
開発プロセスの構築を支援

### Phase 02



クラウドエンジニアを用いた  
アプリケーションの  
クラウド環境構築

### Phase 03



マーケティング戦略の立案  
およびプロモーションなどの  
実動部分までを支援

# TWOSTONE & Sons

事業成長プラットフォーム

## ソリューション構築



経営領域

人事領域

採用領域

開発領域

マーケ領域

営業領域

## リソースDB



経営領域

人事領域

採用領域

開発領域

マーケ領域

営業領域

価値提供

調達

## 市場経済

経営領域



人事領域



採用領域



開発領域



マーケ領域



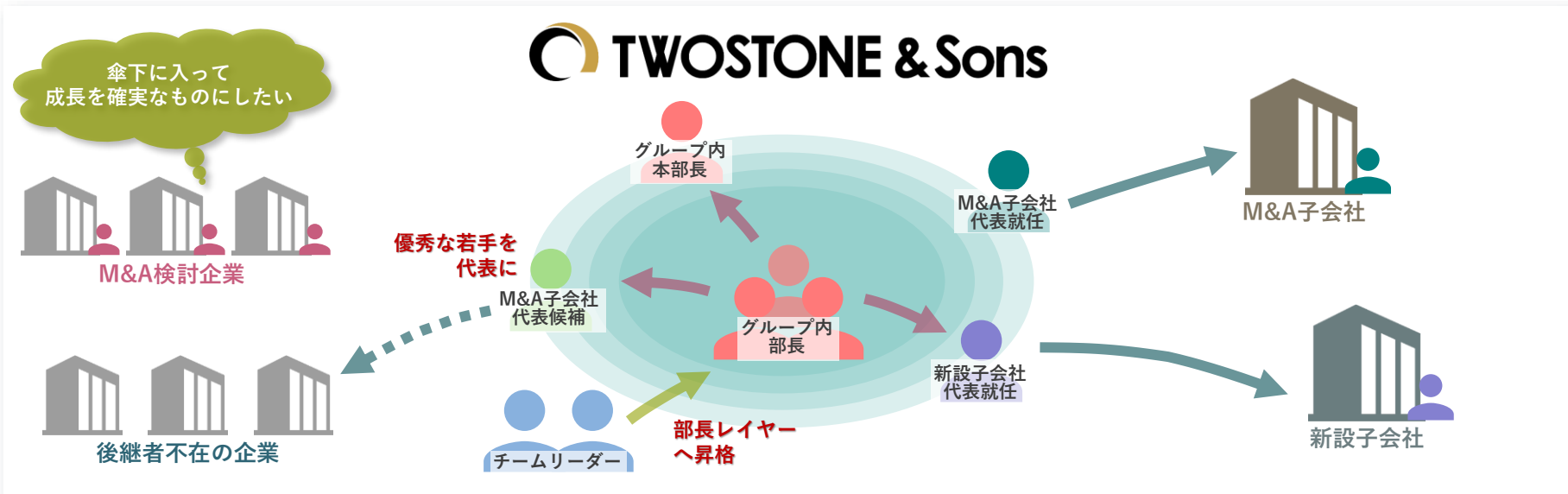
営業領域



# 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**



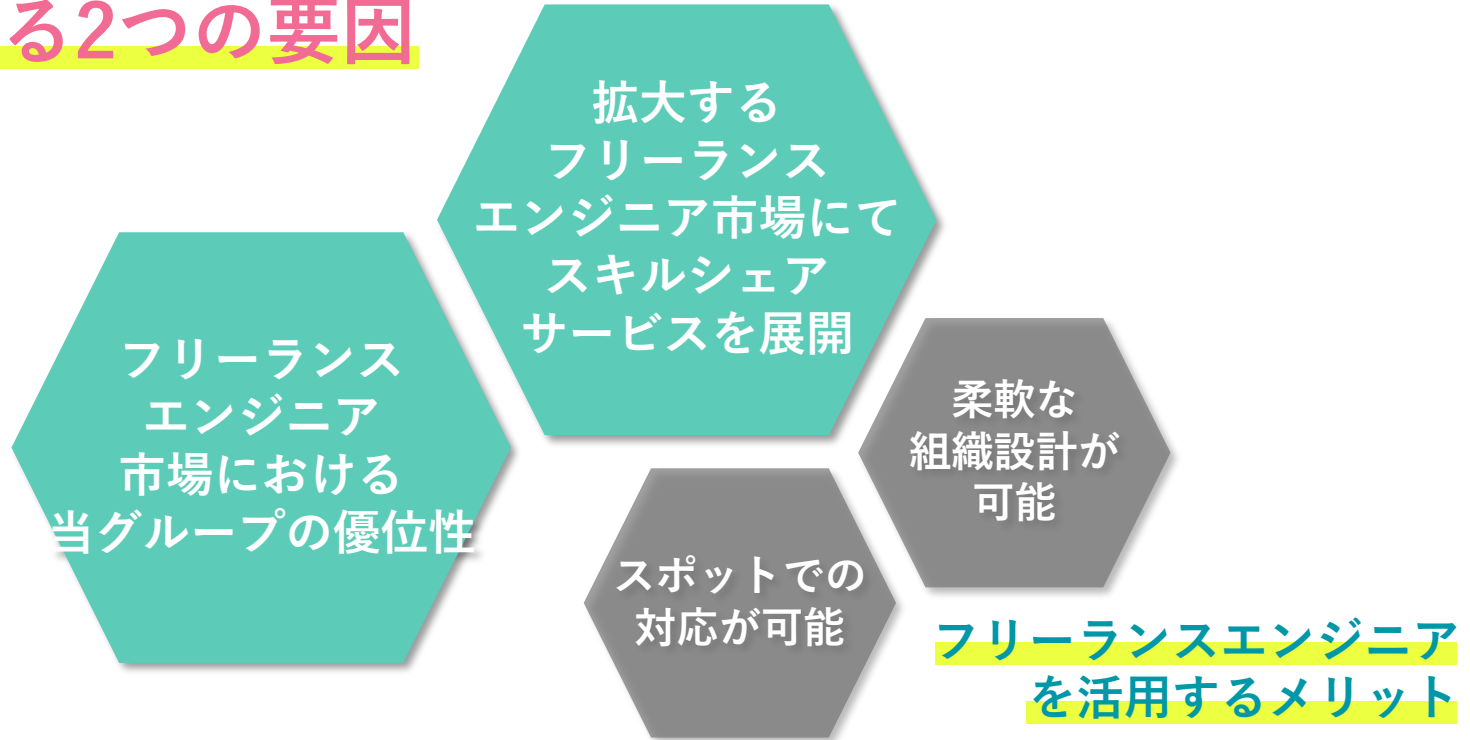


# 関連市場の動向、及び当社の優位性



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 コロナ禍以降でさらに推移

- ・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

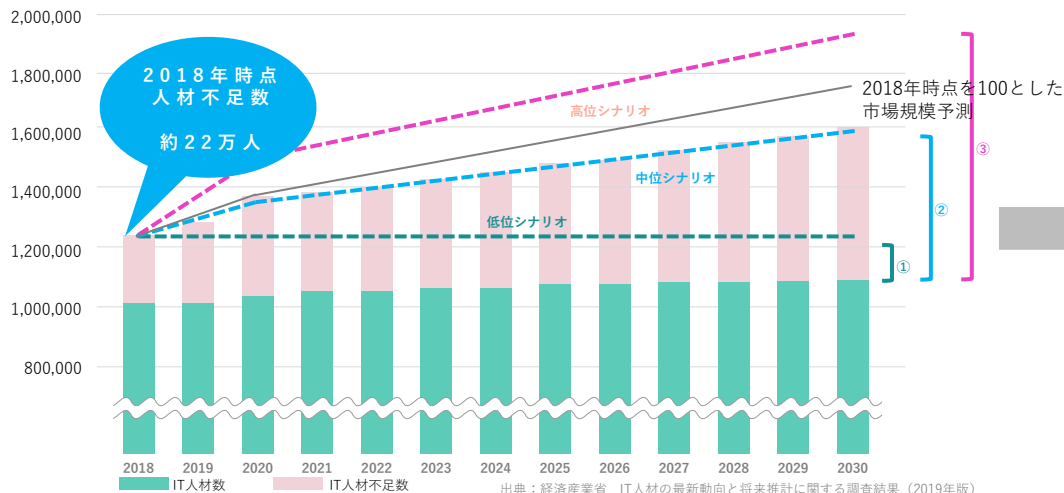
- ・厚労省の推進する働き方改革の流れを受け、時間や場所に縛られない働き方を選ぶエンジニアが増加

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**



# 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）

## エンジニアの人材不足が加速

最大約**79万人**のIT人材**供給不足**が  
想定されている

### 現在の国内IT人材数

エンジニア不足数：約**310,000人**

供給数：約1,000,000人

### 2030年のIT人材需要数

エンジニア不足数：約**790,000人**

供給数：約1,100,000人

#### IT人材を創出

「tech boost」  
ITエンジニアを創出するための  
プログラミング教育

#### IT人材の送り込み

「Midworks」  
ITエンジニアの  
独立支援・マッチングサービス

「TechStars」  
ITエンジニアの転職支援

#### IT人材受け入れのための組織作り

「FCS」  
エンジニア活用のための  
コンサルティング

# マクロ的視点から見る当グループの優位性



## 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



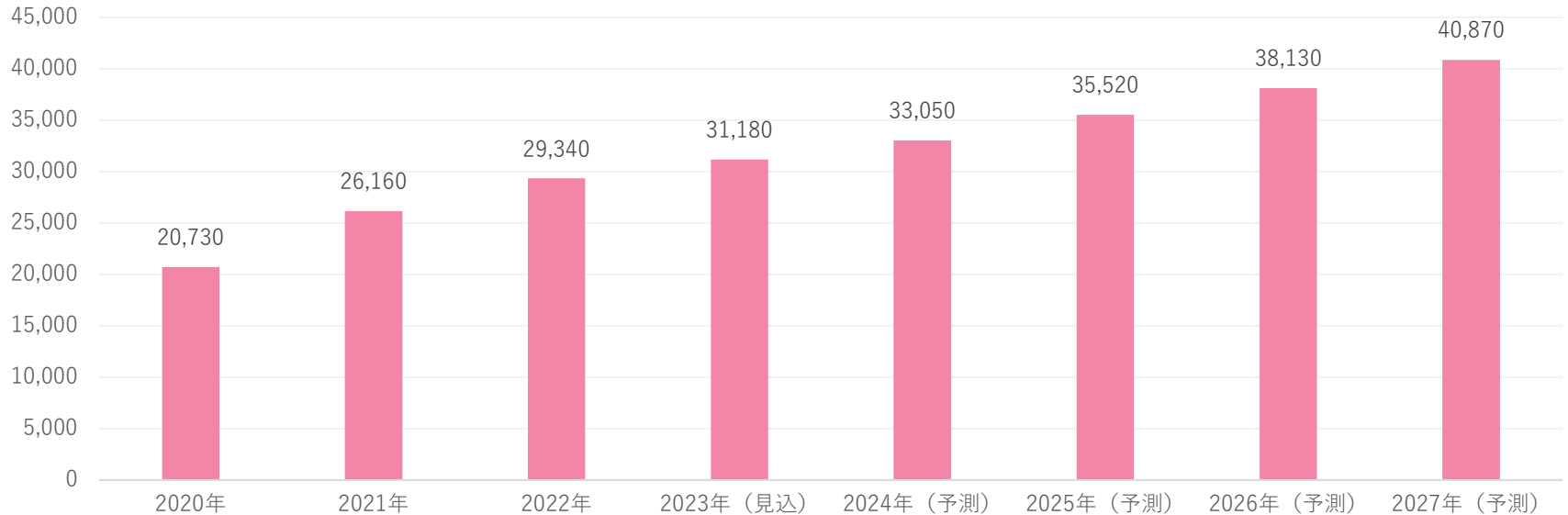
Advantage 03 市場における好循環の実現



## 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

インターネット広告市場



出典：矢野経済研究所 2023 インターネット広告市場の実態と展望





# 会社概要

---



代表取締役CEO

## 河端保志

かわばた やすゆき



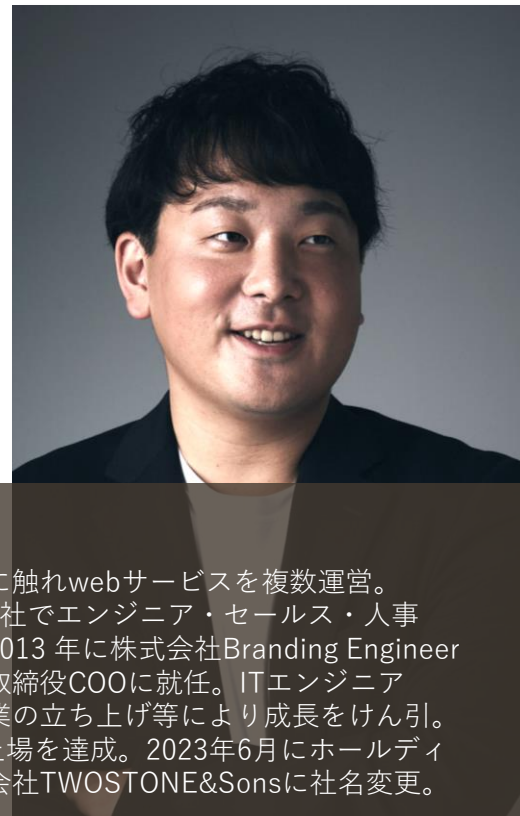
1989年生まれ 埼玉県出身

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。



# 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

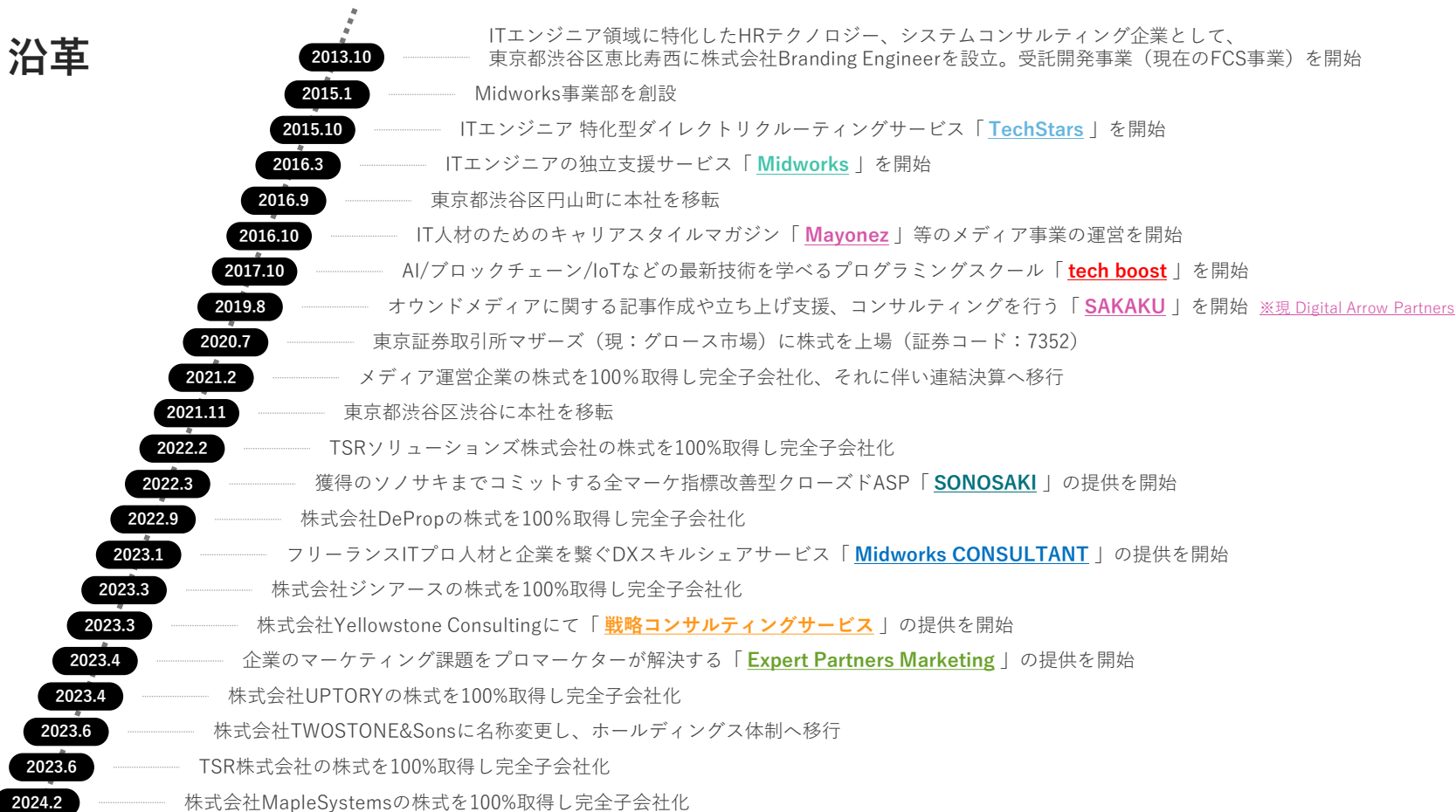
大阪府大阪市北区梅田2丁目4番13号 阪神産経桜橋ビル501号室

<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

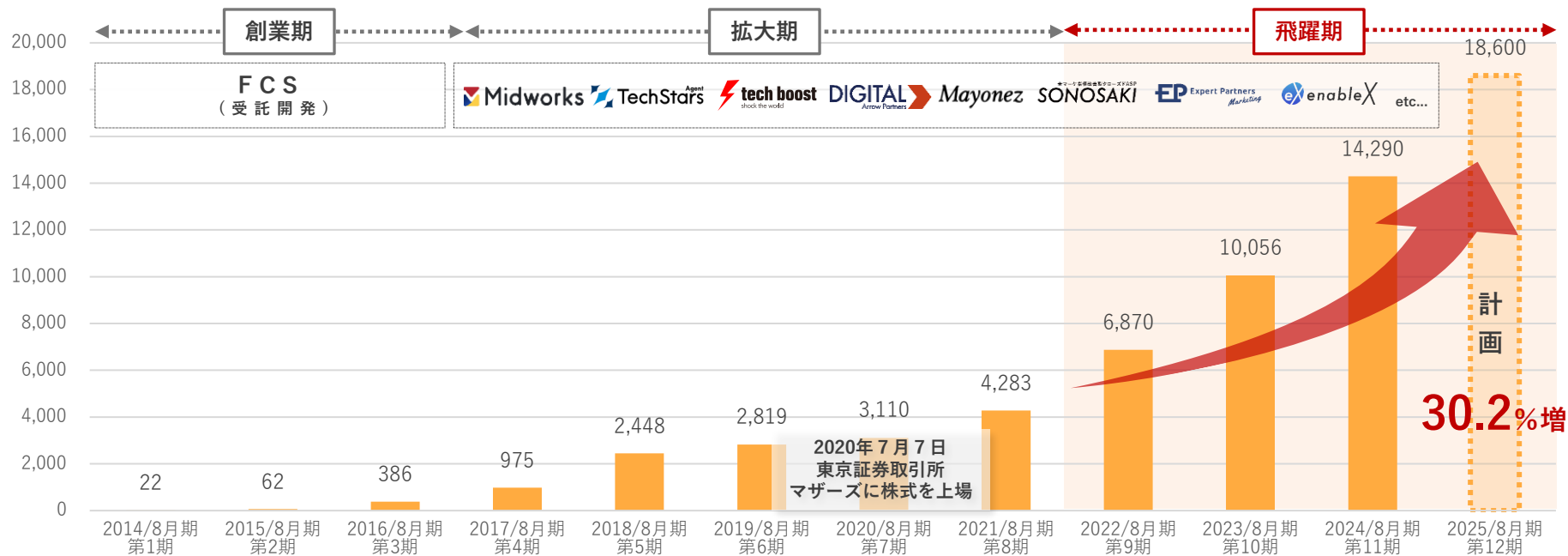
<福岡オフィス>  
〒810-0001

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



# 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



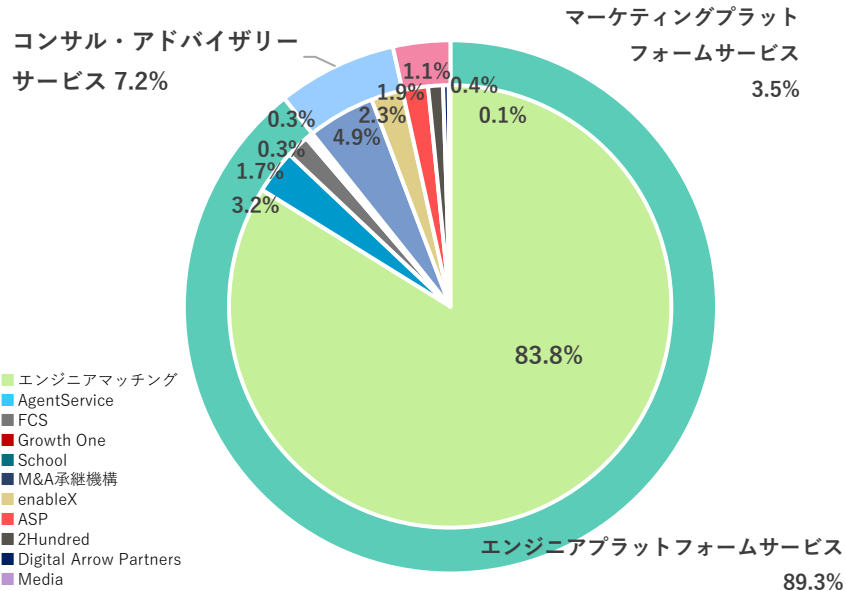


# TWOSTONE&Sonsグループの事業内容

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つのサービスを中心に展開

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

Midworks	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
TechStars	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

Digital Arrow Partners	WEBマーケティングコンサル
2Hundred	BtoCプラットフォーム

## コンサル・アドバイザーサービス

enableX	戦略コンサルティング
M&A承継機構	M&Aアドバイザー

# TWOSTONE&Sonsホールディングス体制図



※2024年8月31日現在

## 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 ・マーケターマッチング ・クローズド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



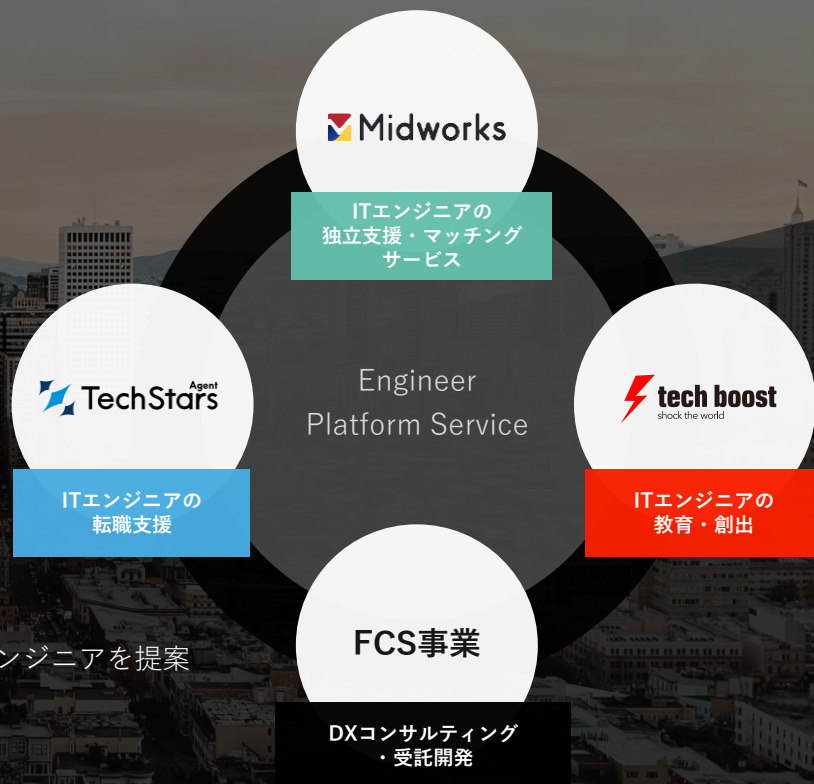
# エンジニアプラットフォームサービスとは



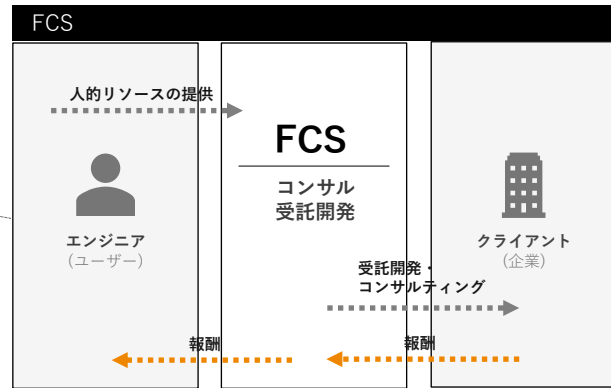
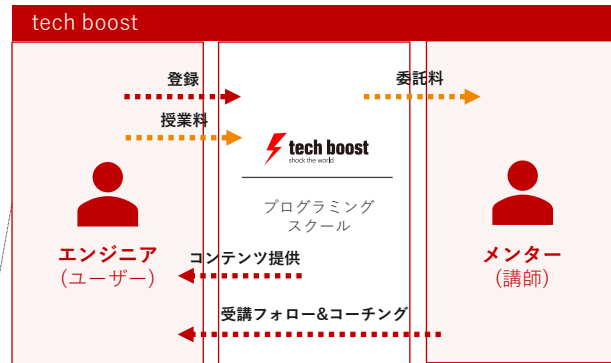
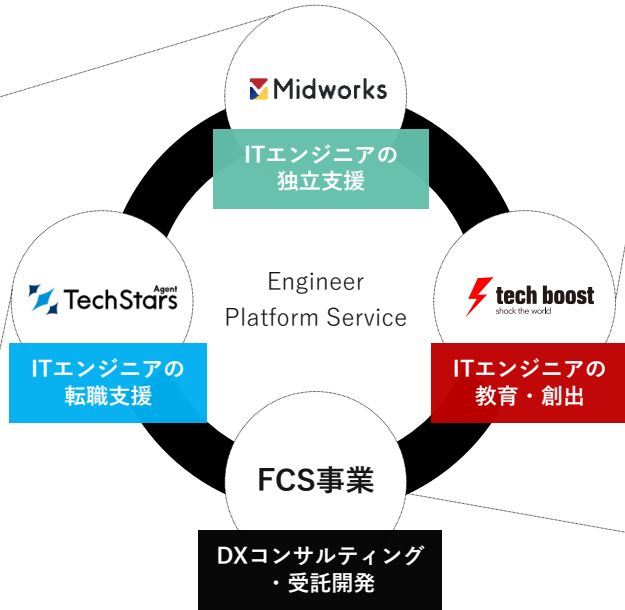
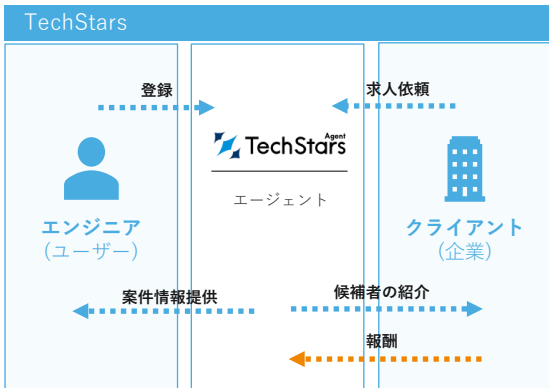
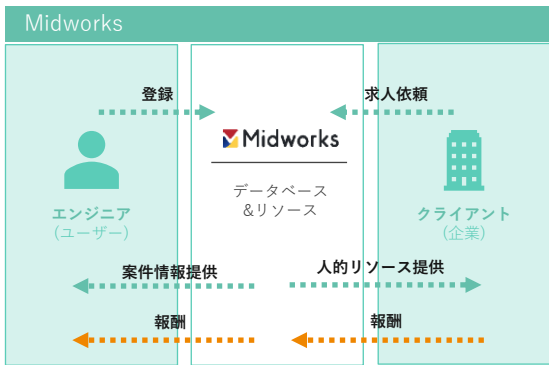
キャリア循環型

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事業一覧



## 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

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

フリーランスエンジニアを目指す人を対象に、通学形式・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

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



## 主力事業（Midworks）の事業モデル

Midworksの売上高は、**稼働数 × 単価**

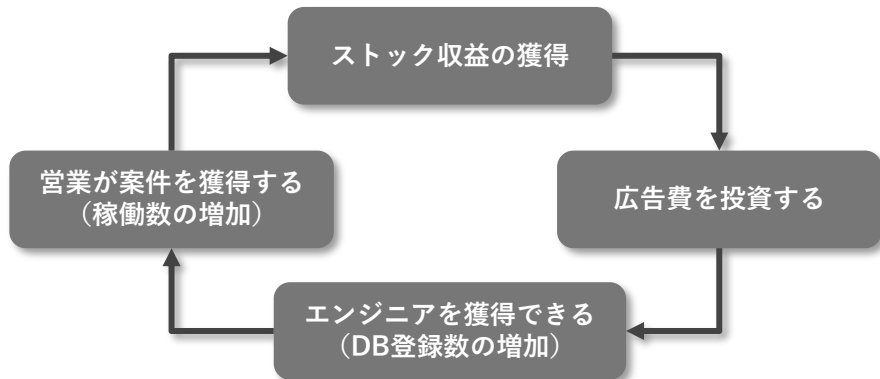
顧客企業（案件）とエンジニアの数を増やすことで、安定的な売上成長が可能に当グループの強みであるエンジニア集客力を活かすために、以下の点に注力

・ 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

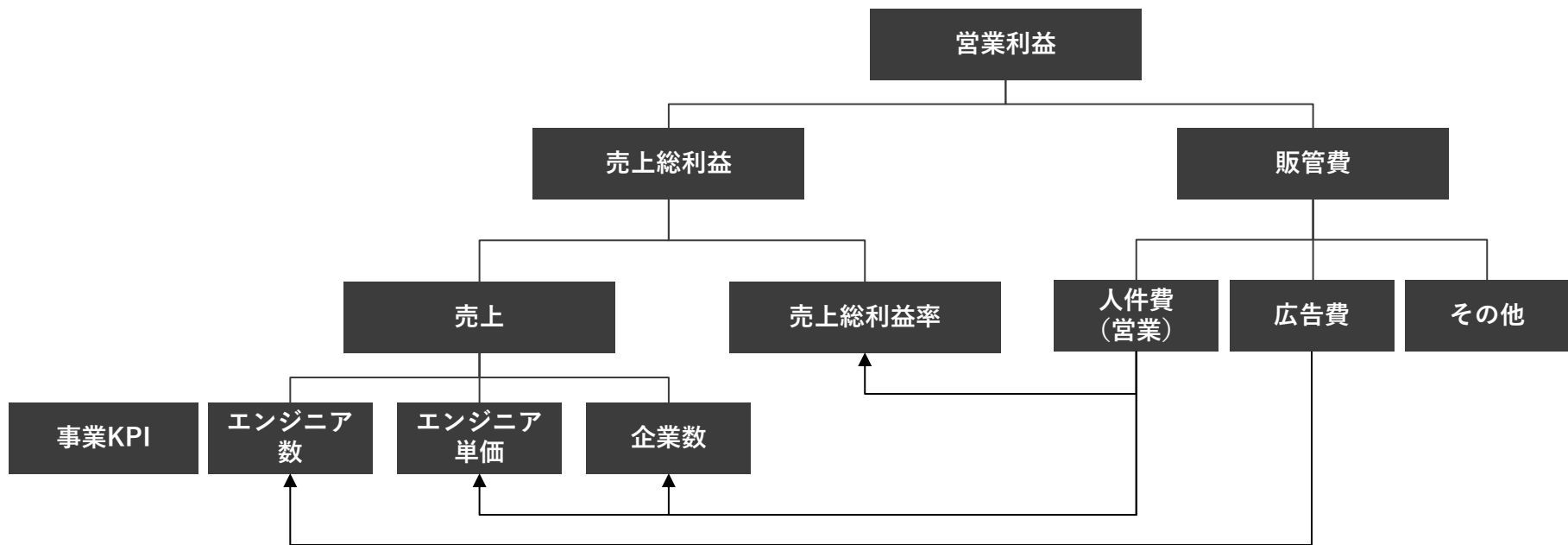




## エンジニアプラットフォームサービス（Midworks）の事業モデル

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

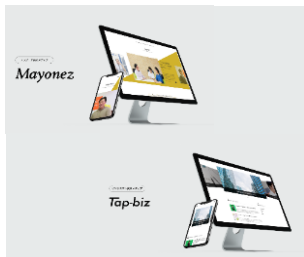
WEBマーケティングコンサルサービス



WEBマーケティング  
ノウハウを活用



# マーケティングプラットフォームサービスの事業一覧



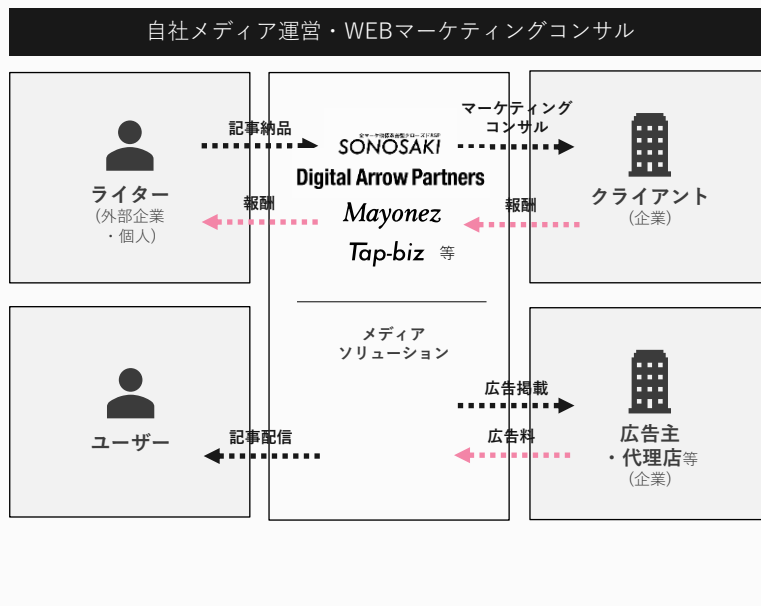
## 自社メディア運営

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



## 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







# 事業遂行上の重要なリスクと対応方針



## 事業遂行上の重要なリスクと対応方針（1）

以下は、成長の実現や事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性があるとして認識する主要なリスクです。その他のリスクについては、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

フリーランスエンジニア及び社員エンジニアの確保について	発生可能性	影響度	主要なリスクへの対応策
<p>当社グループの主要事業であるMidworks事業では、外部協力企業のITエンジニア、社員エンジニア及びフリーランスエンジニアを人的リソースとして、クライアントへ常駐させています。</p> <p>IT市場は今後も継続して成長する見込みであり、企業の投資ニーズも増加傾向にあると予測されることから、ITエンジニアの確保においては競合他社との競争は激しくなると考えております。</p> <p>このような環境下で、ITエンジニアの労働環境の変化に適切に対応できない場合や、競合他社がITエンジニアの確保において当社より有効的なサービス提供をすることなどにより、当社が外部協力企業を含むITエンジニアを十分に確保できない事態となった場合には、当社の事業及び業績に重要な影響を及ぼす可能性があります。</p>	低～中	中～高	フリーランスエンジニアへの独立支援サービスを提供し、社員エンジニア向けには、充実した福利厚生サービスを提供することなどにより、ITエンジニアの安定的な確保に努めております。

## 事業遂行上の重要なリスクと対応方針（2）

インターネット広告市場における競合の参入について	発生可能性	影響度	主要なリスクへの対応策
<p>当社グループのメディア事業における主な収入源であるインターネット広告市場はTV広告等と比較し参入障壁が低く、特にメディアを運営しインターネット広告収入を得るビジネスモデルは、比較的参入障壁が低いものとなっております。そのため、当社グループの運営するメディアと競合する企業の出現等により、競争環境が激化した場合には、広告単価の低下などにより当社の売上高が減少するリスクがあります。</p>	低～中	中	<p>自社メディアの運営による広告収入の最大化を図るだけでなく、他社メディアの記事作成の受託や、メディア運営のコンサルティング等の新規サービスを展開することにより、収益の確保に努めております。</p>
新規事業への投資について	発生可能性	影響度	主要なリスクへの対応策
<p>当社グループでは、新事業開発を積極的に行っておりますが、安定収益を生み出すまでに一定の投資が必要であり、利益率を低下させる可能性があります。また新規事業が計画通りに推移せず、投資回収が十分にできない場合、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。</p>	中	低～中	<p>新規事業については市場動向を十分に観察・分析し、事業計画等を慎重に検討した上で実行判断をするほか、既存事業の収益とのバランスを勘案しながら、許容できるリスクについて判断してまいります。</p>



## 事業遂行上の重要なリスクと対応方針（3）

M&A（企業買収等）による事業拡大について	発生可能性	影響度	主要なリスクへの対応策
<p>当社グループは、事業拡大を加速する有効な手段の一つとして、戦略的なM&amp;Aを進めてまいります。M&amp;Aにあたっては、対象企業の事業内容や財務内容、契約関係について詳細なデューデリジェンスを行ったのち、取締役会にて決議しております。</p> <p>しかしながら、デューデリジェンスで把握できなかった偶発債務や未認識債務等が存在した場合や、M&amp;A後の事業の統合または事業の展開等が計画通りに進まない場合には、のれんの減損処理を行う必要が生じる等、当社グループの業績に影響を与える可能性があります。</p>	低～中	高	<p>M&amp;Aについては、社内だけでなく外部機関によるデューデリジェンスを行ったうえで、取締役会にて検討の上、実行判断をすることでリスクの低減を図ってまいります。</p> <p>また、既存事業の収益や、借入金のバランスを勘案しながら許容できるリスクについて、判断してまいります。</p>

# 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。

## 今後の開示について

当資料のアップデートは、今後、本決算の発表時期を目途に開示を行う予定です。

次回は 2025年8月期通期決算の発表時(2025年10月)を予定しております。

事業状況の情報開示など、IR活動を積極的に行うことで情報開示に努めてまいります。