

2024年10月18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)

## 2024年8月期 通期決算説明動画と書き起こし公開のお知らせ

当社は、2024年8月期 通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。

2024年8月期 通期決算説明動画については下記をご確認ください。

[2024年8月期 通期決算説明動画](#)

2024年8月期 通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。

[2024年8月期 通期決算説明動画書き起こし](#)

以 上

## 2024年8月期 通期決算説明動画書き起こし

2024年10月15日に発表された、株式会社 TWOSTONE&Sons（旧社名：Branding Engineer）2024年8月期 通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. 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

河端保志氏（以下、河端）：みなさま、こんばんは。株式会社 TWOSTONE&Sons 代表取締役 CEO の河端です。本日はお忙しい中、お時間をいただきありがとうございます。さっそくですが、2024年8月期通期決算説明会を始めます。

本日は、スライドに載っている順序でご説明します。本資料は当社ホームページの IR ページにアップされていますので、あわせてご確認くださいませと幸いです。



<p><b>積極的な採用投資の継続</b></p>	<p>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 <b>グループ全体の営業力強化</b>を狙う</p>	<p>4Qもコンサル人材・営業人材を6名採用 <b>営業組織体制強化は想定以上に進捗</b> 2025年8月期は海外募集の調達資金も活用し、 <b>飛躍的な成長実現に向けた組織体制強化を継続</b></p>
<p><b>既存事業の成長 + 積極的なM&amp;Aの 計画・実施</b></p>	<p>引き続き戦略的M&amp;Aを積極検討 既存事業の着実な成長にM&amp;Aによる 非連続的な成長を加えることで <b>グループとして飛躍的な成長</b>を目指す</p>	<p>エンジニア稼働数は、YoYで<b>24.6%増</b> 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M&amp;A検討、9月にCarecon社をM&amp;A 2025年8月期も積極的なM&amp;Aの検討・実施を計画</p>
<p><b>ガバナンス強化</b></p>	<p>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&amp;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、 <b>機動的な管理体制の構築</b>を図る</p>	<p>M&amp;A企業に対する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、 <b>グループ間の連携を強化</b></p>

エグゼクティブサマリーについてご説明します。2024年8月期の注力ポイントとその進捗です。2024年8月期は、「積極的な採用投資の継続」「既存事業成長および積極的なM&Aの計画・実施」「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した。

その結果、1点目の「積極的な採用投資の継続」に関しては、スライドに記載のとおり、営業・コンサル人材を6名採用しました。

2025年8月期は、2024年4月に実施した海外募集の調達資金も活用して、より飛躍的な成長実現に向けた組織体制強化を継続していきます。

2点目の「既存事業成長および積極的なM&Aの計画・実施」に関して、エンジニア稼働数は前年同期比で24.6パーセント増となりました。また、エンジニアマッチング事業だけでなく、コンサル・アドバイザリー事業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。

加えて、戦略的M&Aを検討し、進捗させたことで、2024年9月にCarecon社のM&Aも実現しています。

3点目の「ガバナンス強化」に関しては、積極的にM&Aを進めている中、足元でも非常に改善しています。今後も引き続き、M&Aを行ってきた企業に対するPMIを継続し、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。

## 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 (YonY **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 (YonY **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**

2024年8月期の通期業績についてです。売上高は142億9,000万円で、前年比42億3,400万円増の着地となりました。こちらは創業以来の最高値更新を継続しています。先ほどお伝えしたとおり、海外募集による資金調達も実行しています。

販管費に関しては、積極的な戦略投資の結果、前年比で12億5,200万円増加しましたが、営業利益は前年を大幅に上回る4億7,400万円で着地しました。

2024年8月期中に下方修正を行ったことで、株主のみなさまにはご心配をおかけしましたが、エンジニアマッチングの組織強化が想定以上に進捗したことや、コンサル・アドバイザー事業が成長したこともあり、2度の上方修正を行うことができました。その結果、売上高・営業利益ともに期初予想を上回って着地しています。

## 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**

2024年8月期第4四半期の業績結果です。売上高は、前年比12億8,000万円増の42億800万円となっており、16四半期連続で最高値更新を継続しています。

「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以上に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もあり、営業利益は過去最高の3億2,600万円で着地しました。

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し、売上高・営業利益ともに前年比で30パーセント以上の成長を計画しています。既存事業の成長と、戦略的M&Aの実行により、非連続的な成長を目指します。

## 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	グループの総合力	高難易度スキーム対応	AI・DXによる業務効率化
<b>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</b> <ul style="list-style-type: none"><li>M&amp;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</li><li>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</li></ul>	<b>TSSグループ12社によるグループ間連携</b> <ul style="list-style-type: none"><li>TWOSTONE&amp;Sonsグループの一社として、M&amp;A仲介・アドバイザー業務を提供</li><li>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</li></ul>	<b>複雑かつ難易度の高いスキームへの対応実績</b> <ul style="list-style-type: none"><li>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</li></ul>	<b>AIマッチング等を活用した業務効率化の推進</b> <ul style="list-style-type: none"><li>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</li><li>付加価値の低い非定形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</li></ul>

経験豊富な幹部人材 **+2名** M&Aアドバイザー **+15名**

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

TWOSTONE & Sons

Copyright © TWOSTONE&Sons Inc. All right reserved.

7

2024年8月期第4四半期で飛躍的に成長した、コンサル・アドバイザーサービスに関してです。

コンサル・アドバイザーサービスでは、戦略的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しています。その中でも、第4四半期はM&Aアドバイザー事業が飛躍的に成長し、2回目の上方修正に大きく貢献しました。

2023年から事業を開始したM&Aアドバイザー事業は、当社グループのアセットを活かした、他社には真似できない競争優位性を持った事業となっています。

例えば、従来のM&A仲介会社では、基本的に売り手と買い手をマッチングさせるのみにとどまります。しかし、当社グループは本来エンジニアリング力やマーケティング力を駆使して、企業の価値向上を実現することを得意とする企業です。

したがって、M&Aによる事業売却を検討している企業に対して、エンジニアリングおよびマーケティングを用いたDX化の支援などを行い、より売り手企業の価値を高めることで、売り手企業・買い手企業双方の満足度の高いM&Aを実現することができます。

これ以外にも、効果的な採用投資の結果、業界経験の長いアドバイザーを獲得できています。これにより、他の仲介会社と比べて高難易度なスキームで対応することも可能となっており、さまざまな面で優位性を発揮できています。

採用について、具体的には経験豊富な幹部人材クラスを2名、アドバイザーを15名採用できており、売上・利益の伸びと組織体制の構築において、かなり早い速度で事業立上げが実現できたと考えています。

## 代表紹介

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。

ありがたいことに、当社は注目度が高まってきており、今回の説明会にも新しく参加されている方が非常に多くいらっしゃいます。そのため、前回の説明会でも行ったのですが、今回も簡単に当社のご紹介をさせていただければと思います。

まず、私の自己紹介です。私は1989年生まれで、埼玉県出身です。大学院在学中に、スライド右側の共同代表である代表取締役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お話です。

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・立上げ、企業との提携など、成長をけん引してきました。2020年7月には、東証マザーズ市場への上場を果たしています。



# 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

経営ビジョンとして、「BREAK THE RULES」を掲げています。こちらは「不合理な常識を打ち壊す」という意味です。私は、幼少期の頃からインターネットに親しんできたのですが、当時はeコマースなどもある意味「合理的な非常識」とされていました。連日メディアなどでも「インターネットで物を買うのは危ない」「クレジットカード情報が盗まれる」といった声があり、「合理的な非常識」とされていました。

それが今や、eコマースなど使わない方はいないぐらい、その「合理的な非常識」が常識として浸透してきていると思います。こういった「不合理な常識を破壊して、新しい価値を創り出す」ことを非常に重視し、会社としてビジョンに掲げています。

当社のフリーランスエンジニアのマッチングサービスについても、フリーランスでの働き方は、創業当初は非常に新しい形態だったのですが、新しい常識を創り上げることによって、日本全体のキャリアに貢献していきたいと考えています。



## 会社概要

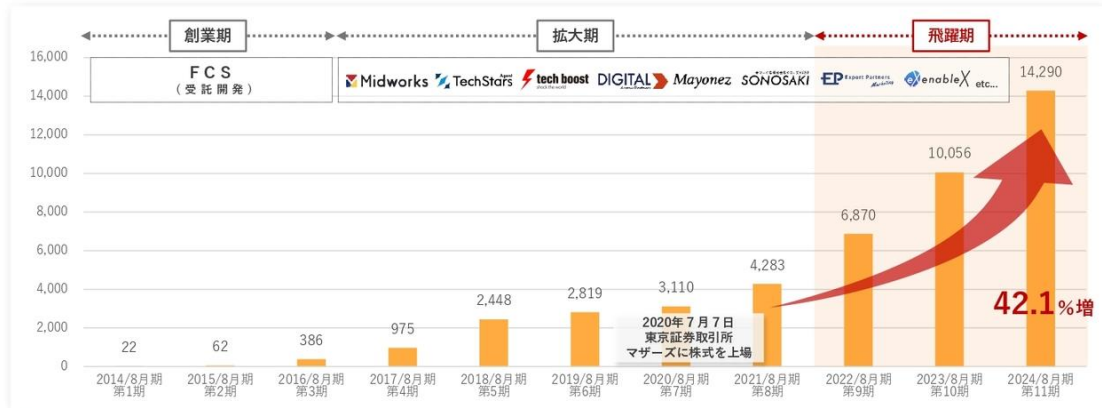
会社名	株式会社 TWOSTONE&Sons (証券コード: 7352) ※2023年6月1日に株式会社Branding Engineerより名称変更
設立	2013年10月
代表	河端 保志 (CEO) 高原 克弥 (COO)
資本金	1,038,217千円 (2024年8月31日 時点)
従業員数	526名 (連結従業員数 2024年8月31日 時点)
事業	① エンジニアプラットフォームサービス ② マーケティングプラットフォームサービス ③ コンサル・アドバイザーサービス
許可番号	一般労働者派遣事業許可番号「派13-306090」 有料職業紹介事業許可番号「13-ユ-307261」

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

会社概要です。当社の証券コードは 7352 となっています。現在の資本金などに関しては、スライドに記載のとおりです。

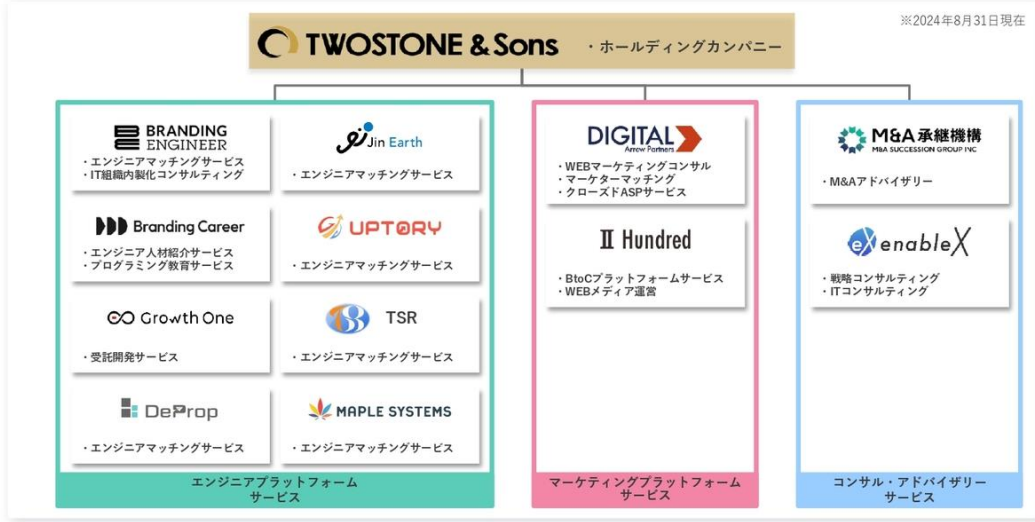
## 沿革および業績推移

2013年の創業以来**11期連続増収**、**当期も前期比42.1%増の大幅増収**を達成  
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



当社のこれまでの業績推移です。11期連続で増収を達成しており、売上高も140億円を突破しています。今後も高い成長性を維持し、さらに成長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 ホールディングスの体制図です。エンジニアリングに関する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するサービスや、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 に名称を変更し、ホールディングス体制へと移行しています。

2024年8月期までに8件、2024年9月に実施した Carecon 社の M&A を含めると、現状9件の M&A を行ってきています。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



ここからは、当社を取り巻く足元の環境について、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、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できるからです。優秀な人材がフリーランスへと転身するため、スライドの右側にあるように企業は業績を向上させるために、フリーランス人材の活用が必要不可欠となってきています。

したがって、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。

そして当社の役割は、スライド中央に記載したとおりです。フリーランス市場が活性化化する中で、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じてフリーランスの価値向上を図ることができる、マッチングプラットフォームとしての役割を担います。

インフレにより給料が上がっていくように、フリーランスの単価も向上が見込まれます。単価が上がることは、仮にテイクレートの一定であっても、当社の売上・利益の絶対額の向上につながります。さらに、当社が市場で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。

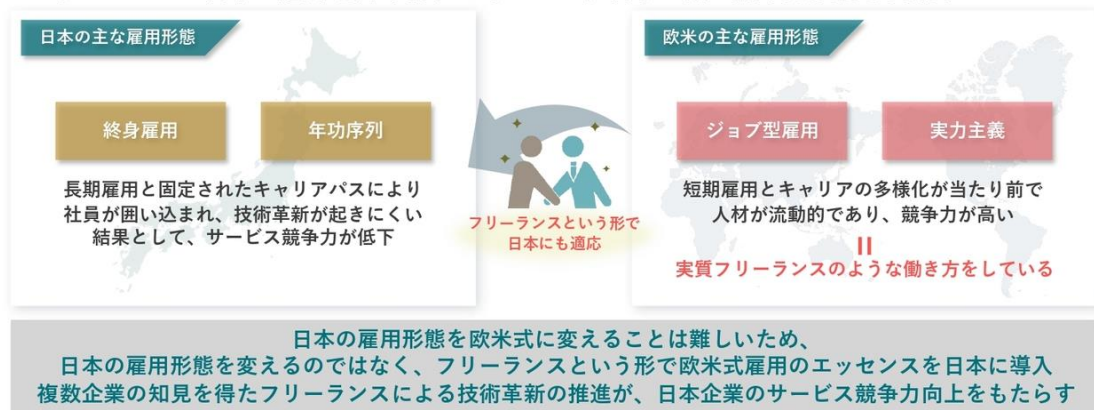
これらの結果、フリーランスは、報酬や働き方、習得したいスキルなど、自身のキャリアを自由に選択でき、クライアント企業は優秀なフリーランスを活用することで、サービス競争力の向上が期待できます。

当社としても、収益力向上が従業員の給与アップにもつながり、今まで以上に優秀な人材の採用が増加していきます。これにより、さらなる収益の拡大を見込むことができます。

このようなかたちで、当社を取り巻く環境は、フリーランス、クライアント企業、そして当社にとって、それぞれが Win-Win となる状態となっています。

## 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



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のかについては、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ためです。

日本には終身雇用という文化があり、現在も日本の雇用形態と欧米の雇用形態には大きく差があります。現状、欧米では複数企業の経験などから、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。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。

これは、わかりやすく言えば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当たり前であるために、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。このため、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。

日本的雇用を欧米式に変えることは難しいと考えていますが、当社はフリーランスという雇用形態を用いることで、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、その結果日本企業のサービス競争力が向上すると考えています。

### 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し、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によって、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、トップクラスに位置しています。それによる、好循環サイクルをご説明します。

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、高い知名度と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単価が高いといったような良質な案件が、それぞれ流入してきます。

これらが相互に作用し、「良質な案件が集まるところに優秀な人材が集まる」「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、好循環サイクルを生み出します。

我々の市場における本質的な価値は、「優秀な人材を保有していること」「経験豊富な、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できること」です。

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ることで、さらなる事業成長につながると考えています。

また、業界トップクラスの企業であることは、M&Aにもよ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な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が、スピード感を持って成長することにつながるため、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す。結果として、戦略的なM&Aをより加速させていくことができると考えています。

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ちます。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、中期的な企業成長を目指した積極的な投資を行うことによる既存事業の成長にM&Aを組み合わせることで、非連続的な成長を獲得し、売上規模の拡大を進めていきたいと考えています。

2024年8月期は前期以上の、中長期を見据えた積極的な投資ができたと考えています。その中でもしっかりと増益できたことは、非常によい結果だと思っています。

## 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

ここからは、通期および今回の第4四半期の業績についてご説明します。

冒頭のサマリーでもお伝えしたように、売上・各利益ともに、創業以来過去最高値を更新しています。

## 通期業績概況（売上推移）

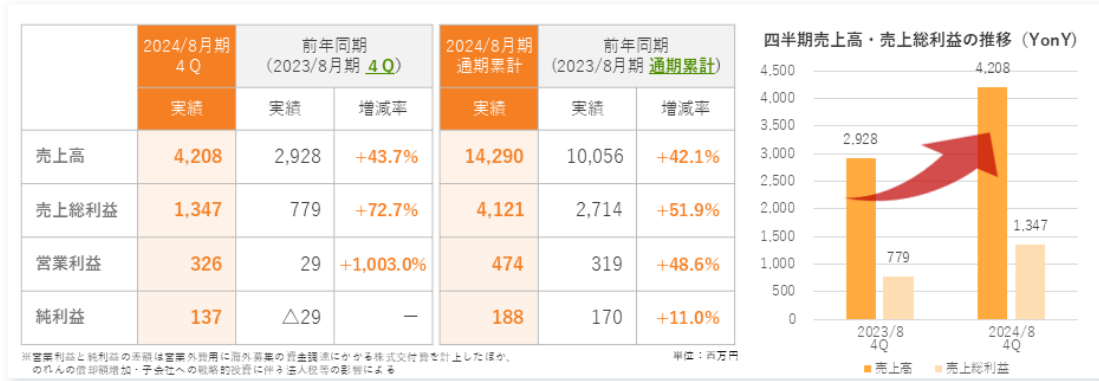
売上高は前期比**4,234百万円増の14,290百万円**で着地（YonY 42.1%増）  
上場来最大級の伸び幅で、創業以来**11期連続増収**を達成



売上高は前期比で42億3,400万円増となっています。

## 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・アドバイザリ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**



TWOSTONE & Sons

Copyright© TWOSTONE&Sons Inc. All right reserved.

20

財務数値の前年比較です。第4四半期の売上高は、前年比43.7パーセント成長しており、売上総利益も、前年比72.7パーセントの成長となりました。

第4四半期は、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・アドバイザリー事業の飛躍的な成長により、営業利益は前年比1,003パーセント増となりました。

## 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 4Q			前年同期 (2023/8月期 4Q)			2024/8月期 通期累計			前年同期 (2023/8月期 通期累計)		
	実績	実績	増減率	実績	実績	増減率	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、23ページ参照 単位：百万円

TWOSTONE & Sons

Copyright© TWOSTONE&Sons Inc. All right reserved.

21

調整後の営業利益に関しても、初の6億円超えとなっています。通期で営業利益は48.6パーセント増、EBITDAも57.1パーセント増と、大幅に伸長しています。

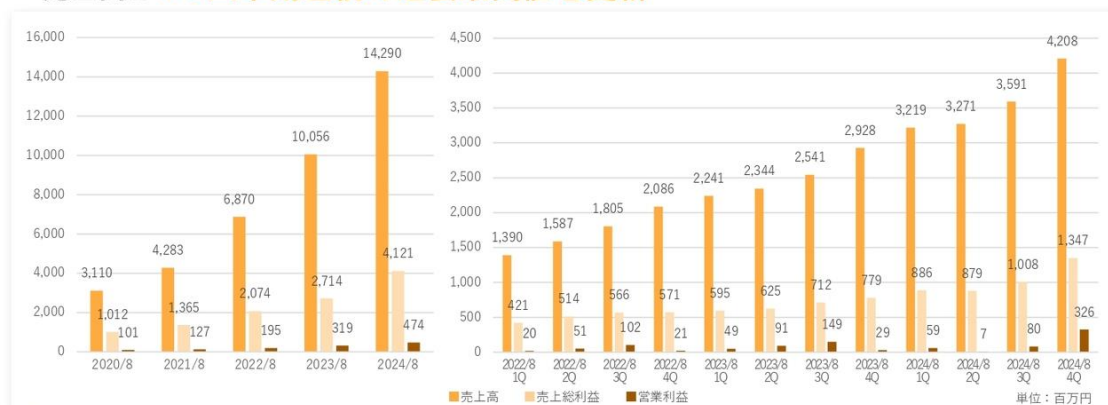


一時的な投資などの影響を加味・除外すると、非常に高い利益を作ることができていると考えています。

## 四半期ごとの業績推移

四半期売上高**4,208**百万円で着地 (YonY 43.7%増)

売上高は**16**四半期連続で過去最高値を更新



TWOSTONE & Sons

Copyright© TWOSTONE&Sons Inc. All right reserved.

22

今回の結果により、四半期ごとの売上高に関しても、過去最高を更新しています。

今後も増収を続けられるよう、投資し続けていきたいと考えています。

## 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 4Q)			2024/8月期 通期累計	前年同期 (2023/8月期 通期累計)	
	実績	実績	増減率		実績	実績	増減率
人件費	571	332	+71.9%	1,887	1,101	+71.4%	
広告費	89	156	△42.9%	440	459	△4.0%	
地代家賃	30	19	+56.1%	113	73	+53.9%	
支払手数料	149	122	+21.9%	528	363	+45.3%	
採用関連費	26	44	△40.0%	191	158	+20.8%	
その他	153	75	+103.1%	484	237	+103.8%	
合計	1,020	750	+36.0%	3,646	2,394	+52.3%	

単位: 百万円

TWOSTONE & Sons

Copyright© TWOSTONE&Sons Inc. All right reserved.

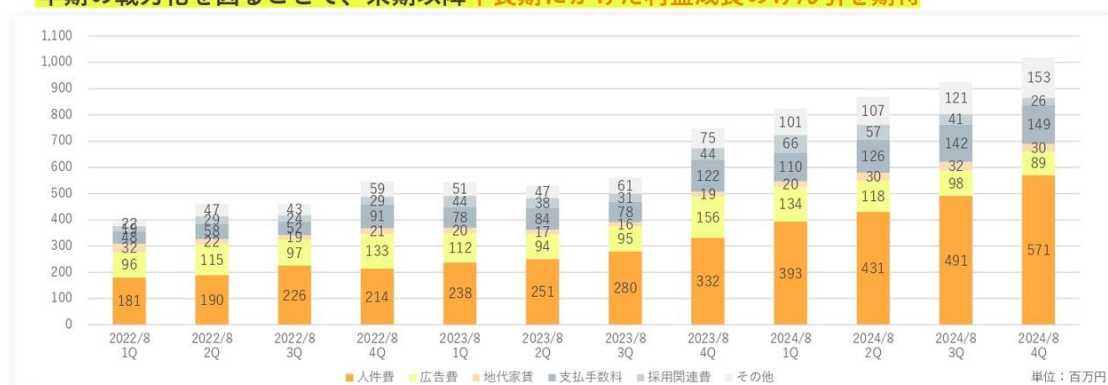
23

販売費の前年比較です。2024年8月期は、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しました。

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し、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たいと考えています。

## 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**



販管費の推移です。スライドに記載のとおり、非常に積極的な投資を行っている中でも、利益をしっかりと作っていくことができています。

## Carecon社 M&Aについて

### 譲受会社概要

	<b>会社名</b>	株式会社Carecon
	<b>本社</b>	東京都渋谷区渋谷1-1-11 青山SIビル4階
	<b>設立年月日</b>	2018年3月20日
	<b>資本金</b>	10百万円
	<b>事業内容</b>	ITソリューション事業
	<b>売上高</b>	589百万円
	<b>主要得意先</b>	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
	<b>期待される効果</b>	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

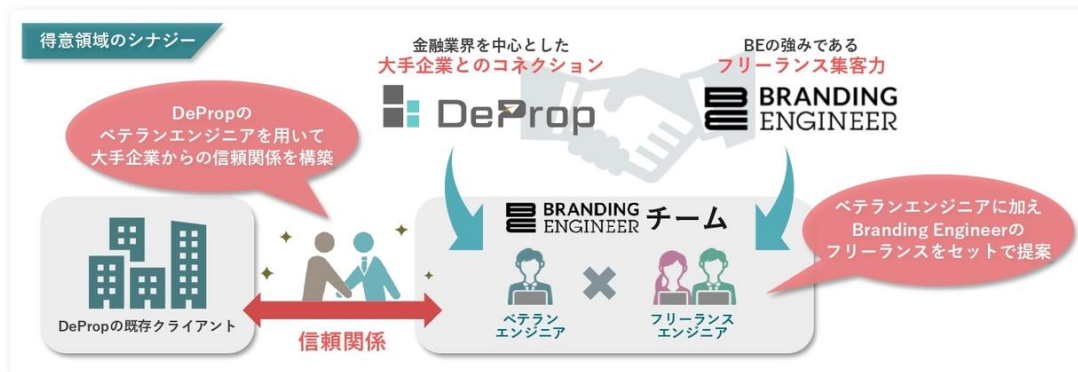
2024年9月に実施した、Carecon社のM&Aについてご説明します。これまでと同様に、既存のエンジニアマッチング事業を行うグループ企業との顧客層、および技術領域の類似性によるシナジー効果に期待しています。

今回の Carecon 社についても、非常によい M&A ができたと考えています。

## 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



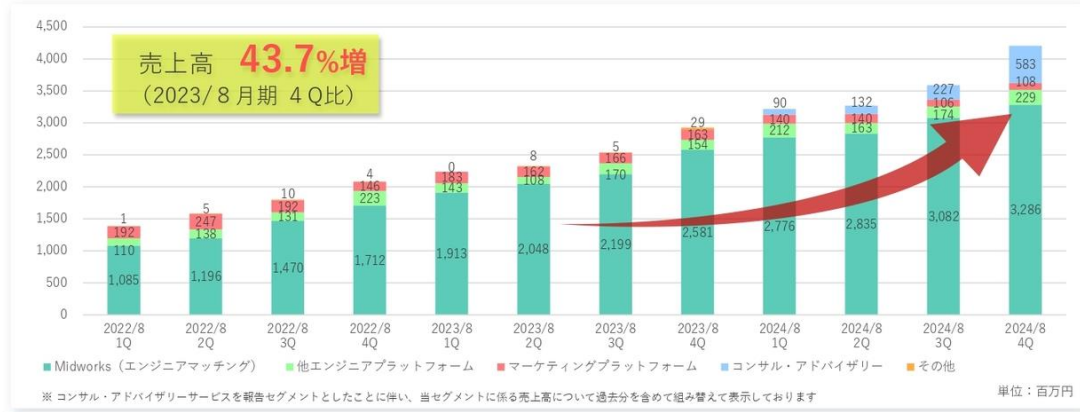
子会社合併による相乗効果に関してです。TSR社とTSRソリューションズ社の合併に引き続き、Branding Engineer社とDeProp社の合併を行いました。

DeProp社は、金融業界を中心とした大手企業との取引を有していることが強みの企業です。一方でBranding Engineer社は、フリーランスエンジニアデータベースに自信がある企業です。この2社をクロスセルさせることで、稼働数増加と粗利率の向上を見込んでいます。

このように、当社では「M&Aを実施して終わり」ではなく、今回の合併のような選択肢も視野に入れながら、グループ全体の売上・利益を最大化すべく、状況に応じた最適なPMIを実施していく方針です。

## 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**43.7%増**



セグメントの業績についてご説明します。まずはセグメント別の売上高推移です。「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、今期も全社売上高をけん引しています。四半期の全社売上高は、前年比で43.7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**3,286**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（**YonY 55.2%増**）



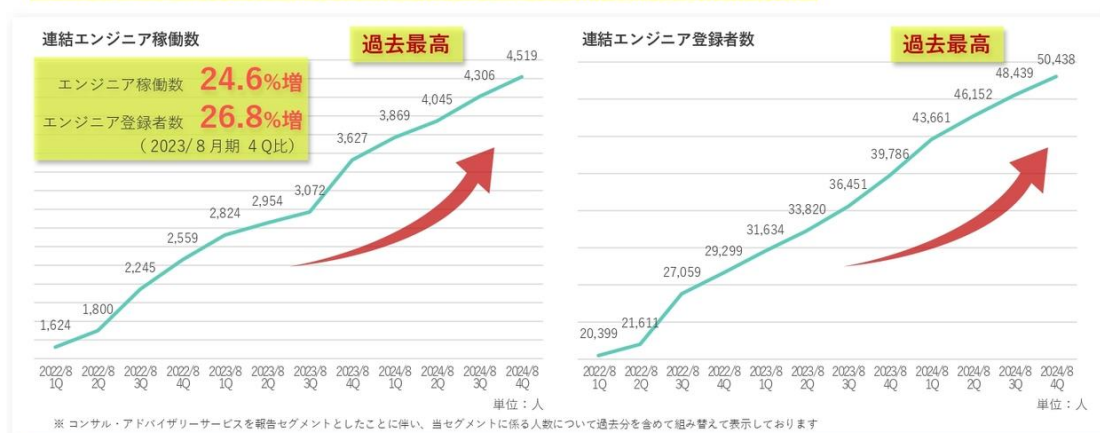
エンジニアマッチング事業です。既存事業の伸長やM&Aにより、四半期売上高は32億8,600万円と、過去最高を継続しています。

2024年8月期第4四半期の売上高は、前年同期比27.3パーセント増となり、戦略的にコンサル人材の採用投資を進めた結果、事業利益は前年同期比55.2パーセント増となりました。

今後も海外増資で調達した資金をもとに、さらなる組織体制強化に投資することで事業拡大を目指していきたいと考えています。

## 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**



エンジニア稼働数ならびに登録者数です。連結のエンジニア稼働数・登録者数は、継続して過去最高を更新しています。登録者数に関しても、ついに5万名を突破しました。

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していきます。

## 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

続いて、2025年8月期の方針についてご説明します。2025年8月期に関しては、「幹部採用および人材育成」「既存事業の成長および積極的なM&Aの計画・実施」「グループ間連携およびガバナンス強化」の3点を、注力ポイントとして掲げています。

引き続き、2024年8月期と同様のかたちで強化に取り組んでいこうと考えています。

## 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**



2025年8月期の連結業績目標です。売上、営業利益とも大幅な成長を計画しています。

売上高目標は前期比 30.2 パーセント増の 186 億円、営業利益目標は前期比 30.6 パーセント増の 6 億 2,000 万円となっています。こちらは比較的コンサバに設定しています。

これらを達成するべく、既存事業の成長を加速させ、M&A による非連続的な成長を加えた飛躍的な成長を目指します。

なお、予算上は不確定要素である M&A を見込んでいません。そのため、基本的に M&A が進捗した場合にはポジティブに捉えていただけたらと思っています。

## 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**



連結業績目標について、具体的にご説明します。2025年8月期の売上高は、前年比43億900万円増の大幅な増収を計画しています。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します。

営業利益、純利益についても前年比30パーセント超の増益を計画しており、過去最高利益での着地を見込んでいます。

足元も非常によい状況であり、このまま継続していきたいと考えています。

## 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

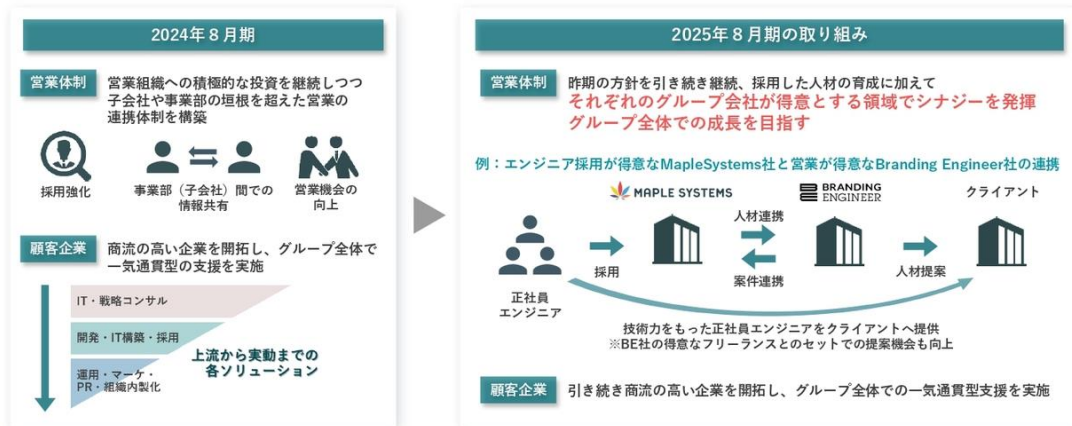
主要KPIであるエンジニア稼働数・登録数の増加が売上高をけん引



売上高は2025年8月期も、過去最高値継続を計画しています。主要KPIであるエンジニア稼働数は2万名超えを目標とし、エンジニア登録者数も6万名を超える計画となっています。

## 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



エンジニアプラットフォームサービスです。これまでに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より強化することで、グループ全体での成長を目指します。

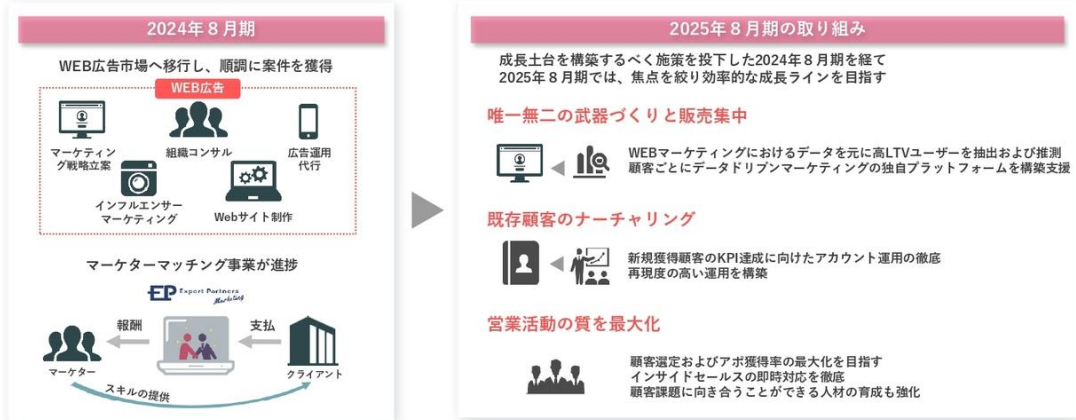
例えば、正社員エンジニアの採用が得意な MapleSystems 社で、技術力を持った正社員エンジニアを採用し、営業が得意な Branding Engineer 社がクライアントへ提案を行



うといったように、それぞれのグループ企業が得意とする領域でシナジーを生み出すことで、グループ全体の成長を目指していきたくと考えています。

## 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



マーケティングプラットフォームサービスです。売上規模としては割合が少ないものの、こちらも引き続き、広告運用案件を中心にマーケティングコンサルの事業拡充に取り組んでいきます。

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月期には、さらに効率的な成長曲線となるよう、事業を進めていきます。

## 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



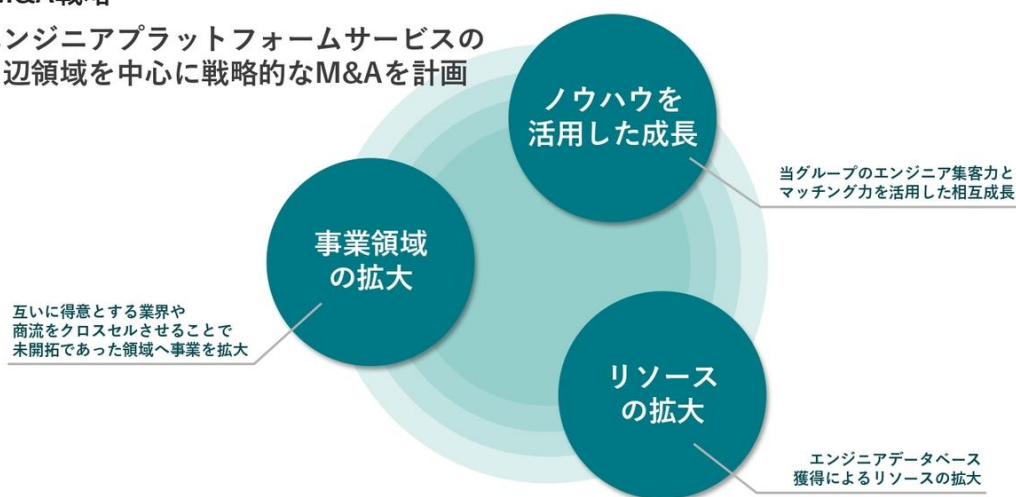
コンサル・アドバイザーサービスです。2024年8月期第4四半期より、事業の拡大を背景にコンサルティング事業およびM&Aアドバイザー事業をセグメント化しています。

引き続き採用などへ積極的な投資を継続し、事業拡大を図っていきます。

当社における新規事業の高い成長率の再現性については、今回のM&Aアドバイザー事業のように確実に証明できていると考えています。今後についても本体と同様に、さらに高い成長率を維持していきたいと考えています。

## M&A戦略

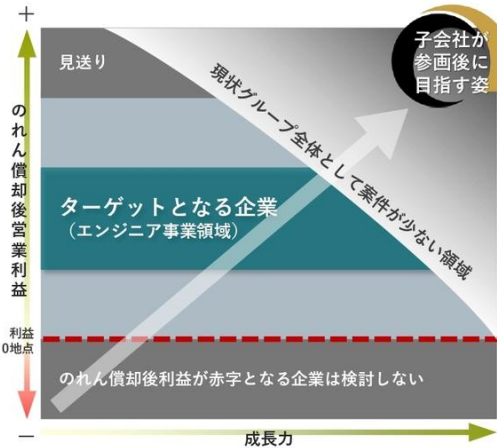
エンジニアプラットフォームサービスの  
周辺領域を中心に戦略的なM&Aを計画



当社グループが実施するM&Aに関してです。当社では、M&Aは飛躍的な成長を遂げるために必要なものであると考えています。これまでに行ったM&Aのように、当社が展開する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、積極的なM&Aを実行し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

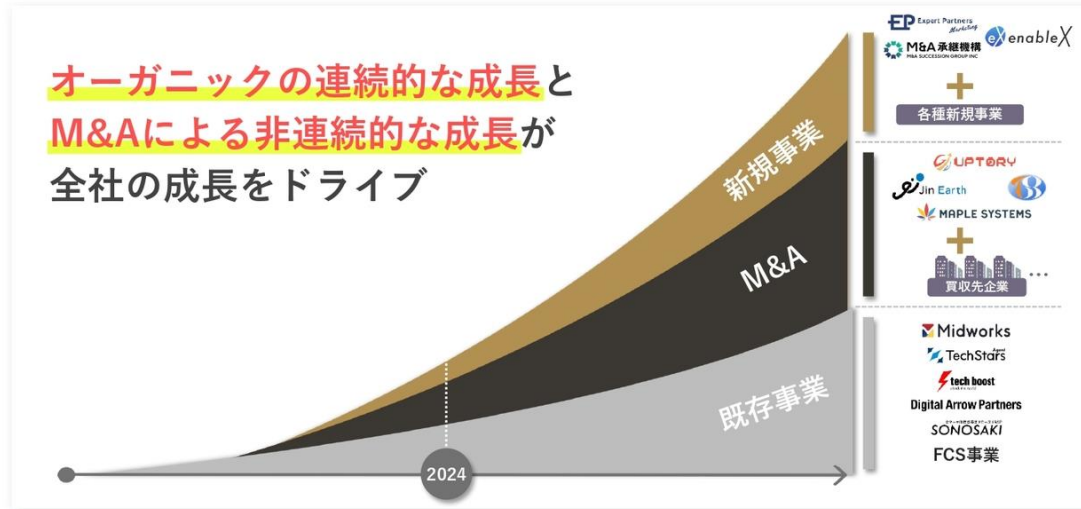
エンジニア単価の適正判断（上乗せ余地があるか）、当社クライアントとの親和性、内勤社員の強化など  
これまでのグループ全体の知見を活かしたPMIを実施

M&Aのターゲット戦略です。ターゲットに関しては、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。当グループの集客力とマッチング力を活用できる企業を中心にM&Aを実行し、事業領域の拡大やリソースの拡大を狙います。

2つ目は、のれん負けしない企業をM&Aすることです。適切にEBITDAの目標を設定し、のれん期間も的確に定めることで、のれん負けしないM&A体制を構築します。スライドの左側の図に示すように、のれん償却後営業利益が赤字となるような企業は検討しません。

3つ目は、これまでの知見を活かした確度の高いPMIです。エンジニア単価の適性判断や、当社クライアントとの親和性、内勤社員の強化など、当グループがこれまでに培ってきた知見を活かしたPMIを実施していきます。



これまでの内容を踏まえ、スライドの図に示すとおり、非連続的な成長をしていこうと考えています。以上が、2024年8月期の通期決算説明となります。

資料には Appendix ならびに ESG への取り組みなど、補足情報などを掲載しています。お手すきの時にご覧いただくと幸いです。

ありがとうございました。