



2026年 8 月 期 第 3 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3四半期業績
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3四半期会計期間業績

- ・ 四半期売上高**5,217百万円** 前年比**723百万円増** (YoY **16.1%増**)
主力事業のエンジニアマッチングの売上高は**28**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・コンサル人材に加え、幹部人材の採用投資を強化
- ・ 営業利益は前年並みの**77**百万円 (YoY **4.1%減**) で着地した一方、**事業全体の着実な成長により売上総利益は前年比で大幅に拡大し、**
成長投資に伴う販管費増加分440百万円を吸収
- ・ 4Qは既存事業の成長再加速に向けた施策を推進しつつ、
来期以降の収益拡大に向けた新規事業の事業化準備を進める

エグゼクティブサマリー②

2026年8月期 第4四半期以降の見通し

- ・ 4Qも中長期的な成長を見据えた、攻めの経営を継続するとともに
2027年8月期の収益拡大を牽引する各種成長施策を推進
- ・ 既存事業は増収基調を維持する一方、成長率には改善余地
成長率改善のため、提案力・マッチング精度・営業体制強化の推進に加え
AI活用・営業機能の専門化により、成長再加速に向けた体制整備を継続
新規事業の立案・実行を通じて持続的かつ非連続な事業成長の実現を目指す
- ・ エンジニアマッチングやコンサルなどの自社周辺領域を中心に、
事業シナジーの創出を見据えたロールアップM&Aを積極検討
既存事業の成長とM&Aによる非連続的な成長を組み合わせ、
飛躍的な成長・企業価値の最大化を目指す

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**10.5%増**
エンジニアマッチング事業は
最高売上高更新を継続

3Qも積極的な採用を継続
正社員エンジニア**49名**、コンサル人材**14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**343件**と
YonYで**69.8%と大幅に増加**

3QではFAM社のPMIを
行いつつ、案件を並行検討

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

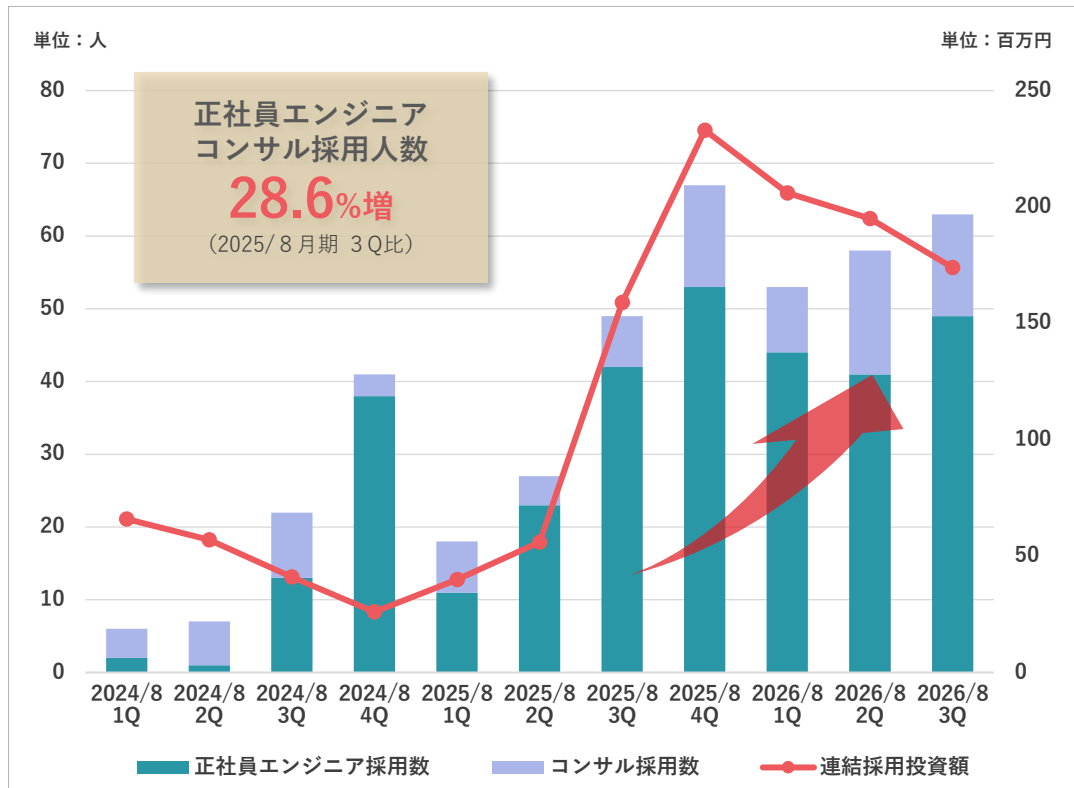


将来の収益拡大を見据え、
正社員エンジニアやコンサル人材の
採用に大規模な先行投資を継続

第3四半期の採用人数は、
前年比で**28.6%増**

正社員エンジニア**49名**、
コンサル**14名**採用

採用コストは一時的に計上される
ものの、中長期にかけた利益率の
向上を見込む



エグゼクティブサマリー⑤ 子会社上場方針

M&A承継機構の新規上場準備を開始

親会社・子会社双方の成長投資を最適化することで、グループ全体の企業価値拡大を目指す



対象会社



- ☞ コンサル・アドバイザーセグメントに属する連結子会社
- ☞ M&A仲介・事業承継・再生コンサルティング等を提供



上場の狙い

各社が成長投資に集中

- ☞ 子会社は自社成長へ、親会社はコア領域へ経営資源を集中し、双方の成長を加速



グループ方針

議決権の過半数保有・
連結維持

- ☞ 上場後も議決権の過半数を継続保有
連結子会社として売上・利益を継続反映

子会社の自律的な成長と親会社のコア領域への投資集中を両立し、
グループ全体の持続的な企業価値向上を目指す

☞ 詳細は20～23ページを参照

エグゼクティブサマリー⑥ TWOSTONE Alvita成長戦略

Digital Arrow PartnersからTWOSTONE Alvitaへ商号変更

デジタルマーケティング支援を起点に、AI・データを活用した企業変革支援へ提供価値を拡張

01
変化

環境変化

AI技術の進化と
データ活用の本格化により、
企業変革に求められる要素が変化



02
進化

提供価値の進化

広告運用・施策実行に加え、
データ基盤整備、AIエージェント実装
運用人材の育成まで一気通貫で支援



03
実行

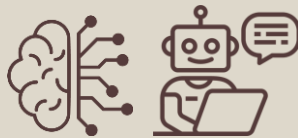
実行支援モデル

データとAIを核に、戦略設計・基盤構築
から実装・運用、成果創出まで伴走する
実行特化型パートナーへ

4 領域を横断する提供体制 データ × AI × マーケティング × 人材 を掛け合わせ、提供価値と収益機会の拡大を図る



データマネジメント



AIトランスフォーメーション



マーケティングパートナー



人材支援

詳細は39～41ページを参照



当社グループの成長戦略

当社グループの成長戦略① 事業モデルの上方展開

既存の人材・開発基盤を起点にAI・上流コンサル領域で新規事業を順次展開

事業モデルの上方展開

EXISTING | 既存領域

Branding Engineer / Midworks etc

エンジニアマッチング・開発支援
人材供給基盤

EXPANSION | 展開強化領域

AI



上流コンサル機能 (enableX)



戦略・IT/DX コンサル
IT構想・DX戦略



AI コンサル・受託開発
AI戦略・PoC～実装



PM / PMO 支援
要件定義・進捗管理



インフラ支援
クラウド・運用保守



フリーランスITコンサル
専門人材の常駐支援



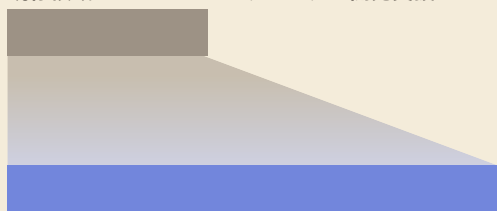
既存の人材・開発基盤に、AIと上流コンサル機能を掛け合わせ
戦略・IT/DX、AI実装、PM/PMO、インフラ支援等の新規サービスを順次展開

当社グループの成長戦略② 収益機会の拡大

上流化・複合提案により、既存顧客内での提供領域と収益機会を拡大

1 PRICING POTENTIAL 提供単価の向上

既存領域：エンジニアマッチング・開発支援



拡張領域：戦略・IT/DXコンサル/PMO/AI実装

戦略・IT/DXコンサル・PMO・AI実装
による案件単価向上の余地

2 CROSS-SELL クロスセル拡大



既存顧客

コンサル

AI実装

インフラ支援

エンジニア供給

コンサル・AI実装・インフラ支援
・エンジニア供給を複合提案

3 UPSTREAM ENGAGEMENT 顧客接点の上流化



戦略・構想設計

IT / DX コンサル

PM / PMO

メンバー・実装

メンバー・実装レイヤーを入口に、
PM/PMO、IT/DXコンサル、
戦略・構想設計レイヤーへ顧客接点を上流化

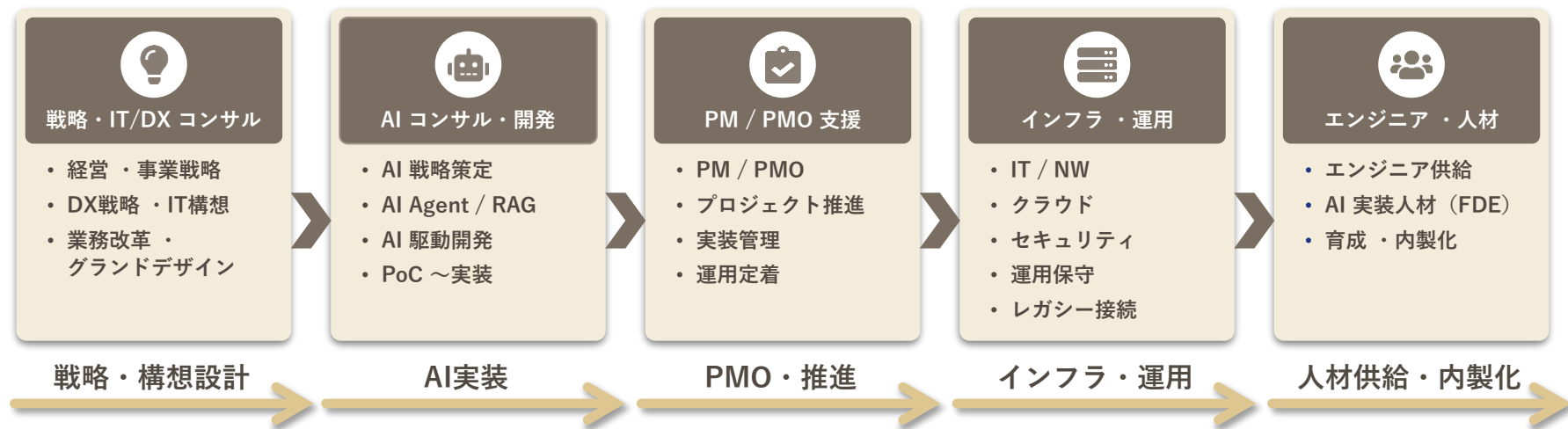


提供単価の向上・クロスセル拡大・顧客接点の上流化により
既存顧客内での提供領域と収益機会の拡大を図る

当社グループの成長戦略③ 一気通貫の提供体制

戦略・構想設計からAI実装・PMO・インフラ運用・人材供給まで 一気通貫で支援

顧客課題への入口 — 戦略・構想設計



 戦略・IT/DXコンサル、AI実装、PM/PMO、インフラ支援を高付加価値領域として拡張し
既存の人材・開発基盤を活かして実装・運用面まで支援



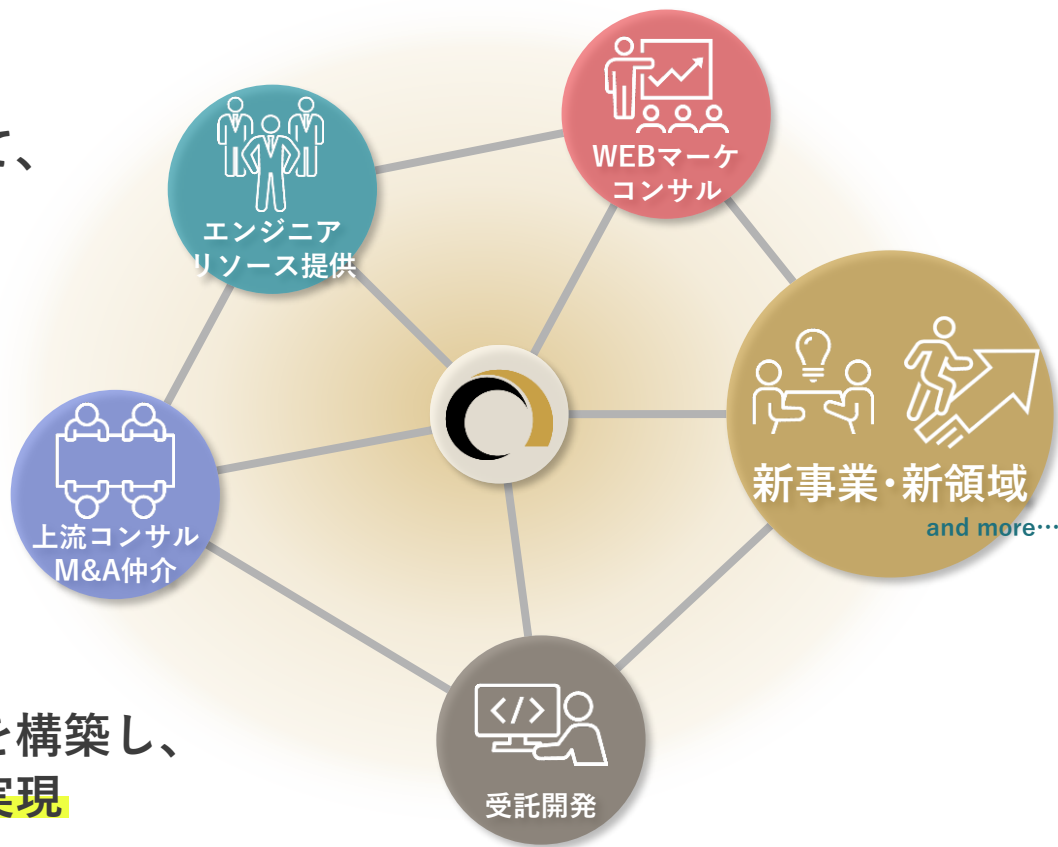
市場環境

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

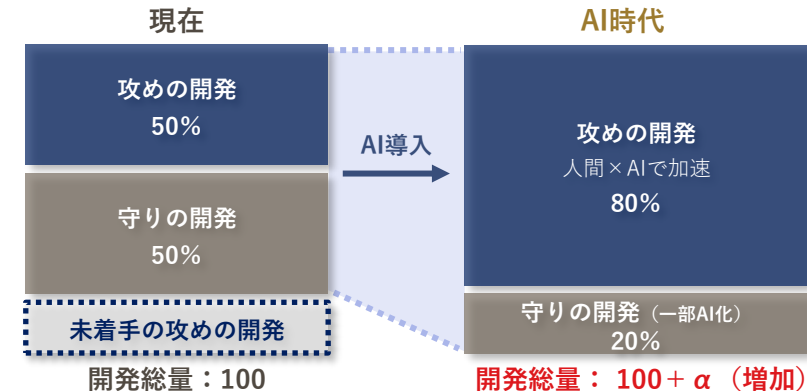


AIがエンジニア・開発に与える影響

AIは守りの開発を効率化し、攻めの開発を解放

エンジニアリソースの総量は変わらず、エンジニアがAIを用いることで乗数的に生産性を向上

攻め・守りの開発比率の変化



AXにより守り50が20に減少 → 空いたリソースで未着手の攻めを実行
 → 攻めの開発がエンジニア×AIで加速・拡大
 → 守りはエンジニアがゼロになるわけではなく、AI化により比率が低下

攻めの開発こそ、フリーランスが強い!

3つの構造的優位性

即戦力・スピード

攻めの開発はスピードが命
 採用～稼働が速いフリーランスが正社員より適している

専門性の集中投下

新規領域には特定の高スキルが必要
 社内にはない専門人材をピンポイントで確保できる

柔軟な組成

プロジェクト単位で最適なチームを機動的に組成
 固定コストを抑えながら攻めの投資ができる



攻めの開発が増える時代、即戦力・専門性・柔軟性を持つフリーランスの価値は、AI時代にこそ高まる

当社グループのAIソリューション

エンジニアリング基盤 × AI専門人材 × 伴走支援
三位一体で企業のAI活用を実現

AI戦略コンサルティング

企業のAI推進を外部から丸ごと支援
課題整理・戦略設計から
PoC・本番導入・PDCA運用まで、
専属コンサルタントが一気通貫で伴走



支援領域

- ◆ 課題整理・可視化
- ◆ PoC設計・実施
- ◆ AI推進室 代行
- ◆ 横展開・定着支援

AIシステム開発

生成AI・LLMを活用した専用システム
をゼロから構築
グループ内の500名を超える
正社員エンジニア体制で、
設計・実装・運用を一気通貫でカバー

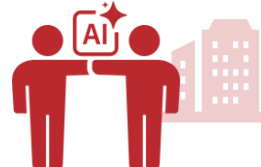


対応技術・範囲

- ◆ 生成AI / LLM
- ◆ MVP・PoC開発
- ◆ セキュア環境設計
- ◆ カスタムAIモデル

AI人材の調達・提供

Midworksに登録する
6万人超のフリーランスから、
AIエンジニアを厳選・迅速に提供
人材不足や内製化の課題を解消



供給力

- ◆ 6万人超の豊富な人材
- ◆ MLOps / LLM / GCP等
多様なスキルに対応可能
- ◆ 週1～フルタイム

AIシステム開発の導入事例

業種・課題に応じたAIシステムを構築し、定量的な業務改善を実現
あらゆる業界で加速するAI活用の潮流を的確に捉え、
企業の持続的な成長とAX推進を力強く支援

設備メーカー 営業提案の 自動化AI

課題

担当者による提案品質の
ムラ・見積もりミスが多発

解決策

設計図を自動解析し提案書を
自動生成するAIを開発

成果

75%

業務工数削減

採用予算も80%コストカット

介護サービス業 問い合わせ 自動フィルタAI

課題

総合窓口から各担当への
手動連携に多大な時間

解決策

AIが内容を自動解析・分類し
担当へ自動送信

成果

2日分

回答スピード短縮

返信スピード200%向上

人材派遣業 求人×人材 マッチングAI

課題

担当者の経験差で提案品質に
バラつき、可視化できず

解決策

AIが求人・求職者を照合し
最適人材を自動提案

成果

250%

人材成約率向上

適性判断の精度96~98%

飲食業 一次面談 自動化AI

課題

1日数十件の面談で人事が
逼迫、基準も属人化

解決策

自己紹介動画をAIが適性判断し、
一次面談を自動化

成果

80%

面談工数削減

20件/日→4件/日に絞り込み

主力事業である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
2026年には約1.8兆円に拡大予測



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

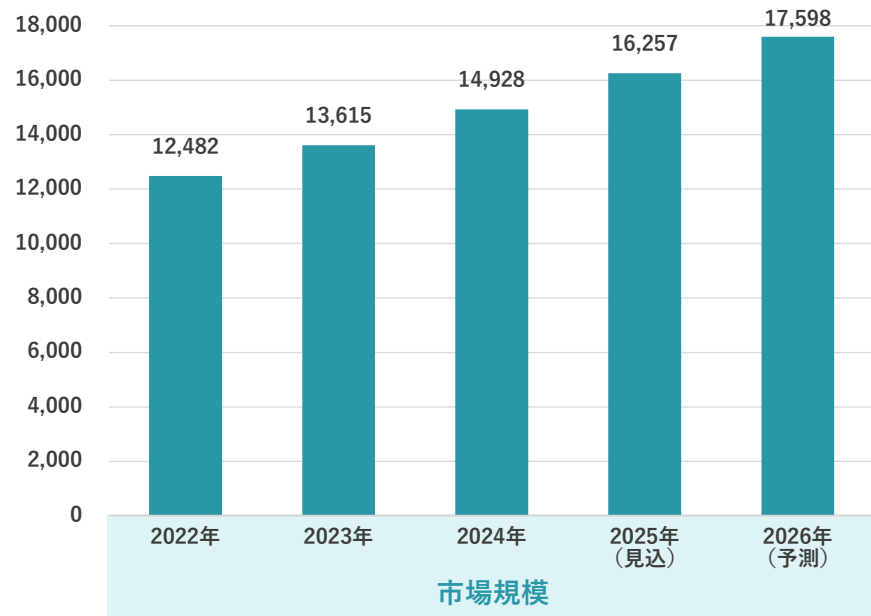


業界トップクラスの地位を確立し
フリーランスエンジニアの価値を
向上させるだけでなく
日本企業の成長力強化に貢献する



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 2026年版 人材ビジネスの現状と展望 デジタル人材編



子会社上場準備について

子会社上場準備について① M&A承継機構社について



M&A仲介・アドバイザリー業務を行うコンサルティングファーム

M&A仲介業務を中心に、事業承継、再生コンサルティングに関する業務を提供

会社概要

会社名	株式会社M&A承継機構
所在地	東京都港区港南1-8-15 Wビル13F
役員	代表取締役CEO 西村 将明 取締役COO 黒岩 俊介 取締役CFO 宮川 崇（公認会計士） 社外取締役 淵邊 善彦（弁護士） 社外取締役 澤田 直宏 常勤監査役 本井 孝洋 社外監査役 信貴 威宏（公認会計士） 社外監査役 浅沼 理早（弁護士）
許認可等	中小企業庁 M&A支援機関登録制度 登録企業 一般社団法人M&A支援機関協会 正会員 宅地建物取引業者免許 東京都知事（1）第112845号 情報セキュリティ国際規格 ISO/IEC 27001:2022
設立年月日	2023年 3月 6日
株主構成	株式会社TWOSTONE&Sons 100% ※2026年 7月15日時点

提供サービス



M&A仲介・アドバイザリー

M&Aに関する相談、マッチング候補先の提示、
企業概要書の作成 ほか



事業承継コンサルティング

事業承継診断、
株価算定・企業価値評価 ほか



再生コンサルティング

再生M&A、PMI支援、
経営改善計画・再生計画策定 ほか

子会社上場準備について② 子会社上場による成長戦略

親会社・子会社それぞれが成長を加速させ、**グループ全体の企業価値拡大を目指す**

上場

TWOSTONE & Sons

親会社：TWOSTONE&Sons

主力事業のエンジニアマッチング等、複数事業を展開
注力領域への投資を強化し、主力事業の成長を加速

議決権の過半数
を継続保有

= 連結子会社として維持

新規上場

M&A 承継機構
M&A SUCCESSION GROUP INC

子会社：M&A承継機構

コンサル・アドバイザー領域で成長した子会社を上場
上場会社としての自律性を活かし、成長を加速

子会社上場は、グループにとって合理的な成長戦略



上場目的

各社が成長投資に集中し、双方の成長を加速

- 資本配分・投資領域のコンフリクトを解消し、親会社・子会社が成長機会に応じた投資判断を実行
- 子会社は自社で生み出した利益を自社成長へ再投資
親会社は売出資金をコア領域およびM&Aへ集中投下
- 双方の自律的な成長を促進することで、グループ内に抱え込む場合を上回る成長機会を創出



グループ内での位置づけ

主力事業とは異なる成長領域を担う連結子会社

- 主力事業のエンジニアマッチング等のコア領域とは異なる成長領域を担う
- 上場により独立した投資判断・資本調達力を確保しつつ、連結子会社としての位置づけを継続
- 親会社のコア事業の成長と子会社の独立成長を両立させ、グループ全体の成長に寄与



株式保有方針

当面は過半数を保有し連結を維持

- 議決権の過半数を継続保有し、連結子会社としての位置づけを維持
- 上場子会社としての独立性および少数株主利益に配慮したガバナンスを維持
- 持分比率低下により親会社株主帰属利益への取り込みは減少するものの、売上・利益は連結業績に継続反映し、グループ成長への貢献を期待

※本件は当社グループのコンサル・アドバイザーセグメントに属する子会社（M&A承継機構）の上場を想定したものです。上記は現時点における基本方針であり、経営環境等の変化に応じて見直す可能性があります。
※本上場の時期及び具体的な条件等は、今後の上場審査の状況及び株式市場の動向等を踏まえて決定する予定であり、現時点では未定であります。



子会社上場準備について③ グループ連結業績に占めるM&A承継機構の割合

設立3期目となる2025年8月期において、
M&A承継機構は売上高1,179百万円、営業利益237百万円を計上し、
早期に収益基盤を確立

	当社連結	M&A承継機構	当社連結業績に 占める割合
売上高	18,077	1,179	6.5%
営業利益	819	237	28.9%
経常利益	807	237	29.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	494	162	32.8%

単位：百万円



2.2026年8月期 第3四半期業績

財務数値の前年比較

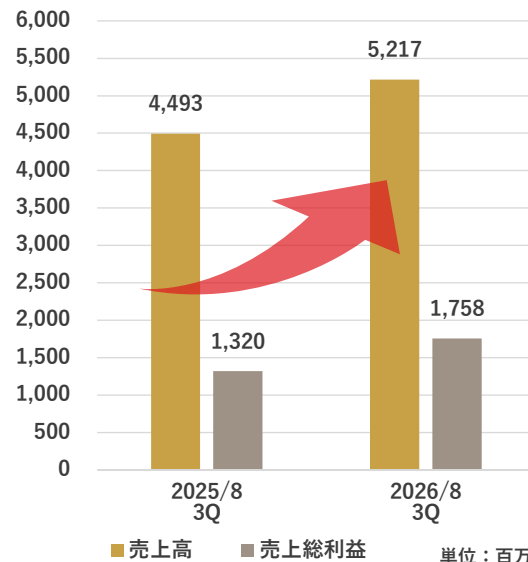
四半期売上高は前年比**16.1%増**・売上総利益は前年比**33.1%増**
積極投資により営業利益は前年並みにとどまるも、
売上総利益は前年比で大幅に伸長し、収益基盤は着実に拡大

	2026/8月期 3Q	前年同期 (2025/8月期 <u>3Q</u>)			2026/8月期 3Q累計	前年同期 (2025/8月期 <u>3Q累計</u>)	
	実績	実績	増減率		実績	実績	増減率
売上高	5,217	4,493	+16.1%		15,879	13,402	+18.5%
売上総利益	1,758	1,320	+33.1%		5,594	4,105	+36.3%
営業利益	77	81	△4.1%		602	889	△32.3%
純利益	15	32	△54.1%		328	572	△42.7%

※ 純利益は“親会社株主に帰属する当期純利益”を記載しております

単位：百万円

四半期売上高・売上総利益の推移（YonY）



財務数値の前年比較（調整後営業利益）

事業拡大を背景に、成長加速に向けた投資を継続しつつ、
営業利益・EBITDAは前年同期並みの水準を確保

	2026/8月期 3 Q	前年同期 (2025/8月期 <u>3Q</u>)	
	実績	実績	増減率
営業利益	77	81	△4.1%
減価償却費・のれん償却	128	50	+155.3%
EBITDA	206	131	+57.1%
オフィス移転コスト	0	4	△92.5%
M&Aコスト	1	2	△42.8%
調整後営業利益	208	138	+50.2%

	2026/8月期 3 Q累計	前年同期 (2025/8月期 <u>3Q累計</u>)	
	実績	実績	増減率
	602	889	△32.3%
	362	143	+152.2%
	965	1,033	△6.6%
	57	4	+1095.7%
	23	6	+267.1%
	1,046	1,044	+0.2%

単位：百万円



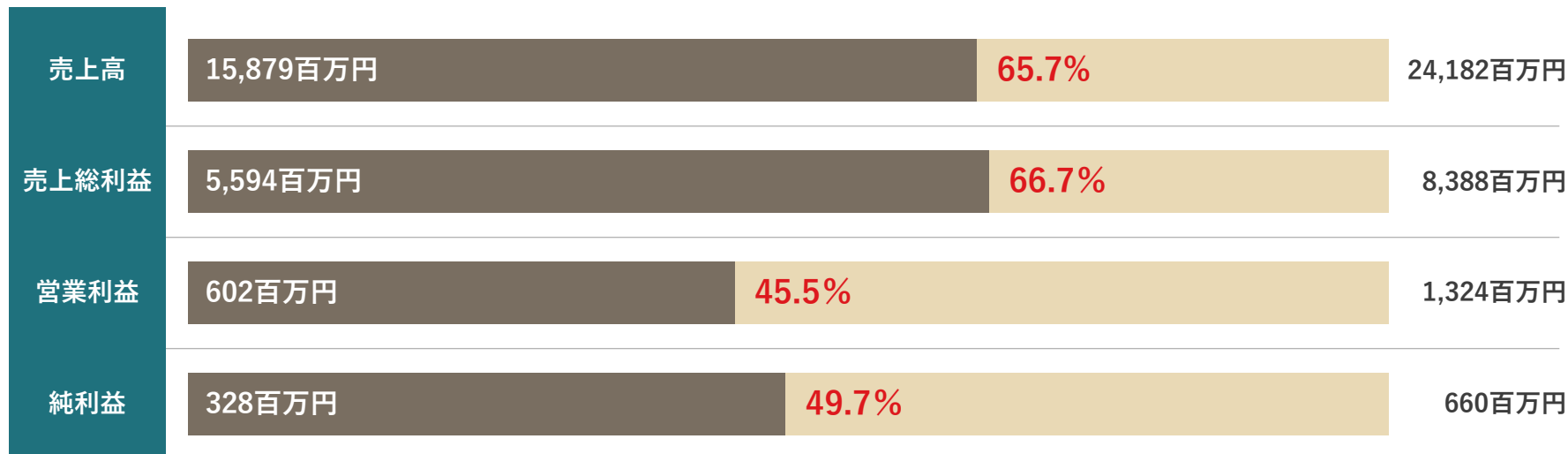
通期業績予想に対する進捗率

既存事業は増収基調を維持する一方、成長ペースの改善が課題

4 Qは、営業・マッチング機能の強化を軸に、既存事業の成長再加速施策を継続あわせて、2027年8月期の収益拡大に向けた事業基盤の強化を進める

通期業績予想に対する3Q進捗率

通期業績予想



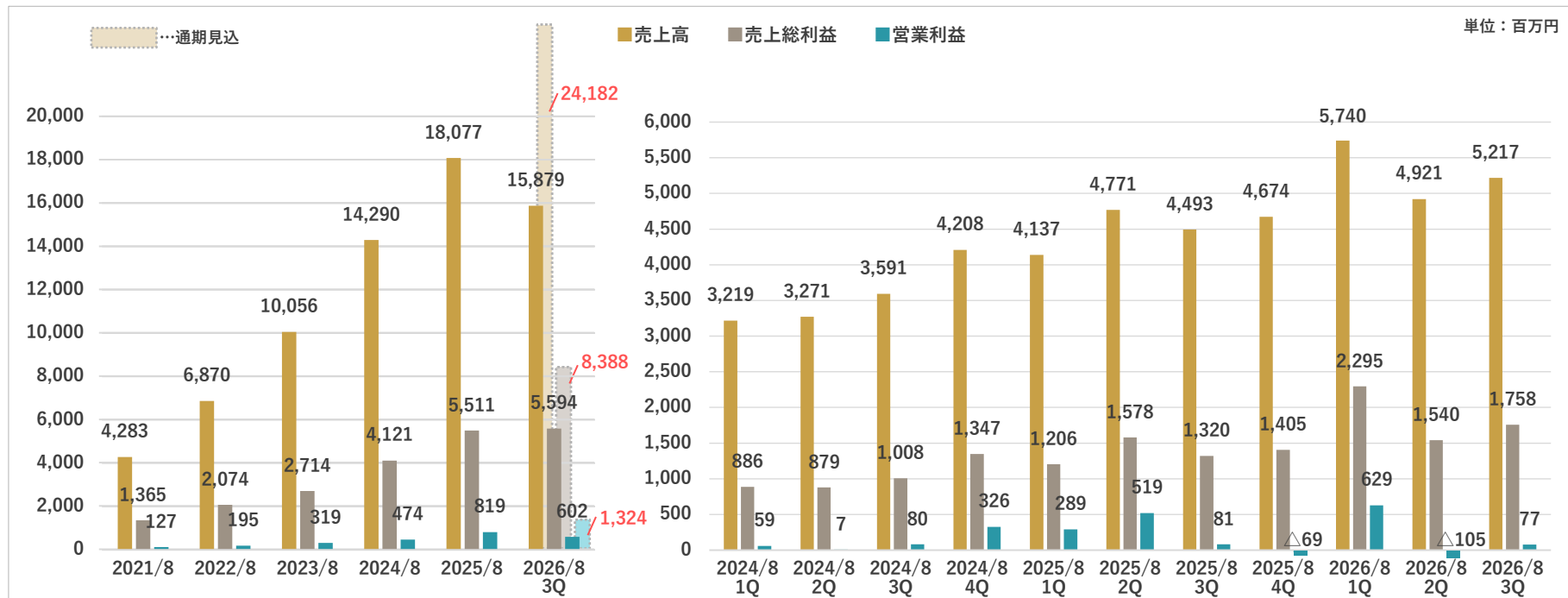
※ 成長加速に向けた取り組みについては、35ページを参照



四半期ごとの業績推移

四半期売上高 **5,217** 百万円 (YonY 16.1%増)

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

3Qも正社員エンジニア・コンサル採用投資を中心とした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

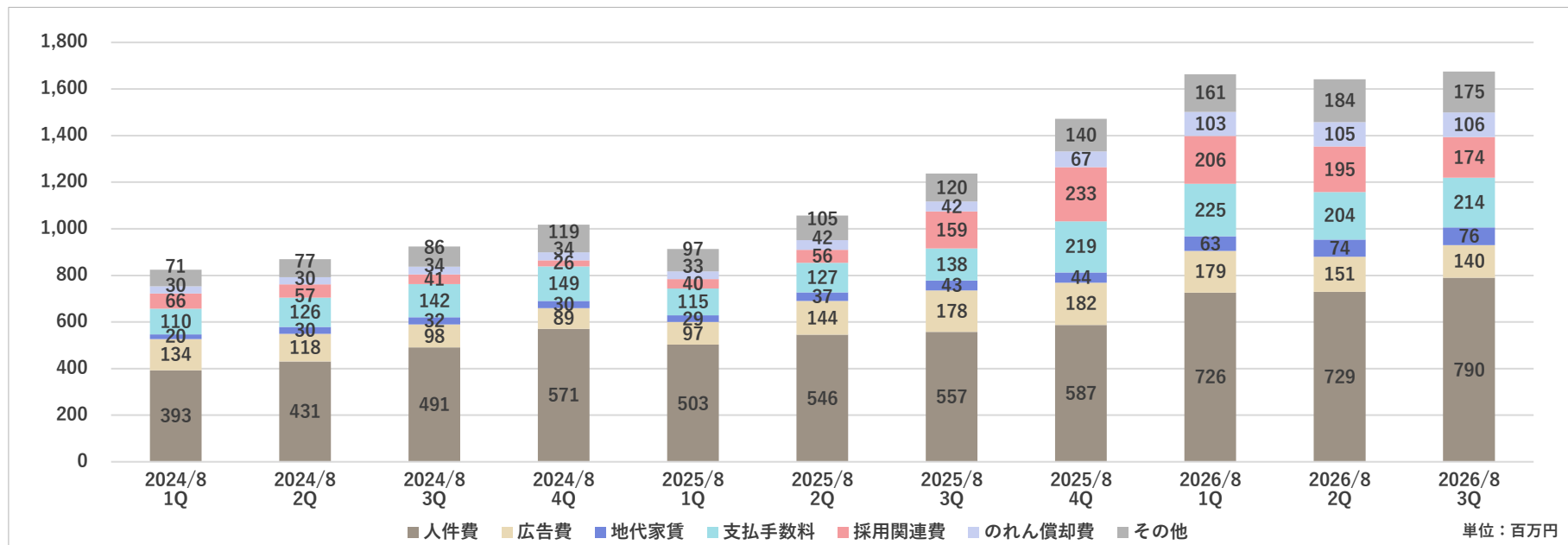
	2026/8月期 3Q	前年同期 (2025/8月期 <u>3Q</u>)	
	実績	実績	増減率
人件費	790	557	+41.8%
広告費	140	178	△20.9%
地代家賃	76	43	+77.7%
支払手数料	214	138	+55.2%
採用関連費	174	159	+9.2%
のれん償却費	106	42	+154.2%
その他	175	120	+45.6%
合計	1,680	1,239	+35.5%

	2026/8月期 3Q累計	前年同期 (2025/8月期 <u>3Q累計</u>)	
	実績	実績	増減率
	2,246	1,606	+39.8%
	472	419	+12.5%
	215	110	+94.5%
	644	381	+69.2%
	575	256	+124.1%
	315	117	+169.3%
	521	324	+60.9%
	4,991	3,216	+55.2%

単位：百万円

販管費の推移（四半期）

上場来継続する「中長期を見据えた積極投資」を3Qも継続
 既存事業のさらなる成長に向け、営業・コンサル・エンジニアを中心とした採用を
 推進するとともに、**新規事業領域の立上げ・推進を担う幹部人材の採用も実行**
既存領域の深耕と新規事業の育成により、収益基盤の持続的な拡大を目指す

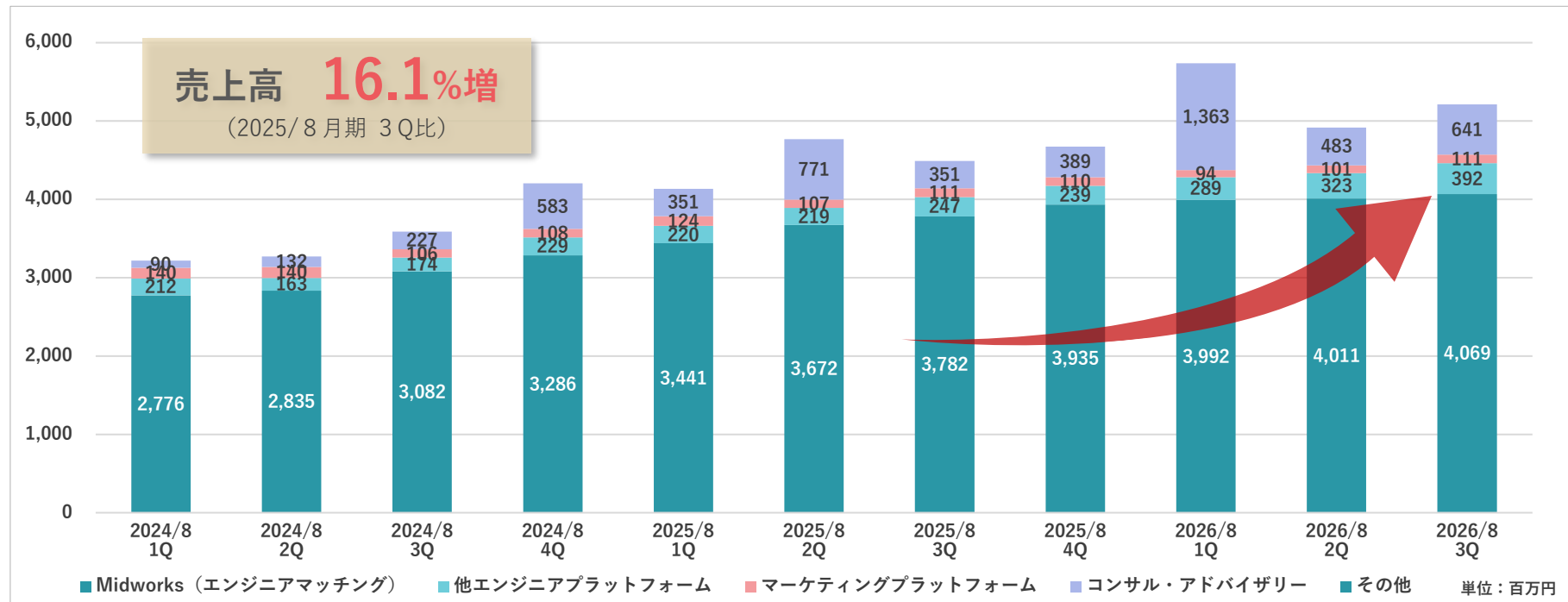




3. セグメントの業績

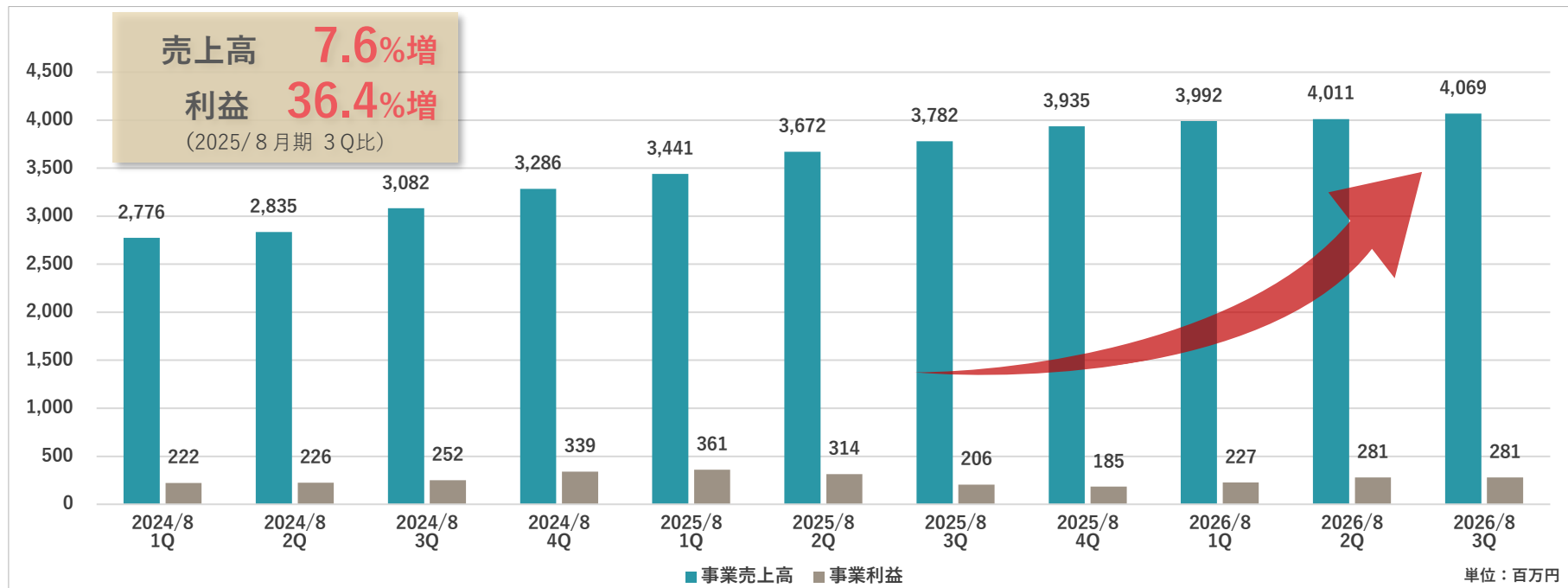
四半期のセグメント別・売上高推移

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
 四半期の全社売上高は、前年比**16.1%増**



四半期売上高**4,069**百万円と過去最高の更新を継続

3Qは売上成長率の再拡大に向けた取り組みを着実に推進



Midworks（エンジニアマッチング事業）

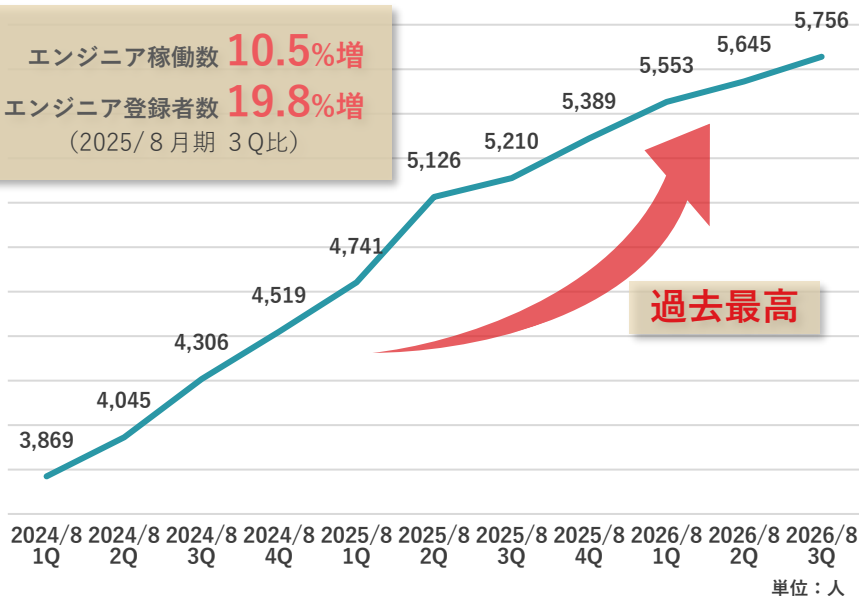


エンジニア稼働数・登録者数ともに最高値更新を継続

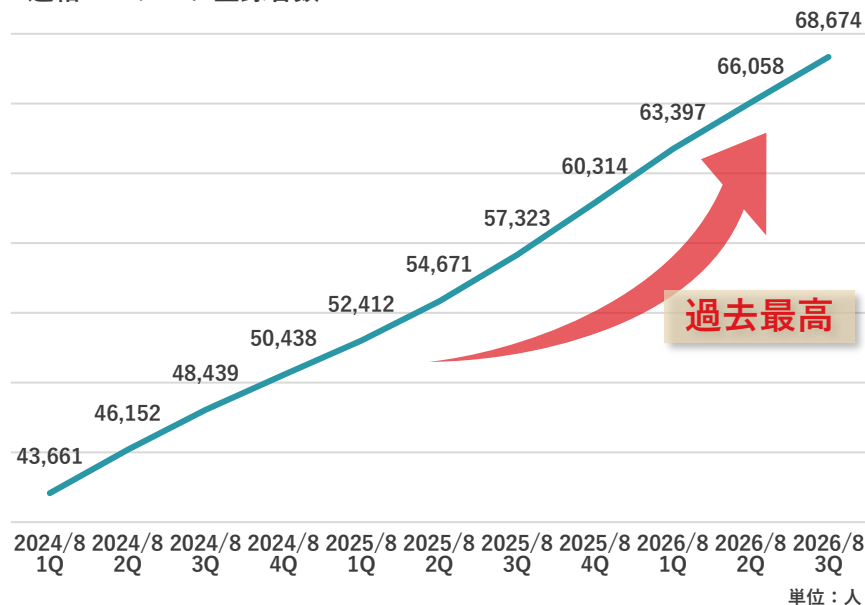
2026年8月期はフリーランスに加え、正社員エンジニアの案件参画を増加させることで、正社員エンジニアとフリーランスのチーム型参画を推進、事業規模の拡大を目指す

連結エンジニア稼働数

エンジニア稼働数 **10.5%増**
エンジニア登録者数 **19.8%増**
(2025/8月期 3Q比)



連結エンジニア登録者数



エンジニアマッチングの現状の整理と、成長加速に向けた取り組みの継続



現状



※稼働中の案件を除く
※案件管理基準を見直し
当四半期より有効案件ベースで集計

- ⬆ AI需要拡大の中、企業からの案件数は底堅く推移
- ⬆ 登録エンジニア数は順調に増加、人材基盤は拡充
- ⬇ フリーランスへのマッチングが停滞
- ⬇ 企業への提案力・案件とエンジニアのマッチング精度に課題

課題の本質

市場環境は良好
ボトルネックは**営業・マッチング機能**にあり、
ここを改善することで**成長加速の余地は大きい**

成長加速に向けた施策

1. AI活用による提案力強化

企業ニーズの分析・提案資料生成にAIを導入
担当者一人あたりの提案数・質を向上させ、
受注率改善を図る

2. マッチング精度の向上

エンジニアのスキルデータ整備とAIレコメンドを
組み合わせ、案件とエンジニアの最適マッチングを実現
稼働率の引き上げを目指す

3. 営業体制の強化

営業機能の専門分化と案件管理の精緻化を進め、
リード獲得から商談化・マッチングまでの
スピード・質を引き上げ、マッチング機会を最大化



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

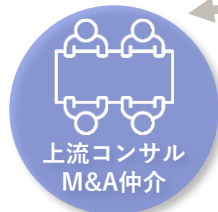
代表取締役CEO 河端
代表取締役COO 高原
取締役CFO 加藤



長谷川
参画



スピード・機動性向上
グループ価値向上へ



TWOSTONE Alvita成長戦略① マーケティング支援の再定義

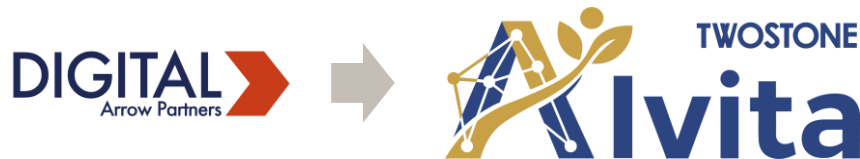
Webマーケティング支援から

AI・データを活用したマーケティング変革支援へ

戦略転換に伴う社名変更（2026年6月1日付）

新たな事業構想との整合とブランド価値の向上を目的に
株式会社Digital Arrow Partners から

株式会社TWOSTONE Alvita へ商号変更



従来

Webマーケティング
施策の実行支援

広告運用・施策実行が中心

提供領域
の拡張

今後 AI・データを活用したマーケティング変革支援



データ基盤整備



AIエージェント実装



運用体制・人材活用

マーケティング最適化にとどまらず、データ・AI・人材領域まで支援を拡張

TWOSTONE Alvita成長戦略② 実行特化型パートナー

戦略設計から実装・運用・成果改善まで一気通貫で支援

データとAIを核に、戦略設計から実装・運用・成果改善までを担う実行特化型パートナー

一気通貫の支援プロセス



提供する成果



売上・LTV・ROAS の向上

マーケティング成果の最大化



事業生産性・収益の改善

業務効率と収益性の向上



成長機会の創出

支援領域の拡張による事業成長

TWOSTONE Alvita成長戦略③ 成長領域の拡張

データ基盤を起点に、AI実装・マーケティング運用・人材支援まで拡張

企業のマーケティング課題は、広告運用・施策実行にとどまらず、
データ基盤整備・AI実装・人材活用を含む領域へ高度化・多様化

4 領域を横断する提供体制により、顧客課題への対応範囲を広げ、提供価値と収益機会の拡大を図る



1 データマネジメント事業

CDP/DWHを中核とした統合データ基盤の構築・運用
国産クラウド・セキュリティ/ガバナンス設計まで対応



2 AIトランスフォーメーション事業

主要LLM（Claude・ChatGPT・Gemini等）による
自律型AIエージェント/RAG実装、内製化までを伴走支援



3 マーケティングパートナー事業

Web・マス・オーガニック横断の統合プランニング
CRM/MA・SNS、アフィリエイト「SONOSAKI」も運営



4 人材支援事業

「Expert Partners Marketing」や、グループ企業である
Branding Engineerの人材アセットを活用し、
組織体制の構築を支援

グループの顧客基盤・開発支援ノウハウ・人材アセットを掛け合わせ、提供価値の拡張と収益機会の拡大を図る

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

株主還元

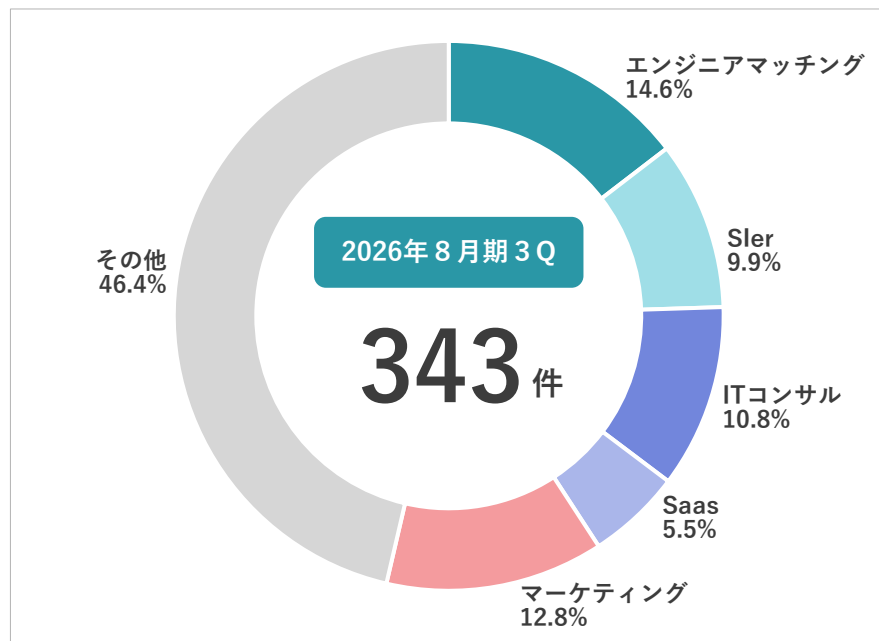
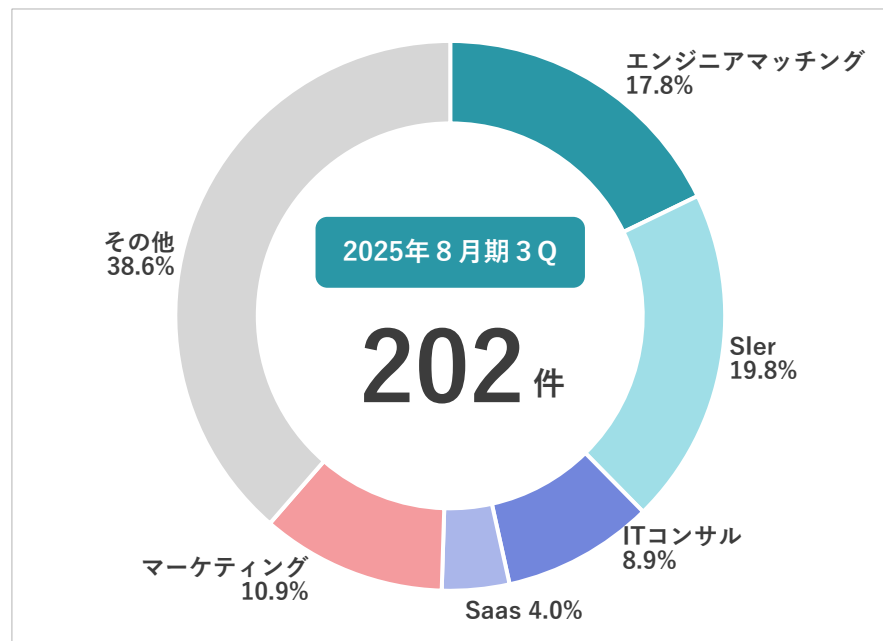
期末配当予想の修正（増配）

※2026年4月14日 適時開示

- ・ 利益還元を経営の最重要課題とする方針のもと、
企業成長の成果として増配を決定
- ・ 「持続的な成長に向けた戦略投資」と「株主還元」を両立し、
企業価値の向上を牽引

「持続的な成長に向けた戦略投資」と「株主還元」を両立することで
企業価値の向上を図る

案件検討数は前年比で大幅に増加
3QはFAM社のPMIを推進しつつ、
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



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



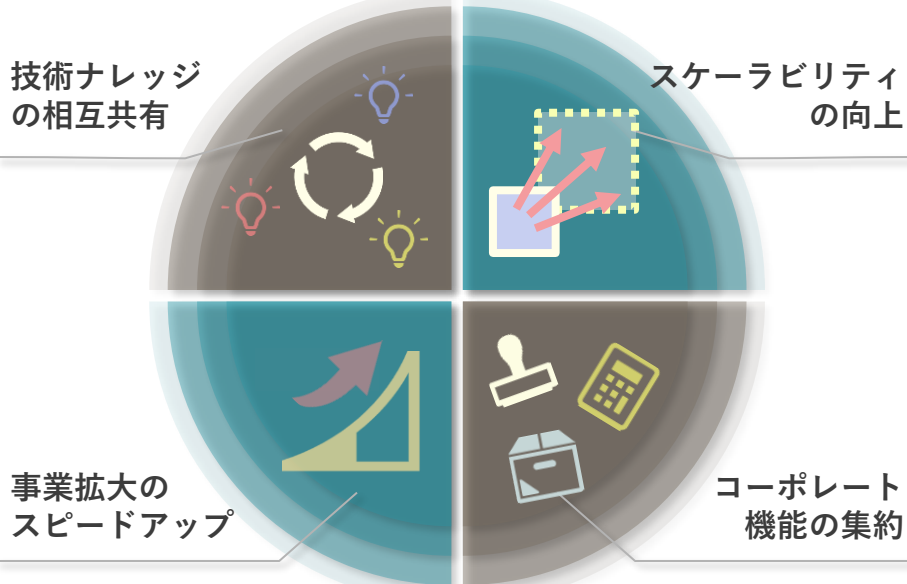
エンジニアデータベース
獲得によるリソースの拡大

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

BRANDING ENGINEER + Branding Career

Carecon + MAPLE SYSTEMS + Jin Earth + FAM + 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

M&A承継機構 M&A SUCCESSION GROUP INC. + enableX

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

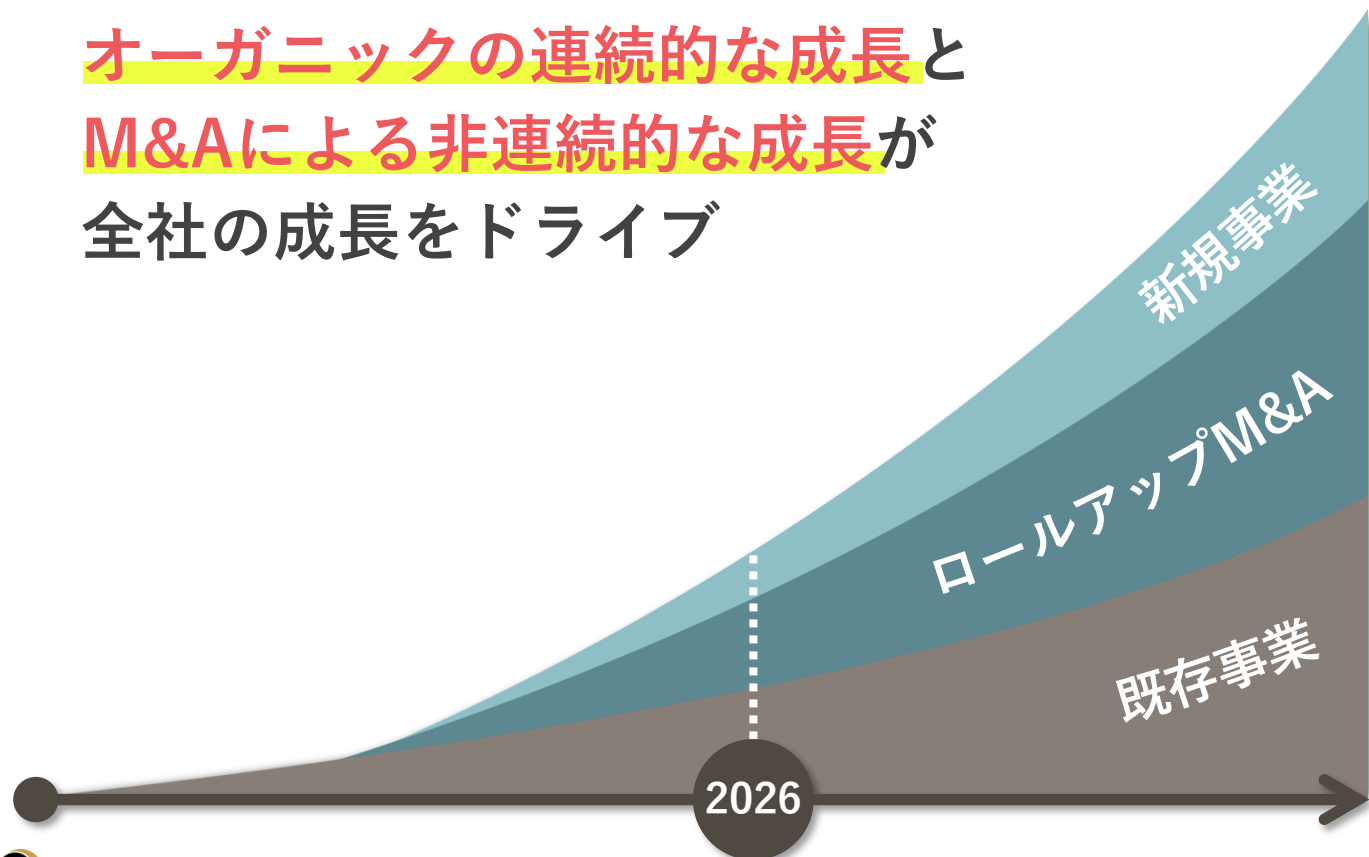
適切にEBITDAの目標を設定
のれん償却後利益が赤字となる企業のM&Aを行わない等、
のれん負けしないM&A体制の構築

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

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

FAM

BS

MAPLE SYSTEMS

+ 買収先企業

Midworks

tech boost
shock the world

TechStars Agent

Digital Arrow Partners

SONOSAKI

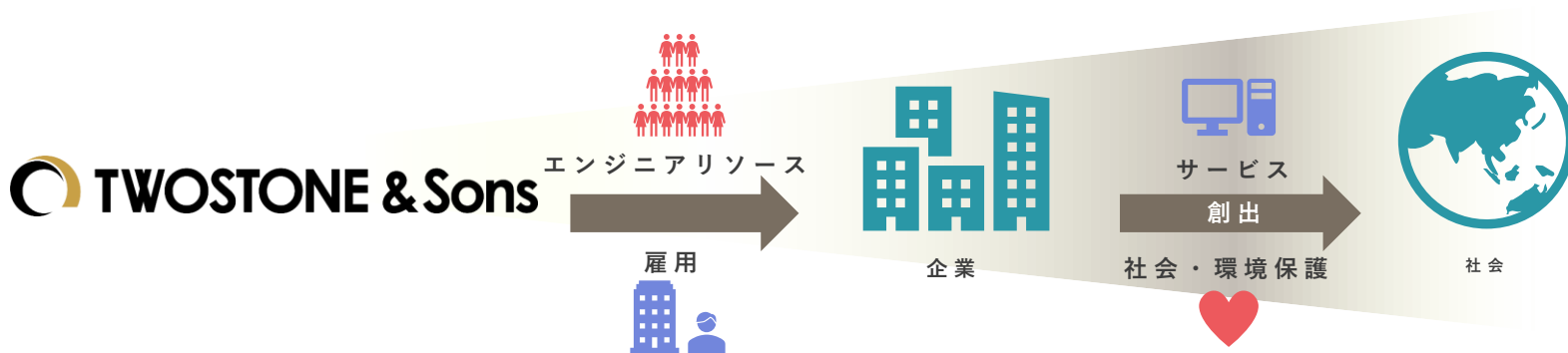
FCS事業



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

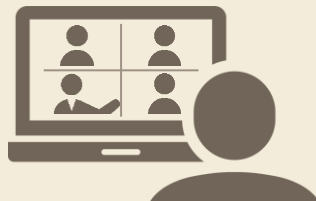


CO2削減効果

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



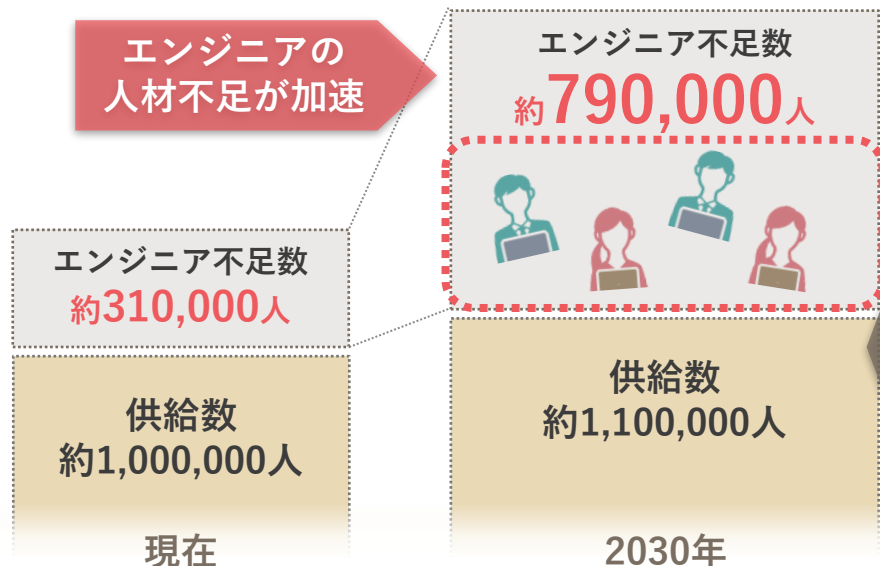
CO2削減効果

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

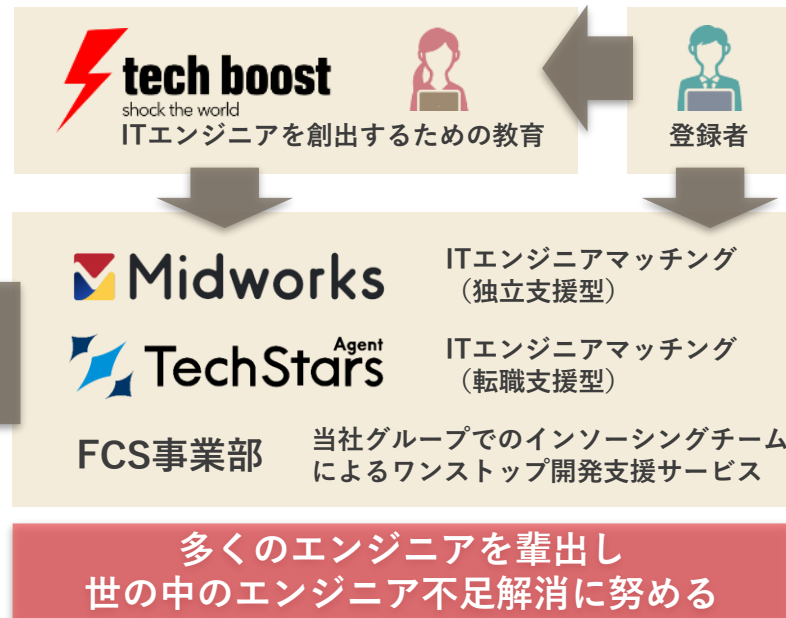
今後の日本で深刻な問題となると予測されるITエンジニア不足に対し、
多くのエンジニアを育て、輩出し、フリーランスや転職支援により流動性を担保

IT人材需要数推移

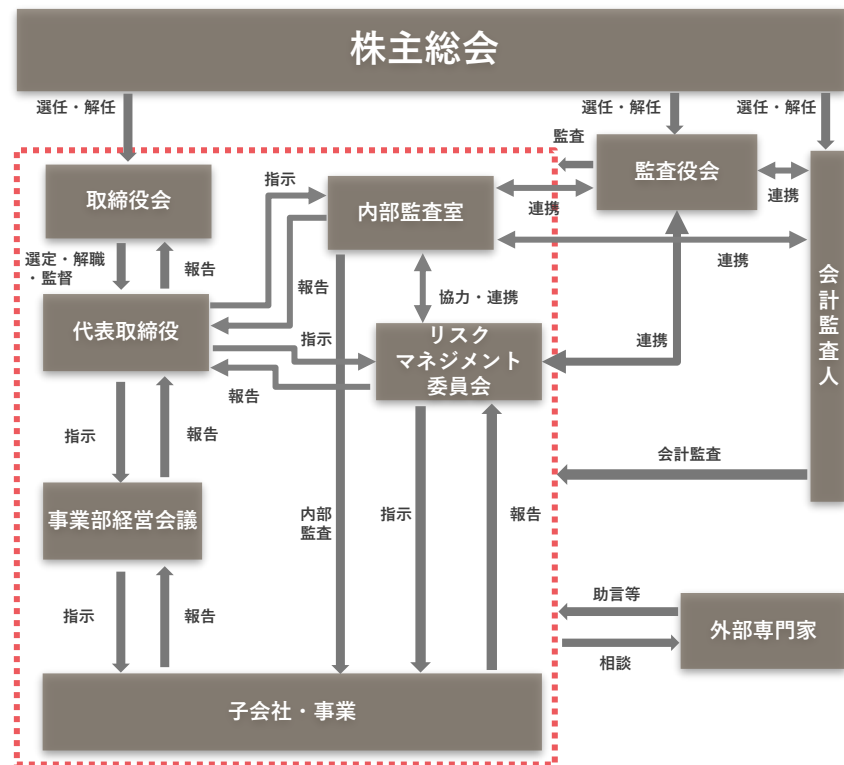


出典：経済産業省 IT人材の最新動向と将来推計に関する調査結果（2019年版）

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。

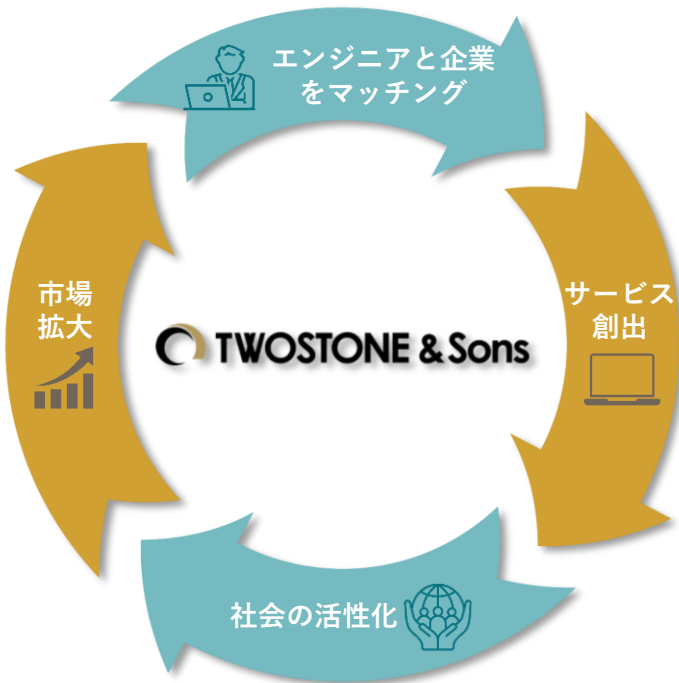
また毎月初旬に事業部経営会議を開催。各事業の実績及び今後の見込みを迅速に把握し、効率的な意思決定を行うための体制を構築。

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

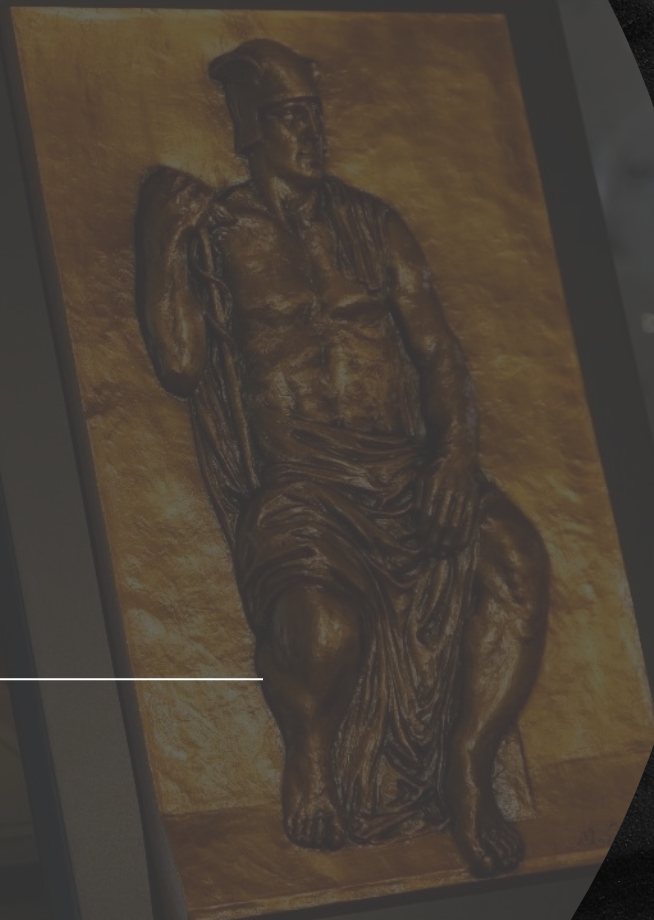
創出される価値の合計

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





四半期決算補足情報

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 3 Q末	2025/ 8 月期 3 Q末		2025/ 8 月期末	
	実績	実績	増減率	実績	増減率
流動資産	7,543	6,956	+8.4%	7,216	+4.5%
現預金	4,553	4,559	△0.1%	4,557	△0.1%
固定資産	3,178	2,049	+55.1%	2,731	+16.4%
総資産	10,722	9,005	+19.1%	9,947	+7.8%
流動負債	4,411	3,418	+29.1%	3,931	+12.2%
固定負債	2,460	2,093	+17.5%	2,548	△3.5%
純資産	3,851	3,494	+10.2%	3,467	+11.0%

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



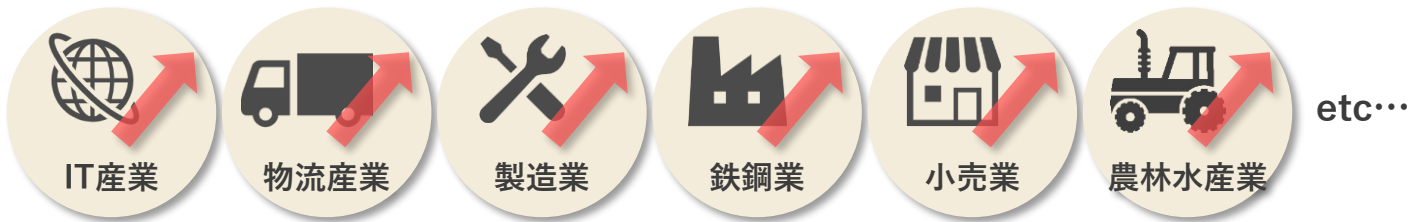
IT・戦略コンサル

開発・IT構築・採用

運用・マーケティング・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

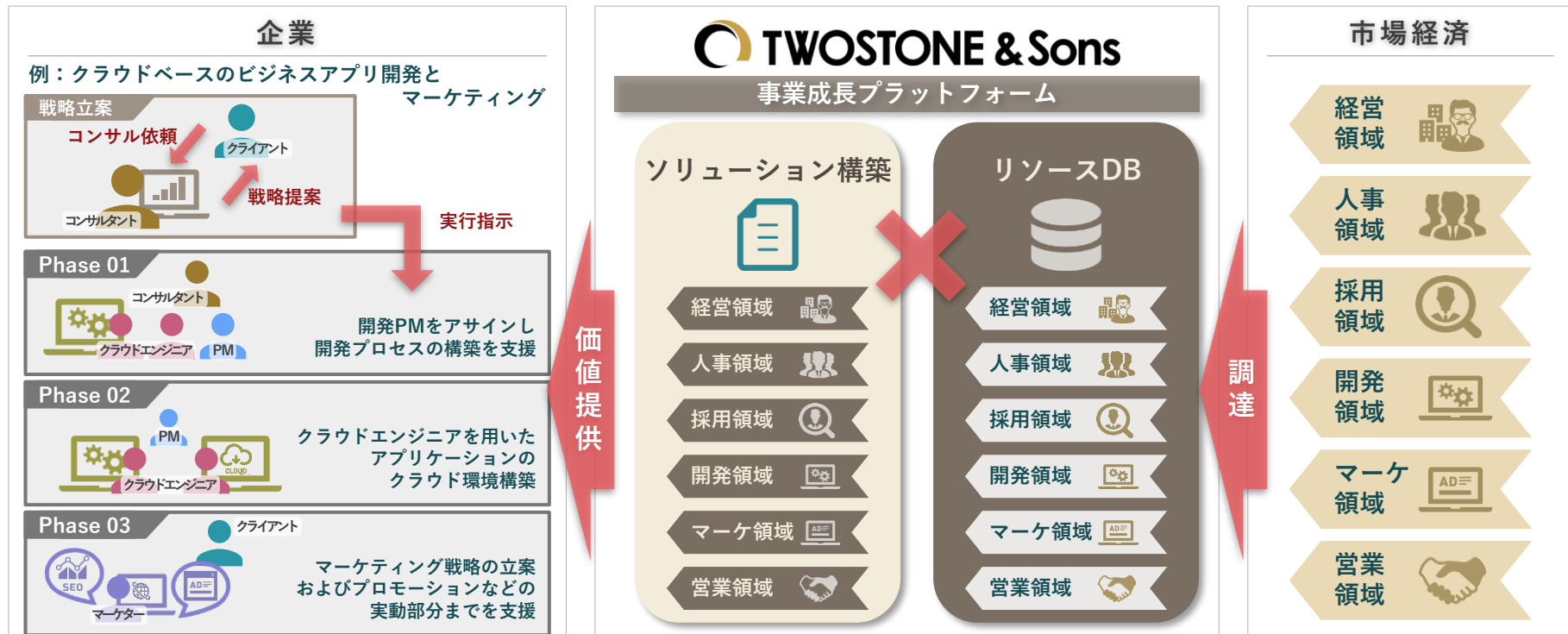


各領域の成長が
企業の売上向上
に寄与

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

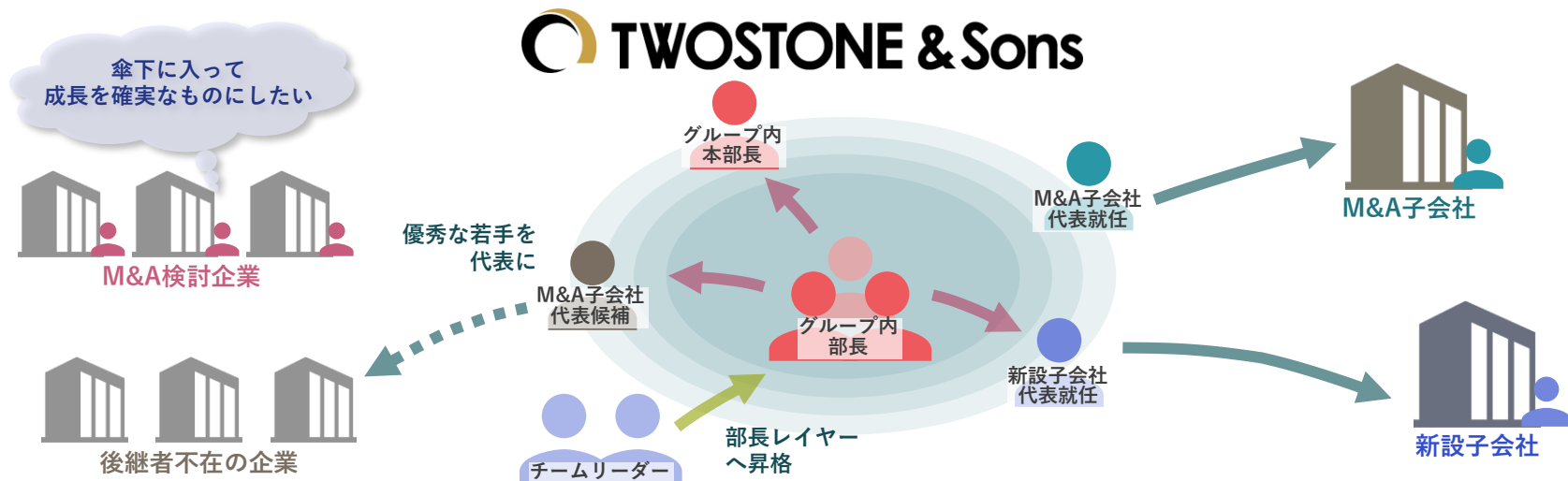
HD体制が目指すもの② 当グループの提供価値

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

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

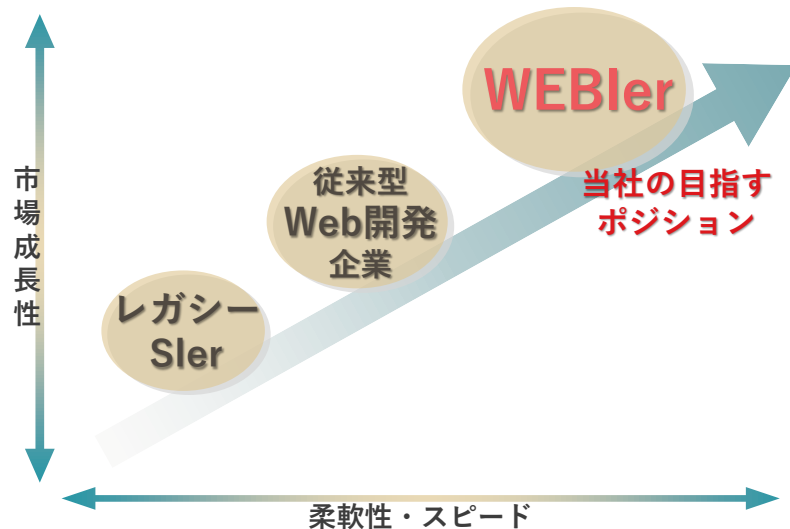
国内最大級のネットワークによるスピーディなリソース確保

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

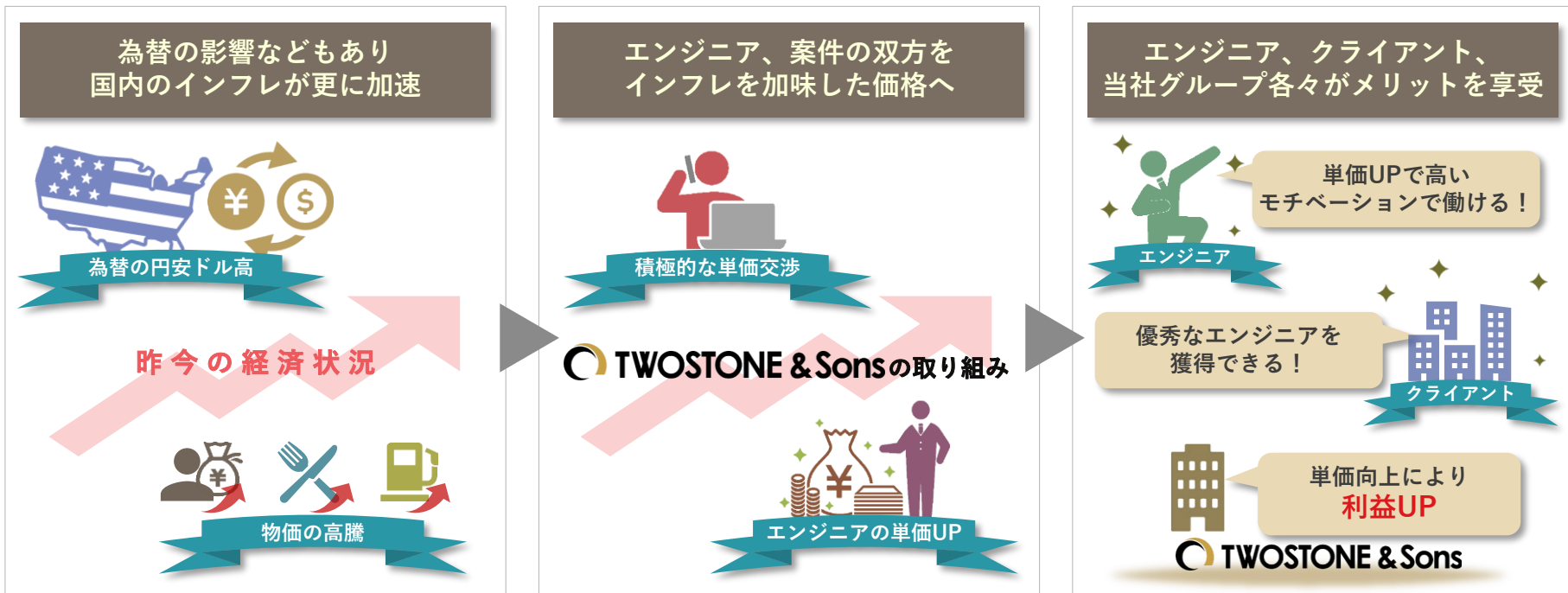
戦略立案から実装まで一気通貫で支援、付加価値を最大化



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

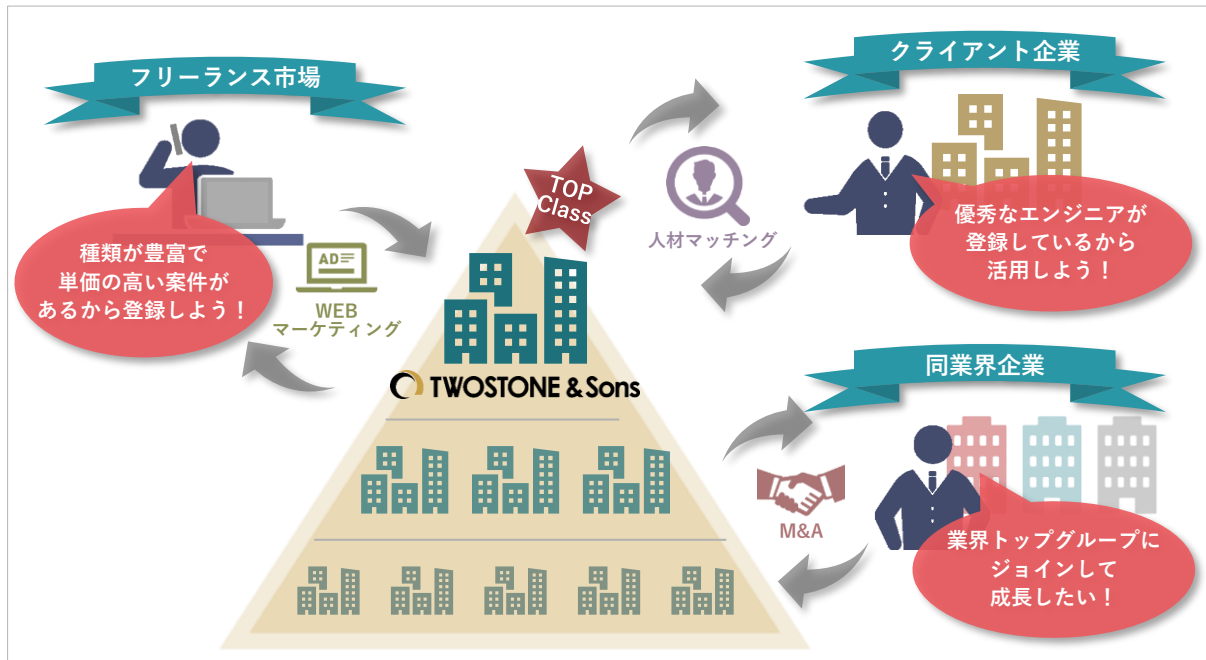
- ・企業からの良質な案件が増加
- ・低CPA※での優秀な人材獲得が促進
- ・戦略的なM&A案件が増加

※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



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

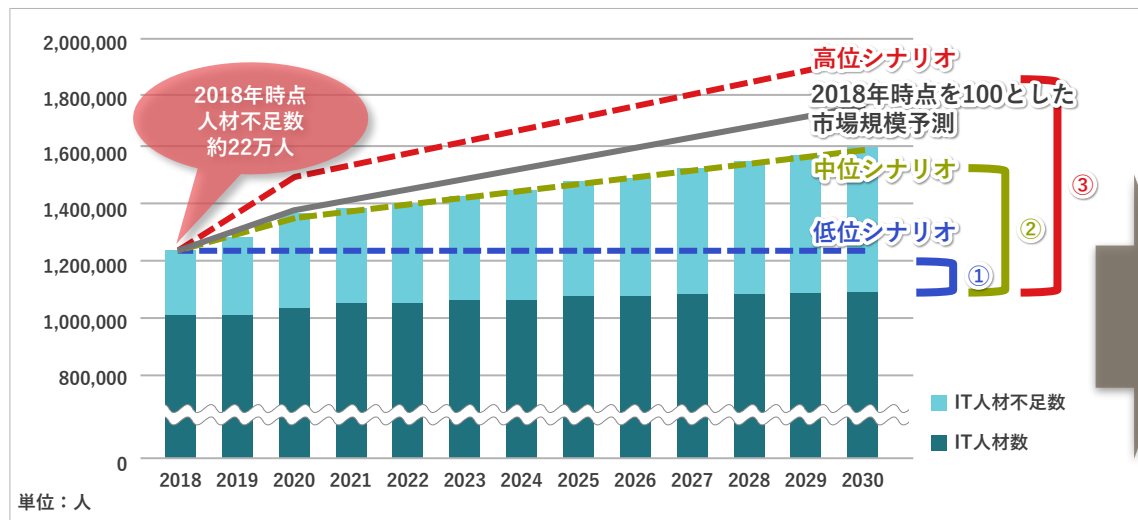
- ・厚労省の推進する働き方改革の流れを受け、
時間や場所に縛られない働き方を選ぶエンジニアが増加

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

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**

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

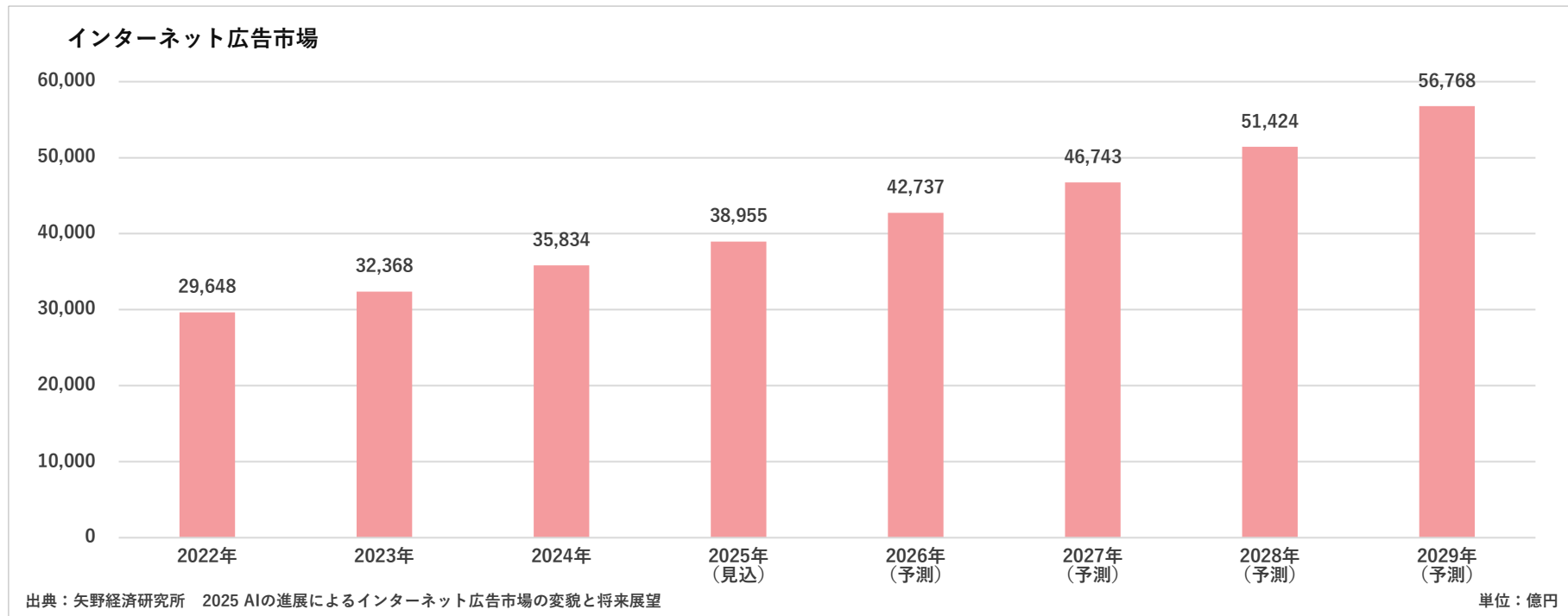
拡大するフリーランス市場
において当社はトップクラスの
知名度がある



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、2029年には5.6兆円まで成長予測
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

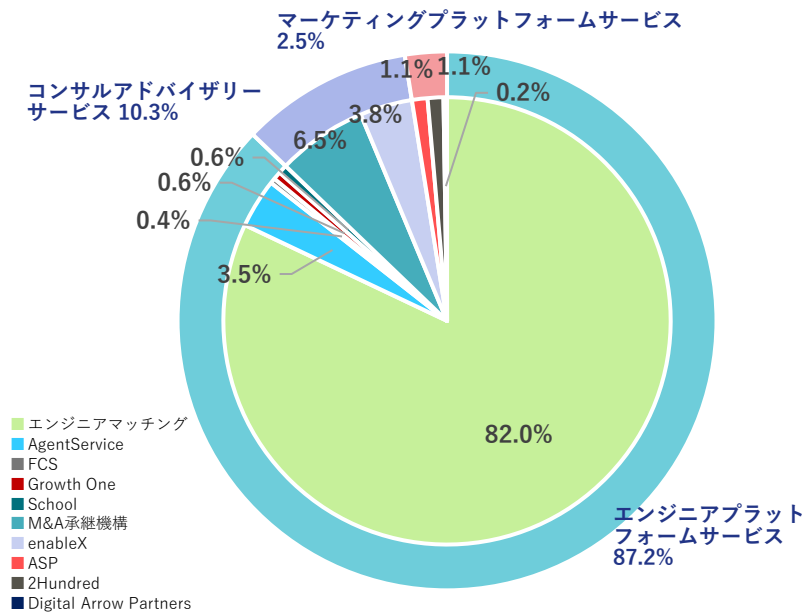
福岡県福岡市中央区天神3丁目4番8号 天神重松ビル 602号室

- 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、
2013.10 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ットが解決する「[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
- 2025.12 株式会社FAMの株式を簡易株式交換によって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



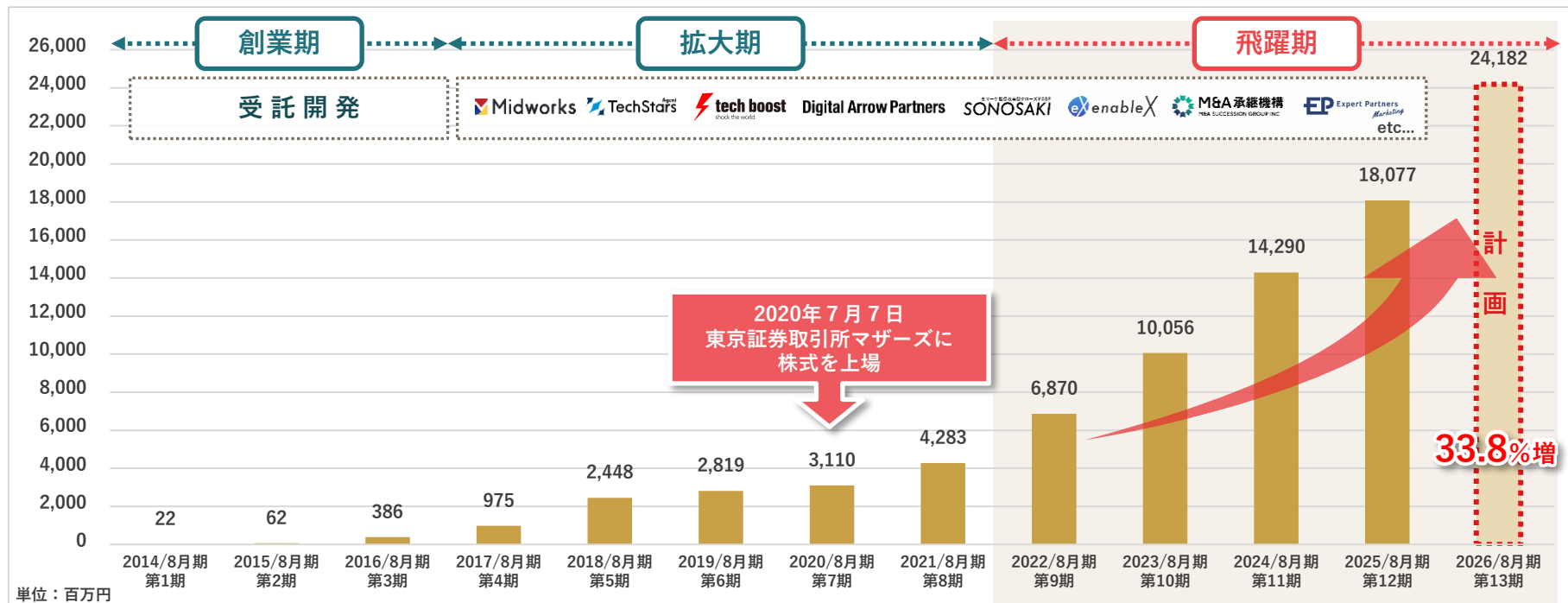
戦略コンサルティング



M&Aアドバイザリー

沿革および業績推移

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



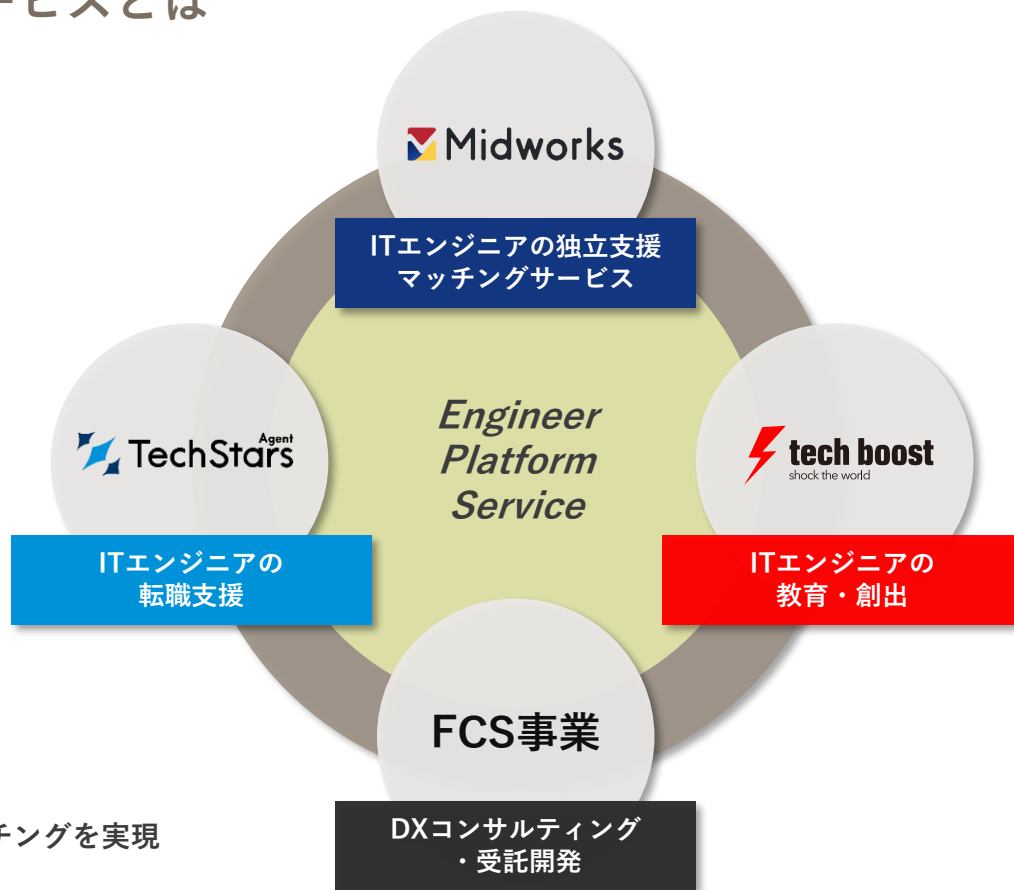
TWOSTONE & Sons ・ホールディングカンパニー



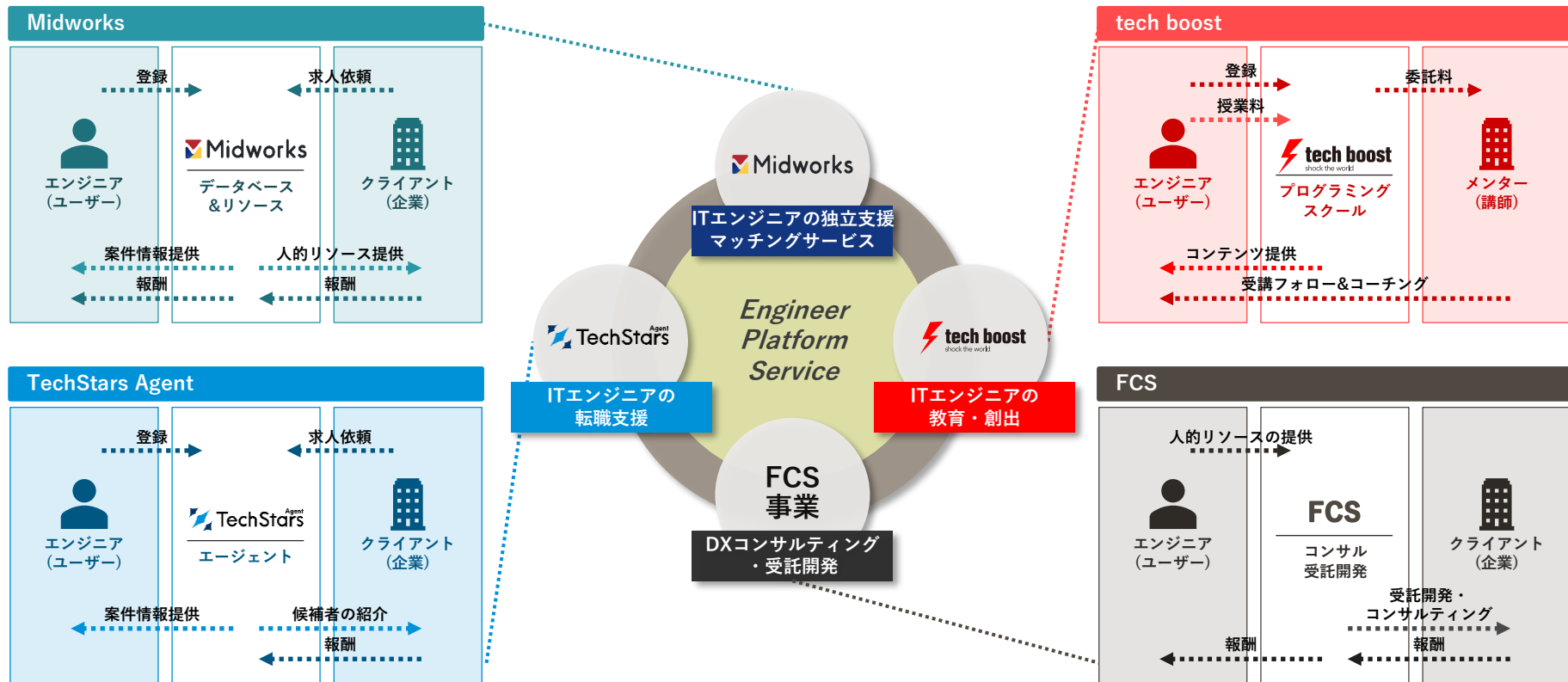
2026年5月31日時点

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



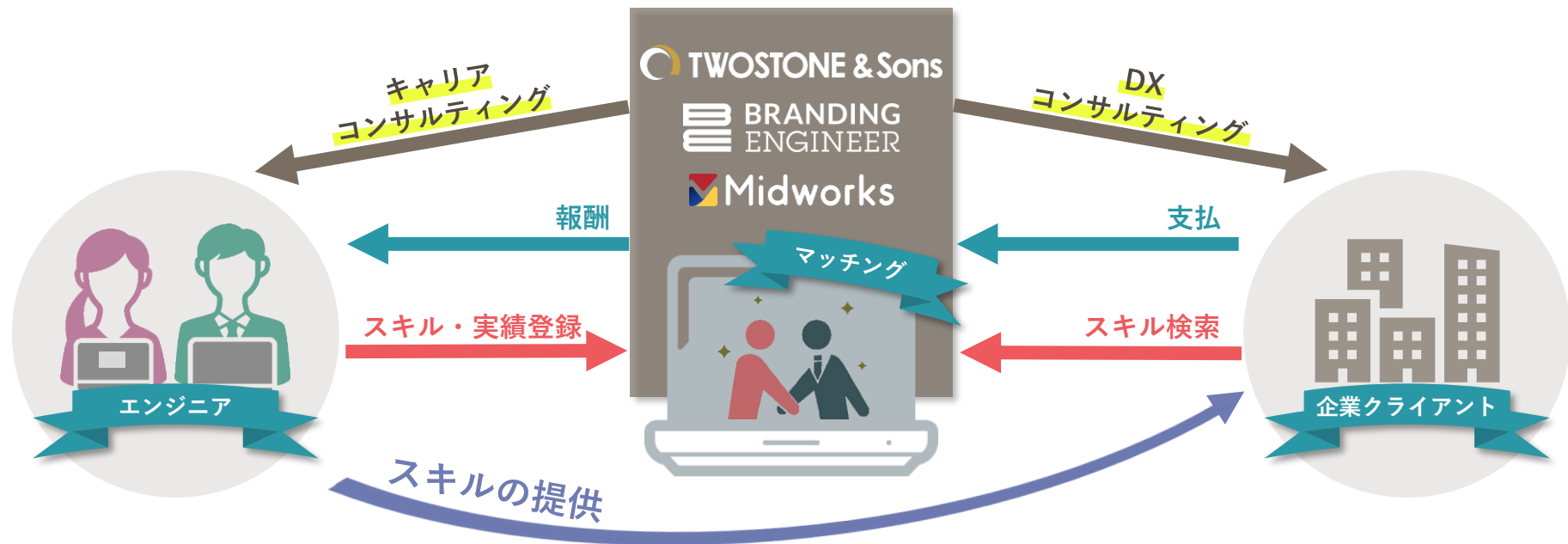
多様なエンジニア獲得を実現するマーケティング力

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)		-	-		-

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



主力事業（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



主力事業（Midworks）の事業モデル

Midworksの売上高は、**稼働数** × **単価**

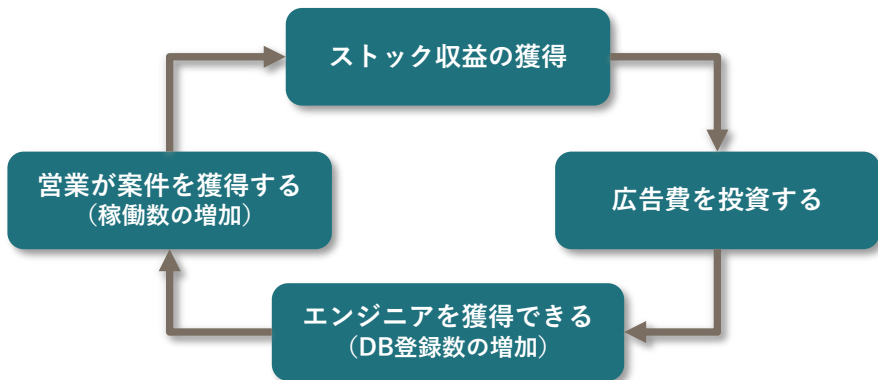
顧客企業（案件）とエンジニアの数を増やすことで、安定的な売上成長が可能に
当グループの強みであるエンジニア集客力を活かすために、以下の点に注力

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

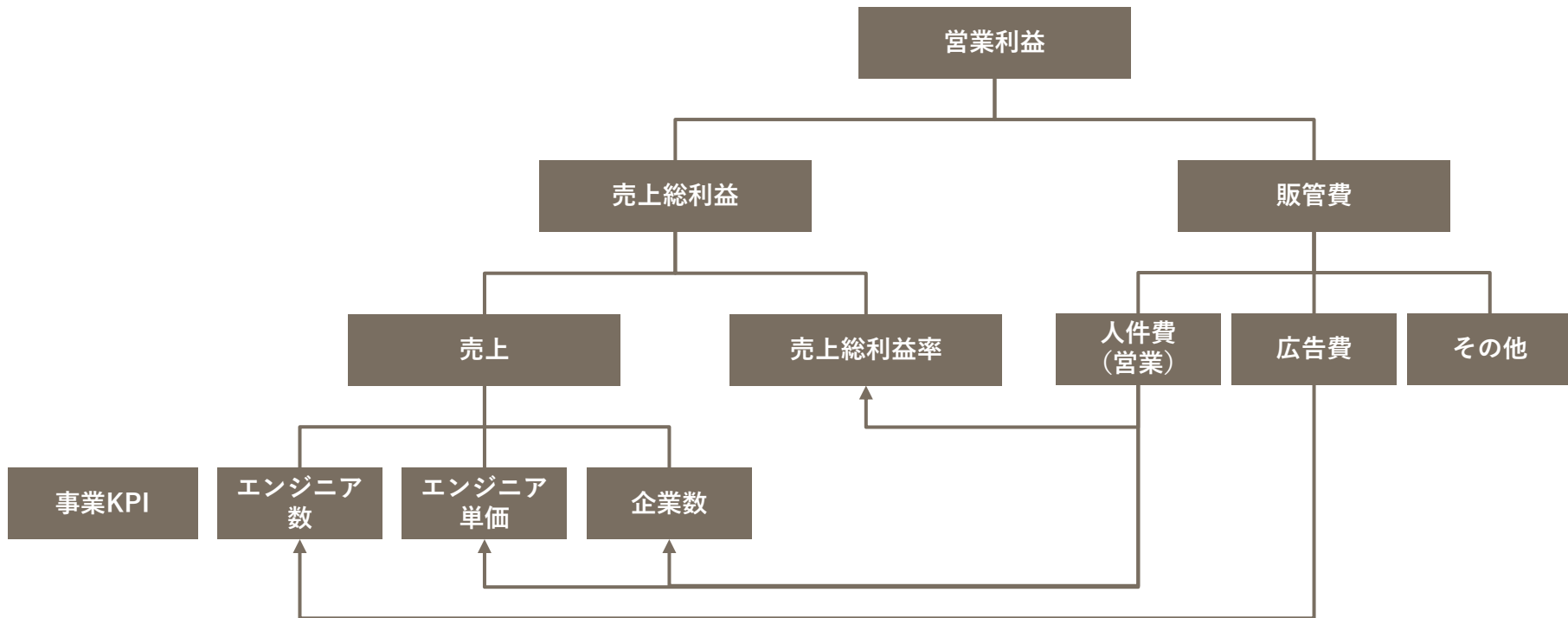
ビジネスの循環図



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

自社メディア運営

他社メディアコンサル

WEBマーケティング
ノウハウを活用

WEBマーケティングコンサルサービス

新規領域

Digital Arrow Partners

全マーケティング領域改善型クローズドASP
SONOSAKI

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



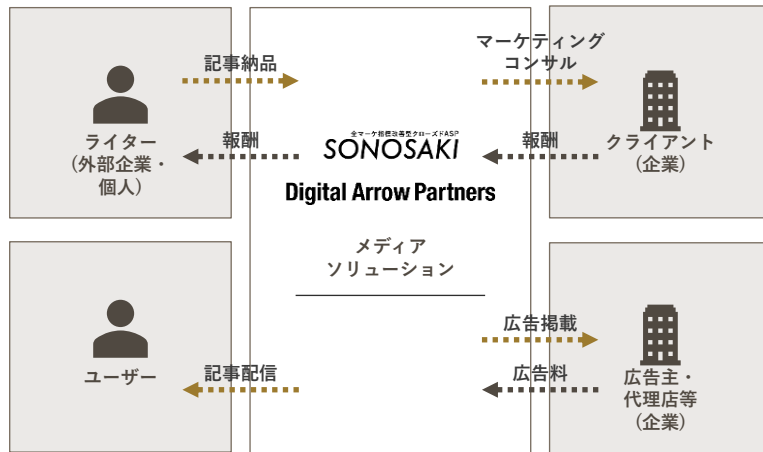
SONOSAKI



WEBマーケティングコンサル

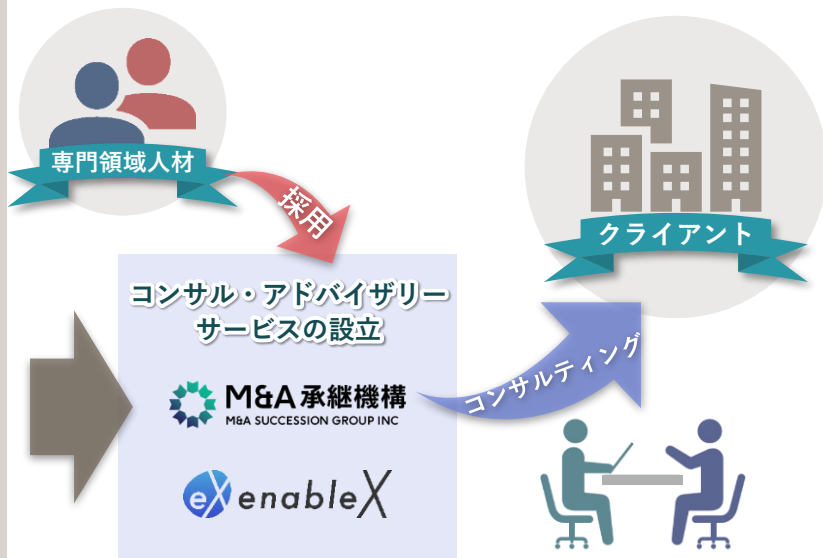
自社メディアの運営を通じて得たノウハウを活用し、SEOコンサルティングや企業のメディア立ち上げ支援、記事作成代行を中心とした、WEBマーケティングコンサルサービスを提供

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

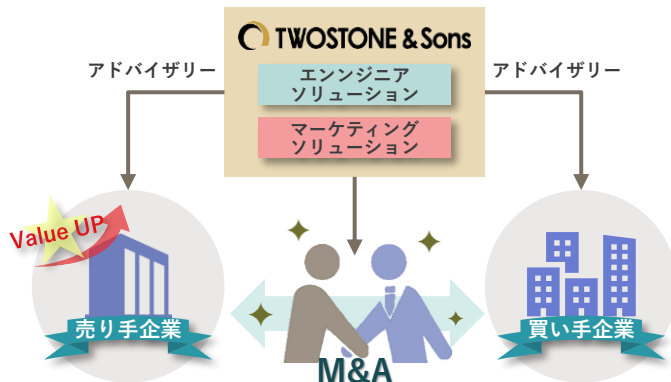
M&A承継機構 M&A SUCCESSION GROUP INC



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。

