



2026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

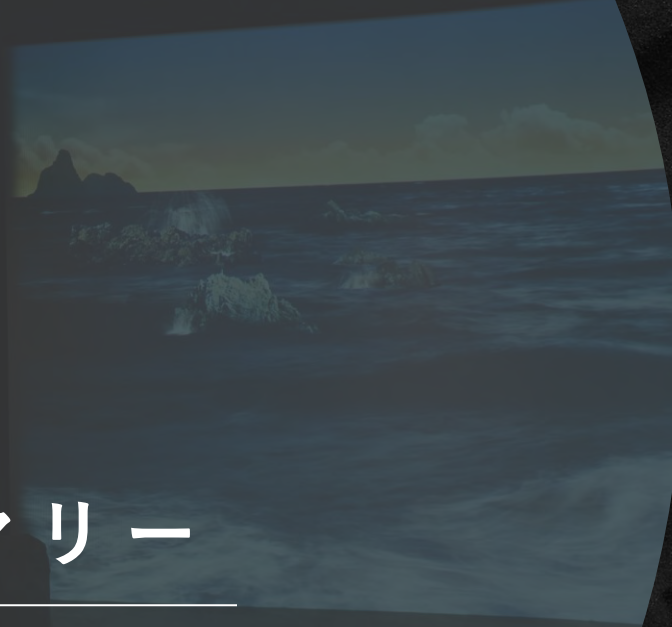
本資料に記載された意見や予測等は資料作成時点での当社の判断であり、その情報の正確性を保証するものではありません。様々な要因の変化により実際の業績や結果とは大きく異なる可能性があることをご承知おき下さい。
また、本資料に記載されている当社以外の企業に関わる情報は、公開されている情報などから引用しており、その情報の正確性などについて保証するものではありません。



1. エグゼクティブサマリー
2. 2026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. 2027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 通期業績

- ・ 通期売上高**21,805百万円** 前年比**3,727百万円増 (YoY 20.6%増)**
売上・売上総利益ともに、**創業以来の最高値更新を継続**
- ・ 当期は**中長期の成長を見据えた事業基盤の強化を推進**
営業・マッチング機能強化が遅滞、稼働エンジニア数は期初想定未達で着地
- ・ 将来の収益拡大に向けた戦略投資を実行
先行投資を継続しつつ、営業利益は810百万円と前年並みの水準を確保
- ・ 2027年8月期は既存事業の成長再加速と新規事業の拡大を両輪で推進
売上高25,198百万円 (YoY 15.6%増)
営業利益1,531百万円 (YoY 89.0%増) の大幅増益を計画

エグゼクティブサマリー②

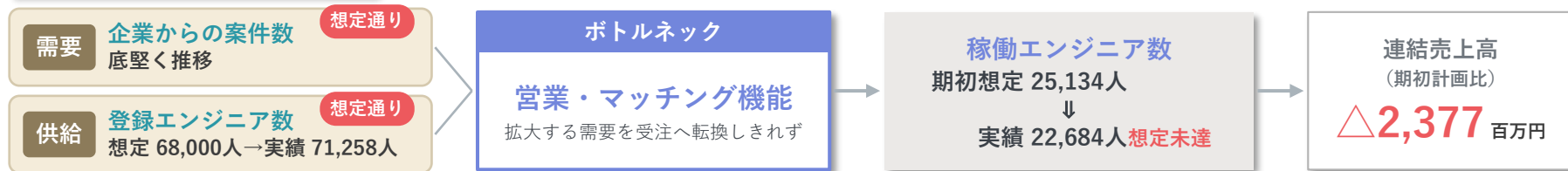
2026年8月期 第4四半期会計期間業績

- ・ 四半期売上高**5,925百万円** 前年比**1,251百万円増 (YoY 26.8%増)**
主力事業のエンジニアマッチングの売上高は**29四半期連続で最高値更新**
- ・ **4Qは3Qに続き、既存事業の成長再加速に向けた施策を推進**
提案力強化・マッチング精度向上・営業体制強化の取り組みを継続
併せてAIコンサルティング子会社2社の設立に向けた事業化準備を完了
- ・ 広告費・採用費は一定水準を確保しつつ、新規事業の人材採用へ重点投資
トップラインの伸長により、営業利益は207百万円で着地
- ・ **エンジニアマッチングの事業利益はYoY 90.8%増と大きく伸長**
登録エンジニア数も71,258人と過去最高を更新

エグゼクティブサマリー③ 業績予想修正の要因と成長再加速に向けた取り組み

需要・供給は期初想定通りに推移した一方、両者をつなぐ営業・マッチング機能がボトルネックに
要因ごとに打ち手を講じることで、上期で機能を強化、下期から成長の再加速を図る

修正の背景



未達の要因

- 1 企業への提案力に課題
企業ニーズを捉えた提案が不足し、商談化・受注が伸び悩み
- 2 案件とエンジニアのマッチング精度に課題
最適な組み合わせを見出せず、フリーランスへのマッチングが停滞
- 3 営業体制の強化が計画より遅滞
営業機能の専門分化・案件管理の精緻化が遅れ、リード獲得～マッチングのスピードと質が上がらず

2027年8月期の打ち手

- 1 AI活用による提案力強化
ニーズ分析・提案資料生成にAIを導入し、担当者一人あたりの提案数・質を向上
- 2 マッチング精度の向上
スキルデータ整備×AIレコメンドで最適マッチングを実現し、稼働率を引き上げ
- 3 営業体制の強化
専門分化と案件管理の精緻化を迅速に進め、商談化からマッチングまでの機会を最大化

上期 施策の実行で機能を立て直す ⇒ 下期 成長を再加速 + 上流事業（AIコンサル子会社）からの案件展開による相乗効果

エグゼクティブサマリー④ 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**6.3%増**
エンジニアマッチング事業は
最高売上高更新を継続

4Qも計画的な採用を継続
正社員エンジニア**21名**、コンサル人材**18名**を採用
新規採用と既存人材の稼働率向上のバランスを取り
筋肉質な成長基盤の構築を図る

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**299件**と
YonYで**33.4%と大幅に増加**

4Qでは1件の事業譲受の
実行とあわせて、
複数案件を並行検討

**資本効率を意識しながら案件を厳選し
中長期の成長に向けて積極的なM&Aを推進**



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
子会社の新規上場準備に伴い、
グループ管理体制の見直しを推進

グループ会社の増加と子会社の上場準備を踏まえ、
グループ全体のガバナンス体制を一段と強化し、**持続的な成長を支える経営基盤を構築**

エグゼクティブサマリー⑤ 成長領域への採用投資と新規事業を担う人材の獲得

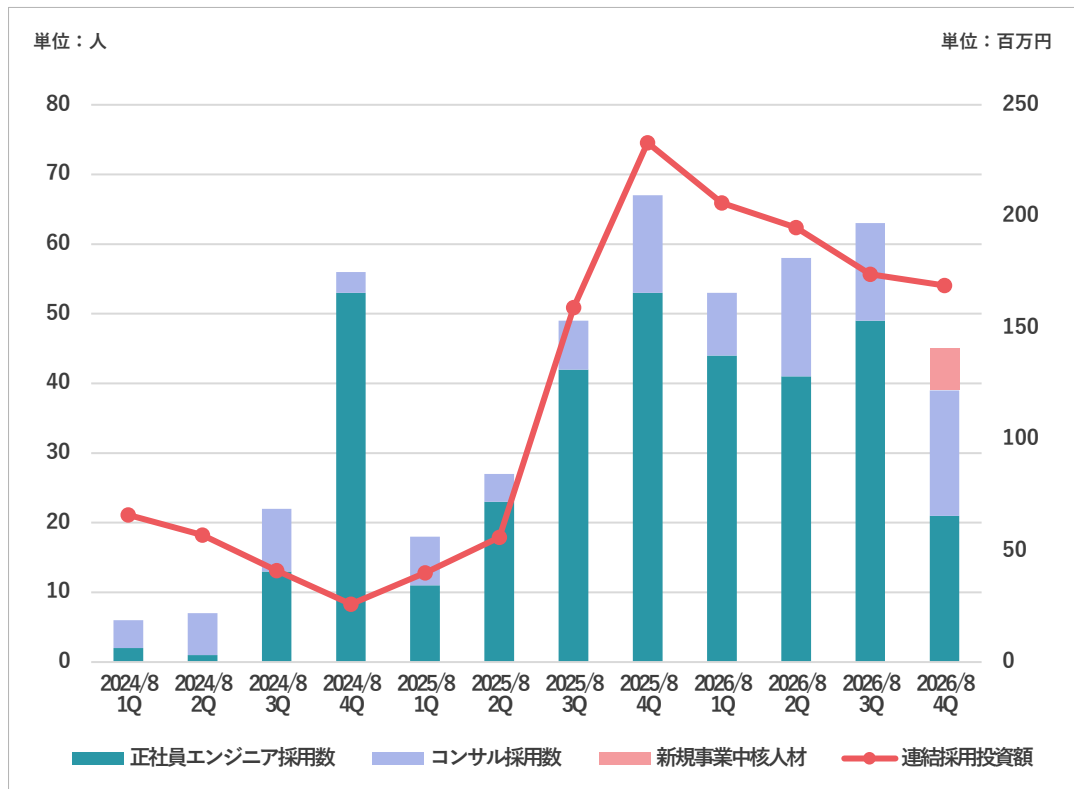


将来の収益拡大を見据え、
採用投資を成長領域へ重点配分

第4四半期は、
新規事業の中核を担う人材を
6名採用

正社員エンジニアは**21名**、
コンサル**18名**採用

既存事業の採用を計画通りに
継続しつつ、
新規事業の立ち上げへ重点投資



エグゼクティブサマリー⑥ AIコンサルティング事業の強化・子会社2社設立

異なる強みを持つAIコンサルティング会社2社を設立



株式会社TWOSTONE Sync

戦略×AI

戦略策定から現場定着まで伴走する
AIコンサルティング



株式会社Agentic

事業変革×AI実装

KPIから逆算し、
AI活用設計から実装まで一貫支援



TWOSTONE&Sonsグループ全体でAI需要を取り込む

📖 詳細は48～49ページを参照

エグゼクティブサマリー⑦ サイバーセキュリティ領域へ参入

TWOSTONE Syncが、AIと人で検証する「ペネトレーションテスト※1」の提供を開始
AIを活用した「攻め」の支援に「守り」の検証を加え、AX支援の提供価値を拡大



提携先

Sync × Layer8

AIセキュリティ企業
Layer8と業務提携

- IPA「未踏アドバンス事業」出身の技術者が共同創業
- AIによる脆弱性検証で、国際的な実績を持つ※2



サービスの特長

AIと人による
毎月の継続検証

- AIが攻撃者の視点で侵入経路を探索し、エンジニアが再現検証
- 年1回が一般的だった検証を、毎月実施



エンジニア基盤
の活用

修正まで
ひとつの窓口で支援

- 見つかった弱点の修正に、グループのエンジニアリソースを提供
- AX支援と合わせ、開発・導入から検証・修正まで一貫対応

AI活用を「攻め」と「守り」の両面から支え、企業のAX推進を後押し

※1 ペネトレーションテスト：攻撃者の視点でシステムへの侵入を試み、実際に悪用できる弱点を洗い出す検証

※2 Layer8が開発したAIエージェントを活用した活動で、HackerOneの2026年第3四半期VDPランキング（Individual部門）世界1位を獲得

エグゼクティブサマリー⑧ 子会社上場方針

M&A承継機構は2027年中の新規上場を目指し、準備を推進
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22～26ページを参照



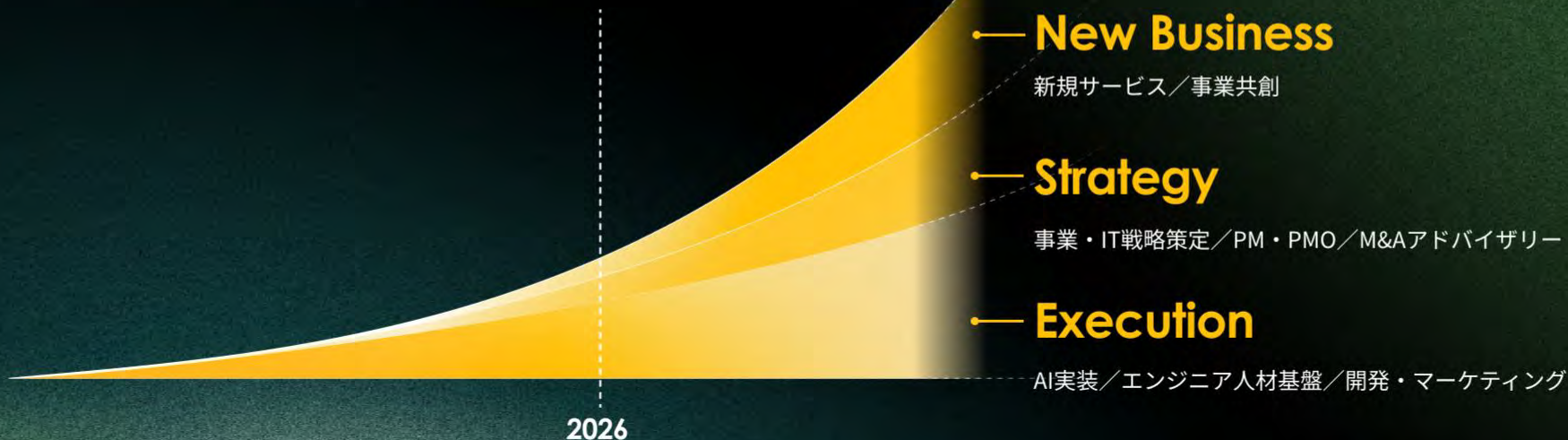
当社グループの成長戦略

BREAK THE RULES

不合理な常識を覆し、新しい価値を創造する

既存事業で築いた人材基盤を起点にし、 上流・新規事業領域へ拡張

オーガニックの連続的な成長と、
M&A、新規事業による非連続的な成長を加速



AI活用はエンジニア雇用創出の大きな原動力

AIで拡大するエンジニア需要を追い風に、
伸長する市場全体を当グループが保有する7万人超のエンジニア人材で取りにいく

雇用創出効果 | IT分野

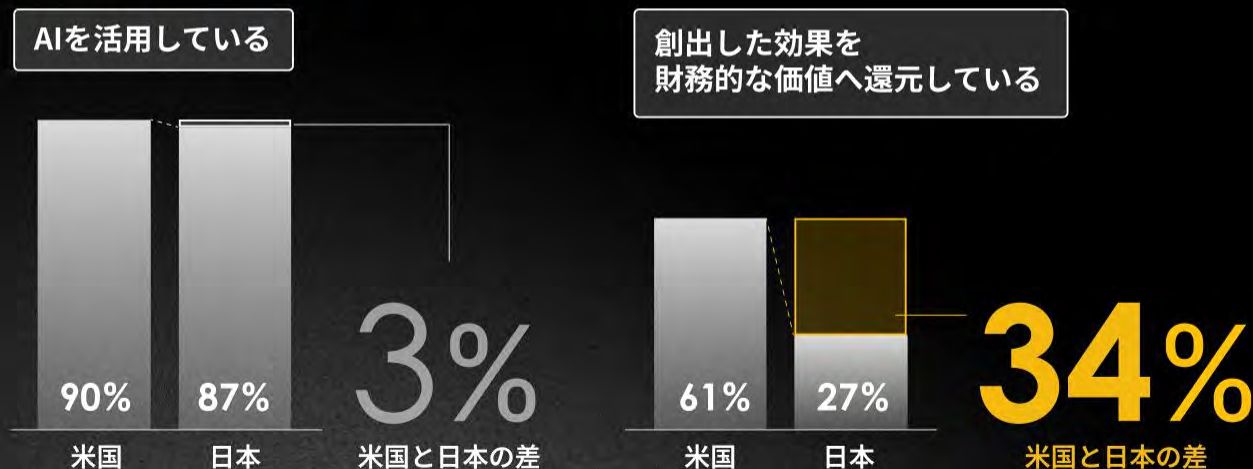
AIを理由に「人員の増加」割合から、「人員の減少」割合を引いた値

	日本	世界（日本除く）
2025年	+49%	+20%
2026年	+54%	+26%

出典：Linux Foundation「2026年 日本の技術系人材の現状レポート」（2026年7月）図1 Q21「AIは組織の従業員数にどのような影響を与えましたか、または今後どのような影響を与えるでしょうか?」。CC BY-ND 4.0

AIの利用は日本も世界レベルに浸透 次の論点は事業成果への転換

TWOSTONE&Sonsは上流の戦略策定支援と新規プロダクト展開により、
AI活用を事業成果に変えていく支援と取り組みを推進



出典：PwC Japanグループ「生成AIに関する実態調査2026 春6カ国比較」（2026年6月）図表9をもとに当社作成。数値はいずれも全回答者に占める割合。米国と日本の差は当社算出。
「財務的な価値への還元」とは、生成AIで生まれた効果を従業員への利益還元または顧客への価格還元につなげていることを指す。

AX as a Team.

事業をつくるチームを、つくる。

新規事業から戦略、実装まで。

AI活用の壁を破壊し、事業価値・顧客価値を生み出していく。

今後、AIによる事業・顧客価値創造が特に見込まれる 日本の重点投資領域のAI活用を上流から支援



上流から
AXを推進

戦略17分野

2026年7月閣議決定の「日本成長戦略」で示された、今後の日本の成長を担う重点投資領域。



当グループがすでに保有し、今後も拡大を進めていくケイパビリティを結集し、
国策領域のAI活用をチームとして支援

出典：内閣官房「日本成長戦略」（2026年7月21日閣議決定）、
同「戦略17分野における『主要な製品・技術等』の官民投資ロードマップ」

市場全体がAI領域への人材シフトを進めている中で、 当グループは体制を整え、**すでにAI領域に移行**

TWOSTONE&Sonsは、コンサルタント・PM/PMO・エンジニアを組み合わせ
プロジェクトチームを組成し、**課題特定から内製化まで一気通貫で支援が可能**

市場のAIシフトの状況



実行を繋ぐ仕組み

TWOSTONE&Sons が、チームとして担える領域



PM・PMOが、全体をつなぎ、実行を推進
上流の構想を、実装・運用までつなぐ

重点投資領域に向けた 新規事業・事業共創の取り組みを加速

AI活用を支援するインフラに関わるプロダクト開発を起点に全体に浸透し、
今後も新規事業・事業共創の取り組みを拡大

AI活用を推進するプロダクトと新会社の設立

AI活用を支えるプロダクトをローンチ

AIインフラセキュリティ検証

ペネトレーションテストを中心に、
AI時代に必要な検証を提供

46.4%

日本企業の生成AI活用における懸念
第1位(4割超)は、セキュリティリスク

異なる強みを持つAIコンサルティング会社2社を設立

Sync
TWOSTONE

組織や事業の経営課題を起点に
戦略策定から現場定着まで伴走

Agentic
TWOSTONE

経営指標・KPI達成に向けた
AI活用の設計から実装まで一貫支援

領域全体に
展開・拡張

戦略17分野



AI・半導体



造船



量子



合成生物学・
バイオ



航空・宇宙



デジタル・サイバー
セキュリティ



コンテンツ



フードテック



資源・エネルギー
安全保障・GX



防災・
国土強靱化



創薬・
先端医療



フュージョン
エネルギー



マテリアル



港湾
ロジスティクス



防衛産業



情報通信



海洋

出典：総務省「令和8年版 情報通信白書」図表I-2-1-8「生成AIの活用に関して懸念されるリスク（国別）」
46.4%は日本企業のうち「社内情報の漏洩などのセキュリティリスクがある」と回答した割合（複数回答）。

出典：内閣官房「日本成長戦略」（2026年7月21日閣議決定）、日本成長戦略本部「戦略17分野における『主要な製品・技術等』の官民投資ロードマップ」（2026年7月21日決定）（内閣官房ホームページ）をもとに当社作成。

伸びる市場を見極め、 チームで新しい価値を生みだしていく

STRATEGY

上流から伸長市場へ

国が重点投資する17分野に、
戦略づくりの段階から参画。

EXECUTION

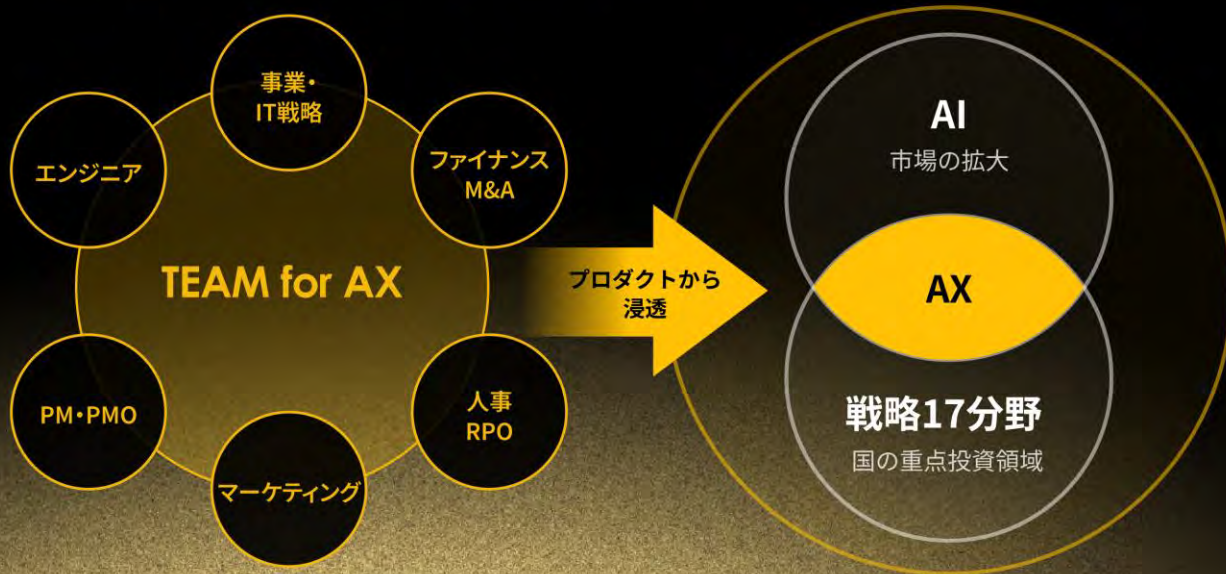
AXチーム

AXに必要な人材をひとつのチームにして、
成果が出るまで伴走する。

NEW BUSINESS

AIインフラから浸透

現場で見えた課題を、
自社のAIプロダクトとして展開。





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	
上場予定時期	2027年中	
株主構成	株式会社TWOSTONE&Sons 90.9% 経営陣 9.1%	※2026年10月15日時点

提供サービス



M&A仲介・アドバイザー

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

※本上場の時期は2027年中を想定しております。上場時期及び具体的な条件等は、今後の上場審査の状況および株式市場の動向等を踏まえて決定する予定であり、変更となる可能性があります。

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。



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4期目となる2026年8月期において、
M&A承継機構は売上高2,116百万円、営業利益548百万円を計上し、
上場に向けて力強い成長を継続

	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	21,805	2,116	9.7%
営業利益	810	548	67.7%
経常利益	847	550	64.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	429	358	83.3%

単位：百万円



子会社上場準備について④ 2027年8月期計画におけるセグメント割合

2027年8月期計画では、エンジニアプラットフォームが売上高の大半を占める
営業利益は、エンジニアプラットフォームと

コンサル・アドバイザーが同程度の構成

2027年8月期計画

単位：百万円

	グループ連結	エンジニア PF	マーケティング PF	コンサル・ アドバイザー	全社費用
売上高	25,198	19,161	708	5,328	—
営業利益	1,531	1,763	119	1,192	△1,543

(参考) 2026年8月期実績

単位：百万円

	グループ連結	エンジニア PF	マーケティング PF	コンサル・ アドバイザー	全社費用
売上高	21,805	17,618	776	3,409	—
営業利益	810	1,435	10	423	△1,058

※2026年8月期の数値について、セグメント売上高は「外部顧客への売上高」を、全社費用は「調整額」及び「子会社株式の取得関連費用」の合算額を、それぞれ記載しております



2.2026年8月期 通期業績・第4四半期業績

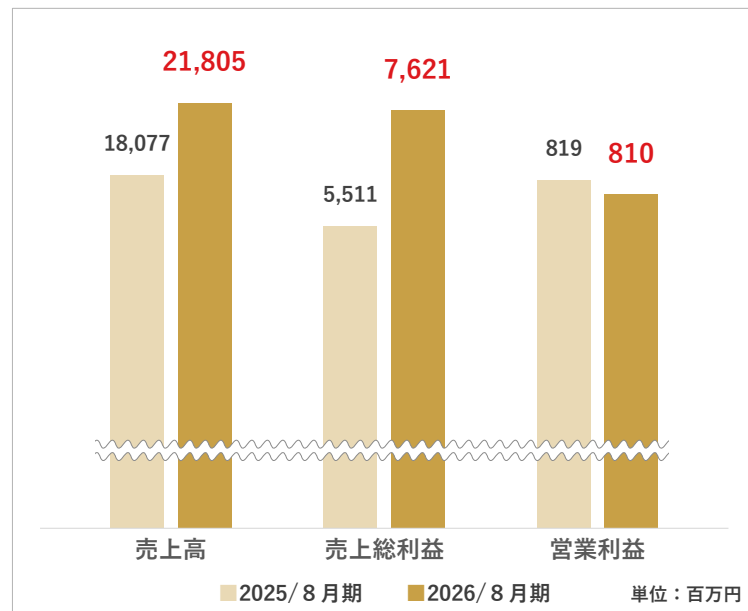
通期業績概況（予算・前年実績との比較）

通期売上・売上総利益は、**創業来最高数値**を達成
 マatching機能の強化の遅れや先行投資の影響で、予算未達となったものの
 売上は前期比**20.6%増**、売上総利益は前期比**38.3%増**と前期を大幅に上回り着地

	2026/8月期 実績	2025/8月期 実績	増減率	2026/8月期 期初予算	増減率
売上高	21,805	18,077	+20.6%	24,182	△9.8%
売上総利益	7,621	5,511	+38.3%	8,388	△9.1%
営業利益	810	819	△1.2%	1,324	△38.8%
純利益	429	494	△13.0%	660	△35.1%

※ 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

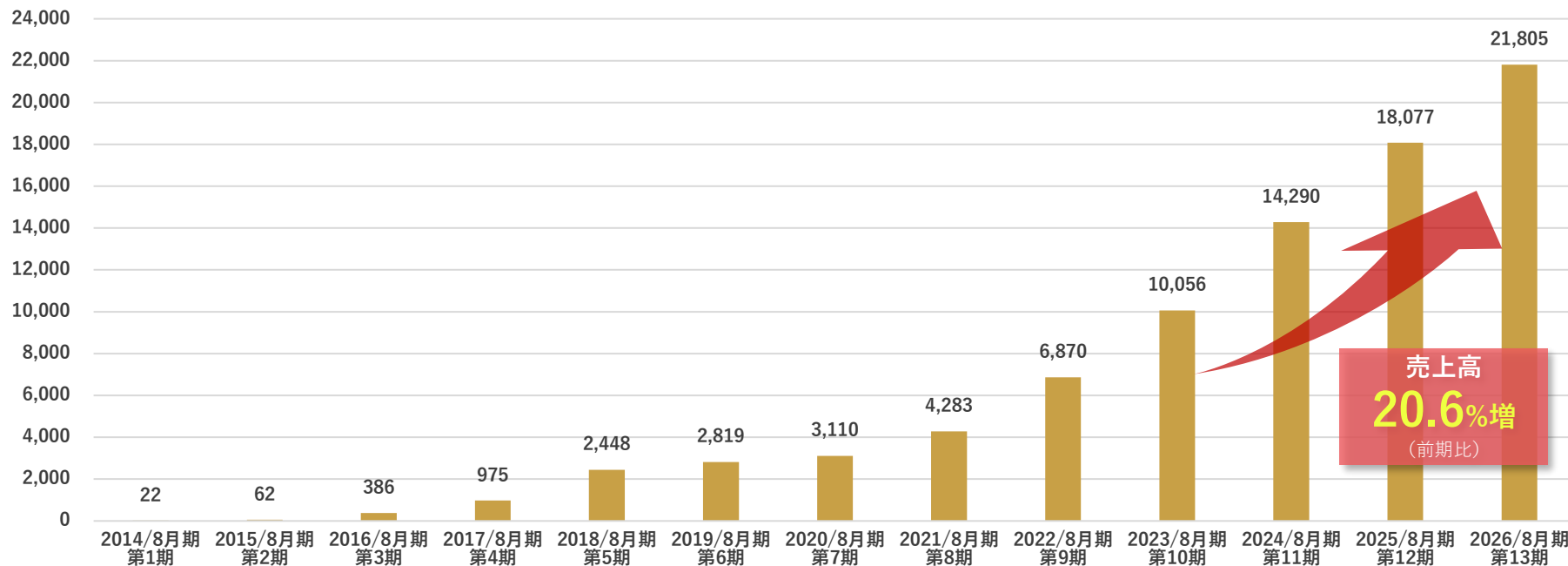


通期業績概況（売上推移）



売上高は前期比**3,727**百万円増の**21,805**百万円で着地（YonY 20.6%増）

上場来の伸び幅を継続、創業以来**13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**26.8%増**・売上総利益は前年比**44.2%増**

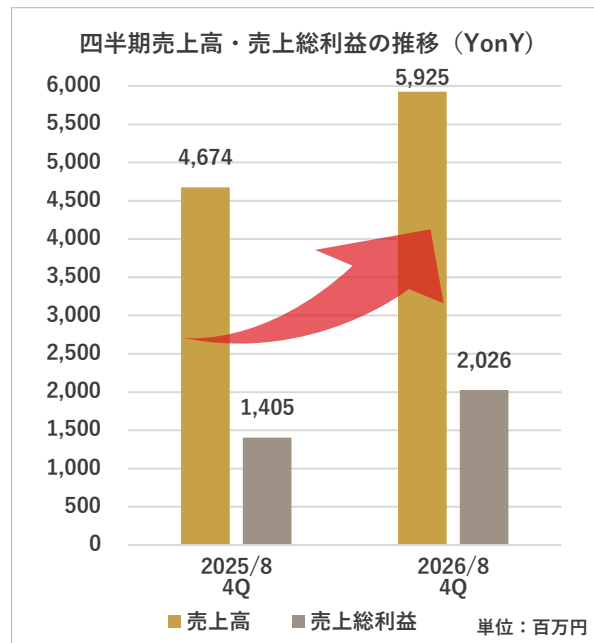
売上総利益は前年比で大幅に伸長し、収益基盤は着実に拡大

広告費・採用費は一定水準を確保しつつ、新規事業への重点投資を実行

	2026/8月期 4 Q	前年同期 (2025/8月期 <u>4 Q</u>)		2026/8月期 通期累計	前年同期 (2025/8月期 <u>通期累計</u>)	
	実績	実績	増減率	実績	実績	増減率
売上高	5,925	4,674	+26.8%	21,805	18,077	+20.6%
売上総利益	2,026	1,405	+44.2%	7,621	5,511	+38.3%
営業利益	207	△69	—	810	819	△1.2%
純利益	101	△78	—	429	494	△13.0%

※ 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





財務数値の前年比較（調整後営業利益）

新規事業など中長期の成長に向けた投資を継続しつつ、営業利益は前年並みを確保
年間EBITDAは前年比**25.0%増**と、実質的な収益力は着実に拡大

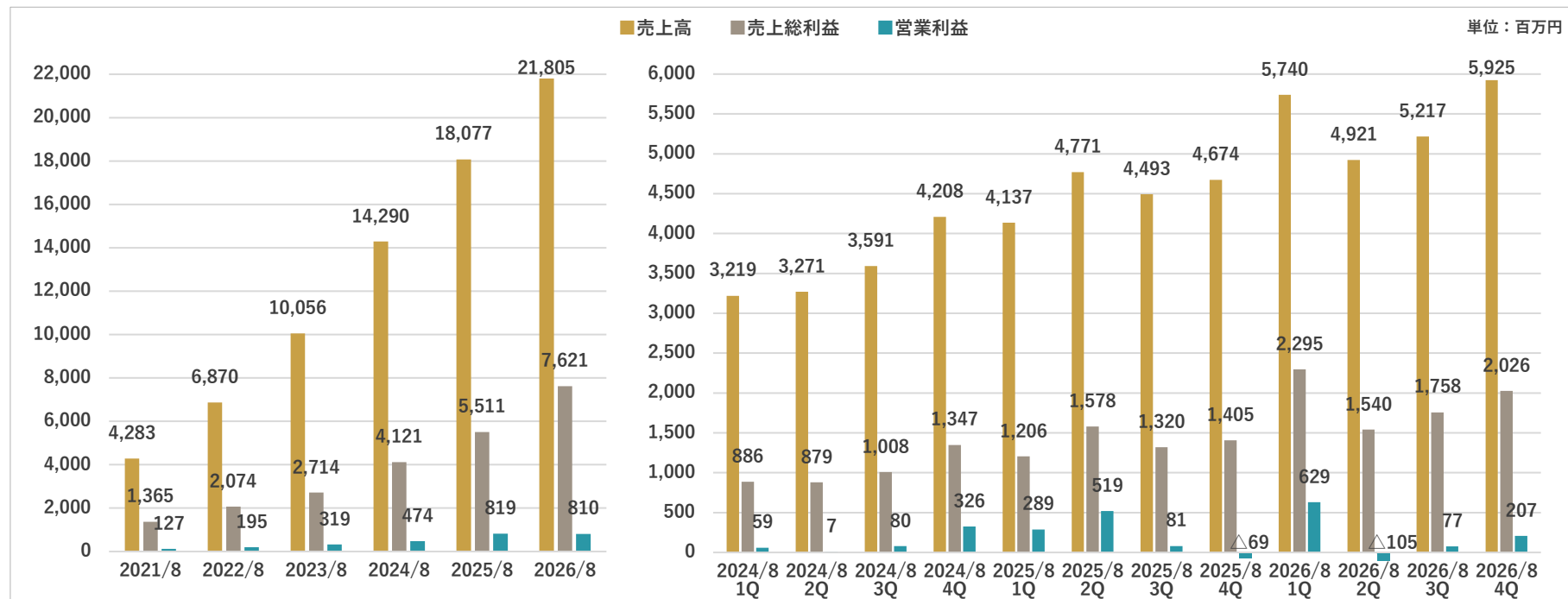
	2026/8月期 4 Q	前年同期 (2025/8月期 <u>4 Q</u>)	
	実績	実績	増減率
営業利益	207	△69	—
減価償却費・のれん償却	132	80	+64.1%
EBITDA	340	11	+2839.7%
オフィス移転コスト	—	9	—
M&Aコスト	0	0	+63.8%
調整後営業利益	341	21	+1455.7%

	2026/8月期 通期累計	前年同期 (2025/8月期 <u>通期累計</u>)	
	実績	実績	増減率
営業利益	810	819	△1.2%
減価償却費・のれん償却	495	224	+120.5%
EBITDA	1,305	1,044	+ 25.0%
オフィス移転コスト	57	14	+290.5%
M&Aコスト	24	6	+254.0%
調整後営業利益	1,388	1,066	+30.2%

単位：百万円

四半期売上高 **5,925** 百万円 (YoY 26.8%増)

グループ各事業がそろって成長し、**売上高過去最高を更新**





販管費の前年比較

4 Qは投資の重心を、広告費・採用費から新規事業へシフト
 新規事業の立上げと既存事業の体制強化を通じ、中長期での売上・利益成長を目指す

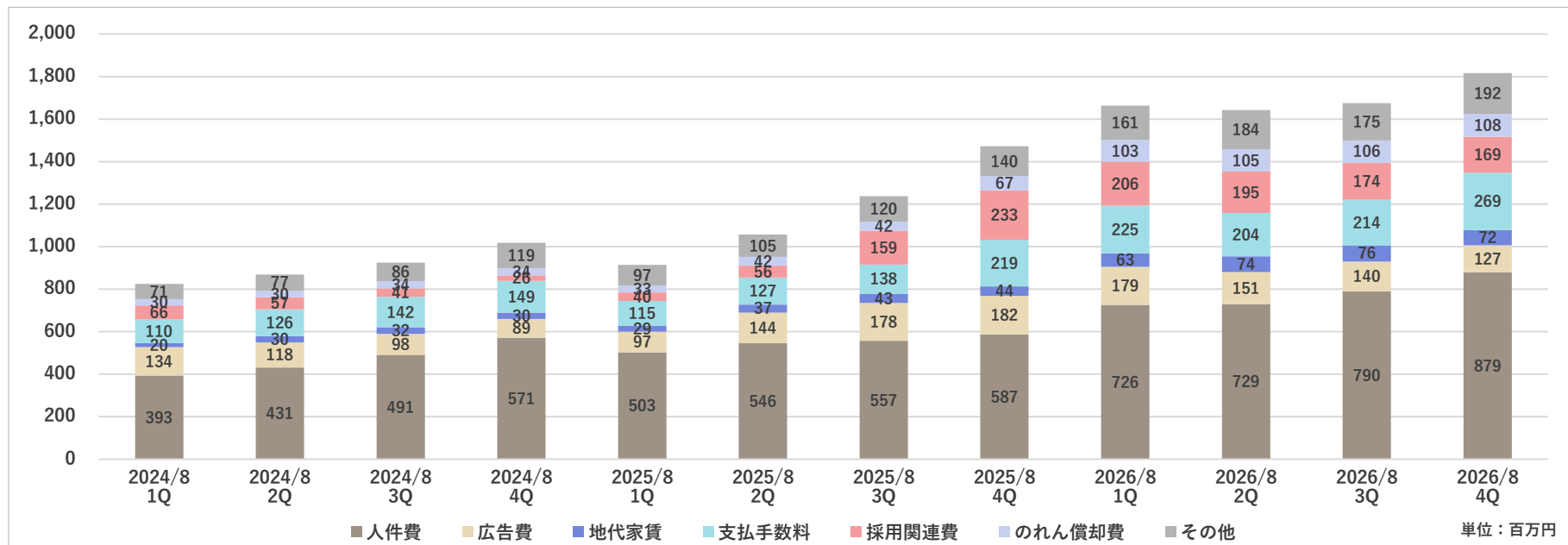
	2026/8月期 4 Q	前年同期 (2025/8月期 <u>4 Q</u>)	
	実績	実績	増減率
人件費	879	587	+49.7%
広告費	127	182	△30.2%
地代家賃	72	44	+63.1%
支払手数料	269	219	+23.0%
採用関連費	169	233	△27.5%
のれん償却費	108	67	+59.5%
その他	192	140	+37.1%
合計	1,818	1,474	+23.3%

	2026/8月期 通期累計	前年同期 (2025/8月期 <u>通期累計</u>)	
	実績	実績	増減率
	3,125	2,193	+42.5%
	599	601	△0.4%
	288	155	+85.5%
	914	600	+52.3%
	744	490	+51.9%
	423	185	+129.1%
	714	464	+53.7%
	6,810	4,691	+45.2%

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4Qも継続
 既存事業では営業機能の専門分化と体制強化を進めるとともに、
 新規事業ではAIコンサルティング子会社の立上げを担う中核人材を採用
 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



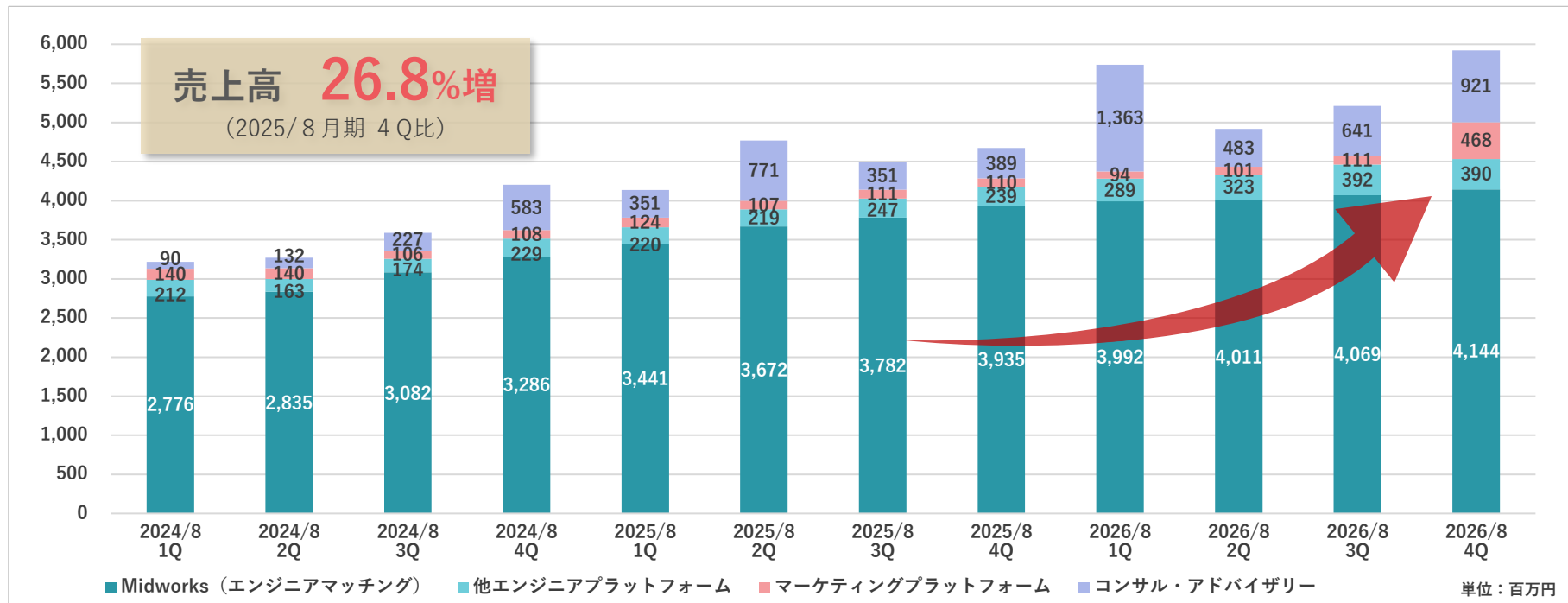


3. セグメントの業績

四半期のセグメント別・売上高推移

事業ポートフォリオの拡大により、全社売上高は着実に成長

四半期の全社売上高は、前年比**26.8%増**

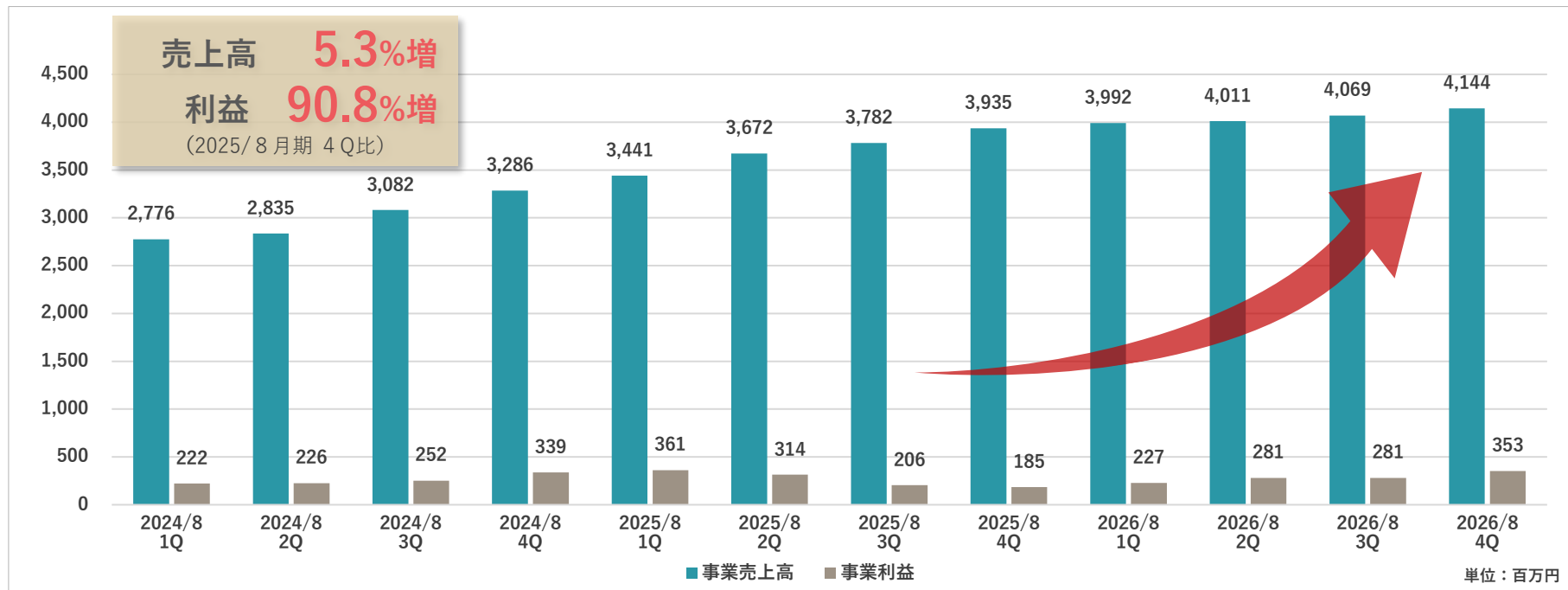


Midworks（エンジニアマッチング事業）



四半期売上高**4,144**百万円と過去最高の更新を継続

広告費・採用費は一定水準を確保しつつ、事業利益は前年同期比**90.8%増**



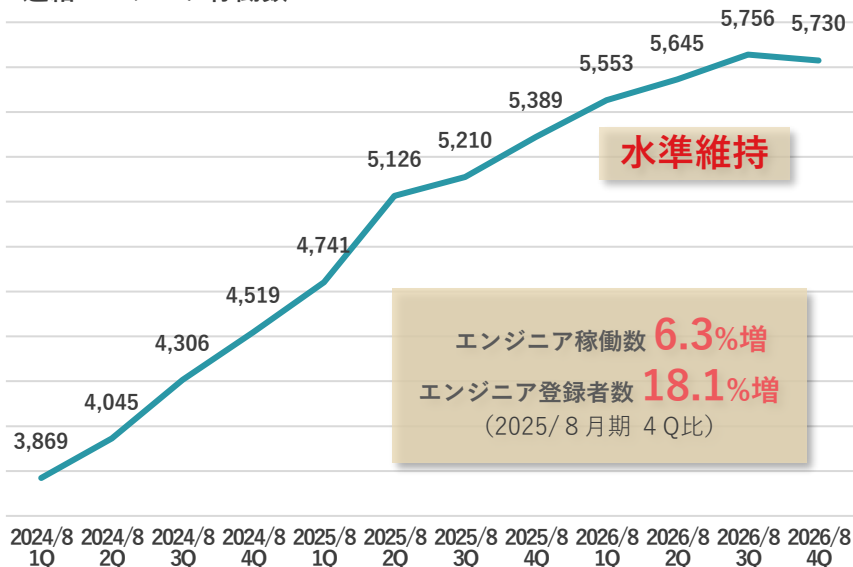
Midworks（エンジニアマッチング事業）

エンジニア登録者数は最高値を更新、稼働数も高水準を維持

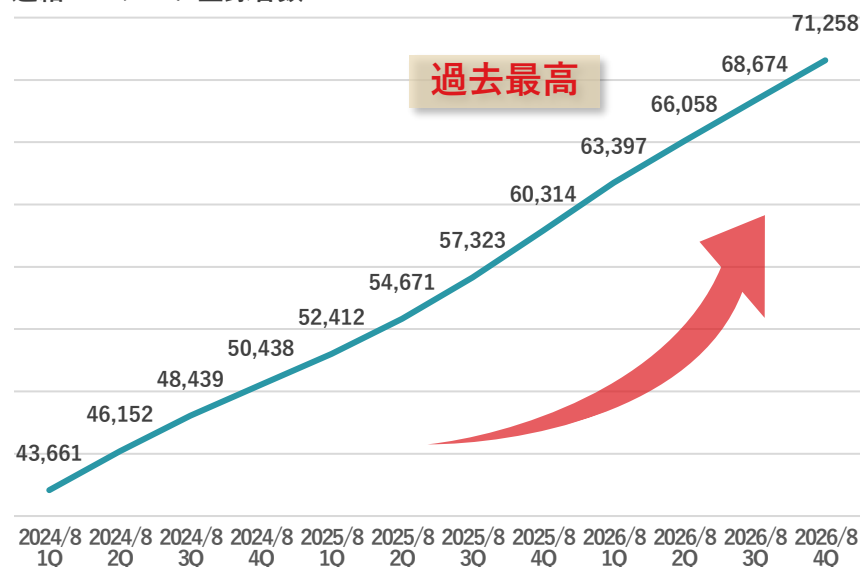
2026年8月期はチーム型参画の体制を整え、人材基盤を拡充

今後は案件とエンジニアの最適なマッチングを追求し、事業規模の拡大を目指す

連結エンジニア稼働数



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、成長再加速に向けた取り組みの継続



現状



※稼働中の案件を除く

- ⚡ 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最高値を更新、稼働数も高水準を維持
- ⚡ 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

今後の進め方

来期上期：3施策の実行により営業・マッチング機能を強化
来期下期：上期の成果を稼働エンジニア数の増加へと結実させ
力強い成長軌道への回帰を図る

成長再加速に向けた施策

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



4.2027年8月期の方針

2027年 8 月期 注力ポイント

既存事業の成長再加速と新規事業による上流展開、戦略的なM&Aを推進
ガバナンス強化を土台に、高い成長率への回帰を目指す

既存事業の 成長再加速

提案力・マッチング精度・
営業体制を上期で強化し、
下期から収益を再拡大



新規事業による 上流展開

AIコンサル2社の設立や
サイバーセキュリティ参入等
新たな事業で上流領域を拡張



ロールアップを駆使した 戦略的なM&Aの実行

エンジニア・
コンサル領域を中心とした
周辺事業の取込



法令順守
の徹底



社内啓蒙
の推進



内部統制
の運用



内部監査
の実施

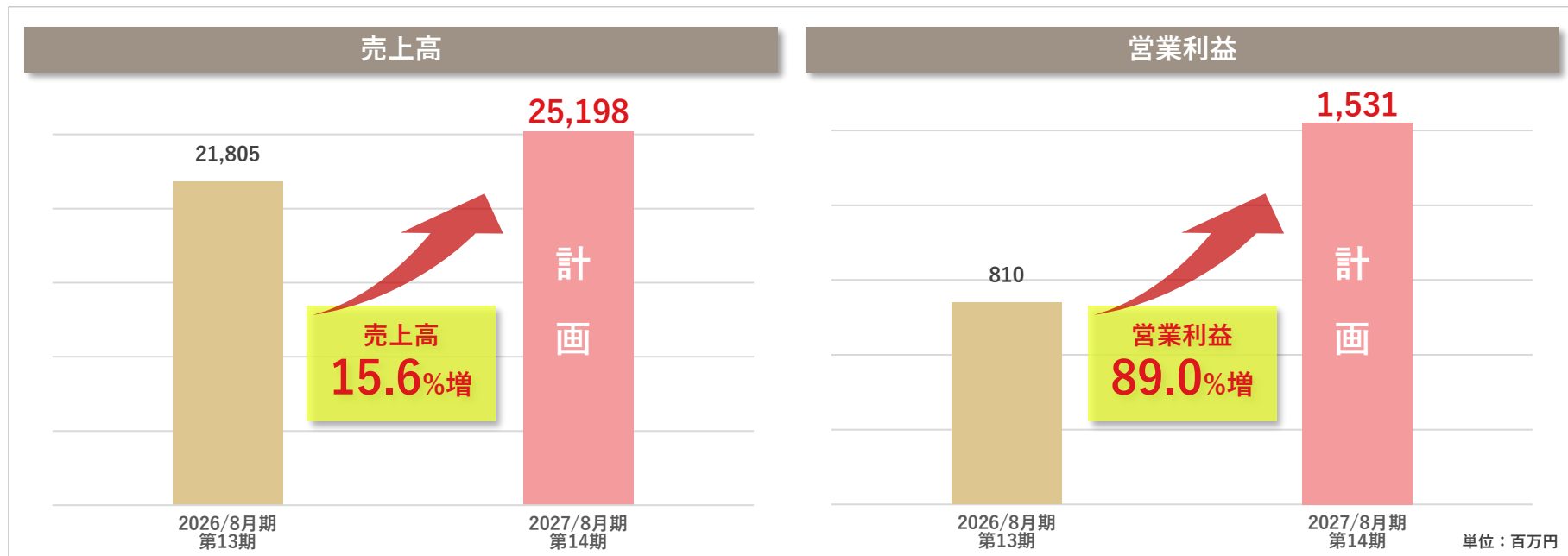
ガバナンスの強化

2027年8月期 連結業績目標



2026年8月期比で、**売上高15.6%、営業利益89.0%**の伸長を計画

既存事業の再加速に、新規事業の拡大とM&Aによる非連続的な成長を組み合わせ
持続的な成長軌道の確立を目指す



2027年8月期 連結業績目標



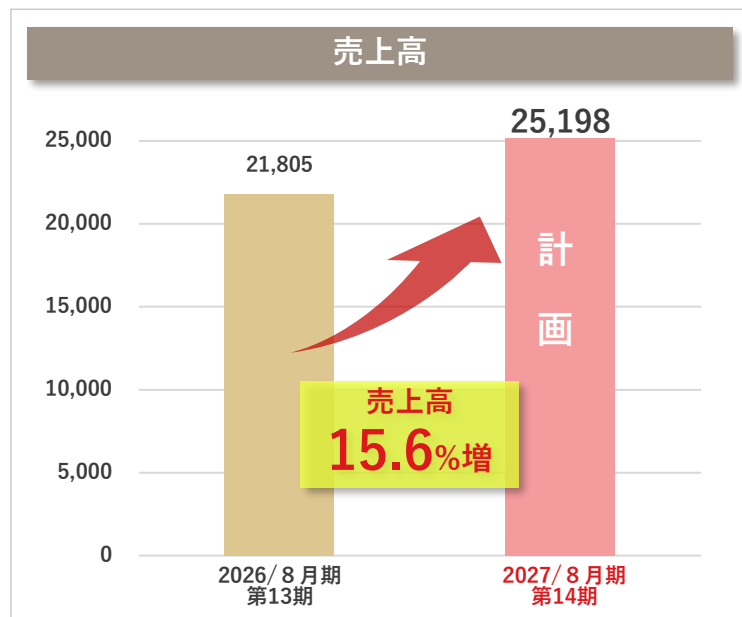
2027年8月期は前年比**3,393百万円増**の増収を計画

エンジニアマッチングの再加速に加え、コンサル・アドバイザーも引き続き業績貢献

営業利益は前年比**80%超**の大幅成長を計画、純利益も**過去最高の更新**を見込む

	2027/8月期 予算	2026/8月期 実績	増減額	増減率
売上	25,198	21,805	3,393	+15.6%
売上総利益	9,709	7,621	2,088	+27.4%
販売管理費	8,177	6,810	1,366	+20.1%
営業利益	1,531	810	721	+89.0%
純利益	774	429	344	+80.1%

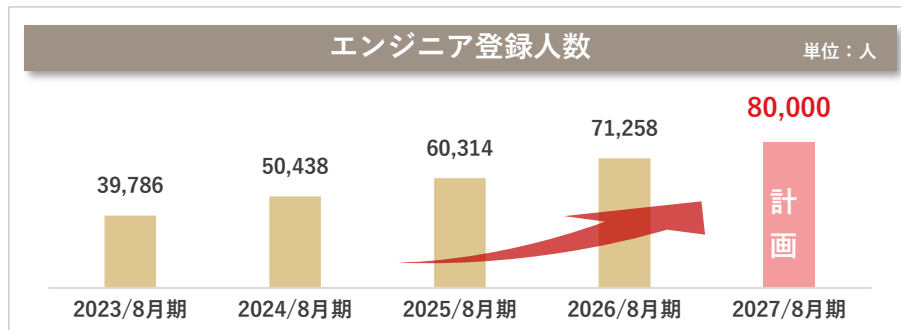
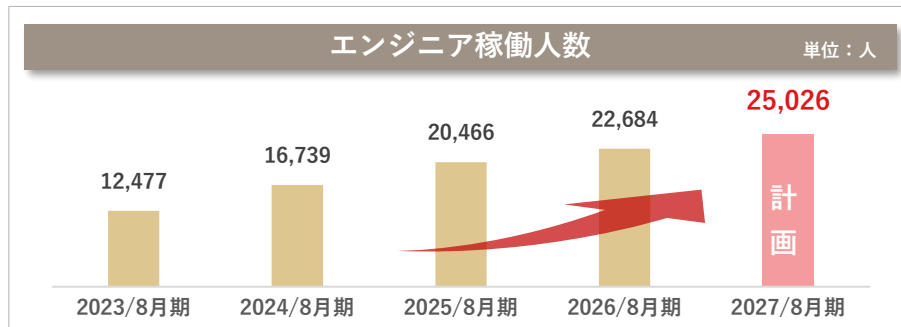
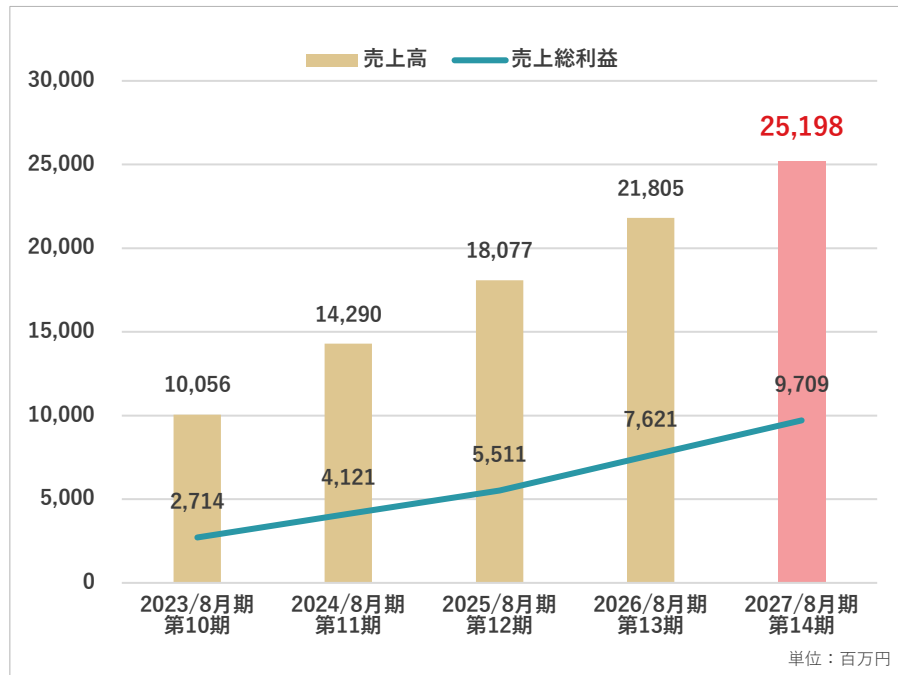
単位：百万円



売上推移と主要KPI

売上高は2027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

上期は施策の実行により営業・マッチング機能を強化し、下期から成長を再加速
提供領域の上流への拡張とあわせ、事業拡大を図る

2026年 8 月期

営業
体制

AI活用による提案力強化に着手

- ・ 企業ニーズの分析・提案資料生成にAIを導入し担当者一人あたりの提案数と質を向上
- ・ マッチング精度向上に向けたスキルデータの整備を推進



顧客
企業

チーム型参画の体制を構築

- ・ 正社員エンジニアの採用を通年で継続し人材基盤を拡充
- ・ フリーランス活用のハードルが高い大手企業へのアプローチを強化



2027年 8 月期の取り組み

上期 施策で機能を強化

下期 成長を再加速

上期

施策の実行に集中し、マッチング機能を強化

- ・ リード獲得・商談化・マッチングの各機能を専門分化し、案件管理を精緻化
- ・ スキルデータの整備を完了させ、AIレコメンドの運用を開始
- ・ 複合提案に向けた提案フォーマットと連携体制を整備

施策の効果発現

下期

上期の改善を結実させ、成長を再加速

- ・ マッチング効率の向上により、稼働数を積み増し
- ・ PM/PMO・AI実装・インフラ支援を組み合わせた複合提案により案件単価を引き上げ
- ・ 上期に整えた体制を最大限に活かし、翌期以降も続く成長基盤を確立

マーケティングプラットフォームサービス

Webマーケティング支援から、AI・データを活用した変革支援へ
4領域を横断する提供体制により、提供価値と収益機会の拡大を図る

2026年8月期

背景

生成AI・AIエージェントの普及により、
企業が求めるマーケティング支援の要件が変化
AIの有効活用には、データ基盤・環境整備が不可欠との認識に至る

転換

施策単位の支援メニューを内包しつつ、
データ基盤・AI実装・人材活用を含む支援レイヤーへ事業定義を
拡張し、商号を変更（2026年6月1日付）

体制

新経営体制へ移行し、データ・AI領域の推進体制を強化

2026年8月期の施策の位置づけ



縦型動画



インフルエンサー



Swipity



AI検索最適化



各施策は提供メニューとして継続、より上位のレイヤーで4領域を再構成

2027年8月期の取り組み



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



AIトランスフォーメーション事業

主要LLMによる自律型AIエージェント/RAG実装
顧客の内製化までを伴走支援



マーケティングパートナー事業

Web・マス・オーガニックを横断する統合プランニング
CRM/MA・SNS、クローズドASP「SONOSAKI」も運営



人材支援事業

「Expert Partners Marketing」とグループの
エンジニアアセットを活用し、顧客の組織体制構築を支援

コンサル・アドバイザーサービス

上流コンサル・AI領域への拡張とM&Aアドバイザーの2軸で事業拡大
2027年8月期も採用投資を中心に積極的な投資を継続

コンサル



新会社2社の設立により、上流コンサル機能を強化

経営の意思決定から現場の実装・運用まで、顧客の変革を一気通貫で支援する体制へ

戦略・構想

強化

戦略×AI
コンサルティング

経営アジェンダ・新規
事業・AX戦略を設計し
自走まで伴走

事業変革・実装

強化

事業変革×
AIエージェント実装
KPI設計・業務再設計
から、AIエージェント
への移管まで

開発・運用

IT/DXコンサル
PM/PMO・受託開発
エンジニアリング基盤
とAI専門人材で実装・
運用を担う

▶ 新規事業の詳細は48～49ページを参照

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



M&A仲介



事業承継



再生
コンサルティング

2026年8月期
新規上場準備を開始

2027年8月期
上場に向け、力強い成長を継続

TWOSTONE & Sons

議決権の過半数を保有
連結子会社として維持



※本上場の時期は2027年中を想定しております。上場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、変更となる可能性があります。

▶ 詳細は22～26ページを参照

新規事業① TWOSTONE Sync

戦略を起点に、企業を守る領域と成長を生む領域を1社で束ねる「同期型」コンサルティング
戦略×AI実装の垂直統合で、PoC止まりで終わらせないAI活用を実現

提供領域

STRATEGY 戦略起点

経営アジェンダ
AX戦略の設計

DEFENSE
企業の
根幹を守る



Sustainability

- ・サステナビリティ経営戦略
- ・ESG対応・開示支援



Security

- ・セキュリティ戦略・体制構築
- ・インシデント対応・再発防止



新規事業開発 × AX

- ・事業アイデア創出・PoC
- ・PMF検証・グロース設計



Sales-X

- ・営業プロセス変革
- ・インサイドセールス・CRM
高度化

競争優位性

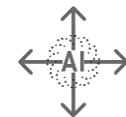
定着まで手放さない、同期型モデル

スキル移転により、クライアントが
自力で回せる状態までコミット



戦略×AI実装の垂直統合

グループのAIエンジニアを統合し、
AI駆動開発で実行コストを圧縮



守りと攻めの両利き

存続基盤と成長を、
戦略のもとで同社が両輪で推進



提供スタイル

型と技術を移し、
自走するまで手放さない

PHASE 01 スキル移転
1~3ヶ月目

PHASE 02 実践⇄レビュー
4~6ヶ月目

PHASE 03 自走化
6~8ヶ月目

当社主導

クライアント主体

新規事業② Agentic

事業変革（BX）とAI実装（AX）を循環させ、経営指標を動かす
設計と実装を1社で担い、「作ったが指標が動かない」を解消

2つの変革が、循環する



事業内容



AIコンサルティング（AX）

AX戦略の策定からAIエージェントの実装・運用まで



事業変革コンサルティング（BX）

KGI/KPI設計、業務・意思決定プロセスの再構築



Salesforce導入支援

構想策定から実装・定着化までを一気通貫で支援



生成AI実務活用研修

職種ごとの実務を題材にした法人向け研修

BX×AX
の提供価値

01

引き継ぎのロスが出ない

BXで作成した指標の分解図（KPIツリー）が、そのままAXの要件定義になる

02

AIで解けない課題を見極められる

業務ルールに起因する課題はAIに着手する前に切り分ける

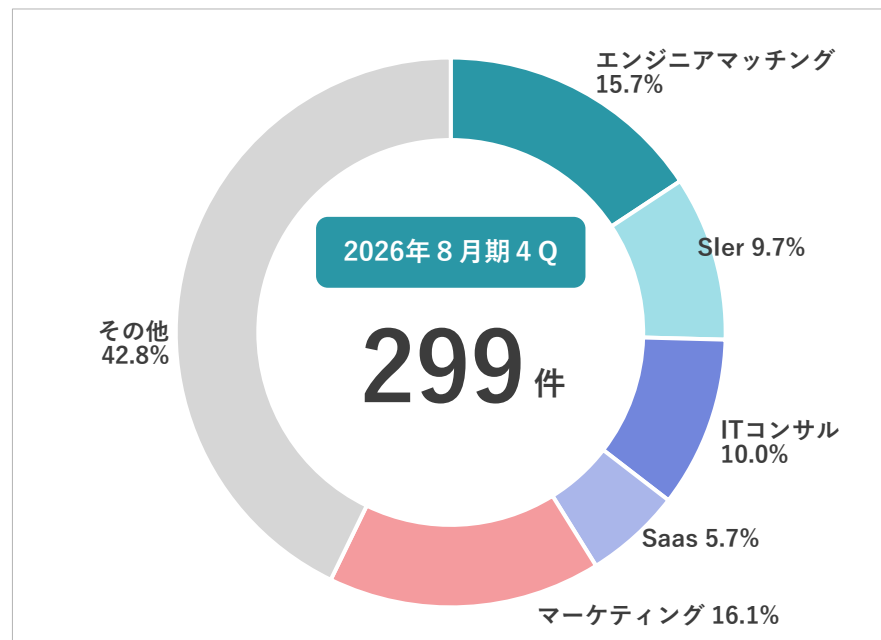
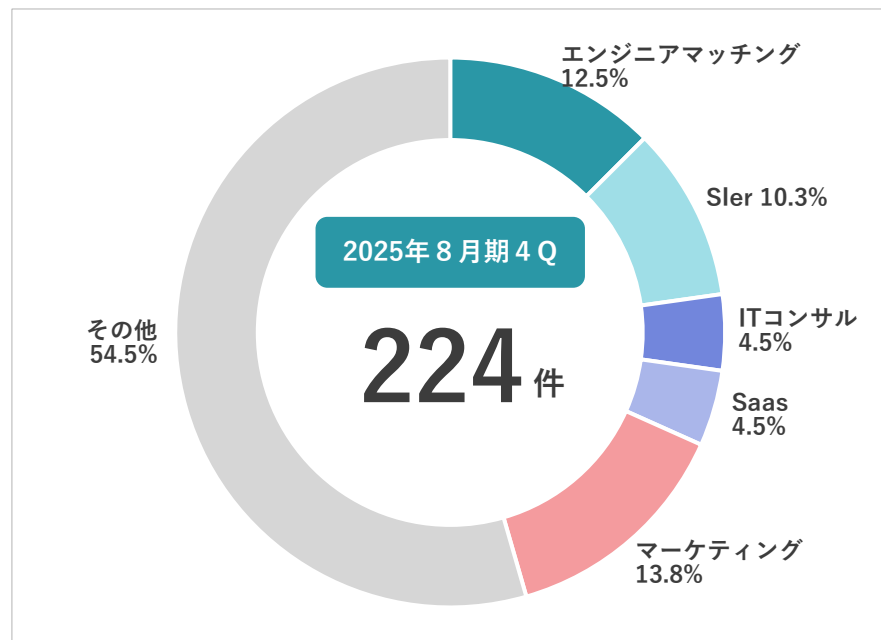
03

効果を指標で語れる

設計時点で測定対象を定め、続ける/止めるを数字で判断

案件検討数は前年比で大幅に増加

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



M&A戦略

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



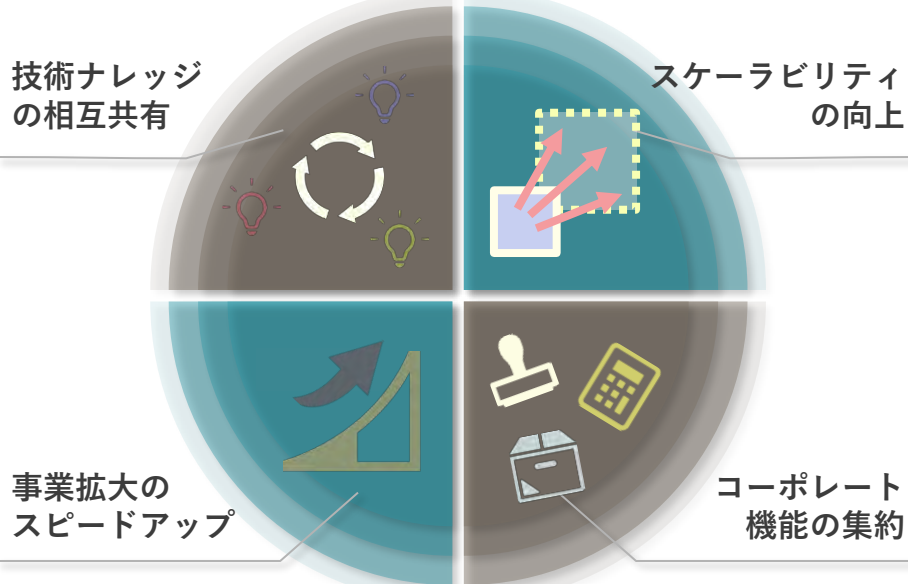
エンジニアデータベース
獲得によるリソースの拡大

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

+

and more...

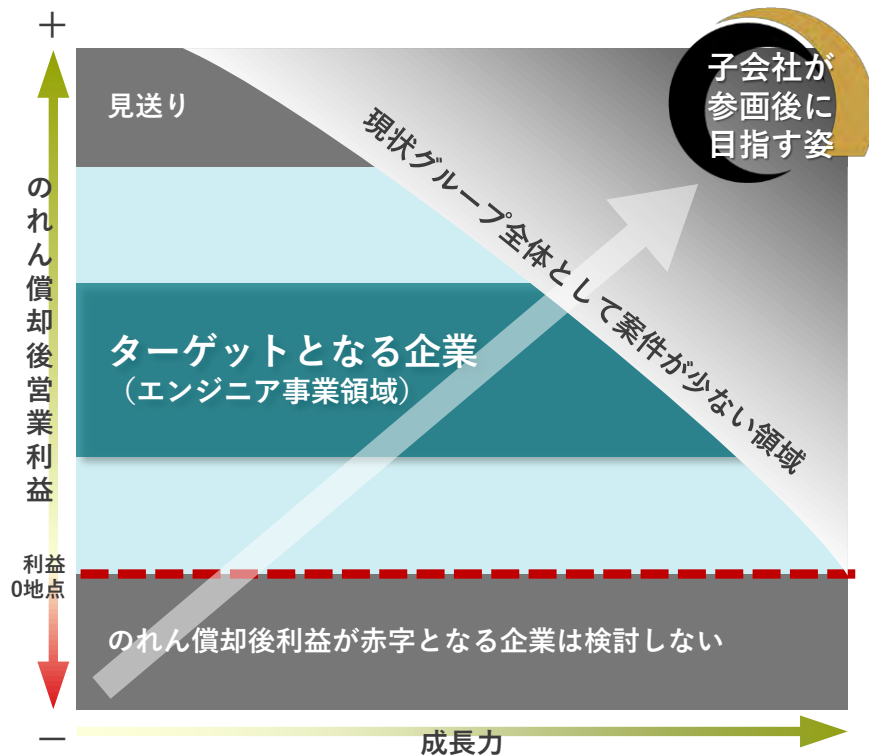
エンジニア領域での経験を活かし
コンサル領域でも再現

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

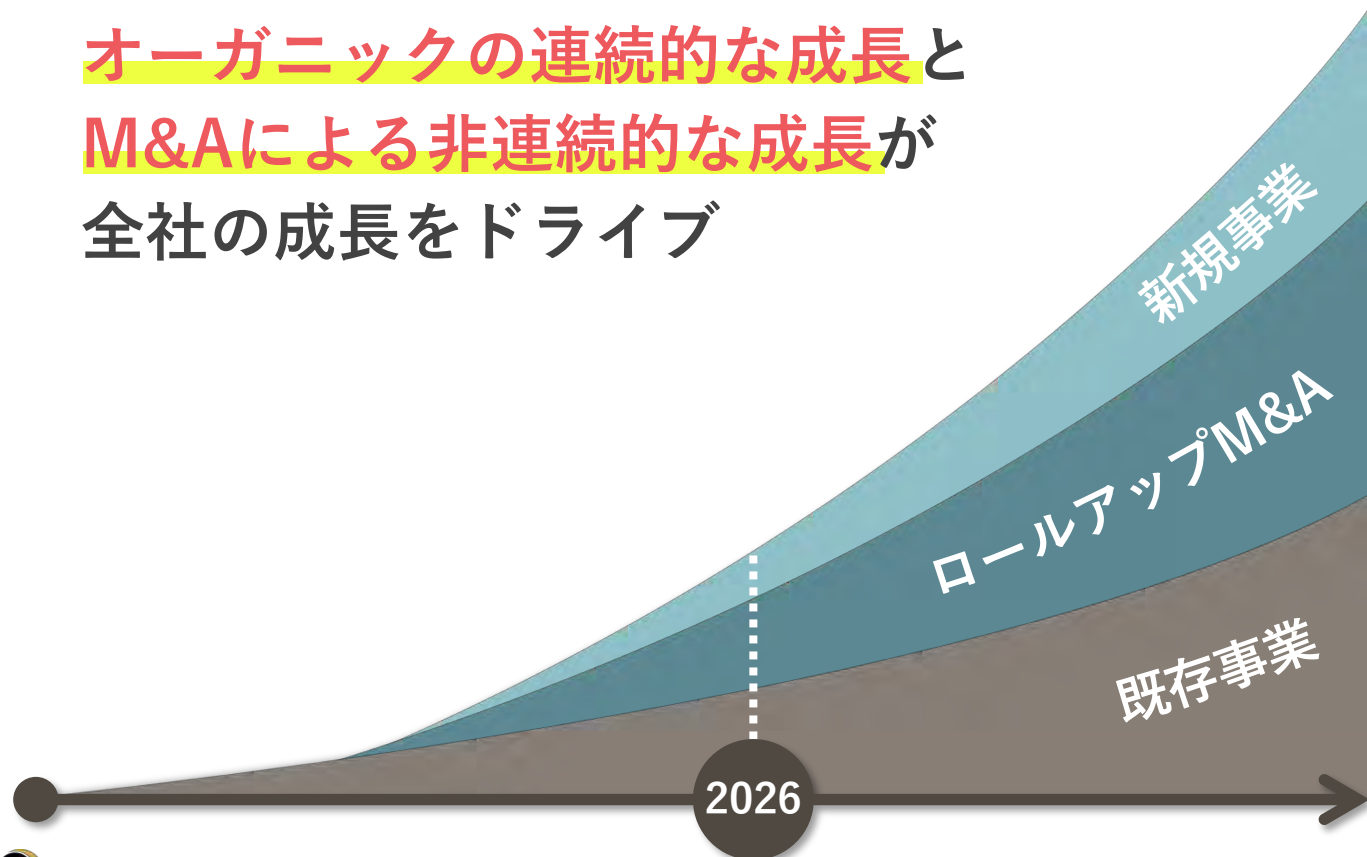
適切にEBITDAの目標を設定
のれん償却後利益が赤字となる企業のM&Aを行わない等、
のれん負けしないM&A体制の構築

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

TWOSTONE
Ivita

全マナー指導吹き出しクラウドASP
SONOSAKI

FCS事業



5. ESGへの取り組み

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



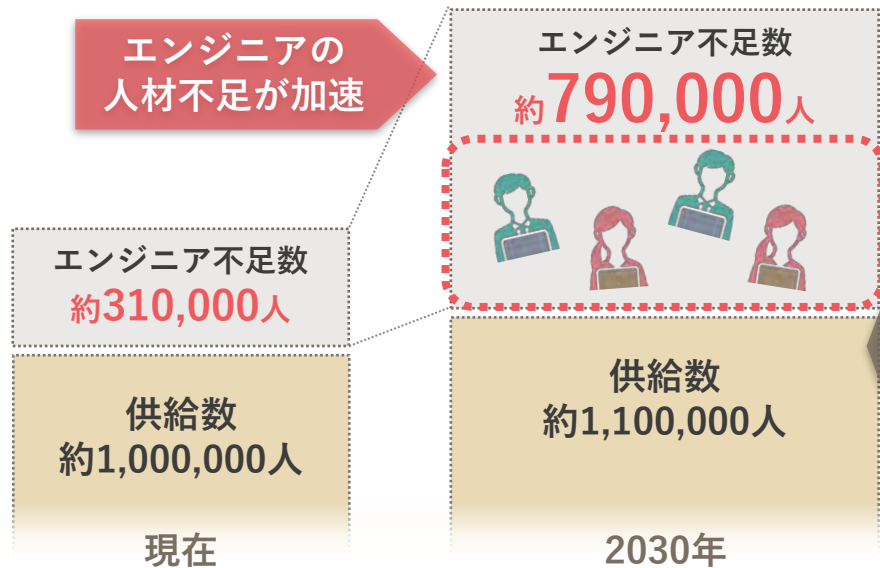
CO2削減効果

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

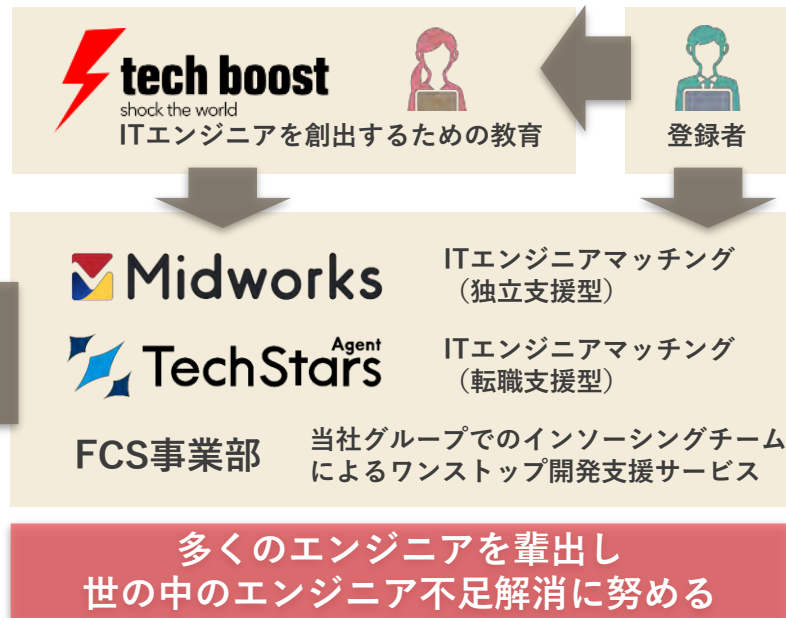
今後の日本で深刻な問題となると予測されるITエンジニア不足に対し、
多くのエンジニアを育て、輩出し、フリーランスや転職支援により流動性を担保

IT人材需要数推移

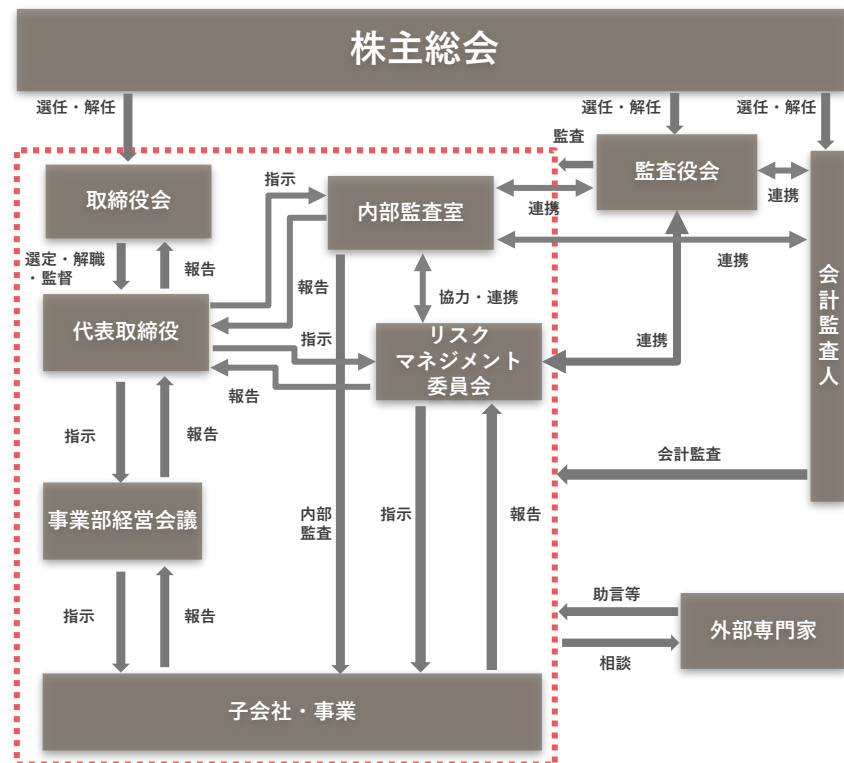


出典：経済産業省 IT人材の最新動向と将来推計に関する調査結果（2019年版）

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

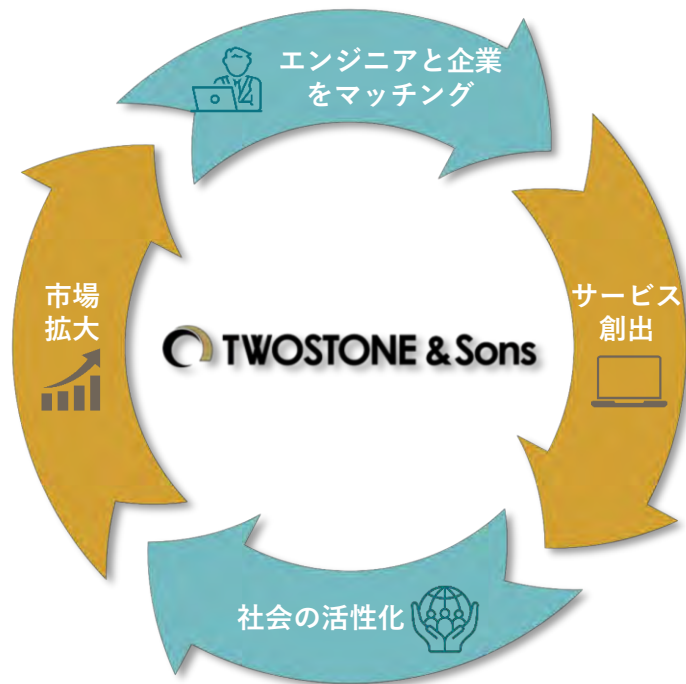
会社法上の機関として、株主総会、取締役会、監査役会及び会計監査人を設置。代表取締役が内部監査室長を指名し、内部監査室が内部監査を実施。
また毎月初旬に事業部経営会議を開催。各事業の実績及び今後の見込みを迅速に把握し、効率的な意思決定を行うための体制を構築。

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。

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

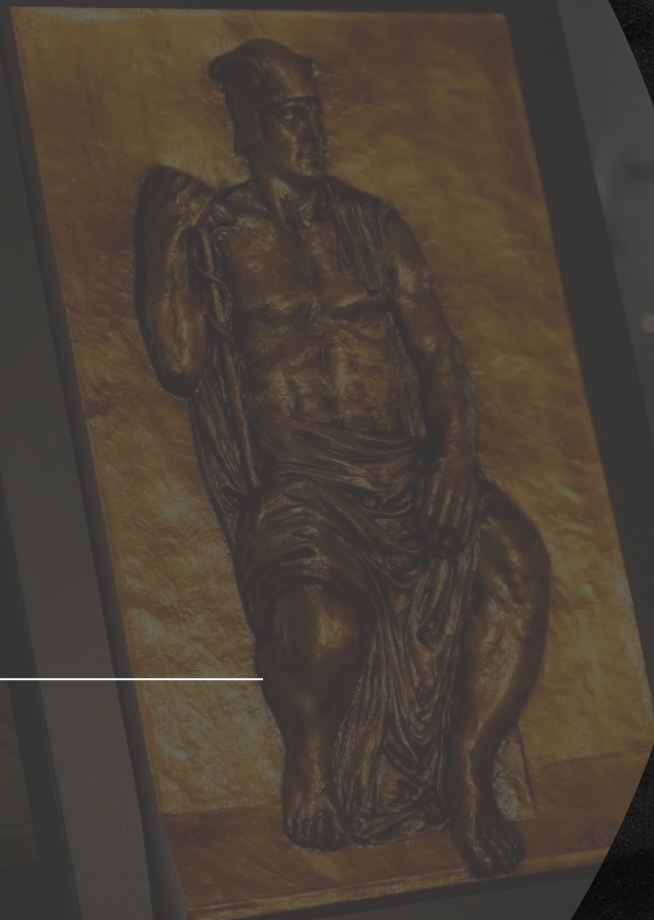
1人あたりのユーザーによって創出される顧客に対しての価値提供力

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 月期末	2025/ 8 月期末	
	実績	実績	増減率
流動資産	7,551	7,216	+4.6%
現預金	4,573	4,557	+0.4%
固定資産	3,133	2,731	+14.7%
総資産	10,684	9,947	+7.4%
流動負債	4,633	3,931	+17.9%
固定負債	2,111	2,548	△17.1%
純資産	3,939	3,467	+13.6%

単位：百万円



関連市場の動向、及び当社の優位性

当社グループの優位性① 人材・開発基盤から広がる事業領域

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



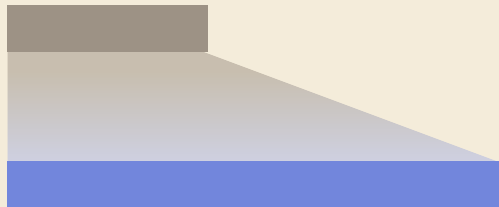
既存の人材・開発基盤に、AIと上流コンサル機能を掛け合わせ
戦略・IT/DX、AI実装、PM/PMO、インフラ支援等の新規サービスを順次展開

当社グループの優位性② 既存顧客に複合的な価値を届ける提案力

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

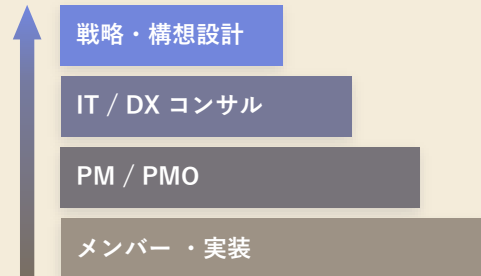
AI実装

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



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

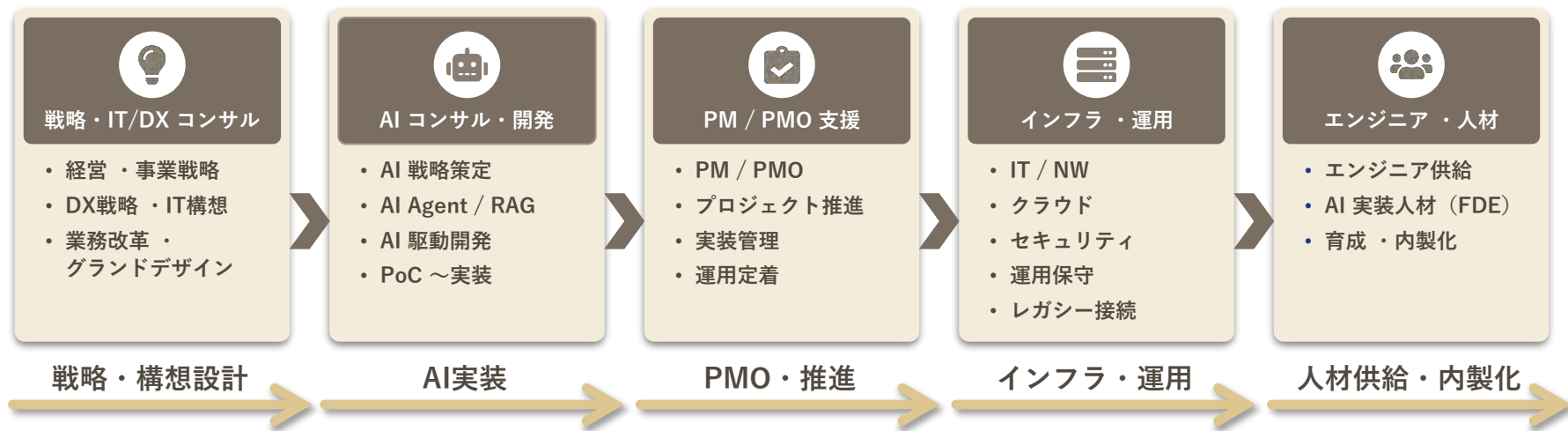


提供単価の向上・クロスセル拡大・顧客接点の上流化により
既存顧客内での提供領域と収益機会の拡大を図る

当社グループの優位性③ 構想から運用まで担える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



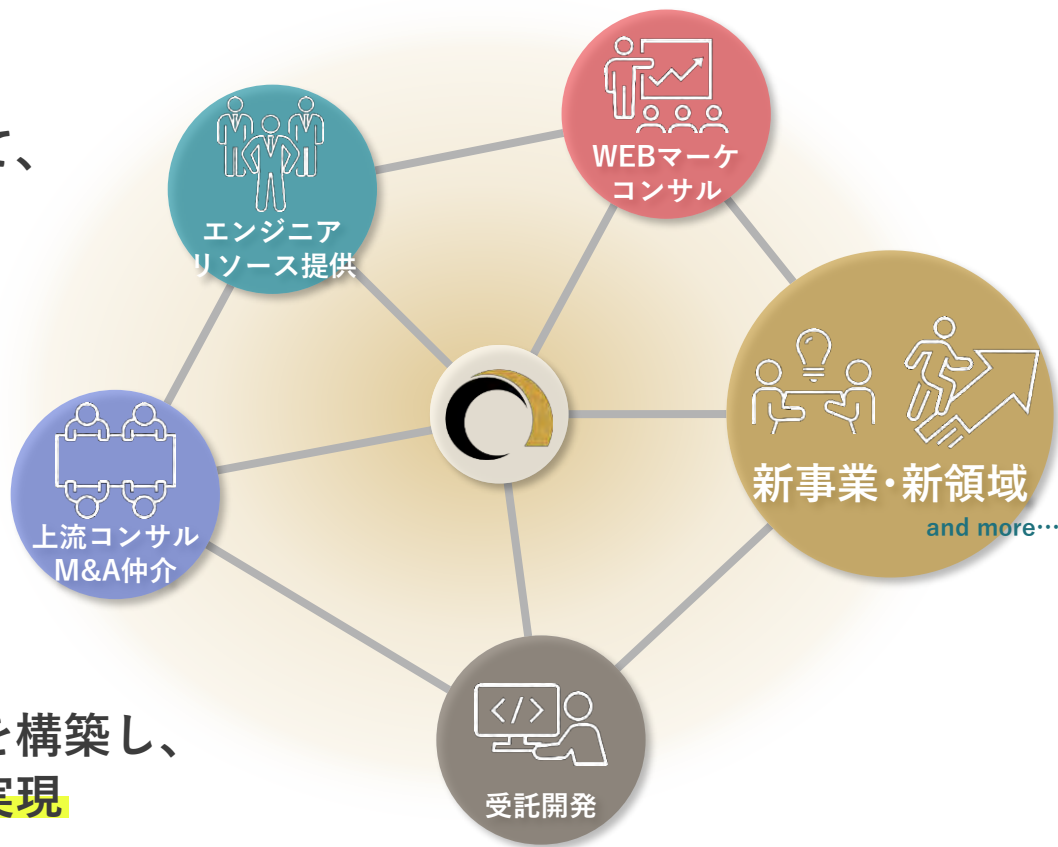
 戦略・IT/DXコンサル、AI実装、PM/PMO、インフラ支援を高付加価値領域として拡張し
既存の人材・開発基盤を活かして実装・運用面まで支援

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



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

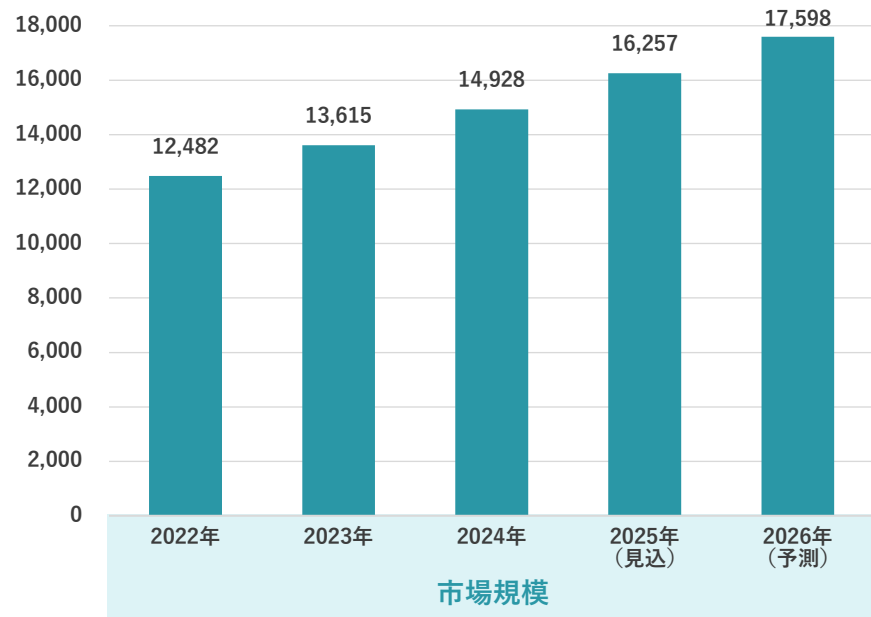


業界トップクラスの地位を確立し
フリーランスエンジニアの価値を
向上させるだけでなく
日本企業の成長力強化に貢献する



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

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

7万人超のフリーランスエンジニアDB

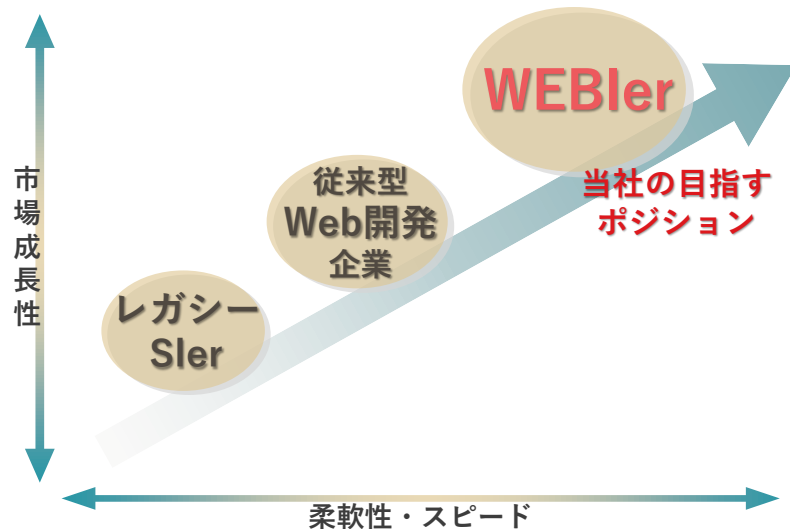
国内最大級のネットワークによるスピーディなリソース確保

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

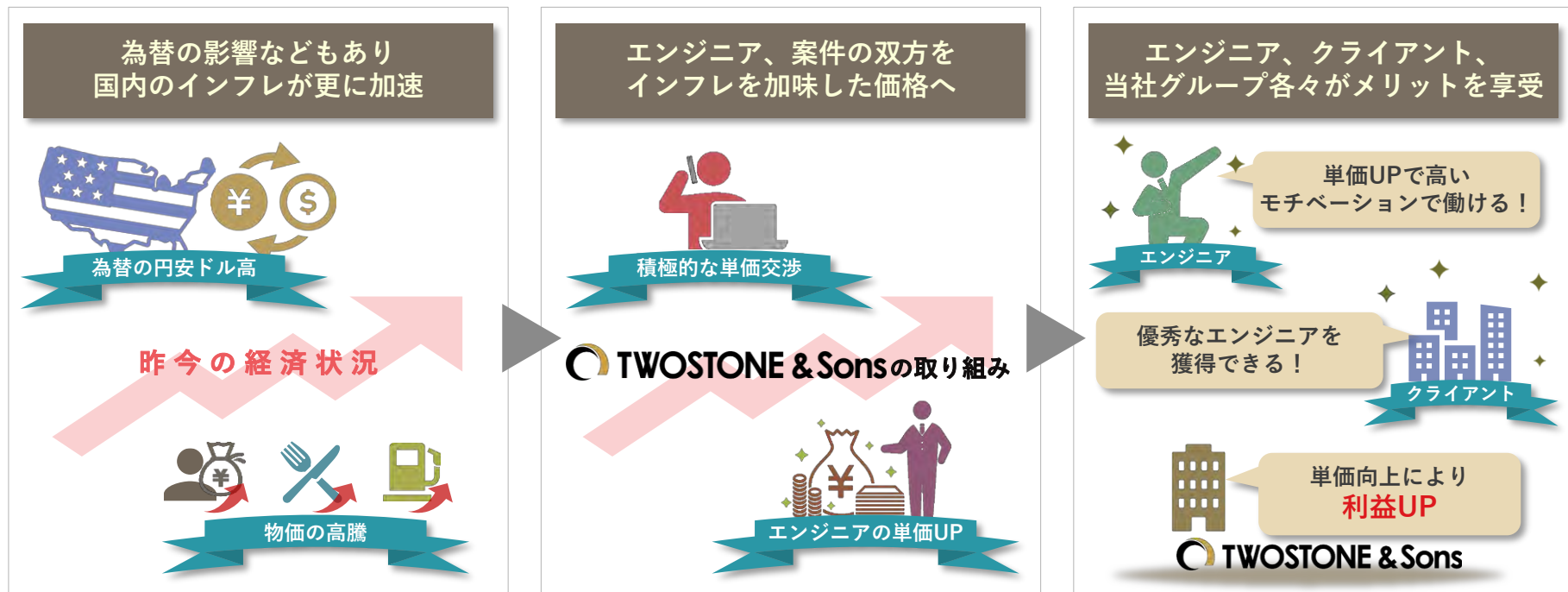
戦略立案から実装まで一気通貫で支援、付加価値を最大化



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

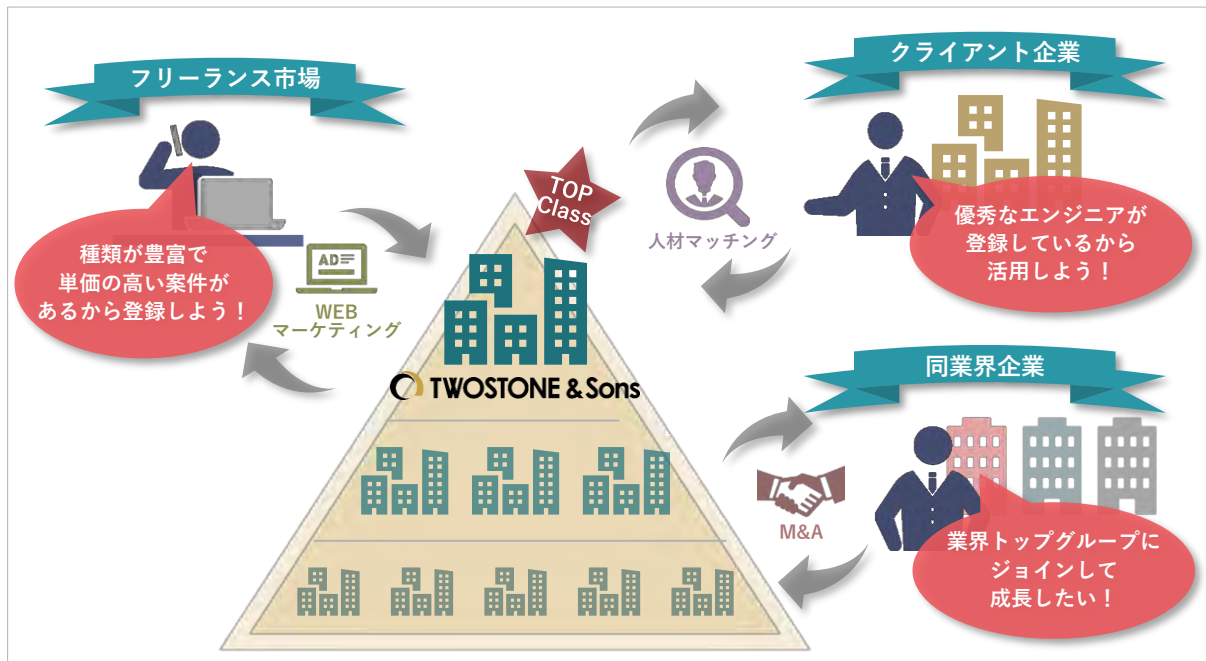
- ・企業からの良質な案件が増加
- ・低CPA※での優秀な人材獲得が促進
- ・戦略的なM&A案件が増加

※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

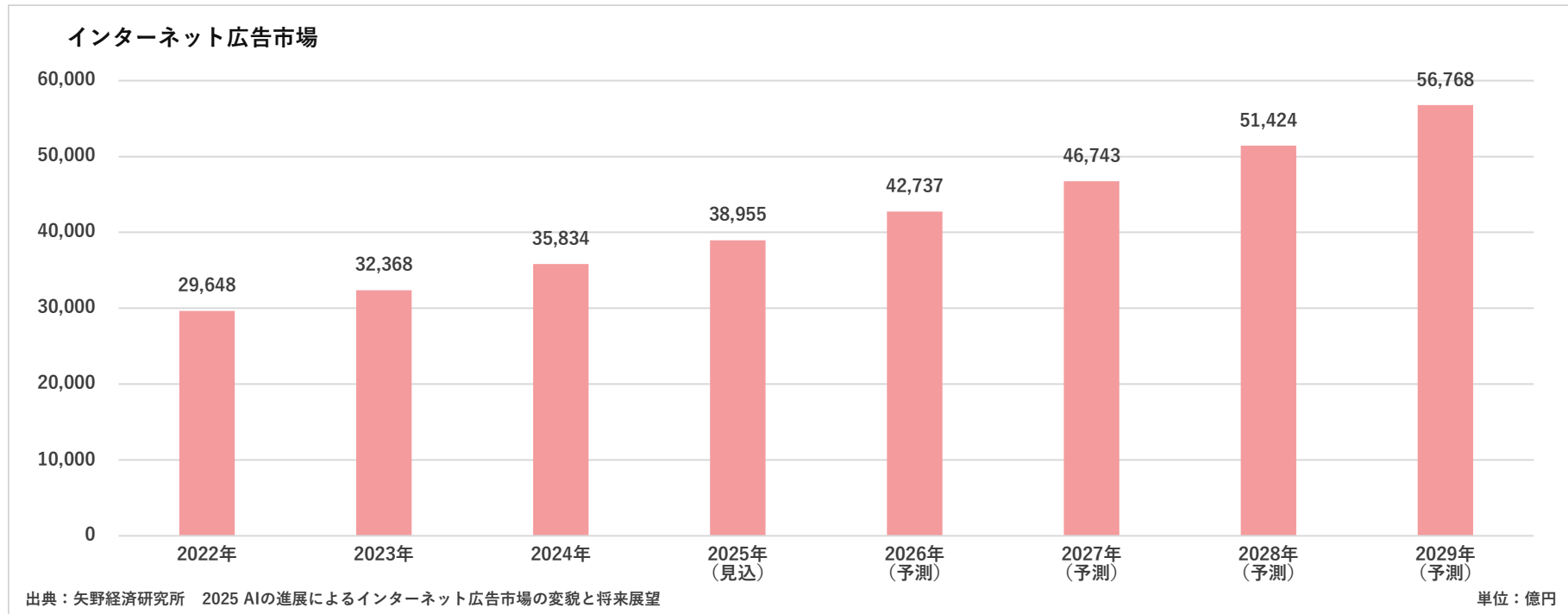
知名度の向上により、良質な案件・
優秀な人材の双方の流入が増加

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



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



コンサル・アドバイザリーサービスの市場動向と優位性

事業承継・M&Aの拡大を追い風に、難易度の高い案件まで成約に導く専門性で優位性を発揮
AI活用が広がるなか、戦略から組織への定着までを担う総合力でコンサルティングを差別化

市場動向

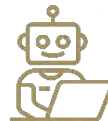
事業承継・M&A需要の拡大

- ・経営者の高齢化を背景に、親族外への承継やM&Aによる承継が広がる
- ・上場企業の再編やファンドの活発化で、案件の大型化・複雑化が進む
- ・業績不振企業の再生や事業再編でも、M&Aの活用が選択肢として定着



AI・DXを軸にした変革需要の拡大

- ・AI活用が検証から実装・運用へ移り、業務変革まで含めた支援が必要に
- ・新規事業や海外展開など、事業を前に進める実働型の支援へのニーズが高まる
- ・構想で終わらず、組織に定着させるまでの伴走が求められる



各サービスの優位性

M&Aアドバイザリー



- 1 承継・再生まで対応する幅広い支援領域
M&A仲介に加え、事業承継診断・株価算定から再生M&A・PMI・再生計画策定まで
- 2 難易度の高い案件にも対応する専門性
豊富な実務経験を持つアドバイザーが大型案件や複雑な案件を成約までまとめて上げる
- 3 高い品質と信頼性を支える体制
公認会計士・弁護士を擁する経営体制と、ISO/IEC 27001に基づく厳格な情報管理

戦略コンサルティング



- 1 戦略策定から事業の立ち上げまで
経営アジェンダ・新規事業・海外展開まで、構想を事業として形にする
- 2 業務変革とAI実装の一体提供
業務・指標の再設計からAIエージェント・AI-BPOの導入まで担い、成果を指標で示す
- 3 組織に根づく自走化支援
スキル移転や実務研修を通じ、顧客が自ら運用できる状態まで伴走

グループの事業推進ノウハウと実動機能を掛け合わせ、上流の助言から実行まで一気通貫で支援



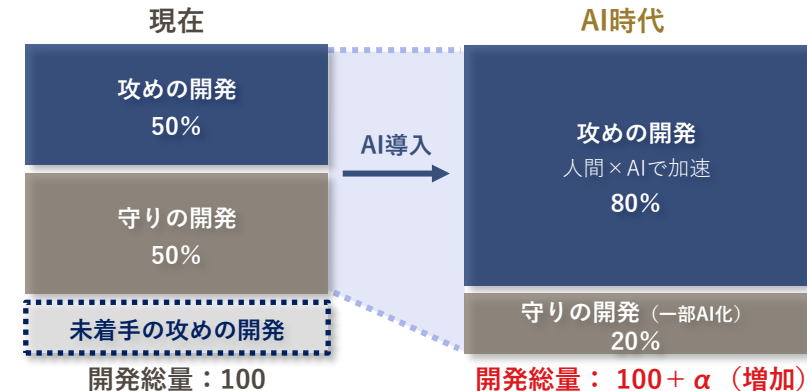
AIとエンジニアの関係性について

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600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

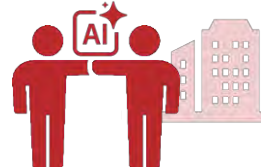


対応技術・範囲

- ◆ 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
7万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

- ◆ 7万人超の豊富な人材
- ◆ 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



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 1,062,328千円（2026年8月31日時点）

従業員数 979名（連結従業員数 2026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5F

<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ANNEX6F

<福岡オフィス>

〒810-0001

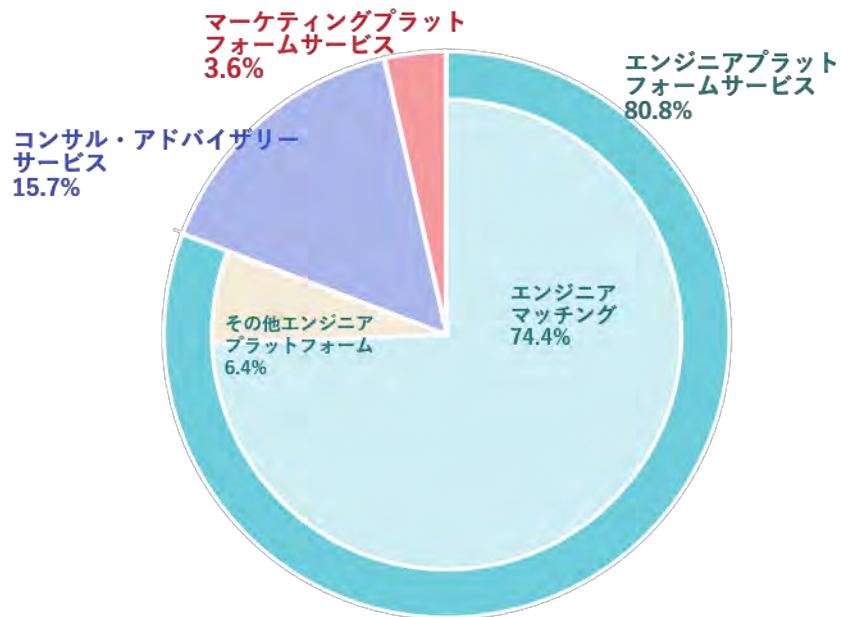
福岡県福岡市中央区天神3丁目4番8号 天神重松ビル6F

- 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、「[WEBマーケティングコンサルティングサービス](#)」を開始
- 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 **SAICOOOL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 (2026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

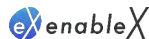


WEBマーケティングコンサル



BtoCプラットフォーム

コンサル・アドバイザーサービス



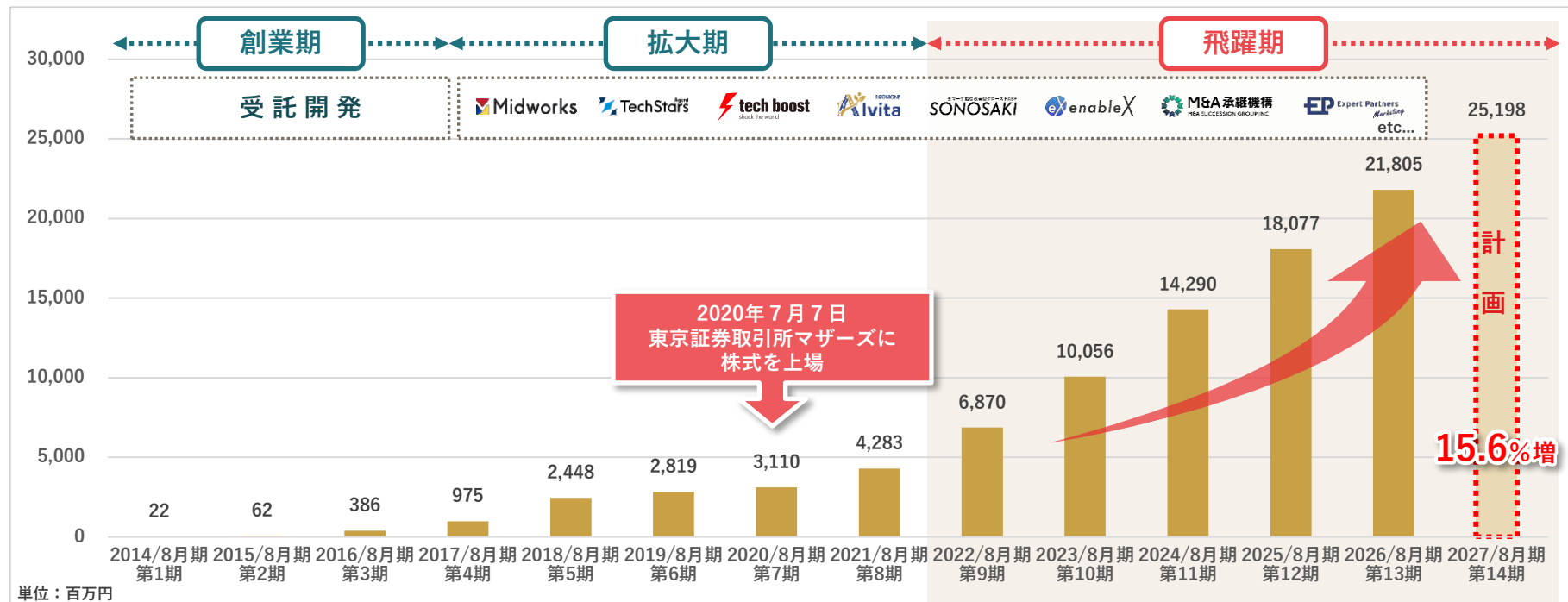
戦略コンサルティング



M&Aアドバイザー

沿革および業績推移

2013年の創業以来**13期連続増収**、当期も前期比**15.6%増**の増収を計画



TWOSTONE&Sonsホールディングス体制図



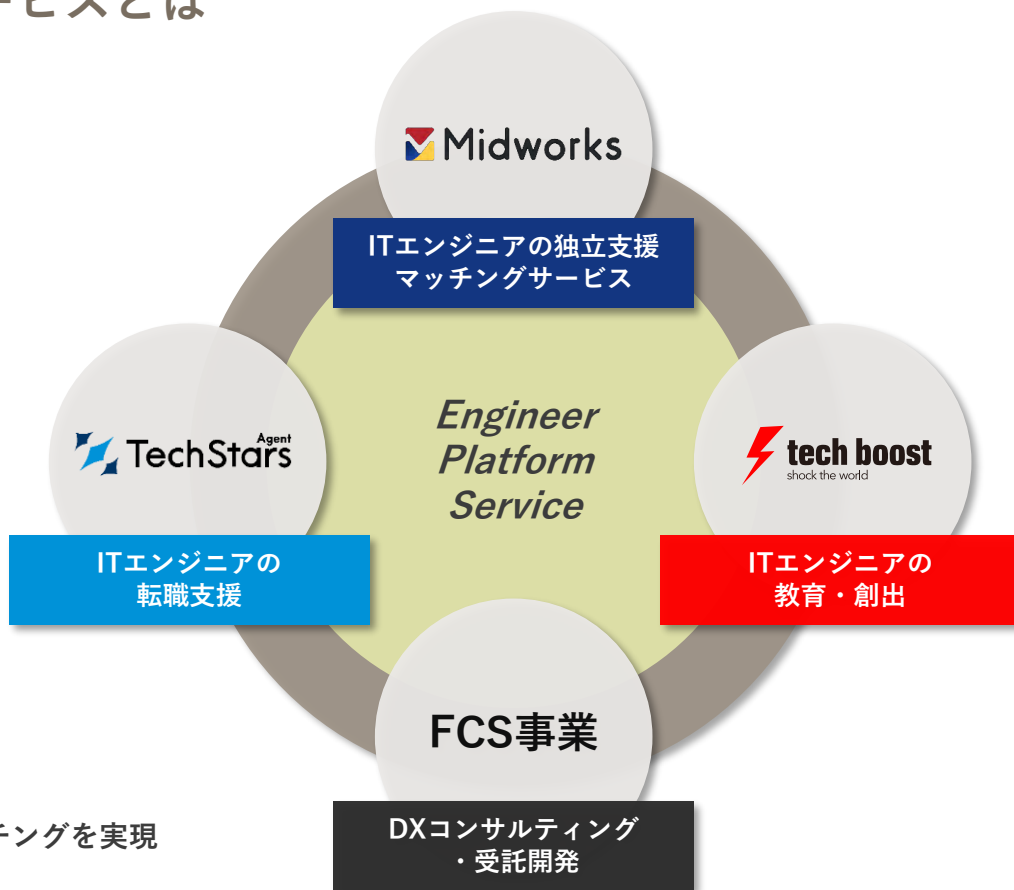
TWOSTONE & Sons ・ホールディングカンパニー



2026年8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

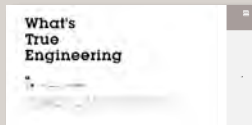
Midworks



Midworks

フリーランスエンジニアのマッチングサービス
70,000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



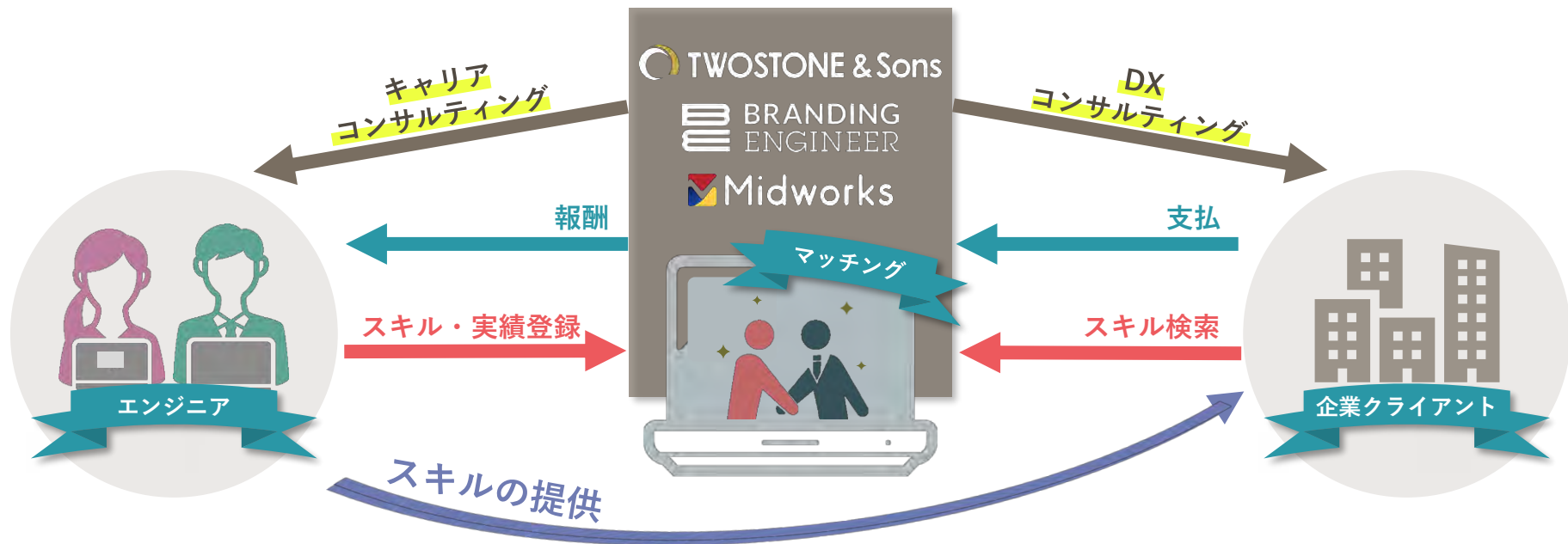
多様なエンジニア獲得を実現するマーケティング力

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**

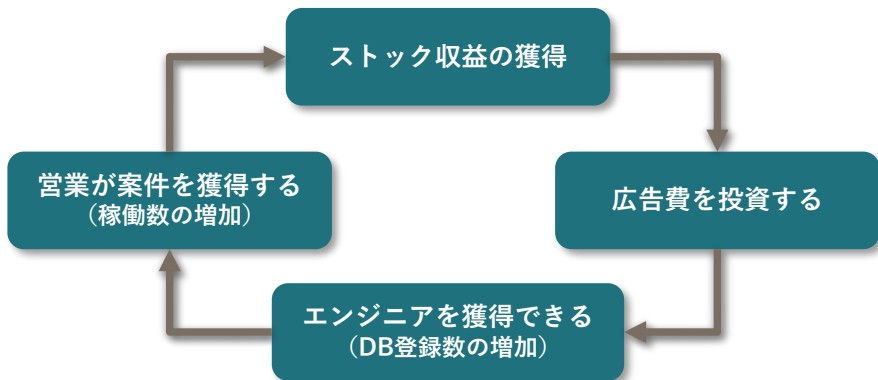
顧客企業（案件）とエンジニアの数を増やすことで、安定的な売上成長が可能に
当グループの強みであるエンジニア集客力を活かすために、以下の点に注力

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

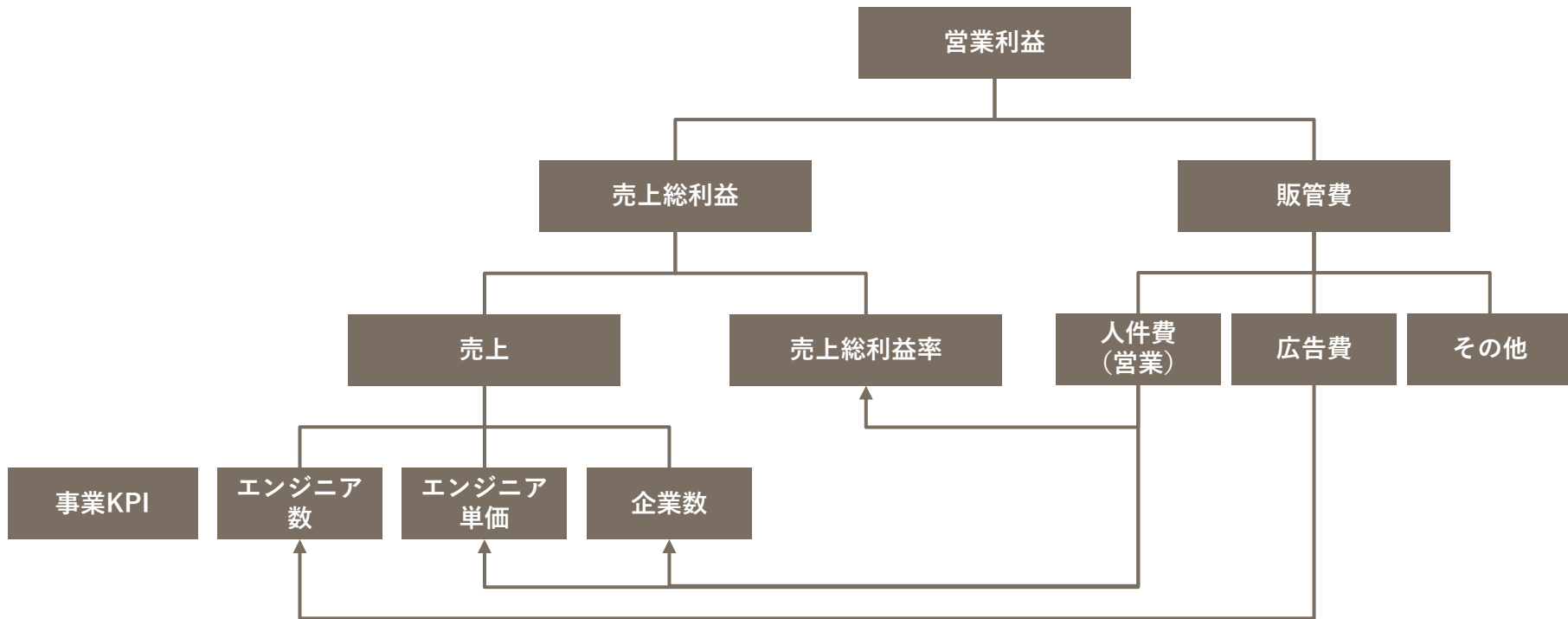
ビジネスの循環図



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マーケティング支援から AI・データを活用した 企業変革支援へ

- ▶ Webマーケティングで培ったノウハウを基盤に、
データ基盤整備・AI実装・人材支援まで支援領域を拡張
「TWOSTONE Alvita」として、戦略設計から
実装・運用・成果改善までを一気通貫で支援

データ × AI × マーケティング × 人材

これまで Webマーケティング支援



ノウハウを基盤に
支援領域を拡張

これから AI・データを活用した企業変革支援



マーケティングプラットフォームサービスの主な事業

データ・AI・マーケティング・人材の4領域を組み合わせ

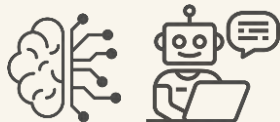
企業の変革を構想から成果まで一気通貫で支援

4つの支援領域



データマネジメント

CDP/DWHを中核とした
統合データ基盤の構築・運用



AIトランスフォーメーション

主要LLMによる自律型AIエージェント/
RAGの実装、内製化まで伴走



マーケティングパートナー

Web・マス・オーガニックを横断する
統合プランニング、CRM/MA・SNS支援



人材支援

マーケティング・エンジニア人材による
顧客の組織体制構築を支援

提供モデル

戦略設計

データ・AI活用の
構想・計画策定

構築・実装

データ基盤・AIエージェントの
構築・実装

運用・成果改善

運用・効果測定と
継続的な改善

戦略設計から実行・成果創出までを担う、実行特化型パートナー

支援のスタイル

個別支援型

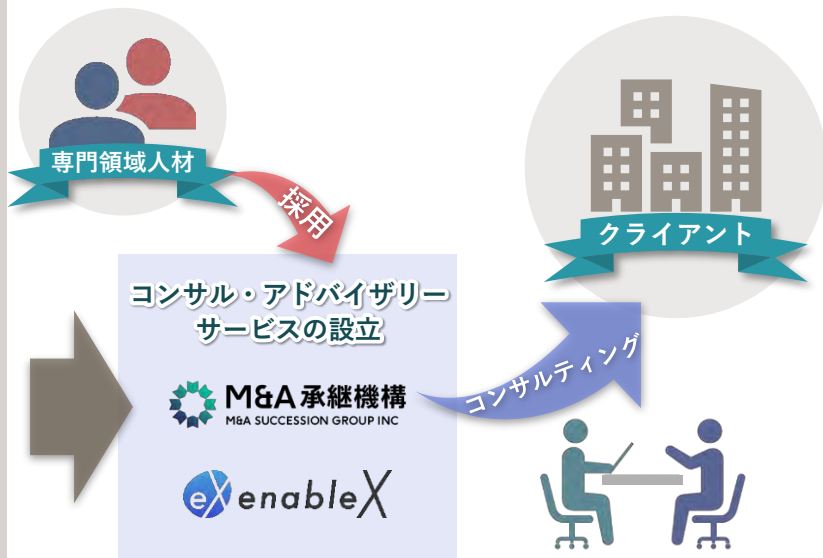
戦略設計、データ基盤構築、
AI実装など案件、単位での支援

継続支援型

運用・改善、マーケティング支援、
人材支援などの継続的な支援

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

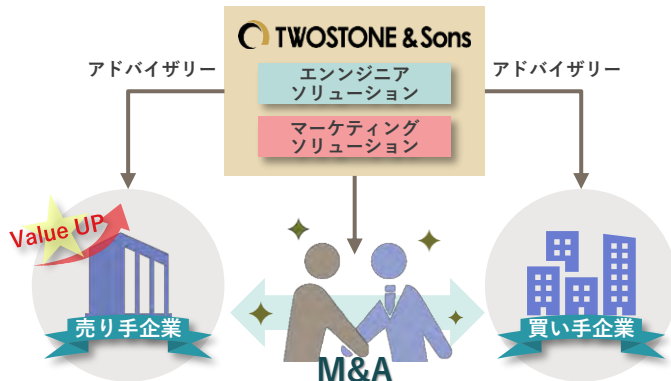
M&A承継機構 M&A SUCCESSION GROUP INC



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



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
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。 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。 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。	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）

コンサル・アドバイザーサービスにおける同業他社との競合について	発生可能性	影響度	主要なリスクへの対応策
当社グループのコンサル・アドバイザー事業は、特定の許認可や資格、大規模な設備投資を必要としないことから、参入障壁が比較的低い市場であると考えております。 そのため、同業他社の新規参入や既存企業による事業拡大により競争環境が一段と激化した場合には、案件獲得競争の激化や手数料率の低下等を通じて、当社グループの収益性に影響を及ぼす可能性があります。	低～中	中	競争環境の激化に対応するため、案件獲得力の強化とサービス品質の差別化を重点的に進めております。蓄積された業務ナレッジの体系化やデータ活用的高度化により、提案力および生産性の向上を図るとともに、既存顧客とのリレーション強化や新規領域への展開を推進しております。また、ブランド価値の向上や人材育成の強化を通じて、他社との差別化を一層明確化し、持続的な競争優位性の確立を目指してまいります。

事業遂行上の重要なリスクと対応方針（3）

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
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。	中	低～中	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。
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
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&Aを進めてまいります。M&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。 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&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。	低～中	高	M&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。 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。

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 2027年 8 月期通期決算の発表時（2027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。

