

当社のご紹介と貴社とのお取組みに関するご提案

1.はじめに

2.当社事業のご説明

3.市場概観

4.貴社とのお取組みに関するご提案

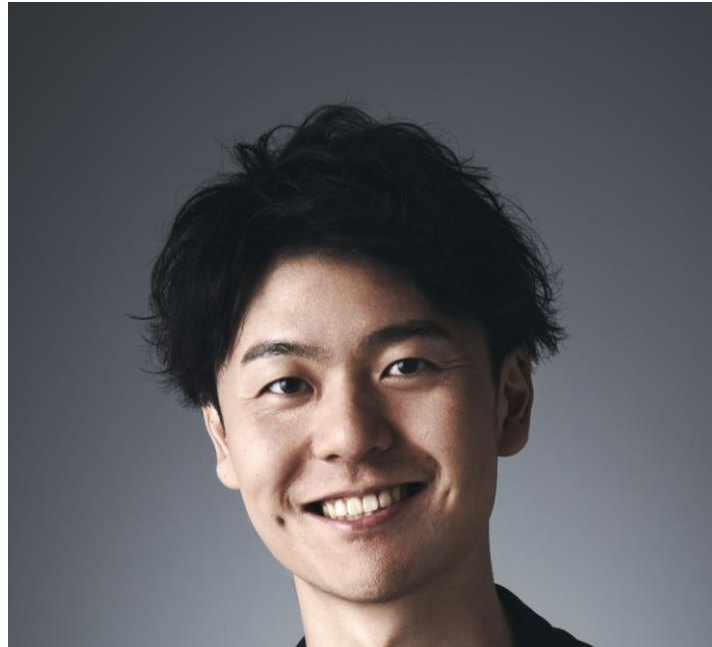
5.Q&A

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。

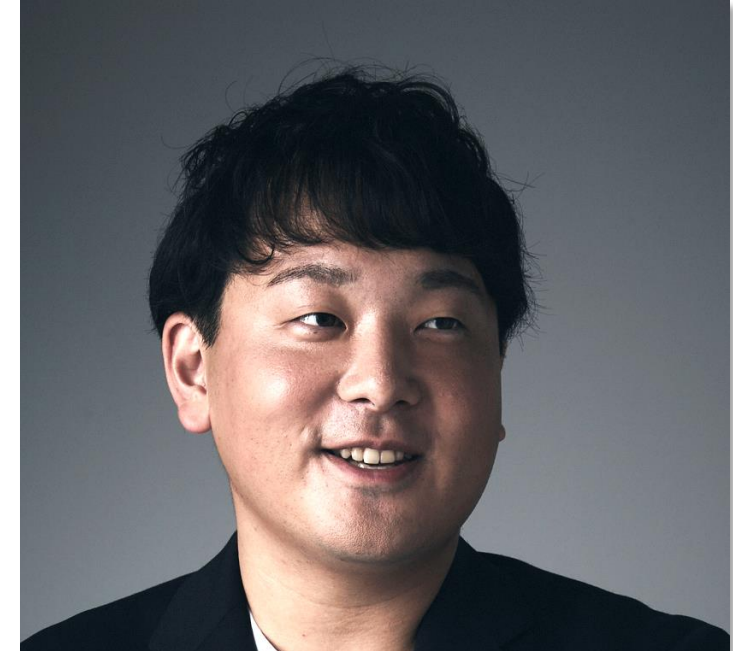


代表取締役COO
高原克弥

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。



会社名	株式会社TWOSTONE&Sons（証券コード：7352）
設立日	2013年10月
代表	CEO 河端 保志 COO 高原 克弥
資本金	144,886千円（2023年8月31日 時点）
従業員	368名（連結従業員 2023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その他事業
オフィス	<本社オフィス> 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> 東京都渋谷区渋谷2-12-24 東建・長井ビル7F <大阪オフィス> 大阪府大阪市北区梅田2-4-13 阪神産経桜橋ビル501号室 <名古屋オフィス> 愛知県名古屋市中区錦2-10-13 SC錦ANNEX 603号室 <福岡オフィス> 福岡県福岡市中央区天神3-4-8 天神重松ビル 602号室

認証許可資格



主要取引先

伊藤忠テクノソリューションズ株式会社
株式会社NTTデータ
エン・ジャパン株式会社
株式会社学研ホールディングス
株式会社サイバーエージェント
株式会社SHIFT
株式会社小学館
株式会社Smart HR
ソニー株式会社
株式会社ディー・エヌ・エー
株式会社bit Flyer
富士ソフト株式会社
freee株式会社
株式会社ベネッセコーポレーション
株式会社マイナビ
株式会社ミクシィ
楽天グループ株式会社
ラクスル株式会社
株式会社リクルートホールディングス

- 不合理な常識を破壊して、新しい価値を作り出そう
- 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



不合理な常識をぶっ壊す

BREAK THE RULES

1.

ITエンジニアの
価値向上

2.

ITエンジニア人材
ビジネス領域で
No.1を目指す

3.

事業を推進する
主体的な組織作り

1.はじめに 沿革



1.はじめに ホールディングス体制図



- エンジニアプラットフォームサービスと、マーケティングプラットフォームサービスの2つのサービスを中心に展開

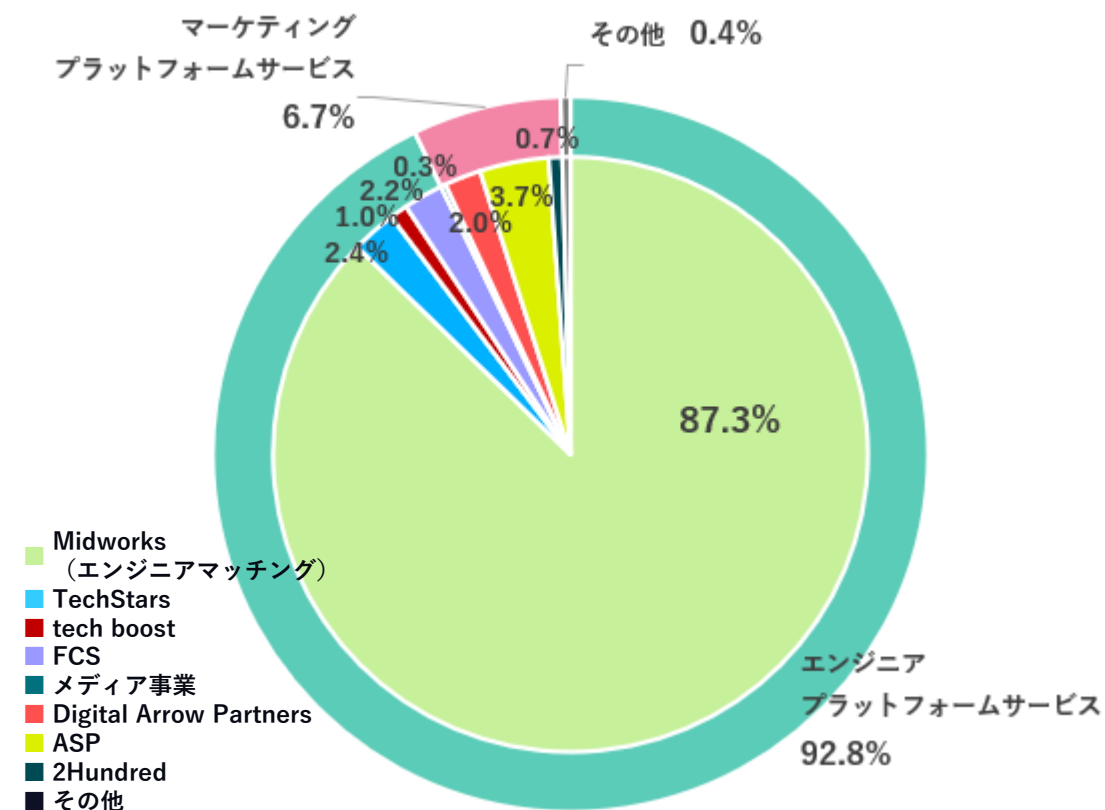
エンジニアプラットフォームサービス

Midworks	ITエンジニアの独立支援、フリーランスエンジニアのマッチングサービス
tech boost	プログラミングスクールの運営
FCS	DXコンサルティングと受託開発
TechStars	ITエンジニア特化型転職支援サービス

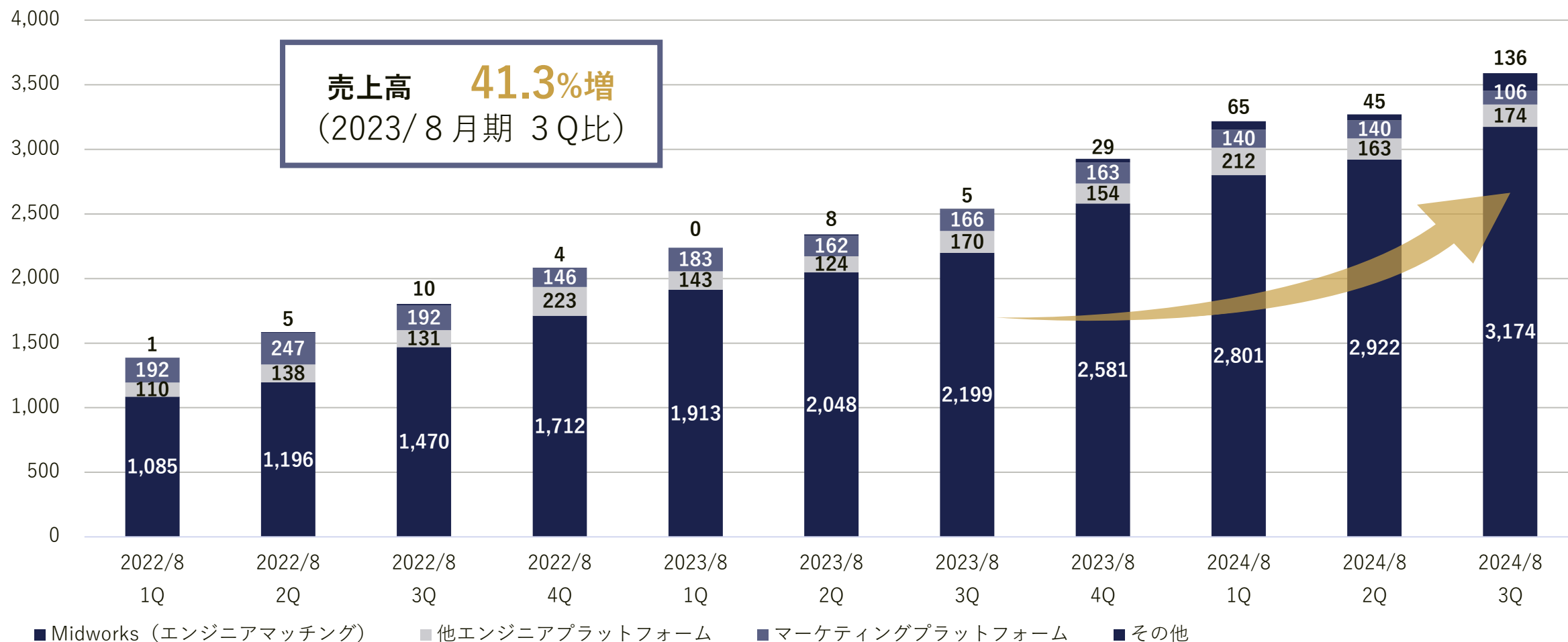
マーケティングプラットフォームサービス

自社メディア運営	Mayonez、Tap-biz等、10以上のメディアを運営
Digital Arrow Partners	WEBマーケティングコンサルサービス
SONOSAKI	クローズASPサービス

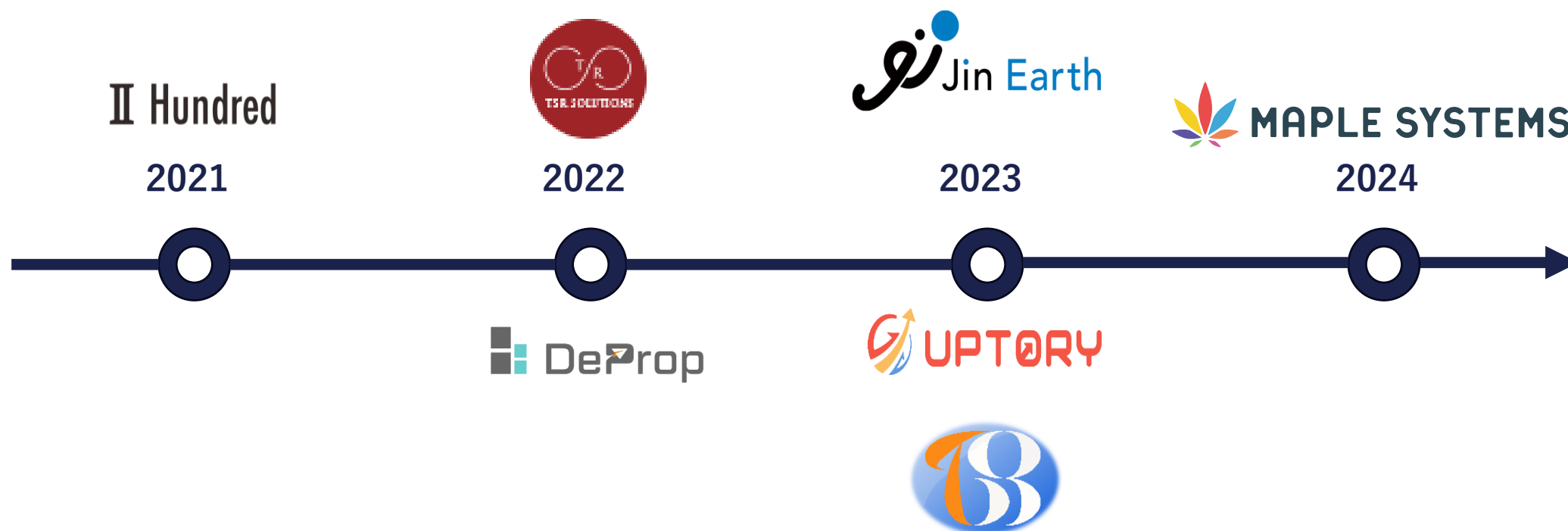
売上高に占めるセグメント比率（2023年8月期）



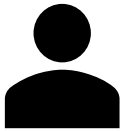
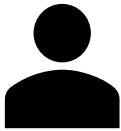
- Midworksを中心としたエンジニアプラットフォームサービスが全社売上高をけん引
- 四半期の全社売上高は、前年度41.3%増



- 取引先様からのニーズの多様化に対応していく為、2022年にアライアンス活動が本格化され、他社様との事業・資本提携を積極的に推進し、これまで7社様が当社にグループイン

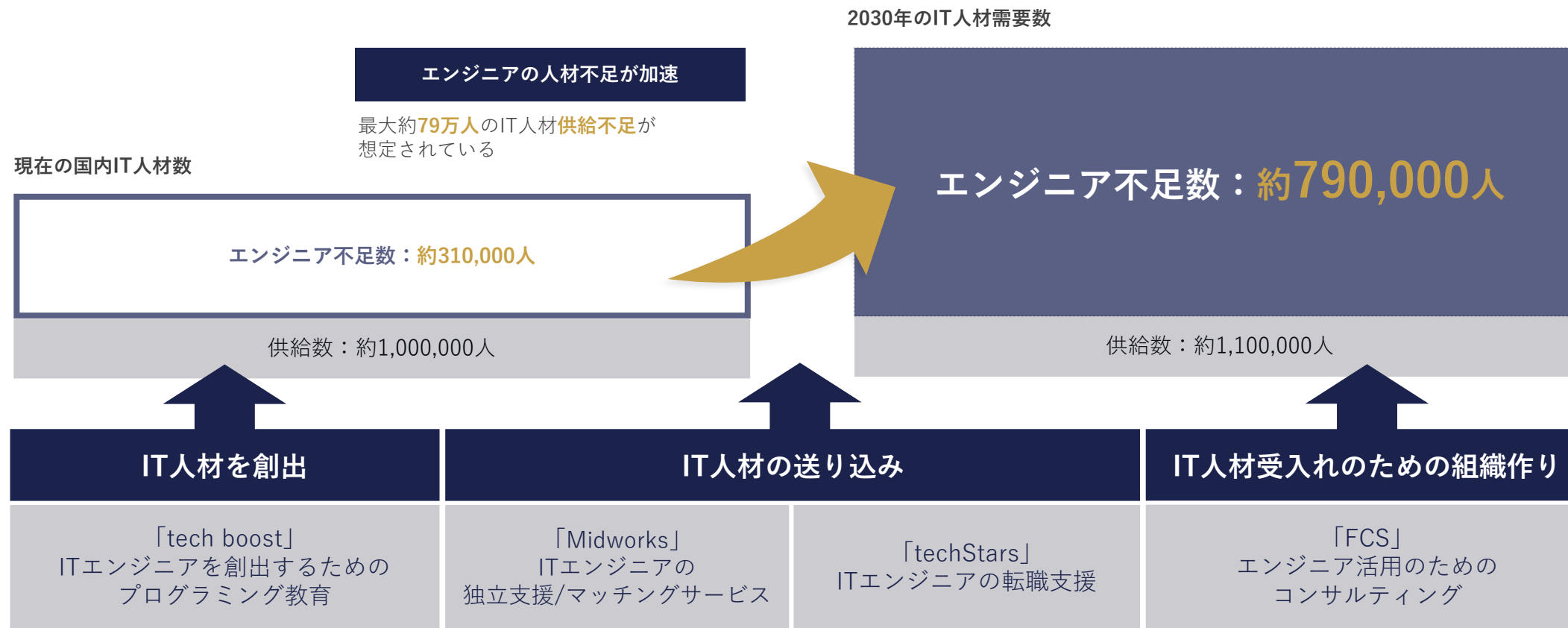


- 経営者様が抱える様々な課題にて、当社との提携によって解決できた事例が多数ございます

課題	課題への取組み
 人材採用 採用を強化して人員を増やし、事業拡大していきたいが、知名度がなく、また従業員のキャリアパスを描き切れず、上手く進んでいない A社様	 TSSの採用ノウハウやブランド力を活用して採用を強化するだけでなく、従業員キャリアパスの多様化を実現し、着実に社員数増加に成功。グループイン後3年間で、約2.5倍程度まで人員を増加することができた。
 事業成長 ここ数年間売上が伸び悩んでおり、事業の停滞に強い危機感を感じている B社様	 TSSブランドを活用した受注単価の引き上げ、TSSの商流・顧客チャネルを活用した受注数の増加、クロスセルによるサービスの拡大などを通じて追加コストを掛けることなく短期間での成長を実現。
 エリア拡大 営業エリアが東京周辺に限定されており、商圈を全国に広げたいが、人脈や人員が不足している C社様	 TSSの地域ネットワークを活かして、地方の優良企業や金融機関にもリーチ可能になり、商圈拡大を早期に実現。

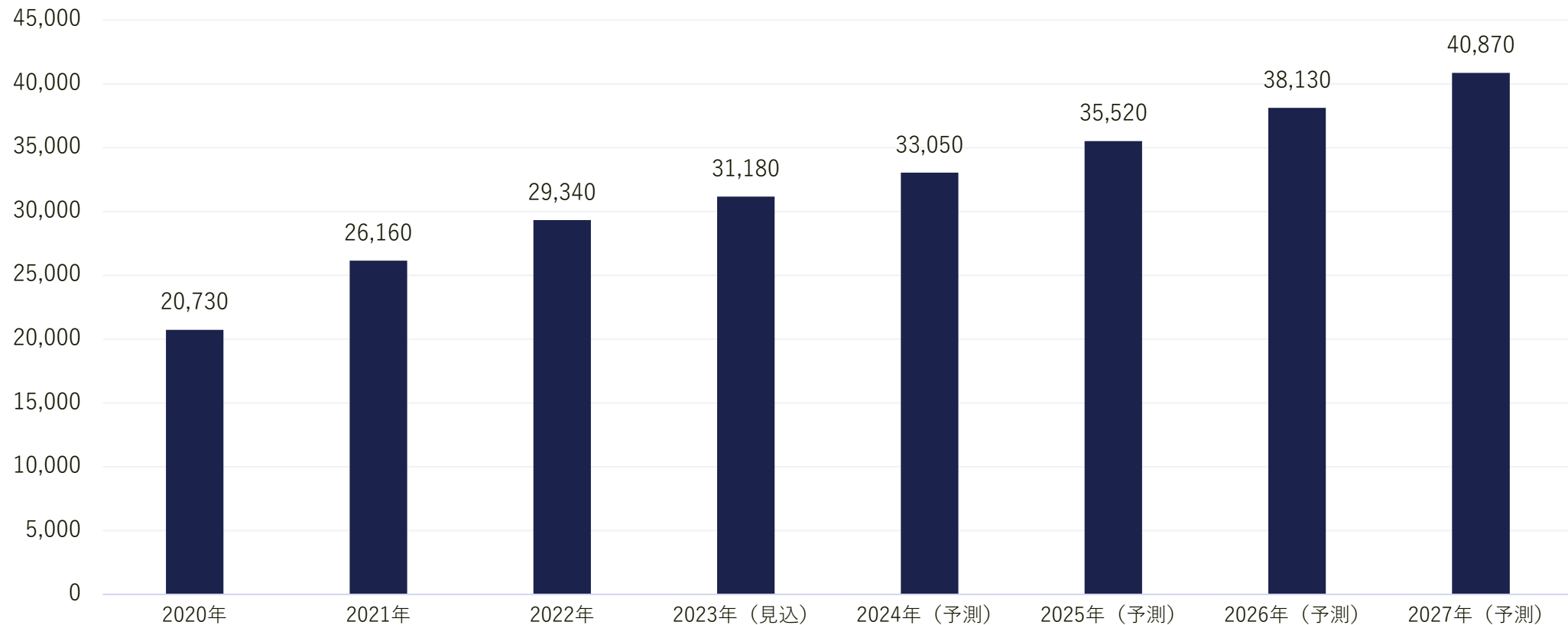
- エンジニア不足の伴い、エンジニアの教育・就業支援市場は拡大それに伴い、エンジニアを有効活用できるコンサルティング需要増加も見込む

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



- インターネット広告市場規模は年々拡大し、2027年には4兆円まで成長予測
- WEBマーケティング手法も多様化、WEBマーケティングコンサル需要の増加も見込む

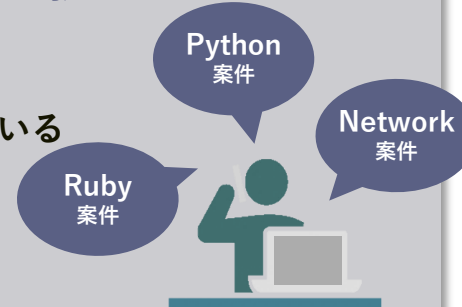
インターネット広告市場



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

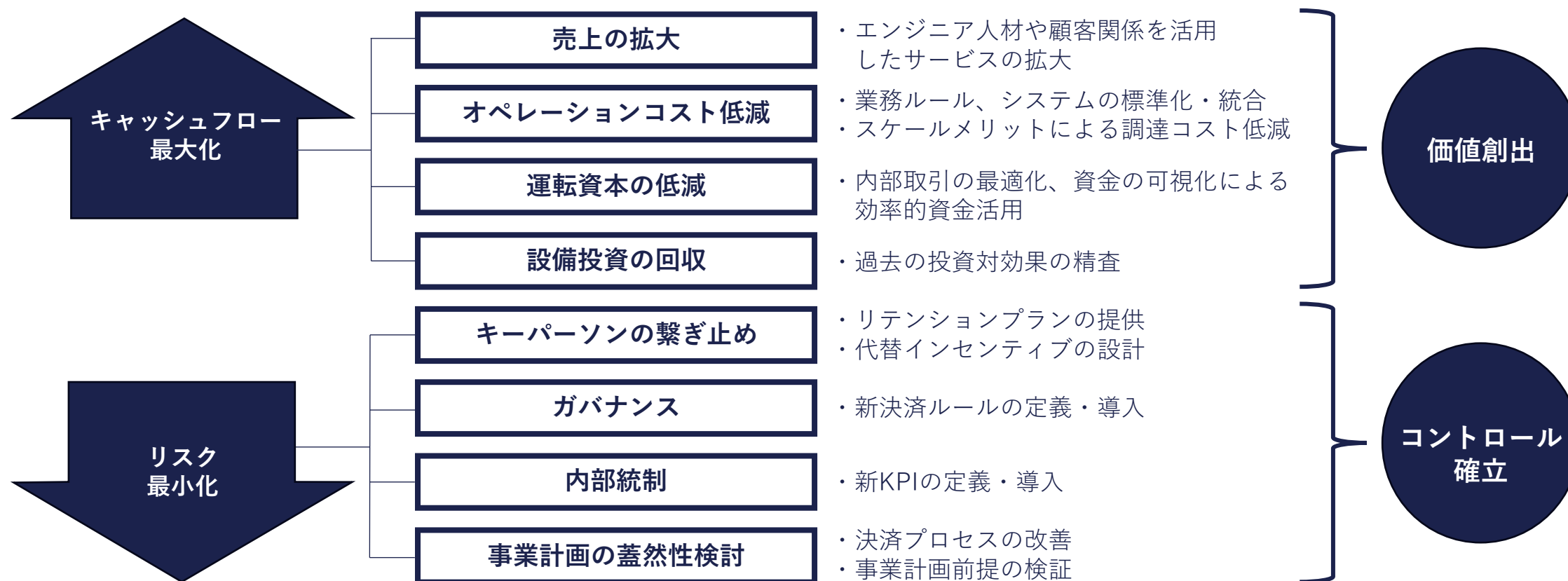
事業計画における本件の位置づけ

- 当社のオーガニック成長と貴社とのシナジー効果を組み合わせサプライチェーンを拡大、飛躍的な事業成長を実現



統合シナジーを生み出す施策案

- 貴社との統合によるシナジーを最大化するために、中長期に向けて下記施策を検討



デューデリジェンス体制について

主にビジネス・財務・法務の3観点から実施します。財務・法務に関しては、法律事務所や会計ファームといった専門家とも連携しながら推進していきます。

スキーム及び譲渡対価の支払い方法について

100%株式取得による完全子会社化を前提としつつ、売主様のニーズに応え過半数程度の取得による一部継続保有、事業譲渡、株式交換、アーンアウトなど、様々な方法を検討可能です。

経営体制の変更について

現経営陣に権限を委任することを基本方針としています。原則として、当社CEO/COOが取締役に就任する体制をとらせていただきますが、ガバナンス上、ホールディングスの役員も貴社の役員を兼任する場合がございます。

事業責任者の配置について

事業責任者についての入れ替えは等は原則行いません。
基本的に現メンバーに委任することを基本方針としています。

ロックアップについて

原則として、売主様のご意向に沿う形で実施いたします。会社に対する影響を双方で見極め適切に対応いたします。

事業成長支援の体制について

貴社のキーマンと協議の上、人員を配置していきます。上場企業として適切な業務を行う体制を構築するための内部統制を導入します。

memo

