会社説明資料

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。

Copyright© TWOSTONE&Sons Inc. All right reserved.



会社概要

Copyright© TWOSTONE&Sons Inc. All right reserved.

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。

Copyright© TWOSTONE&Sons Inc. All right reserved.

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

Copyright© TWOSTONE&Sons Inc. All right reserved.

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	1,062,328千円（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・アドバイザリーサービス
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

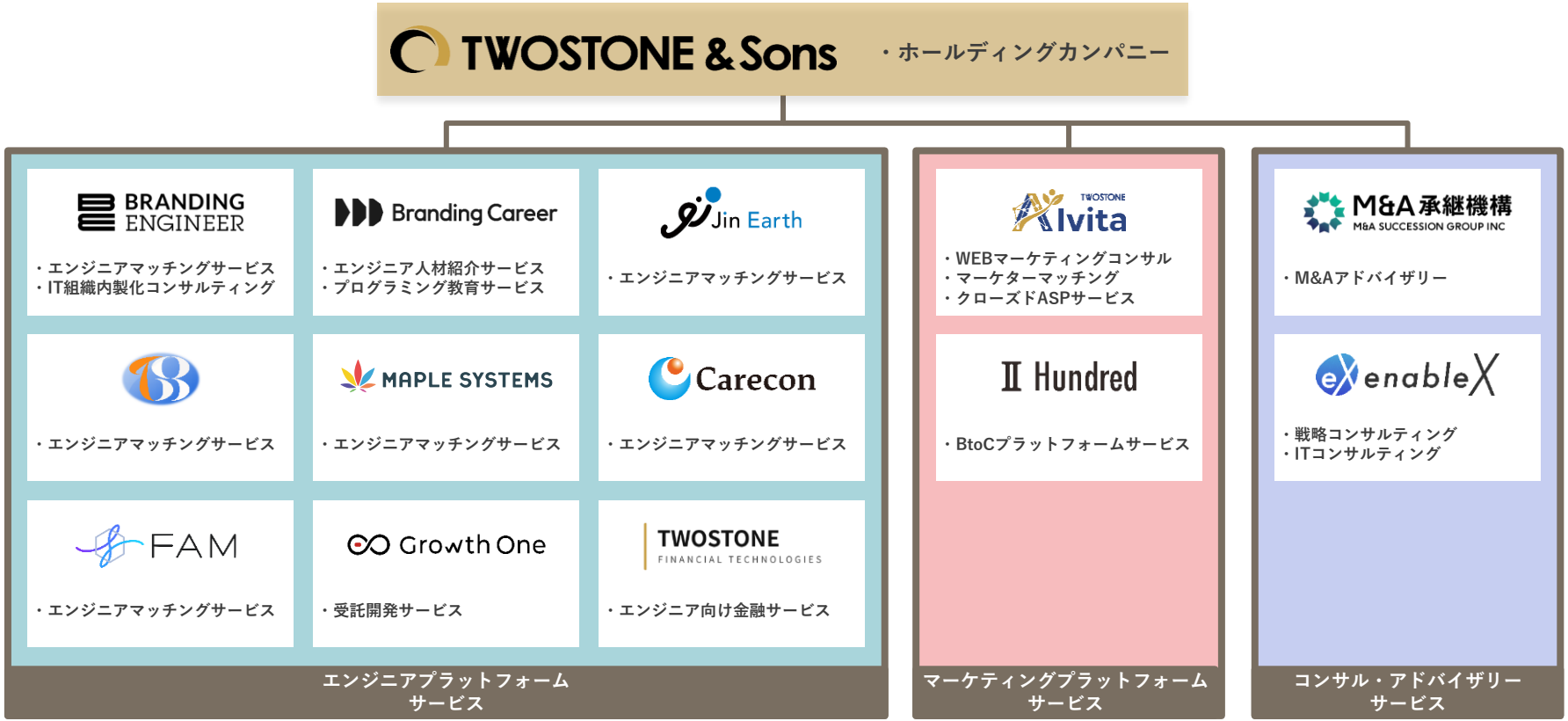
<大阪オフィス>
〒530-0001
大阪府大阪市北区梅田2丁目4番13号　阪神産経桜橋ビル5F

＜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

Copyright© TWOSTONE&Sons Inc. All right reserved.

TWOSTONE&Sonsホールディングス体制図



2026年8月31日時点

Copyright© TWOSTONE&Sons Inc. All right reserved.

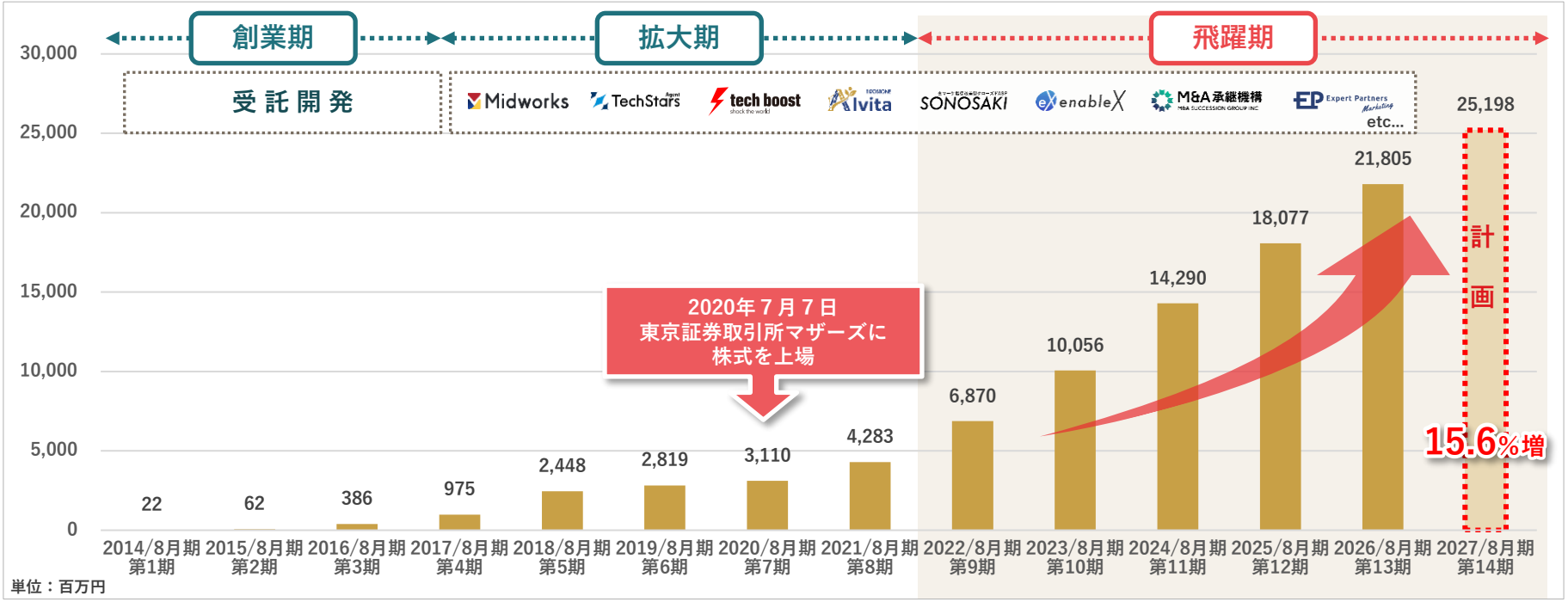
沿革

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 特化型ダイレク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指標改善型クローズド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ターが解決する「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	**SAICOOL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

Copyright© TWOSTONE&Sons Inc. All right reserved.

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



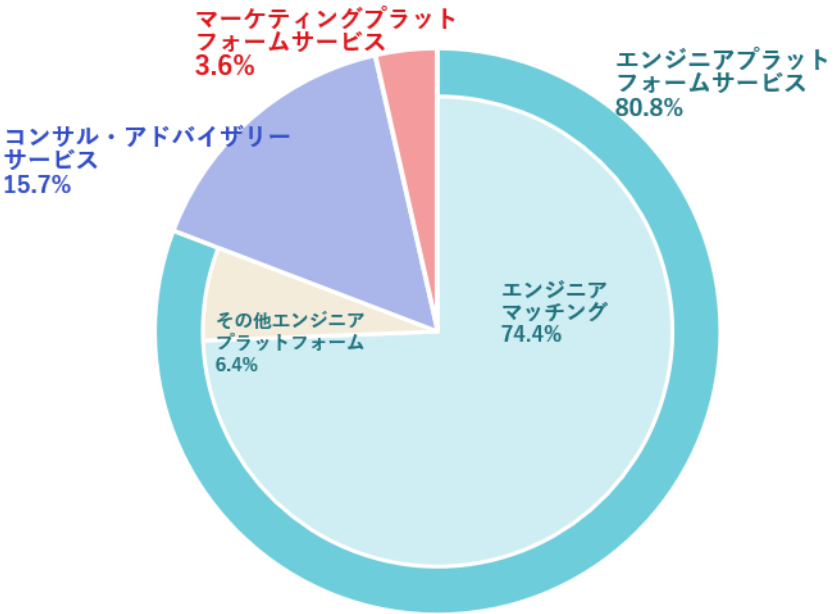
単位：百万円

Copyright© TWOSTONE&Sons Inc. All right reserved.

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

BRANDING ENGINEER	ITエンジニアの独立支援 フリーランスエンジニアのマッチングサービス
TechStars Agent	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

TWOSTONE Ivita	WEBマーケティングコンサル
Ⅱ Hundred	BtoCプラットフォーム

コンサル・アドバイザリーサービス

eXenableX	戦略コンサルティング
M&A承継機構 M&A SUCCESSION GROUP INC	M&Aアドバイザリー

Copyright© TWOSTONE&Sons Inc. All right reserved.



当社グループの成長戦略

Copyright© TWOSTONE&Sons inc. All Right Reserved

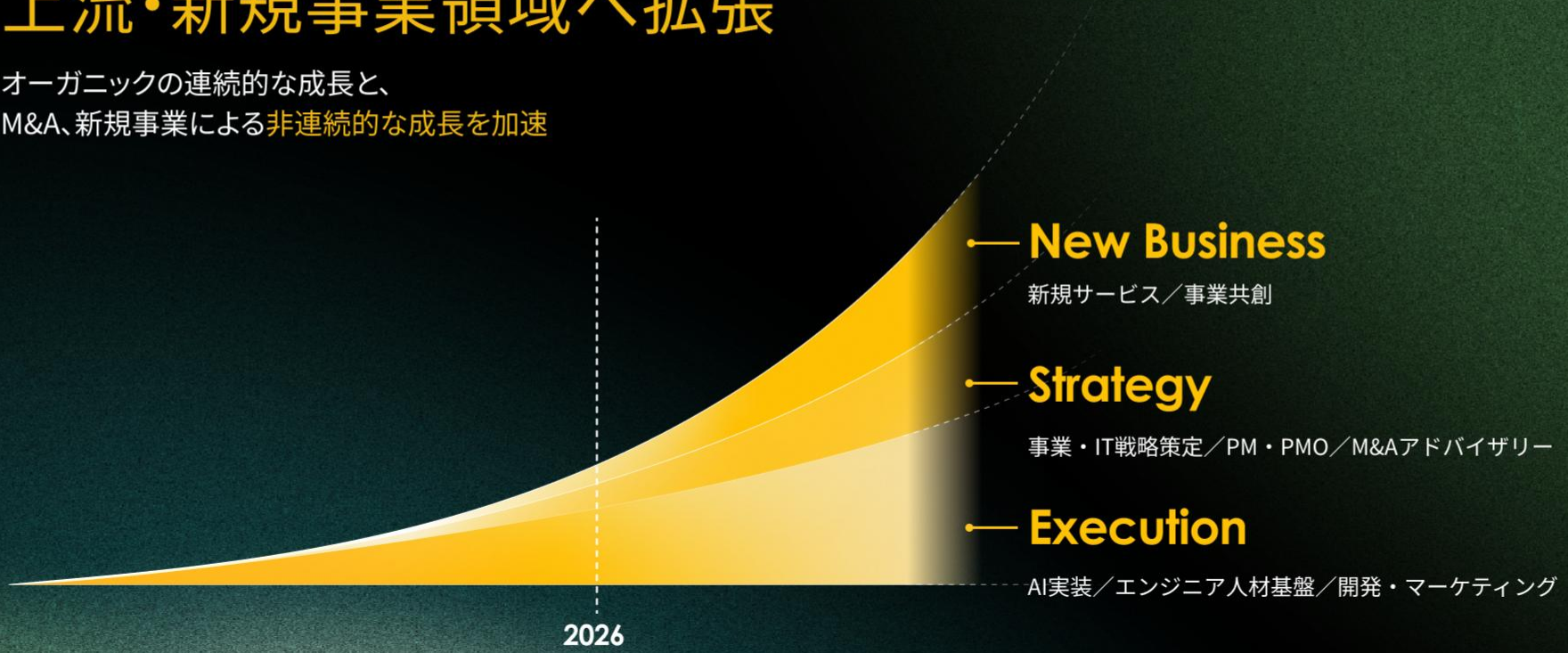
BREAK THE RULES

不合理な常識を覆し、新しい価値を創造する

Copyright© TWOSTONE&Sons Inc. All right reserved

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



Copyright© TWOSTONE&Sons Inc. All right reserved

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

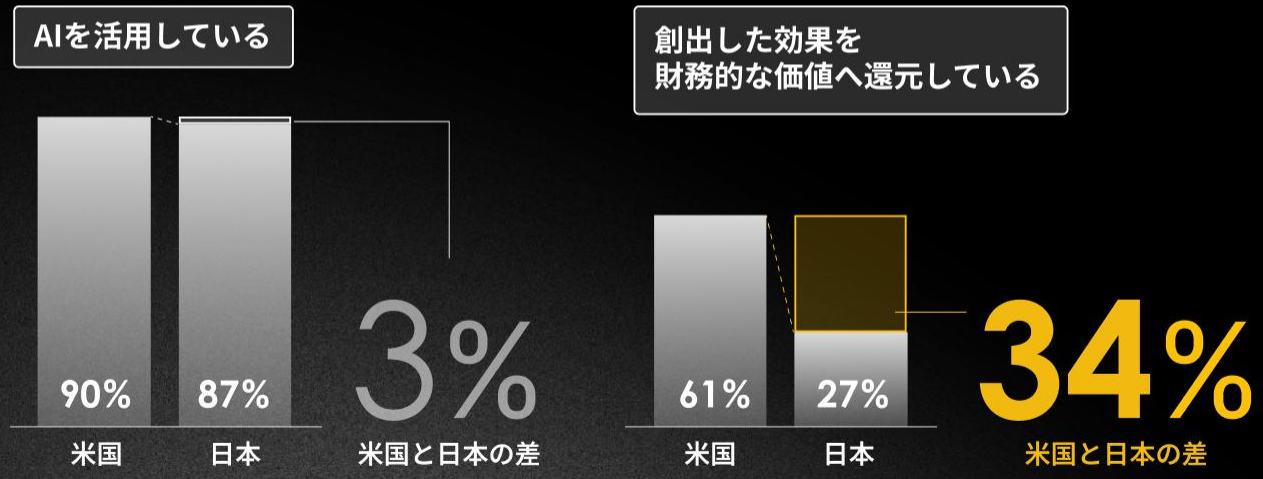
	日本	世界（日本除く）
2025年	+49%	+20%
2026年	+54%	+26%

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

Copyright© TWOSTONE&Sons Inc. All right reserved

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。

Copyright© TWOSTONE&Sons Inc. All right reserved

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。

Copyright© TWOSTONE&Sons Inc. All right reserved

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



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

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。



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」

Copyright© TWOSTONE&Sons Inc. All right reserved

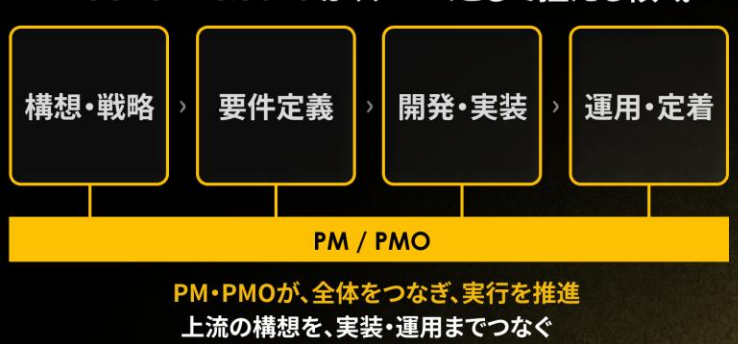
市場全体がAI領域への人材シフトを進めている中で、当グループは体制を整え、すでにAI領域に移行

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



Copyright© TWOSTONE&Sons Inc. All right reserved

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

TWOSTONE Sync

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

TWOSTONE Agentic

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

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）。

領域全体に
展開・拡張

戦略17分野



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。

Copyright© TWOSTONE&Sons Inc. All right reserved

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

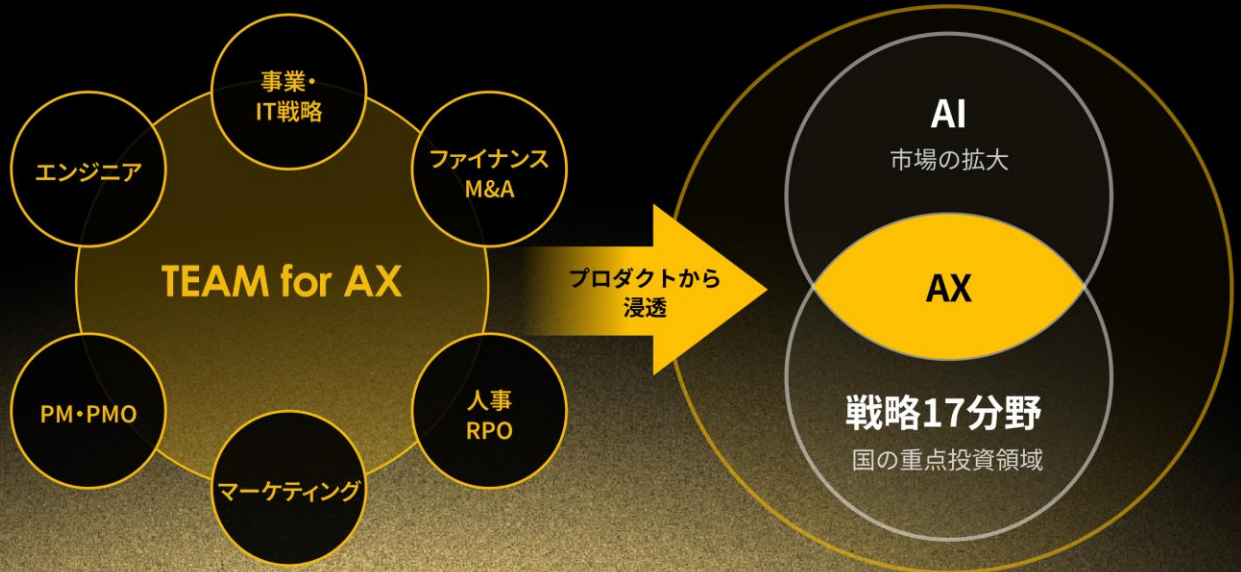
AXチーム

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。



Copyright© TWOSTONE&Sons Inc. All right reserved



直近業績

Copyright© TWOSTONE&Sons Inc. All right reserved.

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

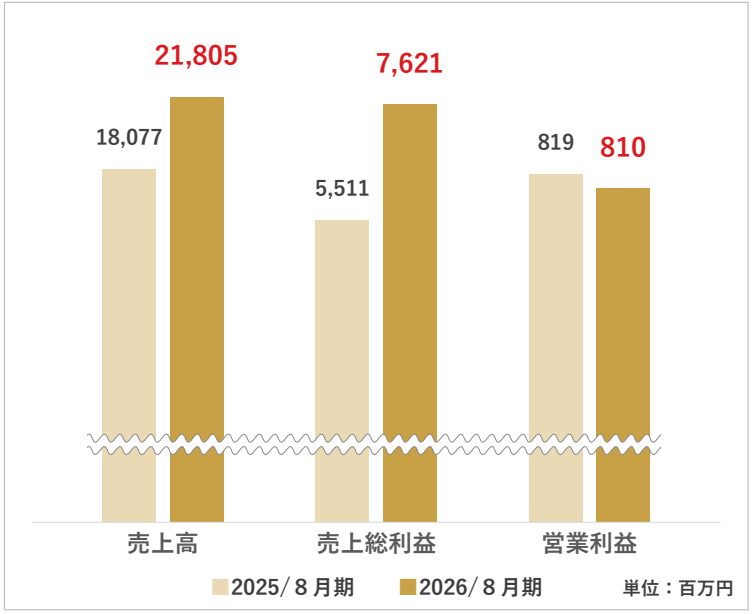
マッチング機能の強化の遅れや先行投資の影響で、予算未達となったものの

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



Copyright© TWOSTONE&Sons Inc. All right reserved.

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 4Q	前年同期（2025/8月期 4Q）		2026/8月期 通期累計	前年同期（2025/8月期 通期累計）	
	実績	実績	増減率	実績	実績	増減率
営業利益	207	△69	－	810	819	△1.2%
減価償却費・のれん償却	132	80	+64.1%	495	224	+120.5%
EBITDA	340	11	+2839.7%	1,305	1,044	+25.0%
オフィス移転コスト	－	9	－	57	14	+290.5%
M&Aコスト	0	0	+63.8%	24	6	+254.0%
調整後営業利益	341	21	+1455.7%	1,388	1,066	+30.2%

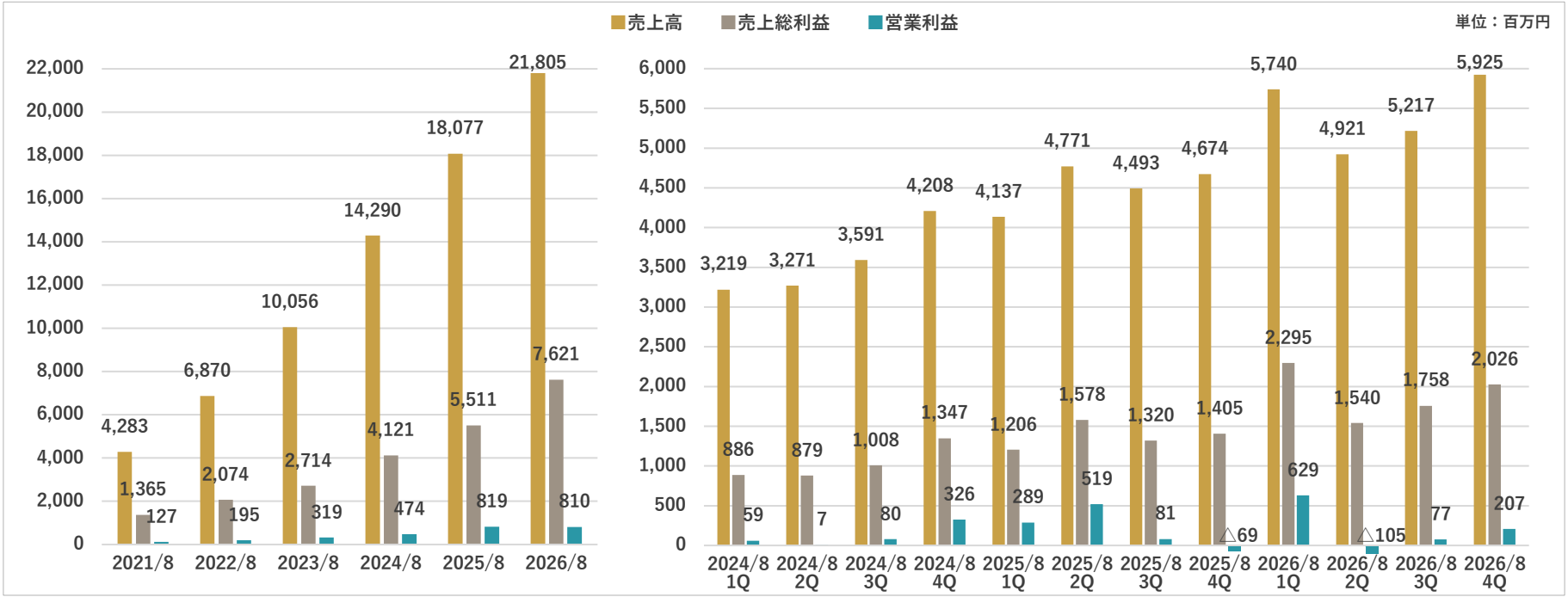
単位：百万円

Copyright© TWOSTONE&Sons Inc. All right reserved.

業績推移

四半期売上高5,925百万円（YonY 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

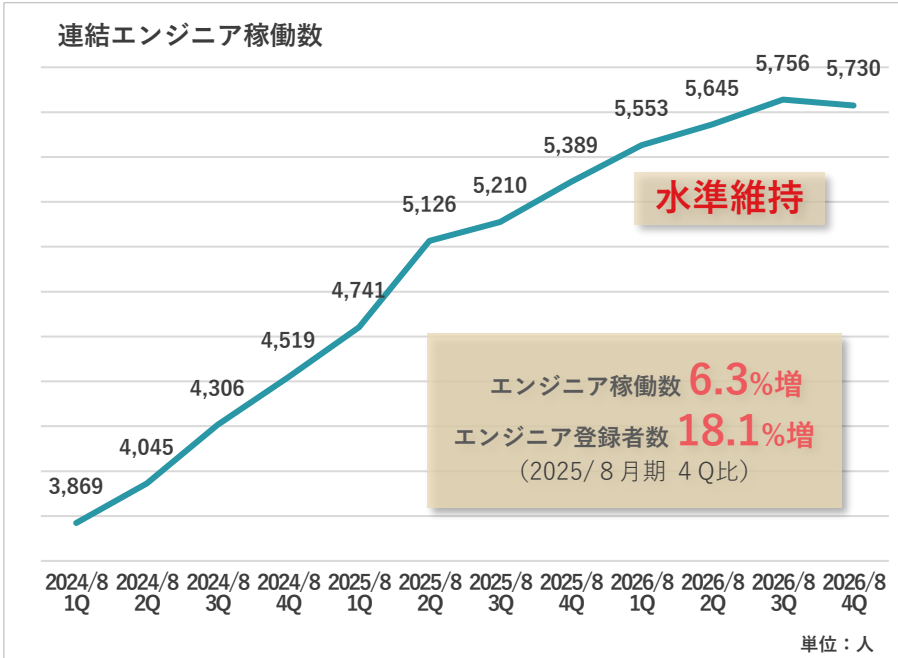


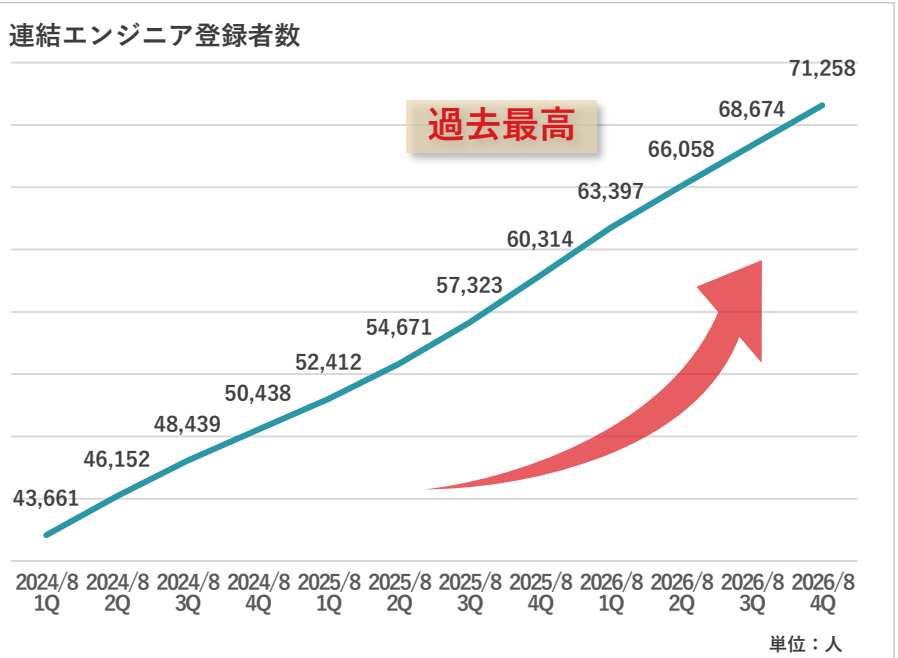
Copyright© TWOSTONE&Sons Inc. All right reserved.

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





Copyright© TWOSTONE&Sons Inc. All right reserved.



2027年8月期の方針

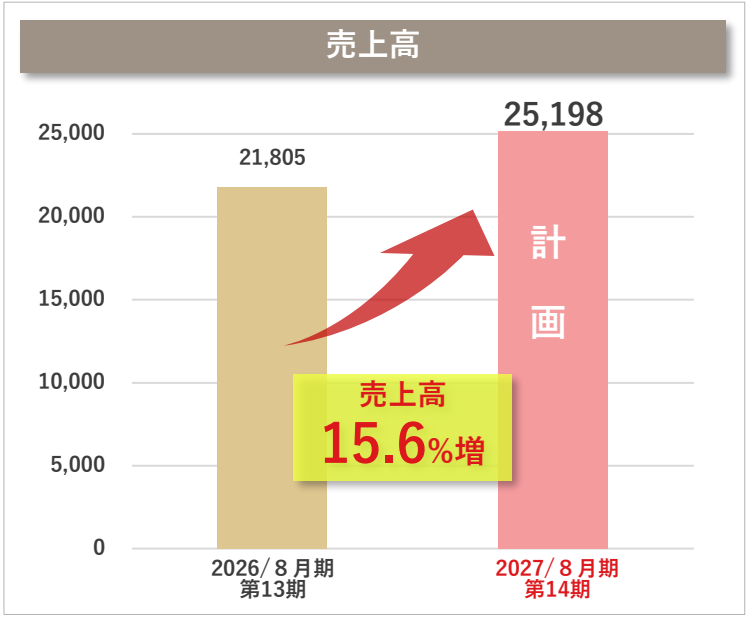
Copyright© TWOSTONE&Sons Inc. All right reserved.

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・アドバイザリ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%

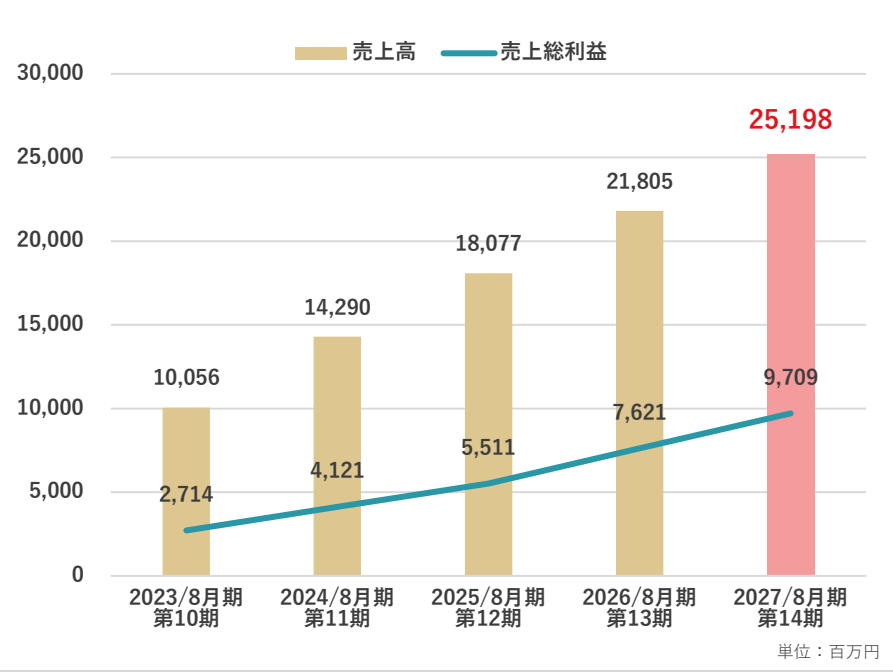
単位：百万円

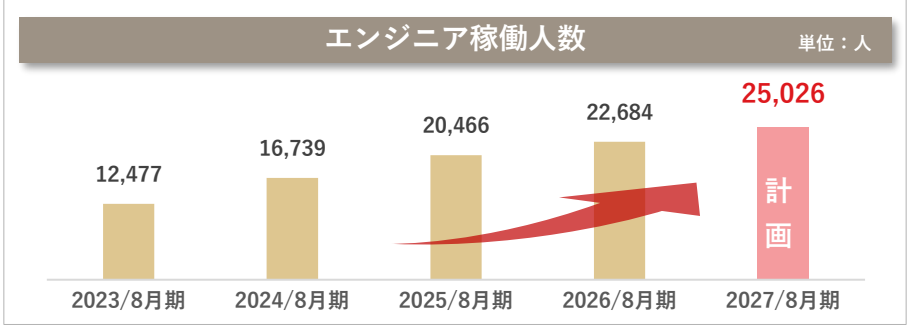


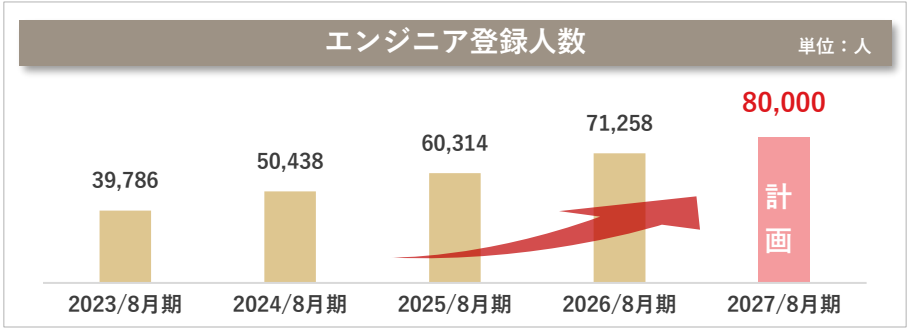
Copyright© TWOSTONE&Sons Inc. All right reserved.

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







TWOSTONE & Sons
Copyright© TWOSTONE&Sons Inc. All right reserved.

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

ガバナンスの強化

- 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

Copyright© TWOSTONE&Sons Inc. All right reserved.

エンジニアプラットフォームサービス

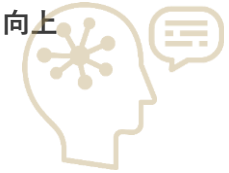
上期は施策の実行により営業・マッチング機能を強化し、下期から成長を再加速
提供領域の上流への拡張とあわせ、事業拡大を図る

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

Copyright© TWOSTONE&Sons Inc. All right reserved.

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

→ TWOSTONE Alvita マーケティングパートナー事業

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

Copyright© TWOSTONE&Sons Inc. All right reserved.

コンサル・アドバイザリーサービス

上流コンサル・AI領域への拡張とM&Aアドバイザリーの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

事業開発力 × 人材 × 技術活用力

成功体験を有する事業家 / タレント力 / AI・DX構想の実装力

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）	事業変革・実装（強化）	開発・運用
戦略×AI コンサルティング	事業変革× AIエージェント実装	IT/DXコンサル PM/PMO・受託開発
経営アジェンダ・新規事業・AX戦略を設計し自走まで伴走	KPI設計・業務再設計から、AIエージェントへの移管まで	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アドバイザリー

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承継機構 M&A SUCCESSION GROUP INC

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 → M&A承継機構 M&A SUCCESSION GROUP INC

※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

Copyright© TWOSTONE&Sons Inc. All right reserved.



Appendix

Copyright© TWOSTONE&Sons Inc. All right reserved.

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「未踏アドバンスト事業」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

Copyright© TWOSTONE&Sons Inc. All right reserved.

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

TWOSTONE Sync

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

TWOSTONE Agentic

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

Copyright© TWOSTONE&Sons Inc. All right reserved.

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

M&A承継機構
M&A SUCCESSION GROUP INC

☞コンサル・アドバイザリ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

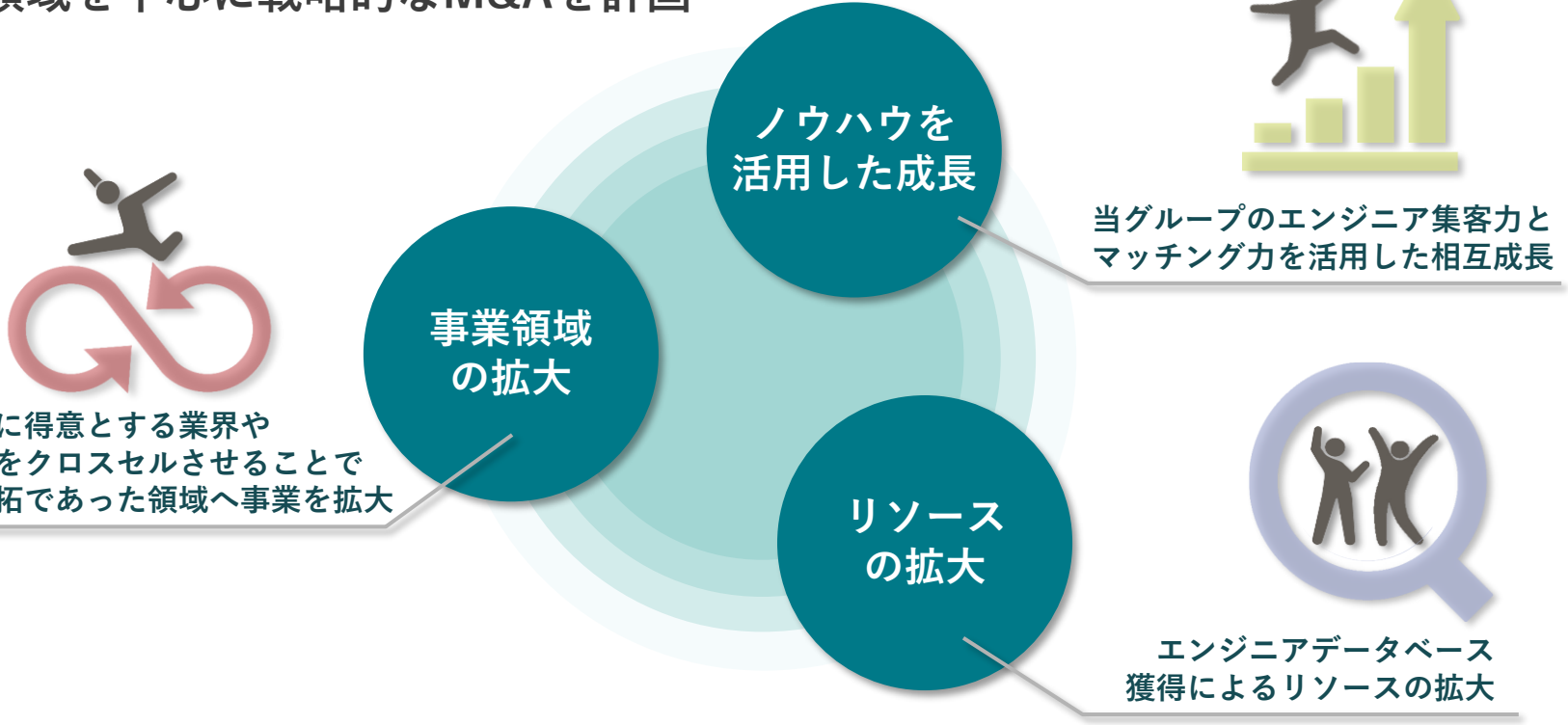
☞上場後も議決権の過半数を継続保有
連結子会社として売上・利益を継続反映

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

Copyright© TWOSTONE&Sons Inc. All right reserved.

M&A戦略

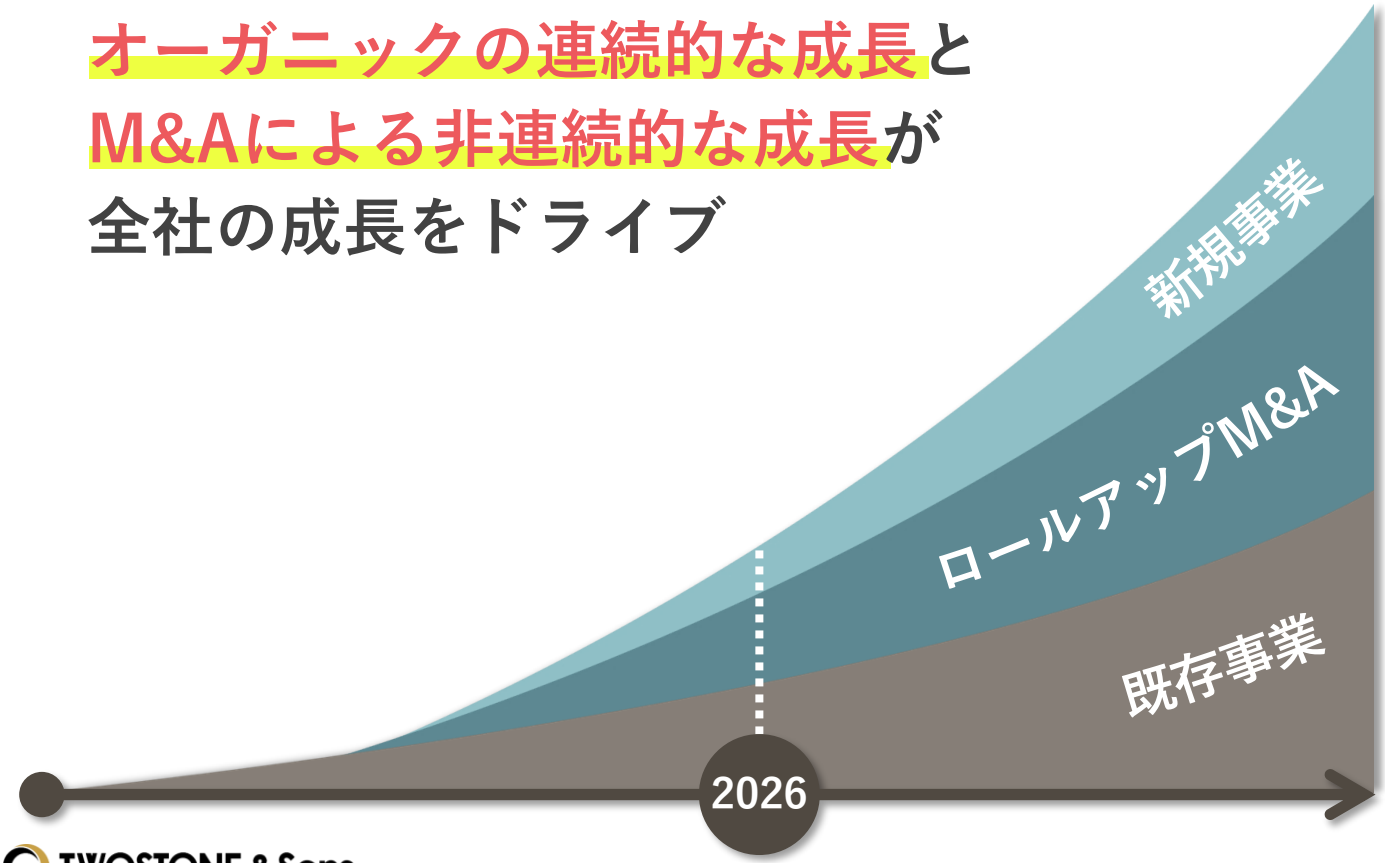
エンジニアプラットフォームサービスの周辺領域を中心に戦略的なM&Aを計画



Copyright© TWOSTONE&Sons Inc. All right reserved.

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
Expert Partners Marketing
enableX
＋ 各種新規事業

Jin Earth
Carecon
FAM
MAPLE SYSTEMS
＋ 買収先企業 …

Midworks
TechStars Agent
tech boost shock the world
Digital Arrow Partners
全マーケ指標改善型クローズドASP SONOSAKI
FCS事業

Copyright© TWOSTONE&Sons Inc. All right reserved.

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。

Copyright© TWOSTONE&Sons Inc. All right reserved.


TWOSTONE & Sons