TWOSTONE & Sons

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。

TWOSTONE & Sons

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	1,038,985千円（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

Copyright© TWOSTONE&Sons Inc. All right reserved.

沿革

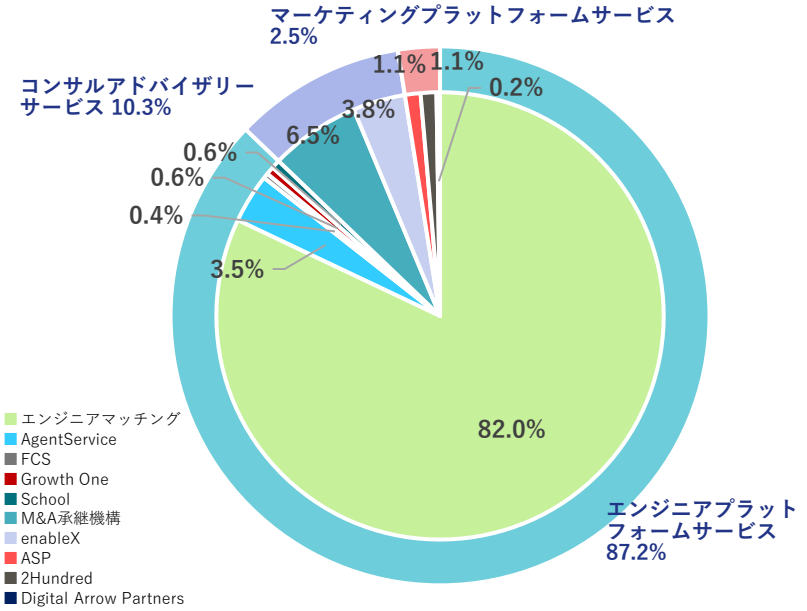
2013.10	ITエンジニア領域に特化したHRテクノロジー、システムコンサルティング企業として、東京都渋谷区恵比寿西に**株式会社Branding Engineer**を設立。受託開発事業（現在のFCS事業）を開始
2015.1	Midworks事業部を創設
2015.10	ITエンジニア 特化型ダイレクトリクルーティングサービス「TechStars Agent」を開始
2016.3	ITエンジニアの独立支援サービス「Midworks」を開始
2017.10	AI/ブロックチェーン/IoTなどの最新技術を学べるプログラミングスクール「tech boost」を開始
2019.8	オウンドメディアに関する記事作成や立ち上げ支援、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.

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

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

DIGITAL Arrow Partners	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

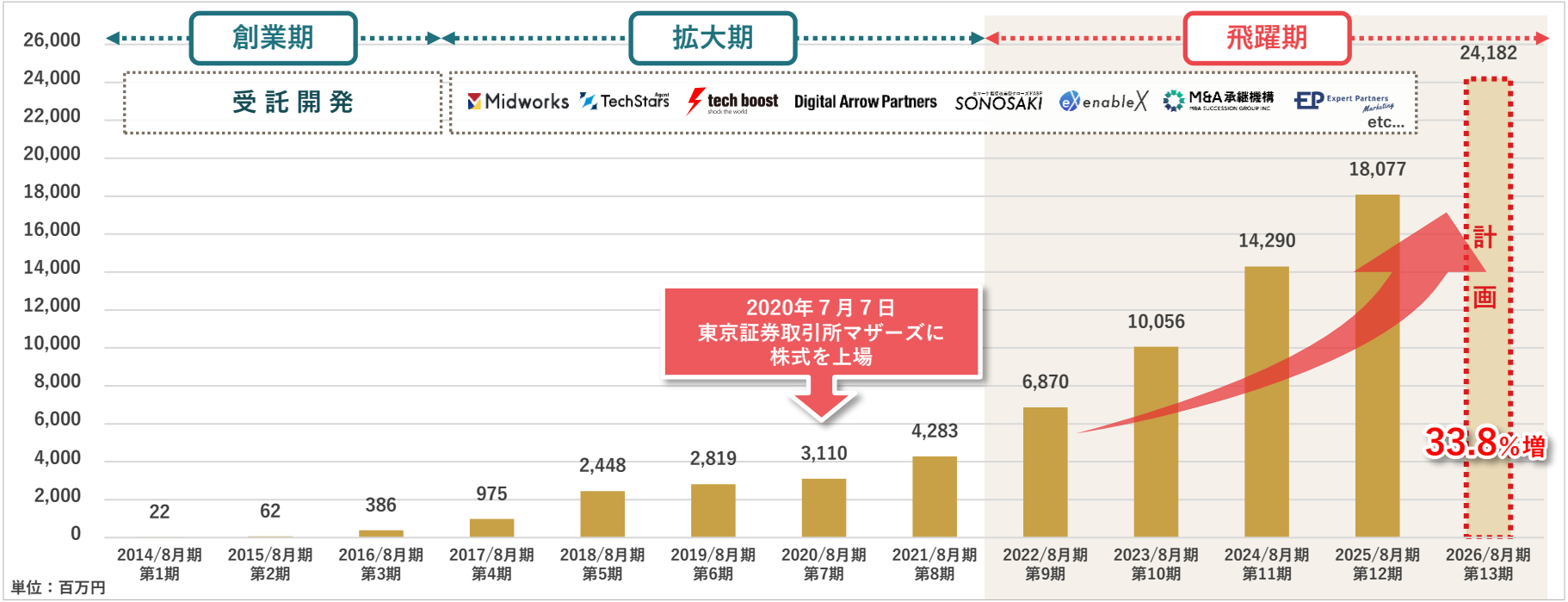
enableX	戦略コンサルティング
M&A承継機構 M&A SUCCESSION GROUP INC	M&Aアドバイザリー

Copyright© TWOSTONE&Sons Inc. All right reserved.

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



Copyright© TWOSTONE&Sons Inc. All right reserved.

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

エンジニアプラットフォームサービス

BRANDING ENGINEER
・エンジニアマッチングサービス
・IT組織内製化コンサルティング

Branding Career
・エンジニア人材紹介サービス
・プログラミング教育サービス

Jin Earth
・エンジニアマッチングサービス

・エンジニアマッチングサービス

MAPLE SYSTEMS
・エンジニアマッチングサービス

Carecon
・エンジニアマッチングサービス

FAM
・エンジニアマッチングサービス

Growth One
・受託開発サービス

TWOSTONE FINANCIAL TECHNOLOGIES
・エンジニア向け金融サービス

マーケティングプラットフォームサービス

DIGITAL Arrow Partners
・WEBマーケティングコンサル
・マーケターマッチング
・クローズドASPサービス

II Hundred
・BtoCプラットフォームサービス

コンサル・アドバイザリーサービス

M&A承継機構 M&A SUCCESSION GROUP INC
・M&Aアドバイザリー

enableX
・戦略コンサルティング
・ITコンサルティング

2026年5月31日時点

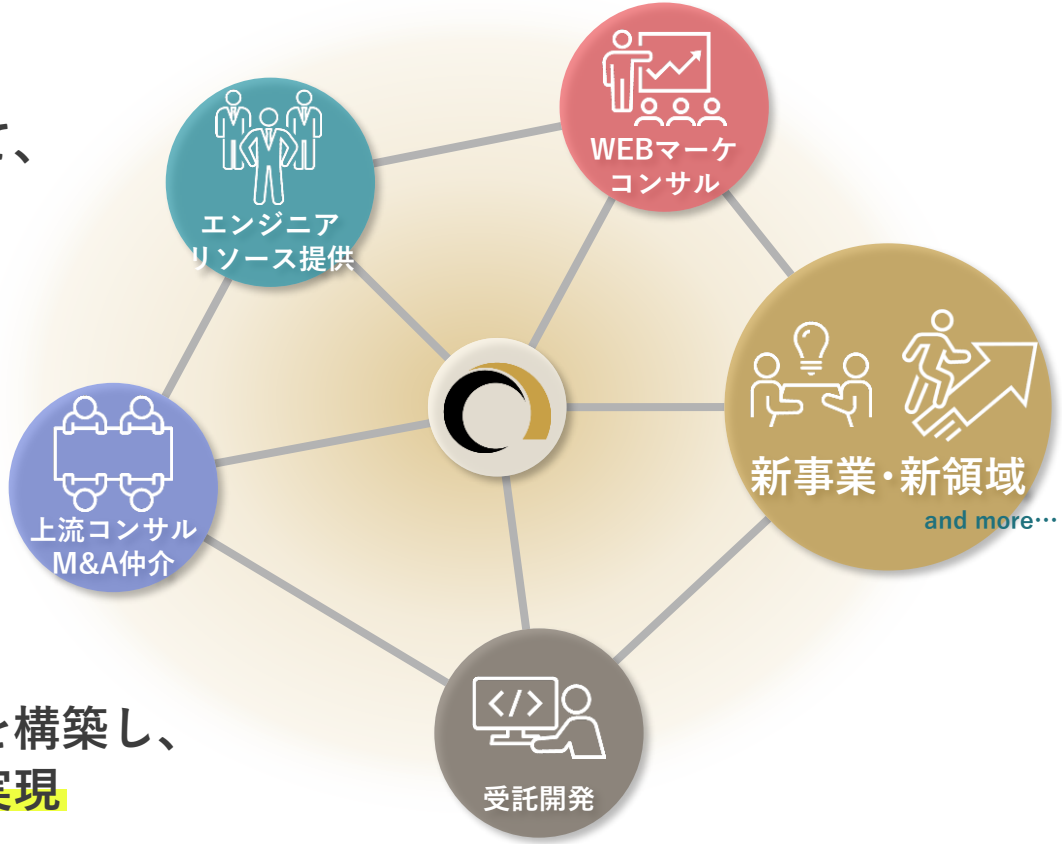
Copyright© TWOSTONE&Sons Inc. All right reserved.

市場環境

Copyright© TWOSTONE&Sons Inc. All right reserved.

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

Copyright© TWOSTONE&Sons Inc. All right reserved.

独自の優位性で築く “WEBIer” 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SIer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

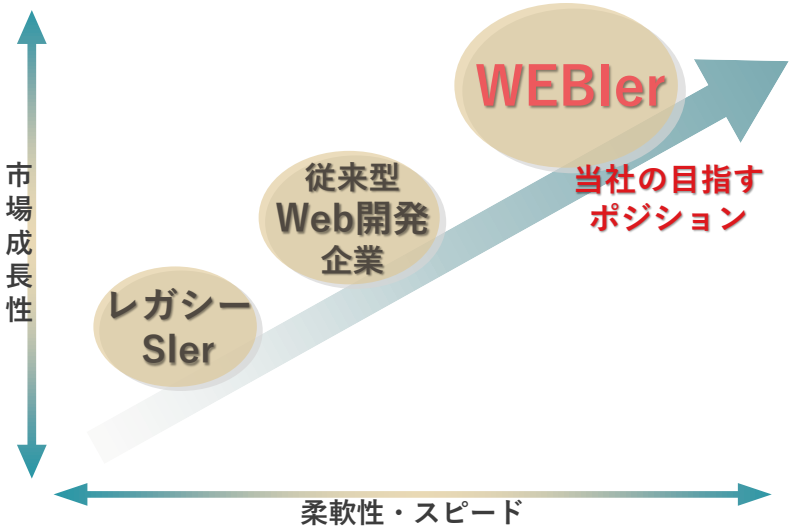
国内最大級のネットワークによるスピーディなリソース確保

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“WEBIer”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

Copyright© TWOSTONE&Sons Inc. All right reserved.

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

**為替の影響などもあり
国内のインフレが更に加速**

**エンジニア、案件の双方を
インフレを加味した価格へ**

**エンジニア、クライアント、
当社グループ各々がメリットを享受**

Copyright© TWOSTONE&Sons Inc. All right reserved.

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

フリーランス市場

キャリアの多様化
国内外の情勢などから大企業の優秀な人材がフリーランスへ転身する流れが加速

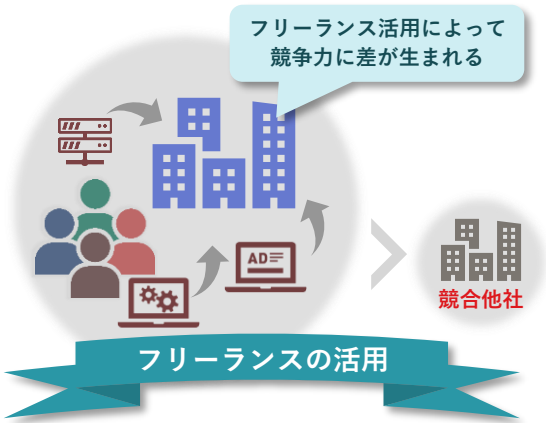
サービス利用者の増加

TWOSTONE & Sons

収益の向上
フリーランス市場の活性化により売上・利益が向上その利益を原資にさらなる成長を実現

フリーランスリソースの提供

クライアント企業



競争力の向上
優秀なフリーランスの活用によってサービス競争力が増加競合に対して優位なポジションを構築

Copyright© TWOSTONE&Sons Inc. All right reserved.

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

Copyright© TWOSTONE&Sons Inc. All right reserved.

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で、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

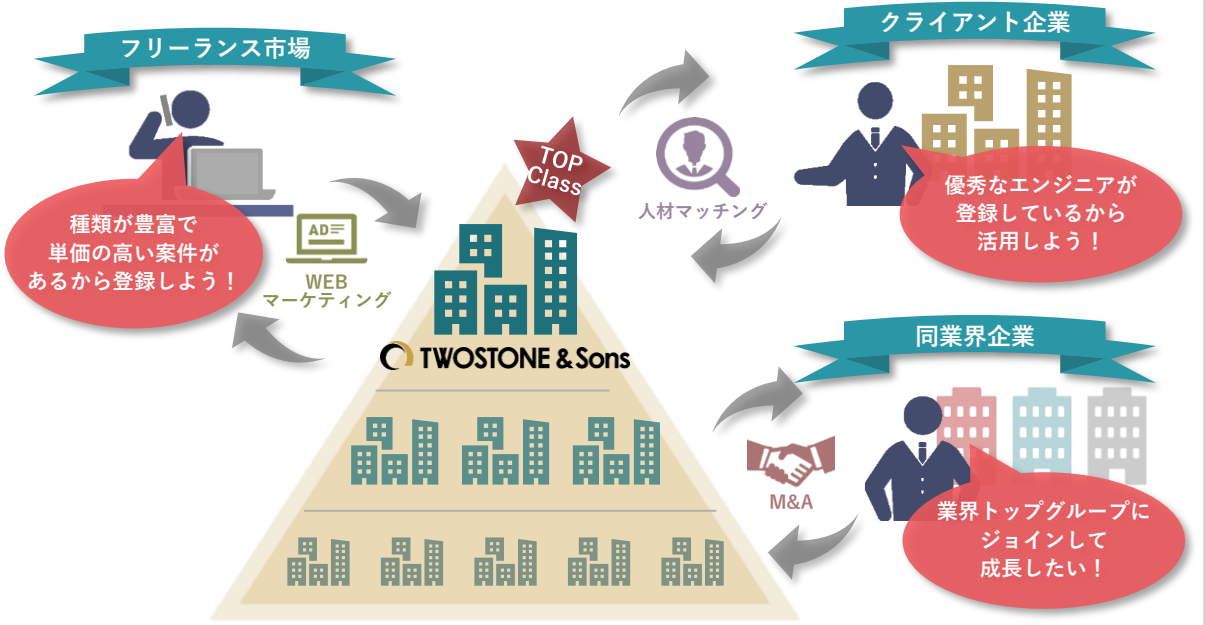
業界トップクラスであることで
市場における知名度・影響力が向上

▼

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



Copyright© TWOSTONE&Sons Inc. All right reserved.

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
社内にい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

Copyright© TWOSTONE&Sons Inc. All right reserved.

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

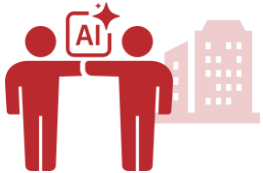
- ◆ 生成AI / LLM
- ◆ MVP・PoC開発
- ◆ セキュア環境設計
- ◆ カスタムAIモデル

×

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

Copyright© TWOSTONE&Sons Inc. All right reserved.

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

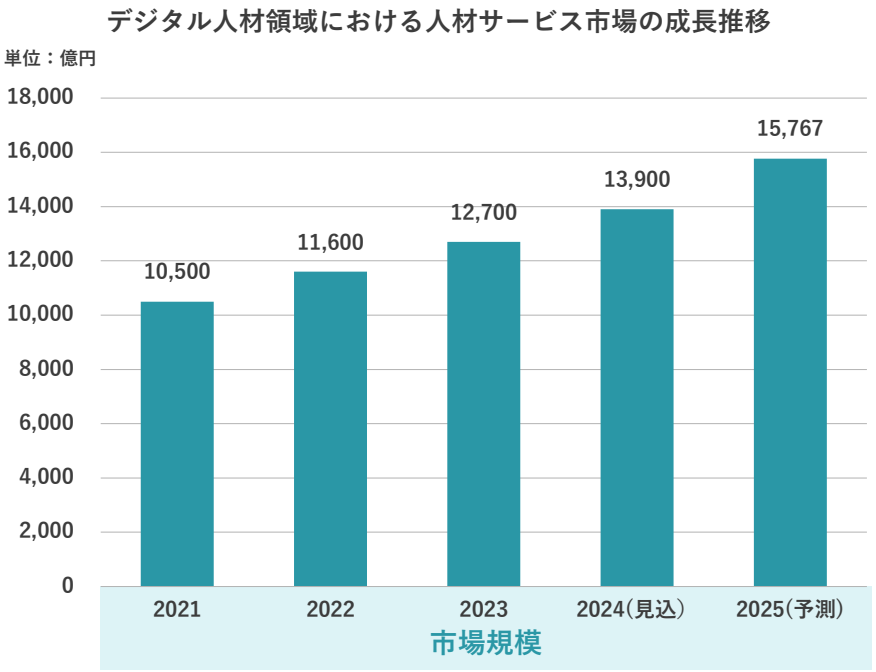
Copyright© TWOSTONE&Sons Inc. All right reserved.

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
2025年には1.5兆円に拡大予測

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（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　デジタル人材を対象とした人材サービス市場に関する調査（2025年）

Copyright© TWOSTONE&Sons Inc. All right reserved.

直近業績

Copyright© TWOSTONE&Sons Inc. All right reserved.

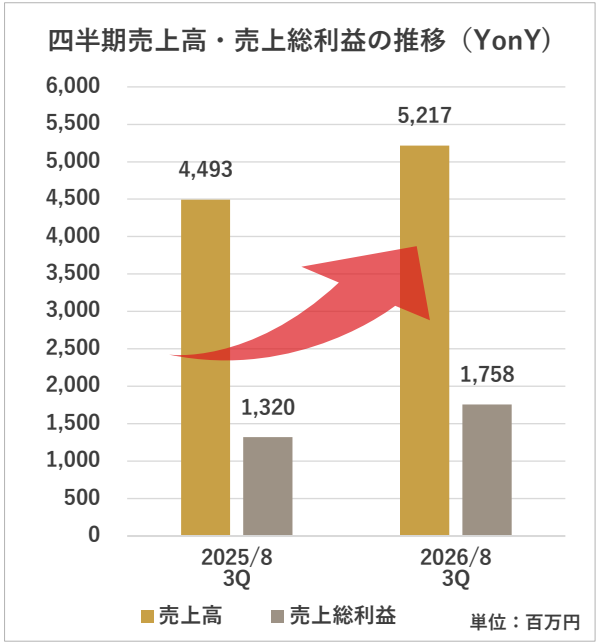
財務数値の前年比較

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 3Q）		2026/8月期 3Q累計	前年同期（2025/8月期 3Q累計）	
	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



Copyright© TWOSTONE&Sons Inc. All right reserved.

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 3Q	前年同期（2025/8月期 3Q）		2026/8月期 3Q累計	前年同期（2025/8月期 3Q累計）	
	実績	実績	増減率	実績	実績	増減率
営業利益	77	81	△4.1%	602	889	△32.3%
減価償却費・のれん償却	128	50	+155.3%	362	143	+152.2%
EBITDA	206	131	+57.1%	965	1,033	△6.6%
オフィス移転コスト	0	4	△92.5%	57	4	+1095.7%
M&Aコスト	1	2	△42.8%	23	6	+267.1%
調整後営業利益	208	138	+50.2%	1,046	1,044	+0.2%

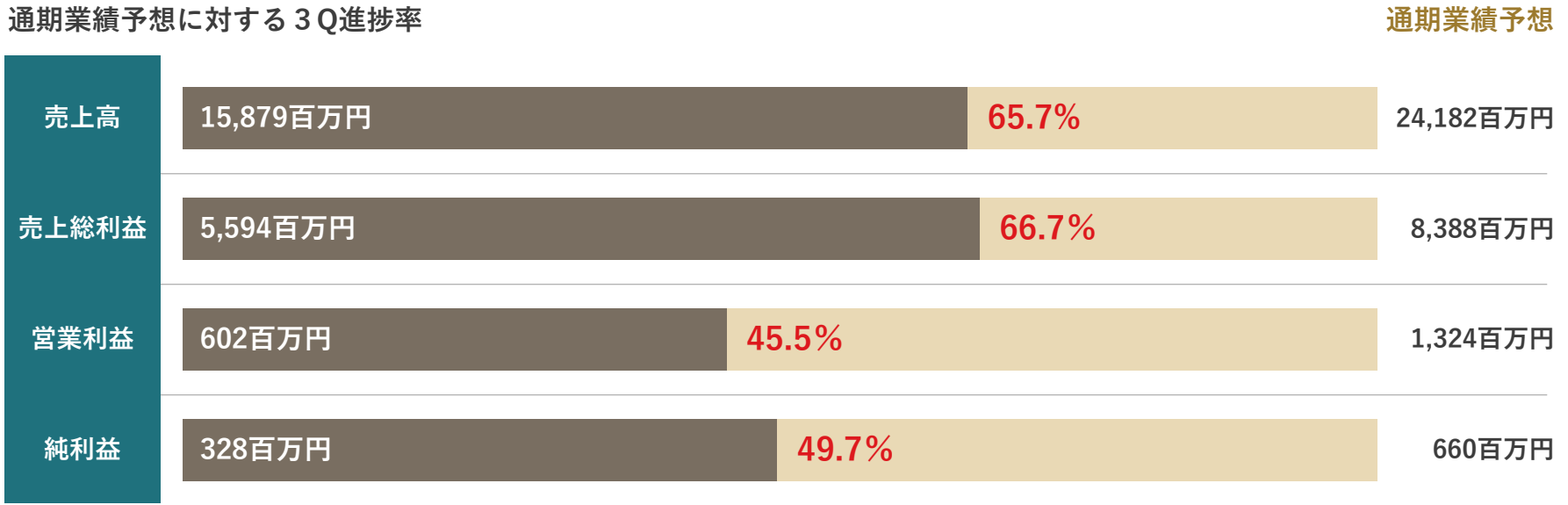
単位：百万円

Copyright© TWOSTONE&Sons Inc. All right reserved.

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
４Ｑ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



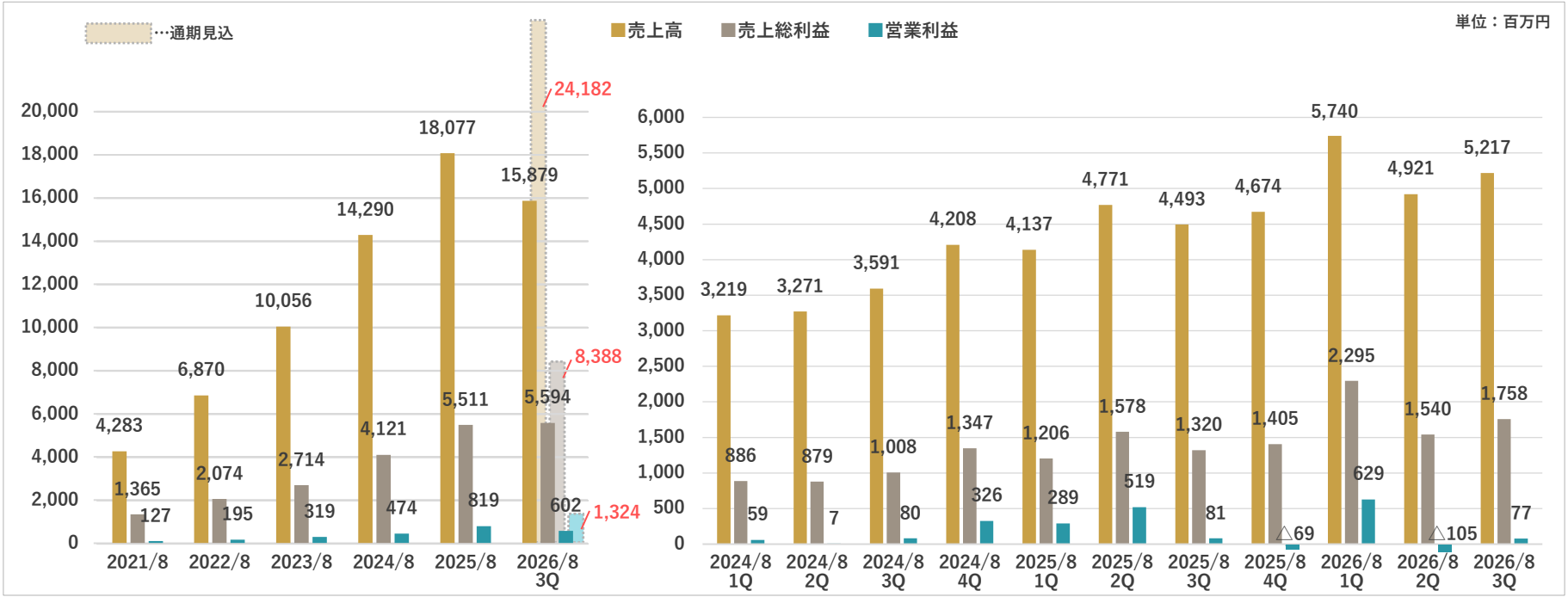
※　成長加速に向けた取り組みについては、40ページを参照

Copyright© TWOSTONE&Sons Inc. All right reserved.

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

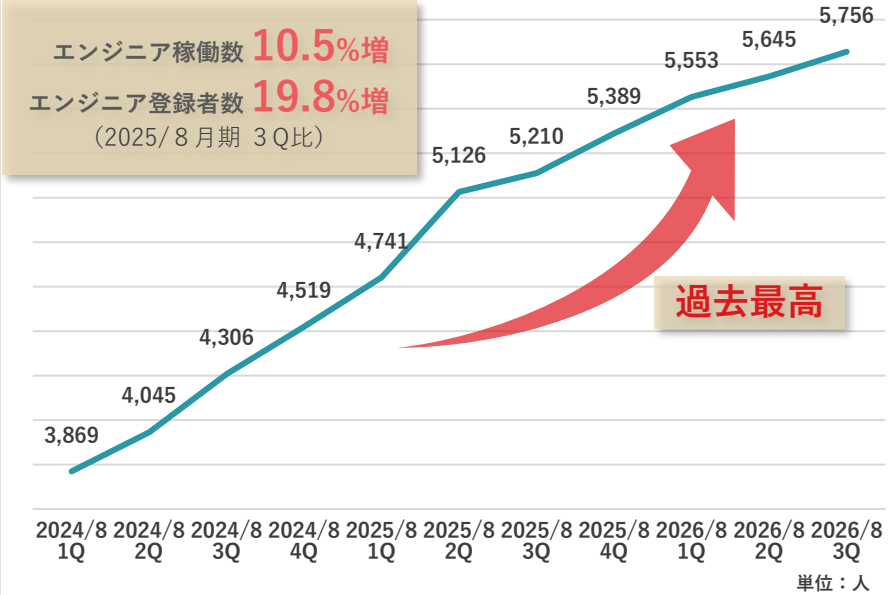


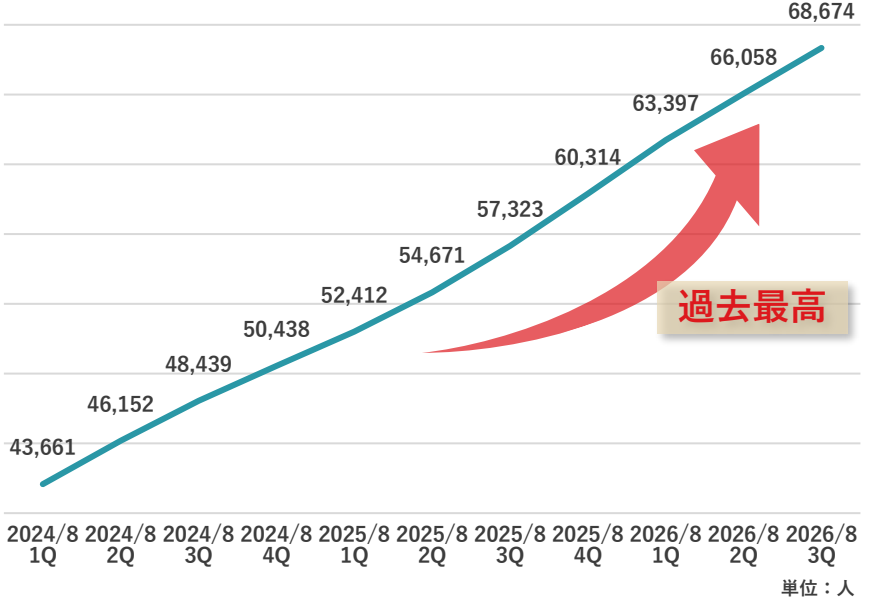
Copyright© TWOSTONE&Sons Inc. All right reserved.

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





Copyright© TWOSTONE&Sons Inc. All right reserved.

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

売上高	稼働エンジニア数	有効案件数
4,069 百万円	5,756 名	4,610 件
前期比 ＋7.6%	前期比＋10.5%	水準維持

※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

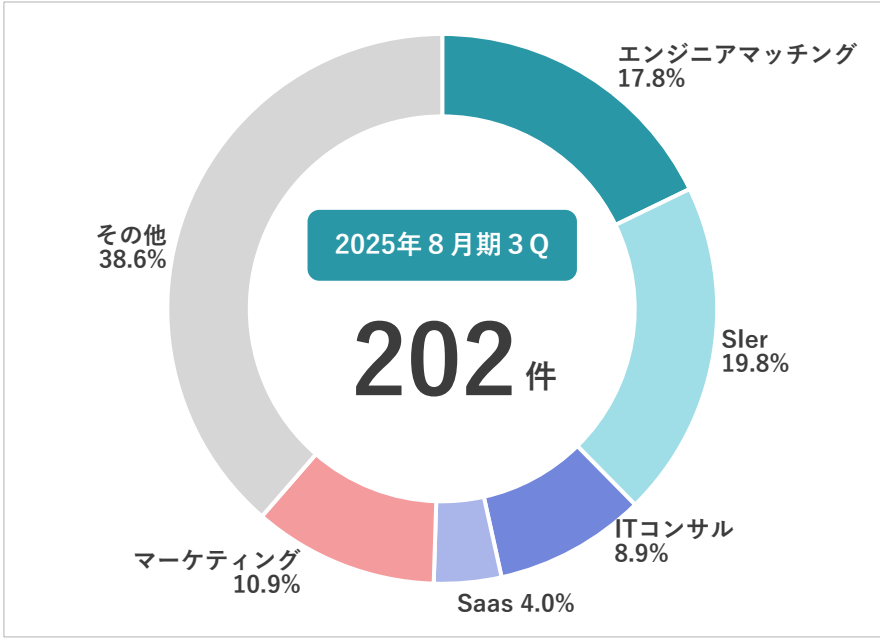
3．営業体制の強化

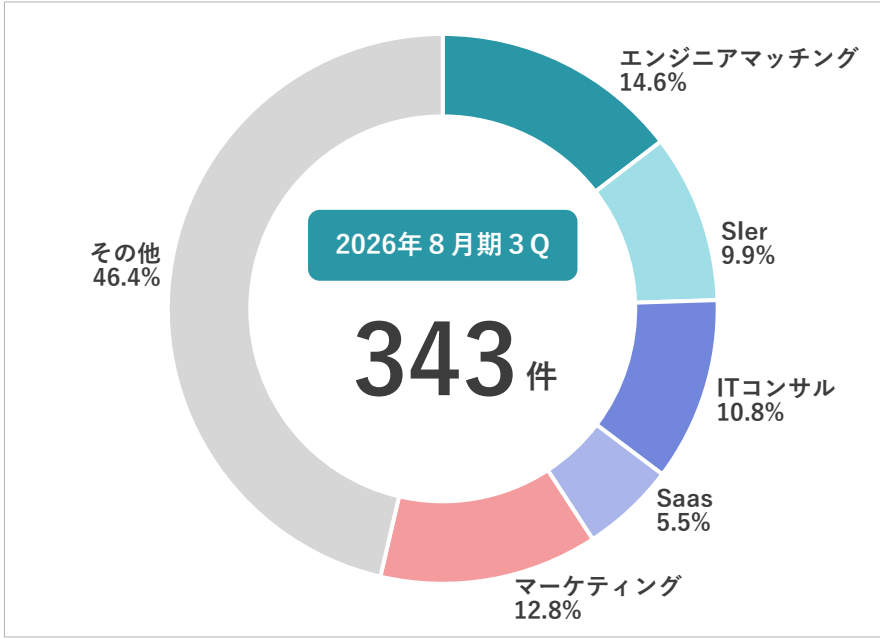
営業機能の専門分化と案件管理の精緻化を進め、
リード獲得から商談化・マッチングまでの
スピード・質を引き上げ、マッチング機会を最大化

Copyright© TWOSTONE&Sons Inc. All right reserved.

M＆A進捗

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





Copyright© TWOSTONE&Sons Inc. All right reserved.

2026年8月期の方針

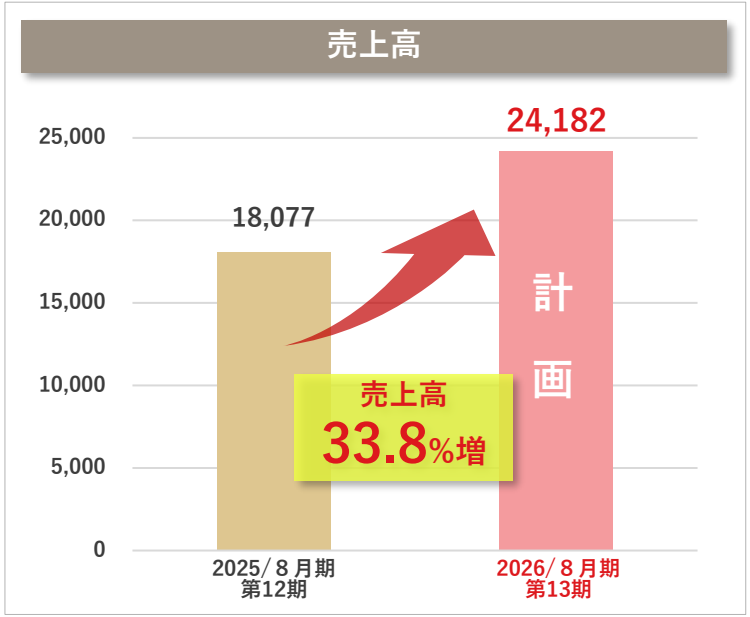
Copyright© TWOSTONE&Sons Inc. All right reserved.

2026年８月期　　連結業績目標

2026年８月期も前年比6,104百万円増の、大幅な増収を計画
エンジニアマッチングだけでなく、コンサル・アドバイザリーも業績貢献し、
営業利益は前年比60%超の大幅成長を計画、純利益も過去最高での着地を見込む

	2026/8月期 予算	2025/8月期 実績	増減額	増減率
売上	24,182	18,077	6,104	＋33.8%
売上総利益	8,388	5,511	2,876	+52.2%
販売管理費	7,063	4,691	2,372	+50.6%
営業利益	1,324	819	504	+61.6%
純利益	660	494	165	+33.6%

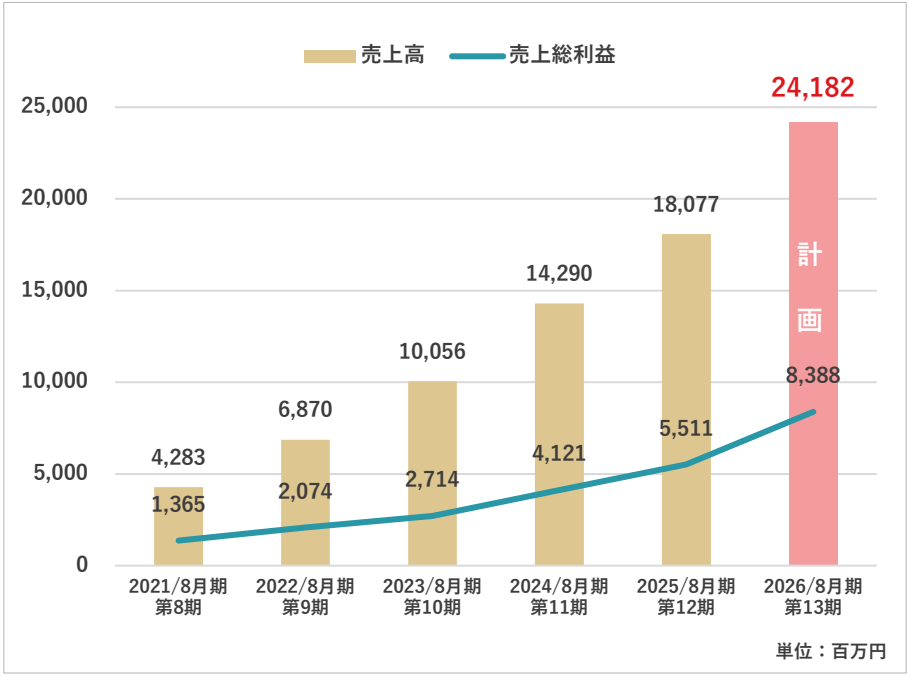
単位：百万円

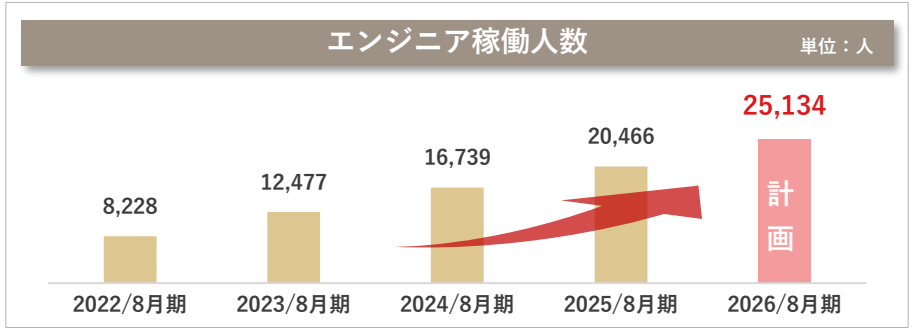


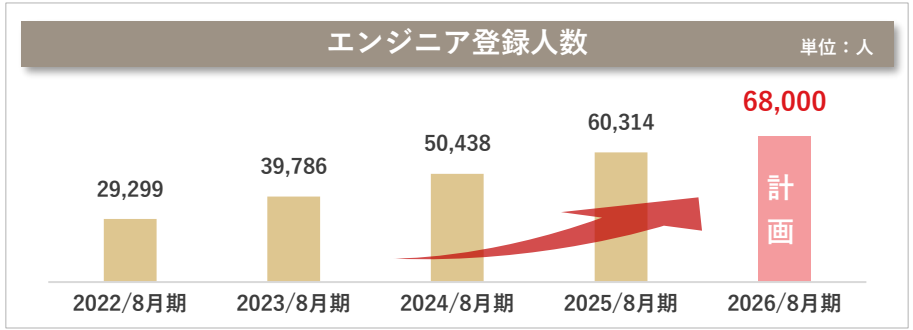
Copyright© TWOSTONE&Sons Inc. All right reserved.

売上推移と主要KPI

売上高は2026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







Copyright© TWOSTONE&Sons Inc. All right reserved.

2026年８月期　注力ポイント

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、持続的な成長を支援

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

Copyright© TWOSTONE&Sons Inc. All right reserved.

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

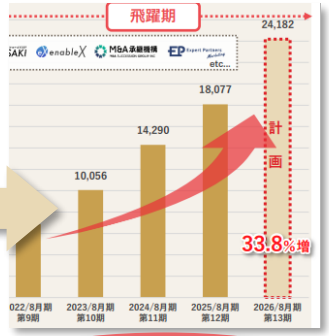
兵庫県出身
関西学院大学在学中に創業メンバーとして
株式会社ベクトルに参画
創業初期より、PR事業の立ち上げから上場までを牽引
以後、グループ全体の経営戦略、M&A、デジタル・DX推進、
新規事業開発を統括
特にPR×デジタル領域での事業拡大をリードし、
国内外の企業ブランディングやマーケティング支援を推進
2025年５月に同社取締役副社長グループCOO退任
2025年11月より社内取締役として当社に参画

従来の取締役体制

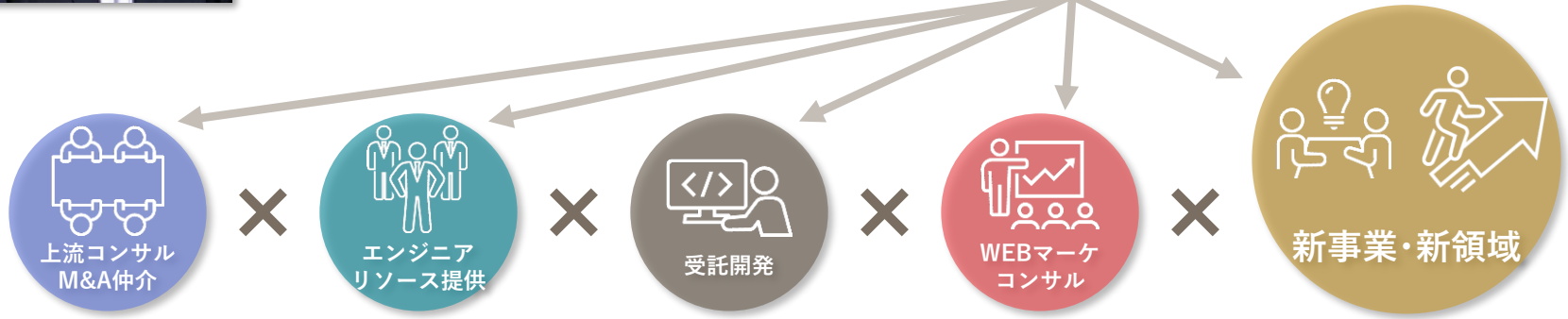
代表取締役CEO 河端
代表取締役COO 高原
取締役CFO 加藤

＋

長谷川
参画



スピード・機動性向上
グループ価値向上へ

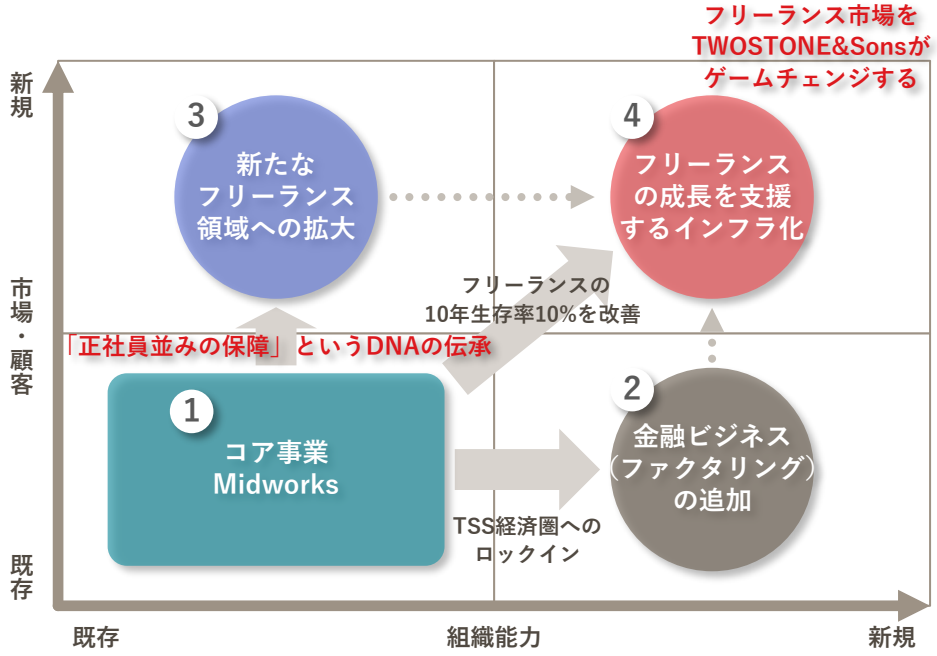


Copyright© TWOSTONE&Sons Inc. All right reserved.

「よりフリーランスが活躍できる社会」の実現に向け、金融ビジネスへの参入

イノベーション・ストリーム

～「両利きの経営」フレームワークから～



新しい金融ビジネスは
単なるファクタリング事業だけでなく
TWOSTONE&Sonsが目指すフリーランス
プラットフォームをより強固にし
「フリーランスの人生を保障するインフラ企業」
へと再定義する

これにより**「TSS経済圏に所属すること」**
自体がフリーランスにとっての
強固な基盤となり
10年生存率10%という業界の常識を覆す
ポジションを確立する

Copyright© TWOSTONE&Sons Inc. All right reserved.

Before and after Fintech

金融事業への参入（金融機能の取り込み）により、
TWOSTONE&Sons自体が「フリーランスのエコシステム」へと大きくバージョンアップ

Before	*After*
これまでのTWOSTONE&Sons **HR領域**	金融事業参入後のTWOSTONE&Sons **HR×Fintech**
関係性 「仕事」を紹介するパートナー	**関係性** 「生活と資産」を支えるパートナー
データ スキルシート、職務経歴、希望単価	**データ** 稼働実績、請求・入金履歴、資産状況
提供価値 キャリアアップ、収入機会の創出	**提供価値** 信用創造、資産形成
ポジショニング エンジニアエージェント	**ポジショニング** フリーランス経済圏のインフラ

Copyright© TWOSTONE&Sons Inc. All right reserved.

株主価値最大化に向けた取り組み

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）

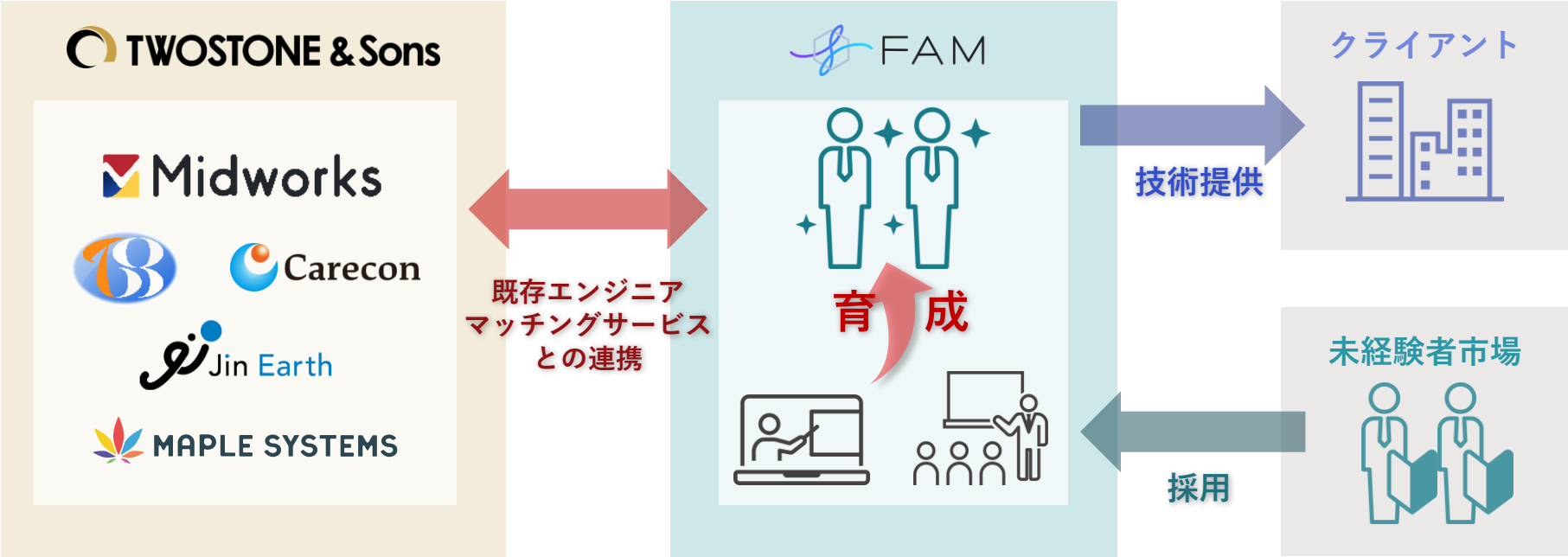
- 利益還元を経営の最重要課題とする方針のもと、
  企業成長の成果として増配を決定
- 「持続的な成長に向けた戦略投資」と「株主還元」を両立し、
  企業価値の向上を牽引

「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

Copyright© TWOSTONE&Sons Inc. All right reserved.

FAM社 M&Aについて

FAM社はエンジニア未経験者を対象とした育成プログラムを用いた人材教育に強みを保有
当社のプラットフォームと連携することで、
特にジュニア層のエンジニア人材業界においてのシェア拡大、プレゼンスの向上につなげる



Copyright© TWOSTONE&Sons Inc. All right reserved.

エンジニアプラットフォームサービス

2025年８月期に構築した基盤を活かし、さらなる生産性向上を図るとともに大手企業へのアプローチを強め、事業拡大を加速

2025年８月期

営業体制

組織体制を刷新し、AI活用による生産性向上の基盤を構築

- 幹部人材の採用による体制強化を進めるとともに、営業組織の在り方を抜本的に見直し
- さらにAIを活用して事務工数を削減し間接コストを抑制、生産性の向上

顧客企業

正社員エンジニア採用強化及び派遣事業を立ち上げ

- 社員エンジニアとフリーランスを組み合わせたチーム型参画を強化し、大手企業開拓の土台構築

2026年８月期の取り組み

営業体制

構築した組織基盤を活かし、AIによるマッチング効率化でさらなる生産性向上を推進

- 前期に構築した組織基盤を活かし、幹部体制の機能強化に加え、AIを活用したエンジニアマッチングの効率化により、営業活動の質とスピードを向上
組織全体の生産性と競争力を一層高める

顧客企業

チーム型参画の基盤を固め、成長に向けた事業基盤の確立と拡大を推進

- 組織と体制の整備を進めるとともに、フリーランスエンジニアの活用に対するハードルが高かった大手企業へのアプローチを強化し、新たな成長機会の開拓を加速
- 正社員エンジニアとフリーランスエンジニアを組み合わせた柔軟な提案を推進し、顧客への提供価値を高めるとともに事業拡大を加速

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

既存のマーケティング支援領域を拡充、企業のマーケティング全般を担える体制を作り持続的な収益拡大と生産性向上の実現を図る

2025年８月期

成長土台を構築するべく施策を投下した2024年８月期を経て
2025年８月期では、焦点を絞り効率的な成長ラインを構築

唯一無二の武器づくりと販売集中

WEBマーケティングにおけるデータを元に
高LTVユーザーを抽出および推測
顧客ごとにデータドリブンマーケティング
の独自プラットフォームを構築支援

既存顧客のナーチャリング

新規獲得顧客のKPI達成に向けた
アカウント運用の徹底
再現度の高い運用を構築

営業活動の質を最大化

顧客選定およびアポ獲得率の最大化を目指す
インサイドセールスの即時対応を徹底
顧客課題に向き合うことができる
人材の育成も強化

2026年８月期の取り組み

2026年８月期は、既存のマーケティング支援領域に加え
以下４つの成長ドメインを事業に展開

①縦型動画制作からTikTok広告、
　アカウント運用

②インフルエンサーマーケティング

③スワイプ型LP制作（Swipity）

④AI検索エンジン最適化（LLMO/AIO/GEO）

Swipity
produced by DIGITAL

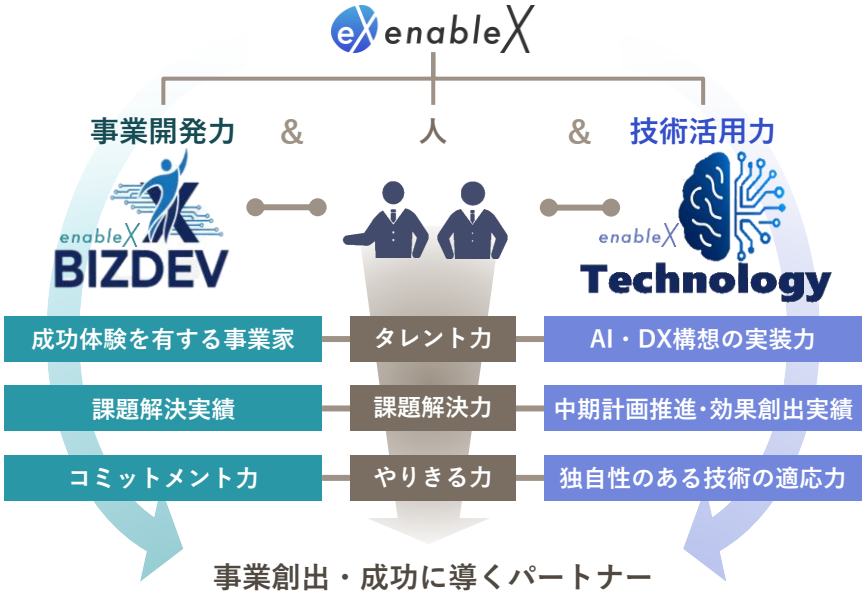
**持続的な収益拡大と生産性向上を実現し
企業のマーケティング全般を担える体制へ**

Copyright© TWOSTONE&Sons Inc. All right reserved.

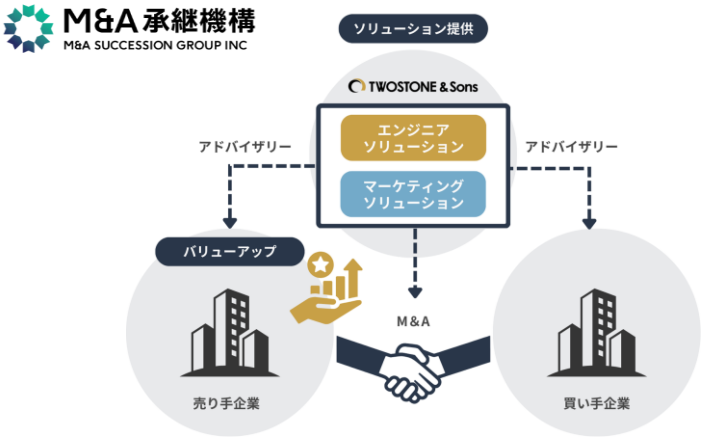
コンサル・アドバイザリーサービス

クオリティの高い戦略コンサルおよびM&Aアドバイザリーを提供
2026年８月期も採用投資を中心に積極的な投資を継続、事業拡大を図る

コンサル



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

グループ会社の事業でもあるIT・DXなどのコンサルティング
提供による総合的なアドバイザリーサービスを実現

Copyright© TWOSTONE&Sons Inc. All right reserved.

子会社上場準備について

Copyright© TWOSTONE&Sons Inc. All right reserved.

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承継機構
M&A SUCCESSION GROUP INC

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

Copyright© TWOSTONE&Sons Inc. All right reserved.

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・アドバイザリ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・アドバイザリ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。

Copyright© TWOSTONE&Sons Inc. All right reserved.

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

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

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

事業領域の拡大

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

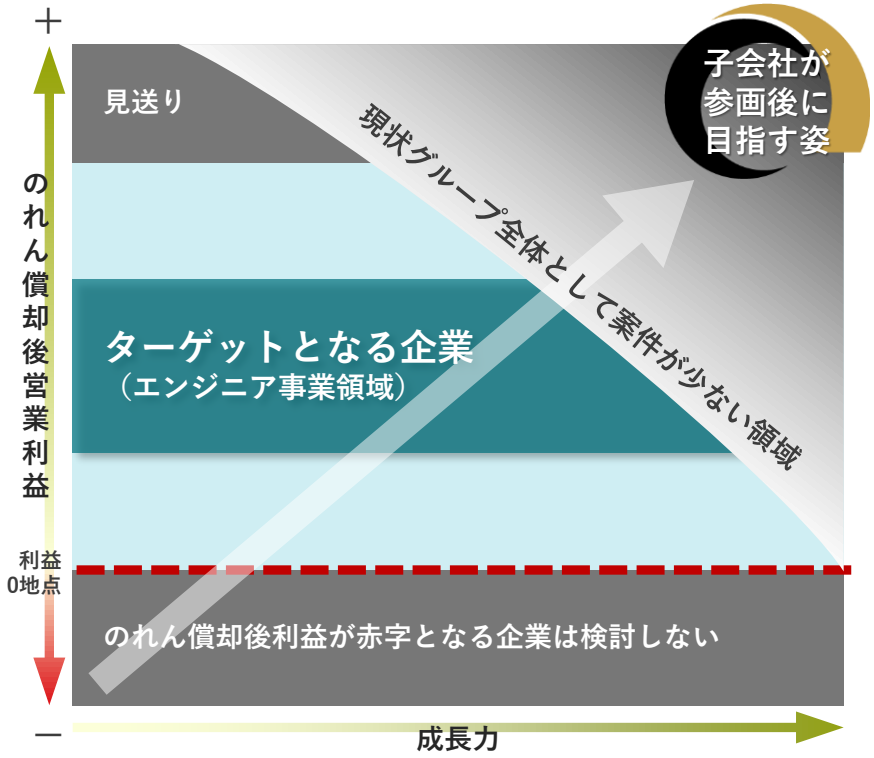
リソースの拡大

エンジニアデータベース獲得によるリソースの拡大

Copyright© TWOSTONE&Sons Inc. All right reserved.

M&Aのターゲット戦略

ターゲットを明確にした戦略的なM&Aを行い、飛躍的な成長を目指す



ターゲットを得意分野に限定

当グループの主力事業であるエンジニア事業を中心にM&Aを実行
集客力とマッチング力を活用できる企業に絞ってM&Aを行うことで、事業領域の拡大やリソースの拡大も狙う

のれん負けしない企業をM&A

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

これまでの知見を活かした確度の高いPMI

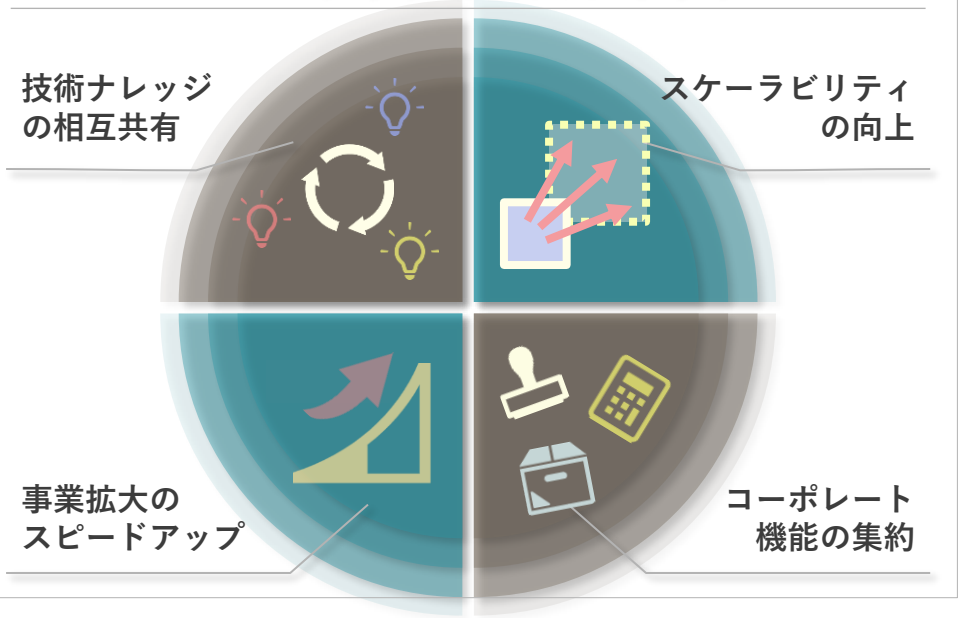
エンジニア単価の適正判断（上乗せ余地があるか）、当社クライアントとの親和性、内勤社員の強化など
これまでのグループ全体の知見を活かしたPMIを実施

Copyright© TWOSTONE&Sons Inc. All right reserved.

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
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

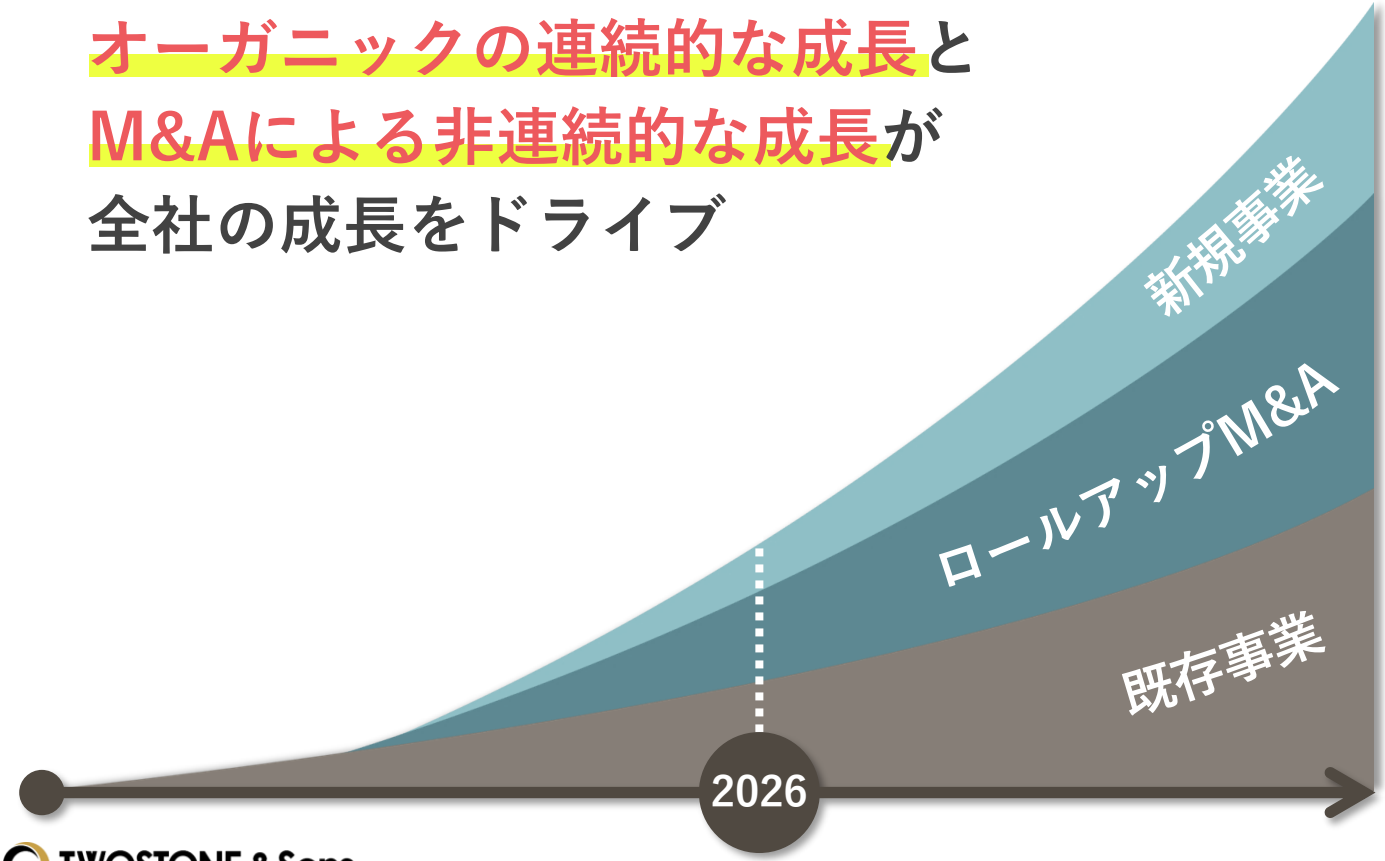
＋

買収先企業 …

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