



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。



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

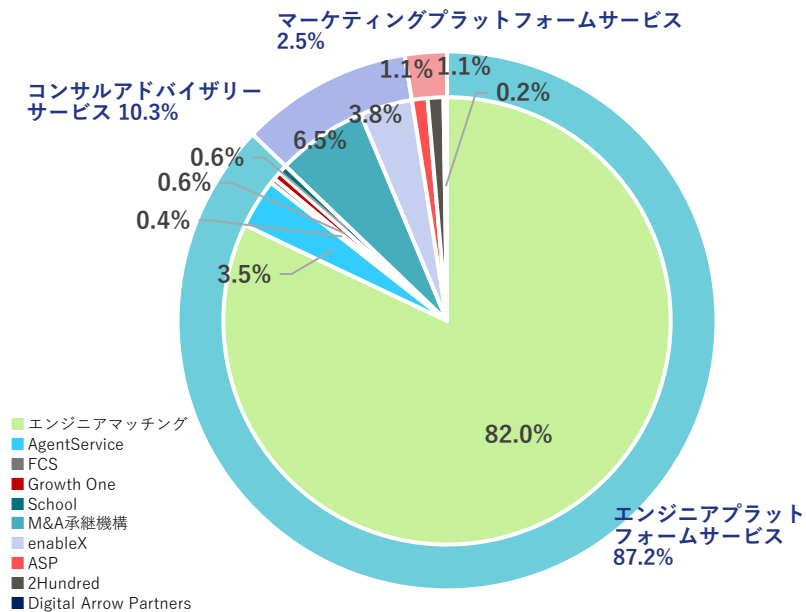
福岡県福岡市中央区天神3丁目4番8号 天神重松ビル 602号室

- 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、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 **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 (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



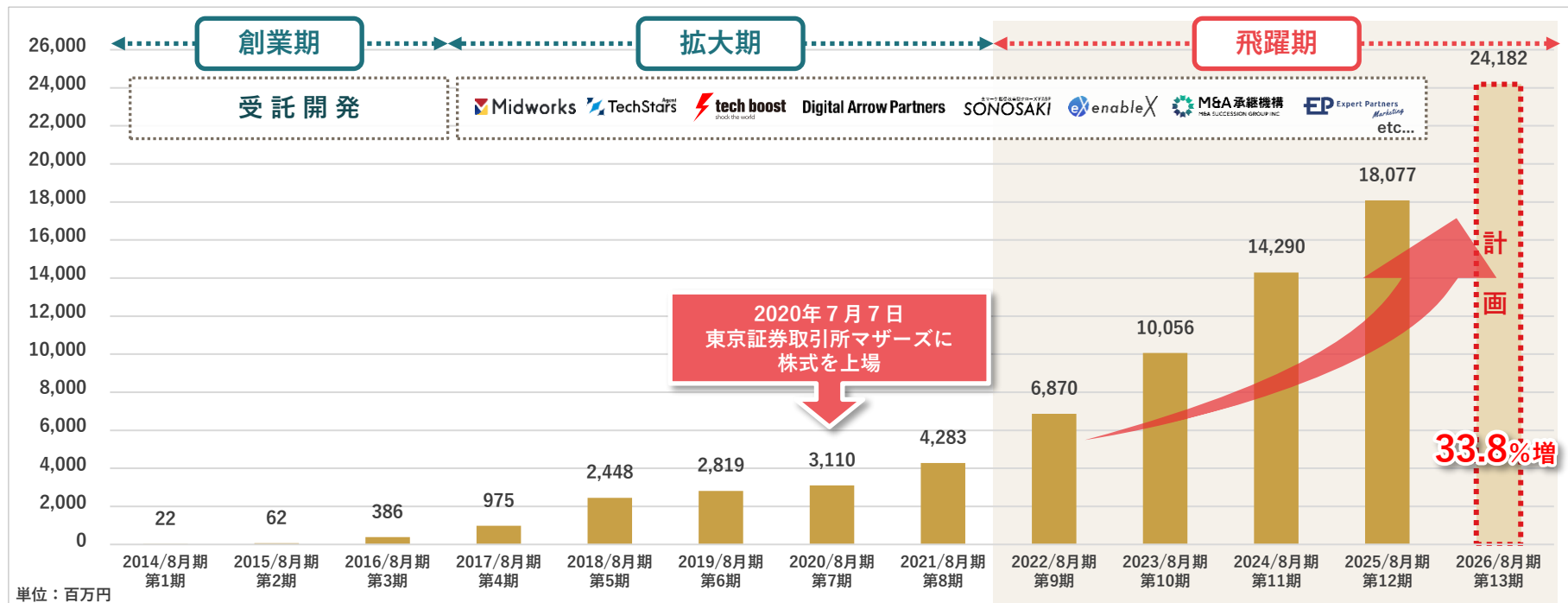
戦略コンサルティング



M&Aアドバイザリー

沿革および業績推移

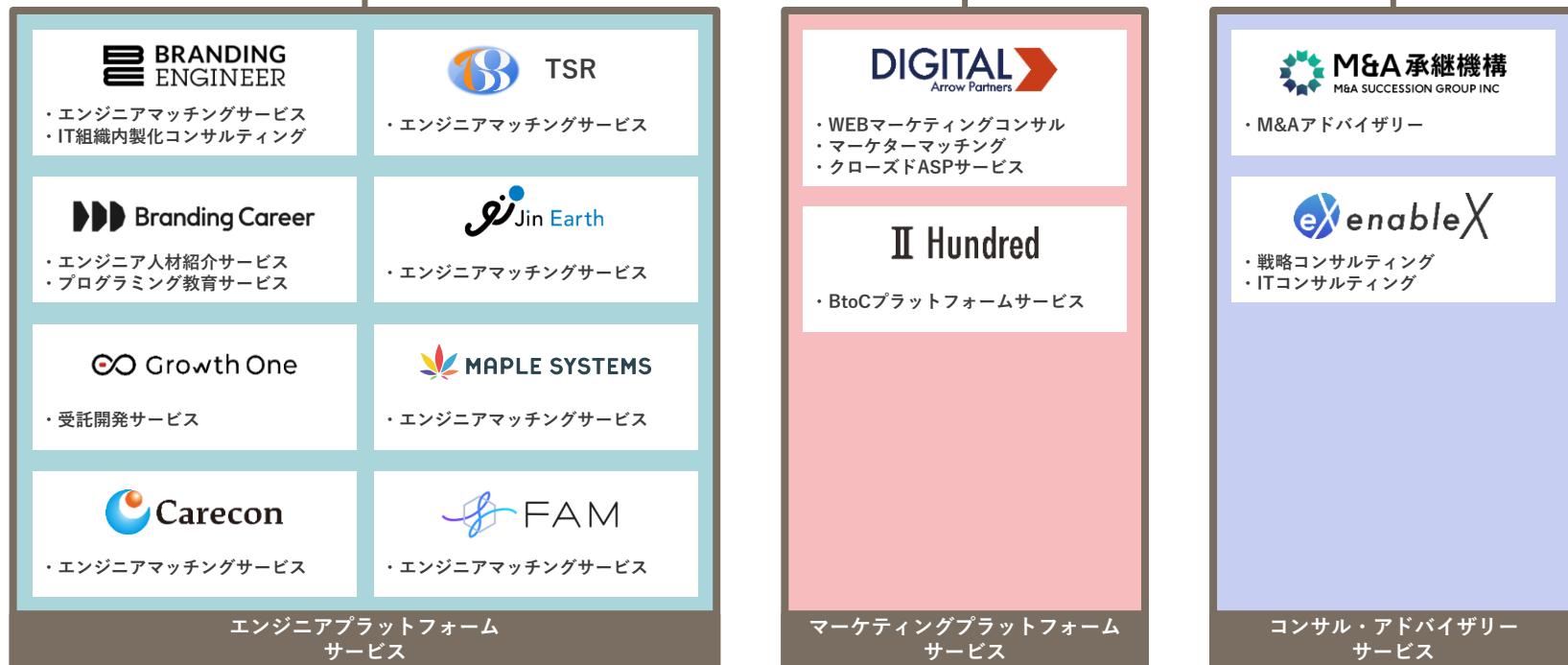
2013年の創業以来**12期連続増収**、当期も前期比**33.8%増**の大幅増収を計画
第5期から第7期は経営体制の強化に注力し、2020年7月に上場達成



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2月28日時点



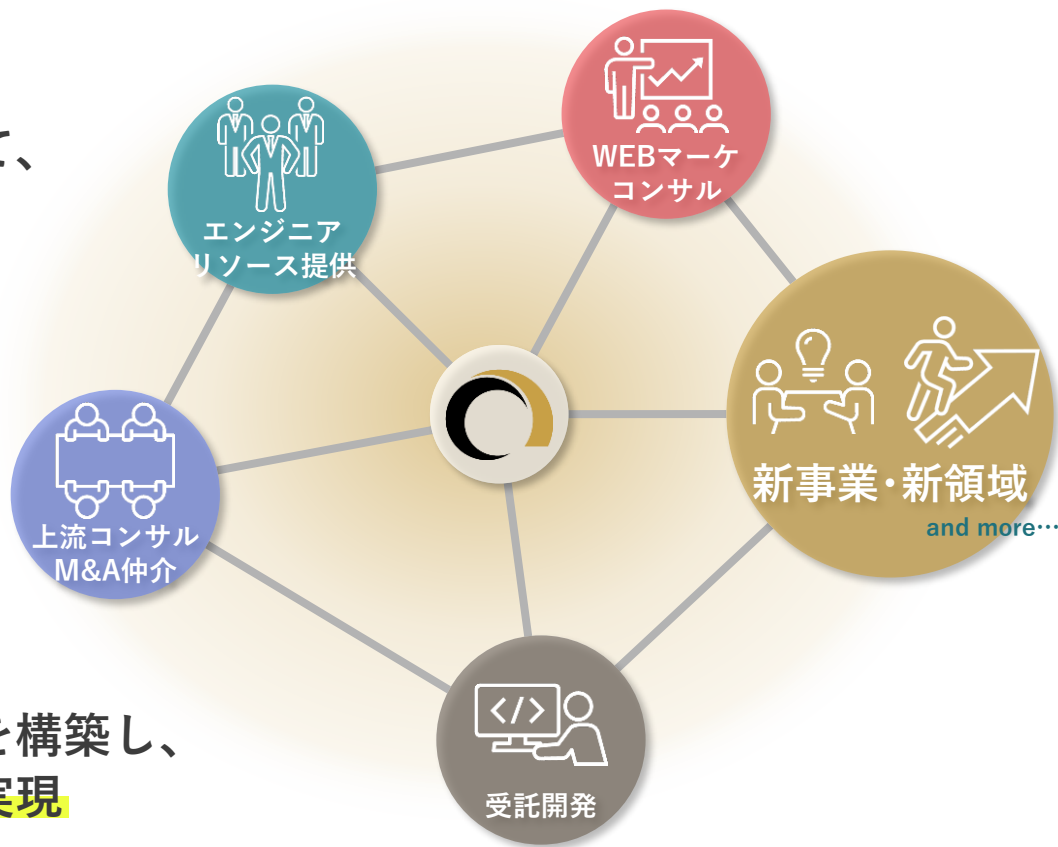
市場環境

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



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

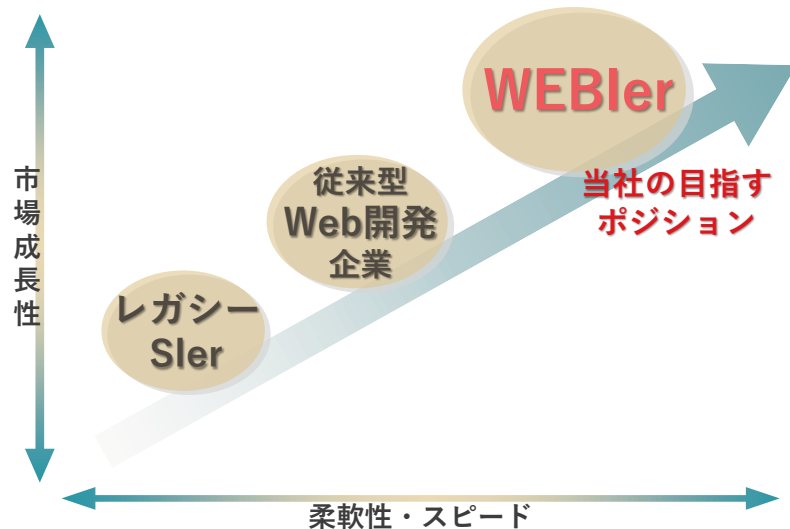
国内最大級のネットワークによるスピーディなリソース確保

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

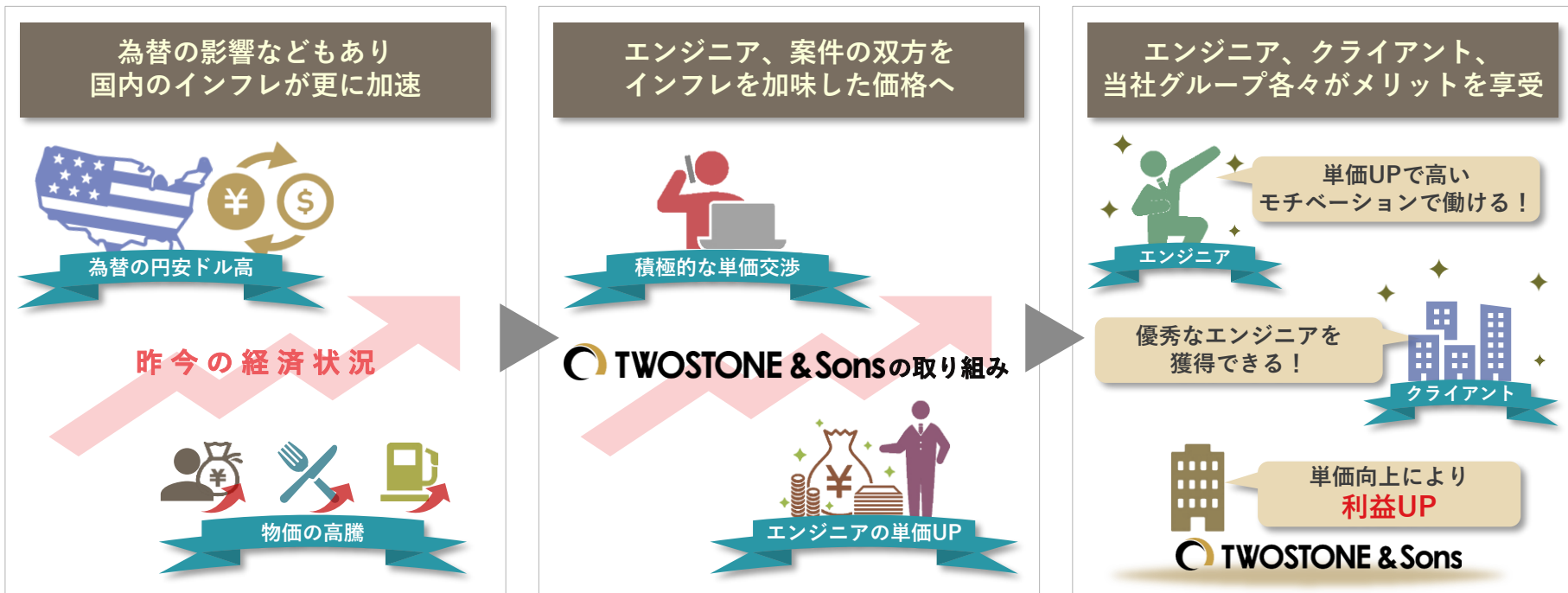
戦略立案から実装まで一気通貫で支援、付加価値を最大化



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

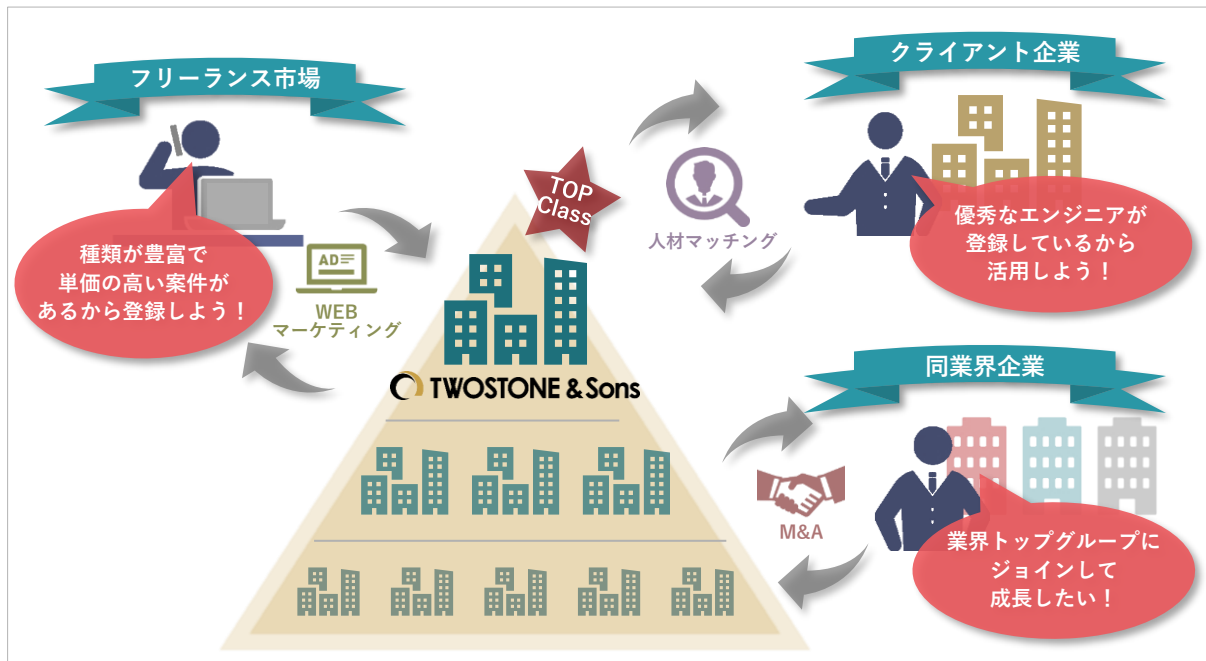
- ・企業からの良質な案件が増加
- ・低CPA※での優秀な人材獲得が促進
- ・戦略的なM&A案件が増加

※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

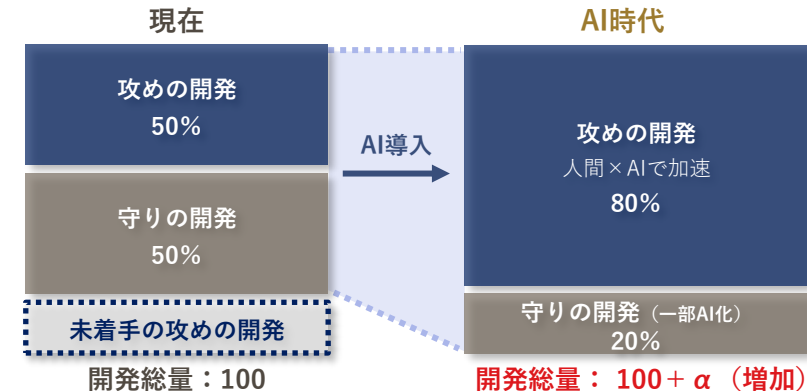


AIがエンジニア・開発に与える影響

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

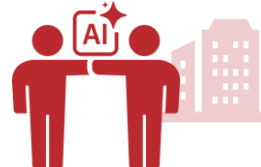


対応技術・範囲

- ◆ 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

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

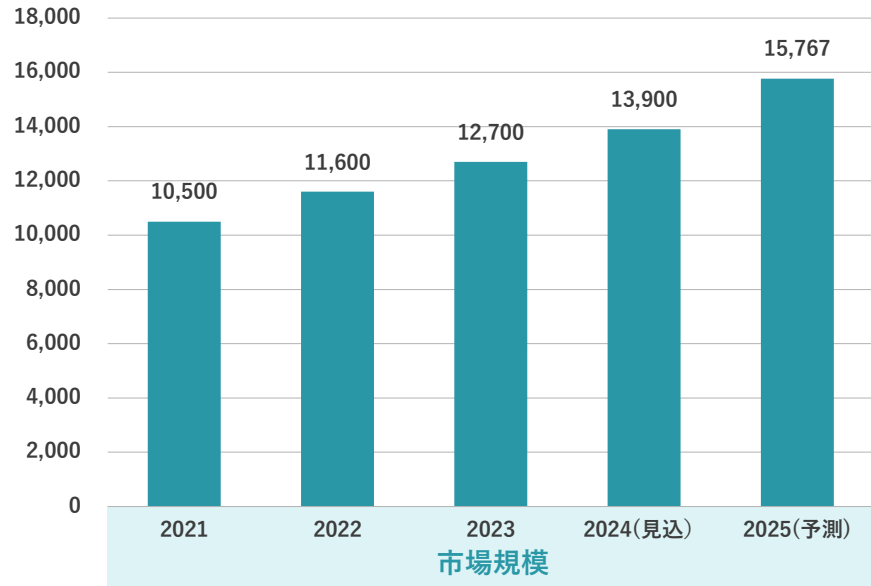


業界トップクラスの地位を確立し
フリーランスエンジニアの価値を
向上させるだけでなく
日本企業の成長力強化に貢献する



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 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）



直近業績

財務数値の前年比較

四半期売上高は前年比**3.1%増**・売上総利益は前年比**2.4%減**

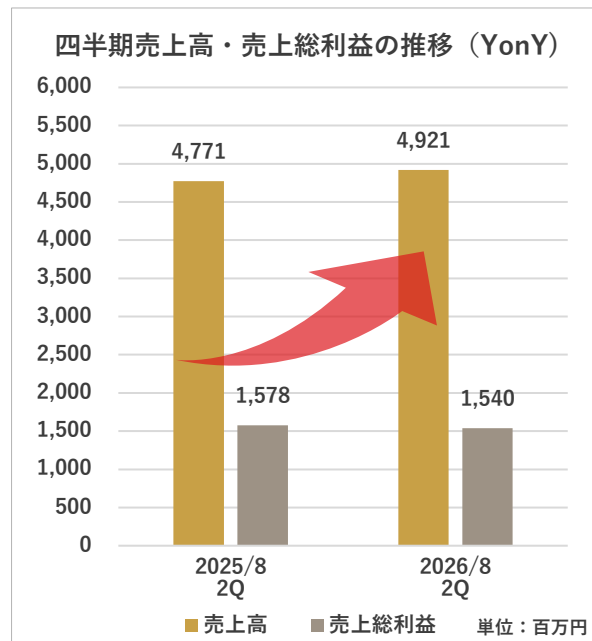
前期の大型M&Aアドバイザリー特需をこなし、四半期売上高は前期比で微増で着地

上期の売上高は前年比**19.7%増**・売上総利益は前年比**37.7%増**と堅調に推移

	2026/8月期 2Q	前年同期 (2025/8月期 <u>2Q</u>)			2026/8月期 2Q累計	前年同期 (2025/8月期 <u>2Q累計</u>)	
	実績	実績	増減率		実績	実績	増減率
売上高	4,921	4,771	+3.1%		10,661	8,909	+19.7%
売上総利益	1,540	1,578	△2.4%		3,836	2,785	+37.7%
営業利益	△105	519	—		524	808	△35.1%
純利益	△53	348	—		313	539	△42.0%

※ 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）

堅調な事業拡大を背景に、中長期の成長を見据えた戦略的先行投資を優先した結果、営業利益・EBITDAは一時的に減少

	2026/8月期 2 Q	前年同期 (2025/8月期 2Q)	
	実績	実績	増減率
営業利益	△105	519	—
減価償却費・のれん償却	118	49	+136.8%
EBITDA	13	568	△97.7%
オフィス移転コスト	42	—	—
M&Aコスト	16	1	+1355.0%
調整後営業利益	72	570	△87.3%

	2026/8月期 2 Q累計	前年同期 (2025/8月期 2Q累計)	
	実績	実績	増減率
	524	808	△35.1%
	233	93	+150.5%
	758	901	△15.9%
	57	—	—
	22	4	+443.0%
	838	905	△7.5%

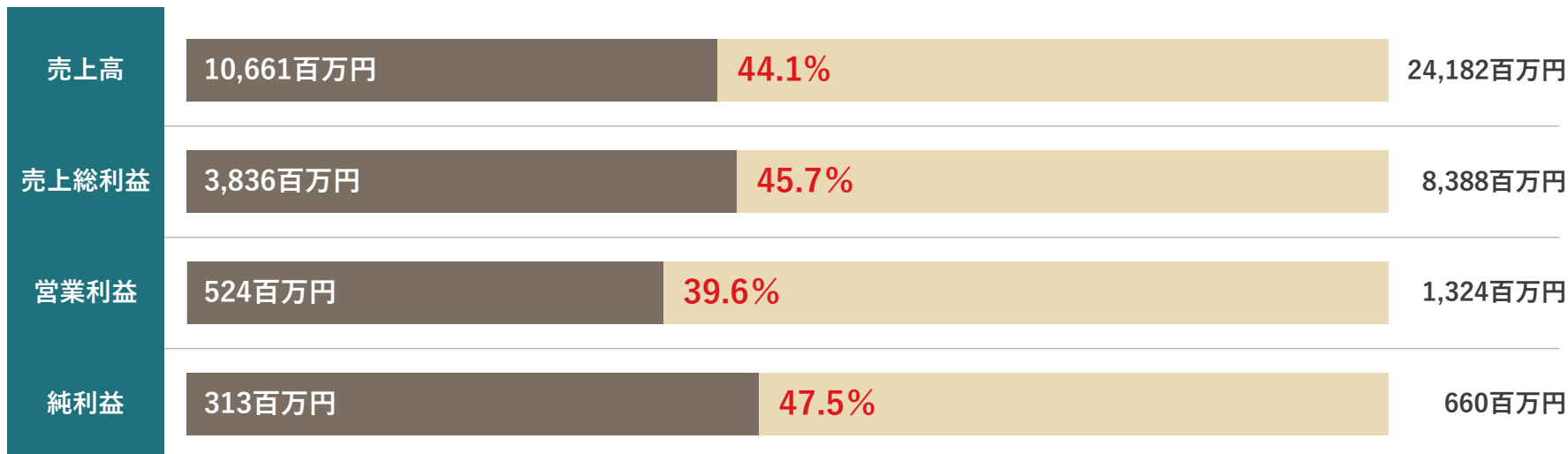
単位：百万円

通期業績予想に対する進捗率

順調な売上拡大をベースに、**先行投資の結果、利益面は一時的に減少**
3Q以降も攻めの経営を継続し、
ストック型事業の安定性を生かした持続的な売上成長を実現

通期業績予想に対する2Q進捗率

通期業績予想

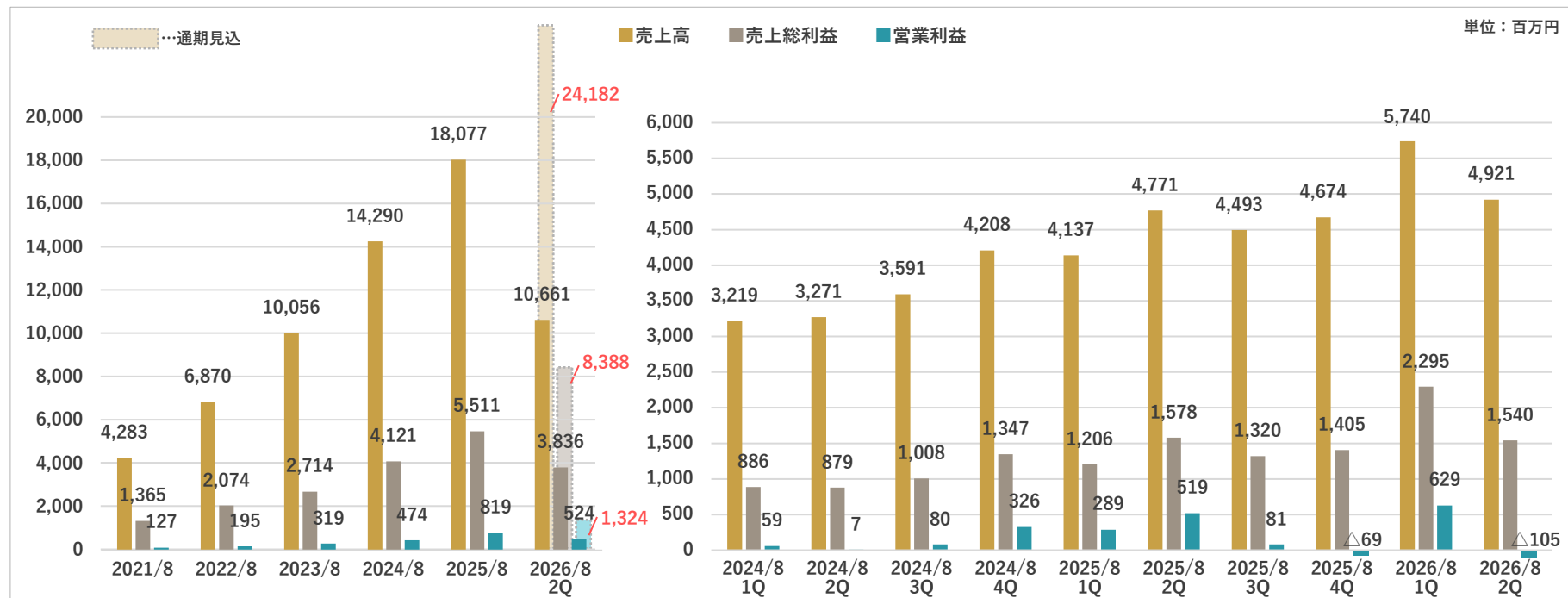




四半期ごとの業績推移

四半期売上高**4,921**百万円 (YonY 3.1%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**

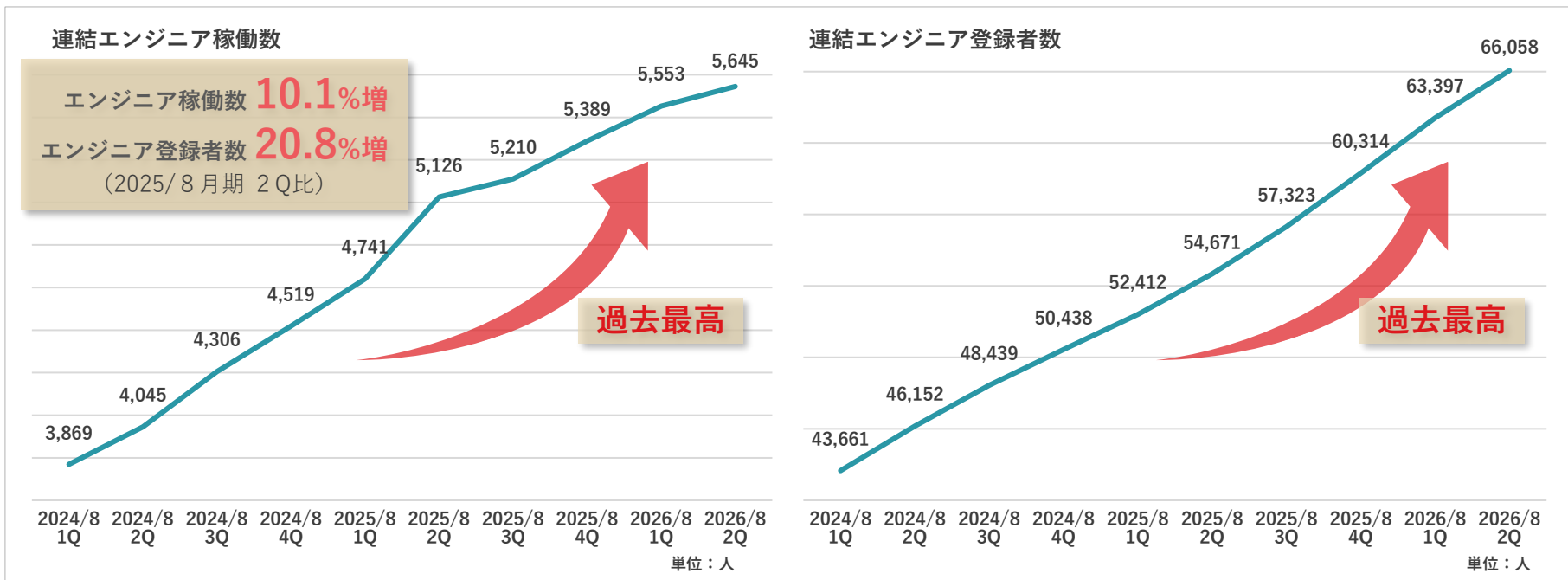


Midworks（エンジニアマッチング事業）



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



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



現状



- ⚡ 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し、稼働率が低下
- ❌ 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

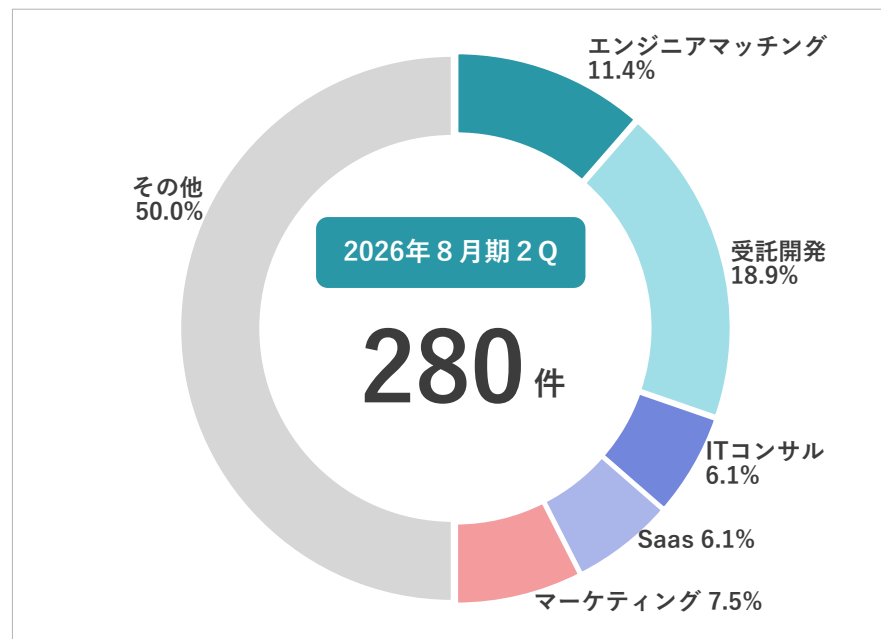
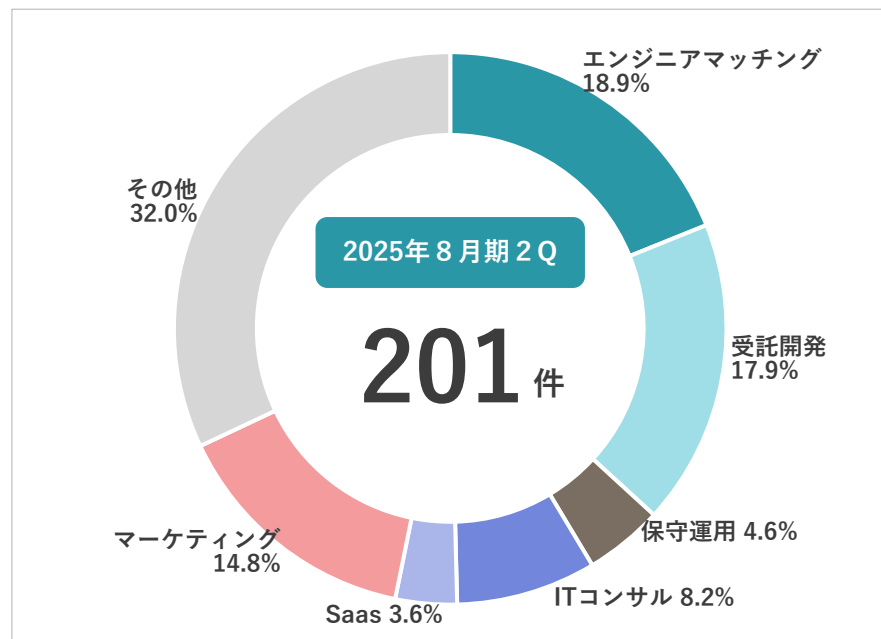
エンジニアのスキルデータ整備とAIレコメンドを
組み合わせ、案件とエンジニアの最適マッチングを実現
稼働率の引き上げを目指す

3. 営業体制の強化

営業機能の専門分化をさらに進め、
インサイドセールス特化チームを編成
リード獲得から商談化までのスピード・質を引き上げ、
マッチング機会を最大化

案件検討数は前年比で増加

2Qは当社初となる株式交換を活用した、FAM社のM&Aをクロージング
引き続き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





2026年8月期の方針

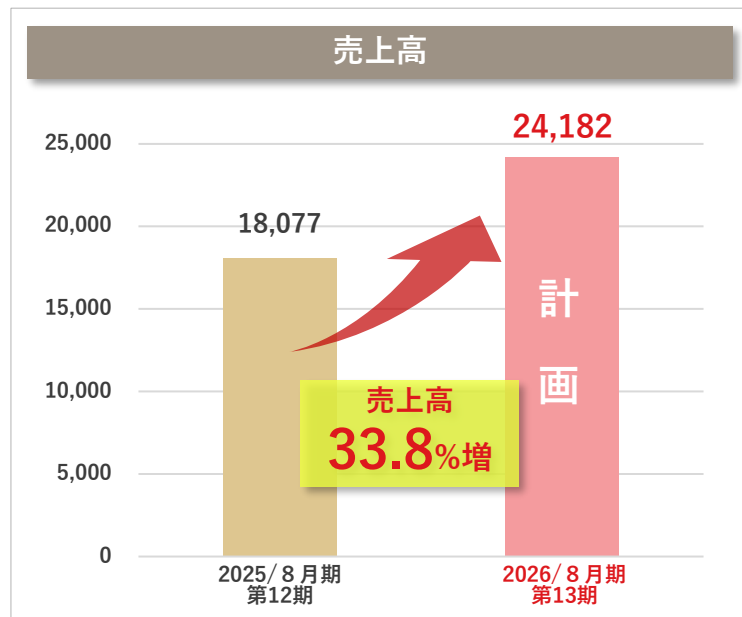
2026年 8 月期 連結業績目標



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%

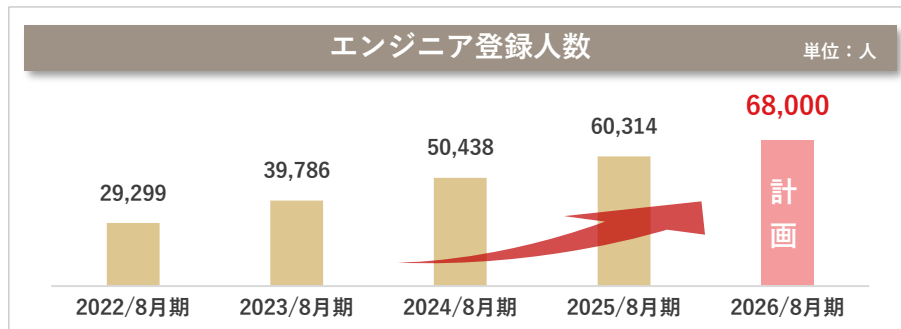
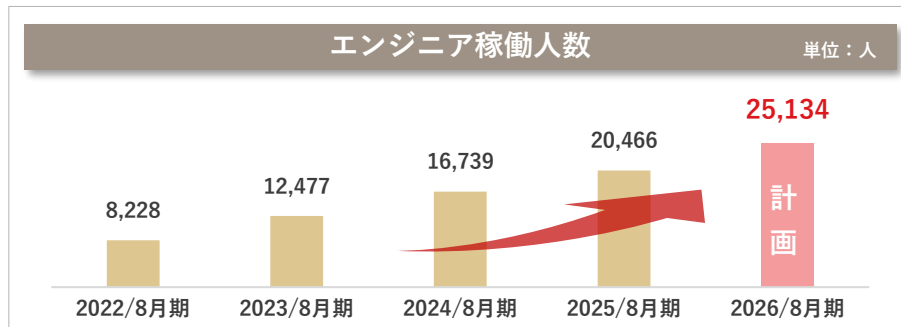
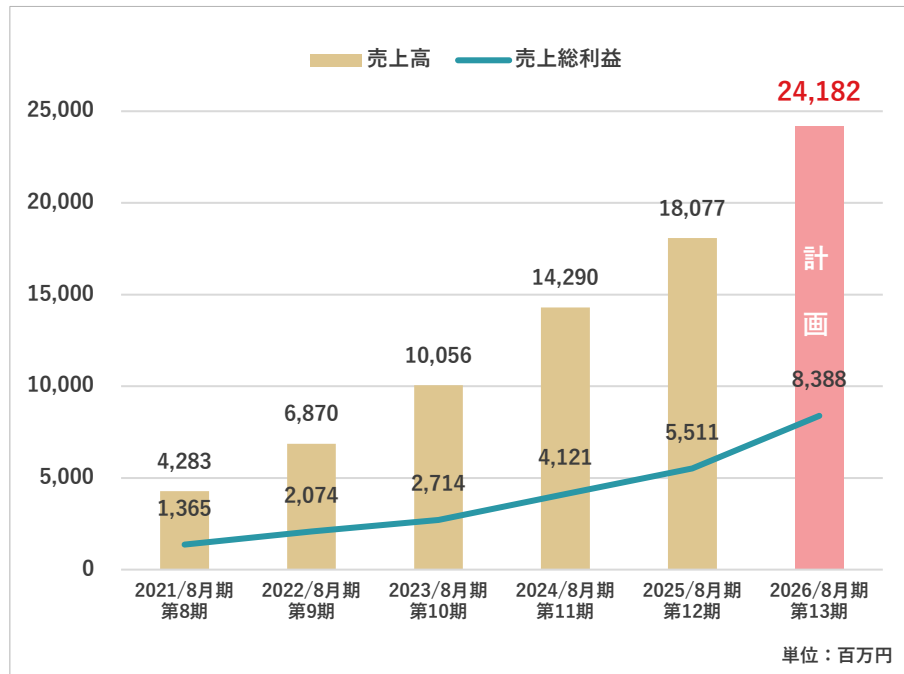
単位：百万円



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



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

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

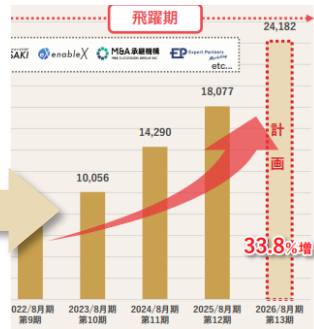
兵庫県出身
関西学院大学在学中に創業メンバーとして
株式会社ベクトルに参画
創業初期より、PR事業の立ち上げから上場までを牽引
以後、グループ全体の経営戦略、M&A、デジタル・DX推進、
新規事業開発を統括
特にPR×デジタル領域での事業拡大をリードし、
国内外の企業ブランディングやマーケティング支援を推進
2025年5月に同社取締役副社長グループCOO退任
2025年11月より社内取締役として当社に参画

従来の取締役体制

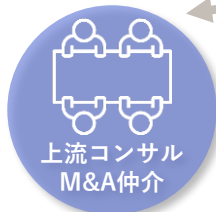
代表取締役CEO 河端
代表取締役COO 高原
取締役CFO 加藤



長谷川
参画



スピード・機動性向上
グループ価値向上へ

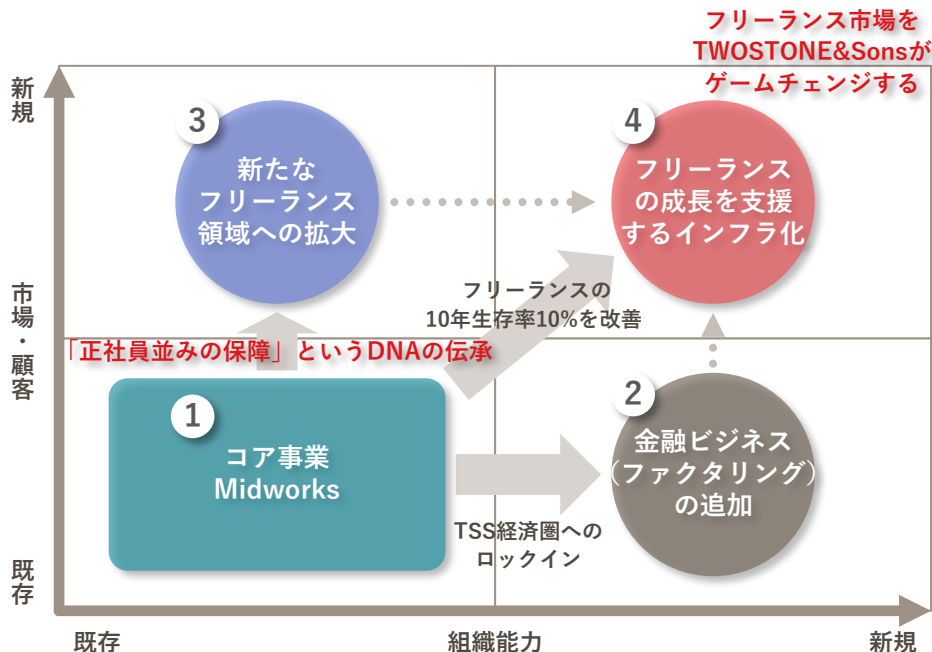


「よりフリーランスが活躍できる社会」の実現に向け、金融ビジネスへの参入



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

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

これまでのTWOSTONE&Sons

HR領域

関係性

「仕事」を紹介するパートナー

データ

スキルシート、職務経歴、希望単価

提供価値

キャリアアップ、収入機会の創出

ポジショニング

エンジニアエージェント

After

金融事業参入後のTWOSTONE&Sons

HR × Fintech

関係性

「生活と資産」を支えるパートナー

データ

稼働実績、請求・入金履歴、資産状況

提供価値

信用創造、資産形成

ポジショニング

フリーランス経済圏のインフラ

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

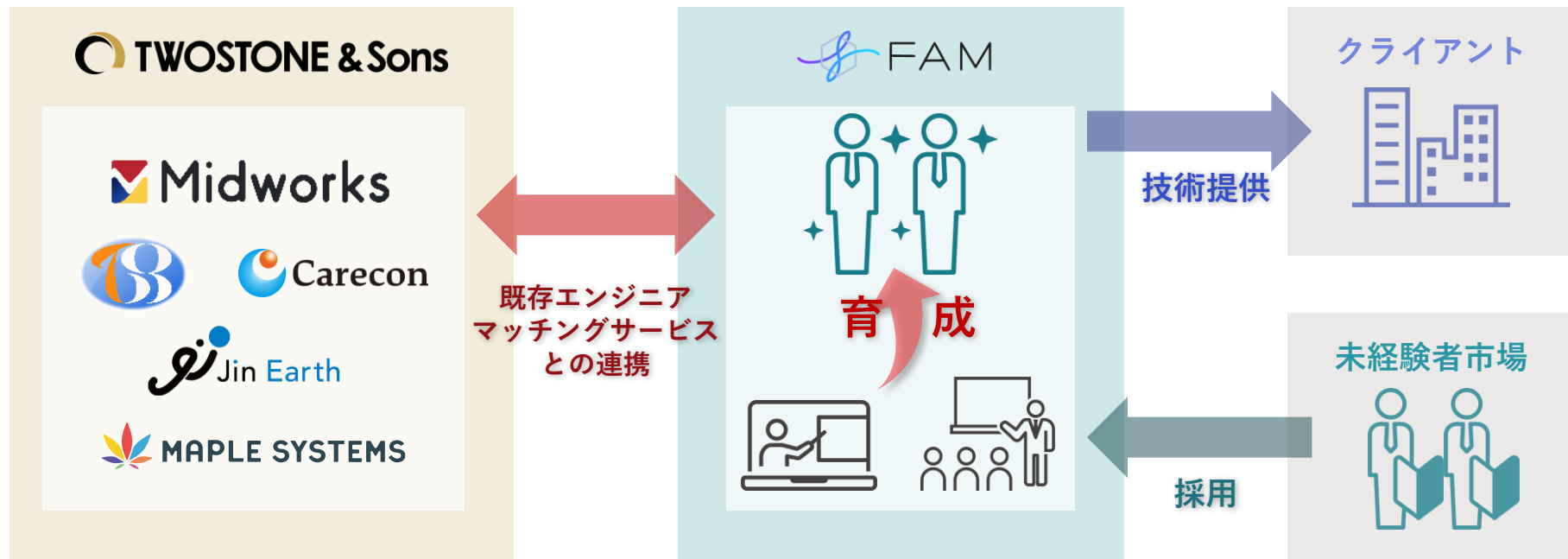
期末配当予想の修正（増配）

- ・ 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

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けるシェア拡大、プレゼンスの向上につなげる



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

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)

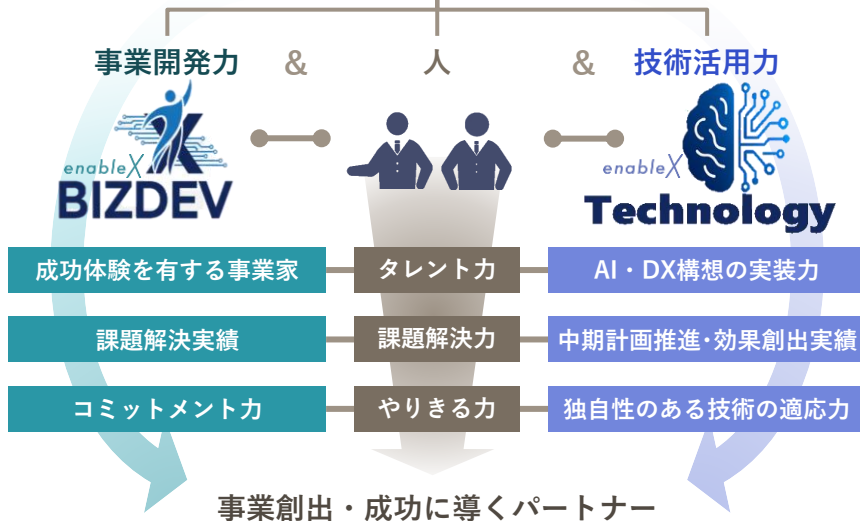


持続的な収益拡大と生産性向上を実現し
企業のマーケティング全般を担える体制へ

コンサル・アドバイザーサービス

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

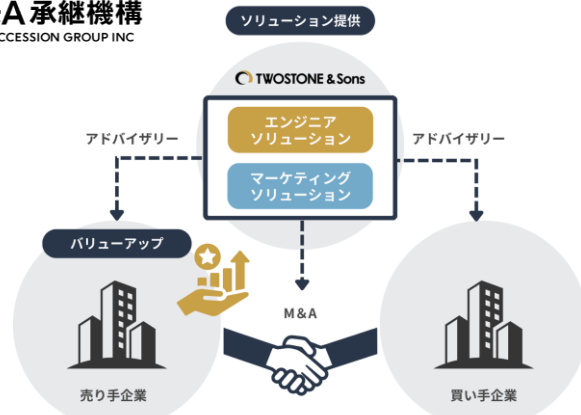
コンサル



M&Aアドバイザー



M&A承継機構
M&A SUCCESSION GROUP INC



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ーサービスを実現

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



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



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

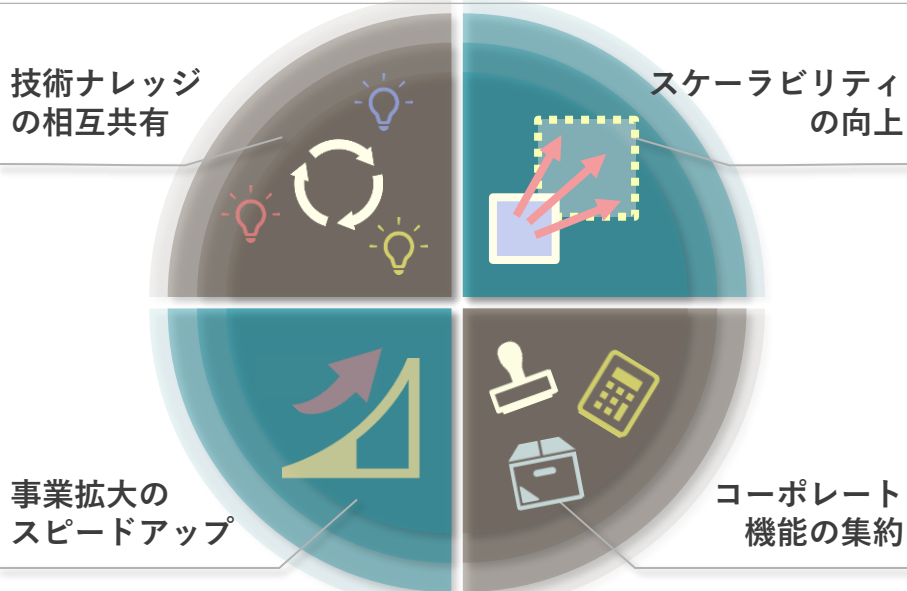
エンジニア単価の適正判断（上乗せ余地があるか）、当社クライアントとの親和性、内勤社員の強化などこれまでのグループ全体の知見を活かしたPMIを実施

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...

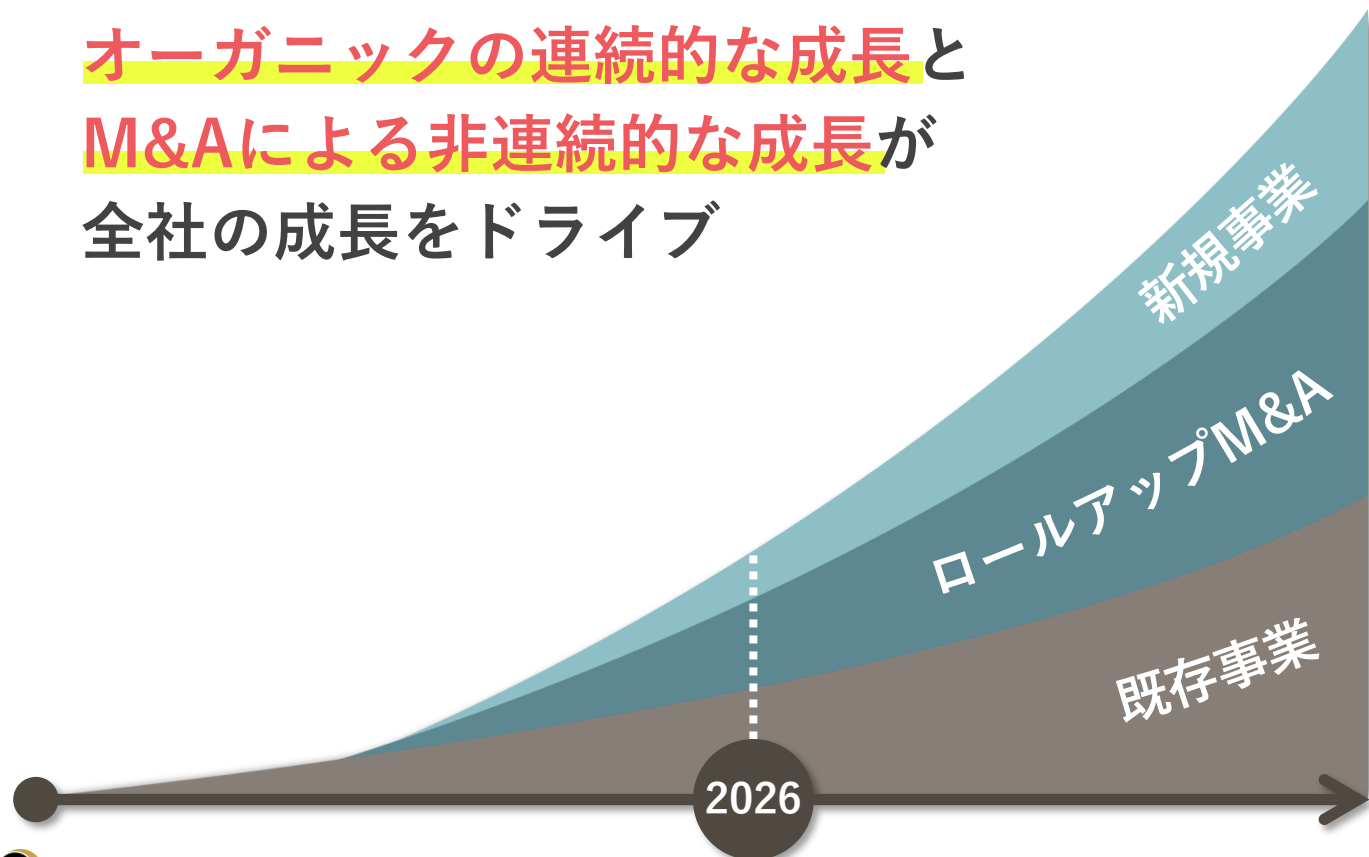
エンジニア領域での経験を活かし
コンサル領域でも再現

コンサル領域

+

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

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。

