



# 2026年8月期 第2四半期決算説明資料

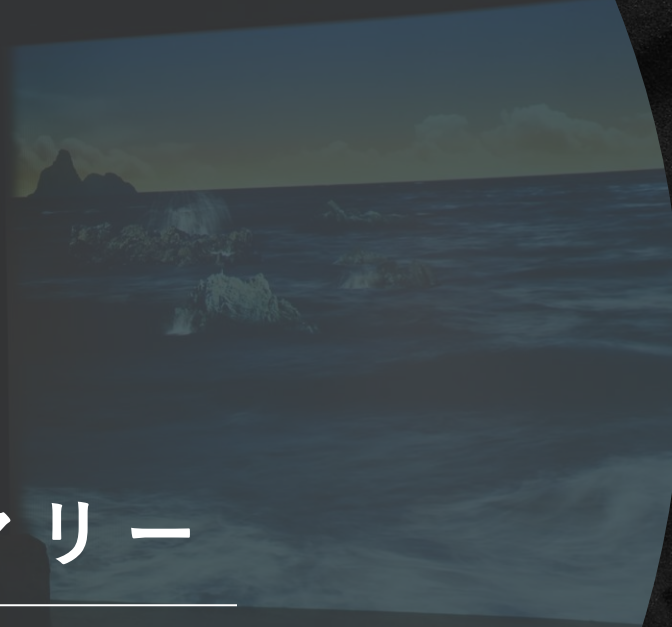
## 免責事項

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。

1. エグゼクティブサマリー
2. 2026年8月期 第2四半期業績
3. セグメントの業績
4. 2026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 第2四半期会計期間業績

- 四半期売上高**4,921**百万円 前年比**149**百万円増 (YoY **3.1%**増)  
前年の大型M&Aアドバイザー案件の影響で当期の売上高成長率は減少も  
主力事業のエンジニアマッチングの売上高は**27**四半期連続で最高値更新
- 前期に引き続き、**中長期の事業拡大を目的とした採用投資を実行**  
正社員エンジニア・コンサル人材の採用投資強化を継続  
採用投資額は前年比**138**百万円増 (YoY **244.5%**増)
- 積極的な戦略投資の結果、販管費は前年比で**585**百万円増加し、  
営業利益は△**105**百万円で着地
- **利益還元を経営の重要課題と捉え、企業成長の成果として増配を決定**  
3Q以降は2Qまでの投資をベースに成長速度を加速させることで、  
**更なる事業規模の拡大を狙う**



## エグゼクティブサマリー②

2026年8月期 第3四半期以降の見通し

- 3Q以降も中長期的な成長を見据えた、攻めの経営を継続するとともに2027年8月期の収益拡大を牽引する各種成長施策を推進
- 既存事業のスケールアップと並行して、  
新たな成長エンジンとなる経営幹部候補の採用を強化  
当社のエンジニアリング力・マーケティング力と融合させた  
新規事業を立案・実行することで、持続的かつ非連続な事業成長を実現
- FAM社のM&Aに引き続き、エンジニアマッチングやコンサルなど、  
自社の周辺領域のロールアップM&Aを中心に、戦略的なM&Aを積極検討  
M&Aがもたらす非連続的な成長と既存事業の成長を組み合わせ、  
飛躍的な成長・企業価値の最大化を意識した経営を行う

※FAM社の売上・利益は3Qから連結



# エグゼクティブサマリー③ 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**10.1%増**  
エンジニアマッチング事業は  
最高売上高更新を継続

2Qも積極的な採用を継続

正社員エンジニア**41名**、コンサル人材**17名**を採用  
成長基盤の構築を図ることで  
グループ全体の成長スピードの加速を狙う

## 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**280件**と  
YonYで**39.3%増**

2Qでは当社初の  
株式交換を採用した  
FAM社のM&Aをクロージング

資本効率の最適化を図りつつ  
2026年8月期も積極的なM&Aの検討・実行を狙う



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するとともに  
長谷川を社内取締役として選任し経営体制を強化

利益達成を条件とした取締役に対してのインセンティブプランの導入などを通じ  
取締役のインセンティブを企業価値向上と連動させ、**経営規律の強化およびガバナンスの向上を図る**

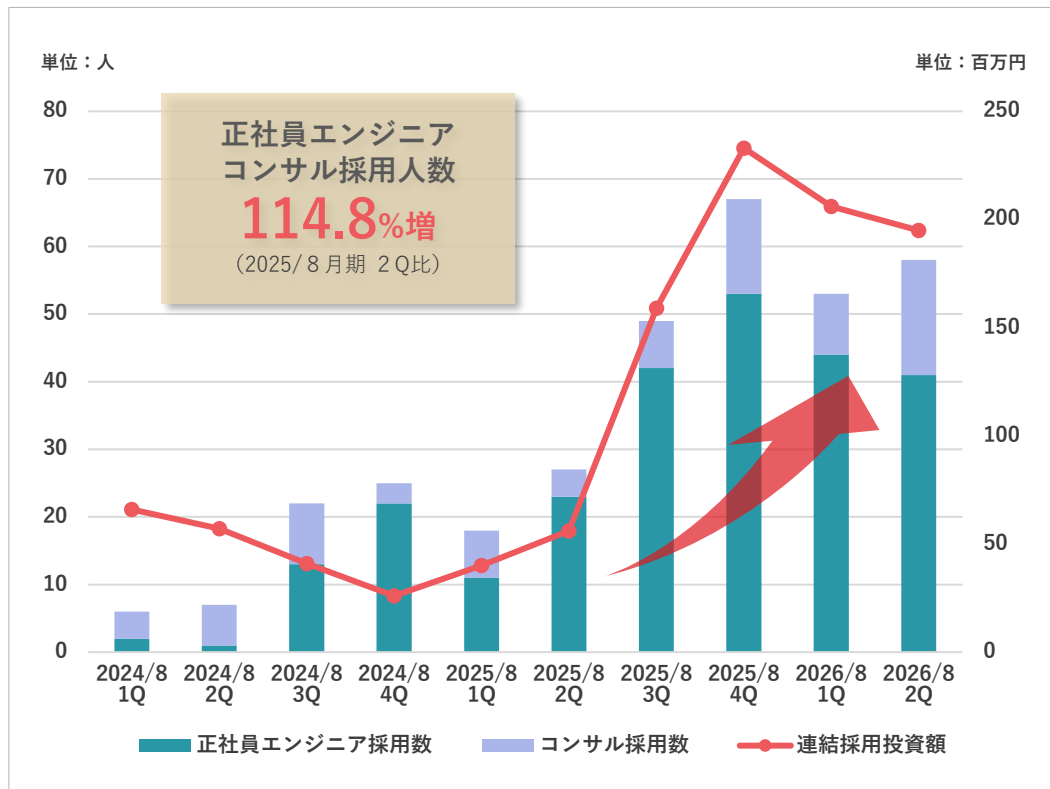
## エグゼクティブサマリー④ 正社員エンジニア・コンサル人材採用への積極投資

将来の収益拡大を見据え、  
正社員エンジニアやコンサル人材の  
採用に大規模な先行投資を継続

第2四半期の採用人数は、  
前年比で**114.8%増**

正社員エンジニア**41名**・  
コンサル**17名**採用

採用コストは一時的に計上される  
ものの、中長期にかけた利益率の  
向上を見込む





## エグゼクティブサマリー⑤ 株主還元の強化と外部評価の獲得

利益還元を経営の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  
当社の高い成長性が評価され、**JPXスタートアップ急成長100指数の構成銘柄に選定**

### 期末配当予想の修正（増配）

0.5円  1.0円  
+100%

成長投資を優先しつつ、株主還元も重視

JPXスタートアップ急成長100指数に選出  
(JPX Startup 100)



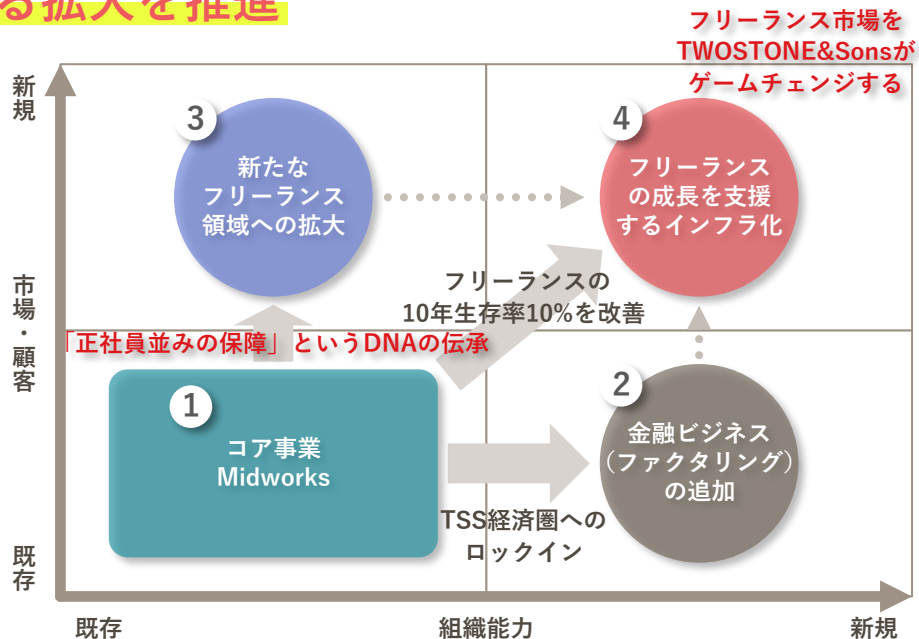
- ・ 成長性・革新性が評価され選出
- ・ 資本市場からの期待の高まりを示唆
- ・ 中長期の企業価値向上に向けた後押し



「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

「よりフリーランスが活躍できる社会」の実現に向け、  
**個人の資金面を強力にサポートするファクタリングサービスを新規展開**

プラットフォームの付加価値を最大化し、  
**当社独自のフリーランス経済圏のさらなる拡大を推進**



主力事業「Midworks」サービス開始10周年

『Midworks』はサービス開始10周年を迎え  
登録ユーザー数は6万人を突破しました



エンジニアの数だけ、  
働き方がある。

Thank you for 10 years >>

今後も主力事業として成長を加速させ  
グループ全体のさらなる飛躍を牽引してまいります



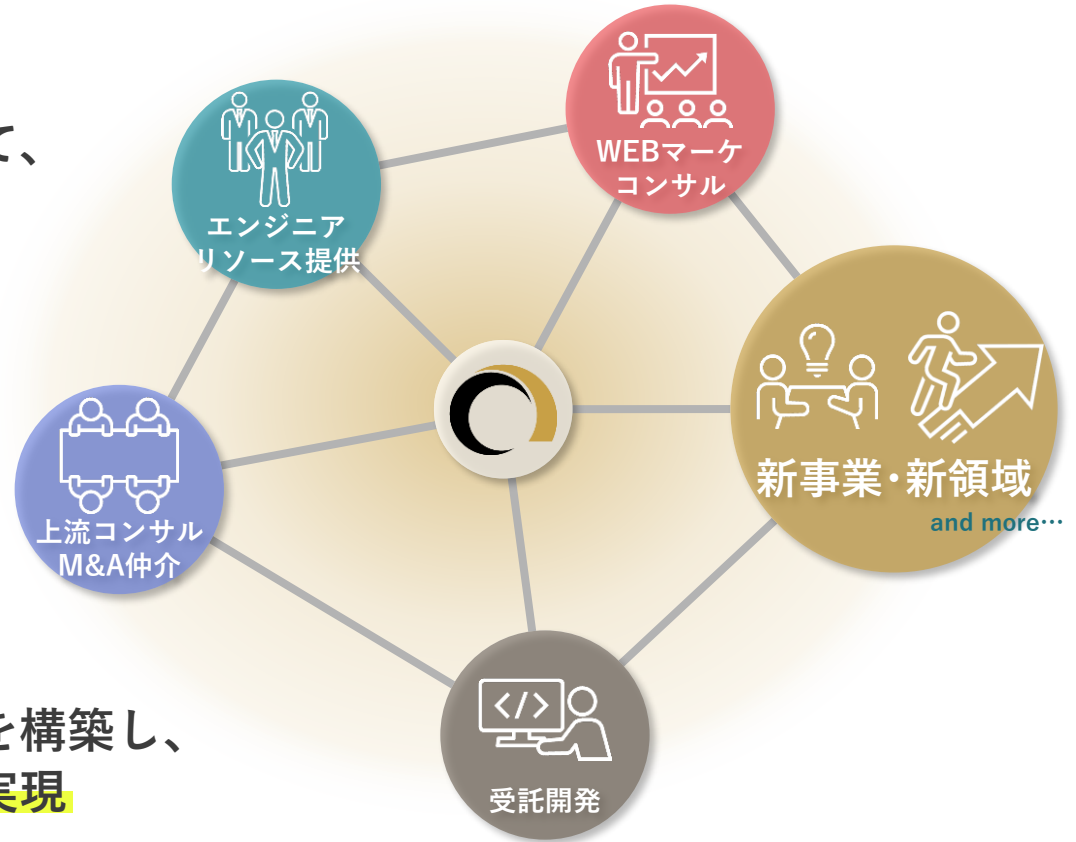
# 市場環境



## 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**



# 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

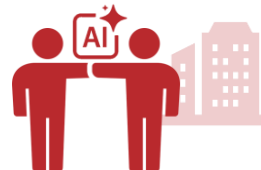


#### 対応技術・範囲

- ◆ 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  
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

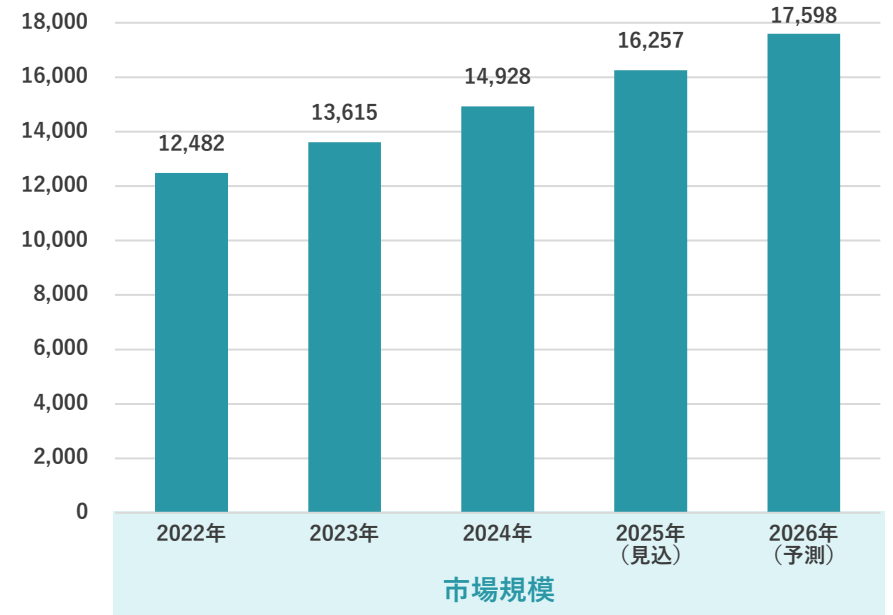


業界トップクラスの地位を確立し  
フリーランスエンジニアの価値を  
向上させるだけでなく  
日本企業の成長力強化に貢献する



### 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



# 2.2026年8月期 第2四半期業績



## 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**

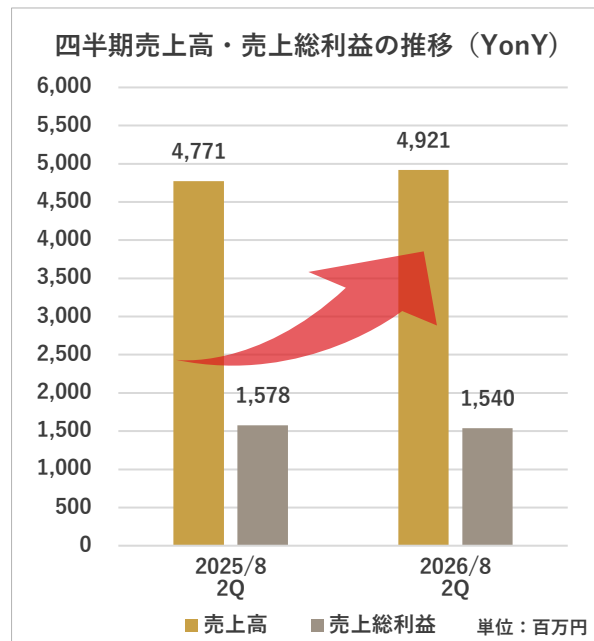
前期の大型M&Aアドバイザーー特需をこなし、四半期売上高は前期比で微増で着地

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> )		増減率	2026/8月期 2Q累計		前年同期 (2025/8月期 <u>2Q累計</u> )		増減率
	実績	実績	実績	実績		実績	実績	実績	実績	
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 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
営業利益	△105	519	—	524	808	△35.1%
減価償却費・のれん償却	118	49	+136.8%	233	93	+150.5%
EBITDA	13	568	△97.7%	758	901	△15.9%
オフィス移転コスト	42	—	—	57	—	—
M&Aコスト	16	1	+1355.0%	22	4	+443.0%
調整後営業利益	72	570	△87.3%	838	905	△7.5%

単位：百万円

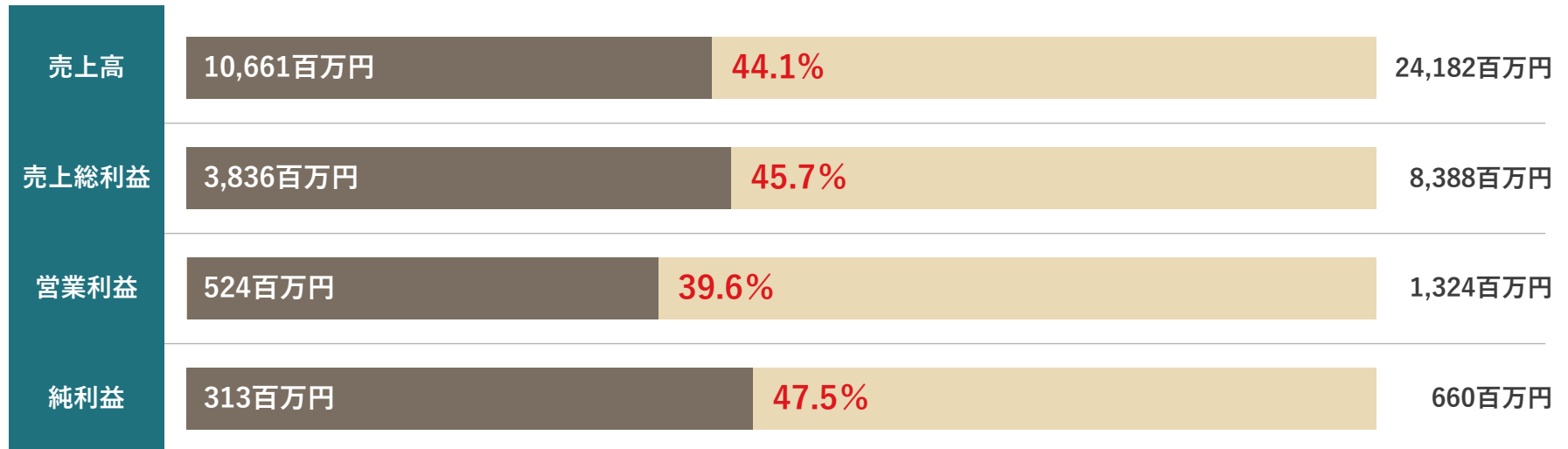


## 通期業績予想に対する進捗率

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

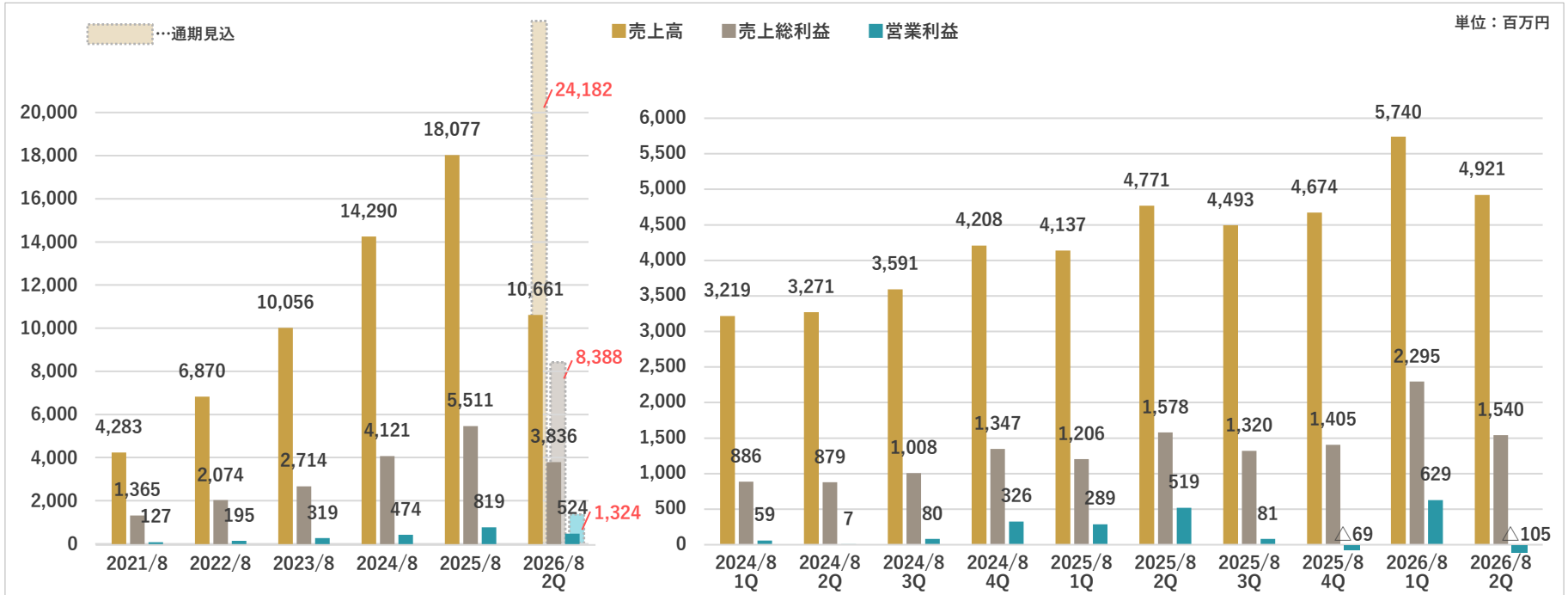




# 四半期ごとの業績推移

## 四半期売上高**4,921**百万円 (YoY 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**





## 販管費の前年比較

2Qも正社員エンジニア・コンサル採用投資を中心とした戦略的な投資を実行  
戦略投資を通じた成長基盤の強化により、中長期での売上・利益成長を目指す

	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
人件費	729	546	+33.5%		1,456	1,049	+38.8%
広告費	151	144	+5.0%		331	241	+37.2%
地代家賃	74	37	+99.6%		138	67	+105.3%
支払手数料	204	127	+60.7%		429	242	+77.1%
採用関連費	195	56	+244.5%		401	97	+311.9%
のれん償却費	105	42	+150.4%		208	75	+177.8%
その他	184	105	+74.6%		345	203	+70.0%
合計	1,645	1,059	+55.3%		3,311	1,976	+67.5%

単位：百万円



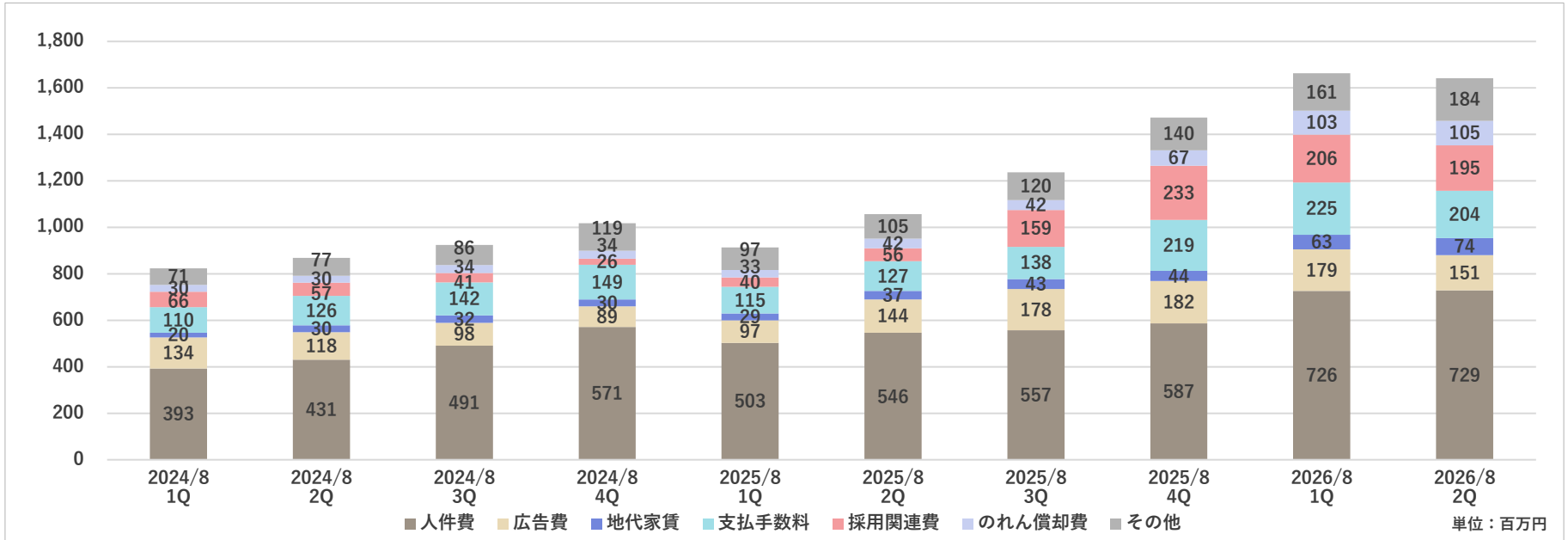
## 販管費の推移（四半期）

上場来継続する「中長期を見据えた積極投資」を2Qも継続

営業・コンサル・エンジニアを中心としたプロフェッショナル人材の採用、

および広告・M&A投資を計画通りに実行

既存領域の深耕と新規事業の展開を通じて、持続的かつ強固な収益基盤の拡大を牽引





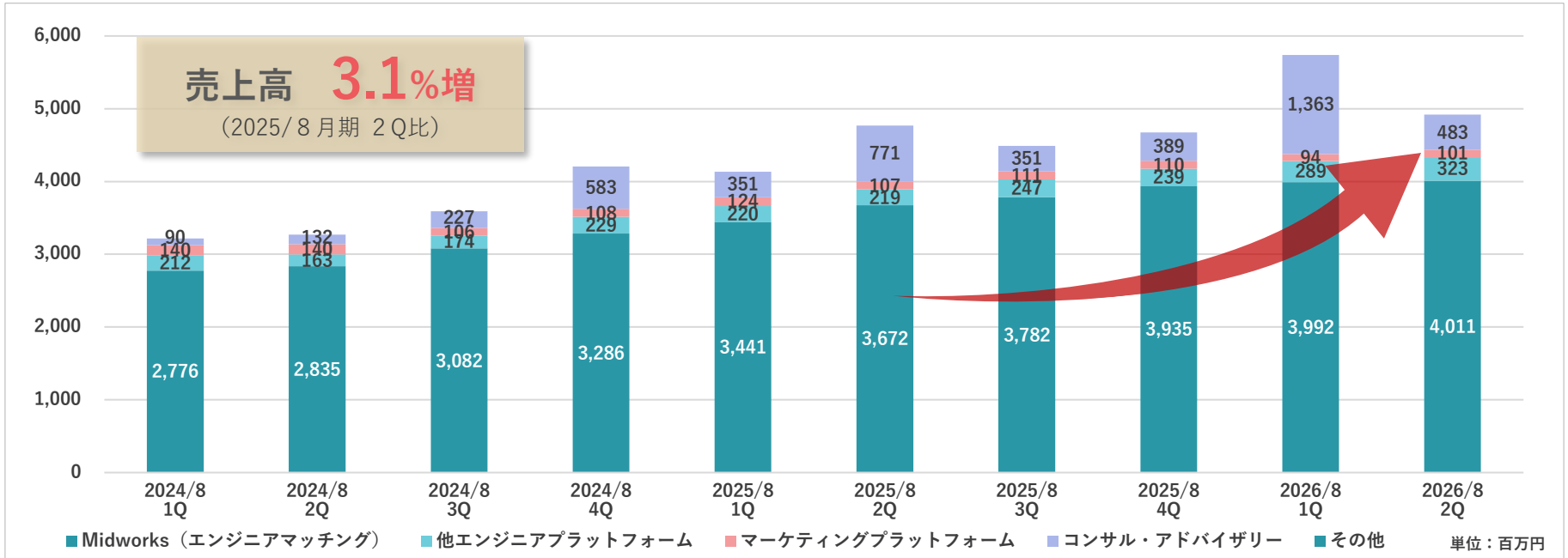
### 3. セグメントの業績

---



## 四半期のセグメント別・売上高推移

Midworksを中心としたエンジニアPFサービスが全社売上高をけん引  
前期の大型M&Aアドバイザーリー特需を上回る事業成長の結果、  
四半期の全社売上高は、**前年比3.1%増**

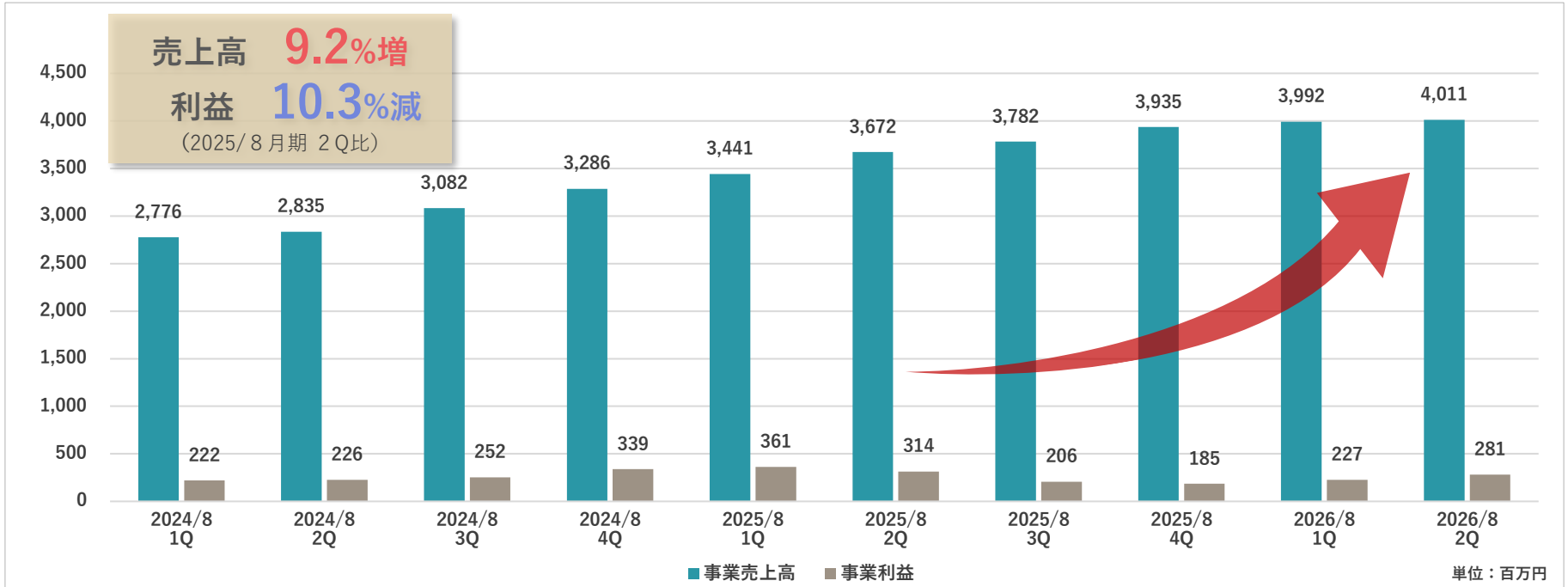




## Midworks（エンジニアマッチング事業）

四半期売上高**4,011**百万円と過去最高の更新を継続

2Qも正社員エンジニアの採用への大幅投資を継続、**成長基盤の構築を図る**

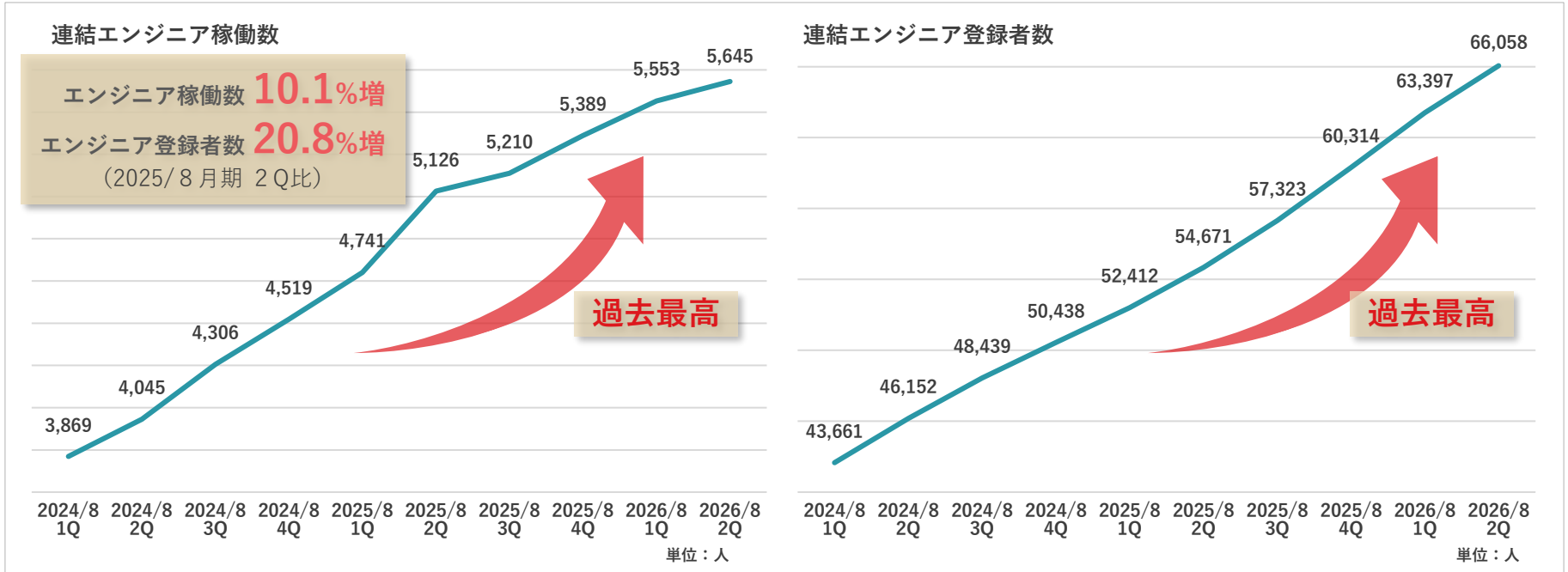




# Midworks（エンジニアマッチング事業）

## 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

売上高

4,011

百万円

前期比 +9.2%

稼働エンジニア数

5,645

名

前期比 +10.1%

保有案件数

※稼働中の案件を除く

7,682

件

水準維持

- ⤴ 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




## 4.2026年8月期の方針




## 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、持続的な成長を実現

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



ガバナンスの強化



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

# 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

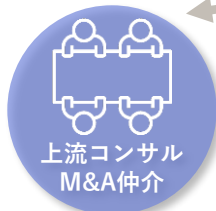
代表取締役CEO 河端  
 代表取締役COO 高原  
 取締役CFO 加藤



長谷川  
参画



スピード・機動性向上  
 グループ価値向上へ

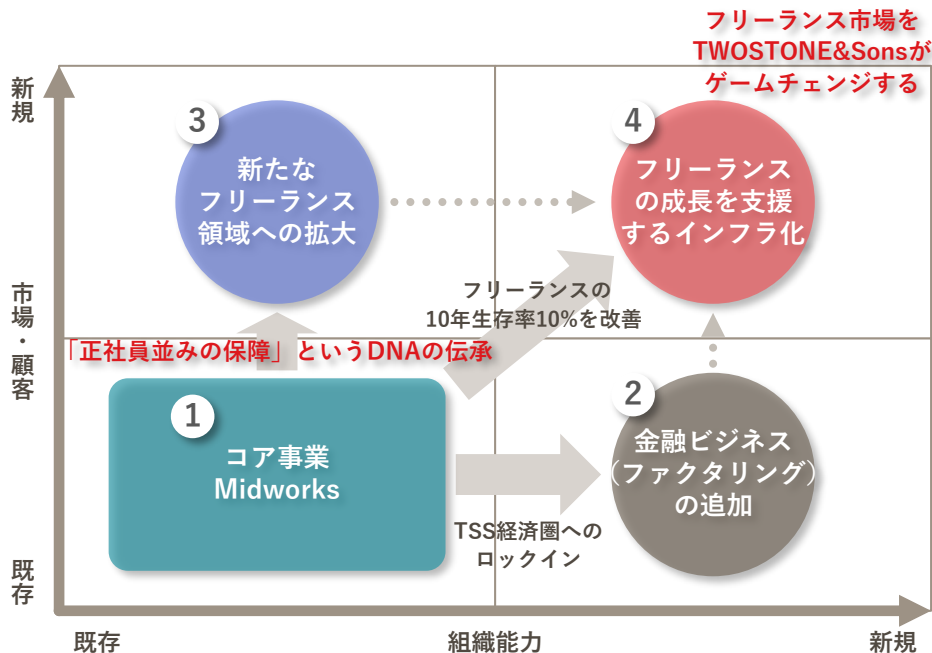


# 「よりフリーランスが活躍できる社会」の実現に向け、金融ビジネスへの参入



## 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

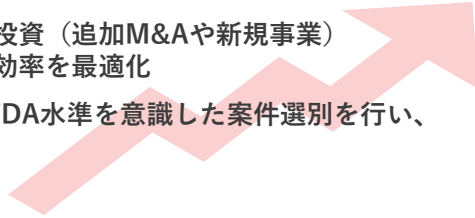


# 株主価値最大化に向けた取り組み

## 適正な資本配分

### 株式交換を交えたM&Aの実施

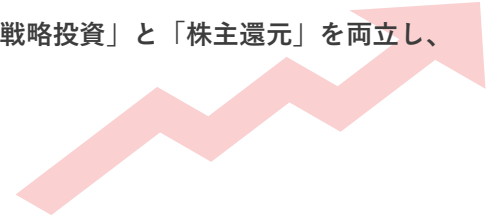
- ・ FAM社のM&Aにて、当社としては初となる簡易株式交換を採用  
手元現預金を温存しつつ、機動的な買収を実現
- ・ 確保した余力を次の成長投資（追加M&Aや新規事業）  
に戦略的に配分し、資本効率を最適化
- ・ 情勢を見極めつつ、EBITDA水準を意識した案件選別を行い、  
攻めのM&Aの継続



## 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

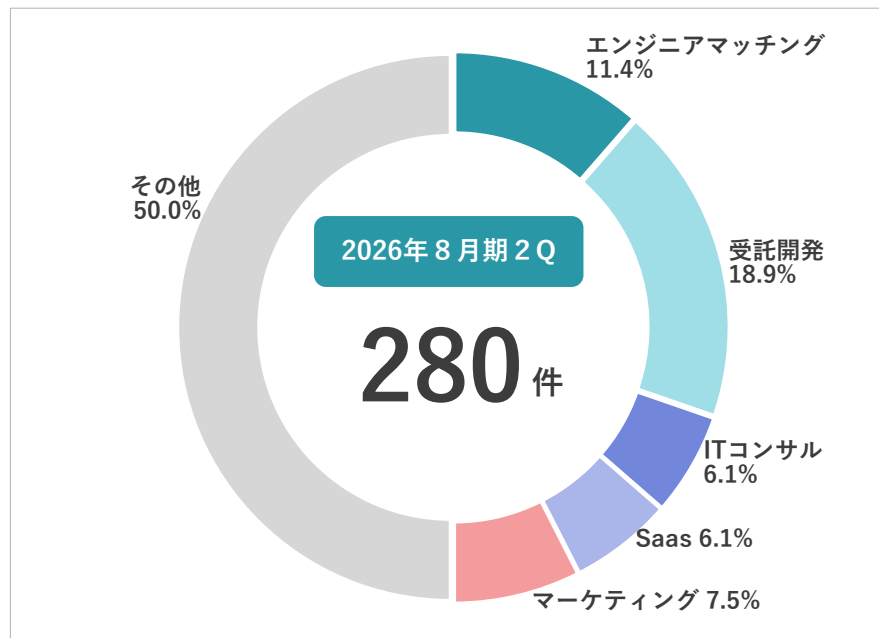
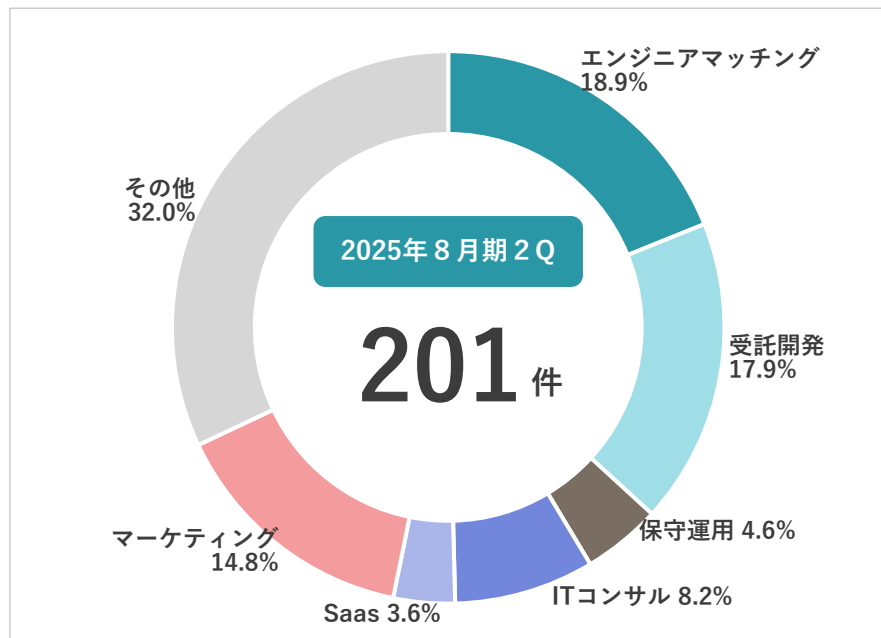


「持続的な成長に向けた戦略投資」と「株主還元」を両立することで  
企業価値の向上を図る



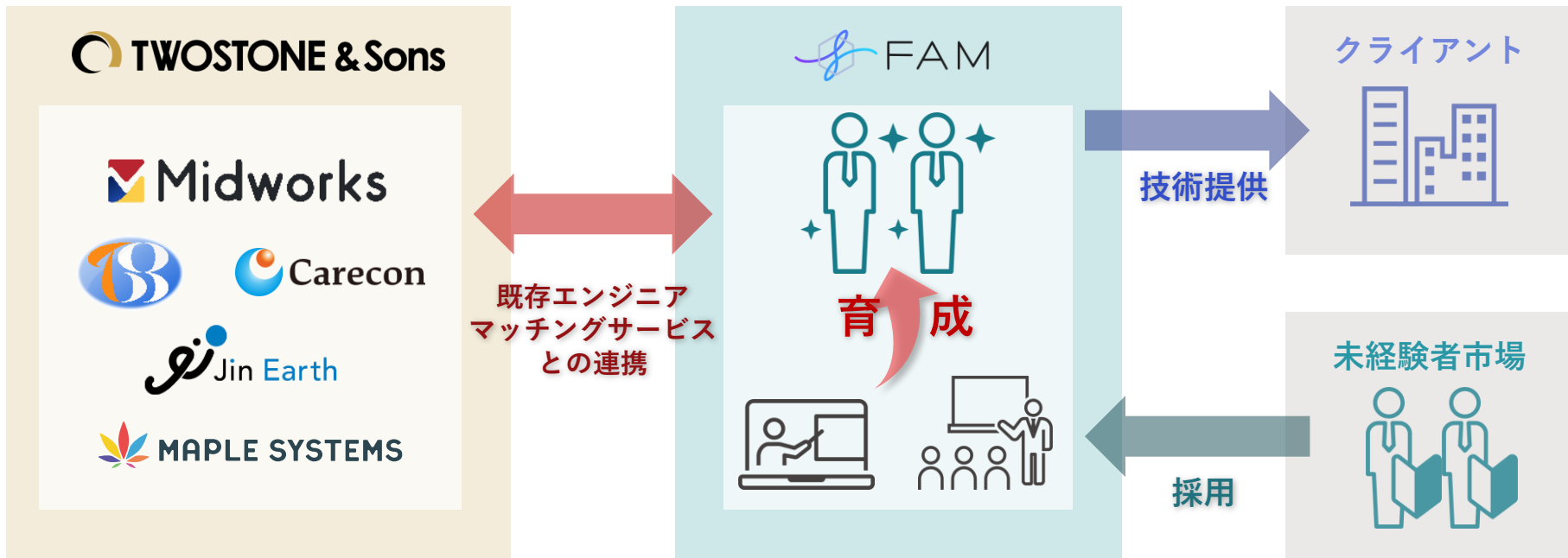
案件検討数は前年比で増加

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



## 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



## 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

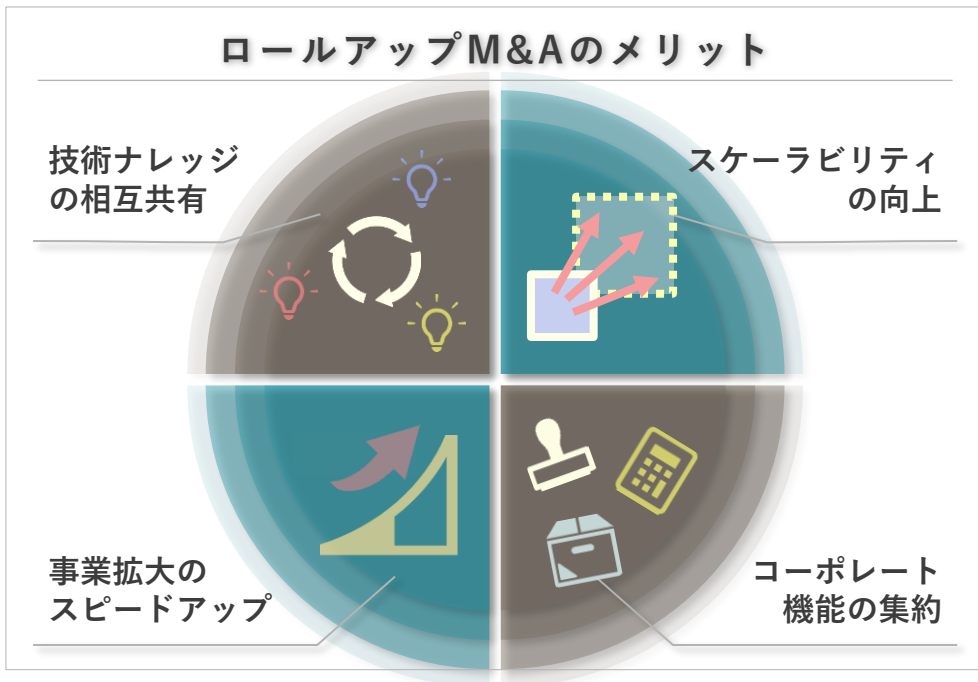


エンジニアデータベース  
獲得によるリソースの拡大

# 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



# 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

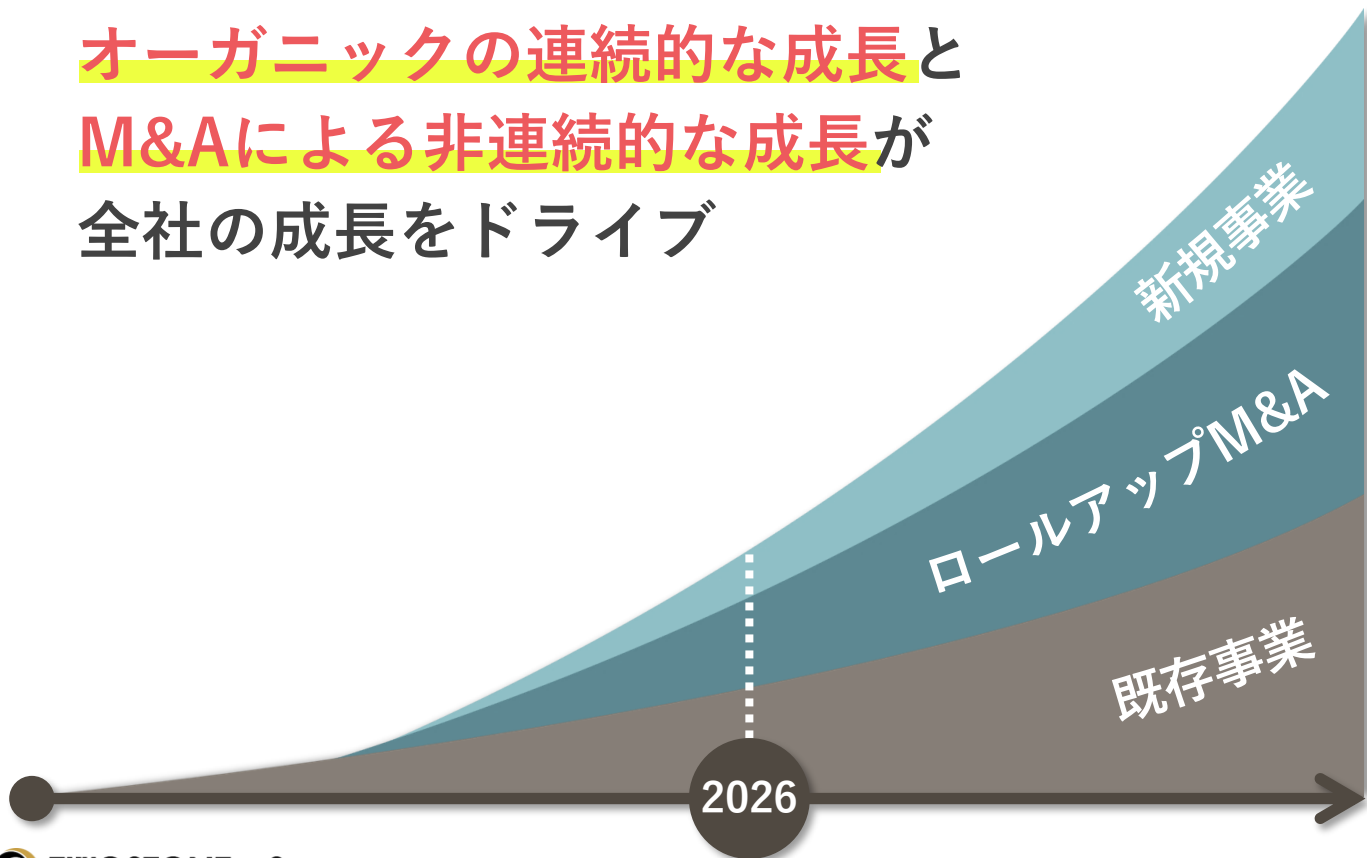
適切にEBITDAの目標を設定  
のれん償却後利益が赤字となる企業のM&Aを行わない等、のれん負けしないM&A体制の構築

## 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<sup>Agent</sup>

Digital Arrow Partners

SONOSAKI

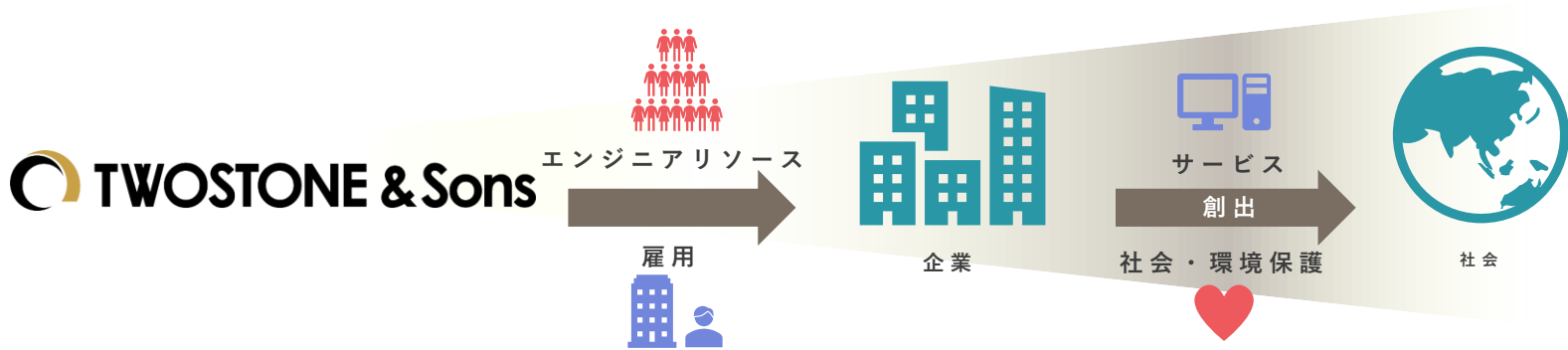
FCS事業



## 5. ESGへの取り組み

## ESGへの取り組み

企業とITエンジニアをマッチングすることでIT人材不足を解消  
社会のDX化を推進し、新たなサービスの創出を支援  
創出された新たなサービスが、環境保護や社会の活性化をもたらす



### 社会・環境に対して

- エンジニアに対しフリーランス化のサポート等、新しい働き方の提案
- 企業に対しエンジニアリソース提供、新たなサービスの創出を支援
- 創出されたサービスが人々の生活を豊かにし、社会を活性化する

### ガバナンス対応

- コーポレートガバナンスの充実
- 関連法令の遵守



## 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

## Environment

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

### 事例①

紙文書の電子化や電子締結で  
サーバーにて保存管理

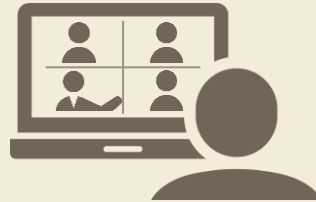


CO2削減効果

導入前：571t-CO2/年  
導入後：100t-CO2/年

### 事例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

### 事例③

リモートセンシングによる  
農地情報の収集解析



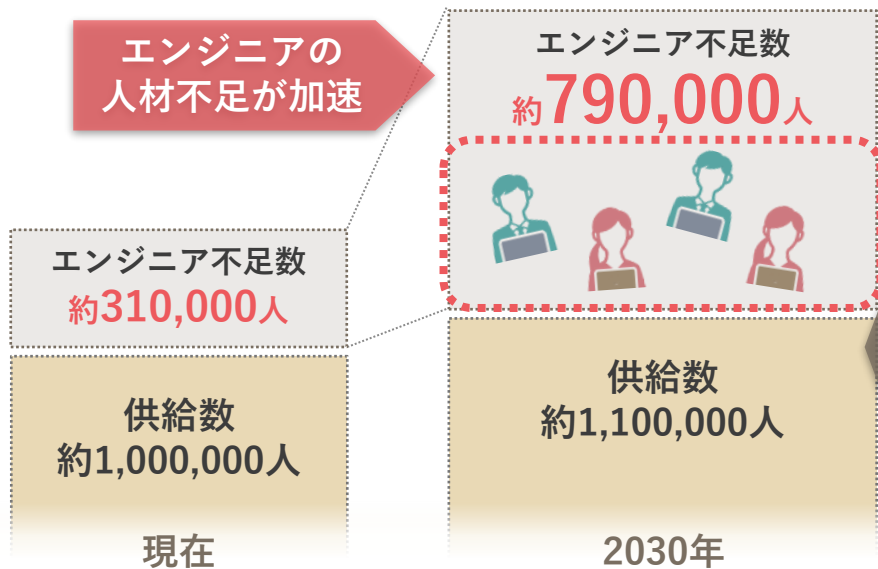
CO2削減効果

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

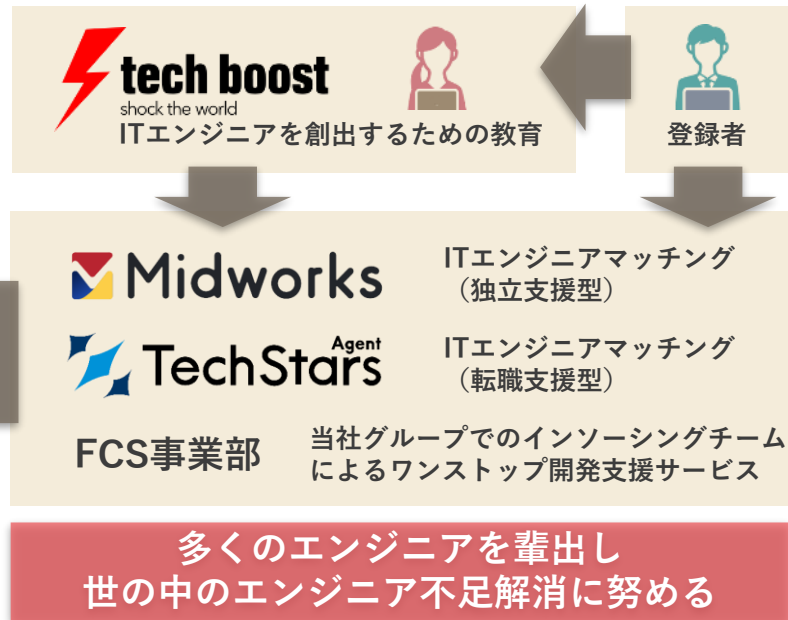
今後の日本で深刻な問題となると予測されるITエンジニア不足に対し、**多くのエンジニアを育て、輩出し、**フリーランスや転職支援により流動性を担保

## IT人材需要数推移



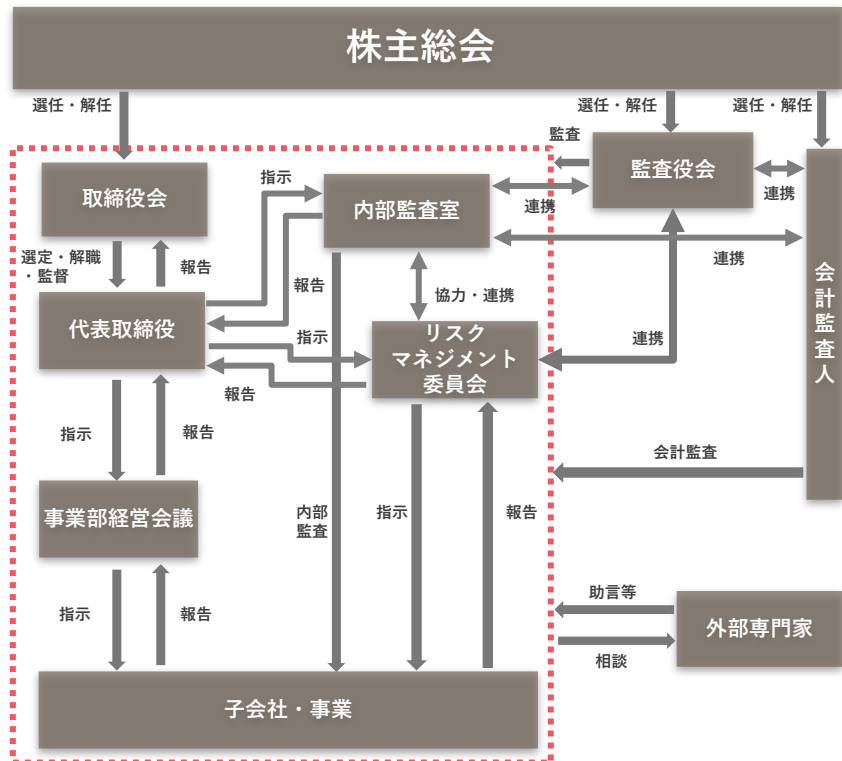
出典：経済産業省 IT人材の最新動向と将来推計に関する調査結果（2019年版）

## 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。

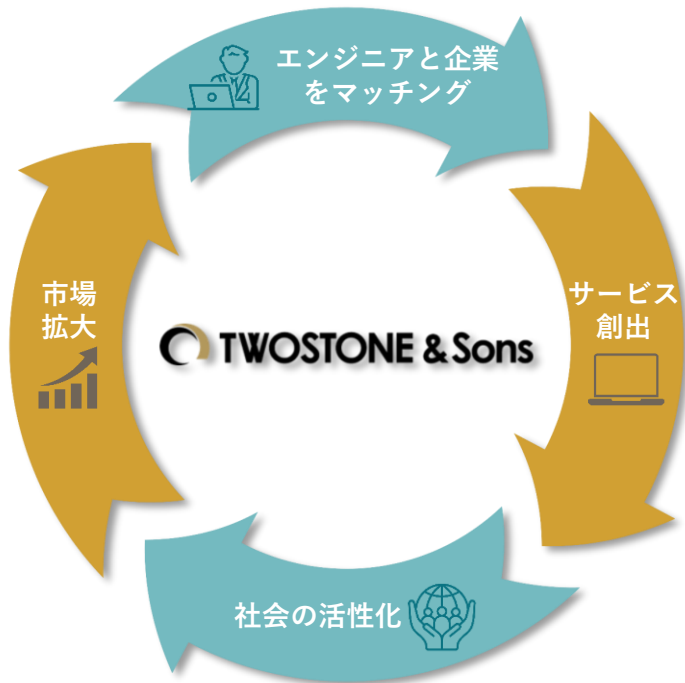
### 管理施策の実施

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



エンジニアと企業  
をマッチング



### 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 稼働ユーザー数の最大化

- ・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

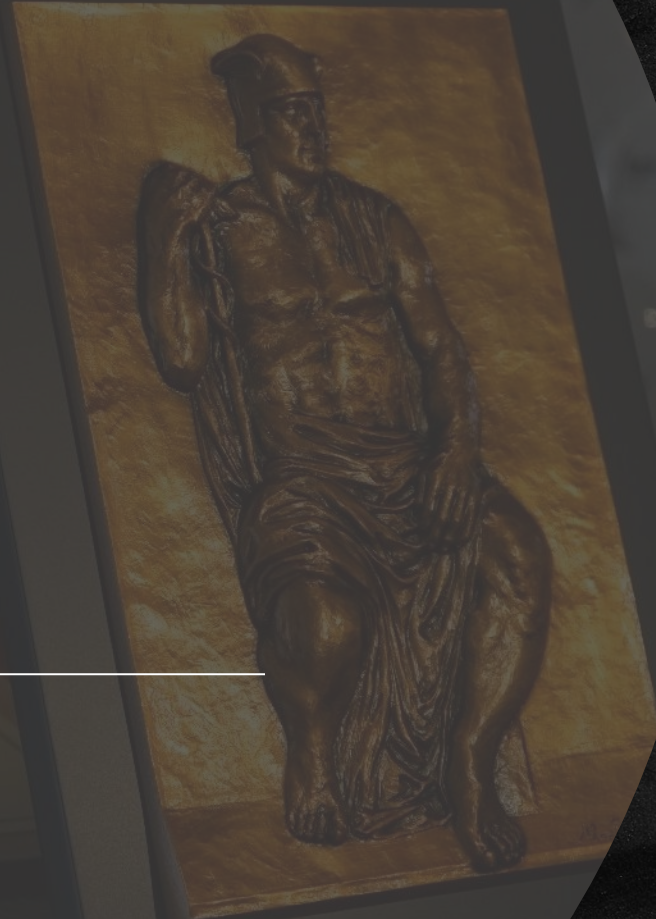
1人あたりのユーザーによって創出される顧客に対する価値提供力

### 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 2Q末	2025/8月期 2Q末		2025/8月期末	
	実績	実績	増減率	実績	増減率
流動資産	7,422	6,342	+17.0%	7,216	+2.8%
現預金	4,606	3,923	+17.4%	4,557	+1.1%
固定資産	3,318	1,604	+106.9%	2,731	+21.5%
総資産	10,740	7,946	+35.2%	9,947	+8.0%
流動負債	4,369	2,942	+48.5%	3,931	+11.2%
固定負債	2,526	1,582	+59.7%	2,548	△0.9%
純資産	3,844	3,421	+12.4%	3,467	+10.9%

単位：百万円

TWOSTONE&Sons  
全社会2025



# ホールディングス化について

Branding Engineerは、ホールディングス体制へ



2023年6月1日よりホールディングス体制に移行し、社名変更

 **BRANDING  
ENGINEER**



 **TWOSTONE & Sons**

Two Visions and Values Meet  
二つの価値が出会う

**V** + **V**  
Visions + Values



Strong will is built  
強い意志が創られる

**W**  
Will  
意志(石)

強い意志が信じ合う仲間 **“Sons”** を増やしていく



# HD体制が目指すもの（①企業の成長に必要な6つの領域）

全ての産業（企業）において下記6つの領域は、成長における重要なファクターと考えることができる  
当社はHD体制によって、全ての産業（企業）における6つの領域への支援を展開し成長に貢献

## TWOSTONE & Sons



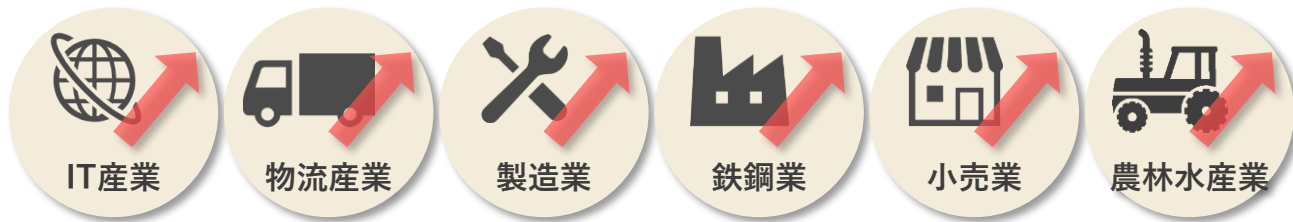
IT・戦略コンサル

開発・IT構築・採用

運用・マーケ・PR・組織内製化

上流から実動までの  
各ソリューション

各領域の成長が企業の売上向上に寄与



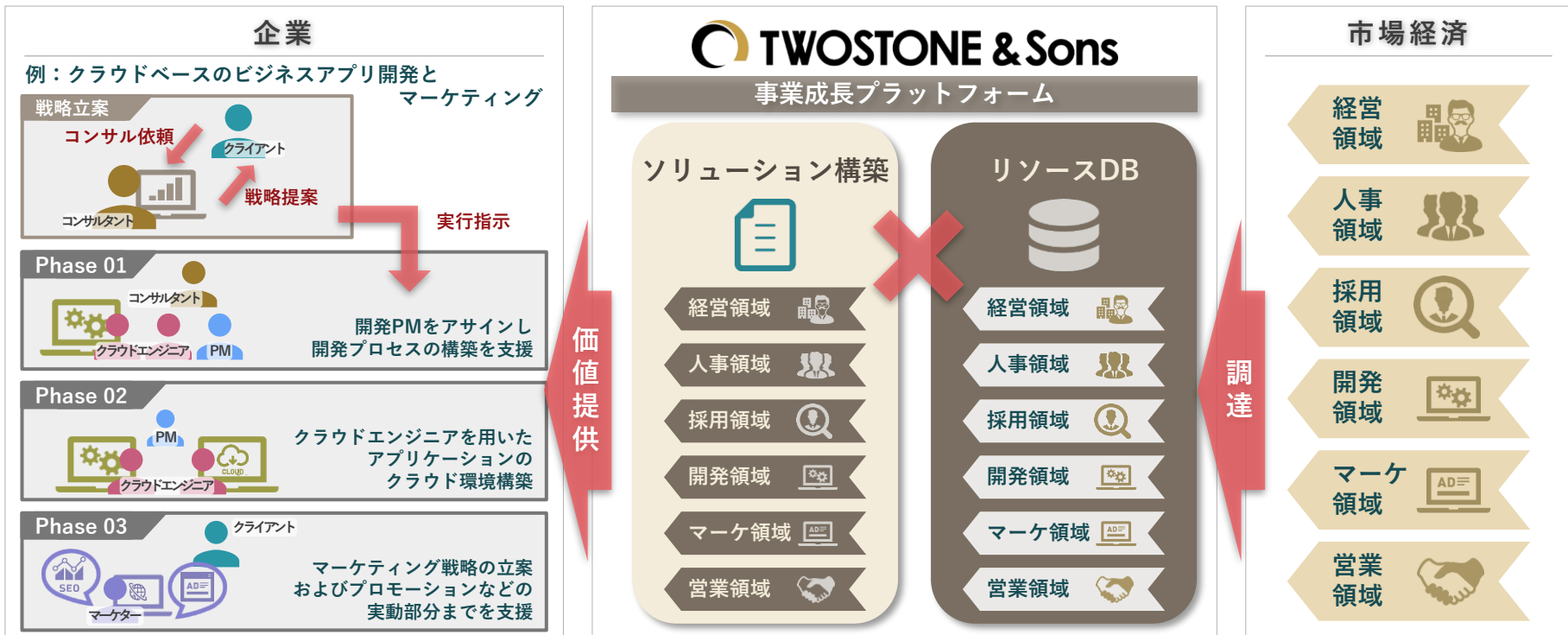
etc...

各領域の成長が  
企業の売上向上  
に寄与

世の中にある全産業の経済成長余地が当グループのTAM（獲得可能な最大市場規模）となる

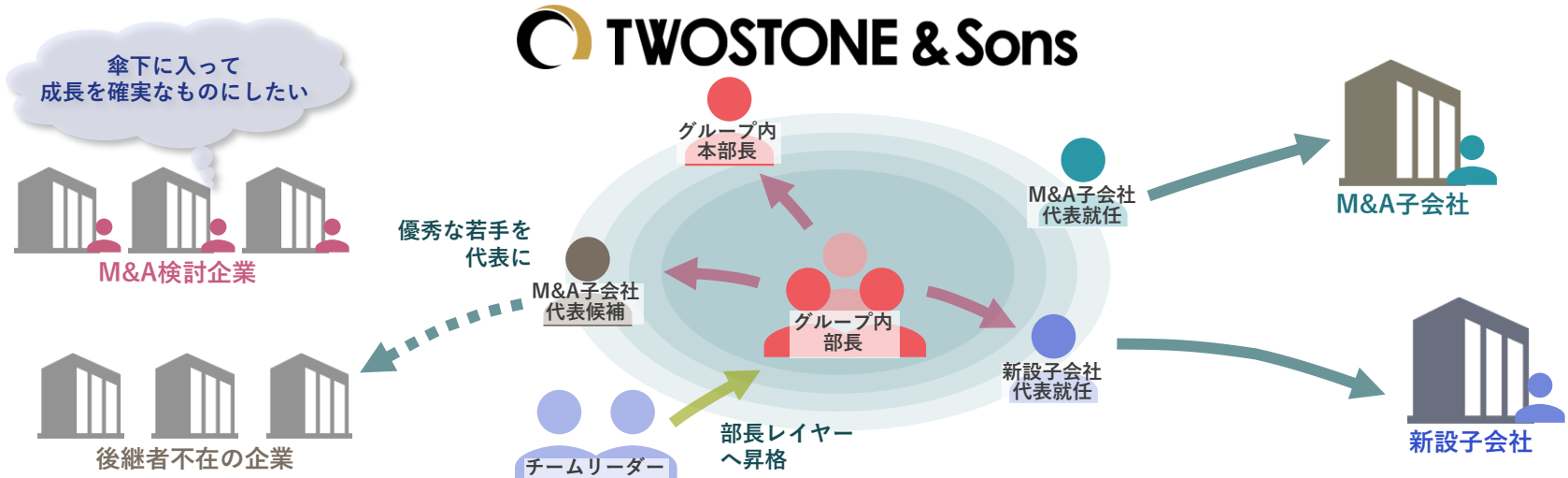
# HD体制が目指すもの (②当グループの提供価値)

市場経済からそれぞれの領域を伸ばすことができる人材とノウハウを調達  
自社のソリューション構築力と掛け合わせることでシナジーを産み、企業への価値提供を実行



## HD体制が目指すもの（③内部から見たHD化のもたらす効果）

ホールディングス化によって、M&A戦略を活性化  
ポジションの創出など、若手にとってチャンスが多い環境を実現し、  
採用や組織開発面で効果を発揮



### M&Aの活性化

- ・M&A検討企業の増加（安定力・成長力）
- ・後継者不在企業への経営者の提供

### 採用や人材育成の活性化

- ・子会社新設により、裁量権を分散
- ・優秀な若手の採用へのブランディング
- ・若手メンバーの成果に対する動機付け
- ・経営成績を追わせることでの人材成長



# 自社成長とM&Aによる事業拡大

自社の成長とM&Aによるシナジー効果を組み合わせ、飛躍的な事業成長を実現  
当グループが得意とするWEB開発エンジニアリソース提供領域から  
**上流工程の開拓や最先端技術領域などへ事業拡大**





# 関連市場の動向、及び当社の優位性



## 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

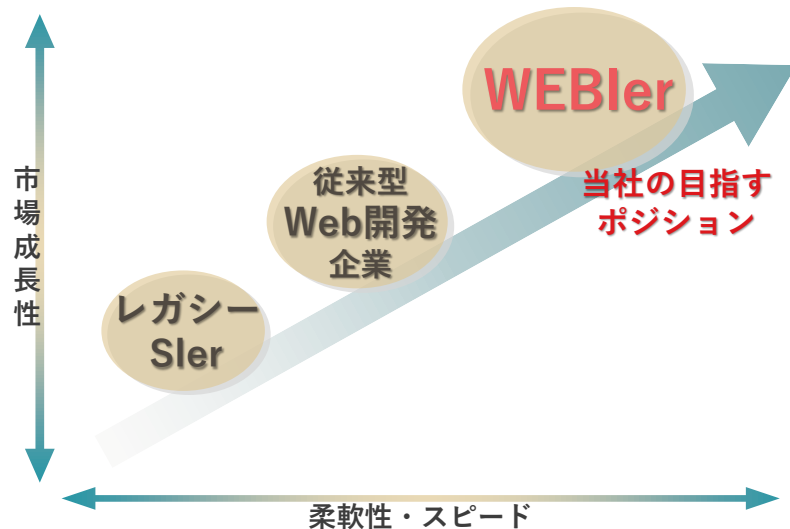
国内最大級のネットワークによるスピーディなリソース確保

#### 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

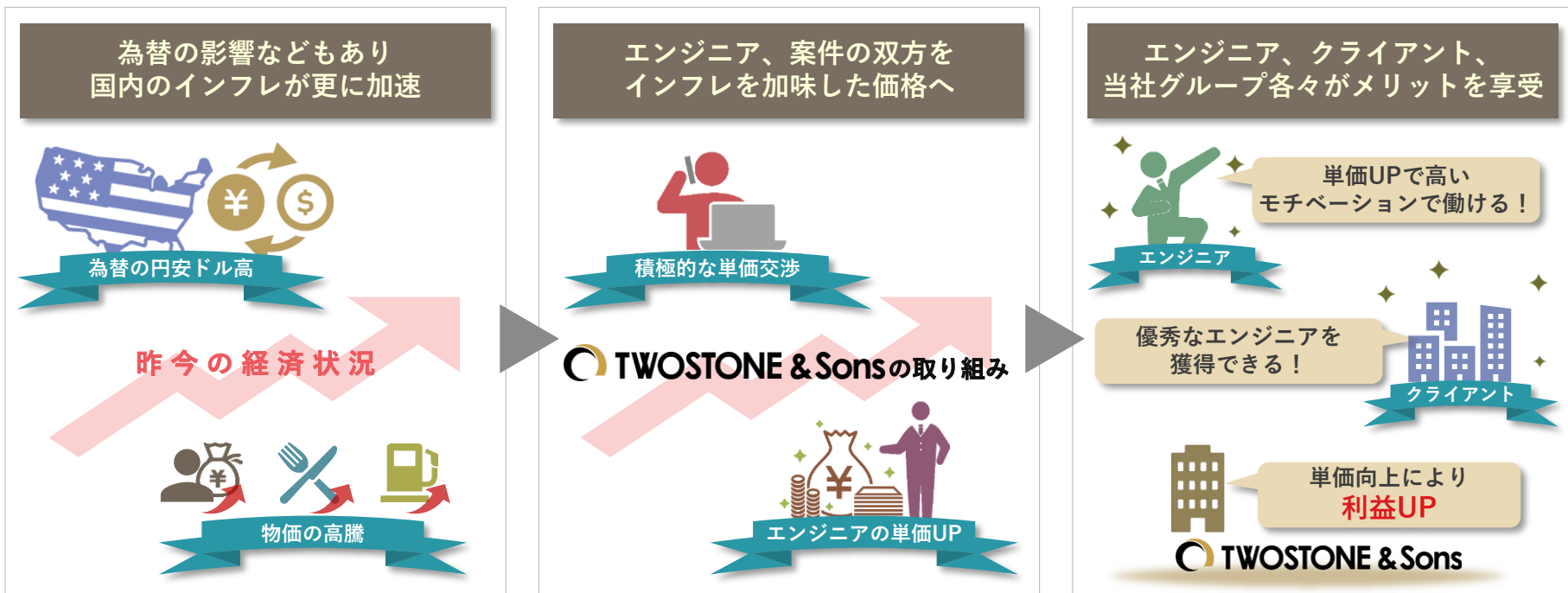
戦略立案から実装まで一気通貫で支援、付加価値を最大化



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

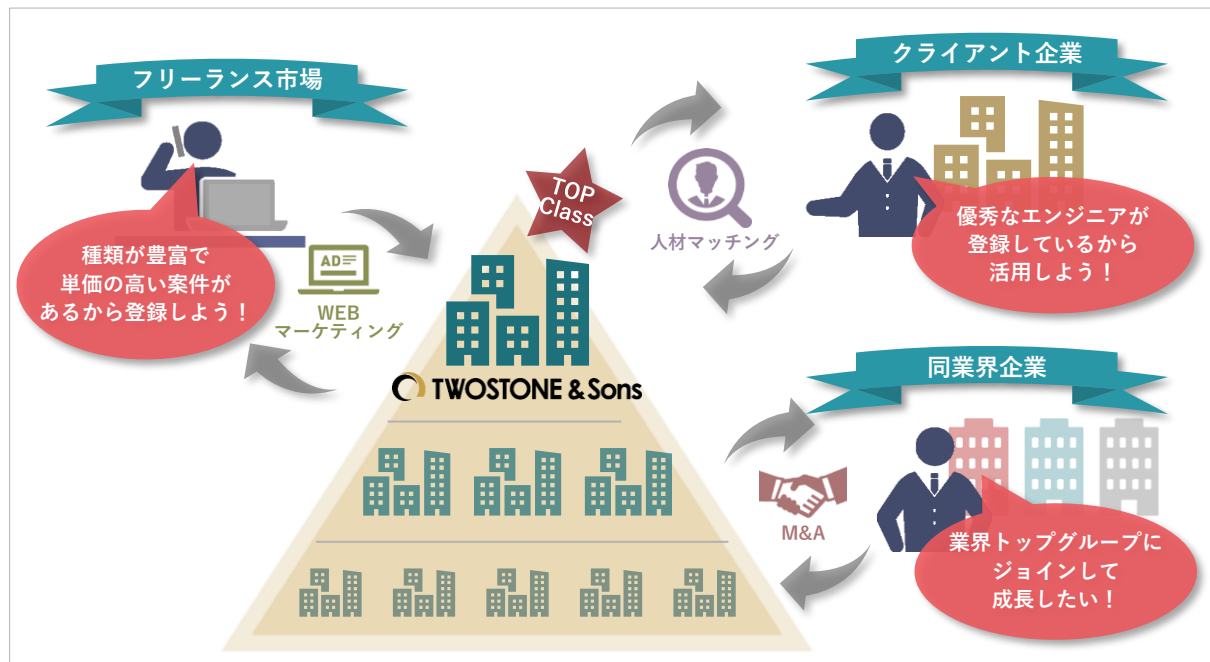
- ・企業からの良質な案件が増加
- ・低CPA<sup>※</sup>での優秀な人材獲得が促進
- ・戦略的なM&A案件が増加

※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



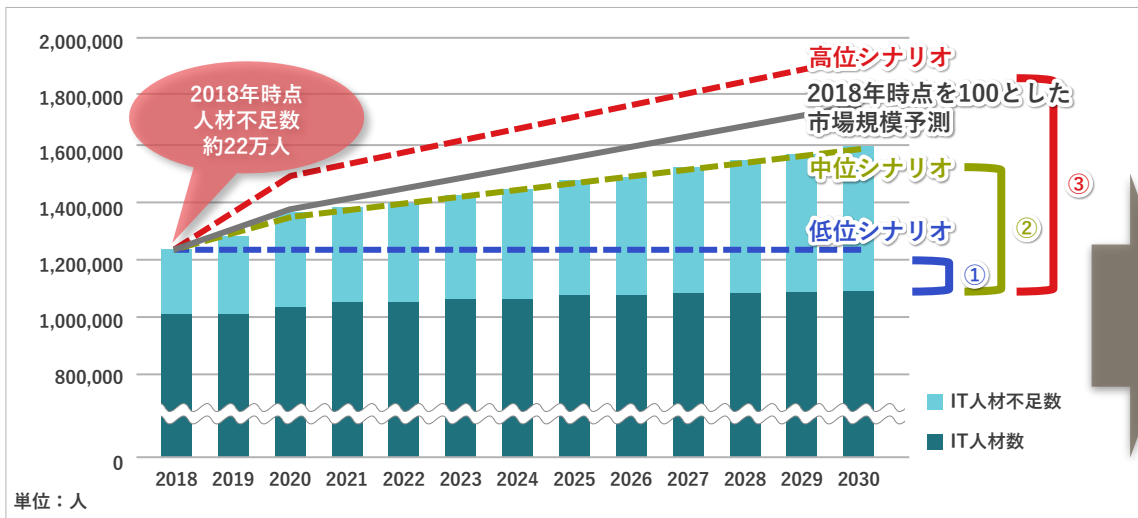
# フリーランスエンジニア市場の拡大

## 理由① ITエンジニアの求人倍率は コロナ禍以降さらに右肩上がりに推移

- ・企業のDX化や、大手企業のIT予算の増加に伴うIT人材の需要から、IT人材が不足
- ・大手企業の約6割が外部委託エンジニアの獲得に意欲的(当社調べ)

## 理由② フリーランスエンジニアの増加

- 働き方の多様化**
  - ・厚労省の推進する働き方改革の流れを受け、時間や場所に縛られない働き方を選ぶエンジニアが増加
- 正社員より高報酬**
  - ・フリーランスエンジニアの平均報酬は正社員エンジニアに比べ高い傾向がある
  - ・高い求人倍率により、失職リスクが低いため、独立への心理的ハードルが低い
- 様々なスキルを習得可能**
  - ・1つの職場に縛られないため、多様な言語やスキル習得が可能
  - ・あらゆる会社の様々なフェーズへの参画が可能たためスキル向上が可能



2030年時点 IT人材需給GAP  
約16万人 ~ 約79万人

- ① 低位シナリオ
- ② 中位シナリオ
- ③ 高位シナリオ

### IT人材の動向

IT人材は需要に対し供給が追い付かず、2030年には、最大79万人の供給不足が想定されているエンジニア不足は拡大し、エンジニアの教育やフリーランスエンジニアのマッチングサービスといった、各種エンジニアサービスを有した当社の企業価値は増していくと考える

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）



# フリーランスエンジニア市場における当社の優位性

## 優位性①

### エンジニア目線で作られたサービスによる、高い満足度と継続月数

- ・創業者が元エンジニアであることから、創業当初より**エンジニア目線でのサービス展開**を実施
- ・**Midworks**ではサービス登録をしたフリーランスエンジニアに対しての福利厚生制度や、給与保障制度など  
**フリーランスであることによる不安**を取り除けるようなパッケージを提供

## 優位性②

### マーケティング力を活かした効率的なフリーランスエンジニアの獲得

- ・各広告媒体別に成約までの投資対効果を可視化し、**投資対効果の高い広告媒体への出稿強化などを実施**
- ・サービス登録をしたエンジニアに対しての福利厚生制度の実現や、  
手数料の低さ/給与保障制度といった、**Midworksの差別化ポイント**を訴求

## 優位性③

### Midworks独自のマッチングシステムによる効率化

- ・当グループ自体がエンジニアを擁する組織のため、そのノウハウを用いたマッチングプラットフォームを開発し、  
**効率的なマッチングを実現**
- ・企業とエンジニアのそれぞれのニーズをもとにスピーディーなマッチングを実現することで、**双方の機会損失を防止**

# マクロ的視点から見る当グループの優位性

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



## 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

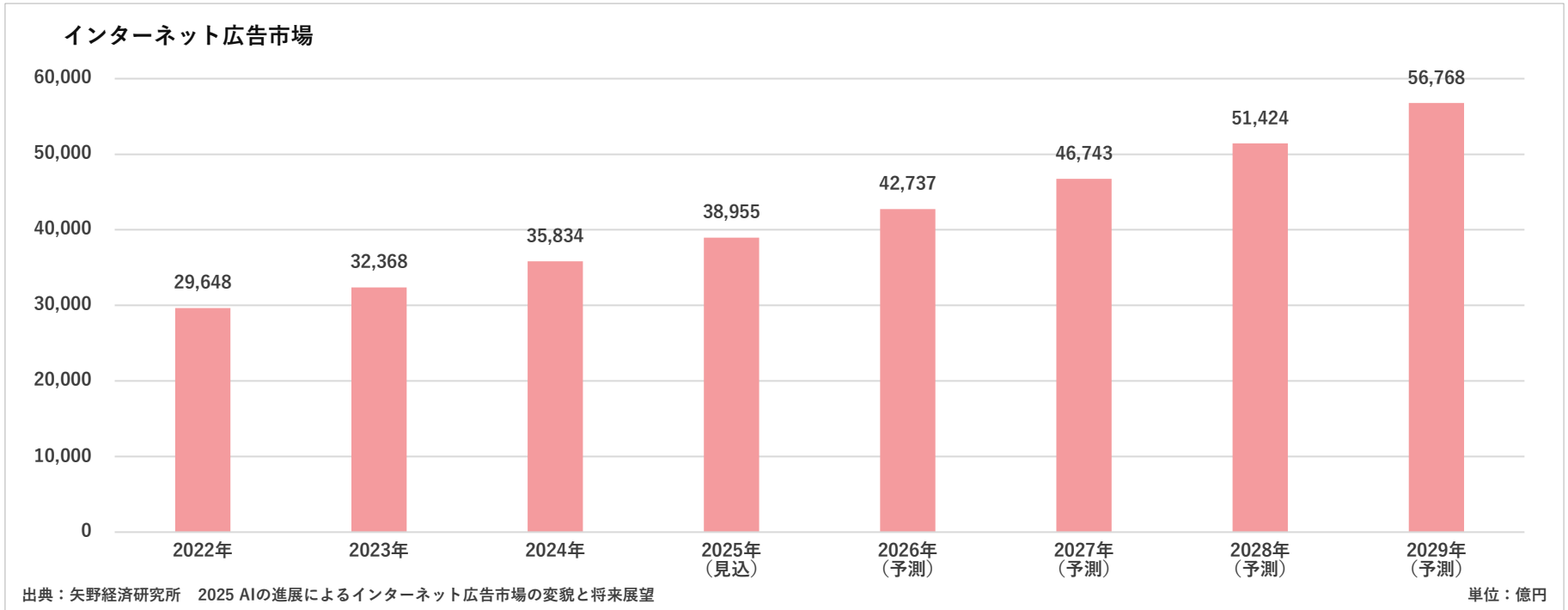


Advantage **03** 市場における好循環の実現



## 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





# 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** 1,038,985千円 (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

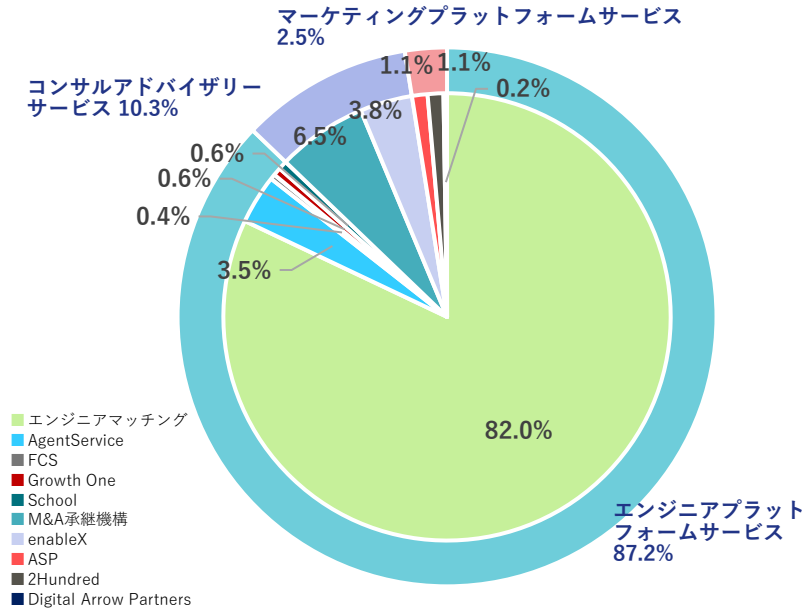


# TWOSTONE&Sonsグループの事業内容

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

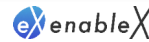


WEBマーケティングコンサル

II Hundred

BtoCプラットフォーム

### コンサル・アドバイザーサービス



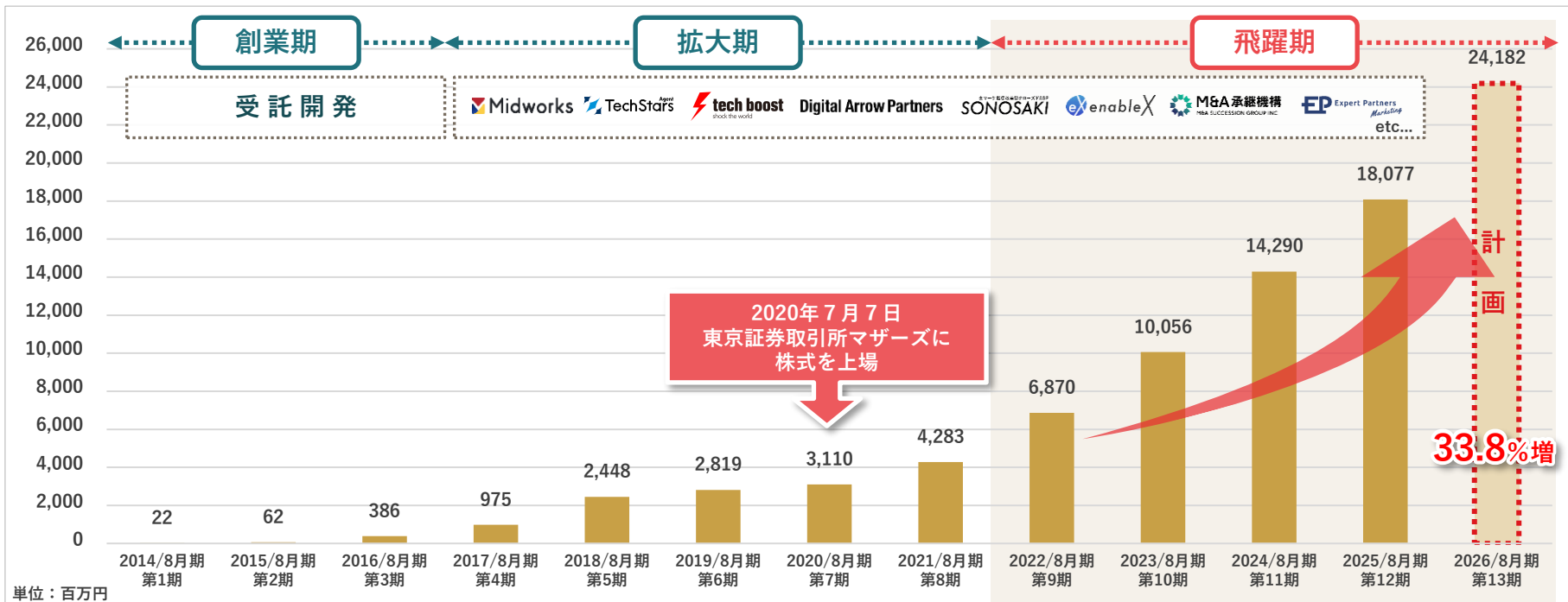
戦略コンサルティング



M&Aアドバイザー

# 沿革および業績推移

2013年の創業以来**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

<ul style="list-style-type: none"> <li>・エンジニアマッチングサービス</li> <li>・IT組織内製化コンサルティング</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・エンジニアマッチングサービス</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>・エンジニア人材紹介サービス</li> <li>・プログラミング教育サービス</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・エンジニアマッチングサービス</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>・受託開発サービス</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・エンジニアマッチングサービス</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>・エンジニアマッチングサービス</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・エンジニアマッチングサービス</li> </ul>
エンジニアプラットフォーム サービス	

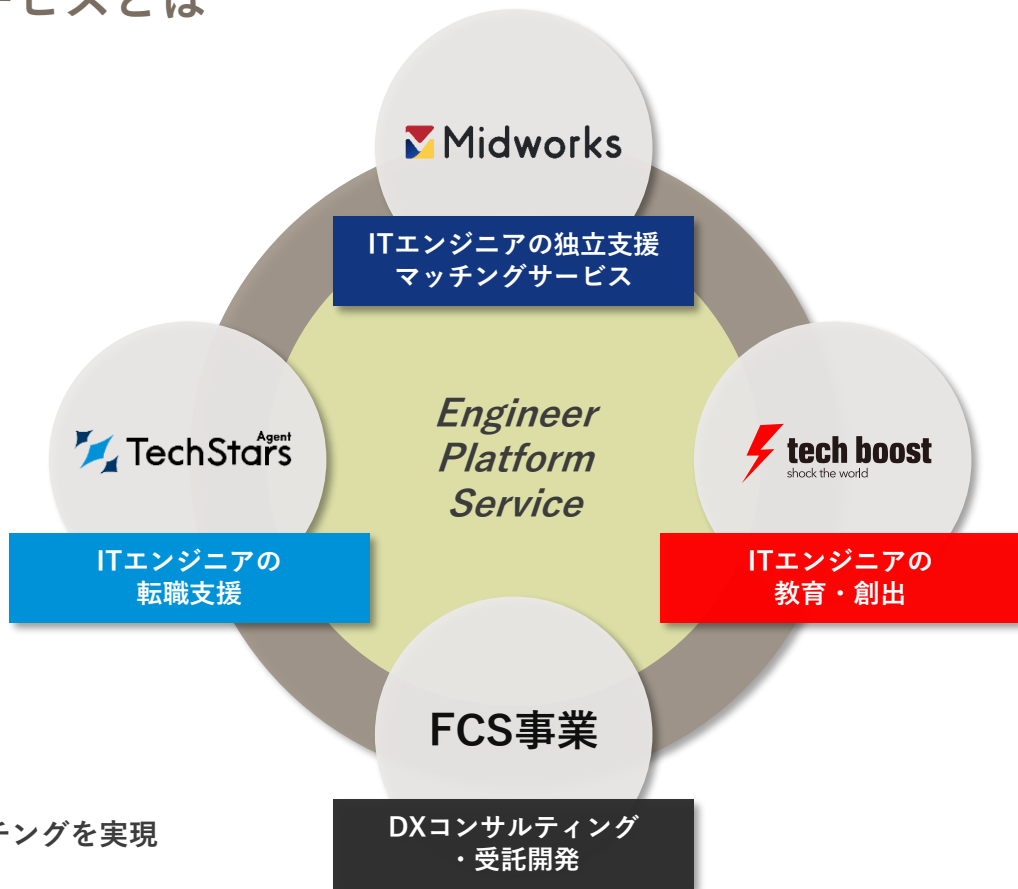
<ul style="list-style-type: none"> <li>・WEBマーケティングコンサル</li> <li>・マーケットマッチング</li> <li>・クラウドASPサービス</li> </ul>
<h3>II Hundred</h3> <ul style="list-style-type: none"> <li>・BtoCプラットフォームサービス</li> </ul>
マーケティングプラットフォーム サービス

<ul style="list-style-type: none"> <li>・M&amp;Aアドバイザー</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>・戦略コンサルティング</li> <li>・ITコンサルティング</li> </ul>
コンサル・アドバイザー サービス

2026年2月28日時点

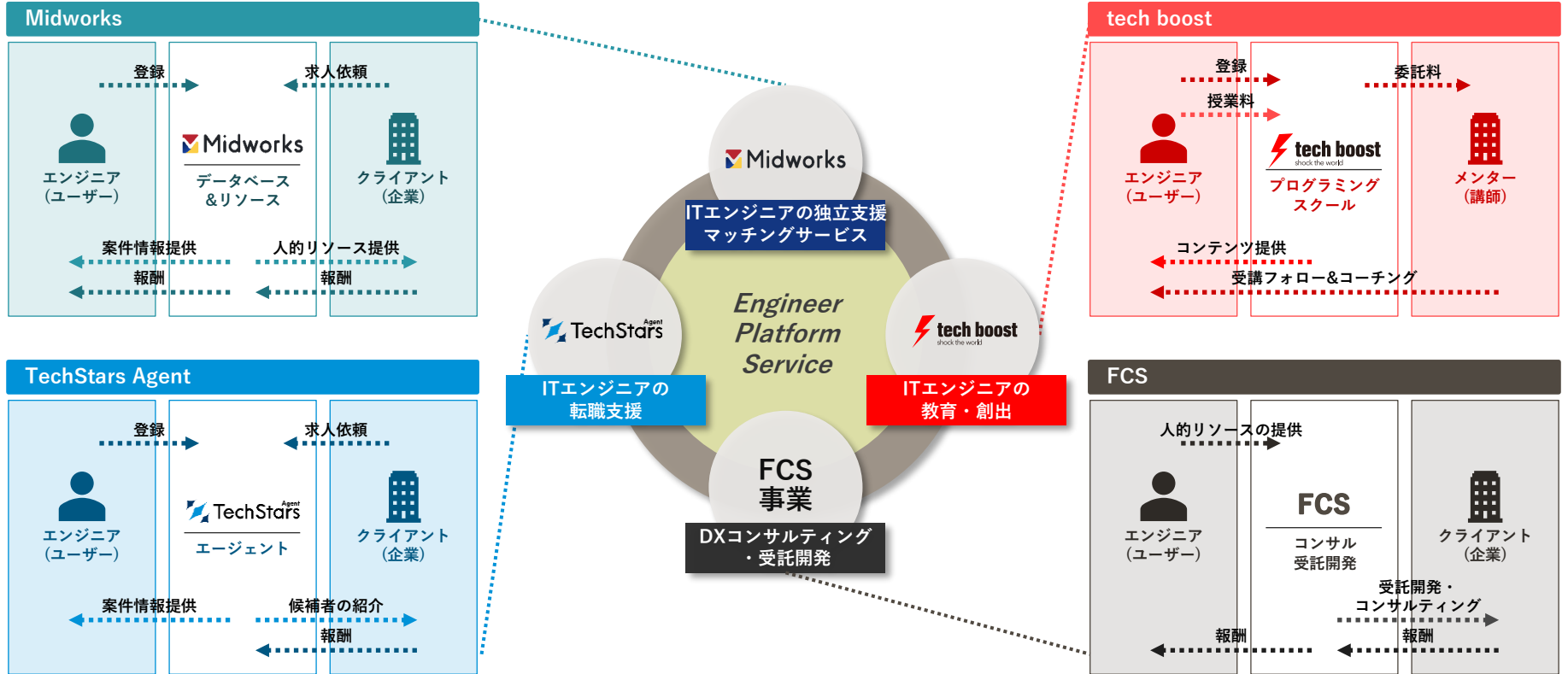
## キャリア循環型 プラットフォーム

- ▶ 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概要



# 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  
60,000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

shock the world



### 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



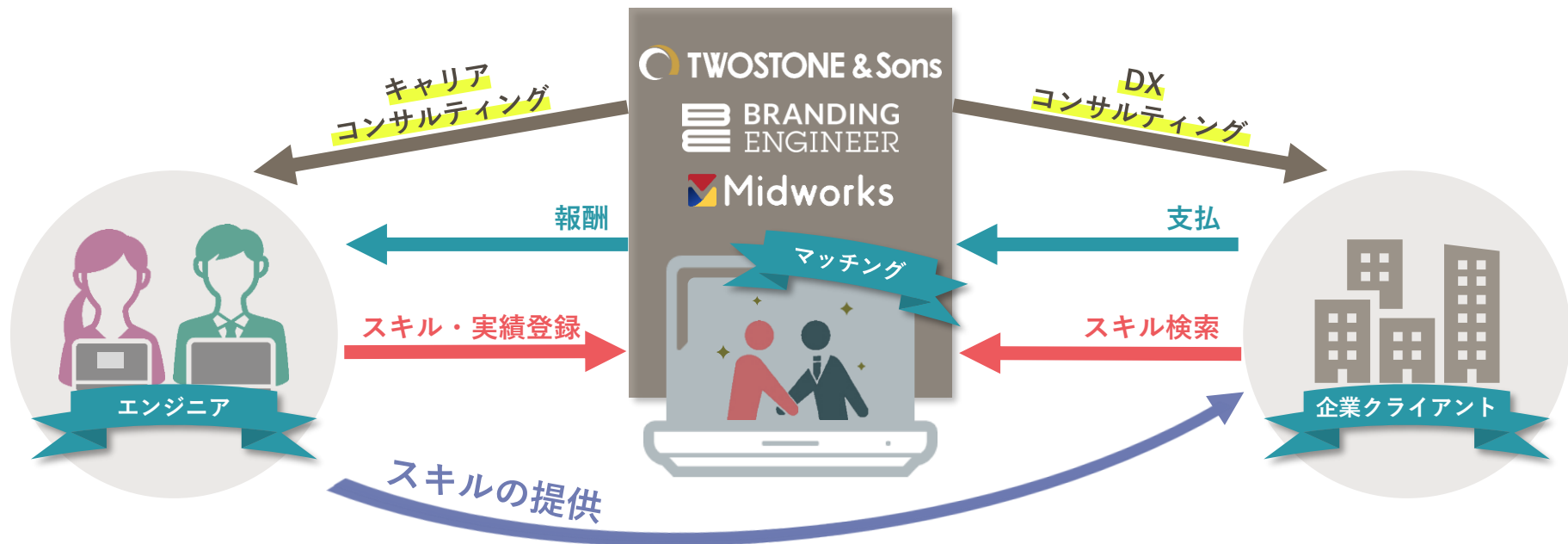
多様なエンジニア獲得を実現するマーケティング力

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	TechStars Agent			-	-
人材創出	プログラミングスクール	tech boost shock the world		-		-
	(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

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

## 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





## 主力事業（Midworks）の事業モデル

Midworksの売上高は、**稼働数 × 単価**

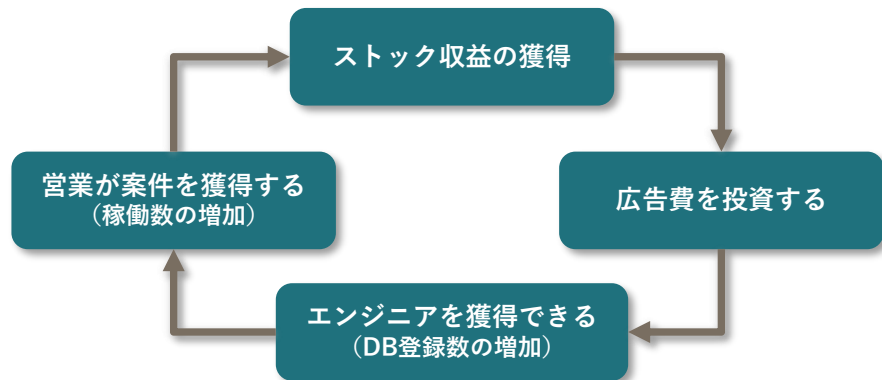
顧客企業（案件）とエンジニアの数を増やすことで、安定的な売上成長が可能に  
当グループの強みであるエンジニア集客力を活かすために、以下の点に注力

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

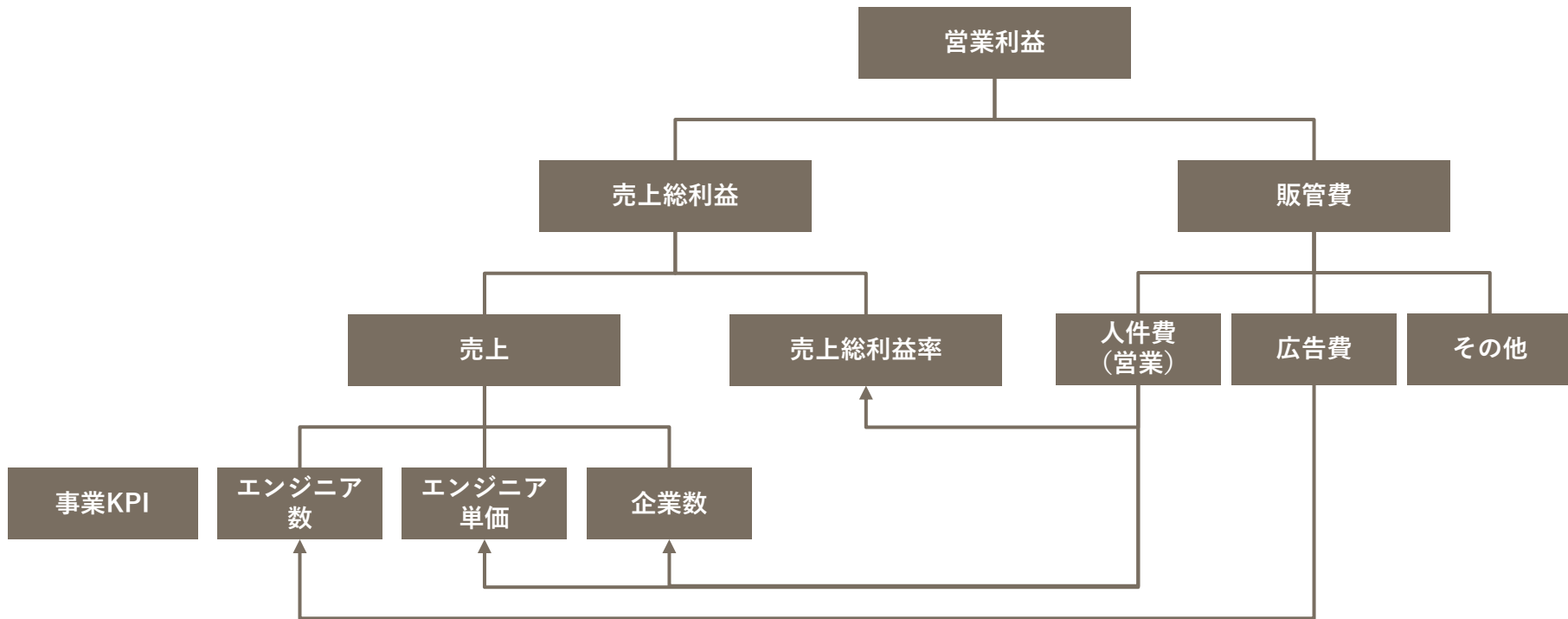




# エンジニアプラットフォームサービス（Midworks）の事業モデル

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



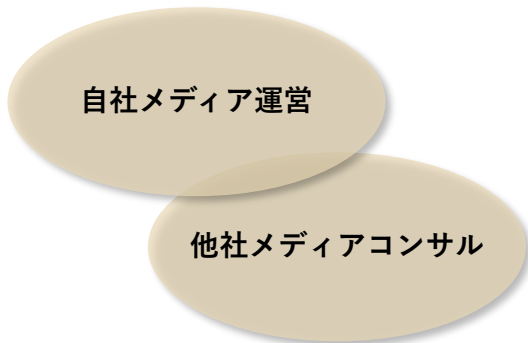
## マーケティングプラットフォームサービスとは

# WEBマーケティングの ノウハウをもとに 新規領域へ展開

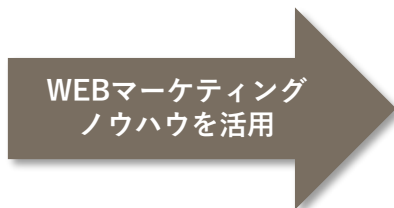
- ▶ 自社メディア運営で獲得したWEBマーケティングノウハウを活用し、企業にWEBマーケティングコンサルサービス「Digital Arrow Partners」をクローズドASPサービスとして「SONOSAKI」を提供

### WEBマーケティング / クライアントソリューション

#### メディア運営・コンサルサービス



#### WEBマーケティングコンサルサービス



# マーケティングプラットフォームサービスの主な事業

## Digital Arrow Partners



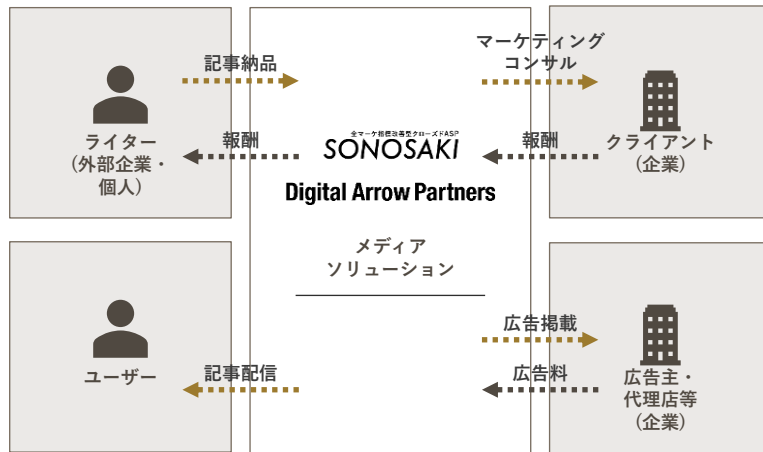
## SONOSAKI



## WEBマーケティングコンサル

自社メディアの運営を通じて得たノウハウを活用し、SEOコンサルティングや企業のメディア立ち上げ支援、記事作成代行を中心とした、WEBマーケティングコンサルサービスを提供

## WEBマーケティングコンサル



## コンサル・アドバイザーサービスとは

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

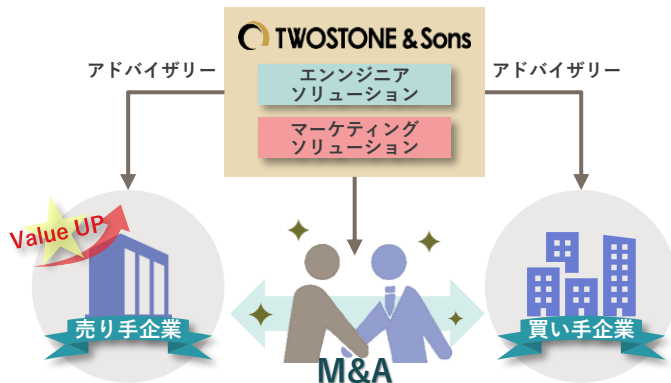
# コンサル・アドバイザーサービスの主な事業



## 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ーが可能



## 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



**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



# 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。

