



2024年 8 月 期

第 1 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。

目次

1. エグゼクティブサマリー
2. 2024年8月期 第1四半期業績
3. セグメントの業績
4. 2024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

2024年8月期の注力ポイント

積極的な 採用投資の継続

今期も積極的な採用関連投資とエンジニア獲得の広告投資を計画
幹部候補の採用、営業人材採用の継続により
グループ全体の営業力強化を狙う

中核事業の幹部人材や、営業人材を積極的に採用
グループ全体の組織力・営業力の底上げを実行

上流案件開拓のためのコンサル人材の採用も強化
案件拡大を図るとともに売上・利益単価の向上を狙う

既存事業の成長 + 積極的なM&Aの 計画・実施

引き続き戦略的M&Aを積極検討
既存事業の着実な成長にM&Aによる
非連続的な成長を加えることで
グループとして飛躍的な成長を目指す

M&A検討数は、YoYで**89.5%増**
2023年2月にはMapleSystems社のM&Aを予定

エンジニア稼働数は、YoYで**38.0%増**
2023年12月にMidworksが名古屋・福岡に新拠点を設立
エンジニアマッチング事業のマーケット拡大を図る

ガバナンス強化

ホールディングス化によるグループ拡大を受け
全体的なガバナンスの強化を実施
M&Aによって、さらに増えるグループ会社
に対してのオンボーディング速度を高めるべく、
機動的な管理体制の構築を図る

M&A企業に対してのPMIを継続
グループ間の人材交流やクライアント企業のクロスセル
など、グループ間の連携を強化

※MapleSystems社の売上・利益の連結は、2024年8月期3Qから開始予定

エグゼクティブサマリー②

2024年8月期 第1四半期会計期間業績

- 四半期売上高**3,219**百万円 前年比**977**百万円増 (YoY 43.6%増)
 売上高・売上総利益ともに、**13**四半期連続で最高値を更新
- 当期は1Qから**中長期の事業拡大を見据えた過去最大の戦略投資を実行**
 1Qは幹部人材・営業人材を中心とした、積極的な採用投資を実行
 四半期の採用投資額は過去最大、前年比で**48.3%増**
- 積極投資の結果、販管費は前年比で**280**百万円増加 (YoY 51.3%増)
 営業利益は前年を上回る**59**百万円で着地 (YoY 20.5%増)
- 2Qも積極的な採用投資を継続するとともに、**名古屋・福岡に拠点拡大**
グループ全体の組織力の底上げを図り、中長期的な事業拡大に繋げる

エグゼクティブサマリー③

2024年8月期 第2四半期以降の見通し

- ・ 2Q以降も中長期的な成長を見据えた成長投資を継続
前期に引き続き、2024年8月期も組織体制強化を実行
- ・ 当期は前期に注力した営業人材の採用に加え、中核事業の幹部人材やグループ企業におけるコンサル人材の積極的な採用を計画
獲得したコンサル人材が上流案件を開拓し、グループ全体で一気通貫の営業体制を構築することで、売上・利益の単価向上を狙う
- ・ 2月にM&A予定のMapleSystems社の売上・利益は3Qから連結予定
- ・ 内製化したM&A体制により1QでのM&Aの検討数は前期比89.5%増
既存事業の確実な成長にM&Aによる非連続的な成長を組み合わせ、飛躍的な成長・企業価値の最大化を意識した経営を行う

2.2024年8月期 第1四半期業績

財務数値の前年比較

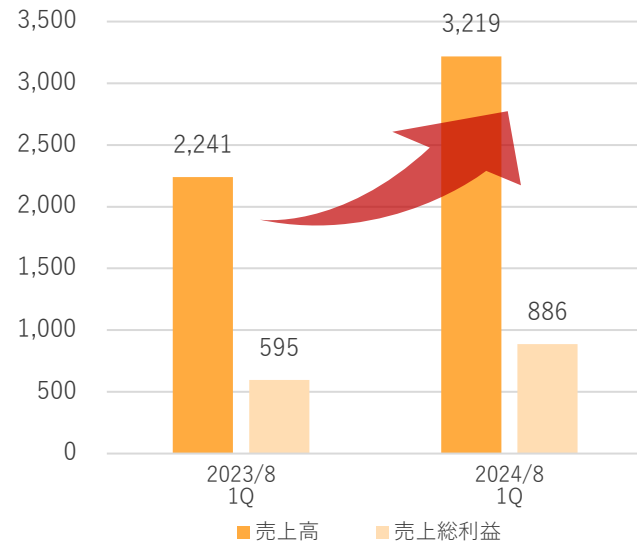
四半期売上高は前年比**43.6%成長**・売上総利益は前年比**48.7%成長**
1Qは採用投資を中心に戦略的な先行投資を実行したものの、
事業拡大の結果、営業利益も前年比20.5%成長

	2024/8月期 1Q	前年同期 (2023/8月期 <u>1Q</u>)	
	実績	実績	増減率
売上高	3,219	2,241	+43.6%
売上総利益	886	595	+48.7%
営業利益	59	49	+20.5%
純利益	28	29	△2.9%

単位：百万円

※純利益の昨対比での減少は、主にのれんの償却額増加に伴う法人税等の影響による

四半期売上高・売上総利益の推移 (YonY)



財務数値の前年比較（調整後営業利益）

積極的な成長投資の結果、販管費は大幅に増加したが営業利益・EBITDAとも成長
EBITDAは、YonYで48.6%増

	2024/8月期 1Q	前年同期 (2023/8月期 1Q)	
	実績	実績	増減率
営業利益	59	49	+20.5%
減価償却費・のれん償却	39	17	+129.3%
EBITDA	98	66	+48.6%
M&Aコスト	1	1	△3.5%
調整後営業利益	100	67	+47.5%

※販管費の詳細は、12ページ参照

単位：百万円

通期業績予想に対する進捗率

1Qは売上・利益ともに、期初想定通りに進捗

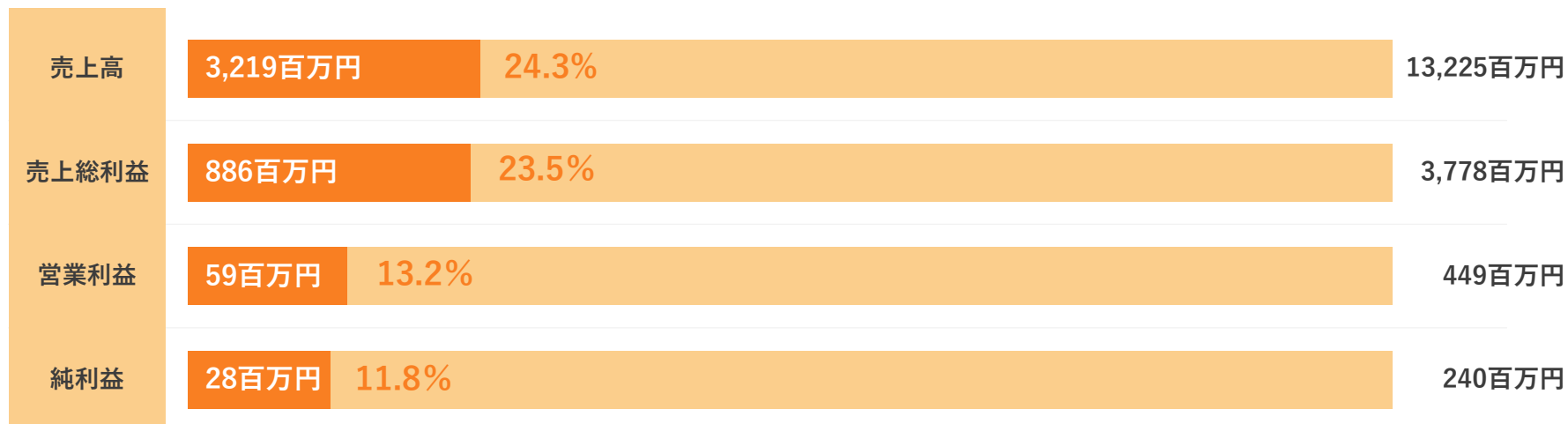
当期は1Qから、主にグループ全体の営業体制強化のための採用投資を積極的に推進

1Qで採用した人材は、下期以降の売上・利益貢献を期待

2Q以降もストック型の積上モデルを活かし、売上高・売上総利益の毎四半期の継続成長を計画

通期業績予想に対する1Q進捗率

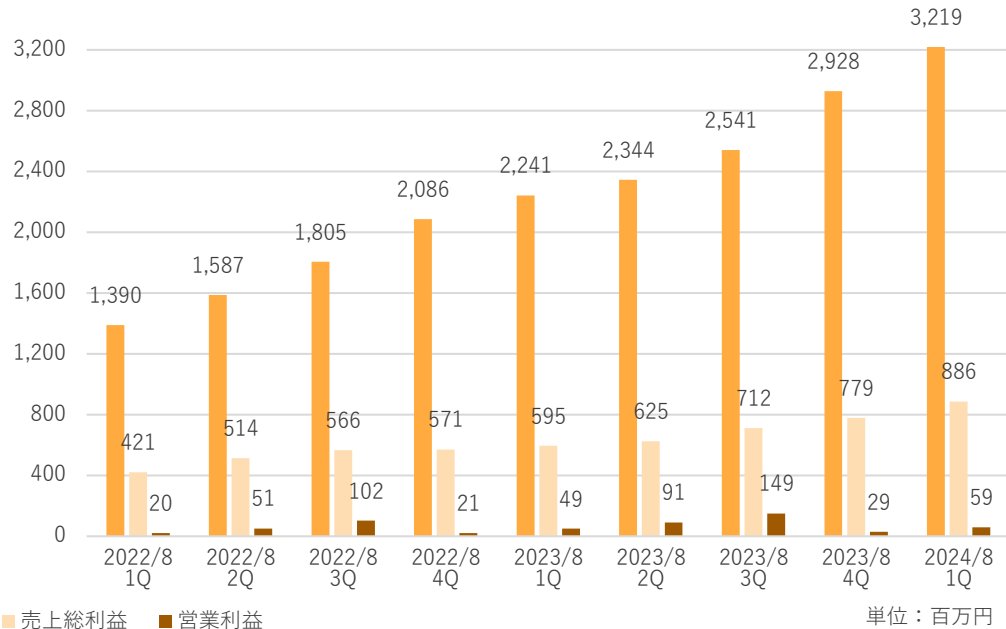
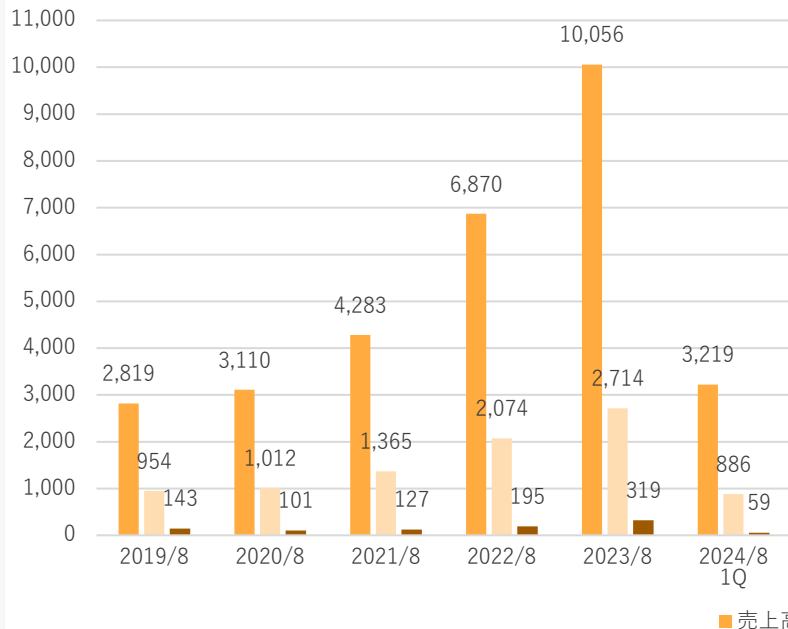
通期業績予想



四半期ごとの業績推移

四半期売上高**3,200**百万円突破 (YoY 43.6%増)

売上高・売上総利益ともに**13**四半期連続で過去最高値を更新



■ 売上高 ■ 売上総利益 ■ 営業利益

単位：百万円

販管費の前年比較

1 Qから積極的な投資の結果、販管費の総額は前年比280百万円増と大幅に増加

1 Qは積極的な採用投資を行った前年を上回る投資を実行、採用関連費は前年比48.3%増

2024年8月期は営業人材だけでなく幹部人材や上流案件獲得のためのコンサル人材の採用を実行グループ全体の営業力強化を図り、事業拡大につなげる

	2024/8月期 1 Q	前年同期 (2023/8月期 <u>1Q</u>)	
	実績	実績	増減率
人件費	393	238	+65.4%
広告費	134	112	+18.7%
地代家賃	20	20	△0.4%
支払手数料	110	78	+41.0%
採用関連費	66	44	+48.3%
その他	101	51	+96.3%
合計	826	546	+51.3%

単位：百万円

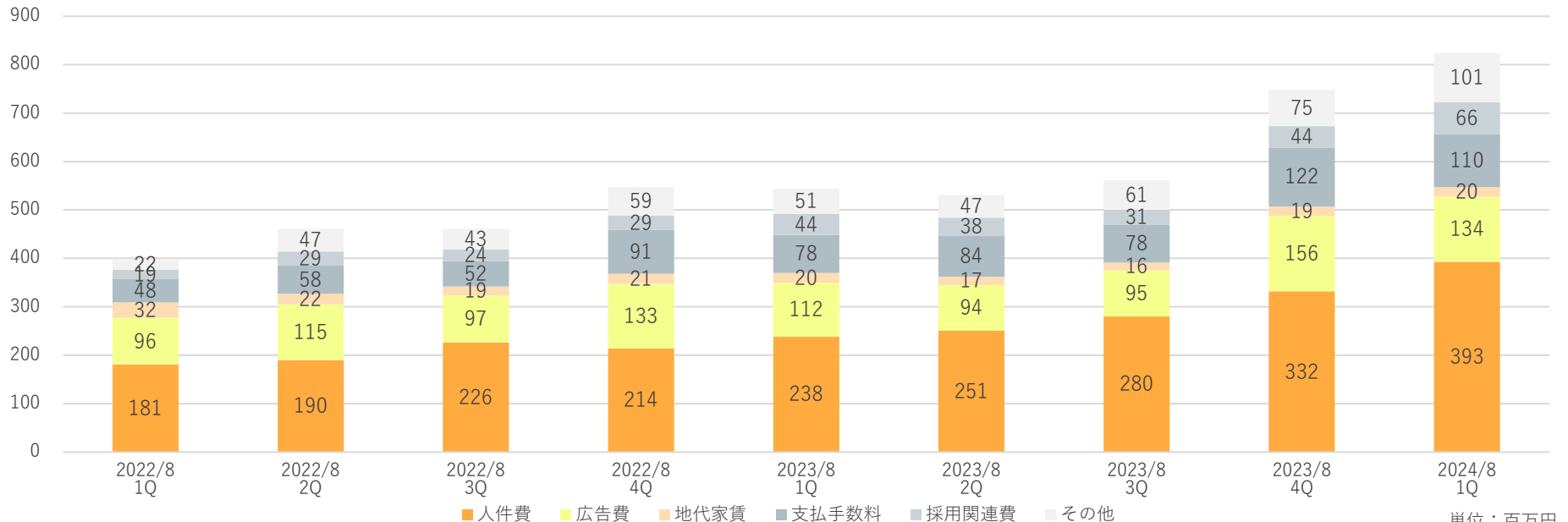
販管費の推移（四半期）

上場以来、中長期の成長を見据えた積極的な投資を継続して実行

2024年8月期は1Qから、積極的な投資を行った前期を上回る**過去最大の積極的な投資を実行**

1Qはグループ営業体制強化のための採用投資に注力するとともに、広告投資も継続

1Qで採用した幹部人材・営業人材が、**下期以降の利益成長をけん引**



単位：百万円

MapleSystems社 M&Aについて



譲受会社概要



会社名	株式会社MapleSystems
本社	東京都中央区日本橋兜町20-7
設立年月日	2009年4月1日
資本金	1億円
事業内容	ITソリューション事業
従業員数	約80名
売上高	約486百万円（2023年3月期）
主要得意先	株式会社レインオンファニー 株式会社シャフト 株式会社エンジョイ 株式会社アイデンティティ
期待される効果	当社グループ企業との顧客層および技術領域の類似性によるシナジー効果

※MapleSystems社の売上・利益の連結は、2024年8月期3Qから開始予定

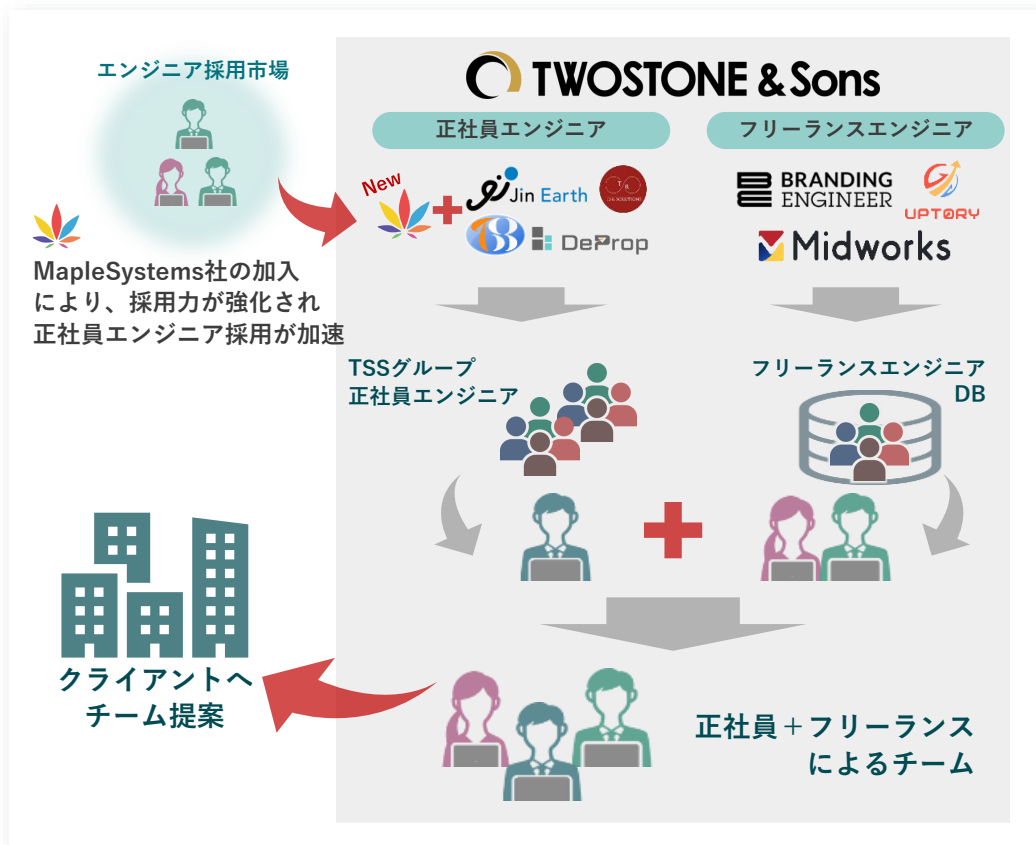
MapleSystems社のM&Aにより想定されるシナジー

正社員エンジニア採用の基盤構築

MapleSystems社が得意とするエンジニア採用に関する知見が加わることで、グループ全体で正社員エンジニア採用に関する基盤構築が実現

グループ全体で正社員エンジニアを活用した提案機会の向上

技術力が高く、優秀な正社員エンジニアが更に増えることで、これまで当グループが得意としてきたフリーランスエンジニアと組み合わせたチームでの提案機会が増加
 案件単価の上昇など様々なメリットを譲受することが可能

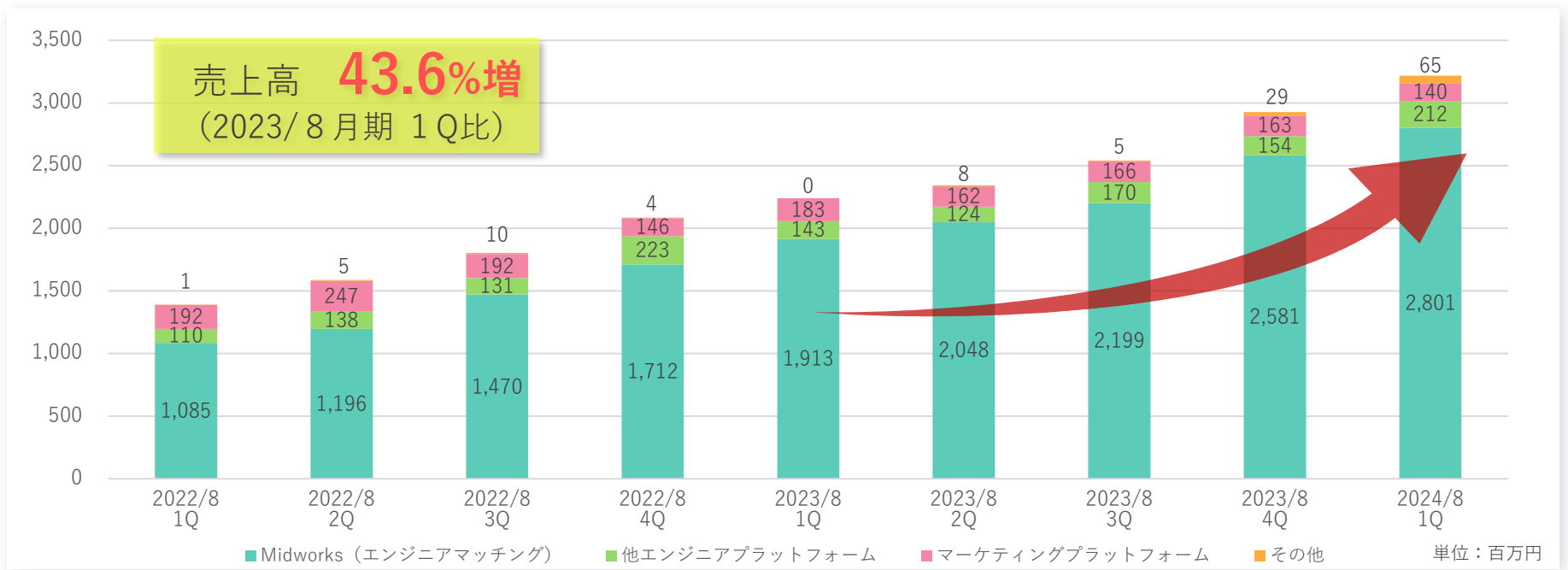


A photograph of three people (two women and one man) sitting around a table in a meeting, smiling and engaged in conversation. The image is semi-transparent and serves as a background for the title.

3. セグメントの業績

四半期のセグメント別・売上高推移

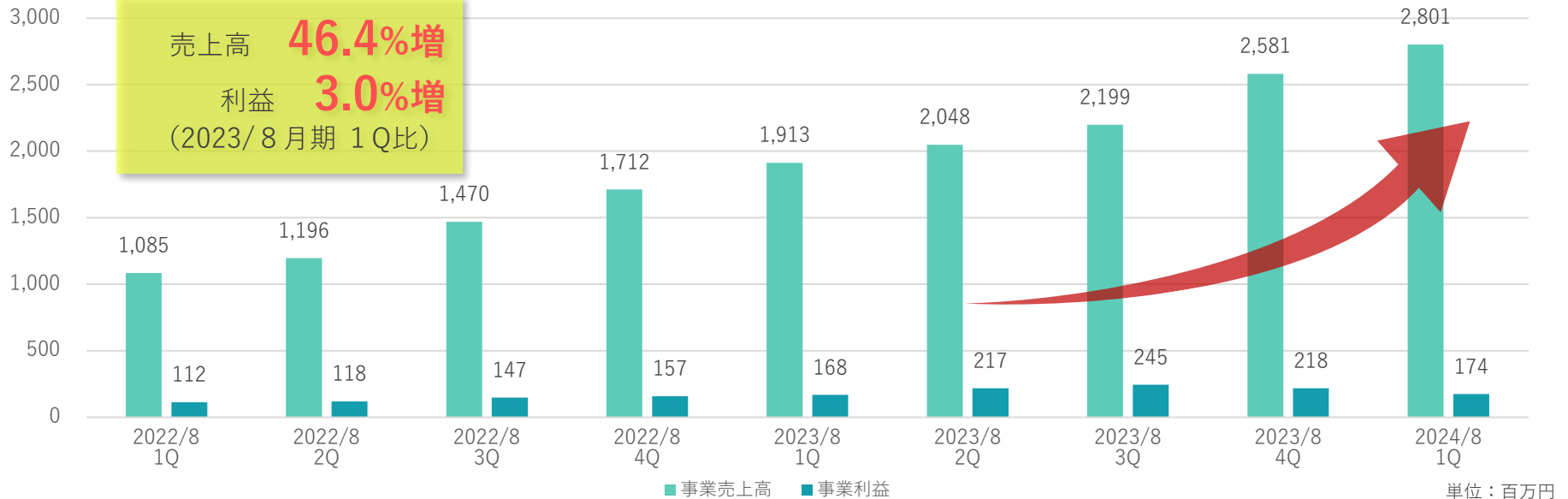
Midworksを中心としたエンジニアPFサービスが全社売上高をけん引
 四半期の全社売上高は、前年比**43.6%増**



Midworks（エンジニアマッチング事業）

既存事業の伸長やM&Aにより四半期売上高**2,801**百万円と**過去最高の更新を継続**

売上高は前年同期比**46.4%増**、コンサル人材の採用投資の結果、事業利益は前年同期比**3.0%増**
獲得したコンサル人材による上流案件の開拓により、売上・利益の単価向上を狙う



売上高 **46.4%増**
 利益 **3.0%増**
 (2023/8 月期 1 Q比)

Yellowstone Consultingの戦略

DX・CXを推進する戦略コンサルとして企業に参画

グループのアセットを活用し、**戦略策定から開発現場までの一気通貫型支援を強化**

売上推移

2023年8月期4Qから事業開始後
垂直立ち上げを実行
コンサルタント採用を強め、
更なる事業拡大を狙う

2023/8
4Q

2024/8
1Q

2024/8
2Q

計
画

期待する効果

IT・戦略コンサル

Yellowstone Consulting

開発・IT構築・採用・
運用・マーケ・PR・組織内製化

Midworks

Growth One

B3

EP Expert Partners Marketing

Jin Earth

DeProp

UPTORY

TechStars

Digital Arrow Partners

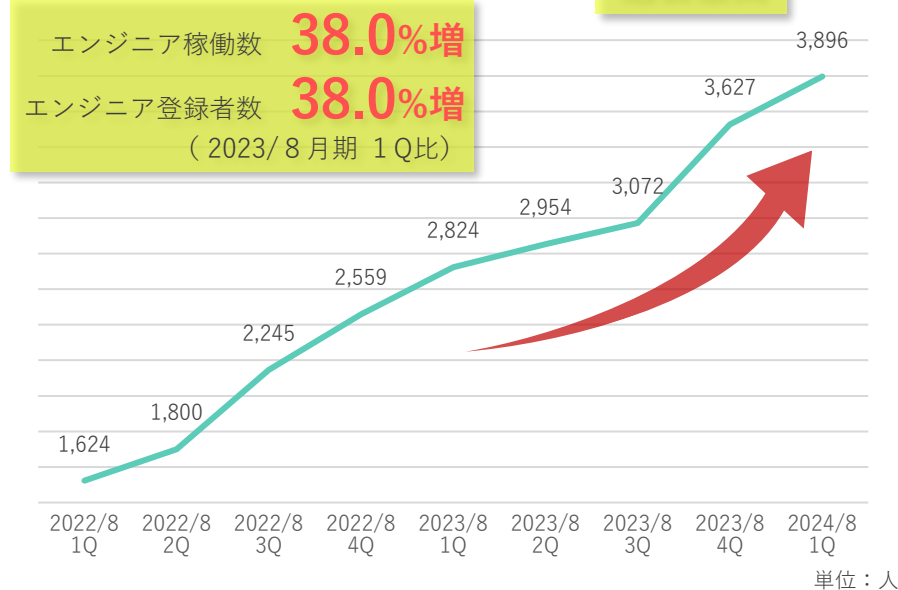
Yellowstone Consultingにて上流から案件に参画し
プロジェクトの具体的なソリューションを各事業が担うことで
他社には真似できない一気通貫型支援が実現

Midworks (エンジニアマッチング事業)

エンジニア稼働数過去最高を更新継続、エンジニア登録数も堅調に推移
2Qは下期以降の大幅な稼働数の増加を狙い、営業体制強化のための社員教育やグループ間連携強化を計画、中長期的な成長につなげる

連結エンジニア稼働数

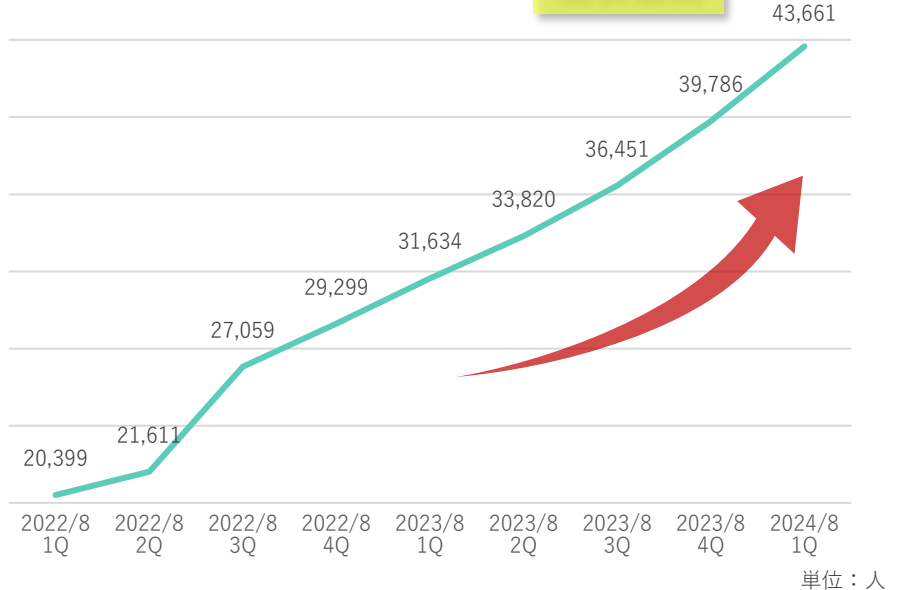
過去最高



エンジニア稼働数 **38.0%増**
 エンジニア登録者数 **38.0%増**
 (2023/8月期 1Q比)

連結エンジニア登録者数

過去最高



4.2024年8月期の方針

2024年8月期 注力ポイント

積極的な 採用投資の継続

2023年8月期に引き続き採用関連投資とエンジニア獲得の広告投資を中心に積極的な成長投資を計画
採用面では幹部候補となる外部人材の採用に積極的な投資を進めることで組織力を強化するとともに、
営業人材の採用も引き続き実施することで営業力強化を図り、グループ全体での売上成長を狙う

既存事業の成長 + 積極的なM&Aの 計画・実施

2024年8月期も引き続き戦略的M&Aを積極検討
既存事業の着実な成長にM&Aによる非連続的な成長を加えることで、
グループとしての飛躍的な成長を目指す

ガバナンス強化

ホールディングス化によるグループ拡大を受け、全体的なガバナンスの強化を実施
今後M&Aによってさらに増えるグループ会社に対して、グループへのオンボーディング速度を
高めるべく、機動的な管理体制の構築を図る

積極的な採用投資の継続

主力事業であるMidworksを中心に積極的な採用を継続 幹部人材採用へも積極的な投資を実施し、各子会社の柱となる人材を確保

組織体制

2023年8月期に引き続き
営業人材の採用と教育へ積極投資を実施

採用



グループ全体で15名の営業人材を採用
既存顧客への対応のみならず
新規顧客開拓に向けた営業行動数を担保

研修



新入社員のみなならず
営業人材全体に対し
定期で研修を実施

期待される効果



戦略的な
リスト営業の実施



初回アポ獲得の
仕組化



提案レベルの
向上

組織体制

採用した営業組織をより強固にすべく
経験豊富な幹部候補を採用し組織を強化



グループ全体で **4** 名の
幹部人材を採用し
各子会社・事業部の事業推進を計画

オフィス増床

渋谷オフィス増床と
名古屋、福岡にて新拠点を立ち上げ



渋谷サテライトオフィス



名古屋オフィス



福岡オフィス

更なる事業成長と人員拡大に対応すべく
本社オフィスとの連携を図ってきた
渋谷サテライトオフィスを移転し増床

主力事業であるMidworksにて
新たに名古屋、福岡に拠点を立ち上げ

※詳細は次のページへ

既存事業の成長（Midworks拠点拡大）

主力事業であるMidworksにて、
 新拠点立ち上げを**名古屋、福岡**にて実施
 拡大するフリーランスエンジニア需要に
 応えるべく**4拠点体制**での商圈拡大を目指す



第三次産業が盛んであり、コロナ禍後の
 インバウンド需要回復などをきっかけに
 県をあげてのデジタル社会の実現を
 目指しているが
 DXへの取り組みが遅れている

福岡の課題

従来より自動車メーカーを中心とした
 製造業が盛んであり、愛知県全体で
 ICTの活用やDX推進を進めているものの
 現時点で約7万人のIT人材が不足している ※2021年度推計

名古屋の課題

Yellowstone Consulting社への積極投資

2024年8月期の方針でもある、戦略策定から開発現場までの一気通貫型支援を強化すべく上流工程を担当するYellowstone Consultingにて積極的に採用投資を実行

採用投資

外資系コンサルファーム出身者を新たに2名採用



これまでも採用してきたそれぞれの領域に特化したスペシャリストを配置したチーム体制を構築



期待する効果

IT・戦略コンサル

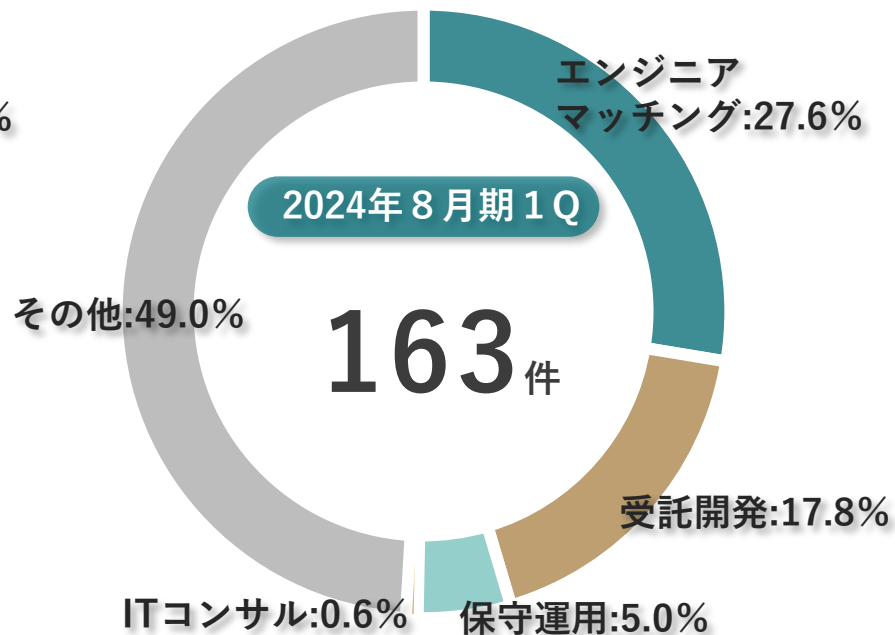
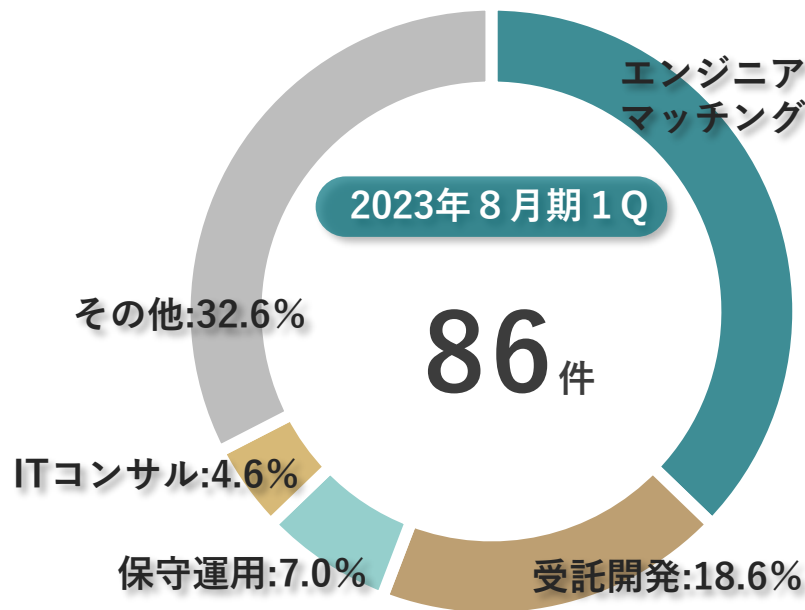


開発・IT構築・採用・運用・マーケ・PR・組織内製化



Yellowstone Consultingにて上流から案件に参画しプロジェクトの具体的なソリューションを各事業が担うことで
他社には真似できない一気通貫型支援が実現

戦略的なM&Aを実行できるチーム体制を確立し、前年同期比で検討数は**89.5%**増
第2四半期以降でのM&A実現に向けて着実に進捗



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

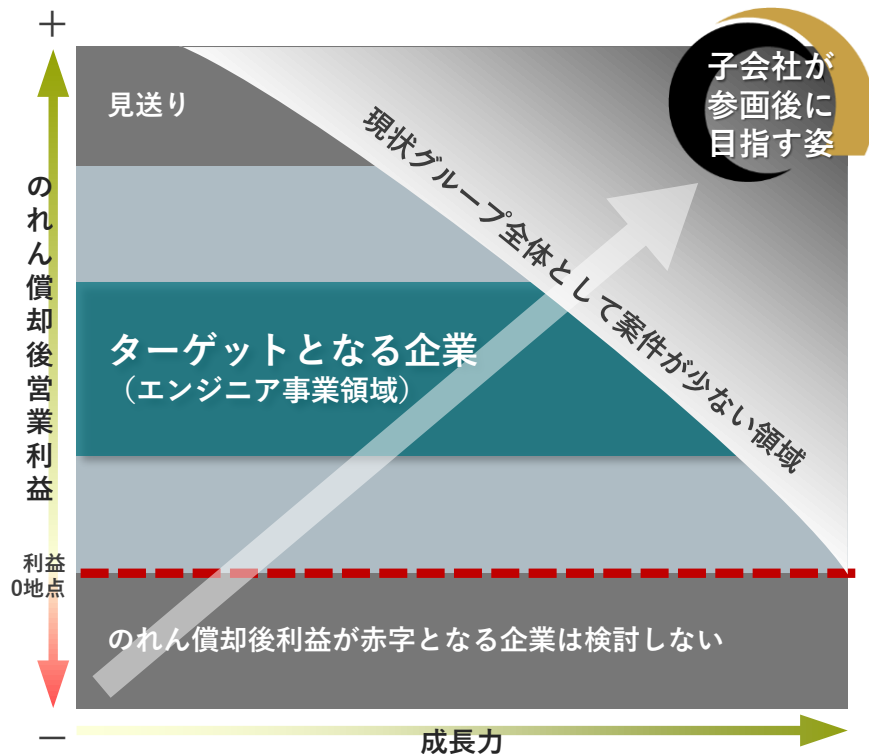
互いに得意とする業界や
商流をクロスセルさせることで
未開拓であった領域へ事業を拡大

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

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

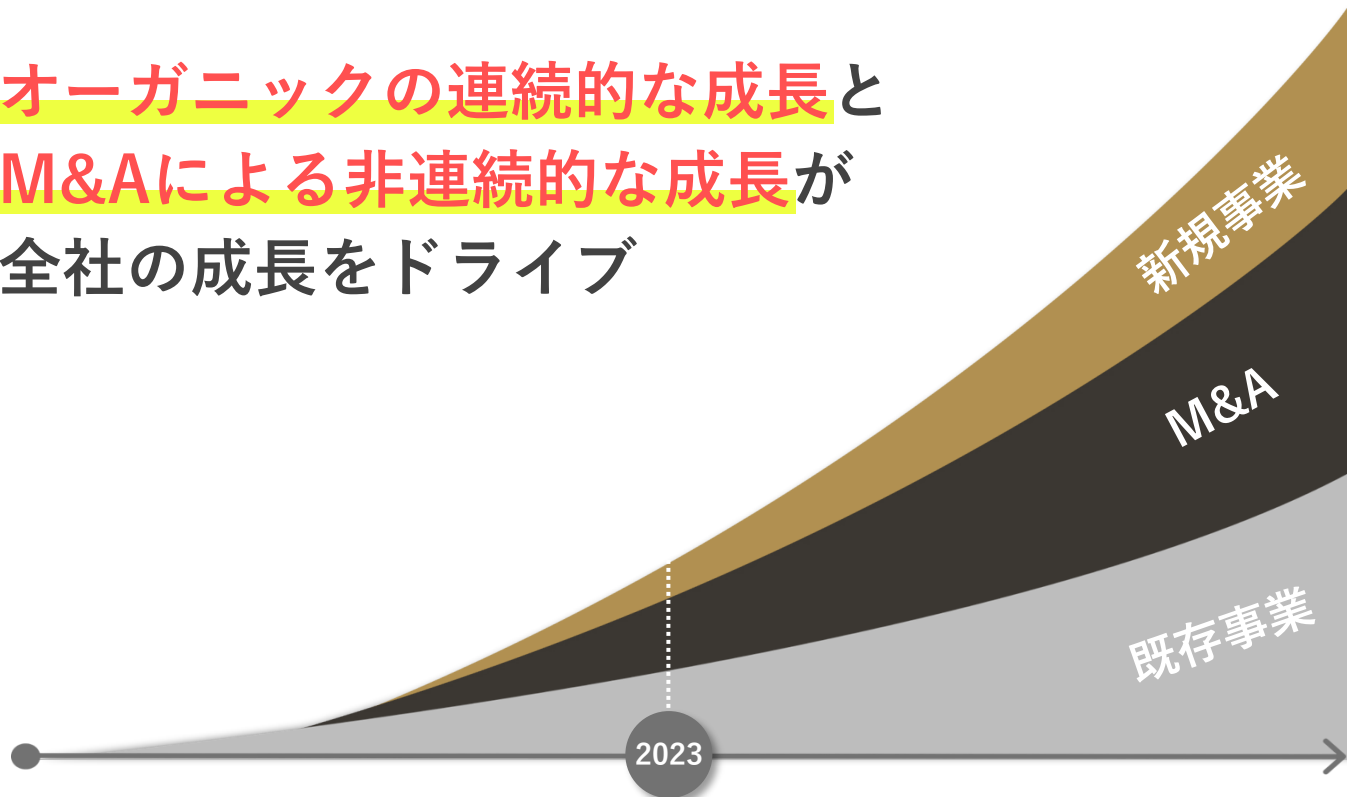
適切にEBITDAの目標を設定
のれん償却後利益が赤字となる企業のM&Aを行わない等、のれん負けしないM&A体制の構築

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

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**



EP Expert Partners Marketing + Yellowstone Consulting



各種新規事業

TSR Solutions, Inc.
DeProp Jin Earth
UPTORY B



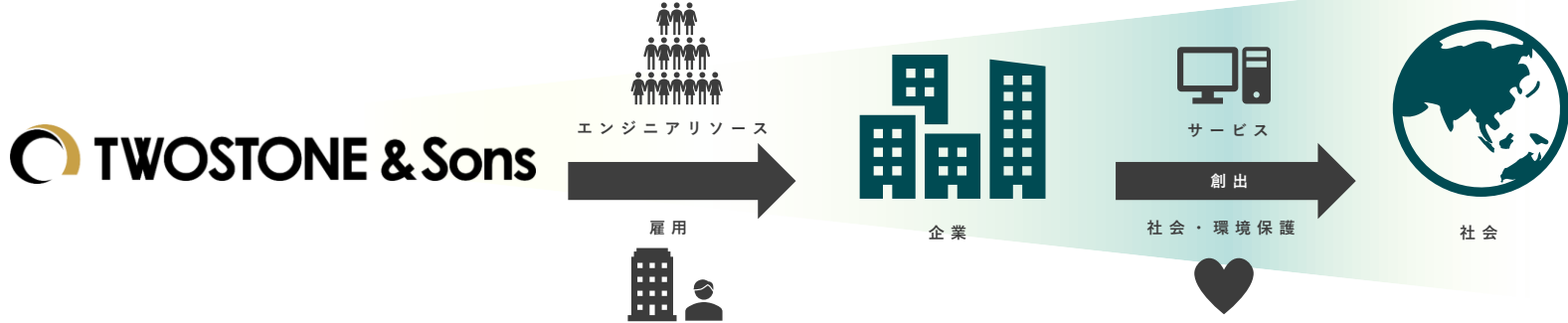
買収先企業

Midworks
TechStars
tech boost
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



<p>社会・環境に対して</p>	<p>ガバナンス対応</p>
<ul style="list-style-type: none"> • 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 	<ul style="list-style-type: none"> • 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

实例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

实例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

实例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

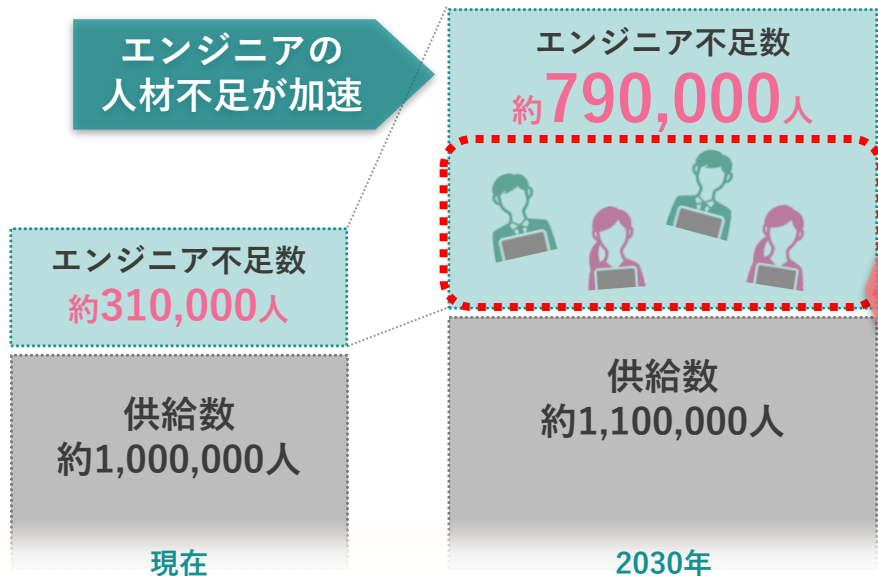
導入後：0.11t-CO2/年

※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

Social

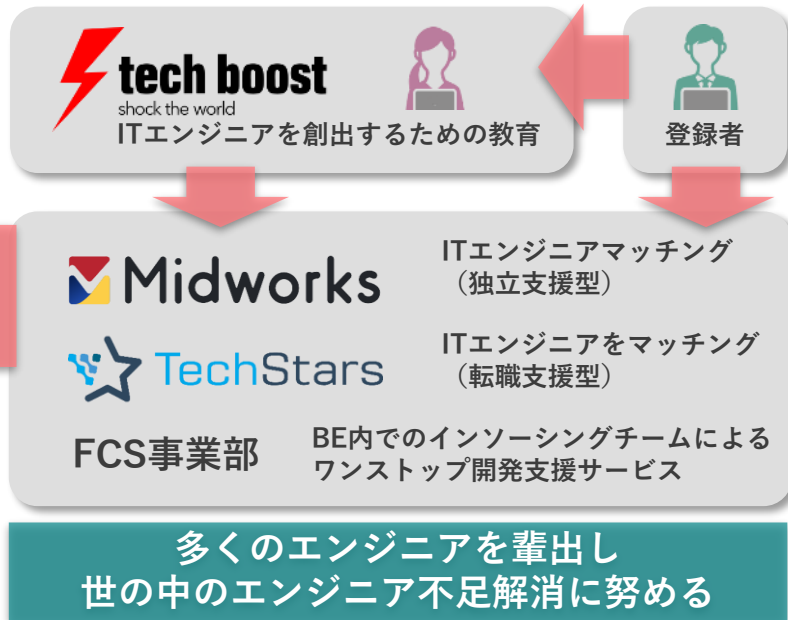
今後の日本で深刻な問題となると予測されるITエンジニア不足に対し、
多くのエンジニアを育て、輩出し、フリーランスや転職支援により流動性を担保

IT人材需要数推移



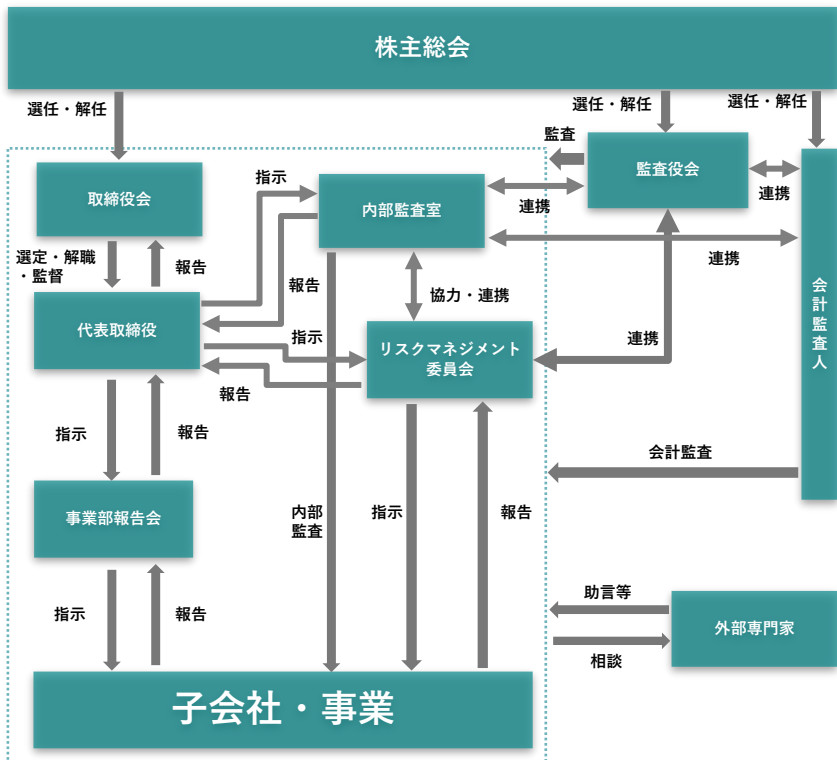
出典: 経済産業省 IT人材の最新動向と将来推計に関する調査結果 (2019年版)

TWOSTONE&Sonsグループの取り組み



Governance

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、事業部報告会を開催。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。

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



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

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

LTVの構成要素



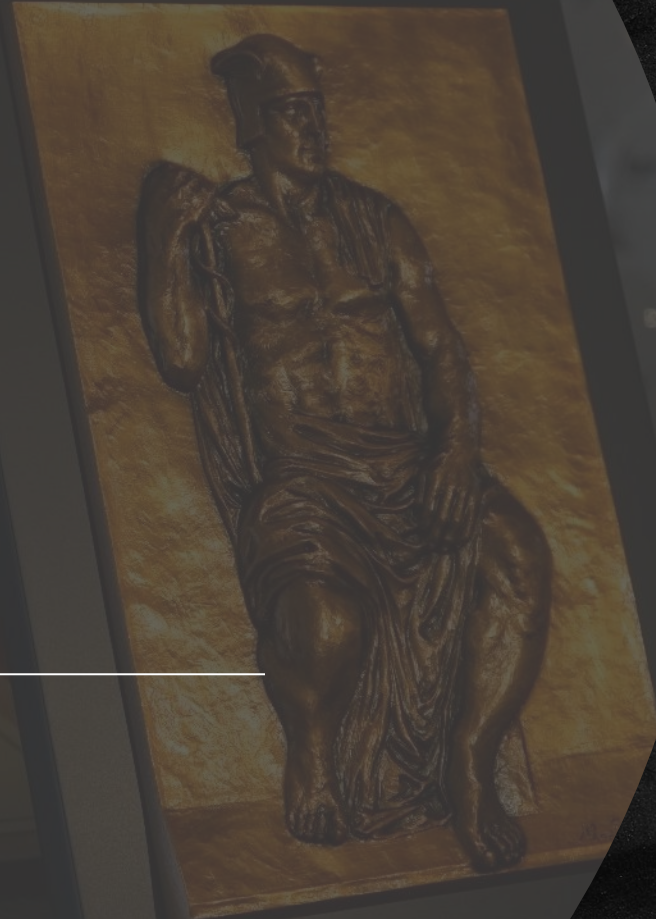
創出される価値の合計

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

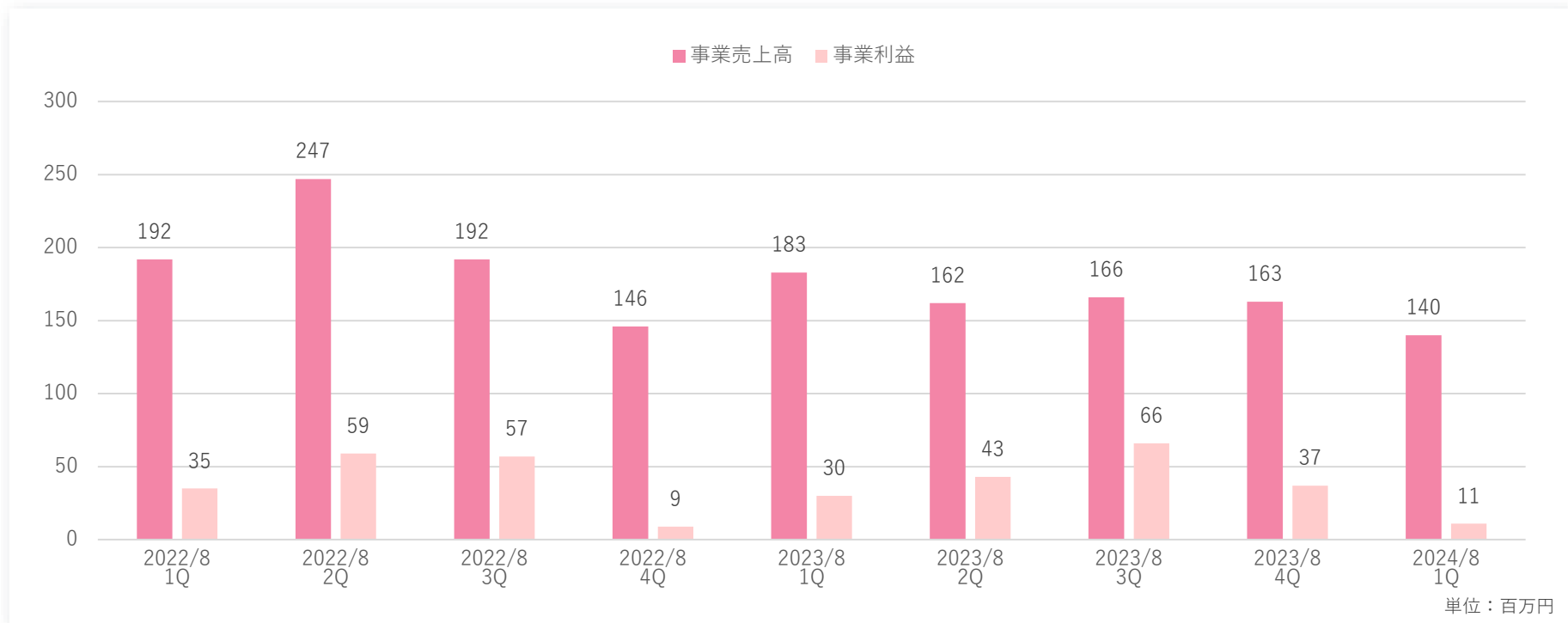
6. Appendix



四半期決算補足情報

決算補足：マーケティングプラットフォームサービス

四半期売上高は**140**百万円、事業利益は**11**百万円



決算補足：連結貸借対照表

事業成長に伴い、純資産も堅調に推移

M&Aにより、固定資産（のれん）と固定負債（長期借入金）が増加

	2024/8月期 1Q末	2023/8月期 1Q末		2023/8月期末	
	実績	実績	増減率	実績	増減率
流動資産	3,013	1,973	+52.7%	2,851	+5.7%
現預金	1,301	778	+67.2%	1,289	+0.9%
固定資産	1,214	588	+106.4%	1,234	△1.6%
総資産	4,227	2,562	+64.9%	4,086	+3.5%
流動負債	2,000	1,178	+69.7%	1,954	+2.3%
固定負債	1,324	630	+110.0%	1,234	+7.3%
純資産	903	754	+19.8%	897	+0.7%

単位：百万円



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

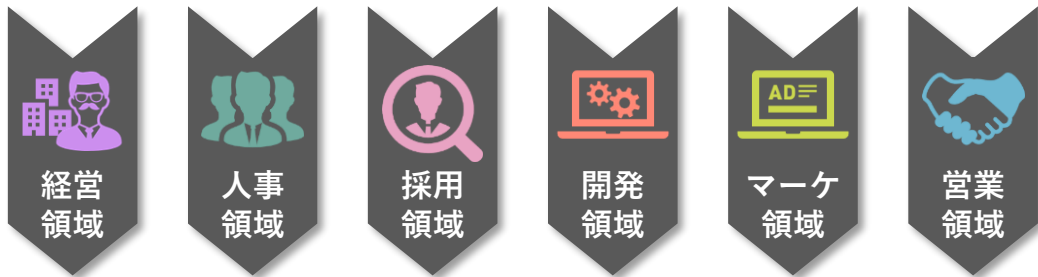
W
Will
意志(石)

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

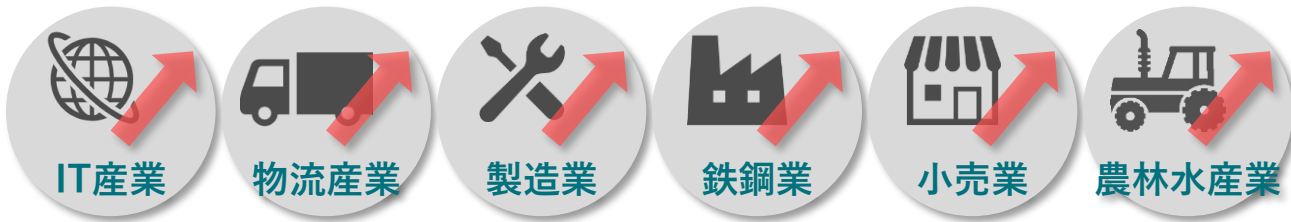
TWOSTONE & Sons



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

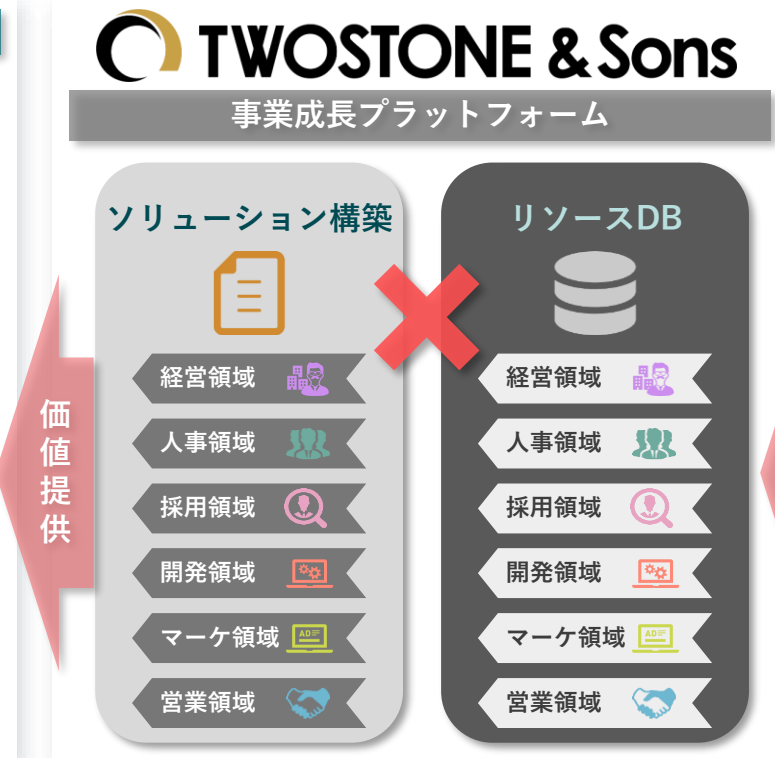
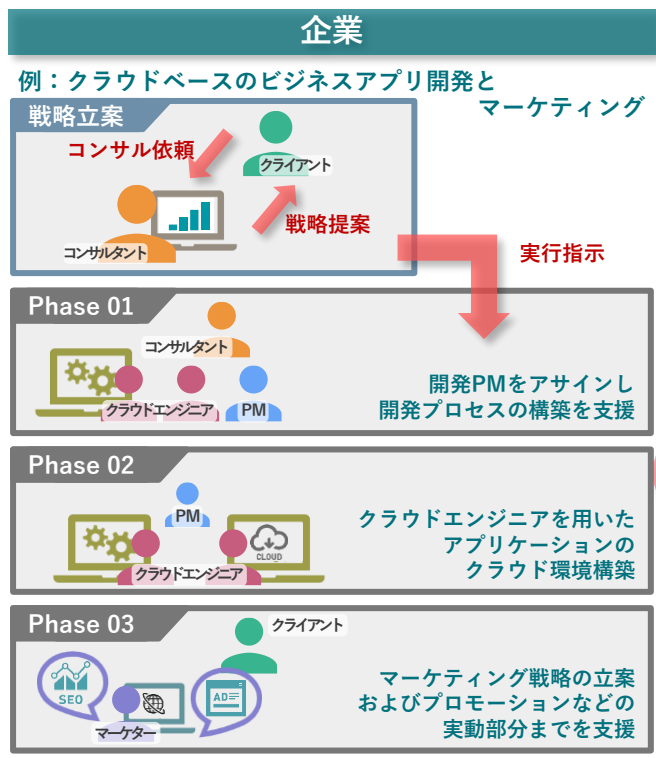


etc...
各領域の成長が企業の売上向上に寄与

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

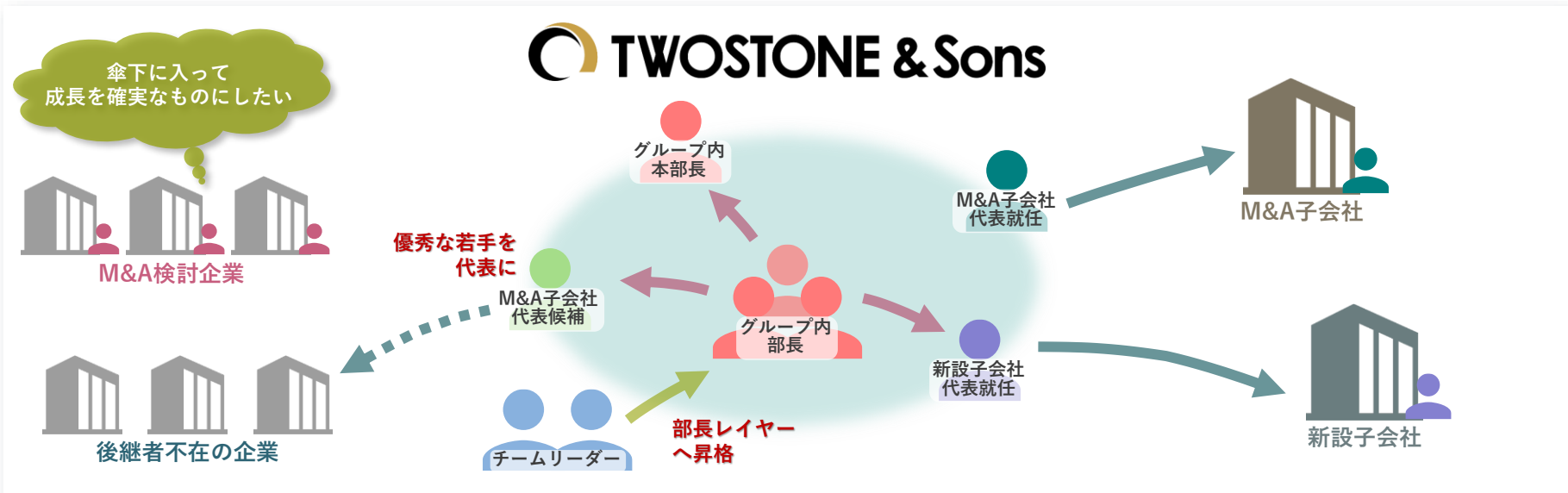
HD体制が目指すもの (②当グループの提供価値)

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

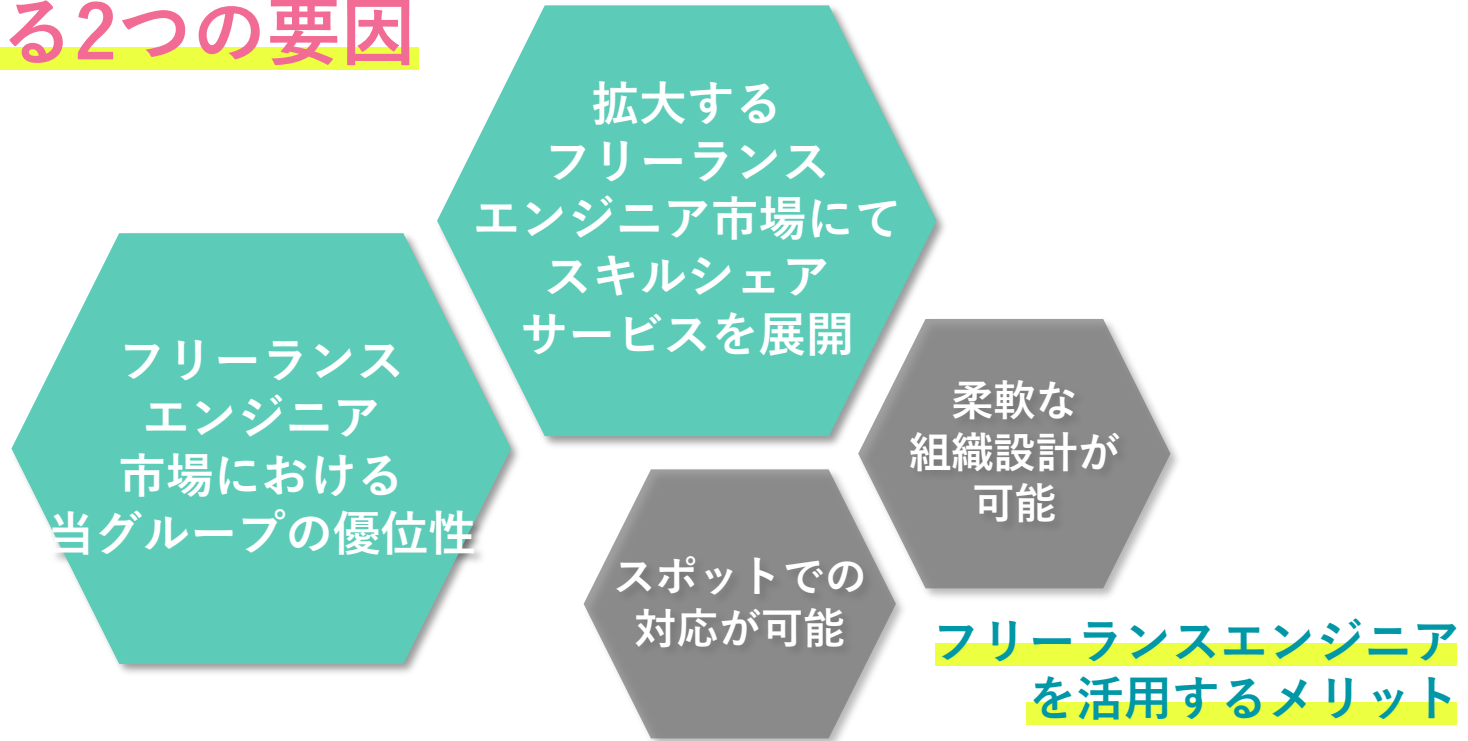




関連市場の動向、及び当社の優位性

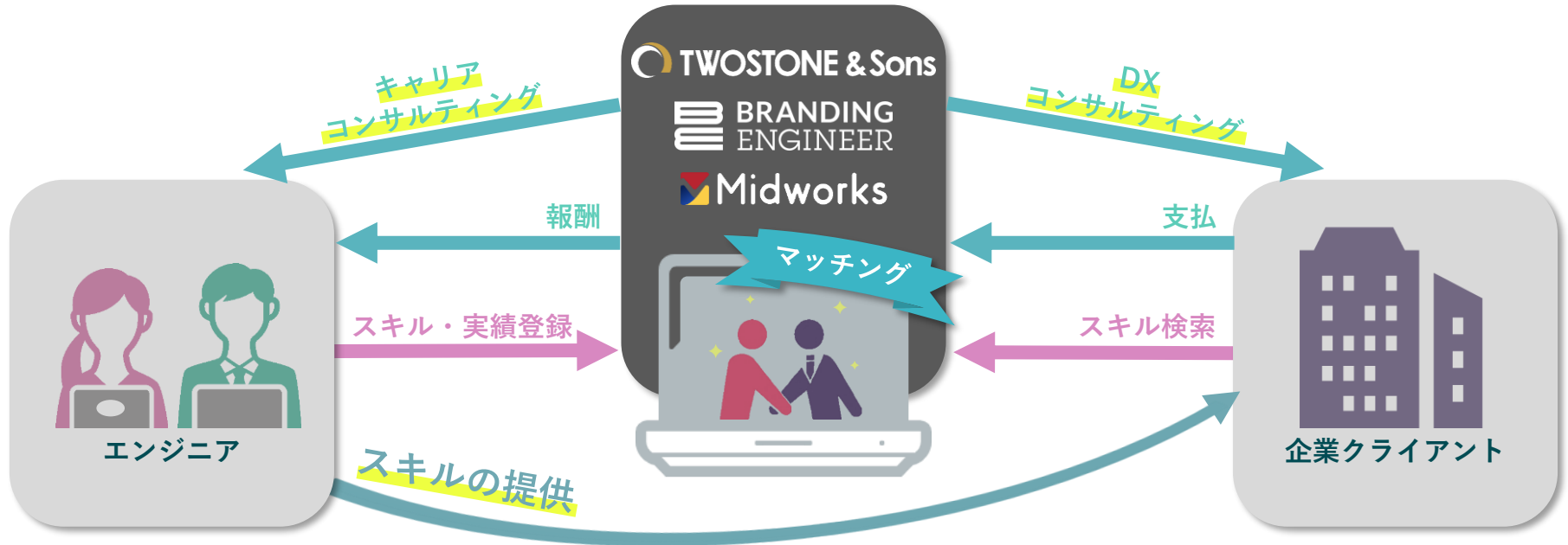
関連市場の動向、及び当グループの優位性

主力であるエンジニアマッチングサービスを 拡大させる2つの要因



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



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



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 コロナ禍以降でさらに推移

- ・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

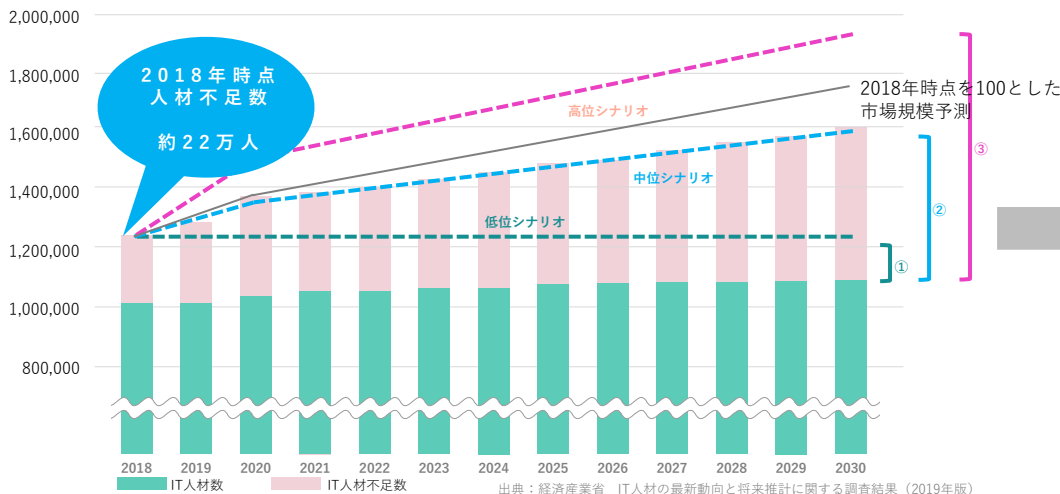
- ・厚労省の推進する働き方改革の流れを受け、時間や場所に縛られない働き方を選ぶエンジニアが増加

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な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つかず、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**

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**

フリーランスエンジニアを活用するメリット

さまざまな社会情勢により案件の拡大縮小が起こりがちな昨今で、
フレキシブルな対応ができるフリーランスエンジニアは

企業側にも多くのメリットが存在

柔軟な組織設計が可能

- ・ 正社員エンジニアとフリーランスエンジニアの
複合組織が実現可能
- ・ コスト調整がしやすく
**コストオーバーの
リスク減少**が可能



スポットでの対応が可能

- ・ **必要な時のみに、必要な技術をもった
エンジニアをアサイン可能**
- ・ フェーズに沿った技術を
保有するエンジニアを
適宜アサイン可能



フリーランスエンジニアになるメリット

時代の流れや変化に伴い、自由な働き方が実現可能な

フリーランスエンジニアになるメリットも多数存在

縛られない働き方

- ・ リモートワーク可能な案件などが増加し
時間と場所に縛られない働き方が可能



正社員よりも高い報酬

- ・ 正社員エンジニアに比べフリーランスエンジニアの方が
平均報酬が高い傾向にある



独立のハードルが低い

- ・ 求人倍率が増加していることにより
独立に対する心理的ハードルが低い



総合的なスキルアップ

- ・ 正社員エンジニアに比べ様々な現場や様々なフェーズが経験しやすく
多様な言語やスキル習得がしやすい



エンジニアプラットフォームサービスの市場環境

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

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

エンジニアの人材不足が加速

最大約**79万人**のIT人材**供給不足**が
想定されている

現在の国内IT人材数

エンジニア不足数：約**310,000人**

供給数：約1,000,000人

2030年のIT人材需要数

エンジニア不足数：約**790,000人**

供給数：約1,100,000人

IT人材を創出

「tech boost」
ITエンジニアを創出するための
プログラミング教育

IT人材の送り込み

「Midworks」
ITエンジニアの
独立支援・マッチングサービス

「TechStars」
ITエンジニアの転職支援

IT人材受け入れのための組織作り

「FCS」
エンジニア活用のための
コンサルティング

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



Advantage 02 成長市場への追い風

上場企業としての知名度

拡大するフリーランス市場
において当社はトップクラスの
知名度がある

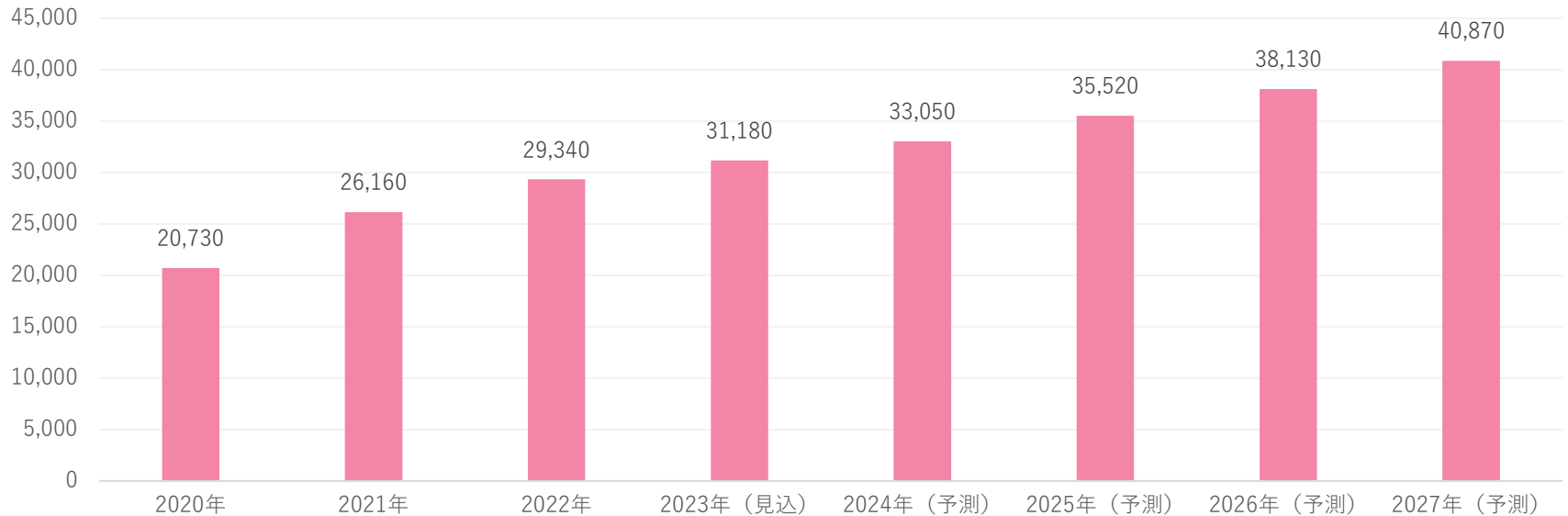


Advantage 03 市場における好循環の実現

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、2027年には4兆円まで成長予測
 WEBマーケティング手法も多様化、WEBマーケティングコンサル需要の増加を見込む

インターネット広告市場



出典：矢野経済研究所 2023 インターネット広告市場の実態と展望

会社概要



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 144,886千円（2023年8月31日 時点）

従業員数 368名（連結従業員数 2023年8月31日 時点）

- 事業**
- ① エンジニアプラットフォームサービス
 - ② マーケティングプラットフォームサービス
 - ③ その他事業

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

<渋谷サテライトオフィス>

〒150-0002

東京都渋谷区渋谷2丁目12-24 東建・長井ビル7階

<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504号室

<名古屋オフィス>

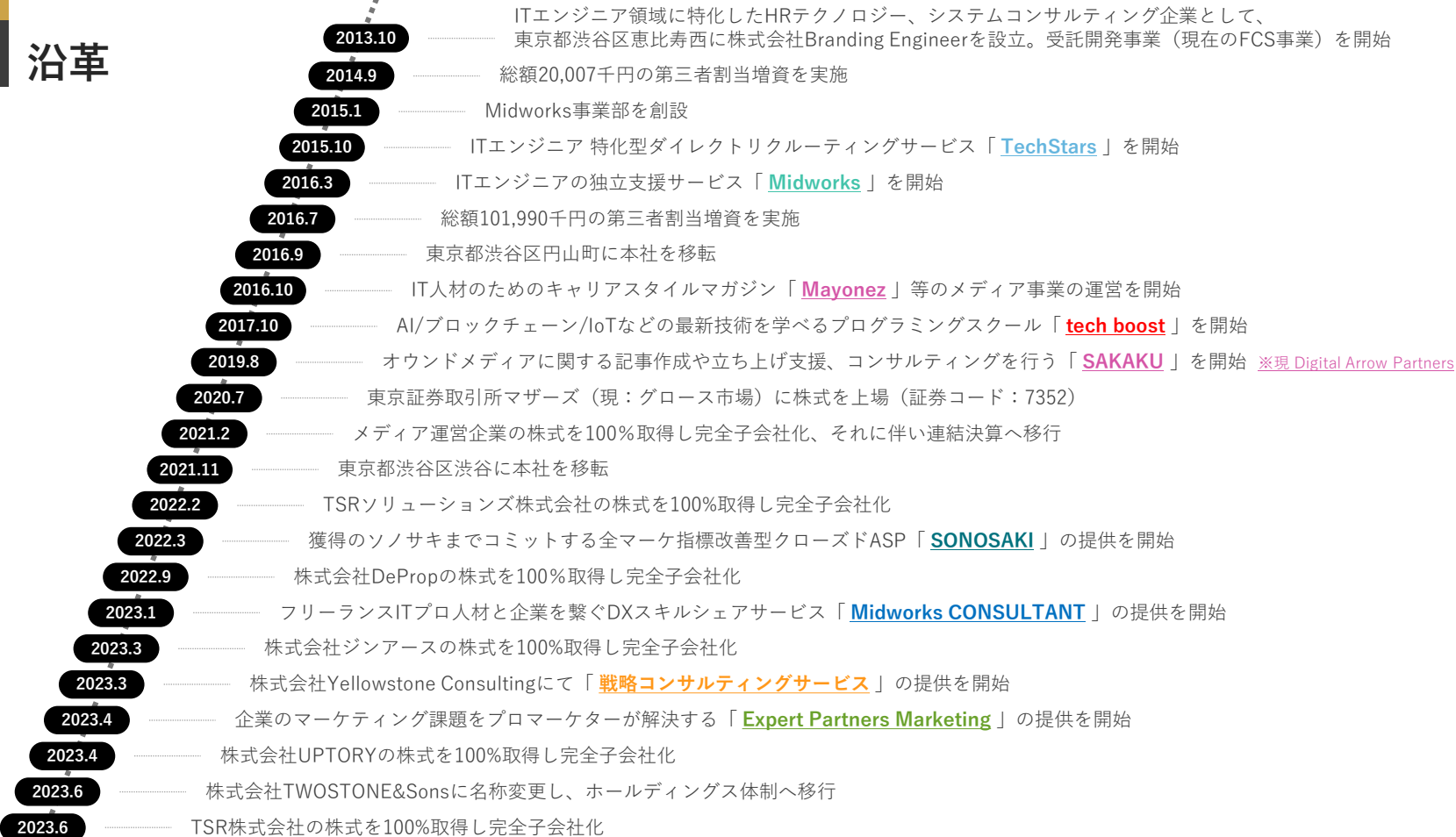
〒460-0003

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>

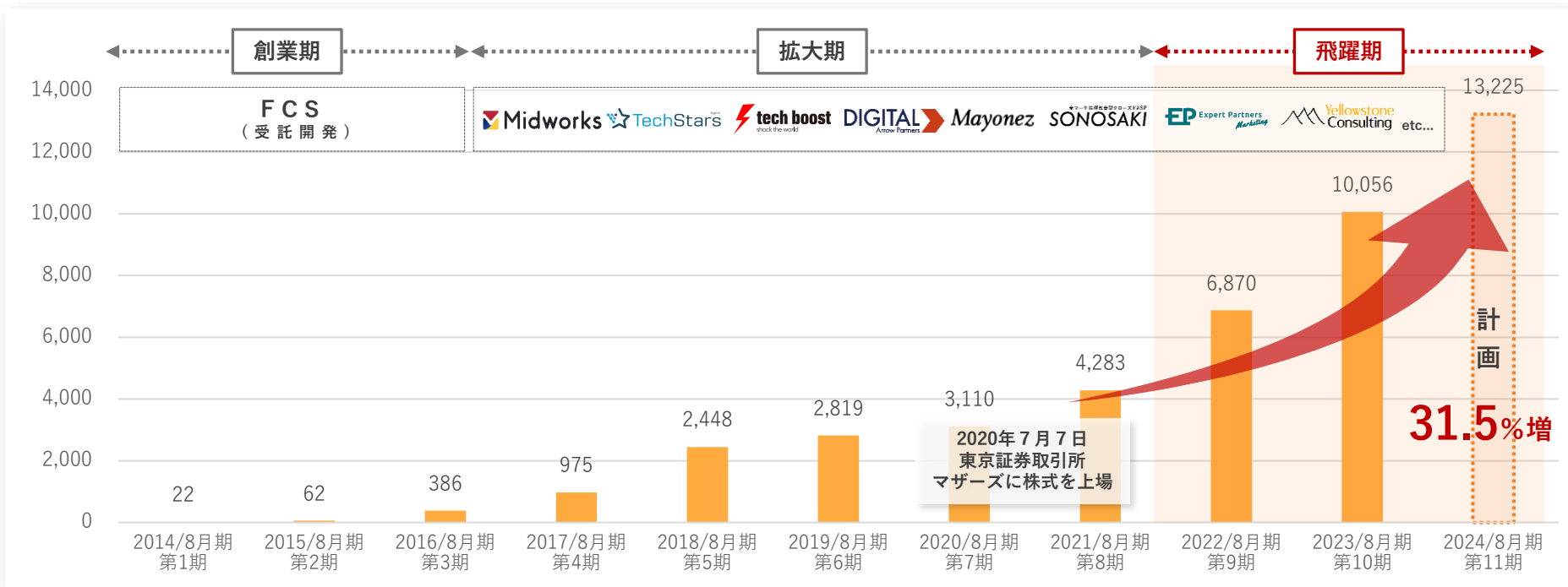
〒810-0001 福岡県福岡市中央区天神3丁目4番8号

天神重松ビル 602号室



沿革および業績推移

2013年の創業以来**10期連続増収**、当期も前期比**31.5%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グループの事業内容

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

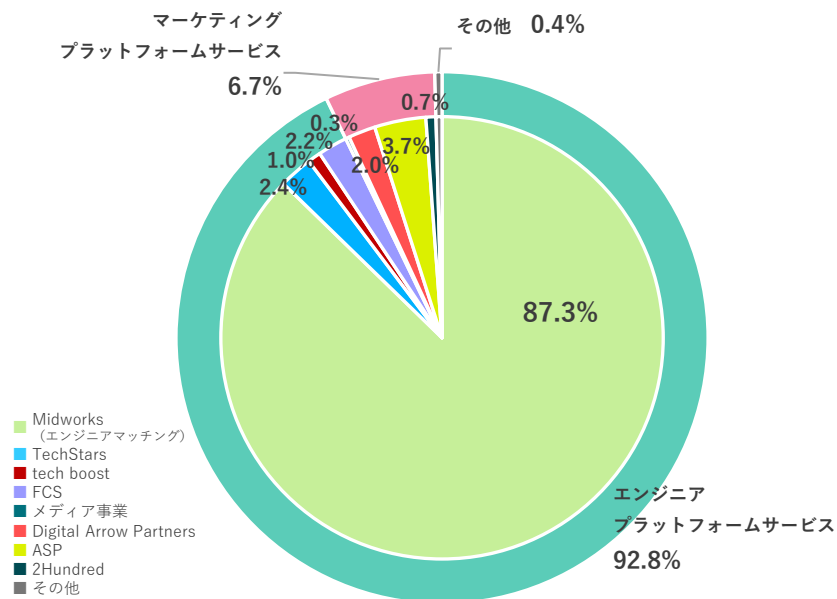
エンジニアプラットフォームサービス

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

マーケティングプラットフォームサービス

自社メディア運営	Mayonez、Tap-biz等、10以上のメディアを運営
Digital Arrow Partners	WEBマーケティングコンサルサービス
SONOSAKI	クローズASPサービス
2Hundred	BtoCプラットフォーム

売上高に占めるセグメント比率 (2023年8月期)



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

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

Yellowstone Consulting

- ・戦略コンサルティング事業
- ・ITコンサルティング事業

Growth One

- ・受託開発サービス

エンジニアプラットフォームサービス



TSRソリューションズ

- ・エンジニアマッチングサービス

Jin Earth

- ・エンジニアマッチングサービス

UPTORY

- ・エンジニアマッチングサービス



TSR

- ・エンジニアマッチングサービス



DeProp

- ・エンジニアマッチングサービス

DIGITAL
Arrow Partners

- ・WEBマーケティングコンサル事業
- ・マーケットターマッピング事業
- ・クラウドASP事業

II Hundred

- ・BtoCプラットフォーム事業
- ・WEBメディア運営

マーケティング
プラットフォームサービス



M&A承継機構

M&A SUCCESSION GROUP INC

- ・M&A仲介事業

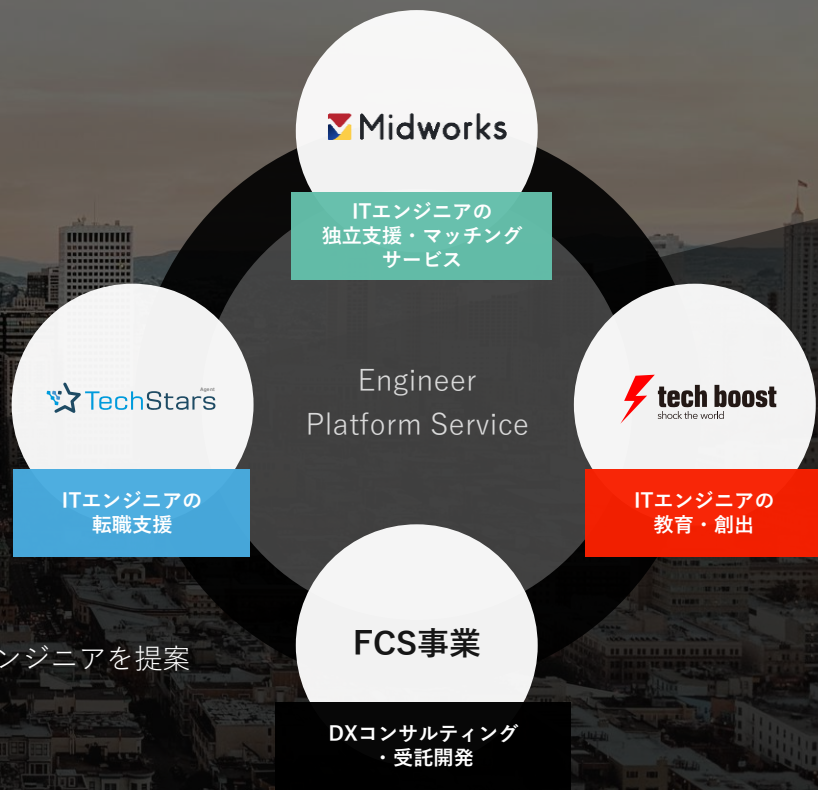
その他事業

エンジニアプラットフォームサービスとは

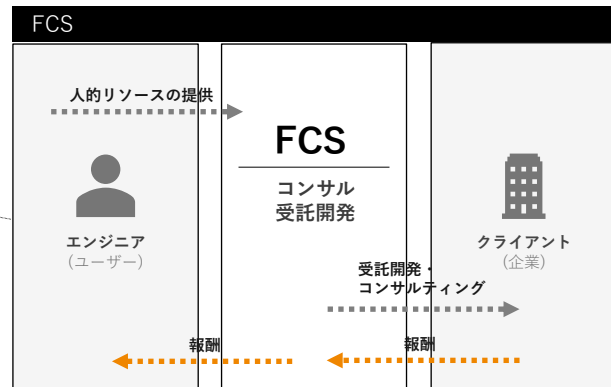
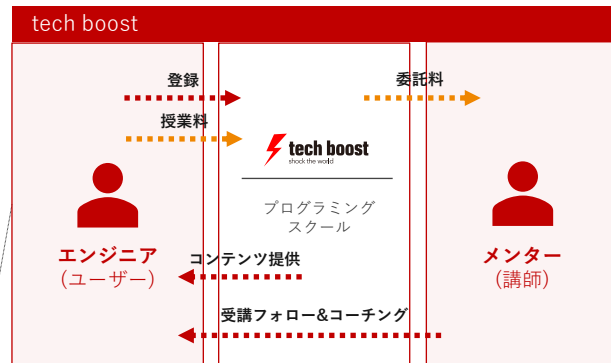
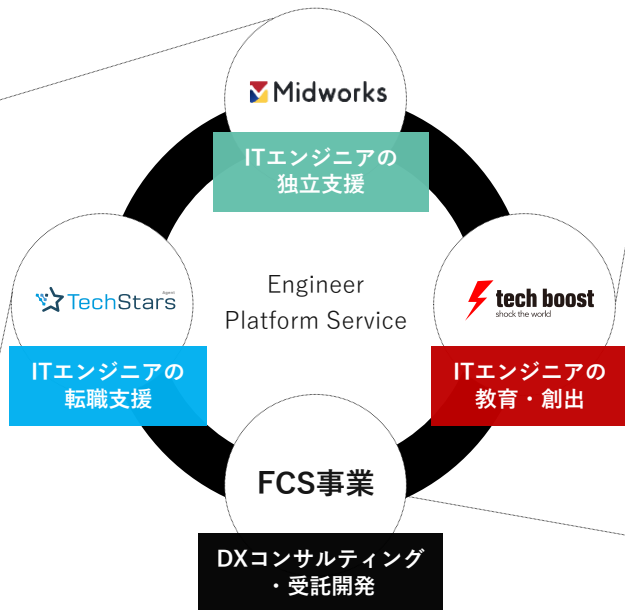
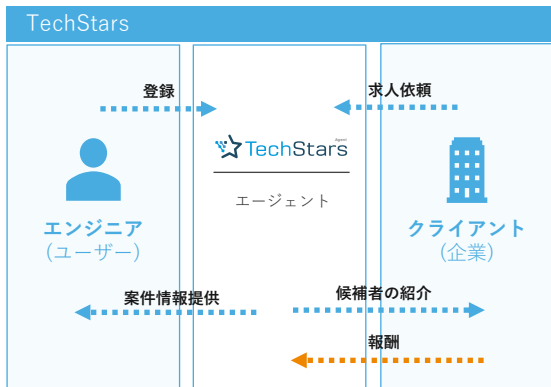
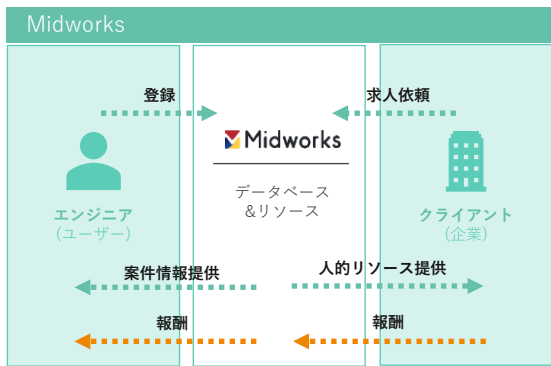
キャリア循環型

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事業一覧



Midworks

フリーランスエンジニアのマッチングサービス
38,000人を超えるフリーランスのIT人材データベースを保有（2023/11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

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

フリーランスエンジニアを目指す人を対象に、通学形式・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

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	Yellowstone Consulting	TechStars		-	-	
	要件定義	FCS			-	-	
	チーム設計	Midworks			-		
	システム設計						
	開発						-
	運用・保守				-		-
人材創出	テスト			-	-	-	
	プログラミングスクール	tech boost		-		-	
	(BtoB)			-	-	-	
(BtoC)			-	-	-		

主力事業（Midworks）の事業モデル

Midworksの売上高は、**稼働数 × 単価**

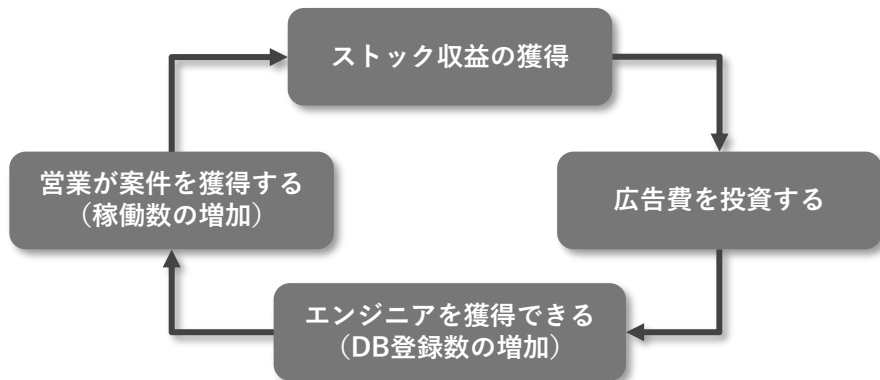
顧客企業（案件）とエンジニアの数を増やすことで、安定的な売上成長が可能に当グループの強みであるエンジニア集客力を活かすために、以下の点に注力

・ 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

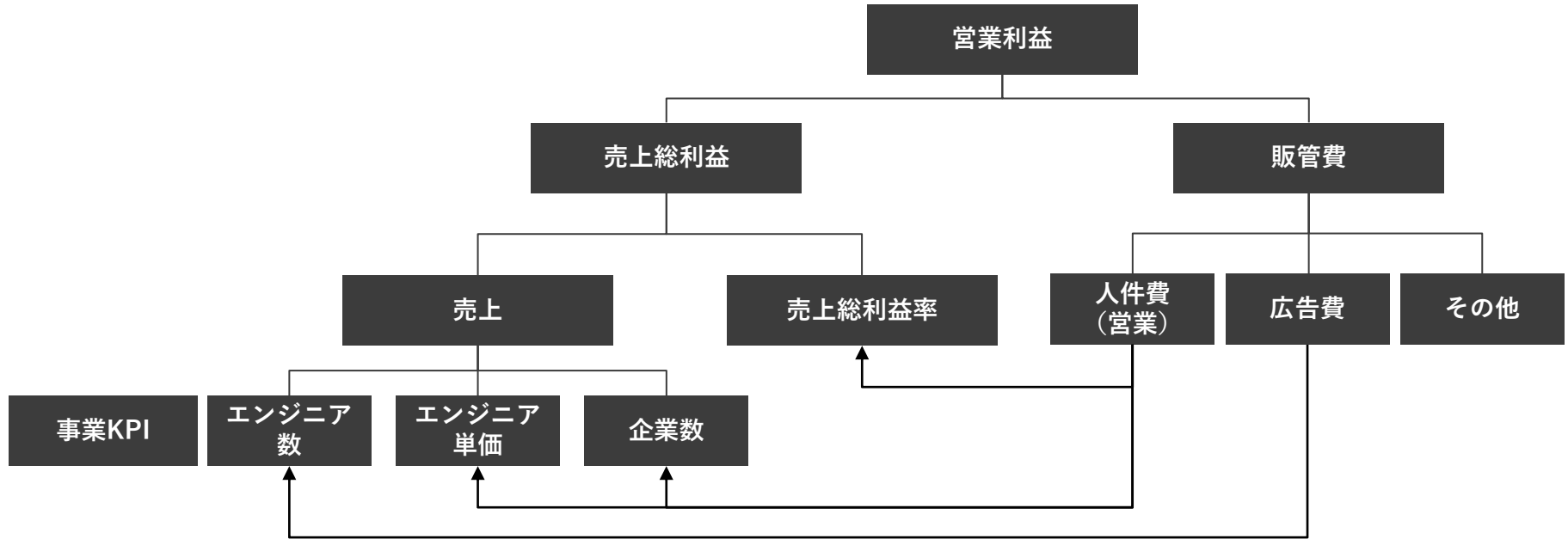
ビジネスの循環図



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マーケティングノウハウをもとに

新規領域へ展開

- ▶ 「Mayonez」「Tap-biz」をはじめとした、10以上の自社メディアを運営
- ▶ 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

自社メディア運営

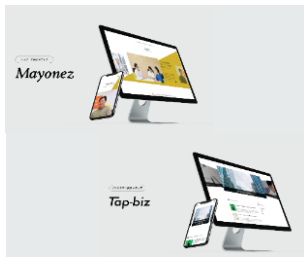
WEBマーケティングコンサルサービス



WEBマーケティング
ノウハウを活用



マーケティングプラットフォームサービスの事業一覧



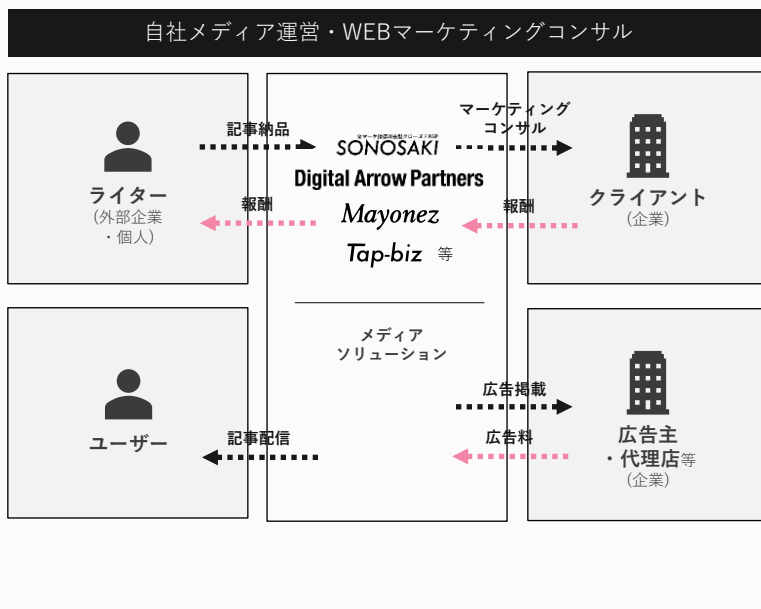
自社メディア運営

IT人材向けのライフスタイルマガジン「Mayonez（マヨネーズ）」やビジネスパーソンのための知恵や知識を発信する「Tap-biz」など、10以上の自社メディアを企画・運営



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



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。