

2025年7月16日

各 位

会 社 名 株式会社TWOStone&Sons
代表者名 代表取締役CEO 河端 保志
(コード番号:7352 東証グロース)
問合せ先 取締役CFO 経営戦略本部長 加藤 真
(TEL. 03-6416-0057)

2025年8月期 第3四半期決算説明動画と書き起こし公開のお知らせ

当社は、2025年8月期 第3四半期決算説明動画と書き起こしを公開したことを、お知らせいたします。

詳細につきましては、下記の各記事と添付の資料をご参照ください。

2025年8月期 第3四半期決算説明動画については下記をご確認ください。

[2025年8月期 第3四半期決算説明動画](#)

2025年8月期 第3四半期決算説明動画の書き起こしについては下記記事をご確認ください。

[2025年8月期 第3四半期決算説明動画書き起こし](#)

以 上

2025年8月期 第3四半期決算説明動画書き起こし

2025年7月14日に発表された、株式会社 TWOSTONE&Sons 2025年8月期 第3四半期決算説明の内容を書き起こしでお伝えします。

目次

1. エグゼクティブサマリー
2. 2025年8月期 第3四半期業績
3. セグメントの業績
4. 2025年8月期の方針
5. ESGへの取り組み
6. Appendix

河端保志（以下、河端）：みなさま、こんばんは。株式会社 TWOSTONE&Sons の代表取締役 CEO、河端保志です。本日はお忙しい中、このような時間に決算説明会にご参加いただき、誠にありがとうございます。さっそくですが、2025年8月期第3四半期について、私からご説明します。本日の流れとしては、目次に記載されている順序でご説明します。

また、本資料は会社ホームページの IR ページにアップされていますので、あわせてご確認いただくと幸いです。本動画に関しては、本決算説明会の書き起こしとともに今週水曜日の16日にアップを予定しています。オンライン説明会に参加されない方は、水曜日まではアーカイブでご覧いただくことができませんので、ご了承ください。

エグゼクティブサマリー①

2025年8月期 第3四半期会計期間業績

- ・ 四半期売上高**4,493百万円** 前年比**902百万円増 (YoY 25.1%増)**
主力事業のエンジニアマッチングの売上高は**24四半期連続で最高値更新**
- ・ 引き続き、**中長期の事業拡大を見据えた組織体制強化を実行**
3Qはコンサル人材・幹部人材に加え、社員エンジニアの採用投資を実行
フリーランスエンジニアと組み合わせたチーム型参画により、
クライアントへの提案力を強化、大手企業の開拓を狙う
- ・ 積極的な戦略投資の結果、販管費は前年比**311百万円増**と大幅増加したが
営業利益は前年並みの81百万円で着地
エンジニア確保のための採用投資は、来期以降の収益貢献を見込む
- ・ **4Qも3Qまでの利益を原資に、エンジニア採用投資の強化を推進**

2025年8月期第3四半期の業績について、ご報告します。売上高は44億9,300万円となり、前年比で9億200万円増の着地となりました。主力事業であるエンジニアマッチングの売上高は、24四半期連続で最高値を更新しています。

第3四半期では、上期のコンサル人材・幹部人材の採用に加え、社員エンジニアの採用にも積極的な投資を行いました。中長期の事業拡大を見据えた組織体制の強化を継続するとともに、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チーム型参画を進めることで、クライアントへの提案力強化を図ります。

採用費を中心とした積極的な投資の結果、販管費は前年比3億1,100万円増加しましたが、事業拡大もあり、営業利益は前年とほぼ同水準である8,100万円を着地しました。正社員エンジニア確保のための採用投資については、来期以降の収益貢献を見込んでいます。

第4四半期については、第3四半期までの利益を原資として、エンジニア採用投資をさらに加速する予定です。

エグゼクティブサマリー②

2025年8月期 第4四半期以降の見通し

- ・ 4Qも中長期的な成長を見据えた、積極的な成長投資を実行
- ・ 3Qまでの利益を原資に、積極的な先行投資を計画
来期以降の連続的な成長を確実にすべく、採用・教育による強化を継続
採用投資は当期はコストとなるが、来期はコストなく利益に貢献
- ・ エンジニアマッチング事業を中心に広告・採用投資を継続実行
優秀なエンジニアを獲得することで市場占有率を高めるとともに、
toB向けの広告展開も積極的に行うことで、将来に向けた売上増加を狙う
- ・ 戦略的なM&Aを積極検討、3Qはコンサル会社3社のM&Aを推進
エンジニアやコンサルなど、自社の周辺領域のロールアップM&Aを狙う
既存事業の着実な成長に、M&Aがもたらす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

第4四半期以降の見通しについてです。第4四半期も中長期的な成長を見据えた積極的な成長投資を継続していきます。

来期以降の連続的な成長を確実にするため、採用・教育による組織強化を引き続き進めていきます。特にエンジニアの採用投資については、当期はコストとなりますが、来期にはコストをかけずに利益に貢献することから、第3四半期までの利益を原資とした積極的な投資を行う予定です。

また、エンジニアマッチング事業を中心に、採用および広告投資の強化を継続していきます。これにより、優秀なエンジニアを獲得し、市場占有率を高めることを目指します。加えて、法人向けの広告展開を積極的に行うことで、将来的な売上増加を狙っていきます。

M&A についてですが、第3四半期にはコンサル会社3社のM&Aを推進しました。今後も継続的にエンジニアやコンサルなど、自社の周辺領域におけるロールアップM&Aを狙っていきます。

既存事業の着実な成長にM&Aによる非連続的な成長を組み合わせることで、飛躍的な成長と企業価値の最大化を意識した経営を目指します。

エグゼクティブサマリー③ 2025年8月期の注力ポイント

<p>幹部採用 + 人材の育成</p>	<p>2025年8月期は幹部人材の採用を継続することに加え、これまでに採用した営業人材の育成を加速 営業力の底上げを行うことで1社あたりの 参画エンジニア数増加とエンジニアの単価向上を実現し グループ全体の成長スピードを加速させる</p>	<p>3Qはコンサル人材・営業人材を13名採用 新規採用者のオンボーディングも順調な進捗 中長期の成長を見据え正社員エンジニアを42名採用 来期以降の利益貢献を見込むとともに、 グループ全体の成長スピードの加速を狙う</p>
<p>既存事業の成長 + 積極的なM&Aの 計画・実施</p>	<p>戦略的M&Aの積極的な検討・実行を継続 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</p>	<p>エンジニア稼働数は、YonYで21.0%増 エンジニアマッチング事業は売上高連続更新を継続 3QはenableX社にて、コンサル3社のM&Aを推進 M&Aの検討数もYonYで23.1%増</p>
<p>グループ間連携 + ガバナンス強化</p>	<p>グループ会社それぞれの強みを生かしたグループ間 連携を積極的に推進、 各社のアセットを活用したクロスセルやシナジーを 推進、グループ全体の成長スピード加速を目指す グループジョイン時のオンボーディング速度を 高めるべく、機動的な管理体制構築を推進</p>	<p>M&A企業に対してのPMIを継続するとともに、 グループ会社の合併など、経営の効率化を進行 人材交流やクライアント企業のクロスセルなど、 グループ間連携を強化し、売上拡大につなげる</p>

今期の注力ポイントとその進捗についてです。今期は「幹部採用＋人材の育成」「既存事業の成長＋積極的なM&Aの計画・実施」「グループ間連携＋ガバナンス強化」の3点を注力ポイントとしています。

まず「幹部採用＋人材の育成」についてですが、第3四半期では営業・コンサルティング人材を13名採用しました。新規採用者のオンボーディングも順調に進んでいます。また、先述のとおり、エンジニア採用も強化しています。

第3四半期は正社員エンジニアを42名採用しました。来期以降の利益貢献を見込みつつ、グループ全体の成長スピードの加速を図っていきます。

次に「既存事業の成長＋積極的なM&Aの計画・実施」に関してです。エンジニア稼働数は前年同期比で21パーセント増加しました。エンジニアマッチング事業の売上高は連続更新を継続しています。

また、第3四半期においてグループ企業であるenableX社にてコンサル3社のM&Aを推進しました。M&Aの検討数も前年比で23.1パーセント増となっており、積極的な検討を継続しています。

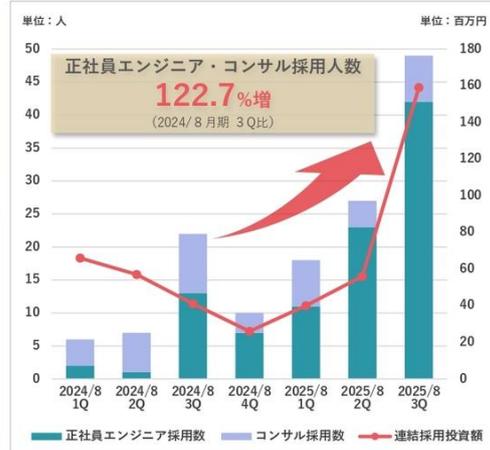
次に「グループ間連携＋ガバナンス強化」に関してです。M&A企業に対してPMIを継続するとともに、グループ会社の合併検討を進めるなど、経営の効率化を推進しています。

M&Aの成功によりグループ会社は増加しましたが、引き続きグループ連携の強化とガバナンス強化に取り組んでいきます。

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実行
第3四半期は正社員エンジニア42名・コンサル7名採用
採用コストは一時的に計上されるものの
来期以降は追加コストなく収益に貢献
利益率の大幅な改善を見込む

獲得した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、チーム型提案を強化
大企業開拓の動きを強めるとともに
案件単価向上・契約継続率の上昇も狙う



当期は将来の利益拡大を見据え、正社員エンジニア人材やコンサル人材の採用投資を強化しています。エンジニア・コンサル人材の採用人数は前年比 122.7 パーセント増と大幅に増加しています。

具体的には、第3四半期に42名の正社員エンジニアと7名のコンサルタントを採用しました。これらの人材の採用コストは当期の費用として一時的に計上されますが、来期以降は追加コストなく収益に貢献することが見込まれ、利益率に対して良い影響を与えると考えています。

また正社員エンジニアについては、フリーランスエンジニアと組み合わせることでチーム型提案を強化し、大手企業の開拓の動きを加速させるとともに、案件単価や契約継続率の向上も図っていきます。

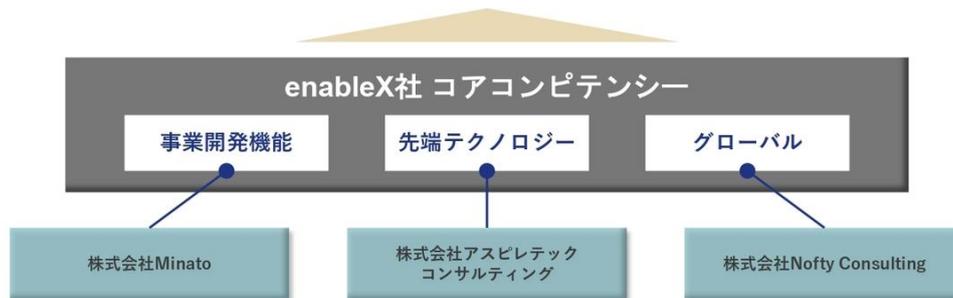
エグゼクティブサマリー⑤ enableX社におけるM&Aの目的と戦略的意義

3社のM&Aによって**enableX社のコアコンピテンシーを大幅に強化**

No.1次世代型事業開発ファームとしてのサービス提供力を高め

大手企業の開拓を強める

No.1次世代型事業開発ファームへ



TWOSTONE & Sons

Copyright© TWOSTONE&Sons Inc. All right reserved.

8

6月末に実施した、当グループ会社である enableX 社による 3 社の M&A の目的と戦略的意義についてご説明します。

3 社の M&A によって、当社グループのコアコンピテンシーを大幅に強化することを目的としています。「No.1 次世代型事業開発ファーム」を目指して、サービス提供力を向上させ、大手企業の開拓を強化していきます。

enableX 社は、人材戦略やデジタル技術を活用した経営支援を展開しており、今回の買収により支援領域の大幅な拡大が見込まれ、支援を提供するチーム体制が整備されます。これにより、クライアントの経営課題に対して、上流から下流まで一貫した支援が可能となり、競争力と付加価値のさらなる向上が期待されます。

具体的には、アスピレテックコンサルティング社が有する DX 領域でのコンサルティング力や技術力、Nofty Consulting 社が有する韓国市場における知見と現地ネットワーク、Minato 社が保有するマーケティング・EC 領域における支援実績、これら 3 社の持つ実績と強みを、当社グループのネットワークと掛け合わせることで、クロスセルの拡大や新規顧客獲得を促進し、双方の事業成長を加速させていきます。

エグゼクティブサマリー⑥ 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



当社のM&A戦略についてお話しします。当社は中心事業を起点に周辺アセットを取り込むという再現性の高いロールアップ戦略を取り入れています。これまではエンジニア領域を中心に進めてきましたが、この経験を活かし、コンサル領域にも広げていきたいと考えています。

また、ロールアップのメリットである「技術ナレッジの相互共有」「スケーラビリティの向上」「事業拡大のスピードアップ」「コーポレート機能の集約」といった特徴を活かし、戦略的なM&Aを実行することで、非連続的な成長の実現を目指していきます。

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



マクロ市場の動きと当社主力ビジネスへの影響についてご説明します。昨今の情勢を踏まえ、円安ドル高の影響もあり、今後も引き続きインフレの加速が予想されますが、総合的には当社ビジネスにとって追い風だと考えています。このような情勢下で、当社グループはクライアントへの単価交渉など、インフレに伴った営業施策を積極的に実行していきます。

エンジニアへの還元を高めることで、創業時に掲げたエンジニアの価値向上の実現はもちろんのこと、優秀なエンジニアの登録数が増加することで、クライアントに対して優秀なエンジニアを提供することが可能となります。その結果として、クライアントの利益に貢献できると考えています。

また、エンジニアとクライアント双方のメリットを実現することにより、当社グループの売上および利益の向上が期待できます。クライアント、エンジニア、そして当社グループがそれぞれメリットを享受できる仕組みを構築していきます。

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。

TWOSTONE & Sons

Copyright© TWOSTONE&Sons Inc. All right reserved.

12

ここからは当社の紹介と市場環境についてご説明します。あらためて、私の自己紹介をさせていただきます。私は平成元年（1989年）生まれ、埼玉県出身で、大学院在学中に「エンジニアの価値向上」を目指し、共同代表の高原と資本金10万円で創業しました。当時、私は大学院生で、高原は大学生でした。

それ以来、私は代表取締役CEOとして会社の先頭に立ち、自ら案件獲得や新規事業の立案・立ち上げ、企業との提携など、成長を牽引してきました。

会社としては、2020年に東証マザーズへ上場し、現在はグロース市場に在籍しています。



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

当社は経営ビジョンとして「BREAK THE RULES」を掲げています。これは、不合理な常識を打ち壊し、新しい価値を生み出すことを目標とする意思を表現しています。この理念のもと、当社は現在まだ常識とされていない新しい働き方に関して価値を提供することで、社会に対して新たな価値を創出していきたいと考えています。

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	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
設立	2013年10月	<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
代表	河端 保志 (CEO) 高原 克弥 (COO)	<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
資本金	1,038,217千円 (2024年8月31日 時点)	<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
従業員数	526名 (連結従業員数 2024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」		

こちらが会社概要です。当社の証券コードは7352です。現在の資本金や従業員数は記載のとおりです。オフィスは本社である渋谷を拠点に、大阪、名古屋、福岡に支社を構えています。

沿革および業績推移

2013年の創業以来**11期連続増収**、当期も前期比**30.2%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

Copyright© TWOSTONE&Sons Inc. All right reserved.

15

当社の業績推移についてです。2013年の創業以来、前期までに11期連続で増収を達成し、売上高は140億円に到達しました。今期も前期比30.2パーセント増の大幅増収を計画しています。今後もこの成長曲線を維持していきたいと考えています。

TWOSTONE&Sonsホールディングス体制図



TWOSTONE & Sons

Copyright© TWOSTONE&Sons Inc. All right reserved.

16

こちらはホールディングスの体制図です。エンジニアプラットフォームサービスを中心に、マーケティング関連サービスや戦略コンサルティング、M&Aのアドバイザー事業などを展開しています。

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す持続可能な成長を実現



ここからは、当社を取り巻く現在の環境についてご説明します。昨今の日本では、働き方改革の推進やインフレによる物価高の影響により、スライド左側に記載のとおり、大企業に所属する優秀な人材が正社員からフリーランスへ転身する流れが加速しています。

この流れは今後ますます加速すると考えています。これは、正社員からフリーランスに転身することで、「自由に働きたい」「収入を上げたい」「スキルを上げたい」といった、自分の思い描くキャリアを実現できるからです。

この流れを受け、スライド右側に記載のとおり、企業にとって優秀な人材がフリーランスに転身する中で業績を向上させるためには、フリーランス人材の活用が必要不可欠です。そのため、今後はフリーランスエンジニアを効果的に活用できる企業はサービス競争力が向上し、競合他社に対して優位性を生むことができると考えています。

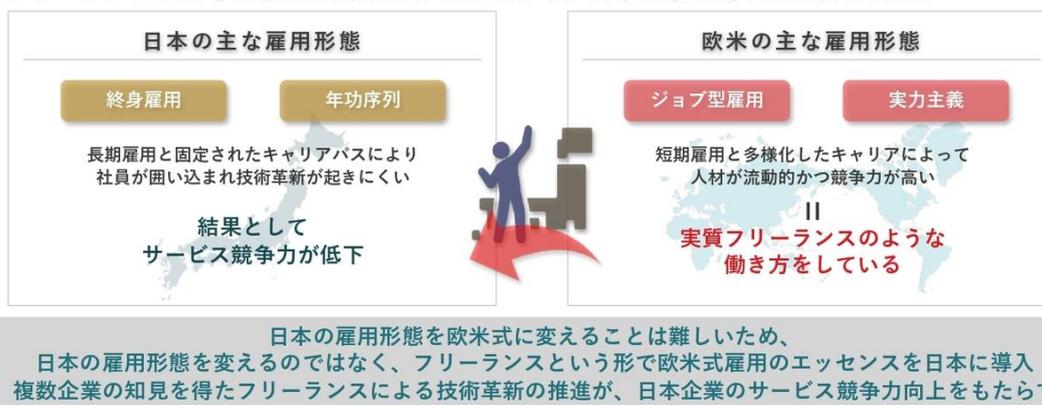
そして、スライド中央にあるのが当社の役割です。当社は、フリーランス市場が活性化中、フリーランスとクライアント企業のマッチングにとどまらず、フリーランスへのキャリアコンサルティングを通じてフリーランスの価値を向上させることで、単なるプラットフォーム企業との差別化を図っていきます。

また、インフレに伴い社員の給与が上昇するように、フリーランスの単価も向上することが見込まれます。単価の上昇により、仮にテイクレートの一定であっても、当社の売上・利益の絶対額の向上につながります。さらに、当社が成長し、市場における優位性を高めることで、将来的にはテイクレートの引き上げも可能になります。

これらの結果、「フリーランスは報酬や働き方、習得したいスキルなど、自身のキャリアを自由に選択できる」「クライアント企業は優秀なフリーランスを活用することで、サービス競争力の向上が期待できる」「当社は収益向上が従業員の給与アップにもつながり、今まで以上に優秀な人材の採用も増加する」「そして、これらの一連の流れにより、事業規模の拡大がなされ、さらなる収益の拡大を見込むことができる」といったように、当社を取り巻く環境は、フリーランス、クライアント企業、そして当社にとって、それぞれが Win-Win となる状態となっています。

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



当社のサービスの意義についてお話しします。フリーランスを活用することがサービス競争力の強化につながる理由は、欧米同様に複数企業での経験を持つエンジニアによって技術革新が生まれるからです。

まず前提として、日本と欧米の雇用形態の違いについてご説明します。欧米では、複数の企業で得た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しています。また、ジョブ型雇用や実力主義が一般的で、短期雇用とキャリアの多様化が当たり前となっており、人材の流動性が高く、企業のサービス競争力が強化される仕組みになっています。

これは、わかりやすく言えば、正社員という概念がほとんどなく、実質的にフリーランスのような働き方をしている方が多いということです。

一方で、日本では終身雇用や年功序列が一般的であり、長期雇用によって固定されたキャリアパスになりがちです。その結果、社員が企業に囲い込まれ、技術革新が生じにくい構造となっています。このため、結果としてサービスの競争力がどんどん低下しています。

日本の雇用形態を欧米式に変えることは難しいと考えていますが、当社はフリーランスという形態を活用することで、欧米式雇用のエッセンスを日本に導入していくことを推進しています。これにより、日本企業にも欧米と同様に、複数企業の知見を得たフリーランスエンジニアによる技術革新が進み、結果として日本企業のサービス競争力の向上をもたらせると考えています。さらに、それが日本経済の発展にもつながると信じています。

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[®]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

当社は、フリーランス業界においてトップクラスに位置しています。これは、好循環サイクルを獲得するための必要不可欠な要素です。ここでは、業界においてトップクラスであることのメリットについてご説明します。

トップクラスの企業であることは、フリーランスエンジニアやクライアント企業など、市場に存在するあらゆるプレイヤーに対して高い知名度と影響力を持つことができます。知名度が向上することによって生まれる好循環サイクルの例としては、市場からは優秀なフリーランス人材が、クライアント企業からは種類が豊富で単価の高い良質な案件が流入してくる状況が挙げられます。

これらは相互に作用し、良質な案件が集まるところに優秀な人材が集まり、優秀な人材が集まるところに良質な案件が集まるという好循環サイクルを生み出します。当社の市場における本質的な価値は、優秀な人材を保有していること、種類が豊富で単価の高い良質な企業案件を保有していること、そしてそれらを効果的にマッチングできることにあると考えています。

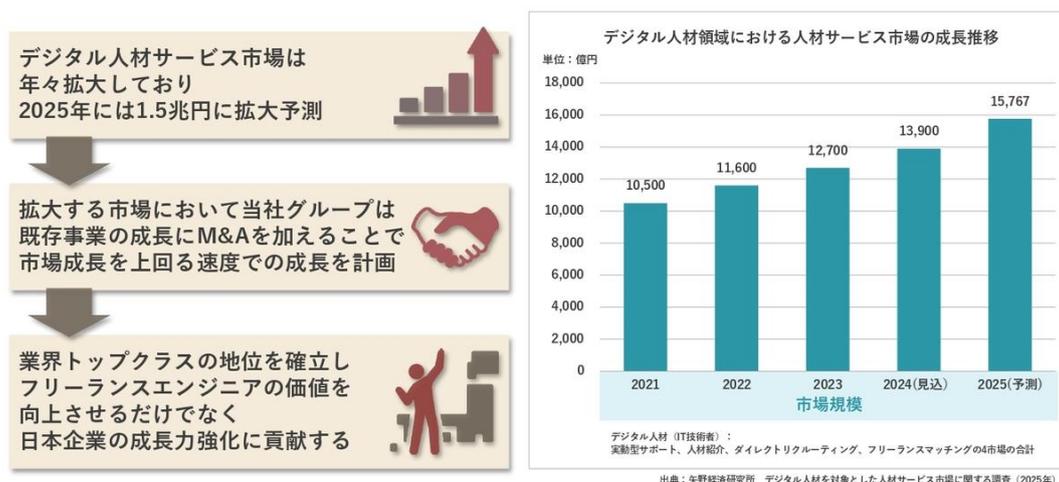
業界トップクラスであることで、先ほどお話しした相互作用と好循環が生じ、自己強化サイクルが形成され、それが当社グループの事業成長につながると考えています。

また、業界トップクラスの企業であることは M&A にも良い効果をもたらします。例えば、さらなる成長を目指す同業界企業が当社グループに加わることで、当社グループが保有する良質な案件や優秀な人材を活用できるようになります。これらのリソースを活用してスピード感を持って成長できるため、当社グループに加わることには大きな価値があると言えます。また、その結果として、当社の戦略的な M&A がさらに加速すると考えています。

このように業界トップクラスの企業であり続けることは、当社グループにとって非常に大きな意味を持つと考えており、今後も業界トップクラスの地位を保ち、競合他社との差を広げることが重要だと考えています。

そのため、今後も目先の利益を追求するのではなく、中長期的な企業成長を目指した積極的な投資を行うとともに、高成長している既存事業に M&A を組み合わせ、事業規模の拡大を進めていきたいと考えています。

エンジニアプラットフォームサービスの市場環境



エンジニアプラットフォームの市場環境についてご説明します。矢野経済研究所の最新調査によれば、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1兆5,000億円に達する見込みとされています。

当社は、拡大する市場において、既存事業の連続的な成長に M&A による非連続的な成長を加えることで、市場成長を上回る速度での成長を計画しています。この成長を通じて、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も貢献していく所存です。

以上、当社グループを最近知っていただいた方に向けてご説明しました。昨今の国内情勢において成長可能性の高い環境にポジションを取っていること、また将来の成長に向けて積極的な投資を行う企業であることをご理解いただくと幸いです。

財務数値の前年比較

四半期売上高は前年比**25.1%増**・売上総利益は前年比**30.9%増**

主力事業であるエンジニアマッチング事業の売上・利益は堅調に推移

3Qは中長期を見据えた先行投資を強化したものの、営業利益は前年並で着地

	2025/8月期 3Q			2025/8月期 3Q累計		
	実績	前年同期 (2024/8月期 3Q)	増減率	実績	前年同期 (2024/8月期 3Q累計)	増減率
売上高	4,493	3,591	+25.1%	13,402	10,082	+32.9%
売上総利益	1,320	1,008	+30.9%	4,105	2,774	+48.0%
営業利益	81	80	+0.3%	889	148	+500.2%
純利益	32	37	△12.2%	572	50	+1023.6%

※ 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



ここからは、2025年8月期第3四半期の業績についてご説明します。財務数値の前年比較ですが、四半期売上高は前年同期比で25.1パーセント増加し、売上総利益は前年同期比で30.9パーセント増と、前年を上回る着地となりました。

主力事業であるエンジニアマッチング事業の売上・利益は堅調に推移しています。第3四半期は中長期の成長を見据えた先行投資を強化しましたが、事業規模の拡大により、営業利益は前年並みの8,100万円を着地しています。

財務数値の前年比較（調整後営業利益）

飛躍的な事業成長の結果、営業利益・EBITDAともに大幅に成長

3Q累計の前年比で営業利益は**500.2%増**・EBITDAは**278.1%増**

	2025/8月期 3Q	前年同期 (2024/8月期 3Q)		2025/8月期 3Q累計	前年同期 (2024/8月期 3Q累計)	
	実績	実績	増減率	実績	実績	増減率
営業利益	81	80	+0.3%	889	148	+500.2%
減価償却費・のれん償却	50	45	+11.6%	143	125	+15.0%
EBITDA	131	126	+4.3%	1,033	273	+278.1%
オフィス移転コスト	4	2	+107.3%	4	10	△52.7%
M&Aコスト	2	7	△67.6%	6	11	△44.1%
調整後営業利益	138	135	+2.2%	1,044	295	+254.0%

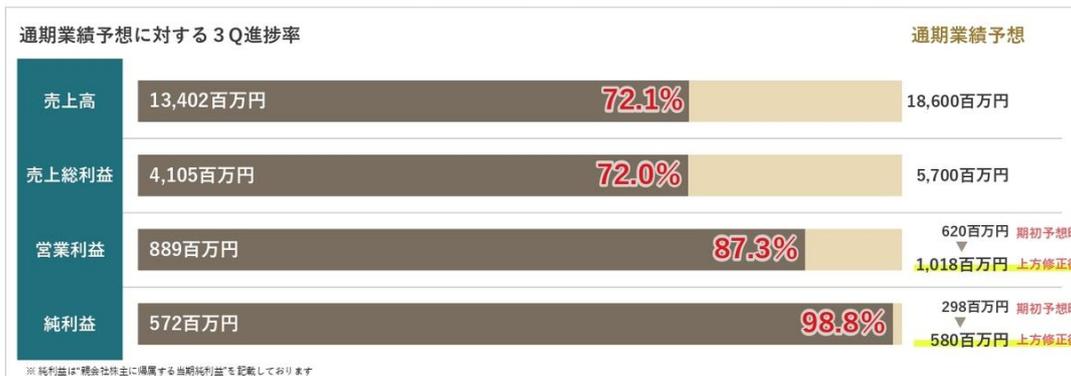
単位：百万円

調整後の営業利益についても、これまでの成長投資が実を結び、飛躍的な事業成長の結果、営業利益およびEBITDAのいずれも大幅に増加しています。

通期業績予想に対する進捗率

3Qは上期の利益を原資に、来期以降の成長に向けた投資を強化

4Qも正社員エンジニア獲得を中心とした、大規模な採用投資を継続するとともに、ストック型のビジネスモデルを活かした堅実な売上規模の拡大を狙う



通期業績に対する進捗率です。第3四半期では、上期の利益を原資に来期以降の成長に向けた投資を強化しました。第4四半期も正社員エンジニアの獲得を中心に大規模な採用投資を継続し、ストック型ビジネスモデルを活かして堅実な売上規模の拡大を目指していきます。

四半期ごとの業績推移

四半期売上高**4,493**百万円で着地（**YoY 25.1%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

2Qはコンサル・アドバイザー事業の貢献により一時的な増収

全社業績は**12期連続の通期増収・通期営業利益は初の10億円超での着地を計画**



TWOSTONE & Sons

Copyright© TWOSTONE&Sons Inc. All right reserved.

25

四半期ごとの業績推移です。今四半期の売上高は44億9,300万円となりました。第2四半期はコンサル・アドバイザー事業の利益貢献により一時的な増収がありましたが、第3四半期は前四半期比で減収となっています。それでも、主力事業であるエンジニアマッチング事業は堅実に成長を続けています。

通期業績においては、創業以来12期連続での増収を継続し、初めて営業利益が10億円を超える着地を計画しています。

販管費の前年比較

持続的な成長が可能な組織体制構築のための投資を中心に、戦略的に投資を実行
 コンサル・幹部人材採用に加え、**下期からは正社員エンジニアへの採用投資を強化**
フリーランスエンジニアの広告投資も強化し、来期以降の成長につなげる

	2025/8 月期 3Q	前年同期 (2024/8 月期 3Q)			2025/8 月期 3Q累計	前年同期 (2024/8 月期 3Q累計)	
	実績	実績	増減率		実績	実績	増減率
人件費	557	491	+13.4%	1,606	1,316	+22.0%	
広告費	178	98	+80.2%	419	351	+19.4%	
地代家賃	43	32	+33.4%	110	83	+32.5%	
支払手数料	138	142	△2.8%	381	378	+0.6%	
採用関連費	159	41	+282.6%	256	165	+55.4%	
その他	162	121	+34.6%	441	330	+33.6%	
合計	1,239	927	+33.6%	3,216	2,626	+22.5%	

単位: 百万円

TWOSTONE & Sons

Copyright© TWOSTONE&Sons Inc. All right reserved.

26

販管費の前年比較です。第3四半期も、持続的な成長が可能な組織体制構築のための投資を中心とした、戦略的な投資を実行しました。具体的には、コンサルや幹部人材の採用に加え、下期からは正社員エンジニアの採用を強化しています。

また、フリーランスエンジニアの広告投資も強化し、来期以降の売上・利益のさらなる成長を目指しています。

販管費の推移（四半期）

上場以来、一貫して中長期の成長を見据えた積極的な投資を継続して実行
2025年8月期もグループ営業体制強化のための採用投資および組織体制強化を継続
3Qはエンジニアマッチング事業の成長を加速させるべく大規模な広告・採用投資を実行
正社員エンジニアの採用も強化しチーム型参画などを推進、事業規模拡大を目指す



販管費の推移についてご説明します。当社は上場以来、一貫して中長期の成長を見据えた積極的な投資を継続しており、今期もグループ営業体制強化のための採用投資や組織体制強化を進めています。

第3四半期においては、エンジニアマッチング事業の成長を加速させるため、大規模な広告や採用投資を実施しました。さらに、正社員エンジニアの採用を強化するとともに、フリーランスエンジニアとのチーム型参画を推進し、事業規模の拡大を目指していきます。

enableX社における3社のM&Aについて

譲受会社概要

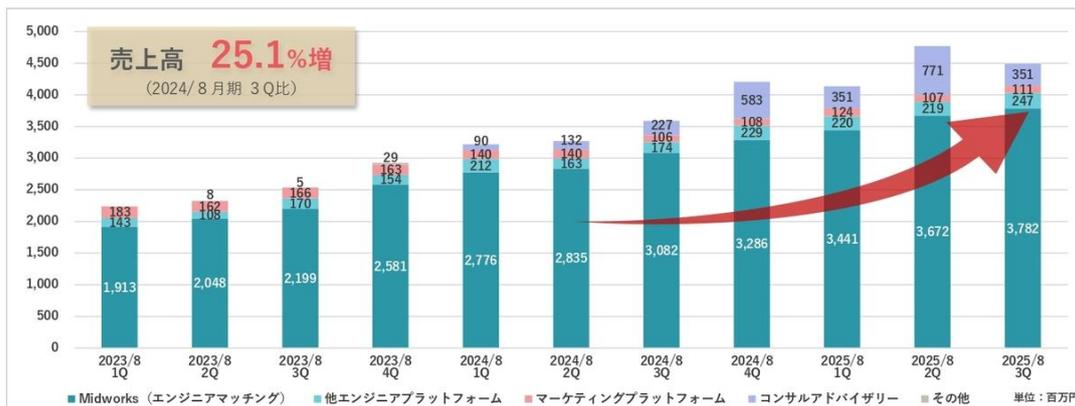
	株式会社Minato	株式会社アスピレテック コンサルティング	株式会社Nofty Consulting
役割	マーケティングサービス機能の中核企業として、マーケティング実行やテクノロジー面のプロジェクトを推進	先端テクノロジー機能の中核企業として、技術研究から社会実装までを推進	クロスボーダー機能の中核企業として、海外プロジェクトを推進
会社概要	これまで200社以上の企業に対してマーケティング・EC領域での戦略から実行までの一貫した支援を提供 マーケティングテクノロジーにおけるノウハウや事業を伸ばすための実行力が強み	機械学習、自然言語処理、コンピュータビジョンなど、幅広いAI技術領域の社会実装に関する知見やプロトタイプ開発などの実際の実装の技術力を保有 多数の企業に対して、DXコンサルティングや、AIソリューション開発サービスを提供	日韓両国の企業に対して、市場参入戦略立案、パートナーシップ構築、現地化支援など、幅広いクロスボーダーコンサルティングサービスを提供

今年6月に発表したコンサル3社のM&Aについてご説明します。エグゼクティブサマリーでもお話しさせていただきましたが、enableX社は人材戦略やデジタル技術を活用した経営支援を展開している企業であり、今回の買収により支援領域の大幅な拡大を見込んでいます。なお、3社の売上・利益の連結は、2026年8月期第1四半期からを予定しています。

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**25.1%増**

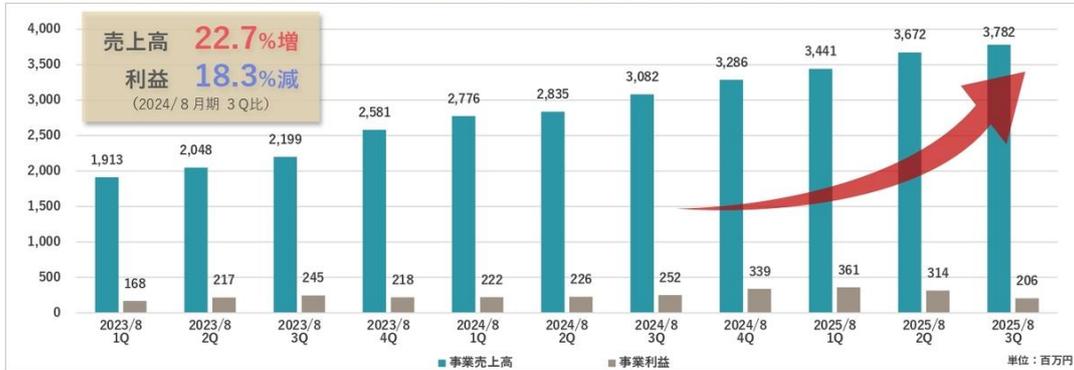


ここからは、セグメント別の業績についてです。セグメント別の四半期売上高推移に関して、「Midworks」を中心としたエンジニアプラットフォームサービスが今回も全社売上高を牽引しました。四半期の全社売上高は前年比で25.1パーセント増となっています。

Midworks（エンジニアマッチング事業）

四半期売上高**3,782**百万円と過去最高の更新を継続

組織体制強化の効果もあり、売上は引き続き順調な進捗を維持
3Qは広告・採用投資を強化、来期に向けた成長の基盤を作る



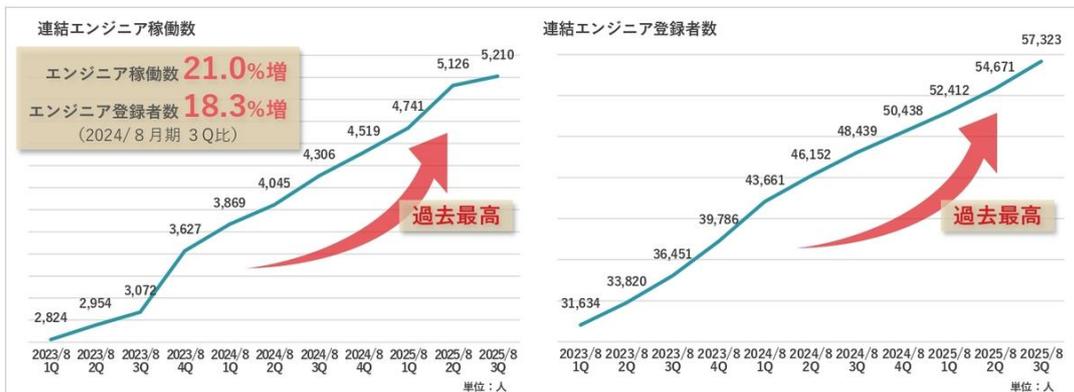
エンジニアマッチング事業についてです。第3四半期の売上高は37億8,200万円で、過去最高を更新し、前年同期比で22.7パーセントの増加となりました。一方、事業利益は広告・採用投資を強化した影響で、前年同期比18.3パーセント減少しました。

この事業利益の減少は、上期までの利益を原資に先行投資を行った結果であり、この先行投資は来期の利益に結びつく性質のものです。そのため、この減少はポジティブなものをご理解いただいて差し支えありません。来期の成長基盤を構築するために、積極的な投資を継続していきます。

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

3Qは想定以上の案件終了数だったものの、組織化が功を奏し稼働数の積み上げに成功
社員エンジニアとフリーランスのチーム型参画を推進、継続した規模拡大を目指す



エンジニア稼働数および登録者数についてです。連結のエンジニア稼働数と登録者数は、ともに過去最高を更新し続けています。

第3四半期は想定以上の案件終了がありましたが、前期から取り組んできた組織化が奏功し、エンジニア稼働数の着実な積み上げに成功しました。

広告投資による登録者の増加を図るとともに、正社員エンジニアとフリーランスエンジニアのチーム型参画を推進するなど、売上規模拡大のための施策に積極的に取り組んでいきます。

2025年8月期 注力ポイント

2025年8月期は以下の3つを注力ポイントとして継続

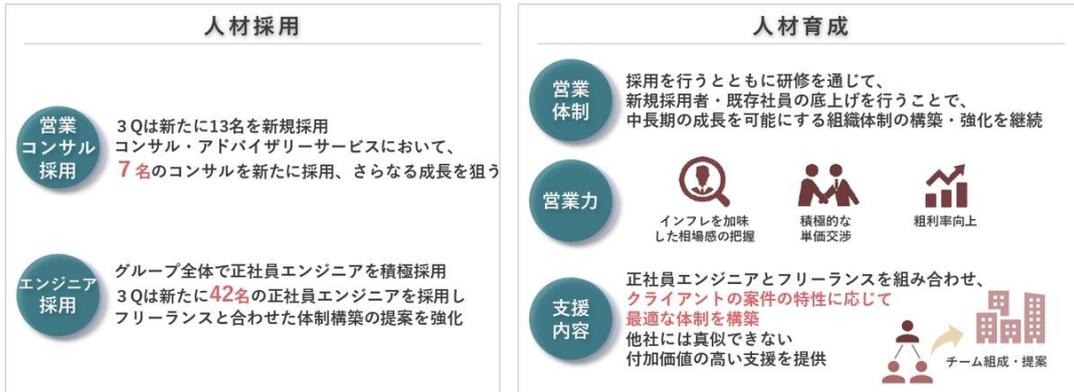
幹部採用 + 人材の育成	2025年8月期は幹部人材の採用を継続することに加え、これまでに採用した営業人材の育成を加速 営業力の底上げを行うことで1社あたりの参画エンジニア数増加とエンジニアの単価向上を実現し、 グループ全体の成長スピードを加速させる
既存事業の成長 + 積極的なM&Aの 計画・実施	戦略的M&Aの積極的な検討・実行を継続 既存事業の着実な成長にM&Aによる非連続的な成長を加えることで、 グループとして飛躍的な成長を目指す
グループ間連携 + ガバナンス強化	グループ会社それぞれの強みを生かしたグループ間連携を積極的に推進 各社のアセットを活用したクロスセルやシナジーを推進、グループ全体の成長スピード加速を目指す グループジョイン時のオンボーディング速度を高めるべく、機動的な管理体制構築を推進

ここからは、2025年8月期の方針についてご説明します。今期は「幹部採用+人材育成」「既存事業の成長+積極的なM&Aの計画・実施」「グループ間連携+ガバナンス強化」の3点を注力ポイントとして掲げています。

幹部採用＋人材の育成

上期に続き、営業体制を中心とした組織力の強化に注力
3Qはグループ全体での正社員エンジニアの採用を加速

他社には真似できない「フリーランスと掛け合わせたハイブリッドな体制構築支援」を提供



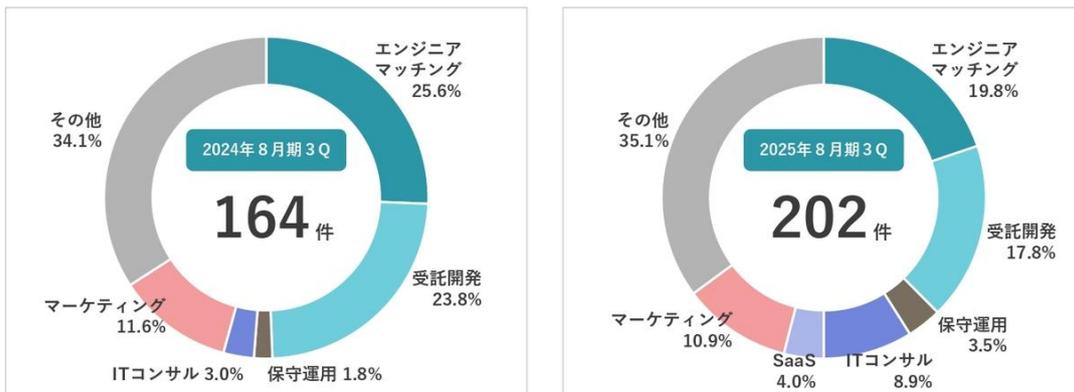
「幹部採用＋人材育成」についてです。第3四半期は上期に続き、営業体制を中心とした組織力の強化に注力しました。特に正社員エンジニアの採用を強化し、新たに42名の正社員エンジニアをグループに迎え入れました。

当社は今後もグループ全体で正社員エンジニアの採用を加速させ、「正社員エンジニアとフリーランスエンジニアを掛け合わせたハイブリッドな体制構築支援」の提供を実現することで、さらなる事業規模の拡大を図っていきます。

M&A進捗

2Qに続き、案件検討数は前年比で増加

3QはSAICOOOL社のM&Aをクロージングするとともに、enableX社での3社のM&Aを推進
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



第3四半期では、第2四半期決算発表でもお話しした SAICOOOL 社のクロージングを行い、さらに先ほどご紹介した3社のM&Aを推進しました。

案件検討数も前年より増加しており、引き続きエンジニアマッチングやIT コンサルを中心に、戦略的なM&Aを積極的に進めていきます。

グループ間連携+ガバナンス強化

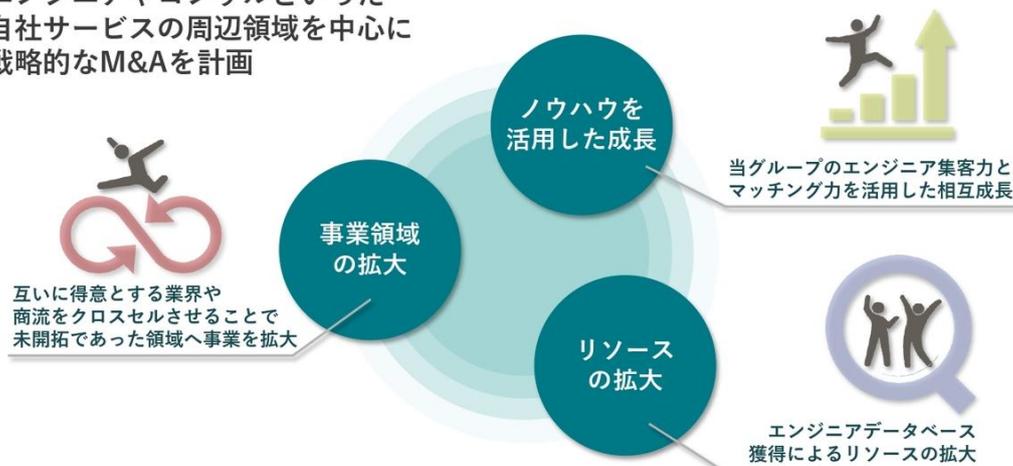
3Qはグループ全体でフリーランスおよび正社員エンジニア採用への大型投資を実行
正社員とフリーランスを掛け合わせたチーム型参画により、売上・利益の向上を推進
グループ会社の合併等、ガバナンスの強化ならびに経営の効率化をはかる



「グループ間連携+ガバナンス強化」に関してです。第3四半期では、グループ全体でフリーランスおよび正社員エンジニア採用に向けて大型投資を行いました。今後も正社員とフリーランスを組み合わせたチーム型提案を強化し、さらなる売上利益の向上を目指すとともに、グループ会社の合併などを通じてガバナンスの強化や経営の効率化を進めていきます。

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



最後に、M&A 戦略についてです。当社では、M&A を飛躍的な成長を遂げるための重要なファクターの1つと考えており、これまで実施した M&A と同様に、当社が展開する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 を実行していく方針です。

これまでもさまざまな機会でお伝えしてきた内容ですが、今期も方針を変えず、再現性の高い M&A を積極的に実行することで、当社グループのさらなる飛躍的な成長につなげていきます。

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**

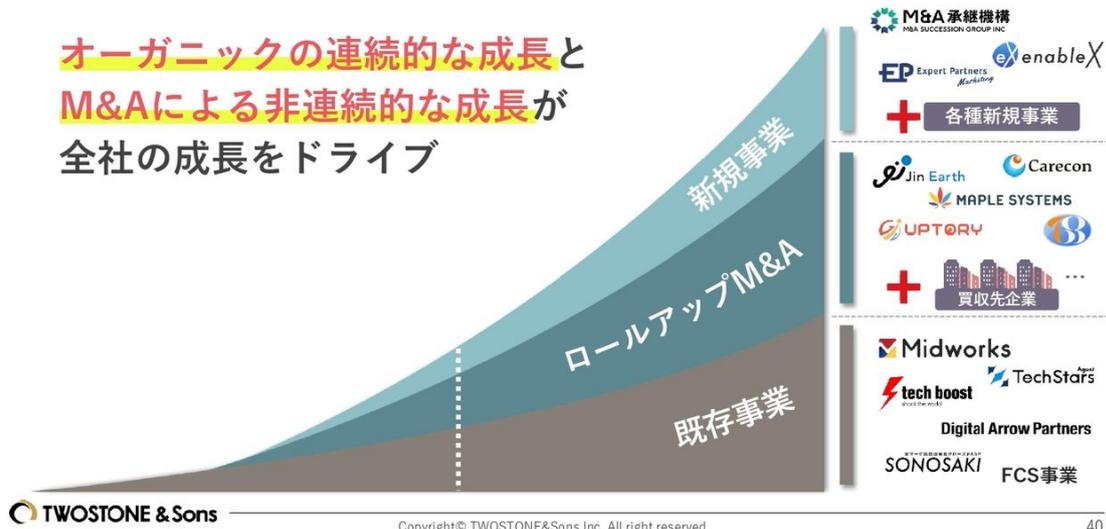
適切に EBITDA の目標を設定
のれん償却後利益が赤字となる企業の M&A を行わない等、のれん負けしない M&A 体制の構築
- これまでの知見を活かした確度の高い PMI**

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

M&A のターゲット戦略についてです。「ターゲットを得意分野に限定」「のれん負けしない企業を M&A」「これまでの知見を活かした確度の高い PMI」の3つを実施することで、戦略的な M&A を進めていきます。



**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**



これまでの内容を踏まえ、当社グループは、既存事業の連続的な成長とロールアップM&Aや、新規事業による非連続的な成長を組み合わせることで、中長期的にグループ全体の成長を達成したいと考えています。

以上が、2025年8月期第3四半期の決算説明の内容です。

この後、質疑応答を通じて補足していければと思います。
よろしく申し上げます。