



2025年 8 月期 通期決算説明資料

（事業計画及び成長可能性に関する事項）

免責事項

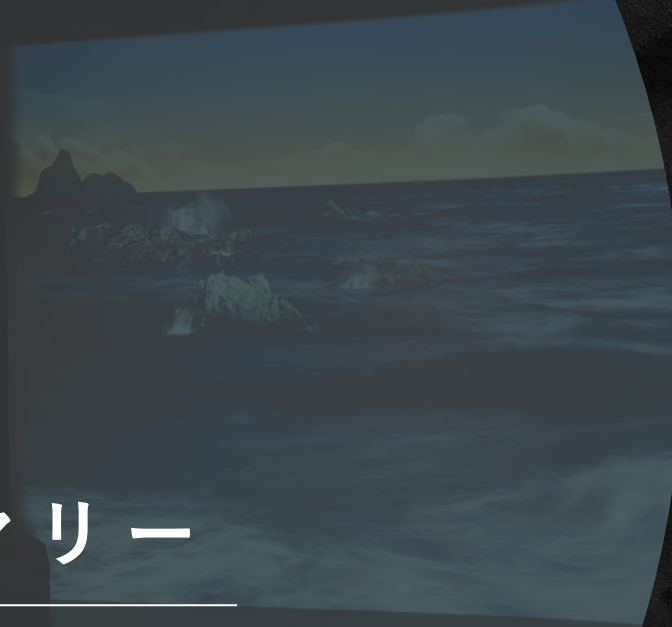
本資料に記載された意見や予測等は資料作成時点での当社の判断であり、その情報の正確性を保証するものではありません。様々な要因の変化により実際の業績や結果とは大きく異なる可能性があることをご承知おき下さい。
また、本資料に記載されている当社以外の企業に関わる情報は、公開されている情報などから引用しており、その情報の正確性などについて保証するものではありません。



1. エグゼクティブサマリー
2. 2025年8月期 通期業績・第4四半期業績
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

2025年8月期 通期業績

- ・通期売上高**18,077百万円** 前年比**3,786百万円増 (YoY 26.5%増)**
売上・売上総利益ともに、**創業以来の最高値更新を継続**
- ・当期は**中長期の事業拡大を見据えた**組織体制強化を実行
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にも注力
通期の採用投資は**490百万円**と前年比**155.4%増**となったが、
採用投資は一時的な費用であるため、来期以降の売上・利益貢献を見込む
- ・当期も前期に引き続き、積極的な戦略投資を継続
販管費は採用投資を中心に、前年比**1,044百万円増**と大幅に増加したが
営業利益は前年を大幅に上回る**819百万円**で着地 (**YoY 72.7%増**)

エグゼクティブサマリー②

2025年8月期 第4四半期会計期間業績

- ・ 四半期売上高**4,674百万円** 前年比**466百万円増 (YoY 11.1%増)**
一部来期に売上がずれ込んだため、成長幅は縮小したものの、
主力事業のエンジニアマッチングの売上高は**25四半期連続で最高値更新**
- ・ 4Qは3Qに続きコンサル人材・社員エンジニアの採用投資を強化
採用投資額は前年比206百万円増 (YoY 775.5%増)
売上が来期にずれ込んだ影響もあり、営業利益は△69百万円で着地したが
積極的な戦略投資の結果、**来期以降の収益拡大に向けた推進力を獲得**
- ・ 2026年8月期も中長期の成長を目標とした攻めの経営を継続
2025年8月期比で売上高30%以上・営業利益60%以上の成長を計画
既存事業の成長とロールアップを駆使した戦略的M&Aによる
非連続的な成長を組み合わせ、更なる事業拡大を狙う

エグゼクティブサマリー③ 2025年8月期の注力ポイント

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

4 Qは**コンサル人材・営業人材を30名採用、
正社員エンジニアも53名採用し、
中長期の収益拡大に向けた成長基盤を構築**

2026年8月期以降の
グループ全体の成長スピードの加速の原動力となる

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

**エンジニア稼働数は、YonYで19.3%増
エンジニアマッチング事業は最高売上高更新を継続**
4 QはenableX社にて、コンサル3社のM&Aを実行
**M&Aの検討数も224件とYonYで10.9%増
2026年8月期も積極的なM&Aの検討・実行を狙う**

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

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

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

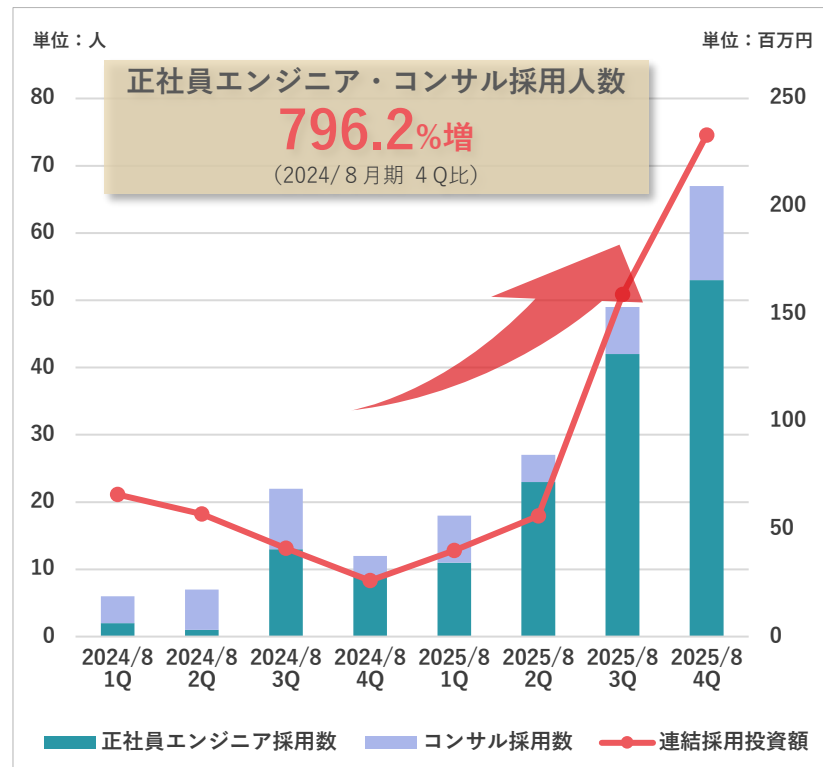


将来の収益拡大を見据え、正社員エンジニアや
コンサル人材の採用に大規模な先行投資を実行
第4四半期は、第3四半期の大幅採用を
さらに上回る正社員エンジニア**53名**・コンサル**14名**採用

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
利益率の大幅な向上を見込む

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

第4四半期に立ち上げた派遣事業により
大企業開拓の動きをより一層強めるとともに
案件単価向上・契約継続率の上昇も狙う



エグゼクティブサマリー⑤ ストラテジーキャンパス社M&Aの目的と戦略的意義

enableX社にて、ストラテジーキャンパス社のM&Aを実施
両社の強みを掛け合わせ、No1事業開発ファームへの成長を目指す



独自の先端AIテクノロジーを
活用した事業のバリューアップ

戦略立案から実行まで
一気通貫の伴走支援

約60,000人の
プロ人材リソース



300プロジェクト以上の
事業創出実績とメソドロジー

グローバル企業との
豊富な事業共創実績

M&Aを活用した
事業成長実績

※ストラテジーキャンパス社の売上・利益は、2026年8月期第1四半期から連結予定

エグゼクティブサマリー⑥ enableXを中心としたAI Technology領域の開拓

顧客サービスと並行し、AI技術開発・事業を開拓
当グループの独自優位性を作り、技術の社会実装に貢献

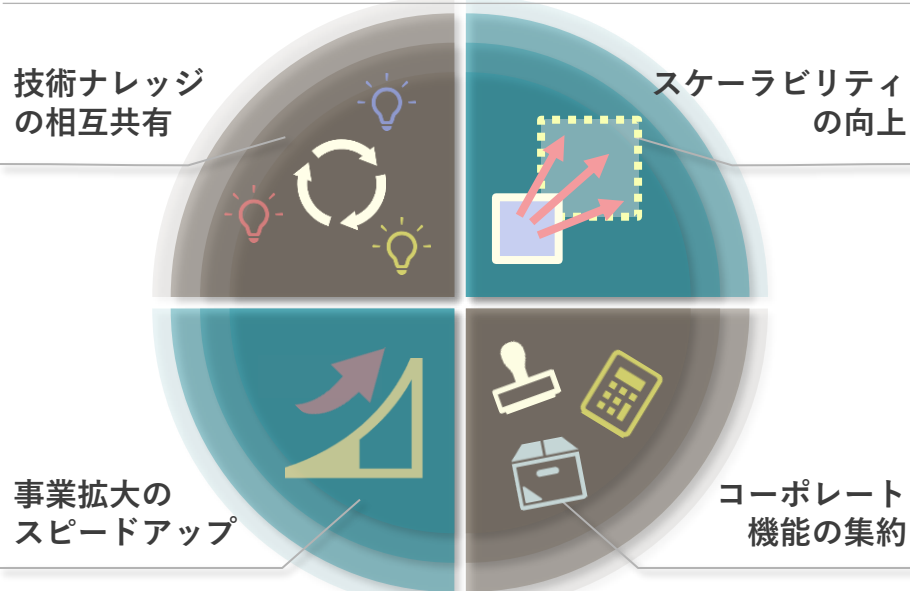


エグゼクティブサマリー⑦ ロールアップを駆使した、戦略的M&Aの実行

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



エグゼクティブサマリー⑧ 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

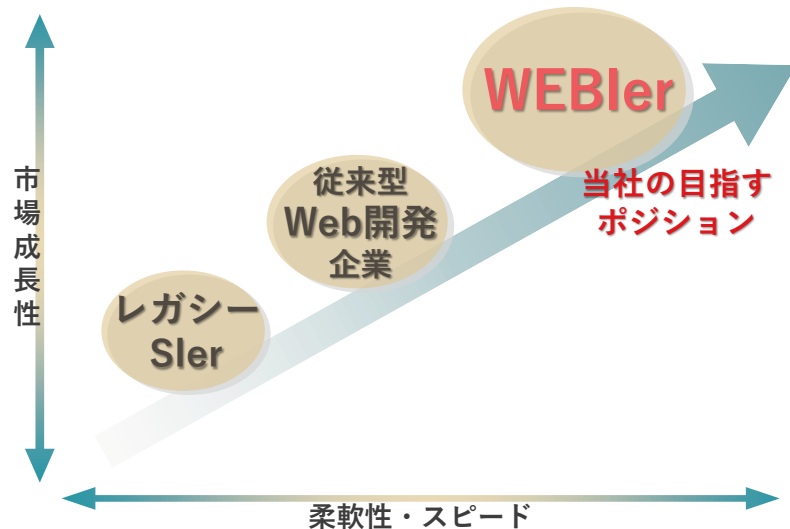
国内最大級のネットワークによるスピーディなリソース確保

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



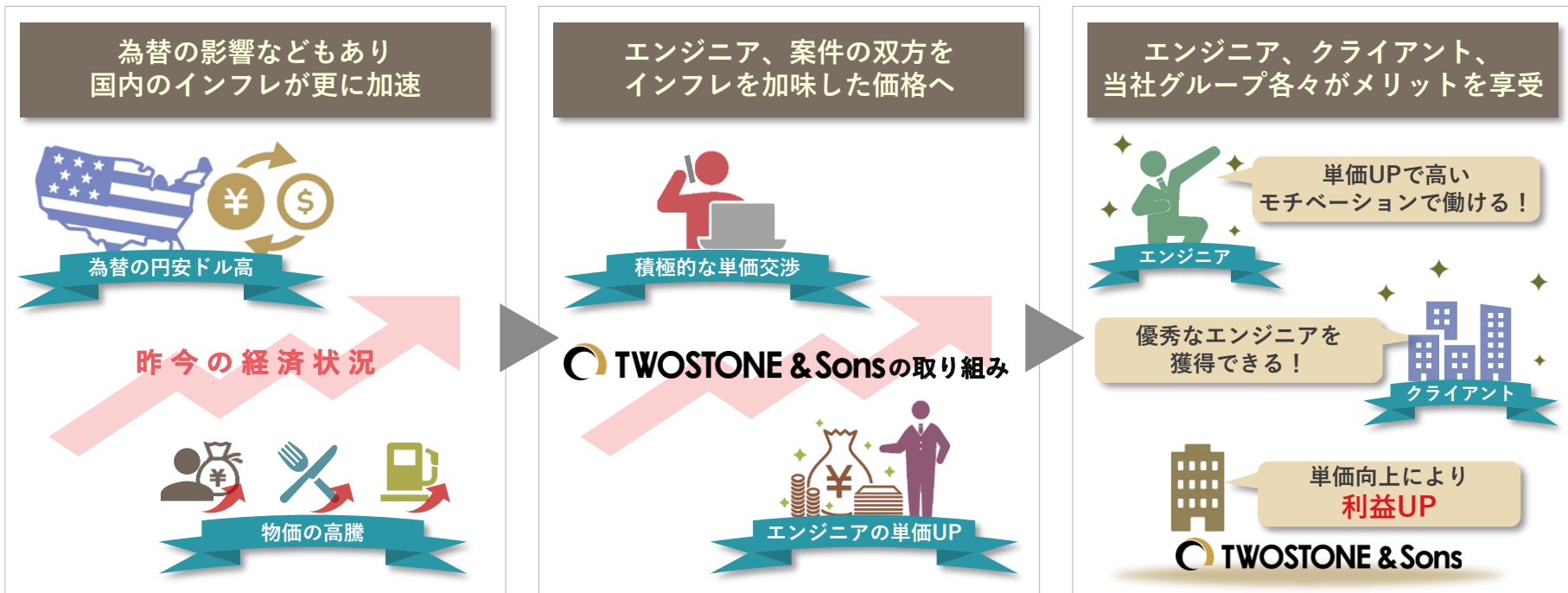
当社グループ独自アセットと統合力を活かし、成長性の高いWebシステム市場において“WEBler”としての独自地位を確立し、高成長と高収益の両立を目指す



市場環境

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

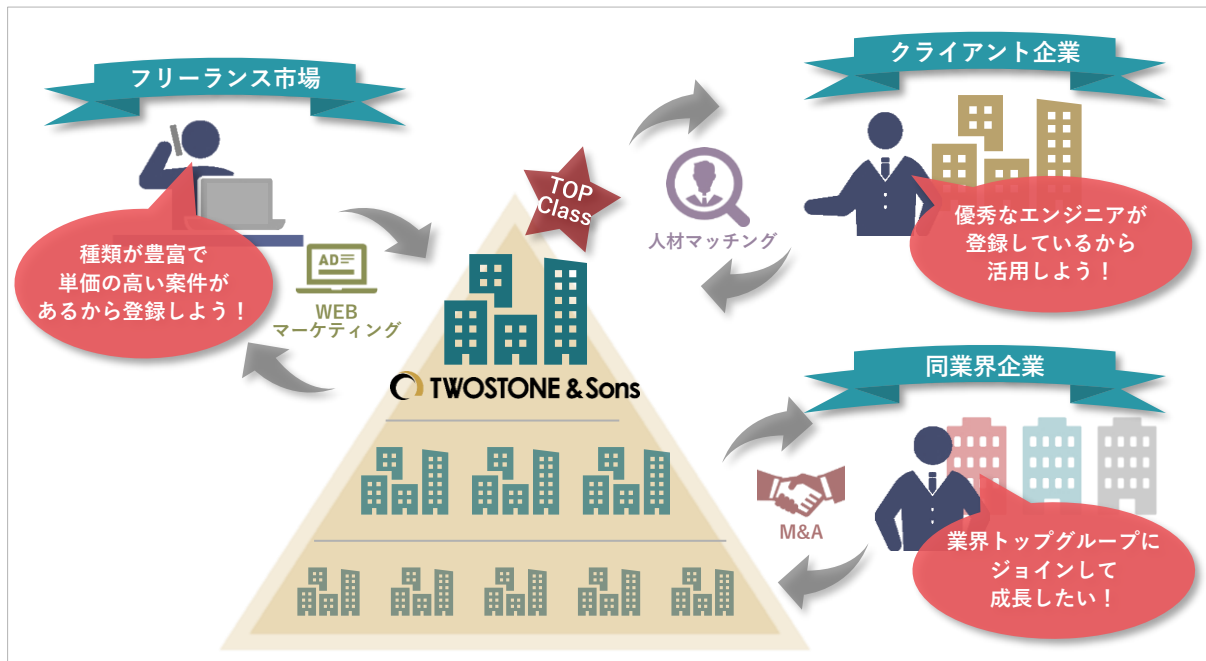
- ・企業からの良質な案件が増加
- ・低CPA※での優秀な人材獲得が促進
- ・戦略的なM&A案件が増加

※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



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

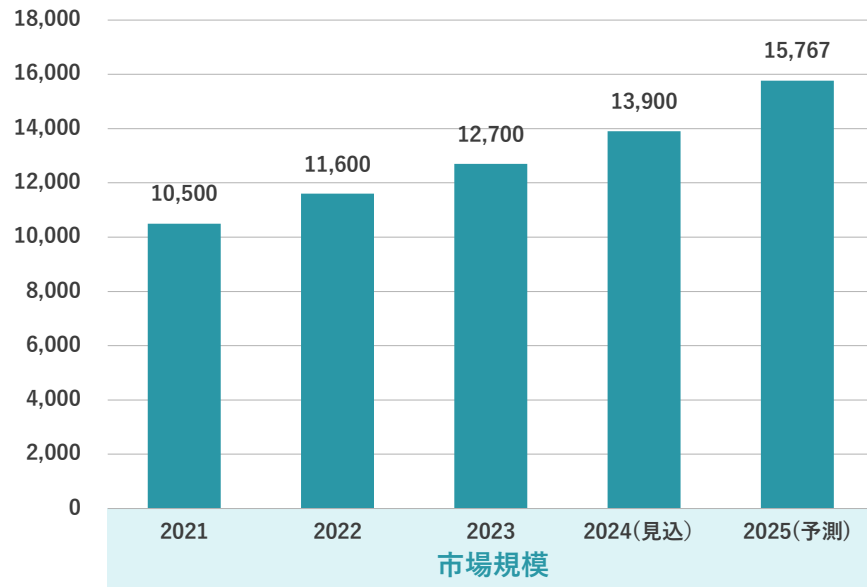


業界トップクラスの地位を確立し
フリーランスエンジニアの価値を
向上させるだけでなく
日本企業の成長力強化に貢献する



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）



2.2025年8月期 通期業績・第4四半期業績

通期業績概況（予算・前年実績との比較）

通期売上・各利益ともに、**創業来最高数値**を達成

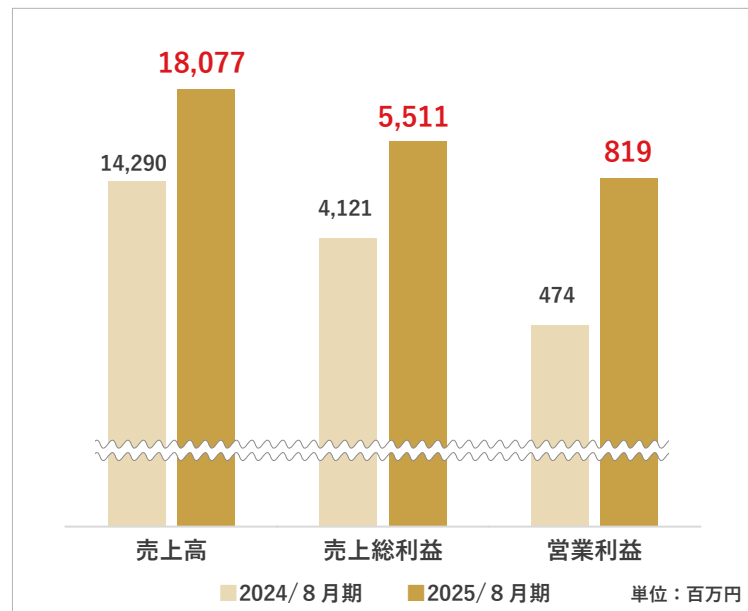
売上の一部ずれ込みを受け、予算未達はあるものの

売上は前期比**26.5%増**、営業利益は前期比**72.7%増**と前期を大幅に上回って着地

	2025/8月期 実績	2024/8月期 実績	増減率	2025/8月期 予算	増減率
売上高	18,077	14,290	+26.5%	18,600	△2.8%
売上総利益	5,511	4,121	+33.7%	5,700	△3.3%
営業利益	819	474	+72.7%	1,018	△19.5%
純利益	494	188	+161.7%	580	△14.8%

※ 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

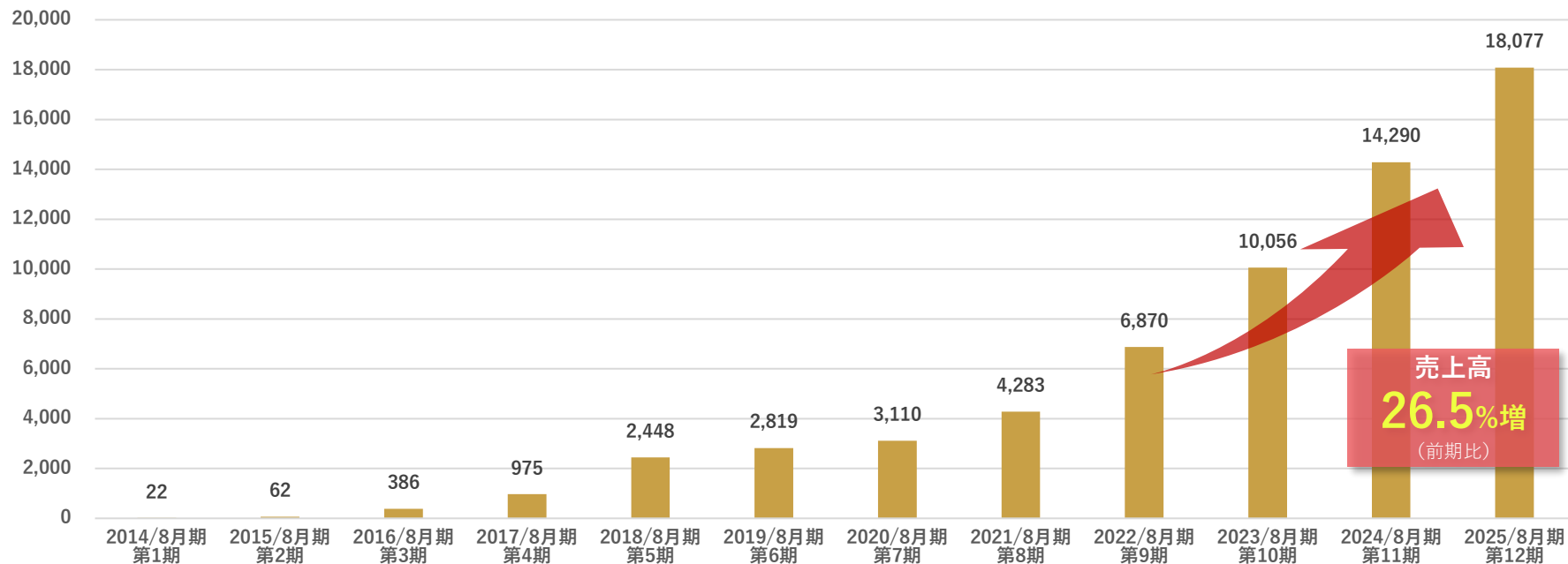


通期業績概況（売上推移）



売上高は前期比**3,786**百万円増の**18,077**百万円で着地（YonY 26.5%増）

上場来最大級の伸び幅を継続、創業以来**12期連続増収**を達成



財務数値の前年比較

四半期売上高は前年比**11.1%増**・売上総利益は前年比**4.4%増**

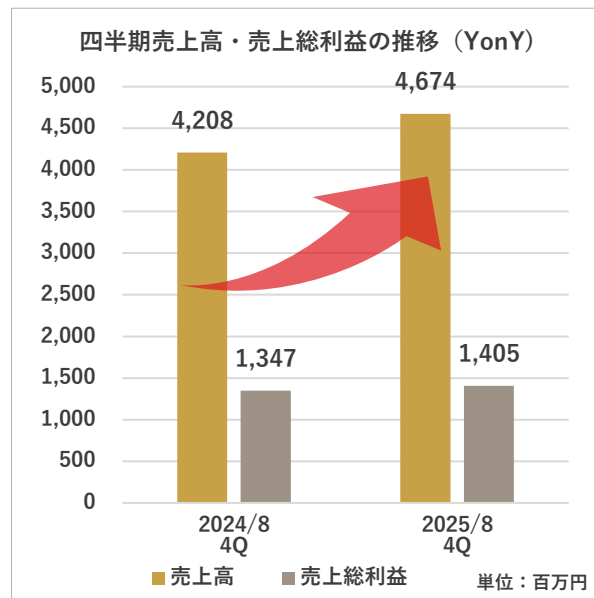
前期は大型のアドバイザー収入があったため、成長幅は減少したものの、
主力事業であるエンジニアマッチング事業の売上・利益は堅調に推移

積極投資の結果、営業利益は減少となったが、**来期以降の成長に向けた推進力を獲得**

	2025/8月期 4Q	前年同期 (2024/8月期 4Q)			2025/8月期 通期累計	前年同期 (2024/8月期 通期累計)	
	実績	実績	増減率		実績	実績	増減率
売上高	4,674	4,208	+11.1%		18,077	14,290	+26.5%
売上総利益	1,405	1,347	+4.4%		5,511	4,121	+33.7%
営業利益	△69	326	—		819	474	+72.7%
純利益	△78	137	—		494	188	+161.7%

※ 純利益は“親会社株主に帰属する当期純利益”を記載しております

単位：百万円





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

通期累計EBITDAは初の**10億円超**で着地（YonY **61.9%増**）

	2025/ 8 月期 4 Q	前年同期 (2024/ 8 月期 <u>4 Q</u>)	
	実績	実績	増減率
営業利益	△69	326	—
減価償却費・のれん償却	80	45	+77.9%
EBITDA	11	372	△96.9%
オフィス移転コスト	9	—	—
M&Aコスト	0	0	△6.1%
調整後営業利益	21	372	△94.1%

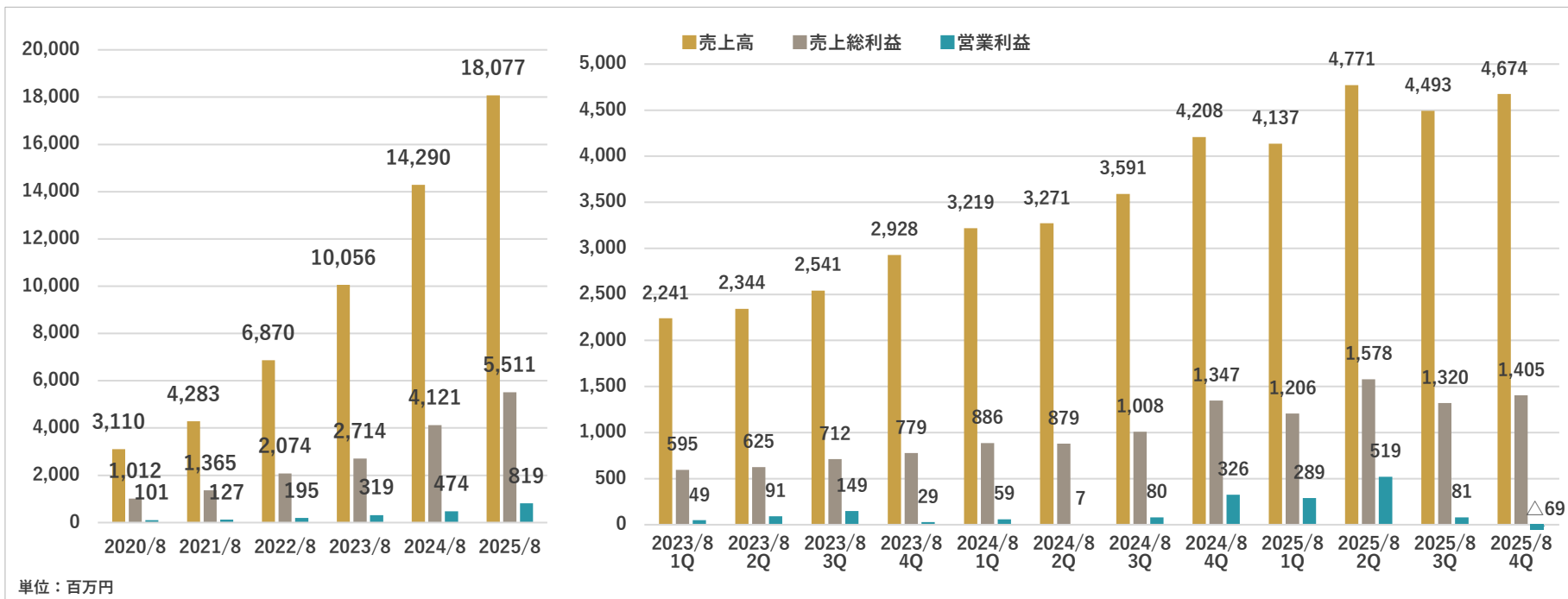
2025/ 8 月期 通期累計	前年同期 (2024/ 8 月期 <u>通期累計</u>)	
実績	実績	増減率
819	474	+72.7%
224	170	+31.8%
1,044	645	+61.9%
14	10	+44.8%
6	12	△42.6%
1,066	667	+59.7%

単位：百万円

四半期ごとの業績推移

四半期売上高**4,674**百万円で着地（YonY 11.1%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

当期も中長期的な成長を見据えた組織体制構築のための投資を中心に戦略的投資を実行
 特にコンサル・幹部人材採用に加え正社員エンジニアの採用投資を強化
 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 4Q	前年同期 (2024/8月期 <u>4Q</u>)	
	実績	実績	増減率
人件費	587	571	+2.8%
広告費	182	89	+104.2%
地代家賃	44	30	+48.5%
支払手数料	219	149	+46.8%
採用関連費	233	26	+775.5%
その他	208	153	+35.5%
合計	1,474	1,020	+44.6%

	2025/8月期 通期累計	前年同期 (2024/8月期 <u>通期累計</u>)	
	実績	実績	増減率
	2,193	1,887	+16.2%
	601	440	+36.5%
	155	113	+36.7%
	600	528	+13.6%
	490	191	+155.4%
	649	484	+34.2%
	4,691	3,646	+28.6%

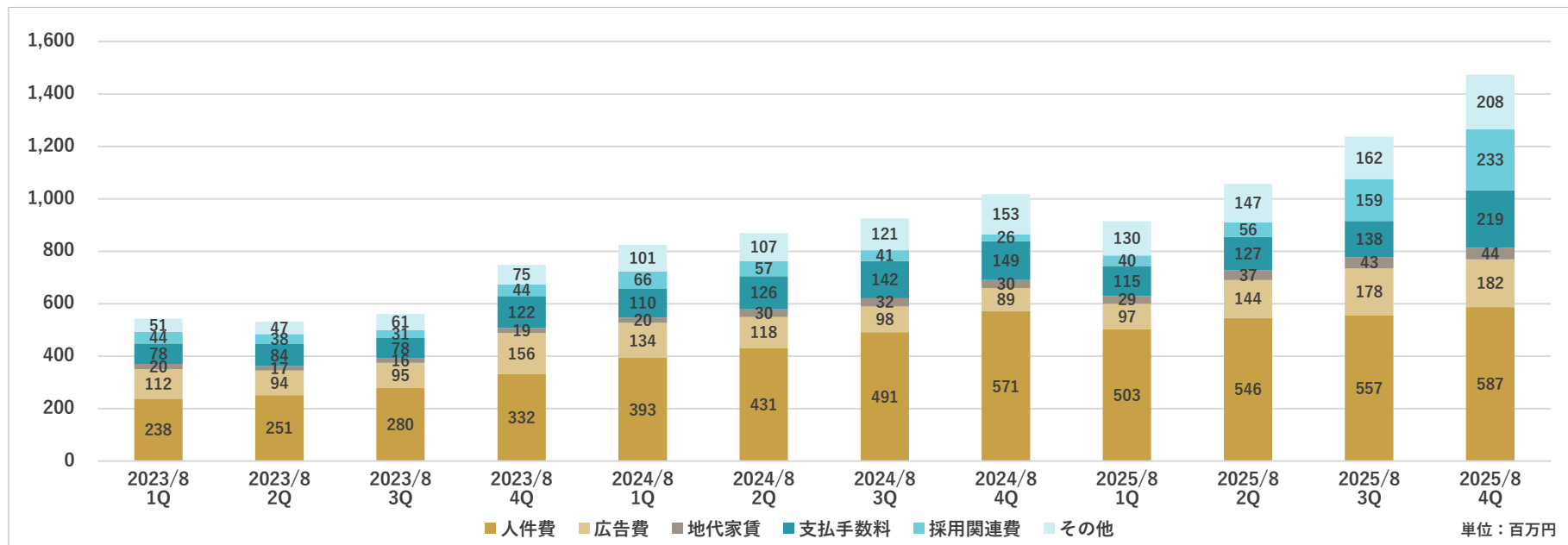
単位：百万円

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

4Qも正社員エンジニア採用を中心に、事業成長を加速させるべく大規模な戦略投資を実行
派遣事業を立ち上げチーム型参画の推進を強化、事業規模拡大を目指す



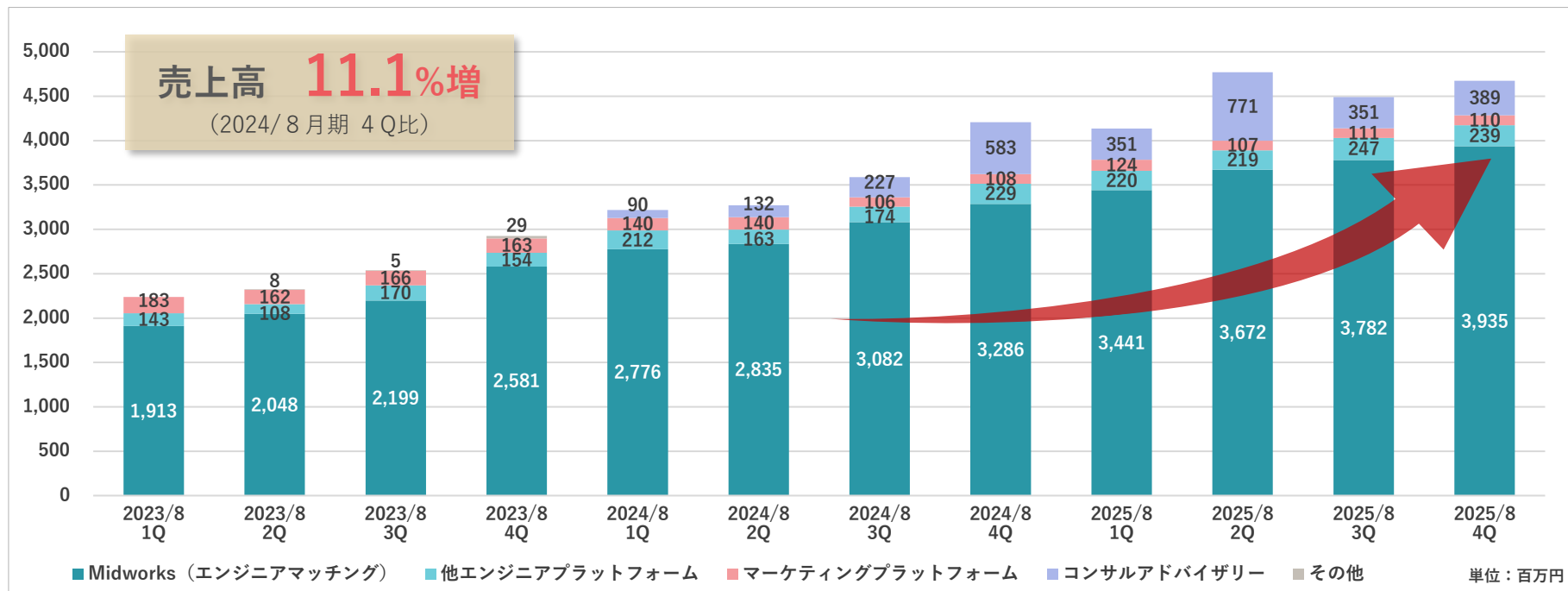


3. セグメントの業績

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**11.1%増**



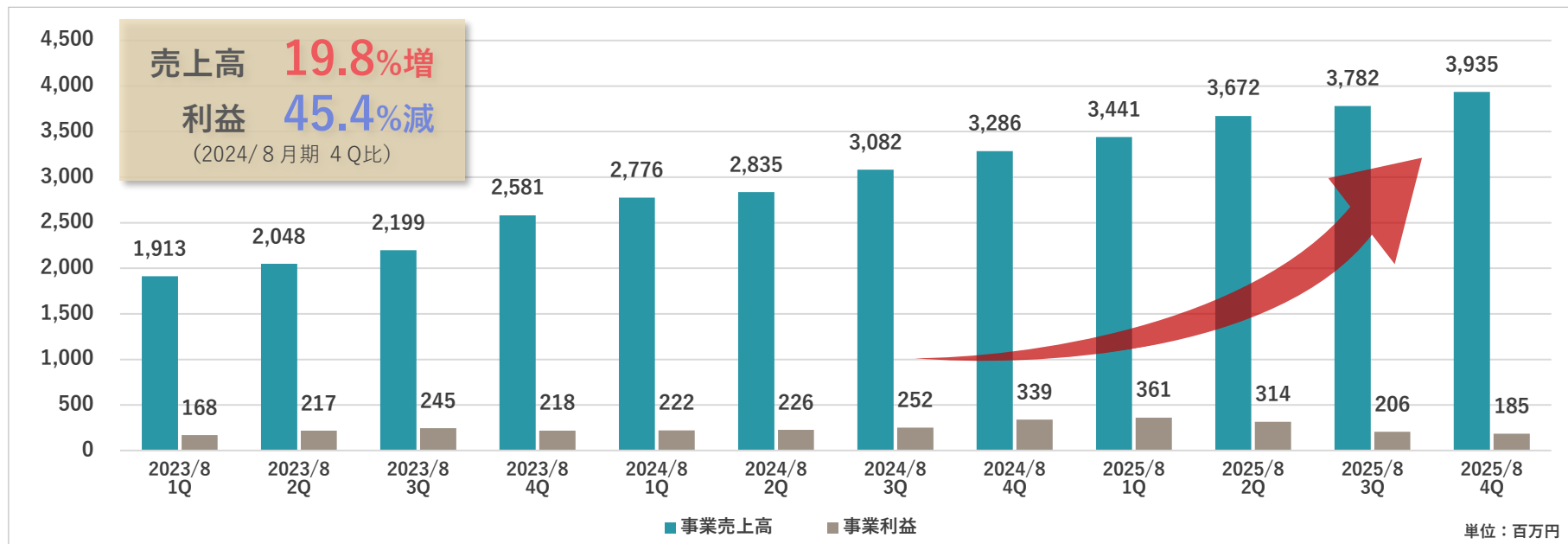
Midworks（エンジニアマッチング事業）



四半期売上高**3,935**百万円と過去最高の更新を継続

下期にかけて正社員エンジニア採用への大幅投資を実行

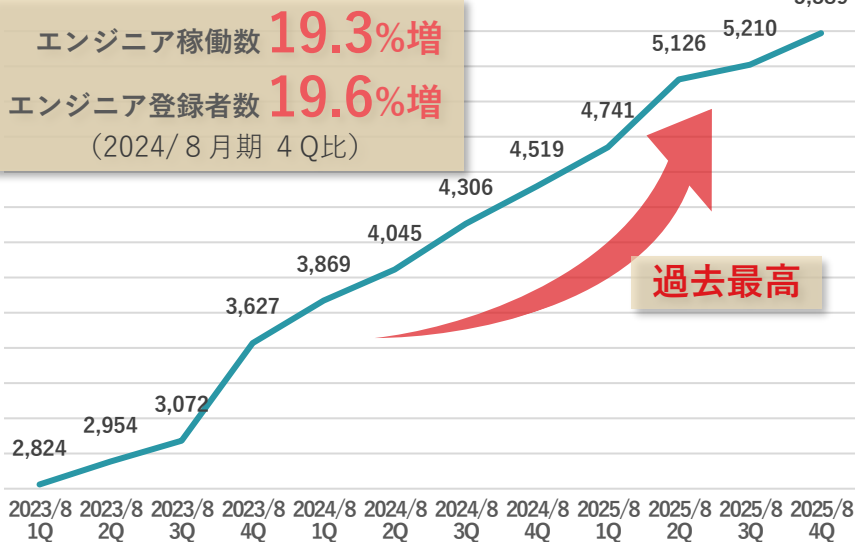
フリーランス向けの広告投資も継続し、来期に向けた成長基盤を構築



Midworks（エンジニアマッチング事業）

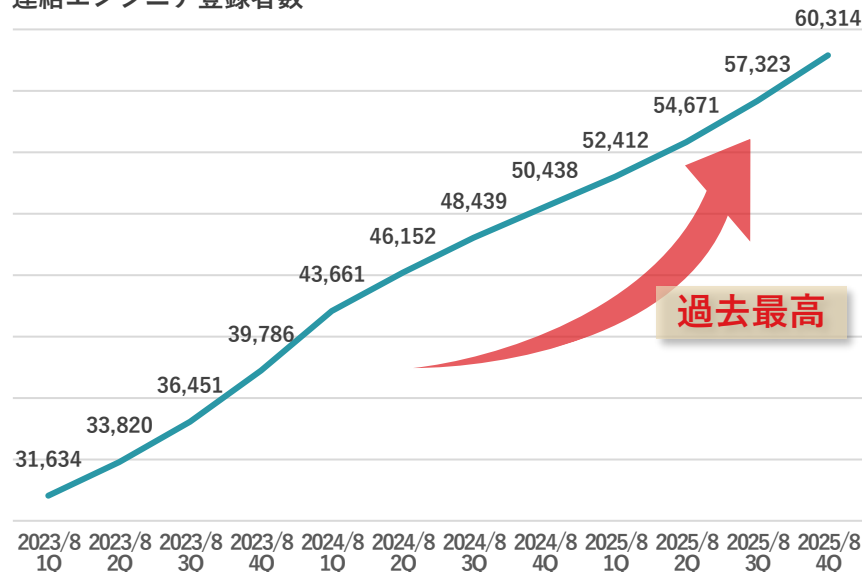
エンジニア稼働数・登録者数ともに最高値更新を継続、登録者数は60,000人を突破
2026年8月期は新たに立ち上げた派遣事業を中心に正社員エンジニアの拡充を継続
正社員エンジニアとフリーランスのチーム型参画を強化、当期以上の事業規模拡大を計画

連結エンジニア稼働数



単位：人

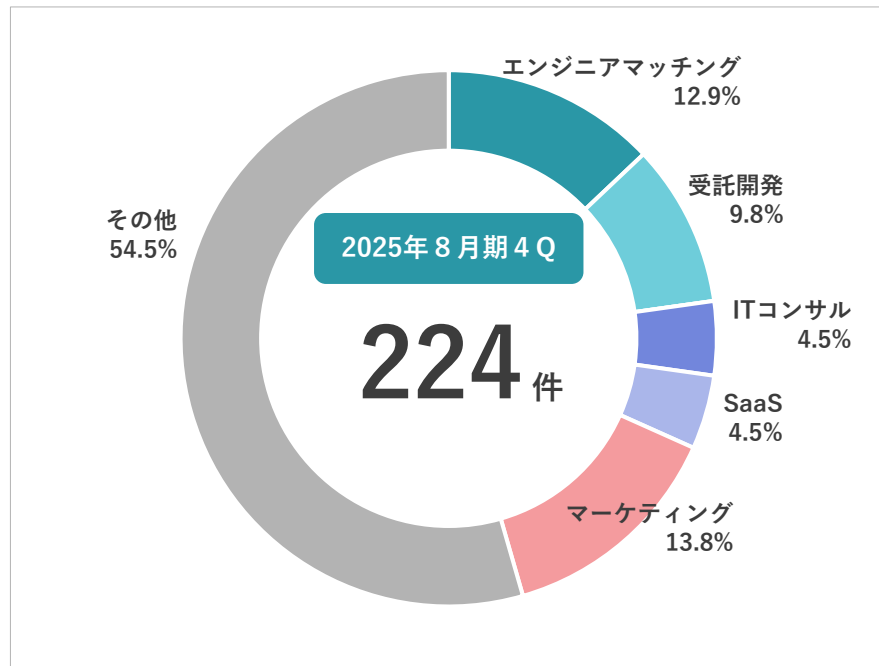
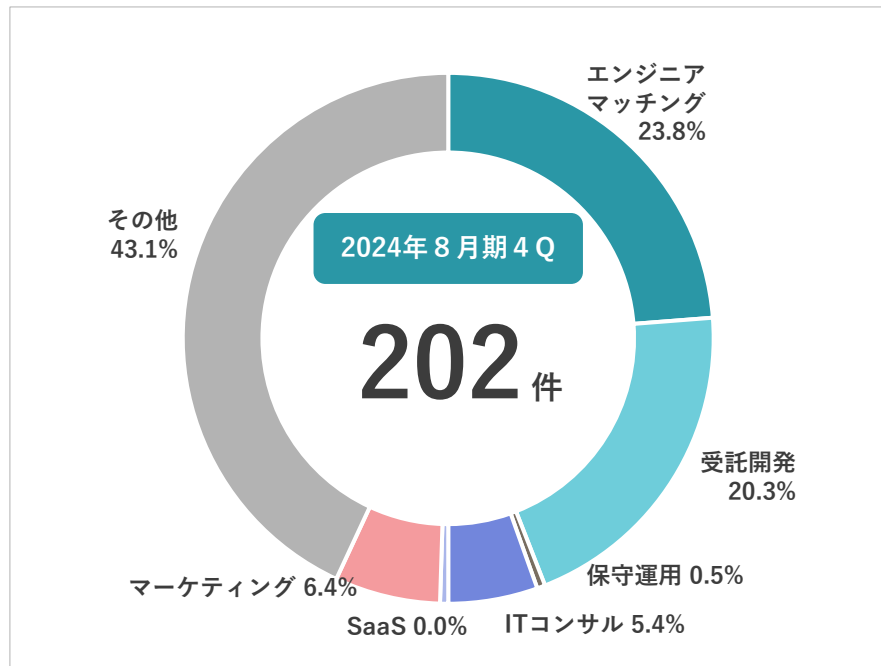
連結エンジニア登録者数



単位：人

3 Qに続き、案件検討数は前年比で増加

4 QはenableX社での3社のM&Aをクロージングするとともに、複数の案件検討を推進
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





4.2026年8月期の方針

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

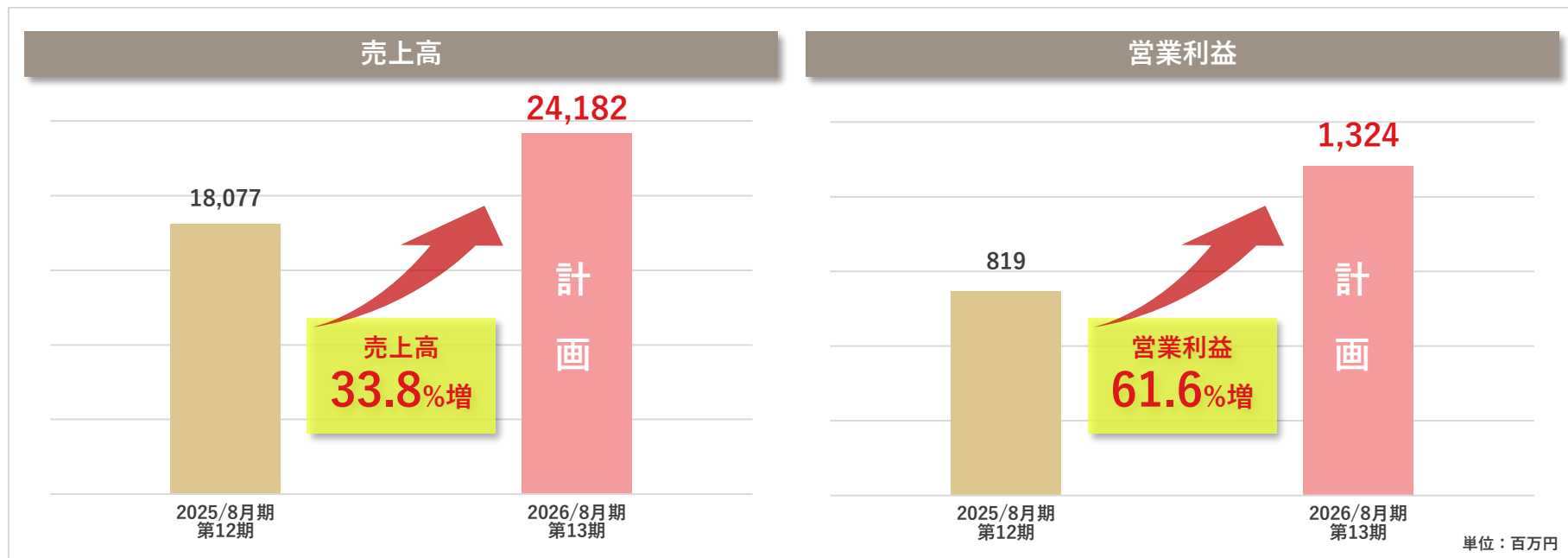
ガバナンスの強化

2026年8月期 連結業績目標



売上、営業利益とも大幅な成長を計画

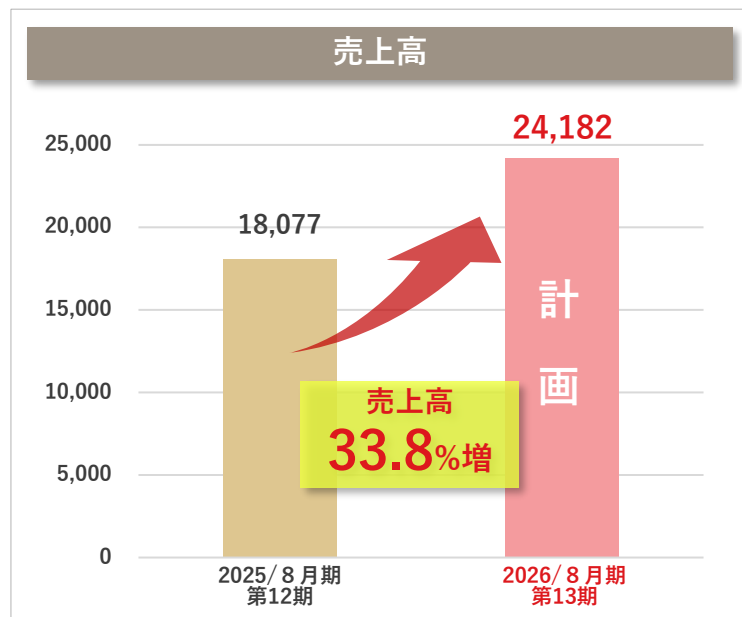
既存事業の成長を加速させるとともにM&Aによる非連続的な成長を加えることで
さらなる飛躍的な成長を目指す



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%

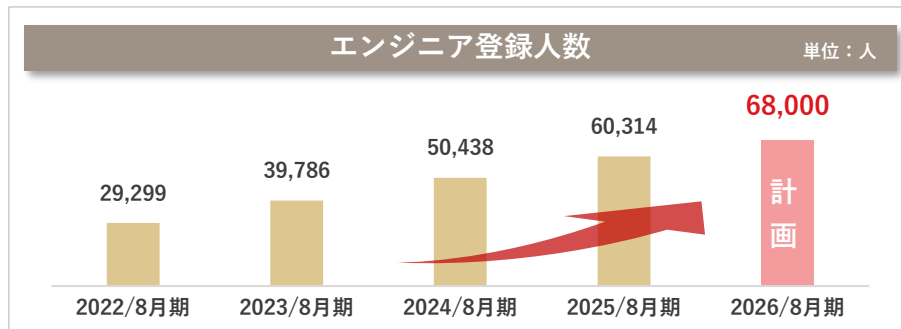
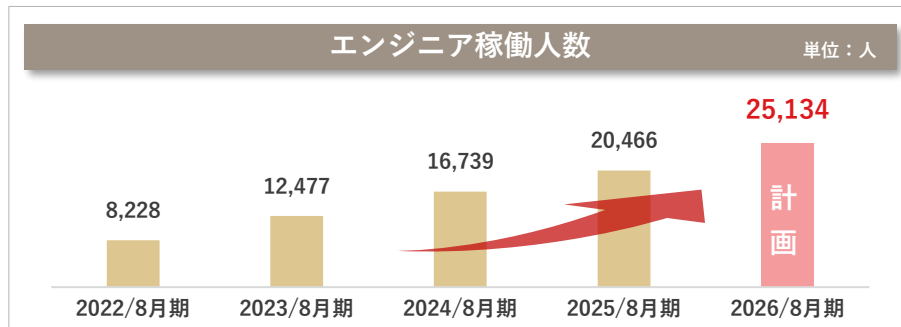
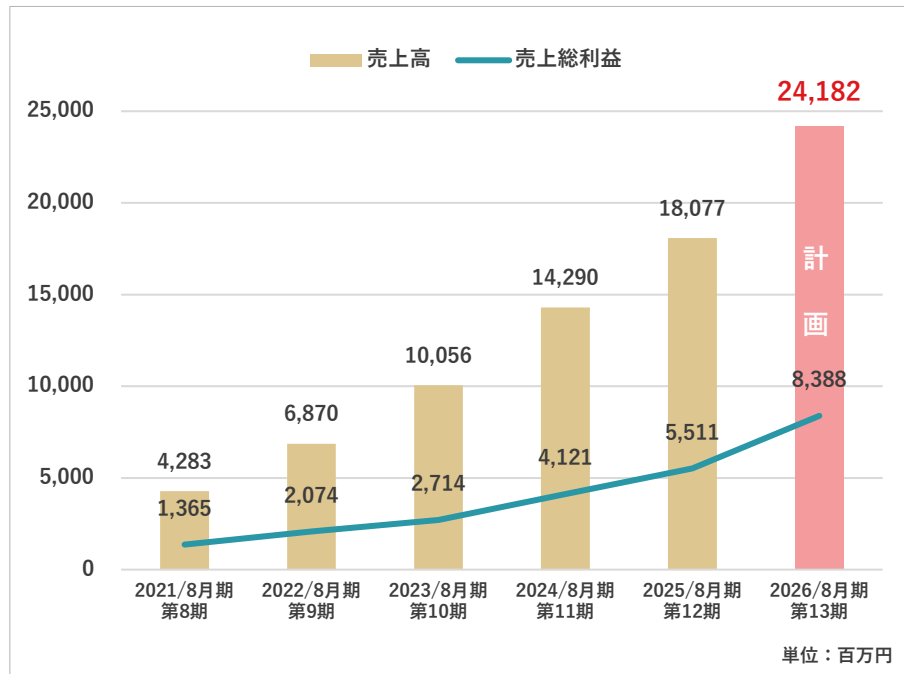
単位：百万円



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



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)

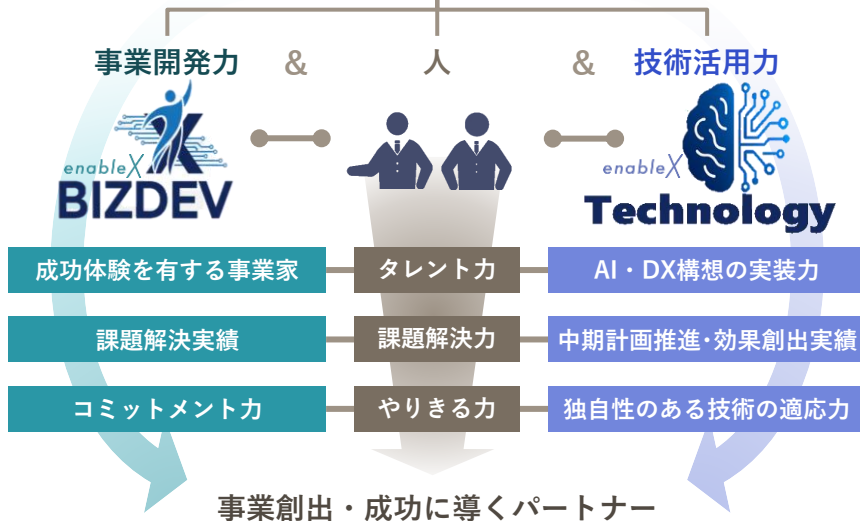


持続的な収益拡大と生産性向上を実現し
企業のマーケティング全般を担える体制へ

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

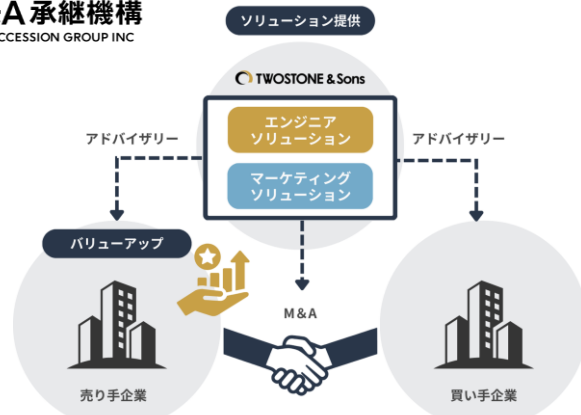
コンサル



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

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

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

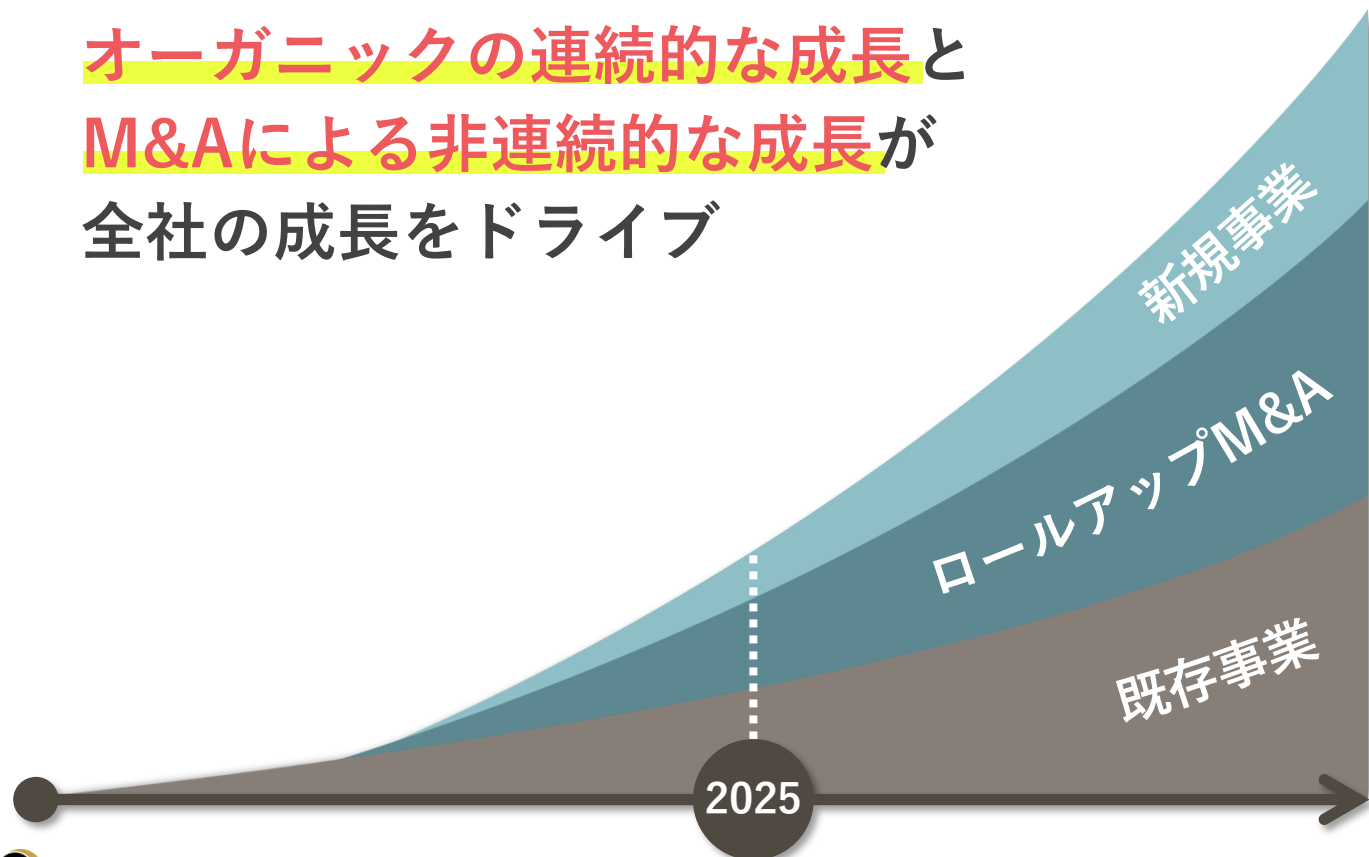
適切にEBITDAの目標を設定
のれん償却後利益が赤字となる企業のM&Aを行わない等、
のれん負けしないM&A体制の構築

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

MAPLE SYSTEMS

B

+ 買収先企業

Midworks

tech boost
shock the world

TechStars Agent

Digital Arrow Partners

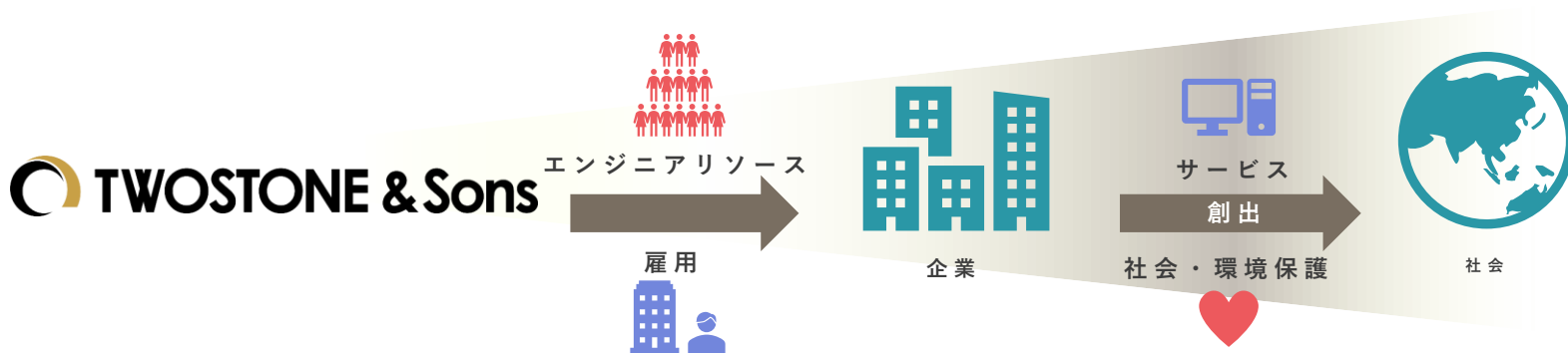
全マーケ特約代理店クラウドASP
SONOSAKI

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

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

Governance



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

Social



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

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

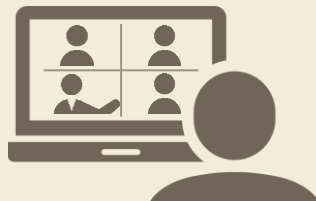


CO2削減効果

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



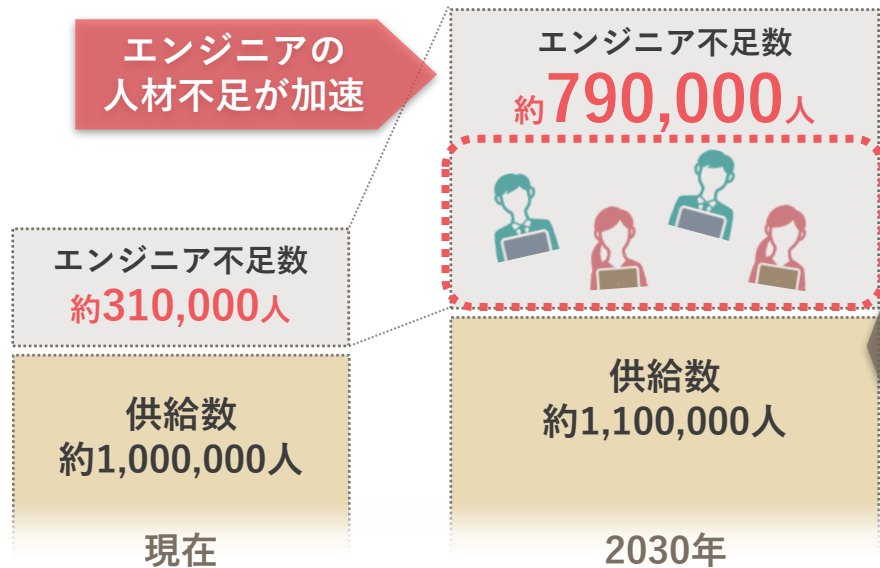
CO2削減効果

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

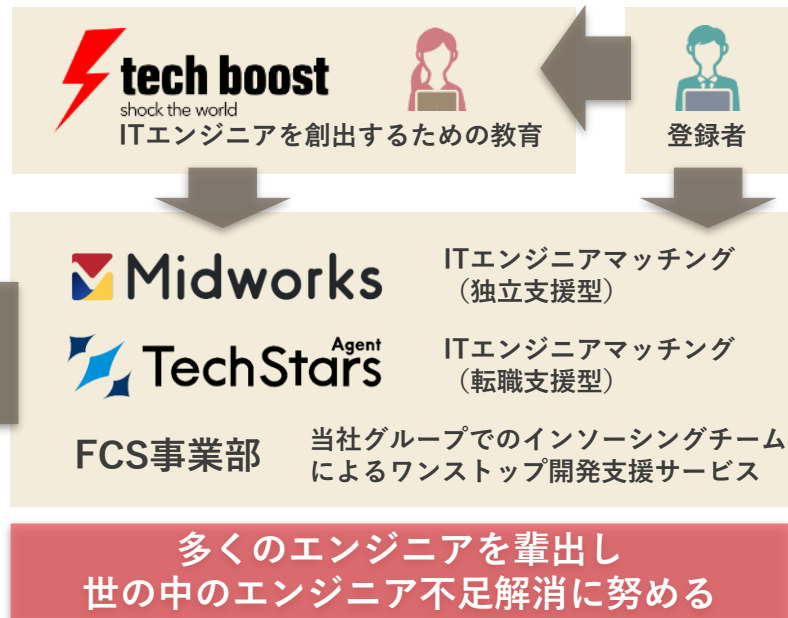
今後の日本で深刻な問題となると予測されるITエンジニア不足に対し、
多くのエンジニアを育て、輩出し、フリーランスや転職支援により流動性を担保

IT人材需要数推移

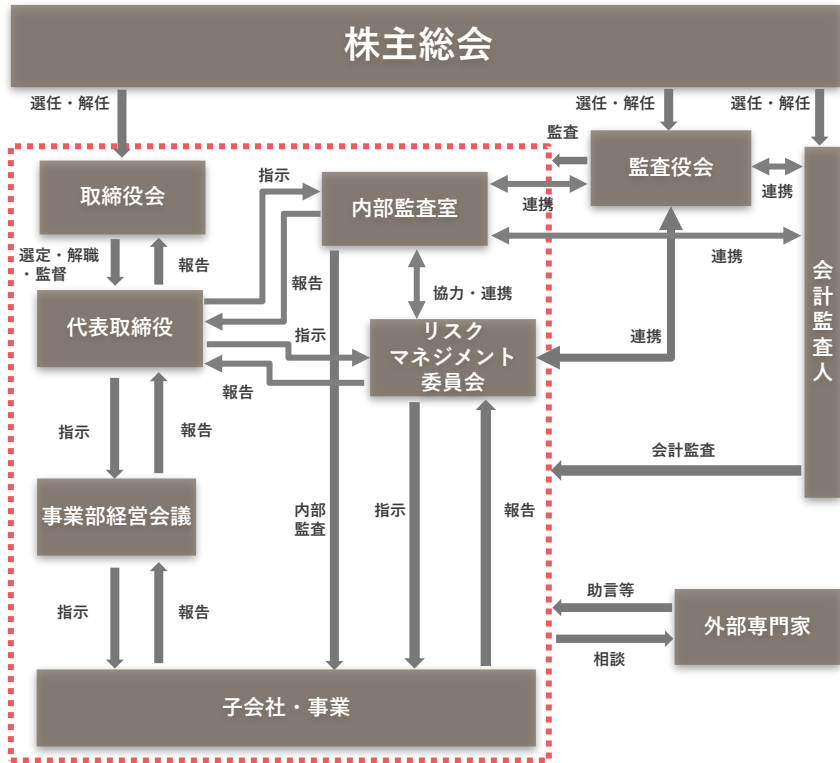


出典：経済産業省 IT人材の最新動向と将来推計に関する調査結果（2019年版）

TWOSTONE&Sonsグループの取り組み



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。

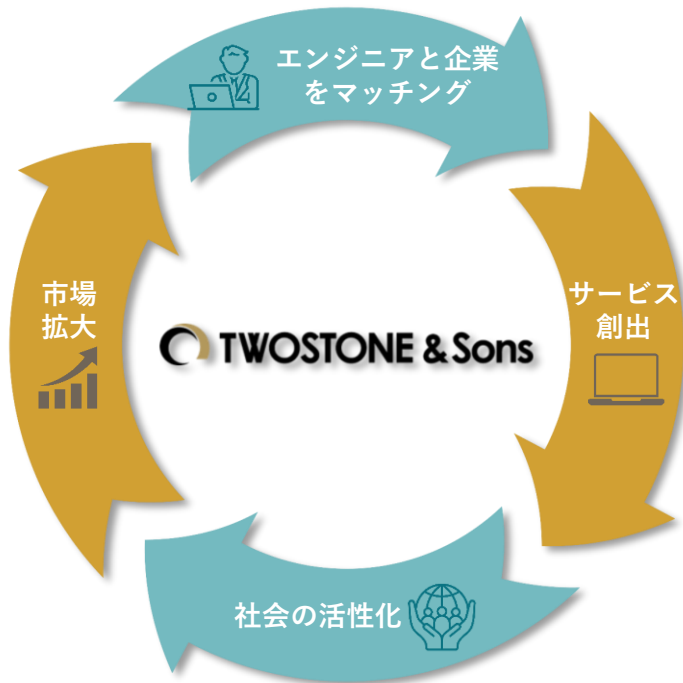
また毎月初旬に事業部経営会議を開催。各事業の実績及び今後の見込みを迅速に把握し、効率的な意思決定を行うための体制を構築。

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



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 ユーザー稼働数の最大化

- ・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

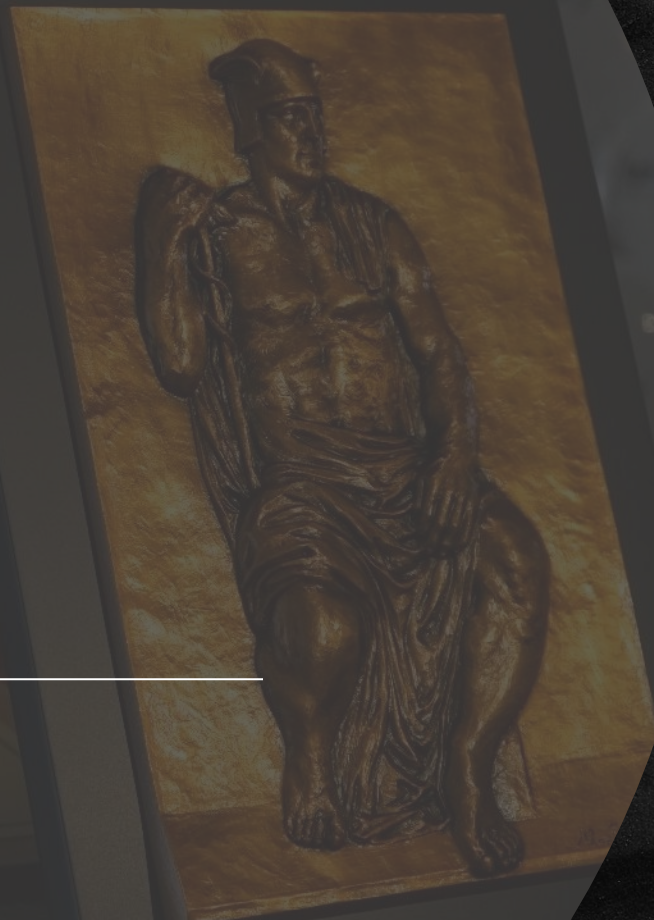
創出される価値の合計

1人あたりのユーザーによって創出される顧客に対しての価値提供力

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





通期決算補足情報

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

	2025/ 8 月期末	2024/ 8 月期末	
	実績	実績	増減率
流動資産	7,216	5,872	+22.9%
現預金	4,557	3,698	+23.2%
固定資産	2,731	1,229	+122.1%
総資産	9,947	7,101	+40.1%
流動負債	3,931	2,866	+37.2%
固定負債	2,548	1,349	+88.8%
純資産	3,467	2,885	+20.2%

単位：百万円



狂争

- VENTURE SPIRITS -
FY2024 TWOSTONE & Sons 全社

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**



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



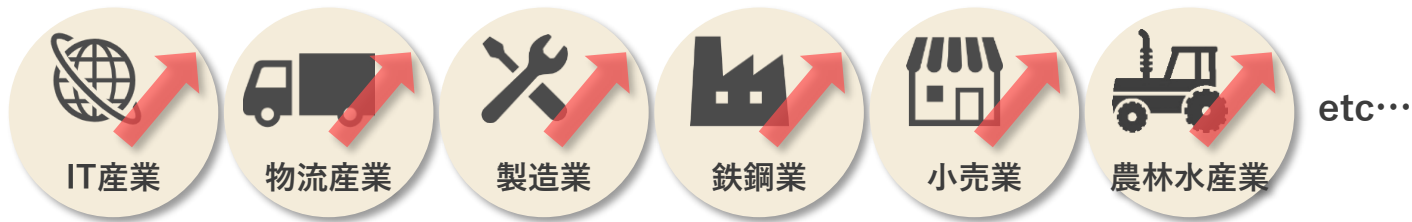
IT・戦略コンサル

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

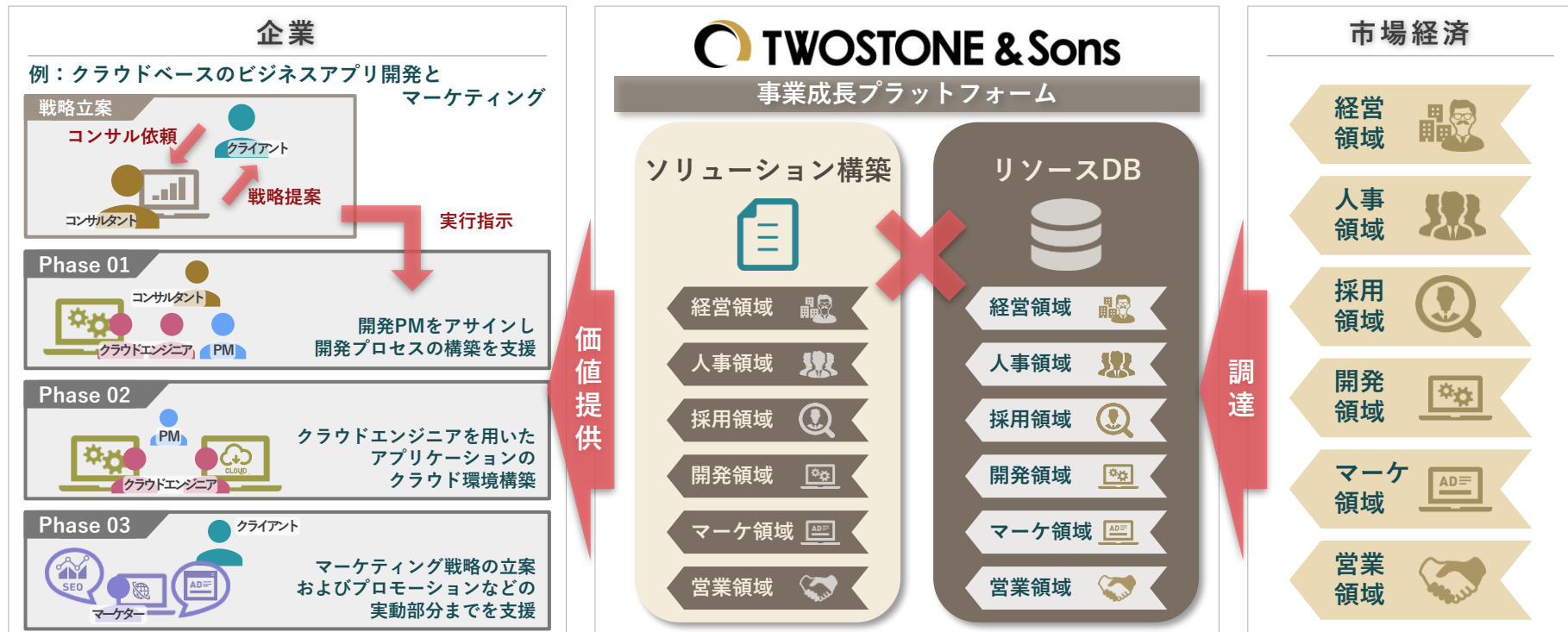


各領域の成長が
企業の売上向上
に寄与

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

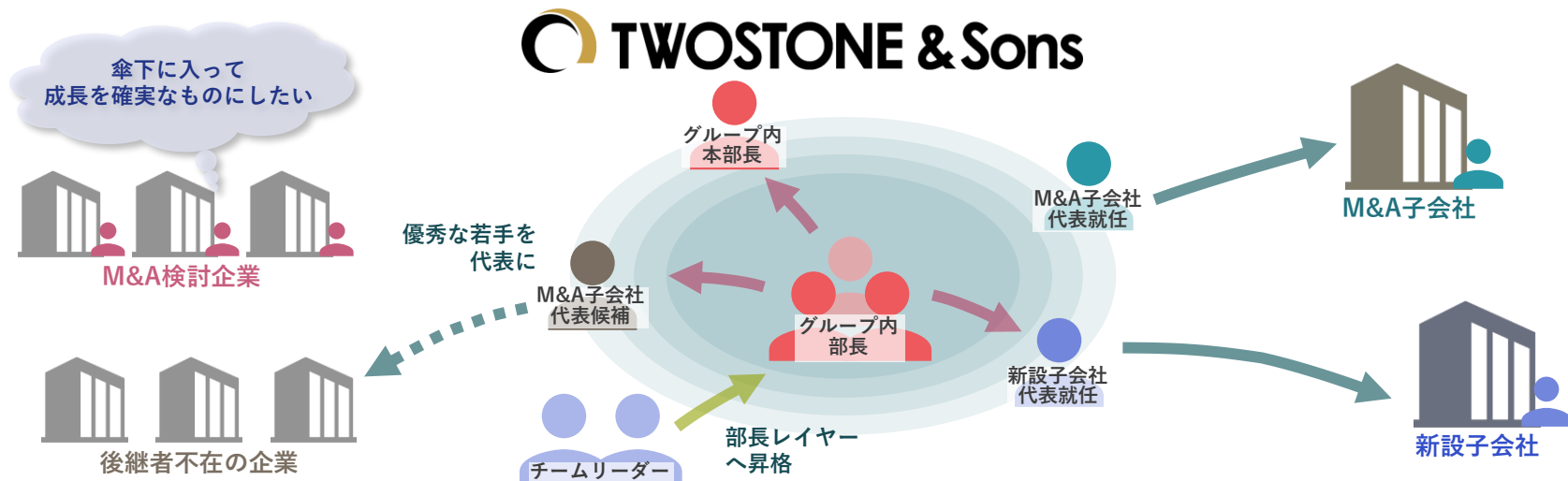
HD体制が目指すもの（②当グループの提供価値）

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

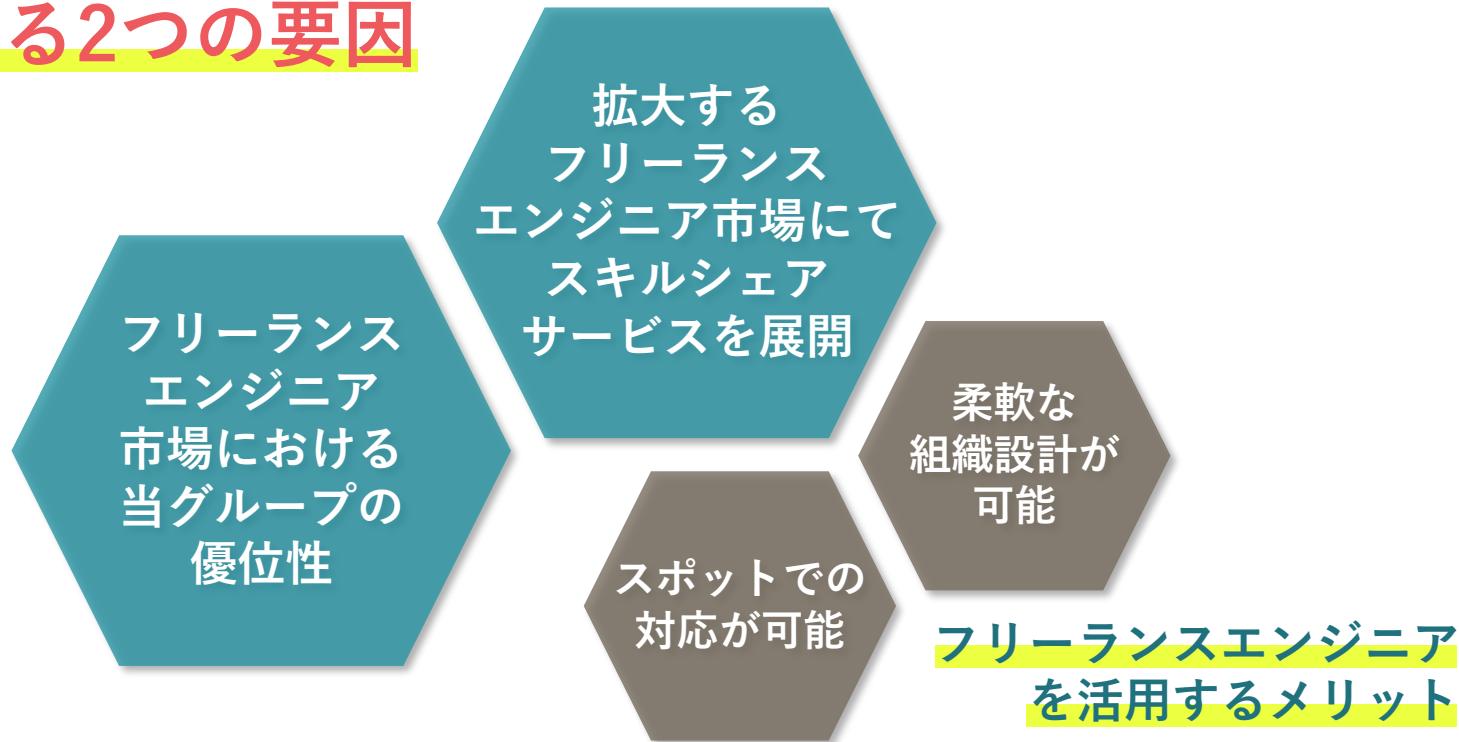




関連市場の動向、及び当社の優位性

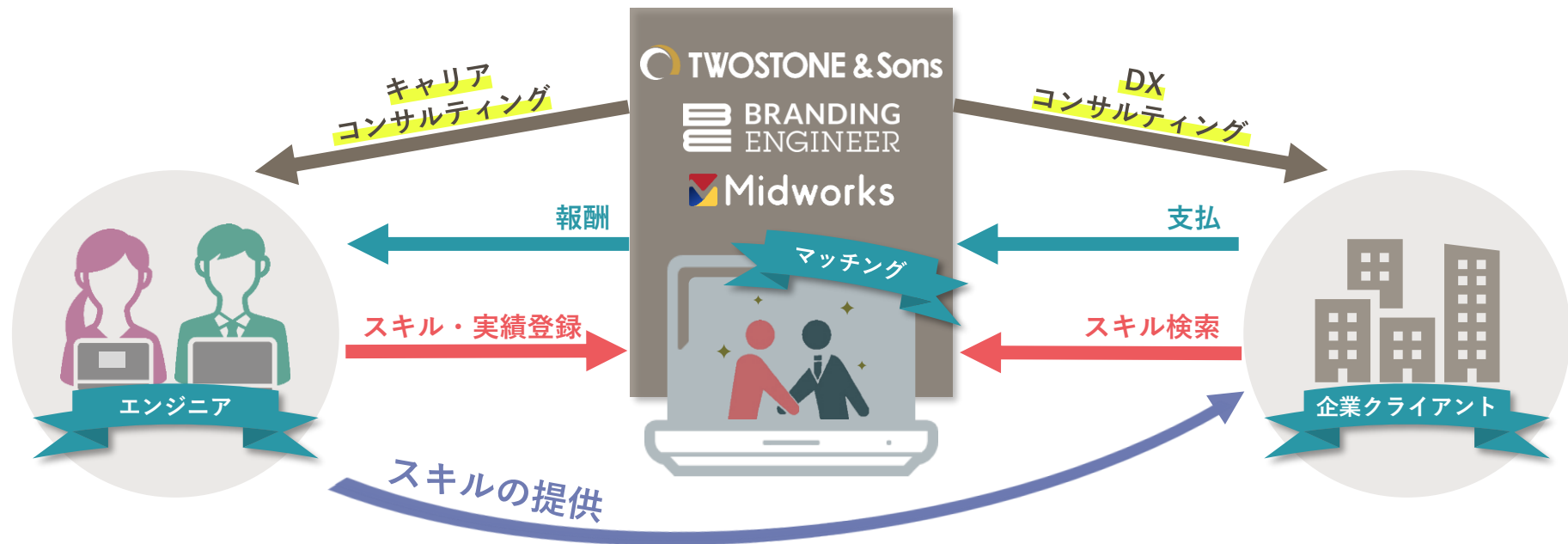
関連市場の動向、及び当グループの優位性

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

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

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



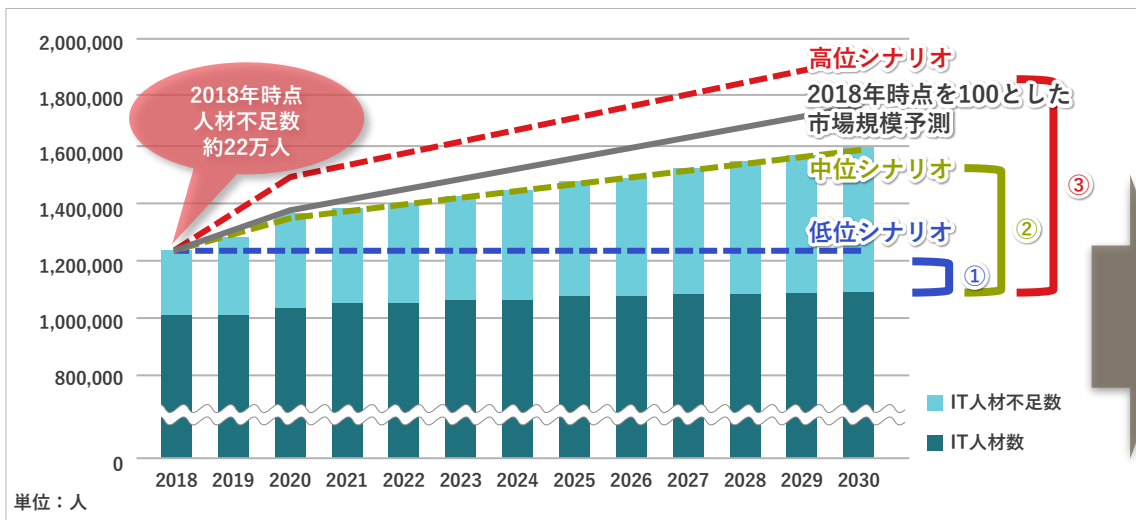
フリーランスエンジニア市場の拡大

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
 - 正社員より
高報酬
 - 様々なスキル
を習得可能
- ・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
 - ・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
 - ・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



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

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**

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

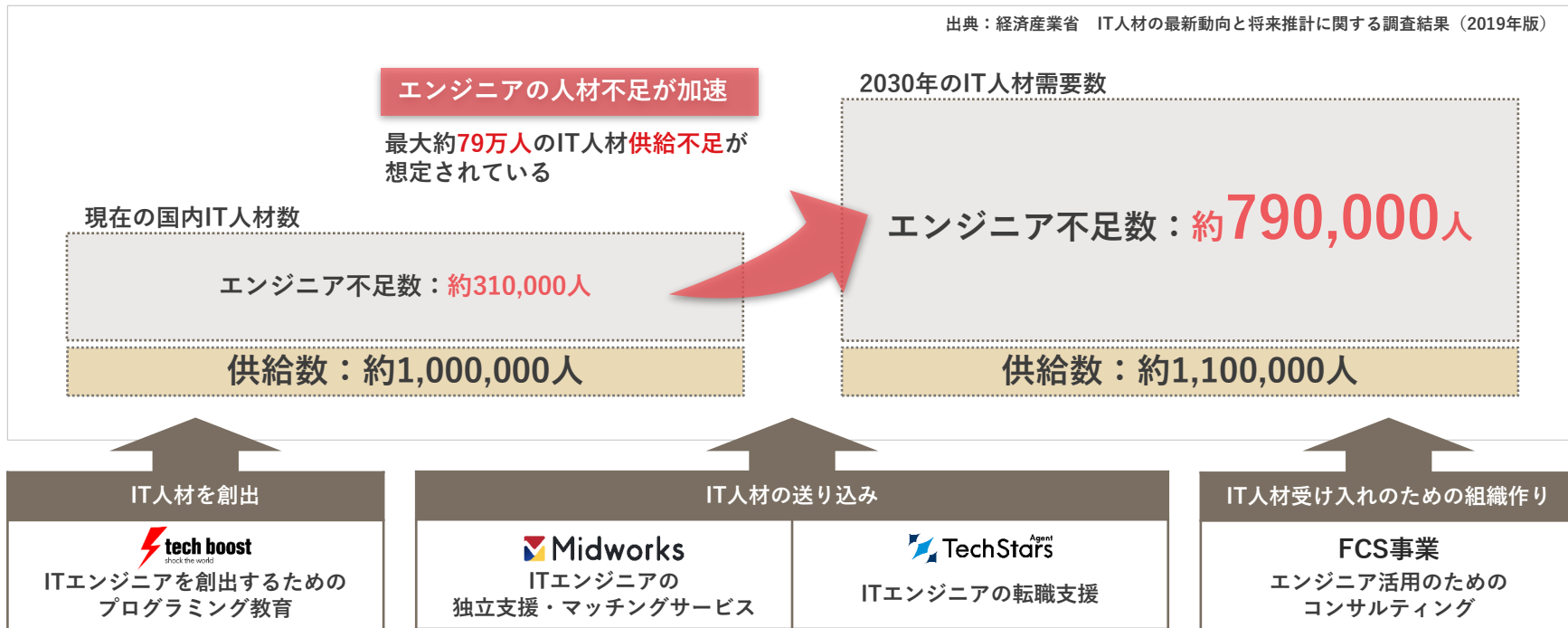
- ・ 正社員エンジニアに比べ様々な現場や様々なフェーズが経験しやすく
多様な言語やスキル習得がしやすい



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）



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

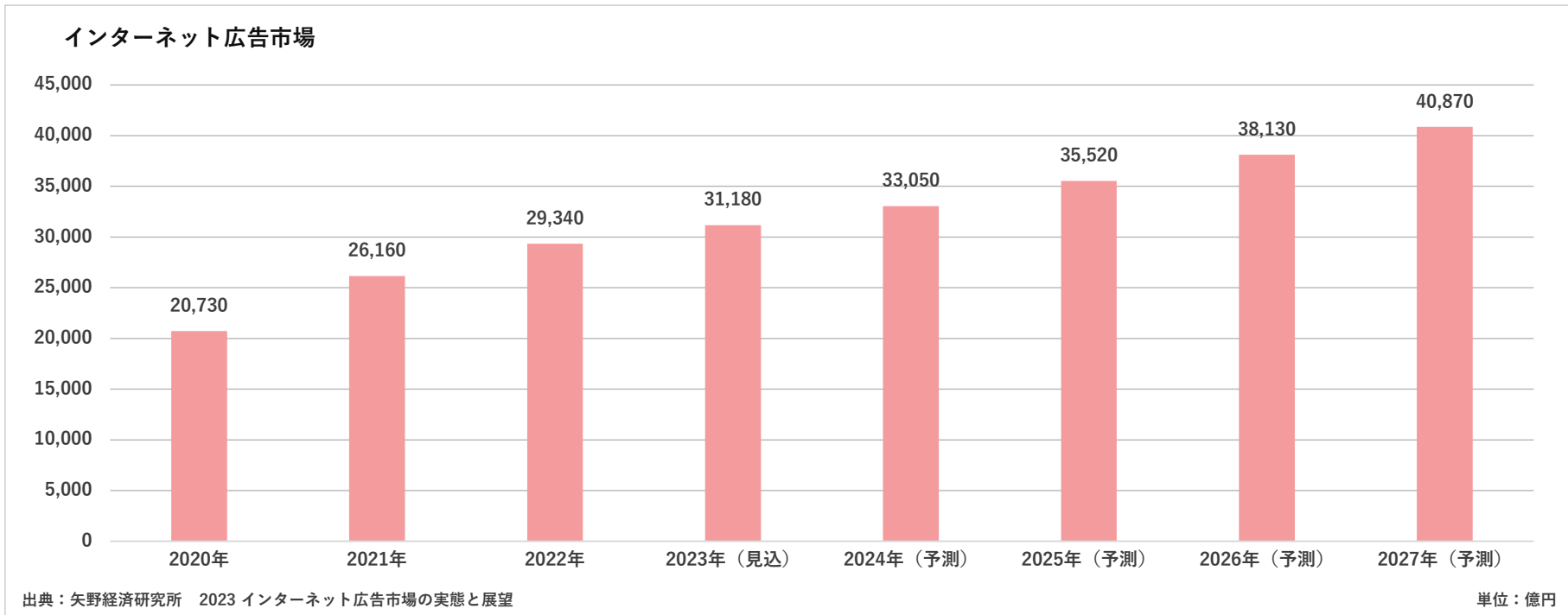
拡大するフリーランス市場
において当社はトップクラスの
知名度がある



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





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

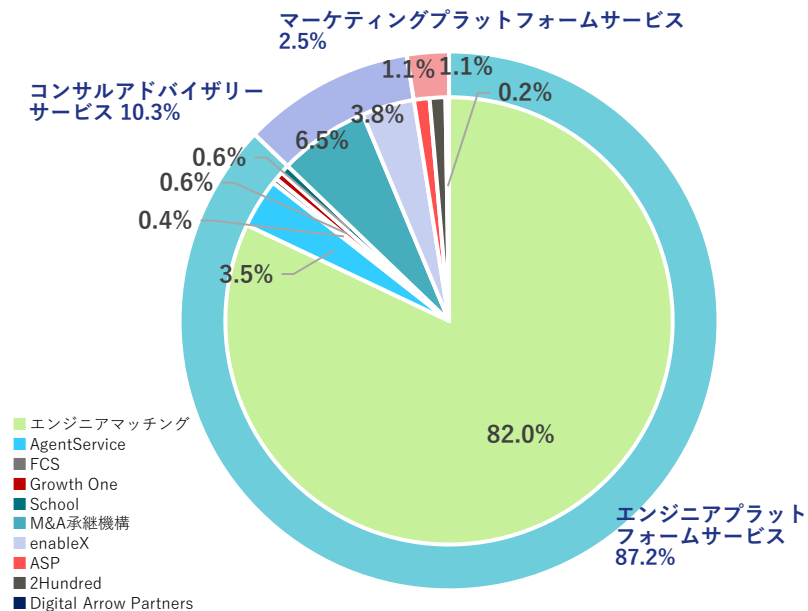
福岡県福岡市中央区天神3丁目4番8号 天神重松ビル 602号室

- 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ターが解決する「[Expert Partners Marketing](#)」の提供を開始
- 2023.6 株式会社TWOSTONE&Sonsに名称変更し、ホールディングス体制へ移行
- 2023.6 TSR株式会社の株式を100%取得し完全子会社化
- 2024.2 株式会社MapleSystemsの株式を100%取得し完全子会社化
- 2024.6 TSR株式会社にTSRソリューションズ株式会社を吸収合併
- 2024.9 株式会社Careconの株式を100%取得し完全子会社化
- 2025.4 SAICOOL株式会社の株式を100%取得し完全子会社化

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



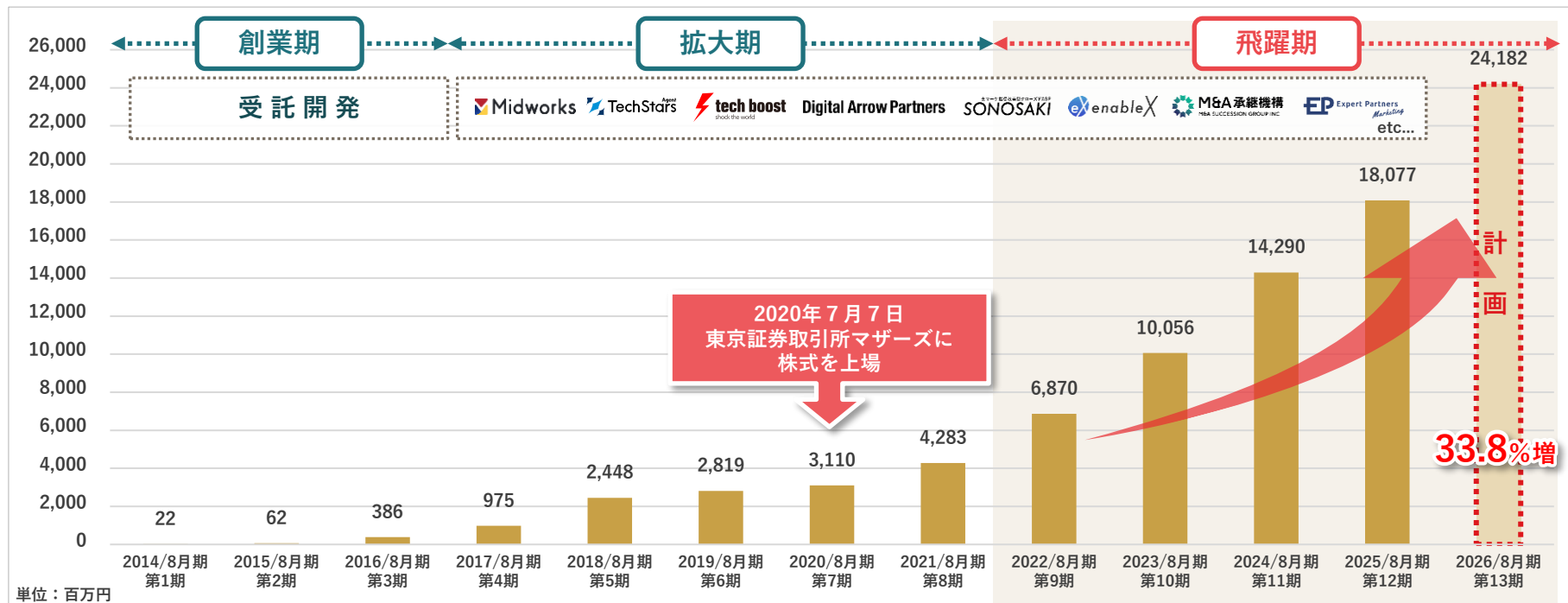
戦略コンサルティング



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



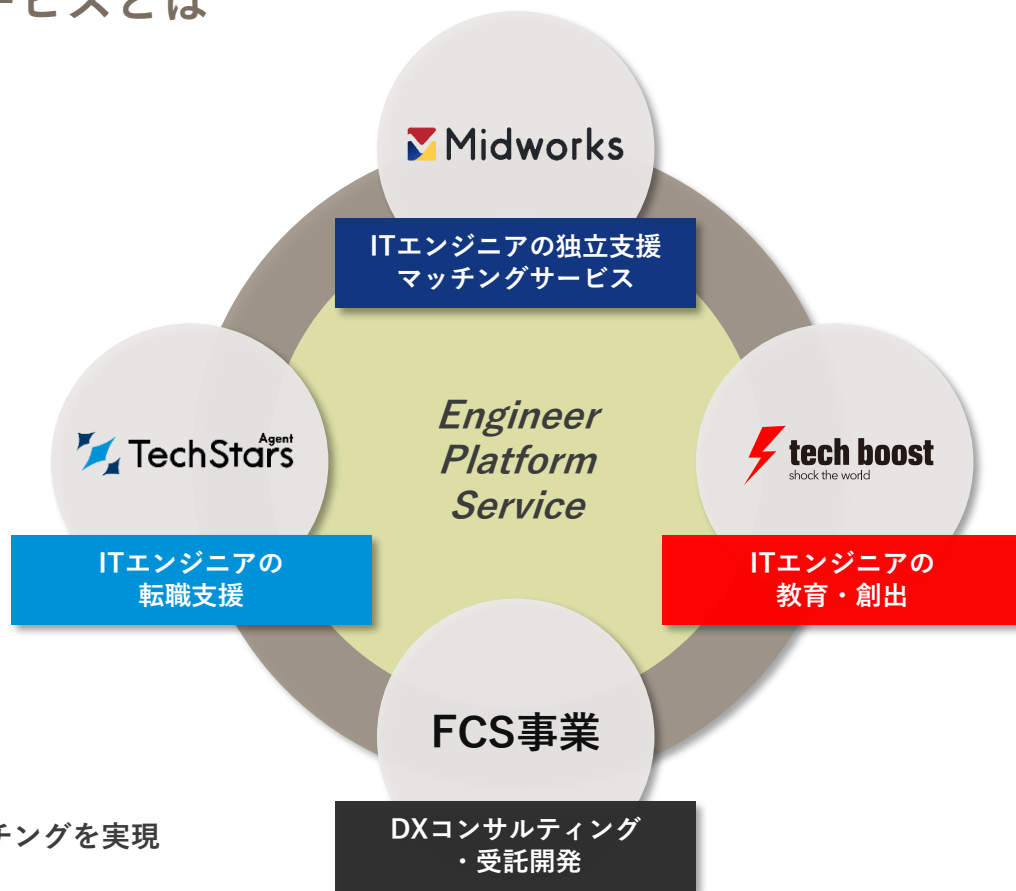
TWOSTONE & Sons ・ホールディングカンパニー



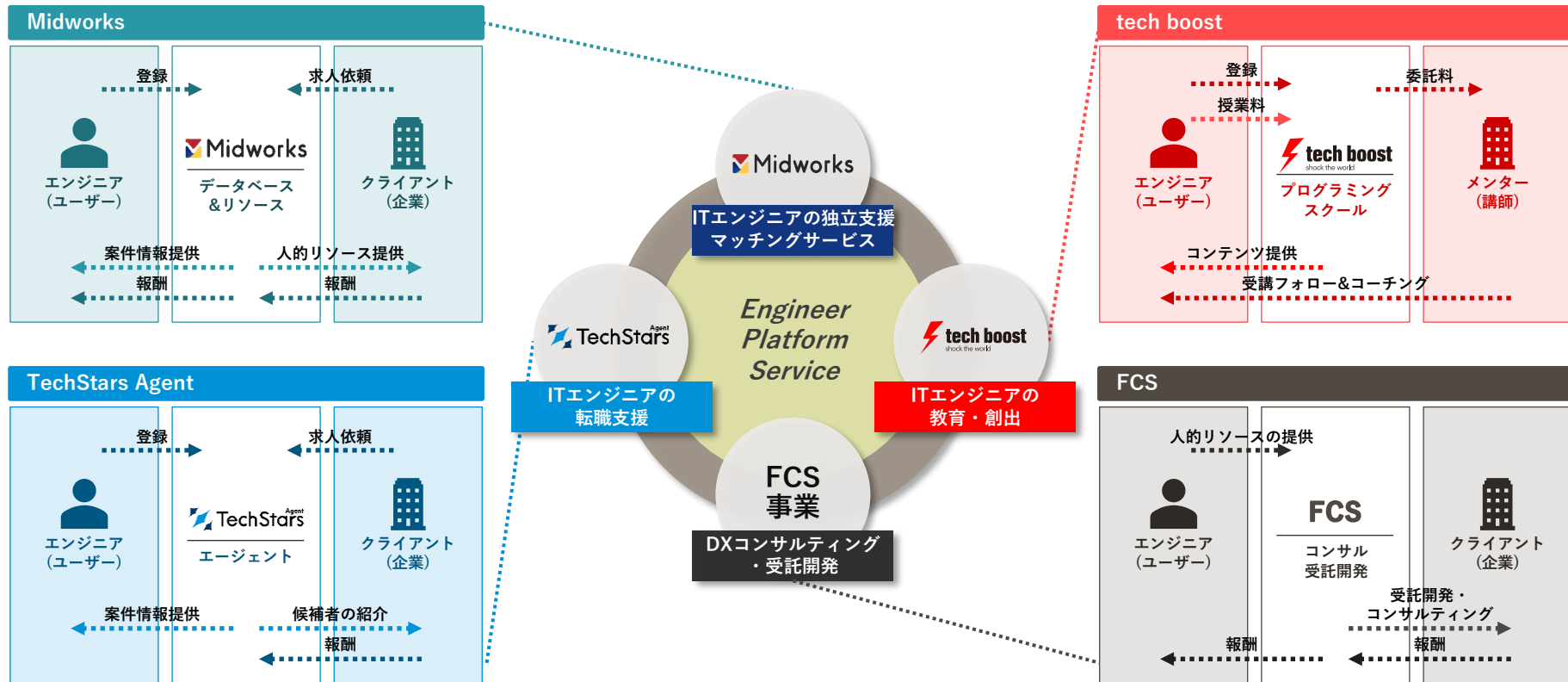
2025年8月31日時点

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



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)		-	-		-

主力事業（Midworks）の事業モデル

Midworksの売上高は、**稼働数 × 単価**

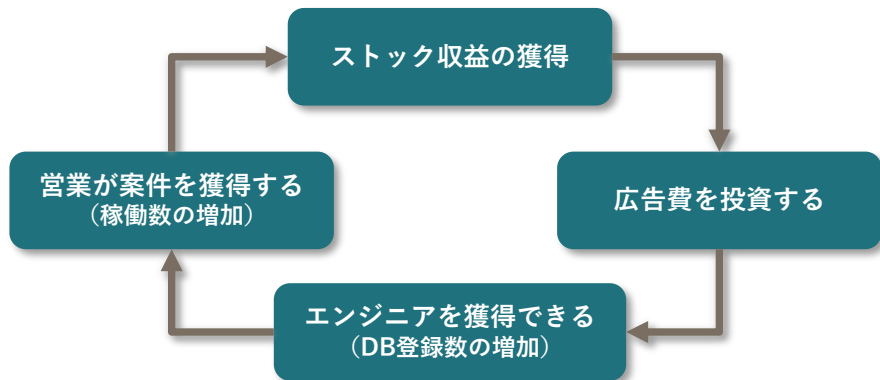
顧客企業（案件）とエンジニアの数を増やすことで、安定的な売上成長が可能に
当グループの強みであるエンジニア集客力を活かすために、以下の点に注力

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

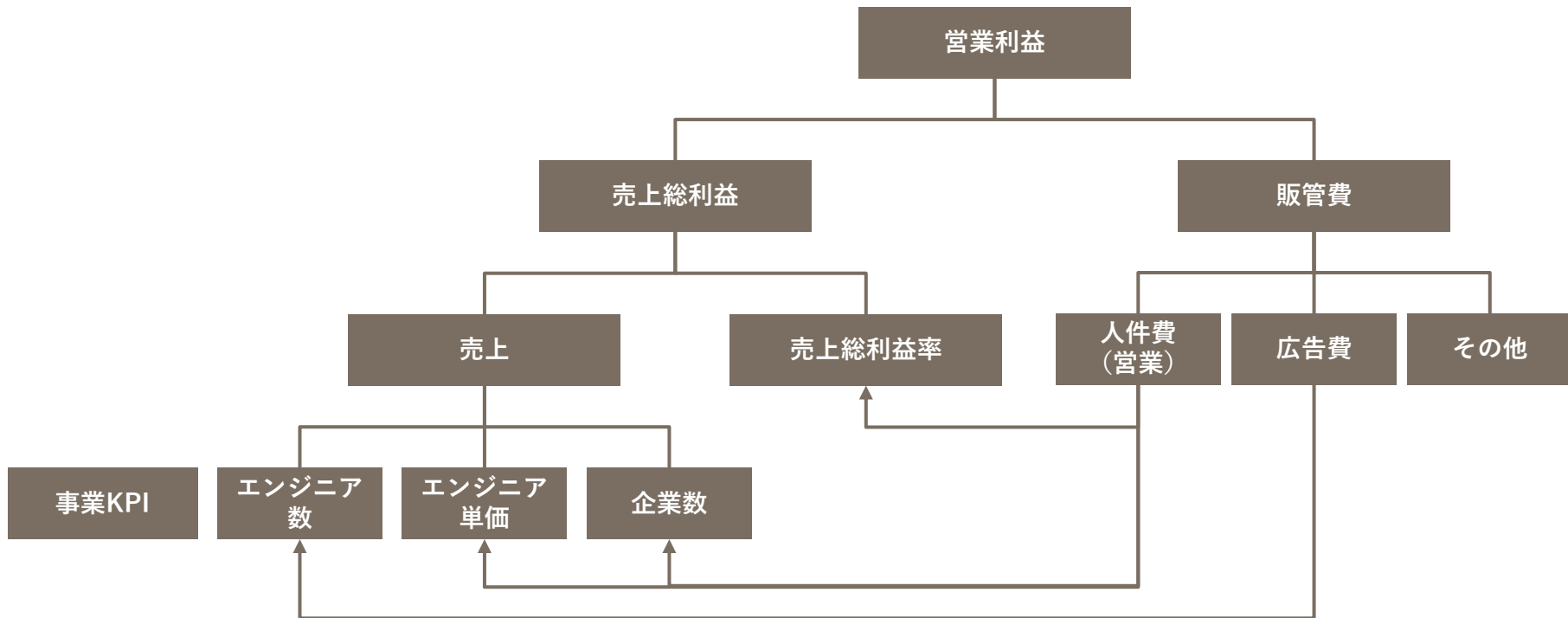
ビジネスの循環図



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

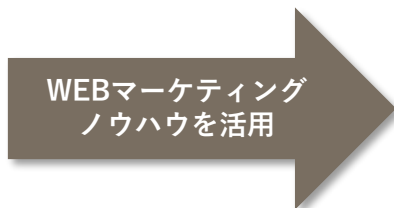
- ▶ 自社メディア運営で獲得したWEBマーケティングノウハウを活用し、企業にWEBマーケティングコンサルサービス「Digital Arrow Partners」をクローズドASPサービスとして「SONOSAKI」を提供

WEBマーケティング / クライアントソリューション

自社メディア運営



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



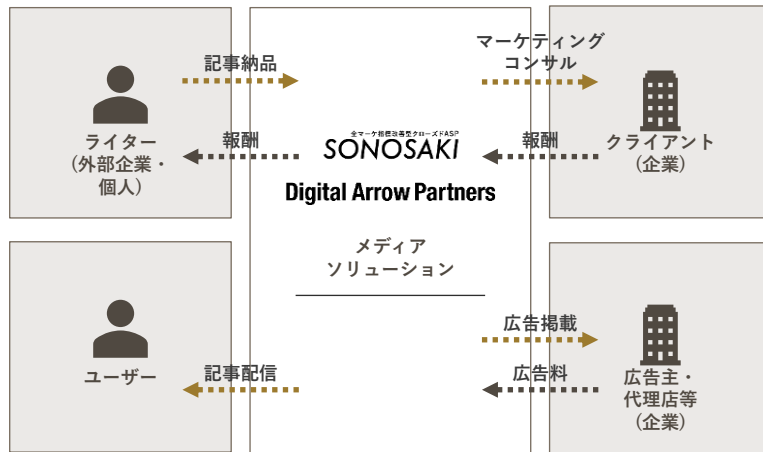
SONOSAKI



WEBマーケティングコンサル

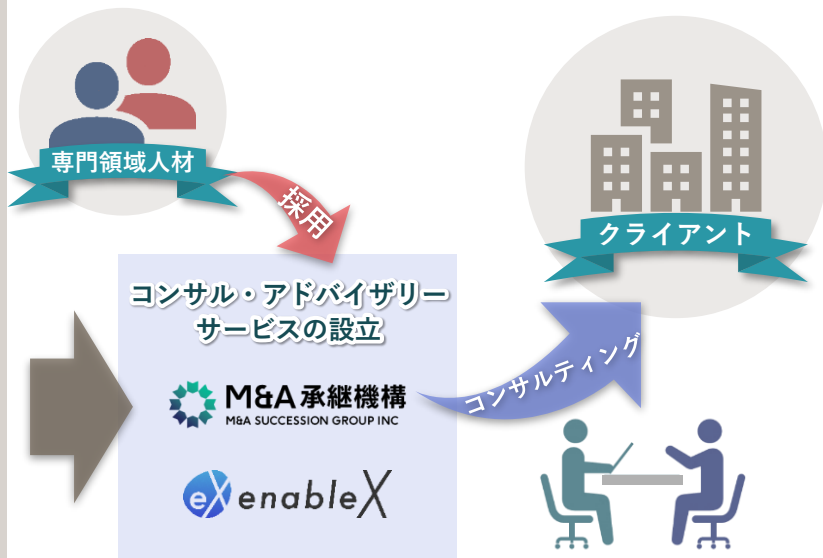
自社メディアの運営を通じて得たノウハウを活用し、SEOコンサルティングや企業のメディア立ち上げ支援、記事作成代行を中心とした、WEBマーケティングコンサルサービスを提供

WEBマーケティングコンサル



コンサル・アドバイザリーサービスとは

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・アドバイザリーサービスの主な事業

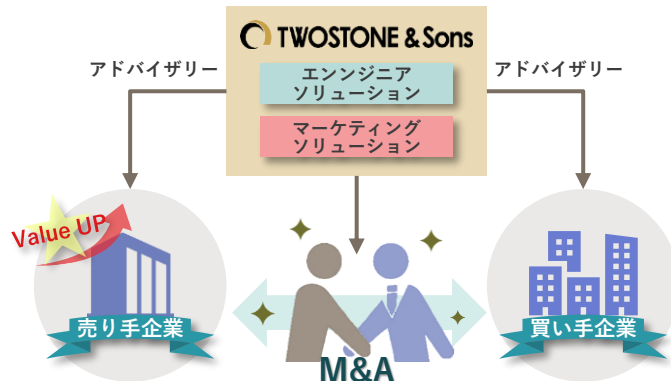
M&A承継機構 M&A SUCCESSION GROUP INC



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リーサービスを提供

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リーが可能



enableX



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

enableX

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



事業遂行上の重要なリスクと対応方針

事業遂行上の重要なリスクと対応方針（１）

以下は、成長の実現や事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性があるとして認識する主要なリスクです。その他のリスクについては、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

フリーランスエンジニア及び社員エンジニアの確保について	発生可能性	影響度	主要なリスクへの対応策
当社グループの主要事業であるMidworks事業では、外部協力企業のITエンジニア、社員エンジニア及びフリーランスエンジニアを人的リソースとして、クライアントへ常駐させています。 IT市場は今後も継続して成長する見込みであり、企業の投資ニーズも増加傾向にあると予測されることから、ITエンジニアの確保においては競合他社との競争は激しくなると考えております。 このような環境下で、ITエンジニアの労働環境の変化に適切に対応できない場合や、競合他社がITエンジニアの確保において当社より有効的なサービス提供をすることなどにより、当社が外部協力企業を含むITエンジニアを十分に確保できない事態となった場合には、当社の事業及び業績に重要な影響を及ぼす可能性があります。	低～中	中～高	フリーランスエンジニアへの独立支援サービスを提供し、社員エンジニア向けには、充実した福利厚生サービスを提供することなどにより、ITエンジニアの安定的な確保に努めております。

事業遂行上の重要なリスクと対応方針（2）

コンサル・アドバイザーサービスにおける同業他社との競争について	発生可能性	影響度	主要なリスクへの対応策
当社グループのコンサル・アドバイザー事業は、特定の許認可や資格、大規模な設備投資を必要としないことから、参入障壁が比較的低い市場であると考えております。 そのため、同業他社の新規参入や既存企業による事業拡大により競争環境が一段と激化した場合には、案件獲得競争の激化や手数料率の低下等を通じて、当社グループの収益性に影響を及ぼす可能性があります。	低～中	中	競争環境の激化に対応するため、案件獲得力の強化とサービス品質の差別化を重点的に進めております。蓄積された業務ナレッジの体系化やデータ活用的高度化により、提案力および生産性の向上を図るとともに、既存顧客とのリレーション強化や新規領域への展開を推進しております。また、ブランド価値の向上や人材育成の強化を通じて、他社との差別化を一層明確化し、持続的な競争優位性の確立を目指してまいります。

事業遂行上の重要なリスクと対応方針（3）

新規事業への投資について	発生可能性	影響度	主要なリスクへの対応策
当社グループでは、新事業開発を積極的に行っておりますが、安定収益を生み出すまでに一定の投資が必要であり、利益率を低下させる可能性があります。 また新規事業が計画通りに推移せず、投資回収が十分にできない場合、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。	中	低～中	新規事業については市場動向を十分に観察・分析し、事業計画等を慎重に検討した上で実行判断をするほか、既存事業の収益とのバランスを勘案しながら、許容できるリスクについて判断してまいります。
M&A（企業買収等）による事業拡大について	発生可能性	影響度	主要なリスクへの対応策
当社グループは、事業拡大を加速する有効な手段の一つとして、戦略的なM&Aを進めてまいります。M&Aにあたっては、対象企業の事業内容や財務内容、契約関係について詳細なデューデリジェンスを行ったのち、取締役会にて決議しております。 しかしながら、デューデリジェンスで把握できなかった偶発債務や未認識債務等が存在した場合や、M&A後の事業の統合または事業の展開等が計画通りに進まない場合には、のれんの減損処理を行う必要が生じる等、当社グループの業績に影響を与える可能性があります。	低～中	高	M&Aについては、社内だけでなく外部機関によるデューデリジェンスを行ったうえで、取締役会にて検討の上、実行判断をすることでリスクの低減を図ってまいります。 また、既存事業の収益や、借入金のバランスを勘案しながら許容できるリスクについて、判断してまいります。

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。

今後の開示について

当資料のアップデートは、今後、本決算の発表時期を目途に開示を行う予定です。

次回は 2026年 8 月期通期決算の発表時（2026年10月）を予定しております。

事業状況の情報開示など、IR活動を積極的に行うことで情報開示に努めてまいります。

