

2025年10月20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 通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 通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 通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 通期決算説明動画](#)

2025年8月期 通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 通期決算説明動画書き起こし](#)

以 上

2025 年 8 月期 通期決算説明動画書き起こし

2025 年 10 月 15 日に発表された、株式会社 TWOSTONE&Sons 2025 年 8 月期 通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 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

河端保志：こんばんは。株式会社 TWOSTONE&Sons 代表取締役 CEO の河端です。本日はお忙しい中、お時間をいただき、本当にありがとうございます。さっそくですが、2025 年 8 月期通期決算についてご説明します。

本日の流れは、こちらのスライドに記載されている順序でご説明します。なお、動画および本決算説明会の書き起こしは、来週月曜日の 20 日にアップを予定しています。

■ 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 (YonY 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 (**YonY 72.7%増**)

エグゼクティブサマリーについてご説明します。2025年8月期通期業績についてですが、通期売上高は180億7,700万円となり、前年比37億8,600万円増で着地しました。売上高および売上総利益ともに、創業以来の最高値を更新し続けています。

2025年8月期は年間を通じて、中長期的な事業拡大を見据えた組織体制強化を実行しました。特に採用投資に注力し、コンサルタントや幹部人材採用に加え、正社員エンジニアの採用も積極的行いました。その結果、通期の採用投資額は4億9,000万円と、前年比155.4パーセント増となりました。

これらの採用投資は、採用時に計上されるエージェントフィーが主な費用であるため、2026年8月期以降は費用が発生せず、採用した人材が生み出す売上や利益のみが計上される見込みです。したがって、2026年8月期以降の利益貢献を見込んでいます。

また、採用投資以外にも中長期を見据えた積極的な投資を継続した結果、販管費は前年比10億4,400万円増と大幅に増加しました。しかし、その投資額を上回る事業成長によって、営業利益は前年を大幅に上回り、72.7パーセント増の8億円超で着地しました。

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



Copyright© TWOSTONE&Sons Inc. All right reserved.

5

第4四半期の業績についてです。売上高は46億7,400万円で、前年比4億6,600万円増となりました。一部のコンサル案件の売上が次期にずれ込んだため、成長幅は縮小しましたが、主力事業である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を更新しました。

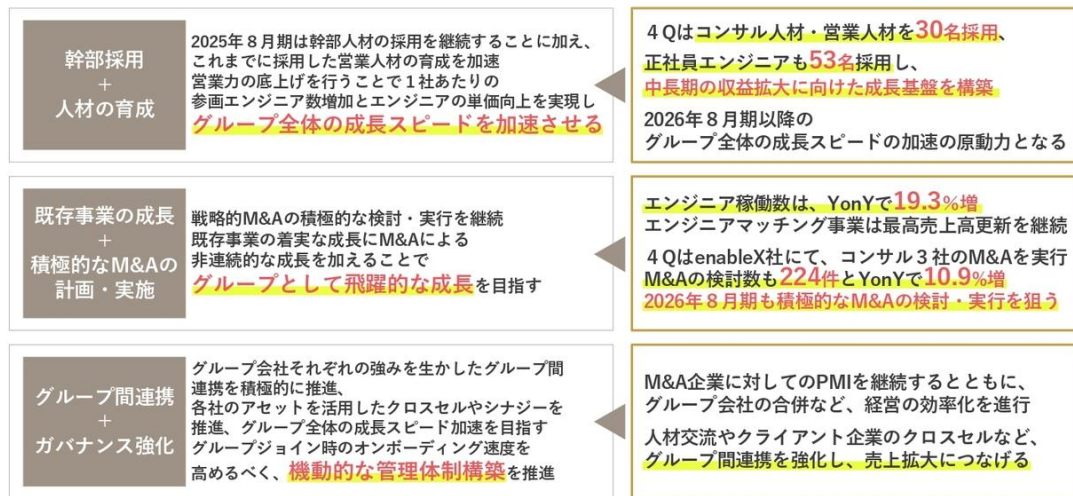
第4四半期では、第3四半期に続き、コンサル人材・正社員エンジニアの採用投資を強化しました。その結果、採用投資額は前年比2億600万円増の775.5パーセント増となりました。このことから、非常に積極的な投資を行ったことが数字からお伝えできるかと思います。

四半期営業利益は、売上のずれ込みの影響を受けてマイナスとなりましたが、この投資により、2026年8月期以降の収益拡大に向けた推進力を得ることができたと考えています。

2026年8月期においても、中長期的な成長を目指し、攻めの経営を継続します。2025年8月期比で、売上高は30パーセント以上、営業利益は60パーセント以上の成長を計画しています。

既存事業の成長に加え、ロールアップを活用した戦略的M&Aによる非連続的な成長を組み合わせ、さらなる事業拡大を目指します。

エグゼクティブサマリー③ 2025年8月期の注力ポイント



2025年8月期の注力ポイントとその進捗についてお話しします。2025年8月期では、「幹部採用と人材育成」「既存事業の成長および積極的なM&Aの計画・実施」、さらに「グループ間連携とガバナンス強化」の3点を注力ポイントとして掲げていました。

まず、幹部採用および人材育成についてですが、第4四半期においても積極的な採用投資を実施しました。その結果、営業・コンサルタント人材を30名、正社員エンジニアを53名採用し、中長期の収益拡大に向けた成長基盤を構築することができたと考えています。

こうした人材を活用し、2026年8月期以降におけるグループ全体の成長スピードを加速させる原動力としていきたいと考えています。

次に、既存事業の成長および積極的なM&Aの計画・実施についてです。エンジニア稼働数は前年同期比で19.3パーセント増加し、エンジニアマッチング事業の最高売上高更新を継続しています。

また、第4四半期においては「enableX社」でコンサル関連3社のM&Aを実行しました。M&Aの検討数も前年同期比で着実に増加しており、2026年8月期も引き続き積極的にM&Aの検討・実行を進めていきます。

次に、ガバナンス強化についてです。M&Aを実施した企業に対してPMIを継続するほか、グループ会社の合併検討などを通じて経営の効率化を推進していきます。

M&A の成功によるグループ会社の増加に伴い、引き続きグループ間連携およびガバナンスの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



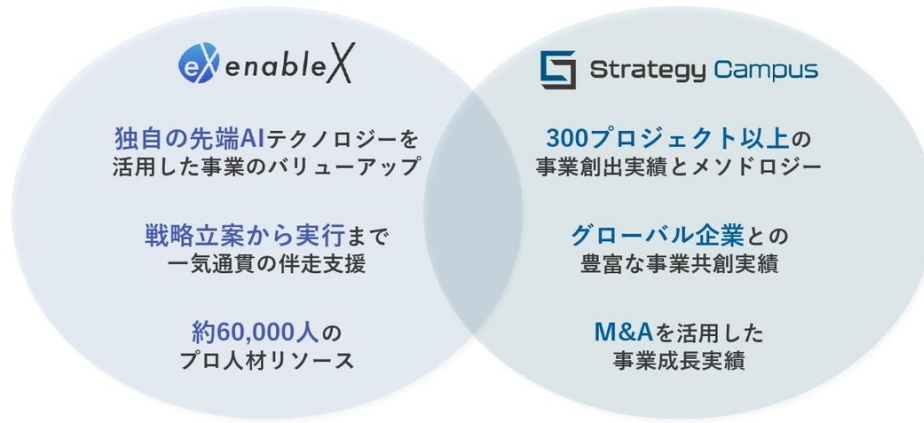
2025 年 8 月期は将来の収益拡大を見据え、正社員エンジニアやコンサルタント人材の採用に投資を強化しています。エンジニア・コンサルタント人材の採用人数は、前年比 796.2 パーセント増と大幅に増加しました。具体的には、第 4 四半期に 53 名の正社員エンジニアと 14 名のコンサルタントを採用しています。

これらの人材の採用コストは、2025 年 8 月期の費用として一時的に計上されますが、2026 年 8 月期以降はエージェント費用の計上が発生しないため、収益および利益率への貢献を見込んでいます。

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提案の強化を継続しており、第 4 四半期にはその動きをさらに強めるために派遣事業を立ち上げました。今後は、大企業の開拓を一層強化し、案件単価の向上などを目指して取り組んでいきます。

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



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

9月末に実行した当社のグループ会社である enableX 社によるストラテジーキャンパス社の M&A について、その目的と戦略的意義についてご説明します。

ストラテジーキャンパス社は、これまで多数のプロジェクトに携わり、大手企業を中心とした多種多様な事業創出実績とノウハウを有しています。

一方、enableX 社は、人材戦略や生成 AI などのデジタル技術を活用した経営支援や事業開発支援を展開しています。

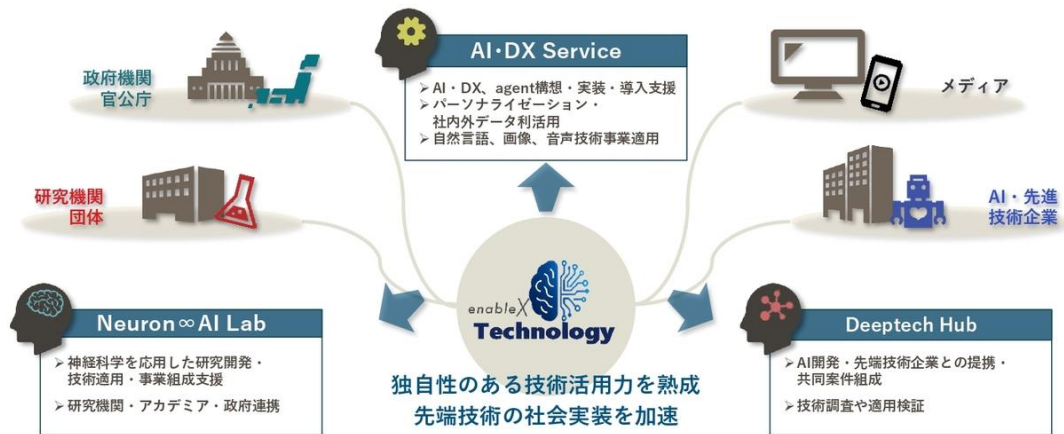
今回の買収により、支援領域が大幅に拡大し、チーム体制が一層強固になります。これを通じて、クライアントの経営課題に対し、上流から下流まで一貫した支援が可能となり、さらなる競争力および付加価値の向上が期待されます。

具体的には、ストラテジーキャンパス社が保有する支援実績およびノウハウと、TWOSTONE&Sons のグループネットワークを組み合わせることで、クロスセルの拡大や新規顧客の獲得を促進し、双方の事業成長を加速させていきます。

今回の M&A により、enableX 社および当社グループのコアコンピテンシーを大幅に強化します。ナンバーワンの次世代型事業開発ファームを目指し、サービス提供力を向上させ、大手企業の開拓をさらに強化していきます。

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



TWOSTONE & Sons

Copyright © TWOSTONE&Sons Inc. All right reserved.

9

当社グループは、AI Technology 領域を成長分野と位置づけ、enableX 社を中心として保有する AI に関する技術や知見をさらに進化させながら、「AI 時代の事業開発ファーム」を目指していきます。

顧客サービスを提供すると同時に、AI 技術の開発や事業の開拓に取り組むことで、当社グループの独自の優位性を構築し、技術の社会実装に貢献していきます。

AI Technology 領域においては、次の 3 つの方向性を考えています。1 つ目の「AI・DX Service」領域では、すでに多くの企業向けのプロジェクトを展開しており、業務効率化やデータ活用の支援を行っています。

2 つ目の「Neuron∞ AI Lab」領域は、社内で研究開発を進めている段階であり、「人と AI の思考をどのように融合させるか」というテーマに取り組んでいます。

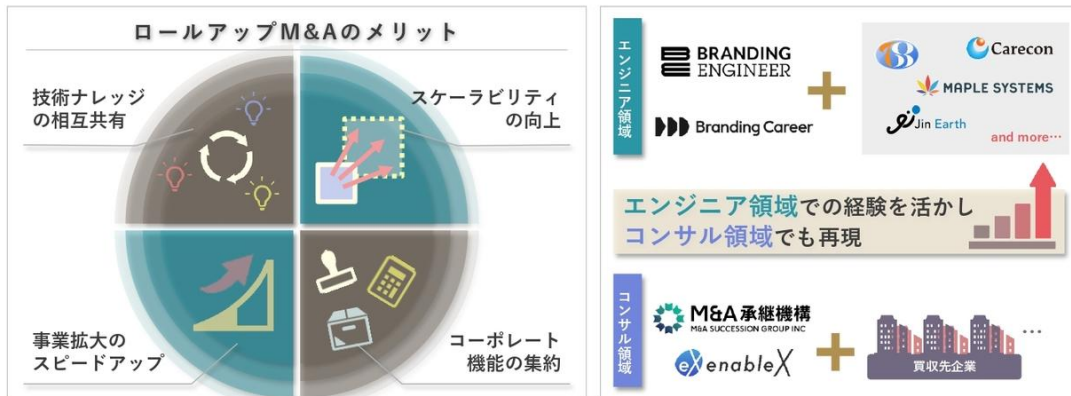
3 つ目の「Deeptech Hub」領域では、海外企業とのアライアンスを通じて独自の LLM（大規模言語モデル）構築が可能となり、国内エンタープライズ企業への提案も進めています。

このように、AI Technology を軸とした 3 つのアプローチを通じて、enableX 社を中心に当社グループ全体として新しい価値の事業創出に挑戦していきます。AI 時代における事業開発のあり方を再定義し、次なる成長を切り拓いていきたいと考えています。

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



当社の M&A 戦略についてお話しします。当社は M&A において、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を採用しています。これまではエンジニア領域を中心に実施してきましたが、この経験を活かし、コンサル領域への拡大を目指しています。

ロールアップ戦略のメリットである「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」といった特徴を活用し、戦略的な M&A を通じて非連続的な成長を目指していきます。

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

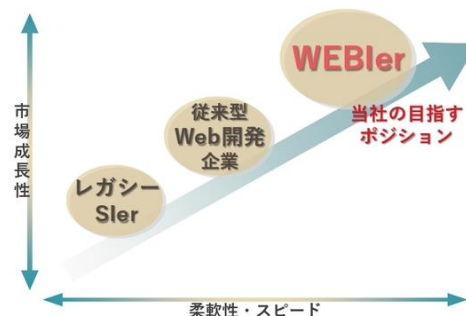
国内最大級のネットワークによるスピーディなリソース確保

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

当社グループが目指す方向性についてご説明します。当社グループは、グループとして保有する独自の優位性を活用し、「WEBIer」のポジションを確立していきたいと考えています。

現在、市場をマクロ的に見ると、クラウドとAPIを基盤としたWebシステム需要が急成長し、レガシーSierから新しいモデルへの転換が進んでいると考えられます。

そのような市場環境の中で、当社グループは「6万人を超えるフリーランスエンジニアデータベースを活用した迅速なリソース確保」「社員とフリーランスのハイブリッド参画による柔軟なチーム編成」、そして「グループ内の戦略コンサルとの連携を通じた、戦略から実装までを一気通貫で支援できる体制」という独自の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「WEBIer」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



マクロ市場環境の動向と当社の主力ビジネスへの影響についてご説明します。現在の状況を踏まえると、円安ドル高の影響もあり、今後も引き続きインフレが加速することが予測されますが、総合的に当社のビジネスにとって追い風であると考えています。

このような情勢下において、当社グループはクライアントに対する単価交渉など、インフレに対応した営業施策を積極的に実行していきます。

また、エンジニアへの還元を高めることで、創業時に掲げた「エンジニア価値向上」の実現を図るとともに、優秀なエンジニアの登録者数が増えることで、クライアントに対してより優秀なエンジニアを提供することが可能になります。その結果、クライアントの利益に貢献できると考えています。

そして、エンジニアやクライアントのメリットを実現することで、当社グループの売上と利益を向上させることができると考えており、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かたちを作っていきます。

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。

当社の紹介と市場環境についてご説明します。

ここであらためて、私の自己紹介をします。私は1989年生まれ、埼玉県出身です。大学院在学中に、「エンジニアの価値向上」を目指し、共同代表の代表取締役COOである高原とともに、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、私が代表取締役CEOとして会社の先頭に立ち、案件獲得や新規事業の立案・立ち上げ、企業との連携などを自ら行い、成長を牽引してきました。会社としては、2020年7月に東証マザーズ、現在のグロース市場への上場を果たしています。



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す」という意味で、世の中に存在する不合理な常識を破壊し、新しい価値を創出することを目標とした意思を表現しています。

当社は、このような理念に基づき、まだ常識とされていない新しい働き方に価値を提供することで、広く社会に貢献していきたいと考えています。

会社概要



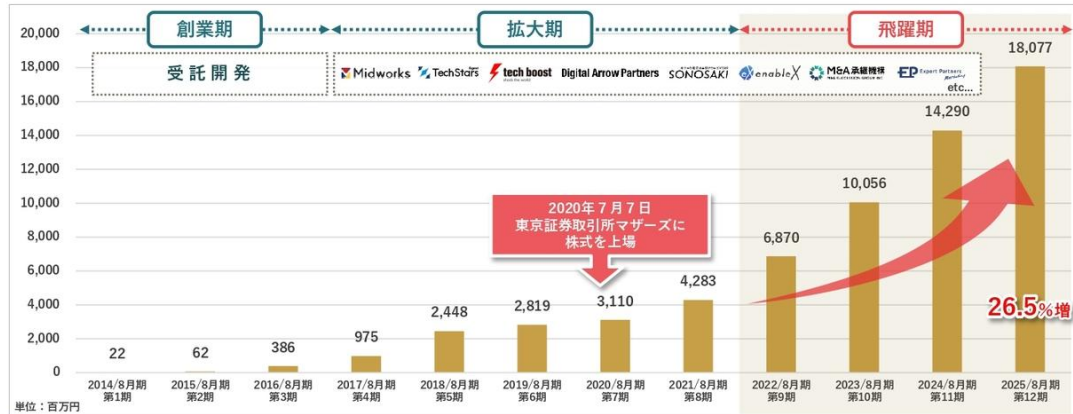
会社名	株式会社 TWOSTONE&Sons (証券コード：7352) ※2023年6月1日に株式会社Branding Engineerより名称変更
設立	2013年10月
代表	河端 保志 (CEO) 高原 克弥 (COO)
資本金	1,038,985千円 (2025年8月31日 時点)
従業員数	750名 (連結従業員数 2025年8月31日 時点)
事業	① エンジニアプラットフォームサービス ② マーケティングプラットフォームサービス ③ コンサル・アドバイザーサービス
許可番号	一般労働者派遣事業許可番号「派13-306090」 有料職業紹介事業許可番号「13-ユ-307261」

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

会社概要です。当社の証券コードは 7352 で、資本金や従業員数についてはスライドの記載どおりです。また、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**12期連続増収**、当期も前期比**26.5%増**の大幅増収を達成
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



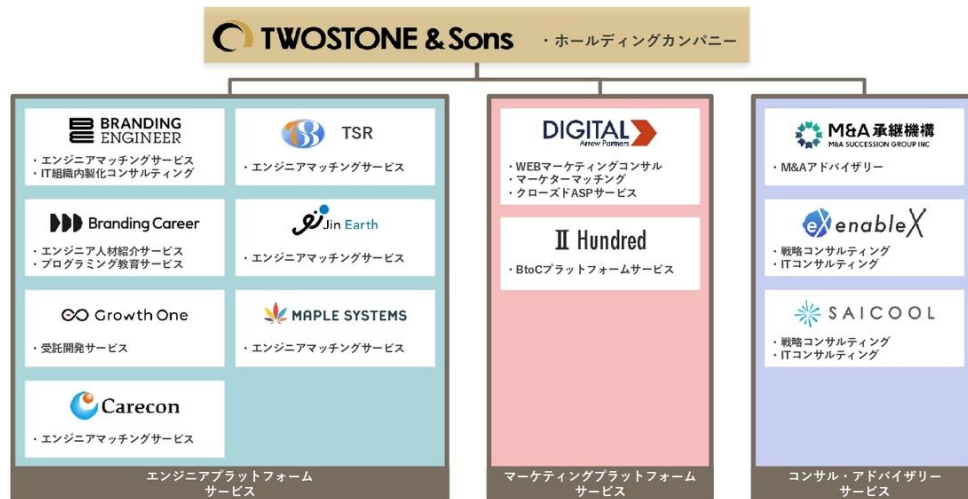
TWOSTONE & Sons

Copyright© TWOSTONE&Sons Inc. All right reserved.

17

当社のこれまでの業績推移です。当社は2013年の創業以来、連続増収を達成しており、2025年8月期には12期連続増収を達成するとともに、売上高が180億円に到達しました。2020年の上場以来、5年間で約6倍の成長を遂げています。

TWOSTONE&Sonsホールディングス体制図



TWOSTONE & Sons

Copyright© TWOSTONE&Sons Inc. All right reserved.

18

こちらのスライドはホールディングスの体制図です。祖業である「Midworks」を中心に、エンジニアプラットフォームサービスに加え、Web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 アドバイザリ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、さらに具体的にご説明します。

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上昇の影響により、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と転身する流れが加速しています。この流れは今後さらに加速していくと考えています。

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、自分自身の思い描くキャリアを実現できるからです。

こうした動きを受け、スライド右側に記載のとおり、企業は優秀な人材がフリーランスに転身する状況に対応し、業績向上のためにはフリーランス人材の活用が必要不可欠となっています。

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がサービス競争力を高め、競合他社との差別化によって優位性を生むことができると考えています。

当社の役割について、スライド中央をご覧ください。当社は、フリーランス市場が活性化する中で、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、フリーランスのキャリアコンサルティングを通じてその価値向上を目指し、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。

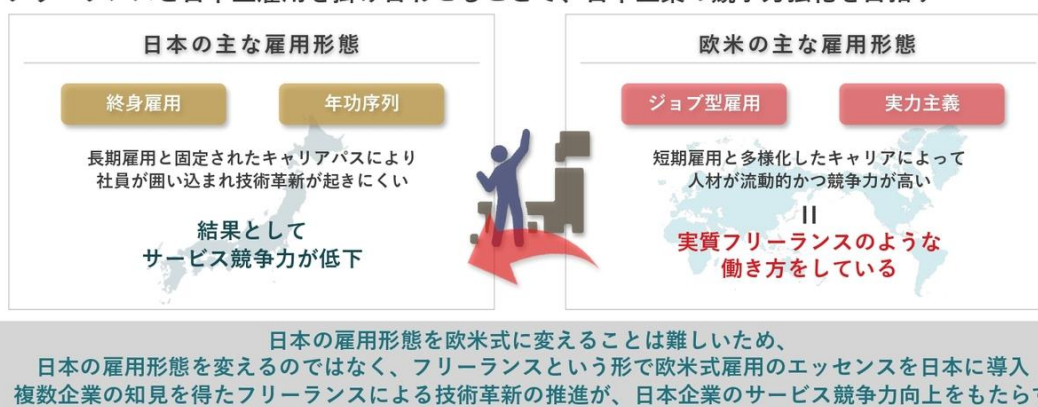
さらに、インフレの影響で社員の給与が上がる流れの中で、フリーランスの単価も向上が見込まれます。単価の上昇は、仮にテイクレートを一定でも、当社の売上・利益の絶対額の増加につながります。また、当社が成長し、市場における優位性を高めることで、将来的にはテイクレートの引き上げも可能になると考えています。

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を自由に選択できるようになります。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ます。また、当社では、収益向上が従業員の給与アップにつながり、それにより今まで以上に優秀な人材の採用も増やしていけると考えています。このような一連の流れにより、事業規模の拡大が進み、さらなる収益拡大が見込めるという状況です。

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、なぜサービス競争力の強化につながるのでしょうか？ それは、欧米と同様に、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、日本の雇用形態と欧米の雇用形態の違いについて説明します。欧米では、複数企業での経験を通じて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。

欧米では、ジョブ型雇用や実力主義が一般的であり、短期雇用やキャリア多様化が当たり前の状況です。これにより、人材のキャリア流動性が非常に高く、結果として企業のサービス競争力が強化される仕組みとなっています。

これをわかりやすく言うと、欧米では正社員という概念があまりなく、実質フリーランスのような働き方をしている人が多いということです。

一方、日本では終身雇用や年功序列が一般的であり、長期雇用によってキャリアパスが固定化されやすく、社員を囲い込むことで技術革新が起きにくい風潮があります。この結果、サービスの競争力が徐々に低下している状況です。

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する取り組みを進めているといえます。

そうすることで、日本企業にも欧米と同様、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推進され、結果として、日本企業のサービス競争力を向上させることができると考えています。

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



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に不可欠な要素でもあります。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をはじめとする市場のさまざまなプレイヤーに対して、高い知名度と影響力をもたらします。

知名度の向上により、好循環サイクルの例として、市場からは優秀なフリーランス人材が集まり、クライアント企業からは種類が豊富で単価が高いなどの良質な案件が流入してきます。

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ています。

当社の市場における本質的な価値は、優秀な人材や種類豊富で単価の高い良質な企業案件を保有し、それらを効率的にマッチングできる点にあると考えています。

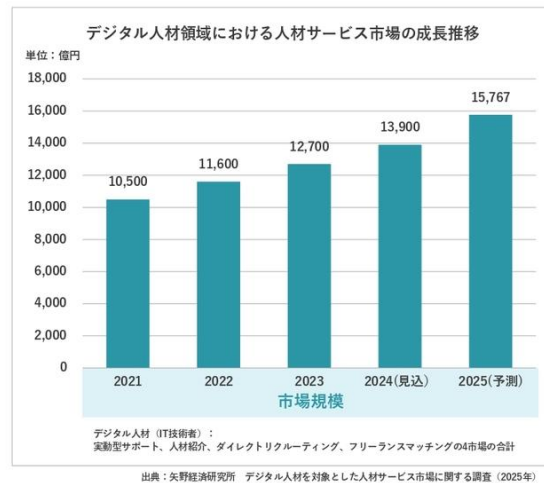
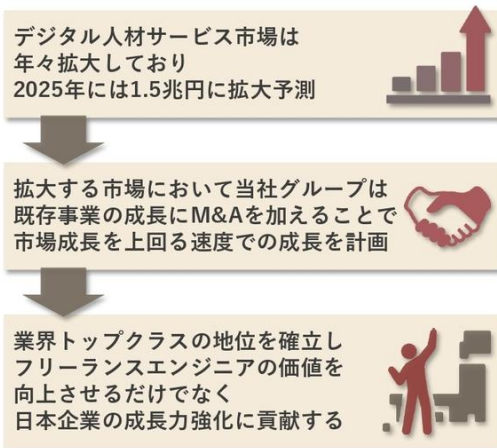
業界トップクラスであることにより、先述した相互作用と好循環が生じ、自己強化サイクルが形成されることで、当社グループの事業成長につながると考えています。

また、業界トップクラスの企業であることは、M&Aにも好影響を与えます。例えば、同業界でさらなる成長を目指す企業が当社グループに参画することで、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することが可能になります。

このリソースを用いることで、スピード感を持って成長することができるため、当社グループへの参画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 をさらに加速させることにもつながると考えています。

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います。今後も業界トップクラスの地位を保つことはもちろん、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、目先の利益にとらわれることなく、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、既存事業の成長に 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ると、デジタル人材サービスは年々拡大しており、2025年には1兆5,000億円に拡大するとの予測です。

当社は、この拡大する市場において、既存事業の連続的な成長に加え、M&Aによる非連続的な成長を加速させることで、市場成長を上回る速度での成長を計画しています。

この成長速度を実現することで、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たいと考えています。

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戦略投資を行う企業であることをご理解いただき、応援いただけると幸いです。

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



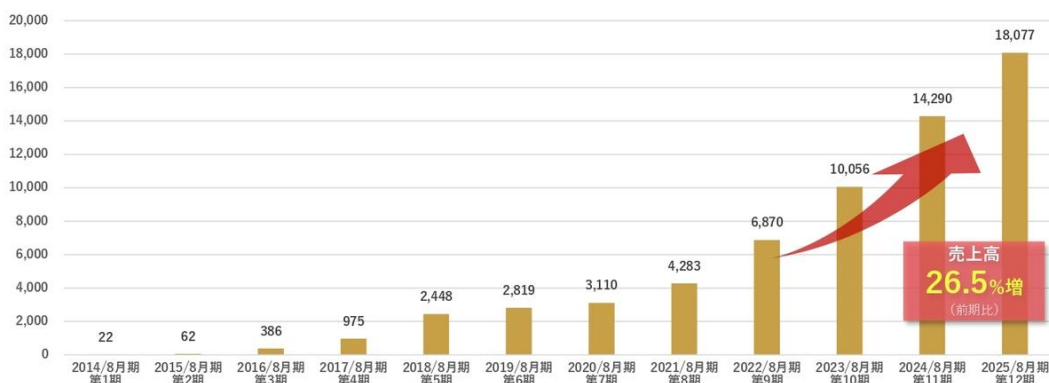
ここからは、通期決算および第4四半期の業績についてご説明します。通期売上高は前年比 26.5 パーセント増の 180 億 7,700 万円、営業利益は前年比 72.7 パーセント増の 8 億 1,900 万円、純利益は前年比 161.7 パーセント増と、いずれも前年を大幅に上回る結果となりました。

通期売上高および各利益は、コンサル売上が 2026 年 8 月期に一部ずれ込んだ影響で予算未達となった部分はあるものの、創業以来の最高数値を達成しています。

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**



スライドは、創業来の売上高推移を示したものです。
2020 年の東証上場以来、売上高は約 6 倍に成長しています。

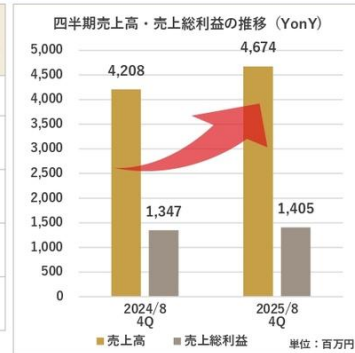
財務数値の前年比較

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



四半期売上高は前年比 11.1 パーセント増、売上総利益は前年比 4.4 パーセント増で着地しました。

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ましたが、前期に大型アドバイザー収入があったため、前年同期比での成長幅は減少しています。

前述の売上の 2026 年 8 月期へのずれ込みに加え、積極的な投資を行った影響もあり、第 4 四半期の営業利益はマイナスで着地しました。しかし、2026 年 8 月期以降に収益を生み出すコンサルタント・エンジニアを多数獲得できたことで、2026 年 8 月期以降の成長に向けた推進力を得られたと考えています。

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

	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
営業利益	△69	326	—	819	474	+72.7%
減価償却費・のれん償却	80	45	+77.9%	224	170	+31.8%
EBITDA	11	372	△96.9%	1,044	645	+61.9%
オフィス移転コスト	9	—	—	14	10	+44.8%
M&Aコスト	0	0	△6.1%	6	12	△42.6%
調整後営業利益	21	372	△94.1%	1,066	667	+59.7%

単位：百万円

調整後の営業利益に関しても、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として、通期の営業利益およびEBITDAが大幅に増加しました。特にEBITDAは前年比61.9パーセント増となり、初めて10億円を超える結果となりました。

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



四半期ごとの業績推移についてです。四半期売上高は46億7,400万円となりました。

M&Aアドバイザリー事業が立ち上げから間もないため、全社売上高にボラティリティが生じている部分はありますが、第4四半期も主力事業であるエンジニアマッチング事業が堅実に成長しています。主力事業を中心に売上高を積み上げる地力は高まっています。

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 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
人件費	587	571	+2.8%		2,193	1,887	+16.2%
広告費	182	89	+104.2%		601	440	+36.5%
地代家賃	44	30	+48.5%		155	113	+36.7%
支払手数料	219	149	+46.8%		600	528	+13.6%
採用関連費	233	26	+775.5%		490	191	+155.4%
その他	208	153	+35.5%		649	484	+34.2%
合計	1,474	1,020	+44.6%		4,691	3,646	+28.6%

単位：百万円

販管費の前年比較についてです。2025年8月期も1年を通じて、持続的な成長が可能な組織体制の構築を中心に、戦略的な投資を実行しました。具体的には、コンサルタント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ました。

フリーランスエンジニアの広告投資も強化し、2026年8月期以降の売上高と利益のさらなる成長を牽引します。

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
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



単位：百万円

販管費の推移です。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実行しています。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進めました。

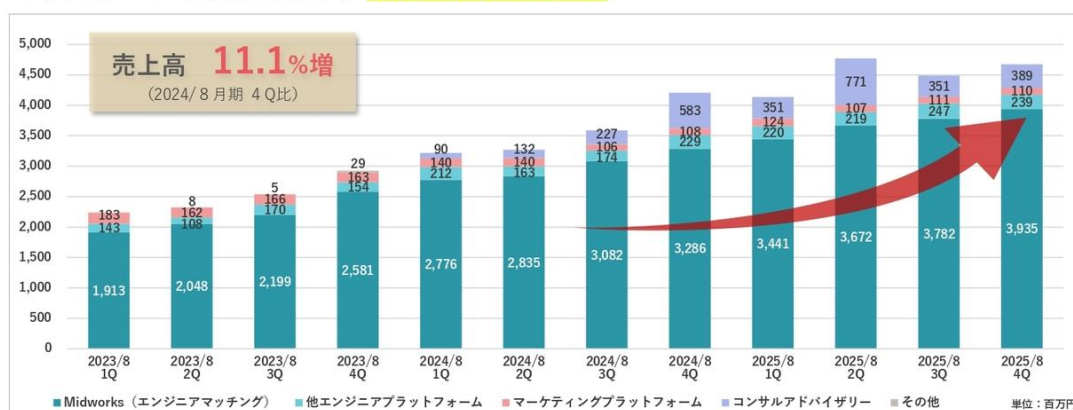
第4四半期においても、第3四半期に引き続き正社員エンジニアの採用を中心に、事業の成長を加速させるための大規模な戦略投資を実行しました。

さらに、派遣事業を立ち上げ、以前から進めていたチーム型参画の推進を強化しています。今後も事業規模のさらなる拡大を目指していきます。

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**11.1%増**



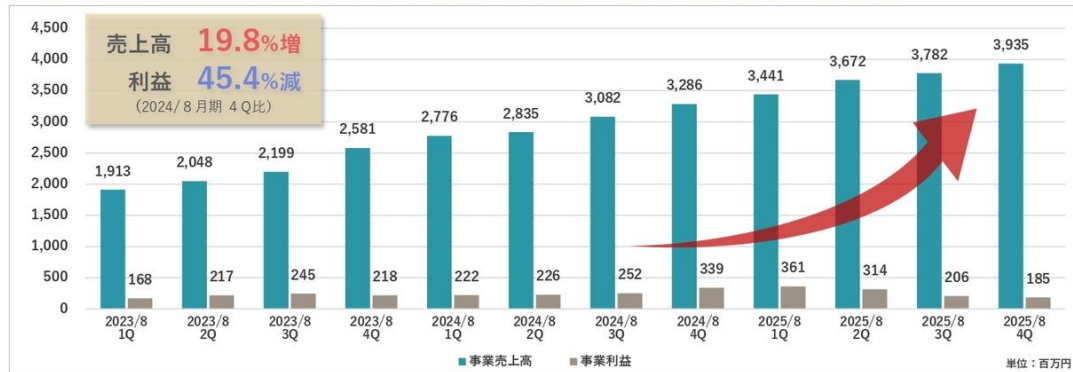
ここからは、セグメントの業績についてです。セグメント別の四半期売上高推移についてですが、「Midworks」を中心としたエンジニアプラットフォームサービスが、今回も全社売上高を牽引しました。四半期の全社売上高は前年比 11.1 パーセント増となっています。

Midworks（エンジニアマッチング事業）

四半期売上高**3,935**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



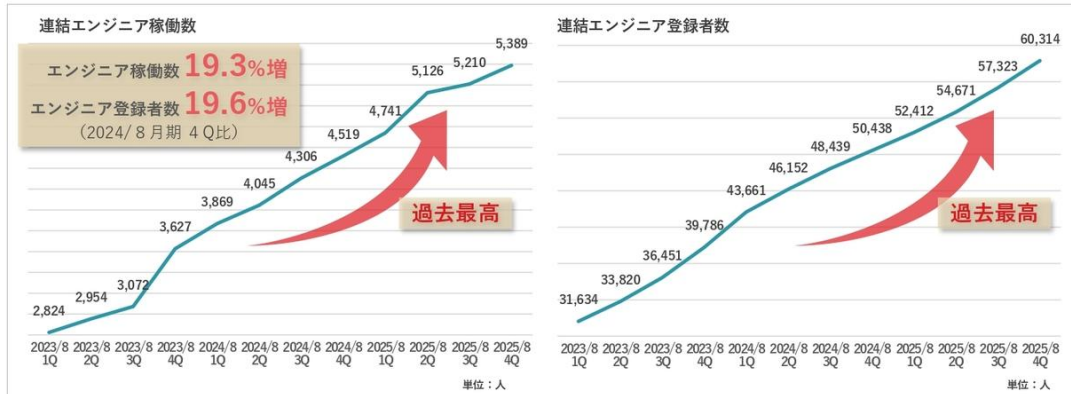
主力事業であるエンジニアマッチング事業について、四半期売上高は 39 億 3,500 万円となり、過去最高を更新しました。売上高は前年同期比 19.8 パーセント増となっています。

事業利益は採用投資を大幅に強化したため、45.4 パーセント減少しましたが、この減少は上期までの利益を原資とした先行投資の結果となります。この先行投資は 2026 年 8 月期の利益につながる性質のものであるため、前向きな減少と捉えていただけると幸いです。

今後も将来に向けた成長基盤を作るため、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、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



エンジニアの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いずれも過去最高を更新し続けています。連結のエンジニア登録者数は、6万人を超過しています。

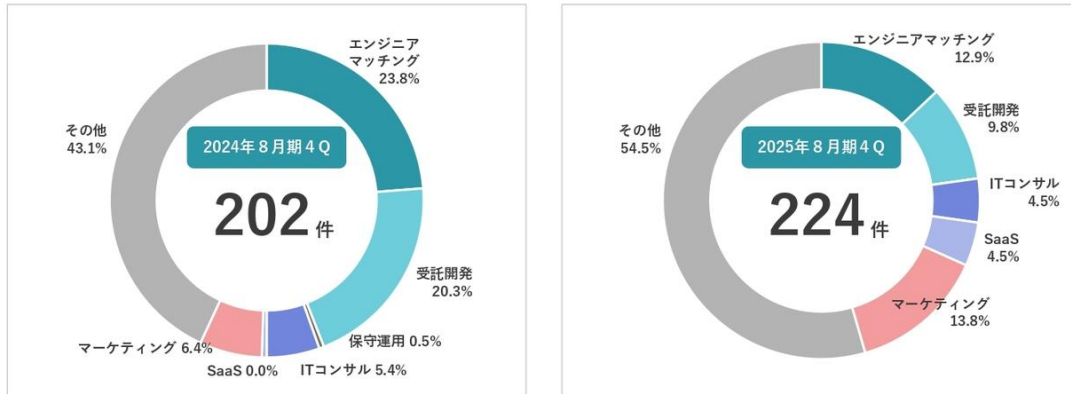
これだけ登録をいただいているということは、エンジニアのみなさまからの期待の表れであると考えています。その期待に応えるためにも、良質な案件をエンジニアのみなさまに提供できるよう、これまで以上に営業活動に励んでいきます。

2026年8月期においては、第4四半期に新たに立ち上げた派遣事業を中心に、正社員エンジニアとフリーランスによるチーム型参画を強化し、成長曲線をさらに高めることで、2025年8月期以上の事業規模の拡大を実現していきます。

M & A進捗

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



M&Aの進捗についてです。第4四半期において、enableX社で3件のM&Aを実行しました。また、9月にはさらに1件のM&Aを実行しています。案件検討数も前年同期比で増加しており、今後も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M&Aを積極的に狙っていきたいと考えています。

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、持続的な成長を支援



2026年8月期の注力ポイントについてです。「既存事業への積極的な成長投資」「ロールアップを駆使した戦略的なM&Aの実行」、そして「ガバナンス強化」の3点を意識した経営を行います。

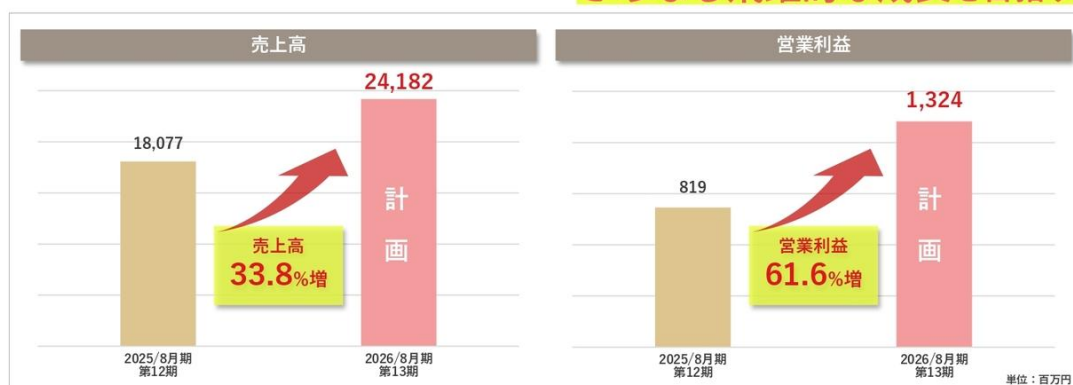
具体的には、既存事業への成長投資とロールアップを駆使した攻めの M&A を両輪として事業拡大を推進します。また、拡大する組織を支えるためにガバナンス強化を進め、持続的な成長を支える盤石な土台を築いていきます。

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月期の連結業績目標についてです。売上高と営業利益については、2025年8月期と同様に大幅な成長を計画しています。

売上高は前年比 33.8 パーセント増の 241 億 8,200 万円を目標とし、営業利益は前年比 61.6 パーセント増の 13 億 2,400 万円を目標としています。この目標を達成するため、既存事業の成長加速に加え、M&A による非連続的な成長を組み合わせ、飛躍的な成長を目指していきます。

2026年8月期 連結業績目標

2026年8月期も前年比**6,104百万円増**の、大幅な増収を計画
エンジニアマッチングだけでなく、コンサル・アドバイザーも業績貢献し、
営業利益は前年比**60%超**の大幅成長を計画、純利益も**過去最高での着地**を見込む

	2026/8月期 予算	2025/8月期 実績	増減額	増減率
売上	24,182	18,077	6,104	+33.8%
売上総利益	8,388	5,511	2,876	+52.2%
販売管理費	7,063	4,691	2,372	+50.6%
営業利益	1,324	819	504	+61.6%
純利益	660	494	165	+33.6%

単位：百万円



連結業績目標について具体的にご説明します。2026年8月期は、前年比61億円増の大幅な増収を計画しています。組織体制強化を中心に、中長期の成長を見据えた積極的な成長投資を継続します。

主力であるエンジニアマッチング事業の成長だけでなく、コンサル・アドバイザー事業の業績貢献もあり、営業利益は前年比60パーセント超、純利益も30パーセント超を計画しており、過去最高利益の達成を見込んでいます。

売上・利益ともに決して低い目標ではありませんが、全社一丸となり、達成に向けて全力で取り組んでいきます。

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



売上高も過去最高を更新する計画です。年間のエンジニア稼働人数は2万5,000人超、登録者は6万8,000人超を見込み、2026年8月期も主力事業であるエンジニアマッチング事業が全社の売上高を牽引していきます。

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



セグメントごとの2026年8月期の取り組みについてお話しします。エンジニアプラットフォームサービスでは、2025年8月期に構築した基盤を活用し、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化し、事業拡大を加速していきます。

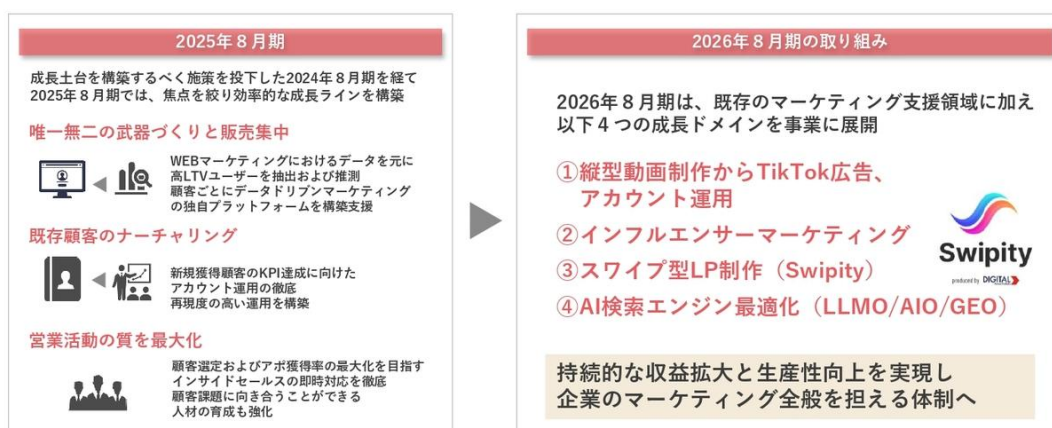
また、2026年8月期では、2025年8月期以上にAIの活用に取り組んでいきます。具体的には、2025年8月期の業務改善は事務工数削減による間接コストの低減が主でしたが、2026年8月期では、企業案件とエンジニアのマッチング効率化への投資も行います。

これにより、営業活動の質とスピードを向上させ、組織全体の生産性と競争力を一層高めていきます。

また、2025年8月期に立ち上げた派遣事業を強化し、正社員エンジニアとフリーランスによるチーム型参画を推進していく考えです。フリーランスエンジニアの活用にハードルが高かった大手企業へのアプローチを強化し、新たな成長機会を開拓するとともに、顧客への提供価値の向上と事業拡大を加速していきます。

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



マーケティングプラットフォームサービスについてです。既存のマーケティング支援領域を拡充し、企業のマーケティング全般を行える体制を構築することで、持続的な収益拡大と生産性向上を目指します。

具体的には、スライド右側に記載のある4つの成長ドメインを中心に事業を展開していきます。

C

コンサル

enableX

事業開発力 & 人 & 技術活用能力

enableX **BIZDEV**

enableX **Technology**

成功体験を有する事業家

課題解決実績

コミットメント力

タレント力

課題解決力

やりきる力

AI・DX構想の実装力

中期計画推進・効果創出実績

独自性のある技術の適応力

事業創出・成功に導くパートナー

M&Aアドバイザー

M&A 承継機構
M&A SUCCESSION GROUP INC.

ソリューション提供

advisors TWOSTONE & Sons

エンジニアソリューション

マーケティングソリューション

アドバイザー

アドバイザー

バリュアップ

M&A

売り手企業

買い手企業

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

enableX 社では、人材戦略や生成 AI をはじめとしたデジタル技術を活用した経営支援や事業開発支援を提供し、クライアントの事業創出や事業を成功に導く戦略コンサルとして、M&A 承継機構社は、経験豊富なアドバイザーによる長年の実務経験を活かした高品質なサービスを提供し、総合的なアドバイザーサービスとして、それぞれクライアントの成長に寄与することで事業拡大を目指していきます。

C

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

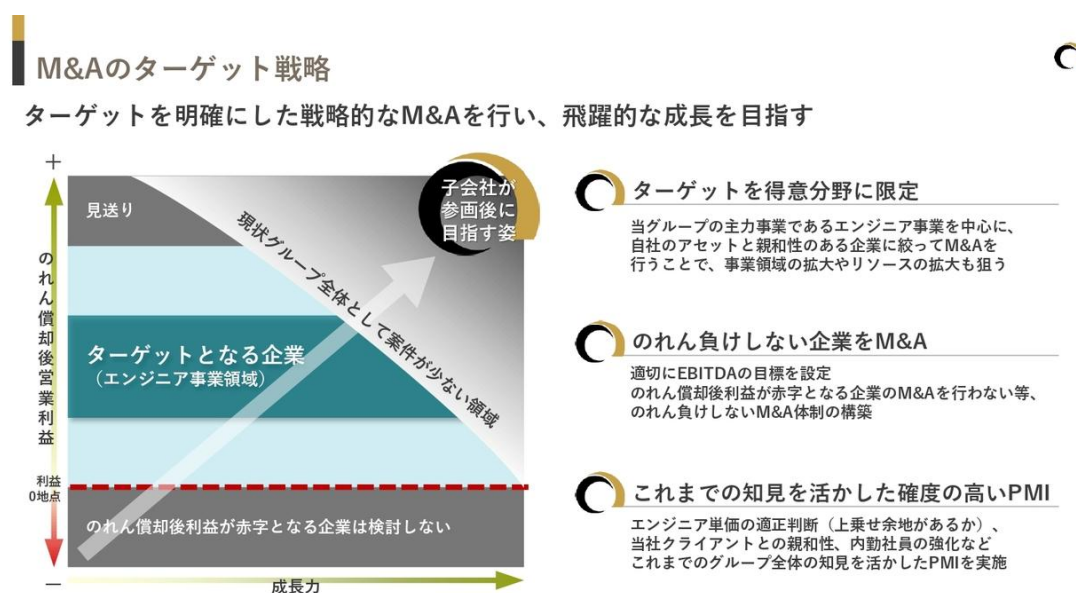
リソース
の拡大

エンジニアデータベース
獲得によるリソースの拡大

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

M&A 戦略についてです。当社は、M&A を飛躍的な成長を達成するための重要な要素の 1 つと考えています。これまでの事例にあるように、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 を実行していきたいと考えています。

これまでもさまざまな機会でお話ししてきた内容ですが、2026 年 8 月期も方針を変えず、再現性の高い M&A を積極的に実行し、当社グループの飛躍的な成長につなげていきたいと考えています。

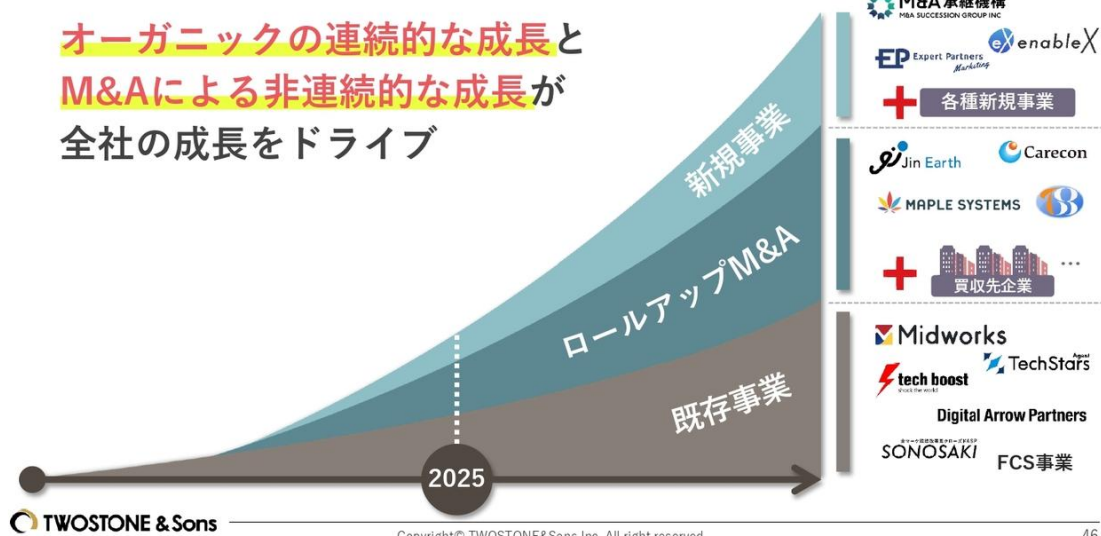


M&A のターゲット戦略についてです。当社では、ターゲットを明確にした戦略的な M&A を基本としています。「得意分野に限定したターゲットの選定」「のれん負けしない企業を M&A すること」、そして「これまでの知見を活かした確度の高い PMI の実施」、この 3 点を軸に展開していきます。

特に「のれん負けしない M&A」については、これまで慎重に考え過ぎた影響で、価格が折り合わずに逃してしまった案件も一定数ありました。2026 年 8 月期は M&A の基準を見直し、「のれん負けしない M&A」という前提を維持した上で、より積極的に攻めの M&A を行っていく所存です。

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**



これまでの内容を踏まえ、当社グループとしては、既存事業の継続的な成長と、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、中長期的なグループ全体での成長を達成していきたいと考えています。

以上が、2025 年 8 月期通期決算説明会の発表内容です。ありがとうございました。

この後、質疑応答を通じて補足していければと思います。
よろしくお願いします。