

2023年10月18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 上級執行役員 経営戦略本部 本部長 加藤 真
(TEL. 03-6416-0057)

2023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、2023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。

2023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。

[2023年8月期 通期決算説明動画](#)

2023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。

[2023年8月期 通期決算説明動画書き起こし](#)

以 上

2023年8月期 通期決算説明動画書き起こし

2023年10月13日に発表された、株式会社 TWOSTONE&Sons（旧社名：Branding Engineer）2023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. 2023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. 2024年8月期予算・方針
5. ESGへの取り組み
6. Appendix

河端保志（以下、河端）：株式会社 TWOSTONE&Sons 代表取締役 CEO の河端保志でございます。本日はお忙しい中、多くの方にご参加いただき誠にありがとうございます。2023年8月期通期決算について、私からご説明させていただきます。

当社は2023年10月2日に創設10周年を迎えることができました。10年前に資本金10万円で共同代表の高原と当社を創業し、10年で売上高100億円を達成できたのも、本日までご参加されている方を含めさまざまな方の応援やご協力があったからだと考えています。今後もさらなる飛躍に向けて精進していきますので、引き続き応援のほどよろしくお願い致します。

本日は、スライドに記載の順序でご説明します。

エグゼクティブサマリー①

2023年8月期 通期業績



- ・ 通期売上高**10,056**百万円と、初の**100億円超**で着地
前年比**3,186**百万円増 (YonY **46.4%**増)
前期に引き続き、**上場後3期連続**で上方修正を実施
売上高・売上総利益ともに、**創業以来の最高値更新を継続**
- ・ 当期も中長期の事業成長を見据えた過去最大規模の成長投資を実行
人材投資に注力、年間採用人数は56人増、採用投資額は前年比**55.3%**増
- ・ 積極的な事業投資の結果、販管費は前年比**515**百万円増加したが、
営業利益は前年を大幅に上回る**319**百万円で着地 (YonY **63.5%**増)

エグゼクティブサマリーです。まずは通期業績についてご説明します。

通期売上高は100億5,600万円と、初の100億円超えでの着地となりました。こちらは前年比46.4パーセント増の31億8,600万円増となっており、売上高、売上総利益ともに創業以来の最高値更新を継続しています。加えて、2022年8月期に続き上場後3期連続での上方修正を実施する結果となりました。当社の成長が非常に順調に進んでいると考えています。

また、2023年8月期も中長期の事業成長を見据えた過去最大規模の成長投資を実行しました。人材投資に注力し、年間採用人数は56人増、採用投資額は前年比55.3パーセント増となりました。広告投資額は前年並みでしたが、エンジニア獲得数も堅調に増加しました。こちらは「Midworks」のブランド化および知名度向上が寄与したものと考えています。

積極的な事業投資の結果、販管費は前年比で5億1,500万円増加しましたが、営業利益は前年比63.5パーセント増と大幅に上回り、3億1,900万円で着地しました。

2023年8月期 第4四半期会計期間業績

- ・ 四半期売上高**2,928**百万円 前年比**842**百万円増 (YoY **40.4%**増)
売上高・売上総利益ともに、**12**四半期連続で最高値を更新
- ・ 利益進捗が3Qで100%を超過していたため、4Qはその利益を原資に四半期での営業利益を度外視した大規模な投資を行ったものの、**好調な利益進捗の結果、四半期営業利益は29**百万円で着地
- ・ **2024年8月期も中長期の成長を目標とした攻めの経営を実行**
前年比で売上高は30%以上、営業利益は40%以上の成長を計画
既存事業の成長とM&Aによる非連続的な成長を組み合わせることで、さらなる飛躍的な成長を目指す

2023年8月期第4四半期の業績についてです。四半期売上高は前年同期比40.4パーセント増、8億4,200万円増の29億2,800万円となりました。この結果をもちまして、売上高、売上総利益ともに12四半期連続で最高値を更新しました。

利益進捗が第3四半期時点で100パーセントを超過していたため、2023年8月期第4四半期は四半期での営業利益をいったん度外視し、その利益を原資に、四半期営業利益が赤字になるほどの大規模な投資を行いました。それでも、四半期営業利益はプラス2,900万円を着地しています。こちらは当初の予想よりもさらに好調に利益が進捗した結果であると評価しています。

2024年8月期も中長期の成長を目標とした攻めの経営を行っていきます。具体的には、前年比で売上高は30パーセント以上の成長を必達目標とし、営業利益は40パーセント以上の成長を計画しています。既存事業の成長とM&Aによる非連続的な成長を組み合わせることで、さらなる飛躍的な成長を目指していきます。

エグゼクティブサマリー③

組織体制強化の進捗状況



年間を通じて実行した組織強化の結果、稼働数は飛躍的に増加
来期は幹部層の採用を強化、さらなる飛躍を目指す



2023年8月期を
組織強化のための戦略的投資期間と
位置づけ、中長期の成長を確実にするべく、
積極的な採用・早期の戦力化を実行
4Qは3Qに続き採用および人材教育に注力
組織強化に加えてM&Aも加え、稼働数大幅増

来期は当期の採用のズレ込みを受け、
新規社員の早期戦力化を継続
幹部層採用も強化し、
より強固な組織体制の構築を目指す

組織体制強化の進捗状況です。2023年8月期を組織強化のための戦略的投資期間と位置づけ、中長期の成長を確実にするべく積極的な採用および早期戦力化を実行しました。第4四半期は、第3四半期に引き続き採用および人材教育に注力し組織強化を行ったことに加え、M&Aの進捗も影響し、稼働数が大幅に増加しています。

2024年8月期は、2023年8月期の採用のズレ込みを受け、新規社員の早期戦力化を継続します。また、優秀な幹部層の採用も強化することで、より強固な組織体制の構築を目指します。

エグゼクティブサマリー④

2023年8月期の注力ポイント



<p>組織再編の実行 (HD化)</p>	<p>ホールディングス化によりグループ経営の機動性及び柔軟性の向上を図ることで、グループ全体の成長速度を加速させる</p>	<p>2023年6月1日をもって、ホールディングス体制へ移行完了 2024年8月期はガバナンスを強化しつつ、グループ間の連携を強化、グループ全体の成長につなげる</p>
<p>☆成長投資の継続 (広告費・採用費)</p>	<p>企業成長を加速させるための成長投資を継続 エンジニア獲得のための広告投資や、中長期の当社の成長を担える人材を採用するための人材投資を1Qから積極的に実行</p>	<p>通期でエンジニア獲得のための広告投資、組織力強化の採用投資を中心に過去最大級の成長投資を実行 エンジニア稼働数は51.6%増、採用人数は88.9%増 2024年8月期も組織力強化を行うとともに、さらなるエンジニア稼働数の増加を計画</p>
<p>☆M&Aの検討実行</p>	<p>成長曲線を上げるために、戦略的なM&Aの実行を計画 エンジニアプラットフォームサービス周辺領域を中心に、シナジー効果を狙うことで非連続的な成長を生み出す</p>	<p>2023年6月にTSR社のM&A TSR社で当期4社目と、積極的なM&A戦略を有言実行 2024年8月期も戦略的なM&Aの積極検討を行う</p>

2023年8月期の注力ポイントのおさらいとその進捗についてご説明します。2023年8月期は組織再編の実行（HD化）、成長投資の継続（広告費・採用費）、M&Aの検討実行の3点を注力ポイントとしました。

組織再編の実行については、2023年6月1日をもってホールディングス体制への移行が完了しています。2024年8月期はホールディングス体制のもと、ガバナンスおよびグループ間の連携を強化することによって、グループ全体の成長を実現したいと考えています。

成長投資の継続についてです。エンジニア獲得のための広告投資、組織力強化の採用投資を中心に、通期で過去最大級の投資を実行した期となりました。その結果、エンジニア稼働数は51.6パーセント増、採用人数は88.9パーセント増となりました。2024年8月期も組織力強化を行うとともに、さらなるエンジニア稼働数の増加を計画しています。

M&Aの検討実行については、2023年6月にTSR社のM&Aを実行しました。2023年8月期はDeProp社に始まりTSR社まで4社と1事業の合計5件のM&Aを行い、期初よりお伝えしていた戦略的なM&Aの実現を果たすことができたと考えています。また、足元ではM&AのPMIも非常にうまくいっています。2024年8月期も、引き続き戦略的なM&Aの積極検討を行っていきます。

通期業績概況（期首予算・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

売上は前期比**46.4%**増、営業利益は前期比**63.5%**増と大幅に上回って着地

	2023/8月期 実績	2022/8月期 実績	増減額	増減率	2023/8月期 期初予算	増減額	増減率
売上	10,056	6,870	3,186	+46.4%	9,029	1,026	+11.4%
売上総利益	2,714	2,074	640	+30.9%	2,505	209	+8.3%
販売管理費	2,394	1,878	515	+27.5%	2,250	143	+6.4%
営業利益	319	195	124	+63.5%	254	65	+25.6%
純利益	170	134	35	+26.3%	168	1	+0.9%

単位：百万円

2023年8月期の通期ならびに第4四半期の業績についてご説明します。

まずは通期業績です。冒頭にもお伝えしたとおり、2023年8月期の売上高は前年比46.4パーセント増の100億5,600万円となりました。期初予算比でも11.4パーセン

ト増と、計画を大幅に上回る結果となっています。その結果、2023年8月期は上方修正を実行しました。

売上総利益は、前年比 30.9 パーセント増の 27 億 1,400 万円を着地しました。営業利益および純利益も前年から飛躍的に成長し、営業利益は前年比 63.5 パーセント増、純利益は 26.3 パーセント増となりました。

その結果、通期売上、各利益ともに創業以来最高値を達成し、非常に順調な成長ができていていると考えています。



これまでの売上推移についてです。2023年8月期の売上高は、前年比 31 億 8,600 万円増の 100 億 5,600 万円を着地しました。上場以来最高の伸び幅で、創業以来 10 期連続の増収を達成しました。上場以来 3 期連続で上方修正を実施できている点もポジティブに捉えています。

財務数値の前年比較



四半期売上高は前年比**40.4%成長**・売上総利益は前年比**36.4%成長**

通期では利益も飛躍的に増加、**通期の営業利益は前年比63.5%成長**



Copyright© TWOSTONE&Sons inc. All Right Reserved

11

第4四半期の財務数値の前年比較です。四半期売上高は前年同期比40.4パーセント成長の29億2,800万円、売上総利益は前年同期比36.4パーセント成長の7億7,900万円となりました。通期営業利益は前年比63.5パーセント成長の3億1,900万円となり、通期の利益も飛躍的に増加し、成長しています。

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、EBITDAは初の**400百万円超**

通期で営業利益は**63.5%増**・EBITDAは**69.8%増**と大幅成長

	2023/8月期 4 Q			前年同期 (2022/8月期 4 Q)			2023/8月期 通期累計			前年同期 (2022/8月期 通期累計)		
	実績	実績	増減率	実績	実績	増減率	実績	実績	増減率	実績	実績	増減率
営業利益	29	21	+40.4%	319	195	+63.5%						
減価償却費・のれん償却	30	17	+76.0%	91	46	+96.3%						
EBITDA	59	38	+56.4%	410	241	+69.8%						
オフィス移転コスト	-	0	-	0	27	△99.1%						
M&Aコスト	2	7	△69.8%	10	33	△67.7%						
調整後営業利益	61	46	+33.7%	421	302	+39.3%						

※販管費の詳細は、17ページ参照

単位：百万円



Copyright© TWOSTONE&Sons inc. All Right Reserved

12

調整後営業利益についてです。飛躍的な事業成長の結果、通期のEBITDAは初めて4億円を超え、前年同期比69.8パーセント増の4億1,000万円を着地しました。

オフィス移転コストやM&Aコストを抜いた調整後営業利益も4億2,100万円と、前年同期比で大幅増となりました。積極的な投資を行いつつも、利益を確保しながら事業成長ができたと考えています。

財務数値の前年比較（当期純利益）



特別損失として、TSSファンドにて出資したスタートアップ企業の株式を
評価損として計上した結果、当期純利益は前期比**26.3%**増

一時的な損失である特別損失を除いた、**本業の当期純利益は216百万円**となり、
前期比**60.5%**増、予算比では**28.2%**増と、大幅に上回る飛躍的な成長を達成



TSS ファンドにて出資したスタートアップ企業の株式について、特別損失を計上しました。この結果、当期純利益は前年比 26.3 パーセント増で着地しています。特別損失を除いた当期純利益は2億1,600万円となり、前年比 60.5 パーセント増、予算比 28.2 パーセント増と飛躍的な成長を達成できています。

この特別損失は、出資したスタートアップ企業の株式の評価損によるものです。会計上どうしても特別損失を計上しなくてはならなかったものであり、評価損を計上したスタートアップ企業は現在もしっかりと経営しています。

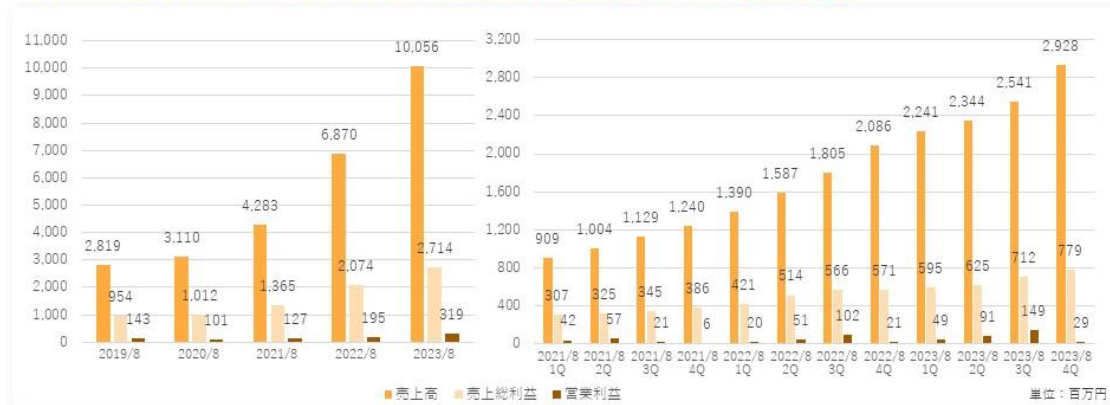
今回の特別損失は当社の本業における特別損失ではなく、本業に関わる今後の収益計画などへの影響は一切ありませんのでご安心ください。

四半期ごとの業績推移



四半期売上高**2,900**百万円突破 (YoY 40.4%増)

売上高・売上総利益ともに**12**四半期連続で過去最高値を更新



Copyright © TWOSTONE&Sons inc. All Right Reserved

14

四半期ごとの業績推移です。四半期売上高は29億円を突破し、売上高、売上総利益ともに12四半期連続で過去最高を更新しました。2024年8月期もこの記録を途絶えさせないような成長を計画しています。

販管費の前年比較



年間を通じて中長期の成長を見据えた、新規採用や社員教育などの組織体制強化に注力

4Qは3Qまでの超過利益を原資に、エンジニア獲得のため過去最大の広告投資を実行

2024年8月期は、当期4Qに採用した人員の教育や、幹部採用など継続して組織体制強化を行う

	2023/8月期 4Q	前年同期 (2022/8月期 4Q)			2023/8月期 通期累計	前年同期 (2022/8月期 通期累計)	
	実績	実績	増減率		実績	実績	増減率
人件費	332	214	+55.3%	1,101	812	+35.5%	
広告費	156	133	+16.8%	459	442	+3.7%	
地代家賃	19	21	△11.2%	73	95	△23.1%	
支払手数料	122	91	+33.2%	363	251	+44.5%	
採用関連費	44	29	+50.6%	158	102	+55.3%	
その他	75	59	+26.5%	237	172	+36.9%	
合計	750	550	+36.3%	2,394	1,878	+27.5%	



Copyright © TWOSTONE&Sons inc. All Right Reserved

15

販管費の前年比較です。2023年8月期は、年間を通じて中長期の成長を見据えた新規採用や社員教育などの組織体制強化に注力しました。第4四半期は第3四半期までの超過利益を原資に、採用投資だけではなく、エンジニア獲得のための過去最大の広告投資を実行しました。

2024年8月期は、2023年8月期第4四半期に採用した人員の教育や、幹部採用などを積極的に行うことで、継続して組織体制強化を行っていきます。

成長投資の継続、採用投資と広告投資



採用関連投資

2023年8月期を**戦略的投資期間と位置づけ**、主力事業のMidworksを中心に、採用活動および新規採用者の早期戦力化や営業組織の再編に注力

採用関連投資は**通期で56百万円増（55.3%増）**

2024年8月期も継続して組織体制強化を図る

広告投資

組織体制強化に注力したため、広告投資額は前年並一方でストック型ビジネスの強みを活かし、**エンジニア稼働数は通期で51.6%増と大幅に増加**

広告投資を弱めてもエンジニアの獲得は順調4Qは将来の成長を見据えた先行投資を実行2024年8月期も戦略的な広告投資を継続

採用投資額と採用人数の比較



広告投資額とエンジニア稼働人数の比較



採用投資と広告投資の詳細をご説明します。まずは採用関連投資についてです。2023年8月期は、主力事業の「Midworks」を中心に、採用活動および新規採用者の早期戦力化や営業組織の再編に注力しました。通期の投資額は前年比5,600万円増で、採用数は119名となりました。採用したメンバーを土台に、売上の増加を狙っていきます。

採用関連投資の内訳は、主にエージェントに対する支払いという一過性の投資で、この投資をしなければ売上が上がらないわけではありませんのでご安心ください。

2024年8月期も継続して組織体制を強化していきます。

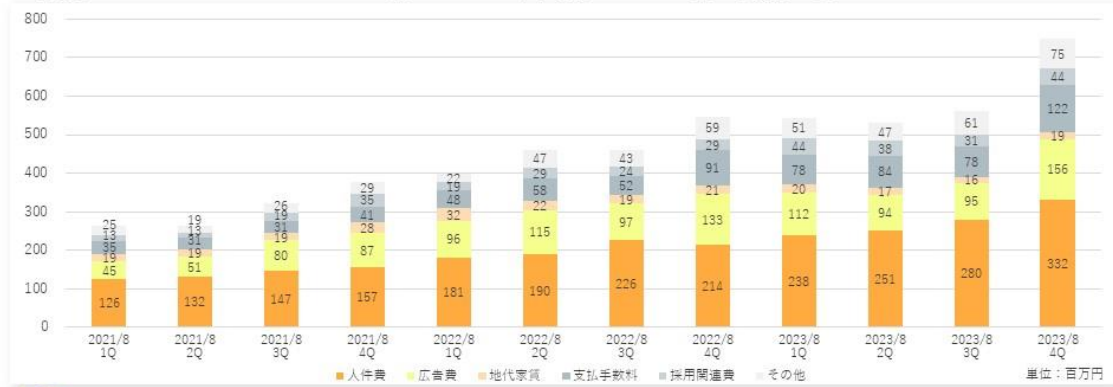
広告投資についてです。組織体制強化に注力したため、投資額は前年並みと少し控えめになりました。一方で、ストック型ビジネスの強みを活かし、エンジニア稼働数は通期で51.6パーセント増と大幅な増加を実現しました。

広告投資を弱めてもエンジニア獲得を順調に推移させることができたと評価しています。2024年8月期に関しても、引き続き戦略的な広告投資を行っていきます。

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、投資額は過去最大
2023年8月期は1Qから採用関連費用を中心に積極的な投資を実施
 4Qは3Qまでの超過利益を原資に、来期以降の事業拡大に向けた広告投資を実行
 獲得したエンジニアはストック収益として中長期にかけた利益貢献を見込む



Copyright© TWOSTONE&Sons inc. All Right Reserved

17

販管費の推移についてです。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してきました。2023年8月期も第1四半期から積極的な投資を実行し、投資額は過去最大級となりました。

第4四半期は第3四半期までの超過利益を原資に、採用投資に加え2024年8月期以降の事業拡大に向けた広告投資を実行しました。この広告投資により獲得したエンジニアは、ストック収益として中長期にかけた利益貢献を見込んでおり、2024年8月期以降の数字に大きく影響すると期待しています。

TSR社 M&Aについて



譲受会社概要



会社名	TSR株式会社
本社	東京都港区芝大門二丁目3番6号
設立年月日	2009年4月1日
資本金	3,000万円（資本準備金を含む）
事業内容	ITソリューション事業
従業員数	約81名
売上高（見込み）	約616百万円（2023年3月期）
許認可	厚生労働大臣許可 労働者派遣事業許可証 派 13-306574 厚生労働大臣許可 有料職業紹介事業許可証 13-ユ-306303
主要得意先	富士通株式会社 株式会社日立ソリューションズ ユニアデックス株式会社
期待される効果	2022年2月にM&Aを実行したTSRソリューションズ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

※TSR社の売上・利益の連結は、2024年8月期1Qから開始



Copyright© TWOSTONE&Sons inc. All Right Reserved

18

新たに M&A を行った TSR 社についてです。前回の四半期説明会でも発表したため詳細は割愛しますが、TSR 社の売上は 2024 年 8 月期第 1 四半期から計上していくかたちになります。

2024 年 8 月期に関しても、当社の得意とするエンジニア領域を中心に積極的な M&A を検討していきます。

戦略的な M&A 体制の構築

当期は 4 社 + 1 事業を M&A

2024 年 8 月期も内製化した M&A チームを中心に M&A を積極検討

既存事業の成長に戦略的 M&A を加えることで、飛躍的な事業成長を狙う



2023 年 8 月期の M&A 実績についてです。4 社に加えて 1 事業を M&A することができました。当社のように上場して数年で多くの M&A を実行し、その上で M&A した会社の PMI が非常にうまくいっている会社は、市場の中でも非常に珍しいと考えています。この部分は積極的に今後がんばっていこうと考えています。

2024 年 8 月期以降も戦略的な M&A を積極検討し、既存事業の成長に加えて飛躍的な事業成長を狙っていきます。

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40.4%増**



※2023/8 4Qより、Midworks、TSRソリューションズ、DeProp、ジニアース、UPTORYを「Midworks (エンジニアマッチング)」として記載



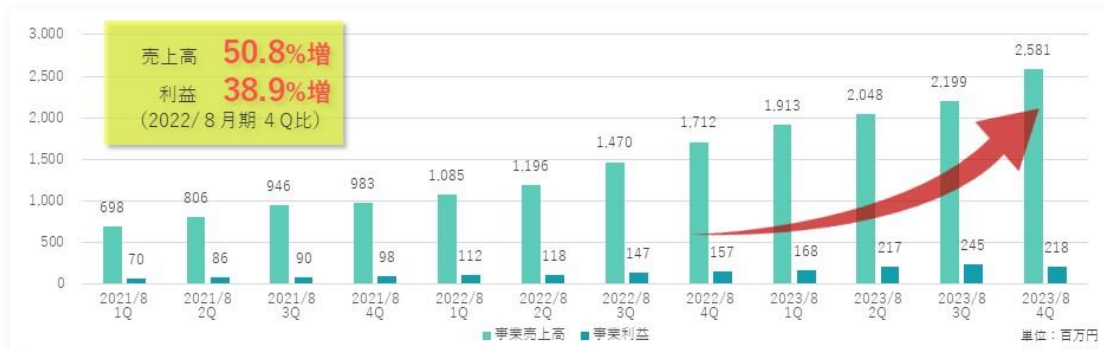
Copyright© TWOSTONE&Sons inc. All Right Reserved

セグメント別の業績についてご説明します。まずは、セグメント別の四半期売上の推移です。第4四半期も「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全社売上をけん引し、全社の売上高は前年同期比40.4パーセント増となりました。

Midworks (エンジニアマッチング)



組織体制強化およびM&Aにより四半期売上高**2,581**百万円と過去最高の更新継続
 来期を見据えた戦略的な採用投資や広告投資により、事業利益はQonQで減少
 2024年8月期も採用や組織体制強化を継続、さらなる成長を目指す



Copyright© TWOSTONE&Sons inc. All Right Reserved

「Midworks」の四半期売上高は25億8,100万円となり、過去最高の更新を継続しています。

第4四半期は第3四半期と比較すると利益が減少していますが、こちらは中長期を見据えた戦略的投資によるものですので、まったく問題ありません。第3四半期の時点

で、利益は100パーセントを達成していたため、第4四半期は意図的に、非常に強い広告投資などを行いました。

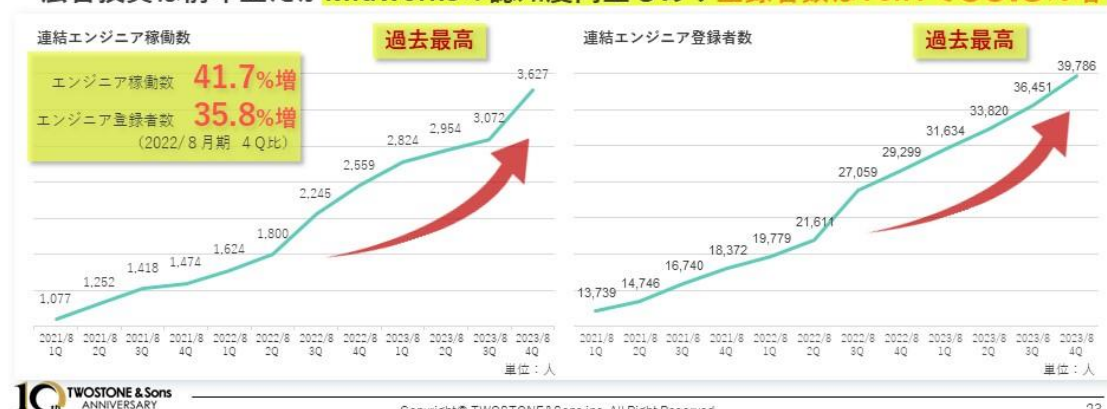
Midworks（エンジニアマッチング）



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

4Qは組織体制強化やM&Aにより稼働数はYonYで**41.7%増**と飛躍的に増加

広告投資は前年並だがMidworksの認知度向上もあり登録者数はYonYで**35.8%増**



エンジニア稼働数および登録者数の推移です。エンジニア稼働数は過去最高の更新を継続しており、登録者数も堅調に推移しています。第4四半期に関しては、組織体制強化やM&Aによって稼働数が前年同期比41.7パーセント増と飛躍的に増加しました。

広告投資は前年並みですが、「Midworks」の認知度向上もあり、登録者数は前年同期比35.8パーセント増となりました。2024年8月期もこの成長を続けていきたいと考えています。

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

2024年8月期の方針についてご説明します。2024年8月期は、積極的な採用投資の継続、既存事業の成長に加えた積極的なM&Aの計画・実施、ガバナンス強化の3つに注力します。

1つ目、積極的な採用投資の継続についてです。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しています。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、安定的な組織体制を構築していきます。また、営業人材の採用も引き続き実施し営業力強化に取り組むことで、グループ全体での売上成長を狙っていきます。

「どのような人材が入れば具体的な売上に直結するか」が明確なため、現在は採用と売上の連続的な成長が非常にリンクしている状態です。足元でも非常によい採用ができていますので、2024年8月期を楽しみにしていただけると幸いです。

2つ目、既存事業の成長に加えた積極的なM&Aの計画・実施についてです。2024年8月期も、引き続き戦略的なM&Aを実行していきます。既存事業の着実な成長にM&Aによる非連続的な成長を加えることで、グループとしての飛躍的な成長を目指します。足元では今までのフレームワークとして非常によいM&Aができており、M&Aした会社のPMIが非常にうまくいっていると考えています。

3つ目、ガバナンス強化についてです。当グループは、2023年8月期の6月にホールディングス体制へと移行しました。今後、M&Aによってさらに増えることが予想され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ります。

2024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



Copyright© TWOSTONE&Sons inc. All Right Reserved

26

2024年8月期の連結業績目標についてです。2024年8月期の売上高は132億2,500万円、営業利益は4億4,900万円を必達目標としています。既存事業の成長の加速にM&Aによる非連続的な成長を加え、さらなる飛躍的な成長を目指します。

売上高は30パーセント、営業利益は40パーセントの成長を超えることを目標に、全社一丸となって取り組み、高みを目指していきます。

2024年8月期 連結業績目標



2024年8月期は前年比3,168百万円増と、大幅な増収を計画

中長期の成長のため、前期を大幅に上回る積極的な成長投資を継続するものの営業利益、純利益ともに前年比40%超を計画、過去最高利益での着地を見込む



Copyright© TWOSTONE&Sons inc. All Right Reserved

27

具体的な数値目標についてです。売上高は前年比31億6,800万円増と、大幅な増収を計画しています。中長期の成長のため、前期を大幅に上回る積極的な成長投資を継続

するものの、営業利益、純利益ともに前年比 40 パーセント超を計画し、過去最高利益での着地を見込んでいます。

売上推移と主要KPI



売上高は、2024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



売上高と主要 KPI についてです。売上高は、これまでお伝えしたように最高値更新の継続を計画しています。主要 KPI であるエンジニア稼働数ならびに登録者数の増加が売上高をけん引する計画となっています。

上場時の中期経営計画との比較



2020年7月上場後に策定した中期経営計画を大幅に超過

2023年8月期の売上高は**当初計画値 80.0%増**



スライドには、2020年の上場時に開示した中期経営計画との比較を記載しています。2023年8月期の着地をもって、中期経営計画を大幅に達成しました。上場時の計画に

において、3年目となる2023年8月期の売上高は55億円となっていました。結果は100億円での着地となり、当初計画比80パーセント増と大幅に上回っています。

今回は新たな中期経営計画の開示はしませんが、今後も引き続きミニマムで売上高30パーセント以上、利益も基本的には30パーセント以上の成長を目指します。

2024年8月期の目標は40パーセント成長と少し高くなっていますが、しっかりと達成できるよう、気を引き締めて経営を行っていきます。

エンジニアプラットフォームサービス

戦略策定のような上流工程から開発現場まで、
子会社や事業部の垣根を超えた一気通貫型支援を強化

2023年8月期

営業体制 企業開拓のための採用を強化し営業人員が増員した結果、稼働数増に大きく貢献

156%増
約1000名増

営業チームの採用強化
エンジニア稼働数増

企業 Yellowstone Consulting社を設立し大手へのアプローチを強化

Yellowstone Consulting 設立
大手エンド企業
大手Sier
外資コンサル出身者等を登用

2024年8月期の取り組み

営業体制 営業組織への積極的な投資を継続しつつ子会社や事業部の垣根を超えた営業の連携体制を構築

引き続き採用強化
事業部（子会社）間での情報共有
営業機会の向上

企業 商流の高い企業を引き続き開拓し、一気通貫型支援を提案

IT・戦略コンサル
開発・IT構築・採用
運用・マーケティング・PR・組織内製化
上流から実動までの各ソリューション

Copyright © TWOSTONE & Sons inc. All Right Reserved

エンジニアプラットフォームの方針についてです。2023年8月期は、企業開拓のための採用を強化し営業人員を増員した結果、稼働数増に大きく貢献しました。加えて、新たに設立したYellowstone Consulting社によって、大手企業へのアプローチを強化しました。

2024年8月期の取り組みとしては、先ほどご説明した幹部人材の採用を含む営業組織への積極的な投資を行いつつ、新たに事業部および子会社間での情報共有などをしっかり行うことで、営業機会の向上を図っていきます。

当グループの強みは、スライド右下の図のように、上流工程にあたる戦略コンサルから実動部分にあたる開発・運用・組織内製化までの各ソリューションを、グループ内で一気通貫で支援できることだと考えています。

戦略コンサルに関しても、最近是非常によい採用ができています。業界最大手や有名な外資系の戦略コンサルティングファームからの人材が非常に多くジョインしているため、この先の成長が期待できると考えています。

これらの取り組みを通じて、引き続き商流の高い企業を開拓しながら、積極的に一貫通貫型の支援を提案していきます。

マーケティングプラットフォームサービス



引き続き、広告運用案件を中心にマーケティングコンサルの事業拡充に従事
エンジニア事業との連携も強化



マーケティングプラットフォームサービスの方針についてです。2023年8月期は、以前まで主流としていたWebメディアコンサルティング事業の領域を拡大し、Web広告市場を中心に新規開拓を進めた結果、順調に案件を獲得しました。また、エンジニアマッチング事業の経験を活かし、新たにマーケターマッチング事業の提供を開始しました。

2024年8月期は、引き続き広告運用案件を中心にコンサルティング事業拡充に取り組むとともに、エンジニア事業との連携も強化していきます。こちらは先ほどもご説明したような事業部および子会社間の連携や、一貫通貫型支援の1つとしてセグメントの垣根を超えた連携を目指しています。

自成長と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



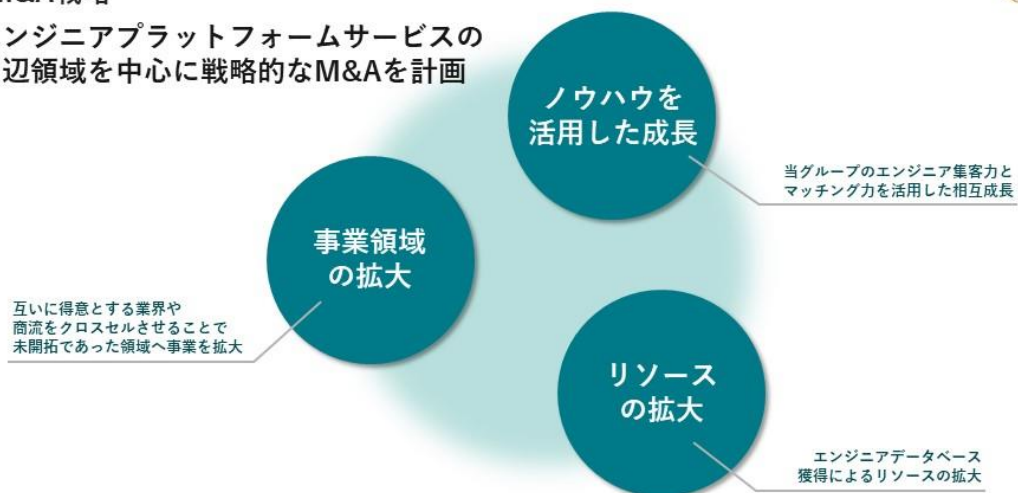
M&Aによる事業拡大についてです。当グループの周辺領域を得意とするM&Aを行うことで、2024年8月期も非連続的な成長を実現していきたいと考えています。

当社としては、現在強みを持っているWeb開発領域の開拓を続けるとともに、上流工程への領域拡大や最先端技術の人材増強も行うことで、さらなる事業拡大を図っていききたいと考えています。

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



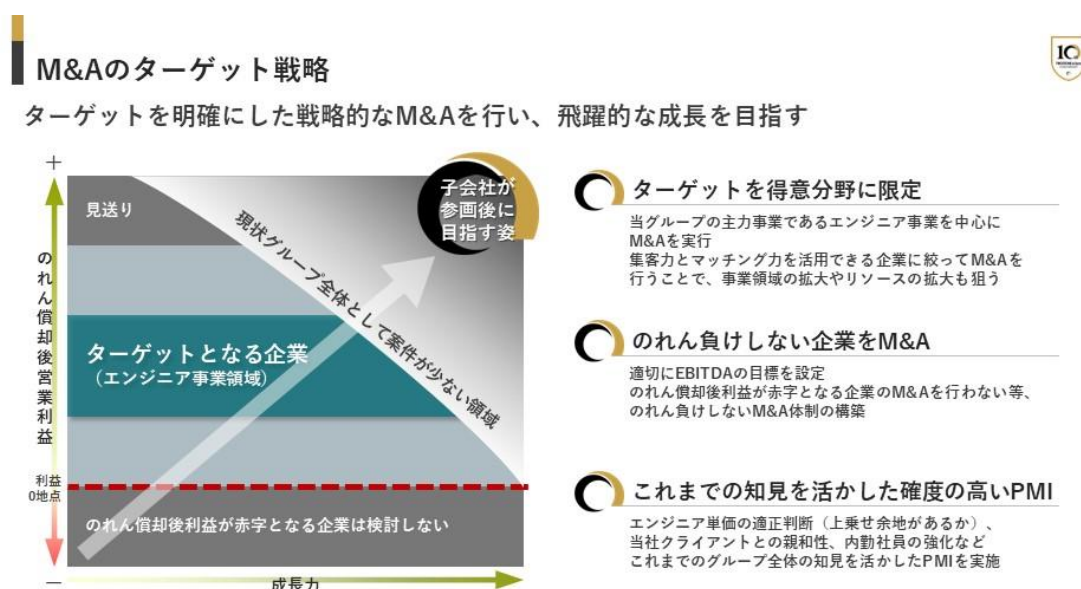
当社はM&Aについて、飛躍的な成長を遂げるための重要なファクターであると考えております。これまでのM&Aのように、当社が展開するエンジニアプラットフォーム事

業の周辺領域を中心に、戦略的な M&A を実行したいと考えています。これまでの決算説明会でもお話ししてきた内容ですが、M&A の 3 つの効果についてご説明します。

1 つ目はノウハウを活用した相互成長です。当社の強みは、エンジニアの集客力とマッチング力の高さです。集客したエンジニアを買収先の企業が保有する案件へとマッチングすることで、相互に成長できると考えています。

2 つ目は事業領域の拡大です。M&A の相手企業が得意とする業界や商流をクロスセルさせることで、互いに未開拓であった領域や事業を展開し、それにより相互成長できると考えています。

3 つ目はリソースの拡大です。M&A の相手企業が保有するエンジニアデータベースを活用することにより、当社グループ全体のエンジニアリソースの拡大が見込めます。その結果、グループ全体の売上拡大につながると考えています。



M&A のターゲット戦略についてです。スライドに記載の 3 つの戦略を考えています。

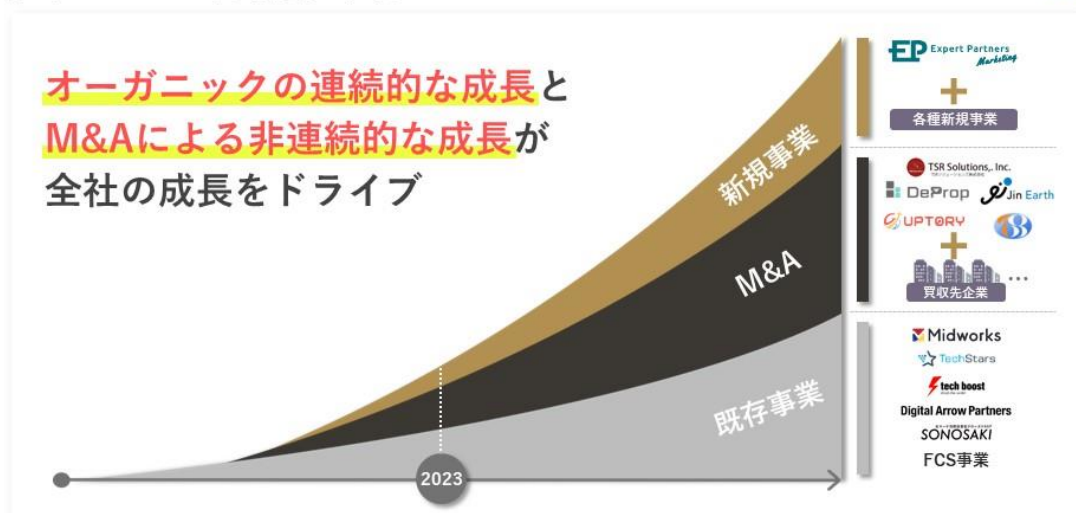
1 つ目は、ターゲットを得意分野に限定することです。当グループの集客力とマッチング力を活用できる企業を中心に M&A を行い、事業領域やリソースの拡大を狙います。

2 つ目は、のれん負けしない企業を M&A することです。EBITDA 目標を適切に設定し、のれん期間を的確に定めることで、のれん負けしない M&A 体制を構築します。こちらは、スライド左側の図にもあるように、のれん償却後の利益が赤字となるような企業

は検討しないことを意味しています。つまり、M&A した会社は業績に対して、非常にポジティブな影響をもたらすと思っただいて問題ありません。

3つ目として、これまでの知見を活かした確度の高い PMI を実施します。エンジニア単価の適正判断や、当グループのクライアントとの親和性、内勤社員の強化など、これまでに培ってきた知見を活かした PMI を実施します。加えて、当グループが使用してきたエンジニアの社内マッチングシステムを利用することにより、生産性の向上を目指していきます。

当グループの中長期的な経営ビジョン



これからも既存事業の連続的な成長と M&A の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ていきたいと考えています。

以上が、2023年8月期の通期決算説明となります。より多くのご質問にお答えしたく少し駆け足になりましたが、本日はご清聴ありがとうございました。

現在はマーケットや世界情勢も非常に不安定ですが、当社ができることを淡々と続け、選択と集中をしていく中で高い成長率を維持し、限られたリソースの中で取るべき戦略を見極めながら、時代の変化に合わせて意思決定することが大事だと考えております。しっかりと行うことで、高い成長率を維持していきます。

みなさまの期待を裏切らないよう、社員一同、誠心誠意がんばっていますので、引き続き温かい応援をいただくと幸いです。今回も非常に多くの方にご参加いただき大変うれしく思います。今後とも何卒よろしく願いいたします。

本日はありがとうございました。