

2025年4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2四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2四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2四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2四半期決算説明動画](#)

2025年8月期 第2四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2四半期決算説明動画書き起こし](#)

以 上

2025 年 8 月期 第 2 四半期決算説明動画書き起こし

2025 年 4 月 14 日に発表された、株式会社 TWOSTONE&Sons（旧社名：Branding Engineer）2025 年 8 月期 第 2 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 2 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

河端保志氏（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 の河端です。本日はお忙しい中、このような平日にお時間いただき、本当にありがとうございます。さっそくですが、2025 年 8 月期第 2 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、目次の順でご説明します。なお、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けると幸いです。

エグゼクティブサマリー①

2025年8月期 第2四半期会計期間業績

- ・ 四半期売上高**4,771百万円** 前年比**1,500百万円増 (YoY 45.9%増)**
主力事業のエンジニアマッチングの売上高は**23四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**
コンサル人材・幹部人材を中心に、採用投資を継続
採用した社員に対する教育を行うことで、**強固な営業組織体制を構築**
- ・ AI導入による業務効率化や、組織体制強化は順調に進捗
営業利益は前年を大幅に上回る**519百万円で着地**
成長率は**YoYで6000%超**と前期からの戦略的な投資が貢献し大幅成長
- ・ 上方修正を実施、年間営業利益は前年比**114.4%増の10億円超**を計画
3Q以降は2Qまでの利益を原資にエンジニア採用投資を加速予定



Copyright© TWOSTONE&Sons Inc. All right reserved.

4

エグゼクティブサマリーからご説明します。2025年8月期第2四半期の業績について、売上高は47億7,100万円となり、前年比15億円増の着地になりました。主力事業のエンジニアマッチング売上高に関しては、23四半期連続での最高値更新となっています。

2025年8月期第2四半期においても、コンサル人材・幹部人材を中心とした積極的な採用投資などを行い、中長期の事業拡大を見据えた組織体制強化を継続しています。加えて、採用した社員に対しての教育を行うことで、強固な営業組織体制を構築していきます。

AI導入による業務効率化や、組織体制強化については順調に進捗し、営業利益は前年を大幅に上回る5億1,900万円で着地しました。成長率は前年比6000パーセント超となっており、前期からの戦略的な投資が貢献し、大幅成長につながりました。

今回の利益の大幅向上を受け、先週の4月11日には上方修正を実施しています。上方修正の結果、年間営業利益は前年比114.4パーセント増の10億円超を計画しています。次の第3四半期以降は第2四半期までの利益を原資に、エンジニア採用投資を加速する予定です。



2025年8月期 第3四半期以降の見通し

- ・3Q以降も中長期的な成長を見据えた、積極的な成長投資を継続
- ・前期から取り組んでいる組織体制強化は想定を上回る速度で進捗
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
- ・エンジニアマッチング事業を中心に広告・採用投資を強化
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、将来にかけた売上増加を狙う
- ・引き続き、戦略的なM&Aを積極検討
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

2025年8月期第3四半期以降の見通しについてです。第3四半期以降も、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。

前期から取り組んでいる組織体制強化は、想定を上回る速度で進捗しています。2026年8月期以降の連続的な成長を確実にすべく、引き続き採用・教育による強化を継続していきます。

また、エンジニアマッチング事業を中心に採用・広告投資の強化を計画しています。採用広告投資を強化することで、優秀なエンジニアを獲得し、市場占有率を高めていきたいと考えています。さらに、法人向けの広告展開も積極的に行うことで、将来にかけた売上増加を狙っていきます。

M&Aに関しても、引き続き積極的な検討を続けていきます。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ることで、飛躍的な成長・企業価値の最大化を意識した経営を目指していきます。

エグゼクティブサマリー③ 連結業績予想の上方修正

営業組織体制強化やAI導入等による業務効率化が貢献し、利益を大幅上方修正

下期にかけて投資を強化するものの、営業利益は初の**10億円台**での着地を見込む



今回実施した上方修正に関するご説明です。営業組織体制強化やAI導入などによる業務効率化が貢献していることを受け、利益を大幅に修正しました。利益を原資に下期にかけて投資は強化していくものの、営業利益は初の10億円台での着地を見込んでいます。

2025年8月期第2四半期の利益は一時的な増加ではなく、当社グループの成長の結果だと考えています。2026年8月期以降さらなる成長ができるよう、下期も積極的な活動を行っていく所存です。

エグゼクティブサマリー④ 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	2Qはコンサル人材・営業人材を 10名採用 幹部人材の採用も順調に推移 コンサル・アドバイザー事業の採用および組織構築が 想定以上に進捗したことで利益が向上し上方修正を実施
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 26.7%増 コンサル・アドバイザー事業の飛躍的な成長もあり 売上・利益とも前期比大幅増 2QはSAICOOOL社のM&Aを推進 M&Aの検討数もYonYで 125%増
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、 グループ会社の管理部門も強化 人材交流やクライアント企業のクロスセルなど、 グループ間の連携を強化

2025年8月期の注力ポイントとその進捗についてです。2025年8月期は、「幹部採用と人材の育成」「既存事業の成長と積極的なM&Aの計画・実施」「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います。

まず、「採用幹部と人材の育成」に関しては、第2四半期もコンサル人材・営業人材を10名採用しました。営業組織体制強化は想定以上に進捗し、早期に会社の成長に寄与しています。

次に、「既存事業の成長と積極的なM&Aの計画・実施」に関しては、エンジニア稼働数は前年同期比で26.7パーセント増となりました。エンジニアマッチング事業だけでなく、コンサル・アドバイザー事業の成長もあったことで、売上・利益ともに前期比大幅増となりました。

第2四半期は、SAICOOOL社のM&Aを推進しました。M&Aの検討数も前年同期比125パーセント増と順調なペースで進んでいます。引き続き、積極的行っていきます。

「グループ間連携とガバナンス強化」に関しては、M&A企業に対してPMIを継続するとともに、グループ会社の管理部門の強化も行っています。引き続き、グループ間連携の強化を図っていきます。

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



TWOSTONE & Sons

Copyright © TWOSTONE&Sons Inc. All right reserved.

8

マクロ市場関係の動きと当社の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想されますが、総合的には当社のビジネスにとっては追い風であると考えています。

このような社会情勢下で、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、我々が創業期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が増え、そのエンジニアをクライアントに提供することで、クライアントのサービスの強化に貢献することができ、結果として利益に貢献することができると考えています。

エンジニア・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・利益を向上させることができると考えています。クライアント、エンジニア、当社グループと、それぞれがメリットを享受できるようなかたちを作っていきます。



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。

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。

あらためてになりますが、私の自己紹介です。私は1989年生まれの埼玉県出身で、大学院在学中にエンジニアの価値向上を目指して、共同代表の代表取締役COOの高原と、資本金10万円で創業しました。私が大学院生時代、高原は大学生時代の話になります。

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7月に東証マザーズ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。「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て、新しい価値を生み出すことを目標に掲げた意思を表現しています。

当社としては、このような理念をもって、今はまだ常識とされていない IT フリーランスという新しい働き方を一般化することなど、世の中に対して新たな価値提供をしていこうと考えています。

会社概要

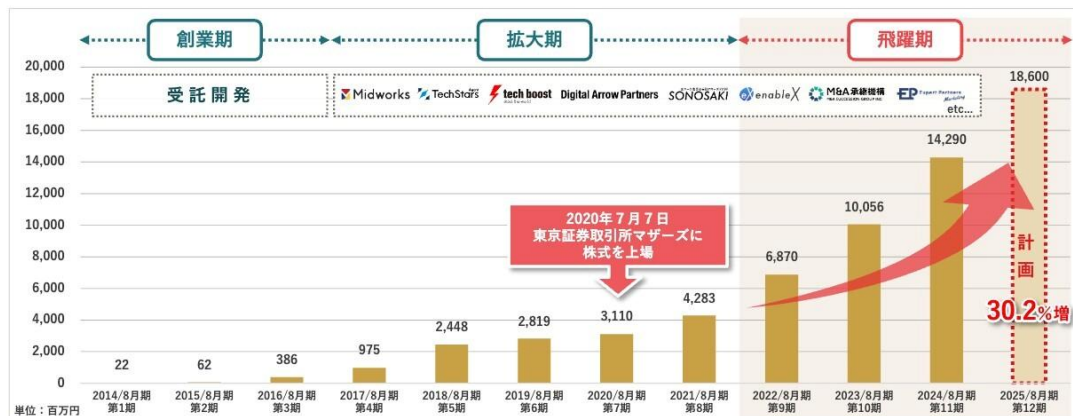
会社名	株式会社 TWOSTONE&Sons (証券コード：7352) ※2023年6月1日に株式会社Branding Engineerより名称変更
設立	2013年10月
代表	河端 保志 (CEO) 高原 克弥 (COO)
資本金	1,038,217千円 (2024年8月31日 時点)
従業員数	526名 (連結従業員数 2024年8月31日 時点)
事業	① エンジニアプラットフォームサービス ② マーケティングプラットフォームサービス ③ コンサル・アドバイザーサービス
許可番号	一般労働者派遣事業許可番号「派13-306090」 有料職業紹介事業許可番号「13-ユ-307261」

オフィス
<本社オフィス> 〒150-0002 東京都渋谷区渋谷2-22-3 渋谷東口ビル 6F
<渋谷サテライトオフィス> 〒150-0002 東京都渋谷区渋谷2丁目12-24 東建・長井ビル7階
<大阪オフィス> 〒530-0001 大阪府大阪市北区梅田2丁目4番13号 阪神産経桜橋ビル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

会社概要についてです。当社の証券コードは7352です。現在の資本金や従業員数は、スライドに記載のとおりです。現在、オフィスは渋谷を拠点に大阪、名古屋、福岡にも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



当社のこれまでの業績推移です。当社は2013年に創業して以来、2024年8月期までに11期連続で増収を達成し、売上高も140億円に到達しています。

2025年8月期も前期比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



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、マーケティングに関わるサービスや戦略コンサル、M&A のアドバイザー事業などを展開しています。

当社は、Branding Engineer という社名で創業しましたが、2023 年 6 月のホールディングス化を機に、TWOSTONE&Sons に名称変更するとともに、ホールディングカンパニーへ移行し、現在は 12 社の子会社を束ねています。

2024 年 8 月期までに 8 件、第 1 四半期に実施したキャリコン社の M&A を含めて 9 件の M&A を行ってきたように、既存事業の成長に、戦略的な M&A による非連続的な成長を組み合わせることで、飛躍的な成長を遂げていきたいと考えています。

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



当社を取り巻く足元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により、スライドの左側に記載のとおり、大企業にいるような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、今後ますます加速していくと考えています。

これは正社員からフリーランスになることで、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うキャリアを実現することができるからです。

優秀な人材がフリーランスへと転身するこのような流れを受け、企業は、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となります。そのため今後は、スライド右側のように、フリーランスをいかに効果的に活用できるかによって、企業同士のサービス競争力に差が生まれると考えています。

つまり、フリーランスを効果的に活用できる企業はサービスの競争力が向上し、競合に対して優位なポジションを構築できるということです。

そして、スライド中央に示したのが当社の役割です。当社は、このように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だけでなく、フリーランスのキャリアコンサルティングなどを通してフリーランスの価値向上を図ることで、フリーランスと企業のマッチングプラットフォームとしての役割を果たします。

インフレにより給料が上がるように、フリーランスの単価の向上も見込まれます。単価が上がることは、現状の手数料であるテイクレートを一定であっても、当社の売

上・利益の絶対額の向上につながりますし、当社が市場において優位性を持った存在になることで、テイクレートを向上させることにもつながります。

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、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。

当社としても、収益向上が従業員の給料アップにもつながり、今まで以上に優秀な人材の採用も加速できるというかたちになり、さらなる収益の拡大を見込むことが可能になります。

当社を取り巻く環境は、フリーランス、クライアント企業、当社にとって、それぞれがウィンウィンの関係となる状態になっています。

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



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

当社サービスの意義についてご説明します。

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かということです。それは欧米同様に、複数企業の経験を得たエンジニアによって技術革新が生まれるからです。

前提として、日本の雇用形態と欧米の雇用形態の違いからご説明します。欧米では、複数企業の経験など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によって短期雇用とキャリアの多様化が当たり前であり、人材の流動性が非常に高く、企業のサービス競争力が強化されていくような仕組みになっています。

わかりやすく言うと、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方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当たり前のため、長期雇用によって固定されたキャリアパスになりやすく、社員が囲い込まれることにより、技術革新が起きにくい風潮となっています。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という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かたちを用いることで、欧米式雇用のエッセンスを日本に導入していくことを進めていると言えます。

そうすることで、日本企業にも欧米同様、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の推進が起き、結果として、日本企業のサービス競争力の向上をもたらす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必要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で、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の高い知名度・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る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、クライアント企業からは、種類が豊富であったり、単価が高かったりするような良質な案件がそれぞれ流入してきます。

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った効果をもたらします。このような好循環サイクルにより、当社としてはマーケティングコストなどを低減することができます、その分クライアントやエンジニアに還元することができます。

我々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、種類豊富な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であると考えています。

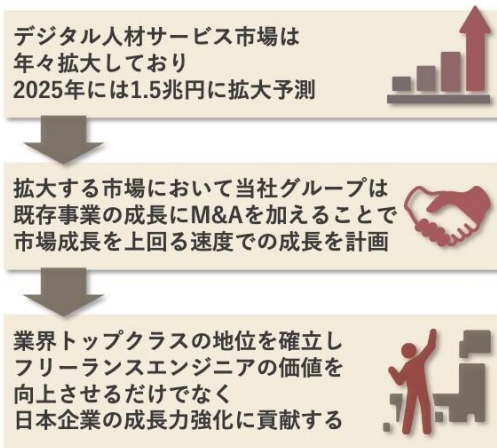
業界トップクラスであることで、先ほどお話ししたような相互作用や好循環が生じ、自己強化サイクルが形成されることで、当社グループの事業成長につながると考えています。

業界トップクラスの企業であることは、M&A にもよい効果をもたらします。例えば、同業界企業において、より成長したいと思っている企業があった場合、当社グループにジョインすることで、当社グループの保有する良質な案件や優秀な人材の活用が可能になります。

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可能になるため、当社グループにジョインすることには大きな価値があると言えます。さらに結果として、当社の戦略的な M&A をより加速させることにもつながります。

このように、業界でも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は非常に大きな意味を持ちます。今後も業界トップクラスの地位を保ち、さらに競合他社との差を広げることが重要であると考えています。

今後も目の前の利益を求めるのではなく、中長期的な企業成長を目指した積極的な投資を行うことで、既存事業の成長に M&A を組み合わせ、売上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についてご説明します。

矢野経済研究所の最新の調査によると、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1兆5,000億円に拡大する予測となっています。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、M&Aにおける非連続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。

市場成長を上回る速度で成長することで、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はなく、日本企業の成長力強化に貢献していきたいと考えています。

以上が、当社グループを最近知っていただいた方に向けての当社説明です。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、将来の成長へ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き、応援いただけますと幸いです。

財務数値の前年比較

四半期売上高は前年比**45.9%増**・売上総利益は前年比**79.5%増**
 主力事業であるエンジニアマッチング事業の売上・利益は期初想定を上回って進捗
 コンサル・アドバイザー事業の飛躍的な成長もあり、営業利益は前年比**6456.7%増**



2025年8月期第2四半期についての業績についてご説明します。スライドは財務数値の前年比較です。四半期売上高は前年同期比45.9パーセント増で、売上総利益は前年同期比79.5パーセント増と、前年実績を大幅に上回る着地を見せました。

主力事業であるエンジニアマッチング事業の売上・利益が期初想定を上回って進捗したことに加え、コンサル・アドバイザー事業の飛躍的な成長もあり、営業利益は前年同期比6456.7パーセント増の5億1,900万円となりました。

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
 前年比で営業利益は**6456.7%増**・EBITDAは**1077.3%増**

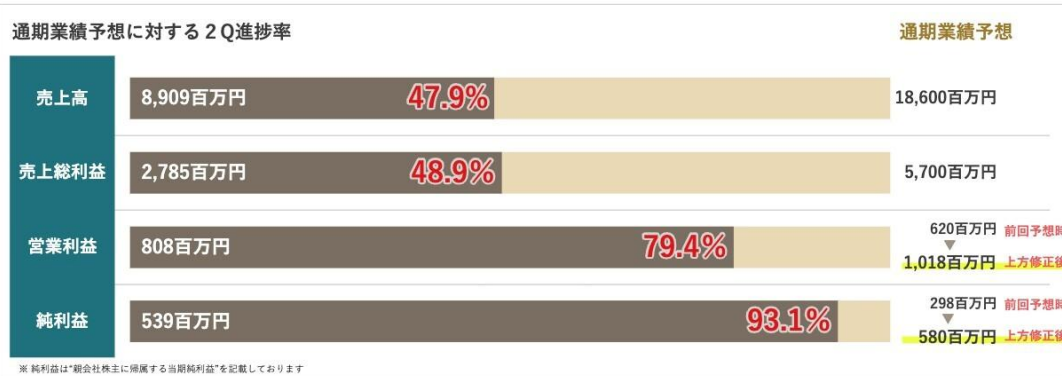
	2025/8月期 2Q	前年同期 (2024/8月期 2Q)		増減率	2025/8月期 2Q累計	前年同期 (2024/8月期 2Q累計)		増減率
	実績	実績	増減率		実績	実績	増減率	
営業利益	519	7	+6456.7%		808	67	+1102.2%	
減価償却費・のれん償却	49	40	+23.7%		93	79	+17.0%	
EBITDA	568	48	+1077.3%		901	147	+513.2%	
オフィス移転コスト	—	7	—		—	7	—	
M&Aコスト	1	3	△61.4%		4	4	△5.1%	
調整後営業利益	570	59	+863.5%		905	159	+468.7%	

単位：百万円

調整後の営業利益に関しても、今までの成長投資が実を結び、飛躍的な事業成長を果たした結果、営業利益およびEBITDAはともに大幅増となりました。

通期業績予想に対する進捗率

好調な業績進捗の結果、期初予算を2Qで達成し利益の大幅な上方修正を実施
3Q以降は正社員エンジニア獲得のため、大規模な採用投資を計画
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



通期業績予想に対する進捗率です。好調な業績進捗の結果、営業利益などを期初予算を第2四半期で達成したため、先週大幅な上方修正を実施しました。第3四半期以降は、正社員エンジニア獲得のための大規模な採用投資を計画しています。

引き続き、ストック型ビジネスモデルを活かした堅実な売上規模の拡大を狙っていきます。

四半期ごとの業績推移

四半期売上高**4,771百万円**で着地（YonY 45.9%増）

主力のエンジニアマッチング事業の堅実な成長に加え、
コンサル・アドバイザー事業の成長もあり、売上高・営業利益ともに過去最高値

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**



四半期ごとの業績推移です。第2四半期の売上高は47億7,100万円となりました。第2四半期も、主力事業のエンジニアマッチング事業は堅実に成長し、これにコンサ

ル・アドバイザー事業の成長も加わり、通期業績においては、創業以来継続している 12 期連続での増収と、初の営業利益 10 億円超の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、前期に採用した社員の教育を実施し営業組織体制を強化
下期からは正社員エンジニアの採用を強化、売上・利益のさらなる成長を狙う

	2025/8月期 2Q	前年同期 (2024/8月期 2Q)		2025/8月期 2Q累計	前年同期 (2024/8月期 2Q累計)	
	実績	実績	増減率	実績	実績	増減率
人件費	546	431	+26.6%	1,049	825	+27.2%
広告費	144	118	+21.7%	241	252	△4.5%
地代家賃	37	30	+21.9%	67	51	+31.9%
支払手数料	127	126	+0.9%	242	236	+2.6%
採用関連費	56	57	△0.8%	97	123	△21.2%
その他	147	107	+37.3%	278	209	+33.0%
合計	1,059	871	+21.6%	1,976	1,698	+16.4%

単位：百万円

販管費の前年比較です。第 2 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に、戦略的な投資を実行しました。具体的には、コンサル・幹部人材採用に加え、前期に採用した社員の教育を実施し、営業組織体制を強化しています。

下期からは、さらに正社員エンジニアの採用を強化し、来期以降の売上・利益のさらなる成長を実現していきます。それにより、フリーランスと正社員エンジニアのチーム型のプロジェクトを展開することを狙っています。

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から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・採用投資を計画
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



TWOSTONE & Sons

Copyright© TWOSTONE&Sons Inc. All right reserved.

25

販管費の推移です。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継続しています。

第3四半期からは、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・採用投資を計画しています。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し、事業規模拡大を目指していきます。

SAICOOOL社 M&Aについて

譲受会社概要

	会社名	SAICOOOL株式会社
	本社	東京都港区六本木7-12-2 R7ビルディング SPACES六本木
	設立年月日	2018年7月
	資本金	6百万円
	事業内容	経営コンサルティング事業
	売上高	300百万円
	主要得意先	日本たばこ産業株式会社 株式会社NTTドコモ
	期待される効果	当社グループ企業との専門領域および顧客層の相互補完によるシナジー創出

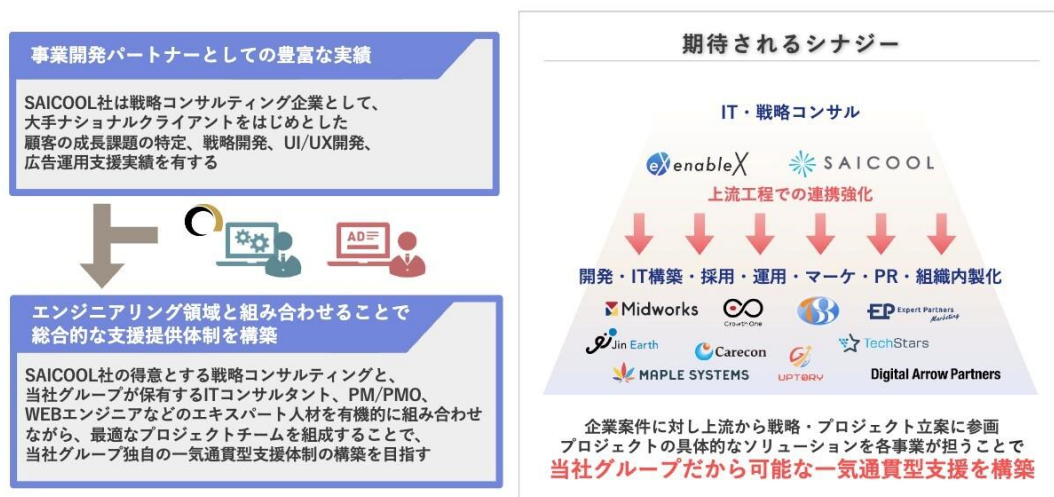
TWOSTONE & Sons

Copyright© TWOSTONE&Sons Inc. All right reserved.

26

本日発表した SAICOOOL 社の M&A についてご説明します。SAICOOOL 社に関しては、これまでの M&A と同様に、当社グループ企業との顧客層および技術領域の類似性によるシナジー効果を期待しています。

SAICOOOL 社の M&A により想定されるシナジー



SAICOOOL 社は、戦略コンサルティング企業として、大手ナショナルクライアントをはじめとした顧客の課題解決を行う企業です。当社のエンジニアリング領域と組み合わせることで、総合的な支援体制強化を構築していくことが狙いとなります。

さらに、当社のコンサル・アドバイザリー領域である enableX 社と掛け合わせることで、上流工程での連携を強化し、当社グループならではの一気通貫型支援体制を構築していきます。なお、SAICOOOL 社の売上・利益の連結は、2025 年 8 月期第 4 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

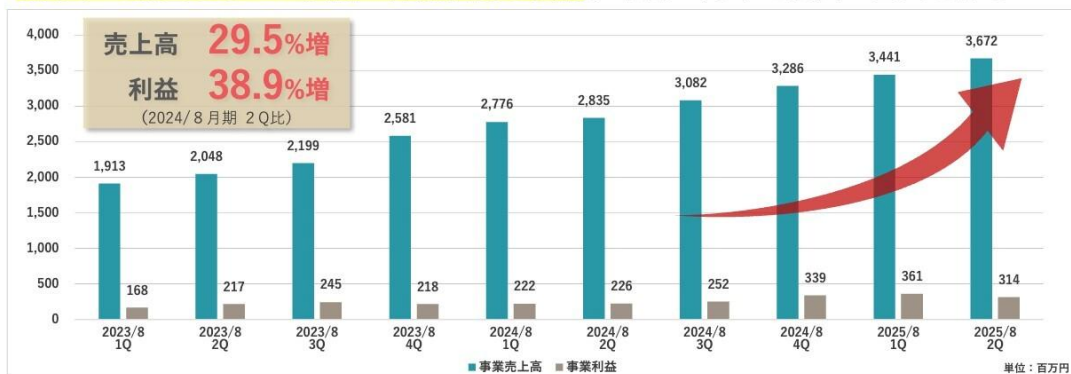
Midworksを中心としたエンジニアPFサービスが全社売上高をけん引
四半期の全社売上高は、前年比**45.9%増**



セグメントの業績についてです。「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ています。第2四半期の全社売上高は前年同期比で45.9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**3,672**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、売上は好調に推移
得られた利益をもとに広告・採用投資を強化、来期に向けた成長の基盤を作る



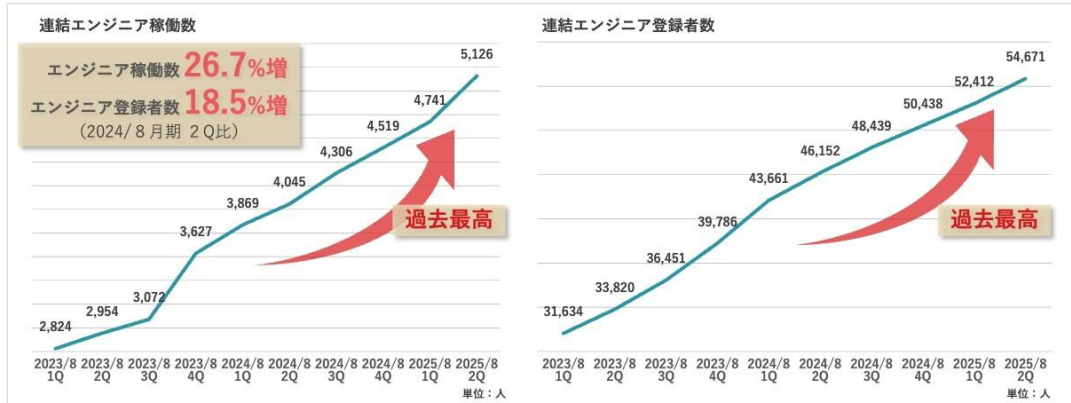
エンジニアマッチング事業に関してです。第2四半期の売上高は36億7,200万円と、過去最高を継続しました。売上高は前年同期比29.5パーセント増となり、事業利益は前年同期比大幅増の38.9パーセント増となりました。

この利益をもとに広告・採用投資を強化し、来期に向けた成長の基盤作りを行っています。

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

3 Q以降も中長期の成長を見越した組織体制構築を継続し、継続した規模拡大を目指す



エンジニア稼働数ならびに登録者に関してです。

連結のエンジニア稼働数・登録者は第1四半期から継続して過去最高を更新しています。第2四半期の稼働数は5,000人を突破し、登録者に関しては5万人を突破した後も順調に推移しています。営業力の強化と相まって、さらなる売上増加が期待できると考えています。

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

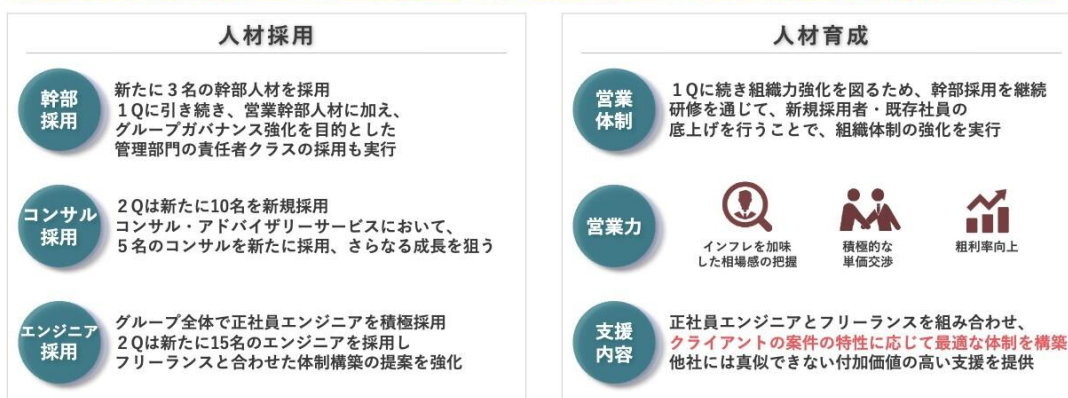
グループ間連携 ＋ ガバナンス強化

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

2025 年 8 月期の方針についてご説明します。2025 年 8 月期は、「幹部採用と人材育成」「既存事業成長と積極的な M&A の計画・実施」「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す。

幹部採用＋人材の育成

1 Qに続き、幹部採用および管理部門の採用など組織力の強化に注力
 2 Qはグループ全体で正社員エンジニアの採用を強化、3 Q以降は更なる加速を計画
 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

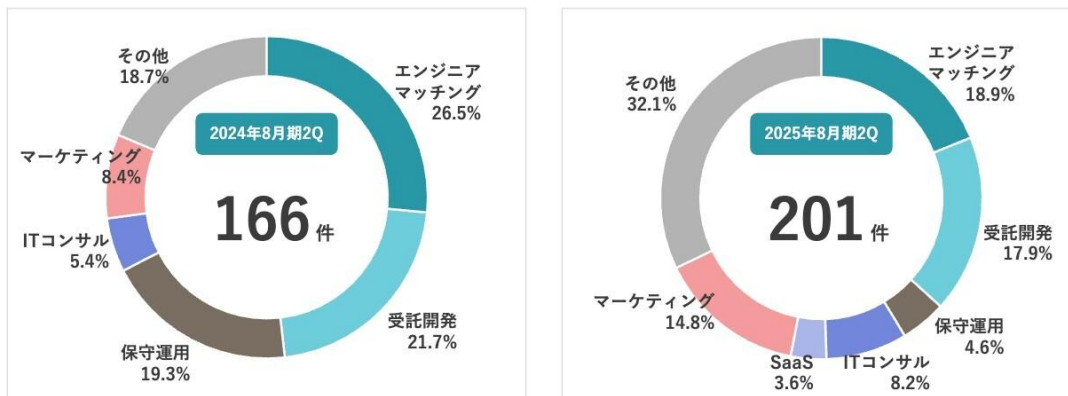


幹部採用および人材の育成に関してです。第 1 四半期の幹部採用に続き、第 2 四半期ではグループ全体での正社員エンジニア採用の強化を行っており、第 3 四半期以降は第 2 四半期以上にエンジニア採用を加速していきます。

正社員エンジニアとフリーランスを組み合わせ、クライアントの案件特性に応じた最適な体制を構築することで、他社には真似できない付加価値の高い支援を提供していきます。

M & A進捗

1 Qに続き、案件検討数は前年比で増加
 2 QはSAICCOOL社のM&Aを推進、売上・利益は4 Qより連結予定
 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を積極検討



先ほどご紹介した SAICCOOL 社の M&A に引き続き、今後も積極的に M&A を検討していきます。案件検討数に関しては、第2四半期も前年より増加しています。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 を積極的に行っていきます。

グループ間連携+ガバナンス強化

2 Q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推進
 正社員とフリーランスを掛け合わせ、他社には真似できないチーム型提案を強化し
 さらなる売上・利益の向上を狙う

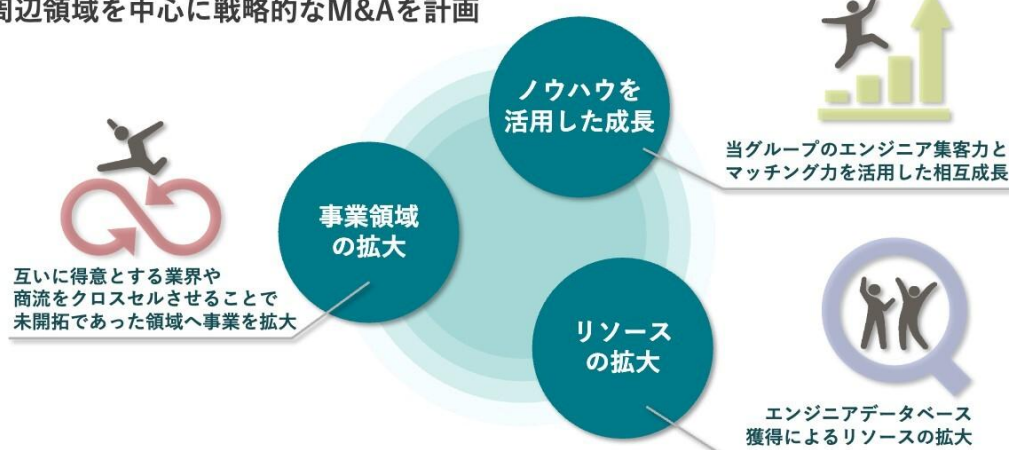


グループ間連携およびガバナンス強化に関してです。第2四半期では、グループ全体でフリーランスおよび正社員エンジニア採用への大型投資を推進しました。正社員とフリーランスを掛け合わせたチーム型提案を強化し、さらなる売上・利益の向上を狙っていきます。

足元では利益を毀損している中でも、第2四半期に関しては非常によい利益を出せていると考えています。

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

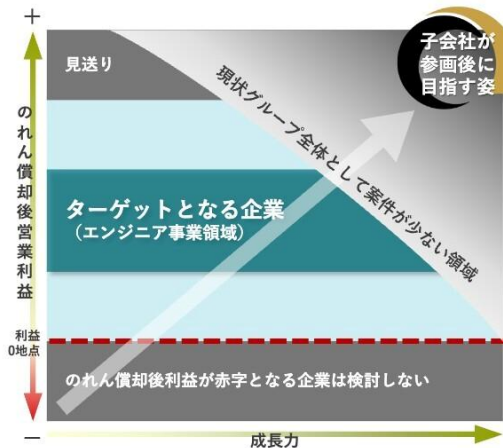


M&A 戦略に関してです。当社では、M&A は連続的な成長を遂げるための重要なファクターの1つであると考えています。これまでと同様に、当社が展開するエンジニアプラットフォームサービスの周辺領域を中心に、戦略的な M&A を実行していく方針です。

さまざまな機会でお話ししてきた内容ですが、2025 年 8 月期も方針をぶらさず、再現性の高い M&A を積極的に実施していくことで、当社グループの連続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

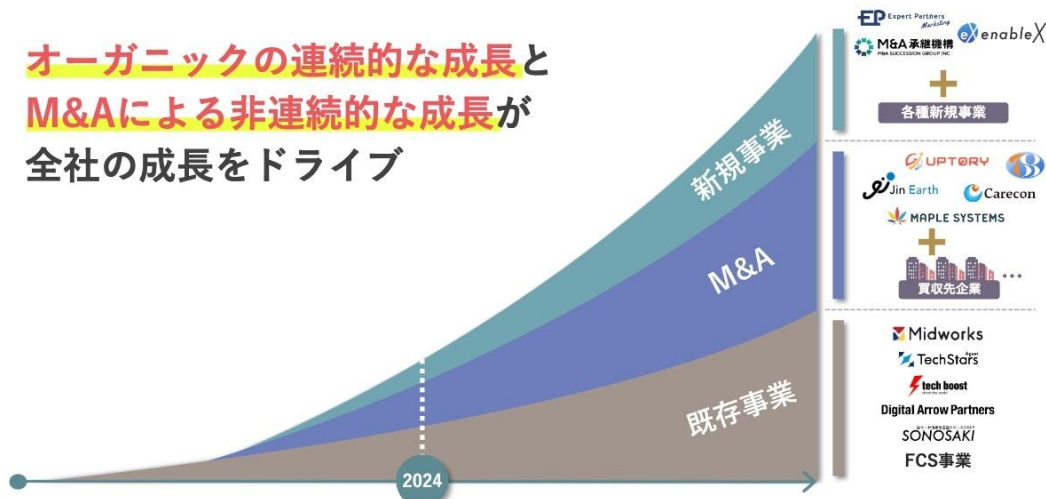
エンジニア単価の適正判断（上乗せ余地があるか）、当社クライアントとの親和性、内勤社員の強化など
これまでのグループ全体の知見を活かしたPMIを実施

ターゲット戦略に関してです。当社としては、ターゲットを明確にした戦略的な M&A を実施することを基本としています。

具体的な方針としては、ターゲットを得意分野に限定すること、のれん負けしない企業を M&A すること、これまでの知見を活かした確度の高い PMI を実施することの 3 点を軸に、戦略的な M&A を実行していきます。

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**



当社グループの中長期的な経営ビジョンです。これまでの内容を踏まえ、当社グループとしては、既存事業の連続的な成長と、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ていきたいと考えています。

以上が、2025 年 8 月期第 2 四半期の決算説明となります。

ありがとうございました。