

2026年1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)

2026年8月期 第1四半期決算説明動画と書き起こし公開のお知らせ

当社は、2026年8月期 第1四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。

2026年8月期 第1四半期決算説明動画については下記をご確認ください。

[2026年8月期 第1四半期決算説明動画](#)

2026年8月期 第1四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。

[2026年8月期 第1四半期決算説明動画書き起こし](#)

以 上

2026 年 8 月期 第 1 四半期決算説明動画書き起こし

2026 年 1 月 14 日に発表された、株式会社 TWOSTONE&Sons 2026 年 8 月期 第 1 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. 2026 年 8 月期 第 1 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：株式会社 TWOSTONE&Sons 代表取締役 CEO の河端保志です。本日はお忙しい中、決算説明会にご参加いただき、誠にありがとうございます。2026 年 8 月期第 1 四半期の決算についてご説明します。

本日の流れはスライドに記載のとおりです。なお、本資料は会社ホームページの IR ページに掲載していますので、併せてご確認ください。また、今回の決算説明会の動画および書き起こしについては、1 月 16 日（金）にアップする予定です。

エグゼクティブサマリー①

2026年8月期 第1四半期会計期間業績

- ・ 四半期売上高**5,740百万円** 前年比**1,603百万円増 (YonY 38.7%増)**
主力事業のエンジニアマッチングの売上高は**26**四半期連続で最高値更新
- ・ 前期に引き続き、**中長期の事業拡大を目的とした採用投資を実行**
正社員エンジニア・コンサル人材の採用投資強化を継続
採用投資額は前年比**165百万円増 (YonY 405.7%増)**
- ・ 積極的な戦略投資の結果、販管費は前年比で**748百万円増加したが**
戦略投資を活かした事業規模の拡大による収益獲得の結果、
営業利益は前年を大幅に上回る**629百万円で着地 (YonY 117.8%増)**
- ・ 年間予算に対する営業利益の進捗は**47.5%と好調な滑り出し**
2Qも攻めの投資を加速させ、更なる事業規模の拡大を狙う



Copyright© TWOSTONE&Sons Inc. All right reserved.

4

まずはエグゼクティブサマリーです。第1四半期の業績について、売上高は57億4,000万円、前年同期比16億300万円増で着地しました。成長率は38.7パーセントと大幅な成長を遂げています。また、主力であるエンジニアマッチング事業の売上高は、26四半期連続で最高値を更新しています。

2026年8月期は2025年8月期に引き続き、中長期の事業拡大を目的とした採用投資を実行しました。主に正社員エンジニアやコンサル人材の採用投資を行った結果、採用投資額は前年同期比で1億6,500万円増となりました。

積極的な戦略投資の結果、販管費は前年同期比で7億4,800万円増加しましたが、戦略投資を活用した事業規模の拡大もあり、営業利益は前年を大幅に上回る6億2,900万円を着地しています。このような積極的な投資を行いながらも、強い営業利益を出せたことは非常に良かったと考えています。

また、営業利益は年間予算に対して進捗率47.5パーセントを達成しており、非常に好調な滑り出しであると認識しています。第2四半期以降も攻めの投資を加速させ、さらなる事業規模の拡大を図っていきます。



2026年8月期 第2四半期以降の見通し

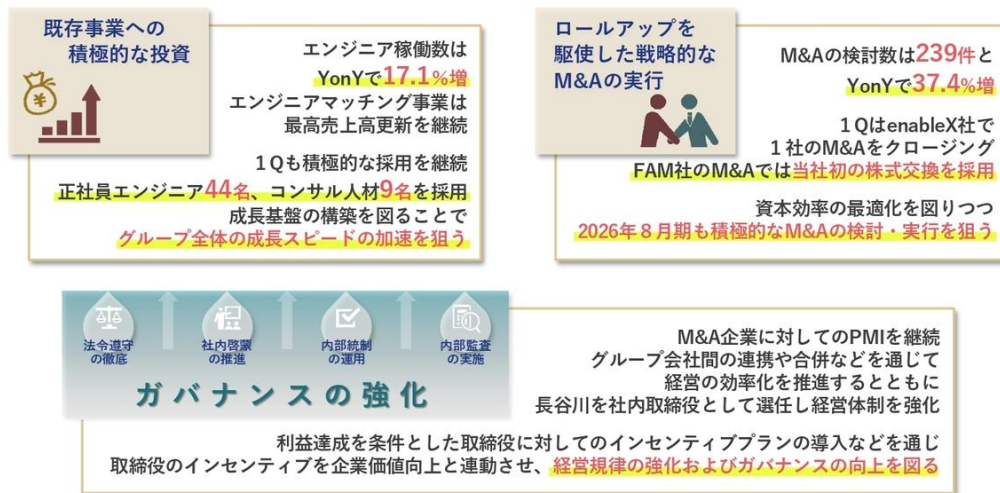
- ・ 2Q以降も中長期的な成長を見据えた、攻めの経営を継続
- ・ 積極的な戦略投資を継続するとともに、採用投資だけでなくエンジニアリング力やマーケティング力といった、当社の強みを活かした新規事業の立案を実行
事業規模を拡大させ売上・利益の向上を狙う
- ・ 2025年12月にM&Aを実施したFAM社の売上・利益は2Qから連結予定
- ・ FAM社のM&Aに引き続き、エンジニアマッチングやコンサルなど、自社の周辺領域のロールアップM&Aを中心に、戦略的なM&Aの加速を計画
M&Aがもたらす非連続的な成長と既存事業の成長を組み合わせ、
飛躍的な成長・企業価値の最大化を意識した経営を行う

第2四半期以降の見通しについては、中長期的な成長を見据えた攻めの経営を継続していきます。戦略投資の対象としては、採用投資だけでなく、エンジニアリング力やマーケティング力といった当社の強みを活かした新規事業の立案にも積極的に取り組んでいきます。また、既存事業だけでなく、事業規模を拡大することで、売上・利益の向上を目指します。

M&Aについては、2025年12月にFAM社のM&Aを実行しました。FAM社のPL連結は2026年8月期第2四半期からを予定しています。引き続き、自社の周辺領域におけるロールアップM&Aを中心に、戦略的なM&Aの加速を目指していきます。

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、飛躍的な成長と企業価値の最大化を意識した経営を推進していきます。

エグゼクティブサマリー③ 2026年8月期の注力ポイント



2026年8月期の注力ポイントとその進捗についてです。2026年8月期は「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」「ガバナンスの強化」の3つを注力ポイントとして挙げています。

1つ目の「既存事業への積極的な投資」についてです。エンジニアの稼働数は前年同期比で17.1パーセント増加し、エンジニアマッチング事業の売上高は過去最高を更新し続けています。

また、2025年8月期に引き続き、第1四半期も積極的な採用投資を行い、正社員エンジニアを44名、コンサル人材を9名採用しました。これにより、中長期の収益拡大に向けた成長基盤を構築できたと考えています。これらの人材を活用し、2026年8月期以降のグループ全体の成長スピードを加速させる原動力としたいと考えています。

2つ目の「ロールアップを駆使した戦略的なM&Aの実行」についてです。M&Aの検討数は前年同期比37.4パーセント増の239件と、大幅に増加しました。

第1四半期には、enableX社における1件のM&Aのクロージングとともに、FAM社のM&Aを推進しました。FAM社のM&Aでは、当社初となる株式交換を採用し、資本効率の最適化を意識した戦略的なM&Aを実行できたと考えています。今後もM&Aの検討および実行を積極的に続けていきます。

3つ目の「ガバナンスの強化」についてです。M&A企業に対するPMIを継続するとともに、グループ会社の合併の検討など、経営効率の向上を推進しています。

また、社外取締役であった長谷川創を社内取締役として選任することで、経営体制の強化を図っています。引き続き、経営規律の強化およびガバナンスの向上を通じて、企業価値向上を意識した経営を行っていきます。

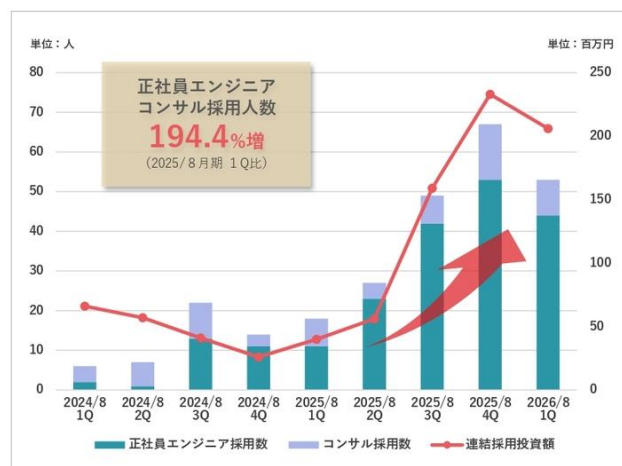
エグゼクティブサマリー④ 正社員エンジニア・コンサル人材採用への積極投資

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継続

第1四半期の採用人数は、
前年比で**194.4%増**

正社員エンジニア**44名**・
コンサル**9名**採用

採用コストは一時的に計上される
ものの売上対比での採用コスト比率
は減少、中長期にかけた利益率の
向上を見込む



2026年8月期も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投資を強化しています。正社員エンジニアおよびコンサル人材の採用人数は、前年同期比で194.4パーセント増と大幅に増加しました。具体的には、第1四半期において44名の正社員エンジニアと9名のコンサル人材を採用しています。

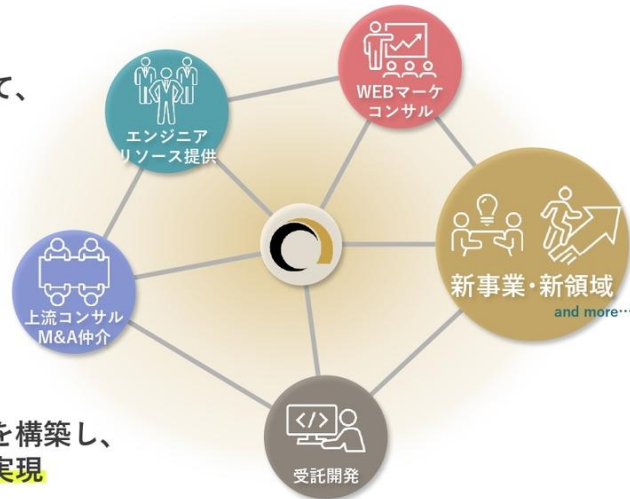
これらの人材採用コストは一時的に計上される経費となります。

また売上対比での採用コスト比率が四半期ごとに減少傾向にあることもあり、中長期にわたる収益への貢献および利益率の向上を見込んでいます。

企業成長を支える多様なケイパビリティを備える基盤を目指して



既存事業の成長にとどまらず、
新事業・新領域への展開を通じて、
クライアント企業への
価値提供を高めるための
ケイパビリティを拡張



クライアント企業に
もたらす成果を起点に信頼関係を構築し、
継続的な取引拡大と相互成長を実現

当社グループの目指す方向性についてお話しします。当社グループは、単一のサービスを提供する企業ではなく、いわばクライアント企業におけるデパートのような存在として、企業成長に必要な機能を幅広く備えることを目指しています。

現在、エンジニアリソースの提供や受託開発、Web マーケティング、上流コンサルティング、M&A 仲介を主な機能とし、クライアント企業の成長フェーズや課題に応じて、これらを適切に組み合わせて提供しています。

今後はこれらの既存事業の成長にとどまらず、新事業や新領域への進出を通じて、クライアント企業への価値提供を高めるためのケイパビリティを継続的に拡張していく方針です。

クライアント企業にもたらす成果を起点に信頼関係を構築し、継続的な取引拡大につなげていきます。クライアント企業の成長が結果として当社自身の成長につながるという相互成長の構造を築いていきたいと考えています。



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。



Copyright© TWOSTONE&Sons Inc. All right reserved.

10

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。

あらためて自己紹介しますと、私は1989年、平成元年生まれの埼玉県出身です。大学院在学中に「エンジニアの価値向上」を目指し、当時大学生だった代表取締役COOの高原克弥と共同で、資本金10万円で創業しました。

それ以来、私は代表取締役CEOとして会社の先頭に立ち、自ら案件獲得や新規事業の立案・立ち上げ、企業との提携など、成長を牽引してきました。会社としては2020年7月に現在のグロース市場である東証マザーズへ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



Copyright© TWOSTONE&Sons Inc. All right reserved.

11

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「不合理な常識をぶっ壊す」という意味を持ち、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意志を表現しています。このような理念のもと、今はまだ常識とされていない新しい働き方に関する価値を提供し、世の中に貢献していきたいと考えています。

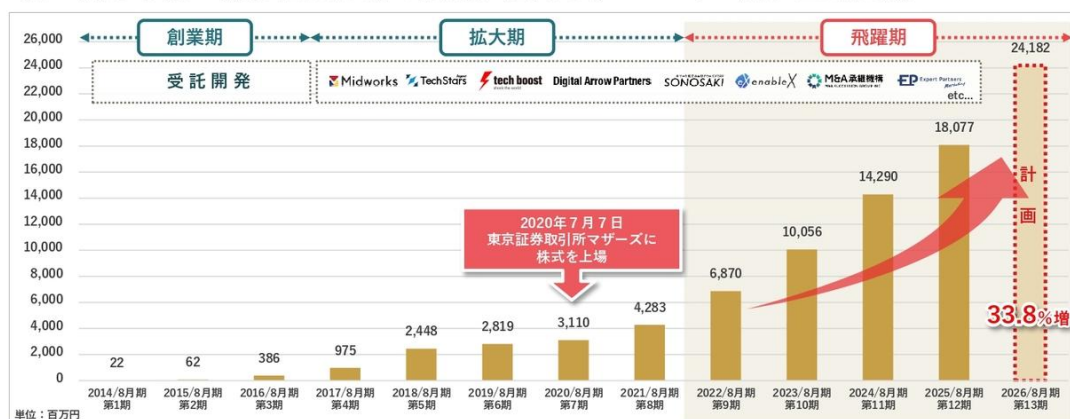
会社概要

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	オフィス	<本社オフィス> 〒150-0002 東京都渋谷区渋谷2-22-3 渋谷東口ビル6F
設立	2013年10月	<大阪オフィス> 〒530-0001 大阪府大阪市北区梅田2丁目4番13号 阪神産経桜橋ビル501号室	
代表	河端 保志 (CEO) 高原 克弥 (COO)	<名古屋オフィス> 〒460-0003 愛知県名古屋市中区錦2丁目10番13号 SC錦ANNEX 603号室	
資本金	1,038,985千円 (2025年8月31日時点)	<福岡オフィス> 〒810-0001 福岡県福岡市中央区天神3丁目4番8号 天神重松ビル 602号室	
従業員数	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」		

会社概要について、資本金や従業員数はスライドに記載のとおりです。オフィスは本社である渋谷を拠点に、大阪、名古屋、福岡に支社を構えています。

沿革および業績推移

2013年の創業以来**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



こちらのスライドは、これまでの業績推移です。当社は 2013 年の創業以来、2025 年 8 月期で 12 期連続増収を達成しています。

売上高は 180 億円に到達しました。2020 年の上場から 5 年で約 6 倍の成長を遂げており、2026 年 8 月期は年間売上高 240 億円を目指しています。



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」を中心としたエンジニアプラットフォームサービスに加えて、Web マーケティングに関わるサービス、戦略コンサルティングや M&A のアドバイザー事業などを展開しています。

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

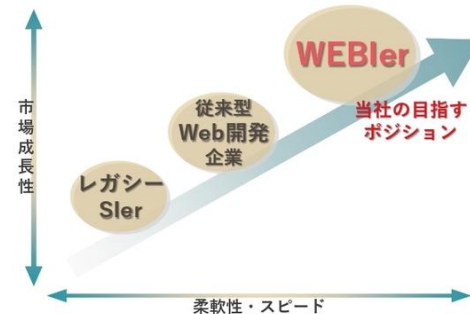
国内最大級のネットワークによるスピーディなリソース確保

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

当社グループの主力事業であるエンジニアマッチングサービスが目指す方向性についてご説明します。グループとして保有する独自の優位性を活かし、“WEBler”のポジションを確立していきたいと考えています。

現在の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ており、レガシーSlerから新しいモデルへの転換が進行していると考えられます。そのような市場の中で、当社グループ独自のアセットと総合力を活用し、成長性の高いWebシステム市場で“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します。

競争優位性としては、「6万人超のフリーランスエンジニアデータベースを用いたスピーディなリソース確保」「社員とフリーランスのハイブリッド型参画による柔軟なチーム編成」「グループ内の戦略コンサルとの連携により戦略から実装まで一気通貫で支援できる体制」などが挙げられます。

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.

16

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、今後もインフレの加速が予想されますが、当社のビジネスにとっては非常に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、私たちが創業時に掲げた「エンジニアの価値向上」の実現はもちろん、優秀なエンジニアの登録数が増えることで、クライアントに対して優秀なエンジニアの提供が可能となります。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。

エンジニアとクライアントのメリットを実現することが、当社グループの売上・利益の向上につながります。クライアント、エンジニア、そして当社グループがそれぞれメリットを享受し、「Win-Win」の関係を構築し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



エンジニアマッチング事業の市場環境についてです。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を背景に、スライド左側に記載のとおり、大企業に在籍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。

この動きは今後さらに拡大していくと考えています。その背景には、正社員からフリーランスに転身することで「自由な働き方を実現したい」「収入を高めたい」「スキルを向上させたい」といった、自身が思い描くキャリアを主体的に選択できる点があります。

このように優秀な人材がフリーランスへ転身する流れを受けて、スライド右側に示しているとおり、企業側でも業績向上のためにフリーランスの活用が必要不可欠となっています。今後は、フリーランスエンジニアをいかに効果的に活用するかが、企業のサービス競争力を左右し、競合他社との差別化につながると考えています。

そして、スライド中央に示しているのが、このような環境下における当社の役割です。当社は、フリーランス市場が活性化する中で、単なる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、キャリアコンサルティングなどを通じてフリーランスの価値向上を図ることで、一般的なプラットフォーム企業との差別化を進めています。

また、インフレの進行に伴い正社員の給与水準が上昇するのと同様に、フリーランスの単価についても上昇が見込まれます。単価が上昇することによって、仮に手数料のテイクレートを一定であったとしても、当社の売上・利益の絶対額が拡大することにつながります。さらに、当社自身が成長し、市場における優位性を高めることによって、将来的には手数料率の向上も可能になると考えています。

これらの結果として、フリーランスは報酬や働き方、習得したいスキルなど、自身のキャリアをより自由に選択できるようになり、クライアント企業においては、優秀なフリーランスの活用により、サービス競争力の向上が期待できるようになります。そして、当社としては収益拡大が従業員の給与向上につながり、より優秀な人材の採用も可能となります。

こうした好循環を通じて事業規模が拡大することで、さらなる収益成長が見込めます。このように、当社を取り巻く環境は非常に「Win-Win」な構造になっていると考えています。

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お話しします。なぜフリーランスの活用がサービス競争力の強化につながるかというと、それは欧米と同様に、複数の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ためです。

前提として、日本と欧米の雇用形態の違いについてご説明します。欧米では、複数の企業で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、短期雇用やキャリアの多様化が当たり前となっています。

そのため、人材の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、実質的にフリーランスのような働き方が主流であるということです。

一方で、日本ではいまだに終身雇用や年功序列が当たり前とされており、長期雇用によって固定されたキャリアパスが形成されやすく、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。その結果として、サービス競争力が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容易ではありませんが、当社はフリーランスという形式を活用することで、欧米式雇用のエッセンスを日本に導入することを進めているといえます。これにより、日本企業においても欧米同様に複数企業の知見を持つ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が向上すると考えています。

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の地位を確立しています。これは好循環サイクルを実現するために必要不可欠な要素です。

こ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により、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知名度と影響力を持つことができます。

知名度が向上することによる好循環サイクルの具体例として、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単価が高いといった良質な案件が、それぞれ流入してきます。これらは相互に作用し合い、良質な案件が集まるところに優れた人材が集まり、優れた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。

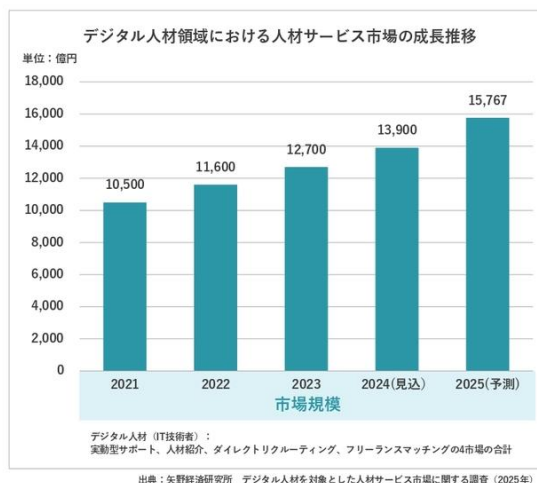
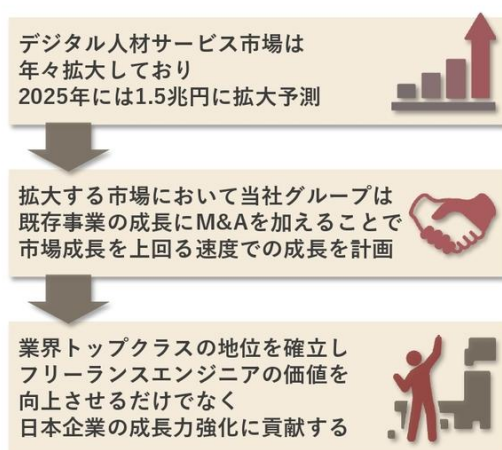
当社は優秀な人材や種類が豊富で単価の高い良質な企業案件を保有し、それらを効果的にマッチングできることが、本質的な価値であると考えています。これがトップクラスの地位を維持する上で非常に重要な好循環サイクルにつながっています。

さらに、業界トップクラスの企業であることは、当社の戦略であるロールアップ M&A にも大きな効果をもたらします。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ジョインすることで、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。

このリソースを活用し、スピード感を持って成長することが可能であるため、当社グループに参加することには大きな価値があると言えます。その結果として、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重要な意味を持つと考えており、今後もこの地位を保ち続けることはもちろん、競合他社との差を広げることが重要だと認識しています。そのため、今後もこれまでと同様に目先の利益を追求するのではなく、中長期的な企業成長を目指した積極的な投資を行うとともに、既存事業の成長に M&A を組み合わせることで事業規模の拡大を進めていきます。

エンジニアプラットフォームサービスの市場環境



エンジニアプラットフォームサービスの市場動向についてご説明します。矢野経済研究所の調査によると、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1兆5,000億円に達するとの予測が示されていました。この拡大する市場において、当社は既存事業の継続的な成長に加えて、M&Aによる非連続的な成長を組み合わせることで、市場成長を上回る速度での成長を計画しています。

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。当社が国内情勢を踏まえ成長可能性の高い環境にポジションを取っていること、そして将来の成長に向けて積極的な投資を行う企業であることをご理解いただけたなら幸いです。

財務数値の前年比較

四半期売上高は前年比**38.7%増**・売上総利益は前年比**90.3%増**

主力事業であるエンジニアマッチング事業の売上・利益は堅調に推移

コンサル・アドバイザー事業の大型案件成約もあり、営業利益は前年比**117.8%増**

	2026/8月期 1Q	前年同期 (2025/8月期 1Q)	
	実績	実績	増減率
売上高	5,740	4,137	+38.7%
売上総利益	2,295	1,206	+90.3%
営業利益	629	289	+117.8%
純利益	367	191	+91.5%

単位：百万円



2026 年 8 月期第 1 四半期の具体的な数字についてご説明します。四半期売上高は前年同期比 38.7 パーセント増となり、売上総利益は前年同期比 90.3 パーセント増と、大幅な成長を達成しました。

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ています。また、コンサル・アドバイザー事業で大型案件の成約もあり、営業利益は前年同期比 117.8 パーセント増と、こちらも大幅に成長しました。

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**117.8%増**・EBITDAは**124.1%増**

	2026/8月期 1 Q	前年同期 (2025/8月期 1 Q)	
	実績	実績	増減率
営業利益	629	289	+117.8%
減価償却費・のれん償却	115	43	+166.2%
EBITDA	745	332	+124.1%
オフィス移転コスト	14	—	—
M&Aコスト	5	2	+90.4%
調整後営業利益	765	335	+128.3%

単位：百万円

飛躍的な事業成長の結果、調整後営業利益および EBITDA がともに前年同期比で 2 倍以上の大幅な成長となりました。

通期業績予想に対する進捗率

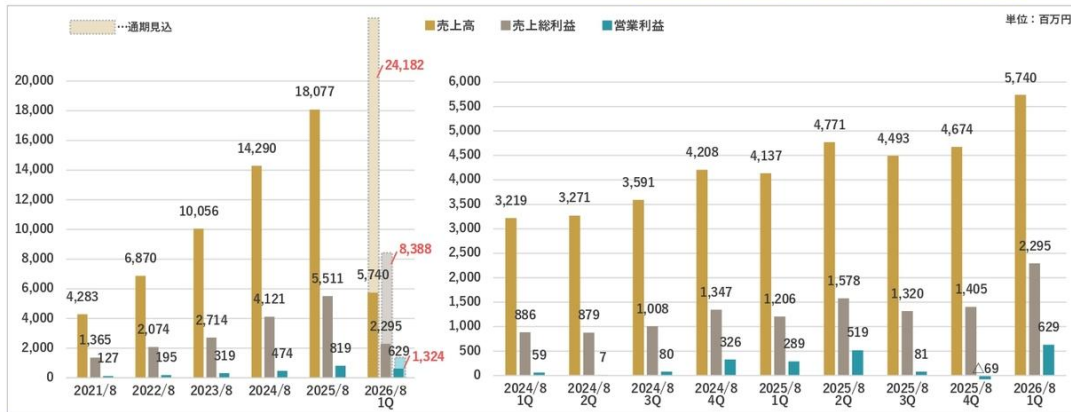
売上高は計画比で順調に推移し、営業利益、純利益は 1 Q から好調な進捗
2 Q 以降も、積極的な戦略投資などの攻めの経営を継続するとともに、
ストック型ビジネスモデルの強みを生かし、堅実な売上規模の拡大を計画

通期業績予想に対する 1 Q 進捗率			通期業績予想
売上高	5,740百万円	23.7%	24,182百万円
売上総利益	2,295百万円	27.4%	8,388百万円
営業利益	629百万円	47.5%	1,324百万円
純利益	367百万円	55.6%	660百万円

通期業績に対する進捗率です。第 1 四半期では、営業利益の進捗率は 47.5 パーセント、純利益の進捗率は 55.6 パーセントと、非常に順調な滑り出しとなっています。第 2 四半期以降も積極的な戦略投資と攻めの経営を継続しながら、ストック型ビジネスモデルを活用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**5,740**百万円（YonY 38.7%増）と、前年比大幅成長
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**



TWOSTONE & Sons

Copyright© TWOSTONE&Sons Inc. All right reserved.

25

こちらのスライドは、四半期ごとの業績推移を示しています。四半期売上高は 57 億 4,000 万円となり、当社グループとして初めて四半期売上高が 50 億円を超えました。

販管費の前年比較

当期も正社員エンジニア・コンサル採用を中心に採用投資を強めるとともに、フリーランスエンジニアの広告投資も強化するなど、戦略的な投資を実行
戦略投資を通じた成長基盤の強化により、中長期での売上・利益成長を目指す

	2026/8 月期 1Q	前年同期 (2025/8 月期 1Q)	
	実績	実績	増減率
人件費	726	503	+44.5%
広告費	179	97	+85.2%
地代家賃	63	29	+112.5%
支払手数料	225	115	+95.2%
採用関連費	206	40	+405.7%
その他	264	130	+102.3%
合計	1,665	916	+81.7%

単位：百万円

TWOSTONE & Sons

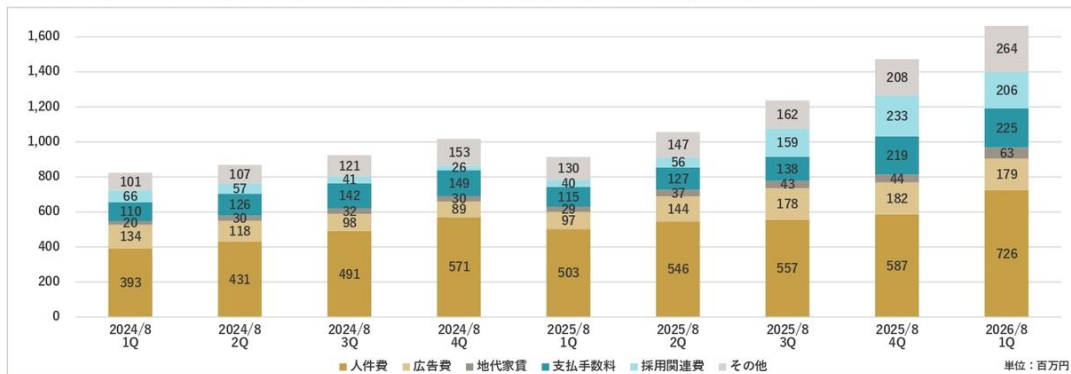
Copyright© TWOSTONE&Sons Inc. All right reserved.

26

販管費の前年比較です。第 1 四半期では、正社員エンジニアやコンサル人材の採用を中心に採用投資を強化しました。また、フリーランスエンジニア向けの広告投資も強化し、戦略的な投資を実行しました。

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
 2026年8月期も事業成長を加速させる人材採用・広告投資を継続
 正社員エンジニア、コンサル、営業人員を中心とした採用投資およびM&A関連投資を実行
 新規事業・既存事業の拡張を通じ、事業規模のさらなる拡大を目指す



TWOSTONE & Sons

Copyright© TWOSTONE&Sons Inc. All right reserved.

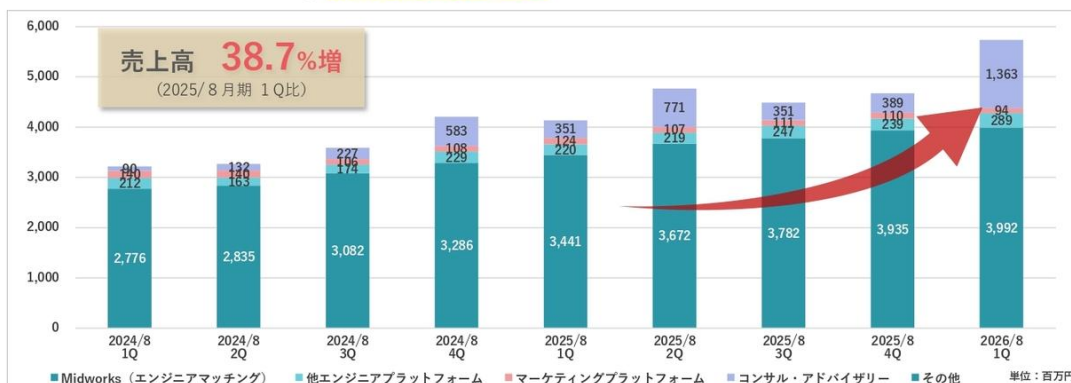
27

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実行してきました。2026年8月期も事業成長を加速させるために、人材採用および広告への投資を継続していきます。

さらに、M&A 関連の投資を継続するとともに、新規事業への投資も行うことで、既存事業・新規事業・M&A それぞれの拡張を通じて、事業規模のさらなる拡大を目指します。

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
 コンサル・アドバイザーサービスの成長もあり、
 四半期の全社売上高は、前年比**38.7%増**



TWOSTONE & Sons

Copyright© TWOSTONE&Sons Inc. All right reserved.

29

ここからはセグメントの業績についてご説明します。今回も「Midworks」を中心とするエンジニアプラットフォームサービスが全社売上高を牽引しました。また、コンサル・アドバイザーサービスの成長もあり、四半期の全社売上高は前年同期比で 38.7 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**3,992**百万円と過去最高の更新を継続
1Qも正社員エンジニアの採用への大幅投資を実行、成長基盤の構築を図る



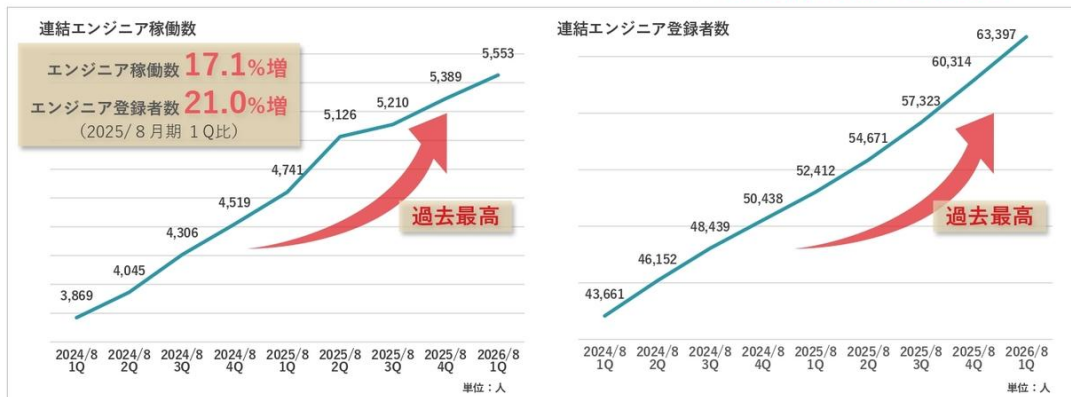
主力であるエンジニアマッチング事業についてです。四半期売上高は 39 億 9,200 万円と、過去最高を更新しました。売上高は前年同期比 16 パーセント増となった一方で、事業利益は正社員エンジニアの採用投資を大幅に強化したことや、フリーランス向け広告投資の影響により、前年同期比 37.1 パーセント減となりました。

事業利益は減少していますが、非常に戦略的な投資を行った結果であり、好ましい現象と捉えていただいて問題ありません。中長期的な事業規模の拡大を目指し、今後も積極的な投資を継続する方針です。

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

2026年8月期はフリーランスに加え、正社員エンジニアの案件参画を増加させることで、正社員エンジニアとフリーランスのチーム型参画を推進、事業規模の拡大を目指す



こちらのスライドには、エンジニアの稼働数および登録者数が示されています。連結のエンジニア稼働数と登録者数は過去最高を更新し続けています。

第1四半期にも多くのフリーランスエンジニアの方にご登録いただき、当社に対するエンジニアのみなさまの期待が高まっていることを強く実感しています。その期待に応えるために、より良い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努めたいと考えています。

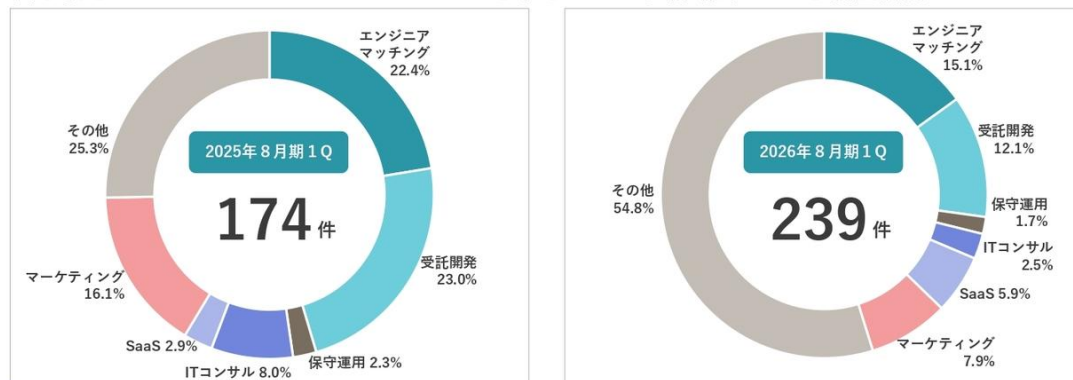
2026年8月期は得意とするフリーランス領域に加え、正社員エンジニアの案件参画を増加させ、正社員エンジニアとフリーランスによるチーム型参画を推進することで、事業規模の拡大を実現していきます。

M&A進捗

案件検討数は前年比で増加

1QはFAM社のM&Aについて、当社初となる株式交換を活用したスキームを推進するとともにenableX社で1社のM&Aをクロージング

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



TWOSTONE & Sons

Copyright© TWOSTONE&Sons Inc. All right reserved.

32

M&Aの進捗についてご報告します。第1四半期には、FAM社のM&Aにおいて、当社初となる株式交換を活用したスキームを推進しました。また、enableX社では、1社のM&Aをクロージングしました。

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

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、持続的な成長を実現



TWOSTONE & Sons

Copyright© TWOSTONE&Sons Inc. All right reserved.

34

ここからは2026年8月期の方針についてご説明します。注力ポイントはスライドに掲げた3点です。「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し「ガバナンス強化」を進めることで、持続的な成長を実現していきます。

グループ経営およびガバナンスの強化 ―取締役 長谷川創の参画について―

新体制により、戦略実行力を最大化

既存・新規・M&Aすべてを加速させる、攻めのグループ経営体制へ



長谷川 創

はせがわ はじめ

兵庫県出身
関西学院大学在学中に創業メンバーとして株式会社ベクトルに参画
創業初期より、PR事業の立ち上げから上場までを牽引
以後、グループ全体の経営戦略、M&A、デジタル・DX推進、新規事業開発を統括
特にPR×デジタル領域での事業拡大をリードし、国内外の企業ブランディングやマーケティング支援を推進
2025年5月に同社取締役副社長グループCOO退任
2025年11月より社内取締役として当社に参画

従来の取締役体制

代表取締役CEO 河端
代表取締役COO 高原
取締役CFO 加藤



スピード・機動性向上
グループ価値向上へ



TWOSTONE & Sons

Copyright© TWOSTONE&Sons Inc. All right reserved.

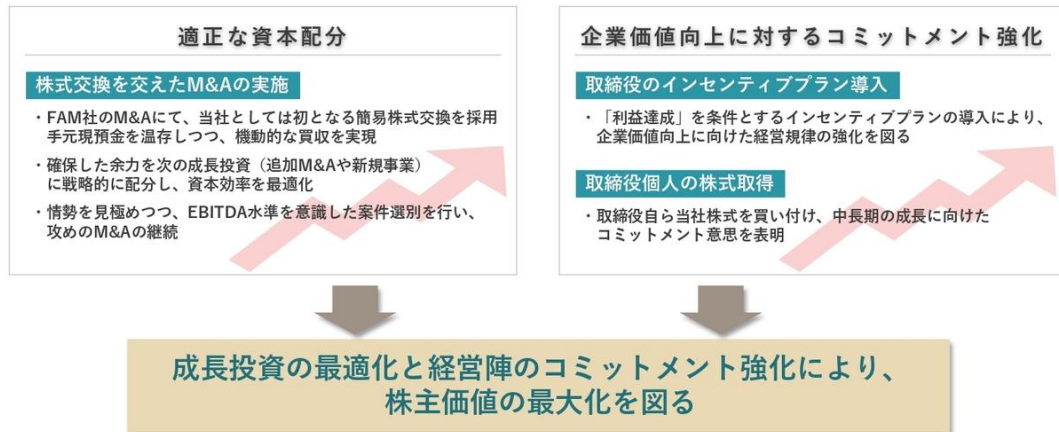
35

攻めのグループ体制の構築およびグループガバナンスの強化の一環として、社外取締役であった長谷川が当期の2025年11月から社内取締役として参画しました。プライム企業で培ったグループ経営の経験を活かし、当社グループの成長に大きく貢献してくれることを期待しています。

この参画により、これまで以上にスピードと機動性を向上させ、既存事業・新規事業の成長曲線を上げることで、グループ価値の最大化を目指します。

株主価値最大化に向けた取り組み

資本効率を意識した成長投資と経営規律の強化を通じ、企業価値向上を目指す



当社は、資本効率の向上および株主価値の最大化を強く意識した経営を進めていきます。その適切な資本配分の一例として、FAM社のM&Aにおいて株式交換を採用した点が挙げられます。現金を温存しつつM&Aを推進することで、余剰資金を追加のM&Aや新規事業へと戦略的に配分し、さらなる成長を目指していきます。

また、企業価値向上へのコミットメントを一層強化しています。取締役に対して利益達成を条件としたインセンティブプランを導入するなど、経営中核メンバーの企業価値向上に対する意識を強化しています。

今後も成長投資の最適化を意識しながら、攻めの経営を行い、株主価値の向上を重視したグループ経営を継続していきます。

エンジニアリング×事業開発力によるAI新規事業の創出

エンジニア・開発・マーケティングの実行力を背景に
AIを活用した新規事業を立ち上げ、サービスラインナップを拡充



AIを重要な成長ドライバーの1つと位置付け、
市場環境の変化に応じた柔軟なサービス開発・事業拡張を継続

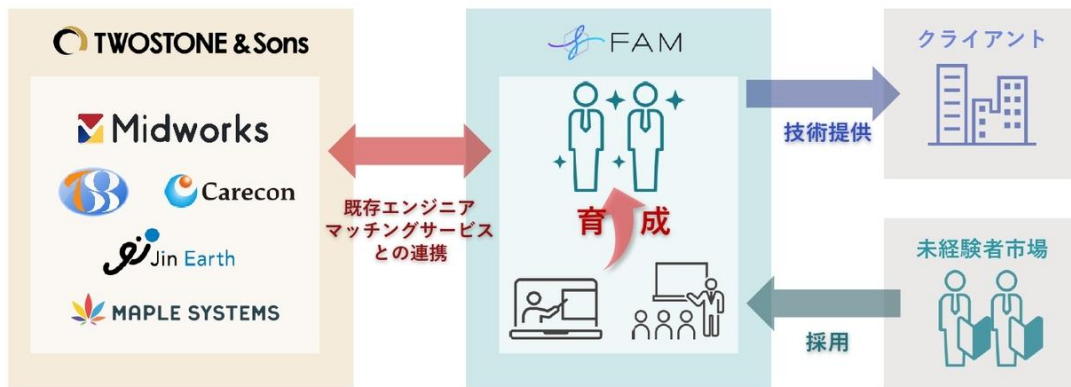
当社は、AI を重要な成長ドライバーの1つと位置付け、市場環境の変化を的確に捉えながら、柔軟なサービス開発および事業拡張を進めていきます。

2026 年には、AI がさらなる進化を遂げ、企業の成長や日常業務において欠かせない存在になると認識しています。こうした環境の中で、当社はエンジニアリング力と事業開発力を強みとして、AI を活用した新規事業の創出に取り組んでいきます。

また、エンジニアや開発体制、Web マーケティングにおける実行力といった当社のアセットを背景に、AI を組み込んだサービスを立ち上げることでサービスラインナップの拡充を図り、持続的な成長につなげていきます。AI を成長ドライバーとして活用し、事業領域の拡張と企業価値の向上を目指します。

FAM社 M&Aについて

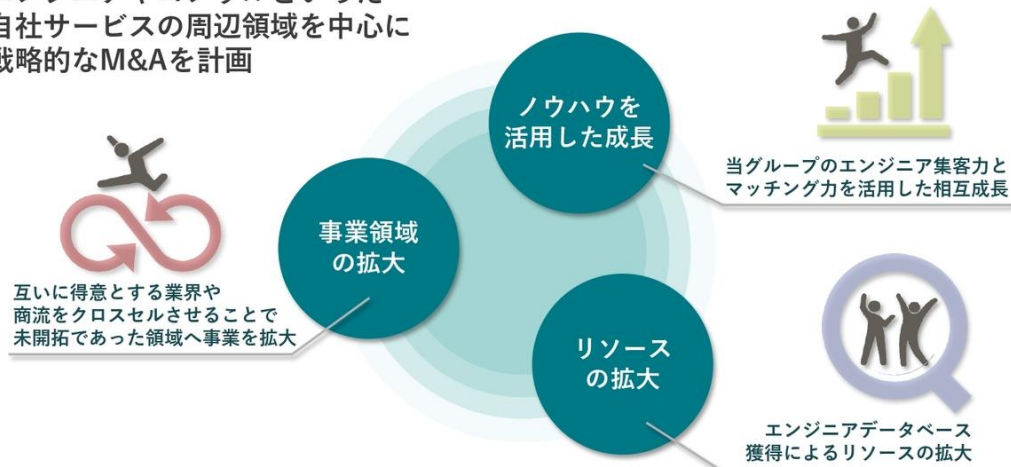
FAM社はエンジニア未経験者を対象とした育成プログラムを用いた人材教育に強みを保有
当社のプラットフォームと連携することで、
特にジュニア層のエンジニア人材業界におけるシェア拡大、プレゼンスの向上につなげる



FAM 社の M&A についてです。FAM 社は、エンジニア未経験者を対象とした育成プログラムを用いた人材教育に強みを持っています。エンジニアプラットフォームとの連携により、特にジュニア層のエンジニア人材業界でのシェア拡大とプレゼンス向上につなげることができると考えています。

M&A戦略

エンジニアやコンサルといった
自社サービスの周辺領域を中心に
戦略的なM&Aを計画



M&A 戦略についてです。当社では、M&A を飛躍的な成長を遂げるための重要な要素の 1 つと認識しています。そのため、今後もエンジニアプラットフォームサービスやコンサル・アドバイザー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伝えしてきましたが、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を実現していきます。

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

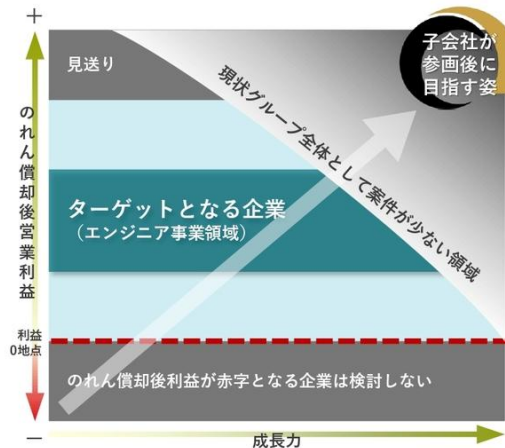


当社は、M&Aにおいて中心事業を起点に周辺アセットを取り込む、再現性の高いロールアップ戦略を採用しています。これまでは主にエンジニア領域で取り組んできましたが、この経験を活かし、今後はコンサル領域にも拡大していきたいと考えています。

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

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

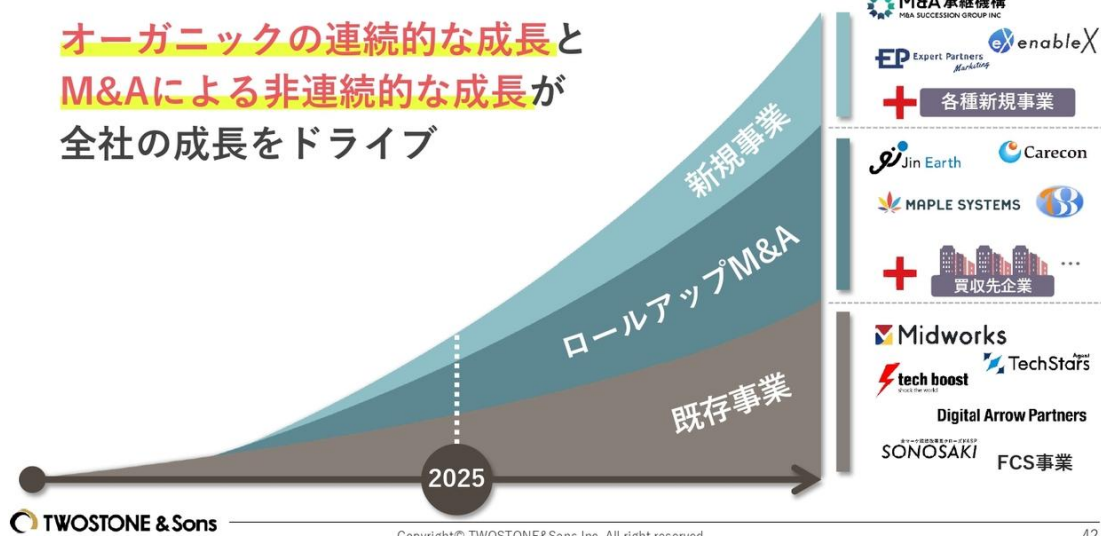
エンジニア単価の適正判断（上乗せ余地があるか）、当社クライアントとの親和性、内勤社員の強化などこれまでのグループ全体の知見を活かしたPMIを実施

M&Aのターゲット戦略についてです。ターゲットを得意分野に限定すること、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を実行することを軸に、戦略的なM&Aを実行していきます。

2026年8月期はM&Aの基準を見直すことで、のれん負けしない企業をM&Aするという前提は変えずに、今まで以上に積極的に攻めのM&Aを行っていきたいと考えています。

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**



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

以上が、2026 年 8 月期第 1 四半期の決算内容となります。以降のスライドには、Appendix や ESG への取り組みなどの補足情報を記載していますので、ご一読いただくと幸いです。