

2025年7月14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)

TWOSTONE&Sons 2025年8月期 第3四半期決算発表
主力事業売上高24四半期連続で最高値継続、
来期以降の収益に向け戦略的採用投資を実行

当社は、本日2025年7月14日、2025年8月期 第3四半期決算を発表しました。
詳細につきましては、添付のプレスリリースをご参照ください。

以 上

TWOSTONE&Sons 2025年8月期 第3四半期決算発表

主力事業売上高 24 四半期連続で最高値継続、

来期以降の収益に向け戦略的採用投資を実行

株式会社 TWOSTONE&Sons（所在地：東京都渋谷区、代表取締役 CEO：河端保志、代表取締役 COO：高原克弥、証券コード：7352、以下 当社）は、本日 2025 年 7 月 14 日、2025 年 8 月期 第 3 四半期決算を発表しました。

財務数値の前年比較

四半期売上高は前年比**25.1%増**・売上総利益は前年比**30.9%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
3Qは中長期を見据えた先行投資を強化したものの、営業利益は前年並で着地

	2025/8月期 3Q			前年同期 (2024/8月期 3Q)			2025/8月期 3Q累計			前年同期 (2024/8月期 3Q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
売上高	4,493	3,591	+25.1%	13,402	10,082	+32.9%						
売上総利益	1,320	1,008	+30.9%	4,105	2,774	+48.0%						
営業利益	81	80	+0.3%	889	148	+500.2%						
純利益	32	37	△12.2%	572	50	+1023.6%						

※ 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・売上総利益の推移 (YoY)

項目	2024/8 3Q	2025/8 3Q
売上高	3,591	4,493
売上総利益	1,008	1,320

単位：百万円

■ 2025年8月期 第3四半期業績サマリー

・ 第3四半期業績

四半期売上高は 4,493 百万円（前年比 25.1%増）を達成し、前年比 902 百万円増となりました。主力事業のエンジニアマッチングの売上高は 24 四半期連続で最高値を更新しております。

第3四半期は、上期に行ったコンサル人材・幹部人材の採用に加え、正社員エンジニアにも積極的な採用投資を実行しました。

採用費を中心とした積極的な投資の結果、販管費は前年比で 311 百万円増と大幅増加しましたが、事業の拡大もあり営業利益は前年並みの 81 百万円で着地いたしました。

正社員エンジニア確保のための採用投資は、来期以降での収益貢献を見込んでおります。

第4四半期も第3四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。

< 本件に関するお問い合わせ先 >

(株) TWOSTONE&Sons PR/IR Team 担当：森川

TEL：03-6416-5564 MAIL：pr_release@twostone-s.com

エグゼクティブサマリー①

2025年8月期 第3四半期会計期間業績

- ・ 四半期売上高**4,493百万円** 前年比**902百万円増 (YoY 25.1%増)**
主力事業のエンジニアマッチングの売上高は**24四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**
3Qはコンサル人材・幹部人材に加え、社員エンジニアの採用投資を実行
フリーランスエンジニアと組み合わせたチーム型参画により、
クライアントへの提案力を強化、大手企業の開拓を狙う
- ・ 積極的な戦略投資の結果、販管費は前年比**311百万円増**と大幅増加したが
営業利益は前年並みの81百万円で着地
エンジニア確保のための採用投資は、来期以降の収益貢献を見込む
- ・ **4Qも3Qまでの利益を原資に、エンジニア採用投資の強化を推進**

・ 2025年8月期 第4四半期以降について

第4四半期以降も中長期的な成長を見据えた成長投資を継続してまいります。

来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いたします。特にエンジニアの採用投資は、当期はコストとなるものの、来期はコストなく利益に貢献してくれるため、第3四半期までの利益を原資に積極的な投資を行っていく予定です。

またエンジニアマッチング事業を中心に採用・広告投資の強化も継続いたします。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まいります。加えて、法人向けの広告展開も積極的に行うことで、将来に向けた売上増加を狙ってまいります。

M&Aに関しては、第3四半期はコンサル会社3社のM&Aを推進いたしました。今後も継続して、エンジニアやコンサルといった自社の周辺領域のロールアップM&Aを狙ってまいります。

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ます。

<本件に関するお問い合わせ先>

(株) TWOSTONE&Sons PR/IR Team 担当：森川

TEL：03-6416-5564 MAIL：pr_release@twostone-s.com

■ エグゼクティブサマリー②

2025年8月期 第4四半期以降の見通し

- ・ 4Qも中長期的な成長を見据えた、積極的な成長投資を実行
- ・ 3Qまでの利益を原資に、積極的な先行投資を計画
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
採用投資は当期はコストとなるが、来期はコストなく利益に貢献
- ・ エンジニアマッチング事業を中心に広告・採用投資を継続実行
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、将来に向けた売上増加を狙う
- ・ 戦略的なM&Aを積極検討、3Qはコンサル会社3社のM&Aを推進
エンジニアやコンサルなど、自社の周辺領域のロールアップM&Aを狙う
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

■ コンサル・アドバイザーサービスにおける M&A について

6月末に実行した、当社のグループ会社である株式会社 enableX（以下 enableX）によるコンサルティング会社3社の M&A の目的と戦略的意義についてです。

3社の M&A によって enableX、そして当社グループのコアコンピテンシーの大幅な強化を図ります。ナンバーワン次世代型事業開発ファームを目指すため、サービス提供力を高め大手企業の開拓を強めてまいります。

enableX は、人材戦略やデジタル技術を活用した経営支援を展開しており、今回の買収により支援領域の大幅な拡大が見込め、支援を提供するチーム体制が整います。これにより、クライアントの経営課題に対して上流から下流まで一貫した支援が可能となり、さらなる競争力と付加価値の向上が期待されます。具体的には、下記3社の持つ実績と強みに対して当社グループのネットワークを掛け合わせることで、クロスセルの拡大や新規顧客獲得を促進し、双方の事業成長を加速させてまいります。

- ・ アスピレテックコンサルティング：DX 領域でのコンサルティング力や技術力
- ・ Nofty Consulting：韓国市場における知見と現地ネットワーク
- ・ Minato：マーケティング・EC 領域における支援実績

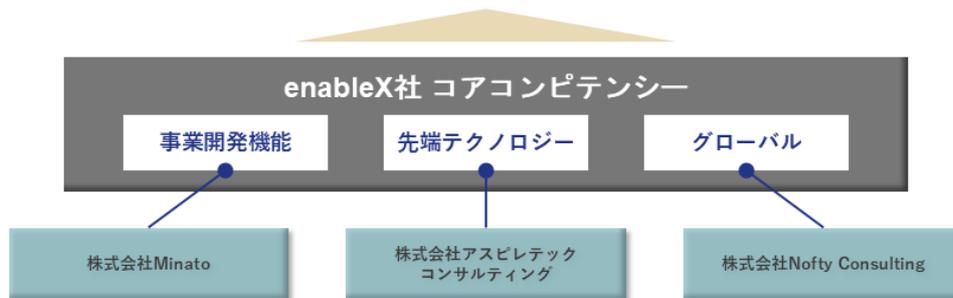
<本件に関するお問い合わせ先>

(株) TWOSTONE&Sons PR/IR Team 担当：森川

TEL：03-6416-5564 MAIL：pr_release@twostone-s.com

エグゼクティブサマリー⑤ enableX社におけるM&Aの目的と戦略的意義
 3社のM&Aによって**enableX社のコアコンピテンシーを大幅に強化**
 No1次世代型事業開発ファームとしてのサービス提供力を高め
 大手企業の開拓を強める

No1次世代型事業開発ファームへ



■2025年8月期の注力ポイントと進捗

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おります。

まず「幹部採用と人材の育成」に関しては、第3四半期も営業・コンサル人材を13名採用いたしました。新規採用者のオンボーディングも順調に進捗しております。またエンジニア採用も強化しており、第3四半期は42名採用いたしました。来期以降の利益貢献を見込むとともに、グループ全体の成長スピードの加速を図ってまいります。

次に「既存事業の成長および積極的なM&Aの計画実施」に関して、エンジニア稼働数は前年同期比で21.0%増となりました。エンジニアマッチング事業の売上高連続更新を継続しております。また第3四半期はenableX社にてコンサル3社のM&Aを推進いたしました。M&Aの検討数も前年同期比で23.1%増となっており、積極的な検討を続けております。

最後に「ガバナンス強化」に関して、M&A企業に対してPMIを継続するとともに、グループ会社の合併の検討など、経営の効率化を進行しております。M&Aの成功によりグループ会社も増加しておりますが、引き続きグループ連携の強化、ガバナンス強化に取り組んでまいります。

<本件に関するお問い合わせ先>

(株)TWOSTONE&Sons PR/IR Team 担当：森川

TEL：03-6416-5564 MAIL：pr_release@twostone-s.com

エグゼクティブサマリー③ 2025年8月期の注力ポイント

<p>幹部採用 + 人材の育成</p>	<p>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</p>	<p>3Qはコンサル人材・営業人材を13名採用 新規採用者のオンボーディングも順調な進捗 中長期の成長を見据え正社員エンジニアを42名採用 末期以降の利益貢献を見込むとともに、 グループ全体の成長スピードの加速を狙う</p>
<p>既存事業の成長 + 積極的なM&Aの 計画・実施</p>	<p>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</p>	<p>エンジニア稼働数は、YoYで21.0%増 エンジニアマッチング事業は売上高連続更新を継続 3QはenableX社にて、コンサル3社のM&Aを推進 M&Aの検討数もYoYで23.1%増</p>
<p>グループ間連携 + ガバナンス強化</p>	<p>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</p>	<p>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</p>

■詳細のご案内

▼詳細は、当社 IR ページ掲載の資料をご確認くださいませ。

<https://twostone-s.com/ir/>

▼本日、第3四半期決算説明会を開催いたします。

- ・概要：2025年8月期 第3四半期決算説明会
- ・日時：2025年7月14日（月）19:30～
- ・登壇者：代表取締役 CEO 河端 保志
- ・申し込みページ：https://zoom.us/webinar/register/WN_GPYGPvkzQAiNuTUaKr_NMg

当社は、今後も「不合理な常識を疑い、新しい合理的な常識を作り出す」という意味を込めた「BREAK THE RULES」を掲げ、IT人材や企業の価値向上のみに留まらず、不合理な常識にとらわれる社会課題解決に寄与してまいります。

■TWOSTONE&Sons について

エンジニアプラットフォーム事業を中心に様々なソリューションサービスを提供するホールディングカンパニー。2013年株式会社 Branding Engineer として創業、2020年7月7日に東京証券取引所マザーズ市場（現：グロース市場、証券コード：7352）へ新規上場。2023年6月1日に、「株式会社 TWOSTONE&Sons（ツーストーンアンドサンズ）」に社名変更し、ホールディングス体制へと移行。グループ全体で幅広い事業を展開し、世の中の社会課題を解決する事業集団として社会に貢献してまいります。詳しくは、TWOSTONE&Sons コーポレートサイト (<https://twostone-s.com/>) をご覧ください。

TWOSTONE&Sons グループの主力サービス

フリーランスエンジニアと企業のマッチングサービス Midworks

<https://mid-works.com/>

<本件に関するお問い合わせ先>

(株) TWOSTONE&Sons PR/IR Team 担当：森川

TEL：03-6416-5564 MAIL：pr_release@twostone-s.com



IT エンジニア特化型転職支援サービス TechStars Agent

<https://techstars.jp/lp/agent/>

初心者から始められる、オンラインでも充実サポートの実践型プログラミングスクール tech boost

<https://tech-boost.jp/>

総合 WEB マーケティングソリューションサービス Digital Arrow Partners

<https://b-engineer.co.jp/digital-arrow-partners/>

全マーケ指標改善型クローズド ASP SONOSAKI

<https://sonosaki-ads.com/>

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

<https://expertpartners.jp/marketing/business/>

TWOSTONE&Sons のニュースリリースはこちらから

<https://twostone-s.com/news/>

<本件に関するお問い合わせ先>

(株) TWOSTONE&Sons PR/IR Team 担当：森川

TEL：03-6416-5564 MAIL：pr_release@twostone-s.com