

2024年1月17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)

2024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、2024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。

2024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。

[2024年8月期 第1四半期決算説明動画](#)

2024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。

[2024年8月期 第1四半期決算説明動画書き起こし](#)

以 上

2024年8月期 第1四半期決算説明動画書き起こし

2024年1月12日に発表された、株式会社 TWOSTONE&Sons（旧社名：Branding Engineer）2024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. 2024年8月期 第1四半期業績
3. セグメントの業績
4. 2024年8月期の方針
5. ESGへの取り組み
6. Appendix

河端保志（以下、河端）：みなさま、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、多くの方にご参加いただき、誠にありがとうございます。うれしい限りです。

今回、2024年8月期第1四半期について私からご説明します。本日の流れとしては、スライドに載っている順序でご説明します。この資料は、会社のホームページの 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ますと幸いです。



<p>積極的な採用投資の継続</p>	<p>今期も積極的な採用関連投資とエンジニア獲得の広告投資を計画 幹部候補の採用、営業人材採用の継続により グループ全体の営業力強化を狙う</p>	<p>中核事業の幹部人材や、営業人材を積極的に採用 グループ全体の組織力・営業力の底上げを実行</p> <p>上流案件開拓のためのコンサル人材の採用も強化 案件拡大を図るとともに売上・利益単価の向上を狙う。</p>
<p>既存事業の成長 + 積極的なM&Aの 計画・実施</p>	<p>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 グループとして飛躍的な成長を目指す</p>	<p>M&A検討数は、YonYで89.5%増 2024年2月にはMapleSystems社のM&Aを予定</p> <p>エンジニア稼働数は、YonYで38.0%増 2023年12月にMidworksが名古屋・福岡に新拠点を設立 エンジニアマッチング事業のマーケット拡大を図る</p>
<p>ガバナンス強化</p>	<p>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 M&Aによって、さらに増えるグループ会社に対 して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</p>	<p>M&A企業に対してのPMIを継続 グループ間の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</p>



※MapleSystems社の売上・利益の連絡は、2024年8月期3Qから開始予定

2024年8月期の注力ポイントとその進捗です。2024年8月期は「積極的な採用投資の継続」「既存事業の成長および積極的なM&Aの計画実施」「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。

1点目は「積極的な採用投資の継続」です。第1四半期は、中核事業の幹部人材や営業人材を非常に積極的に採用しました。グループ全体の組織力、営業力の底上げを実施し、上流案件開拓のためのコンサル人材の採用も強化しました。その結果、外資系のコンサルティング系の出身の人材を多く獲得することができました。

このように案件拡大を図るとともに、売上および利益単価の向上を狙っていきます。

2点目は「既存事業の成長および積極的なM&Aの計画実施」です。M&Aの現況ですが、第1四半期ではM&Aの実行はなかったものの、M&Aの検討数は前年同期比89.5パーセント増となりました。案件数が増えているため、焦らず十分に厳選し、当グループの拡大につながるような企業を確実にM&Aしていきたいと考えています。

また、本日開示したとおり、2024年2月にMapleSystems社のM&Aを予定しています。このように、今勢いのある企業を確実にM&Aしながら、グループ拡大を図っていきます。

既存事業に関しては、エンジニア稼働数が前年同期比で38パーセント増と順調にオーガニックも推移しています。2023年12月に「Midworks」の新拠点を名古屋、福岡に設立しました。足元では、こちらの2拠点は非常に好調です。

より一層加速するフリーランスエンジニアの需要に応えるべく、拠点を拡大し、エンジニアマッチング事業のマーケット拡大を図っていきます。

3点目は「ガバナンス強化」です。これまでにM&Aを行ってきた企業に対してのPMIを継続しています。グループ企業数が増えたため、グループ間の人材交流やクライアント企業のカロスセルなどの連携をより一層強化し、機会創出を行っていきます。

エグゼクティブサマリー②



2024年8月期 第1四半期会計期間業績

- ・ 四半期売上高**3,219百万円** 前年比**977百万円増 (YonY 43.6%増)**
売上高・売上総利益ともに、**13四半期連続で最高値を更新**
- ・ 当期は1Qから**中長期の事業拡大を見据えた過去最大の戦略投資を実行**
1Qは幹部人材・営業人材を中心とした、積極的な採用投資を実行
四半期の採用投資額は過去最大、前年比で**48.3%増**
- ・ 積極投資の結果、販管費は前年比で**280百万円増加 (YonY 51.3%増)**
営業利益は前年を上回る**59百万円で着地 (YonY 20.5%増)**
- ・ 2Qも積極的な採用投資を継続するとともに、**名古屋・福岡に拠点拡大**
グループ全体の組織力の底上げを図り、中長期的な事業拡大に繋げる



TWOSTONE & Sons
ANNIVERSARY

Copyright © TWOSTONE & Sons Inc. All right reserved.

5

第1四半期の業績に関してご説明します。今回の売上は、32億1,900万円を着地しました。前年比9億7,700万円増となり、売上・売上総利益ともに13四半期連続で最高値の更新となりました。

2024年8月期もこれまでのように、第1四半期から中長期の事業拡大を見据えた戦略投資を実行しており、今回も過去最大規模となりました。

具体的には、第1四半期では、幹部人材や営業人材を中心とした積極的な採用投資を実行しました。今回、主に採用投資を行った人材に関して、中長期で売上につなげられるような人材ですので、今後に期待していただければと思います。

これにより、今回の採用投資額は前年比48.3パーセント増となりました。しかしながら、こちらは主にエージェント費用であり、変動費のため、後々の利益にいろいろと還元できていると思っています。

また、積極投資の結果として、販管費は前年比2億8,000万円増となったものの、営業利益は前年を上回り5,900万円を着地しました。この第1四半期も十分な利益を残しながら、未来への大きな投資ができたという評価をしています。

第2四半期も積極的な採用投資を継続するとともに、新たに進出した名古屋、福岡の拠点拡大に注力していきます。このように、グループ全体の組織力の底上げを図り、中期的な事業拡大につなげていきたいと考えています。

■ エグゼクティブサマリー③



2024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成長投資を継続
前期に引き続き、**2024年8月期も組織体制強化を実行**
- ・ 当期は前期に注力した営業人材の採用に加え、中核事業の幹部人材やグループ企業におけるコンサル人材の積極的な採用を計画
獲得したコンサル人材が上流案件を開拓し、グループ全体で一気通貫の営業体制を構築することで、売上・利益の単価向上を狙う
- ・ 2月にM&A予定の**MapleSystems社**の売上・利益は3Qから連結予定
- ・ 内製化したM&A体制により1QでのM&Aの検討数は前期比**89.5%**増
既存事業の確実な成長にM&Aによる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**



Copyright © TWOSTONE&Sons Inc. All right reserved.

6

2024年8月期第2四半期の見通しについてです。第2四半期以降も、中長期的な成長を見据えた成長投資を継続していきます。2024年8月期は、2023年8月期に注力した営業人材の採用に加え、中核事業の幹部人材やグループ企業におけるコンサル人材の積極的な採用を計画しています。

獲得したコンサル人材が上流案件を開拓し、グループ全体で一気通貫の営業体制を構築することで、売上利益の単価向上を実現していきたいと考えています。

また、2024年2月には新たに、MapleSystems社をM&Aする予定です。こちらのMapleSystems社の売上・利益は、第3四半期から連結予定となっています。

この内製化したM&A体制によって、第1四半期でのM&Aの検討数は前期比89.5パーセント増と大幅に増加しました。2024年8月期に関しても既存事業の確実な成長と、M&Aによる非連続的な成長を組み合わせることで、今後も飛躍的な成長をしていきたいと考えています。

当社はM&Aの検討数も含めて、実施数も上場企業の市場の中でも非常に積極的に取り組んでいる会社だと思っているため、引き続き注力していきたいと思っています。

財務数値の前年比較



四半期売上高は前年比**43.6%成長**・売上総利益は前年比**48.7%成長**
1Qは採用投資を中心に戦略的な先行投資を実行したものの、
事業拡大の結果、営業利益も前年比**20.5%成長**

	2024/8月期 1Q	前年同期 (2023/8月期 1Q)	
	実績	実績	増減率
売上高	3,219	2,241	+43.6%
売上総利益	886	595	+48.7%
営業利益	59	49	+20.5%
純利益	28	29	△2.9%



※純利益の対比での減少は、主にのれんの償却額増加に伴う法人税等の影響による

単位：百万円



TWOSTONE & Sons
ANNIVERSARY

Copyright © TWOSTONE&Sons Inc. All right reserved.

8

四半期ごとの業績をより具体的にご説明します。スライドは財務数値の前年比較になります。四半期売上高は、前年比で43.6パーセント成長の32億1,900万円となり、売上総利益についても前年比48.7パーセント成長の8億8,600万円となりました。

第1四半期では、採用投資を中心に戦略的な先行投資を実行したものの、事業拡大の結果、営業利益も前年比20.5パーセント成長となりました。

純利益が前年比で減少していますが、これはグループ会社において戦略的な採用投資の先行や、のれんの償却費増加により、法人税などの金額に影響があったことが要因です。事業の進捗にはまったく問題はないため、ご安心ください。

財務数値の前年比較（調整後営業利益）



積極的な成長投資の結果、販管費は大幅に増加したが営業利益・EBITDAとも成長
EBITDAは、YonYで**48.6%増**

	2024/8月期 1Q	前年同期 (2023/8月期 1Q)	
	実績	実績	増減率
営業利益	59	49	+20.5%
減価償却費・のれん償却	39	17	+129.3%
EBITDA	98	66	+48.6%
M&Aコスト	1	1	△3.5%
調整後営業利益	100	67	+47.5%

※販管費の詳細は、12ページ参照

単位：百万円



TWOSTONE & Sons
ANNIVERSARY

Copyright © TWOSTONE & Sons Inc. All right reserved.

9

調整後営業利益に関してです。積極的な成長投資の結果として、販管費は大幅に増加しました。

しかし、営業利益、EBITDA ともに成長しており、減価償却費やのれんの償却額を控除した EBITDA に関しては、前年比で 48.6 パーセント増と成長しています。

このように、積極的な投資を行いつつも、着実に利益を残すという点では、これまでと同様に第 1 四半期も評価できる結果となったと考えています。

通期業績予想に対する進捗率



1Qは売上・利益ともに、期初想定通りに進捗

当期は1Qから、主にグループ全体の営業体制強化のための採用投資を積極的に推進

1Qで採用した人材は、下期以降の売上・利益貢献を期待

2Q以降もストック型の積上モデルを活かし、売上高・売上総利益の毎四半期の継続成長を計画

	通期業績予想に対する1Q進捗率		通期業績予想
売上高	3,219百万円	24.3%	13,225百万円
売上総利益	886百万円	23.5%	3,778百万円
営業利益	59百万円	13.2%	449百万円
純利益	28百万円	11.8%	240百万円



TWOSTONE & Sons
ANNIVERSARY

Copyright © TWOSTONE & Sons Inc. All right reserved.

10

通期業績予想に対する第1四半期の進捗率です。第1四半期は、売上・利益ともに期初想定どおりの進捗となっています。

2024年8月期は、第1四半期からグループ全体の営業体制強化のための採用投資を積極的に推進しており、ここで採用した人材が下半期以降の売上・利益に貢献していくことを計画しています。

また当社は、ストック型の積上ビジネスモデルになります。第2四半期以降もストック型ビジネスの強みを活かした、売上高および売上総利益の毎四半期の継続的な成長を計画しています。そのため、第1四半期の売上の計画が、すでに約25パーセントに達していることは、非常によい進捗状況だと考えています。

四半期ごとの業績推移



四半期売上高 **3,200** 百万円突破 (YoY 43.6%増)

売上高・売上総利益ともに **13** 四半期連続で過去最高値を更新



四半期ごとの業績推移です。四半期売上高は32億円を突破し、売上・売上総利益ともに13四半期連続で過去最高値を記録しています。

販管費の前年比較



1Qから積極的な投資の結果、販管費の総額は前年比280百万円増と大幅に増加
 1Qは積極的な採用投資を行った前年を上回る投資を実行、採用関連費は前年比48.3%増
 2024年8月期は営業人材だけでなく幹部人材や上流案件獲得のためのコンサル人材の採用を実行
 グループ全体の営業力強化を図り、事業拡大につなげる

	2024/8月期 1Q	前年同期 (2023/8月期 1Q)	
	実績	実績	増減率
人件費	393	238	+65.4%
広告費	134	112	+18.7%
地代家賃	20	20	△0.4%
支払手数料	110	78	+41.0%
採用関連費	66	44	+48.3%
その他	101	51	+96.3%
合計	826	546	+51.3%

単位：百万円



Copyright© TWOSTONE&Sons Inc. All right reserved.

12

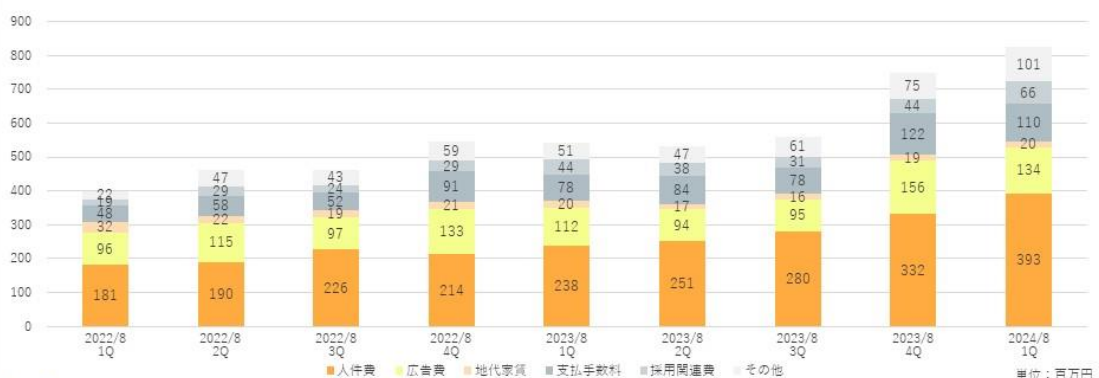
販管費の前年比較です。第1四半期から積極的な投資を行った結果、販管費の総額は、前年比2億8,000万円増と、大幅に増加しました。第1四半期は、積極的な採用投資を行った前年をさらに上回る投資を実行しています。

採用関連費は、前年比48.6パーセント増となりました。これは営業人材だけでなく、幹部人材や上流案件獲得のためのコンサル人材の採用を実行した結果です。現状、グループ体制をかなり強化しています。下期、また来年以降に向けて、非常に期待できるような採用を実施できており、足元は非常に順調だと考えています。

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
 2024年8月期は1Qから、積極的な投資を行った前期を上回る過去最大の積極的な投資を実行
 1Qはグループ営業体制強化のための採用投資に注力するとともに、広告投資も継続
 1Qで採用した幹部人材・営業人材が、下期以降の利益成長をけん引



Copyright© TWOSTONE&Sons Inc. All right reserved.

13

販管費の推移です。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います。第1四半期は、前期を上回る過去最大の投資を実行しています。具体的には、グループ営業体制強化のための採用投資と広告投資になります。先ほどもお伝えしたように、第1四半期に採用した幹部人材・営業人材が、下半期以降の成長をけん引していく計画です。

MapleSystems社 M&Aについて



譲受会社概要

会社名	株式会社MapleSystems
本社	東京都中央区日本橋兜町20-7
設立年月日	2009年4月1日
資本金	1億円
事業内容	ITソリューション事業
従業員数	約80名
売上高	約486百万円（2023年3月期）
主要得意先	株式会社レインオンファニー 株式会社シャフト 株式会社エンジョイ 株式会社アイデンティティ
期待される効果	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

※MapleSystems社の売上・利益の通帳は、2024年8月期3Qから開始予定



新たに M&A した企業に関してご説明します。先ほども簡単に触れましたが、2024年2月に MapleSystems 社の M&A を予定しています。

MapleSystems社のM&Aにより想定されるシナジー

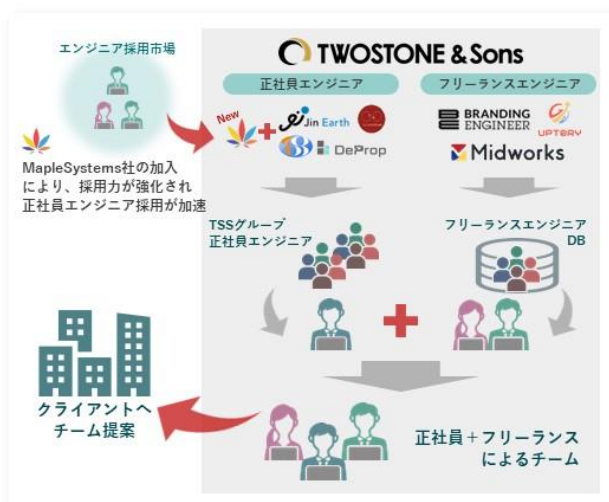


正社員エンジニア採用の基盤構築

MapleSystems社が得意とするエンジニア採用に関する知見が加わることで、グループ全体で正社員エンジニア採用に関する基盤構築が実現

グループ全体で正社員エンジニアを活用した提案機会の向上

技術力が高く、優秀な正社員エンジニアが更に増えることで、これまで当グループが得意としてきたフリーランスエンジニアと組み合わせたチームでの提案機会が増加
案件単価の上昇など様々なメリットを譲受することが可能



今回の MapleSystems 社との M&A によって想定されるシナジーです。MapleSystems 社は、正社員エンジニアの採用を得意としている企業です。この採用力と知見が当グループに加わることで、グループ全体として正社員エンジニアの採用に関する基盤構築が実現すると考えています。

これまでに M&A した企業の知見によって、正社員エンジニア採用は強化されてきましたが、MapleSystems 社によってさらに正社員エンジニアが増えることで、当グループが得意としてきたフリーランスエンジニアと組み合わせた、チームでの提案機会が増加すると考えています。

チームでの提案が増えることで、営業案件の増加や案件単価の上昇などさまざまなメリットを得ることが可能になるため、当グループの成長に大きく貢献することを期待しています。

また、MapleSystems 社の創設者である現社長は、今後も MapleSystems 社の社長としてこのまま残り業績貢献にコミットしていただく予定です。非常に優秀な方ですので、幹部採用で採用した方々と同じく、今後の活躍を非常に楽しみに思っています。

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**43.6%増**

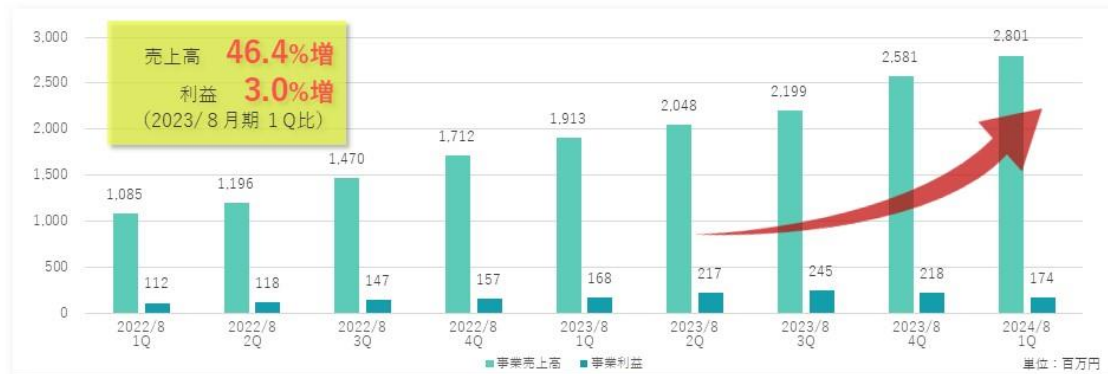


セグメント別の売上高推移です。「Midworks」を中心としたエンジニアプラットフォームサービスが、今回も全社売上高をけん引しました。第1四半期の全社売上高は、前年比で43.6パーセント増となっています。

Midworks（エンジニアマッチング事業）



既存事業の伸長やM&Aにより四半期売上高**2,801**百万円と過去最高の更新を継続
 売上高は前年同期比**46.4%**増、コンサル人材の採用投資の結果、事業利益は前年同期比**3.0%**増
 獲得したコンサル人材による上流案件の開拓により、売上・利益の単価向上を狙う



Copyright © TWOSTONE&Sons Inc. All right reserved.

18

「Midworks」についてです。既存事業の伸長やM&Aによって、四半期売上高は28億100万円、前年同期比46.4パーセント増と過去最高を継続しました。また、戦略的にコンサル人材の採用投資を進めた結果、事業利益は前年同期比3.0パーセント増となりました。

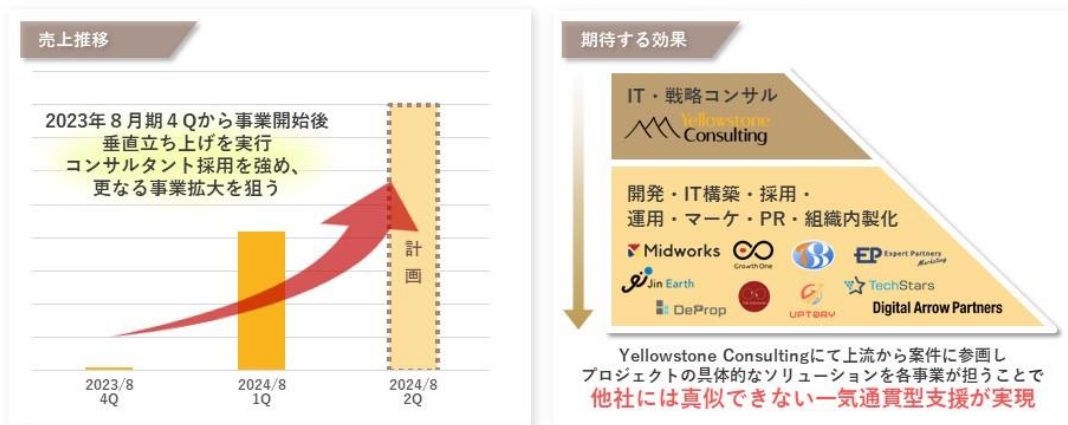
今後の戦略として、獲得したコンサル人材による上流案件の開拓により、売上・利益の単価向上を図るとともに、下期以降の売上・利益の増加を計画しています。

Yellowstone Consultingの戦略



DX・CXを推進する戦略コンサルとして企業に参画

グループのアセットを活用し、**戦略策定から開発現場までの一気通貫型支援を強化**



Copyright © TWOSTONE&Sons Inc. All right reserved.

19

現在積極的な投資を行っているグループ会社のYellowstone Consulting社についてです。Yellowstone Consulting社は、DX・CXの企画構想から推進に関するプロジェクト

のタスクを一気通貫でサポートし、単一のプロジェクト推進にとどまらず、恒常的な施策の実現に向けて自走できる組織にするべく人材を育成するサービスです。

詳しい内容は後ほどご覧いただければと思いますが、2023年8月期第4四半期から事業開始後、垂直立ち上げを実行しています。第2四半期以降でさらに業績を拡大すべく、コンサルタントの採用を強めていきます。

Midworks（エンジニアマッチング事業）



エンジニア稼働数過去最高を更新継続、エンジニア登録数も堅調に推移
2Qは下期以降の大幅な稼働数の増加を狙い、営業体制強化のための社員教育やグループ間連携強化を計画、中長期的な成長につなげる



10th TWOSTONE & Sons ANNIVERSARY

Copyright © TWOSTONE & Sons Inc. All right reserved.

20

エンジニア稼働数、並びに登録者数です。連結のエンジニア稼働数は、前四半期から継続して過去最高を更新しています。同様にエンジニア登録者数も堅調に推移しており、ついに4万人を突破しました。

第2四半期以降のエンジニア稼働数の大幅な増加を狙い、営業体制強化のための社員教育や、グループ間の連携強化を計画し、中期的な成長につなげていきます。

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月期の方針です。冒頭でも触れたように、主にスライドに記載の3つを注力ポイントとして掲げています。

1点目は「積極的な採用投資の継続」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。

採用面に関しては、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図っていきます。

2点目は「既存事業の成長に加えた積極的なM&Aの計画実施」です。2024年8月期も引き続き、積極的にM&Aを検討していきます。また、来月にMapleSystems社がM&Aできることもあります。また、まだまだ引き続き進めていこうと考えています。

3点目は「ガバナンス強化」です。当グループは2023年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てくることが予想されるグループ会社に対し、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。

積極的な採用投資の継続



主力事業であるMidworksを中心に積極的な採用を継続 幹部人材採用へも積極的な投資を実施し、各子会社の柱となる人材を確保



それぞれに関する進捗と今後の方針をご説明します。まずは積極的な採用投資についてです。主力事業である「Midworks」を中心に、積極的な採用を継続しています。引き続き、幹部人材採用へも投資を実施し、各子会社の柱となる人材を確保します。

第1四半期は、グループ全体で15名の営業人材を採用しました。既存顧客への対応のみならず、新規開拓に向けた営業行動数を担保していきます。また、新入社員のみにならず、営業人材全体に対しての定性的な行動、研修を実施し、営業組織の全体的なレベルアップを実現していきます。

幹部人材に関しては、グループ全体で4名の採用を実現しました。各子会社、各事業部のけん引に期待しています。

さらに、業績拡大に伴い、渋谷のサテライトオフィスを増床するとともに、名古屋・福岡に新拠点を設立しています。それぞれの拠点への進出の狙いは次のページでご説明します。

既存事業の成長（Midworks拠点拡大）



主力事業であるMidworksにて、
新拠点立ち上げを**名古屋、福岡**にて実施
拡大するフリーランスエンジニア需要に
応えるべく**4拠点体制**での商圏拡大を目指す



先ほども簡単にご説明したように、主力事業の「Midworks」において、新たに名古屋・福岡で拠点を立ち上げています。

名古屋では従来よりトヨタ社を代表とする自動車メーカーなどの製造業が盛んで、愛知県全体でDXを推進しているという背景があります。しかし、現時点で約7万名のIT人材が不足しており、当社が貢献できることはかなりあるのではないかと考え、進出に至りました。

福岡に関しても、もともと第3次産業が盛んな都市として有名でした。コロナ禍で少し落ち込んでいたものの、直近ではインバウンド需要回復などが盛り上がりを見せています。それらをきっかけに、県全体でデジタル社会の実現を目指していますが、DXの取り組みに関してはまだ遅れているのが現実で、名古屋と同様に当社が貢献できると考えています。

このように、日本全国で拡大していくであろうフリーランスエンジニアの需要に応えるべく、「Midworks」は今年から4拠点体制で商圏拡大を目指していきます。足元は非常に好調で、下半期・来年以降、数字に大きく影響してくる見込みです。

Yellowstone Consulting社への積極投資



2024年8月期の方針でもある、戦略策定から開発現場までの一気通貫型支援を強化すべく上流工程を担当するYellowstone Consultingにて積極的に採用投資を実行



Yellowstone Consulting 社への積極的な投資に関してです。先ほどもお話ししたように、上流工程からの案件獲得に向けて、Yellowstone Consulting 社への積極的な投資を行っています。

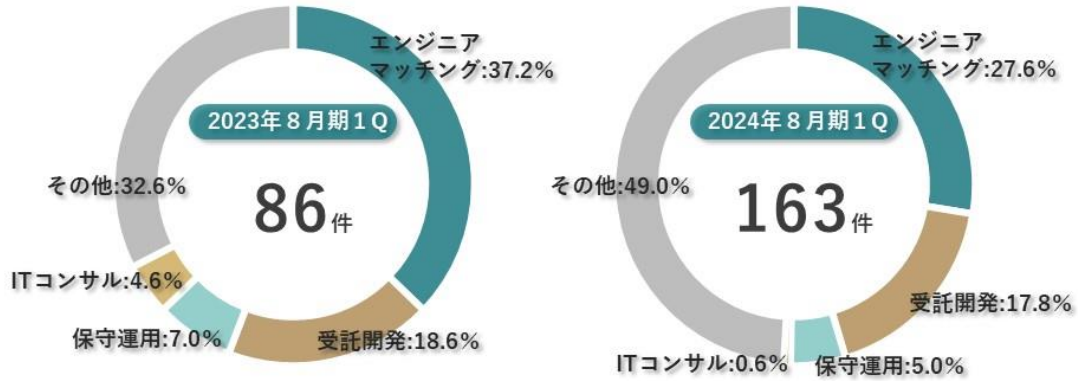
第1四半期では、新たに2名の外資系戦略コンサルティングファーム出身者の採用を実現しています。これまでに採用してきたそれぞれの領域に特化したスペシャリストを配置したチーム体制を構築し、グループ全体の売上拡大に貢献していきます。

スライドの右図のように、Yellowstone Consulting 社がさらに強化されることにより、戦略策定から開発現場までの一気通貫型支援を強化することが、可能となります。この体制は、さまざまな分野でのソリューションを提供している当グループならではの強みであり、他社にはなかなか真似できない支援体制が実現します。

M&A進捗



戦略的なM&Aを実行できるチーム体制を確立し、前年同期比で検討数は**89.5%**増
第2四半期以降でのM&A実現に向けて着実に進捗



Copyright © TWOSTONE&Sons Inc. All right reserved.

26

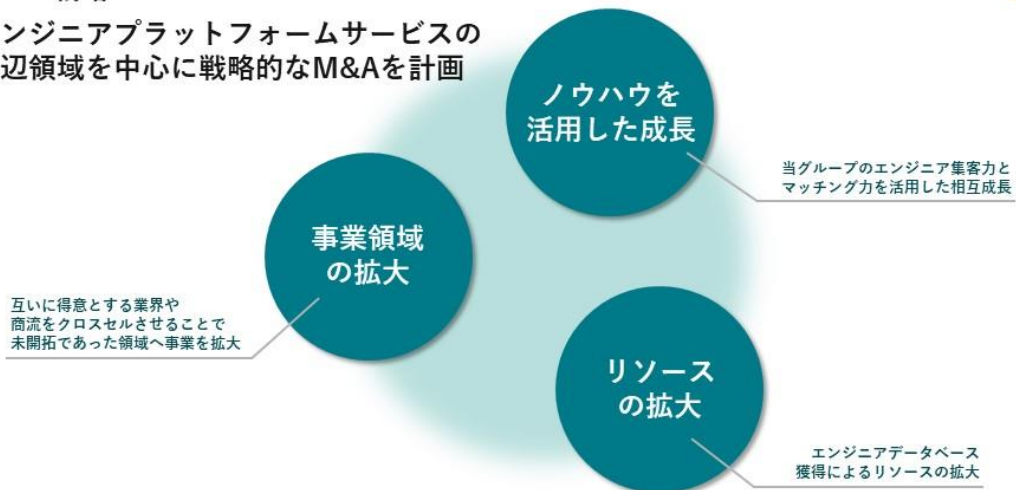
M&Aの進捗です。戦略的なM&Aを実行できるチーム体制を確立させたことで、前年同期比で案件検討数が89.5パーセント増となりました。

市場でも大きく成長し続けている上場企業に共通していることは、M&Aが上手かどうかだと考えており、非常に大事になってきていると思っています。当社では、今回MapleSystems社のM&Aが進んでいますが、第2四半期以降もさらなるM&Aの実現に向けて、着実に進捗し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



Copyright © TWOSTONE&Sons Inc. All right reserved.

27

M&A戦略についてです。これまでの決算説明会でもお話ししてきましたが、重要な内容ですので、あらためてご説明します。

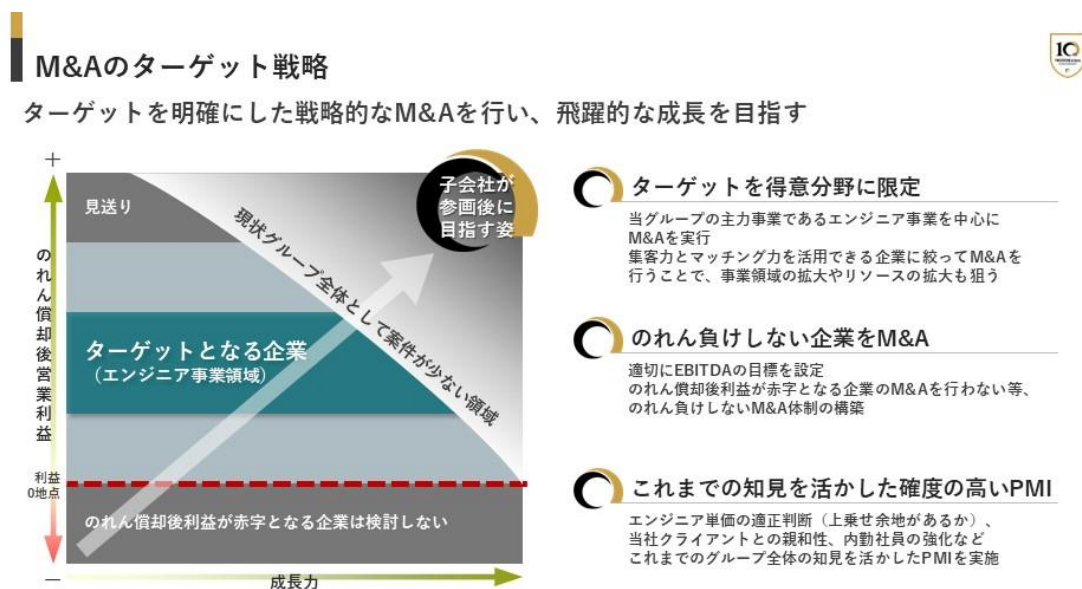
当社では、M&Aは飛躍的な成長を遂げるための重要なファクターの1つであると捉えています。そのため、これまでに行ったM&Aのように、当社が展開するエンジニアプラットフォーム事業の周辺領域を中心に戦略的なM&Aを実行していきたいと考えています。

主にスライドに記載の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。当社はエンジニアの集客力とマッチング力を得意としているため、当社が集客を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。当社とM&Aの相手企業がお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、お互いに未開拓であった領域へと事業を展開することができ、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の相手企業の保有するエンジニアデータベースを活用することができるようになることで、当社グループ全体としてのエンジニアリソースの拡大が見込め、結果としてグループ全体の売上拡大につながれると考えています。

このように積極的なM&Aを実行していくことで、当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のターゲット戦略として、スライドに記載のような戦略を考えています。

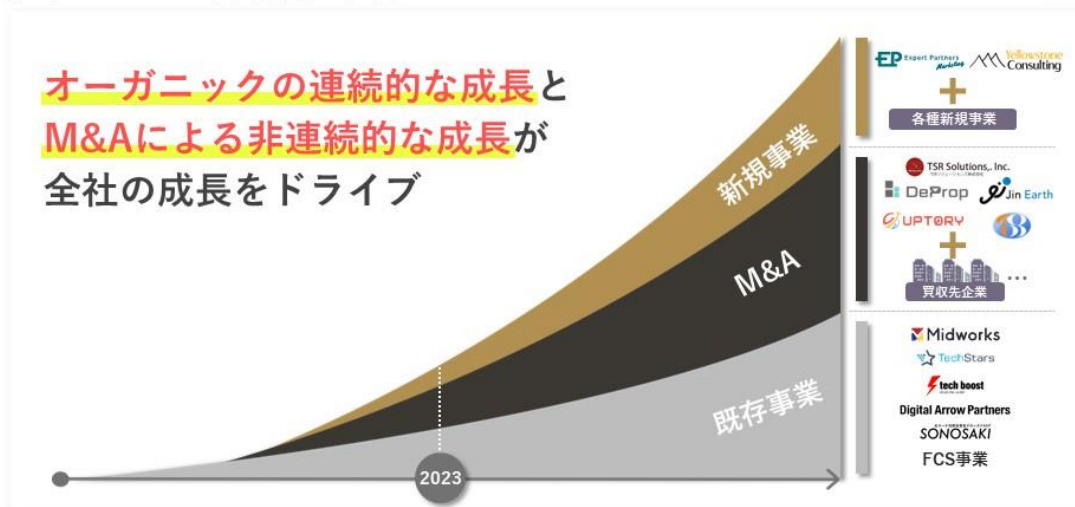
まず、ターゲットを得意分野に限定することです。当グループの集客力とマッチング力を活用できる企業を中心に M&A を実行し、事業領域の拡大やリソースの拡大を狙います。

次に、のれん負けしない企業を M&A することです。適切に EBITDA の目標を設定し、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。スライドの左図に示しているように、のれん償却後利益が赤字となるような企業は検討しません。

そして、これまでの知見を活かした確度の高い PMI を実施することです。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、当グループがこれまでに培ってきた知見を活かした PMI を実施していきます。

これまでの実績として、M&A を実施した会社の PMI は非常にうまくいっているため、今後も引き続きこちらを進め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



これまでの内容を踏まえ、当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、中長期に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 2024 年 8 月期第 1 四半期決算説明会の発表内容となります。30 ページ以降には、ESG の取り組みや補足情報などを記載しているため、ご一読いただけますと幸いです。

本日はありがとうございました。