

2026年 8 月期

第 3 四半期 決算説明資料

第 3 四半期業績サマリー

四半期売上高**5,217百万円** 前年比**723百万円増** (YonY 16.1%増)

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**

主力事業のエンジニアマッチングの売上高は28四半期連続で最高値更新

売上高

5,217 百万円

前年比 +16.1%

売上総利益

1,758 百万円

前年比 +33.1%

営業利益

77 百万円

前年比 △4.1%

純利益

15 百万円

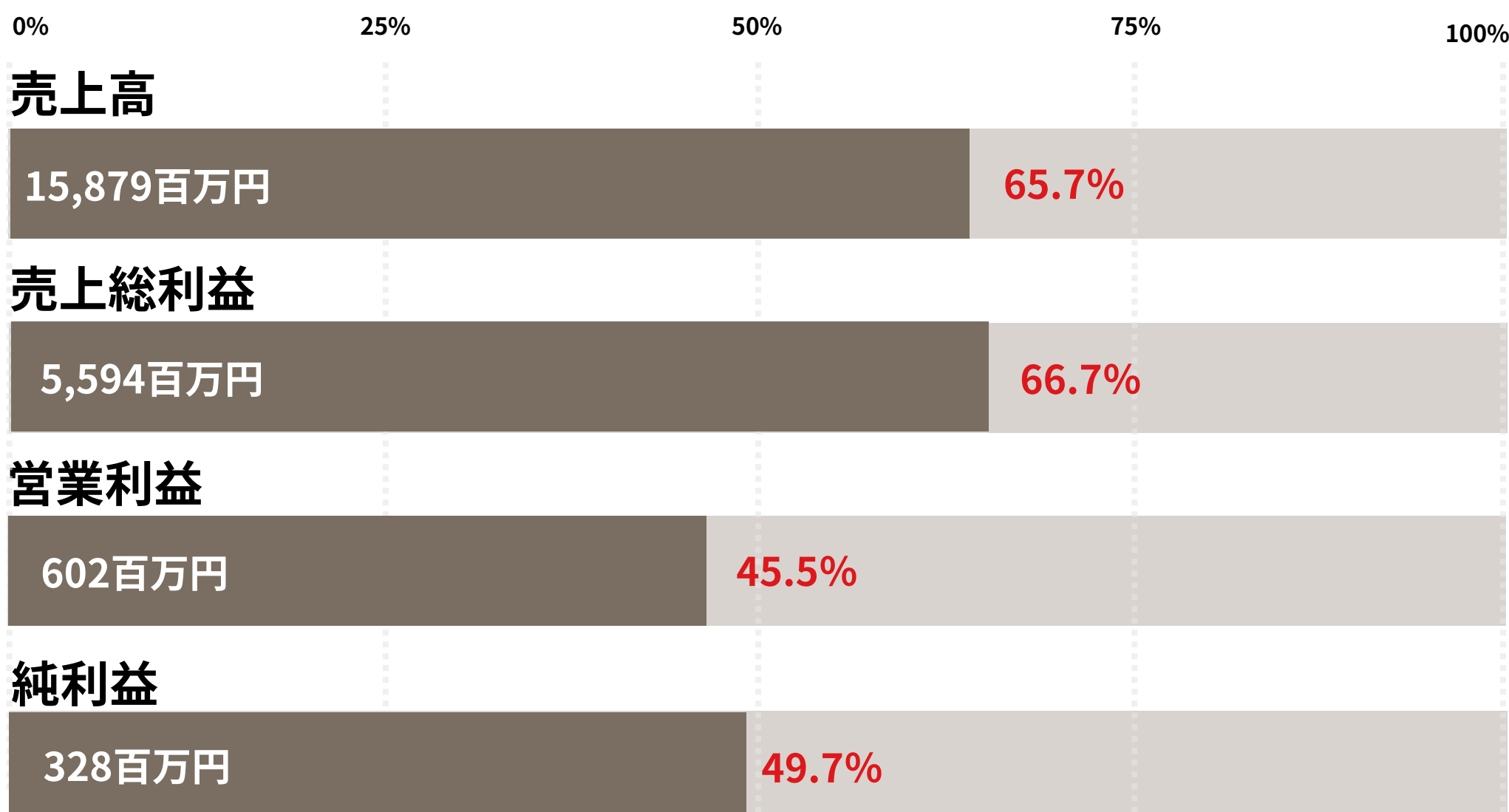
前年比 △54.1%

予算進捗状況

既存事業は増収基調を維持する一方、成長ペースの改善が課題

4 Qは、**営業・マッチング機能の強化を軸に、既存事業の成長再加速施策を継続**

あわせて、2027年 8 月期の収益拡大に向けた事業基盤の強化を進める



エグゼクティブサマリー

2026年 8 月期 第 3 四半期会計期間業績

四半期売上高**5,217百万円** 前年比**723百万円増**（YonY 16.1%増）
主力事業のエンジニアマッチングの売上高は**28**四半期連続で最高値更新

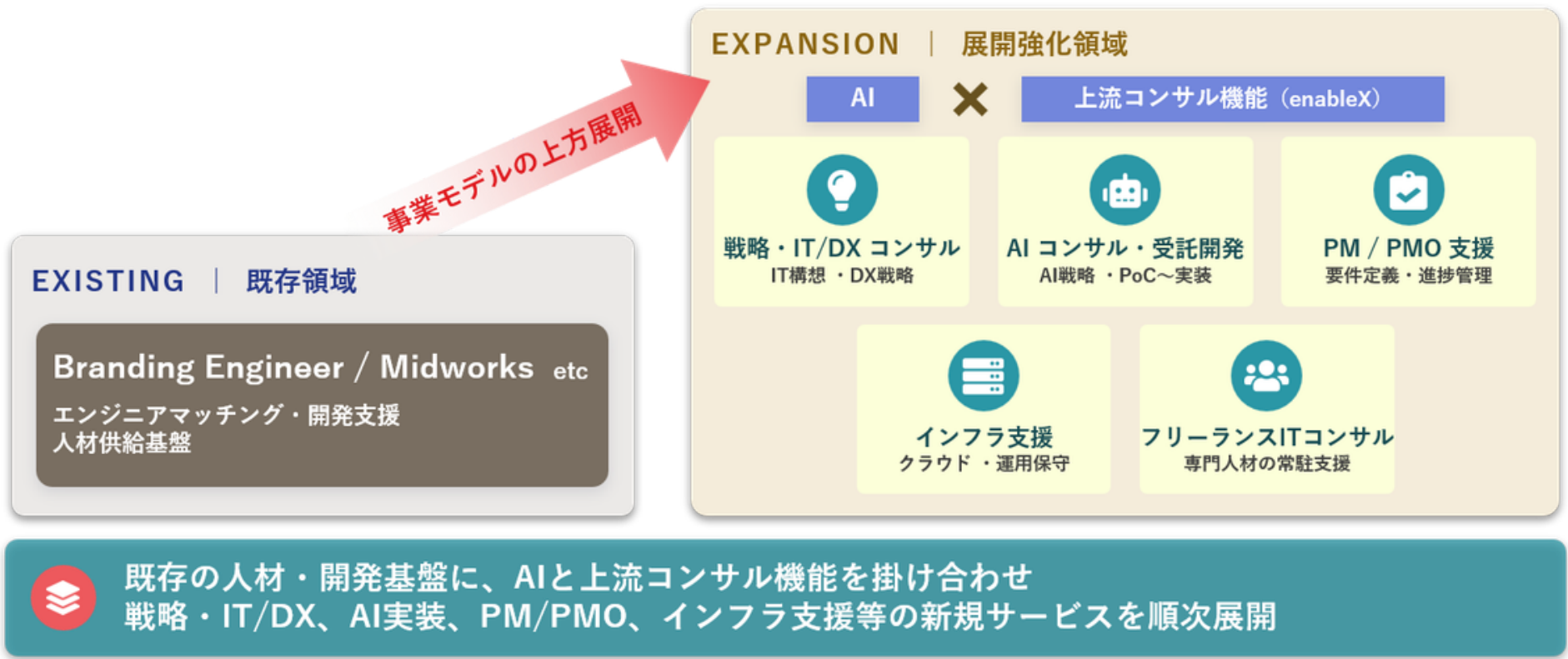
前期に引き続き、**中長期の事業拡大を目的とした採用投資を実行**
正社員エンジニア・コンサル人材に加え、幹部人材の採用投資を強化

営業利益は前年並みの77百万円（YonY 4.1%減）で着地した一方、
事業全体の着実な成長により売上総利益は前年比で大幅に拡大し、
成長投資に伴う販管費増加分440百万円を吸収

4 Qは既存事業の成長再加速に向けた施策を推進しつつ、
来期以降の収益拡大に向けた新規事業の事業化準備を進める

当社グループの成長戦略① 事業モデルの上方展開

既存の人材・開発基盤を起点にAI・上流コンサル領域で新規事業を順次展開



TWOSTONE Alvita成長戦略① マーケティング支援の再定義

Webマーケティング支援から
AI・データを活用したマーケティング変革支援へ

