



empower the **s**ociety  
evolution & **s**ustainability

# 事業計画及び成長可能性に関する事項

2025年3月

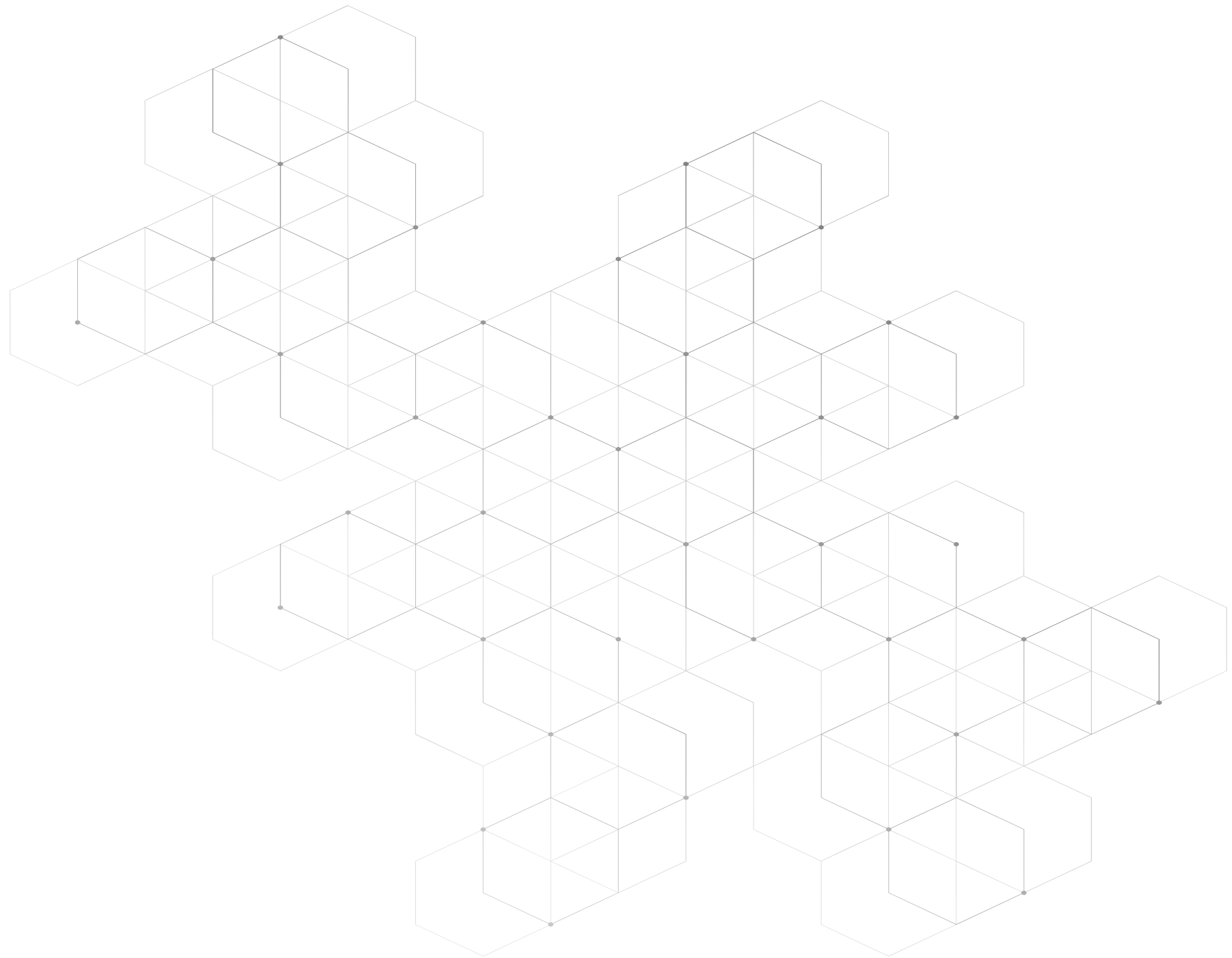
株式会社エスネットワークス

- **会社概要**
- **事業概要**
- **市場環境及び競争優位性**
- **成長戦略**
- **業績推移**
- **リスク情報**
- **Appendix**

# 会社概要



empower the **society**  
evolution & **sustainability**



社名	株式会社エスネットワークス ES NETWORKS CO., LTD.
設立年月日	1999年10月7日
資本金	567百万円
代表者	代表取締役社長 高畠 義紀
従業員数	231名（連結）
本社所在地	東京都千代田区丸の内2-7-2 JPタワー 23階
事業内容	コンサルティング事業 投資事業
経営陣	代表取締役社長 高畠 義紀 取締役 武林 聡 取締役（監査等委員） 宮部 賢一 社外取締役（監査等委員） 江連 裕子 社外取締役（監査等委員） 若林 義人 社外取締役（監査等委員） 竹内 在
子会社	子会社7社（国内2社、海外5社） ・パラダイムシフトグループ(株) ・イーエスピーシーワン(株) ・ES CONSULTING VIETNAM CO., LTD. ・ES ACCOUNTING VIETNAM CO., LTD. ・ES NETWORKS PHILIPPINES INC. ・ES NETWORKS PHILIPPINES BUSINESS SERVICES INC. ・ES NETWORKS PHILIPPINES BUSINESS SOLUTIONS INC.

※2024年12月31日時点

年月	内容
1999年10月	東京都中央区銀座八丁目に会計コンサルティング会社として設立。記帳代行、給与計算、会計に関するアドバイザーサービスを提供。創業者は佐藤英志、須原伸太郎。佐藤英志が代表取締役(社長) 就任。
2000年12月	当社で初めて常駐型 I P O 支援案件を受託し、常駐支援形態で実務実行支援を実施。以降、ハンズオンスタイルの常駐型サービスの展開を開始。
2004年 7月	コンサルティングのみならず顧客の広範なニーズにこたえるべく、税理士法人エスネットワークスと業務提携。
2007年 9月	地域顧客へのサービスを充実させるため、大阪府大阪市に関西支社（現関西支店）を新設。
2008年 2月	ベトナム社会主義共和国において海外進出支援事業を行うことを目的として、FLAGSHIP VIETNAM CO., LTD.（現ES NETWORKS VIETNAM CO., LTD.）を現地国内系最大の監査法人DTL（現RSM International Limited）と業務提携し設立。
6月	コンサルティングのみならず顧客の広範なニーズにこたえるべく、社会保険労務士法人エスネットワークスと業務提携。
2010年 2月	地域顧客へのサービスを充実させるため、北海道札幌市に札幌支店及び宮城県仙台市に仙台支店（2021年12月本店統合）を新設。
2011年 3月	須原伸太郎が代表取締役（社長）就任。
2012年 5月	地域顧客へのサービスを充実させるため、愛知県名古屋市に名古屋支店を新設（2020年8月本店統合）。ベトナム社会主義共和国の首都ハノイ市に駐在員事務所を開設。
2013年 9月	地域顧客へのサービスを充実させるため福岡県福岡市に福岡支店を新設（2023年 4月本店統合）。
2015年 2月	シンガポール共和国において海外進出支援を行うことを目的として、ES NETWORKS ASIA GLOBAL PTE. LTD.の株式を取得し、子会社化。
4月	顧客のM&Aマッチングニーズにこたえるべく、M&A仲介事業の展開開始。 株式会社地域経済活性化支援機構とREVICパートナーズ株式会社を設立し、持分法適用関連会社化。地域中堅企業の潜在的成長力発掘及び加速度的な実行支援を目的とする、「地域中核企業活性化ファンド」の設立に参画。
6月	株式会社あおぞら銀行、株式会社東京スター銀行、兼松株式会社と共にAZ-Star株式会社を設立出資し、アジア市場において成長機会を求める企業へのサポートを行うことを目的とする、「AZ-Starファンド」の設立に参画。
2017年 3月	海外進出支援事業を行うことを目的として、タイ王国にES NETWORKS (THAILAND) CO., LTD.を設立。

年月	内容
2018年10月	ベトナムでの会計サービス展開を目的として、ES ACCOUNTING VIETNAM CO., LTD.を設立。
11月	ベトナムでのコンサルティングサービス展開を目的として、ES CONSULTING VIETNAM CO., LTD.を設立。
2019年 1月	フィリピン共和国において海外進出支援を行うことを目的として、Teradatrust Advisory Inc.（現ES NETWORKS PHILIPPINES INC.）の株式を取得し、子会社化。併せて、同社の子会社であるTTA Business Services Inc.（現ES NETWORKS PHILIPPINES BUSINESS SERVICES INC.）及びTTA Business Solutions Inc.（現ES NETWORKS PHILIPPINES BUSINESS SOLUTIONS INC.）が孫会社に。
2021年 3月	株式会社ストライク社への事業譲渡により、M&A仲介事業から撤退。顧客紹介や情報共有の促進による案件の創出を目的として、株式会社ストライク社との業務提携を開始。 高畠義紀が代表取締役（社長）就任。
	株式会社ストライク社への事業譲渡により、M&A仲介事業から撤退。顧客紹介や情報共有の促進による案件の創出を目的として、株式会社ストライク社との業務提携を開始。
11月	中小企業を対象としたハンズオン型バイアウトファンドの潜在的なニーズを背景に、ファンドレイズを目的としてパラダイムシフトグループ株式会社を中桐悟氏と共同出資で設立し、持分法適用関連会社化。
2022年 4月	パラダイムシフトグループ株式会社の株式を中桐悟氏から全部取得し、完全子会社化。
8月	有価証券等への投資、保有、管理及び売買することを目的として、パラダイムシフトグループ株式会社の子会社として、イーエスピーシーワン株式会社を設立。
10月	I P O 志向会社向けサービスの共同支援及び新規サービスの共同開発等を目的としてブリッジコンサルティンググループ株式会社と資本業務提携。
2023年 6月	業容拡大に伴い、東京都千代田区丸の内二丁目（JPタワー）に本社移転
7月	海外事業の拡大に向けて株式会社フェニックス・アカウンティング・グループと業務提携。両社の重複拠点であるタイ王国及びシンガポール共和国の統合を図るべく、ES NETWORKS (THAILAND) CO., LTD.及びES NETWORKS ASIA GLOBAL PTE. LTD.の当社保有株式をPT. Phoenix Strategy Indonesia及びPhoenix Accounting Singapore Pte Ltd.へ譲渡。
12月	東京証券取引所グロース市場に株式を上場。
2024年7月	当社の事業承継顧問事業を税理士法人エスネットワークスへ事業譲渡。
9月	海外事業の更なる拡大を目的として、Phoenix Accounting Global Holdings Pte. Ltd.と資本提携。

代表取締役社長

高島 義紀



最終学歴 ミシガン大学ロス・スクール・オブ・ビジネス 卒業  
 1998年 4月 (株)インテリジェンス (現パーソルキャリア(株)) 入社  
 2000年 6月 当社入社  
 2008年 2月 FLAGSHIP VIETNAM Co.,Ltd. (現ES NETWORKS VIETNAM CO.,LTD.) Director就任  
 2015年10月 ES NETWORKS ASIA GLOBAL PTE. LTD. Director就任  
 2016年 1月 当社執行役員就任  
 2018年 1月 ES NETWORKS (THAILAND) Co., LTD. Director就任  
 2018年 6月 (株)ZENKIGEN監査役就任 (現任)  
 2018年11月 ES CONSULTING VIETNAM CO., LTD. Director就任  
 2019年 1月 Teradatrust Advisory Inc. (現 ES NETWORKS PHILIPPINES LTD.) Director就任  
 2019年 3月 当社取締役 (社長補佐担当) 就任  
 2021年 1月 当社代表取締役社長就任 (現任)  
 2025年 1月 (株)エスコポレートソリューションズ取締役就任 (現任)

取締役

武林 聡



最終学歴 中央大学法学部 卒業  
 1987年 4月 (株)リクルート (現(株)リクルートホールディングス) 入社  
 1992年 9月 (株)インテリジェンス (現パーソルキャリア(株)) 入社  
 1993年 4月 同社取締役就任  
 2004年 6月 (株)メディア (現アルテリア・ネットワークス(株)) 代表取締役社長就任  
 2007年 9月 (株)UCOM (現アルテリア・ネットワークス(株)) 代表取締役社長就任  
 2009年11月 (株)USEN (現(株)U-NEXT HOLDINGS) 取締役就任  
 2011年 1月 (株)フォーバル・リアルストレート代表取締役就任  
 2016年 3月 当社取締役就任 (現任)  
 2019年 6月 (株)インターワークス (現コンフィデンス・インターワークス) 代表取締役就任  
 2020年12月 アート・クラフト・サイエンス(株)取締役就任  
 2022年 5月 (株)Auditech取締役就任  
 2022年11月 (株)LASSIC取締役就任 (現任)  
 2024年 3月 (株)AIR-U 監査役就任 (現任)  
 2025年 1月 (株)エスコポレートソリューションズ代表取締役就任 (現任)

取締役  
監査等委員

宮部 賢一



最終学歴 日本大学大学院経済学研究科 卒業  
 1992年 4月 松下電器産業(株) (現パナソニックホールディングス(株)) 入社  
 1997年10月 (株)トーキ入社  
 1999年 1月 北村会計事務所 (現税理士法人北村会計) 入所  
 1999年 5月 佐藤英志公認会計士事務所入所  
 1999年10月 当社取締役就任  
 2004年 8月 (株)intent 監査役就任  
 2005年12月 (株)フラグシップ (現(株)キネマ旬報社) 監査役就任  
 2013年 3月 当社監査役就任  
 2016年 3月 (株)フラグシップ A M 代表取締役就任  
 2020年 3月 当社監査役就任  
 2022年 3月 当社取締役 (監査等委員) 就任 (現任)  
 2022年 4月 パラダイムシフトグループ(株)監査役就任 (現任)  
 2022年 8月 イーエスピーシーワン(株)監査役就任 (現任)

**取締役  
監査等委員**

**江連 裕子**



最終学歴 専修大学大学院経済学研究科 卒業  
 1998年 1月 (株)セント・フォース所属フリーアナウンサー (現任)  
 2004年10月 (株)日経CNBC メイン経済キャスター就任  
 2008年 7月 (株)日経ラジオ社 ラジオNIKKEI 経済キャスター就任 (現任)  
 2011年 7月 (株)テレビ東京 E-Morning Mプラス11 マーケットキャスター就任  
 2015年 6月 (株)グルメ杵屋 社外取締役就任  
 2018年 3月 当社社外取締役就任  
 2018年 4月 専修大学 アナウンサー講座講師  
 2020年 4月 (株)乃が美 (現株)乃が美ホールディングス 社外取締役就任  
 2021年 4月 世界は今-JETRO Global Eye キャスター  
 2022年 3月 公益財団法人青葉園 非常勤理事 (現任)  
 当社社外取締役 (監査等委員) 就任 (現任)

**取締役  
監査等委員**

**若林 義人**



最終学歴 南カリフォルニア大学ロースクール 卒業  
 2008年 1月 西村あさひ法律事務所・外国法共同事業入所  
 2019年 1月 西村あさひ法律事務所・外国法共同事業パートナー就任 (現任)  
 2019年 3月 当社取締役就任  
 2022年 3月 当社社外取締役 (監査等委員) 就任 (現任)

**取締役  
監査等委員**

**竹内 在**



最終学歴 米国Bradford大学マネジメント学部 卒業  
 1994年12月 ニフティ(株)入社  
 1999年 7月 (株)東海総合研究所 (現三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株)) 入社  
 2001年 7月 S A P ジャパン(株)入社  
 2006年 7月 日本オラクル(株)入社  
 2011年 4月 (株)シンプレクス・コンサルティング (現シンプレクス(株)) 入社  
 コーポレート・イノベーショングループ執行役員就任  
 2013年 3月 セレンディップ・ホールディングス(株)監査役就任  
 2014年 3月 同社代表取締役社長就任  
 2014年10月 天竜精機(株)取締役就任 (現任)  
 2015年10月 佐藤工業(株)取締役就任 (現任)  
 2016年 7月 エムジーホールディングス(株)社外取締役就任 (現任)  
 2018年 8月 三井屋工業(株)取締役就任 (現任)  
 2018年12月 (株)サンテクト (現セレンディップ・テクノロジーズ(株)) 取締役就任 (現任)  
 2020年 7月 セレンディップ・フィナンシャルサービス(株)取締役就任 (現任)  
 (株)エムジエック (現セレンディップ・テクノロジーズ(株)) 取締役就任  
 セレンディップ・ホールディングス(株)社長執行役員就任 (現任)  
 2022年 3月 当社社外取締役 (監査等委員) 就任 (現任)  
 2023年 1月 (株)アベックス取締役就任 (現任)  
 2023年 6月 セレンディップ・ホールディングス(株)代表取締役社長兼CEO就任 (現任)  
 2024年 3月 (株)レディーバード取締役就任 (現任)  
 2024年10月 (株)イワヅ取締役就任 (現任)  
 2024年12月 エクセル(株)取締役就任 (現任)  
 エクセルホールディングス(株)取締役就任 (現任)  
 (株)エクセル製作所取締役就任 (現任)  
 (株)エクセルエンジニアリング取締役就任 (現任)  
 (株)エクセル・ロジスティクス取締役就任 (現任)

**変革を求める企業経営者とともに、  
経営課題を現場へ入り込み解決する  
ハンズオン・コンサルティング・カンパニー**

**「CFO機能の実務実行支援」部隊**

**MISSION**

経営者の支援と輩出を通じて、日本国経済に貢献する。

**VISION**

挑戦者たちとパートナーとなり、相互の成長と広がりを実現する場。

**VALUE**

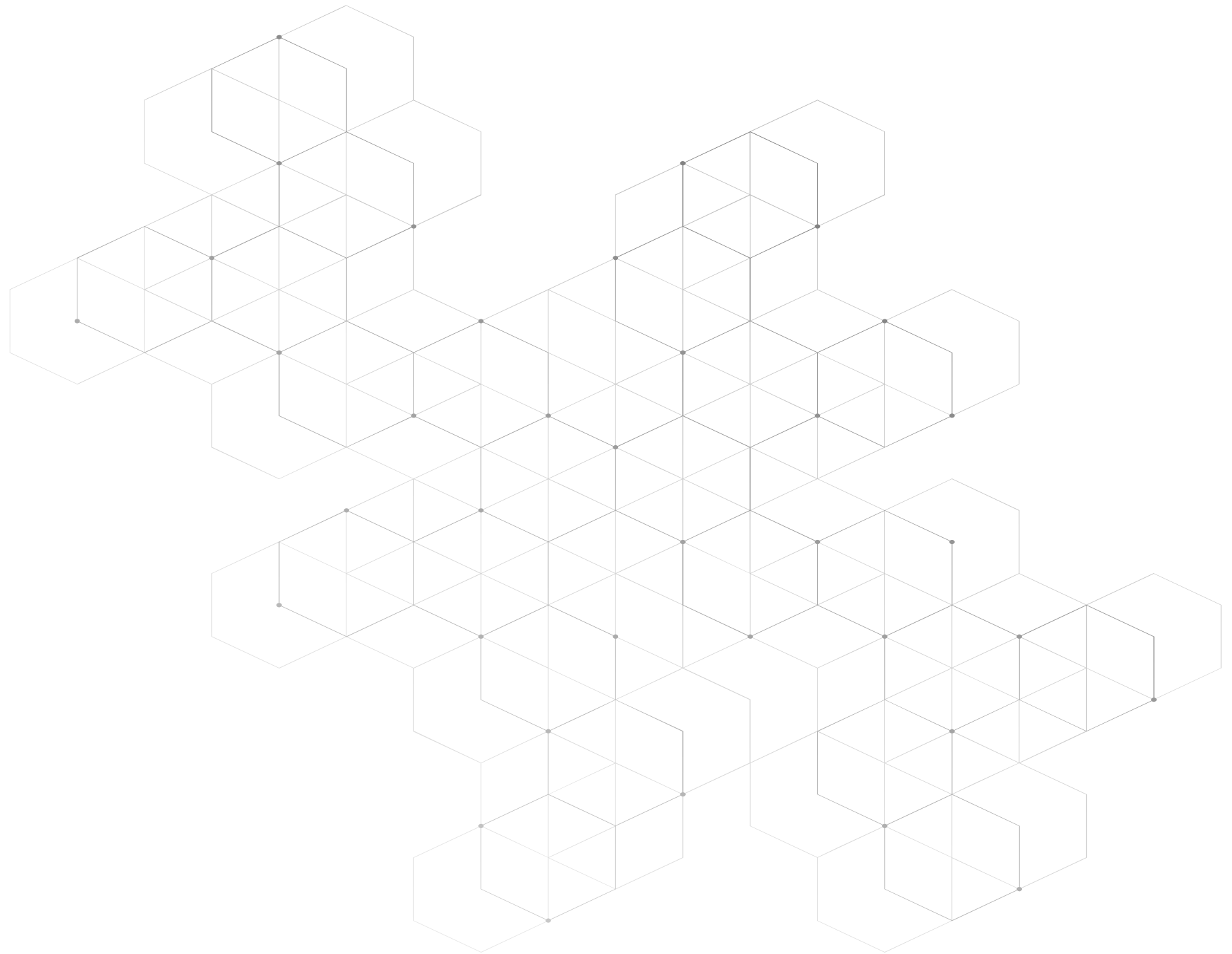
経営に科学を、組織に熱量を、企業に変革を。



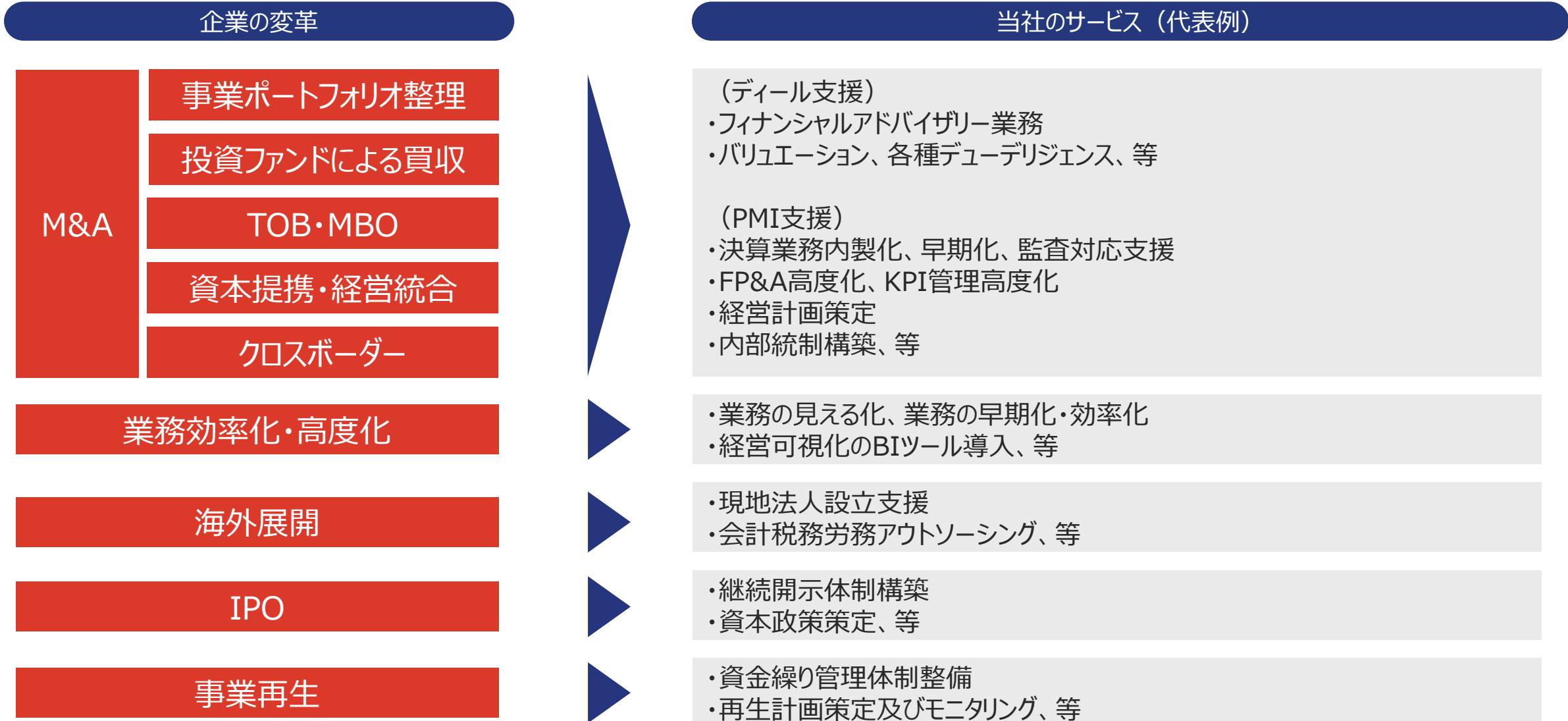
# 事業概要



empower the **society**  
evolution & **sustainability**



- 企業のさまざまな変革ステージに応じて、幅広いサービスを提供



- PEファンドによる事業会社の買収後に、モニタリング体制構築等のPMIに関与

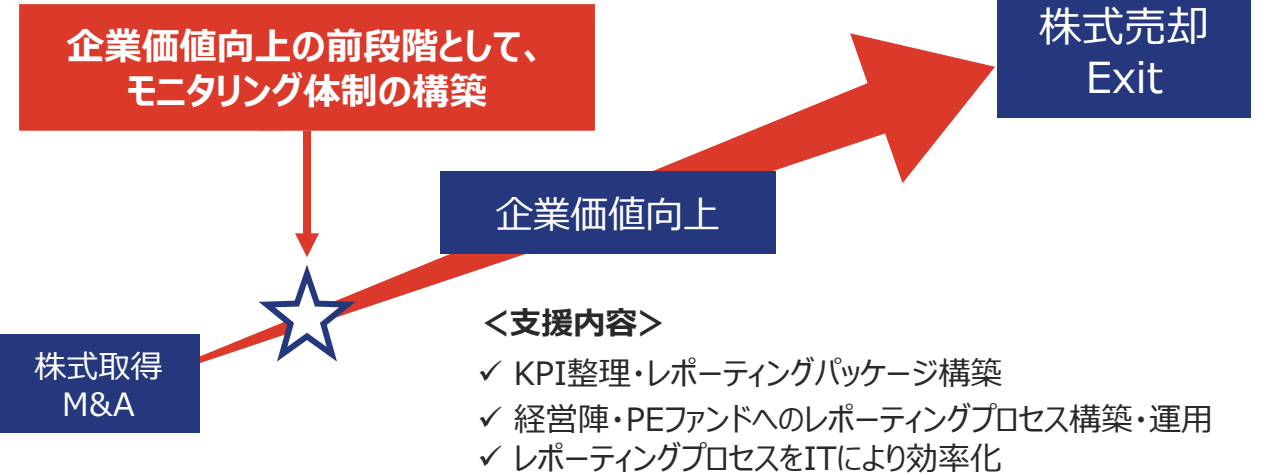
## 対象会社の状況

小売業・サービス業を手掛ける企業に対し、PEファンドが株式を取得

Exitを見据えた企業価値向上のため、モニタリング体制構築が必要

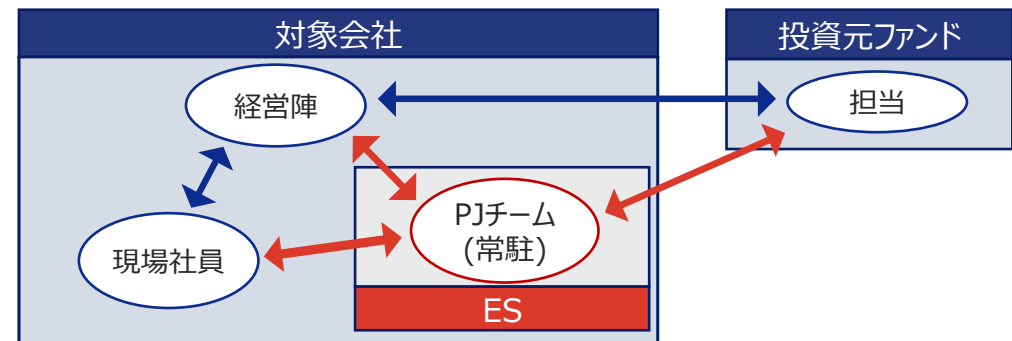
短期間での体制構築のため、PEファンドは外部のリソースでの対応を選択

## 当社の対応



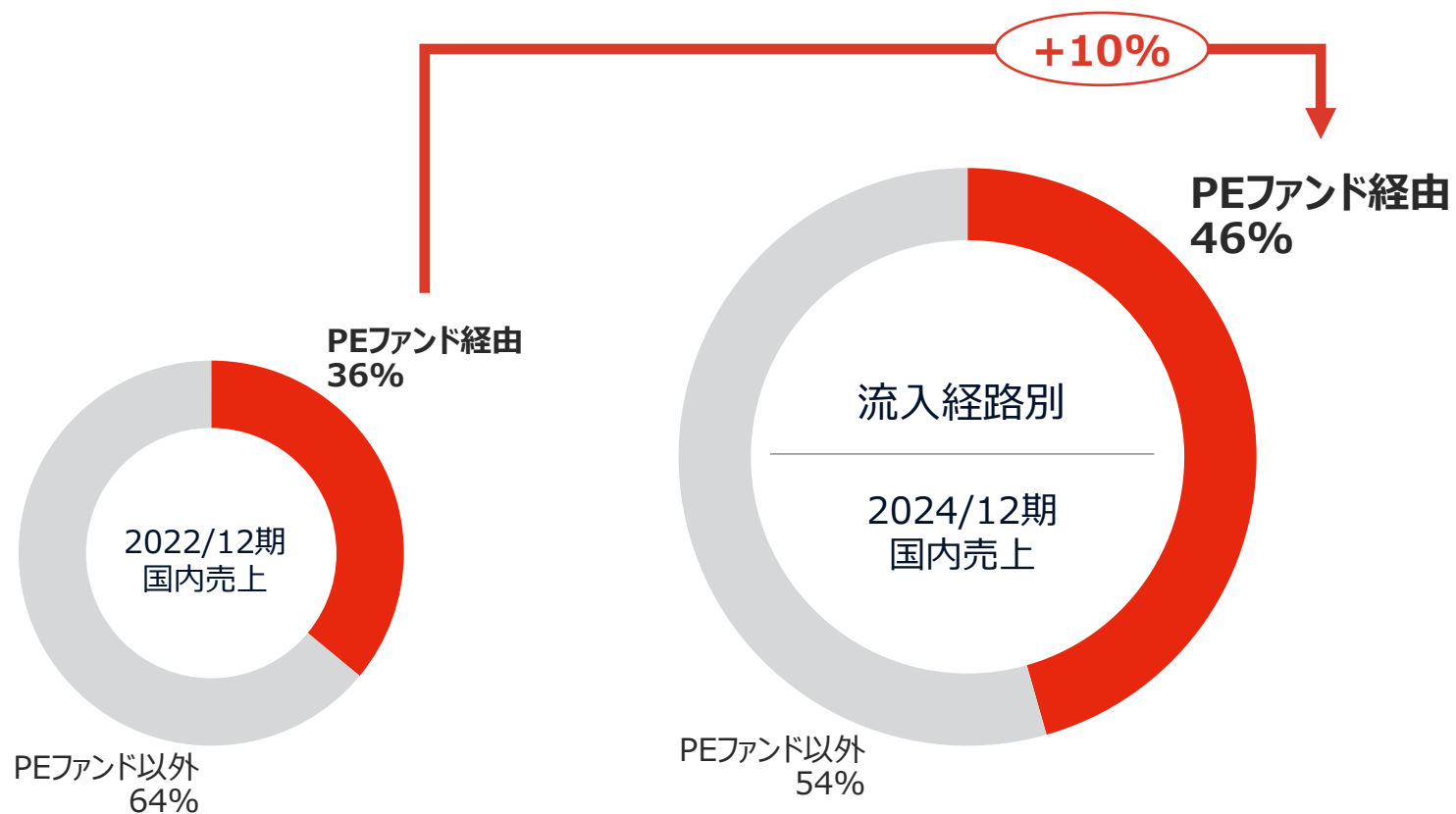
### <支援体制>

- ✓ 対象会社内部に当社メンバーが常駐、経営陣・ファンド含む関係者全体で連携し、PJを推進

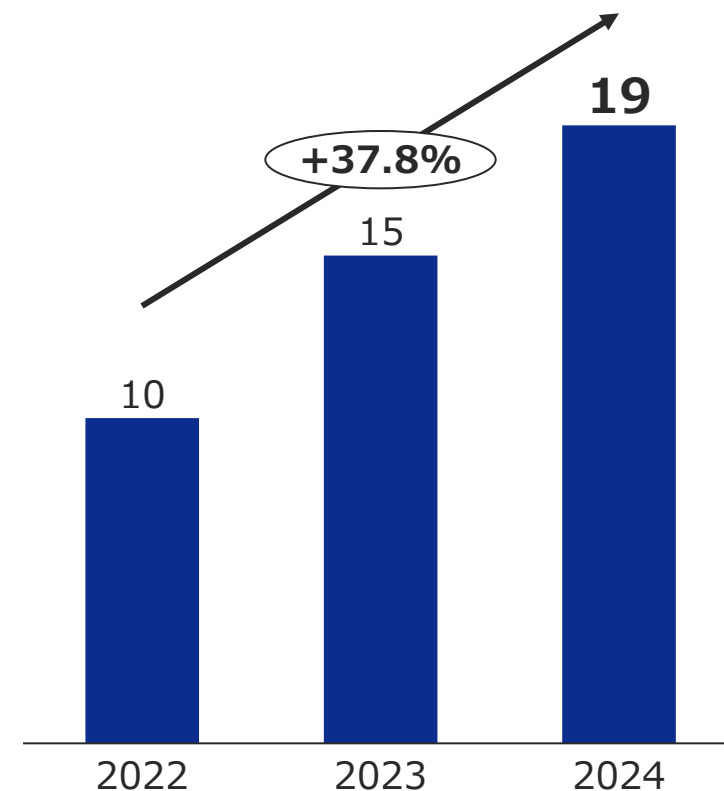


- PEファンド経由で受注する案件が46%と増加
- 特定のPEファンド経由での受注に依存することなく、関与するPEファンドの数は増加しており、当社の収益基盤の安定化につながっている

### 流入経路別売上高



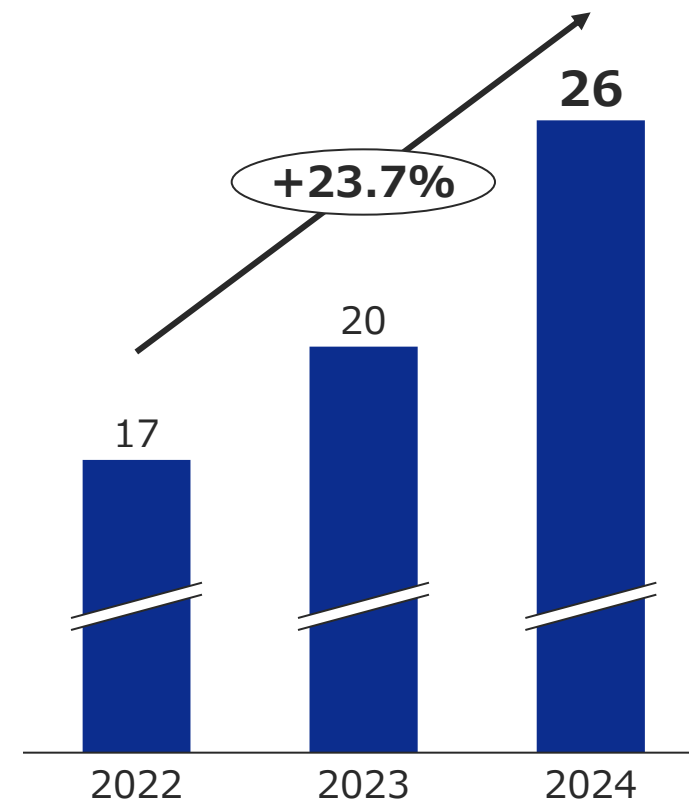
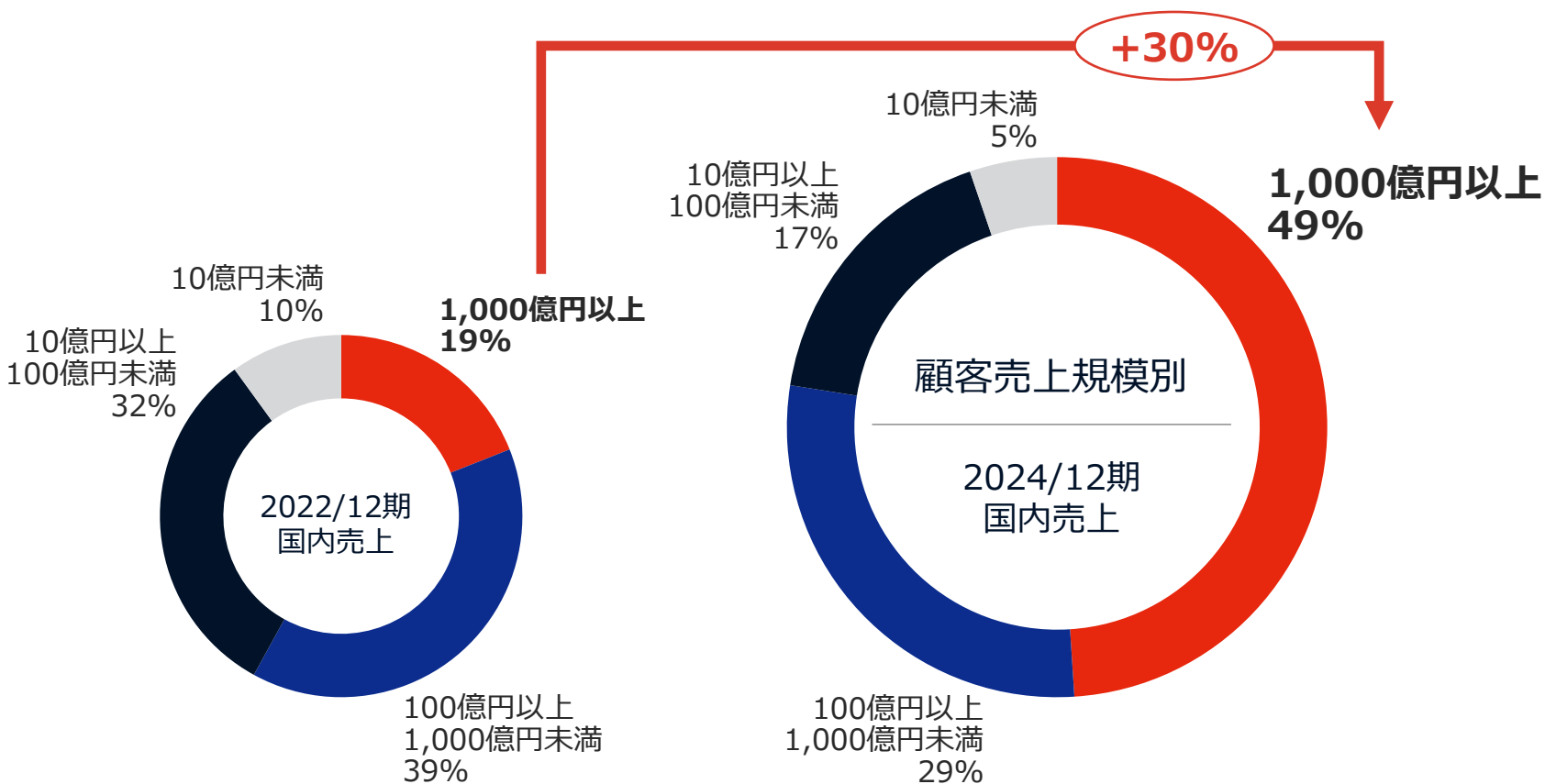
### クライアント投資元のPEファンド数



- 年間売上高1,000億円以上のクライアントが49%と増加
- 特に大企業の変革に伴う大規模の案件が増加しており、当社の売上規模拡大に大きく寄与している

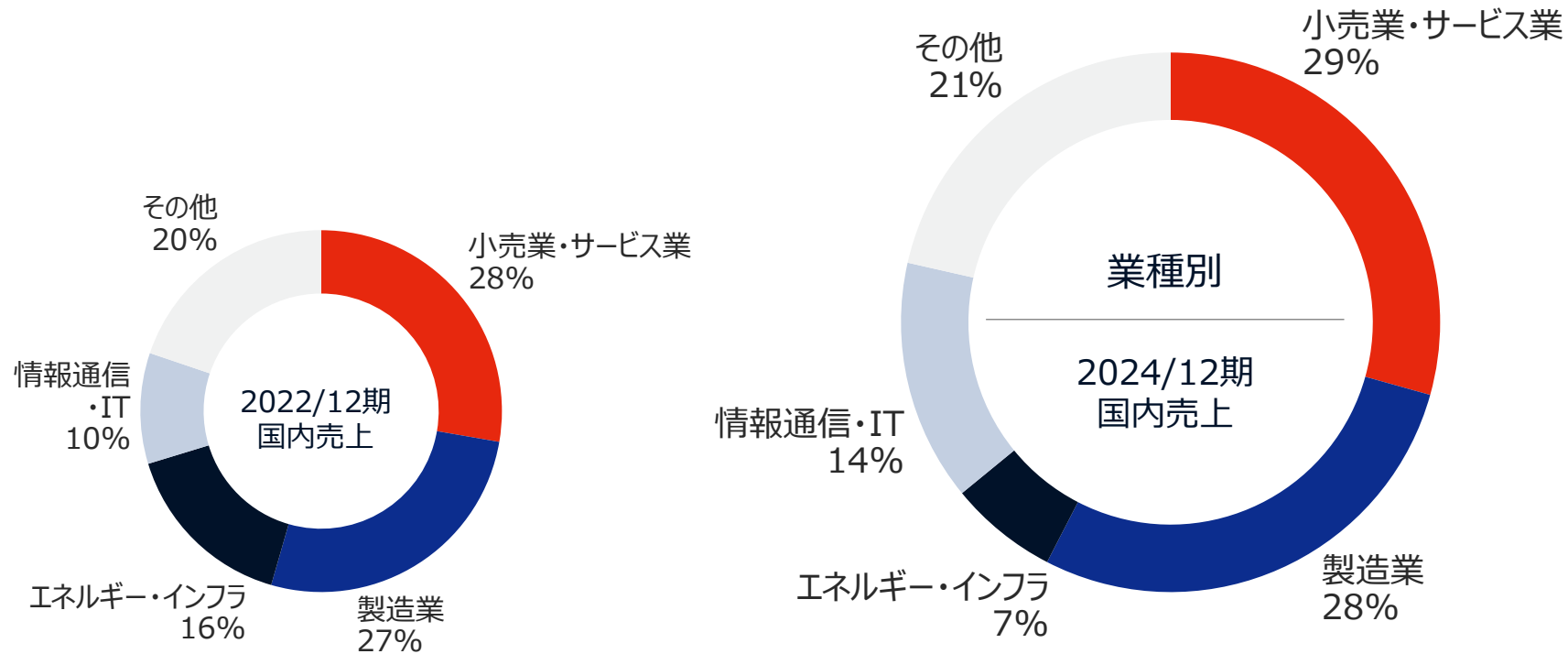
企業規模別売上高

売上高1,000億円以上のクライアント数



- 小売業・サービス業・製造業などをはじめ、特定の業種に偏ることなく幅広い業種に対応している

業種別売上高

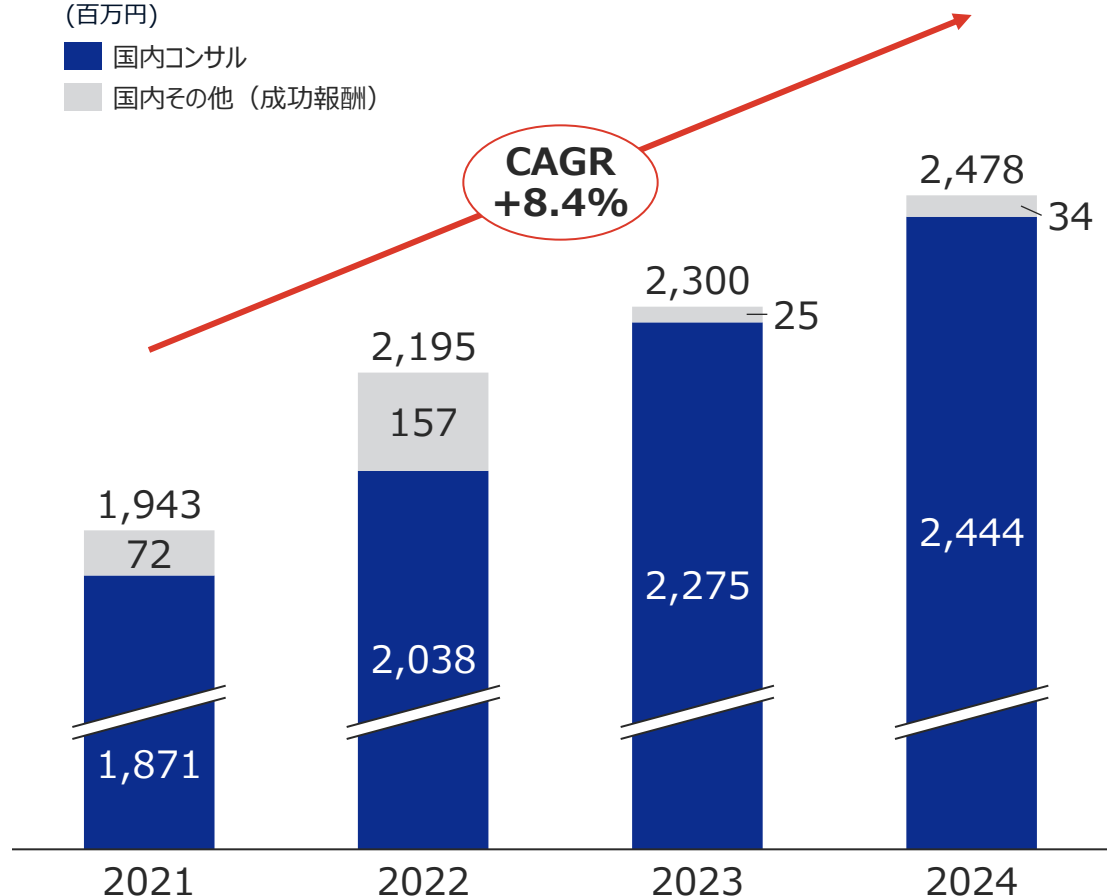


- 国内での売上高が全体の80~90%を占めており、過去3年で平均8.4%の成長
- 海外では過去3年で平均15.7%の成長

国内コンサルティング売上

(百万円)

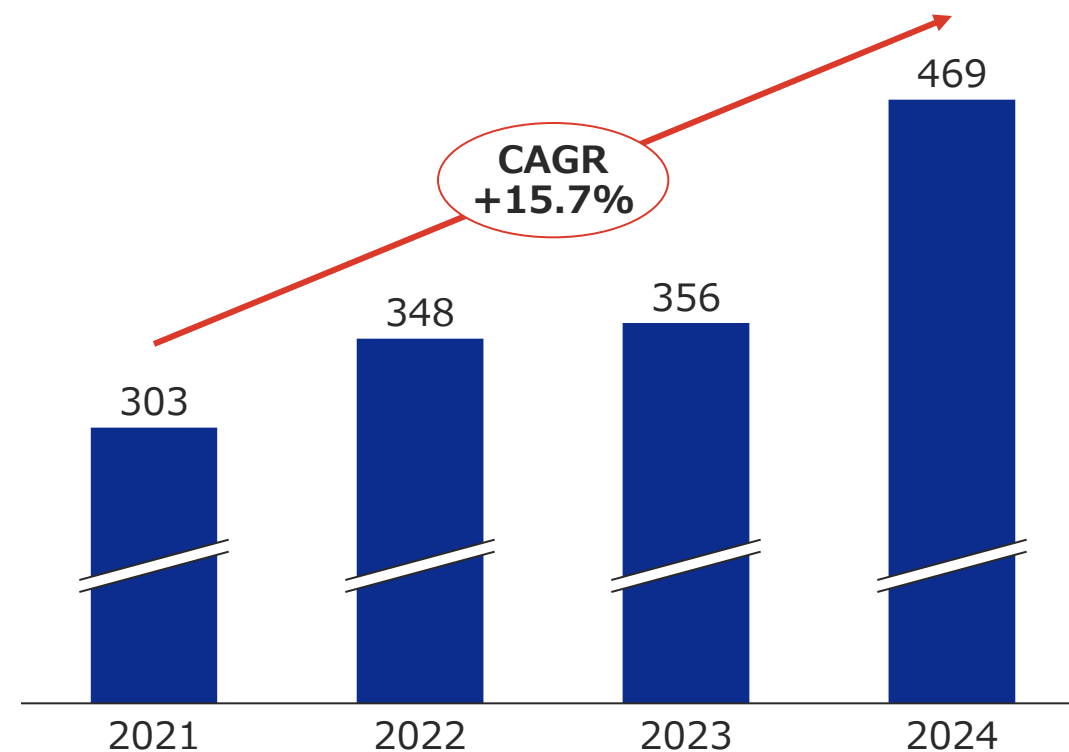
- 国内コンサル
- 国内その他 (成功報酬)



海外進出支援コンサルティング売上※1

(百万円)

- 海外進出支援コンサル

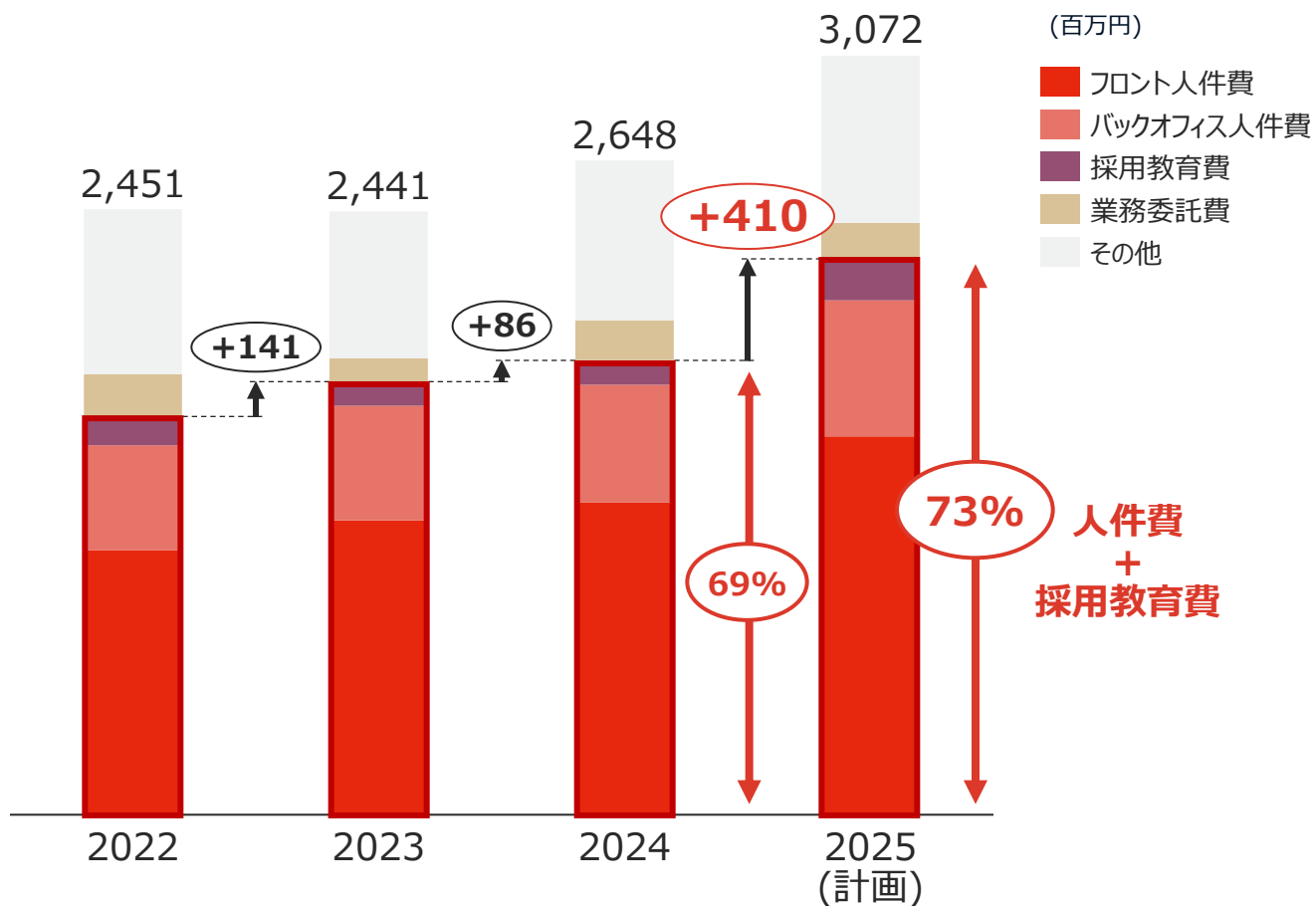


\*1 2023年7月に当社タイ法人とシンガポール法人を株式会社フェニックス・アカウンティング・グループへ譲渡しており、比較可能性の観点から、2021~2023年は両法人の売上を除外している。

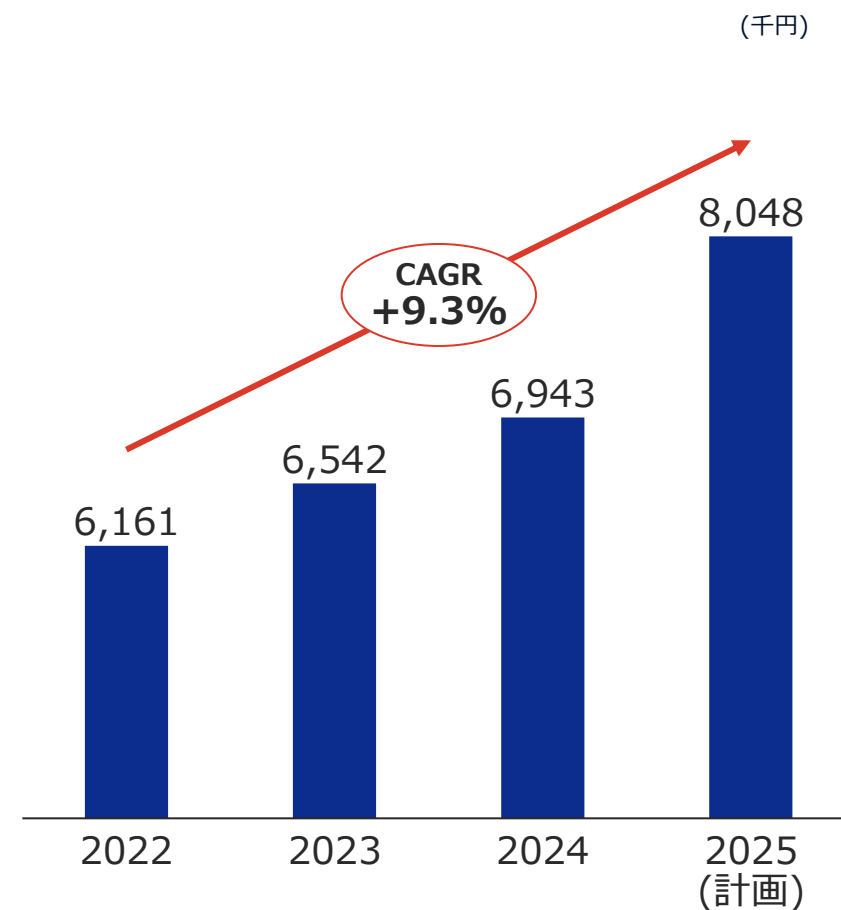
\*2 上記サービス別売上には、連結修正仕訳等は含んでおらず、連結損益計算書上の売上高とは一致しない。

- 費用の構成要素は人件費が大部分を占めており、2025年12月期計画では採用教育費を含めた人的投資をさらに拡大

費用（原価+販管費）構成の推移



1人当たり人件費推移





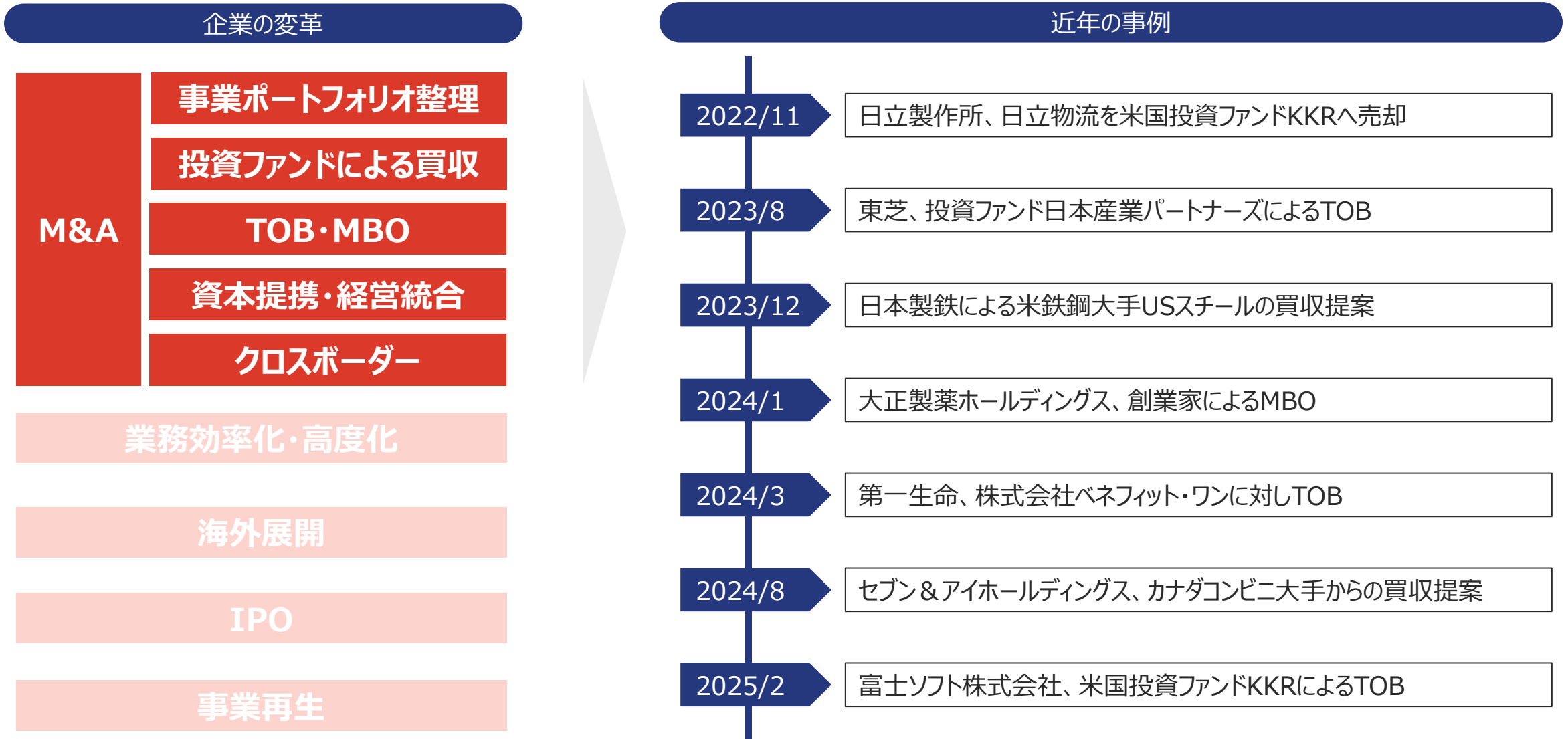


# 市場環境及び競争優位性



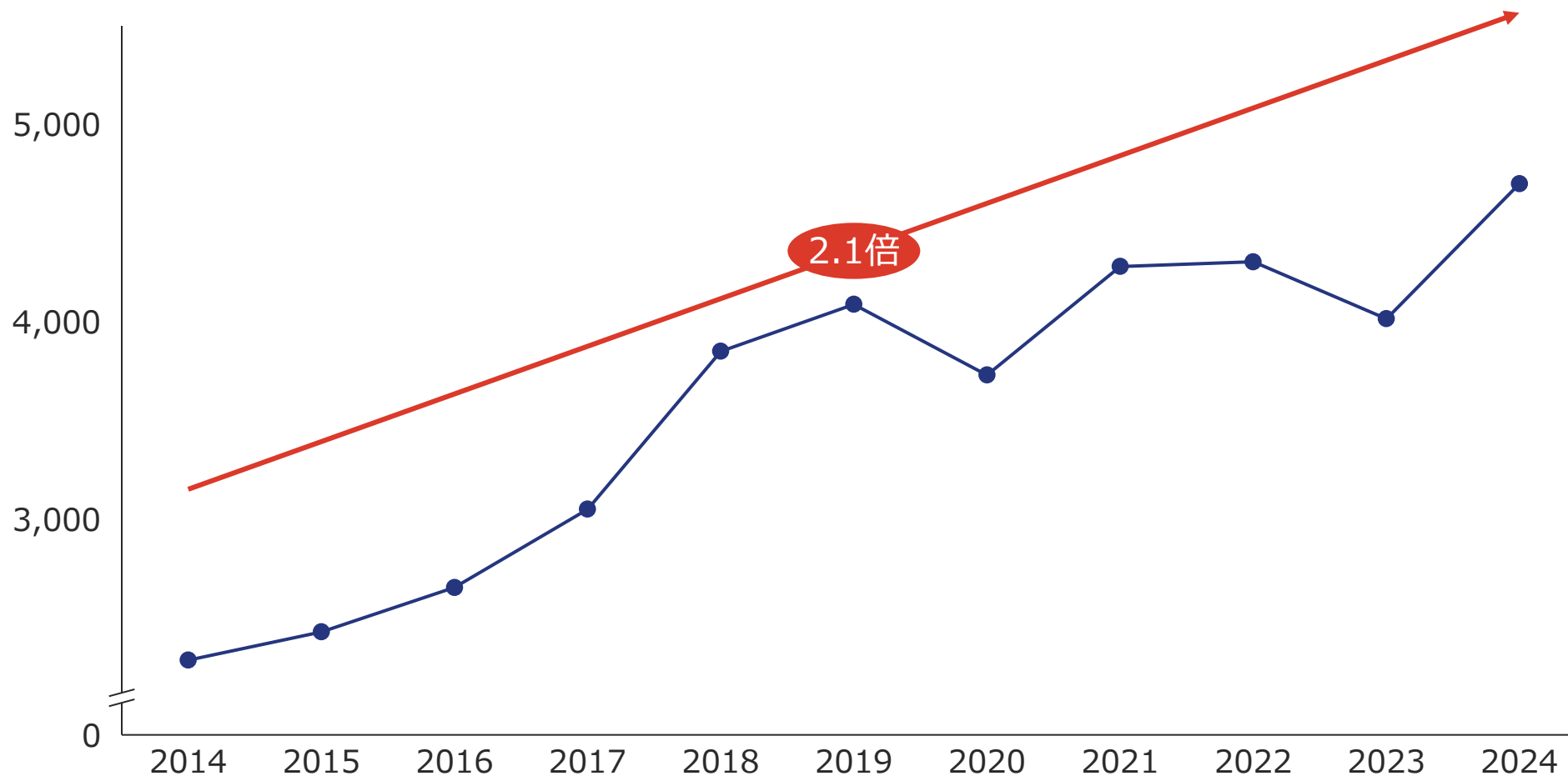
empower the **society**  
evolution & **sustainability**

■ 企業の変革の主たる手段であるM&Aが活発化



- 過去10年間に於いてM&Aの件数は倍増しており、M&Aによる企業変革は日常的に行われるようになった

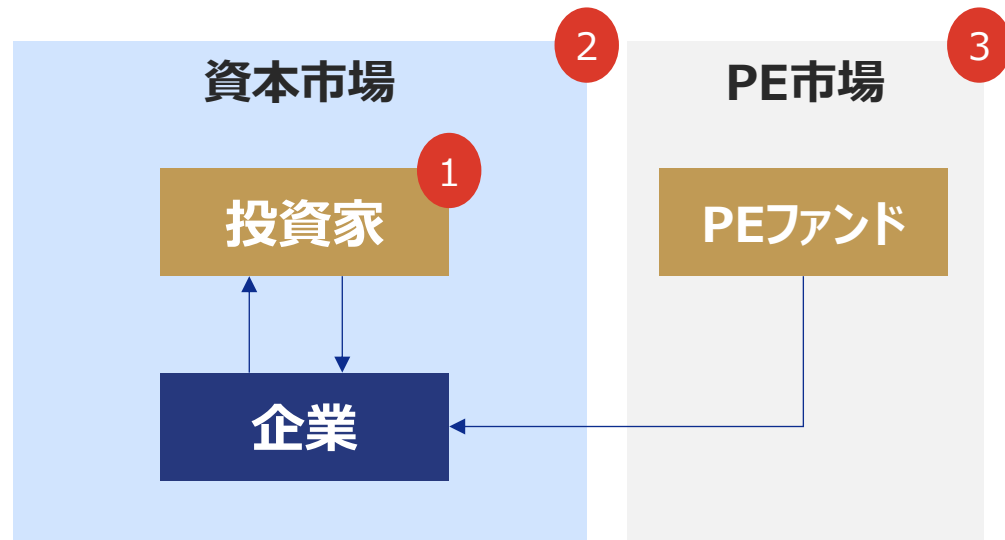
M&Aの件数



出所：MARR『2025年2月号 M&A統計（表とグラフ）』より当社作成

- 投資家/資本市場/PE(プライベート・エクイティ)市場の影響を受け、企業の事業構造の変革が加速している

変革の背景



背景  
①

アクティビストファンドの活発化

背景  
②

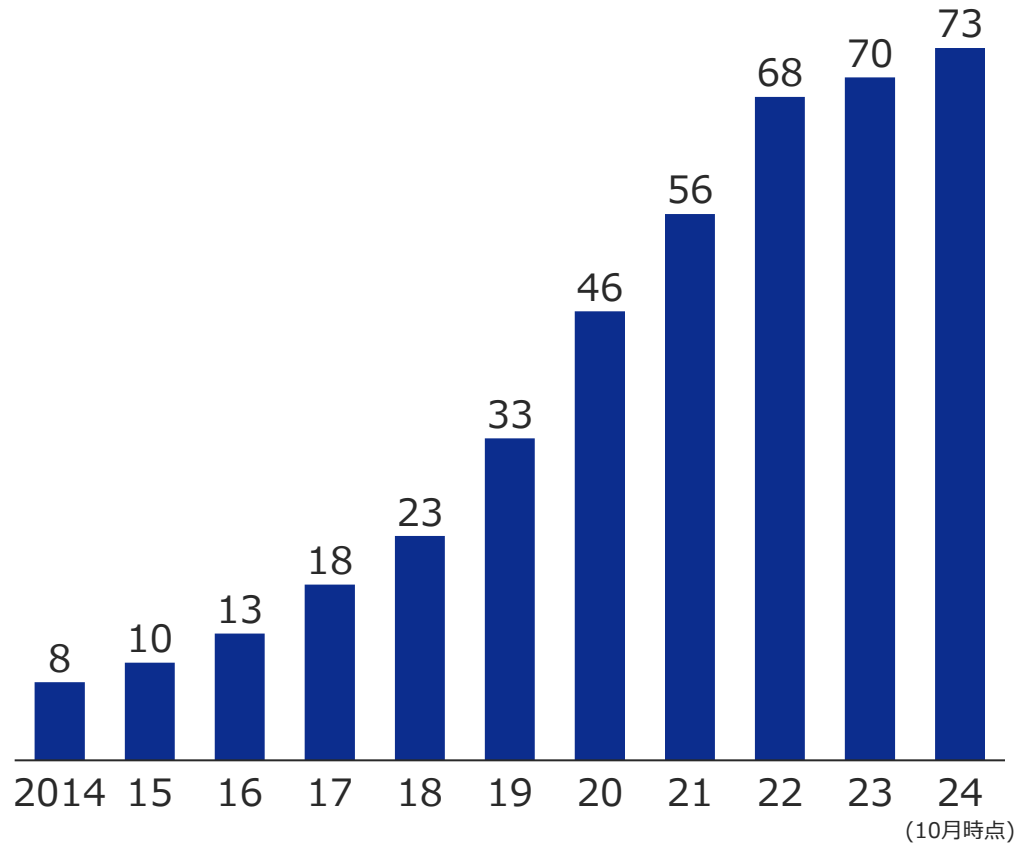
資本市場からの要請

背景  
③

PE市場の拡大

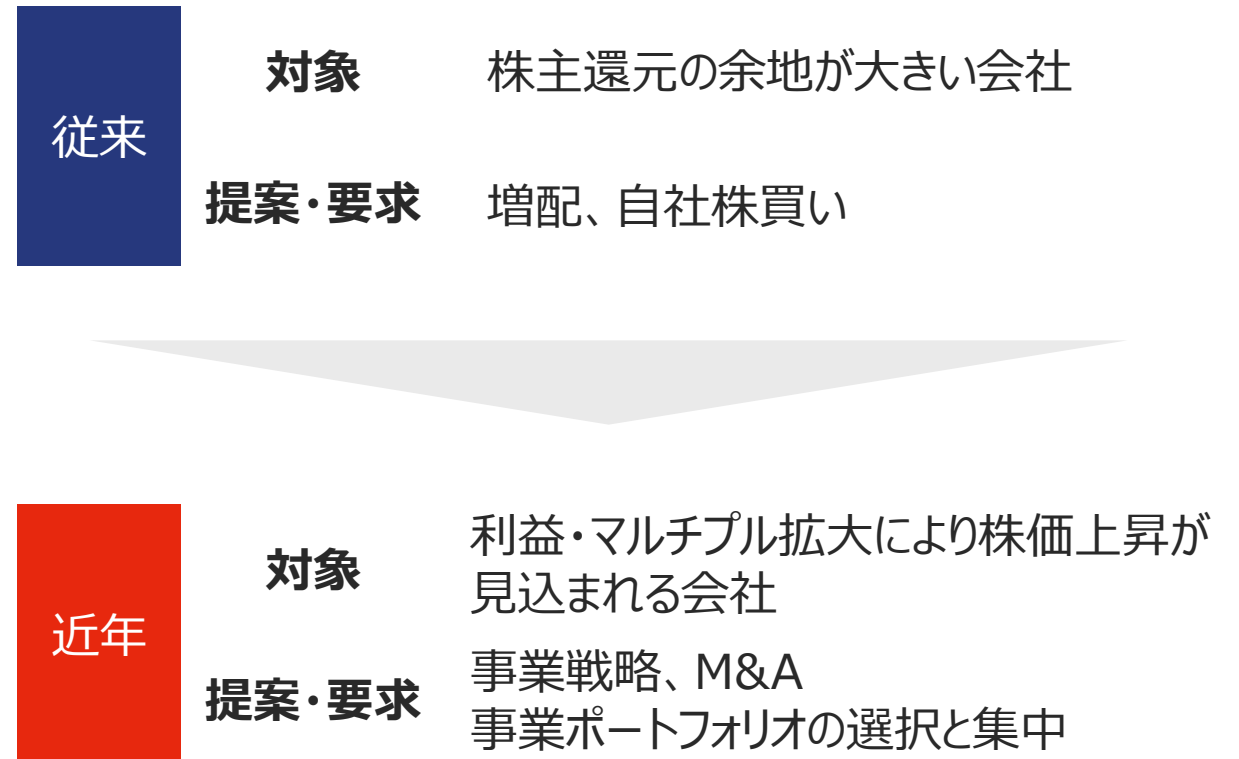
- アクティビストファンドの活発化及び動向の変化により、企業はM&A等を通じた変革が求められている

日本に参入しているアクティビストファンド数



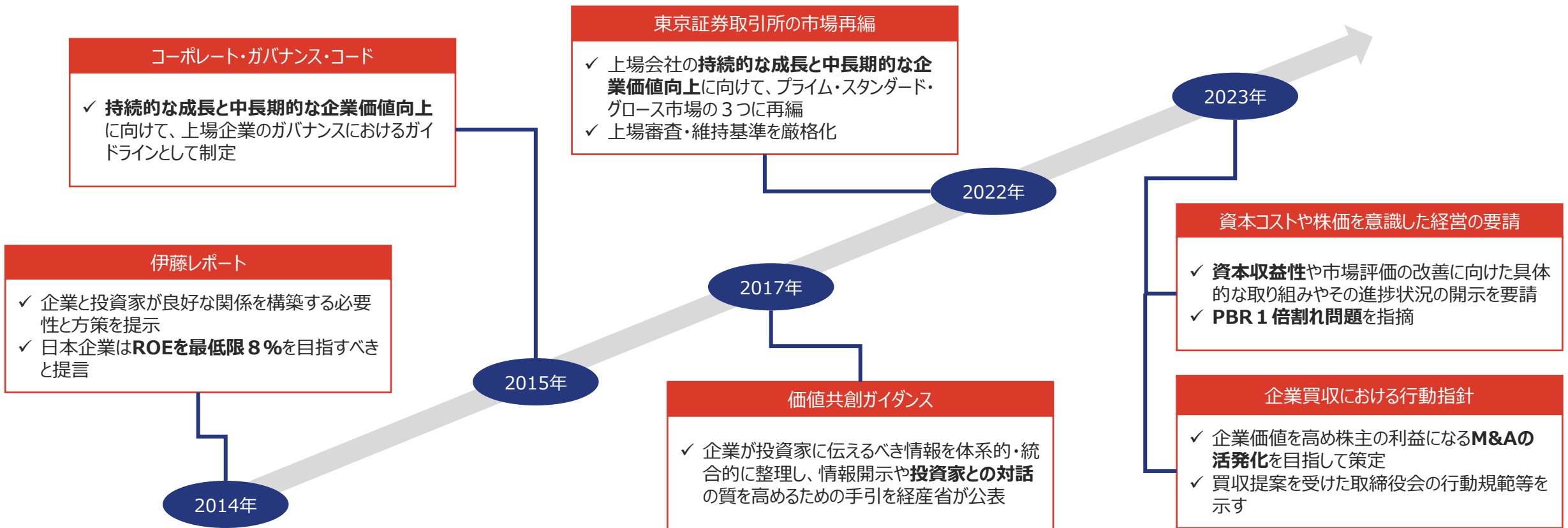
出所: アイ・アールジャパンHD資料より当社作成

アクティビストファンドの動向の変化



- 資本市場からは、持続的な成長及び企業価値向上が継続的に要請されており、企業の変革につながっている

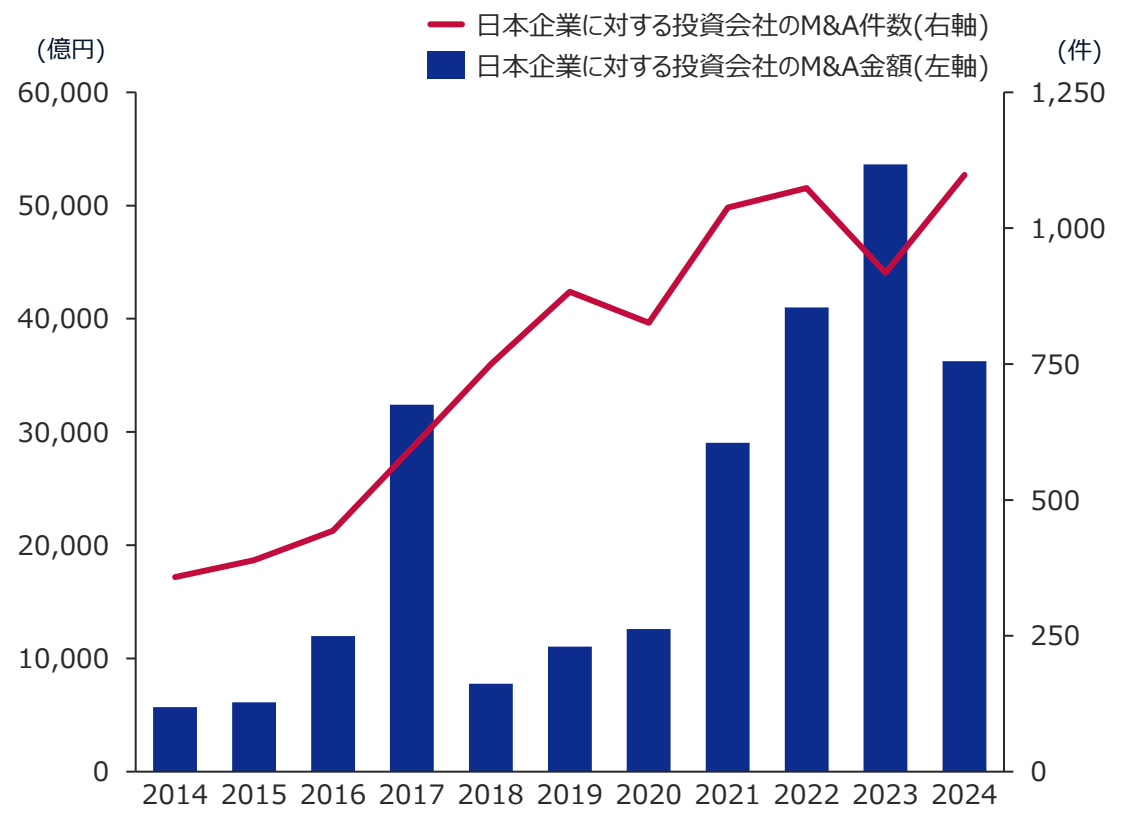
過去10年間の資本市場の主な動き



- 円安や低金利によって日本企業へ投資しやすい環境が続いており、PEファンドを中心とした投資会社の投資件数が増加するとともに、大企業を対象とした大型の投資も増加傾向にある

PE市場拡大の要因

PEファンドを中心とする投資会社のM&A件数及び金額



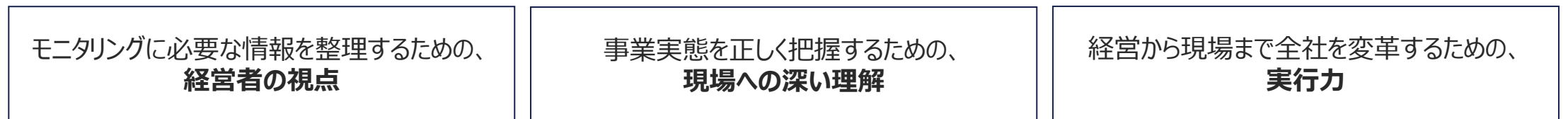
出所：(左)日本銀行「時系列統計データ検索サイト」より当社作成  
(右)財務省HP「国債金利情報」より当社作成

出所：MARR『2025年2月号 M&A統計（表とグラフ）』より当社作成

- M&A等の企業変革により企業価値を最大限向上するためには、その直後に速やかな管理体制の構築が必要
- これを短期間に実行するためには、経営者視点、現場への深い理解、全社を変革する実行力の全てが不可欠



↓  
モニタリング体制を、より速く、より深く構築するための要素





- 当社のコンサルティングサービスにおける競争優位性は主に以下の2点

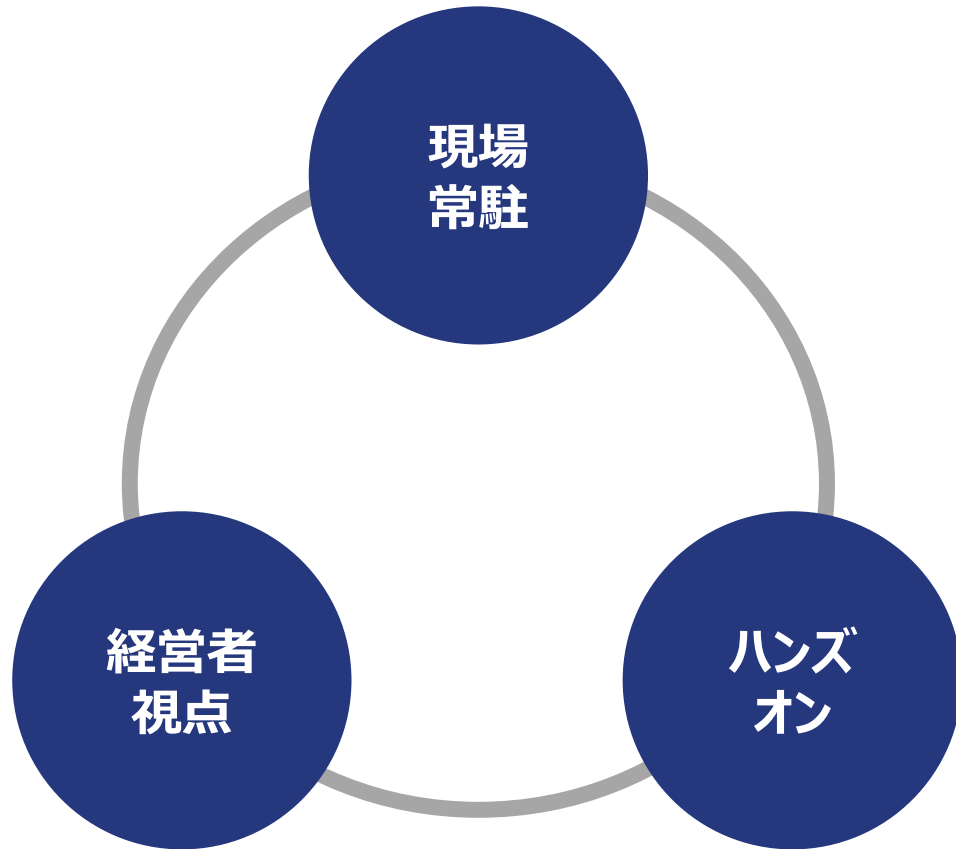
## 1 支援スタイル

「現場常駐」「経営者視点」「ハンズオン」が当社の支援の特徴

## 2 Moving Scope

スコープではなく企業価値の向上にコミット

- 「現場常駐」「経営者視点」「ハンズオン」が当社の支援スタイルのポイント



### 現場常駐

現場でタイムリーかつ密に顧客と連携を図ることで、臨機応変な対応や、顧客の実情に応じた対応が可能。

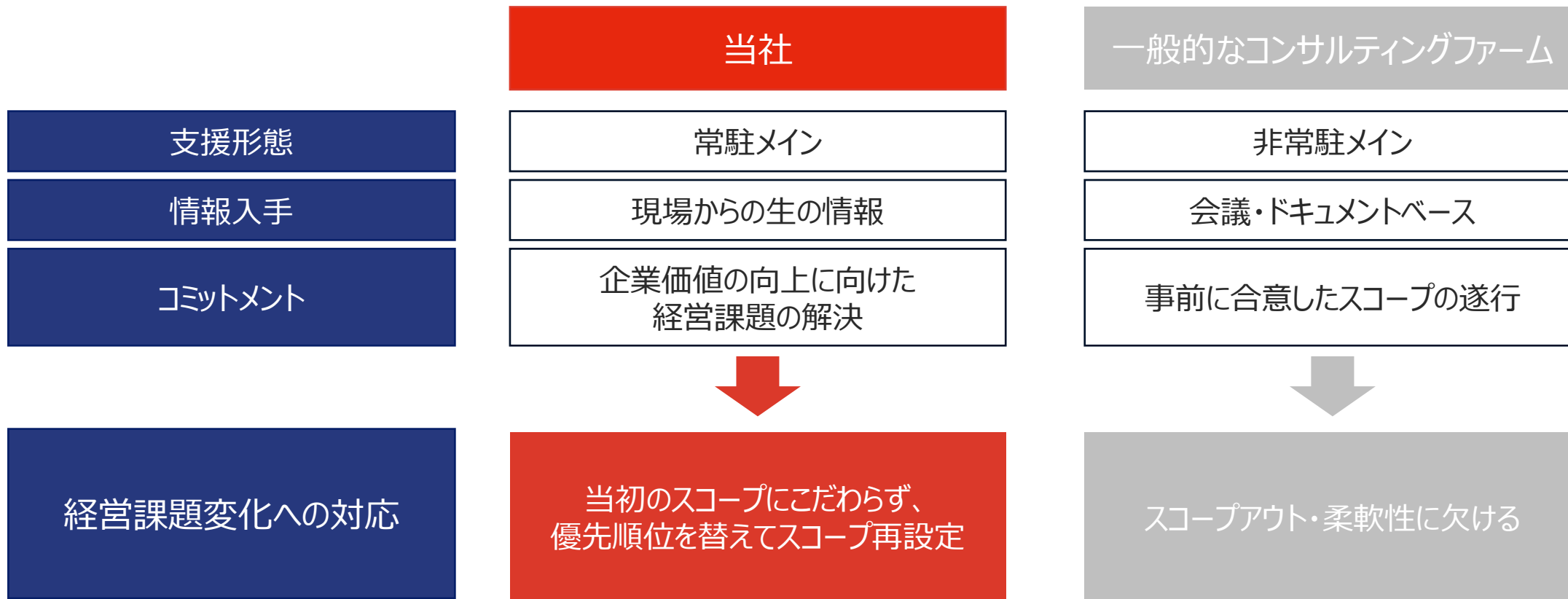
### 経営者視点

現場で得た情報を可視化し、経営課題の解決策を経営陣と協議

### ハンズオン

経営課題に対するアドバイスや解決策の提示のみではなく、企業価値の向上に向けた実務実行支援を実施。単発での課題解決のみならず、顧客が自走できるように仕組化も支援。

- 企業価値の向上にコミットするため、スコープは適宜修正しながら案件を推進

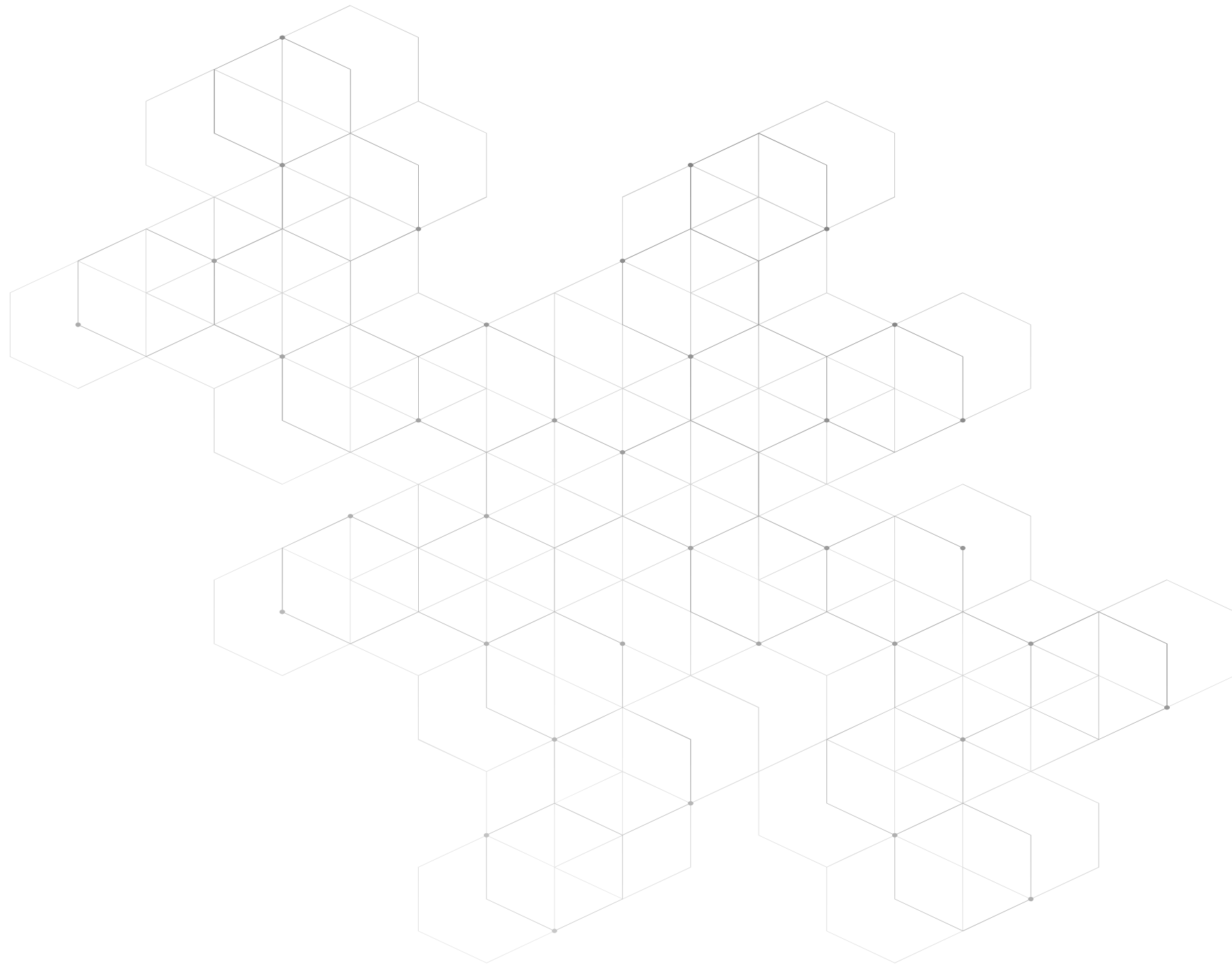


**「現場常駐」「経営者視点」「ハンズオン」の支援スタイルだからこそ、  
スコープとする経営課題を再設定できることが競争優位性**

# 成長戦略



empower the **society**  
evolution & **sustainability**



- 昨年度に公表した2024年の成長戦略については、以下の様に進捗
- これらの成長戦略は継続しつつ、今後は人的投資の強化を重点的な成長戦略とし、コンサルティング体制の強化を進める

成長戦略

進捗

国内  
コンサル

- ・プロジェクトマネージャーの育成強化

- ✓ 若手層を中心にプロジェクトマネージャーを任せるアサインメントを実施し、**10名**が新たにプロジェクトマネージャーを経験

海外  
コンサル

- ・海外コンサルティング業務の増加
- ・資本提携、業務提携によるサービス提供エリアの拡大

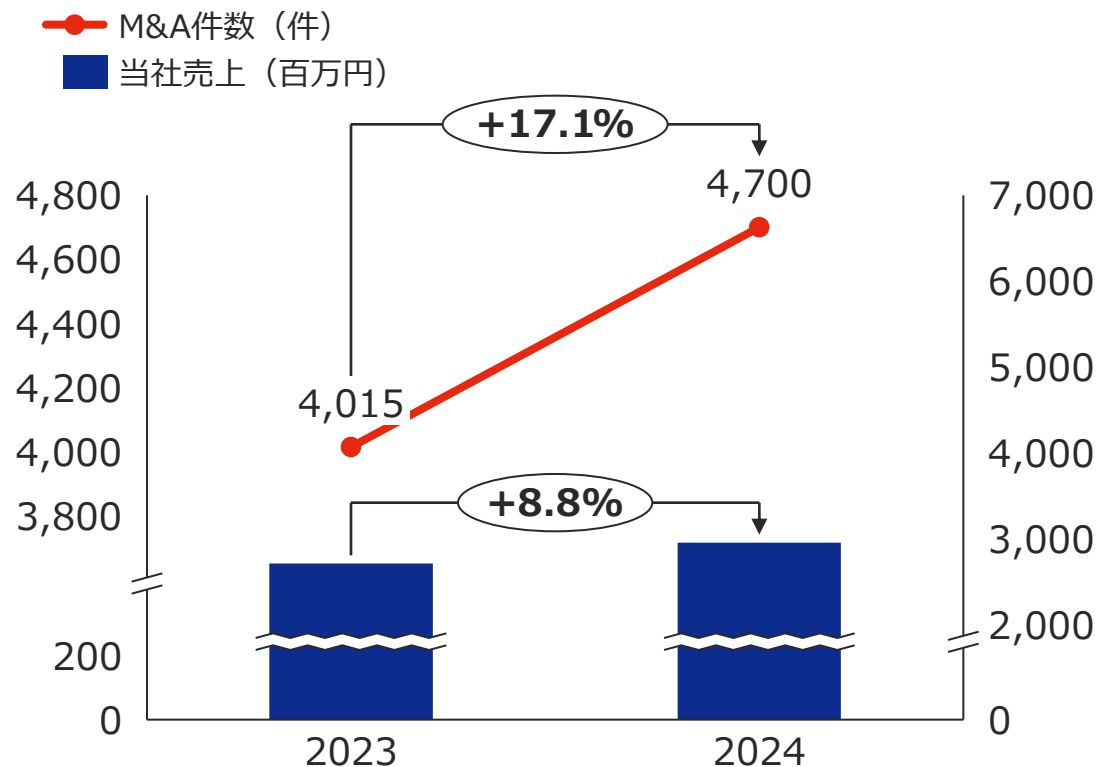
- ✓ 大手商社等を中心として営業を強化しつつ、国内・海外法人共同でのチームアップを進めるなど海外コンサル案件（in-out/out-in）に注力  
海外コンサル案件の売上は前年比 **89%増**  
※海外コンサル案件：アウトソーシングを除く海外関連コンサルティング売上
- ✓ 2024/9に海外事業の拡大を企図しPhoenix Accounting Global Holdings Pte. Ltd.との資本提携を開始

戦略投資

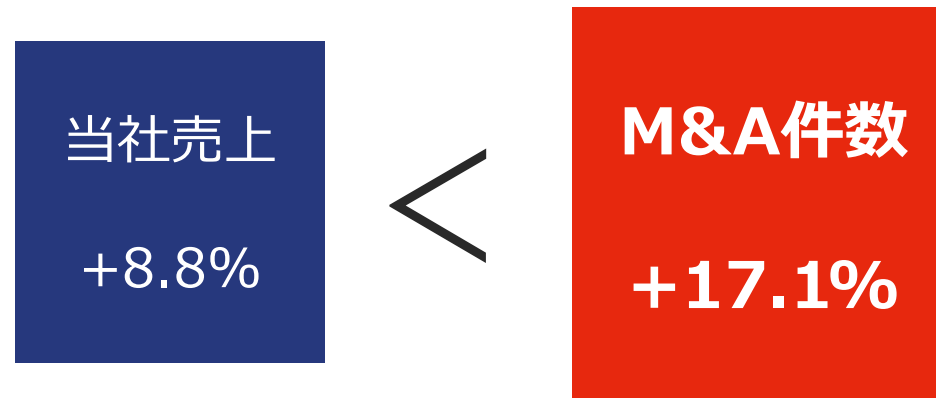
- ・周辺事業への投資
- ・コンサルティング関与先への投資

- ✓ 2024/9にコンサルティング関与先に対してマイノリティー投資を **1件実行**
- ✓ 当期に、国内コンサルティング部門から投資管掌部門へコンサルタントが3名異動し、投資案件のソーシングやエグゼキューション活動に注力

- マーケットの伸びに対して当社の売上はビハインド
- コンサルタント数不足により、拡大している需要を取り込めていない状況

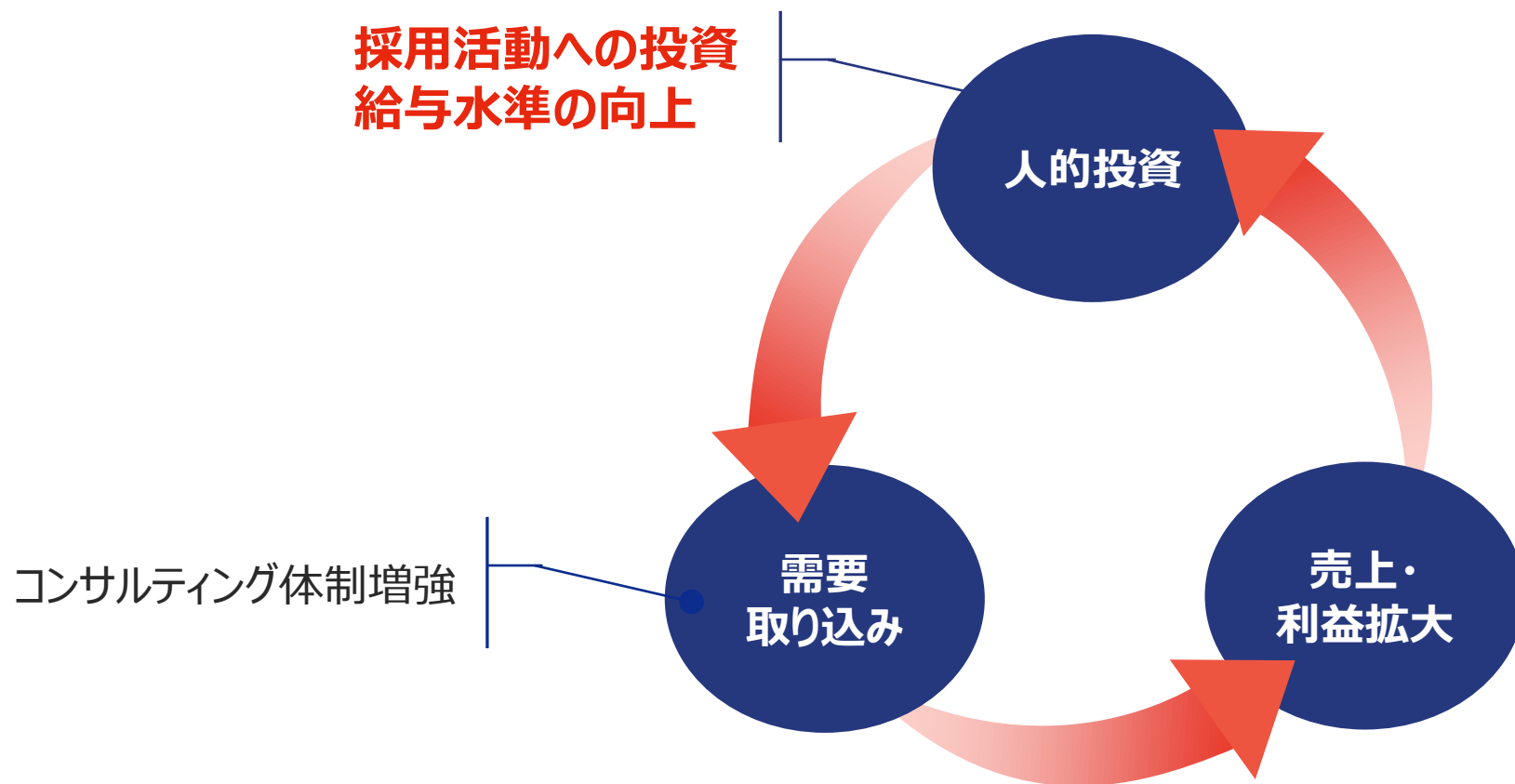


※M&A件数は、MARR『2025年2月号 M&A統計 (表とグラフ)』より抜粋



需要の拡大に対して  
コンサルタント数が不足

- 人的投資の強化によりコンサルティング体制を増強し、旺盛なマーケット需要を取り込む
- 需要の取り込みにより獲得した利益を人的投資へ再配分
- このサイクルを繰り返すことにより、継続的な企業価値向上を図る



- 人的投資の強化に向けて採用・育成・定着について強化
- 国内コンサルタント数を現状の100名規模から300名規模へ

## 採用

### 全社一丸での採用

パートナーから新卒1年目まで、全社的に多様なメンバーが幅広く採用に関与し、当社の魅力を訴求

### エージェントとの接点強化

就職活動及び転職活動中の人材との接点を拡大するため、エージェントとのつながりを強化

### 採用広報活動の強化

専門メディア、インターネット広告、SNS等の幅広い媒体を積極的に活用し、当社の認知拡大・理解促進を実施

### 継続的な報酬水準UP

報酬体系の継続的な向上を通じた、既存メンバーへの投資と市場における採用競争力の確保の両立

**採用への投資を強化し、新卒採用30名/年、中途採用30名/年を目指す**

## 育成

### 評価制度による成長促進

TS(顧客への価値提供スキル)・ES(仲間の成長支援スキル)の2軸の評価制度を採用し、自律的な成長を促進

### 成長を加速するアサインメント

各メンバーに育成担当がつき、1on1等で把握したキャリア志向や強みに合わせ、加速的な成長を意図したアサインメントを実施

## 定着

### 働きやすい環境整備

スーパーフレックス制度、在宅勤務、短時間勤務等、ワークライフバランスを各自で実現できるよう各種制度の導入

### 全社交流の促進

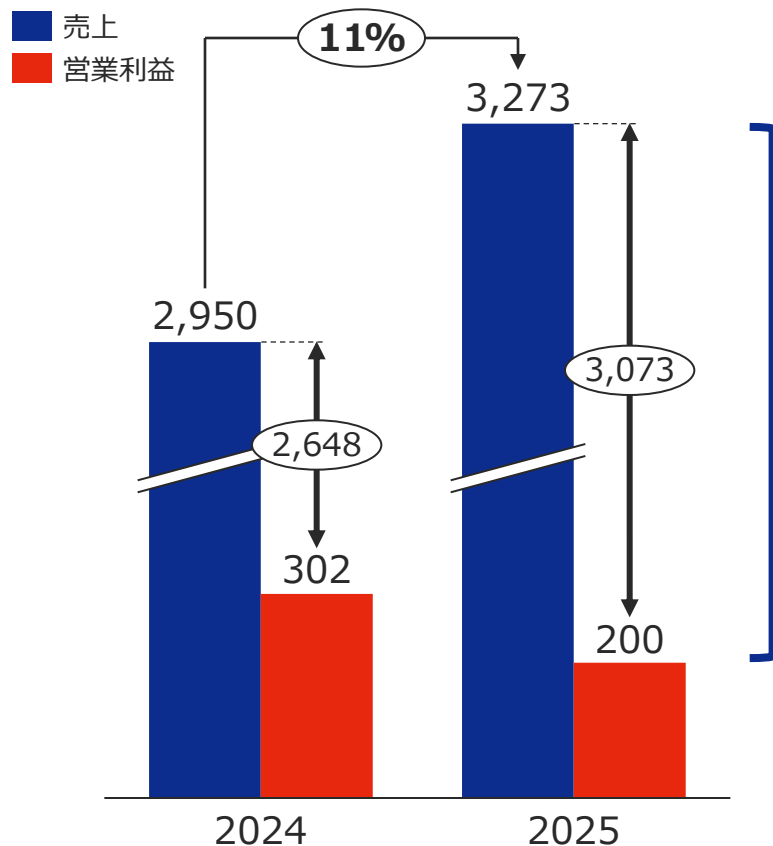
全社イベントや歓迎会などの開催、部活動の促進を通じて、メンバー間のつながりを強化しエンゲージメントを向上



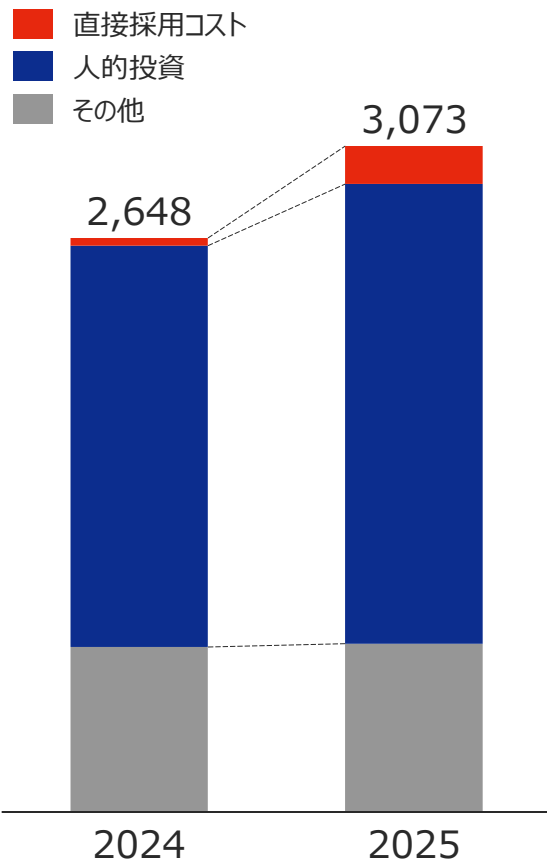
- 売上高は11%増収
- オペレーションコストは維持しつつも、成長に向けた投資を加速

(単位：百万円)

## 連結売上・営業利益



## 営業費用内訳



## 成長投資

**直接採用コスト**  
前年比 **+140M**

**人的投資(直接採用コスト除く)**  
前年比 **+270M**

**その他オペレーションコスト**  
前年比 **+15M**

\* 直接採用コスト：採用時に発生する「エージェントへの紹介手数料」と「採用者への一時金支給」の合計

# 事業及び財務KPIs

2024/12期実績

## 事業KPIs

一人当たり売上高（国内）\*1  
**2,468**万円

一人当たり売上高（海外）\*2  
**630**万円

コンサルタント  
期中平均人員数\*3(国内)  
**102.2**名

コンサルタント  
期中平均人員数\*3(海外)  
**73.7**名

## 財務KPIs(海外含連結)

売上高成長率  
**8.1%**  
(2021/12期-2024/12期CAGR)

経常利益率  
**10.0%**

ROE  
**21.3%**

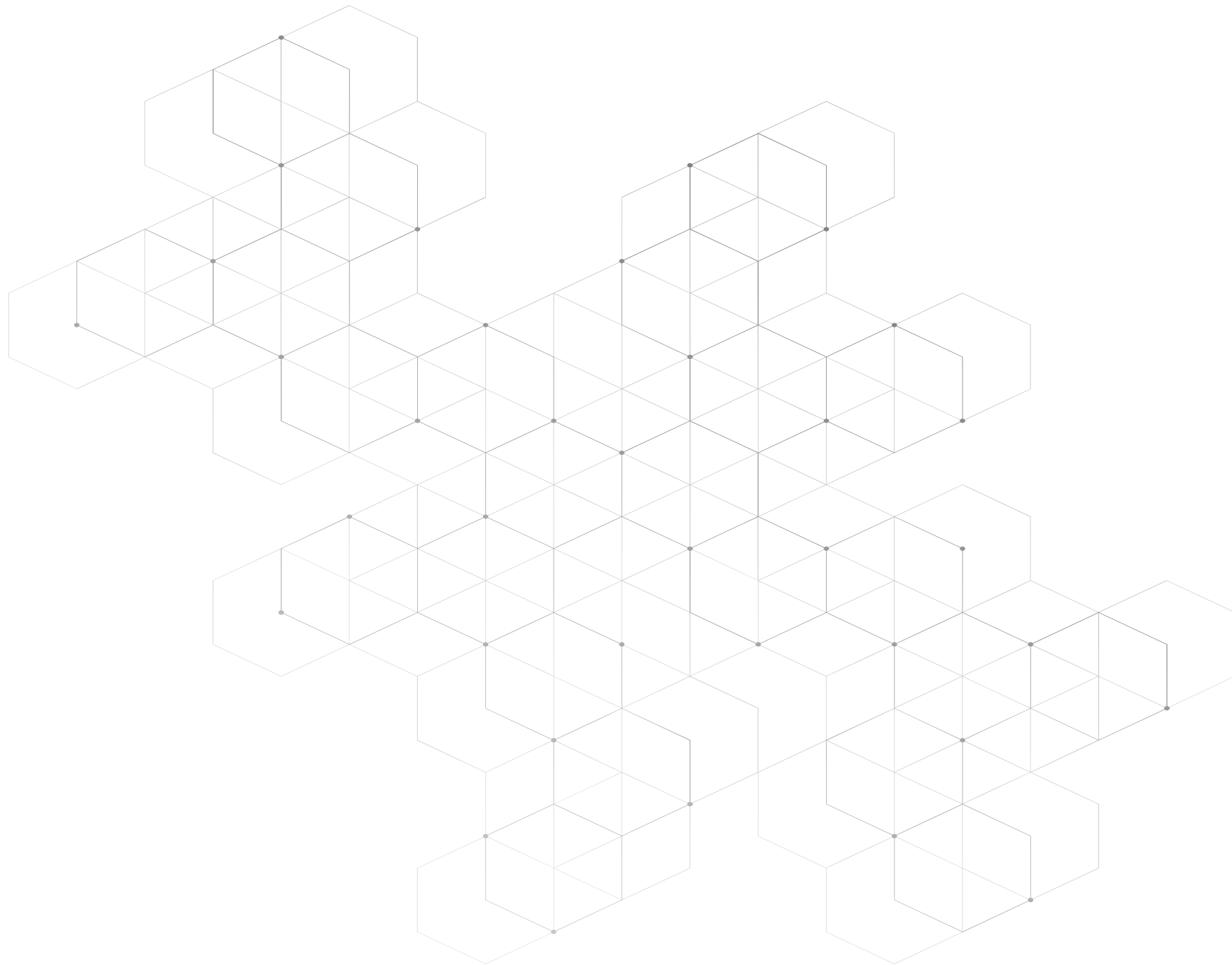
自己資本比率  
**65.8%**

- \*1 一人当たり売上（国内）  
=国内（単体）PLの年間売上を、コンサルタント期中平均人員数\*3で除して算出
- \*2 一人当たり売上（海外）  
=海外（単純合算）PLの年間売上を、コンサルタント期中平均人員数\*3で除して算出
- \*3 期中平均人員数  
=毎月末のコンサルタントの平均で除して算出

# 業績推移



empower the **society**  
evolution & **sustainability**

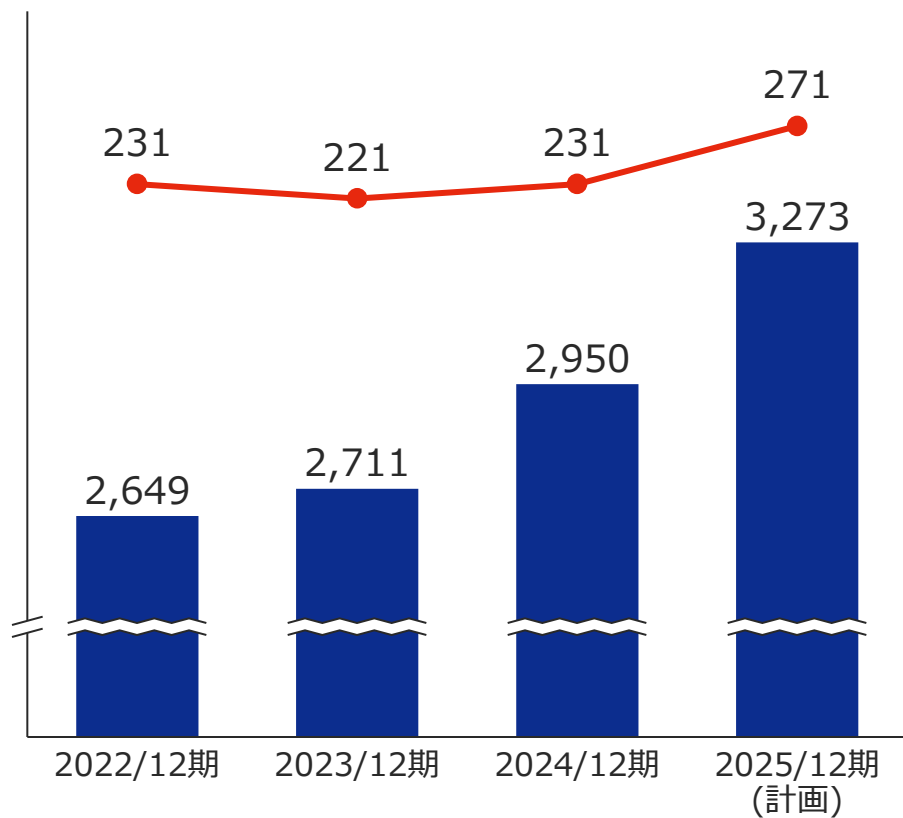


- 2024年12月期にかけて、売上高・営業利益共に安定的に増加基調
- 2025年12月期には売上高を伸ばしつつ、抜本的な人的投資を予定

売上高の推移

(百万円)

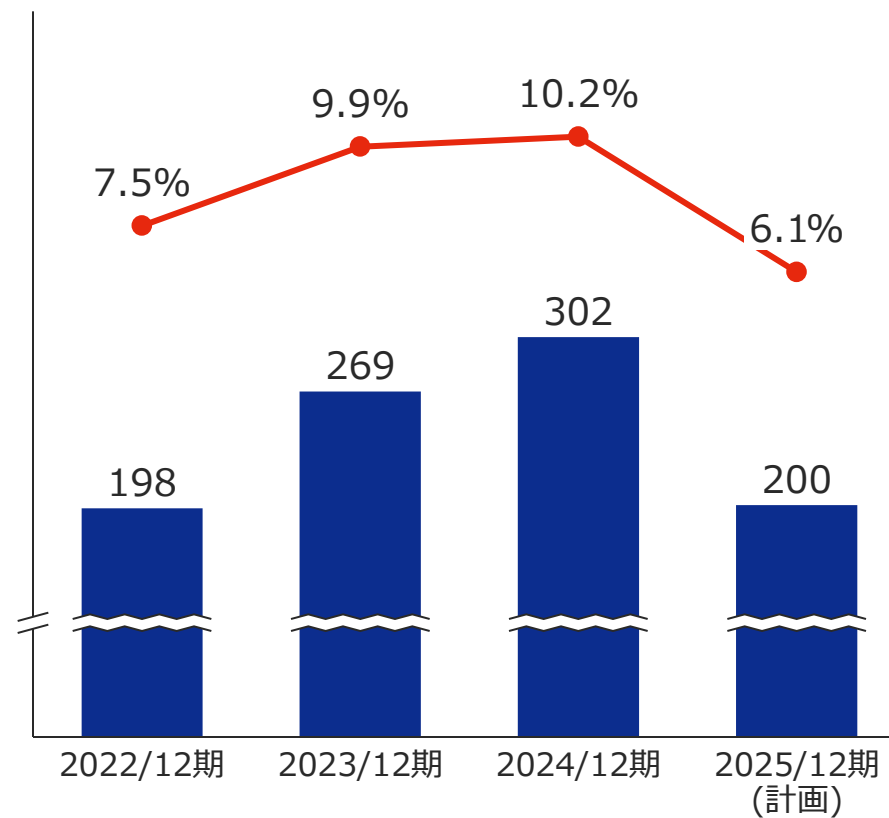
● 連結人員数(名) ■ 売上高(連結)



営業利益の推移

(百万円)

● 同利益率(連結) ■ 営業利益(連結)



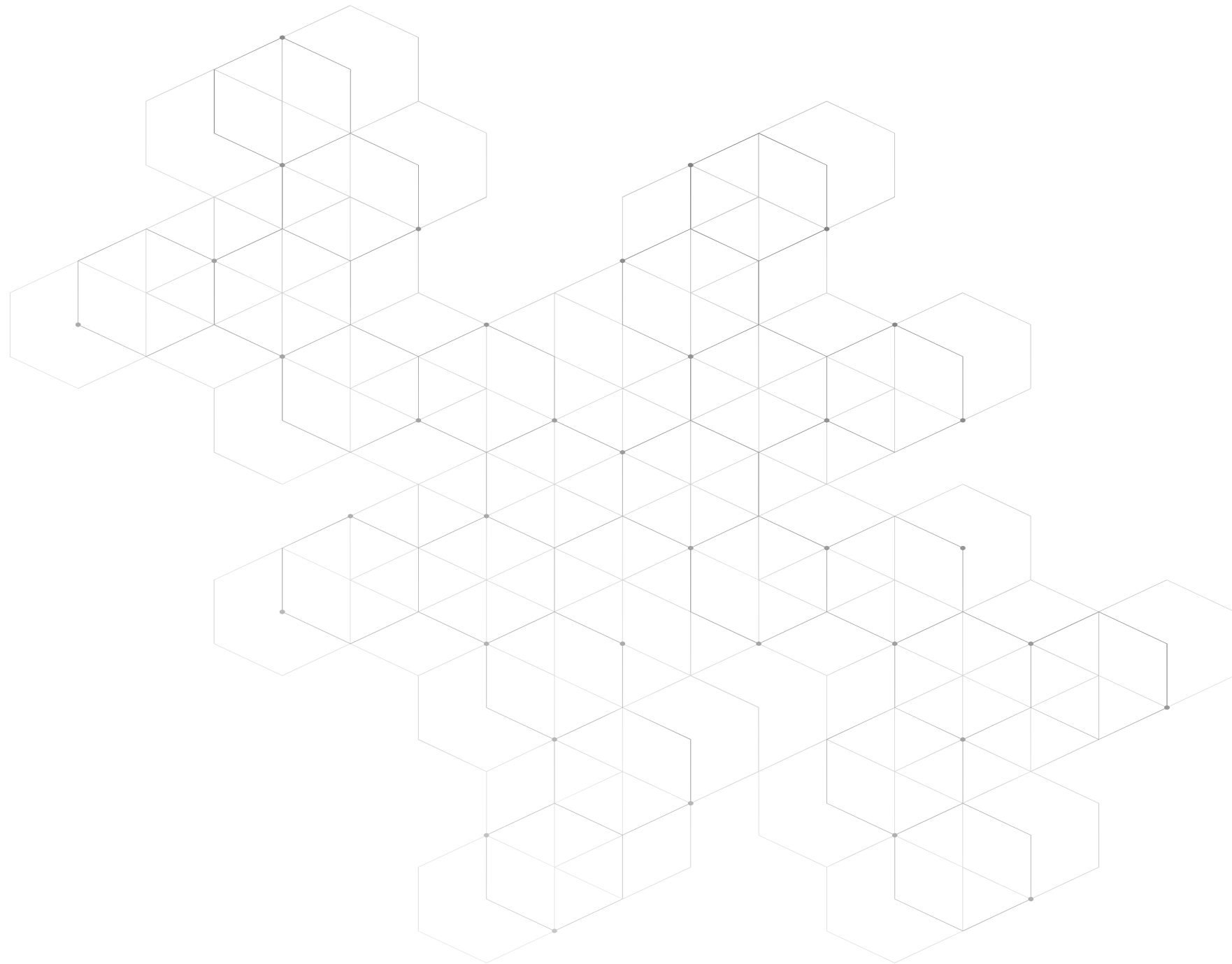
- DOE (連結株主資本配当率) 10%を目安に配当額を決定
- 2024年12月期は一株当たり45円の配当を実施



# リスク情報



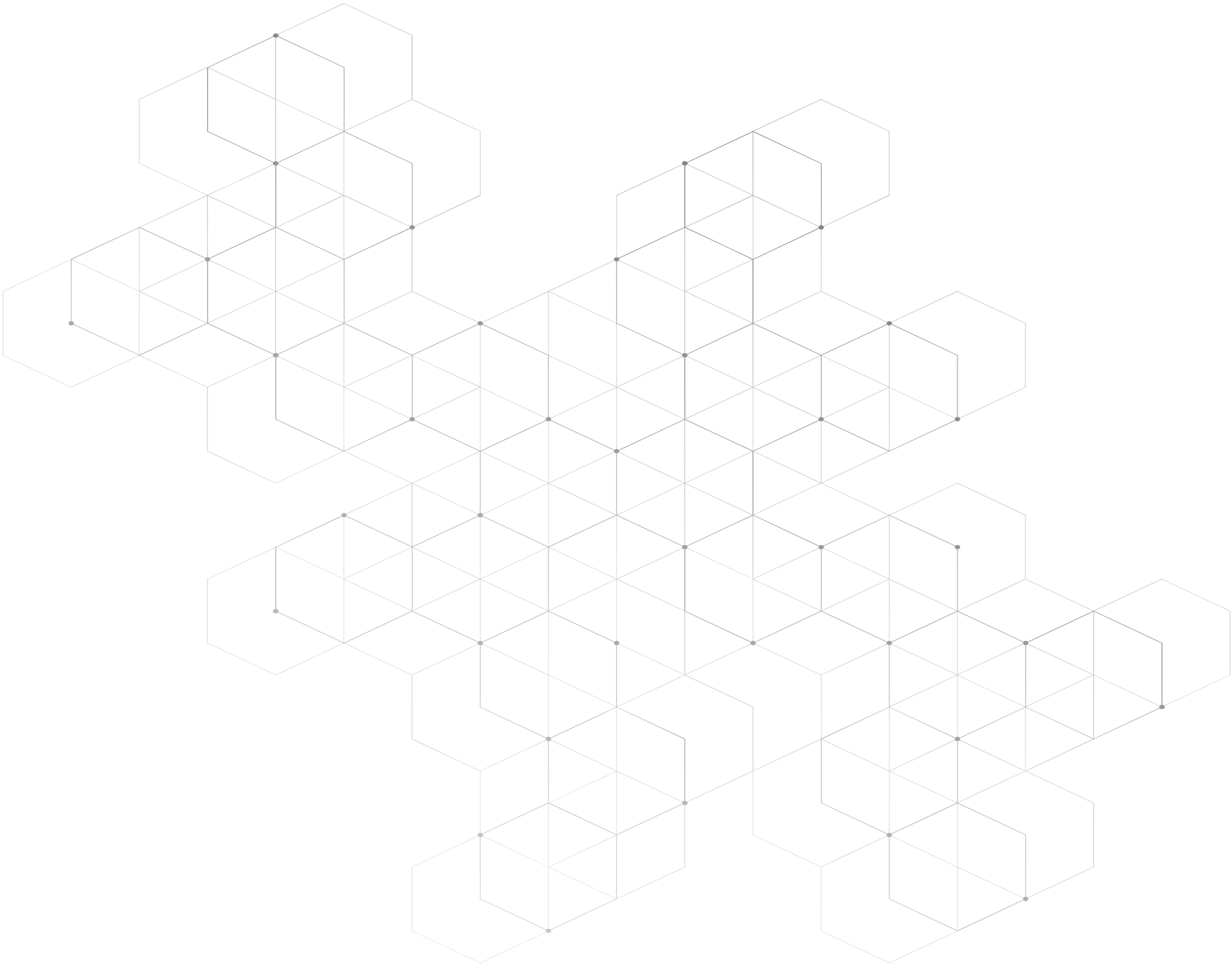
empower the **society**  
evolution & **sustainability**



事業上のリスク	影響度	確度	時期	対応策など
<p>● 人的リソースに関するリスク</p> <p>人材の採用及び育成が計画どおりに進捗しなかった場合や、転職等の理由により優秀な人材が社外流出することで十分な人的リソースを確保できなかった場合には、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。</p>	大	中	特定時期なし	<p>✓ 当社グループが提供するコンサルティングサービスは、個々のコンサルタントが保有する知識と専門性が、顧客に対して提供する付加価値の源泉です。そのため、当社グループは知識と専門性を備えた人材を採用及び育成し、また相応の職位や給与体系を整備することで、人的リソースの基盤構築に取り組んでおります。</p>
<p>● 情報セキュリティリスク</p> <p>秘密保持契約を締結することにより、顧客及び関連する企業に対して守秘義務を負っておりますが、何らかの理由により顧客情報が外部に漏洩した場合、当社グループの信用並びに業績に影響を及ぼす可能性があります。</p>	大	低	特定時期なし	<p>✓ 当社グループは、役職員に対して、入退社時の誓約書提出を義務付け、情報セキュリティ基本規程に則り、情報管理を行っております。また、1年に2回情報セキュリティ研修を実施し、守秘義務の遵守並びに機密情報や個人情報等の情報管理の指導徹底を行っております。</p>
<p>● 常駐支援に関するリスク</p> <p>コンサルタントが顧客現場に常駐してコンサルティングサービスを提供する際、偽装請負と誤認されるリスクがあります。また、顧客企業において不祥事が発生した場合には、コンサルタントが当該不祥事に関与してしまうことで損害賠償を求償されうること、または当該不祥事に関与しないまでもコンサルタントが常駐することで顧客企業と当社があたかも同一視され、当社が関与したかのような風評が発生することにより、当社に対する誤解、誤認、誇大解釈等が生じ、事業に対し直接間接に損失を被ることが発生した場合には、当社グループの業績に影響を与える可能性があります。</p>	中	低	特定時期なし	<p>✓ 当社グループは、法的解釈に齟齬が生じないようにするため、重要な論点について専門家等に事前問い合わせを実施したうえで、適切な業務形態について社内マニュアル、関係者への説明文書を作成して周知し、運用状況を定期的に確認することで、違法性を可能な限り排除しております。</p>

\*その他の事業上のリスクは、有価証券報告書「事業等のリスク」をご参照。

# Appendix



empower the society  
evolution & sustainability



決算年月		2021年12月	2022年12月	2023年12月	2024年12月
売上高	(千円)	2,334,022	2,649,914	2,711,258	2,950,803
経常利益	(千円)	164,349	235,228	251,751	293,709
親会社株主に帰属する当期純利益	(千円)	122,645	143,149	136,800	301,663
資本金	(千円)	567,000	567,000	567,000	567,000
発行済株式総数(自己株式含)	(株)	3,048,100	3,048,100	3,048,100	3,048,100
純資産額	(千円)	1,192,356	1,259,083	1,395,645	1,571,920
総資産額	(千円)	2,400,699	2,379,947	2,218,179	2,281,921
1株当たり純資産額	(円)	400.78	411.16	444.62	500.80
1株当たり配当額	(円)	39.00	39.00	41.00	45.00
1株当たり当期純利益	(円)	43.97	49.41	46.43	100.25
自己資本比率	(%)	48.33	50.87	60.03	65.78
自己資本利益率	(%)	10.83	12.08	10.76	21.30
営業活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	218,639	132,045	124,453	374,699
投資活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	149,182	△315,241	△66,098	218,445
財務活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	△195,380	△178,735	△315,475	△442,603
現金及び現金同等物の期末残高	(千円)	1,671,622	1,333,342	1,098,645	1,260,249
従業員数(国内人員数)	(名)	211 (111)	231 (125)	221 (136)	231 (140)

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれております。これらは本資料の作成時点の情報に基づいて作成されており、将来の結果や業績を保証するものではありません。また、このような将来予想に関する記述には、様々なリスクや不確定要素が含まれており、その結果、実際の業績は、予想とは大きく異なる可能性があります。

また、本資料には当社以外の情報も含まれておりますが、当社はこれらの情報の正確性や適切性等について独自の検証を行っておらず、当該情報についてこれらを保証するものではありません。

なお、本資料の権利は当社に属しており、無断での複写、転写、転載、改竄または配布を行わないようお願いいたします。

当資料のアップデートは、本決算の発表後に行う予定であり、次回の開示時期は**2026年3月頃**を予定しております。