



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

パイロール事業買収に関する補足説明資料

2025年7月

株式会社エスネットワークス

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。

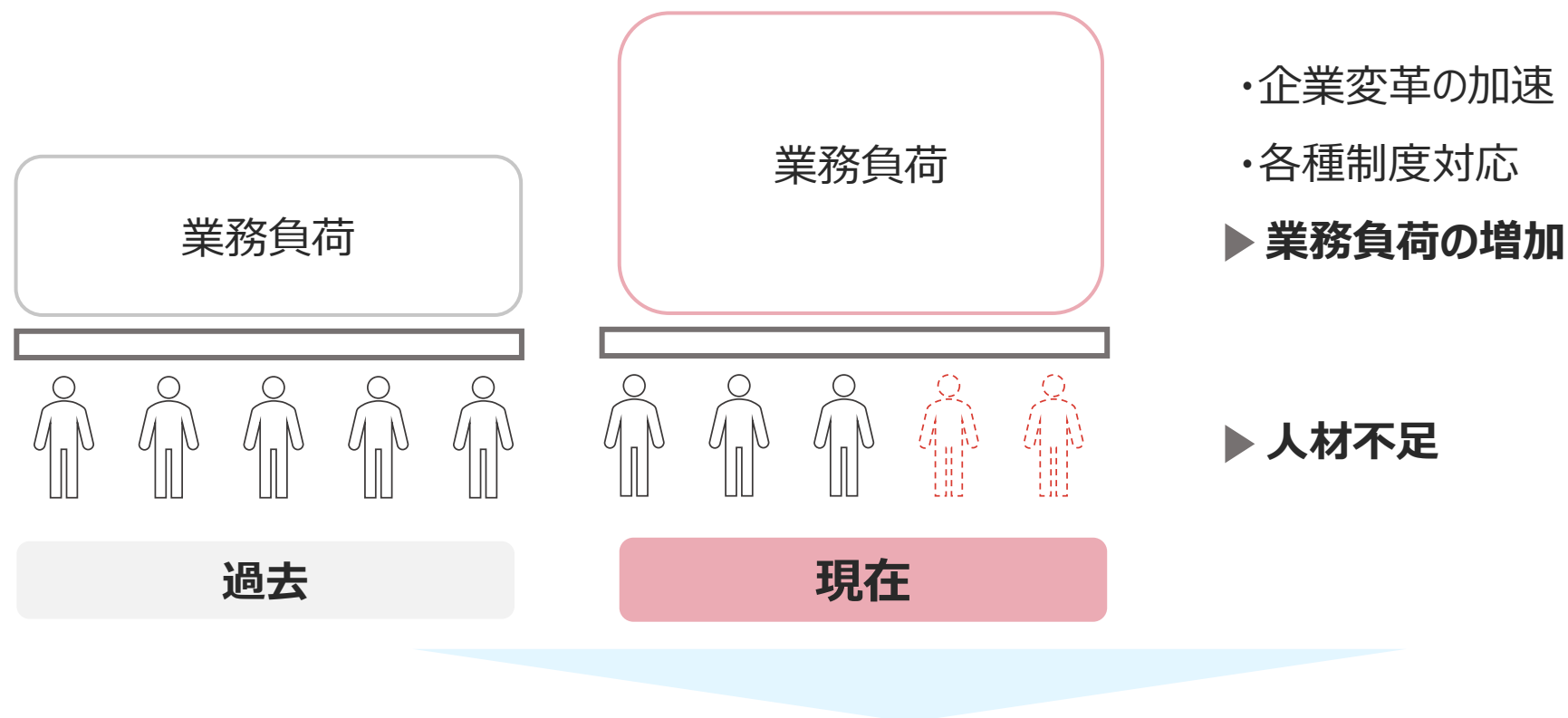
VALUE

経営に科学を、
組織に熱量を、
企業に変革を。

経営者がリソースを
“価値創造”に集中できる世界へ

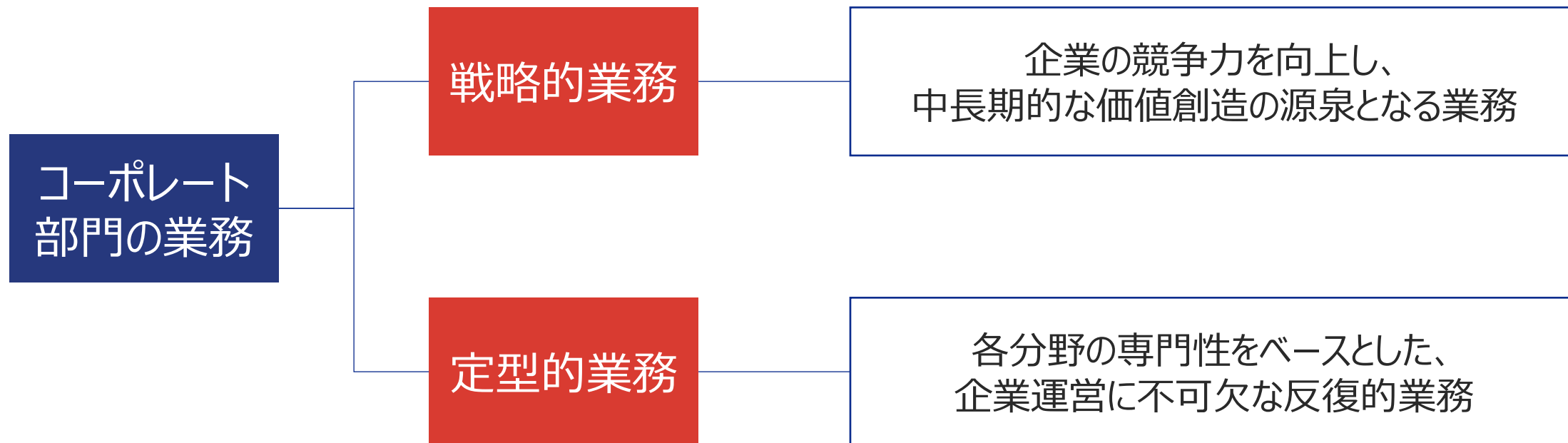
- M&A等の企業変革の加速により業務負荷が増加する一方で人材は不足
- コーポレート部門はリソース配分の最適化が求められている

コーポレート部門におけるリソースの圧迫



限られたリソースの最適な配分が必要

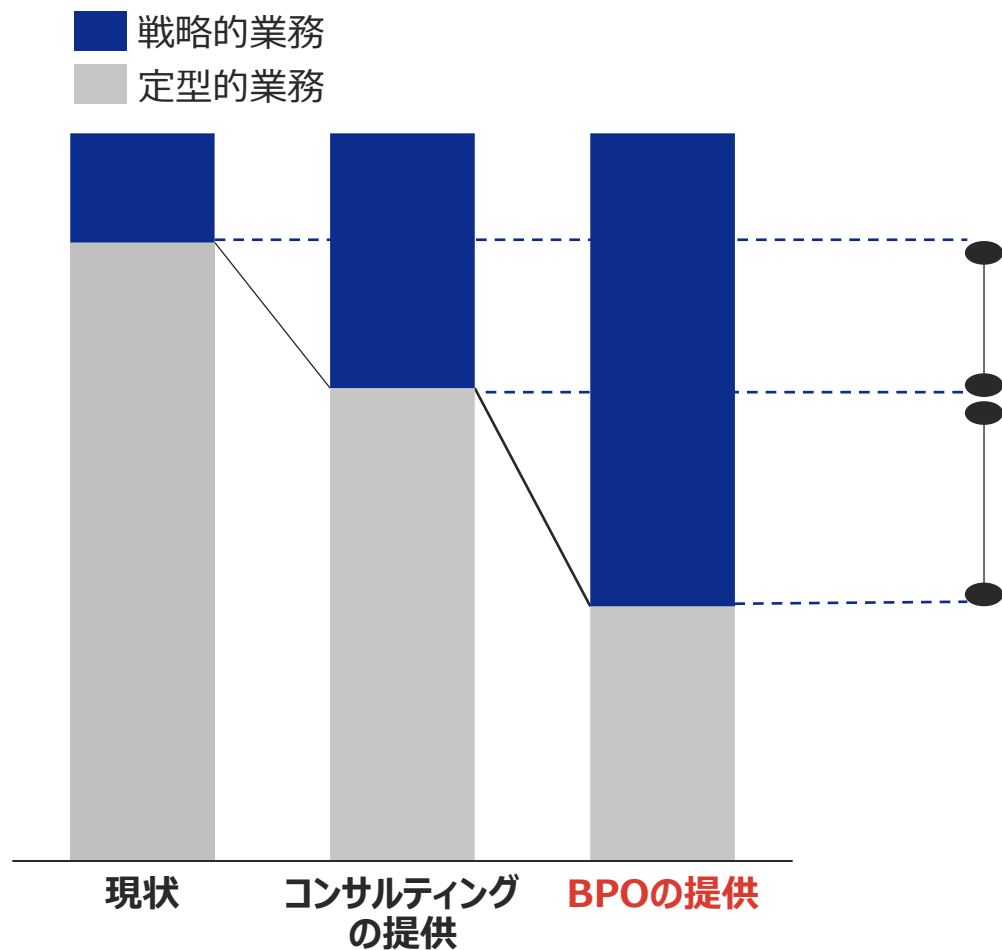
- コーポレート部門は、戦略的業務を通じた価値創造へのリソース集中が必要



企業価値の持続的な向上に向けて、
経営者はリソースを戦略的業務へ集中する必要がある

- 経営者が価値創造に集中できる環境を作るために、BPOサービスへ取り組む

コーポレート部門のリソース配分比率



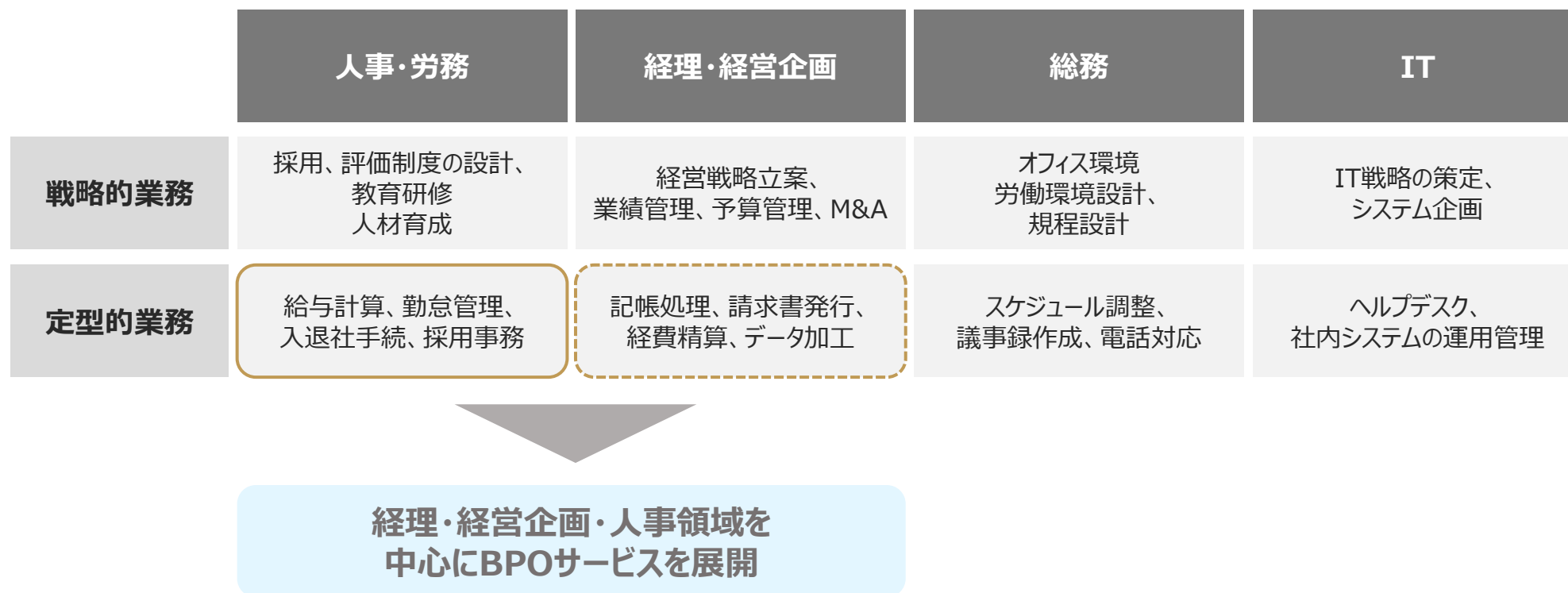
コンサルティングによる業務の改善・効率化

改善後、定型的業務を**BPOサービスの利用**

コーポレート部門をリソース不足から解放し
“価値創造”へ集中できる環境を形成

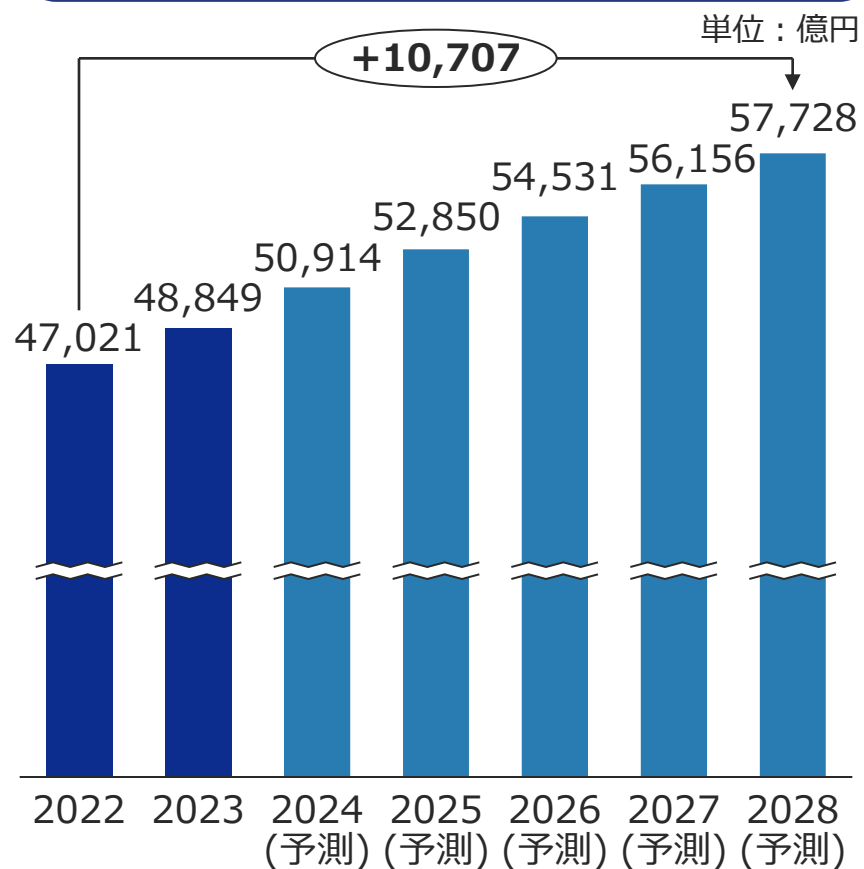
- 企業のコーポレート部門の業務のうち、まずは人事・労務や経理・経営企画の定型的業務向けBPOサービスを展開
- 将来的には総務やIT等の領域へも拡大する方針

コーポレート部門の業務



- 今後も継続的な成長が見込まれるBPOマーケットにおいて、オーガニックな成長のみならず、M&Aを活用した非連続な成長を図る

国内BPO市場規模推移



今後の成長方針

コンサルティングサービスの顧客に
対するBPOサービスの提供



IT・AI活用による生産性向上



規模及びサービス領域の拡大に向け
継続的なM&Aの実施

出所：株式会社矢野経済研究所 公式HPプレスリリース BPO（ビジネスプロセスアウトソーシング）市場に関する調査を実施（2024年）より引用

- BPOサービス展開に向けた第一弾の取り組みとして、100%子会社である株式会社エスコポレートソリューションズを通じて、ペイロール事業の買収を決議

譲受事業概要

売上高 **216 百万円**

営業利益 **16 百万円**

顧客数 **112 社**

事業内容 **給与計算サービス等**

※売上高及び営業利益は、2024年度実績値

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。