



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

事業計画及び成長可能性に関する事項

2024年2月

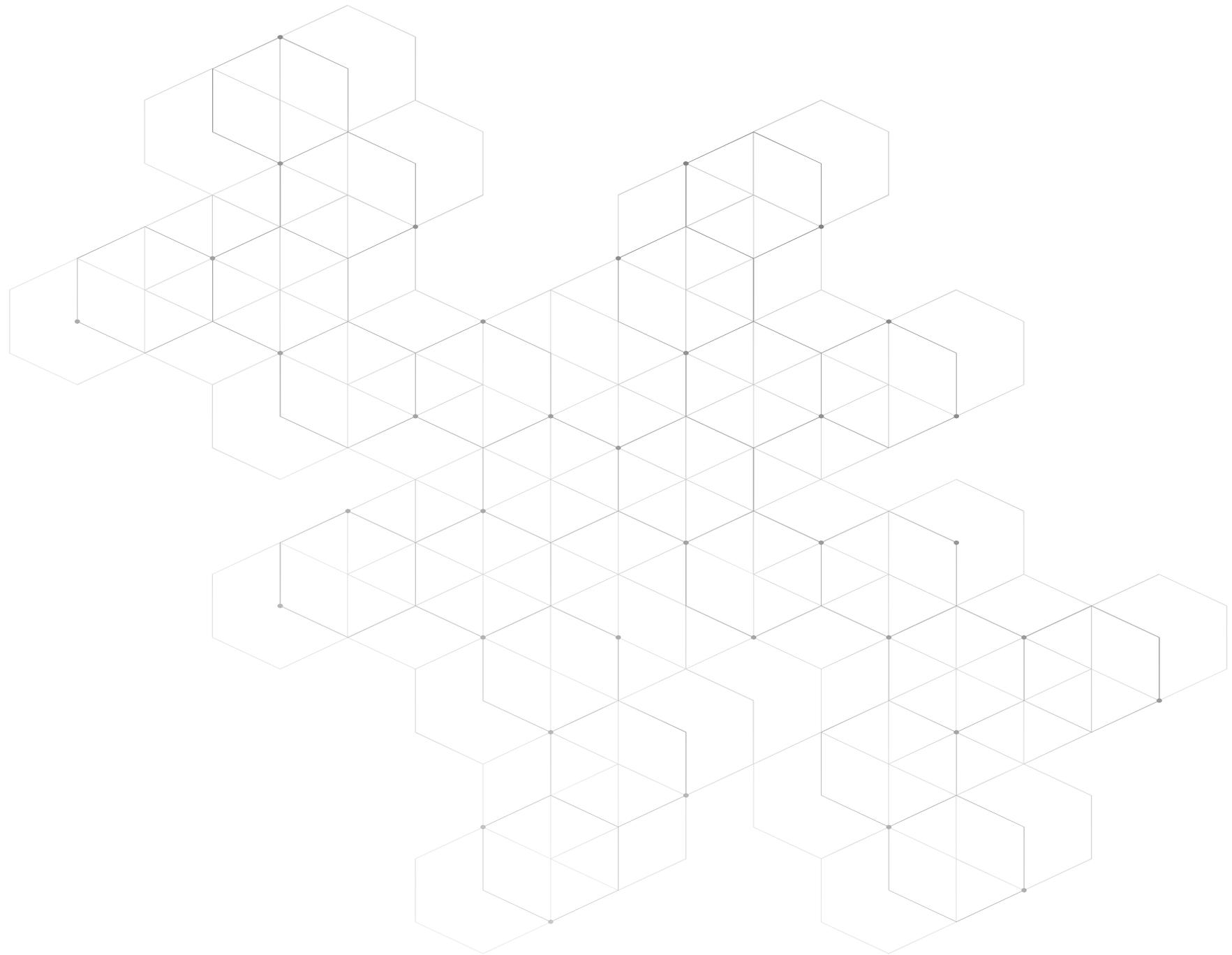
株式会社エスネットワークス

- **会社概要**
- **業績概要**
- **市場環境及び競争優位性**
- **成長戦略**
- **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（2023年12月31日時点）
代表者	代表取締役社長 高畠 義紀
従業員数	221名（連結 2023年12月31日時点）
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.

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	あおぞら銀行株式会社、東京スター銀行株式会社、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。 高島義紀が代表取締役（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パ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。

代表取締役社長

高畠 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)USEN-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 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 (現任)
 2022年5月 (株)Auditech取締役就任 (現任)
 2022年11月 (株)LASSIC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(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 (株)エスネットワークス取締役就任
 2004年8月 (株)インテント監査役就任
 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 (株)エスネットワークス監査役就任
 2016年3月 (株)フラグシップAM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-就任 (現任)
 2000年4月 (株)TBSテレビ ニュースパード ニュースキャスター-就任
 2001年4月 (株)フジテレビジョン経済リポーター-就任
 2002年2月 (株)テレビ東京モーニングサテライト ウェザーキャスター-就任
 2004年4月 KPMG税理士法人入所
 2004年10月 (株)日経CNBCメイン経済キャスター-就任
 2008年10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
 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)
 2022年2月

**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 SAPジャパン(株)入社
 2008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 (現任)
 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
 2016年7月 エムジーホールディングス(株)社外取締役 (監査等委員) 就任
 (現任)
 2018年4月 佐藤工業(株)監査役就任
 2018年6月 同社取締役就任 (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)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)

**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
 1984年8月 合名会社若林末廣堂入社
 2000年4月 EIG(株)取締役就任
 2008年1月 西村あさひ法律事務所入所
 2014年7月 KDDI(株)出向
 2015年6月 西村あさひ法律事務所帰任
 2019年1月 西村あさひ法律事務所パートナー-就任 (現任)
 2019年3月 当社取締役就任 (現任)
 2021年7月 合名会社若林末廣堂代表社員就任 (現任)
 2022年3月 当社社外取締役 (監査等委員) 就任 (現任)

**変革を求める企業経営者の悩みを
ワンストップで解決し、自走できるまで支援する
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

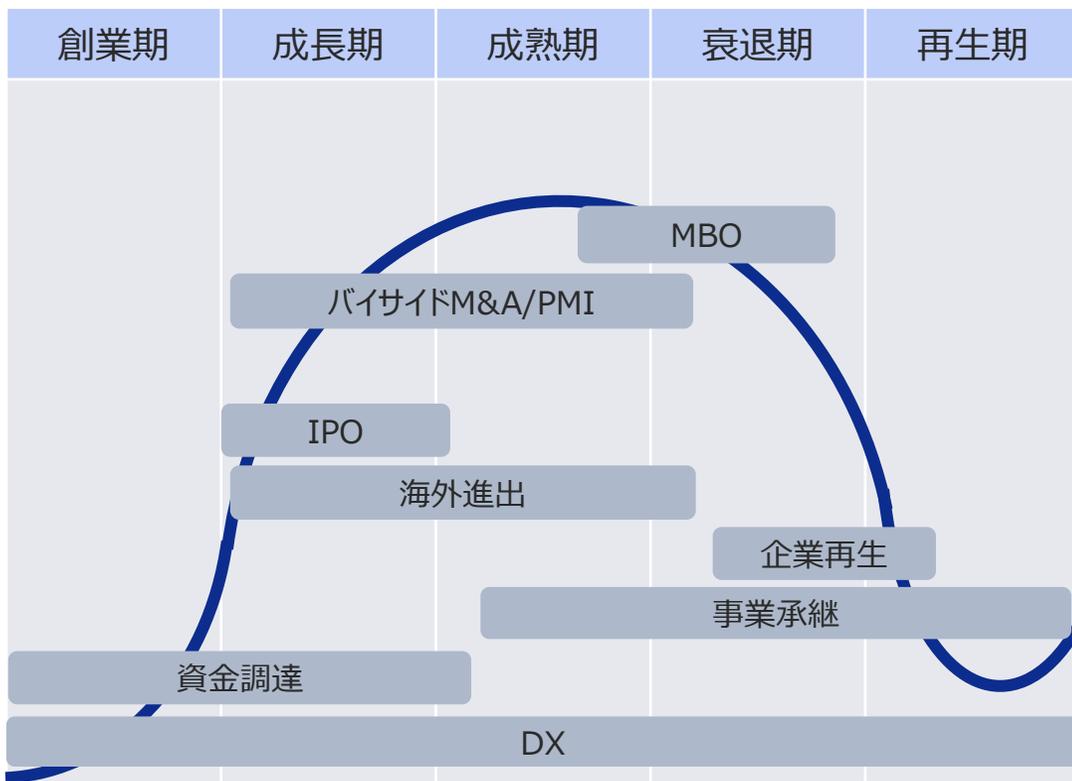
挑戦者たちとパートナーとなり、相互の成長と広がりを実現する場。

VALUE

経営に科学を、組織に熱量を、企業に変革を。

- 企業の財務戦略ニーズはそのステージに応じて様々。企業の独力対応は非現実的
- サービスフルラインナップでいかなる局面でも支援を行うことができる

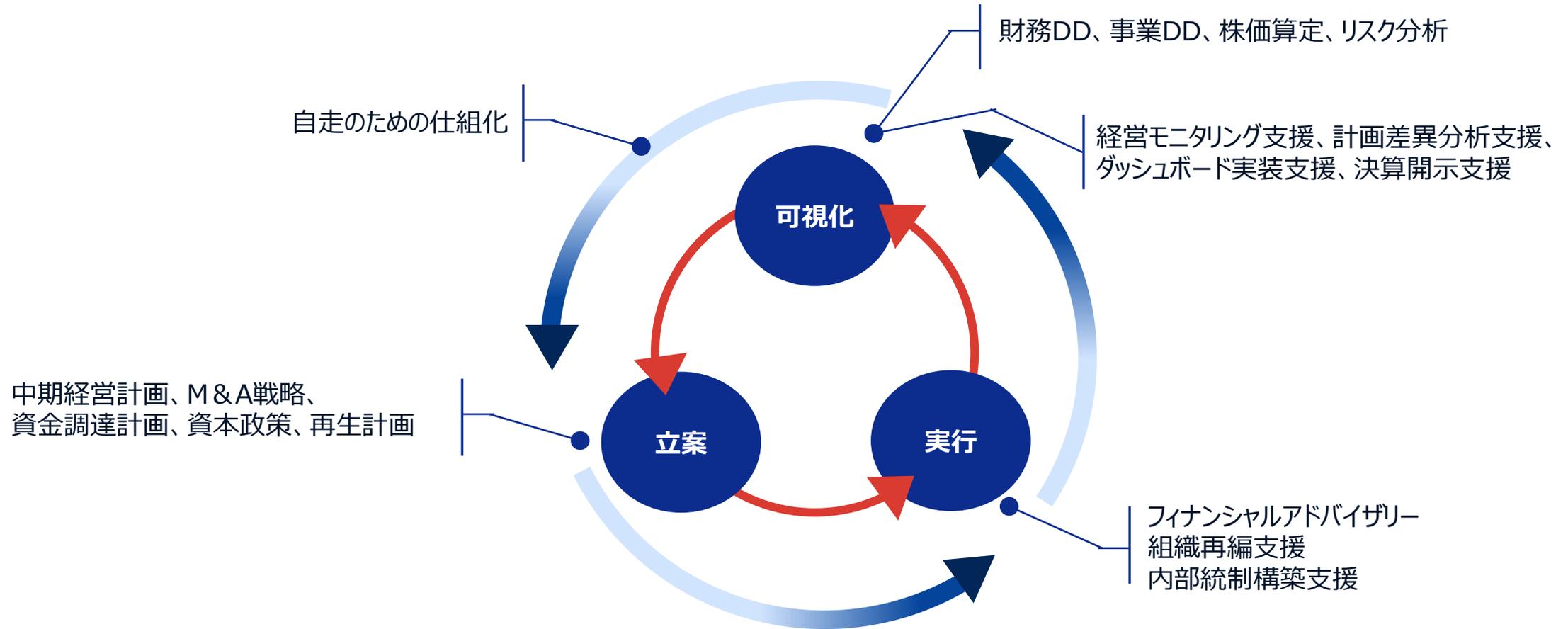
企業ライフサイクルと各種イベント



当社のサービス

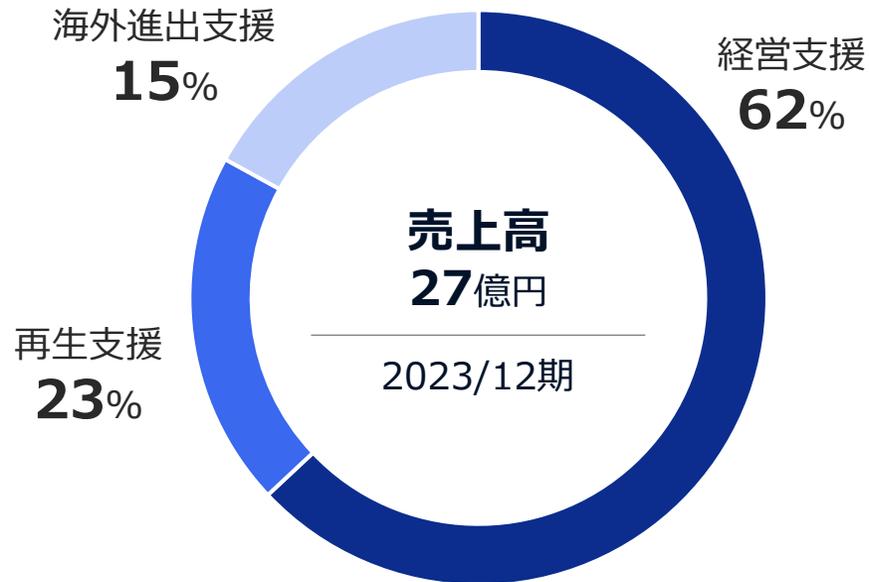
経営支援	M&A	プロジェクトマネジメント支援 フィナンシャルアドバイザー業務、等
	PMI/ 組織再編	合併・分割等組織再編業務支援 月次決算支援、監査対応支援等、等
	IPO	継続開示体制構築支援 規程類、内部統制構築支援、等
	DX	業務の見える化支援、業務の早期化、省力化支援、 経営可視化のBIツール導入支援、等
再生支援	再生	財務DD、事業DD、 再生計画策定支援、等
	承継	承継計画策定支援、等
海外 進出支援	海外進出	現地法人設立支援、会計税務労務アウトソーシング 支援、等

- 宿題提示ではなく、現場に「常駐」し経営課題の解決に向けた実務実行を支援
- 経営課題の可視化を起点に、解決策の立案、実行というサイクルを着実に遂行
- さらに、クライアント企業がそれらを自走できるよう仕組化を実施



- コンサルティング事業と投資事業を行っており、23/12期の売上構成ではコンサルティング事業のみ
- コンサルティング事業は「経営支援コンサル」、「再生支援コンサル」、「海外進出支援コンサル」を実施

売上構成



<コンサルティング事業>

■ 経営支援コンサルティング

- ✓ ターゲットはM&AやIPO等で成長フェーズの転換期を迎えている企業
- ✓ 経営状況の可視化やオペレーションの仕組化等を推進

■ 再生支援コンサルティング

- ✓ ターゲットは過剰債務に陥った企業
- ✓ 窮境に至った原因の分析及び実現可能な再生計画の策定・実行を支援

■ 海外進出支援コンサルティング

- ✓ ターゲットはアジアを中心とした海外で事業展開を行う企業
- ✓ 海外進出時の市場調査、現地法人設立支援、営業開始後の会計・税務・労務業務等のアウトソーシング

<投資事業>

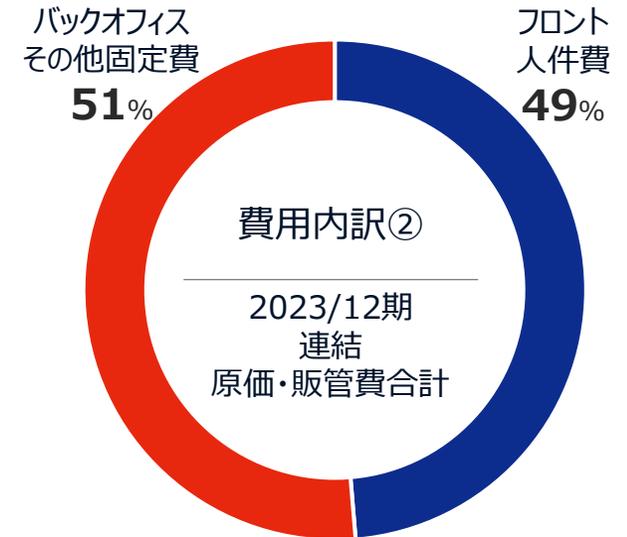
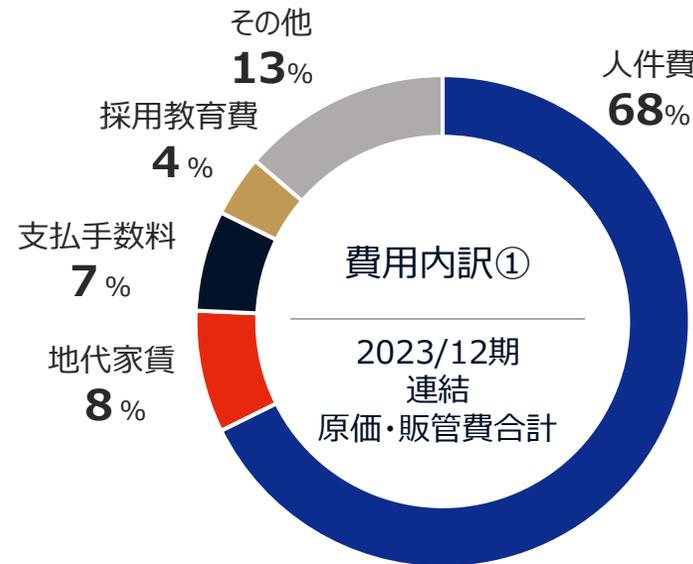
- ✓ 成長可能性のある企業に対して投資を行い、経営人材の派遣や経営支援と合わせて対象企業の企業価値向上を支援

- 収益の構成要素は、「コンサルタント人員数×一人当たり売上」
- 費用（原価・販管費）の構成要素は人件費が多くを占め、バックオフィスその他固定費の割合は約50%

収益の構成要素

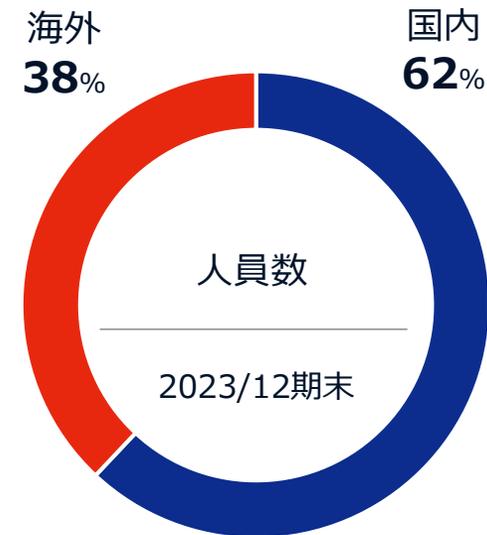
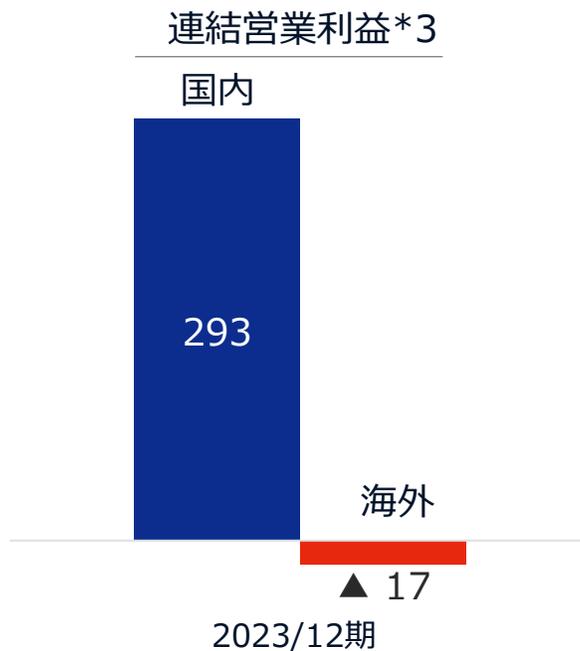
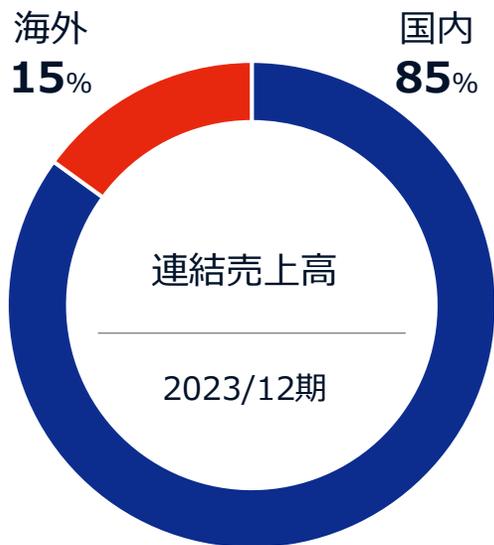


費用の構成要素



- 現状では国内事業（*1）が連結ベースの売上高及び営業利益の大半を占めている
- 海外事業（*2）はアウトソーシングをメインに行っており、国内事業と比べると人員数に対する売上高が低い

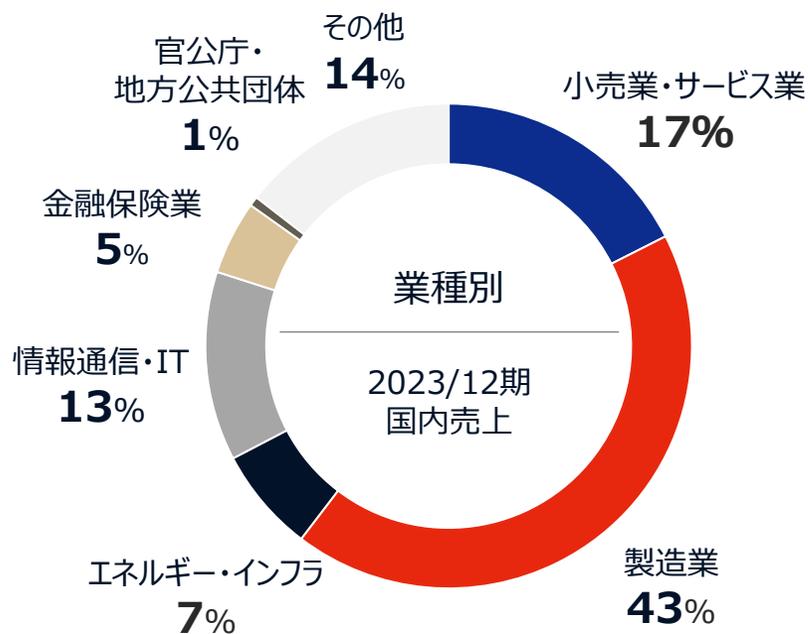
国内事業 vs 海外事業



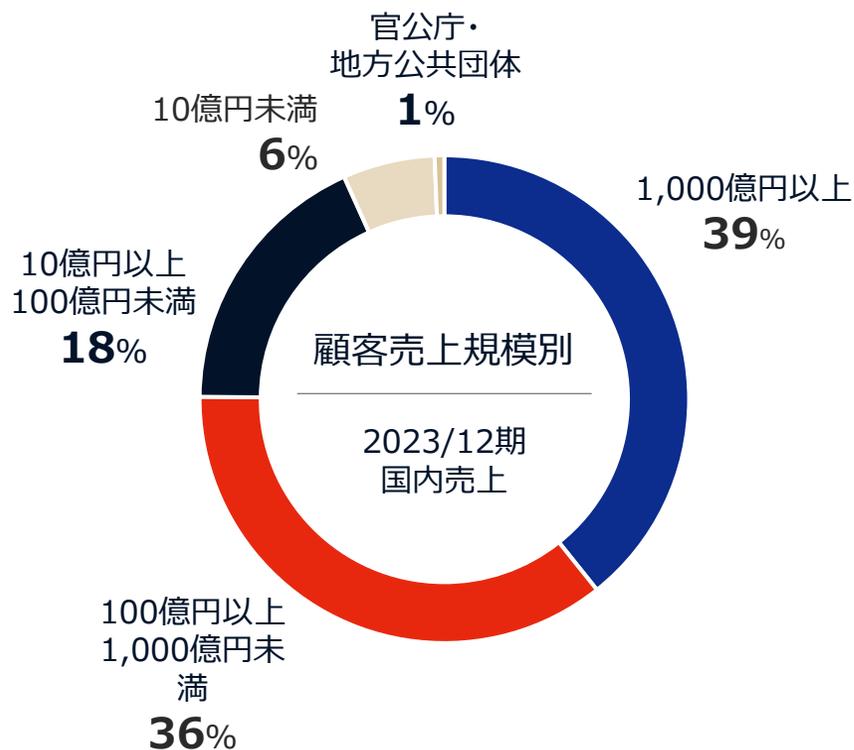
*1 国内事業
コンサルティング事業のうち、経営支援コンサルティングと再生支援コンサルティングの合計を指す。
*2 海外事業
コンサルティング事業のうち、海外進出支援コンサルティングを指す。
*3 投資事業を除く。

- 顧客業種は製造業を中心に多種多様であり、幅広い業種へ対応可能
- 2023年12月期における企業規模では、中堅～大企業が主体。年商100億円以上の企業で全体の約75%を占める
- 顧客流入経路では、ファンド経由がおよそ3分の1を占め、主にPMI支援業務に関するPEファンドからのニーズが高い

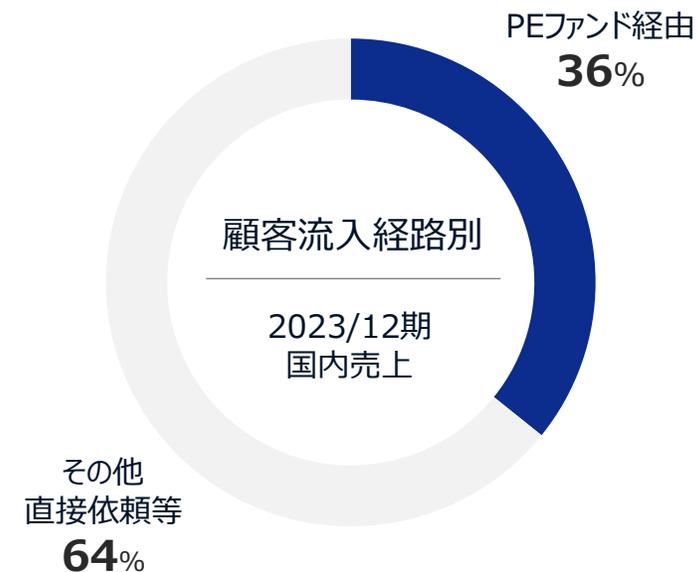
業種別売上高



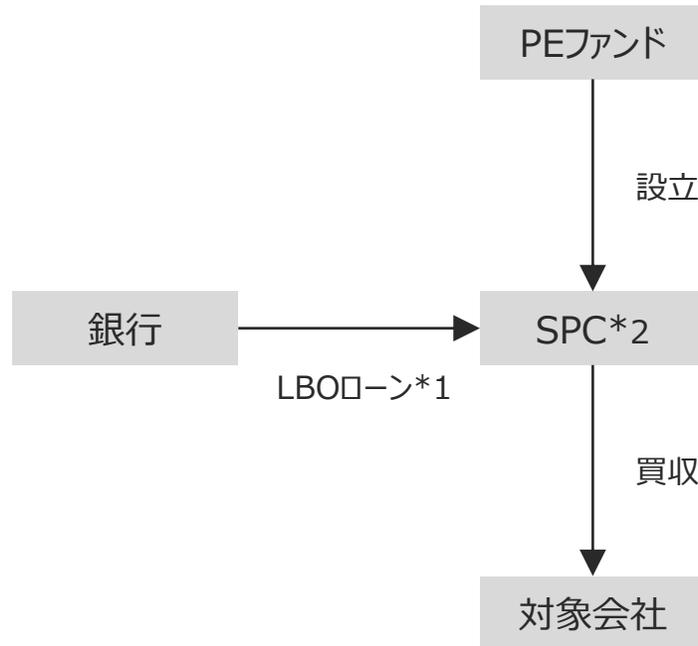
企業規模別売上高



流入経路別売上高



投資スキーム



*1 LBOローン
買収対象会社のキャッシュフローを担保として調達する借入金
*2 SPC (Special Purpose Company)
特別目的会社の略で、限定された目的のために設立された会社

案件の概要

<対象会社の状況>

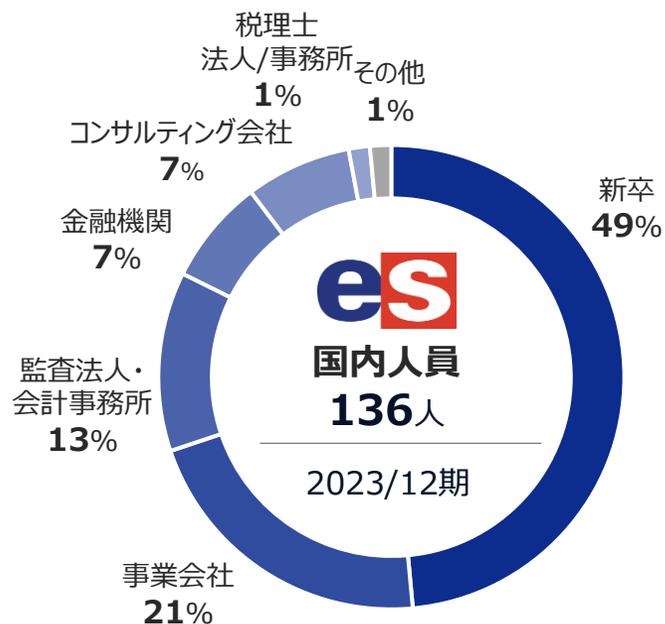
- ✓ 月次決算を実施しているが、決算締めに関し約15営業日かかる
- ✓ 原価計算を精緻に実施しておらず、各製品の収益性がわからない
- ✓ 新たな株主（PEファンド）に対してのKPI等の業績報告資料の作成が必要

<当社の対応>

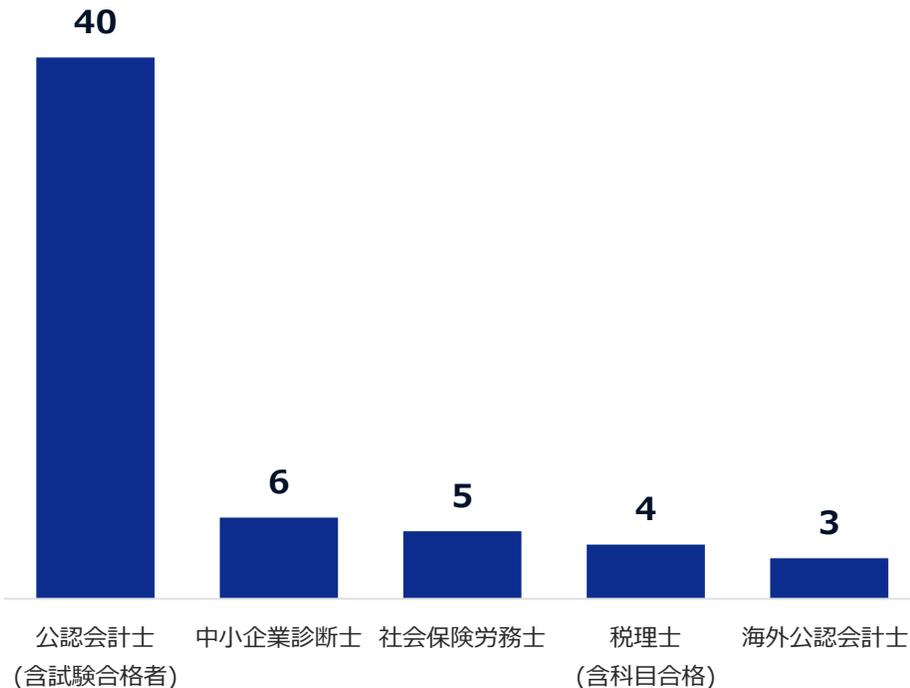
月次決算早期化 実行支援	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 業務の可視化 ✓ ボトルネックの検出と改善策の立案 ✓ 早期化実行支援
原価計算の 体制構築支援	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 原価計算方法の立案 ✓ 原価計算及び原価管理の実行支援
レポーティングの 枠組み構築支援	<ul style="list-style-type: none"> ✓ KPIの検討及び設定 ✓ ダッシュボード実装支援

- 様々なバックグラウンドを持つ人材を採用
- コンサルタントの多くは財務会計・税務・経営に関する有資格者
- 新卒採用を強化しており、2021年12月期以降、採用数は増加傾向

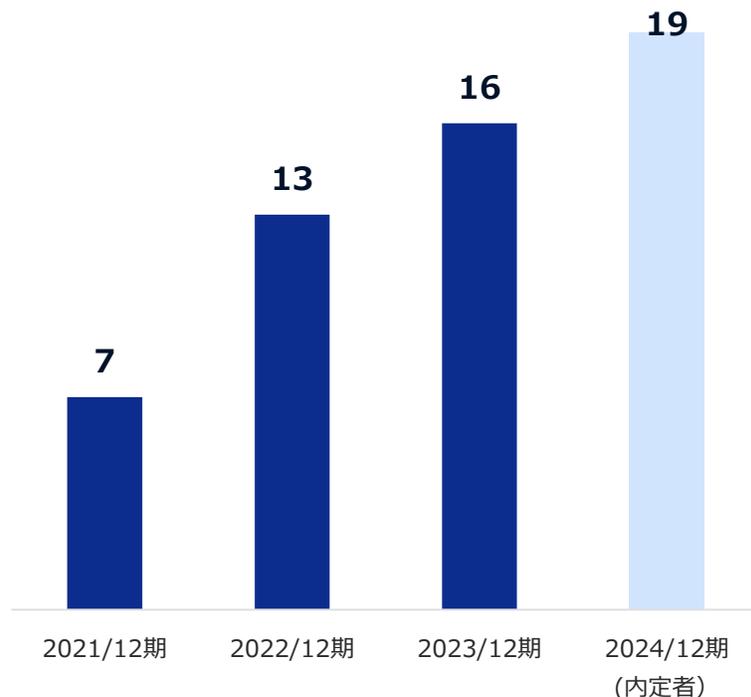
当社従業員のバックグラウンド



資格保有状況(国内人員)



新卒採用数の推移



- 多様な案件と実務実行支援の経験を通じて、コンサルタントを育成

概念図

変革を求める企業の真のパートナーへ育成

多様な案件へのアサインメント

- ✓ CFOとしてのスキルを醸成する為に、PMI、IPO、DX、企業再生等の様々な案件へのアサインメントを実施。

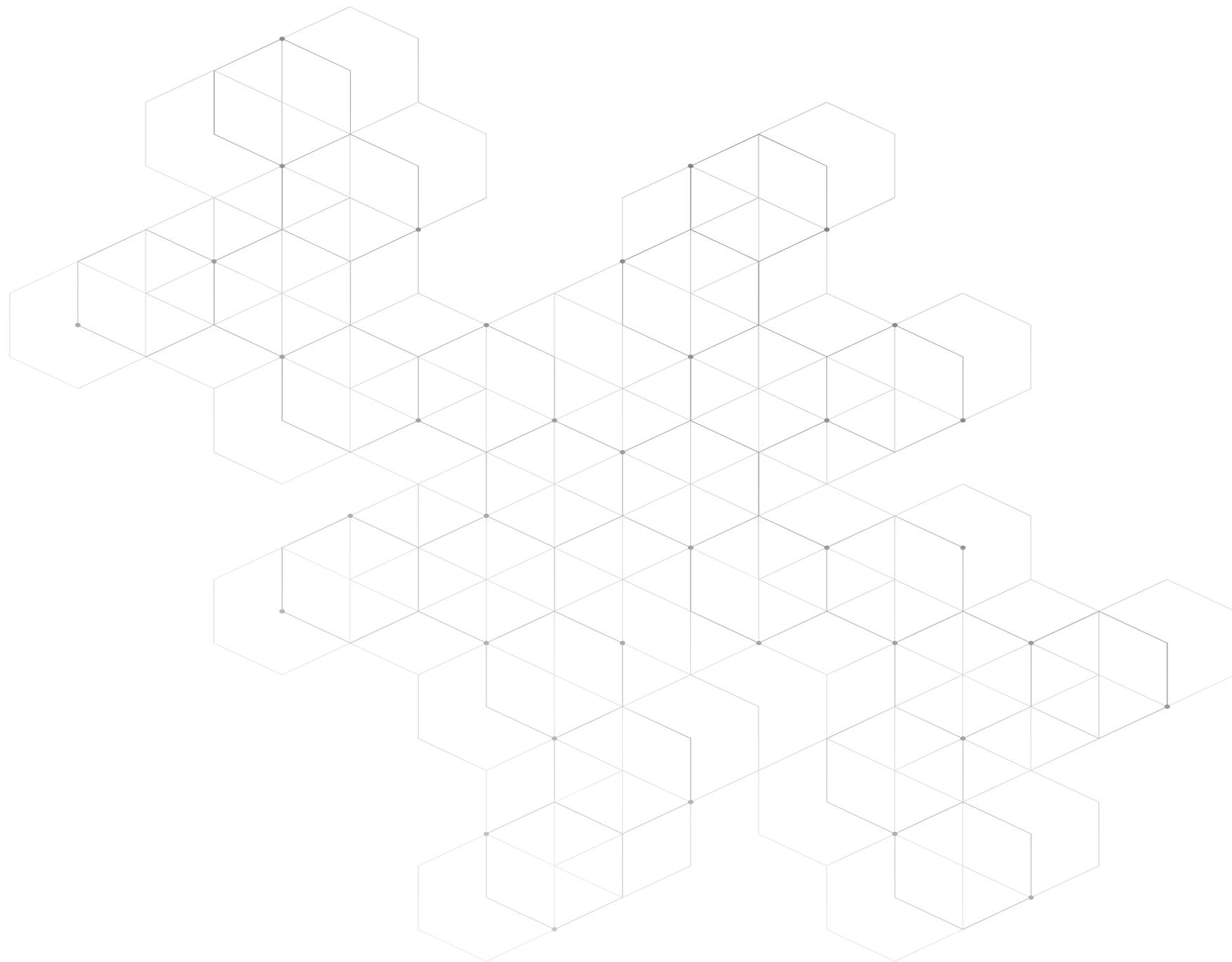
実務実行支援による変革の経験

- ✓ 常駐での支援を通じて1社の顧客に深く関与し、顧客内部から組織や仕組の変革を推進。

業績概要



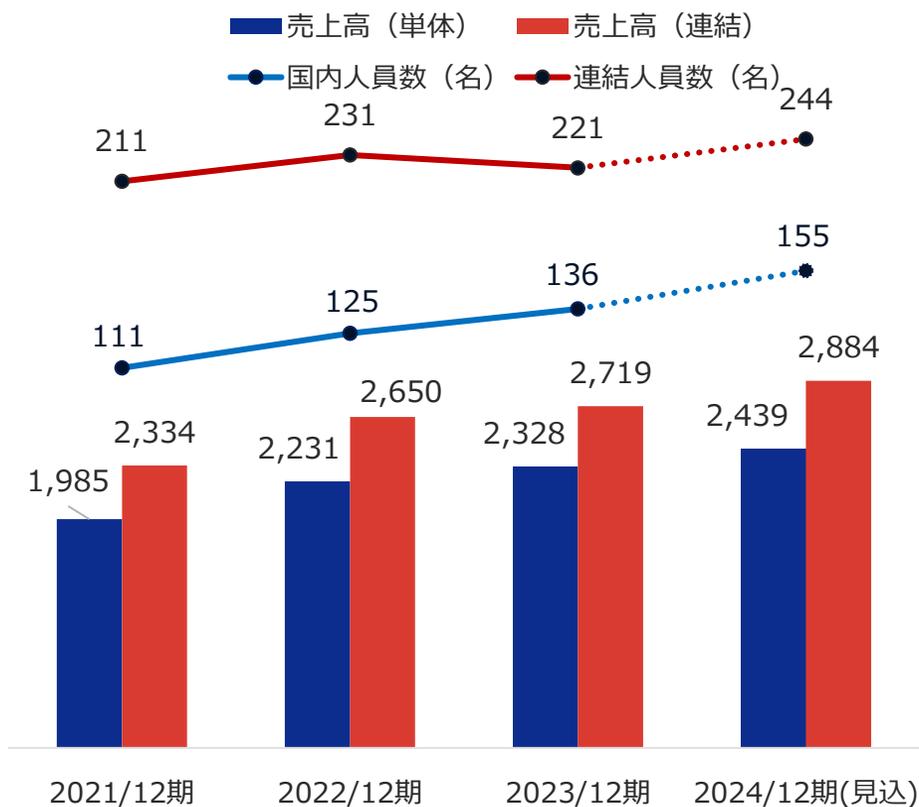
empower the **society**
evolution & **sustainability**



- 2021年12月期のM&A仲介事業の撤退を経て実行支援サービスへ注力し、売上高・営業利益共に安定的に増加傾向
- 2024年12月期も継続的に増収・増益を見込む

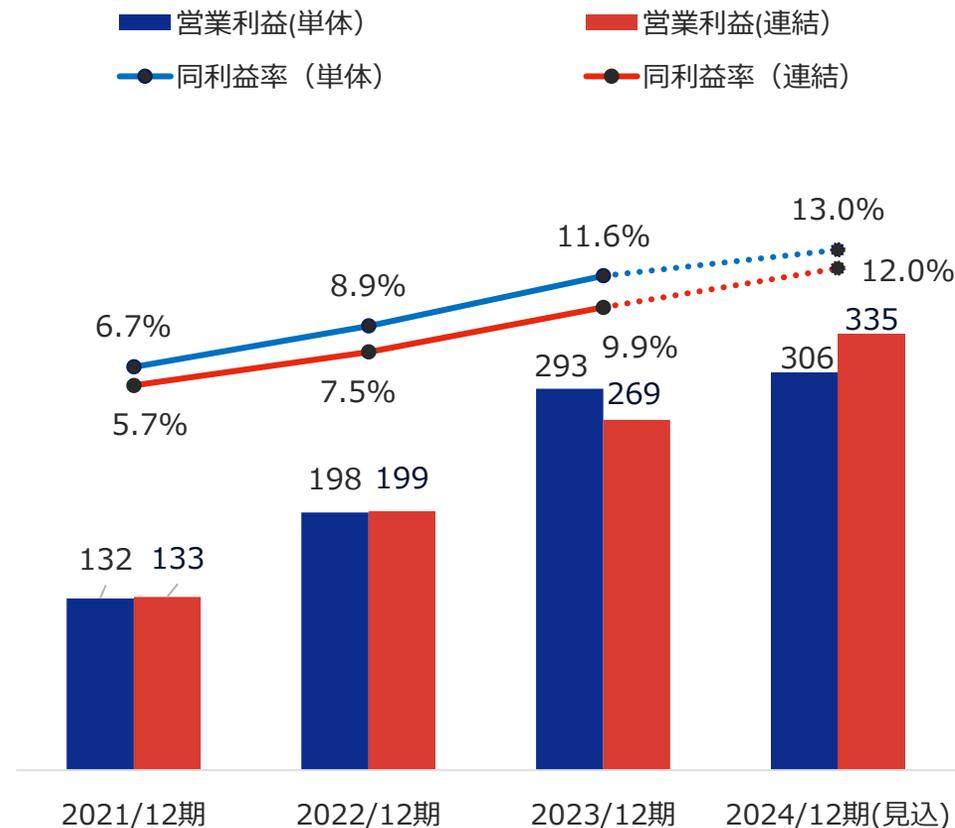
売上高の推移

(百万円)

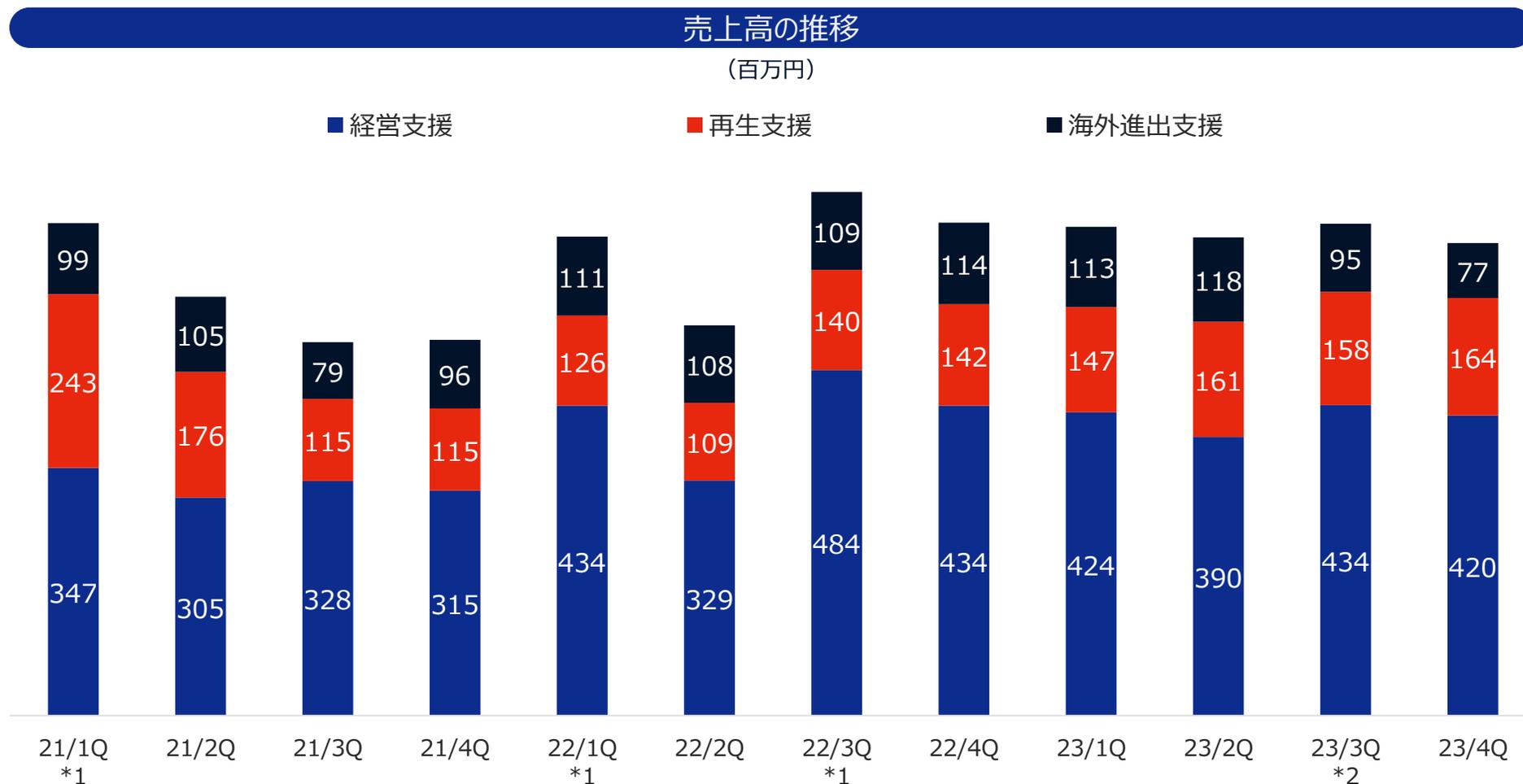


営業利益の推移

(百万円)



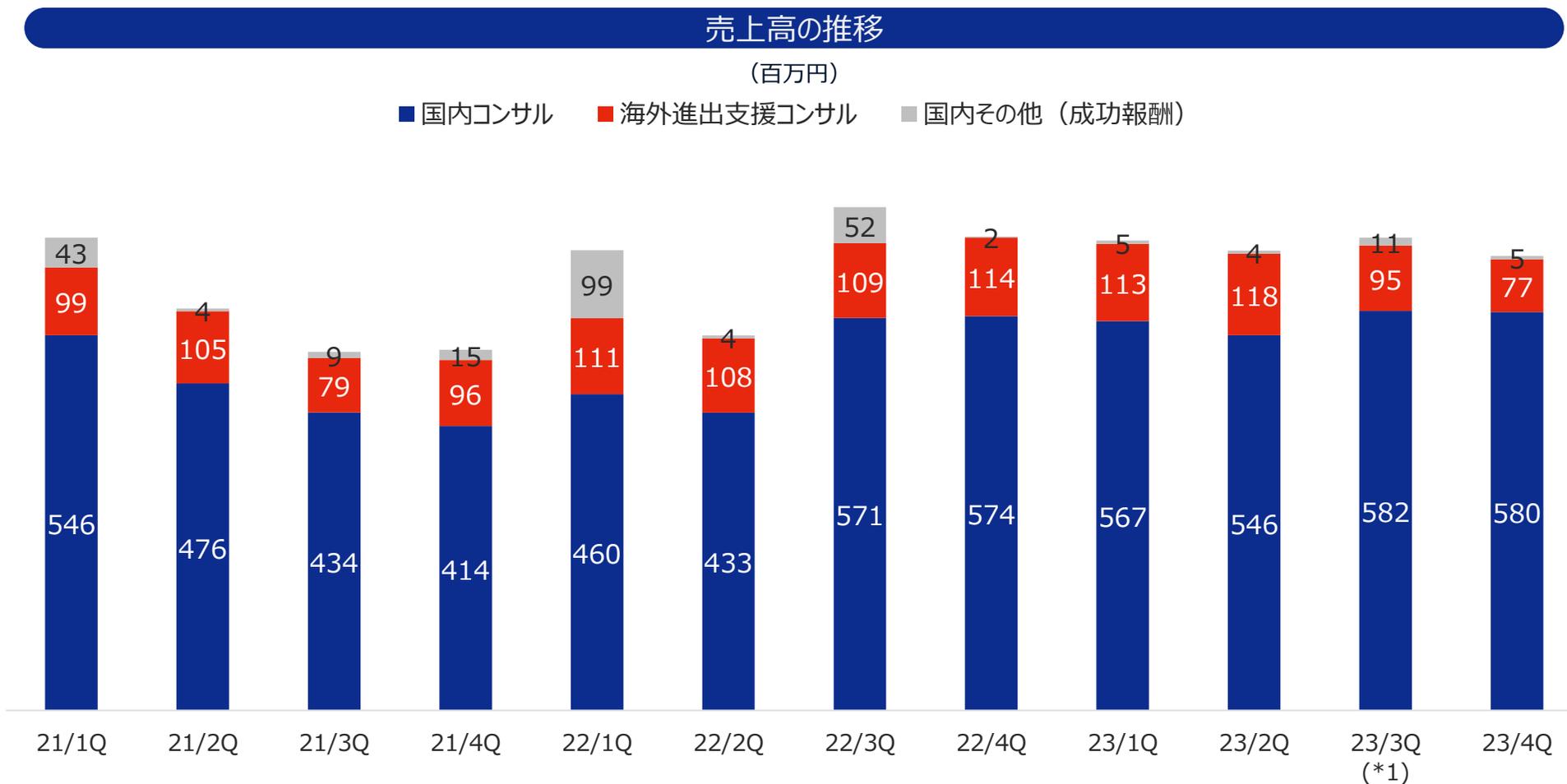
- 2023年7月に海外子会社（2社）を譲渡した影響により2023年3Qから海外進出支援売上が減少するものの、実行支援を中心とした国内売上（経営支援及び再生支援）は堅調に推移



- 2024年12月期以降は、国内売上のサービス別開示方法を「経営支援売上」「再生支援売上」から、「国内コンサルティング売上」「国内その他売上」へ変更いたします。

	～2023年12期	2024年12期～
サービス別売上区分	<p>経営支援売上</p> <p>再生支援売上</p> <p>海外進出支援売上</p>	<p>国内コンサルティング売上</p> <p>国内その他売上</p> <p>海外進出支援売上</p>
変更理由	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 当社は顧客企業の様々なフェーズにおける経営課題を解決すべく実務実行支援によるコンサルティングを行っており、2023年12月期までは国内売上を、①成長フェーズの転換期を迎えている企業に対する「経営支援売上」及び②再生局面に陥った企業に対する「再生支援売上」に区分しておりました。 ✓ 然しながら、課題解決の実務実行支援は、顧客企業のフェーズに関わらずニーズがあり、又、当社内のコンサルタントも経営支援コンサルティング・再生支援コンサルティングに関わらずクロスアサインを行っていることから、顧客企業のフェーズに応じた売上区分の開示ではなく、「国内コンサルティング売上」に集約することが実態をより適切に表すと判断し、開示方法を変更いたします。又、M&A等による成功報酬型案件が生じた場合には、通常のコングサルティング売上とは性質が異なることから、「国内その他売上」として区分して開示いたします。 ✓ 尚、2023年12月期までは、経営支援コンサルティングを行っていた部門と再生支援コンサルティングを行っていた部門を分けておりましたが、2024年1月に組織変更を行い、これらの部門を統合しております。 	

- 成功報酬案件の売上を除く実行支援を中心とした国内コンサル売上は安定的に推移



*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・アカウントティング・グループへ譲渡した影響により、23/3Q以降は当該2社を連結除外している。

*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。



市場環境及び競争優位性

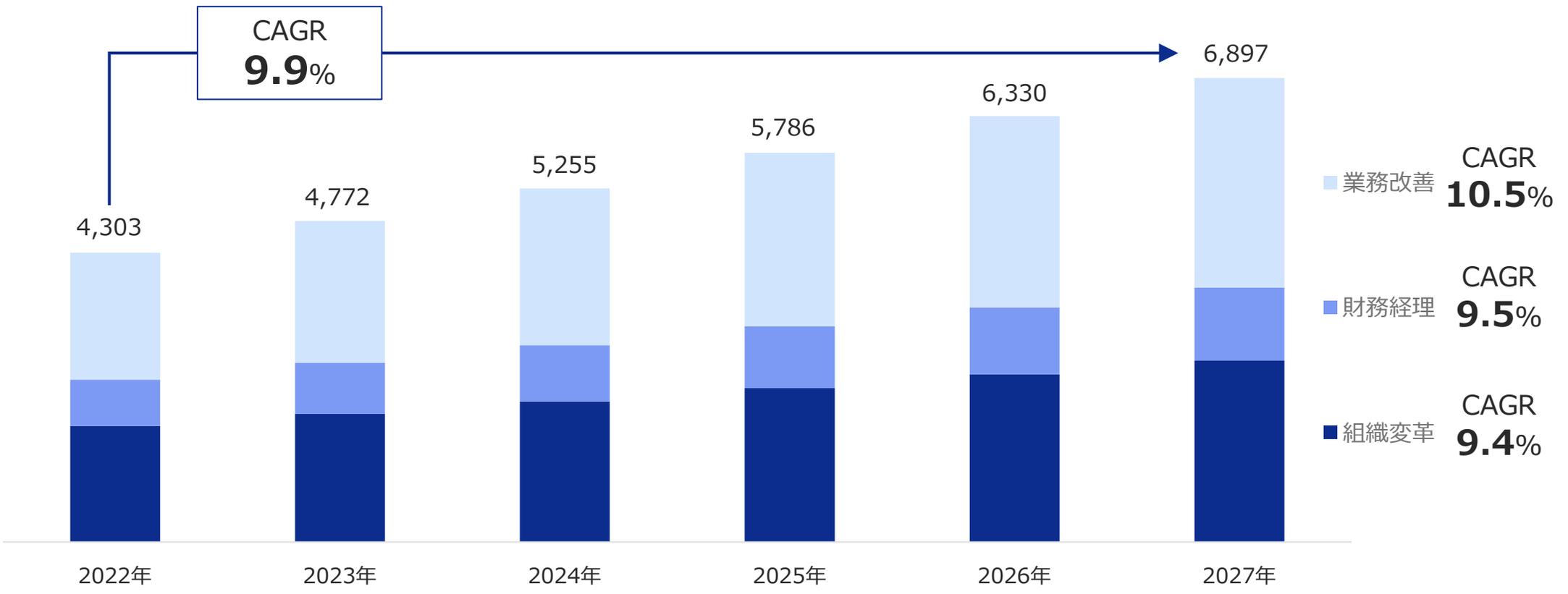


empower the **society**
evolution & **sustainability**

- 国内コンサルティング事業の当社ターゲット市場は、2022年～27年に+10%で成長する見通し
- 当社は、財務経理領域を軸に、業務改善の領域や組織変革の領域についてもサービス提供領域を広げている
- 2022年の当社シェアは0.6%程度

コンサルティング領域別市場見通し

(億円)



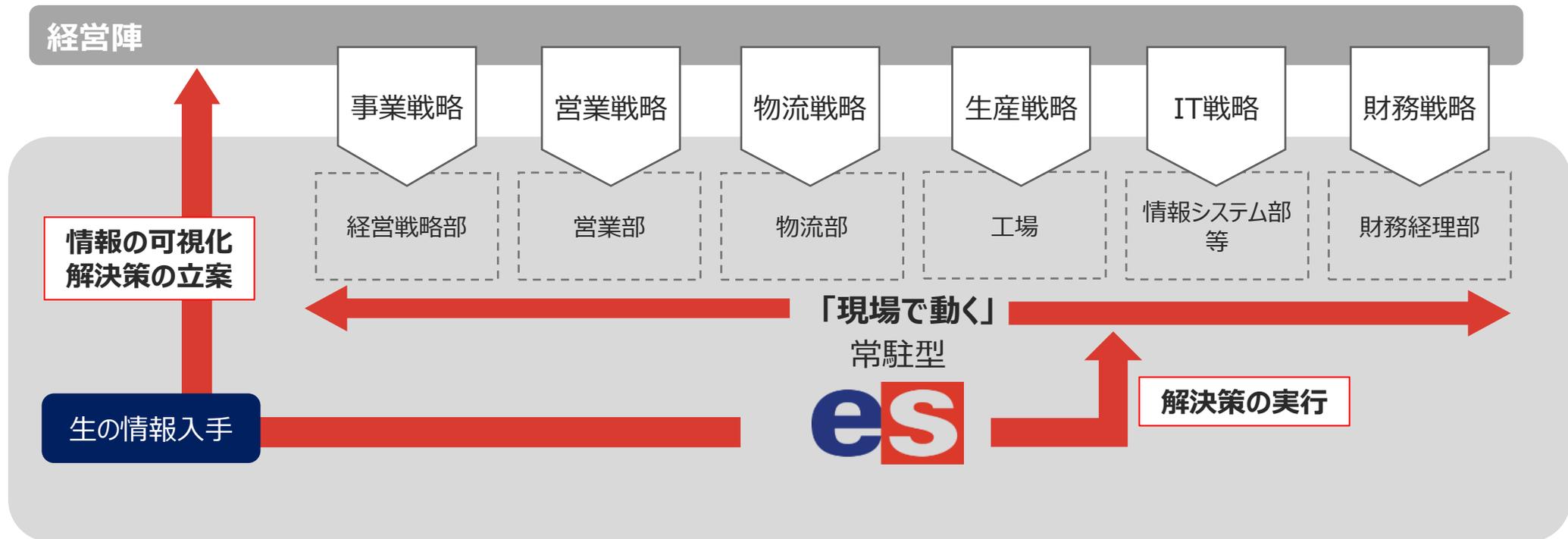
(出所) IDC Japan, 2023年8月「国内ビジネスコンサルティング市場予測、2023年～2027年 (JPJ49210623) より当社作成

- 当社はCFO機能のサービス提供領域が主戦場、特に、常駐型に軸足を置くことで同業他社と差別化



- 顧客先に常駐することで、生の情報入手し、情報を可視化、解決策の立案と実行を支援

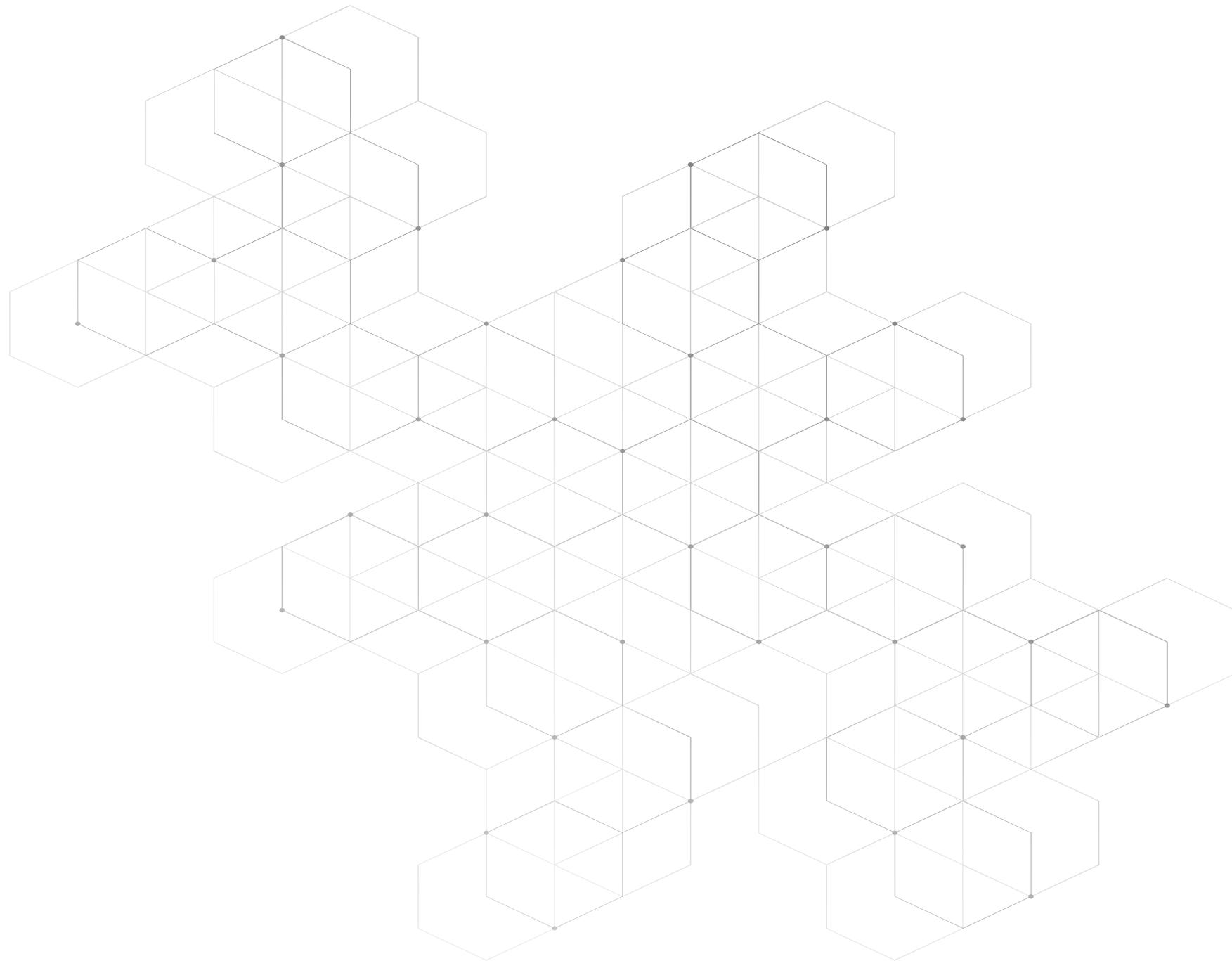
経営陣と現場間の課題を常駐で解決し
自走までの仕組化を支援



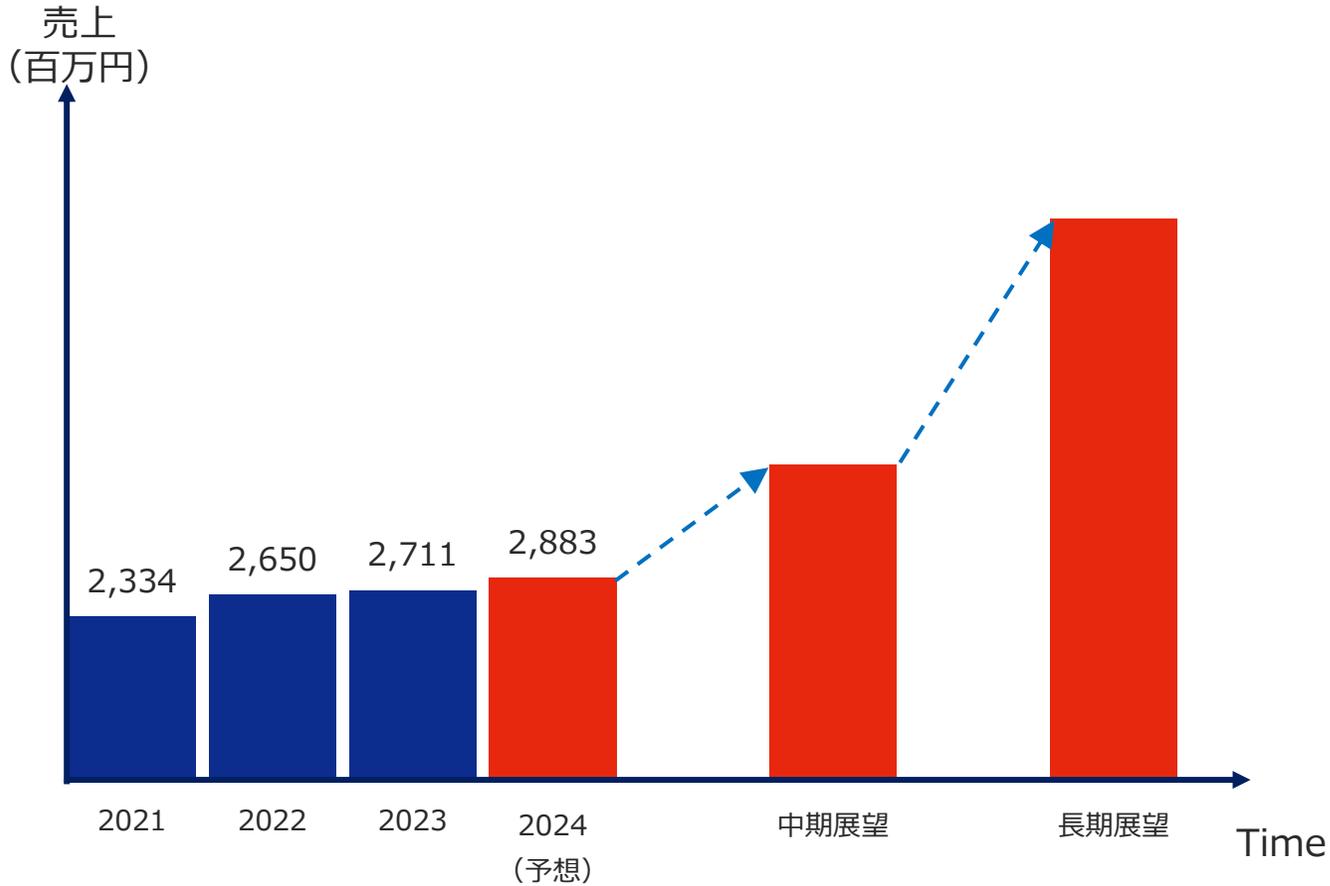
成長戦略



empower the society
evolution & sustainability



■ 国内コンサル、海外コンサルを中心に中長期的な成長を図る



成長戦略

国内コンサル



プロジェクトマネージャーの育成強化

海外コンサル



海外コンサルティング売上の増加
サービス提供エリアの拡大

戦略投資



周辺事業への投資
投資による収益構造の転換

■ 中長期的成長の基盤構築に向けて、プロジェクトマネージャーの育成へ注力

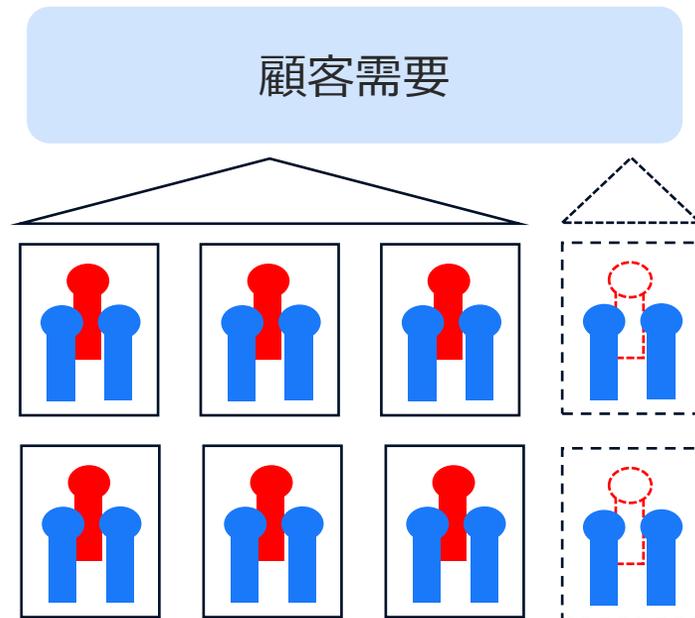
これまでの方針と取組結果

コンサルタント人員数の拡大と一人当たり売上高の増加による成長

- ✓ 2023年は新卒・中途採用により人員数は拡大するも、若手層の増加により一人当たり売上はやや低下

KPI	2022年	2023年
一人当たり年間売上	2,603万円	2,528万円
コンサルタント期中平均人員数	85.8名	92.5名
新卒コンサルタント採用数	13名	16名
中途コンサルタント採用数	22名	19名

直近の状況



- ✓ 顧客の需要に対して一部お応えできていない状況
- ✓ プロジェクトマネージャーとスタッフの構成に歪みが生じており、プロジェクトマネージャーの増加が必要

今後の方針

- 幅広いシニアスタッフ層がプロジェクトマネージャーとしての経験を積み、成長機会を得ると共に、品質維持に向けてハイレイヤーによる十分な指導体制の構築
- 最適なレイヤー構成のマネジメント (プロジェクトマネージャー数に応じたスタッフ数の採用)

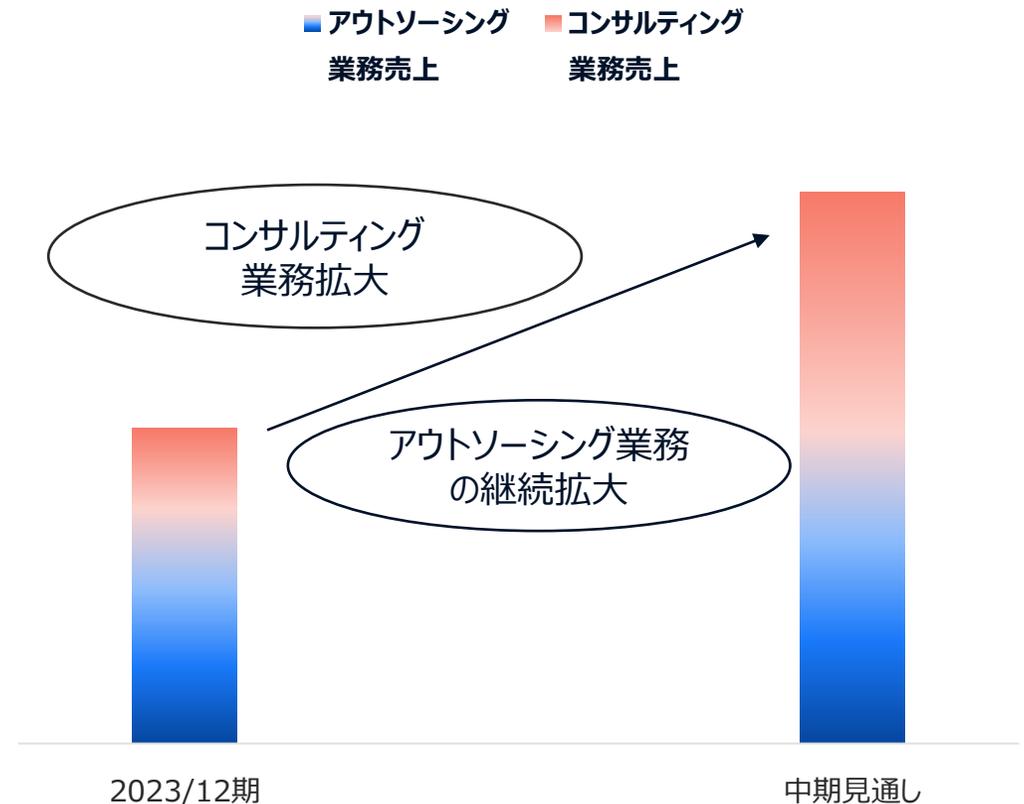
プロジェクトマネージャーを担う人材の育成へ注力

- アウトソーシングサービスに加え、付加価値の高いコンサルティングサービスの拡大により収益性の向上を図る
- 他社との提携を活用しエリアカバレッジを拡大

主な施策

- **海外コンサルティング業務の拡大**
 - ✓ 国内にて実施している経営支援コンサルティングや再生支援コンサルティングを海外において提供
 - ✓ 国内の経験豊富なコンサルタントを積極的に海外案件へアサイン
 - ✓ グローバル展開している企業への戦略的な営業
- **資本提携、業務提携によるサービス提供エリアの拡大**
 - ✓ 自前主義でなく、適地適材ネットワークを活用
 - ✓ ネットワーク拡大により、広範囲でのサービス提供を可能とする

成長イメージ



- コンサルティング事業とシナジーのある周辺事業への投資
- コンサルティング関与先への投資数増加によりレバレッジの効いた収益獲得

周辺事業への投資

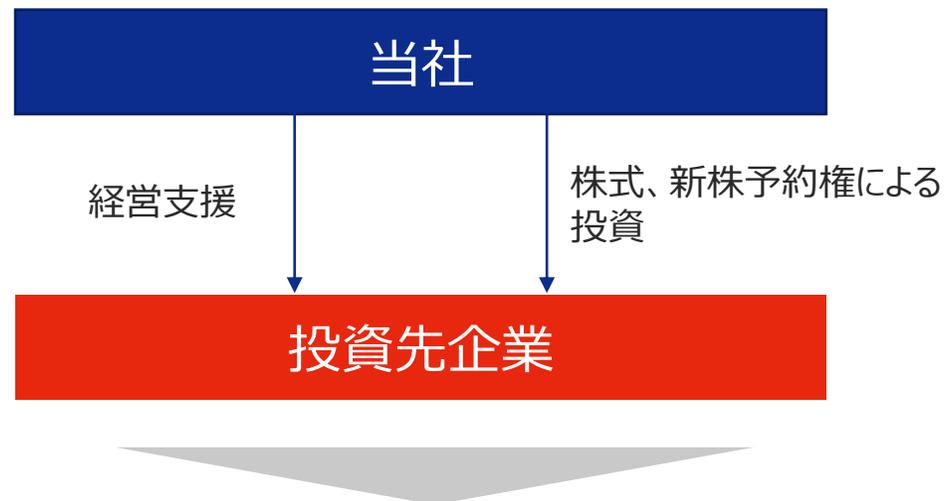


■ 既存事業とシナジーの高いシェアードサービス事業等への投資

- ✓ サービスカバレッジを拡大
- ✓ 顧客企業がコア業務へ集中できる環境を提供

※2024年から成長戦略の一つとして追加。従前から、フリンジ投資として周辺事業への投資を計画しておりましたが、2024年より一層注力して進めて参ります。コンサルティング事業を中心としつつも、周辺事業によるサービス展開を進めることにより、包括的な管理本部総合支援サービスの提供を強化いたします。

コンサルティング × 投資



■ コンサルティング関与先への投資

- ✓ 経営支援と投資を組み合わせ投資先企業をバリューアップ
- ✓ バリューアップ後のExitによりレバレッジの効いた収益構造へ転換

事業及び財務KPIs

2023/12期実績

事業KPIs

一人当たり売上高（国内）*1
2,528万円

一人当たり売上高（海外）*2
464万円

コンサルタント
期中平均人員数*3(国内)
92.5名

コンサルタント
期中平均人員数*3(海外)
86.8名

財務KPIs(海外含連結)

売上高成長率
7.8%
(2021/12期-2023/12期CAGR)

経常利益率
9.3%

ROE
10.8%

自己資本比率
60.0%

*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

今後の投資計画

主な投資内容

コンサルタントの採用・育成*1

*1 コンサルタントの採用・育成
 新規上場時の調達予定資金の手取概算額27百万円については、人材の拡充に係る人材採用費として2024年12月期に全額充当する予定。

戦略的資本提携・フィンジ投資*2

*2 フィンジ投資
 コンサルティング事業及びアウトソーシング事業の拡大に向けた、既存事業と関連性の高い事業への投資。

コンサルティング関与先への投資

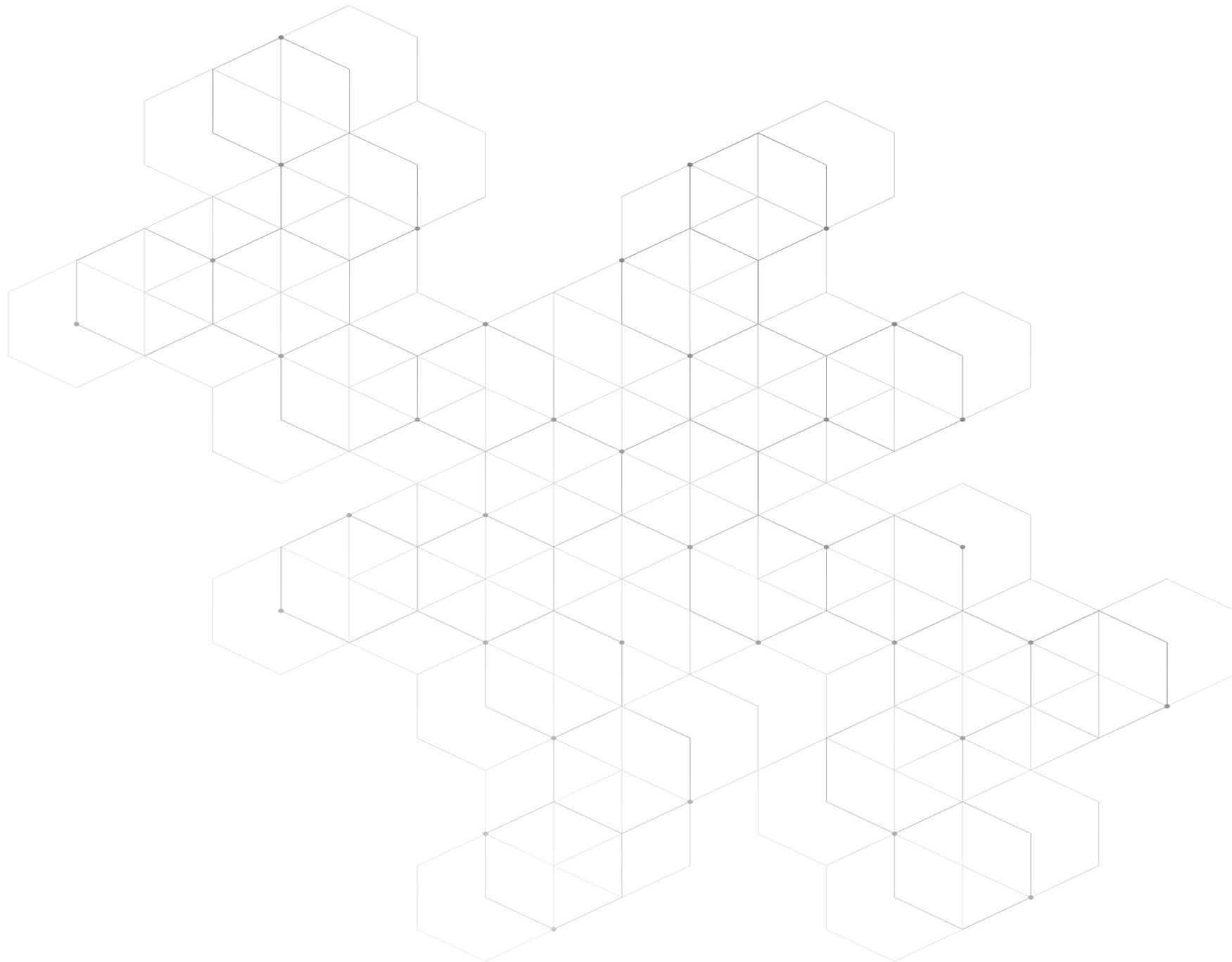
2023/12時点の財務状況

現 預 金	10.9 億円
有 利 子 負 債	5.3 億円
自 己 資 本	13.3 億円
自己資本比率	60.0 %

リスク情報



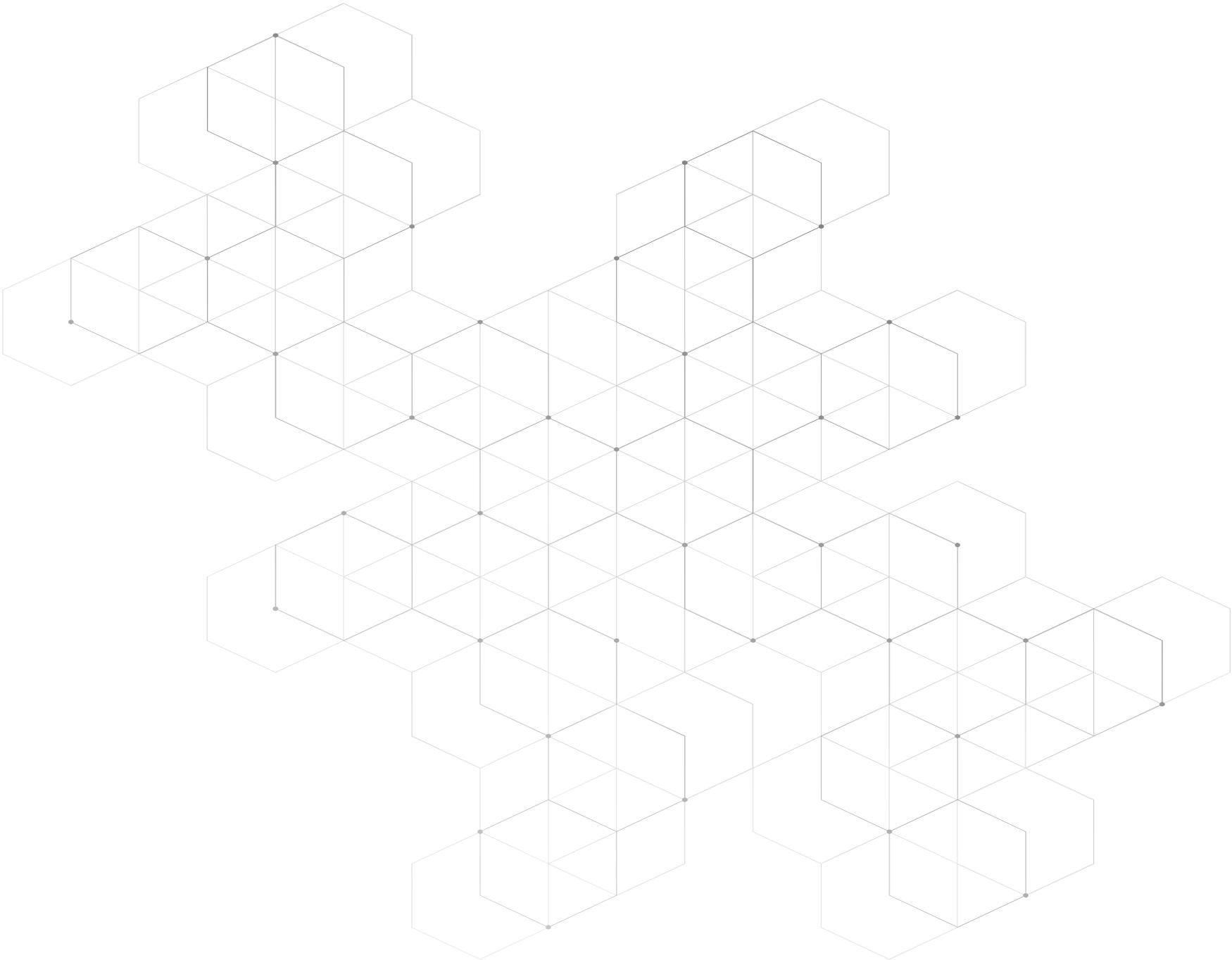
empower the **society**
evolution & **sustainability**



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
売上高	(千円)	2,334,022	2,649,914	2,711,258
経常利益	(千円)	164,349	235,228	251,751
(親会社株主帰属)当期純利益	(千円)	122,645	143,149	136,800
資本金	(千円)	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
純資産額	(千円)	1,192,356	1,259,083	1,395,645
総資産額	(千円)	2,400,699	2,379,947	2,218,179
1株当たり純資産額	(円)	400.78	411.16	444.62
1株当たり配当額	(円)	39.00	39.00	41.00
1株当たり当期純利益	(円)	43.97	49.41	46.43
自己資本比率	(%)	48.33	50.87	60.0%
自己資本利益率	(%)	10.83	12.08	10.8%
配当性向	(%)	43.65	98.41	88.3%
営業活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	218,639	132,045	124,453
投資活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	149,182	△315,241	△22,062
財務活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	△195,380	△178,735	△315,475
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
従業員数(国内人員数)	(名)	211 (111)	231 (125)	221 (136)

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、無断での複製、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**2025年3月頃**を予定しております。