



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

第25期（2023年12月期）決算説明資料

2024年2月

株式会社エスネットワークス

 **2023年12月期通期業績**

 **2024年12月期業績予想**

 **2023年12月期通期業績**

 2024年12月期業績予想

■売上は前年比2.3%増で27.1億円、営業利益は同35.5%増で2.6億円で着地

単位：百万円

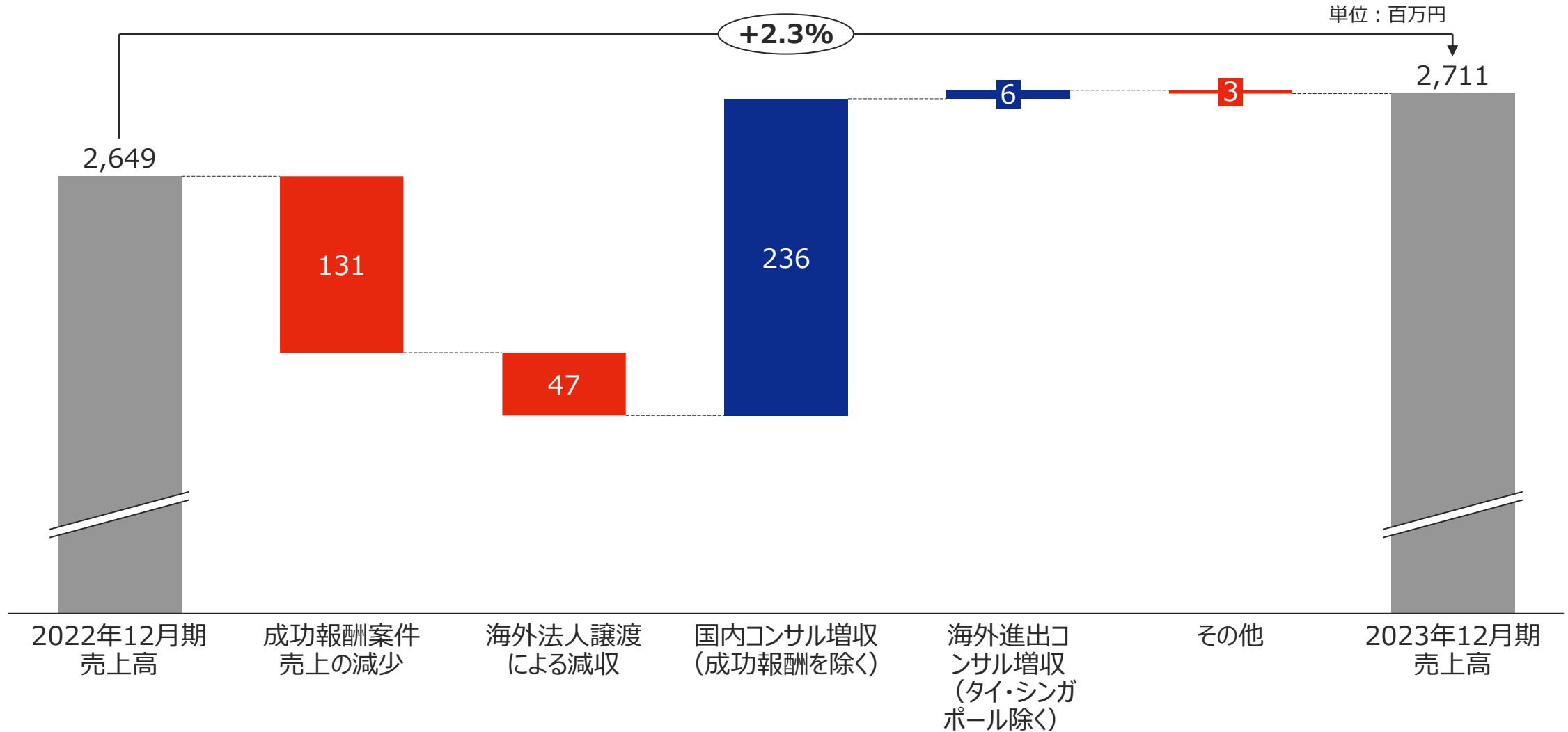
	2022/12期 実績	2023/12期 実績	増減	増減率
売上高	2,649	2,711	61	2.3%
営業利益	198	269	70	35.5%
営業利益率	7.5%	9.9%	2.4%	-
経常利益	235	251	16	7.0%
経常利益率	8.9%	9.3%	0.4%	-
親会社株主に帰属する当期純利益	143	136	▲6	▲4.4%

- 売上、営業利益、経常利益については上場時に公表した業績予想と同水準で着地
- 親会社に帰属する当期純利益は、保有する投資有価証券の減損を計上したことにより業績予想を下振れ

単位：百万円

	2023/12期 業績予想	2023/12期 実績	差異	達成率
売上高	2,718	2,711	▲7	99.7%
営業利益	269	269	▲0	99.8%
営業利益率	9.9%	9.9%	0.0%	-
経常利益	248	251	2	101.2%
経常利益率	9.1%	9.3%	0.1%	-
親会社株主に帰属する当期純利益	153	136	▲16	89.2%

- 前年に大型の成功報酬案件の売上が計上されていた事及び2023年7月の海外法人（タイ・シンガポール）譲渡による減収要因があったものの、成功報酬案件以外の国内コンサルティング売上高が大きく伸びた結果、連結売上高は前年比+2.3%となった。



- 2023年12月のIPOに伴う公募（自己株式処分）および利益計上等により自己資本比率は高まっており、安定的な財務基盤を構築。

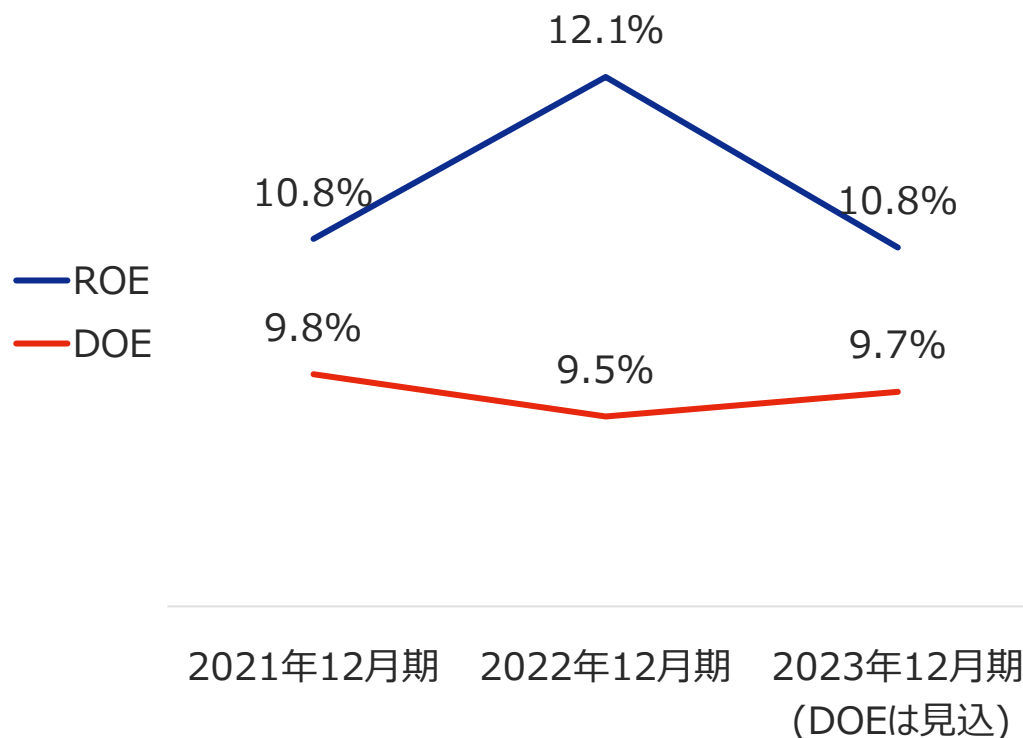
単位：百万円

	2022年12月期末	2023年12月期末	増減額
流動資産	1,730	1,576	▲154
固定資産	649	641	▲8
資産合計	2,379	2,218	▲161
流動負債	700	595	▲105
固定負債	420	227	▲193
負債合計	1,120	822	▲298
株主資本	1,213	1,272	59
評価・換算差額等	▲2	59	61
新株予約権	3	3	--
非支配株主持分	45	61	16
純資産合計	1,259	1,395	136
自己資本比率	50.9%	60.0%	9.1%

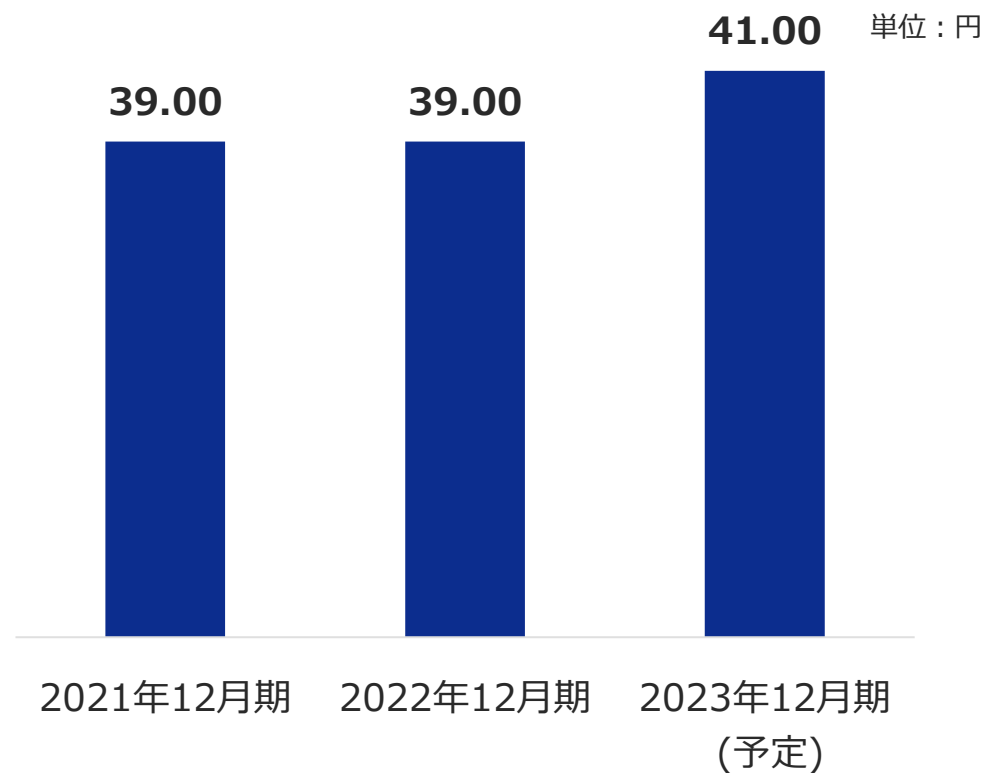
- IPOに伴う公募（自己株式処分）及び評価換算差額の計上により自己資本が増加したため、前年比でROEは低下。
- 一株当たり41円の配当を実施予定。その結果DOEは配当政策の基準となる10%に概ね近い水準となる予定。

※一株当たり配当額は、投資事業で使用している資本を除いた上でDOE10%程度となる様に算定しております。

ROE^(*1)とDOE^(*2) 推移



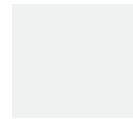
1株当たり年間配当金 推移



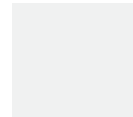
*1 ROE(%) = 親会社株主に帰属する当期純利益 ÷ 連結自己資本(*3) × 100

*2 DOE(%) = 年間配当総額 ÷ 連結株主資本 × 100

*3 連結自己資本 = 連結純資産 - 新株予約権 - 非支配株主持分



2023年12月期通期業績



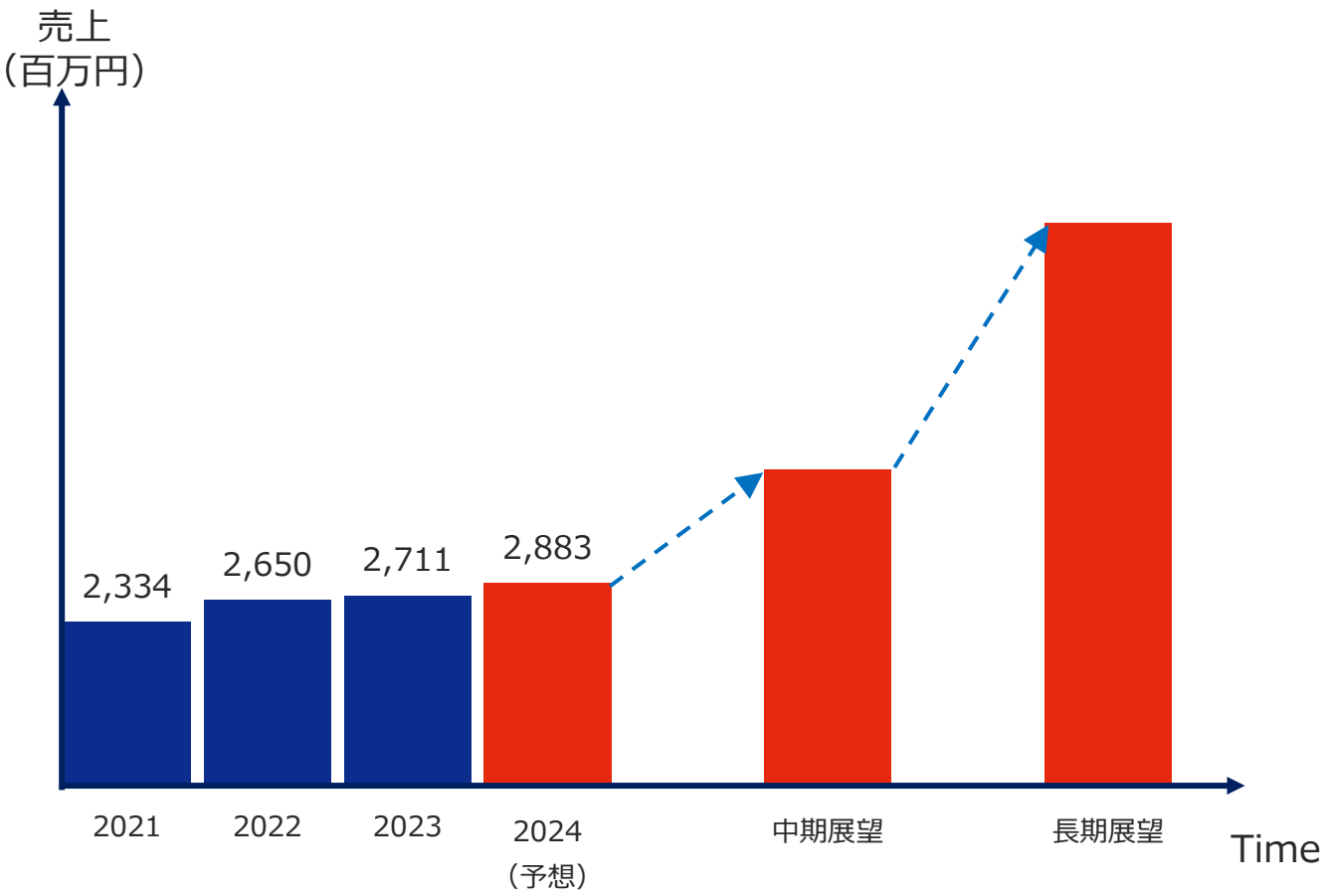
2024年12月期業績予想

- 2024年度は、人材育成等の中長期的な成長に向けた投資に注力しつつ事業拡大を図り、連結売上高28.8億円、連結営業利益3.3億円、連結経常利益3.2億円、親会社株主に帰属する当期純利益2.0億円を目指す。

単位：百万円

	2023年12月期 実績	2024年12月期 業績予想	増減	増減率
売上高	2,711	2,883	172	6.4%
営業利益	269	335	65	24.4%
営業利益率	9.9%	11.6%	1.7%	-
経常利益	251	321	69	27.7%
経常利益率	9.3%	11.1%	1.8%	-
親会社株主に帰属する当期純利益	136	208	72	52.7%

■ 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



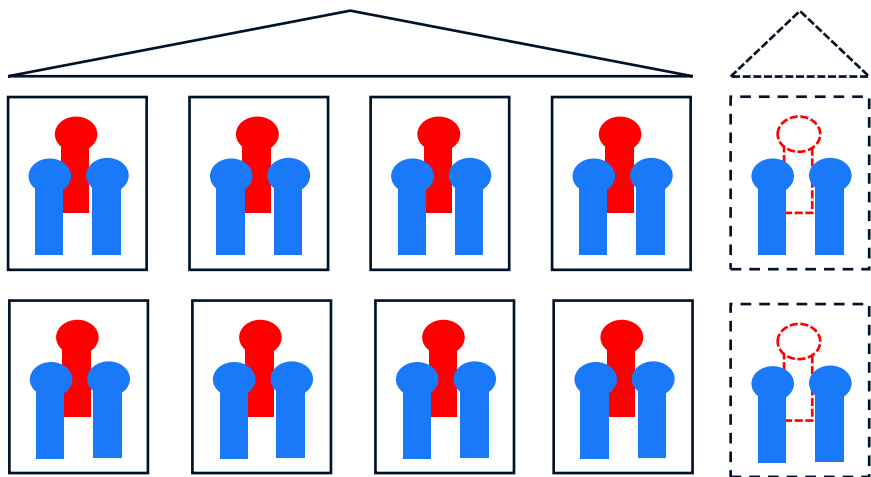
成長戦略

- 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

2023年までの状況

顧客需要



□ プロジェクトチーム 人 プロジェクトマネージャー 人 スタッフ

- ✓ 顧客の需要に対して一部お応えできていない状況
- ✓ 特に、プロジェクトマネージャー数の増加が必要

2024年の方針

- 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)

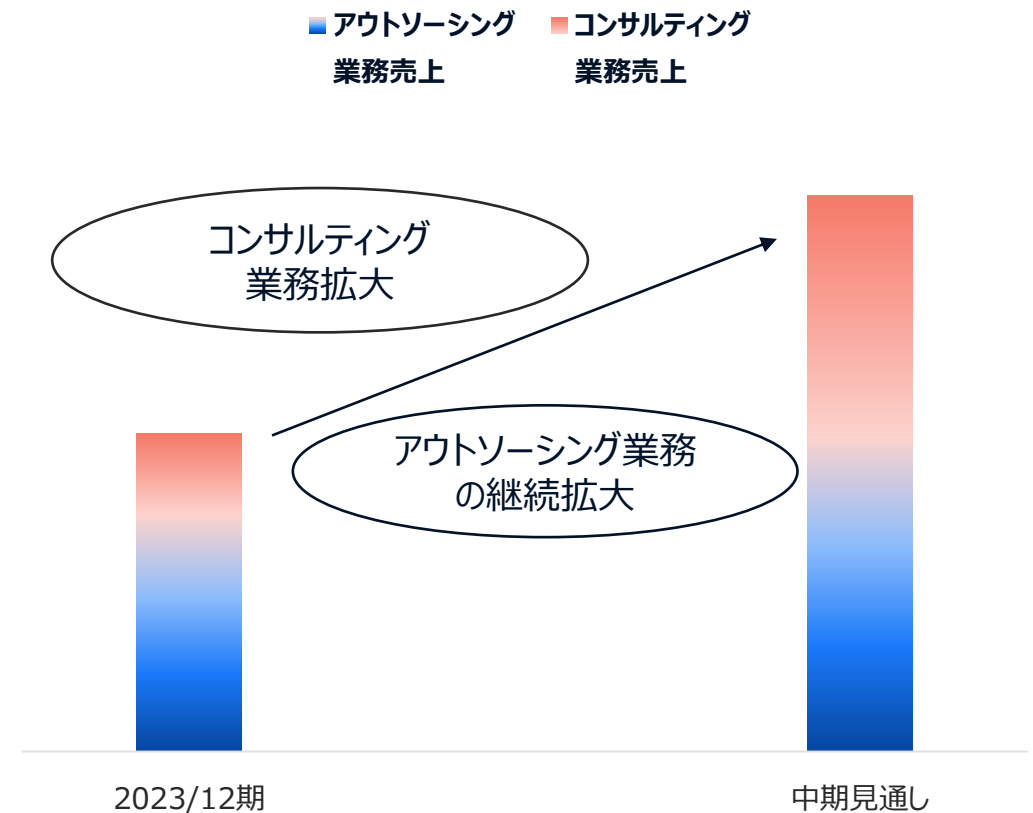
プロジェクトマネージャーを担う人材の育成へ注力

- 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

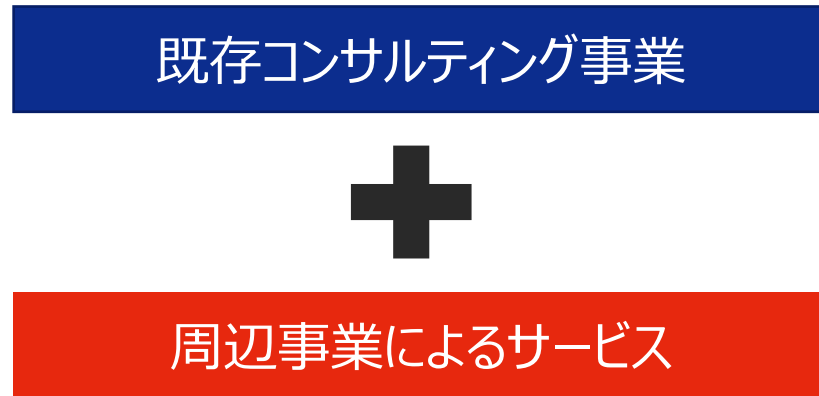
- **海外コンサルティング業務の拡大**
 - ✓ 国内にて実施している経営支援コンサルティングや再生支援コンサルティングを海外において提供
 - ✓ 国内の経験豊富なコンサルタントを積極的に海外案件へアサイン
 - ✓ グローバル展開している企業への戦略的な営業
- **資本提携、業務提携によるサービス提供エリアの拡大**
 - ✓ 自前主義でなく、適地適材ネットワークを活用
 - ✓ ネットワーク拡大により、広範囲でのサービス提供を可能とする

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

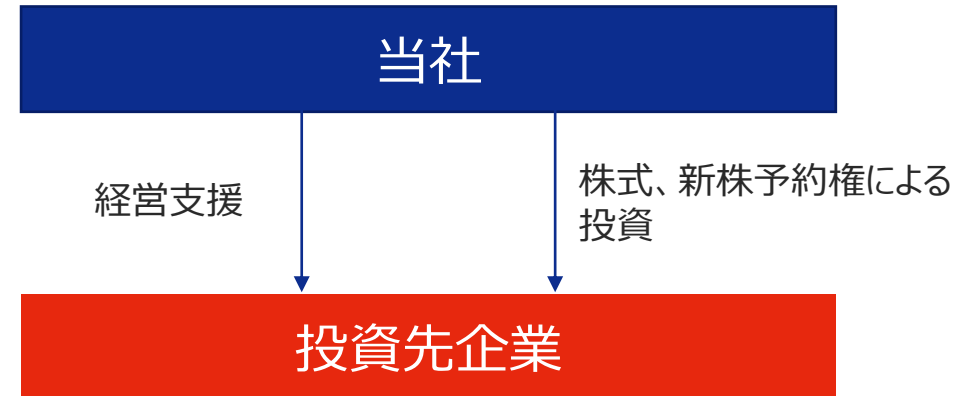
周辺事業への投資



■ 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

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

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。