

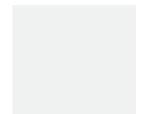


empower the **s**ociety  
evolution & **s**ustainability

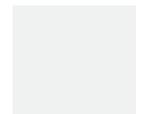
# 第26期（2024年12月期）上半期決算説明資料

2024年8月

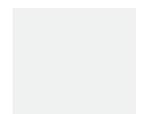
株式会社エスネットワークス



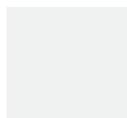
**上半期トピック**



**成長戦略の取り組み状況**



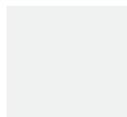
**上半期業績**



**上半期トピック**



成長戦略の取り組み状況



上半期業績

1

**新卒社員の入社**

2

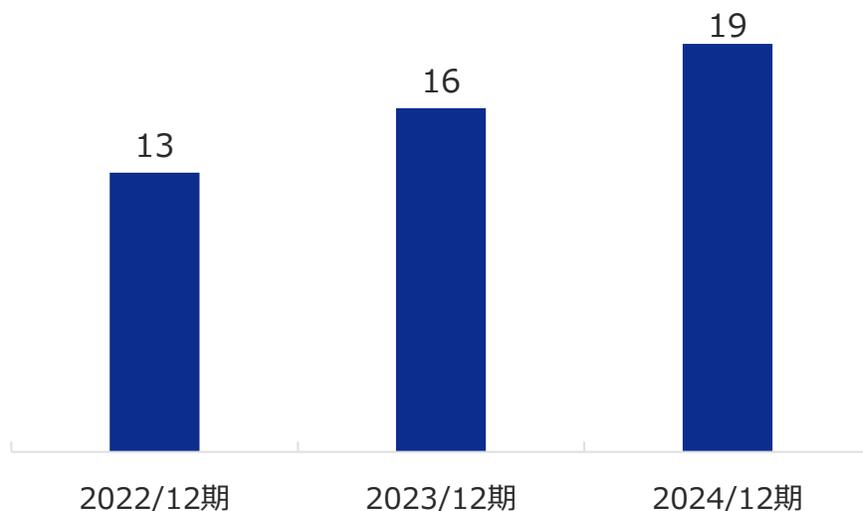
**従業員へ譲渡制限付株式を付与**

3

**事業承継顧問事業の譲渡**

- FY2024の新卒入社者実績は19名となり、FY2022以降の新卒定着率は93%と高水準
- 「会計士育成コース」で新卒入社者6名の公認会計士試験合格をサポート

### 新卒採用数の推移



### FY2022以降の新卒定着率

93%

### 会計士育成コースのコンセプト

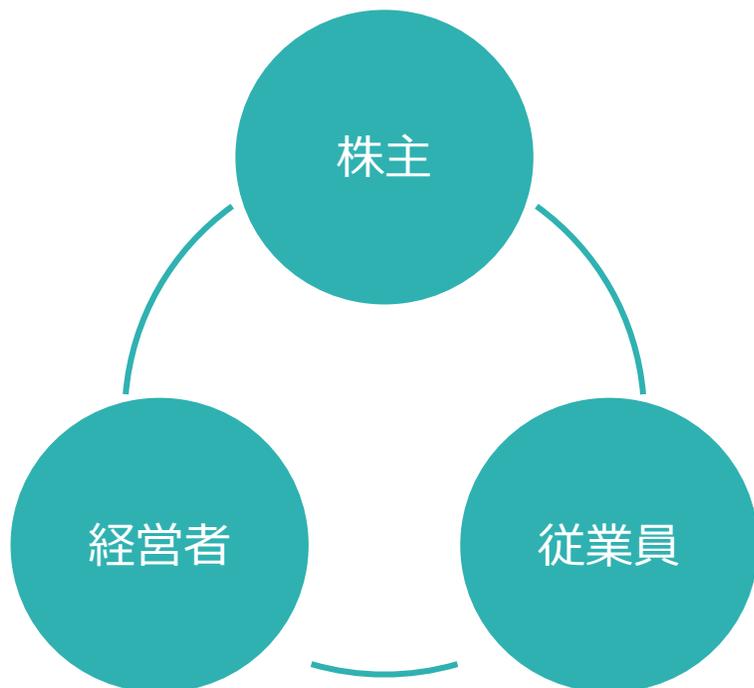
公認会計士試験の合格を目指す新卒社員に対して、予備校の受講料等を負担すると共に、給与は支給するものの業務には従事せず試験勉強に専念できる環境を提供。

公認会計士試験を通じて体系的な知識を身に付け、クライアントへの価値提供の最大化を目指す

### FY2024の会計士育成コースのメンバー

6名

■株主・経営陣・従業員が同じ目線を持った三位一体での経営の実現を目指し、従業員向けに譲渡制限付き株式（RS）を付与



## RS付与の目的

株主、経営陣、従業員が、株式を通じて一丸となって企業価値の最大化を図る「三位一体経営」を実現すべく、下記を目的として、従業員に対して当社株式に連動した報酬を導入。

- ✓ 従業員が株主権（議決権・配当）を保有することで、株主の皆様との目線の共有を図ること。
- ✓ 従業員の報酬のベースアップを図ること。
- ✓ 当社企業価値の向上を、報酬として従業員に追加的に還元すること。

## RS付与の概要

|          |              |
|----------|--------------|
| 対象者      | 従業員 146名     |
| 付与株式数    | 普通株式 40,405株 |
| 自己株式処分価格 | 1株につき1,097円  |
| 自己株式処分総額 | 44,324,285円  |
| 株式払込日    | 2024年5月30日   |
| 譲渡制限解除日  | 2026年5月30日   |

■当社の特徴であり市場のニーズも高い常駐型の実務実行支援サービスに一層注力すべく、事業承継顧問事業を譲渡

当社のサービス構成

|    |              |  |
|----|--------------|--|
| 国内 | M&A          | プロジェクトマネジメント支援<br>ファイナンシャルアドバイザー業務、等         |
|    | PMI/<br>組織再編 | 合併・分割等組織再編業務支援<br>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<br>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、<br>経営可視化のBIツール導入支援、等 |
|    | 再生           | 財務DD,事業DD、<br>再生計画策定支援、等                     |
|    | 承継           | 承継計画策定支援、等                                   |
| 海外 | 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<br>支援、等              |

 : 譲渡対象事業

事業譲渡の目的

非常駐での経営改善支援が中心であった事業承継顧問事業を譲渡することにより、常駐型実務実行支援サービスへの注力を図る

事業譲渡の概要

|         |                                 |
|---------|---------------------------------|
| 譲渡先     | 税理士法人エスネットワークス                  |
| 譲渡価額    | ①クローリング対価：60百万円<br>②アーンアウト対価(*) |
| 譲渡契約締結日 | 2024年6月14日                      |
| 事業譲渡日   | 2024年7月1日                       |

(\*)クローリング日から1年後を判定基日とし、移転した承継契約の継続状況に応じて、あらかじめ定めた算定方法を用いて求められた金額を対価とし、現金決済にて受取予定。



上半期トピック

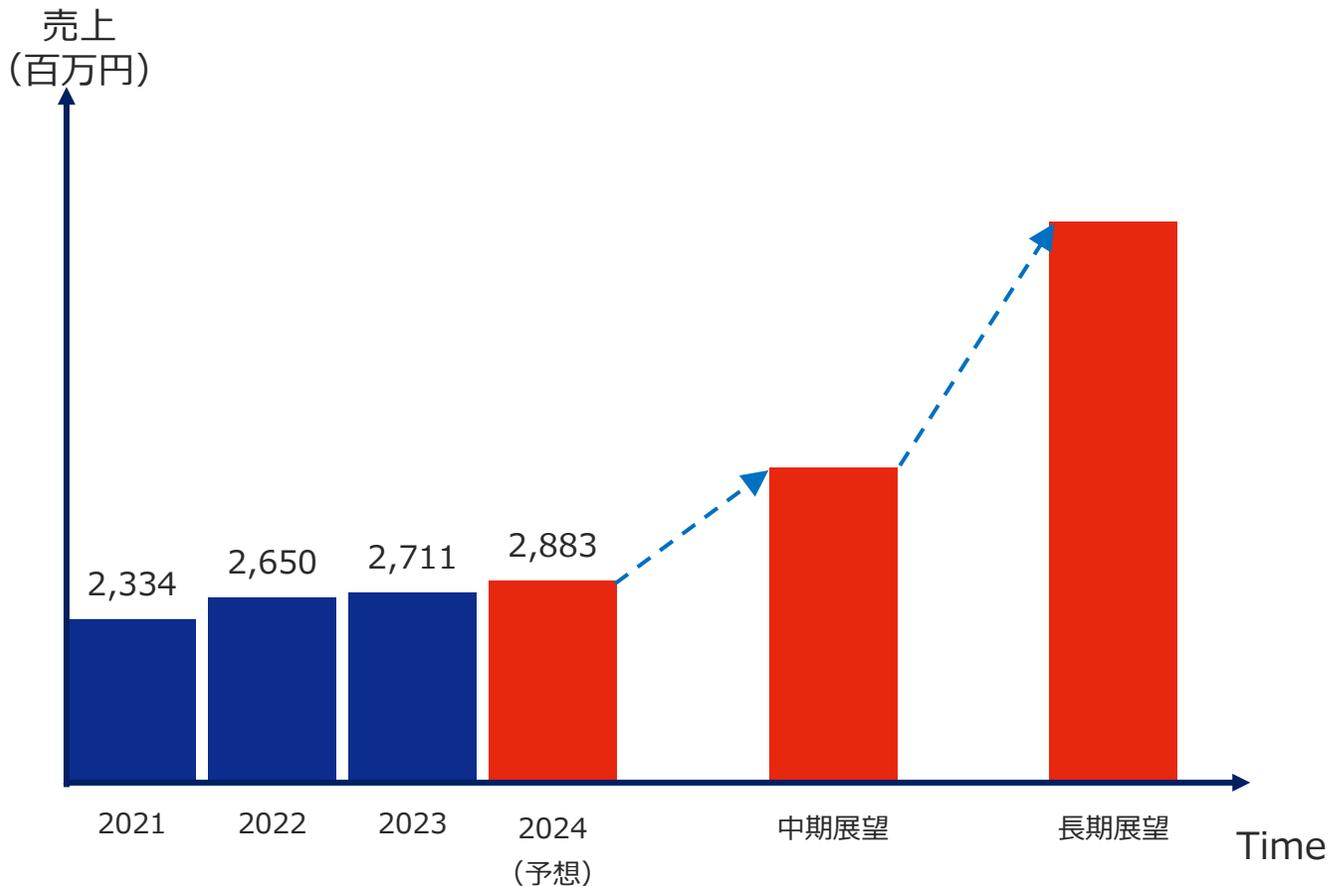


**成長戦略の取り組み状況**



上半期業績

■ 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

- 国内コンサル・海外コンサル分野において、アサインメントやチームアップを絡めた取り組みを実施中
- 戦略投資分野においては、投資実行には至っていないが、成長戦略に沿った取り組みを進行中

成長戦略

取り組み状況

国内  
コンサル

- ・プロジェクトマネージャーの育成強化

- ✓ 若手層を中心に新た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中。
- ✓ 最短では、新卒3年目のメンバーからプロジェクトマネージャーとして関与。

海外  
コンサル

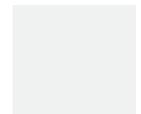
- ・海外コンサルティング業務の増加
- ・資本提携、業務提携によるサービス提供エリアの拡大

- ✓ 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：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
- ✓ サービス提供エリアの拡大に向けて、複数社との提携の交渉を実施中

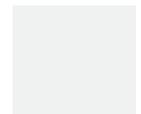
戦略投資

- ・周辺事業への投資
- ・コンサルティング関与先への投資

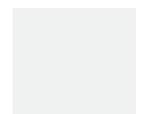
- ✓ 上半期は投資検討を進めていたものの、投資実行までは至らず。
- ✓ ソーシングやエグゼキューション等のプロセスを円滑に進められる体制構築を実施。



上半期トピック



成長戦略の取り組み状況



**上半期業績**

■売上高は日本国内を中心とした引き合い増加により前年比11.8%増で15.2億円となり、増収の影響により営業利益は同25.9%増で182百万円で着地

(単位：百万円、未満切捨て)

|                        | 2023/12期<br>上半期実績 | 2024/12期<br>上半期実績 | 増減   | 増減率   |
|------------------------|-------------------|-------------------|------|-------|
| 売上高                    | 1,364             | 1,525             | 160  | 11.8% |
| <b>営業利益</b>            | 145               | 182               | 37   | 25.9% |
| 営業利益率                  | 10.6%             | 12.0%             | 1.3% | -     |
| <b>経常利益</b>            | 141               | 183               | 42   | 29.8% |
| 経常利益率                  | 10.4%             | 12.1%             | 1.7% | -     |
| <b>親会社株主に帰属する当期純利益</b> | 112               | 126               | 13   | 12.2% |

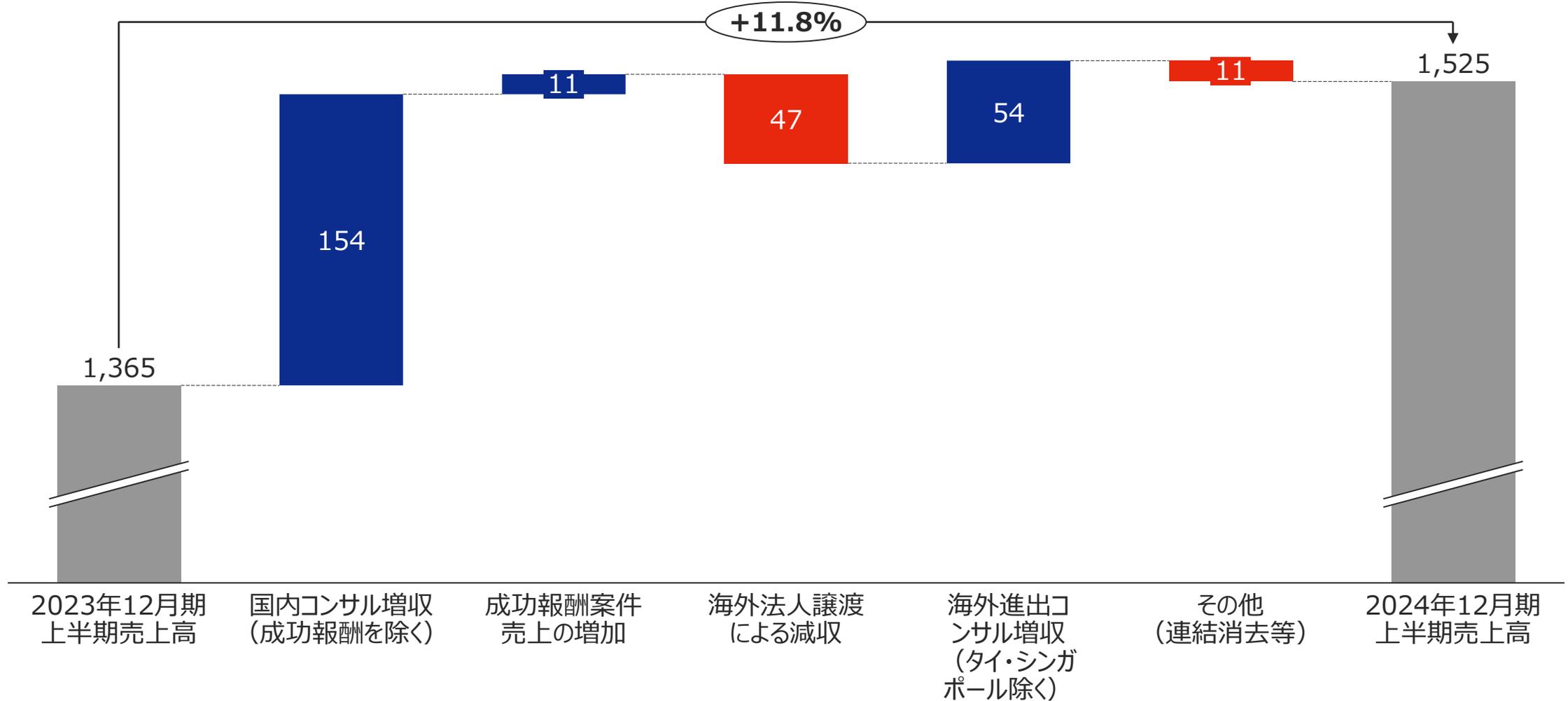
- 売上高及び各種利益いずれも、主に日本国内のコンサルティング需要の高まりを受け、年間の業績見通しに対して順調に進捗

(単位：百万円、未満切捨て)

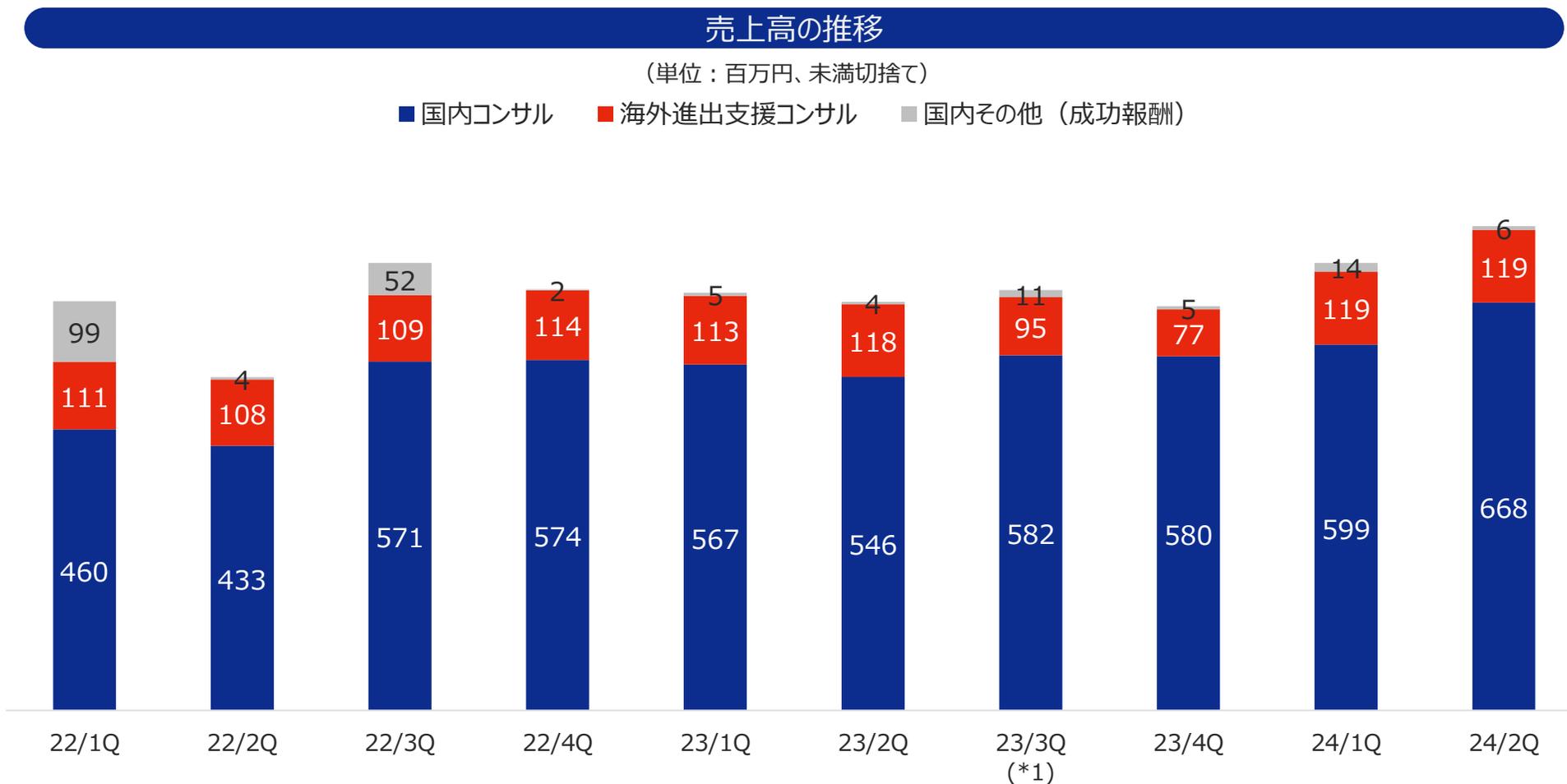
|                        | 2024/12期<br>年間業績予想 | 2024/12期<br>上半期実績 | 進捗率   |
|------------------------|--------------------|-------------------|-------|
| 売上高                    | 2,883              | 1,525             | 52.9% |
| <b>営業利益</b>            | 335                | 182               | 54.6% |
| 営業利益率                  | 11.6%              | 12.0%             | -     |
| <b>経常利益</b>            | 321                | 183               | 57.2% |
| 経常利益率                  | 11.2%              | 12.1%             | -     |
| <b>親会社株主に帰属する当期純利益</b> | 208                | 126               | 60.6% |

- 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、国内コンサルティング売上高の増収と、ベトナム・フィリピンの海外コンサルの増収を受けた結果、連結売上高は前年上半期比11.8%増

(単位：百万円、未満切捨て)



- 各サービス別の売上高は、国内コンサルティングが前年第4四半期以降継続的に増収傾向



\*1 2023年7月にタイ法人とシンガポール法人（当時子会社）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。

- 2023年12月期の配当支払（123百万円）があったものの、上期の純利益の積み上げ及び自己株式処分により株主資本はやや増加。
- 保有していた投資有価証券の売却や借入金の返済により、固定資産・固定負債ともに減少

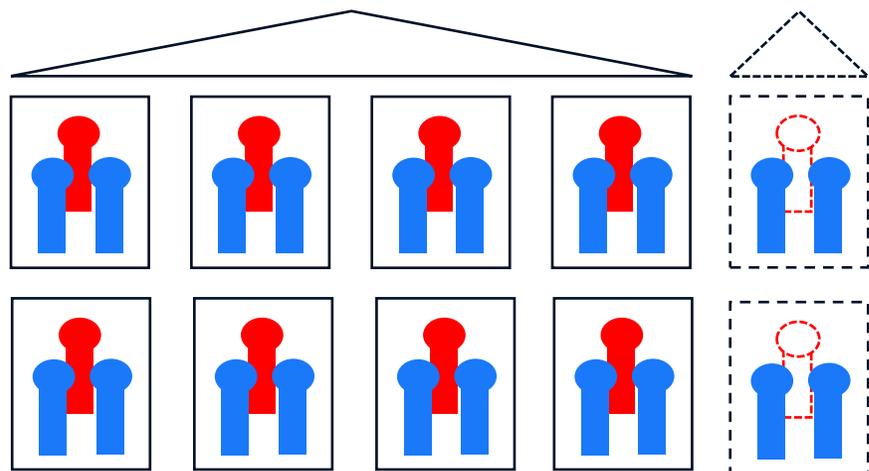
（単位：百万円、未満切捨て）

|               | 2023年12月期末<br>(連結) | 2024年2Q末<br>(連結) | 増減額         |
|---------------|--------------------|------------------|-------------|
| 流動資産          | 1,576              | 1,650            | 74          |
| 固定資産          | 641                | 586              | ▲55         |
| <b>資産合計</b>   | <b>2,218</b>       | <b>2,237</b>     | <b>19</b>   |
| 流動負債          | 595                | 690              | 95          |
| 固定負債          | 227                | 125              | ▲102        |
| <b>負債合計</b>   | <b>822</b>         | <b>816</b>       | <b>▲6</b>   |
| 株主資本          | 1,272              | 1,320            | 48          |
| 評価・換算差額等      | 59                 | 30               | ▲29         |
| 新株予約権         | 3                  | 3                | --          |
| 非支配株主持分       | 61                 | 67               | 6           |
| <b>純資産合計</b>  | <b>1,395</b>       | <b>1,421</b>     | <b>26</b>   |
| <b>自己資本比率</b> | <b>60.0%</b>       | <b>60.3%</b>     | <b>0.3%</b> |

- 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
 ↑ プロジェクトマネージャー
 ↑ 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)



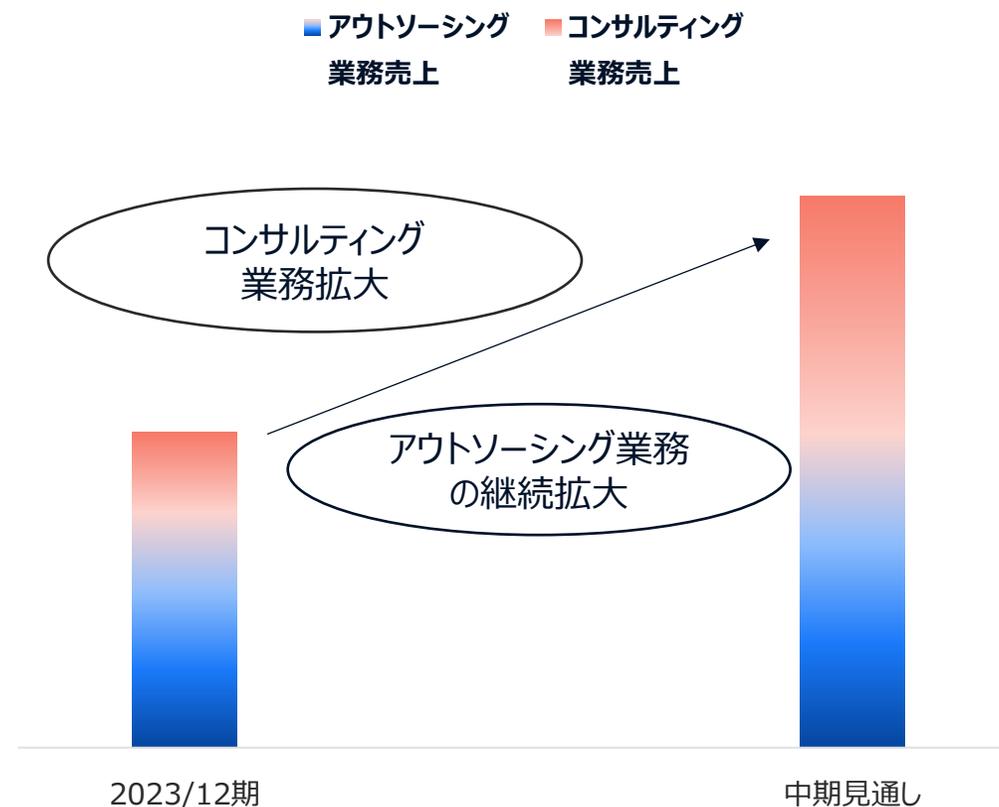
プロジェクトマネージャーを担う人材の育成へ注力

- 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

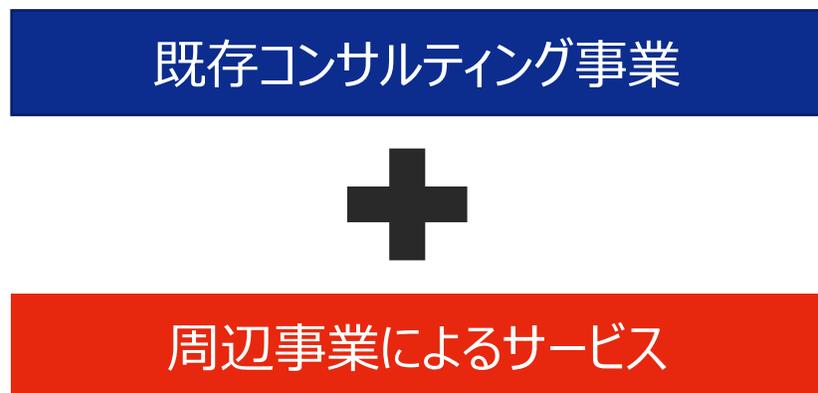
- **海外コンサルティング業務の拡大**
  - ✓ 国内にて実施している経営支援コンサルティングや再生支援コンサルティングを海外において提供
  - ✓ 国内の経験豊富なコンサルタントを積極的に海外案件へアサイン
  - ✓ グローバル展開している企業への戦略的な営業
- **資本提携、業務提携によるサービス提供エリアの拡大**
  - ✓ 自前主義でなく、適地適材ネットワークを活用
  - ✓ ネットワーク拡大により、広範囲でのサービス提供を可能とする

## 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

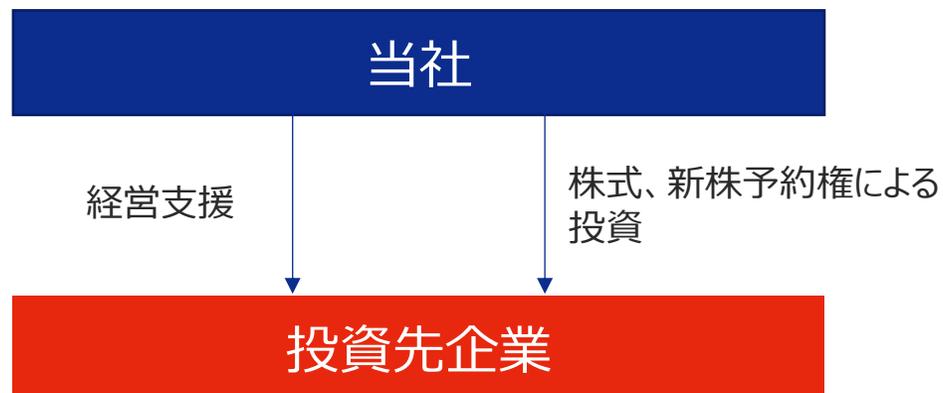
## 周辺事業への投資



### ■ 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。