



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

# 事業計画及び成長可能性に関する事項

2026年3月

株式会社エスネットワークス

■ **会社概要**

■ **全体概況**

■ **主要な事業の概要**

■ **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**

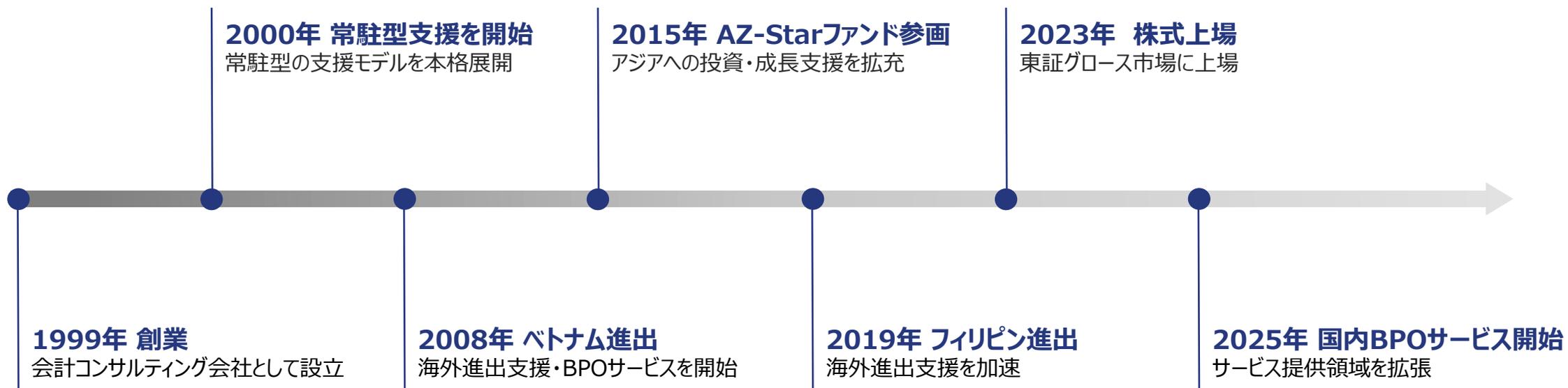
# 会社概要



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

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	636百万円
代表者	代表取締役社長 高畠 義紀
従業員数	279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8社（国内3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) ・(株)エスコポレートソリューションズ ・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.

※2025年12月31日時点



**変革を求める経営者とともに、  
企業の現場で経営課題を解決する  
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。

# 全体概況



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

- 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

コーポレートアクション



当社のサービス（代表例）

- ・ファイナンシャルアドバイザー業務
  - ・バリュエーション、各種デューデリジェンス
  - ・決算業務内製化、早期化、監査対応支援
  - ・FP&A高度化、KPI管理高度化
  - ・経営計画策定
  - ・内部統制構築
  - ・継続開示体制構築
  - ・資本政策策定、等
- ・現地法人設立支援、等
- ・資金繰り管理体制整備
  - ・再生計画策定及びモニタリング、等

- 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

企業価値向上の前段階として、モニタリング体制の構築

株式売却 Exit

企業価値向上

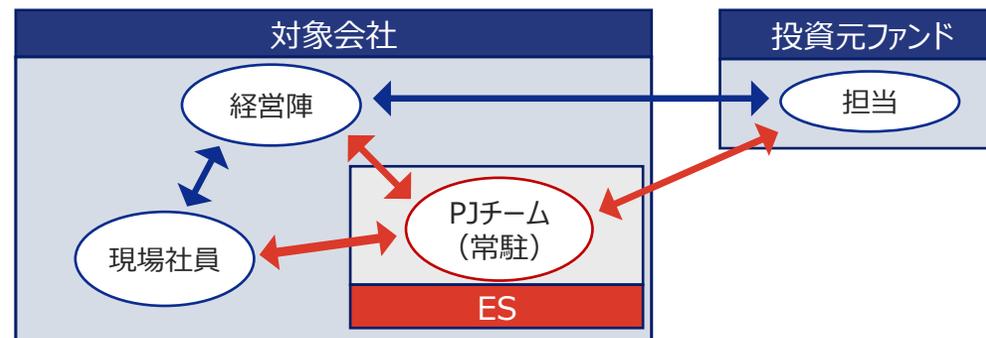
株式取得 M&A

<支援内容>

- ✓ KPI整理・レポートパッケージ構築
- ✓ 経営陣・PEファンドへのレポートプロセス構築・運用
- ✓ レポートプロセスをITにより効率化

<支援体制>

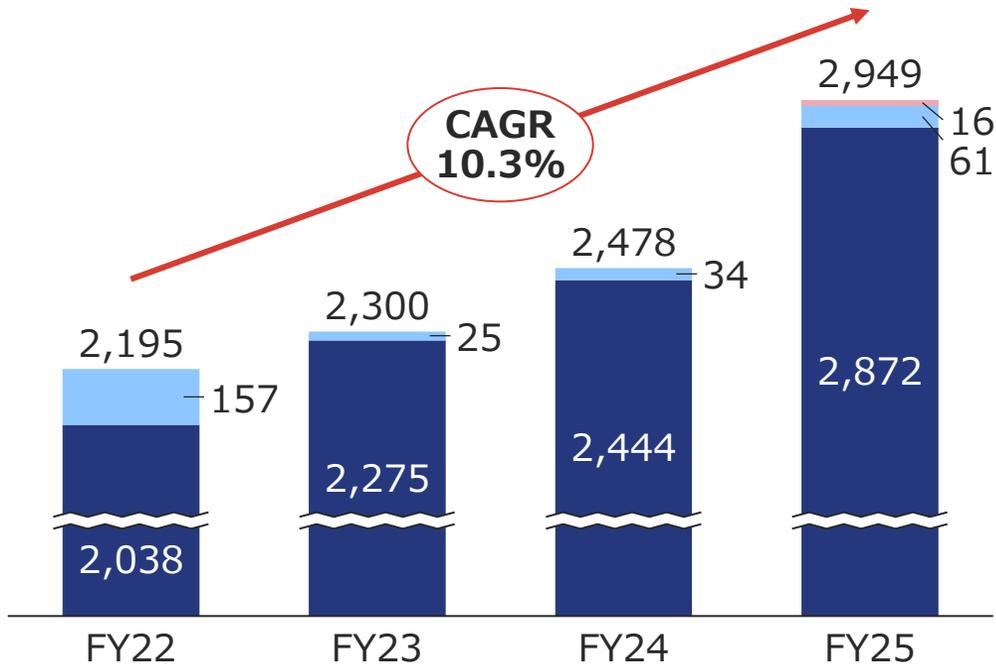
- ✓ 対象会社内部に当社メンバーが常駐、経営陣・ファンド含む関係者全体で連携し、PJを推進



- 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10.3%の成長**
- 海外では過去3年で**平均13.9%の成長**

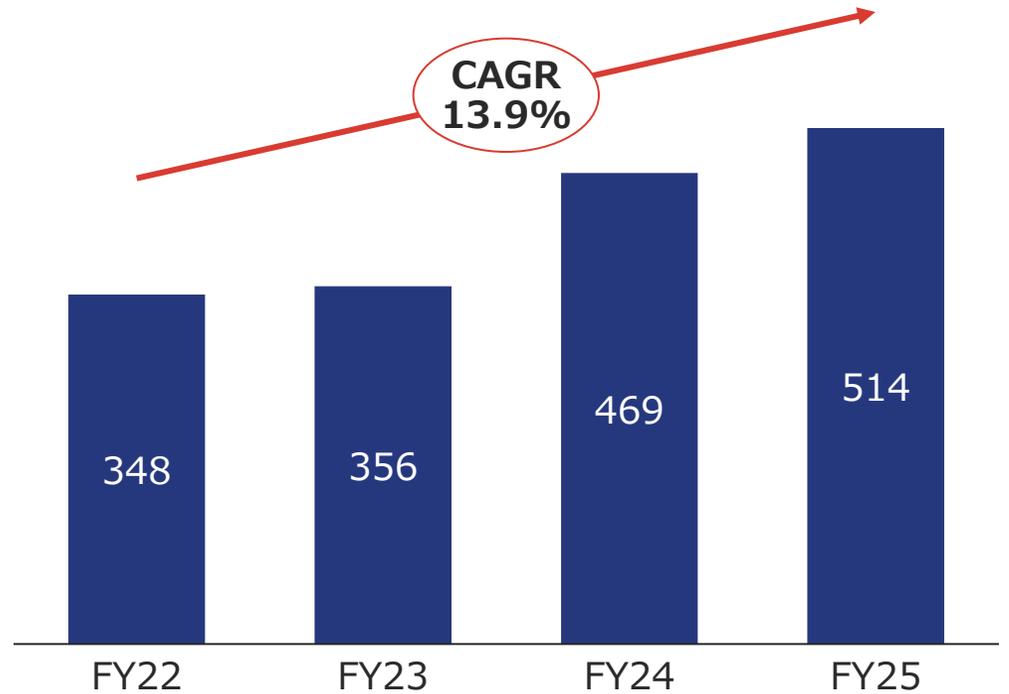
国内売上高

- 国内コンサルティング売上(成功報酬を除く) (百万円)
- 国内コンサルティング売上(成功報酬)
- その他売上(投資事業)



海外売上高

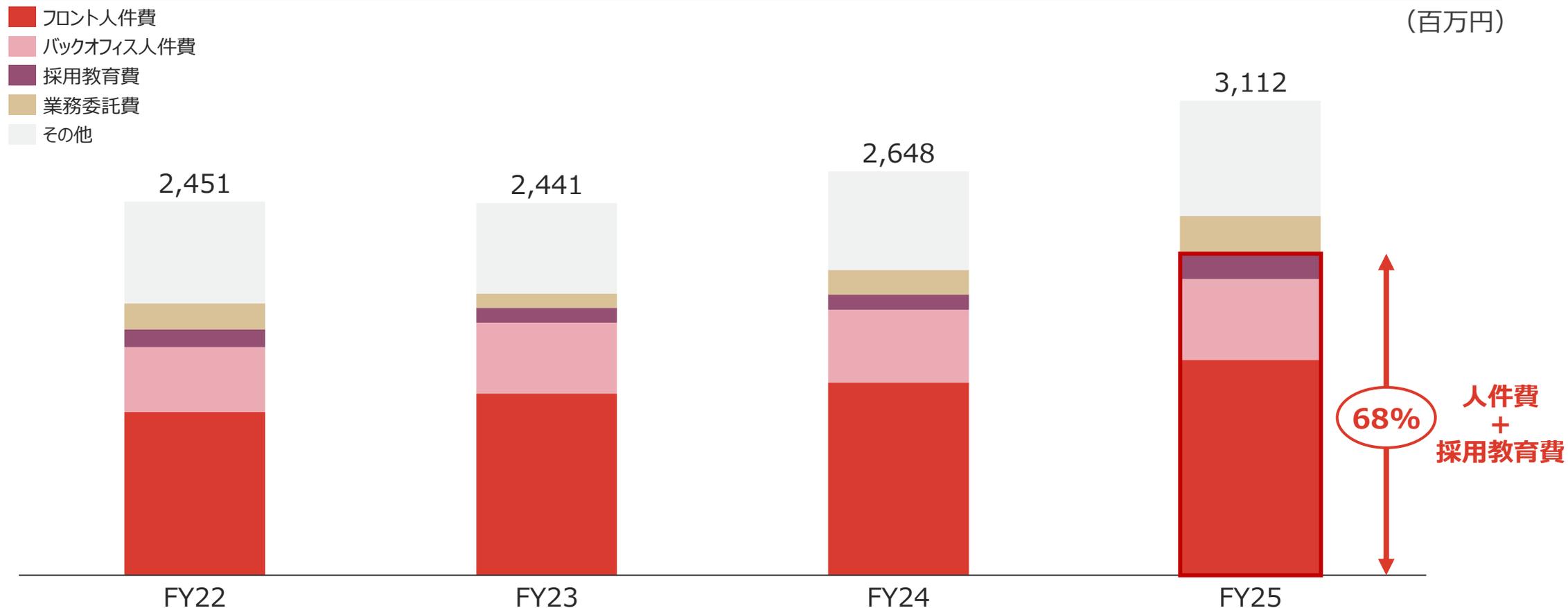
(百万円)



\* 2023年7月に当社タイ法人とシンガポール法人を譲渡しており、比較可能性の観点から該当法人の売上を海外売上から除外している  
 ・ 上記国別売上には、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や採用教育費といった、人的投資が大部分を占めている

費用（原価+販管費）構成の推移



\* 連結の費用を母数として集計

# 主要な事業の概要 - 国内コンサルティング



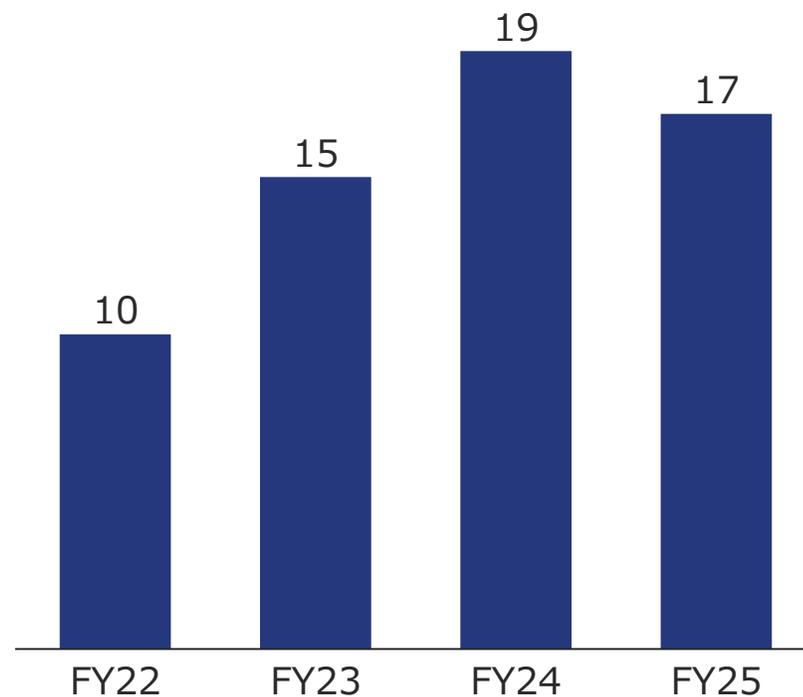
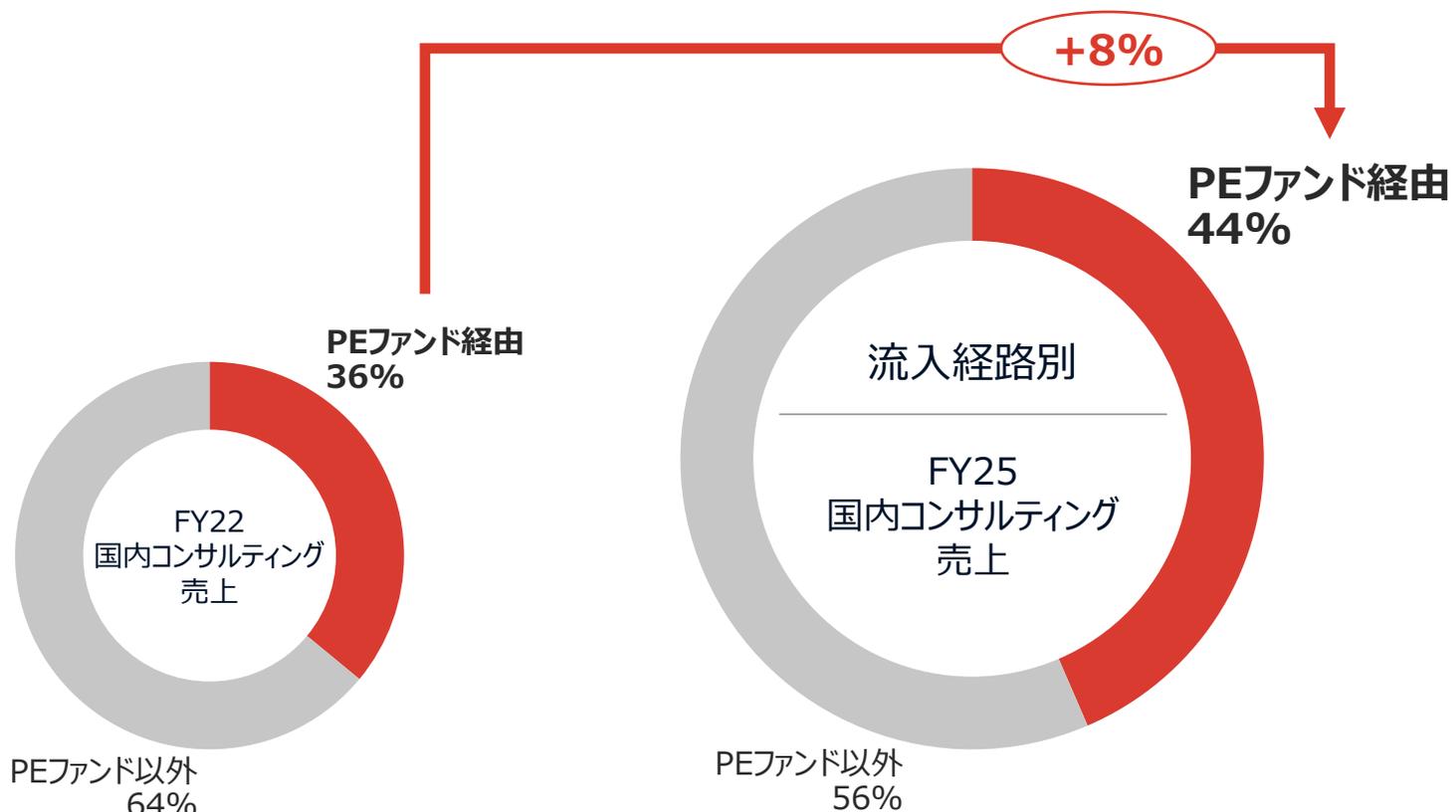
empower the **s**ociety  
evolution & **s**ustainability

- PEファンド経由で受注する案件の割合は44%に拡大
- PEファンド数が20社弱に増加し、特定のPEファンド経由での受注に依存することなく、当社の収益基盤の安定化につながっている

流入経路別 売上割合

クライアント投資元のPEファンド数

(社)



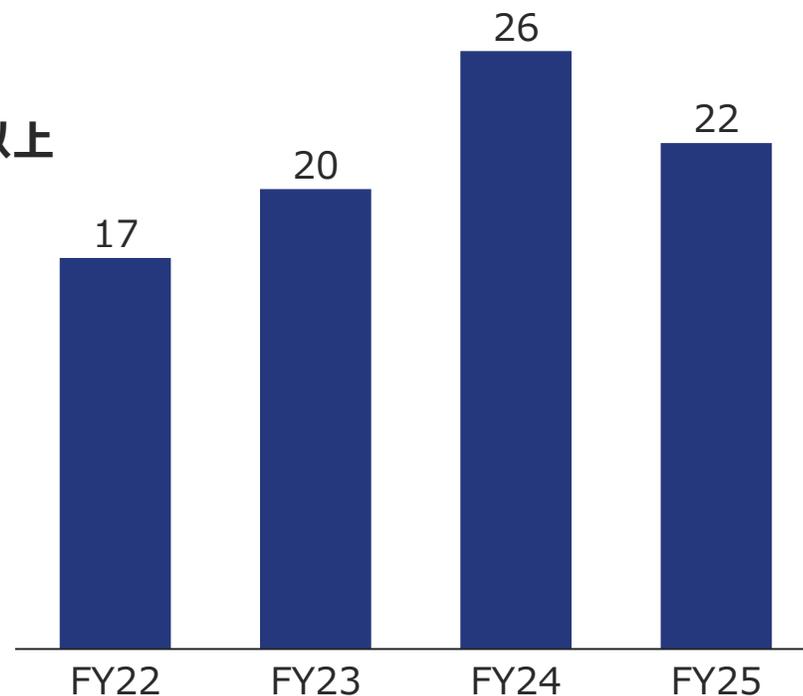
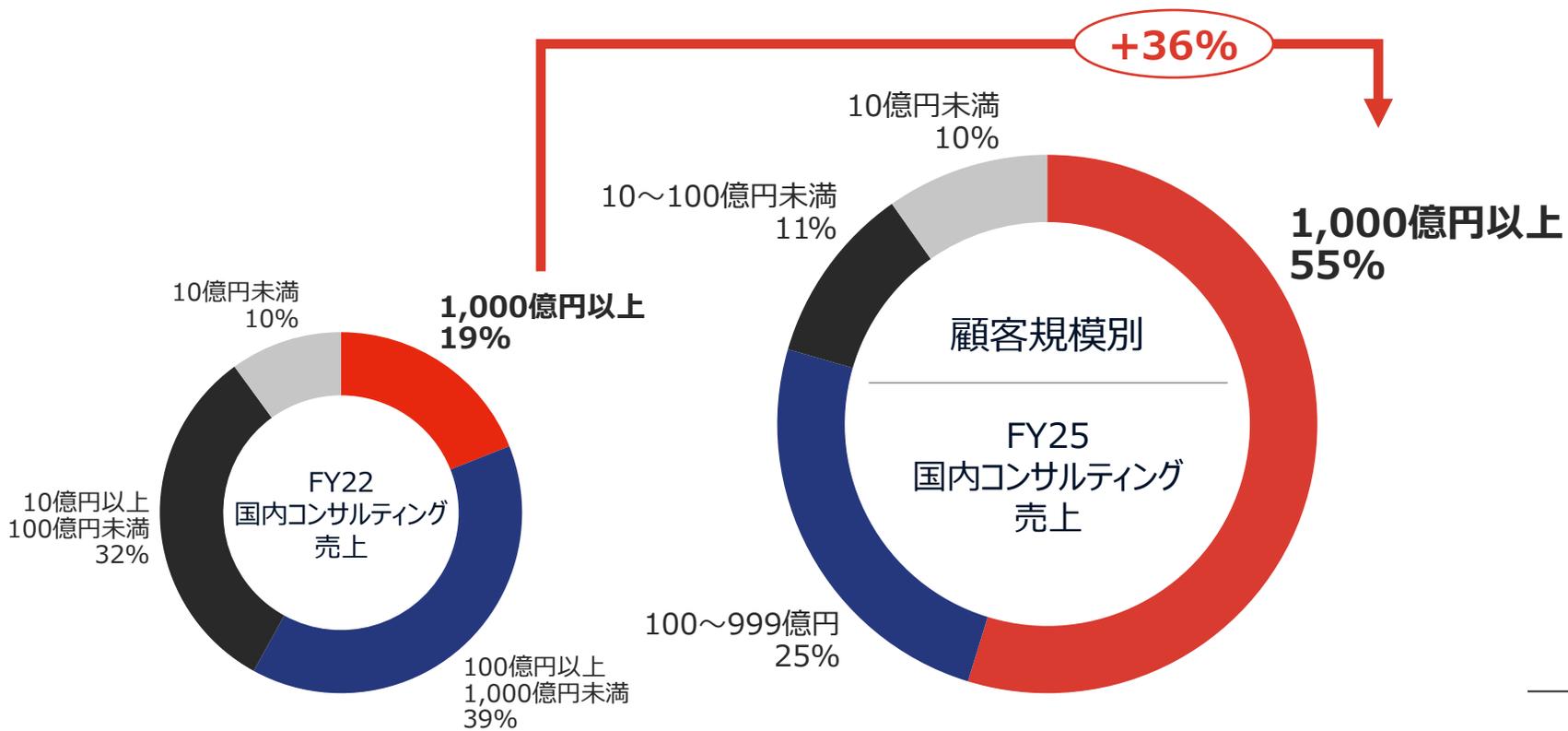
\* 単体の売上高のみを母数として集計

- 年間売上高1,000億円以上のクライアント向け売上が増加傾向
- 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

顧客規模別 売上割合

売上高1,000億円以上のクライアント数

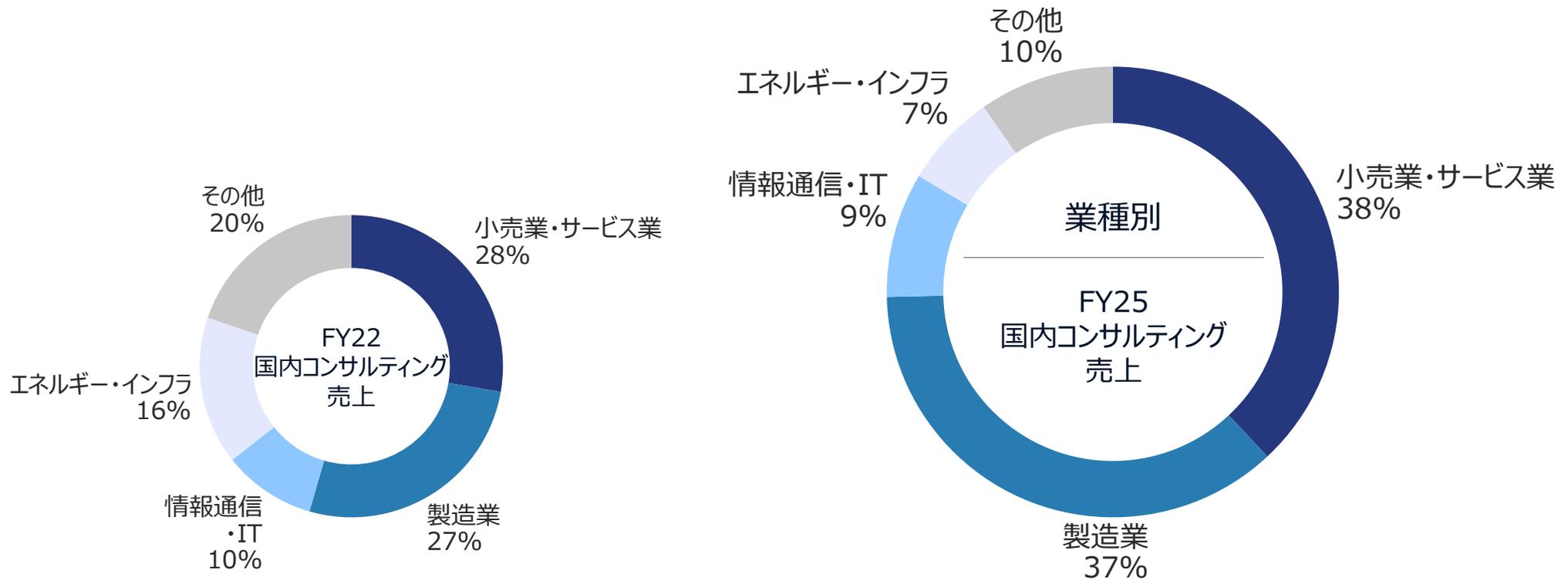
(社)



\* 単体の売上高のみを母数として集計

- 小売業・サービス業・製造業などを中心としつつ、幅広い業種に対応している

業種別 売上割合



\* 単体の売上高のみを母数として集計

# 市場環境及び競争優位性



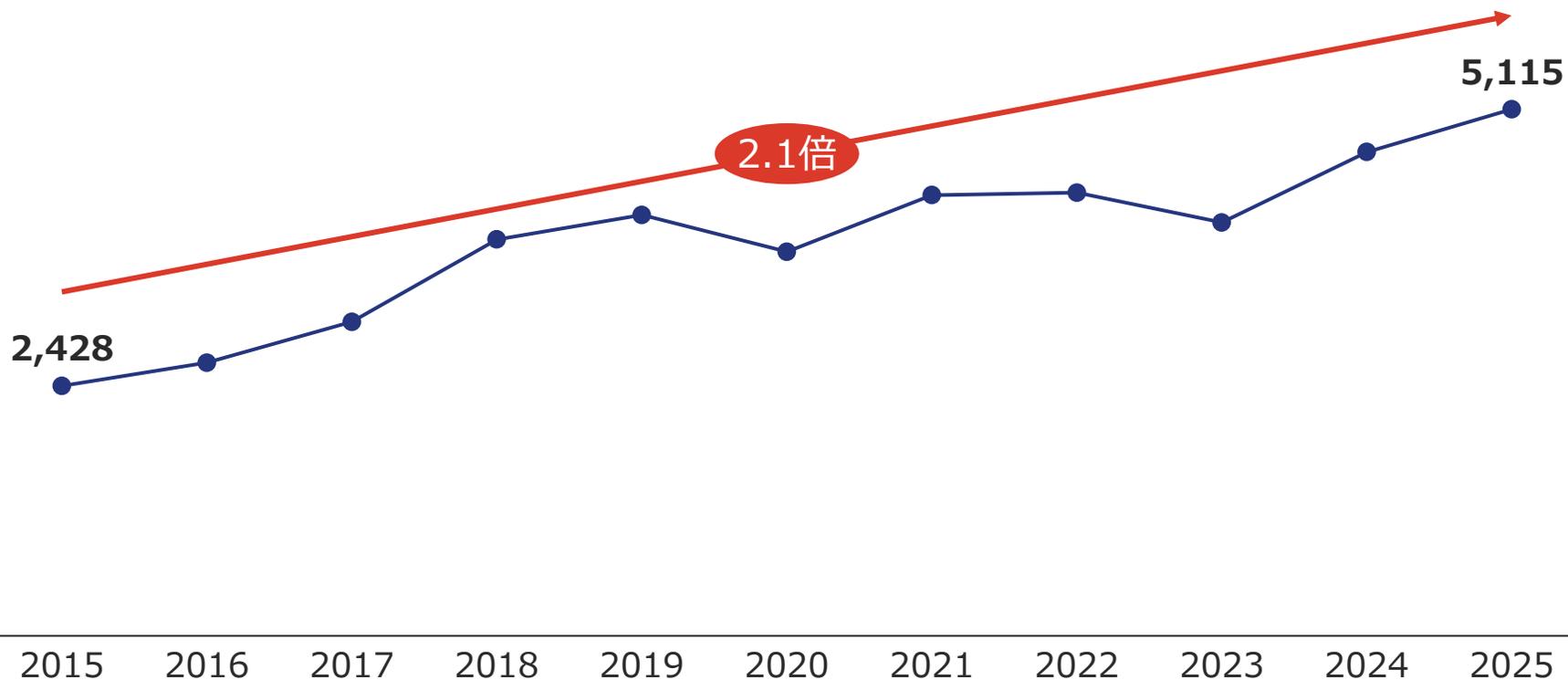
empower the **s**ociety  
evolution & **s**ustainability

■ 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

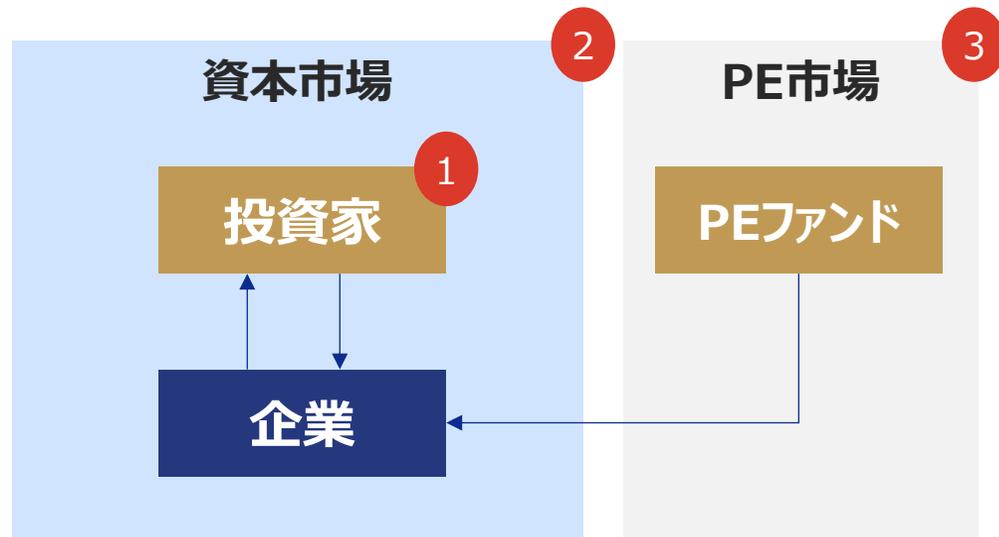
## M&Aの件数



\* 出所：M&A専門誌MARR『2026年02月号 2025年12月の統計とデータ』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

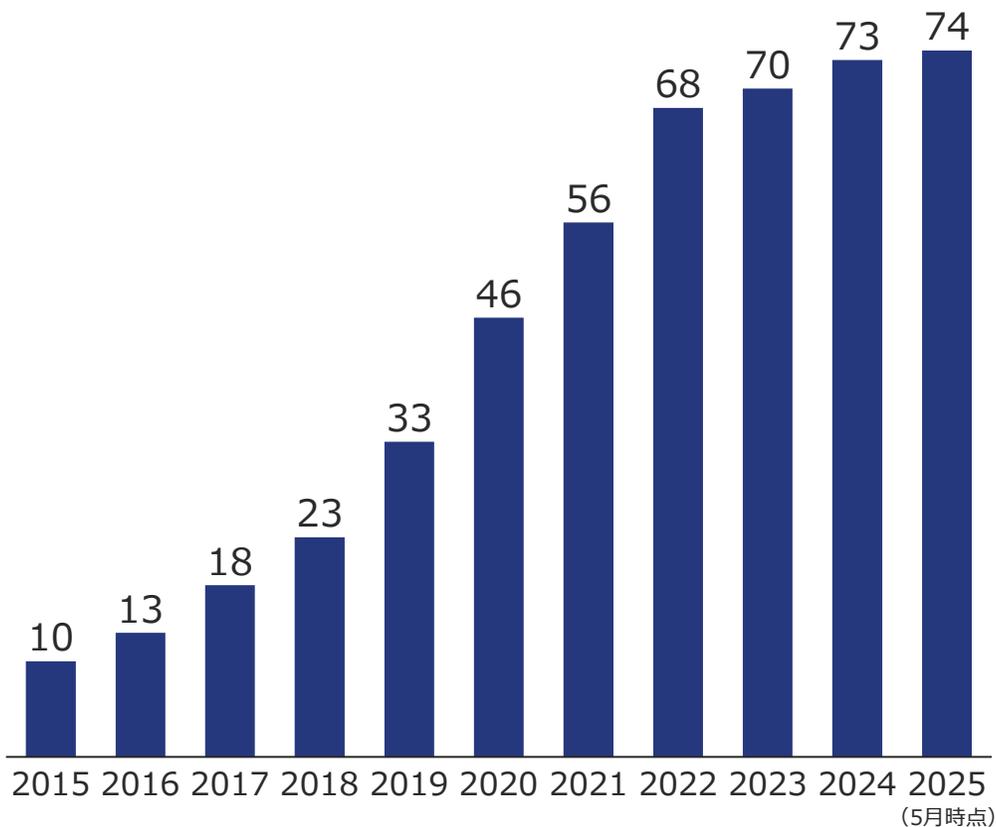
資本市場からの要請

背景  
③

PE市場の拡大

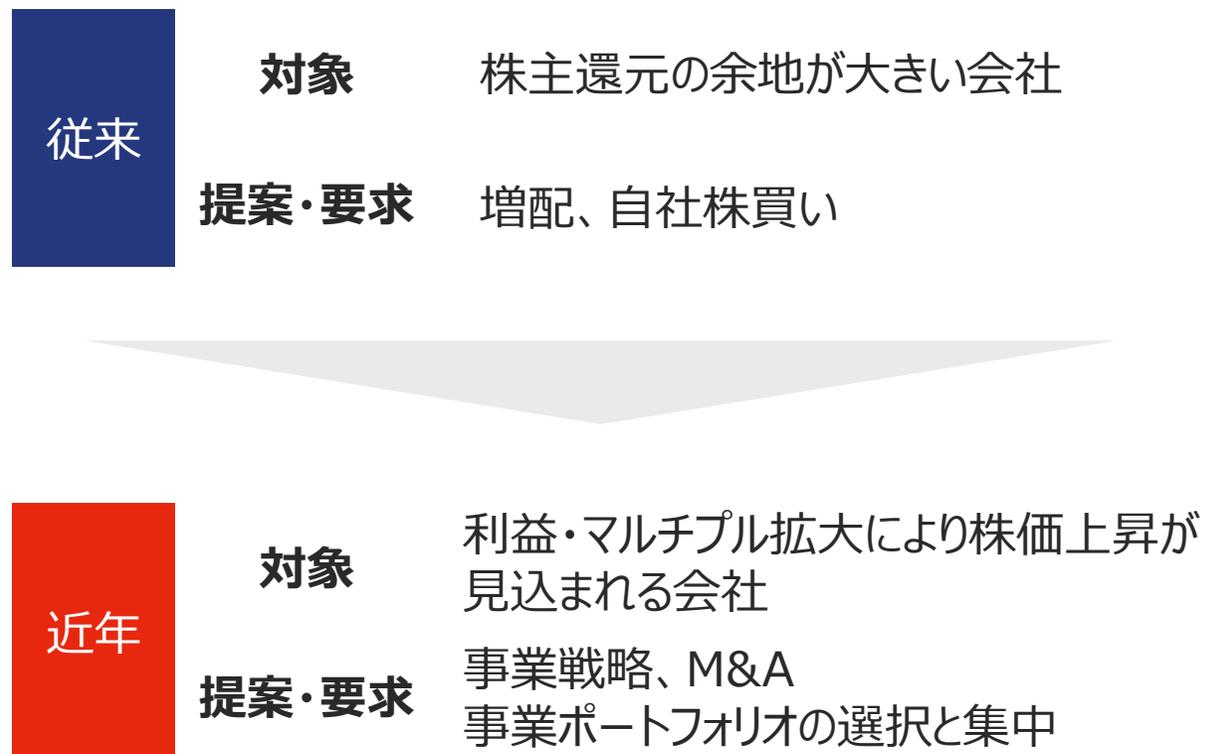
- アクティビストファンドの活発化及び動向の変化により、企業はM&A等を通じた変革が求められている

## 日本に参入しているアクティビストファンド数



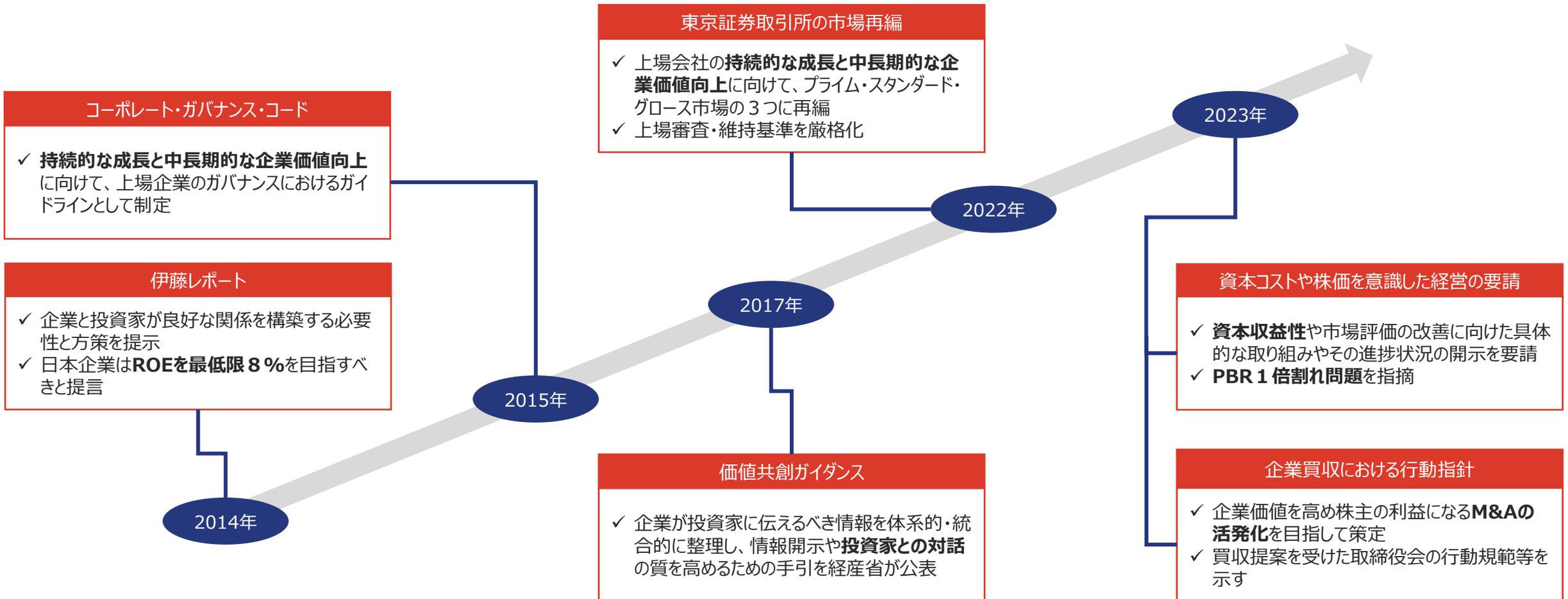
\* 出所: アイ・アールジャパンHD資料より当社作成

## 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

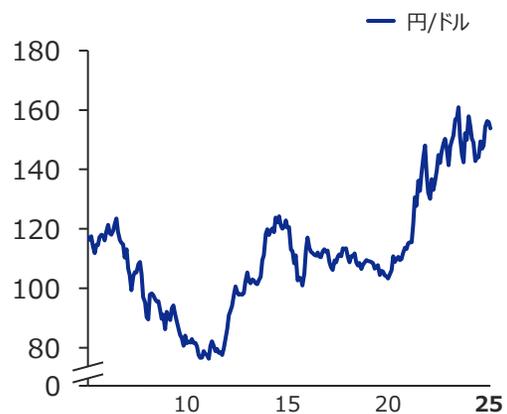
資本市場の主な動き



- 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

円安



低金利

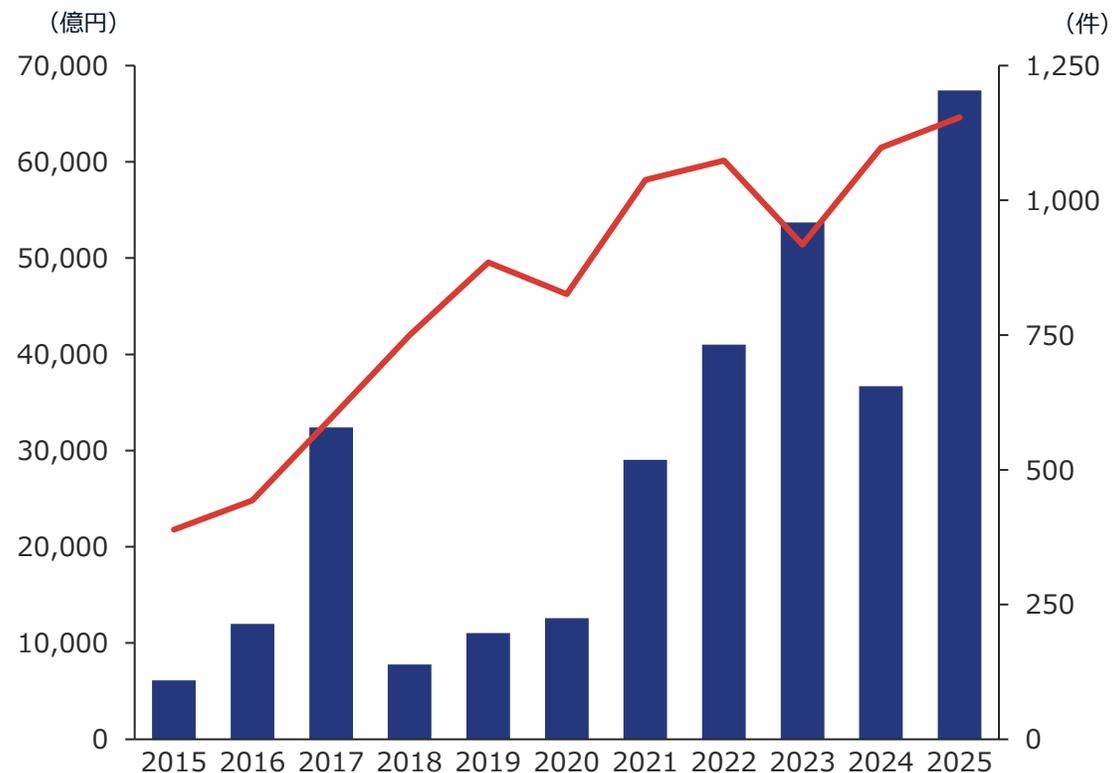


日本企業の  
外貨ベースでの株安

資金調達  
コストの低下

PEファンドを中心とする投資会社のM&A件数及び金額

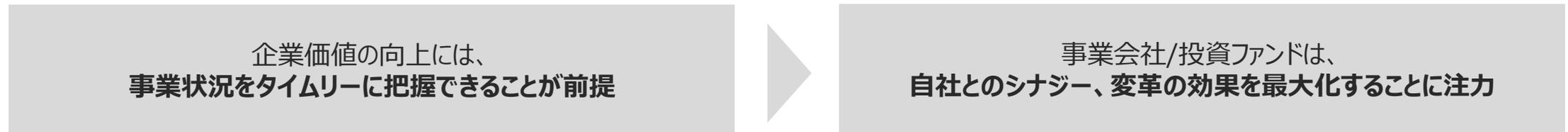
- 日本企業に対する投資会社のM&A件数(右軸)
- 日本企業に対する投資会社のM&A金額(左軸)



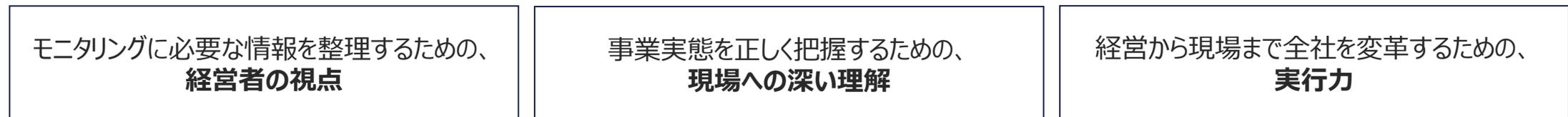
\* 出所：(左) 日本銀行「時系列統計データ検索サイト」より当社作成  
(右) 財務省HP「国債金利情報」より当社作成

\* 出所：M&A専門誌MARR『2026年02月号 2025年12月の統計とデータ』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

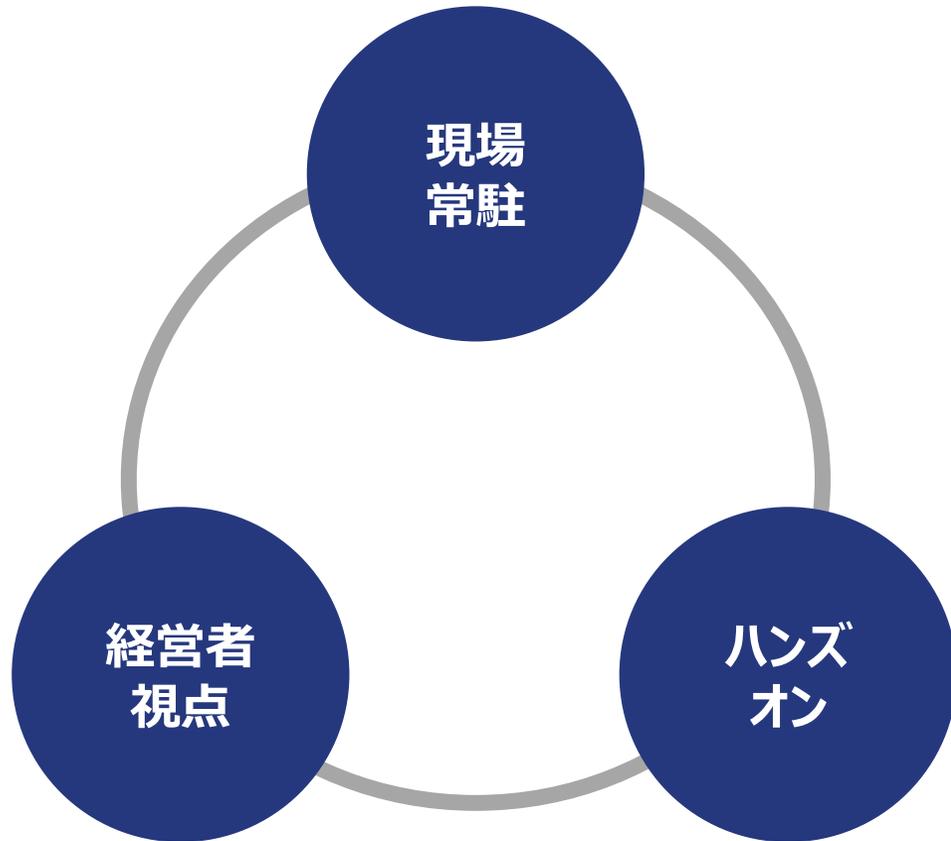
## 1 支援スタイル

「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

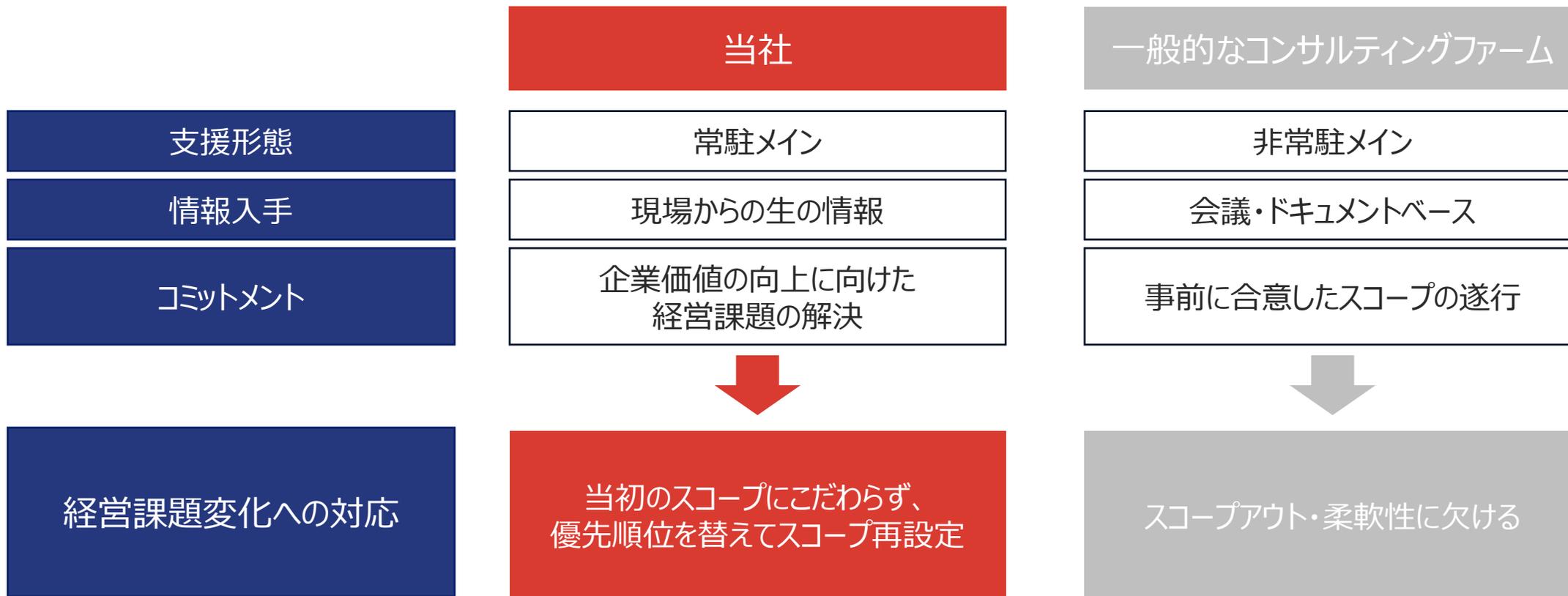
### 経営者視点

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



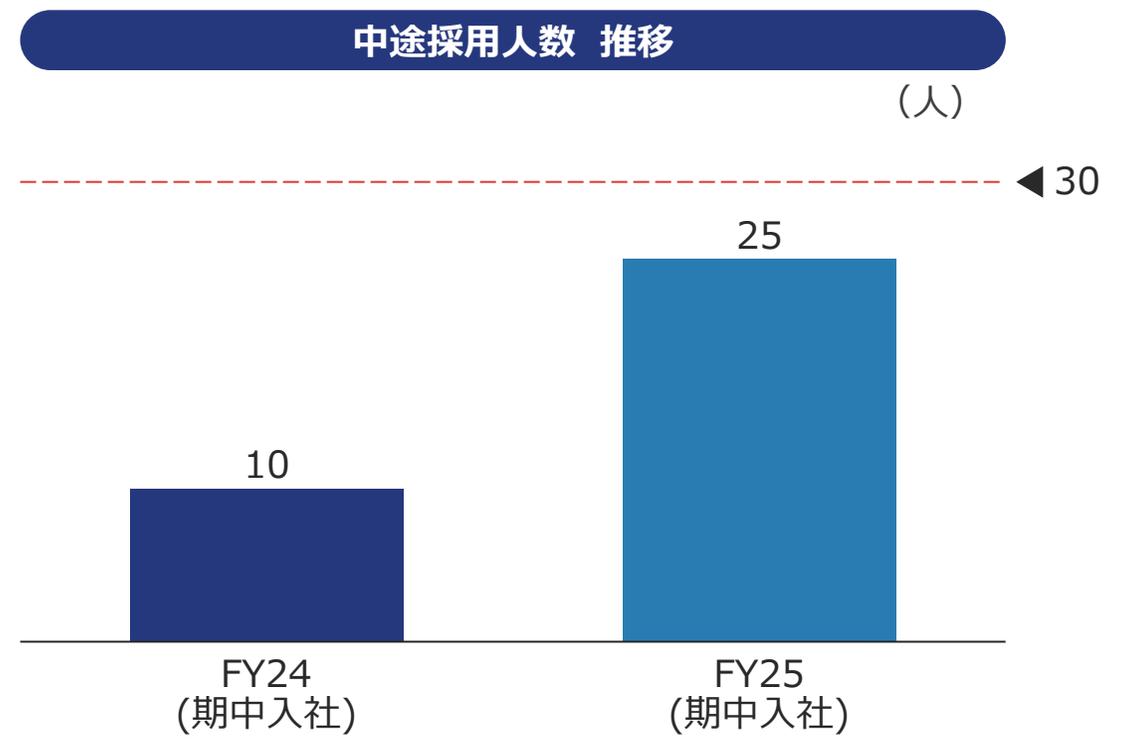
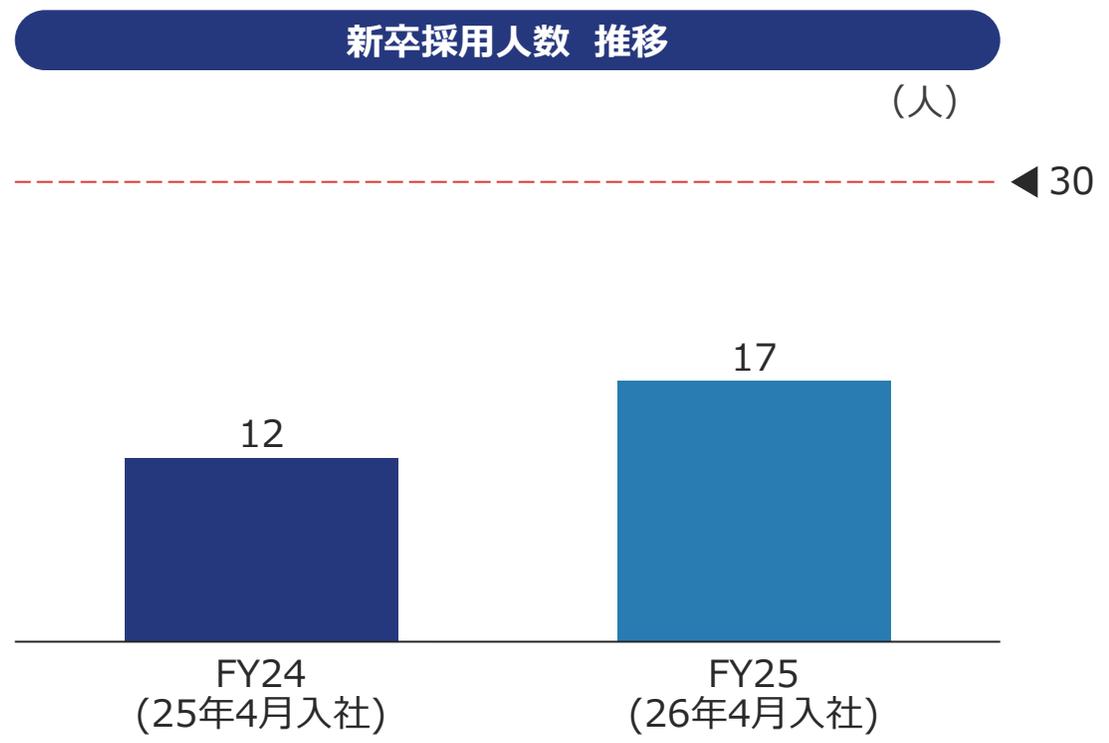
「現場常駐」「経営者視点」「ハンズオン」の支援スタイルだからこそ、  
スコープとする経営課題を再設定できることが競争優位性

# 成長戦略



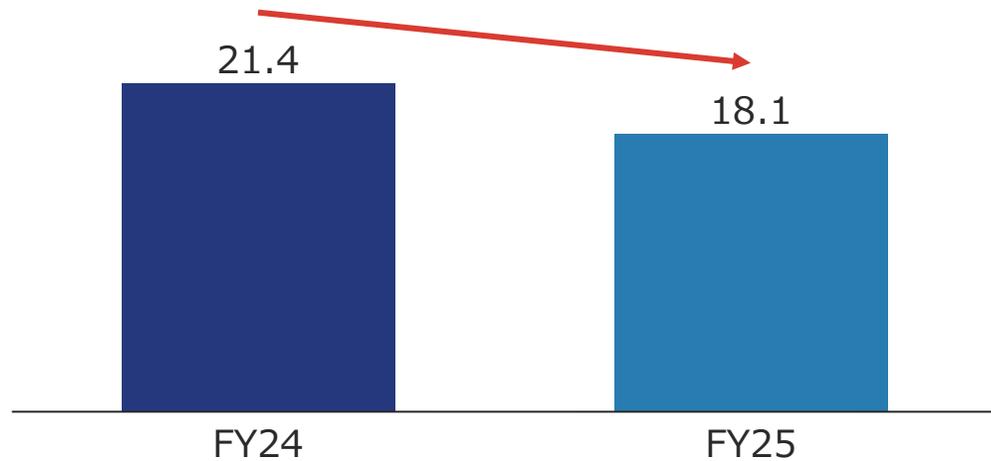
empower the **s**ociety  
evolution & **s**ustainability

- 規模拡大（100名→300名）を目的に**新卒30名、中途30名**をFY25年間目標に設定
- FY25実績は**中途25名**（達成率83%）、**新卒17名**（達成率57%）と、昨年を上回ったものの、いずれも目標未達
- 来期以降は、母集団形成の強化、および面接プロセスの見直しを図る



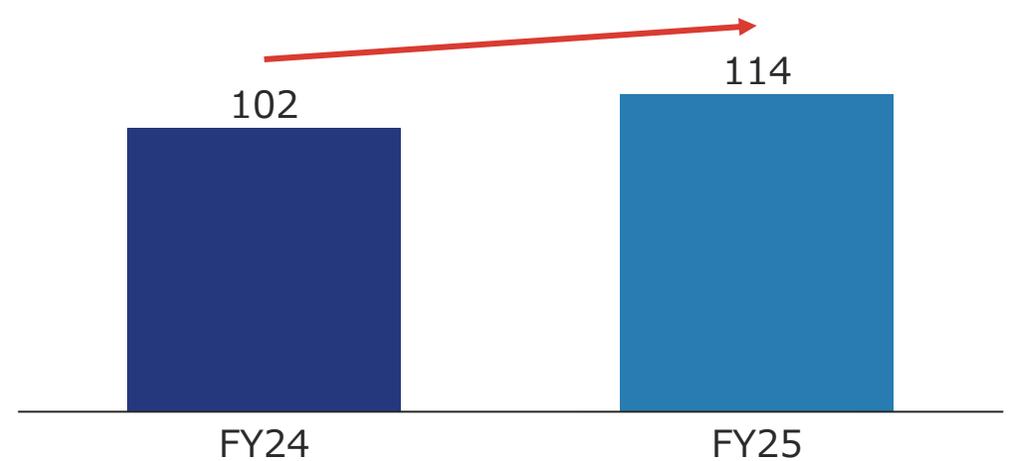
- 退職率は昨年比▲3.3%となり、コンサルタント人員平均数は昨年比12名増加
- 育成・定着の仕組みを強化し、採用人材の早期活躍を引き続き支援

国内コンサルタント退職率 (%)



\* 退職率 = (退職人数 - 期中入社期中退社) / 期首人員数

国内コンサルタント平均数 (人)

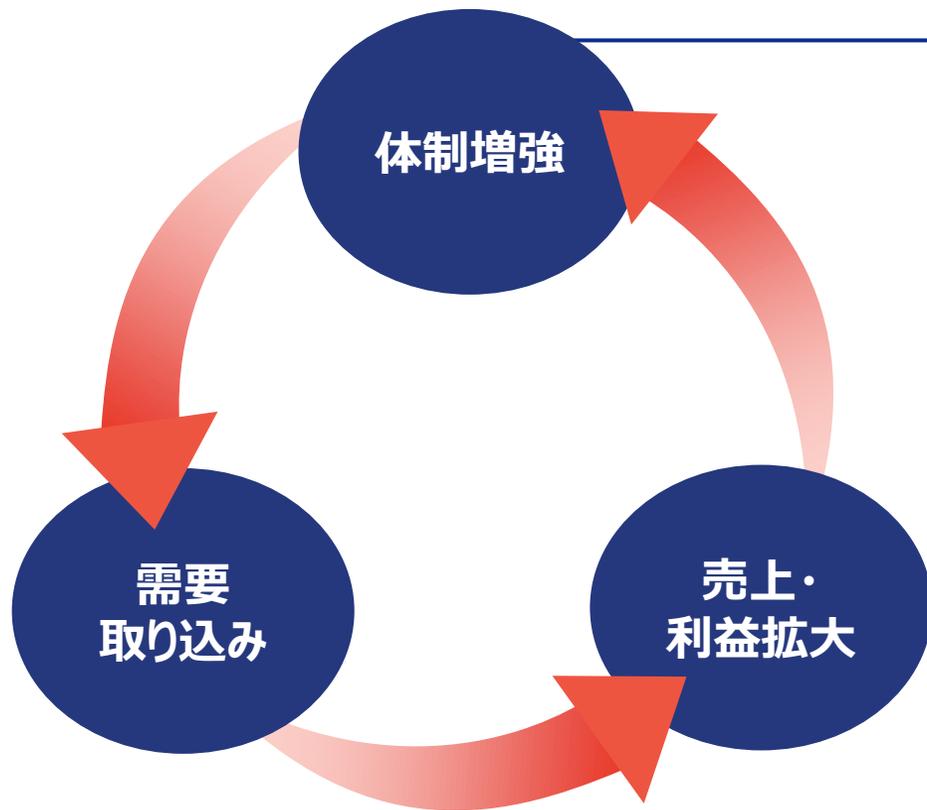


\* 月別のコンサルタント人数を対象期間内で平均

- 専門性強化・採用強化によりコンサルティングの提供体制を拡大するとともに、BPO/BPaaSサービスを強化
- コンサルティングで蓄積した専門性を基盤に、新規事業の展開を推進

コンサルティング	専門性の強化	分野別の専門ユニットを編成し、案件の集約により、ナレッジ・経験値を継続的に蓄積 知見・手法を形式知化し、高水準の品質を確保
	採用強化	継続的な給与水準向上、広報活動強化等による、市場における採用競争力の確保 採用チャネル拡張、エージェントとの接点強化等による、母集団形成の強化
BPO/ BPaaS	各種サービスの拡大	コンサルティング支援後の企業に対する、給与計算等BPOサービスの提供強化 専門性 × ITによる、新規BPaaSサービスの開発・提供
新規事業	新規事業の展開	コンサルティングで蓄積した専門性を基盤とした、更なる事業展開 経営環境の変化への対応が求められる業界に対し、当社主導で変革

- 専門性の強化、人的投資によりコンサルティング体制を強化し、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体制強化へ再配分
- 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



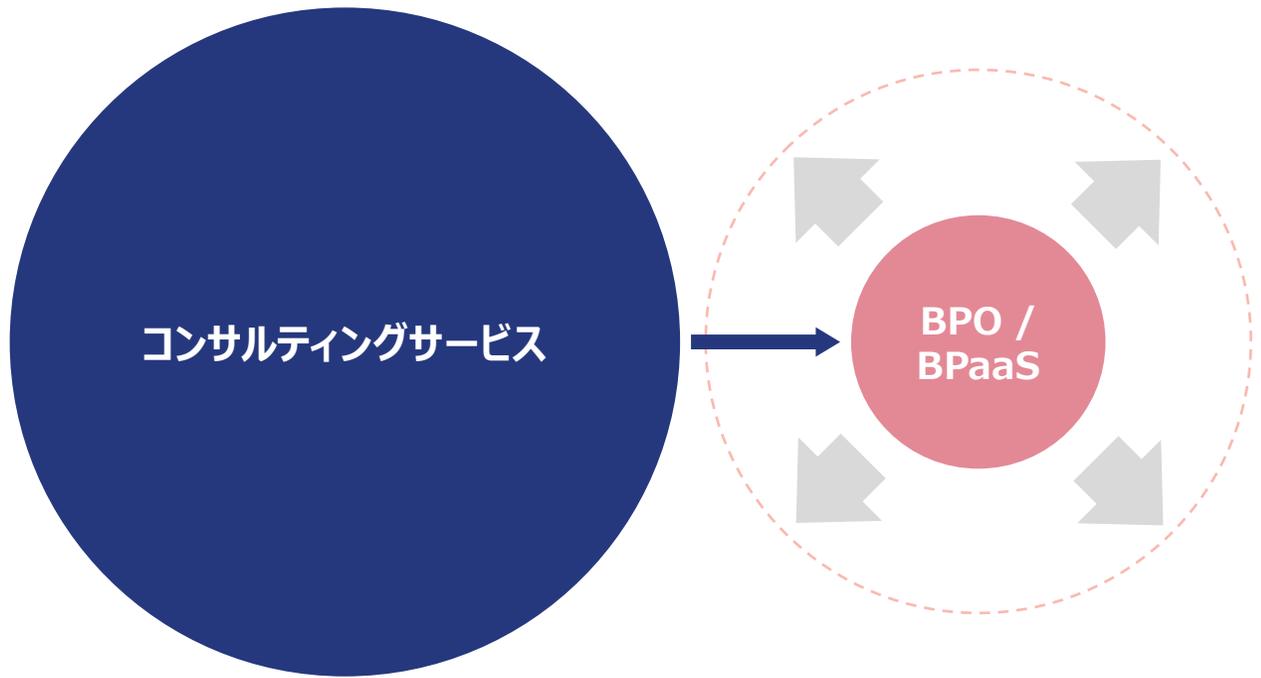
## 専門性の強化

- 分野別の専門ユニットを編成し、案件を集約させることにより、ナレッジ・経験値を継続的に蓄積
- 知見・手法を形式知化し、高水準の品質を確保

## 人的投資

- 継続的な給与水準向上、広報活動強化等による、市場における採用競争力の確保
- 採用チャネル拡張、エージェントとの接点強化等による、母集団形成の強化

- 既存のコンサルティングから**サービス提供領域を拡張し**、収益構造の多様化・安定化を図る
- 既存コンサルティングとの連携強化により**オーガニックな成長**、M&Aにより**非連続的な成長**を図る



プロジェクト型  
収益モデル

ランニング型  
収益モデル

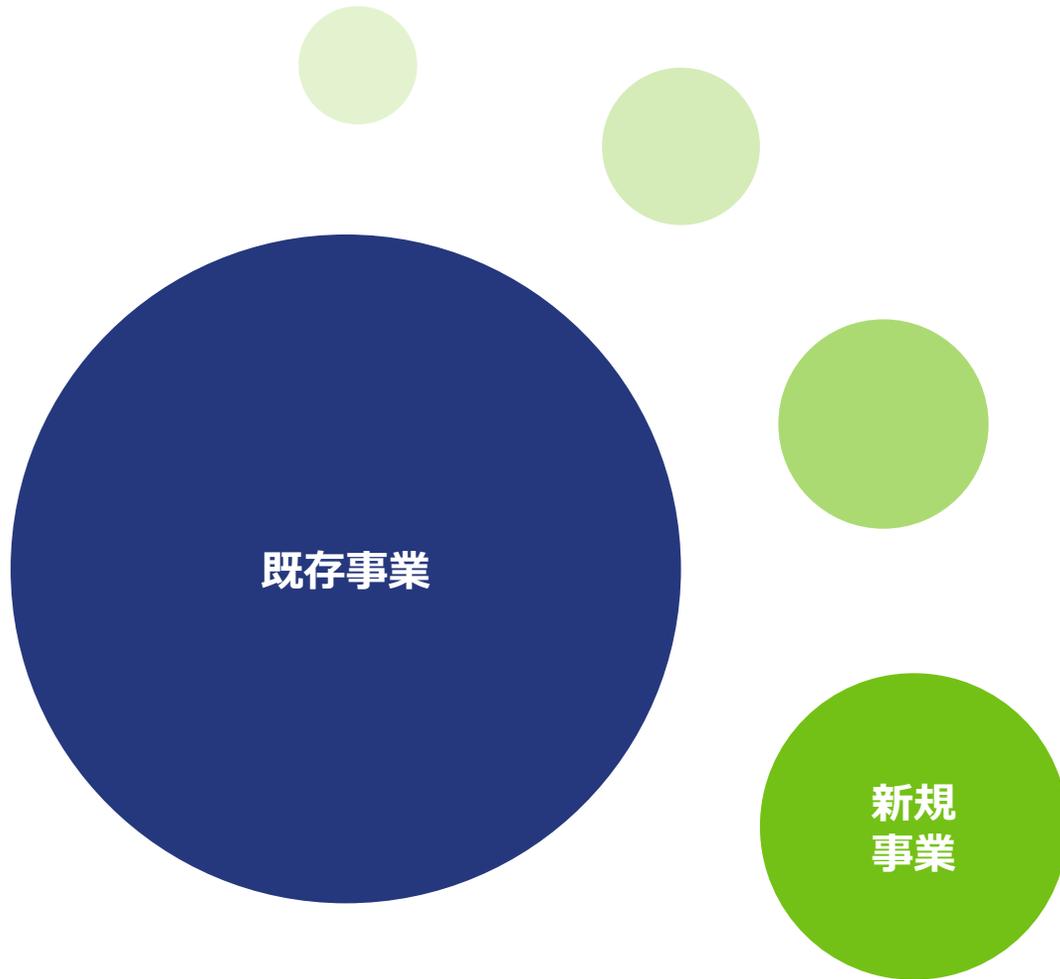
### BPO

- 各分野の専門性を基盤に、企業運営に不可欠な定型・反復業務を受託し、運用を担うサービス

### BPaaS

- コンサルティングにより標準化した業務プロセスを、ITツール基盤と一体で継続的に提供するサービス

- コンサルティングで培った専門性に裏打ちされた実行力を活かし、異業種も含めた新規事業の機会を検討



### 新規事業の目的

- 人口減少や少子高齢化による産業の衰退
- 後継者不足
- デジタル化の遅れ等による非効率な経営

ハンズオンコンサルティングで培った実行力を活かした経営により  
このような構造的な課題を抱える企業の  
**企業価値の向上を実現**

国内・海外の各セグメントで成長を継続し、  
**連結売上高は前年比15.1%の増収**を見込む

FY26 通期業績予想

連結売上・営業利益 (百万円)

国内売上

前年比

**3,381**百万円

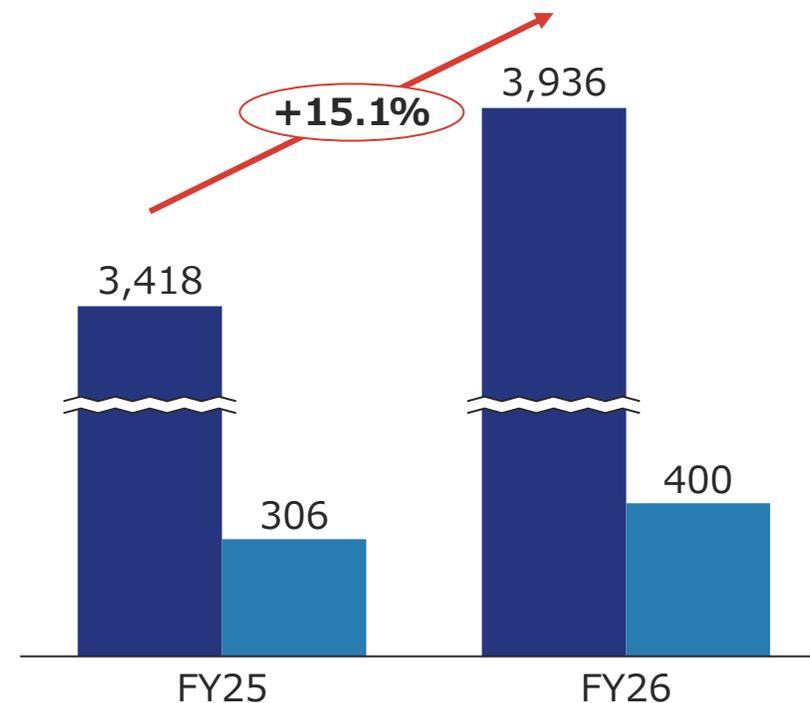
**+431**百万円(+14.6%)

海外売上

前年比

**600**百万円

**+87**百万円(+16.9%)



\* グループ間取引等、連結修正の影響により、合計額と連結売上は不一致

# 事業及び財務KPI

2025/12期実績

## 事業KPI

一人当たり売上高（国内）\*1  
**2,565**万円

一人当たり売上高（海外）\*2  
**675**万円

コンサルタント  
期中平均人員数\*3（国内）  
**114.3**名

コンサルタント  
期中平均人員数\*3（海外）  
**77.7**名

\*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を算出

## 財務KPI（連結）

売上高成長率  
**8.9%**  
(2022/12期-2025/12期CAGR)

経常利益率  
**9.9%**

ROE  
**13.4%**

自己資本比率  
**65.1%**

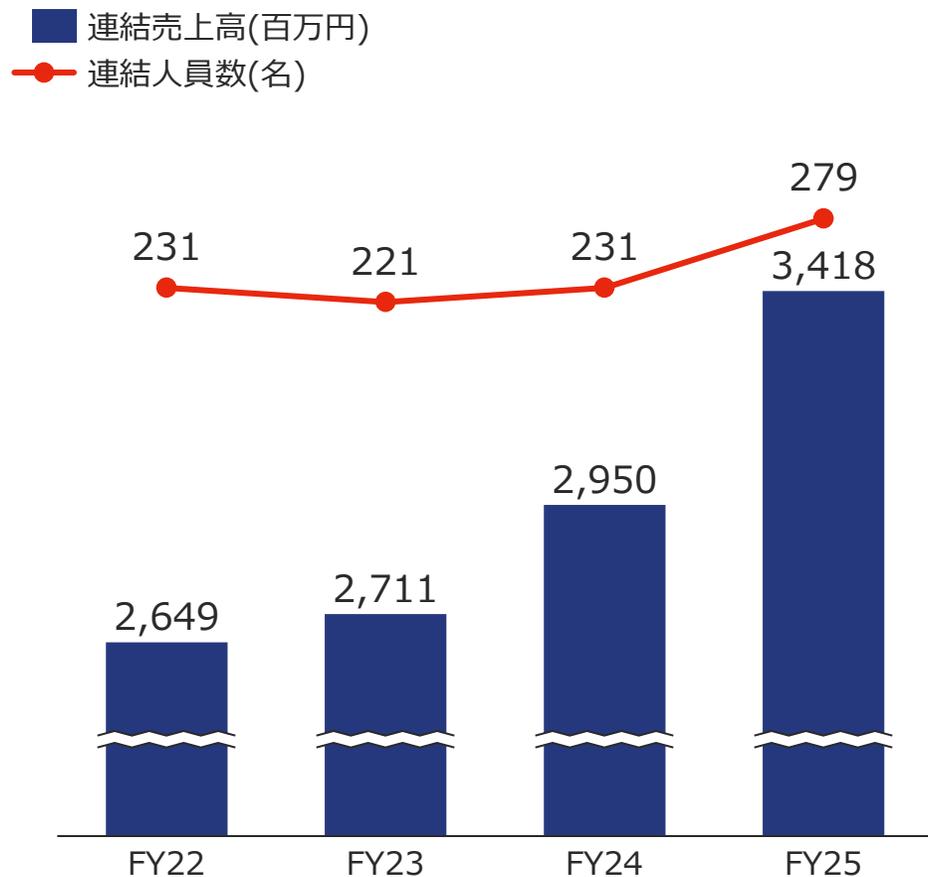
# 業績推移



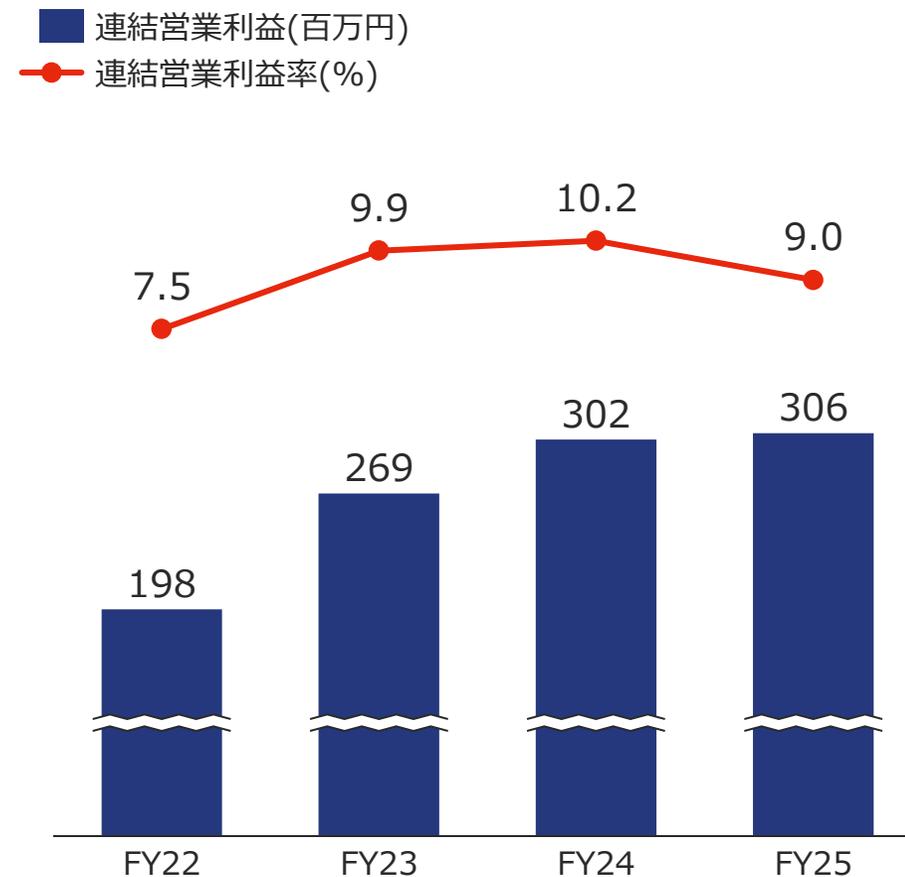
empower the **s**ociety  
evolution & **s**ustainability

- 2025年12月期は人的投資を強化しつつ、旺盛な需要の取り込みにより増収

### 売上高の推移



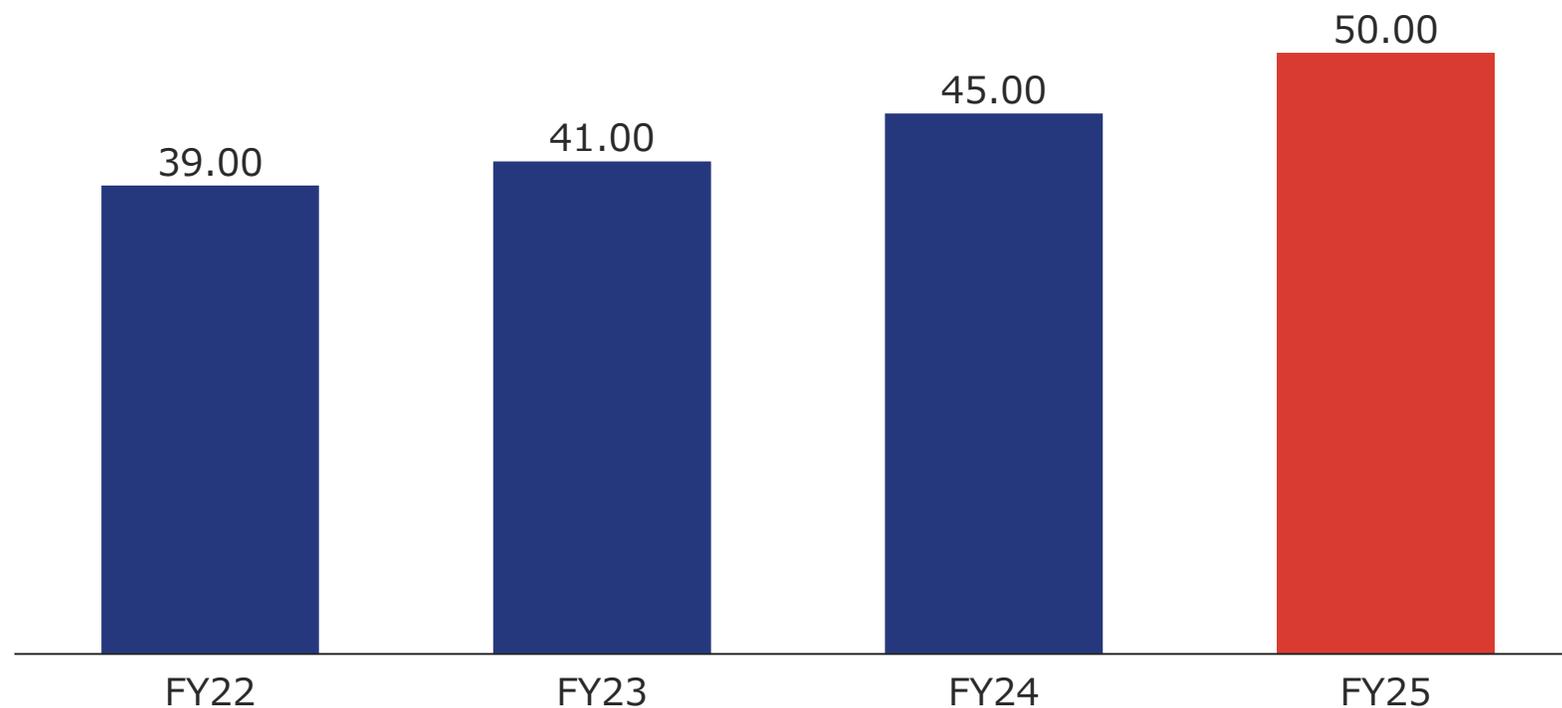
### 営業利益の推移



- DOE（連結株主資本配当率）10%を基準とし1株当たり配当額を決定
- 2025年12月期は1株当たり50円の配当を実施

1株当たり年間配当金 推移

(円)



\* DOE (%) = 年間配当総額 ÷ 期中平均連結株主資本 × 100

\* 連結自己資本 = 連結純資産 - 新株予約権 - 非支配株主持分

- 投資事業の拡大を見据え、投資損益の配当への影響を平準化すべく、調整後連結株主資本の10%を基準として配当額を決定

**FY26以降の配当方針**

✓ **調整後連結株主資本配当率（DOAE）**

- 投資事業の税引後純利益を発生年度以降 5 年間で均等按分して算出した連結株主資本を調整後連結株主資本とする
- 調整後連結株主資本に10%を乗じた額を基準として配当額を決定する

**投資事業損益の按分イメージ**

	投資事業 損益	均等按分額						
		第1期	第2期	第3期	第4期	第5期	第6期	第7期
第1期	+1,000	+100	+200	+200	+200	+200	+100	
第2期	-200		-20	-40	-40	-40	-40	-20
第3期	+50			+5	+10	+10	+10	+10
第4期	+2,000				+200	+400	+400	+400
第5期	-300					-30	-60	-60
第6期	-200						-20	-40
第7期	+3,000							+300
<b>合計</b>		<b>+100</b>	<b>+180</b>	<b>+165</b>	<b>+370</b>	<b>+540</b>	<b>+390</b>	<b>+590</b>

**各期の調整後連結株主資本に含まれる投資事業の損益**

# リスク情報



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

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1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」をご参照ください

# Appendix



## PMI (Post Merger Integration)

M&Aによる買収後に、組織、業務プロセス、制度、システム等を統合する一連の取り組み

## FP&A (Financial Planning & Analysis)

予算策定、業績管理（予実分析）、KPI設計、経営レポート等  
等を担う経営管理機能

## PE (Private Equity) ファンド

非公開企業を中心に株式投資を行い、構造改革等を通じて企業価値を高め、売却等で回収を行う投資主体

## TOB (Takeover Bid) / MBO (Management Buyout)

TOB：市場外で、不特定多数の株主から株式を買い集める手法  
MBO：経営陣が中心となり株式を取得し、非公開化等を行う手法

## DD (Due Diligence)

買収・出資の意思決定に先立ち、対象企業の事業・財務・税務・法務・人事等の実態を調査するプロセス

## バリュエーション

企業、事業、資産等の経済的価値を算定する行為

## ファイナンシャルアドバイザー業務

買収・出資において、スキーム設計、候補者選定、交渉支援、プロセス管理等を担う助言業務

## スコープ

コンサルティングを実施する際に顧客と事前に合意する、コンサルティングの対象範囲（目的・論点・成果物・役割分担等）

決算年月		2021年	2022年	2023年	2024年	2025年
売上高	(千円)	2,334,022	2,649,914	2,711,258	2,950,803	3,418,693
経常利益	(千円)	164,349	235,228	251,751	293,709	336,928
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	217,536
資本金	(千円)	567,000	567,000	567,000	567,000	636,250
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	3,148,100
純資産額	(千円)	1,192,356	1,259,083	1,395,645	1,571,920	1,825,431
総資産額	(千円)	2,400,699	2,379,947	2,218,179	2,281,921	2,686,445
1株当たり純資産額	(円)	400.78	411.16	444.62	500.80	557.63
1株当たり配当額	(円)	39.00	39.00	41.00	45.00	50.00
1株当たり当期純利益	(円)	43.97	49.41	46.43	100.25	71.78
自己資本比率	(%)	48.33	50.87	60.03	65.78	65.10
自己資本利益率	(%)	10.83	12.08	10.76	21.30	13.39
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	210,652
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	△71,630
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	△16,699
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	1,380,687

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。

本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**2027年3月頃**を予定しております。