



# 2023年3月期 第1四半期 決算説明資料

2022/8/10

Security Code 4849  
TSE Prime

## P7 エグゼクティブサマリ

## P10 2023年3月期 第1四半期 連結業績の概況

## P15 2023年3月期 第1四半期 セグメント別業績の概況

- P17 HR-Tech engage
- P27 人財プラットフォーム
- P31 既存事業（国内・海外）

## P35 財務方針・株主還元

## P38 ご参考資料

- マーケット環境、四半期別費用推移、連結貸借対照表
- 2023年3月期 第1四半期 個別業績の概況、2023年3月期通期計画
- ESGの取組み
- 会社概要
- engage サービス紹介
- 主要データ

(再掲 2022年5月12日公表)

2022.3 - 2027.3

中期経営計画の基本方針

## 投資事業を既存事業と並ぶ規模にする5年間

投資事業	「engage」と「AMBI」への積極的な投資により 次なる事業の柱に
既存事業	一定の投資を行い、高収益な事業として継続




成長を支える「人材」への投資や「ガバナンス」を一層強化

## 連結数値目標

5年間で売上高、営業利益ともに**2**倍強の水準まで引き上げる

### 売上高

2022.3期実績                      2027.3期目標

545億円  1,200億円

CAGR約17%

### 営業利益


2022.3期実績                      2027.3期目標

96億円  240億円

CAGR約20%

### 営業利益率

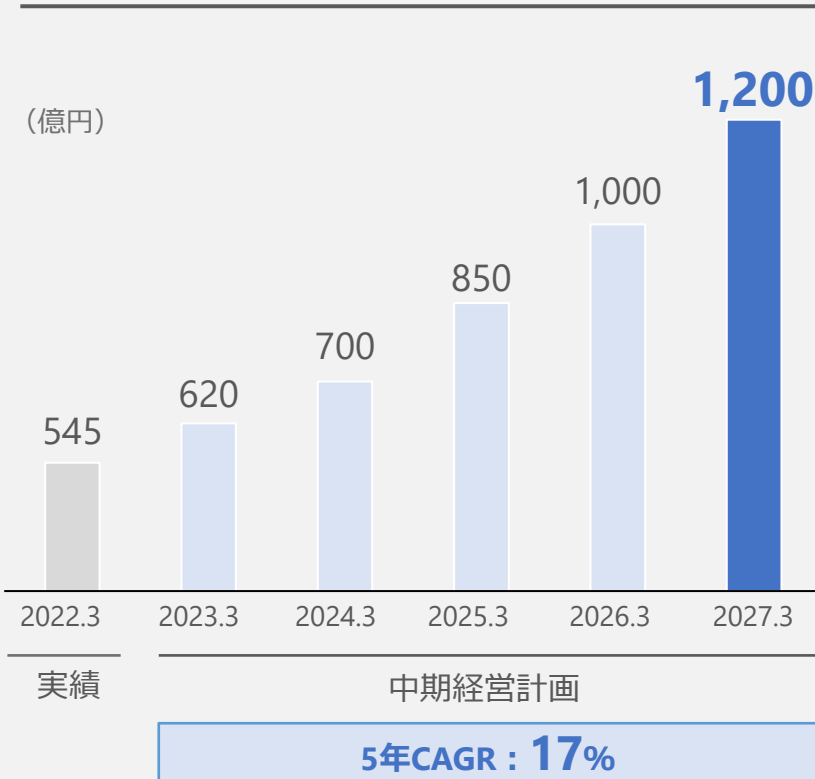
2022.3期実績                      2027.3期目標

18%  20%

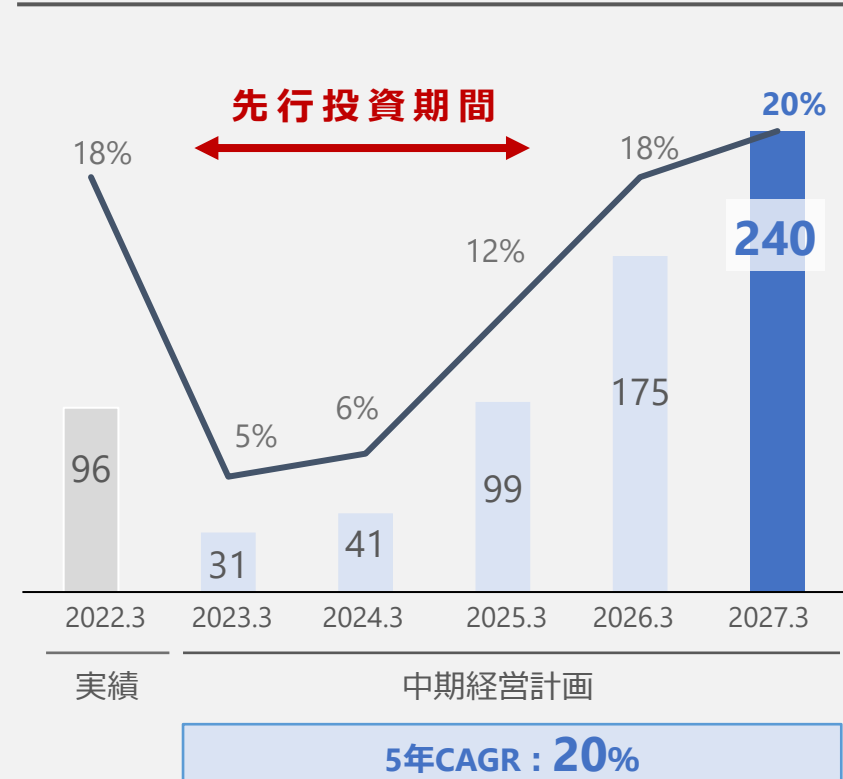
+2pt

中計前半は先行投資に振り切る。後半に売上高が加速し、大きな利益リターン

連結売上高



連結営業利益・利益率



2023年3月期 第1四半期  
エグゼクティブサマリ

**1Q  
連結業績**

**売上高**            **157.9**億円 YoY + **30.9%**  
**営業利益**        **18.0**億円 YoY - **22.0%**

- 増収減益だが、売上・利益ともに想定よりも順調なスタート
- 投資事業のKPIも想定を上回る進捗

**決算の  
ポイント**

- 連結売上高は、コロナ前の19年4-6月を超える水準
- 投資事業の広告宣伝費は計画通り使用
- 既存事業で一部費用の期ズレが発生、2Q以降で使用
- 1Q営業利益18億円に対し、実力値は13億円程度
- コロナ感染の再拡大や景気動向等、先行き不透明要素もあることから 現時点で業績修正はせず、上半期時点で検討



## HR-Tech engage

- toC向けプロモを計画通り実施。会員数は想定を上回り、6月末で136万人へ
- 売上が YoY+82%となり、高成長持続

## 人財プラットフォーム

- toC向けプロモを計画通り実施。AMBIを中心に会員数増加、6月末で274万人へ
- セグメント売上が YoY+42%、AMBIはYoY+72%となり、高成長持続

## 既存事業 (国内+海外)

- 国内求人サイト、海外を中心に売高・利益ともに順調
- 既存事業全体で28%増収、36%増益。一部費用の期ズレは2Q以降で使用

## トピックス

- 過去最大規模の自己株式取得を決議（最大100億円、発行済株数の11%）
- 中期経営計画と連動したストックオプションを取締役及び社員へ付与

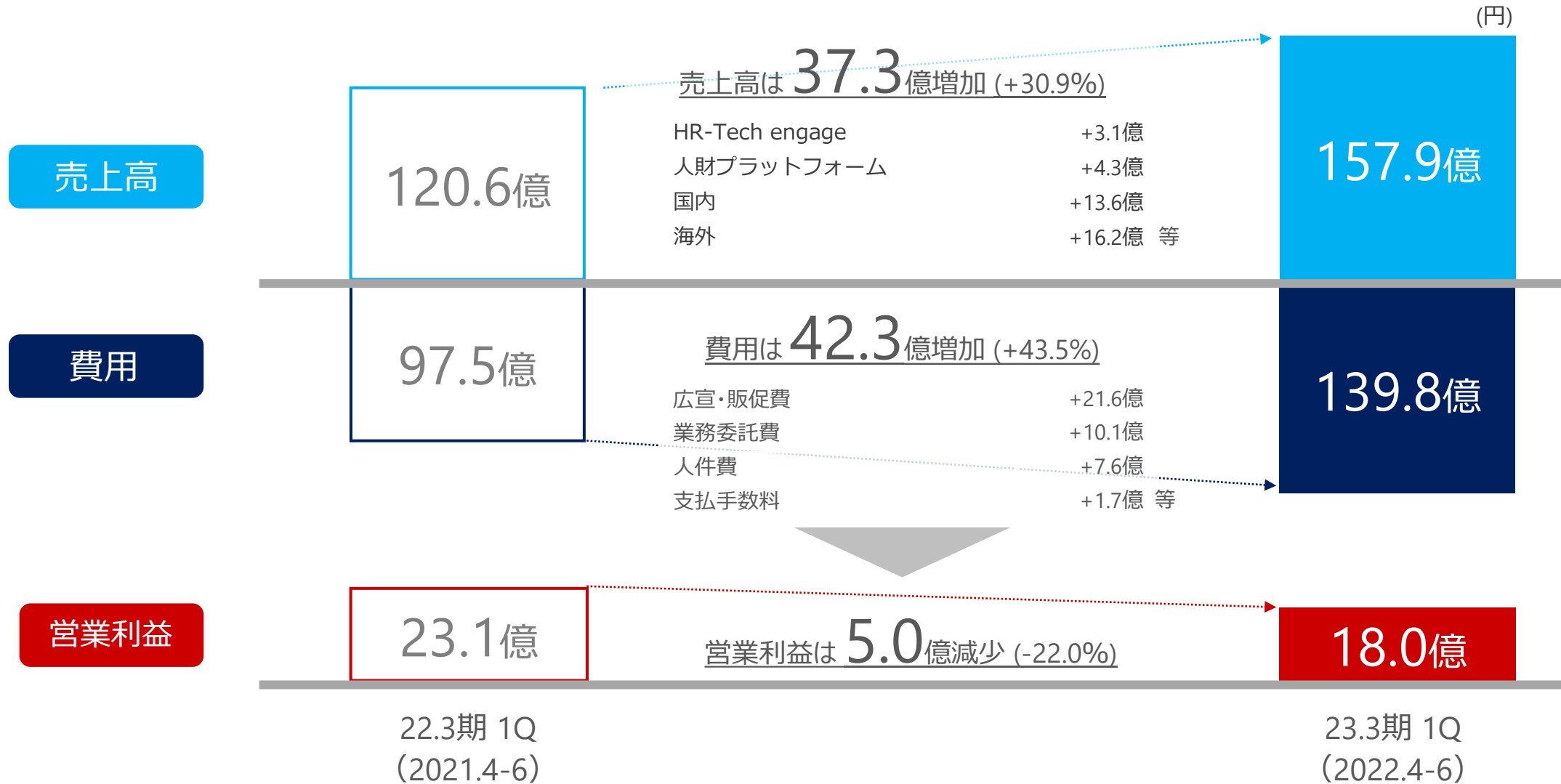
2023年3月期 第1四半期  
連結業績の概況

	22.3期1Q (21.4-21.6)		23.3期1Q (22.4-22.6)		前期比	
	(百万円)	売上比	(百万円)	売上比	増減額 (百万円)	増減率
売上高	12,060	100.0%	<b>15,791</b>	<b>100.0%</b>	3,731	30.9%
売上原価	2,378	19.7%	<b>3,778</b>	<b>23.9%</b>	1,400	58.9%
人件費	1,419	11.8%	<b>1,737</b>	<b>11.0%</b>	318	22.4%
その他	958	8.0%	<b>2,041</b>	<b>12.9%</b>	1,083	113.0%
売上総利益	9,681	80.3%	<b>12,012</b>	<b>76.1%</b>	2,331	24.1%
販売費及び一般管理費	7,371	61.1%	<b>10,209</b>	<b>64.7%</b>	2,838	38.5%
人件費	3,146	26.1%	<b>3,598</b>	<b>22.8%</b>	452	14.4%
広告宣伝費・販売促進費	1,944	16.1%	<b>4,109</b>	<b>26.0%</b>	2,165	111.4%
その他	2,279	18.9%	<b>2,501</b>	<b>15.8%</b>	222	9.7%
営業利益	2,310	19.2%	<b>1,802</b>	<b>11.4%</b>	-508	-22.0%
経常利益	2,314	19.2%	<b>1,907</b>	<b>12.1%</b>	-407	-17.6%
親会社株主に帰属する四半期純利益	1,515	12.6%	<b>1,144</b>	<b>7.2%</b>	-371	-24.5%

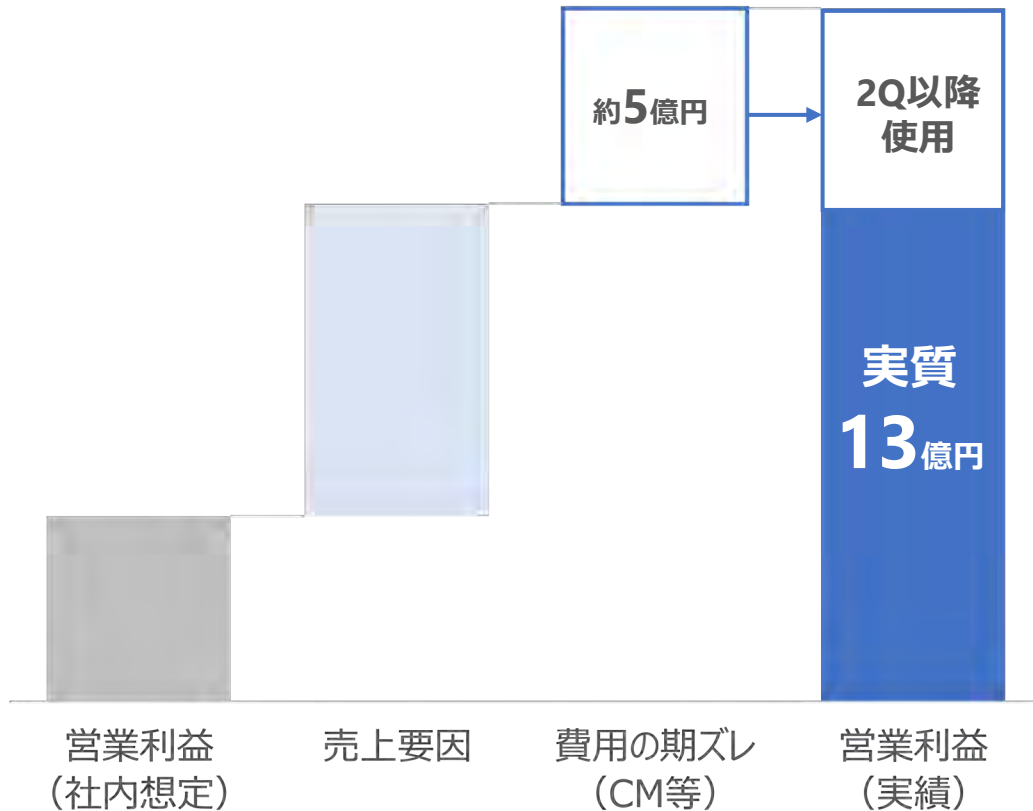
インドIT派遣の売上増加に伴う、  
業務委託費の増加

粗利率低下は、インド要因  
インド除く粗利率水準は90%と変わらず

投資事業のtoCプロモーション強化  
による増加が中心



## 営業利益イメージ

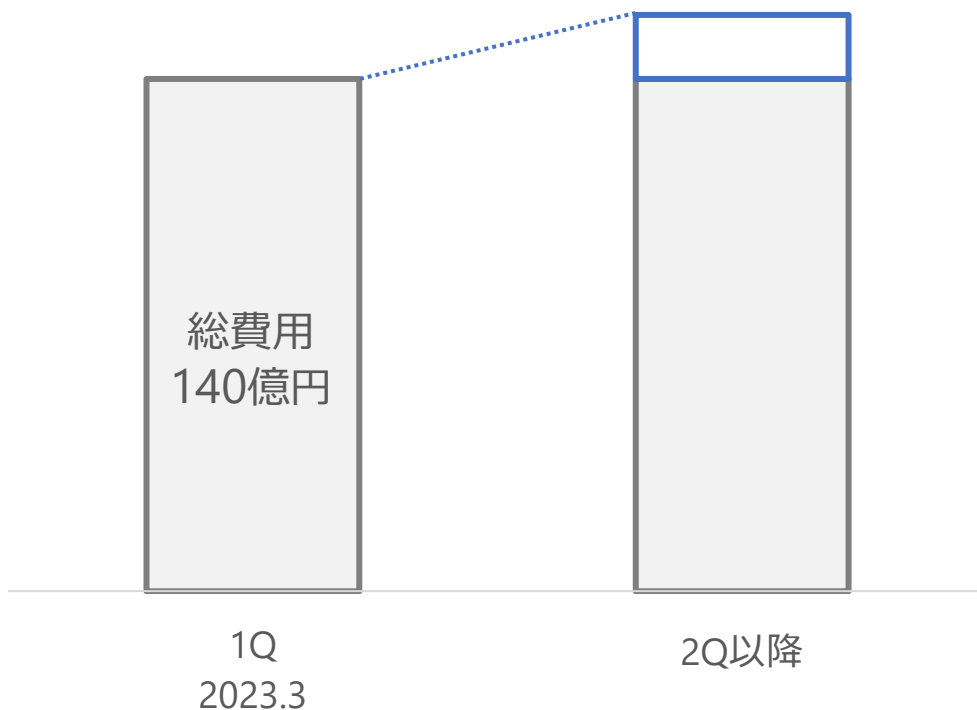


## 要因

- 売上高が想定を上回って推移したこと、一部費用の未消化が発生したことにより営業利益は社内想定を超過して着地
- 未消化分は2Q以降に使用予定のため、営業利益の実力値は約13億円

## 2Q以降は、人件費を中心に総費用が一段上がる計画

### 四半期費用のイメージ



### 主な内容

- ① 成長を支える「人材」への投資を強化
  - 給与の増加（グレード別にベースアップ）  
エン・ジャパン単体で平均10%向上  
新卒初任給は24万→29万円、20%引き上げ  
採用競争力の向上と活躍人材のリテンション強化
  - スtockオプションを付与  
中期経営計画に連動し、管理職を中心に付与
- ② 売上連動コストの増加  
インドIT派遣事業の業務委託費、  
広告宣伝費（期ズレ含む）、代理店手数料等

2023年3月期 第1四半期

\*セグメント別業績の概況

単位：億円		前期1Q (2022年3月期)	1Q実績 (2023年3月期)	増減	増減率 (%)	
投資	HR-Tech engage	売上高	3.9	<b>7.0</b>	3.2	81.8%
		営業利益	-0.3	<b>-7.5</b>	-7.2	-
		営業利益率	-7.9%	<b>-107.4%</b>	-	-
	人財プラットフォーム	売上高	10.3	<b>14.6</b>	4.4	42.4%
		営業利益	3.9	<b>-1.3</b>	-5.2	-
		営業利益率	38.1%	<b>-9.0%</b>	-	-
既存	国内	売上高	86.3	<b>100.0</b>	13.6	15.8%
		-求人サイト	56.0	<b>67.8</b>	11.8	21.1%
		-人材紹介	24.5	<b>25.7</b>	1.2	4.9%
		-その他	5.8	<b>6.5</b>	0.6	10.8%
		営業利益	19.9	<b>26.4</b>	6.6	33.1%
		営業利益率	23.0%	<b>26.5%</b>	-	-
	海外	売上高	21.4	<b>37.6</b>	16.3	76.0%
		-インドIT派遣	13.7	<b>28.5</b>	14.9	108.8%
		-ベトナム	4.5	<b>5.8</b>	1.3	28.8%
		-その他	3.2	<b>3.3</b>	0.1	2.8%
		営業利益	1.9	<b>3.0</b>	1.2	61.8%
		営業利益率	8.7%	<b>8.0%</b>	-	-
全社調整		売上高	-1.2	<b>-1.3</b>	-0.1	-
		営業利益	-2.2	<b>-2.6</b>	-0.4	-
連結		売上高	120.6	<b>157.9</b>	37.3	30.9%
		営業利益	23.1	<b>18.0</b>	-5.1	-22.0%
		営業利益率	19.2%	<b>11.4%</b>	-	-



**engage**

## 1Q 売上高

想定を上回る順調なスタート

**7**億円 YoY + **82**%

## 求職者側KPI

想定を上回る会員数

✓ 会員数

**136**万人 QoQ + **26**万人

✓ MAU

**152**万人 QoQ + **75**万人

## 企業側KPI

各KPIともに好調持続

✓ 総利用社数

**44**万社 YoY + **25**%

✓ 公開求人数

**106**万件 YoY + **83**%

✓ 有料利用社数

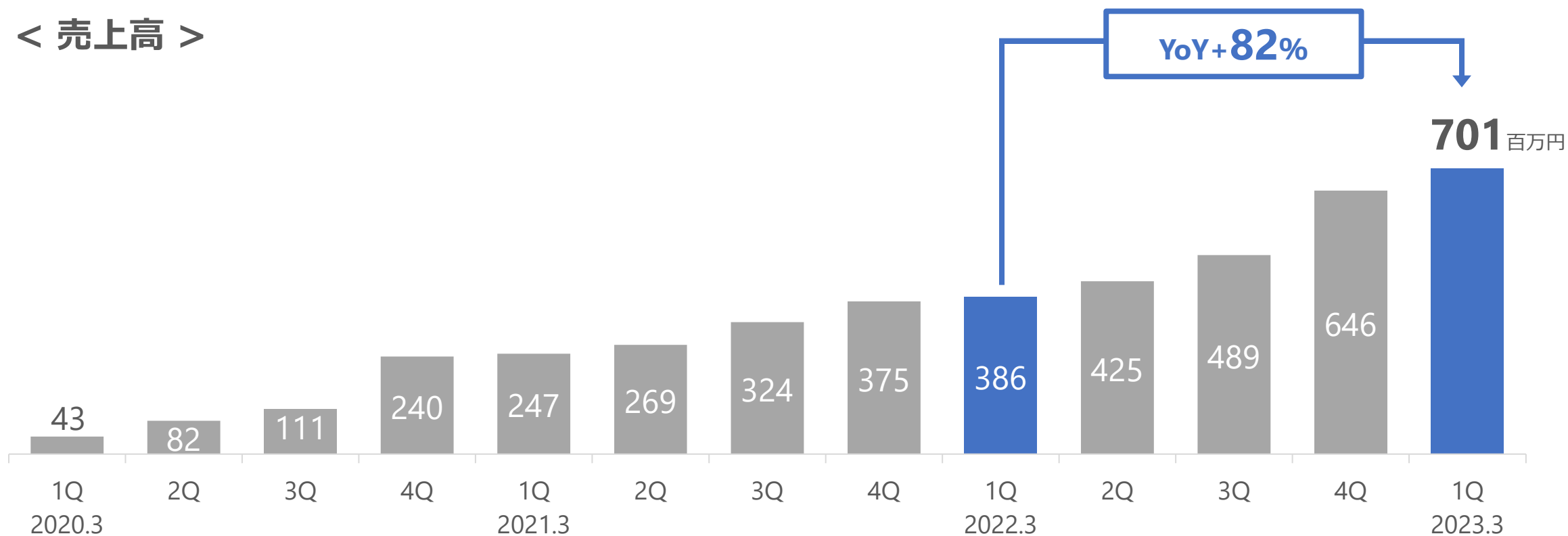
**1.1**万社 YoY + **89**%

✓ 有料求人数

**16.8**万件 YoY **4**倍

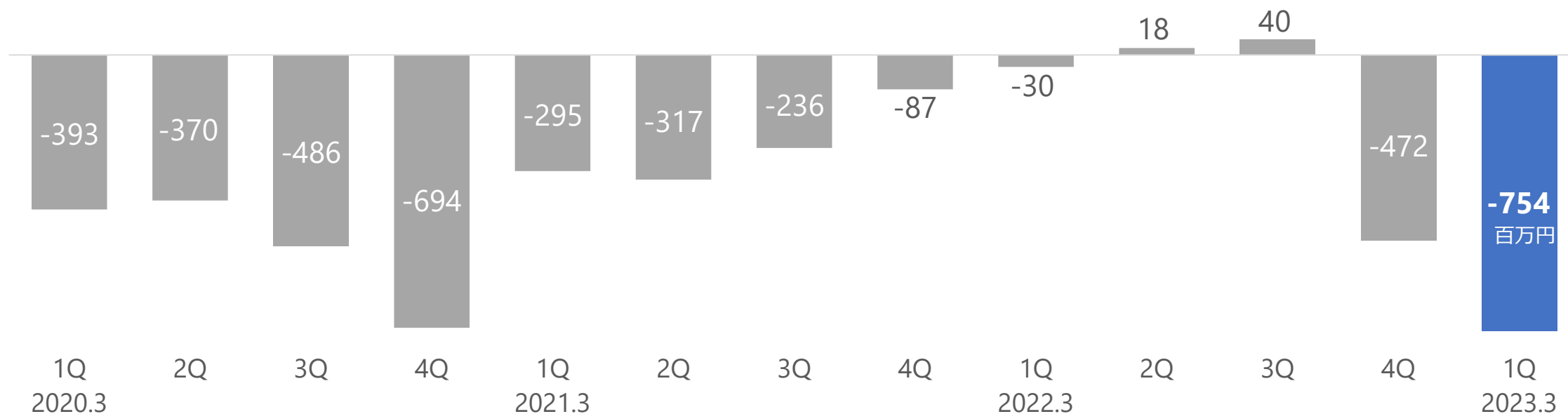
## KPIが順調に推移し、有料利用が増加。売上高は前年同期比+82%と大幅に伸長

< 売上高 >



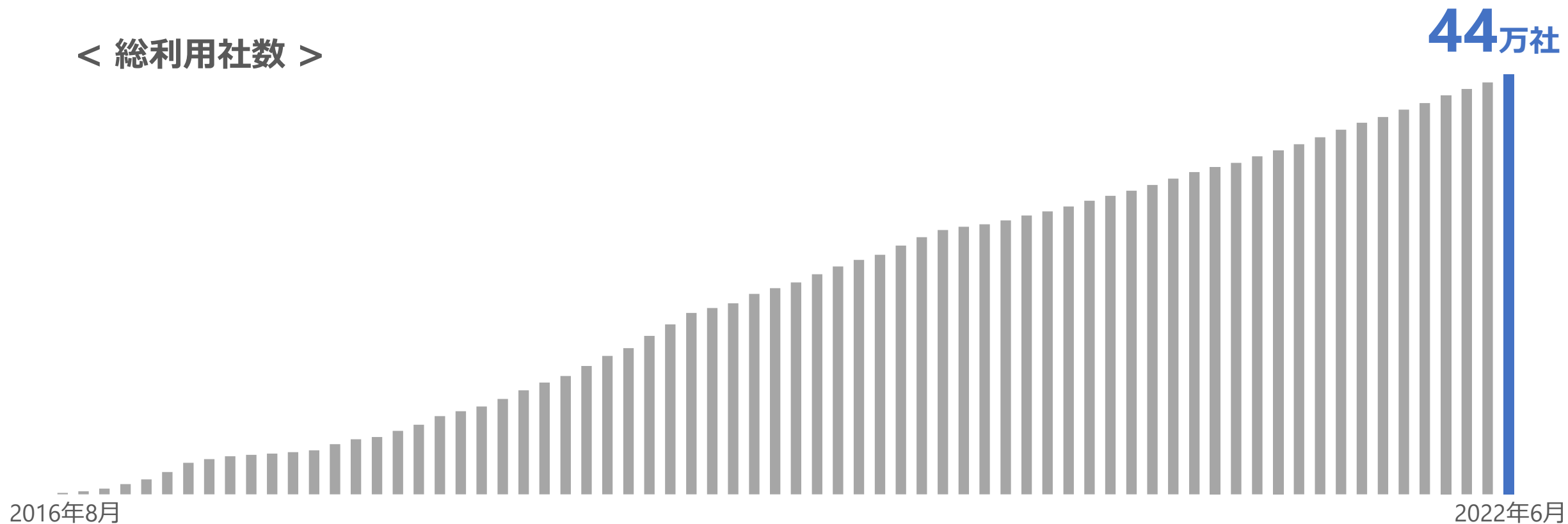
## 求職者獲得のプロモーション投資により赤字拡大、 今後も積極的な投資を継続

### < 営業利益 >



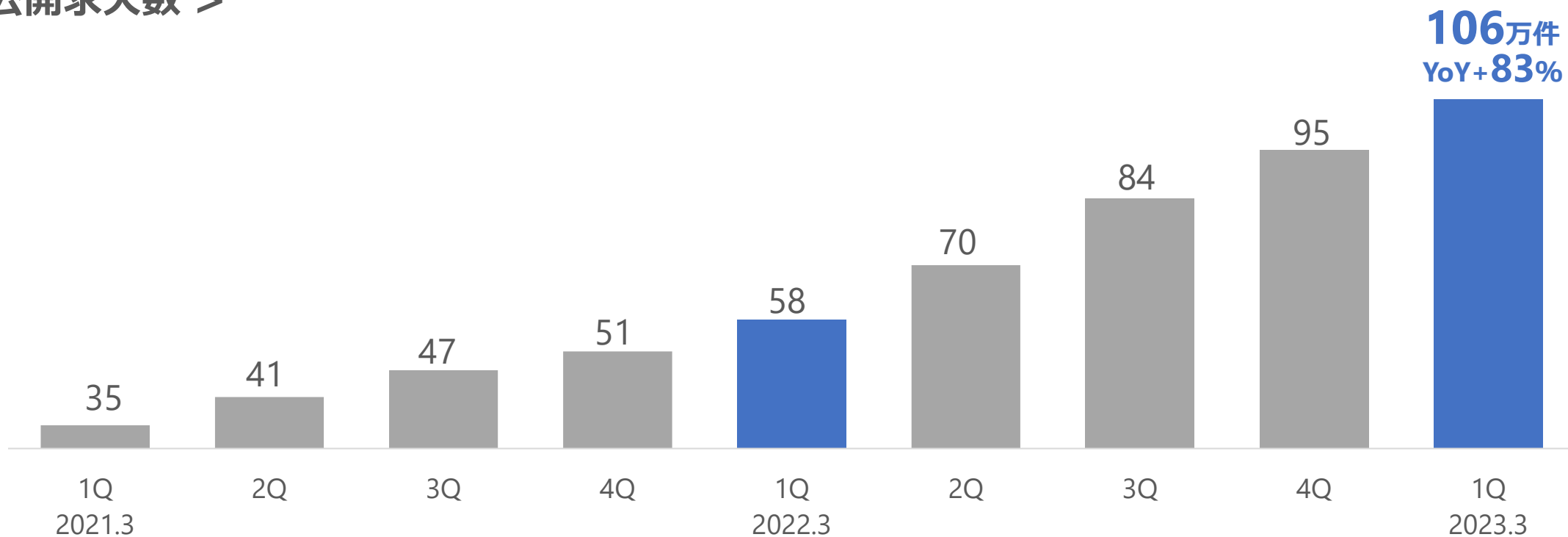
## 総利用社数は**44**万社超 利用企業数国内トップクラスの求人サービスに

< 総利用社数 >



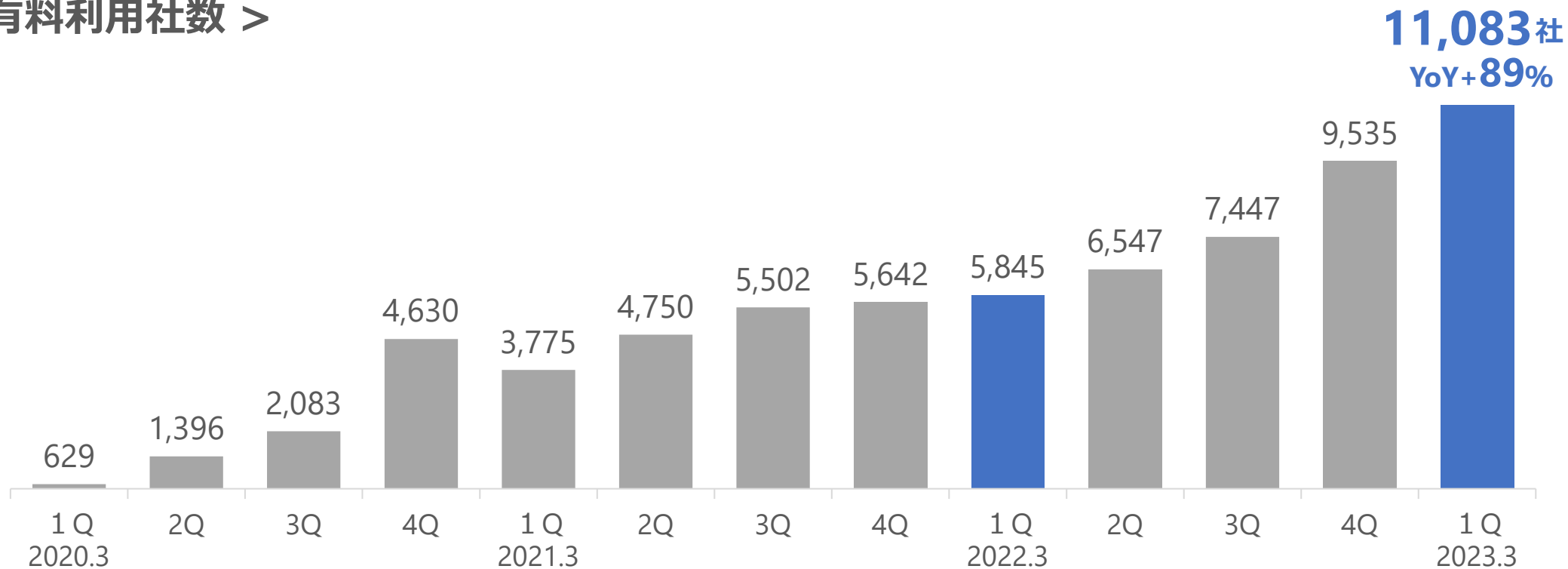
## この1年で求人数の増加ペースが加速 採用プラットフォームとして強固なポジショニングを構築

### < 公開求人数 >



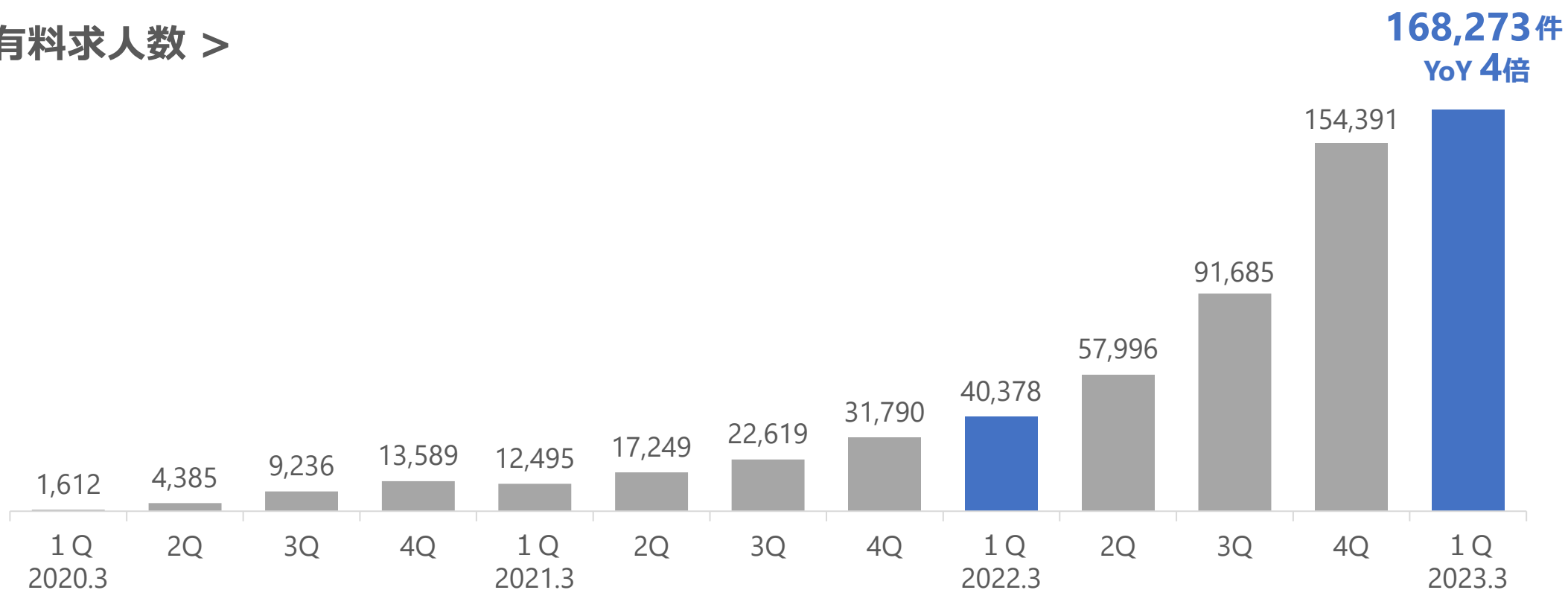
## 豊富な求人数とtoCプロモーション強化が奏功し、アクティビティが向上 有料利用社数の増加に寄与

### < 有料利用社数 >



## 1日単位で求人を有料化できる新料金プランにより利便性が向上、SMB企業の有料求人が増加

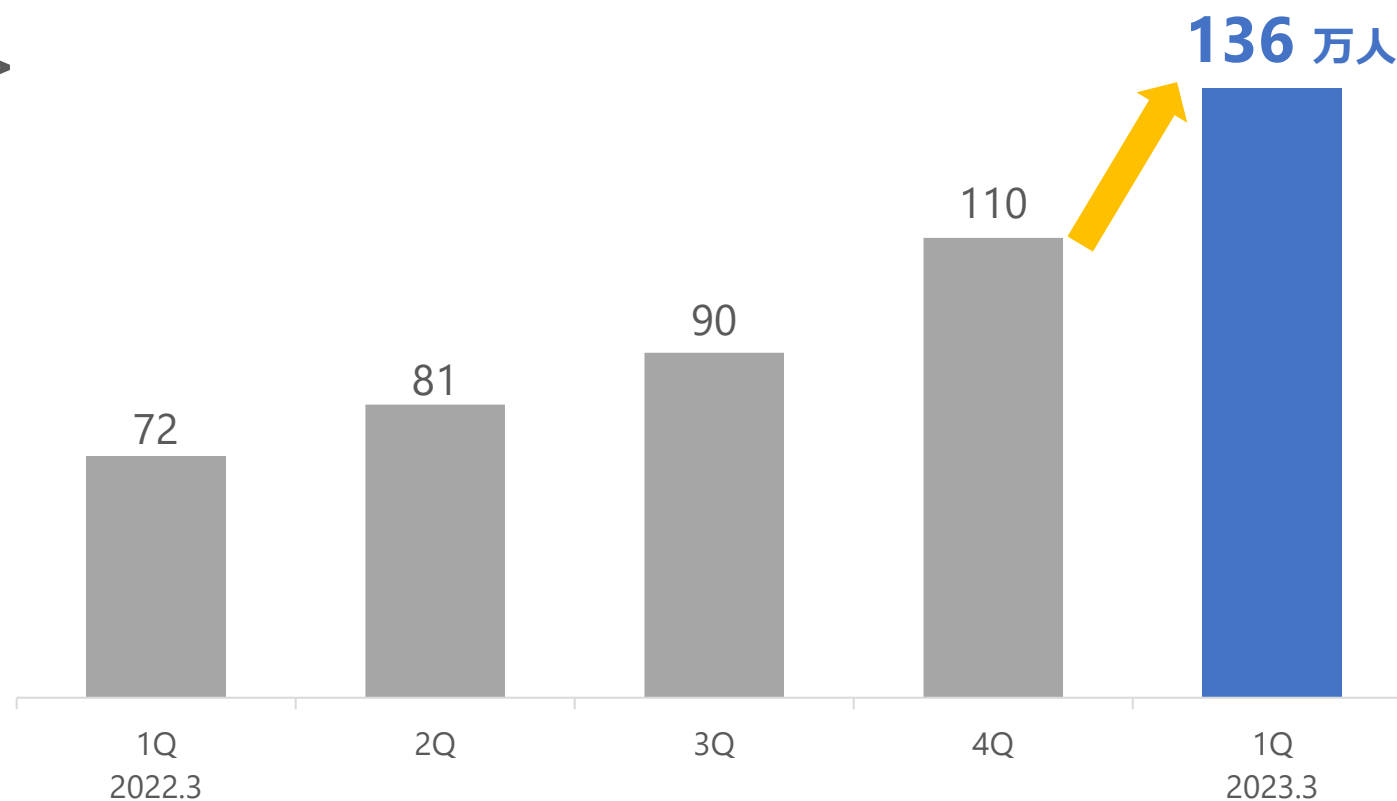
< 有料求人数 >





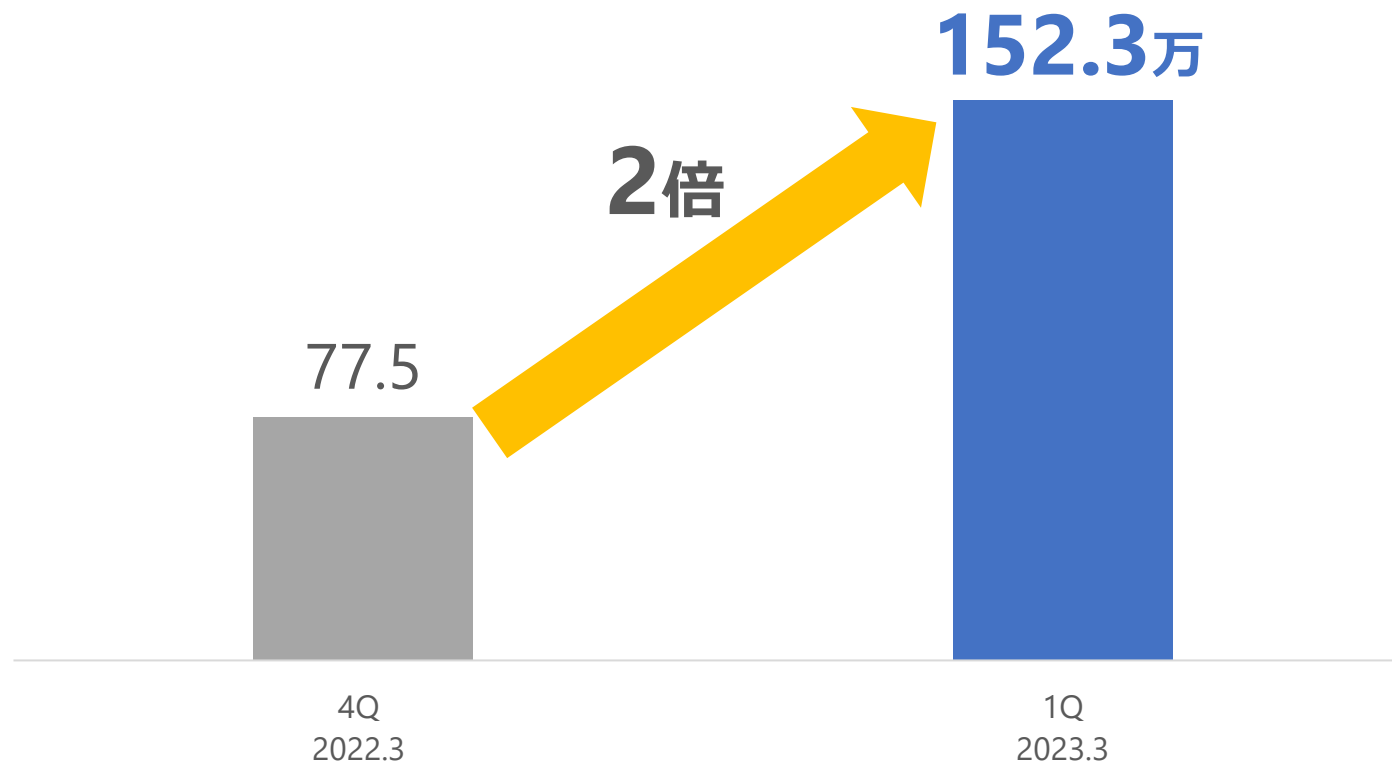
豊富な求人数によるSEO効果向上と  
プロモ強化によるブランドワード流入増で、求職者会員数が一段増加

< 求職者会員数 >



求人数の増加、プロモーションによる会員数増加等により、  
アクティビティが急増

< MAU\* >



## 人財プラットフォーム

A M B I  ミドルの転職

## 1Q 売上高

想定を上回る順調なスタート、戦略強化のAMBIはYoY+72%

**14.6**億円 YoY +**42**%

## 求職者側KPI

獲得会員数が想定を超過

✓ 会員数  
**274**万人 QoQ + **17**万人

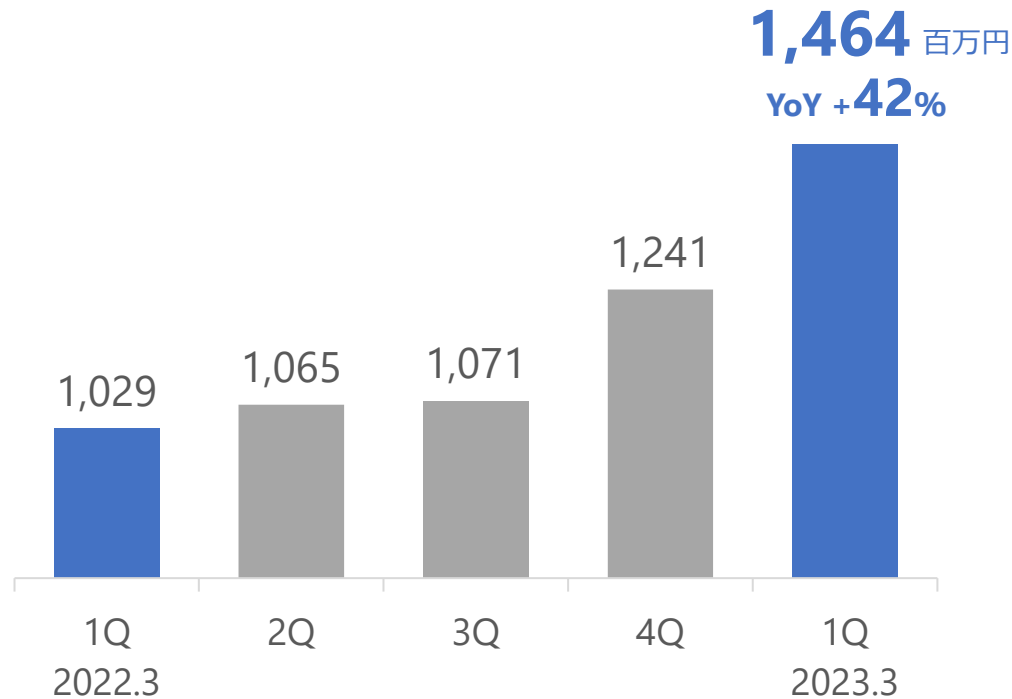
## 企業側KPI

事業会社の利用が大幅に増加

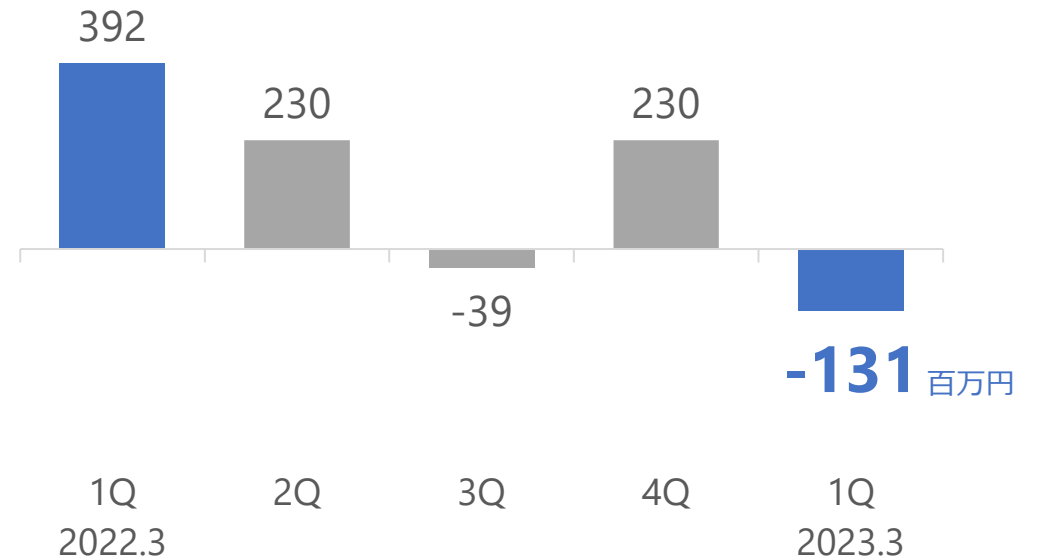
✓ 利用企業数  
**3,382**社 YoY + **80**%  
✓ 求人数  
**22.6**万件 YoY + **12**%

ミドル・AMBIともに順調  
 先行投資により赤字だが、売上の超過により想定比では赤字幅を縮小

< 売上高 >

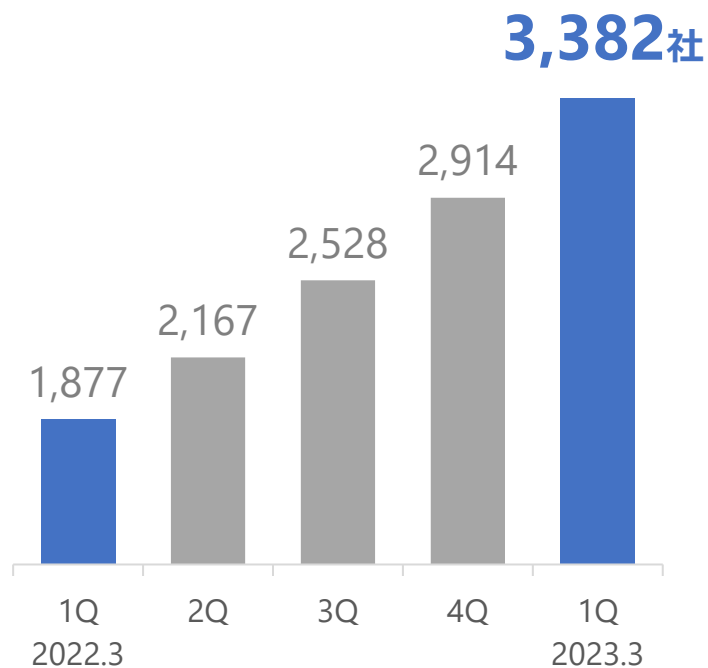


< 営業利益 >

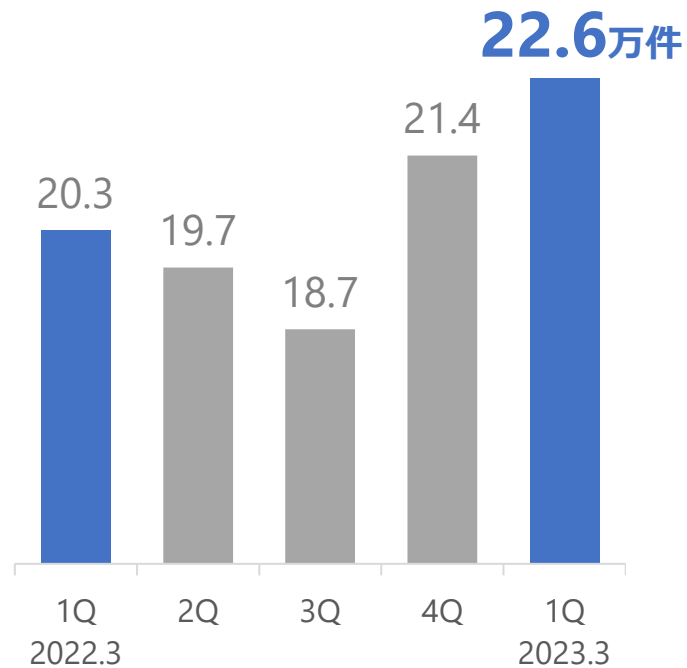


企業ダイレクトの利用社数が増加、toCプロモ強化により会員数が増加し、企業側のアクティビティも向上

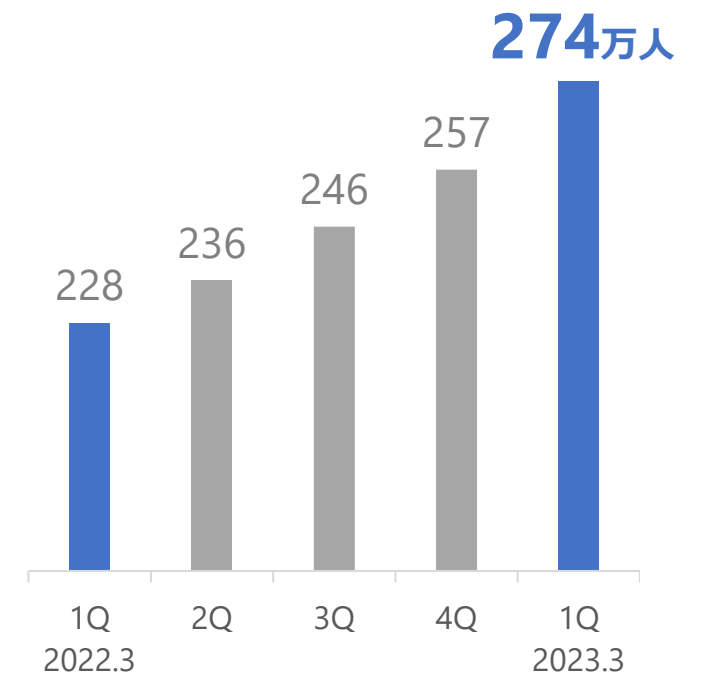
利用社数



求人数

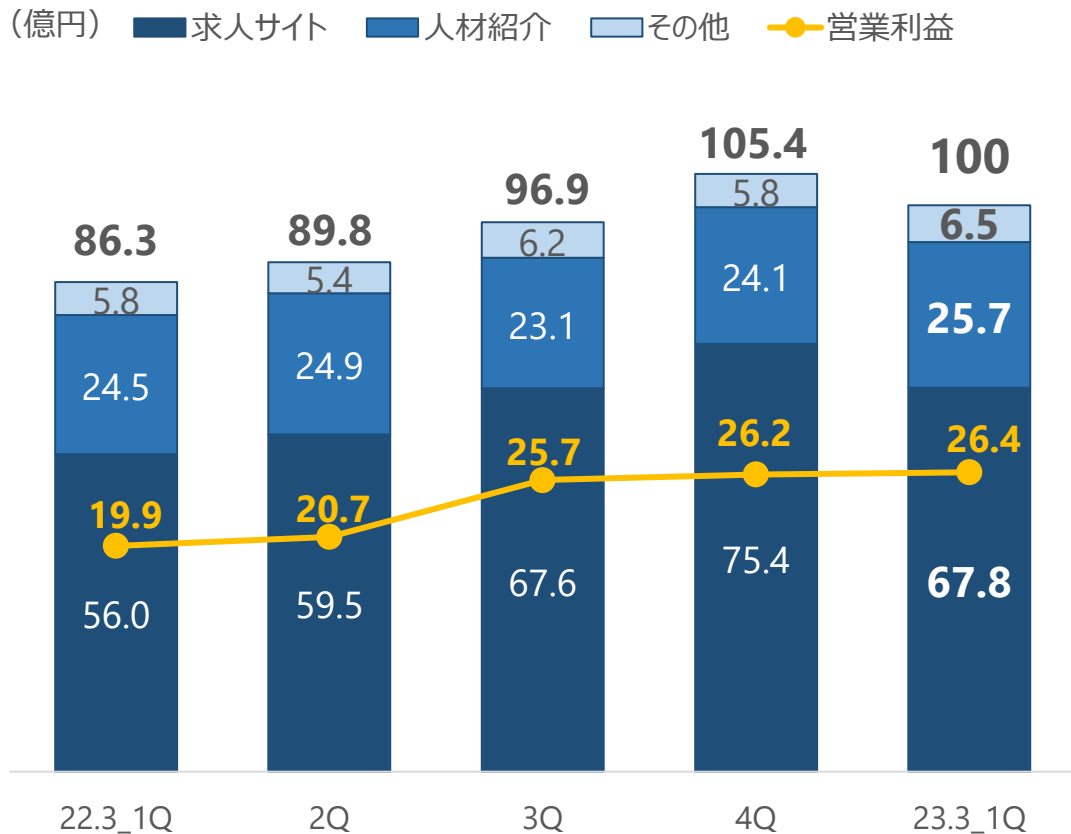


求職者会員数



既存事業

## 売上高・営業利益



### 国内事業

- 売上高 100億円 YoY+16%
- 営業利益 26.4億円 YoY+33%
- ・ 採用需要は引き続き堅調
- ・ 求人サイトを中心に増収増益、利益を順調に創出

### 求人サイト

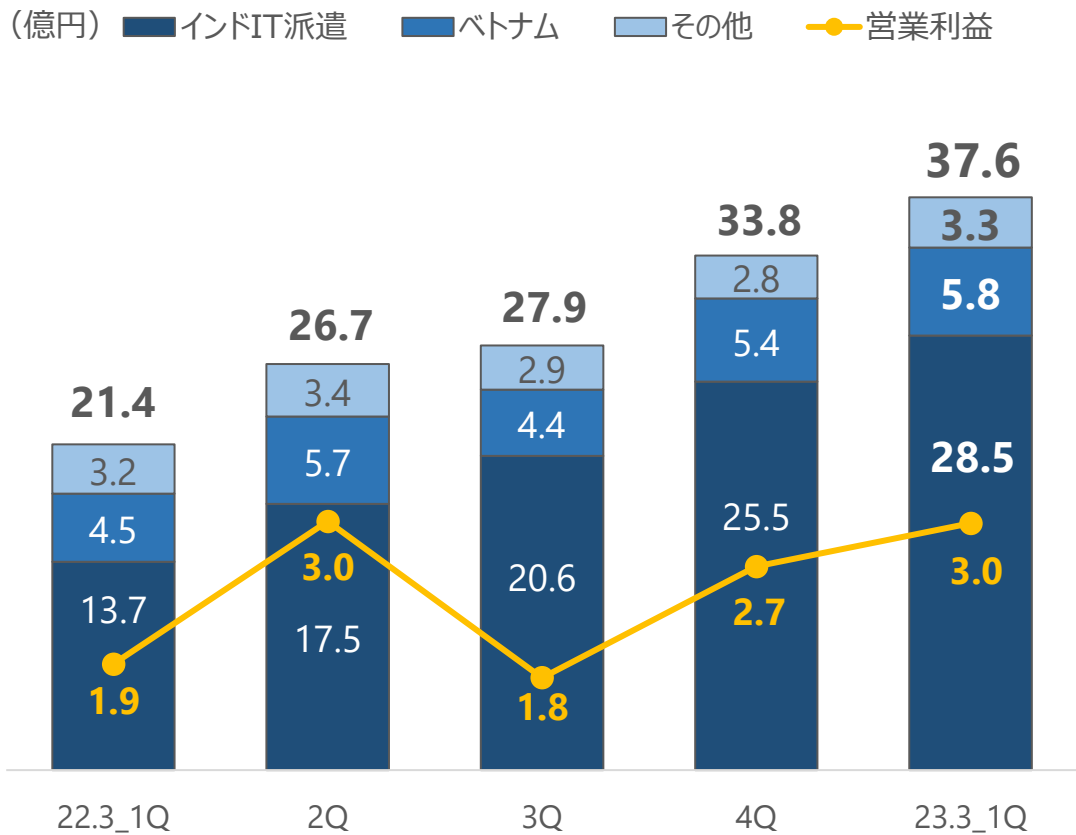
- 売上高 67.8億円 YoY+21%
- ・ イン転職は、単価を落とさずに中小の求人数が増加
- ・ 派遣サイトも大手顧客の出稿増により、20%超の増収

### 人材紹介

- 売上高 25.7億円 YoY+5%
- ・ インエージェントは単価向上により増収  
足元は人員増・体制整備が奏功、求人・面談数が増加
- ・ EWJは増収も、人員数はショート。採用を継続強化



## 売上高・営業利益



### 海外事業

- 売上高 37.6億円 YoY+76%
- 営業利益 3.0億円 YoY+62%
- ・ インド・ベトナムの業績が順調に拡大
- ・ 中国は減収減益だが、主要国でリカバリーし、増益

### インドIT派遣

- 売上高 28.5億円 YoY+109%
- ・ 世界的なIT需要の高まりを背景に、売上倍増
- ・ インドに加えて、UAE・US案件も増加

### ベトナム

- 売上高 5.8億円 YoY+29%
- ・ ロックダウン影響が落ち着き、コロナ前水準の売上へ
- ・ 利益率が高い求人サイト主体であり、売上回復によって海外全体の増益を牽引

6/28

## 中計に連動したストックオプション導入

- 
- 中期経営計画の達成進捗に応じた、業績連動型ストックオプション
  - 社員に対し、過去最大規模の付与を実施。中計達成のインセンティブ向上および企業価値向上への貢献意欲を高める

8/10

## 最大100億円の自己株式取得を決議

(発行済株式数の最大11%、2022年8月12日～2023年5月31日)

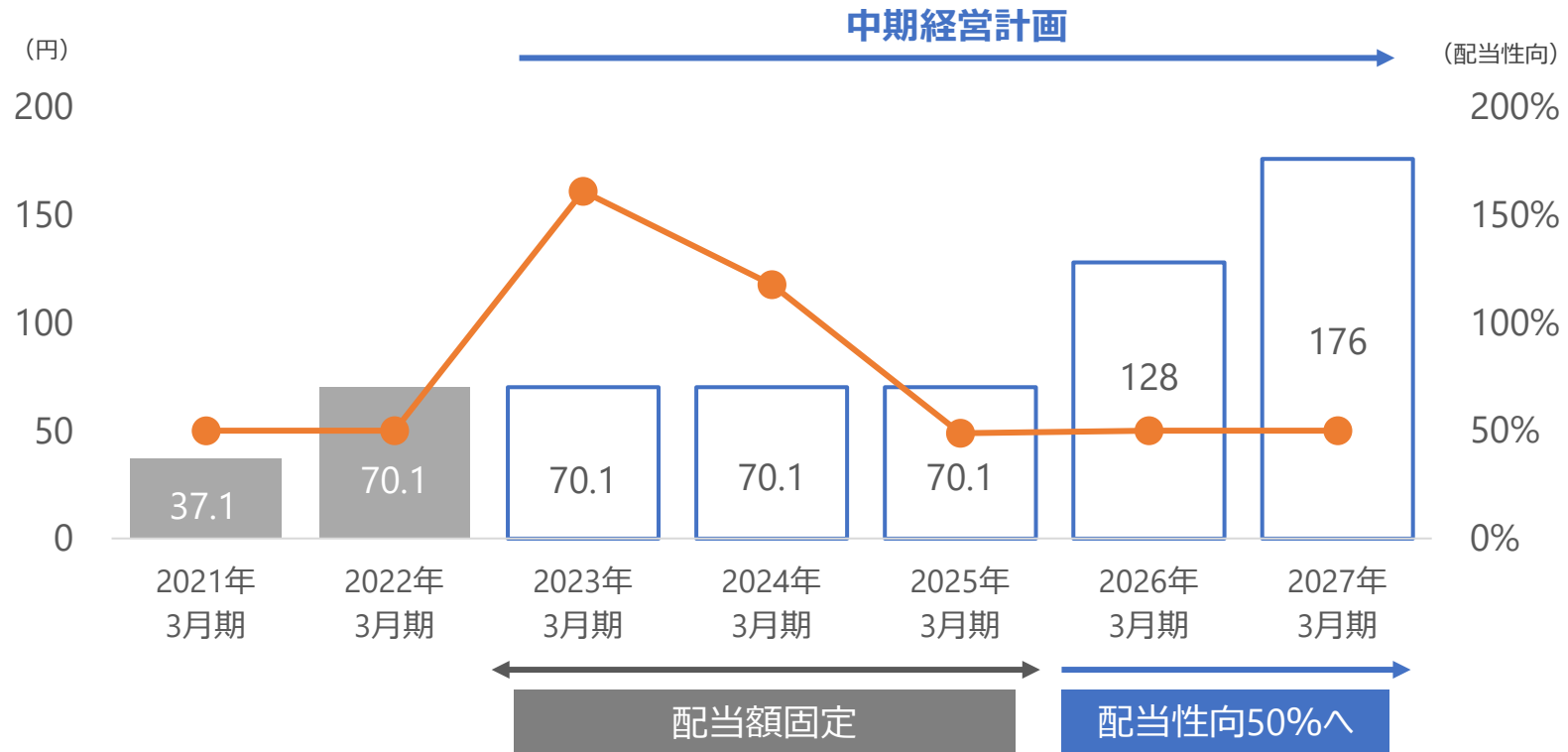
- 
- 直近の株価動向をふまえ、自己株式取得に資金を振り向けること、資本効率を高めることで株主還元を強化
  - 当四半期末時点の保有現金は339億円  
本自己株式取得後もM&A等の投資資金は確保

財務方針  
株主還元

保有資金は成長投資（M&A）を優先しつつ、状況により更なる還元を検討  
 先行投資強化の3年間は、前期水準の配当を維持（70.1円）

現預金	用途	方針
単年 P/L	事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 中期的な高成長に向けた、広告宣伝を強化</li> <li>● 事業モデル上、投資は単年度P/L内で収まる</li> </ul>
B/S 2/3	M&A	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 資金の有効な使途として、<b>成長投資につながるM&amp;Aでの使用を優先</b></li> <li>● 手元資金優先だが、非効率な現金滞留は避ける。規模により、借入も検討</li> </ul>
	還元	<ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>配当は当面（3年）安定配当（前期水準）を実施</b>、その後、配当性向50%</li> <li>● 自己株式取得はM&amp;Aの進捗状況を踏まえ、機動的に実施を検討する</li> </ul>
B/S 1/3	有事保有	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 保有資金の1/3程度を基準として保持</li> <li>● 柔軟なコストコントロールはするが、固定費の3か月分を有事資金として保持</li> </ul>

## 投資先行期間は固定配当 利益が大きく伸びる26.3期以降は、配当性向50%へ



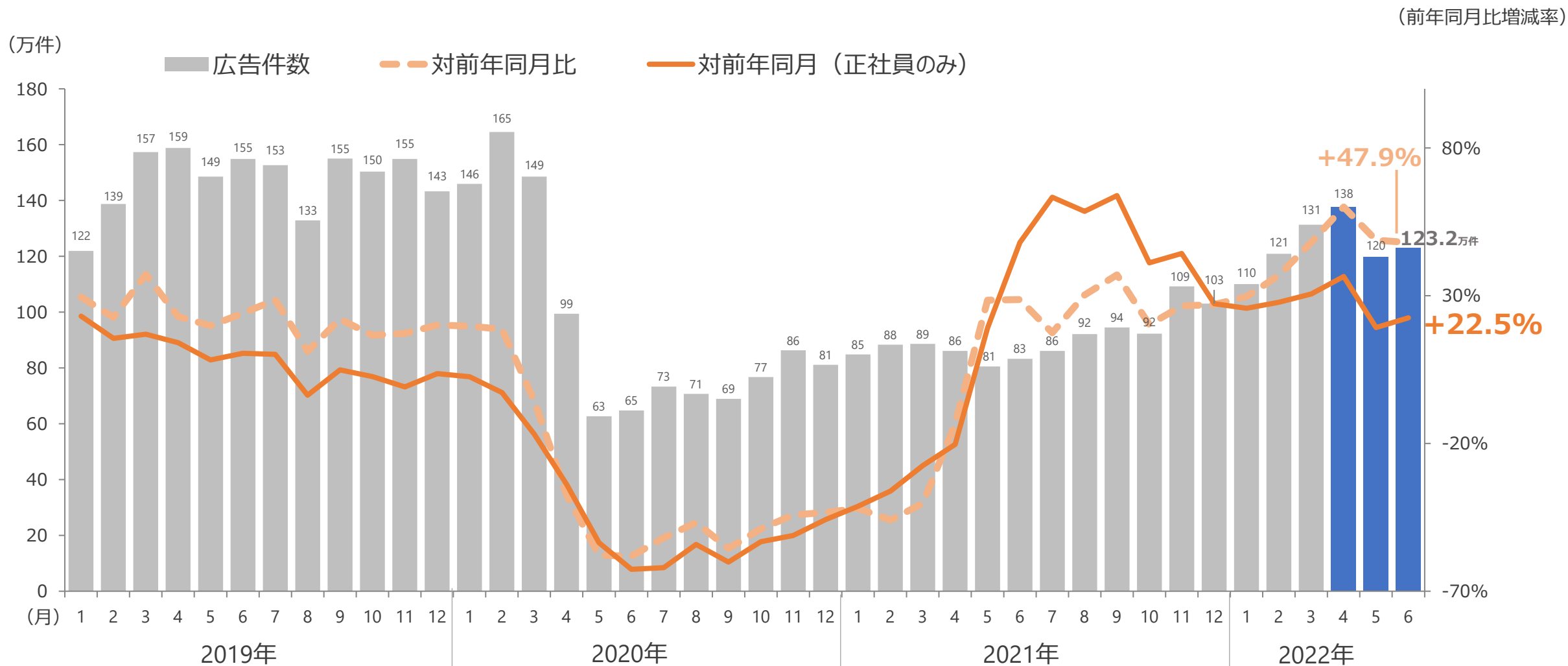
\*配当性向は親会社株主に帰属する当期純利益に基づきます。

\*決算短信上の配当性向との差異は、J-ESOPの配当額考慮分によるものです。具体的には、総配当額/親会社株主に帰属する当期純利益=配当性向 (%) が当社設定の配当性向となります。

\*2022年3月期配当金額は定時株主総会で決議されることを前提とした金額となります。

ご参考資料

マーケット全体・正社員ともに広告件数は前年対比で増加、緩やかな回復基調が続く

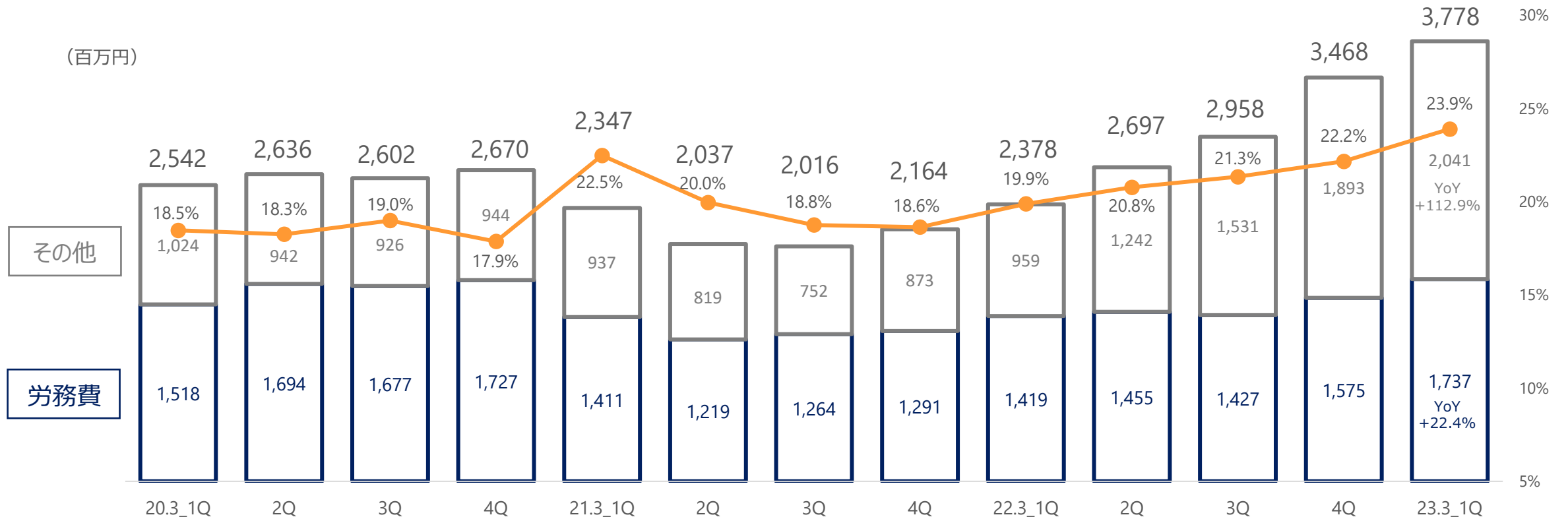


1QはYoY58.9%増。主にインドIT派遣事業の派遣スタッフ関連費用が増加

原価

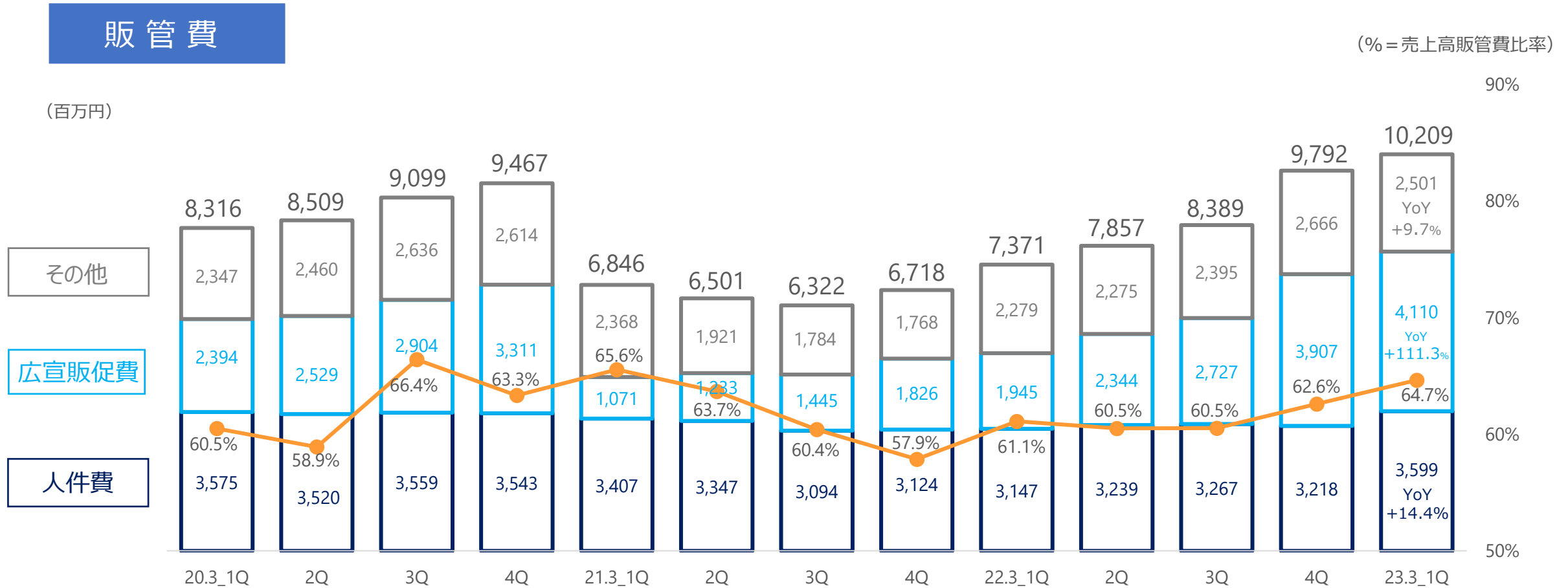
(百万円)

(% = 売上高原価比率)





1QはYoY38.5%増。主にengage・人財プラットフォームの広告宣伝費が増加



(単位：百万円)	2022年3月期 (2021年3月末)	2023年3月期 (2022年6月末)	増減額 (百万円)	増減率
<b>流動資産 計</b>	<b>42,301</b>	<b>40,505</b>	-1,796	-4.2%
現預金・有価証券	35,849	<b>33,939</b>	-1,910	-5.3%
売掛金	5,467	<b>5,446</b>	-21	-0.4%
その他流動資産	985	<b>1,120</b>	135	13.7%
<b>固定資産 計</b>	<b>13,915</b>	<b>14,308</b>	393	2.8%
有形固定資産	635	<b>589</b>	-45	-7.1%
無形固定資産	6,888	<b>7,104</b>	216	3.1%
(内、のれん)	2,343	<b>2,344</b>	1	0.1%
投資その他の資産	6,392	<b>6,615</b>	223	3.5%
<b>資産 合計</b>	<b>56,216</b>	<b>54,813</b>	-1,403	-2.5%
<b>負債 計</b>	<b>15,055</b>	<b>15,459</b>	404	2.7%
流動負債	13,501	<b>13,698</b>	197	1.5%
固定負債	1,554	<b>1,761</b>	207	13.4%
<b>純資産 計</b>	<b>41,161</b>	<b>39,354</b>	-1,807	-4.4%
資本金	1,195	<b>1,195</b>	0	0.0%
資本剰余金	903	<b>895</b>	-7	-0.8%
利益剰余金	43,148	<b>40,978</b>	-2,169	-5.0%
自己株式	-5,069	<b>-5,042</b>	27	-0.5%
純資産その他	984	<b>1,326</b>	342	34.8%
<b>負債・純資産合計</b>	<b>56,216</b>	<b>54,813</b>	-1,403	-2.5%

配当金の支払いにより減少

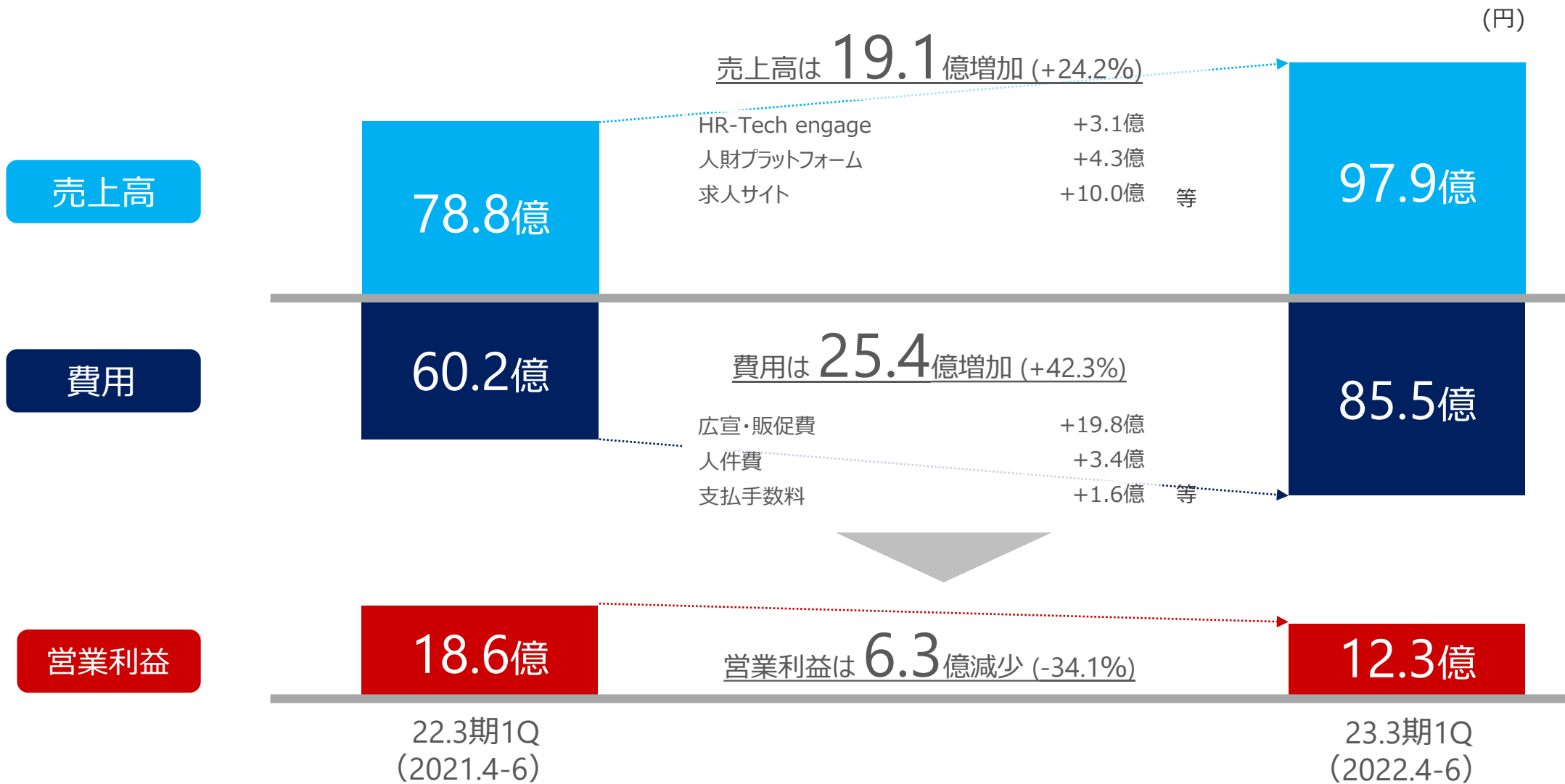
配当金の支払いにより減少

2023年3月期 第1四半期

個別実績の概況

	22.3期1Q (21.4-21.6)		23.3期1Q (22.4-22.6)		増減額 (百万円)	増減率
	(百万円)	売上比	(百万円)	売上比		
売上高	7,884	100.0%	<b>9,790</b>	<b>100.0%</b>	1,906	24.2%
売上原価	722	9.2%	<b>831</b>	<b>8.5%</b>	109	15.1%
人件費	268	3.4%	<b>311</b>	<b>3.2%</b>	43	16.0%
その他	453	5.7%	<b>519</b>	<b>5.3%</b>	66	14.6%
売上総利益	7,162	90.8%	<b>8,958</b>	<b>91.5%</b>	1,796	25.1%
販売費及び一般管理費	5,294	67.1%	<b>7,728</b>	<b>78.9%</b>	2,434	46.0%
人件費	1,784	22.6%	<b>2,090</b>	<b>21.3%</b>	306	17.2%
広告宣伝費・販売促進費	1,807	22.9%	<b>3,789</b>	<b>38.7%</b>	1,982	109.7%
その他	1,702	21.6%	<b>1,847</b>	<b>18.9%</b>	145	8.5%
営業利益	1,867	23.7%	<b>1,231</b>	<b>12.6%</b>	-636	-34.1%
経常利益	4,314	54.7%	<b>2,799</b>	<b>28.6%</b>	-1,515	-35.1%
四半期純利益	3,767	47.8%	<b>2,281</b>	<b>23.3%</b>	-1,486	-39.4%

前期・今期ともに連結子会社  
エンワールド・ジャパンからの配当金受領



# 2023年3月期 通期計画

## 2023年3月期 計画

売上高	620.0億円	YoY +13.7%
営業利益	30.9億円	YoY -68.0%

### ■ 全体方針

- engage・AMBIに対して広告宣伝費を中心に積極投資
- 既存事業にも一定の投資を行い、今後の成長基盤を構築
- 投資強化により増収減益の通期計画

### ■ HR-Tech engage

- 求職者獲得のプロモーション投資を強化し、サービス認知を拡大
- 主要求人サイトの利用企業にもターゲットを広げ、  
正社員採用マーケットでのシェアを拡大

### ■ 人財プラット フォーム

- AMBI中心に求職者獲得のプロモーション投資を強化、  
ハイクラス領域での強固なポジションを構築

	22.3期 通期 (21.4-22.3)		23.3期 通期計画 (22.4-23.3)		増減額 (百万円)	増減率
	(百万円)	売上比	(百万円)	売上比		
売上高	54,545	100.0%	<b>62,000</b>	<b>100.0%</b>	7,455	13.7%
売上原価	11,501	21.1%	<b>15,150</b>	<b>24.4%</b>	3,649	31.7%
人件費	5,876	10.8%	<b>5,974</b>	<b>9.6%</b>	98	1.7%
その他	5,625	10.3%	<b>9,176</b>	<b>14.8%</b>	3,551	63.1%
売上総利益	43,043	78.9%	<b>46,850</b>	<b>75.6%</b>	3,806	8.8%
販売費及び一般管理費	33,410	61.3%	<b>43,765</b>	<b>70.6%</b>	10,355	31.0%
人件費	12,871	23.6%	<b>14,980</b>	<b>24.2%</b>	2,109	16.4%
広告宣伝費・販売促進費	10,924	20.0%	<b>17,454</b>	<b>28.2%</b>	6,530	59.8%
その他	9,615	17.6%	<b>11,331</b>	<b>18.3%</b>	1,715	17.8%
営業利益	9,634	17.7%	<b>3,085</b>	<b>5.0%</b>	-6,549	-68.0%
経常利益	10,139	18.6%	<b>3,087</b>	<b>5.0%</b>	-7,052	-69.6%
親会社株主に帰属する当期純利益	6,628	12.2%	<b>2,118</b>	<b>3.4%</b>	-4,510	-68.0%



前期 vs 今期計画

売上高



売上高は **74.6**億増加 (+13.7%)

- HR-Tech engage +12.2億
- 人財プラットフォーム +10.1億
- 国内 +24.9億
- 海外 +25.5億 等



費用



費用は **140.0**億増加 (+31.2%)

- 広宣・販促費 +65.3億
- 業務委託費 +38.6億
- 人件費 +22.1億
- 支払手数料 +4.4億
- 従業員採用費 +3.7億 等



営業利益



営業利益は **65.5**億減少 (-68.0%)



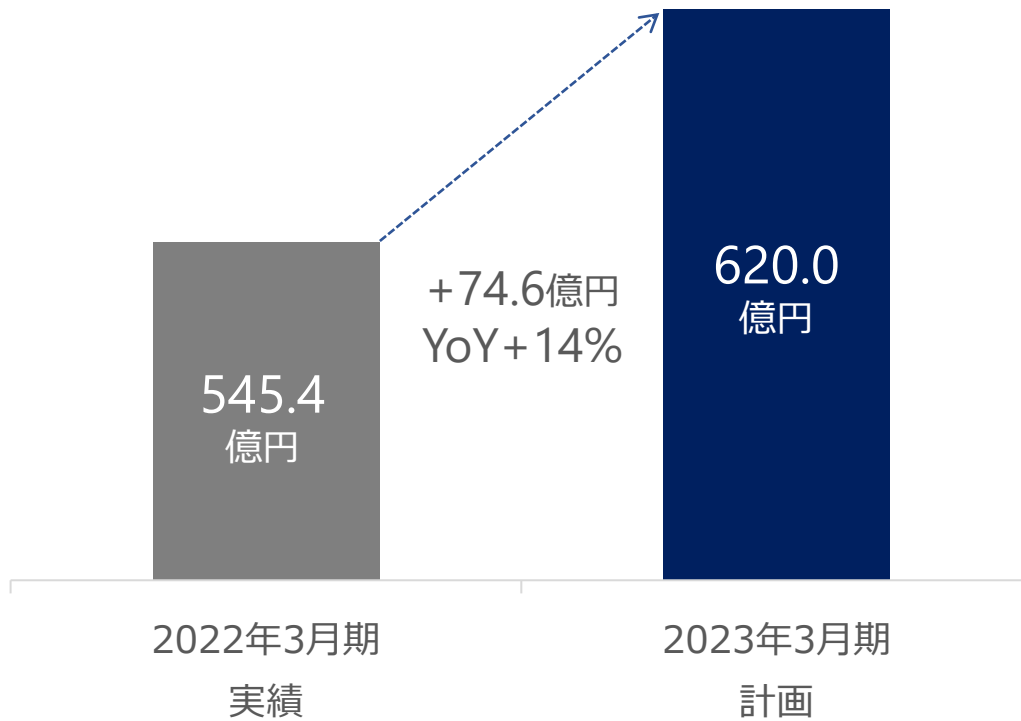
22.3期 実績

23.3期 計画

(円)

engageなど投資事業は売上成長が加速、既存事業は海外中心に伸長

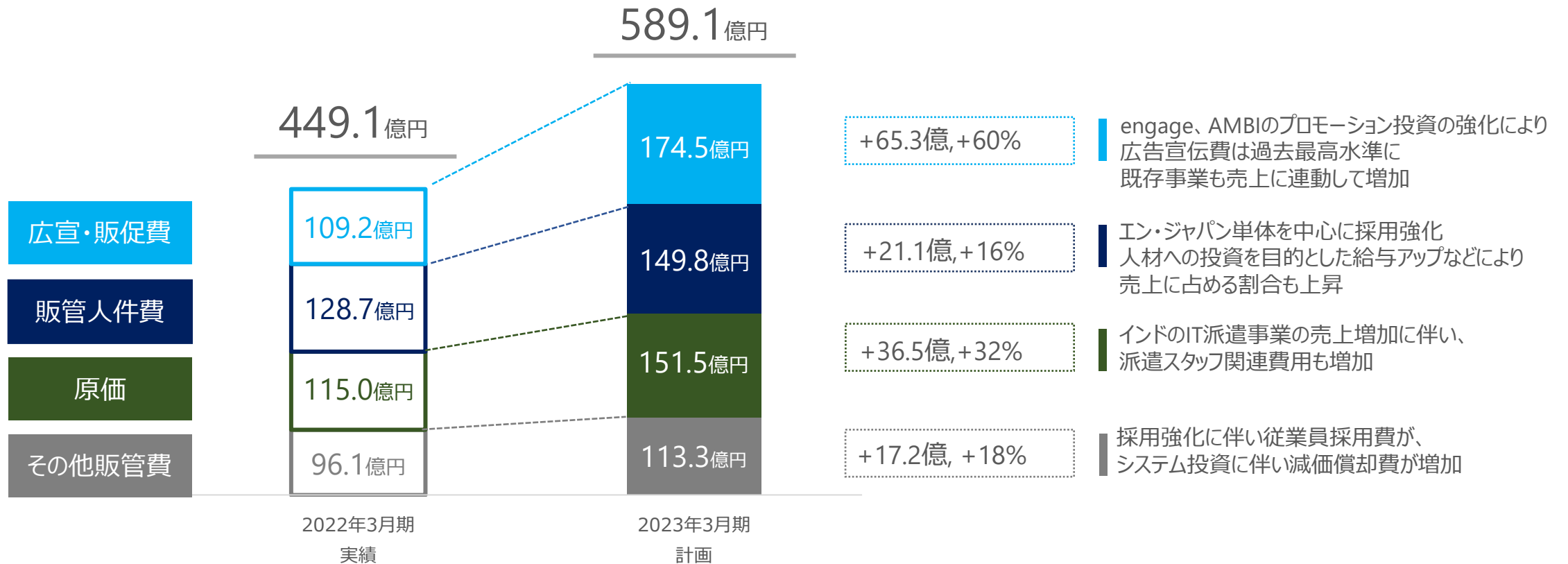
通期計画 売上



- HR-Tech engage**  
 +12.2億, YoY+63%  
 企業KPIが順調に拡大している中で、プロモーション投資の強化により会員数も増加し、売上が大きく増加
- 人財プラットフォーム**  
 +10.1億, YoY+23%  
 プロモーション投資の強化により売上増加  
 ハイクラス領域での強固なポジションを構築
- 国内**  
 +24.9億, YoY+7%  
 採用需要の回復に伴い  
 国内求人サイトを中心に売上増加
- 海外**  
 +25.5億, YoY+23%  
 インドのIT派遣事業を中心に売上は大きく増加  
 ベトナムも求人サイト中心に順調に回復

プロモーション強化に加え、インドIT派遣の売上増に伴う原価増で費用は大幅増加

通期計画 費用



単位：億円			前期 (2022年3月期)	通期計画 (2023年3月期)	増減	増減率 (%)
投資	HR-Tech engage	売上高	19.5	<b>31.7</b>	12.2	63.0%
		営業利益	-4.4	<b>-36.6</b>	-32.1	-
		営業利益率	-22.8%	<b>-115.3%</b>	-	-
	人財プラットフォーム	売上高	44.1	<b>54.2</b>	10.1	22.9%
		営業利益	8.1	<b>-13.0</b>	-21.1	-
		営業利益率	18.4%	<b>-24.0%</b>	-	-
既存	国内	売上高	378.4	<b>403.3</b>	24.9	6.6%
		-求人サイト	258.4	<b>274.4</b>	16.0	6.2%
		-人材紹介	96.6	<b>99.4</b>	2.8	2.9%
		-その他	23.4	<b>29.5</b>	6.1	26.2%
		営業利益	92.5	<b>78.9</b>	-13.7	-14.8%
	営業利益率	24.5%	<b>19.6%</b>	-	-	
	海外	売上高	109.8	<b>135.3</b>	25.5	23.3%
		営業利益	9.3	<b>9.5</b>	0.1	1.5%
		営業利益率	8.5%	<b>7.0%</b>	-	-
全社調整	売上高	-6.2	<b>-4.5</b>	1.8	-	
	営業利益	-9.2	<b>-7.9</b>	1.3	-	
連結	売上高	545.4	<b>620.0</b>	74.6	13.7%	
	営業利益	96.3	<b>30.9</b>	-65.5	-68.0%	
	営業利益率	17.7%	<b>5.0%</b>	-	-	

# ESGの取り組み



統合報告書を公開しております。  
(2020年4月～2021年3月)

下記リンクより、ご覧ください

[統合報告書（日本語版）](#)

[統合報告書（英語版）](#)

## 本業による社会貢献

採用した人が定着せず、転職を繰り返すほうが短期的な収益に貢献する業界構造は課題であり、**持続的な事業成長につながらない**という考え方。



## 入社後活躍

就職・転職自体をゴールとせず、「入社者の人生の充実」・「企業の業績向上への貢献」をゴールとし、サービスを提供。

### 【サービスに反映されている主な取り組み】



- 100%取材・正直・詳細な原稿
- 担当者名、顔写真入りの責任原稿



- 業界初、口コミと求人広告の連動
  - 企業からの口コミに関するコメント機能
- 「en Lighthouse (エン ライトハウス)」

入社者の離職リスクが見える・対策がわかる



- 従業員の離職リスクを早期に可視化し、適切なフォローを実施
- 入社者の早期離職を防ぐ、リテンション対策ツール



- 採用候補者のリファレンスチェックサービス
- 面接だけでは分からない候補者の働きぶりをデジタルで簡単に取得

など

## 前期のプロジェクト総数26件、採用成功116名 前々期比で倍増

- エン・ジャパンが持つ多様なサービス・ノウハウを結集し、採用面から社会を変える





ソーシャルインパクト採用 PROJECT

ABOUT  
プロジェクトについてPROJECTS  
プロジェクト一覧REPORTS  
掲載レポートCONTACT  
お問い合わせ

最適な母集団の形成・ブランディング

効率的かつ精度の高い見極め

活躍・定着のフォロー

提供サービス

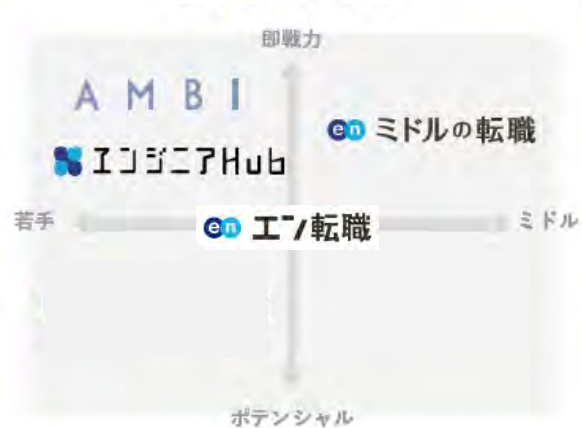
プレスリリース



特設ページでの告知



各求人サイトへ掲載



ビデオ面接ツール



採用管理システム



適性診断テスト



リファレンスチェック



離職リスク可視化ツール



オンライン研修サービス



チーム相性テスト



採用ターゲット・選考フローの検討、採用一部代行

その他、採用、入社後の活躍・定着のために、必要なサポートを随時実施。

チーム体制

本プロジェクトでは、当社で活躍する様々な職種の社員が力を合わせ、「エン・ジャパンオール」で採用活動をサポート。主にこの6職種がチームとなって取り組んでいます。

採用  
コンサルタントカスタマー  
サクセスコピー  
ライター

デザイナー

デジタル  
マーケター

広報

事業モデル上、環境へのインパクトは少ないが、継続的なCO2排出量削減を実施

項目		2019年3月期 (2018.4~2019.3)	2020年3月期 (2019.4~2020.3)	2021年3月期 (2020.4~2021.3)
温室効果ガス・ エネルギー 排出量データ *1	CO2排出量 Scope1 (都市ガス使用量) 単位 t-CO2/年	—	—	—
	CO2排出量 Scope 2 (電気使用量) 単位 t-CO2/年	1,315.1	1,343.7	795.7
	エネルギー消費量 Scope1 (都市ガス使用量) 単位 MWh/年	—	—	—
	エネルギー消費量 Scope 2 (電気使用量) 単位 MWh/年	6,214.4	6,397.1	3,749.2
紙使用量/売上高 *2	2019年3月期を100とした指数	100	87.9	13.6
電子化割合 *3	社内稟議書類	0%	59%	100%
	押印書類	0%	0%	83%

- 環境基本方針を設定し、事業における環境負荷軽減や社員に対する教育・啓発活動を実施
  - リモートワークの推進により、電気使用量を削減
  - 業務におけるペーパーレス化推進により、紙使用量を削減
- 等

## 当社パーパスに基づき、社会・社員の持続的な成長を目指す

Co-Creation  
「エンの理念」は、社員全員で作るもの。



「共創型理念経営」。エン・ジャパンが実践する経営スタイルです。トップダウンで理念を押し付け、丸暗記させる。それでは本当に現場で役立つ「生きた哲学」にはなりません。時代の変化を受け止め、社員の意見を反映し、つねに理念をアップデートしていくのが当社です。新入社員でも関係なく、意見は大歓迎。役員がきちんと受け止め、ともに議論し、よくなる言葉を、社員全員で共に創り上げていく。エン・ジャパンがここにあります。

### REMOTE WORK

毎日の通勤時間、0分。  
通勤いらずで仕事スタート。

自宅ですることができるから、毎日の通勤は不要。商談も訪問型ではなく「インサイドセールス」が基本です。通勤ラッシュとは無縁で、気持ちにも少し余裕ができます。こだわりのデスクや快適なワークスペースづくりに投資する社員も多数。自分好み



- 「誰かのため、社会のために懸命になる人を増やし、世界をよくする」  
当社のパーパスに基づいた事業を推進
- 「共創型理念経営」で社員の意見を反映した理念のアップデート
- 新たな業績連動報酬の導入等、社員のインセンティブを向上
- 職種コース別の新卒採用を拡充  
早期のキャリア形成を促進するとともに  
コース変更・社内異動等、柔軟なキャリアモデル
- リモートワーク主体の勤務体制を推進  
ヴァーチャルオフィス等、コミュニケーションを充実

## ■ 女性活躍推進 \* 従業員に占める女性の割合 49.8%

- 女性活躍を推進するプロジェクト「WOMen らぼ」を展開
- 育児休暇をとる社員のサポートとして交流会、ランチ会の開催
- 女性社員満足度調査
- スマートグロス制度（育休復帰後の時短勤務による、キャリア停滞・収入減を防ぐことを目的とした制度）など

「MSCI日本株女性活躍指数」構成銘柄における  
性別多様性スコア \***9.85**（構成銘柄中1位）

\*2021年12月データ

## ■ 福利厚生

- ESOP（株式付与型退職金制度）
- 従業員持株会制度
- 結婚記念日お祝い金制度
- 同性のパートナーがいる社員に対し、福利厚生制度を適用

## ■ 人的資本の活性化・オープンな情報公開

- 「チャレンジ管理職制度」
- 多彩なキャリアパス設計（マネージャー/ハイプレーヤー/イノベーター）
- 従業員満足度調査の定期実施
- 従業員相互賞賛アプリの活用やバーチャルオフィス推進による社内コミュニケーションの活性化
- 社外にも公開するオープンで新しい社内報「en soku!（エンソク）」
- youtube 社内報で当社社員を紹介、業務理解やキャリア形成を促進



2018年「社内報アワード ゴールド賞」



2020年「社内報アワード シルバー賞」  
他、多数のメディアで取り組みが掲載

## 取締役



代表取締役社長  
鈴木 孝二



取締役会長  
越智 通勝



常務取締役  
河合 恩



取締役  
寺田 輝之



取締役  
岩崎 拓央



社外取締役  
村上 佳代



社外取締役  
坂倉 亘



社外取締役  
林 有理

## 監査等委員 取締役



社外取締役  
井垣 太介



社外取締役  
大谷 直樹



社外取締役  
石川 俊彦

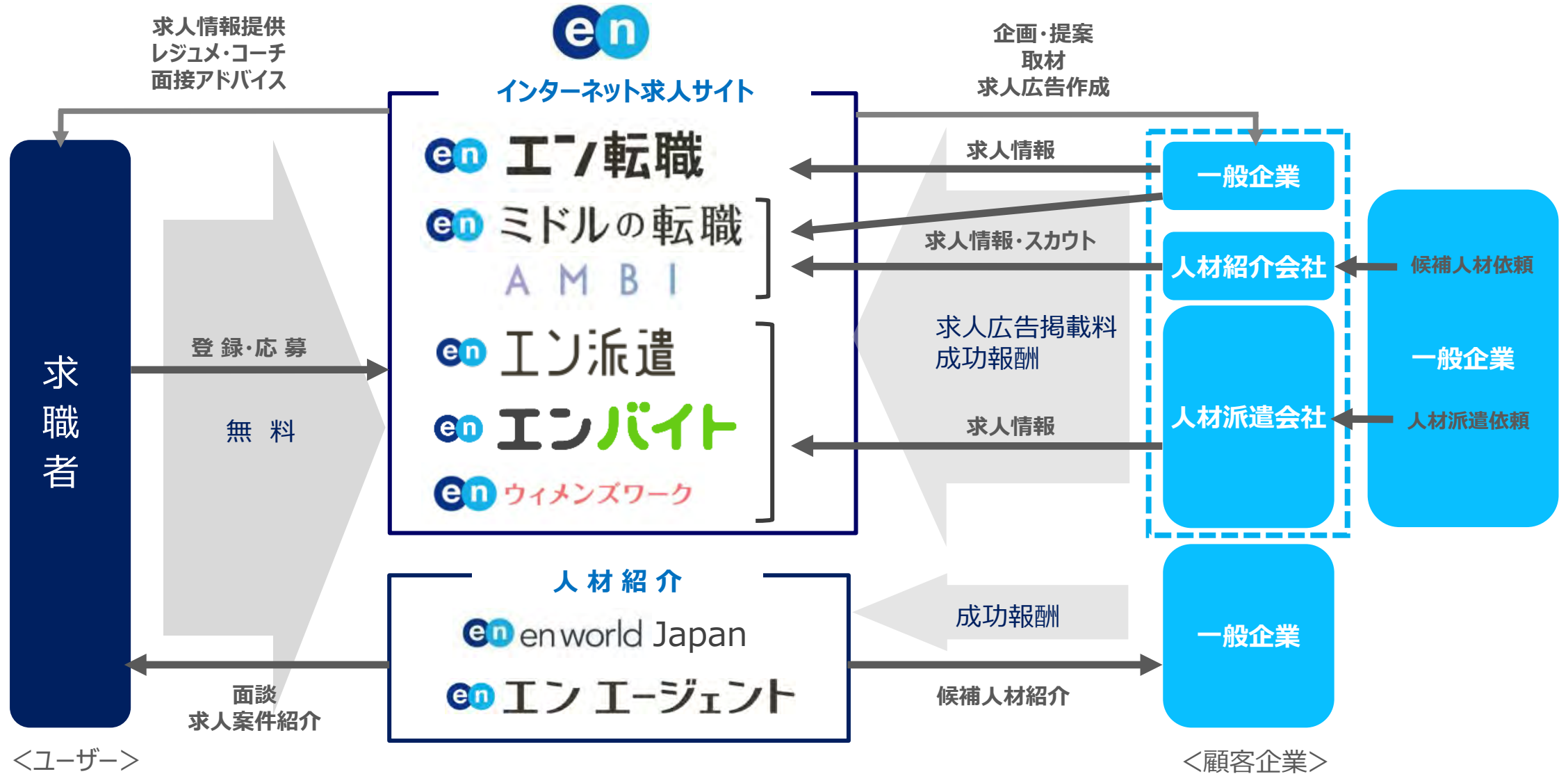
## 取締役会概況

機関設計	監査等委員会設置会社
役員構成（取締役）	社内5名、社外6名 社外比率54.5%
女性取締役比率	27.2%
指名報酬委員会	2020年4月設置（諮問機関）
取締役会実効性評価	2020年5月より年1～2回実施

\* 取締役及び監査役の略歴及びスキルマトリクスの詳細は[招集通知](#)をご覧ください


# 会社概要

【 会 社 名 】	エン・ジャパン株式会社
【 設 立 年 月 日 】	2000年1月14日
【 代 表 者 】	代表取締役社長 鈴木 孝二
【 本 社 所 在 地 】	東京都新宿区西新宿 6-5-1 新宿アイランドタワー
【 資 本 金 】	11億9,499万円 (2022年6月末現在)
【 上 場 市 場 / コ ー ド 】	東証プライム / (証券コード：4849)
【 決 算 月 】	3月
【 従 業 員 数 】	連結:3,221名 単体:1,703名 (2022年6月末現在)
【 発 行 済 株 式 数 】	49,716,000株 (2022年6月末現在)
【 主 要 事 業 内 容 】	「人材採用・入社後活躍」の支援 (1) 求人情報サイトの運営 (2) 人材紹介 (3) 社員研修 (4) 人事コンサルティング、適性テスト



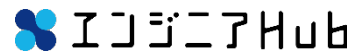










## <HR-Tech engage>

	内容	特長	顧客企業	運営会社
	採用・入社後の活躍を目的としたデジタルプラットフォーム	<ul style="list-style-type: none"> <li>• フリーミアムモデルの採用支援ツール</li> <li>• 高クオリティな企業の採用ホームページ、求人募集を簡単かつスピーディーに作成可能</li> <li>• 作成した求人は自動で「indeed」や「googleしごと検索」等に連携</li> <li>• 有料プランの利用により、より多くの応募獲得を顧客企業に提供し、採用強化をサポート</li> <li>• 適性テストやリテンション対策ツール等、関連サービスもengage上に搭載 等</li> </ul>	一般企業	エン・ジャパン



## <人財プラットフォーム>

サービスブランド	内容	特長	ユーザー	顧客企業	運営会社
 ミドルの転職	ミドル世代向け ハイクラス求人サイト	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ミドル層の転職に強い人材紹介会社及び事業会社の求人情報を掲載</li> <li>• コンサルタントの得意領域、実績などに加えユーザーからの評価を公開</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 30～40代が中心</li> </ul>	人材紹介会社 一般企業	エン・ジャパン
	20代ハイクラス特化型 求人サイト	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 20代×年収500万円以上の案件が中心</li> <li>• 一般企業、人材紹介会社によるスカウトに軸を置いたサイト設計</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 20代が中心</li> </ul>	人材紹介会社 一般企業	
	Webエンジニア向け 求人サイト	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 若手Webエンジニア向け情報メディア「エンジニアHub」による求人サイト</li> <li>• メガベンチャーやスタートアップなど、エンジニアの成長に繋がる求人を厳選</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 若手エンジニア</li> </ul>	一般企業	



## <国内求人サイト>

サービスブランド	内容	特長	ユーザー	顧客企業	運営会社
 <b>エノ転職</b>	総合転職情報サイト	<ul style="list-style-type: none"> <li>一般企業直接募集原稿は、1社1社独自に取材・撮影</li> <li>求職者の立場に立った正直かつ詳細な求人情報</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>20代が中心</li> </ul>	一般企業	エン・ジャパン
 <b>イン派遣</b>	人材派遣会社集合サイト	<ul style="list-style-type: none"> <li>人材派遣会社の情報及び求人情報を掲載</li> <li>ユーザーが直感的に操作しやすい検索機能</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>20～40代の女性を中心</li> </ul>	人材派遣会社	
 <b>エンバイト</b>	アルバイト求人情報サイト	<ul style="list-style-type: none"> <li>主に人材派遣会社が保有するアルバイト求人情報を掲載</li> <li>ユーザーの閲覧履歴からお勧めバイトを提案する等、ユーザーの希望にあったバイト探しをサポート</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>大学生</li> <li>既卒未就業者</li> <li>主婦</li> <li>フリーター</li> </ul>	人材派遣会社	
 <b>ウィメンズワーク</b>	女性向け求人情報サイト	<ul style="list-style-type: none"> <li>正社員として働くことを希望する女性向け求人サイト</li> <li>「正社員または正社員登用あり」の求人のみ掲載</li> <li>オフィスワーク系職種を多数掲載</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>20～30代の女性を中心</li> </ul>	人材派遣会社	
 <b>キャリアイト</b>	大学生向けインターン情報サイト	<ul style="list-style-type: none"> <li>時間の切り売りではなく「成長できる有給インターン」を目的とした大学生向けサイト</li> <li>インターンシップサイトのパイオニアであり、国内最大級の実績、求人件数</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>大学生</li> </ul>	一般企業	
	新卒学生向けスカウトサービス	<ul style="list-style-type: none"> <li>新卒学生向けの逆求人型就活スカウトサービス</li> <li>プロフィールや適性診断に基づき、企業が直接新卒学生にスカウトすることができるサービス</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>新卒学生</li> </ul>	一般企業	






## <国内求人サイト>

	内容	特徴	顧客企業	運営会社
 <b>FREELANCE START</b>	フリーランスエンジニア 案件検索エンジンサイト	<ul style="list-style-type: none"> <li>国内最大級のフリーランス案件検索エンジンサイト</li> <li>フリーランスエージェントの案件情報をまとめて検索・エントリーが可能</li> </ul>	フリーランスエー ジェント	Brocante (ブロカント)
 <b>doocy Job</b>	副業・フリーランスの エンジニア向け 求人情報サイト	<ul style="list-style-type: none"> <li>有名企業やベンチャー、スタートアップ企業などの副業・フリーランス求人案件を掲載</li> <li>企業との直接契約により、中間マージンや手数料がなく、高単価で魅力的な案件が豊富</li> </ul>	一般事業会社	



## <国内人材紹介>

サービスブランド	内容	特長	顧客企業	運営会社
 <b>enworld Japan</b>	人材紹介	<ul style="list-style-type: none"> <li>日本国内に営業、サービス、製造などの拠点を設けている外資系企業及びグローバルな展開を行っている日系企業がクライアント。グローバル人材の中間管理職～エグゼクティブレベルの案件を取扱う</li> <li>グローバル人材の紹介領域において、国内トップクラスのシェア</li> </ul>	外資系企業 日系企業	エンワールド・ ジャパン
 <b>en エンエージェント</b>	人材紹介	<ul style="list-style-type: none"> <li>エン・ジャパンが持つ求職者データベース及び顧客企業との取引実績を活用した人材紹介サービス</li> </ul>	日系企業	エン・ジャパン



## <国内その他事業・子会社>

	内容	特長	顧客企業	運営会社
 <b>ZEKU</b> 株式会社ゼクウ	採用管理システム 業務管理システム	<ul style="list-style-type: none"> <li>求人情報、面接者、応募対応、効果測定 などの各種管理を一元化</li> <li>採用後のスタッフや求人募集案件を一元管理</li> </ul>	人材派遣会社 一般企業	ゼクウ
 <b>3Eテスト</b>	活躍できる人材を発見する、 見極める適性テスト	<ul style="list-style-type: none"> <li>学歴や役職などの肩書では判断が難しい知的能力・考え方・価値観などを検査</li> <li>短時間、スマホ等のオンラインで受講可能</li> <li>企業が求める人材の発見とミスマッチを防止</li> </ul>	一般企業	エン・ジャパン
 <b>ASHIATO</b>	入社後活躍までを見据えた リファレンスレポートサービス	<ul style="list-style-type: none"> <li>約15万社の採用支援実績・ノウハウをもとに、独自のアンケートを実施し、候補者の活躍ぶりをヒアリング。選考に活用できる面接アドバイスをレポート</li> <li>オンラインを中心としたサービスにより、スピーディなレポートを実現。導入しやすい価格で提供</li> </ul>	一般企業	
 <b>en-college</b>	社員向け オンライン研修サービス	<ul style="list-style-type: none"> <li>新人社員から経営層向けまで400以上の講座を提供するオンライン研修サービス</li> <li>派遣会社のスタッフ教育として、「派遣スタッフ版エンカレッジオンライン」も提供</li> </ul>	一般企業 人材派遣会社	
 <b>HR OnBoard</b>	リテンション対策ツール 「HR OnBoard」の 開発・販売	<ul style="list-style-type: none"> <li>入社後の離職リスクを可視化するオンラインアンケートツール</li> <li>月1回、対象者へのアンケートにより離職リスクを簡単に可視化 離職防止への素早い行動が可能に</li> </ul>	一般企業	






## <国内その他事業・子会社>

	内容	特徴	顧客企業	運営会社
	フリーランスマネジメントサービス	<ul style="list-style-type: none"> <li>フリーランスへの発注、進捗、請求を一元管理できるクラウドサービス</li> <li>受発注情報を全てデジタル化、CRMや会計ソフトなど他Webサービスとの連携も</li> </ul>	一般企業	エン・ジャパン
	Webサイト及びアプリケーションのデザイン・開発受託	<ul style="list-style-type: none"> <li>UI×UXグロース事業を展開。デザインだけではなく、ユーザーがサイトやアプリを通じて得る適切な体験までを設計・コンサルティングの上でサービスを提供</li> </ul>	一般企業	アウルス

## <その他新規事業※非連結子会社>

	内容	特徴	顧客	運営会社
	マーケティングリサーチ AIを活用したデータ解析	<ul style="list-style-type: none"> <li>消費者から買い取った「不満」をDB化～解析し、商品開発に役立つ商品として企業へ販売</li> <li>高度なデータ解析技術を元に企業が保有するデータを解析。課題解決のソリューション提供</li> </ul>	一般企業	インサイトテック
 エン婚活 <u>エージェント</u>	オンライン 婚活支援サービス	<ul style="list-style-type: none"> <li>「結婚後の幸せ」をゴールとした新しいコンセプトの婚活サービス</li> </ul>	一般消費者	エン婚活 エージェント

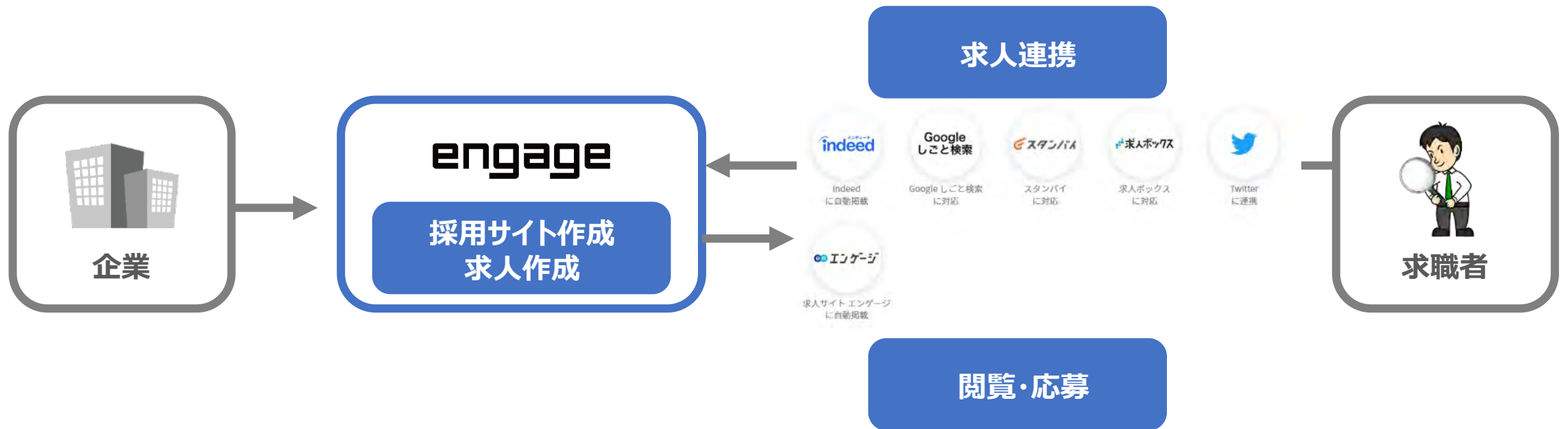
## <海外事業>

サービスブランド	国	内容	特長	顧客企業	運営会社
	インド	人材紹介	<ul style="list-style-type: none"> <li>● インドで事業を行う現地企業及びグローバル企業がクライアント</li> <li>● 高年収層の案件を中心に取り扱いしており、IT関連に強み</li> </ul>	現地企業 グローバル企業	NEWERA INDIA
		IT人材派遣	<ul style="list-style-type: none"> <li>● IT派遣で20年の実績があり、代表的なIT企業を数多く顧客に持つ</li> <li>● AIやIoTなど先端技術への投資・教育に力を入れている</li> <li>● 米国やUAEなど、インド以外からのオフショア開発も受託</li> </ul>	現地企業 グローバル企業	Future Focus Infotech
	ベトナム	人材紹介	<ul style="list-style-type: none"> <li>● ベトナムにおいてNo.1の人材紹介</li> <li>● 現地企業・グローバル企業に対し、管理職レベルの人材を紹介。日系企業も強化</li> </ul>	現地企業 グローバル企業 日系企業	Navigo group Joint Stock Company
		総合求人 情報サイト	<ul style="list-style-type: none"> <li>● ベトナムにおいてNo.1の求人サイト</li> <li>● 主に現地の人材と現地企業・グローバル企業が顧客対象。日系企業も強化</li> </ul>	現地企業 グローバル企業 日系企業	
	中国	求人サイト	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 2004年に設立。建築・不動産領域に強みをもつ求人サイトを運営</li> <li>● 近年では建築・不動産以外の領域も強化</li> </ul>	現地企業 グローバル企業	英才網聯 科技有限公司

**engage**

サービス紹介

「engage」を通じて質の高い求人を創出し、  
より多くの「企業」と「求職者」の質の高いマッチングを増やす





## 企業採用サイトの作成、求人掲載、応募者管理機能など 「採用支援ツール」を無料で提供

### ○ 企業採用サイトの作成

プログラミング不要で簡単に自社採用ページを作成  
スマホ表示に最適化

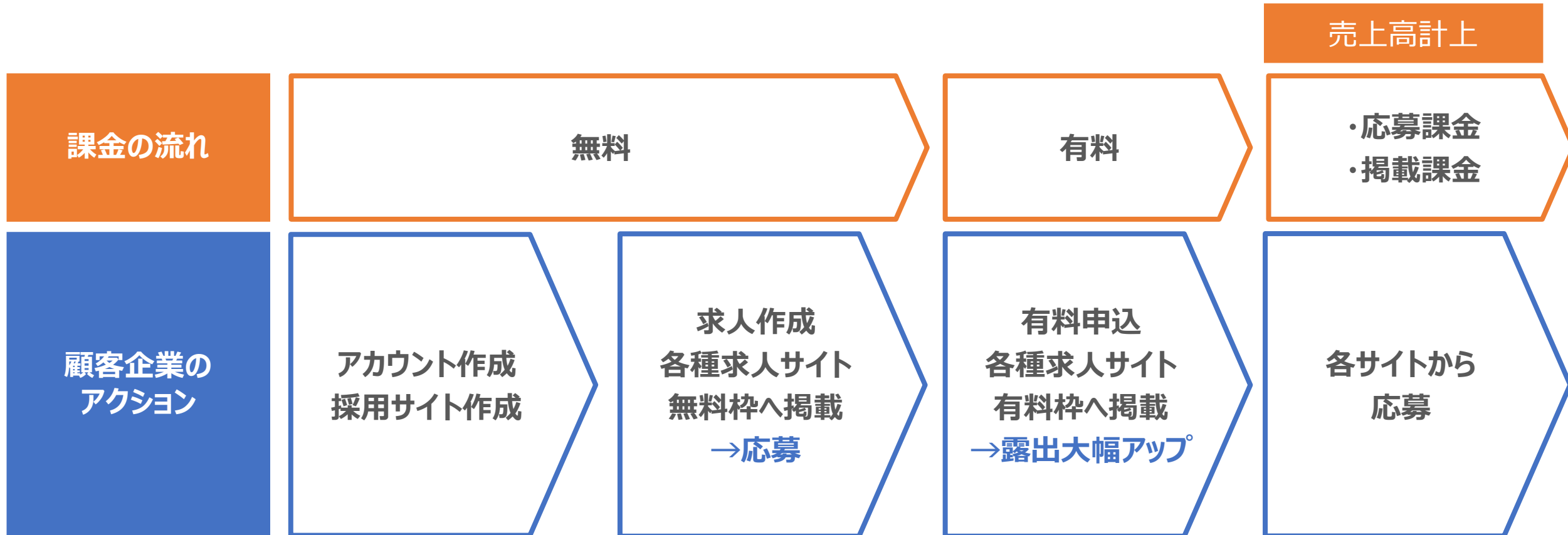


### ○ 求人作成・求人検索エンジンに掲載

正社員・アルバイトなど何件でも無料で求人作成が可能  
複数の求人検索エンジンに自動連携し、応募を集める



有料プランで露出を大幅にアップし、スピーディーな応募の増加・採用確率向上へ  
応募課金モデルに加え、掲載課金モデルを今期より追加



## 有料プランは無料比でPVが約23倍

有料プラン  
「エンゲージ プレミアム」  
を利用すると

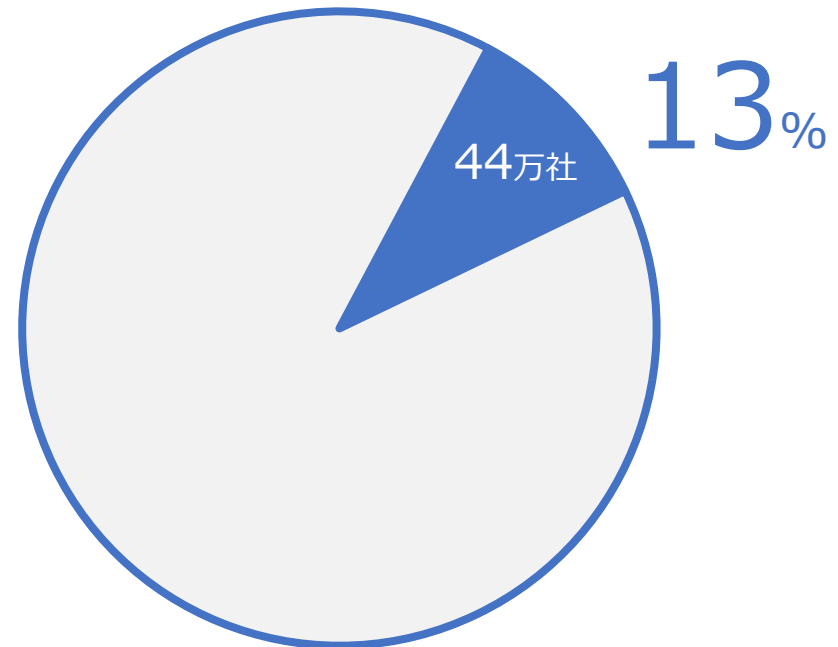
様々な求人サービスの 有料枠 へ掲載



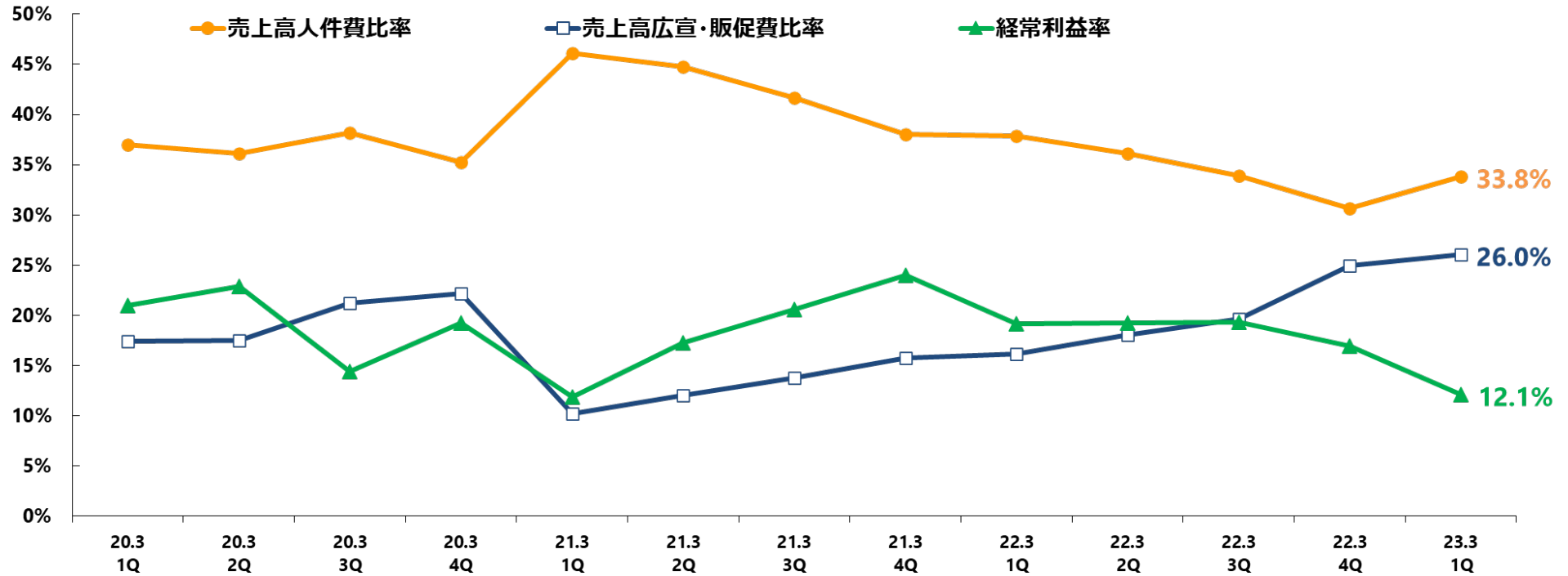
## 日本の法人企業数は約330万社、地方および中小企業を中心に拡大余地



国内法人企業 engage利用率



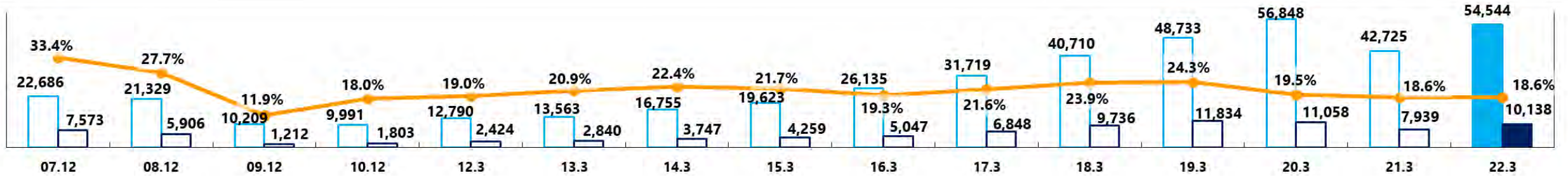
主要データ



	20.3 1Q	20.3 2Q	20.3 3Q	20.3 4Q	21.3 1Q	21.3 2Q	21.3 3Q	21.3 4Q	22.3 1Q	22.3 2Q	22.3 3Q	22.3 4Q	23.3 1Q
経常利益 (百万円)	2,892	3,305	1,979	2,881	1,236	1,758	2,155	2,788	2,314	2,495	2,675	2,653	1,907
経常利益率	21.0%	22.9%	14.4%	19.3%	11.8%	17.2%	20.6%	24.0%	19.2%	19.2%	19.3%	17.0%	12.1%
人件費 (百万円)	5,092	5,214	5,235	5,268	4,817	4,565	4,357	4,413	4,565	4,692	4,694	4,792	5,335
対売上比 (人件費)	37.0%	36.1%	38.2%	35.3%	46.1%	44.7%	41.6%	38.0%	37.9%	36.1%	33.9%	30.6%	33.8%
広告・販促費 (百万円)	2,394	2,528	2,904	3,310	1,070	1,232	1,444	1,826	1,944	2,344	2,727	3,907	4,109
対売上比 (広告・販促費)	17.4%	17.5%	21.2%	22.1%	10.2%	12.1%	13.8%	15.7%	16.1%	18.1%	19.7%	25.0%	26.0%

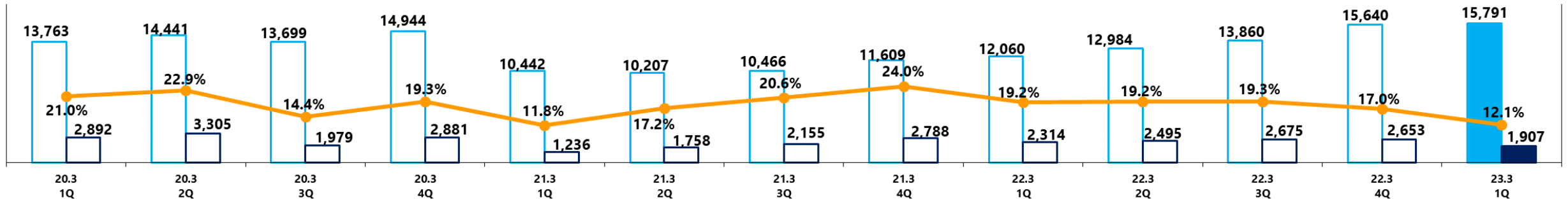
売上高 (百万円)      経常利益(百万円)      経常利益率

## 決算期

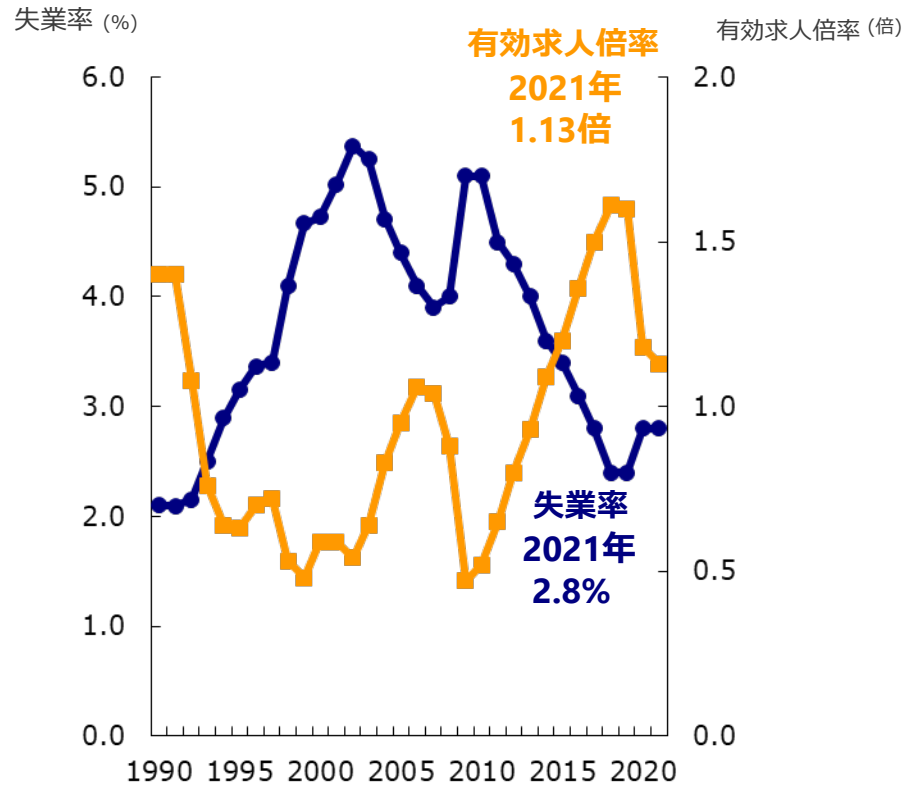


\*12.3期は15ヶ月決算を12ヶ月換算した参考値

## 四半期



＜失業率と有効求人倍率（年平均）＞



＜直近の失業率＞



＜直近の有効求人倍率＞







## エン・ジャパン株式会社 経営企画室 IRチーム

TEL : 03-3342-4506 Mail: [ir-en@en-japan.com](mailto:ir-en@en-japan.com) URL: <https://corp.en-japan.com/>

本資料は、業績に関する情報の提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資を勧誘するものではありません。  
本資料に掲載された意見や予測等は資料作成時点での当社の判断であり、その情報の正確性、完全性を保証し又は約束するものではなく、  
また今後、予告なしに変更されることがあります。