



JASDAQ

平成 27 年 5 月 12 日

各 位

会 社 名 エン・ジャパン株式会社
(コード番号 4849)
代 表 者 名 代表取締役社長 鈴木 孝二
問 合 せ 先 執行役員経営企画室長 長谷川 正恒
(TEL. 03 - 3342 - 4506)

中期経営計画策定に関するお知らせ

当社は、2015 年度を初年度とする 3 カ年の中期経営計画を策定いたしましたので、お知らせいたします。

以 上

中期経営計画

FY2016-FY2018



2015年5月12日
エン・ジャパン株式会社

本資料に掲載された意見や業績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ありません。従いまして、実際の業績は様々な要因により当社の予測と大きく異なる可能性が存在することを予めご承知下さい。

中期経営計画 目標

**3力年中計最終年度で
* 過去最高益更新を目指す**

* (2007年12月期 : 75.6億円)

中期経営計画 最終年度 (2018年3月期)

売上高 360億円 **営業利益 76億円**

2015年3月期比 **+84%** 2015年3月期比 **+93%**

中期経営計画 目標-サービス別



区分		2015.3期 (実績)	2016.3期	2017.3期	2018.3期
売上高	求人サイト	* 106億円 YonY -1億円	129億円 YonY +23億円	148億円 YonY +19億円	180億円 YonY +32億円
	人材紹介	62.5億円 YonY +13.5億円	77億円 YonY +14.5億円	87億円 YonY +10億円	100億円 YonY +13億円
	海外	18.4億円 YonY +10億円	25.5億円 YonY +7.1億円	33.5億円 YonY +8億円	41億円 YonY +7.5億円
	*その他	9.1億円 YonY +0.5億円	13.5億円 YonY +4.4億円	23.5億円 YonY +10.0億円	39億円 YonY +15.5億円
	連結合計	196億円 YonY +28.5億円	245億円 YonY +49億円	292億円 YonY +47億円	360億円 YonY +68億円
営業利益	連結合計	39.5億円 YonY +5億円	40億円 YonY +0.5億円	55億円 YonY +15億円	76億円 YonY +21億円

*15.3期は新卒サイト終了により売上減

*その他は教育・評価事業関連、新規事業、適正テスト等

中期経営計画における 注力領域

求人サイト

人材紹介

海外

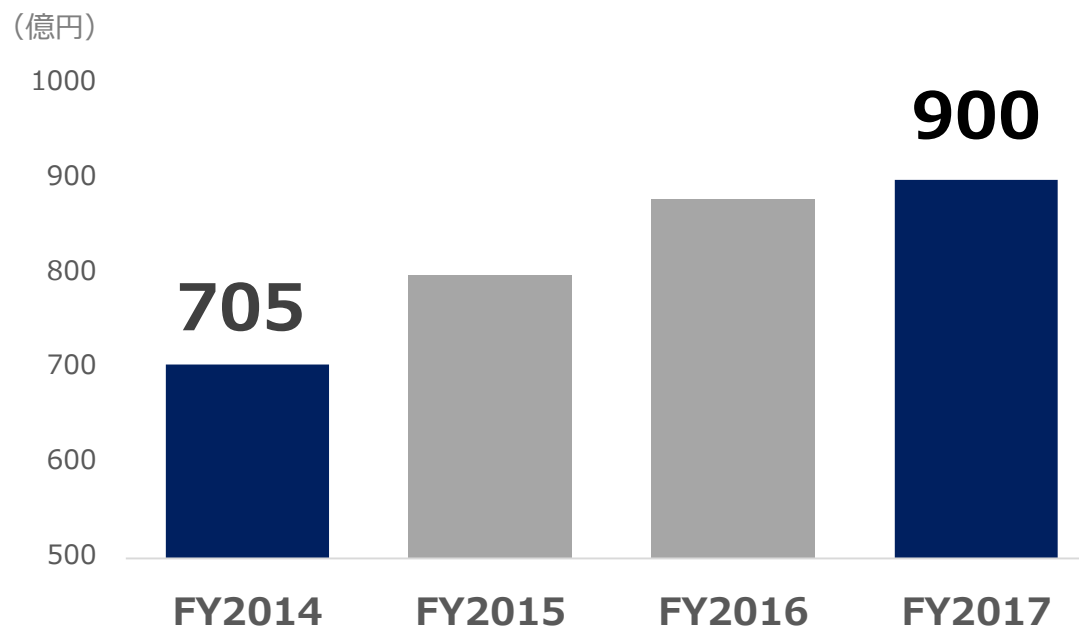
新規事業

注力領域の現状と 中期経営計画最終年度へ向けた戦略

I. 求人サイト

2017年度には2014年度比
約30%のマーケット成長が見込まれる

ネット転職情報サービスの売上高見通し



出典：矢野経済研究所「人材ビジネスの現状と展望 2014」

マーケットを大きく上回る成長を目指す

求人サイト
2018年3月期

売上高
営業利益

177億円
42億円

- ✓ 主力サイト、「エン転職」がグロースドライバー
- ✓ 他のサイトについても安定的な成長を果たし、収益に貢献

求人サイト強化のねらい

I : 今後3年間の成長が 将来のサイトポジションを決める

- ✓ サイトリニューアル、営業体制強化により足元の業績は非常に好調
- ✓ エン転職が好調な今こそ投資を行い、大きな飛躍につなげる機会

II : エンエージェントの成長に寄与

- ✓ 人材紹介 エンエージェントはエン転職の求職者DB活用が強み
- ✓ このため、エン転職の成長がエンエージェントの強化につながる

営業体制の強化

人員増

- ✓ 新卒社員を中心とした営業人員数の拡大

代理店

- ✓ 直販を強みにしつつ、販売力強化のため代理店制導入
- ✓ 取材に基づいた詳細原稿は変えず、高いクオリティを維持

生産性の向上

- ✓ 1営業人員あたりの業務工程を分業化し、営業に集中生産性の向上へ

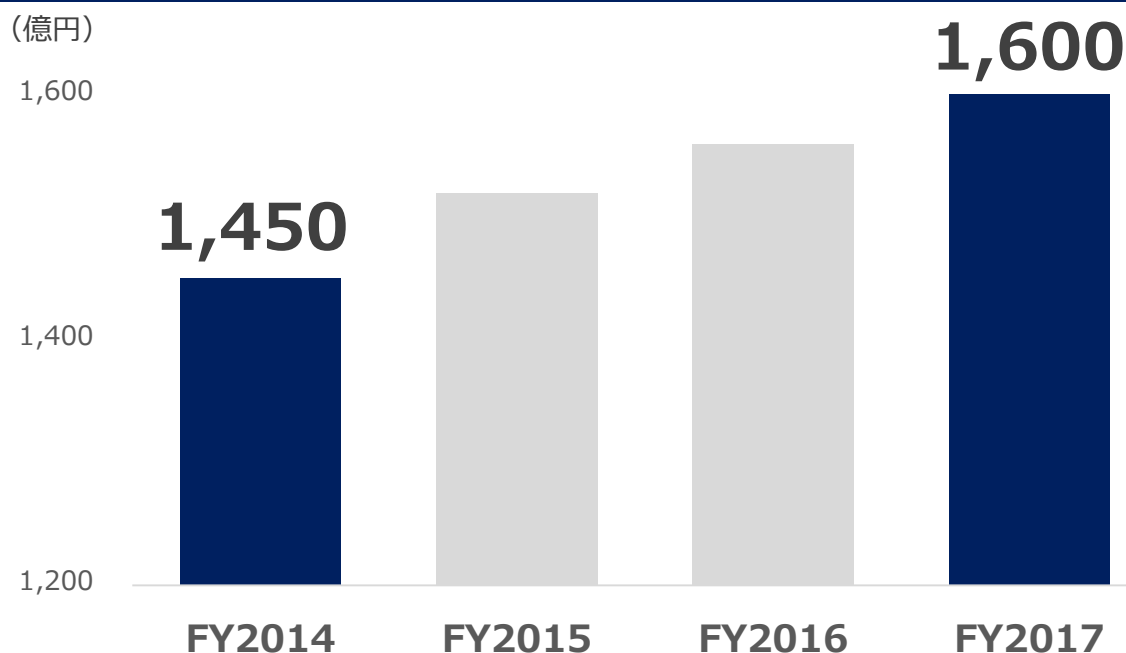
プロモーション強化

- ✓ オンライン・オフラインプロモーションを強化
更なるサイト価値向上を図る

Ⅱ.人材紹介

2017年度には2014年度比
約10%のマーケット成長見込み
安定成長が続く

人材紹介サービスの売上高見通し



出典：矢野経済研究所「人材ビジネスの現状と展望 2014」

エンワールド・ジャパンと
エンエージェント 等で
売上高 **100億円**を目指す

人材紹介
2018年3月期

売上高
営業利益

100億円
20億円

人材紹介強化のねらい

I : マーケット規模の大きさと回復スピード

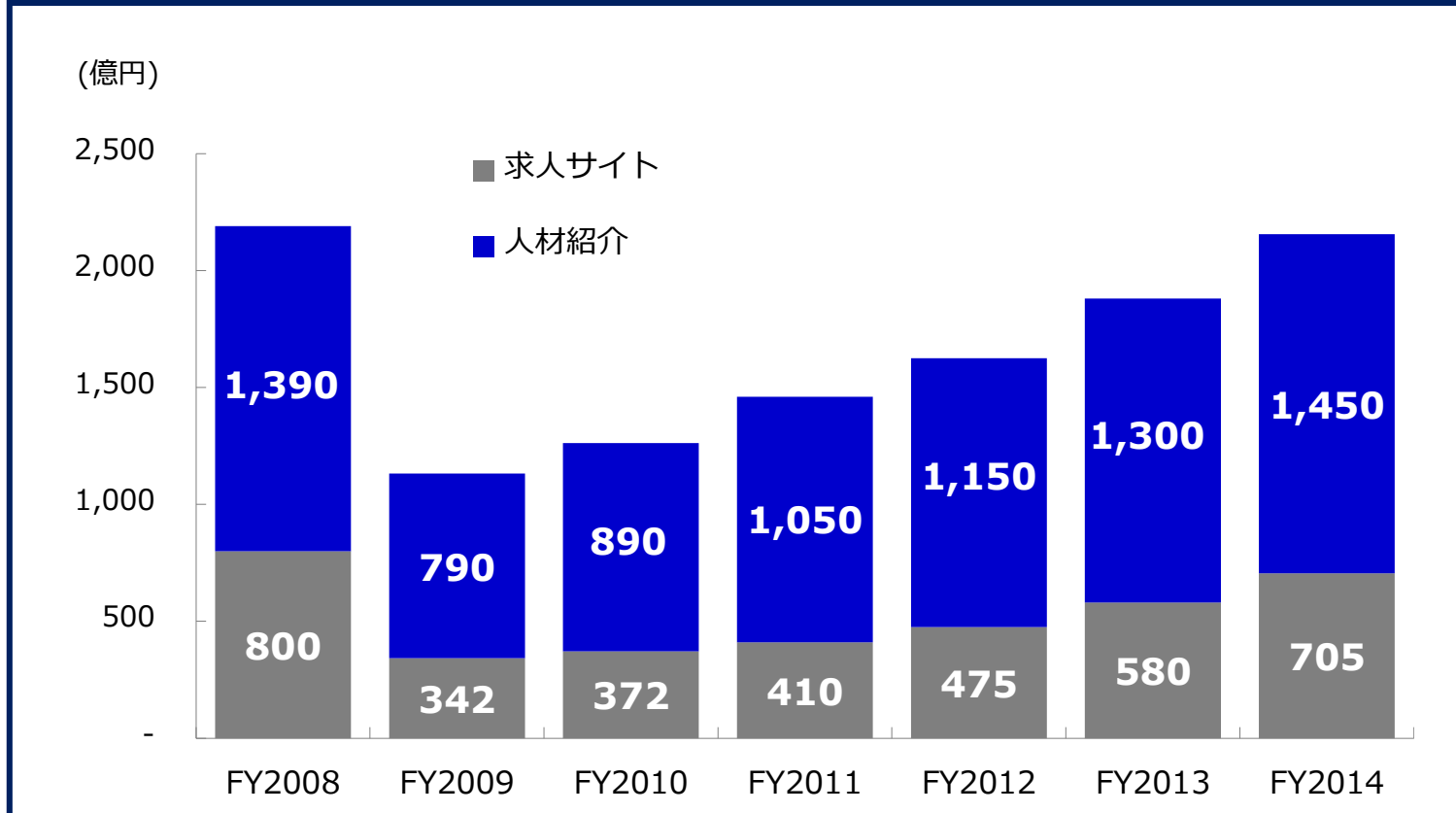
- ✓ 人材紹介のマーケット規模は転職サイトよりも大きい
- ✓ 求人サイトと比べ単価が下落しておらず、マーケットの回復スピードが早い

II : 採用ビジネス内のポートフォリオ安定

- ✓ 求人サイト単独で多様化する採用ニーズを満たすことは困難
- ✓ 人材紹介も景気リスクはあるが、サービスラインアップの拡充によりビジネスの安定化へつなげる。

求人サイト・人材紹介市場規模推移

(ホワイトカラー・正社員)



出典：矢野経済研究所「人材ビジネスの現状と展望 2014」を元に一部弊社推定にて作成

EWJの現状

- ✓ 外資系企業・グローバル人材領域でトップクラスの規模
- ✓ 採用・転職をする際に第一想起されるブランドカ
- ✓ 候補人材の集客手段としてエン転職コンサルタントを有効活用
- ✓ 更なる成長には人員・システムの強化が必要

18.3期へ向けた戦略

- ✓ 独自の教育システムにより、競合他社と比べ人員増を優位に進める
- ✓ 日系グローバル企業への拡販（新たな成長領域）
- ✓ システム関連への投資により更に高いフィッティングを実現

エンエージェントの現状

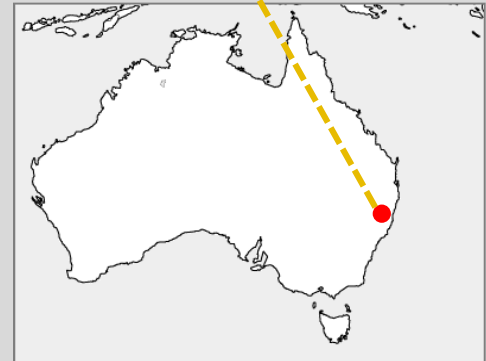
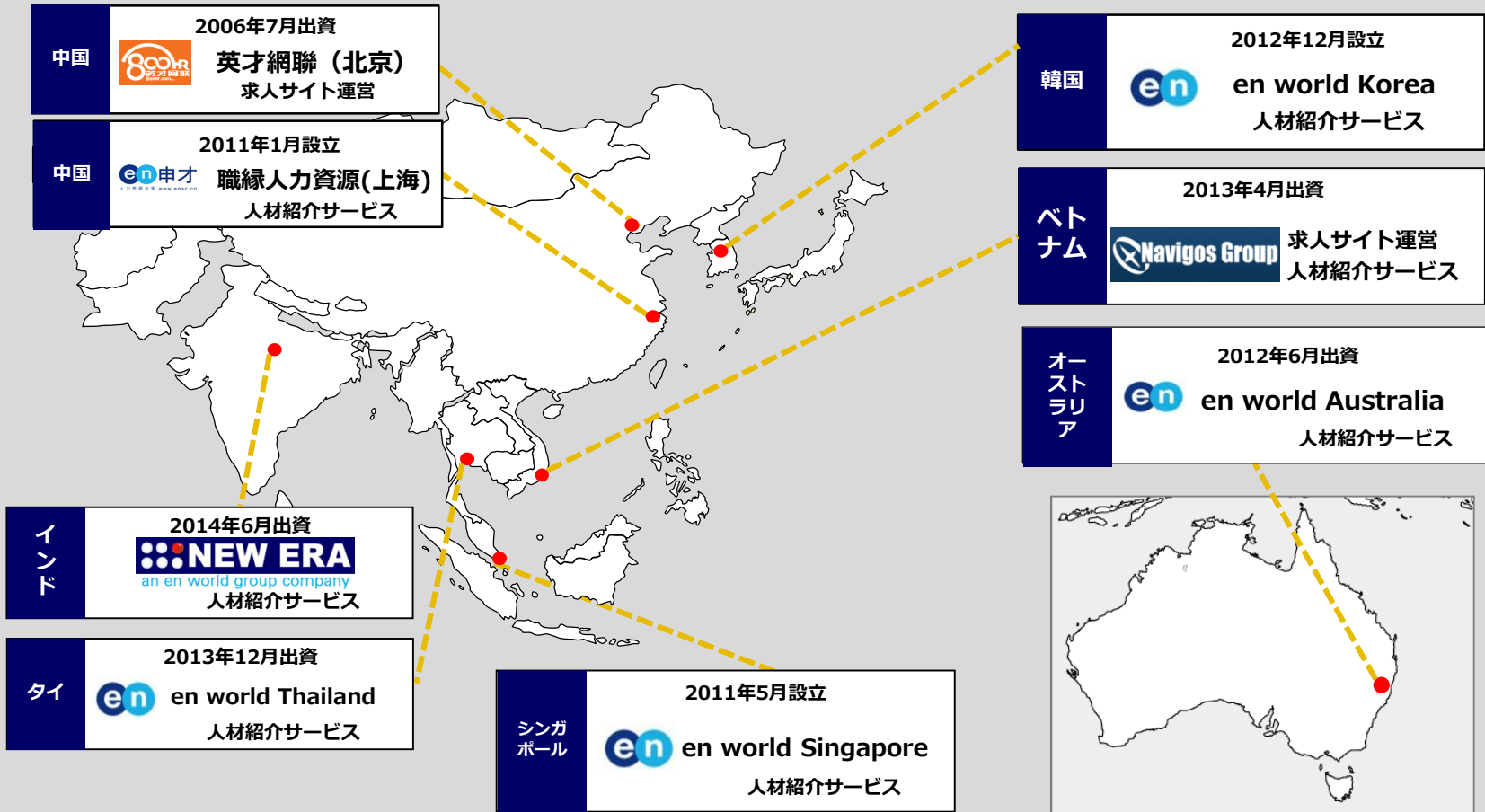
- ✓ エン転職の求職者DBを活かし、短期間で一定の規模へ成長
- ✓ 先行投資期間のため、収益面での貢献はこれから

18.3期へ向けた戦略

- ✓ 16.3期に黒字化を実現。生産性を向上し、利益貢献へ
- ✓ エン転職の高成長がシナジーを生み、エンエージェントの成長へ寄与
- ✓ 18.3期において営業利益率20%を目指す

Ⅲ. 海外

アジアを中心に7カ国へ進出



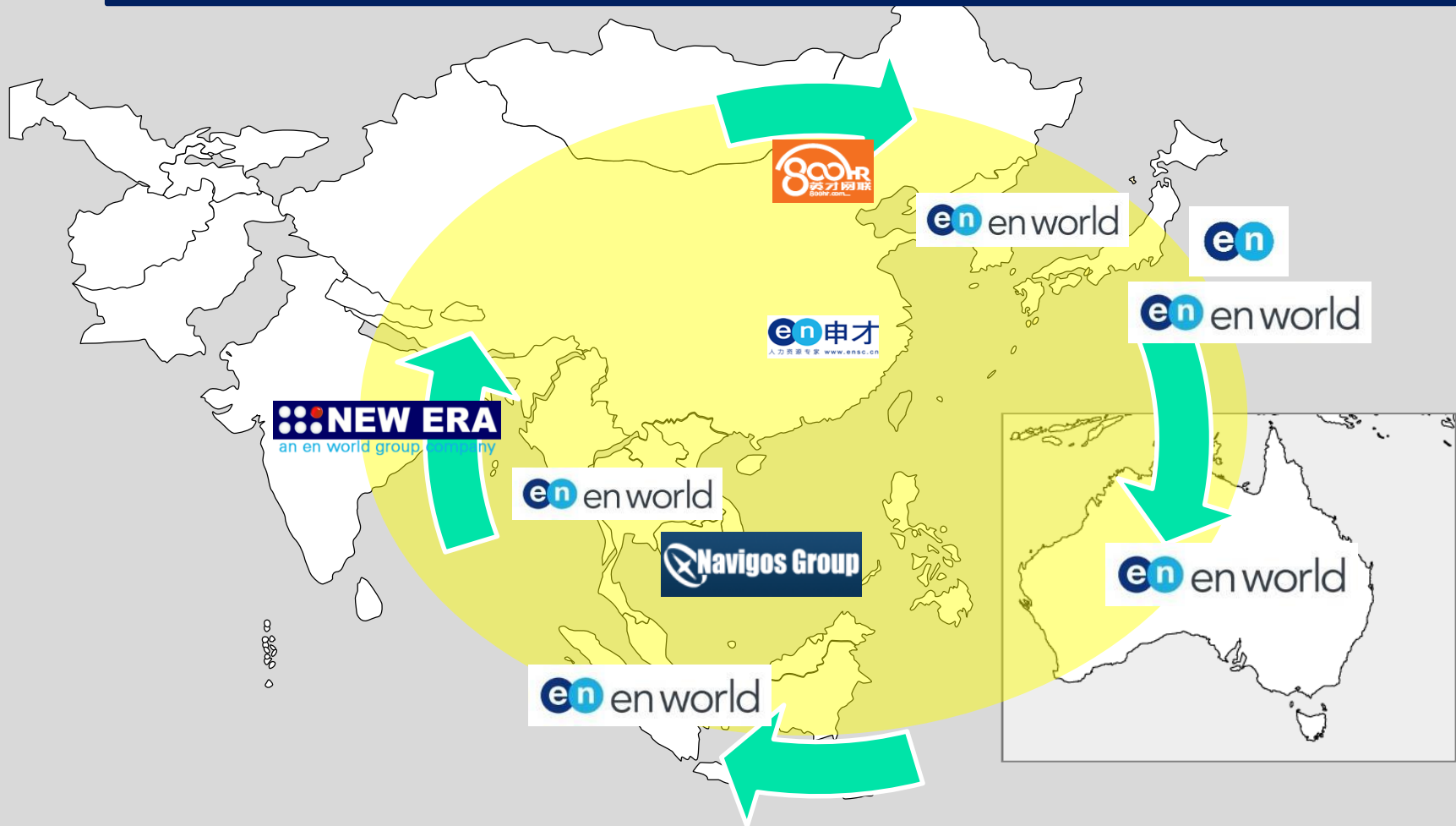
※英才網聯は持分法適用関連会社
 ※職縁は非連結子会社

15.3期比で売上高倍増 のれん控除後も利益貢献へ

海外 2018年3月期	売上高	33億円
	営業利益	6億円

海外展開のねらい

今後、アジアにおいて国境を越えた就業が広がっていく見通し
グループ各国間において、顧客企業や候補人材の連携を強化
アジア全体での事業成長を目指す



海外の現状

- ✓ 海外全体での黒字化を実現
- ✓ 現地企業・外資系企業へ現地人材の転職を支援

18.3期へ向けた戦略

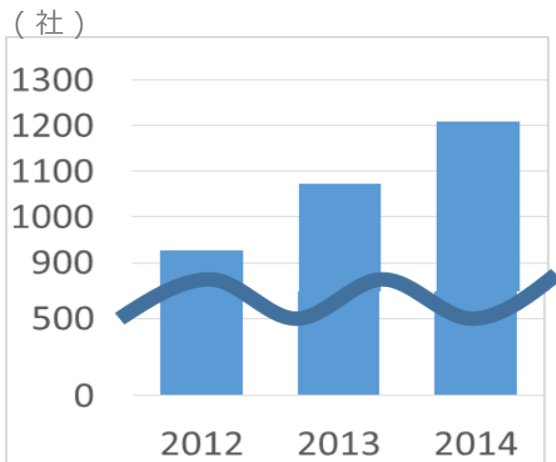
- ✓ 日系企業のアジア進出活発化に伴い、日系企業向けサービスを新たな成長機会にする
- ✓ 進出国だけではなく、アジア市場全体での成長を目指すためグループ各国の連携を強化。共通のシステム導入などインフラ面の整備も進める。

(参考) 日系企業のアジア進出状況

アジア地域への日系企業の進出は年々増加
 エン・ジャパングループ各国において、日系企業向けサービスを強化

【日系企業数の推移】

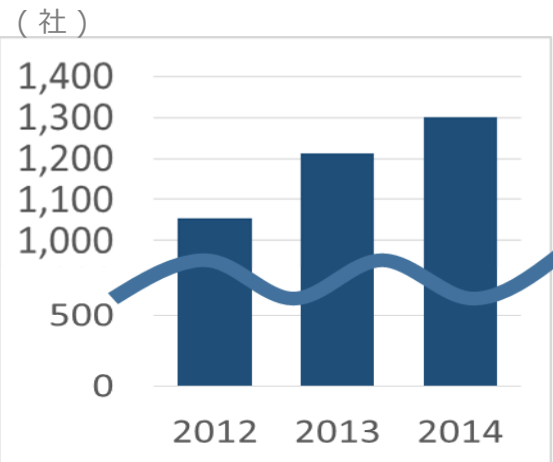
タイ



<当社子会社>



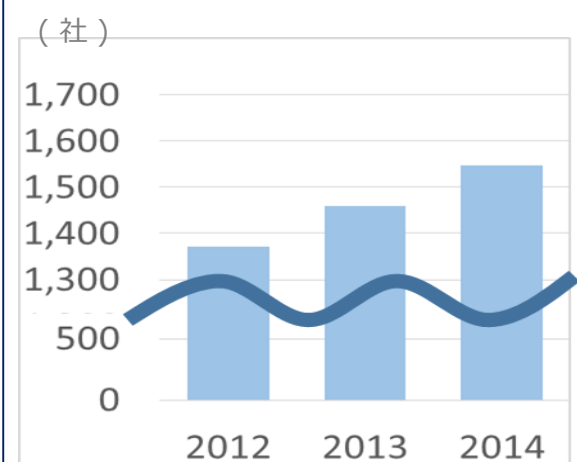
ベトナム



<当社子会社>



インド



<当社子会社>



タイ: バンコク商工会議所会員数、ベトナム: ベトナム日本商工会、ホーチミン日本商工会、ダナン日本商工会会員数合計、
 インド: 外務省、JETRO発表日系進出企業数

※

“Japan works” (ベトナム)

- ✓ ベトナム国内シェアNo.1の子会社 Navigos のブランド力
- ✓ ベトナム国内における日本語対応人材の70%が登録

The screenshot shows the homepage of Japan Works Vietnam. At the top, there is a navigation bar with the logo 'japanworks by VietnamWorks', a menu with 'TRANG CHỦ', 'TÌM KIẾM', 'HỎI ĐÁP TIẾNG NHẬT', and 'EVENTS', and a 'vietnamworks Move Up' logo with 'Đăng nhập | Đăng ký' links. The main banner features a smiling woman and the text '日本語のお仕事情報No.1 JapanWorks' and 'Nhận tin tức và thông tin việc làm tiếng Nhật'. Below the banner is a search section titled 'TÌM VIỆC LÀM PHÙ HỢP' with input fields for 'Tất cả ngành nghề', 'Tất cả địa điểm', and 'Tất cả cấp bậc', and a 'Tìm kiếm' button. A sidebar on the right contains an event announcement: 'HỘI THẢO CƠ HỘI THĂNG TIẾN VỚI TIẾNG NHẬT' on '15 tháng 04, 2015' with the topic 'Làm cách nào để thăng tiến trong công ty Nhật?'. The main content area shows a job listing for 'Giám Đốc/Phụ Trách nhân Viên Kinh Doanh Bất Động Sản' at 'Công Ty Cổ Phần Quản Lý Và Khai Thác Tài Sản Dầu Khí (PSA)' in 'Hà Nội', with a salary of 'Thỏa thuận'. The listing includes a bar chart showing 'Có Kỹ Năng Xây Dựng và Duy Trì Mối Quan Hệ Với Khách Hàng' and 'Hiểu Biết Sâu Về Thị Trường Bất Động Sản và Pháp Luật Liên Quan Trong Lĩnh Vực Bất Động Sản'.

IV. 新規事業

新規事業のねらい

- ✓ **主力事業の採用事業は景気変動の影響が大きい**
 - ✓ **市場環境の見通しが良好である今後数年の内に**
 - ・ **採用事業のラインアップ^o拡充**
 - ・ **採用以外の新規事業創出**
- を行い、事業ポートフォリオの安定化を目指す**

【採用事業】

女の求人マート

パート中心の女性向けスマホ求人サイト
勤務エリア・職種を軸にした仕事探し

en エンカツ

若年層向けの就職支援サービス
育成型の人材紹介

en EN EXECUTIVE SEARCH

日系企業の経営層に特化した人材紹介

INNØBASE

従来の大量母集団形成ではなく、スカウトを
軸にした新卒優秀人材のマッチング

【採用事業以外】



不満買取センター（買取により子会社化）

消費者から買い取った「不満」をDB化し、事業や商品開発に役立つ商品として企業へ販売

将来的にはマーケティングリサーチの市場規模が大きい米国での展開も



エンカレッジのオンライン化推進 （シェアウィズ社：資本業務提携）

社会人向けオンライン学習コンテンツを提供する「シェアウィズ」とエン・ジャパンの集合型研修サービス「エンカレッジ」との連携により、コンテンツ拡充とオンライン化を推進

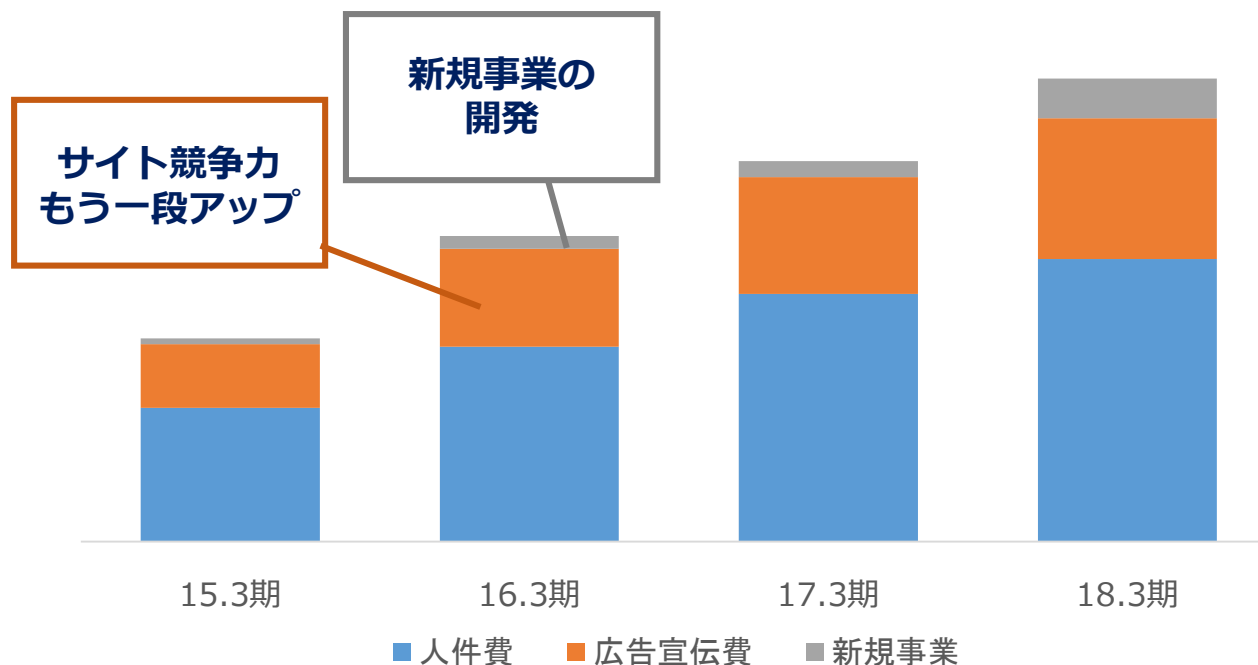
上記の他、今後も新たな事業を生み出す

主な投資項目

主な投資項目



人件費	注力領域である求人サイト、人材紹介の高成長を支えるため、 人員を増強
広告宣伝費	エン転職を中心に競争力をもう一段高め、 マーケット内でのシェア向上を確実なものとする
新規事業の 開発	主力事業は景気変動に大きく左右されるビジネス 持続可能な成長に向け、新規事業の開発に投資



**3カ年中計最終年度で
*過去最高益更新を目指す**

* (2007年12月期 : 75.6億円)

中期経営計画最終年度 (2018年3月期)

売上高	360億円	営業利益	76億円
2015年3月期比	+84%	2015年3月期比	+90%

株主還元

株主還元方針

株主還元方針

✓ 配当性向 **30%***

(ご参考) 中計最終年度 配当見込み 約 60円
15.3期 (予定) 32円

*連結純利益ベース



エン・ジャパン株式会社 経営企画室 IRグループ

TEL : 03-3342-4506 Mail: ir-en@en-japan.com URL: <http://corp.en-japan.com/>

本資料に掲載された意見や業績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ありません。従いまして、実際の業績は様々な要因により当社の予測と大きく異なる可能性が存在することを予めご承知下さい。