



2022年3月期 第1四半期 決算説明資料

2021/8/16

Security Code 4849
TSE First Section

Copyright © 2021 en Japan Inc. All rights reserved

P3 エグゼクティブサマリ

P4 2022年3月期第1四半期 連結業績の概況

- P7 セグメント別業績の概況

P18 投資方針・実績

P20 株主還元

P23 ご参考資料

- 四半期別費用推移、連結貸借対照表
- 2022年3月期第1四半期 個別業績の概況
- 2022年3月期 業績計画（再掲）
- ESGの取り組み
- 会社概要
- engage サービス紹介
- 主要データ

2022年3月期
第1四半期
実績

売上高	120.6億円	YoY +15.5%	*コロナ前2020年3月期比 約87%
営業利益	23.1億円	YoY +85.1%	約81%

業績

- 売上高・営業利益ともに、想定を上回る順調な推移
- 主にエン転職が売上高の回復をけん引
- 売上増及び前期からのコストダウンの効果により、営業利益は大幅に回復

採用需要

- 今年4月以降の緊急事態宣言による正社員領域への影響は限定的
- 新年度の採用需要は、引き続き回復傾向が続く

今後の見通し

- 国内求人サイトで、広告宣伝費の追加投資を予定
- 5/13公表計画から修正なし

2022年3月期 第1四半期 連結業績の概況

	21.3期 1Q		22.3期 1Q		前期比	
	(20.4-20.6)		(21.4-21.6)		増減額 (百万円)	増減率
	(百万円)	売上比	(百万円)	売上比		
売上高	10,442	100.0%	12,060	100.0%	1,618	15.5%
売上原価	2,347	22.5%	2,378	19.7%	31	1.3%
人件費	1,410	13.5%	1,419	11.8%	9	0.6%
その他	937	9.0%	958	7.9%	21	2.2%
売上総利益	8,094	77.5%	9,681	80.3%	1,587	19.6%
販売費及び一般管理費	6,846	65.6%	7,371	61.1%	525	7.7%
人件費	3,407	32.6%	3,146	26.1%	-261	-7.7%
広告宣伝費・販売促進費	1,070	10.2%	1,944	16.1%	874	81.7%
その他	2,368	22.7%	2,279	18.9%	-89	-3.8%
営業利益	1,248	12.0%	2,310	19.2%	1,062	85.1%
経常利益	1,236	11.8%	2,314	19.2%	1,078	87.2%
親会社株主に帰属する四半期純利益	618	5.9%	1,515	12.6%	897	145.1%

1 Q前期比

売上高

104.4億

売上高は **16.1**億増加 (+15.5%) (円)

- 国内求人サイト +17.9億
- 国内人材紹介 -3.6億
- 海外事業 -0.7億
- HR-Tech +6.1億
- その他事業・子会社 -3.9億 等

120.6億

費用

91.9億

費用は **5.5**億増加 (+6.0%)

- 広宣・販促費 +8.7億
- 支払手数料 +5.8億
- 人件費 -2.5億
- 業務委託費 -3.8億 等

97.4億

営業利益

12.4億

営業利益は **10.6**億増加 (+85.1%)

23.1億

21.3期1Q
(2020.4-6)

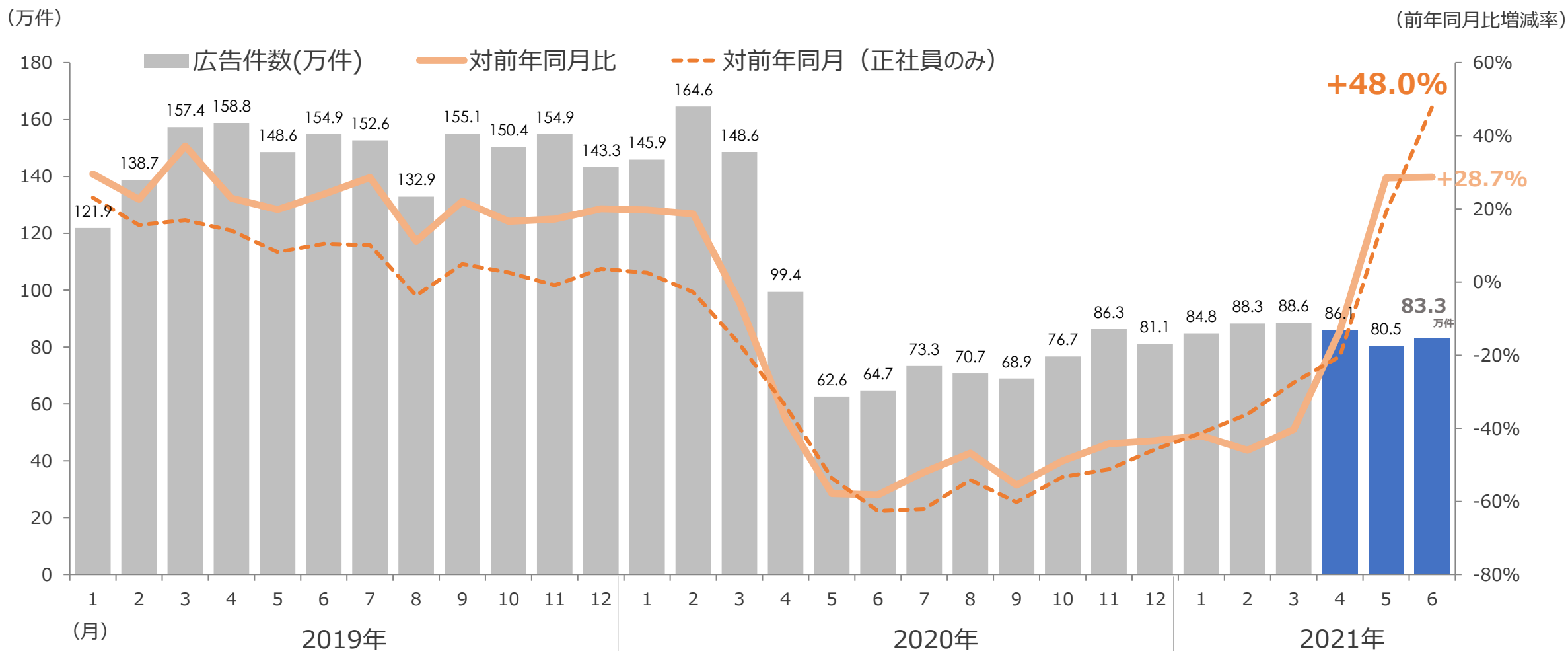
22.3期1Q
(2021.4-6)

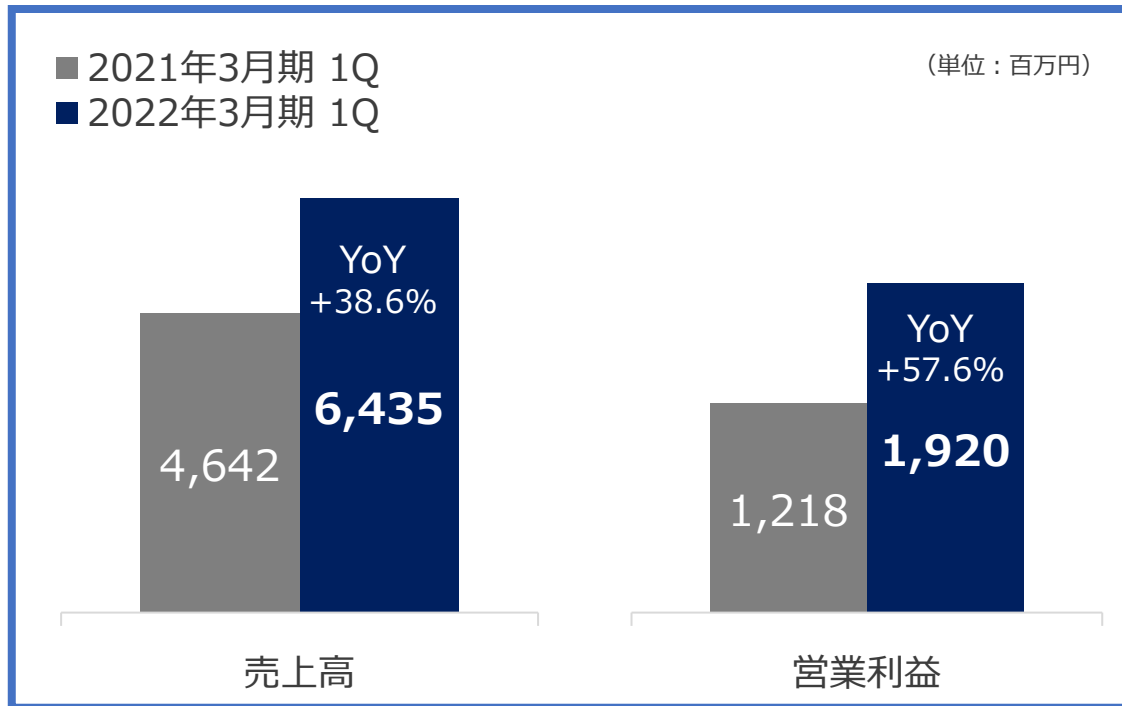
2022年3月期 第1四半期

*セグメント別業績の概況

単位：億円		前期1Q (2021年3月期)	1Q実績 (2022年3月期)	増減	増減率 (%)
国内求人サイト	売上高	46.4	64.4	17.9	38.6%
	営業利益	12.2	19.2	7.0	57.6%
	営業利益率	26.2%	29.8%	-	-
国内人材紹介	売上高	28.1	24.5	-3.6	-12.8%
	営業利益	4.5	3.3	-1.1	-25.9%
	営業利益率	15.9%	13.5%	-	-
海外事業	売上高	22.1	21.4	-0.7	-3.2%
	営業利益	1.3	1.9	0.5	46.1%
	営業利益率	5.8%	8.7%	-	-
HR-Tech	売上高	2.5	8.6	6.1	248.4%
	営業利益	-3.0	1.0	3.9	-
	営業利益率	-119.9%	12.0%	-	-
その他事業・子会社	売上高	6.6	2.6	-3.9	-60.0%
	営業利益	-0.4	-0.5	0.0	-
	営業利益率	-6.2%	-18.6%	-	-
全社調整	売上高	-1.3	-0.9	0.3	-
	営業利益	-2.1	-1.8	0.3	-
連結	売上高	104.4	120.6	16.2	15.5%
	営業利益	12.4	23.1	10.7	86.3%
	営業利益率	11.9%	19.2%	-	-

4月に発出された緊急事態宣言の正社員領域への影響は限定的



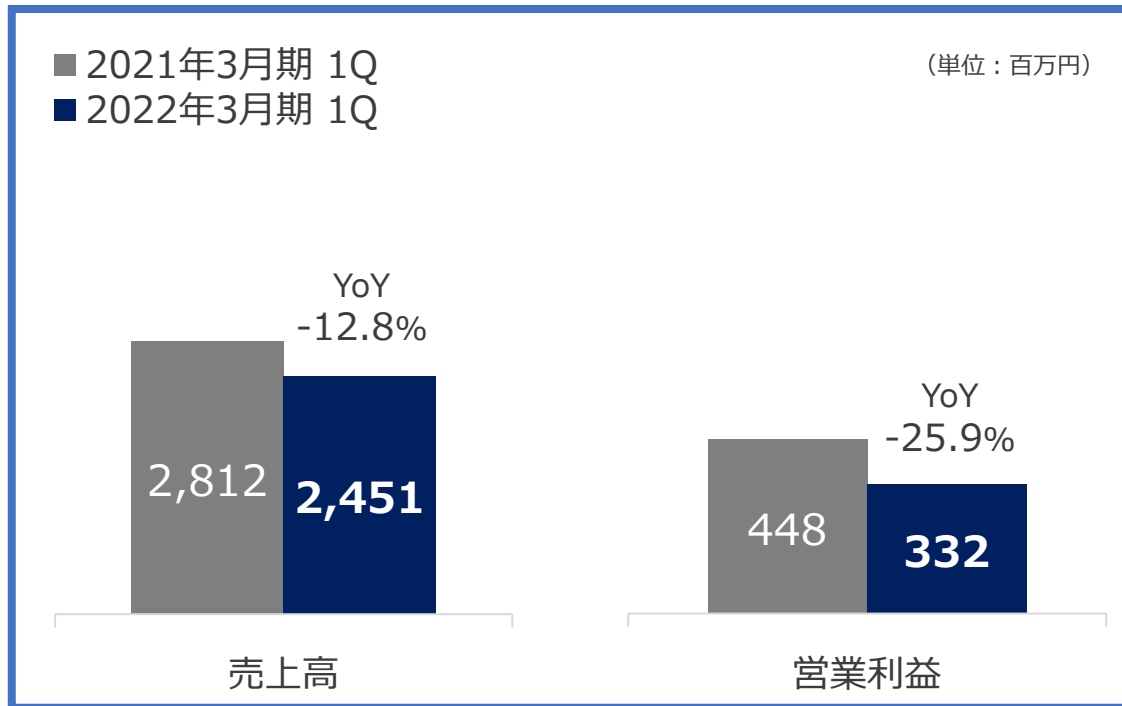


22.3期 1Q (4-6月の定性情報)

エン転職	- IT・製造派遣など、大口企業の採用需要が引き続き堅調に推移
人材紹介会社向けサイト	- ハイクラス・即戦力人材領域は底堅い - 売上高は想定を上回り、コロナ前水準を超える
派遣会社向けサイト	- 事務派遣の新規案件数は想定を下回る - バイトは介護・コールセンター領域を継続強化
費用・利益面	- 需要の回復を見込んで広告宣伝費を先行投資するも、外注費等の削減により利益率改善

国内求人サイト⇒エン転職、ミドルの転職、AMBI、エン派遣、エンバイト、キャリアバイト、Brocante、その他関連商品等

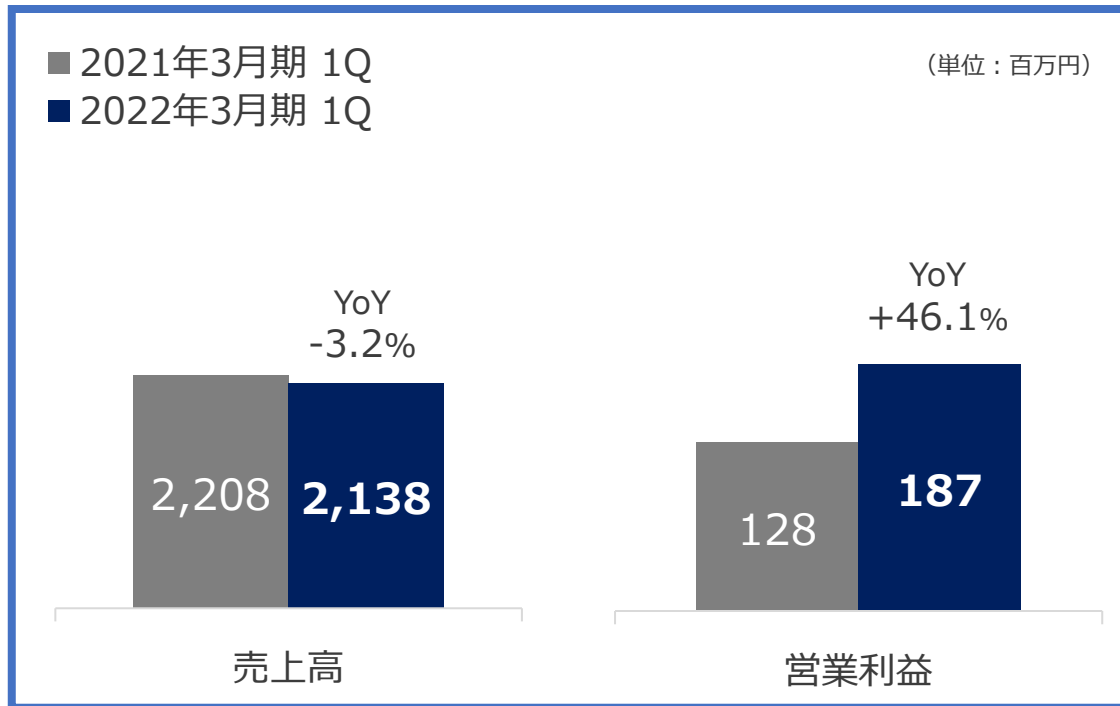
	21.3期 1Q (20.4-20.6)		22.3期 1Q (21.4-21.6)		前期比	
	(百万円)	利益率	(百万円)	利益率	増減額 (百万円)	増減率
売上高	4,642		6,435		1,793	38.6%
営業利益	1,218	26.2%	1,920	29.8%	702	57.6%



22.3期 1Q (4-6月の定性情報)	
イン エージェント	<ul style="list-style-type: none"> - 若手ポテンシャル領域の採用需要は改善傾向 - コロナ禍の影響が少ない業種に注力し、計画線での推移
エンワールド・ジャパン	<ul style="list-style-type: none"> - 引き続き、ハイクラス層のニーズは堅調 - 想定をやや下回るも、減収幅は縮小 - スペシャリスト派遣は引き続き好調、コロナ前を上回る水準に
費用・利益面	<ul style="list-style-type: none"> - 売上の回復に加え、人件費・外注費等の削減により、利益は回復傾向

国内人材紹介⇒エンワールド・ジャパン、インエージェント、その他関連商品等

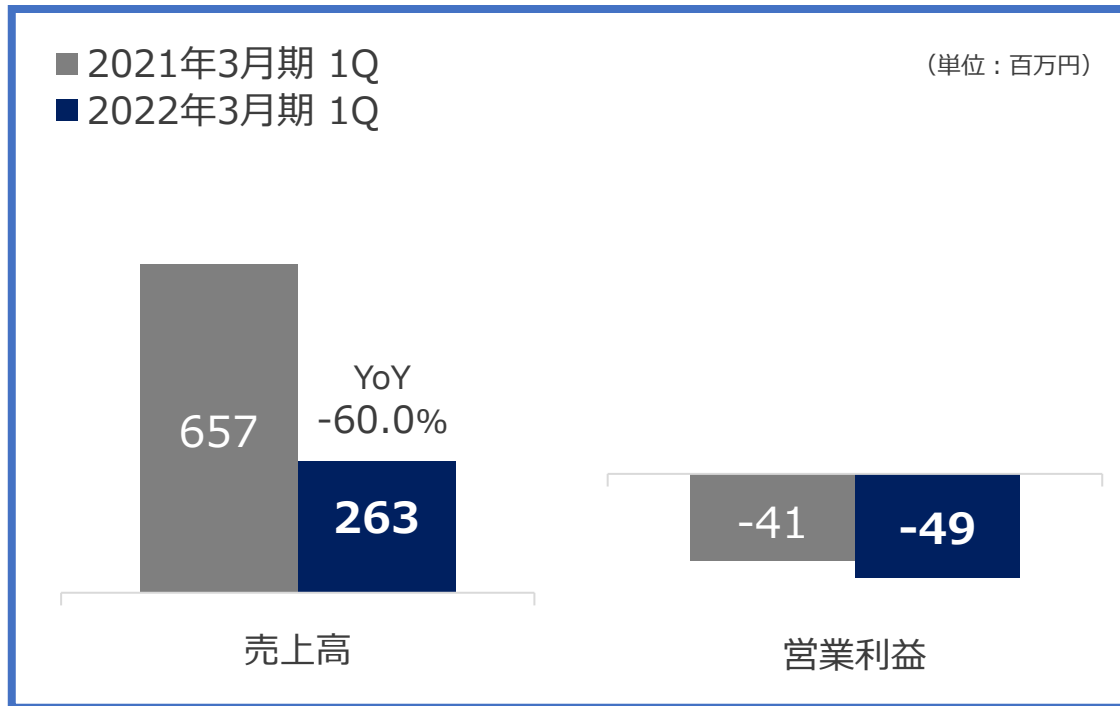
	21.3期 1Q (20.4-20.6)		22.3期 1Q (21.4-21.6)		前期比	
	(百万円)	利益率	(百万円)	利益率	増減額 (百万円)	増減率
売上高	2,812		2,451		-361	-12.8%
営業利益	448	15.9%	332	13.5%	-116	-25.9%



22.3期 1Q (1-3月の定性情報)	
全体概況	<ul style="list-style-type: none"> - 3か月遅れて数値を取り込むため、前期は中国以外はコロナの影響を受けていない数値 - インド・ベトナム共に需要は回復
ベトナム	<ul style="list-style-type: none"> - 前年度の採用抑制の反動により、企業の採用活動が活発に - コスト抑制により、利益はコロナ前水準まで回復
インド	<ul style="list-style-type: none"> - 派遣者数が増加、売上高はコロナ前を上回る - ポートフォリオ拡大のため、米国で受託開発案件の新規開拓を開始

海外事業⇒ベトナム、インド、中国（求人サイト、人材紹介、IT技術者派遣）

	21.3期 1Q (20.4-20.6)		22.3期 1Q (21.4-21.6)		前期比	
	(百万円)	利益率	(百万円)	利益率	増減額 (百万円)	増減率
売上高	2,208		2,138		-70	-3.2%
営業利益	128	5.8%	187	8.7%	59	46.1%



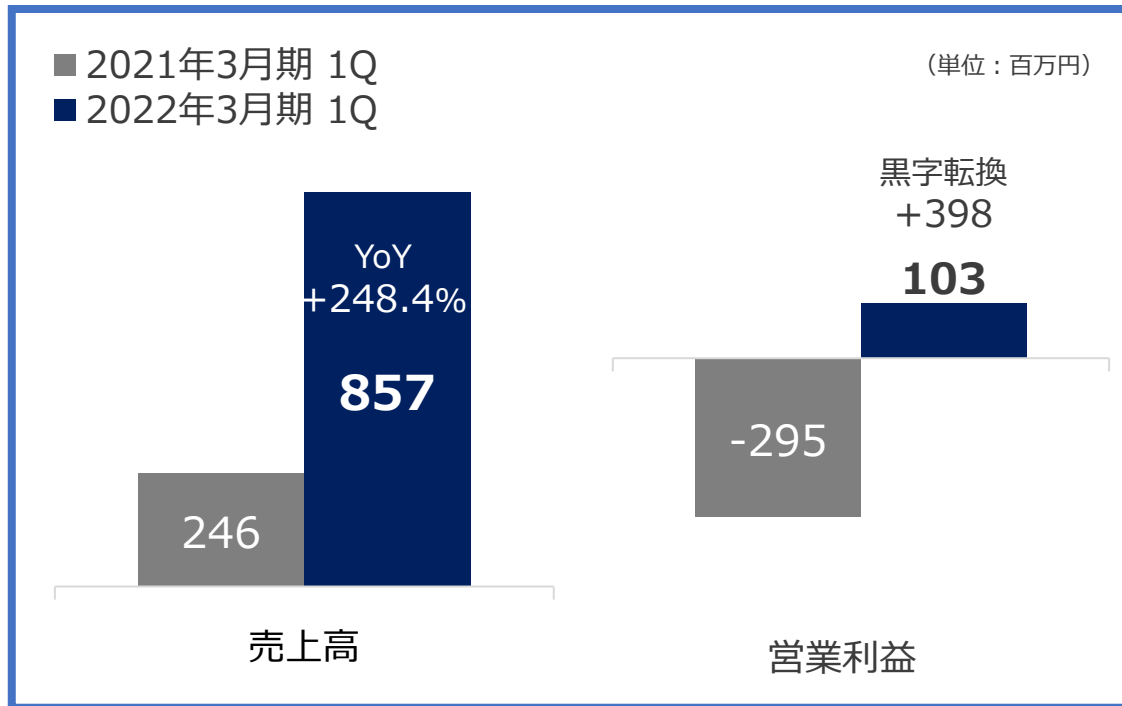
22.3期 1Q (4-6月の定性情報)

全体概況

- セグメント再編による事業移管、子会社の連結除外の影響を除くと、セグメント全体では増収増益
- フリーランス管理システムの「Pasture」は、売上の増加に加え、コストの効率化により赤字縮小
- 新卒学生向けスカウトサービス「iroots」は、顧客企業の22年卒採用の活発化により順調に推移

国内その他事業・子会社⇒教育評価商品、新卒採用商品、アウルス、新規事業開発 他

	21.3期 1Q (20.4-20.6)		22.3期 1Q (21.4-21.6)		前期比	
	(百万円)	利益率	(百万円)	利益率	増減額 (百万円)	増減率
売上高	657		263		-394	-60.0%
営業利益	-41	-6.2%	-49	-18.6%	-8	-



22.3期 1Q (4-6月の定性情報)	
募集・採用事業 (engage)	- 売上高 386百万円 - engageは、注力領域の新規開拓により有料求人数が増加、売上高は想定を上回る
ATS・テスト事業	- 売上高 376百万円 - サブスク型の応募管理システムを提供するゼクウは、引き続き好調
入社後フォロー・組織活性化事業	- 売上高 95百万円 - 社員向け研修サービス「エンカレッジ」、オンラインアンケートツール「HR OnBoard」が伸長
費用・利益面	- engageの営業活動の効率化、及びセグメントの再編成によりセグメント全体では黒字化

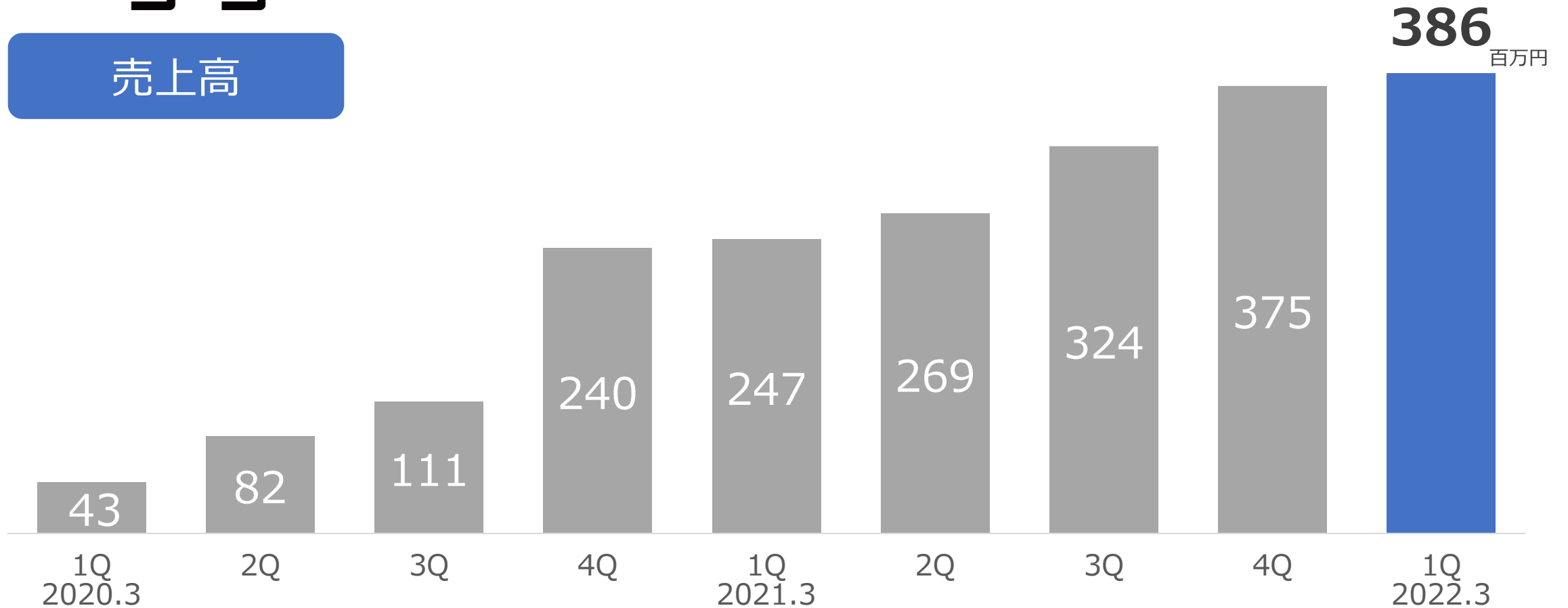
募集・採用事業⇒engage ATS・テスト事業⇒(株)ゼクウ、3Eテスト、ASHIATO
 入社後フォロー・組織活性化事業⇒en-college (エンカレッジ)、HR OnBoard

	21.3期 1Q (20.4-20.6)		22.3期 1Q (21.4-21.6)		前期比	
	(百万円)	利益率	(百万円)	利益率	増減額 (百万円)	増減率
売上高	246		857		611	248.4%
営業利益	-295	-119.9%	103	12.0%	398	-

有料求人数の増加により売上高は想定を上回る

engage

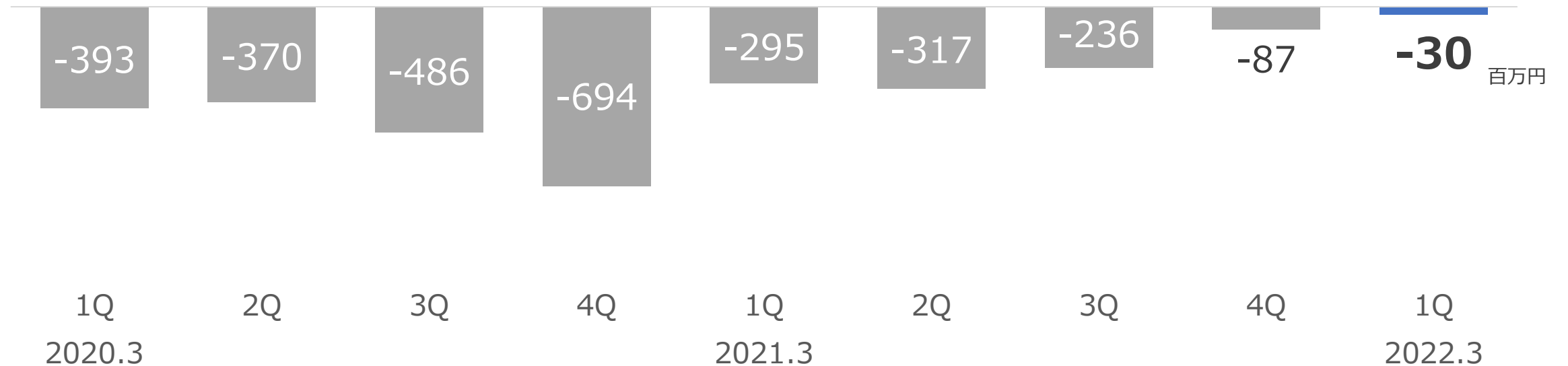
売上高



売上高の伸びに加え、営業の生産性改善により赤字幅は縮小

engage

営業利益



総利用社数は**35**万社超 利用企業数国内No.1の求人サービス

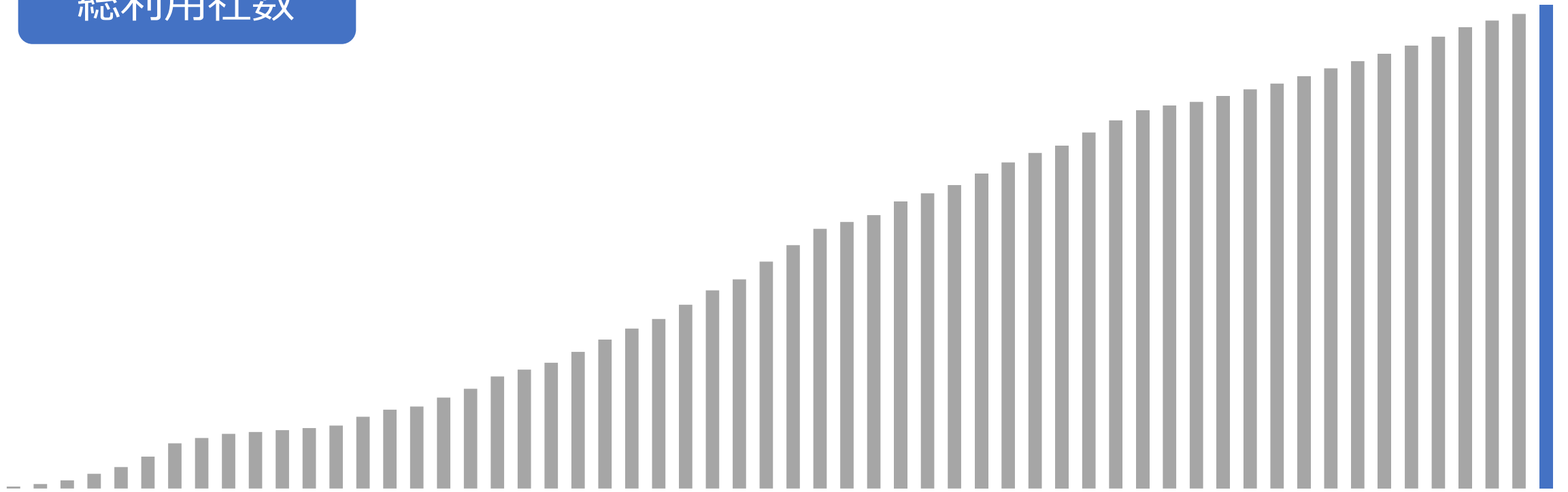
engage

総利用社数

35.3万社

2016年8月

2021年6月



投資方針・実績

総額 約34.6億円のM&A及び出資



*自己株式による取得：プロカント社（5.9億）・アウルス社（2.8億）

株主還元

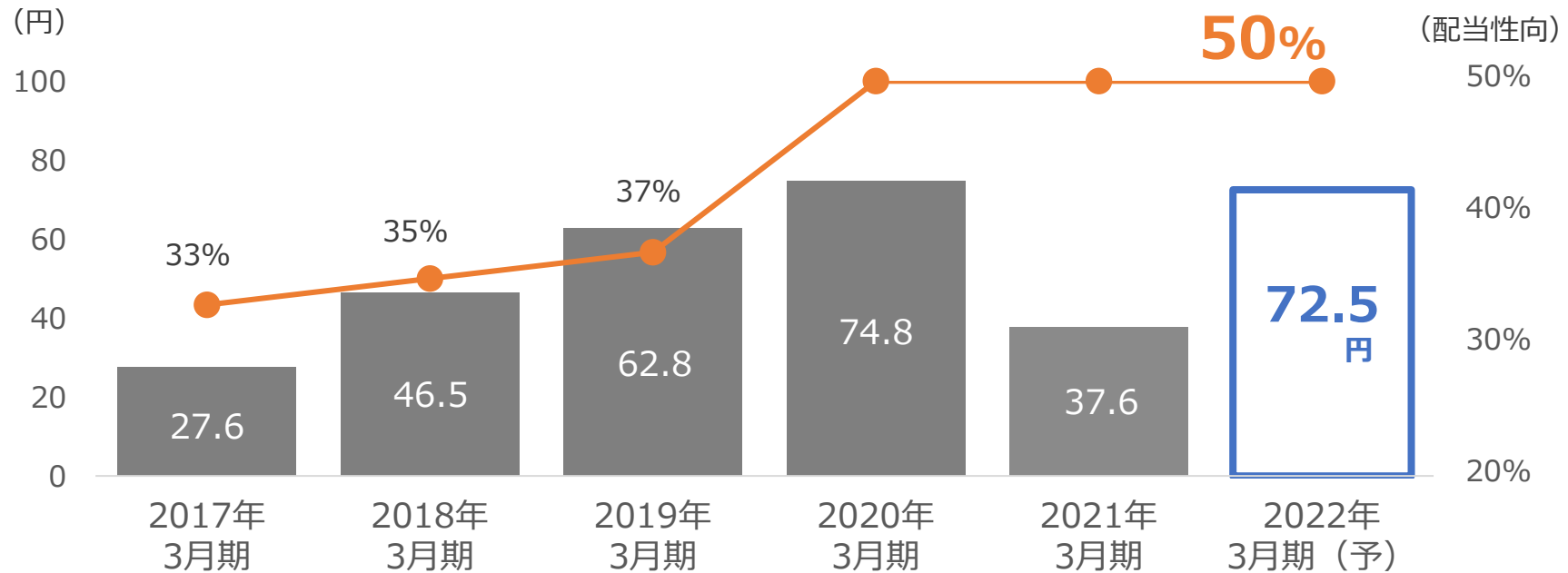
当社は、財務の健全性を担保した上で、株主価値向上に資する
投資及び株主還元を行ってまいります

具体的な施策は下記の通りです

2020年
3月期から

- 配当性向 50%
- 総額200億円をM&A・出資を中心とした成長投資に使用
- M&A及び出資を優先とし、投資状況（可能性）を勘案した上で、必要に応じて自社株買いを実施

配当性向50%に基づき、
2022年3月期配当は、1株あたり72.5円を計画しております



*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。

*2021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。

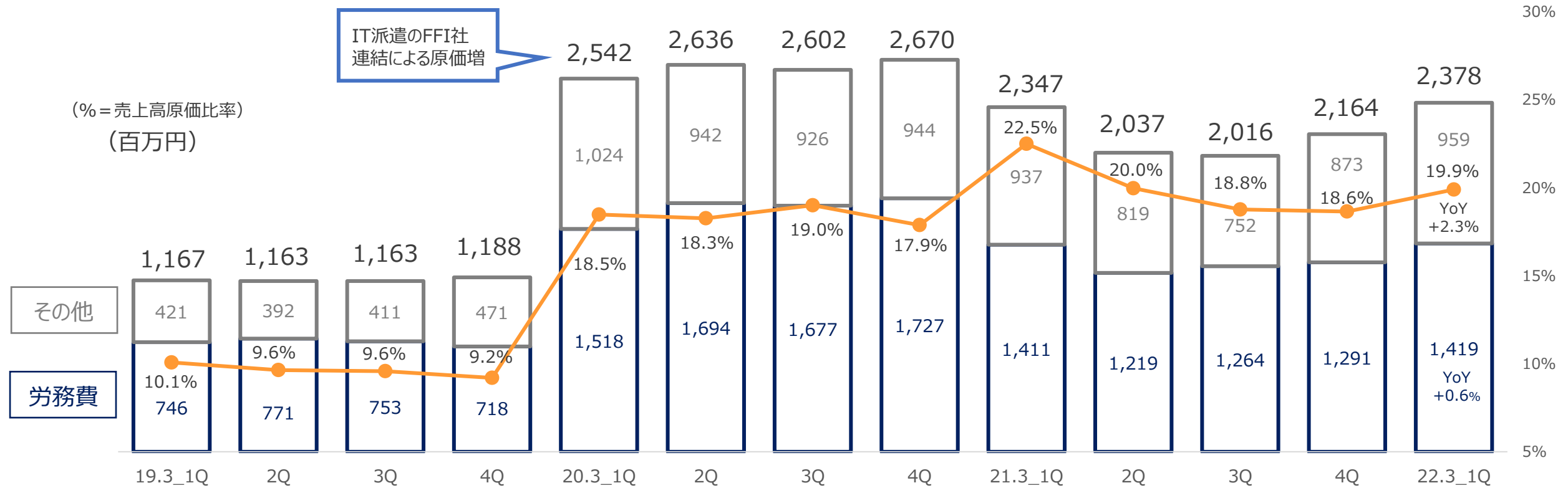
ご参考資料

1QはYoY1.3%増。主にFFI社稼働増に伴う業務委託関連の増加

原価

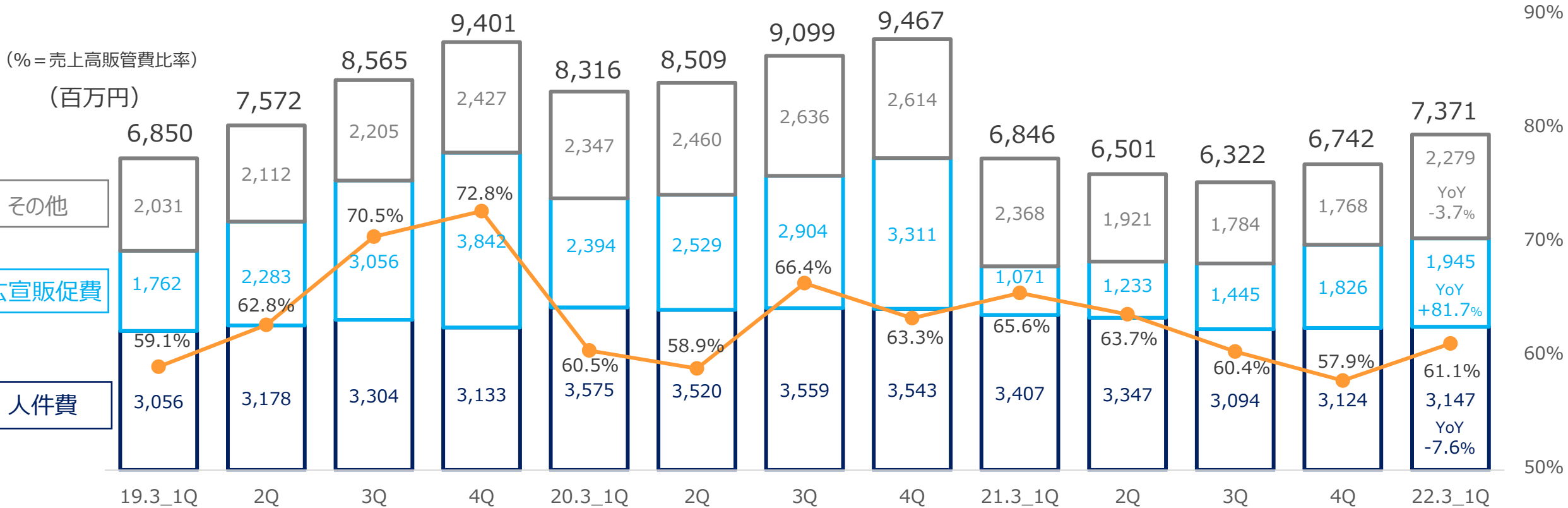
(% = 売上高原価比率)
(百万円)

IT派遣のFFI社
連結による原価増



1QはYoY7.7%増。主に国内求人サイトにおける広告宣伝費の増加。

販管費



	2021年3月期 (2021年3月末)	2022年3月期 (2021年6月末)	増減額 (百万円)	増減率
(単位：百万円)				
流動資産 計	33,724	34,527	803	2.4%
現預金・有価証券	28,406	29,275	869	3.1%
売掛金	4,347	4,395	48	1.1%
その他流動資産	971	856	-115	-11.8%
固定資産 計	12,920	13,509	589	4.6%
有形固定資産	621	585	-36	-5.8%
無形固定資産	6,999	7,047	48	0.7%
(内、のれん)	2,840	2,859	19	0.7%
投資その他の資産	5,299	5,876	577	10.9%
資産 合計	46,644	48,306	1,662	3.6%
負債 計	9,788	12,226	2,438	24.9%
流動負債	8,260	10,615	2,355	28.5%
固定負債	1,527	1,610	83	5.4%
純資産 計	36,856	35,810	-1,046	-2.8%
資本金	1,194	1,194	0	0.0%
資本剰余金	998	911	-87	-8.7%
利益剰余金	39,399	38,035	-1,364	-3.5%
自己株式	-5,228	-5,111	117	-
純資産その他	493	779	286	58.0%
負債・純資産合計	46,644	48,036	1,392	3.0%

新収益認識基準の影響による繰延税金資産の増加

主に受注増に伴う前受金、広告宣伝費の増加に伴う未払金の増加等

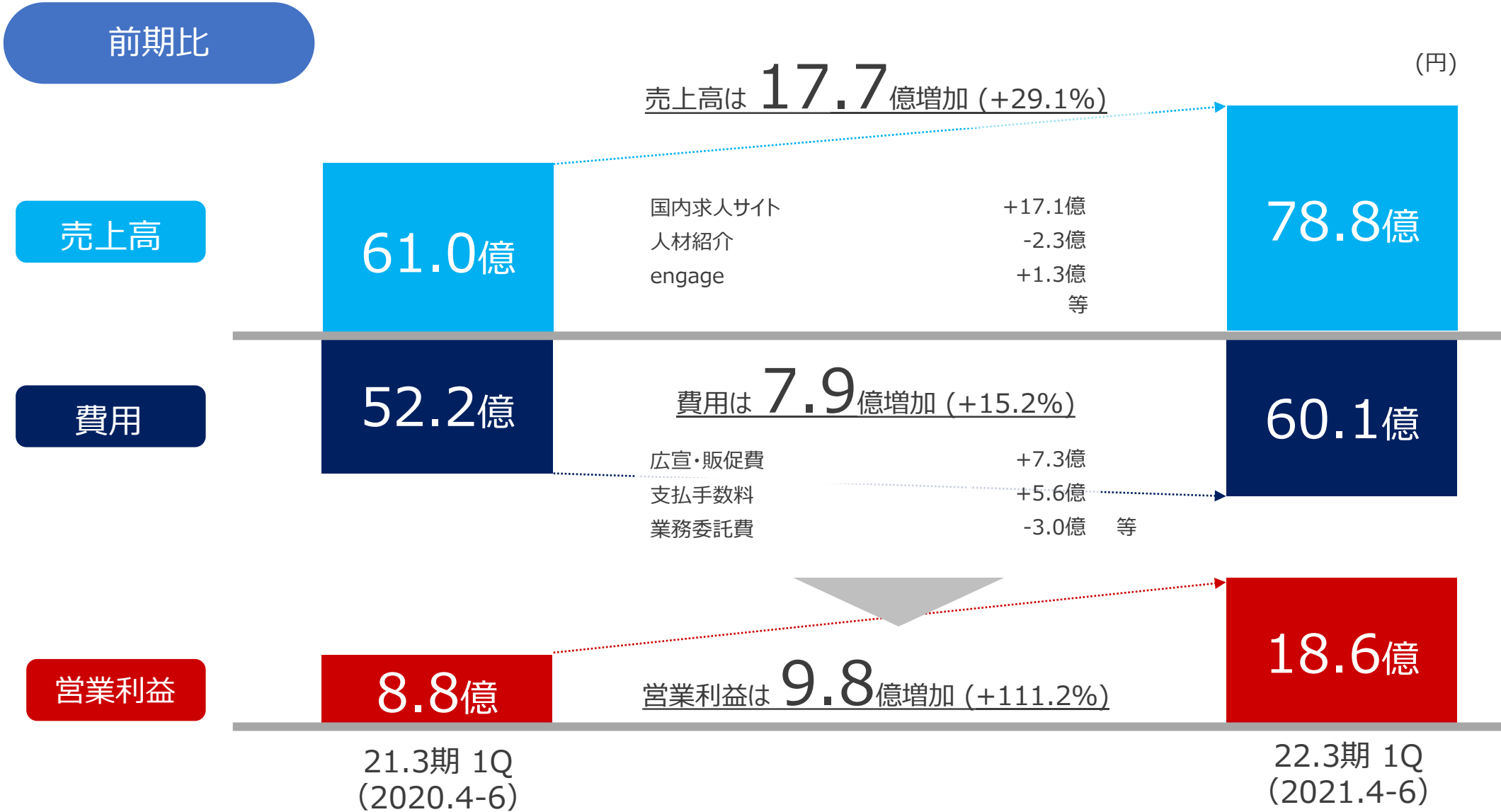
新収益認識基準適応の影響による減少

株式交換でのアウルス社完全子会社化による減少

2022年3月期 第1四半期

個別業績の概況

	21.3期 1Q (20.4-20.6)		22.3期 1Q (21.4-21.6)		増減額 (百万円)	増減率
	(百万円)	売上比	(百万円)	売上比		
売上高	6,108	100.0%	7,884	100.0%	1,776	29.1%
売上原価	707	11.6%	722	9.2%	15	2.1%
人件費	252	4.1%	268	3.4%	16	6.3%
その他	454	7.4%	453	5.7%	-1	-0.2%
売上総利益	5,401	88.4%	7,162	90.8%	1,761	32.6%
販売費及び一般管理費	4,517	74.0%	5,294	67.1%	777	17.2%
人件費	1,853	30.3%	1,784	22.6%	-69	-3.7%
広告宣伝費・販売促進費	1,069	17.5%	1,807	22.9%	738	69.0%
その他	1,594	26.1%	1,702	21.6%	108	6.8%
営業利益	884	14.5%	1,867	23.7%	983	111.2%
経常利益	725	11.9%	4,314	54.7%	3,589	495.0%
四半期純利益	232	3.8%	3,767	47.8%	3,535	1523.7%



2022年3月期 通期連結業績計画
(再掲_2021年5月13日公表)

2022年3月期 計画

売上高

510億円

YoY + 19%

約90%

営業利益

100億円

YoY + 29%

約91%

*コロナ前2020年3月期比

業績前提

- 国内において、上期にワクチンの普及が進み、下期に経済活動や採用活動のダメージが大きかった業界の採用需要回復を前提に置く
- ハイクラス・即戦力正社員採用→ポテンシャル・未経験正社員採用→派遣スタッフ採用 の順に回復。engageは黒字転換へ

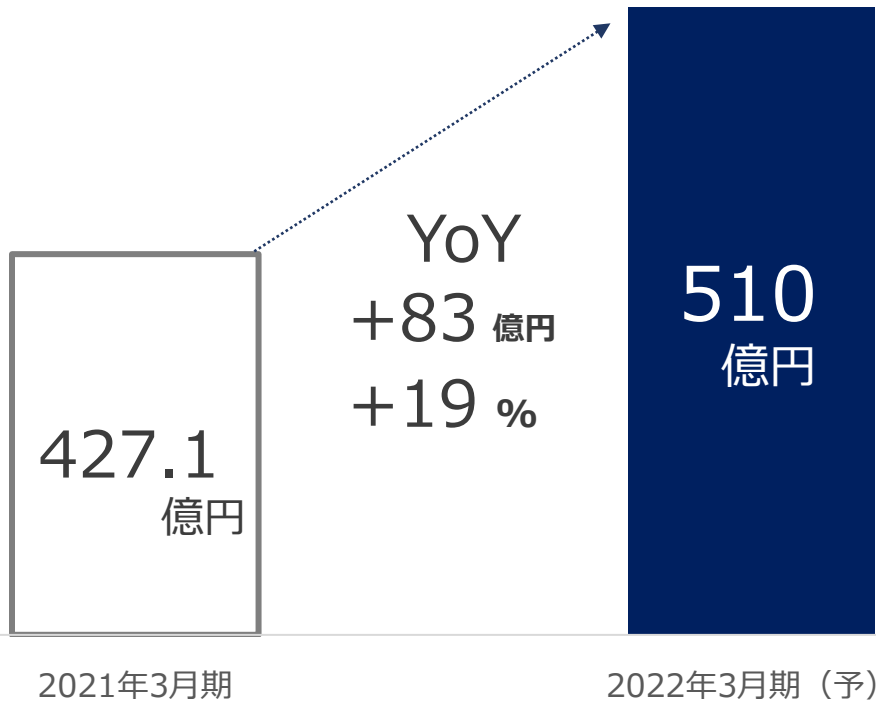
全体方針

- 前期に大きく減少した売上高を、主に営業生産性の改善により回復させる
- 広告宣伝費は市場回復に合わせて積極投資
- 人員は新卒に加えて、中途採用も行うが、過度な増員は行わない
業務アウトソース等の活用を再開し、フレキシブルな体制を維持
- コロナ禍で活用が進んだ、オンライン商談やMAツール等の利用を促進
効率性を高める

	21.3期 通期 (20.4-21.3)		22.3期 通期計画 (21.4-22.3)		増減額 (百万円)	増減率
	(百万円)	売上比	(百万円)	売上比		
売上高	42,725	100.0%	51,000	100.0%	8,275	19.4%
売上原価	8,558	20.0%	9,776	19.2%	1,218	14.2%
人件費	5,186	12.1%	6,201	12.2%	1,015	19.6%
その他	3,371	7.9%	3,574	7.0%	203	6.0%
売上総利益	34,167	80.0%	41,223	80.8%	7,056	20.7%
販売費及び一般管理費	26,412	61.8%	31,223	61.2%	4,811	18.2%
人件費	12,988	30.4%	12,630	24.8%	-358	-2.8%
広告宣伝費・販売促進費	5,574	13.0%	8,532	16.7%	2,958	53.1%
その他	7,849	18.4%	10,060	19.7%	2,211	28.2%
営業利益	7,754	18.1%	10,000	19.6%	2,246	29.0%
経常利益	7,925	18.5%	9,999	19.6%	2,074	26.2%
親会社株主に帰属する当期純利益	4,451	10.4%	6,842	13.4%	2,391	53.7%

求人サイトを中心に増収、HR-Techは旧セグメント基準では30%増収

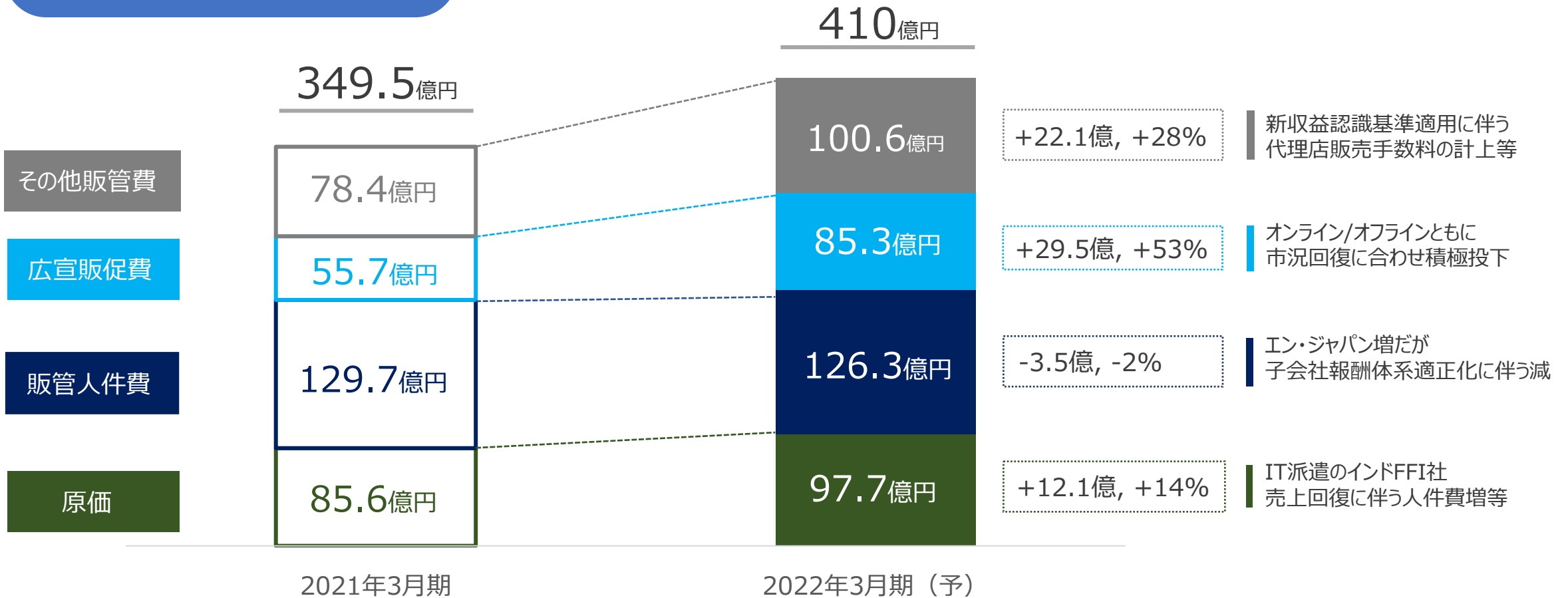
通期連結売上高



国内求人サイト	+63億	YoY+29%
国内人材紹介	+9.2億	YoY+10%
海外事業	+7.6億	YoY+9%
HR-Tech	+22.9億	YoY2.9倍
(旧HR-Tech)	+3.7億	YoY+30%
その他	-16億	YoY-61%

求人サイト中心に広告宣伝費を投下。新収益認識基準適用に伴い、その他販管費増加

通期連結費用



単位：億円		通期実績	通期実績	通期計画	前期比	
		(2020年3月期)	(2021年3月期)	(2022年3月期)	増減	増減率
国内求人サイト	売上高	321.2	217.7	279.4	61.7	28.3%
	営業利益	117.3	83.5	84.5	1.0	1.2%
	営業利益率	36.5%	38.3%	30.2%	-	-
国内人材紹介	売上高	118.7	93.9	100.0	6.2	6.6%
	営業利益	14.2	4.9	9.8	4.9	99.2%
	営業利益率	12.0%	5.2%	9.8%	-	-
海外事業	売上高	107.4	80.1	87.7	7.6	9.5%
	営業利益	9.1	5.5	7.0	1.5	27.0%
	営業利益率	8.5%	6.9%	8.0%	-	-
HR-Tech	売上高	4.7	12.2	34.7	22.6	185.6%
	営業利益	-19.4	-9.3	7.0	16.3	-
	営業利益率	-412.8%	-76.4%	20.2%	-	-
その他事業・子会社	売上高	21.0	26.5	10.4	-16.1	-60.7%
	営業利益	-2.0	0.7	-2.8	-3.5	-
	営業利益率	-9.5%	2.5%	-26.9%	-	-
全社調整	売上高	-4.8	-3.1	-2.2	0.9	-
	営業利益	-9.2	-7.8	-5.5	2.3	-
連結	売上高	568.4	427.2	510.0	82.8	19.4%
	営業利益	110.0	77.5	100.0	22.5	29.0%
	営業利益率	19.4%	18.1%	19.6%	-	-

前期広告宣伝を大きく絞り、利益率は一時的に上昇
 今期は市況回復を見据えて積極投資
 派遣サイトは性質上、市況戻りがやや遅い想定

固定費比率が高く、前期は利益大幅減となったが、
 今期は売上高回復に伴い利益改善へ

前期にコストの見直しを行ったこと、赤字子会社の撤退
 等により、利益率が改善

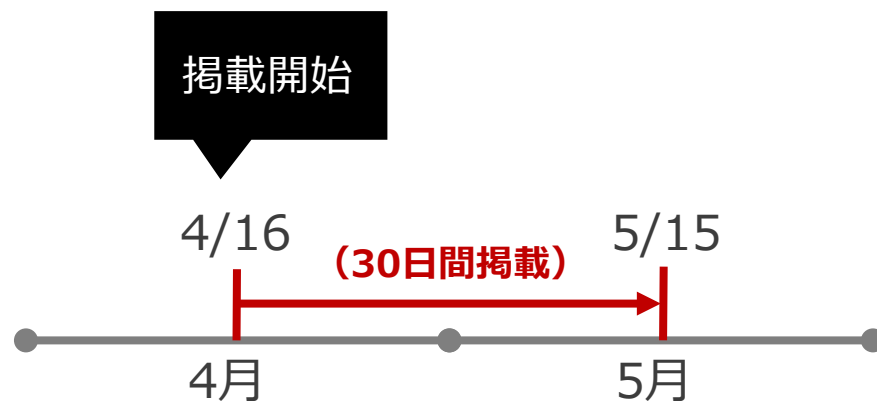
セグメント構成変更により売上高・利益増に加えて、
 engageも黒字化による利益インパクトも大

HR-Tech等へのセグメント移動により、売上高・利益
 減。新規事業開発コストにより赤字計画だが、前期比
 では新規事業開発の赤字は縮小

新収益認識基準適用による今期への影響は、旧基準比売上高**20**億円程度増、費用も同額増

- 「サービスの役務提供期間に応じた売上高の計上」を主な目的としており、**掲載課金型の求人広告に影響**
- 代理店販売による売上高は、ネット計上（販売手数料を除く）から、**グロス（総額）計上へ変更**
- 代理店販売手数料は**費用として販管費へ計上**（販管費が増加し、OPMは下押し）

例) 30日間掲載の求人広告（30万円）を4/16に掲載開始した場合



■ 前期まで：**4月に30万円**の売上計上
(4/16に一括計上)

■ 今期から：**4月・5月に各15万円**の売上計上
(30日間を期間按分)

代理店販売を**グロス売上計上**に変更
販売手数料を**費用として販管費へ計上**

新型コロナウイルス感染拡大の影響により
2020年5月に中期経営計画を取り下げております

新たな中期経営計画は、当期中に公表を予定しております

ESGの取り組み



COMPANY

変革の歴史

本誌掲載が当たり前の時代、インターネット黎明期、日本初となる求人サイトを開設したのが当社です。その後「転職は得意」という見聞に反する広告コピーを掲載、さらに転職や転職の掲載など、業界の常識を変える挑戦を重ねてきました。世の中に真に必要なものと考え、テクノロジーを活用しながら、ビジネスで社会を変えていく、この姿勢は今も変わりません。



事業理念

「人」、そして「企業」の縁を考える

価値創造モデル

価値創造の源泉

- 人材1,000万人、企業15万社以上のDBとその活用力
- 独自の採用戦略の知見と独自のノウハウ開発力
- 蓄積された高いコミュニケーション力を発揮する人材・組織
- 独自の採用事業とキャリアフロー創出力
- 変化に対応できる組織力・デジタル活用能力

サービス提供
 大切にしている価値観
 「主観正義性」と「収益性」の両立

様々な社会課題の解決



関連するSDGs



統合報告書を公開しております。
 (2019年4月～2020年3月)

下記リンクより、ご覧ください (日・英)

[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

エン・ジャパンの採用支援プロジェクト

国・地方自治体・NGO団体等の、持続的な発展に必要な「人材面」の課題を解決するため、
当社及び当社サービスによる全面的な採用支援を実施



この他、多くの採用支援プロジェクトを実施中
<https://www.enjapan.com/>

■ 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
- スマートグロース制度（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6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
- テレワークに伴う在宅勤務手当
- 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



代表取締役会長
越智 通勝



代表取締役社長
鈴木 孝二



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
井垣 太介



社外取締役
村上 佳代



社外取締役
坂倉 亘

監査役



社外監査役（常勤）
大戸 正彦



社外監査役
大谷 直樹



社外監査役
石川 俊彦

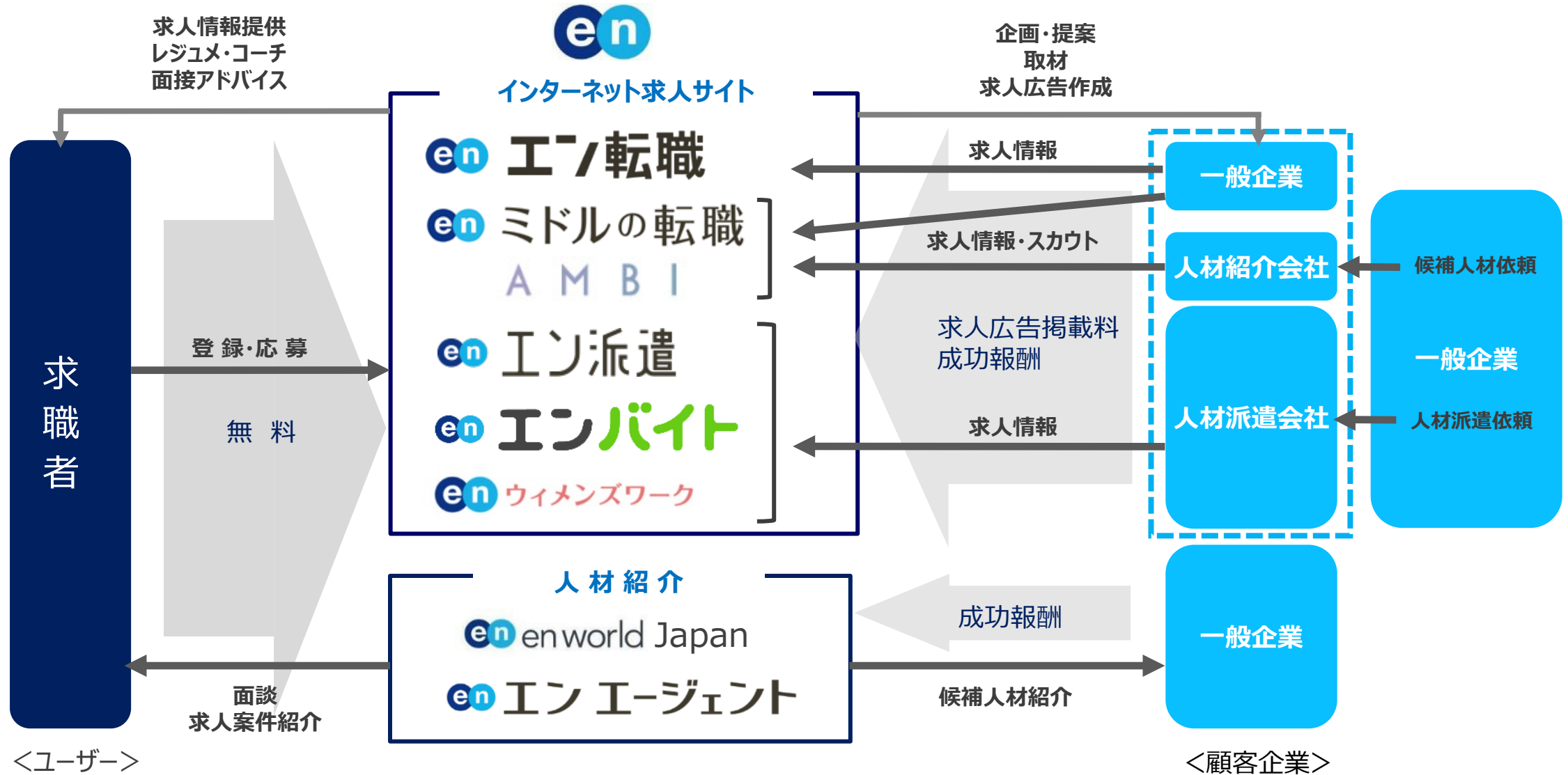
取締役会概況

機関設計	監査役設置会社
役員構成（取締役）	社内5名、社外3名 社外比率37.5%
女性取締役比率	25%
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 】	代表取締役会長 越智 通勝 / 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 (2021年6月末現在)
【 上 場 市 場 / コ ー ド 】	東証 1 部 / (証券コード: 4849)
【 決 算 月 】	3月
【 従 業 員 数 】	連結:2,873名 単体:1,453名 (2021年6月末現在)
【 発 行 済 株 式 数 】	49,716,000株 (2021年6月末現在)
【 主 要 事 業 内 容 】	<p>「人材採用・入社後活躍」の支援</p> <ul style="list-style-type: none"> (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





<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
 エノ転職	総合転職情報サイト	<ul style="list-style-type: none"> 一般企業直接募集原稿は、1社1社独自に取材・撮影 求職者の立場に立った正直かつ詳細な求人情報 	<ul style="list-style-type: none"> 20代が中心 	一般企業	エン・ジャパン
 ミドルの転職	人材紹介会社集合サイト	<ul style="list-style-type: none"> ミドル層の転職に強い500社以上の人材紹介会社及び求人情報を掲載 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 	<ul style="list-style-type: none"> 30～40代が中心 	人材紹介会社 一般企業	
A M B I	20代ハイクラス特化型求人サイト	<ul style="list-style-type: none"> 20代×年収500万円以上の案件が中心 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 	<ul style="list-style-type: none"> 20代が中心 	人材紹介会社 一般企業	
 エンジニアHub <small>キャリア</small>	Webエンジニア向け求人サイト	<ul style="list-style-type: none"> 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 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 	<ul style="list-style-type: none"> 若手エンジニア 	一般企業	
 エン派遣	人材派遣会社集合サイト	<ul style="list-style-type: none"> 人材派遣会社の情報及び求人情報を掲載 ユーザーが直感的に操作しやすい検索機能 	<ul style="list-style-type: none"> 20～40代の女性が中心 	人材派遣会社	
 エンバイト	アルバイト求人情報サイト	<ul style="list-style-type: none"> 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 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 	<ul style="list-style-type: none"> 大学生 既卒未就業者 主婦 フリーター 	人材派遣会社	
 ウィメンズワーク	女性向け求人情報サイト	<ul style="list-style-type: none"> 正社員として働くことを希望する女性向け求人サイト 「正社員または正社員登用あり」の求人のみ掲載 オフィスワーク系職種を多数掲載 	<ul style="list-style-type: none"> 20～30代の女性が中心 	人材派遣会社	
 キャリアスタート	大学生向けインターン情報サイト	<ul style="list-style-type: none"> 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 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 	<ul style="list-style-type: none"> 大学生 	一般企業	






<国内求人サイト>

	内容	特徴	顧客企業	運営会社
	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"> 国内最大級のフリーランス案件検索エンジンサイト 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 	フリーランスエー ジェント	Brocante (ブロカント)
	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"> 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 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 	一般事業会社	Brocante (ブロカント)


<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
	人材紹介	<ul style="list-style-type: none"> 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 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 	外資系企業 日系企業	エンワールド・ ジャパン
	人材紹介	<ul style="list-style-type: none"> エン・ジャパンが持つ求職者データベース及び企業顧客との取引実績を活用した人材紹介サービス 	日系企業	エン・ジャパン




<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"> 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 高年収層の案件を中心に取り扱い、IT関連に強み 	現地企業 グローバル企業	NEWERA INDIA
		IT人材派遣	<ul style="list-style-type: none"> 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 AIやIoTなど先端技術への投資・教育に力を入れている 米国やUAEなど、インド以外からのオフショア開発も受託 	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"> ベトナムにおいてNo.1の人材紹介 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 	現地企業 グローバル企業 日系企業	Navigos group Joint Stock Company
		総合求人 情報サイト	<ul style="list-style-type: none"> ベトナムにおいてNo.1の求人サイト 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 	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"> 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 近年では建築・不動産以外の領域も強化している。 	現地企業 グローバル企業	英才網聯 科技有限公司



<HR-Tech_募集・採用事業>

	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"> フリーミアムモデルの採用支援ツール 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 作成した求人は自動で「indeed」や「googleしごと検索」等に連携 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 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 	一般企業	エン・ジャパン





<HR-Tech_ATS・テスト事業（主要サービス）>

	内容	特長	顧客企業	運営会社
	採用管理システム 業務管理システム	<ul style="list-style-type: none"> 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 採用後のスタッフや求人募集案件を一元管理 	人材派遣会社 一般企業	ゼクウ
	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"> 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 短時間、スマホ等のオンラインで受講可能 企業が求める人材の発見とミスマッチを防止 	一般企業	エン・ジャパン
	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"> 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 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 	一般企業	エン・ジャパン



<HR-Tech_入社後フォロー・組織活性化事業（主要サービス）>

	内容	特長	顧客企業	運営会社
	社員向け オンライン研修サービス	<ul style="list-style-type: none"> • 新入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 • 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 	一般企業 人材派遣会社	エン・ジャパン
	リテンション対策ツール 「HR OnBoard」の 開発・販売	<ul style="list-style-type: none"> • 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 • 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 	一般企業	エン・ジャパン

<国内その他事業・子会社>

	内容	特徴	顧客企業	運営会社
	新卒学生向け スカウトサービス	<ul style="list-style-type: none"> 新卒学生向けの逆求人型就活スカウトサービス 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 	一般企業	エン・ジャパン
 Next CEO&COO Engagement Agency エン 社長候補	CEO/COO候補求人に特化したオンラインエージェント	<ul style="list-style-type: none"> 一定以上の待遇とポジションが保証されたCEO/COO候補求人のみを厳選 選考～入社後1年まで担当コンサルタントがサポート 	一般企業	エン・ジャパン
	フリーランスマネジメント サービス	<ul style="list-style-type: none"> 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 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 	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"> 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 	一般企業	アウルス

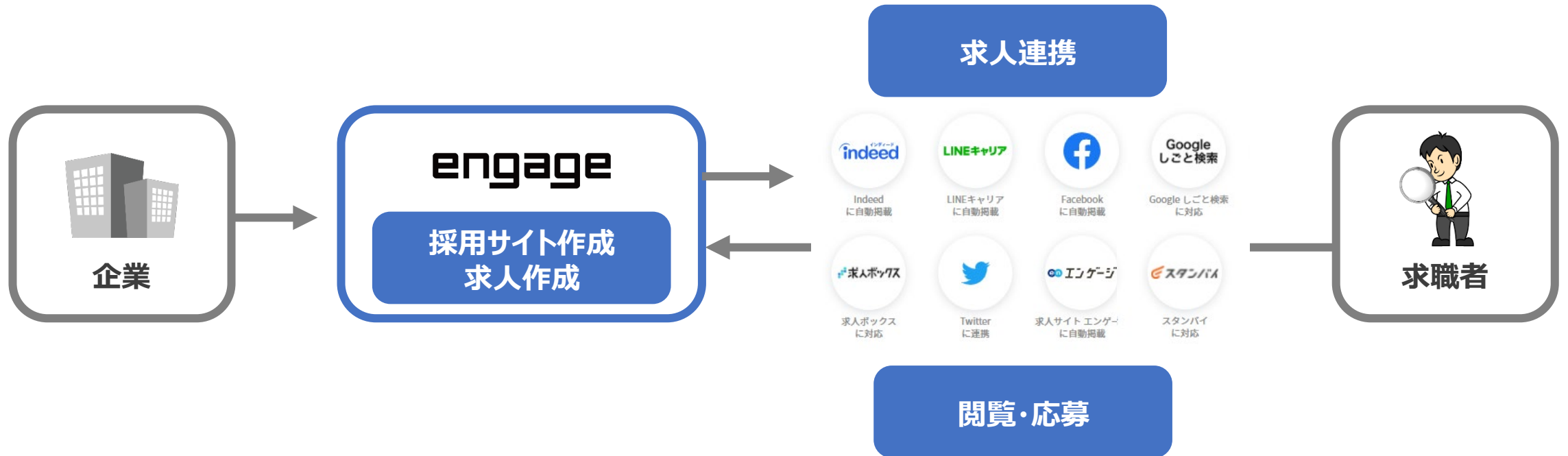
<その他新規事業※非連結子会社>

	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"> 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 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 	一般企業	インサイトテック
 エン 婚活 エージェント	オンライン 婚活支援サービス	<ul style="list-style-type: none"> 「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 	一般消費者	エン婚活 エージェント

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

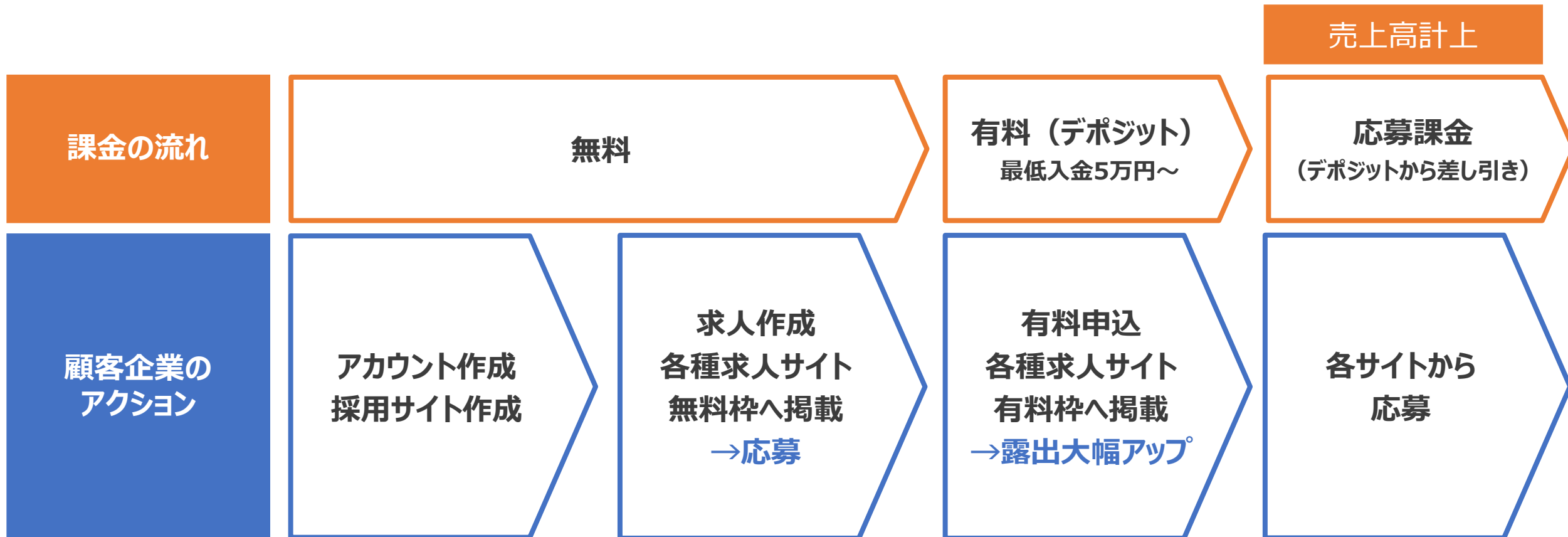


○求人作成・求人検索エンジンに掲載

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
応募課金モデルで効果が分かりやすく、低リスクの課金設計



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

en エンゲージ

en エノ転職

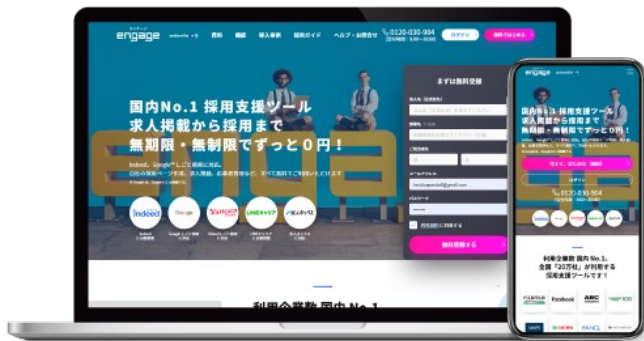
LINEキャリア

en エンバイト

indeed / Googleしごと検索

求人ボックス / スタンバイ / キャリアジェット / キャリアインデックス

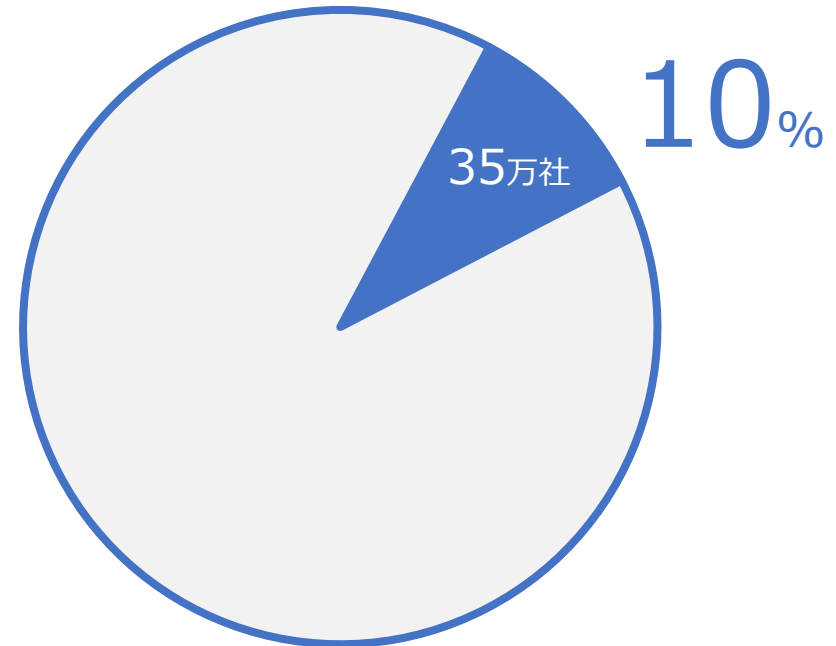
ジョブクル転職 / @ITキャリア / モデルプレス 等



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



正社員転職市場の他、アルバイト・パートタイム市場等もターゲット。広義で1兆円を超える市場規模

国内求人情報提供サービス推計

* 約 **1兆750** 億円

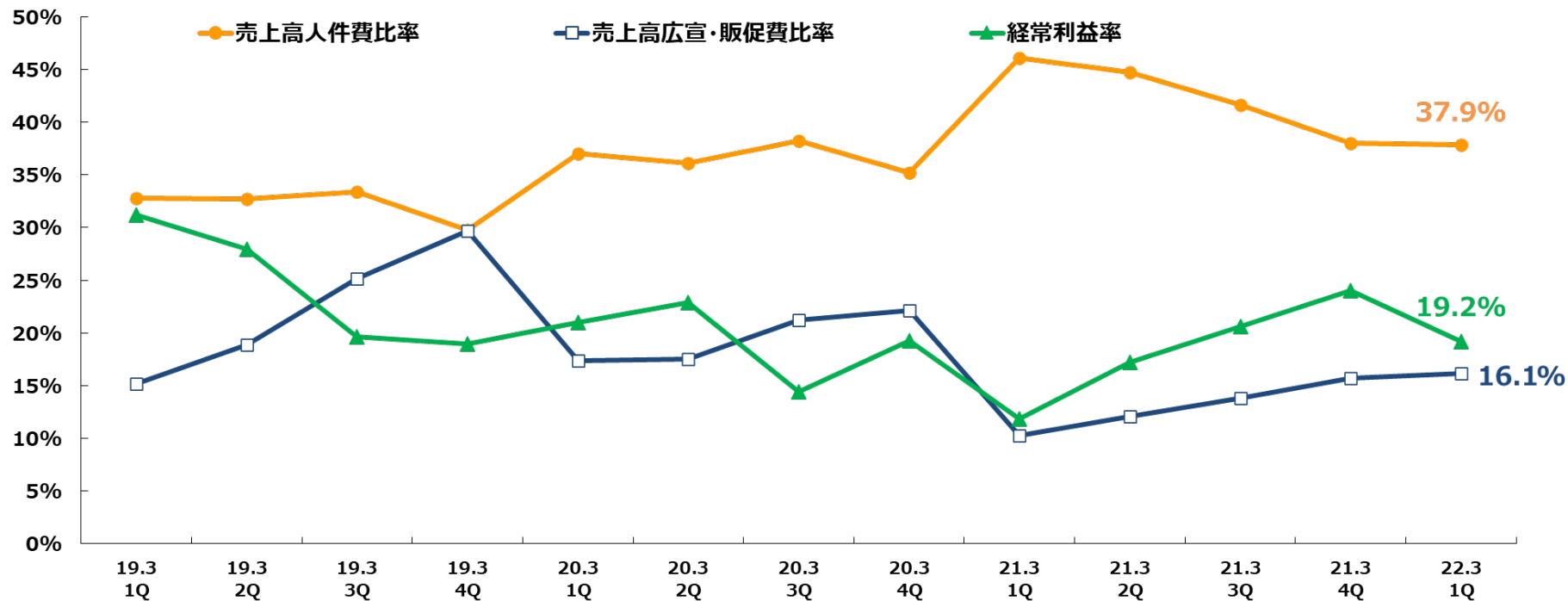
*紙媒体およびオンライン求人サイト 9,528億円
SNSリクルーティング、アグリゲーター、クラウドソーシング等 1,221億円

engage
現状

約12億円

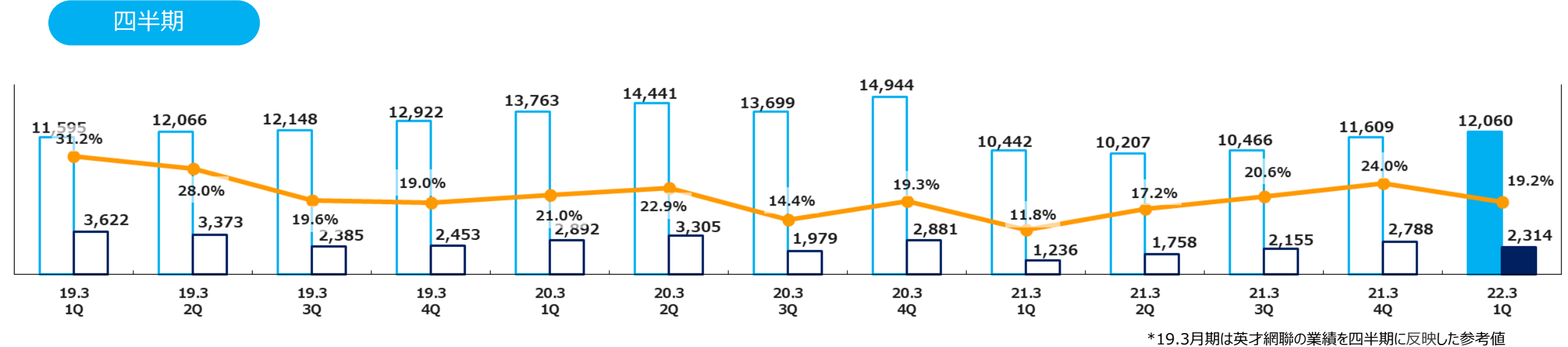
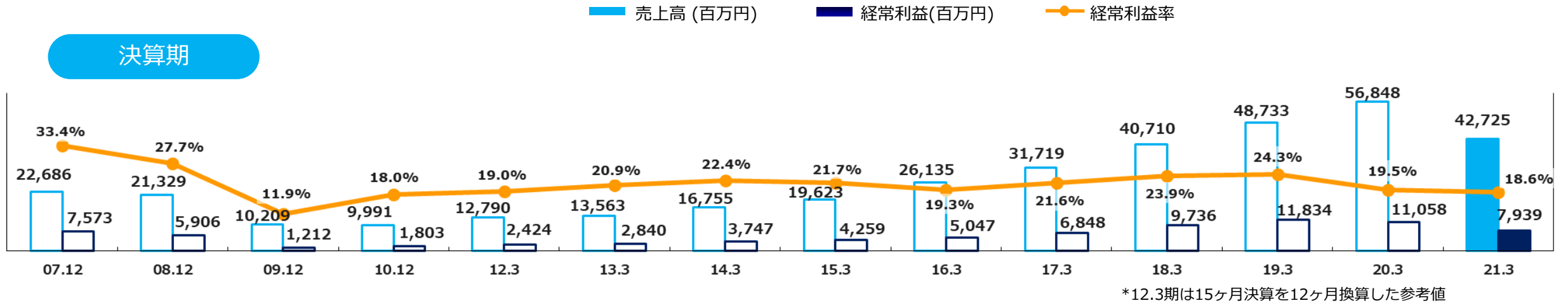
主要データ

人件費、広告宣伝・販売促進費比率（連結）

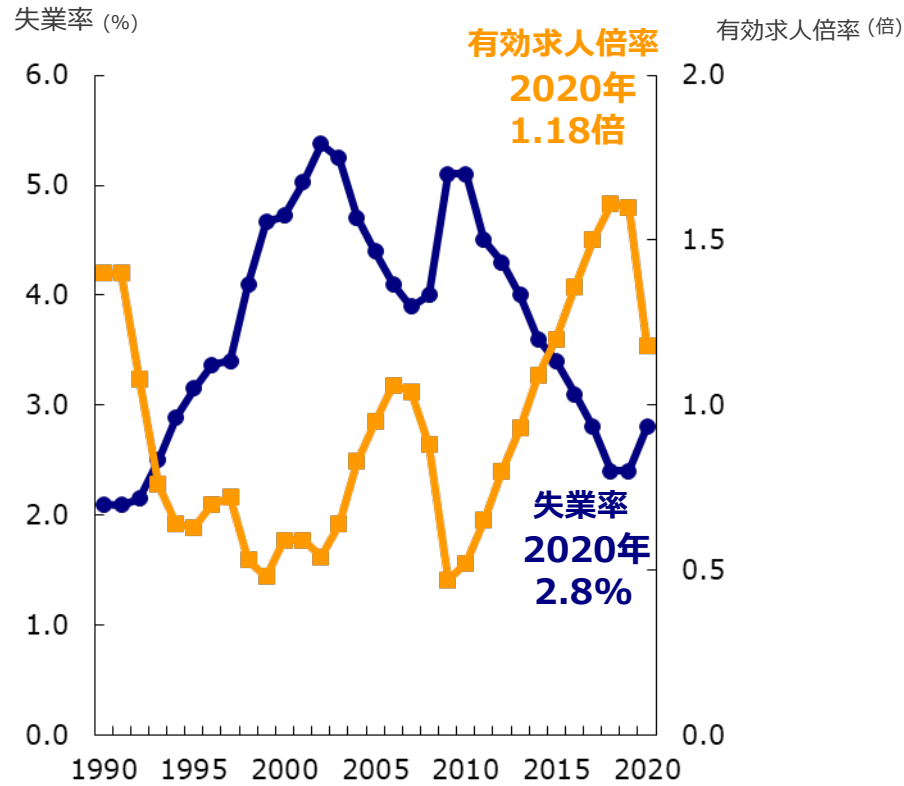


	19.3 1Q	19.3 2Q	19.3 3Q	19.3 4Q	20.3 1Q	20.3 2Q	20.3 3Q	20.3 4Q	21.3 1Q	21.3 2Q	21.3 3Q	21.3 4Q	22.3 1Q
経常利益 (百万円)	3,622	3,373	2,385	2,453	2,892	3,305	1,979	2,881	1,236	1,758	2,155	2,788	2,314
経常利益率	31.2%	28.0%	19.6%	19.0%	21.0%	22.9%	14.4%	19.3%	11.8%	17.2%	20.6%	24.0%	19.2%
人件費 (百万円)	3,803	3,947	4,056	3,849	5,092	5,214	5,235	5,268	4,817	4,565	4,357	4,413	4,565
対売上比 (人件費)	32.8%	32.7%	33.4%	29.8%	37.0%	36.1%	38.2%	35.3%	46.1%	44.7%	41.6%	38.0%	37.9%
広告・販促費 (百万円)	1,762	2,282	3,056	3,841	2,394	2,528	2,904	3,310	1,070	1,232	1,444	1,826	1,944
対売上比 (広告・販促費)	15.2%	18.9%	25.2%	29.7%	17.4%	17.5%	21.2%	22.1%	10.2%	12.1%	13.8%	15.7%	16.1%

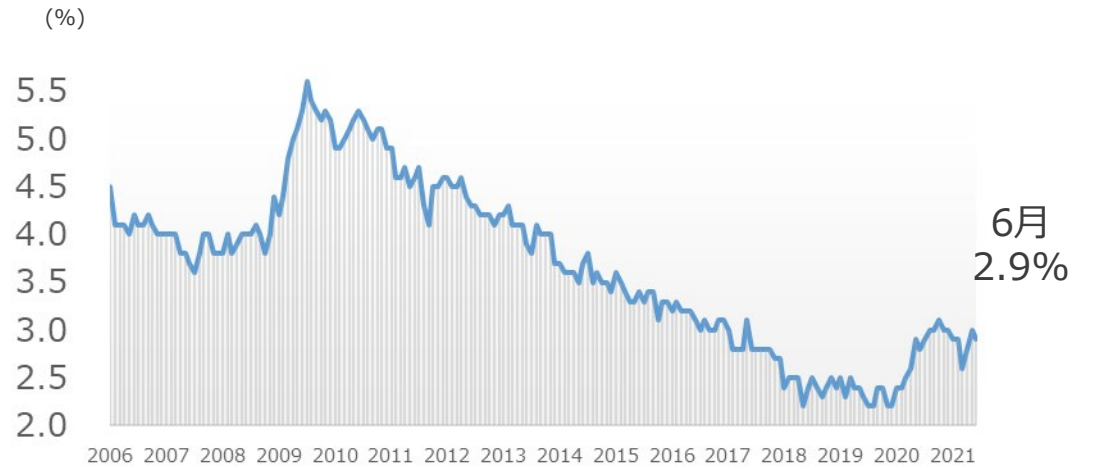
*19.3月期は英才網聯の業績を四半期に反映した参考値となります。



＜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 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。