



2023年3月期 第2四半期 決算説明資料

2022/11/10

Security Code 4849
TSE Prime Section

Copyright © 2022 en Japan Inc. All rights reserved

P7 エグゼクティブサマリ

P10 2023年3月期 第2四半期 連結業績の概況

P13 2023年3月期 第2四半期 セグメント別業績の概況

P34 2023年3月期 通期業績予想の修正

P41 財務方針・株主還元

P44 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2四半期 個別業績の概況
- 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%

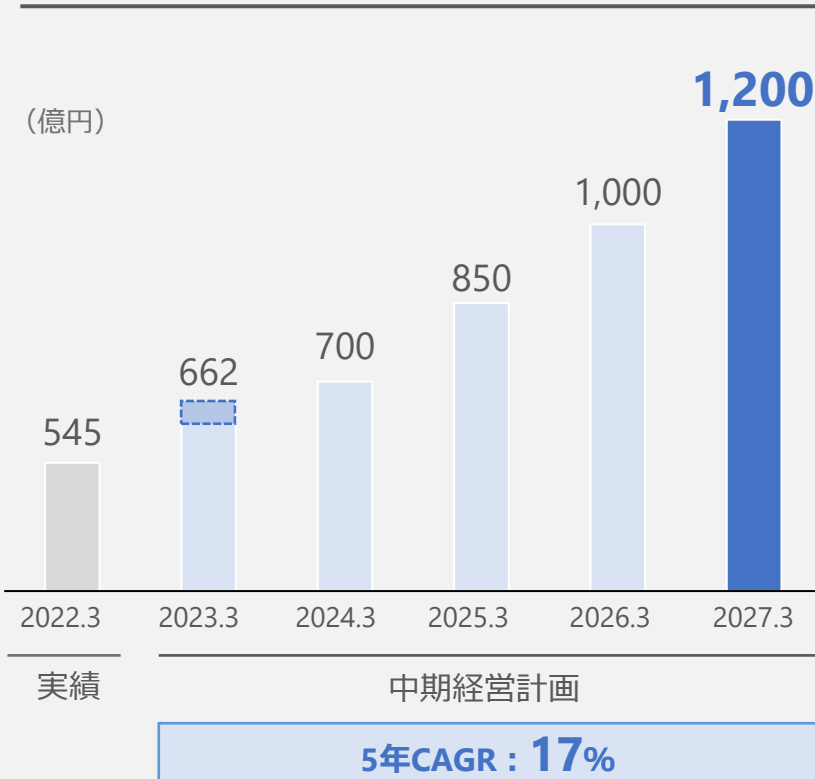
営業利益率

2022.3期実績 2027.3期目標
18%  20%
+2pt

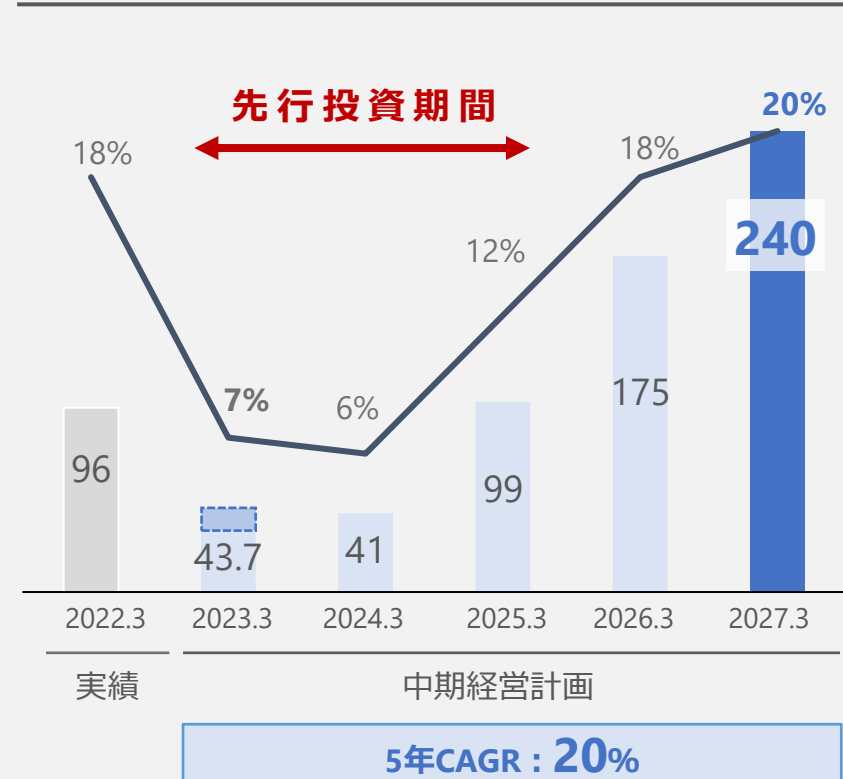
中計前半は先行投資に振り切る。後半に売上高が加速し、大きな利益リターン

*11/10 2023.3期の上方修正をグラフに反映

連結売上高



連結営業利益・利益率



2023年3月期 第2四半期
エグゼクティブサマリ

**2Q累計
連結業績**

売上高 **324.0**億円 YoY + **29.4%**
営業利益 **27.0**億円 YoY - **43.0%**

**決算の
ポイント**

- 足元の採用需要は堅調に推移し、各セグメント増収。上期の売上・利益は想定を超過
- 1Q営業利益18億円に対し、2Qは9億円だが社内想定は上回った
- 国内既存事業において、1Q期ズレ費用の執行および採用需要の高まりに連動した広告宣伝費の追加投資を実施
- 投資事業の広告宣伝費は予定通り執行、売上高は想定を超過し、順調
- 上期の進捗状況を踏まえ、通期予想を上方修正
 (売上高620→662億円、営業利益30.9→43.7億円)

HR-Tech
engage

- 2Q（7-9月）売上高が YoY倍増、高成長持続
- toC向けプロモを計画通り実施。各KPIは順調に推移

人財
プラットフォーム

- セグメント売上高が YoY+40%、AMBIはYoY+66%となり、高成長持続
- toC向けプロモを計画通り実施。AMBIを中心に会員数増加、9月末で289万人へ

既存事業
(国内+海外)

- 既存事業全体で26%増収、14%増益
- 国内はEWJの人員ショート影響があったものの、求人サイトおよびエン エージェントが順調に推移し、売上・利益ともに想定超過
- 海外も売上高・利益ともに上期想定を超過した

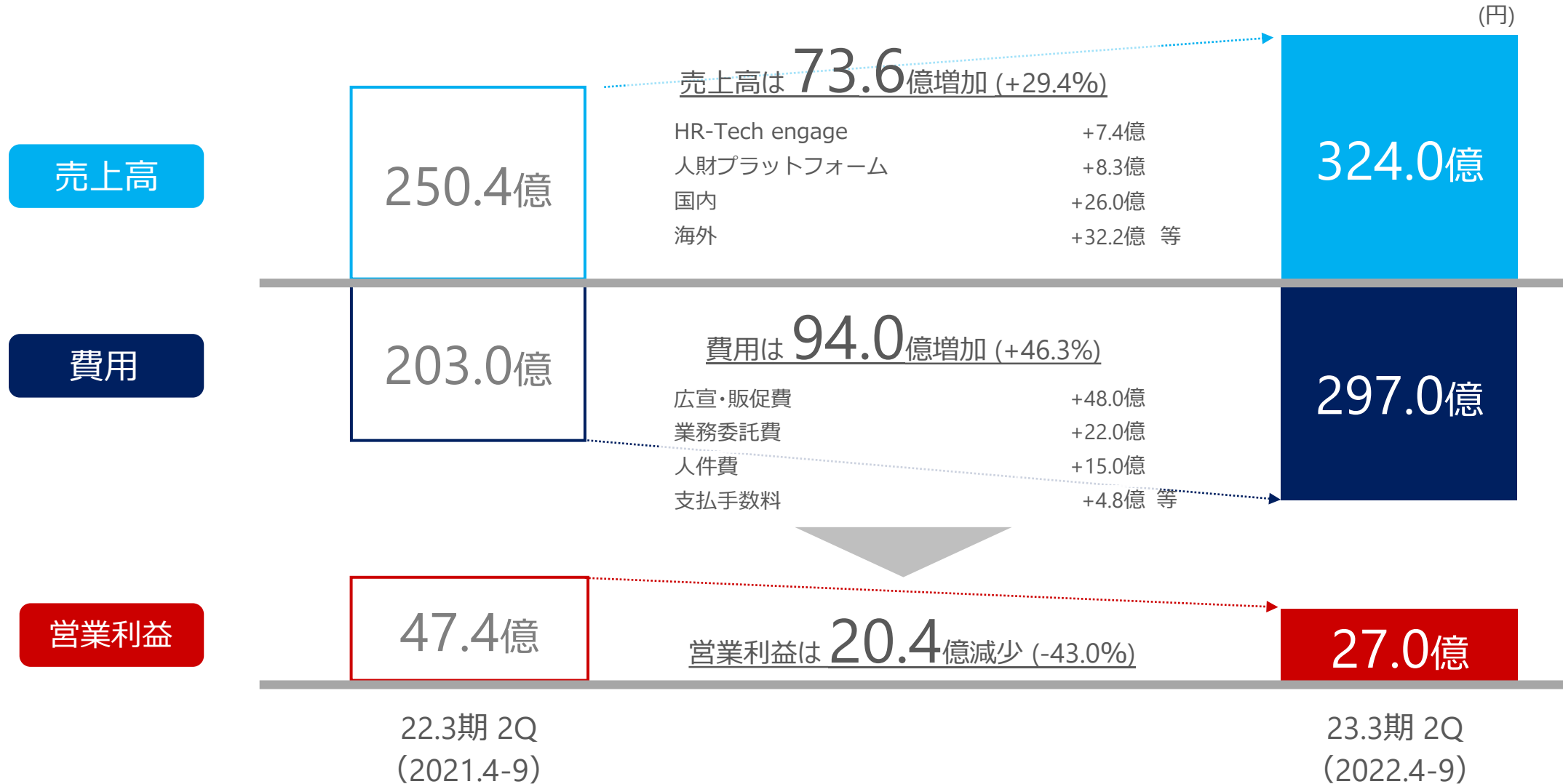
2023年3月期 第2四半期
連結業績の概況

	22.3期2Q累計 (21.4-21.9)		23.3期2Q累計 (22.4-22.9)		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	25,044	100.0%	32,404	100.0%	7,360	29.4%
売上原価	5,075	20.3%	7,912	24.4%	2,837	55.9%
人件費	2,874	11.5%	3,416	10.5%	542	18.9%
その他	2,201	8.8%	4,496	13.9%	2,295	104.3%
売上総利益	19,968	79.7%	24,491	75.6%	4,523	22.7%
販売費及び一般管理費	15,228	60.8%	21,790	67.2%	6,562	43.1%
人件費	6,385	25.5%	7,350	22.7%	965	15.1%
広告宣伝費・販売促進費	4,289	17.1%	9,089	28.0%	4,800	111.9%
その他	4,554	18.2%	5,350	16.5%	796	17.5%
営業利益	4,740	18.9%	2,700	8.3%	-2,040	-43.0%
経常利益	4,810	19.2%	2,941	9.1%	-1,869	-38.9%
親会社株主に帰属する四半期純利益	3,240	12.9%	1,865	5.8%	-1,375	-42.4%

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



2023年3月期 第2四半期

*セグメント別業績の概況

単位：億円		前期2Q(累計) (2022年3月期)	2Q実績(累計) (2023年3月期)	増減	増減率 (%)			
投資	HR-Tech engage	売上高	8.1	15.5	7.4	91.5%		
		営業利益	-0.1	-16.7	-16.6	-		
		営業利益率	-1.5%	-107.8%	-	-		
	人財プラットフォーム	売上高	20.9	29.3	8.3	39.8%		
		営業利益	6.2	-2.7	-8.9	-		
		営業利益率	29.7%	-9.3%	-	-		
既存	国内	売上高	176.1	202.1	26.0	14.7%		
		-求人サイト	115.5	139.1	23.7	20.5%		
		-人材紹介	49.4	50.1	0.6	1.3%		
		-その他	11.3	12.9	1.6	14.4%		
		営業利益	40.6	45.1	4.5	11.0%		
		営業利益率	23.1%	22.3%	-	-		
	海外	売上高	48.1	80.3	32.2	67.1%		
		-インドIT派遣	31.2	59.5	28.3	90.7%		
		-ベトナム	10.2	14.6	4.3	42.5%		
		-その他	6.7	6.3	-0.4	-6.0%		
		営業利益	4.9	6.8	1.9	38.7%		
		営業利益率	10.2%	8.5%	-	-		
		全社調整		売上高	-2.8	-3.1	-0.3	-
				営業利益	-4.2	-5.5	-1.2	-
連結		売上高	250.4	324.0	73.6	29.4%		
		営業利益	47.4	27.0	-20.4	-43.0%		
		営業利益率	18.9%	8.3%	-	-		

engage

2Q累計 売上高

YoY倍増、QoQ+21%の高成長

15.5億円 YoY約**2**倍

求職者側KPI

想定を上回る会員数

✓ 会員数

165万人 QoQ +**29**万人

✓ MAU

241万人 QoQ +**46**万人

企業側KPI

各KPIともに好調持続

✓ 総利用社数

46.5万社 YoY +**24**%

✓ 公開求人数

107万件 YoY +**53**%

✓ 有料利用社数

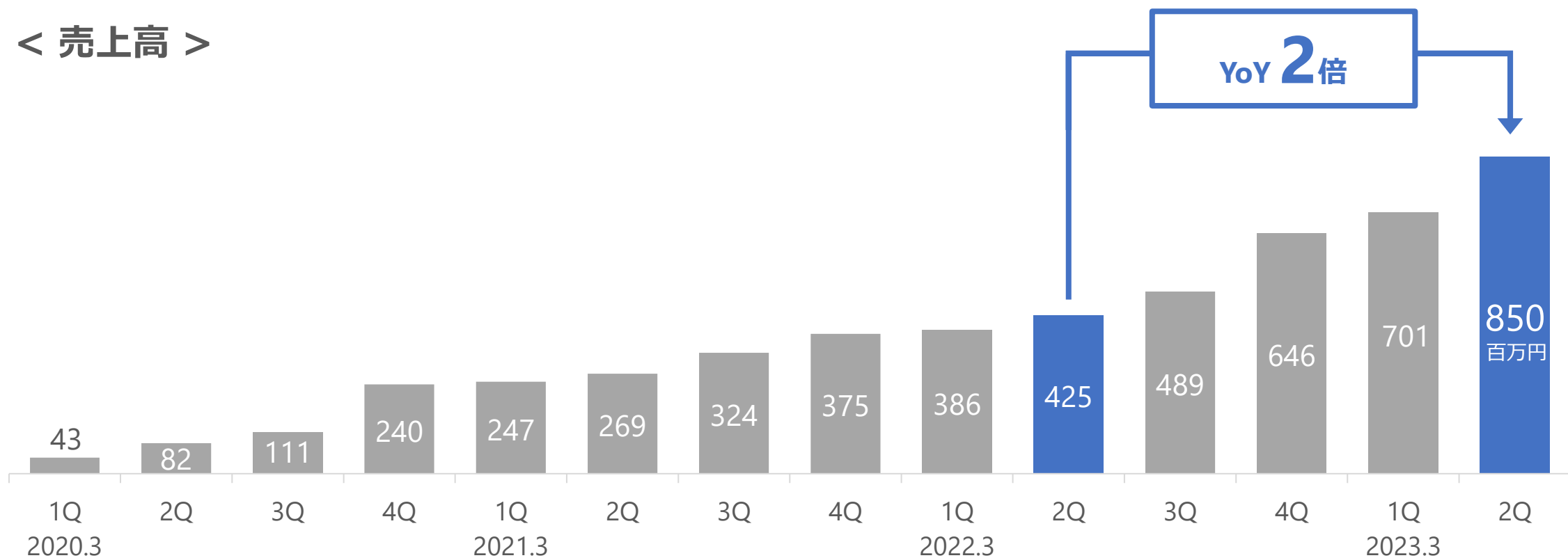
1.2万社 YoY+ **85**%

✓ 有料求人数

18.5万件 YoY **3**倍

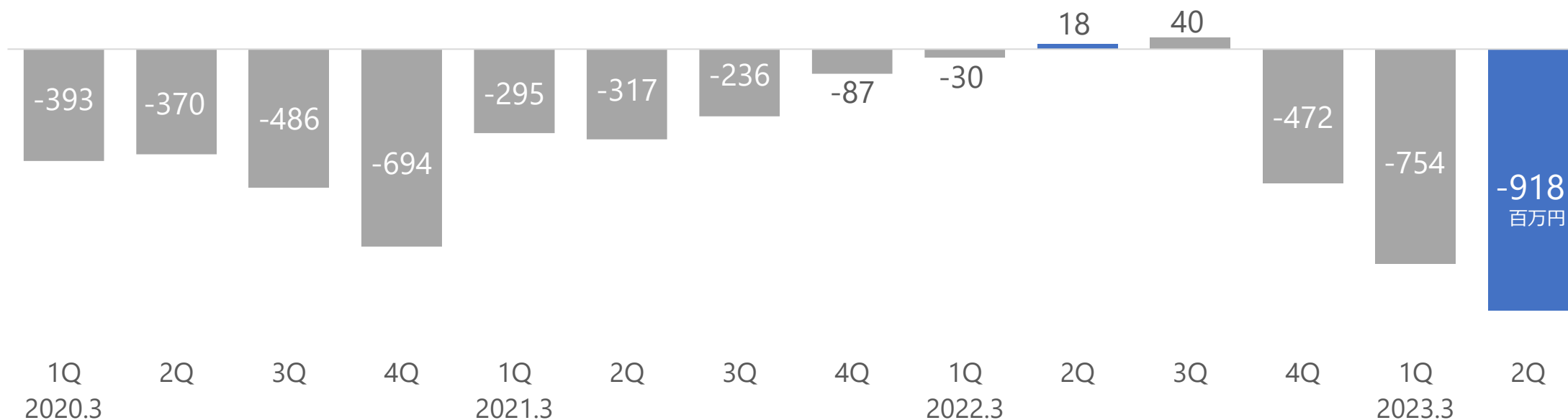
プロモ投資により応募効果が向上、1日単位で露出を高められる
掲載課金プランの拡販も奏功し、企業の有料利用が増加
売上高は前年同期比倍増

< 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だが
獲得した求職者は複数年度に渡り、応募数に貢献

< 営業利益 >

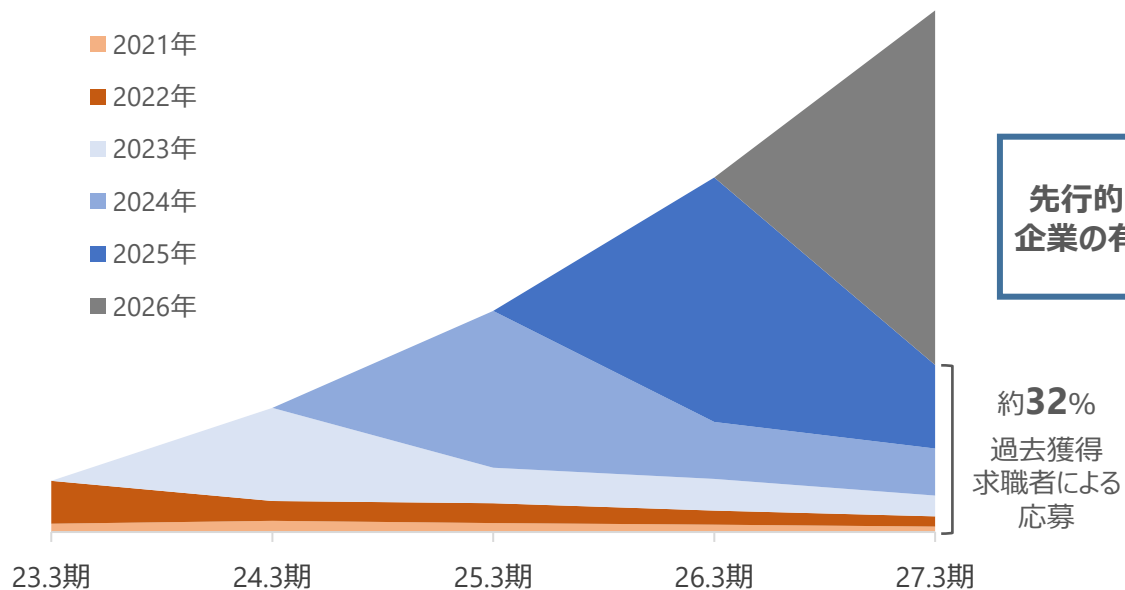


当社の過去サイト実績に基づき、求職者獲得による応募効果を算定 先行投資コストは数年で回収される

年度別獲得求職者による応募数計画

(獲得年度別応募数)

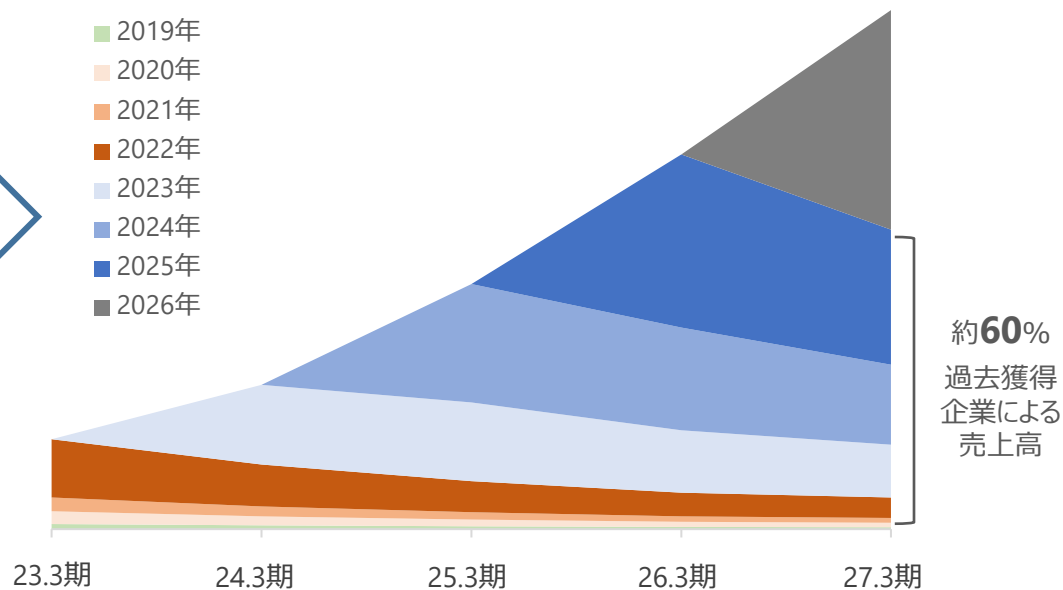
- 2021年
- 2022年
- 2023年
- 2024年
- 2025年
- 2026年



年度別獲得企業による売上高計画

(獲得年度別売上高)

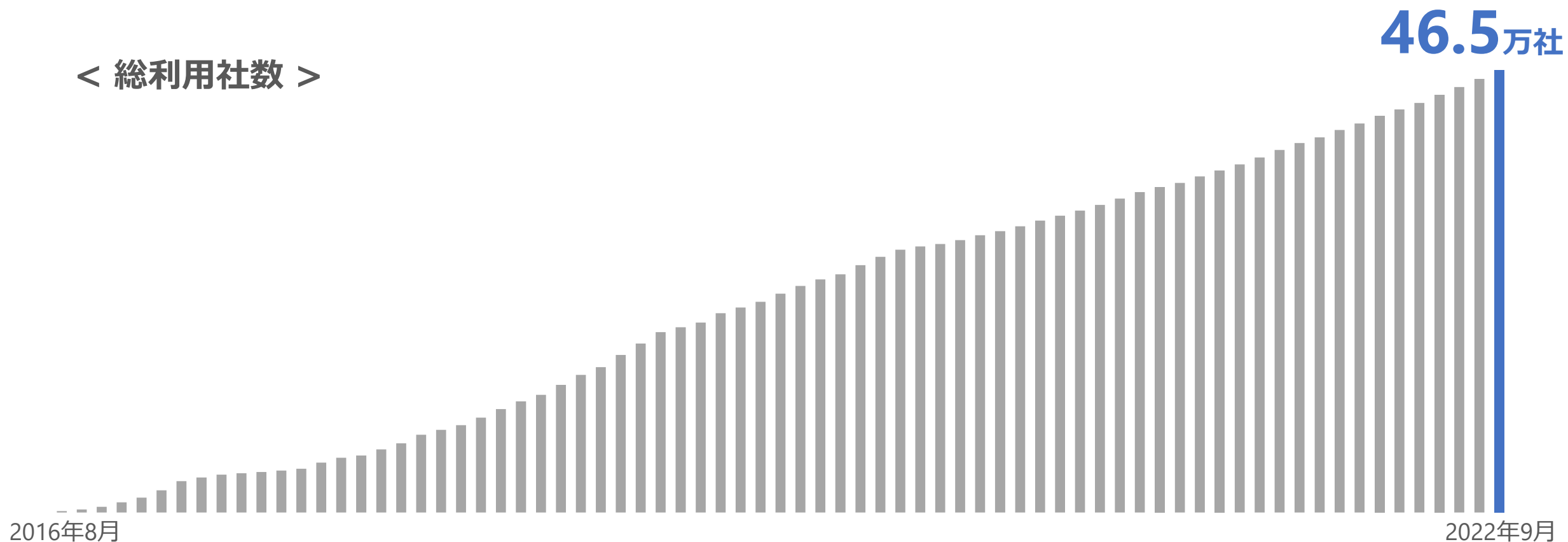
- 2019年
- 2020年
- 2021年
- 2022年
- 2023年
- 2024年
- 2025年
- 2026年



先行的な応募効果が
企業の有料利用を促進

総利用社数は**46**万社超 利用企業数国内トップクラスの採用サービス

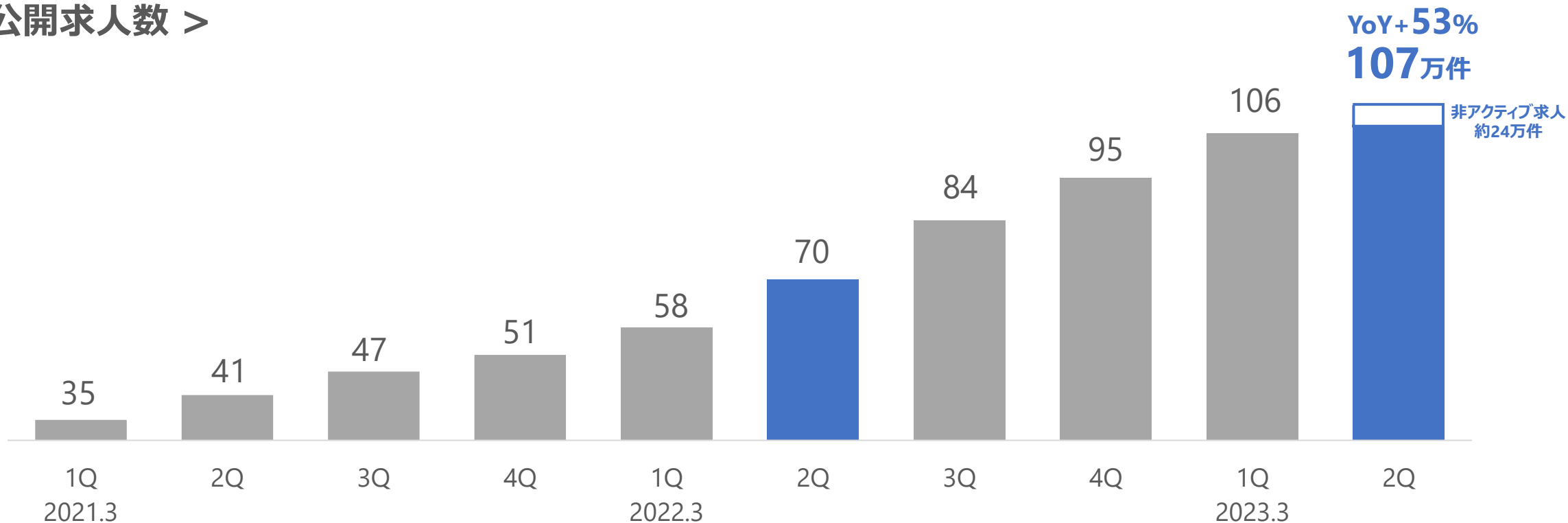
< 総利用社数 >



100万件を超える求人数により、強固なポジショニングを構築

QoQ求人数横ばいは、求人審査の強化・非アクティブ求人削除によるもの

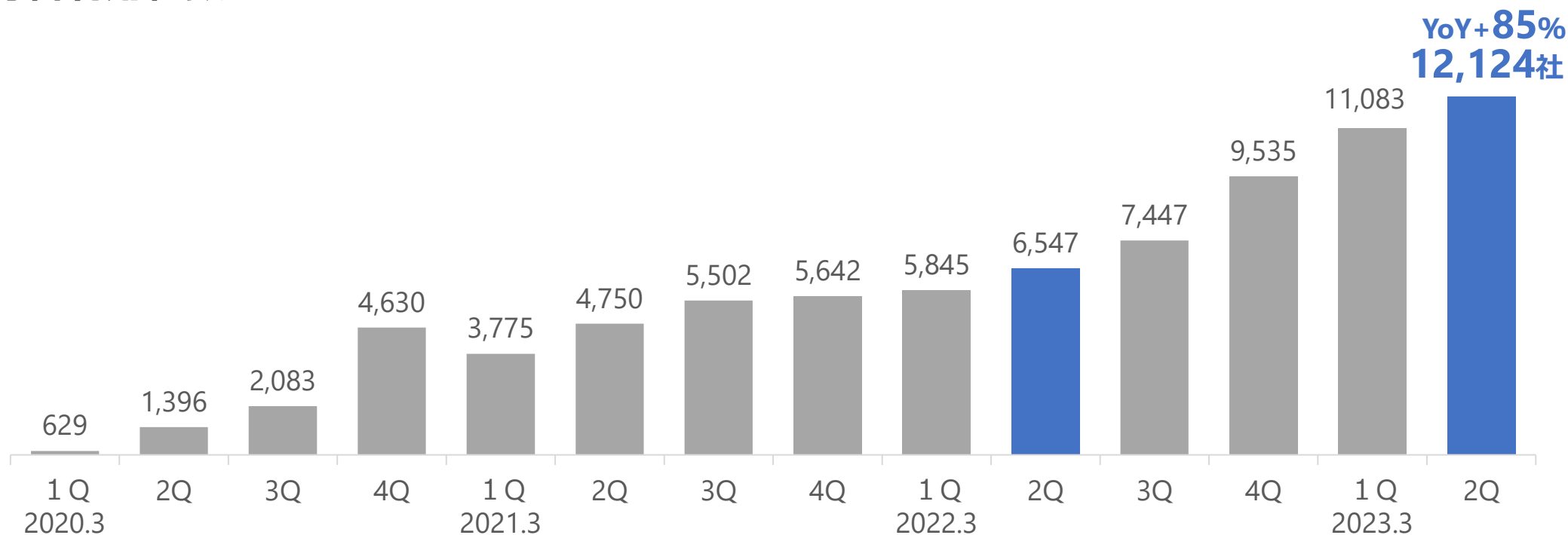
< 公開求人数 >



有料利用社数…engageの有料サービスに課金した（=売上計上）社数（Q合計）

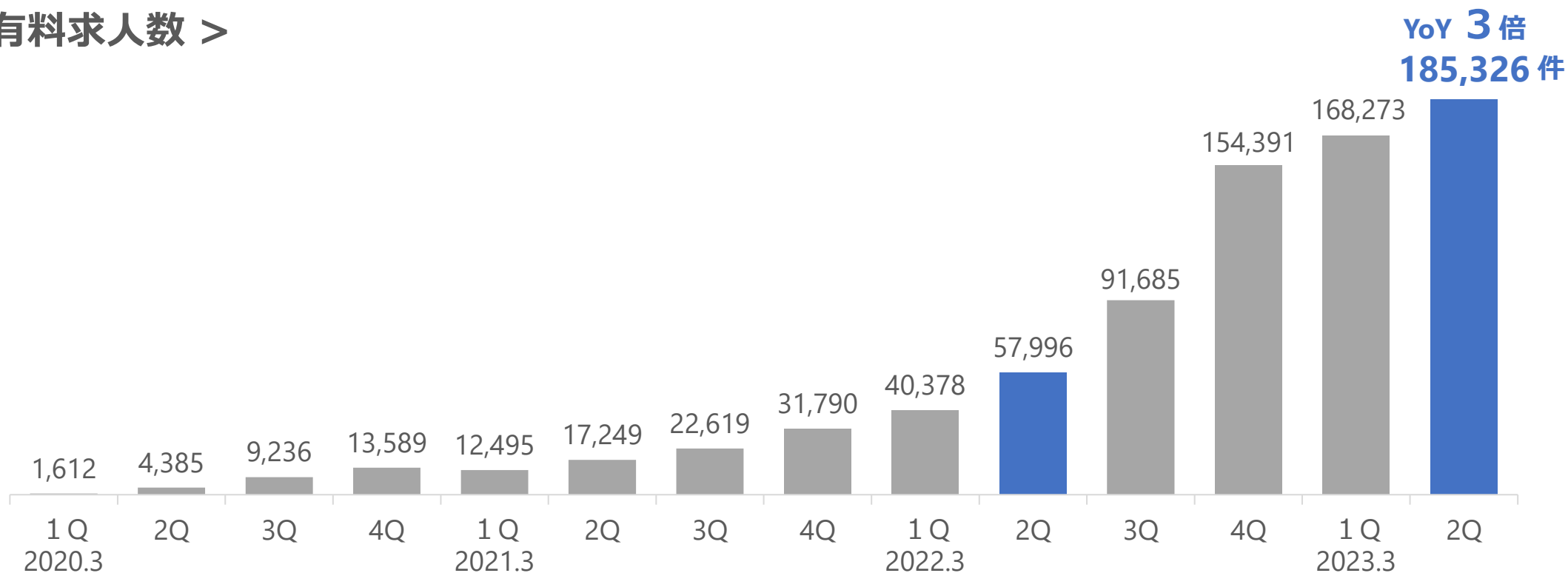
豊富な求人数とtoCプロモーション強化が奏功し、アクティビティが向上 有料利用社数の増加に寄与

< 有料利用社数 >



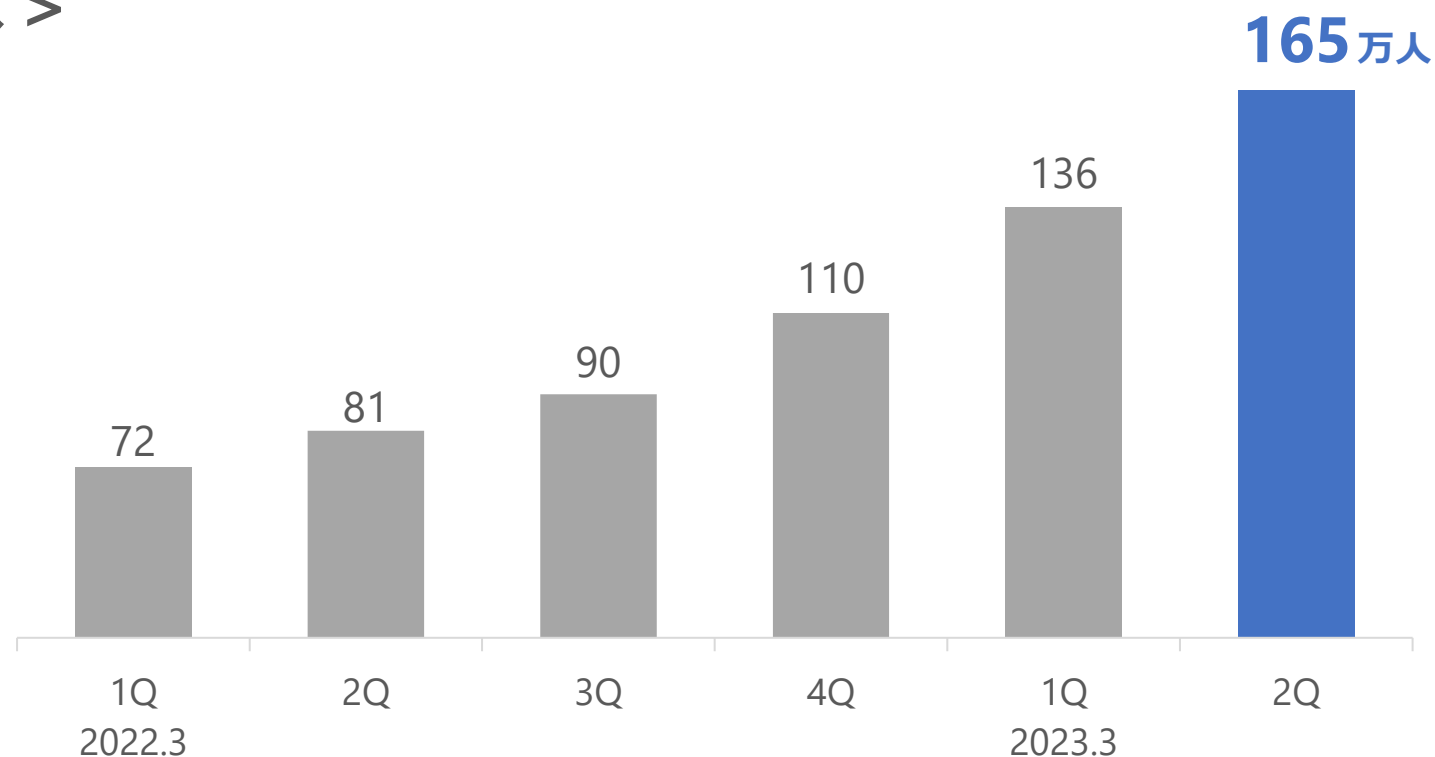
有料求人数が着実に増加 1日単位で露出度を高める掲載課金プランも順調に拡大

< 有料求人数 >



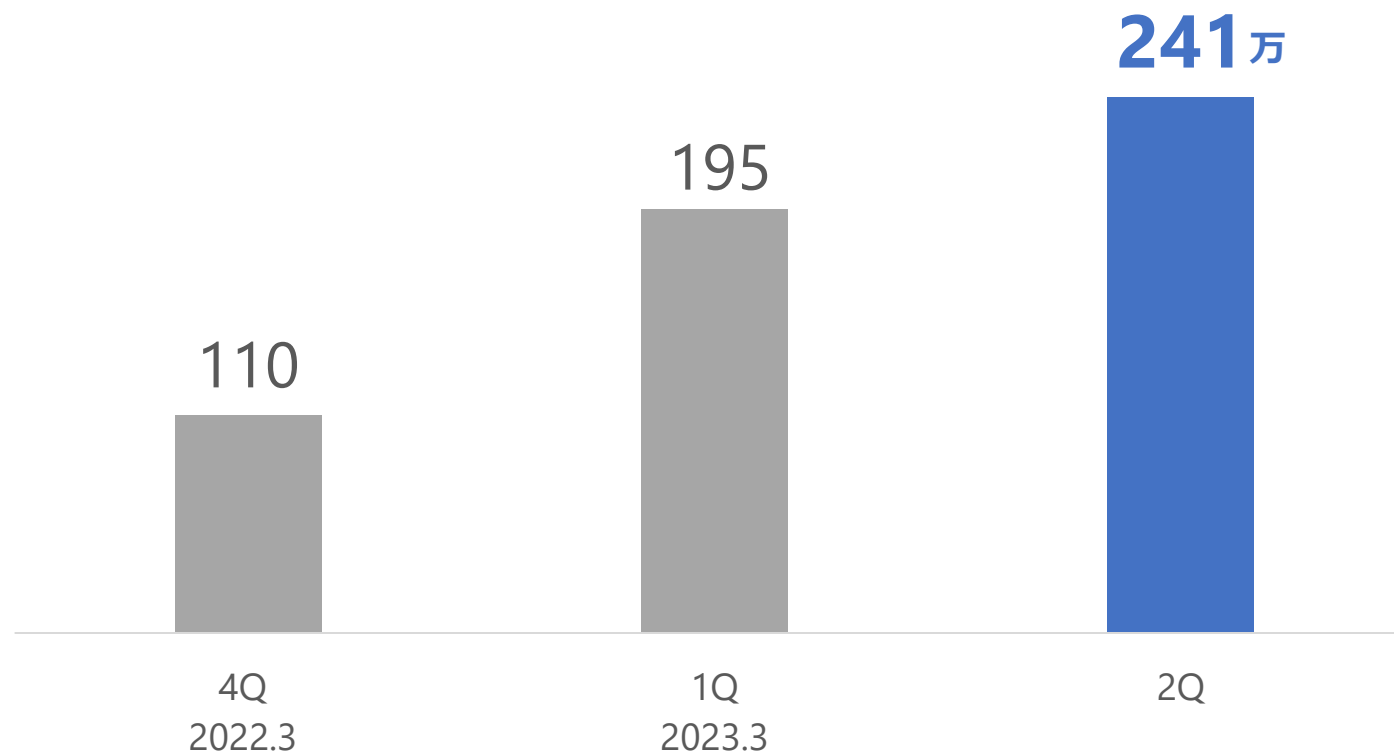
豊富な求人数によるSEO効果向上と プロモ強化によるブランドワード流入増で、求職者会員数が一段増加

< 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、
アクティビティが向上

< MAU* >



サイトリニューアルを実施し、地図上から求人検索が可能に ユーザビリティの改善により求職者アクティビティが向上

新機能「エンゲージ求人マップ」

都道府県や市区町村、
駅を指定して求人を検索！



ヒットした求人の場所は、
「エンゲージ求人マップ」に表示。



求人詳細ページでは、
通勤ルートと距離が自動表示！



TVCMにおいても「家チカ」を訴求



人財プラットフォーム

A M B I  ミドルの転職

2Q累計 売上高

1Q、2Qともに想定を上回る結果。AMBIは2Q累計でYoY+66%

29.3億円 YoY +**40**%

求職者側KPI

獲得会員数が想定を超過

✓ 会員数
289万人 QoQ + **15**万人

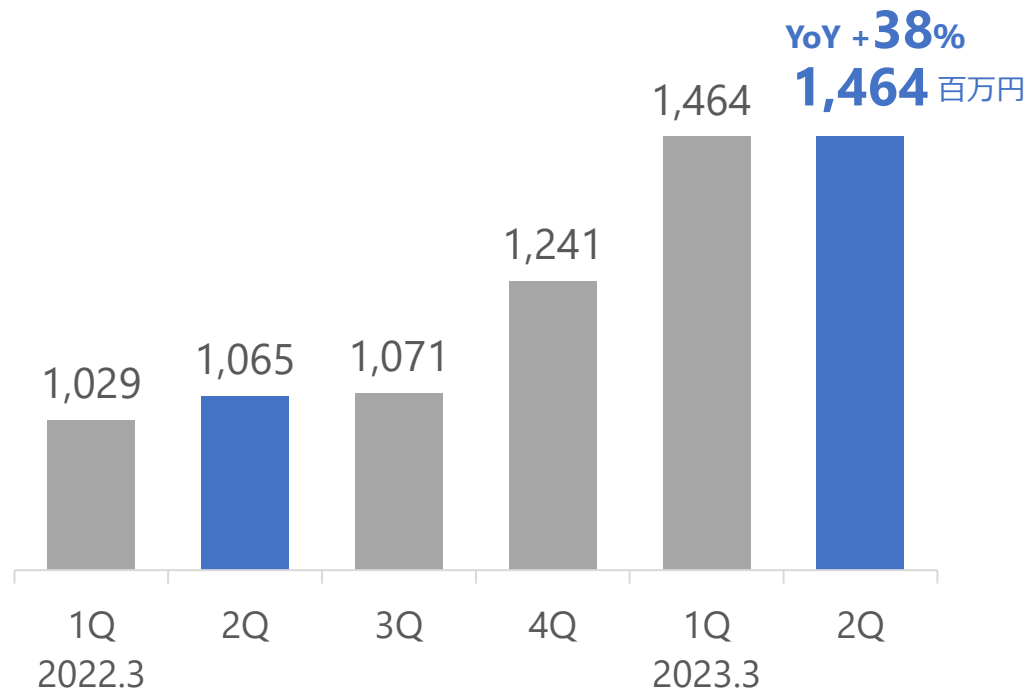
企業側KPI

事業会社の利用が増加

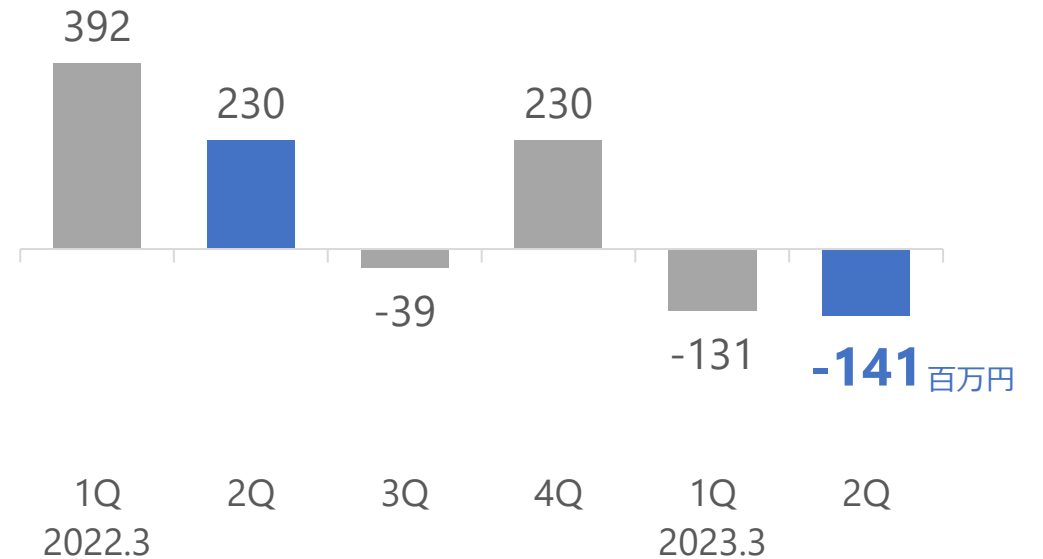
✓ 利用企業数
4,009社 YoY +**85**%
✓ 求人数
25.6万件 YoY +**30**%

季節性からQoQ売上は横ばいだが、ミドル・AMBIともに順調
 売上の超過により想定比では赤字幅を縮小

< 売上高 >

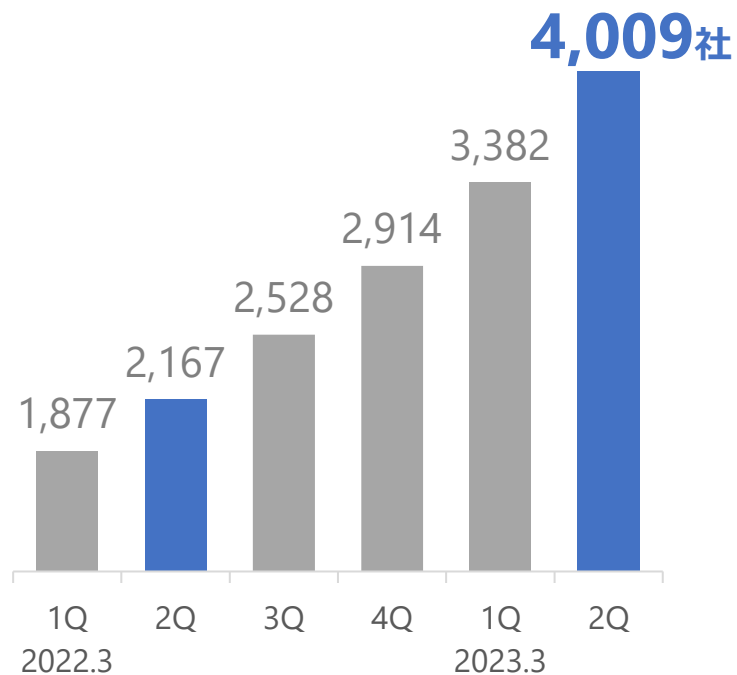


< 営業利益 >

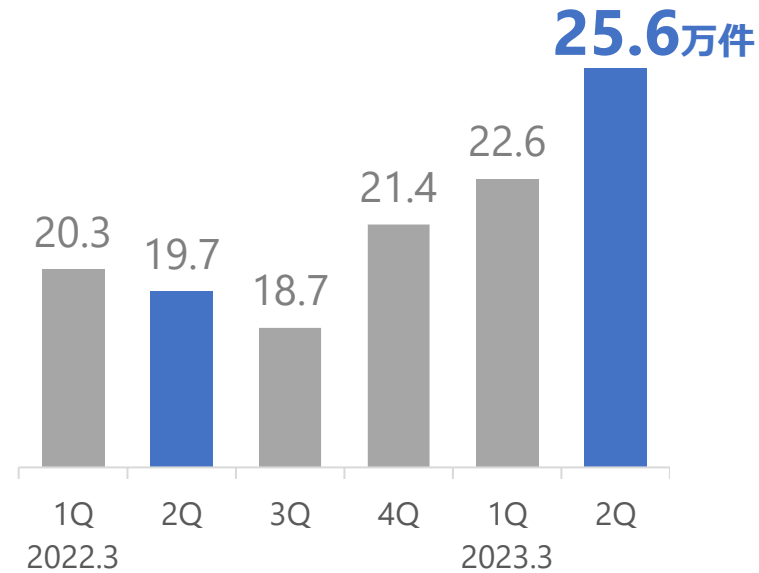


toCプロモ強化により会員数が増加し、企業ダイレクトの利用社数が増加
スカウト通数等、企業側のアクティビティが向上

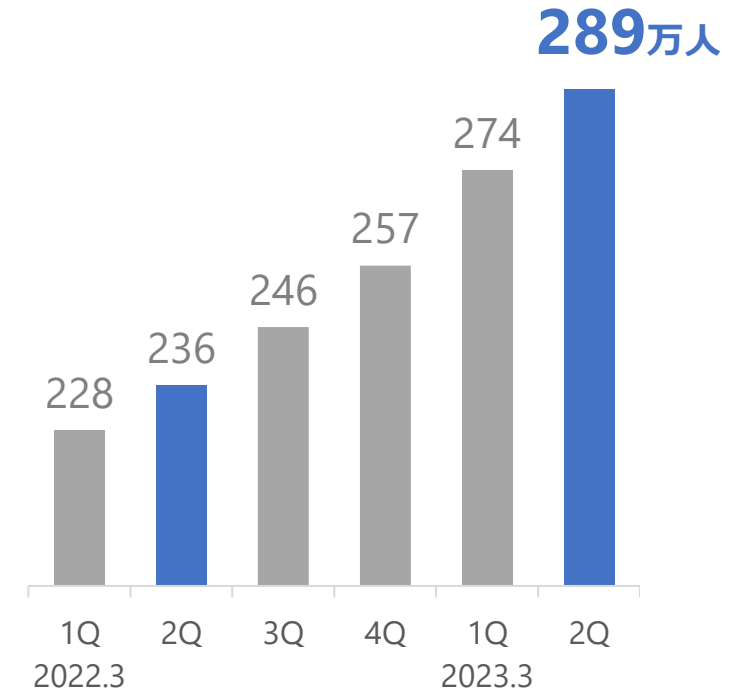
利用社数



求人数

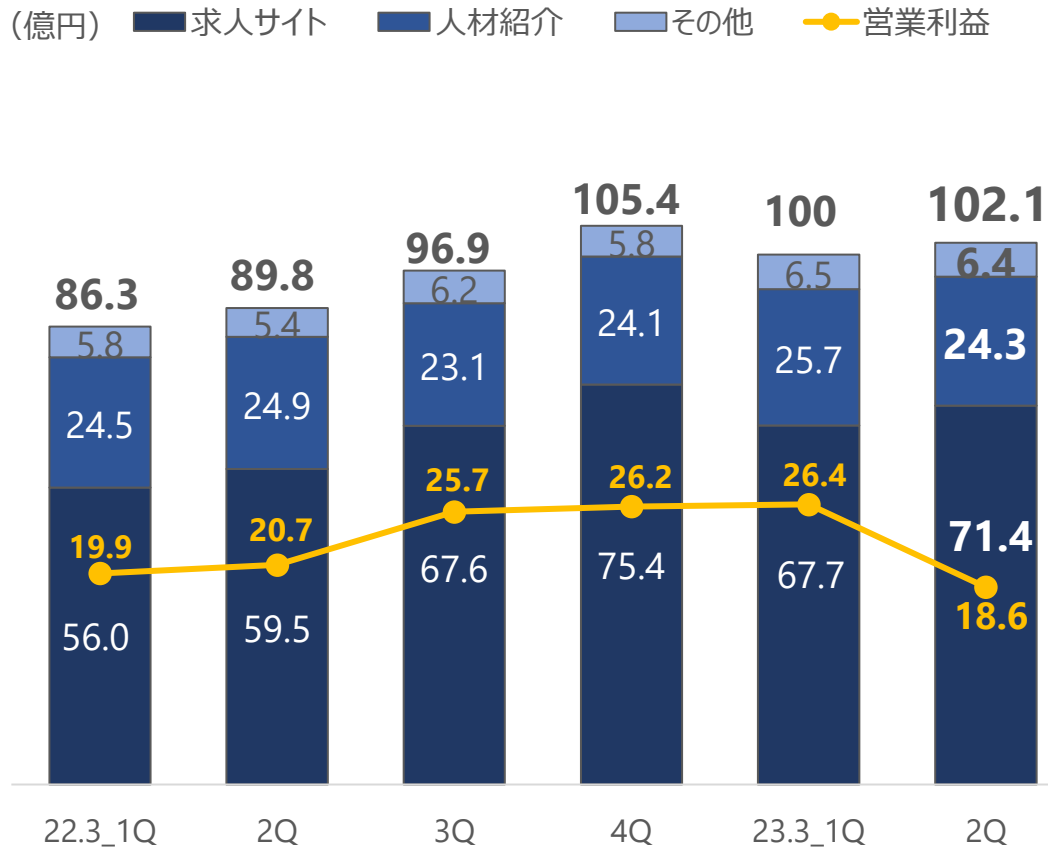


求職者会員数



既存事業

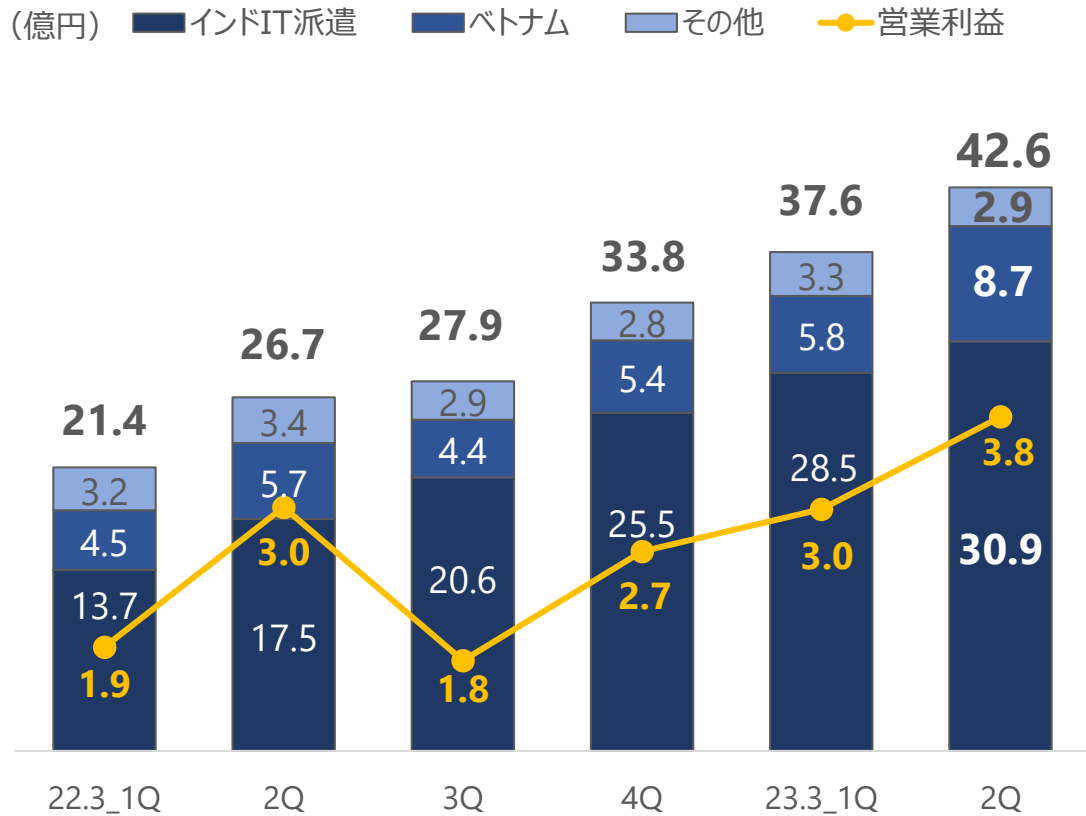
売上高・営業利益



2Q累計

国内 事業	<ul style="list-style-type: none"> - 売上高 202億円 YoY+15% - 営業利益 45億円 YoY+11% ・ 2Q減益は1Q期ズレ費用の執行および求人需要増に伴う求職者獲得費用の増加に伴うもの
求人 サイト	<ul style="list-style-type: none"> - 売上高 139.1億円 YoY+21% ・ エン転職は、中小顧客の単価向上、売上増が寄与 ・ 派遣サイトも大手顧客の出稿増により、20%台後半の増収
人材 紹介	<ul style="list-style-type: none"> - 売上高 50.0億円 YoY+1% ・ エンエージェントはミドルクラスの売上が順調に推移 2Qは20%台中盤の売上成長 ・ EWJは人員ショートの影響により、2Qから減収減益

売上高・営業利益



2Q累計

海外事業	<ul style="list-style-type: none"> 売上高 80.3億円 YoY+67% 営業利益 6.8億円 YoY+39% インド・ベトナムの業績が順調に拡大 利益面では、利益率の高いベトナムが大きく貢献
インドIT派遣	<ul style="list-style-type: none"> 売上高 59.5億円 YoY+91% 世界的なIT需要の高まりを背景に、売上好調 インドに加えて、UAE・US案件も増加
ベトナム	<ul style="list-style-type: none"> 売上高 14.5億円 YoY+42% リオープニングも後押しし、コロナ前を超える売上高水準 人材紹介も高成長、黒字定着へ

2023年3月期

通期業績予想の修正

修正計画

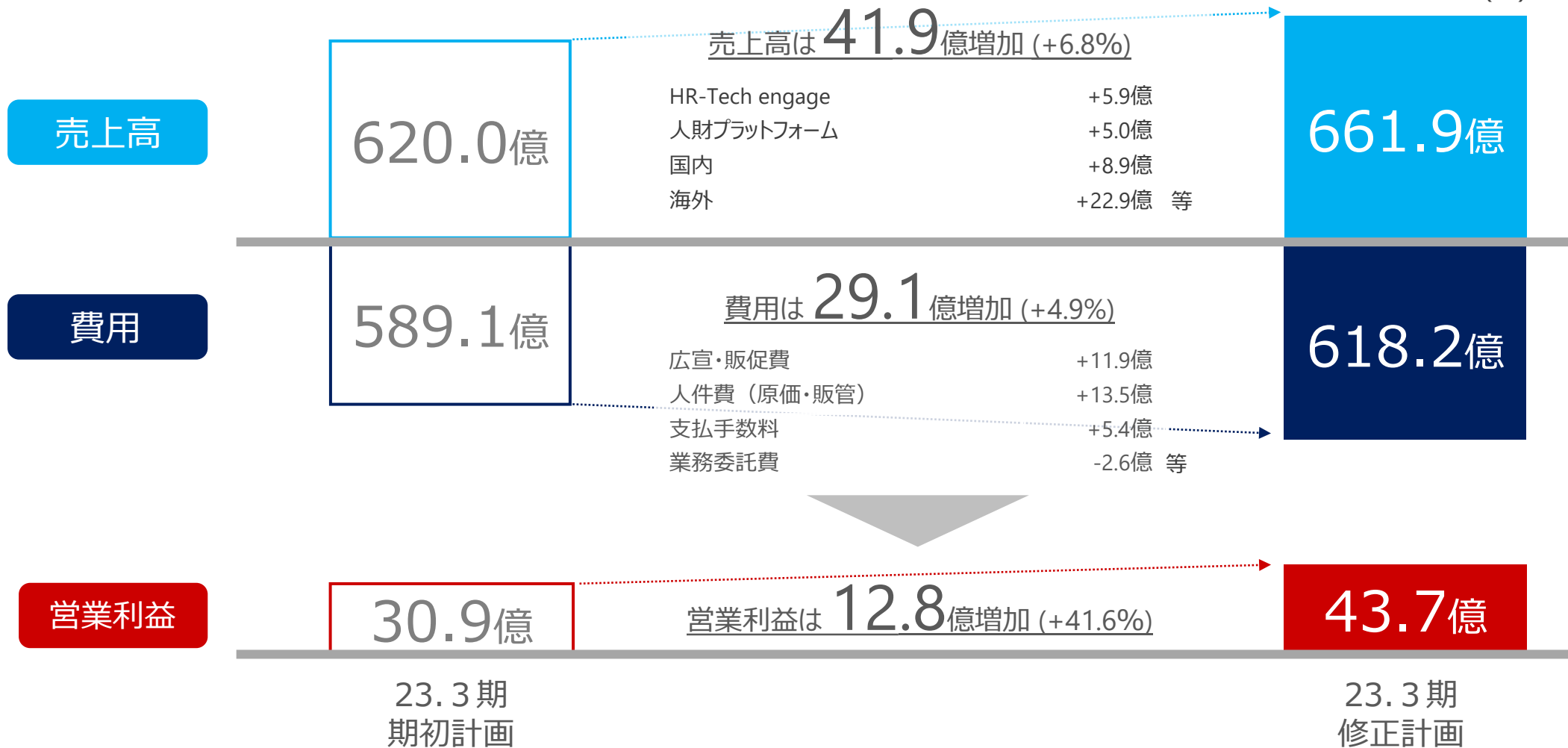
売上高 **661.9**億円 期初計画比 + **41.9**億円
営業利益 **43.7**億円 期初計画比 + **12.8**億円

**修正の
ポイント**

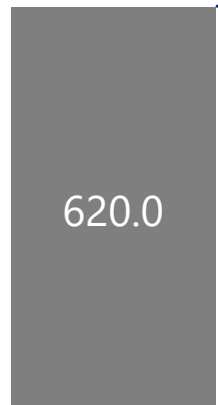
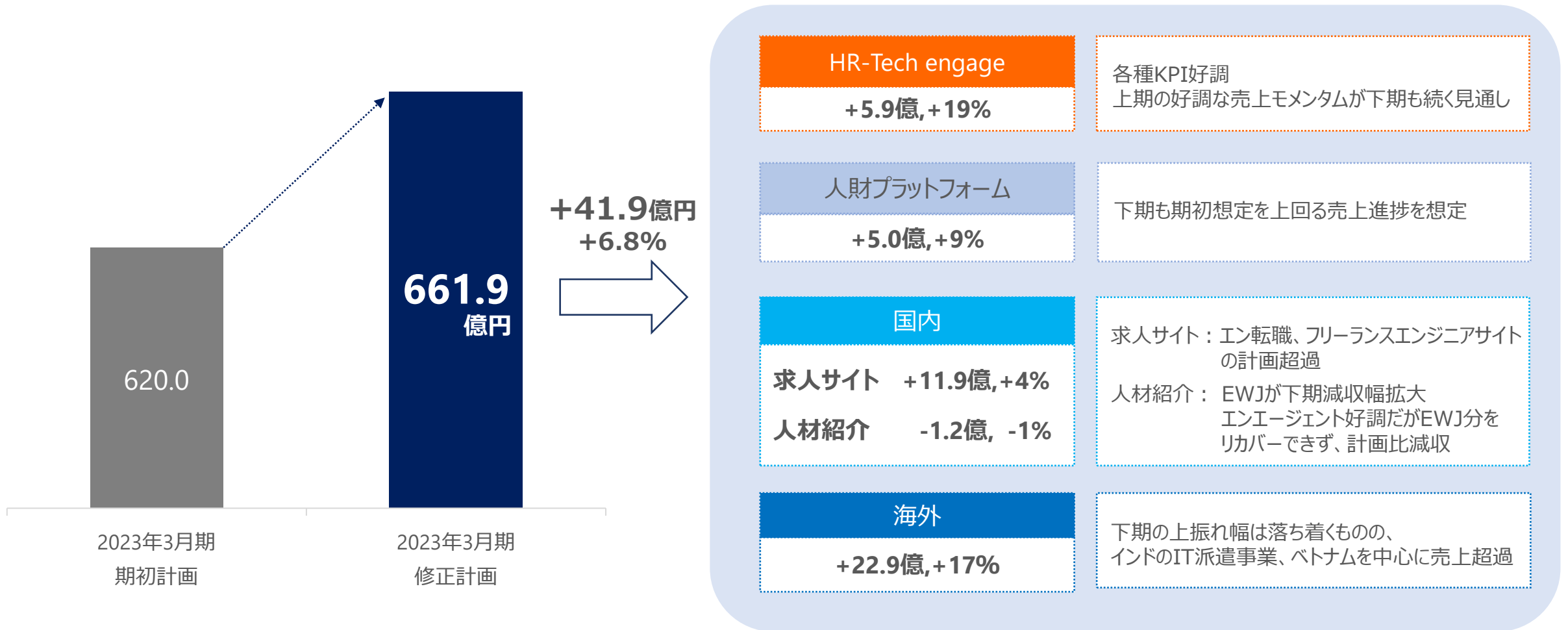
- 上期の順調な進捗を踏まえ、通期計画を上方修正
- 下期も売上高は期初想定を上回るが、既存事業への投資強化により利益は若干下回る
- 採用市況の回復に伴い、求職者獲得競争が激化
中長期においても強いポジショニングを維持するため、既存事業の広告宣伝投資を強化
- 人的投資の強化
 - ・社員向けのストックオプション付与を期初想定より拡大させたため、人件費が増加
- 中計の来期計画は、次期予算編成に合わせて数値を更新する見込み

	22.3期 通期 (21.4-22.3)		23.3期 期初通期計画 (22.4-23.3)		23.3期 修正通期計画 (22.4-23.3)		前期比		期初計画比	
	(百万円)	売上比	(百万円)	売上比	(百万円)	売上比	増減額 (百万円)	増減率	増減額 (百万円)	増減率
	売上高	54,545	100.0%	62,000	100.0%	66,191	100.0%	11,646	21.4%	4,191
売上原価	11,501	21.1%	15,150	24.4%	16,174	24.4%	4,673	40.6%	1,024	6.8%
人件費	5,876	10.8%	5,974	9.6%	6,780	10.2%	904	15.4%	806	13.5%
その他	5,625	10.3%	9,176	14.8%	9,393	14.2%	3,768	67.0%	217	2.4%
売上総利益	43,043	78.9%	46,849	75.6%	50,016	75.6%	6,973	16.2%	3,167	6.8%
販売費及び一般管理費	33,410	61.3%	43,764	70.6%	45,647	69.0%	12,237	36.6%	1,883	4.3%
人件費	12,871	23.6%	14,980	24.2%	15,523	23.5%	2,652	20.6%	543	3.6%
広告宣伝費・販売促進費	10,924	20.0%	17,454	28.2%	18,646	28.2%	7,722	70.7%	1,192	6.8%
その他	9,615	17.6%	11,330	18.3%	11,477	17.3%	1,862	19.4%	147	1.3%
営業利益	9,634	17.7%	3,085	5.0%	4,369	6.6%	-5,265	-54.7%	1,284	41.6%
経常利益	10,139	18.6%	3,086	5.0%	4,621	7.0%	-5,518	-54.4%	1,535	49.7%
親会社株主に帰属する当期純利益	6,628	12.2%	2,118	3.4%	3,359	5.1%	-3,269	-49.3%	1,241	58.6%

(円)

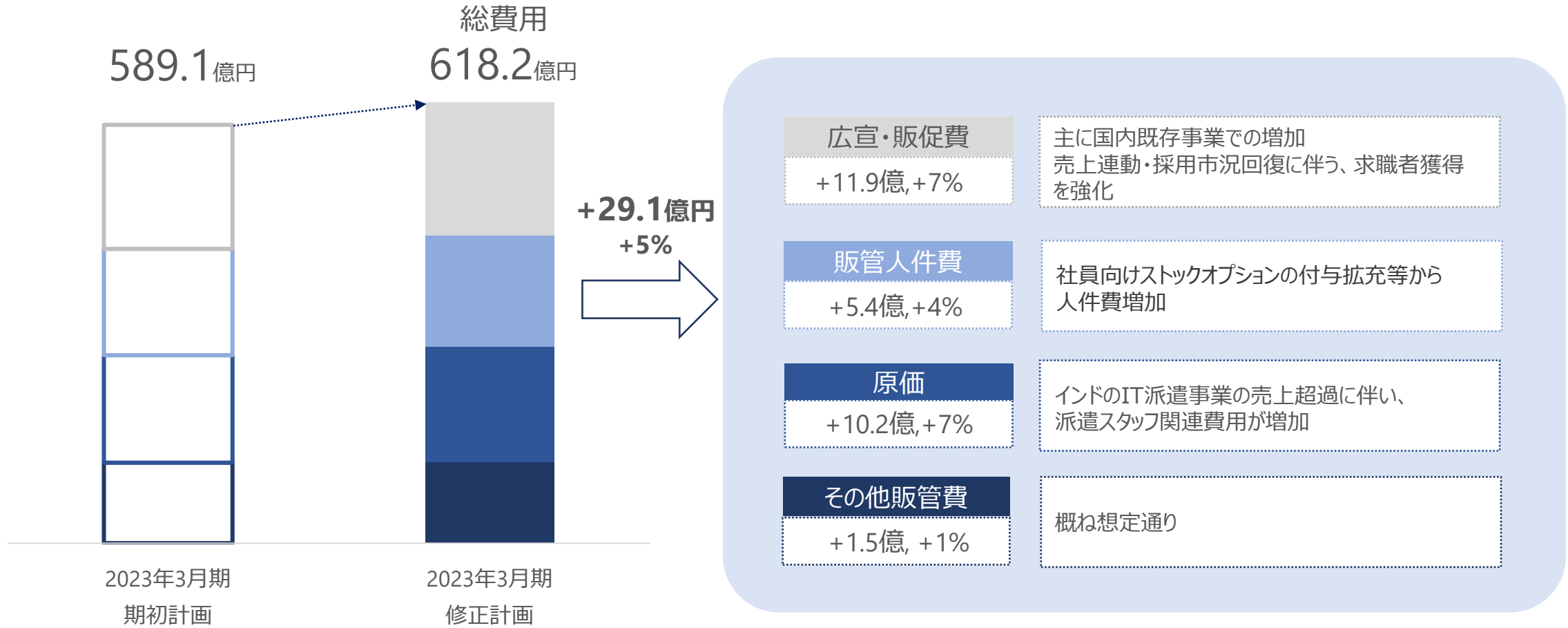


投資事業・既存事業ともに期初計画（上期・下期）を超過



+41.9億円
+6.8%

中長期での強いポジショニングを構築する観点から、投資を実行



(ご参考) 通期修正計画 セグメント別

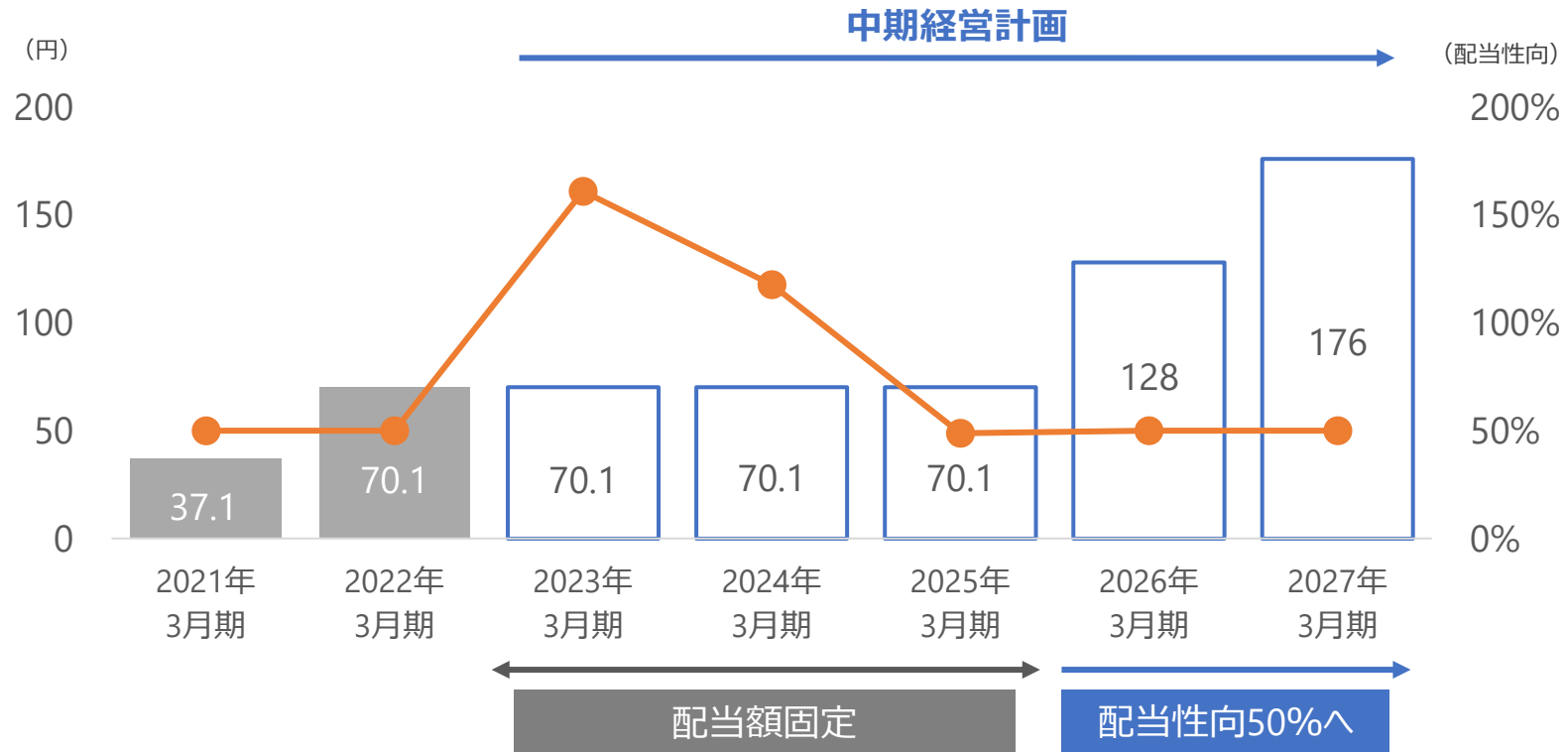
単位：億円			前期	期初通期計画	修正通期計画	前期比		期初計画比	
			(2022年3月期)	(2023年3月期)	(2023年3月期)	増減	増減率 (%)	増減	増減率 (%)
投資	HR-Tech engage	売上高	19.5	31.7	37.7	18.2	93.8%	6.0	18.9%
		営業利益	-4.4	-36.6	-34.4	-29.9	-	2.2	-
		営業利益率	-22.8%	-115.3%	-91.1%	-	-	-	-
	人財プラットフォーム	売上高	44.1	54.2	59.2	15.1	34.4%	5.0	9.3%
		営業利益	8.1	-13.0	-8.4	-16.5	-203.1%	4.6	-
		営業利益率	18.4%	-24.0%	-14.2%	-	-	-	-
既存	国内	売上高	378.4	403.3	412.2	33.8	8.9%	8.9	2.2%
		-求人サイト	258.4	274.4	286.3	27.9	10.8%	11.9	4.3%
		-人材紹介	96.6	99.4	98.2	1.6	1.7%	-1.2	-1.2%
		-その他	23.4	29.5	27.7	4.3	18.6%	-1.8	-6.0%
		営業利益	92.5	78.9	84.0	-8.5	-9.2%	5.1	6.5%
		営業利益率	24.5%	19.6%	20.4%	-	-	-	-
	海外	売上高	109.8	135.3	158.3	48.5	44.2%	23.0	17.0%
		営業利益	9.3	9.5	12.6	3.3	34.9%	3.1	32.9%
		営業利益率	8.5%	7.0%	8.0%	-	-	-	-
		売上高	-6.2	-4.5	-5.5	0.7	-	-1.0	-
全社調整	営業利益	-9.2	-7.9	-10.2	-1.0	-	-2.3	-	
	売上高	545.4	620.0	661.9	116.5	21.4%	41.9	6.8%	
連結	営業利益	96.3	30.9	43.7	-52.6	-54.6%	12.8	41.6%	
	営業利益率	17.7%	5.0%	6.6%	-	-	-	-	

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"> ● 中期的な高成長に向けた、広告宣伝を強化 ● 事業モデル上、投資は単年度P/L内で収まる
B/S 2/3	M&A	<ul style="list-style-type: none"> ● 資金の有効な使途として、成長投資につながるM&Aでの使用を優先 ● 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
	還元	<ul style="list-style-type: none"> ● 配当は当面（3年）安定配当（前期水準）を実施、その後、配当性向50% ● 自己株式取得はM&Aの進捗状況を踏まえ、機動的に実施を検討する
B/S 1/3	有事保有	<ul style="list-style-type: none"> ● 保有資金の1/3程度を基準として保持 ● 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

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

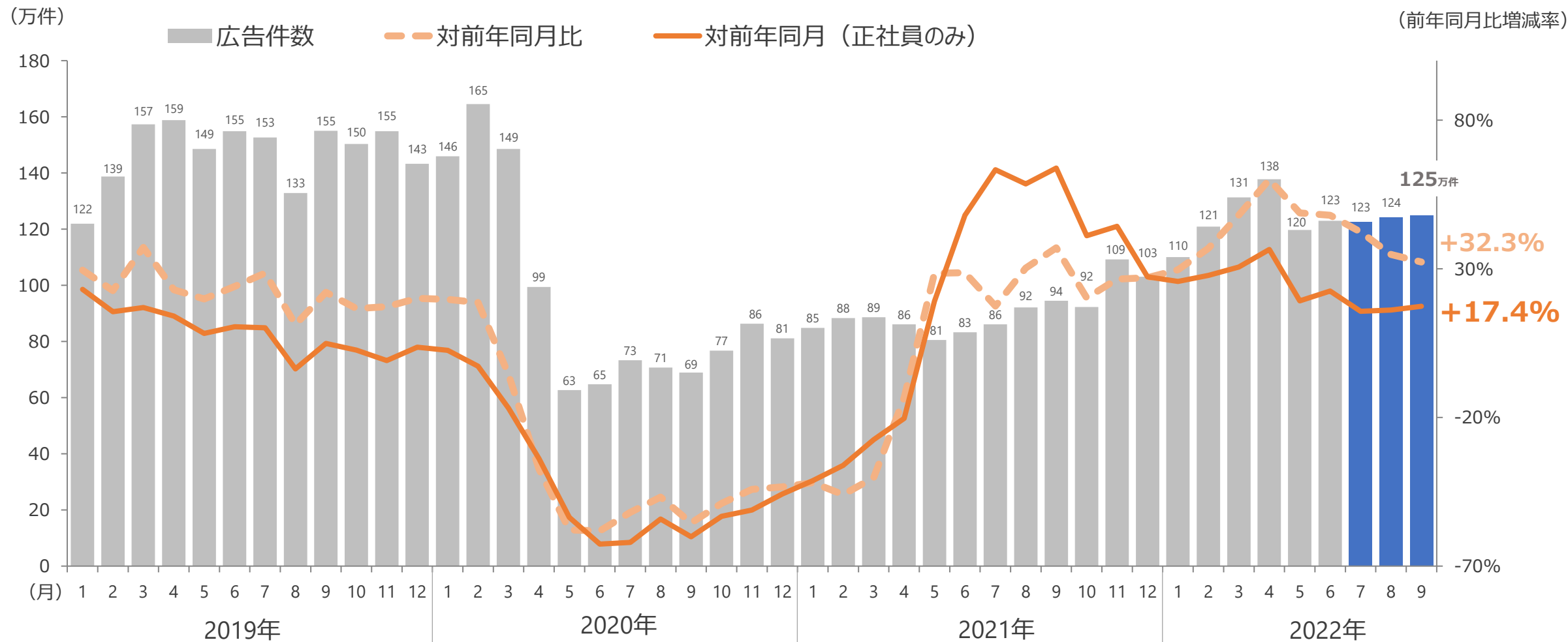


*配当性向は親会社株主に帰属する当期純利益に基づきます。

*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。

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

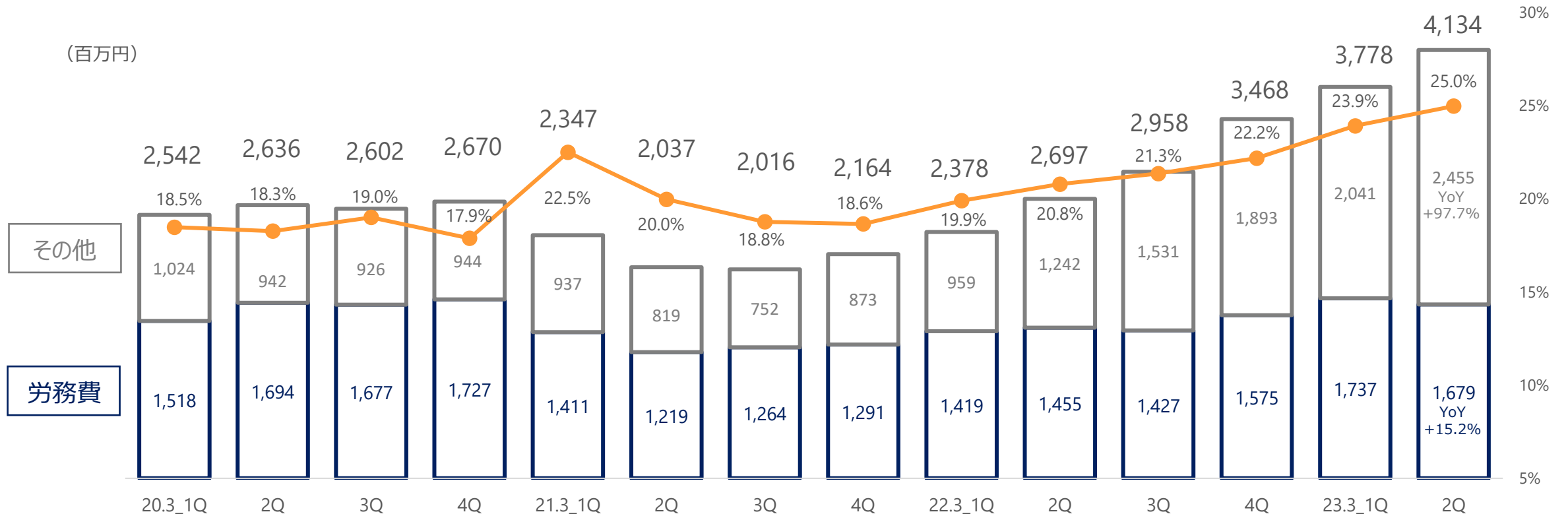


2QはYoY53.3%増。主にインドIT派遣事業の派遣スタッフ関連費用が増加

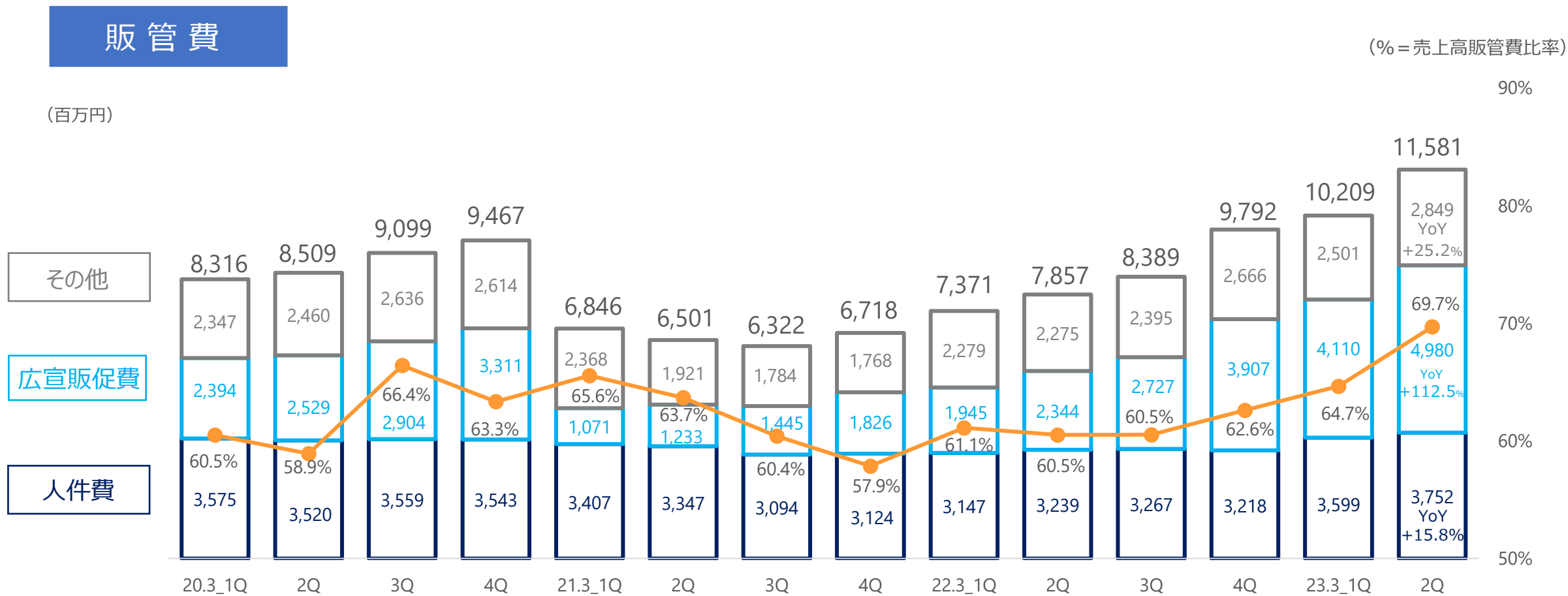
原価

(% = 売上高原価比率)

(百万円)



2QはYoY47.4%増。主にengage・求人サイト・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 (2022年3月末)	2023年3月期 (2022年9月末)	増減額 (百万円)	増減率
流動資産 計	42,301	40,969	-1,332	-3.1%
現預金・有価証券	35,849	30,001	-5,848	-16.3%
売掛金	5,467	6,226	760	13.9%
その他流動資産	985	4,742	3,756	381.2%
固定資産 計	13,915	14,809	894	6.4%
有形固定資産	635	571	-64	-10.1%
無形固定資産	6,888	7,480	592	8.6%
(内、のれん)	2,343	2,400	57	2.4%
投資その他の資産	6,392	6,758	366	5.7%
資産 合計	56,216	55,778	-438	-0.8%
負債 計	15,055	16,095	1,040	6.9%
流動負債	13,501	14,336	835	6.2%
固定負債	1,554	1,759	205	13.2%
純資産 計	41,161	39,683	-1,477	-3.6%
資本金	1,195	1,195	0	0.0%
資本剰余金	903	900	-3	-0.3%
利益剰余金	43,148	41,700	-1,448	-3.4%
自己株式	-5,069	-6,243	-1,174	23.2%
純資産その他	984	2,132	1,148	116.6%
負債・純資産合計	56,216	55,778	-438	-0.8%

配当金の支払いにより減少

自己株取得のための預け金が増加

円安による海外子会社の資産評価額の増加

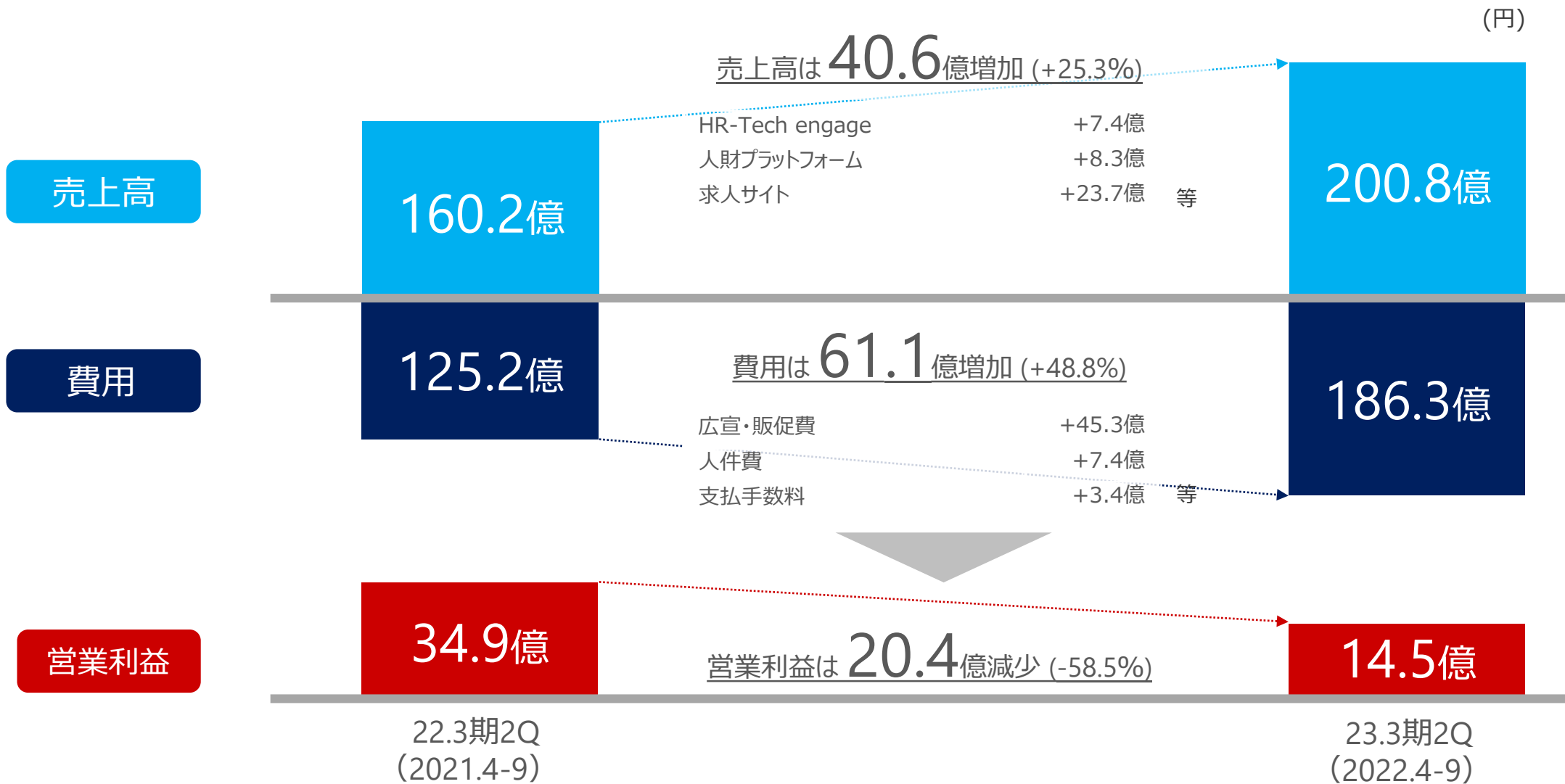
2023年3月期 第2四半期

個別実績の概況

	22.3期2Q (21.4-21.9)		23.3期2Q (22.4-22.9)		増減額 (百万円)	増減率
	(百万円)	売上比	(百万円)	売上比		
売上高	16,015	100.0%	20,076	100.0%	4,061	25.4%
売上原価	1,419	8.9%	1,769	8.8%	350	24.6%
人件費	520	3.2%	650	3.2%	130	25.0%
その他	899	5.6%	1,119	5.6%	220	24.4%
売上総利益	14,595	91.1%	18,307	91.2%	3,712	25.4%
販売費及び一般管理費	11,104	69.3%	16,855	84.0%	5,751	51.8%
人件費	3,629	22.7%	4,366	21.7%	737	20.3%
広告宣伝費・販売促進費	4,000	25.0%	8,528	42.5%	4,528	113.2%
その他	3,474	21.7%	3,962	19.7%	488	14.0%
営業利益	3,490	21.8%	1,452	7.2%	-2,038	-58.4%
経常利益	5,980	37.3%	3,058	15.2%	-2,922	-48.9%
四半期純利益	4,926	30.8%	2,462	12.3%	-2,464	-50.0%

投資事業・国内既存事業の
広告宣伝強化

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



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

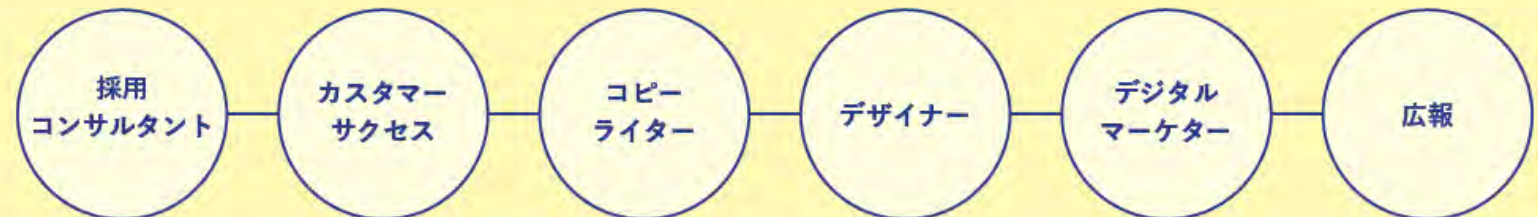
- エン・ジャパンが持つ多様なサービス・ノウハウを結集し、採用面から社会を変える





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。



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

「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 55.5%

- 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

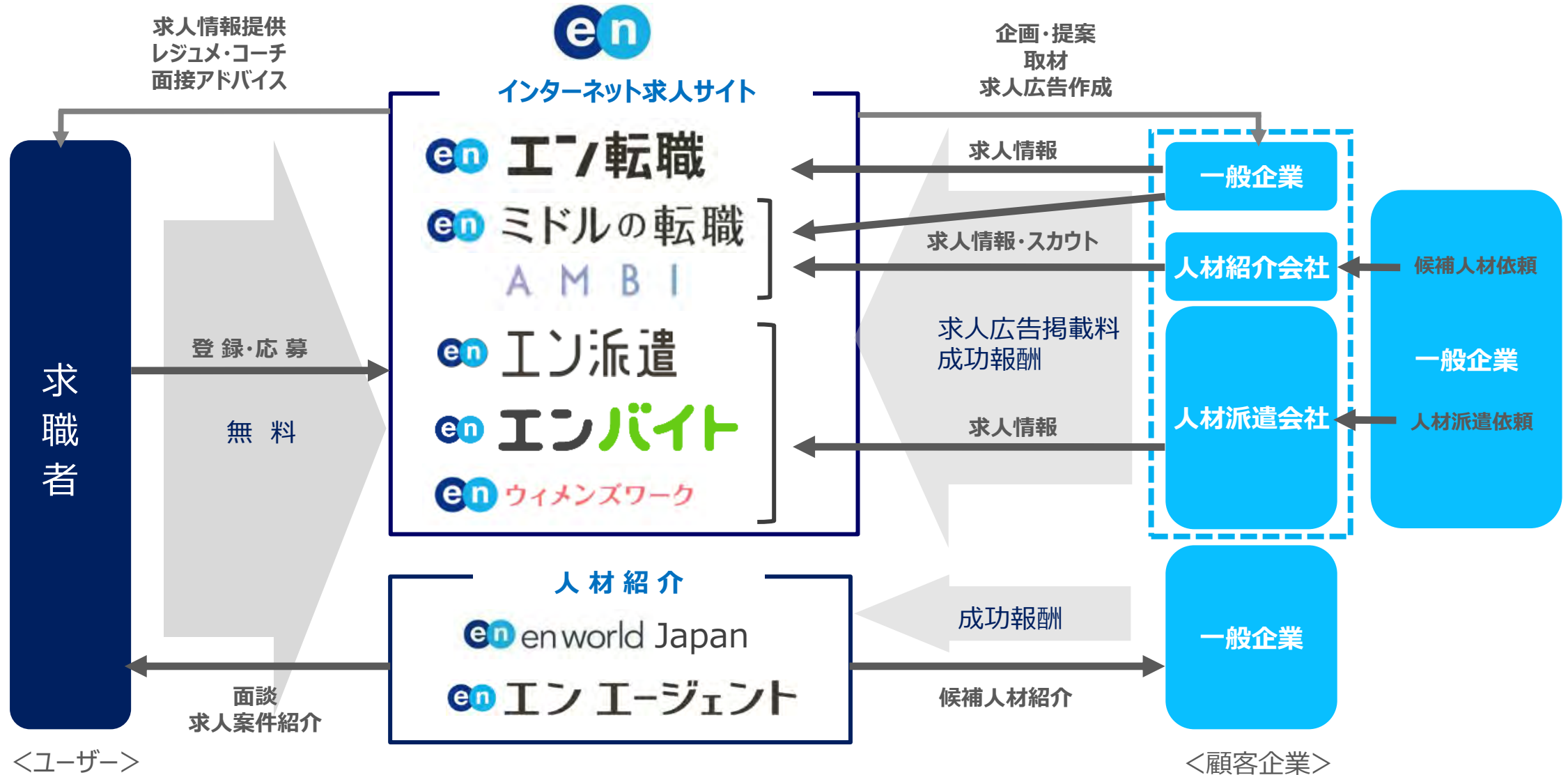
取締役会概況

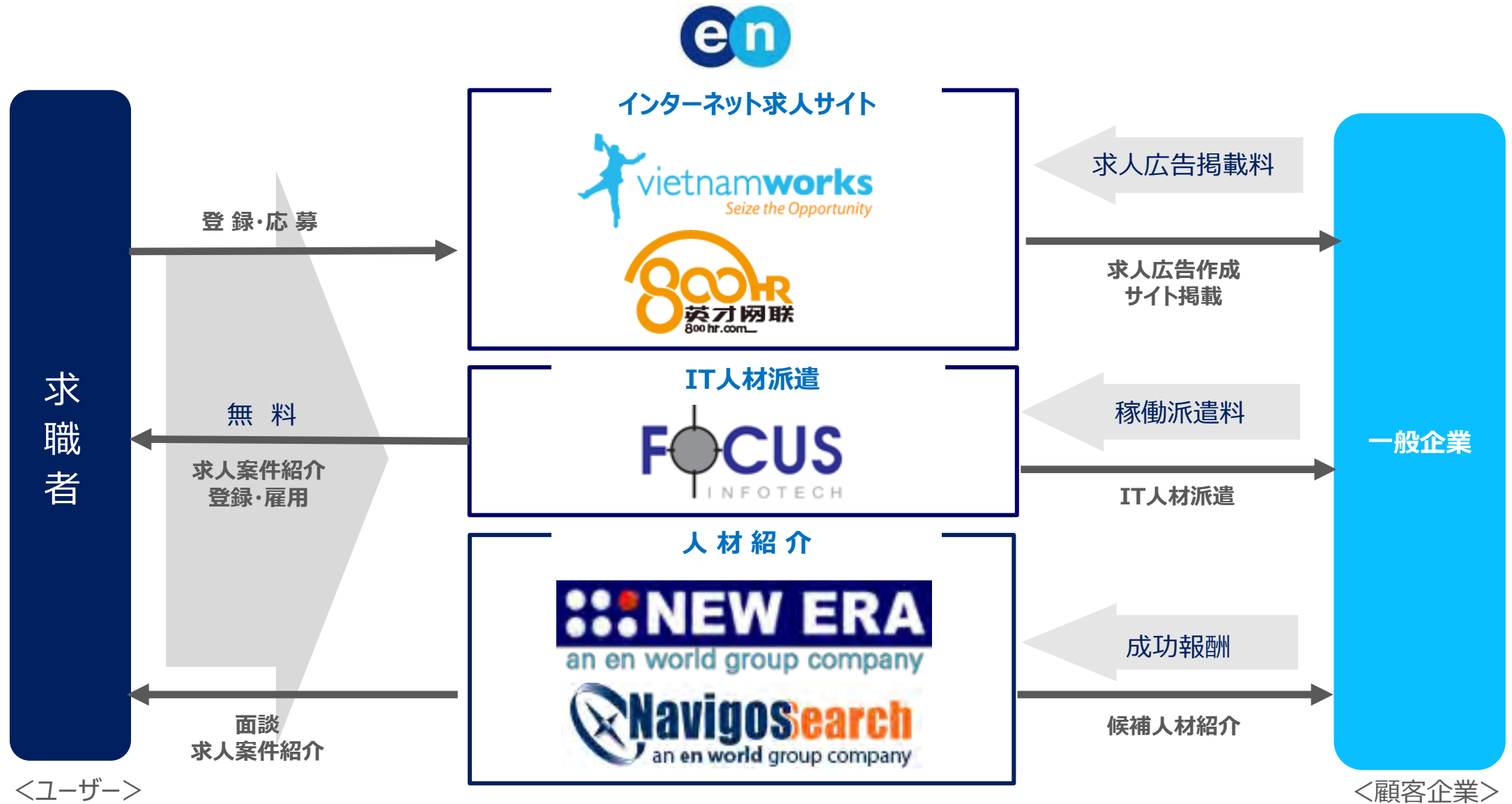
機関設計	監査等委員会設置会社
役員構成（取締役）	社内5名、社外6名 社外比率54.5%
女性取締役比率	27.2%
指名報酬委員会	2020年4月設置（諮問機関）
取締役会実効性評価	2020年5月より年1～2回実施

* 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9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:3,268名 単体:1,750名 (2022年9月末現在)
【 発 行 済 株 式 数 】	49,716,000株 (2022年9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














<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"> • 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 等 	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"> • 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 • 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	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"> • 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	
	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	



<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
 イン派遣	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代の女性を中心 	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代の女性を中心 	人材派遣会社	
 キャリアイト	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	
	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 	<ul style="list-style-type: none"> 新卒学生 	一般企業	






<国内求人サイト>

	内容	特徴	顧客企業	運営会社
 FREELANCE START	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)
 doocy Job	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	

<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
 enworld Japan	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
 en エンエージェント	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顧客企業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



<国内その他事業・子会社>

	内容	特長	顧客企業	運営会社
 ZEKU 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"> 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
 3Eテスト	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
 ASHIATO	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	
 en-college	社員向け オンライン研修サービス	<ul style="list-style-type: none"> 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 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	
 HR OnBoard	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	






<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"> 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

<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 <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"> 「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

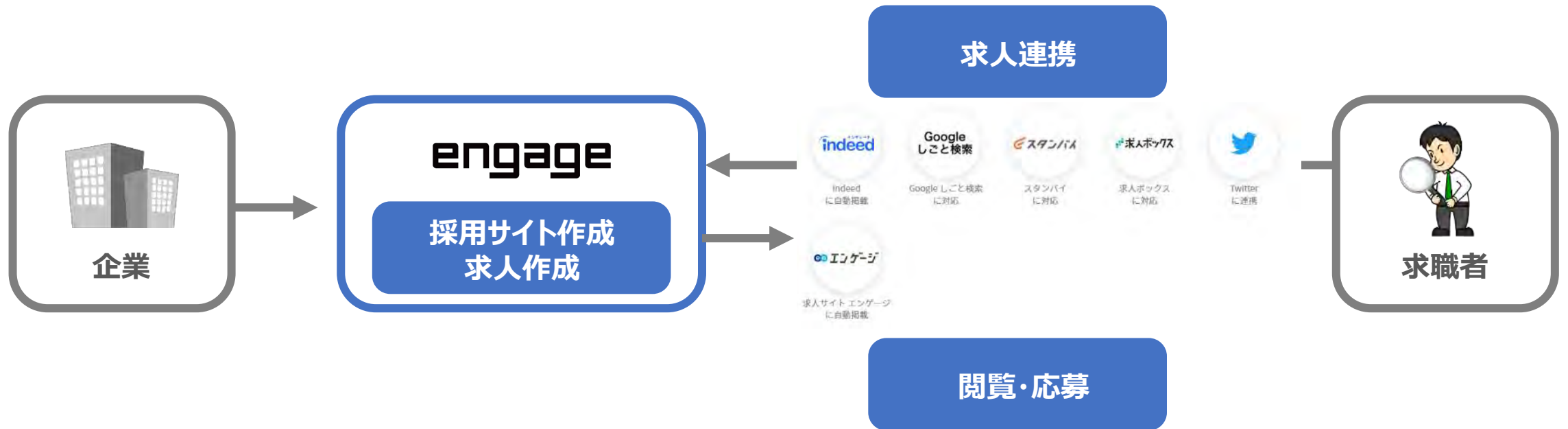
<海外事業>

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しており、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	Navigo 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 	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

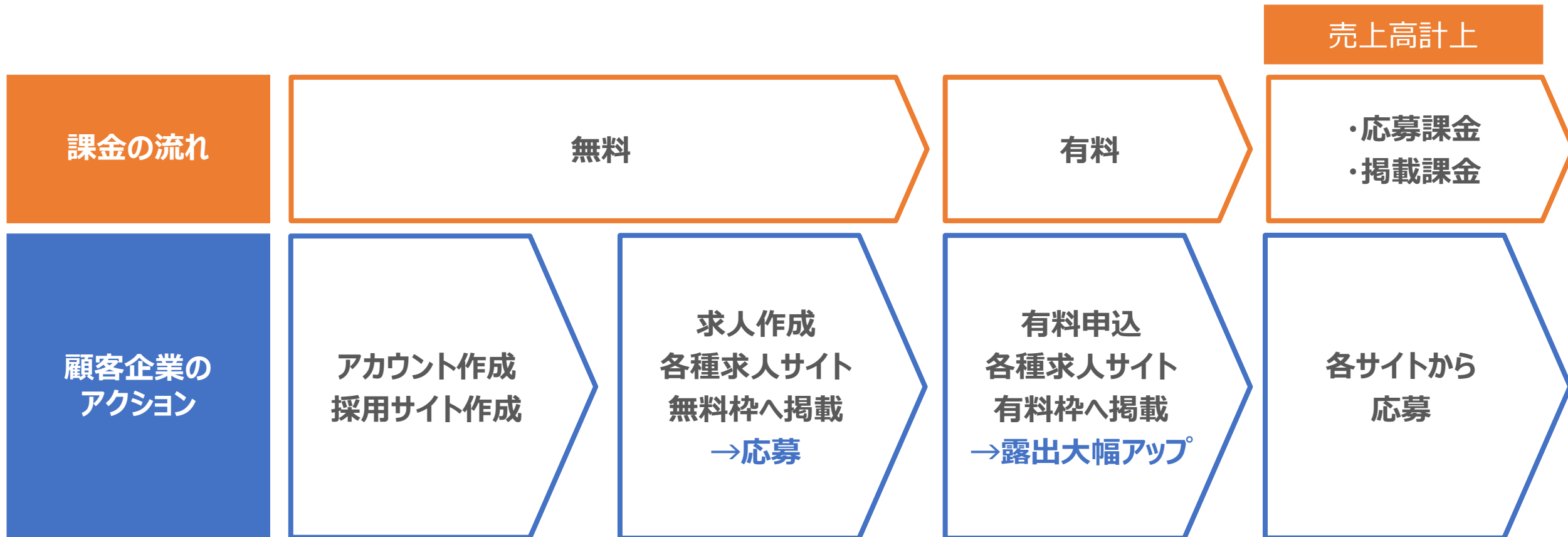


○ 求人作成・求人検索エンジンに掲載

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

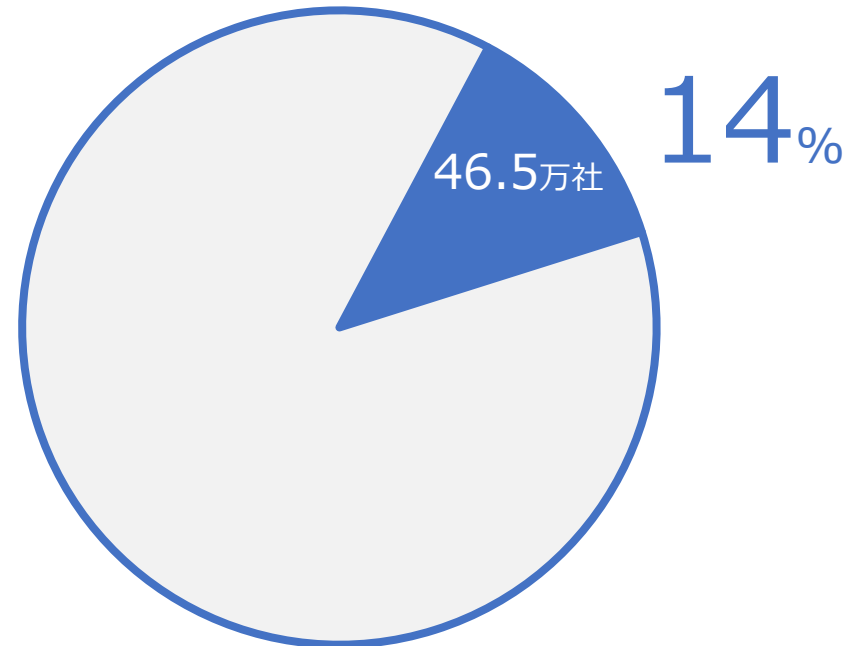


日本の法人企業数は約330万社、地方および中小企業を中心に拡大余地



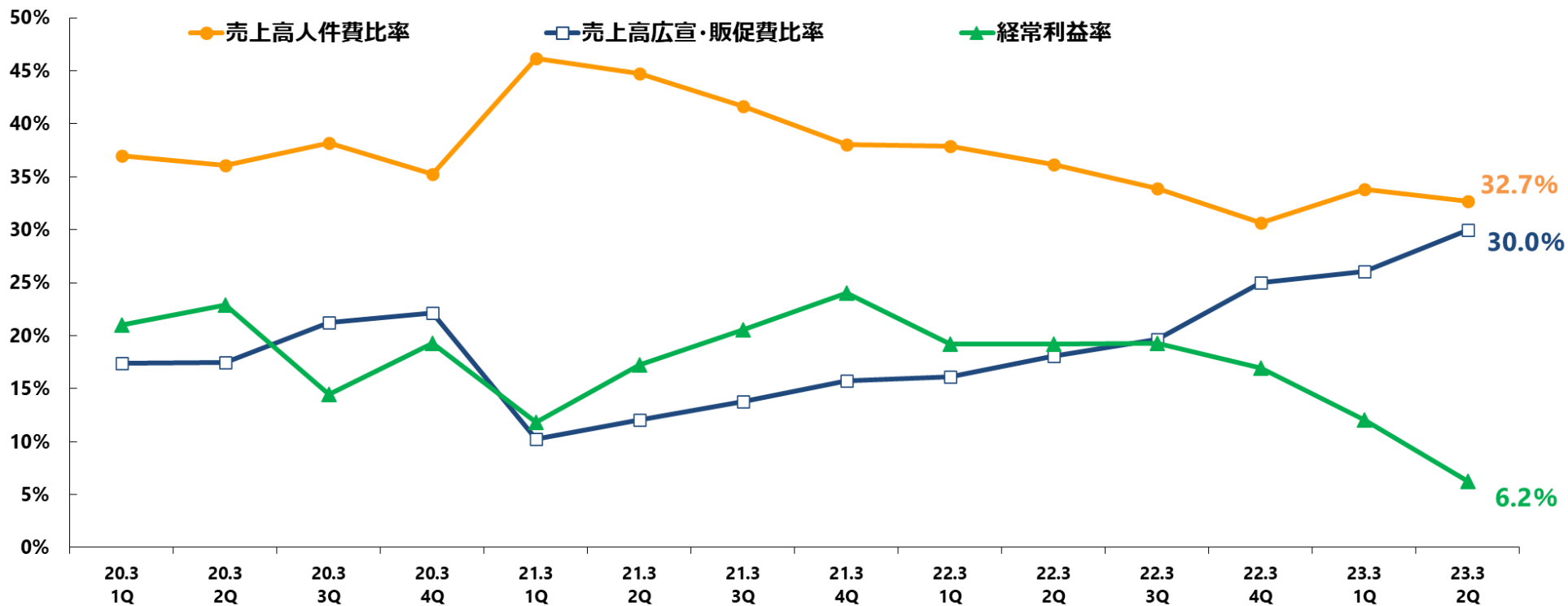
330万社

国内法人企業 engage利用率



主要データ

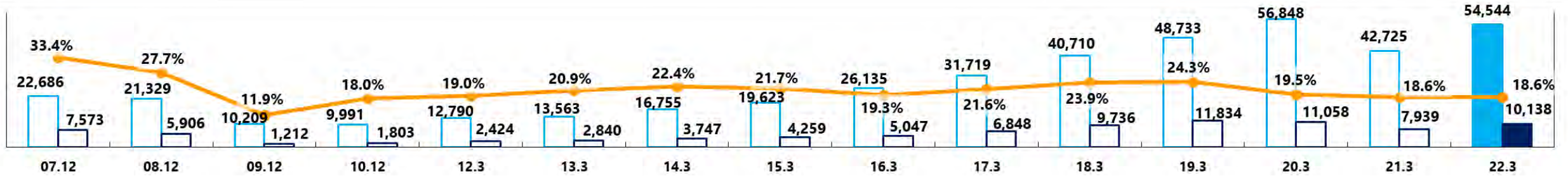
人件費、広告宣伝・販売促進費比率（連結）



	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	23.3 2Q
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	1,034
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%	6.2%
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	5,431
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%	32.7%
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	4,980
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%	30.0%

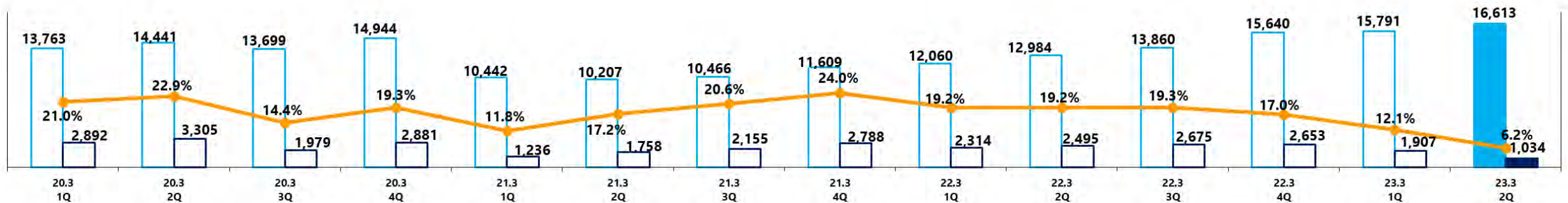
売上高 (百万円) 経常利益(百万円) 経常利益率

決算期

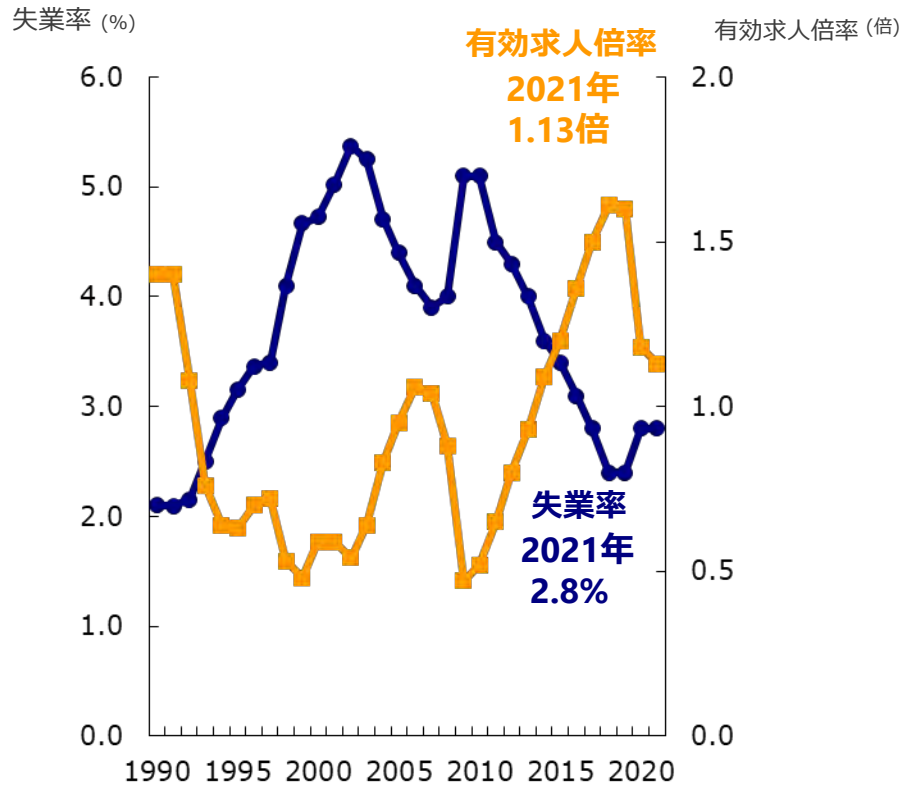


*12.3期は15ヶ月決算を12ヶ月換算した参考値

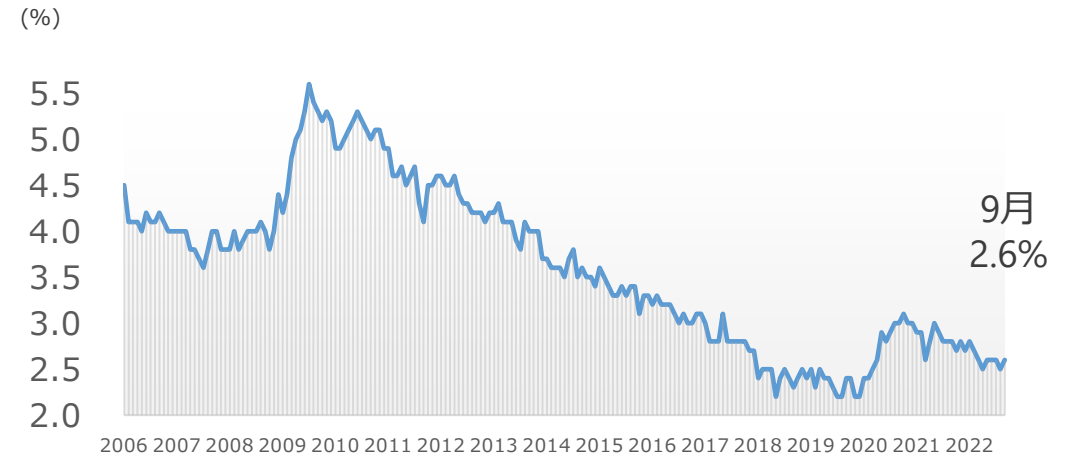
四半期



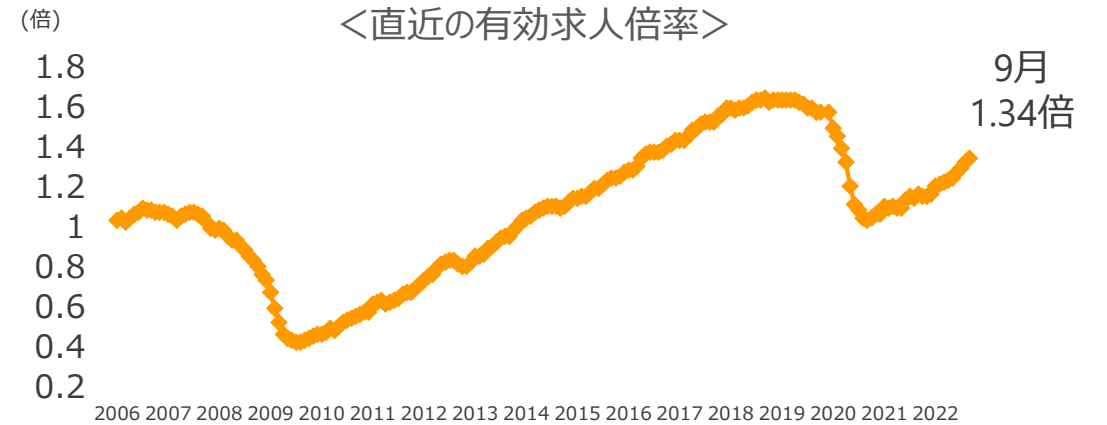
＜失業率と有効求人倍率（年平均）＞



＜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 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。