



鈴木 孝二 社長

エン・ジャパン株式会社(4849)



会社情報

市場	東証プライム市場
業種	サービス業
代表取締役社長	鈴木 孝二
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
決算月	3月
HP	https://corp.en-japan.com/

株式情報

株価	発行済株式数(自己株式を控除)	時価総額	ROE(実)	売買単位	
2,630 円	40,832,279 株	173,889 百万円	12.6%	100 株	
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
70.10 円	2.7%	141.78 円	18.5 倍	777.70 円	3.4 倍

* 株価は 5/30 終値。発行済株式数は直近四半期末の発行済株式数から自己株式を控除。

* BPS、ROE は 24/3 期実績。数値は四捨五入。

* DPS、EPS は 25/3 期の会社予想。

連結業績推移

決算期	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に帰属する当期純利益	EPS	DPS
2021 年 3 月(実)	42,725	7,771	7,939	3,502	78.19	37.10
2022 年 3 月(実)	54,544	9,633	10,138	6,628	147.71	70.10
2023 年 3 月(実)	67,716	4,249	4,072	2,695	60.98	70.10
2024 年 3 月(実)	67,661	5,161	5,369	4,196	102.38	70.10
2025 年 3 月(予)	73,000	8,100	8,344	5,789	141.78	70.10

* 単位:百万円

エン・ジャパンの 2024 年 3 月期決算と 2025 年 3 月期の見通しについて、ブリッジレポートにてご報告致します。

目次

[今回のポイント](#)

- [1. 会社概要](#)
 - [2. 中期経営計画\(23/3 期～27/3 期\)](#)
 - [3. 2024 年 3 月期決算](#)
 - [4. 2025 年 3 月期業績予想](#)
 - [5. 今後の注目点](#)
- [<参考:コーポレート・ガバナンスについて>](#)

今回のポイント

- 24/3 期の業績は、売上高が前年同期比 0.1%の減収、営業利益が同 21.4%の増益。売上面では、投資事業である engage と人財プラットフォームがともに増加した。一方、既存事業は、入社後活躍支援サービスや営業支援事業の成長により国内で増加したものの、海外は外部環境悪化の影響によりインド、ベトナムがともに減少した。利益面では、投資事業の engage や人財プラットフォームを中心に人員増強を行い人件費が増加したものの、インド IT 派遣事業において売上高の減少で原価人件費が減少したことが寄与した。営業利益は engage における投資効率の向上により会社計画を上回った。
- 25/3 期の会社計画は、売上高が前期比 7.9%の増収、営業利益が同 56.9%の増益の予想。中期経営計画 3 年目である 25/3 期も基本方針は変更せず、中長期的な利益成長の観点から、事業ステージに応じた適切な投資を図りつつ、M&A や出資など戦略的な投資を行っていく。25/3 期は先行投資期間から回収期への移行期であり、注力事業である engage では売上の高成長に伴い営業損失が大幅に縮小し、人財プラットフォームも着実な売上成長により増収増益となる見込みである。また、投資先行期間である 3 年間は固定配当とし、1 株当たりの配当予想は、前期同水準の 70.1 円の予定。
- 中期経営計画 3 年目は、投資期から回収期への移行の 1 年目となる。HR-Tech engage は、大口企業を中心に有料アカウント数が増加し、応募効率の高さからリピーターや有料化が進み有効求人数も増加している。更に、想定を超えるペースで求職者会員が増加していることから、広告宣伝費を抑制しても有料応募数が向上する好循環となっている。広告宣伝費を抑制しても有料カウント数や有料求人数などの KPI をこれまで通り拡大することができるのか注目される。

1. 会社概要

企業理念

同社のパーパス（社会における自社の存在意義）は、「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～Inner Calling & Work Hard～」である。その実現のために、社会的インパクトの大きいポジションや成長産業への適切な労働移動、テクノロジーを活用して質・量ともに担保された求人情報の提供による就業機会の増大を目指している。

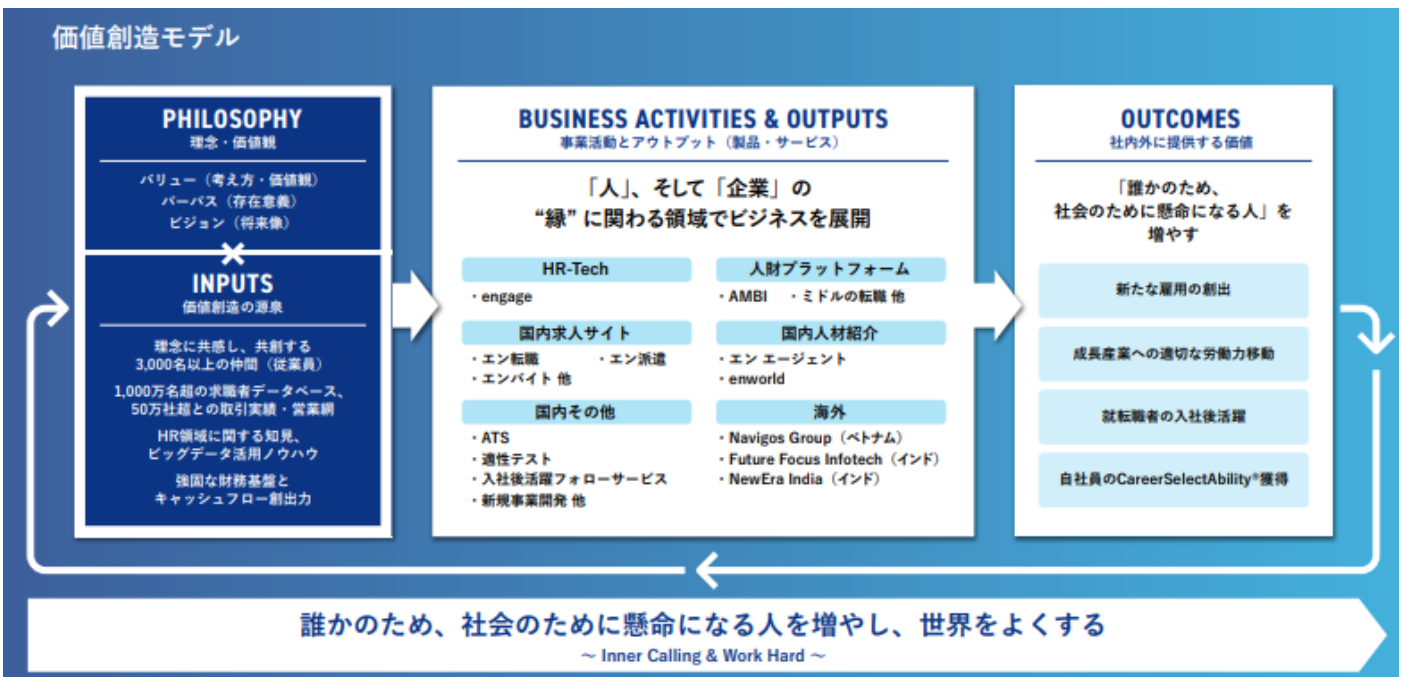
エン・ジャパンの実践する共創型理念経営

エン・ジャパンでは創業以来、明確な理念に基づく経営を実践してきました。当社にとっての理念は、トップが独断で決めるものではなく「皆で創っていく」もの。絶対視せず、社員も疑問があれば投げかける。時には変更・改善に関与する。以下の理念体系はまさに社員皆で共創したものであり、今も随時アップデートを重ねています。



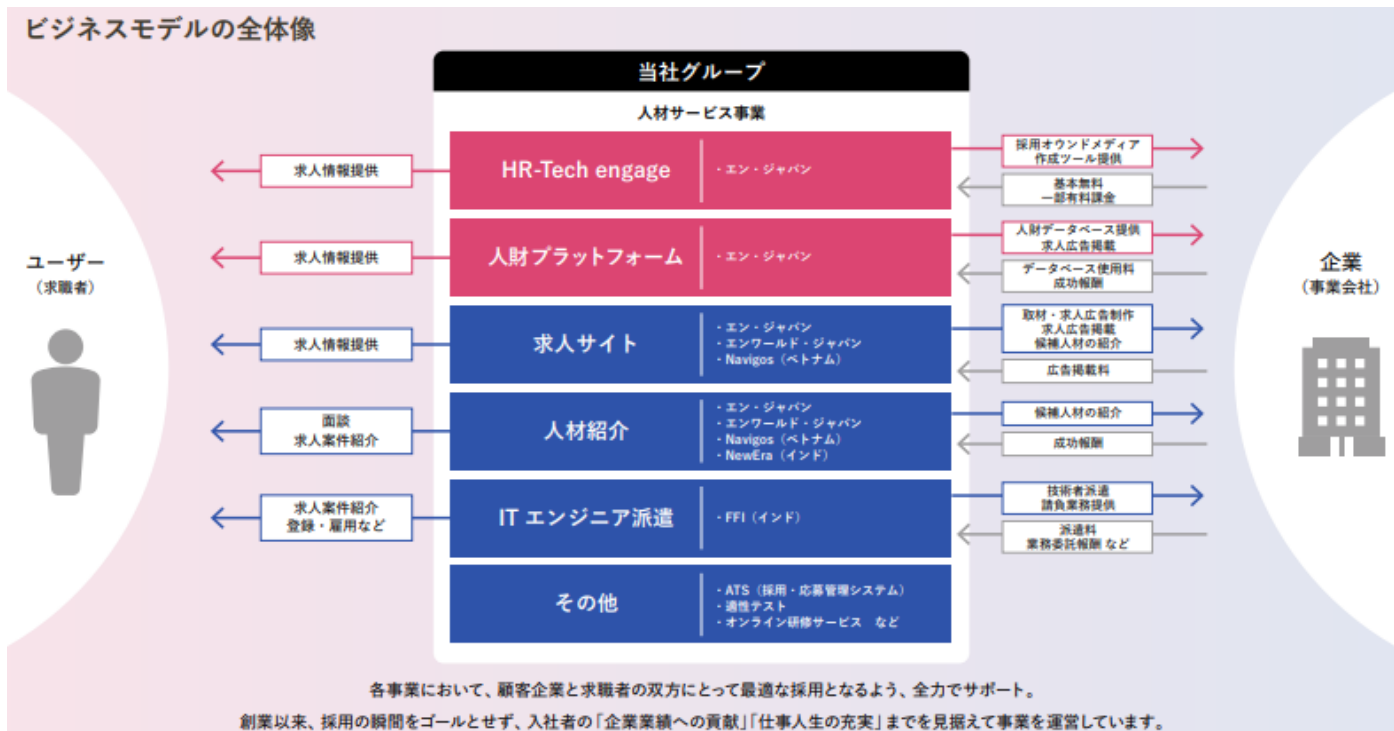
※1 CareerSelectAbility[®]: キャリア自己選択力。いかなる環境変化があってもどこでも通用する・活躍できる力のこと
 ※2 Inner Calling: 人間なら誰でも持っている可能性を引き出すという意味の造語 Work Hard: 誰かのために懸命に働く・学ぶ・研究する意味

(同社統合報告書 2023 より)



(同社統合報告書 2023 より)

ビジネスモデル



(同社統合報告書 2023 より)

主要事業モデル	
HR-Tech engage	投資事業である「HR-Tech engage」は、企業向けの採用支援ツール「engage」と、求職者向けの求人サイト「エンゲージ」の2つのプロダクトを持つ独自の事業。採用サイト作成、求人掲載、応募者管理機能などの採用支援ツールを企業向けに無料で提供。engage で作成した求人は、求人サイト「エンゲージ」のほか外部の求人検索エンジン等に自動で掲載される。求人露出を強化する有料プランは応募課金・掲載課金の2種類があり、どちらも利用数が伸長している。
人財プラットフォーム	若手ハイキャリア向け「AMBI」、ハイクラスのミドル世代向け「ミドルの転職」といったハイクラス向けのプロダクトが中心の投資事業。スカウトを主軸とした求人サイトとして、求人企業が人材を探して直接スカウトを行う「ダイレクトリクルーティング」と、人材紹介会社によるスカウトの2つを支援。人材ニーズが高まるハイクラス領域で存在感を高めている。
国内求人サイト	インターネット求人広告のパイオニアである同社の、創業時から続く主力事業。総合転職サイトの「エン転職」のほか、派遣求人でもトップクラスのシェアを持つ「エン派遣」や「エンバイト」など、求職者が自分にふさわしい企業に巡りあえるよう、様々な属性に合わせた求人情報サイトを運営している。
国内人材紹介	人材紹介事業はマーケット規模が大きく、さらなるシェア拡大が十分に見込める領域。その中で、利用者の入社後活躍までサポートする「エン エージェント」と、グローバル人材領域で国内トップクラスのシェアを有する「en world」の2つに注力し、マーケットでの影響力を高めていく。求職者と求人企業を同社コンサルタントがマッチング。若手ポテンシャルから外資系・グローバル求人まで幅広くカバー。課金モデルは企業からの成功報酬。
海外	2006 年より海外進出をスタート。現在は主にベトナム・インドに注力して事業を行っている。ベトナムの「Navigos Group」は、ベトナム国内シェア No.1 の求人サイトを運営し、人材紹介事業を展開。インドでは3,000 名超のエンジニアを擁する IT 人材派遣大手「Future Focus Infotech Pvt.Ltd.」を中心に、さらなる成長を目指している。

BRIDGE REPORT



主なグループ企業

会社名	事業内容
エンワールド・ジャパン(株)	多国籍企業とグローバル人材をつなぐ、日本トップクラスの人材紹介エージェント
Future Focus Infotech Pvt.Ltd.(インド)	世界最多のエンジニアを擁するインドにおいて、IT 人材派遣ビジネスでシェアトップクラス
Navigos Group, Ltd.(ベトナム)	経済成長著しいベトナムでトップシェアの求人サイト / 人材紹介ビジネス等を展開
(株)ゼクウ	派遣業界向け採用管理システムでトップシェアを誇る、HR Tech ソリューション企業
エン SX(株)	セールス及びマーケティング支援と営業育成事業を運営
エン婚活エージェント(株)(*)	「結婚後の幸せ」まで支援するオンライン結婚相談所『エン婚活エージェント』を運営
(株)インサイトテック(*)	独自の文章解析 AI と、世界唯一の「不満データ」を保有。マーケティングの常識を変える

(*)は非連結子会社

HR-Tech engage

	内容	特徴	顧客企業
engage	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 ・ 高く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 に連携 	一般企業

人財プラットフォーム

	内容	特徴	ユーザー	顧客企業
AMBI	20~30代ハイキャリア特化型求人サイト	<ul style="list-style-type: none"> ・ 20~30代×年収500万円以上の案件が中心 ・ 一般事業会社、人材紹介会社によるスカウトに軸を置いたサイト設計 	・20~30代が中心	人材紹介会社 一般企業
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、実績等に加えユーザーからの評価を公開 	・30~40代が中心	人材紹介会社 一般企業

国内求人サイト

	内容	特徴	ユーザー	顧客企業
エン転職	総合転職情報サイト	<ul style="list-style-type: none"> 一般事業会社直接募集原稿は、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"> ・20～30代が中心 	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
キャリアバイト	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
iroots	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
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 	<ul style="list-style-type: none"> ・フリーランスエンジニア 	フリーランスエージェント

国内人材紹介

	内容	特徴	顧客企業
en world	人材紹介	<ul style="list-style-type: none"> ・日本国内に営業・サービス・製造等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 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取引実績を活用した人材紹介サービス 	日系企業

国内その他事業・子会社

	内容	特徴	顧客企業
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、効果測定等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
Talent Analytics	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"> 学歴や役職等の肩書では判断が難しい知的能力・考え方・価値観等を検査 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
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、スピーディーなレポートを実現。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
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
エン SX	セールス・マーケティング支援	<ul style="list-style-type: none"> エン・ジャパンのセールス及びマーケティング機能を“B2B セールスメソッド”として提供 	一般企業

その他新規事業 ※非連結子会社

	内容	特徴	顧客企業
Insight Tech	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
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

海外事業

	国	内容	特徴	顧客企業
en world NEW ERA	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
Future Focus Infotech		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 等先端技術への投資・教育に力を入れている 米国や UAE 等、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
Navigos Search	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
VietnamWorks		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

(同社決算説明資料より)

同社の強み

人材・企業 DB とその活用力	<ul style="list-style-type: none"> ・3000 万人を超える人材データベースと 15 万社超との取引実績。 ・「人」「企業」の両面で充実したデータベースの保有に加え、その活用力にも強み。 ・文章解析 AI 等テクノロジーの力を駆使し、精度の高いマッチングを効率的に実現。 ・DX 関連事業等の新事業に、既存の営業網を活用することも可能。
HR×Web 領域の知見と開発	<ul style="list-style-type: none"> ・1995 年に国内初のインターネット求人サイトを立ち上げて以来、Web 領域における知見を蓄積。 ・サイト構築・運用や Web マーケティング等、デジタル活用に強み。 ・近年では AI 等の活用も強化。 ・入社後の活躍まで実現する HR 領域のノウハウと掛け合わせることで、競争優位性のある独自のプロダクトを開発 (HR OnBoard、engage、ASHIATO 等、新サービスを継続的にリリース)。
変化に即応できる組織力	<ul style="list-style-type: none"> ・新型コロナウイルス拡大の初期段階で在宅勤務に移行。 ・リモートを基本とし、オフィスを大幅に縮小。 ・訪問ではなくリモートで営業活動を行なう「インサイドセールス」を先駆的に実践していた素地もあり、生産性に影響はなし。 ・書類を介していた手続きも大半を電子化。
主観正義性と収益性の両立	<ul style="list-style-type: none"> ・主観正義性とは「世の中のあるべき姿を独自に考え、その実現に尽力する」姿勢を指す同社独自の考え方で、HR 以外も含めた全事業に共通する考え方。 ・収益性だけに偏ることなく、世の中をより良く変えていくスタンスが独自性と信頼に直結。 ・この結果、運営サービスはオリコン顧客満足度®調査等、外部調査で高評価を獲得。

海外進出の状況

同社は、アジアを中心に海外展開を進めており、現在は特に著しい経済成長が見込まれるベトナムとインドに注力している。ベトナムでは、国内の求人サイトおよび人材紹介事業で圧倒的なシェアを有する「Navigos Group」を 2013 年 4 月に子会社化。国内 No.1 の HR 企業として成長を続けている。今後は、更なる需要拡大が見込まれる管理職クラス向けのサービスも強化し、マーケットへの影響力をより高めていく計画である。また、インドでは、2019 年にインドの「Future Focus Infotech Pvt.Ltd.」を子会社化。IT エンジニア人材派遣において 20 年の実績があり、3,000 名を超えるエンジニアを有するインド国内で大きなシェアを持つ企業。今後

BRIDGE REPORT



も高い需要と成長が見込まれる「IT 領域」を軸に事業拡大を進める方針である。



(同社統合報告書 2023 より)

ESGの取り組み状況

社会をより良く変えていくことができる企業経営の形を模索してきた同社にとって、ESG は極めて重要なテーマだと考えている。同社は、設立以来「ビジネスを通じた社会課題の解決」に取り組んでいる。慈善・文化支援活動ではなく、影響力と継続性を兼ね備える「本業」の中で、業界、ひいては社会全体をより良く変革していくとの信念を貫いてきた。メイン事業の HR ビジネスは雇用創出・生産性向上・仕事人生の充実等に通じる、極めて社会性の高い領域であり、真摯に本業と向き合うことが最大の社会貢献だとの考えのもと事業を推進している。大切にしているのは、本業において「主観正義」を貫くことであり、まだ社会的に問題とされていないことでも、独自の問題意識をもって解決に取り組んでいる。そのため、むやみに転職を煽るのではなく、「入社後活躍の実現」まで徹底的にこだわった就転職支援サービスを提供することで、業界の変革を促してきた。

【サービスに反映されている主な取り組み】

 <ul style="list-style-type: none"> ● 100%取材・正直・詳細な原稿 ● 担当者名、顔写真入りの責任原稿 	 <ul style="list-style-type: none"> ● 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「ライトハウス」 	 <p>入社者の離職リスクが見える・対策がわかる</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 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 	 <ul style="list-style-type: none"> ● 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 <p>など</p>
--	---	--	--

(同社決算説明資料より)

【パーパスの実現例: ソーシャルインパクト採用プロジェクト】

社会的なインパクトが特に大きい人材採用「ソーシャルインパクト採用」を支援するプロジェクト。

中央省庁の幹部候補、自治体の副市長や DX 担当、NGO/NPO・スポーツ団体・志ある企業の中核メンバーなど、様々な採用をエン・ジャパン全社で支援している。

プロジェクト数 100 件、応募数 11 万件以上、採用決定数 400 名以上(累計)となっている。今後も同社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。

BRIDGE REPORT



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

Web広告の運用

採用HPの作成
engage

記者会見の実施

各求人サイトへ掲載

採用ターゲット・選考フローの検討、採用一部代行

ビデオ面接ツール
Video Interview

採用管理システム
Hirehub

適性診断テスト
TALENT ANALYTICS

リファレンスチェック
ASHIATO

離職リスク可視化ツール
HR OnBoard

オンライン研修サービス
エンカレッジ

チーム相性テスト
Chemistry

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

(同社決算説明資料より)

【環境(Environment)】

同社は、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排出量削減を実施している。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・啓発活動を実施している。主な取組みとしては、リモートワークの推進による電気使用量の削減や業務におけるペーパーレス化推進による紙使用量の削減等が挙げられる。

【社会(Social)】

社会への取り組みにおいては、「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」という同社のパーパスに基づいた事業を推進している。また、「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を行っている他、新たな業績連動報酬の導入等、社員のインセンティブの向上も図った。更に、職種コース別の新卒採用を拡充し、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を採用した。同社では、リモートワーク主体の勤務体制を推進しヴァーチャルオフィス等、コミュニケーションの充実を図っている。

社内エンゲージメント
■女性活躍推進 *従業員に占める女性の割合 56.7%
<ul style="list-style-type: none"> ◆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)等 <p style="font-size: small;">「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</p>
■福利厚生
<ul style="list-style-type: none"> ◆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
<ul style="list-style-type: none"> ◆「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 ◆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

BRIDGE REPORT



- ◆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 社内報で同社社員を紹介、業務理解やキャリア形成を促進

(同社決算説明資料より)

*データはエン・ジャパン単体(2024年3月実績)で従業員は正社員及び契約社員。

◎アワード受賞～D&I AWARD 2023～

同社は、「D&I AWARD 2023」において「アドバンス」ランクの起業に認定された。D&I AWARD は、ダイバーシティ&インクルージョン(D&I)に取り組む企業を認定・表彰する日本最大のアワードである。これは、同社を「世界で一番女性が活躍する会社」にするためのプロジェクトである「WOMen らぼ」や LGBT で事実婚関係がある社員向けにも、異性パートナーや家族向けと同様の福利厚生制度を提供する「同性パートナーシップ制度」やハンディキャップを持つ方々が働く喜びを得られることを目的に設置された特例子会社「ベイク・ド・ナチュレ」を通じた障がい者雇用推進などのダイバーシティ&インクルージョンの取り組みが評価されたものである。

【ガバナンス】

同社は、取締役会の監督機能強化により、経営の客観性・透明性を高めている。監査役会設置会社から、監査等委員会設置会社へ移行し、社外取締役比率も半数以上とした。

コーポレート・ガバナンス体制

44

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 拓央取締役
沼山 祥史社外取締役
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6名、社外6名 社外比率50.0%
女性取締役比率	25.0%
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

(同社決算説明資料より)

2. 中期経営計画(23/3期～27/3期)

同社は、2022年5月12日に新中期経営計画(23/3期～27/3期)を公表した。生産年齢人口が今後も減少する中、働き方の変化・成長産業への労働移動等、流動性が高まる可能性が高く、構造的な人手不足が予想される。これまで雇用市場は、終身雇用・総合職が一般的であったが、企業の寿命縮小と社会変化に対応する人材需要の増加により、雇用流動性の高まりとプロフェッショナル職・マネジメント職需要の増加によるジョブ型雇用が主流になる可能性が高い。また、企業が求職者を選ぶ時代から、生産年齢人口の減少により、求職者が企業を選ぶ時代へ変化するものと予想される。更に、人材会社が採用を担う環境から、D2C等採用手法の多様化により、ダイレクトリクルーティング等事業会社が自ら採用を行う環境へ変化する可能性が高い。こうした中、新たな採用手法が普及しTech化が加速しており、これに対応した積極的な先行投資が必要だと考えている。

中期経営計画の基本方針は、「投資事業を既存事業と並ぶ規模にする5年間」である。「engage」と「AMBI」を投資事業と位置づけ積極的な投資により次なる事業の柱にする。また、既存事業へも一定の投資を行い、高収益な事業として継続する。更に、成長

BRIDGE REPORT



を支える「人材」への投資や「ガバナンス」を一層強化する。中期経営計画の最終年度である27/3期の数値目標は、売上高1,200億円、営業利益240億円であり、22/3期の売上高と営業利益の2倍強の水準で、5年間のCAGRは売上高で17%、営業利益で20%となる。

数値計画(連結業績)と進捗状況

	22/3期 (実績)	23/3期 (中計)	23/3期 (実績)	24/3期 (中計)	24/3期 (実績)	25/3期 (中計)	25/3期 (計画)	26/3期 (中計)	27/3期 (中計)
売上高	545	620	677	700	676	850	730	1,000	1,200
営業利益	96	31	42	41	51	99	81	175	240
営業利益率	18%	5%	6.3%	6%	7.6%	12%	11%	18%	20%

*単位:億円

中計3年目の25/3期以降は投資期から回収期となり、engageを中心に収益が拡大基調となる見込みである。投資事業はengageが想定以上の高成長となっているものの、既存事業は振興サービスの台頭もあり成長が鈍化している。また、海外事業はマクロ環境悪化の影響を受け停滞している。

セグメント区分の変更

(変更前)

セグメント名	国内求人サイト	国内人材紹介	海外	HR-Tech	その他
主要構成サービス	<ul style="list-style-type: none"> ・エン転職 ・ミドルの転職 ・AMBI ・エン派遣、エンバイト 他 	<ul style="list-style-type: none"> ・EWJ ・エンエージェント 	<ul style="list-style-type: none"> ・FFI(インド) ・Navigos(ベトナム) ・NewEra(インド) 	<ul style="list-style-type: none"> ・engage ・ATS、適性テスト ・入社後フォローサービス 	<ul style="list-style-type: none"> ・iroots(新卒サービス) ・アウルス ・新規事業(Pasture) 他



(変更後)

セグメント名	投資		既存	
	HR-Tech engage	人財プラットフォーム	国内	海外
主要構成サービス	<ul style="list-style-type: none"> ・engage 	<ul style="list-style-type: none"> ・AMBI ・ミドルの転職 他 	国内求人サイト <ul style="list-style-type: none"> ・エン転職 ・エン派遣、エンバイト 他 国内人材紹介 <ul style="list-style-type: none"> ・EWJ ・エンエージェント 国内その他 <ul style="list-style-type: none"> ・ATS、適性テスト ・入社後フォローサービス ・新規事業開発 他 	<ul style="list-style-type: none"> ・FFI(インド) ・Navigos(ベトナム) ・NewEra(インド)

BRIDGE REPORT



数値計画(連結業績)

			22/3 期 (実績)	23/3 期 (中計)	24/3 期 (中計)	25/3 期 (中計)	26/3 期 (会社計画)	27/3 期 (中計)
投資	HR-Tech engage	売上高	19	32	50	85	130	180
		営業利益	-4	-37	-47	-20	20	45
		営業利益率	-23%	-115%	-94%	-24%	16%	25%
	人財プラット フォーム	売上高	44	54	69	85	105	133
		営業利益	8	-13	-2	11	16	25
		営業利益率	19%	-24%	-3%	14%	15%	19%
既存	国内	売上高	378	403	449	502	566	635
		求人サイト	258	274	292	310	334	359
		人材紹介	97	99	112	130	152	174
		その他	23	29	44	61	80	102
		営業利益	93	79	91	111	136	166
		営業利益率	24%	20%	20%	22%	24%	26%
	海外	売上高	110	135	143	182	216	258
		営業利益	9	9	11	20	28	37
		営業利益率	8%	7%	8%	11%	13%	14%
	全社調整	売上高	-6	-4	-11	-3	-17	-6
		営業利益	-9	-8	-13	-23	-25	-34
	連結	売上高	545	620	700	850	1,000	1,200
営業利益		96	31	41	99	175	240	
営業利益率		18%	5%	6%	12%	18%	20%	

* 単位: 億円

【投資事業】

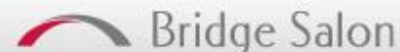
◎HR-Tech engage

engage は、従来の求人メディアとは異なるユニークなサービスである。企業採用サイトの作成、求人掲載、応募者管理機能等「採用支援ツール」を無料で提供している。企業側は採用ページ・求人を簡単に作成する事が可能であり、同社求人サイト「エンゲージ」をはじめ複数の提携サイトに 165 万件の求人が掲載されている。利用企業のアカウント数は 61 万件となっている。さらに、有料プランへ加入すると多彩な求人ネットワークとの連携が可能となり、露出がアップする仕組みとなっている。有料プランはニーズに合わせて応募課金または掲載課金を選択できる。求職者側は、膨大な求人数により選択肢が広がり、AI 活用により最適な求人マッチングが可能となっている。

ターゲットとなる 27/3 期の予想市場規模は、従来型求人メディアの領域でも約 4,000 億円と機会が大きい。engage は、5 年後に現状より 10 倍(CAGR60%)の売上高、営業利益率 25%を目指す(長期的には更なる向上を図る)。企業側の KPI が順調に積み上がり、高成長へ向けた絶好の機会となっている。こうした中、プロモーション投資を強化し求職者の急拡大を図る計画である。

同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すると、先行投資コストは数年で回収される見込みである。

BRIDGE REPORT

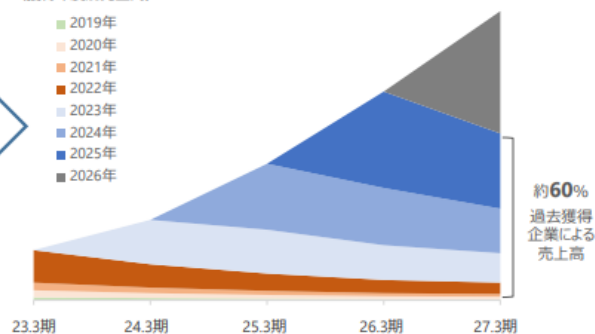
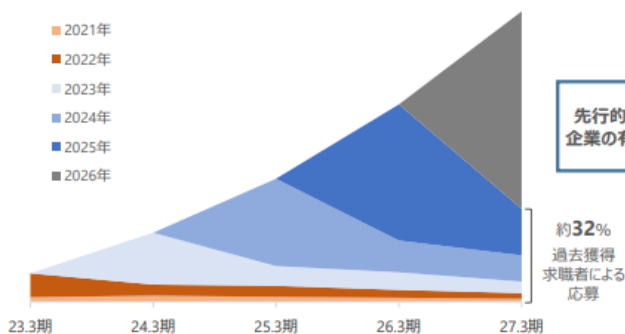


年度別獲得求職者による応募数計画

年度別獲得企業による売上高計画

(獲得年度別応募数)

(獲得年度別売上高)

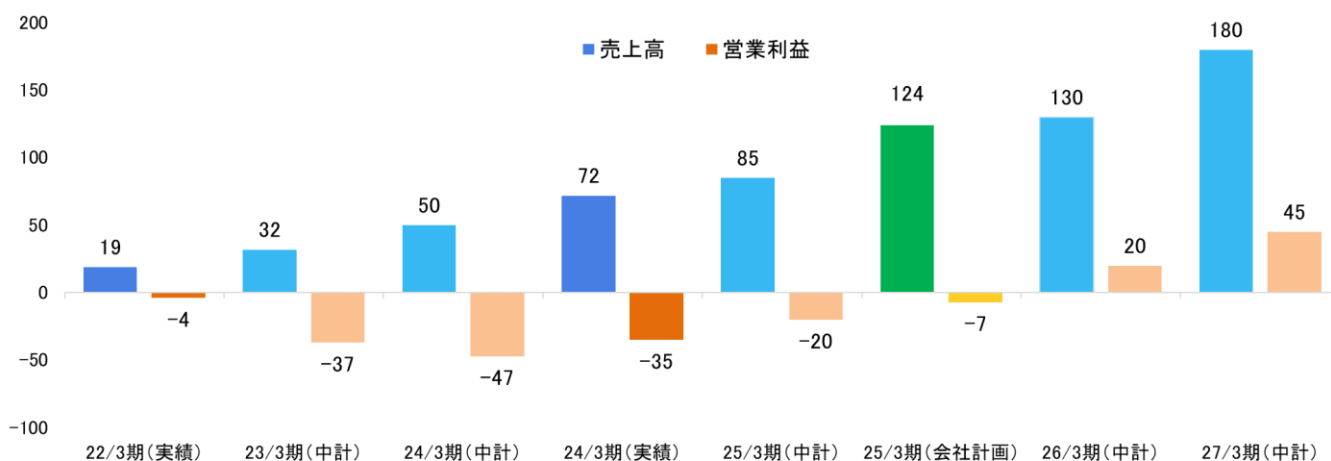


先行的な応募効果が
企業の有料利用を促進

(同社決算説明資料より)

(億円)

engage 数値計画

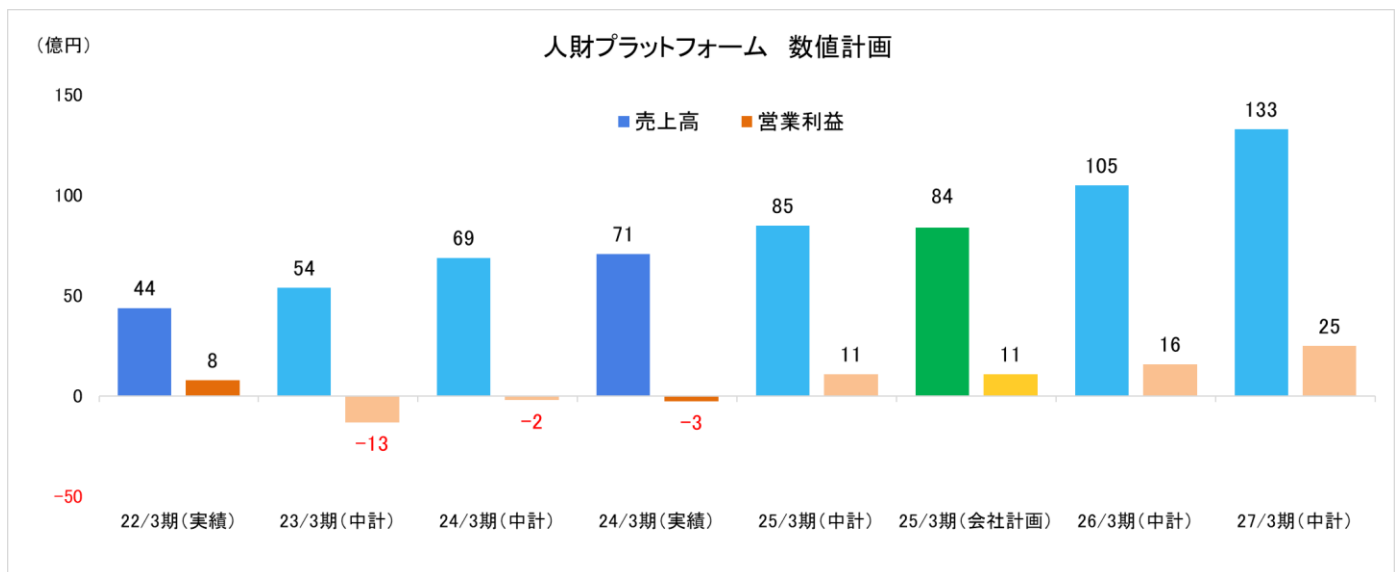


◎人財プラットフォーム(AMBI・ミドルの転職)

AMBI・ミドルの転職は、ハイキャリア人材と企業をサイトでマッチングするプラットフォームである。一般企業と人材紹介会社は求人掲載とスカウトを行い、求職者は求人の閲覧、応募、スカウト返信等を行う。382 万人以上のハイキャリア会員数を抱える。AMBI は若手優秀人材に特化したダイレクトリクルーティングサービスが特徴であり、メガベンチャーや大手企業等が利用している。

ターゲットなる 27/3 期の予想市場規模は約 5,000 億円で、人材紹介市場が拡大し、中でもハイキャリア領域の拡大余地が大きい。人財プラットフォームは、5 年後に現状より 3 倍(CAGR25%)の売上高、営業利益率 19%を目指す(長期的には更なる向上を図る)。AMBI を中心に一定のポジションを構築しているが、今後高成長する市場で強固なポジションを築くため、プロモーション投資と営業人員体制を強化する計画である。

BRIDGE REPORT



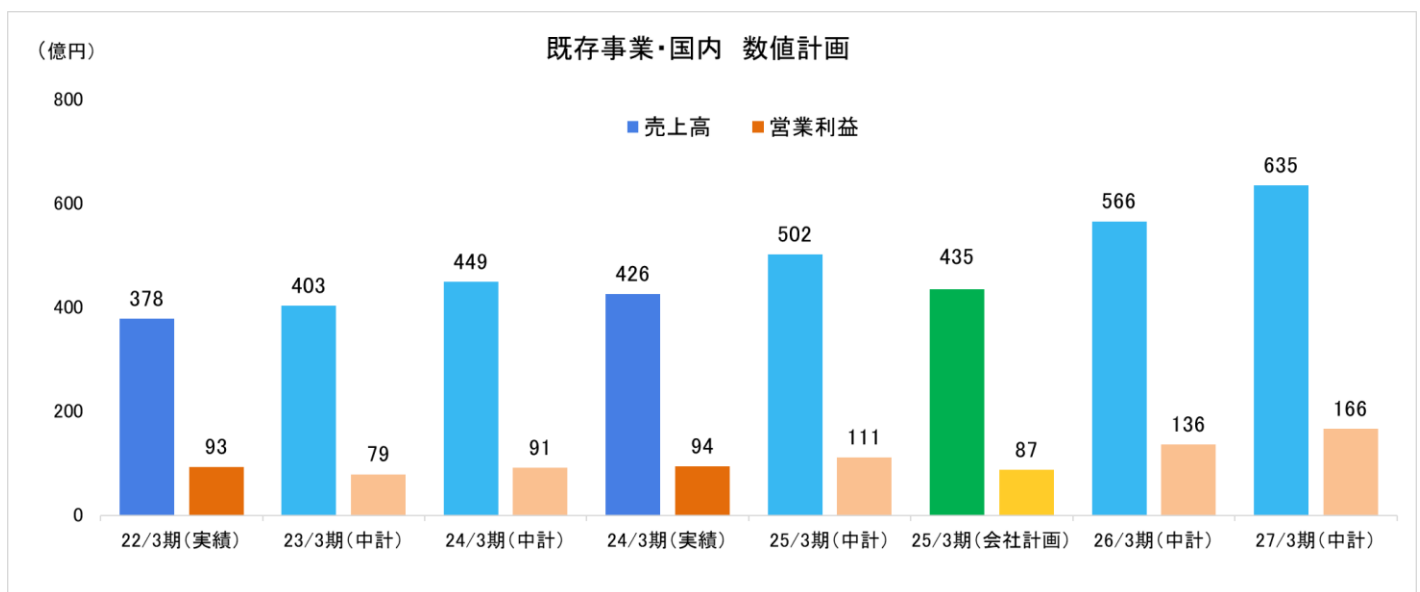
【既存事業】

◎国内

既存事業の国内は、求人サイト・人材紹介を中心に5年で利益を大幅増、利益率の向上も図る。

◆求人サイトは、最終年度に利益率30%以上を計画。高収益事業、利益創出の軸としての位置づけは変わらない。コロナ禍により営業人員を絞り込み、営業生産性は既にコロナ前の水準となっており、今後は利益の着実な増加を見込む。◆人材紹介は、最終年度に利益率20%以上を計画。課題となった人員増強・システム投資を図り、着実に利益率を向上させる。

◆その他は、最終年度に利益率10%以上を計画。新規事業投資により中計前半はコスト先行となるものの、エンSX(Sales Tech)の伸長等により、後半に利益貢献を見込む。



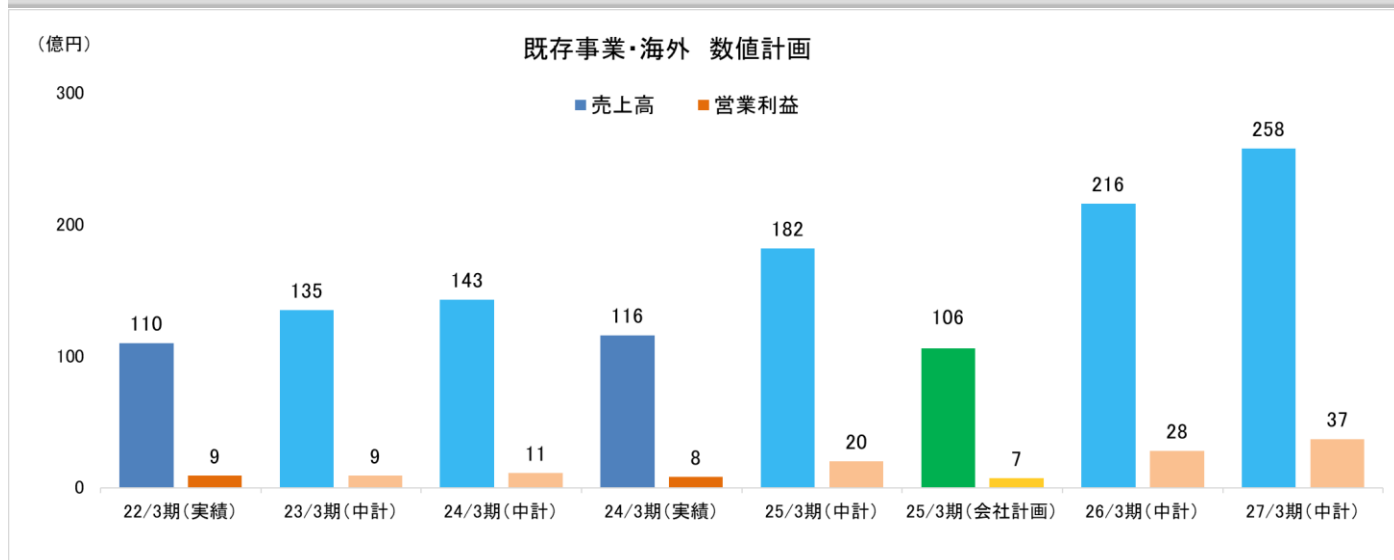
◎海外

既存事業の海外は、インド・ベトナムともに規模の拡大と収益性の向上を図り、5年で売上高2倍と利益4倍を目指す。

◆インドは、利益率を現状の一桁前半から、10%近くまで向上させる。IT人材需要の高まりは、長期的にも不変であり、追い風となっている。こうした中、インドにおいては高付加価値案件の拡充を図るとともに、収益性の高い米国企業の事業強化を推進する。

◆ベトナムは、国内トップシェア、求人サイトの強みを活かし、30%以上の利益率を計画。単価向上による営業生産性拡大と人材紹介事業の利益率向上を図る。

BRIDGE REPORT



財務基本方針と株主還元(配当計画)

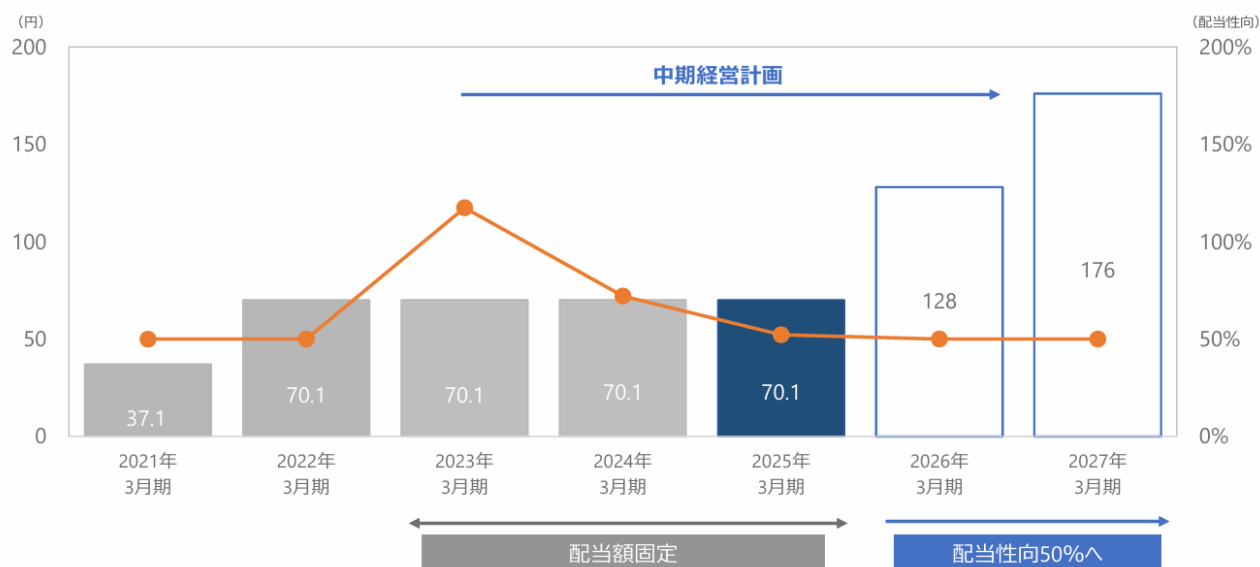
【財務基本方針】

保有資金は成長投資(M&A)を優先しつつ、状況により更なる株主還元を検討する。また、先行投資の強化の3年間は、22/3期水準の配当を維持(70.1円)する方針である。

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"> ◆資金の有効な使用として、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。

【株主還元(配当計画)】

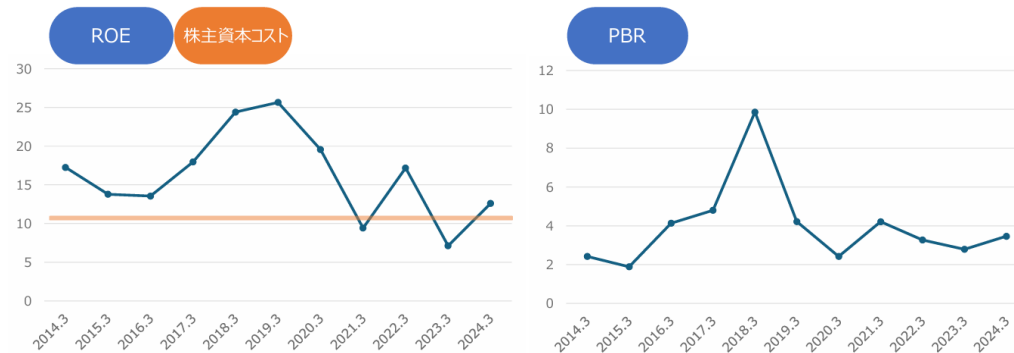
投資先行期間は固定配当とし、利益が大きく伸びる 26/3 期以降は、配当性向を 50%へ高める方針。



(同社決算説明資料より)

【資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応等】

同社は、自社の株主資本コストや資本収益性を的確に把握出来ている。原則年に一度、終了した事業年度の株主資本コストを計算している。中期経営計画の見直しに併せ、今後の方針と目標値を改めて公表する予定である。



(同社決算説明資料より)

大半の期間でROEが株主資本コストを上回っており、PBRは高水準を維持している。

3. 2024年3月期決算

(1)2024年3月期連結業績

	23/3期	構成比	24/3期	構成比	前期比
売上高	67,716	100.0%	67,661	100.0%	-0.1%
売上総利益	51,463	76.0%	53,955	79.7%	+4.8%
販管費	47,213	69.7%	48,794	72.1%	+3.3%
営業利益	4,249	6.3%	5,161	7.6%	+21.4%
経常利益	4,072	6.0%	5,369	7.9%	+31.8%
親会社に株主に帰属する 当期純利益	2,695	4.0%	4,196	6.2%	+55.7%

* 単位:百万円

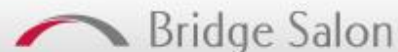
※数値にはインベストメントブリッジが参考値として算出した数値が含まれており、実際の数値と誤差が生じている場合があります(以下同じ)。

売上高は前期比0.1%減収、営業利益は同21.4%増益

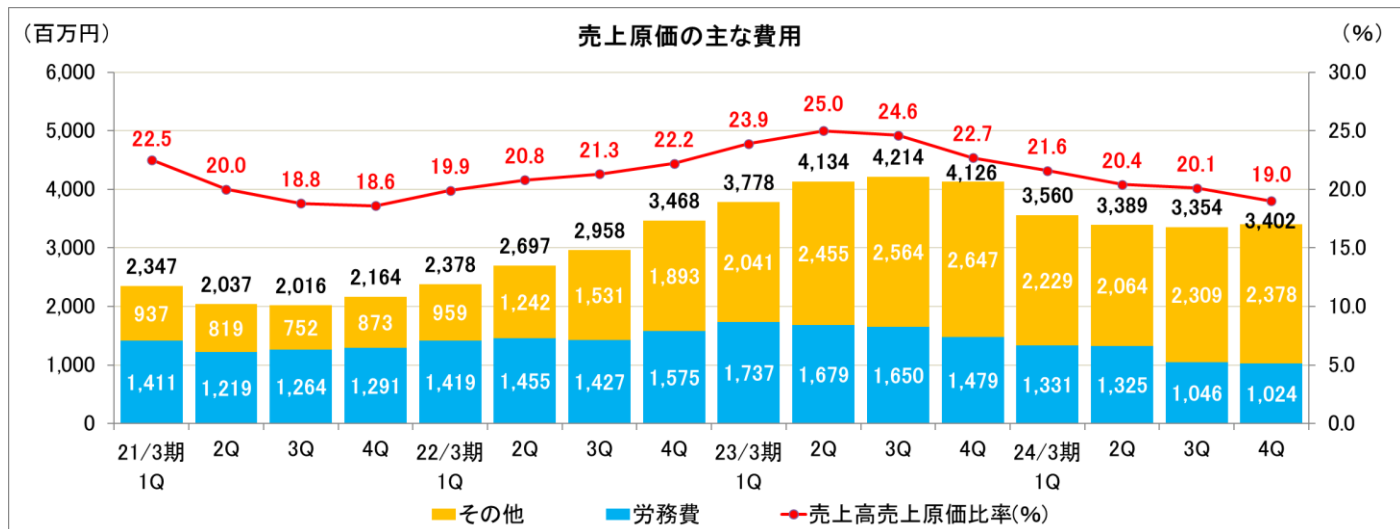
売上高は前期比0.1%減の676億61百万円、営業利益は同21.4%増の51億61百万円となった。投資事業では、HR-Tech engage!において、売上高が前期比89.9%増となり高成長が継続し、会員数が3月末で374万人(昨年3月末比147万人増)へ拡大した。人材プラットフォームでも、売上高が前期比で14.1%増の高成長となり、会員数が3月末で382万人(昨年3月末比61万人増)へ拡大した。また、既存事業では、国内の売上高が前期比1.1%増となったものの、海外の売上高は外部環境悪化の影響により同28.4%減となった。

総費用は、インドIT派遣事業において売上高の減少により原価人件費を減少させた結果、前期比1.5%減の624億99百万円となった。売上総利益率は同3.7ポイント上昇し79.7%となった。主にインドIT派遣の人員削減により、労務費が減少したことが寄与した。売上高販管費率は、前期比2.4ポイント上昇の72.1%となり、売上高営業利益率は同1.3ポイント上昇の7.6%となった。その他、持分法による投資利益を1億16百万円計上したことなどにより、経常利益は同31.8%の増益と営業利益の増益率より向上した。更に、フリーランス管理ツールpasture事業を会社分割により譲渡した事に伴い事業譲渡益8億3百万円を特別利益で計上したことなどにより、親会社株主に帰属する当期純利益は同55.7%の増益と経常利益の増益率より向上した。

BRIDGE REPORT

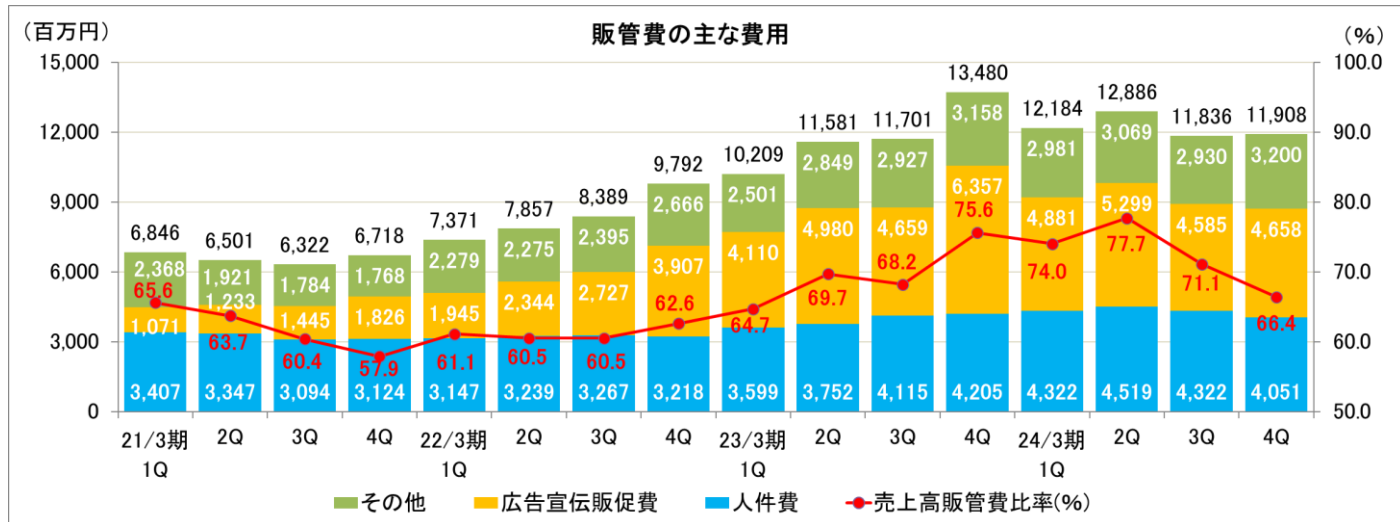


売上原価の主な費用



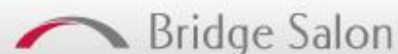
24/3期第4四半期(1-3月)の売上原価は、前年同期比で17.5%減少した。主にインドのIT派遣であるFF社的人员減少により労務費、その他原価が減少した。

販管費の主な費用



24/3期第4四半期(1-3月)の販管費は、前年同期比で13.2%減少した。既存、投資事業ともに広告宣伝費が減少した。

BRIDGE REPORT



(2)セグメント別動向

			23/3 期	24/3 期	増減	増減率	
投資	HR-Tech engage	売上高	37.8	71.9	+34.1	+89.9%	
		営業利益	-40.6	-35.1	+5.5	-	
		営業利益率	-107.3%	-48.9%	+58.4P	-	
	人財プラットフォーム	売上高	62.1	70.9	+8.8	+14.1%	
		営業利益	-11.4	-2.5	+8.9	-	
		営業利益率	-18.4%	-3.6%	+14.8P	-	
既存	国内	売上高	421.4	426.1	+4.7	+1.1%	
		求人サイト	292.6	293.9	+1.3	+0.5%	
		人材紹介	100.2	98.7	-1.5	-1.6%	
		その他	28.5	33.4	+4.9	+17.4%	
		営業利益	95.9	93.8	-2.1	-2.2%	
		営業利益率	22.8%	22.0%	-0.8P	-	
	海外	売上高	162.2	116.1	-46.1	-28.4%	
		インド IT 派遣	120.2	86.5	-33.7	-28.0%	
		ベトナム	30.7	24.1	-6.6	-21.4%	
		その他	11.3	5.4	-5.9	-51.6%	
		営業利益	8.6	8.3	-0.3	-3.1%	
		営業利益率	5.3%	7.2%	+1.9P	-	
		全社調整	売上高	-6.5	-8.5	-2.0	-
		営業利益	-10.0	-12.9	-2.9	-	
連結	売上高	677.1	676.6	-0.5	-0.1%		
	営業利益	42.4	51.6	+9.2	+21.4%		
	営業利益率	6.3%	7.6%	+1.3P	-		

* 単位: 億円

【投資事業】

◎HR-Tech engage

HR-Tech engageの24/3期の売上高は71.9億円となり、前期比89.9%増と大口企業の利用が増加し高成長となった。想定より良い効率で新規会員数が増加するなど求職者側のKPIが好調に推移したことに加え、求人を多く持つ企業が増加し、有料求人数が増加するなど企業側のKPIも好調に推移した。

企業側の KPI	
総アカウント数	61 万件、前期比 118%
有料アカウント数	20,758 件、前期比 104%
公開求人数	165 万件、前期比 123%
有料求人数	19.9 万件、前期比 188%
求職者側の KPI	
会員数	374 万人、前期比 147 万人増
MAU 数	408 万人、前期比 14 万人減

<業績推移>

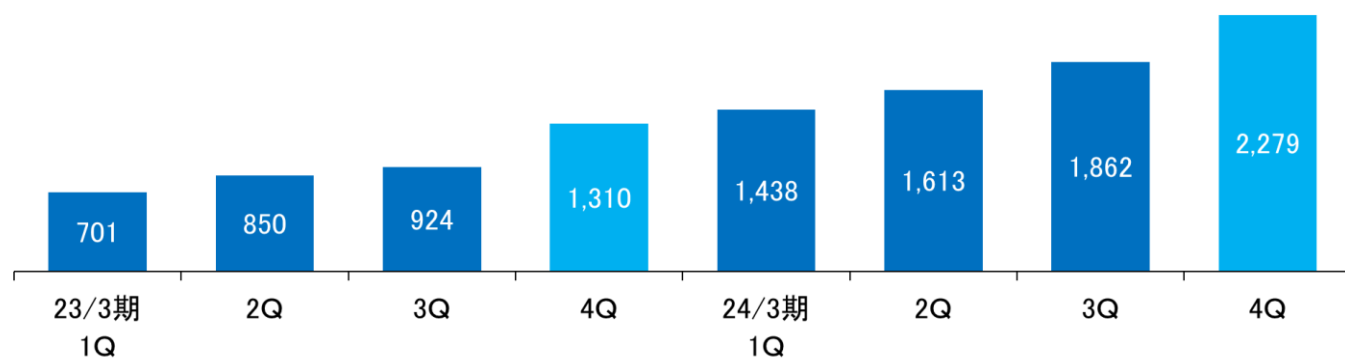
engage の第 4 四半期(1-3 月)の売上高は大口企業の有料利用開始と継続利用が進み、前年同期比 174%と高成長し 22 億 79 百万円となった。また、営業損益は赤字幅縮小で 3 月は単月の黒字化を達成した。

BRIDGE REPORT



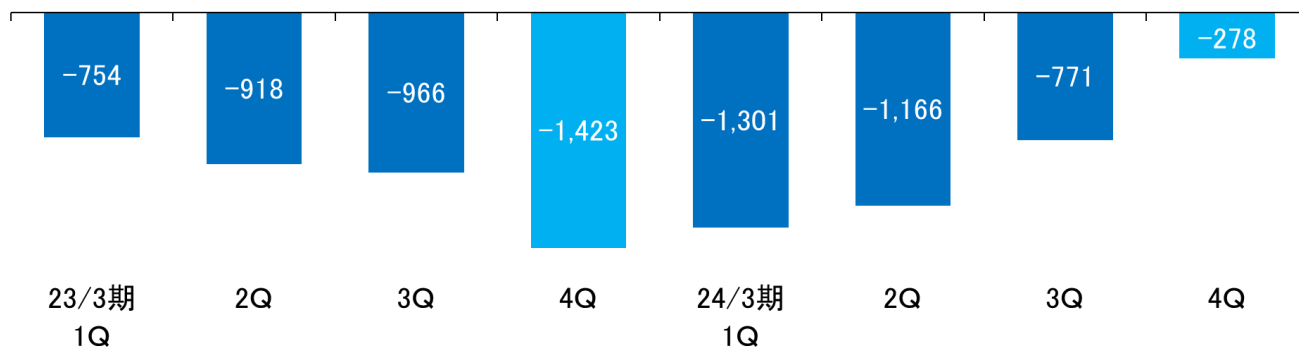
(百万円)

engageの売上高推移(四半期)



(百万円)

engageの営業利益推移(四半期)



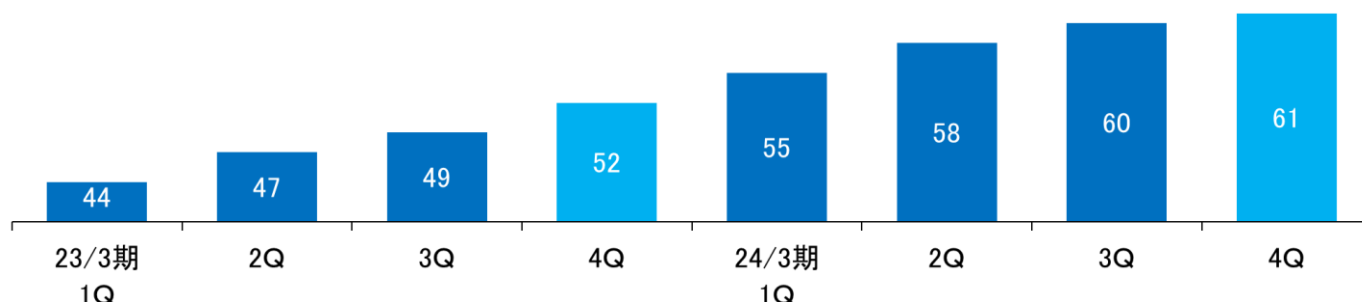
<KPI>

◎アカウント数

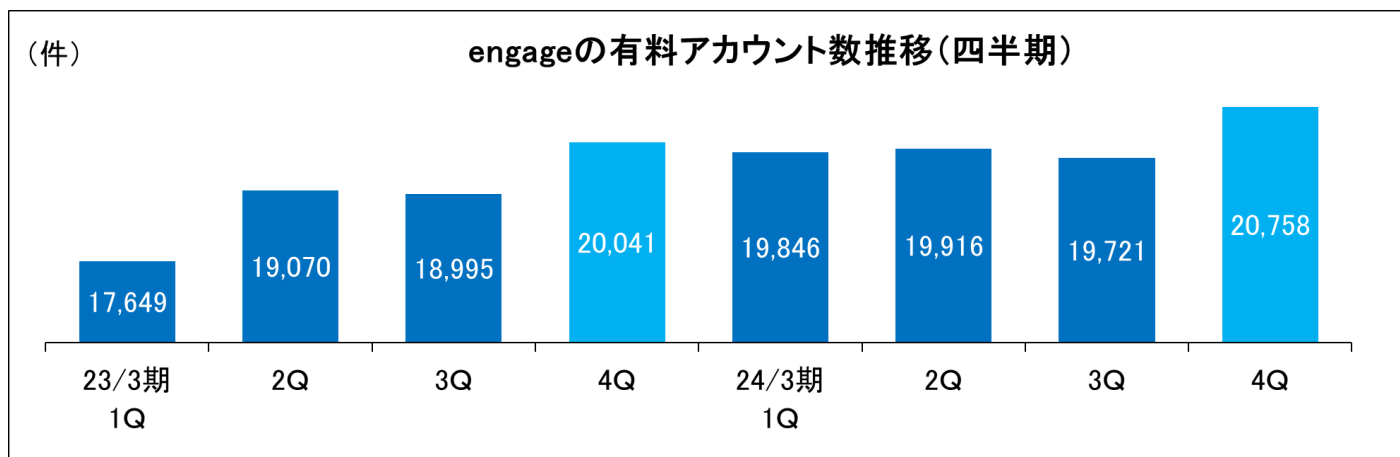
求職者認知向上に伴い、engageの2024年3月末の総アカウント数は前期比118%の61万件を超え、国内トップクラスの採用プラットフォームとしてプレゼンスが向上した。また、大口企業を中心に有料アカウント数が増加し、engageの有料サービスに課金した(=売上計上)アカウント数の第4四半期(1-3月)合計は、20,758件となり前期比で104%となった。有料アカウント数が伸び悩んで見えるのは、より多くの課金が見込める大口顧客への営業を強化しているため。

(万件)

engageの総アカウント数推移(四半期)



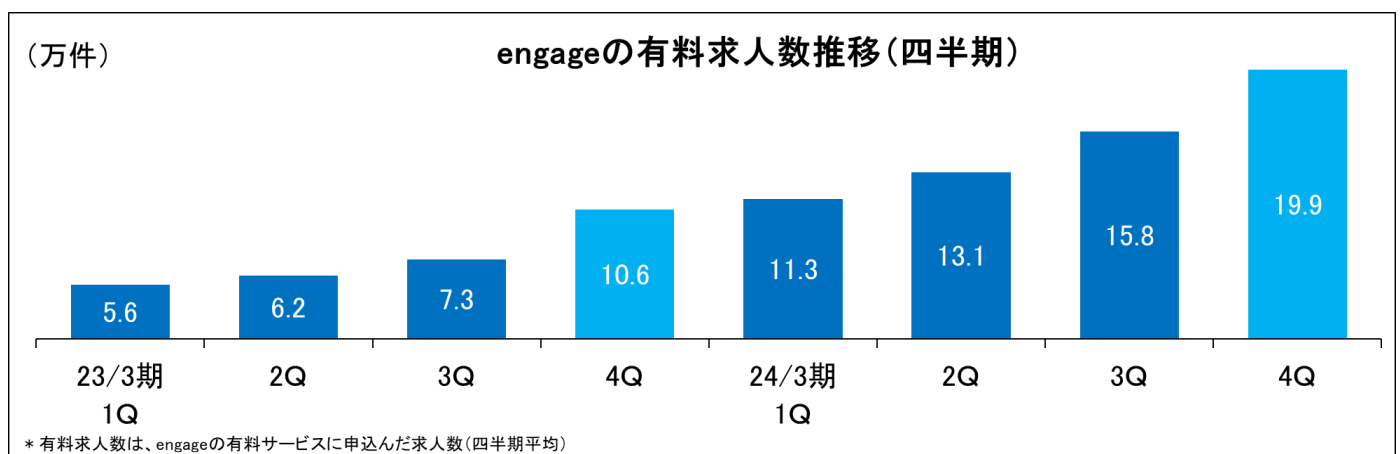
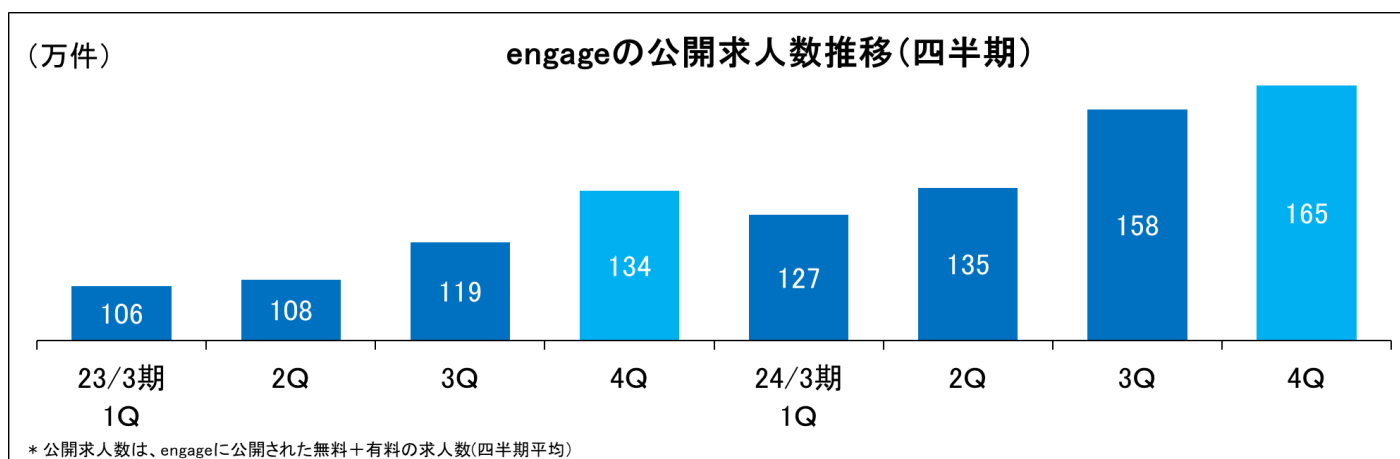
BRIDGE REPORT



(同社決算説明資料より)

◎求人数

応募効果の高さを背景にリピートや有料化が進み、有料求人数が増加した。engageの第4四半期(1-3月)の四半期平均の公開求人数は前年同期比123%の165万件となり、engageの第4四半期(1-3月)の四半期平均の有料求人数は前年同期比188%の19.9万件と大幅に増加した。



◎求職者会員数・MAU

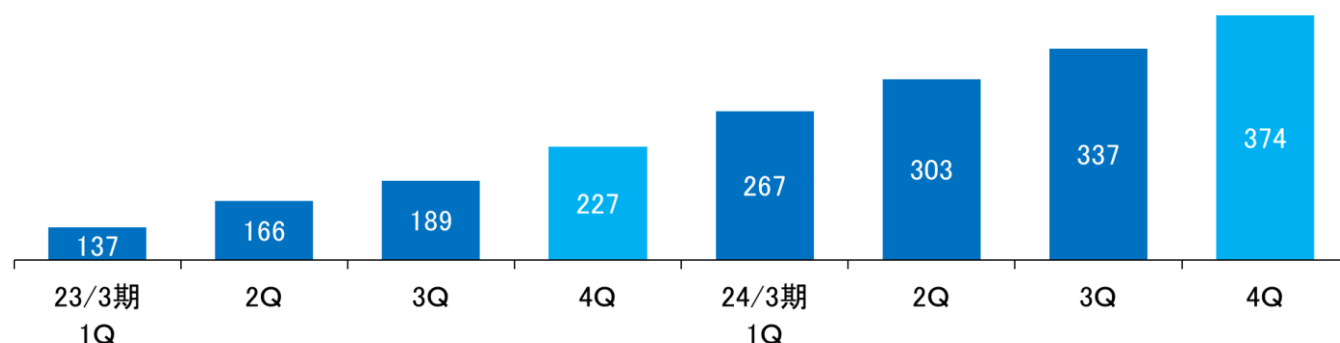
想定を超えるペースで求職者会員が増加し、engageの第4四半期(1-3月)の求職者会員数は、前年同期比147万人増加の374万人となった。また、1カ月間にサイトを訪問したUU数の四半期平均であるMAUは、第4四半期(1-3月)に408万人となった。広告宣伝費を抑えた結果、MAUは減少したものの有料応募数ならびに比率は向上した。

BRIDGE REPORT



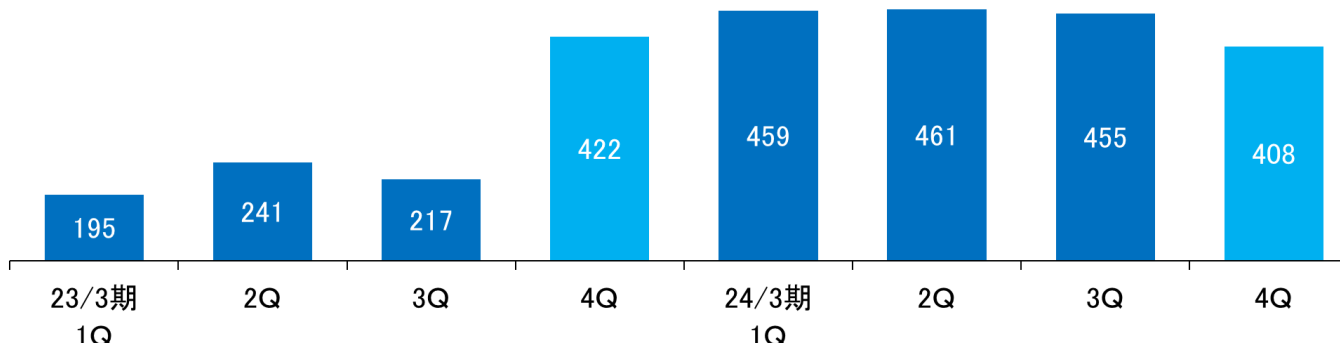
(万人)

engageの求職者会員数推移(四半期)



(万人)

engageのMAU推移(四半期)



* MAUは、1か月間にサイトを訪問したUU数の四半期平均

◎人財プラットフォーム

人財プラットフォームの24/3期の売上高は、前期比14.1%増の70.9億円となった。また、売上高が増加し、前年比で営業損失が大きく改善した。企業側のKPIは、ダイレクトリクルーティングの利用企業が増加した。また、求職者側KPIも想定より良い広告効率で求職者を獲得できた。

企業側の KPI	
利用社数	8,026 社、前期比 163%
求人数	35.1 万件、前期比 132%
求職者側の KPI	
会員数	382 万人、前期比 61 万人増

<業績推移>

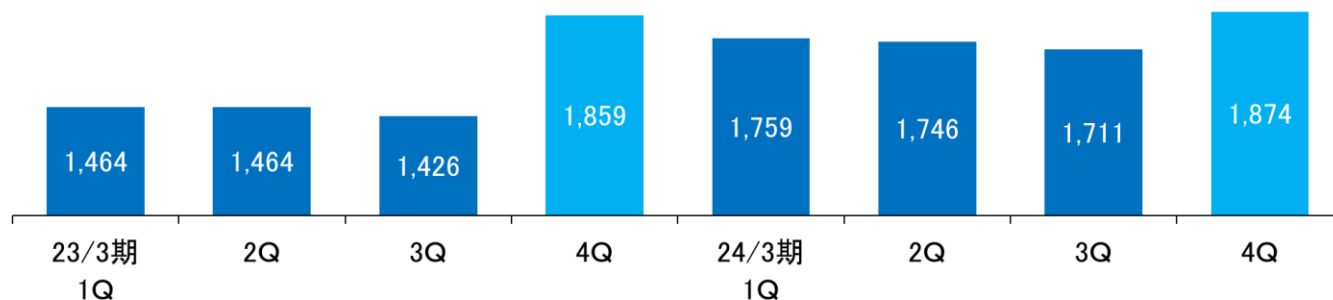
人財プラットフォームの第4四半期(1-3月)の売上高は、前年同期比微増の18億74百万円となった。ハイキャリア領域の採用市場が堅調に推移し、第4四半期(1-3月)に計画通り黒字化を達成した。

BRIDGE REPORT



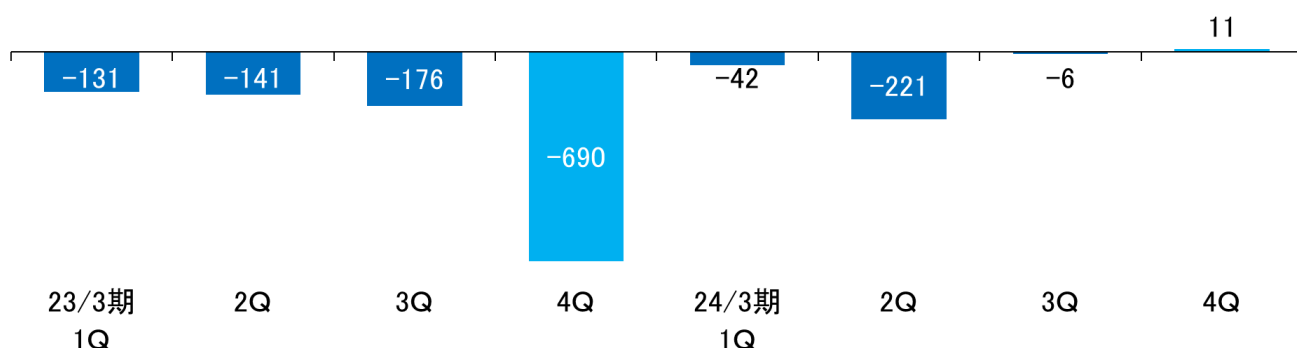
(百万円)

人財プラットフォームの売上高推移(四半期)



(百万円)

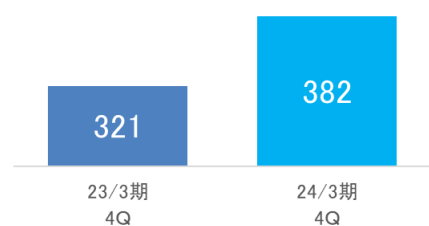
人財プラットフォームの営業利益推移(四半期)



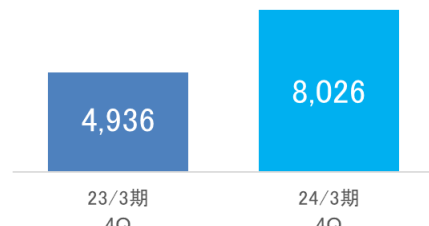
<KPI>

広告宣伝費投資効果によって、各KPIは順調に推移した。中でも、ダイレクトリクルーティングでの利用企業数が増加した。

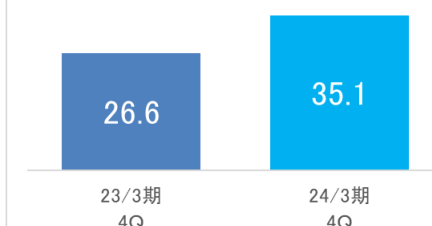
求職者会員数(万人)



利用社数(社)



求人数(万件)

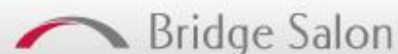


【既存事業】

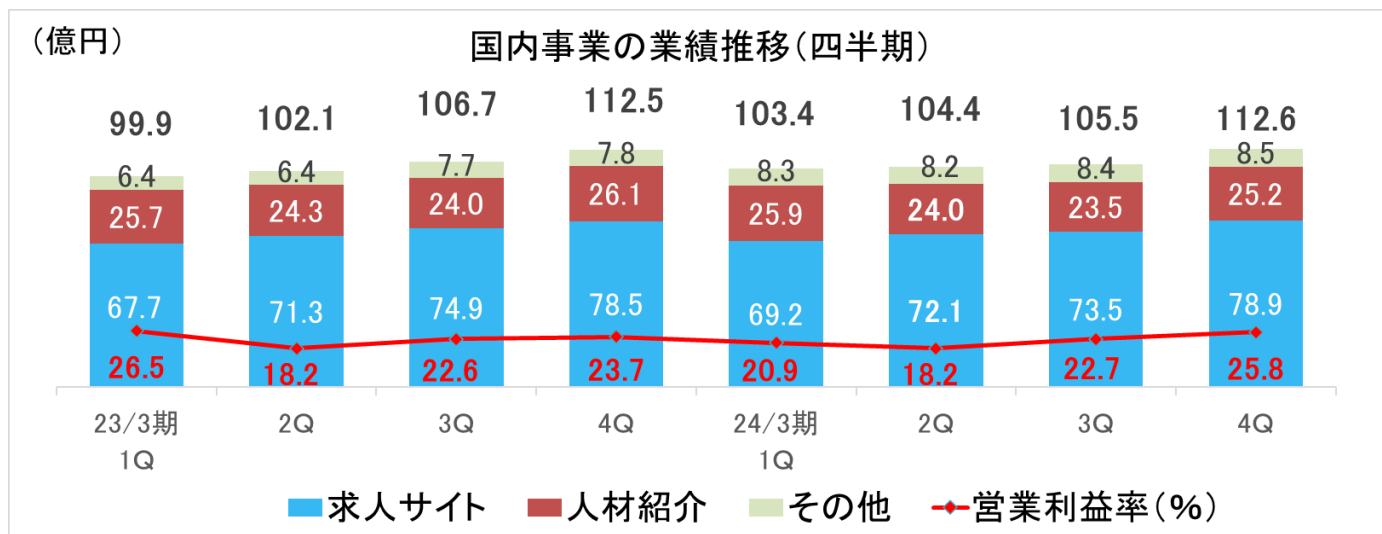
◎国内事業

24/3期の国内事業は、売上高が前期比1.1%増の426.1億円、営業利益が同2.2%減の93.8億円となった。入社後活躍支援サービスや営業支援事業の成長により売上高が増加した。一方、人材紹介やその他領域において戦略に基づく人員増強のため人件費が増加し、営業利益は若干ながら減少した。求人サイトは、前期比100.5%の売上高293.9億円となった。エン転職は採用予算の大きい企業を中心に取引を行い、単価が向上した。派遣領域では大手派遣企業が出稿を抑えており、減収となった。人材紹介は、前期比98.4%の98.7億円となった。エンエージェントはミドル領域の市場の成長を背景に、堅調に推移した。一方、EWJは構造改革に時間を要し計画を下回った。

BRIDGE REPORT



<業績推移>



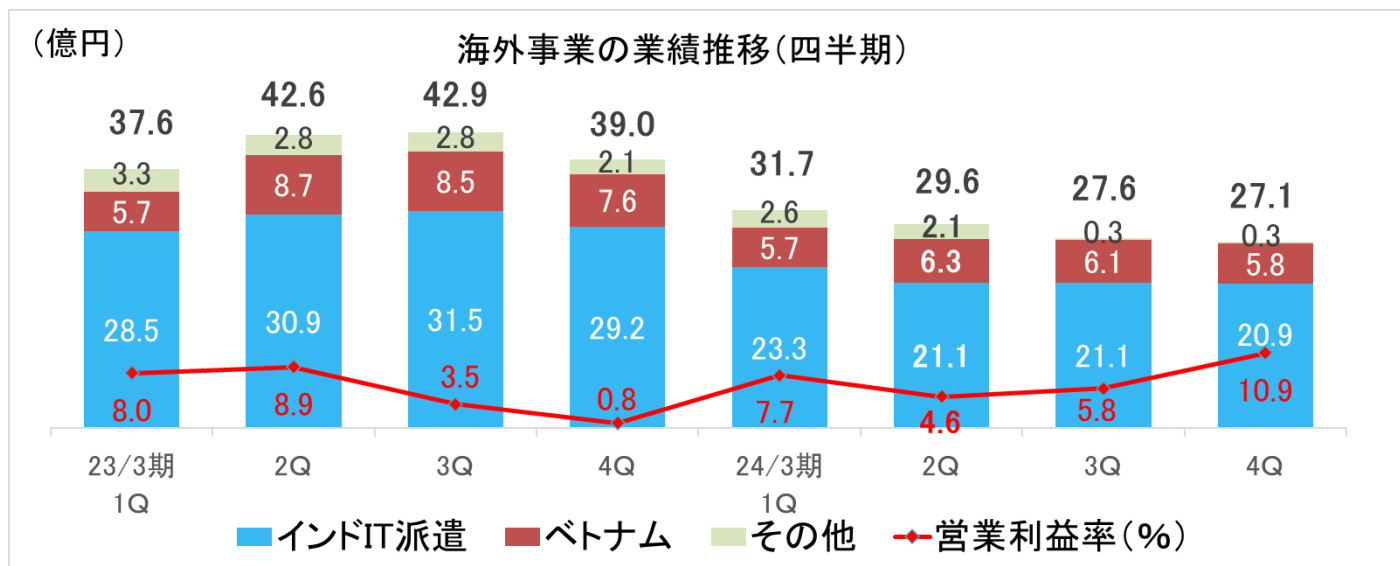
◎海外事業

24/3期の海外事業は、売上が前期比28.4%減の116.1億円、営業利益が同3.1%減の8.3億円となった。

インド、ベトナムともに売上が減少し会社計画を下回った他、英才(中国)売却も売上の減少に影響した。こうした中、インドのIT派遣を中心に費用を削減した。

インドIT派遣は、前期比72.0%の売上高86.5億円となった。期初から続く米国IT需要の減少が戻らず減収となったものの、原価人件費を中心に経費削減を行い、通期で増益を確保した。

ベトナムは、前期比78.6%の売上高24.1億円となった。ベトナム国内の景気悪化の影響を受けて売上が減少した。一方、必要な経費の削減は継続しつつ、景気回復局面に向けて人員を減らすことなく事業を運営した。



BRIDGE REPORT



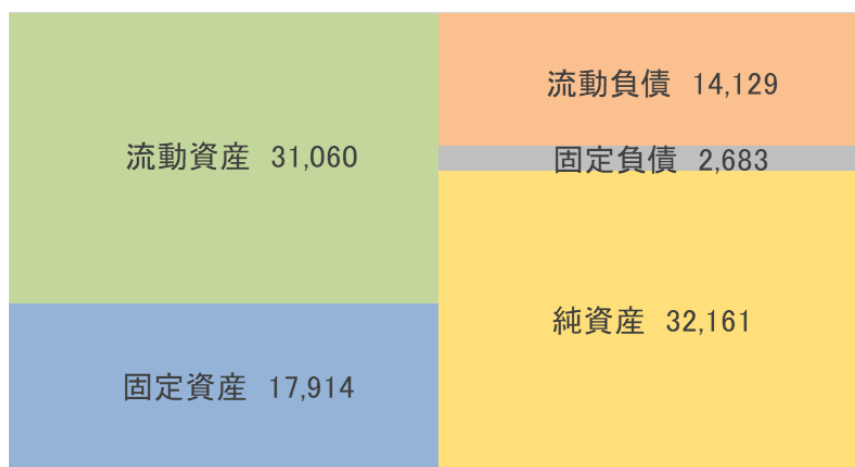
(3) 財政状態及びキャッシュ・フロー

◎ 財政状態

	23年3月	24年3月		23年3月	24年3月
現預金	21,876	21,768	仕入債務	962	841
売上債権	6,467	6,017	未払金	6,204	4,117
有価証券	2,000	2,000	流動負債	14,879	14,129
流動資産	35,983	31,060	固定負債	1,962	2,683
有形固定資産	619	1,019	負債	16,841	16,813
無形固定資産	8,036	9,357	純資産	35,125	32,161
投資その他	7,328	7,537	負債・純資産合計	51,967	48,974
固定資産	15,984	17,914	有利子負債合計	0	0

* 単位: 百万円

* 有利子負債=借入金(リース債務含まず)



* 株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

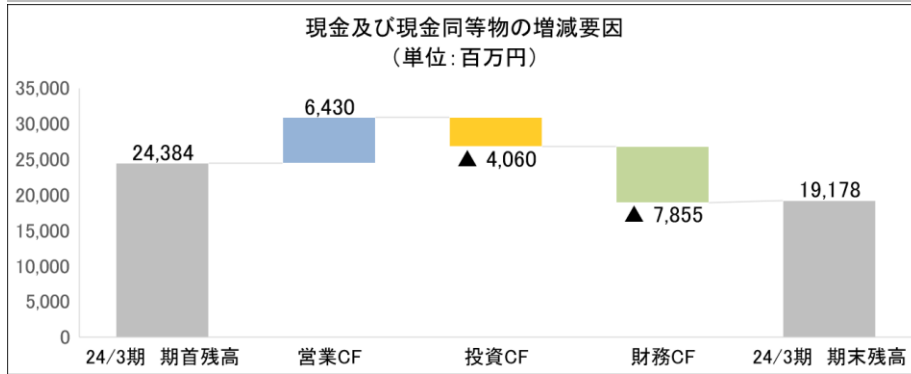
24年3月末の総資産は前期末比29億93百万円減少の489億74百万円。資産サイドでは、売上債権、預け金、長期貸付金等が主な減少要因となり、有形固定資産、ソフトウェア、関係会社株式等が主な増加要因となった。負債・純資産サイドでは未払金、自己株式の増加による減少等が主な減少要因となり、未払法人税等、前受金、利益剰余金、為替換算調整勘定等が主な増加要因となった。総資産の約63.4%を流動資産が占める等、資産の流動性が高い。自己資本比率も64.8%と、高水準を維持している。

◎ キャッシュ・フロー

	23/3期	24/3期	前期比	
営業キャッシュ・フロー	4,447	6,430	+1,983	+44.6%
投資キャッシュ・フロー	-4,220	-4,060	+160	-
フリー・キャッシュ・フロー	227	2,370	+2,143	+944.1%
財務キャッシュ・フロー	-9,246	-7,855	+1,391	-
現金及び現金同等物の当期末残高	24,384	19,178	-5,206	-21.4%

* 単位: 百万円

BRIDGE REPORT



CFの面から見ると、税金等調整前当期純利益の増加、売上債権の減少、法人税等の支払額の減少などにより営業CFのプラス幅が拡大した。また、事業譲渡による収入の増加などにより投資CFのマイナス幅も縮小し、フリーCFのプラス幅が拡大した。その他、自己株式の取得による支出の減少などにより財務CFのマイナス幅が縮小した。以上により、24/3期末のキャッシュ・ポジションは前期比21.4%減少した。

4. 2025年3月期業績予想

(1)連結業績予想

	24/3期	構成比	25/3期 予想	構成比	前期比
売上高	67,661	100.0%	73,000	100.0%	+7.9%
売上総利益	53,955	79.7%	58,442	80.1%	+8.3%
販管費	48,794	72.1%	50,342	69.0%	+3.2%
営業利益	5,161	7.6%	8,100	11.1%	+56.9%
経常利益	5,369	7.9%	8,344	11.4%	+55.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,196	6.2%	5,789	7.9%	+38.0%

*単位:百万円

25/3期の業績予想は、前期比7.9%増収、同56.9%営業増益

25/3期の会社計画は、売上高が前期比7.9%増の730億円、営業利益が同56.9%増の81億円の予想。同社は、27/3月期を最終年度とする「中期経営計画」を推進しており、その中で「engage」「人財プラットフォーム」を投資事業と位置付け、次の事業の柱とすべく積極投資を行い、収益を大きく伸ばさせる方針を掲げている。また、既存事業では、大きな転換期を迎えている人材ビジネス市場において、プレゼンスを保ちながら一定の投資を行いつつ高収益な事業として継続させていくことを計画している。

こうした中、engageは第3四半期以降に黒字化の定着を見込む。また、求人サイトは投資効率を高め安定収益の確保を目指す。加えて、人材紹介は組織再編および人員増強により事業の強化を図る。その他、海外は景気回復期までコストコントロールを継続する。

売上高の面では、HR-Tech engage、人財プラットフォーム、国内セグメントで売上高が増加する見込みである。HR-Tech engageにおいては、各種KPIが好調で売上高が前期比で72.4%増加する計画である。海外セグメントは売上をグロス計上からネット計上へ一部変更することで同88%減となる見込みだが、状況としては前期並みを想定している。

費用の面では、積極的な人材投資により人件費が増加する他、支払手数料などが増加する見込みである。一方、広告宣伝・販促費と業務委託費などが前期比で減少する見込みである。売上原価が前期比6.2%増加するものの、売上高総利益率は同0.4ポイント上昇し80.1%となる予定である。また、販管費が同3.2%増にとどまり、売上高販管費比率は同3.1ポイント低下の69.0%を計画。広告宣伝・販促費は176億43百万円と前期から17億79百万円(前期比9.2%減)減少し、人件費は183億22百万円と前期から11億9百万円(前期比6.4%増)増加する見込みである。この結果、売上高営業利益率は11.1%と前期比3.5ポイント上昇する予想となっている。なお、25/3期は海外における外部環境の悪化の影響が大きく、売上高、営業利益ともに中期経営計画3年目の数値目標を下回る見込みである。

また、同社は、株主価値向上に資する投資及び株主還元を強化することを掲げ、中期経営計画に定めた投資先行期間である

BRIDGE REPORT



25/3期までの期間を、1株当たりの年間配当額を70円10銭の固定配当とする基本方針としている。この方針に則り、25/3期においても、1株当たりの配当は、前期と同額の70.1円を予定している。

(2)25/3 期のセグメント別業績計画(会社計画)

			24/3 期実績	25/3 期会社計画	増減	増減率
投資	HR-Tech engage	売上高	71.9	124.0	+52.1	+72.4%
		営業利益	-35.1	-7.0	+28.1	-
		営業利益率	-48.9%	-5.6%	+43.3P	-
	人財プラットフォーム	売上高	70.9	84.0	+13.1	+18.4%
		営業利益	-2.5	11.0	+13.5	-
		営業利益率	-3.6%	13.1%	+16.7P	-
既存	国内	売上高	426.1	435.0	+8.9	+2.1%
		求人サイト	293.9	261.0	-32.9	-11.2%
		人材紹介	98.7	117.0	+18.3	+18.5%
		その他	33.4	57.0	+23.6	+70.2%
		営業利益	93.8	87.0	-6.8	-7.3%
		営業利益率	22.0%	20.0%	-2.0P	-
	海外	売上高	116.1	106.0	-10.1	-8.8%
		インド IT 派遣	86.5	78.6	-7.9	-9.2%
		ベトナム	24.1	25.3	+1.2	+5.1%
		その他	5.4	2.0	-3.4	-63.2%
		営業利益	8.3	7.0	-1.3	-16.4%
		営業利益率	7.2%	6.6%	-0.6P	-
全社調整	売上高	-8.5	-19.0	-10.5	-	
	営業利益	-12.9	-17.0	-4.1	-	
連結	売上高	676.6	730.0	+53.4	+7.9%	
	営業利益	51.6	81.0	+29.4	+56.9%	
	営業利益率	7.6%	11.1%	+3.5P	-	

* 単位: 億円

売上高の面では、HR-Tech engage において、KPI が順調に拡大している中、売上高が前期比 72.4%増加する見込みである。人財プラットフォームでも、KPI が順調に拡大しており売上高が同 18.4%増加する見込みである。引き続きハイクラス領域での強固なポジションを構築する。国内既存事業においても、売上高が同 2.1%増加する見込みである。求人サイトは投資効率を高め安定収益の確保を目指すものの振興サービスの台頭もあり売上高の減少を予想。一方で、組織再編と人員増強が奏功する人材紹介とその他で売上高が増加する見込みである。その他、海外既存事業では、売上高が前期比 8.8%減少する計画となっている。ベトナムは売上高が増加に転じ、またインド IT 派遣は売上計上方法の変更により売上は減少するも、状況としては前期並みの見込みである。

営業利益の面では、売上高が増加する HR-Tech engage で赤字が大幅に縮小する他、人財プラットフォームは黒字基調が定着する。一方、収益性の高い求人サイトの売上減少により国内既存事業で減益となる他、海外既存事業でも成長を見越した投資を段階的に行うため、減益となる見込みである。

(3)25/3 期の費用計画

	24/3 期	25/3 期	前期比 増減
原価	13,705	14,557	+6.2%
販管人件費	17,212	18,322	+6.4%
広宣販促費	19,422	17,643	-9.2%
その他販管費	12,159	14,376	+18.2%
総費用	62,498	64,898	+3.8%

*単位:百万円

積極的な人材投資の実施により総費用は前期比 38%の増加となる。中期経営計画の推進と今後の成長力向上のため人材投資を拡大するものである。その他、支払手数料なども増加する。一方、プロモーション投資の一巡により、広告宣伝・販促費が減少する他、業務委託費も減少する見込みである。

5. 今後の注目点

中期経営計画の 2 年目である 24/3 期決算は、中期経営計画の目標数字に対して、売上高については約 24 億円下回ったものの、営業利益では約 10 億円上回る結果となった。売上高の面では EWJ において構造改革に時間を要したこと、外部環境の悪化によりインドとベトナムにおいて想定以上に売上高が減少したことが影響した。一方、利益面では HR-Tech engage 事業において、売上高が計画を上回ったことにより損失が大幅に縮小したことが大きく寄与した。HR-Tech engage は各種の KPI が会社想定を上回っており、広告宣伝費を計画ほど使用しなくても想定以上の売上高が獲得できている。加えて、コストコントロールの強化により人材紹介と海外事業において利益の落ち込みを抑制できたことも貢献した。同社のマネジメント能力の高さの証明と言えよう。中期経営計画の 3 年目となる 25/3 期は中期経営計画の営業利益 99 億円を下回る 81 億円が期初の会社計画となった。不透明な外部環境を織り込み保守的な予想になっているものと思われる。24/3 期第 4 四半期(1-3 月期)は 26 億円の営業利益を計上しており、収益力が大幅に改善してきている。中期経営計画 3 年目の業績目標にどこまで近づけるのか、第 1 四半期の収益状況が注目される。第 1 四半期のスタートダッシュに期待したい。

また、中期経営計画 3 年目は、投資期から回収期への移行の 1 年目となる。HR-Tech engage は、大口企業を中心に有料アカウント数が増加し、応募効率の高さからリピートや有料化が進み有効求人数も増加している。更に、想定を超えるペースで求職者会員が増加していることから、広告宣伝費を抑制しても有料応募数が向上する好循環となっている。広告宣伝費が減少する中、今後売上高の増加に伴い利益が出やすいステージに差し掛かりつつある。広告宣伝費を抑制しても有料アカウント数や有料求人数などの KPI をこれまで通り拡大することができるのか、また、今後利益成長が加速してくるのか、HR-Tech engage の業績動向に注目したい。

<参考:コーポレート・ガバナンスについて>

<組織形態および取締役・監査役の構成>

組織形態	監査等委員会設置会社
取締役	12 名、うち社外 6 名
監査役	3 名、うち社外 3 名

◎コーポレート・ガバナンス報告書

最終更新日: 2024 年 3 月 29 日

<基本的な考え方>

当社は、その事業を通じて、株主やクライアント等様々なステークホルダーをはじめ、広く社会に役立つ存在でありたいと考えております。そのために、当社グループ全体として経営環境の変化に対応できる組織体制を構築することを重要な施策と位置付けており、当社グループの健全な成長のため、コーポレート・ガバナンスの強化と充実を図り、公正な経営システム作りに取り組んでおります。

また、役職員の倫理観・誠実さを高めることは、様々なステークホルダーの真の信頼を得るうえで、基本的な前提となると考えております。今後もコンプライアンスに関する教育の徹底等内部管理体制の更なる整備を進め、これを適正に機能させることによって、健全な経営を確保してまいります。

<コーポレートガバナンス・コードの各原則に基づく主な開示>

【補充原則2-4 ①】

BRIDGE REPORT



当社グループでは、画一的な視点や従来からの固定観念にとらわれないイノベティブな事業創造のために、「多様な人材の活躍」が必要不可欠であると考えています。従来より注力している女性活躍推進に加え、グローバル人材紹介を手掛ける en world を中心とした海外人材の採用、既存社員のキャリアパス多様化、LGBT フレンドリーな制度整備、障がい者雇用の促進など様々な施策を通じ、ダイバーシティ&インクルージョンを推進しております。

なお、当社では一般事業主行動計画(計画期間:2021年8月1日~2025年3月31日)において「女性管理職の割合を20%以上」を目標に掲げましたが、達成をしましたので新たな測定可能目標は設定しておりません。実績値は以下の通りです。女性役員3名、女性管理職者比率が26.1%、中途採用者の管理職者比率42.8%(いずれも2023年6月1日現在)であります。「チャレンジ管理職制度」等の施策を通じ、それぞれの管理職者比率を現状より増加させるよう、取り組んでおります。

また、当社グループでは外国人役員9名(2023年6月1日現在)の他、複数の外国人管理職者が在職しておりますが、在職者数を現状の維持又はより増加するように取り組んでまいります。

【原則3-1】

(i)当社は、「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」をパーパス(社会における当社の存在意義)として掲げております。

(ii)コーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方を当社ホームページに記載しております。

(iii)当社の役員の報酬等の額は、株主総会で決議された報酬枠の範囲内で支給し、毎月の定期同額給与(基本報酬)によって構成されております。取締役の報酬(監査等委員である取締役を除く。)に関しては、社外取締役を主要な構成員とする任意の指名・報酬委員会が、確認・検証を行っており、その答申結果を踏まえ、取締役会により決定しております。各監査等委員である取締役の報酬に関しては監査等委員会の協議により決定しております。また、取締役(監査等委員である取締役及び社外取締役を除く。)に関しては、基本報酬の他に業績連動報酬(現金賞与)も定めております。これは、株主の皆様と業績向上によるメリット及び業績下落によるリスクを経営陣が共有する仕組みであり、事業年度ごとの業績向上に対する意識を高め、持続的な企業価値の上昇を図るインセンティブを有する報酬として位置付けております。なお、中長期的な業績連動報酬としての株式報酬型ストックオプションに関しては、2023年3月期に導入しております。

これにより、取締役の業績連動報酬実績および今後の想定に関しては下記の通りです。

(監査等委員である取締役及び社外取締役を除く。)

2023年3月期 固定報酬68%、業績連動報酬32%

2027年3月期(予) 固定報酬56%、業績連動報酬44%

※2027年3月期以降の業績連動報酬は、目標指標に対して100%達成した前提で構成比を算出しています。

なお、業績連動報酬(現金賞与)の評価指標に関しては下記の通りです。

<各指標の評価ウエイト>

指標	評価ウエイト
連結売上高	40%
連結営業利益	40%
連結当期純利益	20%

<各指標の目標達成率に応じた支給率>

達成率	支給率
80%未満	0%
80%以上 100%未満	50%
100%以上 120%未満	100%
120%以上	120%

また、株式報酬型ストックオプションの評価指標に関しては下記の通りです。

<各指標の評価ウエイト>

指標	評価ウエイト
連結売上高	40%
連結営業利益	40%
連結当期純利益	20%

<各指標の目標達成率に応じた支給率>

BRIDGE REPORT



達成率	支給率
90%未満	0%
90%以上 100%未満	50%
100%以上	100%

(iv) 社内取締役(監査等委員である取締役を除く。)の選任については、当社の経営理念を共創し、その実現に向け、日々注力できていることを前提として、担当分野において高度な専門性を有するのみならず、経営環境の変化に対して迅速、柔軟且つ的確に対応できる効率性の高い経営システムを推進していくにふさわしい人材を指名しております。社外取締役の選任については、当社の経営理念に共感し、経営陣や特定の利害関係者の利益に偏ることなく、客観的な立場から独立性をもって経営を監視することが可能で、且つ幅広い見識をもった人材を指名しております。社外を含めた取締役の解任については、職務の執行について善管注意義務・忠実義務を適切に果たしていないと認められる場合や当社の持続的な利益成長と企業価値向上に貢献していないと認められる場合等取締役としての資質に疑義が存在する場合は解任を検討することとし、不正または重大な法令違反等があった場合は、解任することとしております。取締役(監査等委員である取締役を除く。)候補の指名に際しては、社外取締役を主要な構成員とする任意の指名・報酬委員会の意見を踏まえ、取締役会で検討し決定しております。また、監査等委員である取締役候補の指名に際しては、社外取締役の意見を踏まえ、且つ監査等委員会の同意を得た上で、代表取締役が提案した内容を取締役会で検討し決定しております。

(v) 取締役候補者(監査等委員である取締役を含む)について、株主総会参考書類において経歴その他の事項を開示し、これと合わせてそれぞれの推薦の理由を開示しております。

【取締役候補者(監査等委員である取締役を除く)推薦理由】

第 23 期定時株主総会招集ご通知を参照

【監査等委員である取締役候補者推薦理由】

第 22 期定時株主総会招集ご通知を参照

【補充原則3-1 ③】

当社グループのサステナビリティについての取組みやペーパーレス化やテレワークの推進などによる環境負荷軽減への取組み、人的資本や知的財産への投資等については、統合報告書(<https://corp.en-japan.com/IR/annual.html>)にて開示しております。また、気候変動緩和策・適応策として「環境基本方針」を定め、環境負担軽減への取組みとともに当社ホームページ(<https://corp.en-japan.com/sustainability/>)にて公表しております。

気候変動に係るリスク及び収益機会について、気候変動が様々な企業の経済活動に影響を及ぼし、当社事業に間接的に影響する可能性があることを認識しております。ただし、当社事業の特性を鑑みると、気候変動が当社事業に及ぼす直接的な影響は限定的であると考えております。しかしながら、地球環境の保護により持続可能な開発目標の達成を支援することは、重要な責務の一つであると考えて、GHG 排出量削減を目的とした数値計測を実施しております。

【原則5-1】

当社では、代表取締役を中心とした IR 体制を整備しており、経営企画室を IR 担当部署としております。株主や投資家に対しては、決算説明会を四半期に 1 回開催するとともに、逐次、スモールミーティングや国内外において個別ミーティングを実施しております。

【資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応(検討中)】

要請内容を踏まえ、今後対応を検討してまいります。

本レポートは、情報提供を目的としたものであり、投資活動を勧誘又は誘引を意図するものではなく、投資等についてのいかなる助言をも提供するものではありません。また、本レポートに掲載された情報は、当社が信頼できると判断した情報源から入手したものでありますが、当社は、本レポートに掲載されている情報又は見解の正確性、完全性又は妥当性について保証するものではなく、また、本レポート及び本レポートから得た情報を利用したことにより発生するいかなる費用又は損害等の一切についても責任を負うものではありません。本レポートに関する一切の権利は、当社に帰属します。なお、本レポートの内容等につきましては今後予告無く変更される場合があります。投資にあたっての決定は、ご自身の判断でなされますようお願い申し上げます。

Copyright(C) Investment Bridge Co., Ltd. All Rights Reserved.

BRIDGE REPORT



ブリッジレポート(エン・ジャパン:4849)のバックナンバー及びブリッジサロン(IRセミナー)の内容は、www.bridge-salon.jp/ でご覧になれます。



▶ 適時開示メール
配信サービス



▶ 会員限定の
便利な機能



▶ IRセミナーで
投資先を発掘

エン・ジャパンの適時開示情報の他、レポート発行時にメールでお知らせいたします。

[>> ご登録はこちらから](#)

ブリッジレポートが掲載されているブリッジサロンに会員登録頂くと、株式投資に役立つ様々な便利機能をご利用いただけます。

[>> 詳細はこちらから](#)

投資家向け IR セミナー「ブリッジサロン」にお越しいただくと、様々な企業トップに出逢うことができます。

[>> 開催一覧はこちらから](#)