
 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	
2477 円	40,841,779 株	101,165 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	2.8%	228.50 円	10.8 倍	777.70 円	3.2 倍

* 株価は 8/16 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	8,011	9,330	228.50	70.10

* 単位:百万円

エン・ジャパンの 2025 年 3 月期第 1 四半期決算と 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. 2025 年 3 月期第 1 四半期決算](#)
 - [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

- 25/3 期第 1 四半期の業績は、売上高が前年同期比 1.5%の減収、営業利益が同 124.3%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、既存事業である国内求人サイトにおいて engage へのセット販売を強化し、集中領域を絞った結果、減少した他、海外事業でも外部環境の影響により減少した。利益面では、投資事業において売上高の増加により HR-Tech engage の営業損失が縮小した他、人財プラットフォームで営業利益を計上した。投資事業の順調な成長により、第 1 四半期は売上高、利益がとも会社計画を上回った。
- 第 1 四半期が終わり、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%の増益の予想から修正なし。一方、25/3 月期第 2 四半期において投資有価証券売却に付随する費用を営業外費用に、投資有価証券売却益を特別利益へ計上するため、経常利益以下の利益計画が修正された。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ており、1 株当たりの配当予想は、前期同水準の 70.1 円の予定を据え置き。
- 同社はエンゲージのブランド刷新を行うとともに、第 2 四半期に TVCM と交通広告を積極的に展開する。また、エンゲージでは主力の転職のみならずアルバイト・パート、新卒などの領域にも今後力を入れる。エンゲージのブランド刷新が今後どのような効果をもたらすのか注目される。

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。

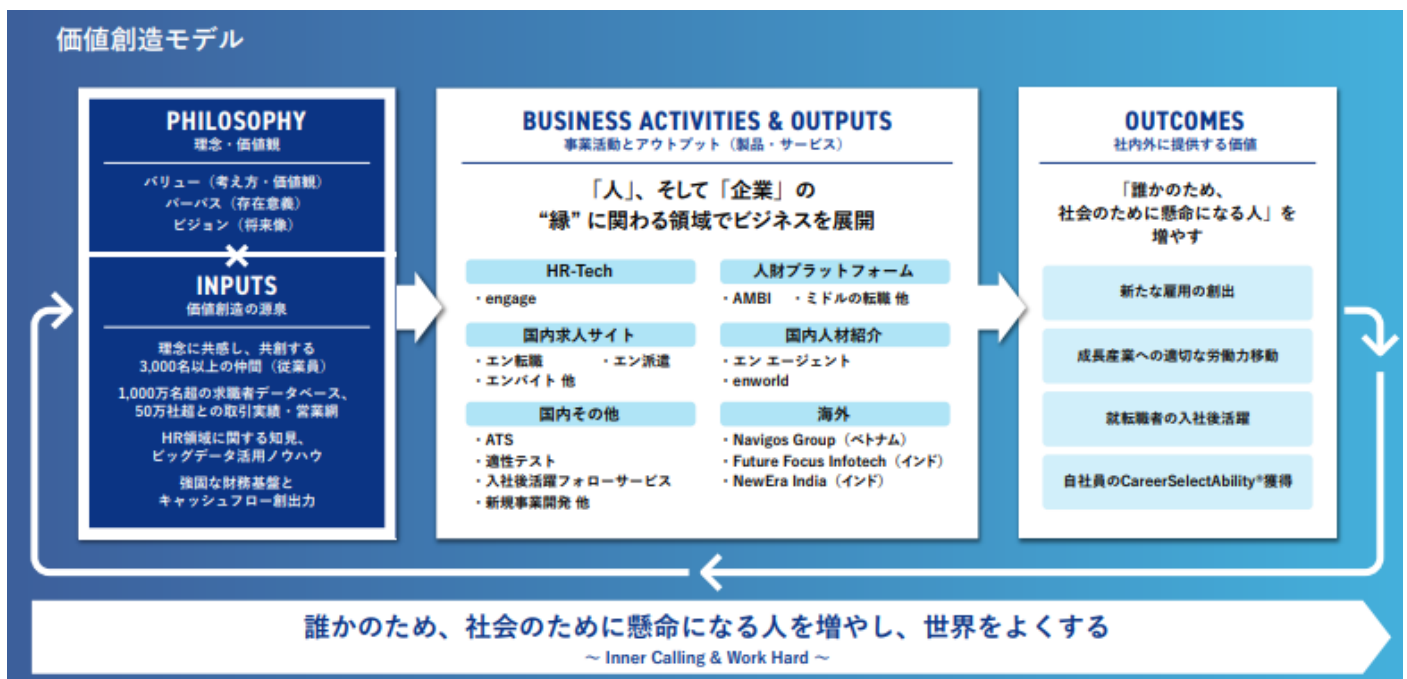
エン・ジャパンの実践する共創型理念経営

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。



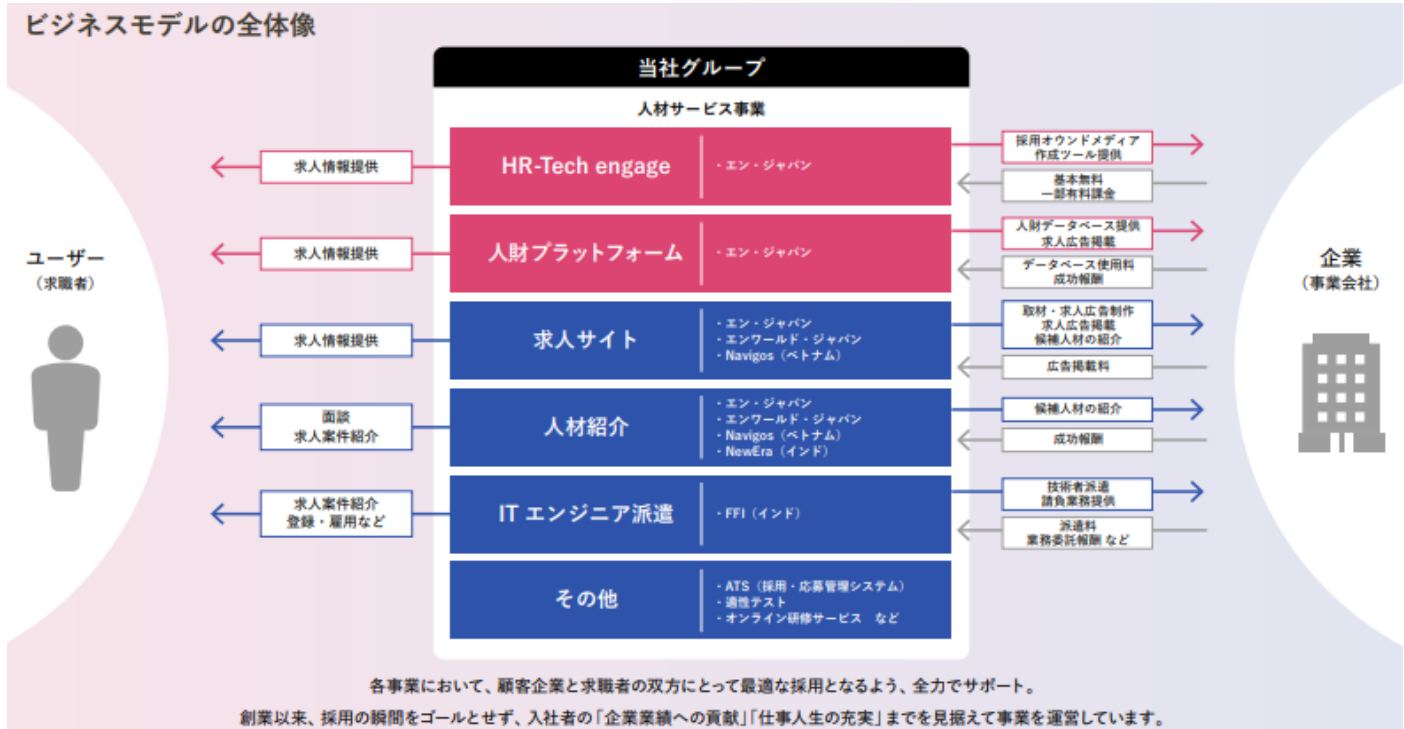
※1 CareerSelectAbility[®]: キャリア自己選択力。いかなる環境変化があってもどこでも通用する・活躍できる力のこと
 ※2 Inner Calling: 人間なら誰でも持っている可能性を引き出すという意味の造語 Work Hard: 誰かのために懸命に働く・学ぶ・研究する意味

(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びている。
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 	・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 	・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 	・20～30代の女性が中心	人材派遣会社
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 	・新卒学生	一般企業
フリーランススタート	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 	一般企業

BRIDGE REPORT



		<ul style="list-style-type: none"> 企業が求める人材の発見とミスマッチを防止 	
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
エンカレッジ	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 NEXT	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ツ	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扱っており、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、競合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。 ・収益性のみには偏ることなく、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

【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。主な取り組みとしては、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】



- 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「エンゲージ 会社の評判」



- 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

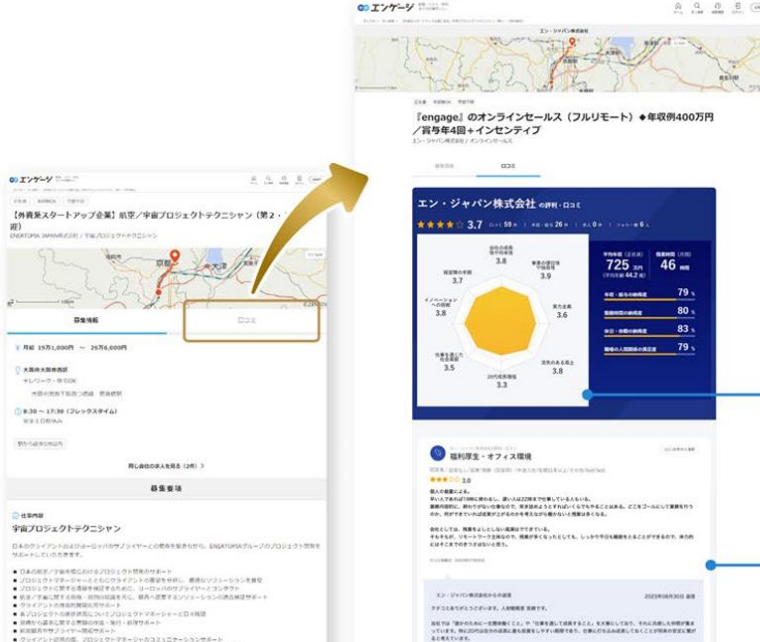


- 採用候補者のリファレンスチェックサービス
- 面接だけでは分からない候補者の働きぶりをデジタルで簡単に取得

など

(同社決算説明資料より)

◎エンゲージと社員クチコミ NO.1 サイトの連携開始



(同社決算説明資料より)

Z世代を中心とした若手求職者の約90%^{※1}が転職活動中に社員クチコミを閲覧すると回答。「エンゲージ」は、求人票に社員クチコミを連携させ、貴社の魅力を求職者に届ける訴求力を高めます。また、リアルな社員・元社員の声を届けることで貴社への理解度を促進させます。



年間ユニークユーザー数

5600万



社員クチコミ投稿数

3000万

※1 エン転職会員を対象としたアンケート調査により、回答者2815名。

レーダーチャートで会社の強みをわかりやすく把握
会社選びの軸をエン・ジャパン独自の観点で8つの項目に編集し、わかりやすく表示。「20代成長環境」や「事業の優位性」などの項目により、衛生要因だけでなく、全業の特徴をリアルに把握できます。

社員・元社員によるクチコミ上で社風も理解
連携されるクチコミは、実際に働いた社員・元社員などのクチコミ情報を掲載し、多角的な情報提供を行うことで、求職者の理解促進を図ります。

◎ソーシャルインパクト採用プロジェクト

ソーシャルインパクト採用プロジェクトは、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。

ソーシャルインパクト採用プロジェクトの全体像



(同社決算説明資料より)

◎人的資本

同社は、パーパスに基づき、社会・社員の持続的な成長を目指している。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。

◎ダイバーシティ

■ダイバーシティ&インクルージョン

- ◆性別、国籍、学歴、在籍年数に関係なく、実力で正当に評価
- ◆女性従業員比率 55.7%
- ◆女性管理職比率 25.8%

■外部の評価

- ◆東京経済新報社「独自分析！『女性活躍企業』ランキング TOP100」 25 位
- ◆MSCI Gender Diversity in Japan Report 2023 性別多様性スコア 10 位
- ◆D&I AWARD 2023 アドバンス企業認定

◎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 55.7%

- ◆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)等
- 「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
- ◆選択制確定拠出年金制度

■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
- ◆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6月実績)で従業員は正社員及び契約社員。

【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。

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
坂倉 巨社外取締役
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
石川 俊彦社外取締役
西川 岳志

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5名 社外比率45.0%
女性取締役比率	18.1%
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) ・英才(中国) ・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 	<ul style="list-style-type: none"> ・FFI(インド) ・Navigos(ベトナム) ・NewEra(インド)

BRIDGE REPORT



			サービス ・新規事業開発 他	
--	--	--	-------------------	--

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

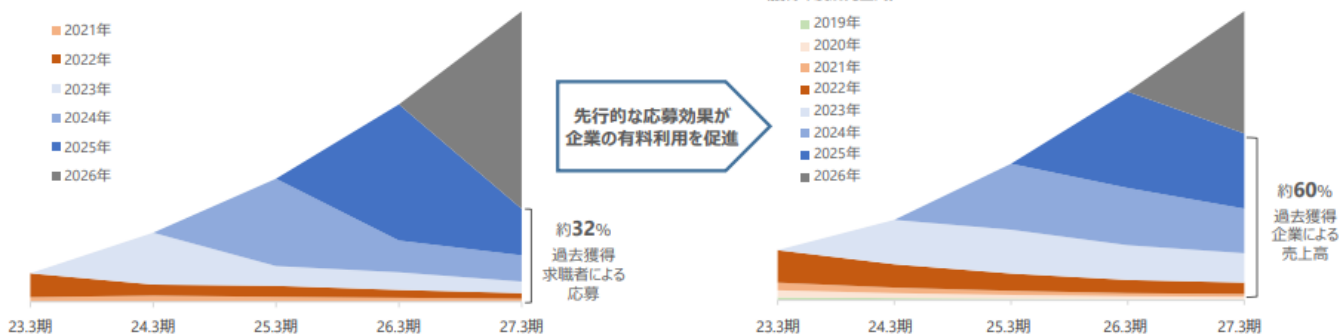


年度別獲得求職者による応募数計画

年度別獲得企業による売上高計画

(獲得年度別応募数)

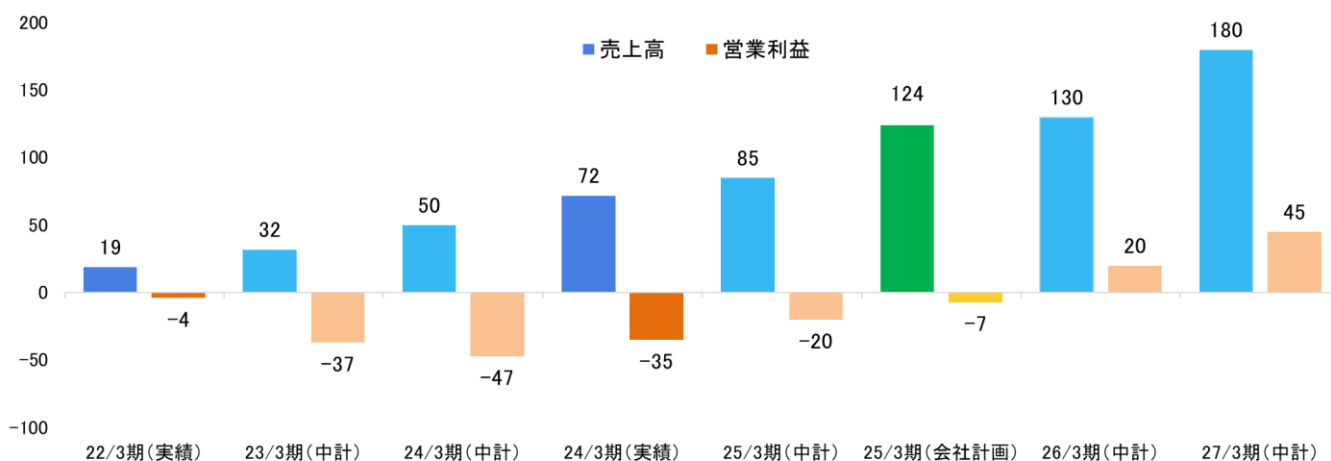
(獲得年度別売上高)



(同社決算説明資料より)

(億円)

engage 数値計画



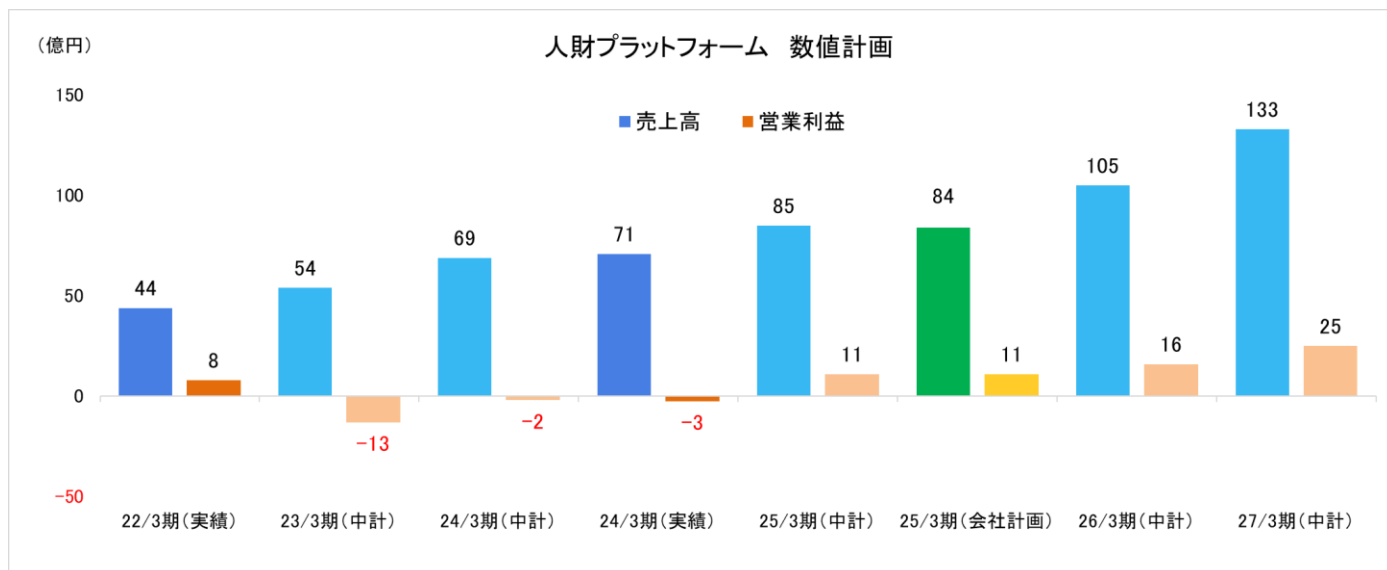
(同社資料よりインベストメントブリッジ作成)

◎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



(同社資料よりインベストメントブリッジ作成)

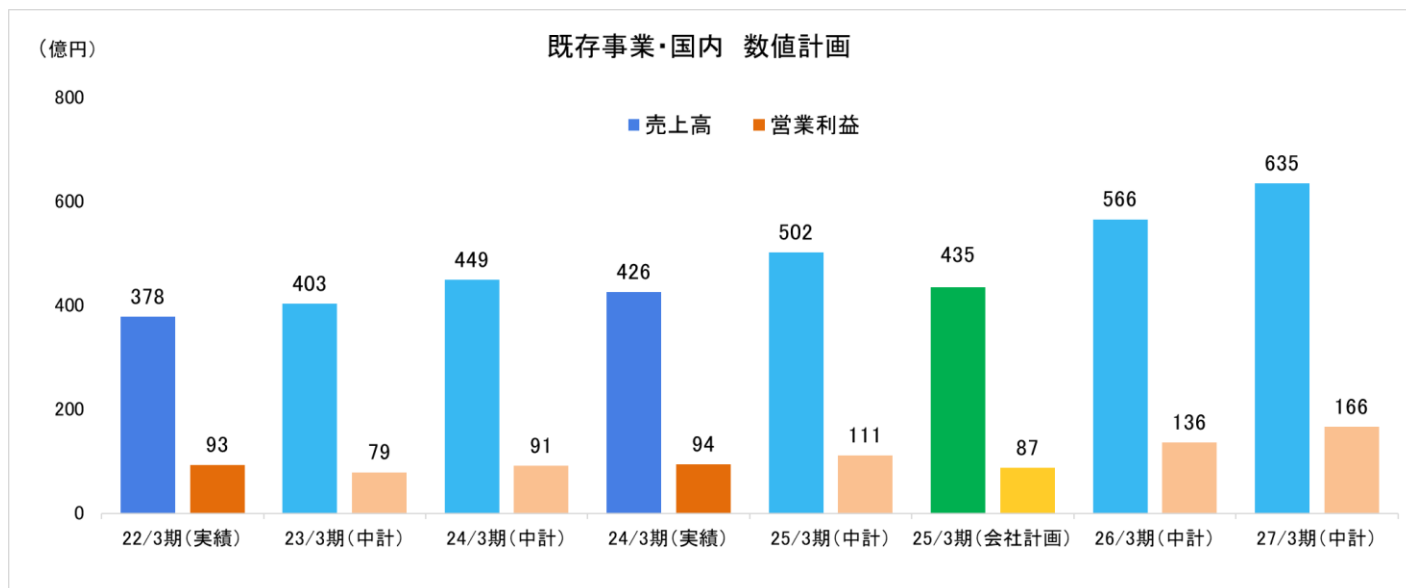
【既存事業】

◎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。



(同社資料よりインベストメントブリッジ作成)

BRIDGE REPORT

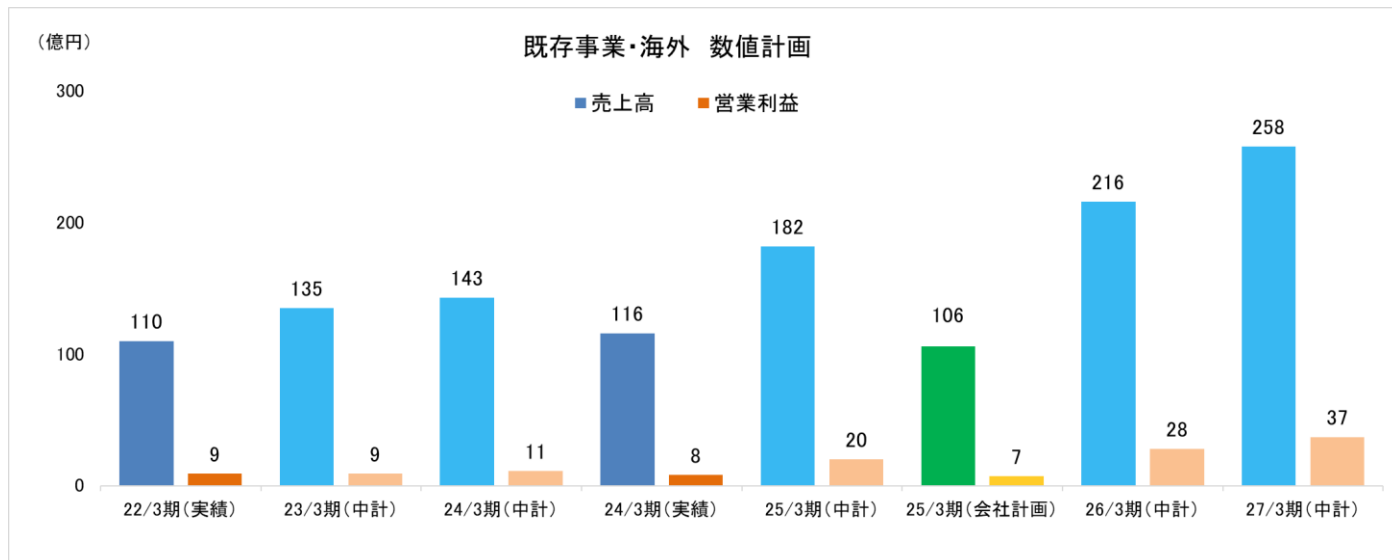


◎海外

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。



(同社資料よりインベストメントブリッジ作成)

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"> ◆資金の有効な用途として、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。

【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。

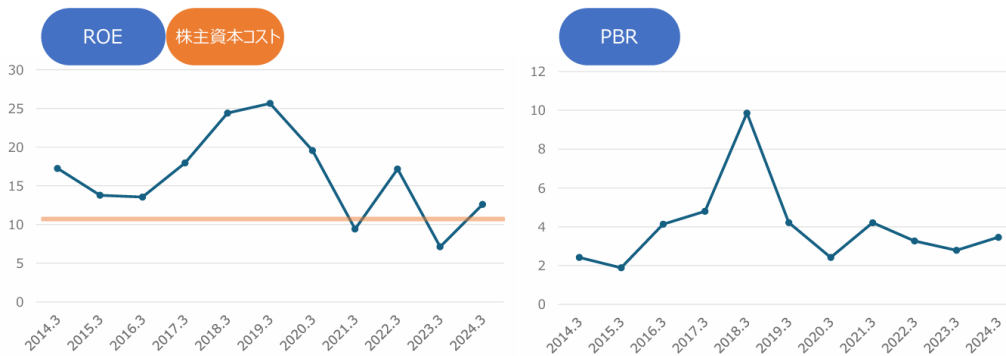
BRIDGE REPORT



(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. 2025年3月期第1四半期決算

(1)2025年3月期第1四半期連結業績

	24/3期 第1四半期	構成比	25/3期 第1四半期	構成比	前年同期比
売上高	16,499	100.0%	16,246	100.0%	-1.5%
売上総利益	12,938	78.4%	13,012	80.1%	+0.6%
販管費	12,183	73.8%	11,319	69.7%	-7.1%
営業利益	755	4.6%	1,693	10.4%	+124.3%
経常利益	883	5.4%	1,841	11.3%	+108.4%
親会社に株主に帰属する 四半期純利益	585	3.5%	1,206	7.4%	+105.9%

*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)。

売上高は前年同期比 1.5%減収、営業利益は同 124.3%増益

売上高は前年同期比1.5%減の162億46百万円、営業利益は同124.3%増の16億93百万円となった。売上面では、HR-Tech engageにおいて、大口企業の掲載が引き続き好調であったことにより、有料求人数が伸長し前年同期比で大幅に増加した。売上高、営業利益とも中期経営計画を上回る進捗となった。人材プラットフォームでもハイキャリア領域の採用ニーズが堅調に推移し、AMBI、ミドルの転職とも堅調に推移し売上高が増加した。国内求人サイトではengageへのセット販売を強化し、集中領域を絞った結果、売上高が減少したものの、売上高、営業利益とも社内計画通りに進捗した。人材紹介は今期増員により事業を強化し、下期からの収益拡大を見込む。海外事業は外部環境の影響により売上高が減少した。インド、ベトナムともコストコントロールを継続し、第3四半期以降の回復を見込む。

売上原価は、主にインドIT派遣事業の減収に伴う派遣スタッフ関連費用の減少により、前年同期比9.2%減の32億34百万円となり、売上総利益率は同1.7ポイント上昇し80.1%となった。販管費は、主に投資事業の効率化による広告宣伝費の減少などにより、前年同期比7.1%減の113億19百万円となった。売上高販管費率は、前年同期比4.1ポイント低下の69.7%となり、売上高営業利益率は同5.8ポイント上昇の10.4%となった。その他、経常利益は同108.4%の増益、親会社株主に帰属する四半期純利益も同105.9%の増益と拡大した。

売上原価の主な費用



(同社決算説明資料より)

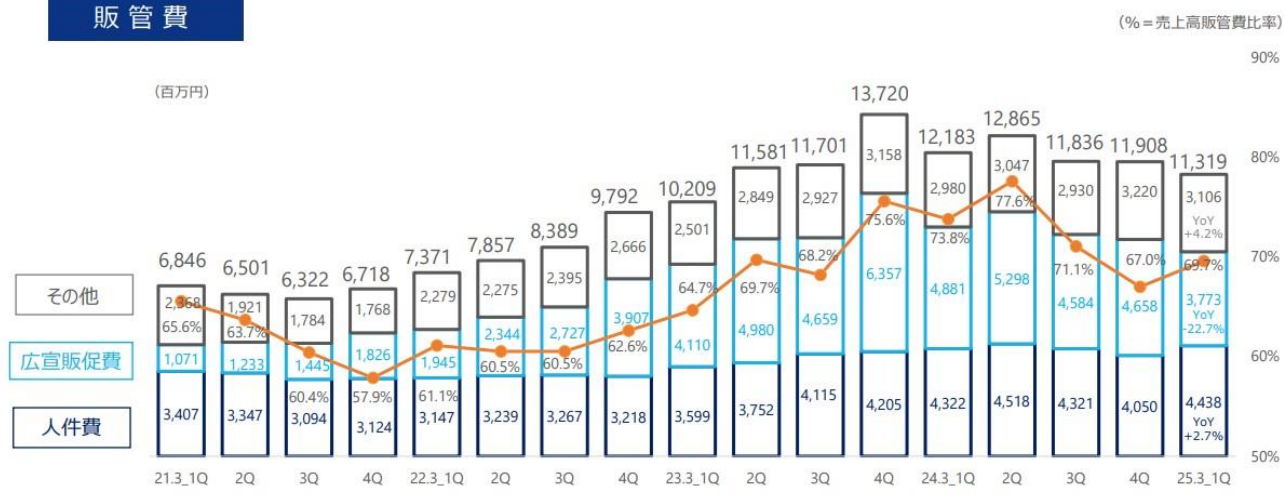
25/3期第1四半期(4-6月)の売上原価は、前年同期比で9.2%減少した。主にインドのIT派遣であるFFI社の人員減少により派遣関連費用が減少した。

BRIDGE REPORT



販管費の主な費用

販管費



(同社決算説明資料より)

25/3期第1四半期(4-6月)の販管費は、前年同期比で7.1%減少した。HR-Tech engage、求人サイトの広告宣伝費が減少した。

BRIDGE REPORT



(2)セグメント別動向

			24/3 期	25/3 期	前年同期比	
			第 1 四半期	第 1 四半期	増減額	増減率
投資	HR-Tech engage	売上高	14.3	21.4	+7.0	+49.1%
		営業利益	-12.9	-5.5	+7.4	-
		営業利益率	-90.3%	-25.7%	+64.6P	-
	人財プラットフォーム	売上高	17.5	21.3	+3.7	+21.6%
		営業利益	-0.4	4.2	+4.6	-
		営業利益率	-2.3%	19.9%	+22.2P	-
既存 国内	国内求人サイト	売上高	69.2	61.9	-7.3	-10.5%
		営業利益	17.6	17.9	+0.3	+1.8%
		営業利益率	25.5%	29.0%	+3.5P	-
	国内人材紹介	売上高	25.9	25.9	+0.0	+0.0%
		営業利益	3.9	0.0	-3.9	-98.8%
		営業利益率	15.4%	0.2%	-15.2P	-
	国内その他	売上高	8.2	13.3	+5.0	+60.8%
		営業利益	0.1	2.3	+2.2	-
		営業利益率	1.4%	17.5%	+16.1P	-
既存 海外	インド IT 派遣	売上高	23.3	17.7	-5.6	-24.2%
		営業利益	1.4	1.0	-0.3	-27.4%
		営業利益率	6.1%	5.9%	-0.2P	-
	ベトナム	売上高	5.7	5.3	-0.3	-7.0%
		営業利益	0.7	0.3	-0.4	-56.0%
		営業利益率	12.9%	6.1%	-6.8P	-
	海外その他	売上高	2.6	0.2	-2.3	-89.1%
		営業利益	0.2	0.0	-0.3	-
		営業利益率	10.8%	-28.7%	-39.5P	-
全社調整	売上高	-2.2	-4.9	-2.7	-	
	営業利益	-3.2	-3.4	-0.1	-	
連結	売上高	164.9	162.4	-2.5	-1.5%	
	営業利益	7.5	16.9	+9.3	+124.3%	
	営業利益率	4.6%	10.4%	+5.8P	-	

* 単位: 億円

【投資事業】

◎HR-Tech engage

大口企業からの出稿が引き続き好調に推移し、有料求人数は想定を上回るペースで増加した。

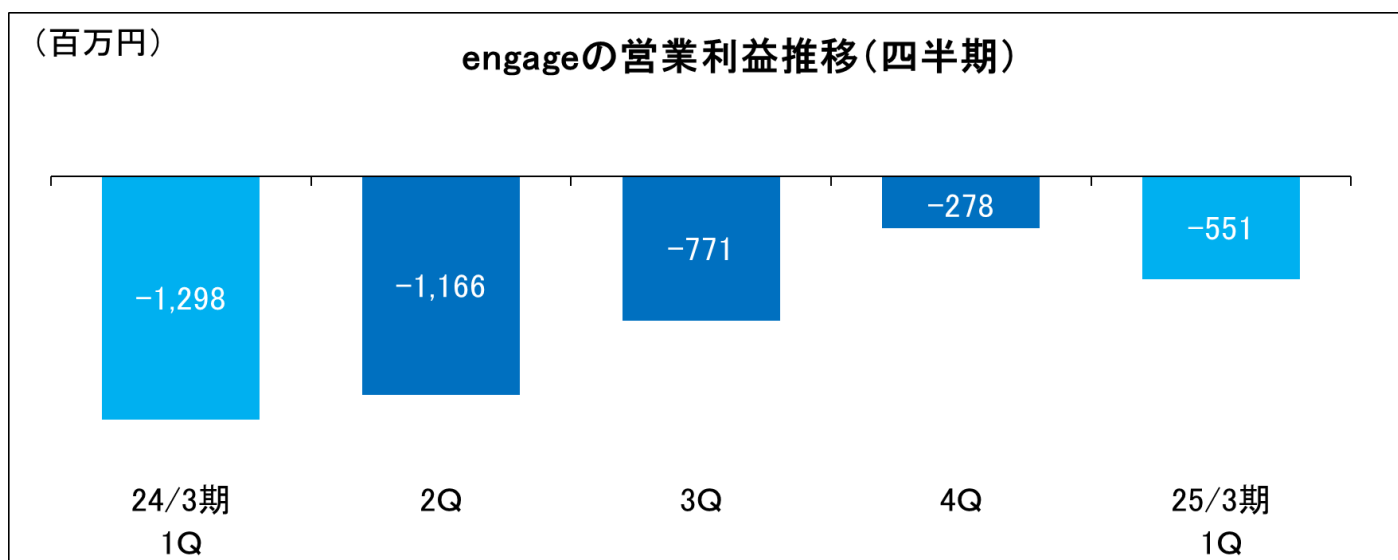
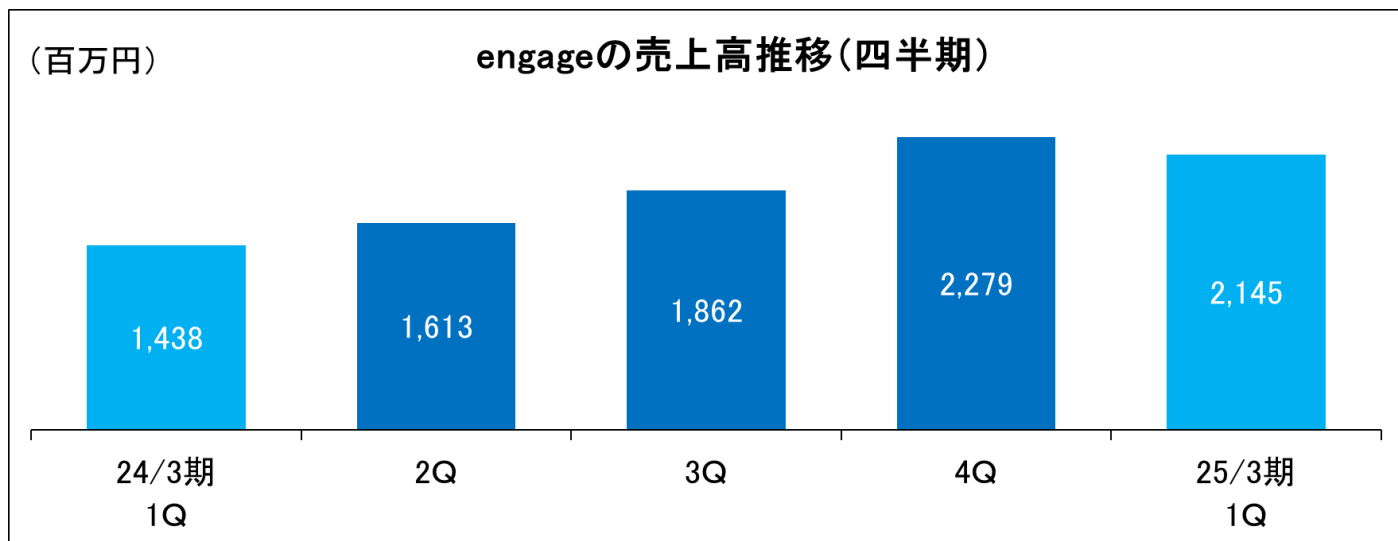
企業側の KPI	
総アカウント数	62 万件、前年同期比 13%増
有料アカウント数	20,659 件、前年同期比 4%増
公開求人数	174 万件、前年同期比 37%増
有料求人数	24.1 万件、前年同期比 114%増
求職者側の KPI	
会員数	411 万人、前年同期比 54%増
MAU 数	345 万人、前年同期比 25%減

BRIDGE REPORT



<業績推移>

engage の第 1 四半期(4-6 月)の売上高は計画通り順調に推移し、前年同期比で 49.1%増加した。営業利益は約 200 百万円の広告宣伝費が第 2 四半期にズレて計画を上回った。



(同社資料よりインベストメントブリッジ作成)

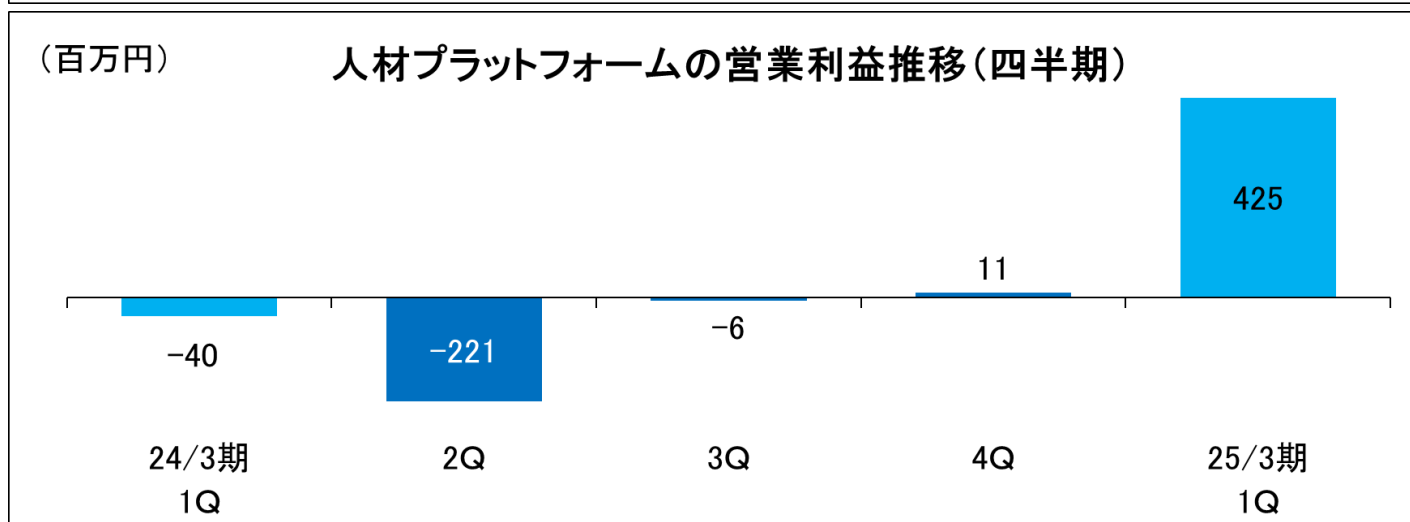
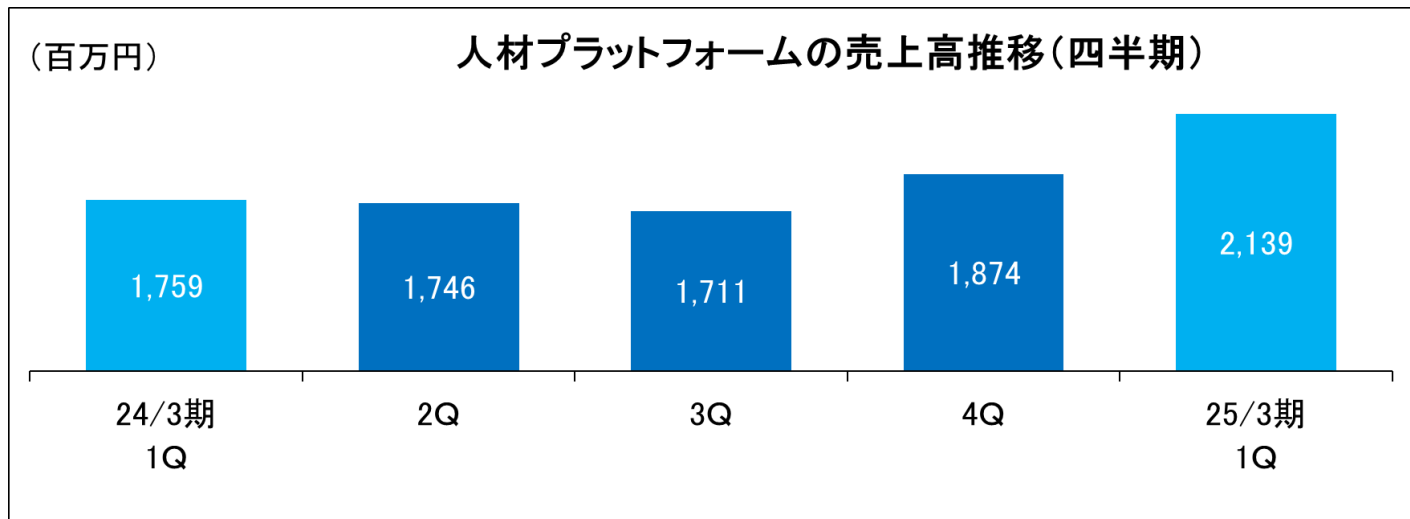
◎人財プラットフォーム

前期までの積極的な投資により、各KPIは順調に増加した。ダイレクトリクルーティング市場で一定のポジションを構築することができた。

企業側の KPI	
利用社数	8,971 社、前年同期比 59%増
求人数	42.9 万件、前年同期比 60%増
求職者側の KPI	
会員数	394 万人、前年同期比 17%増

<業績推移>

人財プラットフォームの第1四半期(4-6月)の売上高は、ハイキャリア領域の採用ニーズが堅調に推移し前年同期比で21.6%増加した。また、投資期間を経て、第1四半期から営業利益は黒字化を達成した。



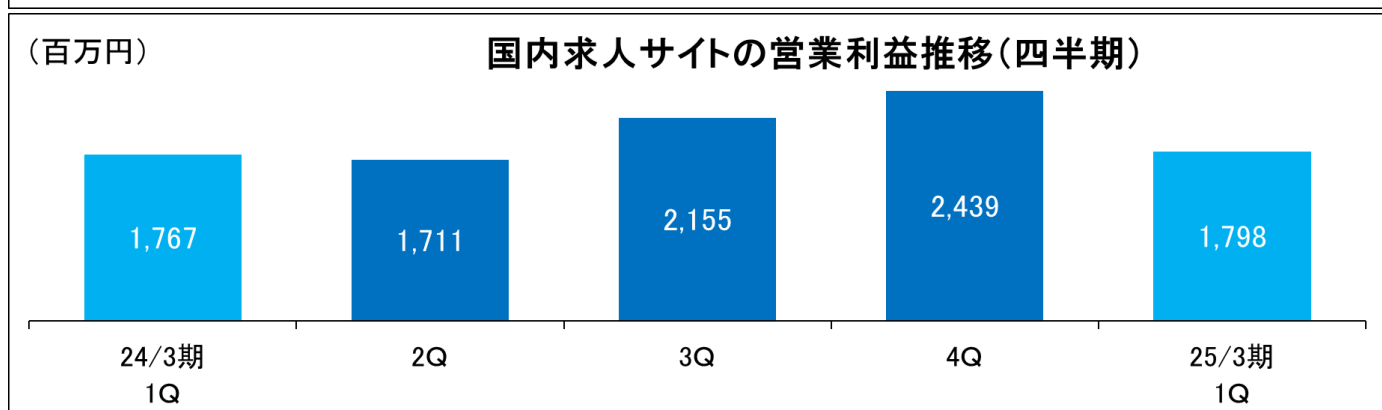
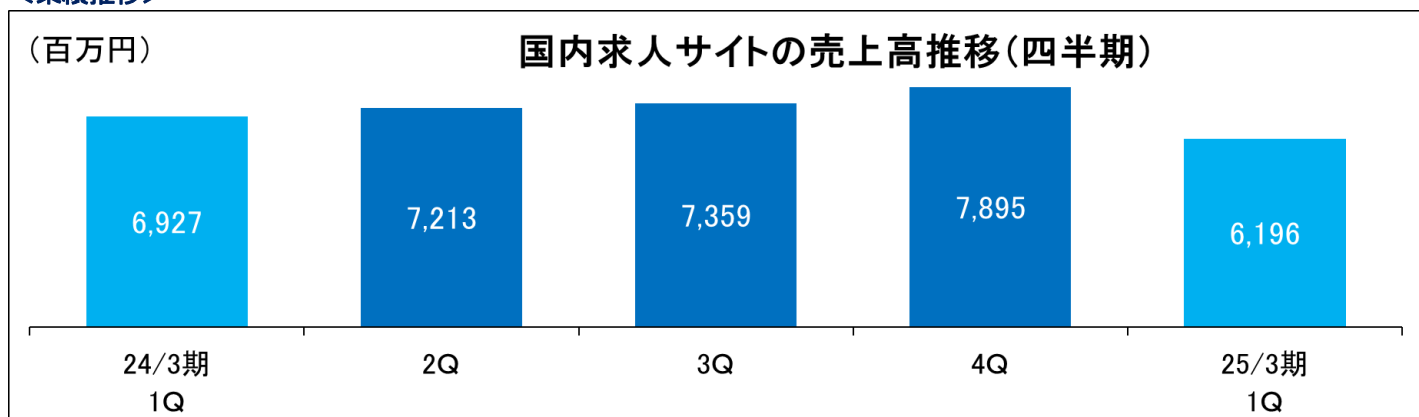
(同社資料よりインベストメントブリッジ作成)

【既存事業】

◎国内事業【国内求人サイト】

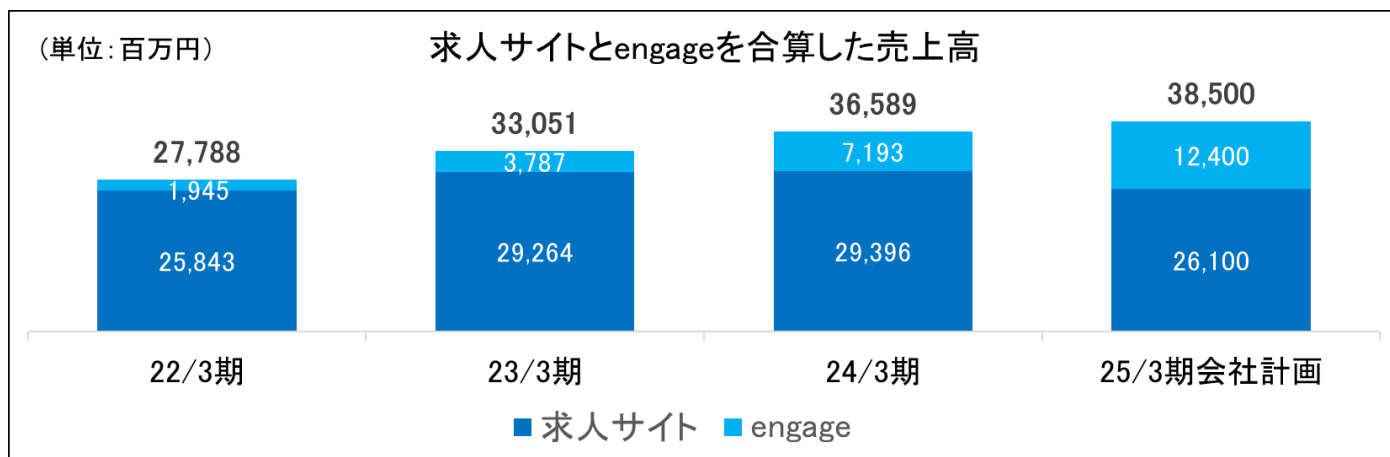
国内求人サイトの第1四半期(4-6月)の売上高は、エン転職においてengageとのセット販売を強化した影響により、前年同期比で10.5%減少した。一方、集中領域を絞った戦略果により、利益率が前年同期比で改善し、営業利益は前年同期比で1.8%増加した。

<業績推移>



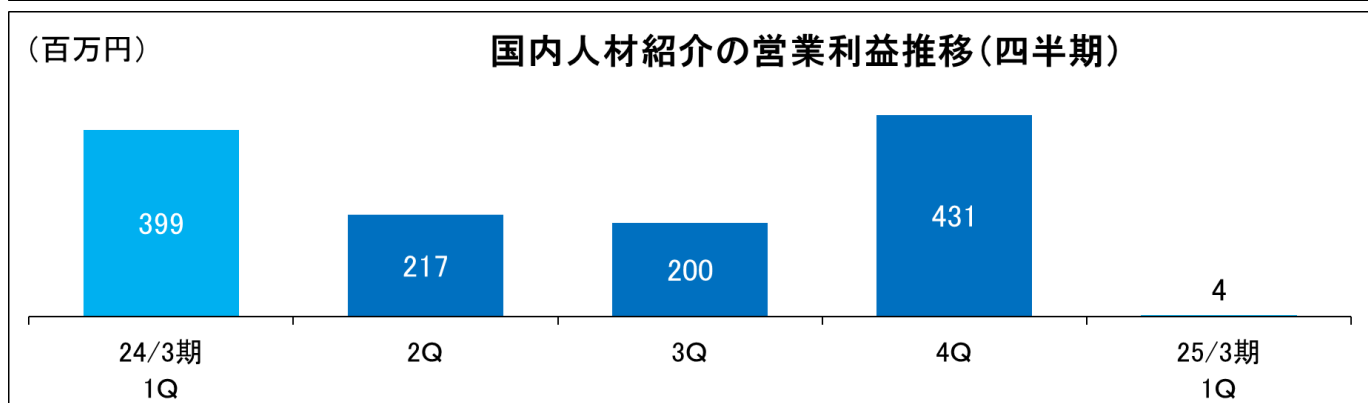
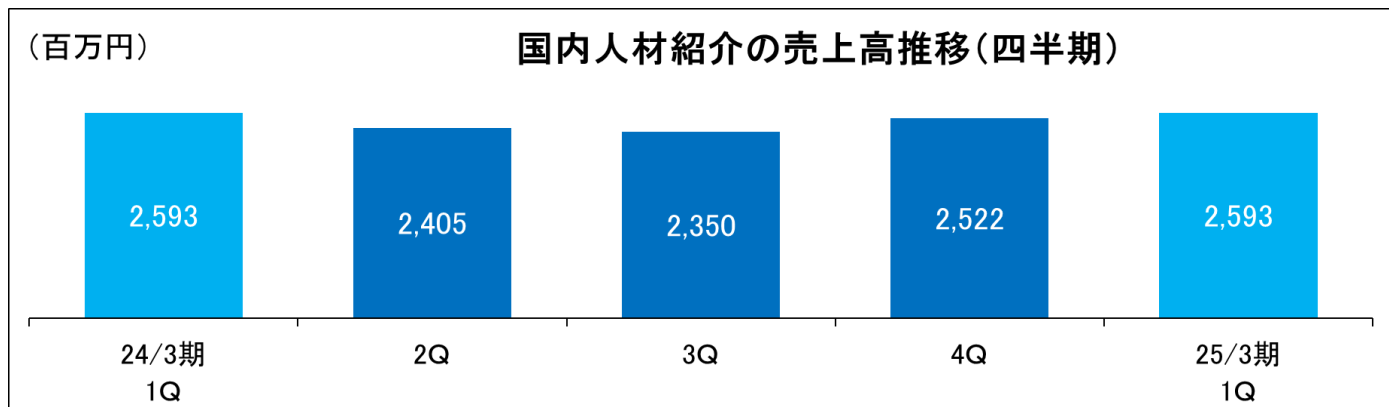
(同社資料よりインベストメントブリッジ作成)

また、求人サイトとengageを合算した売上高は、順調に拡大しており、22/3期~25/3期(会社計画)のCAGR(年平均成長率)は11.5%となる見込みである。今後も求人サイトとengageの合算でシェアの拡大を図る。



◎国内事業【国内人材紹介】

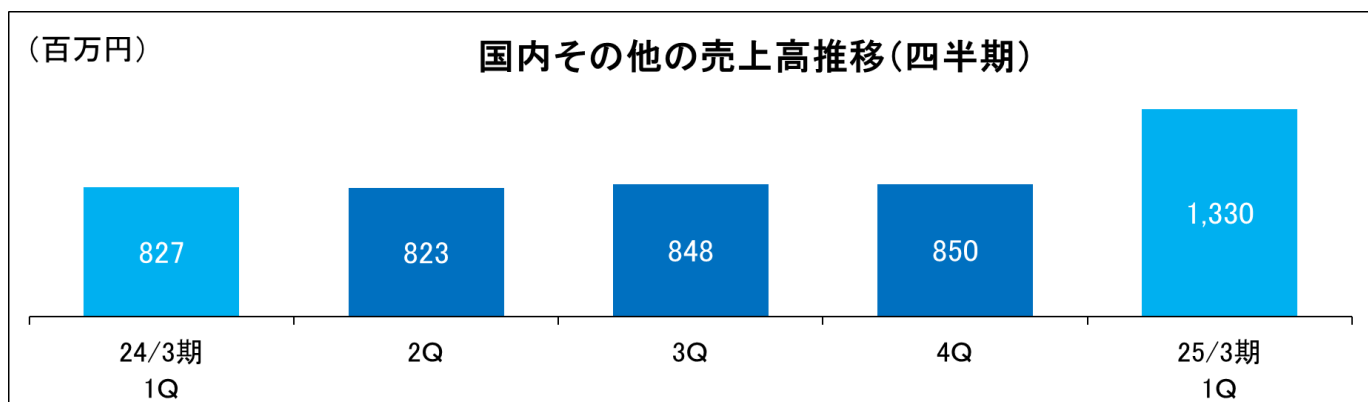
国内人材紹介の第1四半期(4-6月)の売上高は、EWJが改善し前年同期比並みとなった。人員増加により減益となったものの、売上高と営業利益はともに会社計画を上回った。



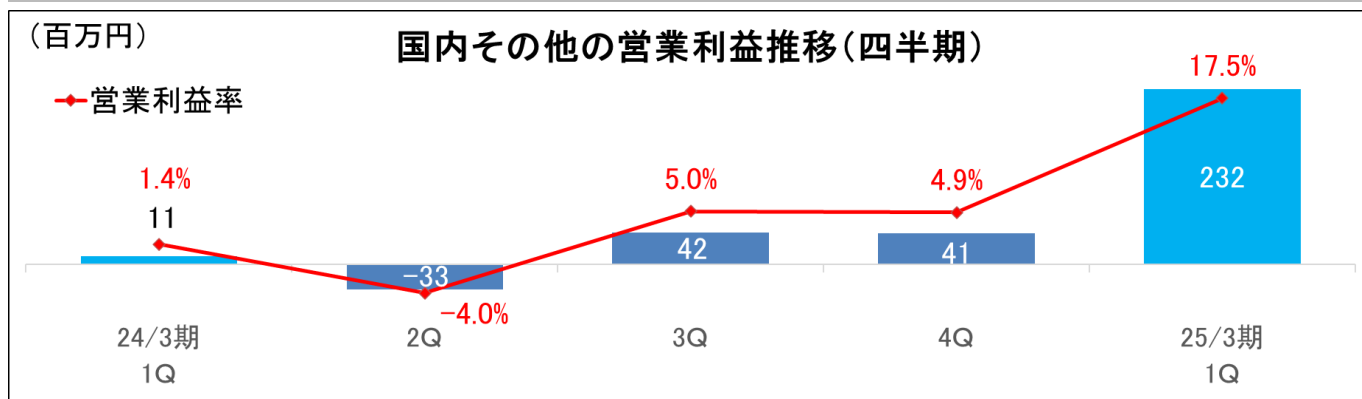
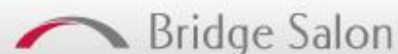
(同社資料よりインベストメントブリッジ作成)

◎国内事業【その他】

国内その他の第1四半期(4-6月)は、営業支援事業を展開するエンSXなどが拡大し、売上高と営業利益が前年同期比で大幅に増加した。



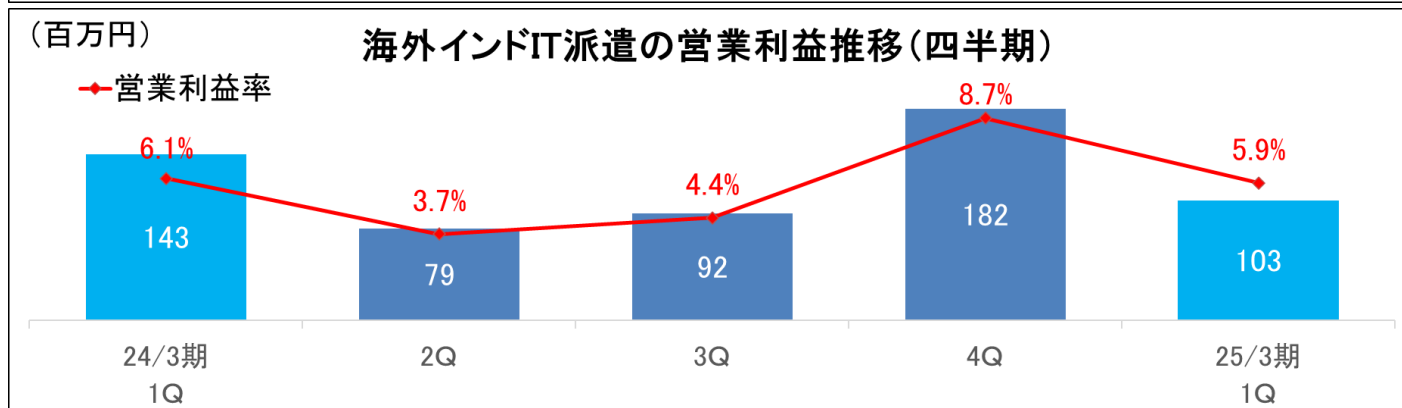
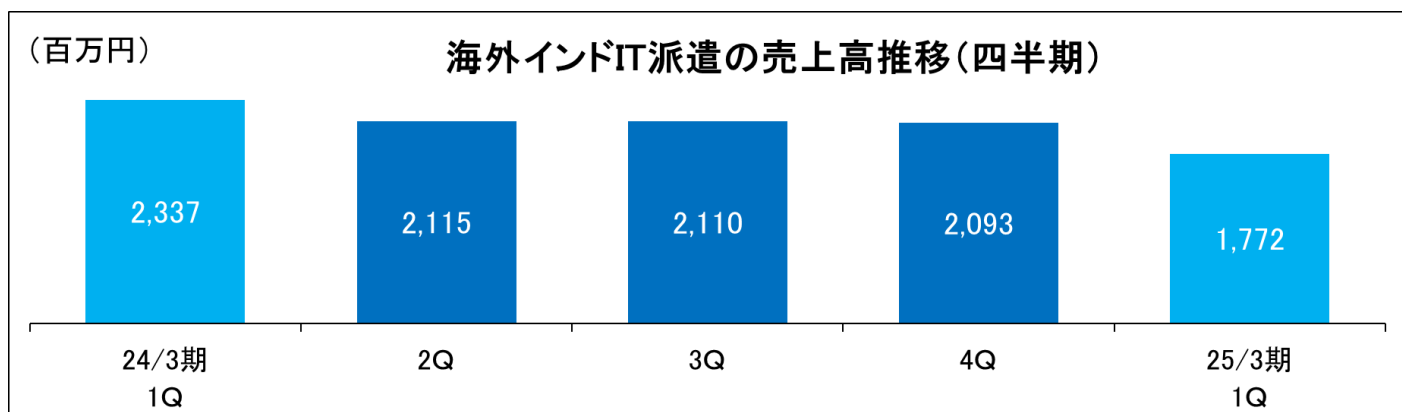
BRIDGE REPORT



(同社資料よりインベストメントブリッジ作成)

◎海外事業【インドIT派遣】

海外インドIT派遣の第1四半期(4-6月)は、米国IT企業によるレイオフ影響が長引き、売上高が前年同期比で24.2%減少した。売上計上の一部変更(グロス→ネット)により約▲240百万円の影響があった。また、売上高の減少により、営業利益も前年同期比で27.4%減少した。



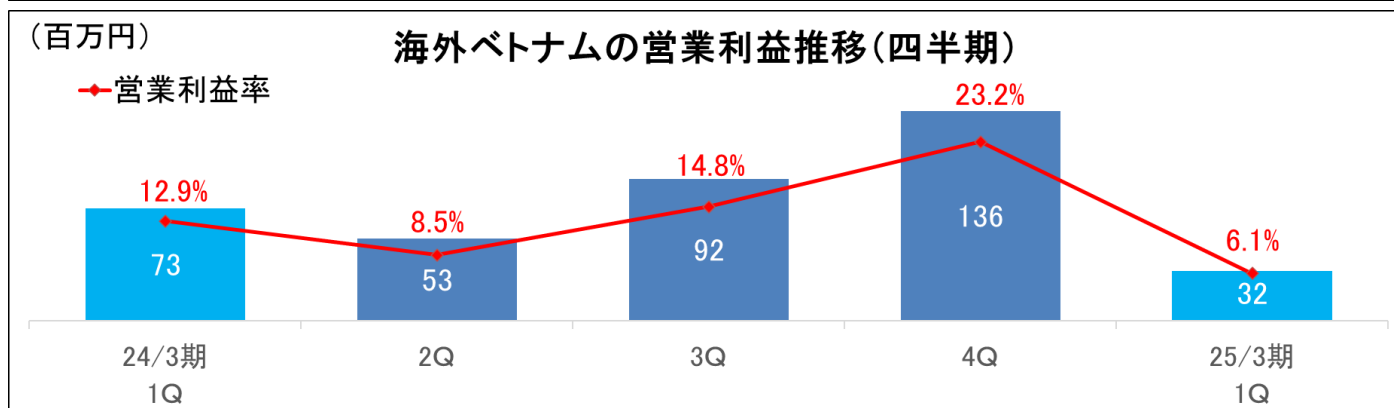
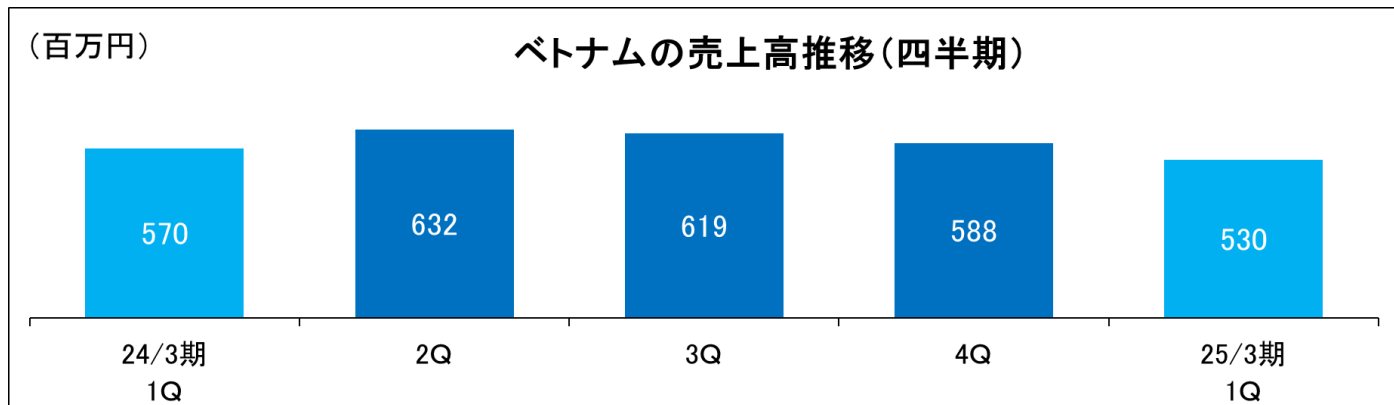
(同社資料よりインベストメントブリッジ作成)

BRIDGE REPORT



◎海外事業【ベトナム】

海外ベトナムの第1四半期(4-6月)は、ベトナム国内の輸出事業の需要が戻らず、売上高が前年同期比で7.0%減少した。また、売上高の減少により、営業利益も前年同期比で56.0%減少した。



(同社資料よりインベストメントブリッジ作成)

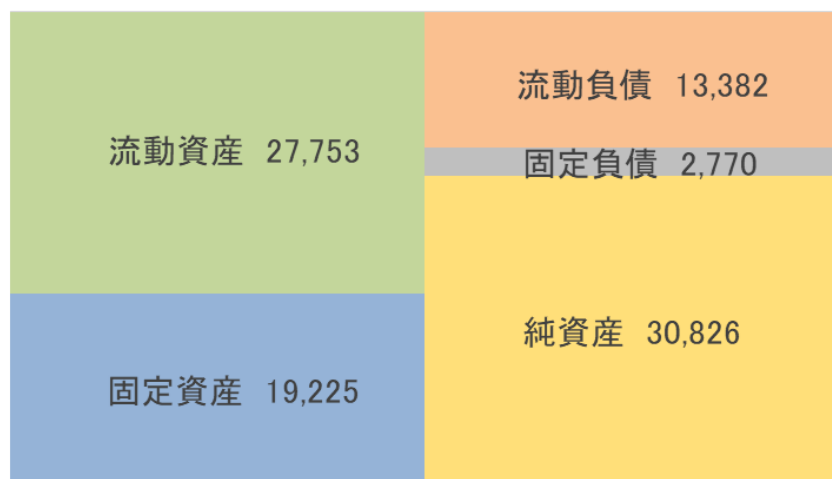
(3)財政状態

◎財政状態

	24年3月	24年6月		24年3月	24年6月
現預金	21,768	19,217	仕入債務	841	819
売上債権	6,017	5,421	未払金	4,117	3,526
有価証券	2,000	2,000	流動負債	14,129	13,382
流動資産	31,060	27,753	固定負債	2,683	2,770
有形固定資産	1,019	857	負債	16,813	16,153
無形固定資産	9,357	9,724	純資産	32,161	30,826
投資その他	7,537	8,644	負債・純資産合計	48,974	46,979
固定資産	17,914	19,225	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 6 月末の総資産は前期末比 19 億 94 百万円減少の 469 億 79 百万円。資産サイドでは、現預金、売上債権等が主な減少要因となり、ソフトウェア、投資有価証券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、未払法人税等、賞与引当金、利益剰余金等が主な減少要因となり、前受金、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 59.1%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 64.6%と、高水準を維持している。

(4)トピックス

◎エンゲージのブランド刷新

同社は、エンゲージのブランド刷新を行い、エン・ジャパンのイメージカラーであるブルーを基調としたデザインにリニューアルした。今後エンゲージを通じて、転職、アルバイト・パート、新卒など、あらゆる“仕事選び”を支援する。また、草彅さんを起用したプロモーション第 1 弾として、2024 年 7 月 24 日(水)より、草彅さんが出演するティザーCMを先行配信した。更に、8 月 19 日(月)以降、関東・中京・関西・福岡にて TVCM を行うとともに関東・関西を中心とした全国主要駅(39 駅 70 面)などの交通広告も順次展開する。



(同社決算説明資料より)

◎本業での社会貢献

2023 年 4 月～2024 年 3 月末までの 1 年間に同社経由での入社決定数は 420,385 名となった。日本の転職者の約 8 人に 1 人は同社経由で入社が決定したことになる。同社は、「オネストリクルーティング」の普及を通じて入社後ギャップの低減に貢献している。

BRIDGE REPORT



(同社決算説明資料より)

◎株式会社タイム株式の売却

同社は、保有する株式会社タイム株式の売却により、25/3期第2四半期連結決算において、投資有価証券売却益54億37百万円を特別利益に計上する。これに伴い、7月18日に25/3期通期の業績修正を実施した。この投資有価証券売却により、25/3期第2四半期決算において支払手数料3億33百万円を営業外費用に、投資有価証券売却益54億37百万円を特別利益に計上するものである。

25/3期通期	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
期初予想	73,000	8,100	8,344	5,789
7/18修正予想	73,000	8,100	8,011	9,330
増減額	-	-	-333	+3,541
増減率	-	-	-4.0%	+61.2%

*単位:百万円

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%	8,011	11.0%	+49.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,196	6.2%	9,330	12.8%	+122.3%

*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

第1四半期が終わり、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81億円の予想から修正なし。一方、25/3期第2四半期において投資有価証券売却に付随する費用を営業外費用に、投資有価証券売却益を特別利益へ計上するため、経常利益以下の利益計画が修正された。

同社は、27/3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、収益を大きく伸長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

BRIDGE REPORT



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期の1株当たりの配当は、前期と同額の70.1円の予定を据え置いた。

(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る、インド IT 派遣は売上計上方法の変更で売上は減少するも、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 3.8%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 3 年目は、投資期から回収期への移行の 1 年目となる。今第 1 四半期は、投資効率向上により、広告宣伝費・販売促進費が前年同期比で 22.7%減少した。HR-Tech engage では、大口企業からの出稿が引き続き好調に推移し、有料求人数も会社想定を上回るペースで増加した。また、人財プラットフォームにおいても、前期までの積極的な投資により、利用企業社数、求人数、求職者会員数などの KPI が順調に増加した。広告宣伝費・販売促進費が減少する中、KPI の成長を通じて売上高が増加し、利益が出やすいステージに突入している。こうした中、同社はエンゲージのブランドを刷新するとともに、第 2 四半期に TVCM と交通広告を積極的に展開する。また、エンゲージでは主力の転職のみならずアルバイト・パート、新卒などの領域にも今後力を入れる。投資効率が向上し、広告宣伝費・販売促進費が減少する中、エンゲージのブランド刷新が加わり、収益力がどれ位向上してくるのか注目される。

こうした一方、国内の人材紹介と海外のインド IT 派遣とベトナムでは苦戦が続いている。国内の人材紹介では、人員増が影響し前年同期比で営業利益が大幅に減少した。積極的に採用した人員が戦力となり、いつ頃から売上高の増加に貢献するのか注目される。また、海外のインド IT 派遣とベトナムでは、外部環境の悪化により売上高の減少が続いている。成長著しいこの 2 カ国において、人材需要がいつまでも低迷しているとは思えない。海外事業における回復状況にも注目していきたい。

加えて、同社は第 2 四半期において、株式会社タイミー株式の売却により 54 億 37 百万円の投資有価証券売却益を計上する。現預金が更に潤沢となることから今後 M&A の実施や自己株式の取得が期待される。増加する現預金を今後いかに活用するのか注目される。

<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	11名、うち社外4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6月27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り、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】

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 enworld 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「女性社員(管理職)の割合を20%以上」を目標に掲げましたが、達成をいた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2名、女性管理職者比率が24%、中途採用者の管理職者比率36%(いずれも2024年6月27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5名(2024年6月27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～InnerCalling&WorkHard～」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。

BRIDGE REPORT



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。)

2024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>

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た上で、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24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24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】**(1) 基本的な考え方**

当社グループの中長期的な企業価値および株主価値の向上を目的に、株主、国内外機関投資家、アナリスト等との積極的な対話を通じて長期的な信頼関係を構築し、適正な企業評価を得ることを基本といたします。

(2) IR体制

代表取締役社長を最高責任者とし、経営企画部門に IR 業務を選任で行うチームを設置しております。経営戦略の企画・管理を行う経営企画部門内に設置することにより、経営戦略および経営実績ならびに資本市場動向を連携させ、当社グループの状況を正確に把握し適時適切な情報発信を行います。

(3) 対話の方法

IR 活動にあたっては、経営方針・戦略の進捗状況および財務状況、また事業環境や競争環境など、資本市場関係者の関心の高い項目を中心にコミュニケーションツールを作成し、対話の機会を創出します。具体的には、毎四半期決算公表後に、代表取締役社長および経営幹部が出席する決算説明会を開催し、国内外機関投資家、アナリスト等の資本市場関係者に対し決算の概況、経営計画の進捗状況、今後の方針・戦略などの説明およびこれらに対する質疑応答などを通じて対話を深めるほか、証券会社主催のカンファレンス、ラージミーティングおよびスモールミーティングへの参加、国内外の機関投資家オフィスへの訪問、証券会社および IR 支援会社等主催の個人投資家向け説明会への参加などを実施いたします。また、コーポレートサイトにおける積極的な情報開示や統合報告書の充実等にも取り組み、対話の促進に努めております。個人投資家や海外の資本市場関係者対しては専用ツールや英語版資料の作成など情報格差を最小限にしております。

(4) 経営へのフィードバック及びインサイダー情報の管理

IR 活動で得られた情報や資本市場関係者からのフィードバックコメントは、四半期毎に取締役会にて「IR レポート」として報告し、重要性の高い案件や迅速な対応を必要とする案件については、四半期毎の報告機会を待つことなく、代表取締役社長に適宜フィードバックしており、資本市場及び資本市場関係者の要請や期待を正確に把握することで、企業価値・株主価値の向上を意識した経営戦略や財務・資本戦略等に役立てております。また、インサイダー情報の管理は、機密情報管理規定を策定し、未然防止に注力しております。特に、自社株売買については自社株式売買取引規則により一定のルールの下で実施しており、役員及び社員に対しては、継続的な教育を行っております。

(5) 実質株主調査の実施

原則として年に2回実質株主調査を実施し、株主構成の把握に努め、その後の IR 活動に反映しております。

【原則5-2】**【資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応】**

当社は、2027年3月期を最終年度とする5か年の中期経営計画において、「持続的な売上および利益成長、資本コストを上回る資本効率、中長期的な企業価値向上に資する財務戦略の実行」を財務基本方針としております。財務健全性確保と資本効率追求を両立すべく、あるべき水準感を意識した自己資本比率目標を設定するとともに、ROE(自己資本利益率)は、当社が独自に算出した資本コストを上回る11%程度を維持し、中長期的にはそれを超える水準を目指すべく企業価値の向上に努めております。なお、直近年度においては資本コストを上回る資本収益性を達成していることを確認しております。また、当社は、自社の資本コ

BRIDGE REPORT



ストおよび資本収益性については的確に把握できており、原則として年に一度算出した株主資本コストを適用し、事業ポートフォリオ適正化や業務執行、新規投資判断や撤退基準などに活用するなど、資本効率を意識した経営に取り組んでおり、中期経営計画3年目である2025年3月期はROE17%程度(2024年5月9日公表の業績予想数値ベース)を目指しております。今後も、IR活動を通じ資本市場からのニーズを常に注視し、当社の企業価値向上に向けた経営方針や具体的施策の理解促進に努めてまいります。

また、「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応」の今後の方針および具体的な目標値等につきましては、現在進めている中期経営計画の見直しに併せ分析・評価フローを再整備し、詳細につきましては、改めて公表いたします。

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す。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.

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。



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](#)