
 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	
1,734 円	40,855,176 株	70,842 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	4.0%	179.33 円	9.7 倍	777.70 円	2.2 倍

* 株価は 3/6 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)	65,800	5,200	5,200	7,350	179.33	70.10

* 単位:百万円

エン・ジャパンの 2025 年 3 月期第 3 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3四半期決算](#)
 - [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3四半期累計の業績は、売上高が前年同期比26%の減収、営業利益が同48.6%の増益。売上面では、投資事業において中期経営計画に沿う進捗であった一方、期初に実施した組織統合に想定以上の時間を要していることや、海外における事業環境の影響等により、売上高が前年同期比2.6%減の484億25百万円となった。利益面では、投資事業及び求人サイトの効率化による広告宣伝費の減少等により、営業利益が同48.6%増の37億82百万円となった。
- 同社は、2025年2月13日に25/3期の会社計画の下方修正を実施した。新しい25/3期の会社計画は、売上高が前期比2.8%減の658億円、営業利益が同0.8%増の52億円。更なる収益拡大に向けた経営基盤強化を目的に大規模な組織統合を実施したものの、営業戦略の再構築およびオペレーション業務の統合や調整などに想定以上の時間を要しており、主に「engage」と「エン転職」において売上高、営業利益がともに会社計画を下回る見込みとなった。一方、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。企業価値最大化に向けた成長投資を優先し、株主還元および自己株式取得は基本方針に変更なし。
- 国内その他事業に属する子会社群は業績が好調に推移している。売上面では、営業支援事業を展開するエンSXと人材活躍支援事業が成長し、利益面では派遣会社向け採用管理システムを販売するゼクウが貢献した。また、同社はダイレクトリクルーティング採用におけるRPO(顧客企業の採用プロセスの最適化、採用実務代行)領域において事業を展開している株式会社VOLLECTを子会社化した。株式会社VOLLECTは、大手企業を始め多様な業界への支援実績があり、累計契約社数は700社以上と信頼性およびブランド力を確立しており、今後サービス提供の拡充や競争優位性の強化などの面で同社との事業シナジー効果が期待される。更に、積み上がった保有資金(現預金と有価証券)を活用した新たなM&Aも期待される。好調な子会社群が今後どのような成長を遂げるのか注目される。

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。

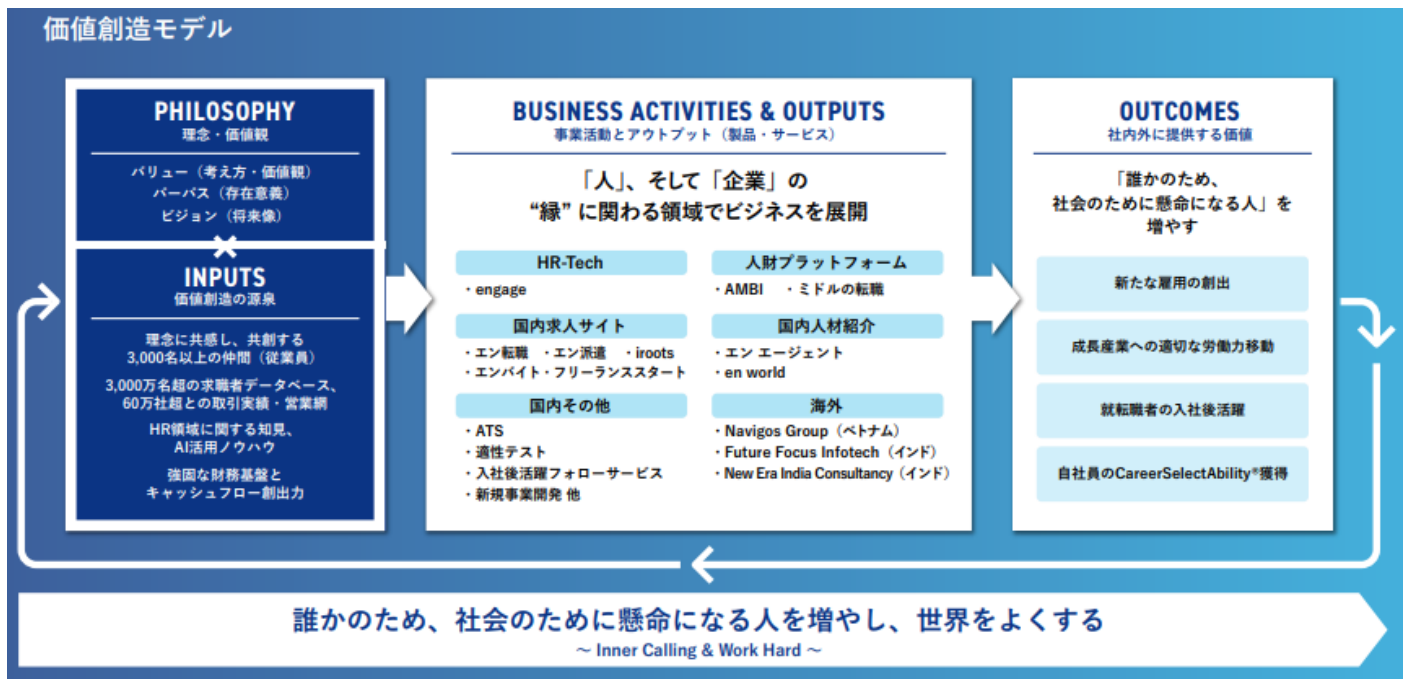
エン・ジャパンの実践する共創型理念経営

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、いまま随時アップデートを重ねています。



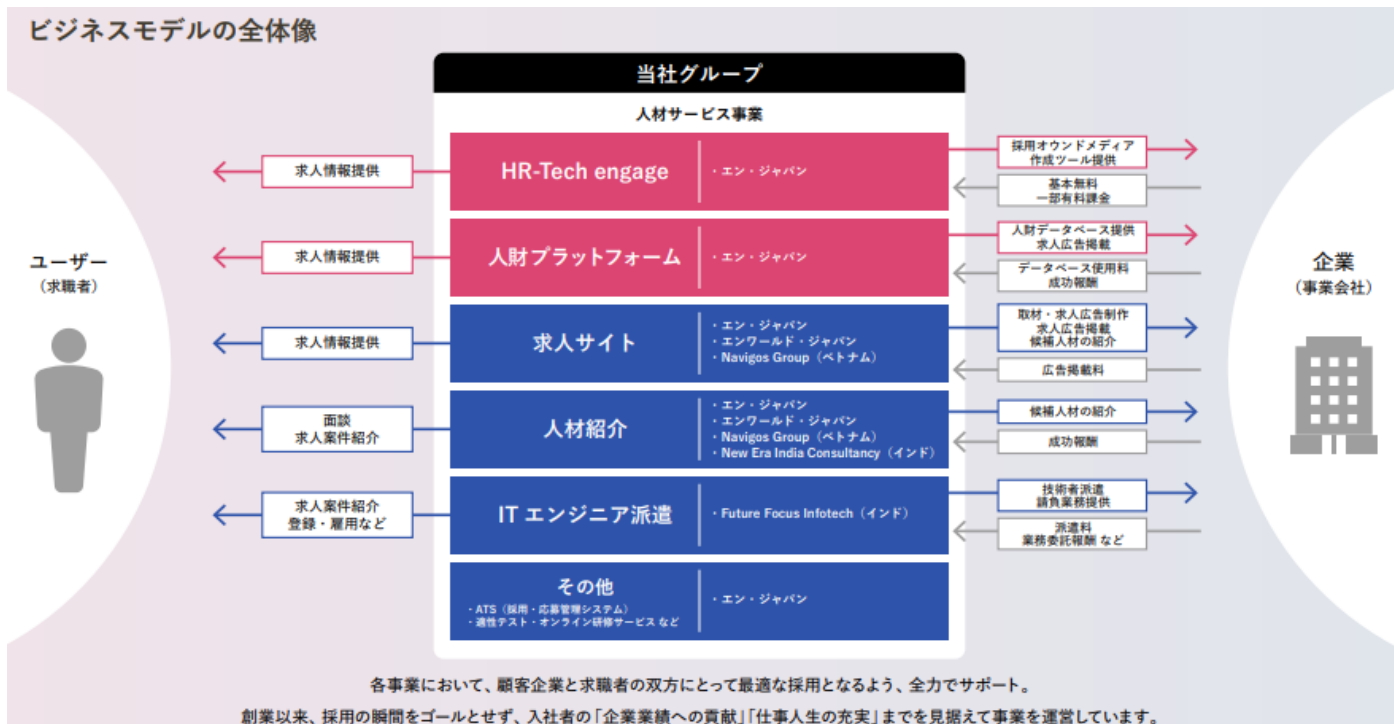
^{※1} CareerSelectAbility[®]: キャリア自己選択力。いかなる環境変化があってもどこでも通用する・活躍できる力のこと
^{※2} Inner Calling: 人間なら誰でも持っている利他性を引き出すという意味の造語 Work Hard: 誰かのために懸命に働く・学ぶ・研究するという意味

(同社統合報告書 2024 より)



(同社統合報告書 2024 より)

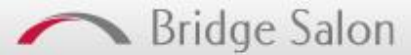
ビジネスモデル



(同社統合報告書 2024 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。
人材プラットフォーム	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。
国内その他	HR 領域においては、採用から入社後の活躍・定着までを支援する幅広いサービスラインナップを展開。また HR 以外の領域においても、同社のノウハウを活かして顧客企業の営業変革(セールストラランスフォーメーション)を支援する「エン SX」などさまざまなサービスを展開している。
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。直近では海外における景気悪化の影響を受けて売上が停滞しているものの、中長期的にはベトナム、インドともに大きく成長することを目指している。

BRIDGE REPORT



主な国内グループ企業

 <p>エンワールド・ジャパン株式会社 東京都中央区京橋 3-1-1 東京スクエアガーデン 12 階</p> <p>事業内容: グローバル企業向け人材紹介・人材派遣</p>	 <p>株式会社 Insight Tech 東京都新宿区西新宿 6-5-1 新宿アイランドタワー</p> <p>事業内容: 不満ビッグデータおよび AI を用いた商品開発・マーケティングプロセス支援</p>	 <p>エン婚活エージェント株式会社 東京都渋谷区代々木 3-23-4 VORT 西新宿 II 10 階</p> <p>事業内容: オンライン結婚相談所の運営、結婚相手の紹介・相談</p>
 <p>株式会社ゼクウ 東京都港区高輪 3-19-26 SOC 高輪ビル 7 階</p> <p>事業内容: 採用関連システムソリューション事業ほか</p>	 <p>エン SX 株式会社 東京都新宿区西新宿 6-5-1 新宿アイランドタワー</p> <p>事業内容: 営業支援事業、営業人材育成事業 営業用ツールの企画・開発・提供</p>	<p><small>※株式会社Insight Techとエン婚活エージェント株式会社は非連結子会社です。</small></p>

(同社統合報告書 2024 より)

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
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 	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 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"> ・3,000 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。 ・リモートワーク、ヴァーチャルオフィス等を取り入れた勤務体制を推進。 ・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。

<海外グループ企業>

<p>ベトナム</p>  <p>Navigos Group Joint Stock Company Floor 20th, e. town Central Tower, 11 Doan Van Bo Street, Ward 13, District 4, Ho Chi Minh City, Vietnam</p> <p>事業内容 求人情報サイトの運営・人材紹介</p>	<p>インド</p>  <p>New Era India Consultancy Pvt. Ltd. Swastik Building, Plot No. 246, Okhla Industrial Estate Phase 3, New Delhi-110020, India</p> <p>事業内容 人材紹介</p>	<p>インド</p>  <p>Future Focus Infotech Pvt. Ltd. Old No 62/1, New No 169 Habibullah Road, T. Nagar Chennai, Tamil Nadu 600034, India</p> <p>事業内容 IT 人材派遣</p>
--	--	--

(同社統合報告書 2024 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。主な取り組みとしては、資料のデータ共有や書類などの電子化でペーパーレス化を推進、商談や面談をオンラインで行い、移動に伴う環境負荷を低減、従業員へのコンプライアンステストに環境に関する項目を追加、不要な印刷の削減、ゴミ分別ゾーンの設置など環境施策を実施等が挙げられる。

【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。同社は、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を持っている。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、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している。

【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」



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

(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

en エンゲージ 会社の評判 社員クチコミ NO.1 サイトと連携!




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 エンゲージ会員を対象としたアンケート調査により、回答者245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、企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。

(同社決算説明資料より)

◎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 150 件、応募数 19 万件以上、採用決定数 600 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

BRIDGE REPORT



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、リモートワークを取り入れた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 46.5%
- ◆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 Diversify 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 46.5%

- ◆女性活躍を推進するプロジェクト「WOMen LABO」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
- 「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

BRIDGE REPORT



- ◆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
- ◆社内サークル支援制度

■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12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

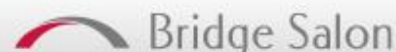
* 取締役及び監査役の略歴及びスキルマトリクスの詳細は[招集通知](#)をご覧ください

(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、

BRIDGE REPORT



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。なお、25/3期の会社計画の業績下方修正を実施したことにより、今後中期経営計画も修正となる可能性がある。

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	658	1,000	1,200
営業利益	96	31	42	41	51	99	52	175	240
営業利益率	18%	5%	6.3%	6%	7.6%	12%	7.9%	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)

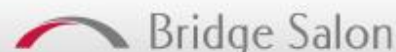
セグメント名	国内求人サイト	国内人材紹介	海外	HR-Tech	その他
主要構成サービス	<ul style="list-style-type: none"> ・エン転職 ・ミドルの転職 ・AMBI ・エン派遣、エンバイト 他 	<ul style="list-style-type: none"> ・EWJ ・エンエージェント 	<ul style="list-style-type: none"> ・FFI(インド) ・Navigos(ベトナム) ・英才(中国) ・NewEra(インド) 	<ul style="list-style-type: none"> ・engage ・ATS、適性テスト ・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 (中計)	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

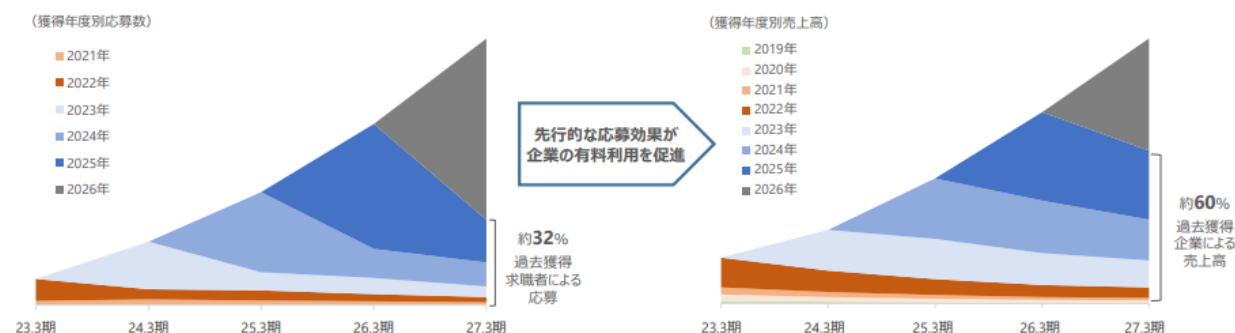
engage は、従来の求人メディアとは異なるユニークなサービスである。企業採用サイトの作成、求人掲載、応募者管理機能等「採用支援ツール」を無料で提供している。企業側は採用ページ・求人を簡単に作成する事が可能であり、同社求人サイト「エンゲージ」をはじめ複数の提携サイトに 165 万件の求人が掲載されている。利用企業のアカウント数は 61 万件となっている。さらに、有料プランへ加入すると多彩な求人ネットワークとの連携が可能となり、露出がアップする仕組みとなっている。有料プランはニーズに合わせて応募課金または掲載課金を選択できる。求職者側は、膨大な求人数により選択肢が広がり、AI 活用により最適な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

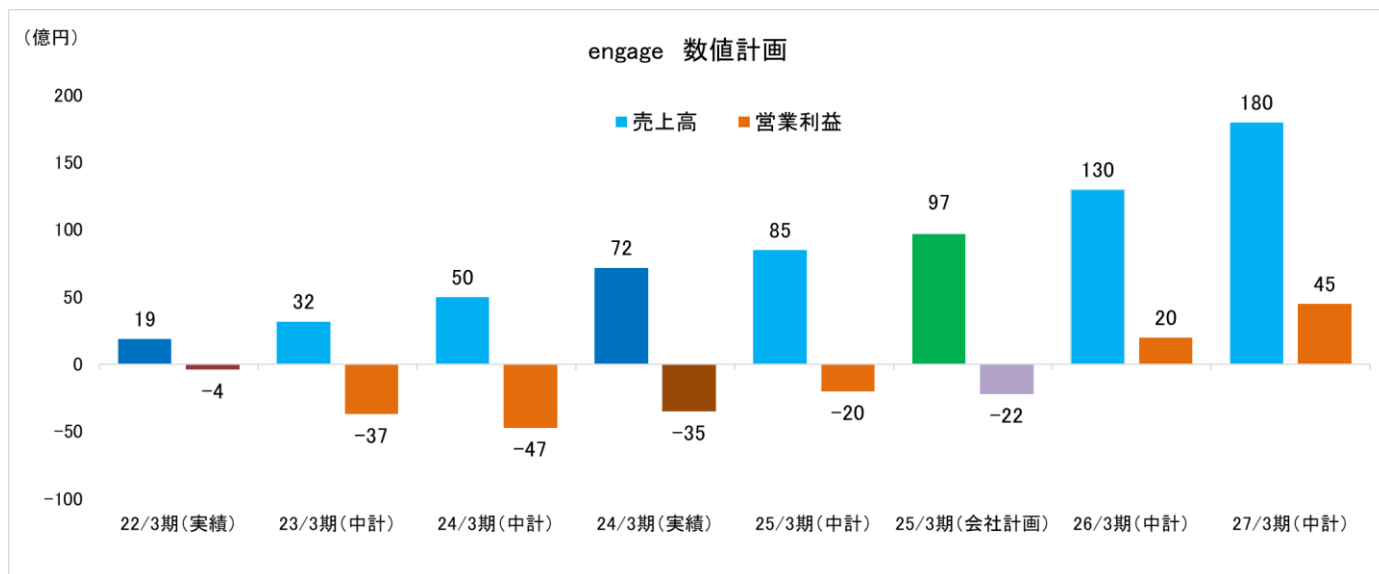
年度別獲得求職者による応募数計画

年度別獲得企業による売上高計画



(同社決算説明資料より)

BRIDGE REPORT

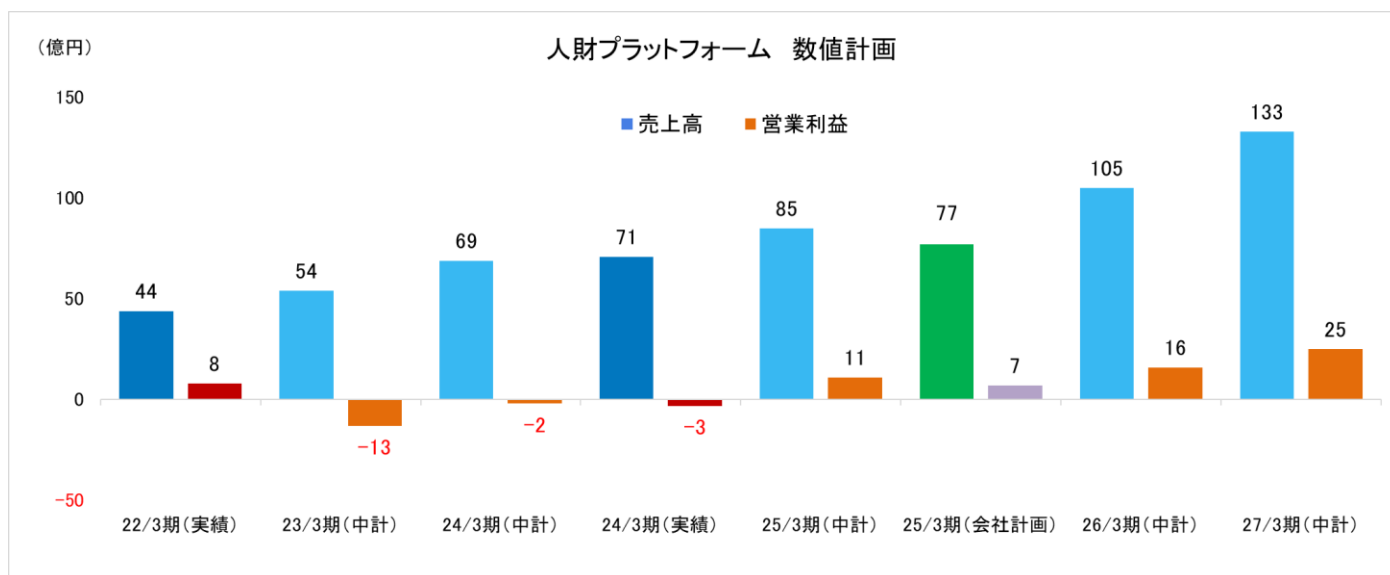


(同社資料よりインベストメントブリッジ作成)

◎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。



(同社資料よりインベストメントブリッジ作成)

【既存事業】

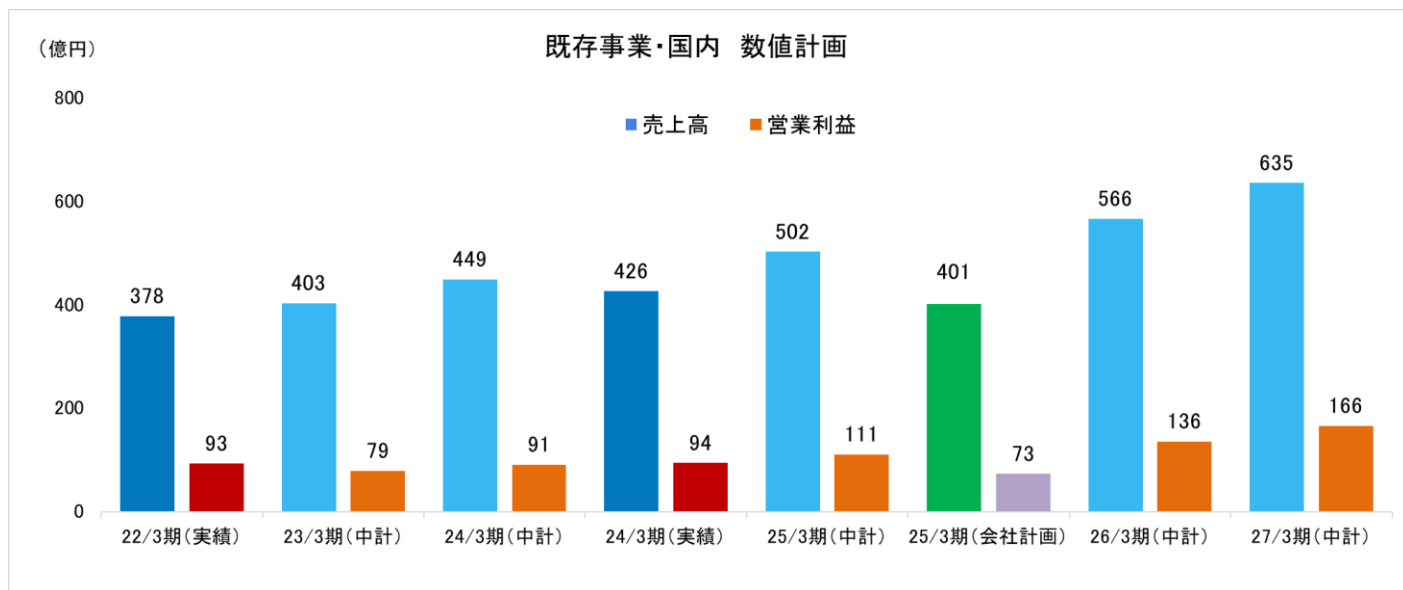
◎国内

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。



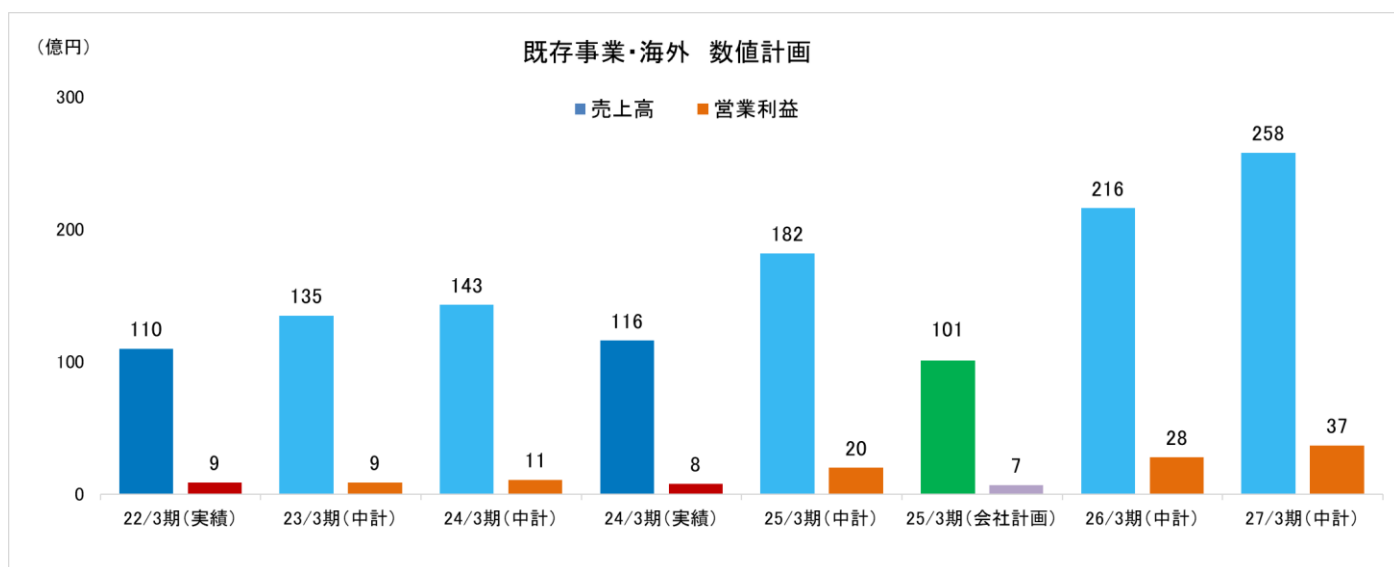
(同社資料よりインベストメントブリッジ作成)

◎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



(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】

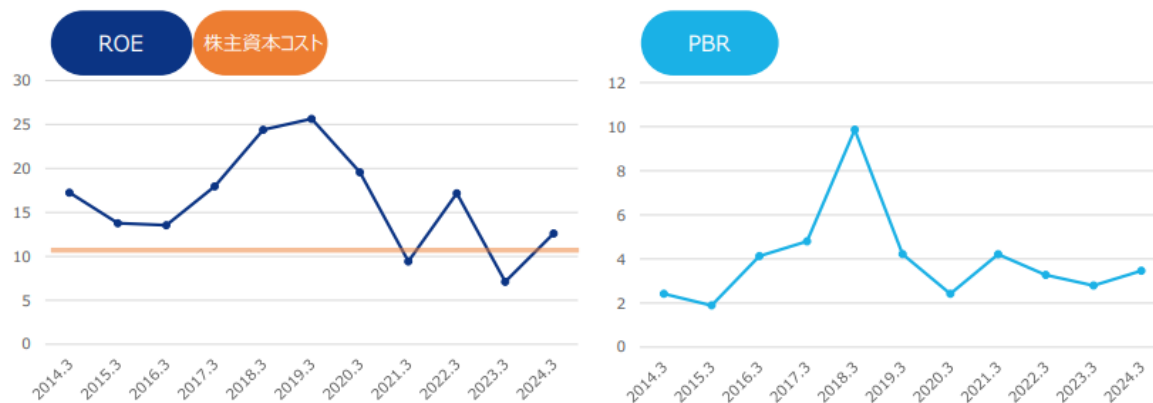
保有資金は成長投資(M&A)を優先しつつ、状況により更なる株主還元を検討する。また、先行投資の強化の3年間は、22/3期水準の配当を維持(70.1円)する方針である。

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。

【資本効率・株主還元】

◎資本効率(資本コストと収益性の現状分析)

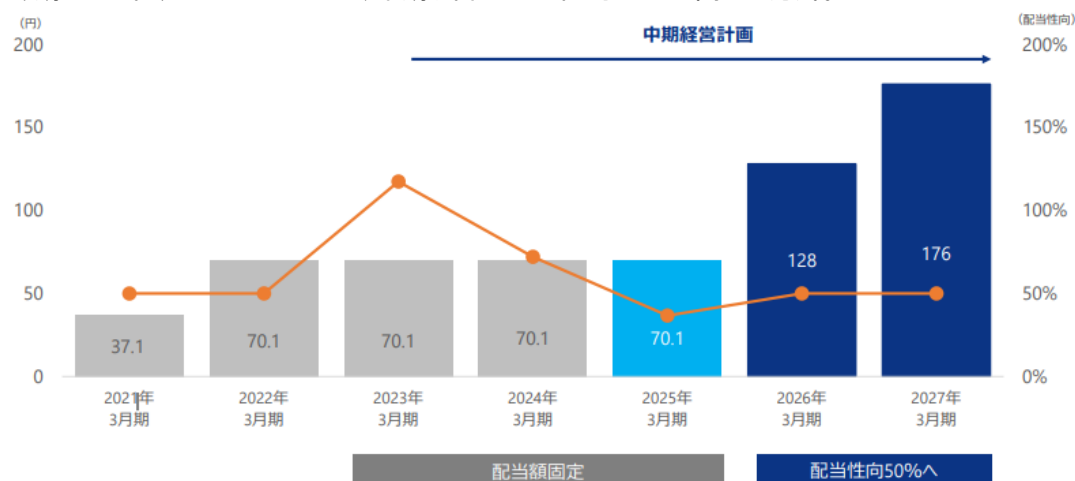
同社は、自社の株主資本コストや資本収益性を的確に把握出来ている。今期 ROE は、同社が算出した資本コストを上回る見込みである。



(同社決算説明資料より)

◎株主還元(配当計画)

今期までは固定配当 70.1円とし、来期以降は配当性向 50%へ高める方針。



BRIDGE REPORT



(同社決算説明資料より)

なお、25/3期は企業価値最大化に向けた成長投資を優先し、株主還元および自己株式取得は基本方針に変更ないものの、今後中期経営計画の修正に併せ財務方針・株主還元が見直しとなる可能性がある。

◎財務方針(キャッシュ・アロケーション)

持続的成長および企業価値最大化に向けた成長投資を最優先し、株主還元は現方針を継続し、自社株式取得は機動的に検討する。

成長投資	株主還元
<ul style="list-style-type: none"> ◆人的資本投資 ◆既存事業強化 ◆新規事業参入 ◆HR領域 M&A 	<ul style="list-style-type: none"> ◆配当(2026年3月より配当性向50%) ◆自己株式取得(機動的に検討)

3. 2025年3月期第3四半期決算

(1)2025年3月期第3四半期連結業績

	24/3期 第3四半期累計	構成比	25/3期 第3四半期累計	構成比	前年同期比
売上高	49,734	100.0%	48,425	100.0%	-2.6%
売上総利益	39,430	79.3%	38,663	79.8%	-1.9%
販管費	36,886	74.2%	34,880	72.0%	-5.4%
営業利益	2,544	5.1%	3,782	7.8%	+48.6%
経常利益	2,822	5.7%	3,691	7.6%	+30.8%
親会社に株主に帰属する 四半期純利益	2,332	4.7%	6,264	12.9%	+168.6%

*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)。

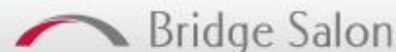
売上高は前年同期比2.6%減収、営業利益は同48.6%増益

売上高は前年同期比2.6%減の484億25百万円、営業利益は同48.6%増の37億82百万円となった。中期経営計画の方針に沿い投資事業と定めたHR-Tech engage、人財プラットフォームを中心に積極的な事業展開を行った。売上面では、投資事業において中期経営計画に沿う進捗であった一方、期初に実施した組織統合に想定以上の時間を要していることや、海外における事業環境の影響等により、売上高が前年同期比で減少した。利益面では、投資事業及び求人サイトの効率化による広告宣伝費の減少等により、営業利益が前年同期比で増加した。

投資事業では、engageにおいて組織統合による影響が長期化し会社計画を下回った。人財プラットフォームはミドルの転職が好調に推移したものの、AMBIIにおいては競争環境が激化していること、また若手ハイキャリア層の転職期間が長引いていることが影響し会社計画を下回った。既存事業では、国内求人サイトにおいてengageとの組織統合によりエン転職の広告宣伝費を絞ったことにより求職者獲得が難航し、掲載件数が減少し、売上高と営業利益が会社計画を下回った。人材紹介は増員による収益拡大計画が未達となり、人員体制の見直しを実施した。海外事業はインド、ベトナムとも事業環境に大きな変化はなく、コストコントロールを継続し利益は確保した。

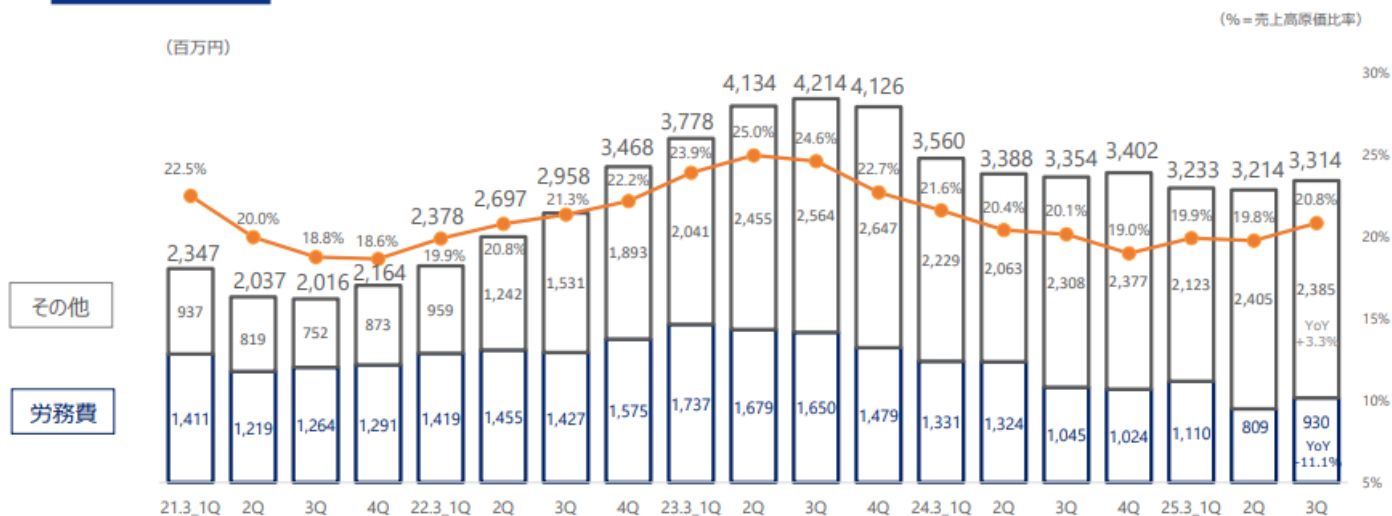
売上原価は、主にインドIT派遣事業の減収に伴う派遣スタッフ関連費用の減少により、前年同期比5.3%減の97億61百万円となり、売上総利益率は同0.5ポイント上昇し79.8%となった。販管費は、投資事業や国内求人サイトの広告宣伝費の減少などにより、前年同期比5.4%減の348億80百万円となった。売上高販管費率は、前年同期比2.2ポイント低下の72.0%となり、売上高営業利益率は同2.7ポイント上昇の7.8%となった。その他、経常利益は同30.8%の増益。親会社株主に帰属する四半期純利益は、保有する株式会社タイミー株式の売却により特別利益で投資有価証券売却益を54億37百万円計上したことが大きく寄与し同168.6%の増益となった。

BRIDGE REPORT



売上原価の主な費用

原価

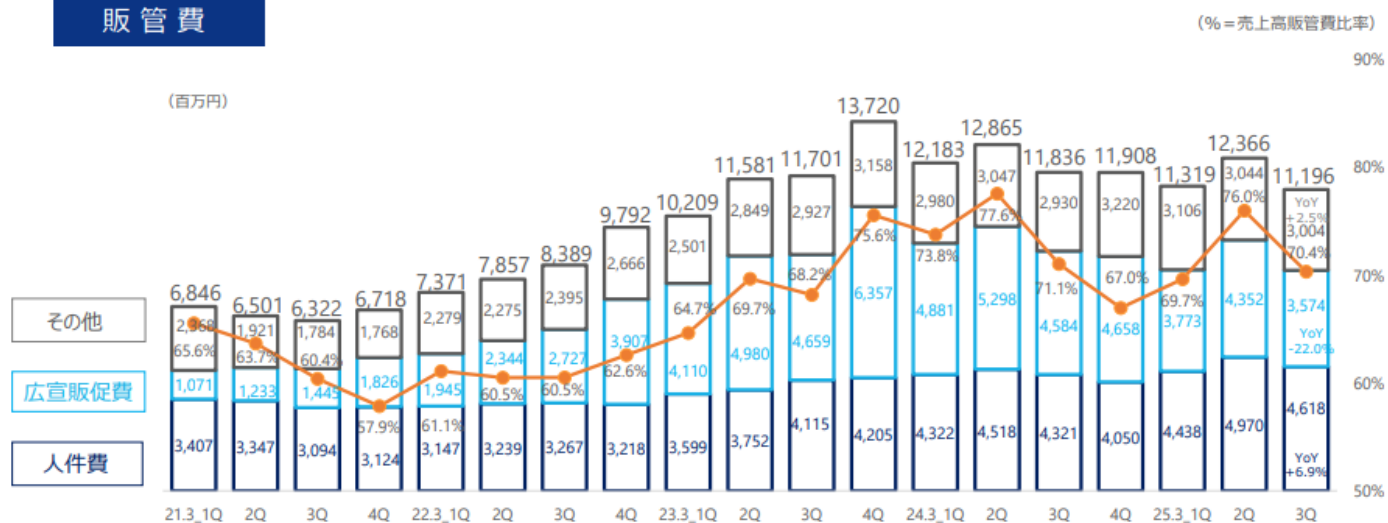


(同社決算説明資料より)

25/3期第3四半期(10-12月)の売上原価は、前年同期比で1.2%減少した。主にインドのIT派遣の派遣人件費が減少した。

販管費の主な費用

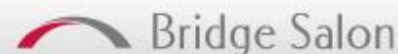
販管費



(同社決算説明資料より)

25/3期第3四半期(10-12月)の販管費は、前年同期比で5.4%減少した。投資事業や国内求人サイトの広告宣伝費の減少が主な要因となった。

BRIDGE REPORT



(2)セグメント別動向

			24/3 期	25/3 期	前年同期比	
			第 3 四半期累計	第 3 四半期累計	増減額	増減率
投資	HR-Tech engage	売上高	49.1	69.1	+20.0	+40.7%
		営業利益	-32.3	-20.2	+12.0	-
		営業利益率	-65.8%	-29.3%	+36.5P	-
	人財プラットフォーム	売上高	52.1	59.0	+6.8	+13.1%
		営業利益	-2.6	8.2	+10.8	-
		営業利益率	-5.1%	13.9%	+19.0P	-
既存 国内	国内求人サイト	売上高	215.0	184.3	-30.6	-14.2%
		営業利益	56.3	49.4	-6.9	-12.3%
		営業利益率	26.2%	26.8%	+0.6P	-
	国内人材紹介	売上高	73.4	73.9	+0.4	+0.7%
		営業利益	8.1	-0.6	-8.7	-107.4%
		営業利益率	11.1%	-0.8%	-11.9P	-
	国内その他	売上高	24.9	37.1	+12.1	+48.7%
		営業利益	0.2	5.3	+5.1	-
		営業利益率	0.9%	14.4%	13.5P	-
既存 海外	インド IT 派遣	売上高	65.6	56.0	-9.6	-14.6%
		営業利益	3.1	2.8	-0.2	-9.2%
		営業利益率	4.8%	5.1%	+0.3P	-
	ベトナム	売上高	18.2	18.2	+0.0	+0.0%
		営業利益	2.1	3.0	+0.8	+39.6%
		営業利益率	12.0%	16.8%	+4.8P	-
	海外その他	売上高	5.1	0.8	-4.3	-83.7%
		営業利益	0.0	-0.3	-0.4	-
		営業利益率	1.7%	-44.2%	-42.5P	-
全社調整	売上高	-6.5	-14.5	-8.0	-	
	営業利益	-9.6	-9.8	-0.1	-	
連結	売上高	497.3	484.2	-13.0	-2.6%	
	営業利益	25.4	37.8	+12.3	+48.6%	
	営業利益率	5.1%	7.8%	+2.7P	-	

* 単位: 億円

【投資事業】

◎HR-Tech engage

営業戦略の見直しにより、第3四半期より有料アカウント数が増加した。

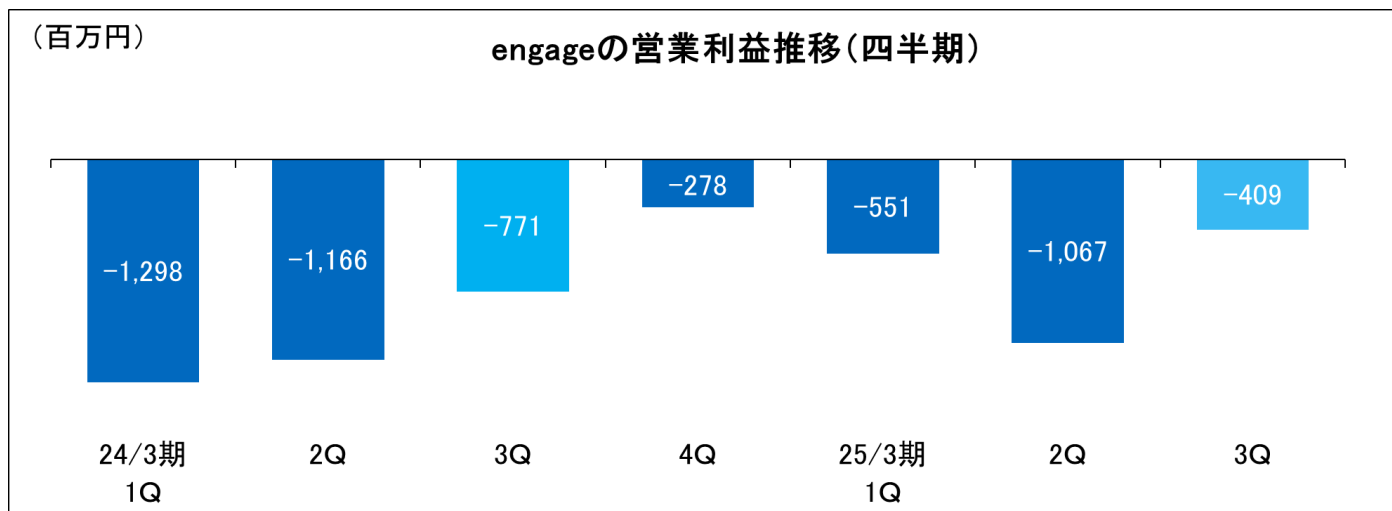
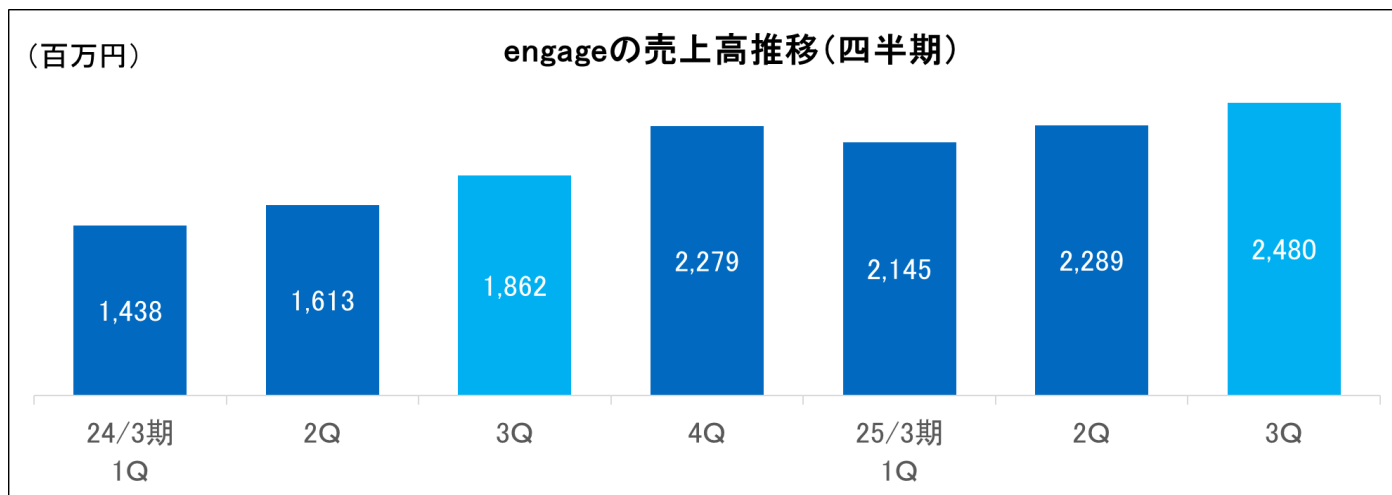
企業側の KPI	
総アカウント数	66 万件、前年同期比 10%増
有料アカウント数	23,401 件、前年同期比 14%増
公開求人数	219 万件、前年同期比 39%増
有料求人数	25.7 万件、前年同期比 63%増
求職者側の KPI	
会員数	512 万人、前年同期比 52%増
MAU 数	310 万人、前年同期比 32%減

*有料アカウント数は、engageの有料サービスに課金した(=売上計上)アカウント数(四半期合計)

<業績推移>

HR-Tech engage の第 3 四半期累計の売上高は 69 億 15 百万円(前年同期比 40.7%増)、営業損益は 20 億 27 百万円の損失計上(前年同期は 32 億 35 百万円の損失計上)となった。HR-Tech engage では過年度からの継続的な広告宣伝費投資により、求職者会員数と有料求人数が伸長し増収となった。費用については投資効率の向上により広告宣伝費の抑制ができた。

また、第 3 四半期(10-12 月)の売上高は前年同期比で 33.2%増加した。営業損失は前年同期比で 3 億 61 百万円の改善となった。有料アカウントの増加により売上・利益ともに伸長したものの事業戦略の修正に想定より時間を要し、会社計画を下回った。



(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

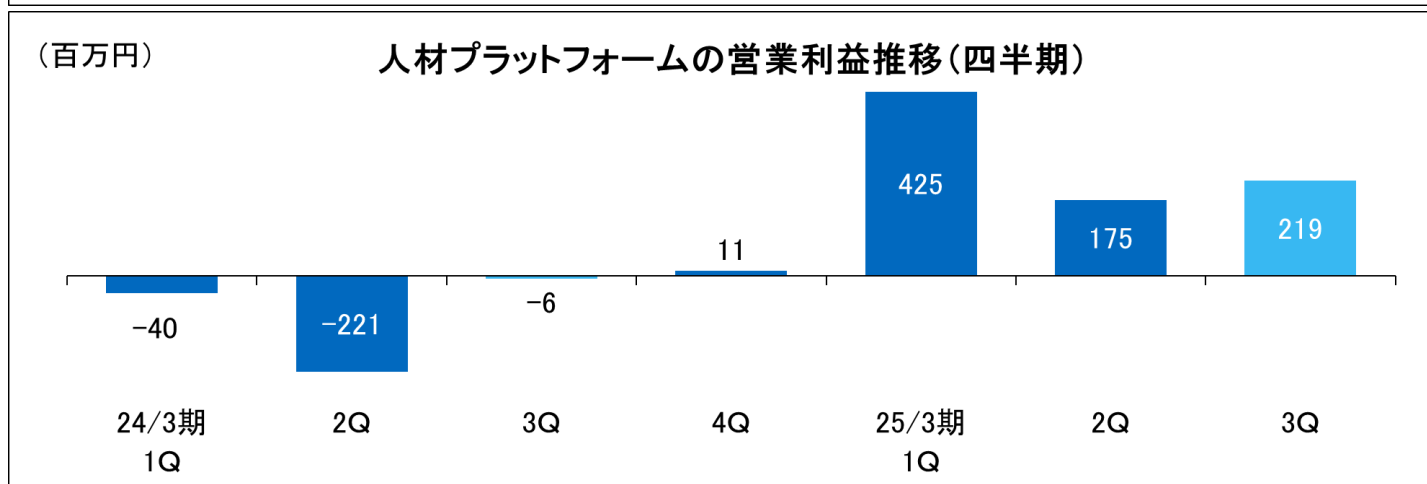
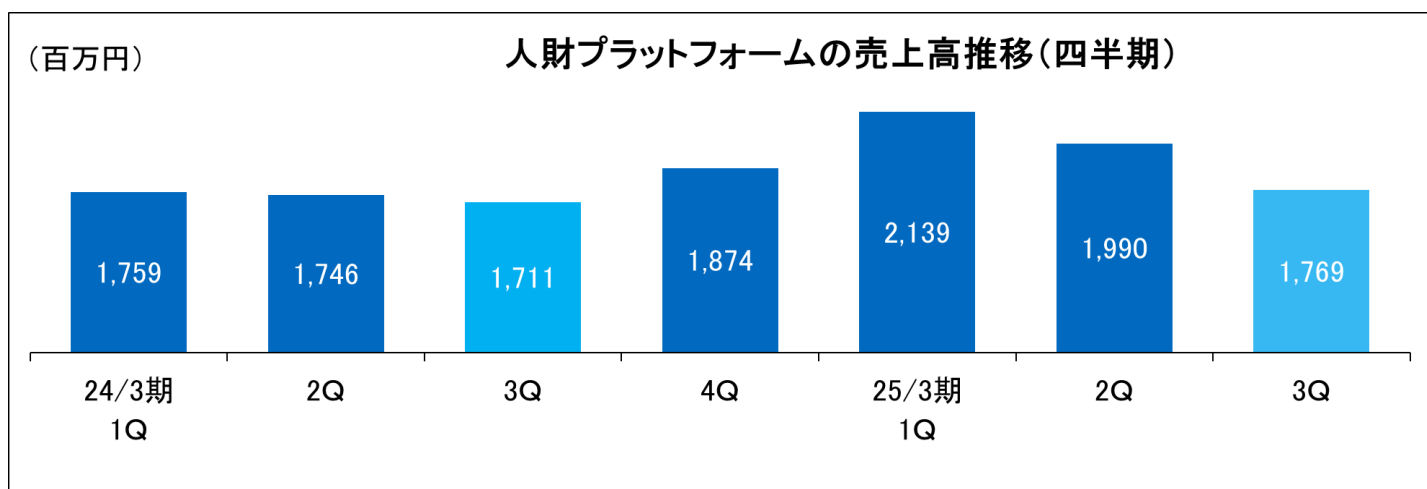
ハイキャリア領域の採用需要は堅調で、プロダクトのプレゼンスは高く、各KPIが順調に推移した。

企業側の KPI	
利用社数	11,408 社、前年同期比 60%増
求人数	48.2 万件、前年同期比 60%増
求職者側の KPI	
会員数	419 万人、前年同期比 14%増

<業績推移>

人財プラットフォームの第3四半期累計の売上高は59億円(前年同期比13.1%増)、営業損益は8億20百万円の利益計上(前年同期は2億68百万円の損失計上)となった。人財プラットフォームではこれまでの積極的な投資により利用企業数と求人数が順調に伸び、増収となった。費用は広告宣伝費の効率化が進んだことから、前年同期比で減少した。

また、第3四半期(10-12月)の売上高は、前年同期比で3.4%増加した。営業利益は同2億26百万円増加した。ダイレクトリクルーティング市場の競争環境は激化したものの、ミドルの転職が売上と営業利益を牽引した。



(同社資料よりインベストメントブリッジ作成)

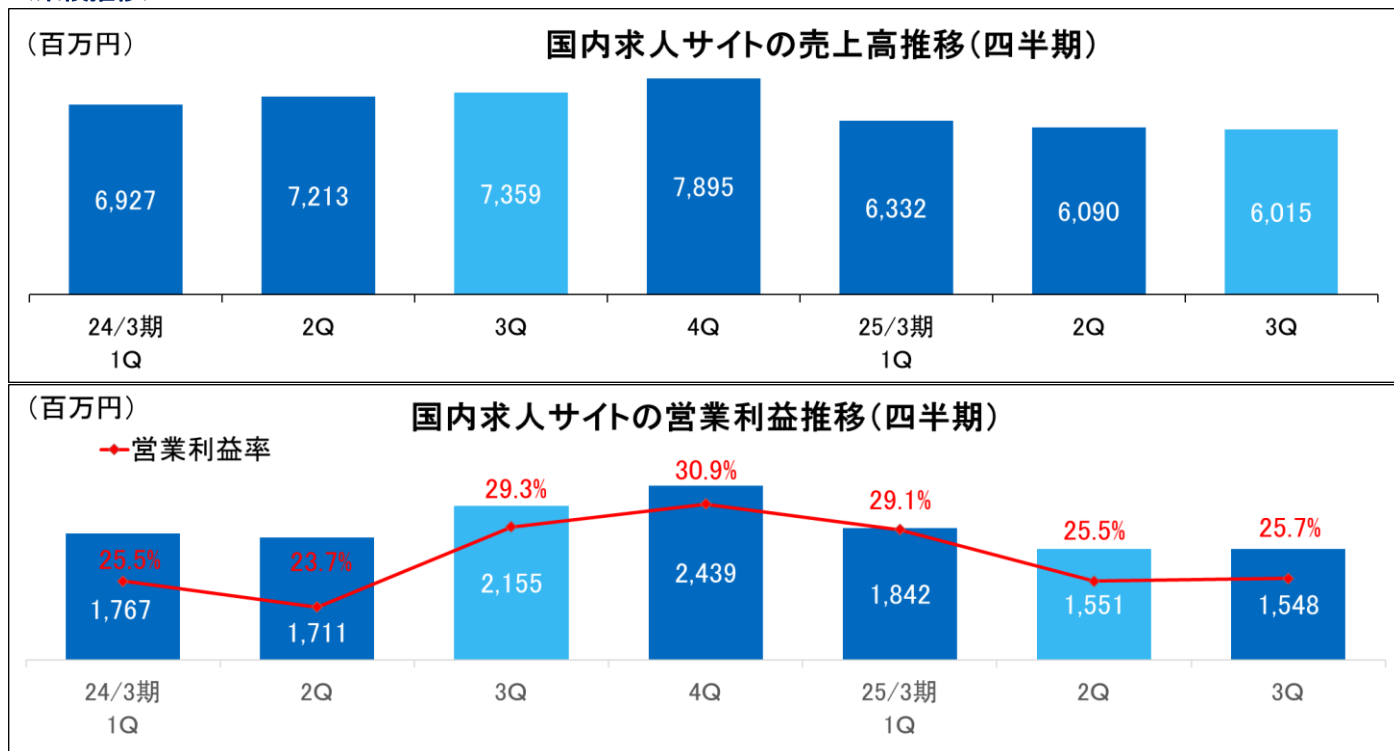
【既存事業】

◎国内事業【国内求人サイト】

国内求人サイトの第3四半期累計の売上高は184億39百万円(前年同期比14.2%減)、営業損益は49億42百万円の利益計上(前年同期比12.3%減)となった。エン転職の広告宣伝費を絞ったことで、応募効果が減り、結果掲載件数が減少し、減収となった。費用については人件費の削減や広告宣伝費の削減が進んだ結果、減少した。

また、国内求人サイトの第3四半期(10-12月)の売上高は、前年同期比で18.3%減少した。営業利益は同6億6百万円減少した。エン転職の掲載社数が会社計画を下回り、売上・利益ともに会社計画を下回った。

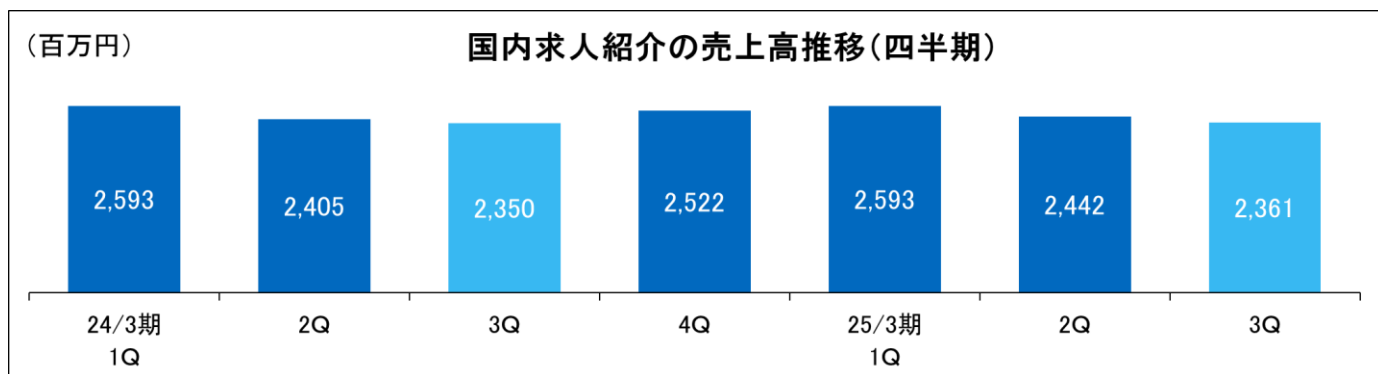
<業績推移>



(同社資料よりインベストメントブリッジ作成)

◎国内事業【国内人材紹介】

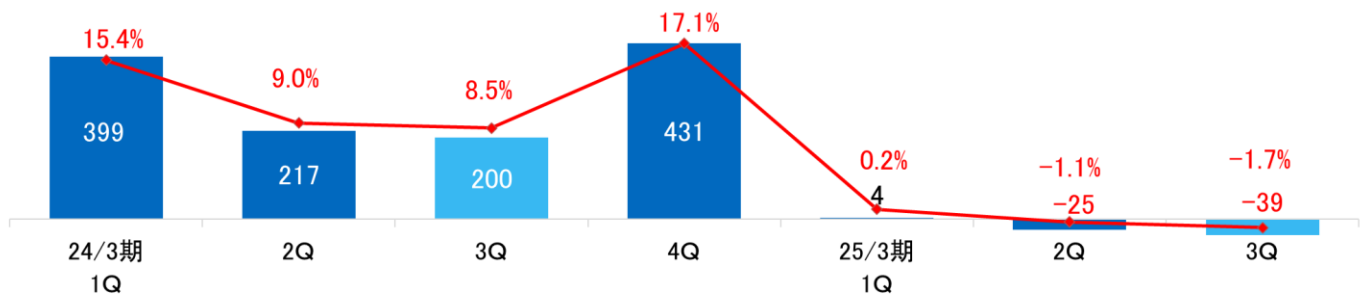
国内人材紹介の第3四半期累計の売上高は73億97百万円(前年同期比0.7%増)、営業損益は60百万円の損失計上(前年同期は8億17百万円の利益計上)となった。人材紹介はエン エージェントにおいて新卒を中心に増員する中、生産性が上がりず低調に推移した結果、若干の増収となった。費用についてはエンエージェントの新卒増員により人件費が増加した。また、国内人材紹介の第3四半期(10-12月)の売上高は、前年同期比で0.4%増加した。営業利益は同2億39百万円減少した。エン エージェントにおいて期初に増員したものの生産性向上に苦戦し、売上、利益ともに会社計画を下回った。



BRIDGE REPORT



(百万円) →営業利益率 国内人材紹介の営業利益推移(四半期)



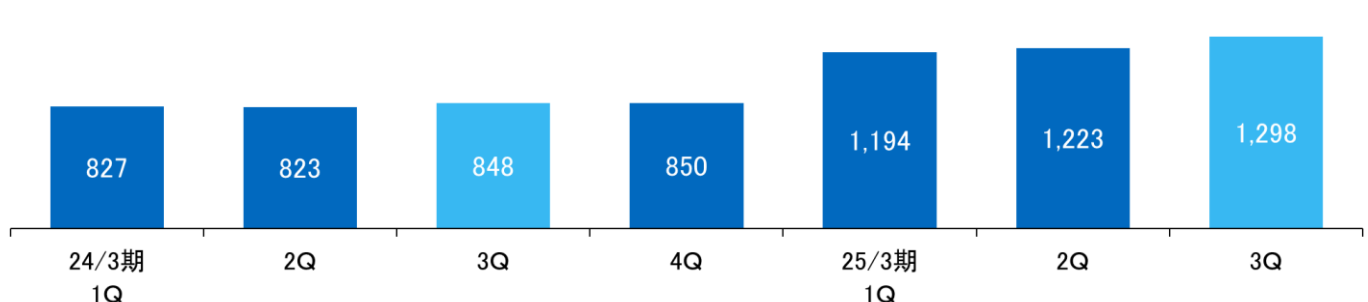
(同社資料よりインベストメントブリッジ作成)

◎国内事業【その他】

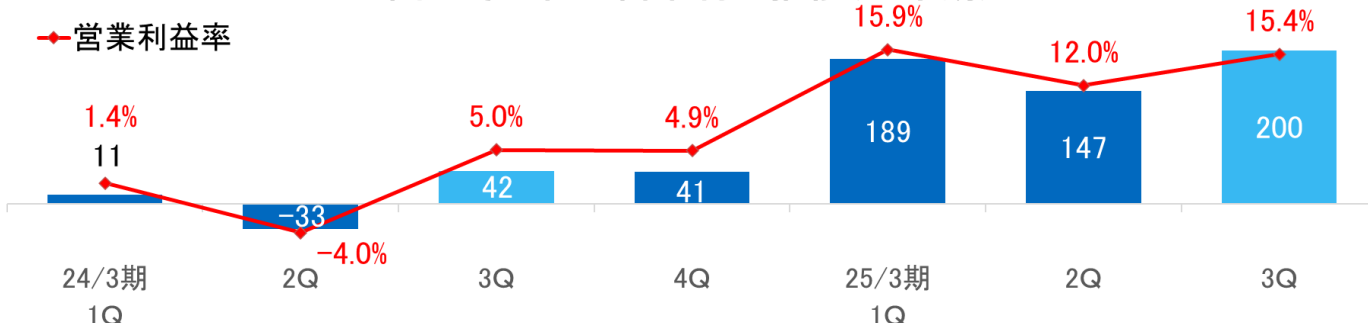
国内その他の第3四半期累計の売上高は37億15百万円(前年同期比48.7%増)、営業損益は5億36百万円の利益計上(前年同期は21百万円の利益計上)となった。営業支援事業を展開するエンSXと人材活躍支援事業が成長し増収となった。また、営業利益は採用管理システムを販売するゼクウが牽引した。

国内その他の第3四半期(10-12月)の売上高は、前年同期比で53.0%増加した。営業利益は同1億57百万円増加した。売上高はエンSXと活躍定着支援事業が成長した。営業利益は採用管理システムを販売するゼクウが牽引した。

(百万円) 国内その他の売上高推移(四半期)



(百万円) 国内その他の営業利益推移(四半期)



(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】

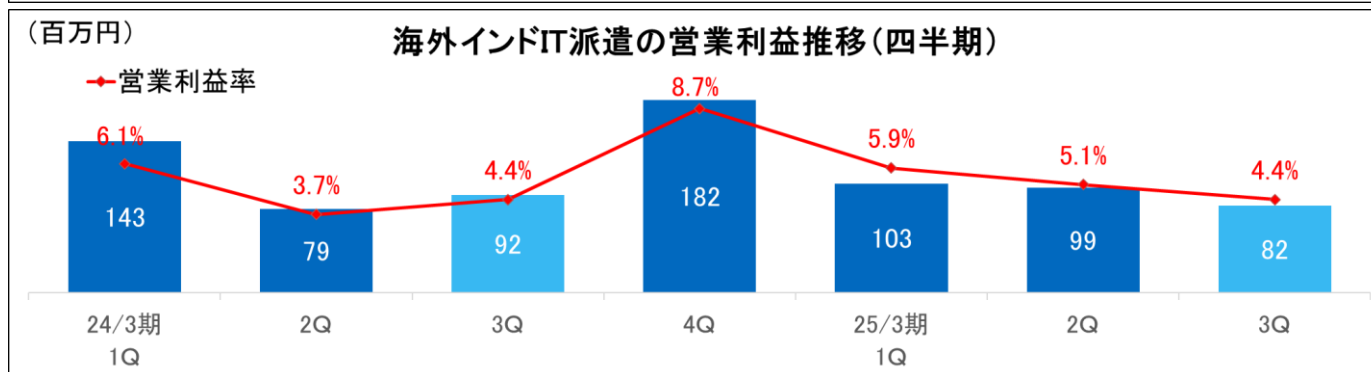
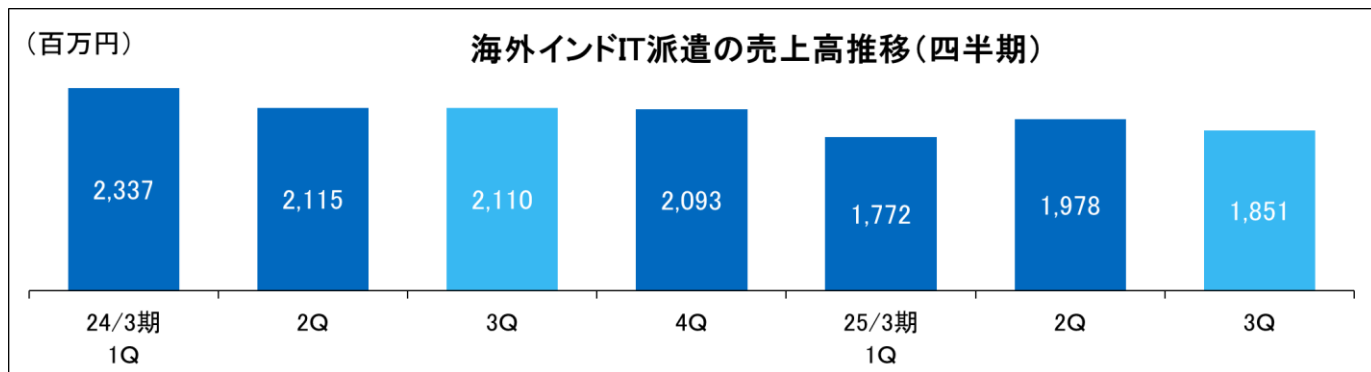
海外インドIT派遣の第3四半期累計の売上高は56億2百万円(前年同期比14.6%減)、営業損益は2億85百万円の利益計上(前年同期比9.2%減)となった。インドIT派遣では世界的なIT需要は堅調に推移しているものの主力である北米需要の低調さにより、減収となった。費用については派遣人員を調整するなどコストコントロールを継続した。

また、海外インドIT派遣の第3四半期(10-12月)の売上高は、前年同期比で12.3%減少した。営業利益は同10百万円減少した。世界的なIT需要は堅調であるも、主力の北米需要は低調となった。売上計上の一部変更(グロス→ネット)による影響により

BRIDGE REPORT



売上が約2億20百減少した。

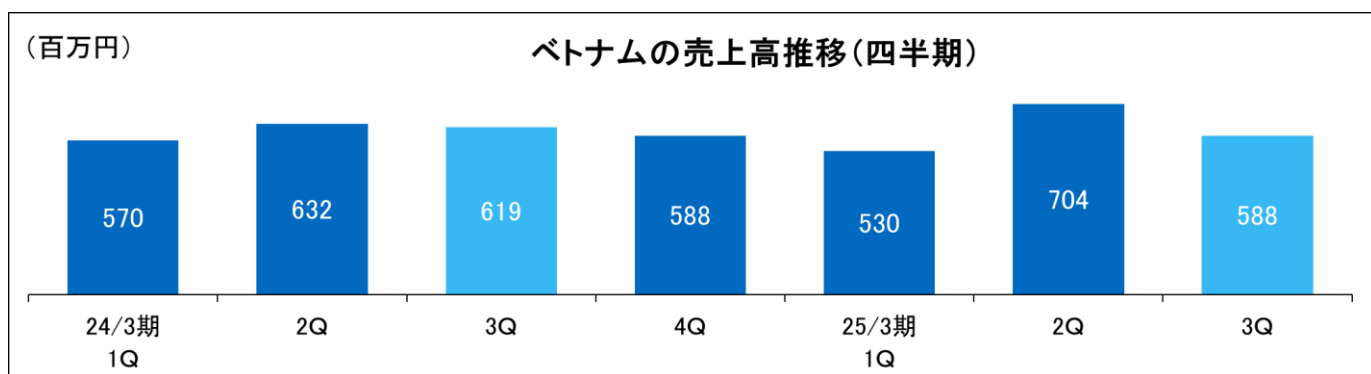


(同社資料よりインベストメントブリッジ作成)

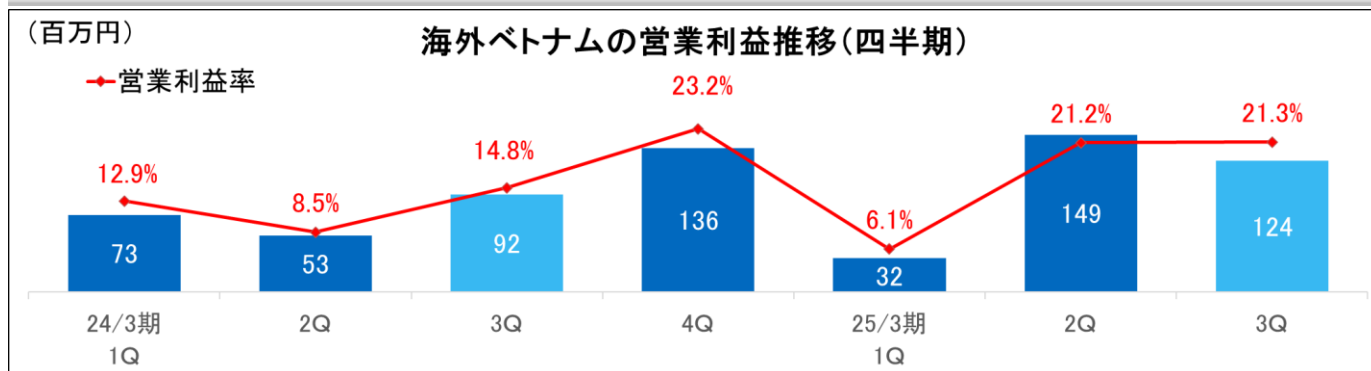
◎海外事業【ベトナム】

海外ベトナムの第3四半期累計の売上高は18億23百万円(前年同期比0.0%増)、営業損益は3億6百万円の利益計上(前年同期比39.6%増)となった。ベトナムは内需が好転せず、求人需要も低調な状況が継続しており、減収となった。費用については人件費などのコストコントロールを継続しつつ、景気回復局面を見据え適正化を図った。

また、海外ベトナムの第3四半期(10-12月)の売上高は、前年同期比で5.1%減少した。営業利益は同32百万円増加した。ベトナム内需が好転せず、求人需要も低調な状況が継続したものの、コストコントロールの実施により増益となった。



BRIDGE REPORT



(同社資料よりインベストメントブリッジ作成)

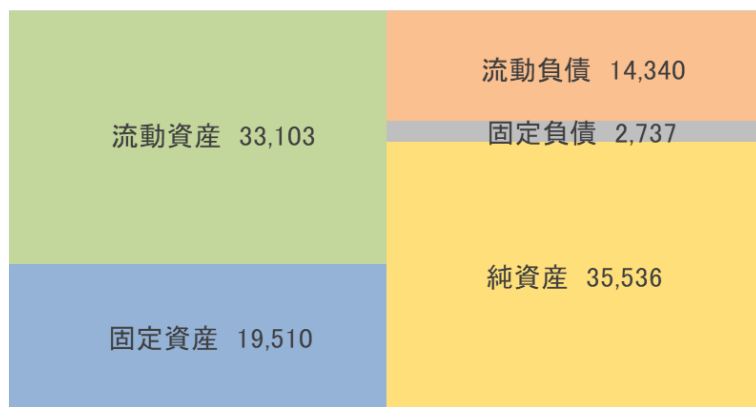
(3) 財政状態

◎ 財政状態

	24年3月	24年12月		24年3月	24年12月
現預金	21,768	24,907	仕入債務	841	780
売上債権	6,017	5,218	未払金	4,117	3,365
有価証券	2,000	2,000	流動負債	14,129	14,340
流動資産	31,060	33,103	固定負債	2,683	2,737
有形固定資産	1,019	707	負債	16,813	17,077
無形固定資産	9,357	10,031	純資産	32,161	35,536
投資その他	7,537	8,771	負債・純資産合計	48,974	52,613
固定資産	17,914	19,510	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12月末の総資産は前期末比36億39百万円増加の526億13百万円。資産サイドでは、現預金、ソフトウェア、投資有価証券等が主な増加要因となり、売上債権、有形固定資産、のれん等が主な減少要因となった。負債・純資産サイドでは未払法人税等、前受金、親会社株主に帰属する四半期純利益の計上による利益剰余金等が主な増加要因となり、未払金、賞与引当金等が主な減少要因となった。総資産の約63%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66.3%と、高水準を維持している。

(4)トピクス

◎『HR OnBoard』が7つの賞を受賞

HR OnBoard が、「BOXIL SaaS AWARD Winter 2024」の離職防止ツール部門において、7つの賞を受賞した。



※BOXIL SaaS AWARD (ボクシル サース アワード) :

SaaS比較サイト「BOXIL (ボクシル)」を運営するスマートキャンプが、優れたSaaSを審査、選考、表彰するイベント

※「BOXIL SaaS AWARD Winter 2024」に掲載されている『HR OnBoard』の口コミはこちら : https://boxil.jp/service/13175/?category_id=729

(同社決算説明資料より)

◎株式会社 VOLLECT のグループ会社化

同社は創業以来ダイレトリクルーティング(以下DR)採用におけるRPO(顧客企業の採用プロセスの最適化、採用実務代行)領域において事業を展開している株式会社VOLLECT(以下VOLLECT)を子会社化した。VOLLECTは、大手企業をはじめ多様な業界への支援実績があり、累計契約社数は700社以上と信頼性およびブランド力を確立している。現在、日本の採用市場は人材確保難を背景に、採用業務の外注化機運が高まり、RPO市場が急成長している。同社では既にDR採用サービスを展開しており、本件株式取得によるVOLLECTの子会社化により、同社グループのサービス提供の拡充や競争優位性の強化などの事業シナジー効果が見込まれる。

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%	65,800	100.0%	-2.8%
売上総利益	53,955	79.7%	52,300	79.5%	-3.1%
販管費	48,794	72.1%	47,100	71.6%	-3.5%
営業利益	5,161	7.6%	5,200	7.9%	+0.8%
経常利益	5,369	7.9%	5,200	7.9%	-3.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,196	6.2%	7,350	11.2%	+75.2%

*単位:百万円

25/3期の業績予想は、前期比2.8%減収、同0.8%営業増益

同社は、2025年2月13日に25/3期の会社計画の下方修正を実施した。新しい25/3期の会社計画は、売上高が前期比2.8%減の658億円、営業利益が同0.8%増の52億円。同社は、2022年5月に2027年3月期を最終年度とする5ヶ年の中期経営計画を策定し、「HR-Tech engage」と「人財プラットフォーム」を投資事業と位置づけ、積極的な先行投資を実施し当初計画を上回るペースで事業

BRIDGE REPORT



を成長させてきた。しかし、今期は更なる収益拡大に向けた経営基盤強化を目的に大規模な組織統合を実施したものの、営業戦略の再構築およびオペレーション業務の統合や調整などに想定以上の時間を要しており、主に「engage」と「エン転職」において売上高、営業利益がともに会社計画を下回る見込みとなった。

売上高の面では、HR-Tech engage、人財プラットフォームで売上高が増加する見込みである。一方、エン転職を中心とする国内セグメント、海外セグメントで売上高が減少する見込みである。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が影響する。

費用の面では、積極的な人材投資により人件費などが増加する見込みである。一方、広告宣伝・販促費などが前期比で減少する見込みである。売上高総利益率は前期比0.2ポイント低下し79.5%となる予定である。また、販管費が同3.5%減となり、売上高販管費比率は同0.5ポイント低下の71.6%を計画。広告宣伝・販促費は159億円と前期から35億22百万円(前期比18.1%減)減少し、人件費は184億と前期から11億88百万円(前期比6.9%増)増加する見込みである。この結果、売上高営業利益率は7.9%と前期比0.3ポイント上昇する予想となった。なお、25/3期は、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。

一方、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。企業価値最大化に向けた成長投資を優先し、株主還元および自己株式取得は基本方針に変更なし。なお、今後中期経営計画の修正に併せ財務方針・株主還元の見直しが実施される可能性がある。

	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	1株当たり当期純利益
期初発表予想	73,000	8,100	8,011	9,330	228.50
今回発表予想	65,800	5,200	5,200	7,350	179.33
増減額	-7,200	-2,900	-2,811	-1,980	-49.17
増減率	-9.8%	-35.8%	-35.0%	-21.2%	-21.5%

*単位:百万円、1株当たり当期純利益のみ円

(2)25/3期のセグメント別業績修正予想

			25/3期 期初発表予想	25/3期 今回発表予想	前年同期比	
					増減額	増減率
投資	HR-Tech engage	売上高	124.0	97.0	-27.0	-21.7%
		営業利益	-7.0	-22.0	-15.0	-
		営業利益率	-5.6%	-22.6%	-17.0P	-
	人財プラットフォーム	売上高	84.0	77.0	-7.0	-8.3%
		営業利益	11.0	7.0	-4.0	-
		営業利益率	13.0%	9.0%	-4.0P	-
既存	国内	売上高	435.0	401.0	-34.0	-7.8%
		求人サイト	268.3	250.0	-18.3	-6.8%
		人財紹介	117.0	101.0	-16.0	-13.6%
		その他	49.7	51.0	+1.3	+2.6%
		営業利益	87.0	73.0	-14.0	-16.0%
		営業利益率	20.0%	18.2%	-1.8P	-
既存	海外	売上高	106.0	101.0	-5.0	-4.7%
		営業利益	7.0	7.0	+0.0	+0.0%
		営業利益率	6.6%	6.9%	+0.3%	-
全社調整	売上高	-19.0	-18.0	+1.0	-	
	営業利益	-17.0	-13.0	+4.0	-	
連結	売上高	730.0	658.0	-72.0	-9.8%	
	営業利益	81.0	52.0	-29.0	-35.8%	
	営業利益率	11.0%	7.9%	-3.1P	-	

*単位:百万円

5. 今後の注目点

同社は、2025 年 2 月 13 日に 25/3 期決算の業績下方修正を実施した。売上高は期初予想の 730 億円が 658 億円へ、営業利益は期初予想の 81 億円から 52 億円へ引き下げとなった。これは、今期に更なる収益拡大に向けた経営基盤強化を目的に大規模な組織統合を実施したものの、営業戦略の再構築およびオペレーション業務の統合や調整などに想定以上の時間を要し、主に「engage」と「エン転職」で売上高、営業利益が計画を下回る見込みとなったものである。engage は、売上高が期初予想の 124 億円から 97 億円へ、営業損失が期初予想の 7 億円から 22 億円へ引き下げとなった。また、エン転職を中心とする国内求人サイトも売上高が期初予想の 435 億円から 401 億円へ、営業利益が期初予想の 87 億円から 73 億円へ引き下げとなった。更に人材紹介においても、エン エージェントにおいて新卒を中心に増員したものの生産性が上がり、人件費の増加により収益性が悪化している。厳しい事業環境ではあるものの、engage は営業戦略の見直しにより第 3 四半期(10-12 月)より有料アカウント数が増加基調にある。また、公開求人数、有料求人数、求職者会員数などの engage の KPI は大幅な増加が続いている。engage とエン転職の組織統合の影響を克服し、engage とエン転職をいち早く同社が目指す成長スピードへ回帰させることができるのか注目される。加えて、組織体制の見直しを実施した人材紹介においても生産性が回復し、増員した従業員がいつの時期から売上高の拡大に貢献するのか注目される。

一方で、国内その他事業に属する子会社群は業績が好調である。売上面では、営業支援事業を展開するエン SX と活躍定着支援事業が成長し、利益面では派遣社員向け採用管理システムを販売するゼクウが貢献している。また、同社はダイレクトリクルーティング採用におけるRPO(顧客企業の採用プロセスの最適化、採用実務代行)領域において事業を展開している株式会社VOLLECTを子会社化した。株式会社VOLLECTは、大手企業をはじめ多様な業界への支援実績があり、累計契約社数は 700 社以上と信頼性およびブランド力を確立している。同社では既にダイレクトリクルーティングサービスを展開しており、今後サービス提供の拡充や競争優位性の強化などの事業シナジー効果も期待される。現状では業績寄与が小さいものの急成長している子会社群の業績動向に注目したい。更に、同社の保有資金(現預金と有価証券)が積み上がっている。株式会社タイミー株式の売却による投資有価証券売却益の計上なども寄与し、2024 年 12 月時点の保有資金は約 270 億円まで増加した。同社では、保有資金を成長投資と M&A へ優先配分する方針である。今後のどのような戦略投資が実施されるのか引き続き期待を込めて注目していきたい。

<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	11 名、うち社外 5 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つて、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】

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ー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。

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.

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](#)