



2024年3月期第3四半期 決算説明資料

2024/2/8

Security Code 4849
TSE Prime Section

Copyright © 2024 en Japan Inc. All rights reserved

- P 3 エグゼクティブサマリ
- P 4 2024年3月期 第3四半期 連結業績の概況
- P 7 2024年3月期 第3四半期 セグメント別業績の概況
- P23 中期経営計画進捗（再掲）
- P25 財務基本方針（再掲）
- P28 ご参考資料

2024年3月期
第3四半期
累計実績

売上高 **497.3**億円 YoY **100.3%**

営業利益 **25.4**億円 YoY **64.5%**

ポイント

- ・売上は国内（投資+既存）事業がYoY110%と増収 engageがYoY198%と高成長を継続
一方、海外事業は景気低迷が継続しYoY72%と減収
- ・営業利益は既存事業の生産性向上や費用抑制により、社内想定通りに推移

投資事業

- (HR-Tech engage)**
- ・売上高は**YoY198%**となり高成長継続
 - ・会員数は12月末で**337万人**（昨年12月末189万人）
- (人財プラットフォーム)**
- ・売上高は**YoY120%**となり成長継続
 - ・会員数は12月末で**367万人**（昨年12月末302万人）

既存事業

- ・売上高は国内で**YoY102%** 海外で**YoY72%**
- ・営業利益は国内求人サイトが牽引

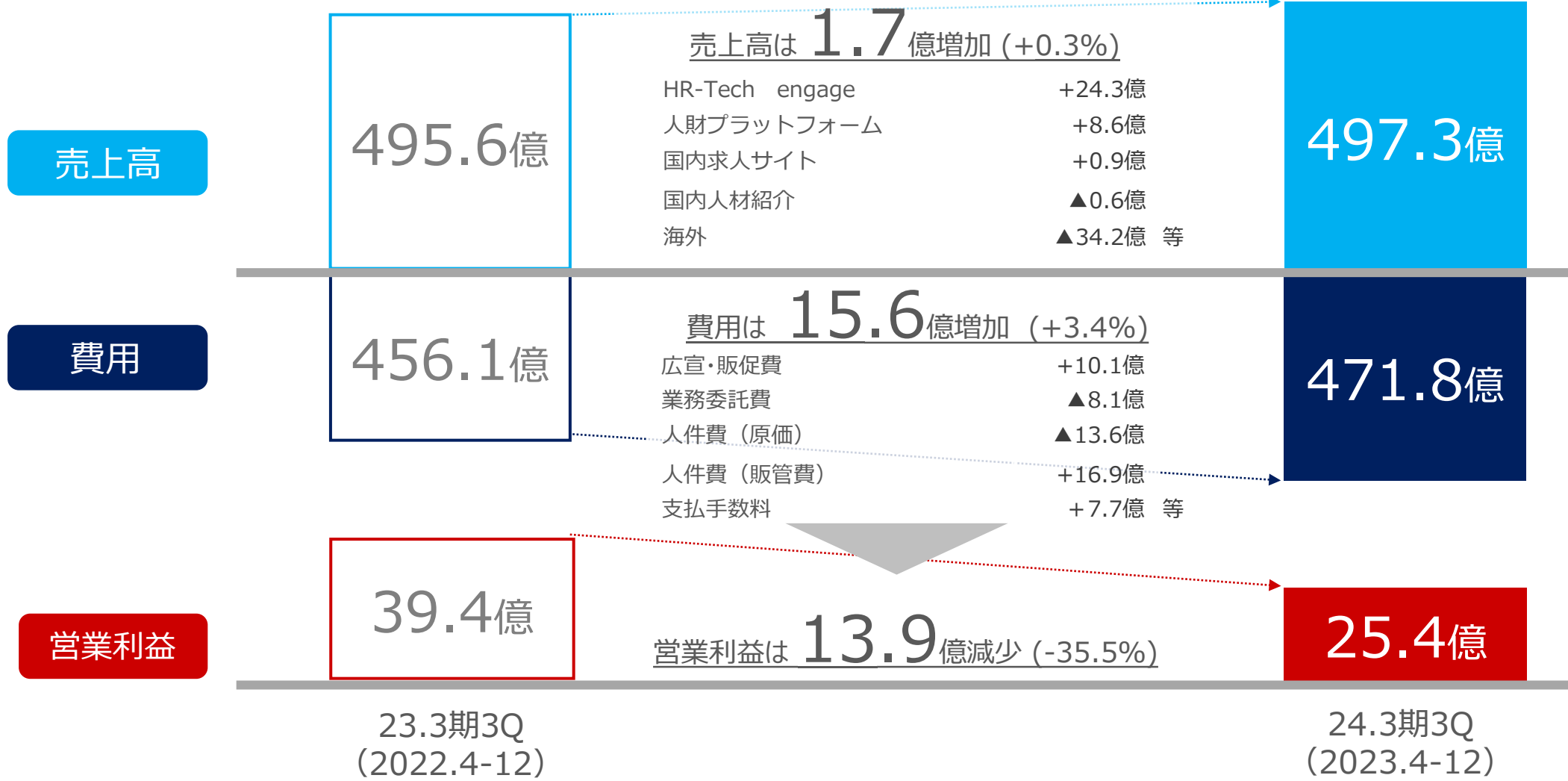
2024年3月期 第3四半期 連結業績の概況

2024年3月期 第3四半期 連結業績（前期比）

	23.3期3Q累計 (22.4-22.12)		24.3期3Q累計 (23.4-23.12)		前期比	
	(百万円)	売上比	(百万円)	売上比	増減額 (百万円)	増減率
売上高	49,564	100.0%	49,734	100.0%	170	0.3%
売上原価	12,127	24.5%	10,303	20.7%	-1,824	-15.0%
人件費	5,066	10.2%	3,701	7.4%	-1,365	-26.9%
その他	7,060	14.2%	6,601	13.3%	-458	-6.5%
売上総利益	37,436	75.5%	39,430	79.3%	1,994	5.3%
販売費及び一般管理費	33,492	67.6%	36,886	74.2%	3,393	10.1%
人件費	11,465	23.1%	13,162	26.5%	1,696	14.8%
広告宣伝費・販売促進費	13,749	27.7%	14,764	29.7%	1,015	7.4%
その他	8,277	16.7%	8,959	18.0%	681	8.2%
営業利益	3,944	8.0%	2,544	5.1%	-1,399	-35.5%
経常利益	4,175	8.4%	2,822	5.7%	-1,353	-32.4%
親会社株主に帰属する四半期純利益	2,899	5.8%	2,332	4.7%	-567	-19.6%

2023年10月27日付「会社分割（簡易吸収分割）に関するお知らせ」の通り、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803百万円を計上

(円)



2024年3月期 第3四半期

* セグメント別業績の概況

2024年3月期 第3四半期 セグメント別業績

単位：億円		23.3期3Q累計 (22.4-22.12)	24.3期3Q累計 (23.4-23.12)	増減率 (%)			
投資	HR-Tech engage	売上高	24.7	49.1	98.4%		
		営業利益	-26.3	-32.3	-		
		営業利益率	-106.6%	-65.8%	-		
	人財プラットフォーム	売上高	43.5	52.1	19.8%		
		営業利益	-4.4	-2.6	-		
		営業利益率	-10.3%	-5.1%	-		
既存	国内	売上高	308.8	313.5	1.5%		
		-求人サイト	214.1	215.0	0.4%		
		-人材紹介	74.1	73.4	-0.8%		
		-その他	20.6	24.9	20.9%		
		営業利益	69.2	64.7	-6.5%		
		営業利益率	22.4%	20.6%	-		
	海外	売上高	123.2	89.0	-27.8%		
		-インドIT派遣	90.9	65.6	-27.9%		
		-ベトナム	23.0	18.2	-21.1%		
		-その他	9.1	5.1	-43.5%		
		営業利益	8.3	5.4	-34.8%		
		営業利益率	6.7%	6.1%	-		
		全社調整		売上高	-4.7	-6.5	-
				営業利益	-7.1	-9.6	-
連結		売上高	495.6	497.3	0.3%		
		営業利益	39.4	25.4	-35.5%		
		営業利益率	8.0%	5.1%	-		

投資事業

engage

3Q累計 売上高

有料応募数好調により高成長

49.1億円 YoY **198%**

求職者側KPI

毎月10万人以上の新規会員数増加

✓ 会員数

337万人 YoY + **148**万人

✓ MAU

455万人 YoY + **238**万人

企業側KPI

大口企業の利用が増え、
有料求人数増加

✓ 総アカウント数

60万件 YoY **122%**

✓ 有料アカウント数

19,721件 YoY **104%**

✓ 公開求人数

158万件 YoY **133%**

✓ 有料求人数

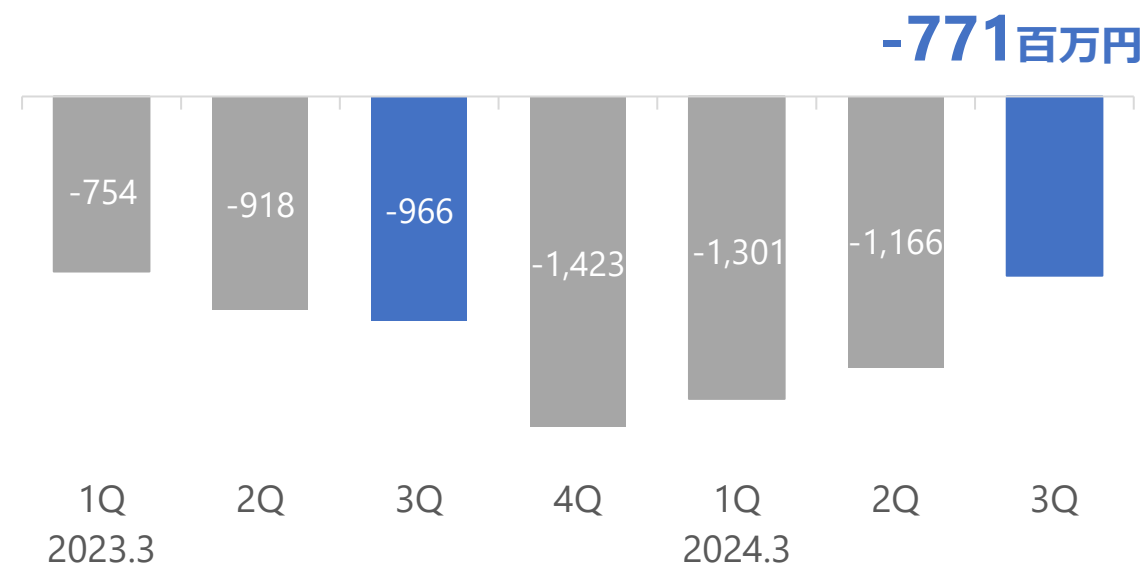
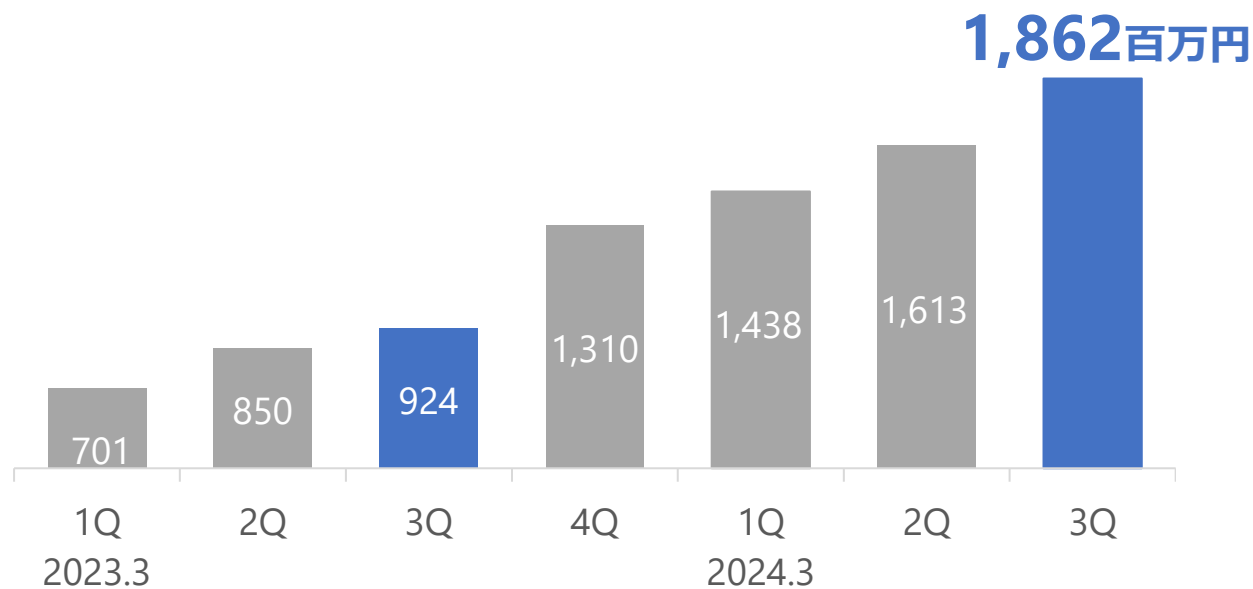
15.8万件 YoY **216%**

売上高は有料応募数が好調により、**前年同期比約2倍と高成長**
 営業損益は投資効率の向上により、**赤字幅縮小**

売上高

営業利益

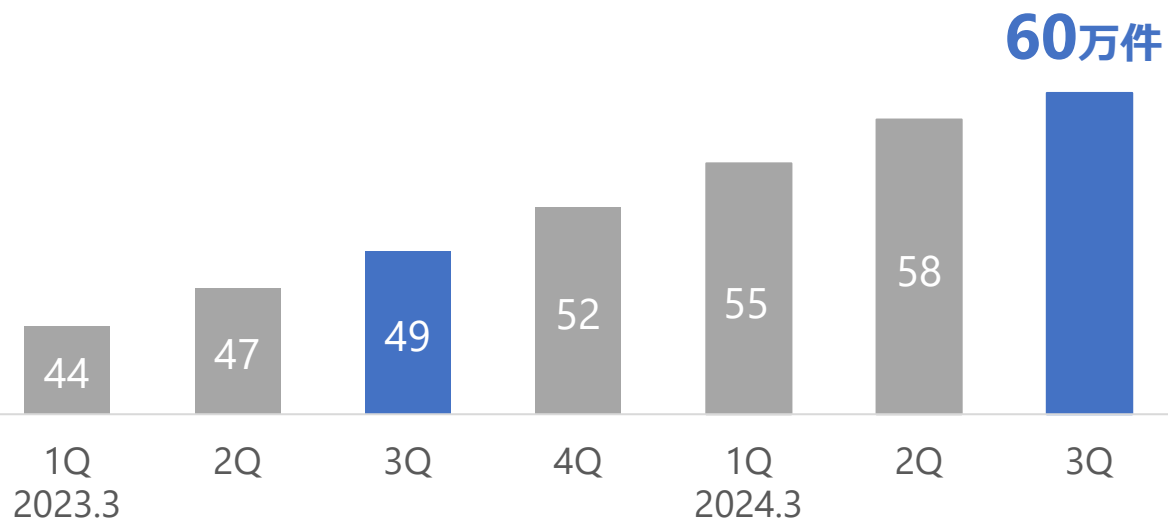
YoY **201%**



求職者認知向上に伴い、総アカウントは増加 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向上

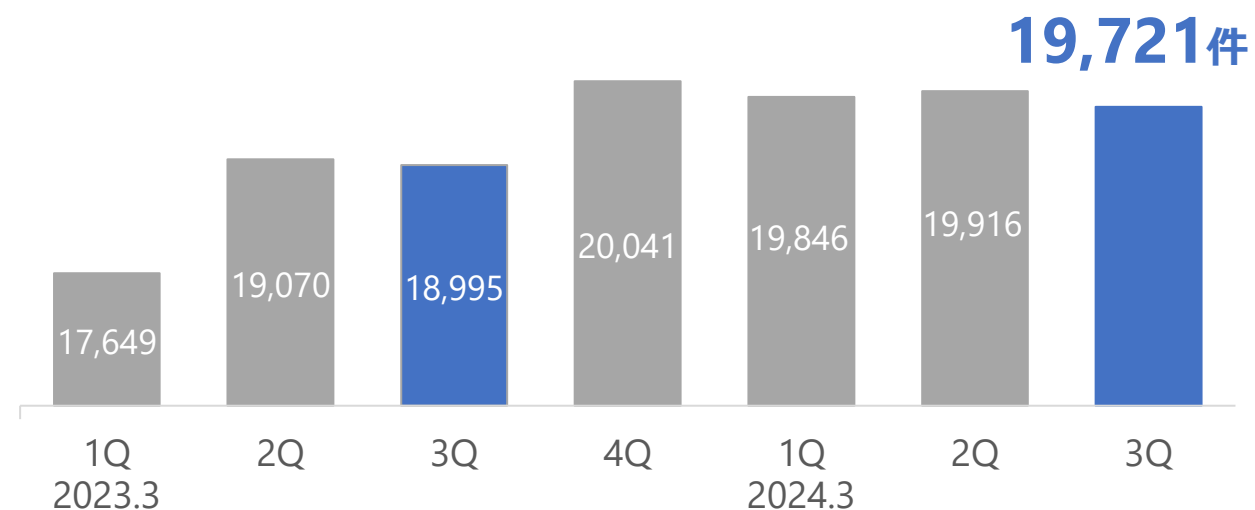
総アカウント数

YoY **122%**



有料アカウント数

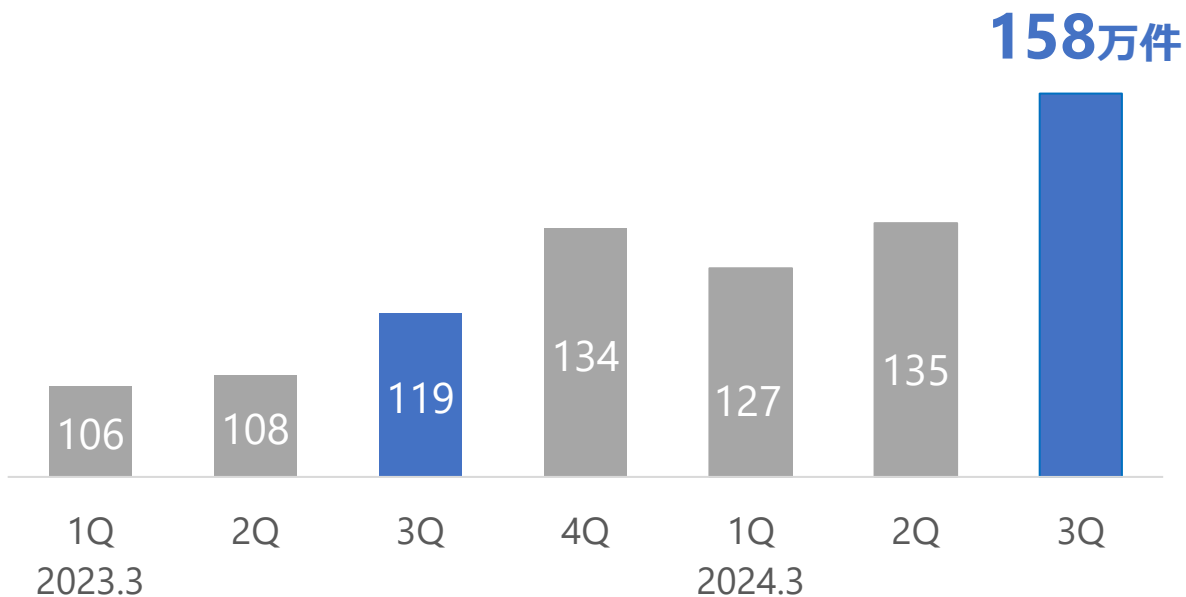
YoY **104%**



大口企業を中心に利用が伸び、 公開求人数、有料求人数ともに大きく増加

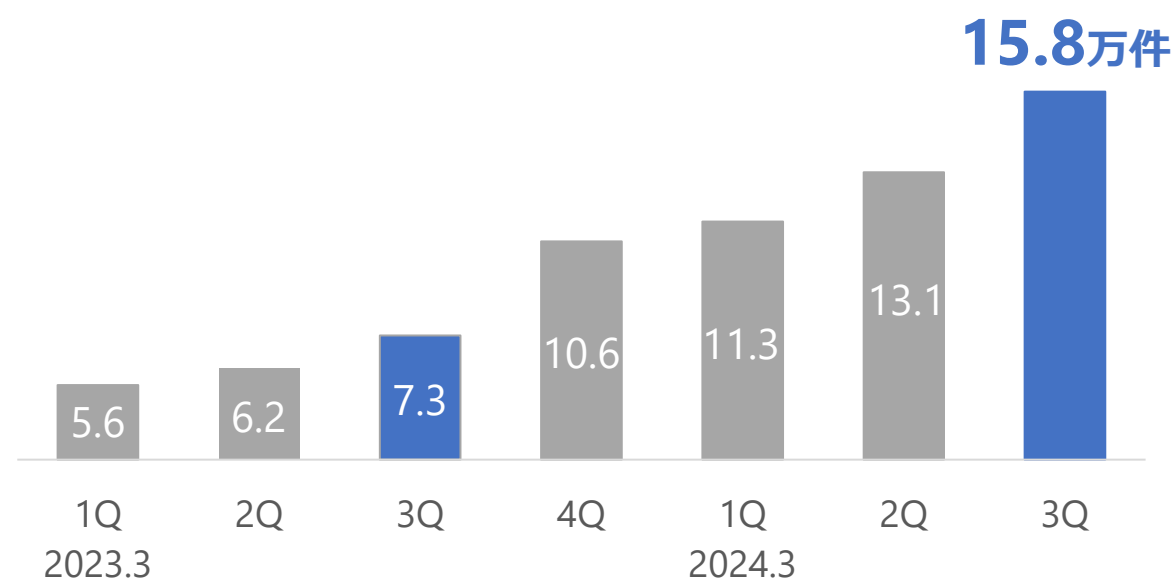
公開求人数

YoY **133%**



有料求人数

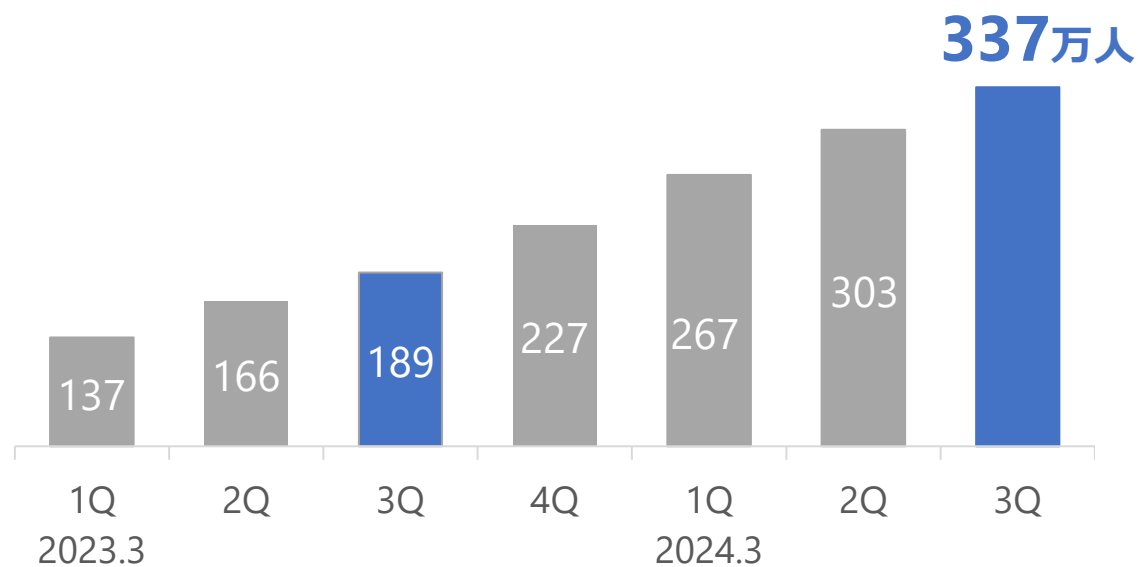
YoY **216%**



積極的なプロモーション投資により、会員数は順調に増加
求職者のアクティビティも高水準を継続

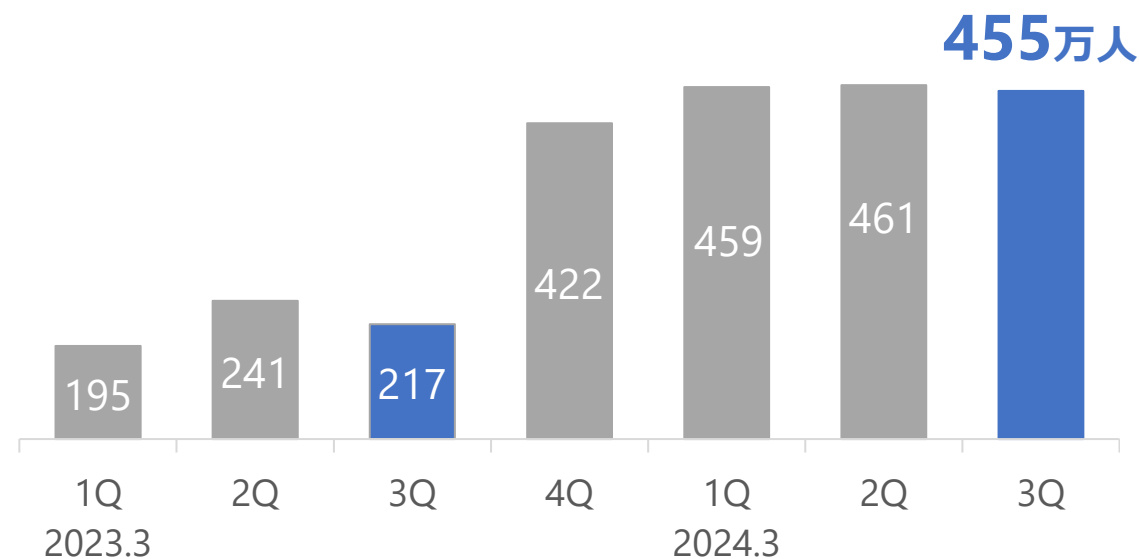
求職者会員数

YoY + 148万人



MAU

YoY + 238万人



人財プラットフォーム

A M B I  ミドルの転職

3Q累計 業績

売上高が成長し、昨年対比で営業損失が大きく改善

✓ 売上高

52.1億円

YoY **120%**

✓ 営業利益

▲2.6億円

YoY **+1.8**億円

求職者側KPI

想定より良い広告効率で求職者が増加

✓ 会員数

367万人 YoY + **65**万人

企業側KPI

人材紹介会社、一般企業ともに
利用数増加

✓ 利用企業数

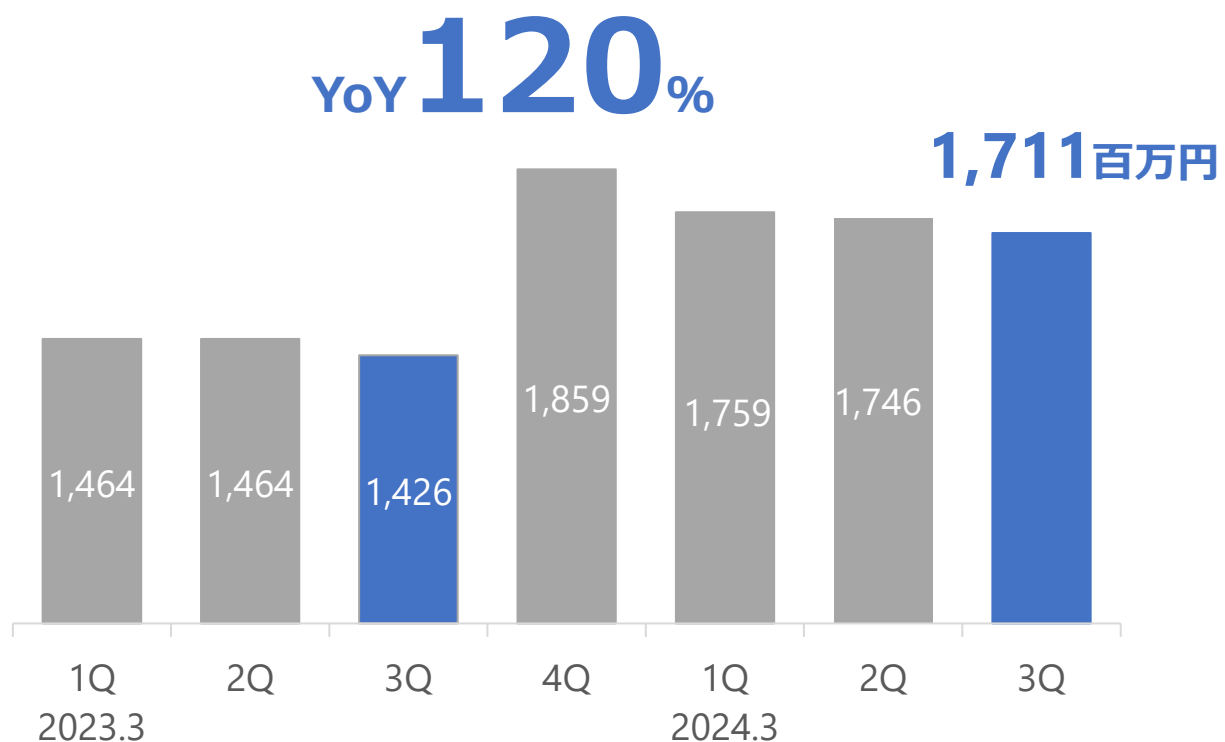
7,118社 YoY **163%**

✓ 求人数

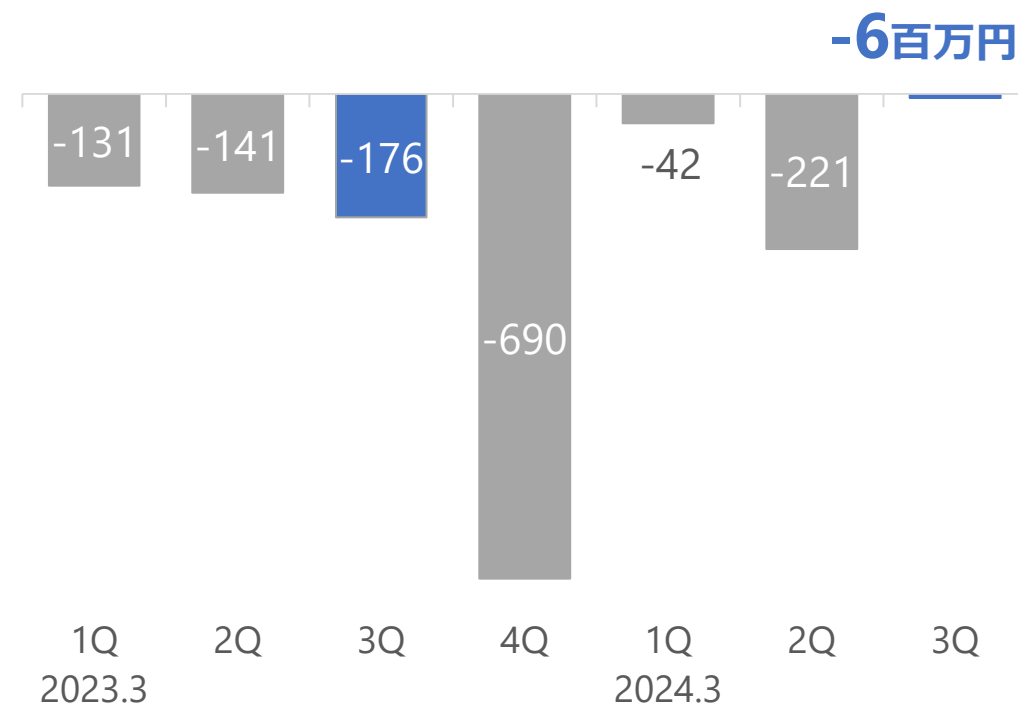
30.2万件 YoY **119%**

売上はAMBI・ミドルの転職とも好調に推移
 営業損益は黒字化に向け大きく改善

売上高

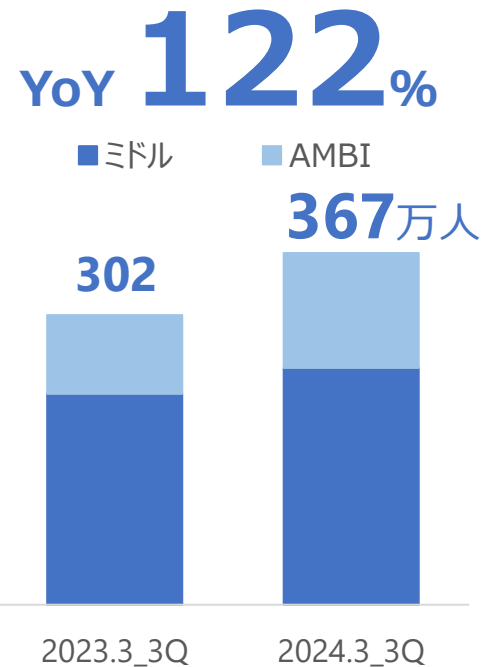


営業利益

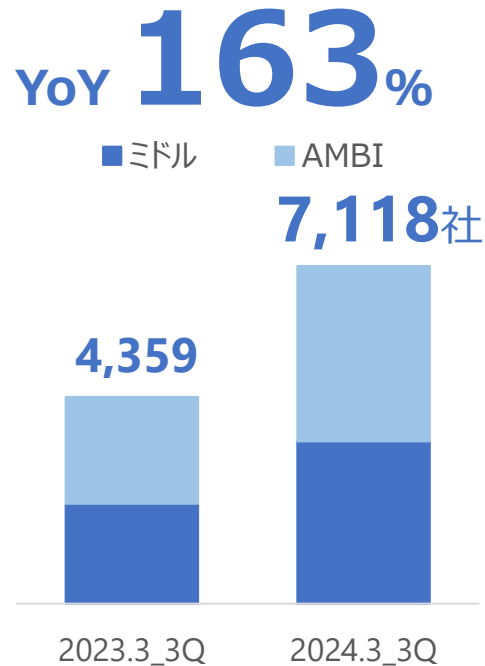


継続的なプロモーションが奏功し認知度向上、
人材紹介会社・一般企業ともに利用社数が増加

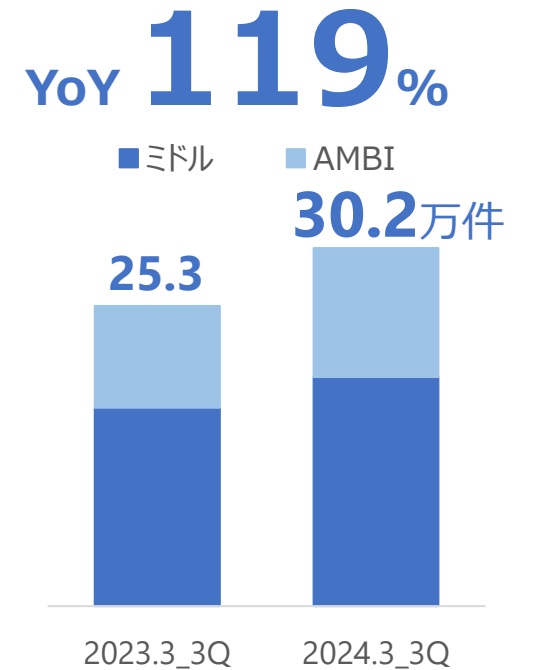
求職者会員数



利用企業数



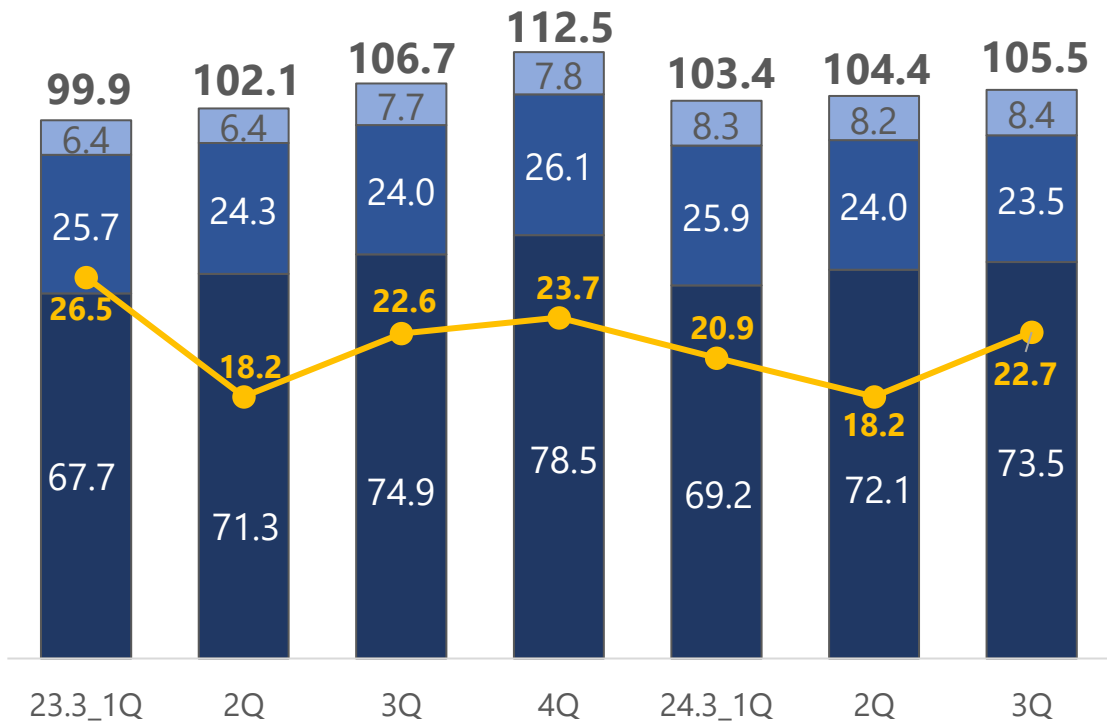
求人数



既存事業

売上高・営業利益率

(億円) ■求人サイト ■人材紹介 ■その他 ●営業利益率(%)

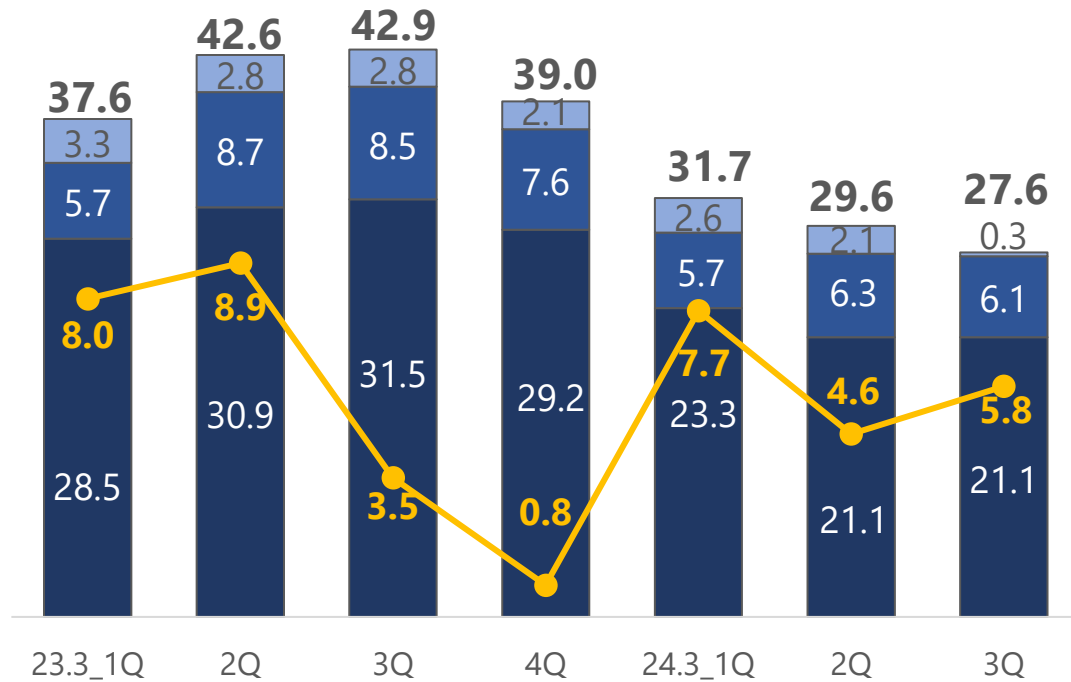


3Q累計

国内 事業	<ul style="list-style-type: none"> - 売上高 313.5億円 YoY 101.5% - 営業利益 64.7億円 YoY 93.5% ・求人サイトとその他事業の成長により増収 ・中長期成長に向けた人員増強のため人件費が増加
求人 サイト	<ul style="list-style-type: none"> - 売上高 215.0億円 YoY 100.4% ・エン転職+engageのセット販売強化 ・派遣領域においてコロナ回復からの需要が落ち着き、掲載件数が伸びず計画を下回る
人材 紹介	<ul style="list-style-type: none"> - 売上高 73.4億円 YoY 99.2% ・エンエージェントはミドル領域を中心に堅調に推移 ・EWJは構造改革に時間を要し計画を下回る

売上高・営業利益率

(億円) ■ インドIT派遣 ■ ベトナム ■ その他 ● 営業利益率(%)



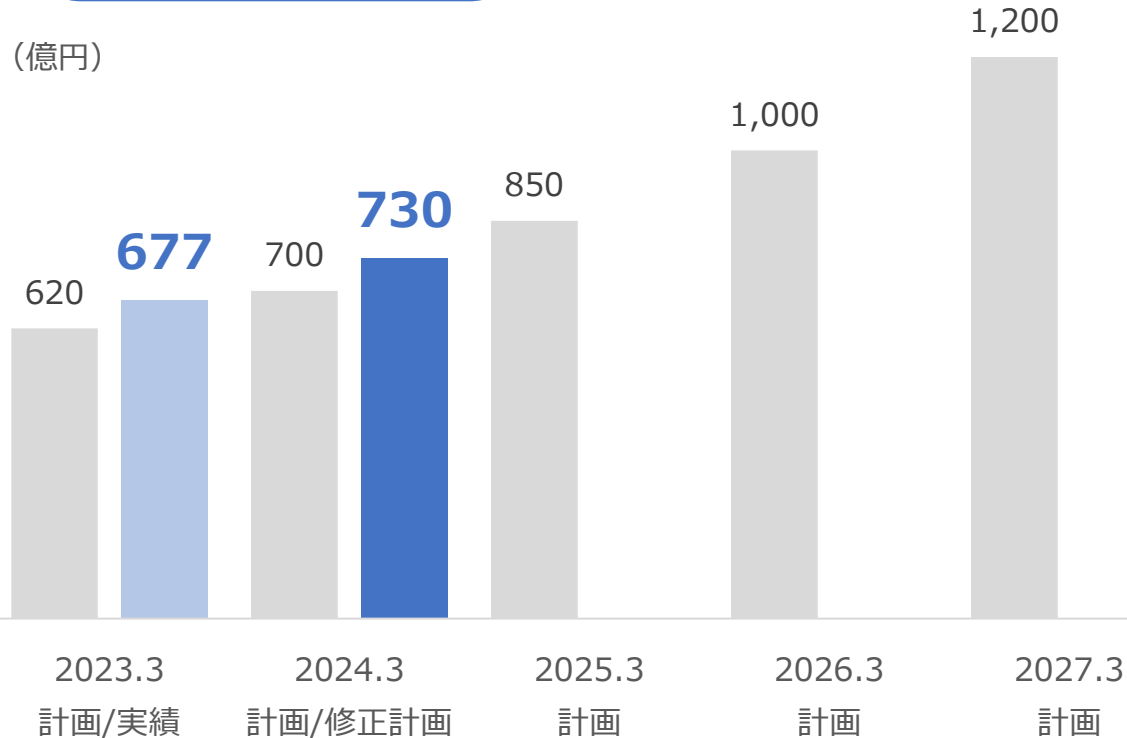
3Q累計

海外事業	<ul style="list-style-type: none"> 売上高 89.0億円 YoY 72.2% 営業利益 5.4億円 YoY 65.2% ・売上は全エリアにおいて計画未達成 ・英才（中国）売却により売上縮小 ・経費はインドIT派遣を中心に削減
インドIT派遣	<ul style="list-style-type: none"> 売上高 65.6億円 YoY 72.1% ・期初から続く米国IT需要減少が戻らず減収 ・前Q対比では横ばい ・原価人件費を中心に経費削減を行い、増益確保
ベトナム	<ul style="list-style-type: none"> 売上高 18.2億円 YoY 78.9% ・ベトナム国内の景気が戻らず減収 ・必要な経費削減を継続 ・景気回復局面に向け営業人員は減らさず事業運営

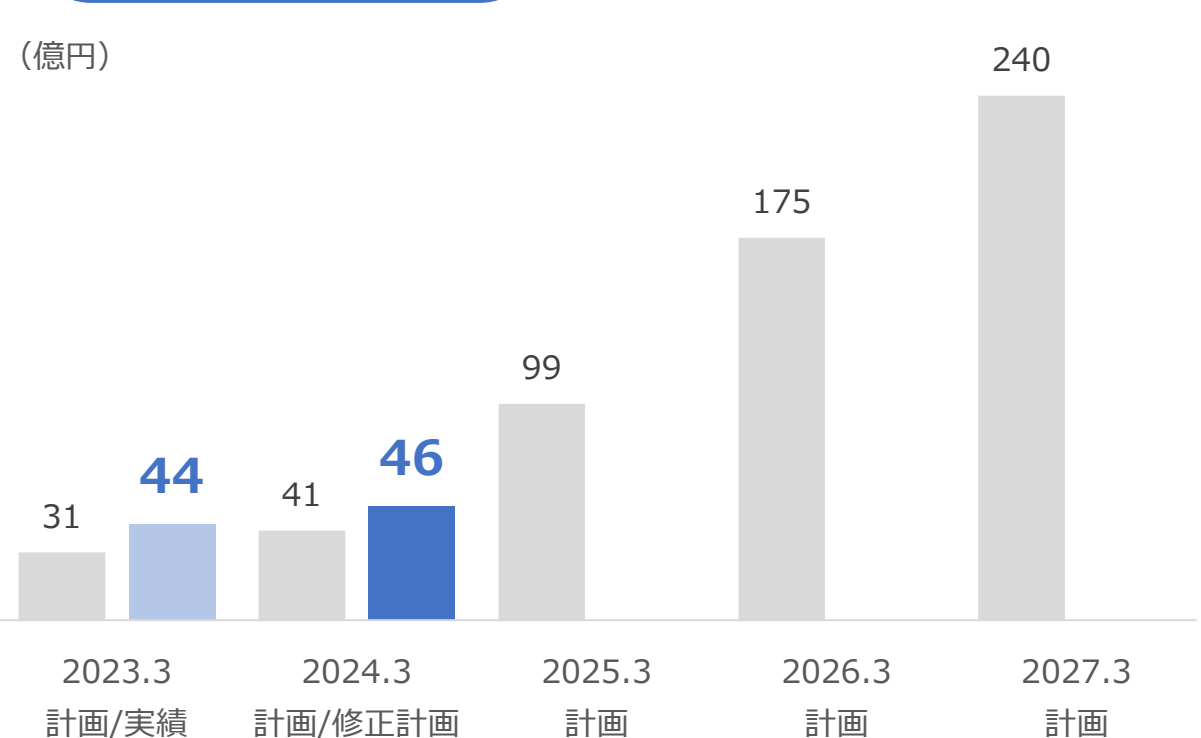
中期経営計画進捗（再掲）

2年目の2024年3月期も基本方針は変更せず、中計前倒しに向けて投資強化継続

連結売上高



連結営業利益

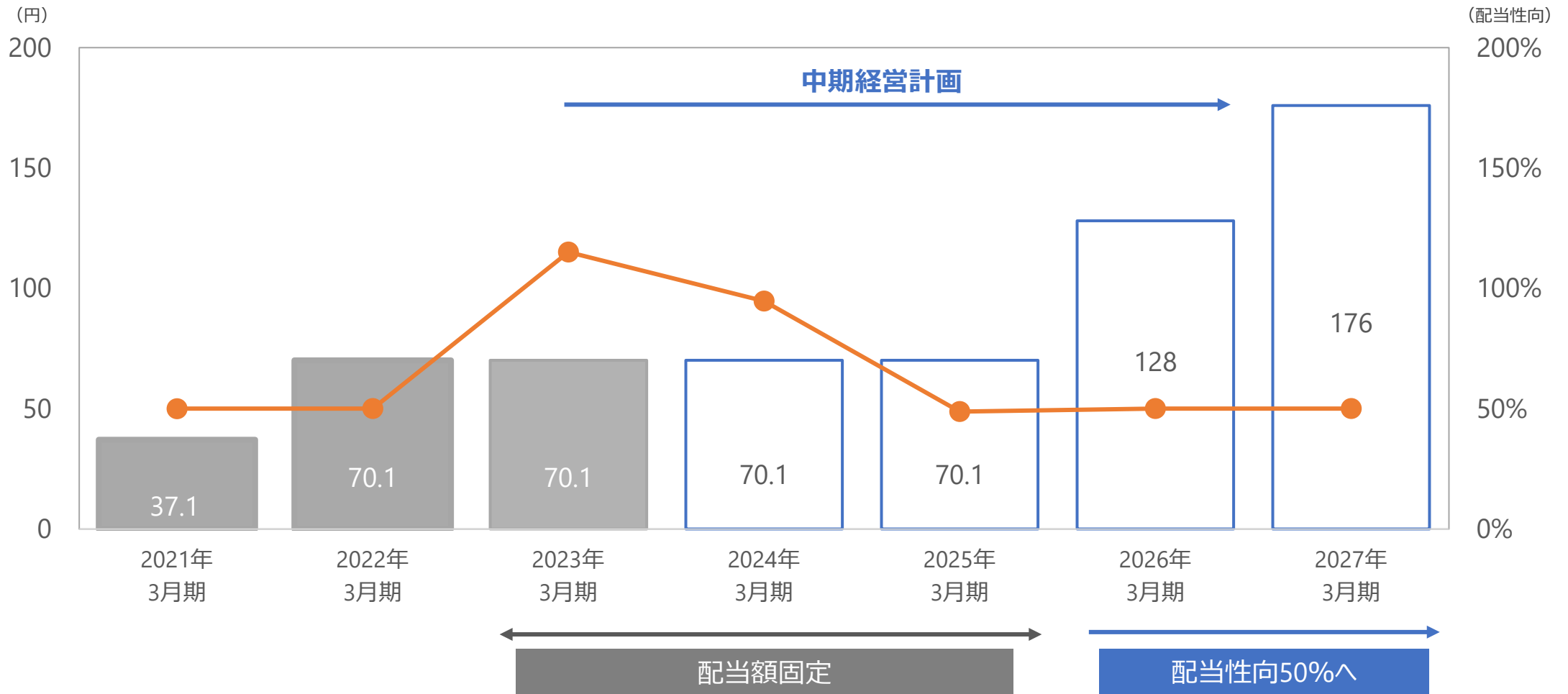


財務基本方針（再掲）

保有資金は成長投資（M&A等）を優先しつつ、状況により更なる還元を検討
 先行投資強化の3年間は、2022年3月期水準の配当を維持（70.1円）

現預金	用途	方針
単年 P/L	事業	<ul style="list-style-type: none"> ● 中期的な高成長に向けた、広告宣伝を強化 ● 事業モデル上、投資は単年度P/L内で収まる
B/S 2/3	M&A	<ul style="list-style-type: none"> ● 資金の有効な使途として、成長投資につながるM&Aでの使用を優先 ● 手元資金優先だが、非効率な現金滞留は避ける。規模により、借入も検討
	還元	<ul style="list-style-type: none"> ● 配当は当面（3年）安定配当（2022年3月期水準）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

25.3期まで（投資先行期間）は固定配当
 利益が大きく伸びる26.3期以降は、配当性向50%へ



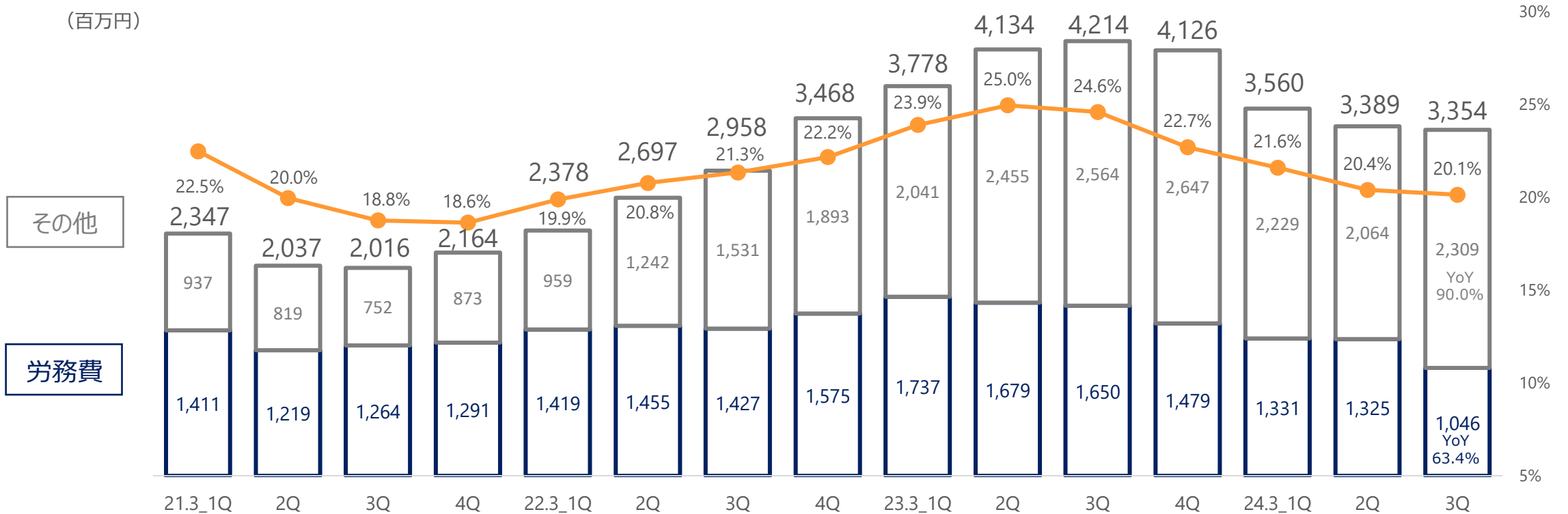
ご参考資料

3QはYoY79.6% 主にインドIT派遣事業の人員削減により労務費、その他原価が減少

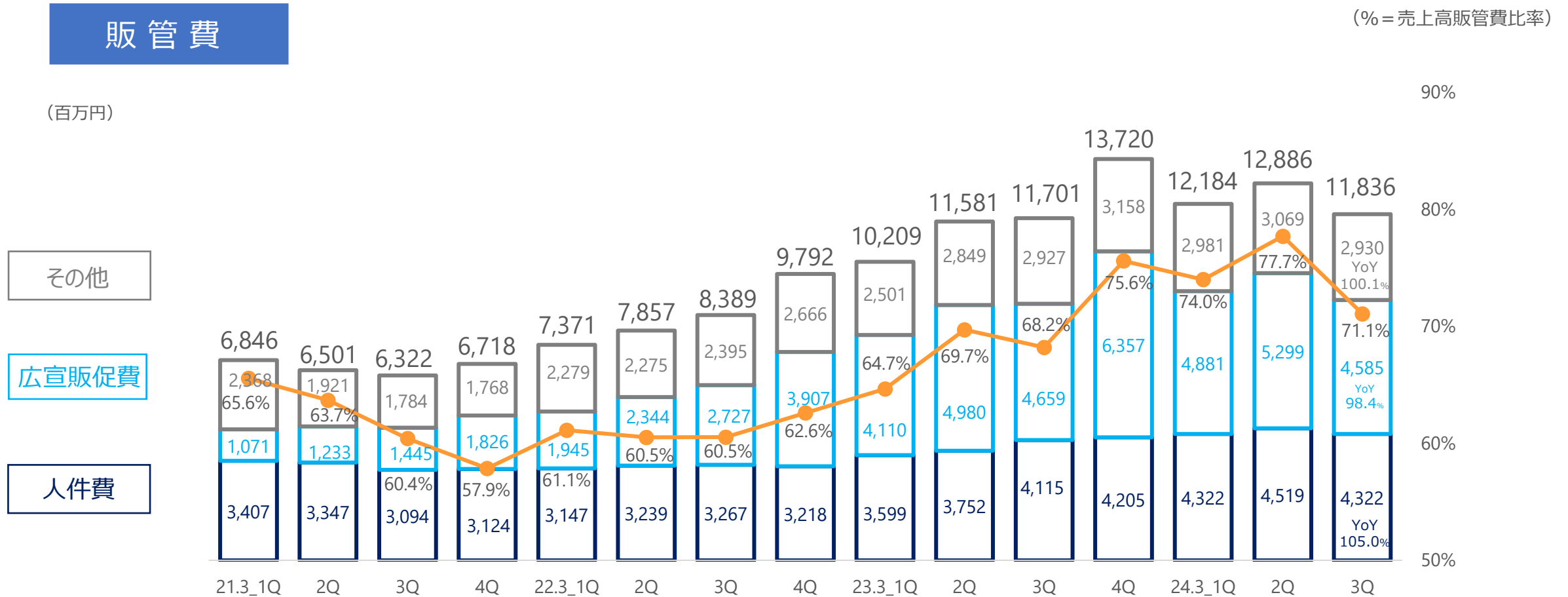
原価

(% = 売上高原価比率)

(百万円)



3QはYoY101.2% 販管費を投資事業で増加、海外事業で減少



	2023年3月期 (2023年3月末)	2024年3月期 (2023年12月末)	増減額 (百万円)	増減率
(単位：百万円)				
流動資産 計	35,983	28,478	-7,505	-20.9%
現預金・有価証券	23,876	20,887	-2,989	-12.5%
売掛金	6,467	5,762	-705	-10.9%
その他流動資産	5,639	1,828	-3,811	-67.6%
固定資産 計	15,984	17,996	2,012	12.6%
有形固定資産	619	1,119	500	80.8%
無形固定資産	8,036	9,128	1,092	13.6%
(内、のれん)	2,134	2,016	-118	-5.5%
投資その他の資産	7,328	7,748	420	5.7%
資産 合計	51,967	46,475	-5,492	-10.6%
負債 計	16,841	15,825	-1,016	-6.0%
流動負債	14,879	13,009	-1,870	-12.6%
固定負債	1,962	2,815	853	43.5%
純資産 計	35,125	30,649	-4,476	-12.7%
資本金	1,194	1,194	0	0.0%
資本剰余金	898	490	-408	-45.4%
利益剰余金	42,529	41,832	-697	-1.6%
自己株式	-10,880	-14,999	-4,119	37.9%
純資産その他	1,383	2,131	748	54.1%
負債・純資産合計	51,967	46,475	-5,492	-10.6%

配当金の支払いにより減少

自己株取得分の計上による

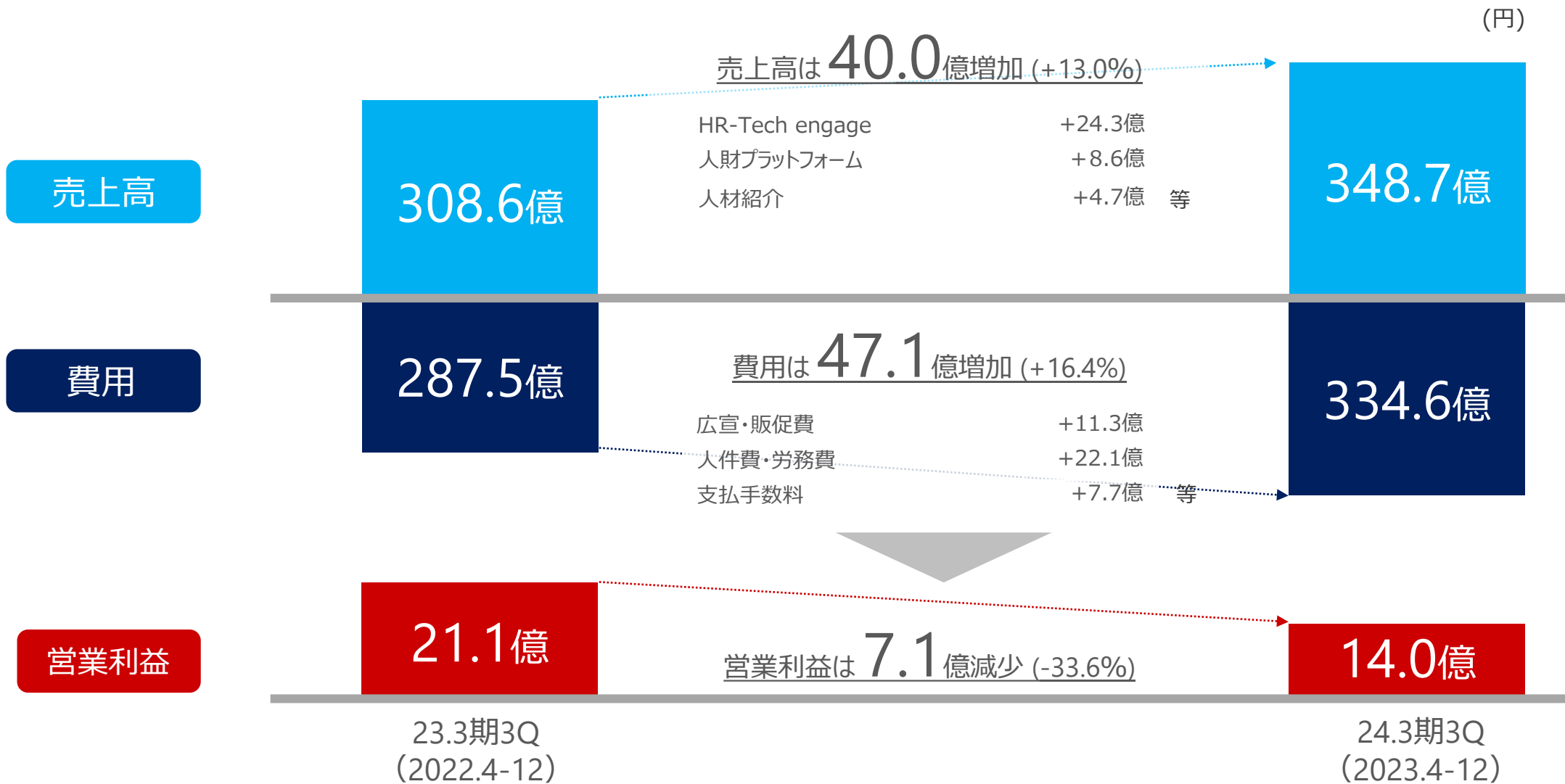
2024年3月期 第3四半期

個別実績の概況

	23.3期 3Q累計 (22.4-22.12)		24.3期 3Q累計 (23.4-23.12)		増減額 (百万円)	増減率
	(百万円)	売上比	(百万円)	売上比		
売上高	30,864	100.0%	34,872	100.0%	4,007	13.0%
売上原価	2,753	8.9%	3,296	9.5%	542	19.7%
人件費	1,013	3.3%	1,046	3.0%	33	3.3%
その他	1,740	5.6%	2,249	6.4%	508	29.2%
売上総利益	28,110	91.1%	31,576	90.5%	3,465	12.3%
販売費及び一般管理費	25,997	84.2%	30,173	86.5%	4,175	16.1%
人件費	6,932	22.5%	9,109	26.1%	2,176	31.4%
広告宣伝費・販売促進費	12,923	41.9%	14,058	40.3%	1,134	8.8%
その他	6,140	19.9%	7,004	20.1%	864	14.1%
営業利益	2,113	6.8%	1,403	4.0%	-710	-33.6%
経常利益	3,667	11.9%	1,517	4.4%	-2,150	-58.6%
四半期純利益	3,072	10.0%	1,509	4.3%	-1,563	-50.9%

中計達成に向けた増員とベースアップにより増加

投資事業の求職者獲得のための広告宣伝費が増加



ESGの取り組み

本業による社会貢献

採用した人が定着せず、転職を繰り返すほうが短期的な収益に貢献する業界構造は課題であり、**持続的な事業成長につながらない**という考え方。



入社後活躍

就職・転職自体をゴールとせず、「入社者の人生の充実」・「企業の業績向上への貢献」をゴールとし、サービスを提供。

【サービスに反映されている主な取り組み】



- 100%取材・正直・詳細な原稿
- 担当者名、顔写真入りの責任原稿



- 業界初、口コミと求人広告の連動
- 企業からの口コミに関するコメント機能「ライトハウス」

入社者の離職リスクが見える・対策がわかる



- 従業員の離職リスクを早期に可視化し、適切なフォローを実施
- 入社者の早期離職を防ぐ、リテンション対策ツール



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

など

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）

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



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

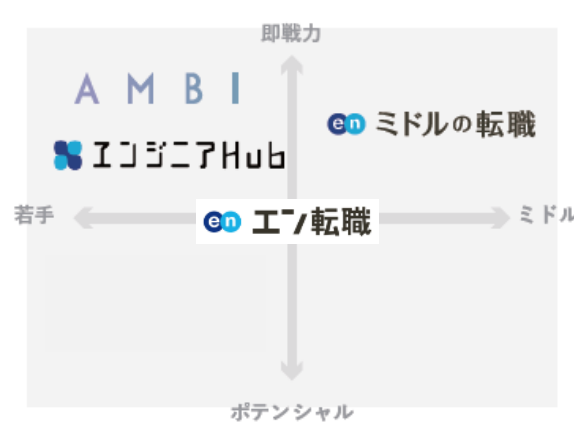
プレスリリース



特設ページでの告知



各求人サイトへ掲載



ビデオ面接ツール



採用管理システム



適性診断テスト



リファレンスチェック



離職リスク可視化ツール



オンライン研修サービス



チーム相性テスト



採用HPの作成



記者会見の実施

Web広告の運用



採用ターゲット・選考フローの検討、採用一部代行

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

当社パーパスに基づき、社会・社員の持続的な成長を目指す

Co-Creation
「エンの理念」は、社員全員で作るもの。

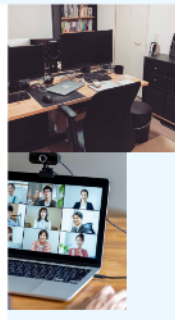


「共創型理念経営」。エン・ジャパンが実践する経営スタイルです。トップダウンで理念を押し付け、丸暗記させる。それでは本当に現場で役立つ「生きた哲学」にはなりません。時代の変化を受け止め、社員の意見を反映し、つねに理念をアップデートしていくのが当社です。新入社員でも関係なく、意見は大歓迎。役員がきちんと受け止め、ともに議論し、よくなる言葉を、社員全員で共に創り上げていく。エン・ジャパンがここにあります。

REMOTE WORK

毎日の通勤時間、0分。
通勤いらずで仕事スタート。

自宅ですることができるから、毎日の通勤は不要。商談も訪問型ではなく「インサイドセールス」が基本です。通勤ラッシュとは無縁で、気持ちにも少し余裕ができます。こだわりのデスクや快適なワークスペースづくりに投資する社員も多数。自分好み



- 「誰かのため、社会のために懸命になる人を増やし、世界をよくする」
当社のパーパスに基づいた事業を推進
- 「共創型理念経営」で社員の意見を反映した理念のアップデート
- 新たな業績連動報酬の導入等、社員のインセンティブを向上
- 職種コース別の新卒採用を拡充
早期のキャリア形成を促進するとともに
コース変更・社内異動等、柔軟なキャリアモデル
- リモートワーク主体の勤務体制を推進
ヴァーチャルオフィス等、コミュニケーションを充実

■ 女性活躍推進 * 従業員に占める女性の割合 56.0%

- 女性活躍を推進するプロジェクト「WOMen らぼ」を展開
- 育児休暇をとる社員のサポートとして交流会、ランチ会の開催
- 女性社員満足度調査
- スマートグロス制度（育休復帰後の時短勤務による、キャリア停滞・収入減を防ぐことを目的とした制度）など

「MSCI日本株女性活躍指数」構成銘柄における
性別多様性スコア ***9.85**（構成銘柄中1位）

*2021年12月データ

■ 福利厚生

- ESOP（株式付与型退職金制度）
- 従業員持株会制度
- 結婚記念日お祝い金制度
- 同性のパートナーがいる社員に対し、福利厚生制度を適用

■ 人的資本の活性化・オープンな情報公開

- 「チャレンジ管理職制度」
- 多彩なキャリアパス設計（マネージャー/ハイプレーヤー/イノベーター）
- 従業員満足度調査の定期実施
- バーチャルオフィス推進による社内コミュニケーションの活性化
- 社外にも公開するオープンで新しい社内報「en soku!（エンソク）」
- youtube 社内報で当社社員を紹介、業務理解やキャリア形成を促進



2018年「社内報アワード ゴールド賞」



2020年「社内報アワード シルバー賞」
他、多数のメディアで取り組みが掲載

当社は「D&I AWARD 2023」において「アドバンス」ランクの起業に認定されました
※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



▶当社のD&I推進事例

その他、enグループのD&I推進の取り組み

<https://corp.en-japan.com/sustainability/diversity.html>

女性活躍



WOMenLABO

エン・ジャパンを「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。

LGBTフレンドリー



同性パートナーシップ制度

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に同等の福利厚生制度を提供。

障がい者雇用



特例子会社の設置

ハンディキャップを持つ皆さんにも、働く喜びを。特例子会社「ベイク・ド・ナチュレ」で障がい者雇用推進。

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




会社概要

【 会 社 名 】	エン・ジャパン株式会社
【 設 立 年 月 日 】	2000年1月14日
【 代 表 者 】	代表取締役社長 鈴木 孝二
【 本 社 所 在 地 】	東京都新宿区西新宿 6-5-1 新宿アイランドタワー
【 資 本 金 】	11億9,499万円 (2023年12月末現在)
【 上 場 市 場 / コ ー ド 】	東証プライム / (証券コード：4849)
【 決 算 月 】	3月
【 従 業 員 数 】	連結:3,377名 単体:2,151名 (2023年12月末現在)
【 発 行 済 株 式 数 】	49,716,000株 (2023年12月末現在)
【 主 要 事 業 内 容 】	インターネットを活用したサービスの提供 <ul style="list-style-type: none"> ・HR Techプロダクト ・求人／求職メディア ・人材紹介サービス ・活躍／定着支援サービス







<HR-Tech engage>

サービスブランド	内容	特長	顧客企業	運営会社
	採用・入社後の活躍を目的としたデジタルプラットフォーム	<ul style="list-style-type: none"> • フリーミアムモデルの採用支援ツール • 高クオリティな企業の採用ホームページ、求人募集を簡単かつスピーディーに作成可能 • 作成した求人は自動で「indeed」や「googleしごと検索」等に連携 • 有料プランの利用により、より多くの応募獲得を顧客企業に提供し、採用強化をサポート • 適性テストやリテンション対策ツール等、関連サービスもengage上に搭載 	一般企業	エン・ジャパン



<人財プラットフォーム>

サービスブランド	内容	特長	ユーザー	顧客企業	運営会社
 ミドルの転職	ミドル世代向け ハイクラス求人サイト	<ul style="list-style-type: none"> • ミドル層の転職に強い人材紹介会社及び事業会社の求人情報を掲載 • コンサルタントの得意領域、実績などに加えユーザーからの評価を公開 	<ul style="list-style-type: none"> • 30~40代が中心 	人材紹介会社 一般企業	エン・ジャパン
	若手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 • 一般企業、人材紹介会社によるスカウトに軸を置いたサイト設計 	<ul style="list-style-type: none"> • 20~30代が中心 	人材紹介会社 一般企業	
	Webエンジニア向け 求人サイト	<ul style="list-style-type: none"> • 若手Webエンジニア向け情報メディア「エンジニアHub」による求人サイト • メガベンチャーやスタートアップなど、エンジニアの成長に繋がる求人を厳選 	<ul style="list-style-type: none"> • 若手エンジニア 	一般企業	



<国内求人サイト>

サービスブランド	内容	特長	ユーザー	顧客企業	運営会社
 エノ転職	総合転職情報サイト	<ul style="list-style-type: none"> 一般企業直接募集原稿は、1社1社独自に取材・撮影 求職者の立場に立った正直かつ詳細な求人情報 	<ul style="list-style-type: none"> 20代が中心 	一般企業	エン・ジャパン
 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	






<国内求人サイト>

サービスブランド	内容	特徴	顧客企業	運営会社
 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 	フリーランスエー ジェント	Brocante (ブロカント)
 doocy Job	副業・フリーランスの エンジニア向け 求人情報サイト	<ul style="list-style-type: none"> 有名企業やベンチャー、スタートアップ企業などの副業・フリーランス求人案件を掲載 企業との直接契約により、中間マージンや手数料がなく、高単価で魅力的な案件が豊富 	一般事業会社	



<国内人材紹介>

サービスブランド	内容	特長	顧客企業	運営会社
 en world	人材紹介	<ul style="list-style-type: none"> 日本国内に営業、サービス、製造などの拠点を設けている外資系企業及びグローバルな展開を行っている日系企業がクライアント。グローバル人材の中間管理職～エグゼクティブレベルの案件を取扱う グローバル人材の紹介領域において、国内トップクラスのシェア 	外資系企業 日系企業	エンワールド・ ジャパン
 en エンエージェント	人材紹介	<ul style="list-style-type: none"> エン・ジャパンが持つ求職者データベース及び顧客企業との取引実績を活用した人材紹介サービス 	日系企業	エン・ジャパン





<国内その他事業・子会社>

サービスブランド	内容	特長	顧客企業	運営会社
 ZEKU 株式会社ゼクウ	採用管理システム 業務管理システム	<ul style="list-style-type: none"> 求人情報、面接者、応募対応、効果測定 などの各種管理を一元化 採用後のスタッフや求人募集案件を一元管理 	人材派遣会社 一般企業	ゼクウ
3Eテスト	活躍できる人材を発見する、 見極める適性テスト	<ul style="list-style-type: none"> 学歴や役職などの肩書では判断が難しい知的能力・考え方・価値観などを検査 短時間、スマホ等のオンラインで受講可能 企業が求める人材の発見とミスマッチを防止 	一般企業	エン・ジャパン
 ASHIATO	入社後活躍までを見据えた リファレンスレポートサービス	<ul style="list-style-type: none"> 約15万社の採用支援実績・ノウハウをもとに、独自のアンケートを実施し、候補者の活躍ぶりをヒアリング。選考に活用できる面接アドバイスをレポート オンラインを中心としたサービスにより、スピーディなレポートを実現。導入しやすい価格で提供 	一般企業	
 エンカレッジ <small>Produced by en</small>	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	
 en INSX <small>en Sales Transformation</small>	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>

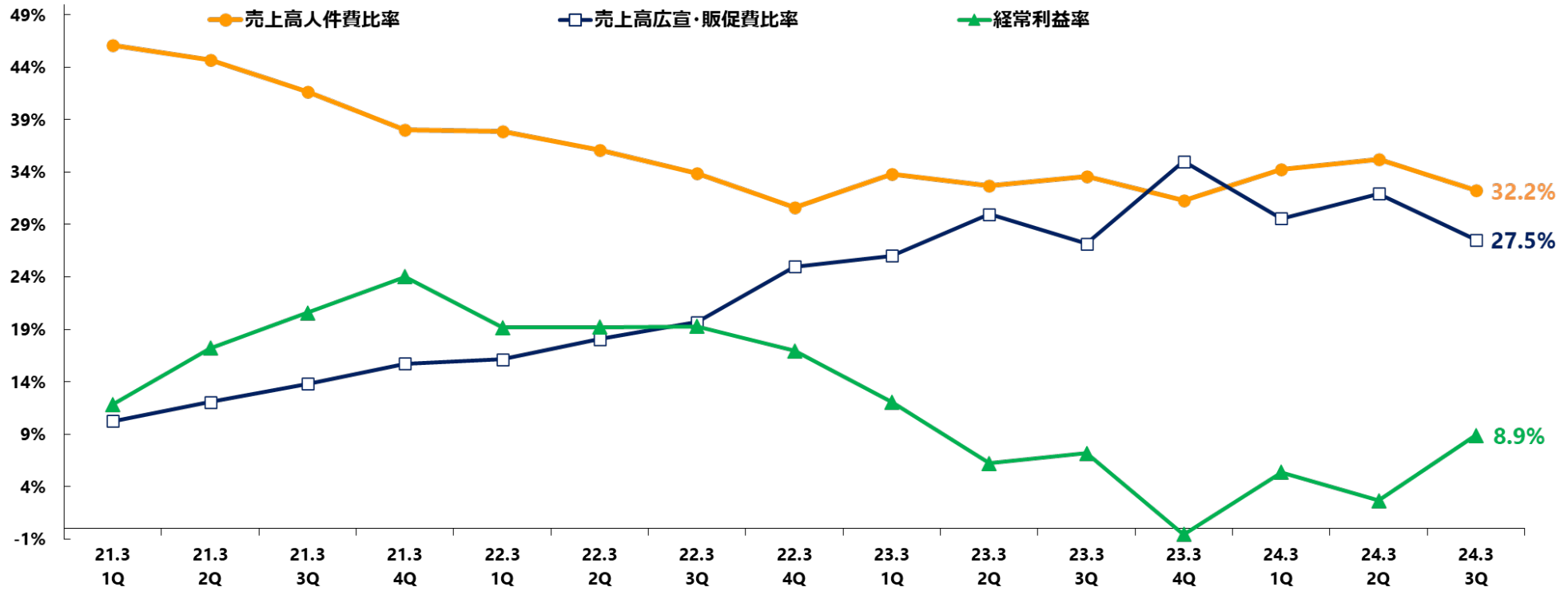
サービスブランド	内容	特徴	顧客	運営会社
 Insight Tech	マーケティングリサーチ AIを活用したデータ解析	<ul style="list-style-type: none"> 消費者から買い取った「不満」をDB化～解析し、商品開発に役立つ商品として企業へ販売 高度なデータ解析技術を元に企業が保有するデータを解析。課題解決のソリューション提供 	一般企業	インサイトテック
 エン婚活 エージェント	オンライン 婚活支援サービス	<ul style="list-style-type: none"> 「結婚後の幸せ」をゴールとした新しいコンセプトの婚活サービス 	一般消費者	エン婚活 エージェント

<海外事業>

サービスブランド	国	内容	特長	顧客企業	運営会社
 en world New Era India Consultancy	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	New Era India Consultancy
 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など先端技術への投資・教育に力を入れている 米国やUAEなど、インド以外からのオフショア開発も受託 	現地企業 グローバル企業	Future Focus Infotech
 NavigoSearch an en world group company	ベトナム	人材紹介	<ul style="list-style-type: none"> ベトナムにおいてNo.1の人材紹介 現地企業・グローバル企業に対し、管理職レベルの人材を紹介。日系企業も強化 	現地企業 グローバル企業 日系企業	Navigos group Joint Stock Company
 vietnamworks Empower growth		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	

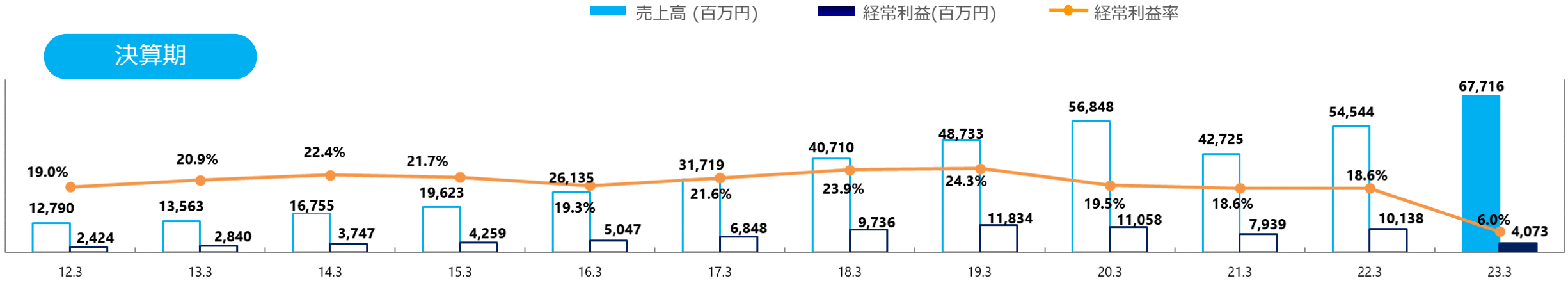
主要データ

人件費、広告宣伝・販売促進費比率（連結）

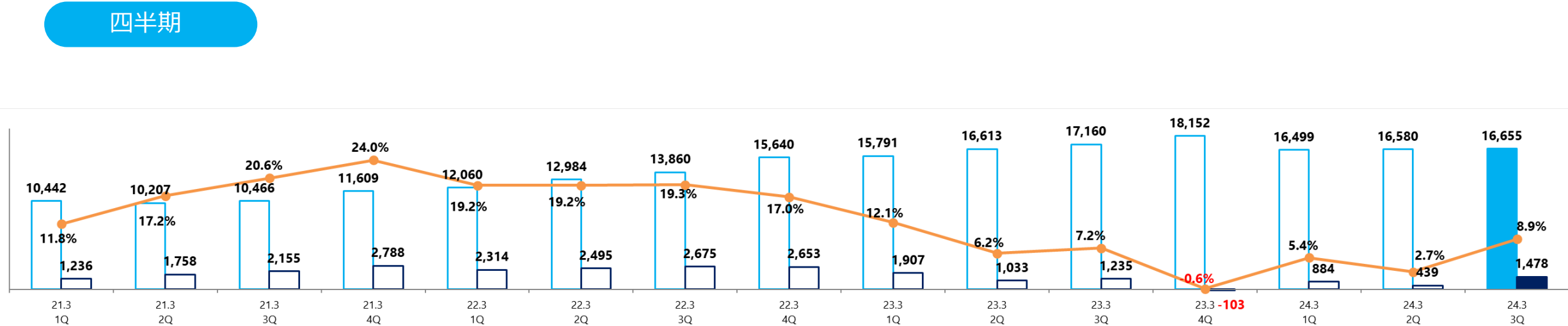


	21.3 1Q	21.3 2Q	21.3 3Q	21.3 4Q	22.3 1Q	22.3 2Q	22.3 3Q	22.3 4Q	23.3 1Q	23.3 2Q	23.3 3Q	23.3 4Q	24.3 1Q	24.3 2Q	24.3 3Q
経常利益 (百万円)	1,236	1,758	2,155	2,788	2,314	2,495	2,675	2,653	1,907	1,033	1,235	-103	884	439	1,478
経常利益率	11.8%	17.2%	20.6%	24.0%	19.2%	19.2%	19.3%	17.0%	12.1%	6.2%	7.2%	-0.6%	5.4%	2.7%	8.9%
人件費 (百万円)	4,817	4,565	4,357	4,413	4,565	4,692	4,694	4,791	5,335	5,430	5,765	5,684	5,653	5,842	5,367
対売上比 (人件費)	46.1%	44.7%	41.6%	38.0%	37.9%	36.1%	33.9%	30.6%	33.8%	32.7%	33.6%	31.3%	34.3%	35.2%	32.2%
広告・販促費 (百万円)	1,070	1,232	1,444	1,826	1,944	2,344	2,727	3,907	4,109	4,980	4,659	6,357	4,881	5,298	4,585
対売上比 (広告・販促費)	10.2%	12.1%	13.8%	15.7%	16.1%	18.1%	19.7%	25.0%	26.0%	30.0%	27.2%	35.0%	29.6%	32.0%	27.5%

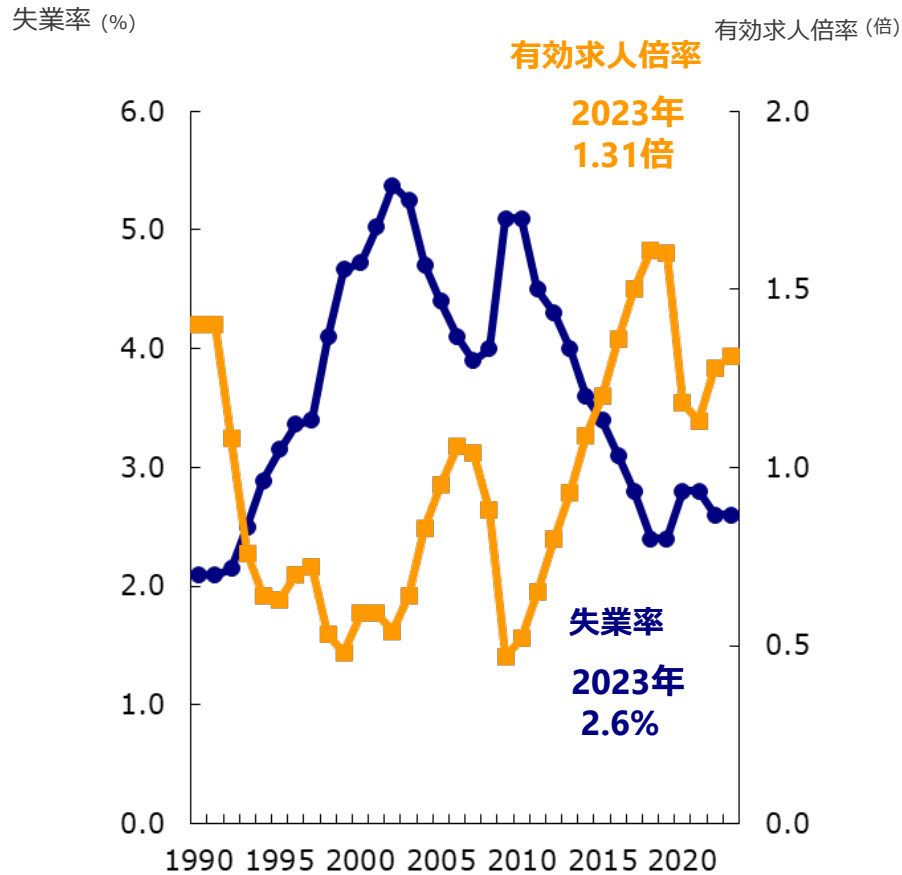
連結業績推移（全社：決算期・四半期の推移）



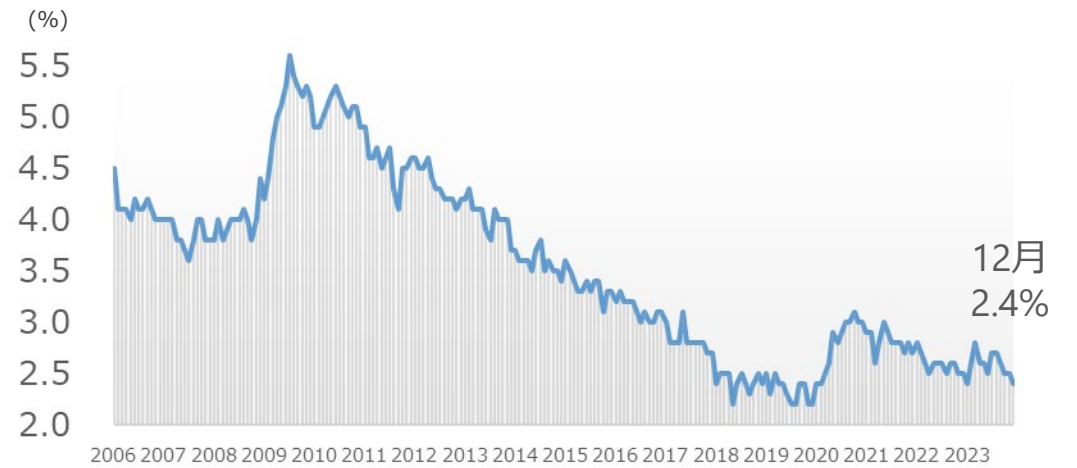
*12.3期は15ヶ月決算を12ヶ月換算した参考値



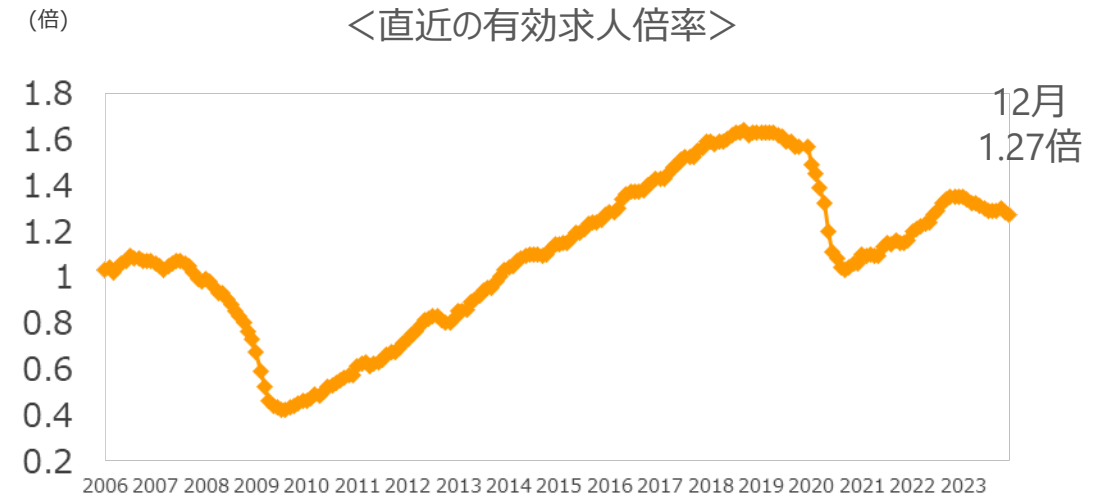
＜失業率と有効求人倍率（年平均）＞



＜直近の失業率＞



＜直近の有効求人倍率＞





エン・ジャパン株式会社 経営企画室 IRチーム

TEL : 03-3342-4506 Mail: ir-en@en-japan.com URL: <https://corp.en-japan.com/>

本資料は、業績に関する情報の提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資を勧誘するものではありません。
本資料に掲載された意見や予測等は資料作成時点での当社の判断であり、その情報の正確性、完全性を保証し又は約束するものではなく、
また今後、予告なしに変更されることがあります。