



2022年3月期 第3四半期 決算説明資料

2022/2/10

Security Code 4849
TSE First Section

P3 エグゼクティブサマリ

P4 2022年3月期第3四半期 連結業績の概況

- P7 セグメント別業績の概況

P22 投資方針・実績

P24 株主還元

P27 ご参考資料

- 四半期別費用推移、連結貸借対照表
- 2022年3月期第3四半期 個別業績の概況
- 2022年3月期 業績計画（再掲）
- 今後の方針（再掲）
- ESGの取り組み
- 会社概要
- engage サービス紹介
- 主要データ

2022年3月期
第3四半期累計
実績

売上高	389.0億円	YoY +25.0%	*コロナ前2020年3月期比 約93%
営業利益	72.5億円	YoY +43.8%	約89%

業績

- 国内求人サイト・海外事業が売上回復を牽引
- 広告宣伝費の追加投資を行うも、増収により営業利益も大幅に回復
- 注力事業のengage・AMBIは引き続き高成長を維持

採用需要

- コロナ影響が大きかったサービス業等の業種でも採用活動が積極化
- 需給の逼迫により、ハイクラス領域のみならず未経験者の採用需要も旺盛に

今後の見通し

- 売上高は想定より上振れを見込むも、営業利益はengage・AMBIに広告宣伝費の追加投資を行うため、5/14公表計画から修正なし

2022年3月期 第3四半期 連結業績の概況

3Q前期比

(円)

売上高

311.1億

売上高は **77.9**億増加 (+25.0%)

- 国内求人サイト +54.2億
- 国内人材紹介 +1.3億
- 海外事業 +15.8億
- HR-Tech +19.2億
- その他事業・子会社 -12.3億 等

389.0億

費用

260.7億

費用は **55.8**億増加 (+21.4%)

- 広宣・販促費 +32.7億
- 支払手数料 +18.7億
- 業務委託費 +5.9億
- 地代家賃 -2.5億 等

316.5億

営業利益

50.4億

営業利益は **22.1**億増加 (+43.8%)

72.5億

21.3期3Q
(2020.4-12)

22.3期3Q
(2021.4-12)

	21.3期3Q		22.3期3Q		前期比	
	(20.4-20.12)		(21.4-21.12)		増減額 (百万円)	増減率
	(百万円)	売上比	(百万円)	売上比		
売上高	31,116	100.0%	38,905	100.0%	7,789	25.0%
売上原価	6,402	20.6%	8,034	20.6%	1,632	25.5%
人件費	3,894	12.5%	4,302	11.1%	408	10.5%
その他	2,508	8.1%	3,732	9.6%	1,224	48.8%
売上総利益	24,714	79.4%	30,871	79.4%	6,157	24.9%
販売費及び一般管理費	19,669	63.2%	23,618	60.7%	3,949	20.1%
人件費	9,848	31.6%	9,653	24.8%	-195	-2.0%
広告宣伝費・販売促進費	3,748	12.0%	7,017	18.0%	3,269	87.2%
その他	6,072	19.5%	6,949	17.9%	877	14.4%
営業利益	5,044	16.2%	7,253	18.6%	2,209	43.8%
経常利益	5,150	16.6%	7,485	19.2%	2,335	45.3%
親会社株主に帰属する四半期純利益	2,948	9.5%	5,037	12.9%	2,089	70.9%

新収益認識基準の影響
 ・代理店手数料のグロス計上による増 (+18.0億円)
 ・期間案分による減 (-1.8億円)

海外（インドIT派遣事業）の
 売上伸長により派遣人件費が大幅に増加

国内求人サイトの
 広告宣伝投資の強化により大幅に増加

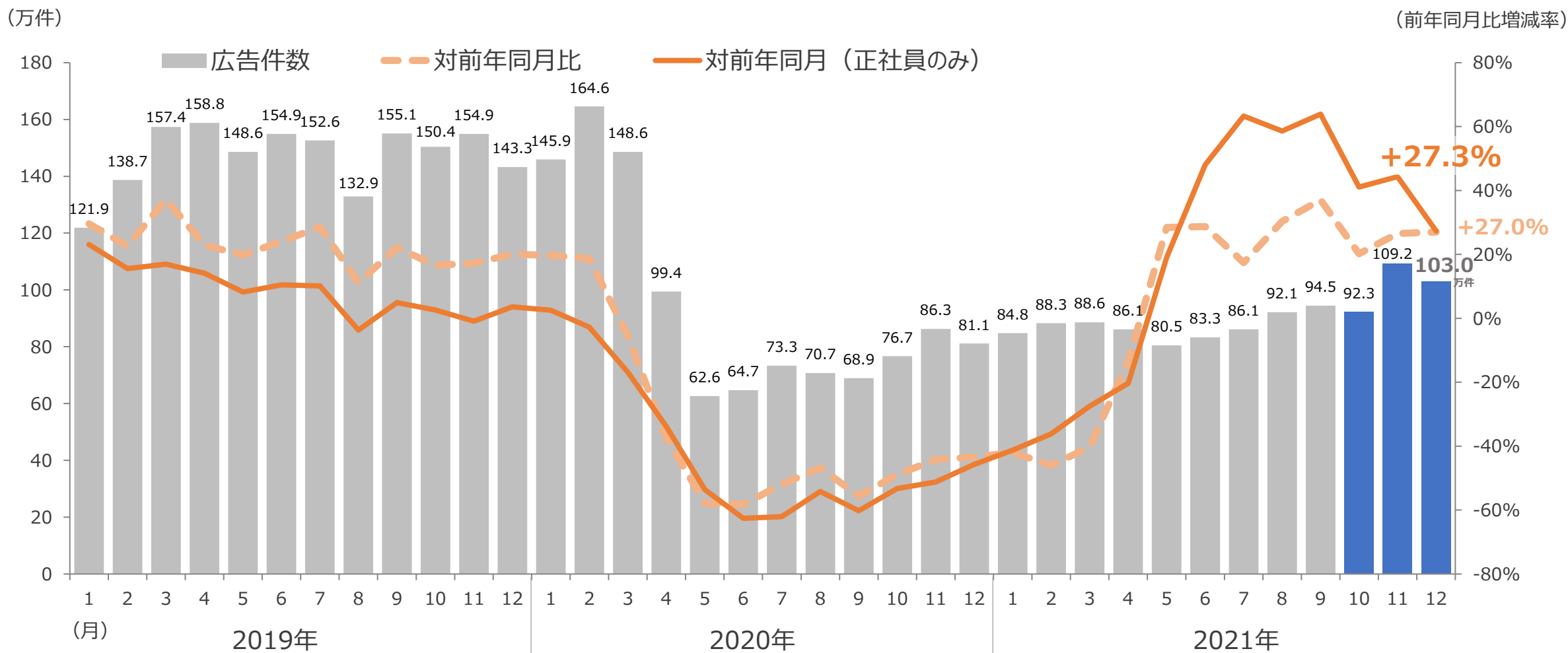
新収益認識基準による影響
 ・代理店手数料のグロス計上による支払
 手数料の増加 (+18.0億円)

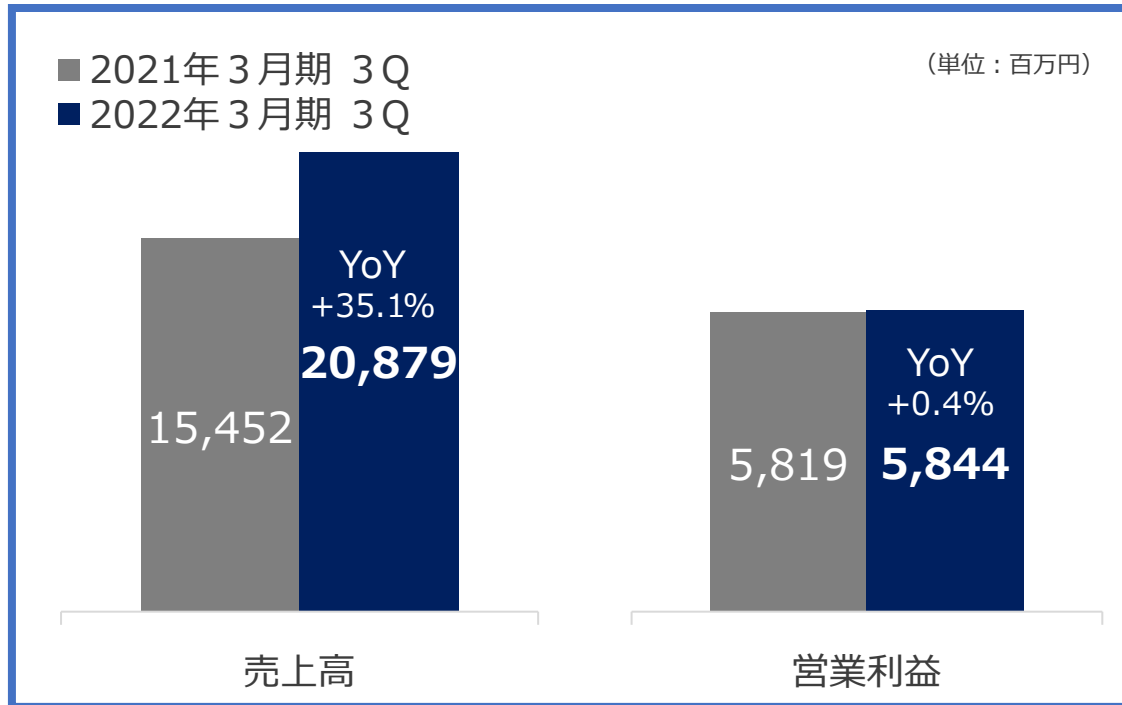
2022年3月期 第3四半期

*セグメント別業績の概況

単位：億円		前期3Q (2021年3月期)	3Q実績 (2022年3月期)	増減	増減率 (%)
国内求人サイト	売上高	154.5	208.8	54.3	35.1%
	営業利益	58.2	58.4	0.3	0.4%
	営業利益率	37.7%	28.0%	-	-
国内人材紹介	売上高	71.1	72.4	1.3	1.9%
	営業利益	3.3	9.5	6.2	186.4%
	営業利益率	4.7%	13.1%	-	-
海外事業	売上高	60.1	75.9	15.8	26.3%
	営業利益	3.6	6.7	3.1	87.7%
	営業利益率	5.9%	8.8%	-	-
HR-Tech	売上高	8.4	27.6	19.2	228.1%
	営業利益	-8.5	4.8	13.3	-
	営業利益率	-101.2%	17.3%	-	-
その他事業・子会社	売上高	19.8	7.6	-12.3	-61.9%
	営業利益	-0.1	-1.4	-1.4	-
	営業利益率	-0.3%	-18.5%	-	-
全社調整	売上高	-2.8	-3.2	-0.4	-
	営業利益	-6.1	-5.5	0.6	-
連結	売上高	311.2	389.0	77.9	25.0%
	営業利益	50.4	72.5	22.1	43.8%
	営業利益率	16.2%	18.6%	-	-

マーケット全体・正社員ともに広告件数は継続して回復基調

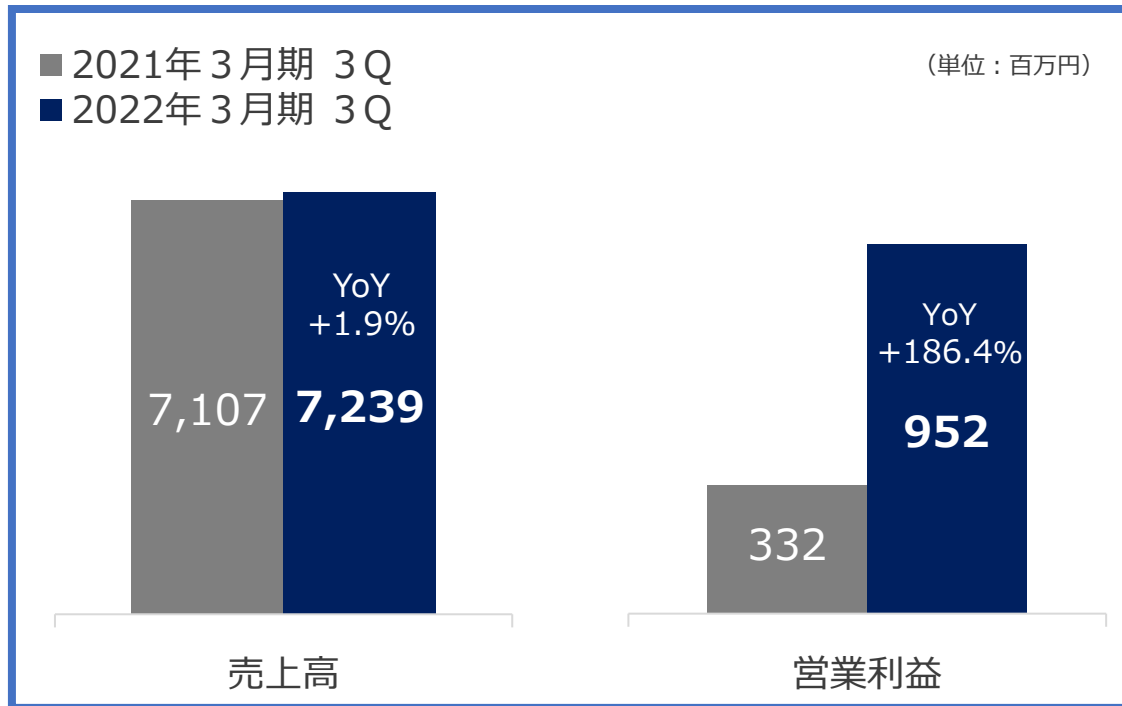




22.3期 3Q (10-12月の定性情報)	
エン転職	<ul style="list-style-type: none"> - コロナ影響が大きかったサービス業等の業種も採用活動を積極化 - 大口企業の出稿増により、単価が上昇
AMBI ミドルの転職	<ul style="list-style-type: none"> - AMBIは高成長継続。プロモ強化による会員DB増加、営業体制の強化により営業生産性も向上
エン派遣 エンバイト	<ul style="list-style-type: none"> - 新規派遣スタッフ募集領域の回復は遅れる - 大手派遣会社で募集強化の動きがあるが、前年並みの売上水準に留まる見通し
費用・利益面	<ul style="list-style-type: none"> - 売上高は想定を上回るも、戦略的に広告宣伝投資を強化し、前年同程度の営業利益に着地

国内求人サイト⇒エン転職、ミドルの転職、AMBI、エン派遣、エンバイト、キャリアバイト、Brocante、その他関連商品等

	21.3期 3Q (20.4-20.12)		22.3期 3Q (21.4-21.12)		前期比	
	(百万円)	利益率	(百万円)	利益率	増減額 (百万円)	増減率
売上高	15,452		20,879		5,427	35.1%
営業利益	5,819	37.7%	5,844	28.0%	25	0.4%

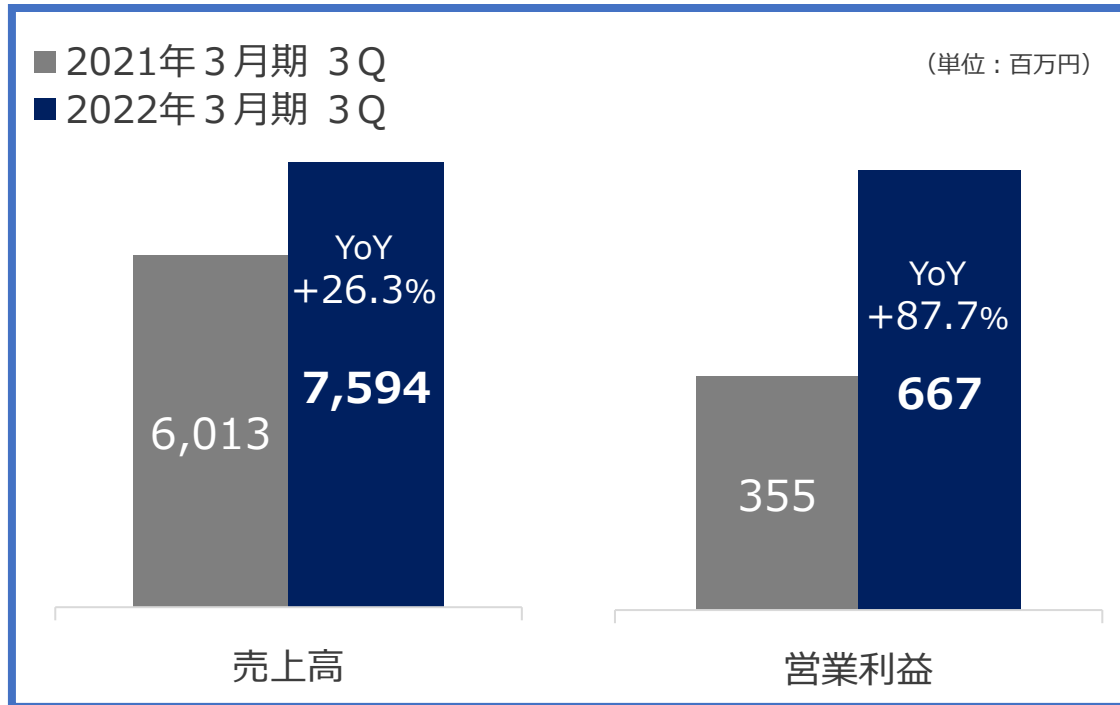


22.3期 3Q (10-12月の定性情報)	
イン エージェント	<ul style="list-style-type: none"> - 生産性向上により、売上は前年を上回る - 採用需要の急速な高まりを背景に、業種・職種問わず未経験者の採用ニーズが増加 選考期間も短期化する傾向に
エンワールド・ジャパン (EWJ)	<ul style="list-style-type: none"> - 継続してハイクラス層の需要は活況 - 決定人数・単価ともに増加し売上伸長
費用・利益面	<ul style="list-style-type: none"> - EWJの生産性向上により利益は大幅に伸長

国内人材紹介⇒エンワールド・ジャパン、インエージェント、その他関連商品等

	21.3期 3Q (20.4-20.12)		22.3期 3Q (21.4-21.12)		前期比	
	(百万円)	利益率	(百万円)	利益率	増減額 (百万円)	増減率
売上高	7,107		7,239		132	1.9%
営業利益	332	4.7%	952	13.1%	619	186.4%

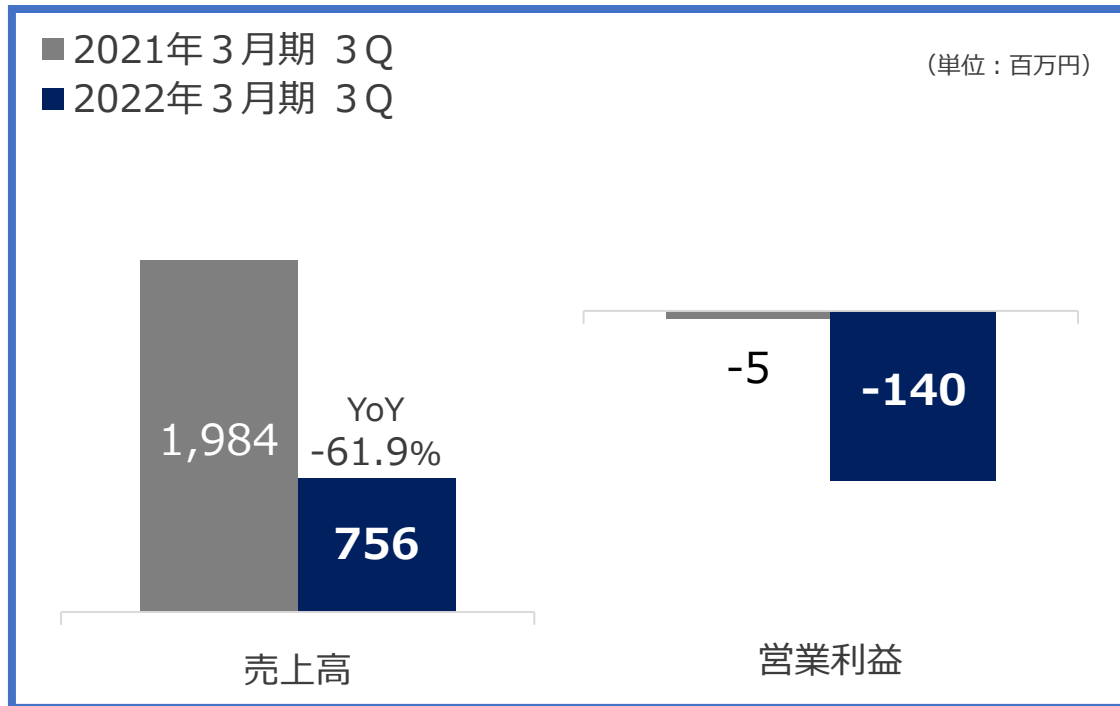
※当セグメントは、3か月遅れで数値を取り込んでおります



22.3期 3Q (7-9月の定性情報)	
インド	<ul style="list-style-type: none"> - インド・アメリカのIT派遣中心に売上が大きく伸長 - インド国内はIT業界全般が活況であり、派遣に限らずIT人材需要は強い状態が続く
ベトナム	<ul style="list-style-type: none"> - ロックダウンの影響受け、売上は前年割れだが、コスト抑制により利益は前年並みを確保 - 4Q以降は求人サイトが先行して回復見込

海外事業⇒ベトナム、インド、中国（求人サイト、人材紹介、IT技術者派遣）

	21.3期 3Q (20.4-20.12)		22.3期 3Q (21.4-21.12)		前期比	
	(百万円)	利益率	(百万円)	利益率	増減額 (百万円)	増減率
売上高	6,013		7,594		1,581	26.3%
営業利益	355	5.9%	667	8.8%	312	87.7%



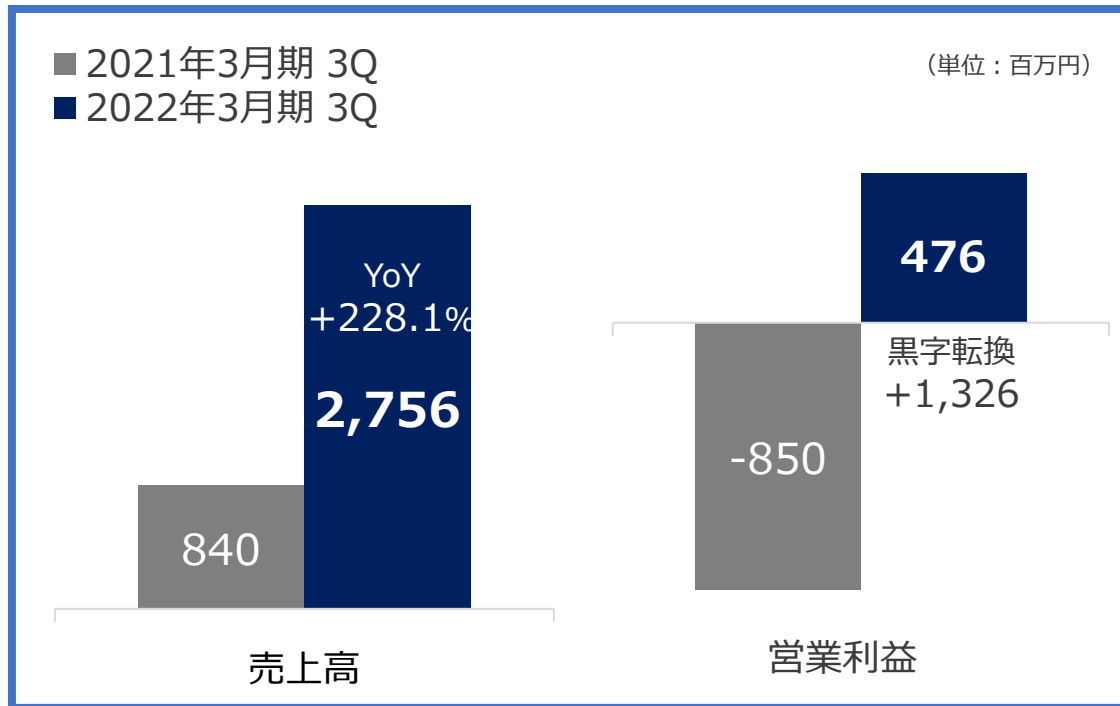
22.3期 3Q (10-12月の定性情報)

全体概況

- セグメント再編の影響を除くと、セグメント全体では増収・赤字幅縮小
- 新卒学生向けスカウトサービス「iroots」は単価の上昇などにより売上が大きく伸長
- SaaS型フリーランスマネジメントツールの「Pasture」は順調に売上が伸長

国内その他事業・子会社⇒教育評価商品、新卒採用商品、アウルス、新規事業開発 他

	21.3期 3Q (20.4-20.12)		22.3期 3Q (21.4-21.12)		前期比	
	(百万円)	利益率	(百万円)	利益率	増減額 (百万円)	増減率
売上高	1,984		756		-1,228	-61.9%
営業利益	-5	-0.3%	-140	-18.5%	-135	-



22.3期 3Q (10-12月の定性情報)	
募集・採用事業 (engage)	- 売上高 1,299百万円 (3Q累計) - 大口営業のアプローチ強化、有料掲載のオートチャージ機能の利用促進により有料求人数が大幅に増加
ATS・テスト事業	- 売上高 1,168百万円 (3Q累計) - 応募管理SaaS「ゼクウ」が引き続き堅調
入社後フォロー・組織活性化事業	- 売上高 289百万円 (3Q累計) - 顧客企業の採用人数増加に伴い HR OnBoardの売上が伸長
費用・利益面	- 3Qまでは黒字基調だが、今後の更なる成長のためにengageに追加投資を予定

募集・採用事業⇒engage ATS・テスト事業⇒(株)ゼクウ、3Eテスト、ASHIATO
 入社後フォロー・組織活性化事業⇒en-college (エンカレッジ)、HR OnBoard

	21.3期 3Q (20.4-20.12)		22.3期 3Q (21.4-21.12)		前期比	
	(百万円)	利益率	(百万円)	利益率	増減額 (百万円)	増減率
売上高	840		2,756		1,916	228.1%
営業利益	-850	-101.2%	476	17.3%	1,326	-

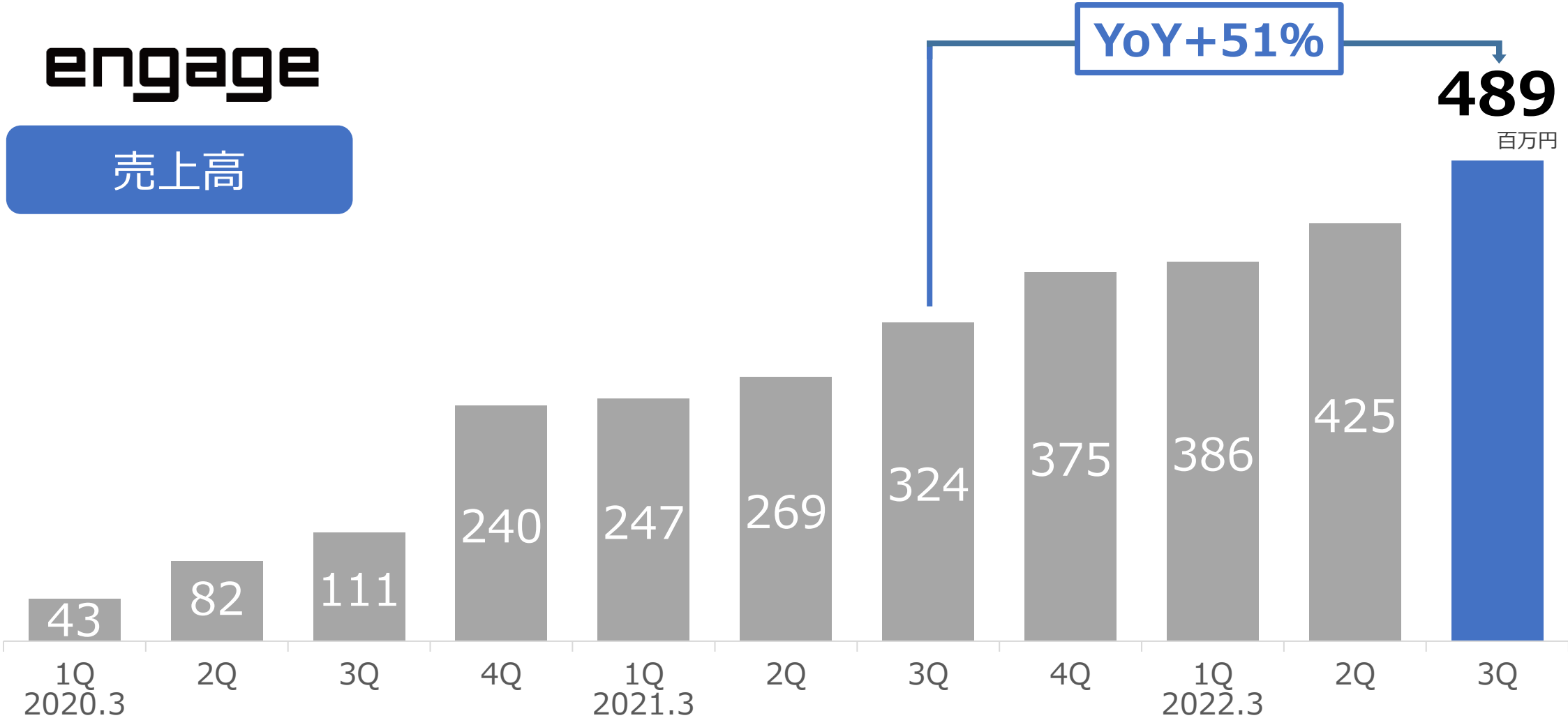
engage

売上高

YoY+51%

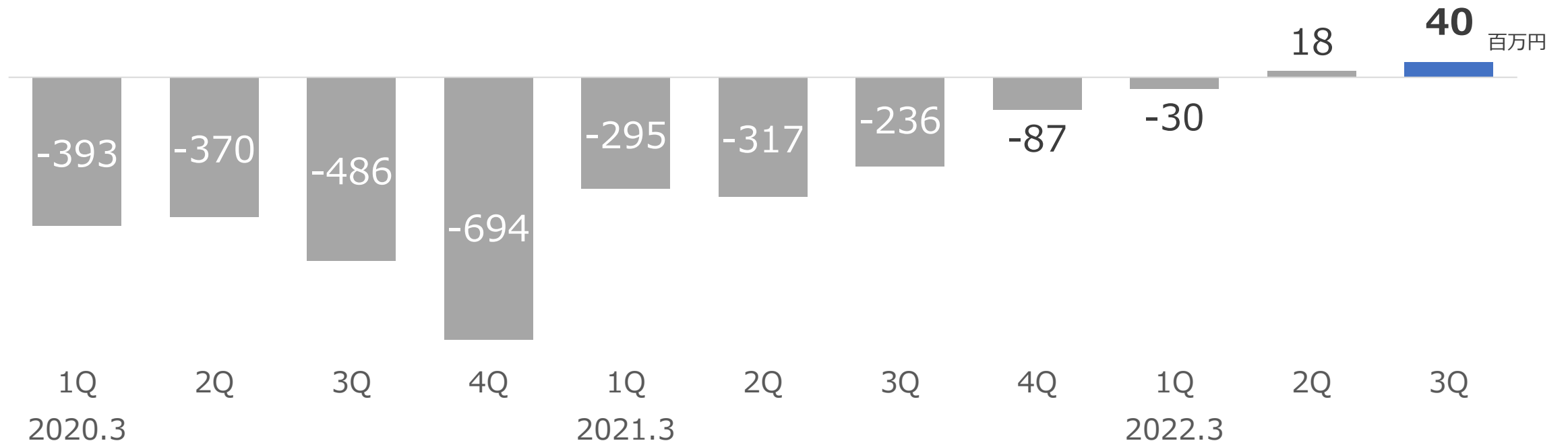
489

百万円



engage

営業利益



総利用社数は**39**万社超 利用企業数国内No.1の求人サービス

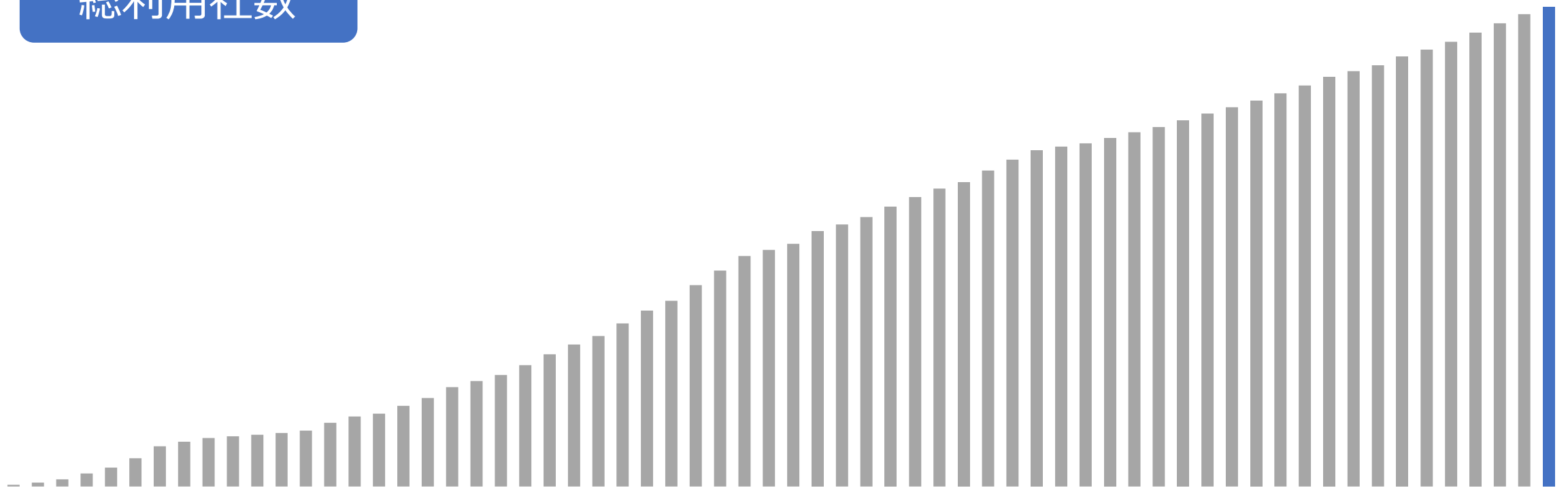
engage

総利用社数

39.5万社

2016年8月

2021年12月



採用サイト/求人作成・他社サービスへ自動連携など、カンパニーの利便性の高さが特長

他サービスとの比較

	エンゲージ engage	求人サイト (求人メディア)	求人検索 エンジン	人材紹介
無料求人掲載	○	×	○	○
採用サイト作成	○	×	×	×
他社求人サービス との連携	○	サービスによる	×	サービスによる
掲載件数や 期間の制限	制限なし	あり	制限なし	制限なし
契約	不要	サービスにより 必要	不要	必要
採用成功報酬	不要	サービスにより 必要	不要	必要

● 採用サイト/求人作成

- テンプレで洗練されたデザインの採用サイトを最短5分で作成可能
応募管理など他機能も豊富に準備
- 求人を入力フォーマットも用意
職種別テンプレなども豊富に準備し、簡単に求人作成が可能

● 他社求人サービスとの連携

求人を作成するだけで、他社サービスにも自動で掲載開始運用の手間が省ける仕組み

総利用社数は右肩上がりで推移、中小企業だけでなく上場企業・官公庁も利用

総利用社数

39.5万社

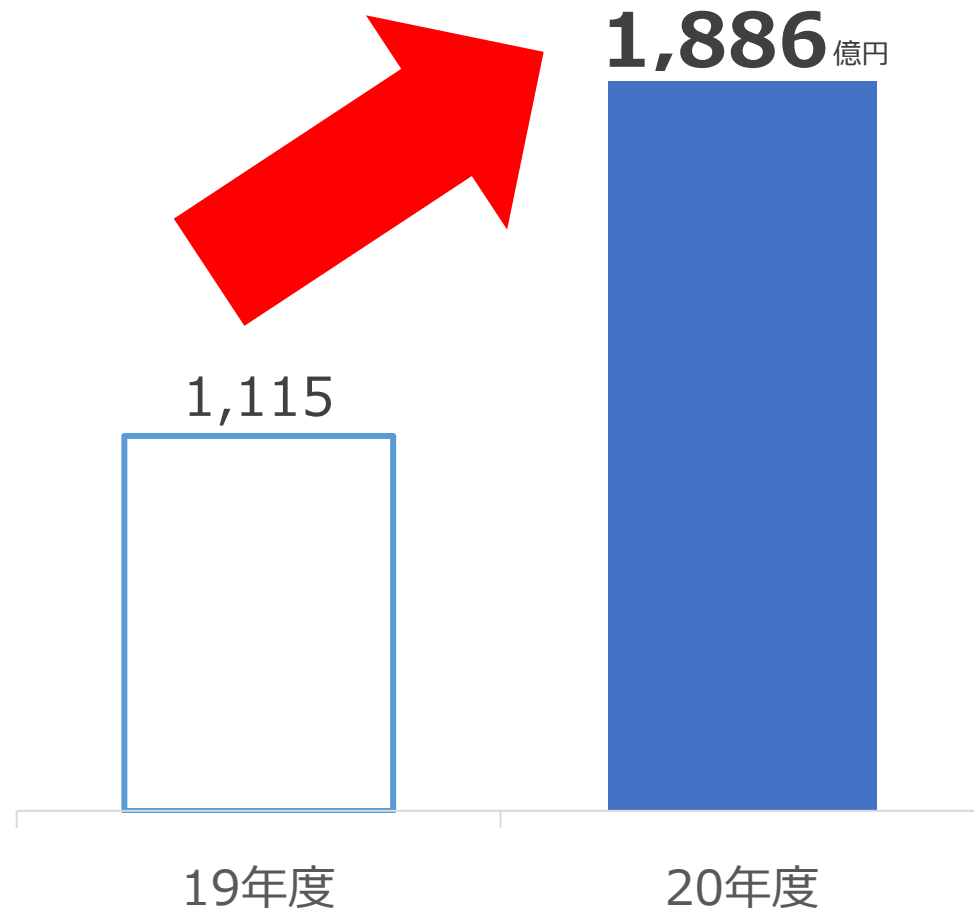
2016年8月

2021年12月

掲載企業の一例



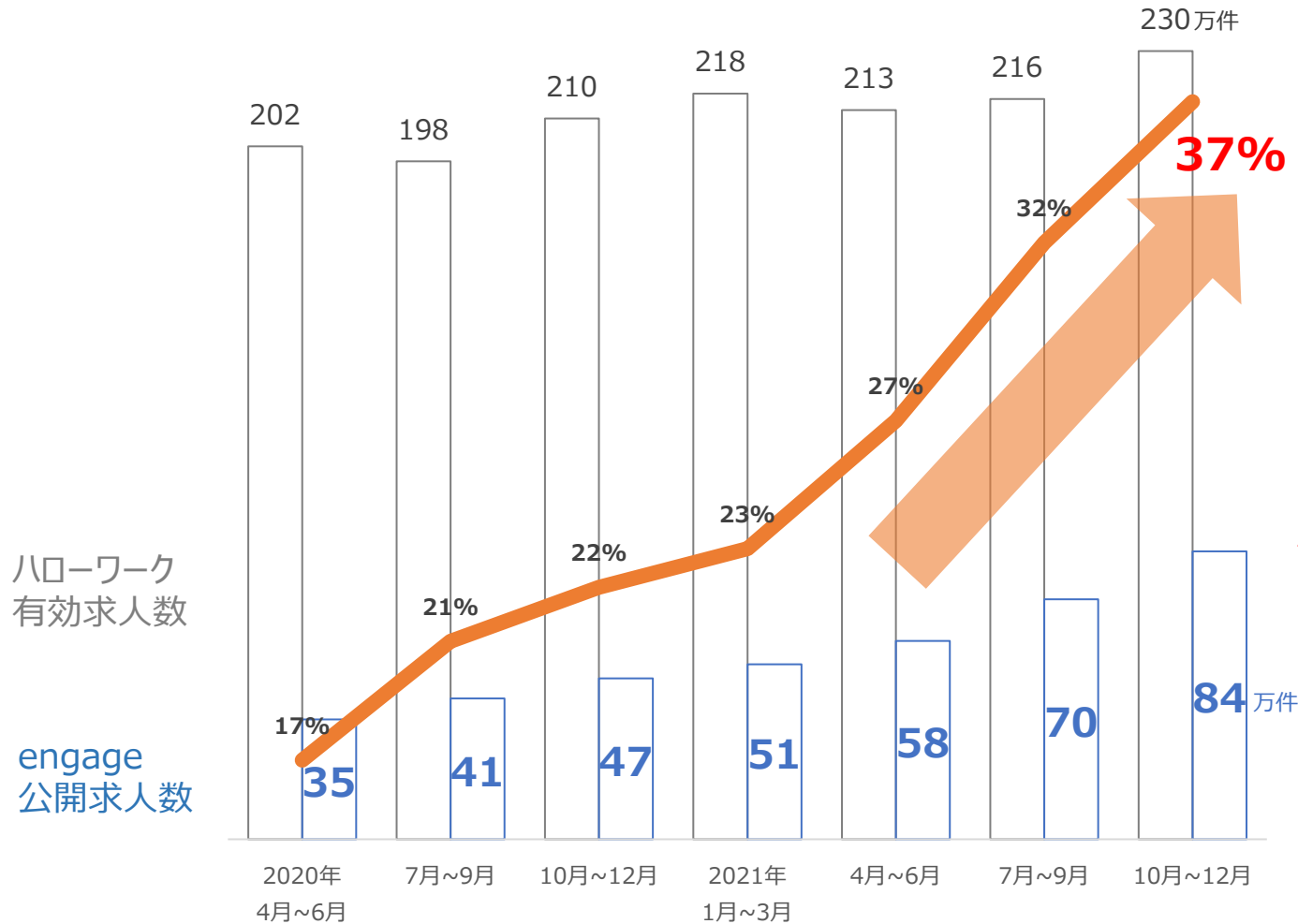
既存求人サービスと比較して、engageなどの新形態サービス市場は大きく成長



**市場規模は前年比
+69%成長**

(参考) engage公開求人数・ハローワーク求人数の比較

*出所：厚生労働省「一般職業紹介状況」
パート含む有効求人数、四半期平均
*求人数は四半期の平均値

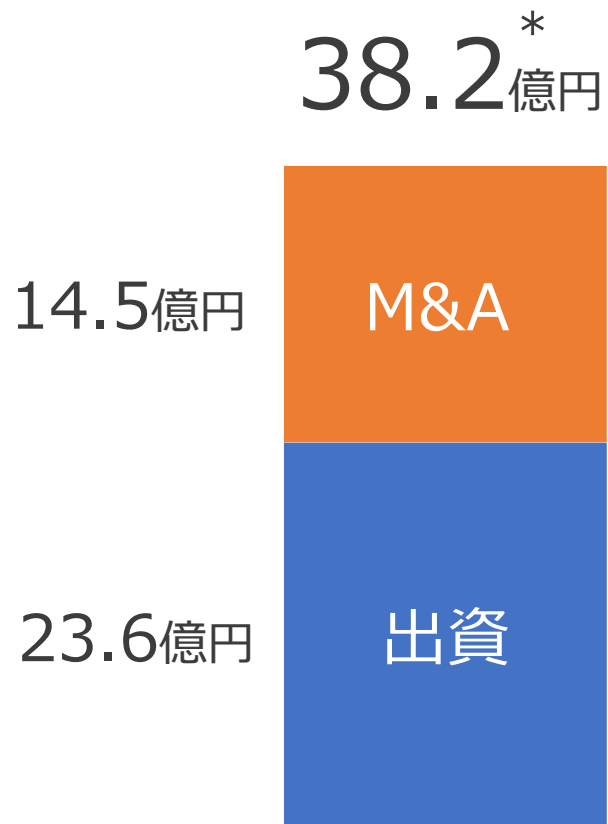


ハローワーク求人数の
約4割の規模に成長

投資方針・実績

総額 約38.2億円のM&A及び出資

2019年4月～2021年12月累計投資実績



- プロカント社：国内最大級のITフリーランス向け案件情報サイト「FREELANCE START」を運営
- アウルス社：UI/UX を重視した Web サイト・アプリの開発事業 など
(2回目の取得により完全子会社化)
- オンリーストーリー社：Sales Tech 経営者マッチングプラットフォーム運営
- One capital、X-Tech2号ファンドを始めとする国内外のテクノロジー関連・DX事業推進に関連したファンド への出資

*自己株式による取得：プロカント社（5.9億）・アウルス社（2.8億）

株主還元

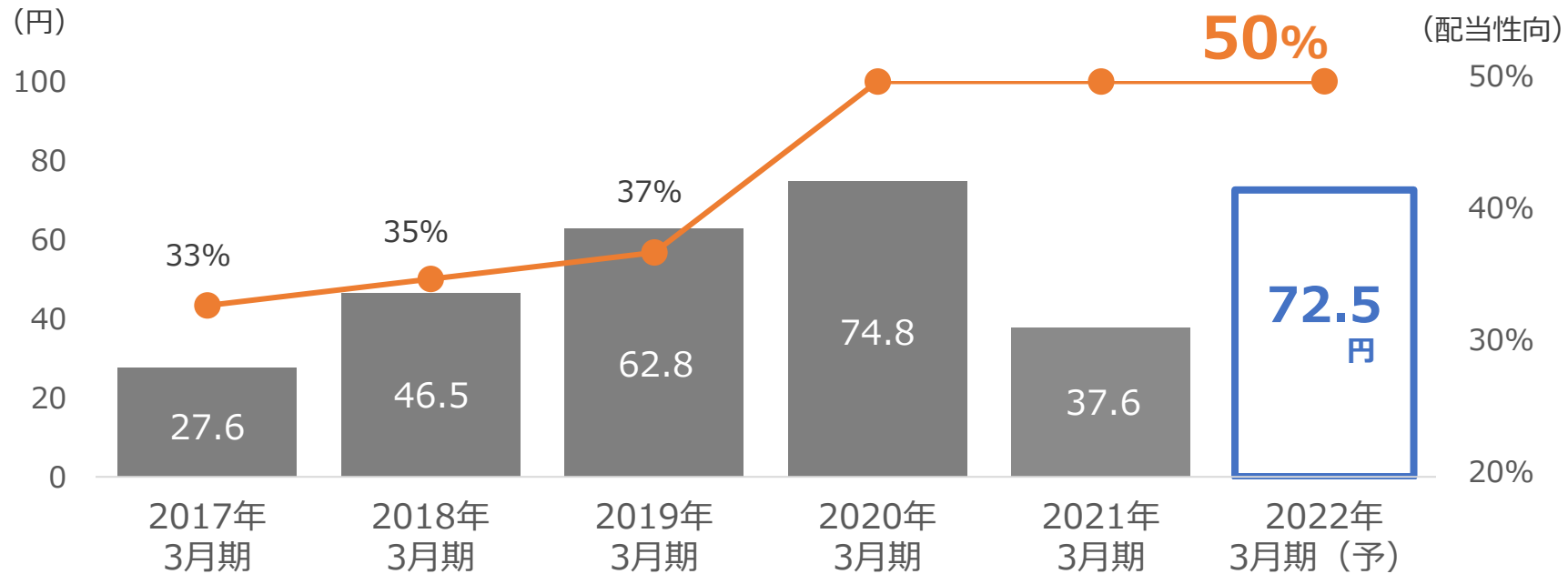
当社は、財務の健全性を担保した上で、株主価値向上に資する
投資及び株主還元を行ってまいります

具体的な施策は下記の通りです

2020年
3月期から

- 配当性向 50%
- 総額200億円をM&A・出資を中心とした成長投資に使用
- M&A及び出資を優先とし、投資状況（可能性）を勘案した上で、必要に応じて自社株買いを実施

配当性向50%に基づき、
2022年3月期配当は、1株あたり72.5円を計画しております



*配当性向は親会社株主に帰属する当期純利益に基づきます。

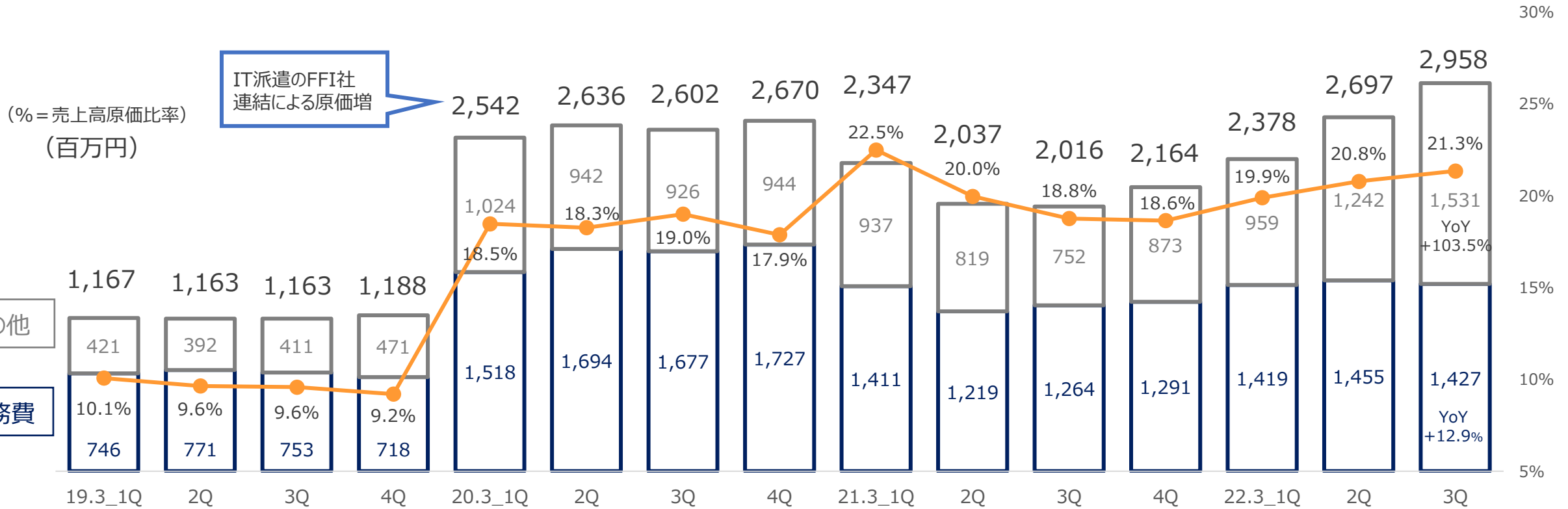
*決算短信上の配当性向との差異は、J-ESOPの配当額考慮分によるものです。具体的には、総配当額/親会社株主に帰属する当期純利益=配当性向 (%) が当社設定の配当性向となります。

*2021年3月期配当金額は定時株主総会で決議されることを前提とした金額となります。

ご参考資料

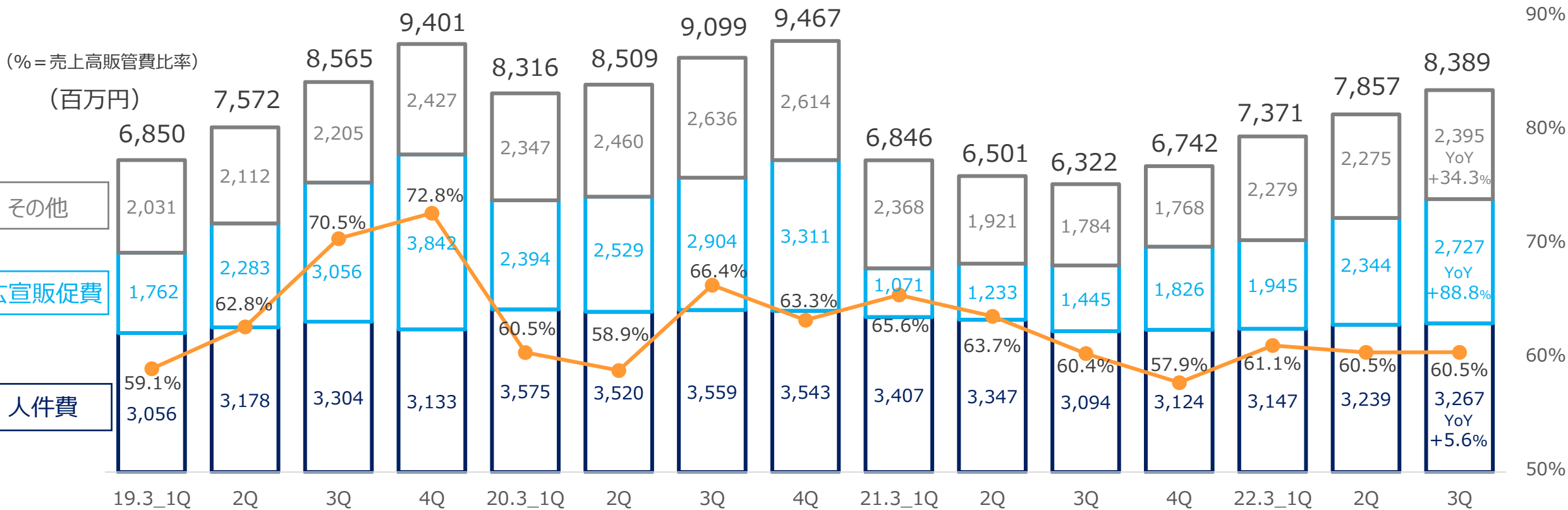
3QはYoY46.7%増。主にFFI社の売上増に伴う業務委託費の増加

原価



3QはYoY32.7%増。主に国内求人サイトにおける広告宣伝費の増加

販管費



(単位：百万円)

	2021年3月期 (2021年3月末)	2022年3月期 第3四半期 (2021年12月末)	増減額 (百万円)	増減率
流動資産 計	33,724	37,793	4,069	12.1%
現預金・有価証券	28,406	31,995	3,589	12.6%
売掛金	4,347	5,031	684	15.7%
その他流動資産	971	767	-204	-21.0%
固定資産 計	12,920	14,511	1,591	12.3%
有形固定資産	621	601	-20	-3.3%
無形固定資産	6,999	7,038	39	0.6%
(内、のれん)	2,840	2,675	-165	-5.8%
投資その他の資産	5,299	6,872	1,573	29.7%
資産 合計	46,644	52,304	5,660	12.1%
負債 計	9,788	12,824	3,036	31.0%
流動負債	8,260	11,183	2,923	35.4%
固定負債	1,528	1,641	113	7.4%
純資産 計	36,856	39,481	2,625	7.1%
資本金	1,195	1,195	0	0.0%
資本剰余金	999	908	-91	-9.1%
利益剰余金	39,399	41,557	2,158	5.5%
自己株式	-5,228	-5,087	141	-2.7%
純資産その他	493	907	414	84.0%
負債・純資産合計	46,644	52,304	5,660	12.1%

関係会社への増資、新収益認識基準の影響による繰延税金資産の増加等

主に受注増に伴う前受金、広告宣伝費の増加に伴う未払金の増加等

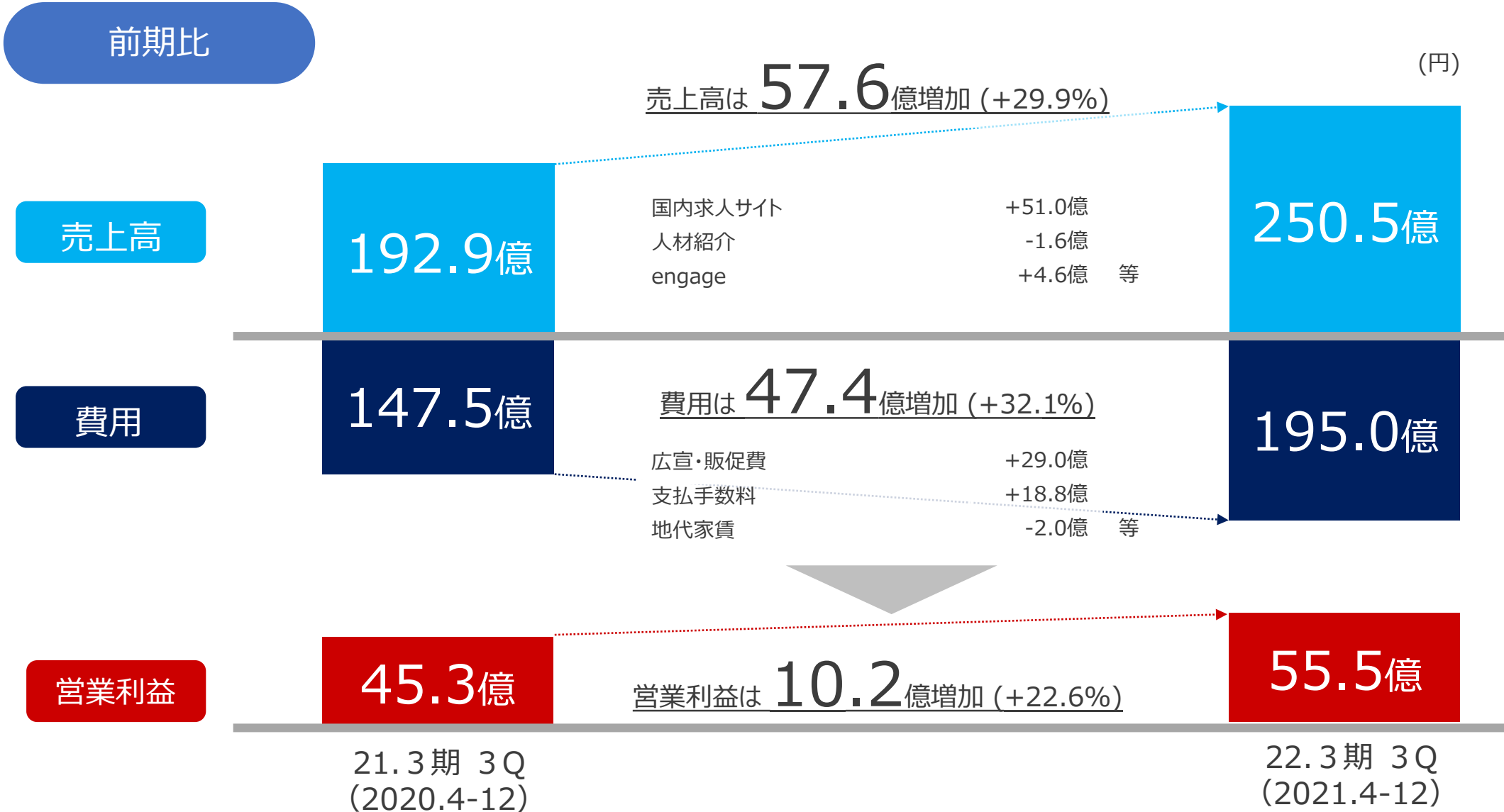
配当金の支払い、新収益認識基準の影響による期首残高減少

株式交換でのアウルス社完全子会社化による減少

2022年3月期 第3四半期

個別業績の概況

	21.3期3Q (20.4-20.12)		22.3期3Q (21.4-21.12)		増減額 (百万円)	増減率
	(百万円)	売上比	(百万円)	売上比		
売上高	19,290	100.0%	25,053	100.0%	5,763	29.9%
売上原価	1,957	10.1%	2,161	8.6%	204	10.4%
人件費	709	3.7%	783	3.1%	74	10.4%
その他	1,249	6.5%	1,377	5.5%	129	10.3%
売上総利益	17,332	89.8%	22,892	91.4%	5,560	32.1%
販売費及び一般管理費	12,802	66.4%	17,338	69.2%	4,536	35.4%
人件費	5,282	27.4%	5,443	21.7%	161	3.0%
広告宣伝費・販売促進費	3,679	19.1%	6,578	26.3%	2,900	78.8%
その他	3,842	19.9%	5,317	21.2%	1,475	38.4%
営業利益	4,531	23.5%	5,555	22.2%	1,024	22.6%
経常利益	4,456	23.1%	8,184	32.7%	3,727	83.6%
四半期純利益	2,687	13.9%	6,427	25.7%	3,741	139.2%



2022年3月期 通期連結業績計画 (再掲_2021年5月13日公表)

2022年3月期 計画

売上高
営業利益

510億円

YoY + 19%

約90%

100億円

YoY + 29%

約91%

*コロナ前2020年3月期比

業績前提

- 国内において、上期にワクチンの普及が進み、下期に経済活動や採用活動のダメージが大きかった業界の採用需要回復を前提に置く
- ハイクラス・即戦力正社員採用→ポテンシャル・未経験正社員採用→派遣スタッフ採用 の順に回復。engageは黒字転換へ

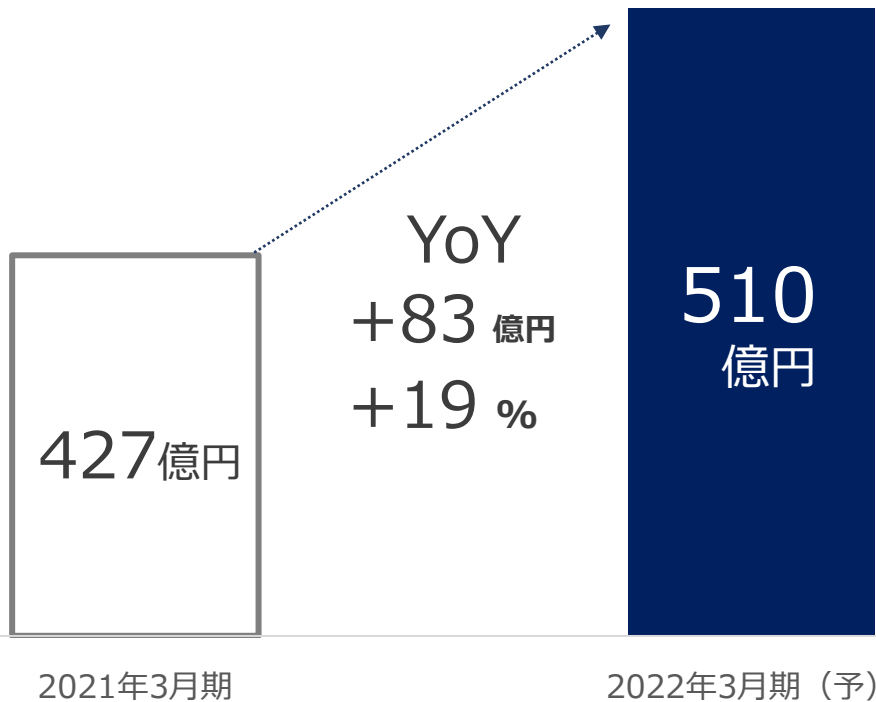
全体方針

- 前期に大きく減少した売上高を、主に営業生産性の改善により回復させる
- 広告宣伝費は市場回復に合わせて積極投資
- 人員は新卒に加えて、中途採用も行うが、過度な増員は行わない
業務アウトソース等の活用を再開し、フレキシブルな体制を維持
- コロナ禍で活用が進んだ、オンライン商談やMAツール等の利用を促進
効率性を高める

	21.3期 通期 (20.4-21.3)		22.3期 通期計画 (21.4-22.3)		増減額 (百万円)	増減率
	(百万円)	売上比	(百万円)	売上比		
売上高	42,725	100.0%	51,000	100.0%	8,275	19.4%
売上原価	8,566	20.0%	9,776	19.2%	1,210	14.1%
人件費	5,184	12.1%	6,201	12.2%	1,017	19.6%
その他	3,381	7.9%	3,574	7.0%	193	5.7%
売上総利益	34,159	80.0%	41,223	80.8%	7,064	20.7%
販売費及び一般管理費	26,387	61.8%	31,223	61.2%	4,836	18.3%
人件費	12,972	30.4%	12,630	24.8%	-342	-2.6%
広告宣伝費・販売促進費	5,574	13.0%	8,532	16.7%	2,958	53.1%
その他	7,840	18.3%	10,060	19.7%	2,220	28.3%
営業利益	7,771	18.2%	10,000	19.6%	2,229	28.7%
経常利益	7,939	18.6%	9,999	19.6%	2,060	25.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	3,502	8.2%	6,842	13.4%	3,340	95.4%

求人サイトを中心に増収、HR-Techは旧セグメント基準では30%増収

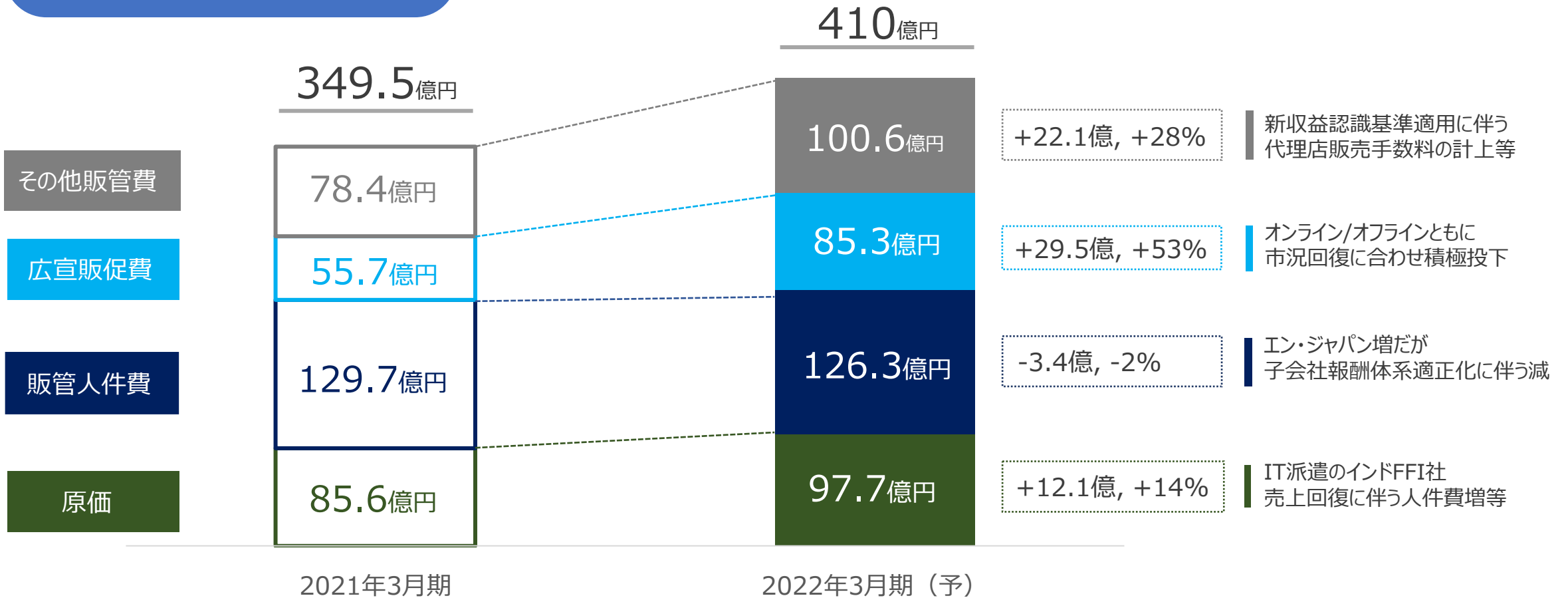
通期連結売上高



国内求人サイト	+61.7億	YoY+28%
国内人材紹介	+6.2億	YoY+6%
海外事業	+7.6億	YoY+9%
HR-Tech	+22.6億	YoY2.8倍
(旧HR-Tech)	+3.6億	YoY+30%
その他	-16.5億	YoY-61%

求人サイト中心に広告宣伝費を投下。新収益認識基準適用に伴い、その他販管費増加

通期連結費用



単位：億円		通期実績	通期実績	通期計画	前期比	
		(2020年3月期)	(2021年3月期)	(2022年3月期)	増減	増減率
国内求人サイト	売上高	321.2	217.7	279.4	61.7	28.3%
	営業利益	117.3	83.5	84.5	1.1	1.3%
	営業利益率	36.5%	38.3%	30.2%	-	-
国内人材紹介	売上高	118.7	93.9	100.0	6.2	6.6%
	営業利益	14.2	5.2	9.8	4.6	89.6%
	営業利益率	12.0%	5.5%	9.8%	-	-
海外事業	売上高	107.4	80.1	87.7	7.6	9.5%
	営業利益	9.1	5.5	7.0	1.5	27.0%
	営業利益率	8.5%	6.9%	8.0%	-	-
HR-Tech	売上高	4.7	12.2	34.7	22.6	185.6%
	営業利益	-19.4	-9.4	7.0	16.4	-
	営業利益率	-412.8%	-77.1%	20.2%	-	-
その他事業・子会社	売上高	21.0	26.9	10.4	-16.5	-61.4%
	営業利益	-2.0	0.7	-2.8	-3.5	-
	営業利益率	-9.5%	2.5%	-26.9%	-	-
全社調整	売上高	-4.8	-3.5	-2.2	1.3	-
	営業利益	-9.2	-7.7	-5.5	2.2	-
連結	売上高	568.4	427.2	510.0	82.8	19.4%
	営業利益	110.0	77.7	100.0	22.3	28.7%
	営業利益率	19.4%	18.2%	19.6%	-	-

前期広告宣伝を大きく絞り、利益率は一時的に上昇
 今期は市況回復を見据えて積極投資
 派遣サイトは性質上、市況戻りがやや遅い想定

固定費比率が高く、前期は利益大幅減となったが、
 今期は売上高回復に伴い利益改善へ

前期にコストの見直しを行ったこと、赤字子会社の撤退
 等により、利益率が改善

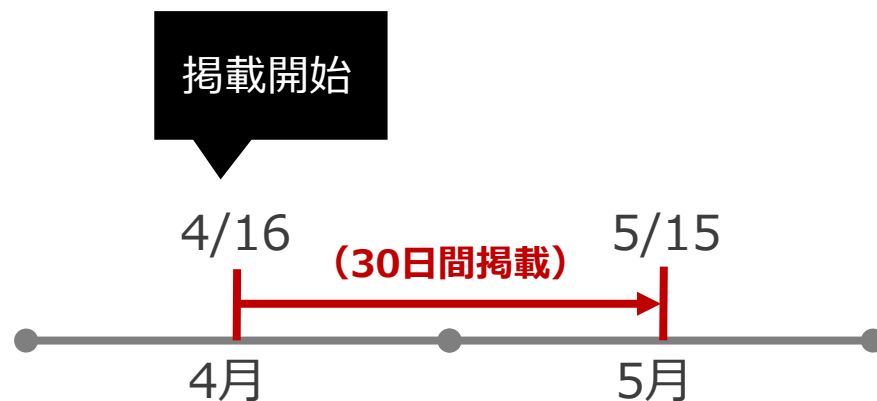
セグメント構成変更による売上高・利益増に加えて、
 engageも黒字化による利益インパクトも大

HR-Tech等へのセグメント移動により、売上高・利益
 減。新規事業開発コストにより赤字計画だが、前期比
 では新規事業開発の赤字は縮小

新収益認識基準適用による今期への影響は、旧基準比売上高**20**億円程度増、費用も同額増

- 「サービスの役務提供期間に応じた売上高の計上」を主な目的としており、掲載課金型の求人広告に影響
- 代理店販売による売上高は、ネット計上（販売手数料を除く）から、グロス（総額）計上へ変更
- 代理店販売手数料は費用として販管費へ計上（販管費が増加し、OPMは下押し）

例) 30日間掲載の求人広告（30万円）を4/16に掲載開始した場合



■ 前期まで：4月に30万円の売上計上
(4/16に一括計上)

■ 今期から：4月・5月に各15万円の売上計上
(30日間を期間按分)

代理店販売をグロス売上計上に変更
販売手数料を費用として販管費へ計上

新型コロナウイルス感染拡大の影響により
2020年5月に中期経営計画を取り下げております

新たな中期経営計画は、5月通期決算時に公表を予定しております

今後の方針

(2Q決算資料より再掲、一部修正)

採用需要の回復と 雇用の流動化

- 短期的には、下期から来期にかけてコロナ前の2019年水準に戻る
- 雇用形態、業種や年収帯により差はあるが、**構造的な人手不足が需要を下支え**
- 求職者の転職志向はコロナ禍を経て高まり、**流動化が進む**

人材ニーズの 二極化

- **高度な専門職・企画職・管理職のハイクラス領域と、採用ボリュームの多いオペレーション業務・フロント業務領域に二極化**され、中間領域が減少する
- 上記2領域にそれぞれ特化したサービス提供が必要

採用手法の テックシフト

- 日本は例外的に旧来型のサービスが残っており、紙→インターネットシフトに留まっていた
- 今後、**採用の手法はテックシフトが加速化する**

中期方針

- 採用手法のパラダイムシフトを迎え、自らが先行者となり、変化を起こしていく
- 高度な専門職・管理職・企画職のハイクラス領域では「AMBI」へ投資強化
採用ボリュームの大きいオペレーション・フロント業務の領域では「engage」へ投資強化
- 長期目線に立ち、まず売上成長を、その後大きな利益を獲得する

来期業績の 考え方

- 計算上、コロナ前営業利益（110億）＋コロナ前engage赤字解消（20億）が基準となるが、中期での高成長に向けた投資を行うため、短期利益は追わない
- 2022年5月に中期経営計画を公表予定、詳細を示していきたい

ESGの取り組み



統合報告書を公開しております。
(2020年4月～2021年3月)

下記リンクより、ご覧ください

[統合報告書（日本語版）](#)

本業による社会貢献

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



入社後活躍

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

【サービスに反映されている主な取り組み】



- 100%取材・正直・詳細な原稿
- 担当者名、顔写真入りの責任原稿



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

入社者の離職リスクが見える・対策がわかる



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



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

など

国・地方自治体・NGO団体等の、持続的な発展に必要な「人材面」の課題を解決するため、
当社及び当社サービスによる全面的な採用支援を実施



この他、多くの採用プロジェクトを実施中
<https://www.enjapan.com/>

■ 女性活躍推進 * 従業員に占める女性の割合 49.8%

- 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
- テレワークに伴う在宅勤務手当
- 結婚記念日お祝い金制度
- 同性のパートナーがいる社員に対し、福利厚生制度を適用

■ 人的資本の活性化・オープンな情報公開

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



2018年「社内報アワード ゴールド賞」



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

取締役



代表取締役会長
越智 通勝



代表取締役社長
鈴木 孝二



取締役
河合 恩



取締役
寺田 輝之



取締役
岩崎 拓央



社外取締役
井垣 太介



社外取締役
村上 佳代



社外取締役
坂倉 亘

監査役



社外監査役（常勤）
大戸 正彦



社外監査役
大谷 直樹



社外監査役
石川 俊彦

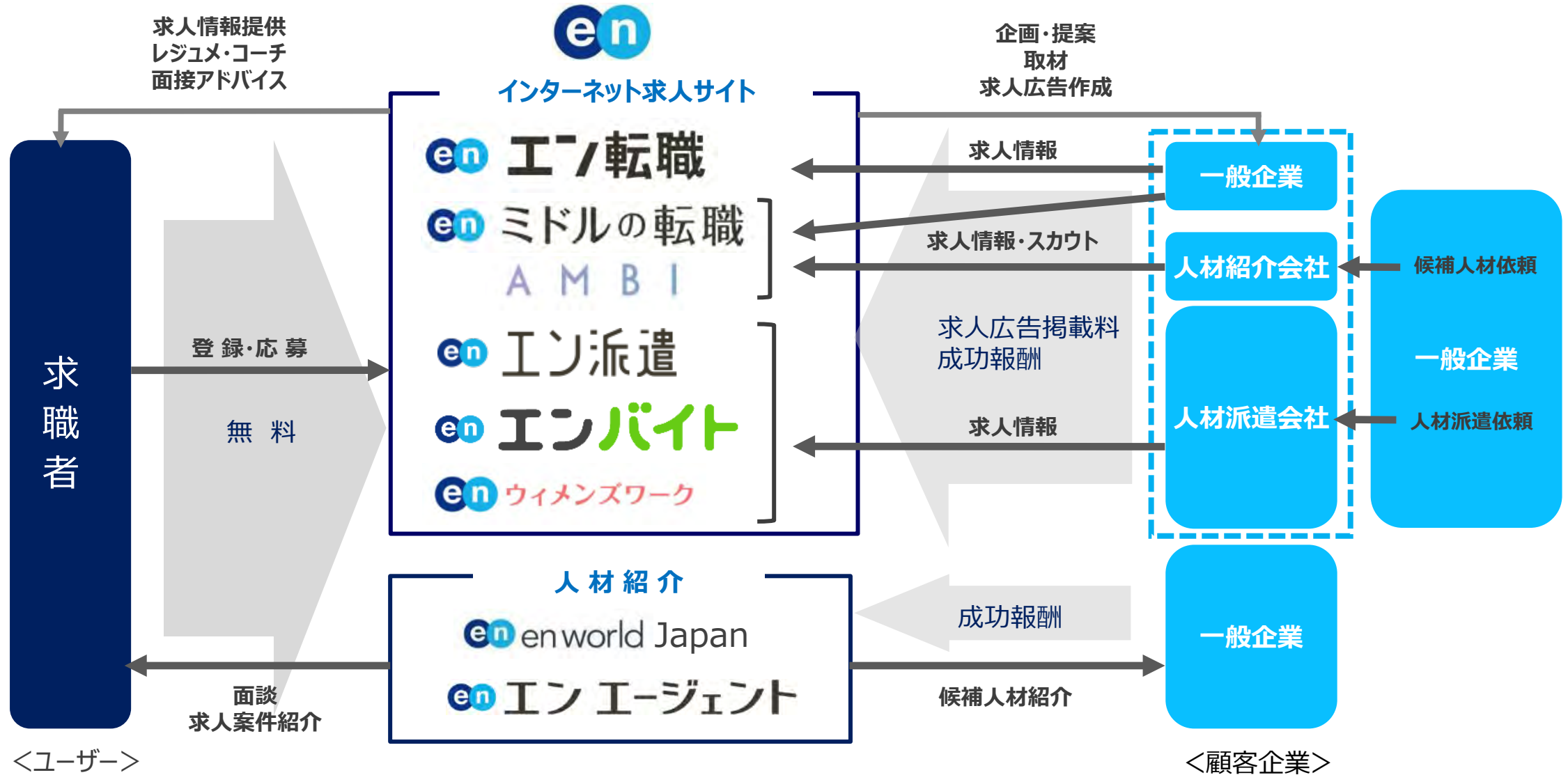
取締役会概況

機関設計	監査役設置会社
役員構成（取締役）	社内5名、社外3名 社外比率37.5%
女性取締役比率	25%
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 】	代表取締役会長 越智 通勝 / 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 (2021年12月末現在)
【 上 場 市 場 / コ ー ド 】	東証 1 部 / (証券コード: 4849)
【 決 算 月 】	3月
【 従 業 員 数 】	連結:2,840名 単体:1,421名 (2021年12月末現在)
【 発 行 済 株 式 数 】	49,716,000株 (2021年12月末現在)
【 主 要 事 業 内 容 】	<p>「人材採用・入社後活躍」の支援</p> <ul style="list-style-type: none"> (1) 求人情報サイトの運営 (2) 人材紹介 (3) 社員研修 (4) 人事コンサルティング、適性テスト





<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
 ミドルの転職	人材紹介会社集合サイト	<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	
A M B I	20代ハイクラス特化型求人サイト	<ul style="list-style-type: none"> 20代×年収500万円以上の案件が中心 一般企業、人材紹介会社によるスカウトに軸を置いたサイト設計 	<ul style="list-style-type: none"> 20代が中心 	人材紹介会社 一般企業	
 エンジニアHub	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	
 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 	<ul style="list-style-type: none"> 20～30代の女性が中心 	人材派遣会社	
 キャリア1st	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	






<国内求人サイト>

	内容	特徴	顧客企業	運営会社
	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)
	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	Brocante (ブロカント)


<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
	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
	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企業顧客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


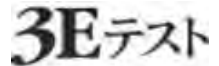

<海外事業>

サービスブランド	国	内容	特長	顧客企業	運営会社
	インド	人材紹介	<ul style="list-style-type: none"> インドで事業を行う現地企業及びグローバル企業がクライアント 高年収層の案件を中心に取り扱い、IT関連に強み 	現地企業 グローバル企業	NEWERA INDIA
		IT人材派遣	<ul style="list-style-type: none"> IT派遣で20年の実績があり、代表的なIT企業を数多く顧客に持つ AIやIoTなど先端技術への投資・教育に力を入れている 米国やUAEなど、インド以外からのオフショア開発も受託 	現地企業 グローバル企業	Future Focus Infotech
	ベトナム	人材紹介	<ul style="list-style-type: none"> ベトナムにおいてNo.1の人材紹介 現地企業・グローバル企業に対し、管理職レベルの人材を紹介。日系企業も強化 	現地企業 グローバル企業 日系企業	Navigos group Joint Stock Company
		総合求人 情報サイト	<ul style="list-style-type: none"> ベトナムにおいてNo.1の求人サイト 主に現地の人材と現地企業・グローバル企業が顧客対象。日系企業も強化 	現地企業 グローバル企業 日系企業	
	中国	求人サイト	<ul style="list-style-type: none"> 2004年に設立。建築・不動産領域に強みをもつ求人サイトを運営 近年では建築・不動産以外の領域も強化している。 	現地企業 グローバル企業	英才網聯 科技有限公司



<HR-Tech_募集・採用事業>

	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





<HR-Tech_ATS・テスト事業（主要サービス）>

	内容	特長	顧客企業	運営会社
	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
	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
	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・ジャパン



<HR-Tech_入社後フォロー・組織活性化事業（主要サービス）>

	内容	特長	顧客企業	運営会社
	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	エン・ジャパン
	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・ジャパン

<国内その他事業・子会社>

	内容	特徴	顧客企業	運営会社
	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 	一般企業	エン・ジャパン
 Next CEO&COO Engagement Agency エン 社長候補	CEO/COO候補求人に特化したオンラインエージェント	<ul style="list-style-type: none"> 一定以上の待遇とポジションが保証されたCEO/COO候補求人のみを厳選 選考～入社後1年まで担当コンサルタントがサポート 	一般企業	エン・ジャパン
	フリーランスマネジメントサービス	<ul style="list-style-type: none"> フリーランスへの発注、進捗、請求を一元管理できるクラウドサービス 受発注情報を全てデジタル化、CRMや会計ソフトなど他Webサービスとの連携も 	一般企業	エン・ジャパン
	Webサイト及びアプリケーションのデザイン・開発受託	<ul style="list-style-type: none"> UI×UXグロース事業を展開。デザインだけではなく、ユーザーがサイトやアプリを通じて得る適切な体験までを設計・コンサルティングの上でサービスを提供 	一般企業	アウルス

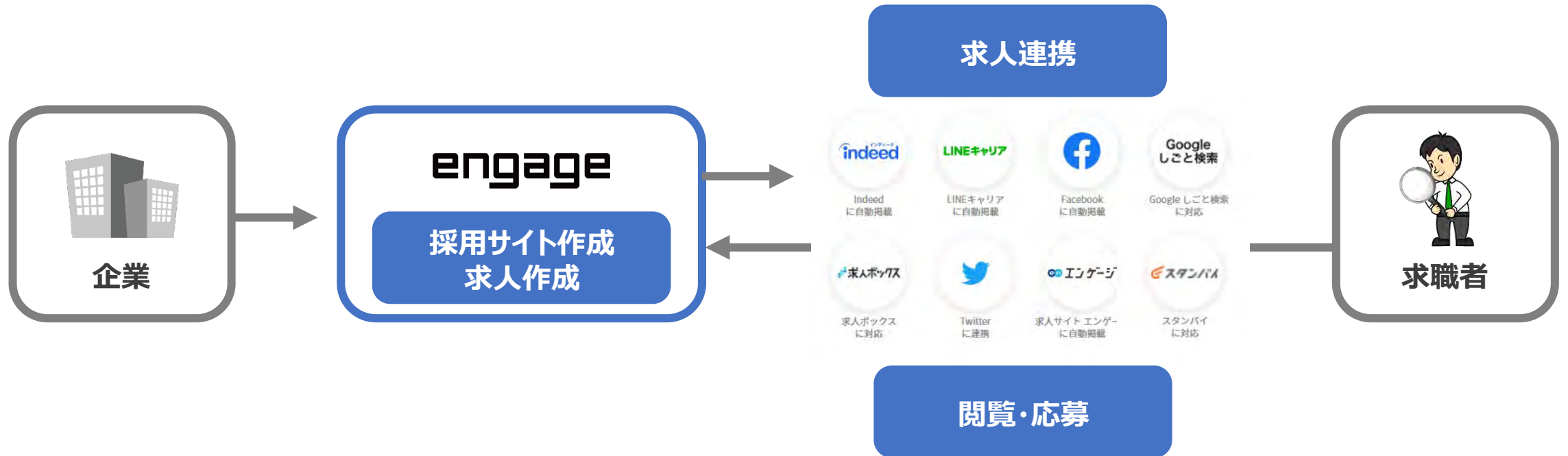
<その他新規事業※非連結子会社>

	内容	特徴	顧客	運営会社
	マーケティングリサーチ AIを活用したデータ解析	<ul style="list-style-type: none"> 消費者から買い取った「不満」をDB化～解析し、商品開発に役立つ商品として企業へ販売 高度なデータ解析技術を元に企業が保有するデータを解析。課題解決のソリューション提供 	一般企業	インサイトテック
 エン 婚活 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

engage

サービス紹介

「engage」を通じて質の高い求人を創出し、
より多くの「企業」と「求職者」の質の高いマッチングを増やす



企業採用サイトの作成、求人掲載、応募者管理機能など 「採用支援ツール」を無料で提供

○ 企業採用サイトの作成

プログラミング不要で簡単に自社採用ページを作成
スマホ表示に最適化

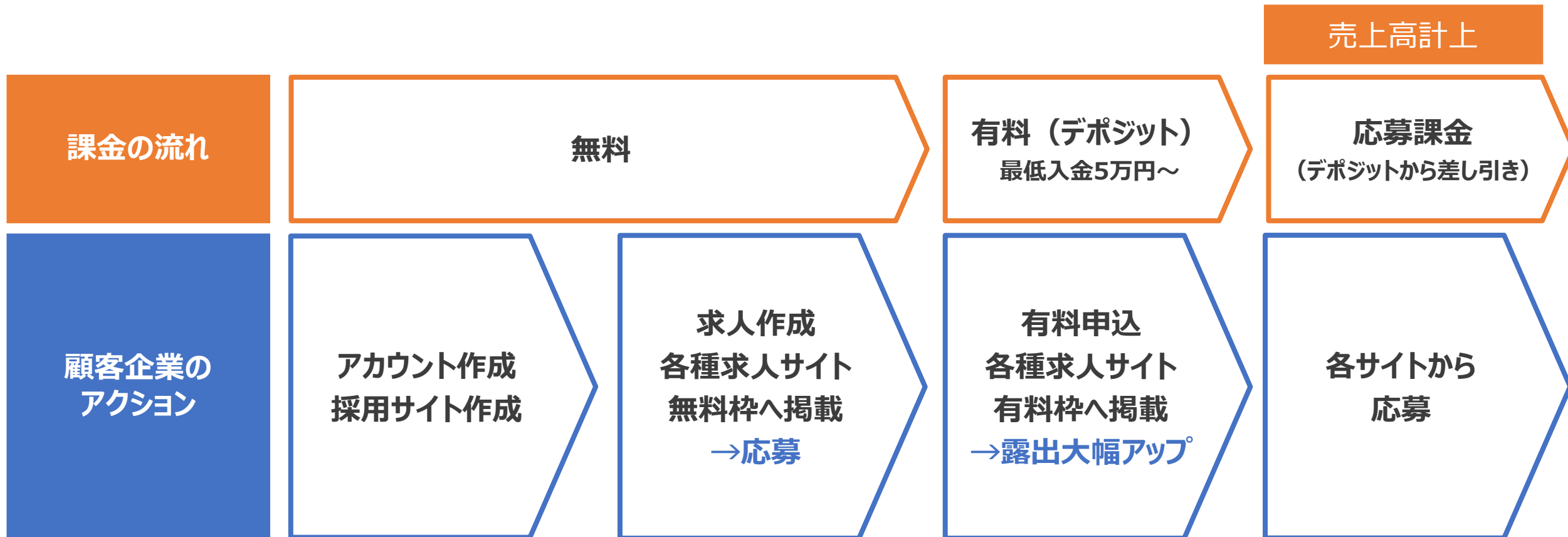


○ 求人作成・求人検索エンジンに掲載

正社員・アルバイトなど何件でも無料で求人作成が可能
複数の求人検索エンジンに自動連携し、応募を集める



有料プランで露出を大幅にアップし、スピーディーな応募の増加・採用確率向上へ
応募課金モデルで効果が分かりやすく、低リスクの課金設計



有料プランは無料比でPVが約23倍

有料プラン
「エンゲージ プレミアム」
を利用すると

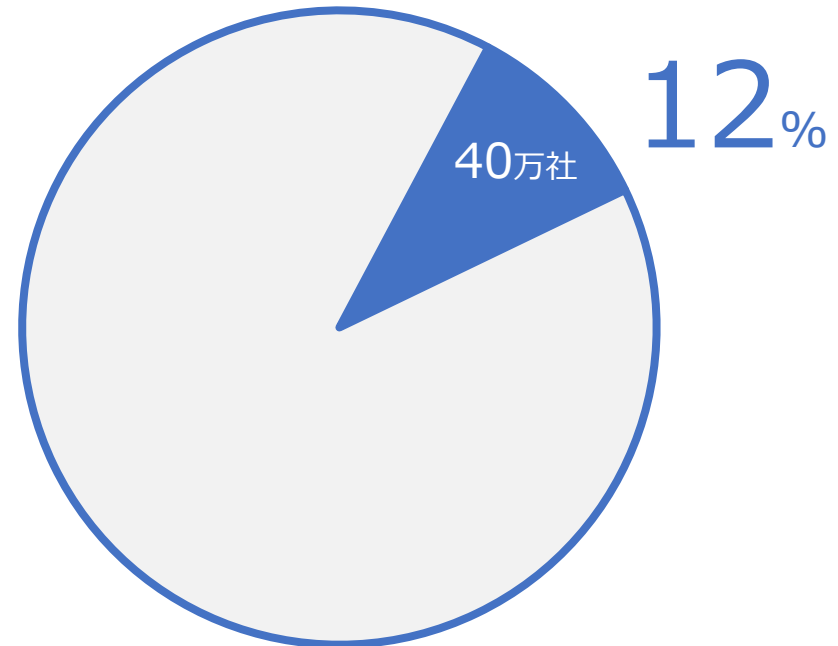
様々な求人サービスの 有料枠 へ掲載



日本の法人企業数は約330万社、地方および中小企業を中心に拡大余地



国内法人企業 engage利用率



正社員転職市場の他、アルバイト・パートタイム市場等もターゲット。広義で1兆円を超える市場規模

国内求人情報提供サービス推計

* 約 **1兆750** 億円

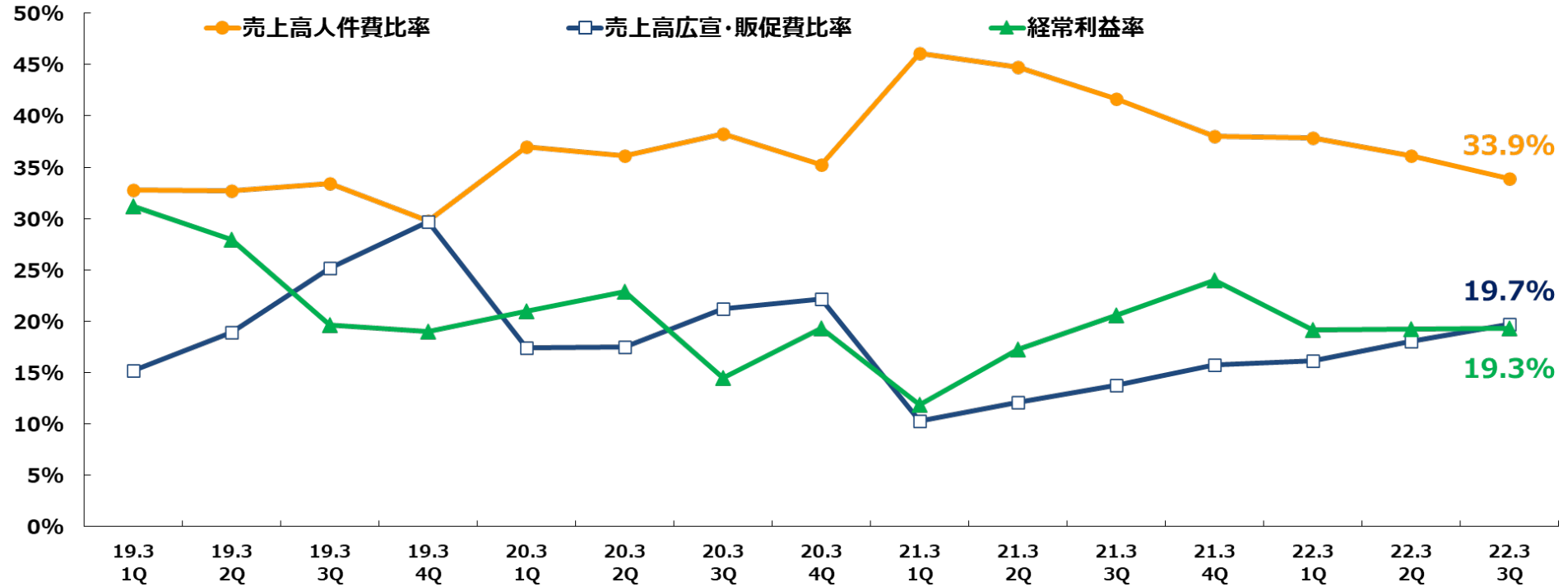
*紙媒体およびオンライン求人サイト 9,528億円
SNSリクルーティング、アグリゲーター、クラウドソーシング等 1,221億円

engage
現状

22.3期計画
約16億円

主要データ

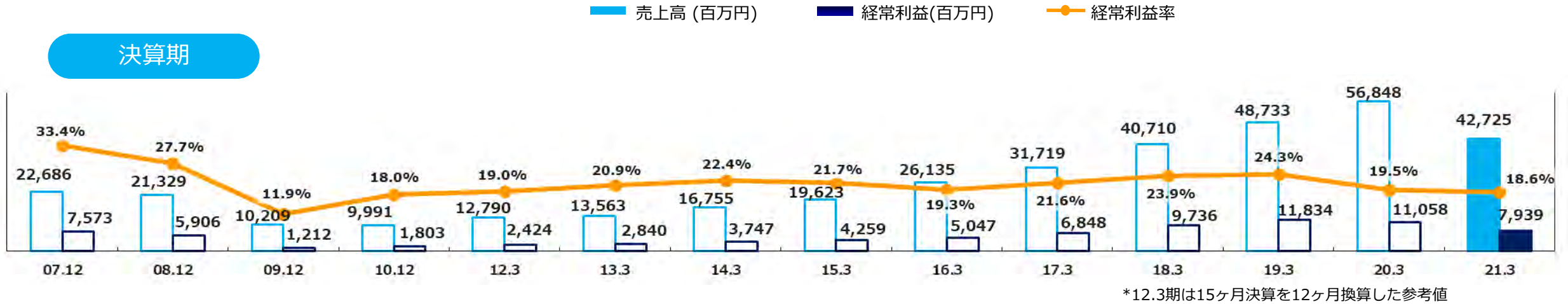
人件費、広告宣伝・販売促進費比率（連結）



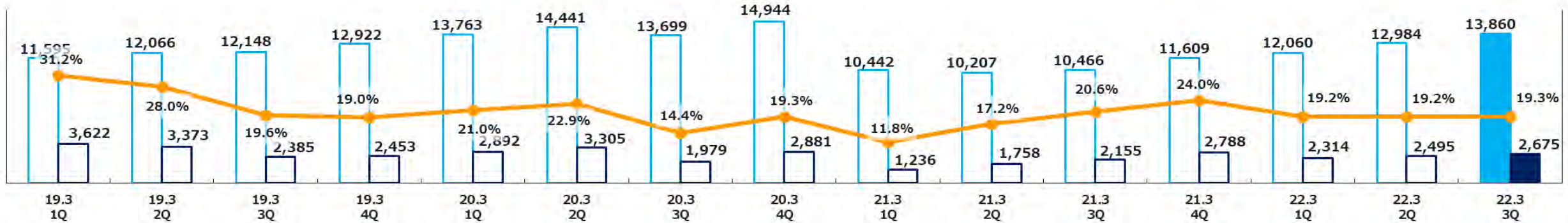
	19.3 1Q	19.3 2Q	19.3 3Q	19.3 4Q	20.3 1Q	20.3 2Q	20.3 3Q	20.3 4Q	21.3 1Q	21.3 2Q	21.3 3Q	21.3 4Q	22.3 1Q	22.3 2Q	22.3 3Q
経常利益（百万円）	3,622	3,373	2,385	2,453	2,892	3,305	1,979	2,881	1,236	1,758	2,155	2,788	2,314	2,495	2,675
経常利益率	31.2%	28.0%	19.6%	19.0%	21.0%	22.9%	14.4%	19.3%	11.8%	17.2%	20.6%	24.0%	19.2%	19.2%	19.3%
人件費（百万円）	3,803	3,947	4,056	3,849	5,092	5,214	5,235	5,268	4,817	4,565	4,357	4,413	4,565	4,692	4,694
対売上比（人件費）	32.8%	32.7%	33.4%	29.8%	37.0%	36.1%	38.2%	35.3%	46.1%	44.7%	41.6%	38.0%	37.9%	36.1%	33.9%
広宣・販促費（百万円）	1,762	2,282	3,056	3,841	2,394	2,528	2,904	3,310	1,070	1,232	1,444	1,826	1,944	2,344	2,727
対売上比（広宣・販促費）	15.2%	18.9%	25.2%	29.7%	17.4%	17.5%	21.2%	22.1%	10.2%	12.1%	13.8%	15.7%	16.1%	18.1%	19.7%

*19.3月期は英才网聯の業績を四半期に反映した参考値となります。

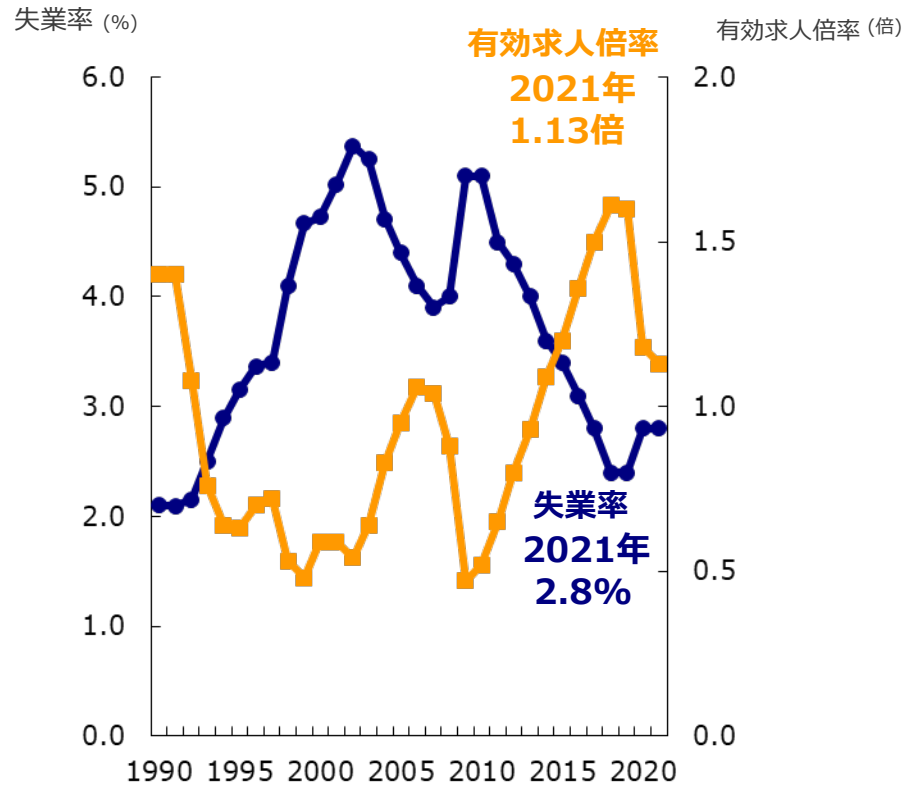
決算期



四半期



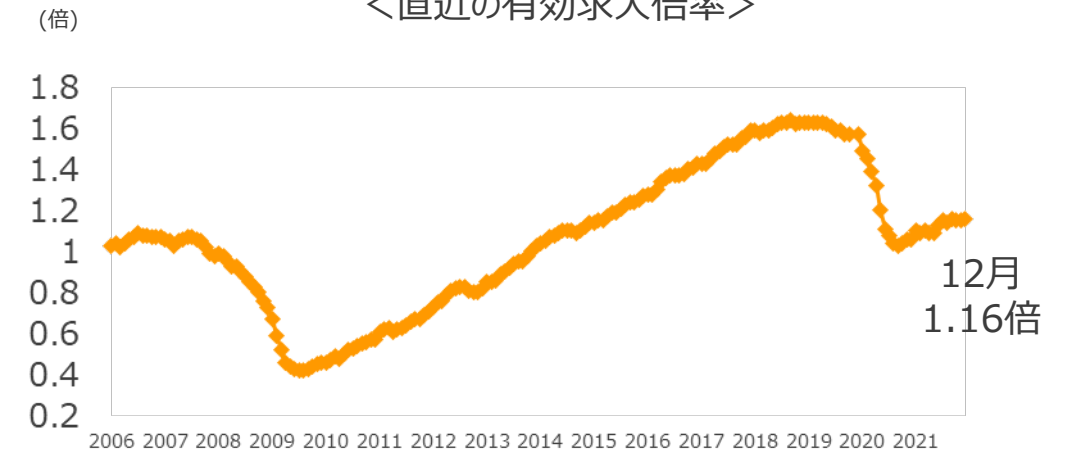
<失業率と有効求人倍率（年平均）>



<直近の失業率>



<直近の有効求人倍率>





エン・ジャパン株式会社 経営企画室 IRチーム

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

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