



# 2024年3月期 決算説明資料

2024/5/9

Security Code 4849  
TSE Prime Section

Copyright © 2024 en Japan Inc. All rights reserved

- P3 エグゼクティブサマリ
- P4 2024年3月期 通期業績の概況
- P7 2024年3月期 通期セグメント別業績の概況
- P23 2025年3月期 通期業績計画
- P28 中期経営計画進捗
- P32 株主還元
- P34 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
- P36 ご参考資料

2024年3月期  
実績

売上高

676.6億円 YoY 99.9%

営業利益

51.6億円 YoY 121.4%

ポイント

- ・国内（投資+既存）事業はYoY109%増収 engageがYoY190%増収と高成長を継続  
減収要因は海外事業が外部環境の影響を受けてYoY72%と減収したため
- ・営業利益はengageにおける投資効率の向上が主要因で社内計画を上回る

投資事業

（HR-Tech engage）

- ・売上高はYoY190%となり高成長継続
- ・計画以上の投資効率により3月単月黒字化達成

（人財プラットフォーム）

- ・売上高はYoY114%となり成長継続
- ・堅調な売上成長により、計画通り4Qで黒字化達成

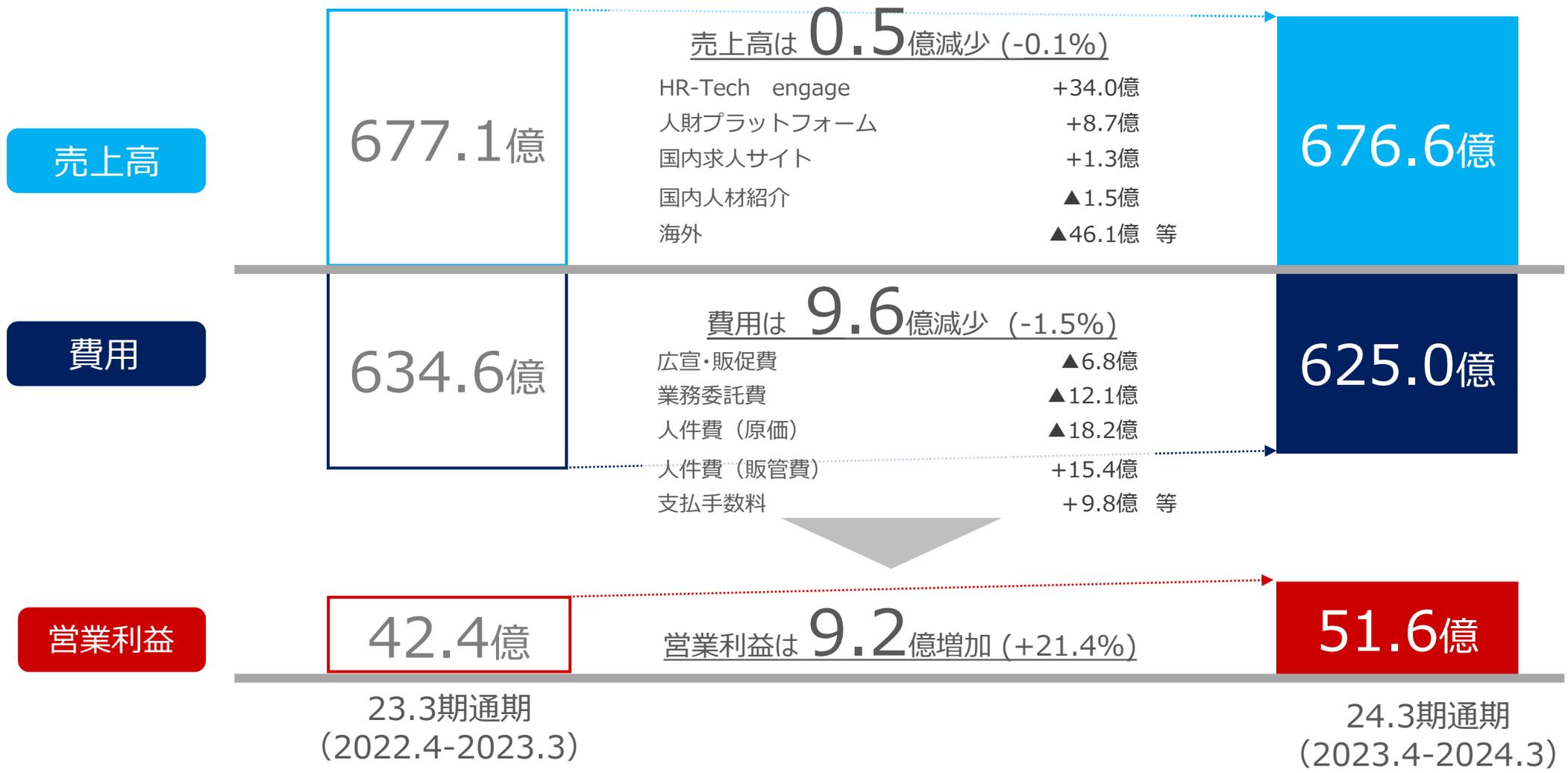
既存事業

- ・売上高は国内求人サイトYoY101% 国内人材紹介YoY98% 海外YoY72%
- ・国内求人サイトは費用の効率化により増益

# 2024年3月期 通期 連結業績の概況

	23.3期通期 (22.4-23.3)		24.3期通期 (23.4-24.3)		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	67,716	100.0%	<b>67,661</b>	<b>100.0%</b>	-55	-0.1%
売上原価	16,253	24.0%	<b>13,705</b>	<b>20.3%</b>	-2,548	-15.7%
人件費	6,546	9.7%	<b>4,726</b>	<b>7.0%</b>	-1,820	-27.8%
その他	9,707	14.3%	<b>8,979</b>	<b>13.3%</b>	-728	-7.5%
売上総利益	51,463	76.0%	<b>53,955</b>	<b>79.7%</b>	2,492	4.8%
販売費及び一般管理費	47,213	69.7%	<b>48,794</b>	<b>72.1%</b>	1,581	3.3%
人件費	15,670	23.1%	<b>17,212</b>	<b>25.4%</b>	1,542	9.8%
広告宣伝費・販売促進費	20,106	29.7%	<b>19,422</b>	<b>28.7%</b>	-684	-3.4%
その他	11,435	16.9%	<b>12,159</b>	<b>18.0%</b>	723	6.3%
営業利益	4,249	6.3%	<b>5,161</b>	<b>7.6%</b>	911	21.4%
経常利益	4,072	6.0%	<b>5,369</b>	<b>7.9%</b>	1,296	31.8%
親会社株主に帰属する当期純利益	2,695	4.0%	<b>4,196</b>	<b>6.2%</b>	1,501	55.7%

(円)



2024年3月期 通期

\* セグメント別業績の概況

# 2024年3月期 通期セグメント別業績

単位：億円			23.3期通期 (22.4-23.3)	24.3期通期 (23.4-24.3)	増減率 (%)
投資	HR-Tech engage	売上高	37.8	<b>71.9</b>	89.9%
		営業利益	-40.6	<b>-35.1</b>	-
		営業利益率	-107.3%	<b>-48.9%</b>	-
	人財プラットフォーム	売上高	62.1	<b>70.9</b>	14.1%
		営業利益	-11.4	<b>-2.5</b>	-
		営業利益率	-18.4%	<b>-3.6%</b>	-
既存	国内	売上高	421.4	<b>426.1</b>	1.1%
		-求人サイト	292.6	<b>293.9</b>	0.5%
		-人材紹介	100.2	<b>98.7</b>	-1.6%
		-その他	28.5	<b>33.4</b>	17.4%
		営業利益	95.9	<b>93.8</b>	-2.2%
		営業利益率	22.8%	<b>22.0%</b>	-
	海外	売上高	162.2	<b>116.1</b>	-28.4%
		-インドIT派遣	120.2	<b>86.5</b>	-28.0%
		-ベトナム	30.7	<b>24.1</b>	-21.4%
		-その他	11.3	<b>5.4</b>	-51.6%
		営業利益	8.6	<b>8.3</b>	-3.1%
		営業利益率	5.3%	<b>7.2%</b>	-
全社調整		売上高	-6.5	<b>-8.5</b>	-
		営業利益	-10.0	<b>-12.9</b>	-
連結		売上高	<b>677.1</b>	<b>676.6</b>	<b>-0.1%</b>
		営業利益	<b>42.4</b>	<b>51.6</b>	<b>21.4%</b>
		営業利益率	<b>6.3%</b>	<b>7.6%</b>	<b>-</b>

# 投資事業

**engage**

## 通期 売上高

大口企業の利用が増加し、高成長

**71.9**億円 YoY **190%**

## 求職者側KPI

想定より良い効率で新規会員数増加

✓ 会員数

**374**万人 YoY + **147**万人

✓ MAU

**408**万人 YoY ▲ **14**万人

## 企業側KPI

求人を多く持つ企業が増加し、  
有料求人数が増加

✓ 総アカウント数

**61**万件 YoY **118%**

✓ 有料アカウント数

**20,758**件 YoY **104%**

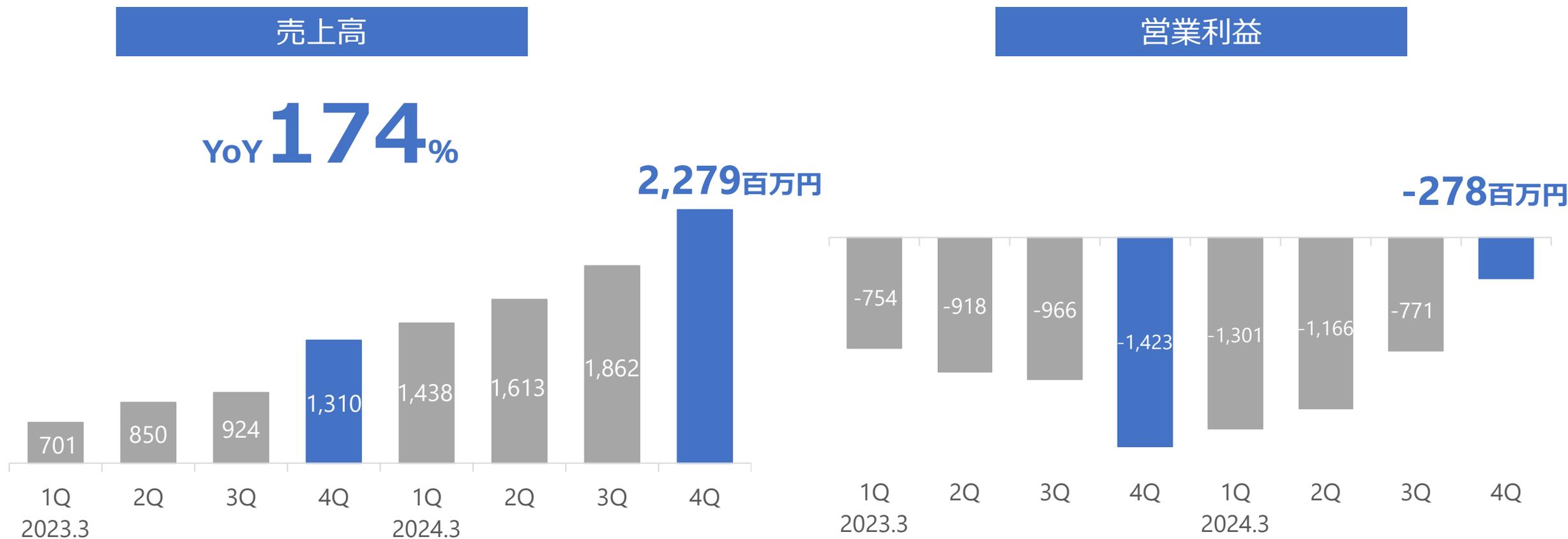
✓ 公開求人数

**165**万件 YoY **123%**

✓ 有料求人数

**19.9**万件 YoY **188%**

売上高は大口企業の有料利用開始と継続利用が進み高成長  
 営業損益は赤字幅縮小で3月は単月の黒字化を実現

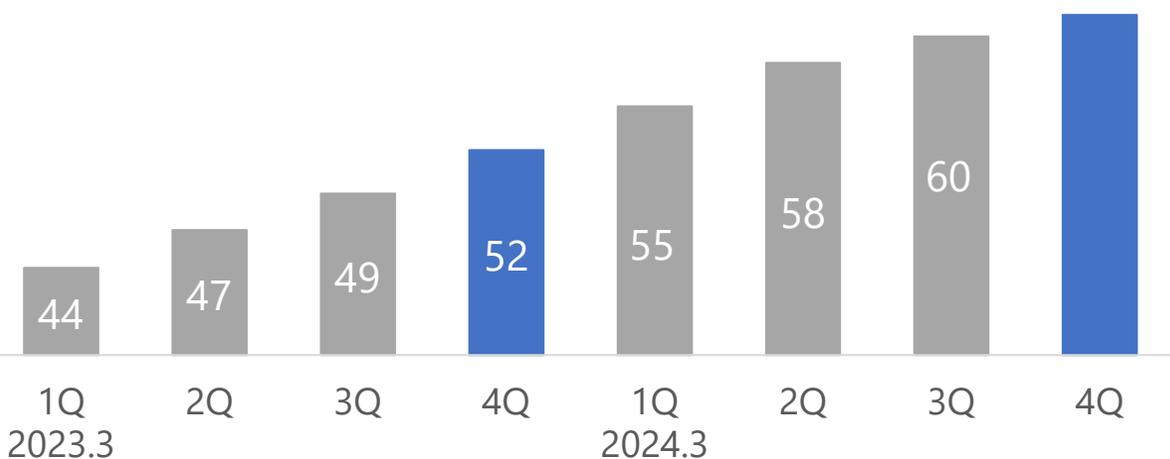


## 大口企業を中心に有料アカウント数が増加

総アカウント数

YoY **117%**

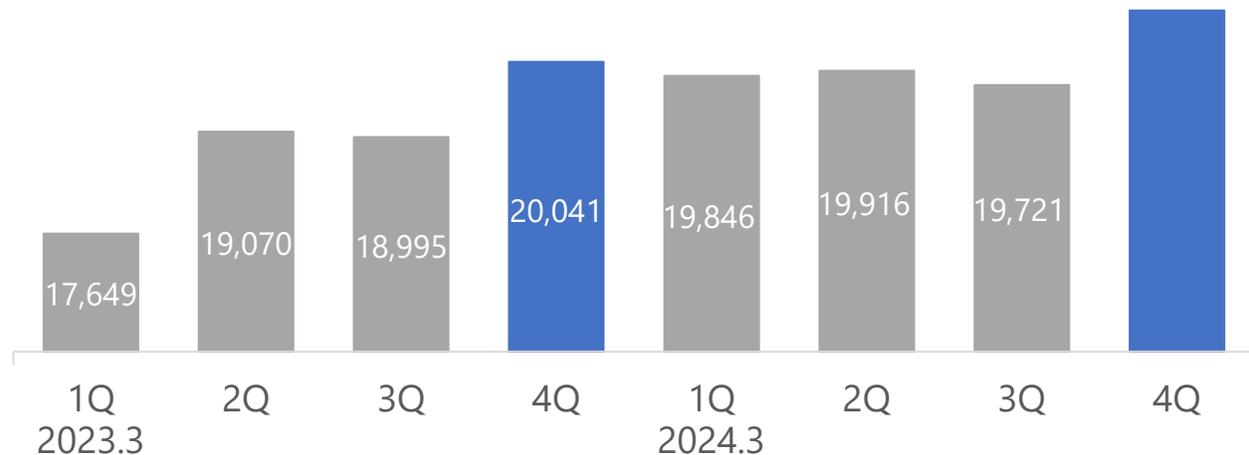
61万件



有料アカウント数

YoY **104%**

20,758件

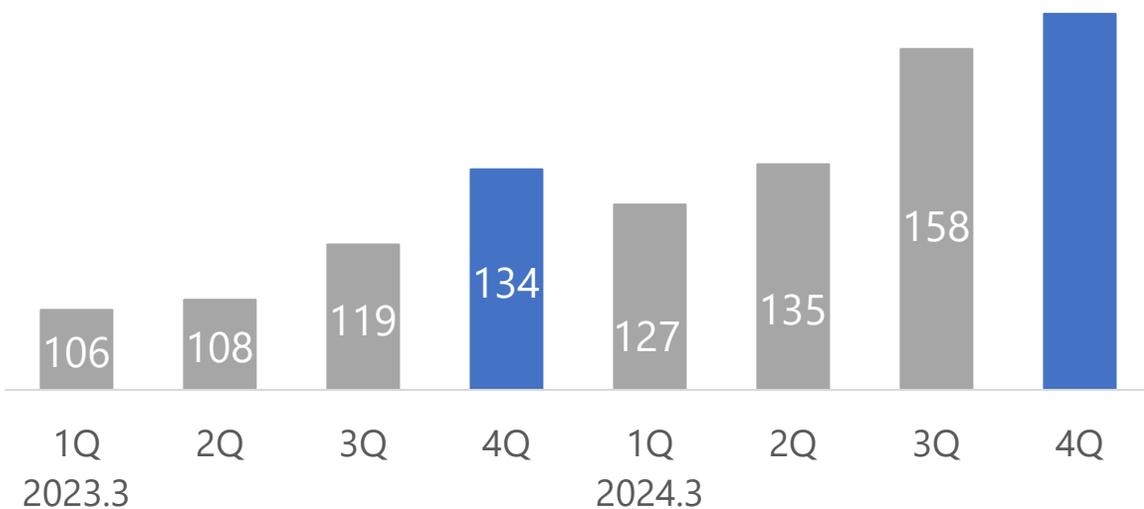


## 応募効果の高さを背景にリピートや有料化が進み 有料求人数が増加

### 公開求人数

YoY **123%**

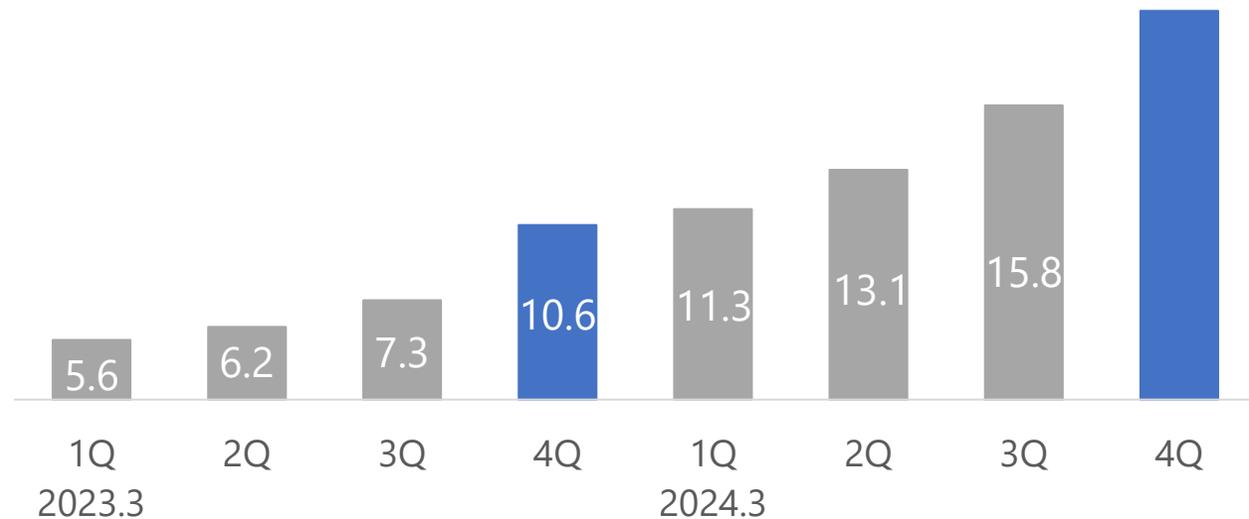
165万件



### 有料求人数

YoY **188%**

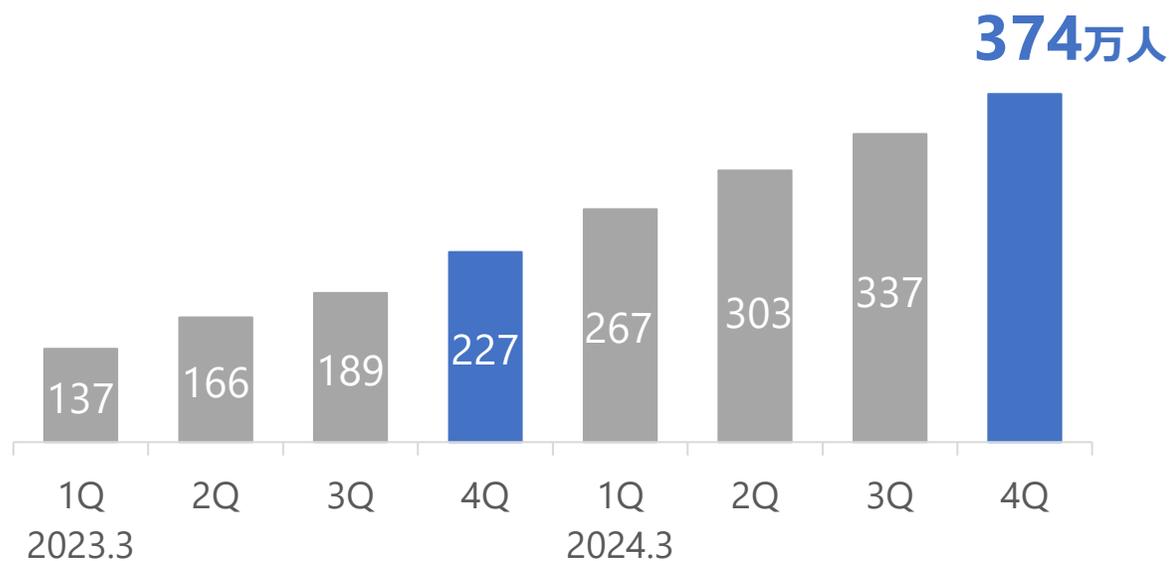
19.9万件



## 想定を超えるペースで求職者会員が増加 広告宣伝費を抑えた結果、MAUは減少となるも有料応募数ならびに比率は向上

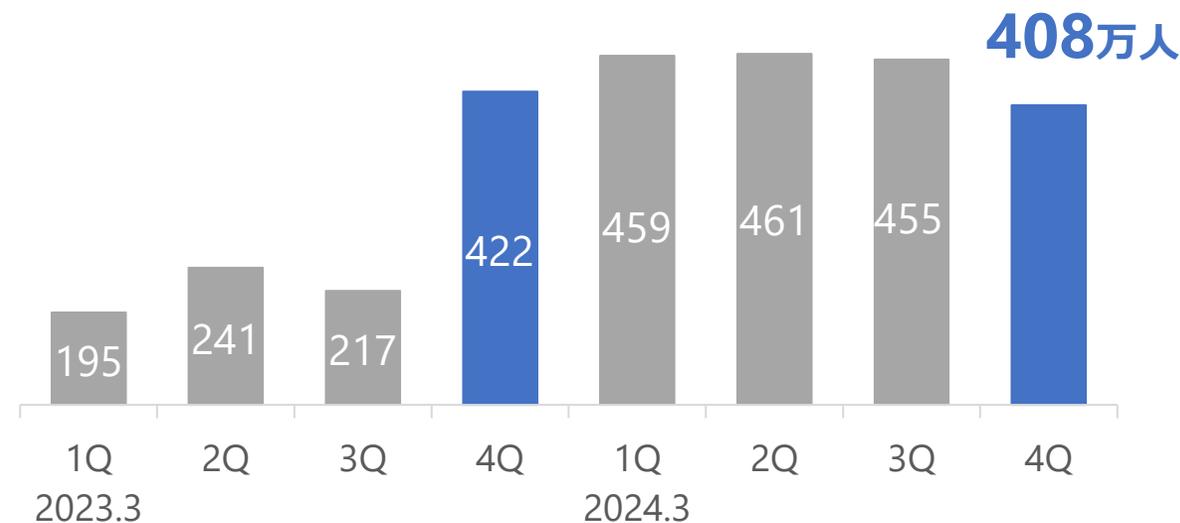
### 求職者会員数

YoY **+147**万人



### MAU

YoY **▲14**万人



## 人財プラットフォーム

A M B I  ミドルの転職

### 通期業績

売上高は堅調に推移し 4Qで11百万円の営業利益計上

✓ 売上高

**70.9**億円

YoY **114%**

✓ 営業利益

**▲2.5**億円

YoY **+8.8**億円

### 求職者側KPI

目標CPAを下回る効率で求職者を獲得

✓ 会員数

**382**万人 YoY + **61**万人

### 企業側KPI

ダイレクトリクルーティングの利用企業が増加

✓ 利用企業数

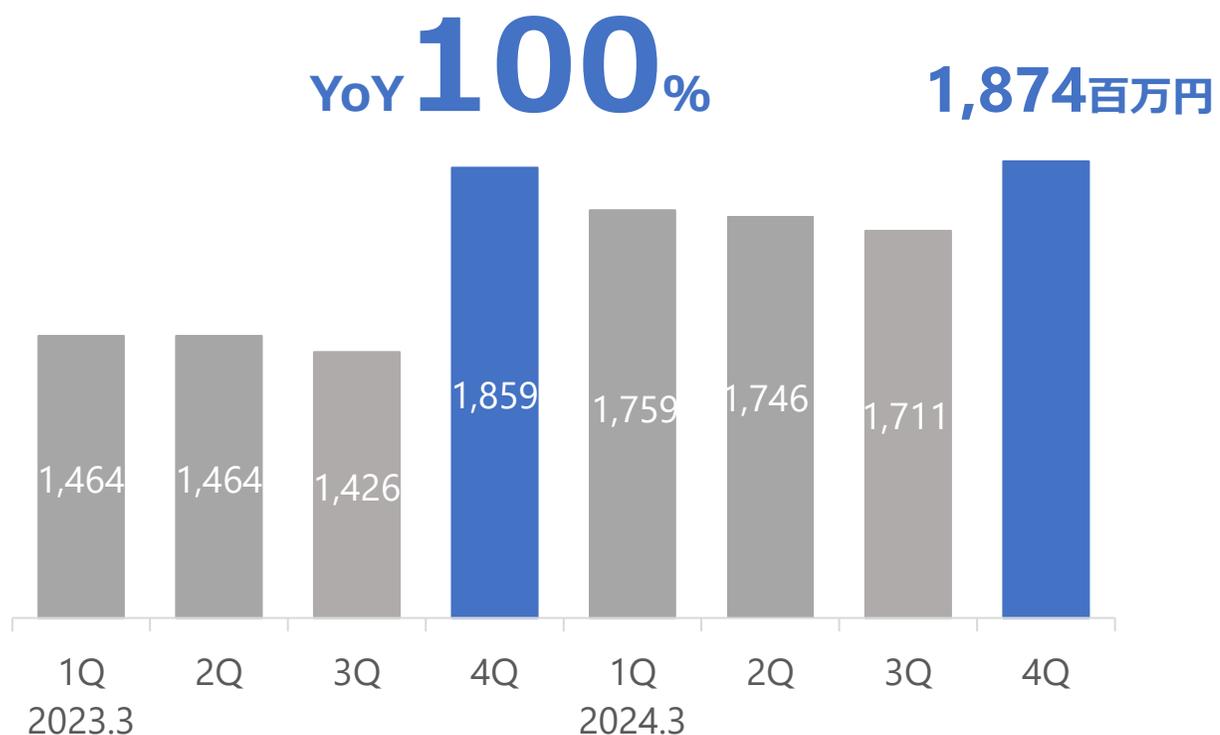
**8,026**社 YoY **163%**

✓ 求人数

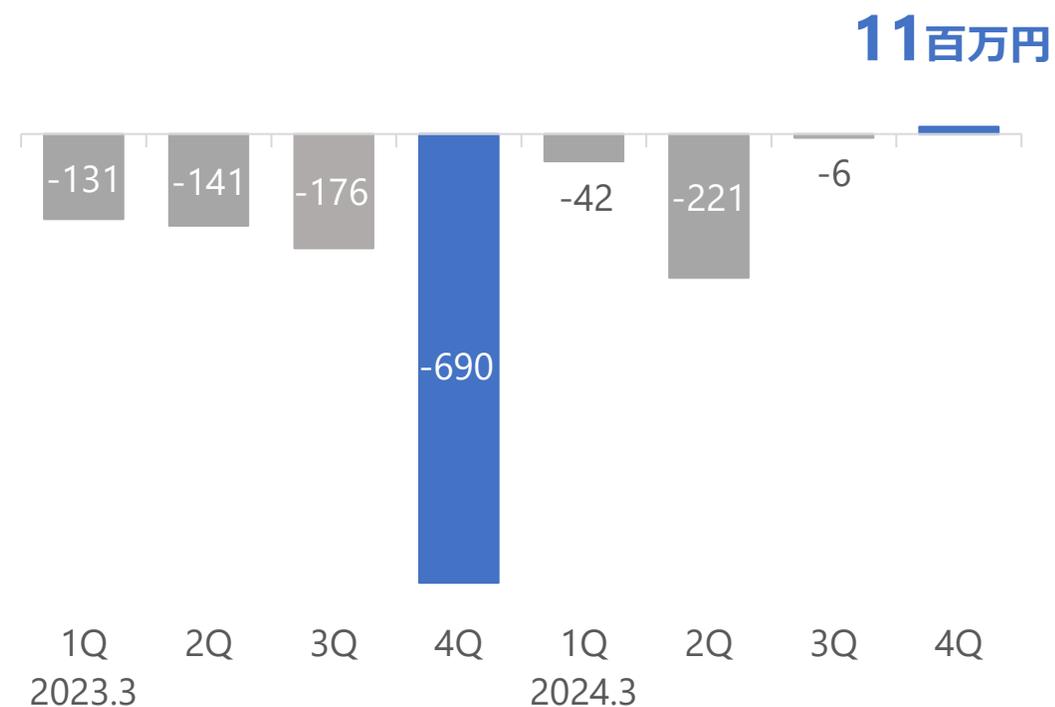
**35.1**万件 YoY **132%**

## ハイキャリア領域の採用市場の成長は堅調 4Qで計画通り黒字化

売上高

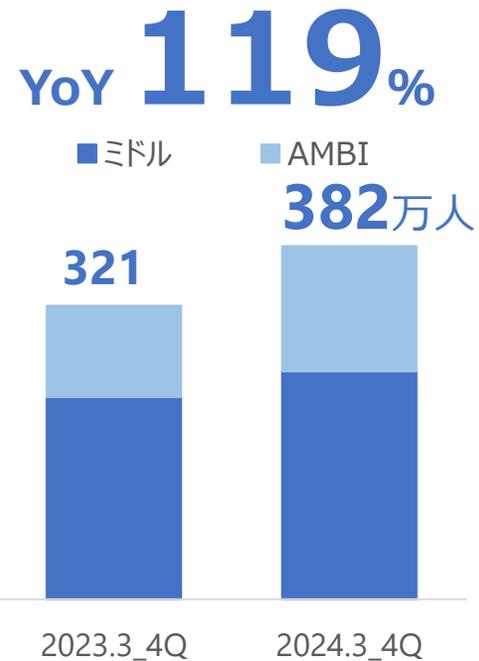


営業利益

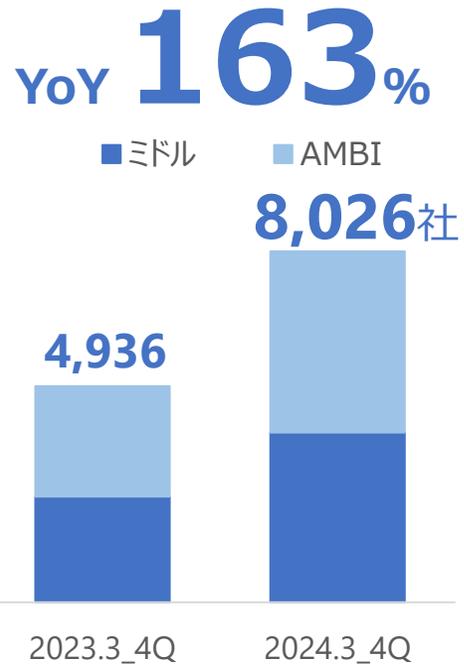


# 広告宣伝費投資効果によって、各KPIは順調に推移 ダイレクトリクルーティングでの利用企業数が増加

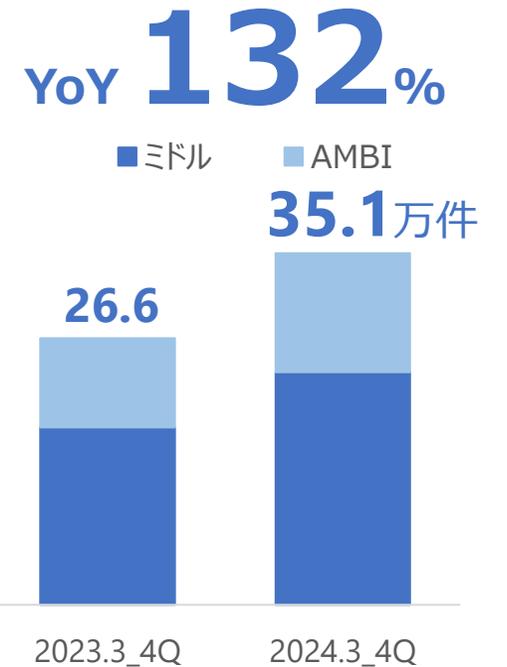
## 求職者会員数



## 利用企業数



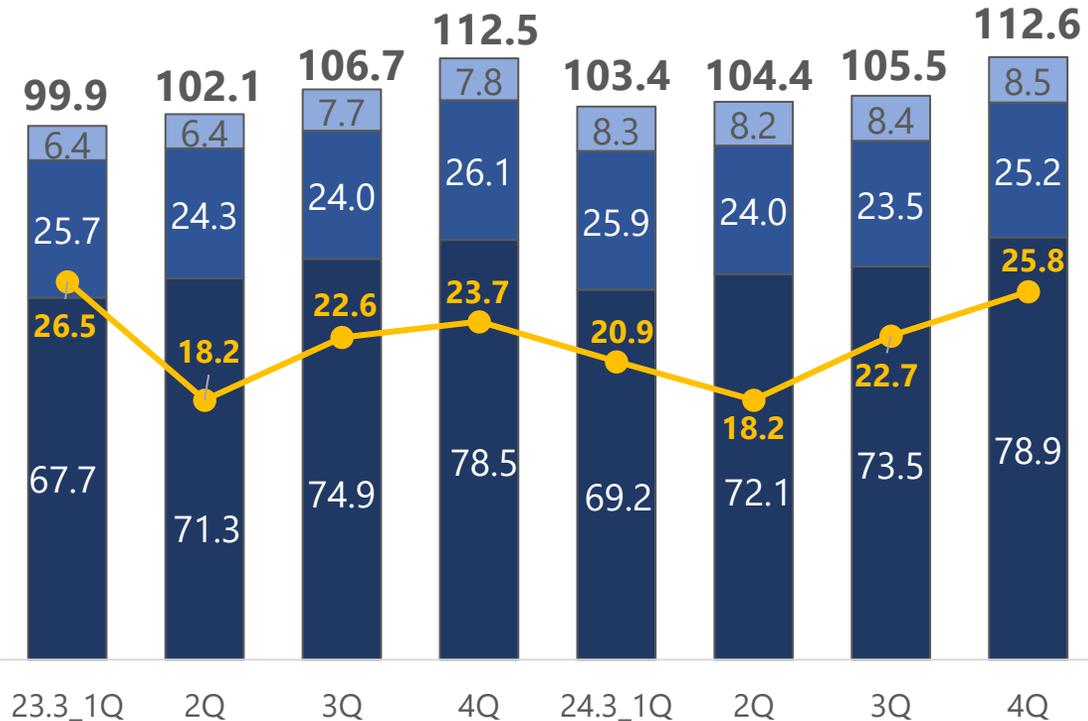
## 求人数



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(%)



## 通期

### 国内事業

- 売上高 426.1億円 YoY 101.1%
- 営業利益 93.8億円 YoY 97.8%
- ・入社後活躍支援サービスや営業支援事業の成長により増収
- ・人材紹介やその他領域において戦略に基づく人員増強のため人件費が増加し、減益

### 求人サイト

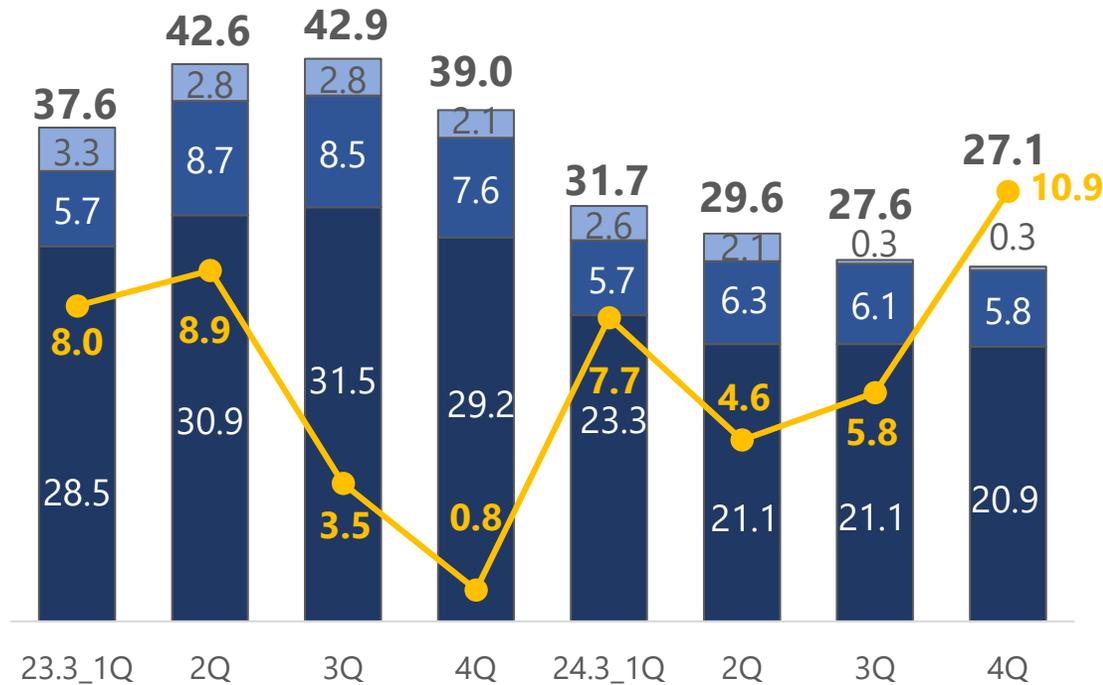
- 売上高 293.9億円 YoY 100.5%
- ・エン転職は採用予算の大きい企業を中心に取引をし、単価向上
- ・派遣領域において大手派遣企業が出稿を抑えており、減収

### 人材紹介

- 売上高 98.7億円 YoY 98.4%
- ・エンエージェントはミドル領域の市場成長を背景に、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(%)



## 通期

海外事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>売上高 116.1億円 YoY 71.6%</li> <li>営業利益 8.3億円 YoY 96.9%</li> <li>・売上は全エリアにおいて計画未達成</li> <li>・英才（中国）売却により売上縮小</li> <li>・経費はインドIT派遣を中心に削減</li> </ul>
インドIT派遣	<ul style="list-style-type: none"> <li>売上高 86.5億円 YoY 72.0%</li> <li>・期初から続く米国IT需要減少が戻らず減収</li> <li>・原価人件費を中心に経費削減を行い、通期で増益確保</li> </ul>
ベトナム	<ul style="list-style-type: none"> <li>売上高 24.1億円 YoY 78.6%</li> <li>・ベトナム国内の景気が戻らず減収</li> <li>・必要な経費削減を継続しつつ、景気回復局面に向けて営業人員は減らさず事業運営</li> </ul>

# 2025年3月期 連結業績計画

## 2025年3月期 計画

売上高	730億円	YoY 108%
営業利益	81億円	YoY 157%

- ポイント
- ・engage : 3Qより黒字化基調
  - ・求人サイト : 投資効率を高め安定収益確保
  - ・人材紹介 : 組織再編および人員増強による事業強化
  - ・海外 : 景気回復期までコストコントロール継続

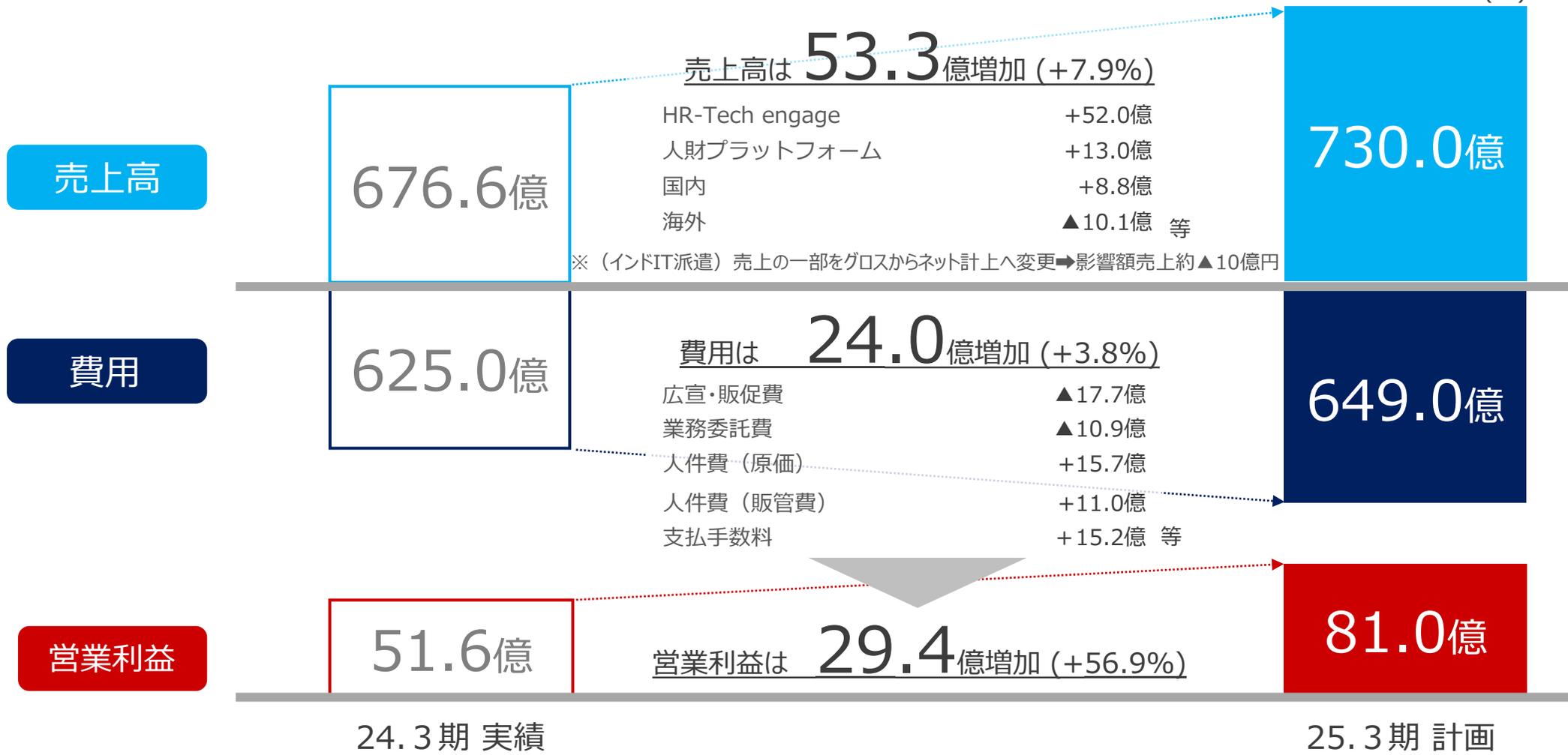
## 中期経営 計画

(23年3月期-27年3月期)

	25.3 中計3年目	27.3 中計最終年度
売上高	850億円	1,200億円
営業利益	99億円	240億円

	24.3期通期 (23.4-24.3)		25.3期通期 (24.4-25.3)		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	67,661	100.0%	<b>73,000</b>	<b>107.9%</b>	5,338	7.9%
売上原価	13,705	20.2%	<b>14,557</b>	<b>21.5%</b>	851	6.2%
人件費	4,726	7.0%	<b>6,304</b>	<b>9.3%</b>	1,578	33.4%
その他	8,979	13.3%	<b>8,252</b>	<b>12.2%</b>	-726	-8.1%
売上総利益	53,955	79.7%	<b>58,442</b>	<b>86.4%</b>	4,486	8.3%
販売費及び一般管理費	48,794	72.1%	<b>50,342</b>	<b>74.4%</b>	1,547	3.2%
人件費	17,212	25.4%	<b>18,322</b>	<b>27.1%</b>	1,109	6.4%
広告宣伝費・販売促進費	19,422	28.7%	<b>17,643</b>	<b>26.1%</b>	-1,779	-9.2%
その他	12,159	18.0%	<b>14,376</b>	<b>21.2%</b>	2,217	18.2%
営業利益	5,161	7.6%	<b>8,100</b>	<b>12.0%</b>	2,938	56.9%
経常利益	5,369	7.9%	<b>8,344</b>	<b>12.3%</b>	2,975	55.4%
親会社株主に帰属する当期純利益	4,196	6.2%	<b>5,789</b>	<b>8.6%</b>	1,593	38.0%

(円)



売上高は **53.3** 億増加 (+7.9%)

- HR-Tech engage +52.0億
- 人財プラットフォーム +13.0億
- 国内 +8.8億
- 海外 ▲10.1億 等

費用は **24.0** 億増加 (+3.8%)

- 広宣・販促費 ▲17.7億
- 業務委託費 ▲10.9億
- 人件費 (原価) +15.7億
- 人件費 (販管費) +11.0億
- 支払手数料 +15.2億 等

営業利益は **29.4** 億増加 (+56.9%)

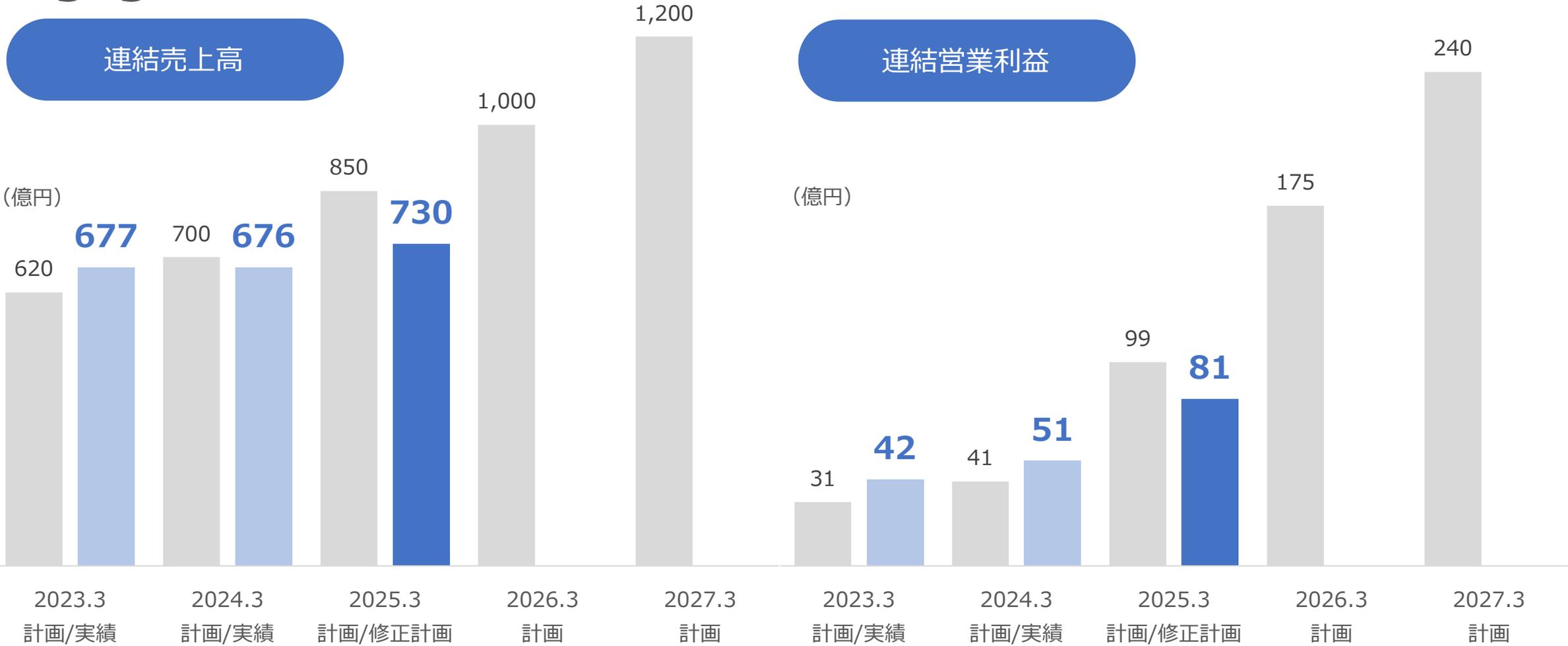
24.3期 実績

25.3期 計画

単位：億円			24.3期通期 (23.4-24.3)	25.3期通期 (24.4-25.3)	増減率 (%)
投資	HR-Tech engage	売上高	71.9	<b>124.0</b>	72.4%
		営業利益	-35.1	<b>-7.0</b>	-
		営業利益率	-48.9%	<b>-5.6%</b>	-
	人財プラットフォーム	売上高	70.9	<b>84.0</b>	18.4%
		営業利益	-2.5	<b>11.0</b>	-
		営業利益率	-3.6%	<b>13.1%</b>	-
既存	国内	売上高	426.1	<b>435.0</b>	2.1%
		-求人サイト	293.9	<b>261.0</b>	-11.2%
		-人材紹介	98.7	<b>117.0</b>	18.5%
		-その他	33.4	<b>57.0</b>	70.2%
		営業利益	93.8	<b>87.0</b>	-7.3%
		営業利益率	22.0%	<b>20.0%</b>	-
	海外	売上高	116.1	<b>106.0</b>	-8.8%
		-インドIT派遣	86.5	<b>78.6</b>	-9.2%
		-ベトナム	24.1	<b>25.3</b>	5.1%
		-その他	5.4	<b>2.0</b>	-63.2%
		営業利益	8.3	<b>7.0</b>	-16.4%
		営業利益率	7.2%	<b>6.6%</b>	-
全社調整		売上高	-8.5	<b>-19.0</b>	-
		営業利益	-12.9	<b>-17.0</b>	-
連結		売上高	676.6	<b>730.0</b>	7.9%
		営業利益	51.6	<b>81.0</b>	56.9%
		営業利益率	7.6%	<b>11.1%</b>	-

# 中期経営計画進捗

# 3年目の2025年3月期は投資期から回収期へ engageを中心に収益拡大基調



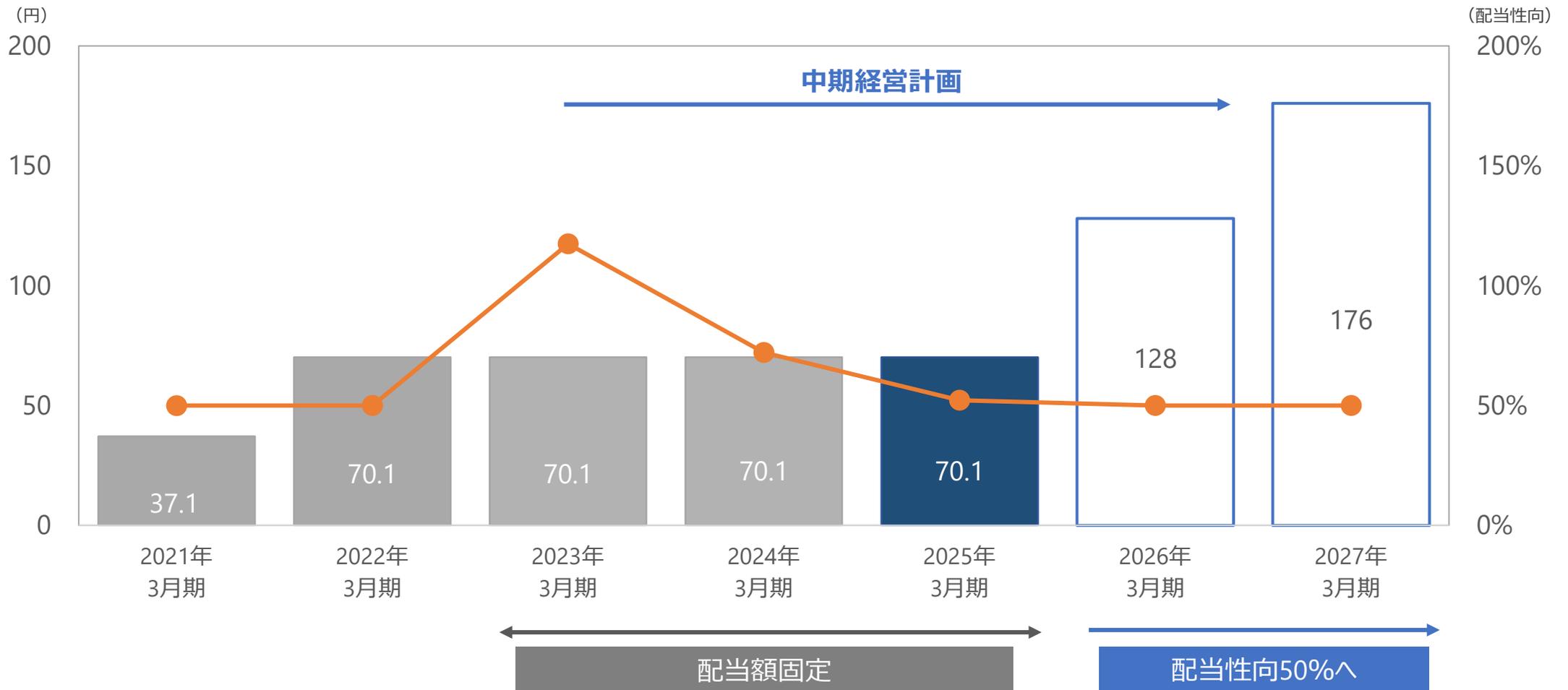
## 中期経営計画策定時から事業環境は大きく変化

投資事業	▶	◎	engage想定以上の高成長
既存事業	▶	△	新興サービス台頭もあり鈍化
海外事業	▶	×	マクロ環境悪化を受け停滞

単位：億円			2023年 3月期計画	2024年 3月期計画	2025年 3月期計画	2026年 3月期計画	2027年 3月期計画
投資	HR-Tech engage	売上高	32	50	85	130	180
		営業利益	-37	-47	-20	20	45
		営業利益率	-115%	-94%	-24%	16%	25%
	人財プラットフォーム	売上高	54	69	85	105	133
		営業利益	-13	-2	11	16	25
		営業利益率	-24%	-3%	14%	15%	19%
既存	国内	売上高	403	449	502	566	635
		-求人サイト	274	292	310	334	359
		-人材紹介	99	112	130	152	174
		-その他	29	44	61	80	102
		営業利益	79	91	111	136	166
	営業利益率	20%	20%	22%	24%	26%	
	海外	売上高	135	143	182	216	258
		営業利益	9	11	20	28	37
		営業利益率	7%	8%	11%	13%	14%
	全社調整	売上高	-4	-11	-3	-17	-6
営業利益		-8	-13	-23	-25	-34	
連結	売上高	620	700	850	1,000	1,200	
	営業利益	31	41	99	175	240	
	営業利益率	5%	6%	12%	18%	20%	

# 株主還元

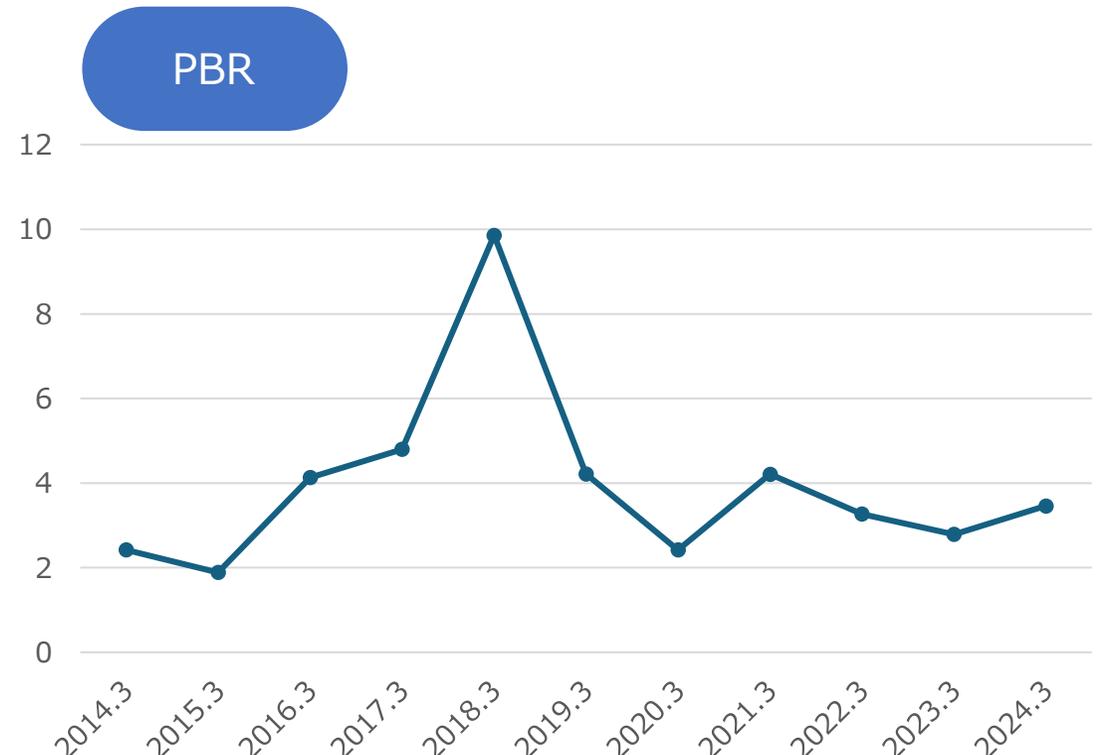
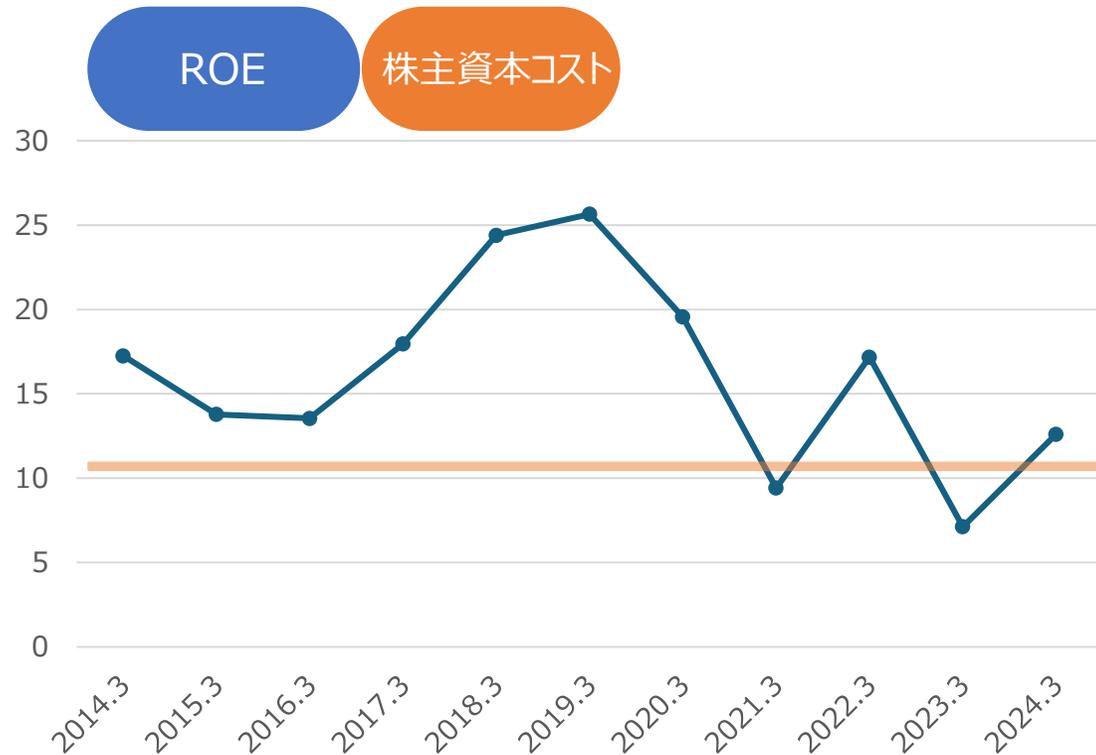
## 2025年3月期までは固定配当 利益が大きく伸びる2026年3月期以降は、配当性向50%へ



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

## 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
- ・中期経営計画の見直しに併せ、方針および目標値について改めて公表



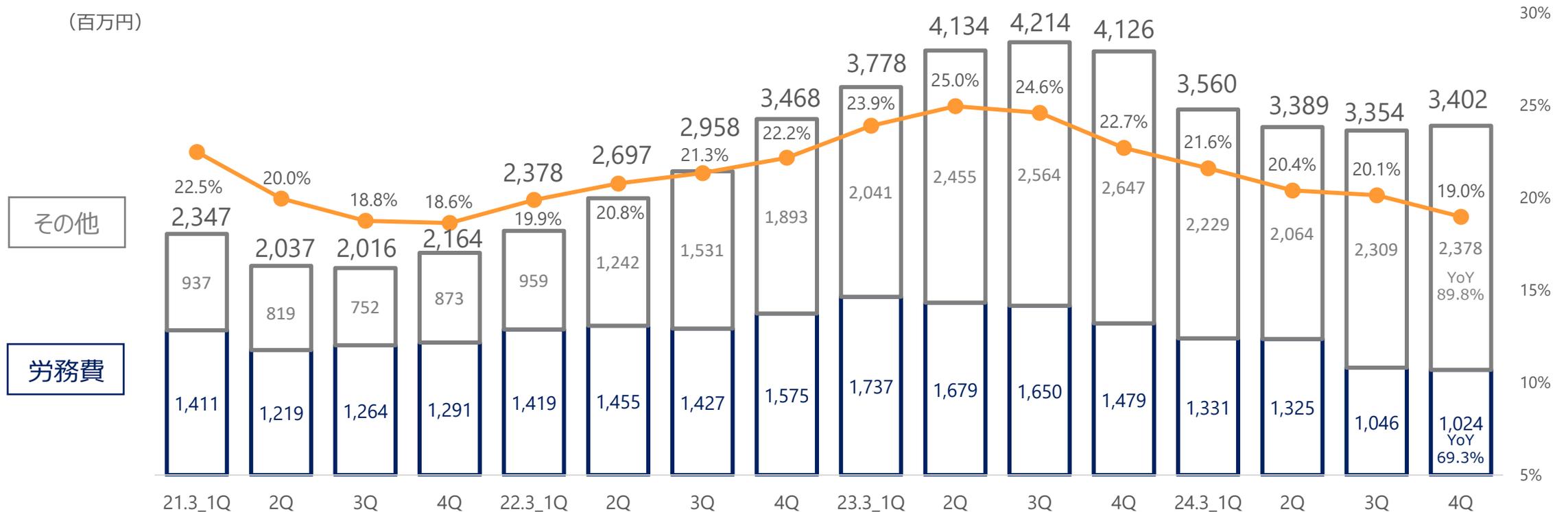
ご参考資料

4QはYoY82.5% 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

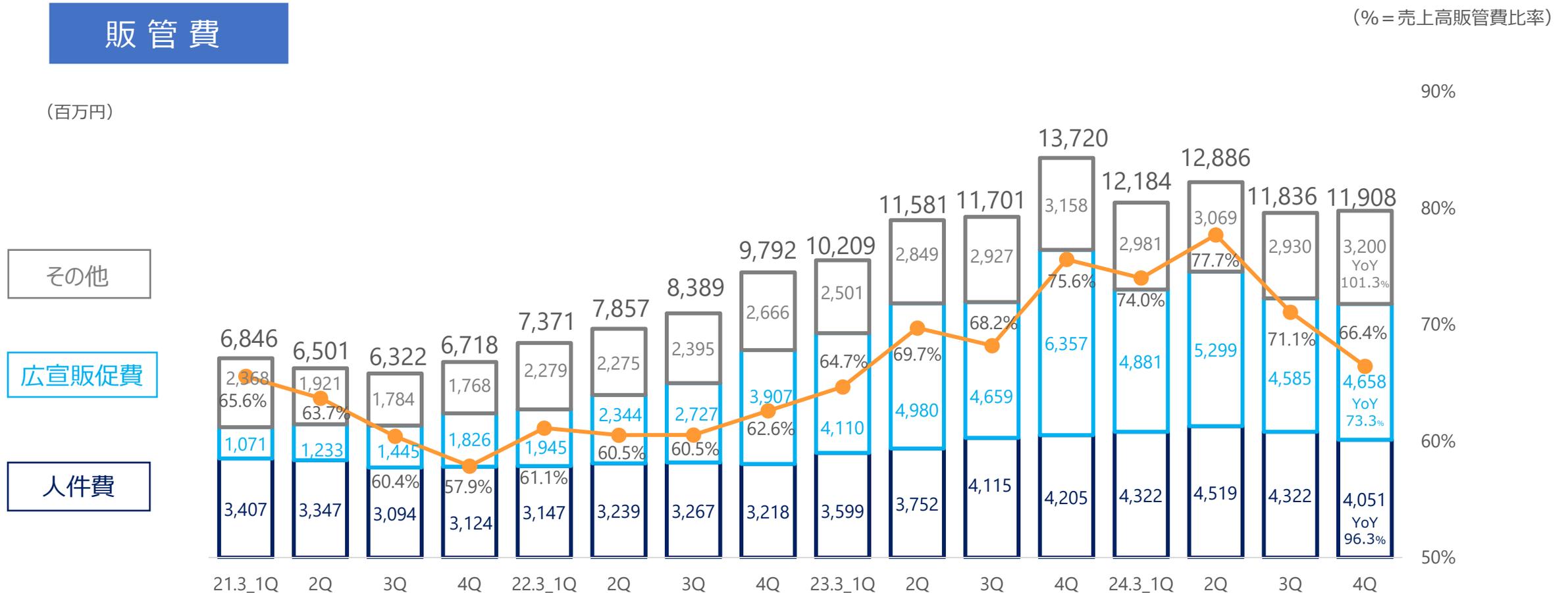
原 価

(% = 売上高原価比率)

(百万円)



4QはYoY86.8% 昨年4Q比で既存、投資事業ともに広告宣伝費減少



(単位：百万円)

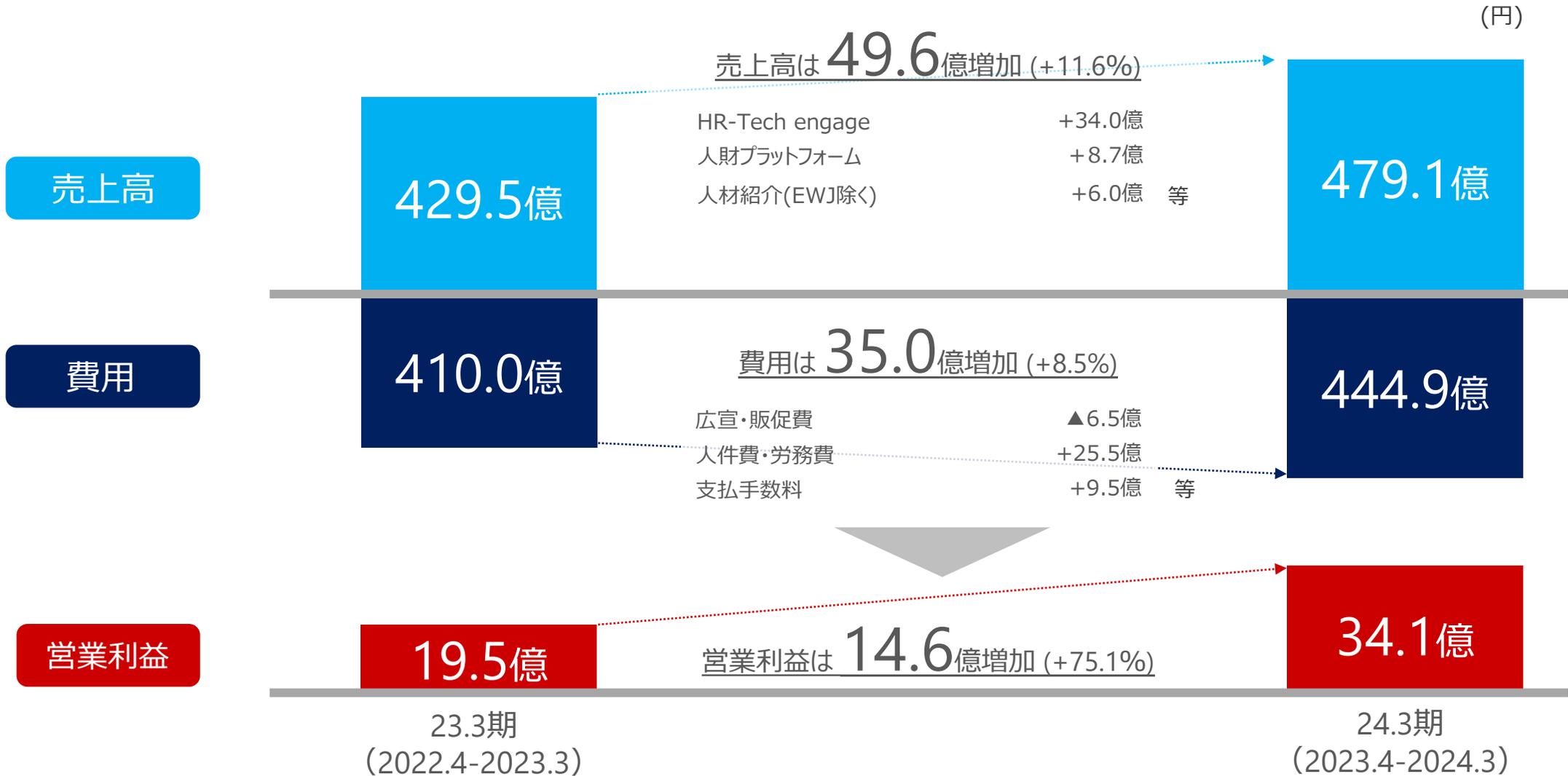
	2023年3月期 (2023年3月末)	2024年3月期 (2024年3月末)	増減額 (百万円)	増減率
<b>流動資産 計</b>	<b>35,983</b>	<b>31,060</b>	-4,923	-13.7%
現預金・有価証券	23,876	<b>21,768</b>	-2,108	-8.8%
売掛金	6,467	<b>6,017</b>	-450	-7.0%
その他流動資産	5,639	<b>3,273</b>	-2,366	-42.0%
<b>固定資産 計</b>	<b>15,984</b>	<b>17,914</b>	1,930	12.1%
有形固定資産	619	<b>1,019</b>	400	64.6%
無形固定資産	8,036	<b>9,357</b>	1,321	16.4%
(内、のれん)	2,134	<b>1,847</b>	-287	-13.4%
投資その他の資産	7,328	<b>7,537</b>	209	2.9%
<b>資産 合計</b>	<b>51,967</b>	<b>48,974</b>	-2,993	-5.8%
<b>負債 計</b>	<b>16,841</b>	<b>16,813</b>	-28	-0.2%
流動負債	14,879	<b>14,129</b>	-750	-5.0%
固定負債	1,962	<b>2,683</b>	721	36.7%
<b>純資産 計</b>	<b>35,125</b>	<b>32,161</b>	-2,964	-8.4%
資本金	1,194	<b>1,194</b>	0	0.0%
資本剰余金	898	<b>489</b>	-409	-45.5%
利益剰余金	42,529	<b>43,696</b>	1,167	2.7%
自己株式	-10,880	<b>-14,993</b>	-4,113	37.8%
純資産その他	1,383	<b>1,773</b>	390	28.2%
<b>負債・純資産合計</b>	<b>51,967</b>	<b>48,974</b>	-2,993	-5.8%

自己株取得分の計上による

2024年3月期  
個別業績の概況

	23.3期通期 (22.4-23.3)		24.3期通期 (23.4-24.3)		増減額 (百万円)	増減率
	(百万円)	売上比	(百万円)	売上比		
売上高	42,951	100.0%	<b>47,918</b>	<b>100.0%</b>	4,966	11.6%
売上原価	3,840	8.9%	<b>4,508</b>	<b>9.4%</b>	668	17.4%
人件費	1,374	3.2%	<b>1,385</b>	<b>2.9%</b>	11	0.9%
その他	2,466	5.7%	<b>3,122</b>	<b>6.5%</b>	656	26.6%
売上総利益	39,111	91.1%	<b>43,409</b>	<b>90.6%</b>	4,298	11.0%
販売費及び一般管理費	37,159	86.5%	<b>39,991</b>	<b>83.5%</b>	2,832	7.6%
人件費	9,512	22.1%	<b>12,059</b>	<b>25.2%</b>	2,547	26.8%
広告宣伝費・販売促進費	19,045	44.3%	<b>18,389</b>	<b>38.4%</b>	-656	-3.4%
その他	8,601	20.0%	<b>9,542</b>	<b>19.9%</b>	941	10.9%
営業利益	1,952	4.5%	<b>3,418</b>	<b>7.1%</b>	1,466	75.1%
経常利益	3,331	7.8%	<b>3,387</b>	<b>7.1%</b>	56	1.7%
当期純利益	2,638	6.1%	<b>2,883</b>	<b>6.0%</b>	244	9.3%

戦略的人員増強とベースアップにより  
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



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

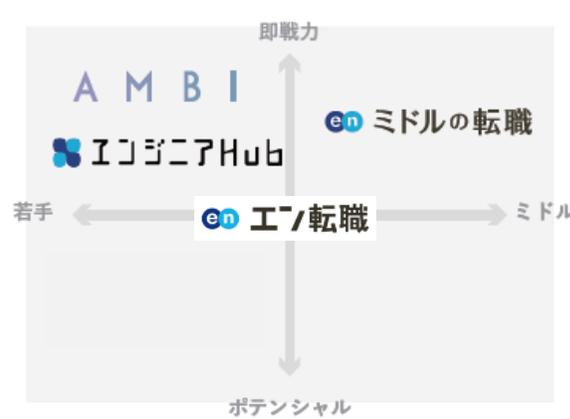
プレスリリース



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  
**engage**

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 56.7%

- 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）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 (2024年3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:3,317名 単体:2,135名 (2024年3月末現在)
【 発 行 済 株 式 数 】	49,716,000株 (2024年3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"> <li>・HR Techプロダクト</li> <li>・求人／求職メディア</li> <li>・人材紹介サービス</li> <li>・活躍／定着支援サービス</li> </ul>

## <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"> <li>• フリーミアムモデルの採用支援ツール</li> <li>• 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</li> <li>• 作成した求人は自動で「indeed」や「googleしごと検索」等に連携</li> <li>• 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</li> <li>• 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</li> </ul>	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"> <li>• 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</li> <li>• 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</li> </ul>	• 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"> <li>• 20~30代×年収500万円以上の案件が中心</li> <li>• 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</li> </ul>	• 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"> <li>• 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</li> <li>• 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選</li> </ul>	• 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
 <b>エノ転職</b>	総合転職情報サイト	<ul style="list-style-type: none"> <li>一般企業直接募集原稿は、1社1社独自に取材・撮影</li> <li>求職者の立場に立った正直かつ詳細な求人情報</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>20代が中心</li> </ul>	一般企業	エン・ジャパン
 <b>エン派遣</b>	人材派遣会社集合サイト	<ul style="list-style-type: none"> <li>人材派遣会社の情報及び求人情報を掲載</li> <li>ユーザーが直感的に操作しやすい検索機能</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>20～40代の女性を中心</li> </ul>	人材派遣会社	
 <b>エンバイト</b>	アルバイト求人情報サイト	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>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</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>大学生</li> <li>既卒未就業者</li> <li>主婦</li> <li>フリーター</li> </ul>	人材派遣会社	
 <b>ウィメンズワーク</b>	女性向け求人情報サイト	<ul style="list-style-type: none"> <li>正社員として働くことを希望する女性向け求人サイト</li> <li>「正社員または正社員登用あり」の求人のみ掲載</li> <li>オフィスワーク系職種を多数掲載</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>20～30代の女性を中心</li> </ul>	人材派遣会社	
 <b>キャリアイト</b>	大学生向けインターン情報サイト	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>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</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>大学生</li> </ul>	一般企業	
 <b>iroots</b>	新卒学生向けスカウトサービス	<ul style="list-style-type: none"> <li>新卒学生向けの逆求人型就活スカウトサービス</li> <li>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</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>新卒学生</li> </ul>	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
 <b>フリーランススタート</b>	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"> <li>国内最大級のフリーランス案件検索エンジンサイト</li> <li>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</li> </ul>	フリーランスエー ジェント	エン・ジャパン
 <b>doocy Job</b>	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"> <li>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</li> <li>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</li> </ul>	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
 <b>en world</b>	人材紹介	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>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</li> </ul>	外資系企業 日系企業	エンワールド・ ジャパン
 <b>en エンエージェント</b>	人材紹介	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> </ul>	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
 <b>ZEKU</b> 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"> <li>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</li> <li>採用後のスタッフや求人募集案件を一元管理</li> </ul>	人材派遣会社 一般企業	ゼクウ
<b>3Eテスト</b>	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"> <li>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</li> <li>短時間、スマホ等のオンラインで受講可能</li> <li>企業が求める人材の発見とミスマッチを防止</li> </ul>	一般企業	エン・ジャパン
 <b>ASHIATO</b>	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"> <li>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</li> <li>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</li> </ul>	一般企業	
 <b>エンカレッジ</b> <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"> <li>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</li> <li>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</li> </ul>	一般企業 人材派遣会社	
 <b>HR OnBoard</b>	リテンション対策ツール 「HR OnBoard」の 開発・販売	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>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</li> </ul>	一般企業	
 <b>en</b> <b>インSX</b> <small>en Sales Transformation</small>	セールス・マーケティング支援	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> </ul>	一般企業	インSX

## <その他新規事業※非連結子会社>

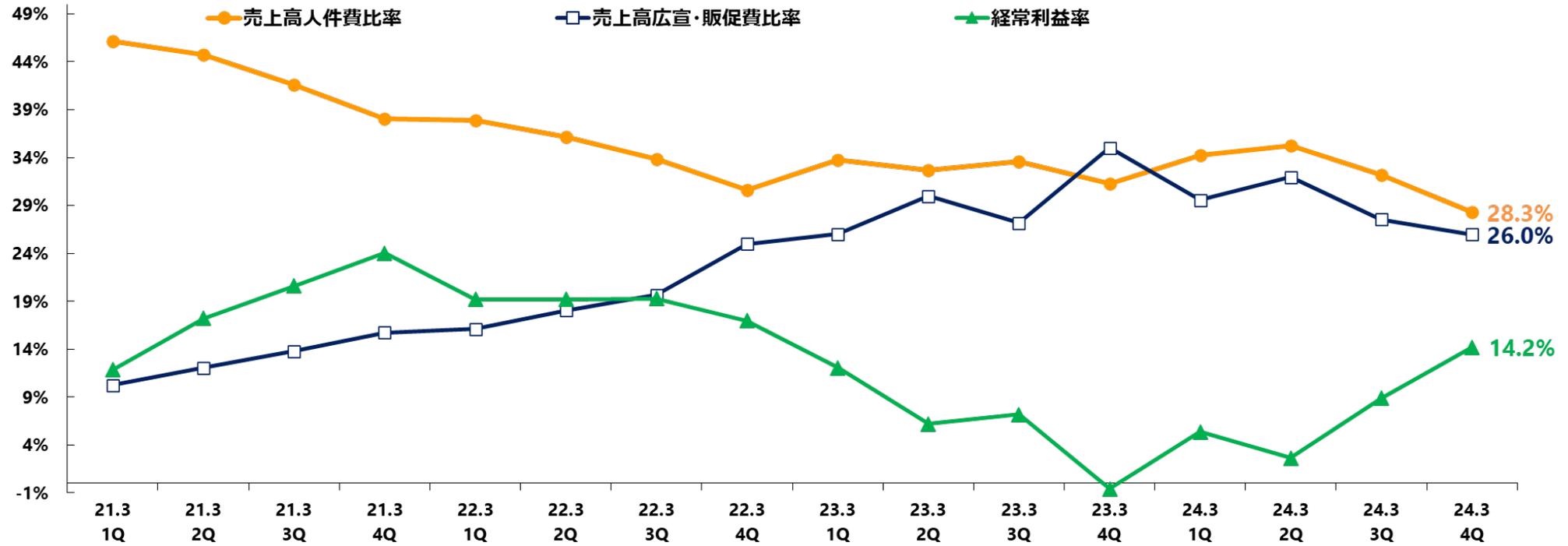
サービスブランド	内容	特徴	顧客	運営会社
	マーケティングリサーチ AIを活用したデータ解析	<ul style="list-style-type: none"> <li>消費者から買い取った「不満」をDB化～解析し、商品開発に役立つ商品として企業へ販売</li> <li>高度なデータ解析技術を元に企業が保有するデータを解析。課題解決のソリューション提供</li> </ul>	一般企業	インサイトテック
	オンライン 婚活支援サービス	<ul style="list-style-type: none"> <li>「結婚後の幸せ」をゴールとした新しいコンセプトの婚活サービス</li> </ul>	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
	インド	人材紹介	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>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</li> </ul>	現地企業 グローバル企業	New Era India Consultancy
		IT人材派遣	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>AIやIoTなど先端技術への投資・教育に力を入れている</li> <li>米国やUAEなど、インド以外からのオフショア開発も受託</li> </ul>	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"> <li>ベトナムにおいてNo.1の人材紹介</li> <li>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</li> </ul>	現地企業 グローバル企業 日系企業	Navigo group Joint Stock Company
		総合求人 情報サイト	<ul style="list-style-type: none"> <li>ベトナムにおいてNo.1の求人サイト</li> <li>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</li> </ul>	現地企業 グローバル企業 日系企業	

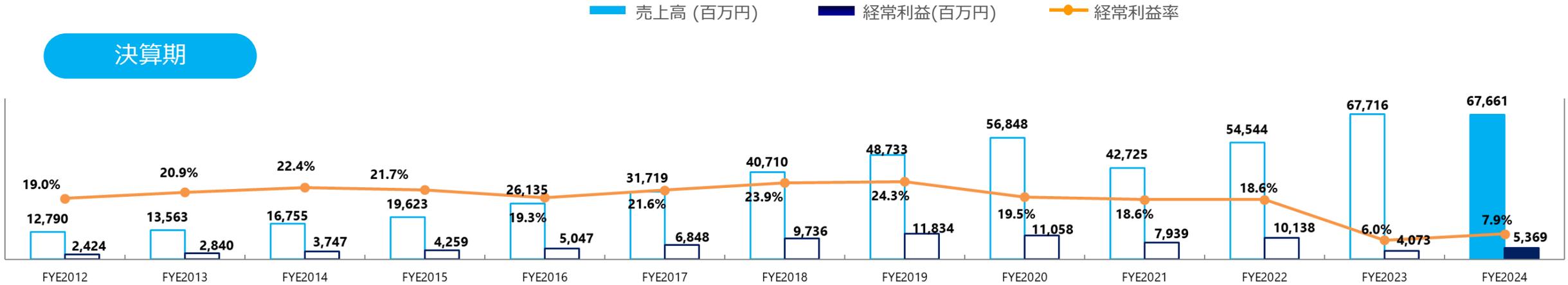
主要データ

# 人件費、広告宣伝・販売促進費比率（連結）



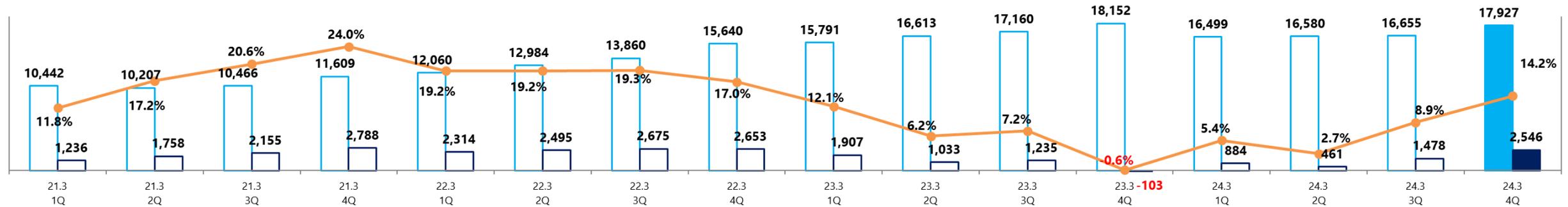
	21.3 1Q	21.3 2Q	21.3 3Q	21.3 4Q	22.3 1Q	22.3 2Q	22.3 3Q	22.3 4Q	23.3 1Q	23.3 2Q	23.3 3Q	23.3 4Q	24.3 1Q	24.3 2Q	24.3 3Q	24.3 4Q
経常利益 (百万円)	1,236	1,758	2,155	2,788	2,314	2,495	2,675	2,653	1,907	1,033	1,235	-103	884	461	1,478	2,546
経常利益率	11.8%	17.2%	20.6%	24.0%	19.2%	19.2%	19.3%	17.0%	12.1%	6.2%	7.2%	-0.6%	5.4%	2.7%	8.9%	14.2%
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	5,075
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%	28.3%
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	4,658
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%	26.0%

## 決算期



\*12.3期は15ヶ月決算を12ヶ月換算した参考値

## 四半期



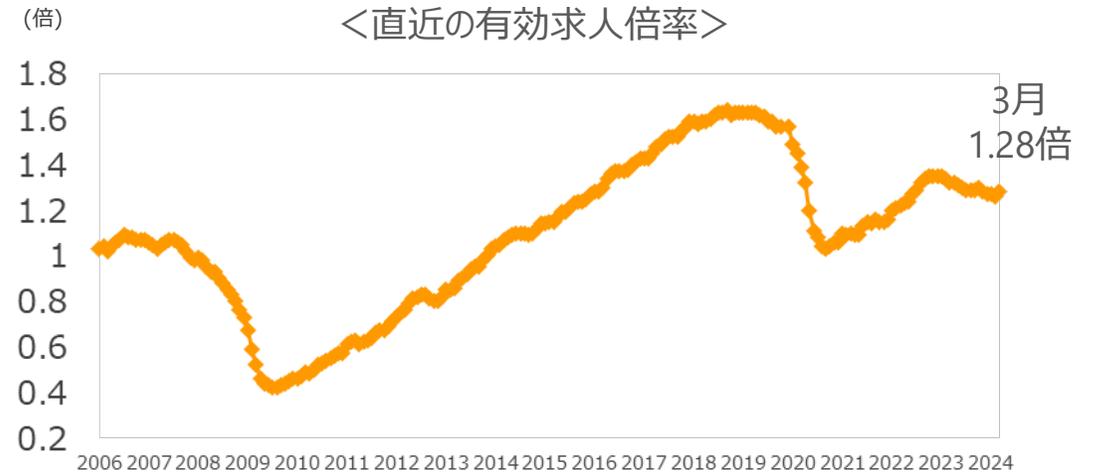
＜失業率と有効求人倍率（年平均）＞



＜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 経営企画部 IRチーム

TEL : 03-3342-4506 Mail: [ir-en@en-japan.com](mailto: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。