



2021年3月期 第3四半期 決算説明資料

2021/2/10

Security Code 4849
TSE First Section

Copyright © 2021 en Japan Inc. All rights reserved

P3 エグゼクティブサマリ

P4 2021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

P17 投資方針・実績

P19 株主還元

P22 ご参考資料

- 新型コロナウイルス感染症拡大抑止に向けた当社対応
- 四半期別費用推移、連結貸借対照表、2021年3月期 業績予想（連結・セグメント別）
- 2021年3月期 第3四半期 個別業績の概況
- ESGの取り組み
- 会社概要

2021年3月期

3Q実績

売上高
営業利益

累計 (4-12月)

311.1億円 YoY -25%
50.4億円 YoY -38%

3Q (10-12月)

104.6億円 YoY - 23%
21.2億円 YoY +6%

業績

- 10-12月は減収幅の縮小およびコスト管理により増益
ただし、前年ハードルが低かったことも一因
- 主に国内求人サイトの売上高・利益が想定を上回る進捗

採用需要

- 全般的に回復基調が継続、予算が大きい企業の受注が改善へ
新型コロナ第3波の影響は、12月においては軽微

2021年3月期

通期見通し

売上高
営業利益

415億円 YoY -27%
61億円 YoY -44%

公表計画から修正なし

4Q見通し

- 緊急事態宣言の影響は、昨年4月時よりも少ないと想定
- しかし、採用の一時停止や期ズレなどの影響は流動的であり、
保守的にみて通期予想は据え置く

2021年3月期 第3四半期 連結業績の概況

	20.3期3Q累計		21.3期3Q累計		前期比		20.3期3Q		21.3期3Q		前期比	
	(19.4-19.12)		(20.4-20.12)		増減額 (百万円)	増減率	(19.10-19.12)		(20.10-20.12)		増減額 (百万円)	増減率
	(百万円)	売上比	(百万円)	売上比			(百万円)	売上比	(百万円)	売上比		
売上高	41,904	100.0%	31,116	100.0%	-10,788	-25.7%	13,699	100.0%	10,466	100.0%	-3,233	-23.6%
売上原価	7,780	18.6%	6,402	20.6%	-1,378	-17.7%	2,602	19.0%	2,016	19.3%	-586	-22.5%
人件費	4,889	11.7%	3,894	12.5%	-995	-20.4%	1,676	12.2%	1,264	12.1%	-412	-24.6%
その他	2,891	6.9%	2,508	8.1%	-383	-13.2%	925	6.8%	752	7.2%	-173	-18.7%
売上総利益	34,123	81.4%	24,714	79.4%	-9,409	-27.6%	11,097	81.0%	8,449	80.7%	-2,648	-23.9%
販売費及び一般管理費	25,924	61.9%	19,669	63.2%	-6,255	-24.1%	9,099	66.4%	6,322	60.4%	-2,777	-30.5%
人件費	10,654	25.4%	9,848	31.6%	-806	-7.6%	3,559	26.0%	3,093	29.6%	-466	-13.1%
広告宣伝費・販売促進費	7,827	18.7%	3,748	12.0%	-4,079	-52.1%	2,904	21.2%	1,444	13.8%	-1,460	-50.3%
その他	7,443	17.8%	6,072	19.5%	-1,371	-18.4%	2,635	19.2%	1,783	17.0%	-852	-32.3%
営業利益	8,198	19.6%	5,044	16.2%	-3,154	-38.5%	1,997	14.6%	2,126	20.3%	129	6.5%
経常利益	8,176	19.5%	5,150	16.6%	-3,026	-37.0%	1,979	14.4%	2,155	20.6%	176	8.9%
親会社株主に帰属する四半期純利益	5,483	13.1%	2,948	9.5%	-2,535	-46.2%	1,374	10.0%	1,399	13.4%	25	1.8%

3Q累計 前年同期比

売上高



売上高は **107.8**億減少 (-25.7%)

(円)

国内求人サイト	-80.3億
国内人材紹介	-16.9億
海外事業	-21.6億
HR-Tech	+6.0億
その他事業・子会社	+4.3億 等



費用



費用は **76.3**億減少 (-22.6%)

人件費	-18.0億
広宣・販促費	-40.7億
業務委託費	-8.0億
旅費交通費・会議費	-2.3億 等



営業利益



営業利益は **31.5**億減少 (-38.5%)



20.3期3Q
(2019.4-12)

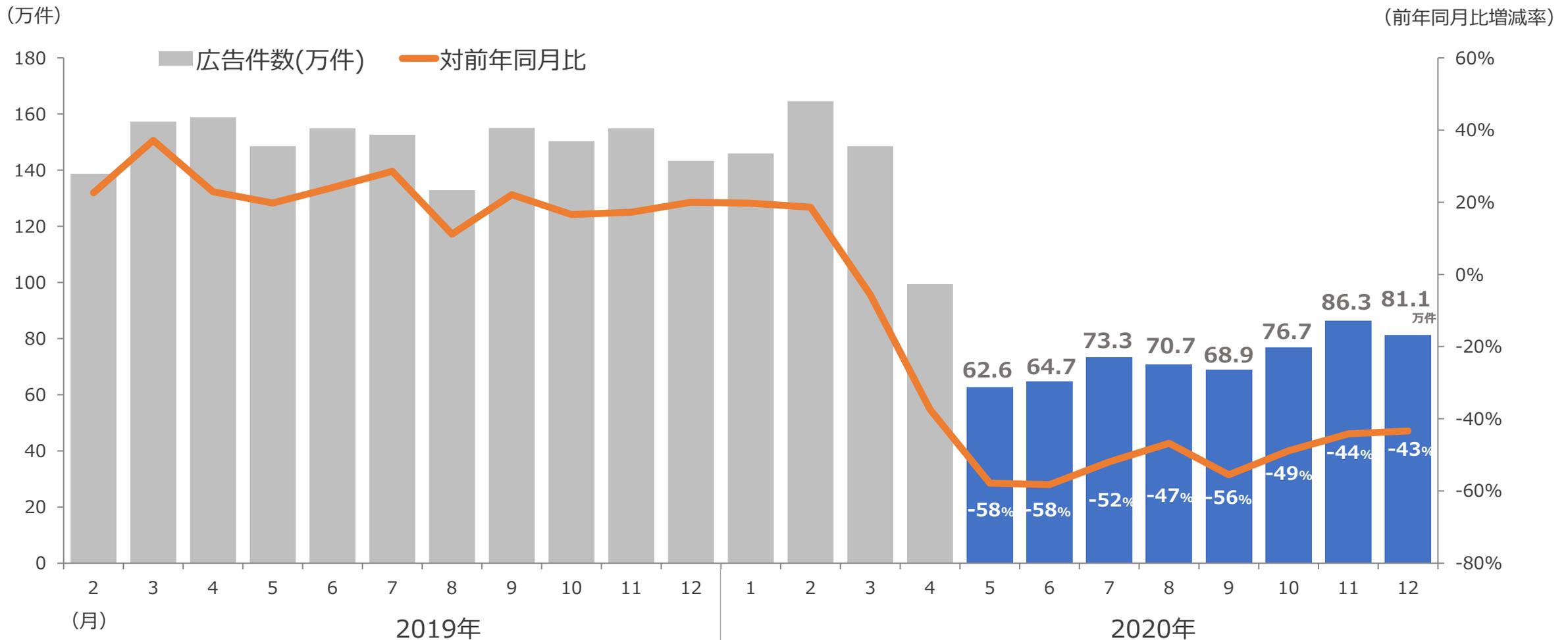
21.3期3Q
(2020.4-12)

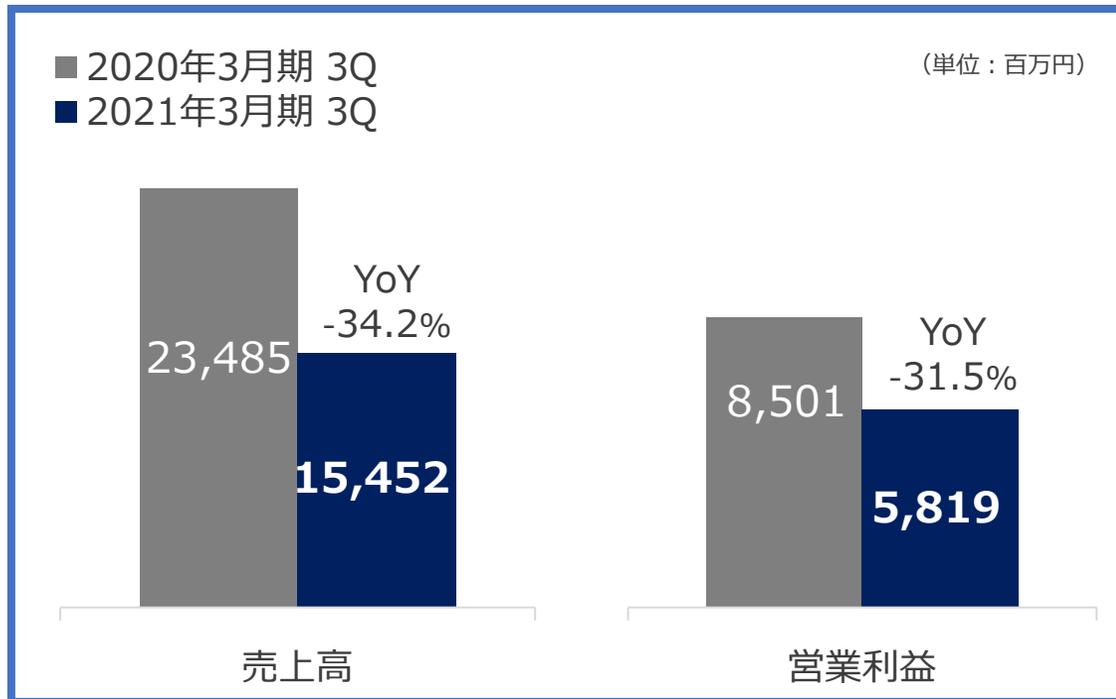
2021年3月期 第3四半期

*セグメント別業績の概況

単位：億円		前期3Q累計 (2020年3月期)	3Q累計実績 (2021年3月期)	前期比	
				増減	増減率 (%)
国内求人サイト	売上高	234.9	154.5	-80.3	-34.2%
	営業利益	85.0	58.2	-26.8	-31.5%
	営業利益率	36.2%	37.7%	-	-
国内人材紹介	売上高	88.1	71.1	-17.0	-19.3%
	営業利益	9.0	3.3	-5.7	-63.2%
	営業利益率	10.2%	4.7%	-	-
海外事業	売上高	81.8	60.1	-21.7	-26.5%
	営業利益	7.8	3.6	-4.2	-54.3%
	営業利益率	9.5%	5.9%	-	-
HR-Tech	売上高	2.4	8.4	6.0	257.0%
	営業利益	-12.5	-8.5	4.0	-
	営業利益率	-531.5%	-101.2%	-	-
その他事業・子会社	売上高	15.5	19.8	4.3	27.8%
	営業利益	-0.9	-0.1	0.8	-
	営業利益率	-5.6%	-0.3%	-	-
全社調整	売上高	-3.6	-2.8	0.8	-
	営業利益	-6.5	-6.1	0.4	-
連結	売上高	419.0	311.1	-107.9	-25.7%
	営業利益	81.9	50.4	-31.5	-38.5%
	営業利益率	19.5%	16.2%	-	-

国内の求人広告数は横ばい～緩やかな回復続く。第3波影響は12月時点では軽微



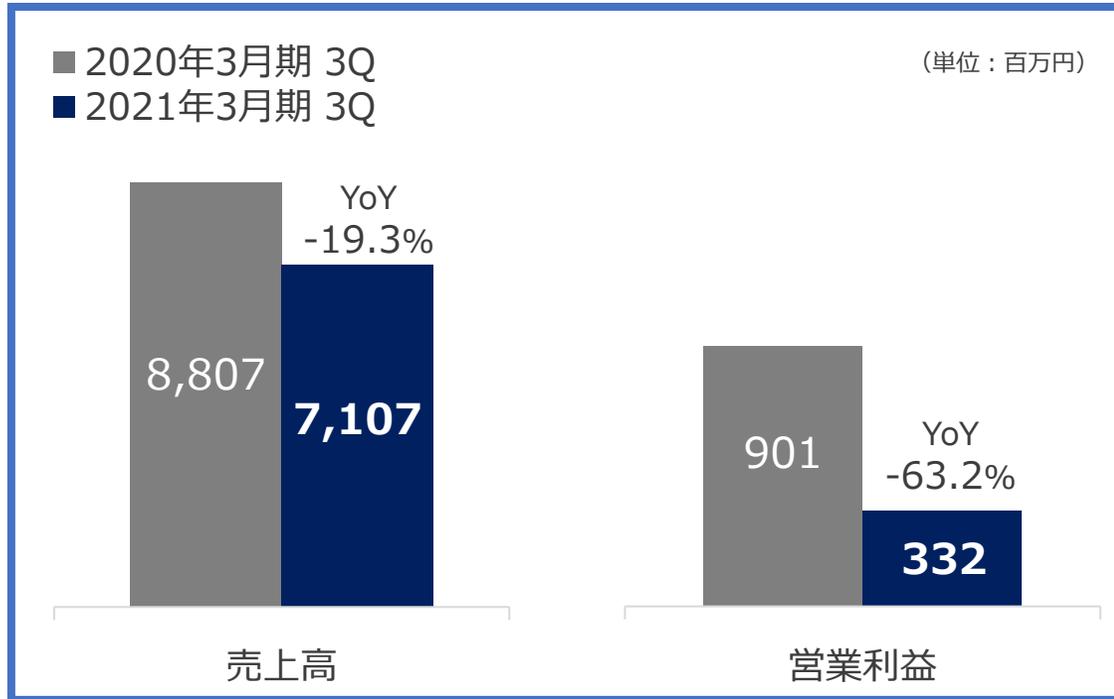


21.3期3Q (10-12月の定性情報)

エン転職	<ul style="list-style-type: none"> - 想定を上回る着地 - 中小顧客の求人数増加、大口顧客は新年度にむけた採用活動が活性化、受注が順調
人材紹介会社向けサイト	<ul style="list-style-type: none"> - ミドル・ハイクラス領域が中心のため、他サイト比で減収幅は限定的 - 主に成約件数の増加により、想定を上回る着地
派遣会社向けサイト	<ul style="list-style-type: none"> - 全体では想定を上回る着地 - 事務派遣は大手顧客の案件が復調傾向 - バイト領域の戻りは緩やか。介護案件やや復調
費用・利益面	- 売上上振れ、費用は概ね予定通りで利益超過

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、その他関連商品等

	20.3期3Q累計 (19.4-19.12)		21.3期3Q累計 (20.4-20.12)		前期比		20.3期3Q (19.10-19.12)		21.3期3Q (20.10-20.12)		前期比	
	(百万円)	利益率	(百万円)	利益率	増減額 (百万円)	増減率	(百万円)	利益率	(百万円)	利益率	増減額 (百万円)	増減率
売上高	23,485		15,452		-8,033	-34.2%	7,761		5,613		-2,148	-27.7%
営業利益	8,501	36.2%	5,819	37.7%	-2,682	-31.5%	2,456	31.6%	2,435	43.4%	-21	-0.9%



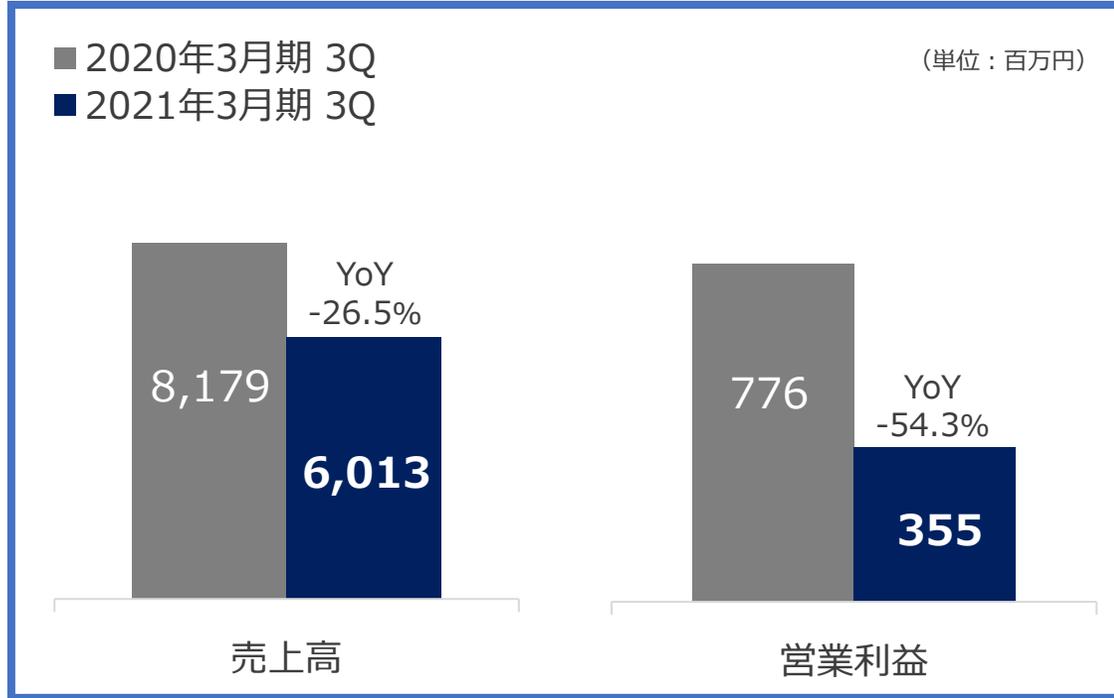
21.3期3Q (10-12月の定性情報)

イン エージェント (EA)	<ul style="list-style-type: none"> - 3Qの減収幅が拡大も、想定通り - 若手ポテンシャル層が中心であり、求人案件数は改善するも、厳選採用化の影響により、決定率回復に時間を要する
エンワールド・ジャパン (EWJ)	<ul style="list-style-type: none"> - 減収幅は10%台に縮小。ハイスキル人材の需要は堅調だが、業界による濃淡あり - コロナ前水準への需要改善は来期以降を見込む
費用・利益面	<ul style="list-style-type: none"> - 売上高の底が3Qとなり、費用コントロールを進めたものの、固定費割合が高く赤字

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

	20.3期3Q累計 (19.4-19.12)		21.3期3Q累計 (20.4-20.12)		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	8,807		7,107		-1,700
営業利益	901	10.2%	332	4.7%	-569	-63.2%

	20.3期3Q (19.10-19.12)		21.3期3Q (20.10-20.12)		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	2,767		2,089		-678
営業利益	149	5.4%	-76	-3.6%	-225	-151.0%



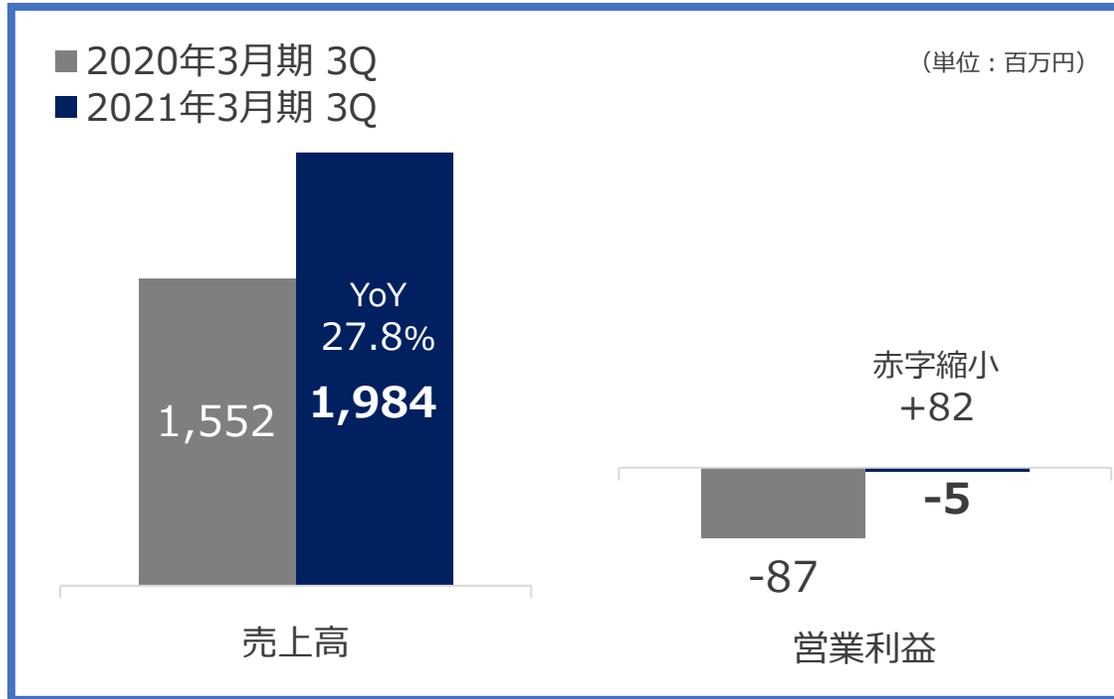
21.3期3Q (7-9月の定性情報)

全体概況	<ul style="list-style-type: none"> - 3か月遅れて業績を取り込んでいることから、予算比で大きな変動はなし - 売上減少だがコスト管理を徹底、利益改善 - 売上は3Qを底に今後緩やかな回復を想定
ベトナム	<ul style="list-style-type: none"> - ロックダウンの影響が反映された2Qを底に3Q売上は緩やかに改善 - コスト管理の徹底により、2Q赤字から黒字化
インド	<ul style="list-style-type: none"> - 3Q売上高が底となり、4Qから改善見通し

海外事業⇒ベトナム、インド、中国、タイ（求人サイト、人材紹介、IT技術者派遣）

	20.3期3Q累計 (19.4-19.12)		21.3期3Q累計 (20.4-20.12)		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	8,179		6,013		-2,166
営業利益	776	9.5%	355	5.9%	-421	-54.3%

	20.3期3Q (19.10-19.12)		21.3期3Q (20.10-20.12)		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	2,655		1,850		-805
営業利益	181	6.8%	169	9.1%	-12	-6.6%

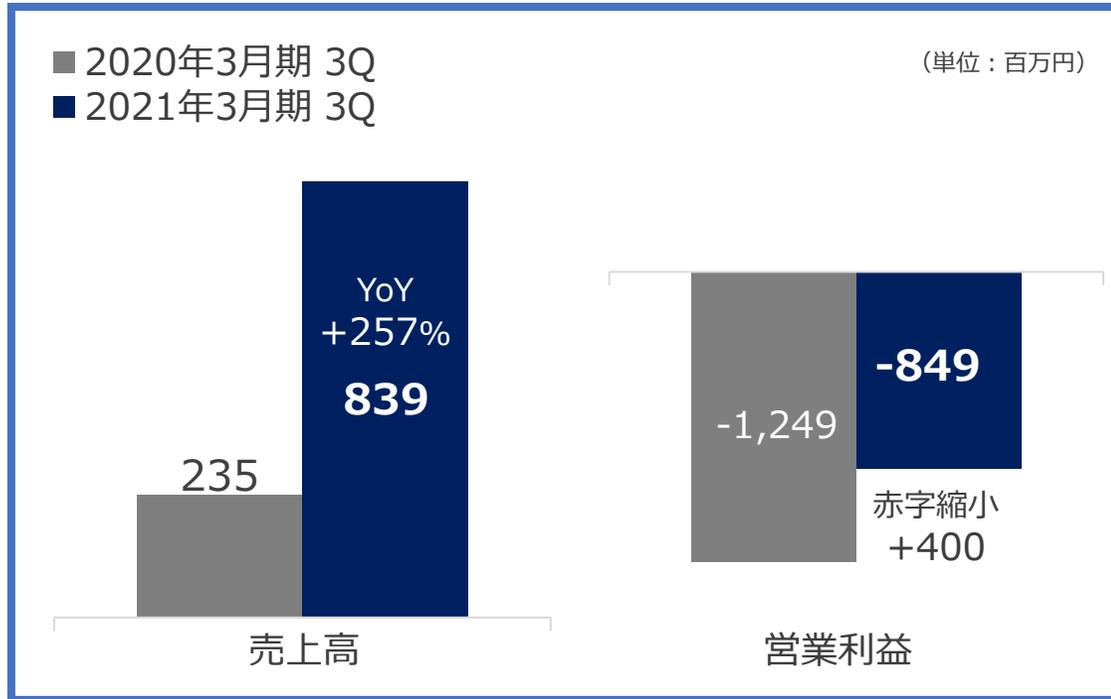


21.3期3Q (10-12月の定性情報)	
全体概況	<ul style="list-style-type: none"> - サブスク型の派遣会社向け応募管理システムを提供するゼクウ社が、一般事業会社にも拡販し、伸長 - フリーランス向け案件検索サイトを提供するプロカント社が当期から連結、売上寄与。優良企業との直接契約案件求人サイト「doocy job」を今後強化
費用・利益面	<ul style="list-style-type: none"> - 新規事業開発の先行投資継続しつつ、他事業の増益が貢献 - 売上の上振れ、費用未消化等により、2Qに続き四半期ベースで黒字化

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

	20.3期3Q累計 (19.4-19.12)		21.3期3Q累計 (20.4-20.12)		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	1,552		1,984		432	27.8%
営業利益	-87	-5.6%	-5	-0.3%	82	-

	20.3期3Q (19.10-19.12)		21.3期3Q (20.10-20.12)		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	513		665		152	29.6%
営業利益	-116	-22.6%	22	3.3%	138	-



21.3期3Q (10-12月の定性情報)	
全体概況	<ul style="list-style-type: none"> - 3Q売上高は3億円台到達、予定通り - 有料利用社数及び有料求人数が増加 多店舗・多職種保有企業を開拓 - 無料から有料利用への転換は、やや想定を下回る。 中長期観点で、顧客ターゲティングや営業の組織体制を再構築中
費用・利益面	<ul style="list-style-type: none"> - 売上の増加および一部費用の未使用により、赤字額は2Q比で縮小

HR-Tech⇒ engageおよび関連サービス販売

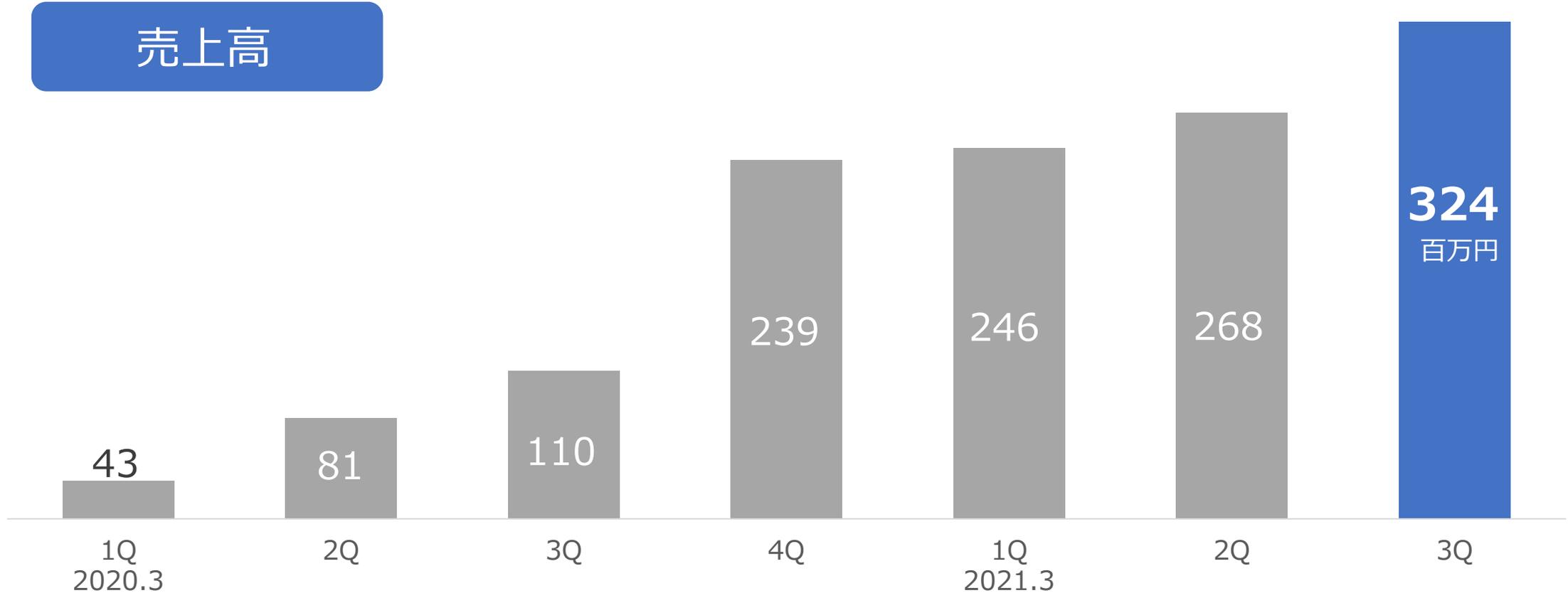
	20.3期3Q累計 (19.4-19.12)		21.3期3Q累計 (20.4-20.12)		前期比	
	(百万円)	利益率	(百万円)	利益率	増減額 (百万円)	増減率
売上高	235		839		604	257.0%
営業利益	-1,249	-531.5%	-849	-101.2%	400	-

	20.3期3Q (19.10-19.12)		21.3期3Q (20.10-20.12)		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	110		324		214	194.5%
営業利益	-486	-441.8%	-236	-72.8%	250	-

売上高はYoY約3倍、3億円台到達で予定通り

engage

売上高



総利用社数は**31**万社超 利用企業数国内No.1の求人サービス

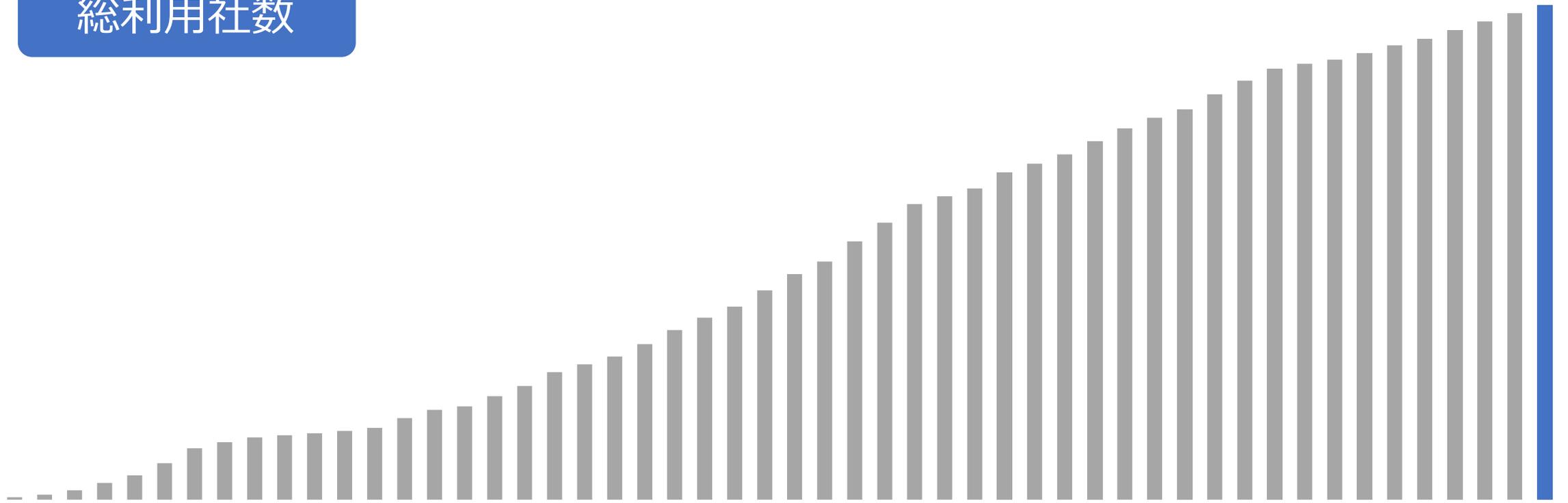
engage

総利用社数

31.7万社

2016年8月

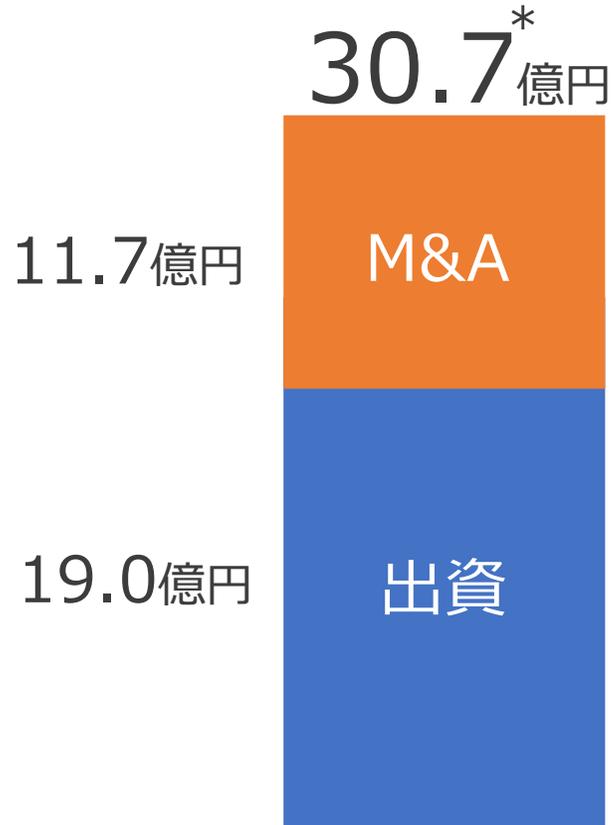
2020年12月



投資方針・実績

総額 約30.7億円のM&A及び出資

2019年4月～2020年12月累計投資実績



- ブロカント社：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

など



- Hajimari 社（旧ITプロパートナーズ）：ITフリーランス・起業家支援事業
- 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 他、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 など 計22件の出資

*ブロカント社は自己株式による取得約5.9億円

株主還元

新型コロナウイルスによる業績影響を精査した結果、 当期の株主還元方針は変更せず、配当性向50%維持

2020年
3月期から

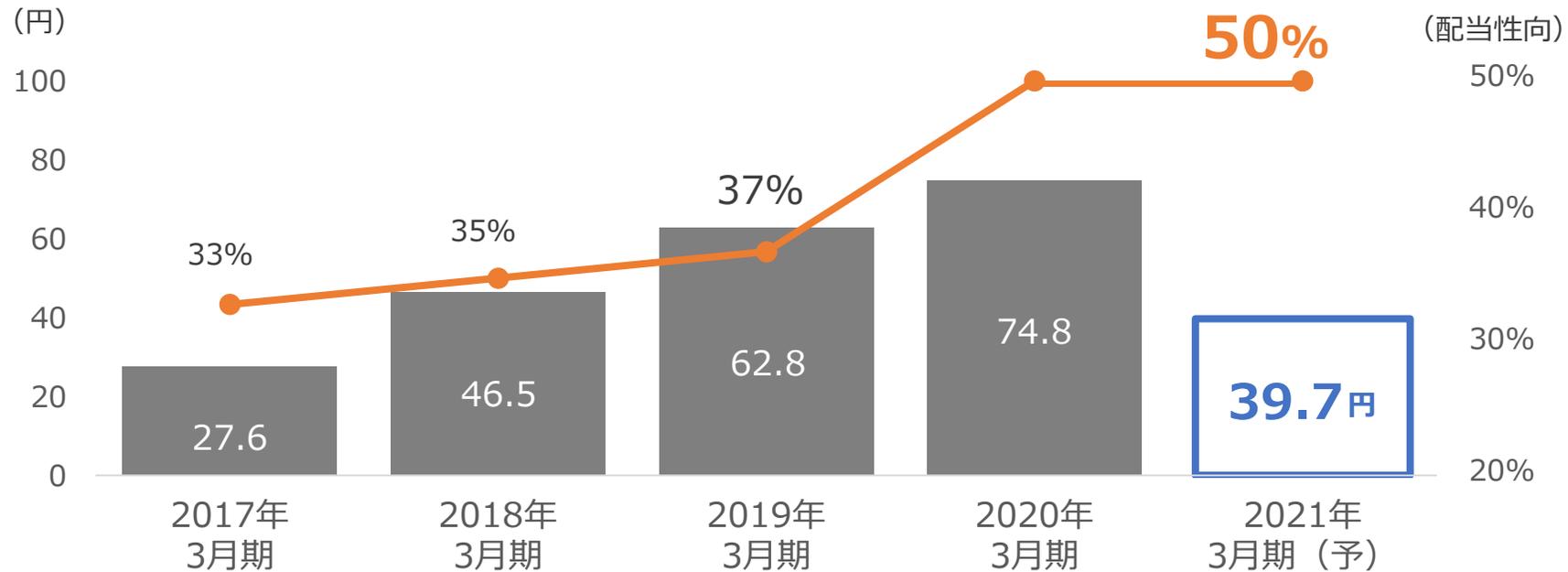
当社は、財務の健全性を担保した上で、株主価値向上に資する投資及び株主還元を行ってまいります。

具体的な施策は下記の通りです

- **配当性向 50%**
- **中計期間内において総額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**

*市場動向等により、機動的な自社株買いを実施することもあります

2021年3月期配当は、配当性向50%
1株あたり39.7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。

*2020年3月期配当金額は定時株主総会での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

オヴィス バーチャルオフィス「Ovice」の導入



当社がコロナ前から培ったオンライン商談の ノウハウをセミナー等で提供

インサイドセールス入門

インサイドセールス入門！
失敗しないインサイドセールスの始め方
インサイドセールス責任者とマーケ担当の2人が語る、
オンライン商談成功と失敗の分岐点

ONLINEセミナー

11.19(木)
11:00 - 11:45

インサイドセールス責任者 岡崎 航
インサイドセールス担当 マーケティング 中井 圭介

CONTENTS

- インサイドセールスの導入方法と事前準備
- インサイドセールスを軌道に乗せる3つのポイント
- インサイドセールスの成功体験・失敗体験

新型コロナウイルス感染症拡大抑止と 従業員の安全性確保および生産性向上のため 既に様々な対策を実施しております

- 各種申請・決裁・請求書などの電子化
- 在宅勤務手当の支給
- 通勤定期代支給を廃止し、実費精算
- 営業活動や求職者対応も、オンラインでの活動を継続
- 社内に収録スタジオを新設、社内外のコミュニケーションをオンライン化
- 当期中にオフィス面積を40%程度縮小
- バーチャルオフィス「Ovice」を導入し、リモートワーク下での社内コミュニケーションを活性化

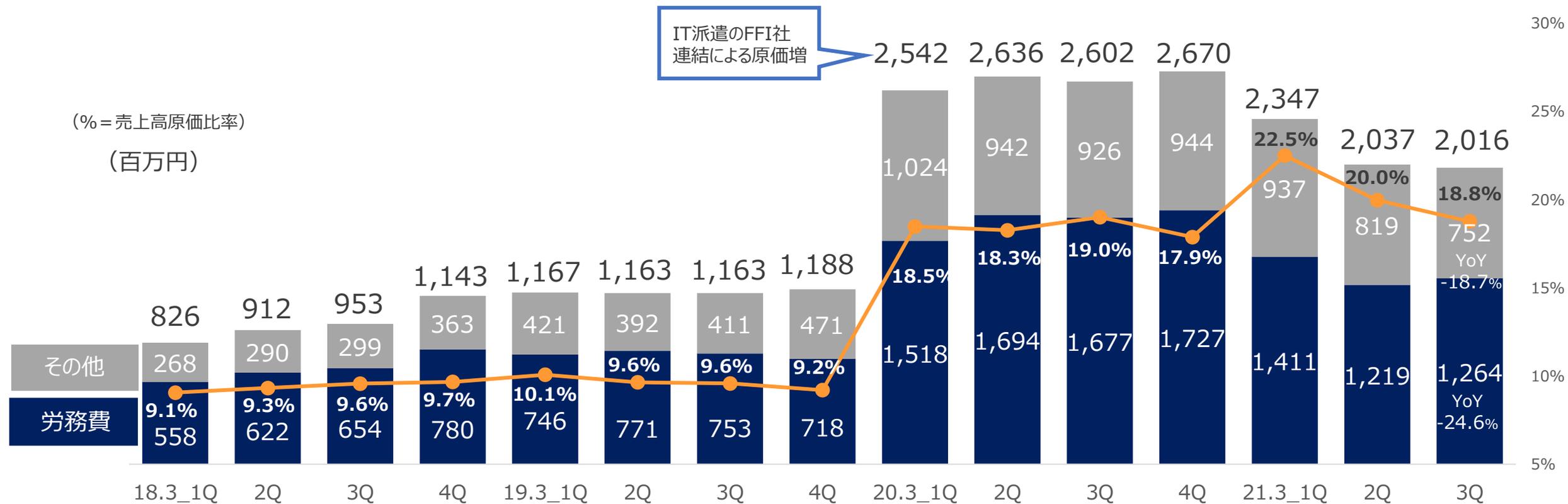
など

3QはYoY22.5%減。主にFFI社稼働減に伴う労務費と国内事業の業務委託関連の減

原価

(% = 売上高原価比率)
(百万円)

IT派遣のFFI社
連結による原価増

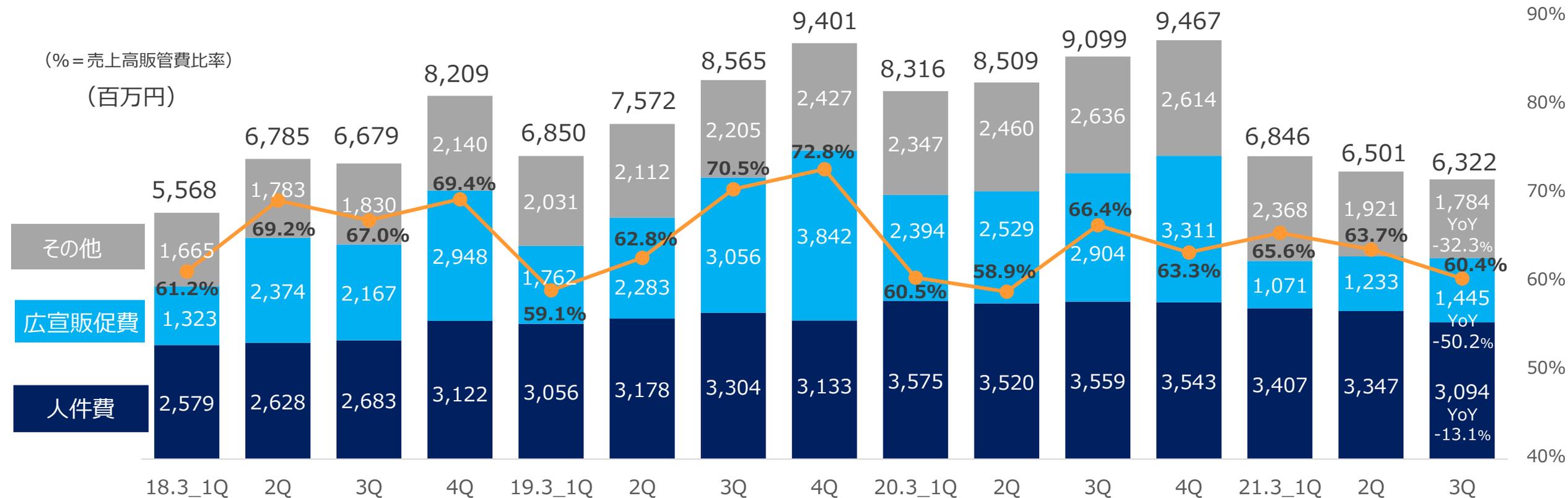


3QはYoY30.5%減。広告宣伝費に加えてアウトソース関連費用等、全般的な削減

販管費

(% = 売上高販管費比率)

(百万円)



	2020年3月期 (2020年3月末)	2021年3月期 第3四半期 (2020年12月末)	増減額 (百万円)	増減率
(単位：百万円)				
流動資産 計	37,065	30,833	-6,232	-16.8%
現預金・有価証券	30,128	25,890	-4,238	-14.1%
売掛金	5,733	3,691	-2,042	-35.6%
その他流動資産	1,203	1,252	49	4.1%
固定資産 計	14,830	14,448	-382	-2.6%
有形固定資産	1,021	669	-352	-34.5%
無形固定資産	7,712	7,334	-378	-4.9%
(内、のれん)	3,795	3,121	-674	-17.8%
投資その他の資産	6,096	6,444	348	5.7%
資産 合計	51,896	45,282	-6,614	-12.7%
負債 計	13,247	8,826	-4,421	-33.4%
流動負債	11,762	7,255	-4,507	-38.3%
固定負債	1,485	1,570	85	5.7%
純資産 計	38,648	36,456	-2,192	-5.7%
資本金	1,194	1,194	0	0.0%
資本剰余金	1,133	930	-203	-17.9%
利益剰余金	39,588	38,851	-737	-1.9%
自己株式	-4,253	-5,243	-990	23.3%
純資産その他	983	724	-259	-26.3%
負債・純資産合計	51,896	45,282	-6,614	-12.7%

主に配当金、法人税の支払い、
自己株取得、出資等による減少

オフィス解約・縮小に伴う減少

主に未払金、未払法人税の減少

主に配当金の支払い 35.6億円

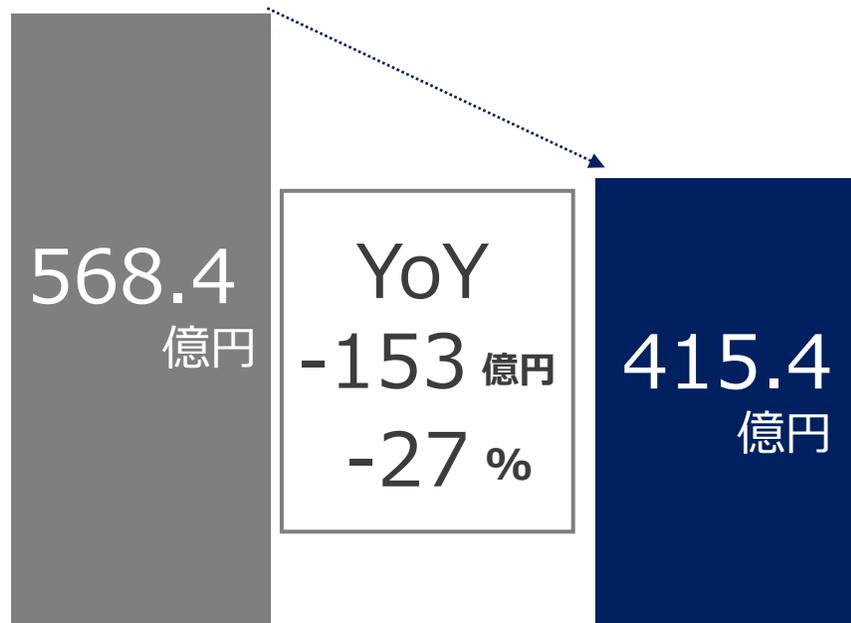
自己株式取得10億円 (2020年4月)

(ご参考 2020年11月公表)
2021年3月期 通期連結業績計画

	20.3期 通期 (19.4-20.3)		21.3期 通期計画 (20.4-21.3)		増減額 (百万円)	増減率
	(百万円)	売上比	(百万円)	売上比		
売上高	56,848	100.0%	41,543	100.0%	-15,305	-26.9%
売上原価	10,451	18.4%	8,623	20.8%	-1,828	-17.5%
人件費	6,616	11.6%	5,096	12.3%	-1,520	-23.0%
その他	3,835	6.7%	3,526	8.5%	-309	-8.1%
売上総利益	46,397	81.6%	32,919	79.2%	-13,478	-29.0%
販売費及び一般管理費	35,392	62.3%	26,789	64.5%	-8,603	-24.3%
人件費	14,197	25.0%	13,064	31.4%	-1,133	-8.0%
広告宣伝費・販売促進費	11,138	19.6%	5,640	13.6%	-5,498	-49.4%
その他	10,057	17.7%	8,085	19.5%	-1,972	-19.6%
営業利益	11,005	19.4%	6,129	14.8%	-4,876	-44.3%
経常利益	11,057	19.5%	6,261	15.1%	-4,796	-43.4%
親会社株主に帰属する当期純利益	7,125	12.5%	3,741	9.0%	-3,384	-47.5%

今期の採用需要は緩やかな回復が前提。売上は2-3Qが底、4Qから本格的に増加

通期連結売上高



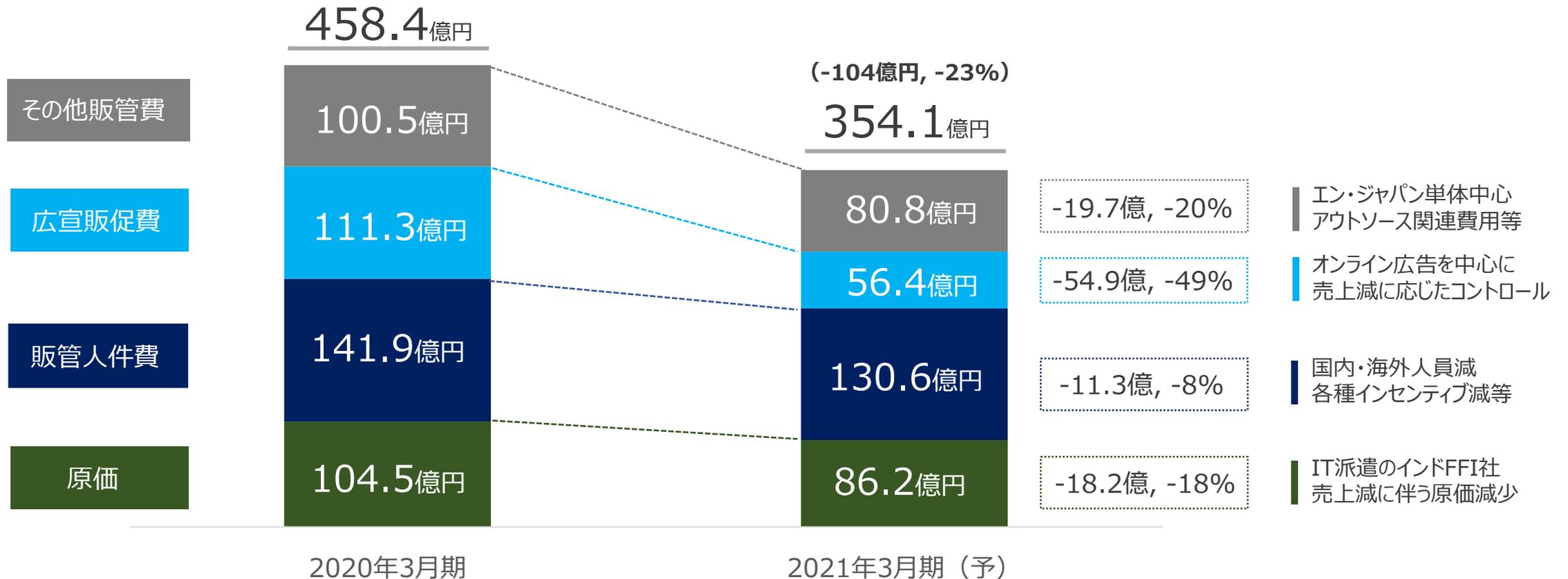
国内求人サイト	-115.1億	YoY-36%
*1 国内人材紹介	-23.7億	YoY-20%
*2 海外事業	-28.6億	YoY-27%
HR-Tech	+7.8億	YoY+166%
その他	+5.1億	YoY+25%

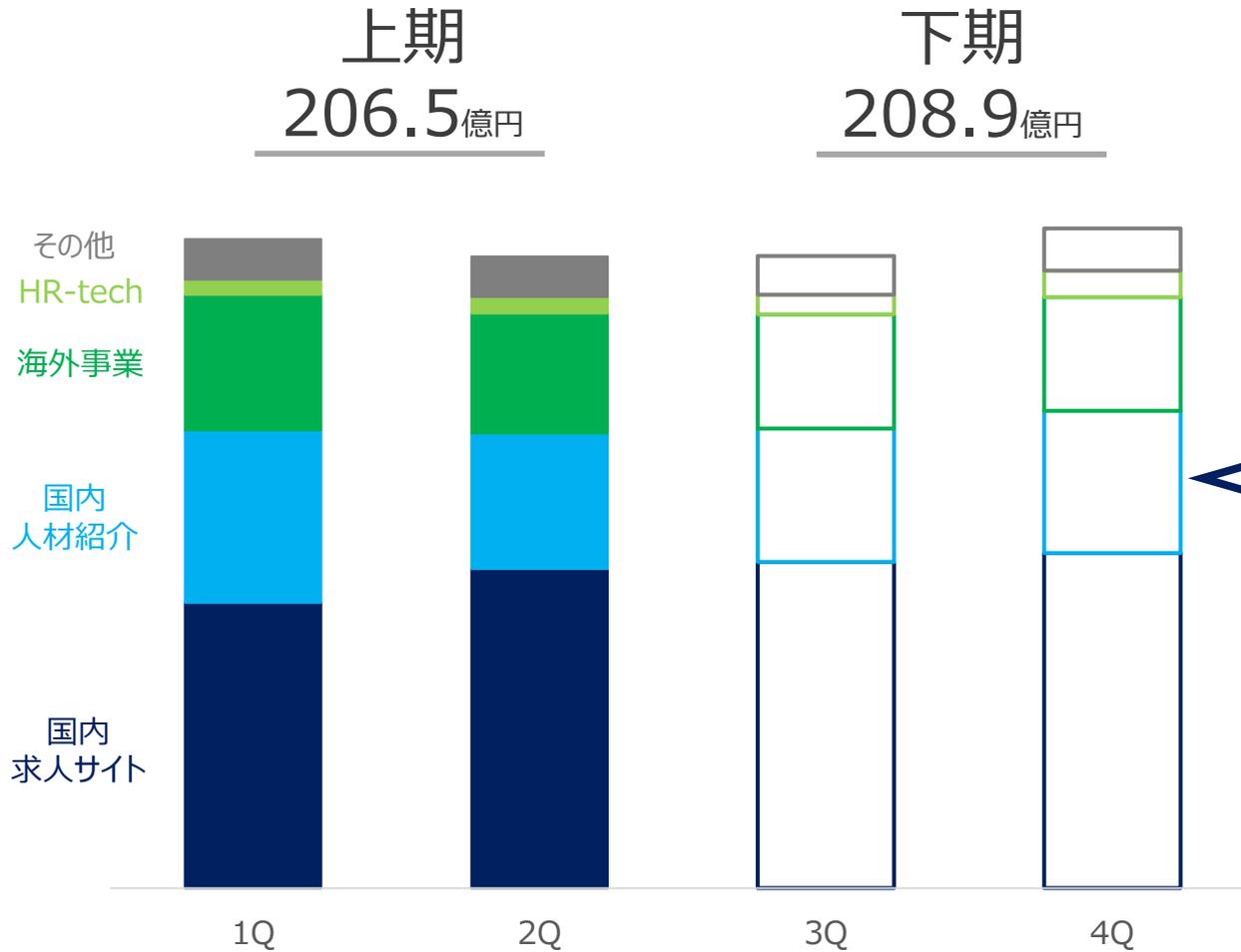
*1: 成功報酬型サービスは、実際の営業活動や成約から2~4か月程度、売上計上が後ろにずれる傾向

*2: 会計上、3か月遅れて業績を取り込んでいる

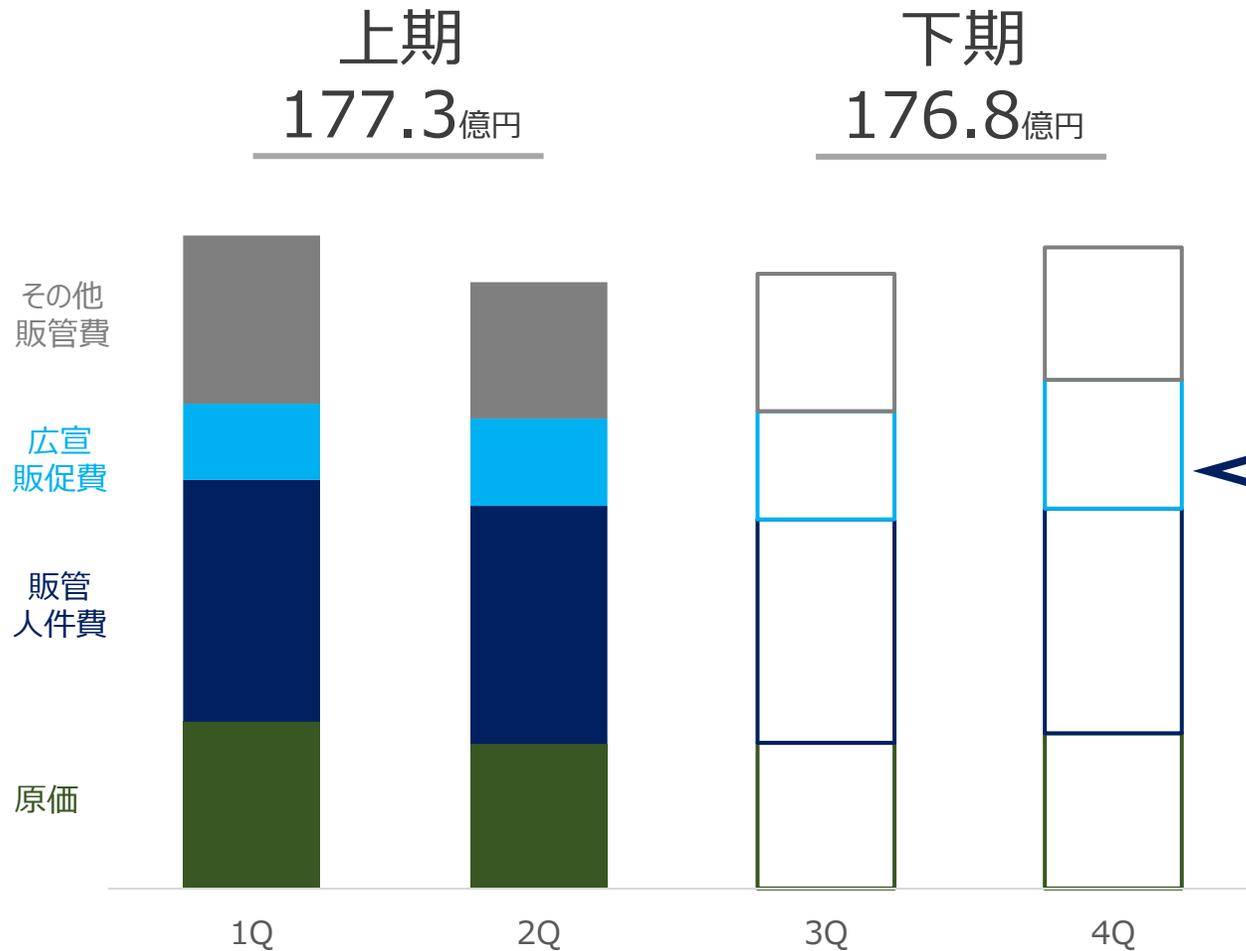
コストは広告宣伝費及びアウトソース関連コストを中心に、通年で削減

通期連結費用





- 採用需要は堅めに見て、緩やかな回復前提
- 国内求人サイトは「エン転職」を中心に下期復調
- 成功報酬型サービスは、売上計上タイミング及び季節性により1Qに売上偏重。底は2～3Q
- 海外は主力のベトナムの回復に時間を要し、3Q-4Qは横ばい
- HR-Techはリニューアルに伴い、営業戦略見直し4Qに再拡大目指す



- コストは上期/下期ほぼ横ばいを見込む
- 下期は求人サイトの広宣販促費が上期比で増
- アウトソース関連費用は2Q以降、本格的に削減
下期は上期比で4億程度の減少
- 人件費は海外の人員減、国内採用抑制等により、
下期やや減少。今後は増強へ

単位：億円		前期 (2020年3月期)	通期計画 (2021年3月期)	増減	増減率 (%)
国内求人サイト	売上高	321.2	206.1	-115.1	-35.8%
	営業利益	117.3	73.2	-44.1	-37.6%
	営業利益率	36.5%	35.5%	-	-
国内人材紹介	売上高	118.7	95.0	-23.7	-20.0%
	営業利益	14.2	4.1	-10.1	-71.3%
	営業利益率	12.0%	4.3%	-	-
海外事業	売上高	107.4	78.8	-28.6	-26.7%
	営業利益	9.1	4.4	-4.7	-52.1%
	営業利益率	8.5%	5.5%	-	-
HR-Tech	売上高	4.7	12.6	7.9	168.9%
	営業利益	-19.4	-11.9	7.5	-
	営業利益率	-412.8%	-93.9%	-	-
その他事業・子会社	売上高	21.0	26.3	5.3	25.3%
	営業利益	-2.0	-1.5	0.5	-23.0%
	営業利益率	-9.5%	-5.9%	-	-
全社調整	売上高	-4.8	-3.4	1.4	-
	営業利益	-9.2	-7.0	2.2	-
連結	売上高	568.4	415.4	-153.0	-26.9%
	営業利益	110.0	61.3	-48.7	-44.3%
	営業利益率	19.4%	14.8%	-	-

2021年3月期 第3四半期

個別業績の概況

	20.3期3Q (19.4-19.12)		21.3期3Q (20.4-20.12)		増減額 (百万円)	増減率
	(百万円)	売上比	(百万円)	売上比		
売上高	27,584	100.0%	19,290	100.0%	-8,294	-30.1%
売上原価	2,132	7.7%	1,957	10.1%	-175	-8.2%
人件費	939	3.4%	709	3.7%	-230	-24.5%
その他	1,193	4.3%	1,248	6.5%	55	4.6%
売上総利益	25,452	92.3%	17,332	89.8%	-8,120	-31.9%
販売費及び一般管理費	18,324	66.4%	12,802	66.4%	-5,522	-30.1%
人件費	5,618	20.4%	5,281	27.4%	-337	-6.0%
広告宣伝費・販売促進費	7,753	28.1%	3,678	19.1%	-4,075	-52.6%
その他	4,952	18.0%	3,841	19.9%	-1,111	-22.4%
営業利益	7,128	25.8%	4,530	23.5%	-2,598	-36.4%
経常利益	7,164	26.0%	4,456	23.1%	-2,708	-37.8%
四半期純利益	4,947	17.9%	2,686	13.9%	-2,261	-45.7%

3Q前期比

(円)

売上高



売上高は **82.9**億減少 (-30.1%)

- 国内求人サイト -80.3億
- 人材紹介 -9.5億
- HR-Tech +6.0億
- 等



費用



費用は **56.9**億減少 (-27.8%)

- 人件費 -5.6億
- 広宣・販促費 -40.7億
- 業務委託費 -4.3億
- 等



営業利益



営業利益は **25.9**億減少 (-36.4%)



20.3期3Q
(2019.4-12)

21.3期3Q
(2020.4-12)

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
- 「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

エン・ジャパンの採用支援プロジェクト

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、多くの採用支援プロジェクトを実施中
<https://www.enjapan.com/>

制度・取り組み

■ 女性活躍推進

- 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

* 従業員に占める女性の割合 **49.8%**

■ 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



社外取締役
井垣 太介



社外取締役
村上 佳代

監査役



社外監査役（常勤）
大戸 正彦



社外監査役
吉田 篤生



社外監査役
大谷 直樹

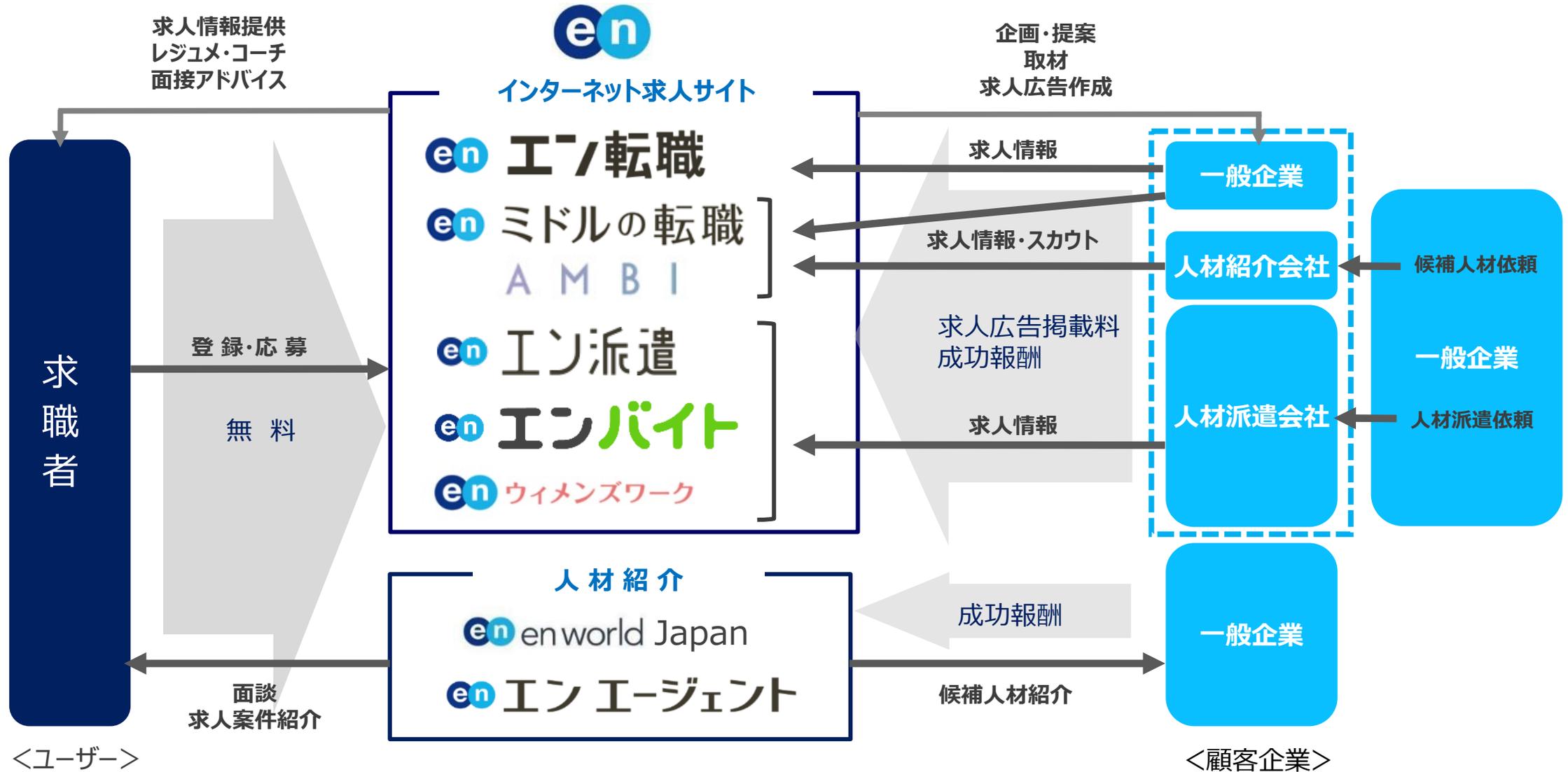
取締役会概況

機関設計	監査役設置会社
役員構成（取締役）	社内3名、社外2名 社外比率40%
女性取締役比率	40%
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等の詳細は有価証券報告書をご覧ください

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 (2020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:2,968名 単体:1,443名 (2020年12月末現在)
【 発 行 済 株 式 数 】	49,716,000株 (2020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



企業採用HP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HPの作成

企業が簡単に無料で自社採用ページを作成可能
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作成可能
複数の求人検索エンジンに自動連携し、応募を集める



Indeed自動掲載



Yahoo!しごと検索に対応



LINEキャリア自動掲載



Google しごと検索に対応



求人ボックスに対応



Twitter連携



Facebook連携

* 「Yahoo! しごと検索」は2020年12月1日に求人検索エンジン「スタンバイ」と統合

有料プランを利用することで、露出を大幅にUPし、採用につながりやすく



有料プランは無料比でPVが約23倍

engage

新有料プラン
「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

en エノ転職

LINEキャリア

en エンバイト

indeed / Googleしごと検索

求人ボックス / スタンバイ / キャリアジェット / キャリアインデックス

ジョブクル転職 / @ITキャリア / モデルプレス 等



<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 <small>キャリア</small>	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	

<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①>

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 	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	

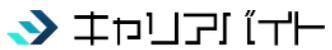
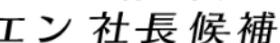
<海外事業②>

サービスブランド	国	内容	特長	顧客企業	運営会社
	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
	タイ	人材紹介	<ul style="list-style-type: none"> タイ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 管理職以上の案件を中心に取り扱い、高年収層に強み 	現地企業 グローバル企業	en world Thailand

<HR-Tech>

	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

<国内その他事業・子会社>

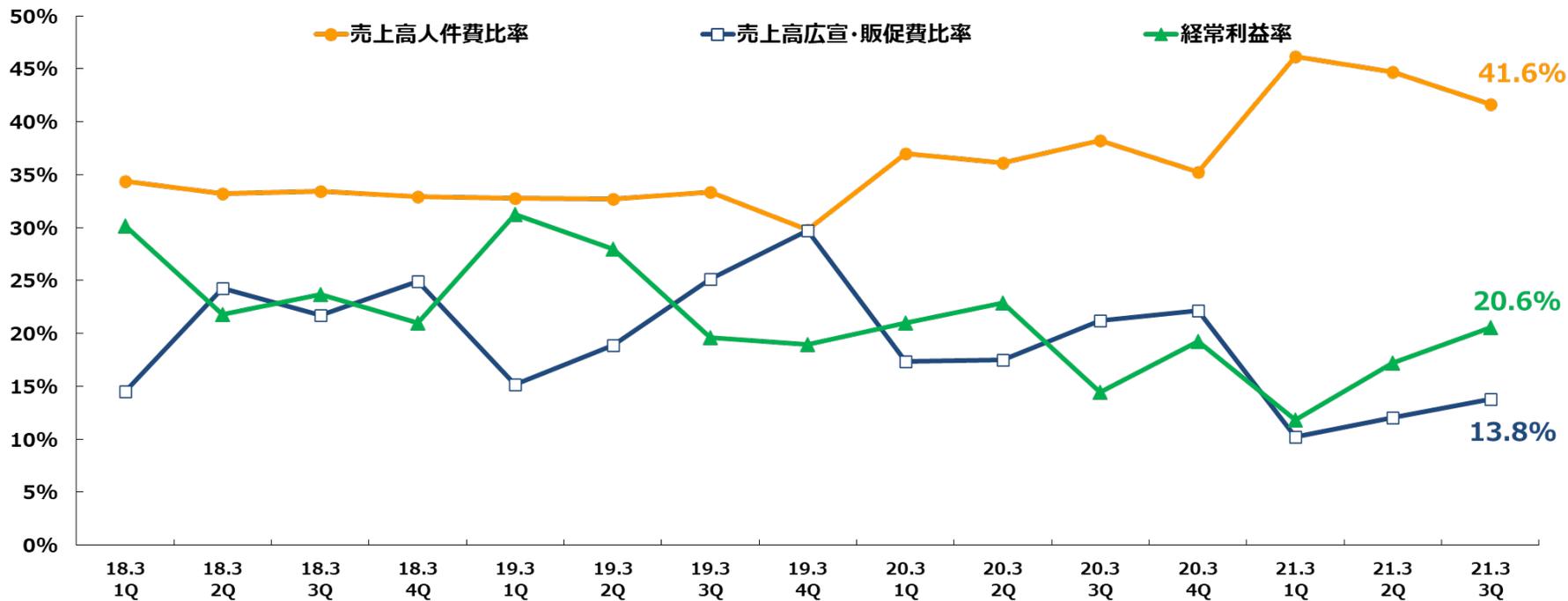
	内容	特徴	顧客企業	運営会社
  	社員の活躍・定着を図る各種サービスの提供	<ul style="list-style-type: none"> 適性テストの開発・販売 研修サービス「エンカレッジ」の運営 リテンション対策ツール「HR OnBoard」の開発・販売 人事評価制度の構築 等 	一般企業 人材派遣会社	エン・ジャパン
	新卒学生向けスカウトサイト	<ul style="list-style-type: none"> 新卒学生向けの逆求人型就活スカウトサイト プロフィールや適性診断に基づき、企業が直接新卒学生にスカウトすることができるサービス 	一般企業	エン・ジャパン
	大学生向け 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、求人情数 	一般企業	エン・ジャパン 2020年12月アイタンク から事業移管
 	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
	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・ジャパン
	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
	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

<国内その他事業・子会社>

	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)

<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
	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

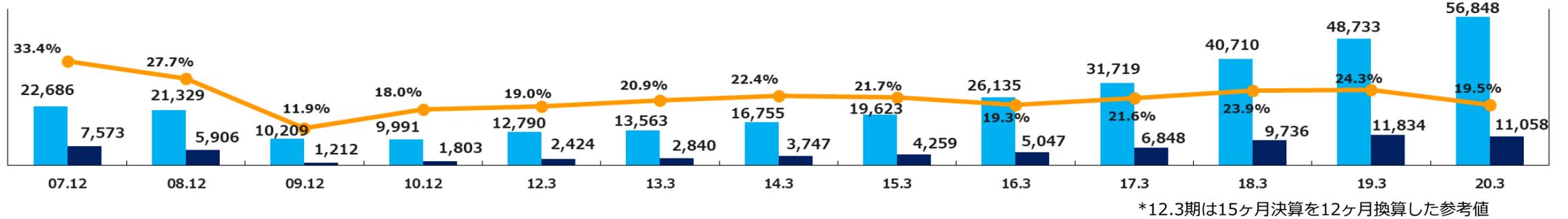


	18.3 1Q	18.3 2Q	18.3 3Q	18.3 4Q	19.3 1Q	19.3 2Q	19.3 3Q	19.3 4Q	20.3 1Q	20.3 2Q	20.3 3Q	20.3 4Q	21.3 1Q	21.3 2Q	21.3 3Q
経常利益 (百万円)	2,753	2,134	2,364	2,484	3,622	3,373	2,385	2,453	2,892	3,305	1,979	2,881	1,236	1,758	2,155
経常利益率	30.2%	21.8%	23.7%	21.0%	31.2%	28.0%	19.6%	19.0%	21.0%	22.9%	14.4%	19.3%	11.8%	17.2%	20.6%
人件費 (百万円)	3,137	3,250	3,336	3,901	3,803	3,947	4,056	3,849	5,092	5,214	5,235	5,268	4,817	4,565	4,357
対売上比 (人件費)	34.4%	33.2%	33.5%	33.0%	32.8%	32.7%	33.4%	29.8%	37.0%	36.1%	38.2%	35.3%	46.1%	44.7%	41.6%
広宣・販促費 (百万円)	1,323	2,373	2,166	2,947	1,762	2,282	3,056	3,841	2,394	2,528	2,904	3,310	1,070	1,232	1,444
対売上比 (広宣・販促費)	14.5%	24.3%	21.7%	24.9%	15.2%	18.9%	25.2%	29.7%	17.4%	17.5%	21.2%	22.1%	10.2%	12.1%	13.8%

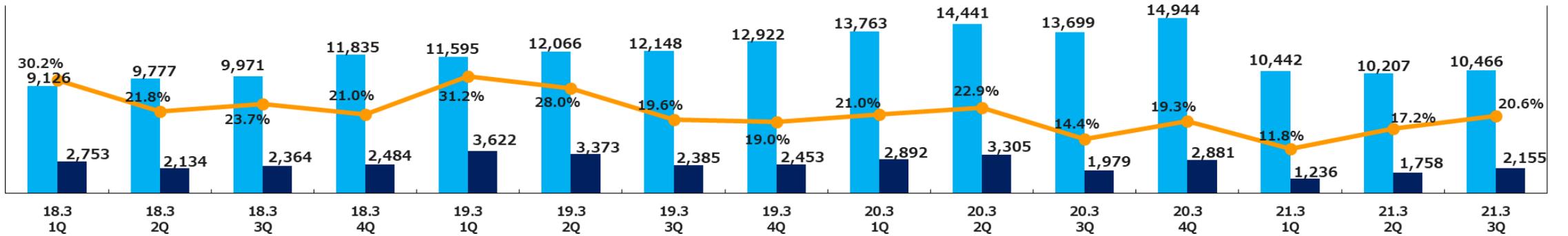
*19.3月期は英才網聯の業績を四半期に反映した参考値となります。

売上高 (百万円) 経常利益(百万円) 経常利益率

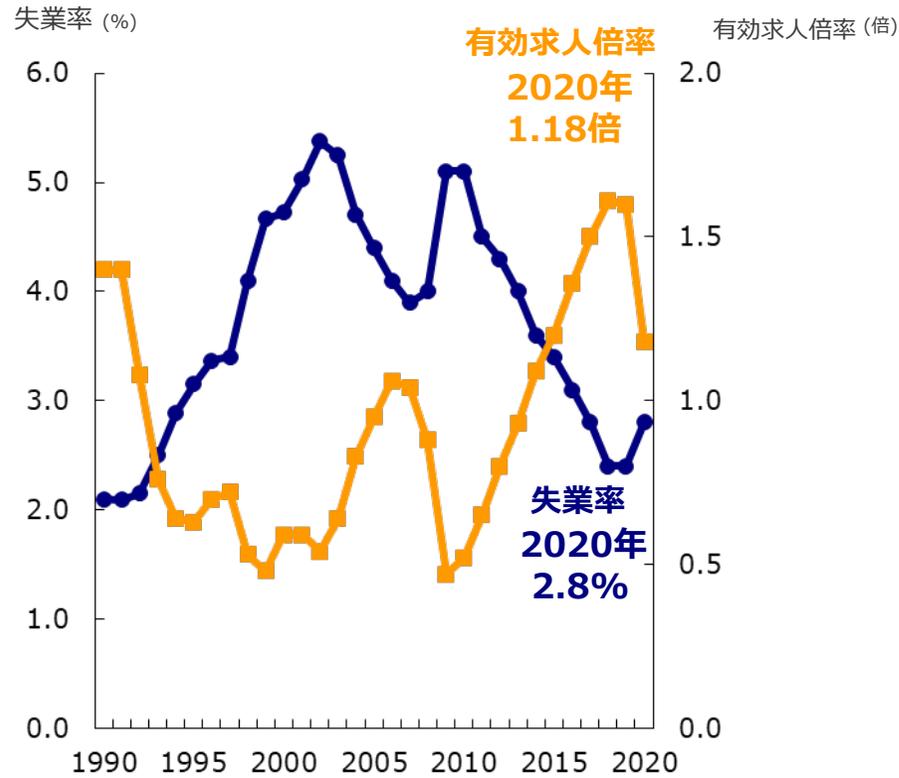
決算期



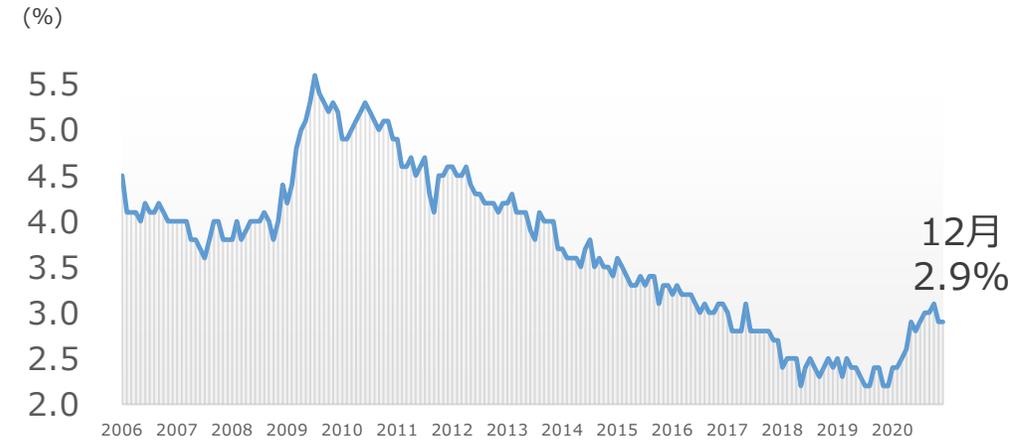
四半期



<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。