

		<b>株式会社エン・ジャパン(4849)</b>  
越智通勝会長	鈴木孝二社長	

## 企業情報

市場	東証1部
業種	サービス業
代表者	越智 通勝、鈴木 孝二
所在地	東京都新宿区西新宿 6-5-1
決算月	3月
HP	<a href="https://corp.en-japan.com/">https://corp.en-japan.com/</a>

## 株式情報

株価	発行済株式数		時価総額	ROE(実)	売買単位
3,940円	45,605,616株		179,686百万円	25.8%	100株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
85.50円	2.2%	180.02円	21.9倍	762.51円	5.2倍

\* 株価は6/7終値。発行済株式数は前期末の発行済株式数から自己株式を控除。

\* 2016年4月1日付で、普通株式1株につき2株の割合で株式分割。上記は分割後の数値。

\* BPS、ROEは19年3月期実績。数値は四捨五入。

## 連結業績推移

決算期	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に帰属する当期純利益	EPS	配当
2016年3月(実)	26,135	5,118	5,047	2,756	60.79	34.50
2017年3月(実)	31,719	6,856	6,848	4,005	88.03	27.60
2018年3月(実)	40,710	9,626	9,731	6,366	139.96	46.50
2019年3月(実)	48,733	11,661	11,834	8,144	178.97	62.80
2020年3月(予)	60,000	12,200	12,219	8,210	180.02	85.50

\* 単位:百万円

\* 予想は会社予想。12/3期は15ヶ月決算。13年10月1日に1株を100株に分割。2014年3月期以降のEPSと配当は分割後の数値。

\* 16年4月1日付で、普通株式1株につき2株の割合で株式分割。16/3期と17/3期のEPSは株式分割後の数値。16/3月期までの配当金は当該株式分割前、17/3期以降は当該株式分割後の配当。

エン・ジャパンの2019年3月期決算について、ブリッジレポートにてご報告致します。

## 目次

### [今回のポイント](#)

- [1. 会社概要](#)
  - [2. 新中期経営計画\(20/3期~22/3期\)](#)
  - [3. 2019年3月期決算](#)
  - [4. 2020年3月期業績予想](#)
  - [5. 今後の注目点](#)
- [<参考:コーポレート・ガバナンスについて>](#)

## 今回のポイント

- 19/3期は売上高が前期比 19.7%の増収、営業利益が同 21.1%の増益。売上面は、求人サイトにおいて、主力の「エン転職」は採用予算が大きい顧客内のシェア向上が順当に進み、掲載単価の上昇に繋がった。また、人材紹介向けサイトは「ミドルの転職」と「AMBI」経由の入社成約数が増加するなど好調に推移した。人材紹介は、エン エージェントでターゲット領域の拡充が奏功した他、子会社のエンワールド・ジャパン(以下、EWJ)も人材紹介及びスペシャリスト派遣等が順調に推移した。費用面では、業容拡大に伴う人員増等の人件費、既存事業の会員獲得や新規事業の先行投資を目的としたプロモーション費用等が増加したものの、想定内の水準で推移した。
- 20/3期の会社計画は、前期比 23.1%の増収、同 4.6%の営業増益。売上面は、引き続きエン転職を中心に求人サイトが順調に拡大する他、人材紹介においてもエン エージェントと EWJ の人員増強により拡大する見込み。また、新たに連結対象となるインドのIT派遣会社である Future Focus Infotech の業績も寄与する。利益面は、国内人材紹介や新規サービス関連の人員増強のための人件費の増加等が影響する。1株当たりの配当は、前期末から 22.7 円増配の 85.5 円の予定。株式給付信託分の自己株式を考慮した同社設定の配当性向は 50%となる。
- 新中計の牽引役と期待されるのが、国内人材紹介と HR-Tech 事業の拡大である。今期は、新中計の達成に向けた先行投資の時期となることから利益成長率の鈍化が避けられない。国内人材紹介の人員増強と engage の課金開始等の効果をいち早く発揮し新中計達成に向けて好スタートが切れるのか、今後の国内人材紹介と HR-Tech セグメントの業績動向が注目される。

## 1. 会社概要

「人材採用・入社後活躍」を支援する企業として、採用事業のほか、顧客企業の社員に対する集合型研修サービスを中心とした教育・評価事業も展開。創業以来、「独自性」、「社会正義性」、「収益性」という考え方を背景に求職者に徹底的に尽くすというスタンスを貫いてきたことで優位性を確立。現在は、更なる成長を実現すべく人材紹介サービスと海外展開、HR-Tech サービスなどの新規事業を推進している。より組織・事業にフィットした人材の採用から、入社後の活躍・定着までを一貫して実現するサービスを提供することで継続的な成長につなげていく方針。

同社は、入社後活躍がゴールとの考えのもと、就職・転職自体をゴールとせず、「入社者の仕事人生の充実」・「企業の業績向上への貢献」をゴールとし、サービスを提供している。

## Vision 入社後活躍のエン・ジャパン

就職・転職自体をゴールとするのではなく、「入社者の人生の充実」「企業の業績向上への貢献」を見据えた事業運営を行う。



(同社決算説明資料より)

### 主なグループ企業

連結子会社	事業内容
エンワールド・ジャパン(株)	グローバル企業向け人材紹介・人材派遣
(株)アイタンクジャパン	インターン/新卒採用支援事業、大学生向けメディア事業
en world Singapore Pte. Ltd.(シンガポール)	人材紹介
en world Australia Pty Ltd.(オーストラリア)	人材紹介、人材派遣
Navigos Group, Ltd.(ベトナム)	ベトナム No.1 の求人サイト運営及び人材紹介
en world Recruitment(Thailand) Co., Ltd.(タイ)	人材紹介、人材派遣
New Era India Consultancy Pvt. Ltd.(インド)	人材紹介
Futuer Focus Infotech Pvt.Ltd.(インド)	IT人材派遣
英才網聯(北京)科技有限公司(中国)	中国4番手規模の総合求人サイト

## 採用事業・求人サイト(国内)

	内容	特徴	顧客企業
エン転職	総合転職情報サイト	・募集原稿は、1社1社独自に取材・撮影し、求職者目線の正直かつ詳細な求人情報 ・口コミサイト「カイシャの評判」との情報連動(業界初)	一般企業
ミドルの転職	人材紹介会社集合サイト	・ミドル層の転職に強い300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	人材紹介会社 一般企業
AMBI	20代ハイクラス特化型求人サイト	・20代X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	人材紹介会社 一般企業
エン派遣	人材派遣会社集合サイト	・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	人材派遣会社
エンバイト	アルバイト求人情報サイト	・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	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	・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	人材派遣会社
女の求人マート	女性向け求人情報サイト	・パート・女性向け求人のみまとめサイト ・就業エリアを軸とし、雇用形態を問わず求人情報を掲載	人材派遣会社
キャリアバイト	大学生向けインターン情報サイト	・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	一般企業

## 採用事業・人材紹介(国内)

	内容	特徴	顧客企業
エンワールド・ジャパン	人材紹介	・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 ・日英バイリンガルの中間管理職～エグゼクティブレベルの案件を取扱い ・グローバル人材の紹介領域において、国内トップクラスのシェア	外資系企業、 日系企業
エン エージェント	人材紹介	・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

## 採用事業(海外)

	国	内容	特徴	顧客企業
en world	シンガポール	人材紹介	・シンガポール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 ・主に現地の人材及びグローバル人材の紹介	現地企業 グローバル企業
	タイ	人材紹介	・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
	オーストラリア	人材紹介	・オーストラリア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 ・エンジニアを中心とした人材の紹介に強み	現地企業 グローバル企業
Navigos Search	ベトナム	人材紹介	・ベトナムにおいて No.1 の人材紹介 ・現地企業・グローバル企業に対し、管理職レベルの人材を紹介。日系企業も強化	現地企業 グローバル企業 日系企業
VietnamWorks		総合求人情報サイト	・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
英才網聯(北京)科技有限公司	中国	求人サイト	・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	現地企業 グローバル企業
NEW ERA	インド	人材紹介	・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
Future Focus Infotech		IT人材派遣	・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

## 採用事業・その他

	内容	特徴	顧客企業
ZEKU 株式会社ゼクウ	採用管理システム 業務管理システム	・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

## 教育・評価事業

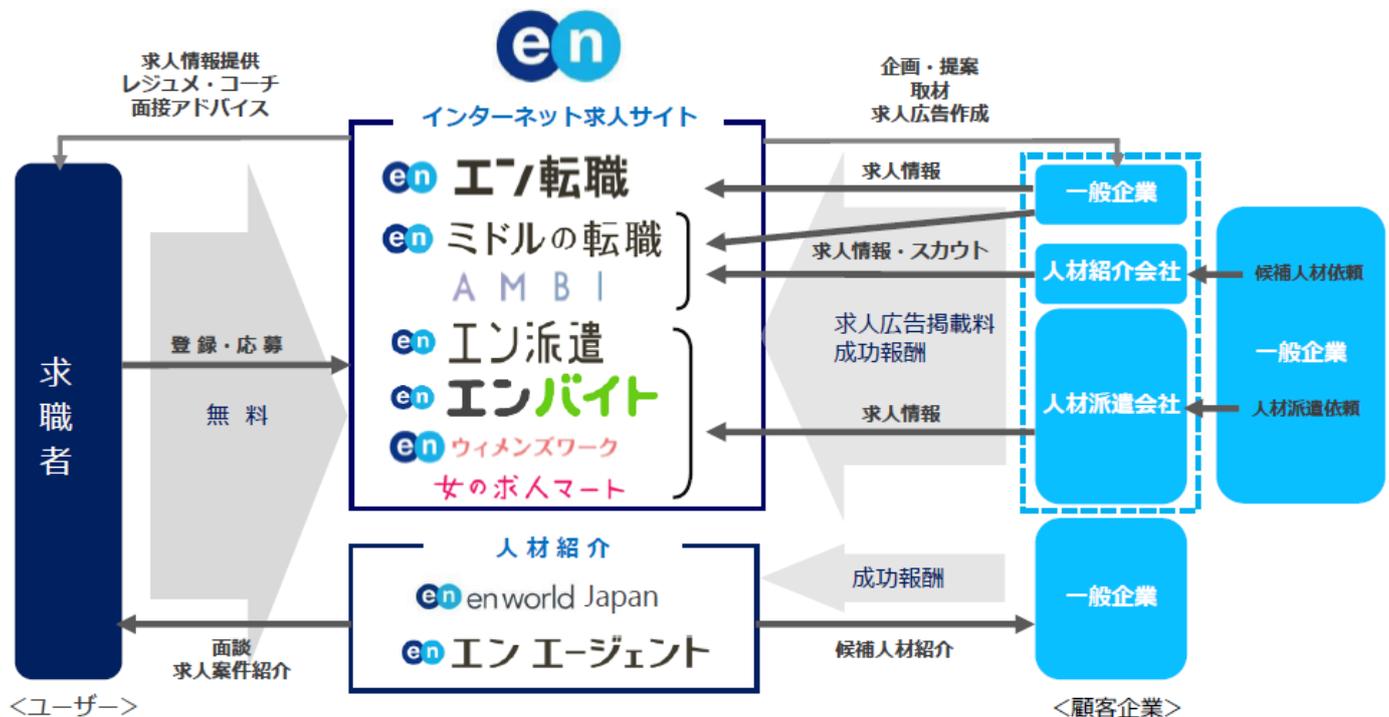
	内容	特徴	顧客企業
en-college 等	社員研修 適性テスト開発、 人事制度構築等	・採用担当者のスキルアップ教育と選考におけるテストの開発・販売 ・定額制研修サービス「エンカレッジ」の運営 ・人材の活躍を目的とした人事評価制度の構築	一般企業

## その他新規事業 ※非連結子会社含む

	内容	特徴	顧客企業
OWLS	Web サイト及びアプリケーションのデザイン・開発受託 事業	・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
Insight Tech	マーケティングリサーチ Aiを活用したデータ解析	・消費者から買い取った「不満」をDB化し、マーケティングデータとして企業へ販売 ・データサイエンティストが解析技術を元に企業が保有するデータを解析。課題解決のソリューション提供	一般企業
エン婚活エージェント	オンライン婚活支援サービス	・「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	一般ユーザー

(同社決算説明資料より)

## 採用事業のビジネスモデル



(同社決算説明資料より)

## 同社の強み

同社は、1,000万人を超える求職者のデータベースを有する。現在、主に求人サイト領域で年間約300億円の売上高を上げているが、今後はこうした国内トップクラスの求人サイト資産を有効活用し、人材紹介やHR-Tech領域での売上高拡大を目指している。

また、直販中心の営業体制、理念を重視した経営、求職者重視、クオリティ重視、採用・教育・評価連動、企業規模と資金力など強みが複合的な要素で構成されており、模倣が困難となっている。

国内トップクラスの求人サイト資産を活用し、  
伸びしろの大きい市場を開拓する

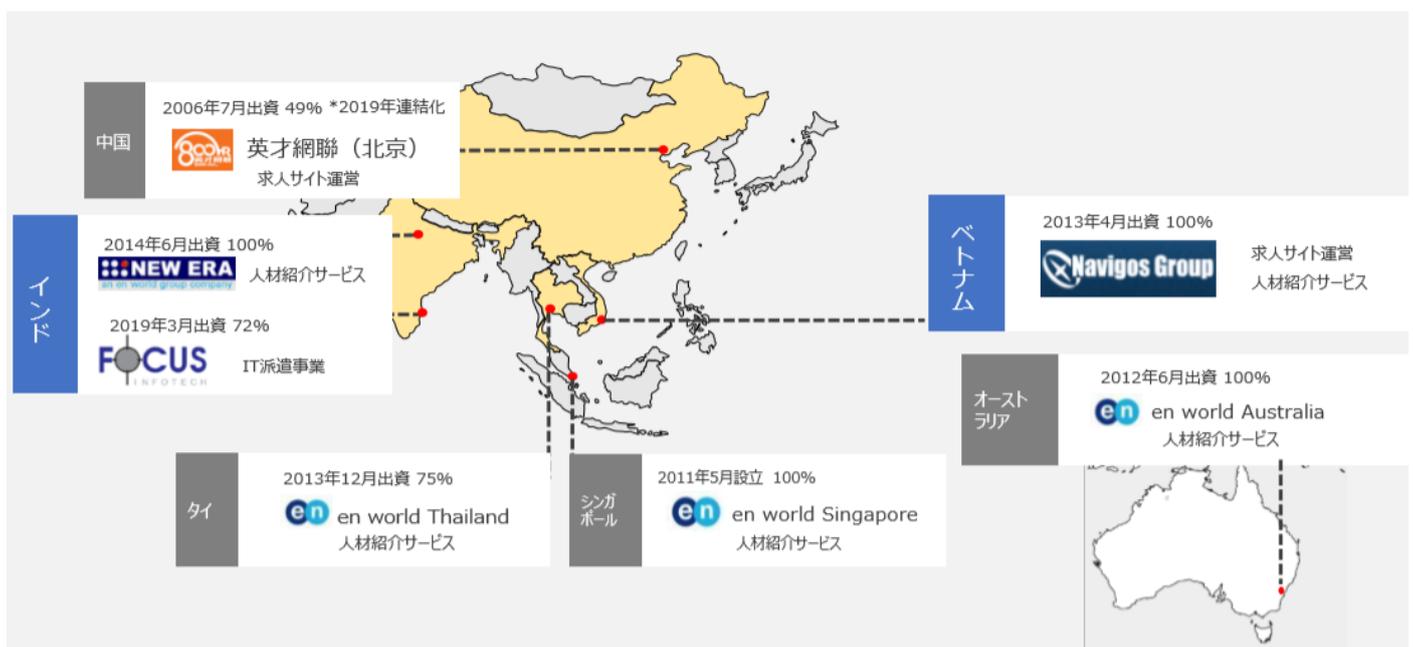
(同社決算説明資料より)

## 海外進出の状況

同社はアジア圏を中心に海外にも展開している。2011年5月にシンガポール拠点を設立、2013年4月にはベトナム最大の求人サイト及び人材紹介を手掛ける「Navigos Group」を子会社化した。また、同年12月にはタイの人材紹介会社「The Capstone Group Recruitment and Consulting(現、en world Recruitment(Thailand))」、2014年6月にはインドの人材紹介会社「New Era India Consultancy」を子会社化した。更に、2019年3月にインドのIT人材派遣会社「Future Focus Infotech」を子会社化した。

現在は、中長期観点からベトナム・インドにリソースを集中している。

## アジアを中心に6カ国へ展開



(同社決算説明資料より)

## 2. 新中期経営計画(20/3期～22/3期)

同社は、2017年5月に20/3期を最終年度とする3カ年の中期経営計画を策定していたが、前回中計を公表以降業績が順調に推移していること、前回中計に織り込んでいなかったHR-Tech関連事業が本格的に稼働し始めたこと、事業規模が大きいM&A(インド:Future Focus Infotech)が成約となったことなどにより、1年前倒しで新中期経営計画(20/3期～22/3期)を策定した。中期経営計画の基本方針は、①国内求人サイトは、売上高拡大重視から安定的な利益成長を重視、②国内人材紹介は、売上高成長・シェア向上による規模の拡大、③海外事業は、ベトナム・インドにリソースを集中、Tech領域の強化、④HR-Techは、積極的な投資を行い、高収益モデルを確立。最終年度である22/3期に、売上高850億円(19/3期比74%増)、営業利益230億円(19/3期比97%増)を目指す。

### 中期経営計画(連結)

	19/3期 実績	20/3期 前回計画	20/3期 今回計画	21/3期 今回計画	22/3期 今回計画
売上高合計	487.3	552.7	600	700	850
営業利益	116.6	127.3	122	164	230
配当性向 実績・計画	37%	40%を目標			50%

\*単位:億円

### 中期経営計画のセグメント別計画

区分	20/3期 会社計画	21/3期 会社計画	22/3期 会社計画
国内求人サイト	338	368	395
国内人材紹介	128	158	190
海外事業	111	135	164
HR-Tech	5	20	80
その他事業・子会社	21	28	36
全社調整	-3	-9	-15
売上高合計	600	700	850
国内求人サイト	122	138	148
国内人材紹介	15	23	40
海外事業	9	13	17
HR-Tech	-12	2	32
その他事業・子会社	-3	1	1
全社調整	-9	-13	-8
営業利益合計	122	164	230
国内求人サイト	36.1%	37.5%	37.5%
国内人材紹介	11.8%	14.6%	21.1%
海外事業	8.3%	9.6%	10.4%
HR-Tech	-248%	10.0%	40.0%
その他事業・子会社	-13.6%	3.6%	2.8%
売上高営業利益率	20.3%	23.4%	27.1%

\*単位:億円

### 成長戦略のサマリー

#### ①人材紹介とHR-Techが成長のドライバー

- ・伸びしろが大きい人材紹介領域で成長を拡大。人員増強と組織化・標準化を進める
- ・HR-Tech サービス「engage」の拡大とマネタイズによる成長

## ②テクノロジー分野における M&amp;A 強化

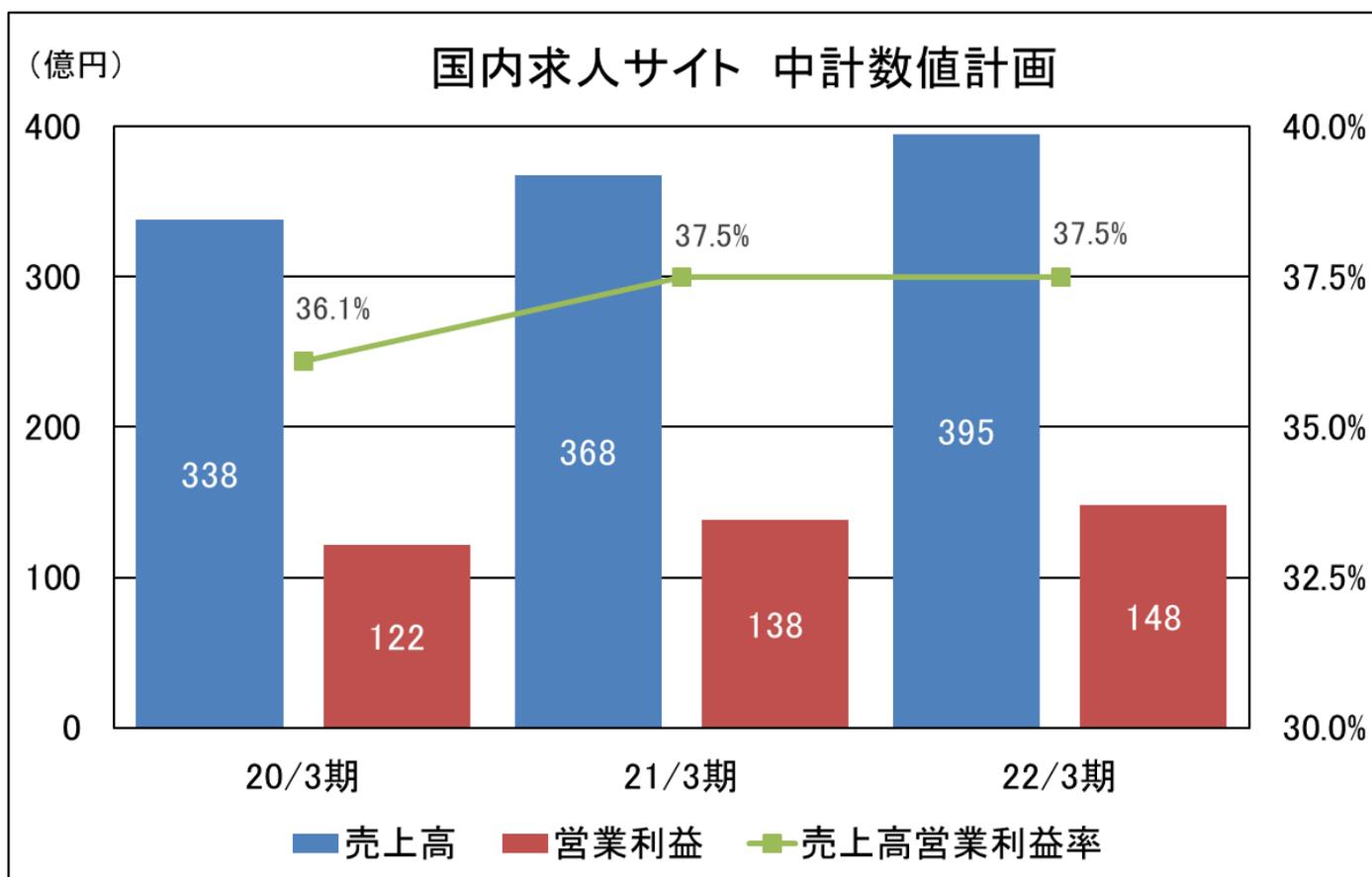
- ・中期経営計画期間中において、200 億円規模の M&A・出資枠を設定
- ・国内外において、テクノロジー分野の M&A を中心に積極的に行っていく方針

## 各事業の中期戦略(2019年5月策定の中期経営計画基本方針から)

## (1)国内求人サイト

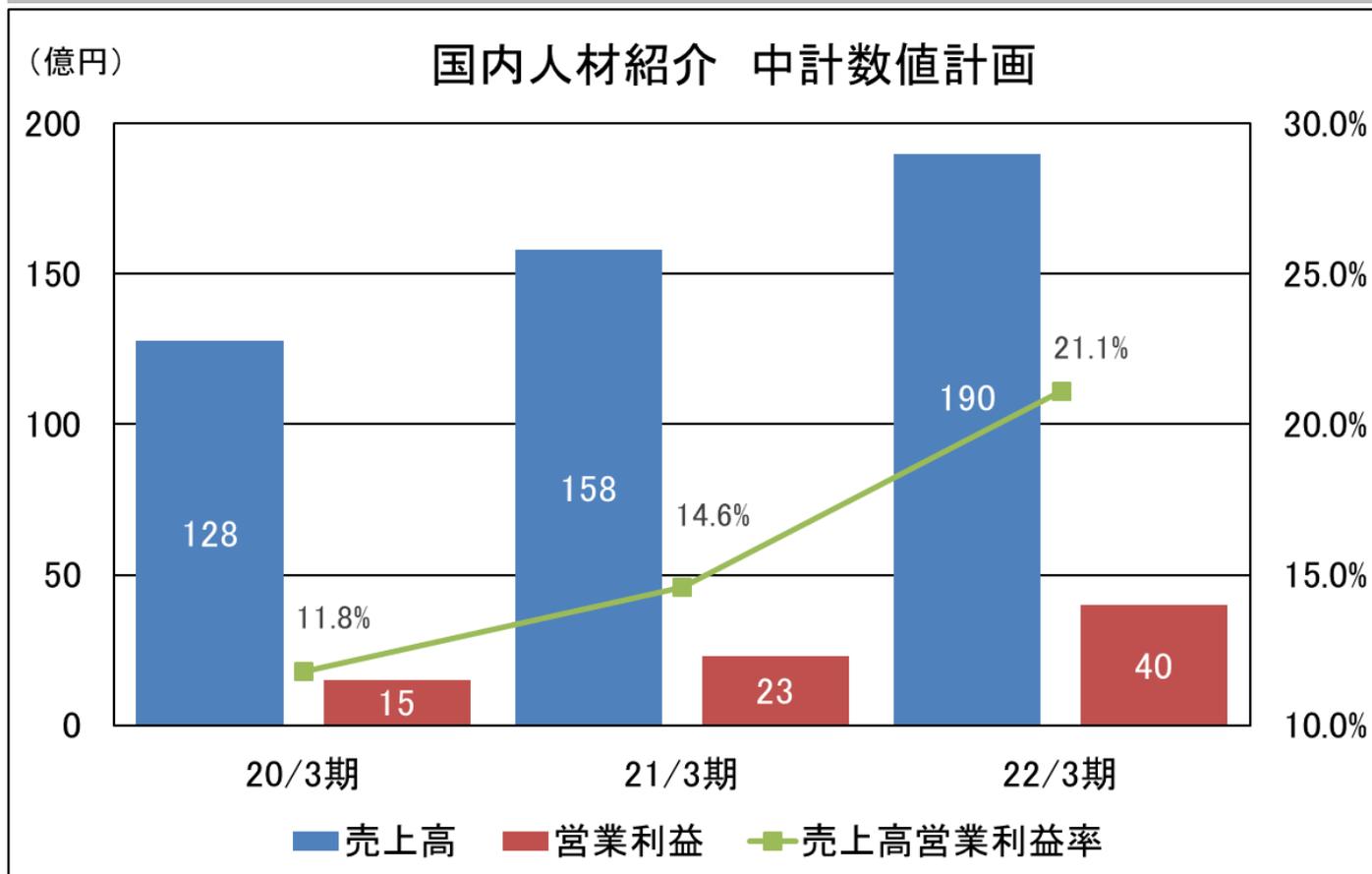
国内求人サイトは、規模拡大ステージから収益重視へ戦略をシフトし、求人サイト全体での利益成長を目指す。

サイト	従来	中計方針
エン転職	<ul style="list-style-type: none"> <li>・売上高成長を重視</li> <li>・全てのサイトで高成長を図る</li> <li>・先行投資を含む、プロモーション強化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・利益成長を重視</li> <li>・顧客・エリアを集中</li> </ul>
(紹介会社向けサイト) ミドルの転職 AMBI		<ul style="list-style-type: none"> <li>・(ミドルの転職)利益成長を重視</li> <li>・(AMBI)売上高成長を重視</li> </ul>
【派遣会社向けサイト】 エン派遣 エンバイト		<ul style="list-style-type: none"> <li>・利益成長を重視</li> <li>・大口顧客深耕、コンサルティング強化</li> </ul>



## (2)国内人材紹介

国内人材紹介は、市場規模に比べシェアが低いこともあり、エン エージェントの領域中心に今後拡大余地が大きいと判断。エン転職、ミドルの転職、AMBI が正社員領域で有する 800 万人以上のサイト会員のデータベースを武器に、エンエージェントと EWJ の人員を当初の想定よりも増強し、マーケット全体をカバーするサービスラインナップにより積極的に規模拡大を図る計画。



### (3)海外事業

海外事業は、ベトナムとインドにリソースを集中すると共に、Tech 領域も強化する。選択と集中を進め、成長の確度を高める。各国における今後の人材ビジネス拡大の可能性、ポジション、強みを再評価する。また、最も成長の確度が高いベトナムとインドにリソースを集中する。

#### 【ベトナム】

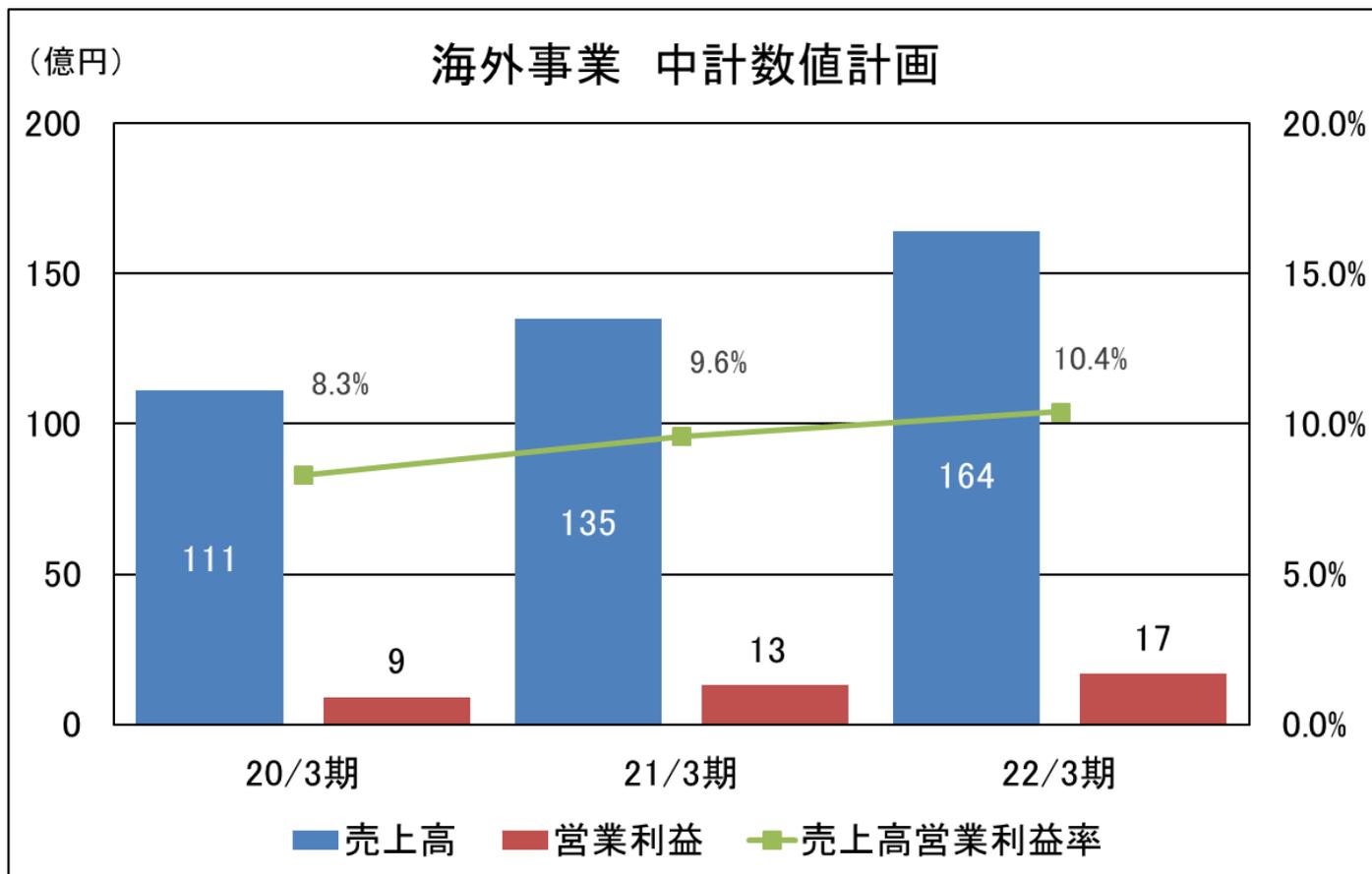
ベトナムは、圧倒的なシェアとブランド力を活かし、エリアやサービスの拡充を図り、ジュニアからエグゼクティブまでのホワイトカラー全体をカバーする。

新規強化領域	
PRIMUS	<ul style="list-style-type: none"> <li>・国内最大のハイクラス人材 DB</li> <li>・人材紹介 Navigos Search での活用</li> </ul>
VietnamWorks learning	<ul style="list-style-type: none"> <li>・エン・ジャパンで培った採用と教育・評価の連動をベトナムで展開</li> <li>・ビジネスパーソン向け教育プラットフォーム</li> </ul>
RPO Recruitment Process Outsourcing	<ul style="list-style-type: none"> <li>・RPO 事業を強化し、顧客企業の HR 領域全般をコンサルティング</li> </ul>
新拠点(ダナン)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ベトナム中部に位置し、物流拠点として 成長するダナンに新オフィス設立</li> <li>・日系企業の進出も盛ん</li> </ul>

## 【インド】

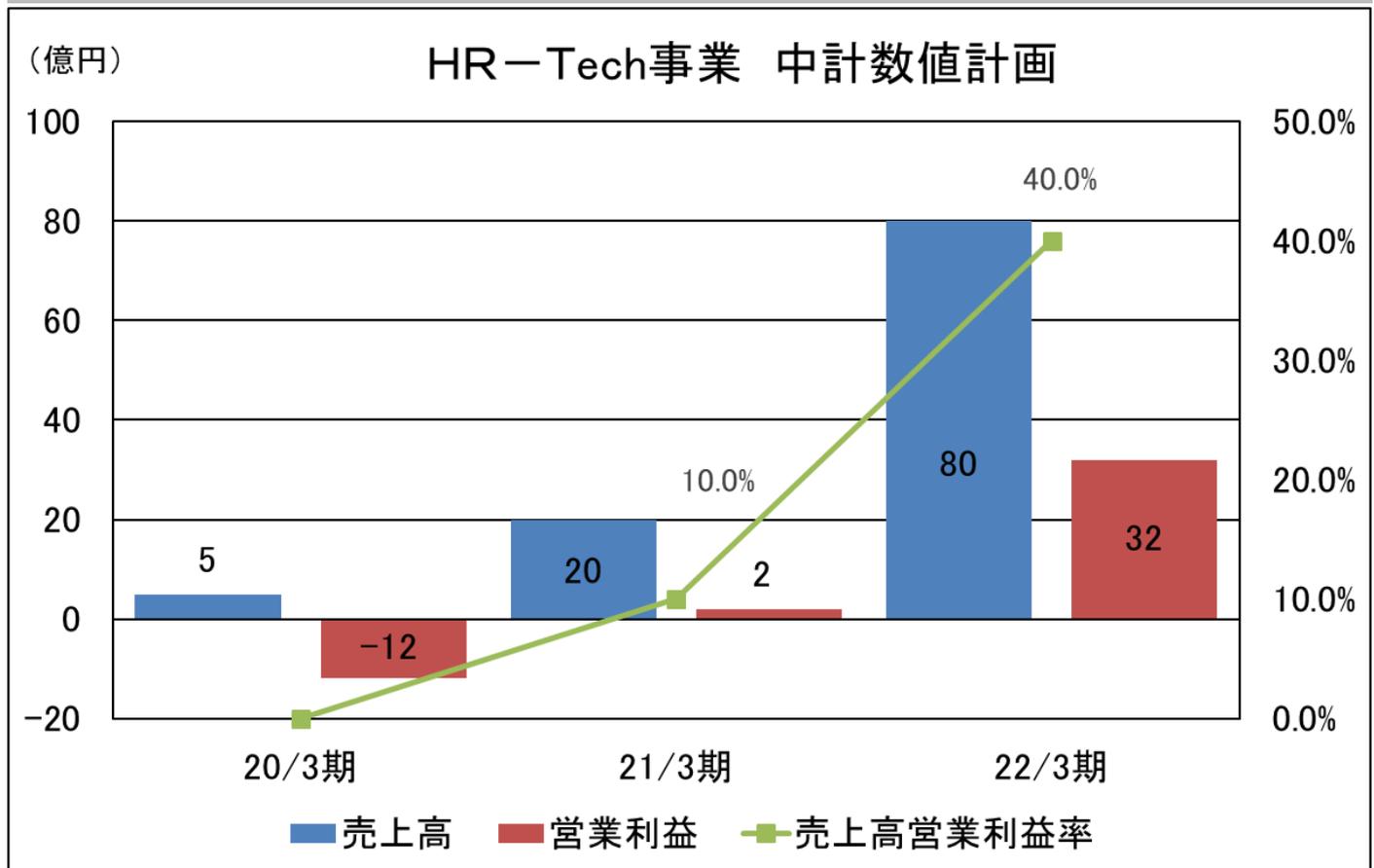
インドは、豊富なITエンジニアの資産を多様なサービスで顧客へ提供していく。

新規強化領域	
人材紹介	・自動車領域・IT 領域を強化
RPO	・RPO 事業を強化し、顧客企業の HR 領域全般をコンサルティング ・大量の人材ニーズにも対応
先端テクノロジー分野派遣	・IT 派遣において、先端テクノロジー技術の従業員教育⇒高単価派遣へ
紹介予定派遣	・人材紹介と派遣の連携により、新たなマネタイズ手法の確立



## (4)HR-Tech

採用 (Employment)、評価 (Evaluation)、教育 (Education) の 3 つの「E」を連動させるエン・ジャパンの 3E メソッドに テクノロジーを掛け合わせ、より多くの「入社後活躍」を実現する。HR-Tech サービス「engage」の利用により、企業は人材に関わる全ての企業活動の一元化が可能となる。engage の利用者数は 2019 年 3 月末で 19 万社を超え、日本最大級の人事プラットフォームへ成長した。同社は、今後もプロモーションの強化により engage の利用者数の拡大とマネタイズによる成長を図る。



#### M&A・出資方針

同社は、20/3期～22/3期の新中計期間において、総額200億円の投資枠を設定した。国内は、同社のTechサービスの成長加速に結び付くTech関連企業のM&Aと出資を実施する。また、海外は、ベトナム・インドの強化につながるM&Aに加え、国を問わず、グループ全体のTech強化につながるM&Aを実施する方針。

### 3. 2019年3月期決算

#### (1)2019年3月期連結業績

	18/3期	構成比	19/3期	構成比	前期比
売上高	40,710	100.0%	48,733	100.0%	+19.7%
売上総利益	36,875	90.6%	44,051	90.4%	+19.5%
販管費	27,248	66.9%	32,389	66.5%	+18.9%
営業利益	9,626	23.6%	11,661	23.9%	+21.1%
経常利益	9,731	23.9%	11,834	24.3%	+21.6%
親会社に株主に帰属する 当期純利益	6,366	15.6%	8,144	16.7%	+27.9%

\* 単位:百万円

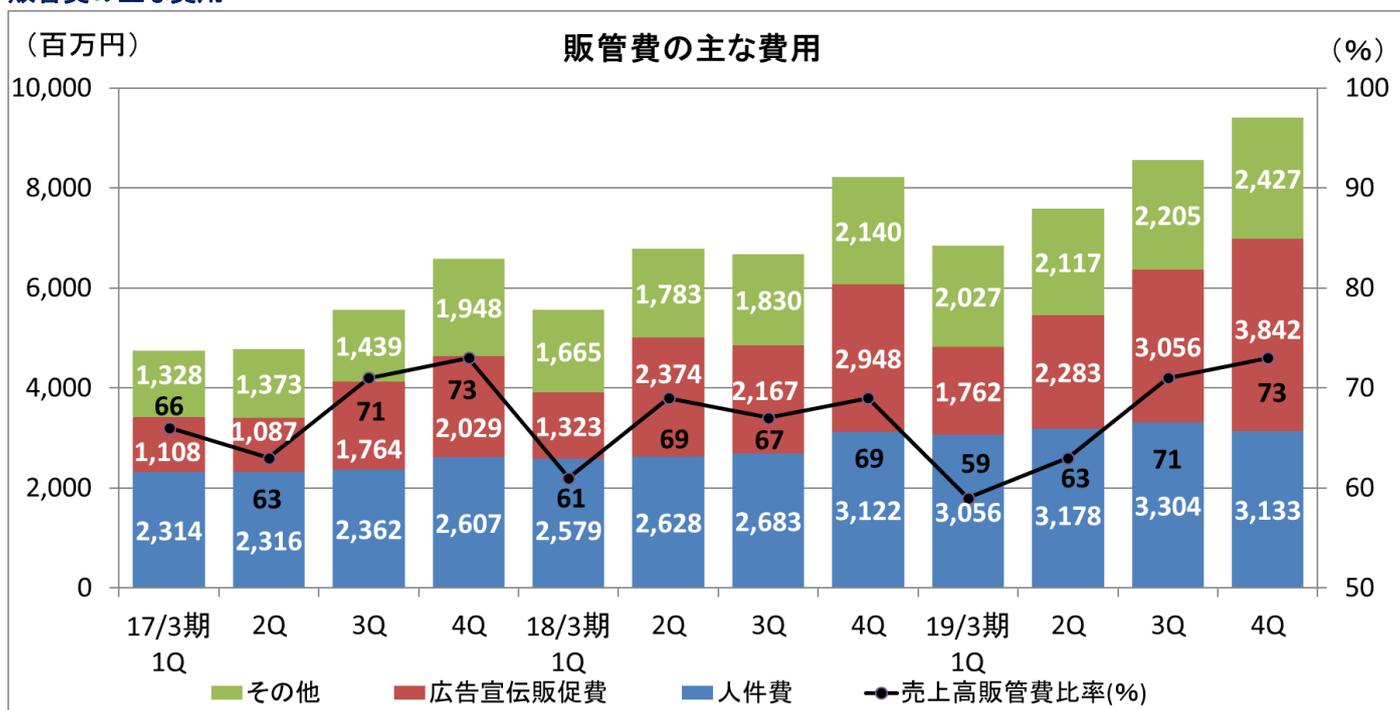
※数値には(株)インベストメントブリッジが参考値として算出した数値が含まれており、実際の数値と誤差が生じている場合があります(以下同じ)。

#### 売上高は前期比19.7%増収、営業利益は同21.1%増益

売上高は前期比19.7%増の487億33百万円(80.2億円増加)。求人サイトは、主力のエン転職において、採用予算の大きい顧客のシェアアップが進み単価上昇が継続し、売上高が増加した。加えて、人材紹介向けのサイトもミドルの転職において顧客企業のサイト活用度が順調に拡大した他、若手ハイキャリア向けサイトAMBIも、プロモーションやサイトコンテンツ強化等により会員数が順調に増加した。人材紹介は、エン エージェントにおいて、同社が保有する求職者データベースを活用した

ターゲット領域の拡大が進み売上高が拡大した他、子会社のEWJにおいて、主力事業の人材紹介及びスペシャリスト派遣が好調に推移し、計画を上回る結果となった。また、海外子会社は、主力国であるベトナムの他、シンガポールの売上高が伸長したことに加え、持分法適用会社の英才網聯科技有限公司を連結の範囲に含めたことにより、売上高が増加した。利益面では、費用(売上原価+販管費)が前期比 19.3%(59.9 億円)増加した。これは、EWJ 拡大に伴う候補人材獲得費用の増加に加え、英才網聯科技有限公司の連結化が影響した。また、engage の追加投資によりプロモーション費用は前期比 24.2%増と計画を上回った。営業利益は前期比 21.1%増の 116 億 61 百万円。売上総利益率は前期比 0.2 ポイント低下し、売上高対販管費比率は同 0.4 ポイント低下した。前期に発生した為替差損や貸倒引当金繰入額がなくなったことなどにより営業外費用が前期比で減少し、経常利益の増益率が営業利益の増益率を上回った。その他、のれん償却額の減少などにより特別損失が前期比で減少したことから親会社株主に帰属する当期純利益は同 27.9%の増加となった。19/3 期の 1 株当たりの配当は、前期末から 16.3 円増配の 62.8 円の予定。

## 販管費の主な費用



※19/3期は英才網聯科技有限公司の業績を遡及して反映した参考値

19/3期の販管費は、前期比18.9%増加。プロモーション費用は、同24.2%増加。第4四半期にengageの追加投資を実施した影響が大きく、これを除くと前期並みの売上高対販管費比率となった。その他、エン・ジャパンやEWJの人件費や業務効率化に伴うアウトソース費用等が増加した。

## (2)セグメント別動向

### セグメント別売上高・利益

	18/3 期	構成比	19/3 期	構成比	前期比
採用事業	39,484	96.7%	47,508	97.3%	+20.3%
教育・評価事業	1,337	3.3%	1,315	2.7%	-1.7%
調整額	-111	-	-90	-	-
<b>連結売上高</b>	<b>40,710</b>	<b>100.0%</b>	<b>48,733</b>	<b>100.0%</b>	<b>+19.7%</b>
採用事業	9,647	99.3%	11,578	99.3%	+20.0%
教育・評価事業	69	0.7%	77	0.7%	+11.1%
調整額	-90	-	5	-	-
<b>連結営業利益</b>	<b>9,626</b>	<b>100.0%</b>	<b>11,661</b>	<b>100.0%</b>	<b>+21.1%</b>

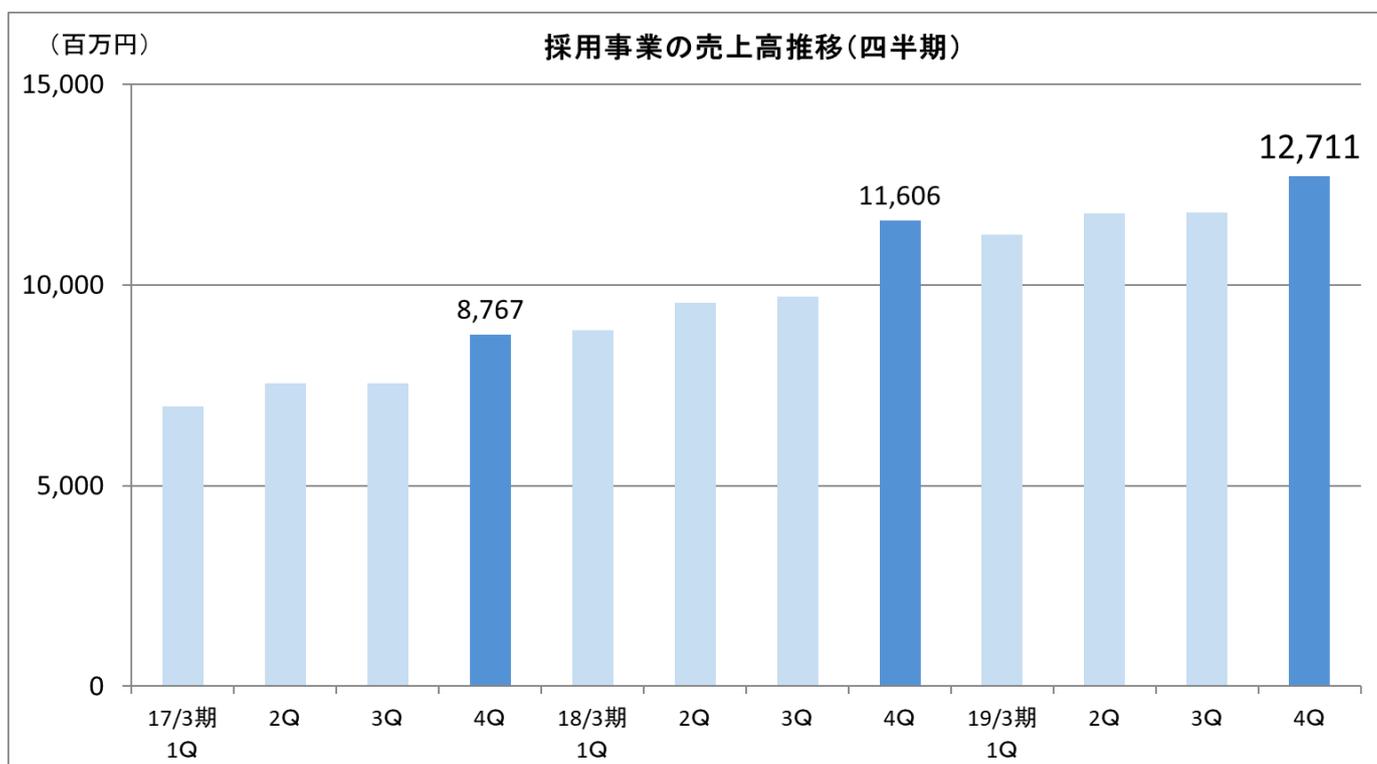
\* 単位:百万円

## 採用事業

当事業には、求人サイトの運営、人材紹介、海外子会社等が属している。求人サイトは、売上高が同44.2億円増加した。主力のエン転職の売上高は、採用予算が大きい顧客内のシェア向上が順当に進んだことから、平均掲載単価の上昇に繋がり売上高が同15.0%増の204.9億円(26.7億円増加)となった。人材紹介会社向けサービスは、ミドルの転職において顧客企業のサイト活用度が順調に拡大した他、若手ハイキャリア向けサイトAMBIは、プロモーションやサイトコンテンツ強化等により会員数が順調に増加した。これらの結果、両サイト経由の入社成約数が大幅に増加した。加えて、派遣会社向けサービスは、エン派遣、エンバイトともに顧客である大手派遣会社の出稿が増加し、応募単価の上昇に繋がった。人材紹介は、売上高が同17.1億円増加した。エン エージェントについては、同社が保有する求職者データベースを活用したターゲット領域の拡充が順調に推移した。加えて、子会社のEWJは主力事業の人材紹介及びスペシャリスト派遣が好調に推移した他、RPO(採用代行業務: Recruitment Process Outsourcing)も安定的な売上獲得に貢献し、同23.4%の売上高の増加となった。た、海外子会社は、主力国であるベトナムの他、シンガポールの売上高が伸長したことに加え、持分法適用会社の英才網聯科技有限公司を連結の範囲に含めたことにより、売上高が同13.7億円増加した。

以上の結果から、採用事業セグメントの売上高は、475億8百万円と前期比20.3%増、セグメント利益は人件費や広告宣伝費や業務効率化に関連した業務委託費などを中心に販管費が増加したものの、115億78百万円と同20.0%の増益となった。

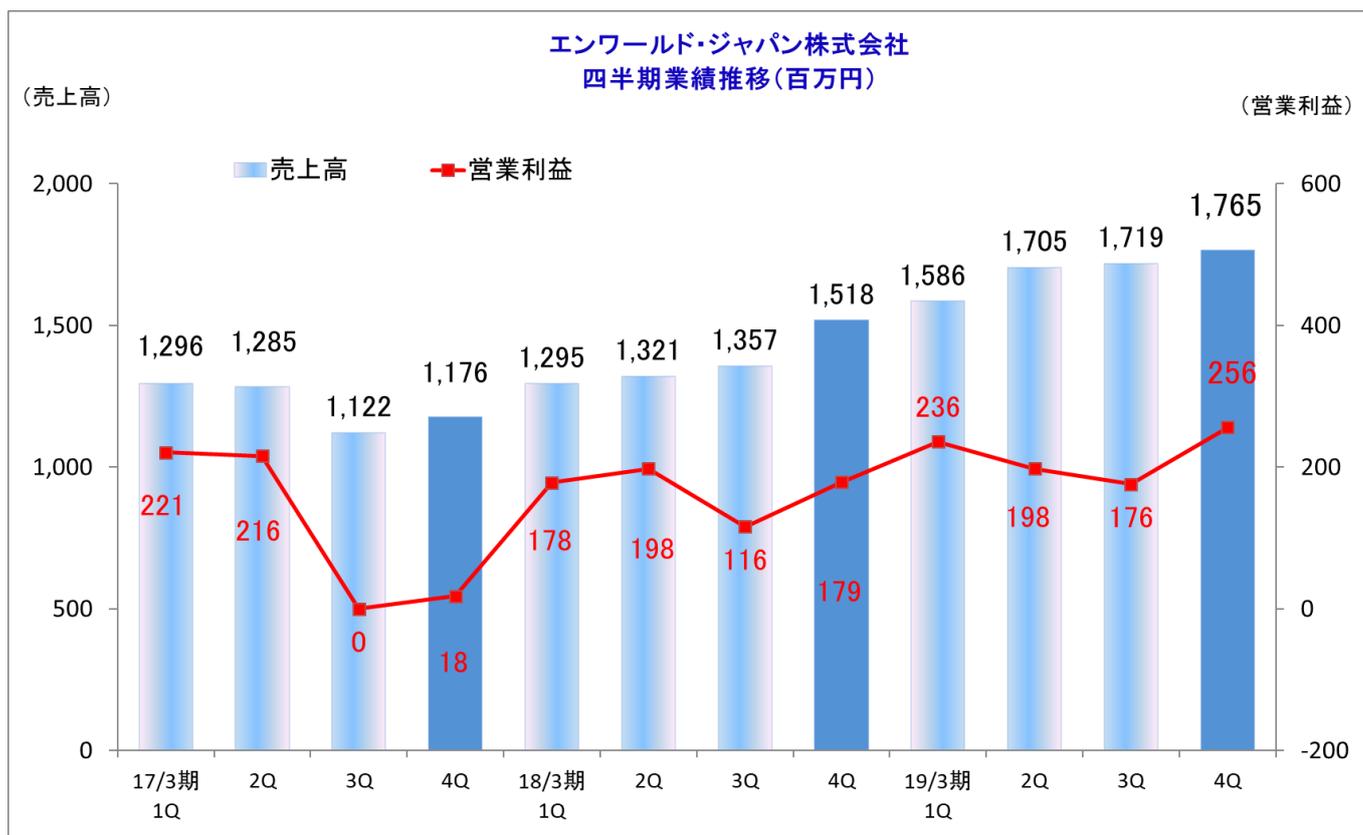
## 採用事業の売上高推移(四半期)



※英才網聯科技有限公司の連結化に伴い、売上高を遡及して19/3期に反映。これに伴い、採用事業の売上高合計は参考値として記載。

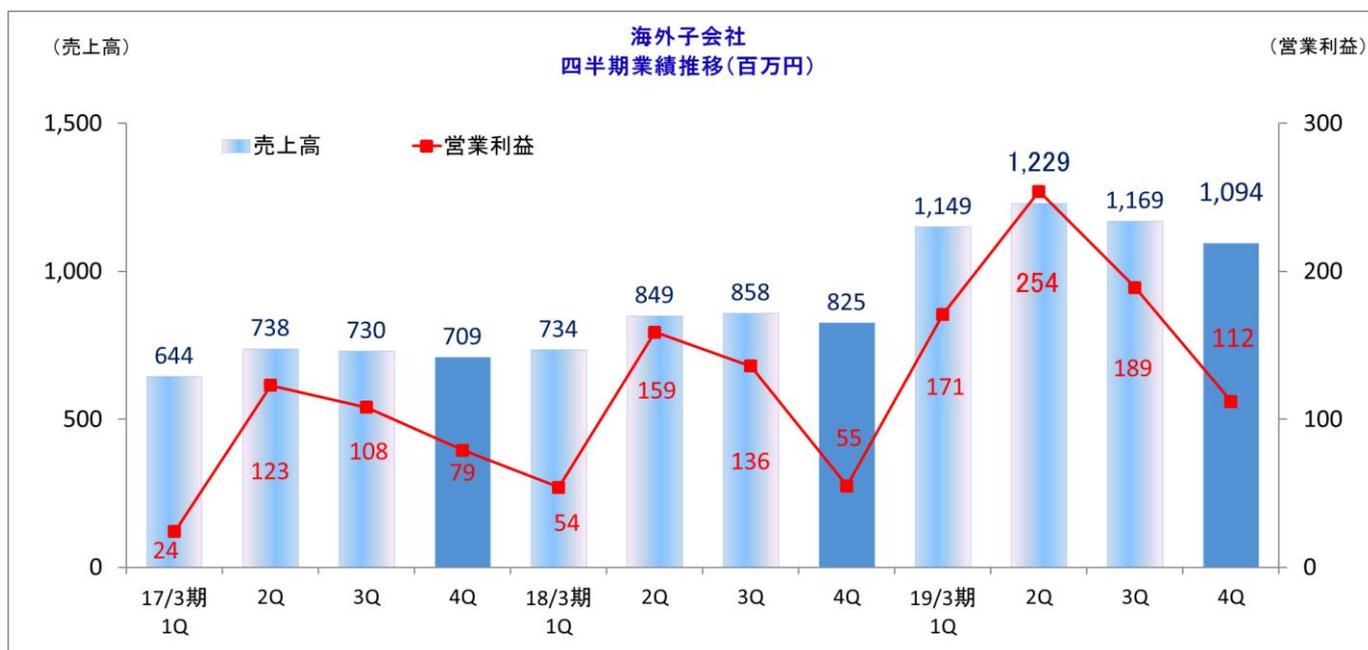
採用事業の四半期売上高は、エン転職(求人広告)、その他求人サイト、エン エージェントなどの拡大に加え、海外子会社の連結開始により、順調に拡大している。

## エンワールド・ジャパン株式会社の業績推移



エンワールド・ジャパンの19/3期は、主力事業の人材紹介及びスペシャリスト派遣事業が好調に推移し、会社計画を上回る結果となった。また、19/3期第4四半期(1-3月)は、利益率が高い人材紹介が特に順調だったことから、利益構成が改善した。

## 海外子会社の業績推移



規模・重要性の観点から持分法適用会社であった英才網聯科技有限公司を第4四半期に連結化。遡って19/3期業績へ反映。影響額は通期で売上高約13億円、営業利益約3億円。英才網聯科技有限公司を除くと、主力国のベトナムの他、シンガポールは前年比で売上高が増加した。全体では会社計画を下回ったものの、費用抑制を行い、利益は二桁増益となった。

## 教育・評価事業

当事業には、企業の人材活躍を支援する各種サービス、人事関連システムの提供等が属している。人材活躍支援サービスでは、同社が目標とする「入社後活躍」をより一層推進するため、今期から採用事業の適性テスト販売を当セグメントに計上している。適性テストは採用事業部門との連携強化したことから、販売数量が増加し売上高が増加した。なお、当第4四半期において子会社であった株式会社シーベースの全株式を譲渡したため、当第4四半期連結会計期間より連結の範囲から除外している。この結果、19/3期の教育・評価事業の売上高は13億15百万円(前期比1.7%減)、営業利益は77百万円(前期比11.1%増)となった。

## (3)財政状態及びキャッシュ・フロー(CF)

### 財政状態

	18年3月	19年3月		18年3月	19年3月
現預金	23,505	28,409	仕入債務	111	126
売上債権	4,662	5,614	未払法人税等	2,057	2,072
有価証券	2,000	2,000	流動負債	10,982	13,274
流動資産	30,804	37,255	資産除去債務	253	279
有形固定資産	580	719	固定負債	990	1,111
無形固定資産	5,784	6,858	純資産	28,626	35,466
投資その他	3,431	5,018	負債・純資産合計	40,600	49,852
固定資産	9,796	12,596	有利子負債合計	0	0

\* 単位:百万円

\* 有利子負債=リース債務含まず

19/3月末の総資産は前期末比92億51百万円増加の498億52百万円。資産サイドでは、現預金、売上債権、投資有価証券、のれん等が、負債・純資産サイドでは、未払金、利益剰余金、非支配株主持分等が主な増加要因。総資産の約75%を流動資産が占める等、資産の流動性が高い。自己資本比率も69.8%と、高水準を維持している。

### キャッシュ・フロー

	18/3期	19/3期	前期比	
営業キャッシュ・フロー	9,458	10,680	1,222	+12.9%
投資キャッシュ・フロー	-2,724	-4,556	-1,832	-
フリー・キャッシュ・フロー	6,734	6,124	-610	-9.1%
財務キャッシュ・フロー	-1,339	-2,237	-898	-
現金及び現金同等物の期末残高	25,505	29,942	4,437	+17.4%

\* 単位:百万円

CFの面から見ると、税金等調整前当期純利益や減価償却費の増加などにより営業CFのプラス幅が拡大した一方、投資有価証券の取得による支出や連結範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出の拡大などにより投資CFのマイナス幅が拡大したため、フリーCFのプラス幅は縮小した。また、配当金の支払額が増加したことにより財務CFのマイナス幅が拡大した。

## 4. 2020年3月期業績予想

### (1) 連結業績

	19/3期 実績	構成比	20/3期 予想	構成比	前期比
売上高	48,733	100.0%	60,000	100.0%	+23.1%
売上総利益	44,051	90.4%	49,114	81.9%	+11.5%
販管費	32,389	66.5%	36,914	61.5%	+14.0%
営業利益	11,661	23.9%	12,200	20.3%	+4.6%
経常利益	11,834	24.3%	12,219	20.4%	+3.2%
親会社株主に帰属する当期純利益	8,144	16.7%	8,210	13.7%	+0.8%

\* 単位: 百万円

### 前期比 23.1%の増収、同 4.6%の営業増益予想

売上面は、引き続きエン転職を中心に国内求人サイトが前期比で売上高の増加を牽引する他、国内人材紹介と海外事業も増加する見込み。国内求人サイトは前期比124億円の増収、国内人材紹介は同17億円の増収、海外事業は同65億円の増収を計画。海外事業の増収が大きいのは、インドFFIの連結化による影響。

利益面は、IT派遣事業を営むインドFFIの連結化による人件費の増加などにより売上原価が前期比132.5%増加する他、エン・ジャパン単体とEWJの人員増強などにより販管費も同14.0%増加する見込み。20/3期の広告宣伝・販促費は116億31百万円と19/3期から6.8億円(前期比+6.3%)増加と通期で準準化する見込み。売上高総利益率は前期比8.5ポイント低下の81.9%、売上高対販管費比率は、5ポイント低下の61.5%の計画。営業利益が前期比4.6%の増加と成長率が低下するのは、中期経営計画に則り、HR-Tech等の新規投資や国内人材紹介の強化のための人員増強を実施する影響。なお、こうした新規投資による利益の押し下げ効果約18億円を除いた営業利益は約140億円と同社では試算している。

20/3期の1株当たりの配当は、前期末から22.7円増配の85.5円の予定。株式給付信託分の自己株式を考慮した同社設定の配当性向は50%となる。

### (2) 20/3期のセグメント別の基本戦略と会社計画

同社は、これまで採用と教育・評価セグメントの2つであった財務会計基準セグメントを20/3期より人材サービスセグメントの単一セグメントへ変更する。一方で、管理会計ベースの非公式セグメント区分を新設し、国内求人サイト、国内人材紹介、海外事業、HR-Tech、その他事業・子会社の5つの事業区分での開示を行う。今後各事業の状況がより把握しやすくなるものと期待される。

#### セグメント別の基本戦略

##### 【国内求人サイト（エン転職、ミドル、AMBI、エン派遣、エンバイト、その他関連商品販売等）】

- ・エン転職は、顧客のターゲット及びエリアを集中し、営業組織体制を再編成。売上高は市場成長並になるものの、安定的な利益成長に向けた基盤を作る。
- ・人材紹介会社向けサイトは、ミドルの転職の後課金モデルが好調。AMBIはダイレクトリクルーティングの強化により先行投資を行う。
- ・派遣会社向けサイトは、市場成長は落ち着く想定。大手派遣会社シェアの拡大を図ると共に、安定的な利益成長を図る。

##### 【国内人材紹介（エンワールド・ジャパン、エンエージェント、その他関連商品販売等）】

- ・エンエージェントは、中計期間内での売上高の拡大を一層強化。従来想定よりも人員の増強を図ることから、費用先行するが来期以降利益改善につなげる。
- ・エンワールド・ジャパンは、前期想定以上の生産性向上。人材紹介強化方針に伴い、今期も人員を増強する。

##### 【海外事業（ベトナム、インド、中国、シンガポール、タイ、オーストラリア -求人サイト、人材紹介、IT派遣-）】

- ・M&Aによりインドの派遣会社が加わり売上高が大幅に増加。引き続きインド・ベトナムを強化する。
- ・ベトナムは、今後成長が見込まれるハイクラス向けサービスを強化。新たにダナン拠点を新設。
- ・インドは、人材紹介とIT派遣の連携強化。IT派遣は顧客ターゲットの見直し等を進め、利益率の改善を図る。

**【HR-Tech (engage および関連サービス販売)】**

・積極的な投資を実施していくため、今期は赤字の計画。地方エリアを中心に、マネタイズのトライアルを開始。来期以降の拡大に向けた基盤を作る。

**【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、新規事業開発他)】**

・教育評価サービス、ゼクウは安定的な成長を図る。新規事業関連の先行投資により、利益は赤字を計画。

**管理会計ベースのセグメント別売上高・営業利益(会社計画)**

		19/3 期 実績	20/3 期 計画	増減額	増減率
国内求人サイト	売上高	31,400	33,800	2,400	+7.6%
	営業利益		12,200		
	営業利益率		36.1%		
国内人材紹介	売上高	11,150	12,830	1,680	+15.1%
	営業利益		1,520		
	営業利益率		11.8%		
海外事業	売上高	4,640	11,120	6,480	+139.7%
	営業利益		920		
	営業利益率		8.3%		
HR-Tech	売上高	-	500	-	-
	営業利益		-1,240		
	営業利益率		-248.0%		
国内その他事業・子会社	売上高	2,020	2,130	110	+5.4%
	営業利益		-290		
	営業利益率		-13.6%		

\* 単位:百万円

\* 19/3 期のセグメント営業利益は配賦基準が異なるため比較・算出なし。

**5. 今後の注目点**

同社は、2017年5月に20/3期を最終年度とする3カ年の中期経営計画を策定していたが、前期中計を公表以降に業績が順調に推移していること、前期中計に織り込んでいなかったHR-Tech関連事業が本格的に稼働し始めたこと、事業規模が大きいM&A(インド:Future Focus Infotech)が成約となったことなどにより、2019年5月に1年前倒しで新中期経営計画(20/3期~22/3期)を策定した。その内容は、最終年度である22/3期に売上高が19/3期比で74%増加、営業利益が同97%増加するという積極的な内容である。その牽引役となるのが、国内人材紹介とHR-Tech事業の拡大である。国内人材紹介では、国内求人サイトが保有する800万人以上の正社員領域の会員データベースの積極的な活用によるエンエージェントとEWJの成長加速を計画し、HR-Tech事業では、国内最大級の人事プラットフォームへ拡大したengageのマネタイズ拡大による高収益モデルの確立を目指している。同社は、今期より管理会計ベースの非公式セグメント区分を新設し、国内求人サイト、国内人材紹介、海外事業、HR-Tech、その他事業・子会社の5つの事業区分での開示を行う。これまで以上に、国内人材紹介やHR-Techセグメントの業績動向の把握が可能となり、中計の進捗状況のチェックも容易になるものと期待される。今期は、新中計の達成にむけた先行投資の時期となり利益成長率の鈍化が避けられない。国内人材紹介の人員増強とengageの課金開始等の効果をいち早く発揮し新中計達成に向けて高スタートが切れるのか、今後の国内人材紹介とHR-Techセグメントの業績動向が注目される。

また、同社は豊富な現預金を有するだけでなく、毎年安定的なキャッシュ・フローを稼ぎ出すビジネスモデルが確立されている。こうした財務体質を武器に今後積極的なM&Aの実施が予想される。HR-Techと海外事業の強化に繋がる大型M&Aの動向にも期待を込めて注目したい。

## <参考:コーポレート・ガバナンスについて>

### <組織形態および取締役・監査役の構成>

組織形態	監査役会設置会社
取締役	5名、うち社外2名
監査役	3名、うち社外2名

### ◎コーポレート・ガバナンス報告書

最終更新日:2018年12月21日。

#### <基本的な考え方>

当社は、その事業を通じて、株主やクライアント等様々なステークホルダーをはじめ、広く社会に役立つ存在でありたいと考えております。そのために、当社グループ全体として経営環境の変化に対応できる組織体制を構築することを重要な施策と位置付けており、当社グループの健全な成長のため、コーポレート・ガバナンスの強化と充実を図り、公正な経営システム作りに取り組んでおります。

また、役職員の倫理観・誠実さを高めることは、様々なステークホルダーの真の信頼を得るうえで、基本的な前提となると考えております。当社の経営理念の一つに、社会に対して正しいことを行い、社会に役立つ存在たることが当社の存在意義であることを謳った「社会正義性」があります。今後もこの理念・考え方を役職員の行動の支柱に据えて、コンプライアンスに関する教育の徹底等内部管理体制の更なる整備を進め、これを適正に機能させることによって、健全な経営を確保してまいります。

#### <コーポレートガバナンス・コードの各原則を実施しない理由>

##### 【補充原則4-10 ①】

当社は、経営陣幹部のアカウンタビリティを高め、より一層の透明性の向上を図ることを目的として、取締役5名中2名の独立社外取締役を選任しており、取締役の選解任・報酬などの重要事項の決定については、独立社外取締役が出席する取締役会の承認を得る必要があります。当社では、任意の委員会等を設置しておりませんが、重要事項の検討にあたっては、取締役会において独立社外取締役の適切な関与・助言を得ることとしております。

##### 【補充原則4-11 ③】

取締役会は実効性確保のために機能の向上を図っておりますが、現時点で実効性に関する分析及び評価は実施しておりません。今後、実効性評価の実施について、方法を含めて検討してまいります。

#### <コーポレートガバナンス・コードの各原則に基づく主な開示>

##### 【原則1-4】

上場株式を保有しないことを原則としますが、業務提携その他経営上の合理的な目的に基づき上場株式を保有する場合には、その目的に応じた保有であることを定期的に確認しております。

政策保有株式に係る議決権行使については個別に中長期的な視点での企業価値向上、株主還元向上につながるかどうか等の視点に立って判断しますが、対象会社の企業価値を毀損するおそれがある議案については特に留意して判断します。

##### 【原則2-6】

当社は、企業年金の制度がございません。従いまして、本件に関しまして当社の財政状況に対するリスクが生じることはありません。将来、導入を検討する場合がございますら運用に対する十分なスキルを有した人材の配置を検討いたします。

##### 【原則5-1】

当社では、代表取締役を中心としたIR体制を整備しており、経営企画室をIR担当部署としております。株主や投資家に対しては、決算説明会を半期に1回開催するとともに、逐次、スモールミーティングや国内外において個別ミーティングを実施しております。

本レポートは情報提供を目的としたものであり、投資勧誘を意図するものではありません。また、本レポートに記載されている情報及び見解は当社が公表されたデータに基づいて作成したものです。本レポートに掲載された情報は、当社が信頼できると判断した情報源から入手したものです。その正確性・完全性を全面的に保証するものではありません。当該情報や見解の正確性、完全性もしくは妥当性についても保証するものではなく、また責任を負うものではありません。本レポートに関する一切の権利は(株)インベストメントブリッジにあり、本レポートの内容等につきましては今後予告無く変更される場合があります。投資にあたっての決定は、ご自身の判断でなされますようお願い申し上げます。

Copyright(C) 2019 Investment Bridge Co.,Ltd. All Rights Reserved.

ブリッジレポート(エン・ジャパン:4849)のバックナンバー及びブリッジサロン(IRセミナー)の内容は、[www.bridge-salon.jp/](http://www.bridge-salon.jp/)でご覧になれます。