

		エン・ジャパン株式会社(4849)
越智 通勝 会長	鈴木 孝二 社長	

会社情報

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	https://corp.en-japan.com/

株式情報

株価	発行済株式数(自己株式を控除)		時価総額	ROE(実)	売買単位
5,240円	45,640,371株		239,156百万円	25.8%	100株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
85.50円	1.6%	180.02円	29.1倍	762.51円	6.9倍

* 株価は11/26終値。発行済株式数は直近四半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	DPS
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	139.93	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、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2020年3月期第2四半期決算について、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. 2020年3月期第2四半期決算](#)
 - [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>](#)

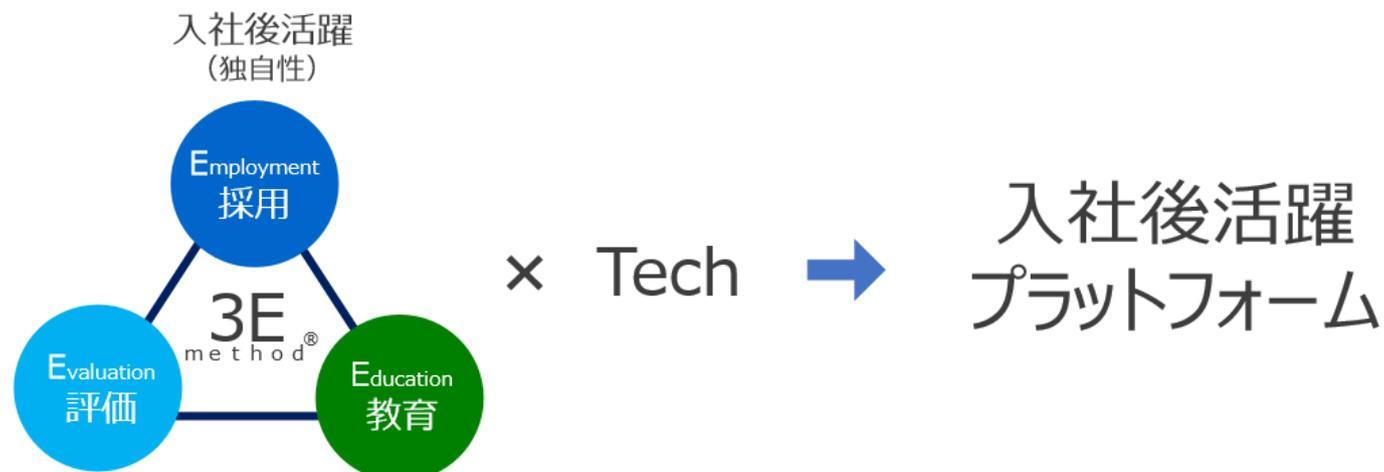
今回のポイント

- 20/3期第2四半期は売上高が前年同期比23.0%の増収、営業利益が同7.3%の減益。売上面は、国内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企業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、人材紹介会社向けサイトは「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、国内においては子会社のエンワールド・ジャパン(以下、EWJ)が好調に推移した。海外事業は、注力国のベトナムにおいて求人サイトが好調に推移した他、第1四半期よりインド Future Focus Infotech(以下、FFI社)が新規連結となり好調なスタートを切った。費用面では、国内求人サイトとHR-Tech サービス engage の広告宣伝費、中期的な成長に向けた国内人材紹介の人員増に伴う人件費及び関連費用が増加した。
- 第2四半期が終わり、20/3期の会社計画は、前期比23.1%の増収、同4.6%の営業増益から修正なし。上期の営業利益は会社計画を8.9億円程超過したものの、HR-Tech サービス engage へ追加投資するため、通期計画は据え置きとなった。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FFI社の業績も寄与する。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株当たりの配当も、前期末から22.7円増配の85.5円の予定を据え置き。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。
- 同社は上期の計画超過分を活用し、下期にengageの追加投資を実施する。今下期に実施されるengage初のテレビCMやLINEキャリアやエンバイトと連携したengageの有料オプションの導入が今後どのようなインパクトを持ってHR-Techセグメントの売上高の拡大に結び付くのか、その費用対効果が注目される。

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。また、同社は、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」の実現を目指している。



(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
Future 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

BRIDGE REPORT



国内求人サイト

	内容	特徴	顧客企業
エン転職	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 	一般企業
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 	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	<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 	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	<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 	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 	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 	人材派遣会社
女の求人マート	女性向け求人情報サイト	<ul style="list-style-type: none"> 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

国内人材紹介

	内容	特徴	顧客企業
エンワールド・ジャパン	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 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	<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

BRIDGE REPORT



海外事業

	国	内容	特徴	顧客企業
en world	シンガポール	人材紹介	<ul style="list-style-type: none"> ・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	<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
	オーストラリア	人材紹介	<ul style="list-style-type: none"> ・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	<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
VietnamWorks		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
英才網聯(北京)科技有限公司	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 	現地企業 グローバル企業
NEW ERA	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
Future Focus Infotech		IT人材派遣	<ul style="list-style-type: none"> ・IT派遣で20年の実績があり、代表的なIT企業を数多く顧客に持つ ・AIやIoTなど先端技術への投資・教育に力を入れている 	現地企業 グローバル企業

HR-Tech

	内容	特徴	顧客企業
engage	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 じごと検索」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

BRIDGE REPORT



国内その他事業・子会社

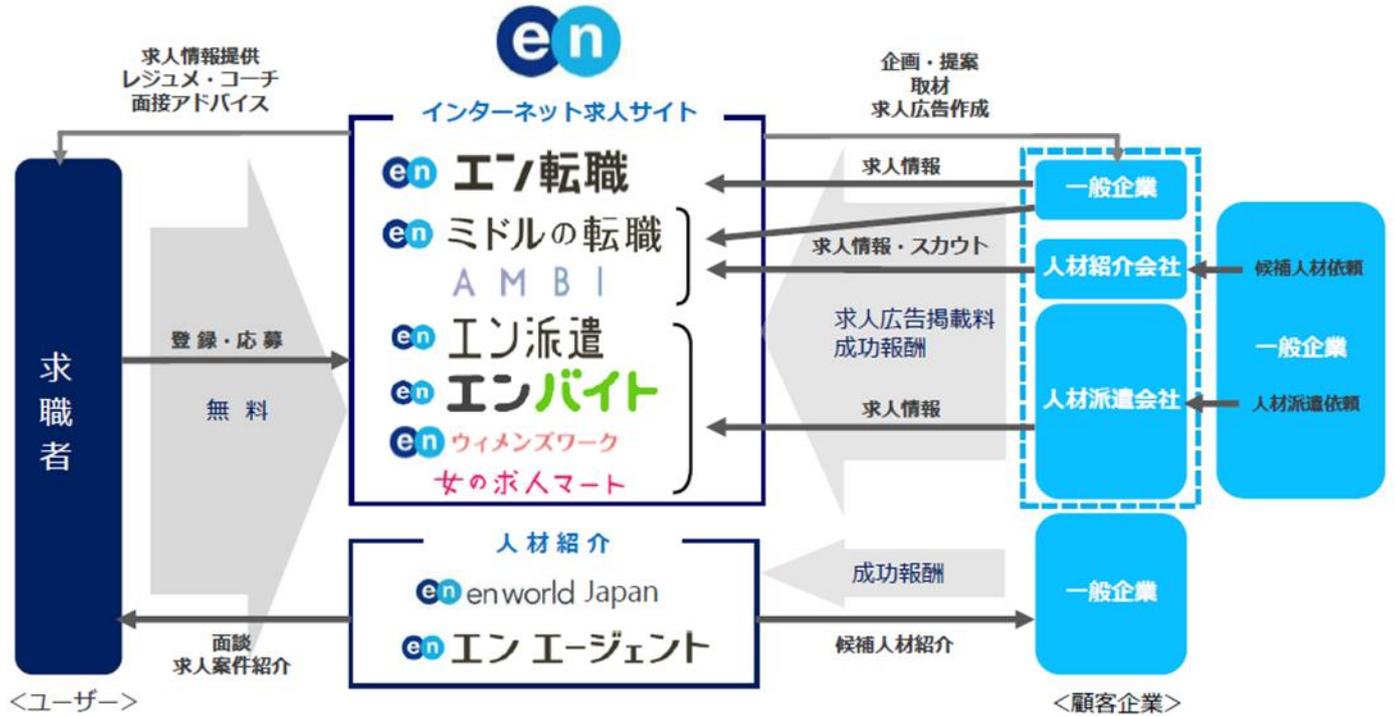
	内容	特徴	顧客企業
3Eテスト en-college、 HR OnBoard	社員の活躍・定着を図る各種サービスの提供	<ul style="list-style-type: none"> ・適性テストの開発・販売 ・研修サービス「エンカレッジ」の運営 ・リテンション対策ツール「HR OnBoard」の開発・販売 ・人事評価制度の構築 等 	一般企業 人材派遣会社
ZEKU 株式会社ゼクウ	採用管理システム 業務管理システム	<ul style="list-style-type: none"> ・求人情報、面接者、応募対応、効果測定などの各種管理を一元化 ・採用後のスタッフや求人募集案件を一元管理 	人材派遣会社 一般企業
O.W.L.S	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
キャリアバイト	大学生向け インターン情報サイト	<ul style="list-style-type: none"> ・時間の切り売りではなく「成長できる有給インターン」を目的とした 大学生向けサイト ・インターンシップサイトのパイオニアであり、国内最大級の実績、求人件数 	一般企業
JapanWork	外国人向け求人事業	<ul style="list-style-type: none"> ・チャットで日本国内の外国人求職者と採用企業とのやり取りを代行 ・日本語のみの求人案件や電話での会話が難しいことなど、求職者側の不自由を解決 ・コミュニケーション不足により、求職者が面接に来ない等、採用企業側が抱える課題を解決 	一般企業

その他新規事業 ※非連結子会社

	内容	特徴	顧客企業
Insight Tech	マーケティングリサーチ Aiを活用したデータ解析	<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
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

(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



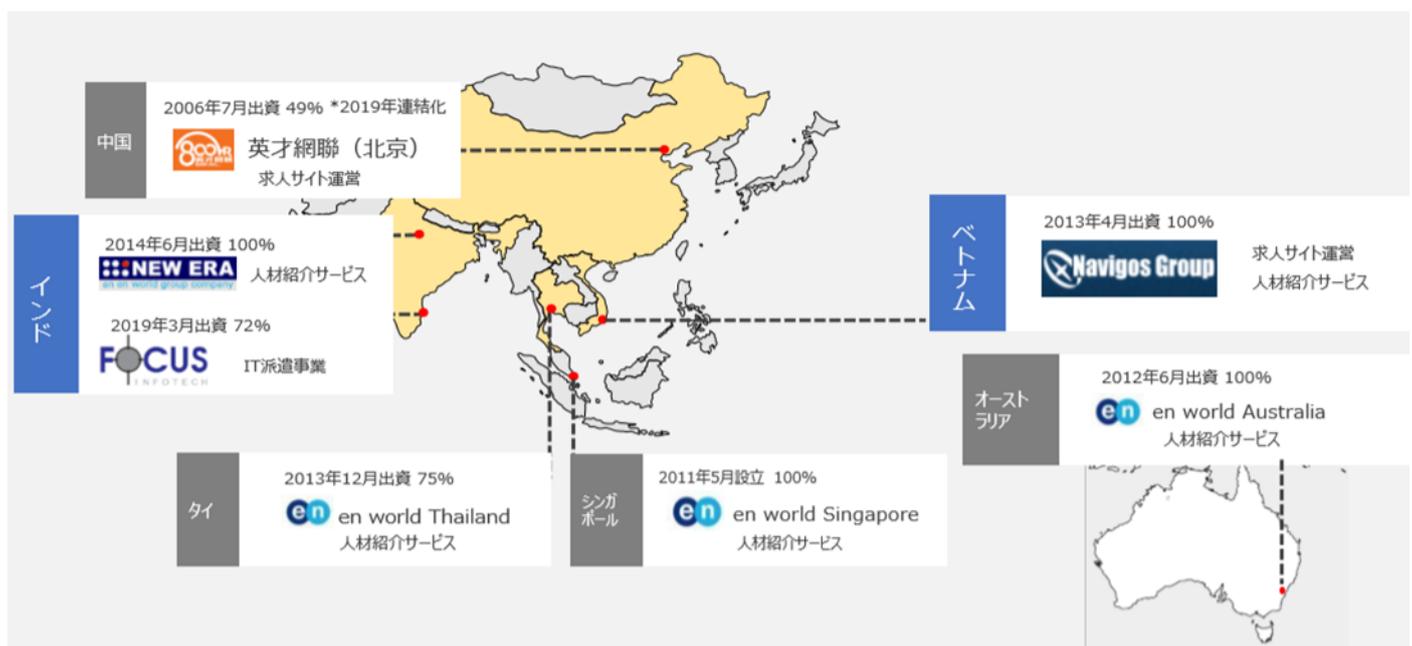
(同社決算説明資料より)

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)

ESGの取り組み状況

同社は、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のもと、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、入社後に活躍できるための各種のサービスを提供している。具体的には、エン転職では、「100%の取材・正直・詳細な原稿」や「担当者名」、「顔写真入りの責任原稿」を掲載している。さらに加えて、業界初で口コミサイトと求人広告を連動させ、企業からの口コミに関するコメント機能も充実。更に、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でき、入社者の早期離職を防ぐことのできるリテンション対策ツールであるHR OnBoardを提供している。

また、ダイバーシティとして、女性の活躍推進と福利厚生適用拡大を充実している。女性の活躍推進では、女性活躍を推進するプロジェクト「WOMen らぼ」を展開し、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)などを実施。こうした取り組みにより、エン・ジャパン単体(2019年11月現在)で従業員に占める女性の割合47.6%、取締役における女性の割合20%(1名)となっている。

更に、同性のパートナーがいる社員向けにも福利厚生制度を適用し、拡大している。従来男女の婚姻関係がある社員に提供していた福利厚生制度を同性のパートナーがいる事実婚関係の社員へも適用。結婚記念日お祝い金、慶弔休暇、単身赴任時の金銭補助、退職給付株式の遺族給付なども提供している。

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、前期中計を公表以降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、1年前倒して新中期経営計画(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&A強化

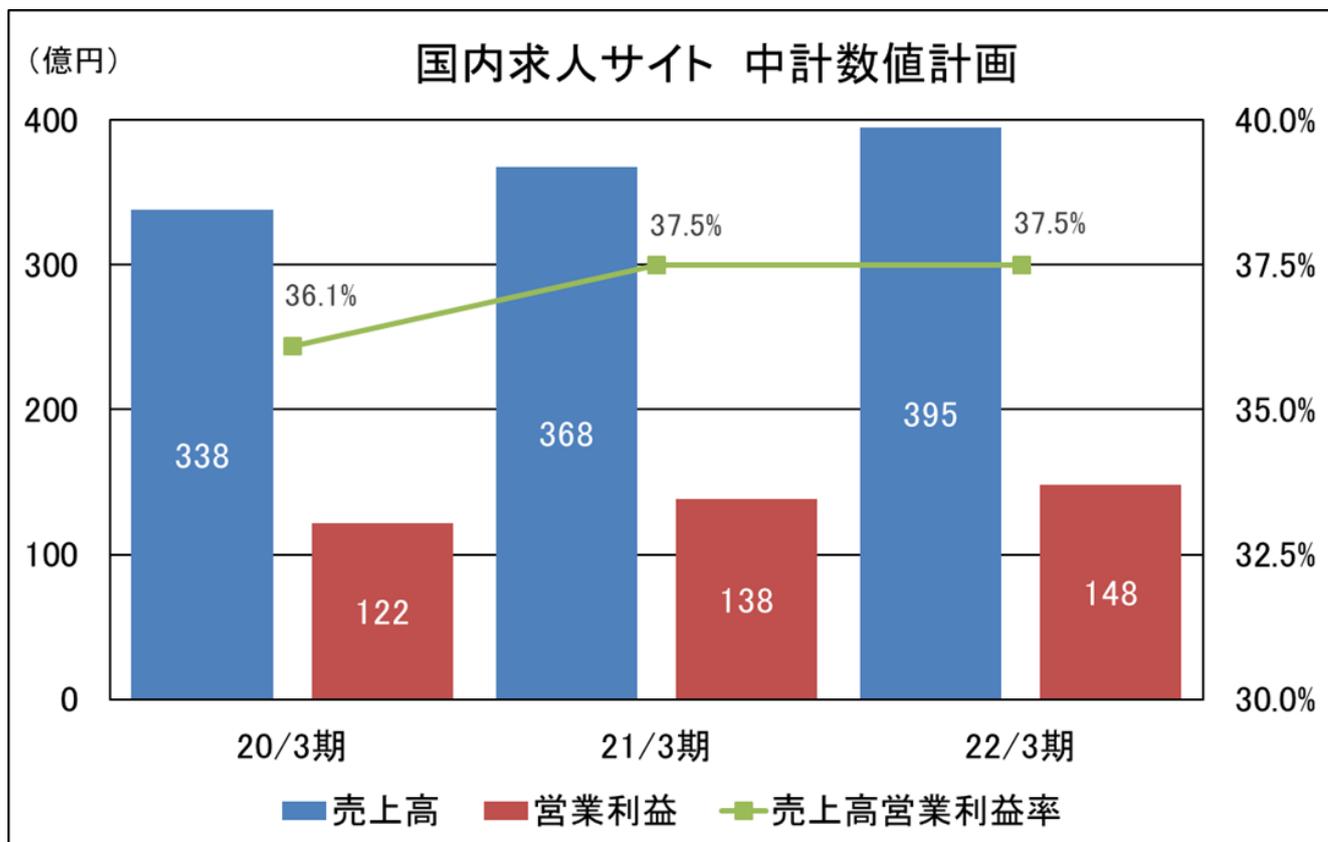
- ・中期経営計画期間中において、200億円規模のM&A・出資枠を設定
- ・国内外において、テクノロジー分野のM&Aを中心に積極的に行っていく方針

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)

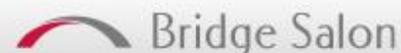
(1)国内求人サイト

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。

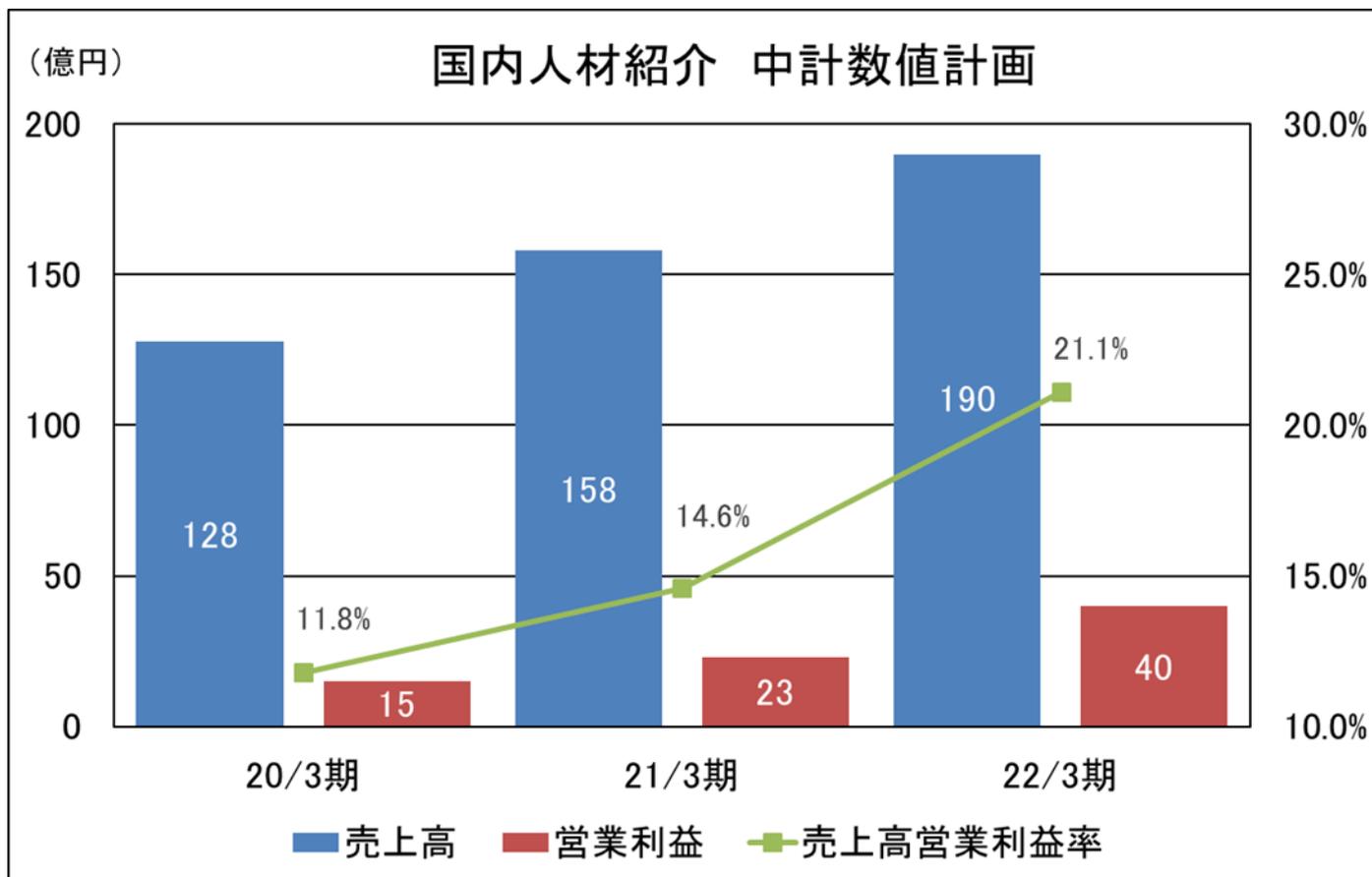
サイト	従来	中計方針
エン転職	<ul style="list-style-type: none"> ・売上高成長を重視 ・全てのサイトで高成長を図る ・先行投資を含む、プロモーション強化 	<ul style="list-style-type: none"> ・利益成長を重視 ・顧客・エリアを集中
(紹介会社向けサイト) ミドルの転職 AMBI		<ul style="list-style-type: none"> ・(ミドルの転職)利益成長を重視 ・(AMBI)売上高成長を重視
(派遣会社向けサイト) エン派遣 エンバイト		<ul style="list-style-type: none">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



BRIDGE REPORT

**(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"> 国内最大のハイクラス人材 DB 人材紹介 Navigos Search での活用
VietnamWorks learning	<ul style="list-style-type: none"> 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 ビジネスパーソン向け教育プラットフォーム
RPO Recruitment Process Outsourcing	<ul style="list-style-type: none"> 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
新拠点(ダナン)	<ul style="list-style-type: none"> 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 日系企業の進出も盛ん

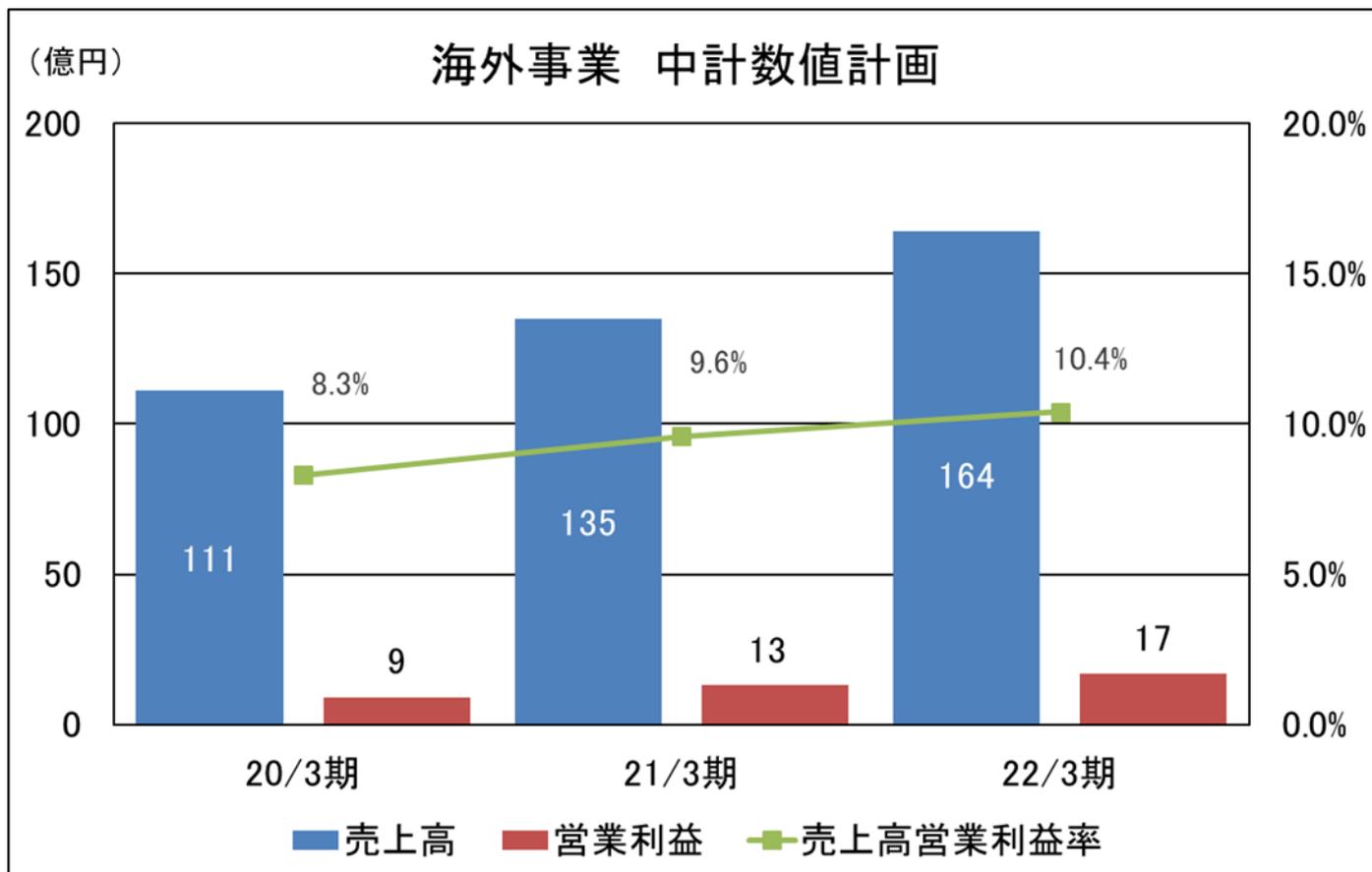
BRIDGE REPORT



【インド】

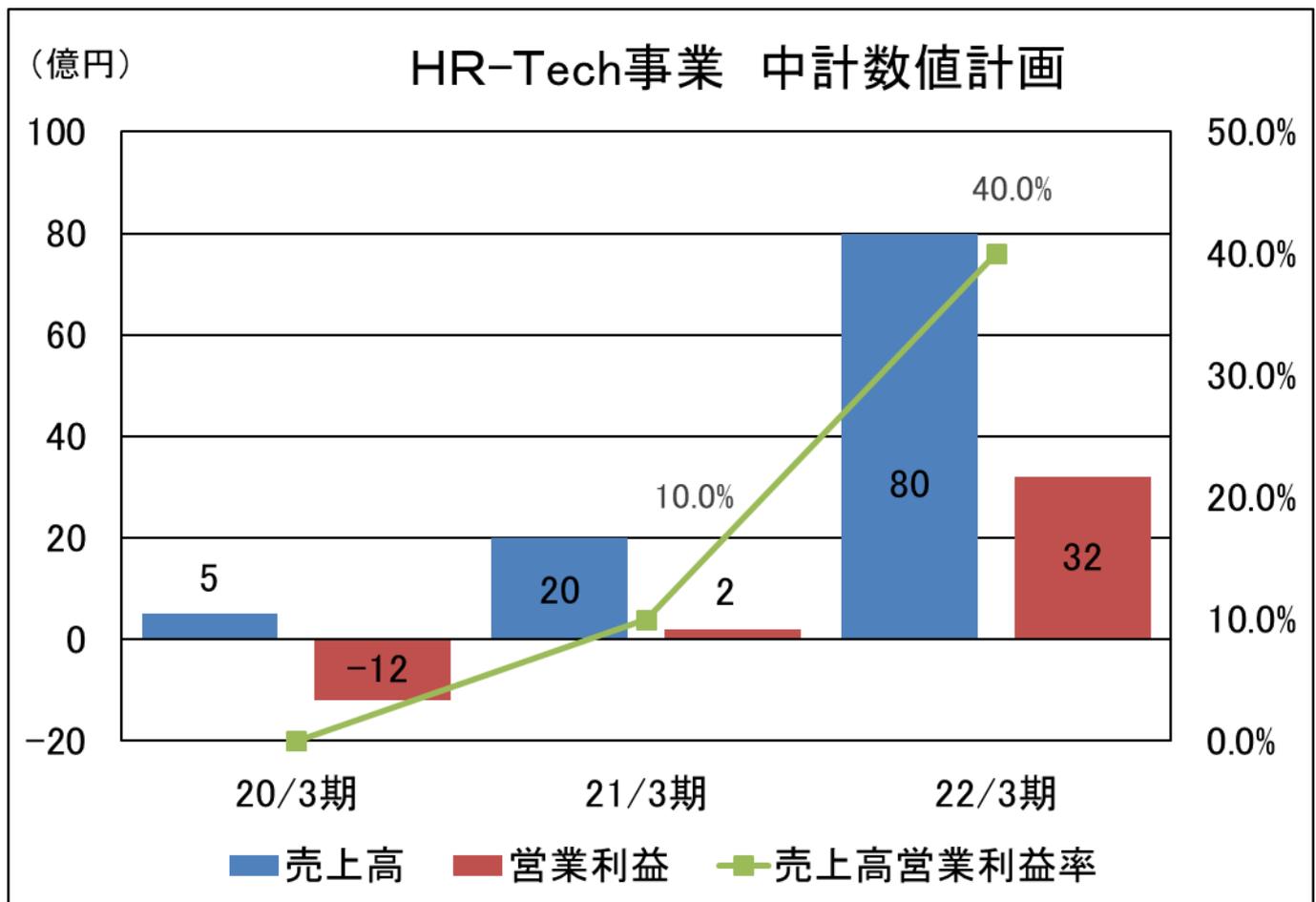
インドは、豊富なITエンジニアの資産を多様なサービスで顧客へ提供していく。

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 9 月末で 23 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. 2020年3月期第2四半期決算

(1)2020年3月期第2四半期連結業績

	19/3期 第2四半期	構成比	20/3期 第2四半期	構成比	前年同期比
売上高	22,924	100.0%	28,204	100.0%	+23.0%
売上総利益	20,640	90.0%	23,026	81.6%	+11.6%
販管費	13,947	60.8%	16,825	59.7%	+20.6%
営業利益	6,692	29.2%	6,200	22.0%	-7.3%
経常利益	6,871	30.0%	6,197	22.0%	-9.8%
親会社に株主に帰属する 四半期純利益	4,819	21.0%	4,108	14.6%	-14.7%

(単位:百万円)

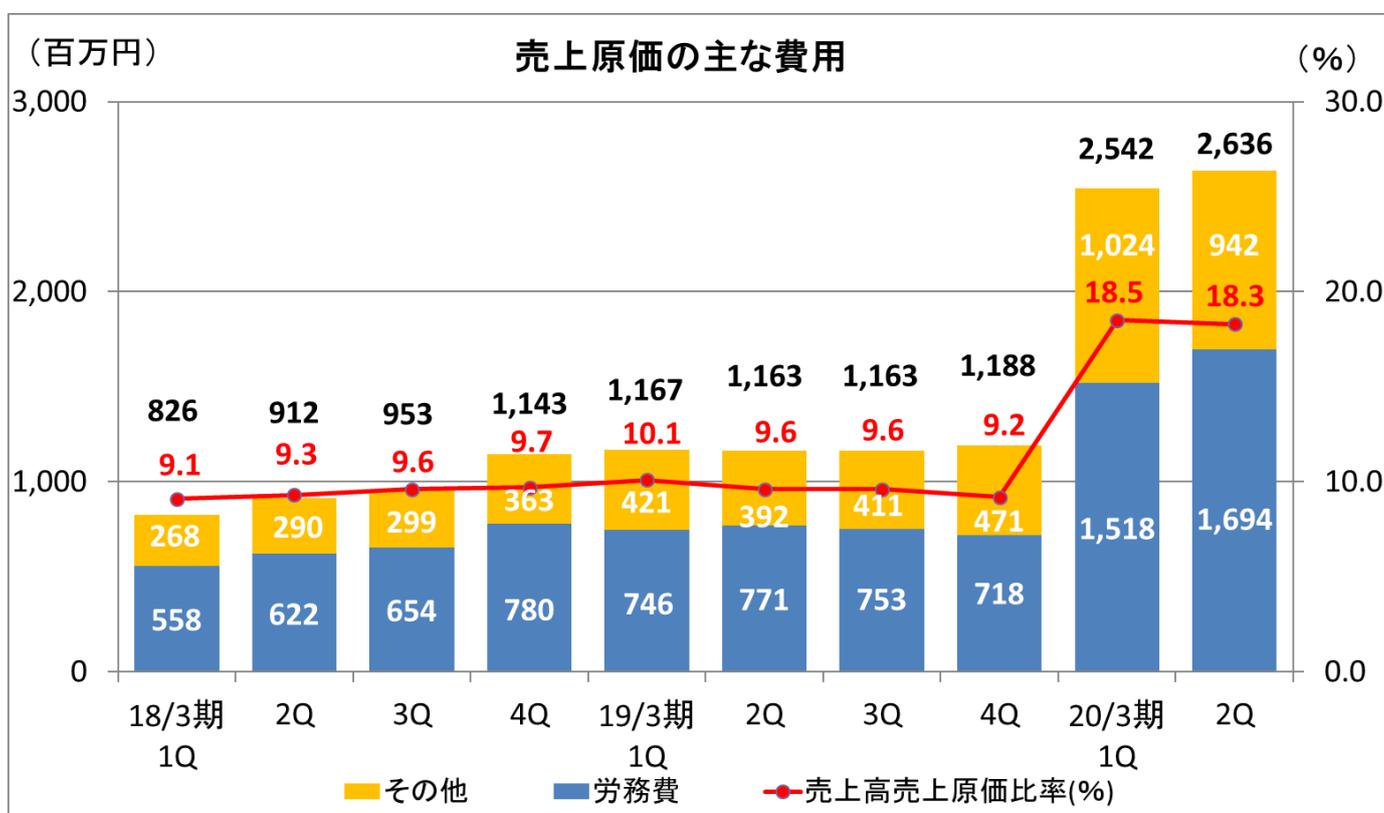
※数値には(株)インベストメントブリッジが参考値として算出した数値が含まれており、実際の数値と誤差が生じている場合があります(以下同じ)。
 ※数値は財務会計基準(2019年3月期4Qに英才網聯を持分法適用会社から連結子会社化し、同社1期分の業績は2019年3月期4Qに一括計上した数値との比較。)

売上高は前年同期比 23.0%増収、営業利益は同 7.3%減益

売上高は前年同期比23.0%増の282億4百万円。国内求人サイトの売上高は、前年同期を上回ったものの、会社計画比で若干の未達となった。エン転職は採用予算が大きい顧客企業内のシェア拡大が順調に推移し、掲載単価の上昇に繋がった。また、期初に行った体制変更により営業活動が一時的に減少していたものの、今第2四半期は、営業の活動量が増加したことにより、掲載件数は回復傾向となった。人材紹介向けサービスは、ミドルの転職及び若手ハイキャリア向けサイトAMBIともに順調な結果となった。両サイトとも新規会員数が増加したことに加え、企業側の活用度が高まったことから入社成約数が増加した。また、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、一顧客あたりの単価が上昇した。国内人材紹介の売上高は、前年同期を上回り、会社計画を上回る着地となった。子会社のEWJは主力の人材紹介が好調に推移した。エン・ジャパンの人材紹介エン エージェントは、中期的な成長に向けた人員育成の強化を行った。また、海外事業の売上高は、前年同期を上回り、会社計画を上回る着地となった。注力国のベトナムにおいて求人サイトが好調に推移した他、同じく注力国のインドにおいて今第1四半期よりFFI社の業績が連結されたことも寄与した。その他、HR-Techは、積極的なプロモーション活動が奏功し、人事・採用プラットフォーム「engage」の利用社数が23万社(2019年9月現在)まで拡大。2019年4月より開始した有料プランは、利用社数が順調に推移したことにより、会社計画通りの進捗となった。

利益面では、国内求人サイトと HR-Tech サービス「engage」の広告宣伝費、中期的な成長に向けた国内人材紹介の人員増に伴う人件費及び関連費用が増加した。営業利益は前年同期比 7.3%減の 62 億円。売上総利益率は前年同期比 8.4 ポイント低下し、売上高対販管費比率は同 1.1 ポイント低下した。売上原価の増加は、FFI 社の連結化が影響した。また、持分法による投資利益の減少や為替差損の発生などにより、経常利益の減益率が営業利益の減益率を上回った。その他、特別損益の計上はなかった。

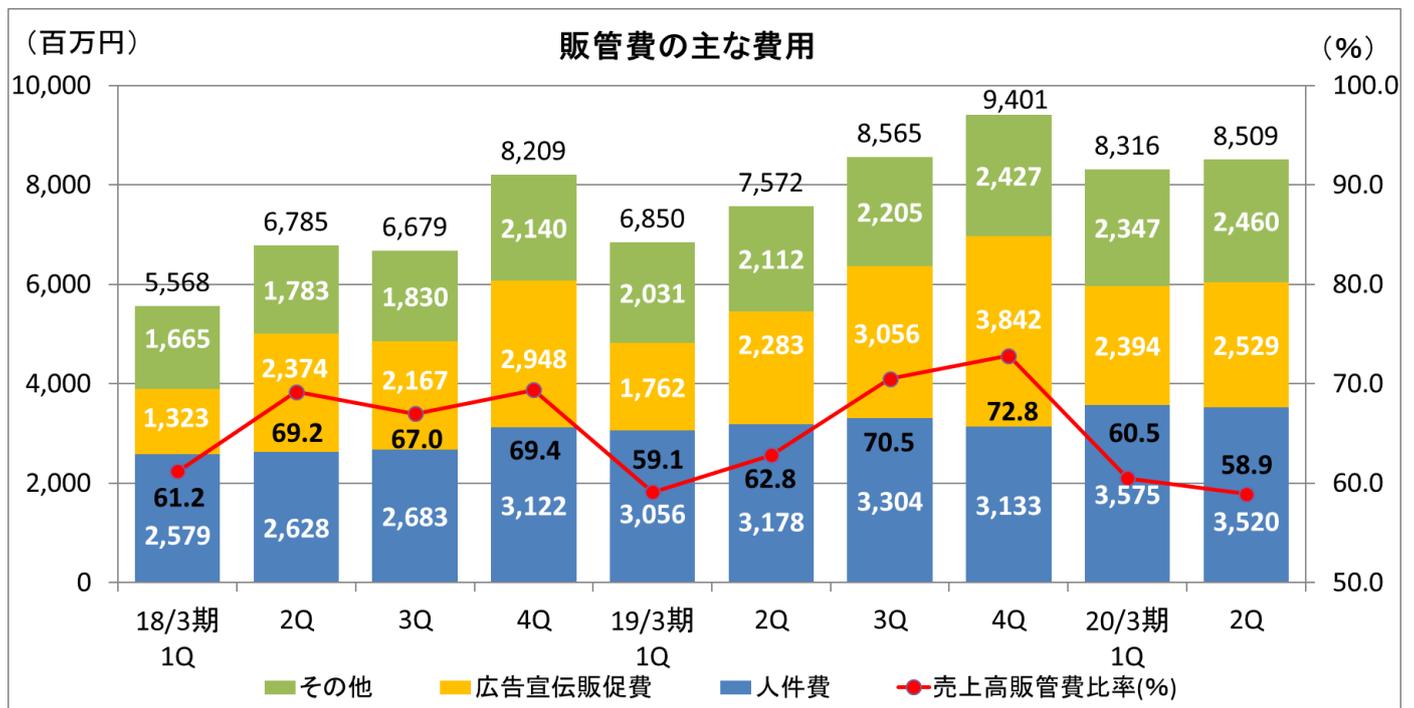
売上原価の主な費用



※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

20/3期第2四半期の売上原価は、前年同期の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との比較で126.7%増加した。これは、新規連結のIT派遣会社、FFI社に関連する派遣スタッフの労務費、業務委託費が増加したものの。また、期初計画時にFFI社で原価の労務費計上していたものの一部が、業務委託費に計上となっている。

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

20/3期第2四半期の販管費は、前年同期の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との比較で12.4%増加した。これは、国内求人サイトとengageの広告宣伝費及び国内人材紹介の人件費が増加したものの。また、期初計画時にFFI社で原価の労務費計上していたものの一部が、販管費の人件費に計上となっている。

上期会社計画比

	期初計画	上期実績	計画比
売上高	280.0 億円	282.0 億円	1.9 億円増加(計画比+0.7%)
国内求人サイト			-1.1 億円
国内人材紹介			+0.9 億円
海外子会社			+2.1 億円
費用	226.9 億円	220.0 億円	6.9 億円減少(計画比-3.1%)
人件費			-2.9 億円
広告宣伝・販促費			-4.4 億円
営業利益	53.1 億円	62.0 億円	8.9 億円増加(計画比+16.8%)

※インドIT派遣のFFI社は労務費と業務委託費用の計上に、計画と実績で入り繰りが発生。人件費増減はその影響を修正し比較。

売上高面は、国内求人サイトで上期会社計画を下回ったものの、国内人材紹介と海外子会社で上期会社計画を上回った。費用面は、人件費や広告宣伝・販促費中心に上期会社計画を大幅に下回った。

上期の計画超過分については、下期にテレビCMやオンライン広告など広告宣伝投資を中心にengageの追加投資を実施する予定。

(2)セグメント別動向**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、その他関連商品販売等】**

	19/3期 第2四半期		20/3期 第2四半期		増減額 (百万円)	増減率
	(百万円)	営業利益率	(百万円)	営業利益率		
売上高	15,024	-	15,723	-	+699	+4.7%
営業利益		-	6,044	38.4%		-

※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。

エン転職は、大口顧客内のシェアアップが継続し、単価が上昇。また、第1四半期に減少した中小顧客の広告件数は、第2四半期に改善傾向となった。人材紹介会社向けサイトは、ミドルの転職、AMBIともに大手顧客中心にサイト活用度が向上。AMBIは新規求職者獲得が順調に推移。顧客企業によるスカウト増加により成約が増加、高成長が継続した。派遣会社向けサイトは、顧客派遣会社のスタッフ集客ニーズは高いものの、一部顧客では集客手法が多様化。エンバイトは介護等の領域を中心に大きく伸長した。こうした環境下、売上成長によりメリハリをつけ広告宣伝費を投入。利益率の高いサイトの伸長により、利益は会社計画を上回った。

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】

	19/3期 第2四半期		20/3期 第2四半期		増減額 (百万円)	増減率
	(百万円)	営業利益率	(百万円)	営業利益率		
売上高	5,509	-	6,039	-	+530	+9.6%
営業利益		-	752	12.5%		-

※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。

エン エージェントは、上期の売上高が会社計画通りとなったものの、予算の高い下期に対し、生産性向上にやや時間を要している。利益は上期の会社計画を上回ったが、今期は中期的な成長に向け人員の大幅増強を図っており、コスト先行の1年となる。EWJは、引き続き主力の紹介事業が好調に推移。収益性の高い事業の伸長やコスト低減等が利益を押し上げた。全体としてはEWJの好調な売上とエン エージェントの費用低減により、会社計画を上回る利益となった。

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）】

	19/3期 第2四半期		20/3期 第2四半期		増減額 (百万円)	増減率
	(百万円)	営業利益率	(百万円)	営業利益率		
売上高	2,379	-	5,524	-	+3,145	+132.2%
営業利益		-	594	10.8%		-

※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。

海外事業全体の業績は、売上高・利益ともに期初の会社計画を上回る着地となった。ベトナムは、求人サイトが順調に推移し、業績を牽引。今後の成長が見込まれるハイクラス向けサービスや教育サービスの強化を継続中。インドは、新規に連結したFFI社が第2四半期も会社計画を上回った。

HR-Tech【engageおよび関連サービス販売】

	19/3期 第2四半期		20/3期 第2四半期		増減額 (百万円)	増減率
	(百万円)	営業利益率	(百万円)	営業利益率		
売上高		-	124	-	+124	-
営業利益		-	-763	-612.3%		-

※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。

engageは総アカウント数が9月に23万社を突破。4月から開始した有料プランの利用社数が順調に推移し、売上高は第2四半期も会社計画通りの進捗となった。LINEキャリアとの連携を9月に開始、応募効果の向上と有料利用の促進を目指す。営業赤字の幅は第2四半期も計画通りとなった。利用社数拡大を目指し、オンラインプロモーションを中心に積極的な投資を実

BRIDGE REPORT



施した影響。下期においても中期的な成長観点から、追加投資を実行。テレビCMを展開し、ブランド認知の拡大を図る予定。

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】

	19/3期 第2四半期		20/3期 第2四半期		増減額 (百万円)	増減率
	(百万円)	営業利益率	(百万円)	営業利益率		
売上高	1,042	-	1,038	-	-4	-0.4%
営業利益		-	29	2.8%		-

※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。

前期の第3四半期に売却したシーベース社の売上高が剥落(上期約1.7億円)し、全体では減収となったものの、会社計画を上回った。エン・ジャパンの教育評価商品、子会社のゼクウは売上高・利益ともに順調な成長が続いている。新規事業開発の投資に関連した人件費・業務委託費等が増加しているものの全体では若干の黒字となり利益面でも会社計画を上回った。

(3) 財政状態及びキャッシュ・フロー(CF)

財政状態

	19年3月	19年9月		19年3月	19年9月
現預金	28,409	26,187	仕入債務	126	597
売上債権	5,614	5,653	未払法人税等	2,072	2,168
有価証券	2,000	2,047	流動負債	13,274	11,648
流動資産	37,255	35,124	資産除去債務	279	279
有形固定資産	719	712	固定負債	1,111	1,253
無形固定資産	6,858	7,105	純資産	35,466	36,360
投資その他	5,018	6,319	負債・純資産合計	49,852	49,262
固定資産	12,596	14,138	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

19/9月末の総資産は前期末比5億89百万円減少の492億62百万円。資産サイドでは、未払金や配当金の支払による現預金等が、負債・純資産サイドでは、前期末の広告宣伝強化に伴う未払金等が主な減少要因。総資産の約71%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72.4%と、高水準を維持している。

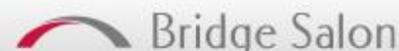
キャッシュ・フロー(CF)

	19/3期 第2四半期	20/3期 第2四半期	前年同期比	
営業キャッシュ・フロー	4,745	3,511	-1,234	-26.0%
投資キャッシュ・フロー	-1,336	-3,055	-1,719	-
フリー・キャッシュ・フロー	3,409	456	-2,953	-86.6%
財務キャッシュ・フロー	-2,135	-3,184	-1,049	-
現金及び現金同等物四半期末残高	26,749	27,123	374	1.4%

(単位:百万円)

CFの面から見ると、税金等調整前四半期純利益の減少や未払金の減少額の増加などにより営業CFのプラス額が縮小。投資有価証券の取得による支出額の増加などにより投資CFのマイナス額も拡大し、フリーCFのプラス額は減少した。また、配当金の支払額の増加などにより財務CFのマイナス額が拡大したものの、四半期末のキャッシュポジションは更に向上した。

BRIDGE REPORT



(4)上期(2019年4月~9月)の投資実績

総額約15億円のM&A及び出資を実施

同社は、国内外のIT・デジタル領域やニッチ領域に強みを持つ人材関連を中心に投資を行う方針を掲げており、今上期に約15億円のM&Aと出資を実施した。

M&A	2.3億円	◆Japan Work社(チャットボットを活用した外国人向け求人事業) ※ 現金約0.9億円+自己株式による取得
出資	12.7億円	◆ITプロパートナーズ社(ITフリーランス・起業家支援事業) ◆国内外のテクノロジー関連ファンド など計7件の出資

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

第2四半期が終わり、20/3期の会社計画は売上高、各段階利益ともに修正なし。上期の営業利益は会社計画を8.9億円程超過したものの、下期にテレビCMやオンライン広告など広告宣伝投資を中心にHR-Techサービスengageへ追加投資するため、通期計画は据え置きとなった。

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24億円の増収、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116億3100万円と19/3期から6.8億円(前期比+6.3%)増加と通期で平準化する見込み。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株当たりの配当も、前期末から22.7円増配の85.5円の予定を据え置き。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

BRIDGE REPORT



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。

(3)engage の拡大戦略

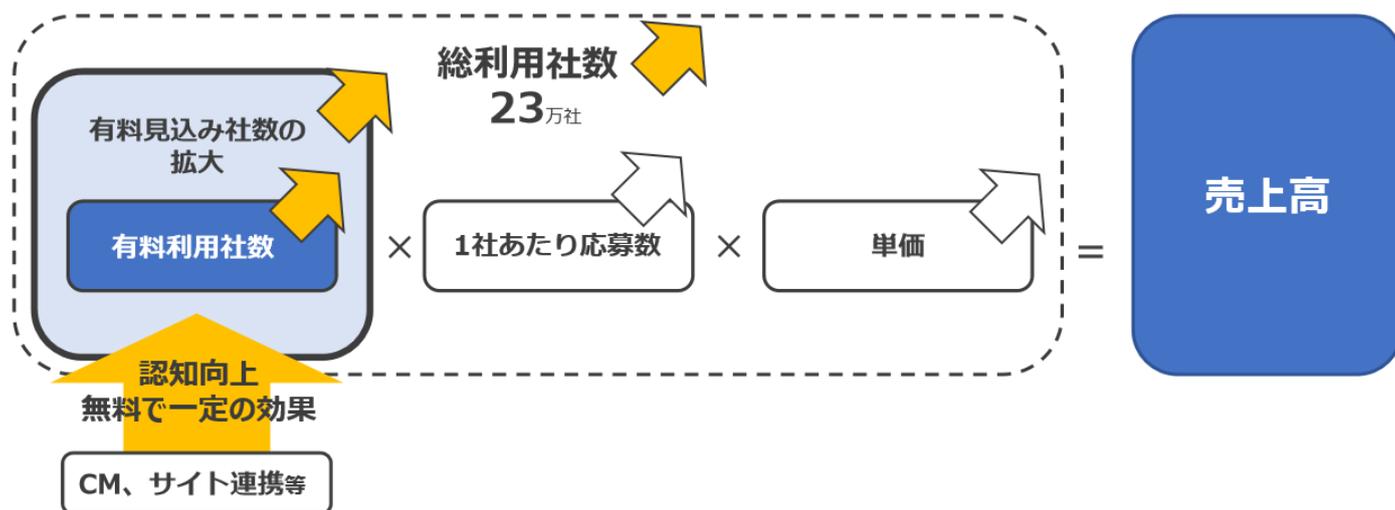
HR-Tech サービス engage は、総利用者数が 2019 年 9 月現在で 23 万社を超えるなど順調に拡大している。しかし、同社では、対象となる国内法人企業数の僅か 7%程の利用率であり、依然地方及び中小企業を中心に engage の拡大余地は大きいと分析している。こうした中、同社では engage の利用社数増加を加速させるべく認知度向上を目的に 11 月から地方エリアを中心に engage 初のテレビCMを開始した。加えて、有料利用社数の拡大のため 9 月から全 engage 求人の LINE キャリアへの自動掲載を開始した。掲載は無料であるが、LINE キャリアの上位表示オプションを加えることで、スピーディーな採用

BRIDGE REPORT



が可能となるため、今後の有料利用社数の増加が期待される。更に同社では、engage 求人へのエン転職に続き、有料オプションによるエンバイトへの掲載を予定している。600万人を超える登録ユーザーヘリーチが可能となる点は強力な武器であり、今後 engage の有料利用社数の増加が予想される。

engage 現時点の優先は、総利用社数と有料利用社数の拡大



(同社決算説明資料より)

engage × LINEキャリア



- 全engage求人をLINEキャリアへ自動掲載 (無料)
- 無料利用での満足度向上と有料プラン利用の場合、LINEキャリア上位表示オプションによるスピーディーな採用を実現→有料利用促進

(同社決算説明資料より)

5. 今後の注目点

20/3期第2四半期決算は、売上高、利益とも期初の会社計画を上回る好調な決算となった。これは、国内人材紹介セグメントでEWJが好調に推移したことに加え、海外事業で注力国のベトナムが順調に拡大したことも寄与した。また、国内求人サイトセグメントにおいても、戦略方針変更に伴う大幅な顧客引き継ぎの発生により営業活動量の減少を受け第1四半期に減少したエン転職の中小顧客の広告件数が第2四半期に改善傾向を示した。その他、人材紹介会社向けサイトと派遣会社向けサイトの好調も確認された。こうした環境下、同社は上期の計画超過分を活用し、下期にHR-Tech サービス engage の追加投資を実施する。同社のengageの売上高拡大のための戦略は、CMやサイト連携等による認知度向上による無料利用社数の拡大と、段階的な有料オプションの拡充による有料利用社数の増加である。今下期に実施されるengage初のテレビCMやLINE キャリアやエンバイトと連携したengageの有料オプションの導入が、今後どのようなインパクトを持ってHR-Techセグメントの売上高の拡大に結び付くのか、その費用対効果が注目される。

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。M&Aの対象としては、HR-Techの強化と海外事業の強化に繋がる企業が候補となりそうである。今後の大型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: 2019年6月28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事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いませんが、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、中長期的な視点で保有目的にそぐわないと判断した企業の株式については、株価や市場動向等を考慮して売却いたします。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1-7】

当社は、関連当事者取引の範囲の把握及び取引を適切に管理するためのフローを明確にするため、「関連当事者取引管理ガイドライン」を制定しております。関連当事者の範囲については、総務部が作成及び年一回更新する「調査票」により把握しており、関連当事者取引が発生する場合には、その重要性によって事前に取締役会による決議もしくは「稟議・申請規程」に基づく決裁を必要としております。実施した関連当事者取引については、管理本部長がその重要性を「関連当事者開示にする会計基準適用指針」に基づき判断したうえで、その概要を有価証券報告書等において開示しております。

【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3-1】

(i) 当社は、『人間成長』の実現として、「成果を求められる日々の働く場で、仕事の能力を高め、精神面だけでなく、物質面(収入面)でも豊かになること、つまり心物両面で豊かになること」を経営理念としております。

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/ でご覧になれます。



適時開示メール
配信サービス

エン・ジャパンの適時開示情報の他、レポート発行時にメールでお知らせいたします。

[>> ご登録はこちらから](#)

FREE

会員限定の
便利な機能

ブリッジレポートが掲載されているブリッジサロンに会員登録頂くと、株式投資に役立つ様々な便利機能をご利用いただけます。

[>> 詳細はこちらから](#)



アンケート回答で
ポイント獲得

Web上でブリッジレポートのアンケートに回答頂くと、各種商品に交換可能なポイントがレポート毎に獲得できます。

[>> 詳細はこちらから](#)