

		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
3,170円	45,640,371株		144,680百万円	25.8%	100株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
85.50円	2.7	160.23円	19.8倍	762.51円	4.2倍

* 株価は2/27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)	57,100	10,800	10,810	7,310	160.23	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3四半期決算について、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3四半期決算](#)
- [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>](#)

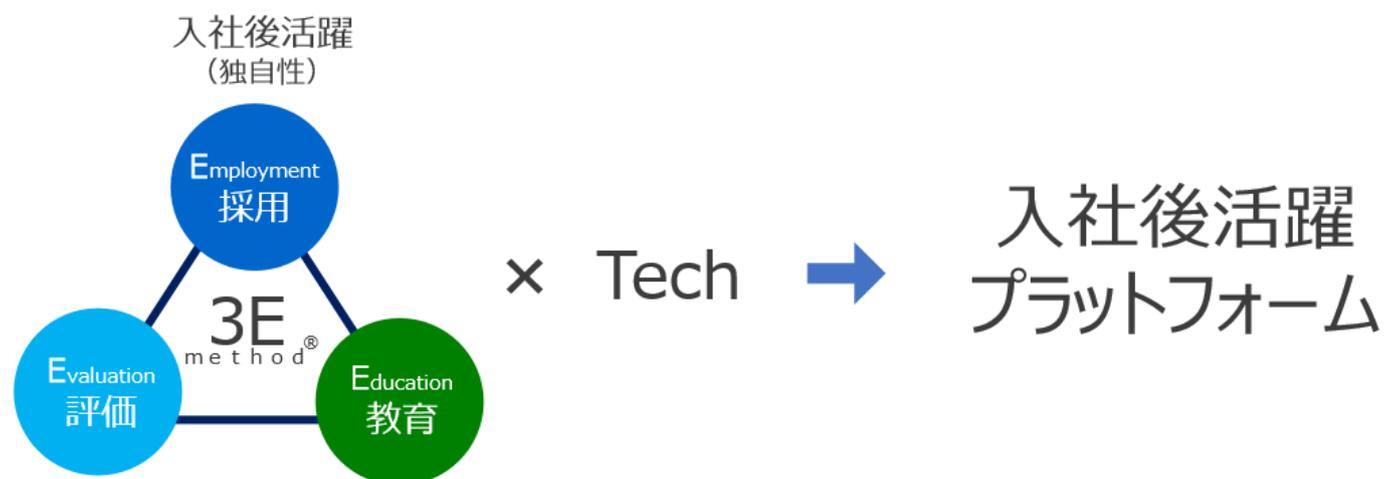
今回のポイント

- 20/3期第3四半期は売上高が前年同期比20.4%の増収、営業利益が同9.9%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、掲載単価が上昇したものの、市場の価格競争の影響により、主に中小企業の件数が想定を下回った。人材紹介は、国内において子会社のエンワールド・ジャパン(以下、EWJ)で前年同期を上回ったものの、期初の計画を下回った。海外事業は、注力国のベトナムとインド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)が新規連結となったことが寄与した。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。
- 同社は、2月12日に業績の下方修正を行った。新しい20/3期の会社計画は、前期比17.2%の増収、同7.4%の営業減益。売上面は、国内求人サイト及び国内人材紹介を中心に、下期の売上高が期初予想を下回る見通しとなった。利益面は、既存事業において費用の効率化を図るものの、HR-techのプロモーションを中心とした先行投資を拡充したことに加え、下期売上高が当初の見込みを下回る影響が大きい。一方、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。
- 主力エン転職において、今期の戦略方針に基づき、採用予算が大きい顧客企業への営業を強化した反動により、中小顧客企業における価格競争の激化の影響で掲載件数が減少したことが気がかりである。環境変化への対応力の速さが同社の強みの一つであるが、今後いかなる戦略により主力エン転職を再度高成長軌道に乗せるのか注目される。

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 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

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	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しており、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しており、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 高く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上に搭載等 	一般企業

国内その他事業・子会社

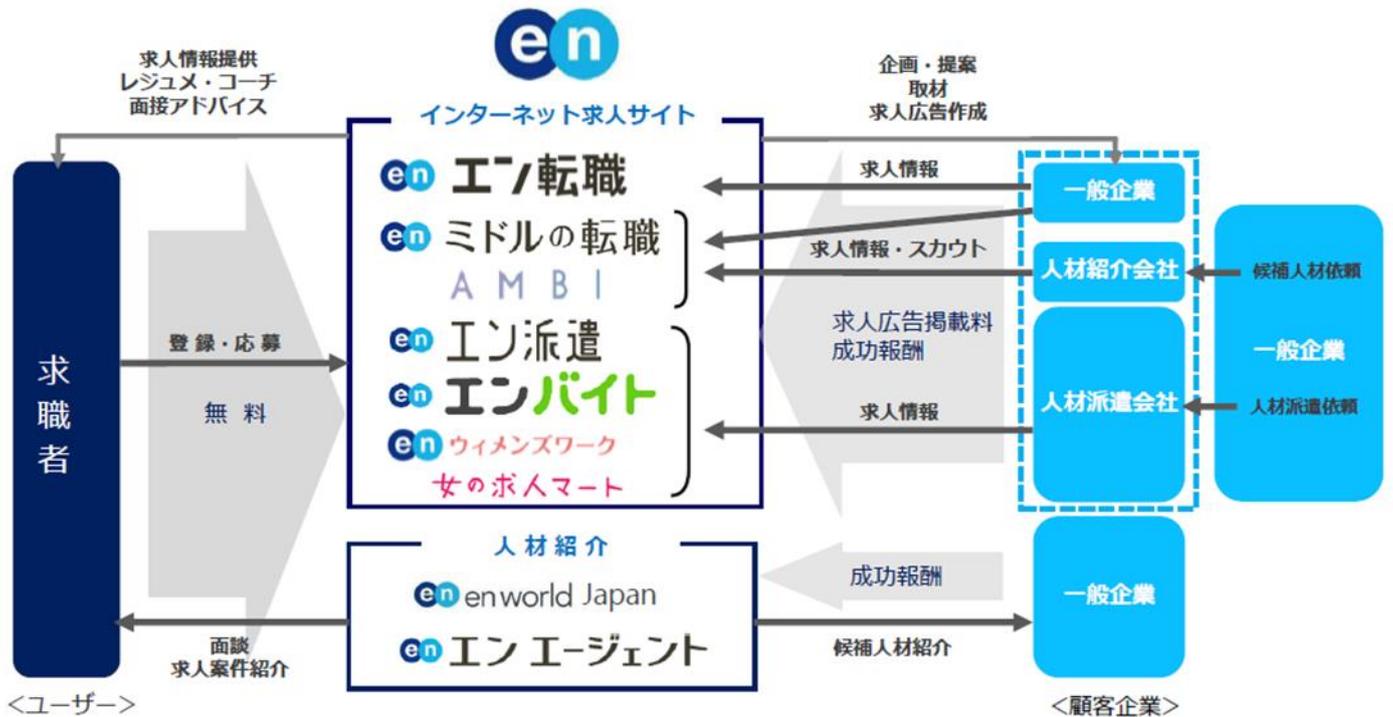
	内容	特徴	顧客企業
3Eテスト en-college、 HR OnBoard	社員の活躍・定着を図る各種サービスの提供	<ul style="list-style-type: none"> 適性テストの開発・販売 研修サービス「エンカレッジ」の運営 リテンション対策ツール「HR OnBoard」の開発・販売 人事評価制度の構築 等 	一般企業 人材派遣会社
iroots	新卒学生向けスカウトサイト	<ul style="list-style-type: none"> 新卒学生向けの逆求人型就活スカウトサイト プロフィールや適性診断に基づき、企業が直接新卒学生にスカウトすることができるサービス 	一般企業
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
pasture	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
FREELANCE START	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

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

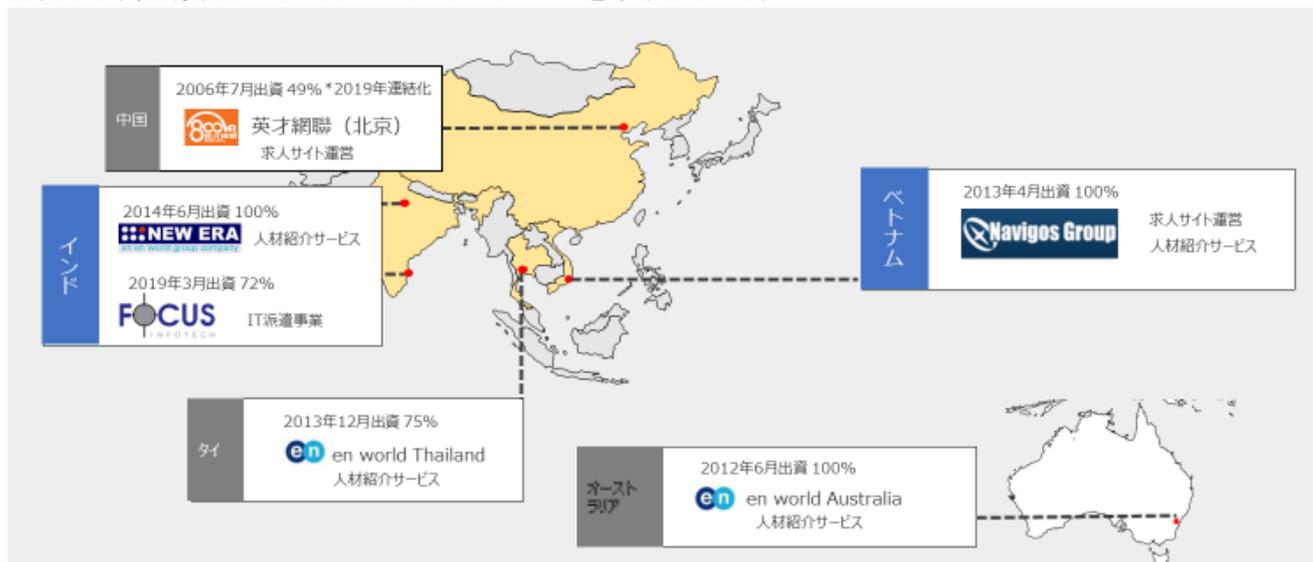


(同社決算説明資料より)

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。2013年4月に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。



(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の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。なお、同社は2月12日に20/3期の会社計画の業績下方修正を実施した。

中期経営計画(連結)

	19/3期 実績	20/3期 前回計画	20/3期 2/12修正計画	21/3期	22/3期
売上高合計	487.3	600	571	700	850
営業利益	116.6	122	108	164	230
配当性向 実績・計画	37%	50%	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 前回計画	20/3期 2/12修正計画	21/3期	22/3期
国内求人サイト	338	322	368	395
国内人材紹介	128	119	158	190
海外事業	111	107	135	164
HR-Tech	5	5	20	80
その他事業・子会社	21	21	28	36
全社調整	-3	-5	-9	-15
売上高合計	600	571	700	850
国内求人サイト	122	117	138	148
国内人材紹介	15	12	23	40
海外事業	9	9	13	17
HR-Tech	-12	-20	2	32
その他事業・子会社	-3	-2	1	1
全社調整	-9	-9	-13	-8
営業利益合計	122	108	164	230
国内求人サイト	36.1%	36.4%	37.5%	37.5%
国内人材紹介	11.8%	10.6%	14.6%	21.1%
海外事業	8.3%	8.5%	9.6%	10.4%
HR-Tech	-248%	-405.0%	10.0%	40.0%
その他事業・子会社	-13.6%	-9.8%	3.6%	2.8%
売上高営業利益率	20.3%	18.9%	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

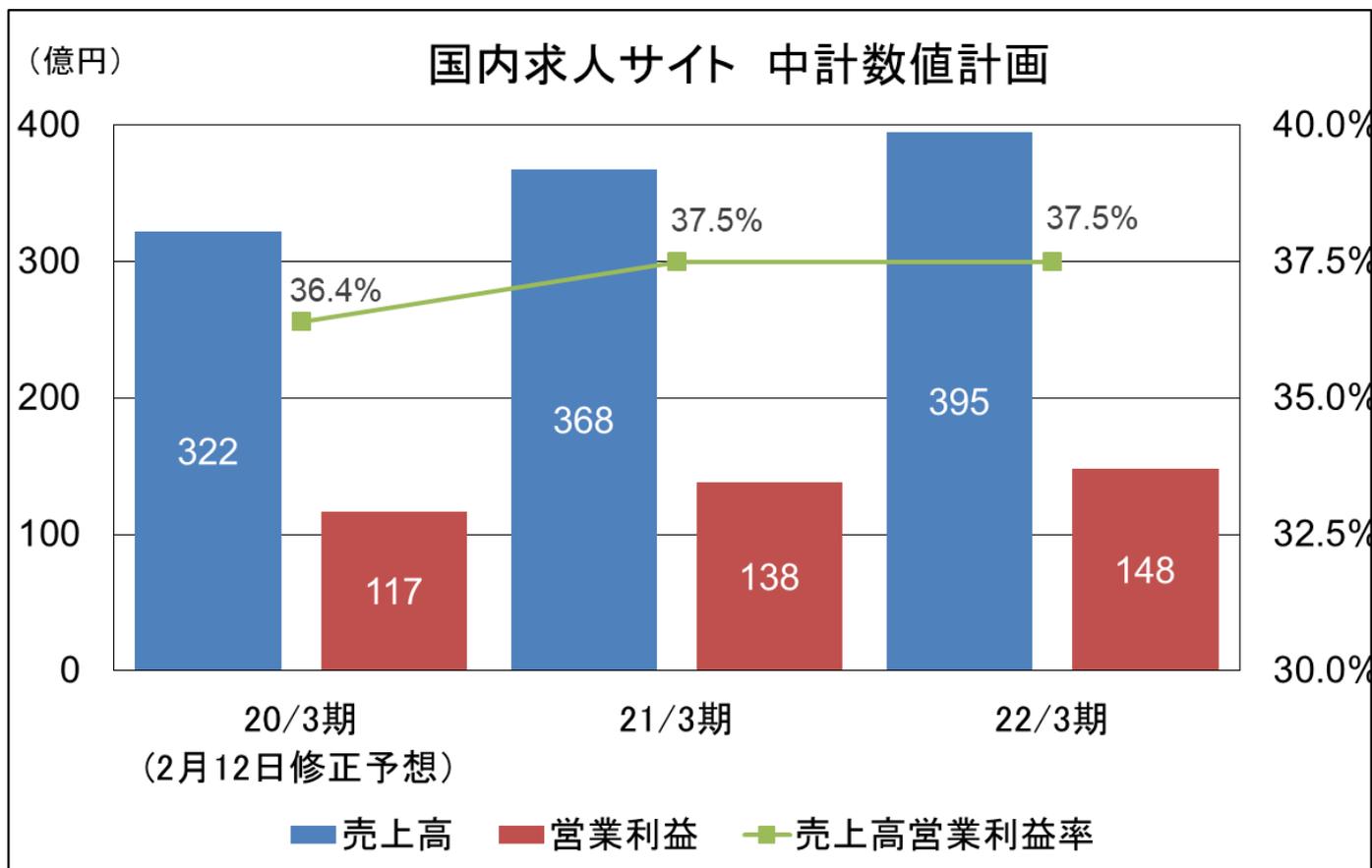
- ・中期経営計画期間中において、200億円規模のM&A・出資枠を設定
- ・国内外において、テクノロジー分野のM&Aを中心に積極的に行っていく方針

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

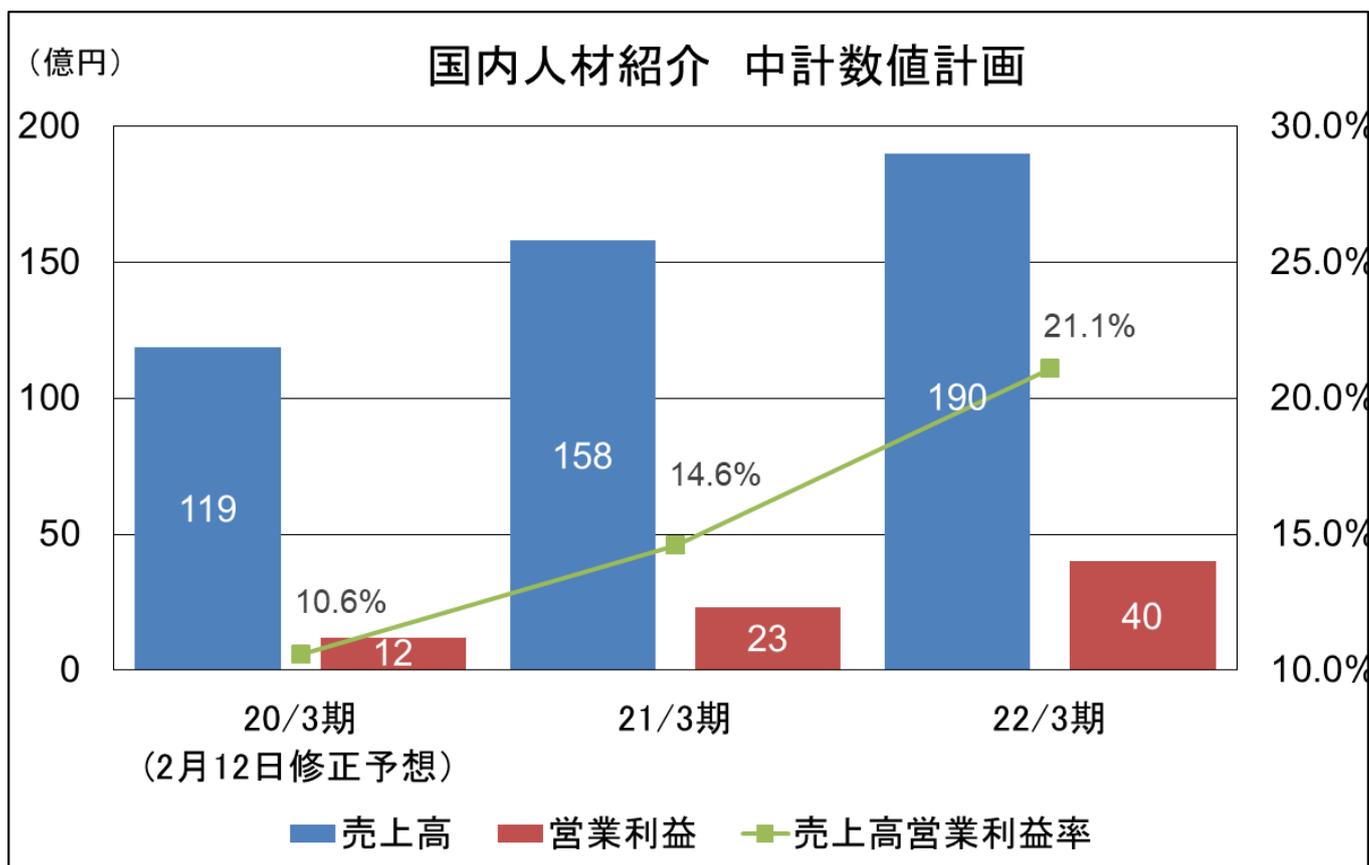
国内求人サイトは、規模拡大ステージから収益重視へ戦略をシフトし、求人サイト全体での利益成長を目指す。

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



(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】

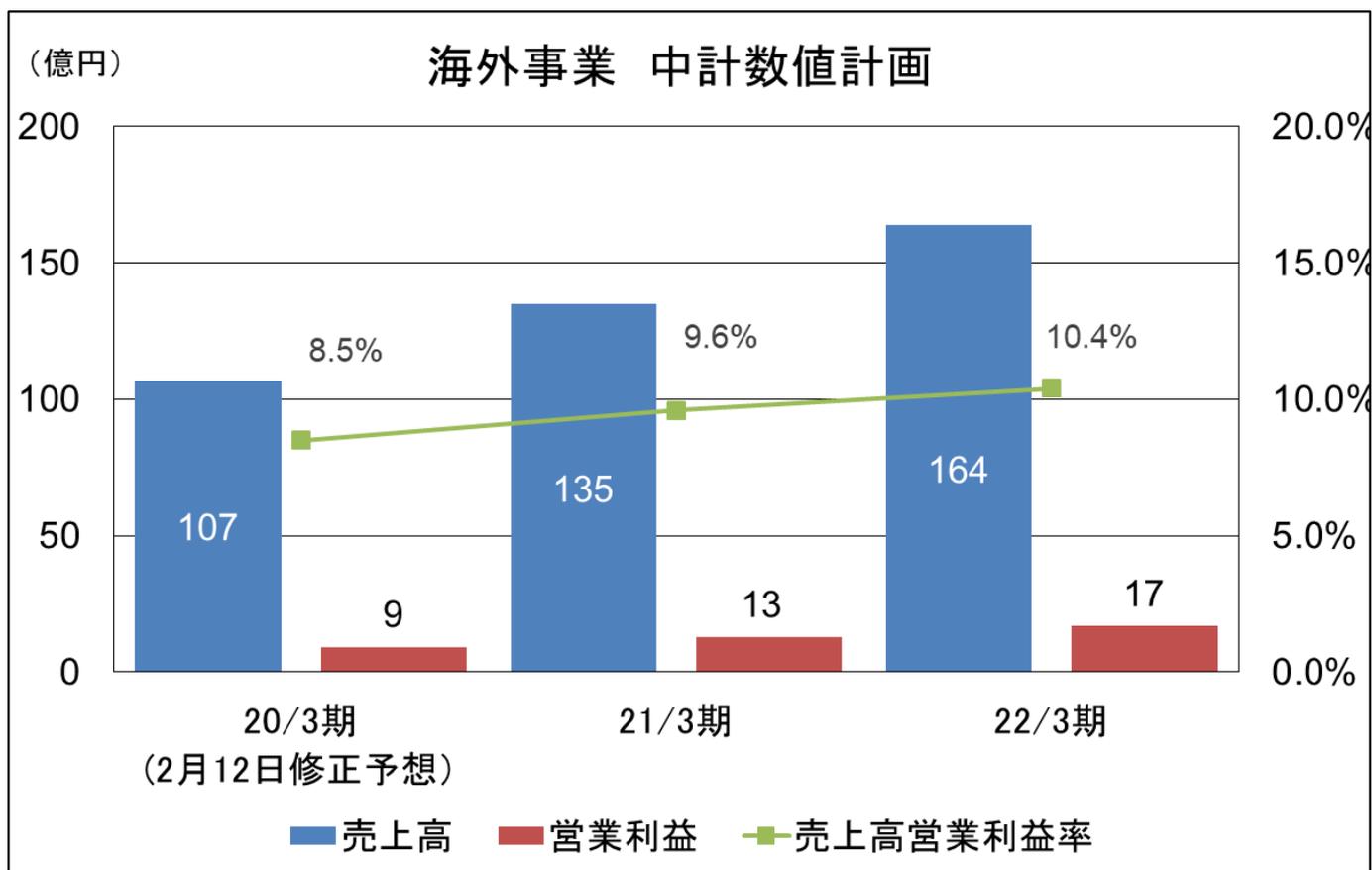
ベトナムは、圧倒的なシェアとブランド力を活かし、エリアやサービスの拡充を図り、ジュニアからエグゼクティブまでのホワイトカラー全体をカバーする。

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

【インド】

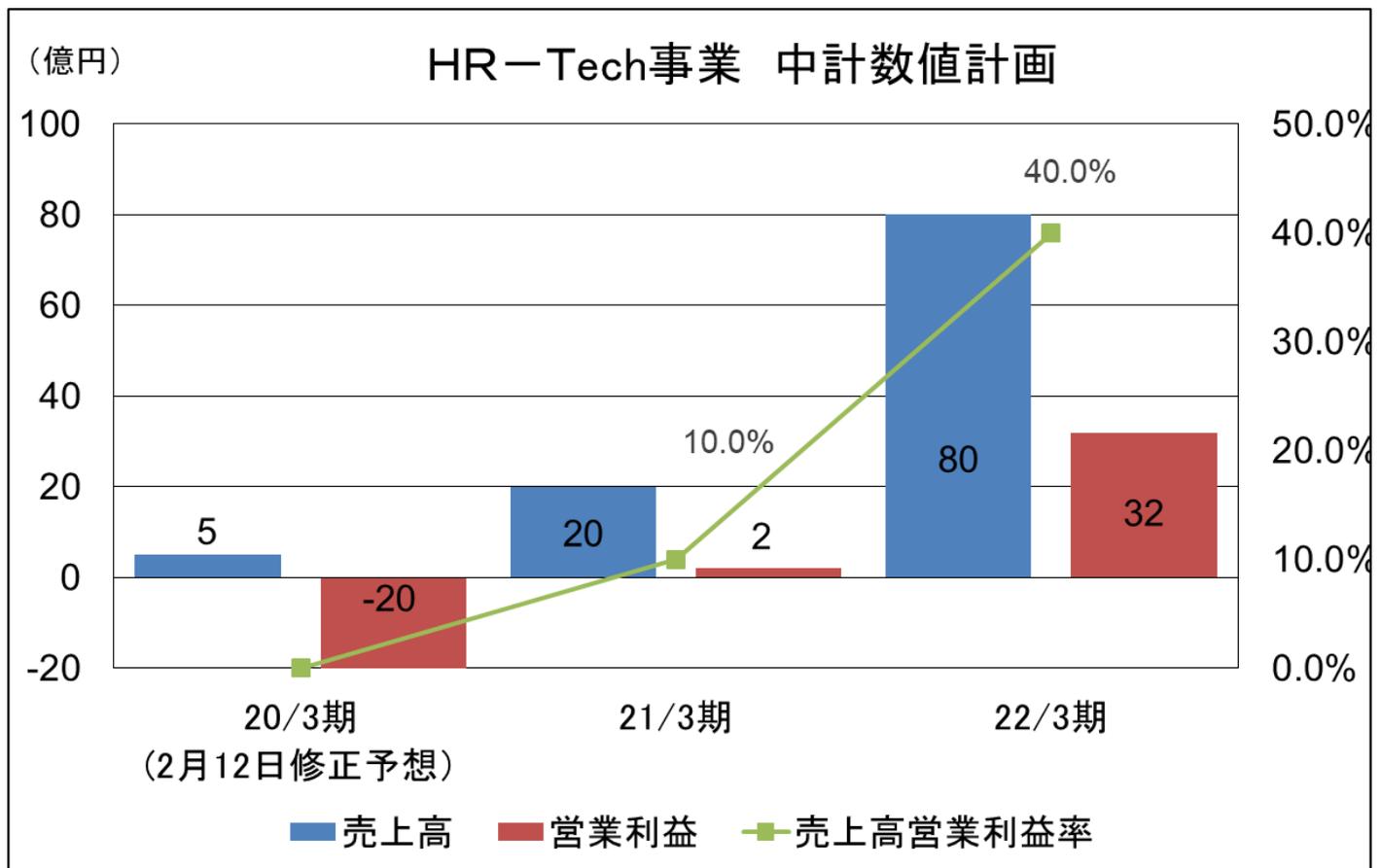
インドは、豊富なITエンジニアの資産を多様なサービスで顧客へ提供していく。

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12月末で25万社を超え、日本最大級の人事プラットフォームへと成長した。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3四半期決算

(1)2020年3月期第3四半期連結業績

	19/3期 第3四半期	構成比	20/3期 第3四半期	構成比	前年同期比
売上高	34,801	100.0%	41,904	100.0%	+20.4%
売上総利益	31,370	90.1%	34,123	81.4%	+8.8%
販管費	22,269	64.0%	25,924	61.9%	+16.4%
営業利益	9,101	26.2%	8,198	19.6%	-9.9%
経常利益	9,266	26.6%	8,176	19.5%	-11.8%
親会社に株主に帰属する 四半期純利益	6,487	18.6%	5,483	13.1%	-15.5%

(単位:百万円)

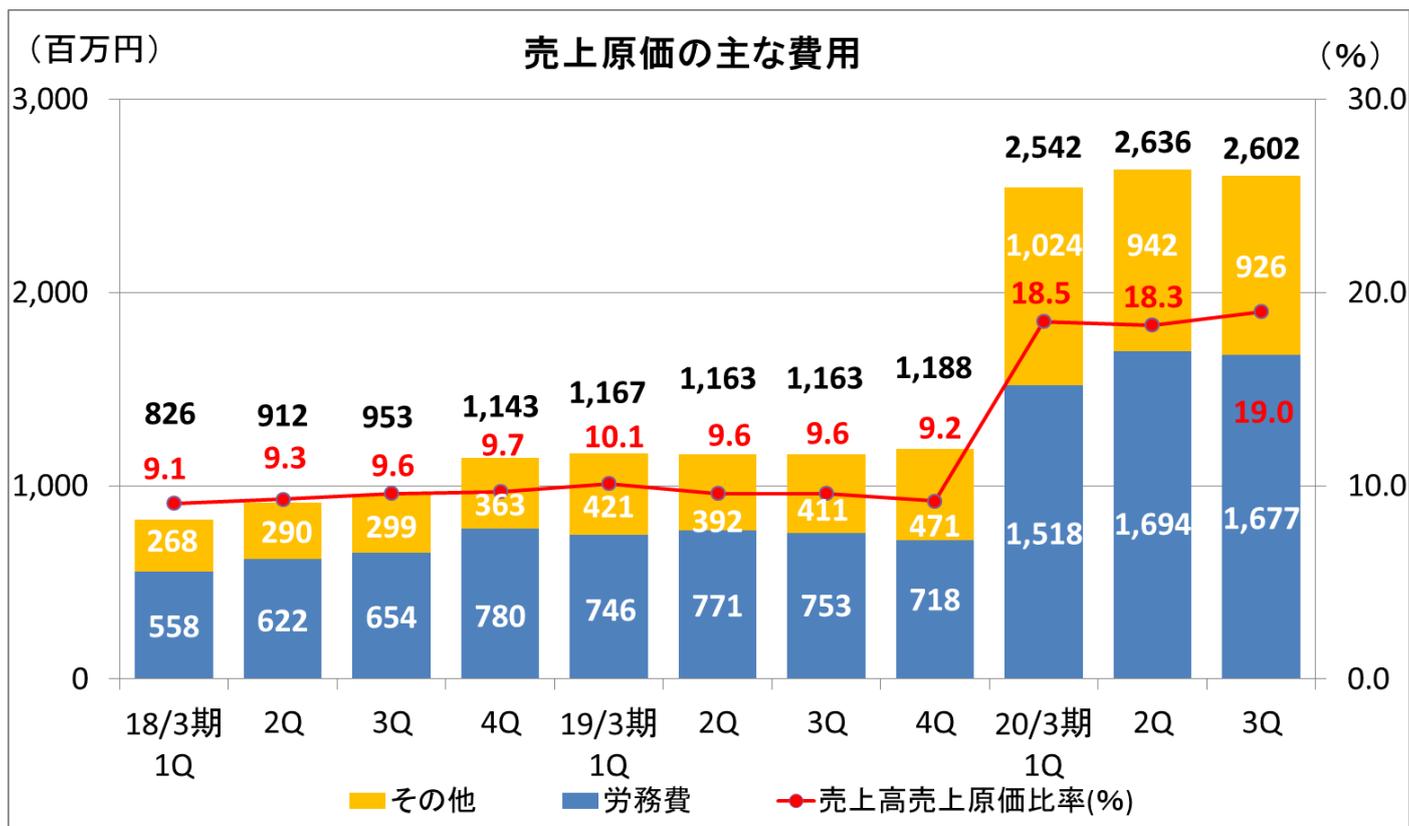
※数値には(株)インベストメントブリッジが参考値として算出した数値が含まれており、実際の数値と誤差が生じている場合があります(以下同じ)。

※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 20.4%増収、営業利益は同 9.9%減益

売上高は前年同期比20.4%増の419億4百万円。国内求人サイトの売上高は、前年同期を上回ったものの主力エン転職で会社計画を下回った。エン転職は今期の戦略方針に基づき、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一方で、中小顧客企業では想定よりも市場の価格競争が強くなったことから、掲載件数が減少した。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。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引き続き増加し、一顧客あたりの単価上昇に繋がった。国内人材紹介の売上高は、前年同期を上回ったものの、EWJ、エン エージェントともに会社計画を下回った。EWJは主力の人材紹介において景気の影響を受けメーカーを中心とする一部顧客のニーズが低下した。また、海外事業の売上高は、前年同期を上回るも会社計画並みの着地となった。非注力国において想定を下回る推移となったものの、注力国であるベトナム、インドは、想定を上回り好調に推移した。インドは今第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25万社(2019年12月現在)まで拡大。2019年4月より開始した有料プランの利用社数が順調に推移し、engage売上高は前四半期比35%増加した。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 9.9%減の 81 億 98 百万円。売上総利益率は前年同期比 8.7ポイント低下し、売上高対販管費比率は同 2.1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貸倒引当金繰入額の計上などにより、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、特別損益は投資有価証券評価損 56 百万円が主なもの。

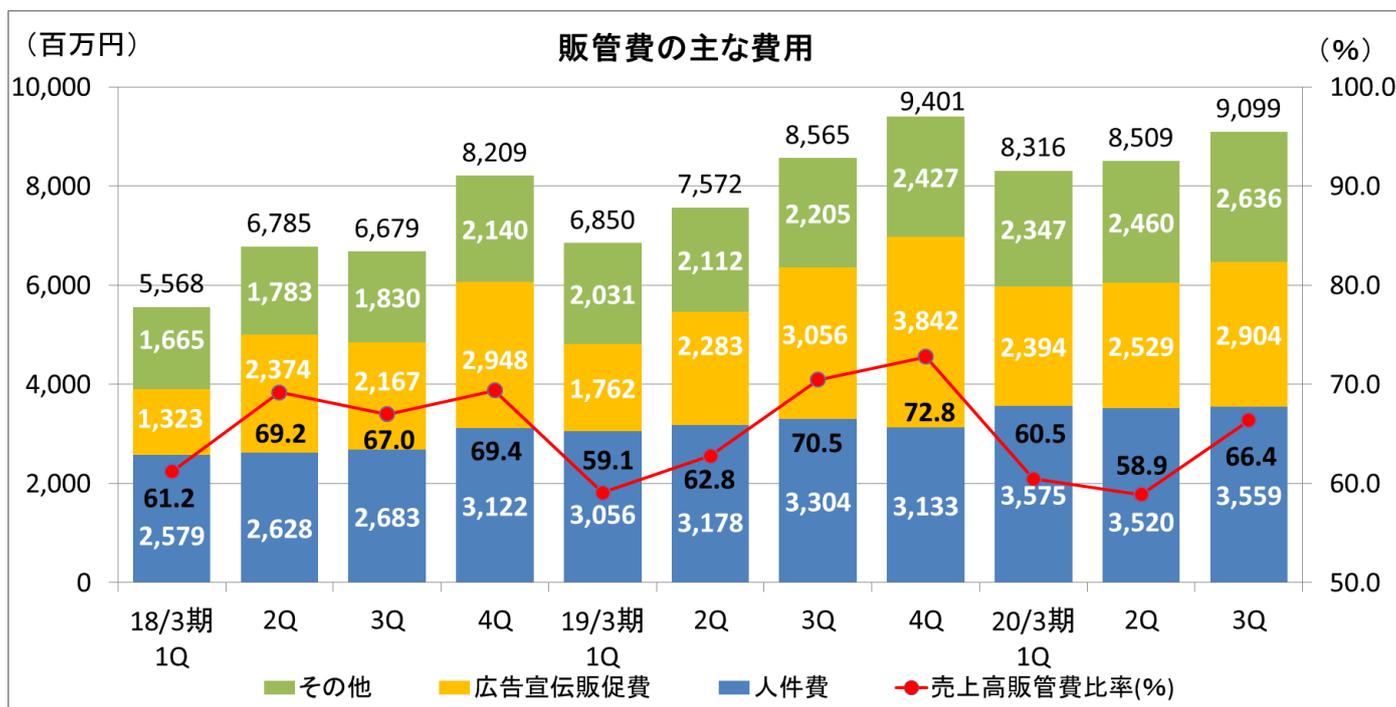
売上原価の主な費用



※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3四半期の売上原価は、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123.7%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3四半期の販管費は、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6.2%増加した。広告宣伝費は求人サイトで効率化を図ったものの、先行投資であるHR-Techの新規投資分が増加したものの。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。

(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3四半期		20/3期 第3四半期		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	22,758	-	23,485	-	+726	+3.2%
営業利益	-	-	8,501	36.2%	-	-

※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、大口顧客のシェアアップが継続し単価が向上したものの、市場の価格競争の影響により、主に中小企業の件数が想定を下回ったことから通期見込みを下方修正した。一方、人材紹介会社向けサイトは、顧客の人材紹介市場に減速感が見られたものの、新規顧客・領域の開拓に注力した。AMBIは、企業によるサイト利用促進を重視し、高成長が継続した。派遣会社向けサイトは、オフィス系が大手派遣会社の追加受注等により順調に推移した他、エンバイトは、介護・軽作業系を中心に高成長が継続した。こうした環境下、費用の効率化を図るも、売上高の減少を吸収できず、利益は計画を下回った。

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3四半期		20/3期 第3四半期		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	8,295	-	8,807	-	+512	+6.2%
営業利益	-	-	901	10.2%	-	-

※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、人員数不足及び生産性向上に時間を要し、売上高が計画を下回ったことから、通期計画を下方修正した。こうした環境ではあるものの、中期的な成長に向け組織体制の整備・人員育成に注力した。EWJは、主力の紹介事業において景気影響によりメーカーを中心とする顧客のニーズが低下した影響を受け、売上高が計画を下回ったものの、コスト低減により利益は計画を上回った。国内人材紹介全体では、人件費の低減等により概ね計画通りの利益となった。

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3四半期		20/3期 第3四半期		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	3,548	-	8,179	-	+4,630	+130.5%
営業利益	-	-	776	9.5%	-	-

※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。

海外事業全体の業績は、売上高が計画線となる中、利益は計画を上回った。ベトナムとインドは売上高・利益ともに想定を上回る着地となったものの、非注力国において想定を下回った。ベトナムは、主力の求人サイトが引き続き好調に推移した他、社会人向けのオンライン教育企業を子会社化した。インドは、今期から新規連結したIT派遣のFFI社が、第3四半期は計画を下回ったものの、第3四半期累計では計画を超過した。その他、注力国であるベトナム・インドの他、より成長が見込めるテクノロジーに特化した関連企業に注力するため、シンガポールの閉鎖と中国の売却の検討開始を決定した。

HR-Tech【engageおよび関連サービス販売】

	19/3期 第3四半期		20/3期 第3四半期		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	-	-	235	-	+235	-
営業利益	-	-	-1,249	-530.8%	-	-

※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。

engageは、売上高が計画を若干下回った。engageの総アカウント数は25万社を突破し、有料プランの利用社数も順調に推移した。また、エンバイトとの連携を12月に開始し、アルバイト案件の有料利用を促進した。その他、認知度の向上及び利用社数拡大を目的としたテレビCMを放映。追加投資を含めた費用消化は概ね計画通りとなった。

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3四半期		20/3期 第3四半期		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	1,594	-	1,552	-	-42	-2.6%
営業利益	-	-	-87	-5.7%	-	-

※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。

前期第3四半期に売却したシーベースの売上高が剥落し、セグメント全体では減収となったものの、計画を上回った。ゼクウは、売上高、利益ともに順調に増加した。今期第3四半期よりJapanWorkを新規に連結化したものの、現在は投資フェーズのためコストが先行する。新規事業開発の投資に関連した人件費・広告宣伝費等が増加したことから、セグメント全体では赤字となったものの、営業利益は想定を上回る着地となった。

(3)財政状態

	19年3月	19年12月		19年3月	19年12月
現預金	28,409	27,006	仕入債務	126	448
売上債権	5,614	5,114	未払法人税等	2,072	1,111
有価証券	2,000	2,045	流動負債	13,274	10,646
流動資産	37,255	35,370	資産除去債務	279	268
有形固定資産	719	667	固定負債	1,111	1,237
無形固定資産	6,858	7,147	純資産	35,466	37,741
投資その他	5,018	6,439	負債・純資産合計	49,852	49,625
固定資産	12,596	14,255	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

19/12月末の総資産は前期末比2億26百万円減少の496億25百万円。資産サイドでは、現預金や売上債権等が、負債・純資産サイドでは、未払金や未払法人税等が主な減少要因。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74.6%と、高水準を維持している。

(4)上期(2019年4月~12月)の投資実績**総額約17億円の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、今第3期累計期間に約17億円のM&Aと出資を実施した。

M&A	3.3億円	◆Japan Work社(チャットボットを活用した外国人向け求人事業) ◆Viet Resources Training Company Limited社 (ベトナムの社会人向けオンライン教育事業)
出資	14.3億円	◆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11件の出資

(5)最近のトピックス**【株式会社 Brocante(プロカント)の新規M&A】**

Brocanteは、国内最大級のITフリーランス案件・求人情報サイトを運営している。フリーランス向け案件サイト「フリーランススタート」は、幅広い職種の案件に対応でき、10万件を超える案件数を掲載(2020年1月現在)している。また、エージェントの特徴や評判なども掲載されている他、気になる案件や応募した案件を保存して一括管理することが可能。

【Viet Resources Training Company Limitedの新規M&A】

Viet Resources Training Company Limitedは、ベトナムの社会人向けのオンライン教育事業を行っている。ベトナムのオンライン教育企業大手Dream Viet Educationが設立した社会人向けのオンライン教育サービスの新会社の株式をナビゴス社が取得した。

【シンガポール子会社の閉鎖と中国子会社の売却検討の開始】

海外事業において、注力国であるベトナム・インドの他、より成長が見込めるテクノロジーに特化した関連企業に注力するためシンガポール子会社の閉鎖と中国子会社の売却の検討開始を決定した。シンガポールのen world SINGAPORE PTE.LTD.は、3月末をもって連結から除外される予定で、閉鎖に係る費用が発生する見込みであるが、自社設立のため減損は発生しない。中国の英才網聯科技有限公司の売却時期は未定であるが、売却時に関係会社株式売却益が発生する見込みである。また、のれんは償却済のため減損は発生しない予定である。

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%	57,100	100.0%	+17.2%
売上総利益	44,051	90.4%	46,500	81.4%	+5.6%
販管費	32,389	66.5%	35,700	62.5%	+10.2%
営業利益	11,661	23.9%	10,800	18.9%	-7.4%
経常利益	11,834	24.3%	10,810	18.9%	-8.7%
親会社株主に帰属する当期純利益	8,144	16.7%	7,310	12.8%	-10.2%

(単位: 百万円)

前期比 17.2%の増収、同 7.4%の営業減益予想

同社は、2月12日に業績の下方修正を行った。新しい20/3期の会社計画は、売上高が前期比17.2%増の571億円、営業利益が同7.4%減の108億円。売上面は、国内求人サイト及び国内人材紹介を中心に、下期の売上高が期初予想を下回る見通しとなった。売上高は、国内求人サイト、国内人材紹介ともに微増にとどまる中、インドFFIの連結化による影響で海外事業が大幅に増加する。

利益面は、既存事業において人件費や広告宣伝費等の費用の効率化を図るものの、HR-techのプロモーションを中心とした先行投資を拡充したことに加え、下期売上高が当初の見込みを下回ることとなったことが業績修正に大きく影響した。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126.4%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10.2%増加する見込み。20/3期の広告宣伝・販促費は113億16百万円と19/3期から3.7億円(前期比+3.4%)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9ポイント低下の81.4%、売上高対販管費比率は、4ポイント低下の62.5%の計画。営業利益が前期比7.4%減少するのは、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が大きい。

一方、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円の予定を据え置き。

20/3期連結業績の下方修正

20/3期	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に帰属する四半期純利益
期初計画	60,000	12,200	12,219	8,210
通期修正計画(20/2/12日公表)	57,100	10,800	10,810	7,310
差異	-2,900	-1,400	-1,408	-899
増加率	-4.8%	-11.5%	-11.5%	-11.0%

(単位: 百万円)

同社は、2月12日に、第3四半期までの実績をふまえて、20/3期通期会社計画の業績修正を行った。

営業利益の期初計画と修正計画との変動要因

期初通期営業利益計画	122.0
上期計画超過	+8.9
下期広告宣伝費増(engage追加投資)	-8.3
下期売上高減	-31.0
下期販管費その他増	-0.5
下期広告宣伝費減(既存事業)	+6.9
下期人件費減(販管費)	+7.0
下期売上原価減	+2.9
修正通期営業利益計画(20/2/12日公表)	108.0

(単位: 億円)

既存事業での費用の効率化を図るものの、下期の売上高減が業績修正に大きく影響した。

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 (前回予想)	20/3期 計画 (修正予想)	20/3期 計画 増減
国内求人サイト	売上高	31,400	33,800	32,250	-1,550
	営業利益	-	12,200	11,740	-460
	営業利益率	-	36.1%	36.4%	+0.3P
国内人材紹介	売上高	11,150	12,830	11,950	-880
	営業利益	-	1,520	1,260	-260
	営業利益率	-	11.8%	10.6%	-1.3P
海外事業	売上高	4,640	11,120	10,770	-350
	営業利益	-	920	920	+0.0
	営業利益率	-	8.3%	8.5%	+0.3P
HR-Tech	売上高	-	500	500	±0.0
	営業利益	-	-1,240	-2,020	-780
	営業利益率	-	-248.0%	-405.0%	-156.0P
国内その他事業・子会社	売上高	2,020	2,130	2,110	-20
	営業利益	-	-290	-200	+90
	営業利益率	-	-13.6%	-9.9%	+4.1P
全社調整	売上高	-480	-380	-500	-110
	営業利益	-	-910	-900	+60
連結	売上高	48,730	60,000	57,100	-2,900
	営業利益	-	12,200	10,800	-1,400
	営業利益率	-	+20.3%	+18.9%	-1.4P

(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。

国内求人サイトと国内人材紹介で業績修正が大きくなった。

(3)engageの拡大戦略

HR-Tech サービス engage は、総利用者数が2019年12月現在で25万社を超えるなど順調に拡大している。engageの売上高は、第2四半期の81百万円から第3四半期の1億10百万円へ約35%増加した。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1月からengageのテレビCMを21都道府県に規模を拡大するとともに、放映に合わせてキャンペーンを開始した。加えて、昨年12月より、エン転職・LINEキャリアに続き、アルバイト求人サイトのアルバイトへ有料オプションにて掲載を開始した。



テレビCM放映

21都道府県に規模を拡大 放映に合わせてキャンペーンを開始

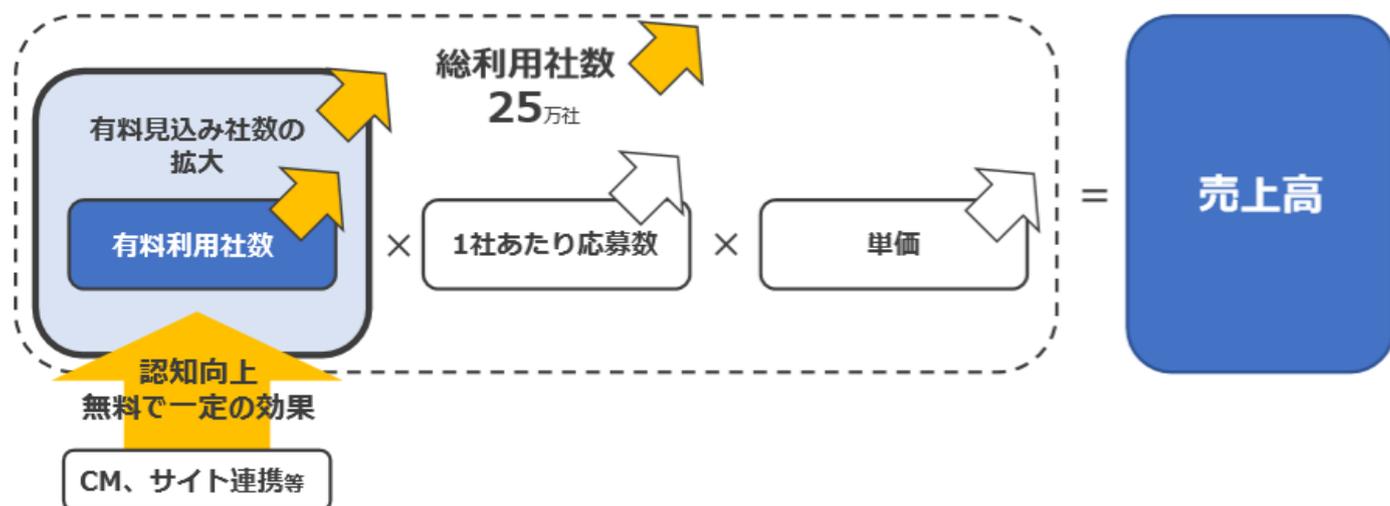


放映期間：2020年1月16日（木）～31日（金）
放映エリア：関東／東海／関西／福岡／北海道／宮城／静岡／広島

(同社決算説明資料より)



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)

5. 今後の注目点

今期の会社計画が下方修正となったのは驚きであった。特に、上期終了時点では、売上高、利益ともに期初の会社計画を上回り好調に推移していたことから驚きはなおさら大きい。消費税増税と米中貿易摩擦の拡大が製造業を中心に顧客企業の採用活動を若干慎重にさせたものと想像される。第4四半期においても新型コロナウイルスに対する感染リスクの高まりが同社を含め日本企業へ重くのしかかることが予想される。しかし、悪いことはいつまでも続くものではなく、政府による追加の景気対策、米中貿易摩擦の鎮静化、新型コロナウイルスの感染の収束などいずれは明るい話も徐々に始まるものと期待される。厳しい環境ほど企業の底力やマネジメント能力に差がつくが、ピンチをチャンスと捉え同社が今後どのような戦略を打ち出してくるのかが注目される。

国内求人サイトでは、近年強化してきたミドルの転職、AMBI、エン派遣、エンバイトなどが順調に拡大していることが確認された。一方で、主力エン転職において、今期の戦略方針に基づき、採用予算が大きい顧客企業への営業を強化した反動により、中小顧客企業における価格競争の激化の影響で掲載件数が減少したことが気付きである。環境変化への対応力の速さが同社の強みの一つであるが、現在打ち出している施策が実を結びいつ頃から主力エン転職が再度成長力を取り戻すのかが注目される。

また、今期業績予想が修正される環境下でも、同社はHR-Tech サービス engage の追加投資の削減を実施しなかった。これは来期以降の成長加速へ向け必要不可欠な先行投資との判断であろう。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 テレビCMのエリア拡大とそれに連動させたキャンペーンの実施や 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、引き続き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3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の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はおりませんが、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、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も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) 2020 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](#)



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](#)