
 鈴木 孝二 社長	エン・ジャパン株式会社(4849)
	

会社情報

市場	東証プライム市場
業種	サービス業
代表取締役社長	鈴木 孝二
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
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	
2,371円	43,523,751株	103,194百万円	17.2%	100株	
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
70.10円	3.0%	74.90円	31.7倍	903.89円	2.6倍

* 株価は2/22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。

* BPS、ROEは22/3期実績。数値は四捨五入。

* DPS、EPSは23/3期の会社予想。

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
2019年3月(実)	48,733	11,661	11,834	8,144	178.97	62.80
2020年3月(実)	56,848	11,005	11,057	7,125	156.23	74.80
2021年3月(実)	42,725	7,771	7,939	3,502	78.19	37.10
2022年3月(実)	54,544	9,633	10,138	6,628	147.71	70.10
2023年3月(予)	66,191	4,369	4,621	3,359	74.90	70.10

* 単位:百万円、円

エン・ジャパンの2023年3月期第3四半期決算と2023年3月期の見通しについて、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. 中期経営計画(23/3 期～27/3 期)
 3. 2023 年 3 月期第 3 四半期決算
 4. 2023 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

- 23/3 期第 3 四半期の業績は、売上高が前年同期比 27.4%の増収、営業利益が同 45.6%の減益。採用需要は堅調に推移し、全てのセグメントにおいて売上高が前年同期比で増加した。営業利益は前年同期比で減益となったものの、各四半期ともに会社計画を上回った。採用需要の高まりに伴う広告宣伝費の投資を継続し、各 KPI も順調に推移した。
- 第 3 四半期が終わり、23/3 期の会社計画は、中間期において上方修正した売上高が前期比 21.4%の増収、営業利益が同 54.7%の減益の予想から修正なし。第 3 四半期時点で進捗率は売上高が 74%、営業利益が 90%と高水準になっているものの、来期以降を見据え積極的な投資を継続することから、現時点において通期の会社計画の上方修正を見送った。1 株当たりの配当予想も期初の予定を据え置き。投資先行期間である 3 年間の配当金は、前期水準の 70.1 円を予定しており、安定配当を実施する方針である。
- 同社は 2022 年 8 月 12 日～2023 年 5 月 31 日の間で最大 5,000,000 株の自己株式取得を予定している。既に取得した株式の総数は 2023 年 1 月末現在で 1,623,000 株と最大取得を予定している株数の 32.4%にとどまっている。株価水準や出来高の状況などが影響を与えるものの、残りの期間でどれ位の自己株式取得が実施されるのか注目される。

1. 会社概要

企業理念

同社のパーパス（社会における自社の存在意義）は、「誰かのため、社会のために懸命になる人を増やし、世界をよくする～Inner Calling & Work Hard～」である。その実現のために、社会的インパクトの大きいポジションや成長産業への適切な労働移動、テクノロジーを活用して質・量ともに担保された求人情報の提供による就業機会の増大を目指している。

主要事業モデル	
求人サイト	求職者と求人企業をオンラインサイト上でマッチング。正社員を中心に派遣スタッフ・アルバイトサイトも展開。課金モデルは企業からの掲載課金および成功報酬。
人材紹介	求職者と求人企業を当社コンサルタントがマッチング。若手ポテンシャルからハイクラス層までを幅広くカバー。課金モデルは企業からの成功報酬。
海外	インド・ベトナムを中心に展開。インドは、コロナ禍の影響も少なく、また世界的な IT 需要の高まりを享受できる IT 派遣事業。 ベトナムは国内トップシェアの求人サイト・人材紹介を展開。
HR-Tech	国内 49 万社が利用する、採用 HP・求人作成サービス「engage」。 100 万件を超える優良な求人案件により、日本全国の企業と求職者をマッチング。フリーミアムモデル。

参考：当社グループの共創型理念体系図

25



(同社決算説明資料より)

ビジョン: Good to Great Worldwide	
Great Company の条件	同社
① 地球規模で消える事のない足跡を残し、世界全般で尊敬されている	世界で最も正直詳細な求人情報の提供
② 不変の基本的価値観と単なる金もうけを超えた目的をもっている	転職を煽らない「入社後活躍」を創業時から展開
③ 最高経営責任者(CEO)が世代交代している	2022年4月、二人代表制から一人代表制へ移行 (現社長の鈴木氏が代表取締役)
④ 当初の主力商品のライフサイクルを超えて繁栄している	engage および人財プラットフォーム事業を強化し、 採用市場に大きな変化を起こすチャレンジ

(同社決算説明資料を参考にインベストメントブリッジ作成)

主なグループ企業

会社名 (*は非連結子会社)	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
Future Focus Infotech Pvt.Ltd.(インド)	IT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
(株)ゼクウ	派遣会社向け採用管理システムでシェアトップ
(株)プロカント	フリーランスエンジニア向け案件検索サイト
エン婚活エージェント(株)(*)	オンライン婚活支援サービス
(株)インサイトテック(*)	人工知能を利用したデータ解析受託

HR-Tech engage

	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 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上に搭載等 	一般企業

人財プラットフォーム

	内容	特徴	ユーザー	顧客企業
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 ・一般事業会社、人材紹介会社によるスカウトに軸を置いたサイト設計 	・20代が中心	人材紹介会社 一般企業
ミドルの転職	ミドル世代向けハイクラス求人サイト	<ul style="list-style-type: none"> ・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、実績等に加えユーザーからの評価を公開 	・30～40代が中心	人材紹介会社 一般企業
エンジニア Hub	Webエンジニア求人サイト	<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等、エンジニアの成長に繋がる求人を厳選 	・若手エンジニア	一般企業

国内求人サイト

	内容	特徴	ユーザー	顧客企業
エン転職	総合転職情報サイト	<ul style="list-style-type: none"> ・一般事業会社直接募集原稿は、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 	・20代が中心	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 	・20～40代の女性为中心	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 	・20～30代の女性为中心	人材派遣会社

BRIDGE REPORT



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 	・大学生	一般企業
iroots	新卒学生向け スカウトサービス	<ul style="list-style-type: none"> 新卒学生向けの逆求人型就活スカウトサービス 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 	・新卒学生	一般企業
フリーランススタート	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 エンジニア	フリーランス エージェント
doocy Job	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等の副業・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 	・フリーランス エンジニア	一般事業会社

国内人材紹介

	内容	特徴	顧客企業
en world	人材紹介	<ul style="list-style-type: none"> 日本国内に営業・サービス・製造等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 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顧客企業と取引実績を活用した人材紹介サービス 	日系企業

国内その他事業・子会社

	内容	特徴	顧客企業
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、効果測定等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
3Eテスト	活躍できる人材を 発見する、見極める 適性テスト	<ul style="list-style-type: none"> 学歴や役職等の肩書では判断が難しい知的能力・考え方・価値観等を検査 短時間、スマホ等のオンラインで受講可能 企業が求める人材の発見とミスマッチを防止 	一般企業
ASHIATO	入社後活躍までを 見据えたりファレンス 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、スピーディーなレポートを実現。導入しやすい価格で提供 	一般企業
en-college	社員向け オンライン研修サービ ス	<ul style="list-style-type: none"> 新人社員から経営層向けまで400以上の講座を提供するオンライン研修サービス 派遣会社のスタッフ教育として、「派遣スタッフ版エン 	一般企業 人材派遣会社

BRIDGE REPORT



		カレッジオンライン」も提供	
HR OnBoard	リテンション対策ツール 「HR OnBoard」の 開発・販売	<ul style="list-style-type: none"> 入社後の離職リスクを可視化するオンラインアンケートツール 月1回、対象者へのアンケートにより離職リスクを簡単に可視化。離職防止への素早い行動が可能に 	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 や会計ソフト等、他 Web サービスとの連携も 	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

海外事業

	国	内容	特徴	顧客企業
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 等先端技術への投資・教育に力を入れている 米国や UAE 等、インド以外からのオフショア開発も受託 	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

(同社決算説明資料より)

同社の強み

人材・企業 DB とその活用力	<ul style="list-style-type: none"> ・1,000 万名を超える人材データベースと 15 万社超との取引実績。 ・「人」「企業」の両面で充実したデータベースの保有に加え、その活用力にも強み。 ・文章解析 AI 等テクノロジーの力を駆使し、精度の高いマッチングを効率的に実現。 ・DX 関連事業等の新事業に、既存の営業網を活用することも可能。
HR×Web 領域の知見と開発	<ul style="list-style-type: none"> ・1995 年に国内初の求人サイトを立ち上げて以来、Web 領域における知見を蓄積。 ・サイト構築・運用や Web マーケティング等、デジタル活用に強み。 ・近年では AI 等の活用も強化。 ・入社後の活躍まで実現する HR 領域のノウハウと掛け合わせることで、競争優位性のある独自のプロダクトを開発。(HR OnBoard、engage、ASHIATO 等、新サービスを継続的にリリース)。
変化に即応できる組織力	<ul style="list-style-type: none"> ・新型コロナウイルス拡大の初期段階で在宅勤務に移行。 ・リモートを基本とし、オフィスを大幅に縮小。 ・訪問ではなくリモートで営業活動を行なう「インサイドセールス」を先駆的に実践していた素地もあり、生産性に影響はなし。 ・書類を介していた手続きも大半を電子化。
主観正義性と収益性の両立	<ul style="list-style-type: none"> ・主観正義性とは「世の中のあるべき姿を独自に考え、その実現に尽力する」姿勢を指す同社独自の考え方で、HR 以外も含めた全事業に共通する考え方。 ・収益性のみには偏ることなく、世の中をより良く変えていくスタンスが独自性と信頼に直結。 ・この結果、運営サービスはオリコン顧客満足度[®]調査等、外部調査で高評価を獲得。

海外進出の状況

同社は、2006 年に求人情報サイトを運営する中国企業「英才網聯」に出資を行って以来、アジアを中心に海外展開を進めており、現在は特に著しい経済成長が見込まれるベトナムとインドに注力している。ベトナムでは、国内の求人サイトおよび人材紹介事業で圧倒的なシェアを有する「Navigos Group」を 2013 年 4 月に子会社化。国内 No.1 の HR 企業として成長を続けている。今後は、更なる需要拡大が見込まれる管理職クラス向けのサービスも強化し、マーケットへの影響力をより高めていく計画である。また、インドでは、2019 年にインドの「Future Focus Infotech Pvt.Ltd.」を子会社化。IT エンジニア人材派遣において 20 年の実績があり、3,000 名を超えるエンジニアを有するインド国内で大きなシェアを持つ企業。今後も高い需要と成長が見込まれる「IT 領域」を軸に事業拡大を進める方針である。



(同社統合報告書 2021 より)

ESGの取り組み状況

社会をより良く変えていくことができる企業経営の形を模索してきた当社にとって、ESGは極めて重要なテーマだと考えている。同社は、設立以来「ビジネスを通じた社会課題の解決」に取り組んでいる。慈善・文化支援活動ではなく、影響力と継続性を兼ね備える「本業」の中で、業界、ひいては社会全体をより良く変革していくとの信念を貫いてきた。メイン事業のHRビジネスは雇用創出・生産性向上・仕事人生の充実等に通じる、極めて社会性の高い領域であり、真摯に本業と向き合うことが最大の社会貢献だとの考えのもと事業を推進している。大切にしているのは、本業において「主観正義」を貫くことであり、まだ社会的に問題とされていないことでも、独自の問題意識をもって解決に取り組んでいる。そのため、むやみに転職を煽るのではなく、「入社後活躍の実現」まで徹底的にこだわった就転職支援サービスを提供することで、業界の変革を促してきた。

【サービスに反映されている主な取り組み】

 <ul style="list-style-type: none"> ● 100%取材・正直・詳細な原稿 ● 担当者名、顔写真入りの責任原稿 	 <ul style="list-style-type: none"> ● 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 <p>「En Lighthouse (エン ライトハウス)」</p>	<p>入社者の離職リスクが見える・対策がわかる</p>  <ul style="list-style-type: none"> ● 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 	 <ul style="list-style-type: none"> ● 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 <p>など</p>
----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

(同社決算説明資料より)

【パーパスの実現例:ソーシャルインパクト採用プロジェクト】

前期のプロジェクト総数は26件で、採用成功が116名となり、前々期比で倍増した。今後も当社が持つ多様なサービス・ノウハウを結集し、採用面から社会を変える。

最適な母集団の形成・ブランディング			効率的かつ精度の高い見極め			活躍・定着のフォロー						
提供サービス	プレスリリース 	特設ページでの告知 	各求人サイトへ掲載 			ビデオ面接ツール Video Interview 	離職リスク可視化ツール HR OnBoard 					
	Web広告の運用 	採用HPの作成 engage 	採用管理システム Hirehub 			オンライン研修サービス en-college 						
	記者会見の実施 					適性診断テスト TALENT ANALYTICS 			チーム相性テスト Chemistry 			
	リファレンスチェック ASHIATO 		その他、採用、入社後の活躍・定着のために、必要なサポートを随時実施。									
採用ターゲット・選考フローの検討、採用一部代行												
チーム体制	本プロジェクトでは、当社で活躍する様々な職種の社員が力を合わせ、「エン・ジャパンオール」で採用活動をサポート。主にこの6職種がチームとなって取り組んでいます。											

(同社決算説明資料より)

【環境(Environment)】

同社は、事業モデル上、環境へのインパクトは少ないが、継続的なCO2排出量削減を実施している。環境基本方針を設定し、事業における環境負荷軽減や社員に対する教育・啓発活動を実施している。主な取組みとしては、リモートワークの推進による電気使用量の削減や業務におけるペーパーレス化推進による紙使用量の削減等が挙げられる。

環境関連データ

項目		2019年3月期 2018.4-2019.3	2020年3月期 2019.4-2020.3	2021年3月期 2020.4-2021.3
温室効果ガス・エネルギー排出量データ ^{※1}	CO2排出量 Scope1 (都市ガス使用量) 単位 t-CO ₂ /年	-	-	-
	CO2排出量 Scope2 (電気使用量) 単位 t-CO ₂ /年	1,315.1	1,343.7	795.7
	エネルギー消費量 Scope1 (都市ガス使用量) 単位 MWh/年	-	-	-
	エネルギー消費量 Scope2 (電気使用量) 単位 MWh/年	6,214.4	6,397.1	3,749.2
紙使用量/売上高 ^{※2}	2019年3月期を100とした指数	100	87.9	13.6
電子化割合 ^{※3}	社内稟議書類	0%	59%	100%
	押印書類	0%	0%	83%

※1 データはエン・ジャパン単体（主要拠点である、東京・大阪・名古屋オフィスが対象。各契約事業会社の排出係数および入居ビル提供による排出係数をもとに算出）都市ガスは当社オフィスにおいて使用・排出していません。

※2 データはエン・ジャパン単体（主要拠点である、東京・大阪・名古屋オフィス）の紙使用量に対するエン・ジャパン単体の売上高指数（2019年3月期を100とする）。

※3 データはエン・ジャパン単体の申請業務（稟議・押印）における電子化割合。

(同社統合報告書 2021 より)

【社会(Social)】

社会への取り組みにおいては、「誰かのため、社会のために懸命になる人を増やし、世界をよくする」という同社のパーパスに基づいた事業を推進している。また、「共創型理念経営」で社員の意見を反映した理念のアップデートを行っている他、新たな業績連動報酬の導入等、社員のインセンティブの向上も図った。更に、職種コース別の新卒採用を拡充し、早期のキャリア形成を促進するとともにコース変更・社内異動等、柔軟なキャリアモデルを採用した。同社では、リモートワーク主体の勤務体制を推進しヴァーチャルオフィス等、コミュニケーションの充実を図っている。

社内エンゲージメント

■女性活躍推進 *従業員に占める女性の割合 55.2%

- ◆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
 - ◆スマートグロース制度(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)等
- 「MSCI 日本株女性活躍指数」構成銘柄における性別多様性スコア *9.85 (構成銘柄中 1 位) *2021年12月データ

■福利厚生

- ◆ESOP(株式付与型退職金制度)
- ◆従業員持株会制度
- ◆結婚記念日お祝い金制度
- ◆同性のパートナーがいる社員に対し、福利厚生制度を適用

BRIDGE REPORT



■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 社内報で同社社員を紹介、業務理解やキャリア形成を促進

(同社決算説明資料より)

*データはエン・ジャパン単体(2022年12月実績)で従業員は正社員及び契約社員。

【ガバナンス】

同社は、取締役会の監督機能強化により、経営の客観性・透明性を高めている。監査役会設置会社から、監査等委員会設置会社へ移行し、社外取締役比率も半数以上とした。

コーポレート・ガバナンス体制

60

取締役

代表取締役社長
鈴木 孝二取締役会長
越智 通勝常務取締役
河合 恩取締役
寺田 輝之取締役
岩崎 拓央社外取締役
村上 佳代社外取締役
坂倉 巨社外取締役
林 有理

監査等委員 取締役

社外取締役
井垣 太介社外取締役
大谷 直樹社外取締役
石川 俊彦

取締役会概況

機関設計	監査等委員会設置会社
役員構成(取締役)	社内5名、社外6名 社外比率54.5%
女性取締役比率	27.2%
指名報酬委員会	2020年4月設置(諮問機関)
取締役会実効性評価	2020年5月より年1~2回実施

* 取締役及び監査役の略歴及びスキルマトリクスの詳細は [招集通知](#)をご覧ください

(同社決算説明資料より)

2. 中期経営計画(23/3期～27/3期)

同社は、2022年5月12日に新中期経営計画(23/3期～27/3期)を公表した。生産年齢人口が今後も減少する中、働き方の変化・成長産業への労働移動等、流動性が高まる可能性が高く、構造的な人手不足が予想される。これまで雇用市場は、終身雇用・総合職が一般的であったが、企業の寿命縮小と社会変化に対応する人材需要の増加により、雇用流動性の高まりとプロフェッショナル職・マネジメント職需要の増加によるジョブ型雇用が主流になる可能性が高い。また、企業が求職者を選ぶ時代から、生産年齢人口の減少により、求職者が企業を選ぶ時代へ変化するものと予想される。更に、人材会社が採用を担う環境から、D2C等採用手法の多様化により、ダイレクトリクルーティング等事業会社が自ら採用を行う環境へ変化する可能性が高い。こうした中、新たな採用手法が普及しTech化が加速しており、これに対応した積極的な先行投資が必要だと考えている。

中期経営計画の基本方針は、「投資事業を既存事業と並ぶ規模にする5年間」である。「engage」と「AMBI」を投資事業と位置づけ積極的な投資により次なる事業の柱にする。また、既存事業へも一定の投資を行い、高収益な事業として継続する。更に、成長を支える「人材」への投資や「ガバナンス」を一層強化する。中期経営計画の最終年度である27/3期の数値目標は、売上高1,200億円、営業利益240億円であり、22/3期の売上高と営業利益の2倍強の水準となる。

数値計画(連結業績)

	22/3期 (実績)	23/3期 (会社計画)	24/3期 (中計)	25/3期 (中計)	26/3期 (中計)	27/3期 (中計)	5年 CAGR
売上高	545	662	700	850	1,000	1,200	17%
営業利益	96	44	41	99	175	240	20%
営業利益率	18%	7%	6%	12%	18%	20%	—

*単位:億円

セグメント区分の変更

(変更前)

セグメント名	国内求人サイト	国内人材紹介	海外	HR-tech	その他
主要構成サービス	<ul style="list-style-type: none"> ・エン転職 ・ミドルの転職 ・AMBI ・エン派遣、エンバイト 他 	<ul style="list-style-type: none"> ・en world ・エンエージェント 	<ul style="list-style-type: none"> ・FFI(インド) ・Navigos(ベトナム) ・英才(中国) ・NewEra(インド) 	<ul style="list-style-type: none"> ・engage ・ATS、適性テスト ・入社後フォローサービス 	<ul style="list-style-type: none"> ・iroots(新卒サービス) ・アウルス ・新規事業(Pasture) 他



(変更後)

セグメント名	投資		既存	
	HR-tech engage	人財プラットフォーム	国内	海外
主要構成サービス	<ul style="list-style-type: none"> ・engage 	<ul style="list-style-type: none"> ・AMBI ・ミドルの転職 他 	国内求人サイト <ul style="list-style-type: none"> ・エン転職 ・エン派遣、エンバイト 他 国内人材紹介 <ul style="list-style-type: none"> ・en world ・エンエージェント 国内その他 <ul style="list-style-type: none"> ・ATS、適性テスト ・入社後フォローサービス ・新規事業開発 他 	<ul style="list-style-type: none"> ・FFI(インド) ・Navigos(ベトナム) ・英才(中国) ・NewEra(インド)

BRIDGE REPORT



数値計画(連結業績)

			22/3 期 (実績)	23/3 期 (会社計画)	24/3 期 (中計)	25/3 期 (中計)	26/3 期 (中計)	27/3 期 (中計)		
投資	HR-Tech engage	売上高	19	37.7	50	85	130	180		
		営業利益	-4	-34.4	-47	-20	20	45		
		営業利益率	-23%	-91.1%	-94%	-24%	16%	25%		
	人財プラット フォーム	売上高	44	59.2	69	85	105	133		
		営業利益	8	-8.4	-2	11	16	25		
		営業利益率	19%	-14.2%	-3%	14%	15%	19%		
既存	国内	売上高	378	412.2	449	502	566	635		
		求人サイト	258	286.3	292	310	334	359		
		人材紹介	97	98.2	112	130	152	174		
		その他	23	27.7	44	61	80	102		
		営業利益	93	84.0	91	111	136	166		
		営業利益率	24%	20.4%	20%	22%	24%	26%		
	海外	売上高	110	158.3	143	182	216	258		
		営業利益	9	12.6	11	20	28	37		
		営業利益率	8%	8.0%	8%	11%	13%	14%		
		全社調整		売上高	-6	-5.5	-11	-3	-17	-6
				営業利益	-9	-10.2	-13	-23	-25	-34
		連結	売上高		545	661.9	700	850	1,000	1,200
営業利益			96	43.7	41	99	175	240		
営業利益率			18%	6.6%	6%	12%	18%	20%		

* 単位: 億円

【投資事業】

◎HR-Tech-engage-

engage は、従来の求人メディアとは異なるユニークなサービスである。企業採用サイトの作成、求人掲載、応募者管理機能等「採用支援ツール」を無料で提供している。企業側は採用ページ・求人を簡単に作成する事が可能であり、自社サイト「エンゲージ」をはじめ複数の提携サイトに 118 万件の求人が掲載されている。さらに、有料プランへ加入すると多彩な求人ネットワークとの連携が可能となり、露出がアップする仕組みとなっている。有料プランはニーズに合わせて応募課金と掲載課金が選択される。求職者側は、膨大な求人数により選択肢が広がり、AI 活用により最適な求人マッチングが可能となっている。

ターゲットなる 27/3 期の予想市場規模は、従来型求人メディアの領域でも約 4,000 億円と機会が大きい。engage は、5 年後に現状より 10 倍(CAGR60%)の売上高、営業利益率 25%を目指す(長期的には更なる向上を図る)。企業側の KPI が順調に積み上がり、高成長へ向けた絶好の機会となっている。こうした中、プロモーション投資を強化し求職者の急拡大を図る計画である。

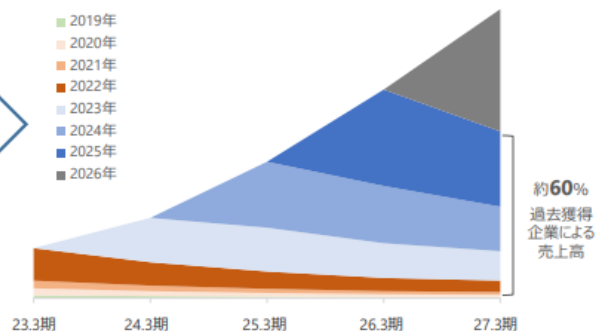
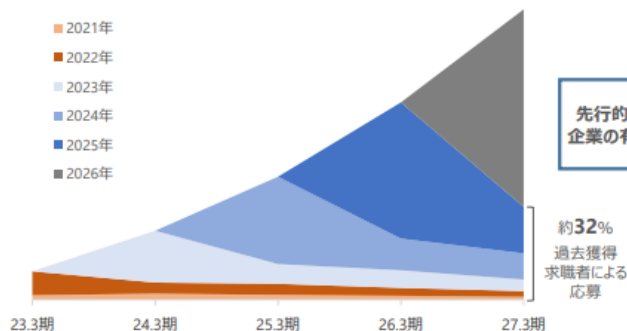
同社の過去サイト実績に基づき、求職者獲得による応募効果を算定すると、先行投資コストは数年で回収される見込みである。

年度別獲得求職者による応募数計画

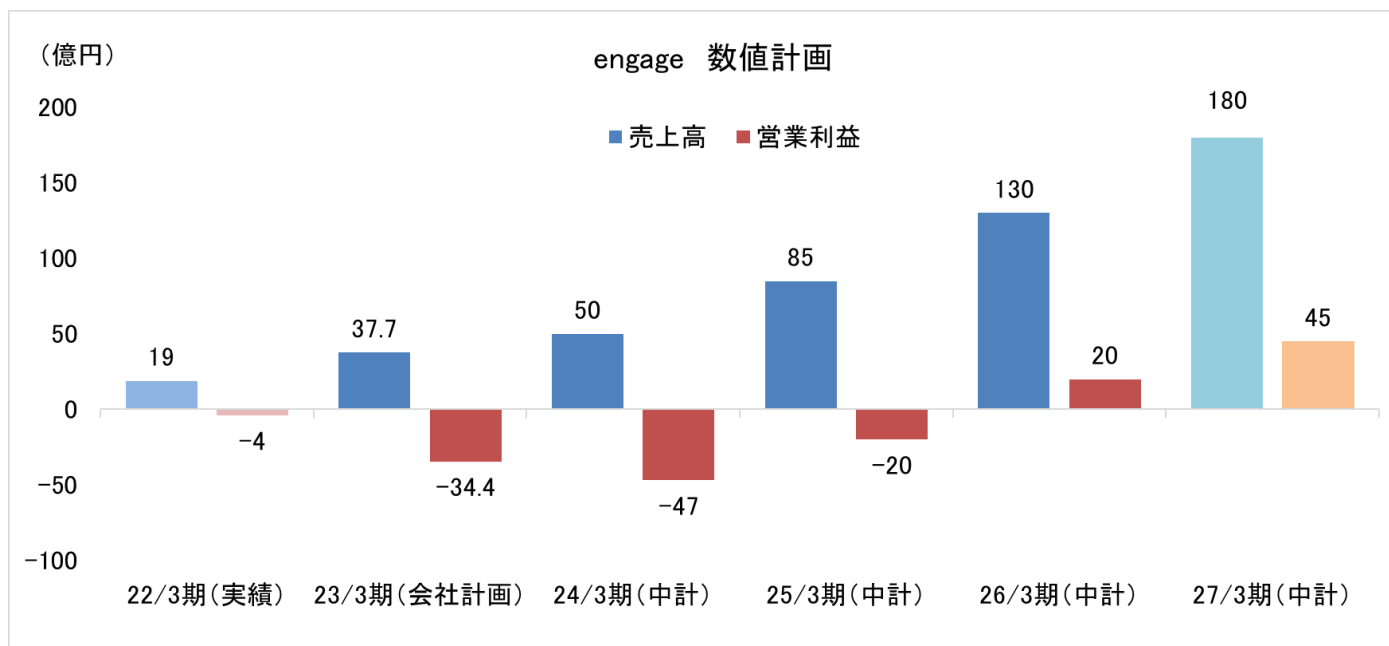
年度別獲得企業による売上高計画

(獲得年度別応募数)

(獲得年度別売上高)

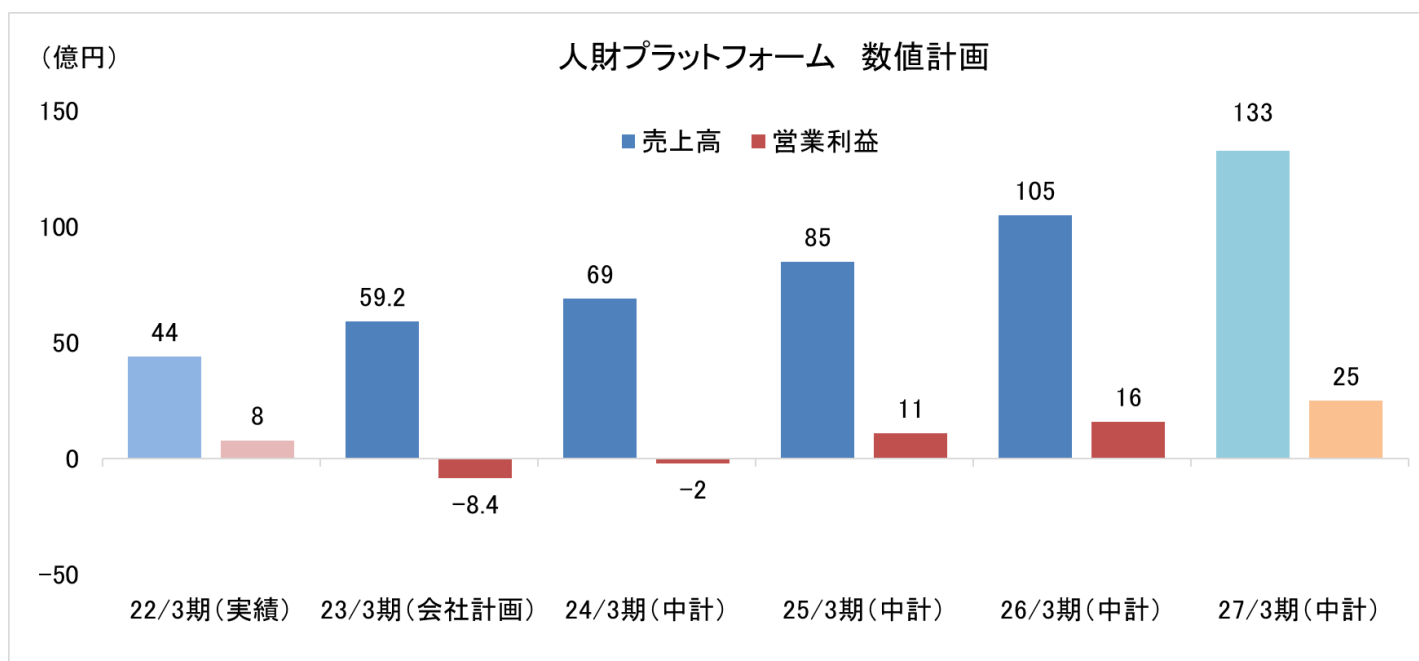
先行的な応募効果が
企業の有料利用を促進

(同社決算説明資料より)



◎人財プラットフォーム(AMBI・ミドルの転職)

AMBI・ミドルの転職は、ハイクラス人材と企業をサイトでマッチングするプラットフォームである。一般企業と人材紹介会社は求人掲載とスカウトを行い、求職者は求人の閲覧、応募、スカウト返信等を行う。300万人以上のハイクラス会員数を抱える。AMBIは若手優秀人材に特化したダイレクトフィッティングサービスが特徴であり、メガベンチャーや大手企業等が利用している。ターゲットとなる27/3期の予想市場規模は約5,000億円で、人材紹介市場が拡大し、中でもハイクラス領域の拡大余地が大きい。人財プラットフォームは、5年後に現状より3倍(CAGR25%)の売上高、営業利益率19%を目指す(長期的には更なる向上を図る)。AMBIを中心に一定のポジションを構築しているが、今後高成長する市場で強固なポジションを築くため、プロモーション投資と営業人員体制を強化する計画である。

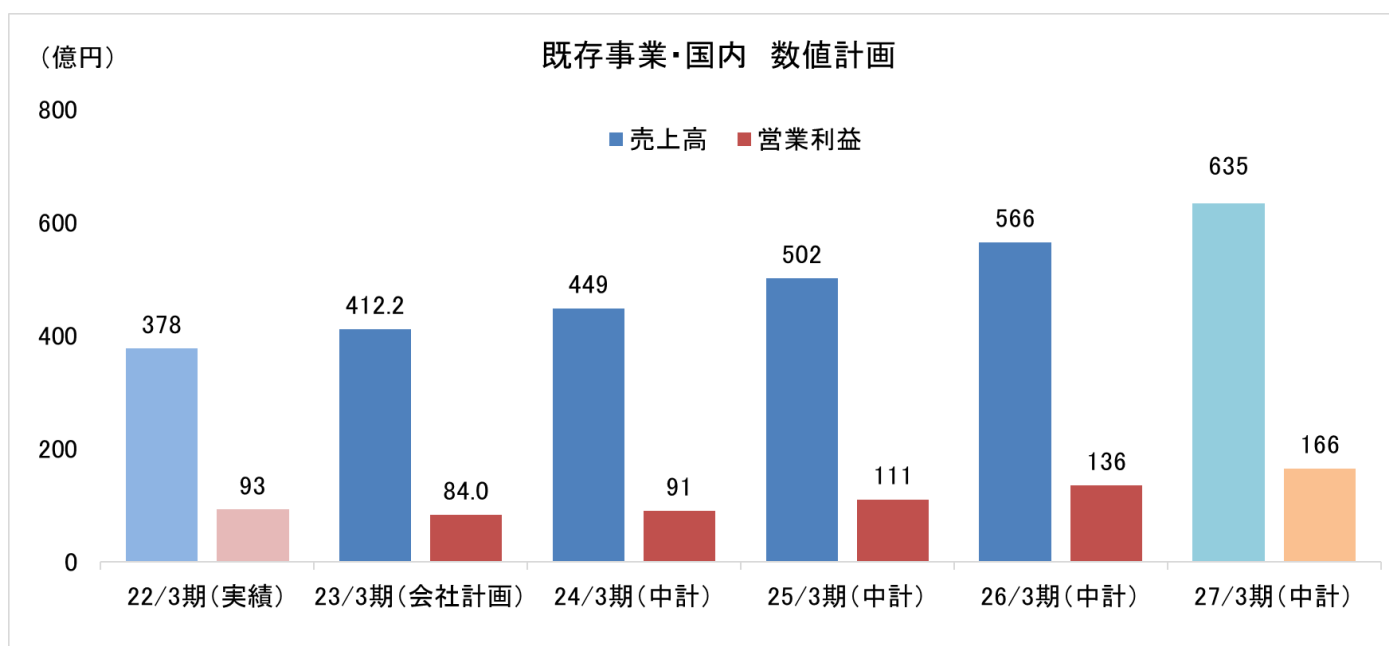


【既存事業】

◎国内

既存事業の国内は、求人サイト・人材紹介を中心に5年で利益を大幅増、利益率の向上を図る。

- ◆求人サイトは、最終年度に利益率30%以上を計画。高収益事業、利益創出の軸としての位置づけは変わらない。コロナ禍により営業人員を絞り込み営業生産性は既にコロナ前の水準となっており、今後人員の増強を図り利益の着実な増加を見込む。
- ◆人材紹介は、最終年度に利益率20%以上を計画。課題となった人員増強・システム投資を図り、着実に利益率を向上させる。
- ◆その他は、最終年度に利益率10%以上を計画。新規事業投資により中計前半はコスト先行となるものの、エンSX(Sales Tech)の伸長等により、後半に利益貢献を見込む。

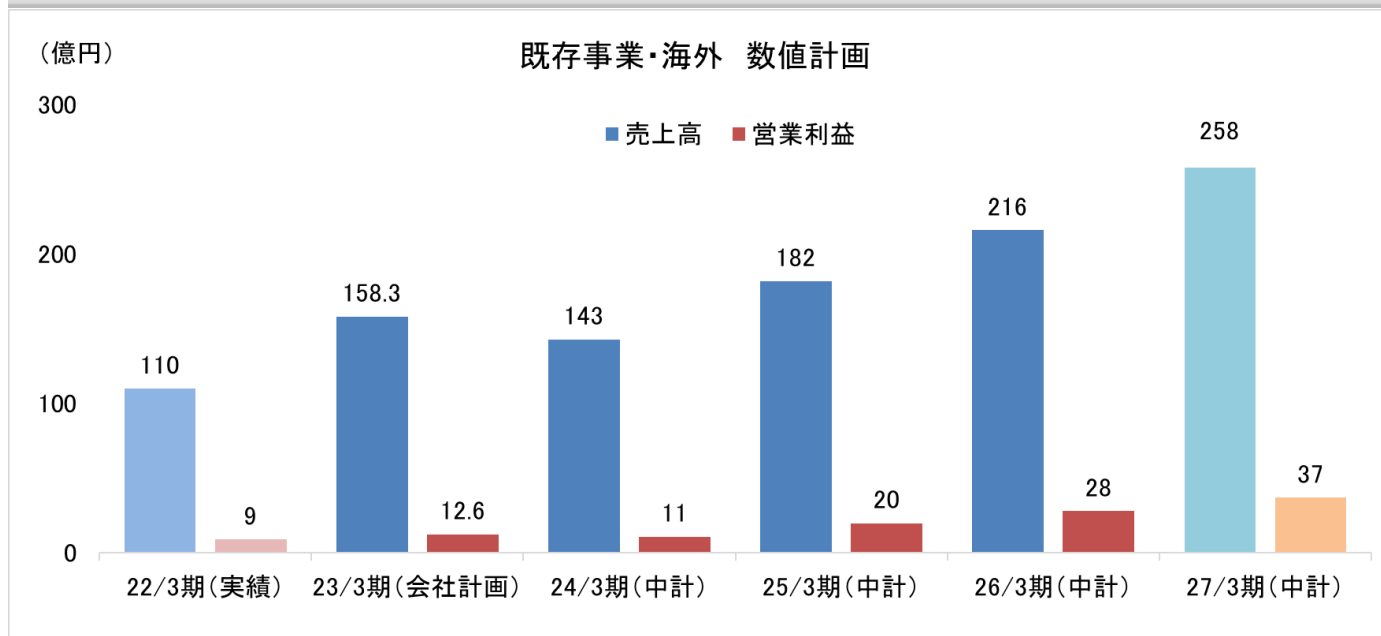
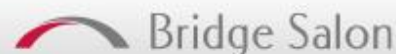


◎海外

既存事業の海外は、インド・ベトナムともに規模の拡大と収益性の向上を図り、5年で売上高2倍と利益4倍を目指す。

- ◆インドは、利益率を現状の一桁前半から、10%近くまで向上させる。IT人材需要の高まりは、長期的にも不変であり、追い風となっている。こうした中、インドにおいては高付加価値案件の拡充を図るとともに、収益性の高い米国企業の事業強化を推進する。
- ◆ベトナムは、国内トップシェア、求人サイトの強みを活かし、30%以上の利益率を計画。単価向上による営業生産性拡大と人材紹介事業の利益率向上を図る。

BRIDGE REPORT



財務基本方針と株主還元(配当計画)

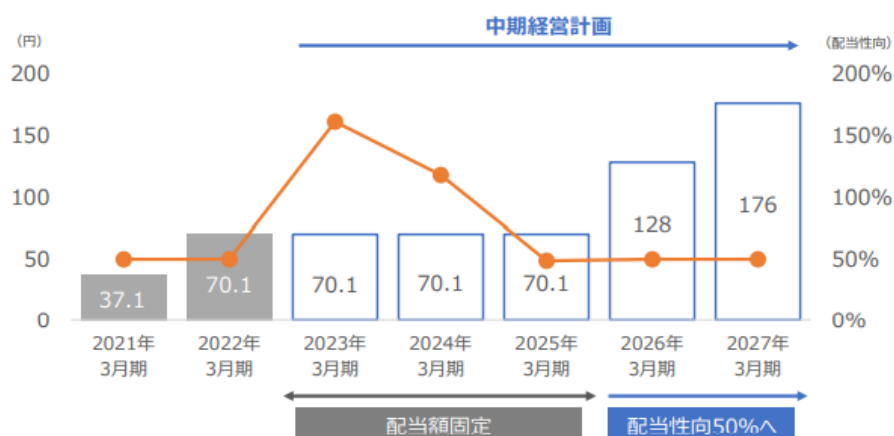
【財務基本方針】

保有資金は成長投資(M&A)を優先しつつ、状況により更なる株主還元を検討する。また、先行投資の強化の3年間は、22/3期水準の配当を維持(70.1円)する方針である。

現預金	用途	方針
単年 P/L	事業	<ul style="list-style-type: none"> ◆中期的な高成長に向けた、広告宣伝を強化。 ◆事業モデル上、投資は単年度 P/L 内で収まる。
B/S 2/3	M&A	<ul style="list-style-type: none"> ◆資金の有効な使用として、成長投資につながる M&A での使用を優先。 ◆手元資金優先だが、非効率な現金滞留は避ける。規模により、借入も検討。
	還元	<ul style="list-style-type: none"> ◆配当は当面(3年)安定配当(前期水準)を実施。その後、配当性向 50%。 ◆自己株式取得は M&A の進捗状況を踏まえ、機動的に実施を検討する。
B/S 1/3	有事保有	<ul style="list-style-type: none"> ◆保有資金の 1/3 程度を基準として保持。 ◆柔軟なコストコントロールはするが、固定費の 3 か月分を有事資金として保持。

【株主還元(配当計画)】

投資先行期間は固定配当とし、利益が大きく伸びる 26/3 期以降は、配当性向を 50%へ高める方針。



*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。

*決算期直前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。

*2022年3月期配当金額は定時株主総会で決議されることを前提とした金額となります。

(同社決算説明資料より)

3. 2023年3月期第3四半期決算

(1)2023年3月期第3四半期連結業績

	22/3期 第3四半期	構成比	23/3期 第3四半期	構成比	前年同期比
売上高	38,904	100.0%	49,564	100.0%	+27.4%
売上総利益	30,870	79.3%	37,436	75.5%	+21.3%
販管費	23,618	60.7%	33,492	67.6%	+41.8%
営業利益	7,252	18.6%	3,944	8.0%	-45.6%
経常利益	7,485	19.2%	4,175	8.4%	-44.2%
親会社に株主に帰属する 四半期純利益	5,037	12.9%	2,899	5.8%	-42.4%

*単位:百万円

※数値には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)。

売上高は前年同期比27.4%増収、営業利益は同45.6%減益

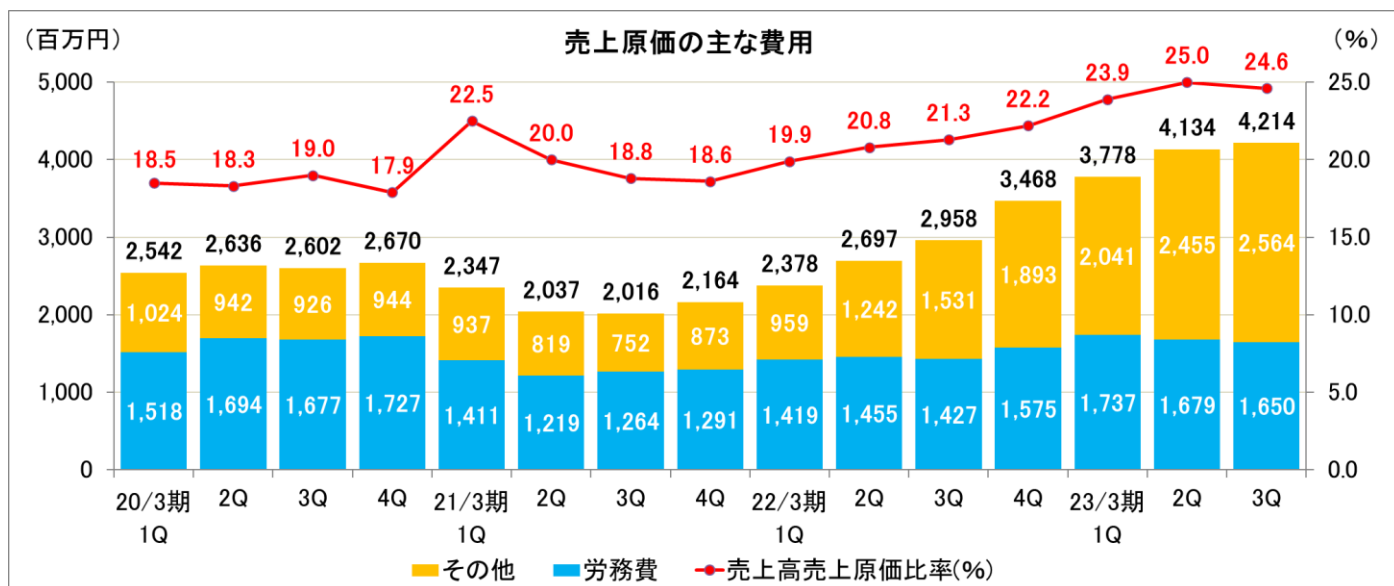
売上高は前年同期比27.4%増の495億64百万円、営業利益は前年同期比45.6%減の39億44百万円となった。採用需要は堅調に推移し、全てのセグメントにおいて売上高が前年同期比で増加した。投資事業では、HR-Tech engagetにおいて第3四半期(10-12月)の売上高が前年同期比で91%増加となる等、高成長が持続した。toC向けのプロモーションを計画通り実施したことが奏功し、各KPIが順調に拡大した。会員数は12月末で188万人(9月末165万人)となった。人財プラットフォーム事業においても、第3四半期(10-12月)のセグメント売上高が前年同期比38%増加し、AMBIも同67%増加した。こちらもtoC向けプロモーションを計画通り実施したことが奏功し、AMBI、ミドルの転職ともに会員数が増加し12月末で301万人(9月末289万人)となった。また、既存事業(国内+海外)では、事業全体で売上高が前年同期比24%増加し、セグメント利益が同7%増加した。国内求人サイト、海外が牽引し売上高・利益ともに順調に推移した。

総費用は投資事業のtoCプロモーション強化を中心に広告宣伝費・販売促進費が前年同期比63億円増加した他、業務委託費が32億円と人件費が25億円増加したこと等により、前年同期比44.1%増の456億19百万円となった。売上総利益率は同3.8ポイント低下し75.5%となった。インドIT派遣の売上増加に伴う、業務委託費の増加が影響したものであり、インドを除く売上総利益率は90%超と前年同期並みを維持した。売上高販管費率は、前年同期比6.9ポイント上昇の67.6%となり、売上高営業利益率は同10.6ポイント低下の8.0%となった。その他、特別損失で投資有価証券評価損を1億86百万円計上したこと等により、親会社株主に帰属する四半期純利益は同42.4%の減益となった。

BRIDGE REPORT

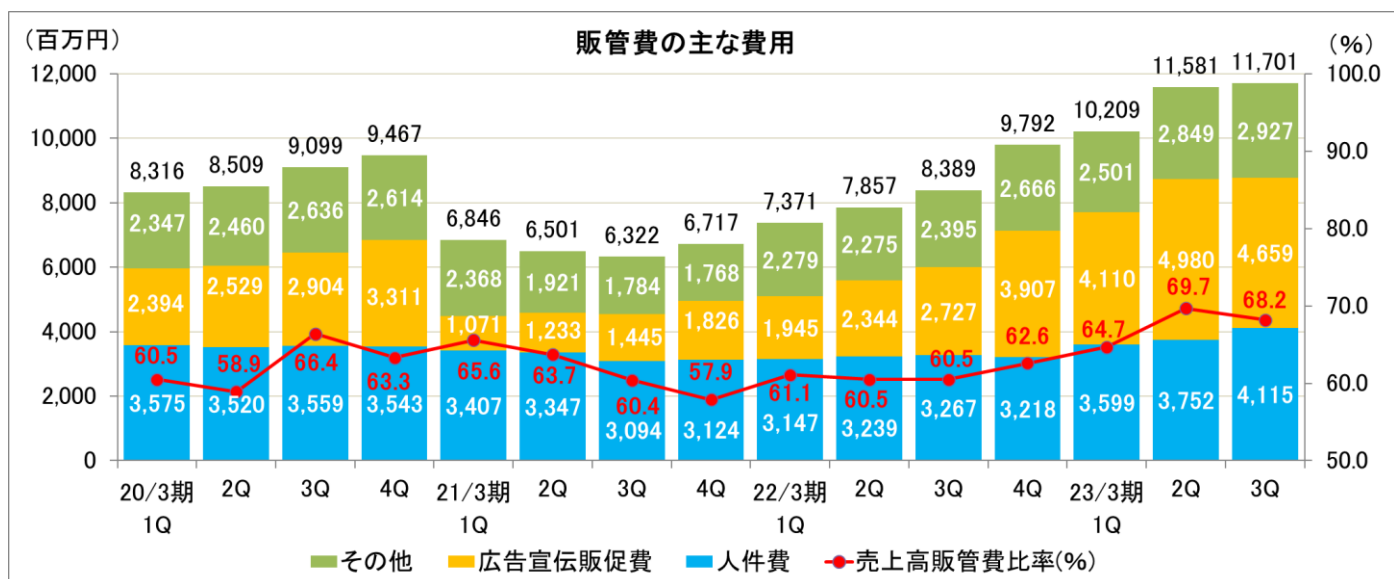


売上原価の主な費用



23/3期第3四半期(10-12月)の売上原価は、前年同期比で42.4%増加した。主にインドのIT派遣のFF社で売上高が増加したことにより、派遣スタッフ関連費用が増加した。

販管費の主な費用



23/3期第3四半期(10-12月)の販管費は、前年同期比で39.5%増加した。体制強化のための人員増、および人的投資強化により人件費が増加した。

BRIDGE REPORT



(2)セグメント別動向

		22/3 期 第 3 四半期	23/3 期 第 3 四半期	増減	増減率	
投資	HR-Tech engage	売上高	130	248	+11.8	+91.2%
		営業利益	0.3	-26.3	-26.6	-
		営業利益率	2.0%	-106.4%	-108.4P	-
	人財プラットフォーム	売上高	31.6	43.5	+11.9	+37.6%
		営業利益	5.8	-4.5	-10.3	-
		営業利益率	18.4%	-10.2%	-28.6P	-
既存	国内	売上高	271.7	308.9	+37.2	+13.7%
		求人サイト	182.1	214.1	+32.0	+17.6%
		人材紹介	72.5	74.1	+1.6	+2.2%
		その他	17.1	20.7	+3.5	+20.6%
		営業利益	65.6	69.2	+3.6	+5.5%
		営業利益率	24.2%	22.4%	-1.8P	-
	海外	売上高	75.9	123.2	+47.3	+62.3%
		インド IT 派遣	51.8	91.0	+39.2	+75.6%
		ベトナム	14.6	23.1	+8.5	+58.5%
		その他	9.6	9.2	-0.4	-4.3%
		営業利益	6.7	8.3	+1.6	+24.4%
		営業利益率	8.8%	6.7%	-2.1P	-
全社調整	売上高	-3.3	-4.8	-1.5	-	
	営業利益	-5.5	-7.2	-1.7	-	
連結	売上高	389.0	495.6	+106.6	+27.4%	
	営業利益	72.5	39.4	-33.1	-45.6%	
	営業利益率	18.6%	8.0%	-10.6P	-	

* 単位: 億円

【投資事業】

◎HR-Tech engage

HR-Tech engageの第3四半期累計(4-12月)の売上高は24.8億円となり、前年同期比91%増となった。また、第3四半期(10-12月)の売上高は前年同期比89%増となった。求職者側のKPIである会員数が会社計画を上回った他、企業側の各KPIがともに好調を継続した。

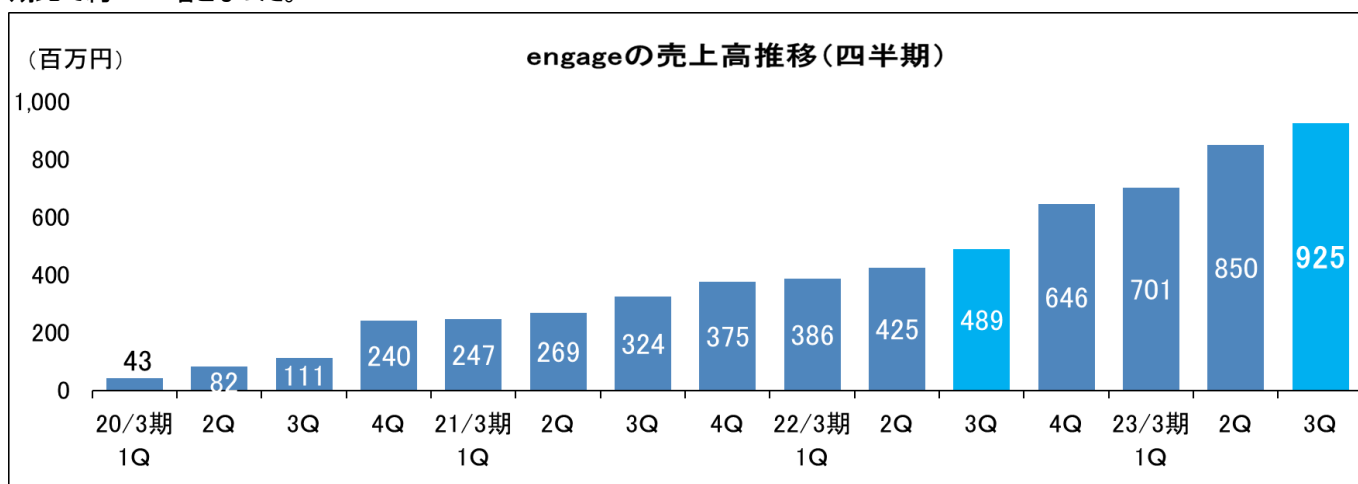
企業側のKPI	
総利用社数	49.0 万社、前年同期比 24%増
公開求人数	118 万件、前年同期比 40%増
有料利用社数	1.2 万社、前年同期比 73%増
有料求人数	21.9 万件、前年同期比約 3 倍
求職者側のKPI	
会員数	188 万人、前四半期比 23 万人増
MAU 数(2022 年 10~12 月の平均値)	216 万人、前四半期比 24 万人減

BRIDGE REPORT

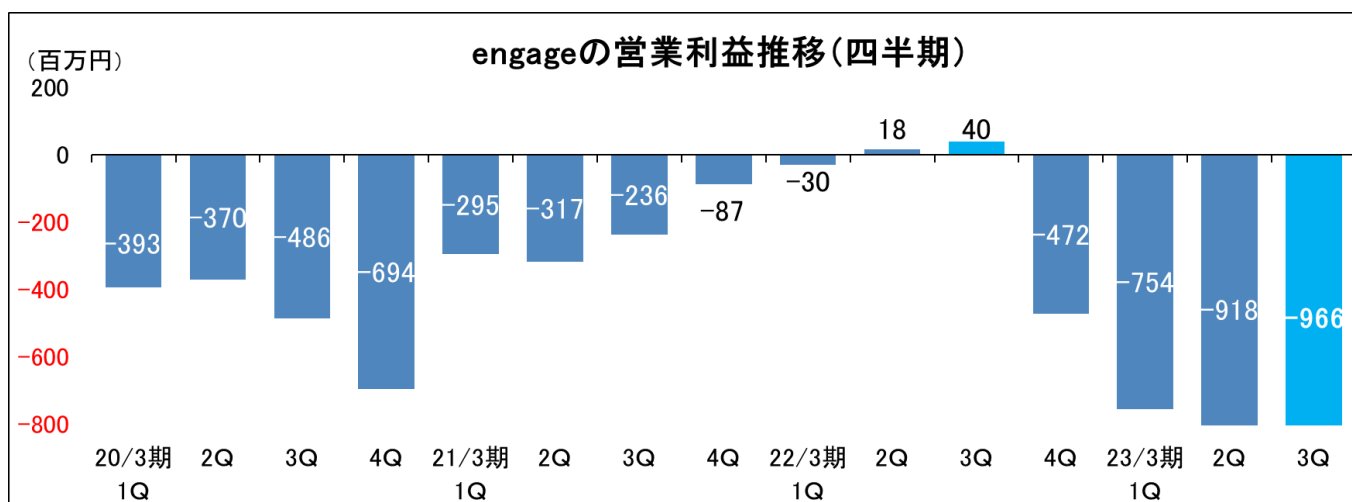


<業績推移>

積極的なプロモーション投資や新たな掲載課金プランの拡販などが奏功し、engageの第3四半期(10-12月)の売上高は前年同期比で約89%増となった。



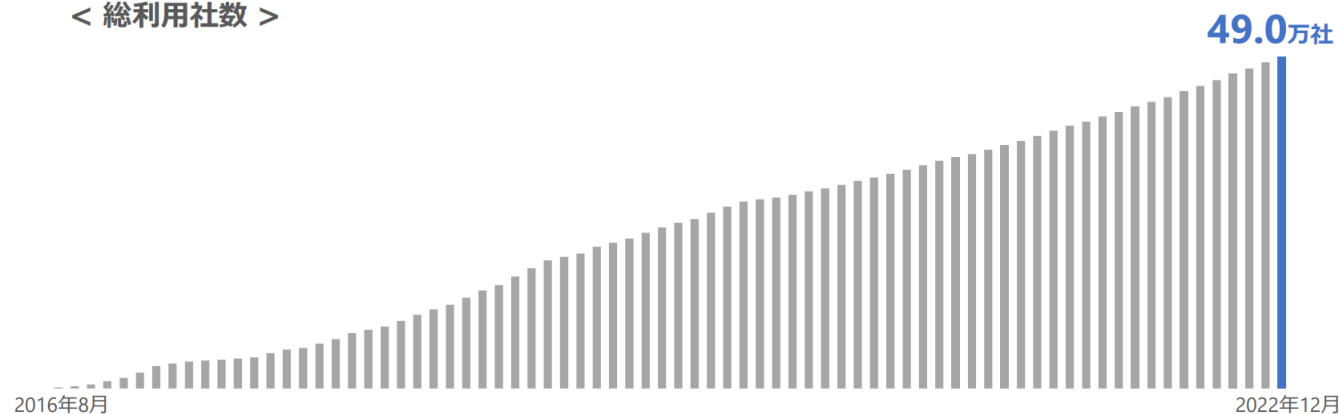
求職者獲得のプロモーション投資の先行によりengageの第3四半期(10-12月)の営業利益は赤字基調にあるものの、今後も成長の為に積極的な投資を継続する方針である。



<KPI>

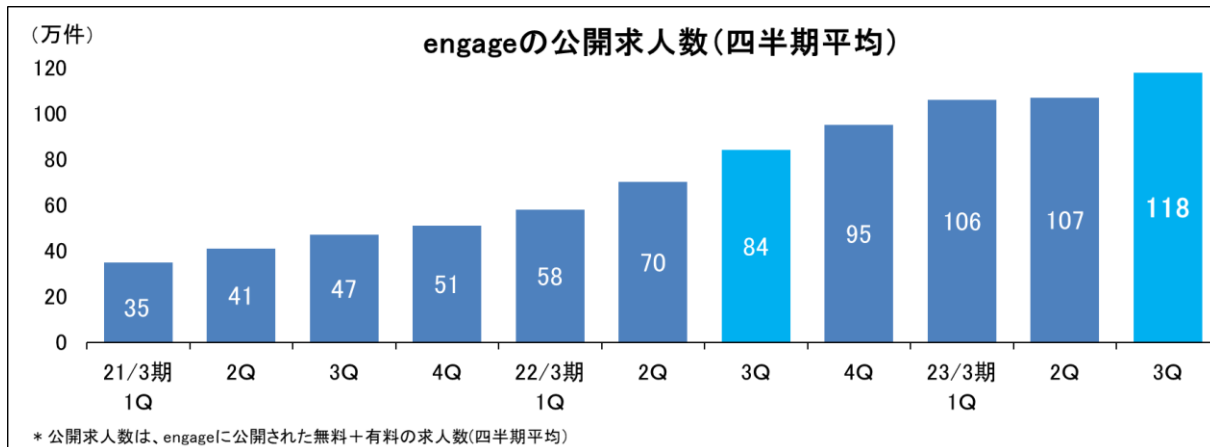
engageの2022年12月末の総利用社数は49万社を超え、利用企業数が国内トップクラスの求人サービスとなっている。

< 総利用社数 >

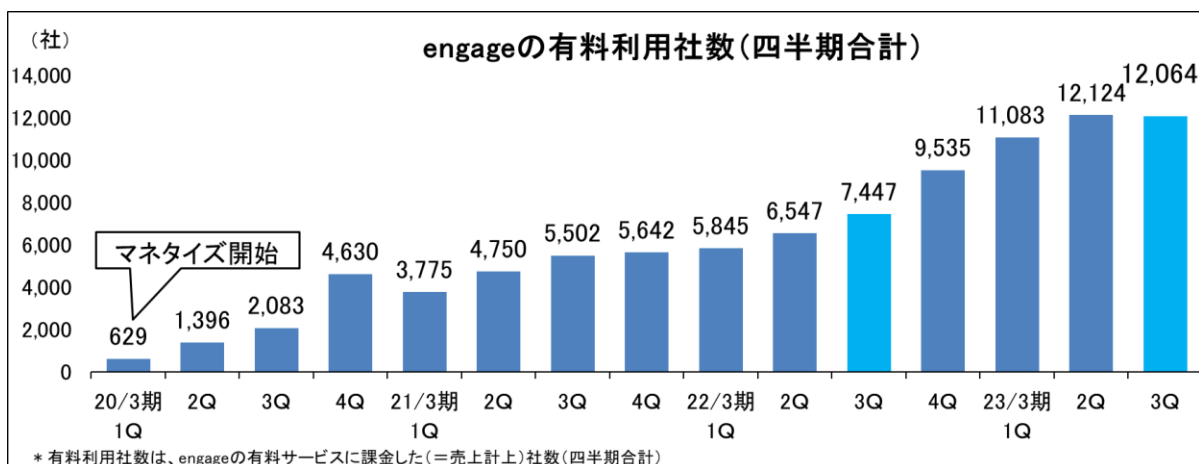


(同社決算説明資料より)

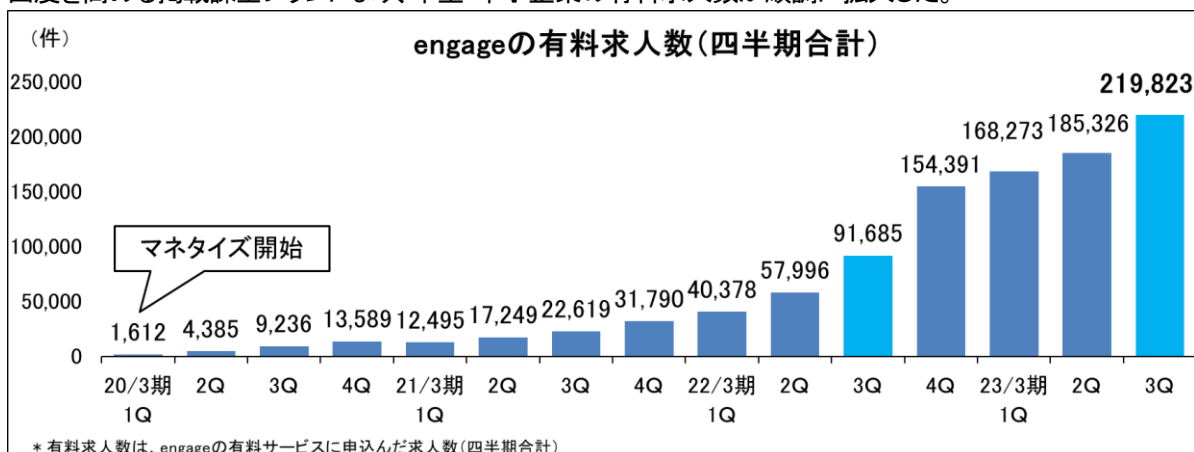
engage の第3四半期(10-12月)の四半期平均の公開求人数は前年同期比40%増の118万件と、採用プラットフォームとして強固なポジショニングを構築している。第1四半期に対し、engage の第2四半期(7-9月)の四半期平均の公開求人数の伸びが鈍化しているのは、求人審査の強化や約24万件の非アクティブ求人を削除したことが影響している。



engage の第3四半期(10-12月)の四半期合計の公開求人数は前年同期比62%増の12,064社と、豊富な求人数とtoCプロモーション強化が奏功し、求職者のアクティビティが向上したことで有料利用社数が順調に増加している。前四半期に対し微減となっているのは季節性によるもの。



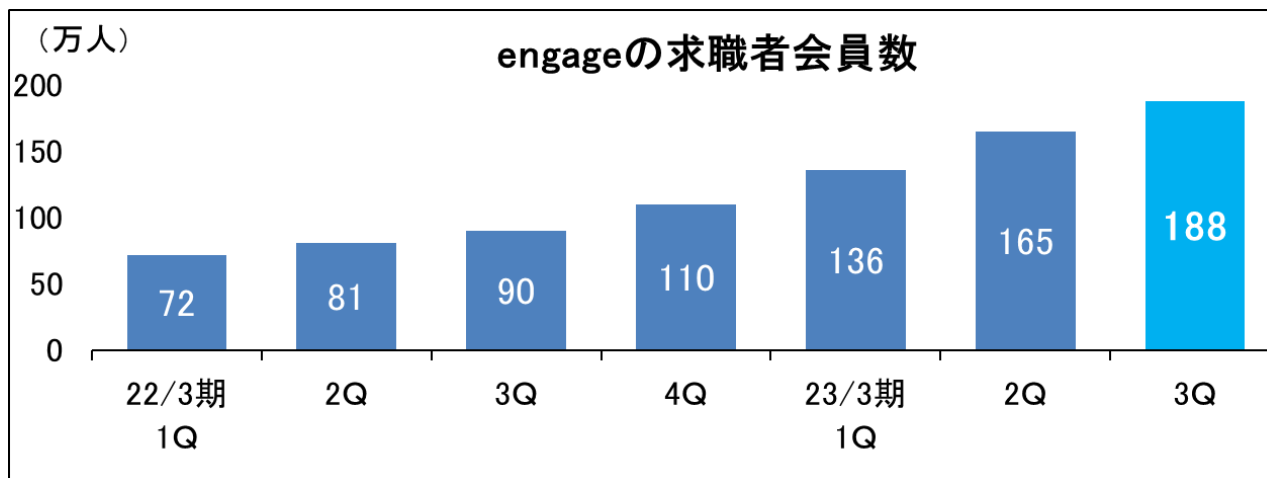
engage の第3四半期(10-12月)の四半期合計の有料求人数は前年同期比2.4倍増219,823件と大幅に増加した。1日単位で露出度を高める掲載課金プランにより、中堅・中小企業の有料求人数が順調に拡大した。



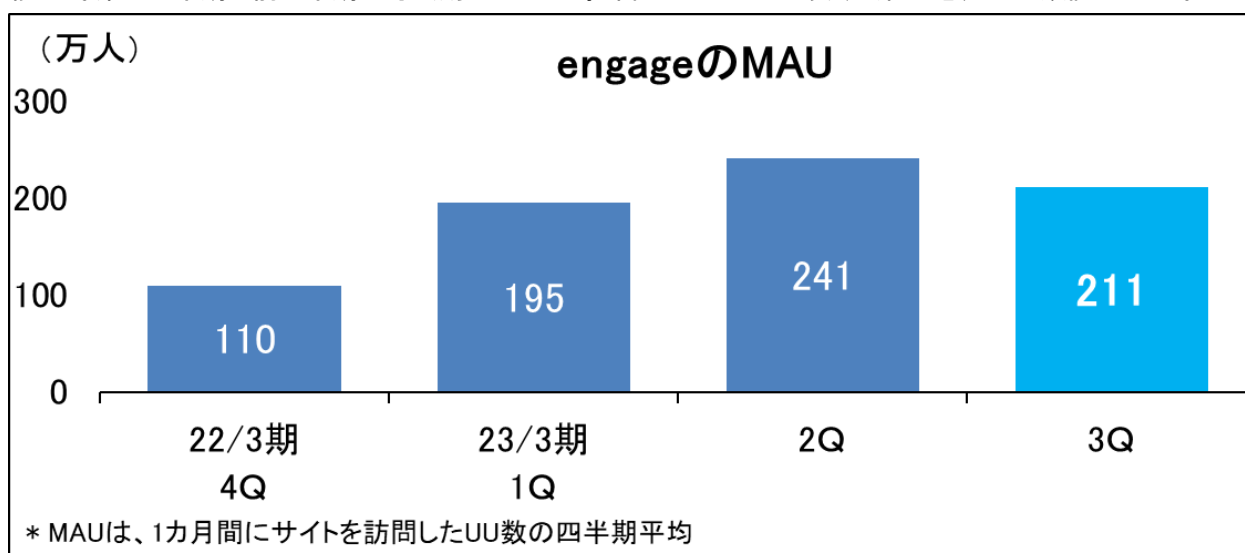
BRIDGE REPORT



engage の第 3 四半期(10-12 月)の求職者会員数は、前四半期比 23 万人増の 188 万人へ増加した。豊富な求人数による SEO 効果向上とプロモーション強化によるブランドワードの流入の増加により求職者会員数が着実に増加した。



engage の第 3 四半期(10-12 月)の MAU(1カ月間にサイトに訪問したユニークユーザー(UU)数の四半期平均)は、前四半期比約 30 万人減の 211 万人となった。求人数の増加、プロモーションによる会員数増加等により、求職者のアクティビティは順調に推移した。第 3 四半期が前四半期に対し減少したのは季節性によるものであり、会社の想定内の数値となった。



<engage のサービス概要>

同社は、engage を通じて、より多くの「企業」と「求職者」の質の高いマッチングを増やすことを目指している。engage は、利用企業に対し企業採用サイトの作成、求人掲載、応募者管理機能等の採用支援ツールを無料で提供している。利用企業は、プログラミング不要で簡単に自社採用ページを作成することが可能であり、スマホ表示で最適化もなされる。また、正社員・アルバイト等何件でも無料で求人作成が可能であり、複数の求人検索エンジンに自動連携し、応募を集めることができる。同社は、現在有料プランの利用推進を通じてマネタイズの強化を図っている。企業は有料プランの利用により、様々な求人サービスの有料枠への掲載が可能となる。求人の露出が大幅にアップし、スピーディーな応募の増加・採用確率の向上が期待される。また、応募課金モデルや新プランの 1 日単位で露出を高められる掲載課金プランなどフレキシブルに利用出来ることが強みである。

日本に約 330 万社の法人企業がある中、engage の利用企業は約 49 万社(利用率約 14.8%)であり、今後地方および中小企業を中心に拡大余地が大きい。

マネタイズの流れ

74

有料プランで露出を大幅にアップし、スピーディーな応募の増加・採用確率向上へ
応募課金モデルに加え、掲載課金モデルを今期より追加



(同社決算説明資料より)

有料プランの特長

75

有料プランは無料比でPVが約23倍

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



(同社決算説明資料より)

◎人財プラットフォーム

人財プラットフォームの第3四半期累計(4-12月)の売上高は43.5億円となり、前年同期比で38%増加した。会社計画通りの推移となった。中でもAMBIが売上高成長をけん引している。また、企業側のKPIは利用企業数が会社計画を上回り、求職者側のKPIも獲得会員数が会社計画を上回った。

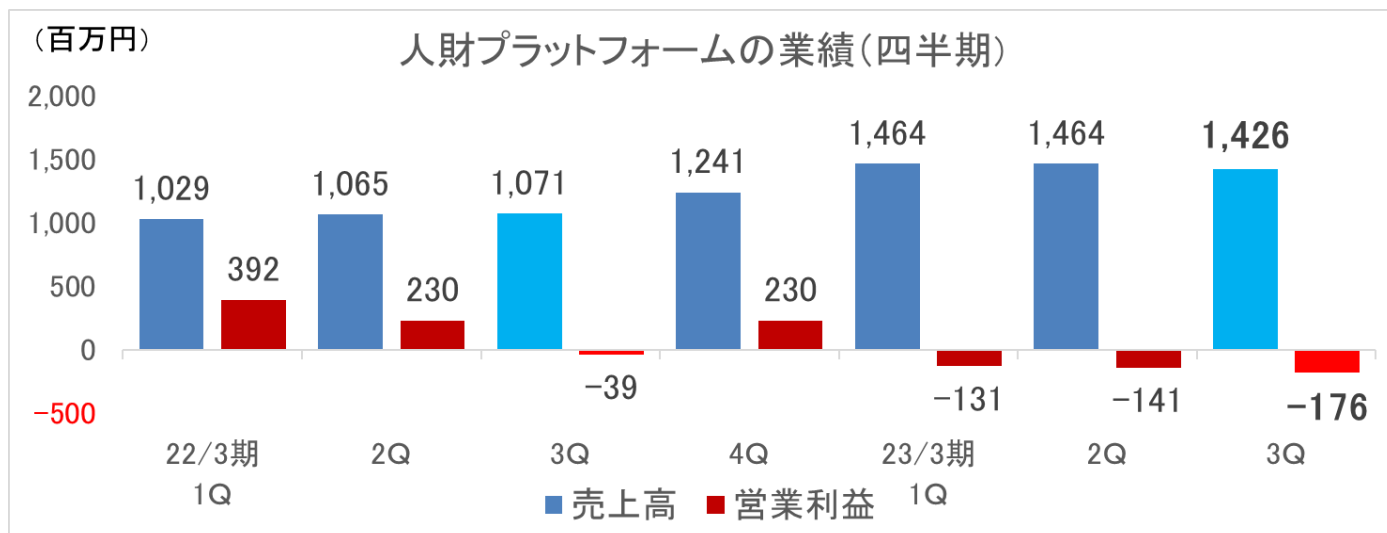
BRIDGE REPORT



企業側のKPI	
利用社数	4,490社、前年同期比78%増
求人数	25.3万件、前年同期比28%増
求職者側のKPI	
会員数	301万人、前四半期比13万人増

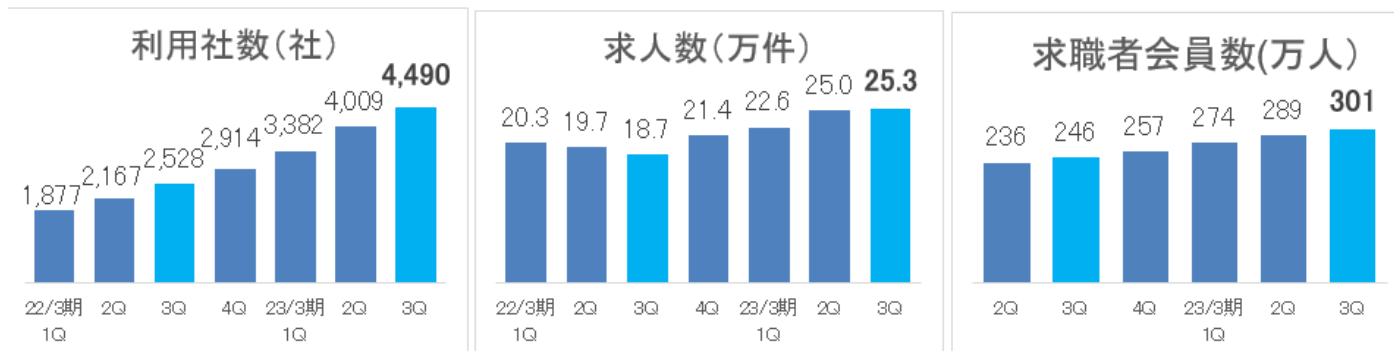
<業績推移>

季節性から第3四半期(10-12月)の売上高は第2四半期(7-9月)比で微減となったものの、ミドルの転職、AMBIともに順調な推移となった。また、会社計画を下回る営業赤字となった。



<KPI>

toCプロモーション強化による会員数の増加が、企業側のアクティビティ向上に繋がった。



【既存事業】

◎国内事業

国内事業は、前年同期比で13.7%増の売上高308.9億円、同5.5%増の営業利益69.2億円となった。企業の採用需要は堅調で、求人サイトを中心に増収増益となった。

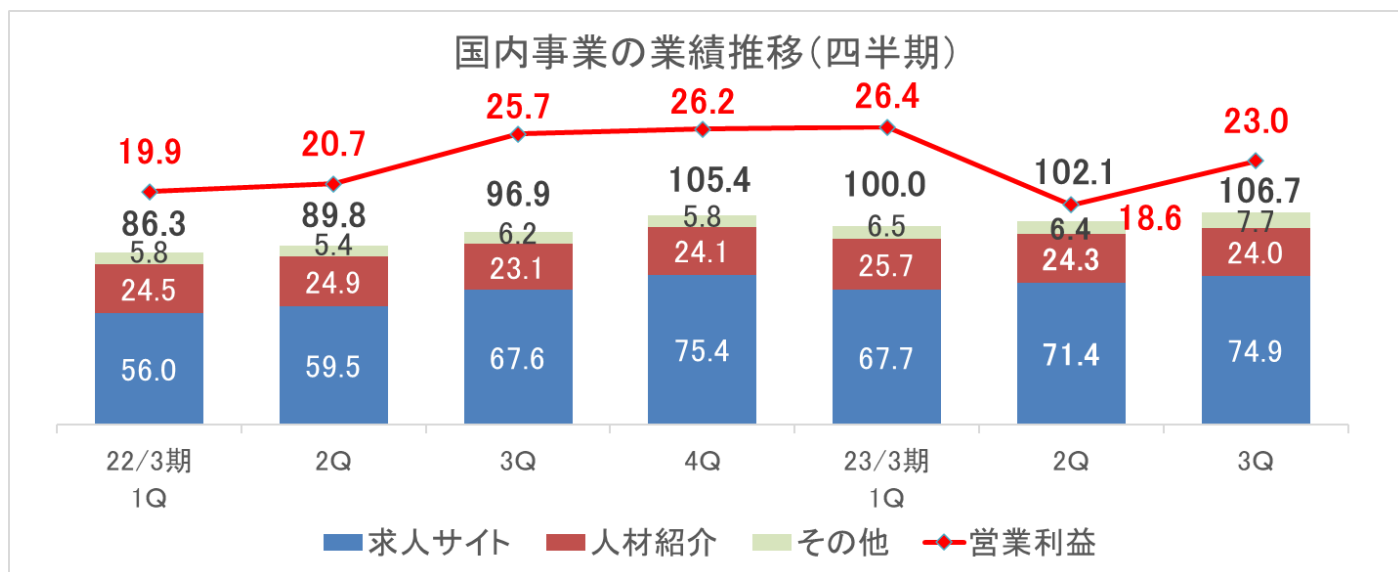
求人サイトは、前年同期比で17.6%増の売上高214.1億円となった。エン転職は、全般的な単価向上が売上高の増加に寄与した。派遣サイトも大手顧客の出稿増加により、20%台超の増収となった。

人材紹介は、前年同期比で2.2%増の74.1億円となった。エンエージェントはミドルクラスの売上高が貢献した。一方、EWJは人員不足の影響により、前年同期比で減収減益となった。

BRIDGE REPORT



<業績推移>

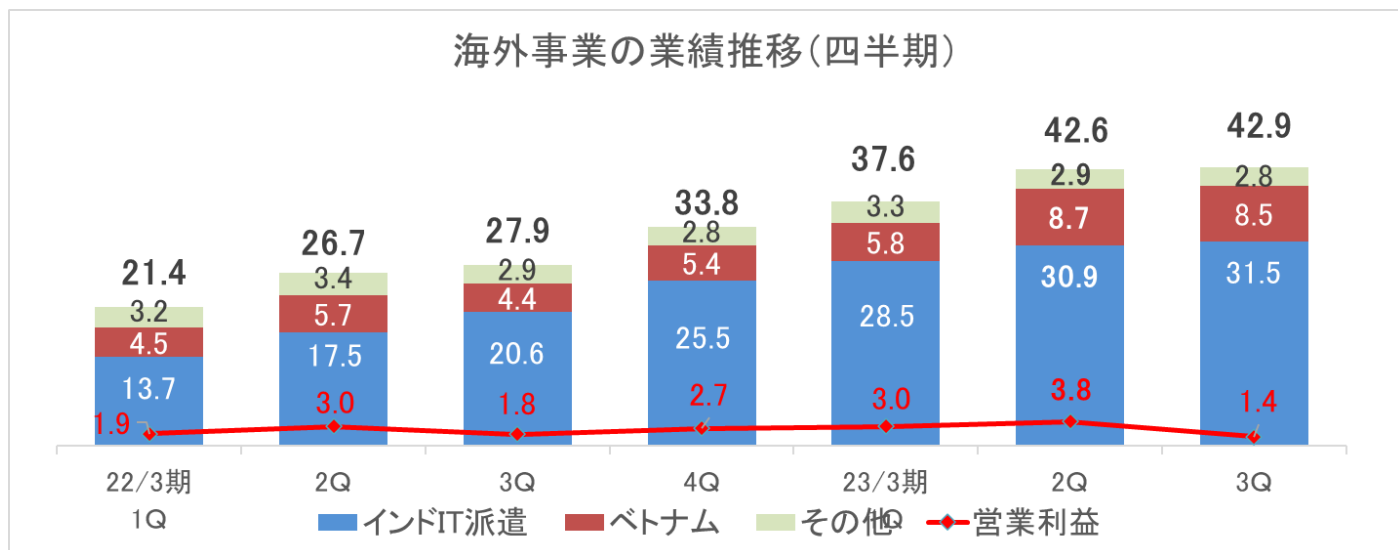


◎海外事業

海外事業は、前年同期比で62.3%増の売上高123.2億円、同24.4%増の営業利益8.3億円となった。インド、ベトナムはこれまでの高成長は一服したものの堅調に推移した。中国は減収減益となったものの、他の地域でカバーした。

インドIT派遣は、前年同期比で75.6%増の売上高91.0億円となった。世界的なIT需要の高まりを背景に、売上高が増加した。インドに加えて、UAEや米国の案件も増加した。

ベトナムは、前年同期比で58.5%増の売上高23.1億円となった。四半期毎でばらつきが見られるもののコロナ前の水準を超過した。利益率が高い求人サイトを中心に回復し、人材紹介も増加した。



BRIDGE REPORT



(3)財政状態

◎財政状態

	22年3月	22年12月		22年3月	22年12月
現預金	33,849	26,429	仕入債務	1,063	1,328
売上債権	5,466	6,098	未払法人税等	1,189	476
有価証券	2,000	2,000	流動負債	13,501	13,283
流動資産	42,301	37,474	固定負債	1,553	1,779
有形固定資産	634	524	負債	15,054	15,062
無形固定資産	6,888	7,931	純資産	41,160	38,684
投資その他	6,392	7,816	負債・純資産合計	56,215	53,746
固定資産	13,914	16,272	有利子負債合計	0	0

*単位:百万円

*有利子負債=借入金(リース債務含まず)

22年12月末の総資産は前期末比24億69百万円減少の537億46百万円。資産サイドでは、現預金、有形固定資産等が、負債・純資産サイドでは未払法人税等、賞与引当金、利益剰余金等が主な減少要因となった。総資産の約69.7%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70.8%と、高水準を維持している。

(4)最近のトピックス

◎最大100億円の自己株式取得を決議(2022年8月10日)

直近の株価動向をふまえ、自己株式取得に資金を振り向けること、資本効率を高めることを目的とし株主還元を実施する予定である。取得しうる株式の総数は5,000,000株、取得価額の総額は10,000百万円である。発行済株式数の最大11.1%の自己株式取得となり、自己株式の取得期間は、2022年8月12日～2023年5月31日となる。なお、本件をもとに取得した株式の総数は2023年1月末現在で1,623,000株(32.4%)、取得価額の総額は3,871百万円(38.7%)となっている。

また、今第3四半期末時点の保有現預金は264億円となっており、本自己株式取得後もM&A等の投資資金は確保されている。

◎求職者向け「エンゲージサイト」リニューアル

同社は2022年8月27日にエンゲージサイトリニューアルを実施し、地図上から求人検索が可能となった。ユーザビリティの改善により求職者アクティビティの向上が図られた。



(同社決算説明資料より)

◎社員・バイト求人サイト『エンゲージ』2022年11月16日(水)に公式アプリをリリース

同社は2022年11月16日に、運営する掲載企業数No.1の社員・バイト求人サイト『エンゲージ』の公式アプリ(iOS/Android)をリリースした。2022年8月に機能追加した、家から近い求人をすぐに見つける「エンゲージ求人マップ」をはじめ、毎日更新される新着求人や企業からのオファー、口コミの確認など、エンゲージの全機能をアプリ上で利用できる。



都道府県や市区町村、駅を指定して**家チカ求人**を検索！



気になる求人はワンタップで「**いいね**」リストへ保存！



企業の口コミで「**良い点**」も「気になる点」もその場でわかる！

(同社決算説明資料より)

4. 2023年3月期業績予想

(1) 連結業績予想

	22/3期	構成比	23/3期 予想	構成比	前期比	期初予想	予想比
売上高	54,545	100.0%	66,191	100.0%	+21.4%	62,000	+6.8%
売上総利益	43,043	78.9%	50,016	75.6%	+16.2%	46,849	+6.8%
販管費	33,410	61.3%	45,647	69.0%	+36.6%	43,764	+4.3%
営業利益	9,634	17.7%	4,369	6.6%	-54.7%	3,085	+41.6%
経常利益	10,139	18.6%	4,621	7.0%	-54.4%	3,086	+49.7%
親会社株主に帰属する当期純利益	6,628	12.2%	3,359	5.1%	-49.3%	2,118	+58.6%

*単位:百万円

23/3期連結累計期間の業績予想は、前期比21.4%増収、同54.7%営業減益

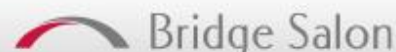
同社は上期の順調な進捗を踏まえ、2022年11月10日に通期計画の上方修正を実施した。採用市況の回復に伴い、求職者の獲得競争が激化することを見込み中長期においても強いポジショニングを維持するため、既存事業の広告宣伝投資を強化する。これにより、下期も売上高は期初の会社計画を上回るものの、既存事業への投資強化により各段階利益は期初の会社計画を若干下回る見込みである。

第3四半期が終わり、23/3期の会社計画は、中間期において上方修正した売上高が前期比21.4%の増収、営業利益が同54.7%の減益の予想から修正なし。第3四半期時点で進捗率は売上高が74%、営業利益が90%と高水準になっているものの、来期以降を見据え積極的な投資を継続することから、現時点において通期の会社計画の上方修正を見送った。売上高の面では、HR-Tech engage、人財プラットフォーム、国内、海外の全てのセグメントで売上高が増加する見込みである。HR-Tech engageにおいては、各種KPIが好調で上期の好調な勢いが下期も続く見込みである。また、人財プラットフォームにおいても、期初予想を上回る売上高の増加が予想される。国内は、エン転職、フリーランスエンジニアサイトの拡大が牽引する。海外も上期よりは勢いが鈍化するものの、インドのIT派遣事業、ベトナムを中心に売上高が拡大する見込みである。

費用の面では、プロモーション強化に加え、インドIT派遣の売上増に伴う原価増により費用が大幅に増加する見込みである。売上原価が前期比40.6%増加し、売上高総利益率は前期比3.3ポイント低下の75.6%を予定。また、販管費も同36.6%増加し、売上高販管費比率は同7.7ポイント上昇の69.0%を計画している。広告宣伝・販促費は186億46百万円と前期から77億22百万円(前期比70.7%増)増加し、人件費は155億23百万円と前期から26億52百万円(前期比20.6%増)増加する見込みである。広告宣伝・販促費は主に国内既存事業で増加。売上連動・採用市況回復に伴う求職者獲得を強化する。人件費は社員向けストックオプションの付与拡充等を実施する。この結果、売上高営業利益率は6.6%と前期比11.1ポイント低下する予想となっている。

一方、1株当たりの配当は、投資先行期間であるため前期と同額の70.1円の予定を据え置き。

BRIDGE REPORT



(2)23/3期のセグメント別売上高・営業利益(会社計画)

		22/3期 (実績)	23/3期 (修正計画)	前期比 増減	前期比 増減率	23/3期 (期初計画)	計画比 増減	計画比 増減率	
投資	HR-Tech engage	売上高	19.5	37.7	+18.2	+93.8%	31.7	+6.0	+18.9%
		営業利益	-4.4	-34.4	-29.9	-	-36.6	+2.2	-
		営業利益率	-22.8%	-91.1%	-	-	-115.3%	-	-
	人財プラット フォーム	売上高	44.1	59.2	+15.1	+34.4%	54.2	+5.0	+9.3%
		営業利益	8.1	-8.4	-16.5	-	-13.0	+4.6	-
		営業利益率	18.4%	-14.2%	-	-	-24.0%	-	-
既存	国内	売上高	378.4	412.2	+33.8	+8.9%	403.3	+8.9	+2.2%
		求人サイト	258.4	286.3	+27.9	+10.8%	274.4	+11.9	+4.3%
		人材紹介	96.6	98.2	+1.6	+1.7%	99.4	-1.2	-1.2%
		その他	23.4	27.7	+4.3	+18.6%	29.5	-1.8	-6.0%
		営業利益	92.5	84.0	-8.5	-9.2%	78.9	+5.1	+6.5%
		営業利益率	24.5%	20.4%	-	-	19.6%	-	-
	海外	売上高	109.8	158.3	+48.5	+44.2%	135.3	+23.0	+17.0%
		営業利益	9.3	12.6	+3.3	+34.9%	9.5	+3.1	+32.9%
		営業利益率	8.5%	8.0%	-	-	7.0%	-	-
全社調整	売上高	-6.2	-5.5	+0.7	-	-4.5	-1.0	-	
	営業利益	-9.2	-10.2	-1.0	-	-7.9	-2.3	-	
連結	売上高	545.4	661.9	+116.5	+21.4%	620.0	+41.9	+6.8%	
	営業利益	96.3	43.7	-52.6	-54.6%	30.9	+12.8	+41.6%	
	営業利益率	17.7%	6.6%	-	-	5.0%	-	-	

*単位:億円

売上高の面では、HR-Tech engage において、企業 KPI が順調に拡大している中で、プロモーション投資の強化により会員数も増加し、売上高が前期比 93.8%増加する見込みである。人財プラットフォームでは、プロモーション投資の強化により売上高が同 34.4%増加する見込みであり、ハイクラス領域での強固なポジションを構築する。国内既存事業においては、採用需要の回復に伴い、国内求人サイトを中心に売上高が同 8.9%増加する見込みである。海外既存事業においても、インドの IT 派遣事業を中心に売上が大幅に増加し、ベトナムでも求人サイトを中心に回復する見込みであり、売上高が同 44.2%増加する計画となっている。営業利益の面では、プロモーション投資と人材投資の拡大により、HR-Tech engage と人財プラットフォームで赤字となる他、国内既存事業でも前期比減益が見込まれる。売上高の回復により、海外既存事業は前期比 34.9%の大幅な増益を計画している。期初の営業利益予想に対しては、好調な上期決算を反映し、HR-Tech engage と人財プラットフォームで赤字幅が縮小する他、国内既存事業でも減益幅が縮小する。加えて、海外既存事業は増益幅が拡大する見込みである。

(3)23/3期の費用計画

	22/3期	23/3期 修正計画	前期比 増減	前期比 増減率	23/3期 期初計画	計画比 増減	計画比 増減率
原価	115.0	161.7	+46.7	+40.6%	151.5	+10.2	+6.8%
販管人件費	128.7	155.2	+26.5	+20.6%	149.8	+5.4	+3.6%
広宣販管費	109.2	186.4	+77.2	+70.7%	174.5	+11.9	+6.8%
その他販管費	96.1	114.7	+18.6	+19.4%	113.3	+1.4	+1.3%
総費用	449.1	618.2	+169.1	+37.6%	589.1	+29.1	+4.9%

*単位:億円

プロモーション強化に加え、インド IT 派遣の売上増に伴う原価増で総費用は前期比 37.6%の大幅増加となる。売上原価の増加は、IT 派遣のインド FFI 社の売上回復に伴う人件費の増加によるものであり、派遣スタッフ関連費用も増加する。販管人件費の増加は、エン・ジャパン単体で採用強化人材への投資を目的とした給与アップ等によるものであり、売上に占める割合も上昇する。広告宣伝費の増加は、engage、AMBI のプロモーション投資の強化によるものであり、広告宣伝費は過去最高水準となる。また、

BRIDGE REPORT



既存事業も売上に連動して費用が増加する。その他販管費は、採用強化に伴い従業員採用費が増加する他、システム投資に伴い減価償却費も増加する見込みである。

期初計画との比較では、総費用が 29.1 億円増加する。採用市況の回復に伴い、求職者獲得競争の激化を想定し中長期においても強いポジショニングを維持するため、既存事業の広告宣伝投資を強化する。加えて、人的投資の強化を目的に社員向けのストックオプション付与を期初計画よりも拡大させることから、人件費が増加する。

(4)進捗率

	23/3期 第3四半期実績	23/3期 会社計画	進捗率
売上高	49,564	66,191	74.9%
営業利益	3,944	4,369	90.3%
経常利益	4,175	4,621	90.3%
当期純利益	2,899	3,359	86.3%

*単位:百万円

好調な第3四半期決算を受け、第3四半期実績は通期会社計画に対して、売上高で74%、営業利益で90%の高水準な進捗率となっている。

5. 今後の注目点

好調な第3四半期決算を受け、第3四半期実績は通期会社計画に対して、売上高で74%、営業利益で90%の高水準な進捗率となった。通期業績の大幅な上振れが予想されるものの、同社は来期以降を見据え積極的な投資を継続することから、現時点において通期の会社計画の上方修正を見送った。engage においては、総利用社数、公開求人数、有料利用社数、有料求人数、会員数、MAU 数が、AMBI・ミドルの転職においては、利用社数、求人数、会員数が同社の重要視する KPI である。第4四半期に実施する更なる積極的なプロモーション投資がどれ位のインパクトでこれら KPI の拡大に結び付くのか、その費用対効果が注目される。加えて、今期業績が上振れた場合、今後中期経営計画における来期計画の見直しも予想される。同社では次期予算編成に合わせて来期の数値の更新を予定している。今後中期経営計画の見直しが実施されるのか注目される。

更に、同社は2022年8月12日～2023年5月31日の間で最大5,000,000株の自己株式取得を予定している。既に取得した株式の総数は2023年1月末現在で1,623,000株と最大取得を予定している株数の32.4%にとどまっている。株価水準や出来高の状況などが影響を与えるものの、残りの期間でどれ位の自己株式取得が実施されるのか注目される。

また、堅調な採用需要が続く一方で、欧米のIT企業を中心に徐々にリストラが増加している点は気がかりである。日本においては、人手不足が深刻な業界が多く、同社への影響は小さいと思われるものの、今後海外事業や人材紹介事業にどのような影響がでるのかについても注視しておきたい。

<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	監査等委員会設置会社
取締役	11名、うち社外6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: 2022年10月12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。今後も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り、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と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。

【補充原則2-4 ①】

当社グループでは、画一的な視点や従来からの固定観念にとらわれないイノベーティブな事業創造のために、「多様な人材の活躍」が必要不可欠であると考えています。従来より注力している女性活躍推進に加え、グローバル人材紹介を手掛ける en world を中心とした海外人材の採用、既存社員のキャリアパス多様化、LGBTフレンドリーな制度整備、障がい者雇用の促進など様々な施策を通じ、ダイバーシティ&インクルージョンを推進しております。

なお、当社では女性役員3名、女性管理職者比率が27%、中途採用者の管理職者比率43%(いずれも2022年6月1日現在)ですが、「チャレンジ管理職制度」等の施策を通じ、それぞれの管理職者比率を現状より増加させるよう、取り組んでおります。また、当社グループでは外国人役員8名(2022年6月1日現在)の他、複数の外国人管理職者が在職しておりますが、在職者数を現状の維持又はより増加するように取り組んでまいります。

【原則3-1】

(i) 当社は、「誰かのため、社会のために懸命になる人を増やし、世界をよくする」をパーパス(社会における当社の存在意義)と

して掲げております。

(ii)コーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方を当社ホームページに記載しております。

(iii)当社の役員の報酬等の額は、株主総会で決議された報酬枠の範囲内で支給し、毎月の定期同額給与(基本報酬)によって構成されております。取締役の報酬(監査等委員である取締役を除く。)に関しては、社外取締役を主要な構成員とする任意の指名・報酬委員会が、確認・検証を行っており、その答申結果を踏まえ、取締役会により決定しております。各監査等委員である取締役の報酬に関しては監査等委員会の協議により決定しております。また、取締役(監査等委員である取締役及び社外取締役を除く。)に関しては、基本報酬の他に業績連動報酬(現金賞与)も定めております。これは、株主の皆様と業績向上によるメリット及び業績下落によるリスクを経営陣が共有する仕組みであり、事業年度ごとの業績向上に対する意識を高め、持続的な企業価値の上昇を図るインセンティブを有する報酬として位置付けております。なお、中長期的な業績連動報酬としての株式報酬型ストックオプションに関しては、2023年3月期に導入しております。これにより、取締役の業績連動報酬実績および今後の想定に関しては下記の通りです。

(監査等委員である取締役及び社外取締役を除く。)

2022年3月期 固定報酬82%、業績連動報酬18%

2023年3月期(予) 固定報酬65%、業績連動報酬35%

2027年3月期(予) 固定報酬56%、業績連動報酬44%

※2023年3月期以降の業績連動報酬は、目標指標に対して100%達成した前提で構成比を算出しています。

なお、業績連動報酬(現金賞与)の評価指標に関しては下記の通りです。

<各指標の評価ウエイト>

指標 評価ウエイト

連結売上高 40%

連結営業利益 40%

連結当期純利益 20%

<各指標の目標達成率に応じた支給率>

達成率 支給率

80%未満 0%

80%以上100%未満 50%

100%以上120%未満 100%

120%以上 120%

また、株式報酬型ストックオプションの評価指標に関しては下記の通りです。

<各指標の評価ウエイト>

指標 評価ウエイト

連結売上高 40%

連結営業利益 40%

連結当期純利益 20%

<各指標の目標達成率に応じた支給率>

達成率 支給率

90%未満 0%

90%以上100%未満 50%

100%以上 100%

(iv)社内取締役(監査等委員である取締役を除く。)の選任については、当社の経営理念を共創し、その実現に向け、日々注力できていることを前提として、担当分野において高度な専門性を有するのみならず、経営環境の変化に対して迅速、柔軟且つ的確に対応できる効率性の高い経営システムを推進していくにふさわしい人材を指名しております。社外取締役の選任については、当社の経営理念に共感し、経営陣や特定の利害関係者の利益に偏ることなく、客観的な立場から独立性をもって経営を監視することが可能で、且つ幅広い見識をもった人材を指名しております。社外を含めた取締役の解任については、職務の執行について善管注意義務・忠実義務を適切に果たしていないと認められる場合や当社の持続的な利益成長と企業価値向上に貢献していないと認められる場合等取締役としての資質に疑義が存在する場合は解任を検討することとし、不正または重大な法令違反等があった場合は、解任することとしております。取締役(監査等委員である取締役を除く。)候補の指名に際しては、社外取締役を主要な構成員とする任意の指名・報酬委員会の意見を踏まえた上で、取締役会で検討し決定しております。また、監査等委員である取締役候補の指名に際しては、社外取締役の意見を踏まえ、且つ監査等委員会の同意を得た上で、代表取締役が提案し

た内容を取締役会で検討し決定しております。

(v)社内取締役の選任理由は以下の通りです。なお、社外取締役の選任理由については有価証券報告書にて開示しております。

・代表取締役社長執行役員 鈴木 孝二

(株)日本ブレーンセンターに新卒入社した後、2000年の当社立上げに伴い、5年間の勤務実績と、営業力、マネジメント能力を高く評価していたことから取締役に選任され、2008年より代表取締役として経営を担っております。

・取締役会長 越智 通勝

1983年に(株)日本ブレーンセンターを設立後、2000年に当社を立上げ、経営を牽引しております。

・常務取締役執行役員 河合 恩

(株)日本ブレーンセンターに中途入社した後、2000年の当社立上げに伴い、10年間の勤務実績と、新規サービスの開発能力を高く評価されて取締役に選任されて以後、長年にわたり経営に携わっております。

・取締役執行役員 寺田 輝之

2002年に当社に新卒入社した後、中途採用支援の法人営業を経て、WEBサイトの企画・開発、マーケティングを手掛ける現部署の本部長に就任しております。その後も「エン転職」「エンバイト」「engage」など当社を代表する多数のWEBサービスの新規立ち上げ・リニューアルを牽引しております。

・取締役執行役員 岩崎 拓央

2003年に当社に新卒入社した後、中途求人メディア事業部の営業マネージャー等を歴任した後、2014年に企画部長に就任し「エン転職」大型リニューアルを牽引、同リニューアルを成功させました。2016年4月、中途求人メディア事業部長に就任した後は長年にわたり、同事業全体を統括しておりました。2022年4月からはengage事業部長に就任し、同事業の発展に努めております。

【補充原則3-1 ③】

当社グループのサステナビリティについての取組みや人的資本、知的財産への投資等については、統合報告書で開示しております(<https://corp.en-japan.com/IR/annual.html>)。

なお、TCFD提言での気候関連リスクについては、移行リスク(低炭素社会への移行に関するリスク)については、当社に与える影響は軽微であると考えているため、特段の開示はしていませんが、物理的リスク(気候変動による物理的変化に関するリスク)については、当社が認識するリスク内容について、有価証券報告書の「事業等のリスク(重要なリスク)(2)大規模自然災害、ネットワーク障害等について」に記載しております。

なお、当社では、気候変動緩和策・適応策として環境基本方針を定めており、環境負担軽減への取り組みとともに当社ホームページ(<https://corp.en-japan.com/sustainability/environment.html>)に記載しております。

【原則4-9】

当社は、独自の「社外役員の独立性判断基準」を定め、有価証券報告書において開示しております。

独立社外取締役候補者の選定にあたっては、会社法や東京証券取引所が定める基準に加え、当社独自の基準を満たす候補者を選定しております。

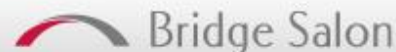
【補充原則4-11 ①】

当社における取締役会全体としての知識・経験・能力のバランス及び多様性等に関する考え方は、取締役候補の指名に関する考え方とほぼ一致しており、3-1(iv)に記載のとおりです。これらについては、コーポレートガバナンスに関する報告書において開示しております。当社は取締役(監査等委員である取締役を除く)の員数を10名以内、監査等委員である取締役の員数を4名以内と定款で定めておりますが、効率性の高い経営システムを推進していくための適正な規模を考慮して、現在は11名の取締役(社内取締役5名、社外取締役6名)を選任しており、各役員の知識・経験・能力等を一覧化したスキル・マトリックスについては招集通知において開示しております。なお、独立社外取締役村上佳代、坂倉亘、林有理、大谷直樹及び石川俊彦は、他社での経営経験を有しております。

【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。

BRIDGE REPORT



本レポートは、情報提供を目的としたものであり、投資活動を勧誘又は誘引を意図するものではなく、投資等についてのいかなる助言をも提供するものではありません。また、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。当社は、本レポートに掲載されている情報又は見解の正確性、完全性又は妥当性について保証するものではなく、また、本レポート及び本レポートから得た情報を利用したことにより発生するいかなる費用又は損害等の一切についても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、当社に帰属します。なお、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) 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。



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](#)

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](#)

投資家向けIRセミナー「ブリッジサロン」にお越しいただくと、様々な企業トップに出逢うことができます。

[>> 開催一覧はこちらから](#)