

BRIDGE REPORT



 越智 通勝 会長兼社長	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 会長兼社長	越智 通勝
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
1,726 円	40,862,976 株		70,529 百万円	22.2%	100 株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
24.00 円	1.4%	50.66 円	34.1 倍	905.56 円	1.9 倍

* 株価は 5/30 終値。発行済株式数は直近期末の発行済株式数から自己株式を控除。

* BPS、ROE は 25/3 期実績。数値は四捨五入。

* DPS、EPS は 26/3 期の会社予想。

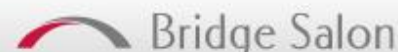
連結業績推移

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
2022 年 3 月(実)	54,544	9,633	10,138	6,628	147.71	70.10
2023 年 3 月(実)	67,716	4,249	4,072	2,695	60.98	70.10
2024 年 3 月(実)	67,661	5,161	5,369	4,196	102.38	70.10
2025 年 3 月(実)	65,678	5,892	5,943	7,628	186.76	70.10
2026 年 3 月(予)	62,200	2,800	2,983	2,070	50.66	24.00

* 単位: 百万円

エン・ジャパンの 2025 年 3 月期決算と 2026 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。

BRIDGE REPORT



目次

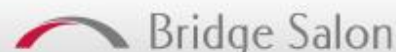
今回のポイント

1. 会社概要
 2. 中期経営計画における 23/3 期～25/3 期までの振り返りと今後の方針・戦略
 3. 2025 年 3 月期決算
 4. 2026 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

- 25/3 期の業績は、売上高が前期比 29%の減収、営業利益が同 14.2%の増益。売上面では engage が増加したものの、国内求人サイトの鈍化が全体の売上の減少に影響した。利益面では、HR-tech engage や人材紹介を中心に人員増強を行い人件費が増加したものの、前期まで積極的な投資をしていた広告宣伝費が減少したことなどが寄与した。
- 26/3 期の会社計画は、売上高が前期比 5.3%減の 622 億円、営業利益が同 52.5%減の 28 億円の予想。採用決定率の高いエン転職を中心に再強化し、再成長を目指す変革の 1 年とする。また、ハイクラス、ミドルクラスの人材紹介領域を強化する。一方、強化事業再構築および成長に資する先行投資をおこなうことから減収減益を計画。
また、26/3 期の配当金については、配当性向 50.0%、1株あたりの年間配当計画は 24 円 00 銭を予定。
- 26/3 期は採用決定率の高いエン転職を中心に再強化し、再成長を目指す変革の 1 年とする予定である。中でも、エン転職では、投資を再強化し、入社決定数の増加を目指すとともに、成功報酬型の強化を含めてマネタイズの多様化を図る。また、ハイクラス、ミドルクラスの人材紹介領域を強化する。一方、開発費、広告宣伝費など成長に資する投資を実行し、engage では、投資の最適化を図り、商品の改善を通じて入社決定率の向上を目指す方針である。その他、組織体制の強化、ブランド力の強化、グループ力の強化も図る。新経営体制のもと早期の復活を遂げることができるのか注目される。

BRIDGE REPORT



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。

エン・ジャパンの実践する共創型理念経営

エン・ジャパンでは創業以来、明確な理念に基づく経営を実践してきました。当社にとっての理念は、トップが独断で決めるものではなく「皆で創っていく」もの。絶対視せず、社員も疑問があれば投げかける。時には変更・改善に関与する。以下の理念体系はまさに社員皆で共創したものであり、いまま随時アップデートを重ねています。

バリュー

自社が大切にしている
考え方・価値観



パーパス

社会における
自社の存在意義（目的）



ビジョン

自社の目指したい、
周りから見られたい将来像

コアバリュー

人間成長®

働くことを自らの成長ステージと捉え、
心技一体のプロとして、心物両面で豊かになる

事業バリュー

「人」、そして「企業」の縁を考える

3つの事業ガイドライン

人バリュー

CareerSelectAbility®※1

考え方7×能力20の行動ガイドライン
+
CSAに必要な環境4

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 ～※2

Good to Great Worldwide

※1 CareerSelectAbility®: キャリア自己選択力。いかなる環境変化があってもどこでも通用する・活躍できる力のこと

※2 Inner Calling: 人間なら誰でも持っている利他性を引き出すという意味の造語 Work Hard: 誰かのために懸命に働く・学ぶ・研究するという意味

(同社統合報告書 2024 より)

主な国内グループ企業



エンワールド・ジャパン株式会社

東京都中央区京橋 3-1-1
東京スクエアガーデン 12 階

事業内容 グローバル企業向け人材紹介・
人材派遣



株式会社 Insight Tech

東京都新宿区西新宿 6-5-1
新宿アイランドタワー

事業内容 不満ビッグデータおよび AI を用いた
商品開発・マーケティングプロセス支援



エン婚活エージェント株式会社

東京都渋谷区代々木 3-23-4
VORT 西新宿 II 10 階

事業内容 オンライン結婚相談所の運営、
結婚相手の紹介・相談



株式会社ゼクウ

東京都港区高輪 3-19-26
SOC 高輪ビル 7 階

事業内容 採用関連システムソリューション事業ほか



エン SX 株式会社

東京都新宿区西新宿 6-5-1
新宿アイランドタワー

事業内容 営業支援事業、営業人材育成事業
営業用ツールの企画・開発・提供

※株式会社 Insight Tech とエン婚活エージェント株式会社は非連結子会社です。

(同社統合報告書 2024 より)

BRIDGE REPORT



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	・フリーミアムモデルの採用支援ツール ・高クオリティな企業の採用ホームページ、求人募集を簡単かつスピーディーに作成可能 ・作成した求人は自動で「indeed」や「google しごと検索」等に連携 ・有料プランの利用により、より多くの応募獲得を顧客企業に提供し、採用強化をサポート ・適性テストやリテンション対策ツール等、関連サービスもengageに連携	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	20～30代ハイキャリア特化型求人サイト	・20～30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	・20～30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	・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

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	・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	・20～30代が中心	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	・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	・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	・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	・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
iroots	新卒学生向けスカウトサービス	・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

BRIDGE REPORT



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	- 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
----------------	----------------------------	--	------------------	------------------

国内人材紹介

	内容	特徴	顧客企業
en world	人材紹介	- 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	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	- 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
TALENT ANALYTICS	活躍できる人材を発見する、見極める適性テスト	- 学歴や役職などの肩書では判断が難しい知的能力・考え方・価値観などを検査 - 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リファレンスレポートサービス	- 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
エンカレッジ	社員向けオンライン研修サービス	- 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カレッジオンライン」も提供	一般企業 人材派遣会社
HR OnBoard HR OnBoard NEXT	リテンション対策ツール 「HR OnBoard」の開発・販売	- 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
エン SX	セールス・マーケティング支援	エン・ジャパンのセールス及びマーケティング機能を“B2B セールスメソッド”として提供	一般企業
VOLLECT	ダイレクトリクルーティングに特化した採用支援サービス	- 企業の採用活動を支援する「PRO SCOUT」を主力にサービス提供、700 社超の導入実績をもとに採用プロセスの最適化、採用実務代行を行う - 採用活動を戦略的に支援し、内製化までをサポート	一般企業

BRIDGE REPORT



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	- 消費者から買い取った「不満」を DB 化し、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	「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
en world 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 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	- 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

(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	3,000 万人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	1995 年に国内初のインターネット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、競合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	- 新型コロナウイルス拡大の初期段階で在宅勤務に移行。 - リモートワーク、ヴァーチャルオフィス等を取り入れた勤務体制を推進。 - 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	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

BRIDGE REPORT



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、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。

＜海外グループ企業＞

ベトナム  Navigos Group Joint Stock Company Floor 20th, e. town Central Tower, 11 Doan Van Bo Street, Ward 13, District 4, Ho Chi Minh City, Vietnam 事業内容 求人情報サイトの運営・人材紹介	インド  New Era India Consultancy Pvt. Ltd. Swastik Building, Plot No. 246, Okhla Industrial Estate Phase 3, New Delhi-110020, India 事業内容 人材紹介	インド  Future Focus Infotech Pvt. Ltd. Old No 62/1, New No 169 Habibullah Road, T. Nagar Chennai, Tamil Nadu 600034, India 事業内容 IT 人材派遣
---	---	---

(同社統合報告書 2024 より)

商号変更

同社は、2025 年 10 月 1 日よりエン・ジャパン株式会社からエン株式会社への商号変更を予定している。

新経営体制

同社は、27/3 月期を最終年度とする5カ年の中期経営計画を策定し収益拡大を図ってきた。その間、事業環境は急速に変化し経営方針および事業戦略の見直しが喫緊の経営課題となっている。こうした状況下、同社は事業ポートフォリオの見直しと意志決定の迅速化、ガバナンス強化を図ることを目的に経営体制の変更を実施した。

新経営体制

事業ポートフォリオの見直しと意志決定の迅速化、ガバナンス強化を図る

取締役

※2025/6/24予定



越智 通勝
代表取締役会長兼社長



寺田 輝之
取締役 執行役員



岩崎 拓央
取締役 執行役員



中島 純
取締役 執行役員



林 有理
社外取締役

取締役(監査等委員)



井垣 太介
社外取締役



石川 俊彦
社外取締役



西川 岳志
社外取締役

執行役員



河合 恩
執行役員



沼山 祥史
執行役員



峯崎 直哉
執行役員

(同社決算説明資料より)

自己株式取得

同社は、株主還元水準ならびに資本効率の向上を図り、経営環境の変化に対応した機動的な資本政策の遂行を可能とするため自己株式の取得を行うことを決定した。

取得し得る株式の総数	7,800,000 株(上限) (発行済株式総数(自己株式を除く)に対する割合 19.1%)
株式の取得価額の総額	50 億円(上限)
取得期間	2025 年 5 月 16 日～2026 年 4 月 30 日
取得方法	東京証券取引所における市場買付

なお、同社は 2025 年 3 月末時点において 274 億円の保有現預金を保有している。

2. 中期経営計画における 23/3 期～25/3 期までの振り返りと今後の方針・戦略

23/3 期～25/3 期までの振り返り

	23/3 期 (中計)	23/3 期 (実績)	24/3 期 (中計)	24/3 期 (実績)	25/3 期 (中計)	25/3 期 (実績)	26/3 期 (中計)	27/3 期 (中計)
売上高	620	677	700	676	850	656	1,000	1,200
営業利益	31	42	41	51	99	58	175	240
営業利益率	5%	6.3%	6%	7.6%	12%	9.0%	18%	20%

* 単位:億円

同社は、現在中期経営計画(23/3 期～27/3 期)の進行中である。しかし、23/3 期～25/3 期までを振り返ると、残念ながら売上高と営業利益が計画を下回り、思い通りの成果をあげることができていない。これは、engage が好調に推移し中期経営計画を上回る成長をとげる一方で、エン転職が競争環境の変化と投資抑制の影響により想定以上に苦戦したため、engage とエン転職の投資バランスが崩れ、会社計画が未達となったものである。また、同社が重視している下記の「事業ガイドライン 3」を十分に活かせず、商品の競争力が弱まり収益性にも影響を及ぼした。

BRIDGE REPORT



「事業ガイドライン 3」

私たちの存在の価値は、**主観正義性と収益性**の両立である。その独自性を忘れず、新しい商品・サービスを開発し続けよう

私たちの仕事の成果は、両クライアント(ユーザー・カンパニー)からのロイヤリティである求められるものより、真に“喜ばれ、人に薦めたいもの”とは何か?を考え、**ユーザーファースト主義(for カンパニー)**に徹しよう

私たちの最大の資産は、**仲間の CareerSelectAbility®**である“1+1>2”の視点で、個人も組織もスピード感を持ち、絶えず進化し続けよう

今後の方針・戦略

方 針	戦 略
パーパス実現に向けたサービス強化	◆エン転職再強化 ◆ハイクラス、ミドルクラス強化
組織体制の強化	◆商品企画、プロダクト体制見直し ◆営業体制見直し
ブランド強化	◆商号変更に伴い CI(コーポレート・アイデンティティ)強化
グループ強化	◆単体事業の相互連携

	25/3 期	26/3 期
エン転職	投資を抑制するなかでもサイト上の入社決定率は高水準を維持	投資を再強化し、入社決定数の増加を目指すとともに、成功報酬型の強化を含めてマネタイズの多様化を図る
engage	最大の投資を実行し売上拡大するものの、サイト上の入社決定率には課題が残る	投資の最適化を図り、商品の改善を通じて入社決定率の向上を目指す

財務基本方針と株主還元

【資本コスト、ROE、PBR 現状認識】

同社は、株主資本コストや資本収益性を的確に把握できている。

◆株主資本コストは年単位で変動はあるものの概ね 10%程度

◆ROE は直近 3 期平均 13%程度を維持

◆PBR は直近 3 期で約 2.6 倍と市場からも一定の評価



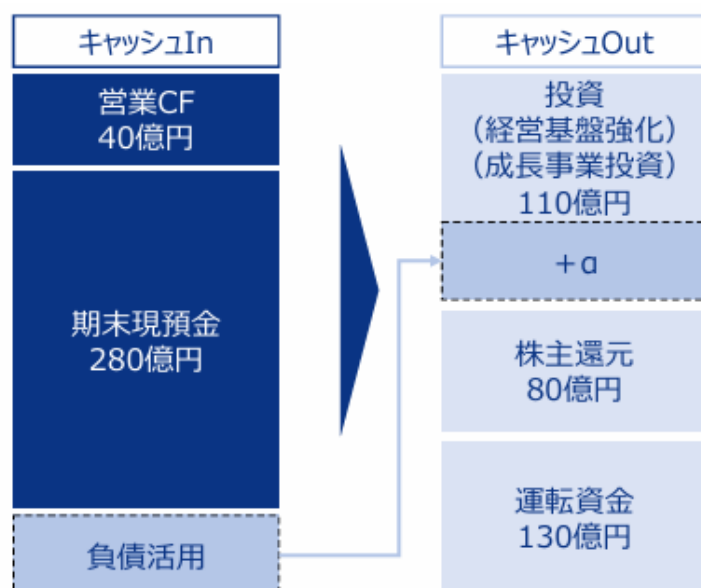
(同社決算説明資料より)

BRIDGE REPORT



【キャッシュ・アロケーション】

同社は、バランスのとれたキャッシュ・アロケーション計画を策定している。



(同社決算説明資料より)

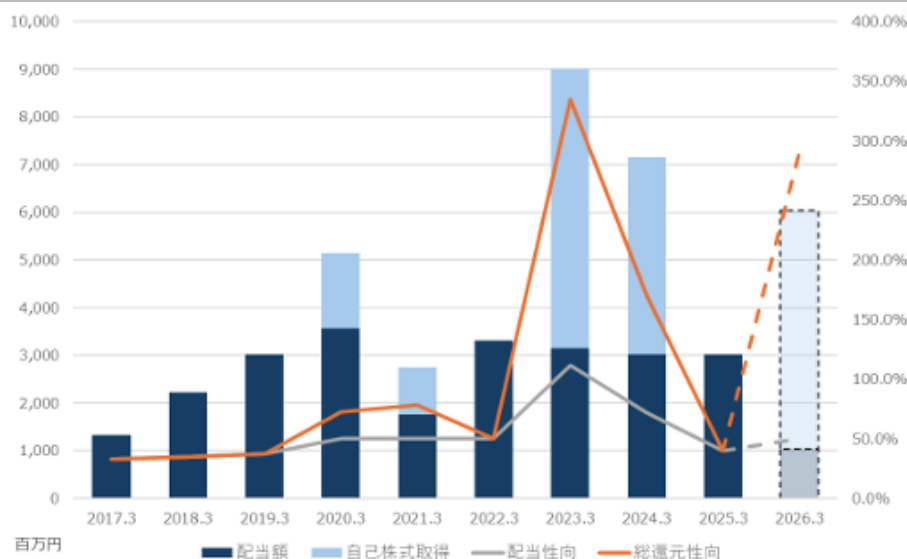
<キャッシュアウト>

投資【110 億円】
◆ブランド投資:CI
◆設備投資:運用・開発システム
◆人材投資:次世代幹部育成・エンジニア
◆M&A 投資:国内 HR 領域を対象
株主還元【80 億円】
◆固定配当 (70.1 円／1 株)
◆自己株式取得 50 億円
運転資金【130 億円】
◆有事に備え月商の 2.5 か月水準
◆余剰資金は成長事業投資へ投下

【株主還元(配当計画)】

26/3 期は配当性向 50%。資本効率向上を意識した株主還元を実施する。

BRIDGE REPORT



(1株/円)	2017.3	2018.3	2019.3	2020.3	2021.3	2022.3	2023.3	2024.3	2025.3	2026.3
1株当たり配当額	27.6	46.5	62.8	74.8	37.1	70.1	70.1	70.1	70.1	24.0

(同社決算説明資料より)

3. 2025 年 3 月期決算

(1)2025 年 3 月期連結業績

	24/3 期	構成比	25/3 期	構成比	前期比
売上高	67,661	100.0%	65,678	100.0%	-2.9%
売上総利益	53,955	79.7%	52,437	79.8%	-2.8%
販管費	48,794	72.1%	46,545	70.9%	-4.6%
営業利益	5,161	7.6%	5,892	9.0%	+14.2%
経常利益	5,369	7.9%	5,943	9.0%	+10.7%
親会社に株主に帰属する 当期純利益	4,196	6.2%	7,628	11.6%	+81.8%

* 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)。

売上高は前期比 2.9%減収、営業利益は同 14.2%増益

売上高は前年同期比2.9%減の656億78百万円、営業利益は同14.2%増の58億92百万円となった。売上面では、HR-tech engageにおいて前期比で増収となったものの、国内求人サイトにおいてエン転職の投資抑制により利用企業が減少し前期比で減収となった。また、海外事業においては契約形態を見直したことにより売上の計上方法をグロス計上からネット計上へ変更した影響により売上高が9億25百万円減少した。投資事業では、engagetにおいて、会社計画が未達となったものの前期比増収で赤字が縮小した。また、ミドルの転職が好調となった反面、AMBIは競争環境激化等により成長が鈍化した。既存事業では、求人サイトにおいて、エン転職の投資抑制により利用企業が減少し、前期比で減収減益となった。人材紹介は、体制強化による中長期的な成長基盤の構築が進み、海外事業は、インド、ベトナムとも環境に大きな変化はなく、今後の市場動向を注視している。

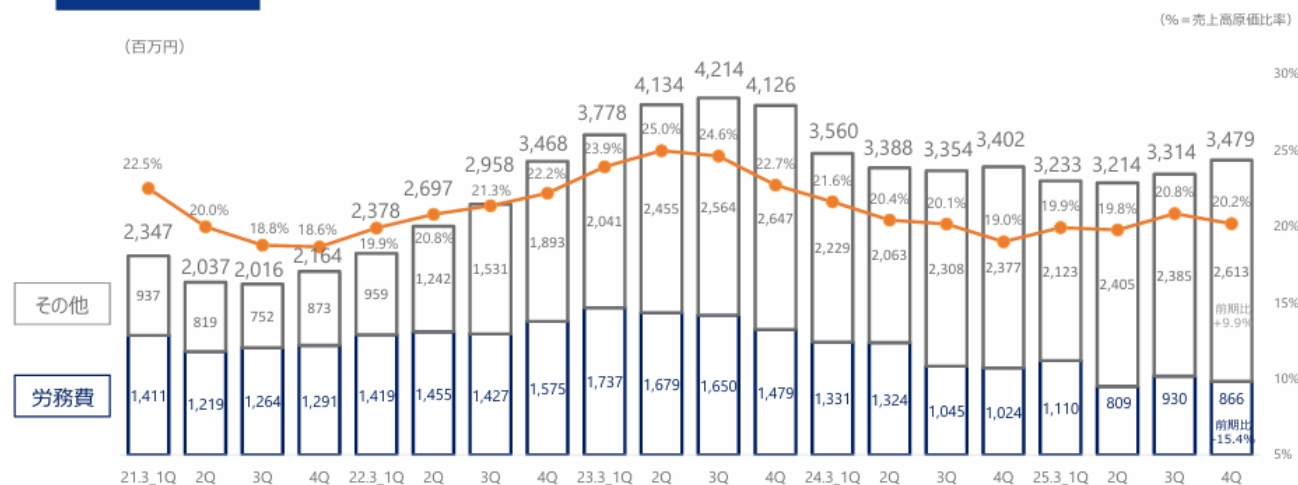
総費用は、HR-tech engageや人材紹介を中心に人員増強を行い人件費が増加したものの、前期まで積極的な投資をしていた広告宣伝費が減少となった結果、前期比で4.3%減少した。売上総利益率は同0.1ポイント上昇し79.8%となった。販管費は、投資事業や国内求人サイトの広告宣伝費の減少などにより、前期比4.6%減となった。売上高販管費率は、前期比1.2ポイント低下の70.9%となり、売上高営業利益率は同1.4ポイント上昇の9.0%となった。その他、経常利益は同10.7%の増益。親会社株主に帰属する当期純利益は、保有する株式会社タイミー株式の売却により特別利益で投資有価証券売却益を54億37百万円計上したことが大きく寄与し同81.8%の増益となった。

BRIDGE REPORT



売上原価の主な費用

原 価

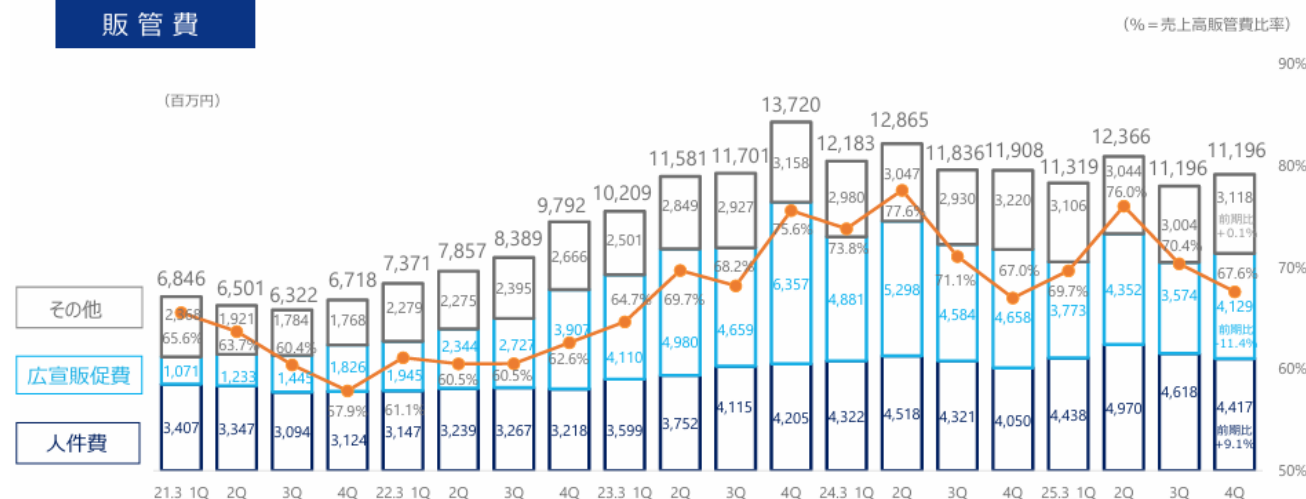


(同社決算説明資料より)

25/3期第4四半期(1-3月)の売上原価は、前年同期比で2.3%増加した。主にengageで減価償却費と支払手数料が増加した。

販管費の主な費用

販 管 費



(同社決算説明資料より)

25/3期第4四半期(1-3月)の販管費は、前期比で2.1%減少した。投資事業や国内求人サイトの広告宣伝費の減少が主な要因となった。

(2)セグメント別動向

			24/3 期	25/3 期	前期比	
					増減額	増減率
投資	HR-Tech engage	売上高	71.9	96.5	+24.6	+34.2%
		営業利益	-35.1	-20.1	+14.9	-
		営業利益率	-48.8%	-20.9%	+27.9%	-
	人財プラットフォーム	売上高	70.9	78.0	+7.1	+10.1%
		営業利益	-2.5	8.6	+11.2	-
		営業利益率	-3.6%	11.1%	+14.7%	-
既存 国内	国内求人サイト	売上高	293.9	250.0	-43.9	-15.0%
		営業利益	80.7	65.9	-14.8	-18.4%

BRIDGE REPORT



	国内人材紹介	営業利益率	27.5%	26.4%	-1.1%	-
		売上高	98.7	98.9	+0.2	+0.2%
		営業利益	12.4	0.6	-11.8	-94.5%
	国内その他	営業利益率	12.6%	0.7%	-11.9%	-
		売上高	33.4	51.0	+17.5	+52.3%
		営業利益	0.6	7.7	+7.1	-
		営業利益率	1.9%	15.2%	+13.3%	-
	インド IT 派遣	売上高	86.5	76.2	-10.2	-11.9%
		営業利益	4.9	4.1	-0.8	-16.2%
		営業利益率	5.7%	5.5%	-0.2%	-
既存 海外	ベトナム	売上高	24.1	24.1	-0.0	-0.0%
		営業利益	3.5	3.7	+0.2	+6.0%
		営業利益率	14.8%	15.7%	+0.9%	-
	海外その他	売上高	5.4	1.0	-4.4	-37.6%
		営業利益	-0.1	-0.6	-0.4	-
		営業利益率	-3.0%	-59.2%	-56.2%	-
	全社調整	売上高	-8.5	-19.3	-10.7	-
		営業利益	-12.9	-11.2	+1.6	-
		営業利益率	-3.0%	-59.2%	-56.2%	-
連結		売上高	676.6	656.7	-19.8	-2.9%
		営業利益	51.6	58.9	+7.3	+14.2%
		営業利益率	7.6%	9.0%	+1.4%	-

* 単位: 億円

【投資事業】

◎HR-Tech engage

事業戦略の修正に伴い、第4四半期(1-3月)は黒字化した。一方で、通期は売上高、利益ともに会社計画を下回った。

企業側の KPI	
総アカウント数	68 万件、前期比 11%増
有料アカウント数	24,269 件、前期比 11%増
公開求人数	211 万件、前期比 29%増
有料求人数	24.7 万件、前期比 24%増
求職者側の KPI	
会員数	555 万人、前期比 48%増
MAU 数	276 万人、前期比 32%減

*有料アカウント数は、engageの有料サービスに課金した(=売上計上)アカウント数(四半期合計)

*MAUは、1か月の間に1回以上利用したユニークユーザー数

<業績推移>

2024 年 7 月に新コンセプト「すべての人の、仕事選びに」としてブランド刷新を行い、転職、アルバイト・パート、新卒等あらゆる仕事選びを支え、同社が大切にしてきた「入社後活躍」を実現していくブランドとして定義した。また同社の企業クチコミサイトの連携も行い「エンゲージ会社の評判」としてこれまで以上に多面的な情報収集を可能とし、ミスマッチのない仕事選びのサポート実現を目指した。

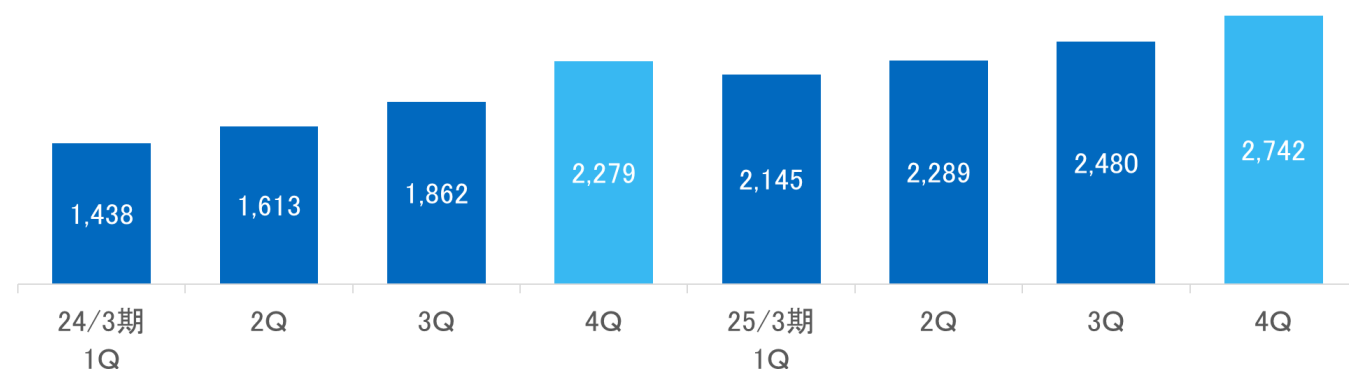
HR-Tech engage の 25/3 期の売上高は 96 億 57 百万円(前期比 34.3%増)、営業損益は 20 億 19 百万円の損失計上(前期は 35 億 14 百万円の損失計上)となった。新ブランドのもと、求職者獲得を目的としたプロモーションを実施した結果、会員数は 555 万人(昨年対比+181 万人)と増加した。会員数が増えることで利用企業も増え、総利用アカウント数は 68 万件、公開求人数は 211 万件と国内トップクラスの採用サービスとして成長を続け、売上高が増加した。一方で掲載求人数、求職者数を活かした十分なマッチングの創出が出来ず、計画を下回った。また、第 4 四半期(1-3 月)は、事業戦略の修正に伴い、営業損益が黒字化した。

BRIDGE REPORT



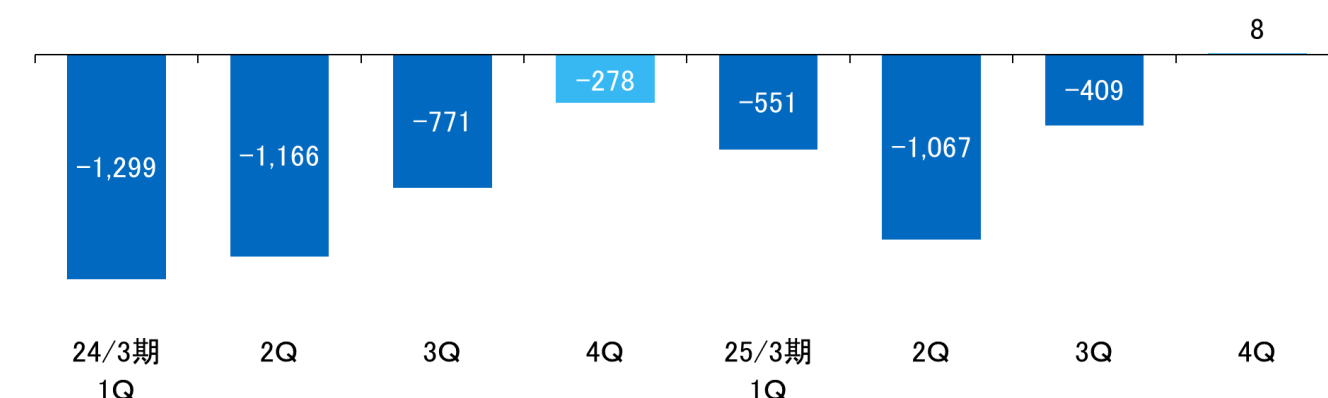
(百万円)

engageの売上高推移(四半期)



(百万円)

engageの営業利益推移(四半期)



(同社資料よりインベストメントブリッジ作成)

◎人財プラットフォーム

利用企業の増加により求人数も拡大し、各KPIは堅調に推移した。

企業側の KPI	
利用社数	11,518 社、前期比 44%増
求人数	46.3 万件、前期比 32%増
求職者側の KPI	
会員数	433 万人、前期比 13%増

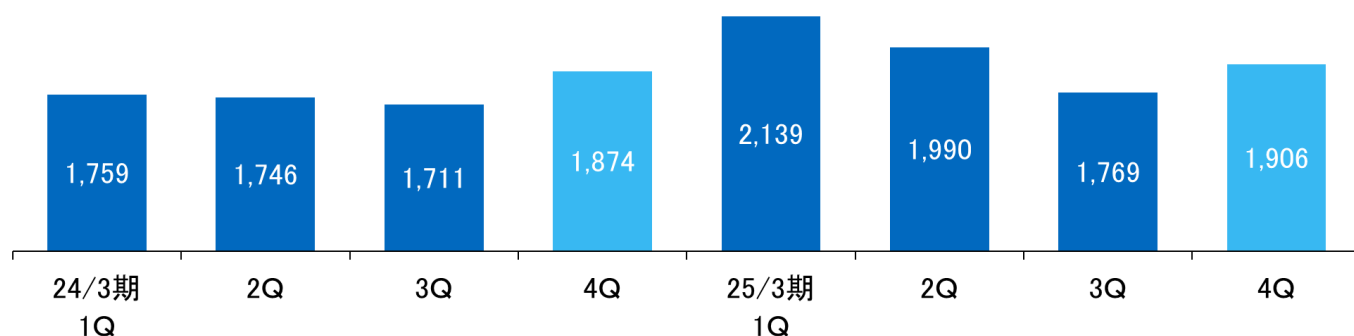
<業績推移>

人財プラットフォームの25/3期の売上高は78億6百万円(前期比10.1%増)、営業損益は8億69百万円の利益計上(前期比11億26百万円増加)となった。求職者獲得を目的とした広告宣伝費投資を積極的に実施した結果、会員数は433万人(昨年対比+51万人)に増加した。ミドルの転職を中心にハイキャリア層の採用需要は高く、人材紹介会社、一般企業ともに利用企業が増加したことが売上高の増加に寄与した。ハイキャリア領域の採用需要が旺盛で、ミドルの転職が売上・利益の成長と黒字化を牽引した。

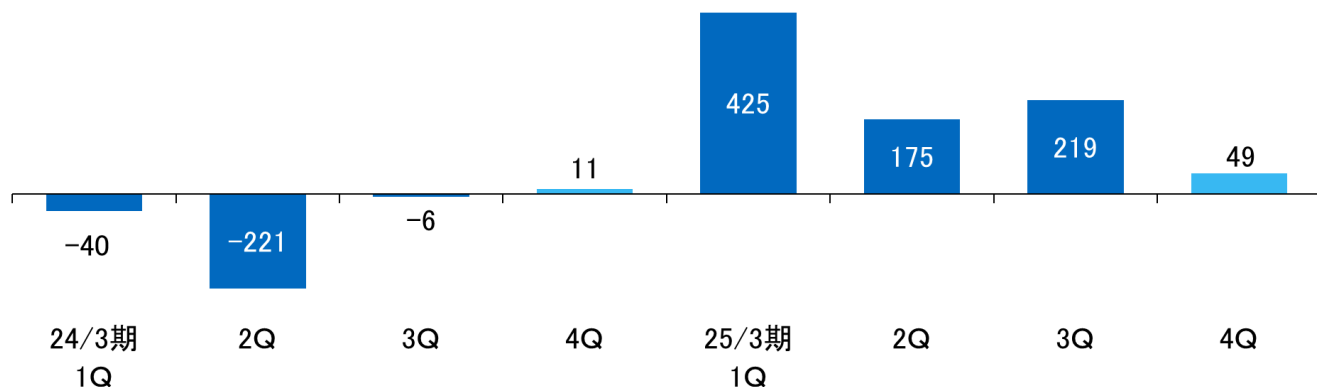
BRIDGE REPORT



(百万円) 人財プラットフォームの売上高推移(四半期)



(百万円) 人材プラットフォームの営業利益推移(四半期)



(同社資料よりインベストメントブリッジ作成)

【既存事業】

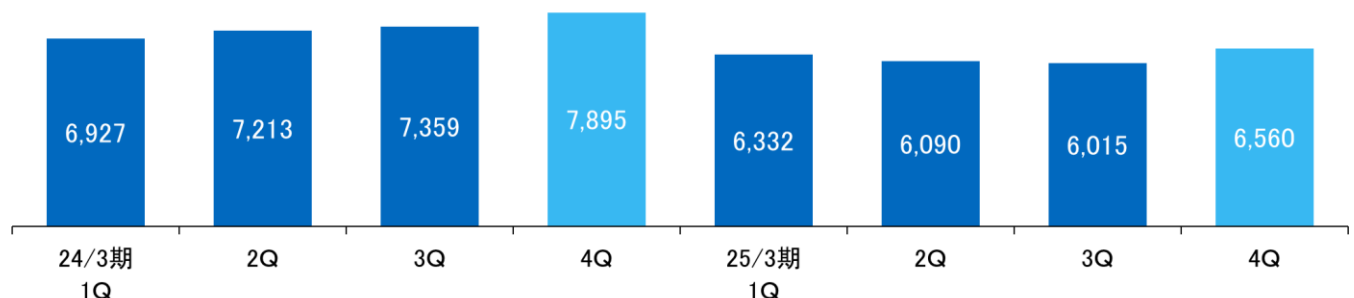
◎国内事業【国内求人サイト】

国内求人サイトの25/3の売上高は250億円(前期比15.0%減)、営業損益は65億91百万円の利益計上(前期比14億82百万円減)となった。エン転職において効率化を目指し、広告宣伝費を減らしたことにより利用企業が減少した結果、売上高が減少した。派遣会社向け求人サイトでは大手派遣企業が出稿を抑えており、売上高が減少した。一方、新卒向けのスカウト型求人サイトは新卒採用におけるスカウト型採用の広まりを背景に売上高が増加した。

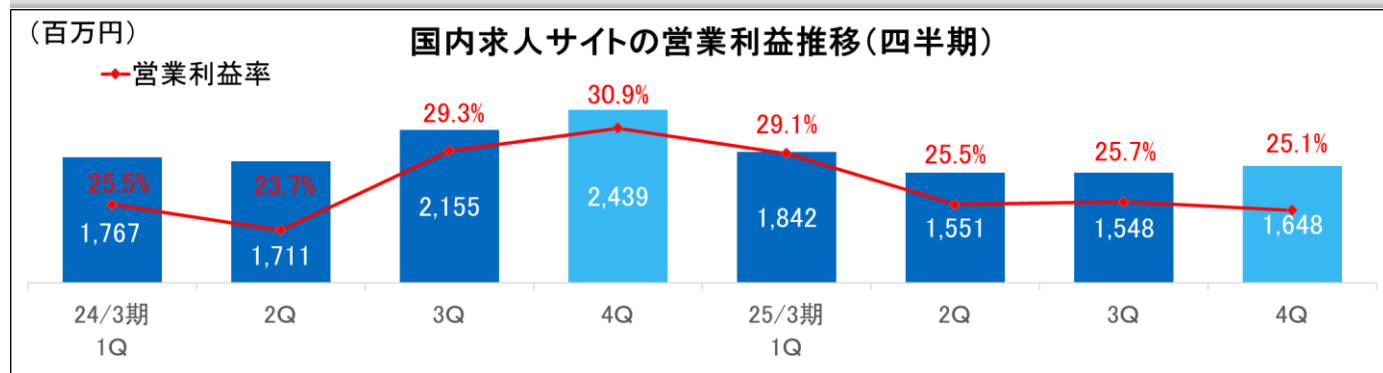
となりましたエン転職の広告宣伝費を絞ったことで、応募効果が減り、結果掲載件数が減少し、減収となった。費用については人件費の削減や広告宣伝費の削減が進んだ結果、減少した。

<業績推移>

(百万円) 国内求人サイトの売上高推移(四半期)



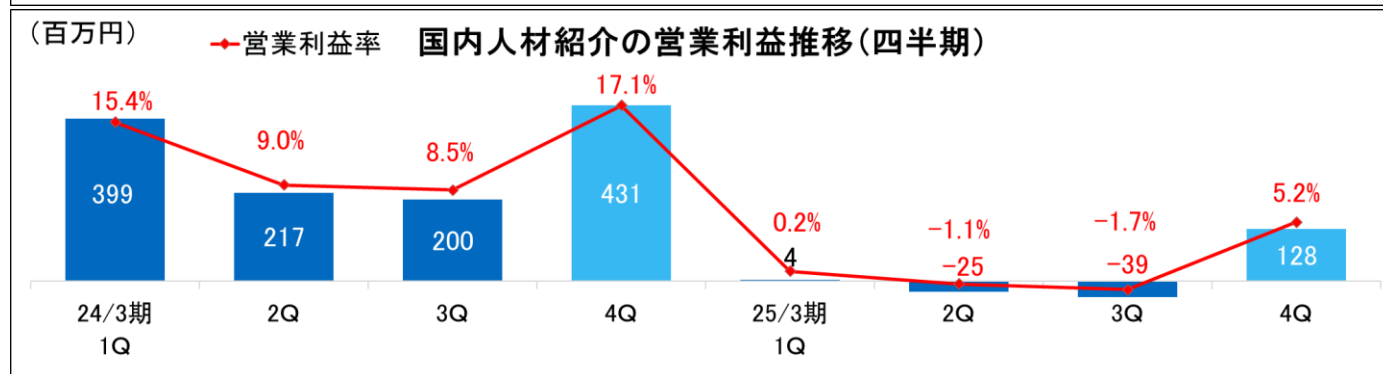
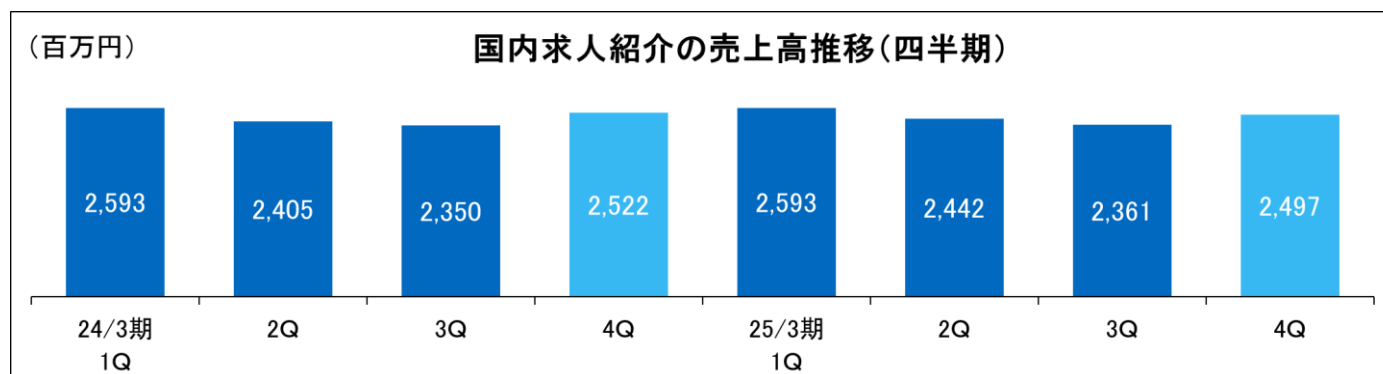
BRIDGE REPORT



(同社資料よりインベストメントブリッジ作成)

◎国内事業【国内人材紹介】

国内人材紹介の25/3期の売上高は98億95百万円(前期比0.2%増)、営業損益は68百万円の利益計上(前期比11億80百万円減)となった。エンエージェントは期初に新卒を多く増員したものの、既存人員に対しての新卒社員数が多く生産性向上に苦戦し、売上高が減少した。エンワールド・ジャパンではハイキャリア層の採用需要の高まり、またコンサルタントの生産性向上により売上高が増加した。セグメント全体では、期初に苦戦していたコンサルタントの生産性が改善基調となり、第4四半期(1-3月)に黒字化を達成した。



(同社資料よりインベストメントブリッジ作成)

◎国内事業【その他】

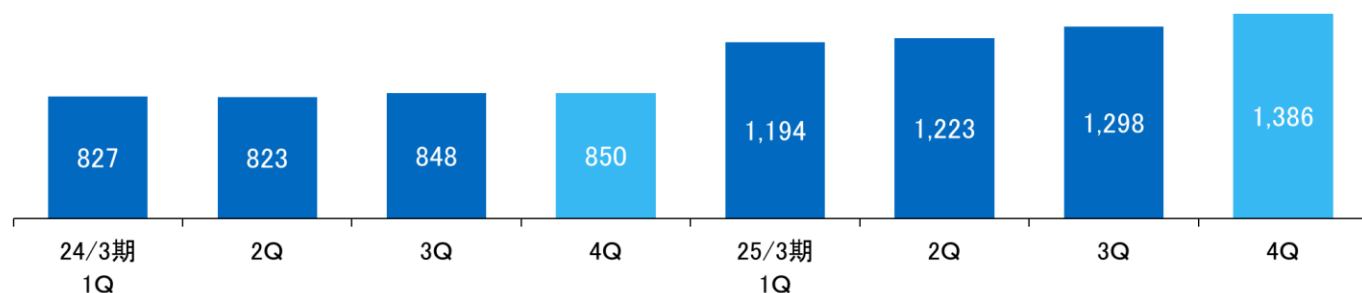
国内その他の25/3の売上高は51億2百万円(前年同期比52.3%増)、営業損益は7億74百万円の利益計上(前期比7億11百万円増)となった。売上高は、人材活躍支援事業・エンSXが順調な伸びを継続。営業利益は、派遣会社向け採用管理システムを販売するゼクウが貢献した。

BRIDGE REPORT



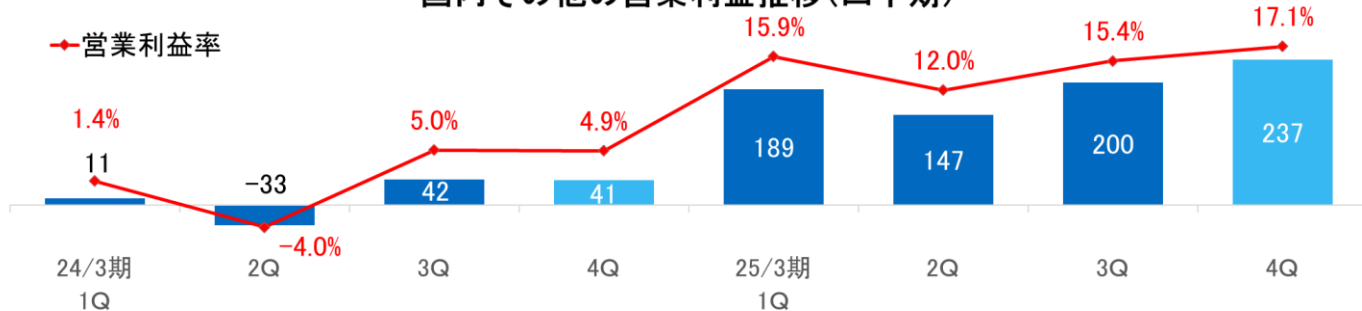
(百万円)

国内その他の売上高推移(四半期)



(百万円)

国内その他の営業利益推移(四半期)



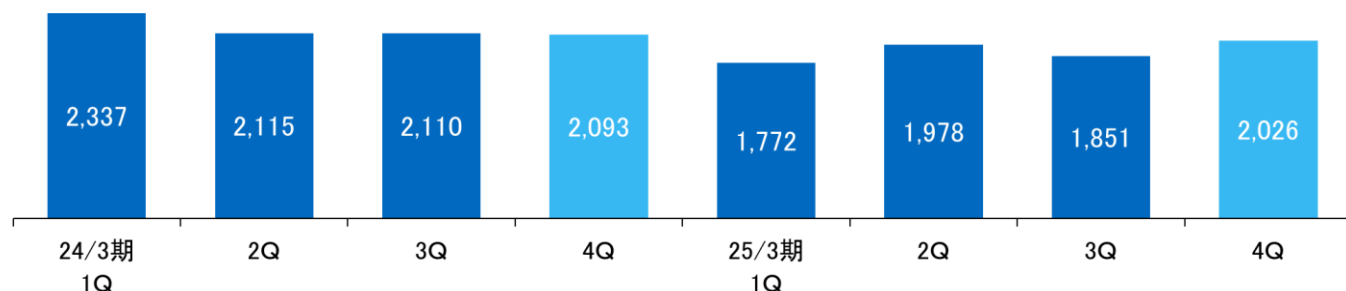
(同社資料よりインベストメントブリッジ作成)

◎海外事業【インド IT 派遣】

海外インド IT 派遣の 25/3 期の売上高は 76 億 29 百万円(前年同期比 11.9%減)、営業損益は 4 億 16 百万円の利益計上(前期比 80 百万円減)となった。世界的な IT 需要は堅調であるものの、主力の北米需要は低調となった。インド IT 派遣は契約形態を見直し売上高の計上方法を一部グロス計上からネット計上へ変更したことが前期比 9 億 25 百万円の減収要因となった。また、IT 需要も前期並みで推移したことにより減収となった。

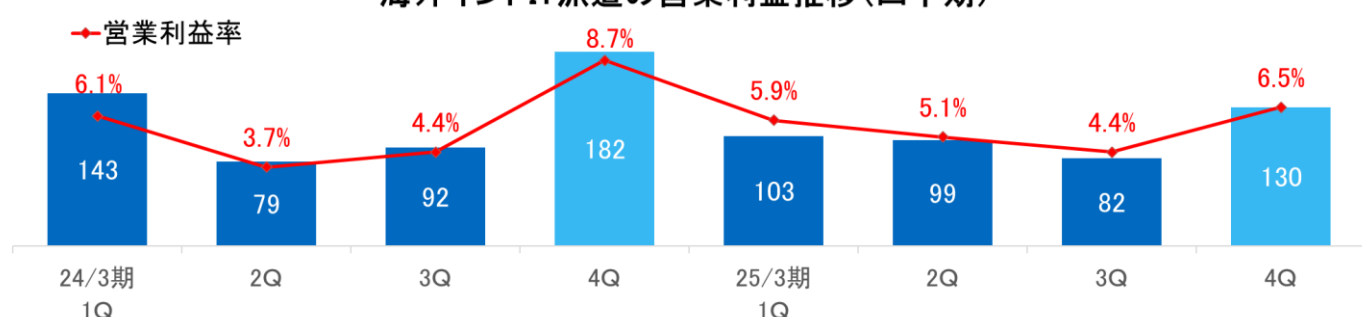
(百万円)

海外インド IT 派遣の売上高推移(四半期)



(百万円)

海外インド IT 派遣の営業利益推移(四半期)



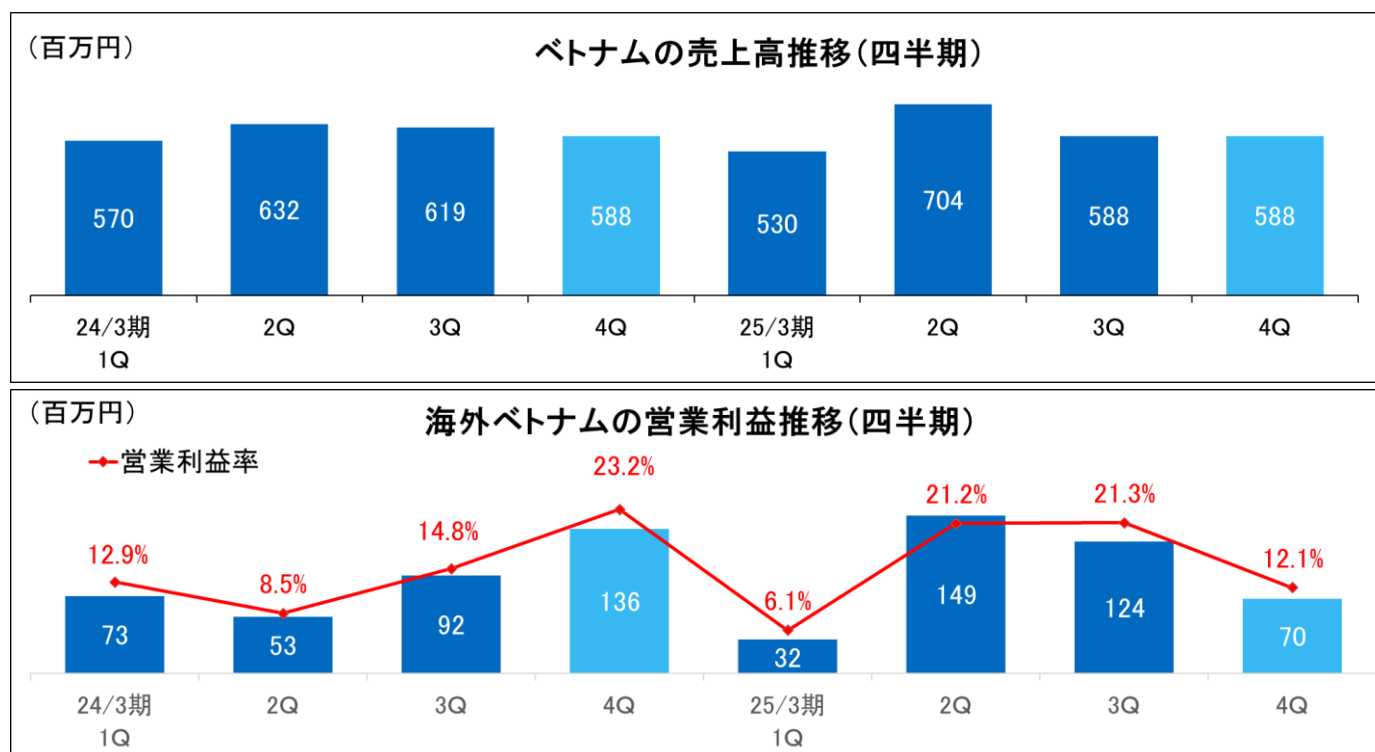
BRIDGE REPORT



(同社資料よりインベストメントブリッジ作成)

◎海外事業【ベトナム】

海外ベトナムの25/3期の売上高は24億12百万円(前年同期比0.0%減)、営業損益は3億77百万円の利益計上(前期比21百万円増)となった。ベトナムは国内でトップシェアである求人サイトをメイン事業としており、中国・アメリカの景気影響を受け、国内の景況感が回復せず売上高が前期並みとなった。ベトナム経済は底を打ったものの景気回復の兆しは見えず、コストコントロールを継続した。



(同社資料よりインベストメントブリッジ作成)

(3)財政状態及びキャッシュ・フロー

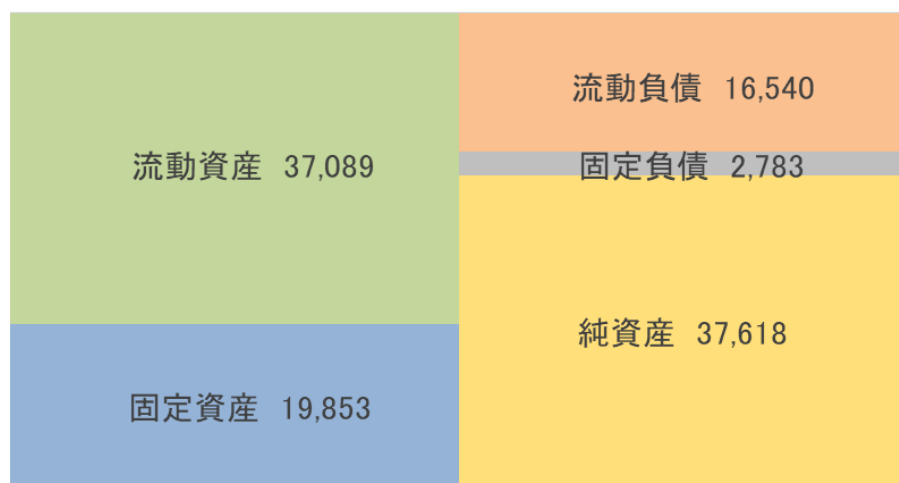
◎財政状態

	24 年 3 月	25 年 3 月		24 年 3 月	25 年 3 月
現預金	21,768	27,481	仕入債務	841	913
売上債権	6,017	6,439	未払金	4,117	4,445
有価証券	2,000	2,000	流動負債	14,129	16,540
流動資産	31,060	37,089	固定負債	2,683	2,783
有形固定資産	1,019	681	負債	16,813	19,323
無形固定資産	9,357	10,073	純資産	32,161	37,618
投資その他	7,537	9,097	負債・純資産合計	48,974	56,942
固定資産	17,914	19,853	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)

BRIDGE REPORT



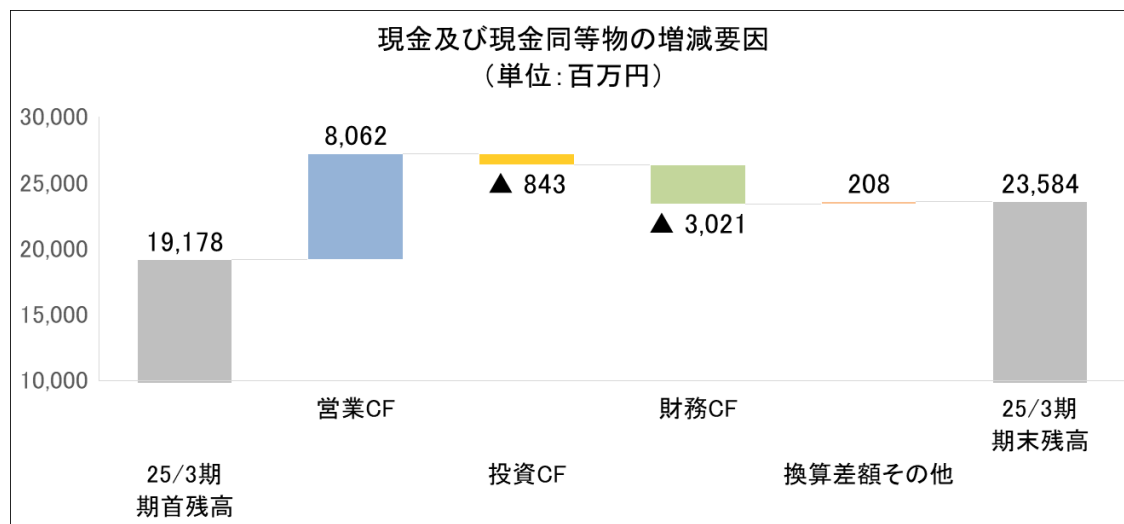
*株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

25 年 3 月末の総資産は前期末比 79 億 68 百万円増加の 569 億 42 百万円。資産サイドでは、現預金、ソフトウェア、投資有価証券等が主な増加要因となり、リース資産、のれん、長期貸付金等が主な減少要因となった。負債・純資産サイドでは未払金、未払法人税等、前受金、親会社株主に帰属する当期純利益の計上による利益剰余金、為替換算調整勘定等が主な増加要因となり、リース債務等が主な減少要因となった。総資産の約 65%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 65.0%と、高水準を維持している。

◎キャッシュ・フロー

	24/3 期	25/3 期	前期比	
営業キャッシュ・フロー	6,430	8,062	+1,632	+25.4%
投資キャッシュ・フロー	-4,060	-843	+3,217	-
フリー・キャッシュ・フロー	2,370	7,219	+4,849	+204.6%
財務キャッシュ・フロー	-7,855	-3,021	+4,834	-
現金及び現金同等物の当期末残高	19,178	23,584	+4,406	+23.0%

*単位:百万円



BRIDGE REPORT



CF の面から見ると、税金等調整前当期純利益、減価償却費、未払金の増加などにより営業 CF のプラス幅が拡大した。また、投資有価証券の売却による収入の増加などにより投資 CF のマイナスも減少し、フリーCF のプラス幅が拡大した。その他、自己株式の取得による支出の減少などにより財務 CF のマイナス幅が縮小した。以上により、25/3 期末のキャッシュ・ポジションは前期比 23.0%増加した。

4. 2026 年 3 月期業績予想

(1) 連結業績予想

	25/3 期	構成比	26/3 期 予想	構成比	前期比
売上高	65,678	100.0%	62,200	100.0%	-5.3%
売上総利益	52,437	79.8%	51,404	82.6%	-2.0%
販管費	46,545	70.9%	48,603	78.1%	+4.4%
営業利益	5,892	9.0%	2,800	4.5%	-52.5%
経常利益	5,943	9.0%	2,983	4.8%	-49.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	7,628	11.6%	2,070	3.3%	-72.9%

*単位: 百万円

26/3 期の業績予想は、前期比 5.3%減収、同 52.5%営業減益

26/3期の会社計画は、売上高が前期比5.3%減の622億円、営業利益が同52.5%減の28億円。26/3期は事業再構築の年と位置づけ、売上高・営業利益ともに前期を下回る計画となった。

採用決定率の高いエン転職を中心に再強化し、再成長を目指す変革の1年とする。中でも、エン転職では、投資を再強化し、入社決定数の増加を目指すとともに、成功報酬型の強化を含めてマネタイズの多様化を図る。また、ハイクラス、ミドルクラスの人材紹介領域を強化する。一方、開発費、広告宣伝費など成長に資する投資を実行する。更に、engageでは、投資の最適化を図り、商品の改善を通じて入社決定率の向上を目指す。

同社は26/3期より戦略に合わせた情報開示を目的に、セグメント区分および名称を変更する。従来のHR-Tech engage、人財プラットフォーム、国内求人サイトをメディアセグメントとする。また、国内人材紹介をエージェンツセグメント、国内その他をHR・DXソリューションセグメント、海外をグローバルセグメントとする。26/3期は、特にメディアセグメントにおいて、エン転職を中心に先行投資で商品力を強化しながら、成長基盤の再構築に注力する。更に、エージェンツセグメントでは、ミドル年収帯に注力しつつ、エンDB活用を強化する仕組みづくりを推進する。

売上面では、エージェンツとHR・DXソリューションで売上高の増加を見込むものの、メディアとグローバルは減少する見通し。

(グローバルの減収要因は主にインドIT派遣事業における売上計上基準変更によるもの)

費用面では、広告宣伝・販促費、人件費、支払手数料などが増加する一方で、業務委託費が減少する計画。総費用は前期比0.6%減少する見込みである。売上高総利益率は前期比2.8ポイント上昇し82.6%となる予定である。また、販管費が同4.4%増となり、売上高販管費比率は同7.2ポイント上昇の78.1%を計画。広告宣伝・販促費は161億52百万円と前期から3億23百万円(前期比2.0%増)増加し、人件費は190億93百万円と前期から6億50百万円(前期比3.5%増)増加する見込みである。この結果、売上高営業利益率は4.5%と前期比4.5ポイント低下する予想となった。

また、26/3期の配当金については、配当性向50.0%、1株あたりの年間配当計画は24円00銭を予定。

(2) セグメント変更

26/3 期より、戦略に合わせた情報開示を目的にセグメント区分および名称を変更した。

BRIDGE REPORT



旧セグメント名		主なサービス	
投資	HR-Tech engage	・エン転職	・エン派遣
	人財PF	・engage	・エンバイト
	国内求人サイト	・ミドルの転職	・iroots 他
既存		・AMBI	
	国内人材紹介	・EWJ	
		・エンエージェント	
	国内その他	・ゼクウ	・エンカレッジ
		・HR OnBoard	・エンSX
		・Talent Viewer	・ASHIATO 他
		・TALENTANALYTICS	
	海外	・FFI (インドIT派遣)	
		・Navigos (ベトナム)	
		・NewEra (インド)	

新セグメント名	主なサービス
メディア	・エン転職 ・engage ・ミドルの転職 ・AMBI
エージェント	・EWJ ・エンエージェント
HR・DXソリューション	・ゼクウ ・HR OnBoard ・Talent Viewer ・TALENTANALYTICS
グローバル	・FFI (インドIT派遣) ・Navigos (ベトナム) ・NewEra (インド)

(同社決算説明資料より)

(3)26/3 期のセグメント別業績予想

メディアでは、エン転職を中心に先行投資で商品力を強化しながら、成長基盤の再構築を行う。エージェントは、ミドル年収帯に注力しつつ、エンDB 活用を強化する仕組みづくりを推進する。

		25/3 期 通期実績	26/3 期 通期計画	前年同期比	
				増減額	増減率
連結	売上高	656	622	-34	-5.3%
	営業利益	58	28	-30	-52.5%
	営業利益率	9%	5%	-4%	-
メディア	売上高	424	415	-9	-2.3%
	営業利益	54	34	-20	-37.1%
	営業利益率	13%	8%	-5%	-
エージェント	売上高	98	102	+3	+3.1%
	営業利益	0	0	0	-
	営業利益率	0%	0%	0%	-
HR・DX ソリューション	売上高	51	55	+4	+7.8%
	営業利益	7	4	-3	-51.3%
	営業利益率	14%	7%	-7%	-
グローバル	売上高	101	65	-36	-36.0%
	営業利益	7	6	-1	-17.9%
	営業利益率	7%	9%	+2%	-
全社調整	売上高	-19	-15	+4	-
	営業利益	-11	-16	-5	-

* 単位: 百万円

5. 今後の注目点

同社の 25/3 期決算は、売上高は前期比 2.9%の減収、同 14.2%の営業増益となった。売上面では、engage において、前期比増収で赤字が縮小したものの会社計画を下回った。また、エン転職では、効率化を目指し、広告宣伝費を減らしたことにより利用企業が減少し、売上高が減少した。前期まで積極的な投資をしていた広告宣伝費が減少となったことにより、増益にはなったものの、数字以上に厳しい決算内容となった。24/3 期までの期間で engage が好調に推移し中期経営計画を上回る成長となる一方で、エ

BRIDGE REPORT



エン転職が競争環境変化と投資抑制の影響により想定以上に苦戦したため、engage の投資を前倒しで実行したことが、engage とエン転職の投資バランスの崩れにつながり、会社計画の未達に影響を及ぼしたものである。続く 26/3 期の会社計画は、前期比で 5.3%の減収、同 52.5%の営業減益となった。想像以上に厳しい見通しとなったことに驚きであるが、早期の復活に向けた同社の強い意気込みの表れと言えよう。26/3 期は採用決定率の高いエン転職を中心に再強化し、再成長を目指す変革の 1 年とする予定である。中でもエン転職では、投資を再強化し、入社決定数の増加を目指すとともに、成功報酬型の強化を含めてマネタイズの多様化を図る。また、ハイクラス、ミドルクラスの人材紹介領域を強化する。一方、開発費、広告宣伝費など成長に資する投資を実行する。更に、engage では、投資の最適化を図り、商品の改善を通じて入社決定率の向上を目指す方針である。その他、組織体制の強化のために商品企画、プロダクト体制の見直しと営業体制の見直しも図る。加えて、商号変更を通じて CI(コーポレート・アイデンティティ)を強化しブランド力を高める他、単体事業の相互連携を通じて、グループ力の強化を図る。新経営体制のもと早期の復活を遂げることができるのか注目される。中でも、主力事業であるエン転職がいつの時期から成長力を取り戻すのか期待を込めて注目したい。

また、同社は今回発行済株式数の最大 19%の自己株式の取得を発表した。しかし、同社は財務体質が優れており、2025 年 3 月末時点で 274 億円の現預金を保有している。加えて、毎年営業 CF を安定的に稼ぐ力も備わっている。同社ではこうしたキャッシュインフローを今後も積極的に経営基盤強化と成長事業への投資へ投じる方針である。ブランド投資、設備投資、人材投資、M&A 投資など投資分野は多岐にわたる。積極的な投資が今後どのような成果をもたらすのか、その費用対効果に注目したい。

<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	監査等委員会設置会社
取締役	11 名、うち社外 5 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: 2024 年 6 月 27 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。

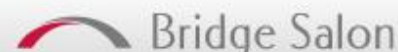
<コーポレートガバナンス・コードの各原則に基づく主な開示>

【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 enworld 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、当社では一般事業主行動計画(計画期間:2021 年 8 月 1 日～2025 年 3 月 31 日)において「女性社員(管理職)の割合を 20%以上」を目標に掲げましたが、達成をしましたので新たな測定可能目標は設定しておりません。実績値は以下の通りです。女性役員 2 名、女性管理職者比率が 24%、中途採用者の管理職者比率 36%(いずれも 2024 年 6 月 27 日現在)であります。 「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 5 名(2024 年 6 月 27 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。

BRIDGE REPORT



【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～InnerCalling&WorkHard～」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。)

2024 年 3 月期 固定報酬 68%、業績連動報酬 32%

2027 年 3 月期(予) 固定報酬 56%、業績連動報酬 44%

※2027 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

BRIDGE REPORT



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、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) 取締役候補者(監査等委員である取締役を含む)について、株主総会参考書類において経歴その他の事項を開示し、これと合わせてそれぞれの推薦の理由を開示しております。

〔取締役候補者(監査等委員である取締役を除く)推薦理由〕

第 24 期定時株主総会招集ご通知を参照

〔監査等委員である取締役候補者推薦理由〕

第 24 期定時株主総会招集ご通知を参照

【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ペーパーレス化やテレワークの推進などによる環境負荷軽減への取組み、人的資本や知的財産への投資等については、統合報告書(<https://corp.en-japan.com/IR/annual.html>)にて開示しております。また、気候変動緩和策・適応策として「環境基本方針」を定め、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/>)にて公表しております。

気候変動に係るリスク及び収益機会について、気候変動が様々な企業の経済活動に影響を及ぼし、当社事業に間接的に影響する可能性があると考えております。ただし、当社事業の特性を鑑みると、気候変動が当社事業に及ぼす直接的な影響は限定的であると考えております。しかしながら、地球環境の保護により持続可能な開発目標の達成を支援することは、重要な責務の一つであると考えて、GHG 排出量削減を目的とした数値計測を実施しております。

【原則5-1】**(1) 基本的な考え方**

当社グループの中長期的な企業価値および株主価値の向上を目的に、株主、国内外機関投資家、アナリスト等との積極的な対話を通じて長期的な信頼関係を構築し、適正な企業評価を得ることを基本といたします。

(2) IR体制

代表取締役社長を最高責任者とし、経営企画部門に IR 業務を選任で行うチームを設置しております。経営戦略の企画・管理を行う経営企画部門内に設置することにより、経営戦略および経営実績ならびに資本市場動向を連携させ、当社グループの状況を正確に把握し適時適切な情報発信を行います。

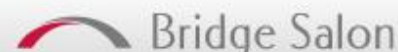
(3) 対話の方法

IR 活動にあたっては、経営方針・戦略の進捗状況および財務状況、また事業環境や競争環境など、資本市場関係者の関心の高い項目を中心にコミュニケーションツールを作成し、対話の機会を創出します。具体的には、毎四半期決算公表後に、代表取締役社長および経営幹部が出席する決算説明会を開催し、国内外機関投資家、アナリスト等の資本市場関係者に対し決算の概況、経営計画の進捗状況、今後の方針・戦略などの説明およびこれらに対する質疑応答などを通じて対話を深めるほか、証券会社主催のカンファレンス、ラージミーティングおよびスモールミーティングへの参加、国内外の機関投資家オフィスへの訪問、証券会社および IR 支援会社等主催の個人投資家向け説明会への参加などを実施いたします。また、コーポレートサイトにおける積極的な情報開示や統合報告書の充実等にも取り組み、対話の促進に努めております。個人投資家や海外の資本市場関係者対しては専用ツールや英語版資料の作成など情報格差を最小限にしております。

(4) 経営へのフィードバック及びインサイダー情報の管理

IR 活動で得られた情報や資本市場関係者からのフィードバックコメントは、四半期毎に取締役会にて「IR レポート」として報告し、重要性の高い案件や迅速な対応を必要とする案件については、四半期毎の報告機会を待つことなく、代表取締役社長に適宜フ

BRIDGE REPORT



ードバックしており、資本市場及び資本市場関係者の要請や期待を正確に把握することで、企業価値・株主価値の向上を意識した経営戦略や財務・資本戦略等に役立てております。また、インサイダー情報の管理は、機密情報管理規定を策定し、未然防止に注力しております。特に、自社株売買については自社株式売買取引規則により一定のルールの下で実施しており、役員及び社員に対しては、継続的な教育を行っております。

(5)実質株主調査の実施

原則として年に2回実質株主調査を実施し、株主構成の把握に努め、その後のIR活動に反映しております。

【原則5-2】

【資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応】

当社は、2027年3月期を最終年度とする5か年の中期経営計画において、「持続的な売上および利益成長、資本コストを上回る資本効率、中長期的な企業価値向上に資する財務戦略の実行」を財務基本方針としております。財務健全性確保と資本効率追求を両立すべく、あるべき水準感を意識した自己資本比率目標を設定するとともに、ROE(自己資本利益率)は、当社が独自に算出した資本コストを上回る11%程度を維持し、中長期的にはそれを超える水準を目指すべく企業価値の向上に努めております。なお、直近年度においては資本コストを上回る資本収益性を達成していることを確認しております。また、当社は、自社の資本コストおよび資本収益性については的確に把握できており、原則として年に一度算出した株主資本コストを適用し、事業ポートフォリオ適正化や業務執行、新規投資判断や撤退基準などに活用するなど、資本効率を意識した経営に取り組んでおり、中期経営計画3年目である2025年3月期はROE17%程度(2024年5月9日公表の業績予想数値ベース)を目指しております。今後も、IR活動を通じ資本市場からのニーズを常に注視し、当社の企業価値向上に向けた経営方針や具体的施策の理解促進に努めてまいります。

また、「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応」の今後の方針および具体的な目標値等につきましては、現在進めている中期経営計画の見直しに併せ分析・評価フローを再整備し、詳細につきましては、改めて公表いたします。

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。



▶ 適時開示メール
配信サービス



▶ 会員限定の
便利な機能



▶ IRセミナーで
投資先を発掘

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](#)