
 越智 通勝 会長兼社長	エン株式会社(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	
1,222円	37,757,493株	46,140百万円	7.7%	100株	
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
68.3円	5.6%	138.72円	8.8倍	830.17円	1.5倍

* 株価は6/10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26/3期実績。数値は四捨五入。

* DPS、EPSは27/3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
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(実)	59,093	3,962	4,191	2,616	66.42	32.70
2027年3月(予)	50,000	2,800	3,406	5,464	138.72	68.30

*単位:百万円

エンの2026年3月期決算と2027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いたします。

目次

[今回のポイント](#)

- [1. 会社概要](#)
- [2. 構造改革の進捗](#)
- [3. 2026 年 3 月期決算](#)
- [4. 2027 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

- 26/3 期の業績は、売上高が前期比 10.0%の減収、営業利益が同 32.7%の減益。同社は今期を含む今後 2 年間で構造改革及び戦略方針の転換の年と位置付け、事業ポートフォリオの見直し、コスト削減、成長投資の 3 つを最重要戦略とし事業を運営している。売上面ではメディアで減収の一方、エージェントや海外は増収となった。利益面ではメディアの減収が影響し営業減益となった。構造改革により広告宣伝費及び人件費は前期比で減少した。前期にタイミー社の株式売却益の計上(54.3 億円)があった影響により、親会社株主に帰属する当期純利益は同 65.7%の大幅な減益となった。
- 27/3 期の会社計画は、売上高が前期比 15.4%減の 500 億円、営業利益が同 29.3%減の 28 億円の予想。売上面では engage 事業承継の影響を除くと前期比 3.9%減となる。エン転職で減収の一方、エージェント等で増収を見込む。利益面では効率化により広告宣伝費等の費用が削減されるものの、成長に向けた新規投資の費用等が増加することから、減益となる見通しである。また、27/3 期の配当金は、engage の事業承継による特別利益が発生し親会社株主に帰属する当期純利益が増益となることから、1 株当たりの年間配当は前期から 35.6 円増加の 68.3 円となる見込みである。配当性向は 50%の予定。
- 同社は、今後自社保有データ(ミドルの転職・AMBI)を活用した人材紹介事業の拡大を目指す。現状では、同社のデータベースを活用し他社の人材紹介会社が成約を獲得しているケースが多い。人材紹介事業は収益性が高く自社のデータベースを有効活用し成約を拡大できた場合の利益寄与は大きい。現状約 15%の自社活用率をどこまで高めることができるのか注目したい。

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。

エンの実践する「共創型理念経営」

エンでは創業以来、明確な理念に基づく経営を実践してきた。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、今も随時アップデートを重ねている。

バリュー(大切にしている考え方・価値観)

BRIDGE REPORT



コアバリュー	事業バリュー	人バリュー
人間成長®	「人」、そして 「企業」の縁を考える	Career SelectAbility®
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	3つの事業ガイドライン	考え方 7× 能力 20 の行動ガイドライン + CSA に必要な環境 4

※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

パーパス(社会における存在意義)

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 ～

※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・研究する意味

ビジョン(目指したい将来像)

Good to Great Worldwide

(同社 HP より)

国内 採用サービス

	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 	・20～30代が中心	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人材紹介会社及び事業会社の求人情報を掲載 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
AMBI	若手ハイキャリア特化型求人サイト	<ul style="list-style-type: none"> 20～30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 	・20～30代が中心	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 	・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
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	フリーランスエンジニア 案件検索エンジンサイト

国内 採用サービス

	内容	特徴	顧客企業
en world	人材紹介	<ul style="list-style-type: none"> 外資系企業及びグローバル展開の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い、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
VOLLECT	採用代行サービス	<ul style="list-style-type: none"> 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
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
back check	リファレンス/	<ul style="list-style-type: none"> オンライン完結型リファレンス/コンプライアンスチェックの 	一般企業

BRIDGE REPORT



	コンプライアンス チェック	開発・提供	
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

国内 教育・評価サービス

	内容	特徴	顧客企業
TALENT ANALYTICS	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
エンカレッジ	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	<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

海外 採用サービス

	国	内容	特徴	顧客企業
en world 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

国内 営業代行サービス

エン SX	セールス・マーケ ティング支援	<ul style="list-style-type: none"> エ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
-------	--------------------	--	------

BRIDGE REPORT



その他新規事業 ※非連結子会社

	内容	特徴	顧客企業
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

(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"> ・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	<ul style="list-style-type: none"> ・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	<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、国内の求人サイト及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＞

<p>ベトナム</p> <p>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</p> <p>事業内容 求人情報サイトの運営・人材紹介</p>	<p>インド</p> <p>New Era India Consultancy Pvt. Ltd. Swastik Building, Plot No. 246, Okhla Industrial Estate Phase 3, New Delhi-110020, India</p> <p>事業内容 人材紹介</p>	<p>インド</p> <p>Future Focus Infotech Pvt. Ltd. Old No 62/1, New No 169 Habibullah Road, T. Nagar Chennai, Tamil Nadu 600034, India</p> <p>事業内容 IT 人材派遣</p>
--	--	--

(同社統合報告書 2024 より)

BRIDGE REPORT



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行った。

コーポレートガバナンス

<コーポレートガバナンス体制(2026年4月1日時点)>

取締役会構成	
社内取締役3名(42.9%)、社外取締役4名(57.1%)	
主要KPI	
独立社外取締役構成比42.9%(3/7名)、女性取締役構成比14.3%(1/7名)、社外取締役比率57.1%(4/7名)	
委員会体制	
委員会名	役割
監査等委員会	監査業務の適正性・有効性の確保、内部統制の評価
指名・報酬委員会	取締役の選任・解任の適切性の判断、候補者の選定、報酬制度の設計・評価

<持続可能な企業価値向上への取り組み>

◎企業価値向上に向けた3つの柱

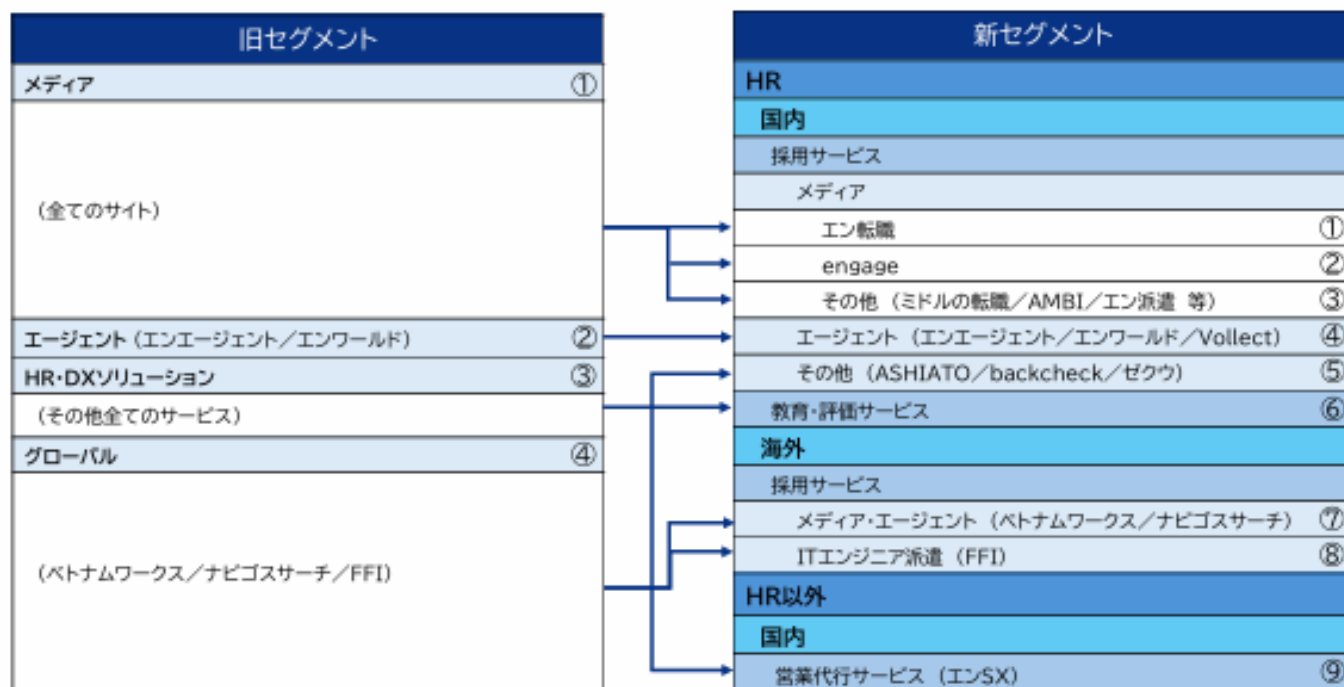
「過去最高利益」を達成するため、構造改革を通じて事業基盤及び組織基盤を強化し、企業価値の持続的な向上を目指す。

27/3期計画 ROE16%(前期7.7%)、27/3期計画営業利益28億円(前期39億円)

コーポレートガバナンスの進化	経営基盤の強化	未来への投資
<ul style="list-style-type: none"> ◆経営理念や事業戦略、事業環境等を踏まえた最適な取締役会の運営 ◆構造改革の進捗モニタリング体制の深化 ◆株主視点とあわせた役員報酬制度の改善 	<ul style="list-style-type: none"> ◆サクセッションプランの再考 ◆次世代を担う人材の育成 ◆組織体制及び人材開発の強化 	<ul style="list-style-type: none"> ◆再成長に向けたマテリアリティ(重要課題)への取り組みの加速 ◆HR×AIを主とした新規事業の創出

新セグメント

同社は、透明性を高めることを目的に、開示セグメントを4から9セグメントに変更した。



(同社決算説明資料より)

2. 構造改革の進捗

再成長シナリオ

◎構造改革を通じた再成長シナリオ

既存事業の改善	コスト削減	新たな成長戦略
<ul style="list-style-type: none"> ◆engage/エンゲージ事業のカカコム社への承継 ◆エン転職への投資再開 ◆人材紹介事業の強化 ◆その他トピックス 	<ul style="list-style-type: none"> ◆人件費の最適化 ◆広告宣伝費の最適化 	<ul style="list-style-type: none"> ◆入社成功＝入社＋入社後活躍を実現するディープデータ×AI ◆back check 買収 ◆エン PeopleX 設立

26/3 期実績の主要事業セグメントの売上構成比	
エン転職	29%(29%)
エーエージェント	19%(19%)
ミドルの転職/AMBI	14%(13%)
engage	13%(17%)

*構成比は売上計上基準変更があった海外売上を控除して算出

*カッコ内の数値は旧・中期経営計画(23/3期～27/3期)策定時の売上構成比

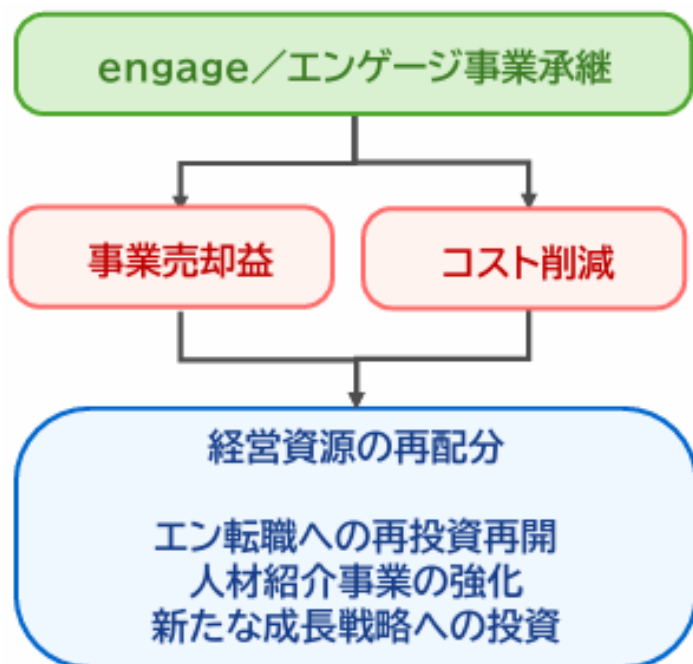
既存事業の改善: engage/エンゲージ

◎engage/エンゲージ事業の承継による経営資源の効率化

<選択と集中のポイント>

選択	非正社員領域中心の engage/エンゲージ事業をカカコム社へ事業承継
集中	エン転職の強化、ミドルの転職と AMBI の強化、人材紹介事業の強化

<経営資源の効率化>



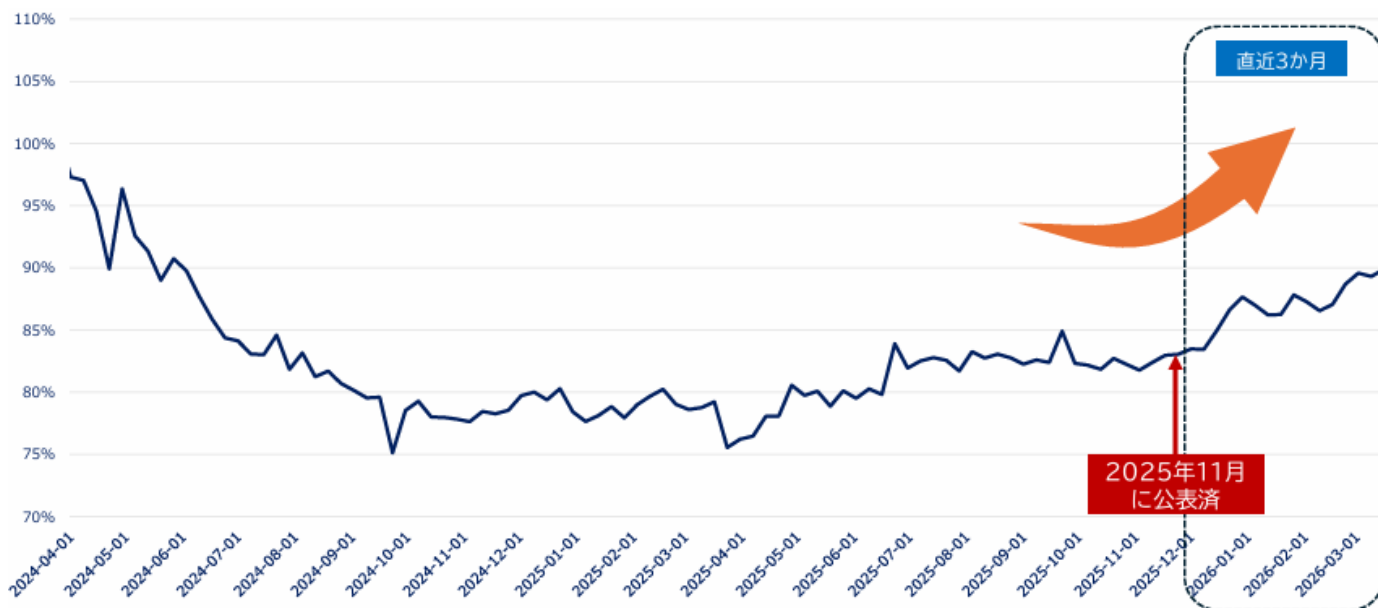
(同社決算説明資料より)

BRIDGE REPORT



既存事業の改善:エン転職

◎エン転職の売上トレンド



(同社決算説明資料より)

エン転職は、減収トレンドから着実に改善に向かっている。

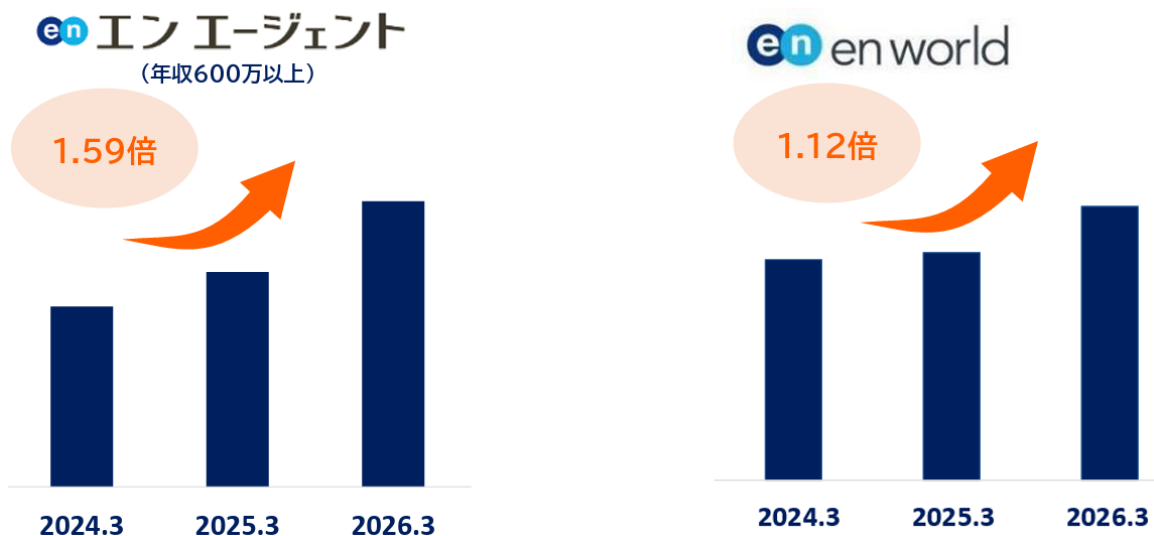
既存事業の改善:人材紹介事業

◎自社保有データ(ミドルの転職・AMBI)を活用した人材紹介事業のポテンシャル

ミドルの転職・AMBIの求職者登録会員数は、2026年3月末時点で480万人を有する。エンデータベース活用による自社・他社人材紹介の成約売上は220~300億円ある中、現状の自社活用率は約15%となっている。ポテンシャル売上全体の約15%水準に留まる(2025年11月公表時は約10%)ことから、既存アセットの活用における拡大余地は大きいと同社では分析している。

◎自社保有データ(ミドル・ハイクラス領域)の売上トレンド

エン エージェント、en worldともに売上高が年々伸長している。



(同社決算説明資料より)

BRIDGE REPORT



その他

◎堅調なグループ会社のトピックス

VietnamWorks	ベトナム求人サイト国内シェア 51%	前年比営業利益 139%
ゼクウ	派遣業界 ATS(採用管理システム)トップクラス	前年比売上 119%
VOLLECT	大手企業/大型案件受注増加	前年比売上 147%
エン SX	外販売上比率増加	前年比外販売上 125%

コスト削減

構造改革期におけるコスト削減を着実に実行。単体ベースで27/3期の会社計画は25/3期と比較し、広告宣伝費で29.2%減、人件費で19.9%減となる見込み。加えて、単体の従業員数は、25年4月の2,497名から2027年3月に1,757名へ740名減少する見込みである(うちengage事業承継により235名減少)。

成長戦略

◎ASHIATO と back check

back check を買収し、2025年10月からASHIATOとの統合で業界No.1となった。両社の顧客基盤と技術の融合により、リファレンスチェック市場での新たなスタンダードが確立された。120~160億円の市場規模が見込まれる日本のリファレンスチェック市場において、先行者メリットを活かし新たな収益源として拡大を狙う。現在両社には、大手損保、金融機関、メーカー、医薬品、AI、半導体、エンタテインメント分野の新規企業からの問い合わせが増加中である。また、両社の26/3期売上高は前年比117%となった。

◎エン PeopleX

「エンの営業力」と「PeopleXの技術力」という、お互いの強みの掛け合わせにより、シナジーを生み出していく。また、AI時代における中長期の「成長エンジン」とする。

<主な事業戦略>

- ◆OEMとして「エン PeopleX AI面接・AI面談・AIロープレ」の拡販
- ◆同社の既存事業サービスとの連携
- ◆エン HR系独自データ使用による新商品の共同開発

3. 2026年3月期決算

(1)2026年3月期連結業績

	25/3期	構成比	26/3期	構成比	前期比
売上高	65,678	100.0%	59,093	100.0%	-10.0%
売上総利益	52,437	79.8%	49,615	84.0%	-5.4%
販管費	46,545	70.9%	45,652	77.3%	-1.9%
営業利益	5,892	9.0%	3,962	6.7%	-32.7%
経常利益	5,943	9.0%	4,191	7.1%	-29.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	7,628	11.6%	2,616	4.4%	-65.7%

*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100%減収、営業利益は同32.7%減益

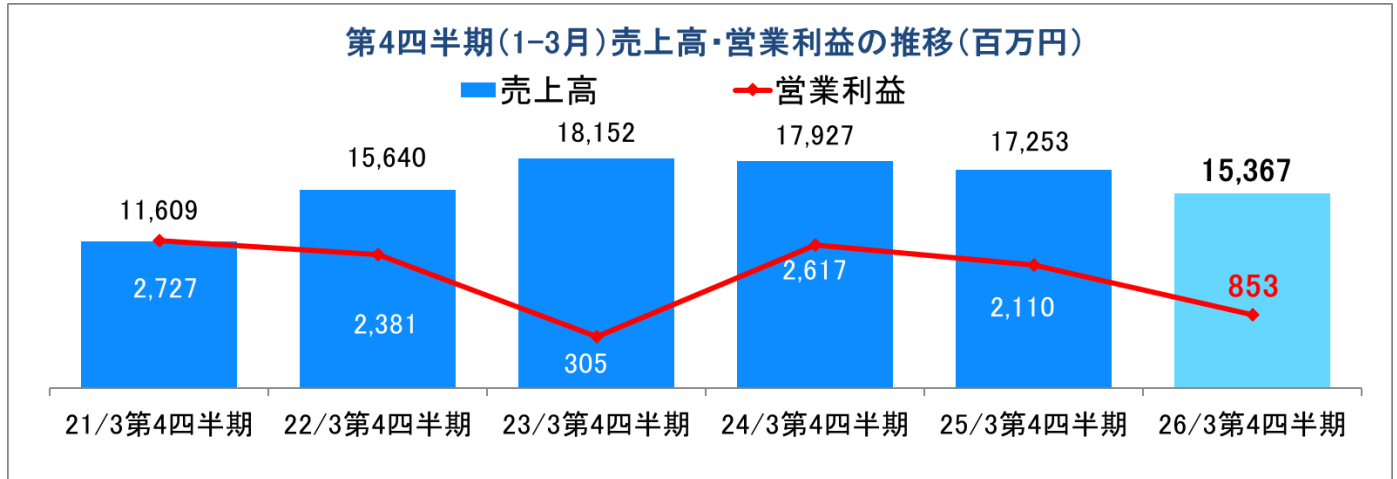
売上高は前期比100%減の590億93百万円、営業利益は同32.7%減の39億62百万円となった。同社は今期を含む今後2年間を構造改革及び戦略方針の転換の年と位置付け、事業ポートフォリオの見直し、コスト削減、成長投資の3つを最重要戦略とし事業運営をしている。売上面では、メディアで減収となった一方、エージェントや海外は増収となった。エン転職は前期までの投資抑制の影響を受けて減収となったものの、利用企業数の増加を実現した。エージェントはグローバル人材紹介を展開するエンワール

BRIDGE REPORT



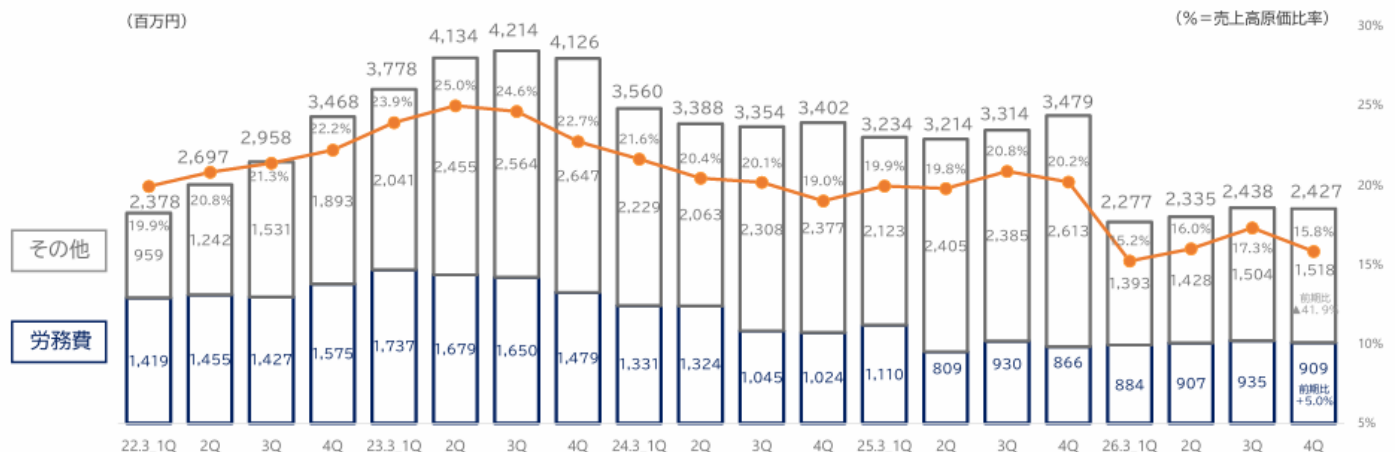
ド・ジャパンがコンサルタント増員や生産性の改善を実現し、増収となった。

利益面ではメディアの減収が影響し営業減益となった。engageにおいて広告宣伝費をはじめとする費用効率化により費用削減が進んだものの、減収による減益相当額を補うには至らなかった。構造改革により広告宣伝費及び人件費は前期比で減少した。原価業務委託費はITエンジニア派遣の売上計上基準の変更により減少した。また、広告費・販促費はエン転職とミドルの転職で増加した一方、engageで費用効率化により減少した。その他、前期にタイミー社の株式売却益の計上(54.3億円)があった影響により、親会社株主に帰属する当期純利益は同65.7%の大幅な減益となった。



売上原価の主な費用

原価



(同社決算説明資料より)

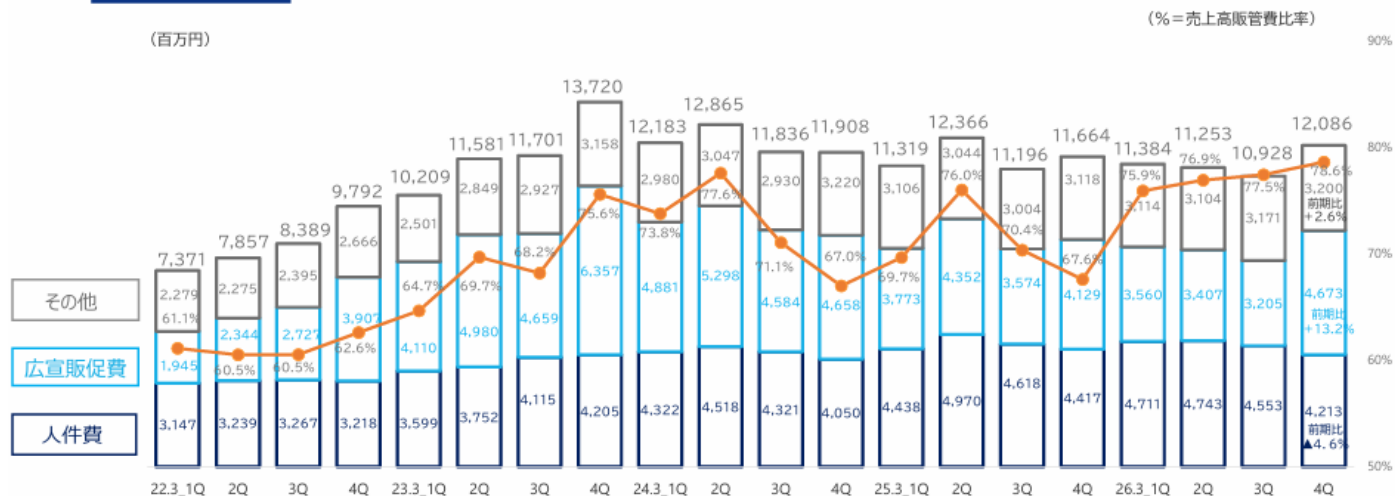
26/3期第4四半期(1-3月)の売上原価は、前年同期比で30.2%減少した。ITエンジニア派遣における売上計上基準変更に伴い、業務委託費が減少した。

BRIDGE REPORT

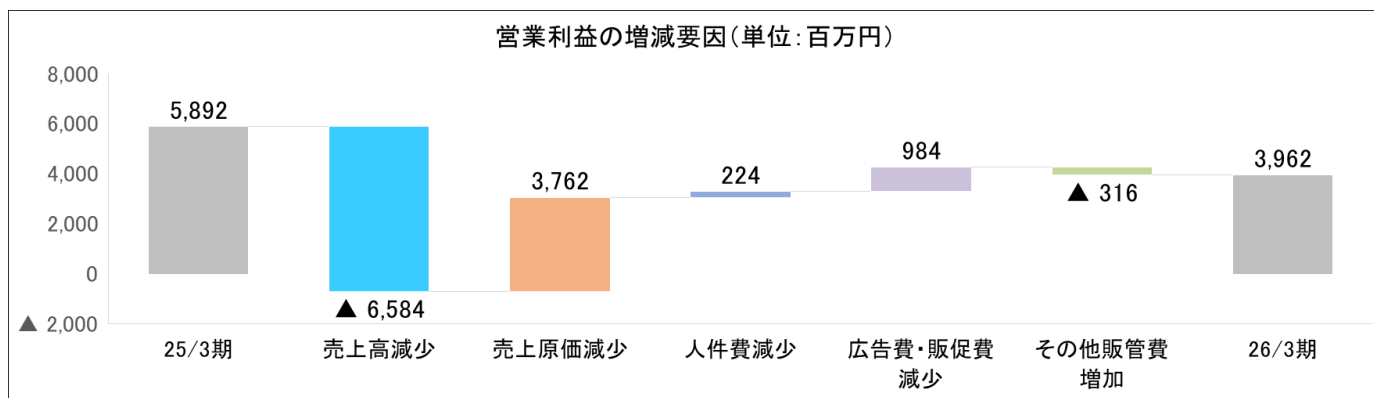


販管費の主な費用

販管費



(同社決算説明資料より)



26/3期第4四半期(1-3月)の販管費は、前年同期比で3.6%増加した。エン転職とミドルの転職において、前年同期以上に投資を強化し、第4四半期(1-3月)の広宣販促費が増加した。

BRIDGE REPORT



(2)セグメント別動向

<新セグメント別>

					25/3期	26/3期	前期比	
連結					売上高	656.7	590.9	-10.0%
					営業利益	58.9	39.6	-32.7%
HR	国内	採用サービス	メディア	エン転職	売上高	173.9	153.0	-12.0%
				エン転職	営業利益	49.4	25.8	-47.8%
				engage	売上高	97.5	70.5	-27.6%
			engage	営業利益	-7.4	-1.5	-	
			その他	売上高	156.1	153.4	-1.8%	
			その他	営業利益	50.0	44.5	-10.9%	
		エージェント	売上高	99.1	108.5	+9.4%		
		エージェント	営業利益	13.1	16.2	+23.4%		
		その他	売上高	17.9	25.3	+41.1%		
		その他	営業利益	4.7	7.9	+66.7%		
	教育・評価サービス	売上高	16.8	17.5	+3.8%			
	教育・評価サービス	営業利益	5.1	4.5	-11.9%			
	海外	採用サービス	メディア・エージェント	売上高	25.9	27.2	+5.0%	
				営業利益	3.0	4.9	+63.1%	
ITエンジニア派遣			売上高	34.1	37.4	+9.5%		
			営業利益	3.3	7.6	+131.9%		
非HR	国内	営業代行サービス	売上高	19.8	17.8	-10.0%		
			営業利益	1.7	2.2	+24.5%		
調整	全社・為替調整			売上高	15.2	-20.0	-	
				営業利益	-6.5	-9.4	-	
間接部門費用				(内、新規投資)	57.7	63.2	+9.6%	
					(3.7)	(10.9)	(+188.6%)	

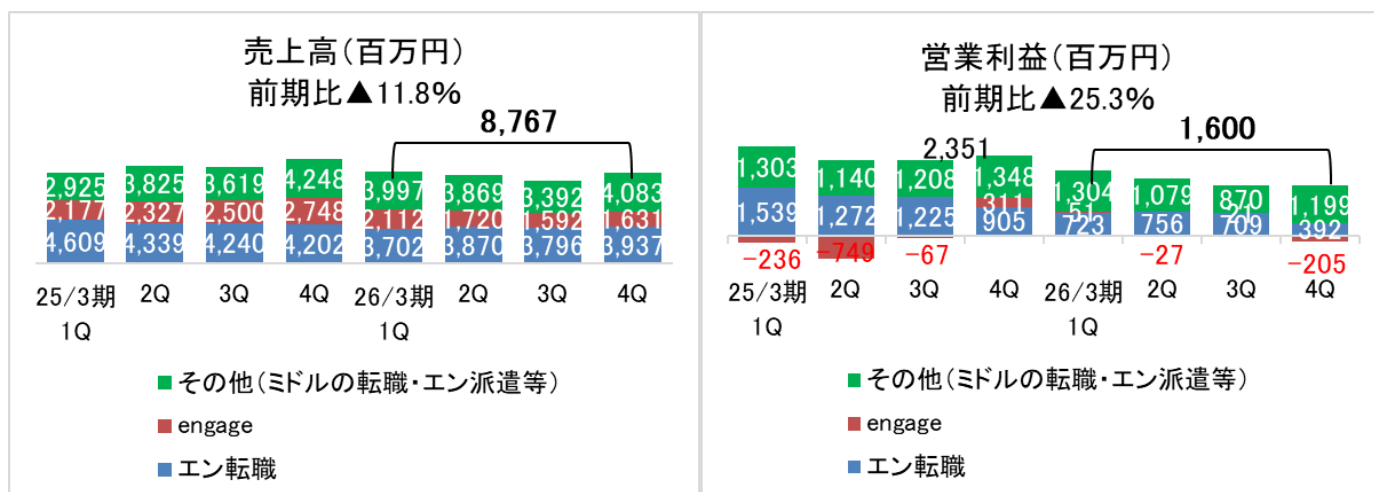
*単位:億円

*各セグメントの営業利益は間接部門費用配賦前の営業利益

*間接部門費用の定義変更により25/3期実績を遡及修正

【メディア事業】

売上高は、エン転職及び engage において減収となった。営業利益は、engage における費用効率化が進んだものの、エン転職で減益となった。



BRIDGE REPORT



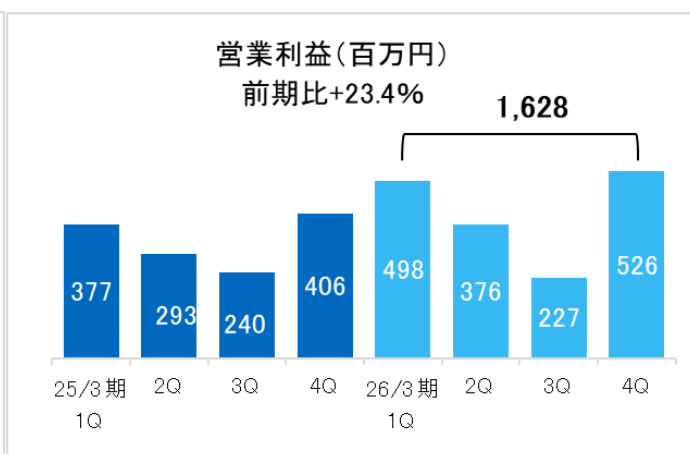
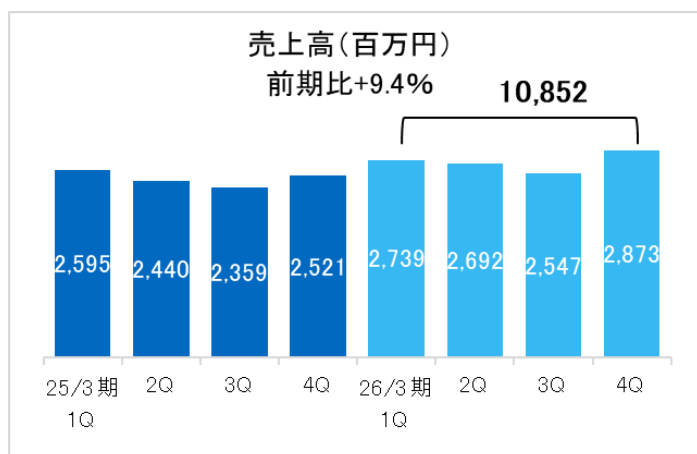
◎メディア事業のKPI

エン転職の営業強化により、利用企業数が引き続き増加。ミドルの転職・AMBIの利用企業数は戦略見直しに伴い意図した減少が継続した。

	エン転職	前年同期比	ミドルの転職・AMBI	前年同期比	engage	前年同期比
利用企業数(社)	5,546	+1.3%	10,762	-6.6%	16,838	-34.7%
求職者会員数(万人)	1,269	+5.1%	480	+9.8%	629	+13.3%

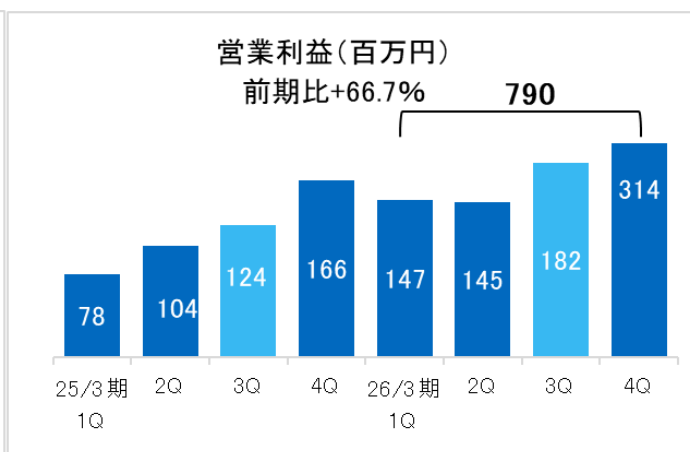
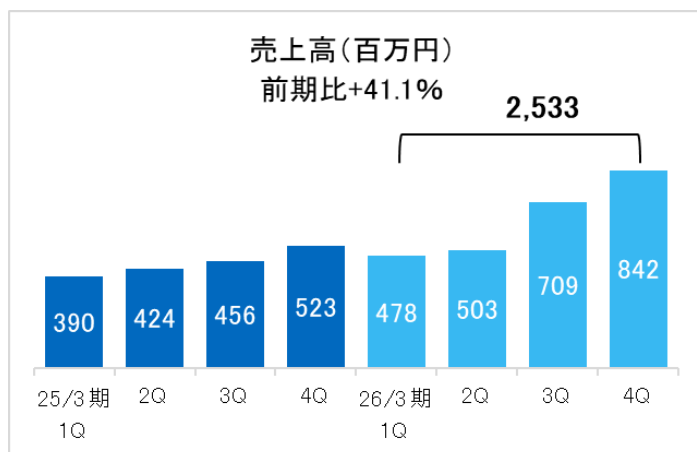
【エージェント事業】

売上高は、en world で営業生産性の向上と増員により増収となった。営業利益は、エン エージェントにおいてコスト最適化により増益となった。



【採用サービス その他】

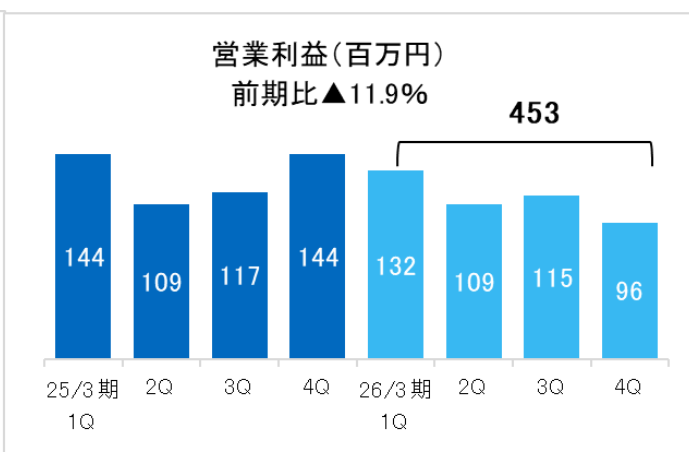
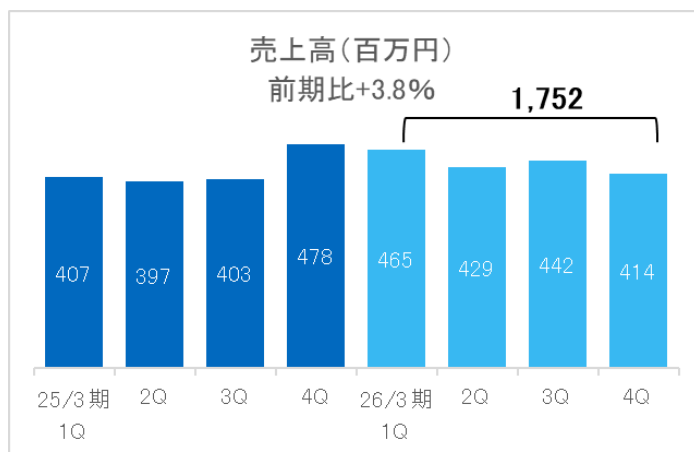
売上高は、ゼクウにおける取引単価の向上や back check の新規連結により増収となった。営業利益は、back check の新規連結により、増益となった。



【教育・評価サービス】

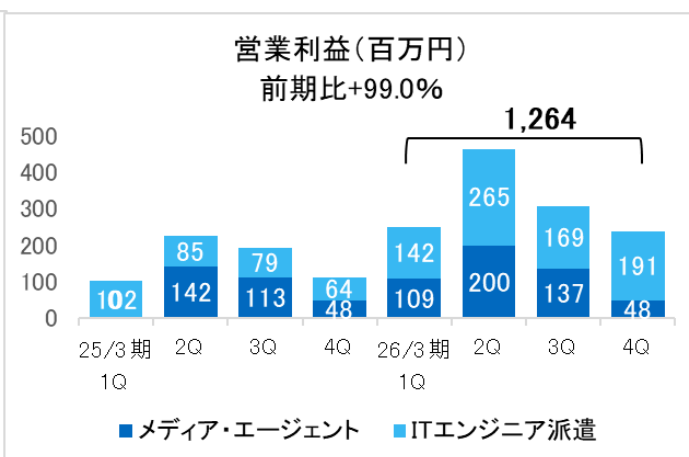
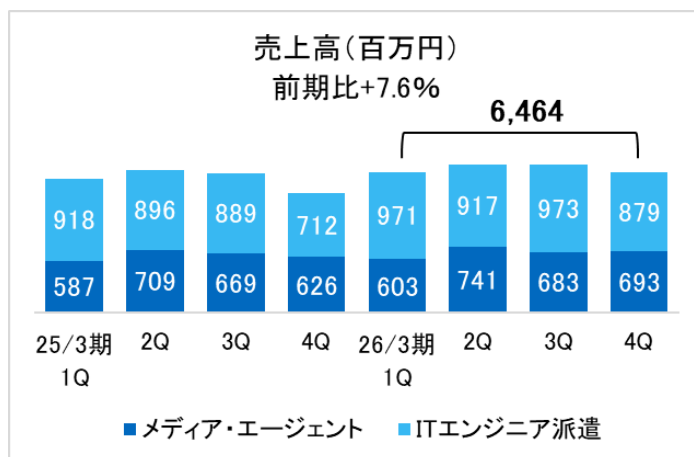
売上高は、タレントマネジメントシステムと定着・活躍支援ツールが増収となった。営業利益は、増員による人件費増加により減益となった。

BRIDGE REPORT



【海外事業】

売上高は、メディア・エージェント、ITエンジニア派遣ともに堅調に推移した。営業利益は、両セグメントともに継続的なコストコントロールにより増益となった。



(3) 財政状態及びキャッシュ・フロー

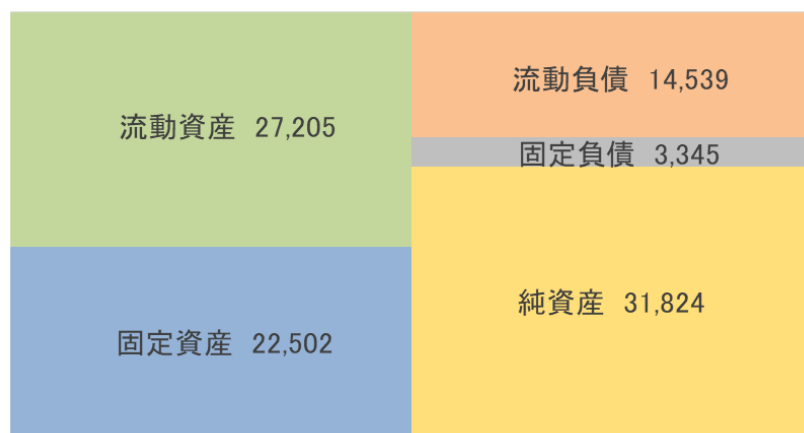
◎ 財政状態

	25年3月	26年3月		25年3月	26年3月
現金及び預金	27,481	18,524	仕入債務	913	2,627
売上債権	6,439	7,237	未払金	4,445	3,867
有価証券	2,000	-	流動負債	16,540	14,539
流動資産	37,089	27,205	固定負債	2,783	3,345
有形固定資産	681	597	負債	19,323	17,884
無形固定資産	10,073	12,691	純資産	37,618	31,824
投資その他	9,097	9,214	負債・純資産合計	56,942	49,708
固定資産	19,853	22,502	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



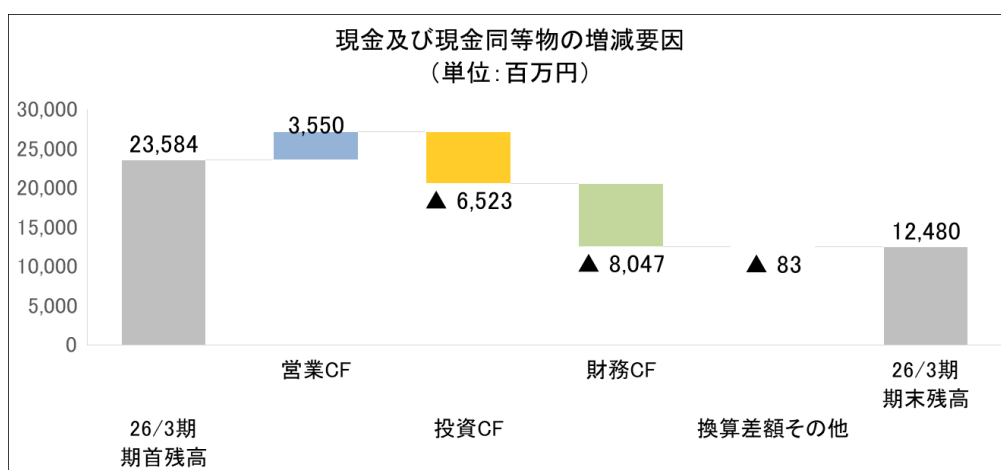
*株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

26年3月末の総資産は前期末比72億34百万円減少の497億8百万円。資産サイドでは、主に自己株取得やback check株式会社の取得により、現預金、有価証券等が主な減少要因となり、受取手形、売掛金及び契約資産、ソフトウェア、のれん、その他に含まれる顧客関連資産等が主な増加要因となった。負債・純資産サイドでは、未払金、未払法人税等、配当金の支払などによる利益剰余金、為替換算調整勘定等が主な減少要因となり、買掛金、長期未払金等が主な増加要因となった。自己資本比率は63.1%と、高水準を維持している。

◎キャッシュ・フロー

	25/3期	26/3期	前期比	
営業キャッシュ・フロー	8,062	3,550	-4,512	-56.0%
投資キャッシュ・フロー	-843	-6,523	-5,680	-
フリー・キャッシュ・フロー	7,219	-2,973	-10,192	-
財務キャッシュ・フロー	-3,021	-8,047	-5,026	-
現金及び現金同等物の当期末残高	23,584	12,480	-11,104	-47.1%

*単位:百万円



CFの面から見ると、税金等調整前当期純利益の減少、売上債権の増加、法人税等の支払額の増加などにより営業CFのプラス幅が縮小した。また、投資有価証券の売却及び償還による収入の減少、連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出の増加などにより投資CFのマイナスも拡大し、フリーCFのマイナス幅が拡大した。その他、自己株式の取得による支出の増加などにより財務CFのマイナス幅が拡大した。以上により、26/3期末のキャッシュ・ポジションは前期比47.1%減少した。

(4)財務方針と株主還元

【財務方針】

◎ROEと株主資本コスト

ROEは「直近3期平均14%程度」を維持(27/3期はengage売却による上振れの影響有り)。

株主資本コストは年単位で変動はあるものの概ね9%~10%前後

◎投資項目と資金配分

項目	内訳	金額
成長投資/構造改革—M&A、提携、改革推進等	成長投資	100+ α 億円
設備投資—プロダクト開発等	設備投資 (IT投資)	40 億円
株主還元—配当性向 50%	株主還元	13 億円

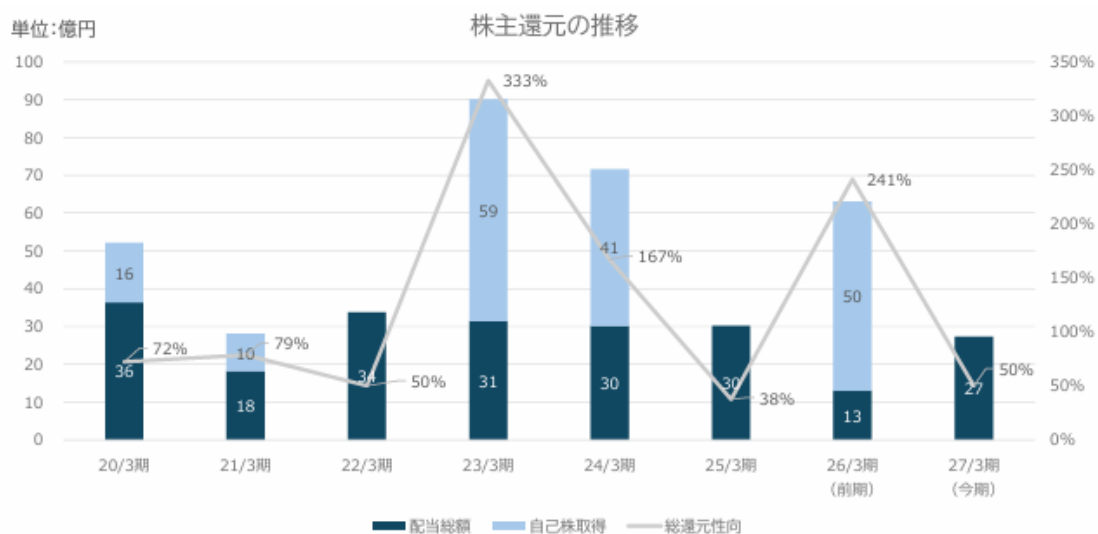
◎キャッシュ・アロケーション

キャッシュ・イン	計 312+ α 億円	キャッシュ・アウト	計 312+ α 億円
キャッシュ・フロー	127 億円	運転資金	159 億円
保有現預金等	185 億円	投資	140+ α 億円
有利子負債等	α 億円	株主還元	13 億円

【配当計画】

27/3期は配当性向50%。

配当性向	50.0%
2027.3期	
1株当たり配当額	68.3円
2027.3期	



(同社決算説明資料より)

4. 2027年3月期業績予想

(1) 連結業績予想

	26/3期	構成比	27/3期予想	構成比	前期比
売上高	59,093	100.0%	50,000	100.0%	-15.4%
売上総利益	49,615	84.0%	41,107	82.2%	-17.1%
販管費	45,652	77.3%	38,307	76.6%	-16.1%
営業利益	3,962	6.7%	2,800	5.6%	-29.3%
経常利益	4,191	7.1%	3,406	6.8%	-18.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,616	4.4%	5,464	10.9%	+108.9%

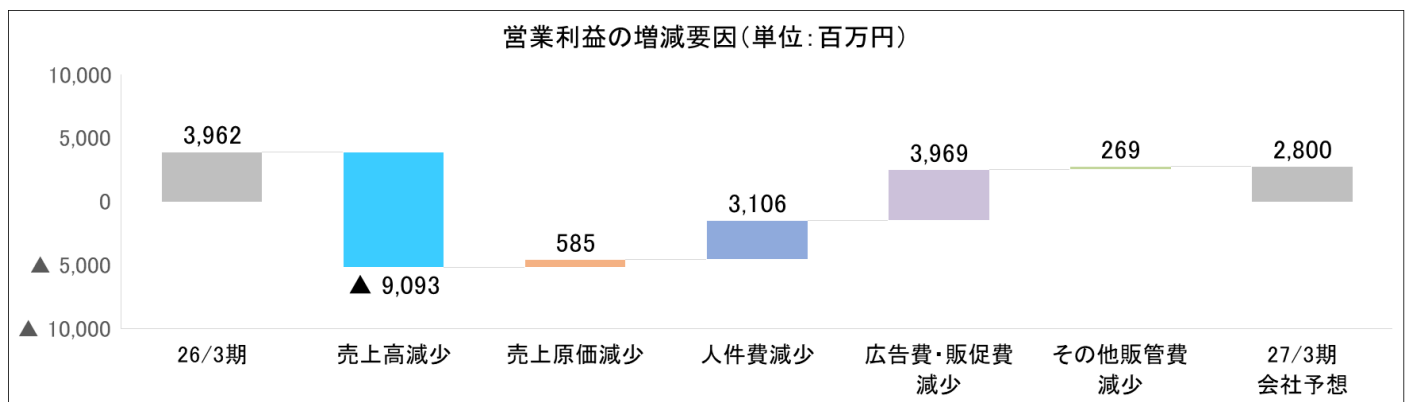
*単位:百万円

27/3期の業績予想は、前期比15.4%減収、同29.3%の営業減益

27/3期の会社計画は、売上高が前期比15.4%減の500億円、営業利益が同29.3%減の28億円。27/3期は、構造改革の2年目にあたり事業ポートフォリオの見直し、コスト削減、成長投資の3つの重要戦略を推進し、再成長を目指す変革の年とする。同社は、中長期的な利益成長の観点から、事業ステージに応じた適切な投資を図りつつ、ブランド投資や設備投資、M&A、出資など株主価値向上に資する戦略的な投資を行っていくことを基本方針としている。

売上面ではengage事業承継の影響を除くと前期比3.9%減となる。エン転職で減収の一方、エーエージェント等で増収を見込む。利益面では効率化により広告宣伝費等の費用が削減されるものの、成長に向けた新規投資の費用等が増加することから、営業利益は減少する見込みである。一方、engageの事業承継にともない関係会社株式売却益44億49百万円を特別利益に計上することから親会社株主に帰属する当期純利益は前期比108.9%増となる見込みである。売上高総利益率は、前期比1.8ポイント低下し82.2%となる予定。その他、販管費が同16.1%減となり、売上高販管費比率は同0.7ポイント低下の76.6%を計画。この結果、売上高営業利益率は5.6%と前期比1.1ポイント低下する予想。

また、27/3期の配当金は、engageの事業承継による特別利益が発生し親会社株主に帰属する当期純利益が増益となることから、1株当たりの年間配当は前期から35.6円増加の68.3円となる見込みである。配当性向は50%の予定である。



engage 事業承継の影響

	売上高	営業利益
26/3期実績(engage事業を除く)	520億円	40億円
27/3期会社計画	500億円	28億円
前期比	▲20億円	▲12億円
	▲3.9%	▲30.0%

(2)27/3期のセグメント別業績予想

					26/3期 実績	27/3期 会社計画	前年 同期比	
連結					売上高	590.9	500.0	-15.4%
					営業利益	39.6	28.0	-29.3%
HR	国内	採用サービス	エン転職	売上高	153.0	143.8	-6.0%	
				営業利益	25.8	18.9	-26.5%	
				engage	売上高	70.5	-	-
			営業利益	-1.5	-	-		
			その他	売上高	153.4	146.0	-4.8%	
			営業利益	44.5	48.7	+9.4%		
		エージェント	売上高	108.5	112.6	+3.8%		
			営業利益	16.2	16.7	+2.6%		
		その他	売上高	25.3	28.2	+11.7%		
			営業利益	7.9	4.8	-38.7%		
	教育・評価サービス	売上高	17.5	16.8	-3.9%			
		営業利益	4.5	2.8	-37.2%			
	海外	採用サービス	メディア・エージェント	売上高	27.2	27.1	-0.2%	
				営業利益	4.9	5.4	+9.2%	
ITエンジニア派遣			売上高	37.4	37.2	-0.4%		
			営業利益	7.6	4.0	-48.0%		
非HR	国内	営業代行サービス	売上高	17.8	14.9	-16.3%		
			営業利益	2.2	1.4	-34.0%		
間接部門費用					63.2	61.7	-2.5%	
(内、新規投資)					(10.9)	(11.0)	(+0.9%)	

*単位:億円

(3)中期経営計画策定方針

27/3期 前半	27/3期 後半	28/3期
既存事業:不採算事業の改善と縮小 成長戦略:AI×HR領域での 本格サービス提供 年度計画進行中	既存事業:主要サービスの改善 成長戦略:既存サービスとの連携 年度計画進行中	既存事業:事業ポートフォリオ確立 成長戦略:AI×HR領域での競争優位 確立 中期計画策定予定

5. 今後の注目点

27/3期の会社計画は、前期比15.4%の減収、同29.3%の営業減益となった。engage事業を承継した影響を除いても前期比3.9%の減収、同30.0%の営業減益の予想となる。同社では、構造改革の2年目にあたる27/3期を事業ポートフォリオの見直し、コスト削減、成長投資の3つの重要戦略を推進し、再成長を目指す変革の年と位置付けている。現在、構造改革を継続し、既存事業の改善及び成長戦略を加速していることが減収減益予想の背景である。こうした中、主力のエン転職も減収減益予想となった。しかし、構造改革の成果によりエン転職は減収トレンドから改善へ向かっている。本格回復には時間が必要と思うものの今後いつ頃からエン転職が同社の成長に再度貢献し始めるのか注目される。

一方で、エージェントやグループ会社の業績は堅調に推移している。同社は、今後自社保有データ(ミドルの転職・AMBI)を活用した人材紹介事業の拡大を計画している。現状では、同社のデータベースを活用し他社の人材紹介会社が成約を獲得しているケースが多い。人材紹介事業は収益性が高く自社のデータベースを有効活用し成約を拡大できた場合の利益寄与は大きい。現状約15%の自社活用率が順調に高まっていくのか注目される。また、ベトナム求人サイトで国内シェア51%を誇るVietnamWorks、派遣業界ATS(採用管理システム)を手掛けるゼクウ、伴走型スカウト採用支援「PRO SCOUT(新卒・中途)」を運営するVOLLECT、

企業の SX(営業改革)を支援するJエン SX などのグループ会社の業績も堅調に推移している。さらに、統合によりリファレンスチェック市場でのプレゼンスが高まった back check と ASHIATO に加え、対話型 AI サービスの OEM 提供、HR 領域における次世代 AI ソリューションの共同研究・開発を行うエン PeopleX の成長にも期待が高まる。これらグループ会社の今後の事業展開にも期待を込めて注目していきたい。

<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・監査等委員会の構成>

組織形態	監査等委員会設置会社
取締役	8名、うち社外4名
監査等委員会	3名、うち社外取締役3名

◎コーポレート・ガバナンス報告書

最終更新日:2025年6月25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(抜粋)>

【補充原則2-4①】

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25.4%、中途採用者の管理職者比率37.3%(いずれも2025年6月25日現在)であります。また、「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(2025年6月25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。

【補充原則3-1③】

当社グループのサステナビリティについての取り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り組み、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、取締役執行役員 経営戦略本部長をIR担当役員として、その管掌する経営企画部門に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、取締役執行役員 経営戦略本部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に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、代表取締役社長および取締役執行役員 経営戦略本部長に適宜フィ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。

2024年度のIR活動状況の具体的な内容については、「株主との対話の推進と開示」(東京証券取引所2023年3月31日公表)に基づき、当社ホームページに掲載しております。

<https://corp.en-japan.com/IR/governance.html>

【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、「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(10%程度)を上回る水準を維持し、中長期的にはそれを超える事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ます。2026年3月期は事業環境の変化に伴い中期経営計画を取り下げ、事業変革の年度となることから、ROEは5.8%程度(2025年5月14日公表の業績予想数値ベース)としております。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2027年3月期以降の計画見直しに併せ、改めて公表する予定です。

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: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いただくと、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](#)



▶ IRセミナーで
投資先を発掘

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](#)