



2025年3月期通期 決算説明資料

2025/5/14

Security Code 4849
TSE Prime Section

[パーパス]

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～

トピックス

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

「エン株式会社」に商号変更



エン株式会社

2025.5.14

最大50億円の自己株式取得を決議

(発行済株式数の最大19%、取得期間2025年5月16日～2026年4月30日)

- 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
遂行を可能にするため
- 2025年3月末時点の保有現預金は274億円

2025年3月期 通期実績 エグゼクティブサマリ



1

2025年3月期 連結業績概要

売上高	65,678百万円	前期比 ▲ 2.9%
営業利益	5,892百万円	前期比 + 14.2%

2

投資事業概要

- ・engageは、会社計画未達も前期比増収・赤字縮小
- ・ミドルの転職が好調、反面AMBIは競争環境激化等により成長鈍化

3

既存事業概要

- ・求人サイトは、エン転職の投資抑制により利用企業が減少し、前期比減収減益
- ・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む
- ・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

1 2025年3月期 通期 連結業績概要

2025年3月期通期 連結業績（前期比）

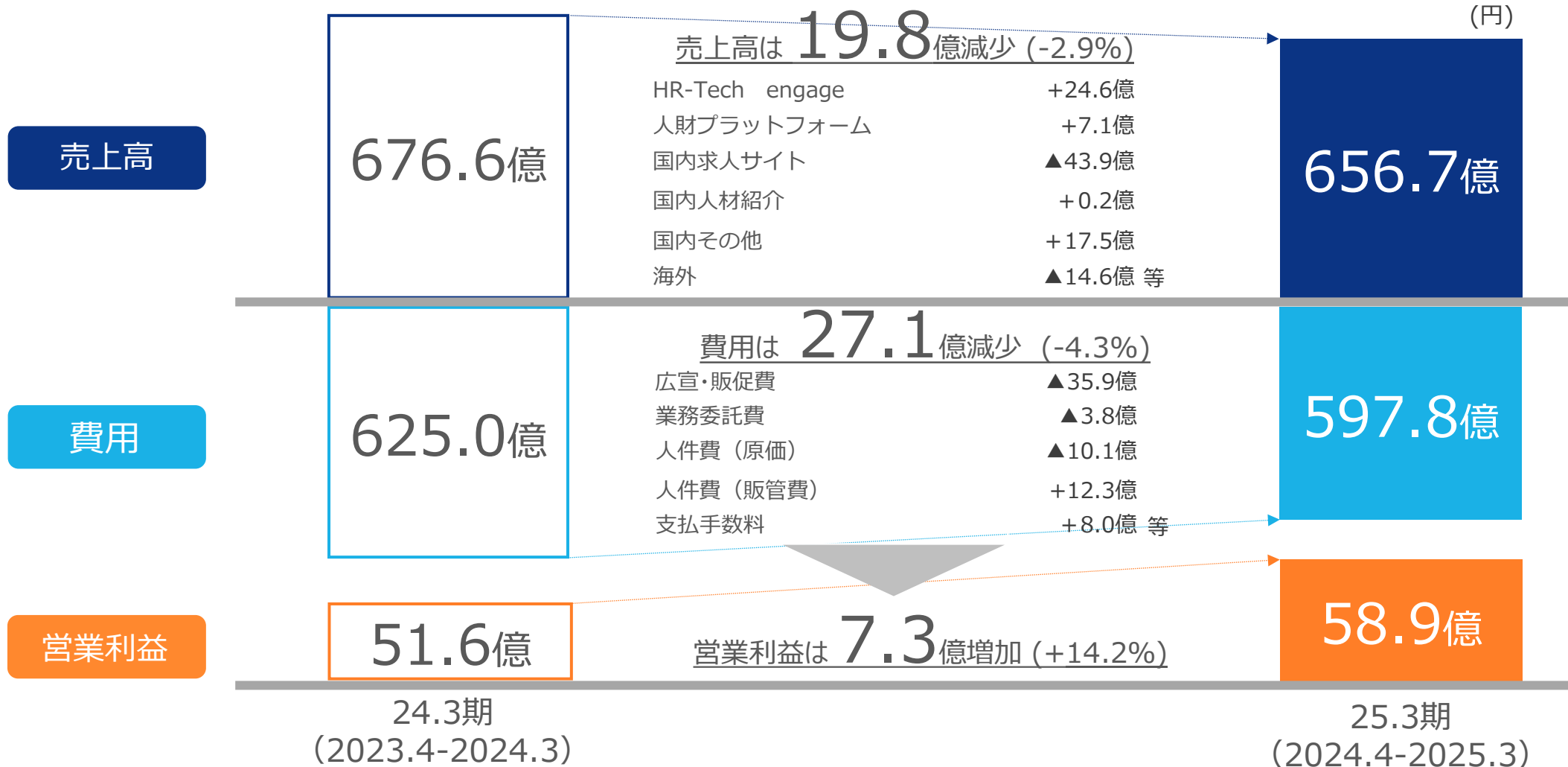


広告宣伝費の最適化により前期比増益も、国内求人サイトの鈍化で売上は減少

			24.3期通期		25.3期通期		前期比	
			(23.4-24.3)		(24.4-25.3)		増減額 (百万円)	増減率
			(百万円)	売上比	(百万円)	売上比		
売上高			67,661	100.0%	65,678	100.0%	-1,983	-2.9%
売上原価			13,705	20.3%	13,240	20.2%	-464	-3.4%
	人件費		4,726	7.0%	3,715	5.7%	-1,010	-21.4%
	その他		8,979	13.3%	9,525	14.5%	545	6.1%
売上総利益			53,955	79.7%	52,437	79.8%	-1,518	-2.8%
販売費及び一般管理費			48,794	72.1%	46,545	70.9%	-2,249	-4.6%
	人件費		17,212	25.4%	18,443	28.1%	1,230	7.1%
	広告宣伝費・販売促進費		19,422	28.7%	15,828	24.1%	-3,593	-18.5%
	その他		12,159	18.0%	12,272	18.7%	113	0.9%
営業利益			5,161	7.6%	5,892	9.0%	731	14.2%
経常利益			5,369	7.9%	5,943	9.0%	574	10.7%
	特別利益		983	1.5%	5,456	8.3%	4,472	454.9%
	特別損失		432	0.6%	417	0.6%	-15	-3.5%
税引前当期純利益			5,919	8.7%	10,982	16.7%	5,062	85.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益			4,196	6.2%	7,628	11.6%	3,432	81.8%

業績変動要因（前期比）

売上ではengageが増加するも、国内求人サイトの鈍化が全体の売上減少に影響
営業利益では売上減少に伴う広告宣伝費の大幅削減が費用減少に寄与



(参考)2025年3月期 通期 セグメント別業績



単位：億円			24.3期通期 (23.4-24.3)	25.3期通期 (24.4-25.3)	前期比		通期修正計画	通期進捗率	主なサービス
					増減額	増減率			
投資	HR-Tech engage	売上高	71.9	96.5	24.6	+34.3%	97.0	99.6%	 
		営業利益	-35.1	-20.1	14.9	-	-	-	
		営業利益率	-48.8%	-20.9%	-	-	-	-	
	人財プラットフォーム	売上高	70.9	78.0	7.1	+10.1%	77.0	101.4%	  ミドルの転職
		営業利益	-2.5	8.6	11.2	-	-	-	
		営業利益率	-3.6%	11.1%	-	-	-	-	
既存国内	国内求人サイト	売上高	293.9	250.0	-43.9	-15.0%	250.0	100.0%	 エノ転職  イン派遣  iroots
		営業利益	80.7	65.9	-14.8	-18.4%	-	-	
		営業利益率	27.5%	26.4%	-	-	-	-	
	国内人材紹介	売上高	98.7	98.9	0.2	+0.2%	101.0	98.0%	 イン エージェント  enworld
		営業利益	12.4	0.6	-11.8	-94.5%	-	-	
		営業利益率	12.6%	0.7%	-	-	-	-	
	国内その他	売上高	33.4	51.0	17.5	+52.3%	51.0	100.0%	 イン SX  HR OnBoard  ASHIATO
		営業利益	0.6	7.7	7.1	-	-	-	
		営業利益率	1.9%	15.2%	-	-	-	-	
既存海外	インドIT派遣	売上高	86.5	76.2	-10.2	-11.9%	76.0	100.4%	 FUTURE FOCUS INFOTECH
		営業利益	4.9	4.1	-0.8	-16.2%	-	-	
		営業利益率	5.7%	5.5%	-	-	-	-	
	ベトナム	売上高	24.1	24.1	0.0	-0.0%	24.0	100.5%	 
		営業利益	3.5	3.7	0.2	+6.0%	-	-	
		営業利益率	14.8%	15.7%	-	-	-	-	
	海外その他	売上高	5.4	1.0	-4.4	-37.6%	1.0	106.9%	 enworld New Era India Consultancy
		営業利益	-0.1	-0.6	-0.4	-	-	-	
		営業利益率	-3.0%	-59.2%	-	-	-	-	
全社調整		売上高	-8.5	-19.3	-10.7	-	-18.0	-	
		営業利益	-12.9	-11.2	1.6	-	-	-	
連結		売上高	676.6	656.7	-19.8	-2.9%	658.0	99.8%	
		営業利益	51.6	58.9	7.3	+14.2%	52.0	113.3%	
		営業利益率	7.6%	9.0%	-	-	7.9%	-	

連結貸借対照表



タイミー社株式売却により現預金の増加

(単位：百万円)	2024年3月末	2025年3月末	増減額		2024年3月末	2025年3月末	増減額
流動資産	31,060	37,089	6,029	負債	16,813	19,323	2,510
現預金・有価証券	23,768	29,481	5,712	流動負債	14,129	16,540	2,410
売掛金	6,017	6,439	421	固定負債	2,683	2,783	100
その他流動資産	1,273	1,168	-105	純資産	32,161	37,618	5,457
固定資産	17,914	19,853	1,938	資本金	1,194	1,194	0
有形固定資産	1,019	681	-337	資本剰余金	489	488	0
無形固定資産	9,357	10,073	716	利益剰余金	43,696	48,306	4,610
(内、のれん)	1,847	1,681	-165	自己株式	-14,993	-14,971	21
投資その他の資産	7,537	9,097	1,560	純資産その他	1,773	2,599	826
資産合計	48,974	56,942	7,968	負債・純資産合計	48,974	56,942	7,968

2 投資事業概要

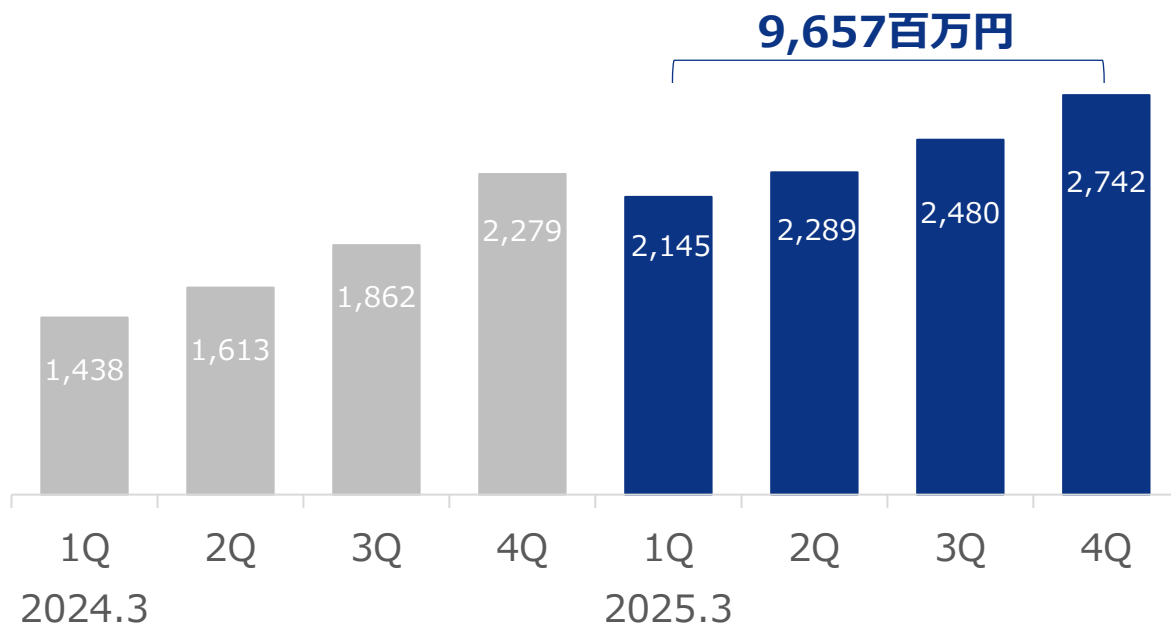
HR-Tech engage 通期売上高・営業利益



事業戦略の修正に伴い、4Qは黒字化 一方で、通期の会社計画比は、未達成

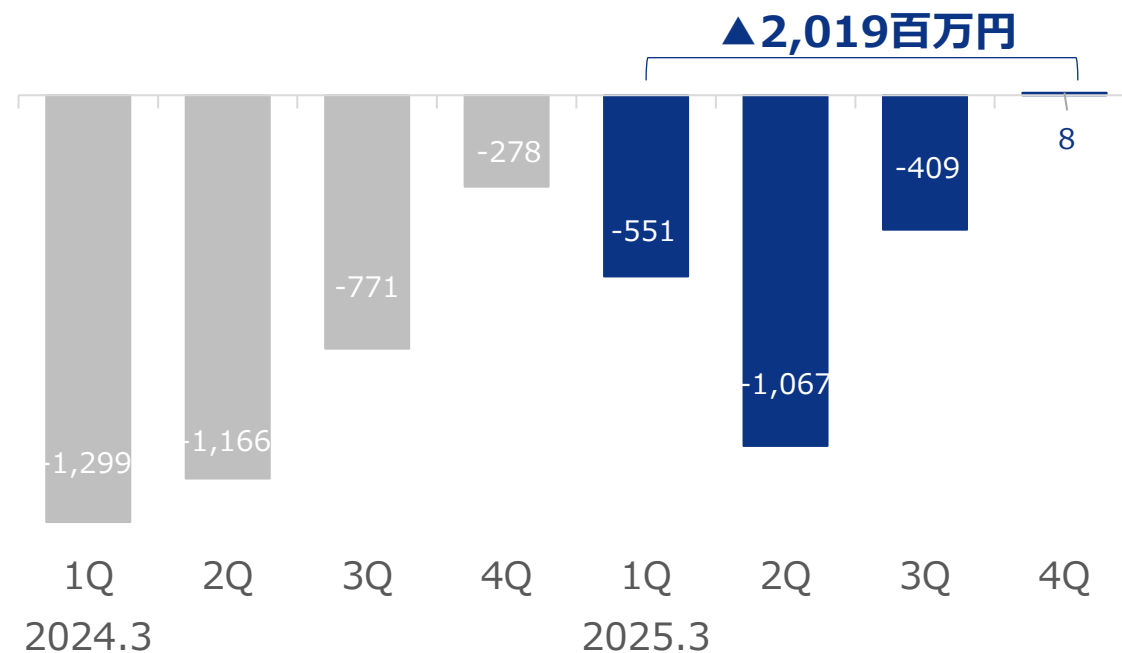
< 通期売上高 >

前期比 **+34.3%**



< 通期営業利益 >

前期比 **+1,494**百万円



HR-Tech engage KPI



サイト改善を目的とした求人掲載件数の抑制により、有料求人数の伸び率は鈍化



有料アカウント数 ……engageの有料サービスに課金した（＝売上計上）アカウント数（Q合計）
MAU …… 1か月の間に1回以上利用したユニークユーザー数

人財プラットフォーム 通期売上高・営業利益

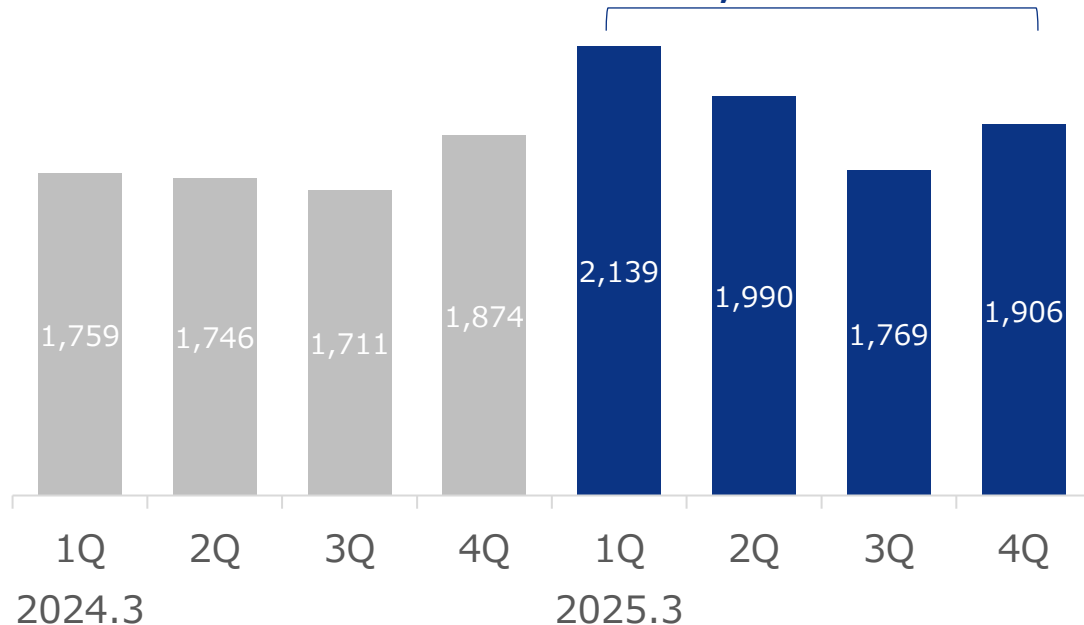


ハイキャリア領域の採用需要が旺盛で、ミドルの転職が売上・利益成長と黒字化を牽引

※売上高、営業利益ともAMBI・ミドルの転職合計

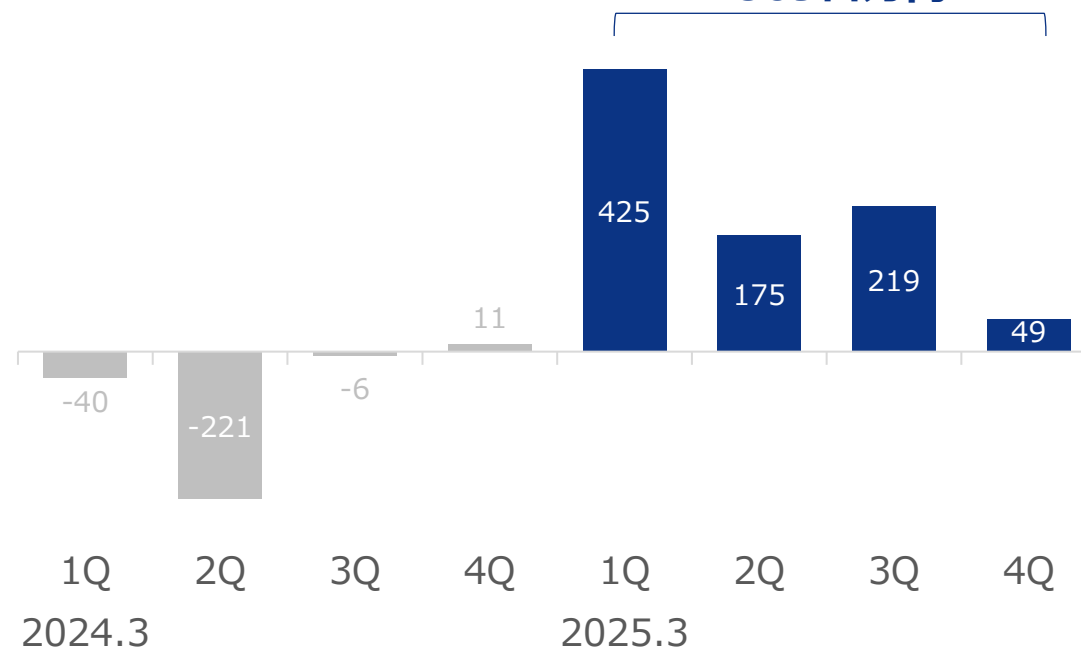
< 通期売上高 >

前期比 **+10.1%**
7,806百万円



< 通期営業利益 >

前期比 **+1,126**百万円
869百万円



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

求職者会員数

433万人

前期比 + 13% 

利用企業数

11,518社

前期比 + 44% 

求人数

46.3万件

前期比 + 32% 

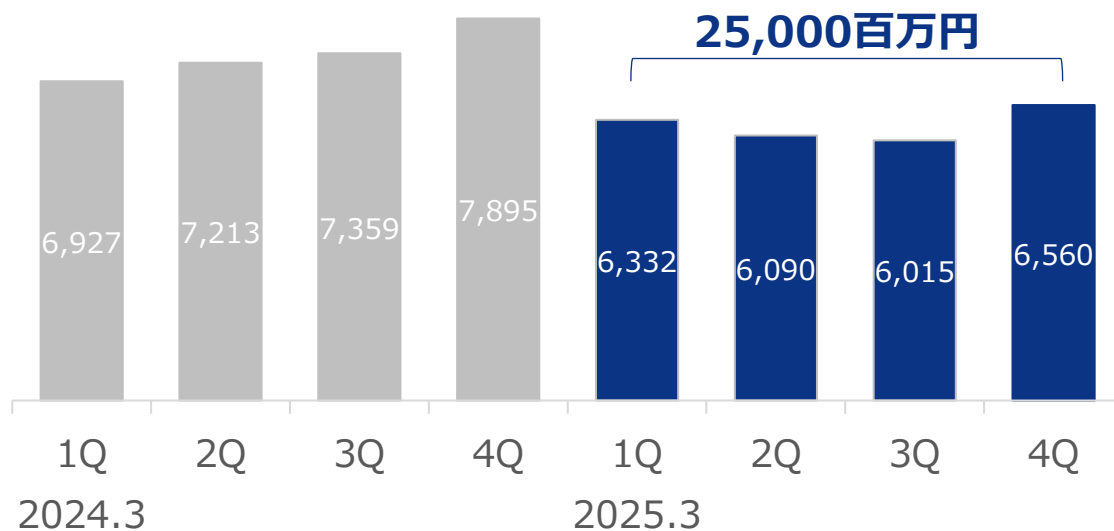
※各KPIともAMBI・ミドルの転職合計

3 既存事業概要

エン転職の意図的な広告宣伝費抑制により、想定以上に利用企業が減少

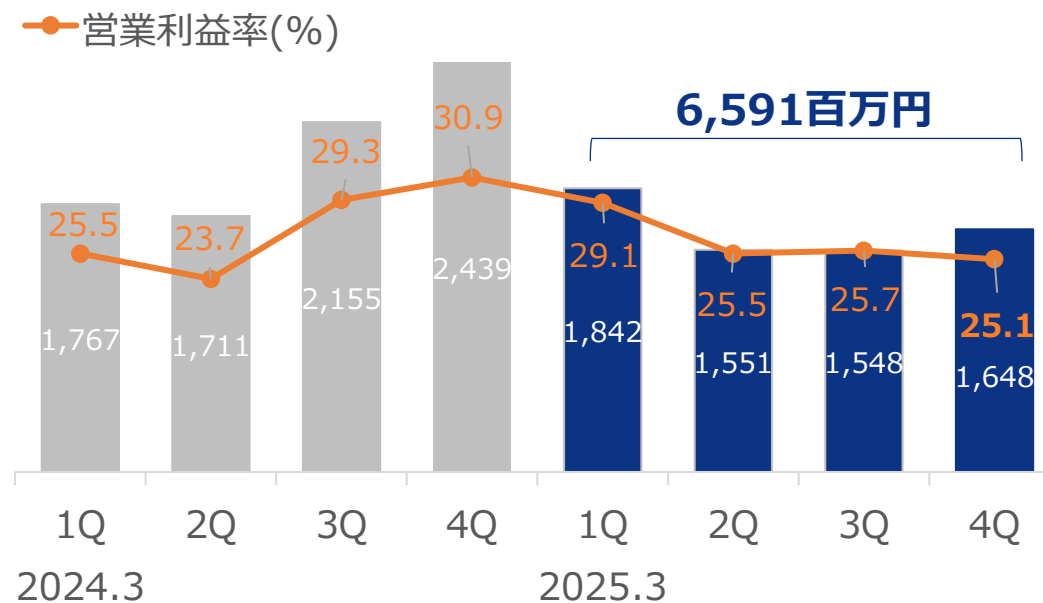
< 通期売上高 >

前期比 ▲15.0%



< 通期営業利益 >

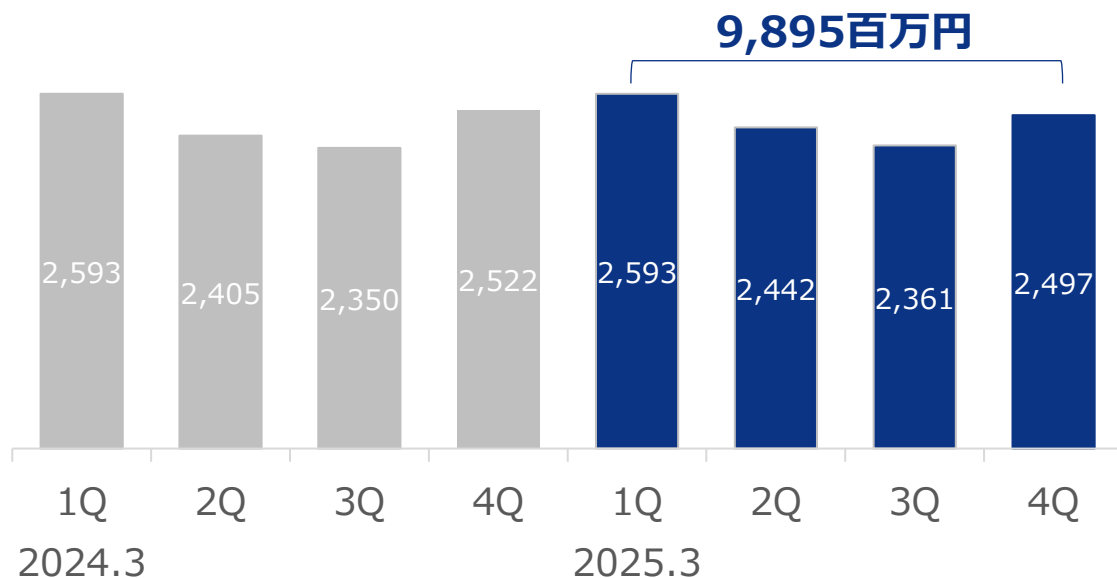
前期比 ▲1,482百万円



4Qは、期初に苦戦していたコンサルタント生産性が改善基調となり、黒字化を達成

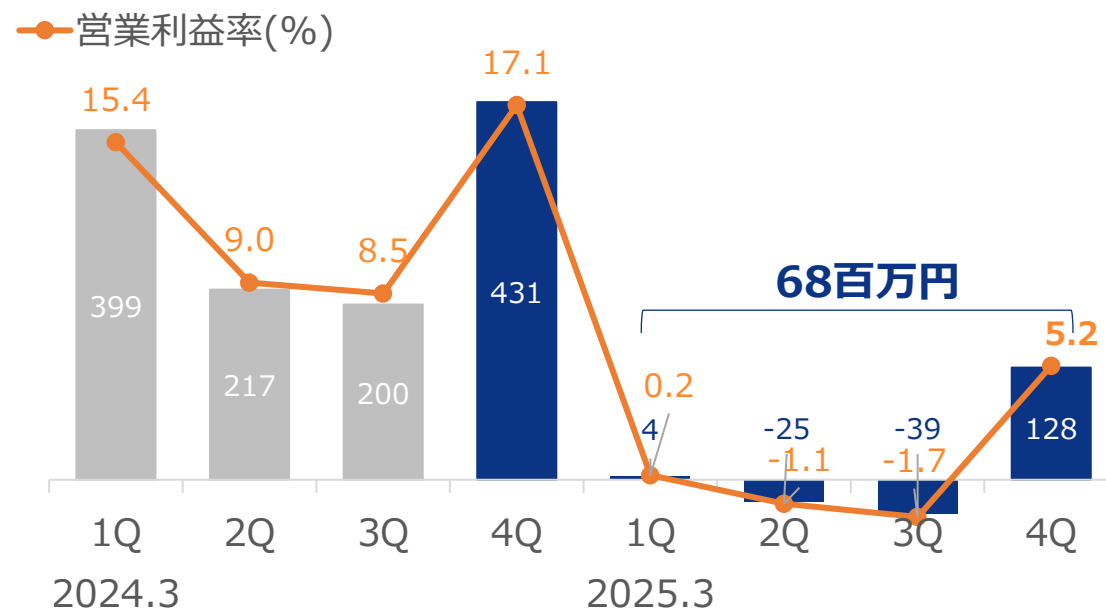
< 通期売上高 >

前期比 **+0.2%**



< 通期営業利益 >

前期比 **▲1,180** 百万円



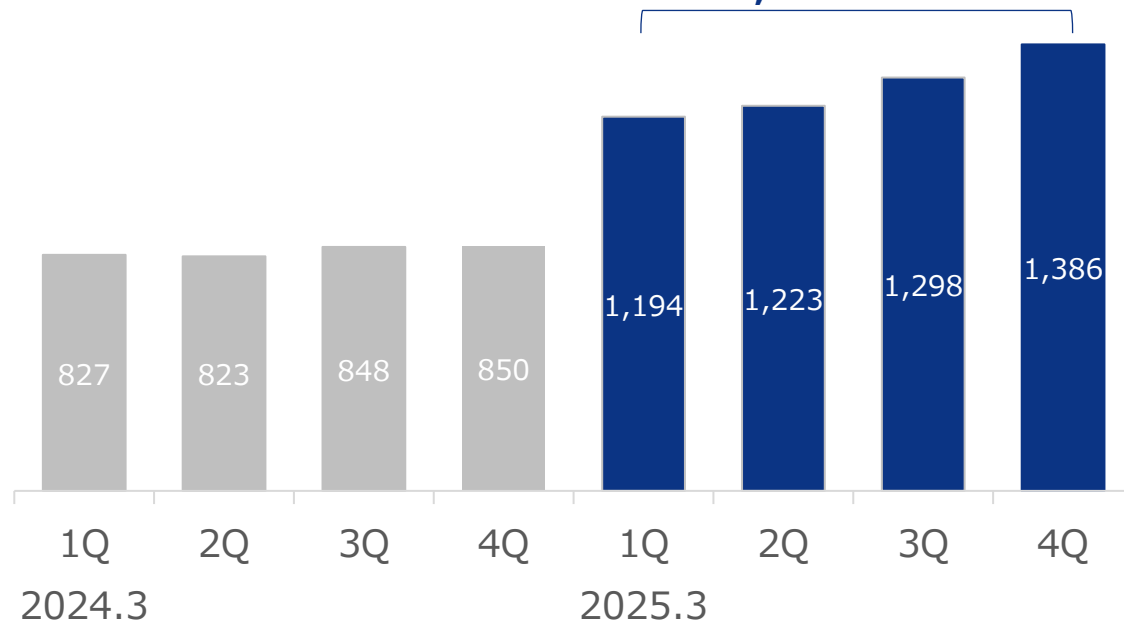
国内 その他 通期売上高・営業利益

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

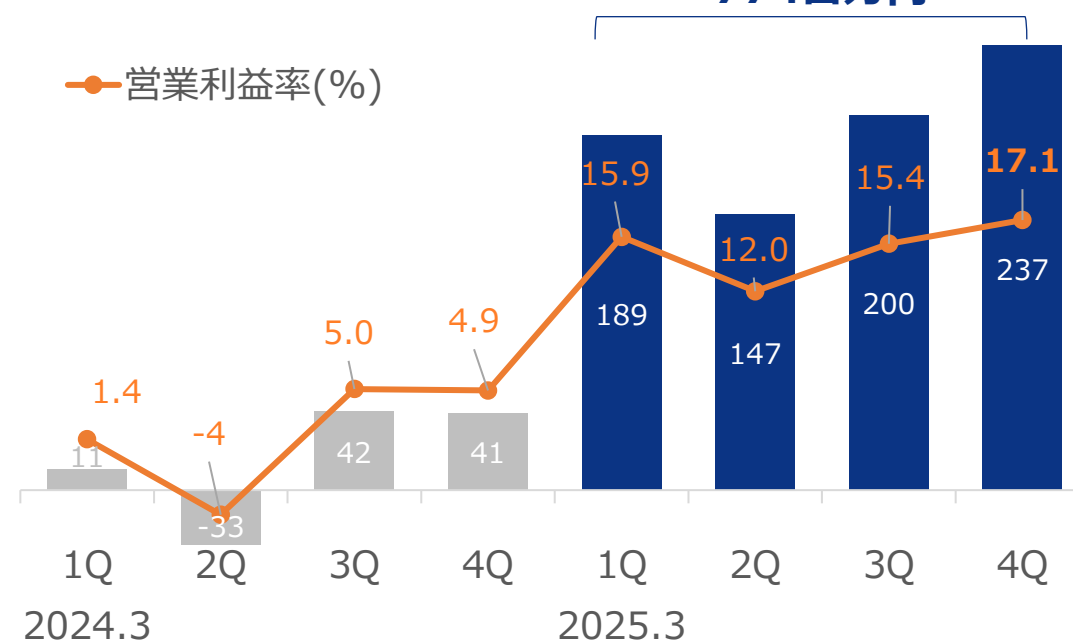
< 通期売上高 >

前期比 **+52.3%**
5,102百万円



< 通期営業利益 >

前期比 **+711** 百万円
774百万円



海外 インドIT派遣 通期売上高・営業利益

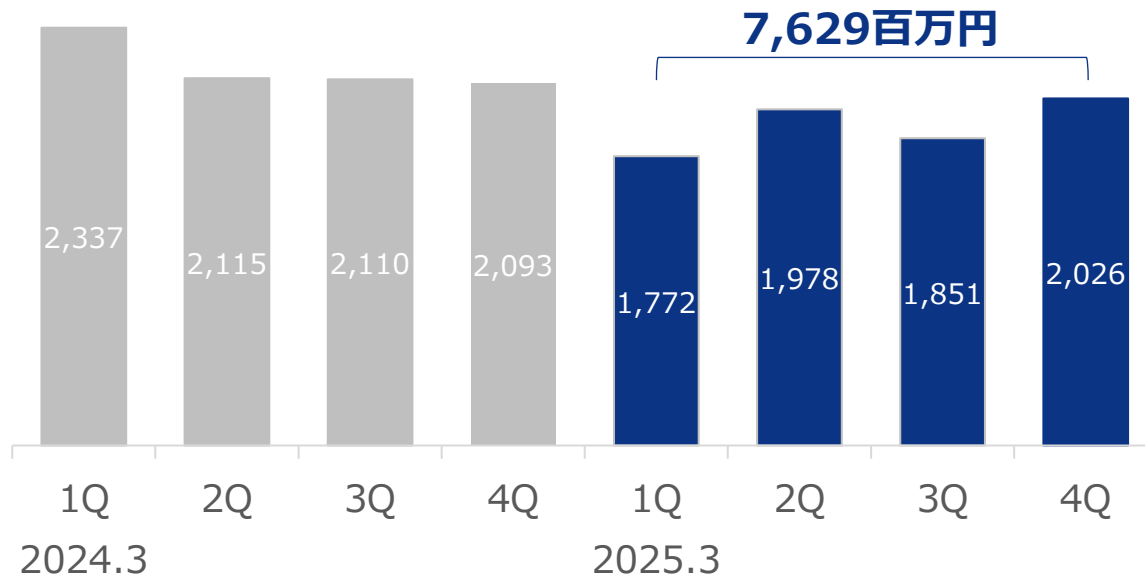


世界的なIT需要は堅調であるものの、主力の北米需要は低調

※売上計上の一部変更（グロス→ネット）により通期で約▲925百万円

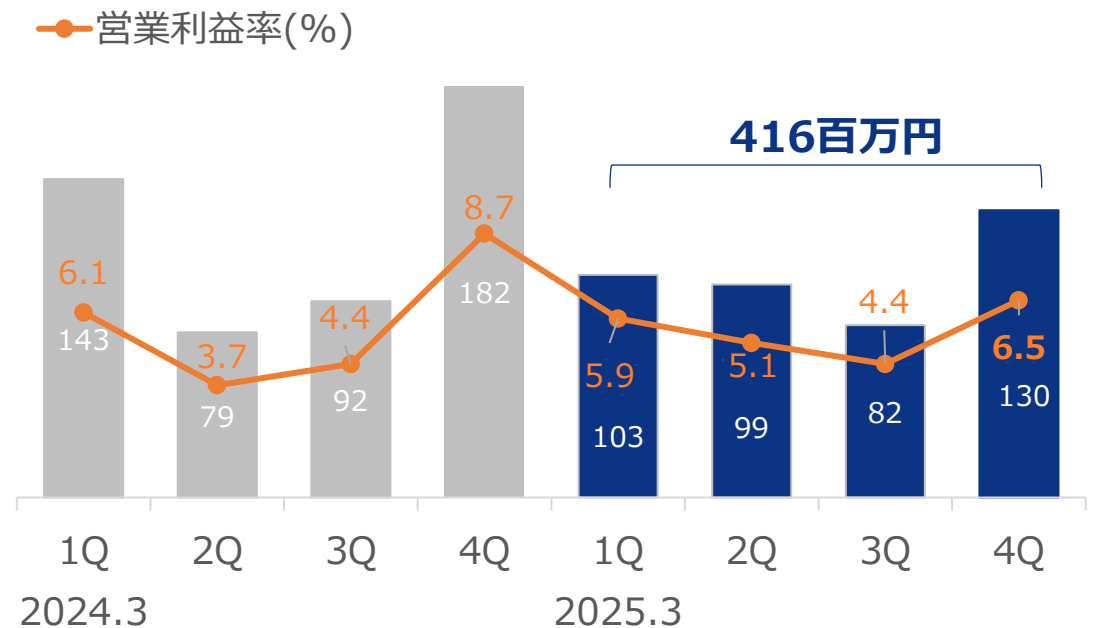
< 通期売上高 >

前期比 ▲11.9%



< 通期営業利益 >

前期比 ▲80百万円

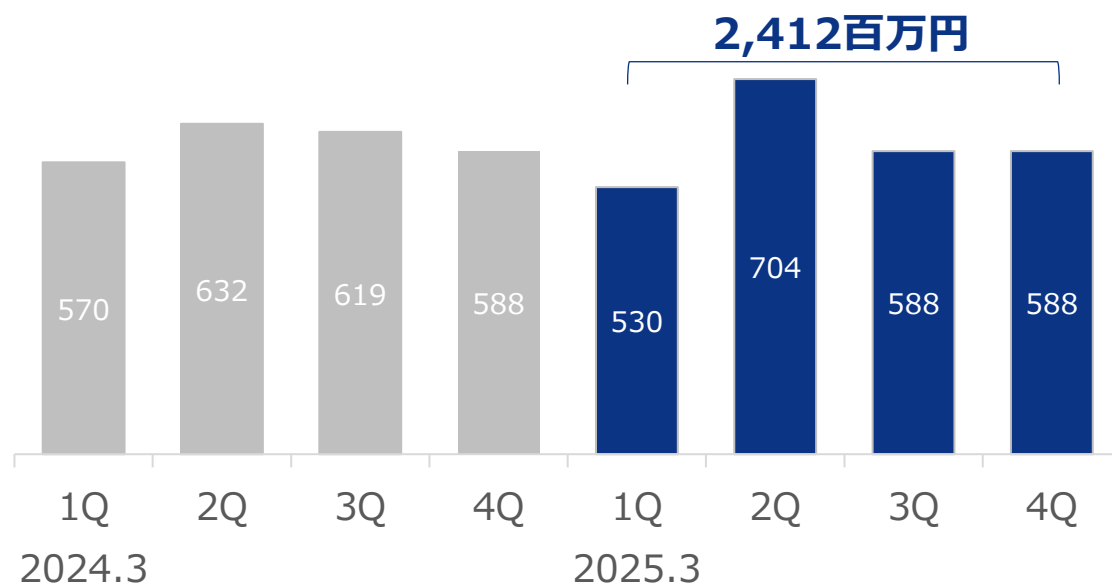


海外 ベトナム 通期売上高・営業利益

ベトナム経済は底を打つも景気回復の兆しは見えず、コストコントロールを継続

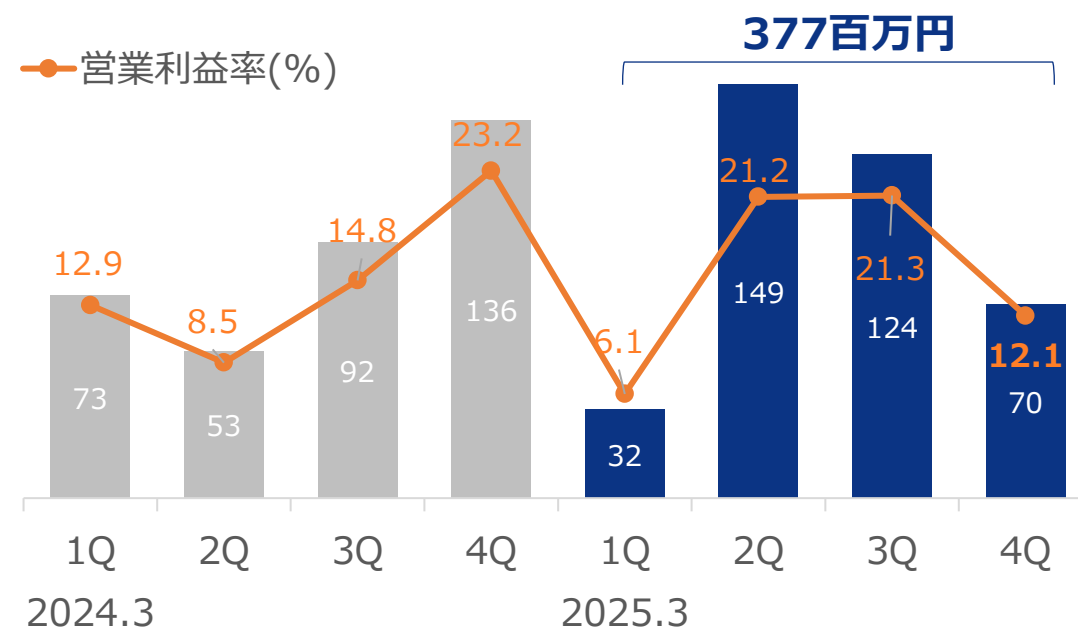
< 通期売上高 >

前期比 ▲0.0%



< 通期営業利益 >

前期比 +21百万円



4 2026年3月期 通期 連結業績計画

2026年3月期 計画

売上高 **62,200**百万円 前期比 ▲ **5.3**%

営業利益 **2,800**百万円 前期比 ▲ **52.5**%

当期純利益 **2,070**百万円 前期比 ▲ **72.9**%

ROE **5.8**% 過去3期平均比 ▲ **8.0**%

配当性向 **50.0**% 過去3期平均比 ▲ **24.5**%

ポイント

- ・エン転職を中心とした事業戦略を推進し再成長を目指す
- ・ハイクラス、ミドルクラスの人材紹介領域強化
- ・開発費、広告宣伝費など成長に資する投資を実行

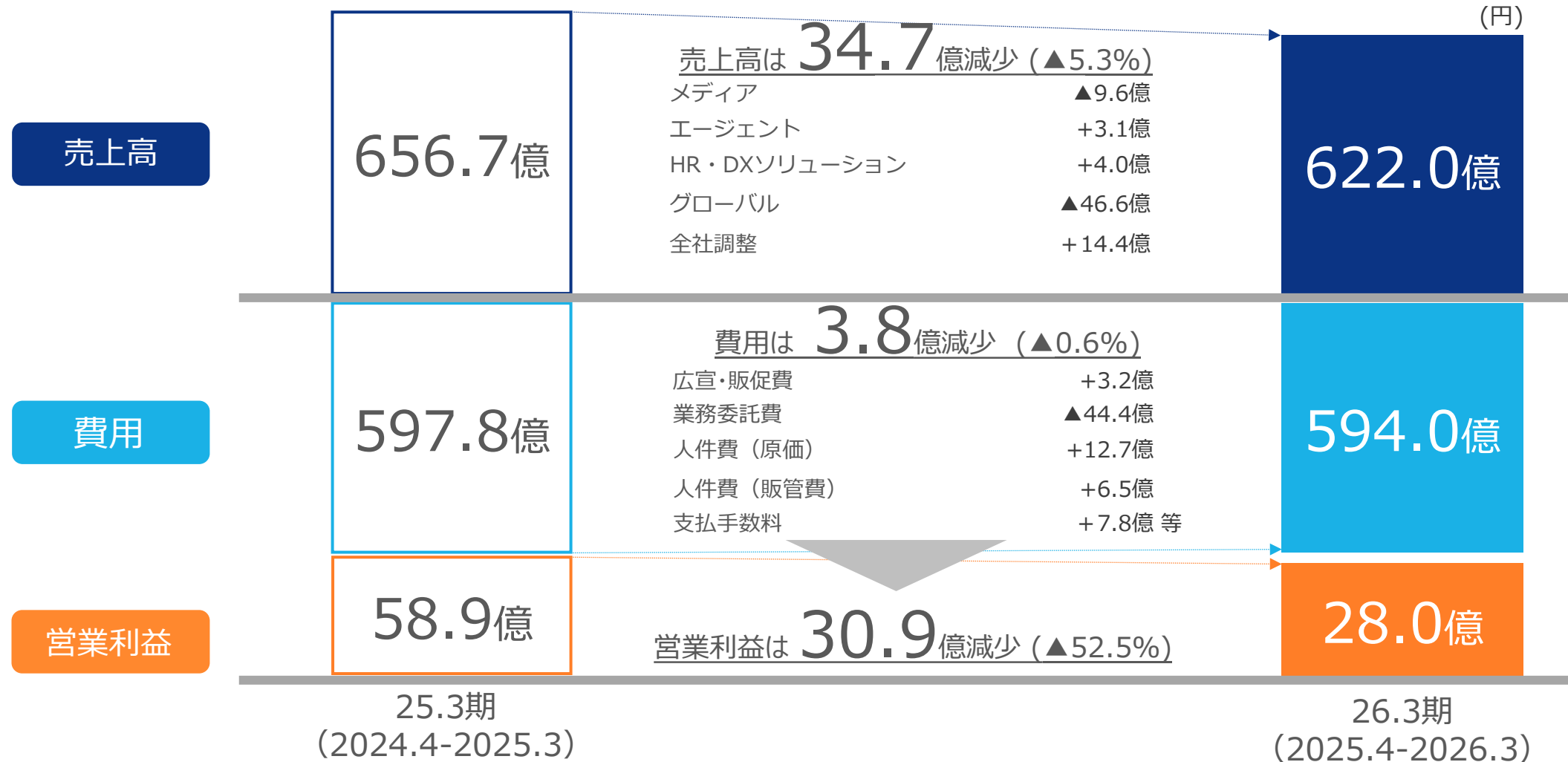
2026年3月期通期 連結業績計画（前期比）

今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

25.3期通期			26.3期通期		前期比			
(24.4-25.3)			(25.4-26.3)		増減額 (百万円)	増減率		
(百万円)	売上比	(百万円)	売上比					
売上高			65,678	100.0%	62,200	100.0%	-3,478	-5.3%
売上原価			13,240	20.2%	10,795	17.4%	-2,444	-18.5%
	人件費	3,715	5.7%	4,993	8.0%	1,278	34.4%	
	その他	9,525	14.5%	5,802	9.3%	-3,723	-39.1%	
売上総利益			52,437	79.8%	51,404	82.6%	-1,033	-2.0%
販売費及び一般管理費			46,545	70.9%	48,603	78.1%	2,058	4.4%
	人件費	18,443	28.1%	19,093	30.7%	650	3.5%	
	広告宣伝費・販売促進費	15,828	24.1%	16,152	26.0%	323	2.0%	
	その他	12,272	18.7%	13,357	21.5%	1,084	8.8%	
営業利益			5,892	9.0%	2,800	4.5%	-3,091	-52.5%
経常利益			5,943	9.0%	2,983	4.8%	-2,959	-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%	-5,558	-72.9%

業績変動要因（前期比）

今期は、エン転職への開発・プロモーションに再投資を行い、成長基盤を再構築



セグメント変更、対比表

今期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

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

新セグメント数値計画

メディア：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
 エージェント：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

単位：億円		25.3期通期実績 (24.4-25.3)	26.3期通期計画 (25.4-26.3)	前期比		主なサービス
				増減額	増減率	
連結	売上高	656	622	-34	-5.2%	
	営業利益	58	28	-30	-51.7%	
	営業利益率	9%	5%	-	-	
メディア	売上高	424	415	-9	-2.1%	en エン転職 en engage en ミドルの転職 en イン派遣
	営業利益	54	34	-20	-37.0%	
	営業利益率	13%	8%	-	-	
エージェント	売上高	98	102	4	4.1%	en enworld en イン エージェント
	営業利益	0	0	0	-	
	営業利益率	0%	0%	-	-	
HR・DXソリューション	売上高	51	55	4	7.8%	en イン SX en HR OnBoard en ASHIATO
	営業利益	7	4	-3	-42.9%	
	営業利益率	14%	7%	-	-	
グローバル	売上高	101	65*	-36	-35.6%	ffi FUTURE FOCUS INFOTECH vietnamworks Empower growth NavigoSearch
	営業利益	7	6	-1	-17.8%	
	営業利益率	7%	9%	-	-	
全社調整	売上高	-19	-15	4	-	
	営業利益	-11	-16	-5	-	

*インドIT派遣においてgrossからnetへの売上計上基準の変更により約▲50億円

engageへの注力により、エン転職の改善が後手に回る結果に

engageは好調で中期経営計画を上回る成長



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の計画前倒しを実行

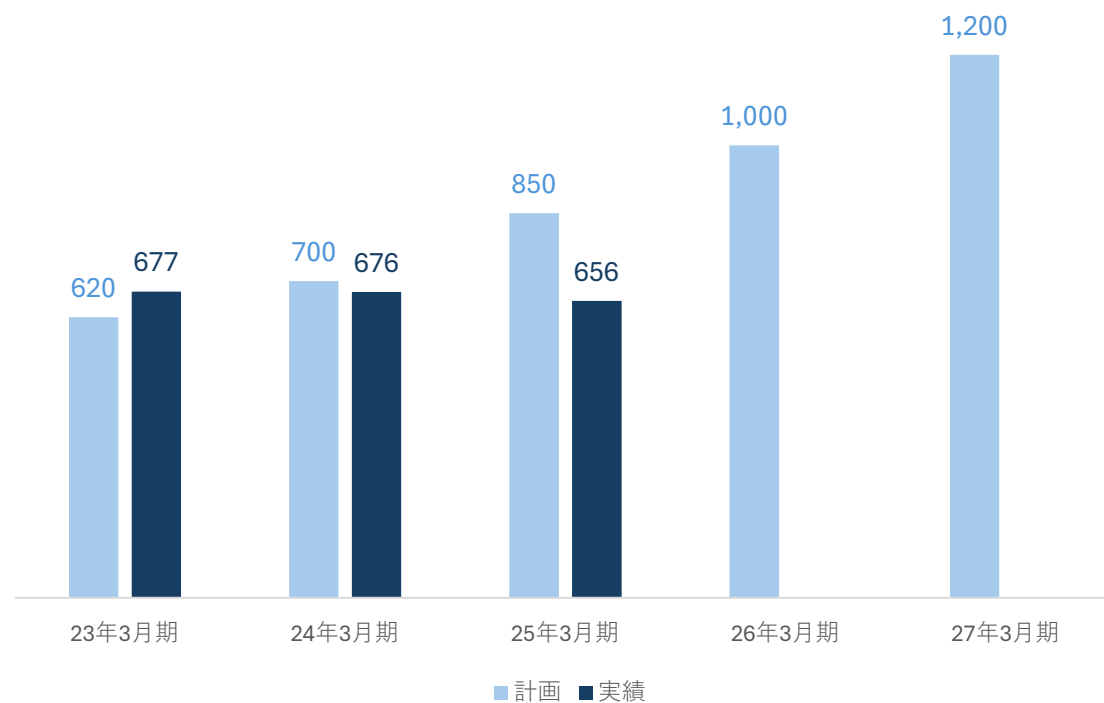


engageとエン転職の投資バランスが崩れ、会社計画未達

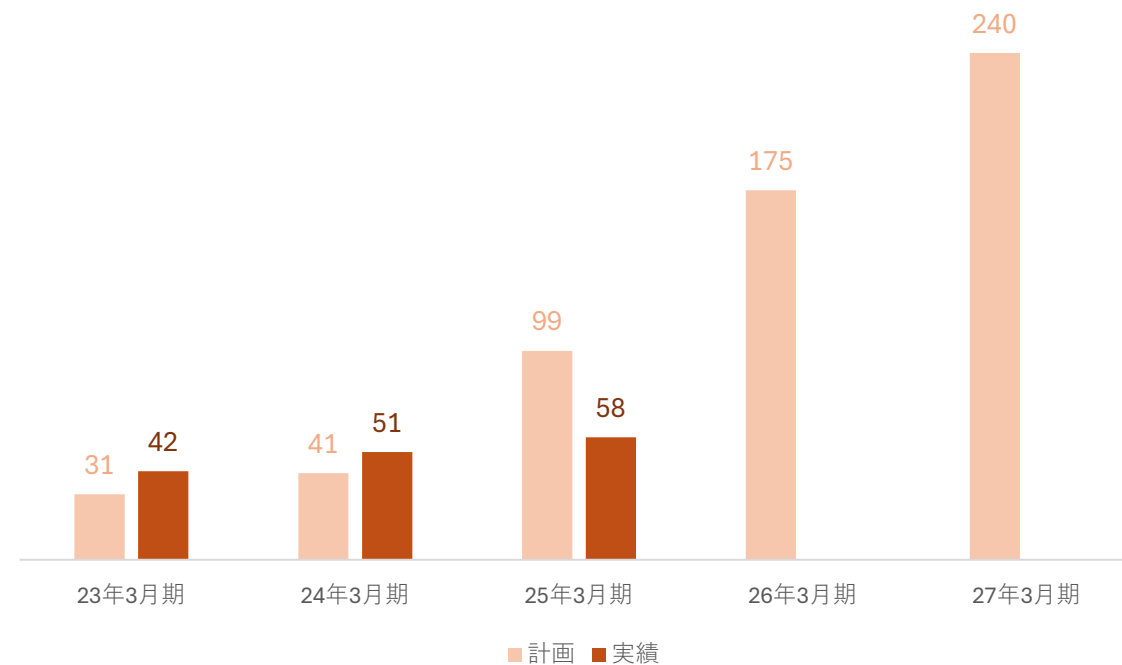
2023年3月期～2025年3月期までの振り返り②

2025年3月期第3四半期において業績下方修正

連結売上高（億円）



連結営業利益（億円）



「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

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)からのロイヤルティである
求められるものより、真に“喜ばれ、人に薦めたくなるもの”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

主観正義性のある商品・サービスで
ユーザー・カンパニー両クライアントからのロイヤルティを取り戻す



前期までの振り返りと今後の戦略（エン転職・engage）



前期（2025.3期）

今期（2026.3期）

en 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

en engage

en インゲージ

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

5 財務方針・株主還元

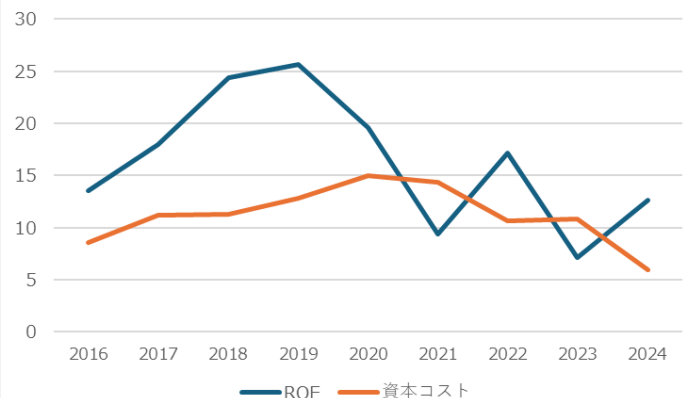
資本コスト、ROE、PBR 現状認識

株主資本コストや資本収益性を的確に把握

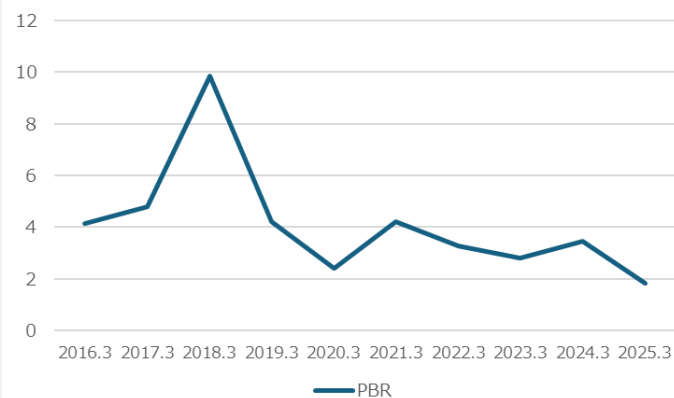
- ・株主資本コストは年単位で変動はあるものの概ね**10%**程度
- ・ROEは直近3期平均**13%**程度を維持
- ・PBRは直近3期で約**2.6**倍と市場からも一定の評価

ROE

株主資本コスト

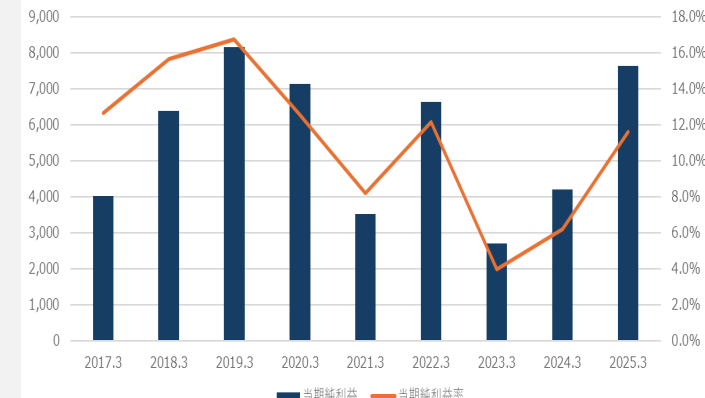


PBR



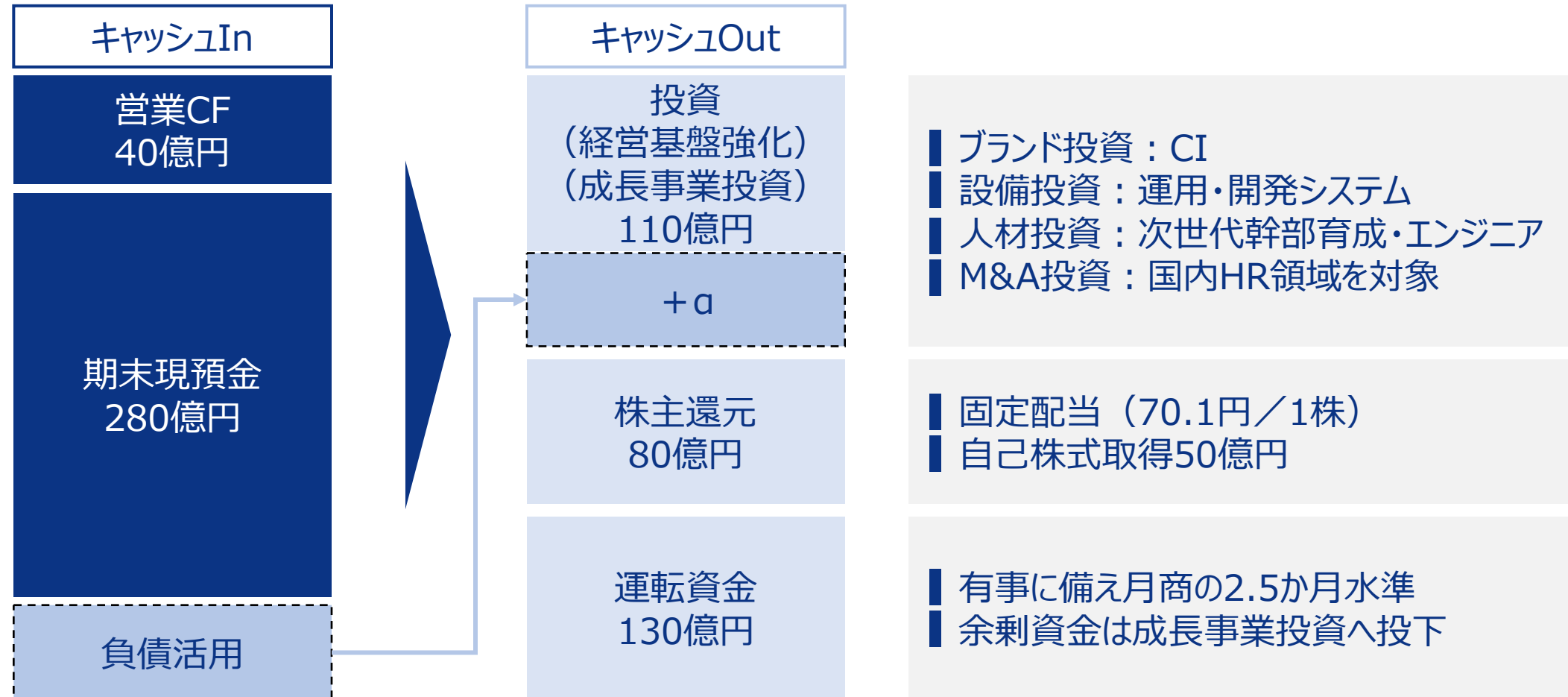
当期純利益

当期純利益率

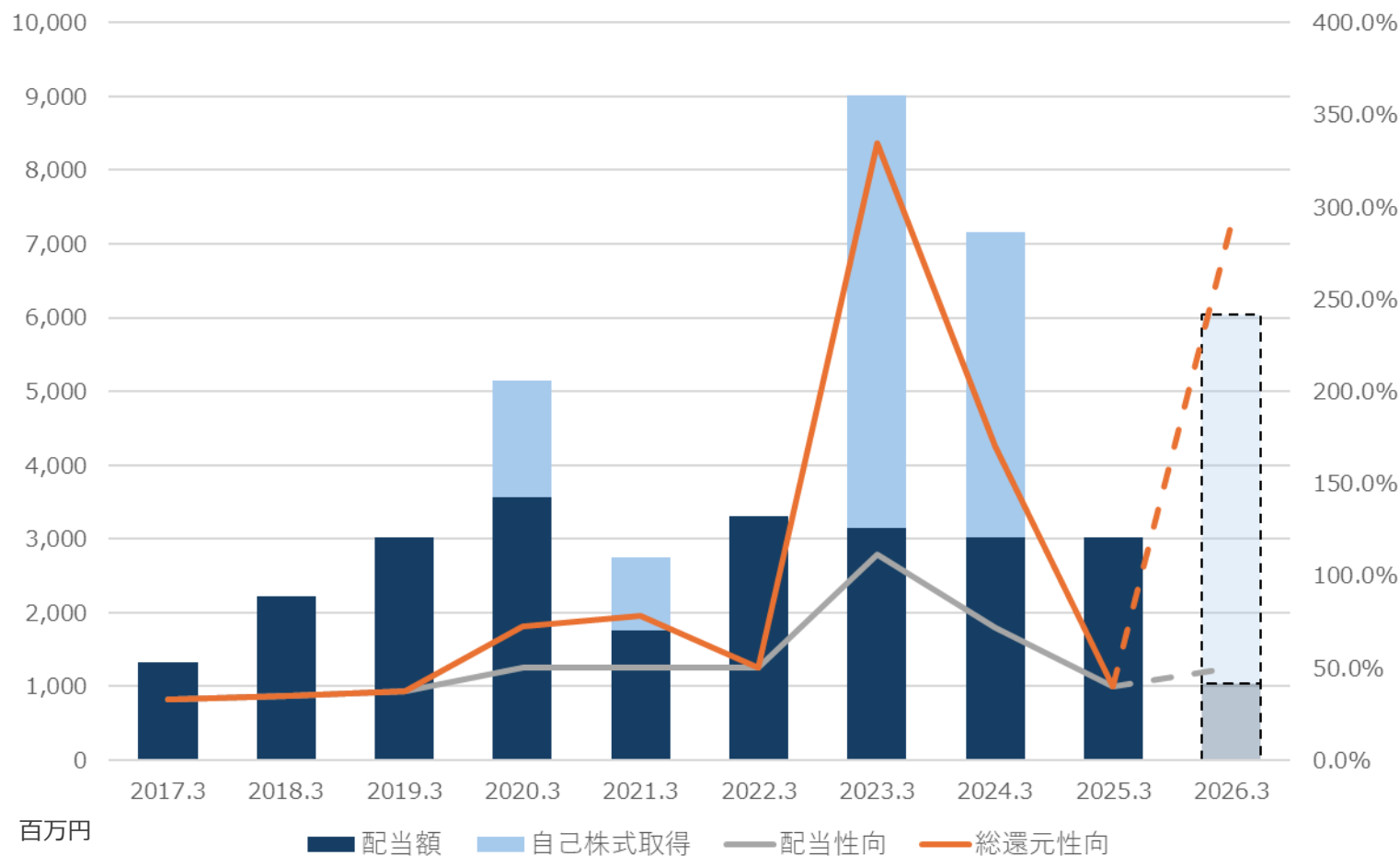


キャッシュ・アロケーション

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



2026.3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



(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

ご参考資料

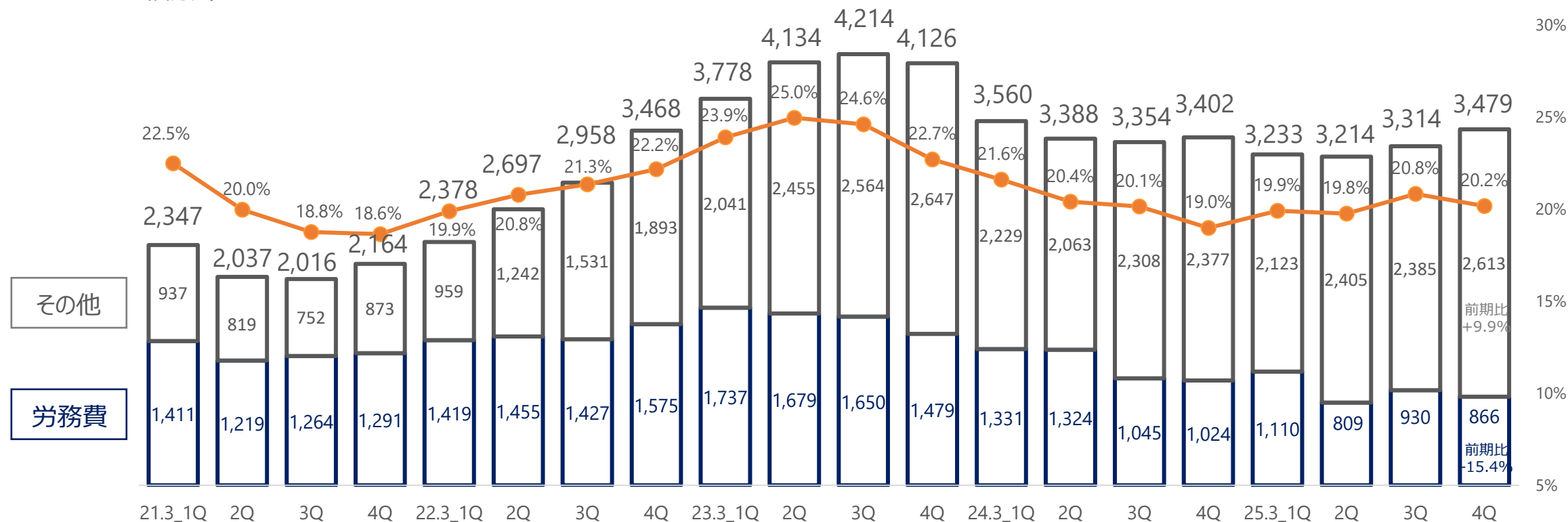
ご参考：通期費用変動要因（原価の主な費用）

4Qは前期比+2.3%、engageで減価償却費と支払手数料が増加

原 価

(百万円)

(% = 売上高原価比率)



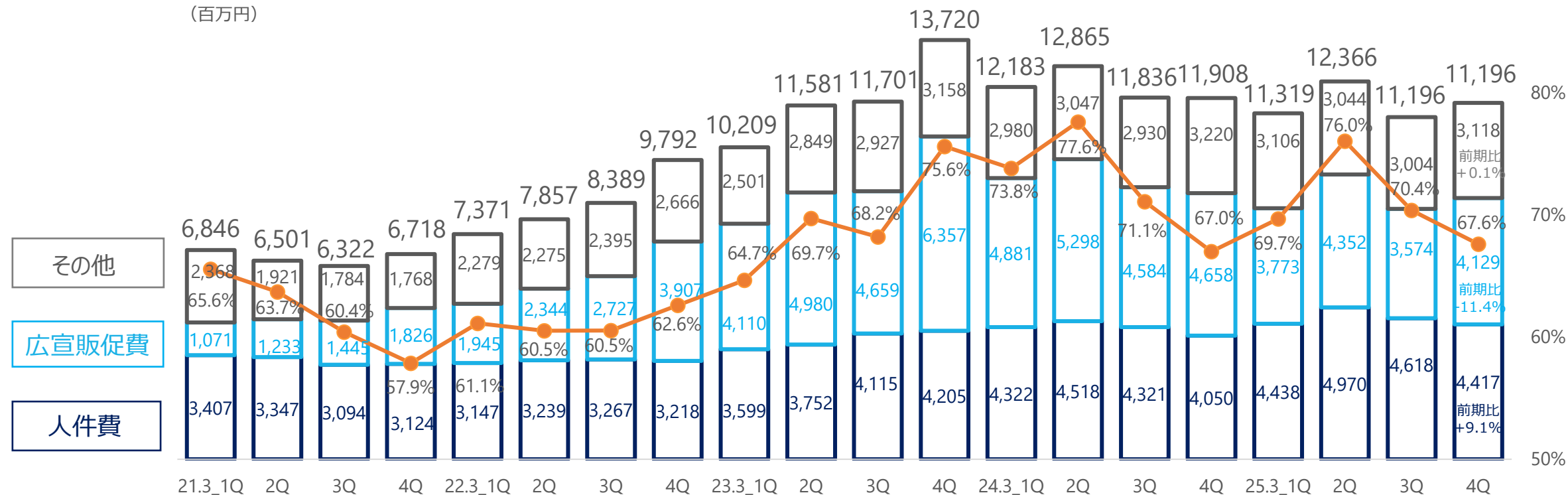
ご参考：通期費用変動要因（販管費の主な費用）

4Qは前期比▲2.1%、広宣販促費の減少は投資事業や国内求人サイトが主要因

販管費

(% = 売上高販管費比率)

(百万円)



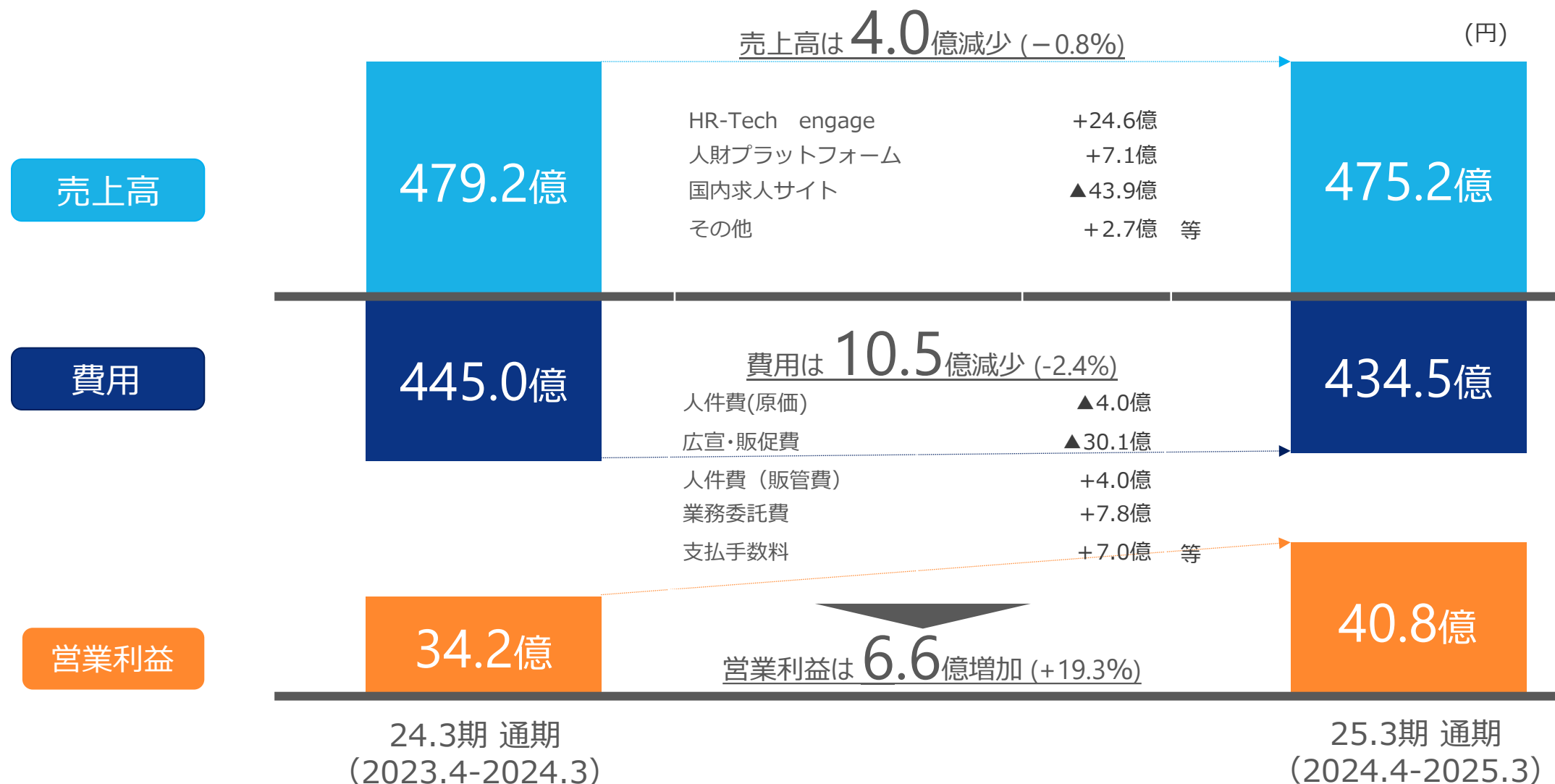
2025年3月期 通期 個別業績の概況

2025年3月期 通期 業績（個別）



		24.3期 通期		25.3期 通期		前期比	
		(23.4-24.3)		(24.4-25.3)		増減額 (百万円)	増減率
		(百万円)	売上比	(百万円)	売上比		
売上高		47,918	100.0%	47,523	100.0%	-395	-0.8%
売上原価		4,508	9.4%	4,816	10.1%	307	6.8%
	人件費	1,385	2.9%	984	2.1%	-401	-29.0% 求人サイトで削減
	その他	3,122	6.5%	3,831	8.1%	709	22.7% HR-Tech engageで開発費の増加
売上総利益		43,409	90.6%	42,707	89.9%	-702	-1.6%
販売費及び一般管理費		39,991	83.5%	38,629	81.3%	-1,361	-3.4%
	人件費	12,059	25.2%	12,464	26.2%	404	3.4%
	広告宣伝費・販売促進費	18,389	38.4%	15,377	32.4%	-3,011	-16.4% HR-Tech engage、人財プラットフォーム、求人サイトで削減
	その他	9,542	19.9%	10,787	22.7%	1,244	13.0%
営業利益		3,418	7.1%	4,077	8.6%	658	19.3%
経常利益		3,387	7.1%	4,555	9.6%	1,168	34.5%
通期純利益		2,883	6.0%	7,003	14.7%	4,120	142.9%

業績変動要因（前期比・個別）



会社概要

【 会 社 名 】	エン・ジャパン株式会社
【 設 立 年 月 日 】	2000年1月14日
【 代 表 者 】	代表取締役会長兼社長 越智 通勝
【 本 社 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
【 資 本 金 】	11億9,499万円 (2025年3月末現在)
【 上 場 市 場 / コ ー ド 】	東証プライム / (証券コード：4849)
【 決 算 月 】	3月
【 従 業 員 数 】	連結:3,430名 単体:2,254名 (2025年3月末現在)
【 発 行 済 株 式 数 】	49,716,000株 (2025年3月末現在)
【 主 要 事 業 内 容 】	インターネットを活用したサービスの提供 ・HR Techプロダクト ・求人／求職メディア ・人材紹介サービス ・活躍／定着支援サービス

セグメント別サービス概要①



<HR-Tech engage>

サービスブランド	内容	特長	顧客企業	運営会社
 	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上に搭載	一般企業	エン・ジャパン

<人財プラットフォーム>

サービスブランド	内容	特長	ユーザー	顧客企業	運営会社
	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、実績など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・ジャパン
	若手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	

セグメント別サービス概要②



<国内求人サイト>

サービスブランド	内容	特長	ユーザー	顧客企業	運営会社
エン/転職	総合転職情報サイト	- 一般企業直接募集原稿は、1社1社独自に取材・撮影 - 求職者の立場に立った正直かつ詳細な求人情報	20～30代が中心	一般企業	エン・ジャパン
イン派遣	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	
インバイト	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	

セグメント別サービス概要③



<国内求人サイト>

サービスブランド	内容	特徴	顧客企業	運営会社
 フリーランススタート Produced by en	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 エージェント	エン・ジャパン

<国内人材紹介>

サービスブランド	内容	特長	顧客企業	運営会社
	人材紹介	- 日本国内に営業、サービス、製造などの拠点を設けている外資系企業及びグローバルな展開を行っている日系企業がクライアント。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	エンワールド・ ジャパン
	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の取引実績を活用した人材紹介サービス	日系企業	エン・ジャパン

セグメント別サービス概要④



＜国内その他事業・子会社＞

サービスブランド	内容	特長	顧客企業	運営会社
ZEKU 株式会社ゼクウ	採用管理システム 業務管理システム	- 求人情報、面接者、応募対応、効果測定 などの各種管理を一元化 - 採用後のスタッフや求人募集案件を一元管理	人材派遣会社 一般企業	ゼクウ
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	エン・ジャパン
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	- 新入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	
インSX en Sales Transformation	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	エンSX

セグメント別サービス概要⑤



＜その他新規事業※非連結子会社＞

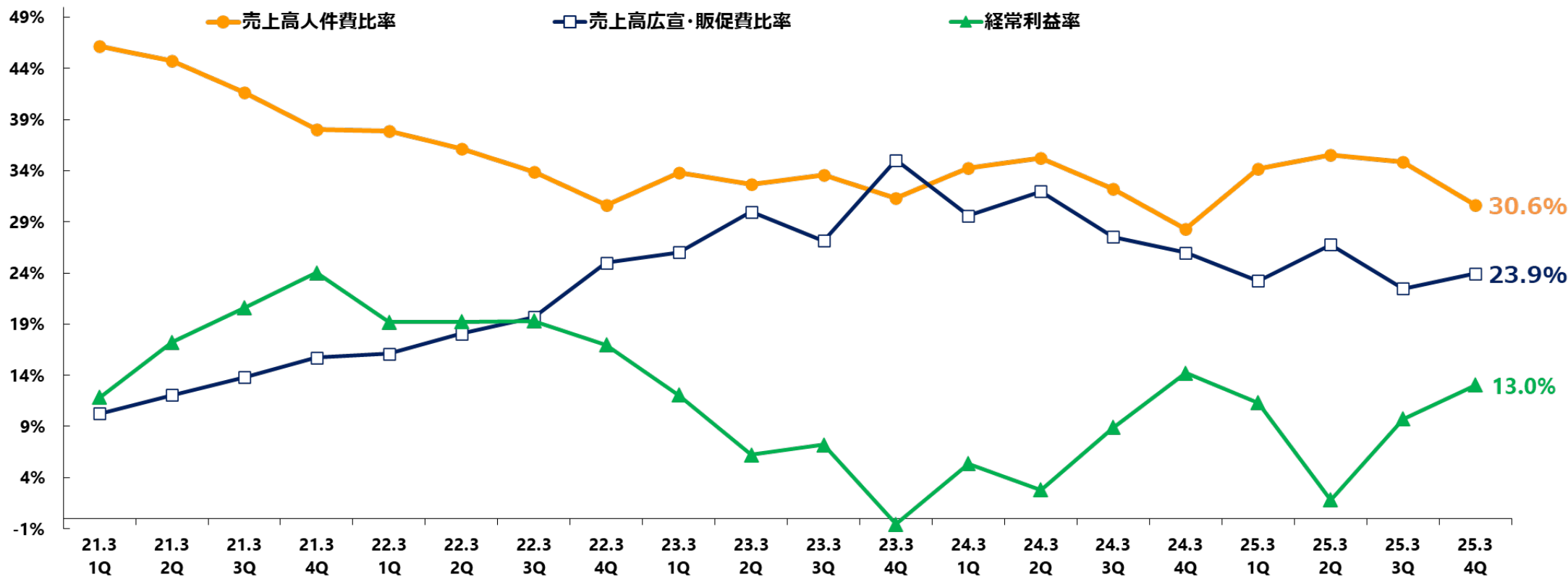
サービスブランド	内容	特徴	顧客	運営会社
	マーケティングリサーチ AIを活用したデータ解析	- 消費者から買い取った「不満」をDB化～解析し、商品開発に役立つ商品として企業へ販売 - 高度なデータ解析技術を元に企業が保有するデータを解析。課題解決のソリューション提供	一般企業	インサイトテック
 エン婚活 	オンライン 婚活支援サービス	「結婚後の幸せ」をゴールとした新しいコンセプトの婚活サービス	一般消費者	エン婚活 エージェント

＜海外事業＞

サービスブランド	国	内容	特長	顧客企業	運営会社
	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	New Era India Consultancy
		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など先端技術への投資・教育に力を入れている - 米国やUAEなど、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	Future Focus Infotech
	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	Navigos group Joint Stock Company
		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	

主要データ

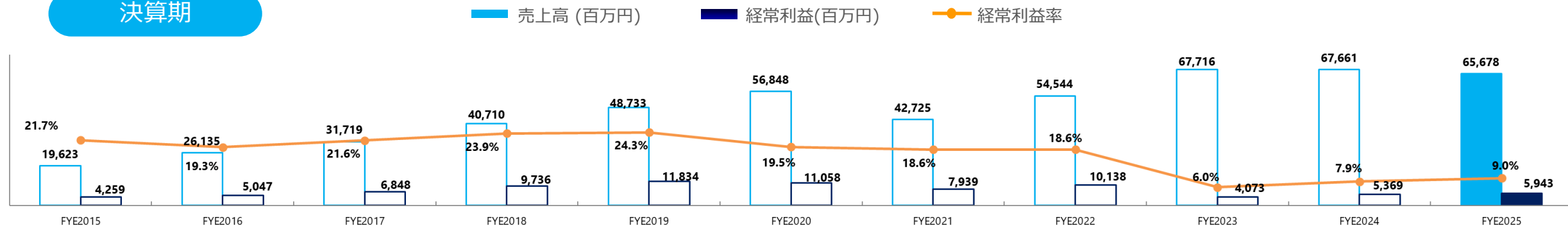
人件費、広告宣伝・販売促進費比率（連結）



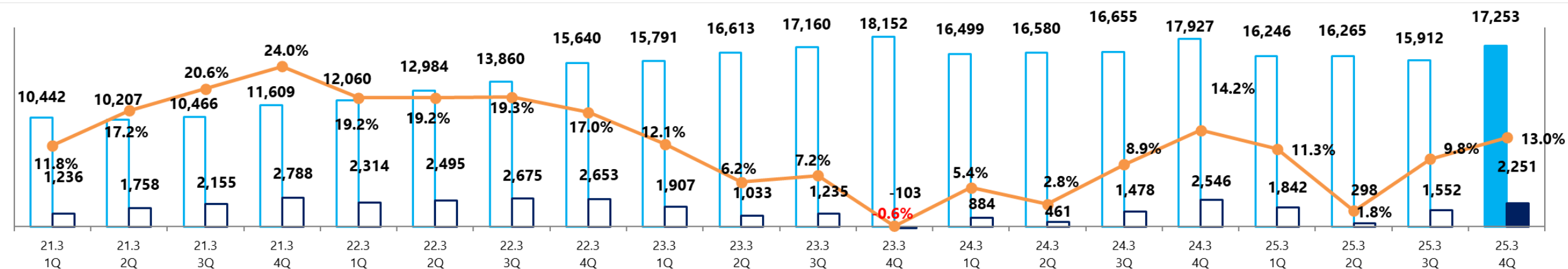
	21.3 1Q	21.3 2Q	21.3 3Q	21.3 4Q	22.3 1Q	22.3 2Q	22.3 3Q	22.3 4Q	23.3 1Q	23.3 2Q	23.3 3Q	23.3 4Q	24.3 1Q	24.3 2Q	24.3 3Q	24.3 4Q	25.3 1Q	25.3 2Q	25.3 3Q	25.3 4Q
経常利益（百万円）	1,236	1,758	2,155	2,788	2,314	2,495	2,674	2,653	1,907	1,033	1,234	-103	883	460	1,478	2,546	1,841	298	1,551	2,251
経常利益率	11.8%	17.2%	20.6%	24.0%	19.2%	19.2%	19.3%	17.0%	12.1%	6.2%	7.2%	-0.6%	5.4%	2.8%	8.9%	14.2%	11.3%	1.8%	9.8%	13.0%
人件費（百万円）	4,817	4,565	4,357	4,413	4,565	4,692	4,694	4,791	5,335	5,430	5,765	5,684	5,653	5,842	5,367	5,074	5,549	5,778	5,547	5,283
対売上比（人件費）	46.1%	44.7%	41.6%	38.0%	37.9%	36.1%	33.9%	30.6%	33.8%	32.7%	33.6%	31.3%	34.3%	35.2%	32.2%	28.3%	34.2%	35.5%	34.9%	30.6%
広告・販促費（百万円）	1,070	1,232	1,444	1,826	1,944	2,344	2,727	3,907	4,109	4,980	4,659	6,357	4,881	5,298	4,585	4,658	3,773	4,351	3,574	4,128
対売上比（広告・販促費）	10.2%	12.1%	13.8%	15.7%	16.1%	18.1%	19.7%	25.0%	26.0%	30.0%	27.2%	35.0%	29.6%	32.0%	27.5%	26.0%	23.2%	26.8%	22.5%	23.9%

連結業績推移（全社：決算期・四半期の推移）

決算期

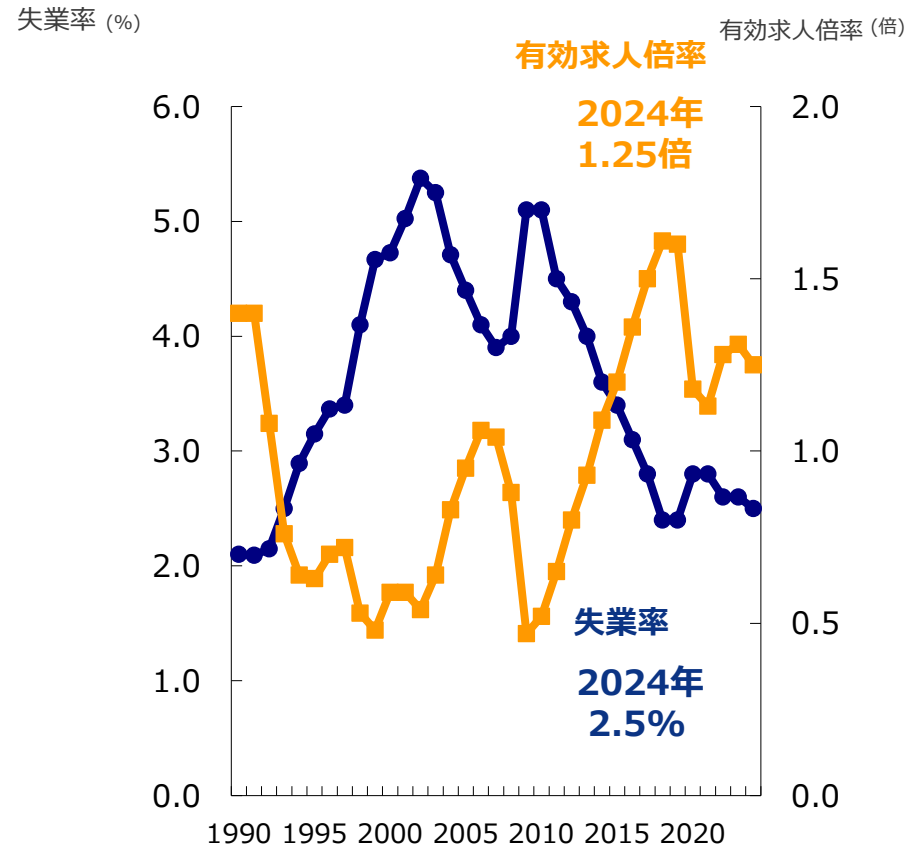


四半期

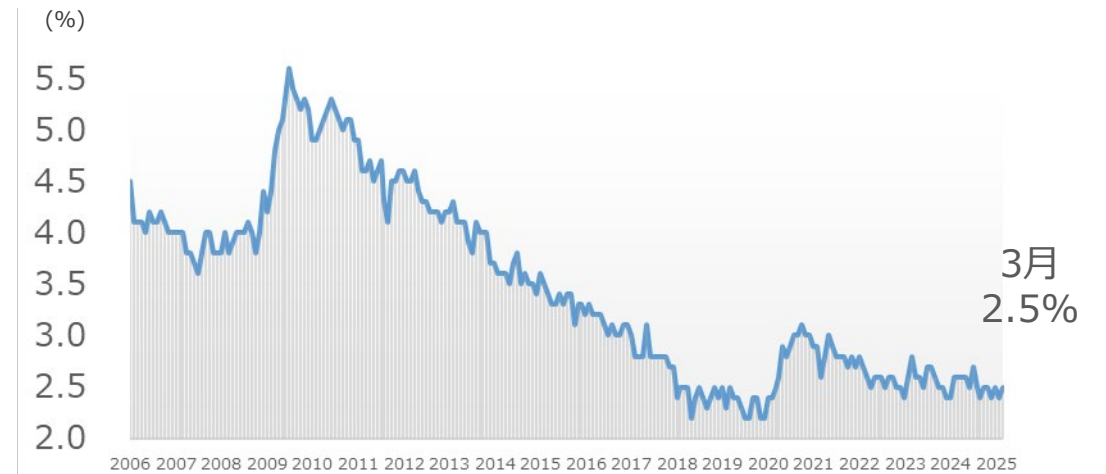


市場環境 - 失業率と有効求人倍率

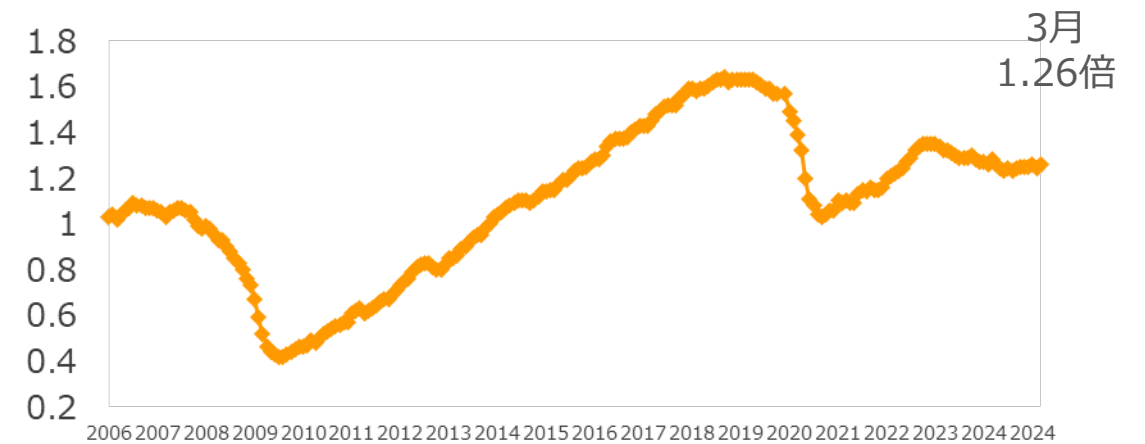
＜失業率と有効求人倍率（年平均）＞



＜直近の失業率＞



＜直近の有効求人倍率＞



出典：厚生労働省、総務省統計局



エン・ジャパン株式会社 経営戦略本部 経営企画部 IRチーム

TEL : 03-3342-4506 Mail : ir-en@en-japan.com URL : <https://corp.en-japan.com/>

本資料は、業績に関する情報の提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資を勧誘するものではありません。
本資料に掲載された意見や予測等は資料作成時点での当社の判断であり、その情報の正確性、完全性を保証し又は約束するものではなく、
また今後、予告なしに変更されることがあります。