



エン・ジャパン株式会社

第2期 事業報告書

2001.1.1 ▶ 2001.12.31

仕事場は「人間成長」の場。 その新しい価値発見を提案・支援します。

まず、ネット求人業界の動向からお聞かせください。

越智 わが国の人材ビジネス市場が2000年で推定6.3兆円（経済産業省発表）といわれる中で、求人広告市場は約7,000億円となっています。これは米国に匹敵する規模で、1社当たりの求人広告費用では世界一です。

当社が事業展開する中途採用の市場規模は約4,000億円。そのうち、ネット求人は200億円程度になりますが、1999年から2000年にかけて3倍に伸びており、今後9割まではネットに代わっていくと見られています。（以上、当社調べ）

売上高が順調に伸びている理由はどこにあるのでしょうか。

越智 顧客である広告掲載企業に高い評価を受けているからです。求人広告は一般広告と違って、すぐに結果を求められるシビアな市場です。その市場において、当社の主要サイトである[en]社会人の就職情報を中心とした登録会員数は34万人、掲載企業は640社を超えており、昨年実施したアンケートでは掲載企業の満足度は82.5%に達しています。当社に求人広告を依頼すれば、実際に優秀な人材が集まり、採用に結びつく。この顧客満足度の高さが、売上高に反映されているのだと考えています。

何故、82.5%という高い顧客満足度を実現できているのでしょうか。

越智 当社は、求人広告代理店として19年の実績がある（株）日本ブレーンセンターのデジタルメディア事業部が分離・独立して2000年1月に誕生しました。そのため当社には、長年培ってきた採用に関するソリューション力、求人広告作成に関するクリエイティブ力、そして、1995年というネットの黎明期からサイト運営を開始したネットに関するナレッジ（裏付けのある知識）という3つの強みがあります。この強みを活かした事業展開で掲載企業様から、当社が発信する求人情報は“質が高く”掲載費用は“格安”だという評価をいただいています。

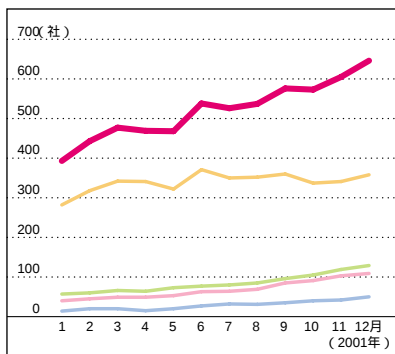
他社サイトとの差別化は、どのように図っているのでしょうか。

越智 当社のサイトをご覧くださいと一目瞭然なのですが、掲載企業全社の詳細な求人情報を掲載している点が、他社とは決定的に違います。営業とコピーライターがチームを組み、企業をしっかりと取材した上で原稿を作成しています。

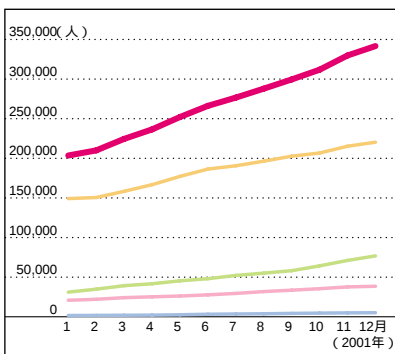
また、「取材者の印象」というスペースもあり、客観的な情報として求職者から多大な支持を受けています。

ここまで手間をかけるのは、当社が“職縁（しょくえん）”という企業理念を持っているからです。当社は、仕事場を「人間成長のステージ」と考えています。仕事を大切に考えるユーザーと人間成長の場となりうる企業を結びつけることを、私たちは「職縁」～人と仕事、人と企業を結びつける～の実現と考えているのです。そして、その発見を支援することが私たちの存在理由だと考えています。

■ 掲載社数の推移



■ 登録会員数の推移



● 全体 ● [en] 社会人の就職情報 ● [en] 転職コンサルタント ● [en] 派遣のお仕事情報 ● [en] キャリアエグゼクティブ

今後の成長に向けた課題について、お聞かせください。

越智 ネット求人といっても、新規開拓の営業や採用企業への取材・求人情報の作成など、かなりの部分を人に依存しています。事業の拡大には、当社自身も人材の確保が不可欠です。ただ、採用にあたってはあくまでも当事業の社会的使命を理解し、プロとして成長できる資質の人材でなければと考えています。人間成長という当社理念を共有し、一流をめざせる人材。そして何よりも、ユーザー（求職者）やクライアント（採用企業）と喜びを共有できる人材を採用していきたいと考えています。

株主様にお伝えしたいメッセージを、お聞かせください。

越智 ネットバブルの崩壊で、当社も下降トレンドにあると誤解されている投資家の方もいるようですが、当社の事業は順調であり、冒頭に申しましたように市

場拡大も十分に期待できる状況です。人材ビジネスそのものは景況に左右されるわけですが、人材流動化という大きなトレンドの中で、ネット求人が占める位置はますます大きくなります。

株式については長期保有をもってご支援いただければ必ず報いる決意です。

今後ともよろしく願い申し上げます。

職縁(しょくえん)と人間成長

エン・ジャパンは、人と仕事、人と企業を結びつける不思議な力やめぐり合わせを「職縁」と呼んでいます。また、ビジネスを自らの成長ステージと捉え、心技一体のプロフェッショナルとして心物両面で豊かになることを「人間成長」と定義しています。人間的成長は趣味やボランティア活動でも達成できますが、「人間成長」を果たすステージは仕事場にあると私たちは考えます。

仕事場で人は、お客様や仲間から鍛えられます。「仕事場」が厳しいと感じている方は、「人間成長」の機会に直面しているのかもしれませんが。転職を考える前に、もう一度いまの「仕事場」を見つめ直せば、チャンスが見えるかもしれません。

エン・ジャパンは、現在の仕事場で十分に成功体験を積み、さらにレベルの高いフィールドにチャレンジしたい方や、やむを得ない事情により別のステージを望む方を全力で支援します。条件の適合のみをもって良しとするのではなく、「人間成長」の場となり得る仕事場の発見を支援します。

仕事場を大切にすると、その方にとって「人間成長」の場となり得る企業を結びつける、すなわち「職縁」を実現させることこそエン・ジャパンの存在理由です。

代表取締役社長 **越智 通勝**

企業の魅力を的確に表現。人と仕事を結ぶ 4つのサイトとメールマガジン。

総合転職情報サイト

[en] 社会人の就職情報®

技術系から事務系、サービス関連職に至る様々な職種の採用を実現する総合転職情報サイトです。

このサイトの特色は、掲載企業全社にわたって「詳細な求人情報」を発信している点です。1社1社独自の取材・撮影を行い、企業の魅力や特長を的確にかつ正直に伝える求人広告を作成。転職希望者は、企業の規模や知名度だけではなく、独自性や理念、社内風土などから自分に適した企業を選ぶことができます。

また、ユーザー（求職者）のキャリアと、求人企業が求めるキャリアを自動的にマッチングさせる「キャリアマッチ検索」サービス（ビジネスモデル特許出願済）では、自分のキャリアや現有スキルがどのような企業に求められているのかを、ユーザー自身を知ることができ、「キャリアを活かした仕事」や「職種転換が可能な仕事」の検索を可能としています。

さらに、ユーザーのスキル・キャリアを匿名公開し、当サイトに参画している企業からのアプローチを受けられる「スカウト機能」サービスがあります。ユーザーは匿名性が保たれるのでリスクを抑えた転職活動が可能。同時に匿名登録しておいた自分のスキル・キャリアに対する外部からの評価を知ることができます。

求人企業には、採用状況の一元管理が可能な「クライアント用管理ページ」を用意しています。この管理ページでは自社への応募者数・応募者履歴の閲覧、選考の進捗状況の管理などを行えます。



仕事の広告を創ろうじゃないか。



企業広告、商品広告、ラジオCMと様々な広告案件が最前線に達したのが求人広告である。

ノンフィクションのドキュメントも随分と。それが求人広告のクリエイティブである。虚構はなく、装飾もない。だが確実に人がある。そしてそれぞれのドラマがある。

名もない人々にスポットを当てて、動き出したばかりのプロジェクトを始める。仕事の提供を受ける。均等に寄付を募ることで、はじめて見えてくるものの価値。事業の進捗。そのプロセスをすべてに書きあげ、光り輝かせることこそ、求人広告のあるべき姿といえるだろう。そして何よりも、コピーライターの方、付箋と、その間に広がるさまざまなストーリー。一行の中にどれだけ事実を込められるか。仕事場におけるドラマをどこまで盛り込めるか。無数の記憶に訴えることなく、人を動かす広告の魔法に、プロットをかける。

日本にはまだまだとない知らない仕事がたくさんある。これまでも、そしてこれからこの国のエンゲージは仕事であり続けるだろう。広告が生まれない、といわれる時代にコピーライターの道を選択したあなたへ。一緒に仕事の広告を創ろうじゃないか。

会社名	コピーライター
職種	コピーライター
仕事内容	■ [en] 社会人の就職情報®に掲載する求人広告の原稿作成業務です。具体的には、取材からコンセプトワーク、コピーライティング、クライアントへの原稿確認という一連のプロセスを経由していただきます。ネットベンチャーやフリービジネスなどさまざまな業種の原稿作成を手掛けることで、幅広いライティングスキルを身につけます。
年収	■ プロジェクトに対して詳細に仕事内容や会社の魅力があります。このネットワークが、ともいえます。特に「[en] 社会人の就職情報®」メディア、コピーライターとしてのセブはもうろくろく力がついての期間が短くはたります。
雇用形態	■ 広告会社での「設計」です。だからこそその価値が認められ、給与も高くなります。給与は月々、給与としてお支払いいたします。給与は月々、給与としてお支払いいたします。
勤務地	本社/東京都港区西新町 ※ご希望に応じて将来的には大阪や名古屋、横浜への勤務も可能です。
交通	■ 本社 地下鉄丸の内線西新町駅より徒歩7分 都営大江戸線西新町駅より徒歩7分 ※最寄り駅は西新町駅より徒歩7分
勤務時間	9:00~18:00
給与	固定給25万円以上 ※年俸・経験などを考慮し、さらに加算・優遇します。 ※日本企業には給与手取り175,000円が保証されています。(住宅) 給付します。
待遇条件	昇給年1回、月1回、各社社保完備、交通費全額支給
休日・休暇	完全週休2日制(土・日曜)、祝日、ゴールデンウィーク・長期休暇



人材紹介会社集合サイト

[en] 転職コンサルタント™

全国の人材紹介会社約140社と転職希望会員ユーザー約80,000人をデータベース化した人材紹介会社集合サイトです。

ユーザーは各社の特徴と約13,000件の求人案件を横断的に検索できます。また、自分のレジュメ（履歴書・職務経歴書）を匿名で公開し、コンサルタントからの打診を受けることが可能です。「匿名公開」を利用することにより、キャリアを生かせる転職先企業の紹介を受けたり、外部から見た自分のコアコンピタンスや市場価値を知ることができます。

一方、人材紹介会社は、匿名公開されたレジュメを検索し、ターゲット人材に直接アプローチすることができます。また、「ユーザーからの人材紹介会社評価」を導入。ユーザーは自分と同じ立場にある転職者の、各人材紹介会社に対する「評価」を知ることができます。人材紹介会社にとっては、自社のサービスに対する評価を得られることで、サービスの改善を図ることが可能となりました。

「転職コンサルタント」→ p5



派遣会社集合サイト

[en] 派遣のお仕事情報™

仕事選びの利便性を実現するカスタマイズ機能を備えた派遣会社集合サイトです。

勤務地、仕事内容、時給、勤務時間・期間など、ユーザーの希望就業条件に合致した求人情報のみが表示される「MYページ」や「仕事情報配信メール」などによるマッチングを図っています。このサイトの特長は、「掲載情報の即時更新」「仕事情報が毎日配信」されるという点にあります。

急なオーダーに対応したい派遣会社と短期間のうちに仕事を発見したいユーザー、双方にとって利便性が高いサイトです。ユーザーには、複数の派遣会社から自分の希望条件に合った仕事情報だけがメール配信されるので、比較検討しながら効率的に仕事を選ぶことができます。派遣会社は、専用管理画面によって仕事情報の入力・更新が24時間可能。ここから入力された仕事情報はサイトに掲載されるとともに、希望条件に合致したユーザーに直接メール配信されます。

「人材派遣」→ p5



[en] キャリアエグゼクティブ®

年収 1000 万円クラスの転職情報のみを掲載する「マネージャー」「スペシャリスト」向けの会員制求人・転職情報サイトです。

従来このクラスの人材採用は、ヘッドハンティングなどを介して行われてきたため、クライアント側もユーザー側も、ごく限られた範囲の情報から取捨選択するしかありませんでした。

当サイトでは会員制をとり、求人求職情報をオープンすることで、クライアント・ユーザー双方がより広い範囲の情報の中から、より良い選択を可能にしました。また、専門スタッフによる事務局がクライアント・ユーザー双方をサポートし、求人・求職にかかる労力やリスクの軽減を実現しています。



[en] Career News®

1997 年より配信を開始した転職やキャリアプランに関するメールマガジンです。日本最大のメールマガジンサイト『まぐまぐ』の「企業・ビジネス部門」配信ランキング 1 位を誇り、10 万人の読者に支持されています。転職という短期的な軸ではなく、長期的な視点でのキャリアプランニングをテーマとしているため、経営者や人事担当者にも読まれています。

特に人気コラム「転職の法則」は、『就職・転職の法則 コンサルタントが語る転職の現場』（技術評論社 刊）として 2001 年 12 月に書籍化され、評判となっています。



■「転職コンサルタント」とは？（p4）

転職コンサルタント（有料職業紹介会社）とは、労働大臣の認可を受けた民間の職業紹介会社のことです。転職を希望する際に、転職コンサルタントに相談すると、適性、キャリア、スキルなどを総合的に判断し、最適な転職先企業を紹介してもらうことができます。これらの相談や仕事の紹介は、一切、無料です。コンサルタントへの報酬は転職先企業が負担します。

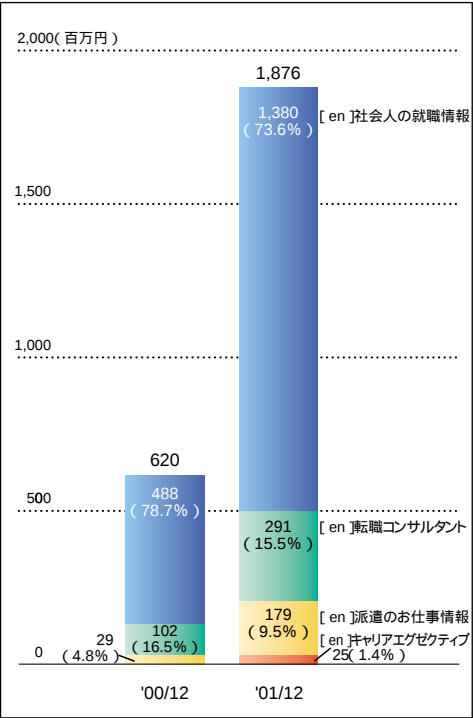
■「人材派遣」とは？（p4）

人材派遣とは、雇用契約を派遣会社と結び、派遣会社と契約を交わしている別の会社（派遣先）で仕事をする就業形態です。派遣会社に登録すると、希望条件や仕事に関する経験の把握やスキルチェックが行われた上で、登録者の条件に合う仕事が紹介されます。実際の仕事の指揮命令は派遣先の会社が行いますが、勤務地、勤務時間、職種といった雇用契約は派遣会社と結び、給与も派遣会社から支払われます。

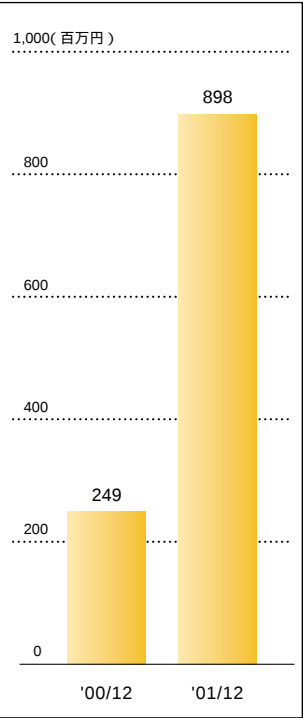
計画値達成。高成長ステージへの飛躍を実現。

決算ハイライト

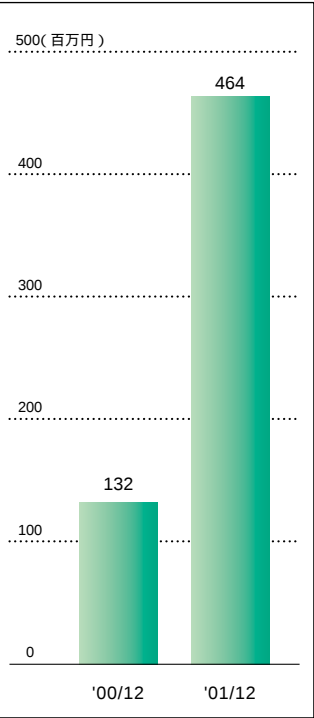
■ 売上高の推移



■ 経常利益の推移



■ 当期利益の推移



第2期における営業の概況

■ 全般的概況

当期におけるわが国経済は、平成13年12月の日銀短観によりますと、企業の景況感を示す「業況判断指数」が大企業製造業でマイナス38となり、前回の9月調査に比べて5ポイント下がり4期連続で悪化いたしました。

さらに、米国経済の影響、デフレの進行等による企業業績のさらなる悪化から依然として株式市況は低迷し、国内経済は一段と厳しさを増しております。

また、平成13年12月の「完全失業率」も5.6%と過去最悪の結果となりました。特に雇用のミスマッチによる失業者が増加しております。政府による緊急雇用対策も実施されておりますが、雇用環境は今後も引き続き厳しい状況となることが予想されております。

求人広告業界におきましては、景況感の悪化により、全国の求人広告掲載件数も減少傾向にあります。平成13年7月より求人広告件数（紙媒体）は対前年同月比で減少しており、12月にはマイナス18%に達しました。

このような状況においても、当社の売上高は、第3四半期（平成13年7月～9月）が479百万円（対前年同期比137%増）、第4四半期（平成13年10月～12月）が548百万円（対前年同期比109%増）と大幅な伸びを示しました。この要因として、求人広告市場が紙媒体からインターネットを利用したサービスに移行していることや、質の高い商品をより安価で提供して他社との差別化を図ってきたこと等があげられます。

さらに、当期においてクライアント及びユーザーに対する認知度向上のため、各種メディアを利用した積極的なプロモーション及び「@nifty」、「infoseek」などの大手ポータルサイトとの業務提携を行ってまいりました。

また、クライアントとユーザーの利便性を考慮した運営サイトの機能拡充を図ってまいりました。さらに、雇用のミスマッチを事前に防ぐため1社1社独自の取材・撮影を行い、求人企業の情報を的確かつ正直に掲載してまいりました。これにより、クライアント及びユーザーから多くの支持を得、高い採用成功確率に結びついております。

平成13年12月末時点で、求人広告掲載社数は646社（対前年同月比69%増）となりました。また、登録会員数も34万人（対前年同月比84%増）と大幅に増加いたしました。

当期の売上高は1,876百万円（対前期比202%増）、経常利益は898百万円（対前期比260%増）、当期利益は464百万円（対前期比250%増）となりました。

■ 商品別の売上概況

まず、当社の主力商品である「[en]社会人の就職情報」は1,380百万円（対前期比183%増）となりました。これは営業人員の増強や拠点（大阪・横浜）展開により販売体制の強化を図ってきたこと、サイトのリニューアルによりクライアントとユーザーの利便性を高め、商品力を強化したことによるものであります。

「[en]転職コンサルタント」は291百万円（対前期比185%増）となり、人材紹介会社集合サイトの中でも最も掲載社数が多いNO.1サイト（平成13年12月末時点）へと成長いたしました。これは営業の増強とプロモーションによる人材紹介会社への認知度が高くなったことによるものであります。

「[en]派遣のお仕事情報」は179百万円（対前期比502%増）と大幅な増加となりました。これは首都圏版から全国版へと情報提供の範囲を拡大したこと、営業人員の増強と販売力強化によるものであり、派遣会社集合サイトの中で確固たる地位を築いております。

年収1000万円クラスの転職情報サイト「[en]キャリアエグゼクティブ」は、平成12年12月にオープンしたサイトのため前年実績はありませんでしたが、当期は25百万円となりました。

■ 会社が対処すべき課題

今後の雇用を取り巻く経済の見通しは、引き続き企業のリストラの進行や長期にわたる失業率の悪化等、依然厳しい状況が続くものと考えております。

このような環境下で当社は、クライアント及びユーザーの満足度を高めるべく商品戦略を徹底し、競合サイトとのさらなる差別化を進めてまいります。

また、平成13年12月末現在で従業員数が72名となりましたが、急激なマーケット拡大に対応すべく、さらなる人員の増強は必要不可欠となっております。そのため積極的に採用活動を行い、優秀な人員確保に努めていくと同時に、1人当たりの生産性向上にも注力してまいります。

さらには、より一層社内管理体制を確立させ、内部牽制機能やコーポレートガバナンスの充実を図る所存であります。

当社は、平成13年6月15日に株式会社大阪証券取引所ナスダック・ジャパン市場に株式を上場いたしました。上場に際しましては、財務体質を一層強化するため1,000株の公募増資を行い、発行済株式総数は6,500株、資本金は747,500千円となりました。

株主の皆様におかれましては、引き続き格別のご支援とご協力を賜りますようお願い申し上げます。

要約財務諸表

■ 貸借対照表

(2001年12月31日現在)

(単位:千円)

科 目	金 額	科 目	金 額
資産の部		負債の部	
【流動資産】	2,627,807	【流動負債】	462,394
現金及び預金	2,328,370	買掛金	588
売掛金	276,022	未払金	141,246
前払費用	9,433	未払費用	17,631
繰延税金資産	19,018	未払法人税等	244,037
その他流動資産	326	未払消費税等	46,082
貸倒引当金	5,363	前受金	4,715
【固定資産】	144,464	預り金	8,094
有形固定資産	18,314	負債の部 合計	462,394
建物附属設備	5,224		
器具及び備品	13,090		
無形固定資産	15,066	資本の部	
商標権	338	【資本金】	747,500
ソフトウェア	14,498	【法定準備金】	965,500
電話加入権	230	資本準備金	965,500
投資等	111,082	【剰余金】	596,876
繰延税金資産	6,692	当期末処分利益	596,876
保険積立金	55,526	(うち当期利益)	(464,285)
敷金保証金	48,863	資本の部 合計	2,309,876
資産の部 合計	2,772,271	負債及び資本の部 合計	2,772,271

■ キャッシュ・フロー計算書

(2001年1月1日から2001年12月31日まで)

(単位:千円)

科 目	金 額
営業活動によるキャッシュ・フロー	561,830
投資活動によるキャッシュ・フロー	120,111
財務活動によるキャッシュ・フロー	1,128,000
現金及び現金同等物の増加額	1,569,719
現金及び現金同等物の期首残高	758,651
現金及び現金同等物の期末残高	2,328,370

■ 損益計算書

(2001年1月1日から2001年12月31日まで)(単位:千円)

科 目	金 額
経常損益の部	
営業損益の部	
営業収益	1,876,910
売上高	1,876,910
営業費用	943,219
売上原価	25,378
販売費及び一般管理費	917,841
営業利益	933,691
営業外損益の部	
営業外収益	722
受取利息	657
雑収入	64
営業外費用	36,318
新株発行費	14,366
上場関連費	20,021
雑損失	1,931
経常利益	898,094
税引前当期利益	898,094
法人税、住民税及び事業税	445,212
法人税等調整額	11,402
当期利益	464,285
前期繰越利益	132,591
当期末処分利益	596,876

■ 利益処分

(単位:円)

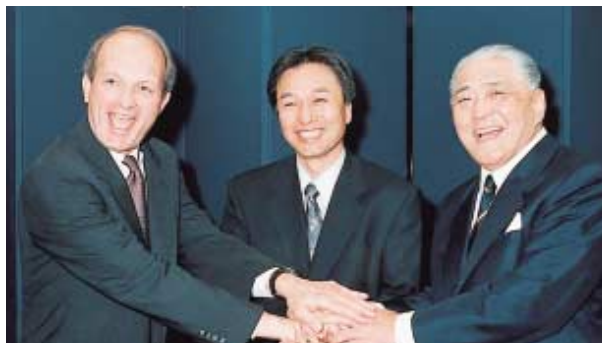
摘 要	金 額
当期末処分利益	596,876,766
これを次のとおり処分いたしました。	
次期繰越利益	596,876,766

TOPICS 2001

ナスダック・ジャパン上場！

2001年6月15日、おかげさまをもちまして当社は大阪証券取引所ナスダック・ジャパン市場スタンダードに上場いたしました。初値は公募価格を35%ほど上回る163万円をつけました。

株主の皆様には、ここにあらためてご挨拶申し上げますとともに、今後とも一層のご支援を賜りますようお願い申し上げます。



左：John L. Hilley ナスダック・インターナショナル会長兼 CEO
右：巽悟朗 株式会社大阪証券取引所 取締役社長

大阪・横浜に拠点展開。

当社は、2000年の本社移転及び名古屋オフィス開設に続いて、2001年4月に大阪オフィス、7月には横浜オフィスを開設いたしました。4大都市圏における各拠点は、それぞれター



ミナル駅に至近なオフィス街の中心地に位置しており、今後の積極的な営業展開に大きく寄与していくものと思われま

横浜オフィス
(カーニープレイス横浜西口)

主要ポータルサイト6社と業務提携。

当社は2000年に提携を結んだライコスジャパン(株)、ヤフー(株)に続いて、2001年は(株)インフォシーク、(株)ドコモAOL、ニフティ(株)、松下電器産業(株)の各社とコンテンツ提供を中心とする業務提携を行いました。

いずれも多くの閲覧数を誇る有力サイトを運営しており、当社が提供する良質な就職情報コンテンツへのアクセスを導くことで、提携関係双方とユーザーに大きな利益をもたらすことが期待されます。

当社は今後とも、事業拡大に効果的な業務提携を、積極的に推進していく考えです。



株式分割1:3を決議。

2001年12月10日の当社取締役会において、株式分割(無償交付)を決議いたしました。これにより2001年12月31日(実質上12月28日)最終の株主名簿及び実質株主名簿に記載された株主様の所有株式を、2002年2月20日をもって1:3に分割いたしました。この分割により普通株式13,000株が増加し、発行済株式総数は19,500株となりました。

これは当社株式の投資金額を引き下げ、流動性の向上を目的とするものです。

会社及び株式の情報 (2001 年 12 月 31 日現在)

■ 会社概要

商 号 エン・ジャパン株式会社
英 文 社 名 en-japan inc.
設立年月日 2000 年 1 月 14 日
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 7 億 4,750 万円
従 業 員 数 72 名
事 業 内 容 1. インターネットを利用した求人求職情報サイトの企画・開発・提供並びにそのシステムの運営
2. 人材採用及び就職に関するコンサルティング

■ 役 員

代表取締役社長 越 智 通 勝
取 締 役 川 本 剛
取 締 役 鈴 木 孝 二
取 締 役 宇 野 敏 弘
常 勤 監 査 役 東 理 正 道
監 査 役 小 川 秀 俊

■ 事業所

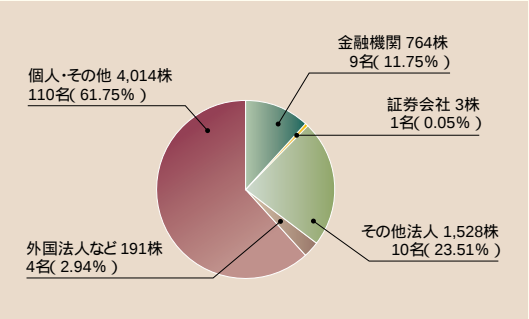
本 社 東京都新宿区
名古屋支社 愛知県名古屋市
大阪支社 大阪府大阪市
横浜支社 神奈川県横浜市

■ 株式の状況

- 会社が発行する株式の総数 22,000 株
- 発行済株式の総数 6,500 株
- 株主数 134 名
- 大株主

株 主 名	持株数(株)	持株比率(%)
越智 通勝	2,868	44.12
有限会社エムオー総研	600	9.23
有限会社えん企画	600	9.23
日本トラスティ・サービス 信託銀行株式会社(信託口)	248	3.81
越智 幸三	240	3.69
越智 明之	240	3.69
野村信託銀行株式会社(投信口)	200	3.07
株式会社日本ブレンセンター	192	2.95
キャピタリスト1号 投資事業有限責任組合	182	2.80
三菱信託銀行株式会社(信託口)	152	2.33

■ 所有者別株式分布状況



株主メモ

決 算 期 日	12月31日
定時株主総会	3月
基 準 日	毎年12月31日
名義書換代理人	東京都千代田区丸の内一丁目4番3号 UFJ 信託銀行株式会社
同事務取扱場所	東京都千代田区丸の内一丁目4番3号 UFJ 信託銀行株式会社 証券代行部
同 事 務 取 扱 所	東京都江東区東砂七丁目10番11号 UFJ 信託銀行株式会社 証券代行部
同 取 次 所	UFJ 信託銀行株式会社 全国各支店
公 告 掲 載 新 聞	日本経済新聞

エン・ジャパン株式会社

- お問合せ先 〒163-1322 東京都新宿区西新宿 6-5-1 新宿アイランドタワー
TEL : 03-3342-3386 FAX : 03-3342-3505 E-Mail : ir@en-japan.com
- 会社HP <http://www.en-japan.com/company/>