

「仕事を大切に、転職は慎重に。人材を大切に、採用は慎重に。」



2026年3月期 第2四半期
決算説明資料

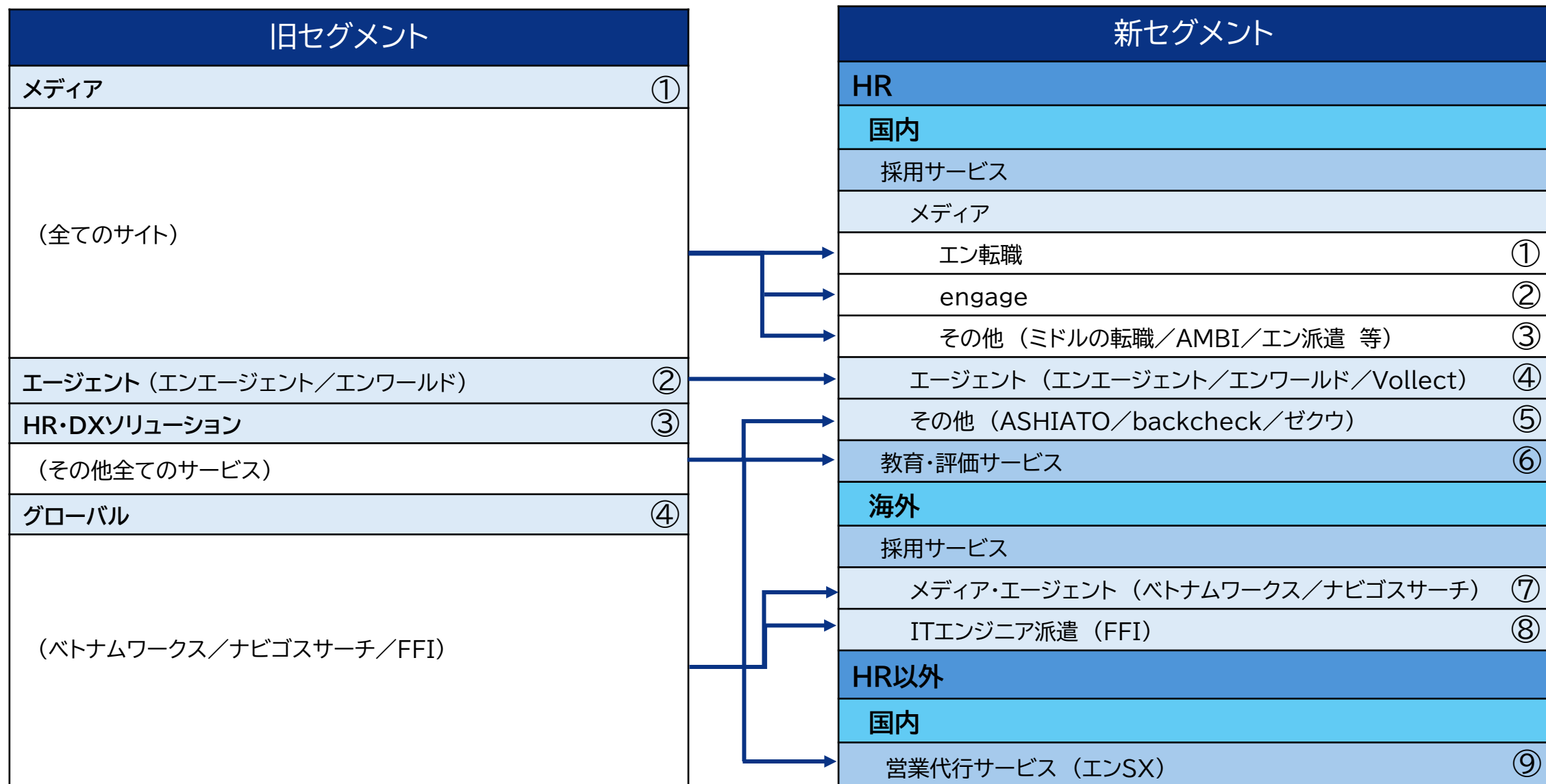
エン株式会社(TSE:4849)

2025年11月13日

目次

- 01 トピックス
- 02 構造改革について
- 03 2026年3月期第2四半期連結業績概要
- 04 株主還元・自己株式取得状況
- 05 ご参考資料

透明性を高める事を目的に、開示セグメントを4から9セグメントに変更



01 ご参考:通期連結業績予想(新セグメント別)

単位:億円

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)	前年同期比	
連結						売上高 営業利益	656.7 58.9	622.0 28.0	▲5.3% ▲52.5%
HR	国内	採用サービス	メディア	エン転職	売上高 営業利益	173.9 49.4	164.9 43.3	▲5.2% ▲12.4%	
				engage	売上高 営業利益	97.5 -7.4	98.4 4.3	+1.0% -	
				その他	売上高 営業利益	155.8 44.5	150.8 38.0	▲3.2% ▲22.9%	
			エージェント		売上高 営業利益	99.1 13.2	107.6 15.6	+8.5% +18.5%	
				その他		売上高 営業利益	18.3 5.2	20.6 3.5	+12.2% ▲31.7%
			教育・評価サービス			売上高 営業利益	16.8 5.1	16.9 4.7	+0.2% ▲7.4%
		海外		採用サービス	メディア・エージェント		売上高 営業利益	24.5 2.1	22.5 2.0
	ITエンジニア派遣				売上高 営業利益	34.6 3.6	42.4 3.9	+22.4% +9.4%	
	非HR		国内	営業代行サービス			売上高 営業利益	19.7 1.7	18.0 0.8
	調整	全社・為替調整				売上高 営業利益	16.0 ▲13.8	▲20.3 ▲15.9	- -
間接部門費用					(内、新規投資)	49.8 (3.0)	72.5 (15.8)	+45.4% (+426.6%)	

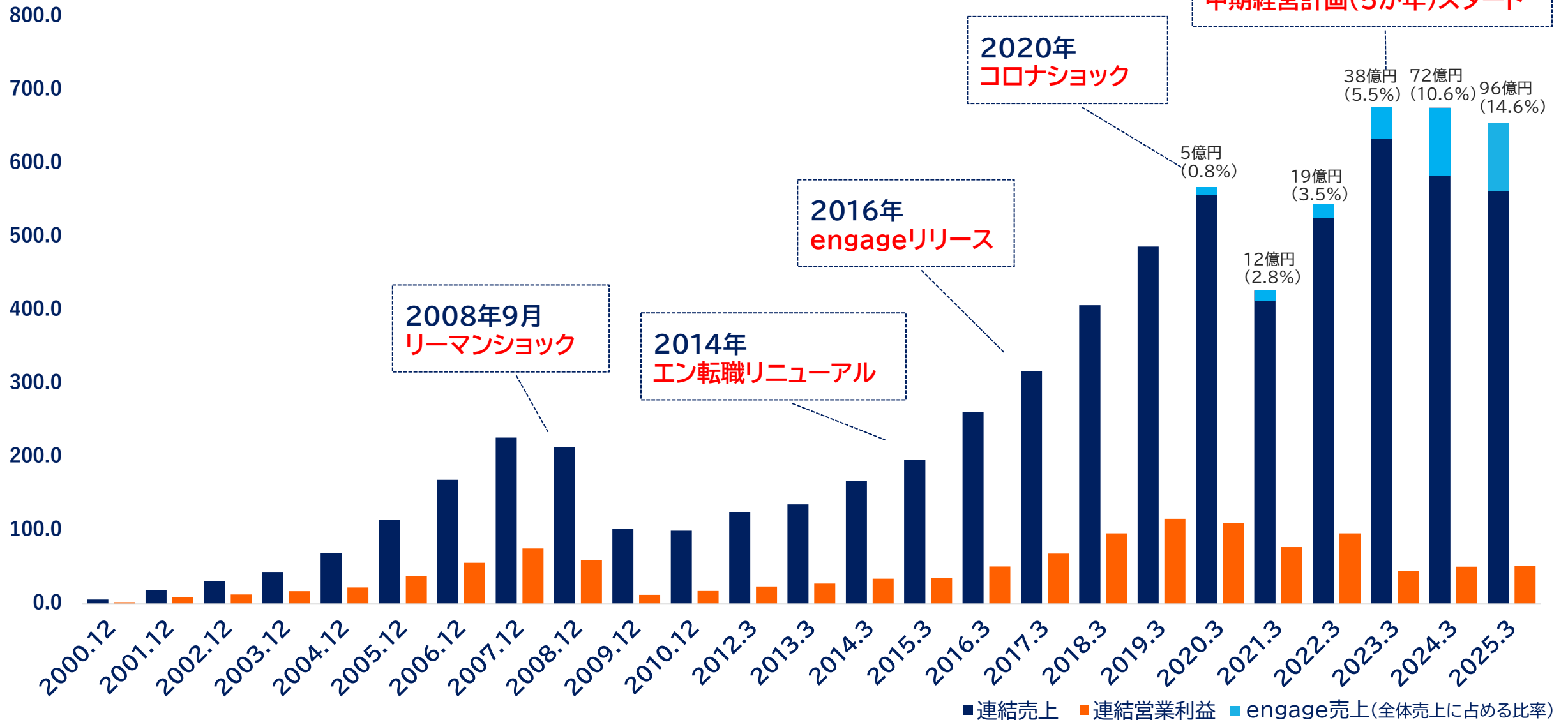
コーポレートガバナンスの強化

- 社外取締役比率の増加
 - ・ **45.5%⇒50.0% ※2025年6月開催の株主総会**
- 指名・報酬委員会における議論の加速
 - ・ **コーポレートガバナンス改革の深化**
- グループ管理体制の強化
 - ・ **国内子会社8社、海外子会社3社を含むグループ企業全体の体制強化**

構造改革について

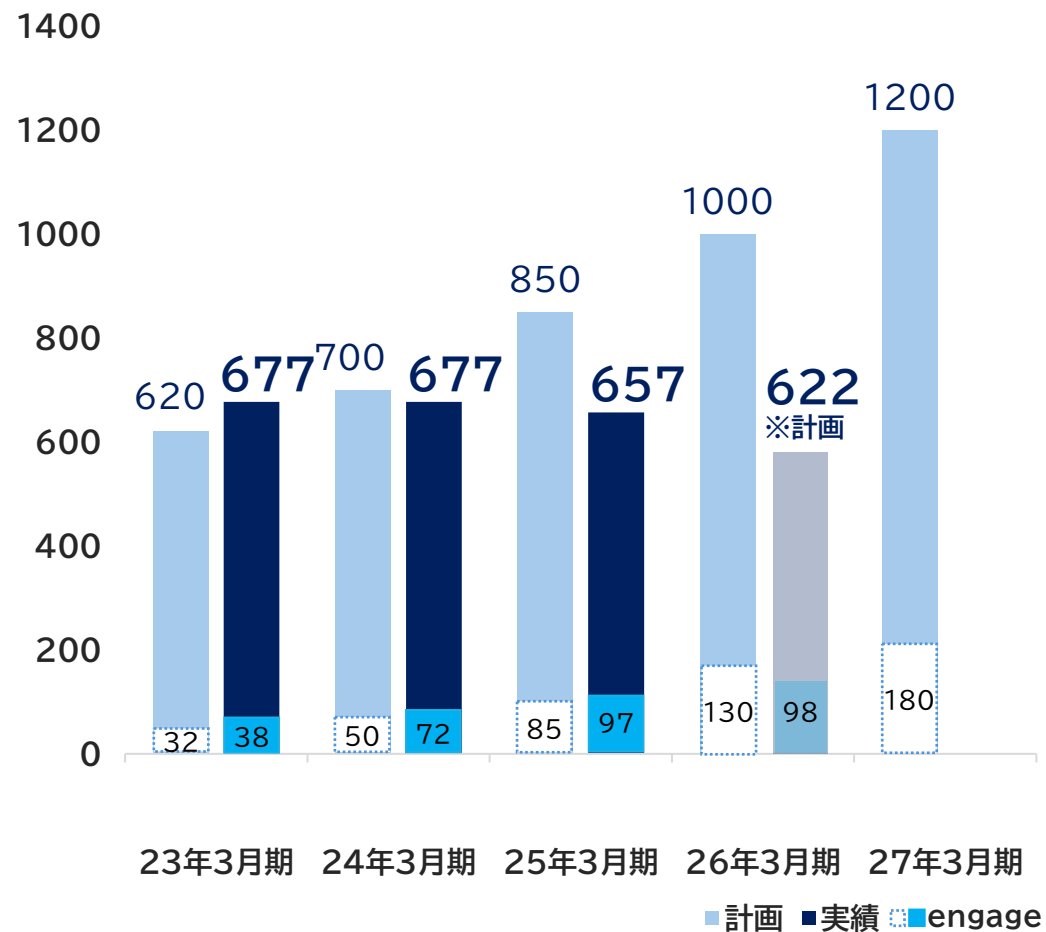
02 構造改革（振り返り:連結業績推移）

単位:億円

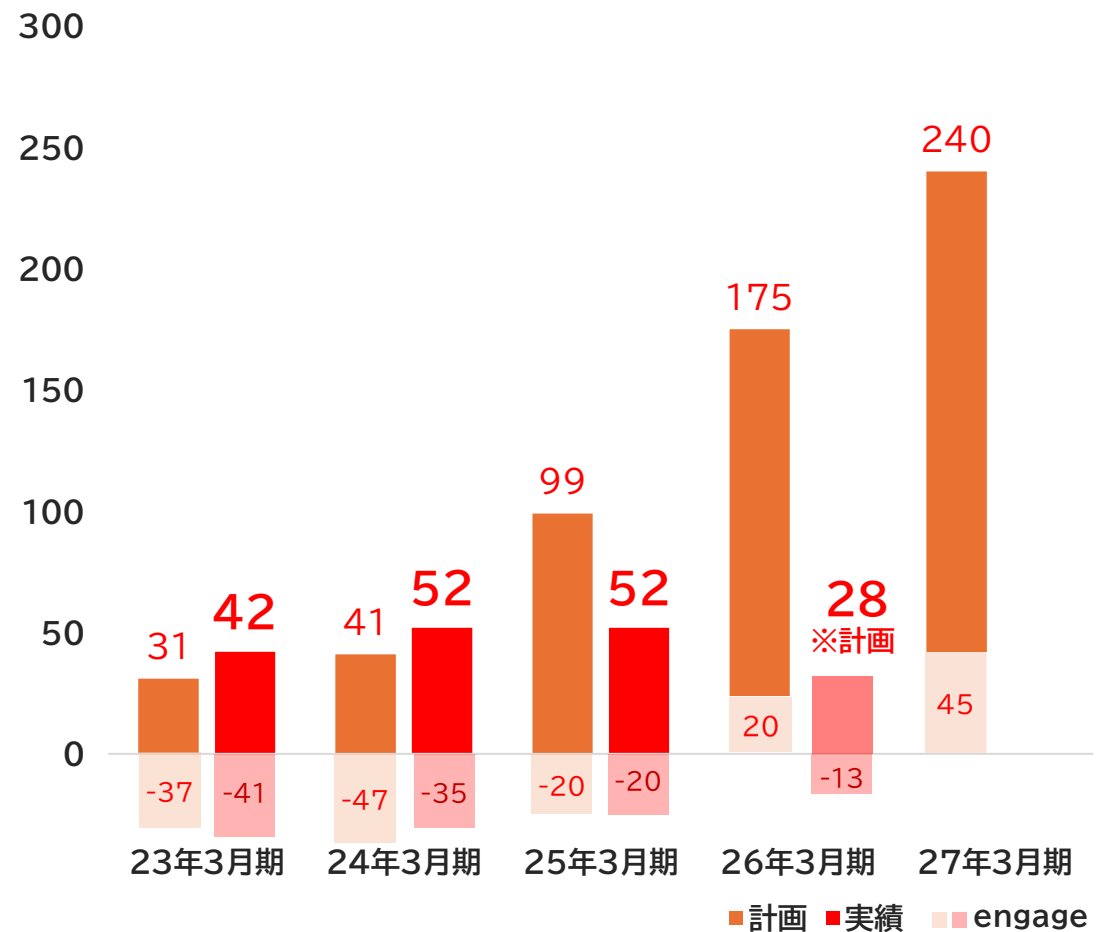


02 構造改革（振り返り:中期経営計画[5か年]推移）

連結売上高(億円)



連結営業利益(億円)



投資事業強化に偏重し、既存サービスの改善が後手に

中計達成のために判断したこと

- 競合環境・市場の変化により既存事業が苦戦
- 既存事業のリカバリーをすべく、投資事業（engage）売上計画の過度な前倒しを行った
- 資源を投資事業（engage）に集中する中で、既存サービスの改善が十分に図られなかった

結果として起きたこと

【事業ガイドライン3】が
置き去りとなった



- 商品の存在意義と収益性に課題
- 両クライアントの満足度低下
- 社員のCSA低下

- 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

- 2025～2026年度は構造改革および戦略方針の転換に重点を置く
- コーポレートコストの抜本的な削減を断行し、収益体質の強化を進める
- 2027年度以降は改革の成果を基盤とし、増益基調の実現を目指す

構造改革を継続し、営業利益は2026年3月期計画を最低ラインとする

	売上	営業利益
2025年度 (2026年3月期)	622億円	28億円
2026年度 (2027年3月期)	一億円	28億円

POINT 01

事業ポートフォリオ
見直し

- 成長領域への投資と不採算事業の改善を行い、事業ポートフォリオを再構築する

POINT 02

コスト削減

- 中計に基づいた過度な成長投資を止め、適性なコスト構造へ変革する

POINT 03

成長投資

- 既存事業の強化に加え、将来の差別化に繋がる事業の種まきを行う

POINT 01

事業ポートフォリオ 見直し

- エン転職の再強化とミドルの転職・AMBIの拡充
- engageの早期収益改善／協業も視野
- ミドルクラス・ハイクラスの人材紹介強化

POINT 02

コスト削減

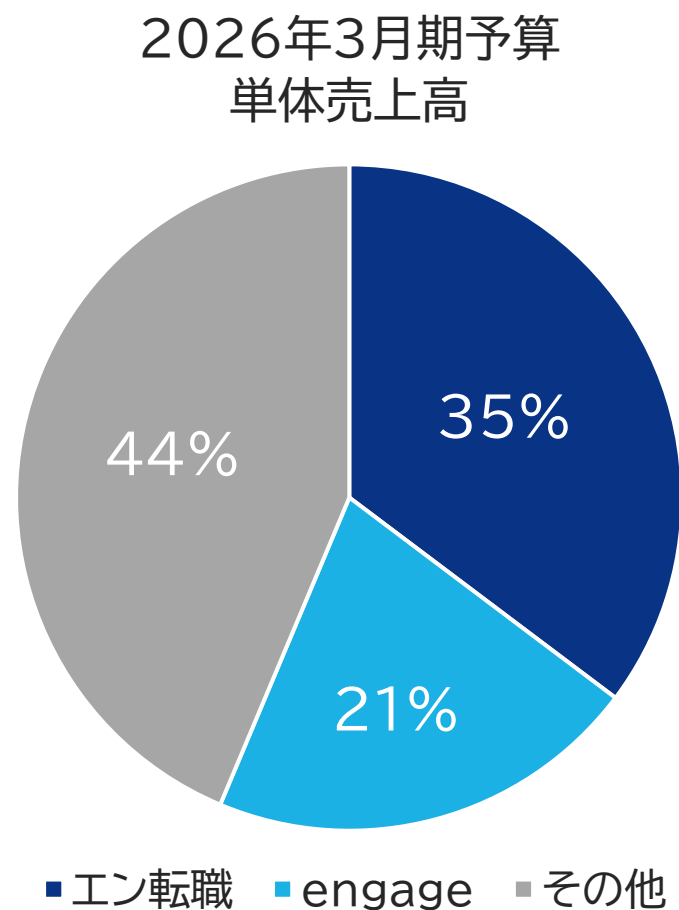
- 広告宣伝費をはじめ事業規模以上に膨らんでいるコストを削減
- 新規採用の見直しによる人件費の削減および既存生産性の改善

POINT 03

成長投資

- 教育・評価サービスで蓄積されたデータや口コミデータなどの優良資産活用に直結する新規事業・M&Aを推進
- 活躍・定着領域のサービス提供強化のためのback check買収

エン転職とengageが売上(単体)に占める割合



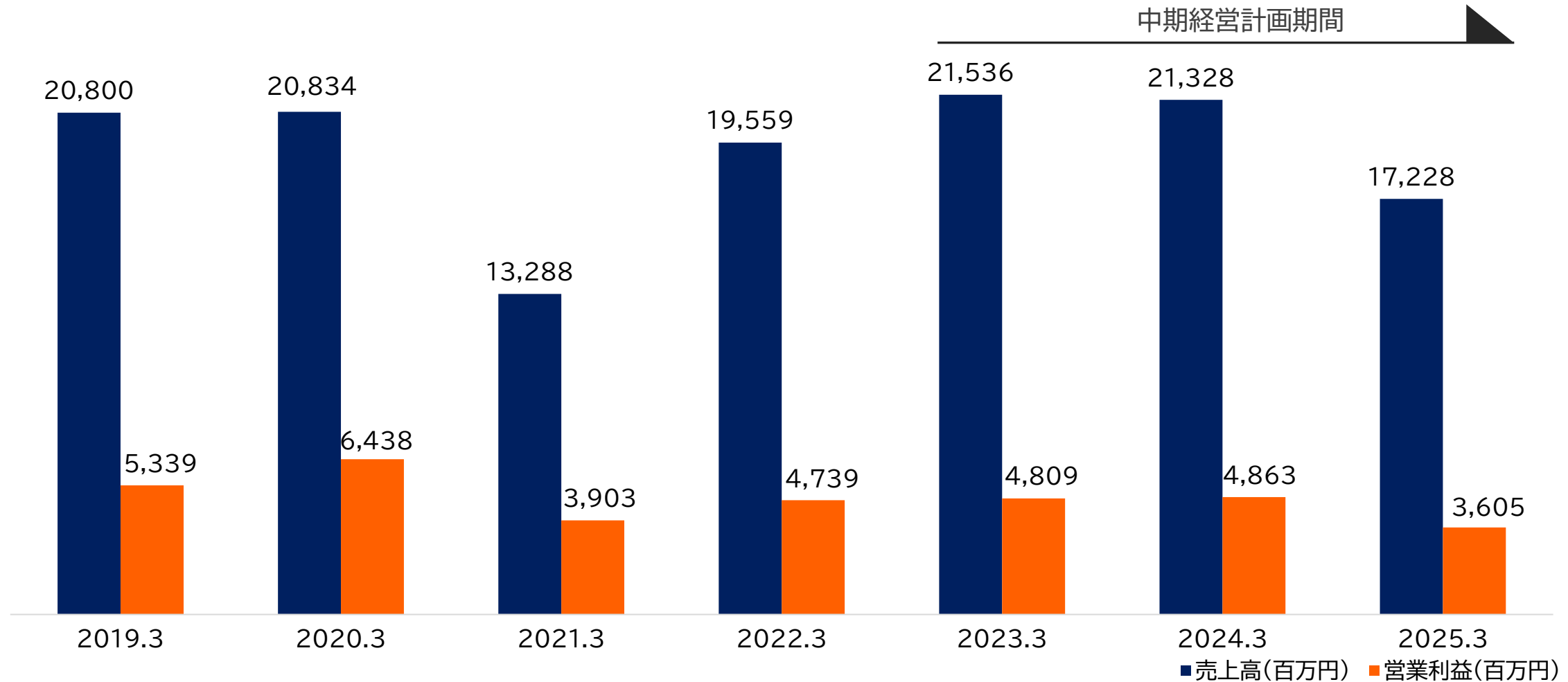
エン転職とengageが占める売上は

エン単体売上の**56%**

会社を支える大きな基盤である

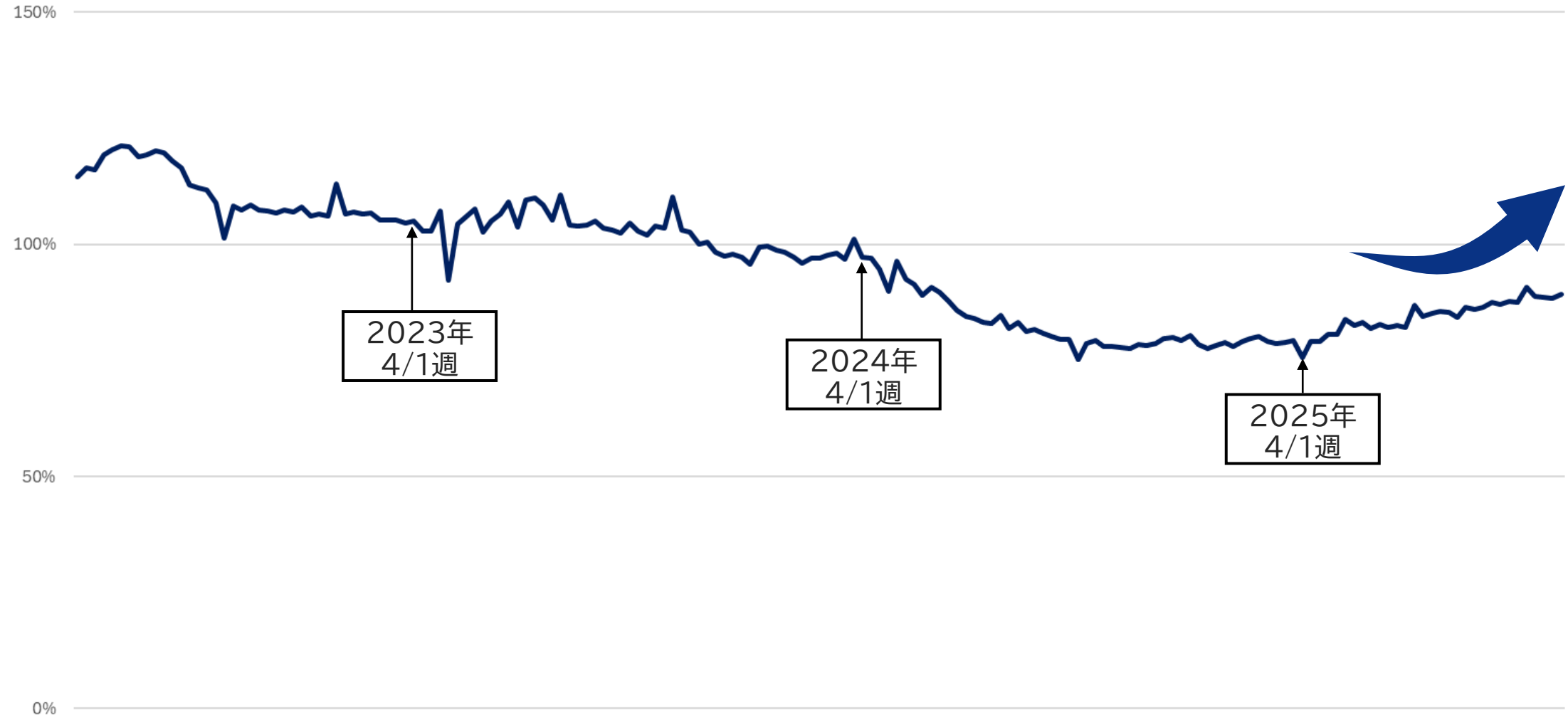
en エン転職 業績推移

2025年3月期は売上、利益ともに縮小傾向 今後は抑制していた投資を再開し再成長を図る



en エン転職 売上前年比トレンド

今期に入り減収トレンドから改善に向かっている



「後悔しない仕事選び」を一緒に。

エン/転職

転職は、人生を大きく変える選択です。

特に20代・30代。仕事人生50年の入口に立つこの世代にとって、その選択肢はあまりに多く、溢れる情報の中で「何が正解か」分からなくなり、不安や迷いに足が止まってしまうこともある。

でも、その迷いこそが、本音を探し、未来をつくるための大切なプロセスだと私たちは考えます。

エン転職が届けたいのは、ただの情報ではありません。

企業の素顔を映すリアルなクチコミ。働く空気まで伝わる動画。

面接の中身が事前にわかるレポート。

初めての転職でも安心できる、キャリアのプロによる相談。

すべては、あなたに後悔しない仕事選びを実現してもらうために。

5年後、10年後に振り返ったとき、「あのときの選択は間違っていなかった」と思えるような仕事選びを実現するために。

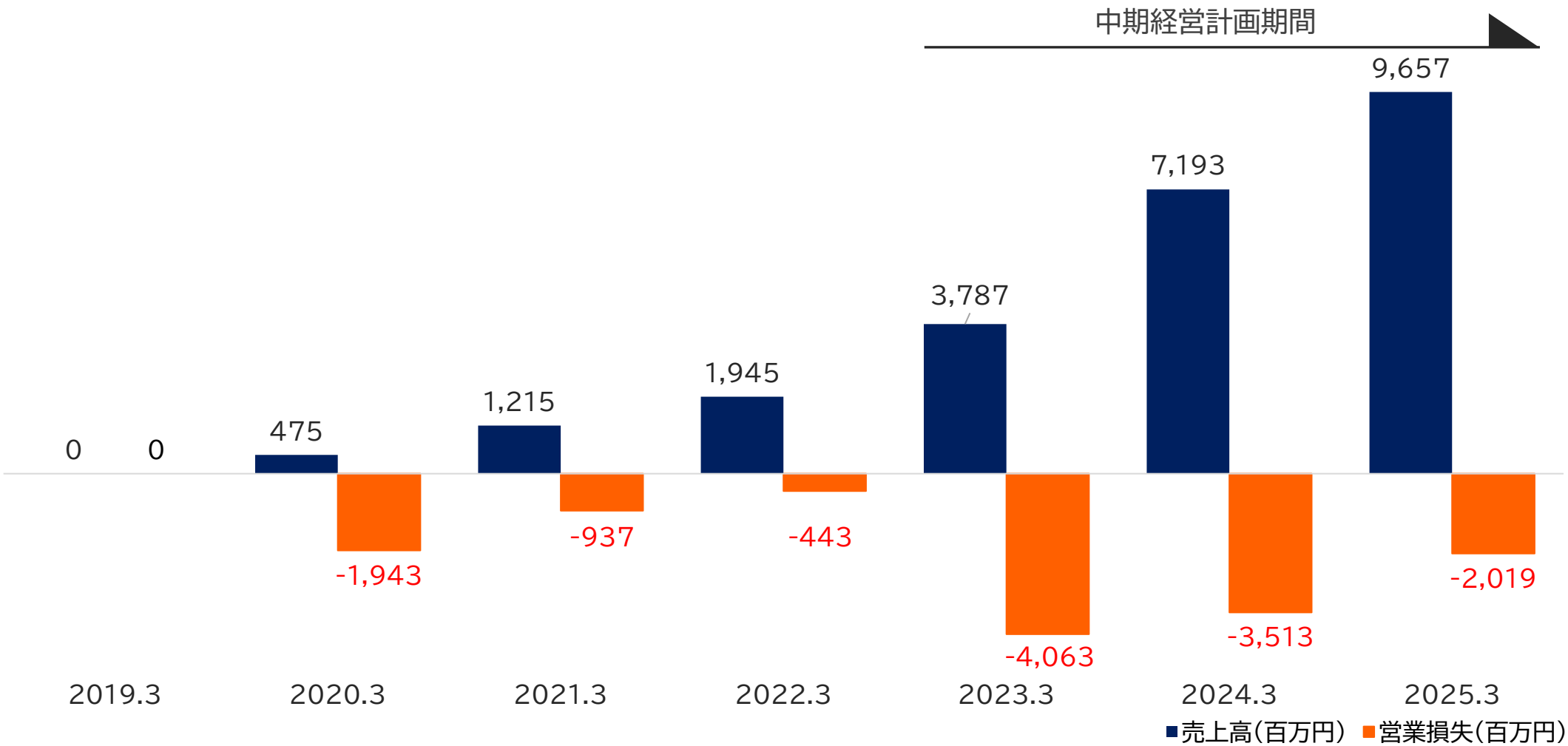
『仕事を大切に。転職は慎重に。』

あなたの今日の選択を、揺るぎない未来の自信に変えるために。

エン転職が、誰より真摯に向き合います。

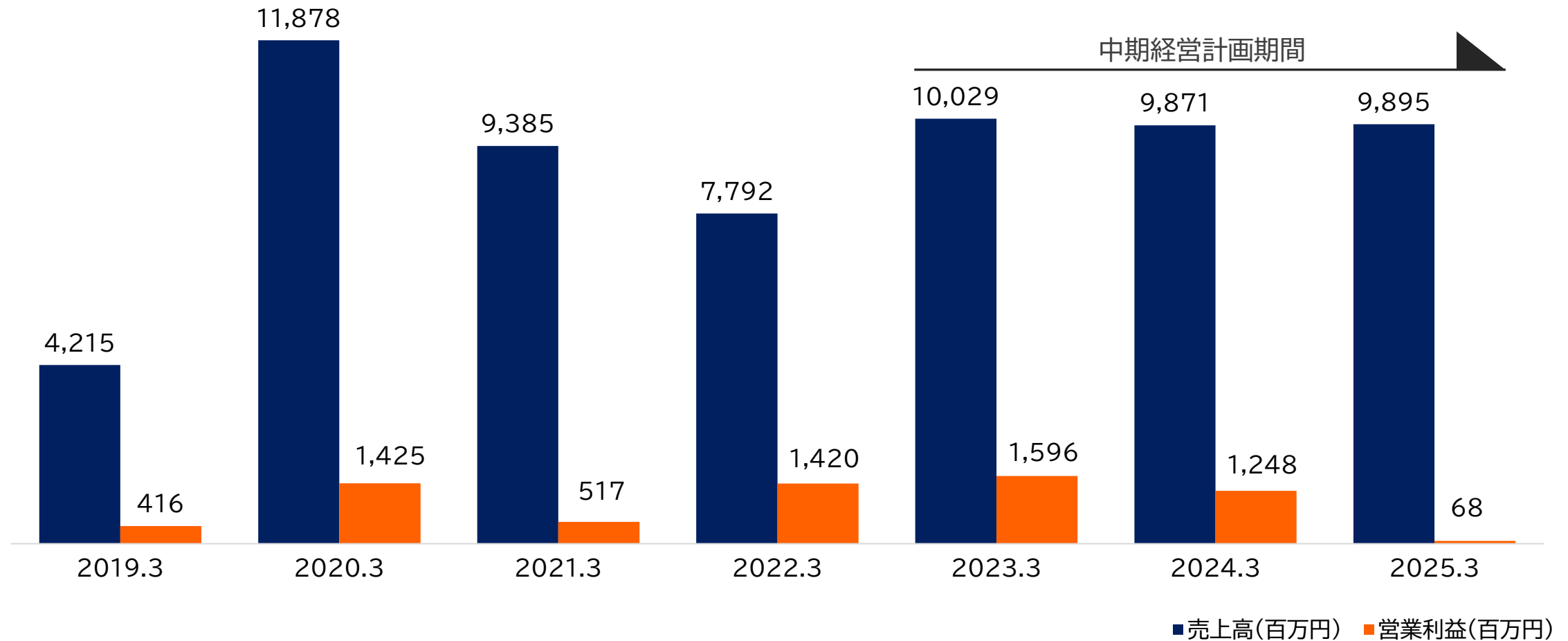
en *engage* 業績推移

積極投資を背景に売上は順調に伸長 今後は効率化を図り早期黒字化を目指す



en エン エージェント enworld 業績推移

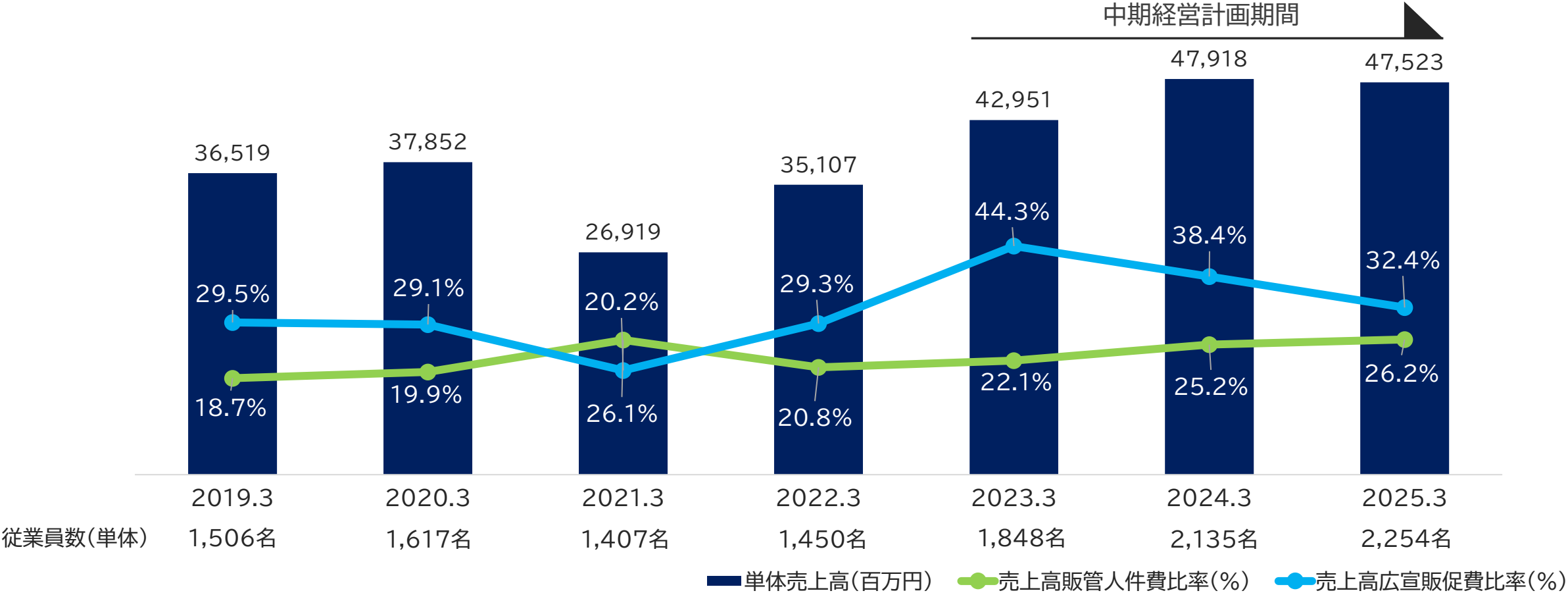
事業基盤の強化および生産性向上を図り 今後はDB資産を活用し成長を目指す





エン単体 売上・人件費・広告宣伝費推移

前中計に伴い、人件費、広宣販促費を中心に販管費比率が上昇し、収益率悪化
今後は、事業ポートフォリオ戦略に沿ってコスト構造を最適化し、早期の業績回復を目指す



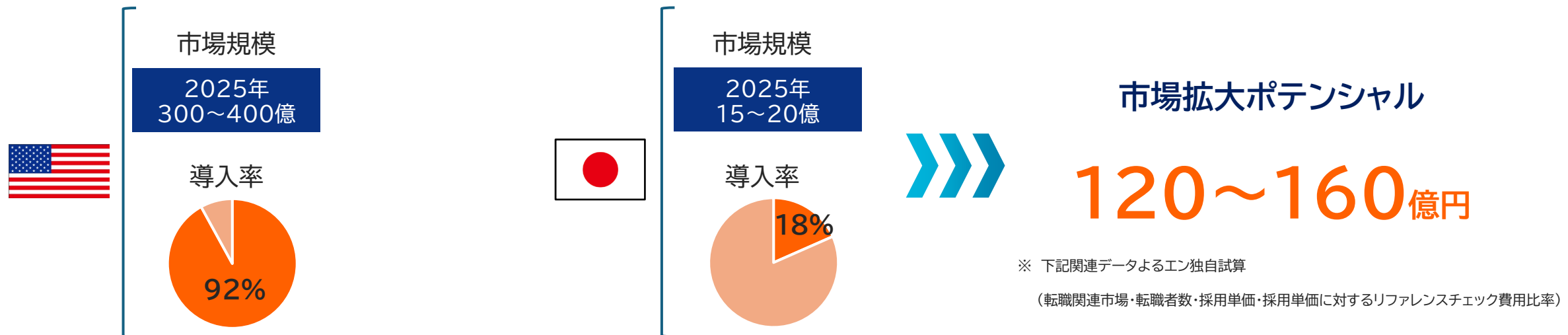
大手顧客に強みを持つbackcheck社をグループ会社化し、リファレンスチェック市場シェアトップに

エンの『ASHIATO』と『backcheck』が持つ顧客基盤・技術的な知見を活かし、
「リファレンスチェック(前職照会)」という日本の採用における“新しいスタンダード”の確立を目指します。

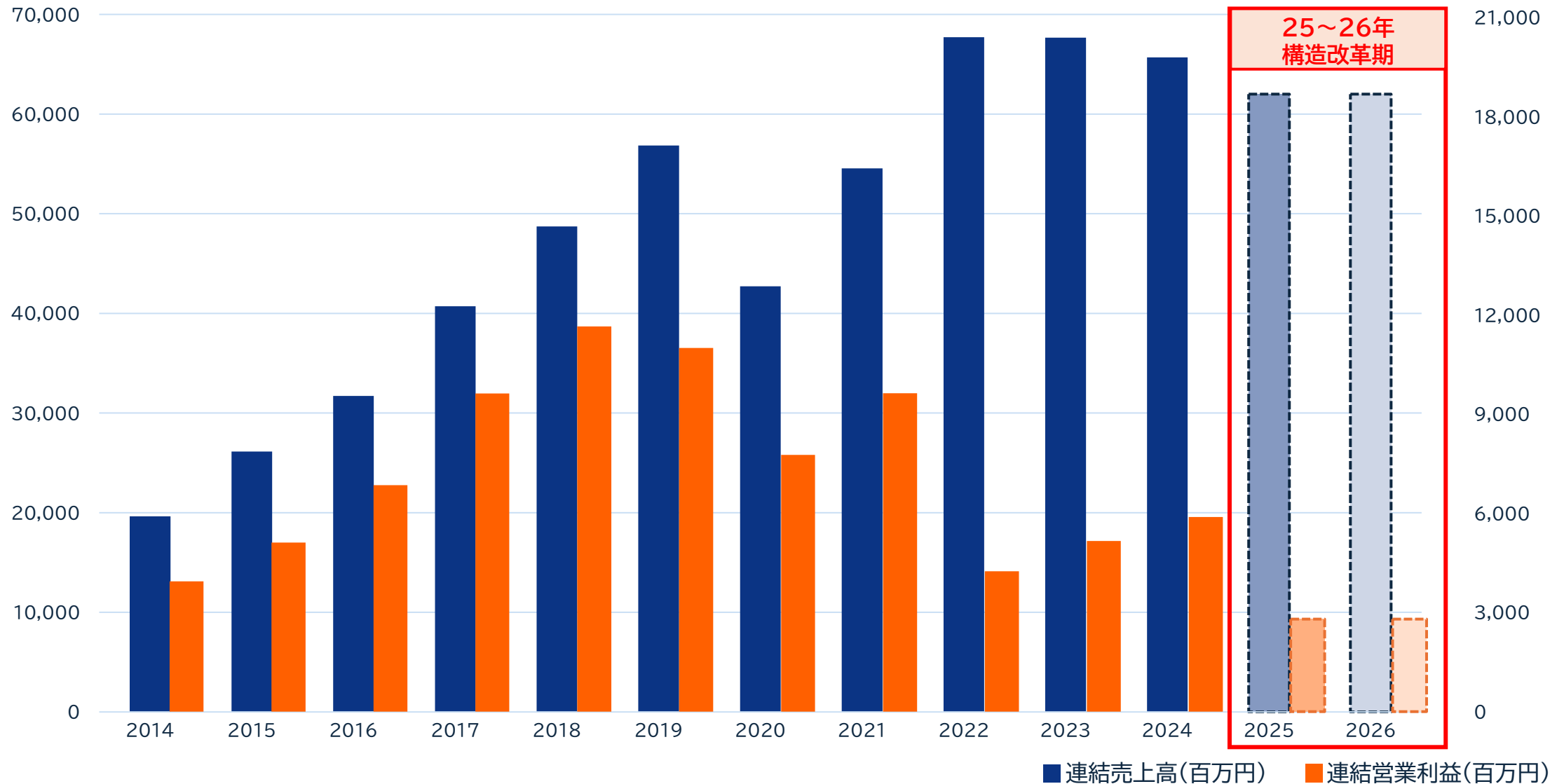
リファレンスチェックが一般化することにより、働く人々が現在の仕事を大切にする。

その結果、入社者の入社後活躍が実現され、企業への業績貢献と日本経済の発展に繋がる。

私たちはこの主観正義性をもって事業を運営してまいります。



構造改革を完遂し創業30周年にあたる2030年に向け**過去最高利益水準**を目指す



2026年3月期 第2四半期

業績概要

売上高

296.1億円

前期比 ▲8.9%

営業利益

23.6億円

前期比 ▲0.5%

経常利益

23.8億円

前期比 +11.3%

中間純利益

17.5億円

前期比 ▲66.3%

ポイント

■ 売上高

インドIT派遣における売上計上基準の影響▲29億円を除くと前期並み。メディア事業以外の領域で増収
特にHR・DXソリューションでは前期比+15%の増収

■ 営業利益

広告宣伝費をengage中心に前期比で減少し、
営業利益率は改善傾向

■ 経常利益

前年度にタイミー社株式売却に伴う営業外費用の計上があったため、今年度は前期比増益

■ 中間純利益

前年度にタイミー社株式売却による特別利益の計上があったため、今年度は前期比減益

- 原価業務委託費はインドIT派遣の売上計上基準の変更により減少
- 広告費・販促費はengageの費用効率化により減少

単位:百万円

	2025.3 2Q累計 (24.4~24.9)	2026. 3 2Q累計 (25.4~25.9)	前年同期比	
売上高	32,512	29,618	▲2,894	▲8.9%
原価	6,447	4,612	▲1,834	▲28.5%
人件費	1,919	1,791	▲128	▲6.7%
業務委託費	2,848	990	▲1,858	▲65.2%
その他	1,679	1,831	+152	+9.1%
売上総利益	26,065	25,005	▲1,059	▲4.1%
販管費	23,685	22,637	▲1,047	▲4.4%
人件費	9,408	9,453	+44	+0.5%
広告費・販促費	8,125	6,966	▲1,158	▲14.3%
その他	6,150	6,217	+66	+1.1%
営業利益	2,380	2,367	▲12	▲0.5%
経常利益	2,139	2,380	+241	+11.3%
中間純利益	5,194	1,752	▲3,441	▲66.3%

単位:億円		25.3期2Q累計 (24.4-24.9)	26.3期2Q累計 (25.4-25.9)	前年同期比
連結	売上高	325.1	296.1	▲8.9%
	営業利益	23.8	23.6	▲0.5%
メディア	売上高	209.2	191.2	▲8.6%
	営業利益	23.6	19.2	▲18.4%
エージェント	売上高	50.3	52.5	+4.4%
	営業利益	▲0.1	2.6	-
HR・DXソリューション	売上高	24.8	28.6	+15.6%
	営業利益	3.4	4.8	+39.2%
グローバル	売上高	50.4	31.3	▲37.9%
	営業利益	3.6	6.6	+80.9%
全社調整	売上高	▲9.7	▲7.7	-
	営業利益	▲6.8	▲9.8	-

*セグメント変更に伴い、一部セグメント間の遡及修正あり

03 連結業績概要(B/S)

- 現預金は配当金の支払いおよび自己株式取得により**前期末比減少**
- 保有資金は**成長投資・M&A**を優先

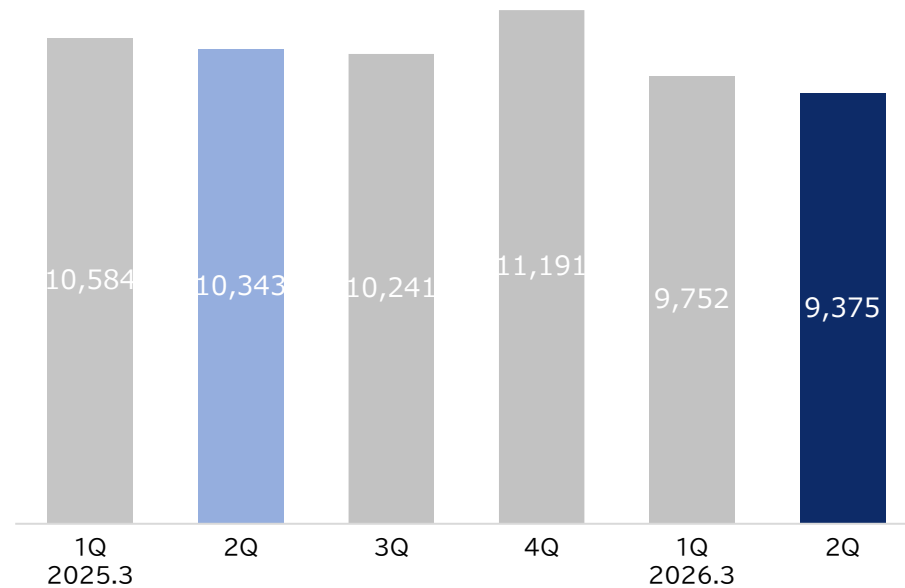
単位:百万円		2025年3月末	2025年9月末	前期末比
資産の部	流動資産	37,089	27,681	▲9,408
	(現預金)	(27,481)	(15,679)	(▲11,802)
	固定資産	19,853	22,390	+2,537
資産合計		56,942	50,071	▲6,871
負債の部	流動負債	16,540	13,653	▲2,886
	固定負債	2,783	2,977	+193
負債合計		19,323	16,630	▲2,693
純資産の部	株主資本	35,019	31,688	▲3,330
	(自己株式)	(▲14,971)	(▲17,002)	(▲2,051)
	その他	2,598	1,752	▲846
純資産合計		37,618	33,440	▲4,177
負債純資産合計		56,942	50,071	▲6,871

03 セグメント別業績概要 メディア 売上高・営業利益

- 売上高は**エン転職**および**engage**において減収
- 営業利益は**engage**収益性改善ならびに**エン派遣**が堅調に推移

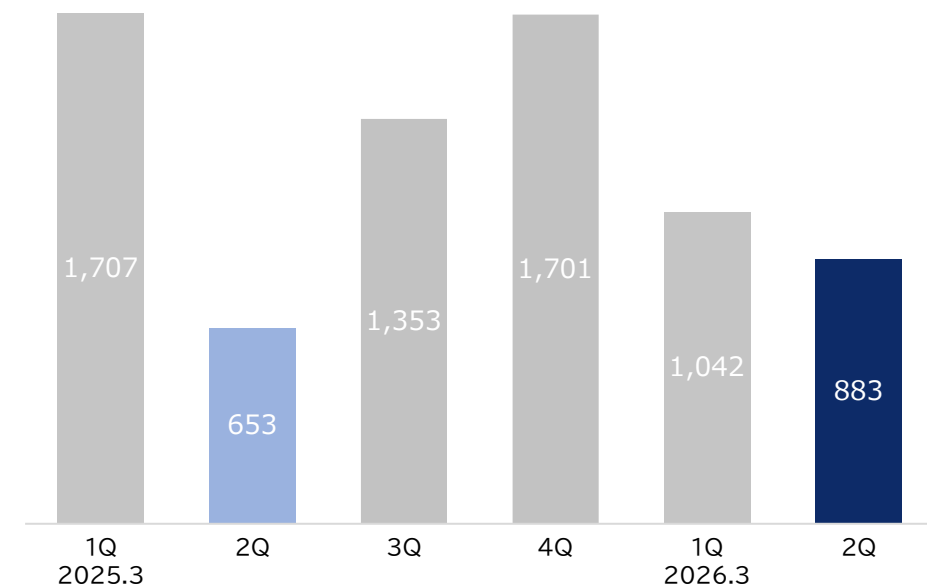
売上高(百万円)

前期比▲9.4%

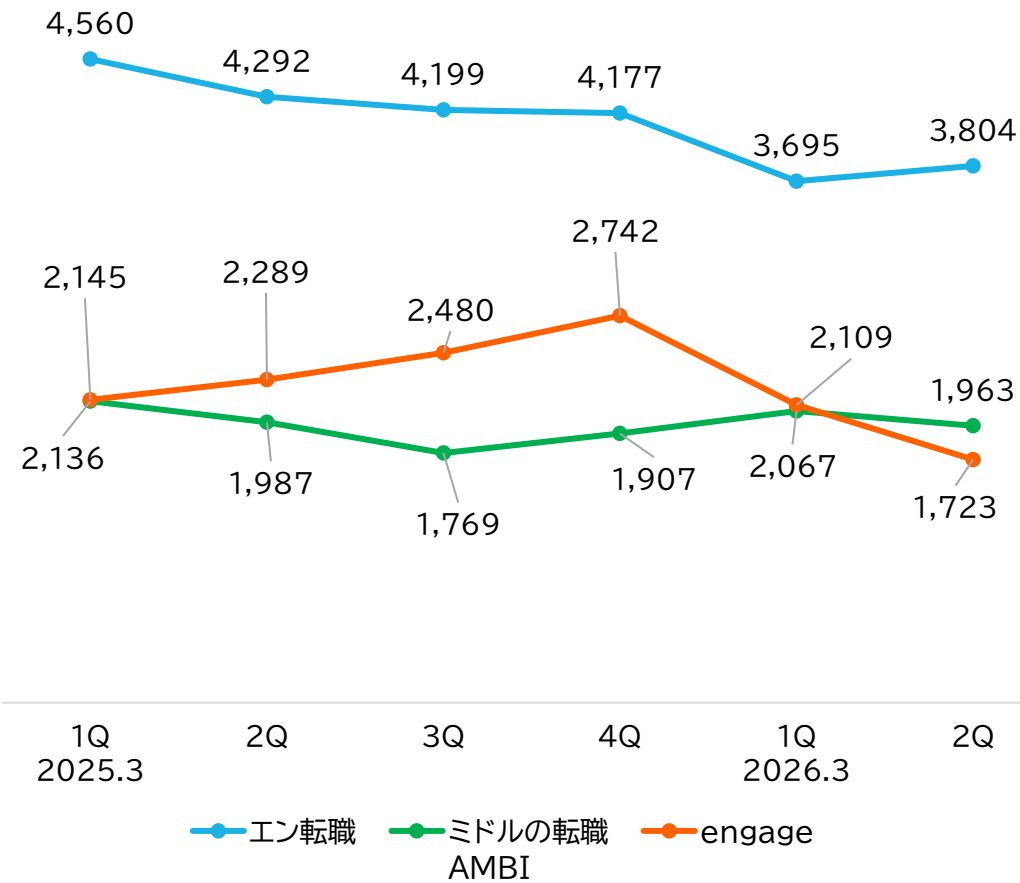


営業利益(百万円)

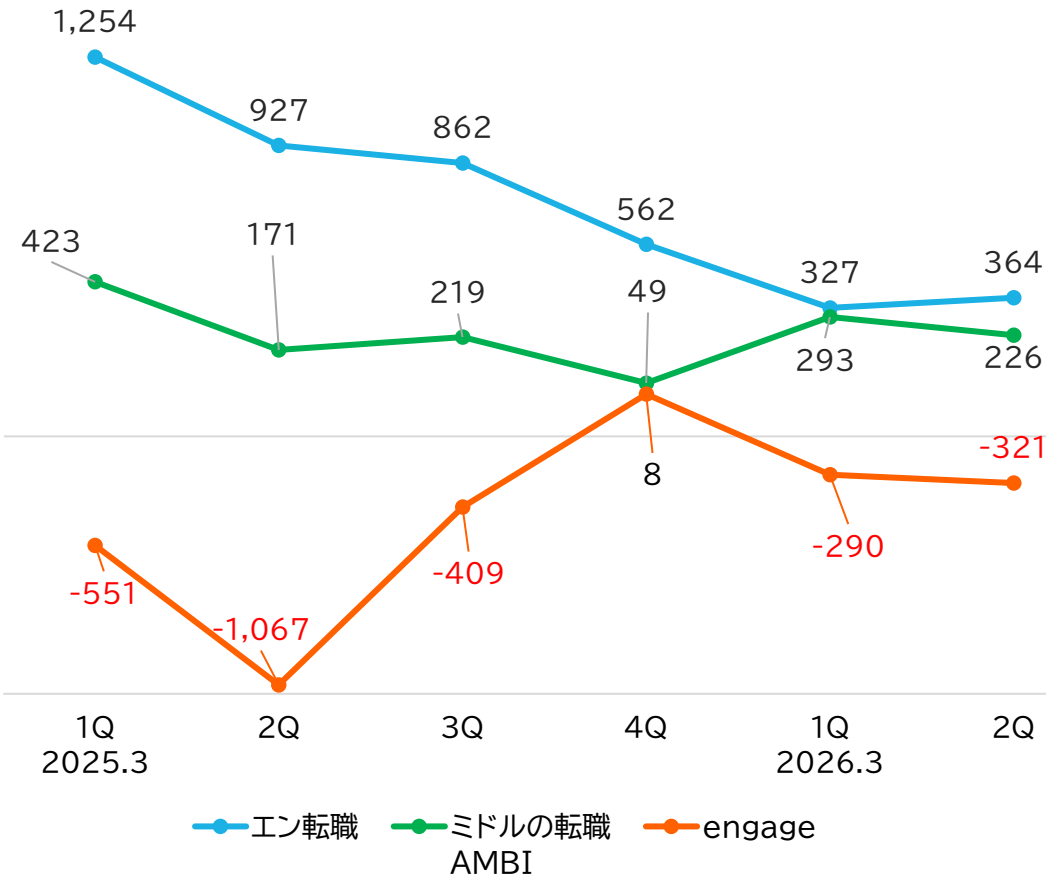
前期比+35.3%

*engageにて
期ズレ費用200百万円

サービス別売上推移(百万円)



サービス別営業利益推移(百万円)



- ミドルの転職・AMBIは**旺盛な需要**により、利用企業数・求職者会員数ともに順調に伸長
- engageでは**費用効率化の促進**により利用企業数が減少も、求職者会員数は堅調に推移

エン転職

利用企業数

5,153社

前期比 ▲0.6%

求職者会員数

1,237万人

前期比 +5%

ミドルの転職・AMBI

利用企業数

11,144社

前期比 +10%

求職者会員数

456万人

前期比 +12%

engage

利用企業数

15,636社

前期比 ▲12.2%

求職者会員数

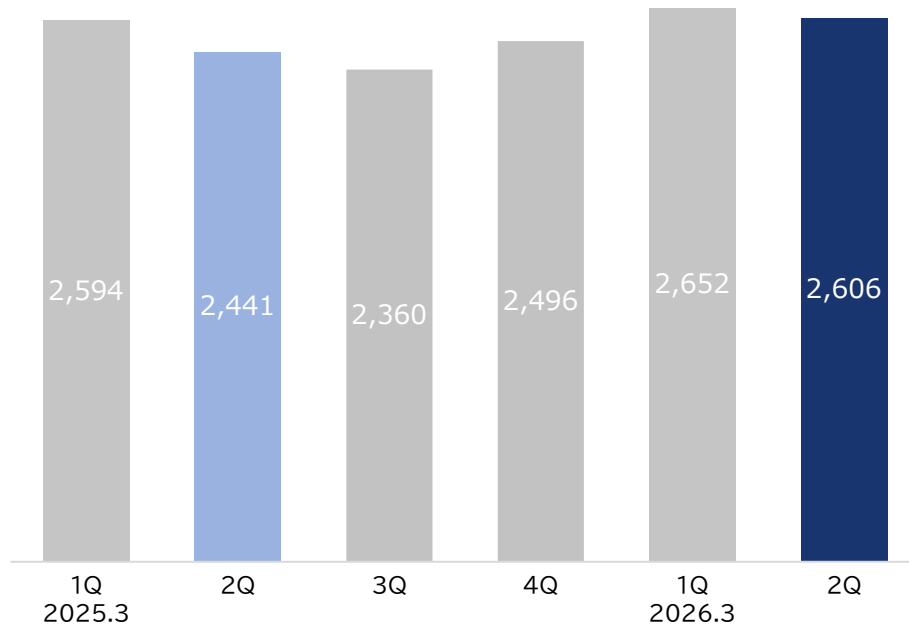
607万人

前期比 +30%

- 売上高はen worldにおいて**コンサルタントの増員と生産性の向上**により増収
- 営業利益はエンエージェントにおいて**コスト適正化と生産性向上**により増益

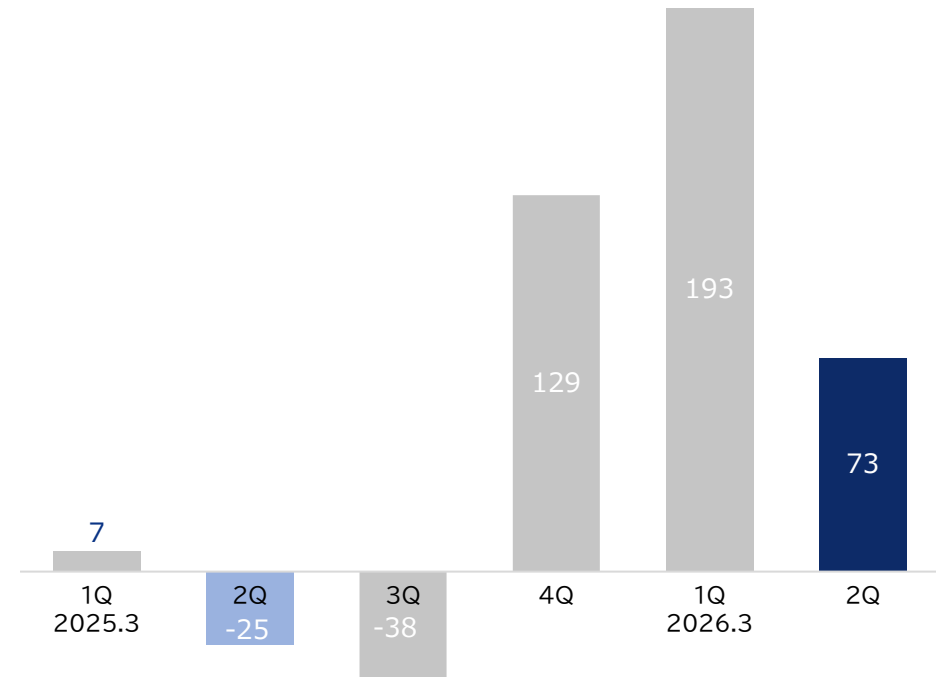
売上高(百万円)

前期比+6.8%



営業利益(百万円)

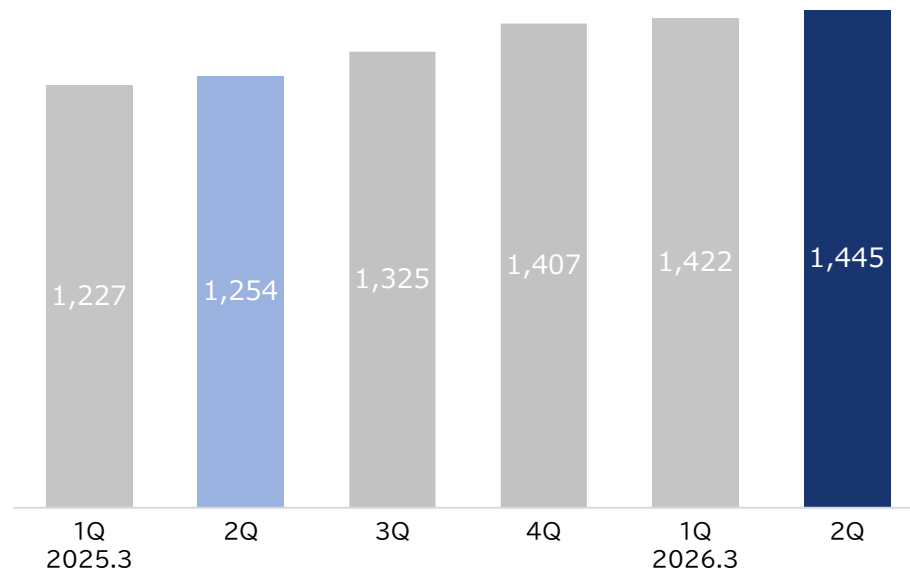
前期比+98百万円



- 売上高はVOLLECTで+0.8億、ゼクウで+0.6億となり**増収**
- 営業利益はエンSXで**大口の取引社数が増加したこと**により増益

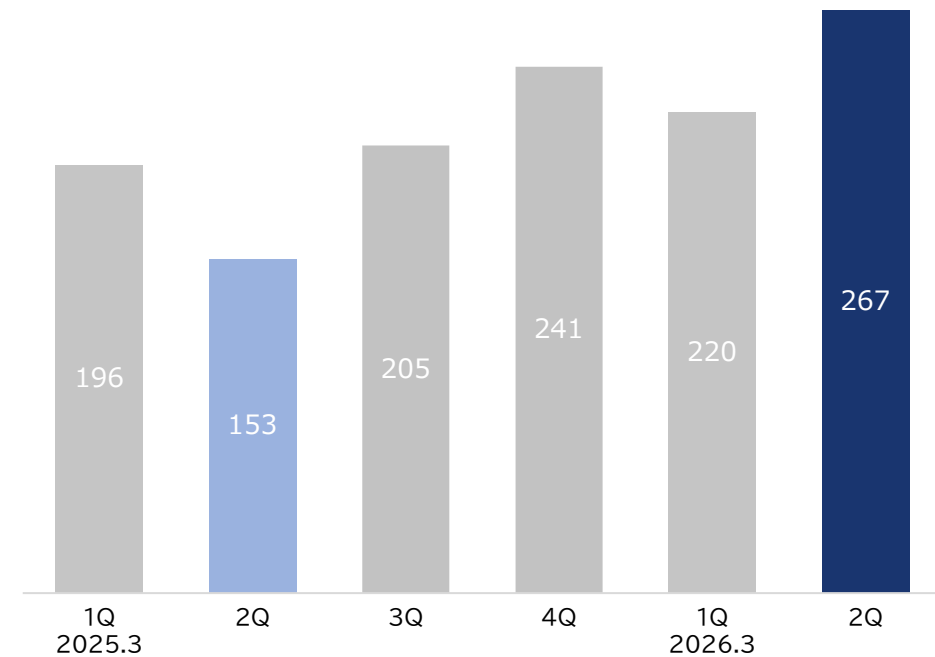
売上高(百万円)

前期比+15.3%



営業利益(百万円)

前期比+74.5%

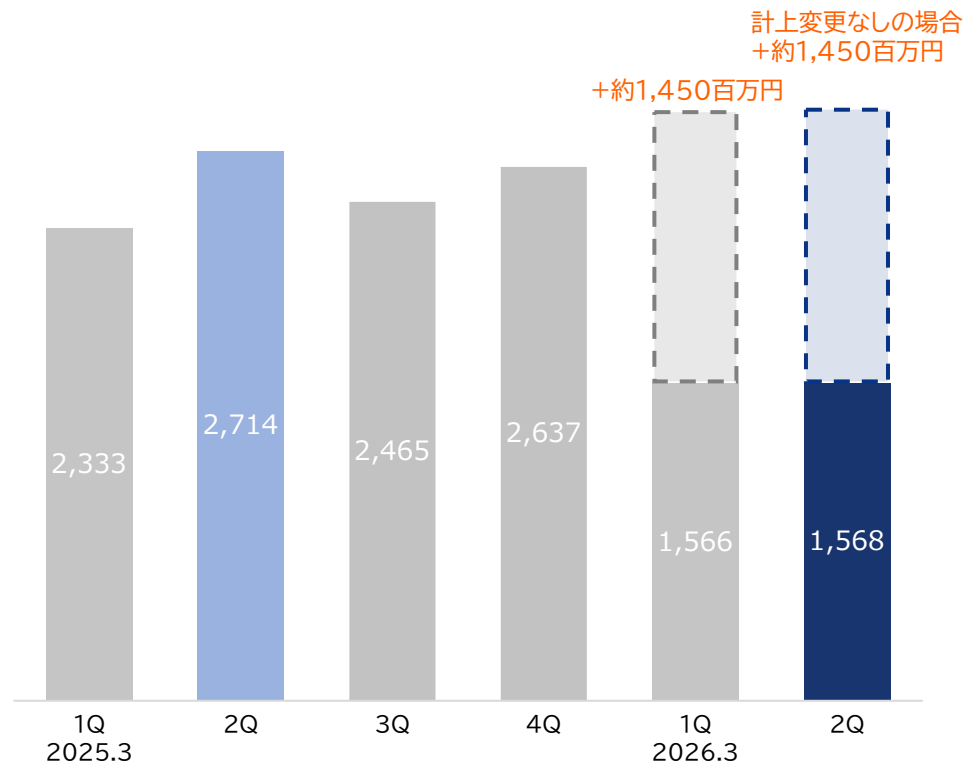


03 セグメント別業績概要 グローバル 売上高・営業利益

- 売上高は売上計上基準変更影響を除くと、インドIT派遣は**増収**
- 営業利益はインドIT派遣・ベトナムともコストコントロールにより**増益**

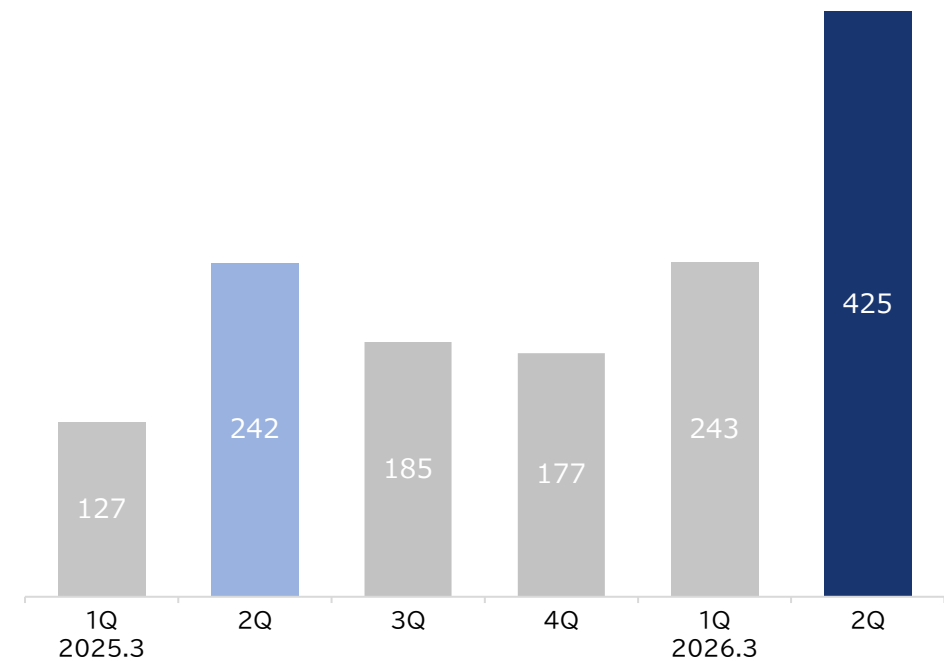
売上高(百万円)

前期比▲42.2%



営業利益(百万円)

前期比+75.6%

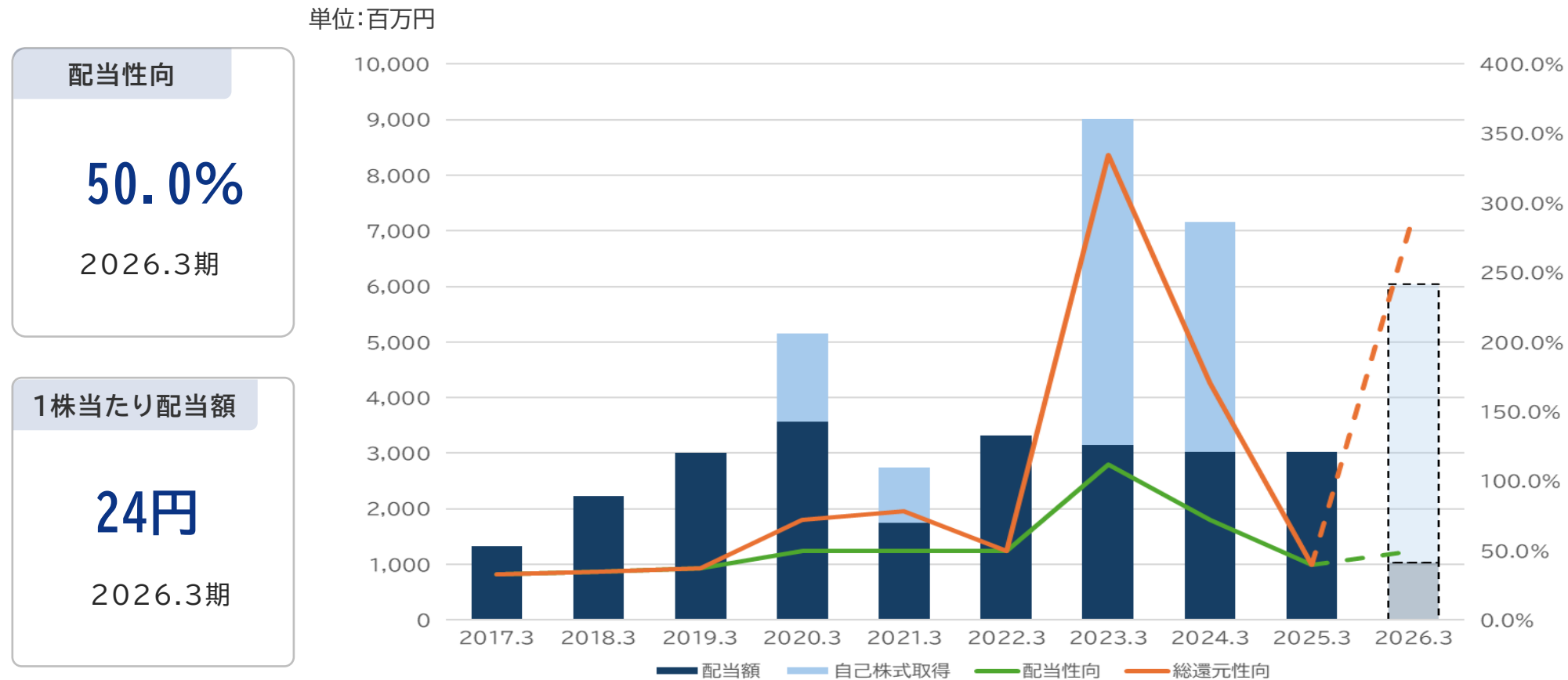


03 ご参考:連結業績概要(新セグメント別)

単位:億円

単位:億円						25.3期2Q累計 (24.4-24.9)	26.3期2Q累計 (25.4-25.9)	前年同期比	
連結					売上高	325.1	296.1	▲8.9%	
					営業利益	23.8	23.6	▲0.5%	
HR	国内	採用サービス	メディア	エン転職	売上高	89.4	75.7	▲15.4%	
					営業利益	28.1	15.0	▲46.6%	
				engage	売上高	45.0	38.5	▲14.5%	
				営業利益	-7.4	0.4	-		
			その他	売上高	77.3	78.9	+1.3%		
				営業利益	24.1	23.6	▲2.1%		
		エージェント		売上高	50.3	54.1	+7.5%		
				営業利益	6.7	8.5	+27.6%		
	その他		売上高	8.3	10.0	+21.6%			
			営業利益	2.0	2.9	+44.8%			
	教育・評価サービス				売上高	8.0	8.9	+11.0%	
				営業利益	2.5	2.4	▲3.6%		
	海外	採用サービス	メディア・エージェント		売上高	12.2	12.7	+3.7%	
				営業利益	0.7	2.6	+239.6%		
			ITエンジニア派遣		売上高	17.3	18.0	+4.0%	
				営業利益	1.8	3.7	+102.7%		
非HR	国内	営業代行サービス				売上高	9.7	9.2	▲4.8%
						営業利益	0.9	1.2	+27.4%
調整	全社・為替調整				売上高	7.1	-9.4	-	
					営業利益	-8.1	-8.7	-	
間接部門費用						25.4	28.4	+11.5%	
					(内、新規投資)	(1.6)	(6.0)	(+281.1%)	

- 2026年3月期は**配当性向50%**
- 総額**50億円**の自己株式取得を実施中



決議内容

取得し得る株式の総数:

7,800,000 株(上限)

取得価額の総額:

5,000,000,000 円(上限)

取得予定単価:

641 円

取得状況

取得した株式の総数:

1,756,600 株 (22.5%)

取得価額の総額:

2,911,059,200 円 (58.2%)

取得平均単価:

1,657 円

※2025年10月末現在

取得期間:2025年5月16日～2026年4月30日

ご参考資料

p22

※ Automated Reference Checking Platforms Market

https://dataintelo.com/report/automated-reference-checking-platforms-market?utm_source=chatgpt.com

※ Global Reference Check Software Market 2024 by Company, Regions, Type and Application, Forecast to 2030

https://www.qyresearch.com/reports/2114695/reference-check-software?utm_source=chatgpt.com

※ Employment Reference Checks : What to Ask and Why

http3ps://cdn2.hubspot.net/hubfs/2652187/Employment%20Reference%20Checks%20-%20What%20to%20ask%20and%20why.pdf?utm_source=chatgpt.com

※ リファレンスチェックに関する実態、認知度は約半数に エン調査

https://officenomikata.jp/news/16512/?utm_source=chatgpt.com

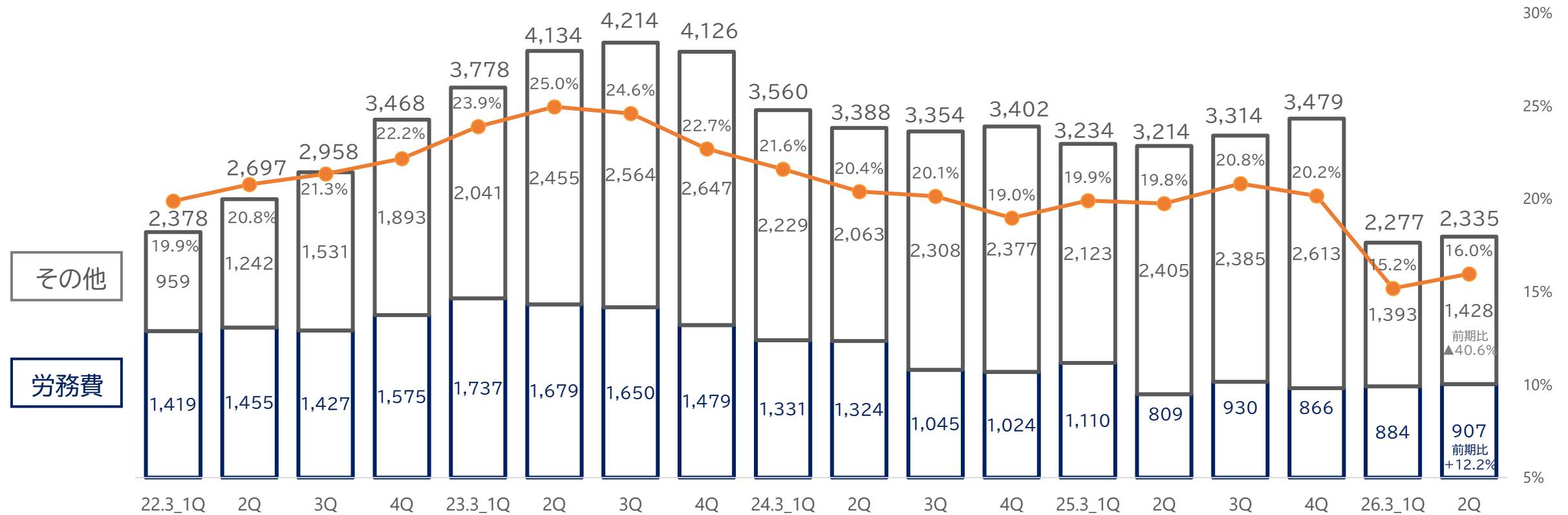
05 ご参考:通期費用変動要因(原価の主な費用)

- 2Qは前期比▲27.3%、インドIT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

原 価

(百万円)

(% = 売上高販管費比率)

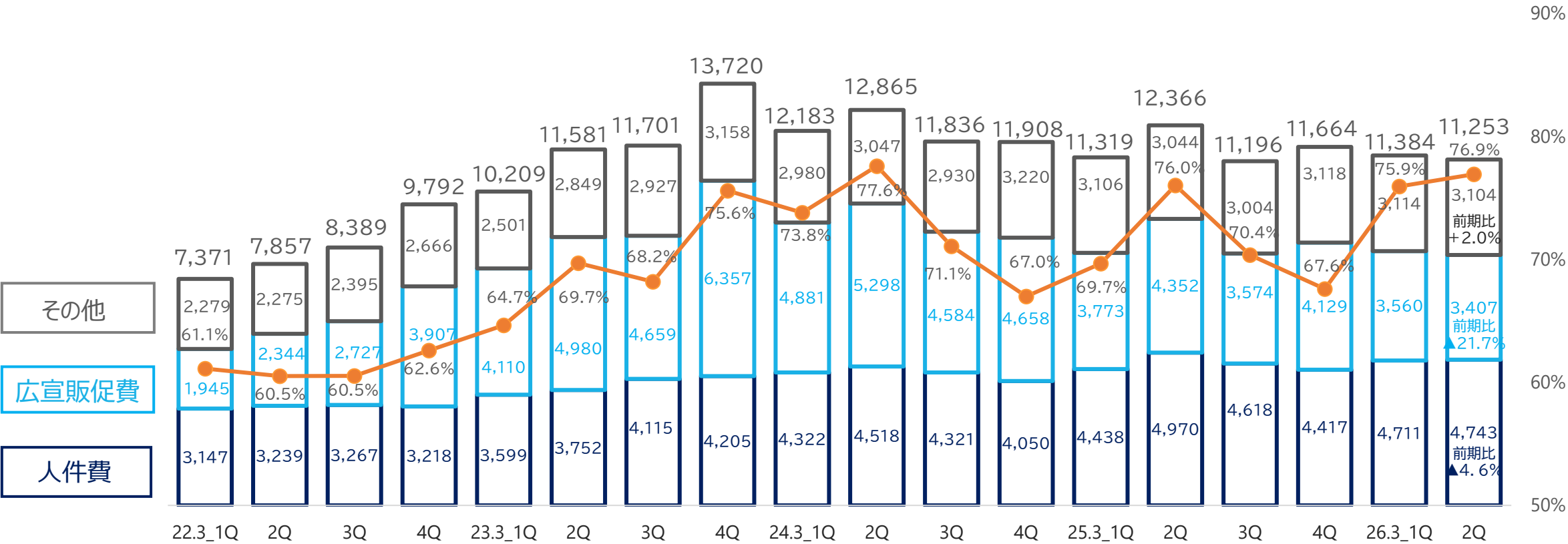


- 2Qは前期比▲9.0%、engage投資抑制による広告宣伝費の減少と、中途採用の抑制による人件費減少が主要因

販 管 費

(百万円)

(% = 売上高販管費比率)



05 個別業績概要(原価・販管費)

単位:百万円

	2025.3 2Q累計 (24.4~24.9)	2026.3 2Q累計 (25.4~25.9)	前年同期比	
売上高	23,467	21,910	▲1,557	▲6.6%
原価	2,294	2,276	▲17	▲0.8%
人件費	491	415	▲75	▲15.4%
業務委託費	258	224	▲33	▲13.1%
その他	1,544	1,636	+91	+5.9%
売上総利益	21,172	19,633	▲1,539	▲7.3%
販管費	19,625	18,331	▲1,294	▲6.6%
人件費	6,376	6,354	▲22	▲0.4%
広告費・販促費	7,912	6,755	▲1,156	▲14.6%
その他	5,336	5,211	▲115	▲2.2%
営業利益	1,546	1,301	▲244	▲15.8%
経常利益	1,977	1,867	▲110	▲5.6%
中間純利益	5,484	1,622	▲3,861	▲70.4%

【 会 社 名 】	エン株式会社 ※旧: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9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:3,499名 単体:2,289名（2025年9月末現在）
【 発 行 済 株 式 数 】	49,716,000株（2025年9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 ・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

<国内 採用サービス>

サービスブランド	内容	特長	ユーザー	顧客企業	運営会社
 エノ転職	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
 engage  エンゲージ	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	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	- 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	
 Produced by 	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	
 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 が中心	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、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	
 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	
 フリーランススタート Produced by 	フリーランスエンジニア 案件検索サイト	- 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	フリーランスエンジニア 案件検索エンジンサイト	

05 セグメント別サービス概要②

<国内 採用サービス>

サービスブランド	内容	特長	顧客企業	運営会社
	人材紹介	- 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	エンワールド・ジャパン
	人材紹介	エ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
	採用代行サービス	- 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	VOLLECT
 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
	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
 by en group	リファレンス/コンプライアンスチェック	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開発・提供	一般企業	back check

<国内 教育・評価サービス>

サービスブランド	内容	特長	顧客企業	運営会社
	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
	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	
 	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し、離職防止への素早い行動が可能に	一般企業	

05 セグメント別サービス概要③

<海外 採用サービス>

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っており、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	

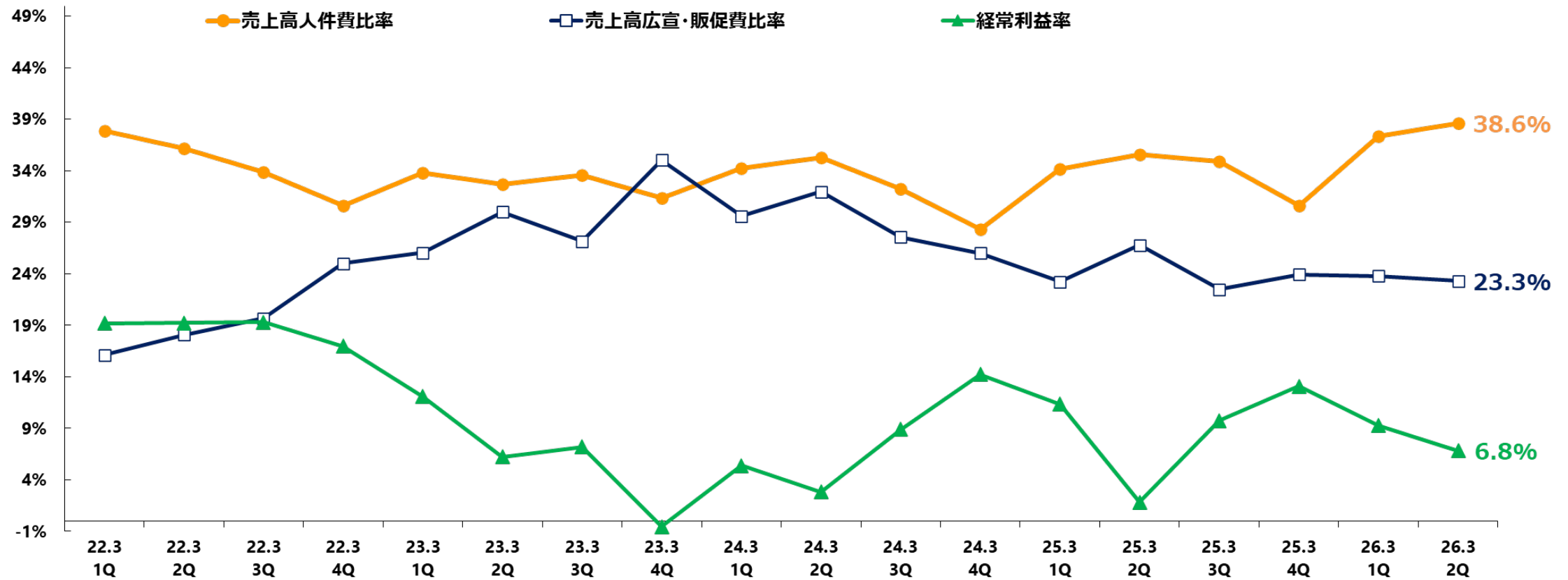
<国内 営業代行サービス>

サービスブランド	内容	特長	顧客企業	運営会社
	セールス・マーケティング支援	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	エンSX

<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
	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

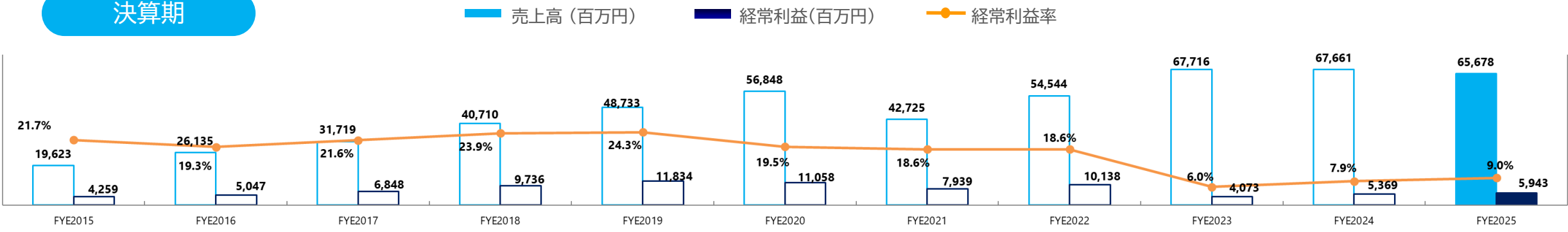
05 人件費、広告宣伝・販売促進費比率(連結)



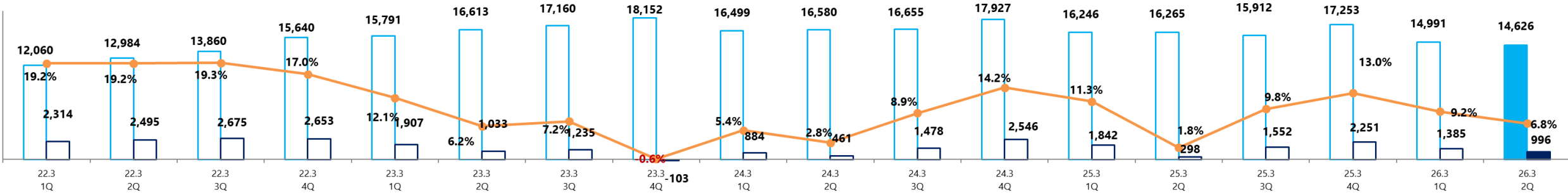
	22.3 1Q	22.3 2Q	22.3 3Q	22.3 4Q	23.3 1Q	23.3 2Q	23.3 3Q	23.3 4Q	24.3 1Q	24.3 2Q	24.3 3Q	24.3 4Q	25.3 1Q	25.3 2Q	25.3 3Q	25.3 4Q	26.3 1Q	26.3 2Q
経常利益 (百万円)	2,314	2,495	2,674	2,653	1,907	1,033	1,234	-103	883	460	1,478	2,546	1,841	298	1,551	2,251	1,384	996
経常利益率	19.2%	19.2%	19.3%	17.0%	12.1%	6.2%	7.2%	-0.6%	5.4%	2.8%	8.9%	14.2%	11.3%	1.8%	9.8%	13.0%	9.2%	6.8%
人件費 (百万円)	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	5,594	5,649
対売上比 (人件費)	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%	37.3%	38.6%
広告・販促費 (百万円)	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	3,560	3,406
対売上比 (広告・販促費)	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%	23.7%	23.3%

05 連結業績推移(全社:決算期・四半期の推移)

決算期



四半期



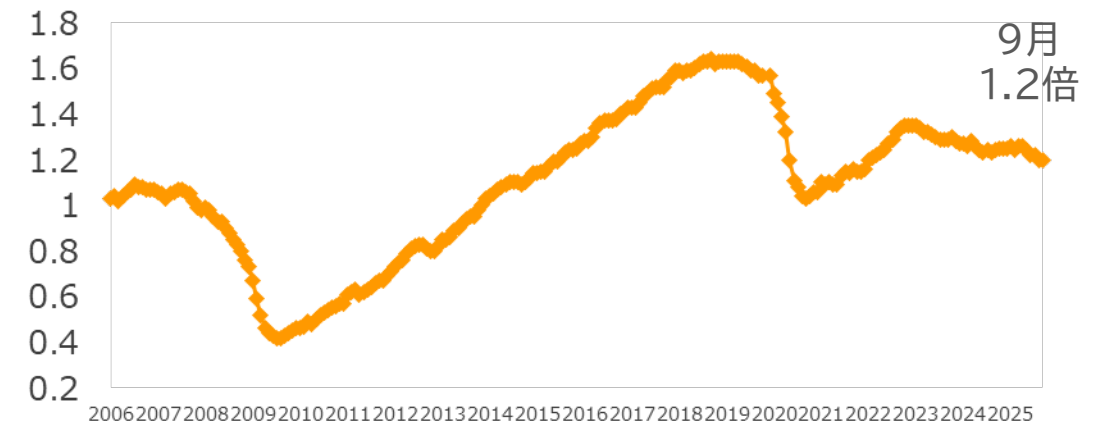
<失業率と有効求人倍率(年平均)>



<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。