

「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 **通期**

# 決算説明資料

エン株式会社(TSE:4849)

2026年5月14日

# 目次

- 01 構造改革の進捗
- 02 2026年3月期通期連結業績概要
- 03 2027年3月期通期連結業績計画
- 04 財務方針／株主還元
- 05 コーポレートガバナンス
- 06 中期経営計画策定方針
- 07 ご参考資料

# 01 構造改革の進捗

## 構造改革を通じた再成長シナリオ

### 既存事業の改善

- engage／エンゲージ事業のカカクコム社への承継
- 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

### コスト削減

- 人件費の最適化
- 広告宣伝費の最適化

### 新たな成長戦略

- 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

### 主要事業セグメントの売上構成比(2026. 3期実績) ※旧・中期経営計画(2023年3月期～2027年3月期)策定時の売上構成比



注)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

# engage/エンゲージ事業の承継による経営資源の効率化

## Ⅰ 選択と集中のポイント

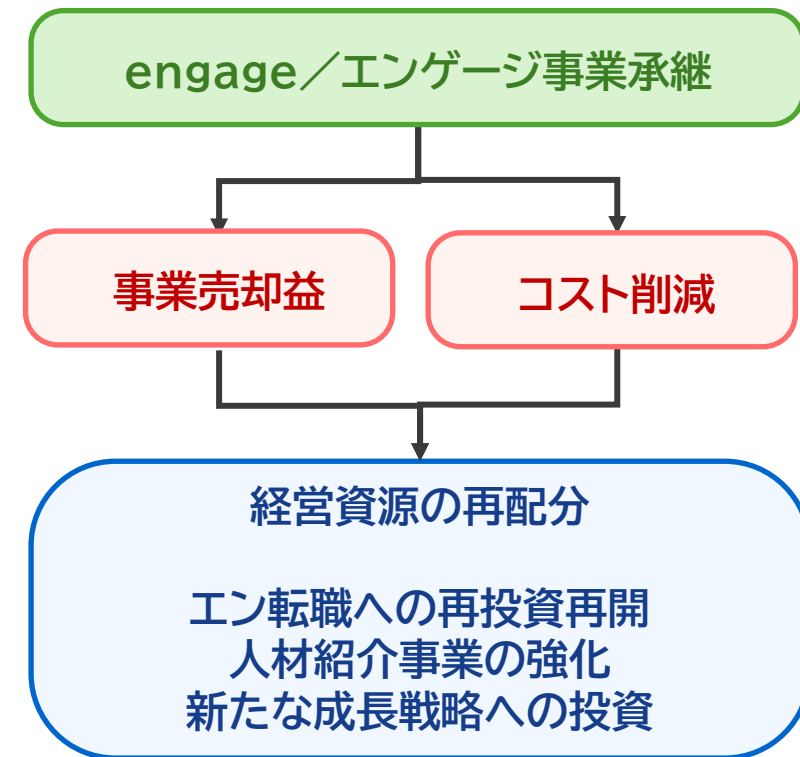
### 選択:

非正社員領域中心のengage/エンゲージ事業  
のカカクコム社へ事業承継

### 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

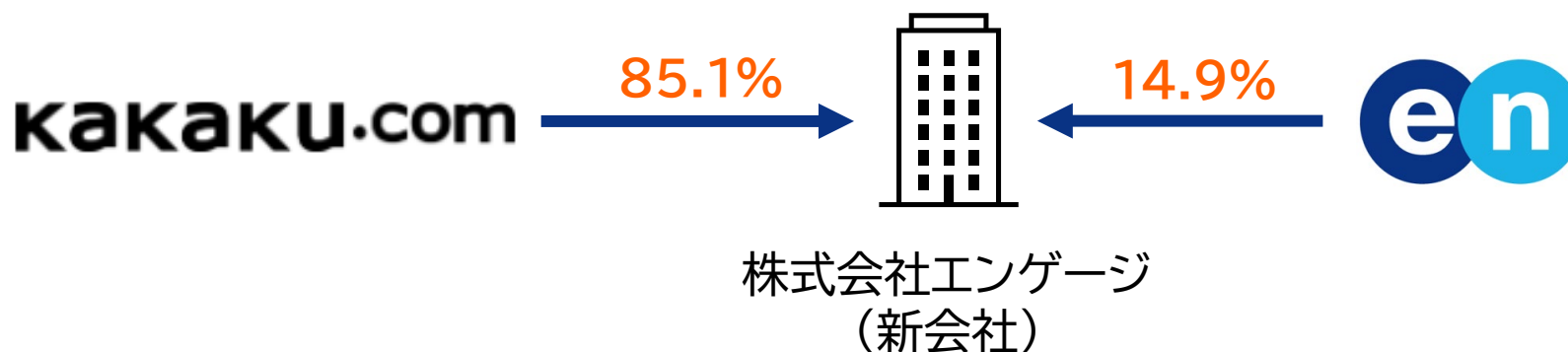
## Ⅰ 経営資源の効率化



# カカクコム社へのengage/エンゲージ事業承継

（効力発生日:2026年4月1日）

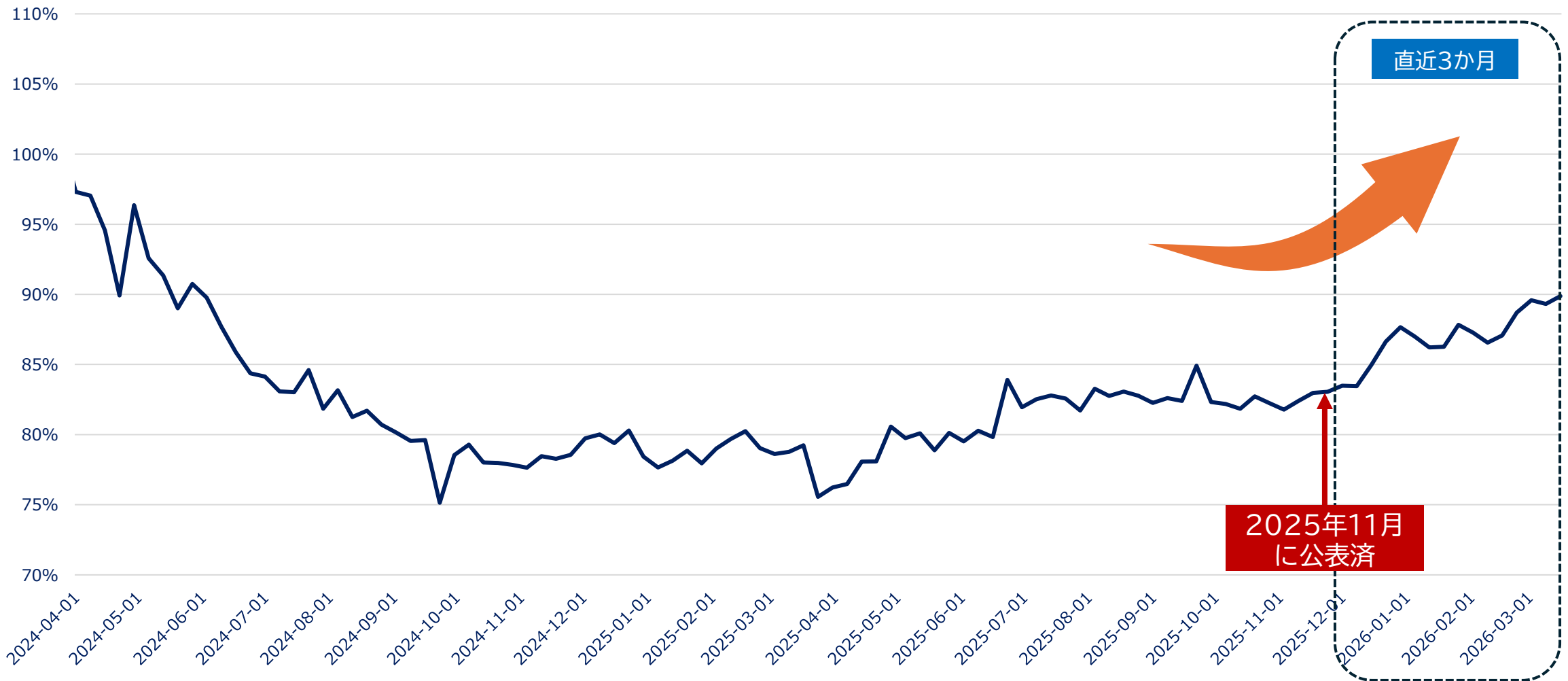
- 採用市場の競争環境が高度化する中、engage/エンゲージ事業の中長期的な成長には、継続的な大規模投資が必要な状況となっている。
- 当社は構造改革において、エン転職を中心とした事業展開を中核的な成長戦略と位置づけ。経営資源の集中が企業価値向上につながると判断した。
- カカクコム社とは、事業基盤および資源を活かした協業を通じて、求職者および求人企業との接点拡大やサービス提供価値の向上といった、高いシナジー効果が相互に見込まれる。



カカクコム社への事業承継後においても、新会社への一定の持分を引き続き保有しengage/エンゲージ事業の企業価値向上に向けて関与していく。

## en エン転職 売上トレンド

減収トレンドから着実に改善に向かっている



## 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

既存アセットの活用における拡大余地は大きい

**220~300億円**

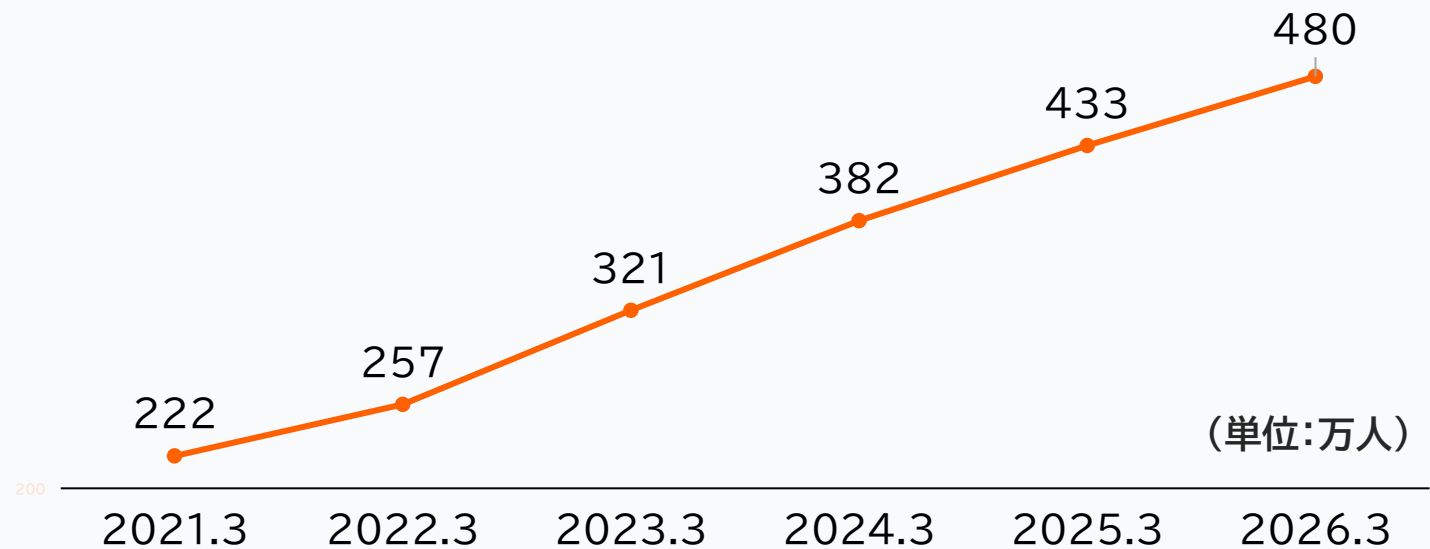
成約売上ポテンシャル

エンDB活用による自社・他社人材紹介の  
成約売上 ※DB=データベース**約15%**

現状の自社活用率

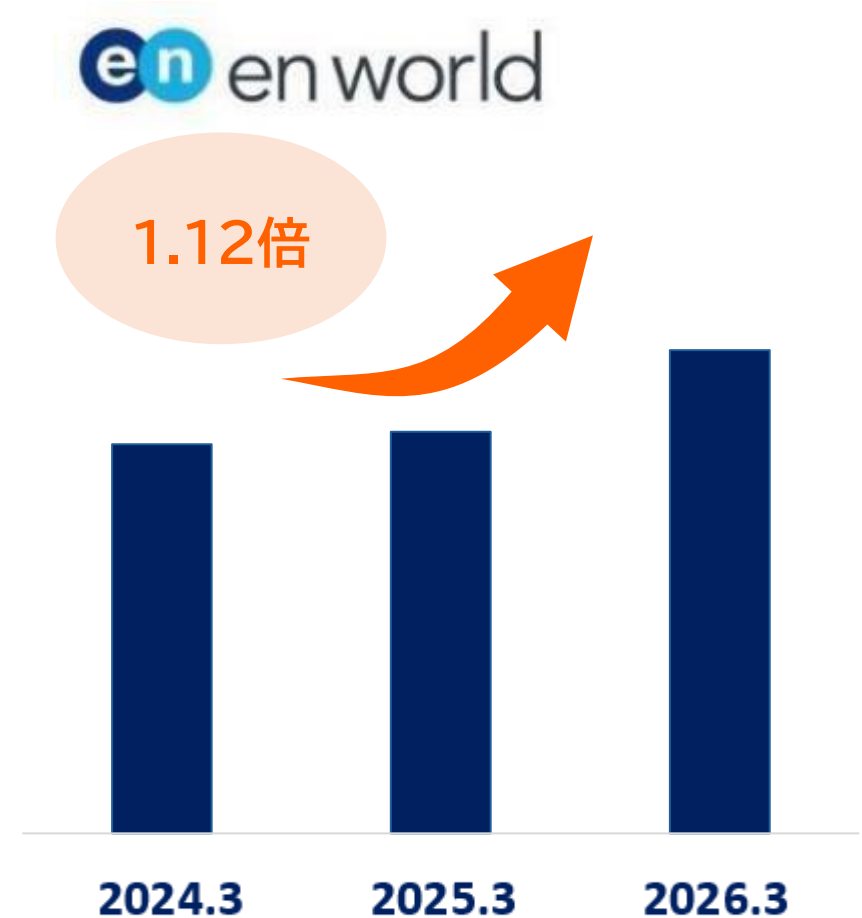
ポテンシャル売上全体の約15%水準に留  
まる(2025年11月公表時は約10%)

ミドルの転職・AMBIの求職者登録会員数



## ミドル・ハイクラス領域の売上トレンド

両サービスとも年々伸長している



## 堅調なグループ会社のトピックス

vietnamworks  
Empower growth 

ベトナム求人サイト  
国内シェア51%

前年比営業利益 **139**%

 ZEKU

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**%

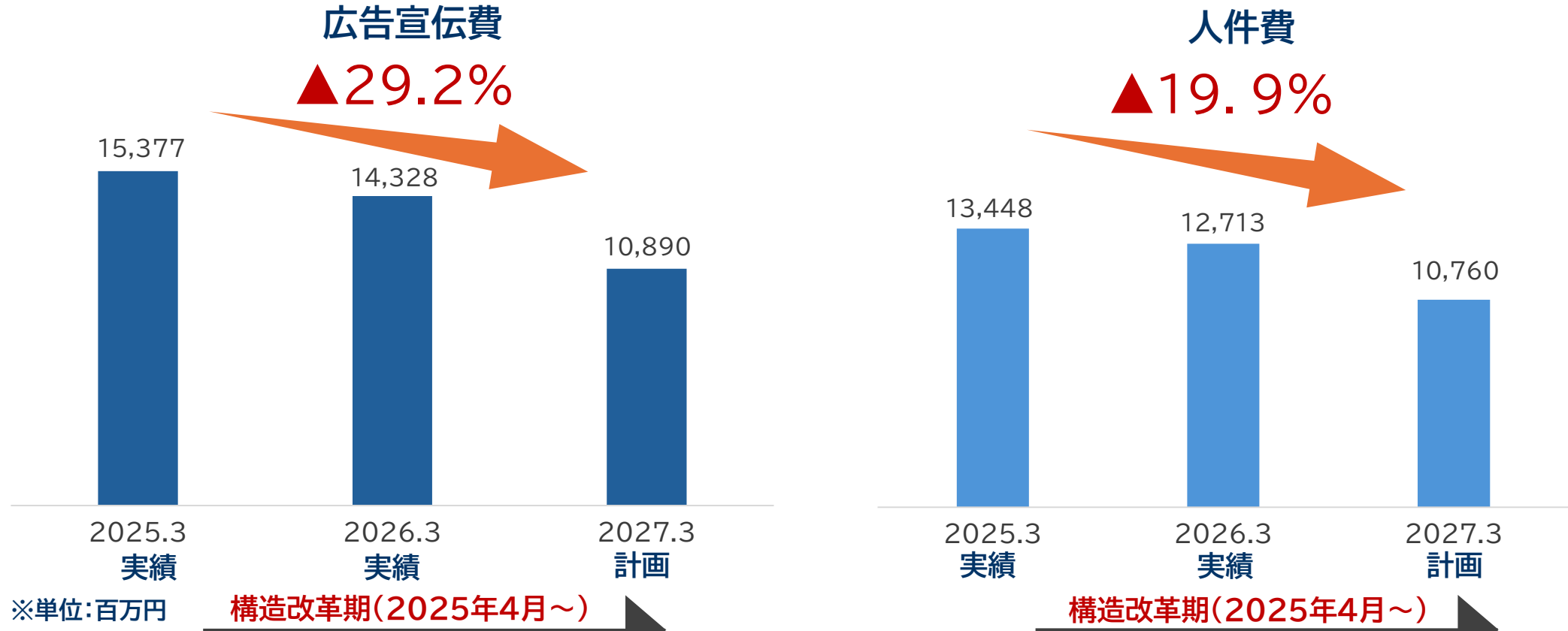
 **en** **INSX**  
en Sales Transformation

外販売上比率増加

前年比外販売上 **125**%

広告宣伝費と人件費の3か年(2025年3月期-2027年3月期)推移 ※単体

構造改革期におけるコスト削減を着実に実行



(名)	2025年4月	2026年3月	2027年3月(計画)	2025.4→2027.3
従業員数 (単体)	2,497	2,014	1,757	▲740

※engage事業承継により▲235名



back check



ASHIATO

back checkを買収し、2025年10月からASHIATOとの統合で業界No.1

### 両社の統合による期待

- 両社の顧客基盤・技術

リファレンスチェック市場での新たなスタンダードを確立。

- 日本のリファレンスチェック市場は、120~160億円規模が見込

まれる。先行者メリットで新たな収益源として拡大を狙う。

### 新規企業からの問い合わせが増加

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



back check



en ASHIATO

前年比売上 **117** %

# エン People X

「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。

OEMとして  
「エン PeopleX AI面接・  
AI面談・AIロープレ」の拡販

当社の既存事業  
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

**AI時代における中長期の「成長エンジン」とする。**

## 02 2026年3月期 通期連結業績概要

## 売上高

590.9億円

前期比 ▲10.0%

## 営業利益

39.6億円

前期比 ▲32.7%

## 経常利益

41.9億円

前期比 ▲29.5%

## 当期純利益

26.1億円

前期比 ▲65.7%

## ポイント

## ■ 売上高

メディアで減収の一方、エージェントや海外は増収

## ■ 営業利益

メディアの減収が影響し減益

構造改革により広告宣伝費及び人件費は前期比減少

## ■ 経常利益

営業利益の減少により減益

## ■ 当期純利益

今期は大きな特別損益計上がなく減益

※前年度はタイミー社株式売却益の計上有(54.3億円)

- 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
- 広告費・販促費はエン転職とミドルの転職で増加している一方、engageで費用効率化により減少

単位:百万円

	2025.3 通期 (24.4~25.3)	2026.3 通期 (25.4~26.3)	前年同期比	
売上高	65,678	59,093	▲6,584	▲10.0%
原価	13,240	9,478	▲3,762	▲28.4%
人件費	3,715	3,635	▲79	▲2.1%
業務委託費	5,876	1,966	▲3,910	▲66.5%
その他	3,648	3,876	+227	+6.2%
売上総利益	52,437	49,615	▲2,821	▲5.4%
販管費	46,545	45,652	▲892	▲1.9%
人件費	18,443	18,218	▲224	▲1.2%
広告費・販促費	15,828	14,844	▲984	▲6.2%
その他	12,272	12,589	+316	+2.6%
営業利益	5,892	3,962	▲1,929	▲32.7%
経常利益	5,943	4,191	▲1,752	▲29.5%
当期純利益	7,628	2,616	▲5,012	▲65.7%

## 02 連結業績概要(新セグメント別)

単位:億円

					25.3期通期 (24.4-25.3)	26.3期通期 (25.4-26.3)	前年同期比	
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%
					営業利益	49.4	25.8	▲47.8%
				engage	売上高	97.5	70.5	▲27.6%
				営業利益	▲7.4	▲1.5	-	
			その他	売上高	156.1	153.4	▲1.8%	
				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%		
			営業利益	13.1	16.2	+23.4%		
		その他	売上高	17.9	25.3	+41.1%		
			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%			
		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%)

\*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です  
 \*間接部門費用の定義変更により2025年3月期実績を遡及修正しております

- 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

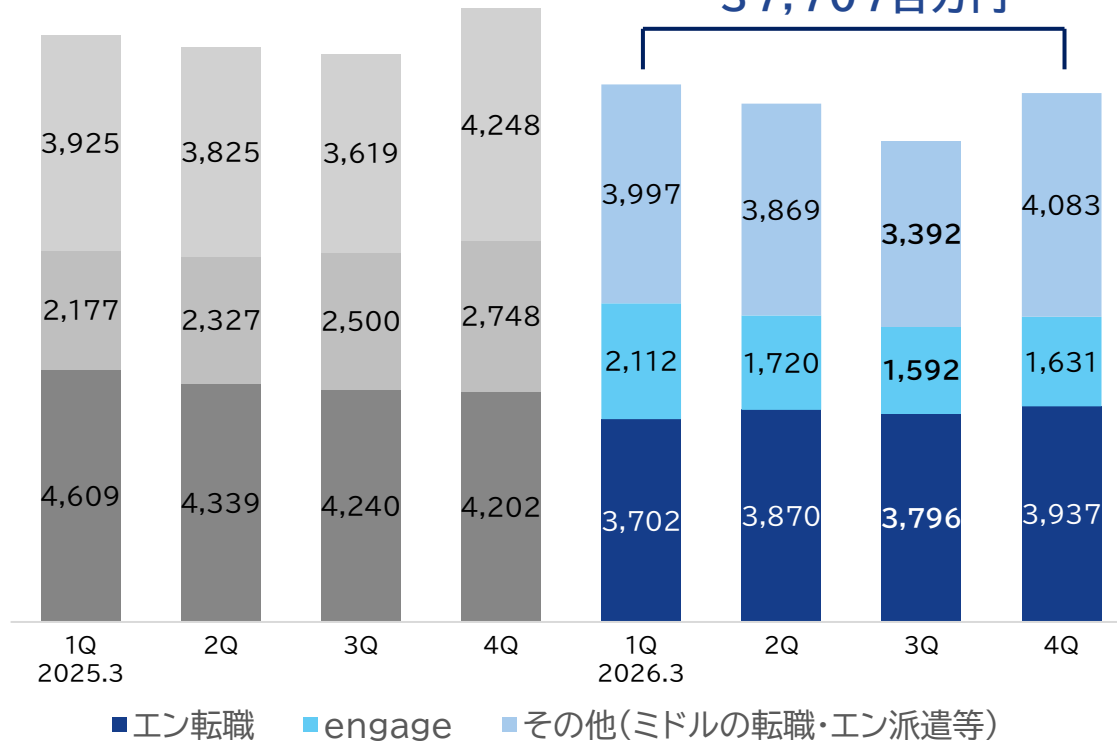
単位:百万円		2025年3月末	2026年3月末	前期末比
<b>資産の部</b>	流動資産	37,089	27,205	▲9,884
	(現預金)	(27,481)	(18,524)	(▲8,957)
	固定資産	19,853	22,502	+2,649
<b>資産合計</b>		56,942	49,708	▲7,234
<b>負債の部</b>	流動負債	16,540	14,539	▲2,001
	固定負債	2,783	3,345	+562
<b>負債合計</b>		19,323	17,884	▲1,439
<b>純資産の部</b>	株主資本	35,019	29,606	▲5,413
	(自己株式)	(▲14,971)	(▲19,966)	(▲4,995)
	その他	2,598	2,216	▲382
<b>純資産合計</b>		37,618	31,824	▲5,794
<b>負債純資産合計</b>		56,942	49,708	▲7,234

- 売上高はengageとエン転職において減収
- 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

### 通期売上高(百万円)

前期比▲11.8%

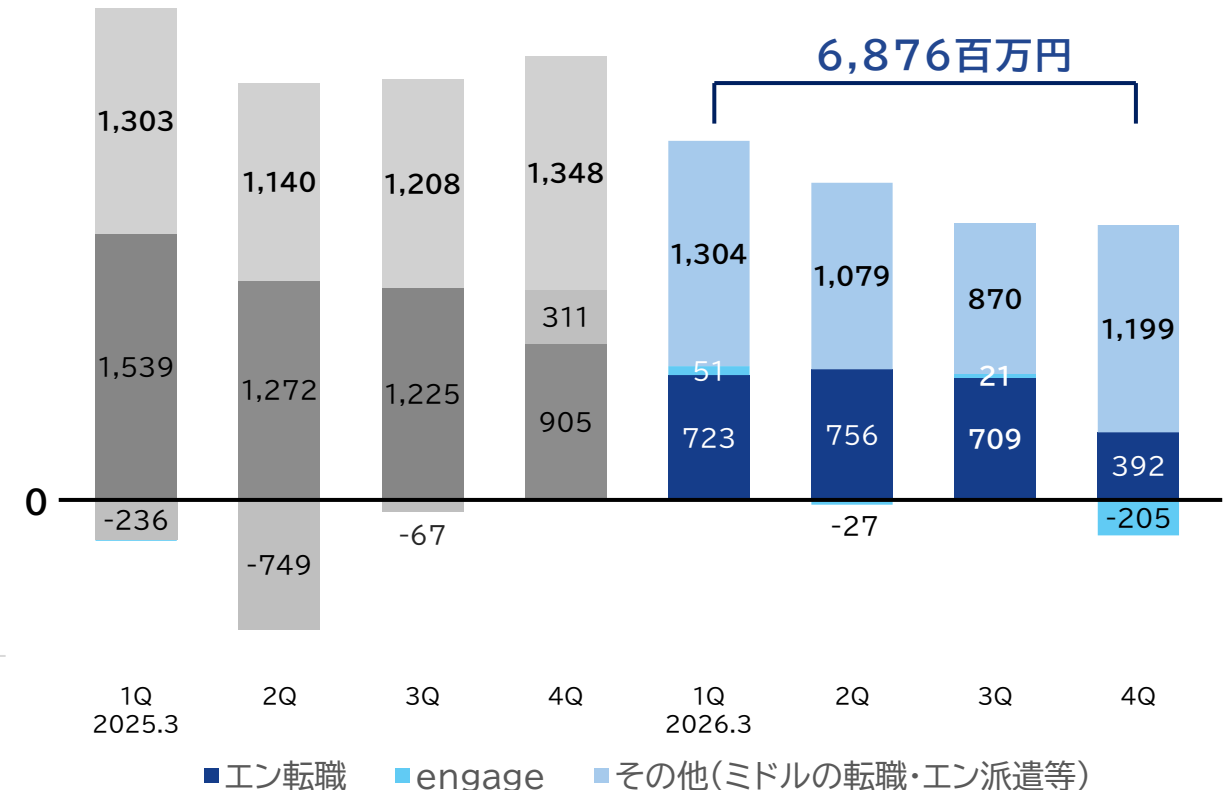
37,707百万円



### 通期営業利益(百万円)

前期比▲25.3%

6,876百万円



- **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**に伴う意図した減少が継続

## エン転職

利用企業数

5,546社

前期比 +1.3%

## ミドルの転職・AMBI

利用企業数

10,762社

前期比 ▲6.6%

## engage

利用企業数

16,838社

前期比 ▲34.7%

求職者会員数

1,269万人

前期比 +5.1%

求職者会員数

480万人

前期比 +9.8%

求職者会員数

629万人

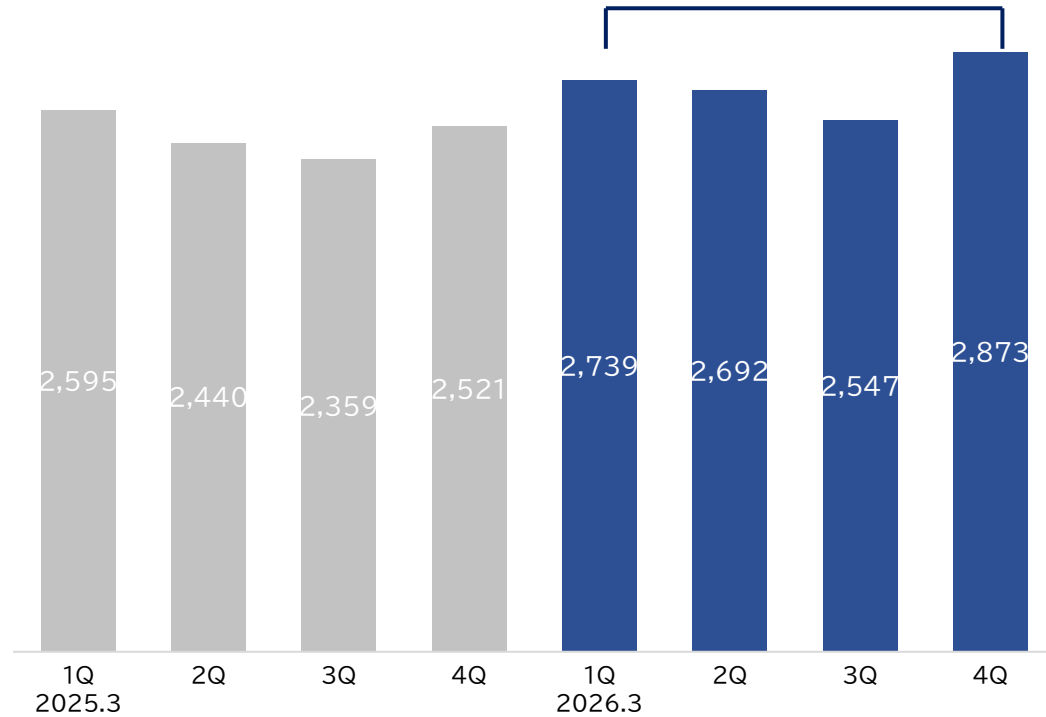
前期比 +13.3%

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

通期売上高(百万円)

前期比 +9.4%

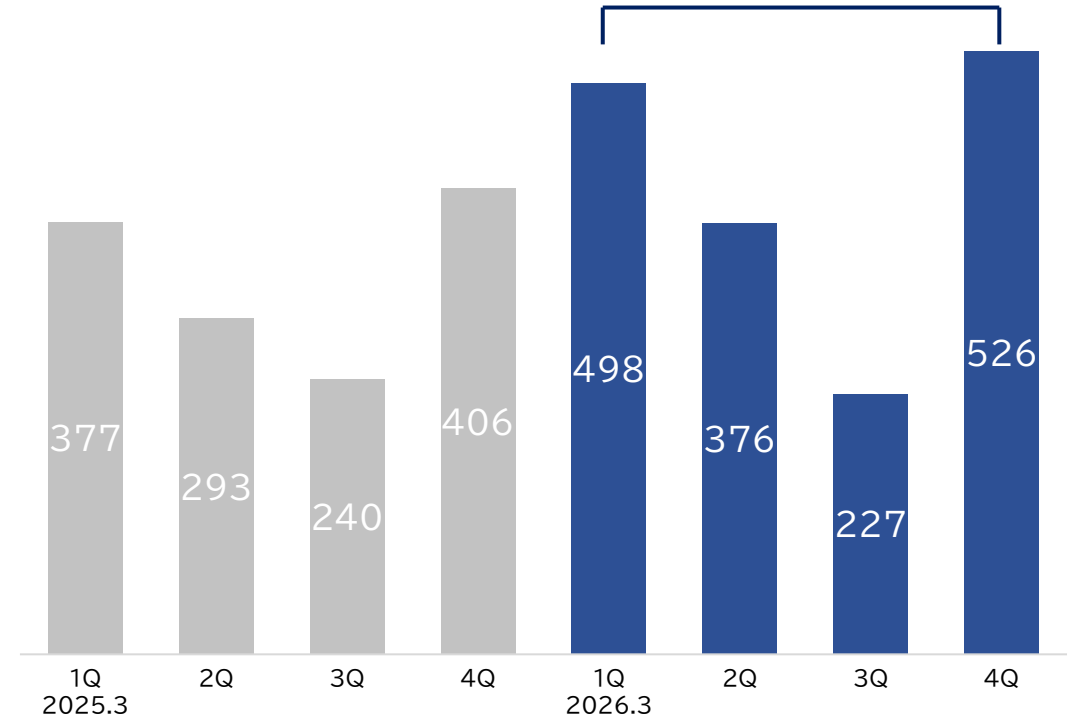
10,852百万円



通期営業利益(百万円)

前期比 +23.4%

1,628百万円

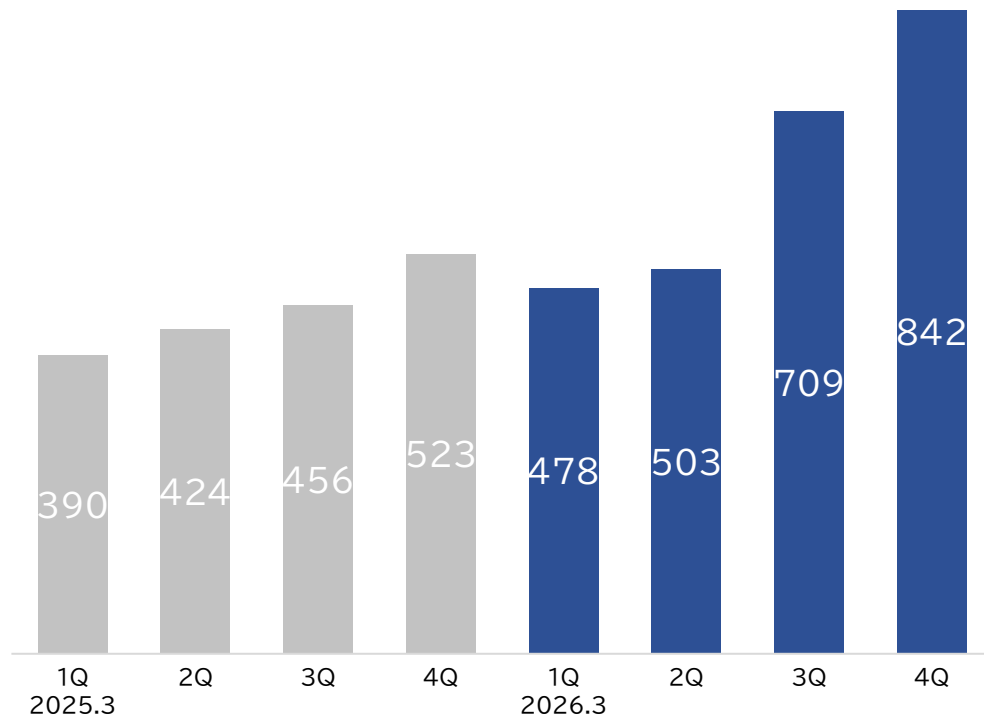


- 売上高はゼクウで取引単価を向上させたことやback checkの新規連結により増収
- 営業利益はback checkの新規連結により増益

通期売上高(百万円)

前期比 +41.1%

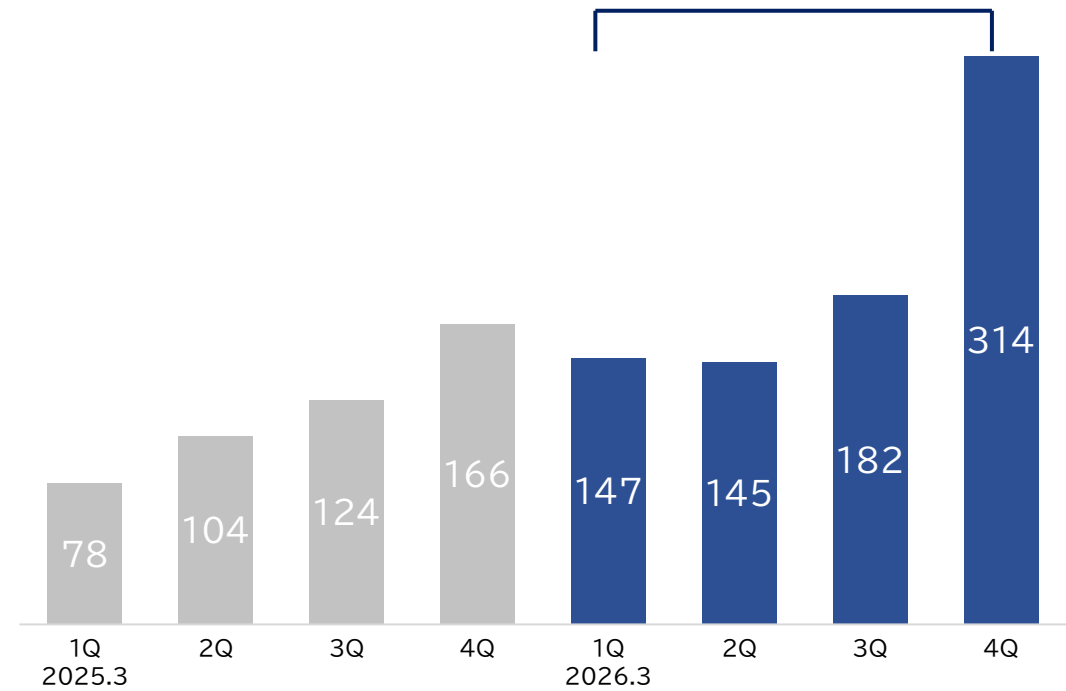
2,533百万円



通期営業利益(百万円)

前期比 +66.7%

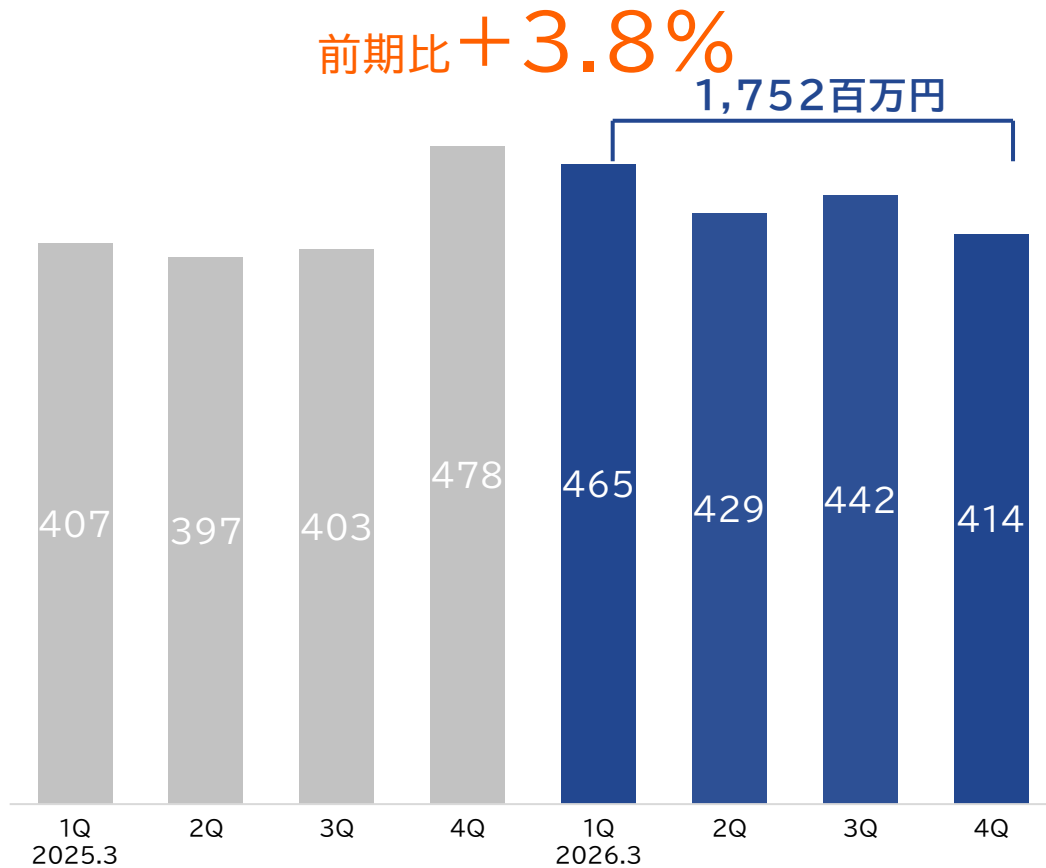
790百万円



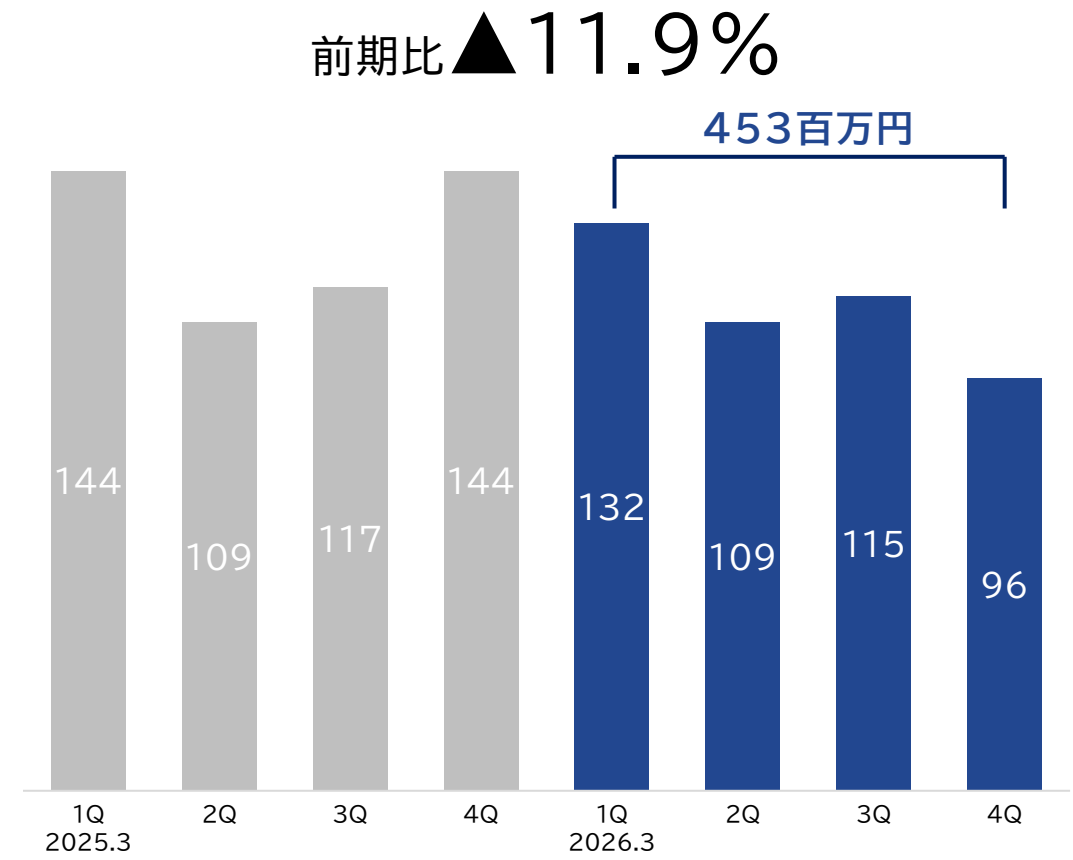
※25年3月期3Qより、back checkの新規連結を開始しております

- 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**において増収
- 営業利益は**増員による人件費増加**により減益

通期売上高(百万円)



通期営業利益(百万円)

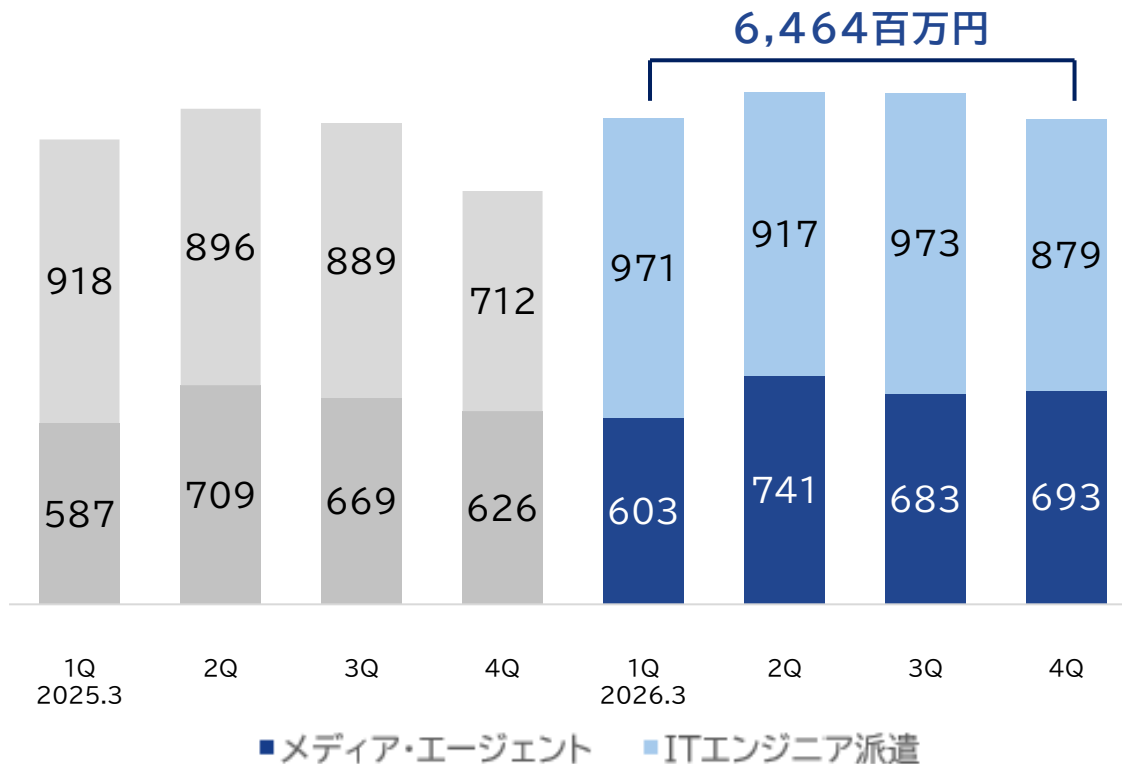


## 02 セグメント別業績概要 海外 売上高・営業利益

- 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**
- 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**

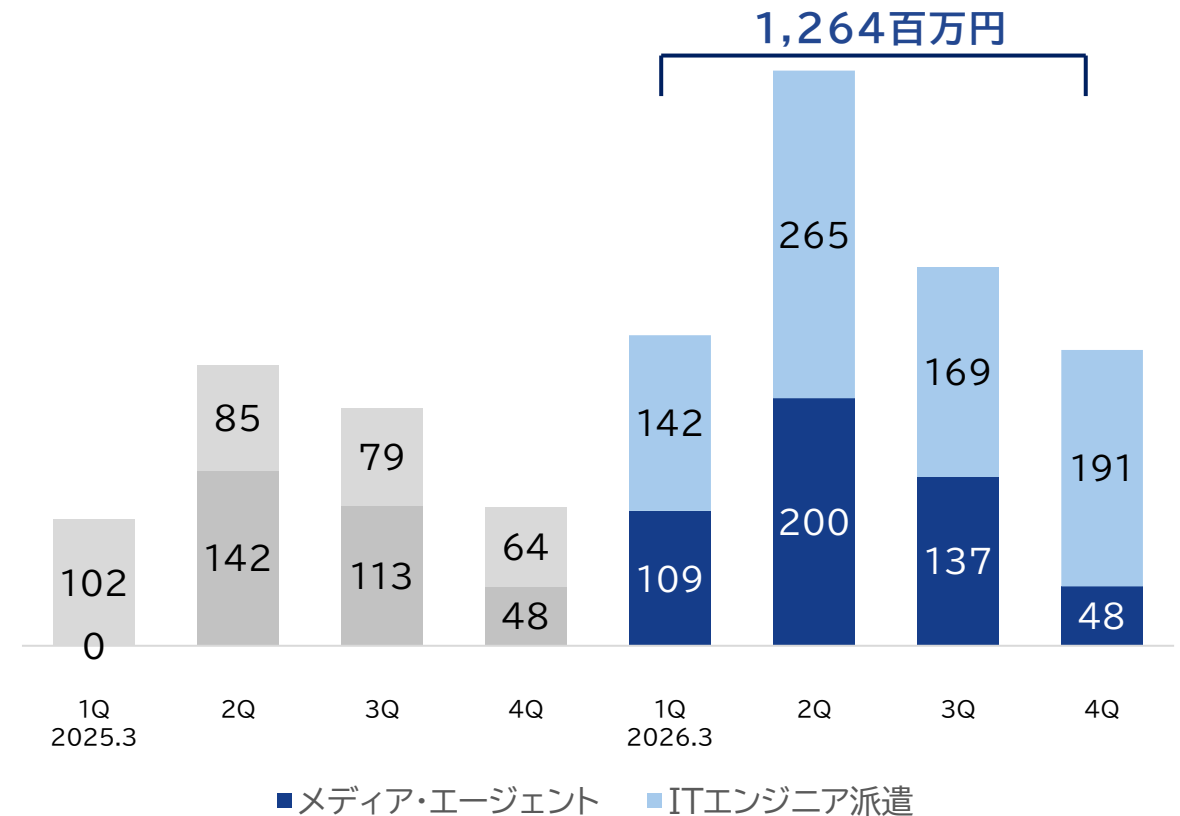
通期売上高(百万円)

前期比 +7.6%



通期営業利益(百万円)

前期比 +99.0%



# 03 2027年3月期 通期連結業績計画

## 売上高

500.0億円

前期比 ▲15.4%

## 営業利益

28.0億円

前期比 ▲29.3%

## 経常利益

34.0億円

前期比 ▲18.7%

## 当期純利益

54.6億円

前期比 +108.8%

## ポイント

## ■ 売上高

engage事業承継の影響を除くと前期比▲3.9%  
エン転職で減収の一方、エージェント等で増収  
※engage前期売上約70億円

## ■ 営業利益

効率化による広告宣伝費等の費用は削減しつつ  
成長に向けた新規投資の費用等は増加し、減益

## ■ 経常利益

営業利益の減少により減益

## ■ 当期純利益

engage事業承継による特別利益が発生し増益

## 構造改革を継続し、既存事業の改善および成長戦略を加速

	売上	営業利益	
2026年3月期(実績)	590億円	39億円	
└内、engage事業	70億円	▲1億円	※間接部門費用配賦前利益
-----			
2026年3月期(実績)	520億円	40億円	
※engage事業を除く			
2027年3月期(計画)	500億円	28億円	
-----			
前年比	▲20億円 (▲3.9%)	▲12億円 (▲30.0%)	

- 売上高はエン転職で減収も、エージェントおよび海外では増収、engage事業承継の減収影響は▲11.9%
- 営業利益はコスト削減を進めつつも、既存事業の改善や成長戦略投資の加速により減益

単位:百万円

	2026.3 通期 (25.4~26.3)	2027.3 通期 (26.4~27.3)	前年同期比	
<b>売上高</b>	59,093	50,000	▲9,093	▲15.4%
<b>原価</b>	9,478	8,892	▲585	▲6.2%
人件費	3,635	4,295	+659	+18.1%
業務委託費	1,966	2,087	+121	+6.2%
その他	3,876	2,510	▲1,366	▲35.2%
<b>売上総利益</b>	49,615	41,107	▲8,507	▲17.1%
<b>販管費</b>	45,652	38,307	▲7,345	▲16.1%
人件費	18,218	15,112	▲3,106	▲17.1%
広告費・販促費	14,844	10,875	▲3,969	▲26.7%
その他	12,589	12,320	▲269	▲2.1%
<b>営業利益</b>	3,962	2,800	▲1,162	▲29.3%
<b>経常利益</b>	4,191	3,406	▲785	▲18.7%
<b>当期純利益</b>	2,616	5,464	+2,848	+108.8%

単位:億円

					26.3期通期 (25.4-26.3)	27.3期通期 (26.4-27.3)	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	メディア	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%)	

\*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です  
 \*各セグメントの売上高合算と連結売上高との差異は、事業間調整及び連結調整等によるものです

# 04 財務方針／株主還元

◎ ROEは「直近3期平均14%程度」を維持

※2027年3月期はengage売却による上振れ影響有

・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

Cash-in	計312 + α 億円
CF	127 億円
保有現預金等	185 億円
有利子負債等	α 億円



Cash-out	計312 + α 億円
運転資金	159 億円
投資	140 + α 億円
株主還元	13 億円

# 2027年3月期は配当性向50%

配当性向

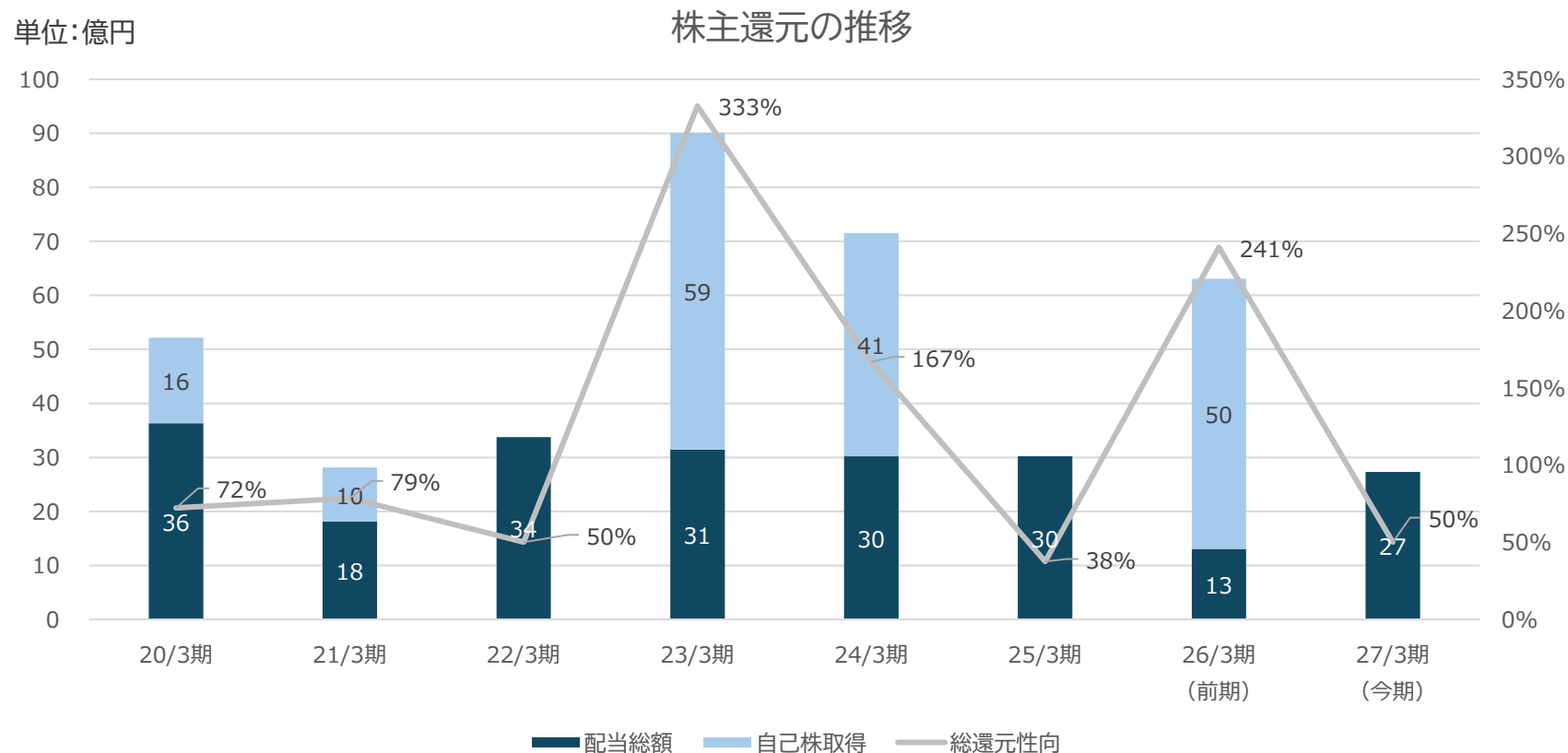
50.0%

2027.3期

1株当たり配当額

68.3円

2027.3期



# 05 コーポレートガバナンス

# コーポレートガバナンス体制

## 取締役会構成

2026年4月1日時点



- 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	構成	役割
監査等委員会	井垣／石川／西川	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	越智／井垣／林／石川／西川	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および組織基盤を強化し、企業価値の持続的な向上を目指す。

2027.3期計画ROE **16%**  
前期:7.7%

2027.3期計画営業利益 **28億円**  
前期:39億円

### 1 コーポレートガバナンスの進化

- ・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

### 2 経営基盤の強化

- ・サクセッションプランの再考
- 次世代を担う人財の育成
- 組織体制および人材開発の強化

### 3 未来への投資

- ・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

## 06 中期経営計画策定方針

## 再成長シナリオと今後のマイルストーン

### 既存事業の改善

- engage／エンゲージ事業のカカクコム社への承継
- 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

### コスト削減

- 人件費の最適化
- 広告宣伝費の最適化

### 新たな成長戦略

- 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

### 今後のマイルストーン

#### 2027.3前半

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

#### 2027.3後半

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

#### 2028.3

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

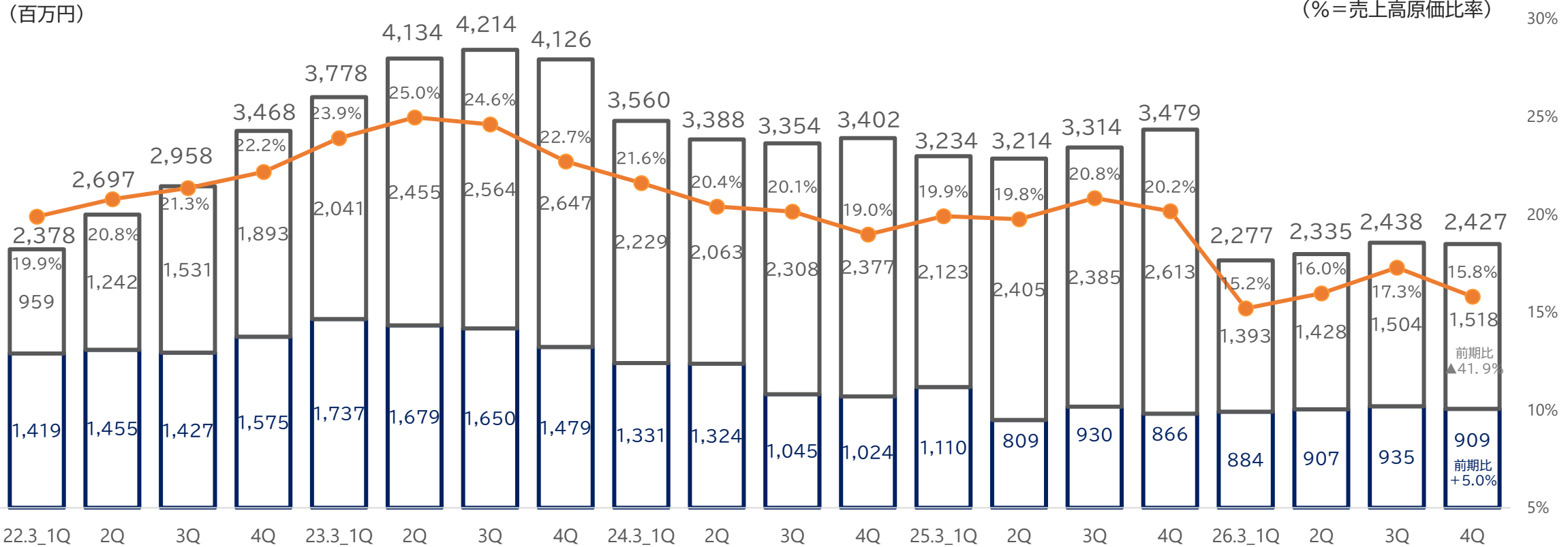
- 中期計画策定予定

# 07 ご参考資料

# 07 ご参考:通期費用変動要因(原価の主な費用)

- 4Q原価は前期比▲30.2%
- 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

## 原価

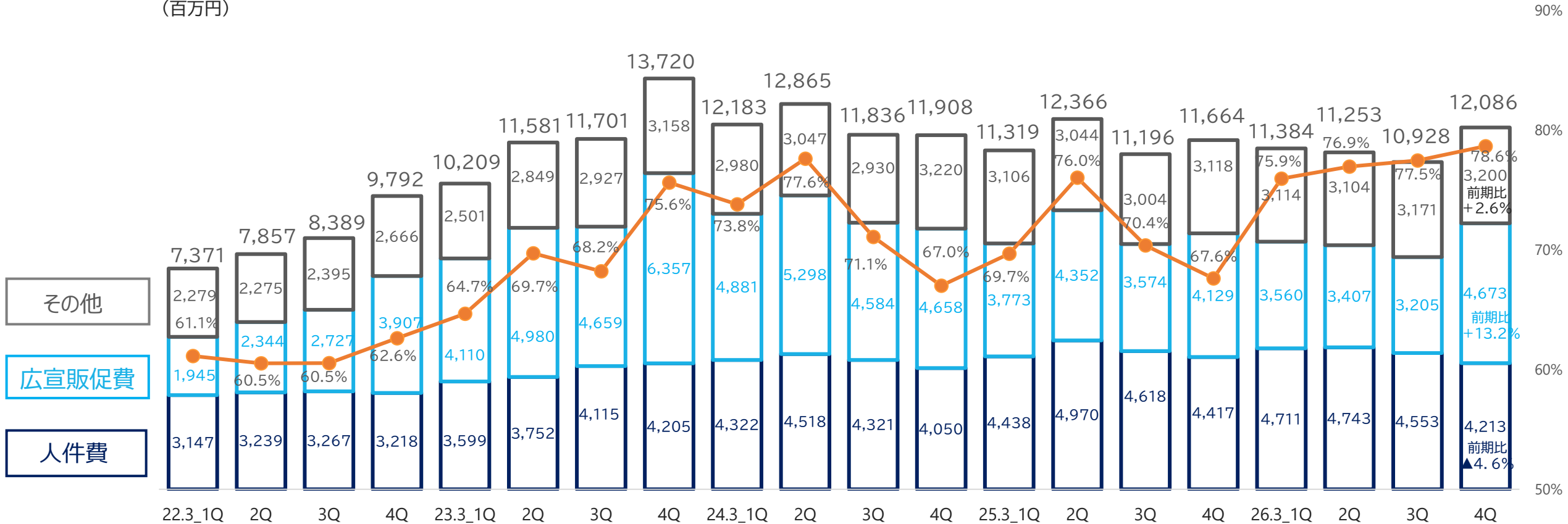


- 4Q販管費は前期比+3.6%
- エン転職とミドルの転職において、昨期以上に投資を強化し、4Qの広宣販促費が増加

## 販管費

(百万円)

(% = 売上高販管費比率)












単位:百万円

	2025.3 通期 (24.4~25.3)	2026.3 通期 (25.4~26.3)	前年同期比	
売上高	47,523	42,958	▲4,564	▲9.6%
原価	4,816	4,703	▲112	▲2.3%
人件費	984	818	▲165	▲16.8%
業務委託費	492	446	▲46	▲9.4%
その他	3,339	3,438	+99	+3.0%
売上総利益	42,707	38,254	▲4,452	▲10.4%
販管費	38,629	36,311	▲2,318	▲6.0%
人件費	12,464	11,895	▲569	▲4.6%
広告費・販促費	15,377	14,329	▲1,048	▲6.8%
その他	10,787	10,086	▲700	▲6.5%
営業利益	4,077	1,943	▲2,133	▲52.3%
経常利益	4,555	2,416	▲2,139	▲47.0%
当期純利益	7,003	1,602	▲5,401	▲77.1%

【 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 (2026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:3,191名 単体:2,014名 (2026年3月末現在)
【 発 行 済 株 式 数 】	49,716,000株 (2026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 ・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

## &lt;国内 採用サービス&gt;

サービスブランド	内容	特長	ユーザー	顧客企業	運営会社
 <b>エノ転職</b>	総合転職情報サイト	<ul style="list-style-type: none"> <li>一般企業直接募集原稿は、1社1社独自に取材・撮影</li> <li>求職者の立場に立った正直かつ詳細な求人情報</li> </ul>	20～30代が中心	一般企業	エン
 <b>ミドルの転職</b>	ミドル世代向け ハイクラス求人サイト	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>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</li> </ul>	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	<ul style="list-style-type: none"> <li>20～30代×年収500万円以上の案件が中心</li> <li>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</li> </ul>	20～30代が中心	人材紹介会社 一般企業	
 <b>エン派遣</b>	人材派遣会社 集合サイト	<ul style="list-style-type: none"> <li>人材派遣会社の情報及び求人情報を掲載</li> <li>ユーザーが直感的に操作しやすい検索機能</li> </ul>	20～40代の女性 が中心	人材派遣会社	
 <b>エンバイト</b>	アルバイト 求人情報サイト	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>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</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>大学生</li> <li>既卒未就業者</li> <li>主婦、フリーター</li> </ul>	人材派遣会社	
 <b>iroots</b>	新卒学生向け スカウトサービス	<ul style="list-style-type: none"> <li>新卒学生向けの逆求人型就活スカウトサービス</li> <li>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</li> </ul>	新卒学生	一般企業	
 Produced by 	フリーランスエンジ ニア案件検索サイト	<ul style="list-style-type: none"> <li>国内最大級のフリーランス案件検索エンジンサイト</li> <li>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</li> </ul>	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	

## 07 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
en world	人材紹介	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>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</li> </ul>	外資系企業 日系企業	エンワールド・ ジャパン
エン エージェント	人材紹介	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> </ul>	日系企業	エン
VOLLECT	採用代行サービス	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>採用活動を戦略的に支援し、内製化までをサポート</li> </ul>	一般企業	VOLLECT
ZEKU 株式会社ゼクウ	採用管理システム 業務管理システム	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>採用後のスタッフや求人募集案件を一元管理</li> </ul>	人材派遣会社 一般企業	ゼクウ
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	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>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</li> </ul>	一般企業	エン
back check by en group	リファレンス/コンプライアンスチェック	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> </ul>	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
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"> <li>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</li> <li>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</li> </ul>	一般企業	エン
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"> <li>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</li> <li>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</li> </ul>	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"> <li>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</li> <li>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</li> </ul>	一般企業	

## 07 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
en world New Era India Consultancy	インド	人材紹介	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>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</li> </ul>	現地企業 グローバル企業	New Era India Consultancy
FUTURE FOCUS INFOTECH		IT人材派遣	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>AIやIoTなど先端技術への投資・教育に力を入れている</li> <li>米国やUAEなど、インド以外からのオフショア開発も受託</li> </ul>	現地企業 グローバル企業	Future Focus Infotech
NavigoSearch an en world group company	ベトナム	人材紹介	<ul style="list-style-type: none"> <li>ベトナムにおいてNo.1の人材紹介</li> <li>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</li> </ul>	現地企業 グローバル企業 日系企業	Navigos Group Joint Stock Company
vietnamworks Empower growth		総合求人情報サイト	<ul style="list-style-type: none"> <li>ベトナムにおいてNo.1の求人サイト</li> <li>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</li> </ul>	現地企業 グローバル企業 日系企業	

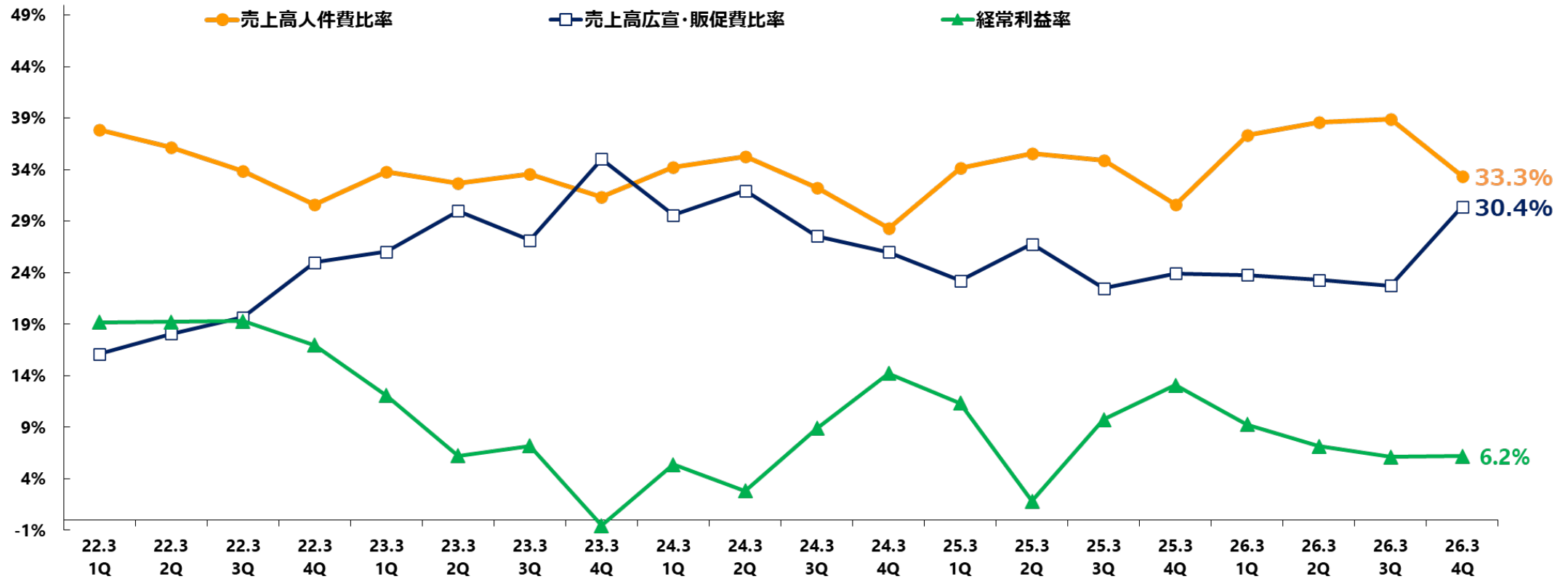
### <国内 営業代行サービス>

サービスブランド	内容	特長	顧客企業	運営会社
en INSX en Sales Transformation	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
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	エン婚活 エージェント

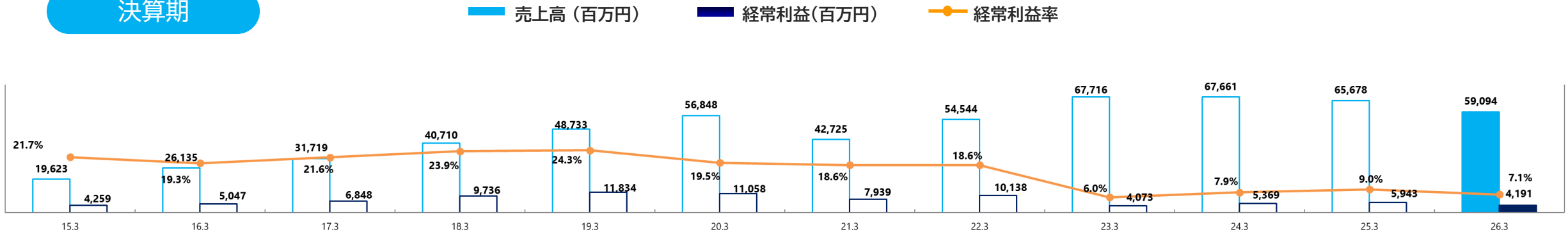
# 07 人件費、広告宣伝・販売促進費比率(連結)



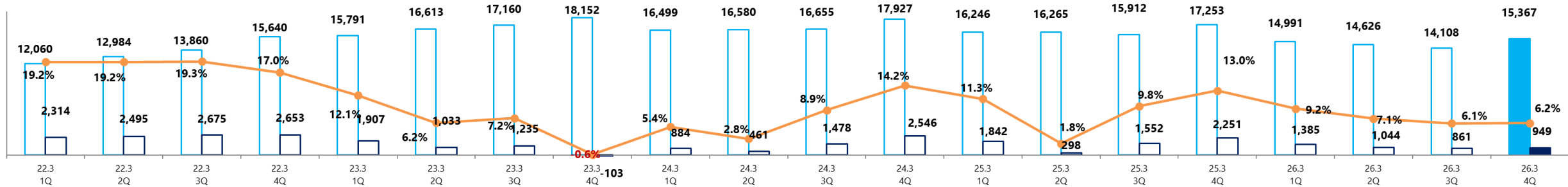
	22.3 1Q	22.3 2Q	22.3 3Q	22.3 4Q	23.3 1Q	23.3 2Q	23.3 3Q	23.3 4Q	24.3 1Q	24.3 2Q	24.3 3Q	24.3 4Q	25.3 1Q	25.3 2Q	25.3 3Q	25.3 4Q	26.3 1Q	26.3 2Q	26.3 3Q	26.3 4Q
経常利益 (百万円)	2,314	2,495	2,674	2,653	1,907	1,033	1,234	-103	883	460	1,478	2,546	1,841	298	1,551	2,251	1,384	1,044	860	949
経常利益率	19.2%	19.2%	19.3%	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%	7.1%	6.1%	6.2%
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	5,487	5,122
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%	38.9%	33.3%
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	3,204	4,673
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%	22.7%	30.4%

# 07 連結業績推移(全社:決算期・四半期の推移)

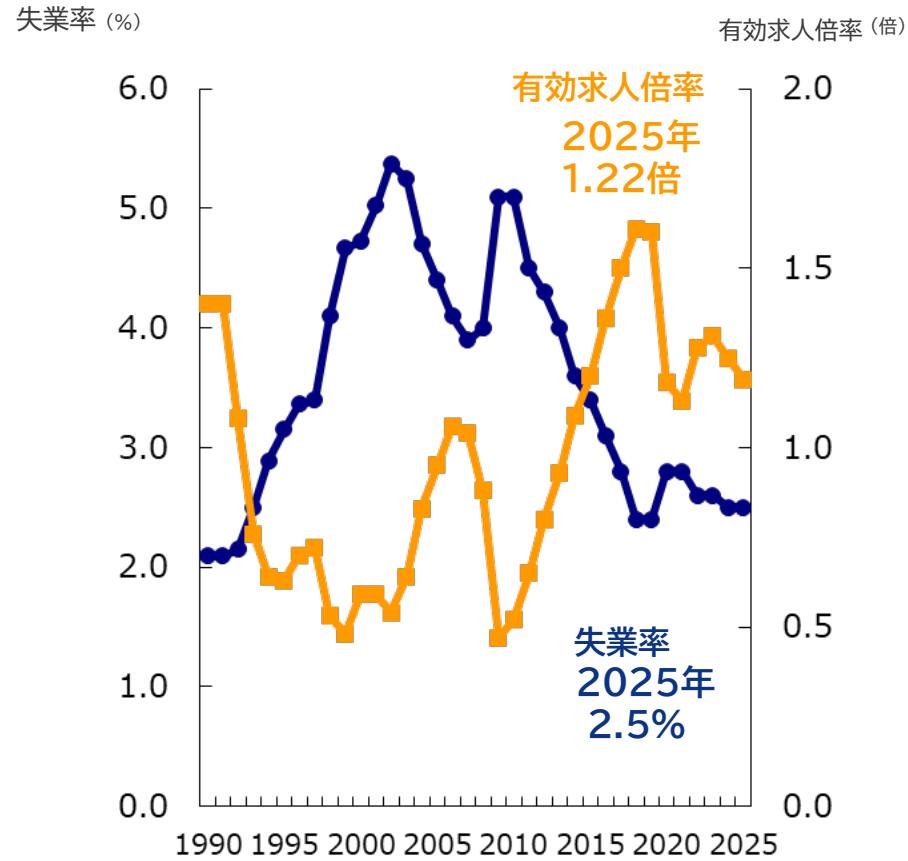
## 決算期



## 四半期



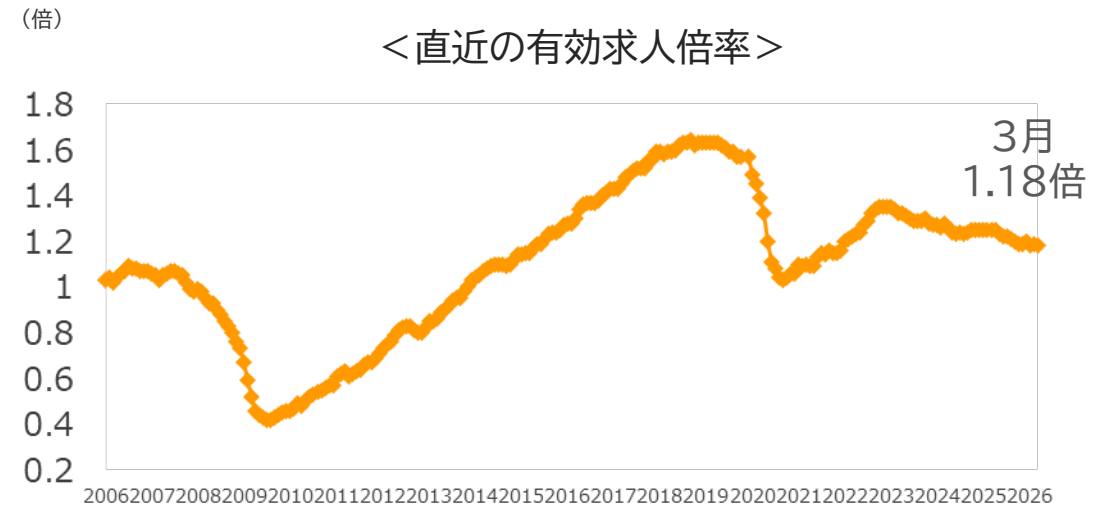
<失業率と有効求人倍率(年平均)>



<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 経営管理室 IRチーム

TEL:0120-998-930 Mail: [ir-en@en-japan.com](mailto: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。