

■会社概要	
商号	エン・ジャパン株式会社(en-japan inc.)
設立	2000年1月14日
本社所在地	〒163-1335 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
従業員数	830名(連結：1,803名)

■関連会社	
主要連結子会社	エンワールド・ジャパン株式会社 株式会社シーベース en world Singapore Pte. Ltd. en world Australia Pty. Ltd. en world Korea Co., Ltd. Navigos Group Vietnam Joint Stock Company en world Recruitment (Thailand) Co., Ltd. New Era India Consultancy Pvt. Ltd. en world (Chonburi) Recruitment Co., Ltd.
持分法適用会社	英才網聯(北京)科技有限公司

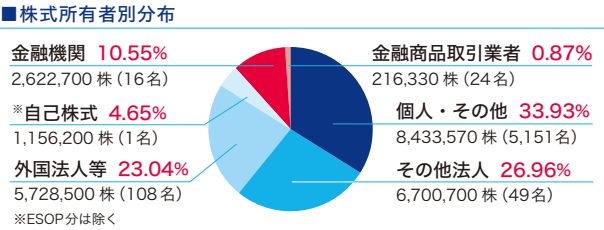
■役員 (2015年6月25日現在)	
代表取締役会長	越智 通勝
代表取締役社長	鈴木 孝二
取締役	河合 恩 クレイグ・サフィン
社外取締役	久須美 康徳
常勤監査役	浅田 耕治
監査役	本田 漂太郎 長岡 和範

■株式の状況	
発行可能株式総数	93,600,000 株
発行済株式の総数	24,858,000 株
株主数	5,349 名

■大株主		
株主名	持株数(株)	持株比率(%)
越智 通勝	3,270,900	14.54
有限会社えん企画	2,649,000	11.77
有限会社エムオー総研	2,399,000	10.66
一般財団法人 エン人財教育センター	1,530,000	6.80
ゴールドマン・サックス・アンド・カンパニーレギュラーアカウント	1,199,123	5.33
ノーザン・トラスト・カンパニー(AVFC)RE-HCR00	785,000	3.49
越智 明之	737,600	3.28
越智 幸三	737,600	3.28
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	586,600	2.61
五味 大輔	440,000	1.96

(注)1. 第5順位の資産管理サービス信託銀行株式会社(信託E口)所有の当社株式1,199,500株と、第7順位の当社所有の自己株式1,156,200株は、上記から除いております。
2. 持株比率は自己株式(2,355,700株)を控除して計算しております。

■株主メモ	
事業年度	4月1日～3月31日
定時株主総会	毎年6月
基準日	3月31日
株主名簿管理人	三井住友信託銀行株式会社
特別口座管理機関	同上
同連絡先	三井住友信託銀行株式会社 証券代行部 〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号
公告の方法	電子公告により行います。ただし、電子公告によることができない事故、その他のやむを得ない事由が生じたときは、日本経済新聞に掲載して行います。
公告掲載URL	http://corp.en-japan.com/



■お知らせ

株主様の住所変更、配当金振込指定書その他各種お手続きにつきましては、口座を開設されている証券会社等にお問い合わせください。株主名簿管理人(三井住友信託銀行株式会社)ではお取り扱いできませんのでご注意ください。なお、未受領の配当金につきましては、三井住友信託銀行株式会社の本店でお支払いいたします。

●特別口座について

特別口座に記録された株式に関するお手続き (株主様ご本人名義の証券会社口座への振替請求・住所変更・配当金の振込先指定等) につきましては、右記特別口座管理機関(三井住友信託銀行株式会社)へお問い合わせください。なお、特別口座に記録された株式に関するお手続きにつきましては、三井住友信託銀行株式会社の全国各支店でもお取り扱いいたします。



〒163-1335 東京都新宿区西新宿6-5-1 新宿アイランドタワー
TEL：03-3342-4506 FAX：03-3342-4507
E-mail：ir-en@en-japan.com URL: http://corp.en-japan.com/



2015

2015年3月期
報告書

2014年4月1日から
2015年3月31日まで

中期経営計画 業績目標

中期経営計画最終年度(2018年3月期)

売上高 **360** 億円
2015年3月期比 **+84%**

営業利益 **76** 億円
2015年3月期比 **+93%**

3力年中計最終年度で 過去最高益更新を 目指す

Contents

- P 1 株主の皆様へ
- P 3 トップインタビュー
- P 8 エン・ジャパングループのビジネス
- P 9 中期経営計画
- P12 トピックス
- P13 財務ハイライト

株主の皆様には、平素より格別のご支援、ご高配を賜り厚く御礼申し上げます。

ここに、2015年3月期の業績及び今後の事業方針についての報告書をお届けいたします。

2015年3月期につきましては、有効求人倍率が2007年度以来の水準に回復し、完全失業率も1997年度の水準まで低下するなど、採用マーケット環境の改善が続きました。

このような中、当社は昨年8月に全面リニューアルを実施した「エン転職」を中心に求人サイトのクオリティ向上と拡販を進め、好調な結果を残すことができました。

人材紹介においては、子会社のエンワールド・ジャパンと当社の「エン エージェント」を強化してまいりました。エンワールド・ジャパンはグローバル人材の紹介において国内トップクラスの規模に成長し、「エン エージェント」も四半期毎に売上高を伸ばすなど着実な成長を果たしました。

海外展開では、昨年6月にインドの人材紹介会社 New Era India を買収し、7カ国目へ進出い

たしました。更に、既に進出した国において収益面の改善に取り組み、海外全体での黒字化を達成いたしました。

また、今後景気が悪化した場合においても持続的な成長を実現するため、採用領域及び採用以外の領域において新規事業の開発に取り組んでまいりました。

今後の事業方針につきましては、この度3力年の中期経営計画を策定いたしました。当計画の1年目である2016年3月期に過去最高の売上高を更新し、最終年度である2018年3月期には過去最高の営業利益更新を計画しております。エン・ジャパングループ一丸となって、中期経営計画の実現に邁進し、株主の皆様のご期待にお応えしてまいりますので、今後ともなお一層のご支援を賜りますよう、宜しくお願い申し上げます。

2015年6月

代表取締役会長 越智 通勝
代表取締役社長 鈴木 孝二

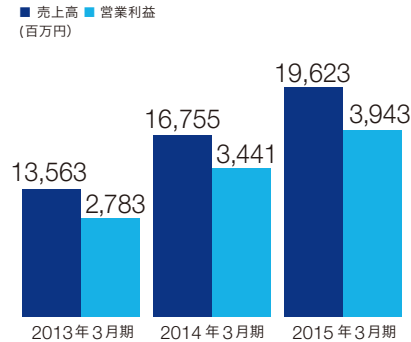


Question

1 2015年3月期は売上高196.2億円、営業利益39.4億円、17.1%の増収、14.6%の増益となりました

A はい、求人サイトの「エン転職」、人材紹介のエンワールド・ジャパンが順調な結果となり、売上高は期初計画を上回ることができました。営業利益も計画外の移転費用や新規事業への投資などがありました、概ね計画を達成することができました。

売上高／営業利益



Question

2 「エン転職」は昨年8月に大幅なサイトリニューアルを実施し、ユーザーや企業クライアントからも好評のようですね

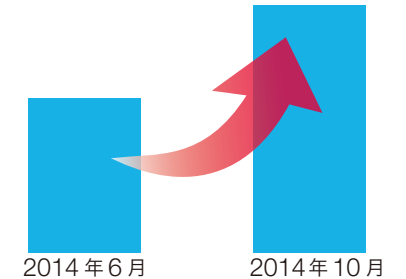
A はい、おかげさまで今回の大規模リニューアルが成功し、年度の後半にその成果が業績にも表れてきました。2015年第4四半期の「エン転職」は、2008年以来の掲載件数を記録することができました。これはユーザーのターゲットを絞り、徹底的にユーザー視点に立ったサイト構成にこだわったことが、掲載広告への応募につながり、ひいては企業クライアントの皆様へ高い効果を提供できた結果と考えております。



主要サイト エン転職のサイト効果

- 昨年8月に実施したサイトリニューアルが奏功
- 顧客企業向けのサイト効果が過去最高水準に
- 今後も高いサイト効果を維持し、
強固なポジションを確立

広告1掲載あたりの応募数
1.6倍



Question

3 引き続きエンワールド・ジャパンが好調でした

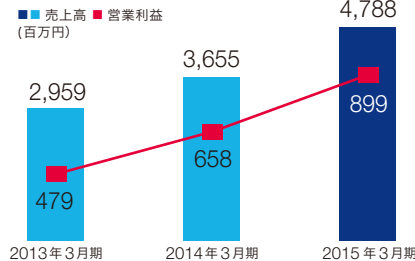
A マーケット環境が良かったことに加え、人員の戦力化が順調に進んでいることが奏功しています。2010年にグループ入りしてから売上・利益共に倍以上に成長しており、現在では国内のグローバル企業向け人材紹介マーケットにおいてトップクラスのシェアを確立しています。

また、今後の成長を見据えて昨年8月にオフィスの拡張移転を行いました。この領域のビジネスでは、事業の拡大に伴い、自社のコンサルタントをいかに増やすことができるかがキーポイントになります。エンワールド・ジャパンは独自の教育体制を持ち、業界未経験者でも成果を上げることができる仕組みを構築しているため、今後も期待ができると考えております。

順調に業績が拡大

2015年3月期 売上高 **4,788**百万円(前期比**31.0%**増)
営業利益 **899**百万円(前期比**36.6%**増)

- 外資系企業に加え、日系企業のグローバル人材採用ニーズが高かった
- マーケットの伸長、人員の増加及び戦力化が順調に進み、期初計画を大幅に超過



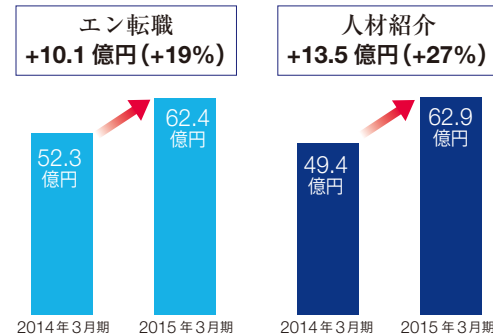
Question

4 人材紹介はもうひとつのブランド、「エンエージェント」も展開していますが、2015年3月期を振り返っていかがでしたか

A 2015年3月期は立上げ期ということもあり、今後の課題はまだありますが、着実に成長を果たし、一定の成果を上げることができました。当社は主力の求人サイト、「エン転職」を擁しており、主に候補人材の獲得という面で「エンエージェント」とのシナジーが生み出されています。この強みを活かして、今後も高い成長を実現してまいります。

エン転職／人材紹介の前期比実績

EWJ、エンエージェント、エン転職を中心に増収



Question

5 海外子会社の状況はいかがでしょう

A ここ数年はM&Aを中心に進出国を拡大させてきましたが、2015年3月期は海外全体で黒字化を最優先課題として掲げ、その実現に取り組んでまいりました。おかげさまでその目標を達成し、海外全体での黒字化を実現することができました。これに満足せず、更なる収益性の向上を目指してまいります。

また今後は、アジア地域内で国をまたいだ就職・転職が広がり、個々の国だけではなく、アジア地域において人材の流動化が加速すると予想されます。このような動きに対応するため当社グループでは各国間の連携をより一層進めてまいります。

Question

6 5月には3カ年の中期経営計画を発表しました

A はい、2016年3月期には売上高を、2018年3月期には営業利益の過去最高額を更新する計画となっています。

注力する事業は、求人サイト・人材紹介・海外・新規事業の4つを基本としています。過去、当社は求人サイトのみで成長してきましたが、現在はマーケット環境や顧客のニーズなど、前提が当時と大きく異なり、求人サイトだけでは持続的な成長が難しいと考えております。

このため、求人サイトを主軸としながら、他の事業を成長させることで事業の拡大とポートフォリオの安定化を図ってまいります。

海外展開のねらい

- 今後、アジアにおいて国境を越えた就業が広がっていく見通し
- グループ各国間において、顧客企業や候補人材の連携を強化
- アジア全体での事業成長を目指す



Question

7

特に注目すべきサービスは何でしょうか

A

主力の求人サイト、「エン転職」です。リニューアル後、非常に好調な状況が続いており、2016年3月期はTVCMをはじめとする積極的なプロモーションを行うことで、サイトの優位性を更に高めてまいります。これにより、3カ年で「エン転職」の高い成長を実現するとともに、人材紹介「エンエージェント」へ候補人材の提供が増加することで、人材紹介の成長にもつなげてまいります。

Question

8

最後に株主の皆様へメッセージをお願いします

A

今回の中期経営計画にもありますように、今後の3年間で当社グループの長期的な成長にとって非常に重要な期間になると考えております。特に初年度である2016年3月期は将来に向けた先行投資が大きくなりますが、長期的な成長を実現するための戦略として、何卒ご理解頂きますようお願い申し上げます。

株主の皆様におかれましては今後も、変わらぬご支援ご鞭撻を賜りますよう宜しくお願い申し上げます。

既に様々な新規事業を開始

採用事業

女の求人マート

パート中心の女性向けスマホ求人サイト。勤務エリア・職種を軸にした仕事探し

en エノカ

若年層向けの就職支援サービス
育成型の人材紹介

en EN EXECUTIVE SEARCH

日系企業の経営層に特化した人材紹介

INNØBASE

従来の大量母集団形成ではなく、スカウトを軸にした新卒優秀人材のマッチング

EntryMovie.com

動画を活用したエントリーシートに代わる採用選考ツールを提供。特に学生からエントリーが多い大手企業等で導入が進む

採用事業以外



不満買取センター (買取により子会社化)

消費者から買い取った「不満」をDB化し、事業や商品開発に役立つ商品として企業へ販売。将来的にはマーケティングリサーチの市場規模が大きい米国での展開も



エンカレッジのオンライン化推進 (シェアウィズ社:資本業務提携)

社会人向けオンライン学習コンテンツを提供する「シェアウィズ」とエン・ジャパンの集合型研修サービス「エンカレッジ」との連携により、コンテンツ拡充とオンライン化を推進



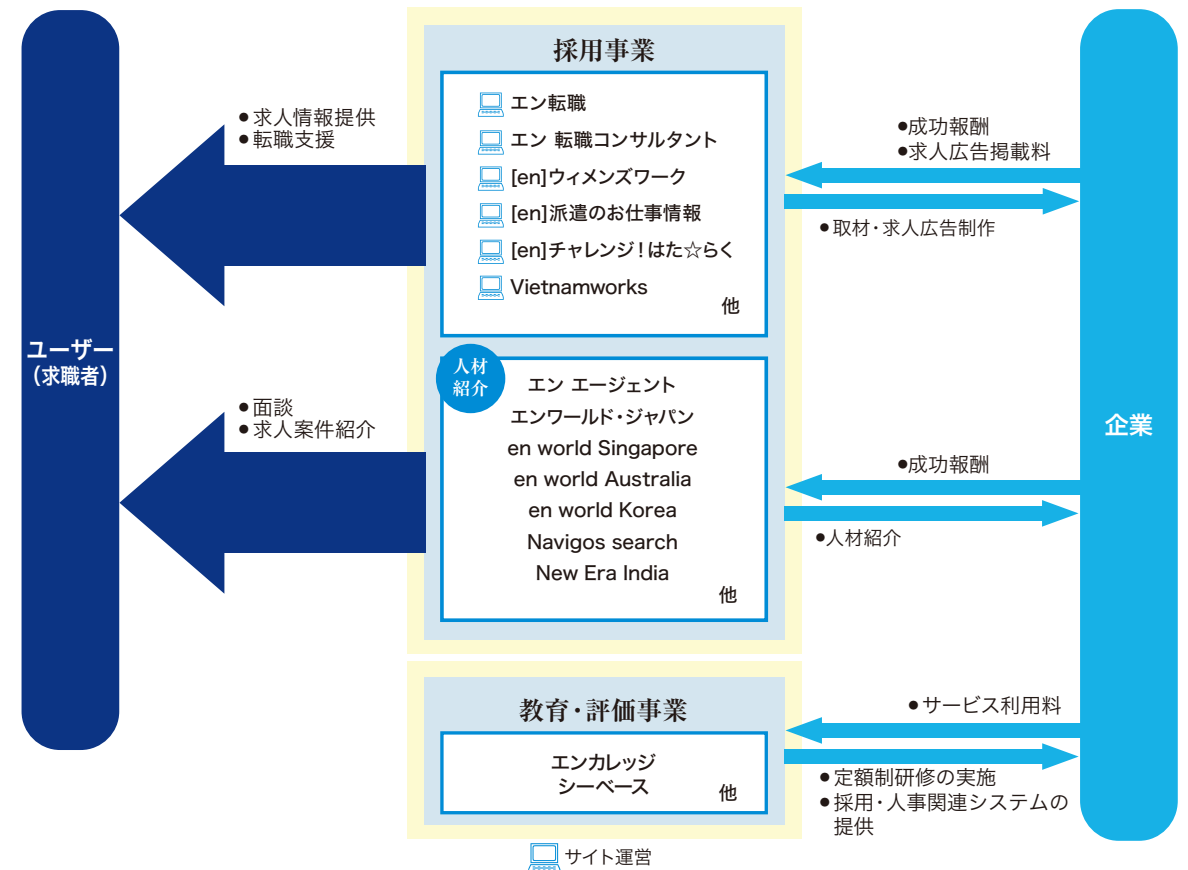
Business Model of en japan group

エン・ジャパングループのビジネス

当社グループは、「人材採用・入社後活躍」を支援する企業として、求人サイトの運営、人材紹介、人材の教育・評価を中心に事業を展開しております。



エン・ジャパングループ(主なサービス)



Medium Term Management Plan

中期経営計画

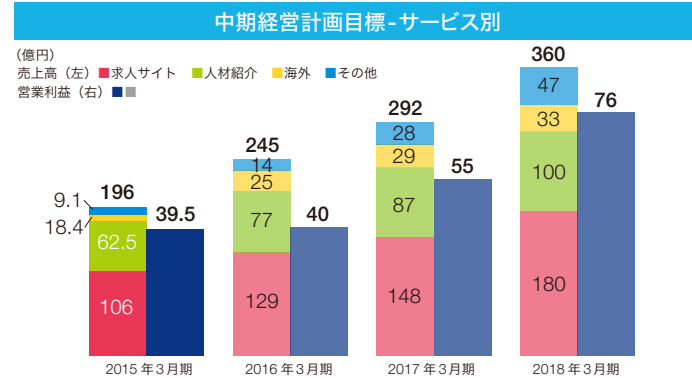
中期経営計画目標

3力年中計最終年度で過去最高益更新を目指す* ※(2007年12月期：75.6億円)

中期経営計画 最終年度(2018年3月期)

売上高 **360億円**
2015年3月期比 **+84%**

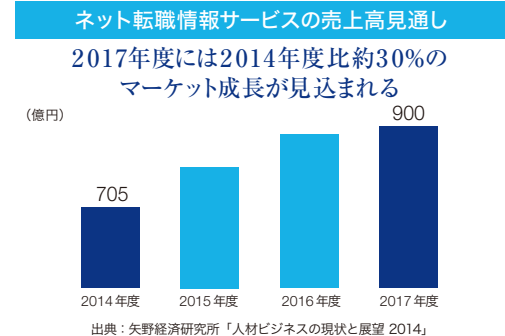
営業利益 **76億円**
2015年3月期比 **+93%**



注力領域の現状と中期経営計画最終年度へ向けた戦略

1. 求人サイト

市場環境の見通し



求人サイト強化のねらい

I: 今後3年間の成長が将来のサイトポジションを決める

- サイトリニューアル、営業体制強化により足元の業績は非常に好調
- エン転職が好調な今こそ投資を行い、大きな飛躍につなげる機会

業績計画

マーケットを大きく上回る
成長を目指す

求人サイト 2018年3月期	売上高 180億円 営業利益 42億円
-------------------	--------------------------------------

- 主力サイト、「エン転職」がグロースドライバー
- 他のサイトについても安定的な成長を果たし、収益に貢献

II: エンエージェントの成長に寄与

- 人材紹介 エンエージェントはエン転職の求職者 DB 活用が強い
- このため、エン転職の成長がエンエージェントの強化につながる

営業体制の強化

人員増

新卒社員を中心とした営業人員数の
拡大

代理店

直販を強みにしつつ、販売力強化のため代理店制導入
取材に基づいた詳細原稿は変えず、高いクオリティを維持

生産性の向上

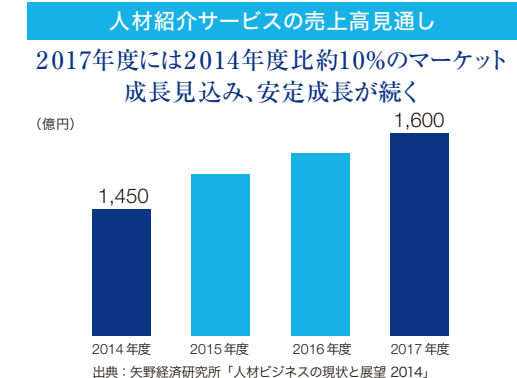
1営業人員あたりの業務工程を分業化し、営業に集中
生産性の向上へ

プロモーション強化

オンライン・オフラインプロモーションを強化
更なるサイト価値向上を図る

2. 人材紹介

市場環境の見通し



業績計画

エンワールド・ジャパンと
エンエージェント 等で
売上高 **100億円**を目指す

人材紹介
2018年3月期

売上高 **100億円**
営業利益 **20億円**

人材紹介強化のねらい

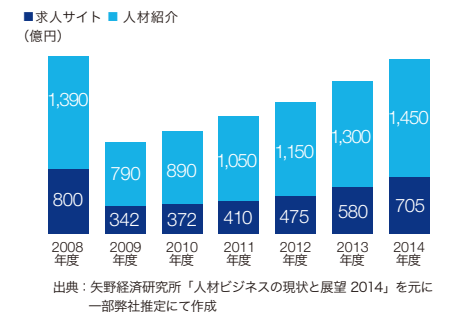
I: マーケット規模の大きさと回復スピード

- 人材紹介のマーケット規模は転職サイトよりも大きい
- 求人サイトと比べ単価が下落しておらず、マーケットの回復スピードが早い

II: 採用ビジネス内のポートフォリオ安定

- 求人サイト単独で多様化する採用ニーズを満たすことは困難
- 人材紹介も景気リスクはあるが、サービスラインアップの拡充によりビジネスの安定化へつなげる

求人サイト・人材紹介市場規模推移 (ホワイトカラー・正社員)



Medium Term Management Plan

中期経営計画

人材紹介の現状と戦略

エンワールド・ジャパン

EWJの現状

外資系企業・グローバル人材領域でトップクラスの規模
採用・転職をする際に第一想起されるブランド力
候補人材の集客手段としてエン転職コンサルタントを有効活用
更なる成長には人員・システムの強化が必要

18.3期へ向けた戦略

独自の教育システムにより、競合他社と比べ人員増を優位に進める
日系グローバル企業への拡販(新たな成長領域)
システム関連への投資により更に高いフィッティングを実現

エン エージェント

エンエージェントの現状

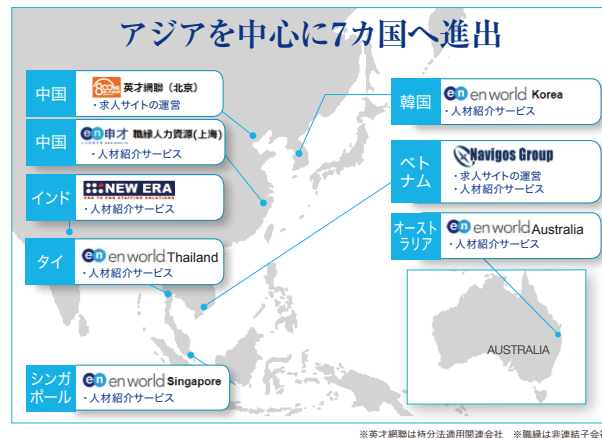
エン転職の求職者DBを活かし、短期間で一定の規模へ成長
先行投資期間のため、収益面での貢献はこれから

18.3期へ向けた戦略

16.3期に黒字化を実現。生産性を向上し、利益貢献へ
エン転職の高成長がシナジーを生み、エンエージェントの成長へ寄与
18.3期において営業利益率20%を目指す

3. 海外

海外進出状況



業績計画

15.3期比で売上高倍増
のれん控除後も利益貢献へ

海外
2018年3月期

売上高
営業利益
33億円
6億円

4. 新規事業

新規事業のねらい

主力事業の採用事業は景気変動の影響が大きい

市場環境の見通しが良好である今後数年の内に新規事業を強化する

- 採用事業のラインアップ拡充
- 採用以外の新規事業創出を行い、事業ポートフォリオの安定化を目指す

Topics

トピックス

エン転職のブランディングを強化 TVCMを過去最大規模で実施します



バカリズムさん、濱田岳さんが出演する TVCMを全国主要エリアで放映中

関東地区

- ・日本テレビ
- ・TBS テレビ
- ・フジテレビ
- ・テレビ朝日
- ・テレビ東京

関西地区

- ・読売テレビ
- ・毎日放送
- ・関西テレビ放送
- ・朝日放送
- ・テレビ大阪

東海地区

- ・中京テレビ
- ・中部日本放送
- ・東海テレビ
- ・名古屋テレビ
- ・テレビ愛知

福岡

- ・福岡放送
- ・テレビ西日本
- ・九州朝日放送
- ・「すぽると」



バカリズムさん



濱田岳さん

当社コーポレートサイトでCM動画を公開中です

<http://corp.en-japan.com/>

連結貸借対照表(要約)

(単位：百万円、端数切捨て)

科目	前期 2013.4.1～ 2014.3.31	当期 2014.4.1～ 2015.3.31
資産の部		
流動資産	15,813	14,343
現金及び預金	12,169	8,126
受取手形及び売掛金	1,832	2,453
その他	1,826	3,795
貸倒引当金	△14	△31
固定資産	6,920	10,897
有形固定資産	451	743
無形固定資産	4,779	6,696
投資その他の資産	1,688	3,457
資産合計	22,733	25,241
負債の部		
流動負債	5,179	4,859
未払法人税等	1,890	969
未払金	1,556	1,401
その他	1,732	2,488
固定負債	418	605
負債合計	5,597	5,465
純資産の部		
株主資本	16,810	18,974
資本金	1,194	1,194
資本剰余金	1,661	1,718
利益剰余金	17,391	19,344
自己株式	△3,437	△3,284
その他の包括利益累計額	199	700
その他有価証券評価差額金	12	26
為替換算調整勘定	187	674
少数株主持分	125	101
純資産合計	17,135	19,775
負債・純資産合計	22,733	25,241

●資産合計

連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得等により、無形固定資産が19.1億円増加したことが主な要因となり、当期は前期に比べ25.0億円増加し、252.4億円となりました。

●負債合計

未払法人税等が9.2億円、未払金が1.5億円減少したことが主な要因となり、当期は前期に比べ1.3億円減少し、54.6億円となりました。

●純資産合計

利益剰余金が19.5億円、為替換算調整勘定が4.8億円増加したことが主な要因となり、当期は前期に比べ26.4億円増加し、197.7億円となりました。

連結損益計算書(要約)

(単位：百万円、端数切捨て)

科目	前期 2013.4.1～ 2014.3.31	当期 2014.4.1～ 2015.3.31
売上高	16,755	19,623
売上原価	1,921	1,931
売上総利益	14,833	17,692
販売費及び一般管理費	11,392	13,749
営業利益	3,441	3,943
営業外収益	361	324
営業外費用	55	8
経常利益	3,747	4,259
特別利益	2,030	7
特別損失	916	58
当期純利益	2,789	2,531

●売上高

求人サイト、人材紹介が順調に推移したことから、前期比17.1%増の196.2億円となりました。

●当期純利益

前期に投資有価証券売却益等の特別利益が20.3億円発生したことから、前期比9.2%減の25.3億円となりました。

連結キャッシュ・フロー計算書(要約)

(単位：百万円、端数切捨て)

科目	前期 2013.4.1～ 2014.3.31	当期 2014.4.1～ 2015.3.31
営業活動によるキャッシュ・フロー	3,695	2,533
投資活動によるキャッシュ・フロー	△1,165	△6,148
財務活動によるキャッシュ・フロー	△60	△609
現金及び現金同等物に係る換算差額	194	192
現金及び現金同等物の増減額(△は減少額)	2,663	△4,031
現金及び現金同等物の期首残高	10,349	13,169
新規連結に伴う現金及び現金同等物の増加額	156	—
現金及び現金同等物の期末残高	13,169	9,137

●投資活動による
キャッシュ・フロー

有価証券の取得による支出、子会社株式の取得による支出等により、投資活動によるキャッシュ・フローは61.4億円のマイナスとなりました。