

「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3四半期
決算説明資料

エン株式会社(TSE:4849)

2026年2月12日

目次

- 01 構造改革の進捗
- 02 2026年3月期第3四半期連結業績概要
- 03 株主還元・自己株式取得状況
- 04 ご参考資料

構造改革の進捗

(再掲 2025年11月13日時点)

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

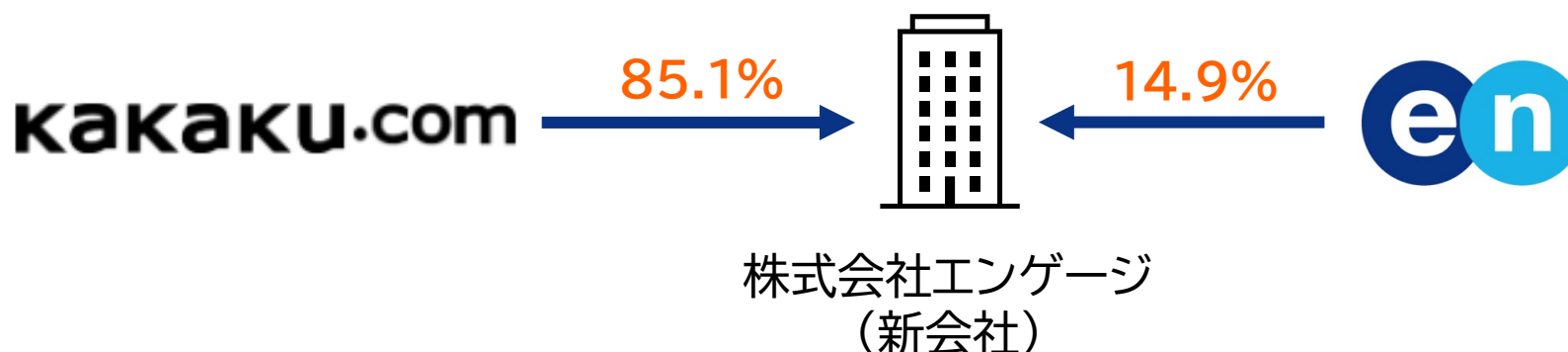
POINT 03

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

カカコム社へのengage事業承継（効力発生日:2026年4月1日予定）

- 採用市場の競争環境が高度化する中、engage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事業の企業価値向上に向けて関与していく。

（再掲）

「後悔しない仕事選び」を一緒に。



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。

エン転職の改善に向け50を超えるプロジェクトが稼働

STEP 1 エン転職の現状

- 求職者から口コミや原稿情報に関して一定の評価を得られている。
- 認知度は高く、ロイヤルティの高い企業クライアントが多く存在する。
- サービスの強みや価値が企業側・求職者側に十分に伝わりきっていない。
- 求人数やユーザーごとの最適なマッチング体験に改善の余地あり。

STEP 2 改善施策の立案と実行

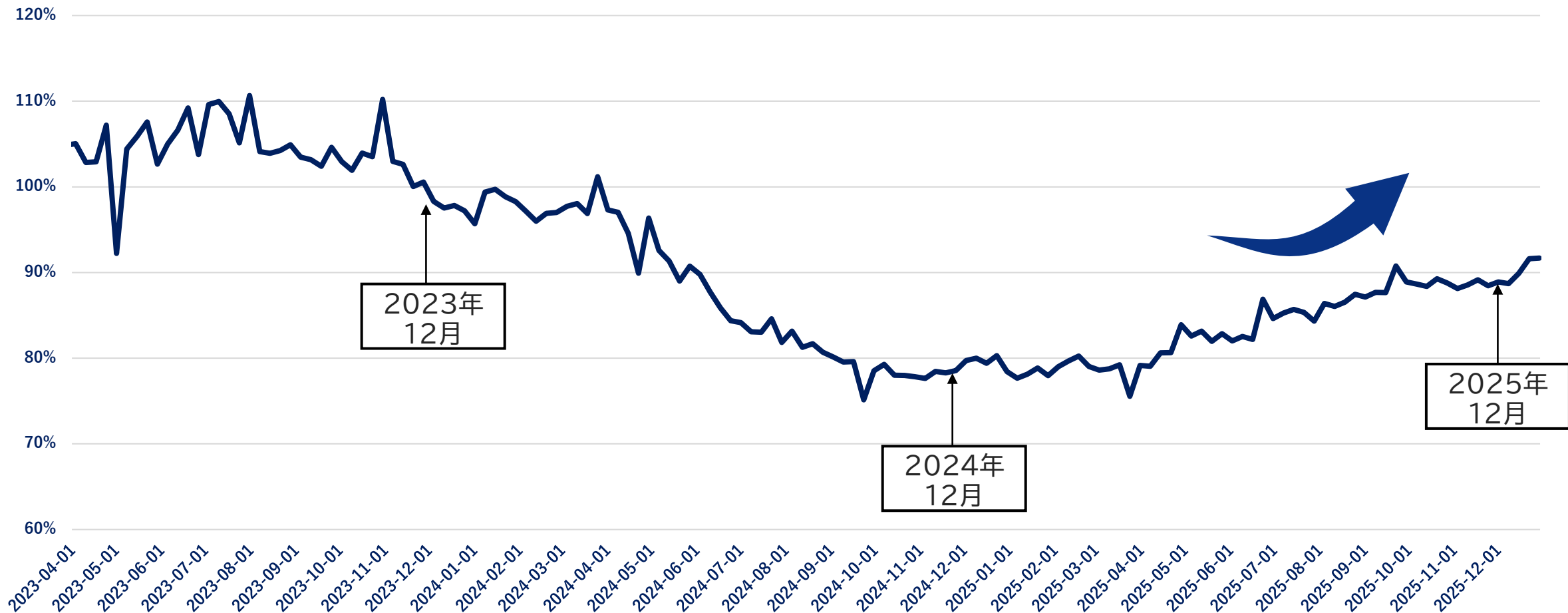
- 改善プロジェクトの立ち上げ(商品企画部／デジタルプロダクト開発本部／マーケティング本部)
↳ ユーザー体験の向上(正直・詳細な情報のアップデート、自社独自コンテンツの導入)
- プロモーションの改善、スカウト・レコメンドの改善 など50を超えるプロジェクトが稼働。
- エンエージェント(人材紹介)案件を5,000件連携し、求人数を増加・マネタイズも改善。

STEP 3 効果測定とフィードバック・改善

- データとユーザー行動に基づき、仮説検証をしながら継続的にサービス改善(定番革新)していく。
- サイトが大きく変わったと感じられるまでには、一定の時間が必要。

en エン転職 売上前年比トレンド

減収トレンドから改善に向かっている



事業ポートフォリオ戦略に沿ってコスト構造を最適化

- 広告宣伝費

- ✓ 経済合理性および競合環境に鑑み投資決定
- ✓ 成長に繋がる投資は緩めず実行
- ✓ 運用見直しによる効率化

事業ポートフォリオ戦略に基づく投資を実行
前年対比削減の達成見込

- 人件費

- ✓ 新規採用見直し
- ✓ 中途採用の抑制
- ✓ (来期)engage事業承継に伴うスリム化

既存組織の生産性改善に注力
構造改革による削減目標は達成見込

※2027年3月期より重要指標データ(目標売上高比率等)の公表を予定

常務執行役員、執行役員を新たに選任

常務執行役員 田中安人

2026年1月5日就任



ヤオハンジャパンにて食品流通・人事・経営企画を経験し企業再生を担う。2010年に株式会社グリッドを創業、2017年には吉野家CMOに就任。現在当社にて、全社横断の戦略立案および推進を担う。

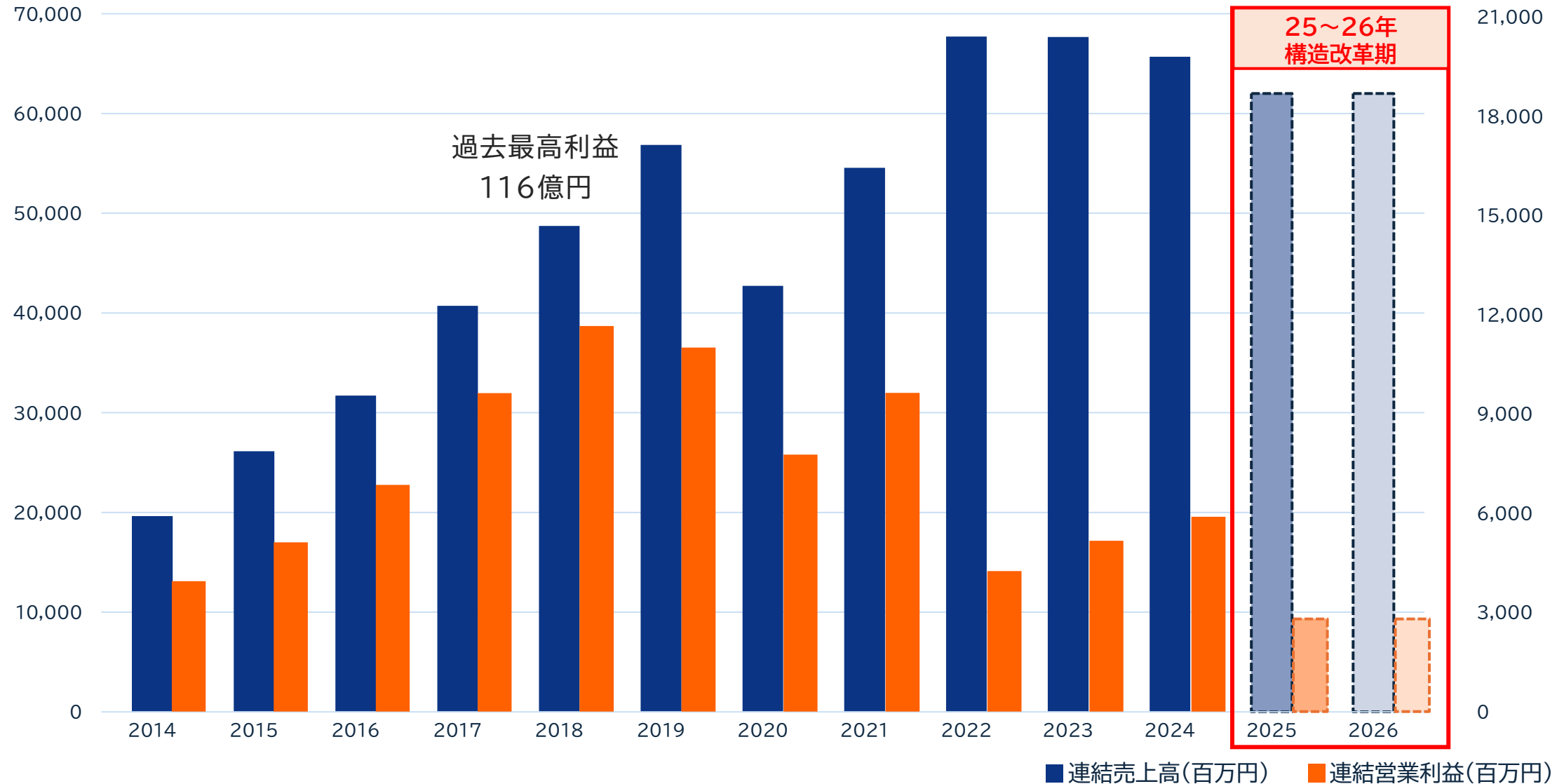
執行役員 今井猛

2025年10月1日就任



大手人材会社にてマーケティング室のVice Presidentを務める。現在当社にて、CMO兼マーケティング室長として、マーケティング戦略の立案や費用の最適化を推進中。

（再掲） 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3四半期

連結業績概要

売上高

437.2億円

前期比 ▲9.7%

営業利益

31.0億円

前期比 ▲17.8%

経常利益

32.4億円

前期比 ▲12.2%

当期純利益

23.1億円

前期比 ▲63.1%

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実質増収
※ITエンジニア派遣における売上計上基準の影響▲46億

■ 営業利益

エン転職において20億の減益
構造改革により広告宣伝費や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

前年度はタイミー社株式売却益の計上があったが、
今期は大きな特別損益計上がなく減益

- 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・販促費はエン転職で増加している一方、engageの費用効率化により減少

単位:百万円

	2025.3 3Q累計 (24.4~24.12)	2026. 3 3Q累計 (25.4~25.12)	前年同期比	
売上高	48,425	43,726	▲4,698	▲9.7%
原価	9,761	7,051	▲2,710	▲27.8%
人件費	2,848	2,725	▲123	▲4.3%
業務委託費	4,300	1,519	▲2,780	▲64.7%
その他	2,612	2,805	+193	+7.4%
売上総利益	38,663	36,675	▲1,987	▲5.1%
販管費	34,880	33,566	▲1,314	▲3.8%
人件費	14,026	14,005	▲20	▲0.1%
広告費・販促費	11,700	10,171	▲1,528	▲13.1%
その他	9,154	9,388	+234	+2.6%
営業利益	3,782	3,109	▲673	▲17.8%
経常利益	3,691	3,241	▲450	▲12.2%
当期純利益	6,264	2,312	▲3,952	▲63.1%

02 連結業績概要(新セグメント別)

単位:億円 *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

単位:億円 *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						25.3期3Q累計 (24.4-24.12)	26.3期3Q累計 (25.4-25.12)	前年同期比	
連結						売上高 営業利益	484.2 37.8	437.2 31.0	▲9.7% ▲17.8%
HR	国内	採用サービス	メディア	エン転職	売上高 営業利益	131.8 40.3	113.6 22.1	▲13.8% ▲45.2%	
				engage	売上高 営業利益	70.4 ▲10.5	54.4 0.7	▲22.3% -	
				その他	売上高 営業利益	113.4 36.1	112.1 32.2	▲1.1% ▲10.6%	
			エージェント		売上高 営業利益	73.9 9.1	79.5 10.2	+7.6% +12.4%	
				その他		売上高 営業利益	12.9 3.3	17.3 4.7	+33.5% +41.5%
			教育・評価サービス		売上高 営業利益	12.1 3.6	13.3 3.5	+10.5% ▲2.7%	
		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	18.6 1.7	19.2 4.1	+3.0% +137.8%
				ITエンジニア派遣		売上高 営業利益	25.3 2.6	27.0 4.7	+6.8% +81.6%
	非HR	国内	営業代行サービス		売上高 営業利益	14.9 1.4	13.6 1.7	▲8.6% +21.3%	
	調整	全社・為替調整					売上高 営業利益	10.8 ▲12.1	▲13.3 ▲12.3
間接部門費用						(内、新規投資)	38.1 (2.2)	41.0 (8.6)	+7.6% (+287.4%)

02 ご参考:連結業績概要(旧セグメント別)

単位:億円

		25.3期3Q累計 (24.4-24.12)	26.3期3Q累計 (25.4-25.12)	前年同期比
連結	売上高	484.2	437.2	▲9.7%
	営業利益	37.8	31.0	▲17.8%
メディア	売上高	311.6	278.7	▲10.6%
	営業利益	37.1	26.3	▲29.0%
エージェント	売上高	73.9	77.0	+4.2%
	営業利益	▲0.5	1.8	-
HR・DXソリューション	売上高	38.0	44.8	+17.8%
	営業利益	5.5	7.5	+35.7%
グローバル	売上高	75.1	47.1	▲37.2%
	営業利益	5.5	8.9	+62.2%
全社調整	売上高	▲14.5	▲10.5	-
	営業利益	▲9.8	▲13.6	-

*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

02 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

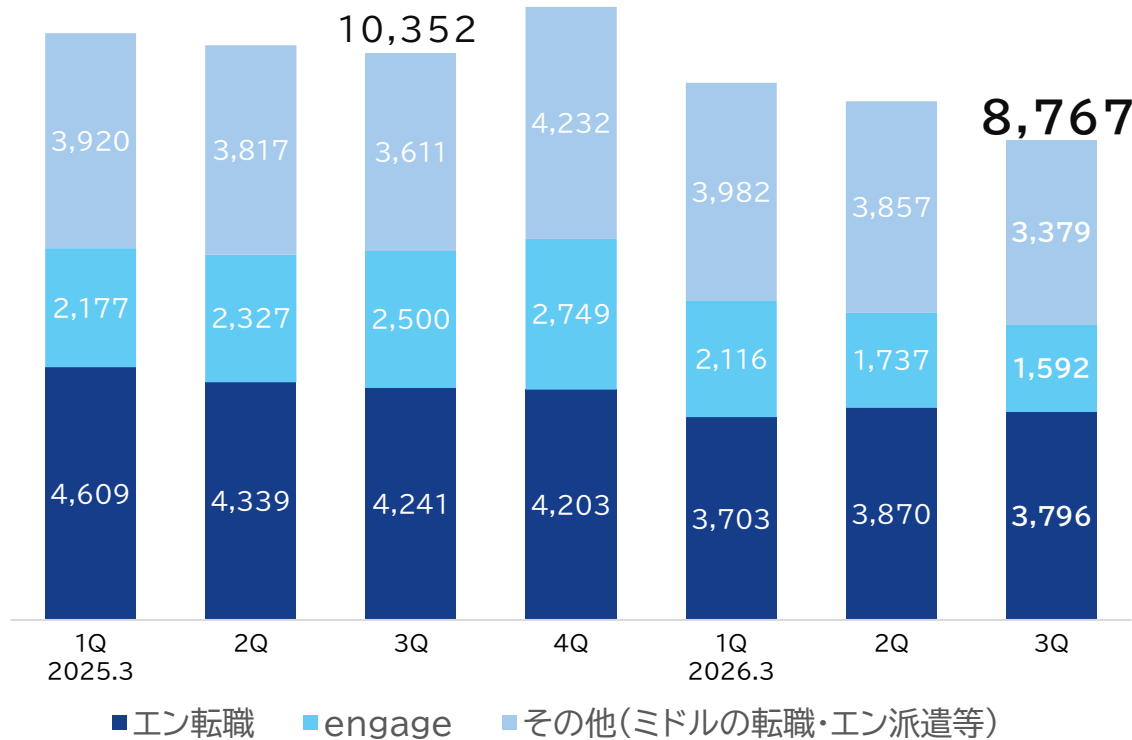
単位:百万円		2025年3月末	2025年12月末	前期末比
資産の部	流動資産	37,089	25,813	▲11,276
	(現預金)	(27,481)	(17,634)	(▲9,847)
	固定資産	19,853	22,559	+2,706
資産合計		56,942	48,373	▲8,569
負債の部	流動負債	16,540	13,041	▲3,498
	固定負債	2,783	2,973	+190
負債合計		19,323	16,015	▲3,308
純資産の部	株主資本	35,019	30,461	▲4,557
	(自己株式)	(▲14,971)	(▲18,809)	(▲3,838)
	その他	2,598	1,896	▲702
純資産合計		37,618	32,357	▲5,261
負債純資産合計		56,942	48,373	▲8,569

02 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**と**engage**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、減収幅が大きく減益

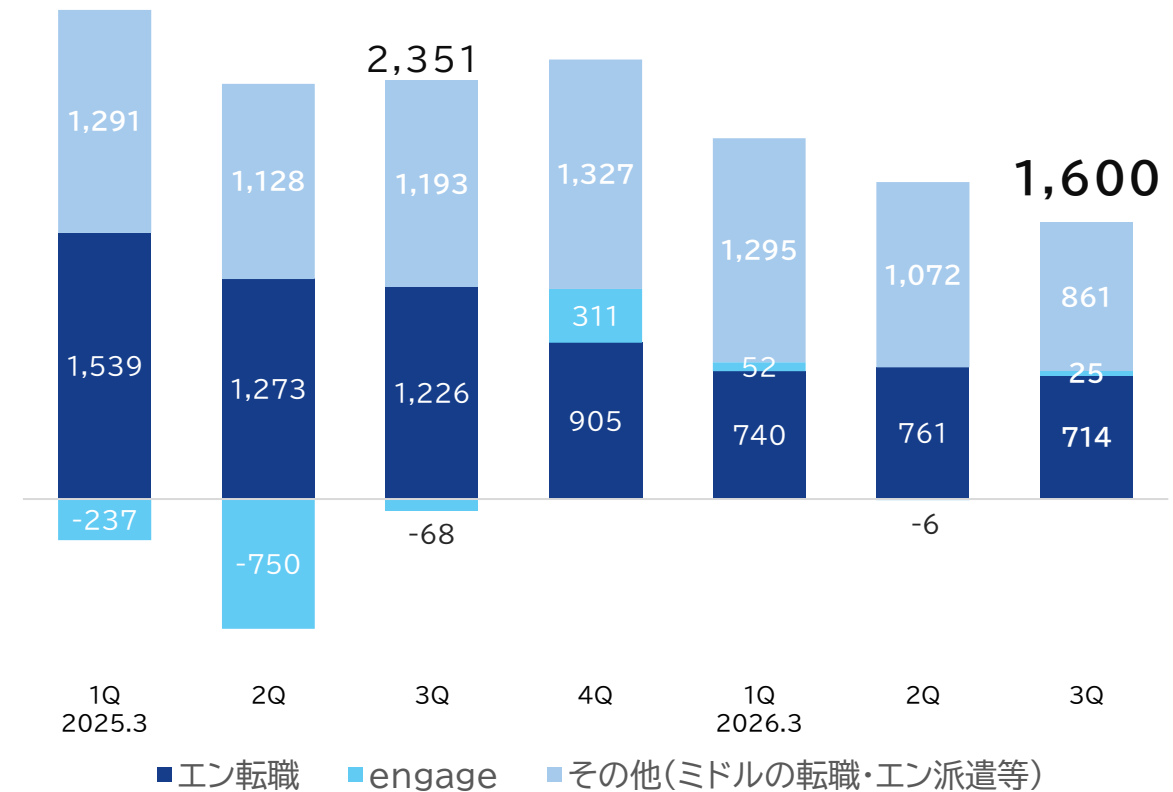
売上高(百万円)

前期比▲15.3%



営業利益(百万円)

前期比▲31.9%



- エン転職の利用企業数が底を打ち、**上昇傾向**に
- ミドルの転職・AMBIの利用社数は**戦略見直し**に伴う意図した減少

エン転職

利用企業数

5,227社

前期比 +2.3%

ミドルの転職・AMBI

利用企業数

10,739社

前期比 ▲5.9%

engage

利用企業数

15,460社

前期比 ▲20.7%

求職者会員数

1,252万人

前期比 +5.3%

求職者会員数

467万人

前期比 +9.9%

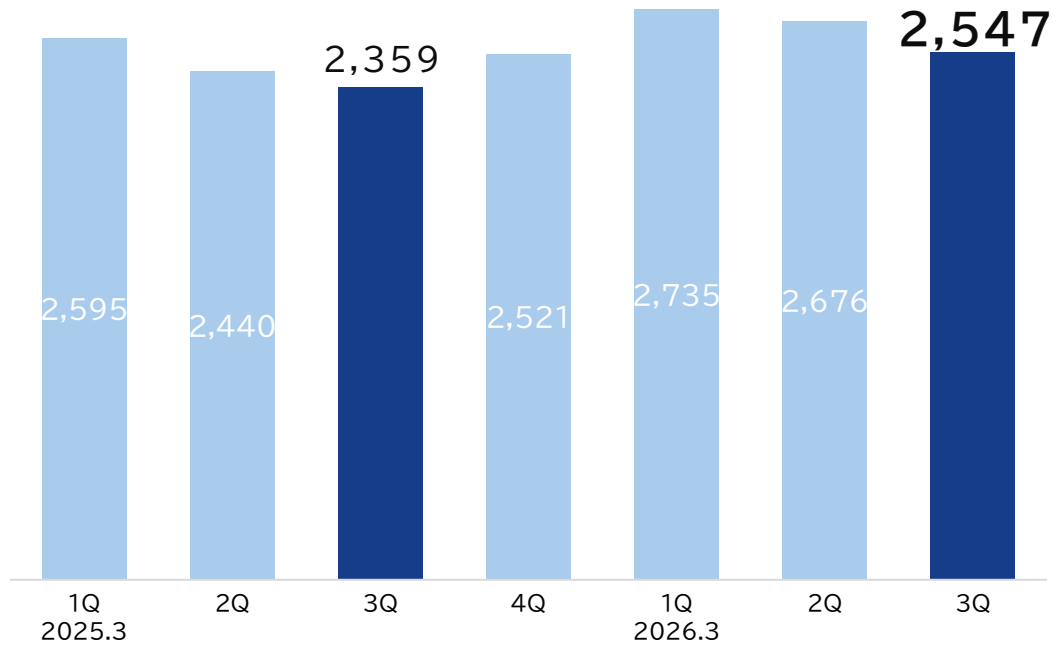
求職者会員数

617万人

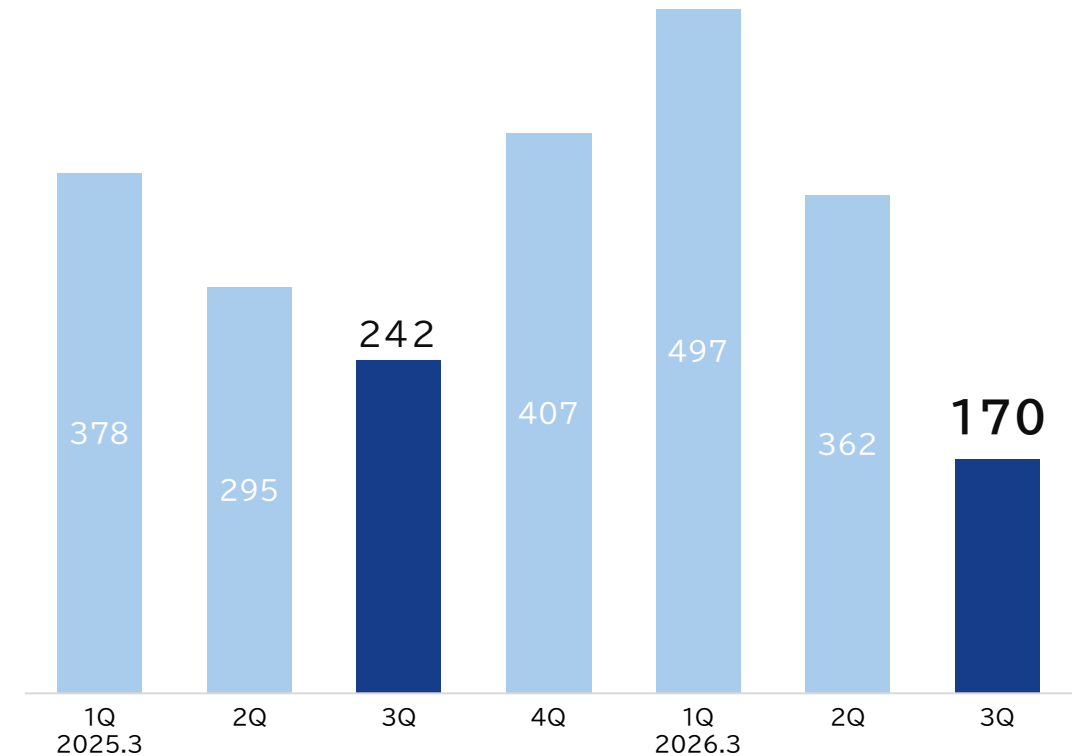
前期比 +20.5%

- 売上高はen worldにおいて**コンサルタントの増員など**により増収
- 営業利益は**en worldで増益**の一方、エンエージェントで減益

売上高(百万円)

前期比 **+8.0%**

営業利益(百万円)

前期比 **▲29.8%**

オリコン顧客満足度調査「転職エージェント」ランキング

エン エージェントが「紹介求人の質」「30代」で第1位に選出

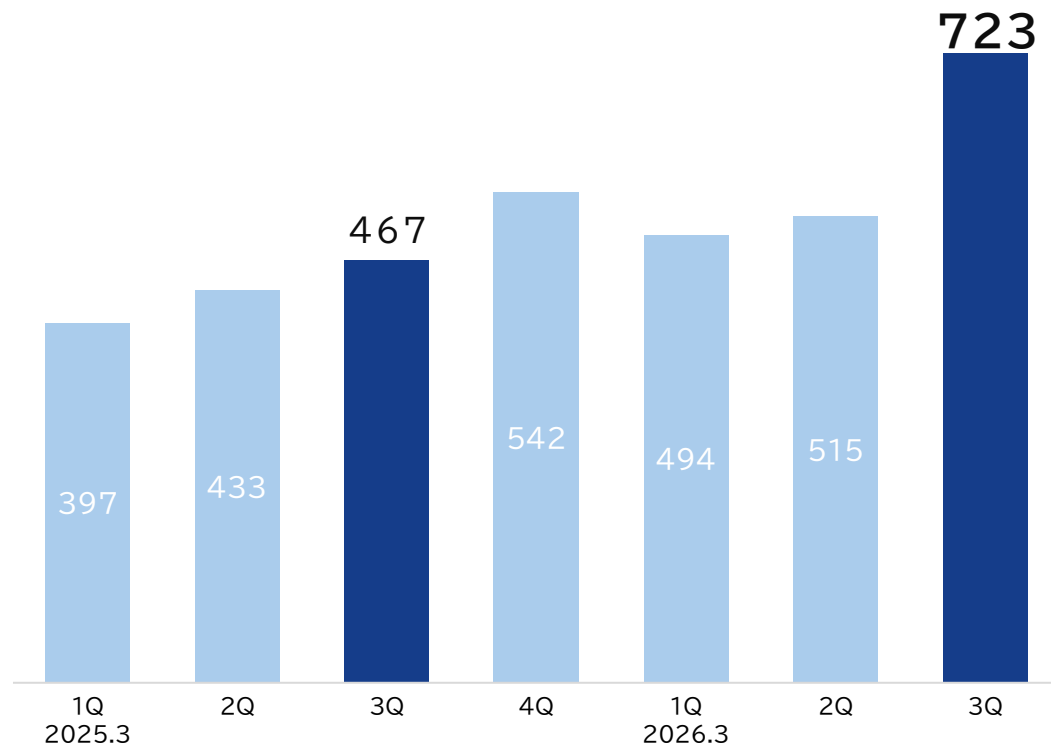


en エン エージェント

- 売上高はゼクウにおいて取引単価の向上やbackcheckの新規連結により、増収
- 営業利益はゼクウの成長が貢献し、増益

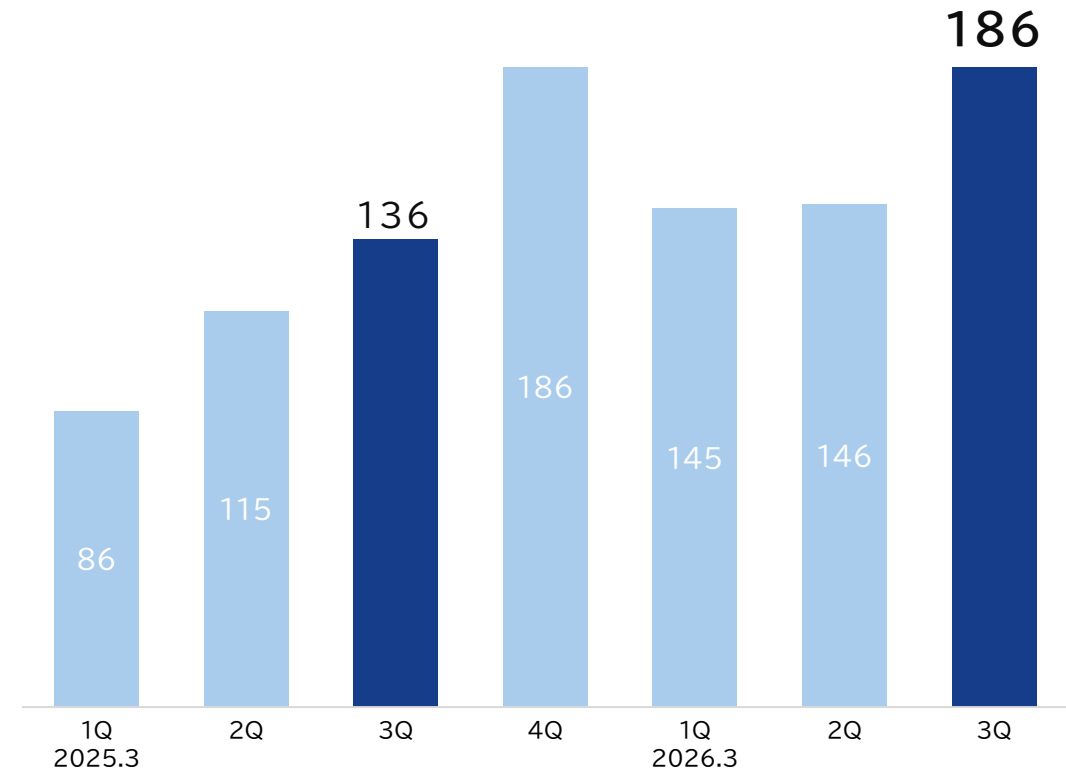
売上高(百万円)

前期比+54.7%



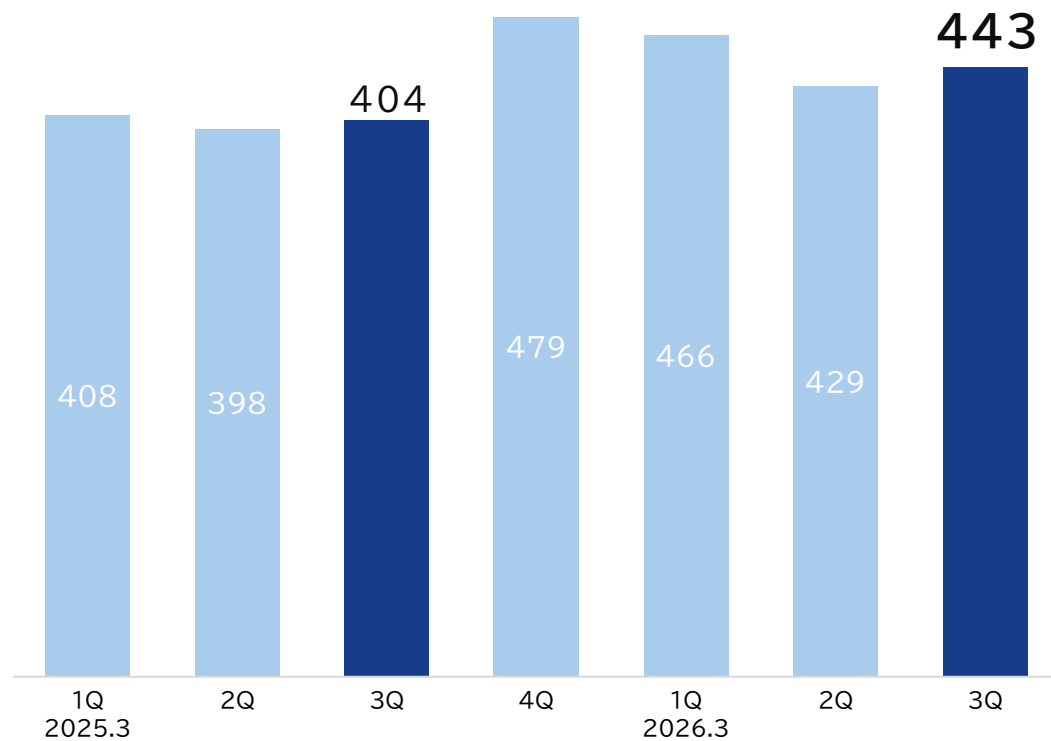
営業利益(百万円)

前期比+36.8%

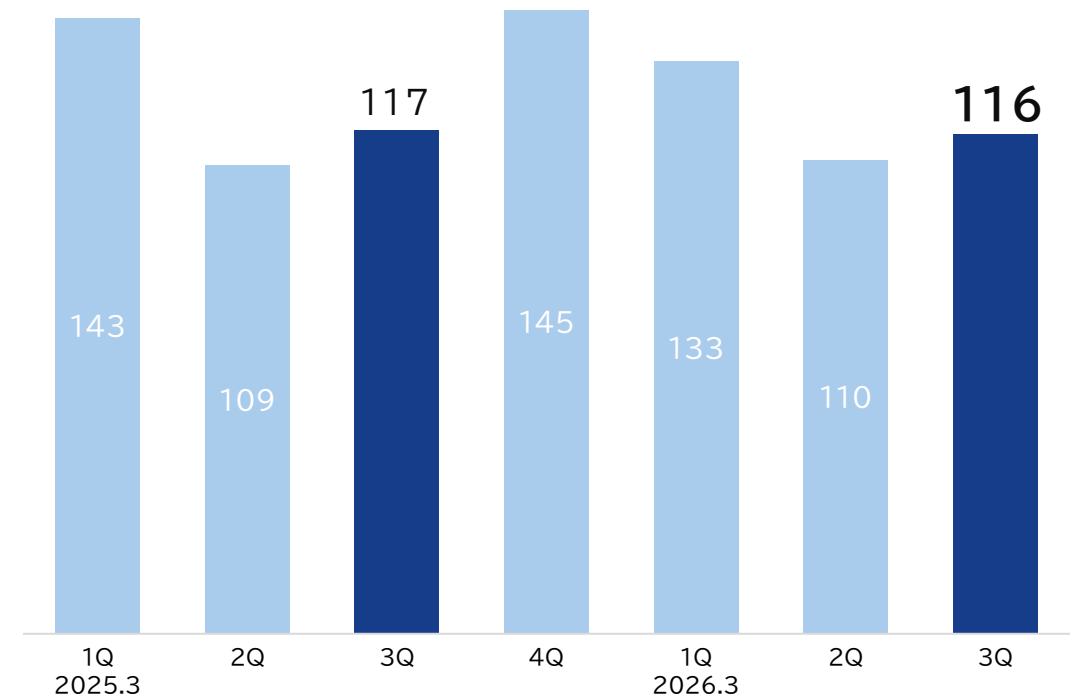


- 売上高は**タレントマネジメントシステム**や**適性テスト**の利用が伸長し、増収
- 営業利益は**サイト開発関連コスト**が増加し、減益

売上高(百万円)

前期比 **+9.6%**

営業利益(百万円)

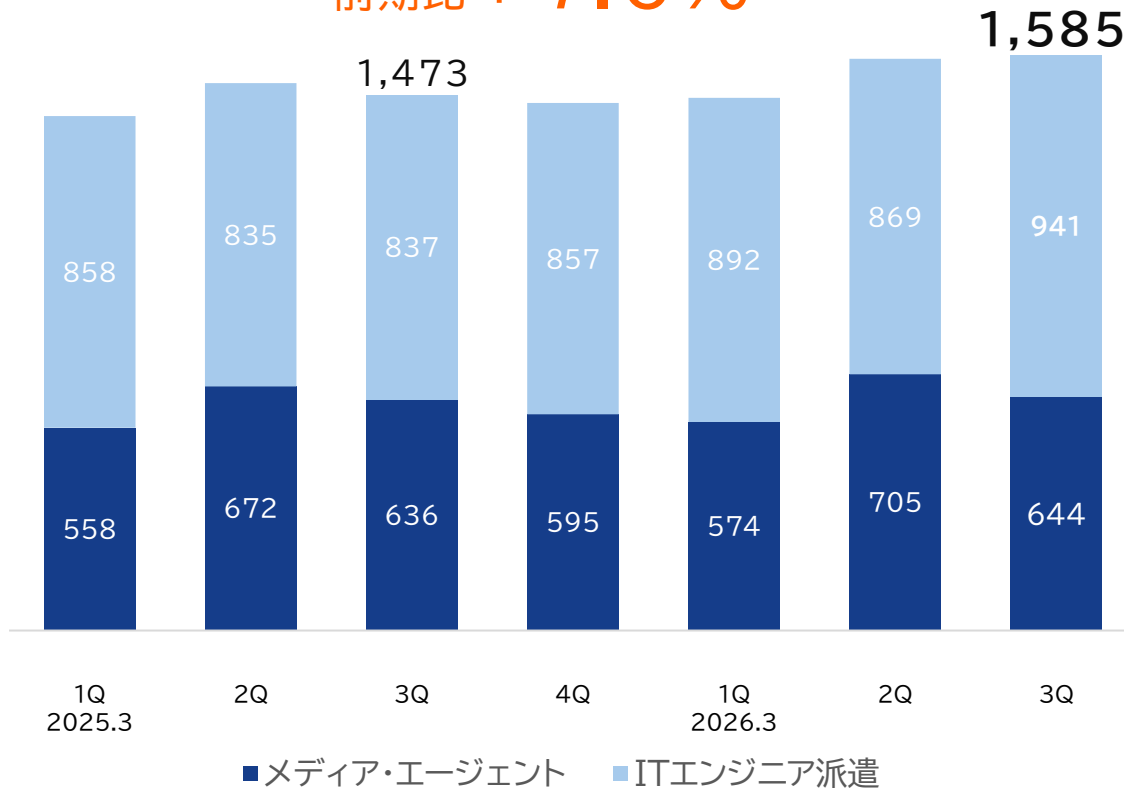
前期比 **▲0.9%**

02 セグメント別業績概要 海外 売上高・営業利益

- 売上高はITエンジニア派遣において米国事業が成長し、増収
- 営業利益はメディア・エージェントにおいて継続的なコストコントロールにより、増益

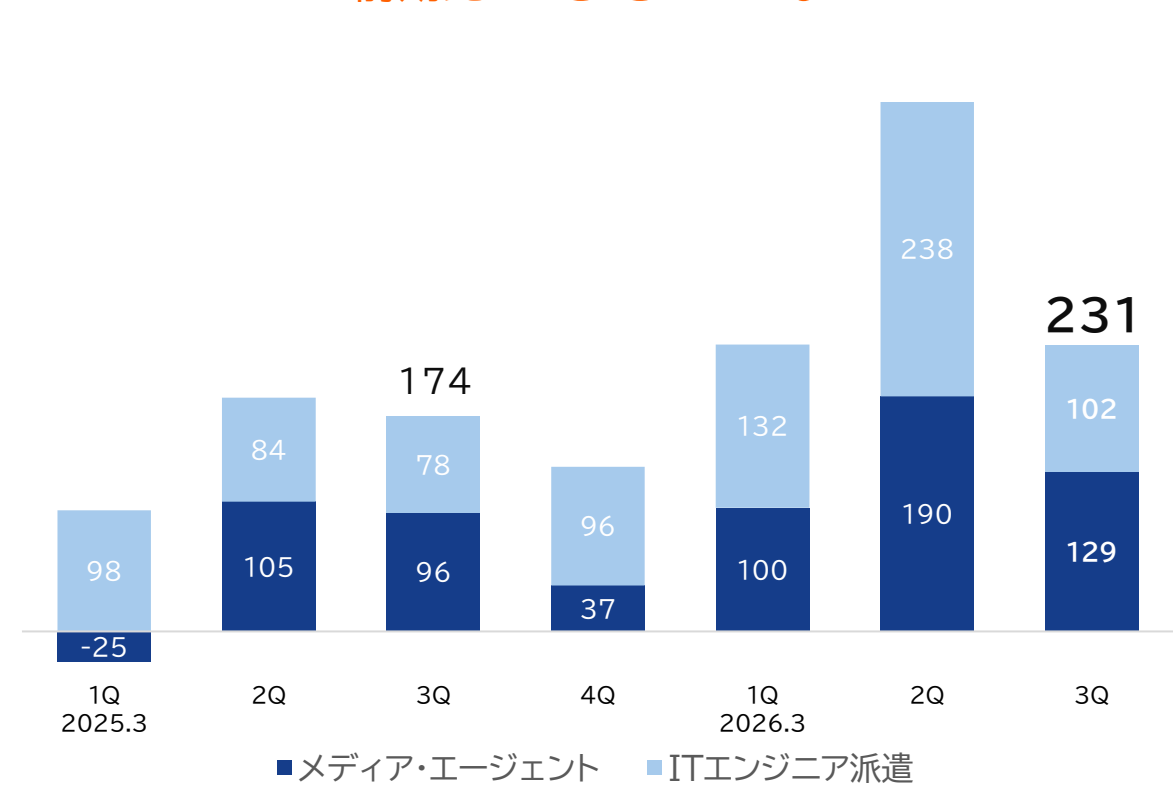
売上高(百万円)

前期比+7.6%



営業利益(百万円)

前期比+33.1%

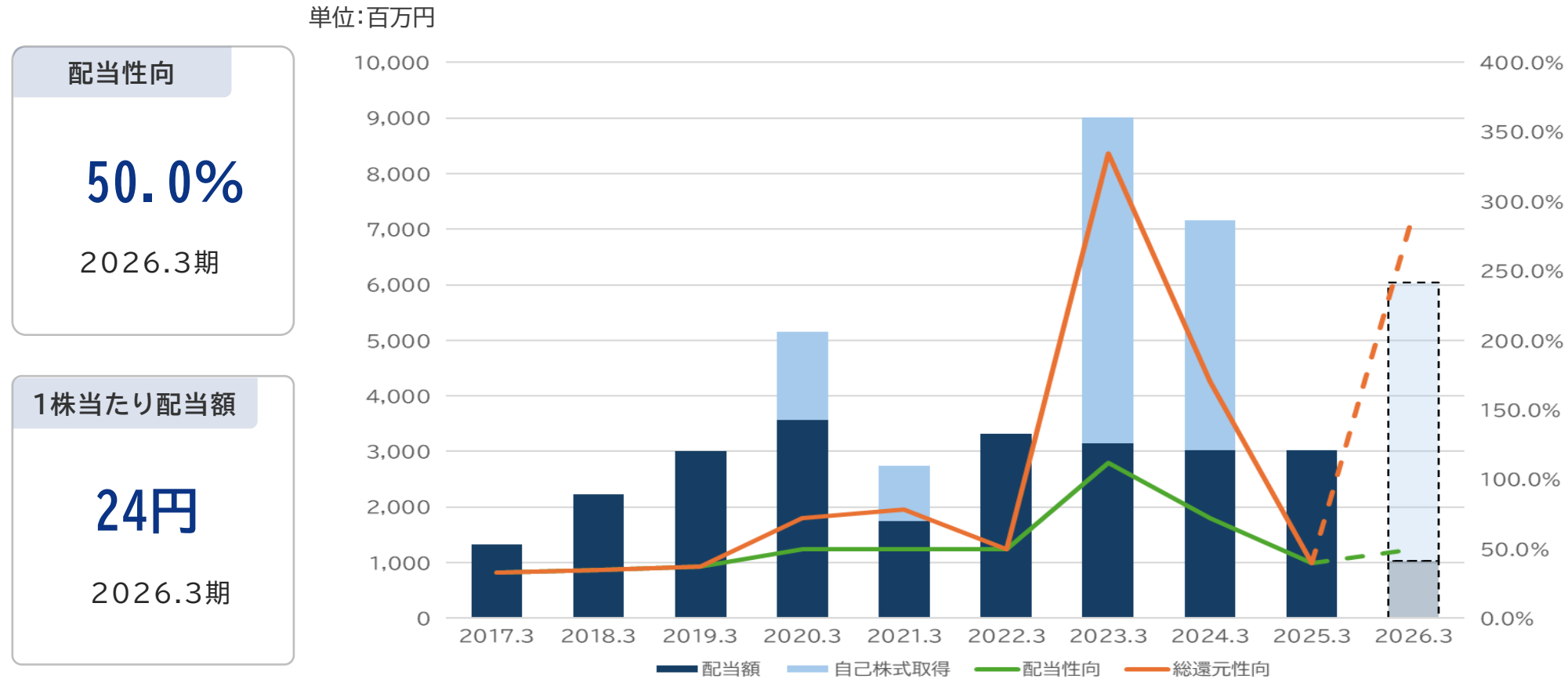


02 ご参考:通期連結業績予想(新セグメント別)

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	656.7	622.0	▲5.3%	
					営業利益	58.9	28.0	▲52.5%	
HR	国内	採用サービス	メディア	エン転職	売上高	173.9	164.9	▲5.2%	
					営業利益	49.4	43.3	▲12.4%	
				engage	売上高	97.5	98.4	+1.0%	
				営業利益	▲7.4	4.3	-		
			その他	売上高	155.8	150.8	▲3.2%		
				営業利益	49.3	38.0	▲22.9%		
		エージェント		売上高	99.1	107.6	+8.5%		
				営業利益	13.2	15.6	+18.5%		
		その他		売上高	18.3	20.6	+12.2%		
			営業利益	5.2	3.5	▲31.7%			
	教育・評価サービス				売上高	16.8	16.9	+0.2%	
			営業利益	5.1	4.7	▲7.4%			
	海外	採用サービス	メディア・エージェント		売上高	24.5	22.5	▲8.2%	
			営業利益	2.1	2.0	▲4.1%			
		ITエンジニア派遣		売上高	34.6	42.4	+22.4%		
			営業利益	3.6	3.9	+9.4%			
非HR	国内	営業代行サービス				売上高	19.7	18.0	▲8.9%
						営業利益	1.7	0.8	▲54.2%
調整	全社・為替調整				売上高	16.0	▲20.3	-	
					営業利益	▲13.8	▲15.9	-	
間接部門費用						49.8	72.5	+45.4%	
					(内、新規投資)	(3.0)	(15.8)	(+426.6%)	

- 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（2026年2月10日取得終了）



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

取得した自己株式の累計

取得した株式の総数:

3,171,700 株

取得価額の総額:

4,999,885,400 円

取得平均単価:

1,576 円

取得期間:2025年5月16日～2026年2月10日

ご参考資料

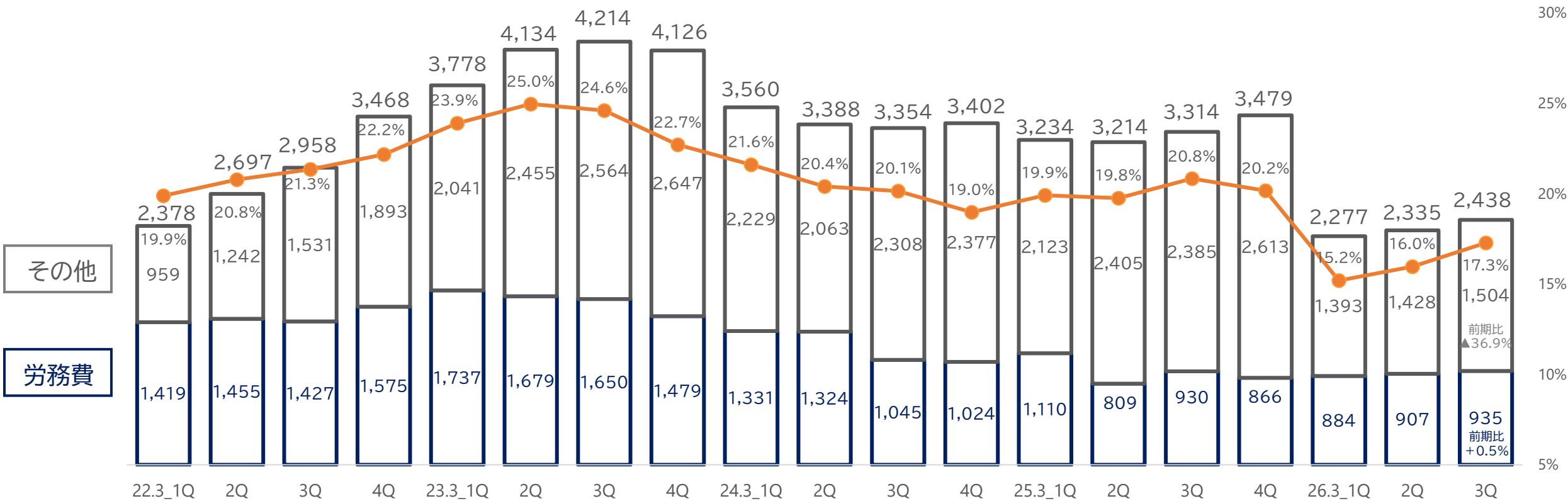
04 ご参考:通期費用変動要因(原価の主な費用)

- 3Q原価は前期比▲26.4%
- 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

(百万円)

(% = 売上高原価比率)

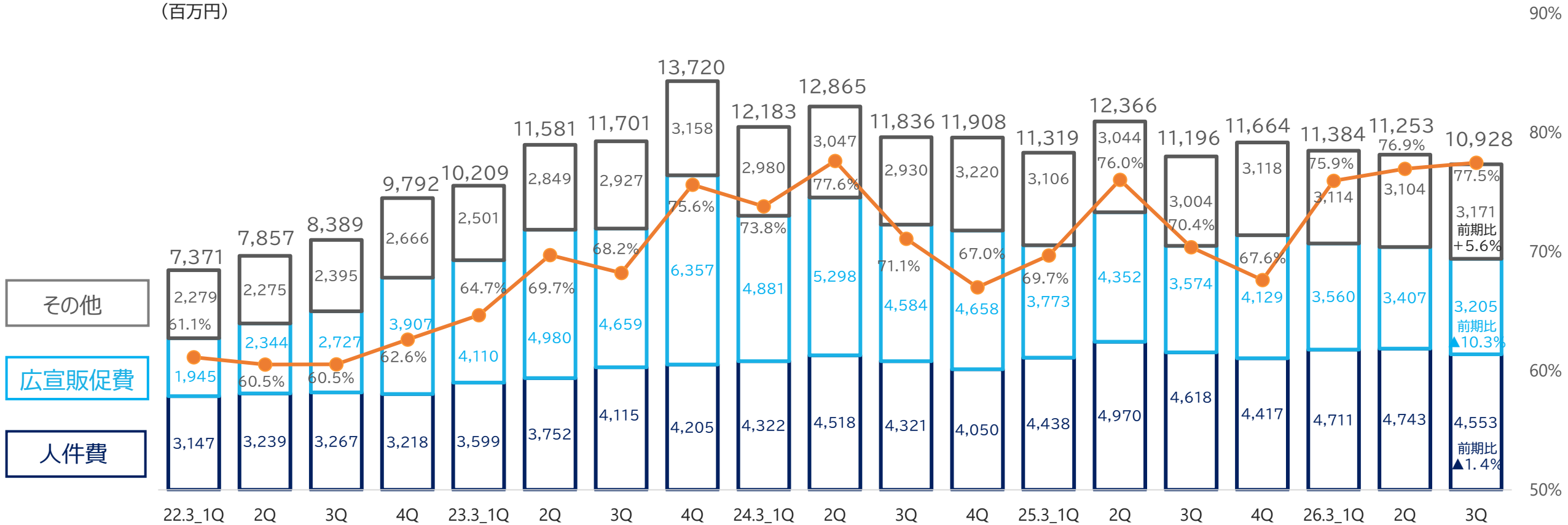


- 3Q販管費は前期比▲2.4%
- エン転職において広告販促費を増加させている一方、engageでは費用効率化により減少

販 管 費

(百万円)

(% = 売上高販管費比率)



単位:百万円

	2025.3 3Q累計 (24.4~24.12)	2026.3 3Q累計 (25.4~25.12)	前年同期比	
売上高	34,957	31,909	▲3,048	▲8.7%
原価	3,504	3,457	▲47	▲1.3%
人件費	741	622	▲119	▲16.0%
業務委託費	369	335	▲34	▲9.3%
その他	2,393	2,499	+106	+4.4%
売上総利益	31,452	28,451	▲3,001	▲9.5%
販管費	28,872	26,828	▲2,043	▲7.1%
人件費	9,527	9,303	▲223	▲2.3%
広告費・販促費	11,375	9,851	▲1,524	▲13.4%
その他	7,968	7,672	▲295	▲3.7%
営業利益	2,580	1,623	▲957	▲37.1%
経常利益	3,106	2,223	▲882	▲28.4%
当期純利益	6,253	1,848	▲4,405	▲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12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:3,347名 単体:2,148名（2025年12月末現在）
【 発 行 済 株 式 数 】	49,716,000株（2025年12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	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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	
AMBI <small>Produced by en</small>	若手ハイキャリア特化型求人サイト	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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 <small>Produced by en</small>	フリーランスエンジニア 案件検索サイト	<ul style="list-style-type: none"> 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	

04 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	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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	

04 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	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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	

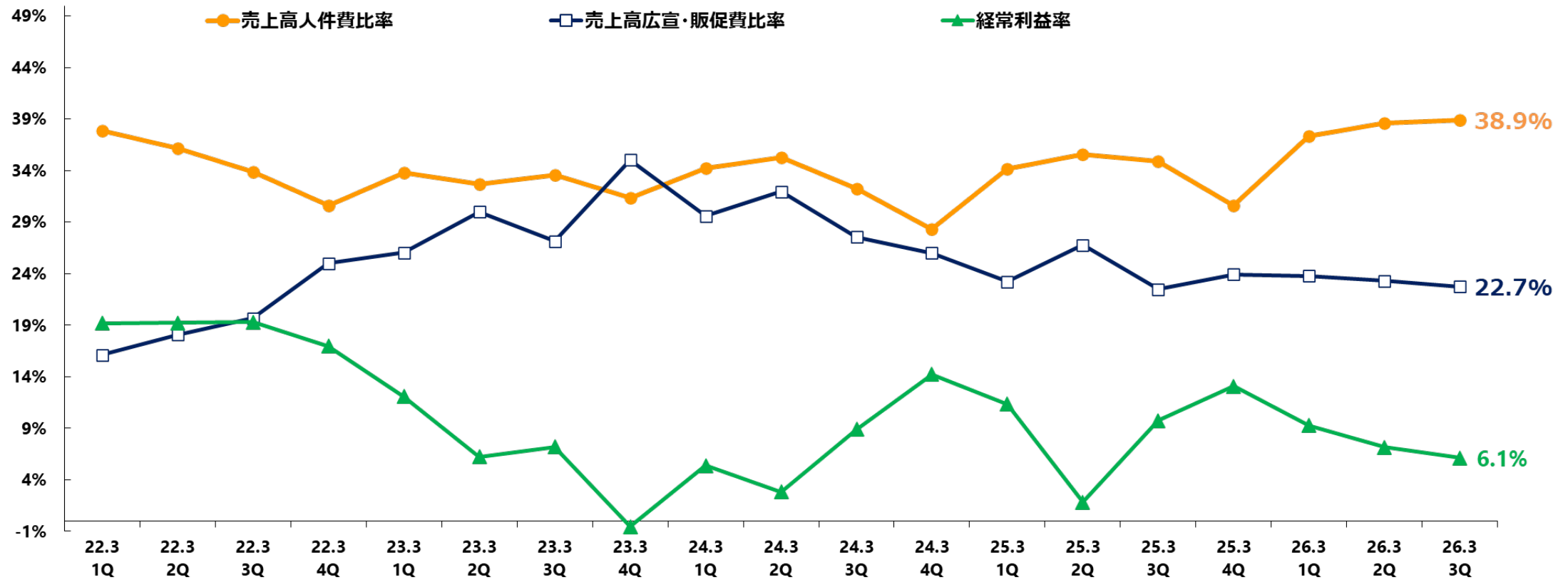
<国内 営業代行サービス>

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

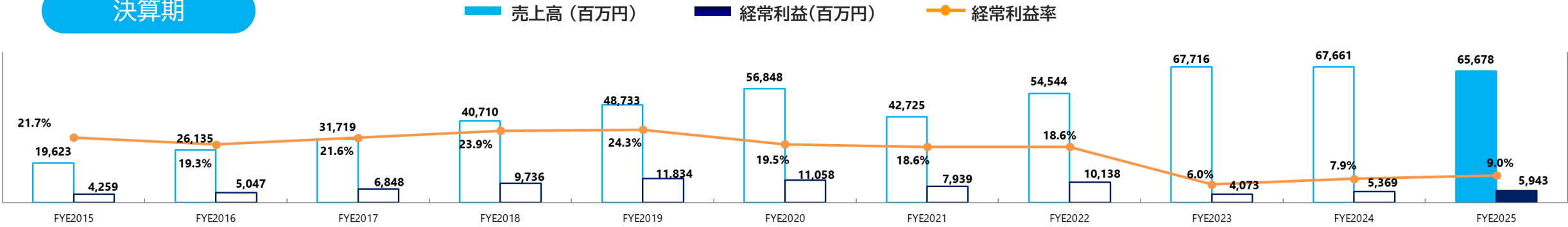
04 人件費、広告宣伝・販売促進費比率(連結)



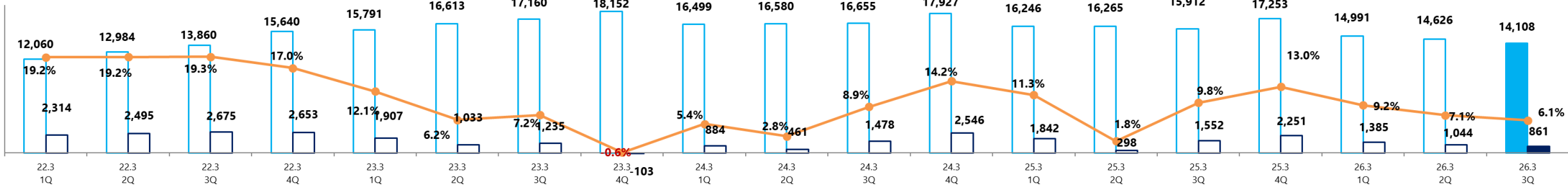
	22.3 1Q	22.3 2Q	22.3 3Q	22.3 4Q	23.3 1Q	23.3 2Q	23.3 3Q	23.3 4Q	24.3 1Q	24.3 2Q	24.3 3Q	24.3 4Q	25.3 1Q	25.3 2Q	25.3 3Q	25.3 4Q	26.3 1Q	26.3 2Q	26.3 3Q
経常利益 (百万円)	2,314	2,495	2,674	2,653	1,907	1,033	1,234	-103	883	460	1,478	2,546	1,841	298	1,551	2,251	1,384	1,044	860
経常利益率	19.2%	19.2%	19.3%	17.0%	12.1%	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%
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
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%
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
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%

04 連結業績推移(全社:決算期・四半期の推移)

決算期



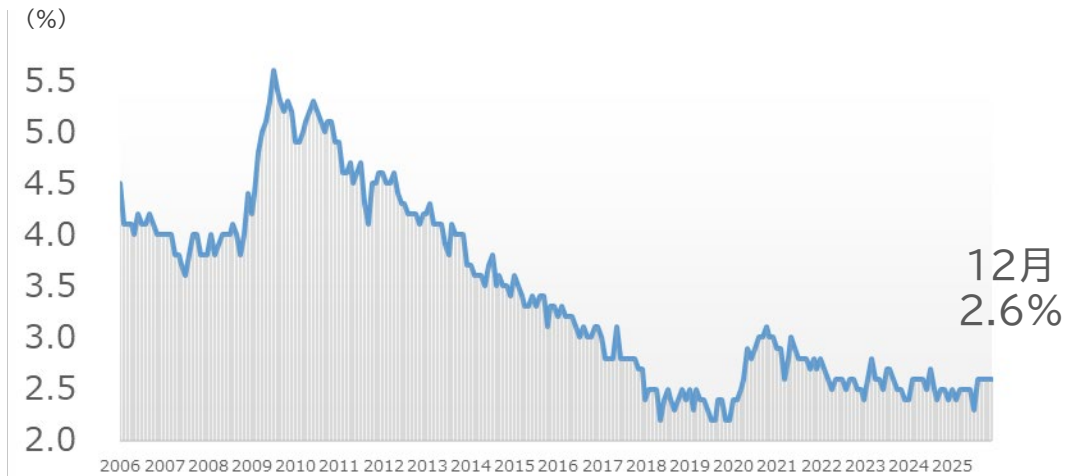
四半期



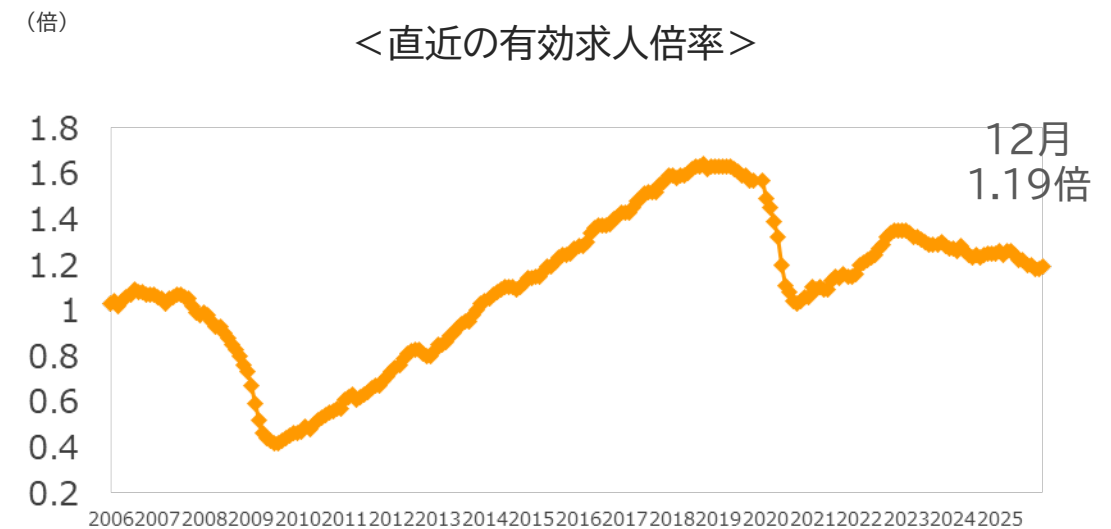
<失業率と有効求人倍率(年平均)>



<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:0120-998-930 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。