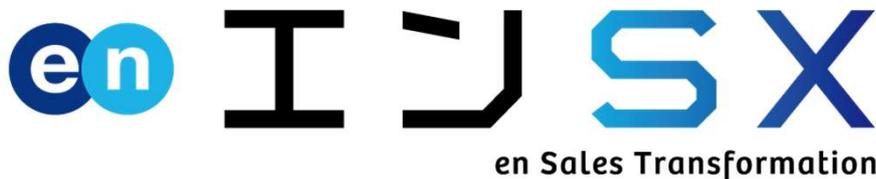


エン・ジャパン、 『エンSX（セールストランスフォーメーション）』事業を開始。

エン・ジャパンのセールス・マーケティングのノウハウの提供を通じて、
企業の営業変革による業績向上を支援

人材採用・入社後活躍のエン・ジャパン株式会社（本社：東京都新宿区、代表取締役社長：鈴木孝二）は、エン・ジャパンのセールス及びマーケティングのノウハウ・リソース提供を通じて、企業の業績向上を支援する『エンSX（セールストランスフォーメーション）』事業を開始いたします。



『エンSX』事業 開始背景

新型コロナウイルスの影響を受け、事業環境は大きく変化。デジタル技術の活用により従来の業務の在り方を変革させる、デジタルトランスフォーメーション（DX）が様々な領域で広がっています。これまでオフラインで行なわれていた展示会や営業活動など、企業が顧客と接点を持つための施策であるセールス・マーケティング領域も例外ではありません。しかしながら、これらの活動のデジタル化に取り組むものの、自社のリソースだけでは難しくなかなか転換が進まないという企業も多いようです。

そこで今回、エン・ジャパンは『エンSX』事業を立ち上げました。エン・ジャパンの保有するセールス及びマーケティングのノウハウ・リソース提供を通じ、営業生産性向上による企業の業績向上を支援します。エン・ジャパンは、設立以来HR事業をメインにビジネスを展開しています。競争が激しいHR事業の中でも、当社が成長を遂げた背景には、戦略に紐付いたSX（セールストランスフォーメーション）に積極的に取り組んできたことが挙げられます。中でも日本最大級の総合求人サイトの『エン転職』（<https://employment.en-japan.com/>）はSXに本格的に取り組んだ2014年以降5年で4倍の売上を創出し、大きな成長に繋がりました。また、マーケティング領域でも外部からの評価（※）をいただくほどの成果を出しており、企業の課題に合わせた多岐にわたるSX支援が可能です。

エン・ジャパンは本事業を通じて、企業のセールス・マーケティング領域のデジタルシフトによる営業生産性・業績の向上に貢献してまいります。

（※アドビ社主催のメールマーケティング・リードナーチャリング領域で2020年マーケット・チャンピオンとして表彰。<https://jp.marketo.com/champion/2020/>）

『エンSX』事業 特長

SXに関する全てのプロセスを、エン・ジャパンが支援

1

エン・ジャパ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。SXを通じた業績向上を実現した当社ならではの知見を活かし、営業戦略・戦術のコンサルティング、セールス部門のアウトソーシング、デジタルマーケティング支援など、企業の状況や課題に合わせたSX支援を提供します。

2

SX人材の採用～育成～活躍を支援

『エン転職』などエン・ジャパンが運営する採用支援サービスを通じてSX人材の採用・育成を支援。入社後の活躍・定着を掲げるエン・ジャパンだからこそ、企業成長を牽引する人材の採用が可能です。

『エンSX』事業責任者コメント



エン・ジャパン株式会社 取締役 岩崎拓央

エン・ジャパンは設立以来『入社後活躍』を掲げ、これまで多くの企業を支援してきました。入社された方が『入社後活躍』をし続けるためには、企業の業績向上が不可欠です。今回、『エンSX』事業を立ち上げたのは、コロナ禍において志ある中小・ベンチャー企業の生産性を向上させ、適切な人員配置を行ない、ひいては世の中の生産性をあげることが『入社後活躍』をゴールに置いた我々の真の役割だと捉えているからです。

当社の成長の背景にある、セールス・マーケティングのノウハウを惜しみなく提供することで、より多くの企業の成長に貢献してまいります。

エン・ジャパン株式会社 取締役 岩崎拓央 略歴

2003年に新卒でエン・ジャパン入社。中途求人メディア事業部の営業マネージャー、名古屋責任者を歴任後、2014年に企画部長就任。2014年夏の『エン転職』大型リニューアルを牽引し、2016年4月に同事業部長就任（現職）。2018年4月執行役員、2021年6月より現職。

本ニュースリリースに関する問合せ先

エン・ジャパン株式会社

広報担当：大原、清水、羽田、関、星

〒163-1335 新宿区西新宿6-5-1 新宿アイランドタワー
TEL：03-3342-6590 MAIL：en-press@en-japan.com

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