



●Zenken

そこにはない未来を創る

●Zenken

事業計画及び成長可能性に関する事項

2021年6月 全研本社株式会社 (Zenken Corporation)



## 目次

01

会社概要

02

事業環境・当社の強み・特徴

03

中期成長戦略

04

事業等のリスクと対応



全研本社株式会社

eマーケティング事業本部

HRビジネスパートナー事業部

コミュニケーションプログラム事業部

PRマーケティング事業部

パブリシティ/バージョン事業部

ダイバーシティ事業部

CMS事業部

人事出資課

●Zenken

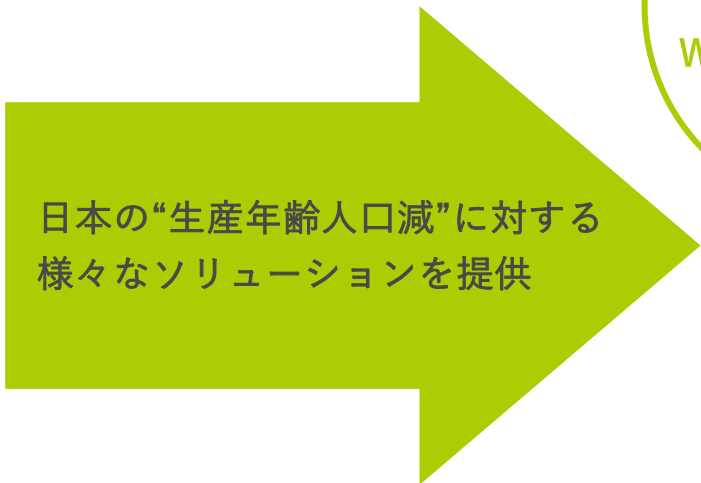
# 01 会社概要

# 会社概要

社名	全研本社株式会社（英語名：Zenken Corporation）		
代表者	代表取締役社長 林 順之亮		
設立	1978年7月（創業1975年）		
本社所在地	〒160-8361 東京都新宿区西新宿六丁目18番1号 住友不動産新宿セントラルパークタワー		
資本金	428百万円		
株主構成 （大株主上位10名） ※	吉澤 信男 林 順之亮 松島 征吾 本村 建 松尾 陽二	5,623,900株（47.62%） 1,388,900株（11.76%） 280,300株（2.37%） 112,100株（0.95%） 112,100株（0.95%）	保科 衛 小室 博人 鈴木 徹 上奥 由和 鷺谷 将樹
役員構成	代表取締役社長 林 順之亮 取締役 鷺谷 将樹 取締役 松島 征吾 取締役 上奥 由和 取締役 松尾 陽二	取締役（社外） 増淵 勇一郎 常勤監査役 保科 衛 監査役（社外） 前川 健嗣 監査役（社外） 佐藤 孝幸	
事業内容	IT：コンテンツマーケティング事業、メディア事業、AI事業 語学：法人向け語学研修事業、英会話スクール事業、留学斡旋事業、日本語教育事業 不動産		
連結子会社	株式会社サイシード（IT、その他・出資比率100%） ダイレクトイングリッシュ・ジャパン株式会社（語学・出資比率100%）		
売上規模	58億27百万円（2020/6期）		
従業員数	419名（2021/6期3Q：他、臨時雇用者数103名）		
総資産	120億81百万円（2021/6期3Q）		

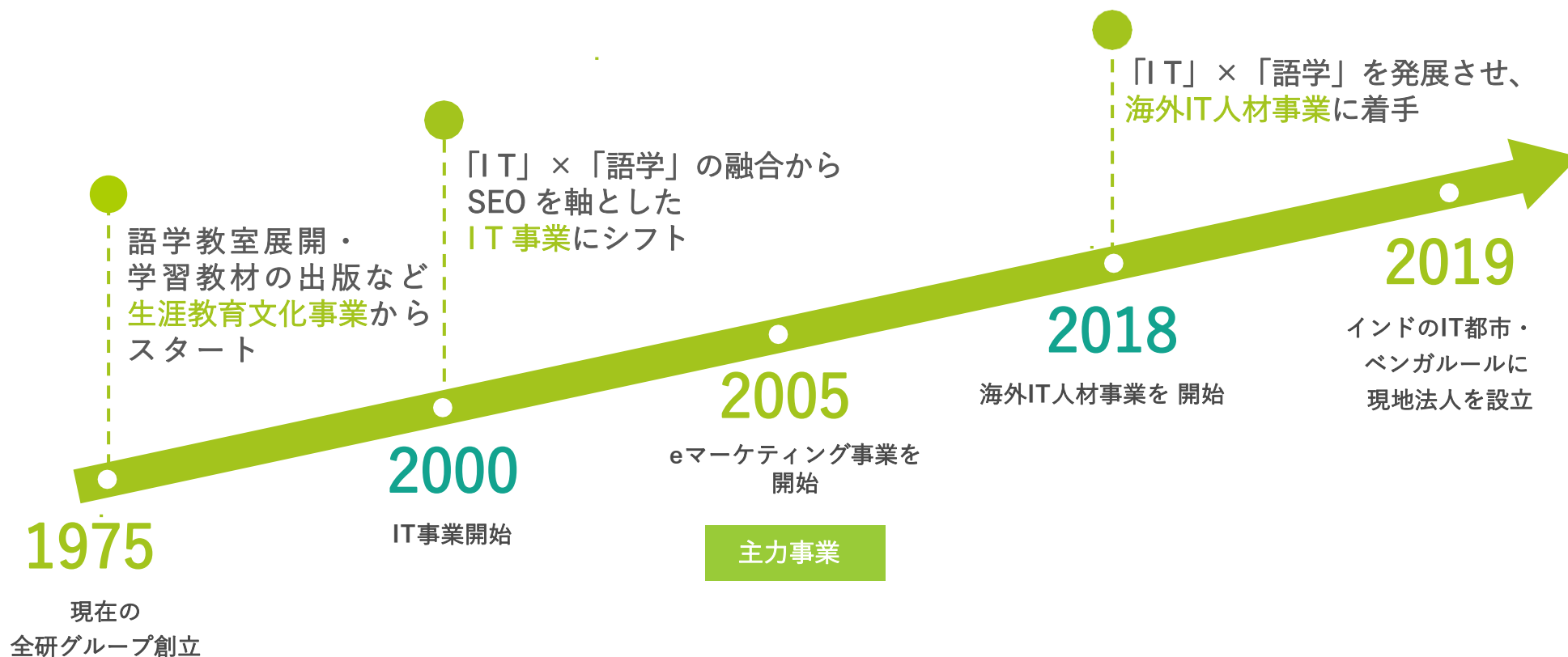
※ 上場に際して行った公募・売出しの状況を把握可能な範囲で反映したものとなっており、当該公募・売出しによって株式を取得した株主の状況は反映しておりません。

# 「そこにはない未来を創る」



# 沿革

- 1975年 創業は語学領域に特化した生涯教育文化事業（語学教室や学習教材出版）
- 2000年 インターネット社会の到来とともにIT事業に本格進出
- 2005年 集客メディア（ポータルメディア等）によるeマーケティング事業をスタートし、SEO\*を軸としたIT事業にシフト
- 2018年 「IT」×「語学」を発展させ、海外IT人材事業をスタート  
ネットを基盤プラットフォームとして各種事業を展開するビジネスモデルを推進



\*SEO (search engine optimization) : 検索エンジンの検索結果ページで、ホームページが表示される順位を上げる手法

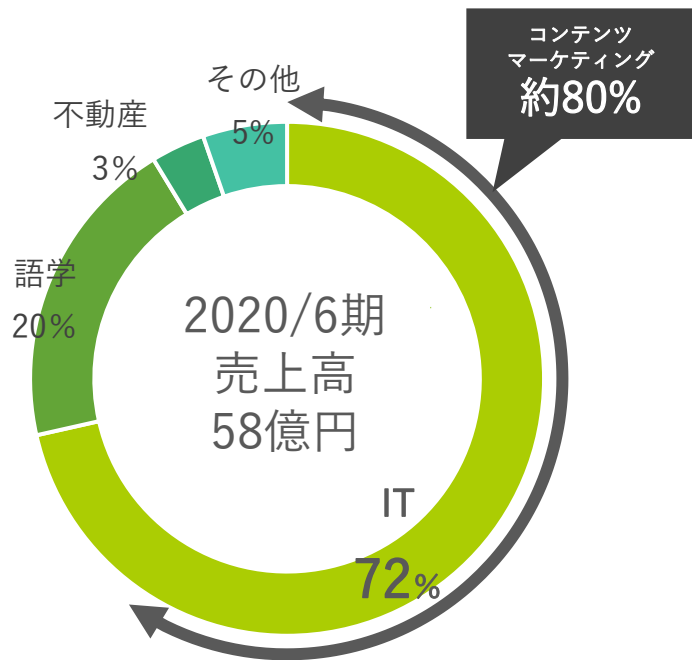
# ● 事業内容

「IT」「語学」「不動産」の3セグメント構成

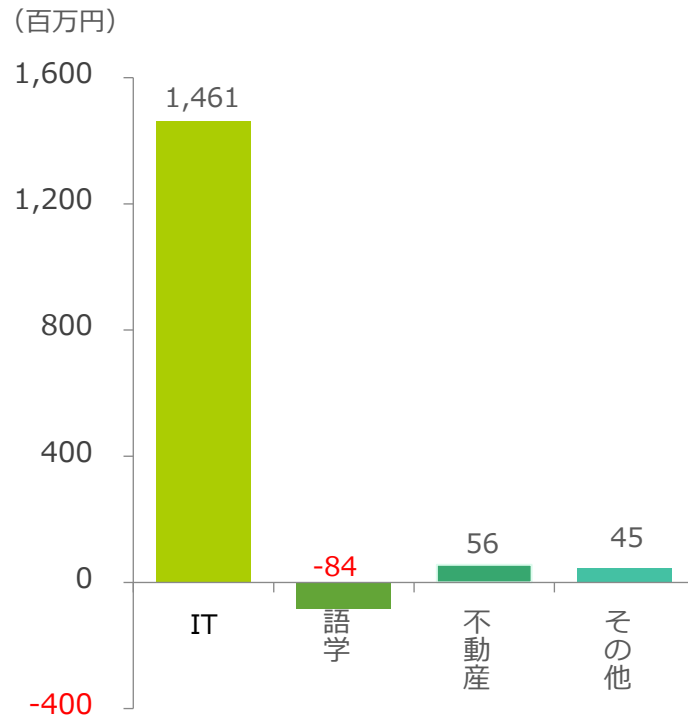
主力のITでは、コンテンツマーケティングとしてクライアント支援のための集客メディア（ポータルメディア等）を提供  
コンテンツ制作費及び運用費を主な収益とするサブスクリプション型ビジネスモデルを展開

創業事業である生涯教育文化事業は語学領域に特化。不動産セグメントでは自社保有の新宿オフィスビルで賃貸サービスを提供

## 売上構成



## セグメント別利益 (2020/6期)



## 事業概要

### ● ITセグメント

- ✓ キーワード選定や競合分析など多角的なWEBマーケティングコンサルティングから、メディア制作、公開後の運用までワンストップ提供
- ✓ 情報発信WEBメディアの運営、海外IT人材の紹介
- ✓ チャットボットなどのクライアントに合わせたAIサービスの開発・提供

### ● 語学セグメント

- ✓ 主な事業コンテンツは「法人向け語学研修」「英会話スクール」「留学斡旋」「日本語教育」

### ● 不動産セグメント

- ✓ 当社所有オフィス用ビル「全研プラザ」及び「Zenken Plaza II」の賃貸

# ● ビジネスフロー

ITセグメントの主力のコンテンツマーケティング事業では、集客メディア（ポータルメディア等）のコンサルティング、制作・編集・運用までワンストップで提供し、クライアントの特徴や強みをWEBユーザーに訴求。クライアントから制作費と月額運用費を得るビジネスモデル

語学セグメントは法人向けと個人向けの事業を同時展開。いずれも授業料・教材費等を売上とするビジネスモデル

不動産セグメントは当社所有オフィス用ビル「全研プラザ」及び「Zenken Plaza II」の賃貸収入を中心とするビジネスモデル

## ● Zenken





# ● ITセグメント

2兆円を超えるインターネット広告市場におけるWEB検索市場において、多様な業種・業界へWEBマーケティング戦略を提案。顧客に対する力強い集客支援を展開

メディア運営からAI（人工知能）技術の開発まで、顧客の課題に合わせたITソリューションの提案

## ● 様々なITソリューションを通じて社会課題を事業によって解決するという意図のもと展開

コンテンツ  
マーケティング  
事業

集客メディア（ポータルメディア等）の  
コンサルティング・制作・編集・運用ま  
でワンストップで提供



メディア  
事業

美容業界に特化した求人を紹介する「美プロ」や、商材の需要・供給を仲介する「健康美容EXPO」等の自社メディアを運営



海外IT人材  
事業

インドのIT都市ベンガルールの上位大学と提携し、現地のIT人材を日本の企業へ紹介



AI  
事業

AIを活用したチャットボット「sAI Chat」、ユーザーの入力した自然文（≒話し言葉）を適切に捉え最適な回答を提示する「sAI Search」というサービスを主に提供



# ● 語学セグメント

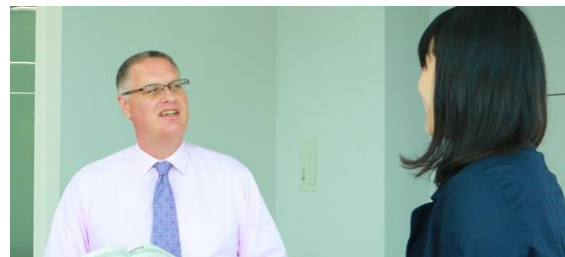
1975年の創業時から、教育事業を中心に事業展開。現在は、中学・高校・大学及び企業・公的機関への講師派遣にオンラインレッスンの提供、英会話スクールの運営・海外留学支援から日本語学校の運営などを実施

これまでは法人向けのクラスレッスンが主体であったが、近年は学校向けオンライン授業の提供などにも注力

## Language

45年  
創業から現在まで  
おかげさまで  
創業45周年

- 学校教育から法人研修、留学、英会話スクールまで、語学教育のすべてを一気通貫で提供



講師派遣  
クラスレッスン・  
オンライン  
レッスン

Language

45年  
創業から現在まで  
おかげさまで  
創業45周年

中学・高校向け  
オンライン授業

Language Speak for School  
オンライン英会話 リンゲージスピーク for School

海外留学斡旋

グローバルスタディ海外留学センター  
Global Study

英会話スクール

Love and Courage  
Language 英会話リンゲージ

日本語学校・  
日本語研修

リンゲージ日本語学校  
Language Japanese Language School

Language Speak  
オンライン英会話 リンゲージスピーク

ais 中学留学高校留学専門  
AISE国際交流センター  
Academic Intercultural Student Exchange

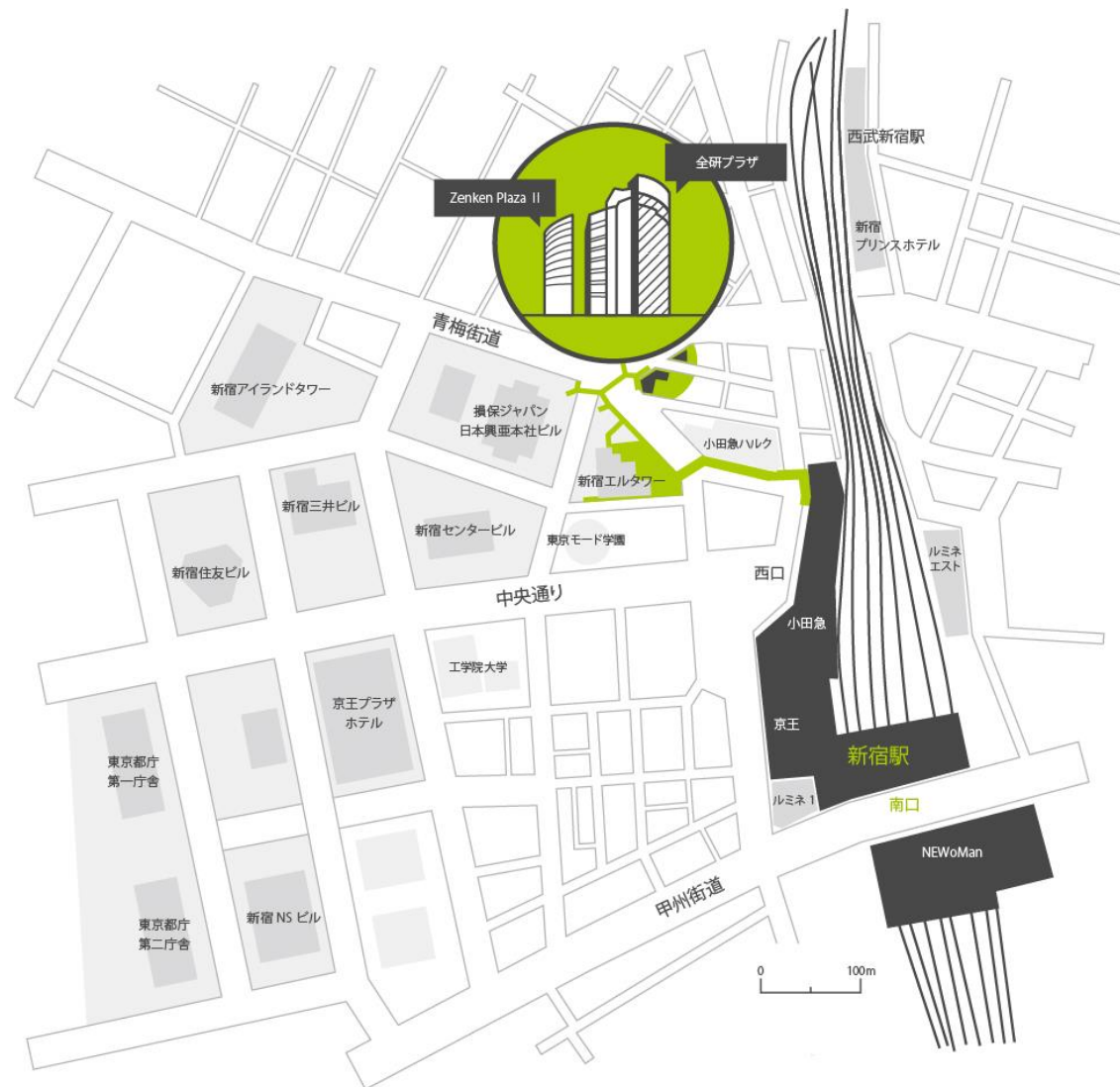
# ● 不動産セグメント

「新宿駅徒歩5分」という超好立地に保有する自社ビル2棟を貸し出し、安定収益を確保



- 「全研プラザ」  
1階～10階の計764坪を一棟貸出  
⇒ **稼働率100%**
- 「Zenken Plaza II」  
1フロア約50坪、10フロア貸出可能 計474坪  
⇒ **稼働率96%**

※稼働率は2021/6期3Q



# 業績推移

2016/6期以降、継続事業の売上高は2020/6期のコロナ禍の中においても成長

経常利益は2019/6期以降増益基調に転換。2020/6期はコロナ禍の中においても、経常利益率は2桁台を回復  
 なお、2016/6期～2018/6期の低迷局面は、戦略的に不採算子会社を吸収したことが影響

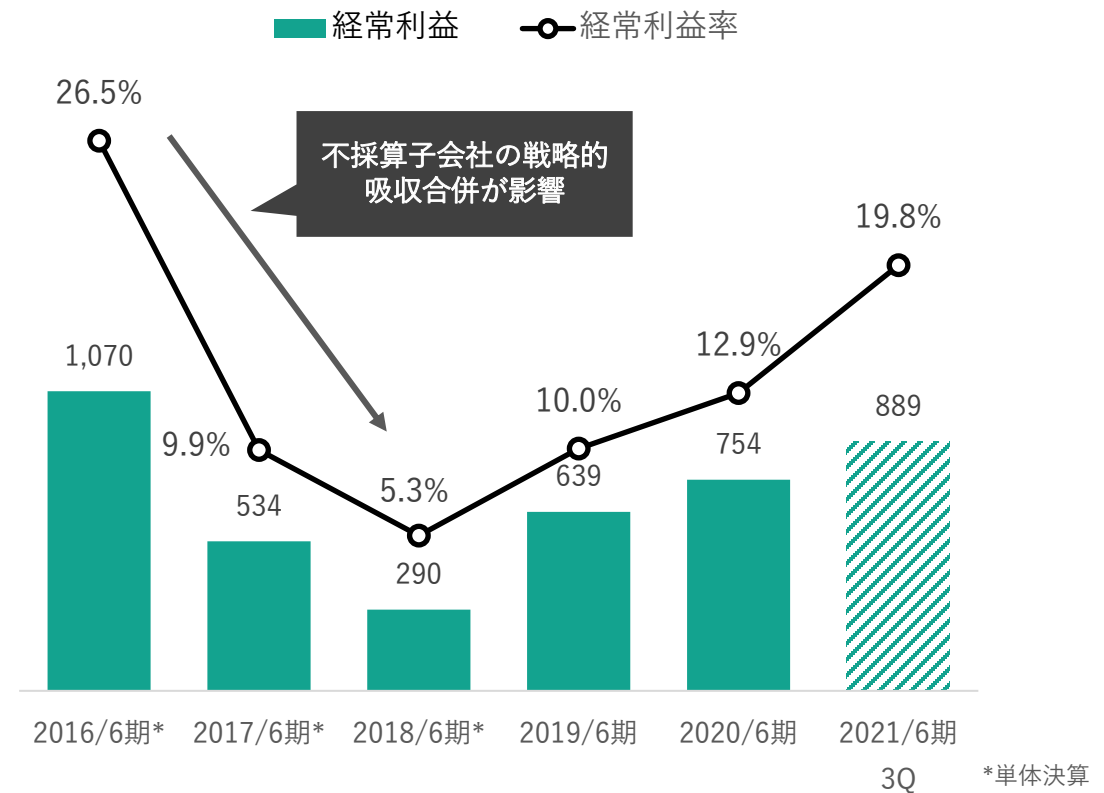
## 売上高の推移

(百万円)



## 経常利益・同利益率の推移

(百万円)



# セグメント業績

主力のITセグメントは増収増益基調で推移

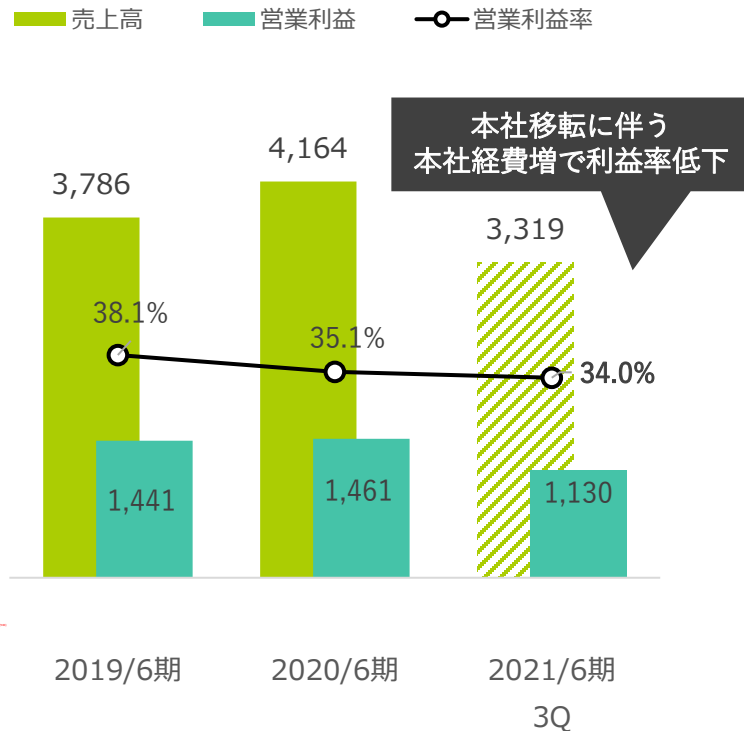
セグメントの営業利益率も30%程度と、高水準を維持。直近は本社賃料負担発生で利益率低下とはなったものの、本質的な収益性に変更はなし

語学セグメントは減収減益。2021/6期はコロナ禍により対面型からオンライン型への切り替えを推進

不動産セグメントは2020/6期より全研プラザの賃貸を開始し、2021/6期以降、安定的に高水準の利益を計上

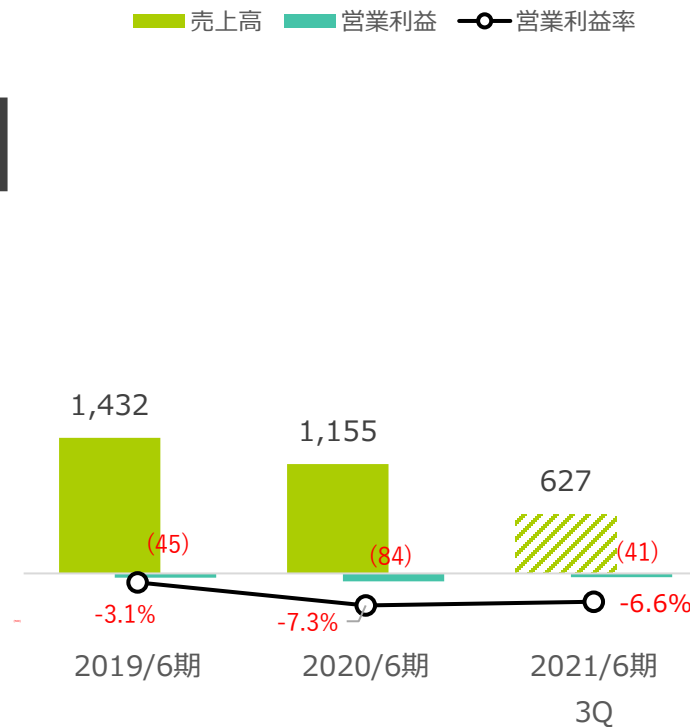
## ITセグメントの推移

(百万円)



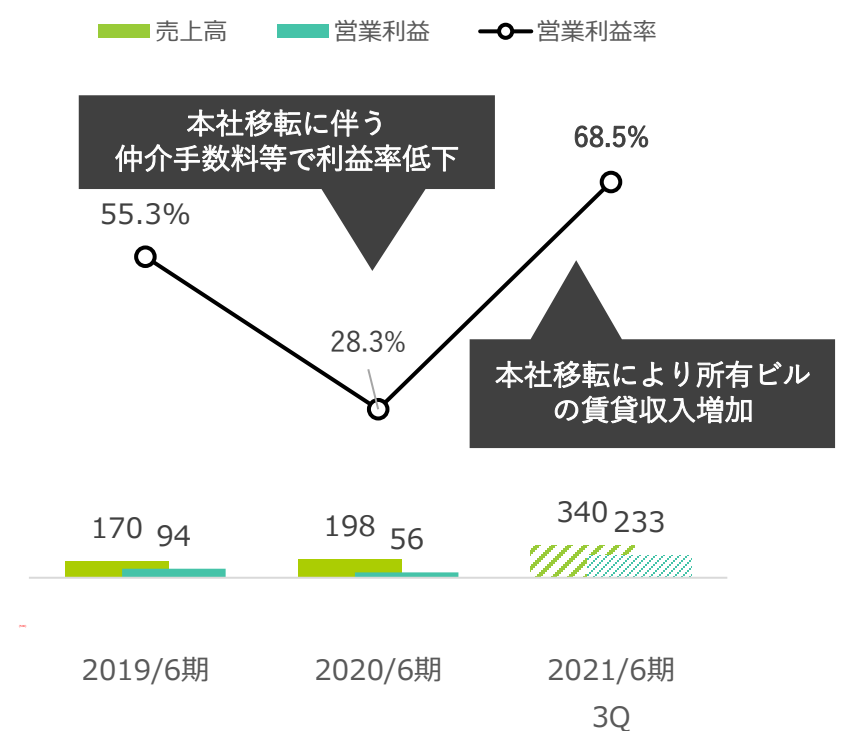
## 語学セグメントの推移

(百万円)



## 不動産セグメントの推移

(百万円)







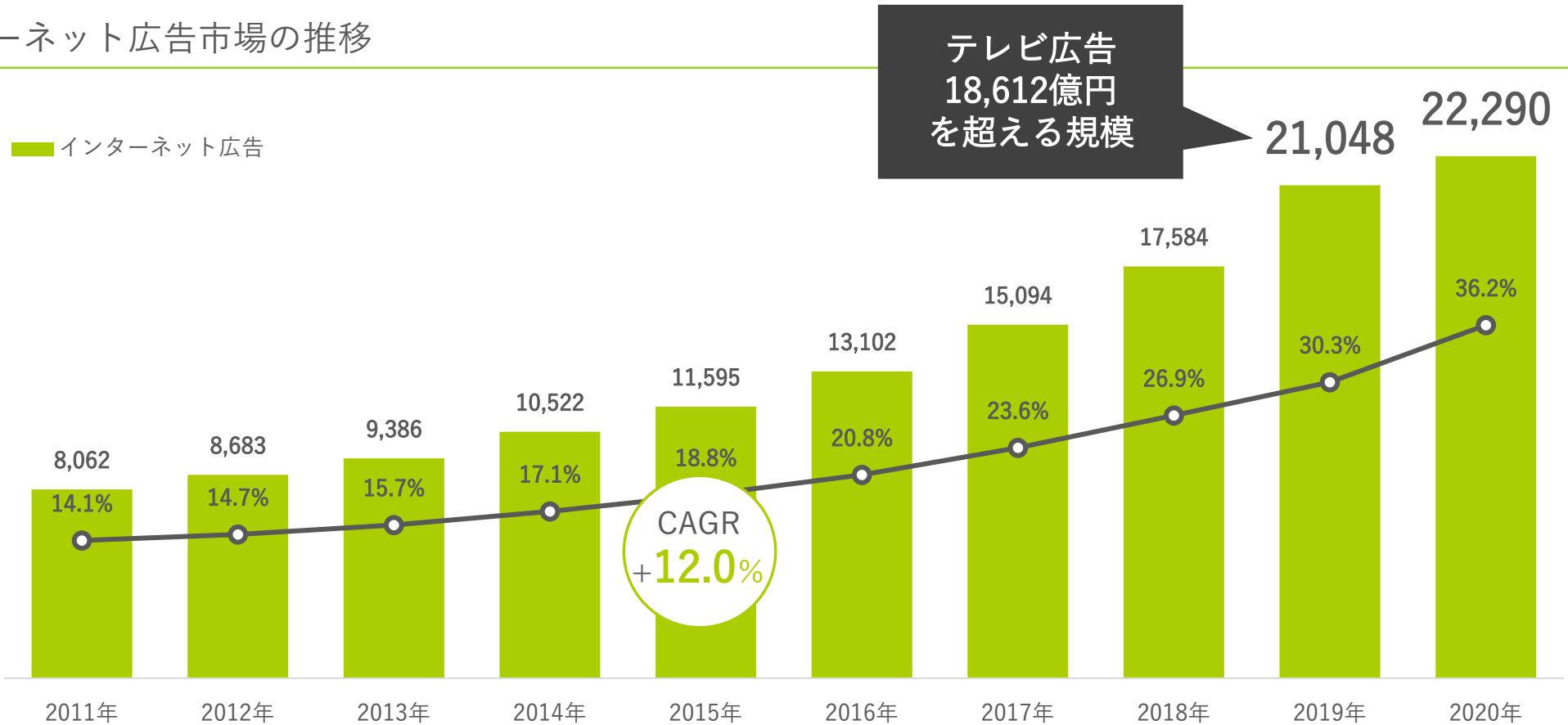
## 02 事業環境・当社の強み・特徴

# 国内インターネット広告市場

日本のインターネット広告市場は年平均成長率12.0%で急拡大。2019年にはテレビ広告を上回る2兆円越の規模に総広告費に占めるインターネット広告費の比率は3割を占め、テレビ広告を上回る存在になり、今後とも成長市場であると判断

## インターネット広告市場の推移

(億円)



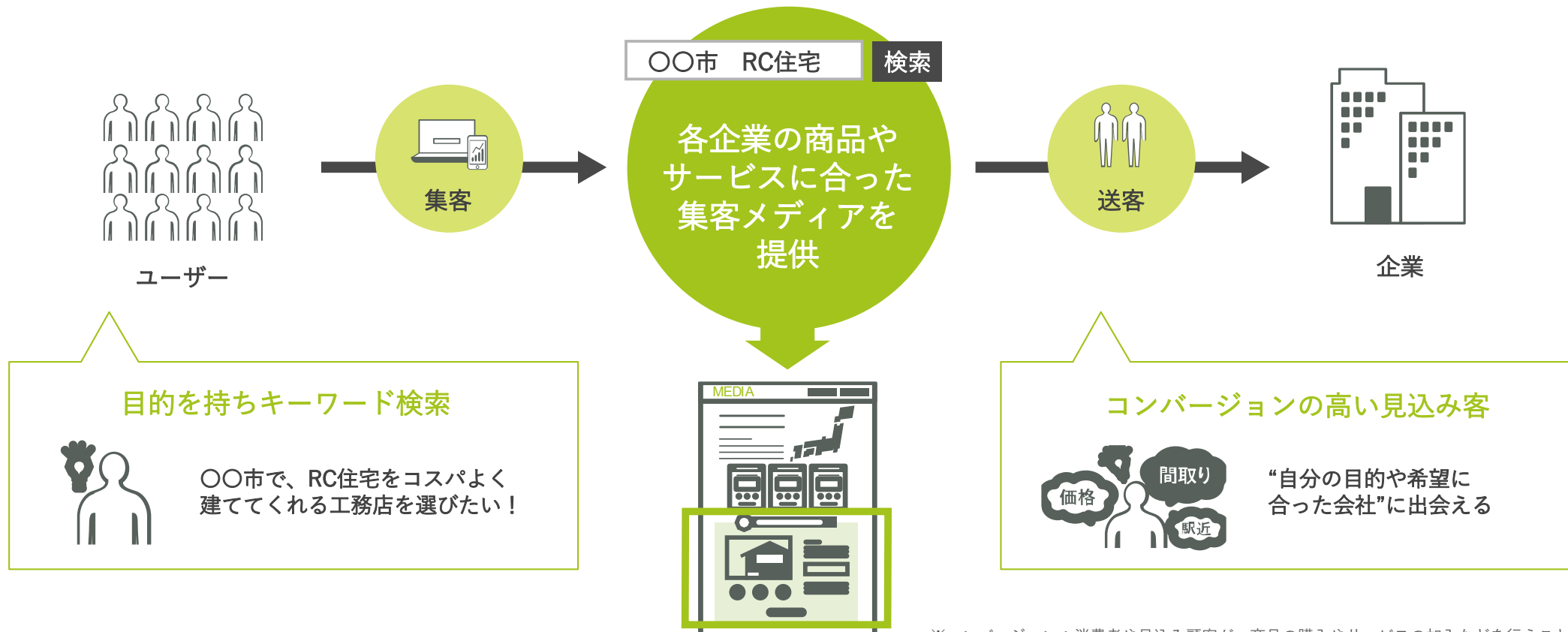
(出所) 電通「2020年日本の広告費」(2021年2月25日)

# ● IT事業①

コンテンツマーケティング事業では、クライアントの特徴や強みを明らかにするWEBの集客メディアを制作・運用し、目的が明確な「意欲ある」ユーザーに訴求

この「意欲のある」ユーザーとは、コンバージョン※の可能性の高い見込客であり、この当該見込客の送客向上に向けて、コンサルティング・制作・編集・運用までをワンストップで提供

## ●Zenken



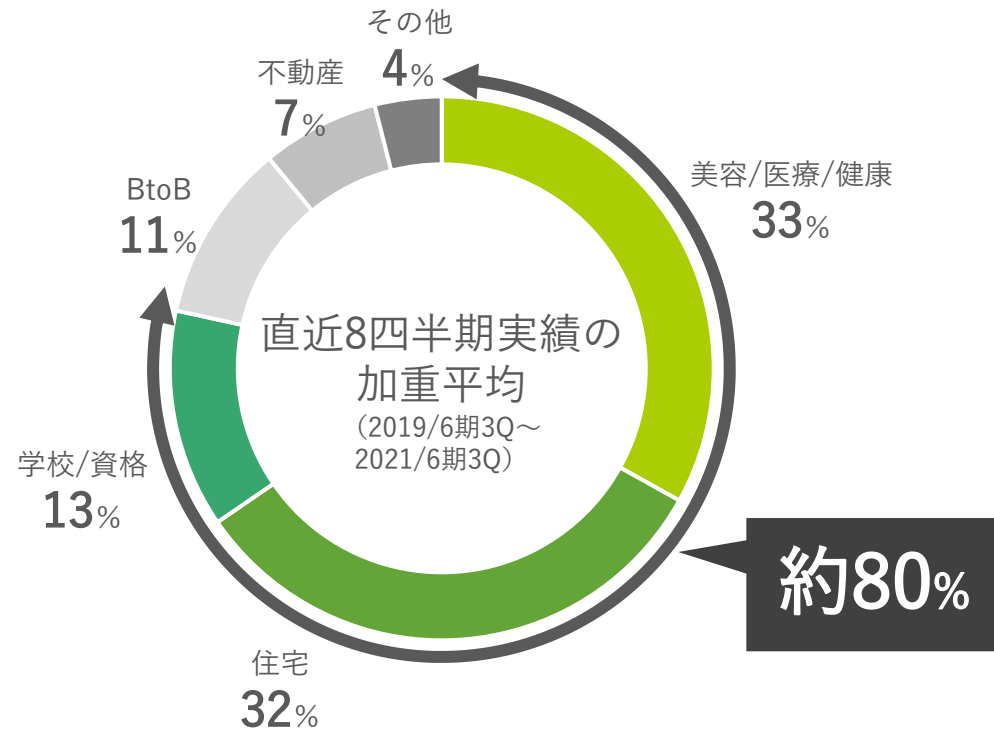
※コンバージョン：消費者や見込み顧客が、商品の購入やサービスの加入などを行うこと

## ● IT事業②

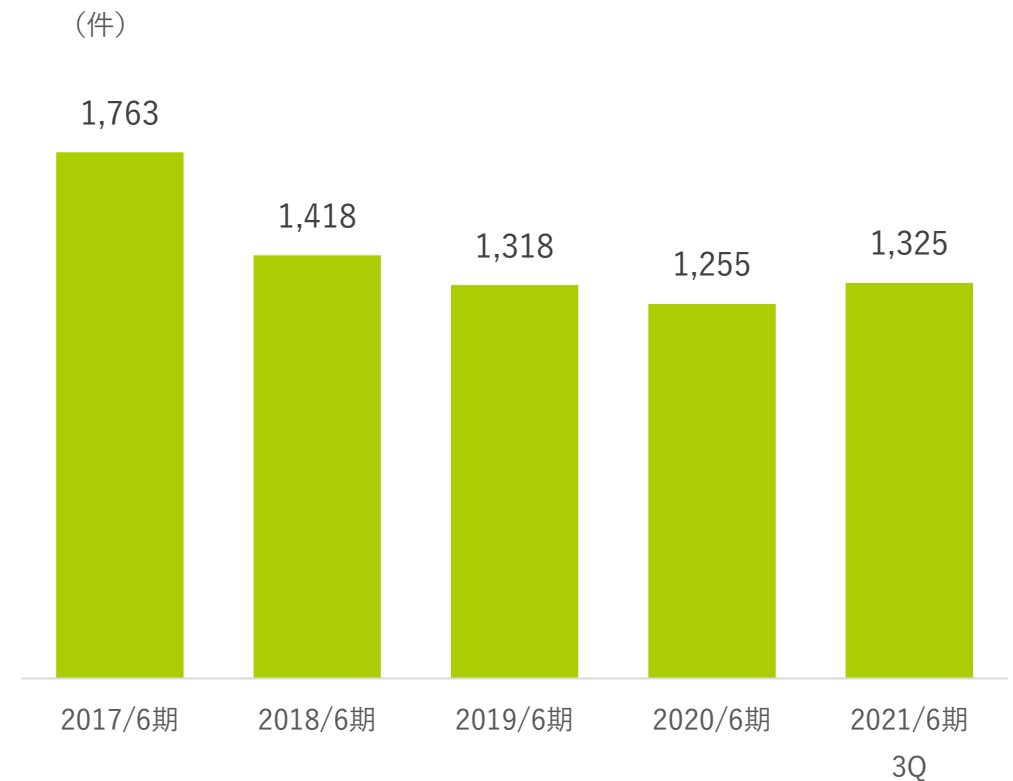
集客メディア（ポータルメディア等）の運用メディアは、個人に訴求するBtoCビジネスの業種が主体  
特に、美容/医療/健康関連、住宅関連、学校/資格関連といった個人の関心が高い3業種が上位10業種の約8割を占める

運用メディア数は2017/6期～2018/6期に収益性の高いメディアへの絞り込み断行により一旦は減少  
しかし、クライアント構成改善後は高水準を維持し、コロナ禍においても順調に成長。2021/6期3Qで1,300件超に回復

### 運用メディアの業種別内訳



### 運用メディア件数の推移



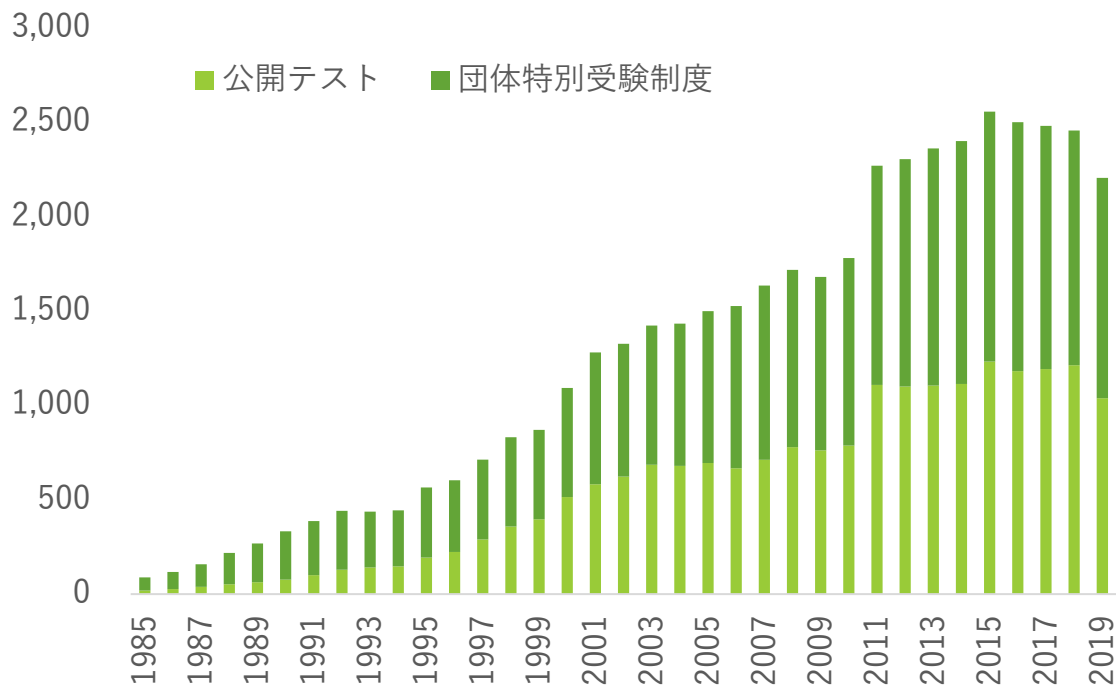
# ● 語学事業、不動産事業市場

語学試験の受験者は増加傾向

「全研プラザ」「Zenken Plaza II」は西新宿エリアに所在し安定的な収益獲得に貢献

## TOEIC Listening & Reading Test 受験者数の推移

(人数：千人)



(出所) (財) 国際ビジネスコミュニケーション協会

## 近隣の不動産市況



エリア	賃料 (坪単価)
西新宿	27,224円
新宿・御苑	22,407円
四谷・市ヶ谷	15,776円
高田馬場・早稲田	14,505円
大久保・歌舞伎町	24,795円

※当社調べ



## コンテンツマーケティング事業について

### 01 コンテンツ力

- ・ 制作能力
- ・ 高付加価値アプローチ

### 02 SEO対応力

- ・ エリア検索市場の拡大
- ・ アルゴリズム変動への対応
- ・ ヒット率高いニーズに柔軟マッチング

### 03 ユニークな業界ポジショニング

## 01 コンテンツ力 ①制作能力 ライター数、メディア公開件数

集客メディア（ポータルメディア等）は、約900名の外部ライター及び社内制作人員約130名の計1,000名超のライターで対応  
大量のライターをフル活用し、一定水準以上の専門性を有する集客メディア（ポータルメディア等）を年間400~500件ペースで新規公開

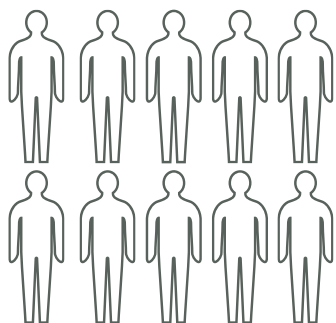
### ライター人員



外部ライター**994**名登録  
(2021/6期3Q)



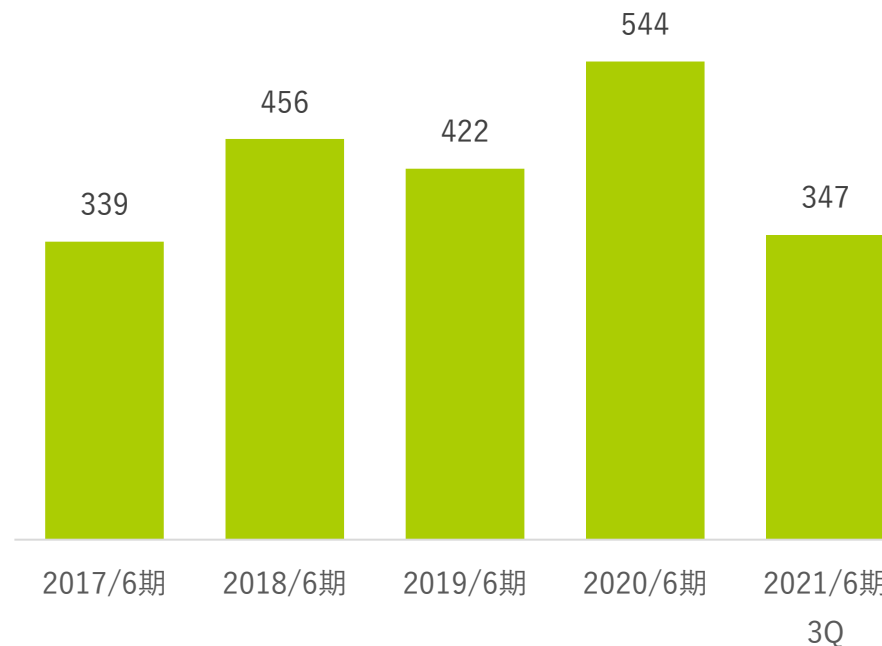
内部制作人員  
約**130**名



合計  
**1,000**名超の  
ライター陣容

### 新規公開メディア件数の推移

(件)

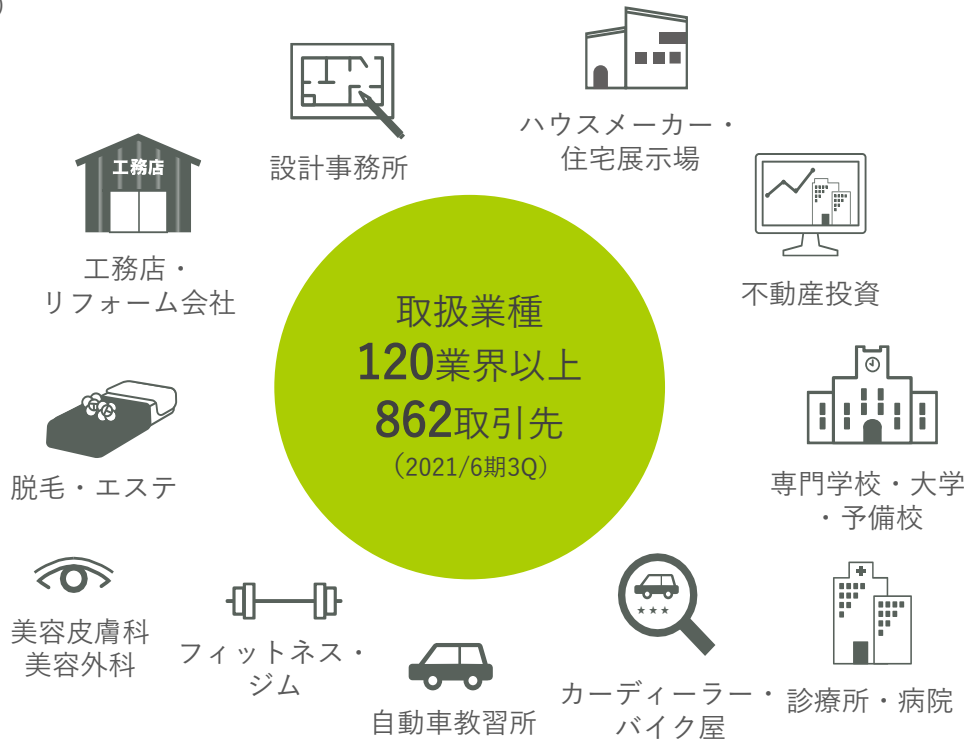


# 01 コンテンツ力 ①制作能力 対応業種と対応地域

ライターの対応可能な業種は、現在およそ120業界以上。いずれも一定水準以上が求められる専門性に耐えうる知識レベルを保有  
直近ではコロナ禍により、WEB営業で地方中小企業の取引先も拡大  
エリア検索機能の活用により、現在の対応地域は全国に広がり、2021/6期3Qでは東京以外の取引先数は東京のおよそ倍まで拡大

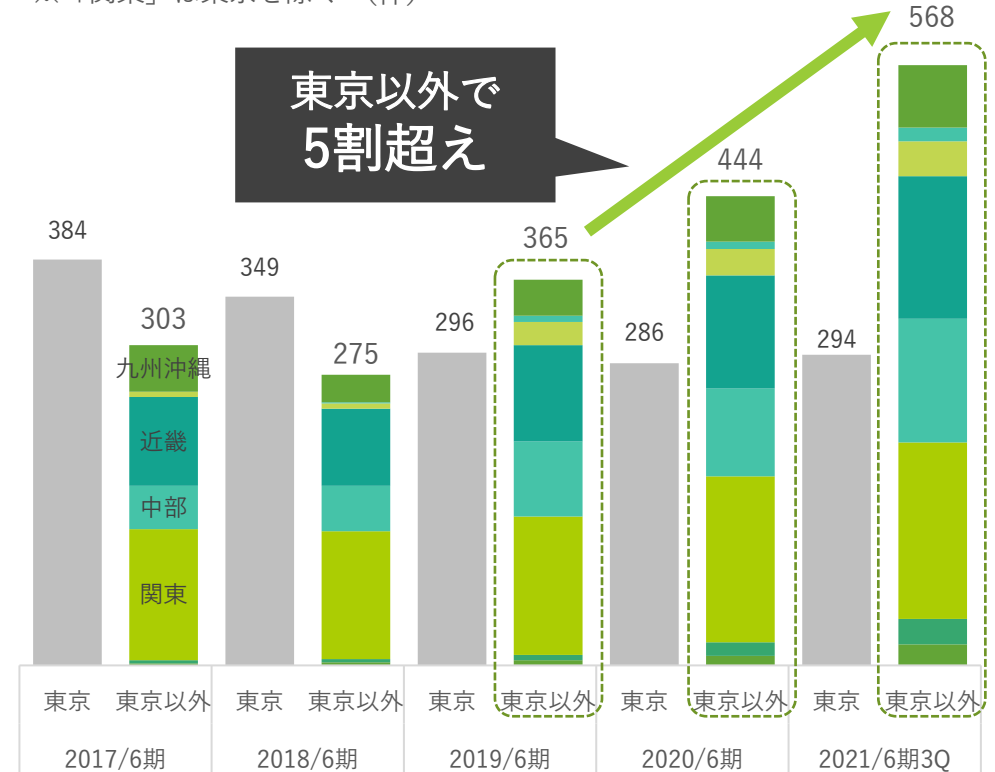
## ライターの対応業種

(件)



## 地域別取引先内訳

※「関東」は東京を除く (件)



# 01 コンテンツ力 ②高付加価値アプローチ

専門的な業界知識を有したコンサルタントから、関連法規順守のため顧問弁護士指導のもとリーガルチェック体制を構築し、高品質のサービス提供体制を構築

2000年より当該サービスに着手してきた当社のノウハウは新規参入企業への大きな参入障壁として機能

運用メディア当たりの売上高や高い営業利益率は、そういった競合の追随を許さないサービスの付加価値が高いことの証左

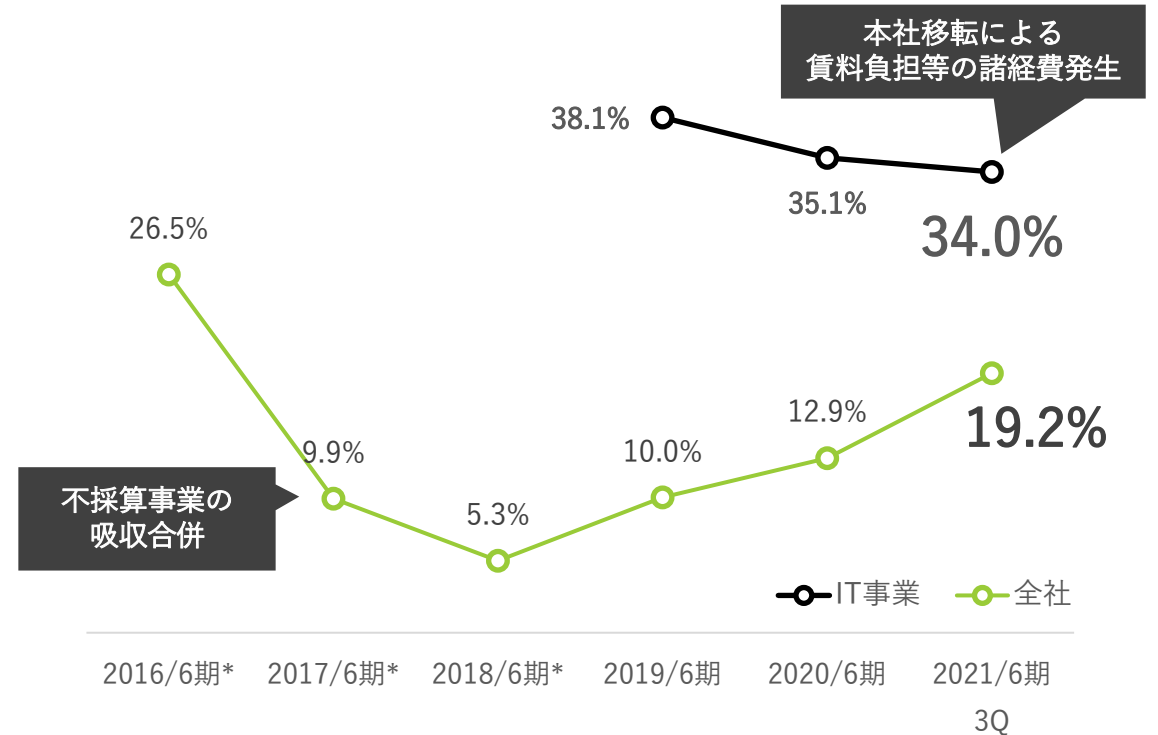
## プロ人材を揃えるバリューチェーンを構築



### 収益性の高いビジネスモデル

- 集客メディアの所有権は当社が保有
- 第三者による記事広告型メディア
- 制作費+運用費の収益

## ITセグメント営業利益率の推移



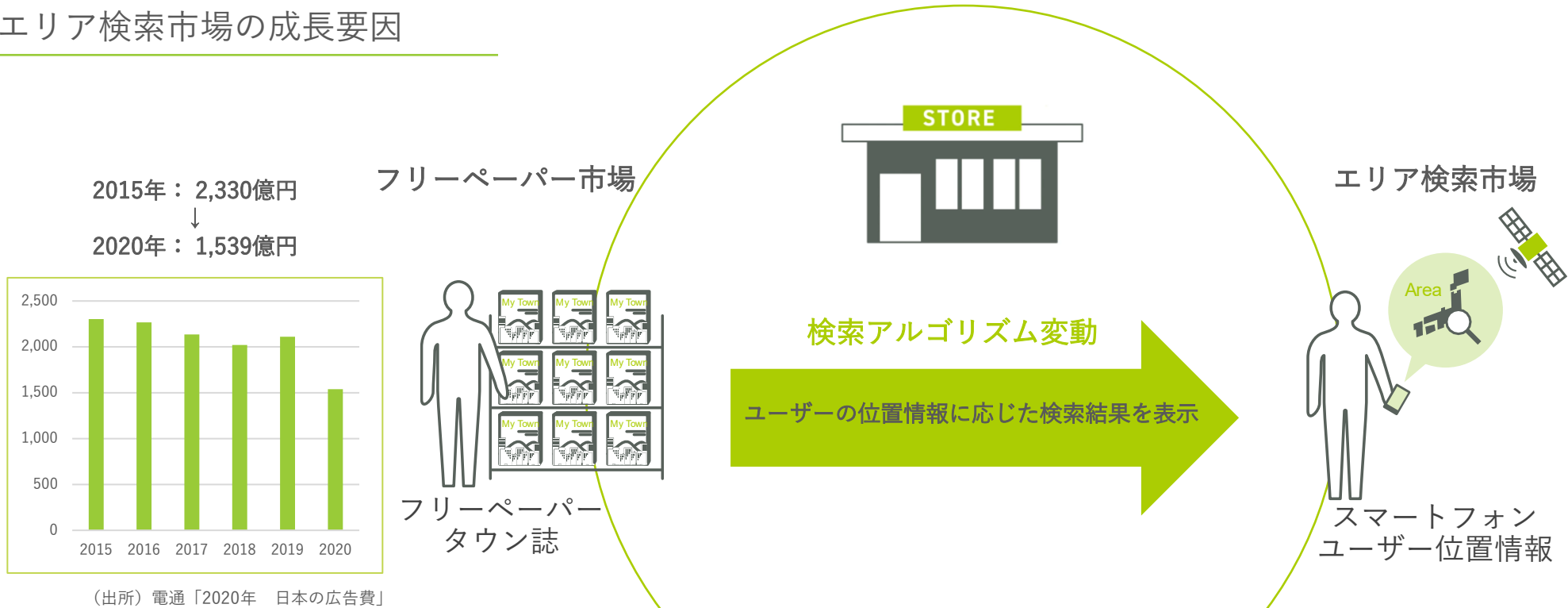
\*単体決算

## 02 SEO対応力 ①エリア検索市場の拡大

2015年に導入された検索アルゴリズムにおいて、ユーザーの位置情報に応じて検索結果が表示

これによりエリア検索市場が誕生し、全国のエリア市場はフリーペーパーからスマートフォン市場に切り替わって急成長中

### エリア検索市場の成長要因

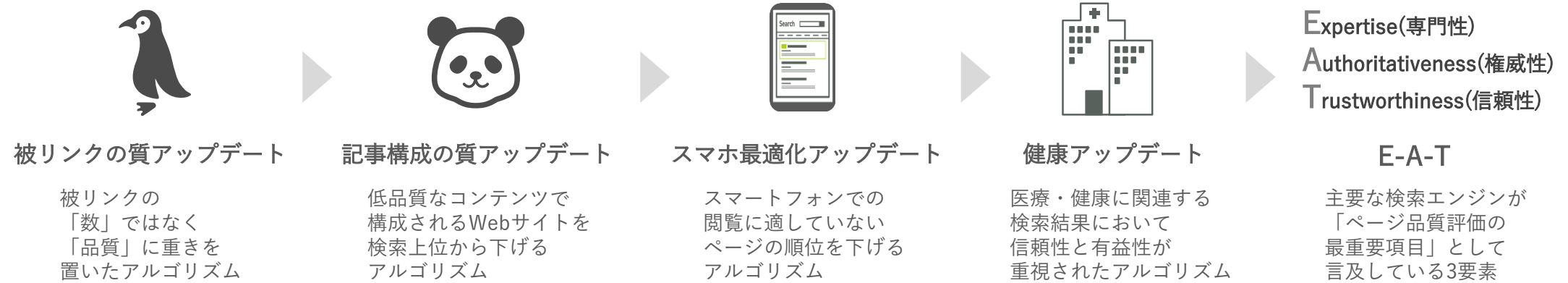




## 02 SEO対応力 ②アルゴリズム変動への対応

検索ユーザーの利益につながる有益な情報を評価し検索結果とする、検索エンジンのアルゴリズム  
この検索エンジンのアルゴリズムは常に変化するものの、それらに柔軟かつ迅速に対応できるノウハウを蓄積

### 検索エンジンの主要なアルゴリズム変動



「コンテンツの質(=SEOライターの質)」を求めるアップデート

## コンテンツの確かな品質を叶える対応力

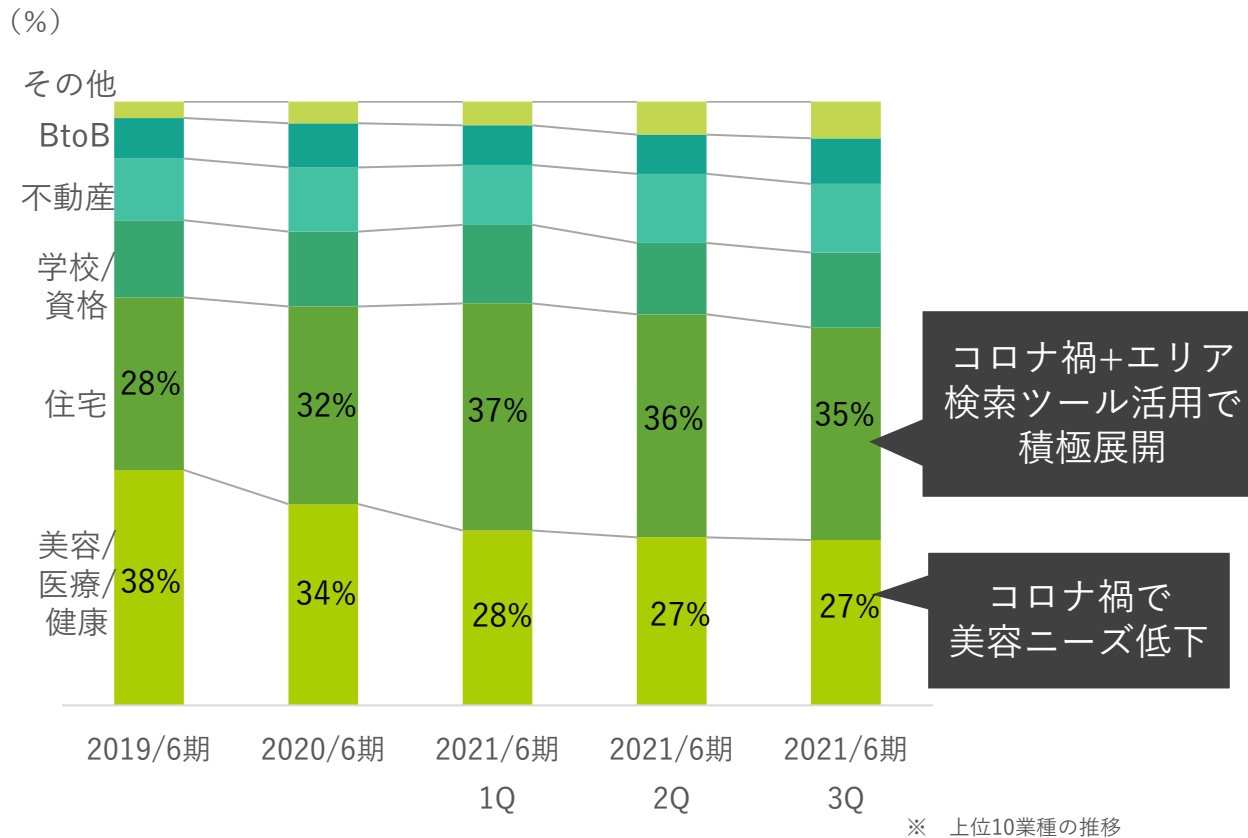
- 1,000名超のSEOライターによる専門的かつ有益なコンテンツ制作
- 1,000サイト超の自社保有メディアを活用したSEO検証・改修

## 02 SEO対応力 ③ヒット率高いニーズに柔軟マッチング

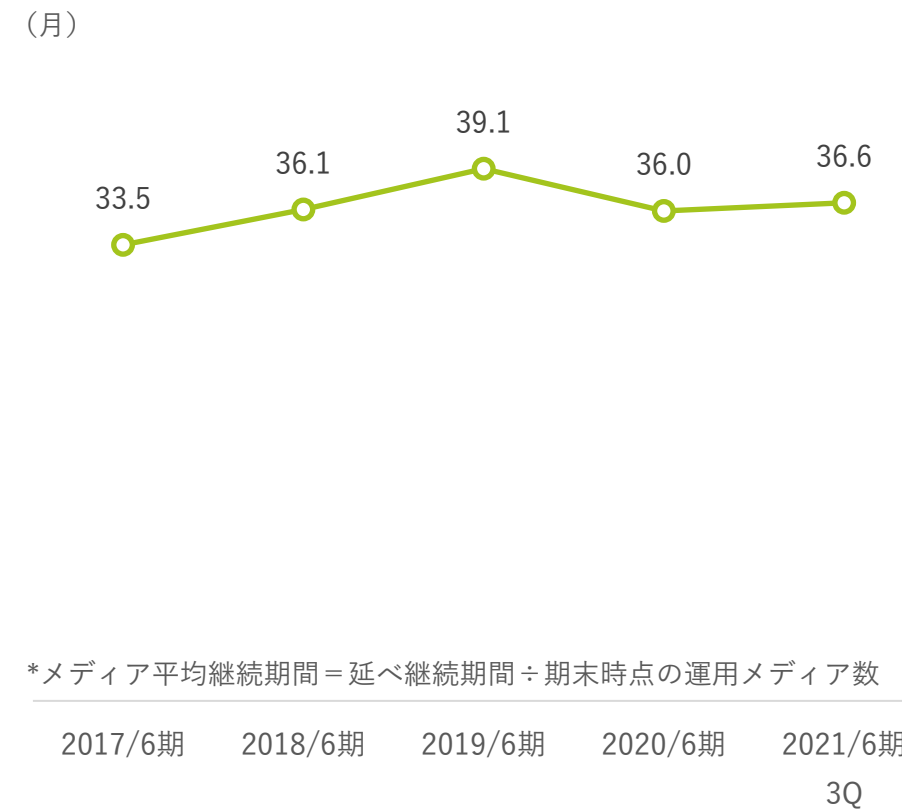
クライアントターゲットは市場環境や運用メディアの状況より市場ニーズを見極め、概ね3か月毎に機動的に見直しを実施  
集客メディア（ポータルメディア等）のニーズが強い業界にターゲティング。直近では住宅関連へのターゲティングが奏功

その結果、メディアの平均継続期間は36か月を超える水準で推移

### メディア業種別内訳の推移



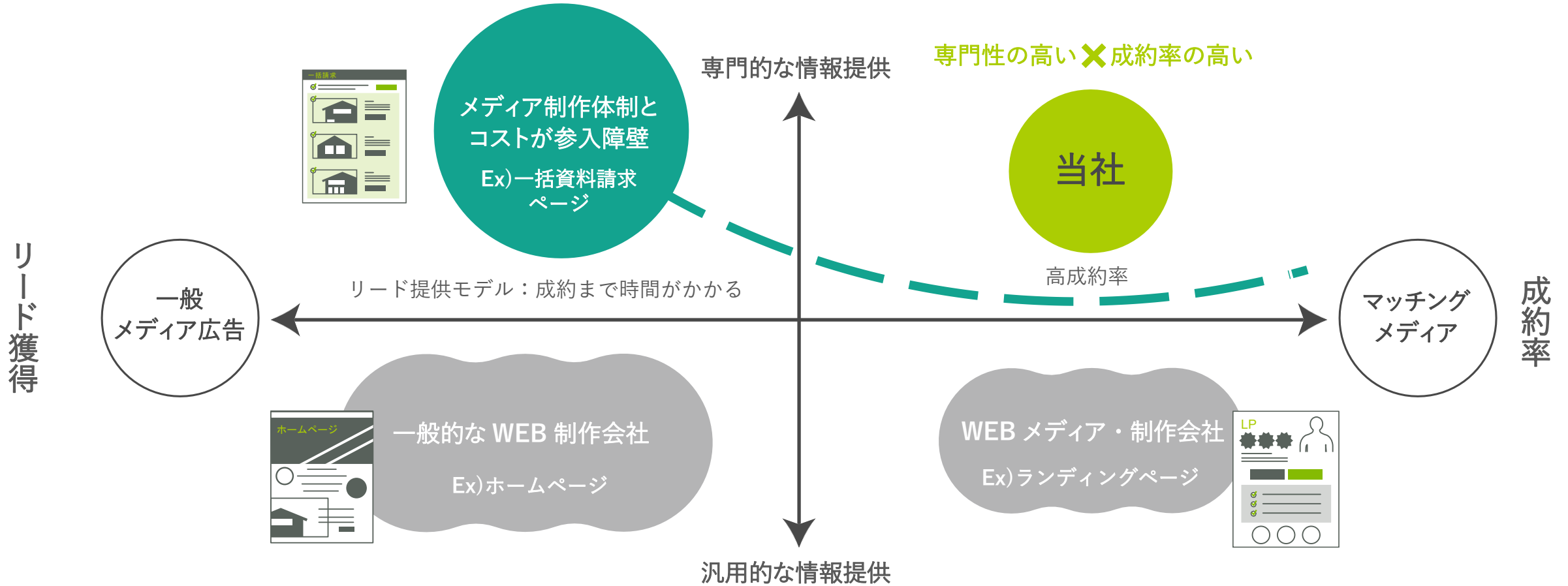
### メディア平均継続期間\*



# 03 ユニークな業界ポジショニング

専門的な情報を、ユーザーに情報集客メディアを通じた広告宣伝を行うユニークなポジショニング

当社の集客メディア（ポータルメディア等）は、クライアントの特徴や強みをユーザーに伝えるため、クライアントとユーザー双方のニーズに合致



A photograph of three men in an office setting, looking at a laptop screen. The man in the foreground is wearing a green shirt and has a watch on his left wrist. The man in the middle is wearing a blue shirt and glasses. The man in the background is wearing a blue shirt. The image is dimly lit and has a dark overlay.

# 03 中期成長戦略

## 中期展望と課題

- 01 コンテンツマーケティング事業の更なる拡大
- 02 語学事業の黒字化
- 03 海外IT人材事業の拡大



# 01 コンテンツマーケティング事業の成長 ①全体像

当社の特徴・強みを活かしながら、さらに市場拡大を推進

顧客数の拡大 × メディア単価の向上 × メディア継続期間の長期化 を実現し、さらなる成長を実現

契約顧客数の拡大

- 業種の拡大による新規市場開拓
- 首都圏以外の地方への営業展開
- インバウンド型営業の強化



運用メディア  
当たり単価の向上

- 1顧客当たりのメディア数の拡大
- 高い集客効果のあるメディアの制作による高い販売単価の維持



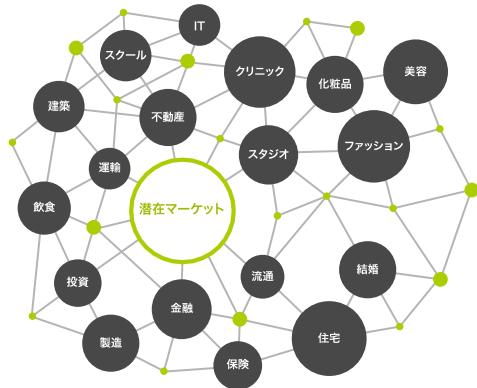
運用メディア  
継続期間の長期化

- 高い集客効果を有する集客メディア（ポータルメディア等）の運用
- 著作権（当社所有）による解約抑制効果

# 01 コンテンツマーケティング事業の成長 ②契約顧客数の拡大

当社の特徴・強みを活かしながら、さらに市場拡大を推進。顧客数の拡大を実現し、さらなる成長を実現

## 業種の拡大による新規市場開拓



- リアルイベントの中止からオンライン集客のニーズが生まれたBtoB企業をはじめ、取り扱い業種をさらに拡大し、新規市場を開拓

## 首都圏以外の地方への営業展開



- オンライン商談により、首都圏以外の全国地方エリアへ積極営業し、新規顧客を開拓

## インバウンド型営業の強化



- インバウンドメディア「キャククル」の運用強化  
(「業種名×集客」キーワードでの検索上位表示によるセッション数、PV数の増加)

# 01 コンテンツマーケティング事業の成長 ③ インバウンドマーケティングメディア

2019年、店舗集客情報に特化したインバウンドマーケティング・メディア「キャククル」サービスをスタート。業種やサービスごとに、集客方法やマーケティング理論を凝縮した集客支援サービス。毎月100件以上の集客相談

様々な「業種×集客」キーワードで上位表示。店舗集客に課題を持つ経営者・店舗オーナーのリード獲得を実現

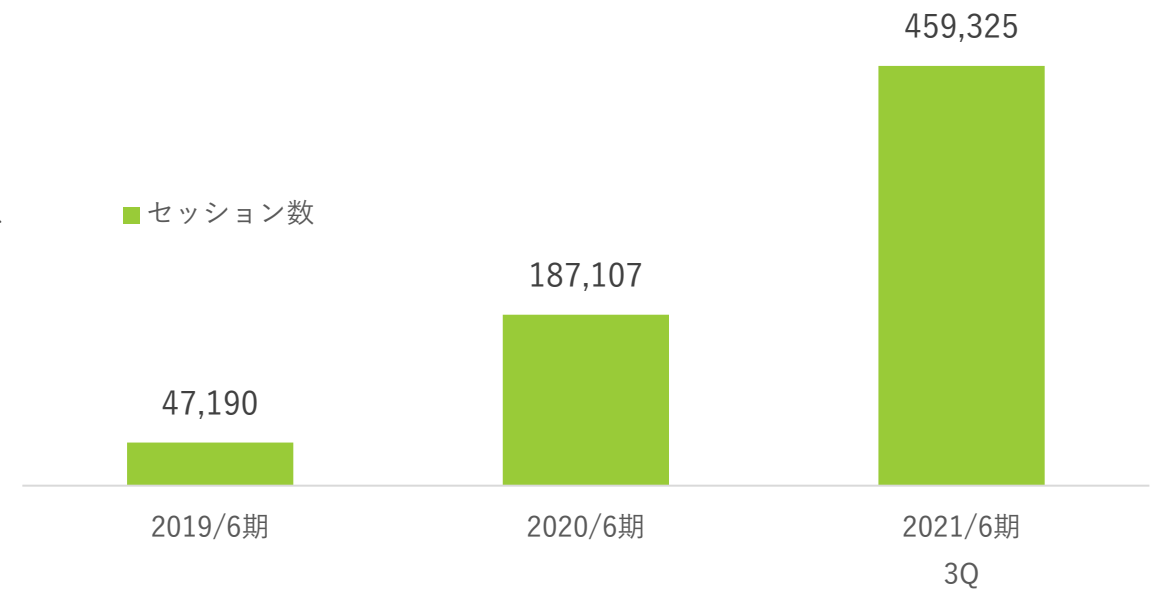


- 業界別の集客手法やマーケティングに関わる記事を随時更新

不動産web集客  
SaaS広告  
製造業集客  
生産財広告  
オープンルーム集客  
不動産差別化  
印刷会社販促  
BtoB広告  
製造業広告  
注文住宅集客  
オフィスソリューション集客  
商社集客  
専門商社マーケティング

## セッション数推移

(件)



## 02 語学事業の黒字化：縮小均衡しオンライン化対応

赤字解消に向けて、コストのかかる対面型を縮小し、オンライン化を推進

学校向け英語教育は教育指導要綱の変更に伴う需要拡大への対応を加速

インバウンド人材向け日本語教育はより長期的な海外人材事業拡大戦略に向けての要諦を位置づけ、ノウハウ蓄積に注力

### 法人向け語学研修／英会話スクール



#### ● 対面中心からオンライン化

- ✓ コスト引き下げを行い収益化を推進
- ✓ 展開していた英会話スクール5校のうち3校を閉鎖

### 学校向け語学教育



#### ● 中学・高校オンライン授業化

- ✓ ニーズを捉え注力
- ✓ 英語早期学習ニーズや英語4技能重視化に対応

### 日本語学校



#### ● オンライン化 +インバウンド人材対応

- ✓ コスト引き下げを行い注力



海外人材事業拡大への要諦  
としての役割も担う

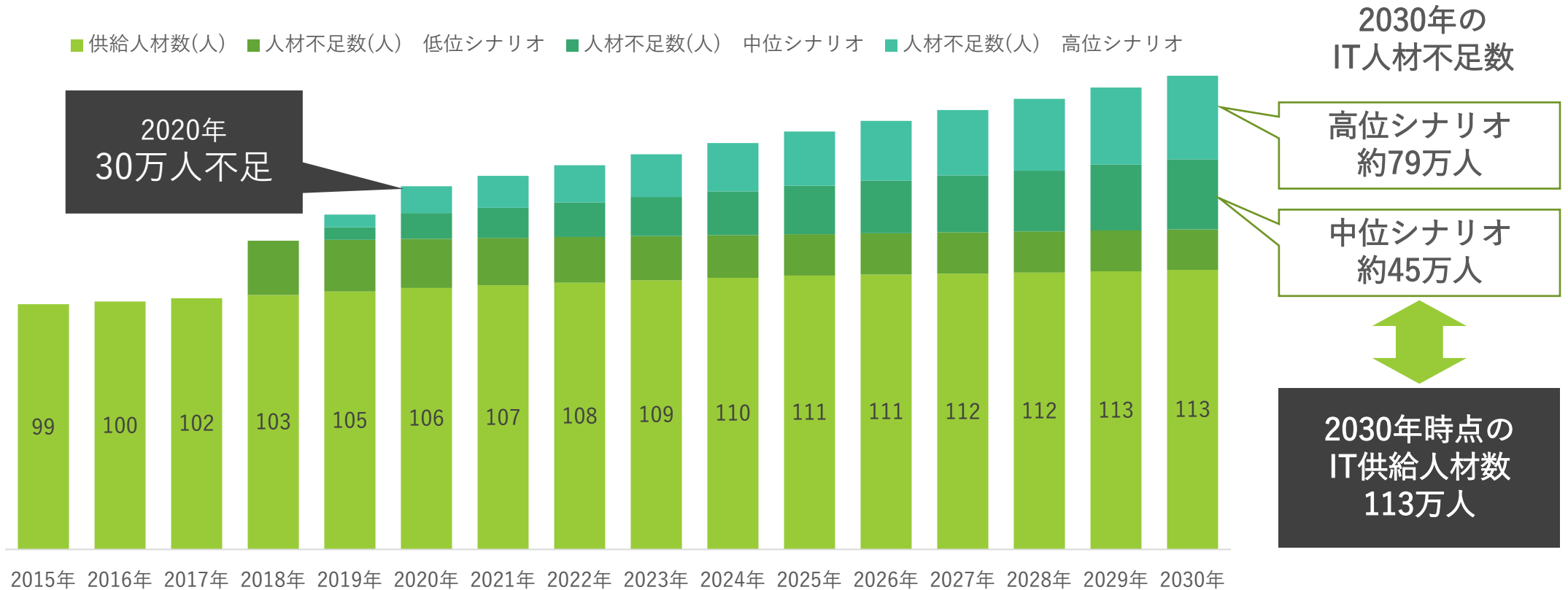
# 03 海外IT人材事業の拡大 ① IT人材需給による海外IT人材ニーズの拡大

経産省によると、2020年時点で30万人のIT人材が不足。IT業界では人出不足が慢性化

IT人材の不足は、2030年には最大で79万人、中位シナリオでも45万人とも予想され、海外のIT人材の活用余地は大きい

## IT人材の「不足数」(需要)に関する試算結果

(万人)



(出所) 経済産業省「IT人材需給に関する調査」(2019年3月)より抜粋

# 03 海外IT人材事業の拡大 ② 海外IT人材 供給サイドと需要サイドのマッチング

海外IT人材の供給サイドと需要サイドのマッチングのプラットフォームビジネスとして、2018年事業開始

## ●Zenken

### プラットフォーム

海外IT人材  
供給サイド

海外IT人材  
需要サイド



インド  
ベンガルールのIT人材

IT人材不足の  
日本企業

提携大学  
**29**校  
(2021/6期3Q)

学生登録者数  
約**5,400**人  
(2021/6期3Q)

優秀な人材が集まる  
上位大学との連携

ビジネスに直結する  
日本語教育

入社前から入社後の  
サポートで安心

採用企業  
**41**社  
(2021/6期3Q)

採用人員  
**122**人  
(2021/6期3Q)

人材選定、日本語教育、退職リスク対策など、一貫してサポート



## ● 中期成長戦略イメージ

今後も1975年の創業より培ってきたリソースやノウハウを活かし、事業拡大や新規市場開拓を積極的に推進

「そこにはない未来を創る」というビジョンのもと、社会の一員として様々な社会的課題の解決に取り組み、世界の持続的発展に貢献

# 「そこにはない未来を創る」



# 04 事業等のリスクと対応

Zenken

# ● 事業等のリスクと対応

当社の事業等のリスクに関する事項の内、投資者の判断に重要な影響を及ぼす可能性のある事項の一部は以下の通り

## 事業等上のリスク

### ○コンテンツマーケティング事業の運営体制について

当社グループの主力事業であるコンテンツマーケティング事業は、検索エンジンを活用したマーケティング活動を支援  
頻繁に行われる表示順位判定基準（アルゴリズム）の変更に迅速に対応することが必要

そのため、今後も「Google」等が実施する検索エンジンのシステム変更  
に速やかに対応することができる保証はなく、その対応が適切に実施されなかった場合には、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性あり


### ○特定事業への高い依存度について

当社グループは主力事業であるコンテンツマーケティング事業が収益  
の中心であり、当該事業に経営資源を集中


そのため、事業環境の変化などにより当該事業が縮小し、その変化への  
対応が適切でない場合、当社グループ業績に影響を及ぼす可能性あり

※その他詳細については、新規上場申請のための有価証券報告書（Ⅰの部）「第一部 企業情報 第2事業の状況 2 事業等のリスク」に記載

## 対応策



当社グループは、当該事業の運営体制として、システム変更への  
対応について特定の技術者に依存しない体制を構築するため、  
業務のマニュアル化の推進等、経験の少ない人材でも早期に運  
営できる体制を整備



今後は新たな柱となる事業を育成し、収益力の分散を図るこ  
とを計画



# Appendix

Zenken

# 財務ハイライト

決算年月 (*単体決算)		2016年6月*	2017年6月*	2018年6月*	2019年6月	2020年6月	2021年6月 3Q
売上高	(千円)	4,045,321	5,395,071	5,458,565	6,410,990	5,827,437	4,494,027
経常利益	(千円)	1,070,513	534,005	290,386	639,834	754,598	889,708
親会社株主に帰属する当期純利益	(千円)	660,170	△1,030,911	653,334	1,012,630	377,223	606,744
資本金	(千円)	56,050	56,050	56,050	56,050	56,050	56,050
発行済株式総数	(株)	112,100	112,100	112,100	112,100	11,210,000	11,210,000
純資産額	(千円)	8,352,579	7,225,693	7,554,093	8,633,649	8,982,478	9,576,399
総資産額	(千円)	13,392,944	12,466,660	12,976,486	11,326,625	11,570,092	12,081,237
1株当たり純資産額	(円)	745.10	647.25	673.87	770.17	801.29	—
1株当たり当期純利益	(円)	58.89	△91.96	58.28	90.33	33.65	28.43
自己資本比率	(%)	62.4	58.2	58.2	76.2	77.6	79.3%
自己資本利益率	(%)	7.0	△13.2	9.0	12.5	4.3	—
営業キャッシュ・フロー	(千円)	—	—	—	857,036	702,639	—
投資キャッシュ・フロー	(千円)	—	—	—	510,764	△450,129	—
財務キャッシュ・フロー	(千円)	—	—	—	△2,750,031	△147,438	—
現金及び現金同等物の期末残高	(千円)	—	—	—	2,128,220	2,233,291	2,652,488
従業員数 (他、平均臨時雇用人数)	(人)	270 (186)	409 (172)	440 (172)	442 (163)	443 (145)	419 (103)

(注)2020年5月23日付けで普通株式1株につき普通株式100株の割合で株式分割を実施  
上記では、2016年6月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定して算定した場合の1株当たり指標の推移を記載

## ● 本資料の取扱いについて

### ○免責事項

本資料の作成に当たり、当社は当社が入手可能な情報の正確性や完全性に依拠し、前提としていますが、当社以外に関する情報は公開情報等から引用したものであり、その正確性あるいは完全性について、当社は何ら表明及び保証するものではありません。また、発表日現在の将来に関する前提や見通し、計画に基づく予想が含まれている場合がありますが、これらの将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、当社として、その達成を約束するものではありません。当該予想と実際の業績の間には、経済状況の変化や顧客のニーズ及びユーザーの嗜好の変化、他社との競合、法規制の変更等、今後のさまざまな要因によって、大きく差異が発生する可能性があります。

### ○今後の開示

当資料のアップデートは、2021年9月頃を目途として行う予定です。