



●Zenken

そこにはない未来を創る

●Zenken

2021年6月期 決算説明資料

2021年8月 全研本社株式会社 (Zenken Corporation) 東証マザーズ (証券コード: 7371)



目次

01

会社概要等

02

2021年6月期決算の概要

03

2022年6月期決算の見通し

APPENDIX

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

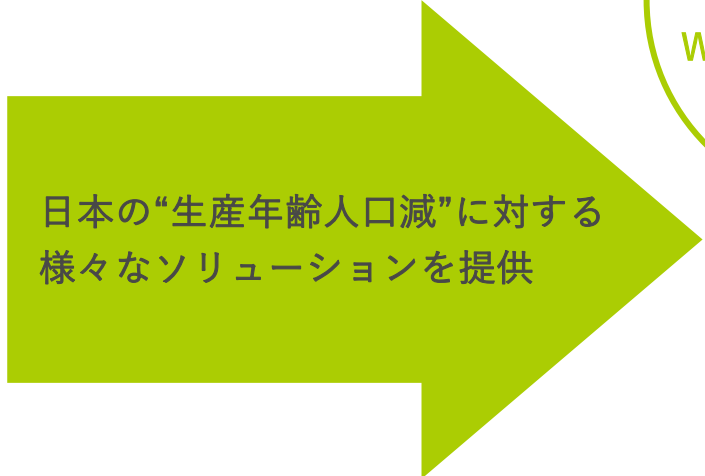
CMS事業部

人事労務課

●Zenken

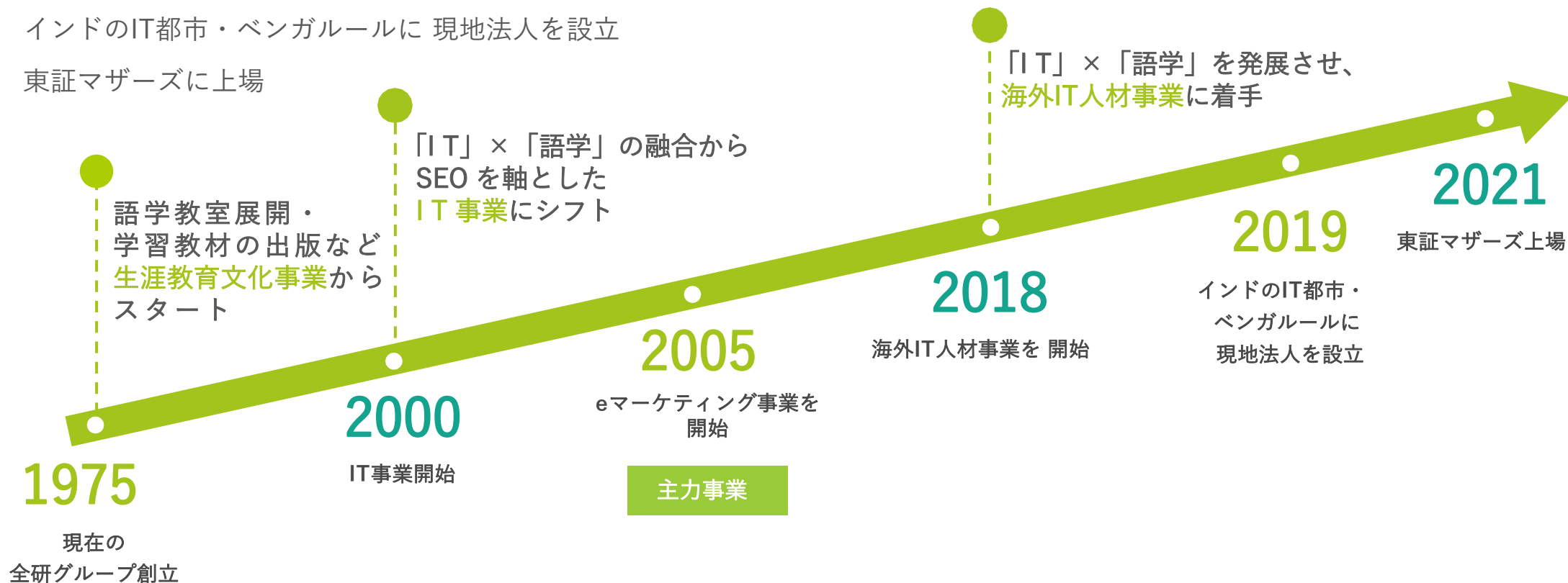
01 会社概要等

「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
- 2019年 インドのIT都市・ベンガルールに 現地法人を設立
- 2021年 東証マザーズに上場



*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

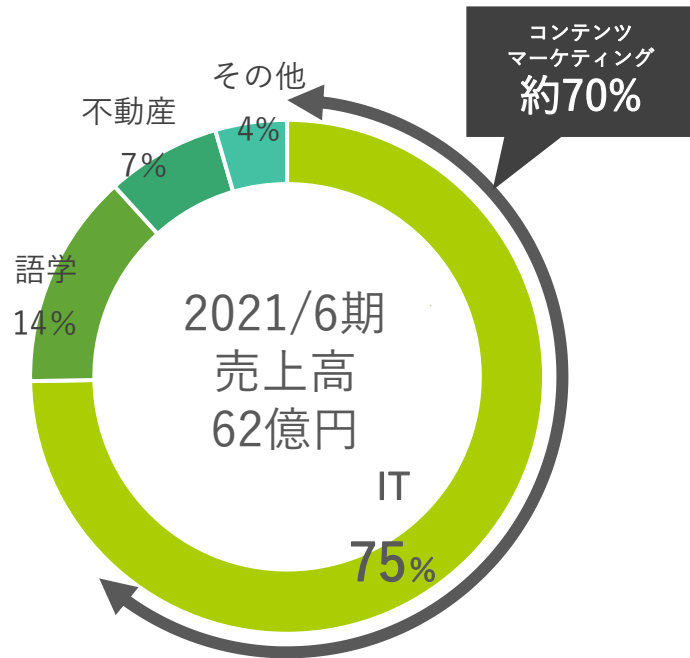
● 事業内容

「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リカーリング型ビジネスモデルを展開

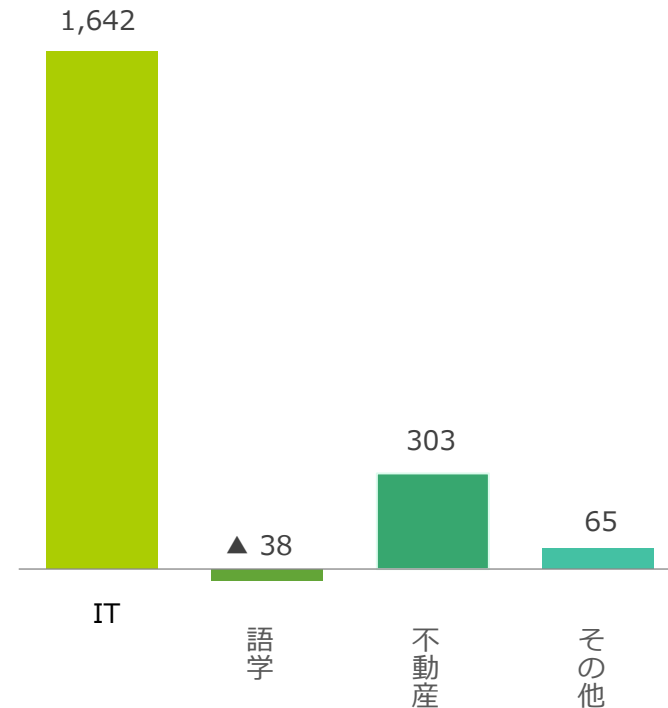
創業事業である生涯教育文化事業は語学領域に特化。不動産セグメントでは自社保有の新宿オフィスビルで賃貸サービスを提供

売上構成



セグメント別利益 (2021/6期)

(百万円)



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

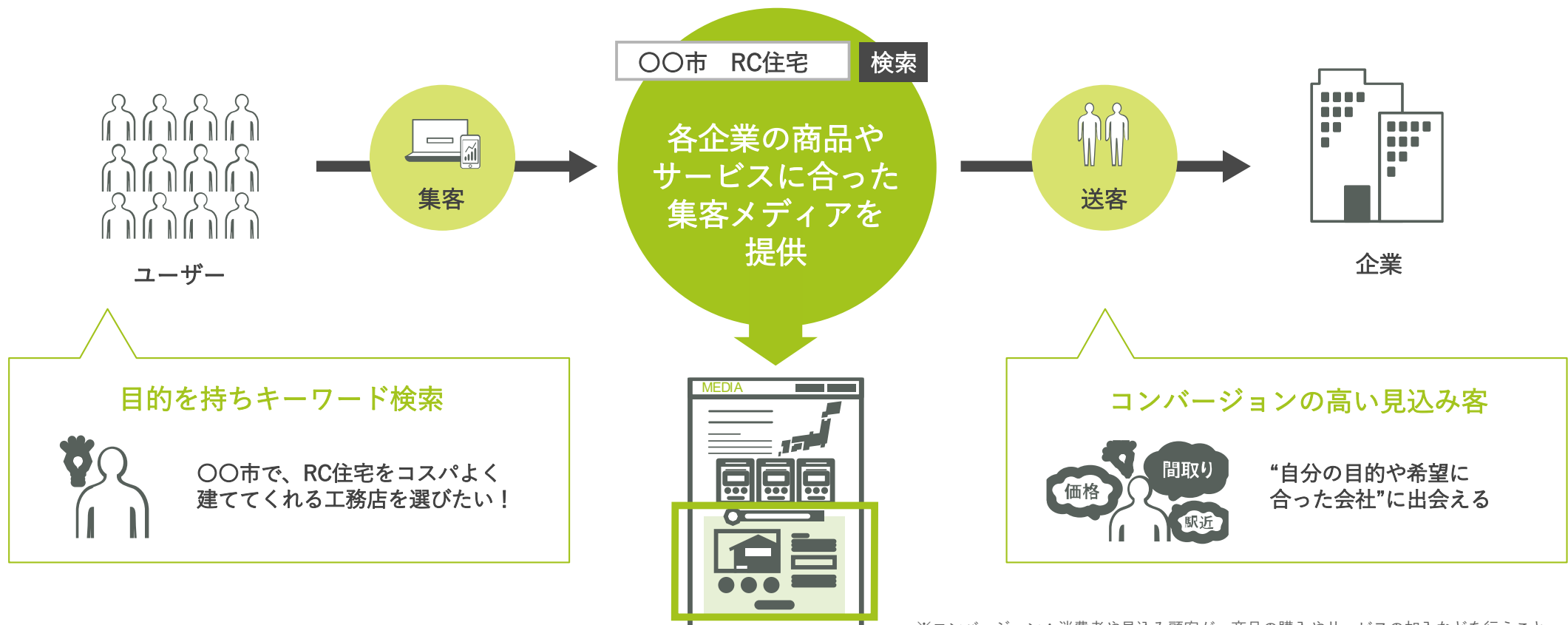
- ✓ 当社所有オフィス用ビル「全研プラザ」及び「Zenken Plaza II」の賃貸

● ITセグメント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



● ITセグメント②

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

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7割を占める

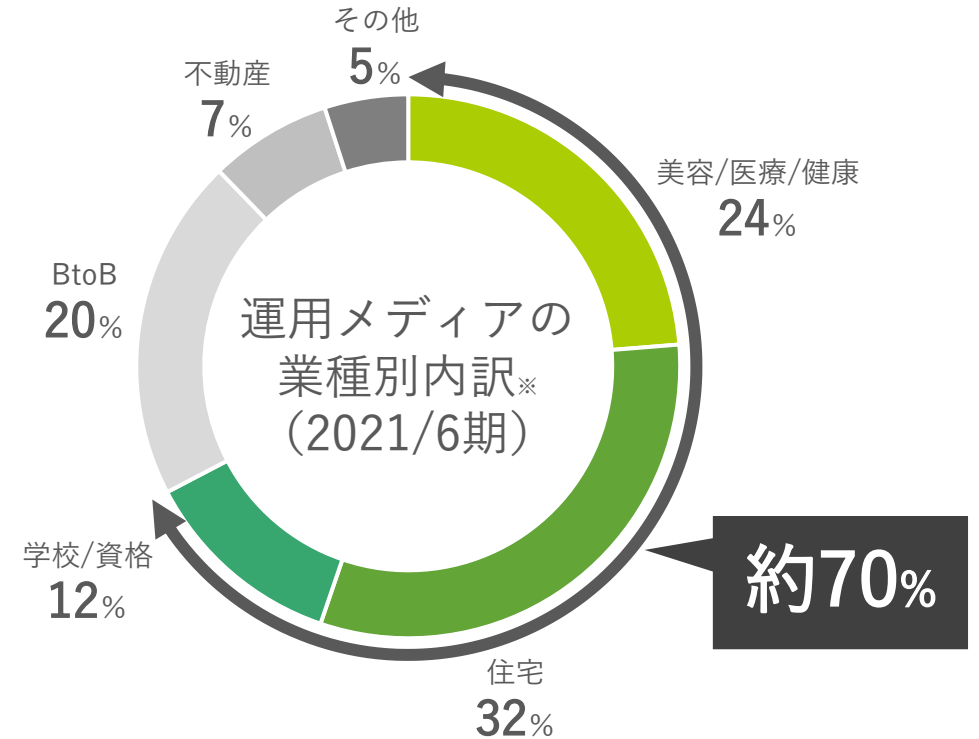
プロ人材を揃えるバリューチェーンを構築



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

個人の関心が高い3業種が約7割



※ 上位10業種

● ITセグメント③

集客メディア（ポータルメディア等）は、1,000名超の外部ライター及び社内制作人員約130名の計1,100名超のライターで対応
ライターの対応可能な業種は、現在120業界以上。いずれも一定水準以上の求められる専門性に耐えうる知識レベルを保有

ライター人員

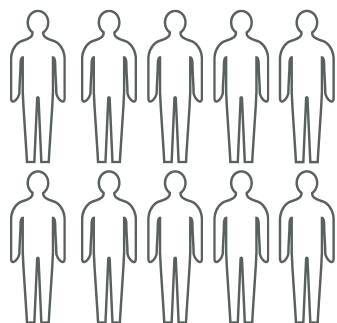


WRITER STATION
ライターステーション

外部ライター**1,059**名登録
(2021/6期)



内部制作人員
約**130**名



合計
1,100名超の
ライター陣容

ライターの対応業種



ITセグメント④

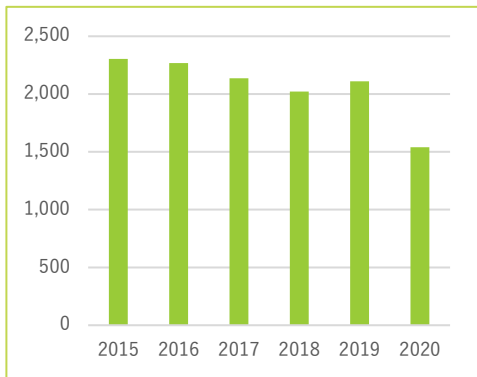
2015年に導入された検索アルゴリズムにおいて、ユーザーの位置情報に応じて検索結果が表示
これによりエリア検索市場が誕生し、全国のエリア市場はフリーペーパーからスマートフォン市場に切り替わって急成長中

エリア検索市場の成長要因

【フリーペーパー市場】

2015年：2,330億円

↓
2020年：1,539億円



(出所) 電通「2020年 日本の広告費」



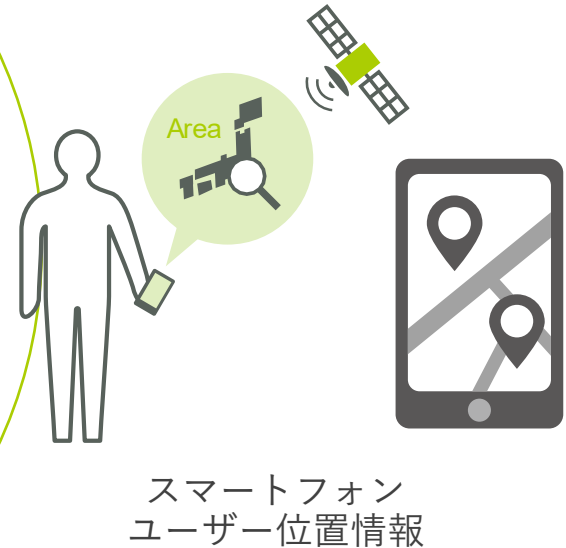
フリーペーパー
タウン誌



検索アルゴリズム変動

ユーザーの位置情報に応じた検索結果を表示

【エリア検索市場】

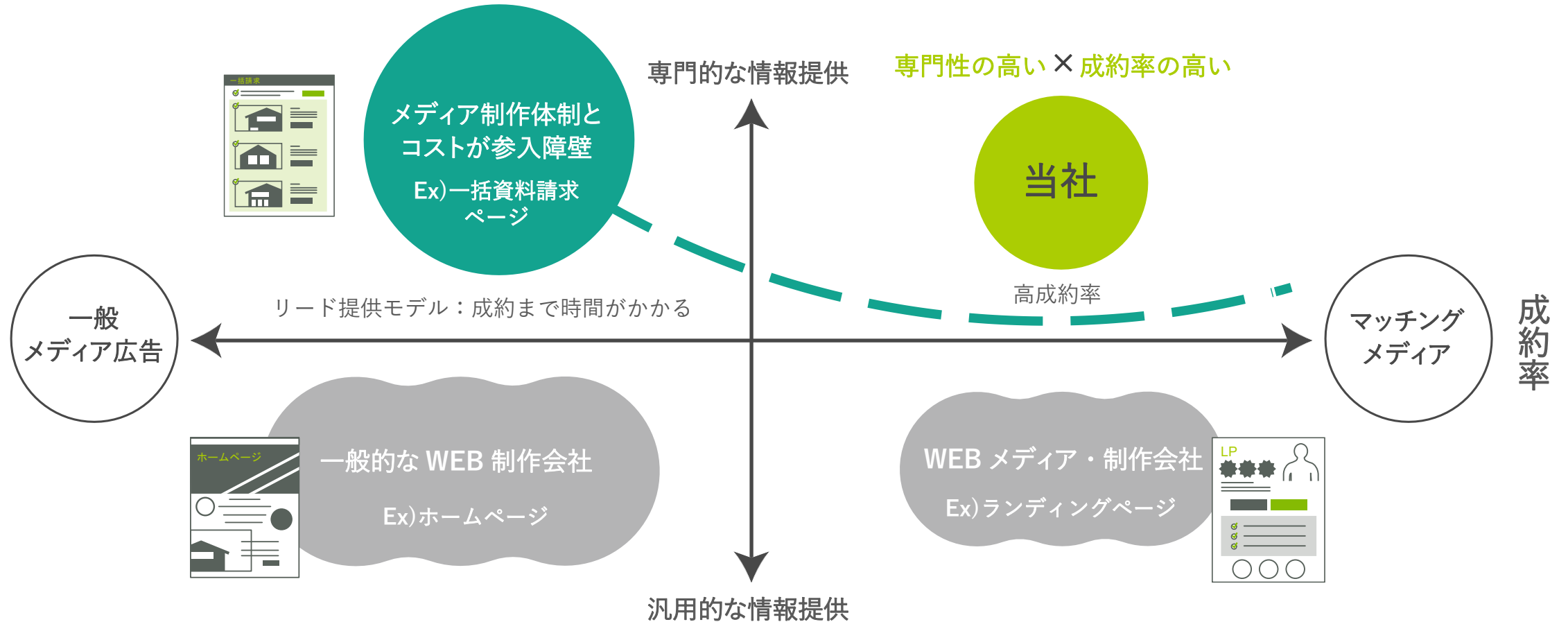


スマートフォン
ユーザー位置情報

● ITセグメント⑤

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





02 2021年6月期決算の概要

2021/6期決算概要

売上高は前期比3.8億円の増収、営業利益は前期比5.1億円の増益

(百万円)	2020/6期	2021/6期 実績	前期比		2021/6期 直近予想 (2021/6/16)	直近予想比 増減額
			増減額	増減率 (%)		
売上高	5,827	6,216	389	6.7	6,141	74
IT	4,164	4,645	481	11.6	4,596	49
語学	1,155	842	▲312	▲27.1	827	15
不動産	198	447	249	125.5	455	▲8
その他	309	280	▲28	▲9.3	263	17
営業利益	754	1,273	519	68.8	1,256	17
IT	1,461	1,642	181	12.4	—	—
語学	▲84	▲38	45	—	—	—
不動産	56	303	246	433.0	—	—
その他	45	65	20	44.4	—	—
全社費用	▲724	▲698	25	—	—	—
経常利益	754	1,320	565	74.9	1,285	34
親会社株主に帰属する当期純利益	377	956	579	153.6	866	90
営業利益率	13.0%	20.5%	7.5	58.2	20.5%	0.0
新規公開メディア件数	544	490	▲54	▲9.9	499	▲9
運用メディア件数	1,255	1,320	65	5.2	1,330	▲10

セグメント業績

ITセグメントは増収増益基調で推移

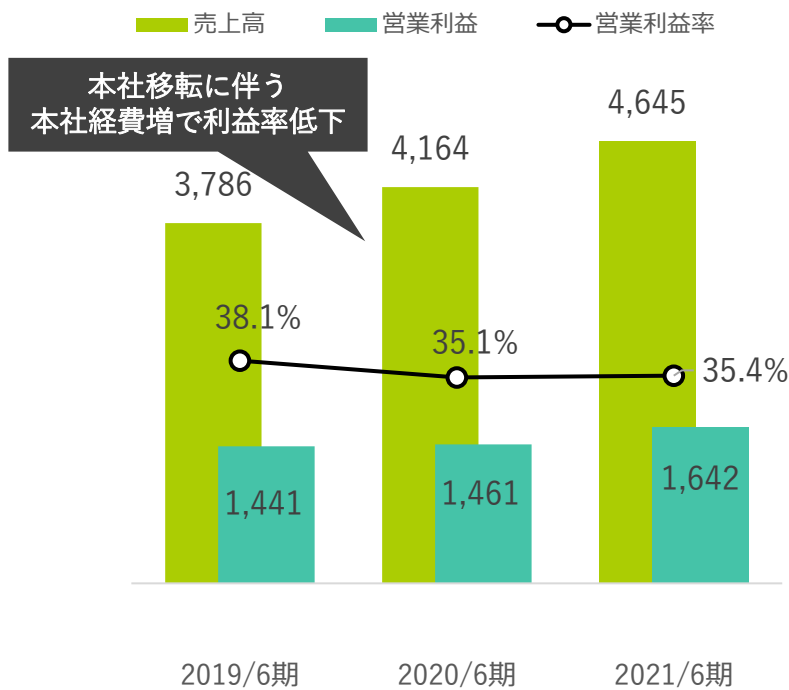
営業利益率も30%を超え、高水準を維持。2020年2月の本社移転により本社経費増加で利益率低下、本質的な収益性に変更はなし

語学セグメントの赤字幅は縮小。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年6月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

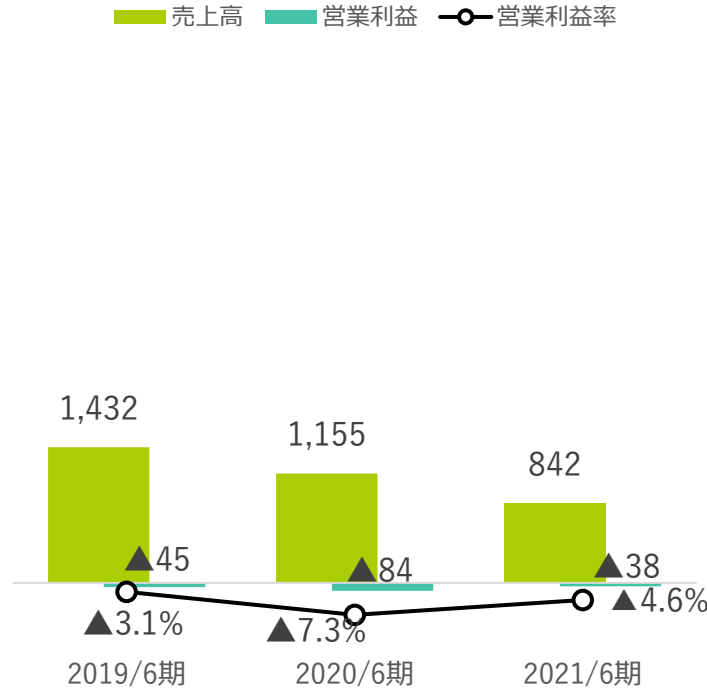
ITセグメントの推移

(百万円)



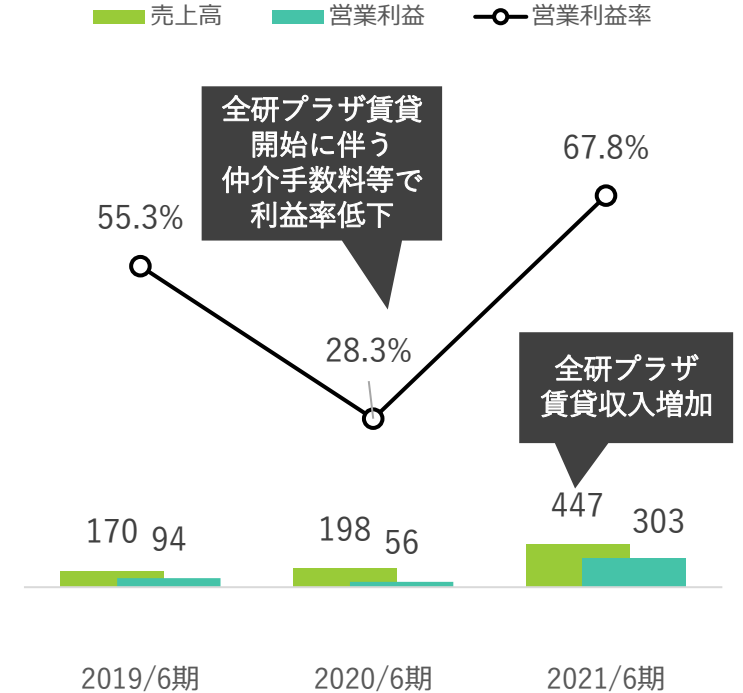
語学セグメントの推移

(百万円)



不動産セグメントの推移

(百万円)



● 新規公開メディア、運用メディア件数とメディア平均継続期間

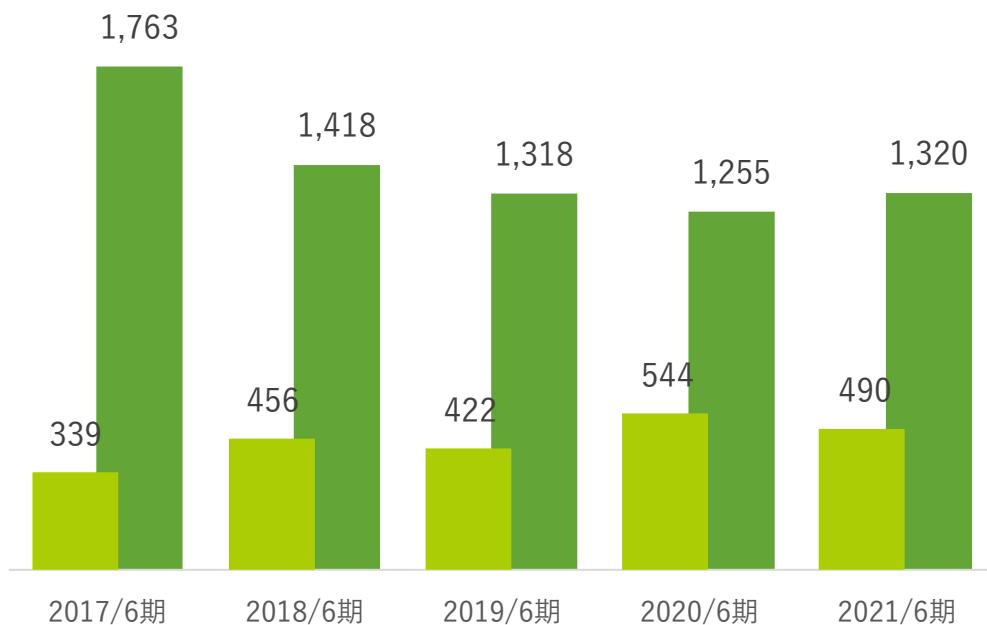
コロナ拡大の影響を受けつつも、オンラインを活用した地方への営業エリアの拡大や業種のターゲティングの奏功により、490メディアを公開。運用メディアも堅調に推移

メディア平均継続期間は、36カ月を超える水準で推移

新規公開メディア、運用メディア件数の推移

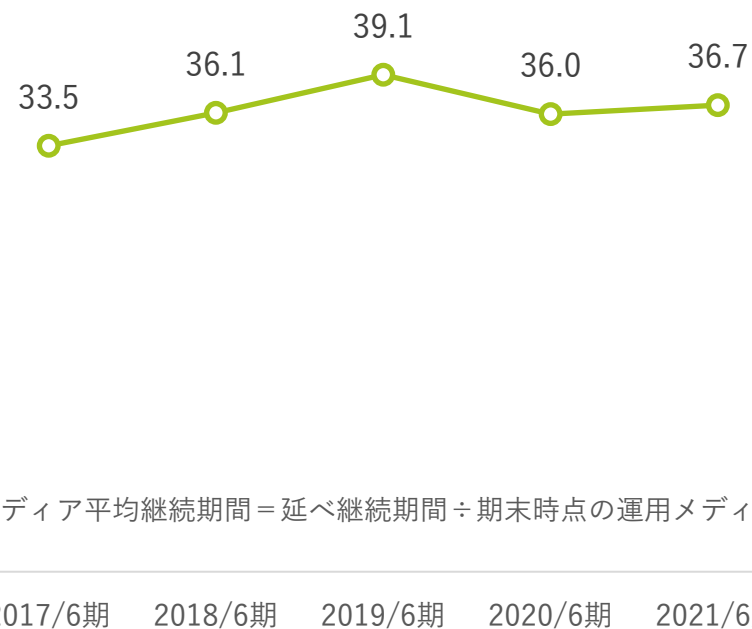
(件)

■ 新規公開メディア件数 ■ 運用メディア件数



メディア平均継続期間*

(月)



*メディア平均継続期間 = 延べ継続期間 ÷ 期末時点の運用メディア数

● 対応地域の拡大と業種別内訳の推移

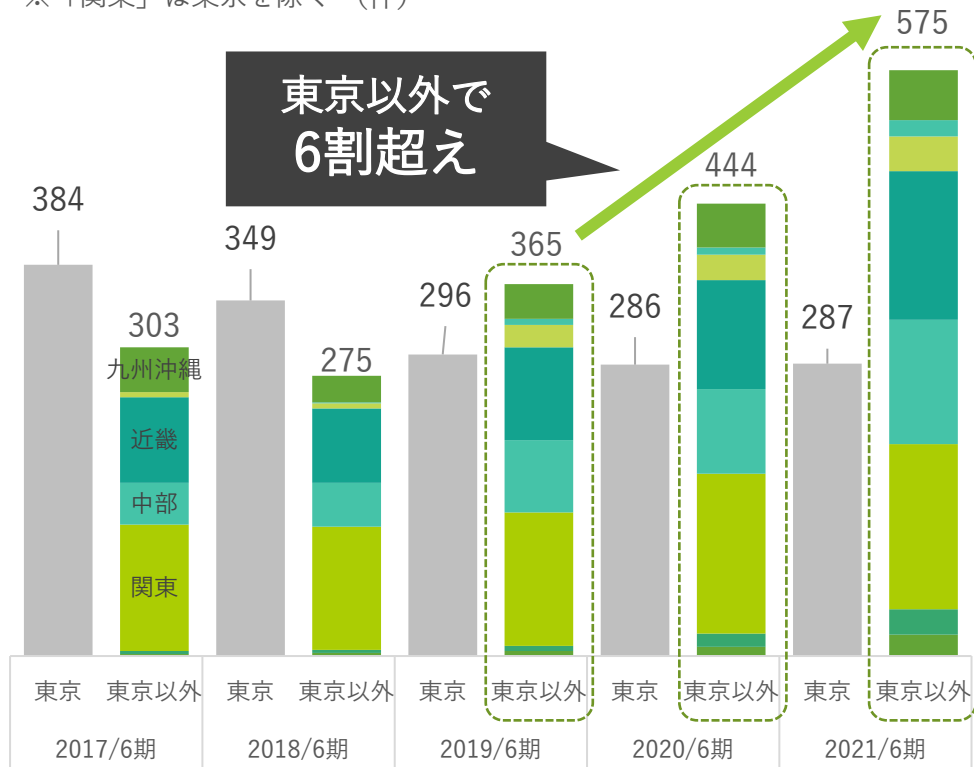
直近ではコロナ禍により、WEB営業で地方取引先も拡大

エリア検索機能の活用により、2021/6期では東京以外の取引先数は東京のおよそ倍まで拡大

また、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ているBtoB企業など、ニーズに合わせて業種をターゲティング

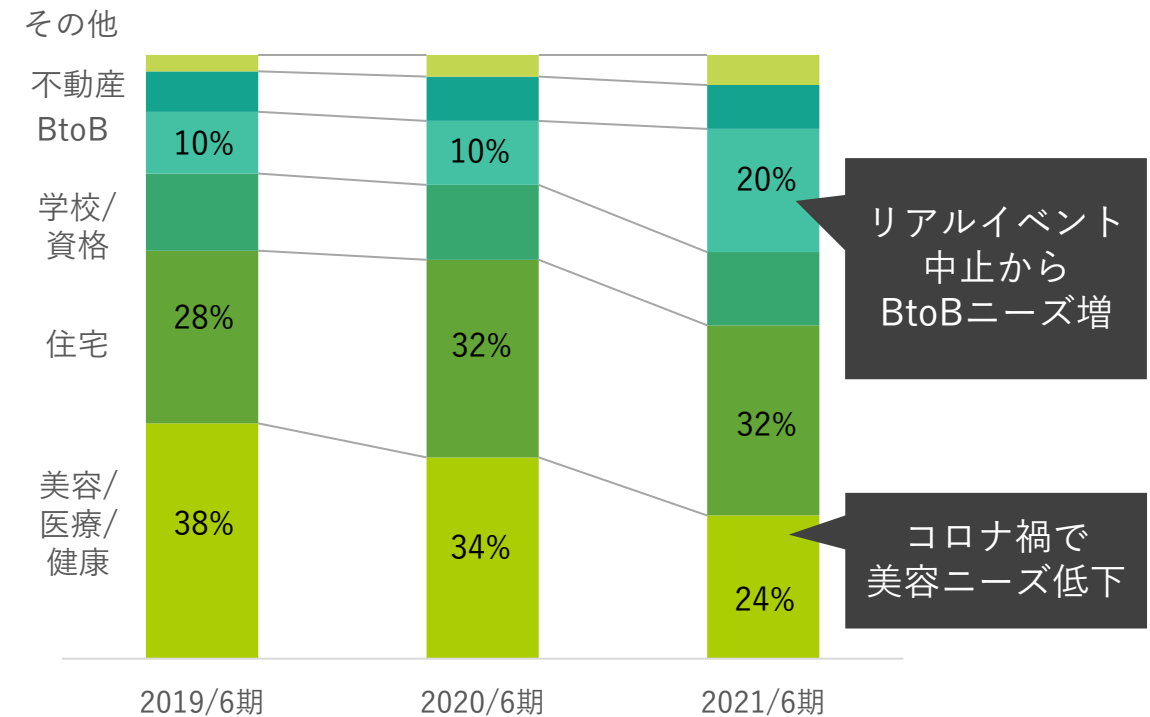
地域別取引先内訳

※「関東」は東京を除く（件）



メディア業種別内訳の推移

(%)

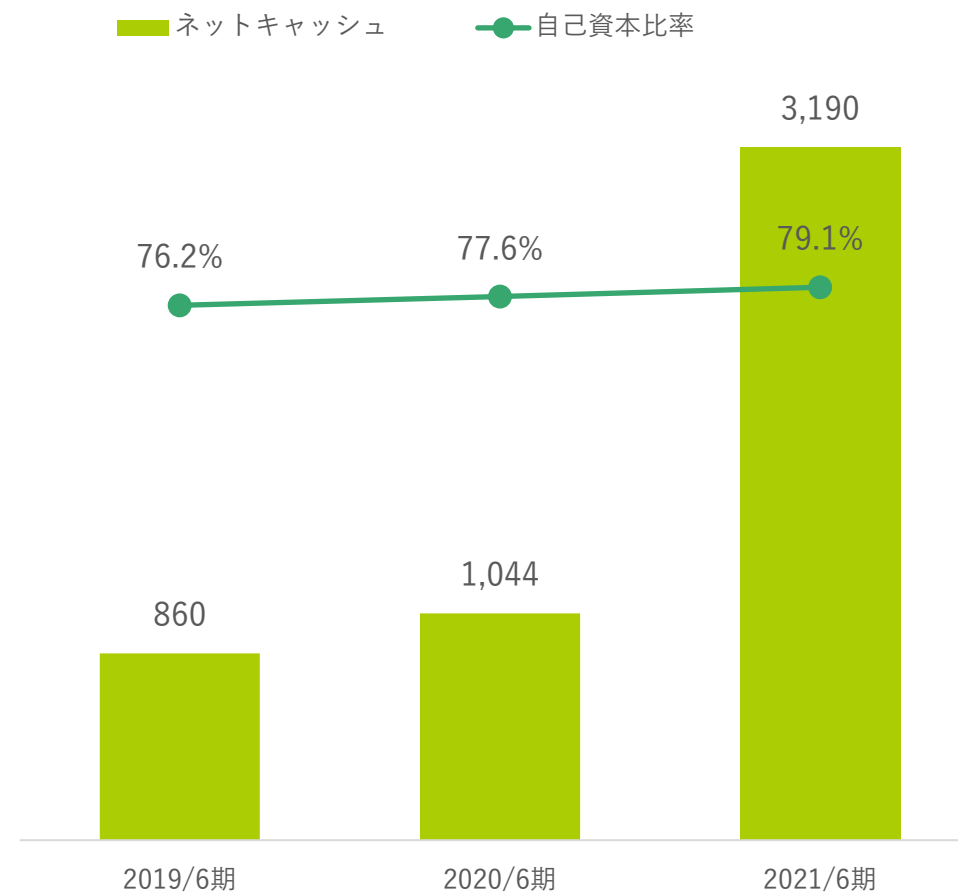


※ 上位10業種の推移

● バランスシート状況

新規上場に伴う新株式の発行や、営業活動の結果によりネットキャッシュが増加

(百万円)	2019/6期	2020/6期	2021/6期	前期比増減額
流動資産	2,776	2,903	4,934	2,030
現預金	2,128	2,233	4,189	1,956
売掛債権	423	351	403	52
その他	224	319	340	21
固定資産	8,549	8,666	8,572	▲93
総資産	11,326	11,570	13,506	1,936
負債	2,692	2,587	2,827	239
前受金	391	359	651	291
借入金	1,268	1,189	999	▲189
その他	1,033	1,038	1,176	137
純資産	8,633	8,982	10,679	1,696
負債純資産合計	11,326	11,570	13,506	1,936



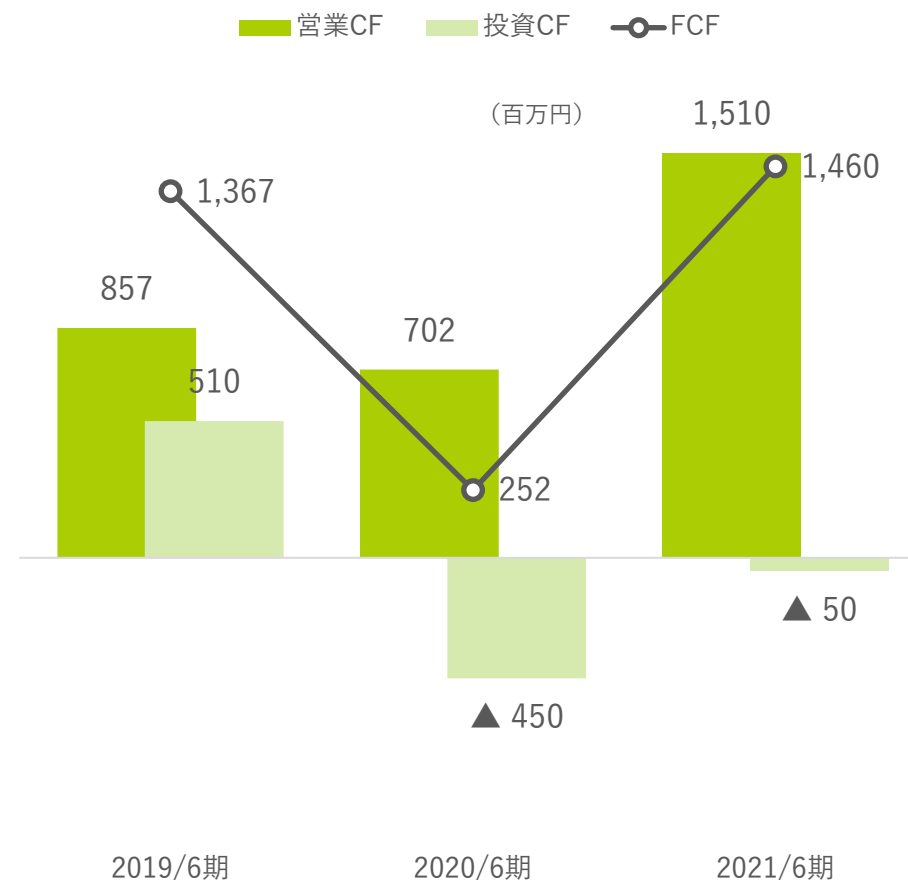
● キャッシュフローの状況


営業CFが807百万円増加し、1,510百万円の資金の獲得
 主に税金等調整前当期純利益（前期比+649百万円）や前受金の増加（前期比+323百万円）による増加

また、財務CFも643百万円増加し、496百万円の資金の獲得
 主に株式の発行により738百万円の資金獲得による増加

(百万円)	2019/6期	2020/6期	2021/6期	前期比増減額
営業CF	857	702	1,510	807
税金等調整前当期純利益	992	638	1,287	649
減価償却費	134	139	131	▲7
前受金の増減額（▲は減少）	▲186	▲31	291	323
法人税等の支払額	▲3	▲2	▲187	▲185
その他	▲79	▲40	▲12	28
投資CF	510	▲450	▲50	399
財務CF	▲2,750	▲147	496	643
現金及び現金同等物期末残高	2,128	2,233	4,189	1,956
FCF	1,367	252	1,460	1,207

* FCF=営業CF+投資CF



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 beard. 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 dimmed and has a dark overlay.

03 2022年6月期決算の見通し

2022/6期決算見通し

売上高は前期比7.4億円の増収、営業利益は前期比1.1億円の増益を見込む

(百万円)	2020/6期	2021/6期	2022/6期 見通し	前期比	
				増減額	増減率 (%)
売上高	5,827	6,216	6,964	747	12.0
IT	4,164	4,645	5,441	795	17.1
語学	1,155	842	796	▲46	▲5.5
不動産	198	447	458	10	2.3
その他	309	280	267	▲12	▲4.5
営業利益	754	1,273	1,393	119	9.4
IT	1,461	1,642	1,744	102	6.2
語学	▲84	▲38	21	59	—
不動産	56	303	305	2	0.8
その他	45	65	46	▲18	▲28.1
全社費用	▲724	▲698	▲725	▲26	3.8%
経常利益	754	1,320	1,400	80	6.1
親会社株主に帰属する当期純利益	377	956	943	▲12	▲1.3
営業利益率	13.0%	20.5%	20.0%	▲0.5	▲2.4
新規公開メディア件数	544	490	585	95	19.4
運用メディア件数	1,255	1,320	1,523	203	15.4

● セグメント別想定

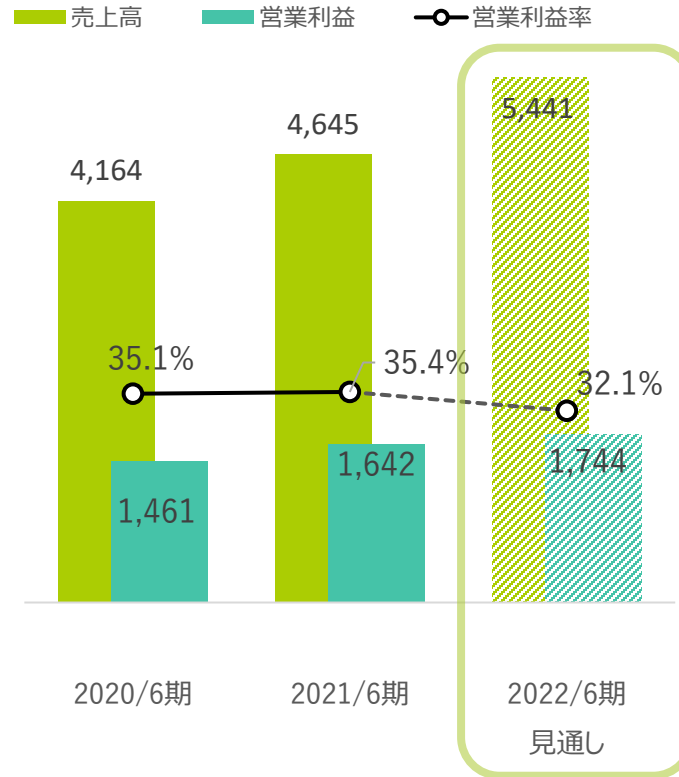
主力のITセグメントは営業利益率30%という高水準を維持しつつ、増収増益を見込む

語学セグメントは黒字転換、縮小均衡を図る

不動産セグメントは安定的に高水準の利益を計上見込み

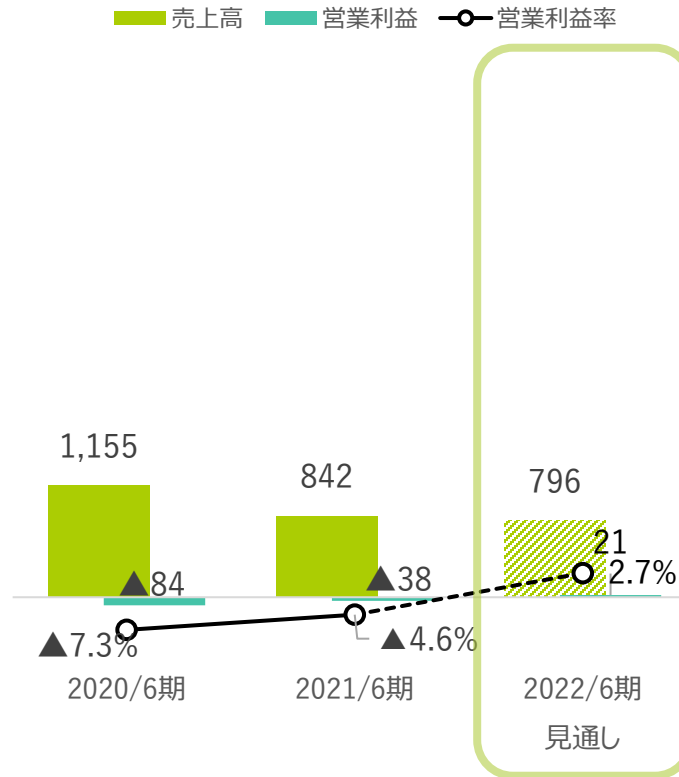
ITセグメントの推移

(百万円)



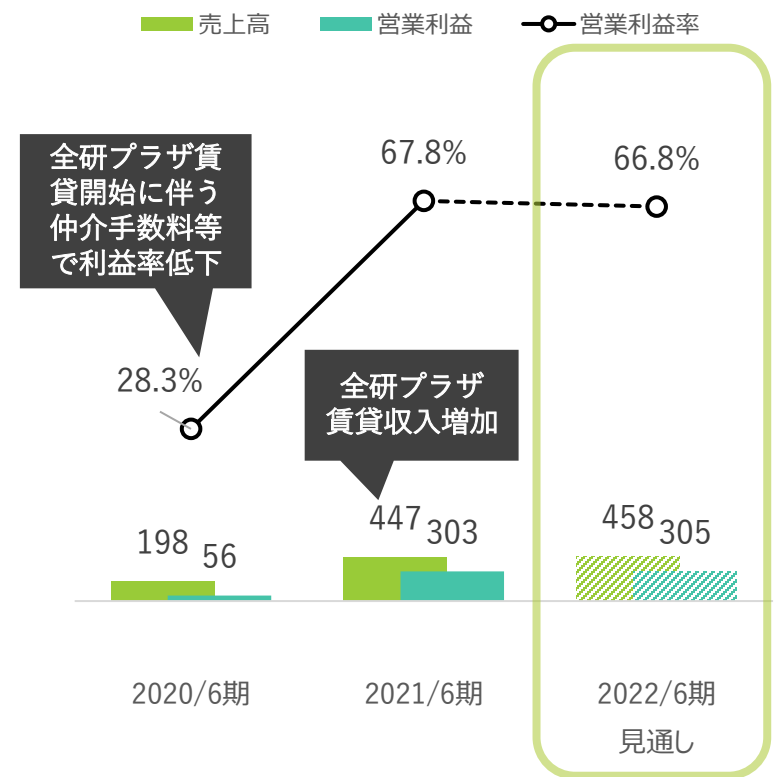
語学セグメントの推移

(百万円)



不動産セグメントの推移

(百万円)



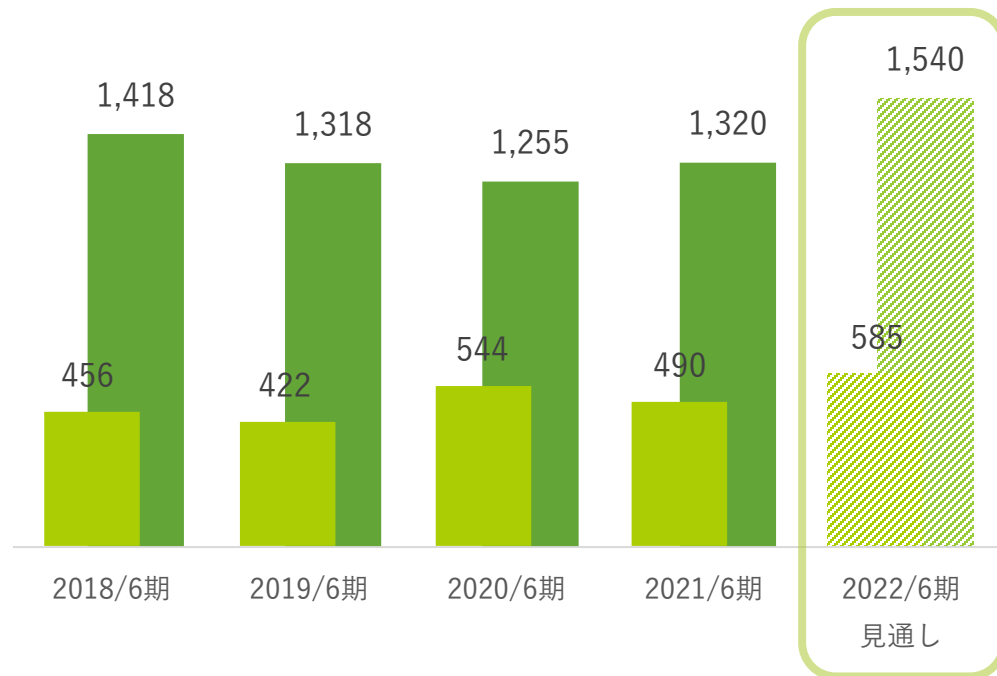
● 新規公開メディア、運用メディア件数とメディア平均継続期間の見通し

オンラインを活用した地方への営業エリアのさらなる拡大を図り、市況を見ながら随時ターゲットिंगを見直すことでさらに成長する見込み
メディア平均継続期間は、36カ月を超える水準維持を図る

新規公開メディア、運用メディア件数の見通し

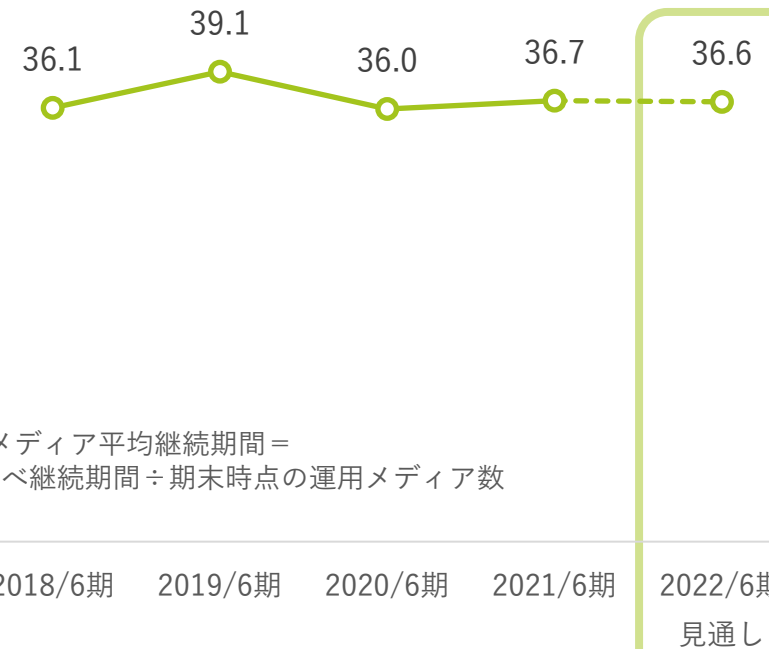
(件)

■ 新規公開メディア件数 ■ 運用メディア残高件数



メディア平均継続期間*の見通し

(月)



*メディア平均継続期間 =
延べ継続期間 ÷ 期末時点の運用メディア数

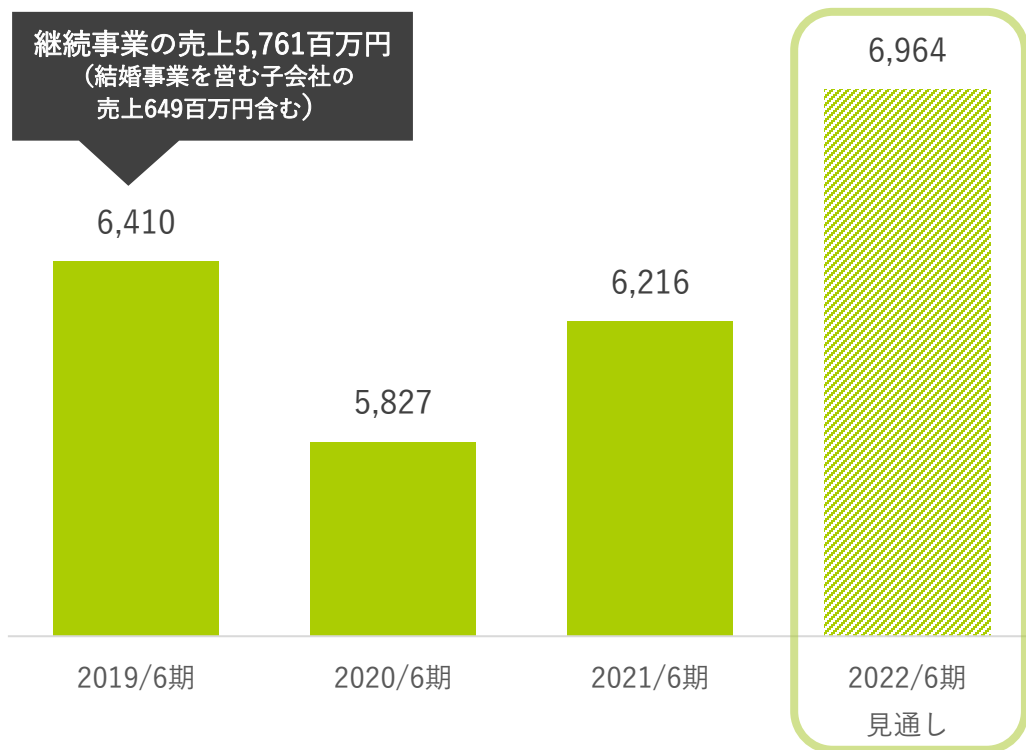
業績推移

主力のITセグメントを中心に売上高は2022/6期においても成長

営業利益率は20%台に回復・維持

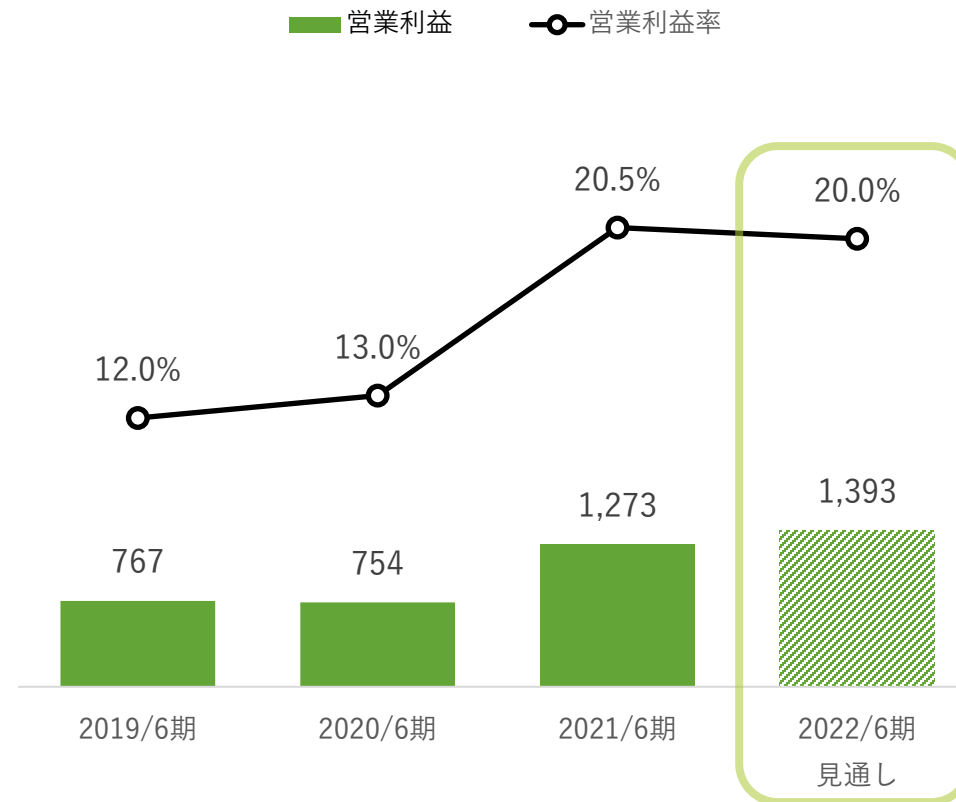
売上高の推移

(百万円)



営業利益・営業利益率の推移

(百万円)



株主還元

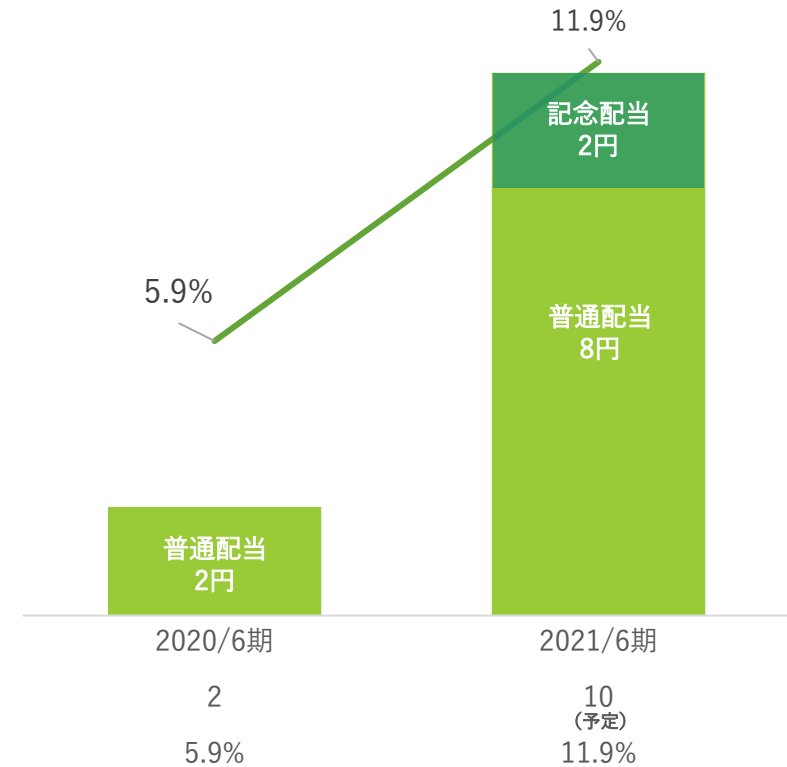
株主の皆様の日ごろのご支援に感謝の意を表すため、東京証券取引所マザーズへの上場を記念して、2021/6期期末配当は普通配当8円に、1株当たり2円の記念配当を加えた1株当たり配当10円を実施する予定



■ 1株当たり配当金 (円)

■ 1株当たり配当金 (円)

— 配当性向



トピックス

① コロナワクチン予約システム

- 複雑なワクチン予約オペレーションにフィットした予約システム
 - ✓ 子会社のサイシードが開発したコロナワクチン予約システムは、2021年3月より提供開始
 - ✓ すでに150以上の自治体（1,800万人以上が対象）が採用し、接種の円滑な運営に貢献



▲2021年6月11日プレスリリース



▲予約管理システムイメージ

② 海外IT人材プラットフォーム開発

- インドの大学生を日本企業に紹介する海外IT人材事業
 - ✓ 足元ではコロナ禍にありながらも、2021年6月時点で下記の実績となる

【供給サイド】		【需要サイド】	
提携大学	29校	採用企業	44社
登録者数	約6,500名	採用人員	151人



2022年6月期
インターネット上に
プラットフォーム開発で
マッチング機会拡大・事業拡大へ



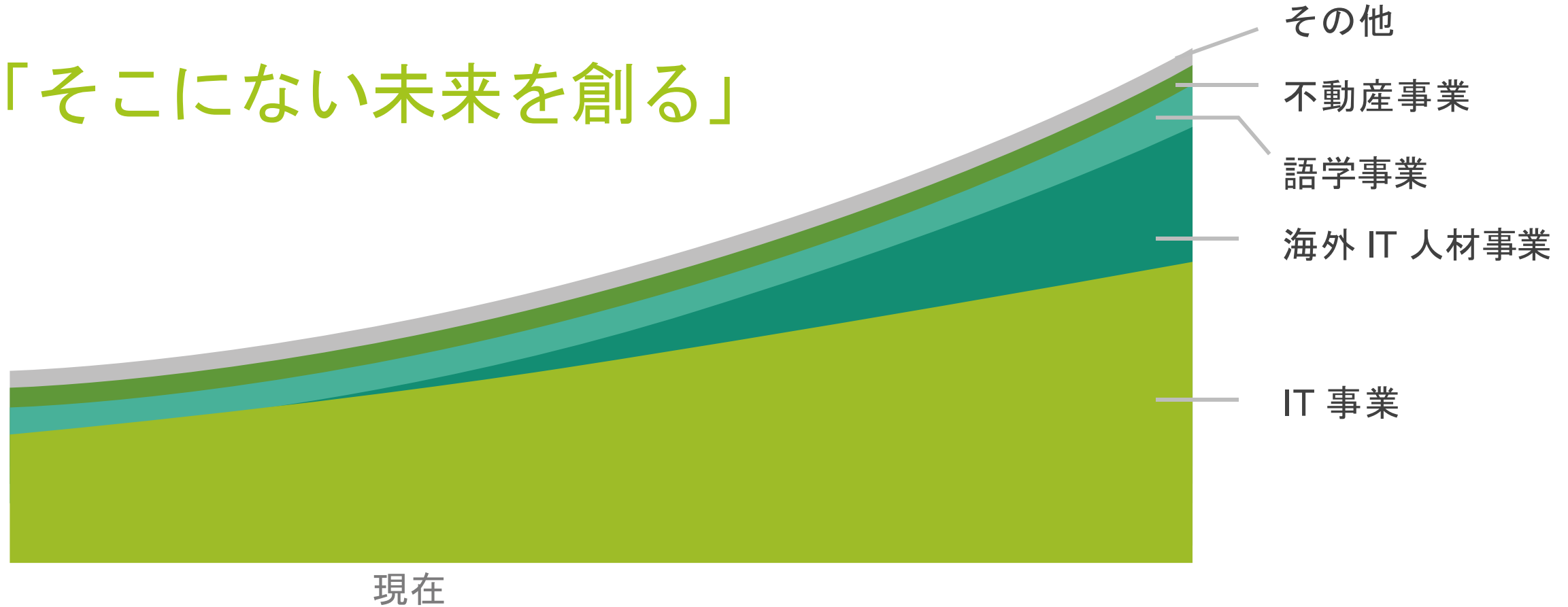
▲インド新卒高度グローバルエンジニア採用支援サービスURL

● 中期成長戦略イメージ

- ITと人材を軸とした中長期成長曲線イメージ

- ✓ 主力事業であるコンテンツマーケティング事業と成長事業である海外IT人材事業を中心に成長戦略を描く

「そこにはない未来を創る」



Appendix

Zenken

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	429百万円		
役員構成	代表取締役社長 取締役 取締役 取締役 取締役	林 順之亮 鷺谷 将樹 松島 征吾 上奥 由和 松尾 陽二	取締役（社外） 常勤監査役 監査役（社外） 監査役（社外）
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	62億16百万円（2021/6期）		
従業員数	443名(2021/6期末：他、臨時雇用者数97名)		
総資産	135億6百万円（2021/6期末）		

● 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



財務ハイライト

決算年月 (*単体決算)		2017年6月*	2018年6月*	2019年6月	2020年6月	2021年6月
売上高	(千円)	5,395,071	5,458,565	6,410,990	5,827,437	6,216,577
経常利益	(千円)	534,005	290,386	639,834	754,598	1,320,014
親会社株主に帰属する当期純利益	(千円)	▲1,030,911	653,334	1,012,630	377,223	956,803
資本金	(千円)	56,050	56,050	56,050	56,050	429,540
発行済株式総数	(株)	112,100	112,100	112,100	11,210,000	11,852,400
純資産額	(千円)	7,225,693	7,554,093	8,633,649	8,982,478	10,679,327
総資産額	(千円)	12,466,660	12,976,486	11,326,625	11,570,092	13,506,420
1株当たり純資産額	(円)	647.25	673.87	770.17	801.29	901.02
1株当たり当期純利益	(円)	▲91.96	58.28	90.33	33.65	85.14
自己資本比率	(%)	58.2	58.2	76.2	77.6	79.1
自己資本利益率	(%)	—	8.8	12.5	4.3	9.7
営業キャッシュ・フロー	(千円)	—	—	857,036	702,639	1,510,472
投資キャッシュ・フロー	(千円)	—	—	510,764	▲450,129	▲50,362
財務キャッシュ・フロー	(千円)	—	—	▲2,750,031	▲147,438	496,128
現金及び現金同等物の期末残高	(千円)	—	—	2,128,220	2,233,291	4,189,529
従業員数 (他、平均臨時雇用人数)	(人)	409 (172)	440 (172)	442 (163)	443 (145)	443 (97)

(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、2017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

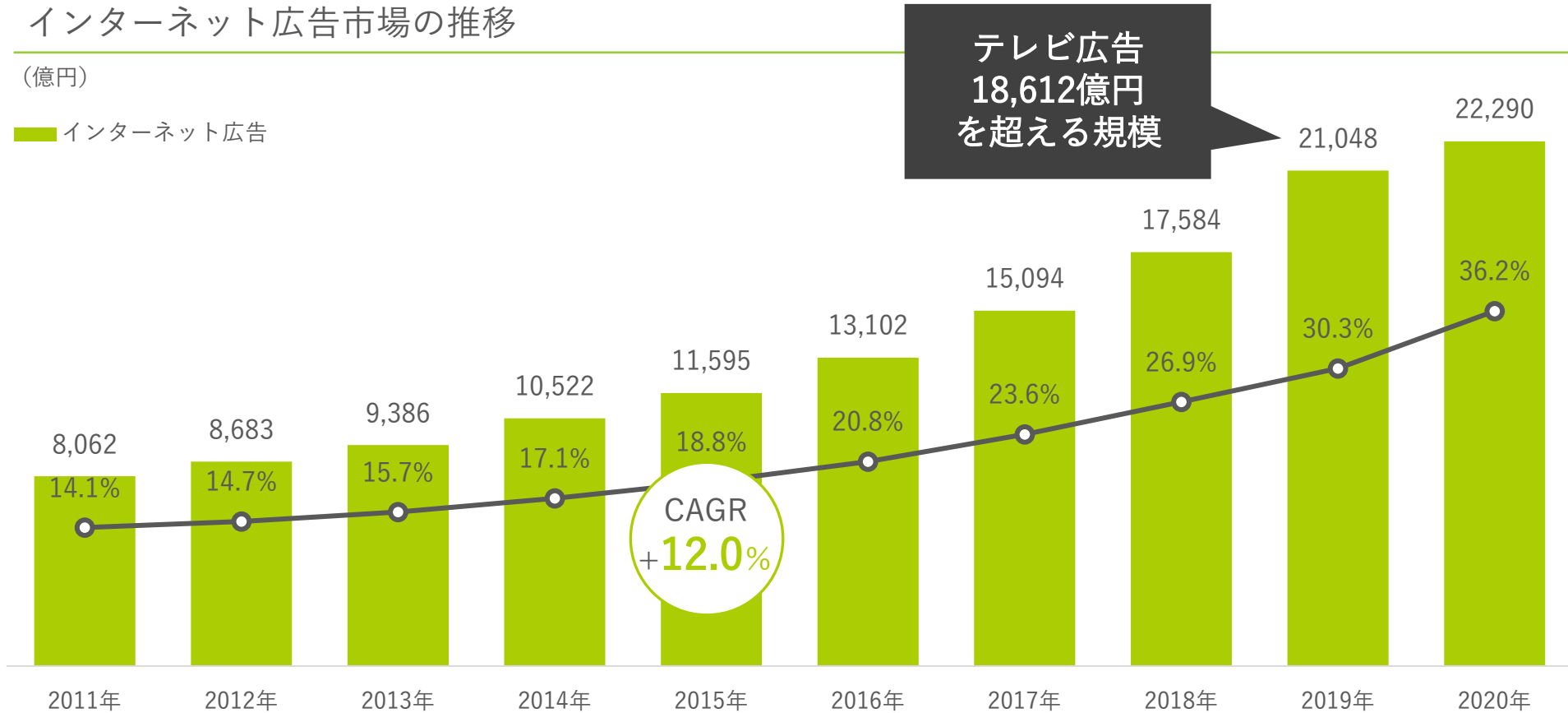
国内インターネット広告市場

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)

■ インターネット広告



テレビ広告
18,612億円
を超える規模

CAGR
+12.0%

(出所) 電通「2020年日本の広告費」(2021年2月25日)

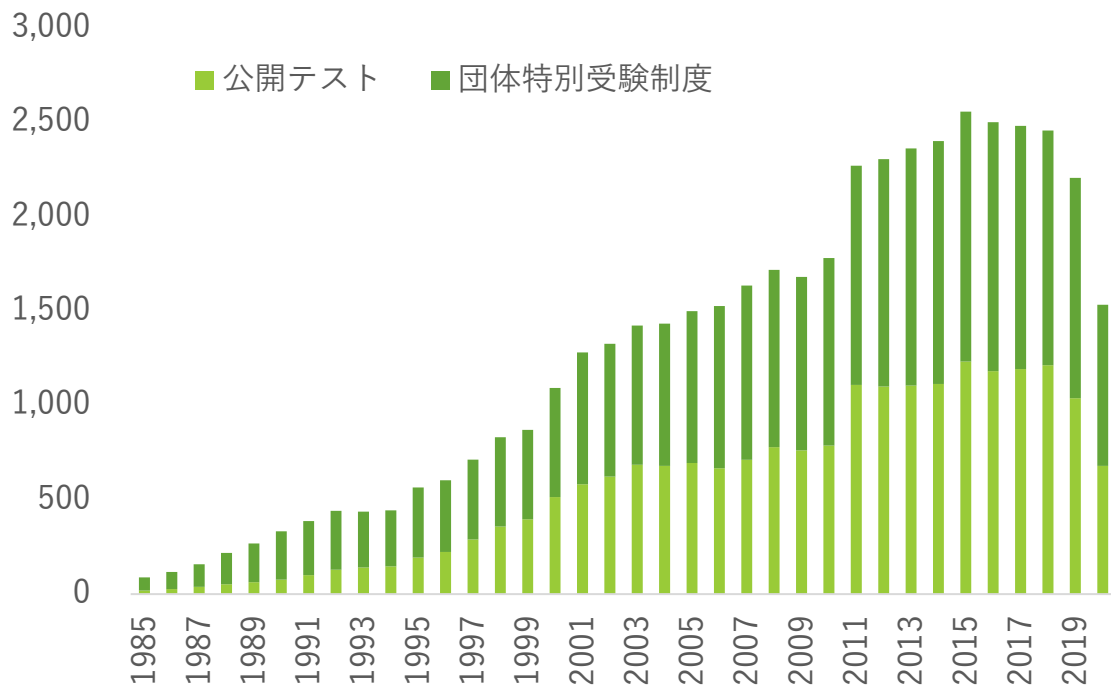
語学事業、不動産事業市場

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	24,129円
新宿・御苑	26,200円
四谷・市ヶ谷	17,478円
高田馬場・早稲田	16,900円
大久保・歌舞伎町	21,988円

※当社調べ

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



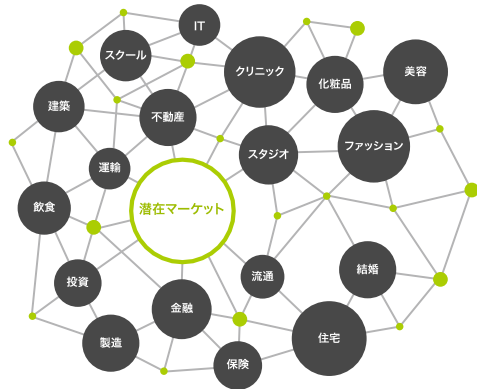
運用メディア
継続期間の長期化

- 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)

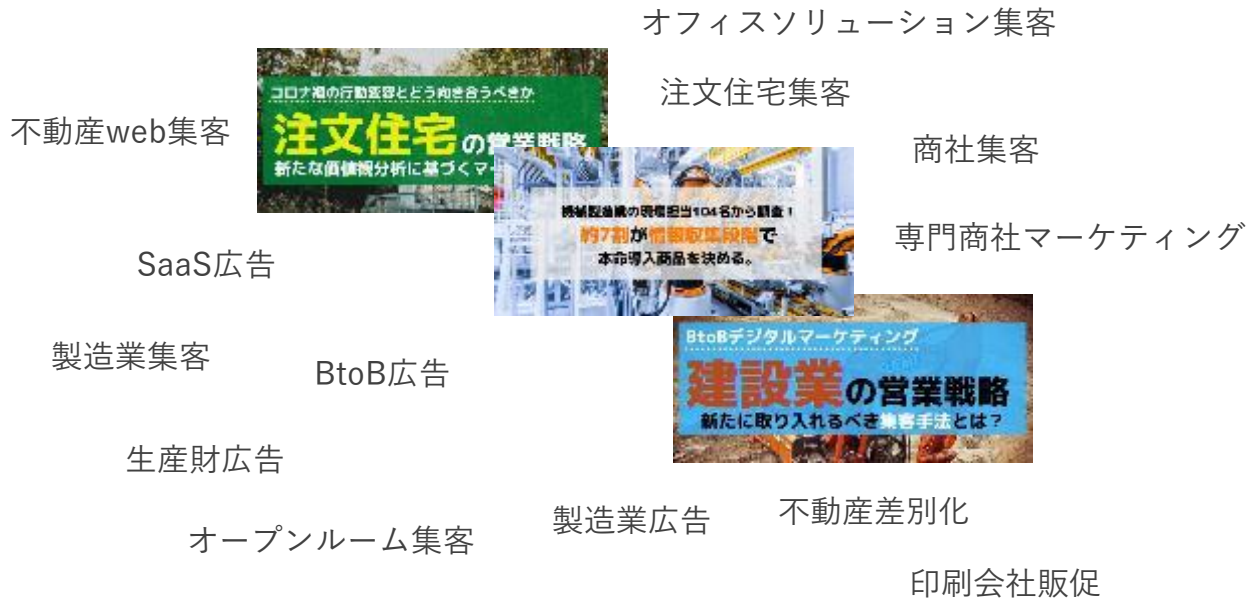
01 コンテンツマーケティング事業の成長 ③ インバウンドマーケティングメディア

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

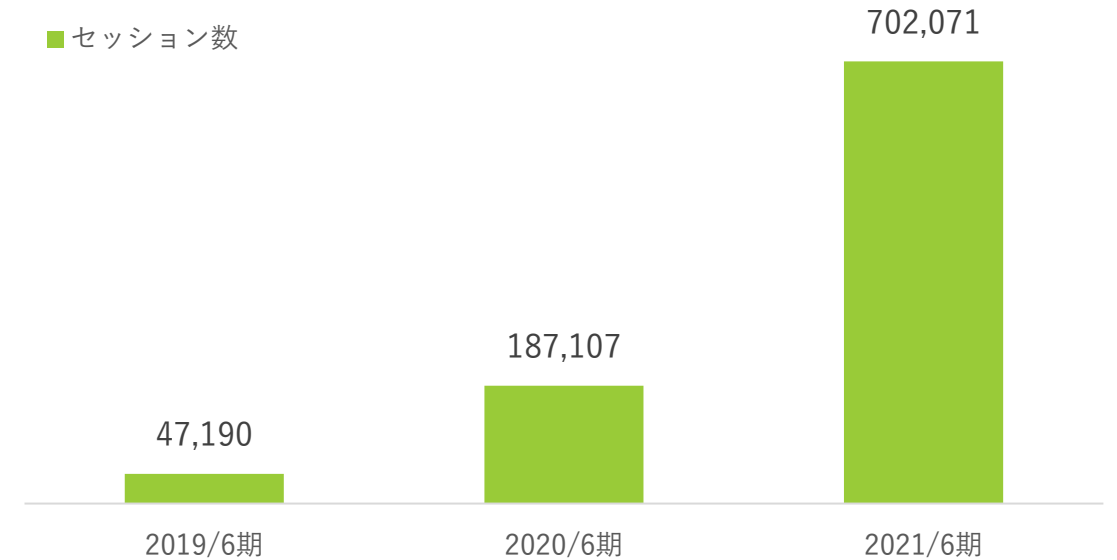


- 業界別の集客手法やマーケティングに関わる記事を随時更新



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

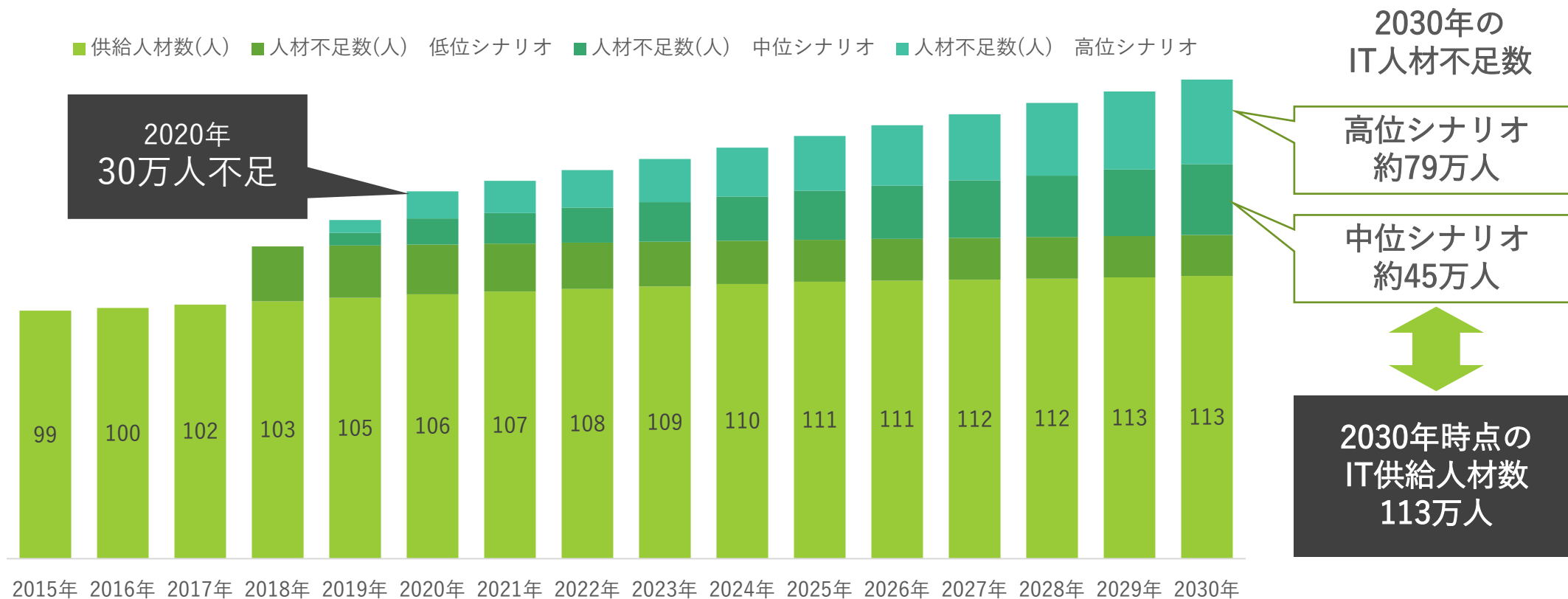
03 海外IT人材事業の拡大 ① IT人材需給による海外IT人材ニーズの拡大

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



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

● 見通しに関する注意事項

- ✓ 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。

【お問い合わせ先】

全研本社株式会社 IR窓口
ir@zenken.co.jp
<https://www.zenken.co.jp/>