

A modern office interior with a large glass wall on the left displaying the Zenken logo. The floor is polished and reflective. In the background, there is a glass-walled room with colorful abstract art on the wall and a large potted plant in the foreground.

●Zenken

そこにはない未来を創る

●Zenken

2022年6月期 第1四半期決算補足資料

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 第1四半期決算の概要

02 業績予想の修正

APPENDIX



01 第1四半期決算の概要

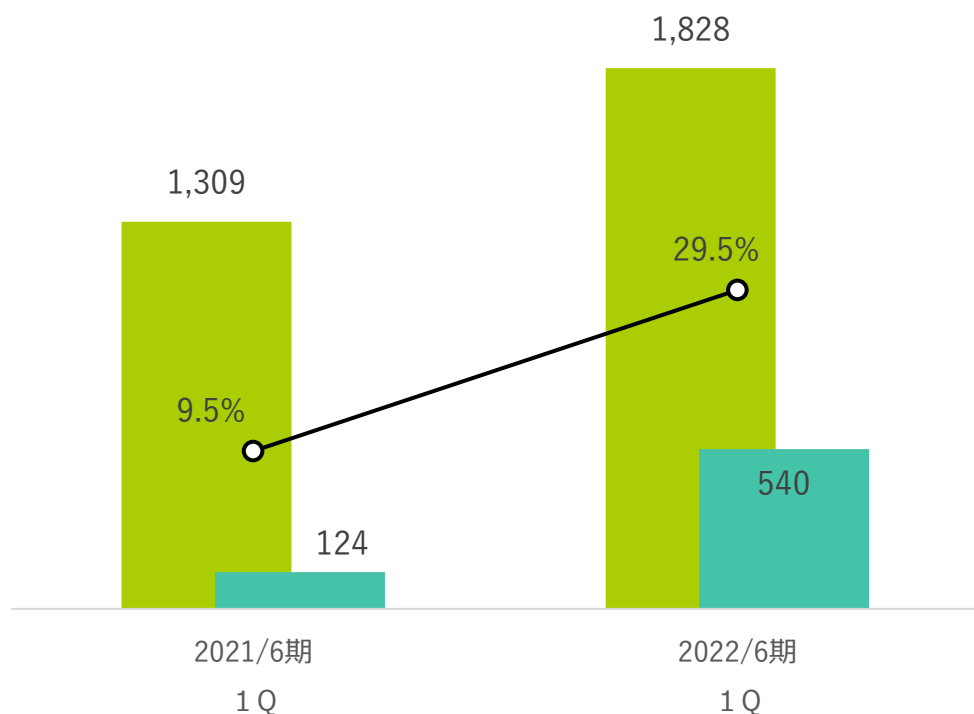
● 2022年6月期第1四半期業績

売上高：1,828百万円 営業利益：540百万円 営業利益率：29.5%

前年同期比較

(百万円)

■ 売上高 ■ 営業利益 ○ 営業利益率



【前年同期比】

- 売上高：+519百万円 (+39.7%)
- 営業利益：+415百万円 (+332.3%)
- 営業利益率：+20.0%

年換算で過去連結最高益

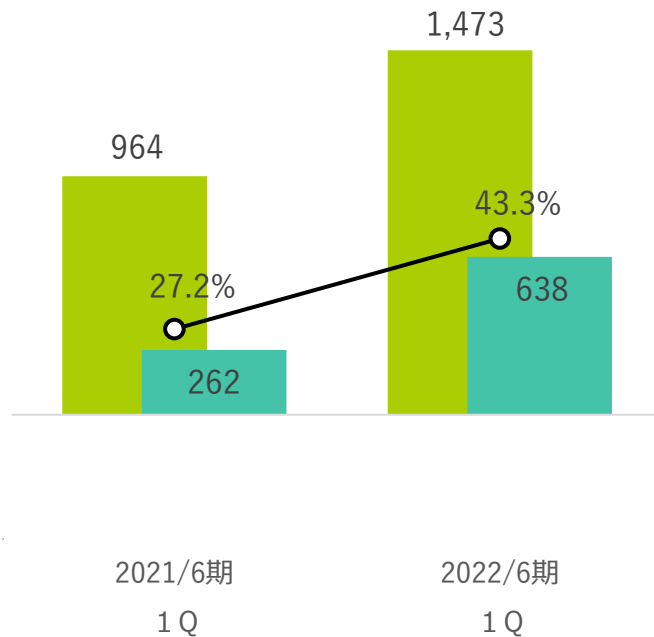
● セグメント業績（前年同期比）

主力のITセグメントは、主にコロナワクチン予約システムの提供により増収
 語学セグメントは、運営体制見直しによる黒字転換

ITセグメントの推移

(百万円)

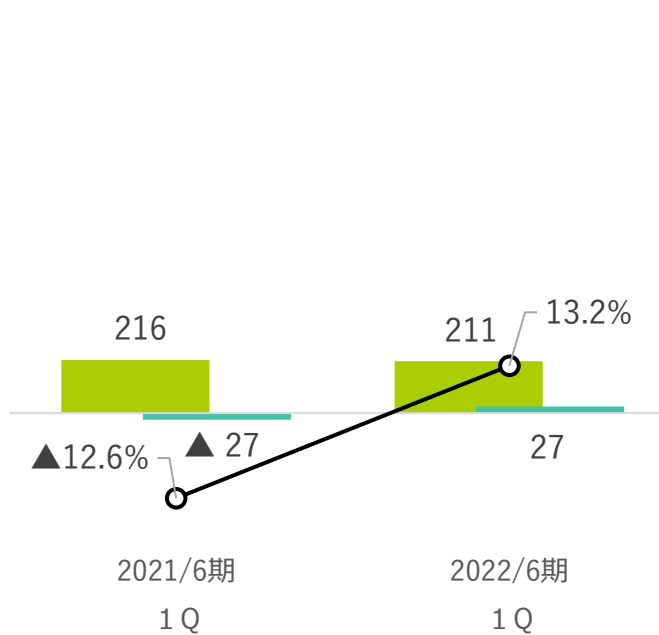
■ 売上高 ■ 営業利益 ○ 営業利益率



語学セグメントの推移

(百万円)

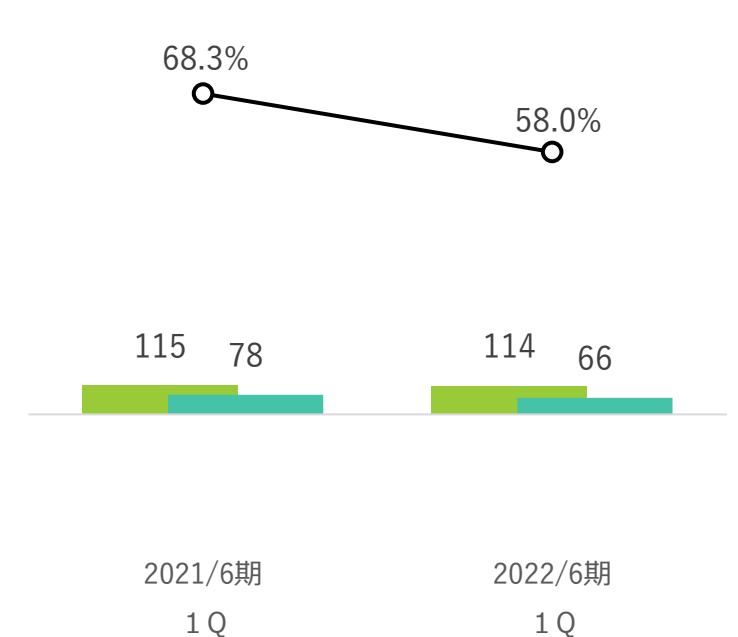
■ 売上高 ■ 営業利益 ○ 営業利益率



不動産セグメントの推移

(百万円)

■ 売上高 ■ 営業利益 ○ 営業利益率



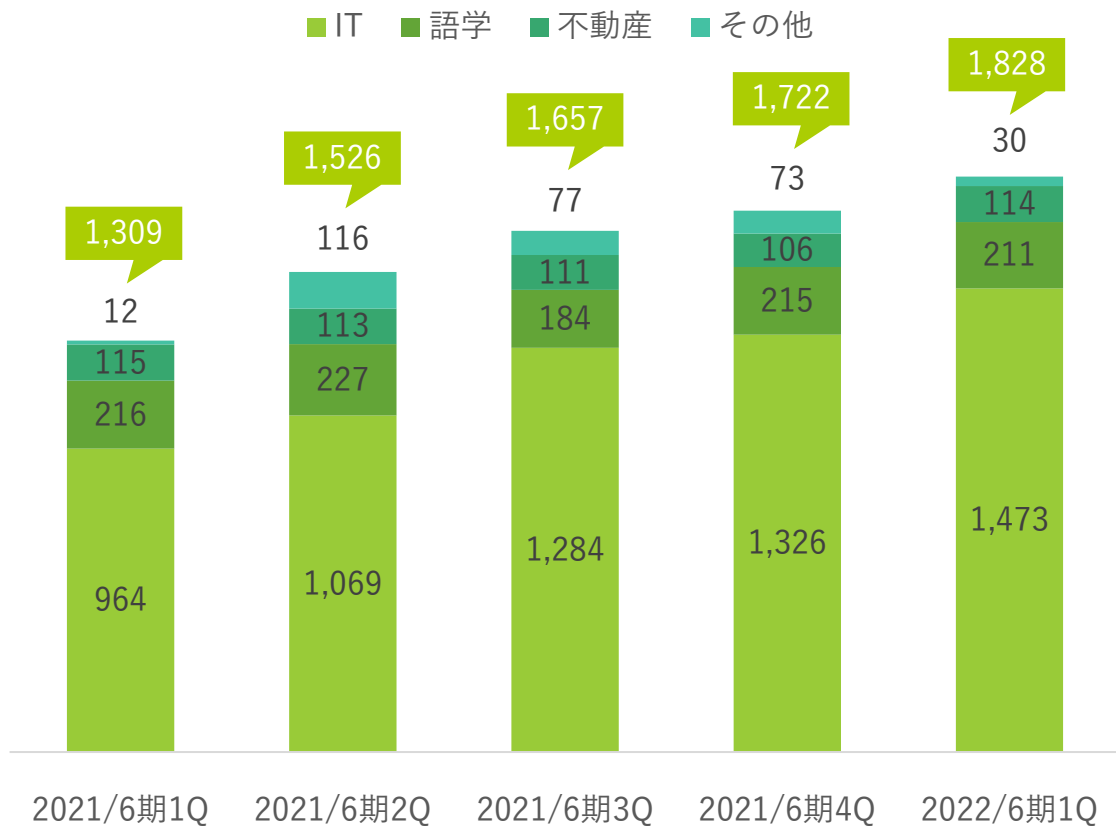
● 四半期別業績推移

【前四半期比】

売上高：+106百万円（+6.2%）、営業利益：+128百万円（+31.1%）、営業利益率：+5.6%

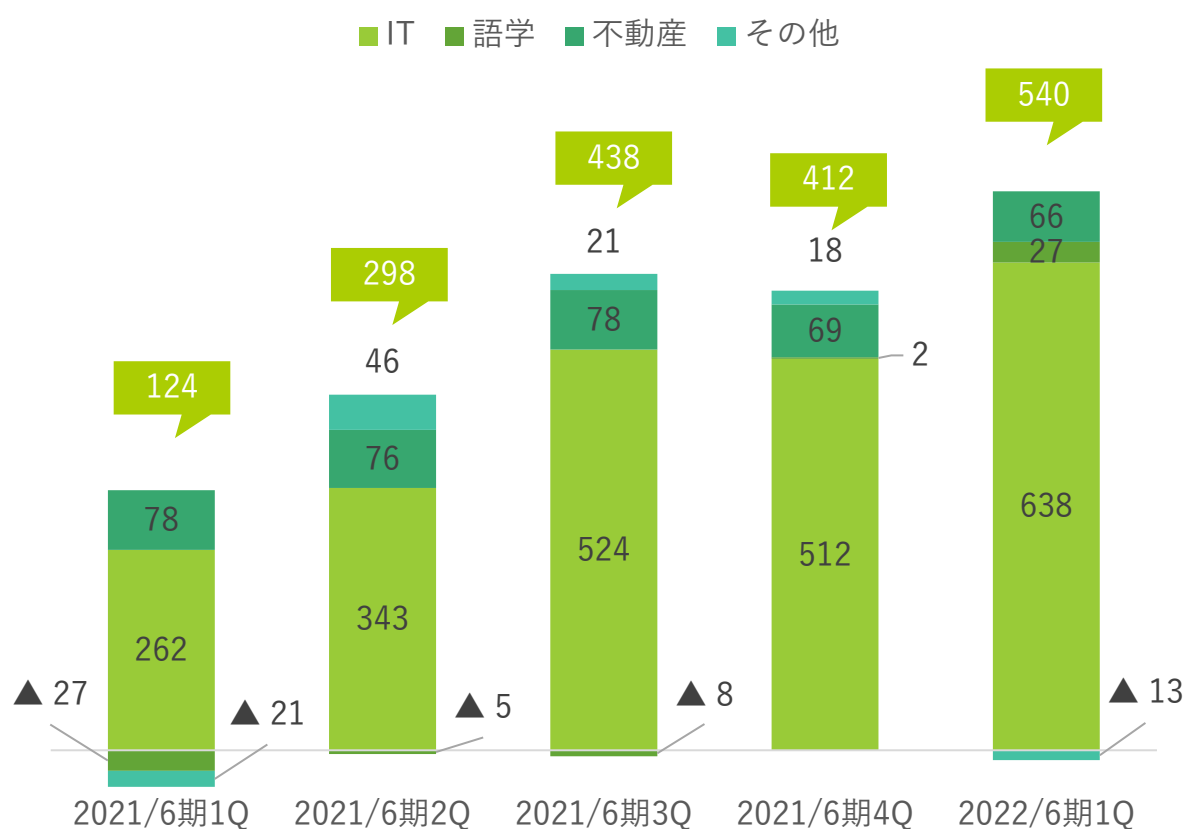
四半期別売上高推移

(百万円)



四半期別営業利益推移

(百万円)



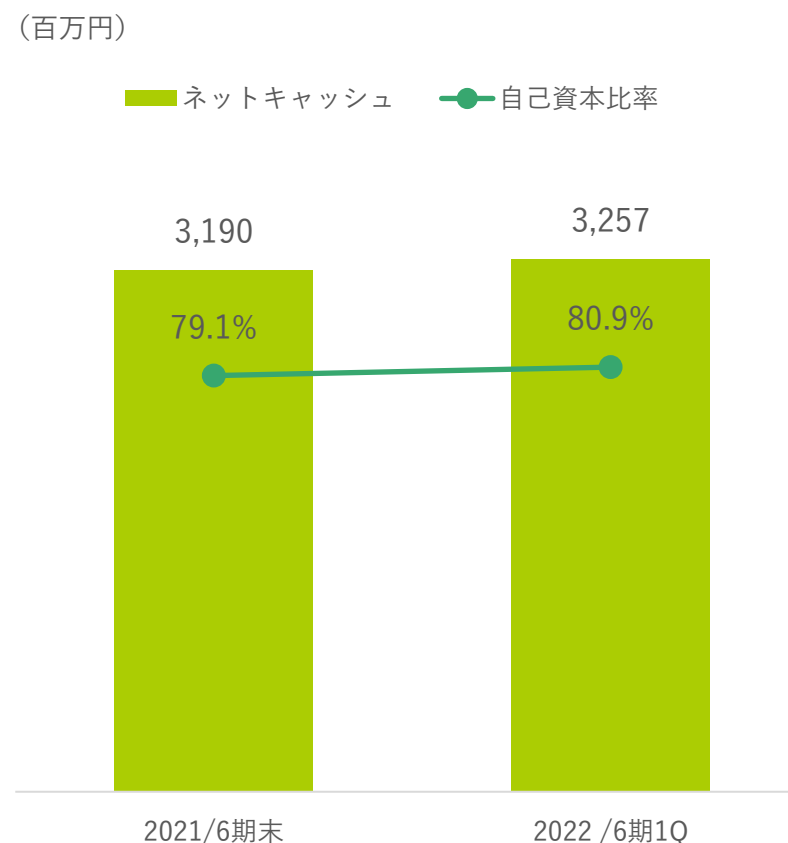
2022/6期 1Q決算概要

(百万円)		2021/6期 1Q	2021/6期 2Q	2021/6期 3Q	2021/6期 4Q	2022/6期 1Q	前年同期比		前四半期期比	
							増減額	増減率 (%)	増減額	増減率 (%)
IT	売上高	964	1,069	1,284	1,326	1,473	508	52.7	146	11.0
	セグメント利益	262	343	524	512	638	375	142.9	125	24.4
語学	売上高	216	227	184	215	211	▲5	▲2.3	▲4	▲1.9
	セグメント利益	▲27	▲5	▲8	2	27	55	—	24	851.5
不動産	売上高	115	113	111	106	114	▲1	▲0.9	7	6.9
	セグメント利益	78	76	78	69	66	▲12	▲15.8	▲3	—
その他	売上高	12	116	77	73	30	17	135.4	▲43	▲58.6
	セグメント利益	▲21	46	21	18	▲13	7	—	▲32	—
小計	売上高	1,309	1,526	1,657	1,722	1,828	519	39.7	106	6.2
	セグメント利益	292	460	615	604	718	425	145.3	114	19.0
	全社費用	▲167	▲161	▲177	▲191	▲178	▲10	6.2	13	▲7.1
	営業利益	124	298	438	412	540	415	332.3	128	31.1
	経常利益	128	310	450	430	543	414	332.6	113	26.3
	親会社株主に帰属する当期純利益	67	220	318	350	368	301	449.0	18	5.4
	営業利益率 (%)	9.5	19.6	26.4	23.9	29.5	20.0	209.4	5.6	23.5

● バランスシート状況

(百万円)	2021/6 期末	2022/6期 1 Q末	前期末比増減額
流動資産	4,934	4,966	32
現預金	4,189	4,219	30
売掛債権	403	390	▲13
その他	340	356	15
固定資産	8,572	8,542	▲30
建物	1,401	1,384	▲16
土地	6,019	6,019	—
その他	1,151	1,137	▲13
総資産	13,506	13,508	2
負債	2,827	2,582	▲244
前受金	651	576	▲75
借入金	999	962	▲37
その他	1,176	1,044	▲131
純資産	10,679	10,925	246
負債純資産合計	13,506	13,508	2

ネットキャッシュと自己資本比率の推移



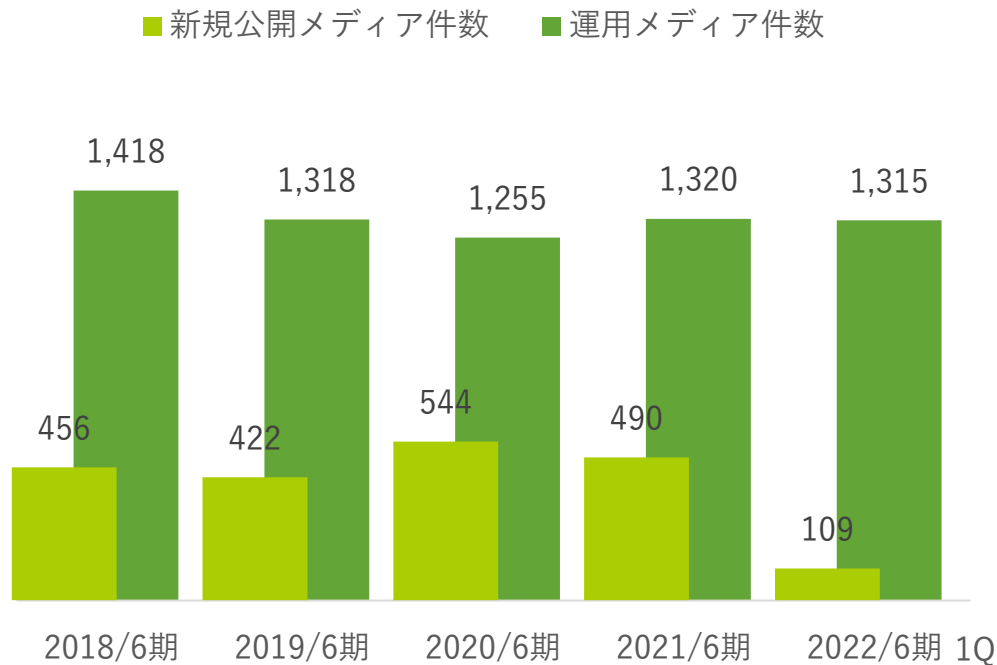
● 主な指標①

メディアサイズが大きくなったことから、新規公開メディア数が109となり、運用メディア数も前期末比で微減一方で、単価上昇により業績は堅調に推移

メディア平均継続期間は、36カ月を超える水準で推移

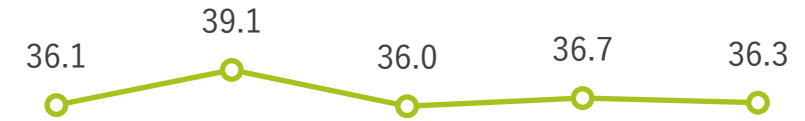
新規公開メディア、運用メディア件数の推移

(件)



メディア平均継続期間*

(月)



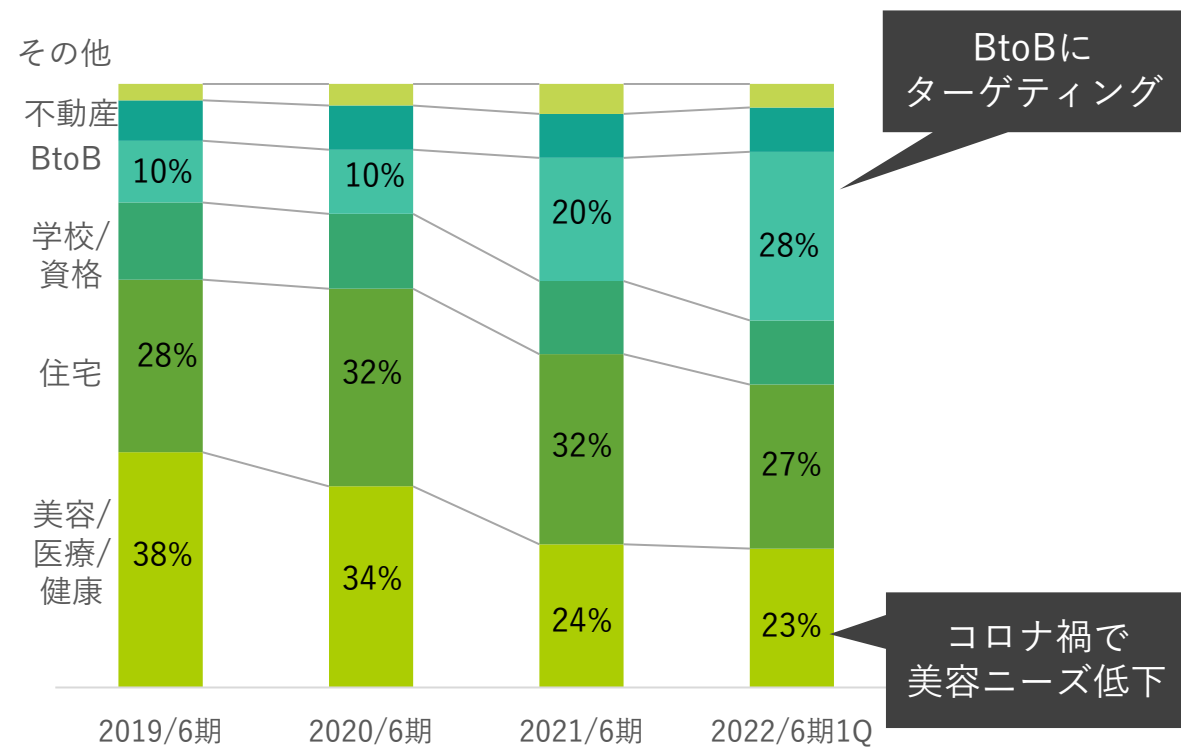
*メディア平均継続期間 = 延べ継続期間 ÷ 期末時点の運用メディア数

2018/6期 2019/6期 2020/6期 2021/6期 2022/6期 1Q

● 主な指標②

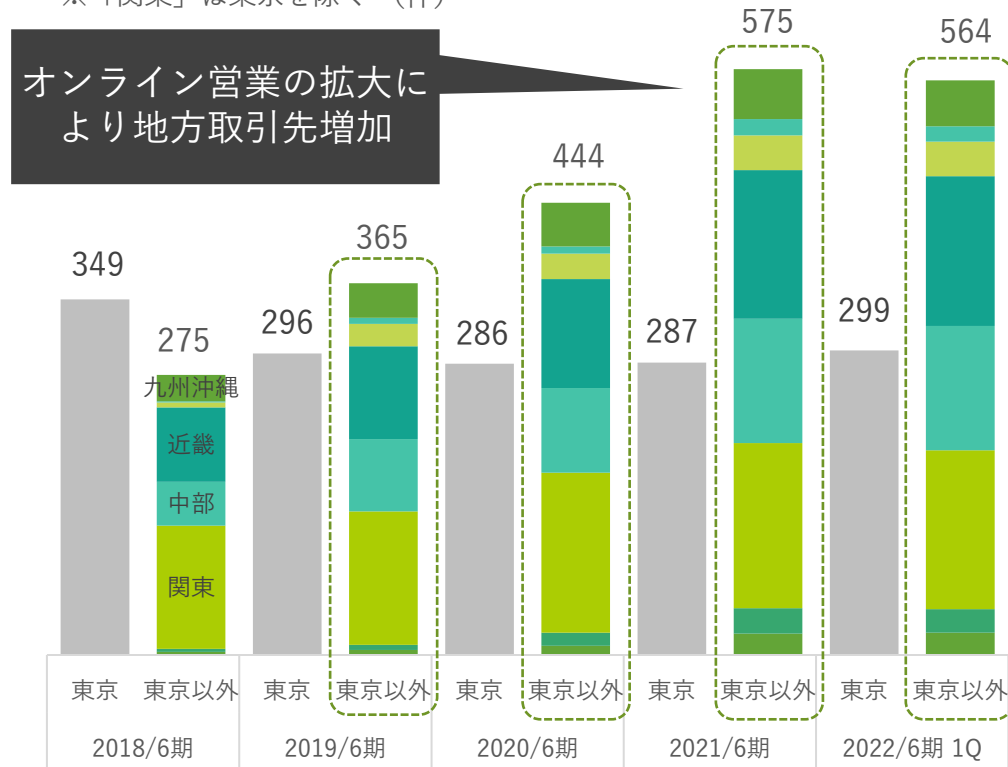
リアルイベントの中止からオンライン集客のニーズが生まれているBtoB企業など、ニーズに合わせて業種をターゲティング
WEB営業で増加した地方取引先は横ばい

メディア業種別内訳の推移



地域別取引先内訳

※「関東」は東京を除く (件)



トピックス

① コロナワクチン予約システム

- ✓ 子会社のサイシードが開発、2021年3月より提供開始
- ✓ 180以上の自治体が採用し、接種の円滑な運営に貢献
- ✓ 100以上の団体の職域接種より申込



▲予約システムイメージ



▲予約システムの情報ページ

② 語学セグメント黒字化へ

コロナウイルス拡大の影響を大きく受け、オンライン化推進
今期、語学セグメントは黒字に転調
事業の集中と選択を実行

● 英会話スクール事業の事業譲渡

英会話スクール事業を2021年10月1日付で
NOVAホールディングス株式会社に譲渡



● 完全子会社の吸収合併

2021年12月31日 完全子会社である
ダイレクトイングリッシュ・ジャパン株式会社を吸収合併予定

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

人事総務課

•Zenken

02 業績予想の修正

● 2022/6期の業績予想



2022/6期のセグメント別業績予想

● 通期

(百万円)		修正前 通期	修正後 通期	増減額	増減率 (%)
IT	売上高	5,441	5,852	411	7.6
	セグメント利益	1,744	2,057	312	17.9
語学	売上高	796	764	▲31	▲4.0
	セグメント利益	21	47	26	125.0
不動産	売上高	458	459	1	0.4
	セグメント利益	305	295	▲10	▲3.3
その他	売上高	267	285	18	6.8
	セグメント利益	46	56	9	19.9
小計	売上高	6,964	7,363	399	5.7
	セグメント利益	2,118	2,457	338	16.0
全社費用		725	702	▲23	▲3.2
営業利益		1,393	1,754	361	25.9
経常利益		1,400	1,762	362	25.9
親会社株主に帰属する 当期純利益		943	1,245	301	32.0
営業利益率 (%)		20.0	23.8	3.8	19.1

● 上期

(百万円)		修正前 上期	修正後 上期	増減額	増減率 (%)
IT	売上高	2,575	2,952	377	14.6
	セグメント利益	814	1,140	325	39.9
語学	売上高	417	418	1	0.2
	セグメント利益	17	38	20	113.0
不動産	売上高	227	229	1	0.8
	セグメント利益	150	140	▲10	▲6.8
その他	売上高	124	142	18	14.6
	セグメント利益	14	23	9	65.4
小計	売上高	3,344	3,742	398	11.9
	セグメント利益	997	1,342	344	34.6
全社費用		358	347	▲11	▲3.1
営業利益		638	994	355	55.8
経常利益		642	999	357	55.6
親会社株主に帰属する 当期純利益		423	713	290	68.7
営業利益率 (%)		19.1	26.6	7.5	39.2

Appendix

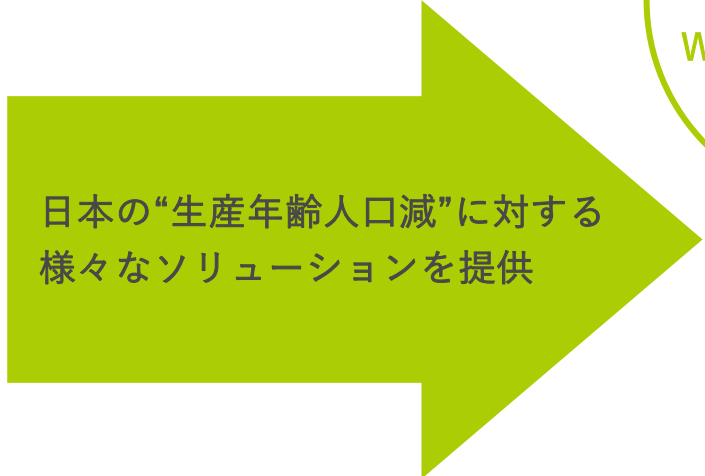
Zenken

● 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）	増渕 勇一郎 保科 衛 前川 健嗣 佐藤 孝幸
事業内容	<p>【ITセグメント】 コンテンツマーケティング事業、メディア事業、AI事業</p> <p>【語学セグメント】 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</p> <p>【不動産セグメント】</p>			
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%）			
従業員数	433名(2021/9末 他、臨時雇用者数93名)			

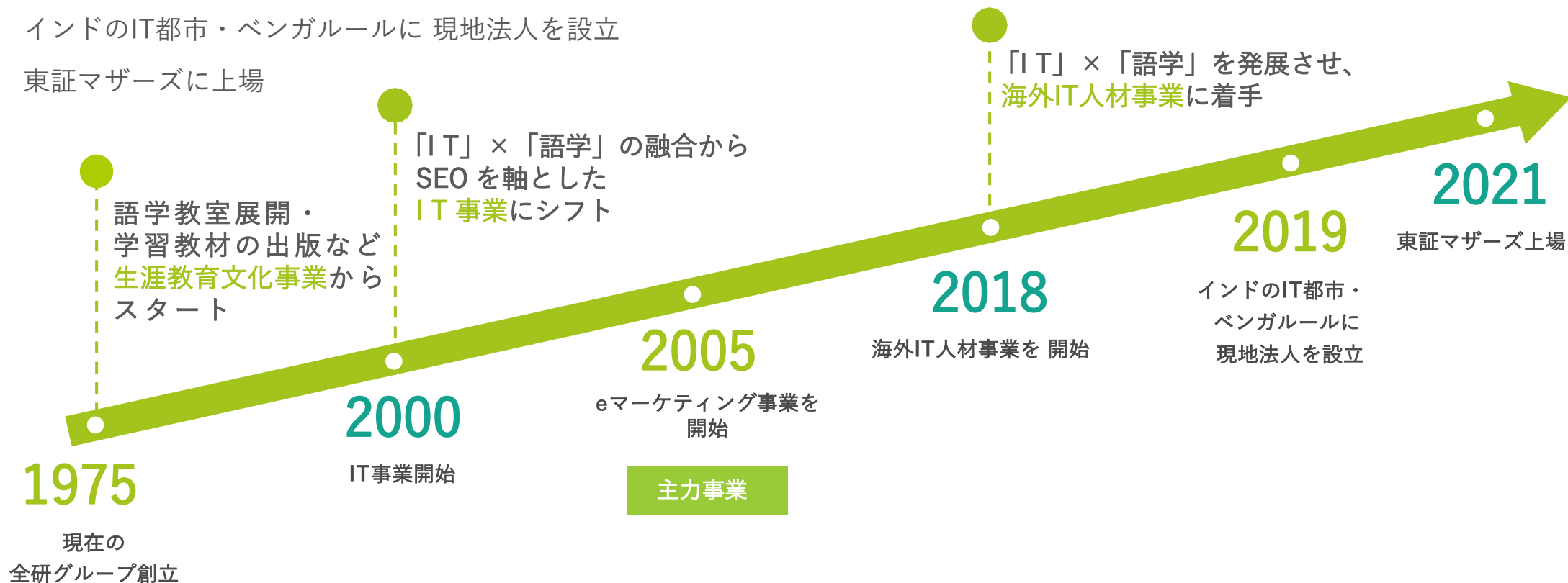
※2021年10月1日にNOVAホールディングス株式会社に事業を譲渡いたしました。

「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

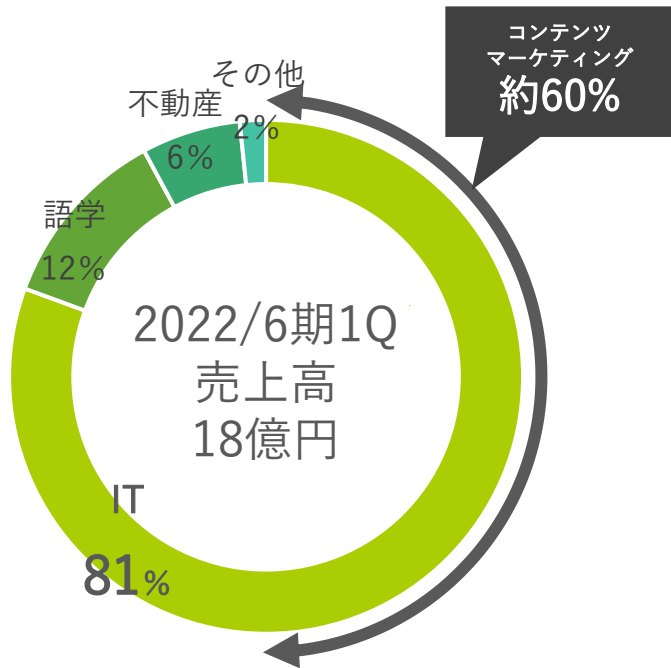
● 事業内容

「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

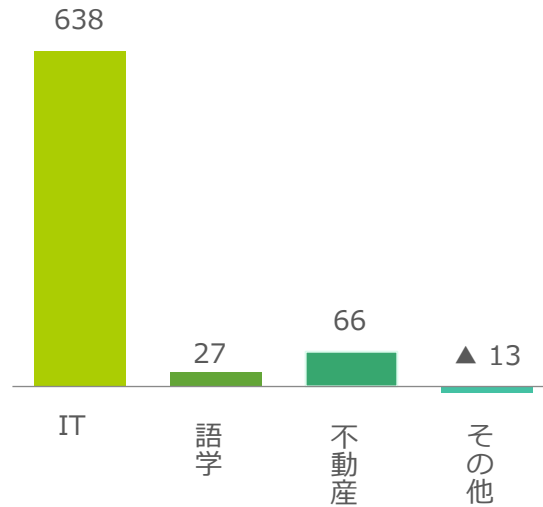
創業事業である生涯教育文化事業は語学領域に特化。不動産セグメントでは自社保有の新宿オフィスビルで賃貸サービスを提供

売上構成



セグメント別利益 (2022/6期1Q)

(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

※2021年10月1日にNOVAホールディングス株式会社に事業を譲渡いたしました。

● 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

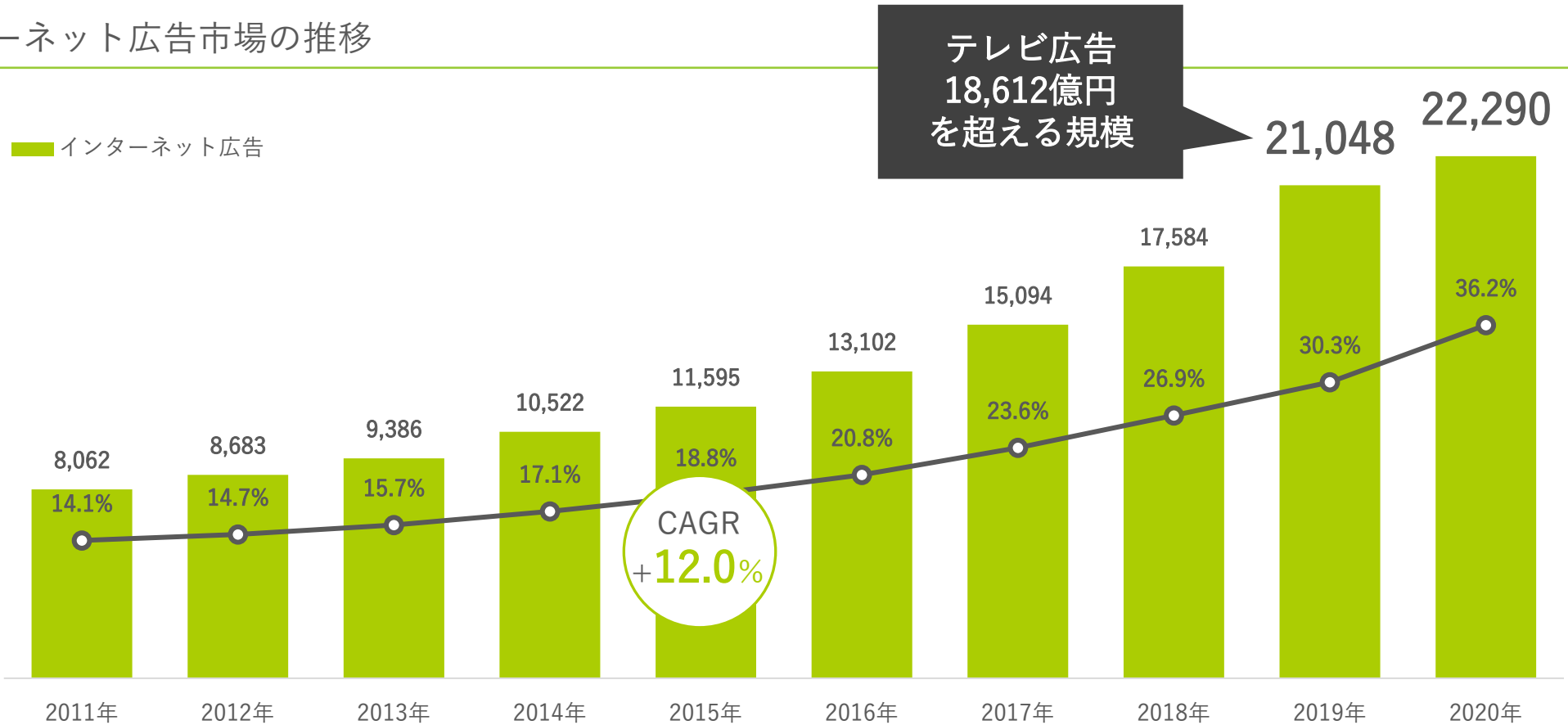


国内インターネット広告市場

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)

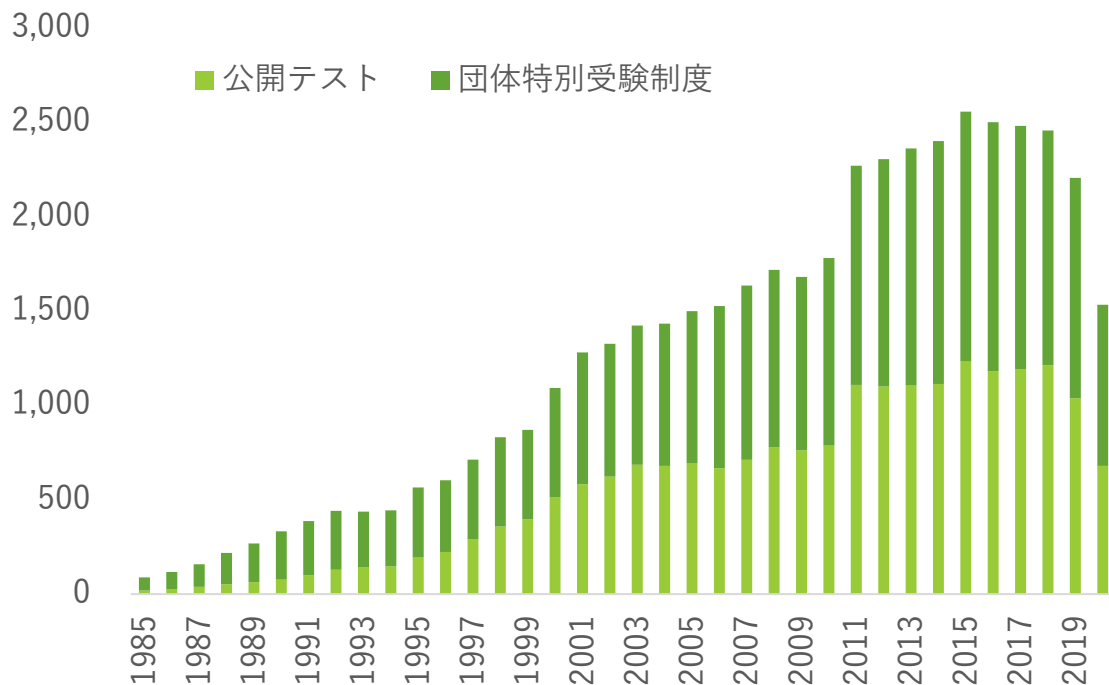
● 語学事業、不動産事業市場

語学試験の受験者は高い水準で推移していたが、2020年はコロナの影響で減少

「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	23,818円
新宿・御苑	28,100円
四谷・市ヶ谷	15,645円
高田馬場・早稲田	17,600円
大久保・歌舞伎町	20,879円

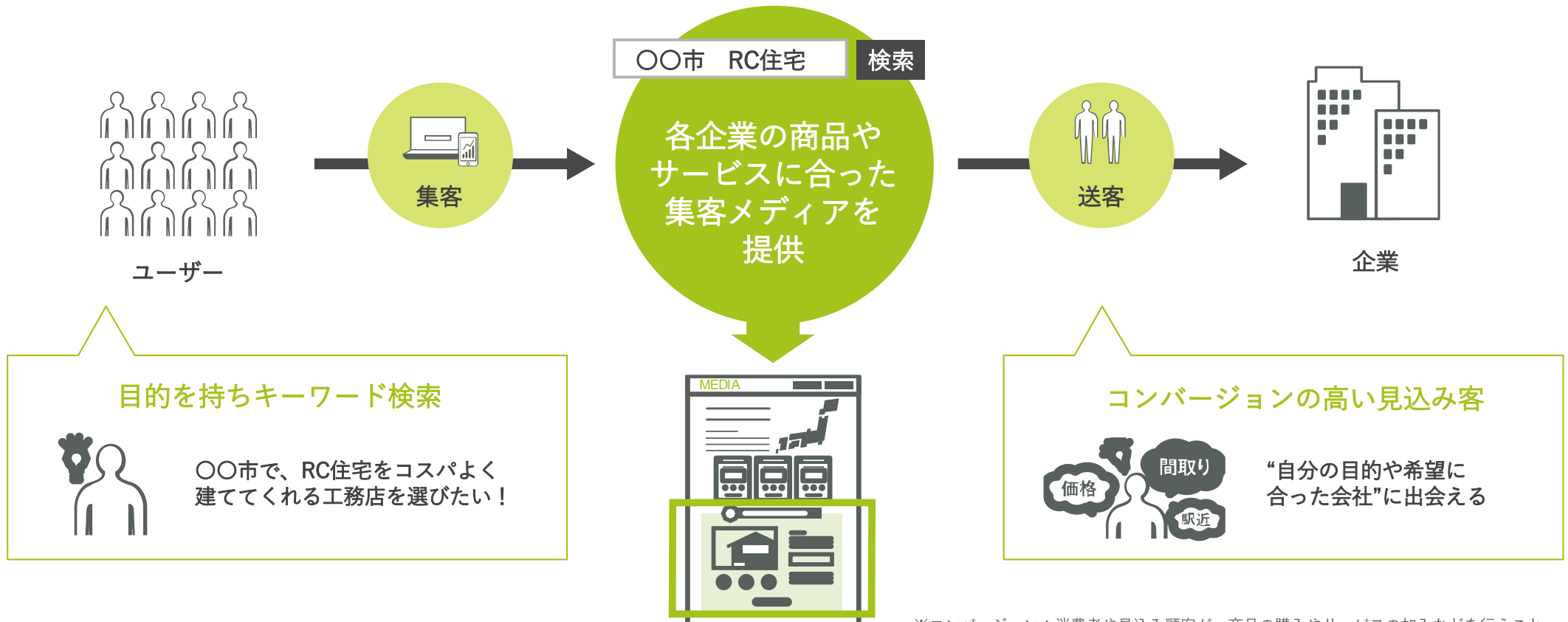
※当社調べ (2021年10月)

● 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



※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業種が主な10業種の約6割を占める

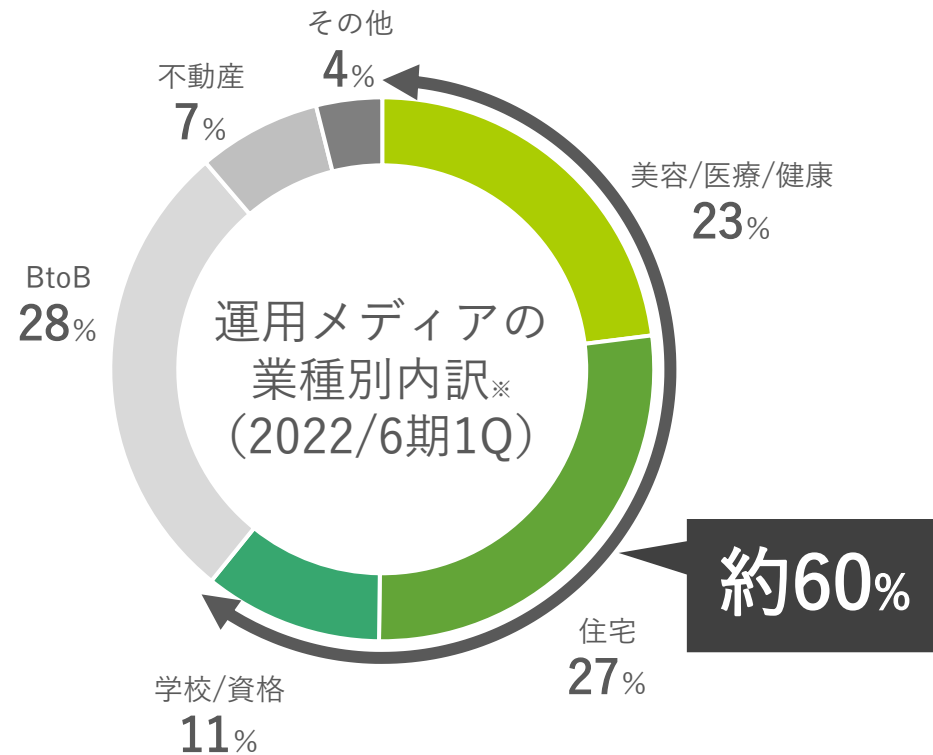
プロ人材を揃えるバリューチェーンを構築



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6割



※ 主要な10業種

● ITセグメント③

集客メディアは、1,100名超の外部ライター及び社内制作人員約130名の計1,200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

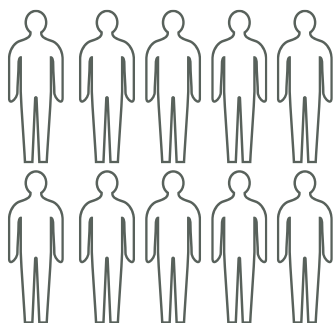
ライター人員



外部ライター**1,121**名登録
(2022/6期1Q)



内部制作人員
約**130**名



合計
1,200名超の
ライター陣容

ライターの対応業種

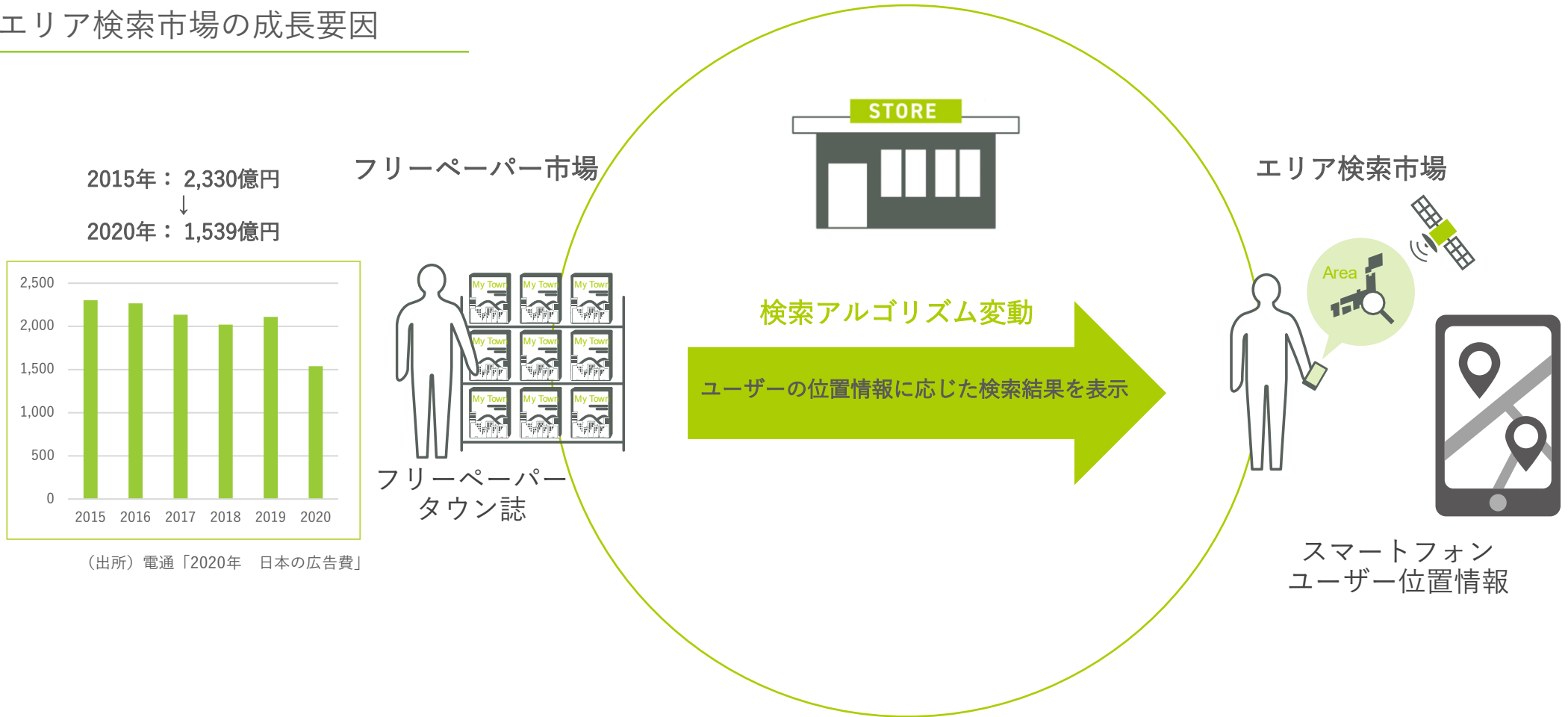


● ITセグメント④

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

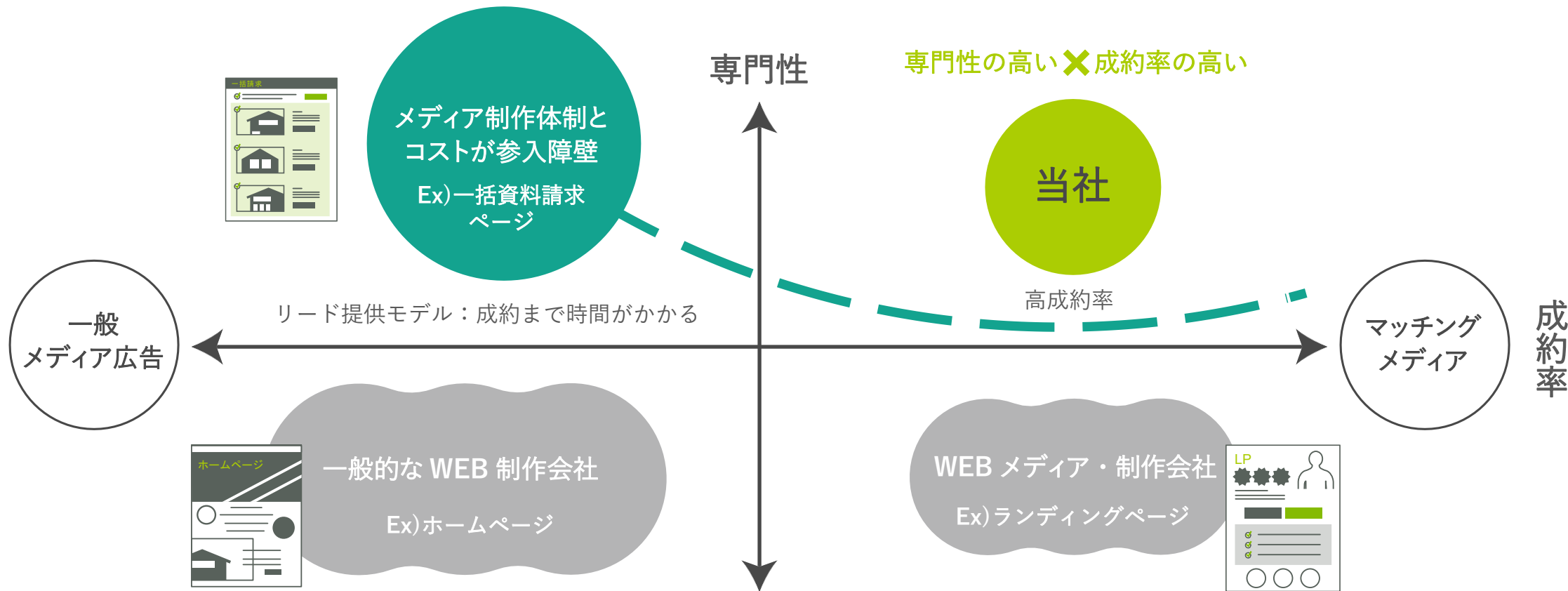
エリア検索市場の成長要因



● 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



財務ハイライト

決算年月 (*単体決算)		2018年6月*	2019年6月	2020年6月	2021年6月	2022年6月 1Q
売上高	(千円)	5,458,565	6,410,990	5,827,437	6,216,577	1,828,918
経常利益	(千円)	290,386	639,834	754,598	1,320,014	543,326
親会社株主に帰属する当期純利益	(千円)	653,334	1,012,630	377,223	956,803	368,953
資本金	(千円)	56,050	56,050	56,050	429,540	429,891
発行済株式総数	(株)	112,100	112,100	11,210,000	11,852,400	11,869,100
純資産額	(千円)	7,554,093	8,633,649	8,982,478	10,679,327	10,925,662
総資産額	(千円)	12,976,486	11,326,625	11,570,092	13,506,420	13,508,502
1株当たり純資産額	(円)	673.87	770.17	801.29	901.02	920.51
1株当たり当期純利益	(円)	58.28	90.33	33.65	85.14	31.10
自己資本比率	(%)	58.2	76.2	77.6	79.1	80.9
自己資本利益率	(%)	8.8	12.5	4.3	9.7	13.7
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	4,219,809
従業員数 (他、平均臨時雇用人数)	(人)	440 (172)	442 (163)	443 (145)	443 (97)	433 (93)

(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、2018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

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



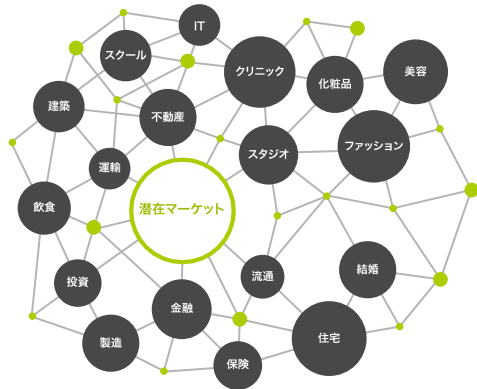
運用メディア
継続期間の長期化

- 高い集客効果のあるメディアの運用
- 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

注文住宅集客

不動産web集客

注文住宅の営業戦略
新たな価値観分析に基づくマ

不動産ソリューション集客

商社集客

専門商社マーケティング

SaaS広告

製造業集客

BtoB広告

生産財広告

オープンルーム集客

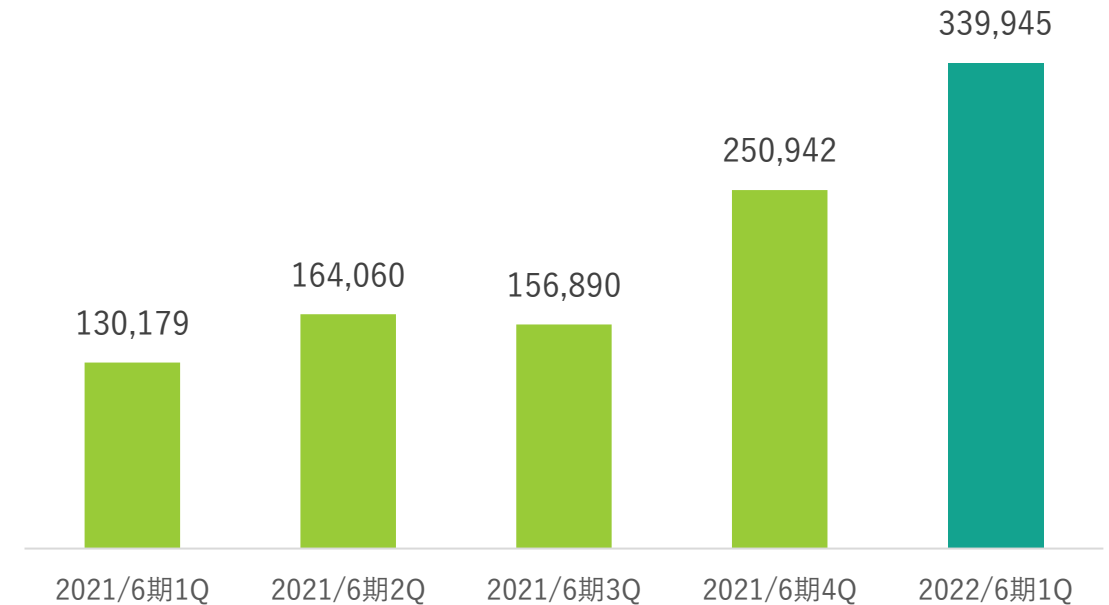
製造業広告

不動産差別化

印刷会社販促

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

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と位置づけ、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
 - ✓ 赤字であった、英会話スクール事業を譲渡

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

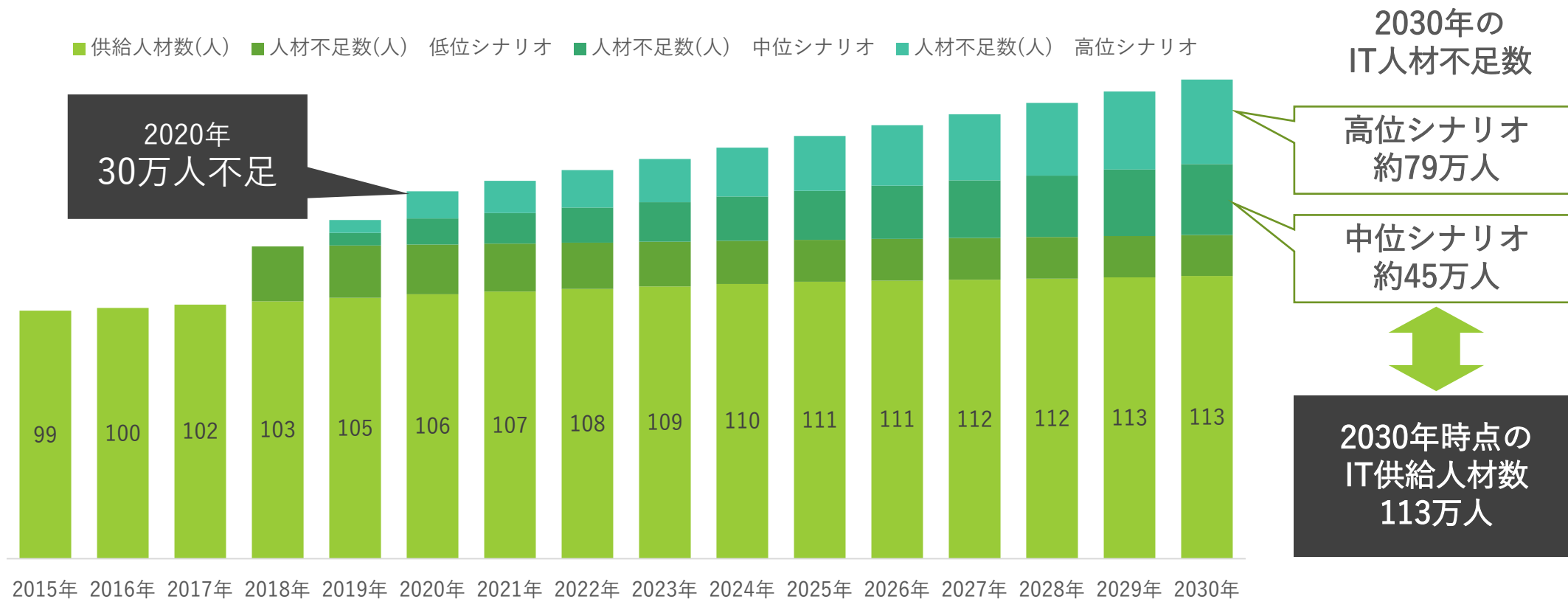
03 海外IT人材事業の拡大 ① IT人材需給による海外IT人材ニーズの拡大

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

2022/6期にインターネット上に、海外のIT人材と日本企業がマッチングすることのできるプラットフォームの開発に着手予定

●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

提携大学 29校
(2022/6期1Q)

学生登録者数 約9,600人
(2022/6期1Q)



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

IT人材不足の
日本企業

採用企業 55社
(2022/6期1Q)

採用人員 169人
(2022/6期1Q)

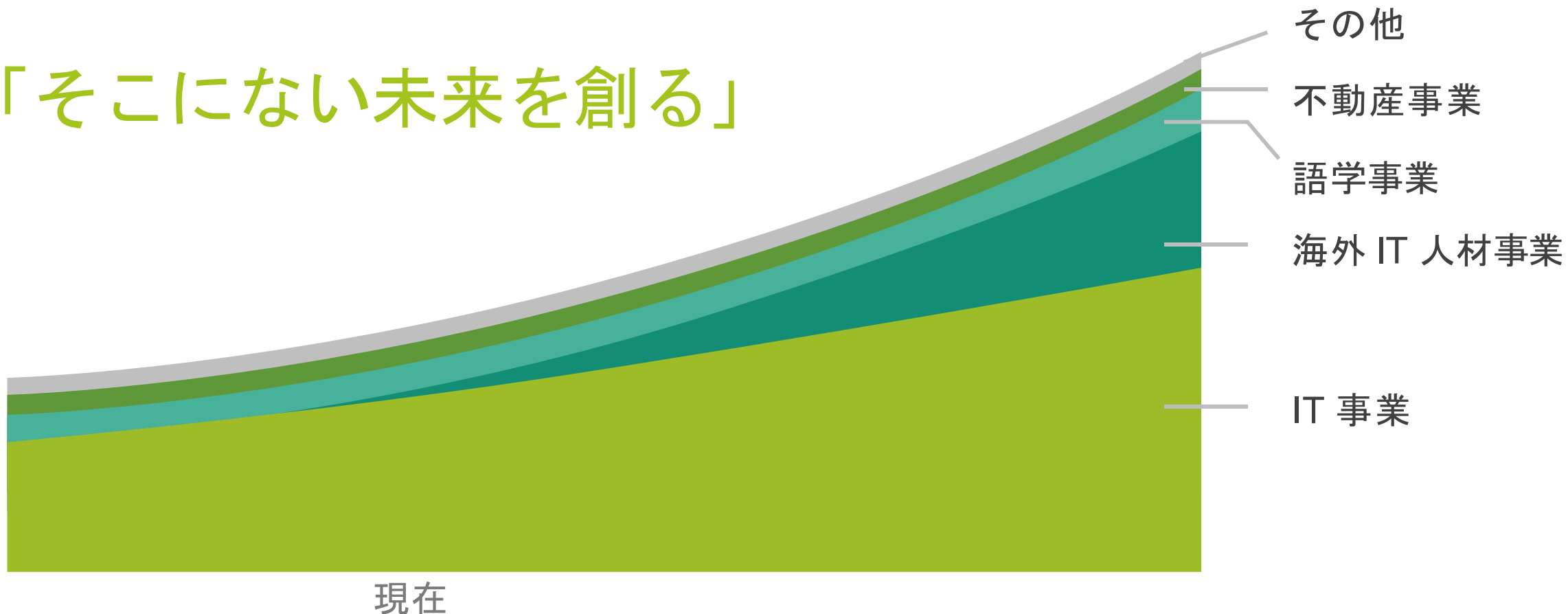
人材選定、日本語教育、退職リスク対策など、一貫してサポート

● 中期成長戦略イメージ

- 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」



● 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/>