



●Zenken

そこにはない未来を創る

●Zenken

2022年6月期 第2四半期決算補足資料

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2四半期決算の概要

02 トピックス・成長戦略

APPENDIX



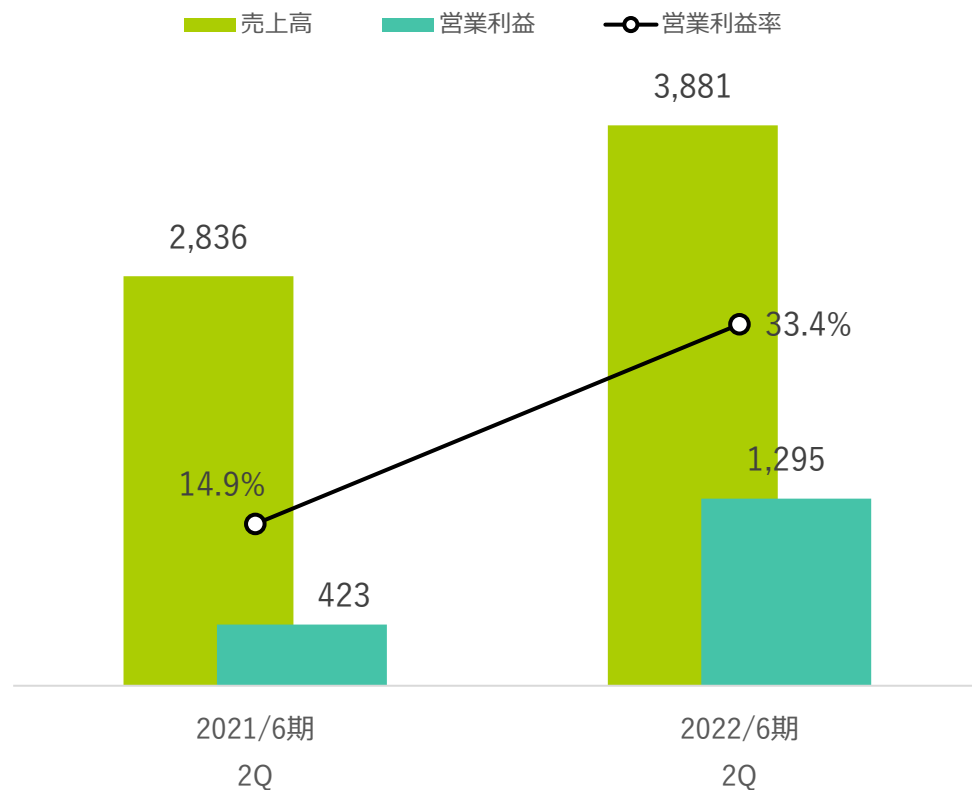
01 第2四半期決算の概要

● 2022年6月期第2四半期 連結決算ハイライト

売上高： 3,881百万円 営業利益： 1,295百万円 営業利益率： 33.4%

前年同期比較

(百万円)



【前年同期比】

- 売上高： +1,045百万円 (+36.9%)
- 営業利益： +871百万円 (+205.7%)
- 営業利益率： +18.4%

年換算で過去連結最高益

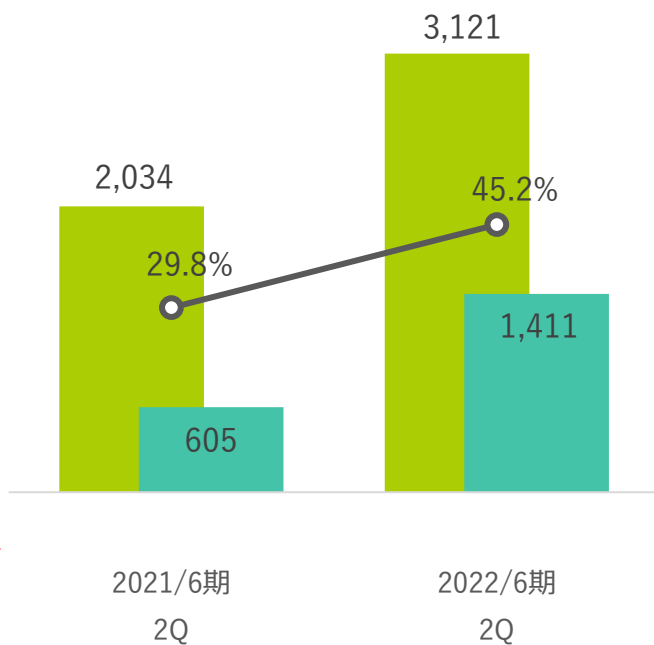
2022年6月期第2四半期 連結決算ハイライト（セグメント別） 【前年同期比】

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)

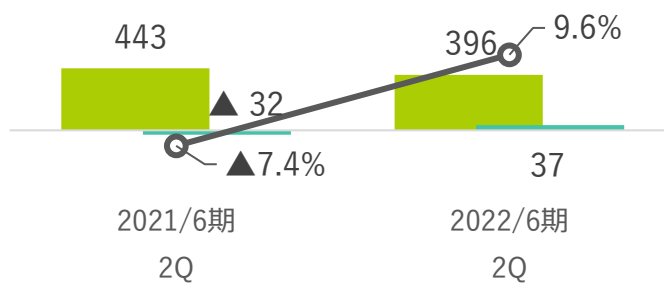
■ 売上高 ■ 営業利益 ● 営業利益率



語学セグメントの推移

(百万円)

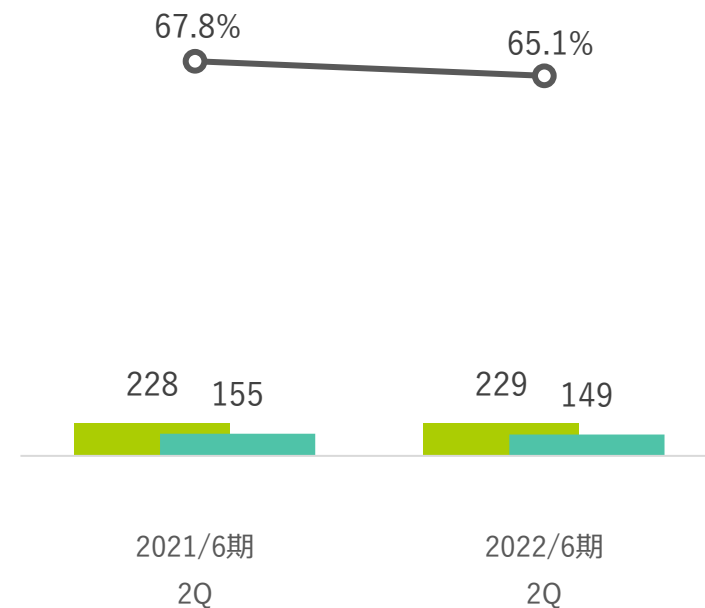
■ 売上高 ■ 営業利益 ● 営業利益率



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

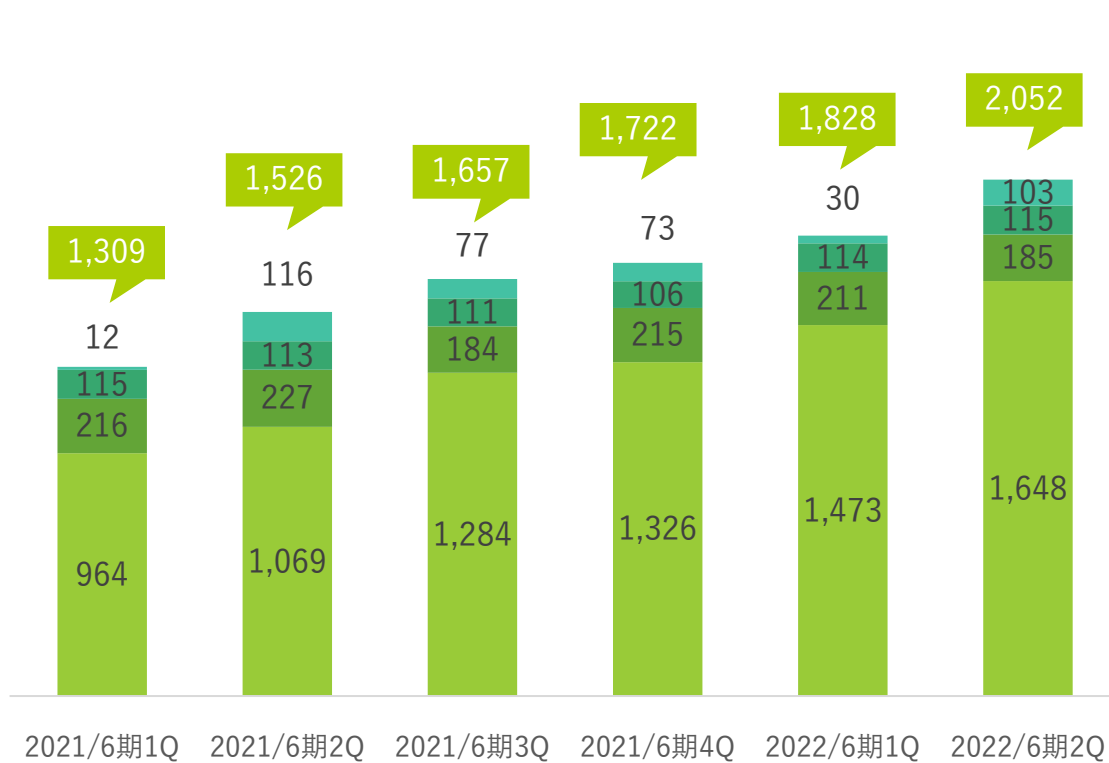
【前四半期比】

売上高：+223百万円（+12.2%）、営業利益：+214百万円（+39.8%）、営業利益率：+3.8%

四半期別売上高推移

(百万円)

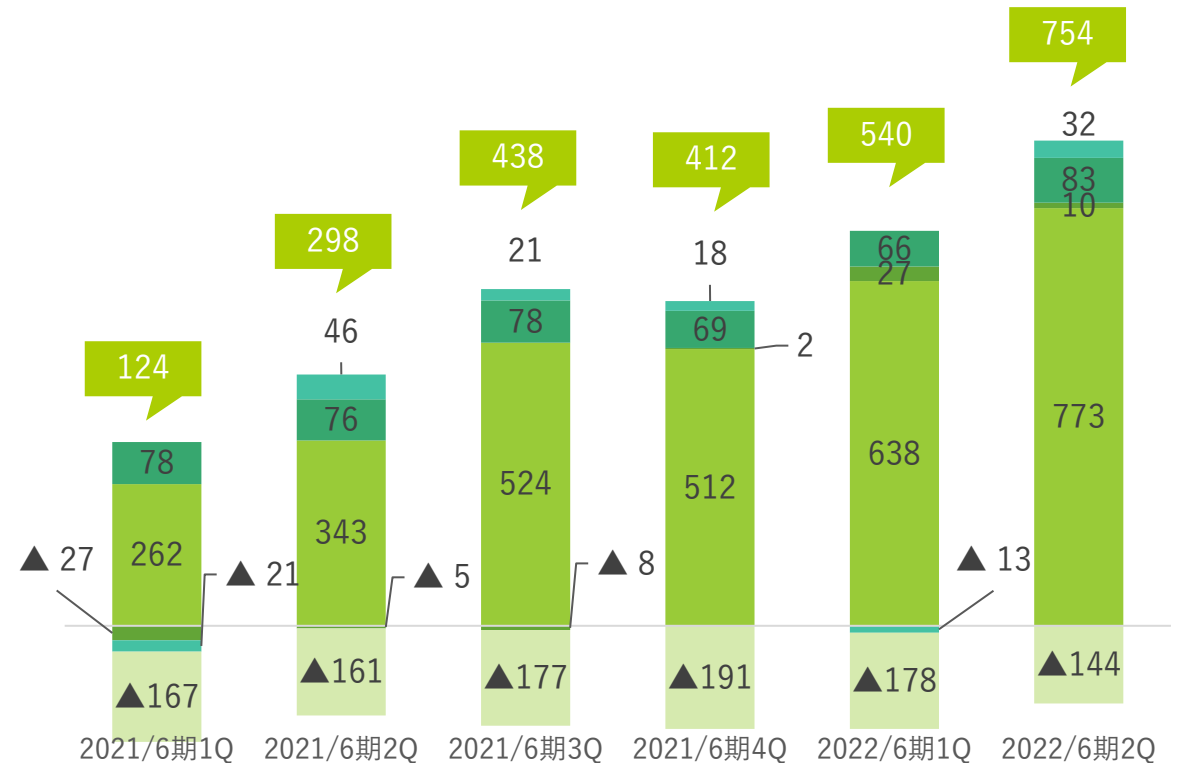
■ IT ■ 語学 ■ 不動産 ■ その他



四半期別営業利益推移

(百万円)

■ IT ■ 語学 ■ 不動産 ■ その他 ■ 全社費用



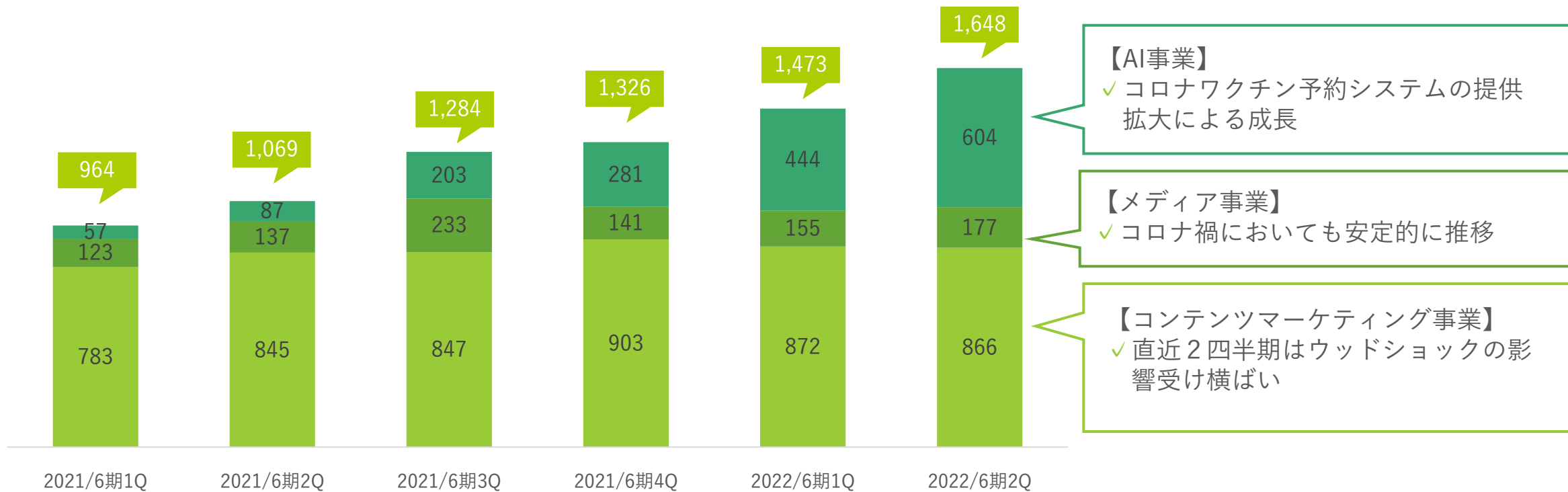
● 収益の分解情報 ～ITセグメント事業別

コンテンツマーケティング事業の売上高はウッドショックの影響を受け横ばい
AI事業はコロナワクチン予約システムの提供により増収で推移

ITセグメント 事業別 売上高

(百万円)

■ コンテンツマーケティング ■ メディア ■ AI



● 収益の分解情報 ～ストック／フロー別

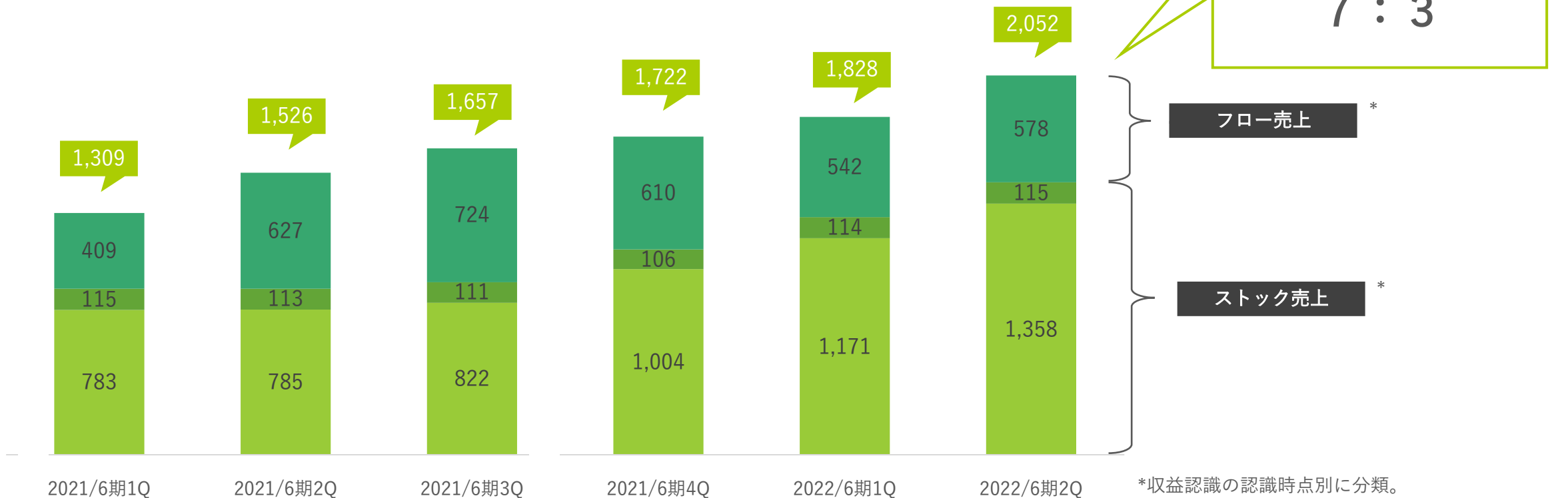
ストック売上が順調に伸長

2022年6月期第2四半期においてストック／フローの比は7：3

連結売上高 ストック／フロー別 推移

(百万円)

■ ストック売上 ■ ストック売上（不動産） ■ フロー売上



*収益認識の認識時点別に分類。
 ストック売上：一定の期間にわたり計上される売上
 フロー売上：一時点で計上される売上

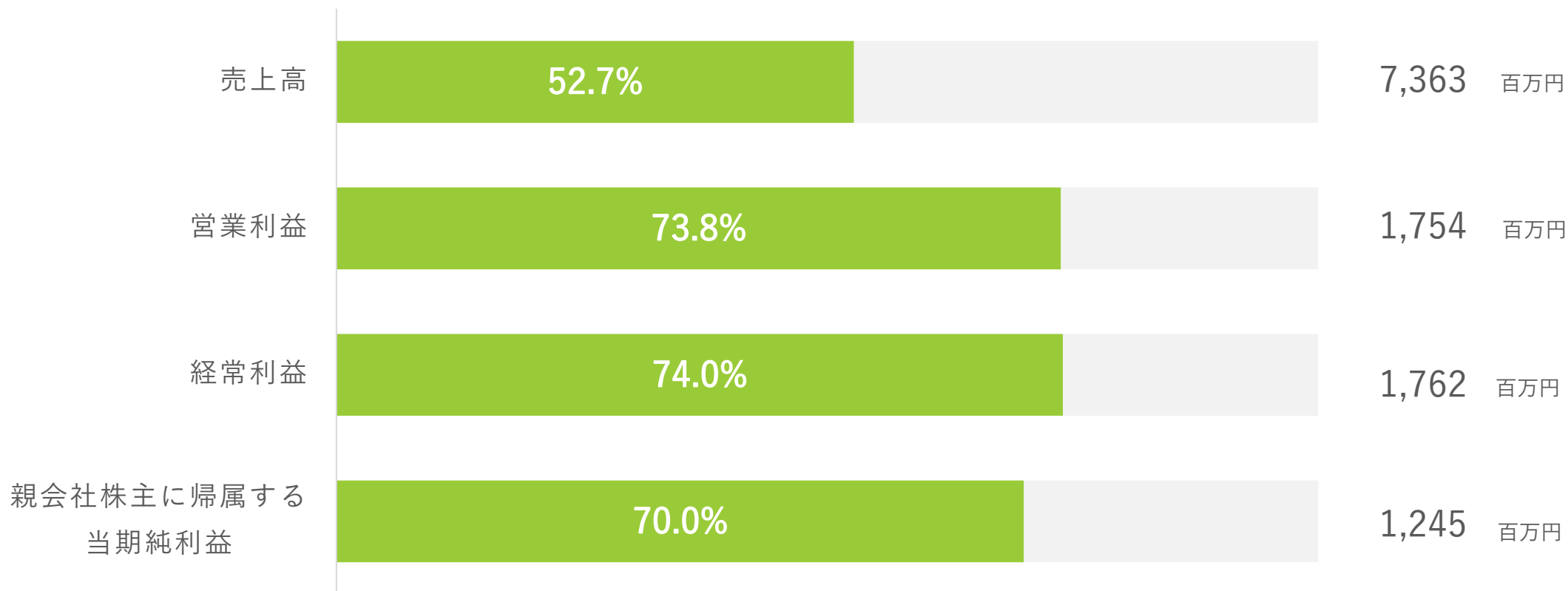
● 2022年6月期業績予想に対する進捗率

2021年11月開示の業績予想に対し、売上高は50%以上の進捗

第3四半期に計画していたコロナワクチン予約システムの売上が第2四半期に前倒しとなったこと等が主な増益要因

第2四半期実績

通期業績予想



● バランスシート の 状況

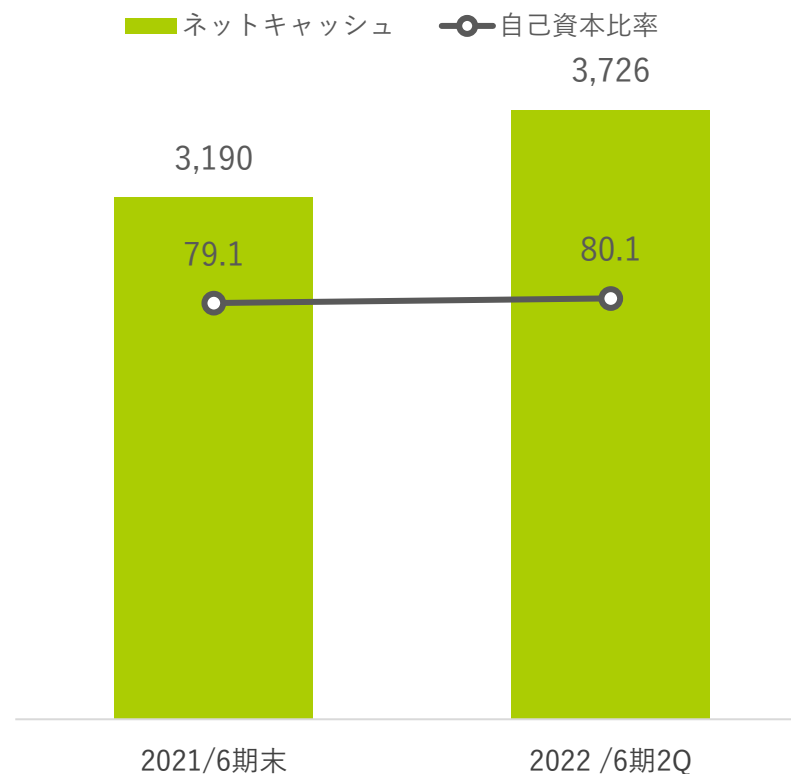
(百万円)	2021/6 期末	2022/6期 2 Q末	前期末比増減額
流動資産	4,934	5,743	809
現預金	4,189	4,651	461
売掛債権	403	737	333
その他	340	354	14
固定資産※	8,572	8,522	▲49
建物	1,401	1,369	▲32
土地	6,019	6,019	—
その他	1,151	1,133	▲17
総資産	13,506	14,266	759
負債	2,827	2,838	10
前受金	651	552	▲99
借入金	999	925	▲74
その他	1,175	1,360	184
純資産	10,679	11,428	748
負債純資産合計	13,506	14,266	759

※賃貸等不動産関係の時価情報

(百万円)	2021/6 期末
固定資産簿価	7,767
固定資産時価	12,145
含み益	+4,378

ネットキャッシュと自己資本比率の推移

(百万円)



● キャッシュフローの状況

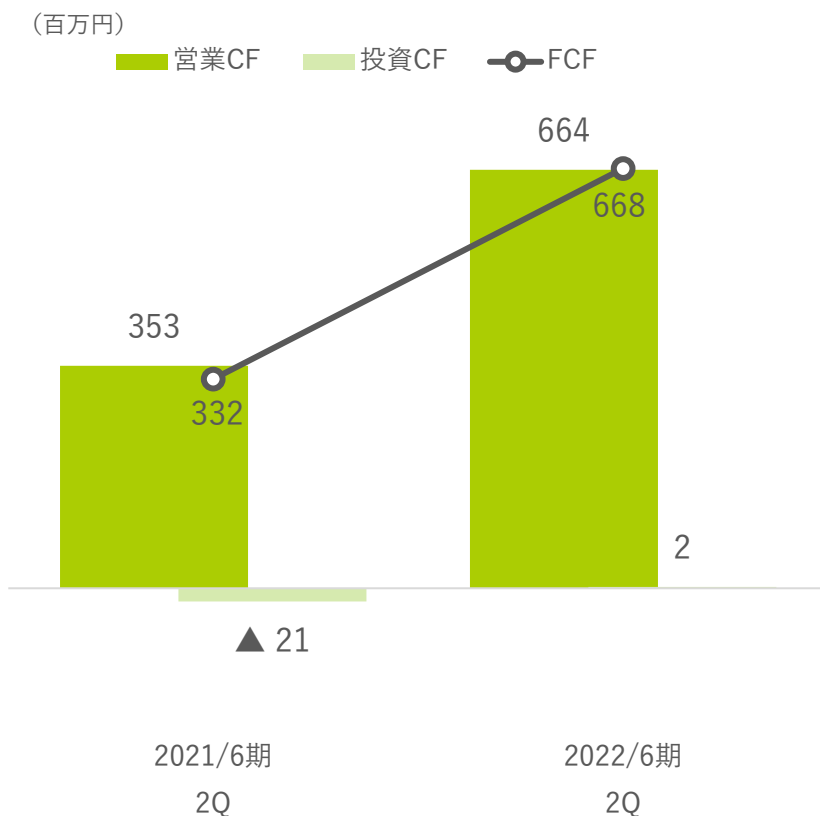
営業CFは前年同期比で310百万円増加し、664百万円の資金獲得
 増加要因として、主に税金等調整前当期純利益の増加（前年同期比+875百万円）、また減少要因として、主に売上債権の増加（前年同期比+272百万円）・法人税等の支払額の減少（前年同期比▲147百万円）によるもの

財務CFは204百万円の資金支出（前年同期比▲50百万円）
 主に配当金の支払（前年同期比▲95百万円）による

(百万円)	2021/6期 2Q	2022/6期 2Q	増減額	(参考) 2021/6期
営業CF	353	664	310	1,510
税金等調整前当期純利益	421	1,297	875	1,287
減価償却費	64	63	▲1	131
売上債権の増減額（▲は増加）	▲61	▲333	▲272	▲52
前受金の増減額（▲は減少）	116	▲101	▲217	291
法人税等の支払額	▲129	▲277	▲147	▲187
その他	▲57	17	74	40
投資CF	▲21	2	23	▲50
財務CF	▲154	▲204	▲50	496
現金及び現金同等物期末残高	2,411	4,651	2,240	4,189
FCF	332	666	334	1,460

* FCF=営業CF+投資CF

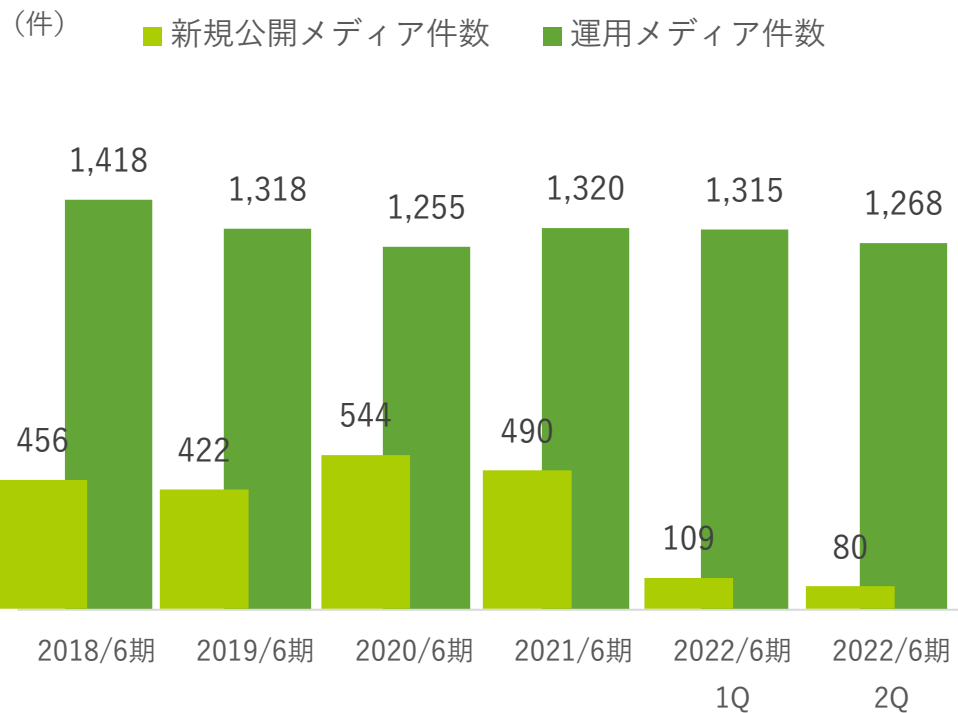
営業CF、投資CFとFCFの推移



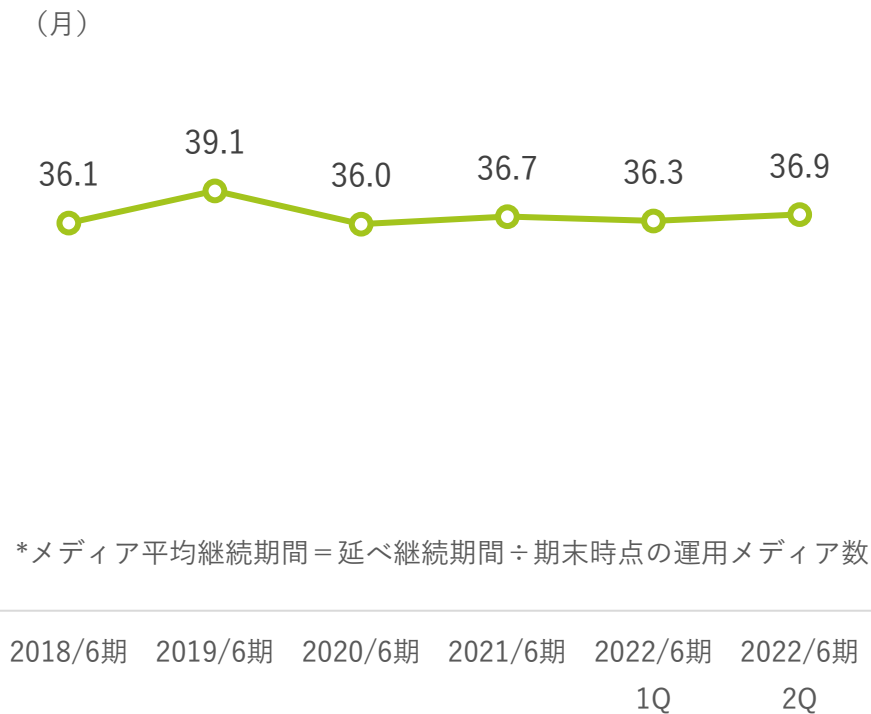
● 主な指標①

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80となり、運用メディア数も前四半期末比で微減
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



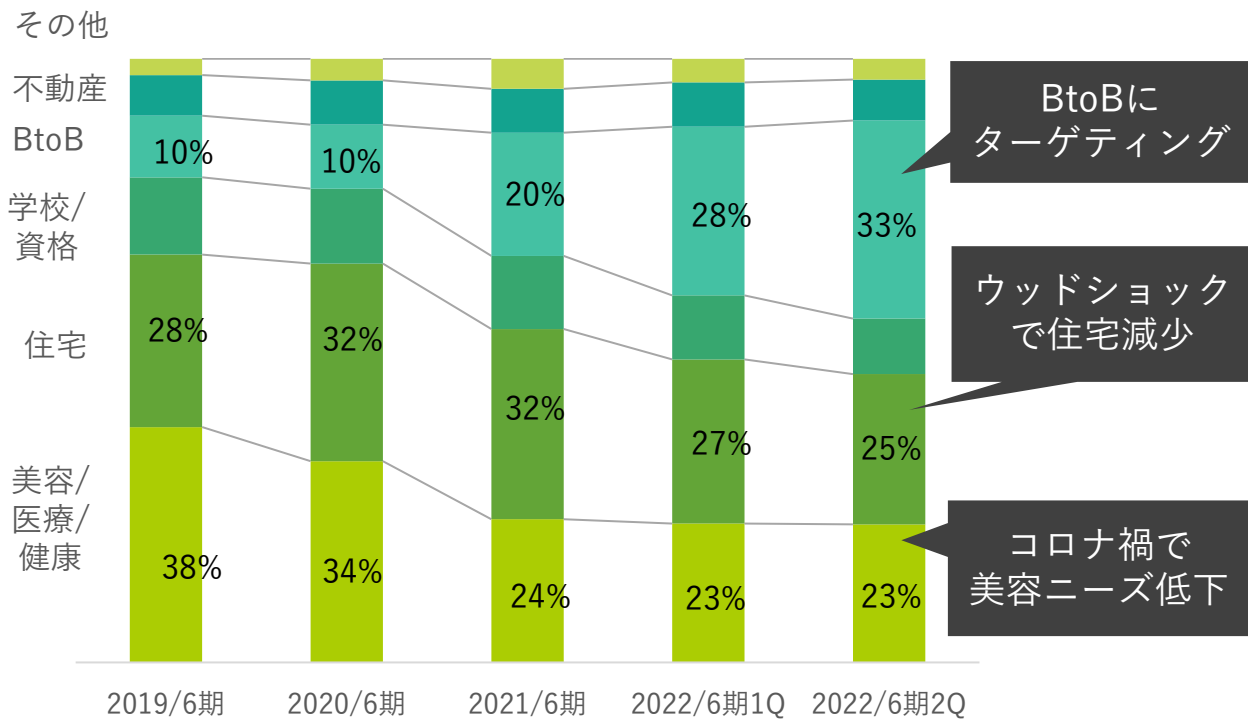
メディア平均継続期間*



● 主な指標②

展示会など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業種など、ニーズに合わせて業種をターゲティング
 地方取引先の減少はウッドショックの影響

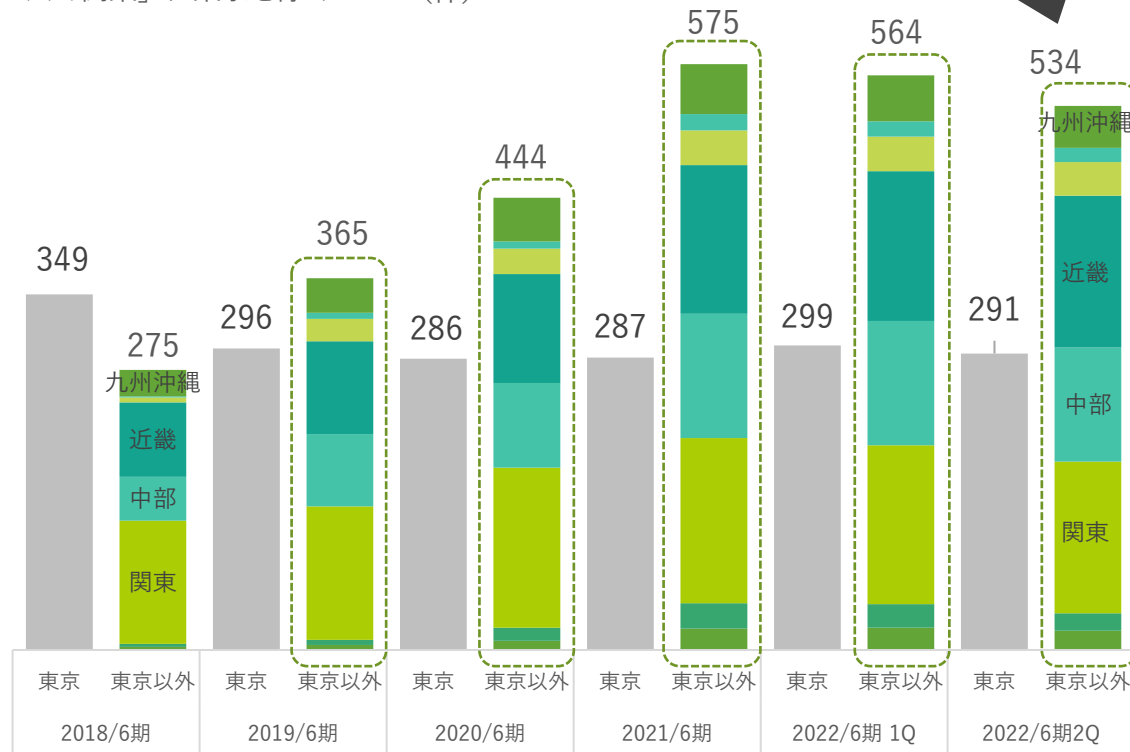
メディア業種別内訳の推移



※ 上位10業種の推移

地域別取引先内訳

※「関東」は東京を除く (件)



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

02 トピックス・成長戦略

トピックス

① コロナワクチン予約システムの提供拡大

- ✓ 子会社のサイードが開発、2021年3月より提供開始
- ✓ 200以上の自治体が採用し、接種の円滑な運営に貢献
- ✓ 100以上の団体から職域接種の申込
- ✓ 上期で8億円の売上を計上



▲予約システムイメージ



▲予約システムの情報ページ

② 新市場にてグロース市場を選択

- ✓ 2022年4月 マザーズからグロース市場へ



③ コーポレートサイト「優良サイト」に選出

- ✓ 日興アイ・アール株式会社が毎年開催する「全上場企業ホームページ充実度ランキング」
- ✓ 2021年度は3,888社が対象
- ✓ 2021年度 新興市場カテゴリーにおいて「優良サイト」に選出



● 成長戦略の状況

中期展望と課題

上期の状況

01

コンテンツマーケティング
事業の更なる拡大

- メディア単価の上昇
- ウッドショックの影響



02

語学事業の黒字化

- 英会話スクール事業の譲渡
- 事業構造改革による利益率の改善



03

海外IT人材事業の拡大

- 人材登録者数は10,000人を突破
- 政府プロジェクト「ビジョナリー経営2021」活動



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、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	435名(2021/12末 他、臨時雇用者数89名)			

※ ダイレクトイングリッシュ・ジャパン株式会社は2021年12月31日に全研本社に吸収合併されました。

2022年6月期第2四半期決算サマリー

(百万円)		2021/6期 1Q	2021/6期 2Q	2021/6期 3Q	2021/6期 4Q	2022/6期 1Q	2022/6期 2Q	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	1,648	578	54.1	175	11.9
	セグメント利益	262	343	524	512	638	773	430	125.4	135	21.3
語学	売上高	216	227	184	215	211	185	▲41	—	▲25	—
	セグメント利益	▲27	▲5	▲8	2	27	10	15	—	▲17	—
不動産	売上高	115	113	111	106	114	115	2	2.0	1	1.3
	セグメント利益	78	76	78	69	66	83	6	9.1	17	25.7
その他	売上高	12	116	77	73	30	103	▲13	—	72	238.4
	セグメント利益	▲21	46	21	18	▲13	32	▲14	—	46	—
小計	売上高	1,309	1,526	1,657	1,722	1,828	2,052	526	34.5	223	12.2
	セグメント利益	292	460	615	604	718	899	438	95.3	180	25.2
	全社費用	▲167	▲161	▲177	▲191	▲178	▲144	17	▲10.8	33	▲19.0
	営業利益	124	298	438	412	540	754	456	152.8	214	39.8
	経常利益	128	310	450	430	543	760	450	144.9	217	40.0
	親会社株主に帰属する当期純利益	67	220	318	350	368	503	282	128.0	134	36.4
	営業利益率 (%)	9.5	19.6	26.4	23.9	29.5	36.8	17.2	88.0	7.2	24.5

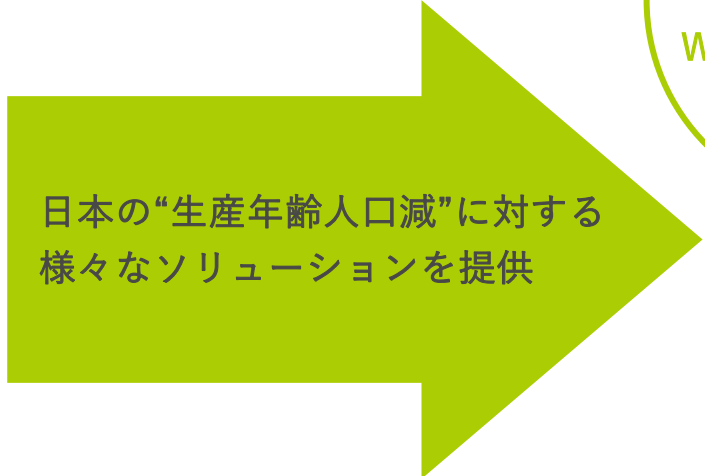
財務ハイライト

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 2 Q
売上高	(千円)	5,458,565	6,410,990	5,827,437	6,216,577	3,881,825
経常利益	(千円)	290,386	639,834	754,598	1,320,014	1,304,209
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	872,352
資本金	(千円)	56,050	56,050	56,050	429,540	429,962
発行済株式総数	(株)	112,100	112,100	11,210,000	11,852,400	11,872,500
純資産額	(千円)	7,554,093	8,633,649	8,982,478	10,679,327	11,428,191
総資産額	(千円)	12,976,486	11,326,625	11,570,092	13,506,420	14,266,249
1株当たり純資産額	(円)	673.87	770.17	801.29	901.02	962.58
1株当たり当期純利益	(円)	58.28	90.33	33.65	85.14	73.51
自己資本比率	(%)	58.2	76.2	77.6	79.1	80.1
自己資本利益率	(%)	8.8	12.5	4.3	9.7	15.8
営業キャッシュ・フロー	(千円)	—	857,036	702,639	1,510,472	664,545
投資キャッシュ・フロー	(千円)	—	510,764	▲450,129	▲50,362	2,029
財務キャッシュ・フロー	(千円)	—	▲2,750,031	▲147,438	496,128	▲204,773
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	4,651,332
従業員数 (他、平均臨時雇用人数)	(人)	440 (172)	442 (163)	443 (145)	443 (97)	435 (89)

(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

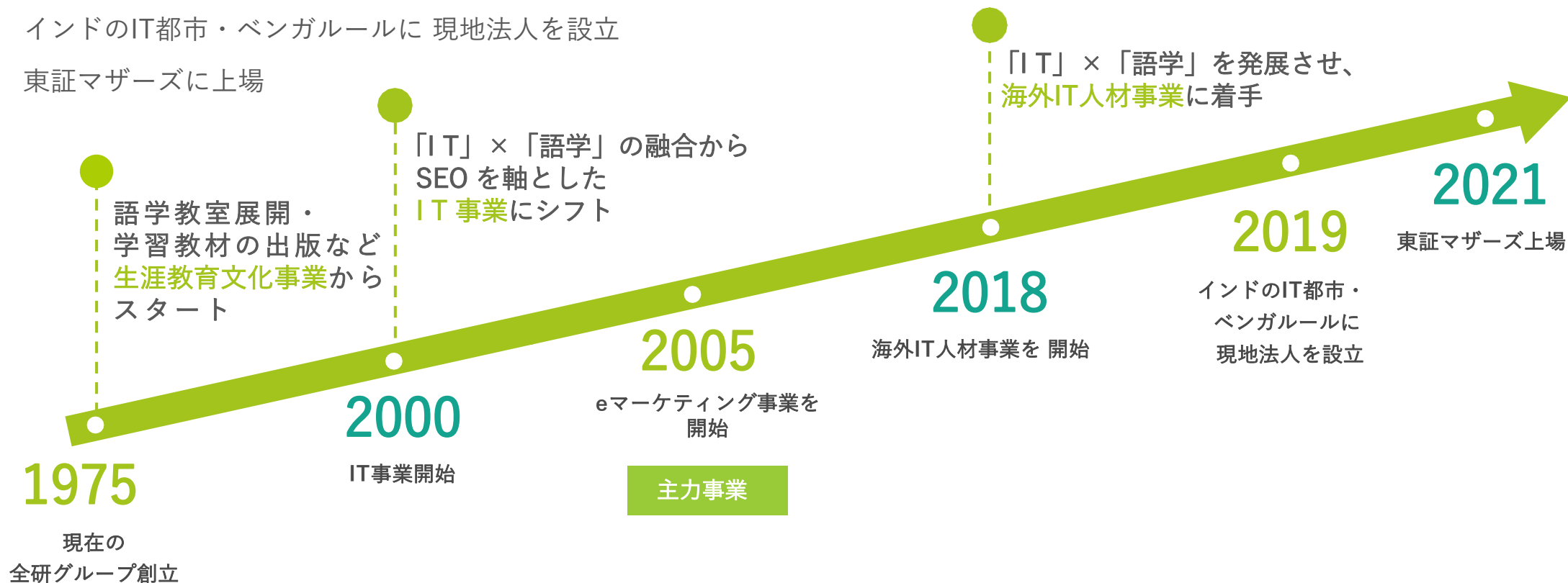
上記では、2018年6月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定して算定した場合の1株当たり指標の推移を記載

「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

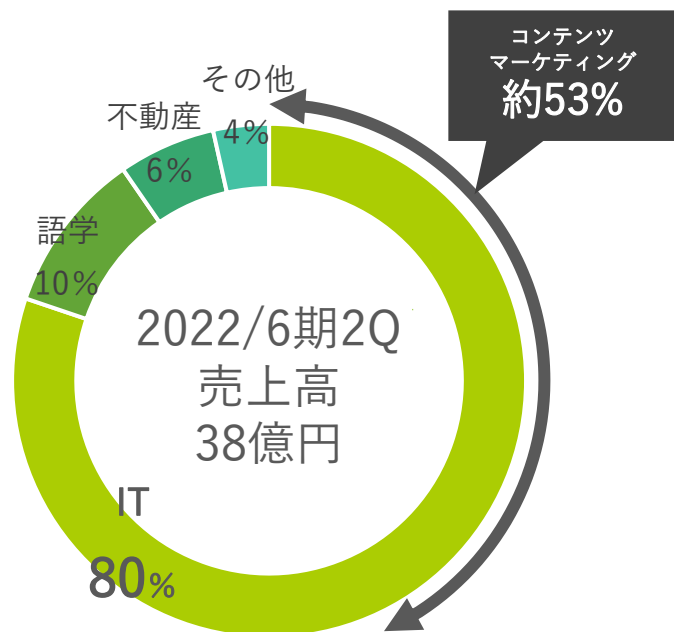
● 事業内容

「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

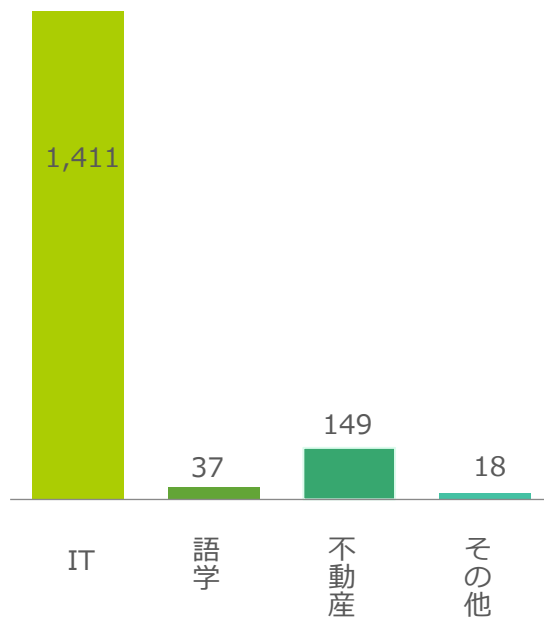
創業事業である生涯教育文化事業は語学領域に特化。不動産セグメントでは自社保有の新宿オフィスビルで賃貸サービスを提供

売上構成



セグメント別利益 (2022/6期2Q)

(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」「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

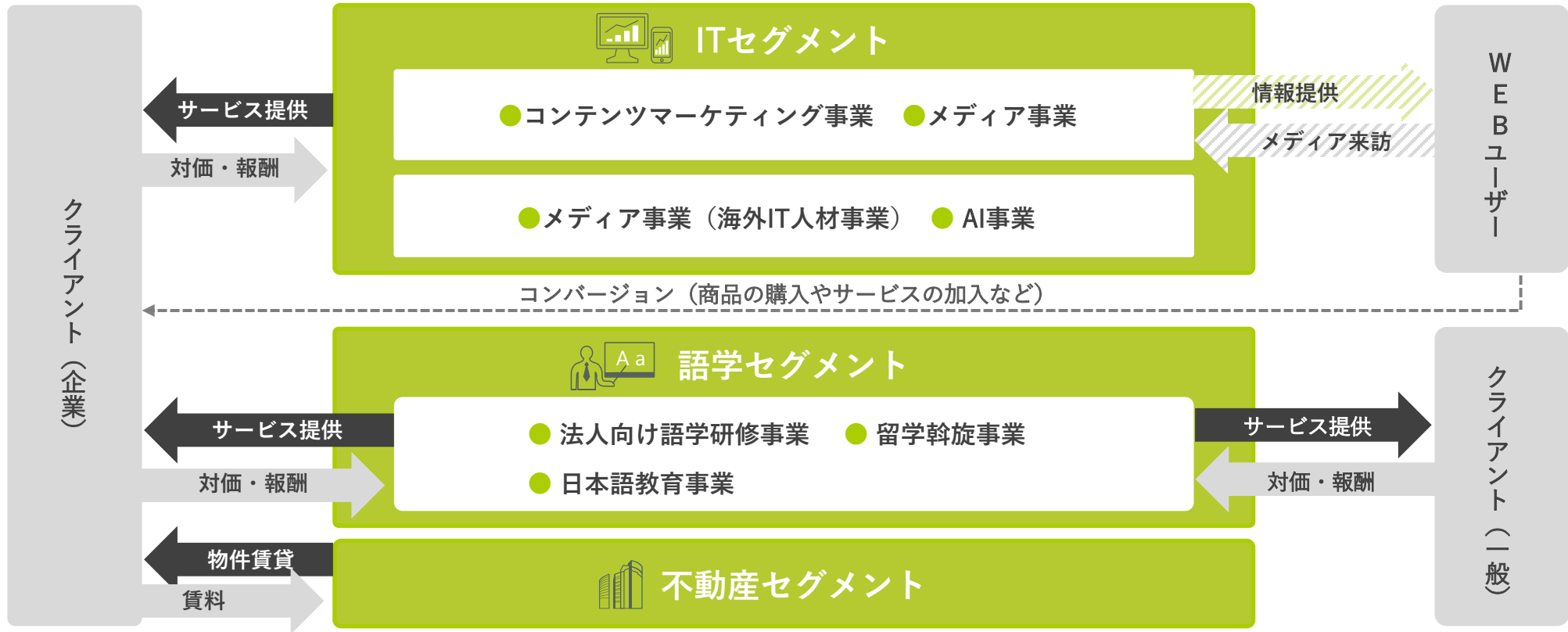
● ビジネスフロー

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



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

● 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/>