



●Zenken

そこにはない未来を創る

●Zenken

2023年6月期 決算補足説明資料

全研本社株式会社（Zenken Corporation） 東証グロース（証券コード：7371）



## 目次

- 01 2023年6月期決算の概要
  - 02 トピックス
  - 03 2024年6月期決算の見通し
  - 04 中期成長戦略
- Appendix



## 01 2023年6月期決算の概要

# 2023年6月期 連結決算ハイライト【前期比較】

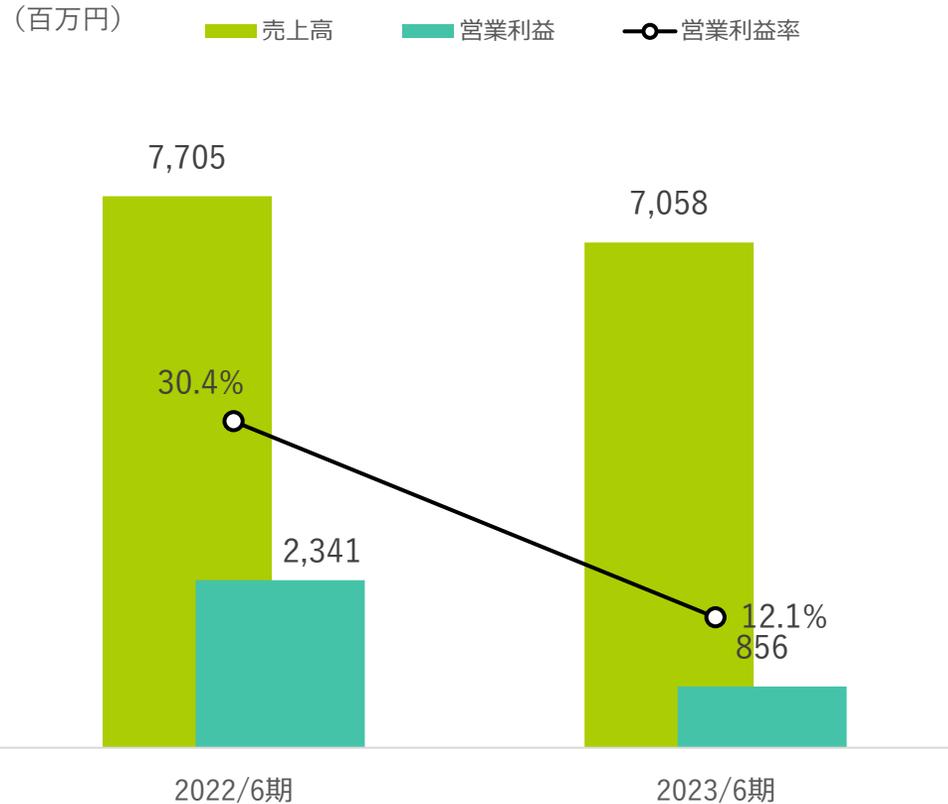
## ■ 前期比較①

売上高：7,058百万円（前期比▲8.4%）、営業利益：856百万円（前期比▲63.4%）、営業利益率：12.1%（前期比▲18.2%減少）

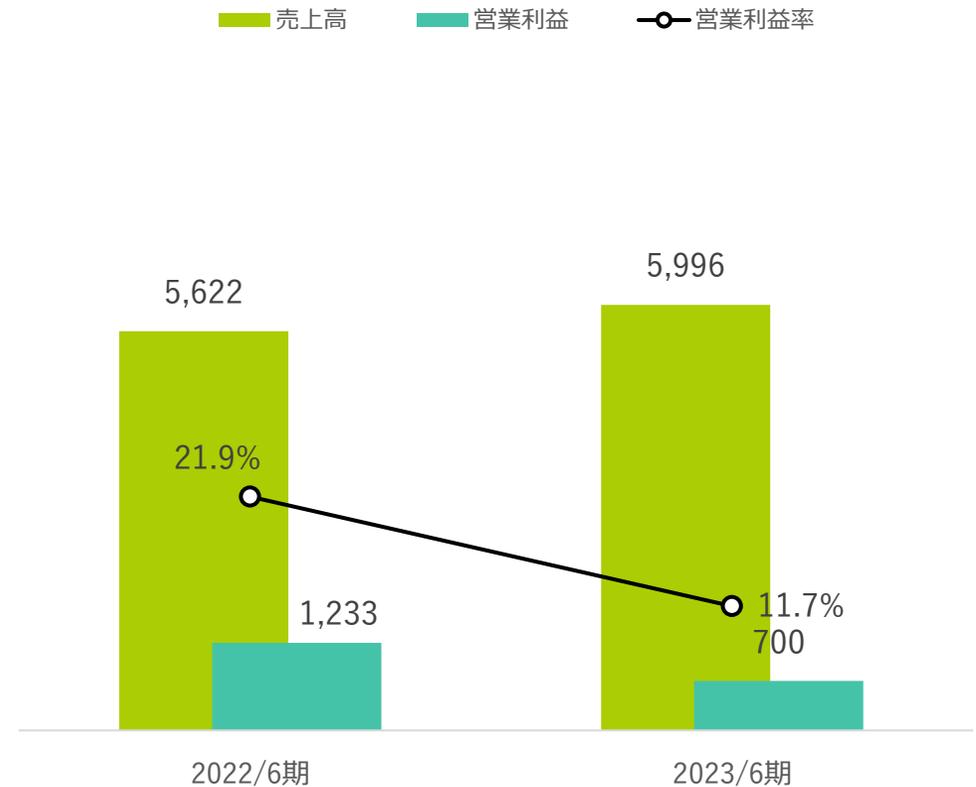
## ■ 前期比較②（2023年5月に売却したサイシードの影響を控除して比較）

売上高：5,996百万円（前期比+6.7%）、営業利益：700百万円（前期比▲43.2%）、営業利益率：11.7%（前期比▲10.2%減少）

### 前期比較①



### 前期比較②（サイシード事業譲渡の影響控除後）

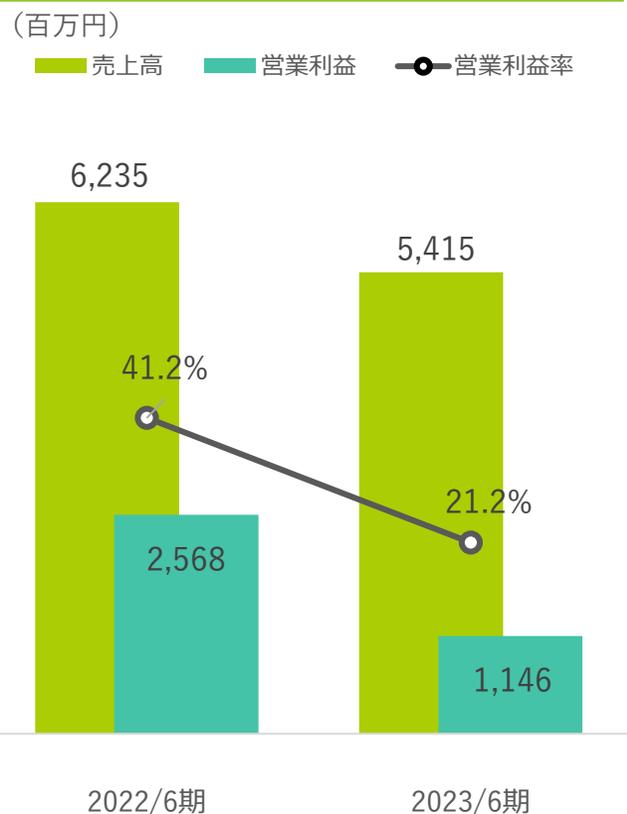


# 2023年6月期 連結決算ハイライト（セグメント別）【前期比較】

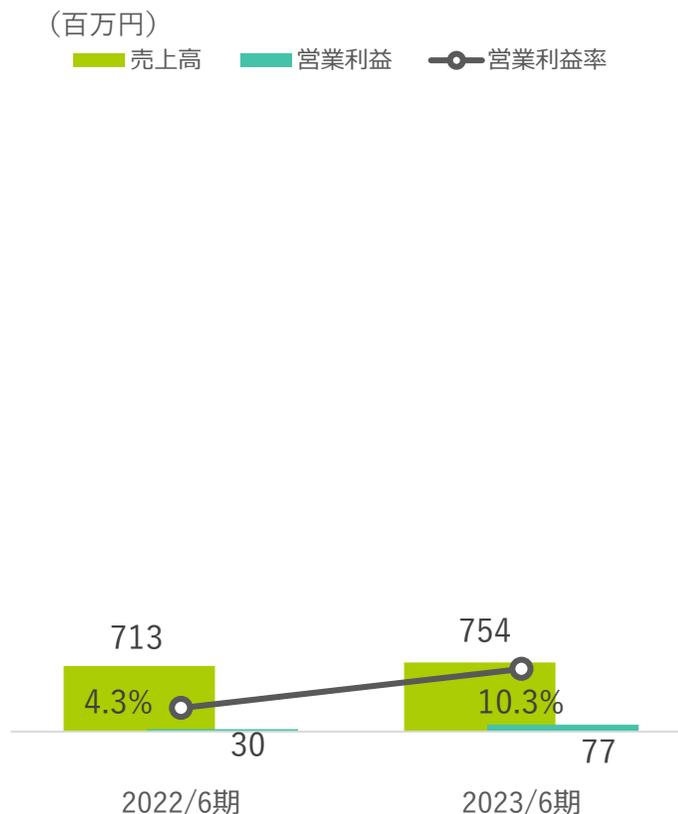
■主力のITセグメントは、売却したサイードにて手掛けていたコロナワクチン予約システムの売上減少（▲860百万円）により減収

■減益は、減収に加えコンテンツマーケティング事業の外注費等（+280百万円）や人件費（+253百万円）等の増加が主な要因

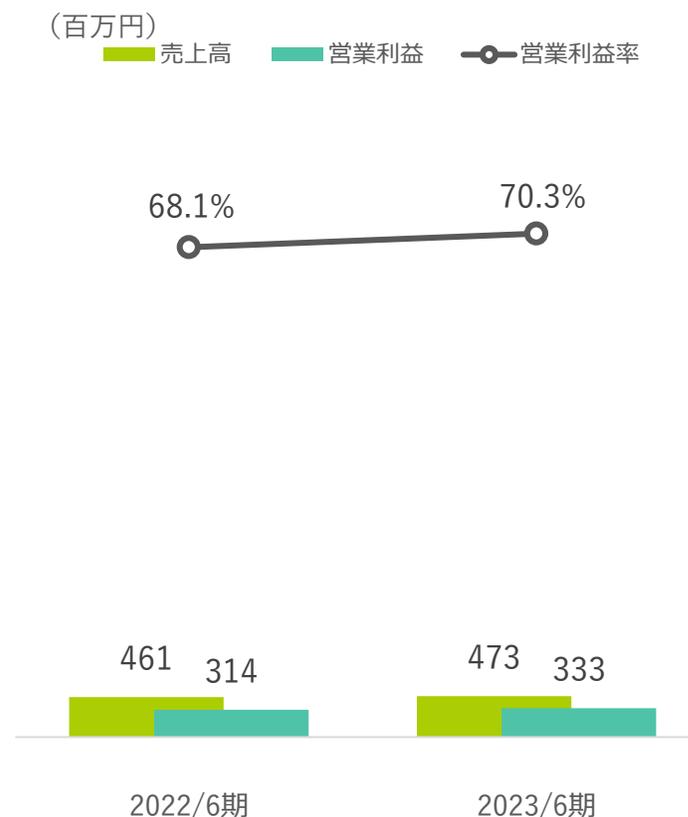
## ITセグメントの推移



## 語学セグメントの推移



## 不動産セグメントの推移



# ● 四半期別業績推移

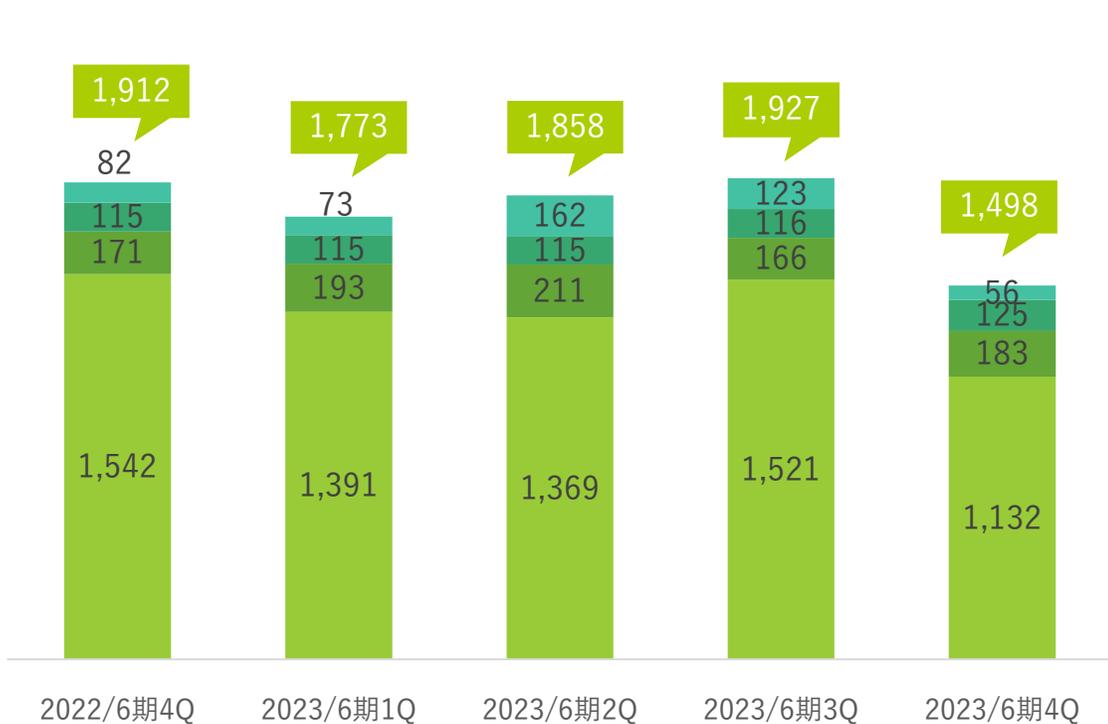
## ■ 【前四半期比】

売上高：▲429百万円（▲22.3%）、営業利益：▲120百万円（▲46.0%）

### 四半期別売上高推移

(百万円)

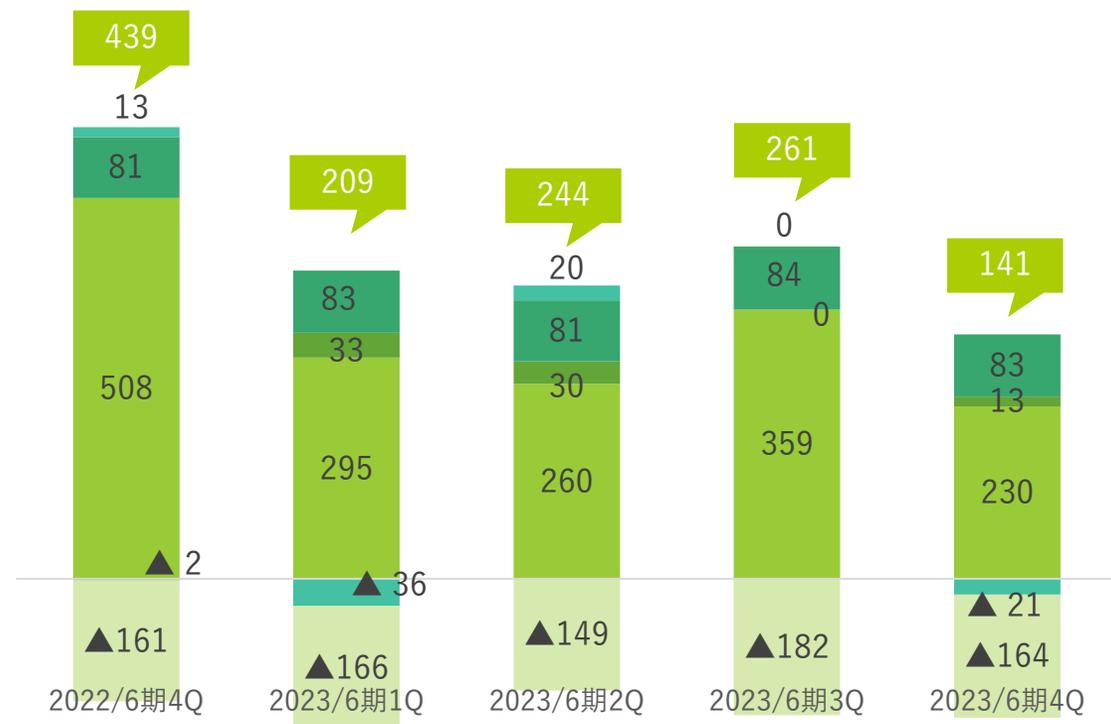
■ IT ■ 語学 ■ 不動産 ■ その他



### 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



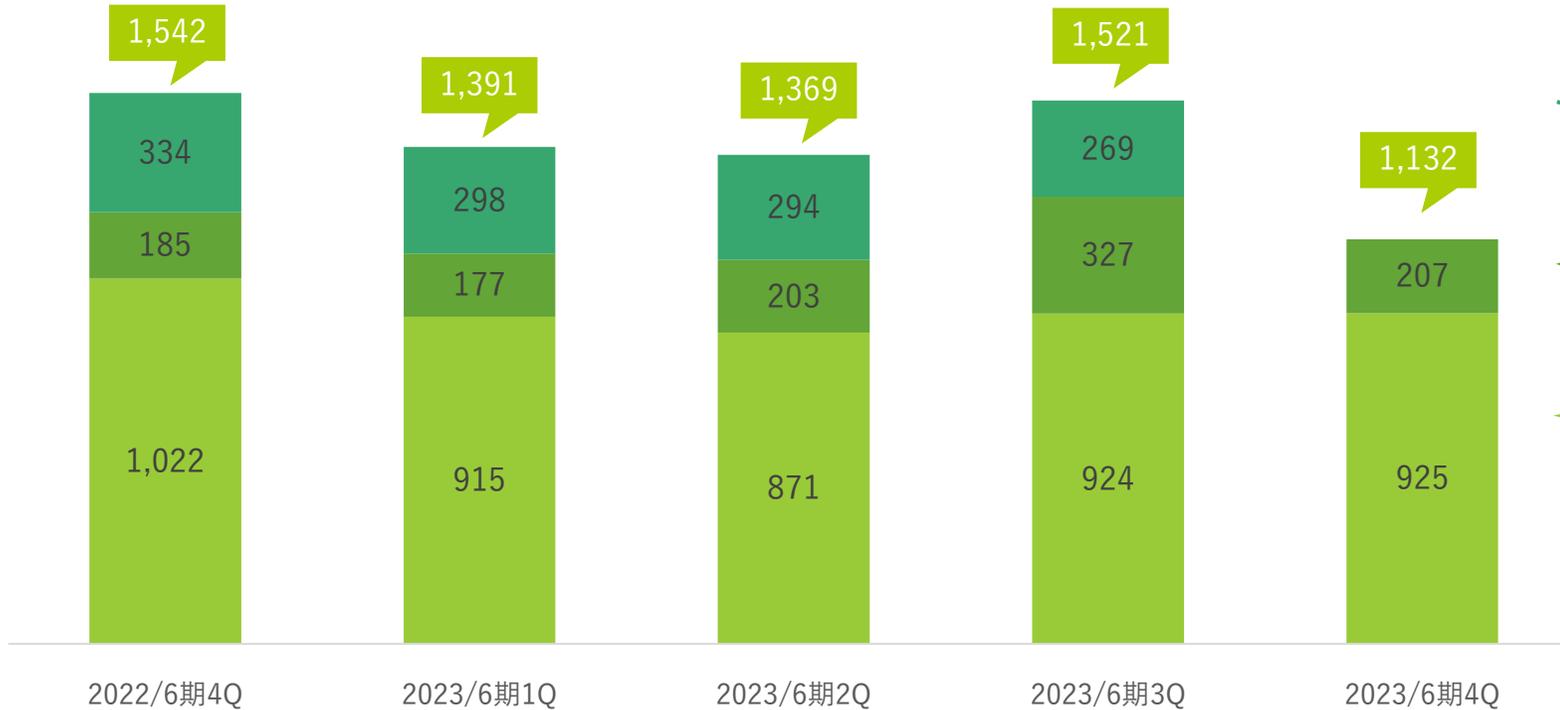
# ● 収益の分解情報 ～ITセグメント事業別

- コンテンツマーケティング事業はBtoB業種へ注力し、前四半期比ほぼ横ばいで推移
- メディア事業はエリアポータルメディア、海外IT人材事業が好調に推移し前年同期比で増収
- AI事業は、5月に売却し4Qから連結除外されたため、4Qに売上の計上なし

## 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



- 【AI事業】  
✓サイシードは4Qから連結除外
- 【メディア事業】  
✓エリアポータルメディア増加  
✓3Qの季節要因が剥落
- 【コンテンツマーケティング事業】  
✓BtoB領域に注力した営業戦略を着実に実践

# ● 収益の分解情報 ～ストック／フロー別

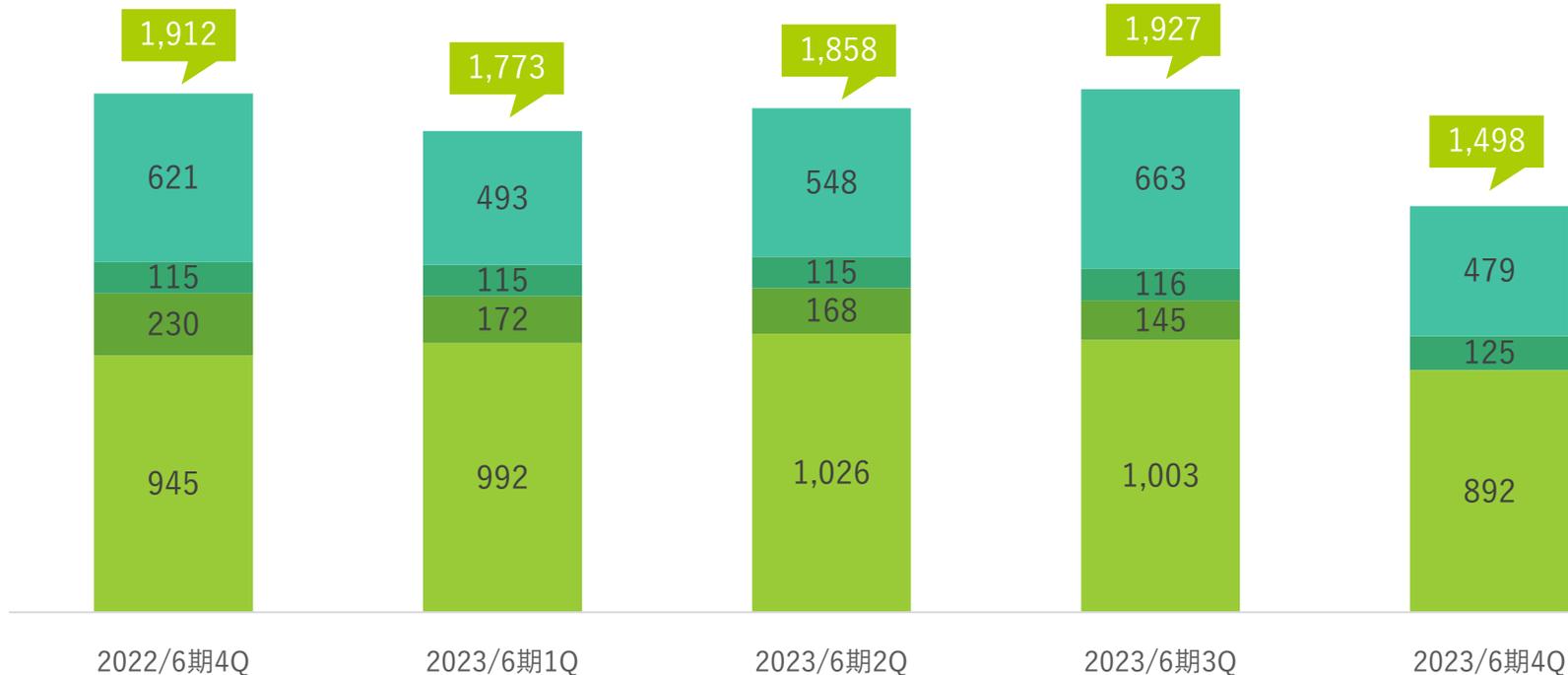
■ スtock／フローの比はおよそ7：3で推移

■ サイシードを5月に売却し、4Qから連結除外されたため、4Qにストック売上（ワクチン）の計上なし

## 連結売上高 スtock／フロー別 推移

(百万円)

■ スtock売上 ■ スtock売上（ワクチン） ■ スtock売上（不動産） ■ フロー売上



スtock／フロー比  
7：3

フロー売上 \*

スtock売上 \*

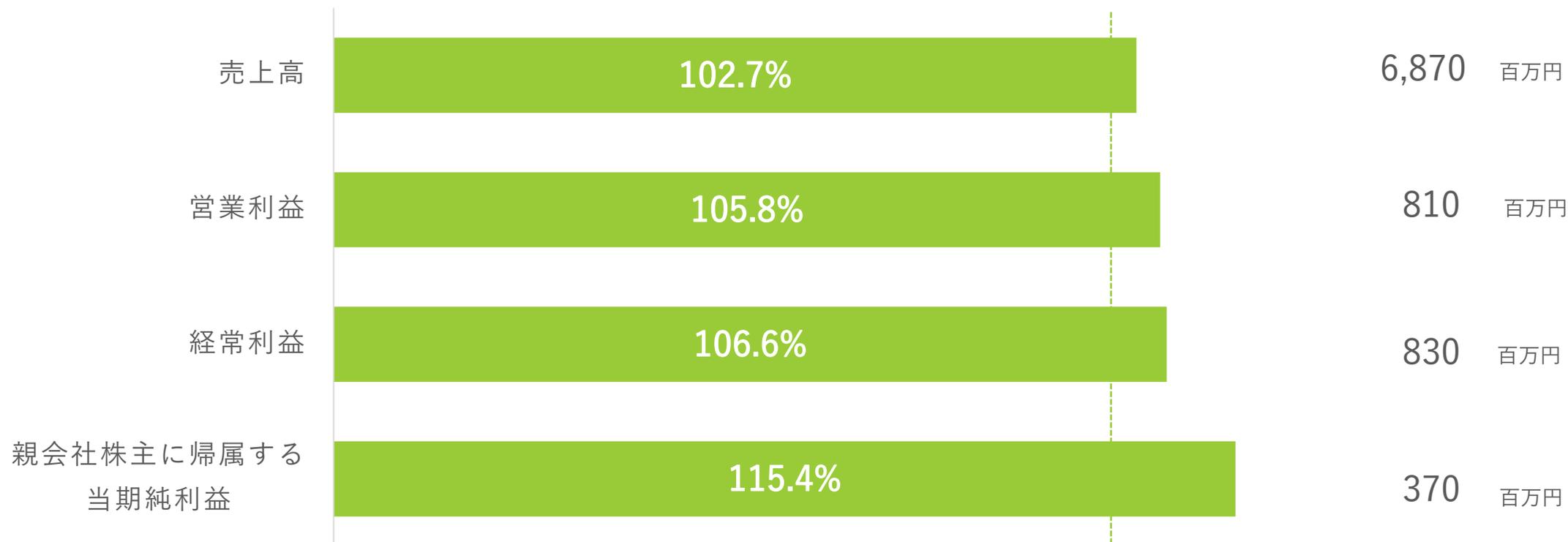
\*収益認識の認識時点別に分類。  
スtock売上：一定の期間にわたり計上される売上  
フロー売上：一時点で計上される売上

# 2023年6月期業績予想と実績の比較

■2023年5月開示の業績修正予想に対し、期末の追い込みで予想を上回る水準で着地

2023年6月期実績

通期業績予想（修正予想）



# ● バランスシート の 状況

■ 株式会社スタイル・エッジとの資本業務提携、法人税等の納税及び配当金の支払い等で現預金が減少

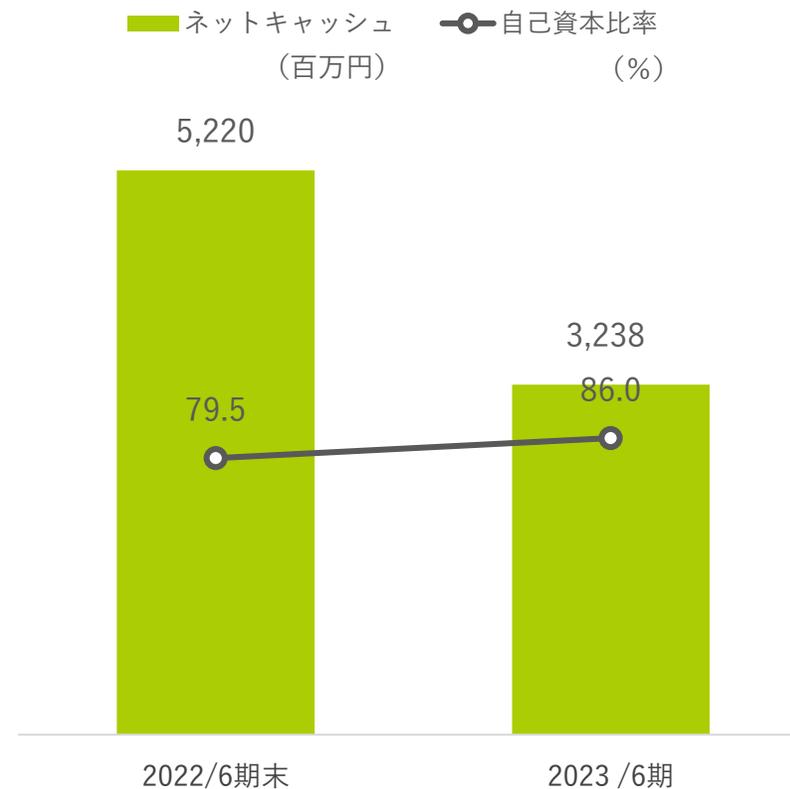
■ 資本業務提携に伴い、その他固定資産（投資有価証券）増加

(百万円)	2022/6 期末	2023/6 期末	前期末比増減額
<b>流動資産</b>	6,802	4,774	▲2,027
現預金	6,071	3,941	▲2,130
売掛債権	434	316	▲117
その他	296	517	220
<b>固定資産※</b>	8,485	9,595	1,110
建物	1,334	1,374	40
土地	6,019	6,019	-
その他	1,131	2,201	1,069
<b>総資産</b>	15,288	14,370	▲917
<b>負債</b>	3,140	2,015	▲1,124
前受金	592	506	▲86
借入金	951	702	▲248
未払金	438	231	▲207
未払法人税等	656	21	▲635
その他	501	554	52
<b>純資産</b>	12,147	12,354	207
<b>負債純資産合計</b>	15,288	14,370	▲917

※賃貸等不動産関係の時価情報

(百万円)	2023/6 期末
固定資産簿価	7,675
固定資産時価	11,335
<b>含み益</b>	<b>+3,660</b>

## ネットキャッシュと自己資本比率の推移

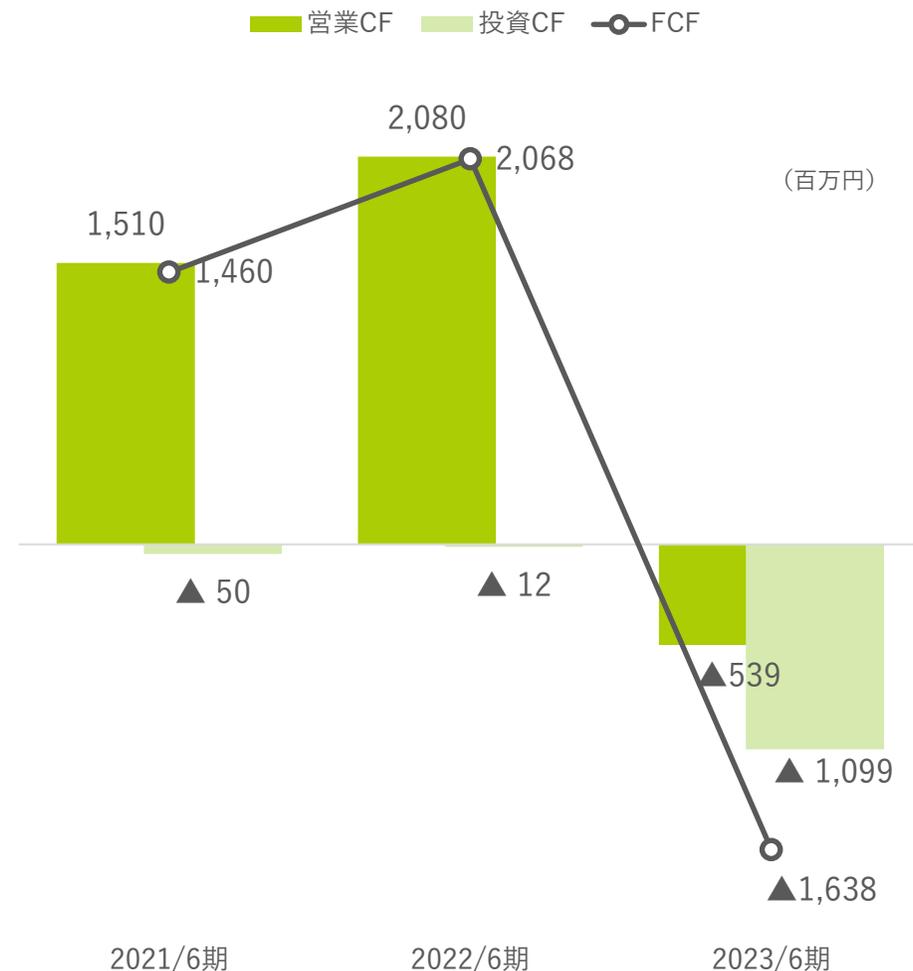


# ● キャッシュフローの状況

- 営業CFは2,619百万円減少し、539百万円の資金減少
- 主な減少要因は、税金等調整前当期純利益の減少（前期比▲1,650百万円）、法人税等の支払額の増加（前期比▲724百万円）によるもの

(百万円)	2021/6期	2022/6期	2023/6期	前期比増減額
<b>営業CF</b>	<b>1,510</b>	<b>2,080</b>	<b>▲539</b>	<b>▲2,619</b>
税金等調整前当期純利益	1,287	2,342	691	▲1,650
減価償却費	131	122	105	▲17
前受金の増減額 (▲は減少)	291	▲60	▲45	15
法人税等の支払額	▲187	▲445	▲1,169	▲724
その他	▲12	122	▲120	▲242
<b>投資CF</b>	<b>▲50</b>	<b>▲12</b>	<b>▲1,099</b>	<b>▲1,087</b>
<b>財務CF</b>	<b>496</b>	<b>▲186</b>	<b>▲491</b>	<b>▲304</b>
<b>現金及び現金同等物期末残高</b>	<b>4,189</b>	<b>6,071</b>	<b>3,941</b>	<b>▲2,130</b>
<b>FCF</b>	<b>1,460</b>	<b>2,068</b>	<b>▲1,638</b>	<b>▲3,707</b>

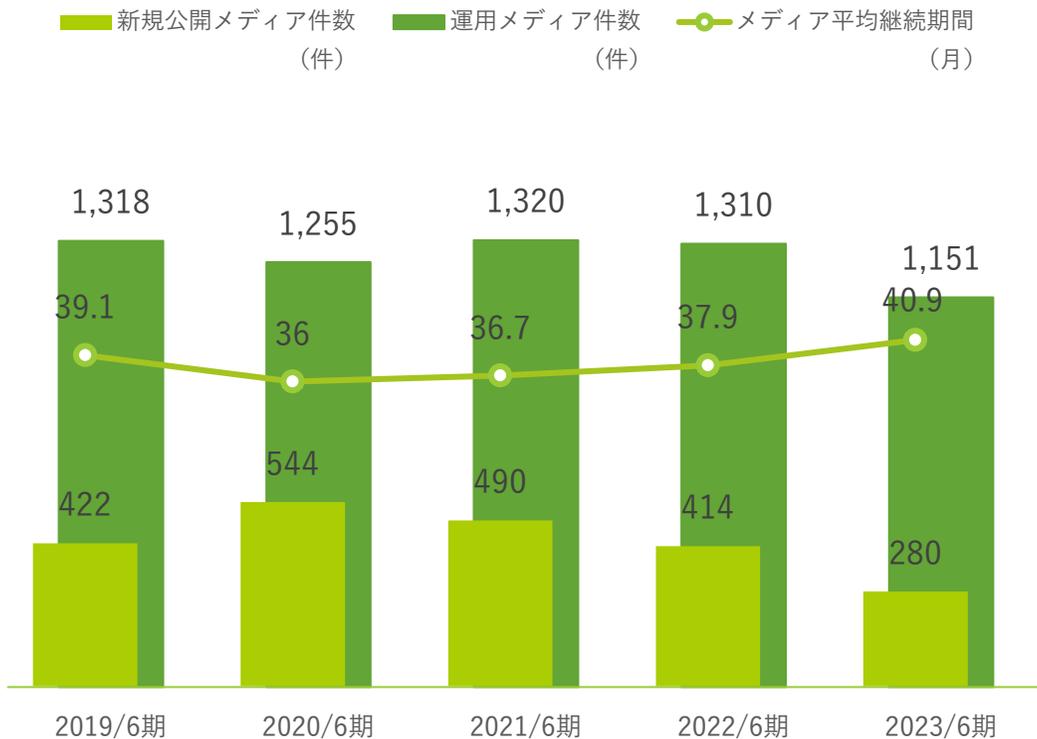
\* FCF=営業CF+投資CF



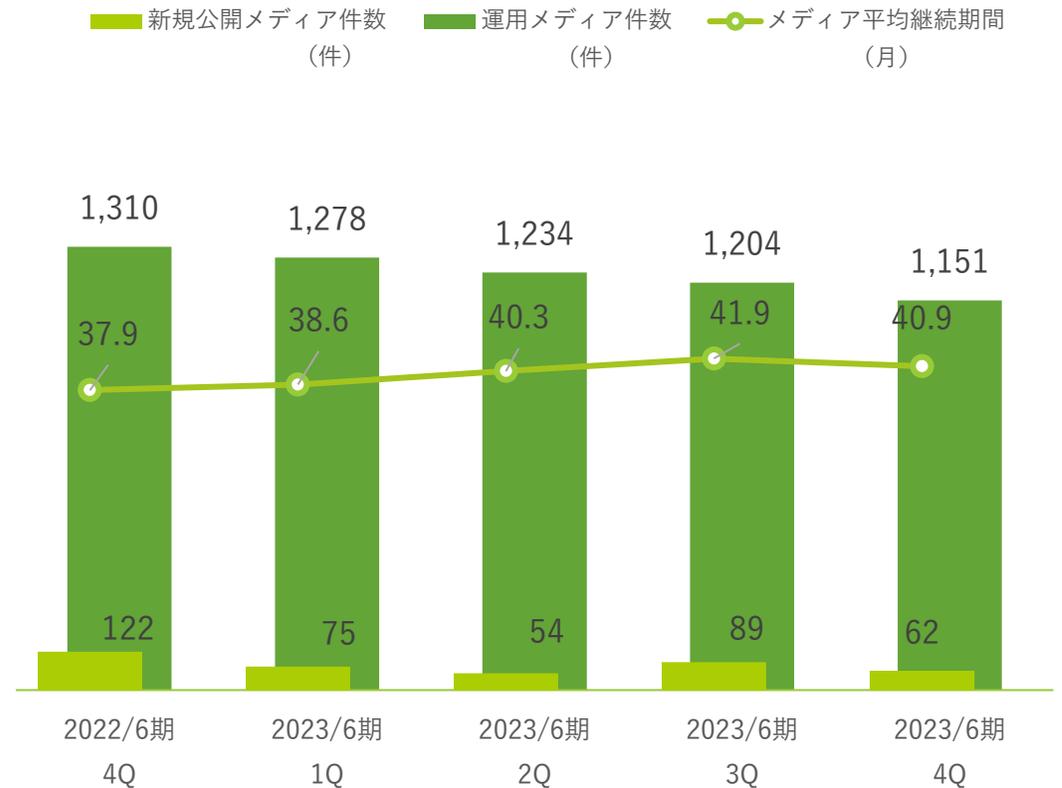
# ● 主な指標①

- 新規公開メディア数は280件（前期比▲134件）、運用メディア数は1,151件（前期末比▲159件）
- 件数は減少するも、単価の高いBtoB業種へのアプローチを強化しており、売上高は前期比ほぼ横ばいで推移

[年度推移] メディア件数および平均継続期間



[四半期推移] メディア件数および平均継続期間



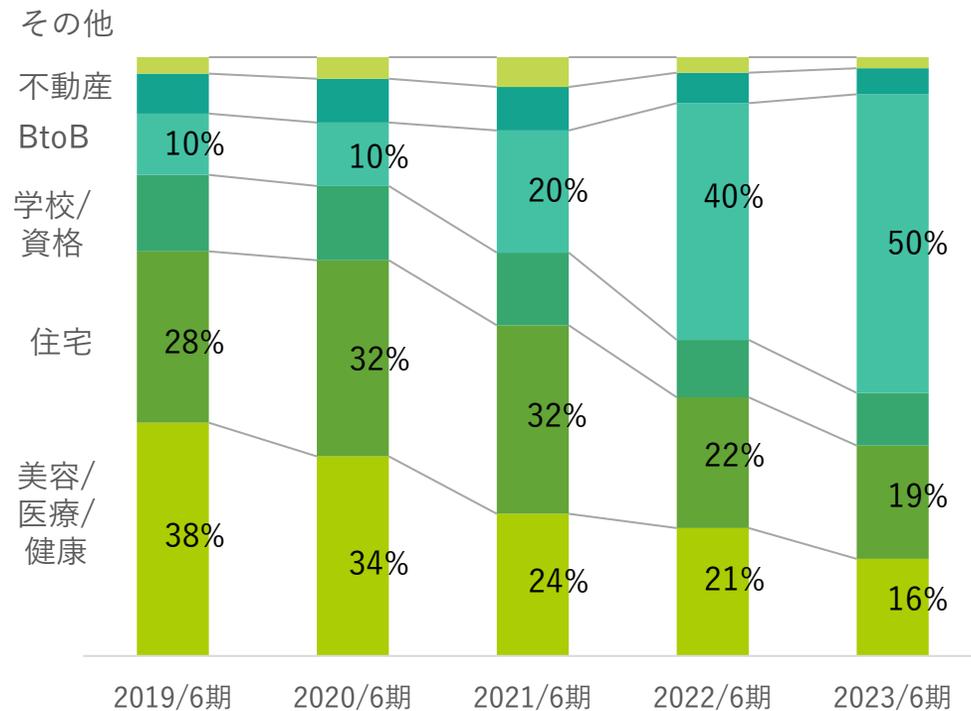
※メディア平均継続期間 = 延べ継続期間 ÷ 期末時点の運用メディア数

## ● 主な指標②

■ 単価が高く、WEBによる集客へのニーズが旺盛なBtoB業種に引き続き戦力集中

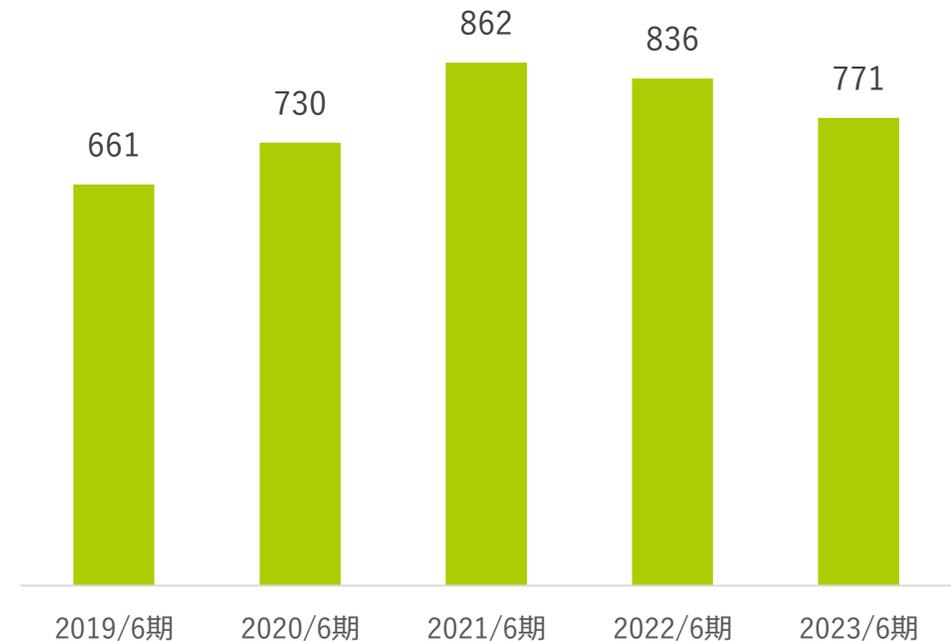
■ 取引先数は減少（前期比▲8%）するも、量から質への営業戦略への転換を行った結果、売上高は前期比ほぼ横ばいで推移

### 主要メディアの業種別内訳の推移



### 取引先数の推移

(件)



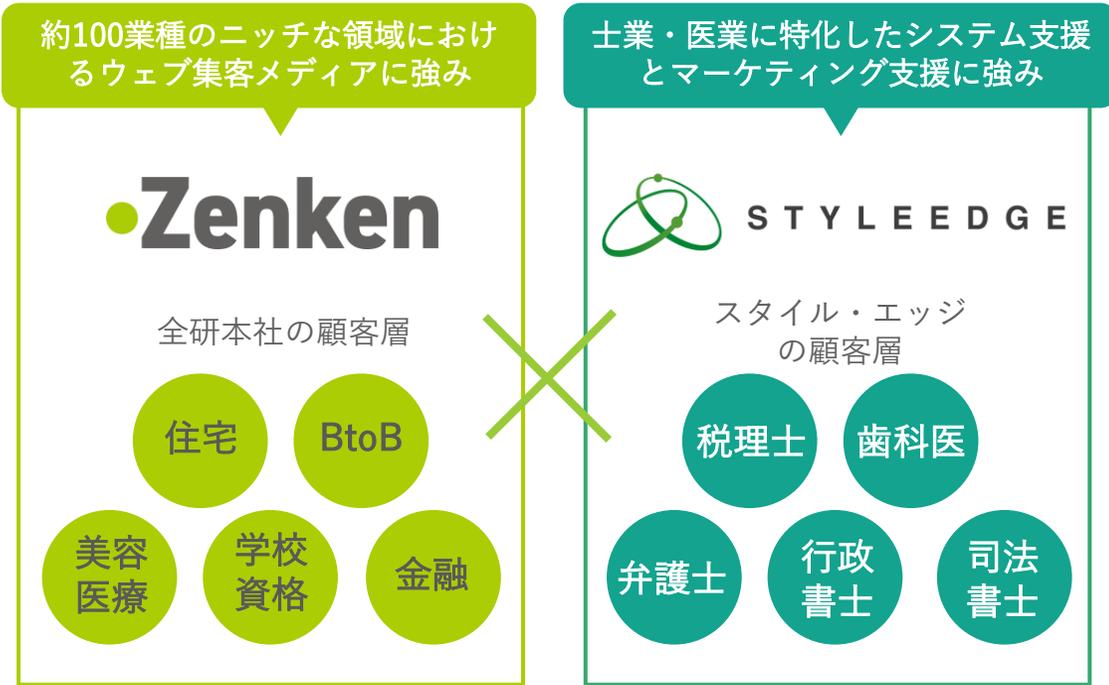


## 02 トピックス

# トピックス

## ①スタイル・エッジとの資本業務提携

- ✓ 2023年3月 スタイル・エッジ（旧スタイル・エッジ・グループ）の普通株式240株(出資割合:14.9%)を960百万円にて取得



お互いの強みを活用し合うことで新たな価値創造を目指す

## ② AI事業を担う子会社サイシードの全株式を譲渡

- ✓ 2016年5月 株式会社サイシードを子会社化
- ✓ 2021年3月 新型コロナウイルスワクチン接種予約専用システムを開発し、提供を開始
- ✓ 2023年4月 チャットボットを取り巻く事業環境が大きく変化（ChatGPT等の台頭等）する中、ディープ・テック事業に強みを持つハヤテインベストメント株式会社に株式譲渡を行うことで合意
- ✓ 2023年5月 サイシードの全株式の譲渡完了



▲新型コロナウイルスワクチン接種予約専用システムイメージ

▲サイシードは、AIを活用したチャットボットサービス等を提供

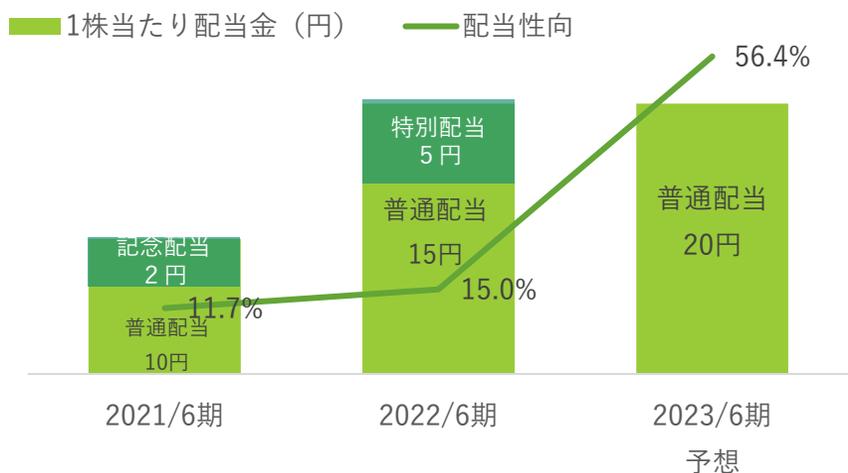
# トピックス

## ③配当性向40%を基準とする配当方針へ変更

- ✓ より積極的な利益還元を実施するため、配当方針を変更
- ✓ 当面の間、配当性向40%程度を基準として配当を行う方針

### 配当方針

当社は、成長投資による事業拡大を目指すと同時に、株主の皆さまに対する利益還元を経営の最重要課題の一つとして位置付けております。配当につきましては、各期の業績、財務健全性の維持、将来の事業展開に必要な内部留保の水準等を総合的に勘案しながら、年間配当性向40%程度を基準として、継続的かつ安定的に剰余金の配当を行うことを基本方針といたします。



## ④自己株式の取得を決議

- ✓ 過去における全研本社の株価水準と比較して割安で推移しているため、株主還元の充実と資本効率の向上を目的に、1億円を上限とする自己株式の取得を決議
- ✓ 今後も、株式市場の動向を注視しながら、業績、戦略的な投資機会や株価水準等を総合的に勘案し、自己株式の取得を検討

### 取得に係る事項の内容

取得対象株式の種類	普通株式
取得し得る株式の総数	170,000株 (上限) (発行済株式総数 (自己株式を除く) に対する割合 1.39%)
株式の取得価額の総額	100,000,000円 (上限)
取得期間	2023年8月14日～2024年2月14日
取得方法	東京証券取引所における市場買付



### 03 2024年6月期決算の見通し

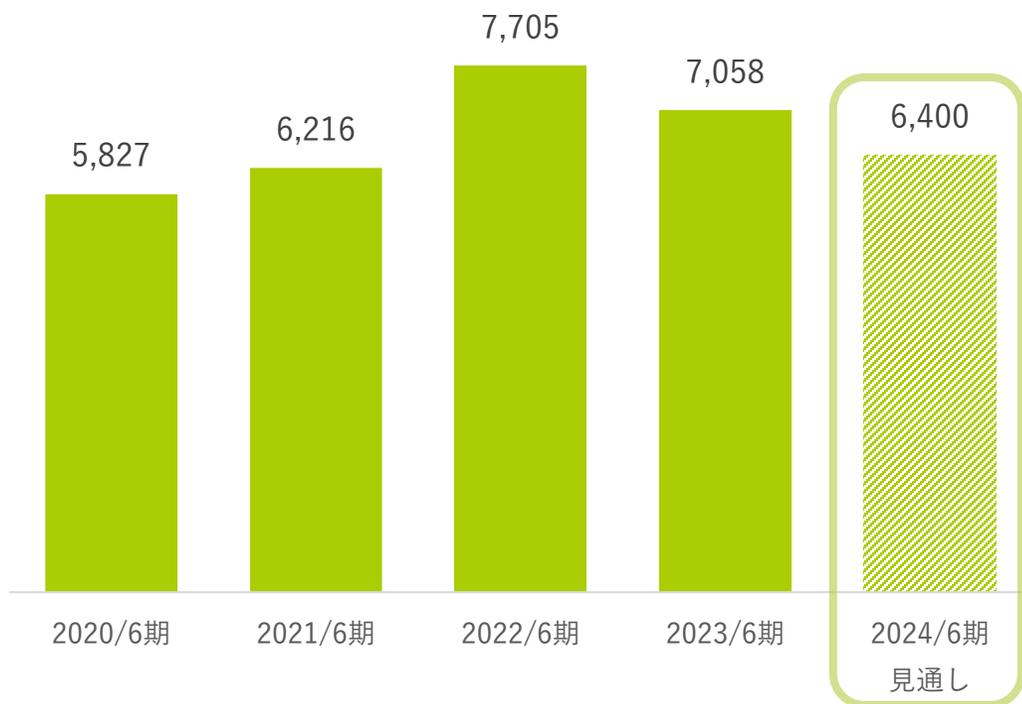
# 2024年6月期決算の見通し概要

■サイード売却の影響により、減収減益の見込み

■コンテンツマーケティング事業及び海外人材事業の人的資本への投資を継続し、営業利益率は横ばい

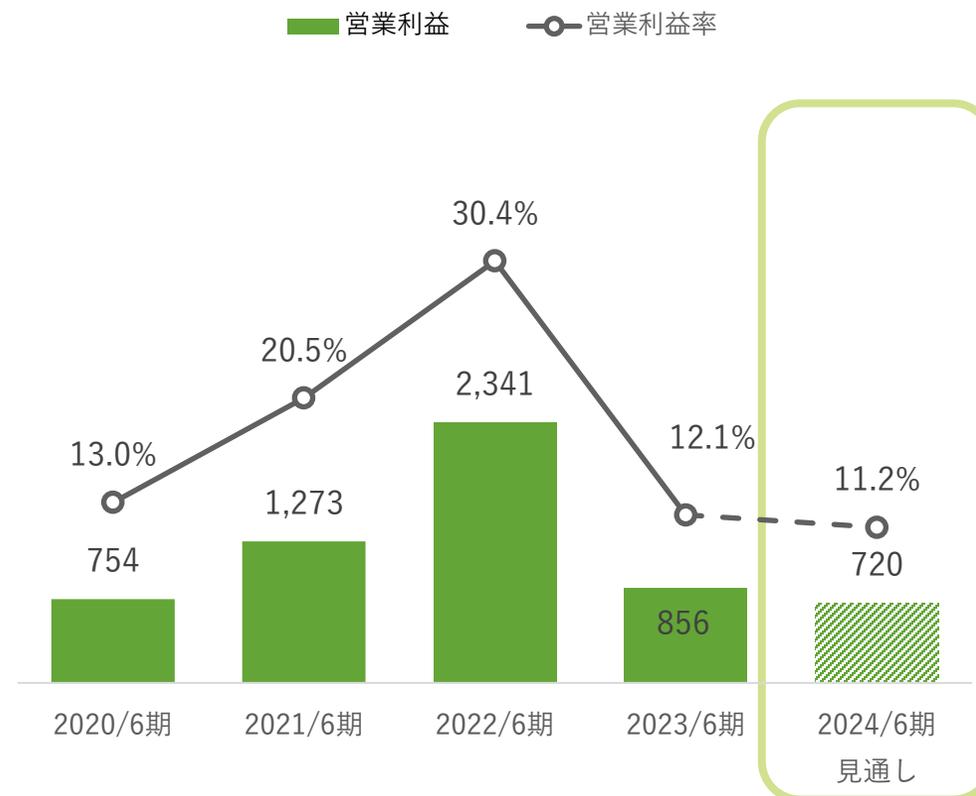
## 売上高の推移

(百万円)



## 営業利益・営業利益率の推移

(百万円)

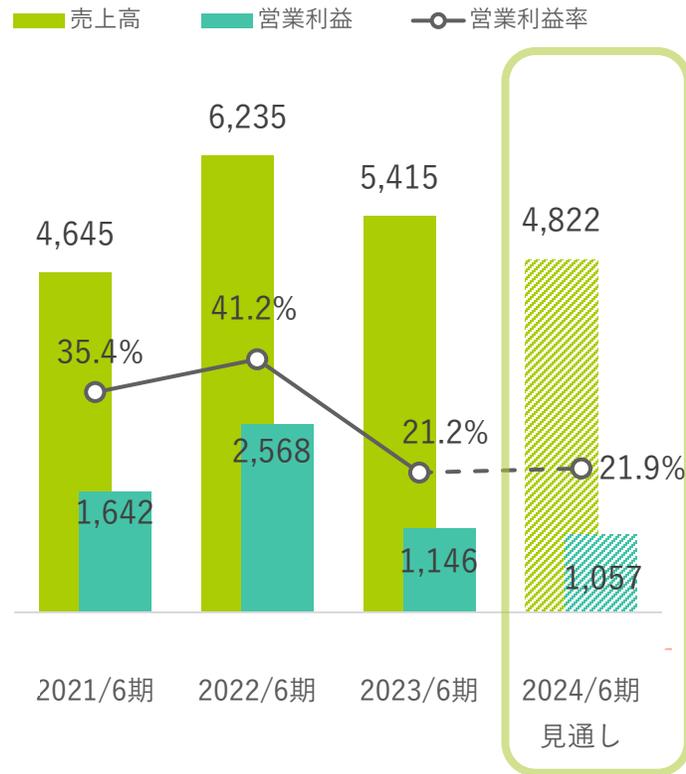


# ● セグメント別の見通し

- ITセグメントはサイード売却の影響で減収減益の見込み
- 語学セグメントは縮小均衡
- 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

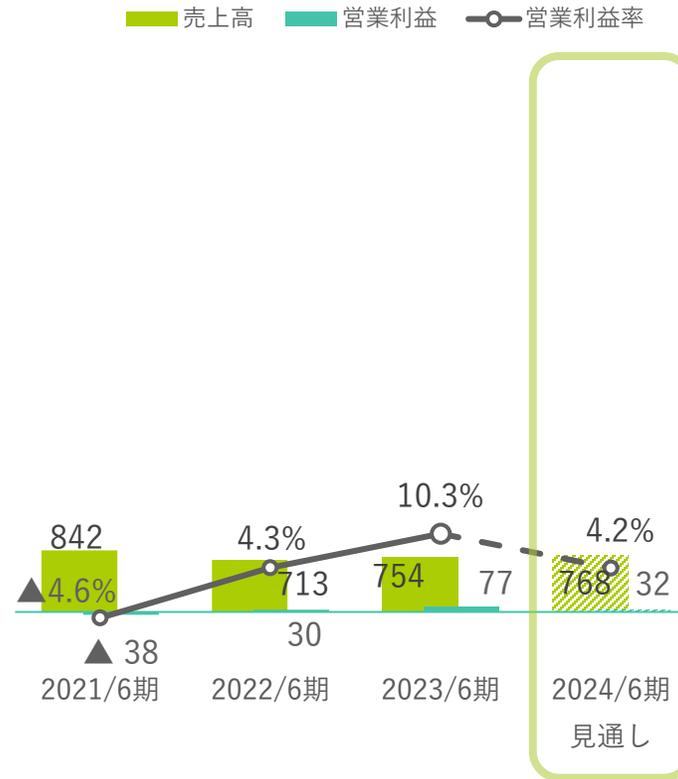
## ITセグメントの推移

(百万円)



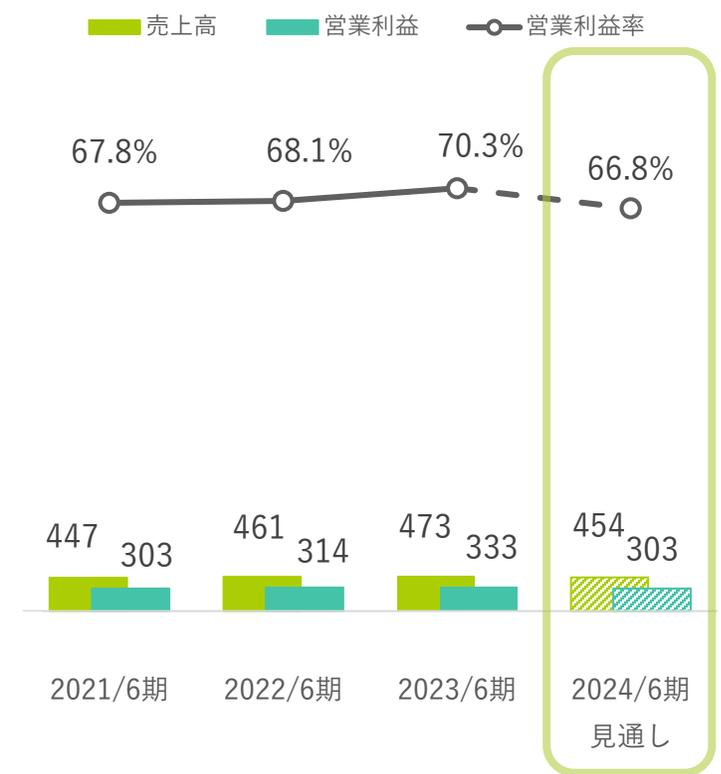
## 語学セグメントの推移

(百万円)



## 不動産セグメントの推移

(百万円)



# 2024年6月期決算見通し

■売上高は前期比6.5億円の減収、営業利益も前期比1.3億円の減益を見込む

(百万円)	2021/6期	2022/6期	2023/6期	2024/6期 見通し	前期比	
					増減額	増減率 (%)
<b>売上高</b>	6,216	7,705	7,058	6,400	▲658	▲9.3
IT	4,645	6,235	5,415	4,822	▲593	▲11.0
語学	842	713	754	768	14	1.9
不動産	447	461	473	454	▲19	▲4.1
その他	280	295	414	356	▲58	▲14.0
<b>営業利益</b>	1,273	2,341	856	720	▲136	▲16.0
IT	1,642	2,568	1,146	1,057	▲89	▲7.8
語学	▲38	30	77	32	▲45	▲58.1
不動産	303	314	333	303	▲29	▲8.9
その他	65	62	▲37	5	42	—
全社費用	▲698	▲634	▲663	▲677	▲14	2.0
<b>経常利益</b>	1,320	2,349	884	730	▲153	▲17.4
<b>親会社株主に帰属する当期純利益</b>	956	1,584	426	500	73	17.1
営業利益率	20.5%	30.4%	12.1%	11.2%	▲0.9	▲7.0



## 04 中期成長戦略

# 2023年6月期の振り返り

中期成長戦略

2023年6月期の状況

01

## コンテンツマーケティング事業の更なる拡大

メディア単価の向上  
×  
顧客数の拡大  
×  
メディア継続期間の長期化

- メディア単価の高いBtoB業種の取引先開拓に注力した結果、顧客数は前期比で減少するも、平均単価が上昇し、売上は横ばいで堅調に推移
- メディア平均継続期間は運用専門チームの取り組みおよび新規公開メディア件数の減少にともない、伸長



02

## 海外人材事業の拡大

- 海外IT人材事業は、新卒採用市場の人材登録者数が前期比+4,514名で15,906名、内定人員は+77名で累計279名
- 中途採用（即戦力）市場の人材マッチング機会拡大のため、2022年10月にプラットフォーム「Yaaay」をリリースし、60カ国以上の国籍の人材が集まるプラットフォームに
- 海外介護人材事業はインドネシア人材の介護・日本語の教育プログラムを進行
- インド政府機関と人材紹介に関する業務提携契約を締結



中期（3年間）  
における数値目標

- 連結売上高 : CAGR 15~20%を目標とする
- 連結営業利益率 : 3年間平均 20%を目標値とする

# ● 中期成長戦略

■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人材事業を中心に成長戦略を描き、企業価値を向上させていく

1 コンテンツマーケティング事業の更なる拡大

2 海外人材事業の拡大

中期（3年間）における数値目標（サイード売却による影響から、当該数値目標は改めて2024年6月期からの目標とする）

● 連結売上高 : CAGR 15~20%を目標とする

● 連結営業利益率 : 3年間平均 20%を目標値とする

# ● 成長戦略 ①コンテンツマーケティング事業の更なる拡大（概要）

■ 当社の特徴・強みを活かしながら、さらに市場拡大を推進

■ メディア単価の向上 × 顧客数の拡大 × メディア継続期間の長期化 を実現することで、さらなる成長を遂げる

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

×

契約顧客数の拡大

- 業種の拡大による新規市場開拓

×

運用メディア  
継続期間の長期化

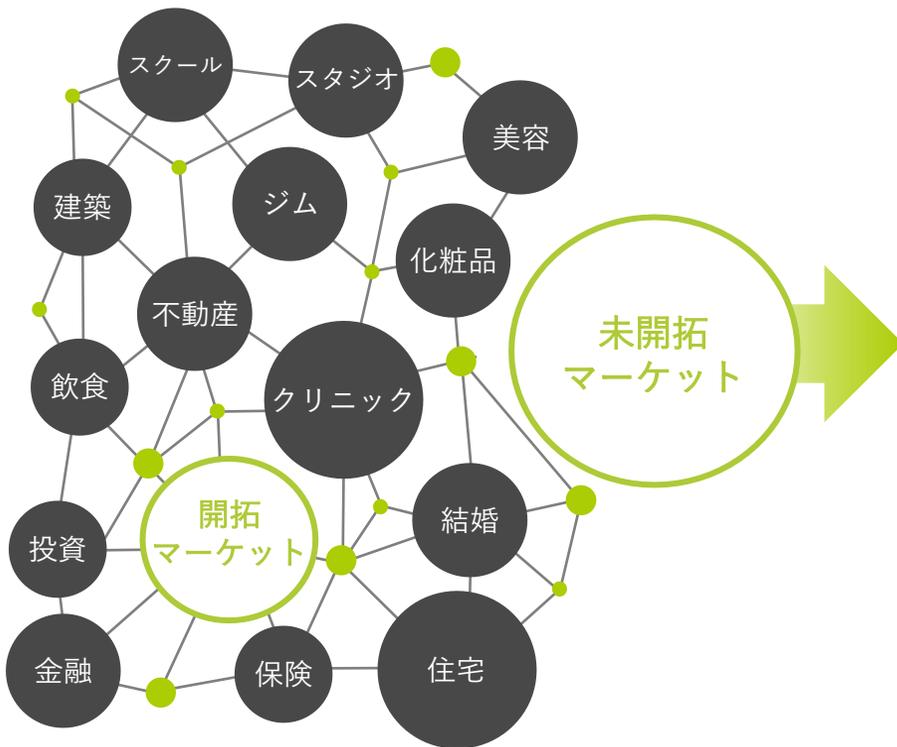
- 高い集客効果のあるメディアの運用
- 著作権（当社所有）による解約抑制効果

# 成長戦略 ①コンテンツマーケティング事業の更なる拡大（詳細）

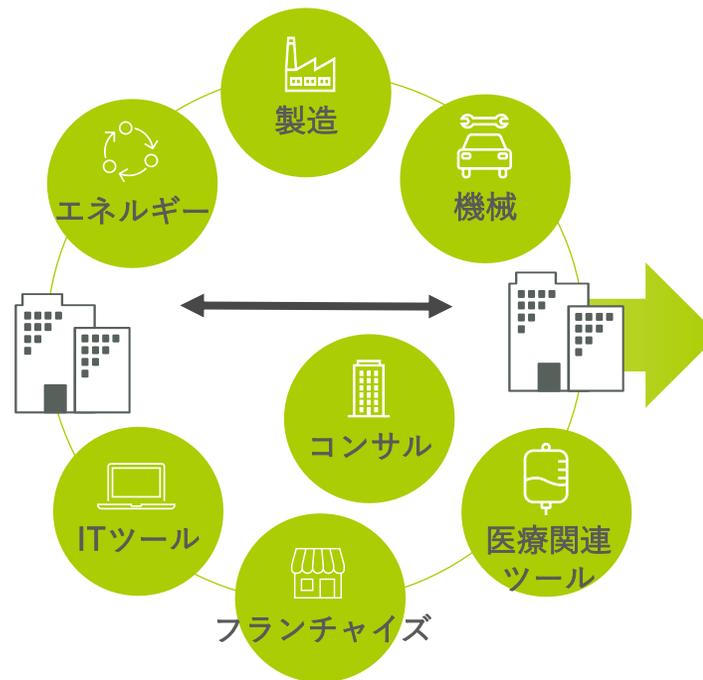
■BtoB市場の開拓に注力しつつ、メディア単価の向上 × 顧客数の拡大 × メディア継続期間の長期化 を実現

## 新規市場の開拓

- ニーズが好調な検索市場を開拓
- 新たに未開拓マーケットに進出



## 特にBtoB市場への事業展開を推進



## ● BtoB市場の特徴

- ・WEBマーケティングによる集客ニーズが顕在化
- ・製造業・非製造業問わず非常に幅広い市場

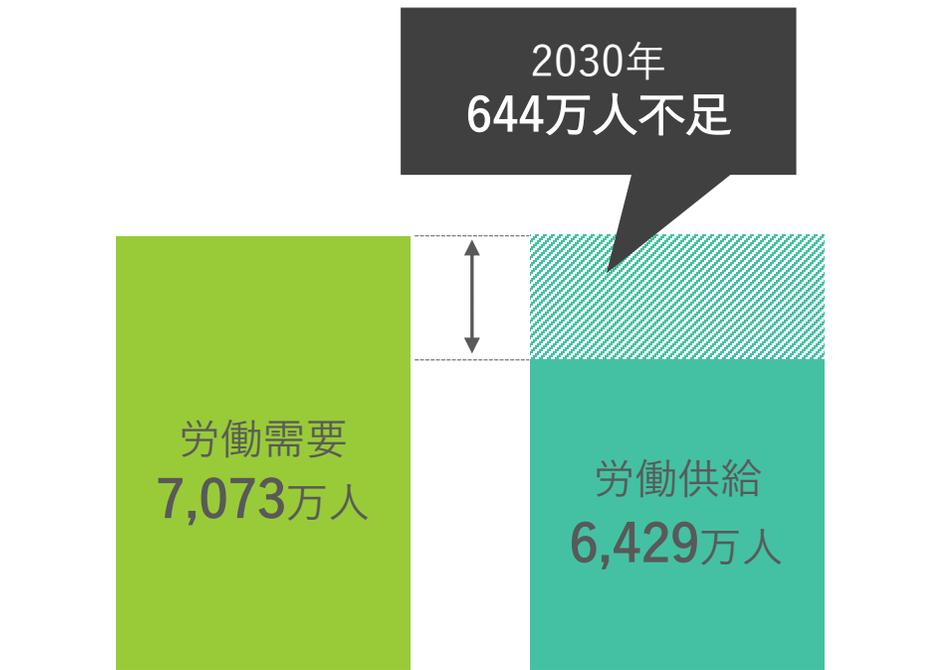
## ● BtoB市場の顧客獲得により望める効果

- ✓ 高専門性・中型以上メディア数拡大  
→ メディア単価向上へ
- ✓ 蓄積した事例・実績を活用  
→ 顧客数の増加へ
- ✓ 代替されにくいメディアの増加  
→ 将来的な継続期間の伸長へ

## 成長戦略 ②海外人材事業の拡大 ～市場背景

- 日本では少子高齢化が進み生産年齢人口は減少傾向。これに伴い日本における働く人手不足は年々深刻化
- 当事業では海外人材の日本への受入・定着を支援することで労働力不足という社会課題の解消を図る

### 労働市場の未来推計



作図参照：パーソル総合研究所「労働市場の未来推計2030」

#### 海外人材事業の目的

- ・生産年齢人口の減少による労働力減少の解消
- ・644万人不足の内、**約81万人**は外国人の働き手増加を見込む

⇒外国人の働き手の日本への受入・定着に対する課題解決ニーズは豊富にあり  
(職業紹介、日本語・文化教育、生活支援等)

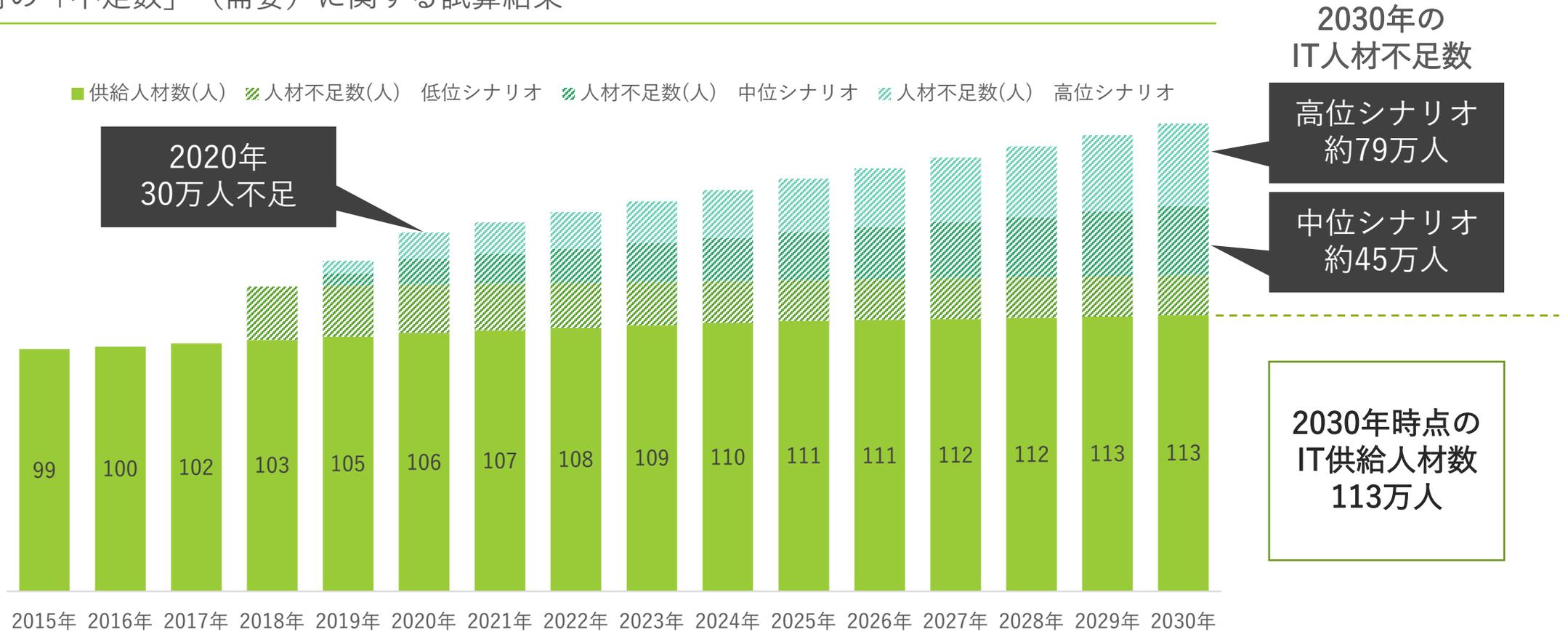
# 成長戦略 ②海外人材事業の拡大 ～海外IT人材①

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

■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

# 成長戦略 ②海外人材事業の拡大 ～海外IT人材②

- 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
- インドIT都市ベンガールの上位大学と提携し、ジャパンキャリアセンターを大学内にオープン
- 日本の企業へインドでICT教育を受けた新卒のIT人材の紹介を行い、取引実績を積み上げ



## ● 成長戦略 ②海外人材事業の拡大 ～海外IT人材③

- 数多くの上位大学との連携による優秀な人材、日本語教育、定着サポートを強みとして事業展開
- プラットフォーム「Yaaay」を活用して、中途採用人材のマッチングも行い、さらなる成長を図る

### 当社の海外IT人材事業の強み



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

プラットフォーム  
<マッチングメディア>  
導入で成長加速へ

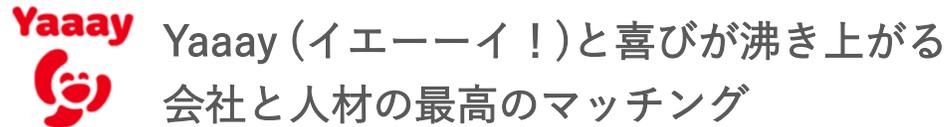


# 成長戦略 ②海外人材事業の拡大 ～海外IT人材④

■2022年10月、中途採用の即戦力IT人材のマッチング機会拡大のため、リクルーティングのプラットフォームを公開

## 新サービスの概要

- ロゴ及びコンセプト



- 特徴

- ①料金固定で海外のITエンジニアを採用し放題
- ②トライアルワークを通じてミスマッチ（短期離職）のリスクを最大限回避できる

- 採用までのステップ

- ①人材が英字求人情報に直接エントリー
- ②レジュメ確認のうえ選考
- ③トライアルワークでスキルや人柄を確認
- ④本採用



## 新サービスの収益モデルと成長戦略

- 収益モデル



- ※紹介料、採用手数料は年収の20%相当額
- ※採用人数は無制限
- ※日本語教育等のオプションサービス有り

- 成長戦略

【広告宣伝（SNS活用等）やキャンペーンの実施】

広告宣伝の強化や期間限定の「無料掲載キャンペーン」を実施  
➔掲載企業と人材登録者数を大幅増加させ、内定者数増加に繋げる

# 成長戦略 ②海外人材事業の拡大 ～海外介護人材①

- 少子高齢化が進む中、ますます介護人材の不足が顕著に
- 語学力やコミュニケーション力が求められる介護分野において当社の語学教育のノウハウを活用
- 海外介護人材の受入と定着サポートを推進

## 参入の背景

### ✓ 介護人材の不足が顕著

2019年比で2025年に32万人、2040年には  
69万人\*の介護人材が不足する見込み

⇒外国人介護人材の受け入れは急務

### ✓ 高いレベルの語学・

コミュニケーション力が必要

⇒当社の日本語教育事業とシナジーが見込める

## 事業の概要



\* (出所) 厚生労働省「介護人材確保に向けた取り組み」より抜粋

# 成長戦略 ②海外人材事業の拡大 ～海外介護人材②

- 2022年7月 埼玉県久喜市の介護施設を譲受
- インドネシアの送出機関（日本語教育及び介護研修）と独占契約を締結
- 介護施設は、海外介護人材活用のフラグシップ施設とし、他の介護業者の海外人材受入不安の解消へ

## 人材送出機関との独占契約締結

  
**Gakushudo**  
ガクシュウドウ  
PROGRAM PENDIDIKAN  
BAHASA JEPANG & MANGA

日本語教育/特定技能試験  
対策/説明会や面接のコー  
ディネートセミナー等

**SMK DARMAWAN**  
your future is our priority

介護教育・介護実習  
介護における日本語教育

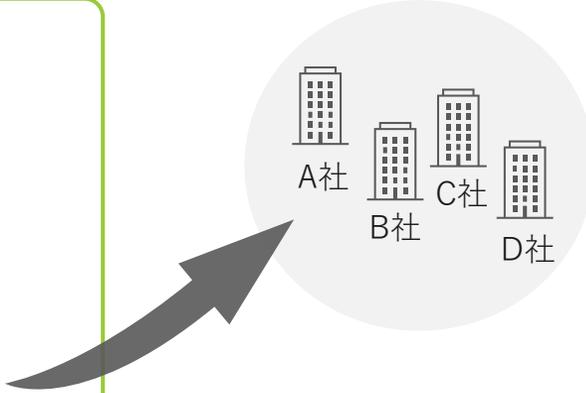


## 受入不安を解消するフラグシップ施設へ

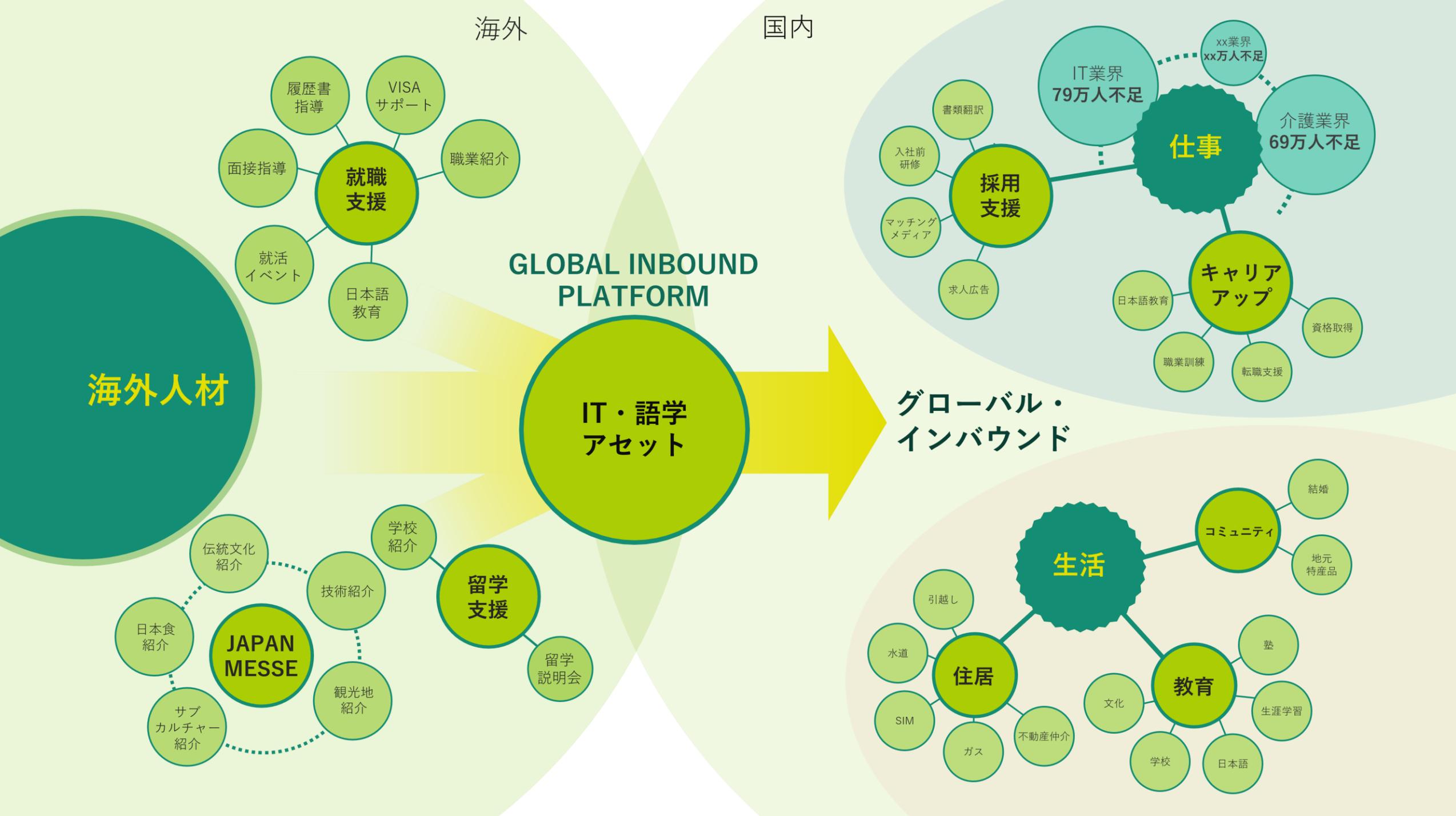
### M&Aした介護施設を 全研ケアが運営



- 日本語によるコミュニケーション
- 異文化への理解
- 十分な介護技能



海外人材活用の成功モデル  
顧客開拓へ





## Appendix

# 2023年6月期決算サマリー

(百万円)		2022/6期 4 Q	2023/6期 1 Q	2023/6期 2 Q	2023/6期 3 Q	2023/6期 4 Q	前期比		前四半期期比	
							増減額	増減率 (%)	増減額	増減率 (%)
IT	売上高	1,542	1,391	1,369	1,521	1,132	▲410	▲26.6	▲388	▲25.6
	セグメント利益	508	295	260	359	230	▲278	▲54.6	▲128	▲35.8
語学	売上高	171	193	211	166	183	11	6.8	17	10.3
	セグメント利益	▲2	33	30	0	13	15	—	12	1,884.1
不動産	売上高	115	115	115	116	125	10	9.0	9	8.3
	セグメント利益	81	83	81	84	83	1	2.2	▲1	▲1.1
その他	売上高	82	73	162	123	56	▲26	▲31.9	▲67	▲54.6
	セグメント利益	13	▲36	20	0	▲21	▲34	▲265.0	▲21	▲27,290.3
小計	売上高	1,912	1,773	1,858	1,927	1,498	▲414	▲21.7	▲429	▲22.3
	セグメント利益	601	375	393	444	305	▲295	▲49.1	▲138	▲31.1
	全社費用	▲161	▲166	▲149	▲182	▲164	▲2	1.8	18	▲9.9
	営業利益	439	209	244	261	141	▲298	▲67.8	▲120	▲46.0
	経常利益	441	212	244	264	163	▲278	▲63.1	▲101	▲38.3
	親会社株主に帰属する当期純利益	313	127	151	134	12	▲300	▲95.9	▲121	▲90.4
	営業利益率 (%)	23.0	11.8	13.1	13.6	9.4	▲13.5	▲59.0	▲4.1	▲30.5

# 財務ハイライト

決算年月		2019年6月	2020年6月	2021年6月	2022年6月	2023年6月
売上高	(百万円)	6,410	5,827	6,216	7,705	7,058
経常利益	(百万円)	639	754	1,320	2,349	884
親会社株主に帰属する当期純利益	(百万円)	1,012	377	956	1,584	426
資本金	(百万円)	56	56	429	432	437
発行済株式総数	(株)	112,100	11,210,000	11,852,400	11,982,700	12,227,200
純資産額	(百万円)	8,633	8,982	10,679	12,147	12,354
総資産額	(百万円)	11,326	11,570	13,506	15,288	14,370
1株当たり純資産額	(円)	770.17	801.29	901.02	1,013.73	1,010.43
1株当たり当期純利益	(円)	90.33	33.65	85.14	133.40	35.49
自己資本比率	(%)	76.2	77.6	79.1	79.5	86.0
自己資本利益率	(%)	12.5	4.3	9.7	13.9	3.5
営業キャッシュ・フロー	(百万円)	857	702	1,510	2,080	▲539
投資キャッシュ・フロー	(百万円)	510	▲450	▲50	▲12	▲1,099
財務キャッシュ・フロー	(百万円)	▲2,750	▲147	496	▲186	▲491
現金及び現金同等物の期末残高	(百万円)	2,128	2,233	4,189	6,071	3,941
従業員数（他、平均臨時雇用人数）	(人)	442 (163)	443 (145)	443 (97)	468 (86)	467 (81)

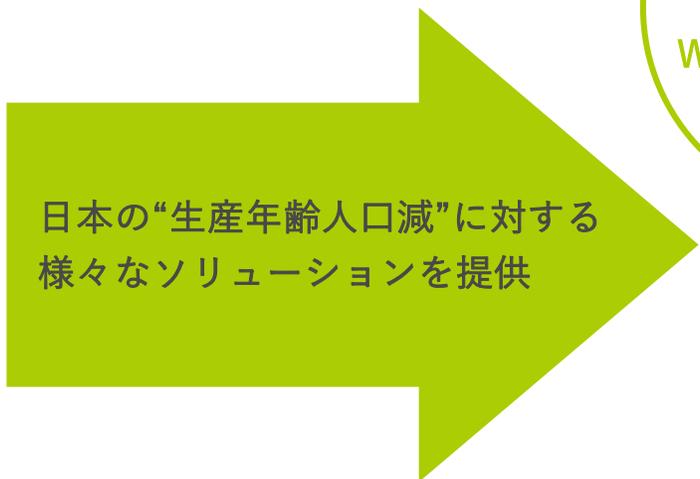
(注)2020年5月23日付けで普通株式1株につき普通株式100株の割合で株式分割を実施  
 上記では、2019年6月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定して算定した場合の1株当たり指標の推移を記載

# ● 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	437百万円		
役員構成	代表取締役社長 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	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 上原 浩一 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</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	全研ケア株式会社（その他・出資比率100%）		
従業員数	467名(2023/6末 他、臨時雇用者数81名)		

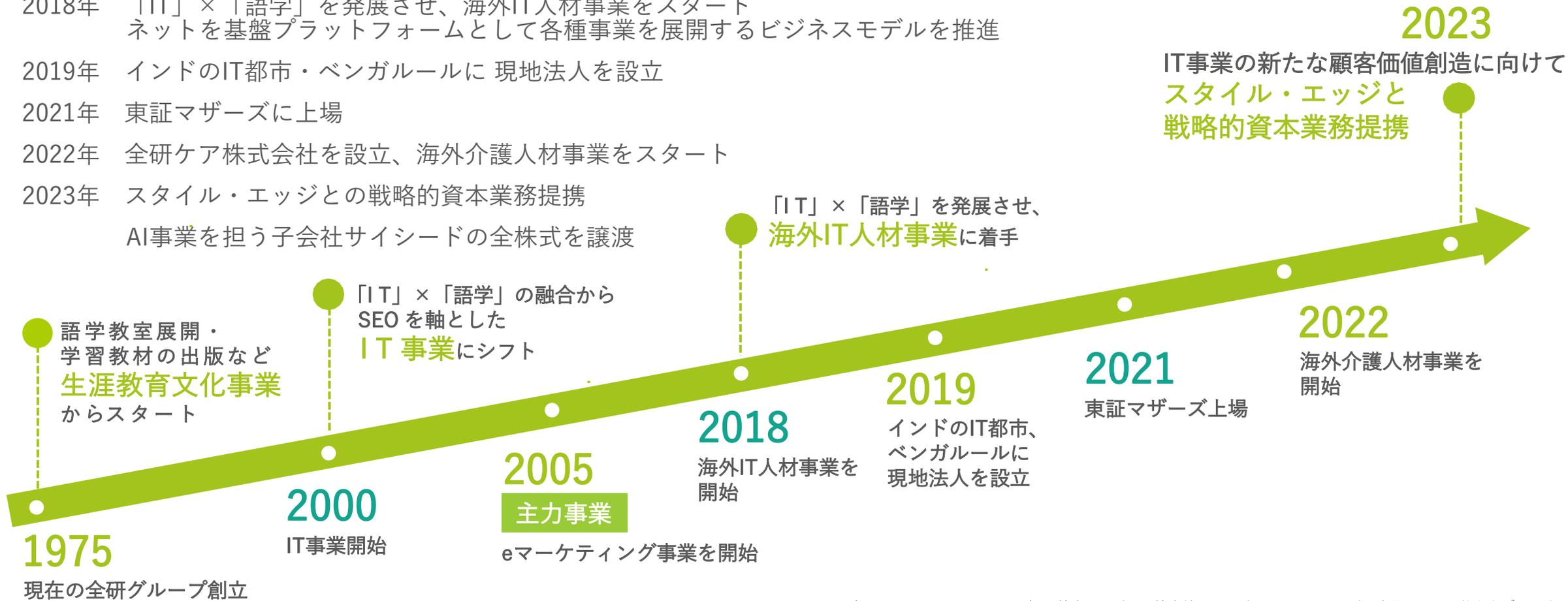
(注)2023年5月1日付けで株式会社サイシードの全株式を譲渡したことにより、連結子会社から同社は除外されております。

# 「そこにはない未来を創る」



# ● 事業の変遷

- 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
- 2022年 全研ケア株式会社を設立、海外介護人材事業をスタート
- 2023年 スタイル・エッジとの戦略的資本業務提携  
AI事業を担う子会社サイシードの全株式を譲渡



\*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

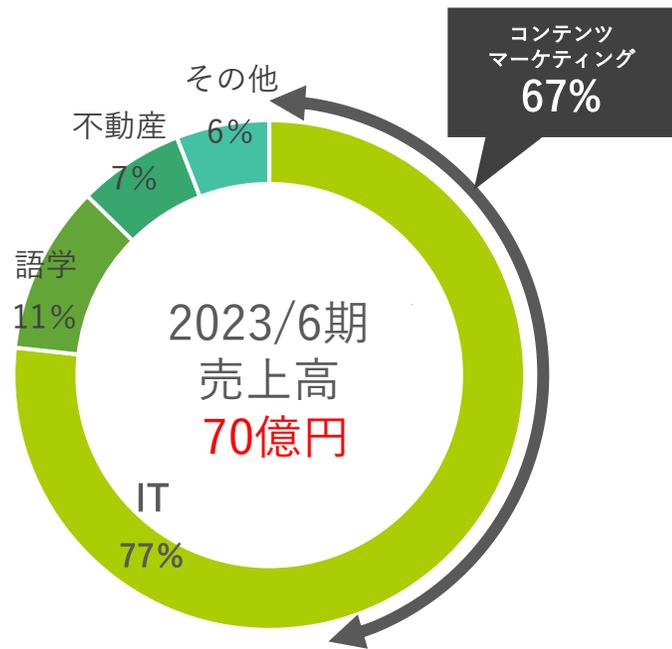
# 事業の概要①

■ 「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

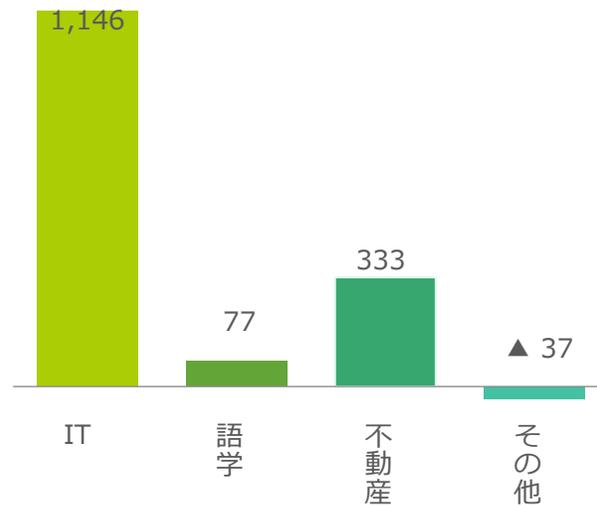
■ 創業事業である生涯教育文化事業は語学領域に特化。不動産セグメントでは自社保有の新宿オフィスビルで賃貸サービスを提供

## 売上構成 (2023/6期)



## セグメント別利益 (2023/6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（サイシード）

✓コロナワクチン予約システムを提供（サイシード）

### ●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

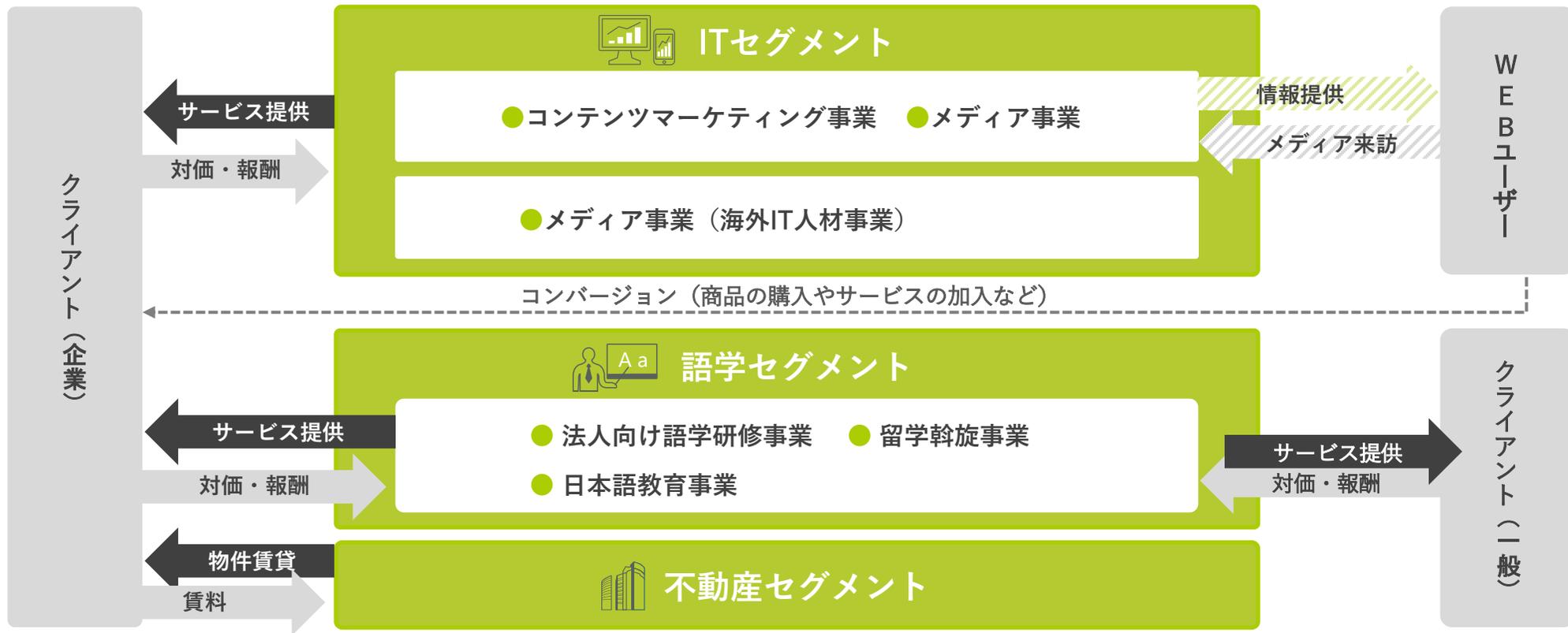
✓当社所有オフィス用ビル2棟の賃貸

(注)2023年5月1日付けで株式会社サイシードの全株式を譲渡したことにより、同社が手掛けるAI事業はITセグメントから除外されております。

## ● 事業の概要② 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



(注)2023年5月1日付けで株式会社サイシードの全株式を譲渡したことにより、同社が手掛けるAI事業はITセグメントから除外されております。

# ● 事業の概要③ ITセグメントにおける事業展開

■約3兆円のインターネット広告市場において、多様な業種・業界へWEBマーケティング戦略を提案し、力強い集客支援を展開

■メディア運営、SEOコンサルティングから、AI（人工知能）技術の開発まで顧客の課題に合わせたソリューションも提案

- 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しています

コンテンツ  
マーケティング事業



メディア事業  
(海外IT人材事業)



メディア事業



(注)2023年5月1日付けでAI事業を担う株式会社サイシードの全株式を譲渡したことにより、同社が手掛けるAI事業はITセグメントから除外されております。

## ● 事業の概要④ 語学セグメントにおける事業展開

■1975年の創業時から、教育事業を中心に事業展開。現在は、法人向け語学研修、海外留学斡旋から日本語学校の運営などを実施

- 海外留学斡旋事業の大学開拓ノウハウは海外人材事業へ寄与
- 日本語学校は海外人材の日本語教育・文化教育に貢献



法人向け  
語学研修

海外留学斡旋

日本語教育



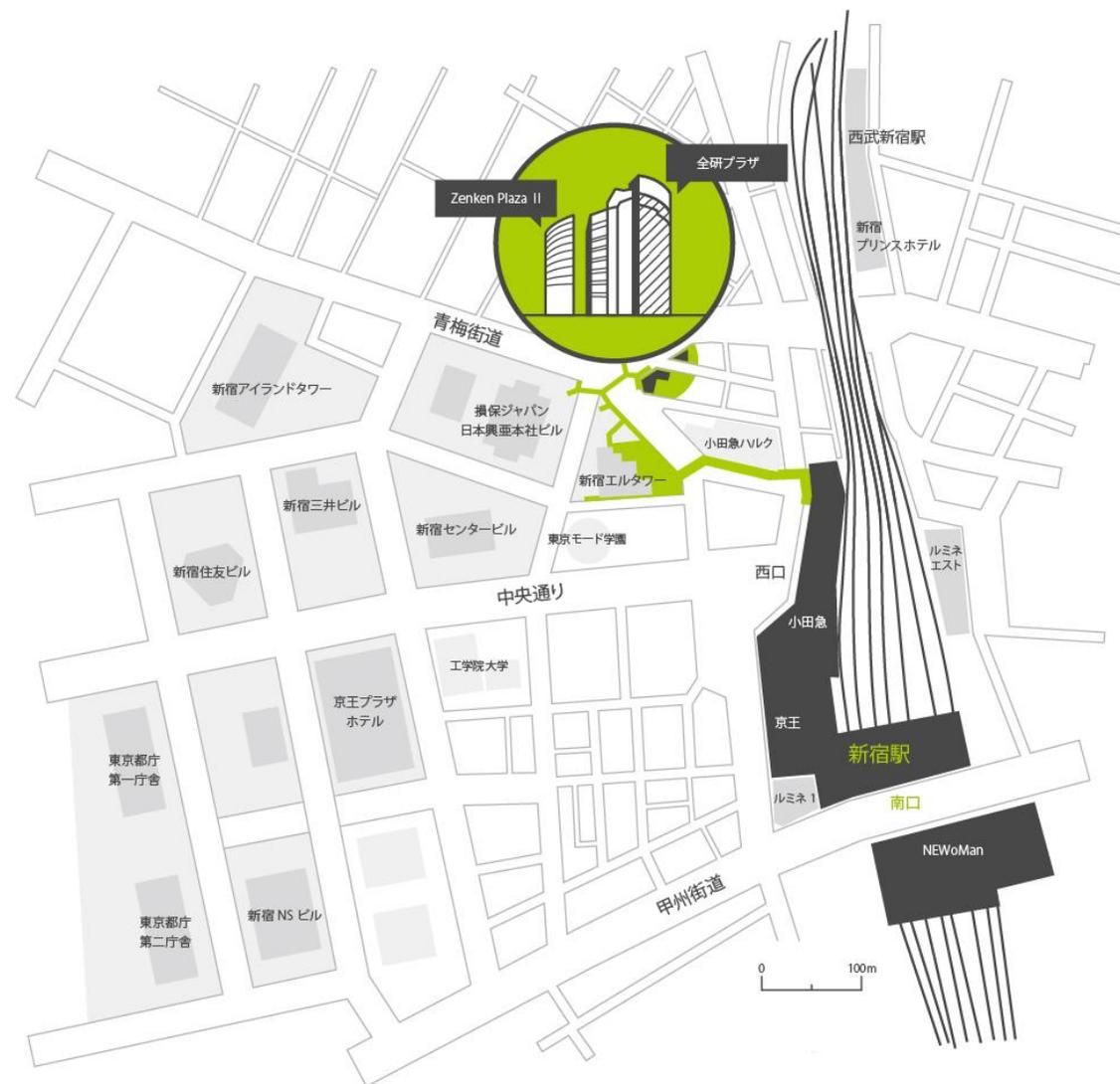
## ● 事業の概要⑤ 不動産セグメントにおける事業展開

■ 「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100%**

※2023年6月末時点

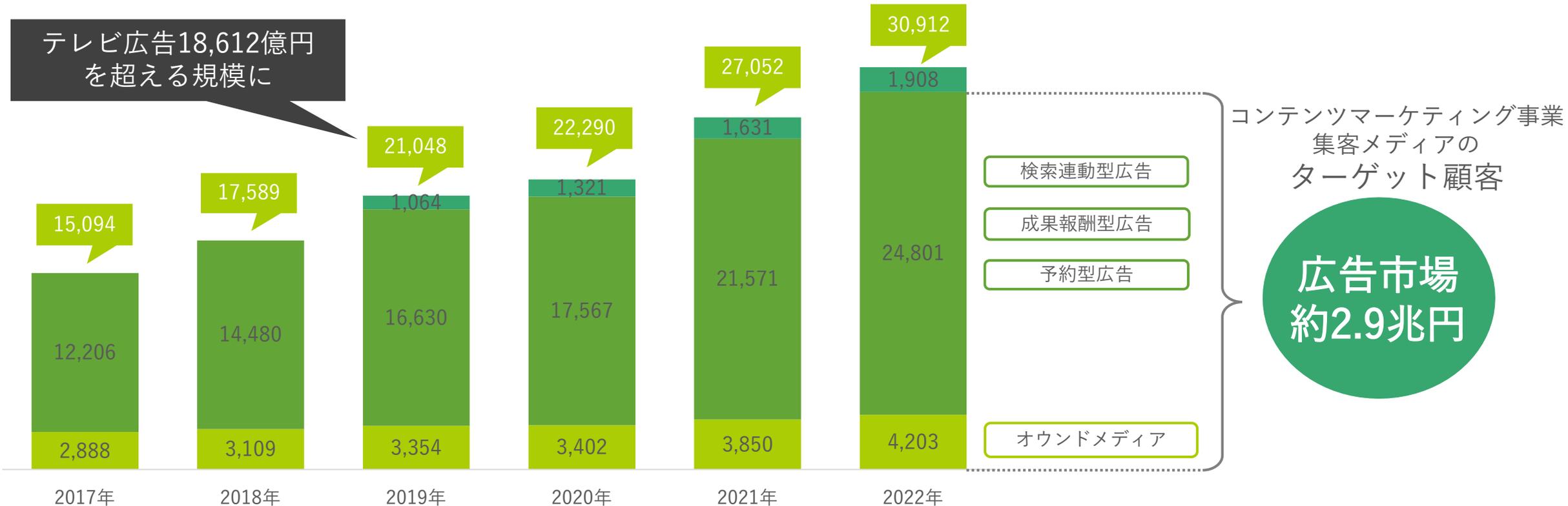


# ● 事業環境① ITセグメント

- 日本のインターネット広告市場は急拡大。2022年にはインターネット広告費は総広告費の4割を超え、今後も成長が見込まれる
- コンテンツマーケティング事業における集客メディアのターゲットとなりうる広告市場は足元約2.9兆円の規模まで拡大
- 未開拓領域は数多くあり、顧客の細かいニーズを取り込むことで着実に成長を遂げることを目指す

## インターネット広告市場の推移

(億円) (億円) ■ インターネット広告制作費 ■ インターネット広告媒体費 ■ 物販系ECプラットフォーム広告費



(出所) 電通「日本の広告費」2017年～2022年

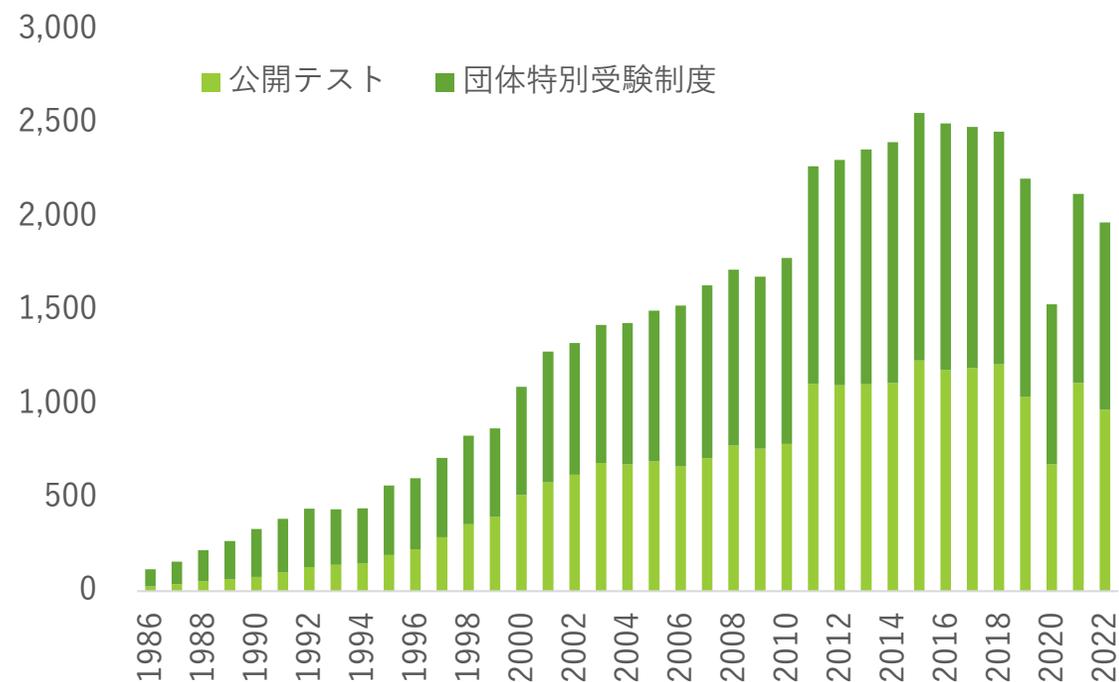
# ● 事業環境② 語学セグメント・不動産セグメント

■ 語学試験の受験者は高い水準で推移

■ 「全研プラザ」「Zenken Plaza II」は新宿西口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	30,400円
新宿・御苑	24,600円
四谷・市ヶ谷	17,029円
高田馬場・早稲田	17,800円
大久保・歌舞伎町	19,296円

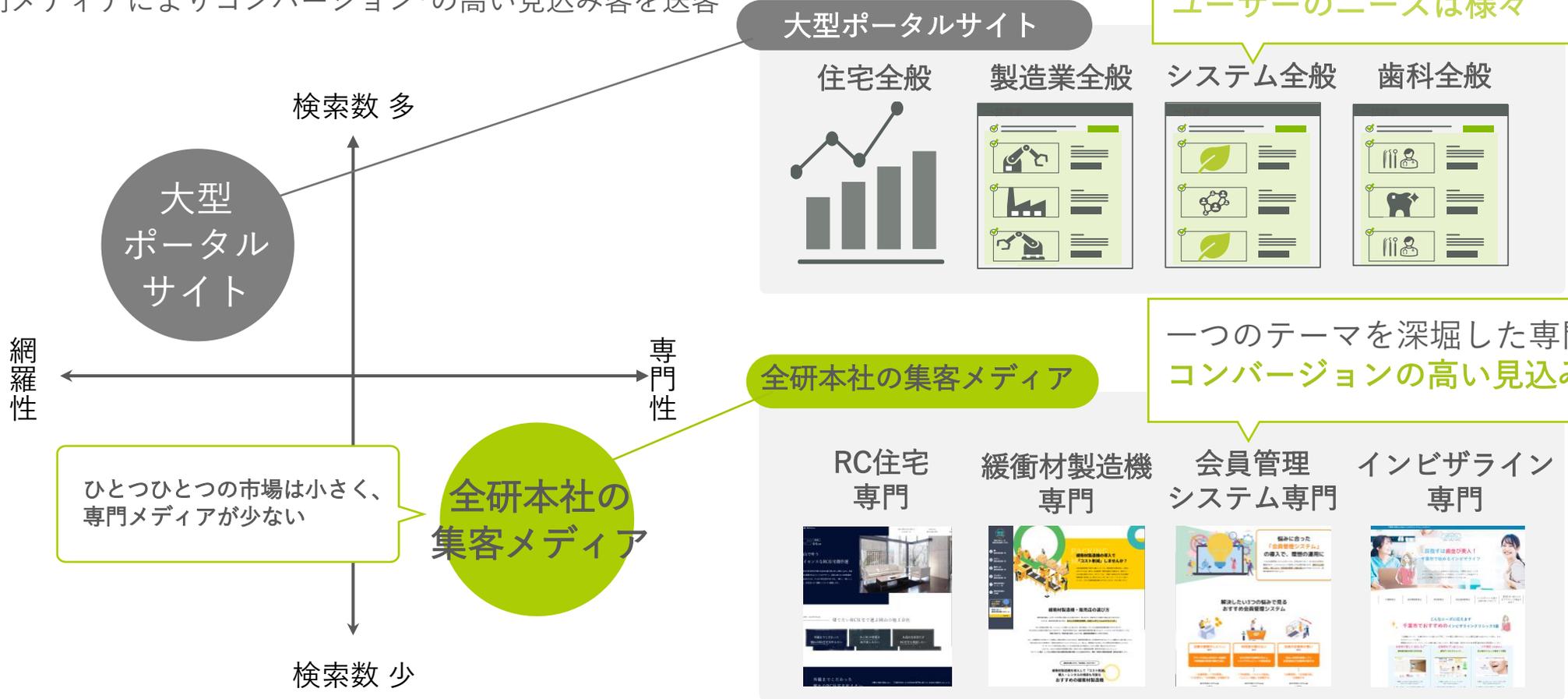
※当社調べ (2023年8月)

# ● 主力事業の特徴① 専門性の高い集客メディア

■主力のコンテンツマーケティング事業では、

目的を持ちキーワード検索するユーザーに訴求するWEBの集客メディアを制作・運用  
 専門メディアによりコンバージョン\*の高い見込み客を送客

業界全体を網羅するポータルサイト  
 ユーザーのニーズは様々



\*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

# ● 主力事業の特徴② クライアント商材とユーザーのマッチング

■徹底した競合分析により、クライアントの特長や強みを明確化

■クライアント商材の特長と合致するニーズを持つユーザーをマッチングさせる集客メディアを制作

全研本社・専門メディア

大型ポータルサイト

企業

全研本社へ依頼



A社

全研本社へ  
集客の相談・依頼

調査

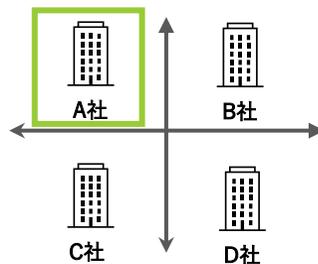
市場調査  
(競合分析)



クライアント商材と親和性の高い  
市場を選定・調査  
各社の特徴を抽出

分析

ポジショニング



商材の特長と市場ニーズが  
合致するよう  
ポジショニング

制作

集客メディア  
制作/運用



A社

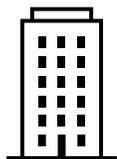
ポジショニングを基に  
専門メディアを制作

閲覧



各社の特徴が一目で分かる！  
ウチにぴったりな  
会社はここかな

ポータルサイト  
運営会社へ問い合わせ



A社

広告掲載の依頼

ポータルサイトに  
掲載



A社

網羅性を重視  
掲載順は広告費や申込順による

閲覧

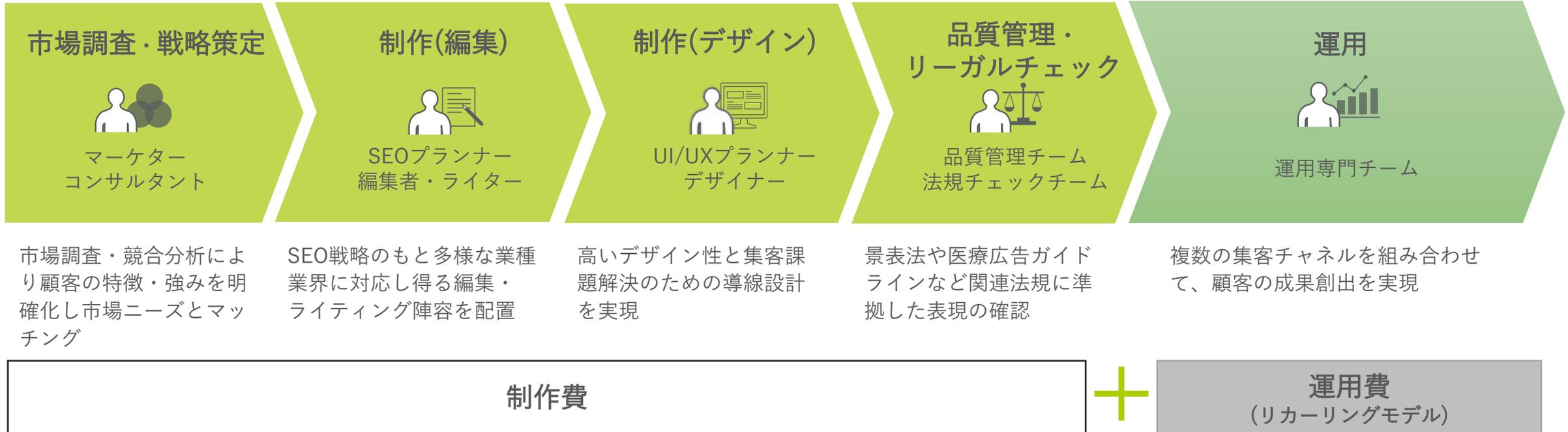


掲載されている会社は多いけれど、  
何が得意かがわからず、  
どこを選べばいいかわからない・・・

# ● 主力事業の強み① バリューチェーンと収益モデル

- 専門性の高い集客メディアを制作するために、一気通貫のバリューチェーンを構築
- クライアントから制作費と月額運用費を得る収益性の高いビジネスモデル

## バリューチェーンと収益モデル



**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

## ● 主力事業の強み② コンテンツ制作力

■大量のライターをフル活用し、年間280件の集客メディアを新規公開

■細分化した市場に着目し、情報が不足している多種多様な市場において専門性の高いメディアを多数展開（取り扱い業種は約100業界）

### 制作・運用 人員数

### 専門メディアキーワード事例（一部抜粋）

内部ディレクター  
175名

+

 WRITER STATION  
ライターステーション  
外部ライター1,296名  
(2023/6期末)

合計  
1,471名の  
制作/運用人員

多種多様かつ専門性の高い  
メディアを制作・運用

#### エネルギー

水処理ソリューション  
排気装置  
産業廃棄物処理施設

#### 機械

工作機械オーバーホール  
3Dマシンビジョン  
振動試験機

#### 製造

微細加工  
フィルム プレス加工  
エッチング加工

#### ITツール

施工管理システム  
土木積算システム  
柔道整復師 レセコン

#### 医療関連ツール

電子薬歴  
健康管理システム  
リハビリ管理システム

#### 歯科

マウスピース矯正 愛知  
インビザライン 千葉県  
矯正歯科 栃木

#### コンサル

SDGsビジネス  
デューデリジェンス  
新規事業コンサル

#### フランチャイズ

ゴルフ フランチャイズ  
フランチャイズ本部構築  
放課後等デイサービス  
フランチャイズ

#### 注文住宅

注文住宅 苫小牧  
デザイン住宅 栃木  
省エネ住宅 函館

etc...

# ● 集客メディア展開事例（構成）

**事例① 緩衝材製造機専門**  
 検索結果にメーカーの公式サイトが並ぶなか、全研の専門メディアが露出。

各社の特徴が一目で分かり、  
**コンバージョン率の高い見込み客を送客**

緩衝材製造機 🔍

<https://www.sukitaku.com/> ▼  
**緩衝材製造機メーカー特集！**  
 緩衝材製造機メーカー13社を調査！  
 レンタルにも対応可能な…

<https://www.xxx-a.com/> ▼  
**A社 公式サイト**  
 緩衝材製造機A社のサイトです。

<https://www.xxx-b.com/> ▼  
**B社 公式サイト**  
 緩衝材製造機B社のサイトです。

**緩衝材製造機・販売店の選び方**

知識ページ等、記事を多数掲載

クライアントは『PR』に明示

複数社の深堀情報を掲載

- 軽量梱包向け**  
 NUEVOPAK X-FILLX-FILL MM スタンドタイプ  
 持ち運びもOK！手動で手軽に生産  
 卓上・床置きどちらでも  
 フィルム 1mm
- エア緩衝材製造機 Air-5**  
 最大10分で製品可能！  
 環境配慮型バイオフィルムを採用  
 フィルム 3mm
- 電子部品・精密機器向け**  
 バグライトBAGRITE (ウレタン・袋タイプ)  
 軽便で緩衝能力の高い包装材料  
 自動圧力センサー搭載

## 事例② 会員管理システム



## 事例③ RC住宅 岡山



## 事例④ インビザライン姫路



# ● 集客メディア展開事例（ユーザー導線）

事例⑤ 番外編  
「Webディレクターになるには」

親和性の高いユーザーや態度変容したユーザーを自社採用サイトへ送付

- Webディレクター なるには 🔍
- Webディレクター 未経験 30代 🔍
- Webディレクター 編集者 🔍
- Webディレクター 需要 🔍
- Webディレクター やりがい 🔍
- Webディレクター 種類 🔍




# ● 主力事業の市場領域

■市場規模が小さく、情報が不足している市場において専門性の高いメディアを多数展開（1,151件；2023年6月期末時点）

## 機械



工作機械オーバーホール  
専門メディア



3Dマシンビジョン  
専門メディア



振動試験機  
専門メディア

## 医療



電子薬歴  
専門メディア



健康管理システム  
専門メディア



リハビリ管理システム  
専門メディア

## エネルギー



水処理ソリューション  
専門メディア



排気装置  
専門メディア



産業廃棄物処理施設  
専門メディア

## フランチャイズ



ゴルフフランチャイズ  
専門メディア



フランチャイズ本部構築  
専門メディア



放課後等デイサービス  
フランチャイズ  
専門メディア

## 注文住宅



注文住宅 苫小牧  
専門メディア



デザイン住宅 栃木  
専門メディア



省エネ住宅 函館  
専門メディア

## 製造



微細加工  
専門メディア



フィルムプレス加工  
専門メディア



エッチング加工  
専門メディア

## ITツール



施工管理システム  
専門メディア



土木積算システム  
専門メディア



柔道整復師 レセコン  
専門メディア

## コンサル



SDGsビジネス  
専門メディア



デューデリジェンス  
専門メディア



新規事業コンサル  
専門メディア

## 歯科



マウスピース矯正 愛知  
専門メディア



インビザライン 千葉市  
専門メディア



矯正歯科 栃木  
専門メディア

## 害虫・害獣駆除



鳩駆除 大阪  
専門メディア



シロアリ駆除 広島  
専門メディア

etc...

## ● 見直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直し、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、他社との競争、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/>