

そこにはない未来を創る

● **Zenken**

2024年6月期 第1四半期 決算説明資料

Zenken株式会社
(Zenken Corporation)

東証グロース (証券コード: 7371)





INDEX 目次

- 01** セグメントの変更について
 - 02** 第1四半期決算の概要
 - 03** 2024年6月期連結業績予想の見直しについて
 - 04** 中期成長戦略の見直しについて
- Appendix



01 セグメントの変更について

- 報告セグメントの変更について
- 変更後の事業セグメント
- セグメント変更後の事業の概要

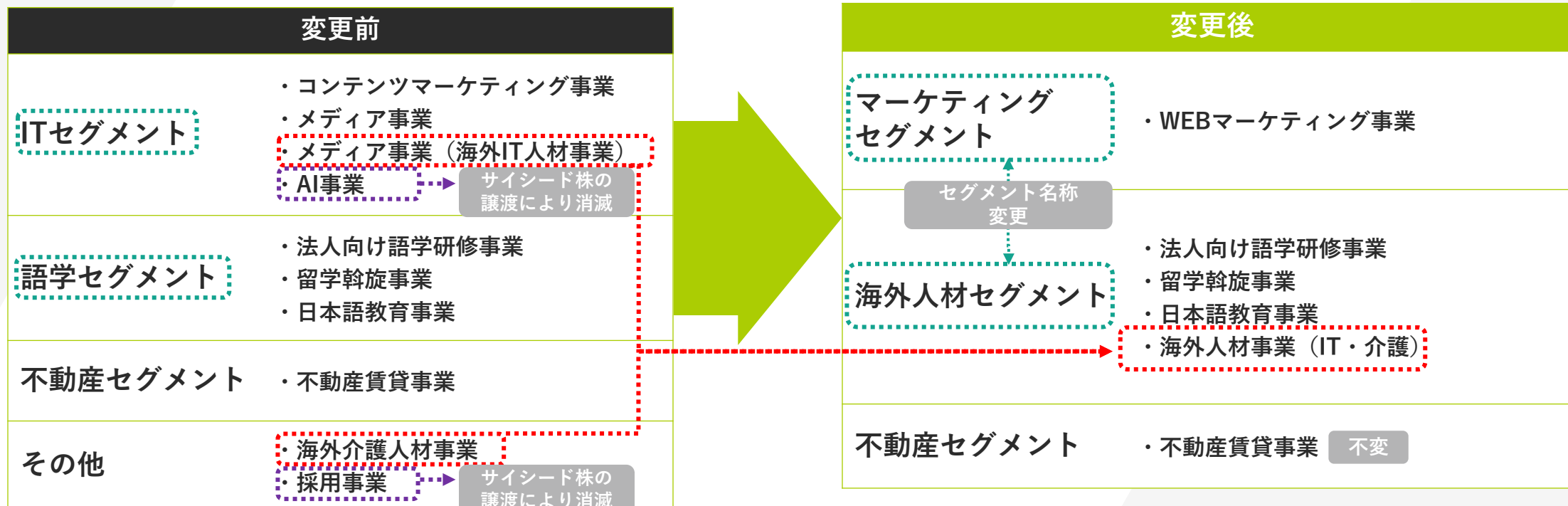
報告セグメントの変更について

- 当社は、2024年6月期第1四半期連結会計期間より、報告セグメントを変更
- 今後は成長戦略として掲げているマーケティングと海外人材を軸として事業を推進

セグメント変更の理由

- 当社グループは中期成長戦略に「WEBマーケティング事業の更なる拡大」と「海外人材事業の拡大」を掲げております。今後、成長戦略を推進するにあたり、2024年6月期より、**注力分野を軸としたマネジメント体制に変更**します。また、これに伴い、マネジメントアプローチの観点から報告セグメントを変更いたします。
- 今後は、「**マーケティング**」と「**海外人材**」の2軸に一層注力し、更なる成長を目指してまいります。

セグメント変更の概要



変更後の 事業セグメント

- マーケティング、海外人材、不動産の3セグメントで事業を展開
- 集客メディア制作を手掛けるWEBマーケティング事業を主力事業、海外人材の紹介事業を成長事業、不動産事業を安定基盤と位置付けている

成長
事業

海外人材 セグメント

- 海外人材事業 (IT・介護)
- 法人向け語学研修事業
- 留学斡旋事業
- 日本語教育事業



主力
事業

マーケティング セグメント

- 主にニッチな市場の集客メディア制作を手掛けるWEBマーケティング事業

マーケティングコンサルタント

クライアントに最適な市場の
ポジショニングをコンサル

SEOプランナー

検索アルゴリズムを熟知し
SEO戦略を立案

ライター

多様な業種・業界に対応する
ライティングスキル

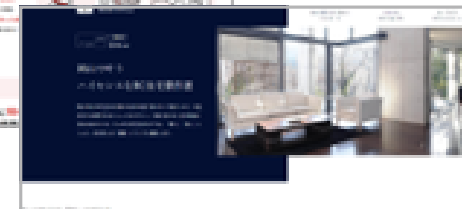
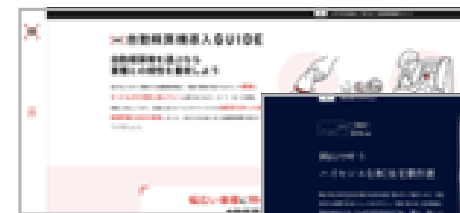


編集者

ユーザーの態度変容を促す
専門的な編集業務

リーガルチェック

景表法や医療広告ガイドラインなど
関連法規に準拠した表現の確認



安定
基盤

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」を運営

マーケティングセグメント における事業展開

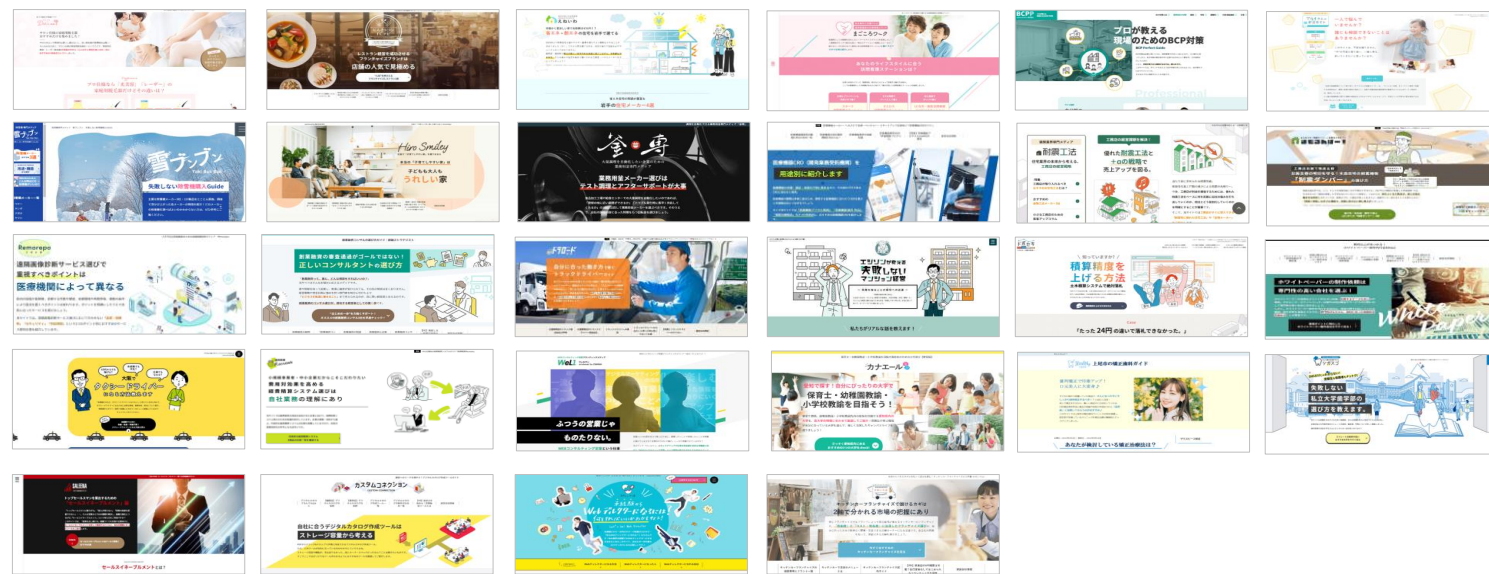
- 多様な業種・業界へWEBマーケティング戦略を提案、自社で専門性の高い集客メディアを制作・運用し、集客支援を実施
- 累計8,000以上のメディアを制作・運用してきた実績あり

主力事業

WEB マーケティング 事業

ニッチな市場における専門性の高い集客メディアを制作・運用するWEBマーケティング

集客メディアの事例



ニッチトップのメディア制作・運用を目指す

- 海外人材（IT・介護）の紹介、定着サポートを行う事業を成長事業として注力中
- 1975年の創業時から教育事業を中心に事業展開し、法人向け語学研修、海外留学
斡旋、日本語学校の運営なども実施

成長事業として注力

海外人材事業

日本の生産年齢人口の減少を見据えて、ITと介護の分野で海外人材の紹介事業を実施

海外IT人材（新卒）
紹介に係るインド
上位大学との提携



海外IT人材（中途）
採用のプラット
フォーム「Yaaay」
を開発・運営



海外介護人材紹介、
介護施設の運営



法人向け語学研修

- TOEIC対策講座やビジネス英語講座などを中心とした企業向け講師派遣
- 中学高校向けマンツーマンのオンライン英会話講座を提供

Language 45+

Language Speak
オンライン英会話 リンゲージスピーク

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

- 海外高校、大学への留学斡旋
- アメリカ大学奨学金プログラムのアジア総代理店を担う



グローバルスタディ海外留学センター
Global Study
中学留学 高校留学 専門
AISE国際交流センター
Academic Intercultural Student Exchange

日本語教育

- 文部科学省の認可を受けて新宿に日本語学校を開校・運営



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

セグメント変更後の事業の概要③ 不動産セグメント における事業展開

- 「新宿駅徒歩5分」の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

不動産賃貸事業

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9月末時点

セグメント変更後の事業の概要④ ビジネスフロー

- マーケティングセグメントは、集客メディアの制作・運用までワンストップで提供し、クライアントから制作費と運用費を得るビジネスモデル
- 海外人材セグメントは、人材紹介料や語学教育の授業料等を得るビジネスモデル
- 不動産セグメントは、当社所有オフィス用ビルの賃貸収入を得るビジネスモデル





02 第1四半期決算の概要

- 2024年6月期第1四半期連結決算ハイライト
- 収益の分解情報
- 主な指標
- バランスシート of 状況

2024年6月期第1四半期 連結決算ハイライト

(総括) 【前年同期比】

- 前年同期比で売上高は▲382百万円の減収、営業利益も▲175百万円の減益
- 子会社サイシードの全株式を2023年5月に譲渡した影響と、主力のWEBマーケティング事業の春先の受注落ち込みが減収の主な要因
- 減益は、WEBマーケティング事業における人件費や外注費等のコスト増加が影響

	実績	前年同期比	主な要因
売上高	1,391百万円	▲21.5%	<ul style="list-style-type: none">● サイシードの全株式を2023年5月に譲渡した影響● WEBマーケティング事業における受注不調
営業利益	33百万円	▲83.9%	<ul style="list-style-type: none">● WEBマーケティング事業における人件費等の増加● 成長事業（海外人材事業）の先行投資を継続中
営業利益率	2.4%	▲9.4pt	<ul style="list-style-type: none">● 先行投資を賄うだけの売上高を獲得できず、利益率は悪化

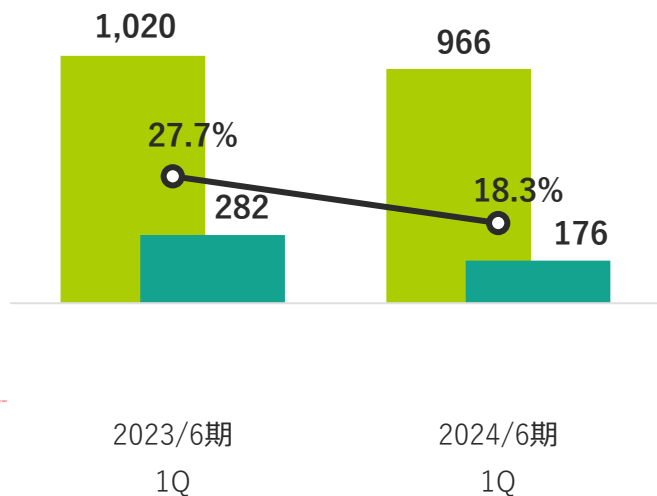
2024年6月期第1四半期 連結決算ハイライト (セグメント別) 【前年同期比】

- 主力のマーケティングセグメントは、春先の受注不調により売上減少。減益は、減収に加えて人件費 (+18百万円) 等のコストの増加が主な要因
- 成長事業として投資している海外人材セグメントは販売機会創出に向けた販売費 (+23百万円) 等の増加で赤字幅が拡大
- 不動産セグメントは賃貸物件の稼働率に変動なく、安定して業績推移

マーケティングセグメント

(百万円)

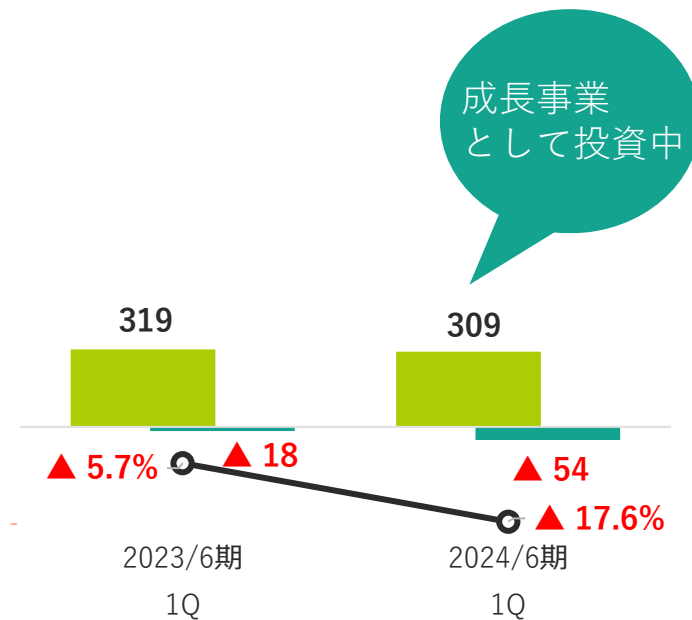
■ 売上高 ■ 営業利益 ○ 営業利益率



海外人材セグメント

(百万円)

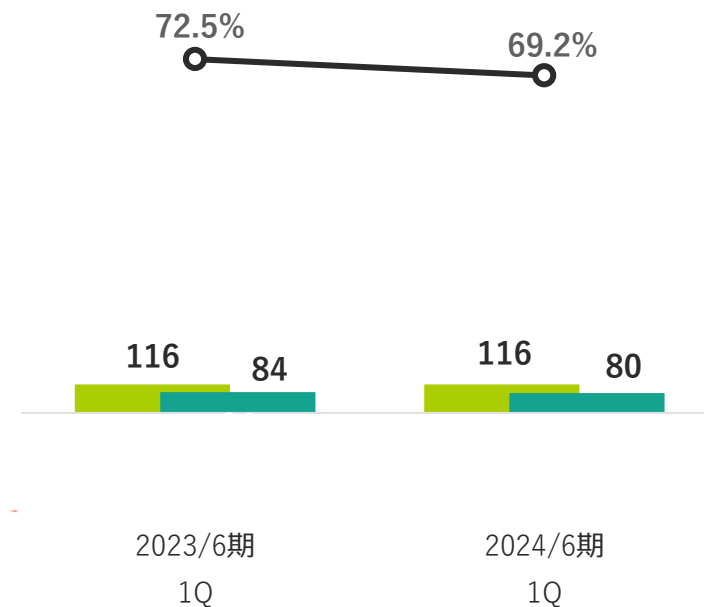
■ 売上高 ■ 営業利益 ○ 営業利益率



不動産セグメント

(百万円)

■ 売上高 ■ 営業利益 ○ 営業利益率



収益の分解情報

～海外人材セグメント事業別

- 海外人材セグメントにおいては、主にIT・介護の海外人材の紹介や美容業界に特化した求人を紹介する「美プロ」などのメディアの運営等を行う人材事業や、法人向け語学研修、留学斡旋、日本語教育等を行う教育事業を実施

海外人材セグメント 事業別 売上高

(百万円)

■ 人材事業 ■ 教育事業



2023/6期1Q

2024/6期1Q

教育事業（法人向け語学研修、留学斡旋、日本語学校の運営等）

- 受注の伸び悩みで若干の減収

人材事業（IT・介護の海外人材紹介、「美プロ」の運営等）

- 海外人材紹介は投資ステージが継続中

収益の分解情報

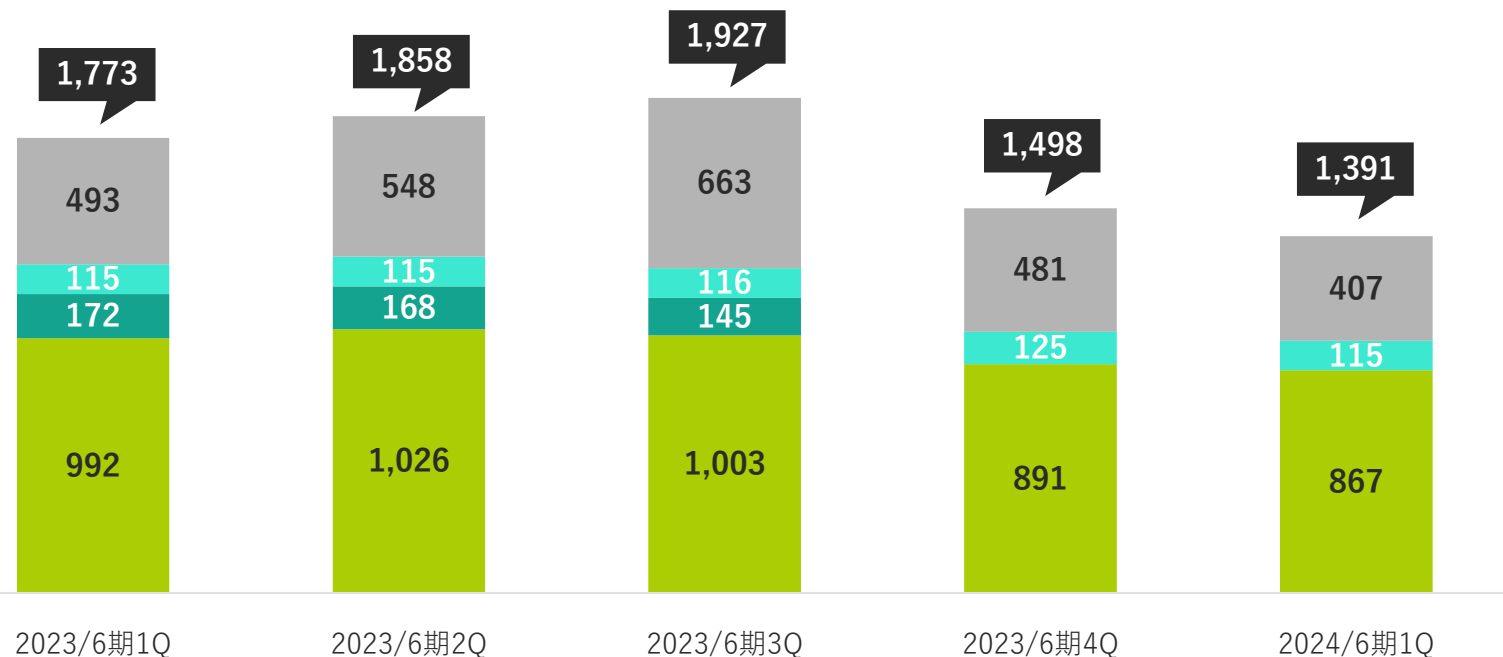
～ストック／フロー別

- ストック／フローの比はおよそ7：3で推移

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 (ワクチン) ■ ストック売上 (不動産) ■ フロー売上



ワクチン事業消滅

ストック／フロー比

7 : 3

フロー売上 *

ストック売上 *

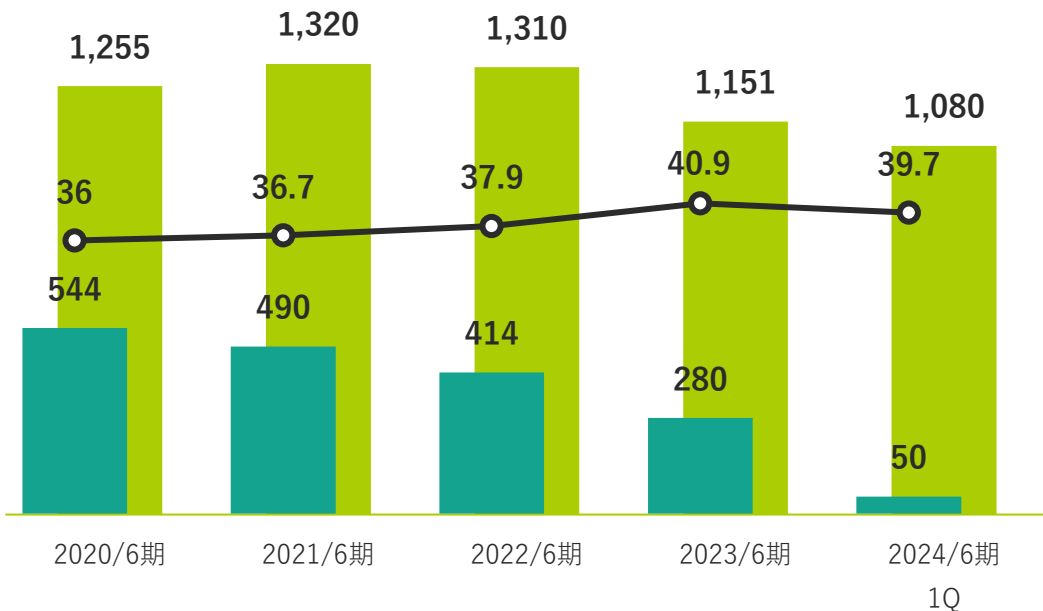
*収益認識の認識時点別に分類。
ストック売上：一定の期間にわたり計上される売上
フロー売上：一時点で計上される売上

主な指標①

- 新規公開メディア50件(前四半期比▲12件)、運用メディア1,080件(前四半期末比▲71件)
- BtoB業種へのアプローチを強化しているものの、春先の受注が不調で件数は減少
- BtoB業種は従来のメディアと比較して専門性が高く1件当たりの単価が高いため、売上高は件数減少ほどの落ち込みはない状況

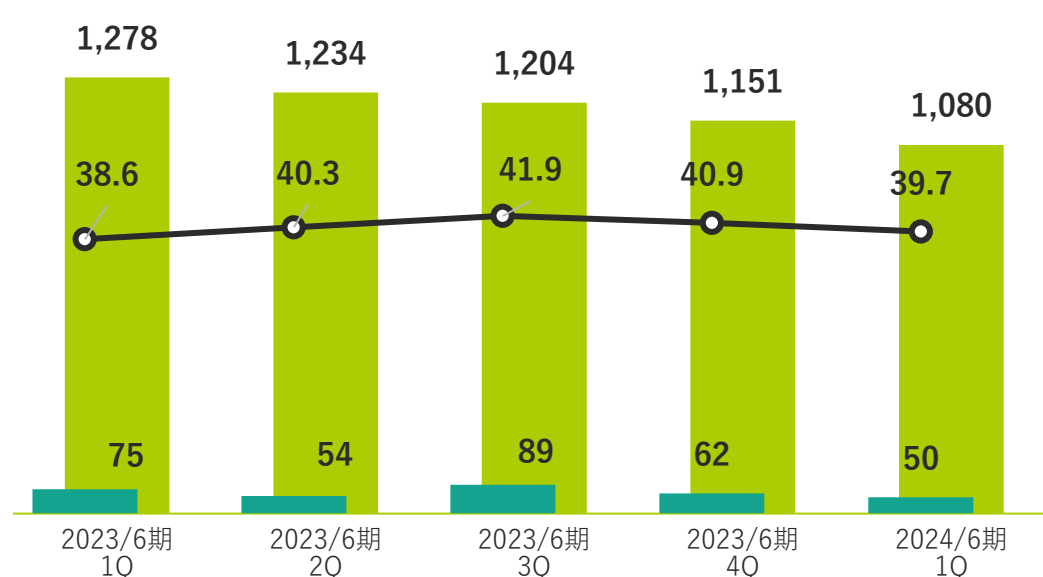
[年度推移]メディア件数および平均継続期間

■ 新規公開メディア件数 (件) ■ 運用メディア件数 (件) ○— メディア平均継続期間 (月)



[四半期推移]メディア件数および平均継続期間

■ 新規公開メディア件数 (件) ■ 運用メディア件数 (件) ○— メディア平均継続期間 (月)

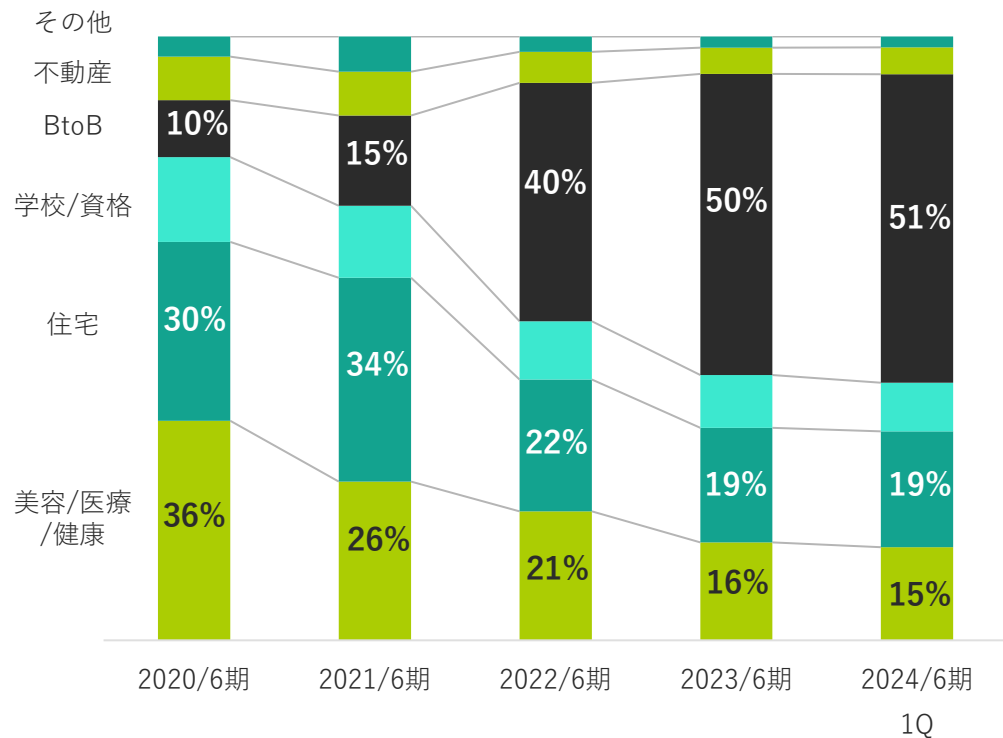


*メディア平均継続期間 = 延べ継続期間 ÷ 期末時点の運用メディア数 ここにない未来を創る

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業種に引き続き注力
- 量から質を重視した戦略により、1メディア当たりの単価向上に向け取り組み中

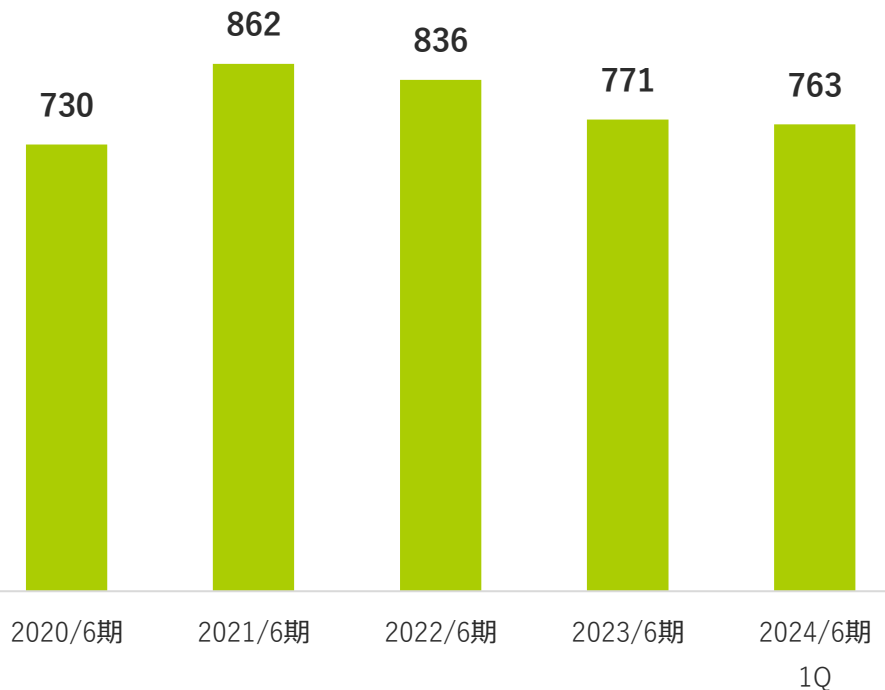
主要メディアの業種別内訳の推移



*上位10業種

取引先数の推移

(件)



バランスシート of 状況

- 配当金の支払い等により現預金が減少
- 株式会社FUNDINNOとの資本業務提携に伴い、その他固定資産(投資有価証券)が増加

2023/6期末


流動資産 4,774	流動負債 1,099
固定資産 9,595	固定負債 916
	純資産 12,354
資産合計 14,370	負債・純資産合計 14,370

2024/6期1Q

流動資産 4,549	流動負債 1,233
固定資産 9,714	固定負債 900
	純資産 12,129
資産合計 14,263	負債・純資産合計 14,263

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
含み益	+3,660



03 2024年6月期連結業績予想 の見直しについて

- 業績下方修正の概要
- 要因分析と今後の打ち手
- 売上高・営業利益推移
- セグメント別の見通し

業績下方修正の概要

- 1Qまでの進捗及び足元の見通しを踏まえ、2Qおよび通期業績予想を下方修正
- 各セグメントにおける下方修正の要因分析と今後の打ち手については次頁に記載

2024年6月期第2四半期の連結業績予想値の修正 (2023年7月1日～2023年12月31日)

	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に帰属する当期純利益	1株当たり当期純利益
前回発表予想 (A)	百万円 3,040	百万円 260	百万円 270	百万円 180	円 銭 14.73
今回修正予想 (B)	2,840	128	158	114	9.33
増減額 (B-A)	▲200	▲132	▲112	▲66	▲5.40
増減率 (%)	▲6.6	▲50.8	▲41.5	▲36.7	▲36.7
(参考)前期第2四半期実績 (2023年6月期)	3,632	453	457	279	23.23

2024年6月期通期の連結業績予想値の修正 (2023年7月1日～2024年6月30日)

	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に帰属する当期純利益	1株当たり当期純利益
前回発表予想 (A)	百万円 6,400	百万円 720	百万円 730	百万円 500	円 銭 40.91
今回修正予想 (B)	5,756	292	330	230	18.83
増減額 (B-A)	▲644	▲428	▲400	▲270	▲22.08
増減率 (%)	▲10.1	▲59.4	▲54.8	▲54.0	▲54.0
(参考)前期通期実績 (2023年6月期)	7,058	856	884	426	35.49

要因分析と 今後の打ち手

- 各セグメントにおける下方修正の要因分析と今後の打ち手については以下の通り

予算修正要因と課題認識

- 売上トップクラスの営業人材の配置換え（成長事業領域に複数名異動）に伴い、これまで安定的に取れていた受注が剥落し、当初策定の予算達成が困難と判断。
- トップクラスの営業人材の代わりとなる営業の中核人材の確保と育成を図っており、足元で少しずつ効果が現れてきているものの、予算達成を実現するには十分ではない状況。

⇒組織的な営業体制の構築が必須

- 人材登録は順調に進んだものの、日本企業側が海外IT人材の採用に際しては、ITスキルより日本語能力を重視する傾向や、海外人材の受入に対する抵抗感、不安感が想定以上に強いことが判明。その結果、当初想定 of 収益化に至っておらず、予算達成は困難と判断。

⇒企業側の求めるニーズの分析の深堀と、それに対するソリューション提供力の向上が必須

足元の課題を踏まえた今後の打ち手

- 営業研修やロールプレイングを通じた育成を強化しており、新たに採用した人材の戦力化および組織的な営業体制の構築を目指し、営業力強化を最優先課題として取り組む。
- 1Qは売上減の一方、費用は売上減に関係なく発生させたため、大幅な減益に繋がったが、リスティング広告費の年間削減計画を新たに策定。今後は利益推移を全社で適切にモニタリング実施していく予定。
- 日本語能力の高い人材の育成強化 – インド上位大学の新卒人材に対する早期育成を強化し、日本語能力の高い人材の母数を増やす。
- 「Yaaay」プラットフォームの見直し – 「Yaaay」内での海外人材の能力・特性の可視化と面接サポート力を強化し内定に繋げる。
- 海外人材受入の成功モデルを蓄積しPR - 受入を躊躇する企業に成功イメージを持って頂くための事例紹介等の取り組みを強化。

WEB
マーケティング事業

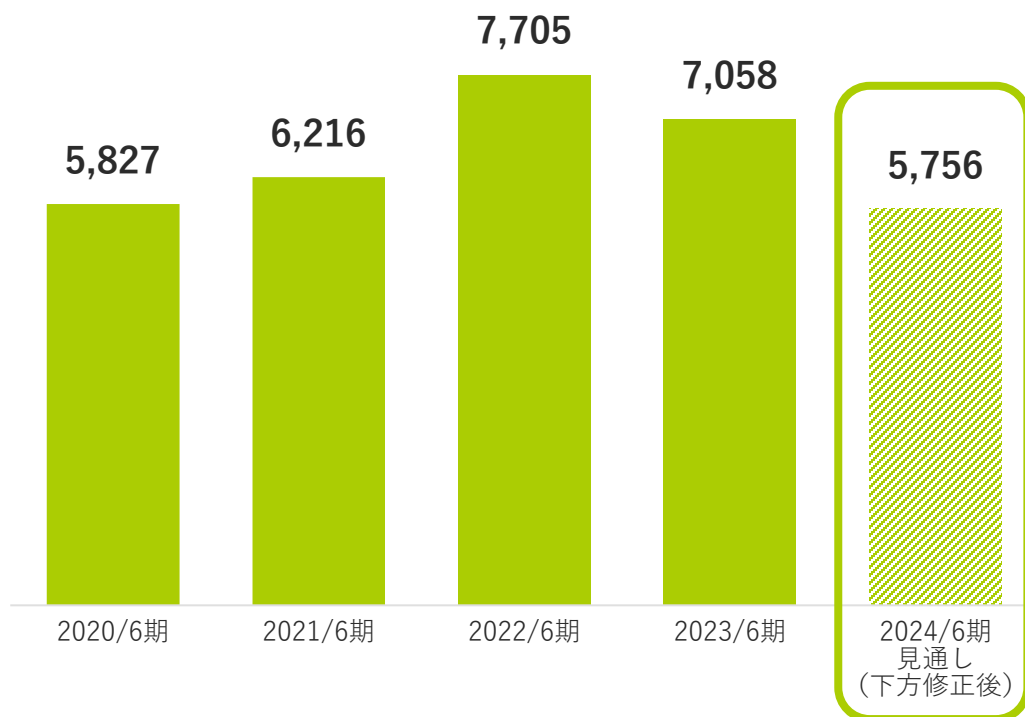
海外IT
人材事業

売上高・営業利益推移 ～下方修正後

- 足元の業績推移及びサイシードの全株式を譲渡した影響で、減収減益の見込み
- WEBマーケティング事業のコスト増加及び海外人材事業の人的資本への投資を継続するため、営業利益率は下がる見通し

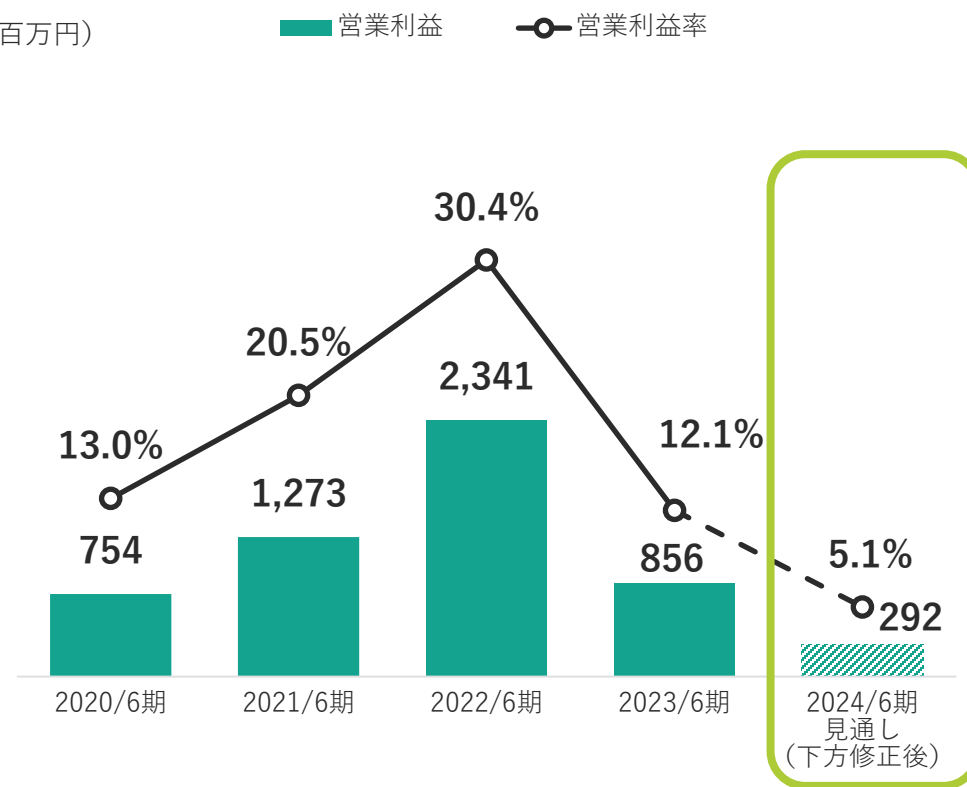
売上高の推移

(百万円)



営業利益・営業利益率の推移

(百万円)



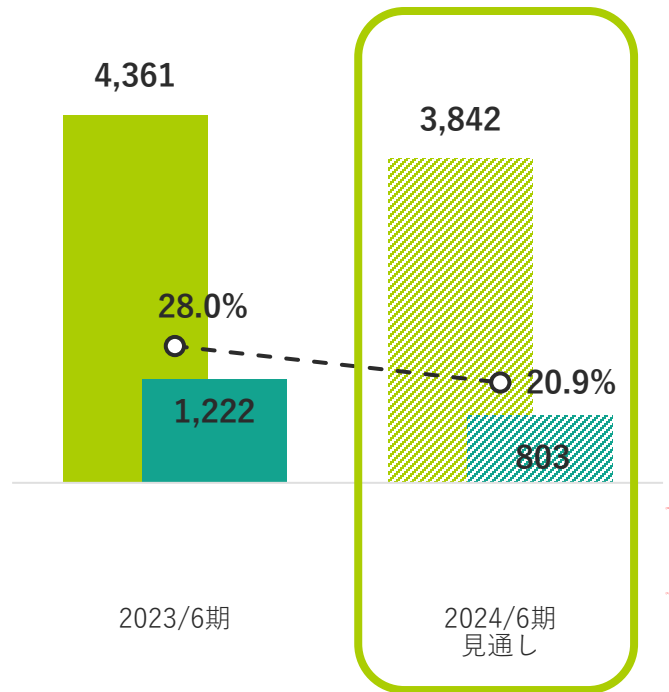
セグメント別の見通し ～下方修正後

- マーケティングセグメントは、足元の受注状況を勘案し、減収減益の見込み
- 海外人材セグメントは、投資を継続中であり、赤字見込み
- 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

マーケティングセグメント

(百万円)

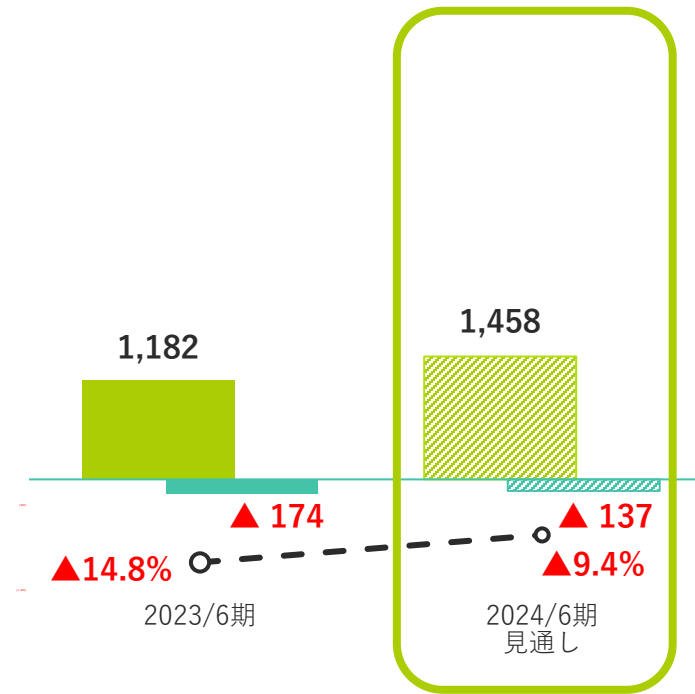
■ 売上高 ■ 営業利益 ○ 営業利益率



海外人材セグメント

(百万円)

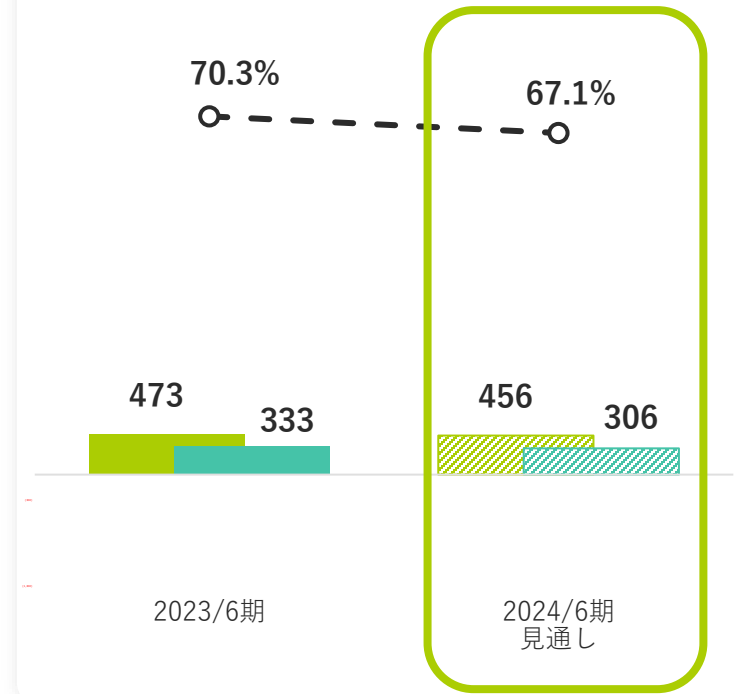
■ 売上高 ■ 営業利益 ○ 営業利益率



不動産セグメント

(百万円)

■ 売上高 ■ 営業利益 ○ 営業利益率





04 中期成長戦略の見直しについて

中期成長戦略の見直しについて

- 主力事業であるWEB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ことを中期成長戦略として掲げている
- 戦略自体の変更はないが、**今般の業績下方修正に伴い、中期（3年間）における数値目標が達成困難の見通しとなったため、数値目標は取り下げ実施**
- 今後、数値目標も含めた戦略が固まり次第、改めて公表予定

中期成長戦略

01 WEBマーケティング事業の更なる拡大 

02 海外人材事業の拡大 

成長戦略は変更せず

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



今般の業績下方修正に伴い、中期（3年間）における数値目標が達成困難の見通しとなったため、数値目標は取り下げ実施

役員報酬の減額

今般の業績予想の修正および中期成長戦略で掲げた数値目標の取り下げを真摯に受け止め、その経営責任を明確にするため、当社の役員報酬を以下のとおり減額することといたします。

役員報酬減額の内容
代表取締役社長 : 報酬月額30%を返上
取締役（社外取締役を除く） : 報酬月額10%を返上
対象期間 2023年11月より2024年1月まで（3ヵ月間）

配当ポリシー

株主の皆さまのご理解を得て、当社の中期成長戦略を応援いただくためにも、配当については現時点の予想を据え置きいたします。

年間配当予想：17円（変更なし）



Appendix

財務ハイライト

決算年月		2020年6月	2021年6月	2022年6月	2023年6月	2024年6月1Q
売上高	(百万円)	5,827	6,216	7,705	7,058	1,391
経常利益	(百万円)	754	1,320	2,349	884	60
親会社株主に帰属する当期純利益	(百万円)	377	956	1,584	426	46
資本金	(百万円)	56	429	432	437	437
発行済株式総数	(株)	11,210,000	11,852,400	11,982,700	12,227,200	12,237,800
純資産額	(百万円)	8,982	10,679	12,147	12,354	12,129
総資産額	(百万円)	11,570	13,506	15,288	14,370	14,263
1株当たり純資産額	(円)	801.29	901.02	1,013.73	1,010.43	995.84
1株当たり当期純利益	(円)	33.65	85.14	133.40	35.49	3.84
自己資本比率	(%)	77.6	79.1	79.5	86.0	85.0
自己資本利益率	(%)	4.3	9.7	13.9	3.5	3.5
営業キャッシュ・フロー	(百万円)	702	1,510	2,080	▲539	—
投資キャッシュ・フロー	(百万円)	▲450	▲50	▲12	▲1,099	—
財務キャッシュ・フロー	(百万円)	▲147	496	▲186	▲491	—
現金及び現金同等物の期末残高	(百万円)	2,233	4,189	6,071	3,941	3,609
従業員数 (他、平均臨時雇用人数)	(人)	443 (145)	443 (97)	468 (86)	467 (81)	469 (82)

2024年6月期第1四半期 決算サマリー

(百万円)		2023/6期 1 Q	2024/6期 1 Q	前四半期期比	
				増減額	増減率 (%)
マーケティングセグメント	売上高	1,020	966	▲54	▲5.3
	セグメント利益	282	176	▲106	▲37.6
海外人材セグメント	売上高	318	309	▲9	▲3.0
	セグメント利益	▲18	▲54	▲36	—
不動産セグメント	売上高	115	115	0	0.3
	セグメント利益	83	80	▲3	▲4.2
その他	売上高	318	0	▲318	▲99.9
	セグメント利益	27	0	▲26	▲97.4
小計	売上高	1,773	1,391	▲382	▲21.5
	セグメント利益	375	203	▲172	▲45.9
	全社費用	▲166	▲169	▲3	—
	営業利益	209	33	▲175	▲83.9
	経常利益	212	60	▲151	▲71.4
	親会社株主に帰属する当期純利益	127	46	▲80	▲63.3
	営業利益率 (%)	11.8	2.4	▲9.4	▲79.6

● Zenken

マーケティングと海外人材に係る
様々なソリューションを通じて
社会課題の解決に貢献することを目指しています

マーケティング

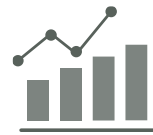


海外人材

会社名	Zenken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)
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
上場市場	東京証券取引所グロース市場(7371)
従業員数	469名(2023年9月末他、臨時雇用者数82名)
連結子会社	全研ケア株式会社(出資比率100%)

「そこにはない未来を創る」

日本の“生産年齢人口減”に対する様々なソリューションを提供しています。



WEBマーケティング
による集客支援



グローバル人材育成
のための語学教育



人材不足企業の
採用支援

事業の変遷

- 1975年に教育学習事業会社として創業し、時流に合わせて業態を変化させ、2021年に上場を果たす
- 現在は主力であるWEBマーケティング事業を軸として、成長が見込まれる海外人材事業に注力中

1975

語学教室展開・
学習教材の出版など
生涯教育文化事業から
スタート

教育学習
事業会社として創業

2000

「IT」×「語学」の
融合からSEOを軸と
したIT事業に注力

IT事業スタート

2005

【主力事業】

集客メディアを手掛ける
WEBマーケティング
事業を開始

海外IT人材事業
スタート

2018

「IT」×「語学」を
発展させ、
海外IT人材事業に着手

2021

東証マザーズ
上場

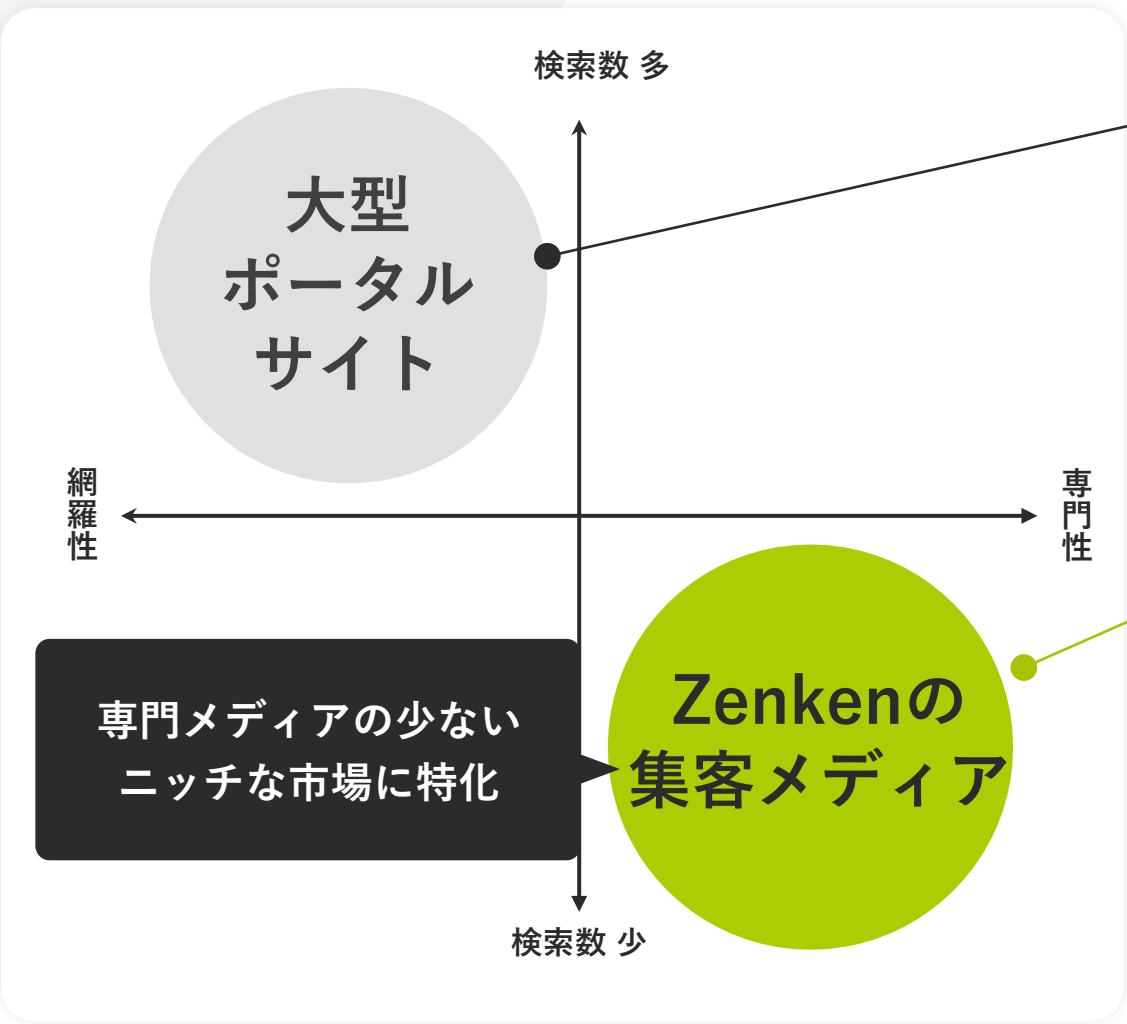
2022

海外介護人材事業を
開始

※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

主力事業の特徴① 専門性の高い集客メディア

- 主力のWEB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
- ニッチな市場で専門性の高いメディアを制作し、コンバージョン*の高い見込み客を送客することで大型ポータルサイトと差別化



大型ポータルサイト

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

住宅全般	製造業全般	システム全般	歯科全般

Zenkenの集客メディア

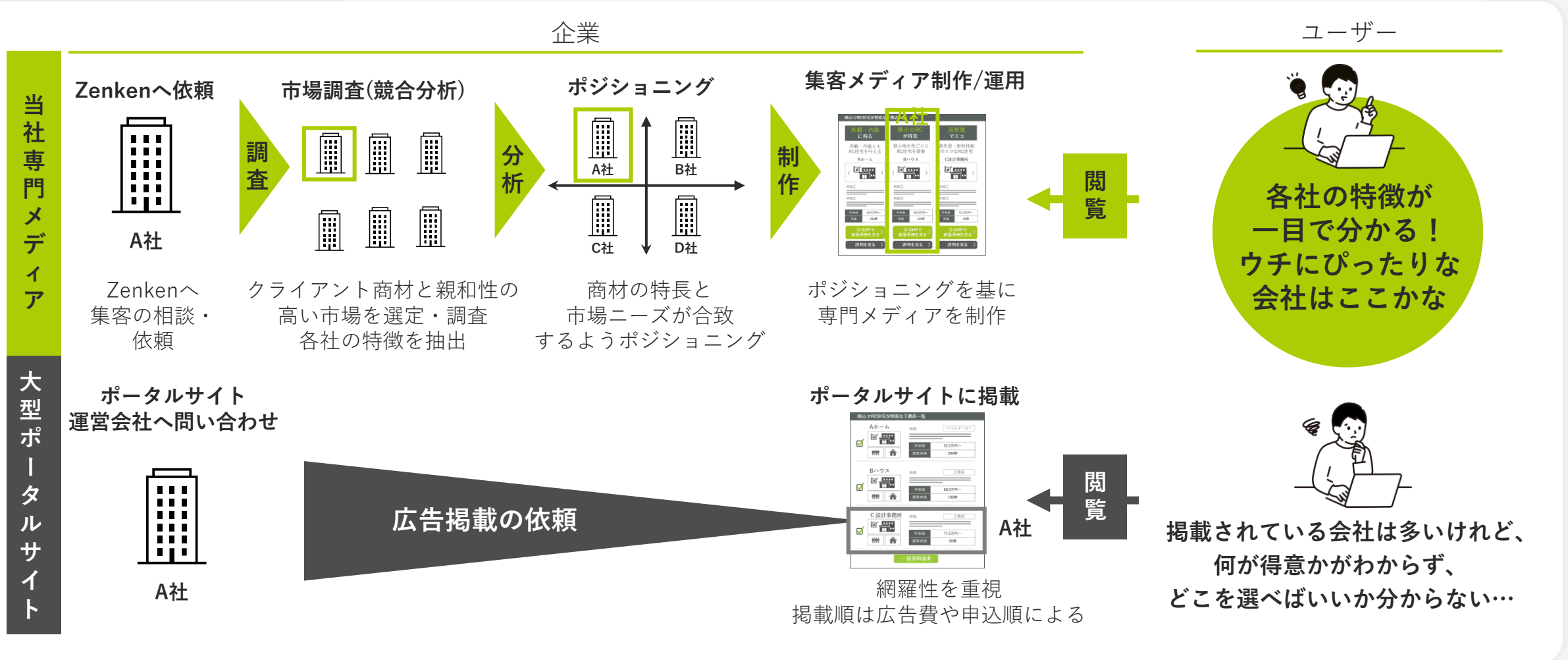
一つのテーマを深掘した専門メディア
コンバージョンの高い見込み客を送客

RC住宅 専門	緩衝材製造機 専門	会員管理 システム専門	インビザライン 専門

*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

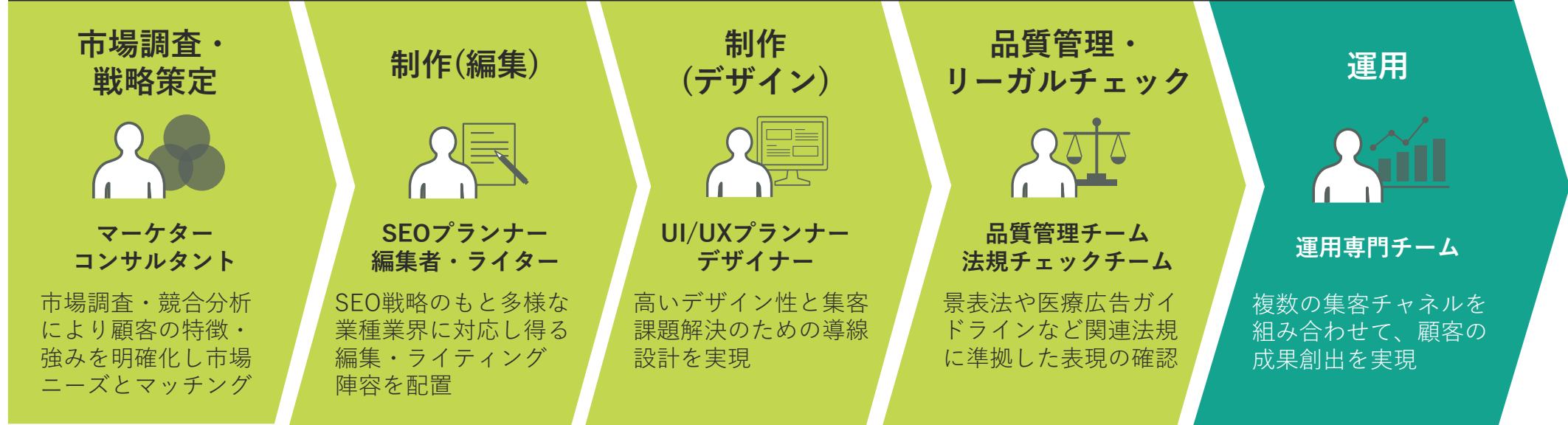
- 徹底した競合分析により、クライアントの特長や強みを明確化
- クライアント商材の特長と合致するニーズを持つユーザーをマッチングさせる集客メディアを制作



主力事業の強み①
**バリューチェーンと
 収益モデル**

- クライアントから制作費と運用費を得る収益性の高いビジネスモデル

専門性の高い集客メディアを制作するための、一気通貫のバリューチェーンを構築



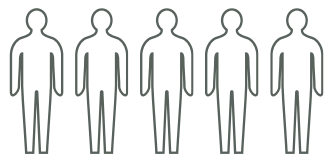
コンテンツ制作力

- 大量のライターをフル活用し、2023年6月期は年間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90業界）

制作・運用 人員数 (2023年9月末時点)

専門性の高いメディアを制作、運用

合計**1,493**名



内部ディレクター

169名



外部ライター

1,324名

ニッチな市場に特化した
専門性の高いメディアを
多数展開を可能に

これまで

8,000メディア

以上を制作

集客メディアの構成

事例 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、当社の専門メディアが露出。

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。

各社の特徴が一目で分かり、 成約可能性の高い見込み客を送客可能



主力事業の強み④

ニッチな市場に特化

(「キヤククル」掲載メディア一覧)

● 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展開

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

医療

電子薬歴
健康管理システム
リハビリ管理システム

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

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

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

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

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

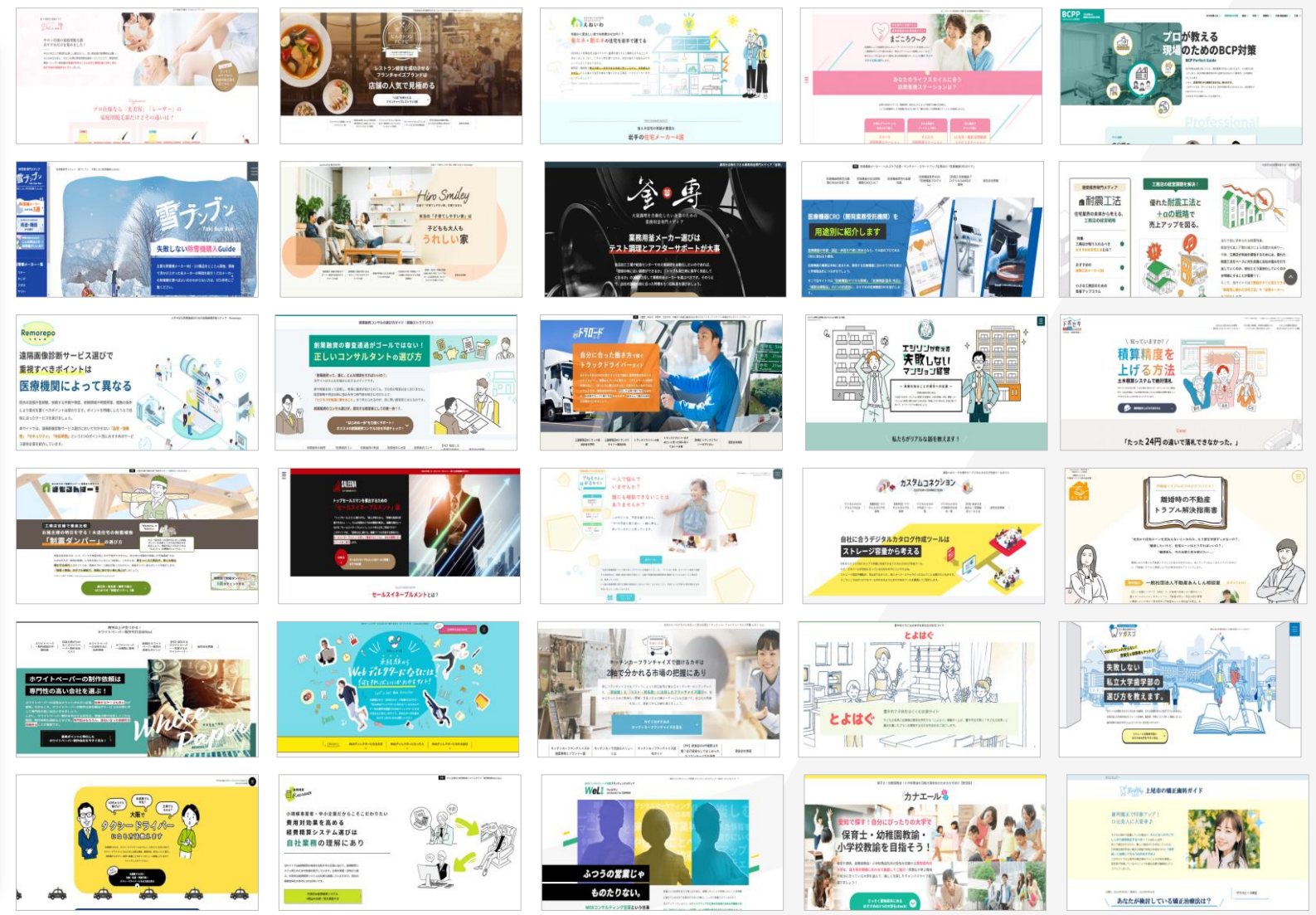
歯科

マウスピース矯正 愛知
インビザライン 千葉市
矯正歯科 栃木

害虫・害獣駆除

鳩駆除 大阪
シロアリ駆除 広島

etc...



WEB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

特に
注力

運用メディア
当たり単価の向上

- 1メディア当たりの単価の拡大
- 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

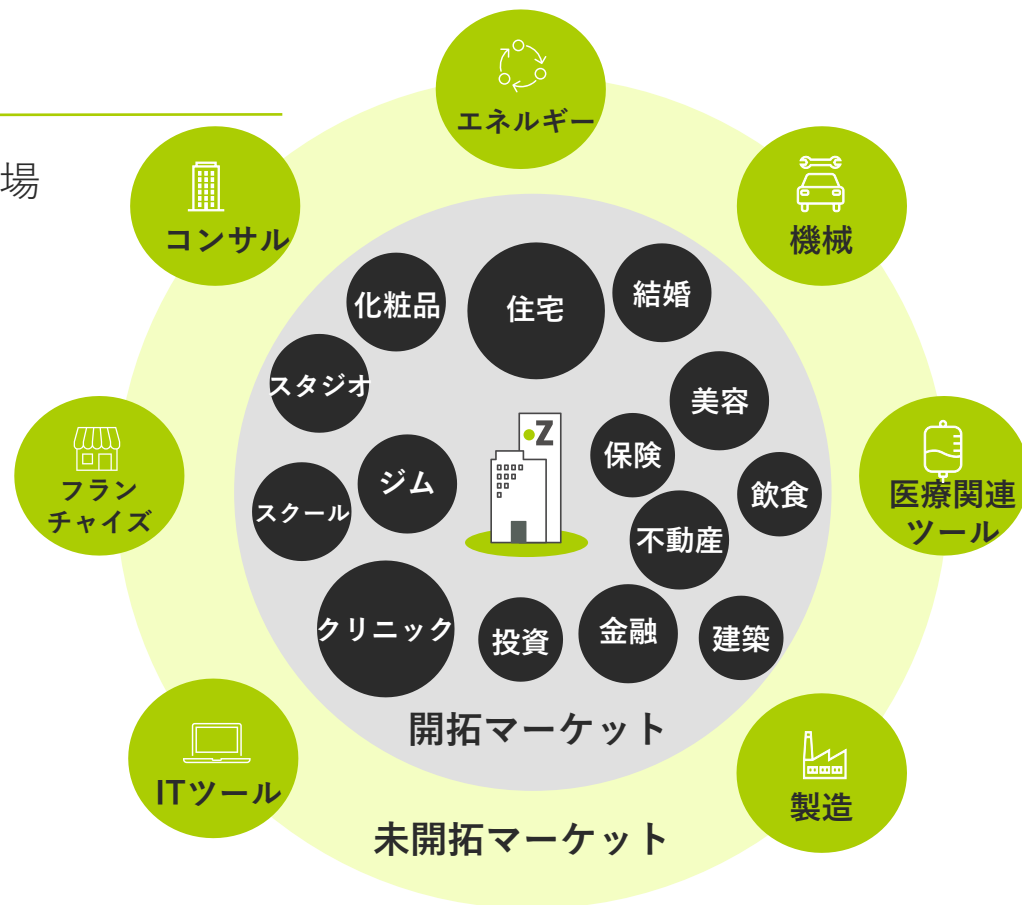
- 高い集客効果のあるメディアの運用
- 著作権（当社保有）による解約抑制効果

WEBマーケティング事業 の更なる拡大(詳細)

- BtoB（電機・機械等）業種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
- BtoB業種は未開拓のマーケットが多く、新規市場を取り込む



特にBtoB業種へ注力

- BtoB業種の特徴
製造業・非製造業問わず幅広い市場

BtoB業種の顧客獲得により見込める効果

- 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(背景)

- 少子高齢化の進行により、国内生産年齢人口は減少し、労働供給量の不足はさらに深刻化する見通し

日本の労働市場における海外人材の活用は急務

少子高齢化の進行により減少
国内生産年齢人口

2050年の
生産年齢人口見通し(※1)

5,275万人 ↓
(2021年から29.2%減少)

年々不足すると見込まれる
国内労働市場

労働需要に対し、不足する
2030年の労働供給量見通し(※2)

644万人不足 ↓

IT人材
79万人不足
(2030年)(※3)

介護人材
69万人不足
(2040年)(※4)

今後拡大すると見込まれる
外国人の労働者

2022年国内で働く
外国人労働者数(※5)

180万人突破 ↑
(過去最高)

当社が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目指します

※1 内閣府(2022)「令和4年版高齢社会白書」より抜粋

※2 パーソル総合研究所「労働市場の未来推計2030」より抜粋

※3 経済産業省「IT人材需給に関する調査」(2019年3月)より抜粋

※4 厚生労働省「介護人材確保に向けた取り組み」より抜粋

※5 厚生労働省「外国人雇用状況」の届出状況まとめ(令和4年10月末現在)」より抜粋

成長戦略②
海外人材事業の拡大
 (海外IT人材事業 ~なぜインドに注力するのか)

- 日本のIT人材は2030年には最大で79万人に達する。日本と比較して、インドはICT教育を受けた大卒者数が多い
- 当社はベンガルールの上位校等をターゲットに、豊富な人材を取り込んで人材不足に悩みを抱える日本企業に紹介する

 **日本の場合**

 **インドの場合**

ICT教育を受けた大卒者数



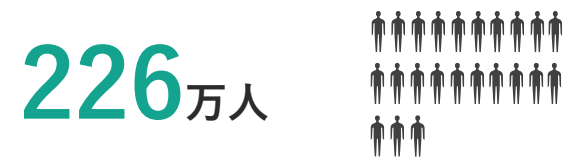
日本の約16倍 



エンジニアの数
(※3)



日本の約1.6倍 

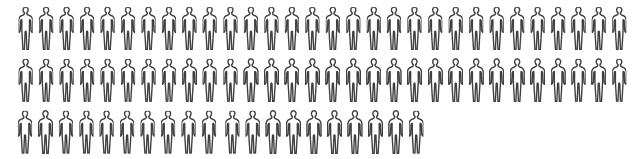


2030年に不足するIT人材
(※4)

最大 **79** 万人不足見通し

真逆の状況 

求人が圧倒的に足りない状況



重視するスキル

ITスキル+日本語

日本企業はITスキルだけでなく日本語スキルも重視
 当社は祖業で培った教育ノウハウを活かして
 海外人材に教育を施し、定着も含めてサポート

※1 e-Stat(日本の統計が閲覧できる政府統計ポータルサイト)学校基本調より抜粋
 ※2 厚労省、インド教育省発表の All India Survey on Higher Education (AISHE) 2020-2021より抜粋
 ※3 Itmedia <https://www.itmedia.co.jp/news/articles/2212/13/news106.html>より抜粋
 ※4 経済産業省「IT人材需給に関する調査」(2019年3月)より抜粋

海外人材事業の拡大

(海外IT人材事業の戦略)

- 中途採用においては、マッチングプラットフォームを通じた採用支援サービスを提供
- 世界中の優秀な即戦力IT人材が登録し、新たな人材プラットフォームとして急成長



海外人材事業の拡大

(海外IT人材の新卒採用)

- 海外IT人材の供給サイドと需要サイドをマッチングさせるため、2018年に事業開始
- 新卒採用においては、インド上位大学との提携による人材紹介のサービスを提供



海外IT人材供給サイド



インド ベンガルール
でICT教育を受けた
新卒学生

エントリー

インド上位大学との提携による人材紹介



優秀な人材が集まる
インド上位大学内に
キャリアセンターを
設置し、求人紹介



ビジネスに直結する
日本語教育



入社前から入社後まで
安心のサポート体制

課金なし

人材紹介

- ・ 紹介手数料
- ・ 日本語教育料
- ・ サポート料
- ・ イベント料等

海外IT人材需要サイド



IT人材不足の
日本企業

当社の日本語教育事業と
シナジー

海外人材事業の拡大 (海外IT人材の中途採用)

- 中途採用は、採用マッチングプラットフォームを通じた採用支援サービスを提供
- 世界中の優秀な即戦力IT人材が登録するプラットフォームとして急成長



- 新卒採用と中途採用で異なる戦略を取り、取引実績を着実に積み上げ中
- 人材登録は豊富にあり、中途採用(Yaaay)の内定数の積み上げが足元の課題

新卒採用（ジャパンキャリアセンター）領域の実績

(2023年9月末時点)

提携大学

44校

前期末比+5校

人材登録者数

約1.7万人

前期末比+0.2万人

取引実績企業

178社

前期末比+7社

内定人員

313人

前期末比+34人

中途採用（Yaaay）領域の実績

(2023年9月末時点)

Yaaay登録人数

3.1万人

8月末比+0.9万人

Yaaay登録国籍

99カ国

8月末比+7カ国

求人掲載企業数(稼働中)

58社

8月末比+7社

内定人員

7人

内定増加を目指すステージ

成長戦略②
海外人材事業の拡大
 (海外介護人材の戦略)

- 日本の介護人材不足に対し、海外介護人材の紹介と定着サポートを推進
- 当社の語学教育のノウハウを活用
- M&Aで得た埼玉県介護施設を自社でも運営

海外IT人材**供給**サイド

海外IT人材**需要**サイド

人材紹介 + 語学教育含めた定着サポート
 を一気通貫で行うビジネスモデル



インドネシアや
 インドの学生

- 介護施設に海外人材が入る前のサポート
- 人材紹介
 - 海外人材に対する基礎的な語学教育を支援
 - 介護施設の日本人スタッフ向けの語学教育支援

- 介護施設に海外人材が入った後のサポート
- 海外人材の管理サポート
 - 海外人材に対する介護福祉士の資格取得に向けた体系的な語学教育を実施
 - 介護施設の日本人スタッフ向けの語学教育支援



日本の介護施設
 介護事業所
 (自社でも運営)

当社の日本語教育事業と
 シナジー

海外人材事業の拡大 (海外介護人材における強み)

- 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
- 2022年7月に譲受した介護施設を、海外介護人材活用のロールモデルとすることを
目指し、他の介護業者の海外人材受入不安の解消へ

強み①

人材送出機関との独占契約締結



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



介護教育・介護実習
介護における日本語教育

強み②

日本における受入・定着支援

ZENKEN NIHONGO 介護

[定着支援]

海外人材が介護福祉士を目指す
ための伴走型の教育支援



[受入支援]

日本人スタッフ向けに異文化理解や
「やさしい日本語」教育を推進

強み③

海外人材の活用ノウハウを蓄積



M&Aで得た埼玉の介護施設を
全研ケアが運営

海外介護人材の働く
施設運営のノウハウを蓄積

- 日本語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
新たな顧客開拓へ

成長戦略② 海外人材事業の拡大 (インド政府系機関との協働)

- 2023年7月、半官半民のインド国家技能開発公社の子会社、NSDCインターナショナル（NSDCI）と業務提携契約を締結
- 第1段階として、2025年までに120人のインド人材の雇用を日本国内で創出する



インド政府系機関との提携プロセス

NSDCIが設立した全寮制の日本語研修センターで数カ月間、日本語などの授業を受講

介護分野の特定技能試験と特定技能取得に必要な日本語能力試験を受験

合格した学生を日本の介護施設などに紹介
採用面接を実施

内定後も当社が日本語教育をサポートし、
高い日本語力を養った上で、長く日本で働いてもらうことを可能に

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】

Zenken株式会社 IR窓口
ir@zenken.co.jp
<https://www.zenken.co.jp/>