



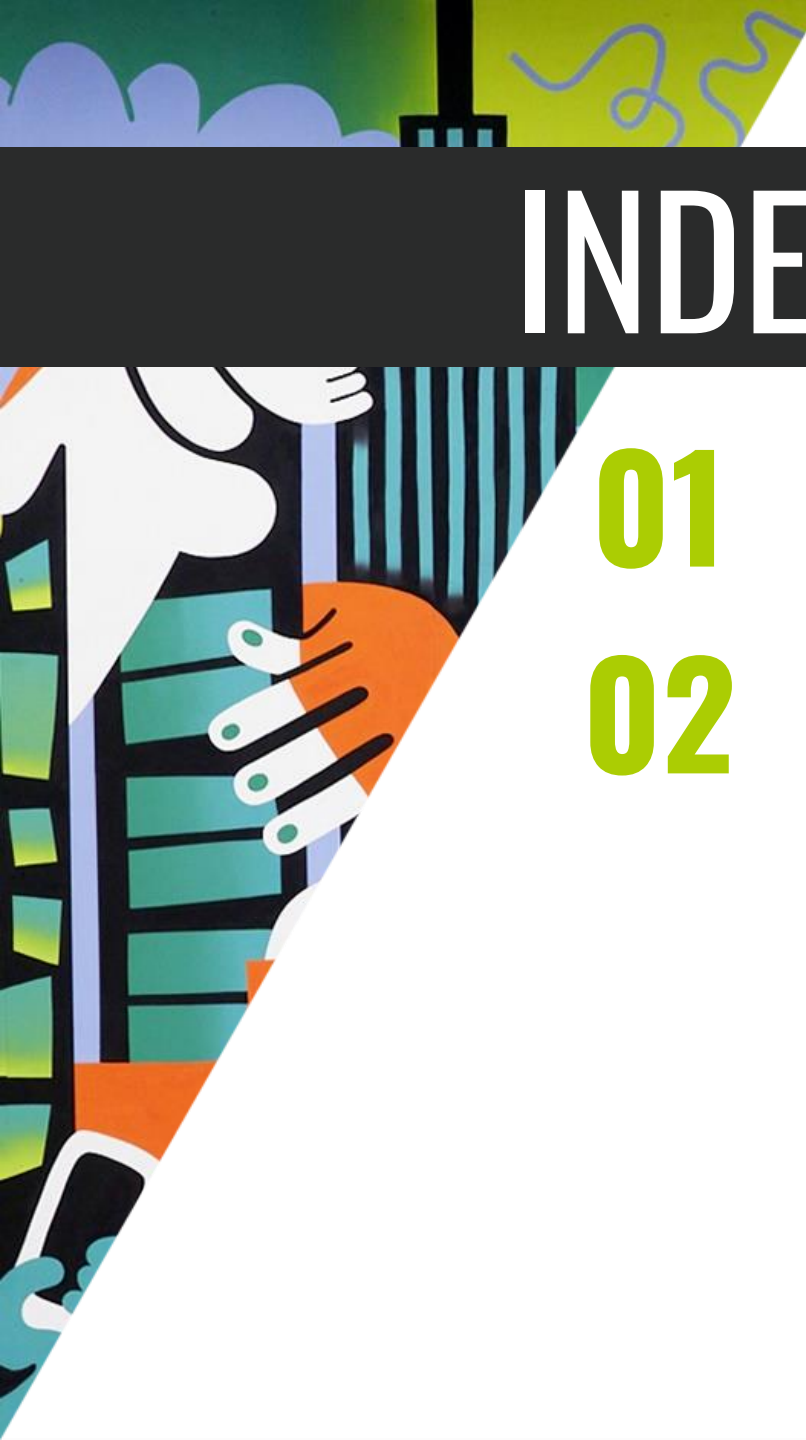
そこにはない未来を創る

●Zenken

2025年6月期 第3四半期 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 第3四半期決算の概要

02 中期成長戦略の状況

Appendix



01 第3四半期決算の概要

- 第3四半期連結決算ハイライト
- 主な指標
- バランスシートの状況
- 業績予想と実績の比較



主力事業

WEB MARKETING SEGMENT

マーケティングセグメントの増益

BtoBシフトにより事業運営を効率化することで、前年同期比99百万円の増益を達成



成長事業

GLOBAL HR SEGMENT

成長事業である海外人材セグメントの黒字化達成

成長戦略の柱として進める海外人材紹介が好調に推移し、黒字化を達成



業績

FINANCIAL HIGHLIGHTS

本社移転費用を除けば大幅増益

本社移転に伴う一時費用（153百万円）を除くと、実質増益分は前年同期比171百万円

トピックス（補足） 営業利益増減要因

- 本社移転に伴う一時費用を除いた実質増益分は171百万円と収益性は改善
- 来期以降、年間で96百万円の家賃負担軽減を（新本社と旧本社の家賃差額）見込む



2025年6月期第3四半期 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▲35百万円の減収、営業利益は17百万円の増益
- 本社移転に伴う資産除去債務戻入益99百万円を特別利益に計上

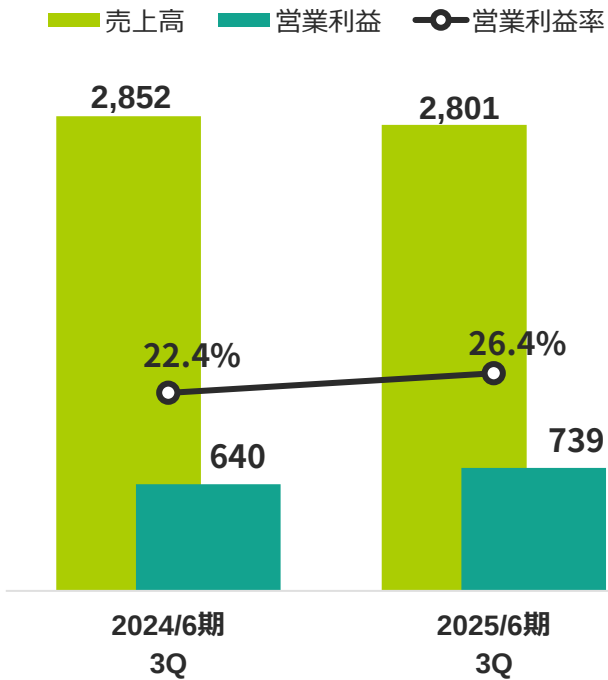
	実績	前年同期比	主な要因
売上高	4,217百万円	▲0.8%	● WEBマーケティング事業において新規公開メディア数が増加したものの、前連結会計年度における運用メディア数の減少の影響を受けた
営業利益	322百万円	5.7%	● 本社移転に伴う一時費用を計上したものの、各種費用の見直しにより収益性は改善
経常利益	336百万円	▲1.5%	
四半期純利益	294百万円	22.5%	● 本社移転に伴う資産除去債務戻入益を計上

2025年6月期第3四半期 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、新規公開メディア数の増加により制作費売上高が増加。一方で、前年度における運用メディア数の減少による運用費売上高が減少した結果、減収。しかし、事業運営の効率化を進めたことで増益
- 成長事業として掲げる海外人材セグメントは人材事業が奏功し増収増益

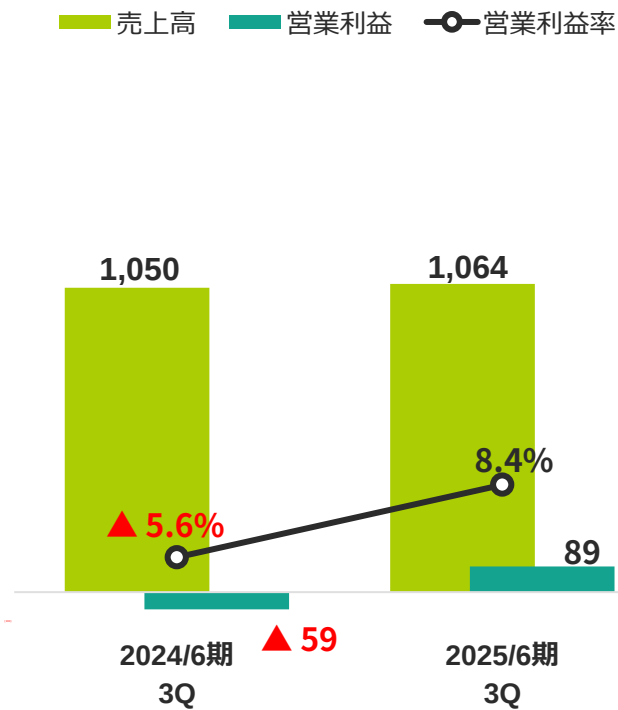
マーケティングセグメント

(百万円)



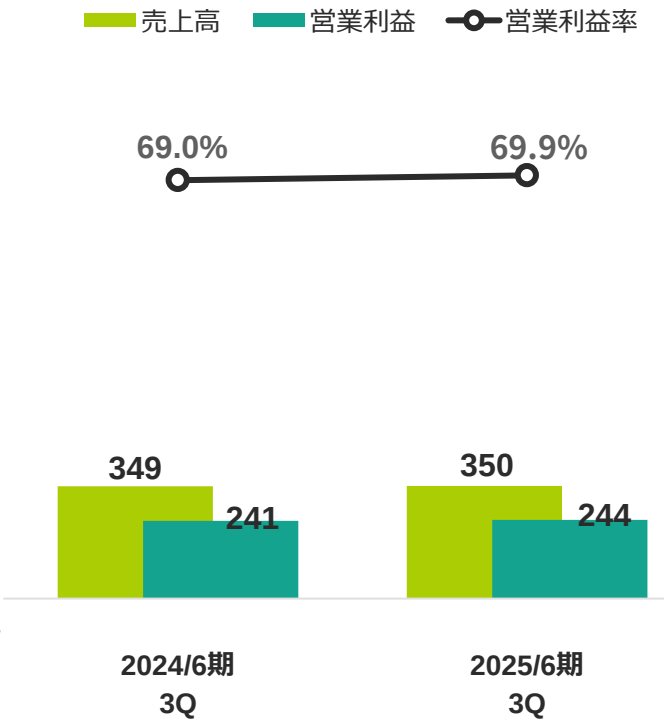
海外人材セグメント

(百万円)



不動産セグメント

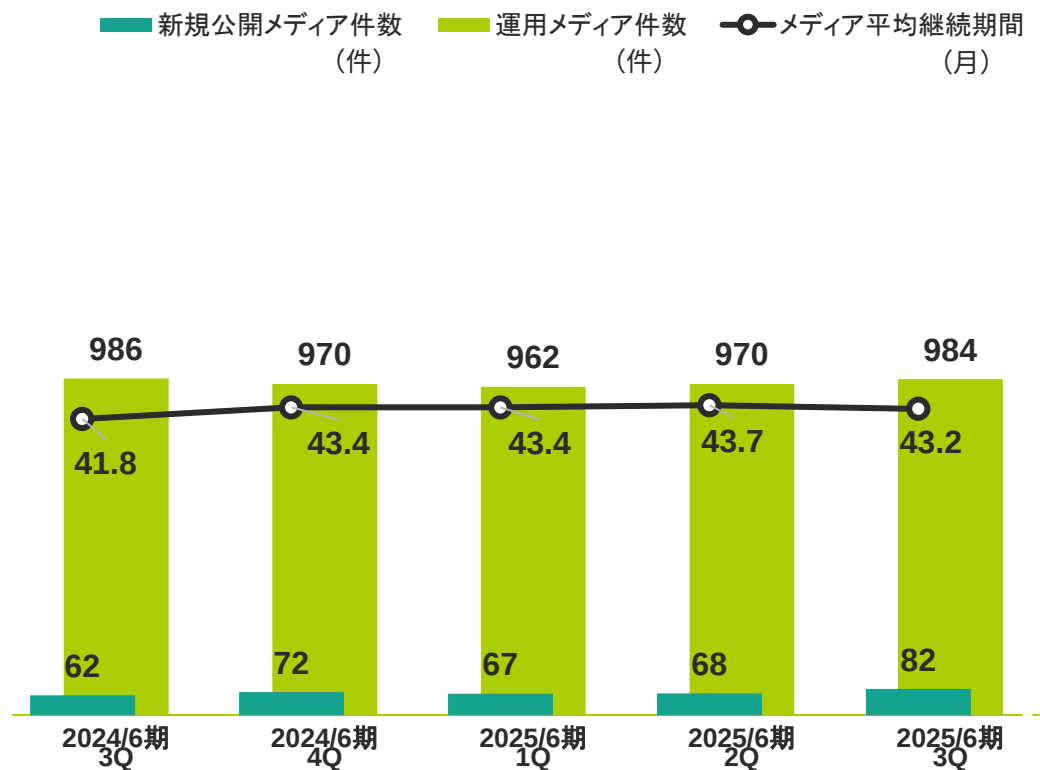
(百万円)



WEBマーケティング事業における主な指標①

- 新規公開メディア82件(前四半期比+14件)、運用メディア984件(前四半期比+14件)
- メディア平均継続期間は43.2か月と堅調に推移

[四半期推移]メディア件数および平均継続期間



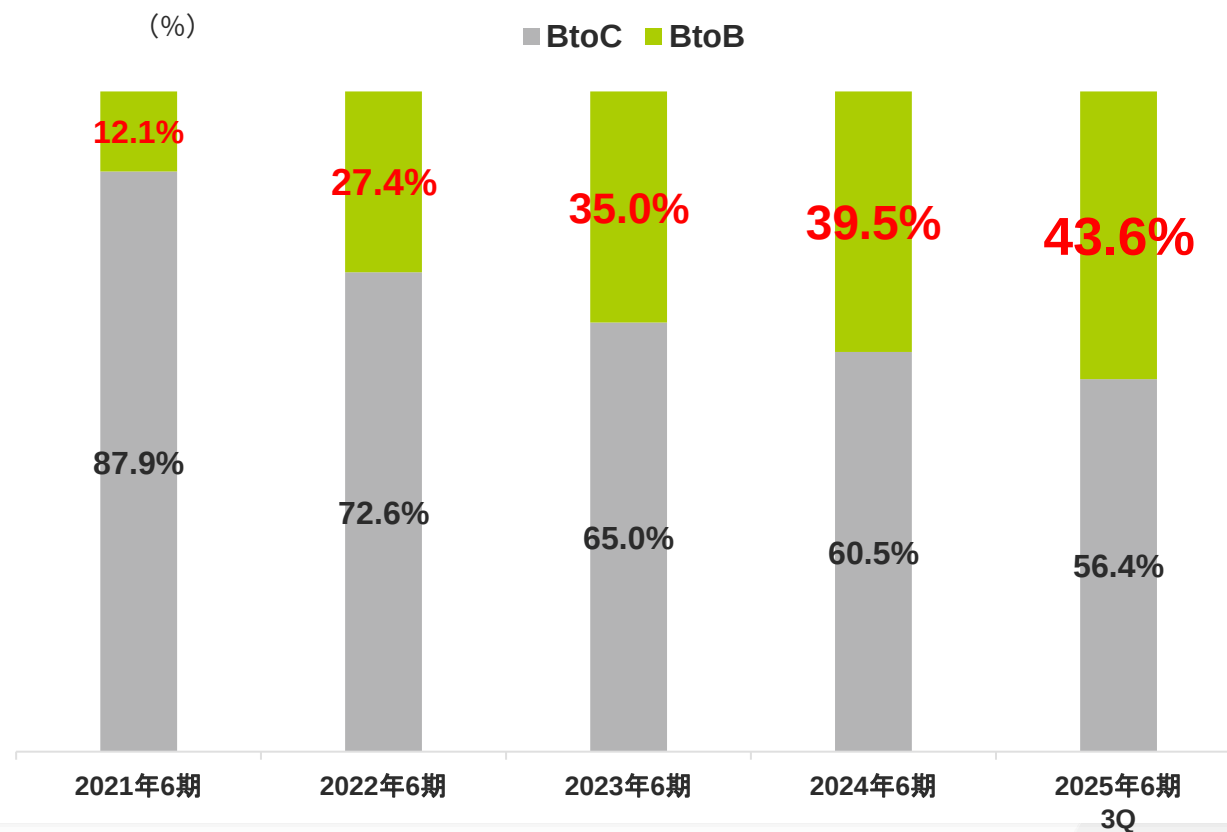
*メディア平均継続期間＝延べ継続期間÷期末時点の運用メディア数

そこには未来を創る

WEBマーケティング事業 における主な指標②

- BtoB業種へのアプローチを継続中。全ジャンルに占めるBtoB比率は43.6%まで増加
- BtoB業種はメディアを軸に、海外進出支援などの付加価値の高いサービス提供が可能であり引き続き開拓を強化していく

メディア種別の推移

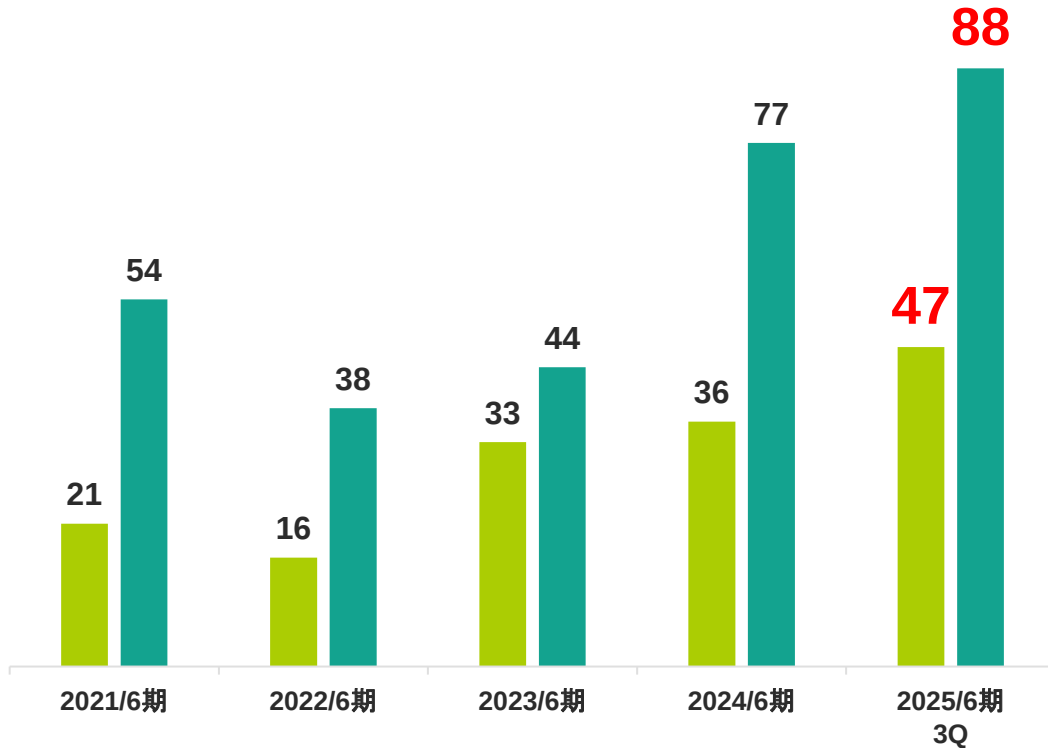


海外人材事業における主な指標①【フロー収入】

- 海外IT人材では、新卒向け採用イベントを47件（前年同期比+11件）実施し、117名（前年同期比+17名）が内定獲得。内定者向け日本語教育を終えた88名が入社
- 海外介護人材では、在留資格の審査遅延の影響もあり約60名が入職を控えている状況。今期累計で15名が入職

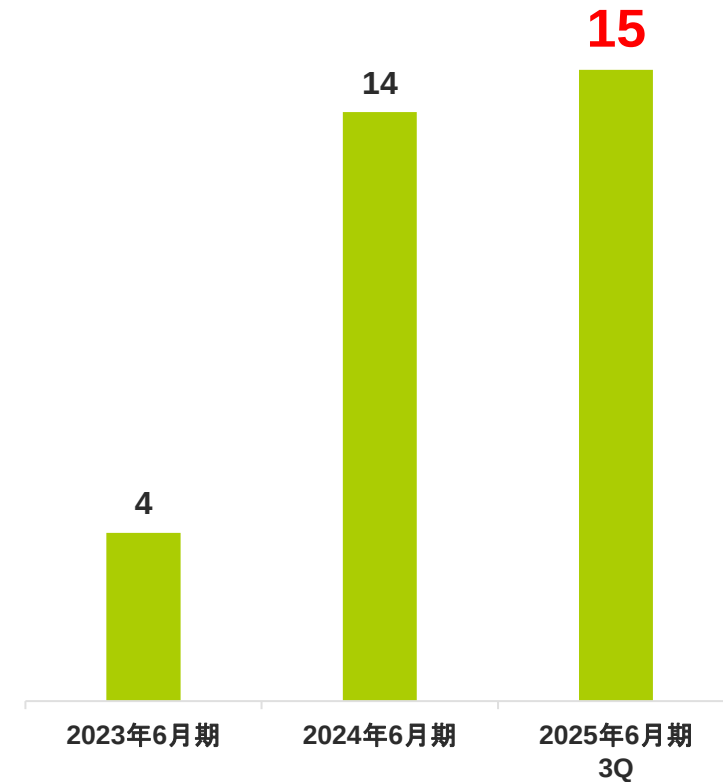
海外IT人材（新卒向け）

■ 採用イベント回数 ■ 入社人数



海外介護人材

■ 入職人数

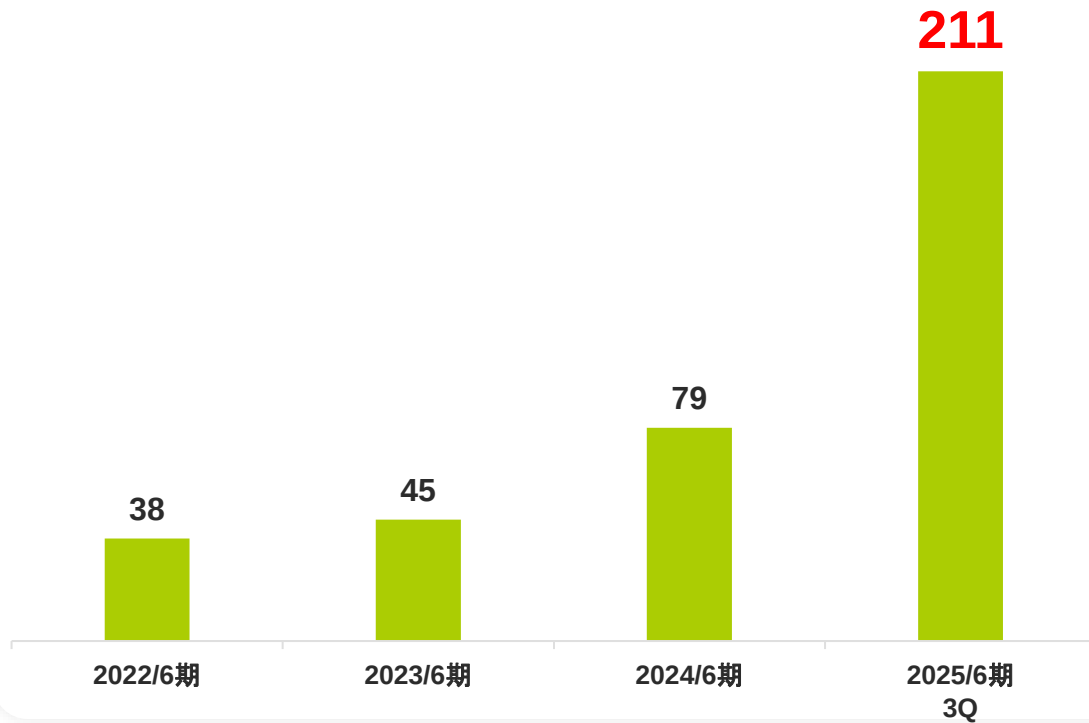


海外人材事業における主な指標【ストック収入】

- 海外IT人材では、内定者向け日本語教育を今期累計211名に実施
- 海外介護人材では、3Q時点で登録支援人数32名、日本語教育人数119名と順調に推移

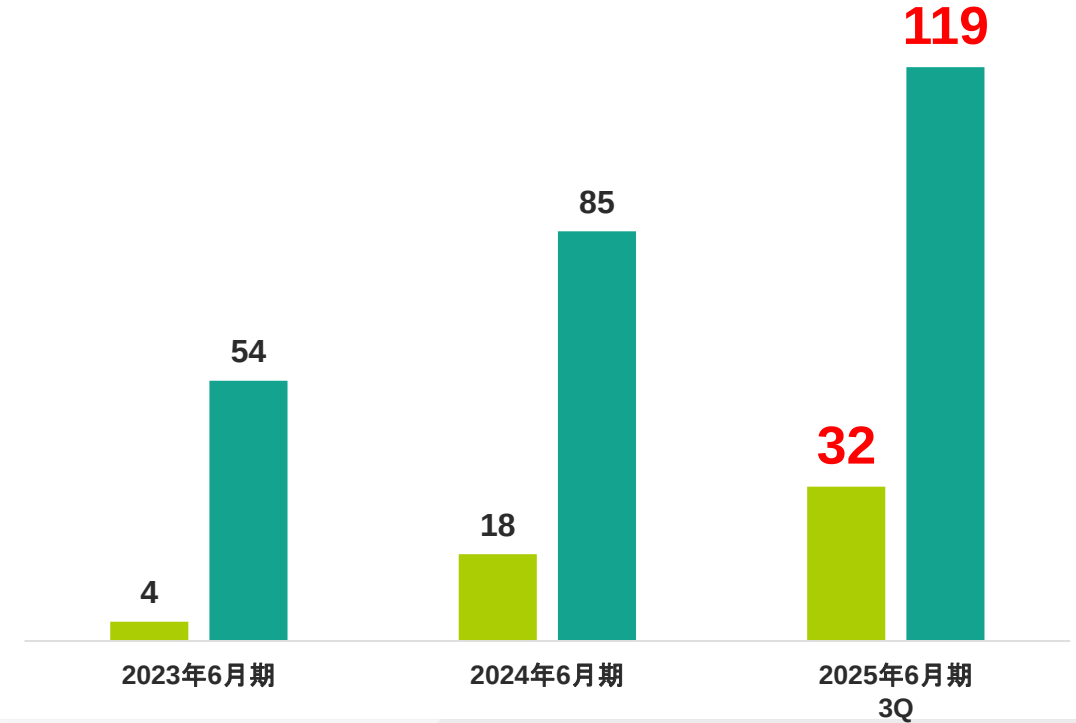
海外IT人材（新卒向け）

■ 日本語教育実施人数



海外介護人材

■ 登録支援人数 ■ 日本語教育人数



バランスシートの状況

- 資産は、営業活動の結果等による現預金の増加を主要因として流動資産が増加。本社移転に伴う建物及び構築物（純額）の減少により固定資産は減少
- 負債は、前受金の増加を主要因として流動負債が増加。長期借入金の増加により固定負債増加
- 純資産は、配当金の支払いがあったものの、四半期純利益の計上により増加

2024/6期末 (百万円)

流動資産 4,806	流動負債 1,282
固定資産 9,481	固定負債 772
	純資産 12,233
資産合計 14,287	負債・純資産合計 14,287

2025/6期3Q (百万円)

流動資産 5,142	流動負債 1,392
固定資産 9,409	固定負債 836
	純資産 12,323
資産合計 14,552	負債・純資産合計 14,552

賃貸等不動産関係の時価情報

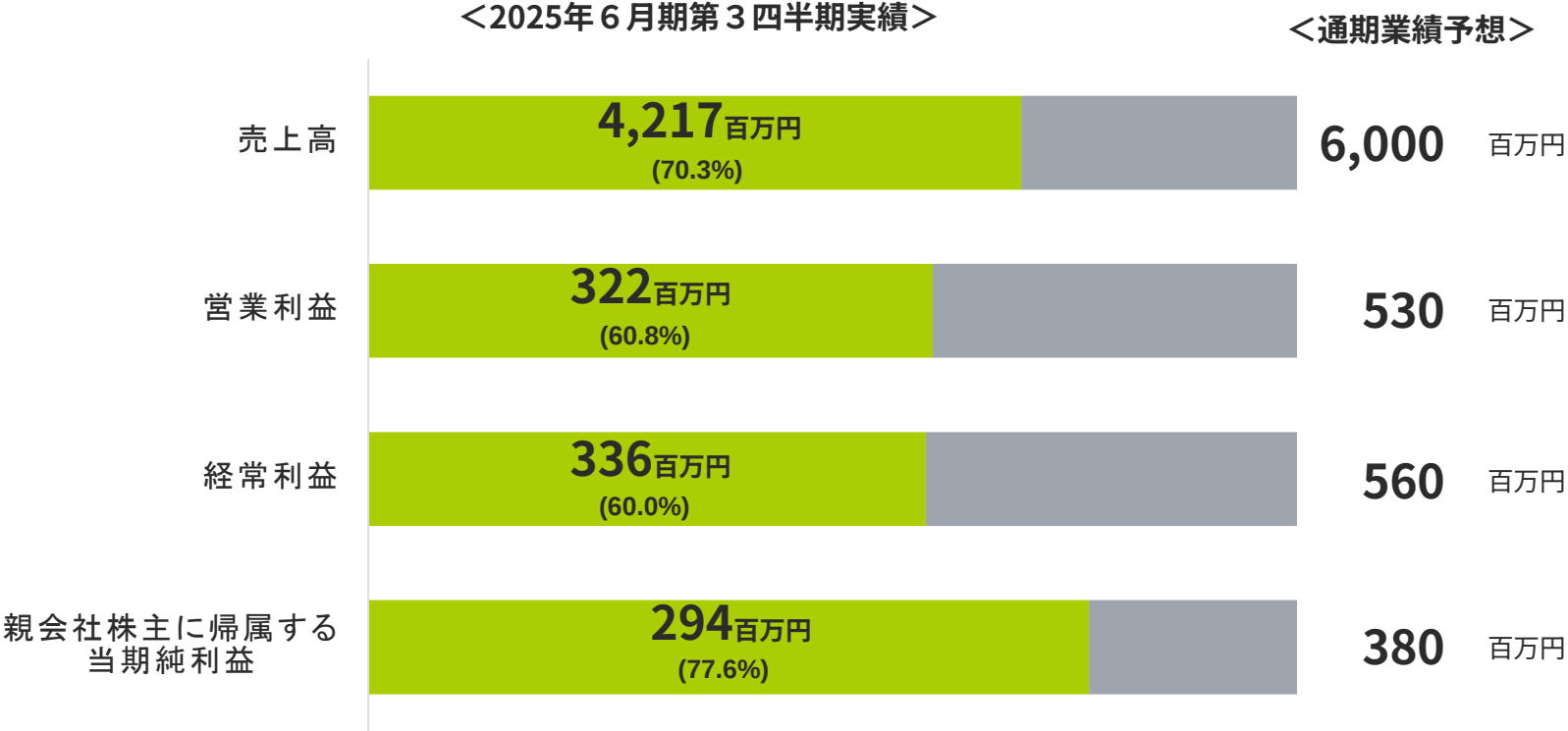
2024/ 6 期末 (百万円)

固定資産簿価	7,628
固定資産時価	11,759
含み益	+4,131

業績予想値に対する進捗率

- 2025年6月期第3四半期（累計）は、概ね計画通りに推移
- 2025年6月期通期の連結業績予想に変更なし

2025年6月期通期連結業績予想値に対する進捗状況 (2024年7月1日～2025年6月30日)





02 中期成長戦略の状況

- 中期成長戦略の状況
- 現状の課題認識と今後の打ち手

中期成長戦略の状況

中期成長戦略

2025年6月期第3四半期の総括

01 WEB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

- 継続率の長期化を見込めるBtoB業種の開拓は順調
- 新規公開メディア数及び運用メディア数は増加
- メディア平均継続期間は40.0カ月を超える水準を維持



02 海外人材事業の拡大

- 海外IT人材事業は、新卒採用を中心に取引実績が積み上がっている状況
- 海外IT人材事業は3Q時点で累計47件の新卒採用イベントを実施し、117名（前年同期比+17名）が内定を獲得
- 海外介護人材事業は、2023年7月に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した結果、3Q時点で今期累計59名の内定が出ている



現状の課題認識と 今後の打ち手

- 各セグメントにおける現状の課題認識と今後の打ち手については以下の通り

現状の課題認識

WEBマ ーケテ ィング 事業

- 新規受注が順調に推移した結果、メディア公開時に得られる制作費売上は増加しているものの、メディア数の減少により運用費売上は減少している。そのため、解約を低減させる必要あり

海外IT 人材 事業

- インド上位大学の学生を対象とした母集団形成は順調であるものの、受入れ先の企業開拓が不十分

足元の課題を踏まえた今後の打ち手

- BtoB領域はクライアントの費用対効果が高くメディア継続期間が長くなる傾向にある。海外進出支援など様々な付加価値提案により顧客満足度を更に高め、解約防止に繋げていく

- インド上位大学の1~3年生を対象にした語学教育プログラムを拡充し、日本語能力の高い母集団形成を強化。言語障壁への不安を払拭する
- IT系の企業だけでなく、人材採用難の課題がとりわけ深刻な機電系企業の開拓を強化する



Appendix

財務ハイライト

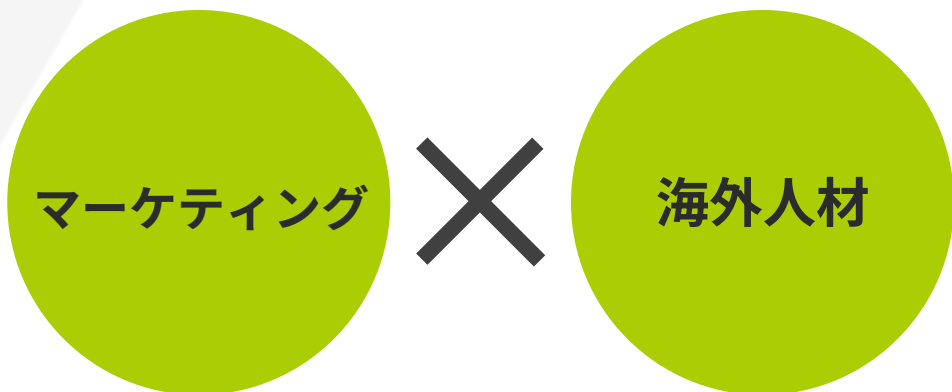
決算年月		2021年6月	2022年6月	2023年6月	2024年6月	2025年6月期3Q
売上高	(百万円)	6,216	7,705	7,058	5,627	4,217
経常利益	(百万円)	1,320	2,349	884	390	336
親会社株主に帰属する当期純利益	(百万円)	956	1,584	426	243	294
資本金	(百万円)	429	432	437	438	439
発行済株式総数	(株)	11,852,400	11,982,700	12,227,200	12,292,800	12,317,100
純資産額	(百万円)	10,679	12,147	12,354	12,233	12,323
総資産額	(百万円)	13,506	15,288	14,370	14,287	14,552
1株当たり純資産額	(円)	901.02	1,013.73	1,010.43	1,009.11	1,014.49
1株当たり当期純利益	(円)	85.14	133.40	35.49	20.07	24.31
自己資本比率	(%)	79.1	79.5	86.0	85.6	84.7
自己資本利益率	(%)	9.7	13.9	3.5	2.0	—
営業キャッシュ・フロー	(百万円)	1,510	2,080	▲539	682	—
投資キャッシュ・フロー	(百万円)	▲50	▲12	▲1,099	▲522	—
財務キャッシュ・フロー	(百万円)	496	▲186	▲491	▲496	—
現金及び現金同等物の期末残高	(百万円)	4,189	6,071	3,941	3,605	4,391
従業員数（他、平均臨時雇用人数）	(人)	443 (97)	468 (86)	467 (81)	475 (75)	453 (50)

2025年6月期第3四半期 決算サマリー

(百万円)		2024/6期 3Q	2025/6期 3Q	前年同期比	
				増減額	増減率 (%)
マーケティングセグメント	売上高	2,852	2,801	▲51	▲1.8
	セグメント利益	640	739	99	15.5
海外人材セグメント	売上高	1,050	1,064	14	1.4
	セグメント利益	▲59	89	148	—
不動産セグメント	売上高	349	350	1	0.3
	セグメント利益	241	244	3	1.7
その他	売上高	0	0	0	7.4
	セグメント利益	1	0	▲0	▲54.6
小計	売上高	4,253	4,217	▲35	▲0.8
	セグメント利益	823	1,074	251	30.5
	全社費用	▲519	▲752	▲233	—
営業利益		304	322	17	5.7
経常利益		341	336	▲5	▲1.5
親会社株主に帰属する当期純利益		240	294	54	22.5
営業利益率 (%)		7.2	7.6	0.5	6.6



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



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	〒160-0041 東京都港区麻布台1-3-1 麻布台ヒルズ 森JPタワー22F
資本金	439百万円
上場市場	東京証券取引所グロース市場（7371）
従業員数	453名（2025年3月末 他、臨時雇用者数50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



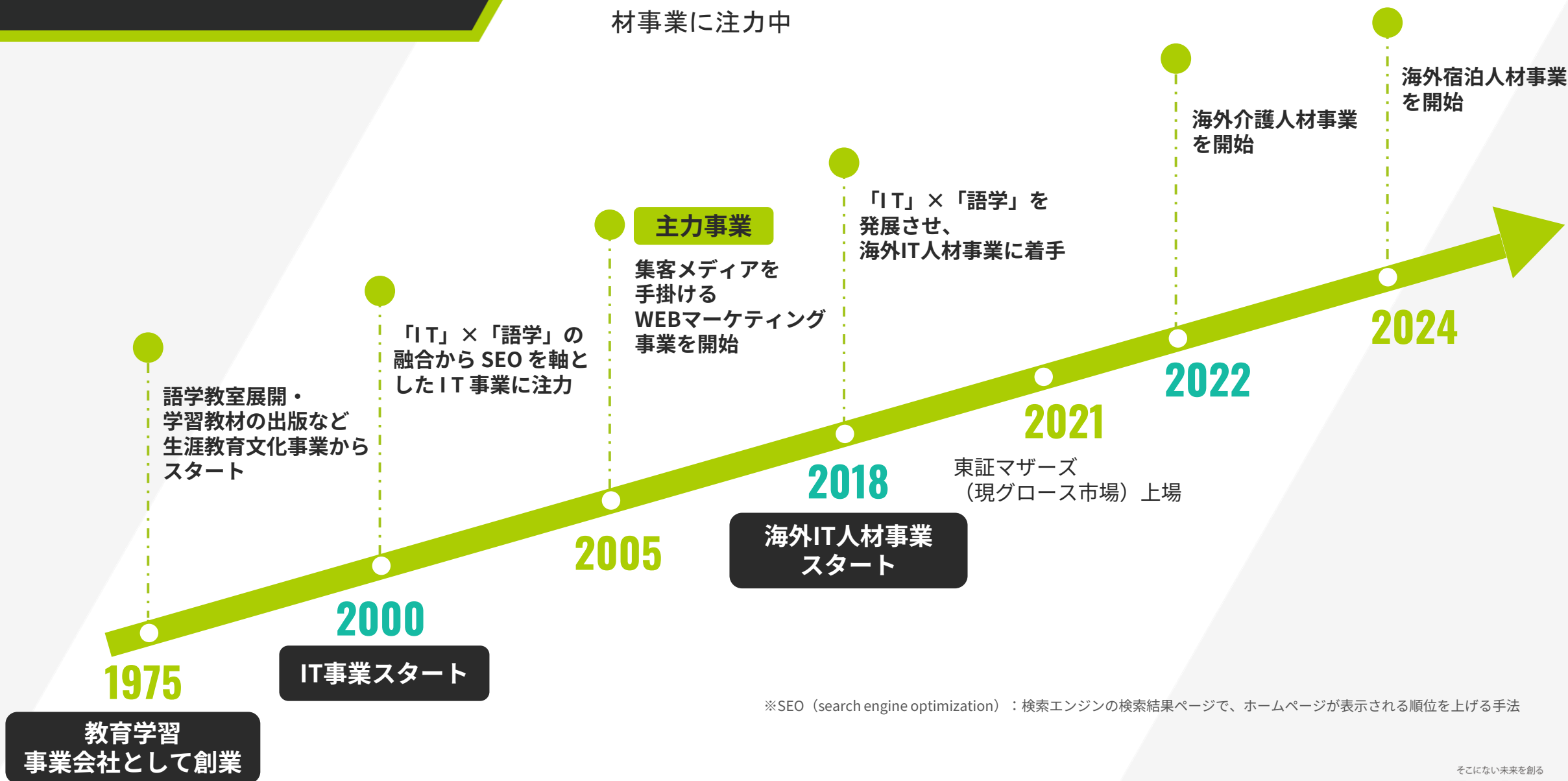
グローバル人材育成
のための語学教育



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



※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・宿泊）
- 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



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

※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

そこにない未来を創る

事業の概要①

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・宿泊）の紹介、定着サポートを行う事業を成長事業として注力
- 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・介護・宿泊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（新卒・中途）採用のプラットフォームを開発・運営



海外介護人材紹介、介護施設の運営



海外宿泊人材の紹介



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



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



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



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%



※2025年3月末時点

事業の概要④
ビジネスフロー

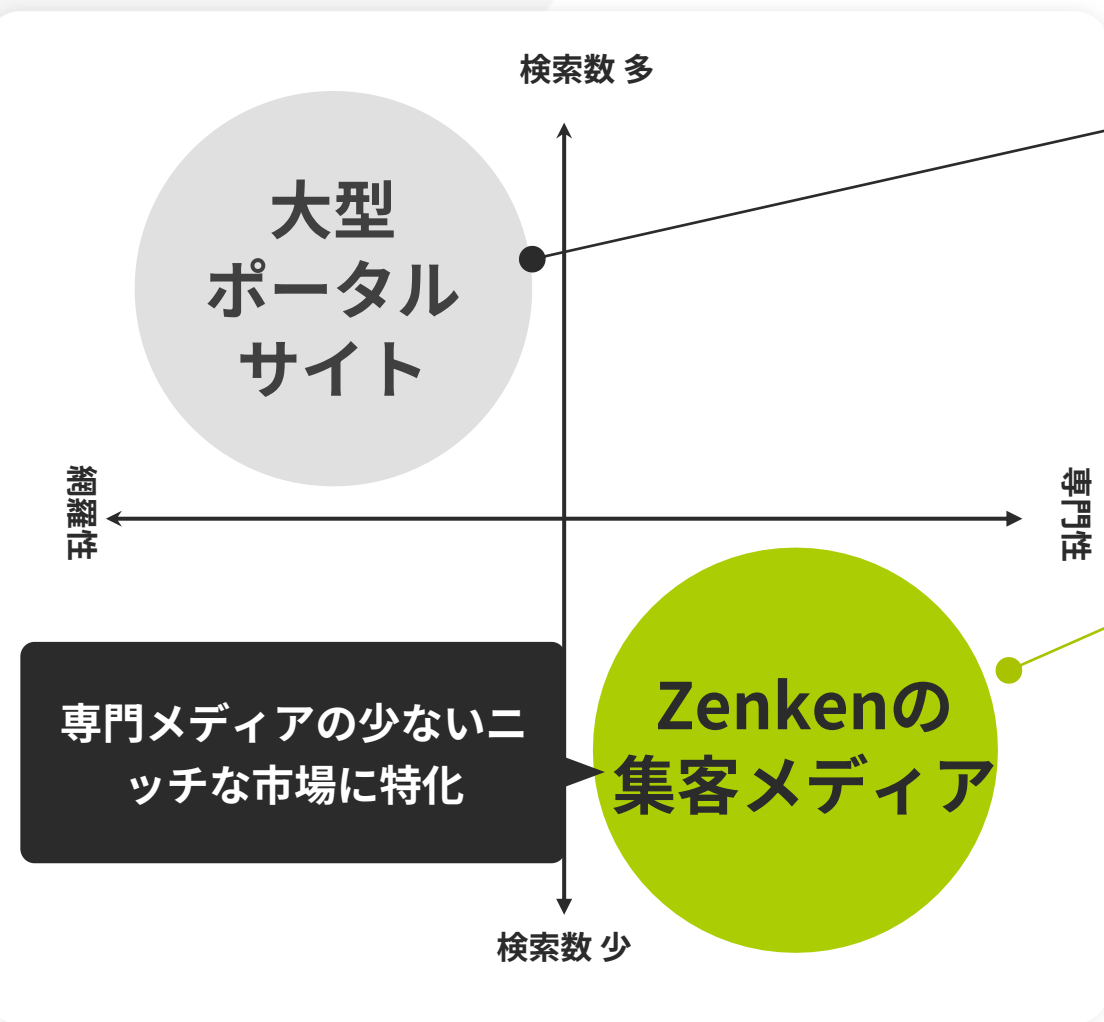
- マーケティングセグメントは、集客メディアの制作・運用までワンストップで提供し、クライアントから制作費と運用費を得るビジネスモデル
- 海外人材セグメントは、人材紹介料や語学教育の授業料等を得るビジネスモデル
- 不動産セグメントは、当社所有オフィス用ビルの賃貸収入を得るビジネスモデル



※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

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

住宅全般



製造業全般



システム全般



歯科全般



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

Zenkenの集客メディア

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



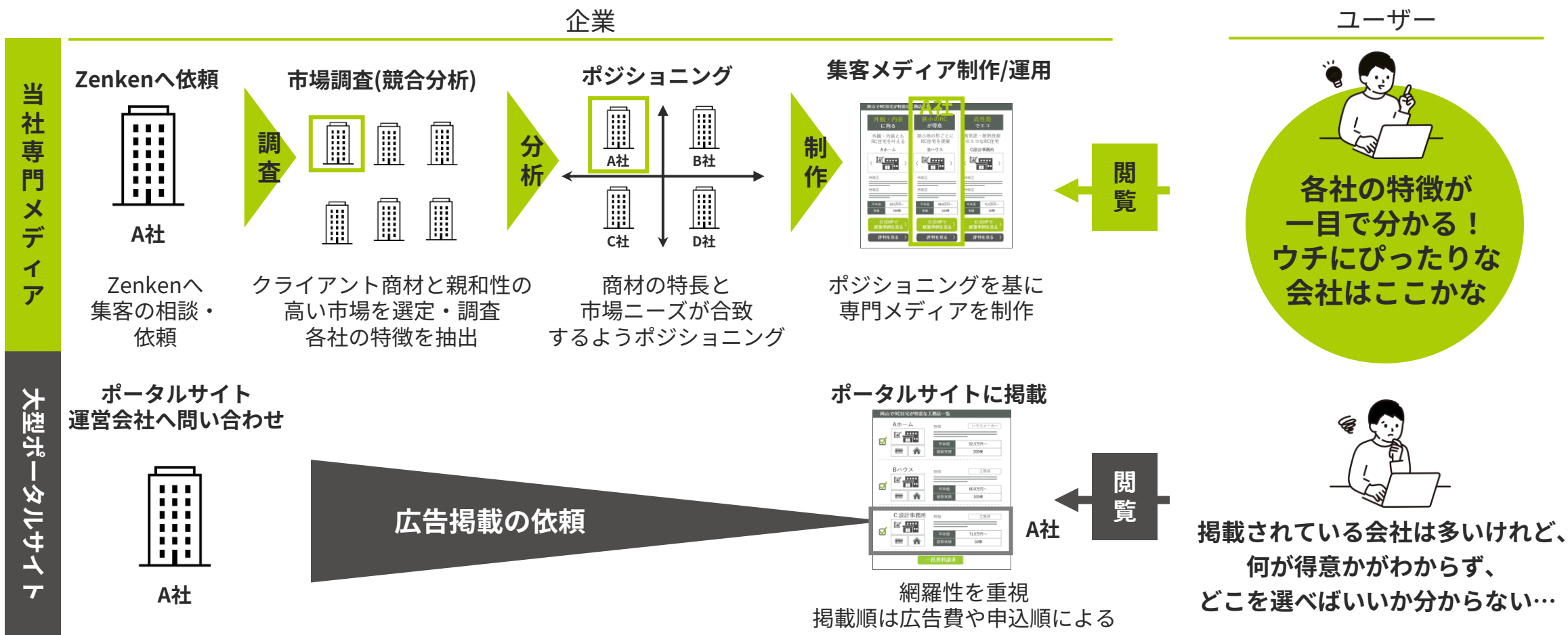
一つのテーマを深掘した専門メディア
コンバージョンの高い見込み客を送客

*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

そこにない未来を創る

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



当社専門メディア

大型ポータルサイト

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

市場調査・
戦略策定



マーケター
コンサルタント

市場調査・競合分析
により顧客の特徴・
強みを明確化し市場
ニーズとマッチング

制作(編集)



SEOプランナー
編集者・ライター

SEO戦略のもと多様な
業種業界に対応し得る
編集・ライティング
陣容を配置

制作
(デザイン)



UI/UXプランナー
デザイナー

高いデザイン性と集客
課題解決のための導線
設計を実現

品質管理・
リーガルチェック



品質管理チーム
法規チェックチーム

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

運用



運用専門チーム

複数の集客チャネルを
組み合わせて、顧客の
成果創出を実現

制作費

+

運用費
(リカーリングモデル)

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

- 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80業界）

制作・運用 人員数 （2025年3月末時点）

専門性の高いメディアを制作、運用

合計**1,453**名



内部ディレクター

143名



WRITER STATION
ライターステーション

外部ライター

1,310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

主力事業の強み③

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



複数社の深堀情報を並列掲載



クライアント
の広告を掲示



ニッチな市場に特化 (「キャククル」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

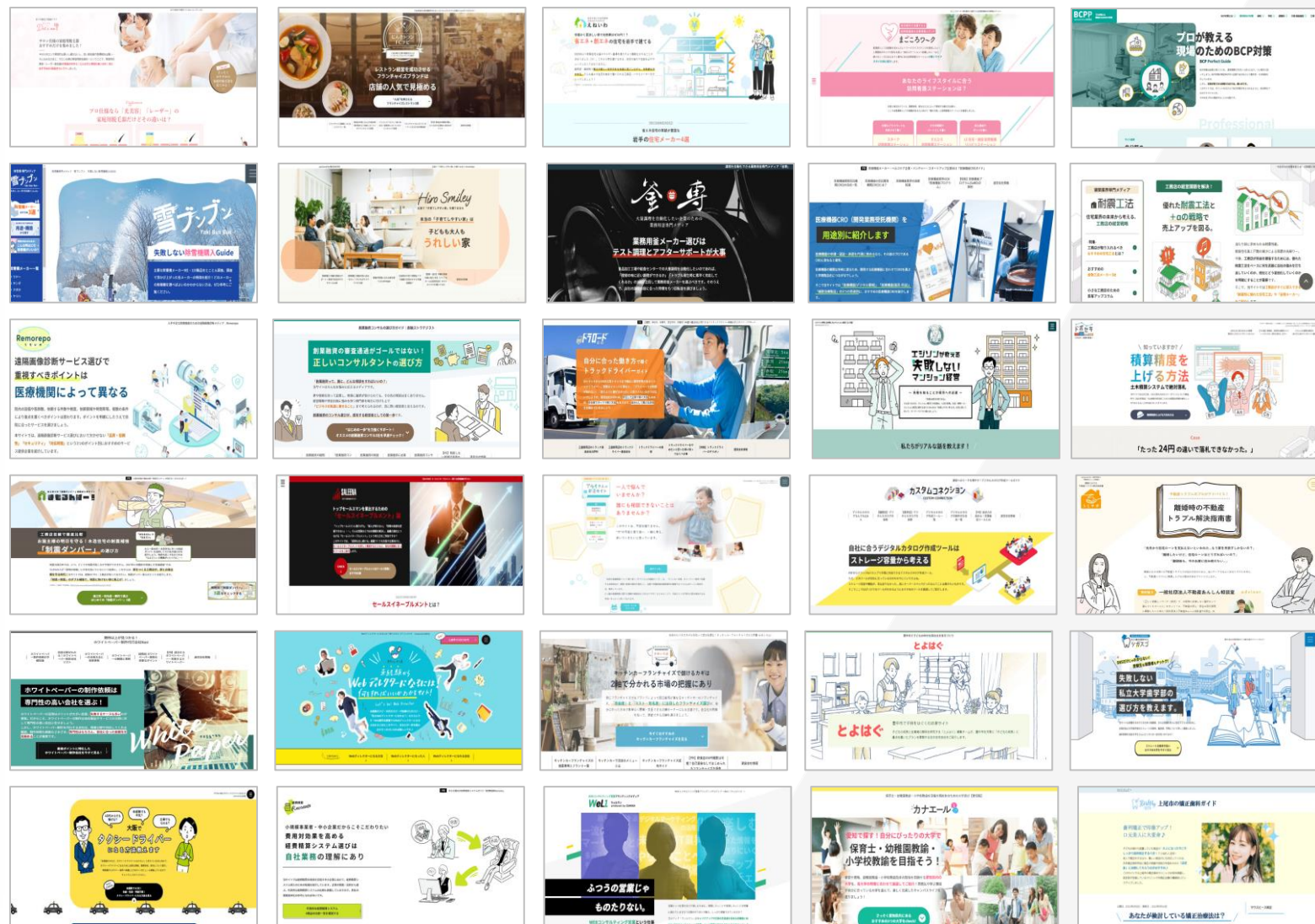
歯科

マウスピース矯正 愛知
インビザライン 千葉県
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

×

契約顧客数の拡大

×

運用メディア
継続期間の長期化

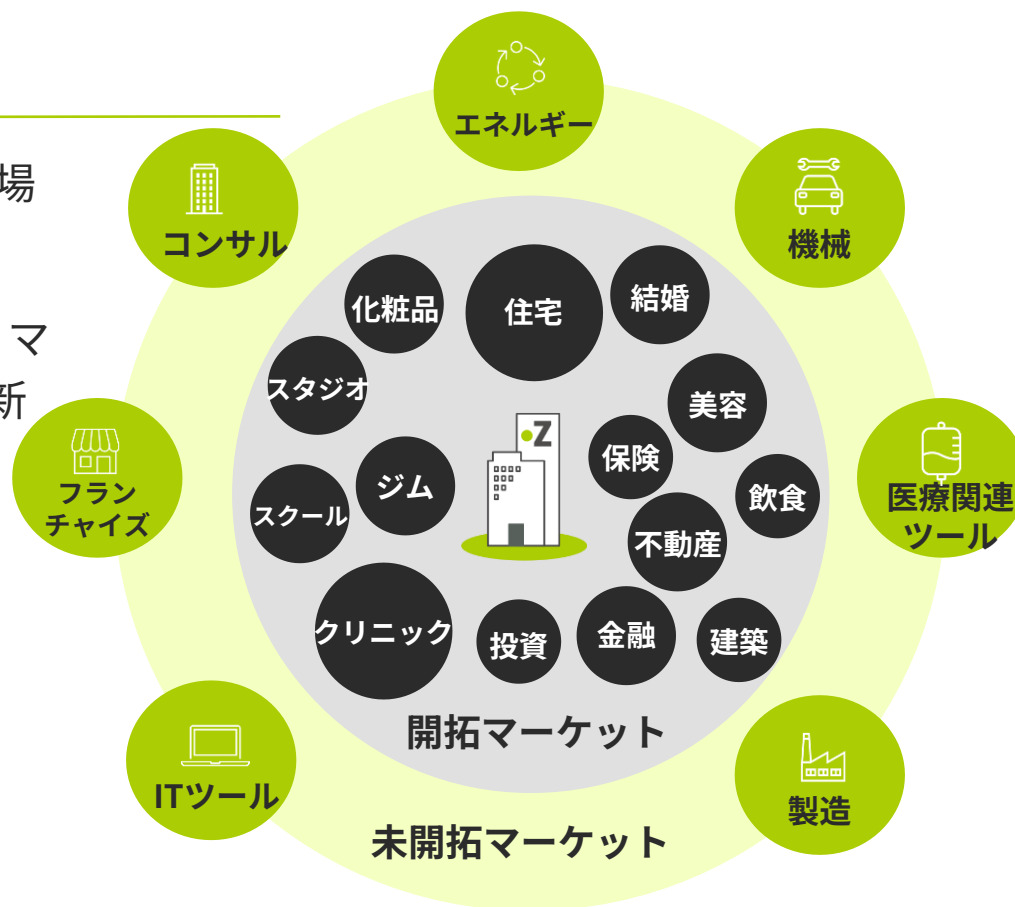
- 1メディア当たりの単価の拡大
- 高い集客効果のあるメディアの制作による高い販売単価の維持
- 業種の拡大による新規市場開拓
- 高い集客効果のあるメディアの運用
- 著作権（当社保有）による解約抑制効果

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、
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

海外人材事業の拡大

(背景)

- 少子高齢化の進行により、労働供給量の不足はさらに深刻化する見通し。
- IT人材はビッグデータ解析、AI、ロボット、VR・AR、IoTなど、IT市場規模は膨らむ一方で、2030年には最大で79万人の不足が予想される
- 介護人材は少子高齢化の進行に伴い、2040年には要介護認定者数が988万人（※6）になると推測される中、69万人の介護人材が不足すると予想される

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)

5,540万人不足

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

2023年国内で働く
外国人労働者数(※5)

200万人突破
(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（2023）「令和5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

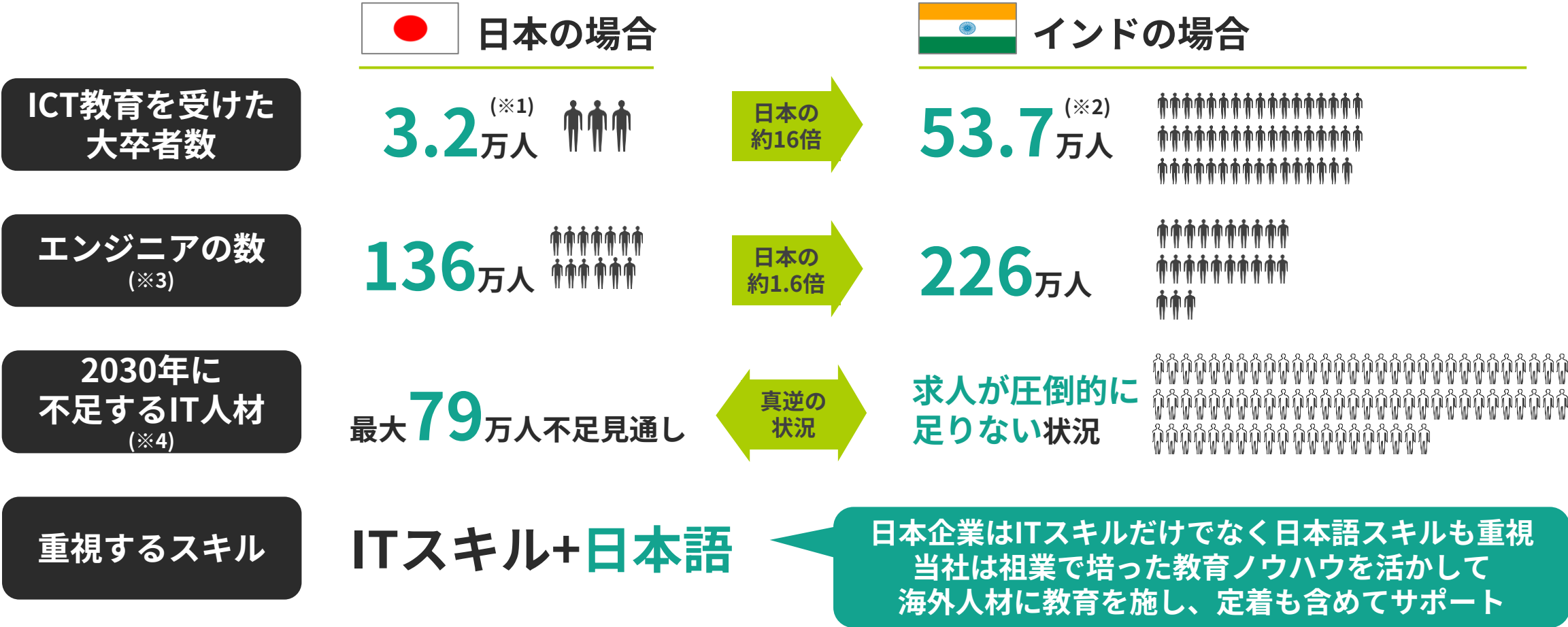
※4 厚生労働省「介護人材確保に向けた取り組み」より抜粋

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

※6 日本総研「介護分野及福祉機器産業の将来像とロードマップ策定等に関する調査」

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く、人材の層が厚い
- 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



※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)

- 新卒採用により注力した事業を展開していく。新卒採用ではIT企業だけでなく、機電系企業にもターゲットを広げ営業活動をより一層強化していく
- 内定者に対する語学教育と入社後の語学教育等のサポートを体系的に提供することで定着支援を図る

特に注力

新卒

人材紹介 & 語学教育



インド・ベンガルールで ICT教育を受けたIT人材

エントリー



ジャパンキャリアセンター

人材紹介・語学教育

海外IT人材需要サイド



IT人材不足の
日本企業

求人掲載

直接応募

中途

ダイレクト
リクルーティング



即戦力となる
世界各国のIT人材

エントリー



オンライン
マッチング
プラットフォーム

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

課金なし

インド上位大学との提携による人材紹介



ビジネスに直結する
日本語教育



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

入社前から入社後まで
安心のサポート体制

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

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で得た埼玉県の介護施設を自社でも運営

海外介護人材供給サイド



インドネシアや
インドの学生

エントリー

課金なし

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

●Zenken

人材紹介＋語学教育



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

当社の日本語教育事業と
シナジー

人材紹介

- 紹介手数料
- 日本語教育料
- サポート料
- 管理手数料等

海外介護人材需要サイド



日本の介護施設
介護事業所
(自社でも運営)

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]

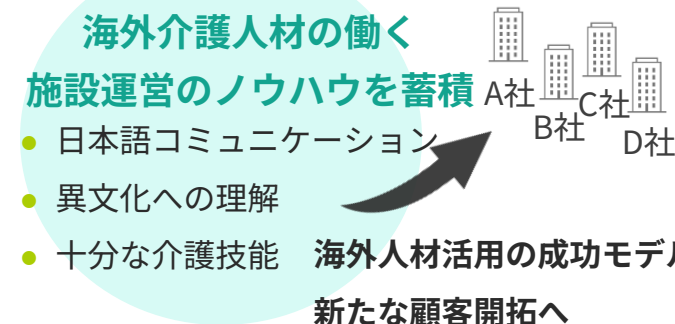
日本人スタッフ向けに異文化理解や
「やさしい日本語」教育を推進

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

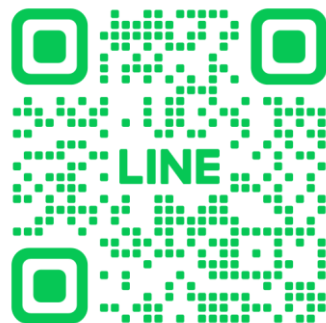
内定後も当社が日本語教育をサポートし、
高い日本語力を養った上で、長く日本で働いてもらうことを可能に

「Zenken株式会社 IR News」LINE公式アカウント 友だち募集中！！

LINE公式アカウント「Zenken株式会社 IR News」を開設しました。
決算情報や各種開示などのIR情報を中心に情報をお届けします。

＜QRコードからの追加＞

スマートフォンのカメラで以下のQRコードを読み込む、もしくはLINEの「友だち追加」画面から「QRコード」を選択し、以下のQRコードを読み込むと追加できます。



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/>