



●Zenken

そこにはない未来を創る

●Zenken

事業計画及び成長可能性に関する事項

2021年9月 全研本社株式会社 (Zenken Corporation)



目次

01

会社概要

02

事業環境・当社の強み・特徴

03

業績見通しと中期成長戦略

04

事業等のリスクと対応

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

人事出資課

•Zenken

01

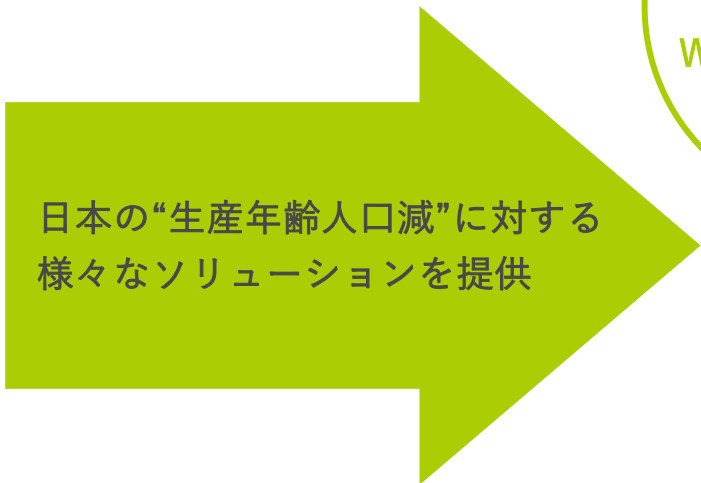
会社概要

● 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	443名(2021/6期末 他、臨時雇用者数97名)			

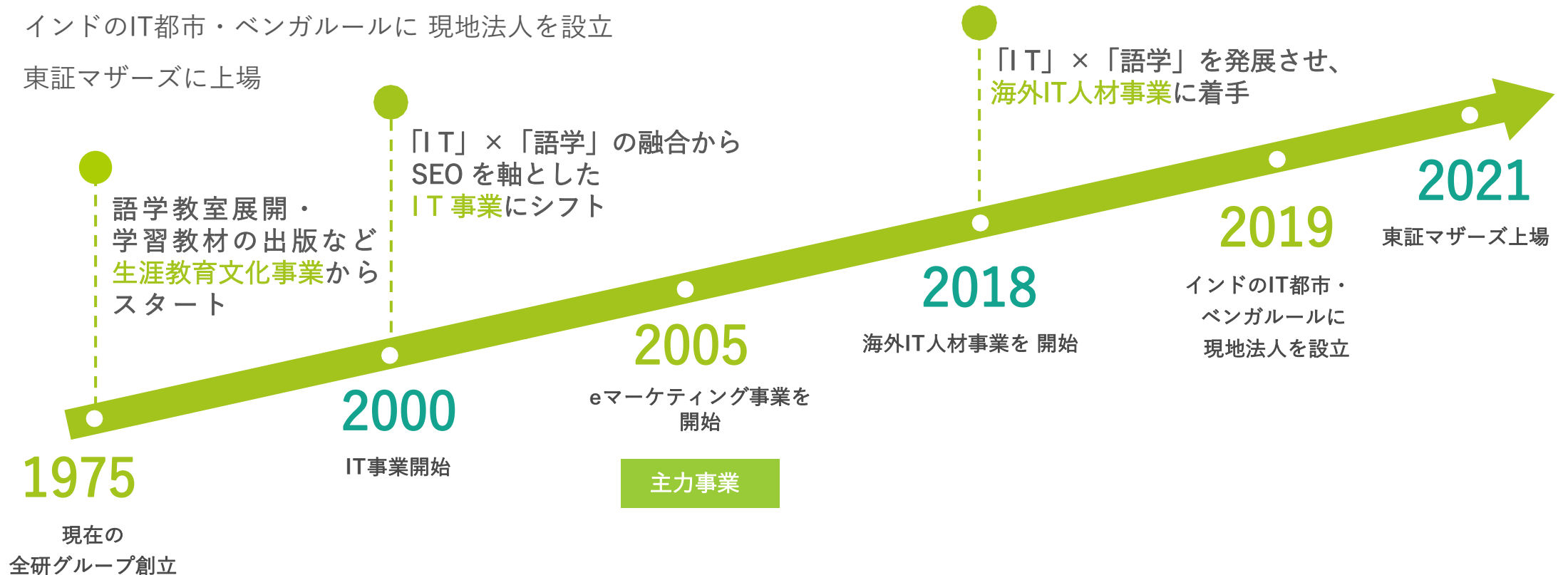
※2021年10月1日にNOVAホールディングス株式会社に事業譲渡を行う予定です。
詳細は、「英会話スクール事業の事業譲渡に関するお知らせ」をご参照ください。

「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

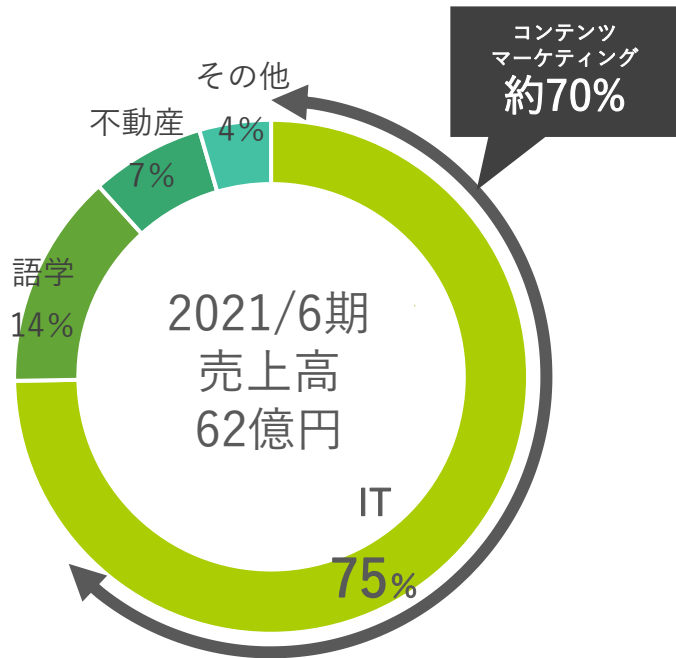
● 事業内容

「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

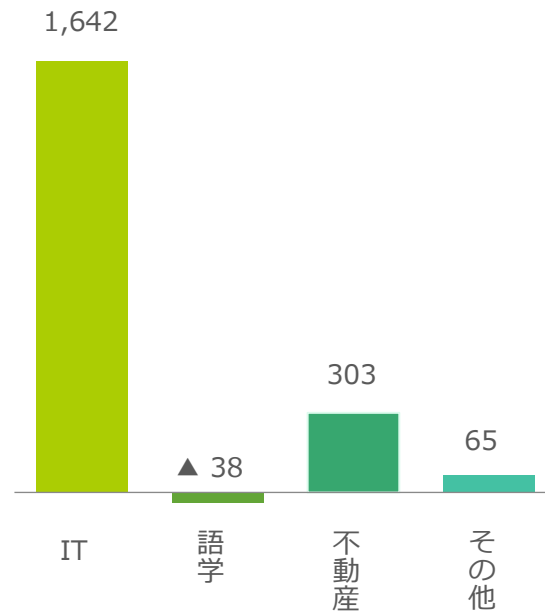
創業事業である生涯教育文化事業は語学領域に特化。不動産セグメントでは自社保有の新宿オフィスビルで賃貸サービスを提供

売上構成



セグメント別利益 (2021/6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

● 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譲渡を行う予定です。
詳細は、「英会話スクール事業の事業譲渡に関するお知らせ」をご参照ください。

● 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



● ITセグメント

2兆円を超えるインターネット広告市場におけるWEB検索市場において、多様な業種・業界へWEBマーケティング戦略を提案。顧客に対する力強い集客支援を展開

メディア運営からAI（人工知能）技術の開発まで、顧客の課題に合わせたITソリューションの提案

● 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

コンテンツ
マーケティング
事業

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



メディア
事業

美容業界に特化した求人を紹介する「美プロ」や、商材の需要・供給を仲介する「健康美容EXPO」等の自社メディアを運営



海外IT人材
事業

インドのIT都市ベンガルールの上位大学と提携し、現地のIT人材を日本の企業へ紹介



AI
事業

AIを活用したチャットボット「sAI Chat」、ユーザーの入力した自然文（≒話し言葉）を適切に捉え最適な回答を提示する「sAI Search」というサービスを主に提供



● 語学セグメント

1975年の創業時から、教育事業を中心に事業展開。現在は、中学・高校・大学及び企業・公的機関への講師派遣にオンラインレッスンの提供、英会話スクールの運営※・海外留学支援から日本語学校の運営などを実施

これまでは法人向けのクラスレッスンが主体であったが、近年は学校向けオンライン授業の提供などにも注力

Language 45th Anniversary

- 学校教育から法人研修、留学、オンライン英会話まで、語学教育のすべてを一気通貫で提供



講師派遣
クラスレッスン・
オンライン
レッスン

Language 45th Anniversary

中学・高校向け
オンライン授業

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

グローバルスタディ海外留学センター
Global Study

英会話スクール※

Love and Courage
Language 英会話リンゲージ

日本語学校・
日本語研修

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

Language Speak
オンライン英会話 リンゲージスピーク

 中学留学高校留学専門
AISE国際交流センター
Academic Intercultural Student Exchange

※2021年10月1日にNOVAホールディングス株式会社に事業譲渡を行う予定です。
詳細は、「英会話スクール事業の事業譲渡に関するお知らせ」をご参照ください。

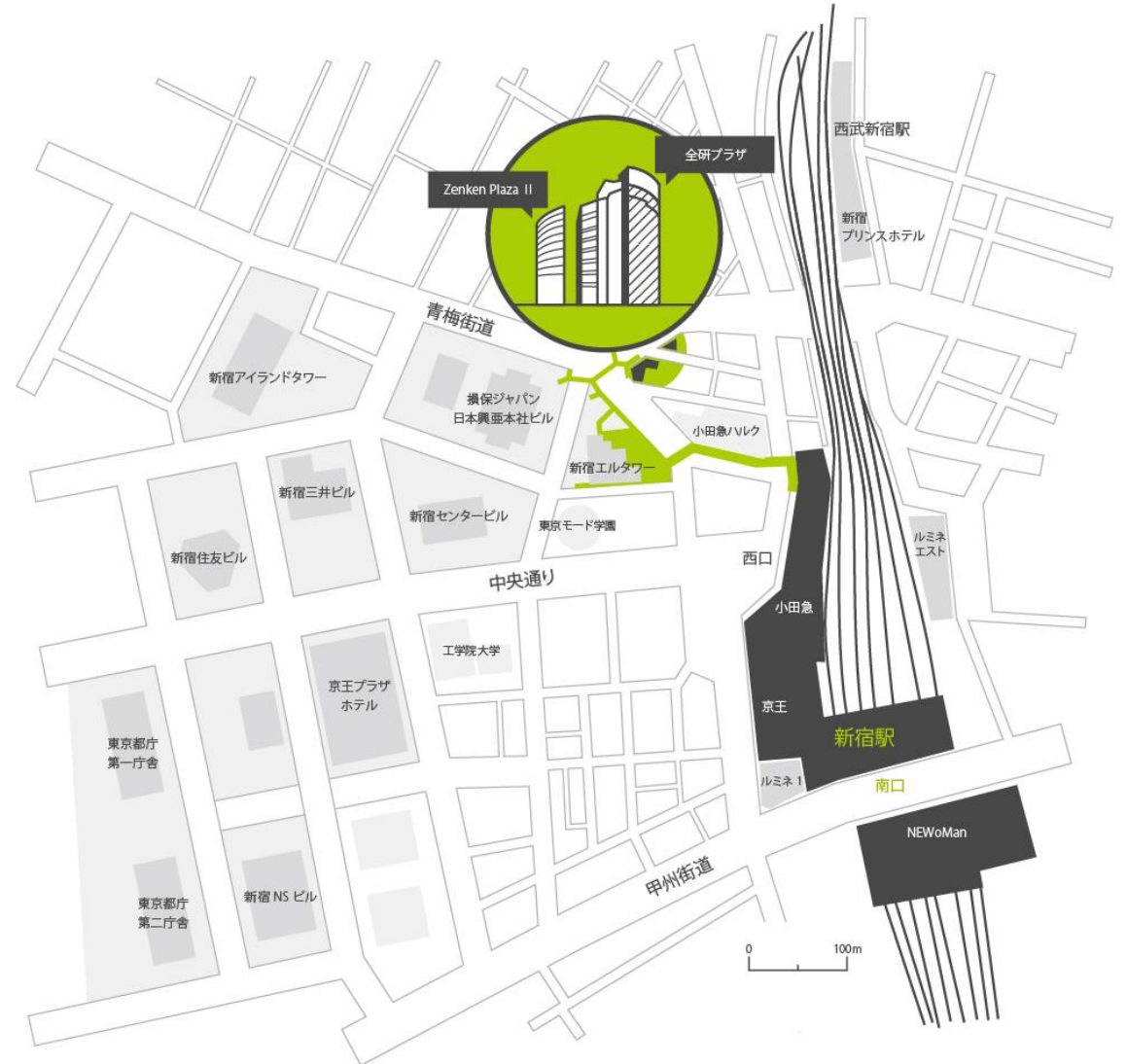
● 不動産セグメント

「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%**

※稼働率は2021年9月時点



2021/6期決算概要

売上高は前期比3.8億円の増収、営業利益は前期比5.1億円の増益で直近予想を上回る結果となった

(百万円)	2020/6期	2021/6期 実績	前期比		2021/6期 直近予想 (2021/6/16)	直近予想比 増減額
			増減額	増減率 (%)		
売上高	5,827	6,216	389	6.7	6,141	74
IT	4,164	4,645	481	11.6	4,596	49
語学	1,155	842	▲312	▲27.1	827	15
不動産	198	447	249	125.5	455	▲8
その他	309	280	▲28	▲9.3	263	17
営業利益	754	1,273	519	68.8	1,256	17
IT	1,461	1,642	181	12.4	—	—
語学	▲84	▲38	45	—	—	—
不動産	56	303	246	433.0	—	—
その他	45	65	20	44.4	—	—
全社費用	▲724	▲698	25	—	—	—
経常利益	754	1,320	565	74.9	1,285	34
親会社株主に帰属する当期純利益	377	956	579	153.6	866	90
営業利益率	13.0%	20.5%	7.5	58.2	20.5%	0.0
新規公開メディア件数	544	490	▲54	▲9.9	499	▲9
運用メディア件数	1,255	1,320	65	5.2	1,330	▲10

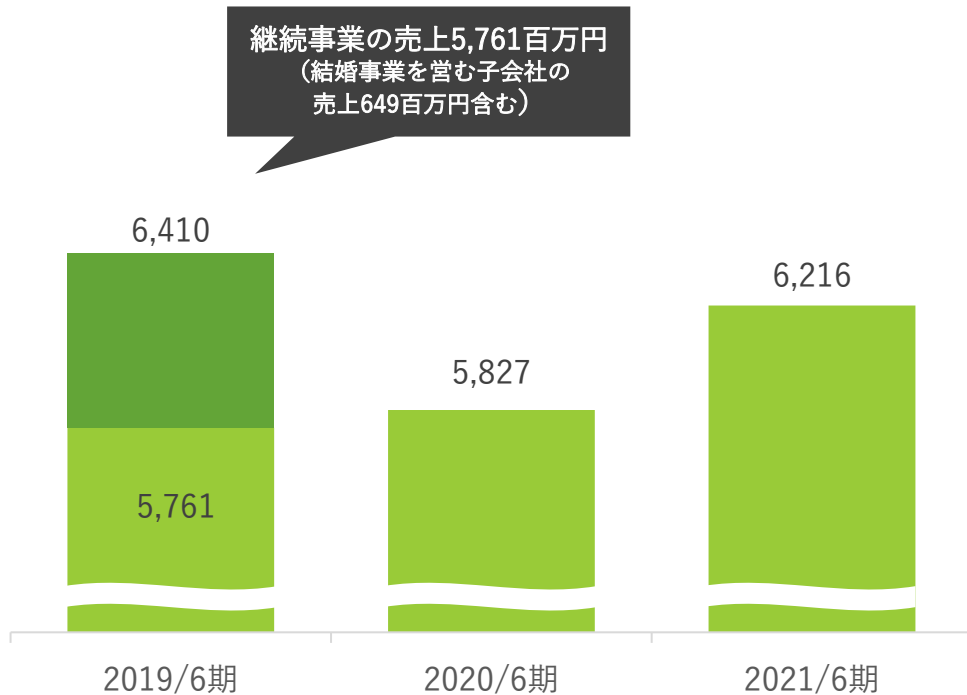
業績推移

売上高は、2021/6期のコロナ禍の中においてもITセグメント、不動産セグメントを中心に増加

営業利益は、売上高の増加要因と語学事業の事業構造の改善により2021/6期に20%台へ

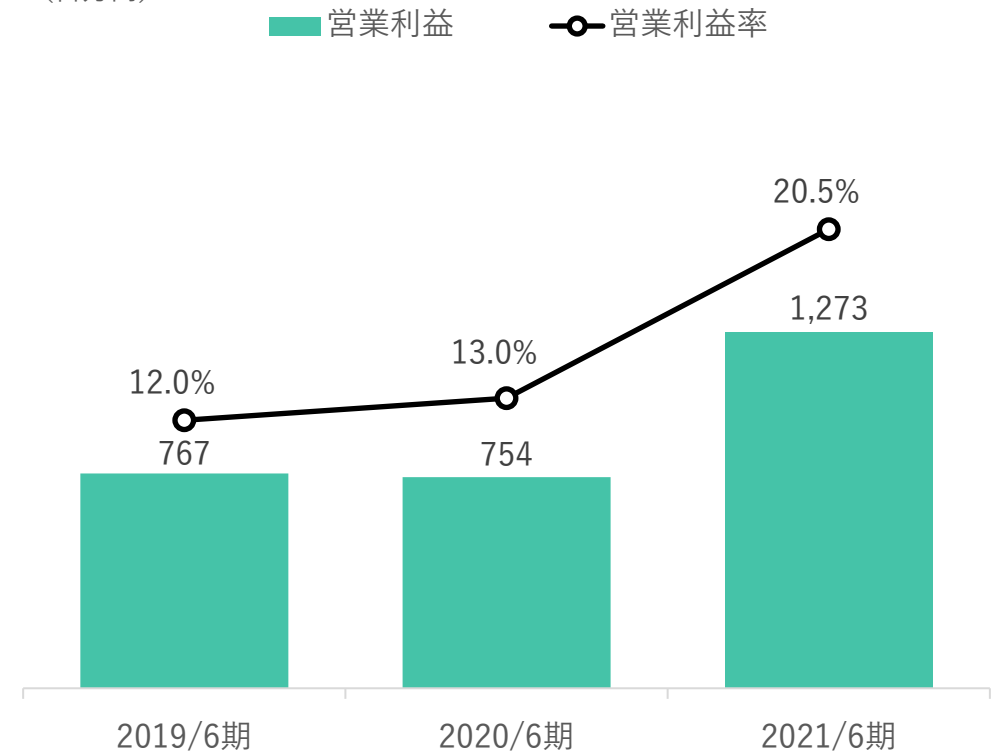
売上高の推移

(百万円)



営業利益・営業利益率の推移

(百万円)



セグメント業績推移

ITセグメントは堅調に成長

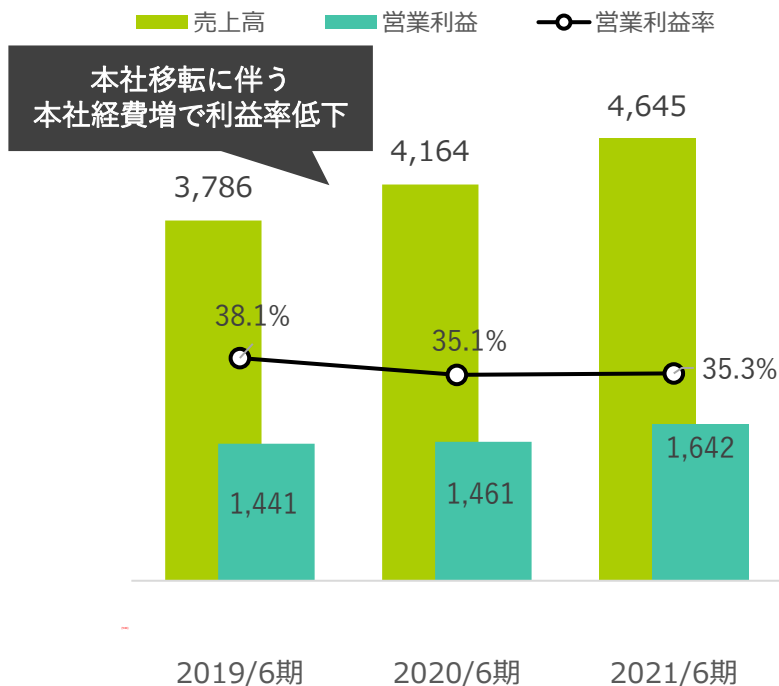
主力のコンテンツマーケティング事業の成長や、新型コロナウイルスワクチン接種専用予約管理システムの提供等が主な成長要因

語学セグメントの赤字幅は縮小。新型コロナウイルスの影響もあり、スクール事業の規模縮小等、事業構造の改善を図る

不動産セグメントは2020年6月より全研プラザの賃貸を開始し、2021/6期以降、安定的に高水準の利益を計上

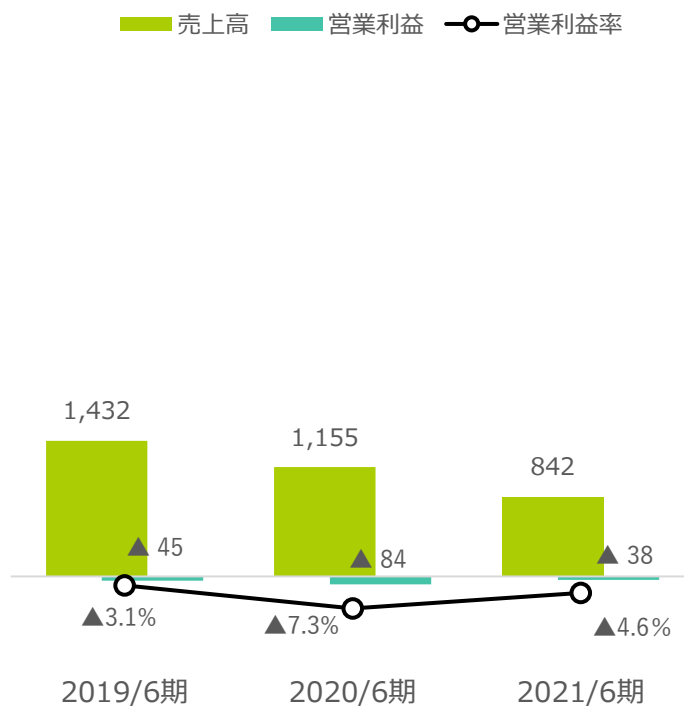
ITセグメントの推移

(百万円)



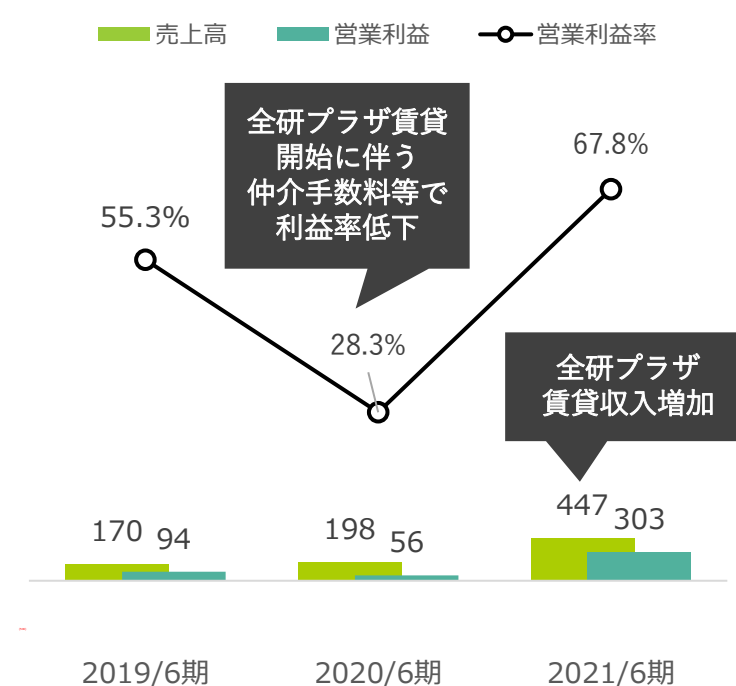
語学セグメントの推移

(百万円)



不動産セグメントの推移

(百万円)





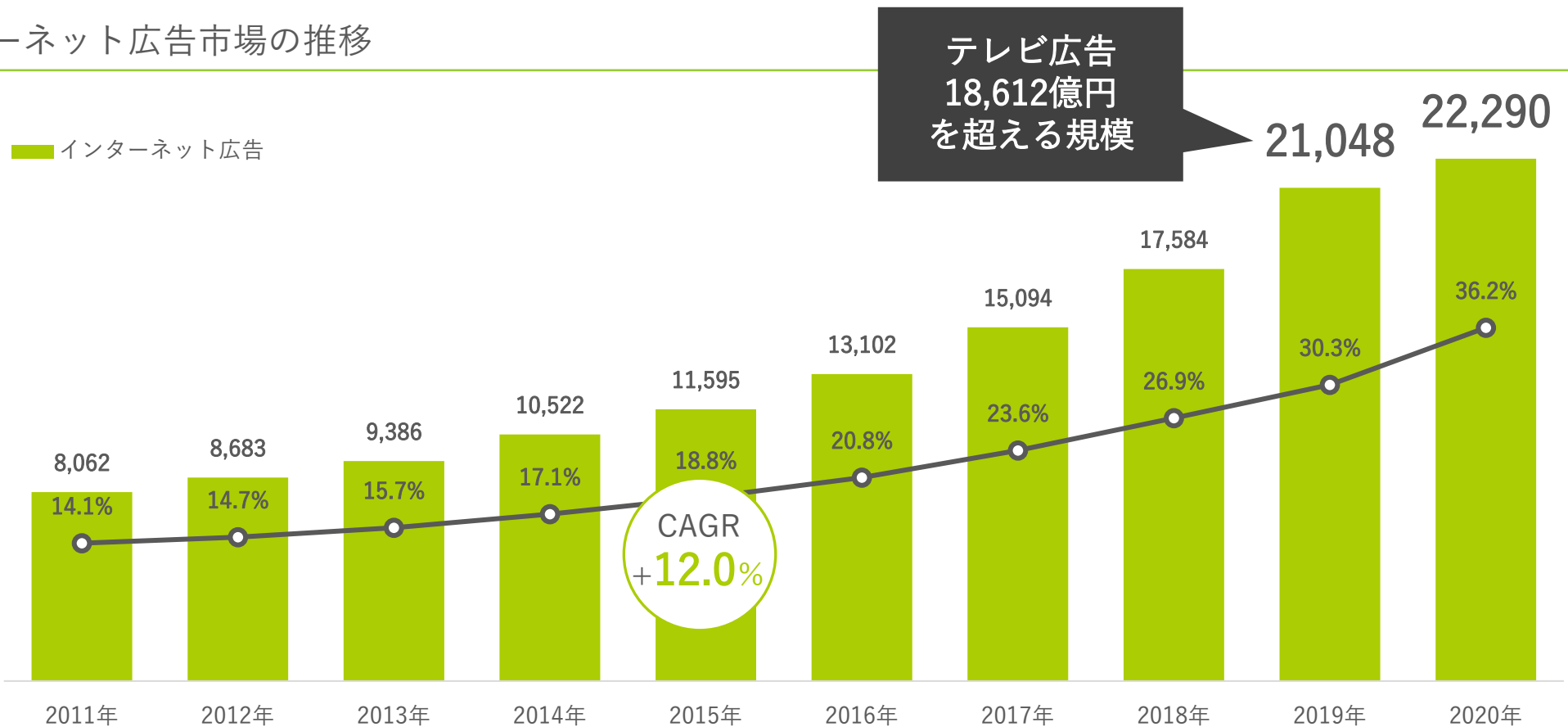
02 事業環境・当社の強み・特徴

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)



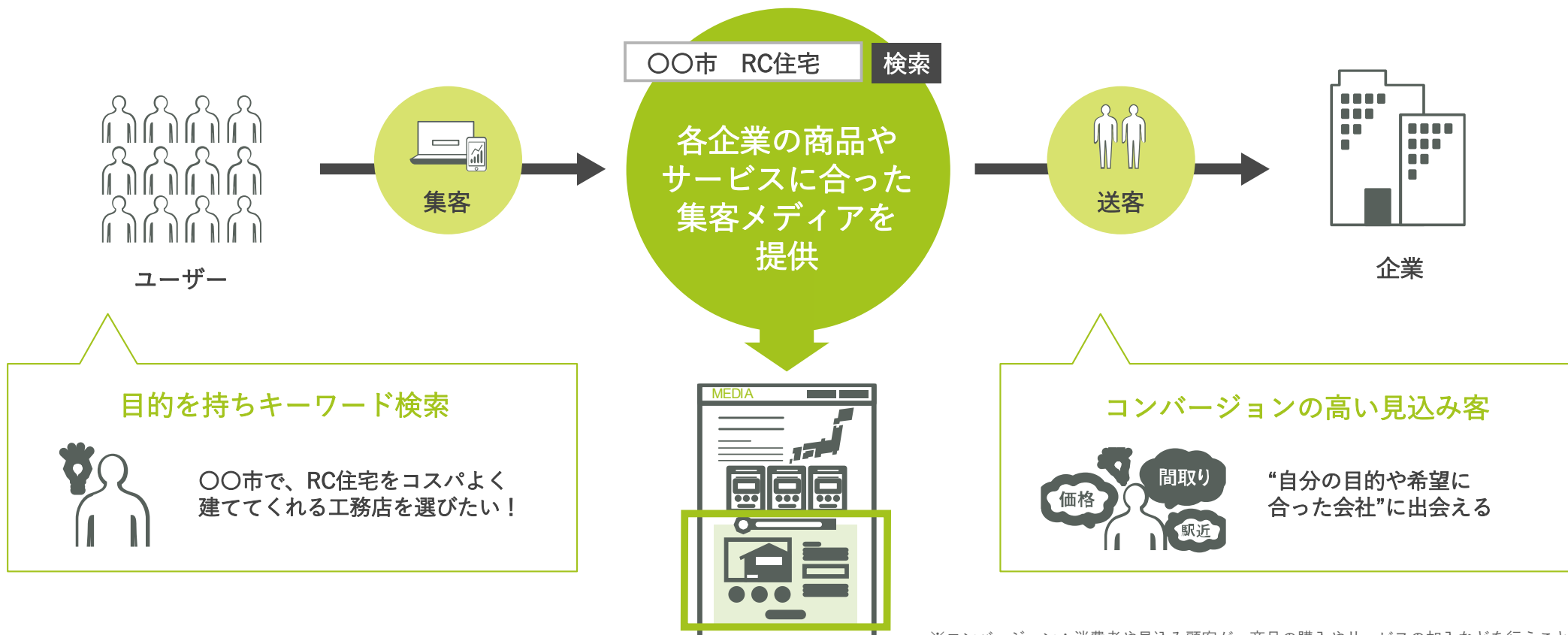
(出所) 電通「2020年日本の広告費」(2021年2月25日)

● IT事業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



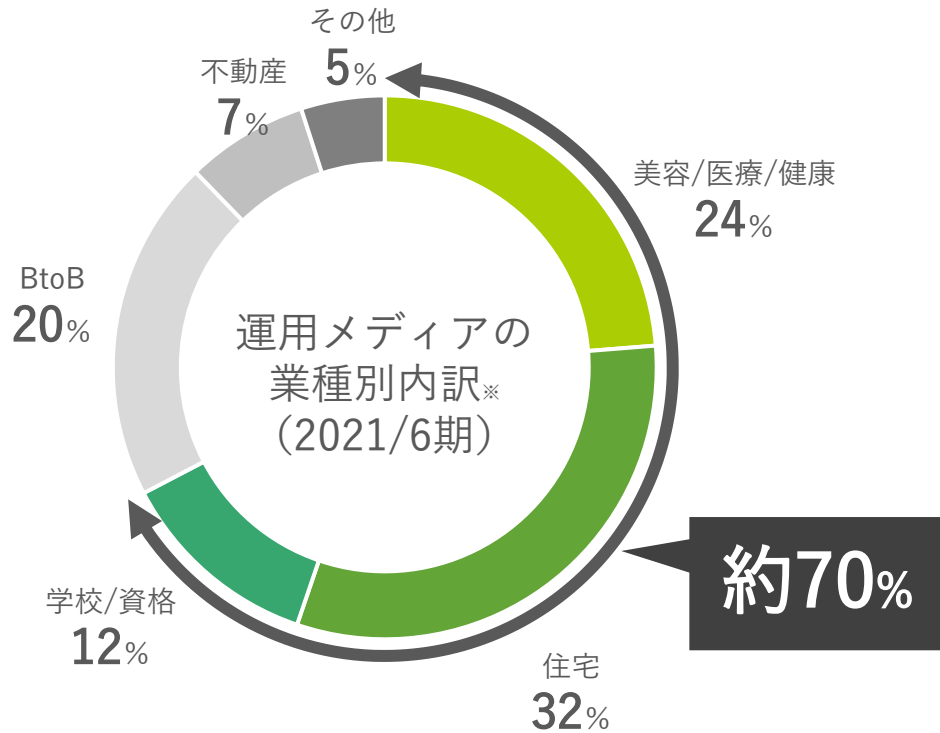
※コンバージョン：消費者や見込み顧客が、商品の購入やサービスの加入などを行うこと

● IT事業②

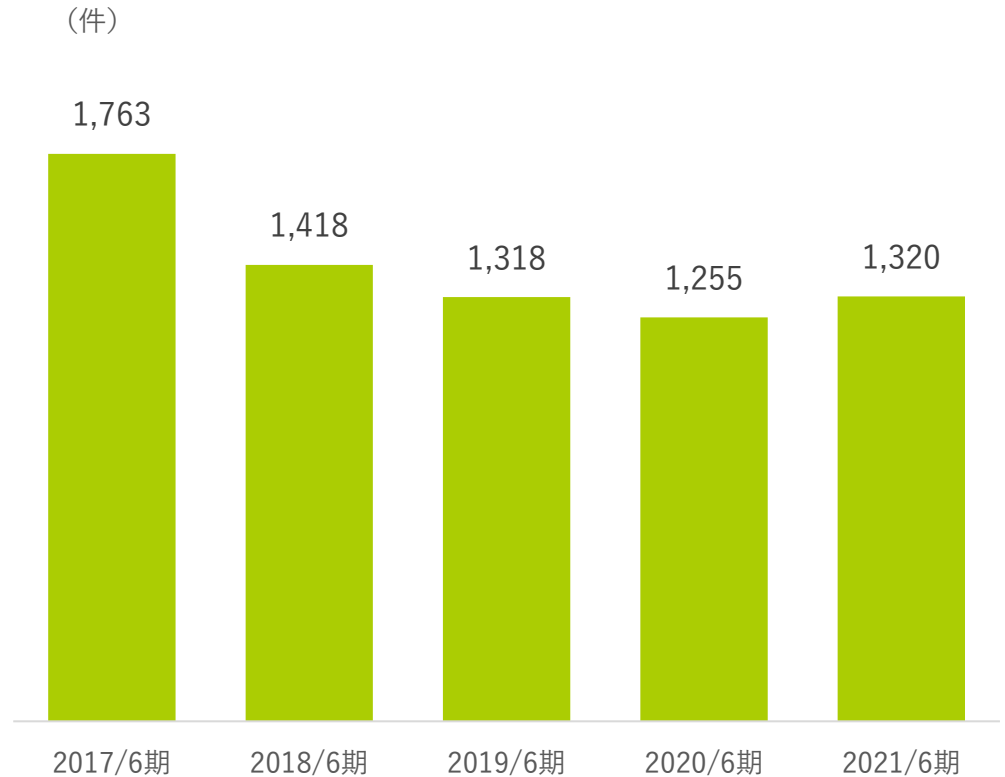
集客メディア（ポータルメディア等）の運用メディアは、個人に訴求するBtoCビジネスの業種が主体
特に、美容/医療/健康関連、住宅関連、学校/資格関連といった個人の関心が高い3業種が上位10業種の約7割を占める

運用メディア数は2017/6期～2018/6期に収益性の高いメディアへの絞り込み断行により一旦は減少
しかし、クライアント構成改善後は高水準を維持し、コロナ禍においても順調に成長。2021/6期で1,300件超に回復

運用メディアの業種別内訳



運用メディア件数の推移



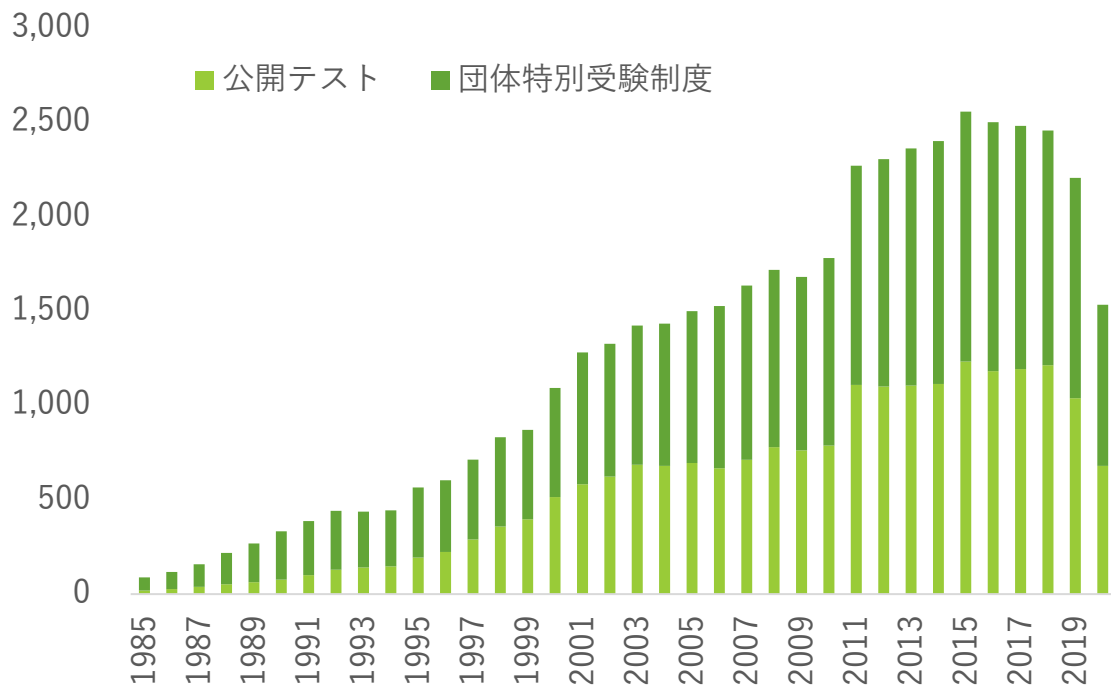
● 語学事業、不動産事業市場

語学試験の受験者は増加傾向

「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	24,129円
新宿・御苑	26,200円
四谷・市ヶ谷	17,478円
高田馬場・早稲田	16,900円
大久保・歌舞伎町	21,988円

※当社調べ

コンテンツマーケティング事業について

- 01** コンテンツ力
 - ・ 制作能力
 - ・ 高付加価値アプローチ
- 02** 検索ニーズ対応力
 - ・ エリア検索市場の拡大
 - ・ ヒット率高いニーズに柔軟マッチング
- 03** ユニークな業界ポジショニング

01 コンテンツ力 ①制作能力 ライター数、メディア公開件数

集客メディア（ポータルメディア等）は、約1,000名の外部ライター及び社内制作人員約130名の計1,100名超のライターで対応
大量のライターをフル活用し、一定水準以上の専門性を有する集客メディア（ポータルメディア等）を年間400~500件ペースで新規公開

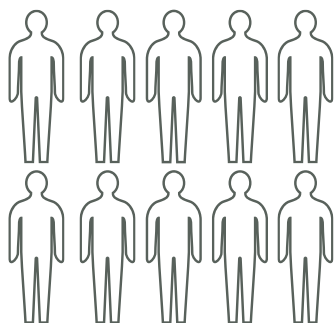
ライター人員



外部ライター**1,059**名登録
(2021/6期)



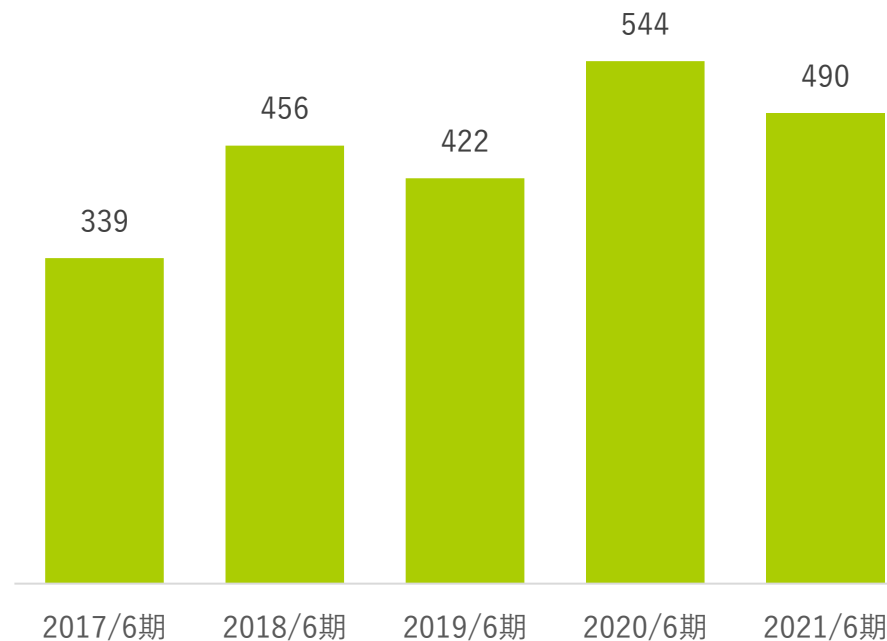
内部制作人員
約**130**名



合計
1,100名超の
ライター陣容

新規公開メディア件数の推移

(件)



01 コンテンツ力 ①制作能力 対応業種と対応地域

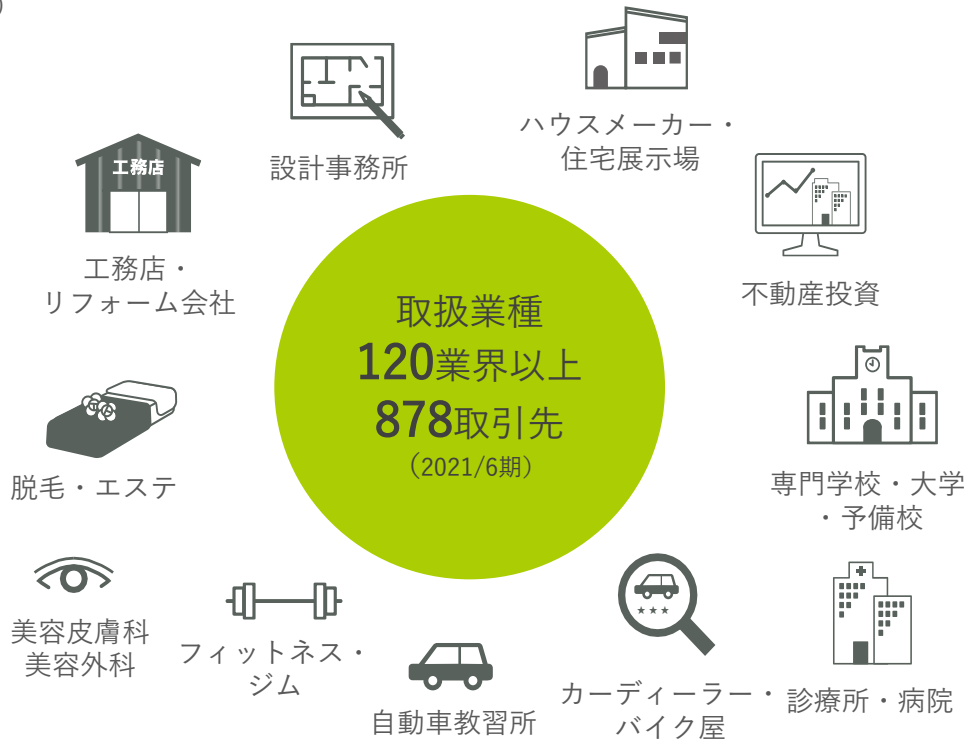
ライターの対応可能な業種は、現在およそ120業界以上。いずれも一定水準以上が求められる専門性に耐えうる知識レベルを保有

直近ではコロナ禍により、WEB営業で地方中小企業の取引先も拡大

エリア検索機能の活用により、現在の対応地域は全国に広がり、2021/6期では東京以外の取引先数は東京の倍以上まで拡大

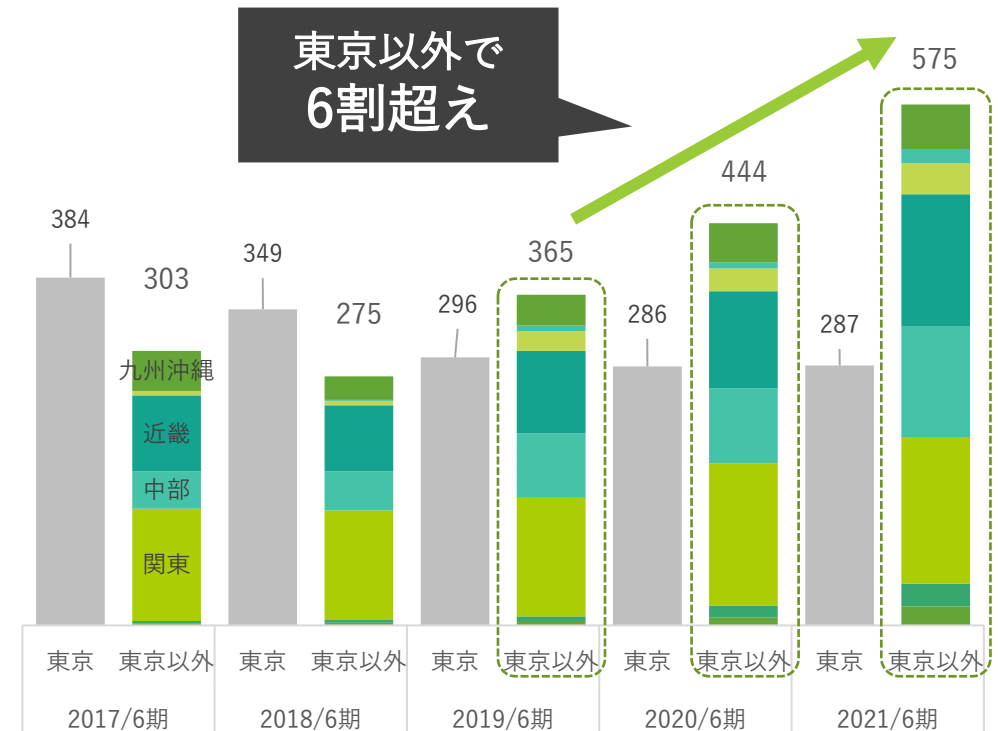
ライターの対応業種

(件)



地域別取引先内訳

※「関東」は東京を除く (件)



01 コンテンツ力 ②高付加価値アプローチ

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

2000年より当該サービスに着手してきた当社のノウハウは新規参入企業への大きな参入障壁として機能

運用メディア当たりの売上高や高い営業利益率は、競合の追随を許さないサービスの付加価値が高いことの証左

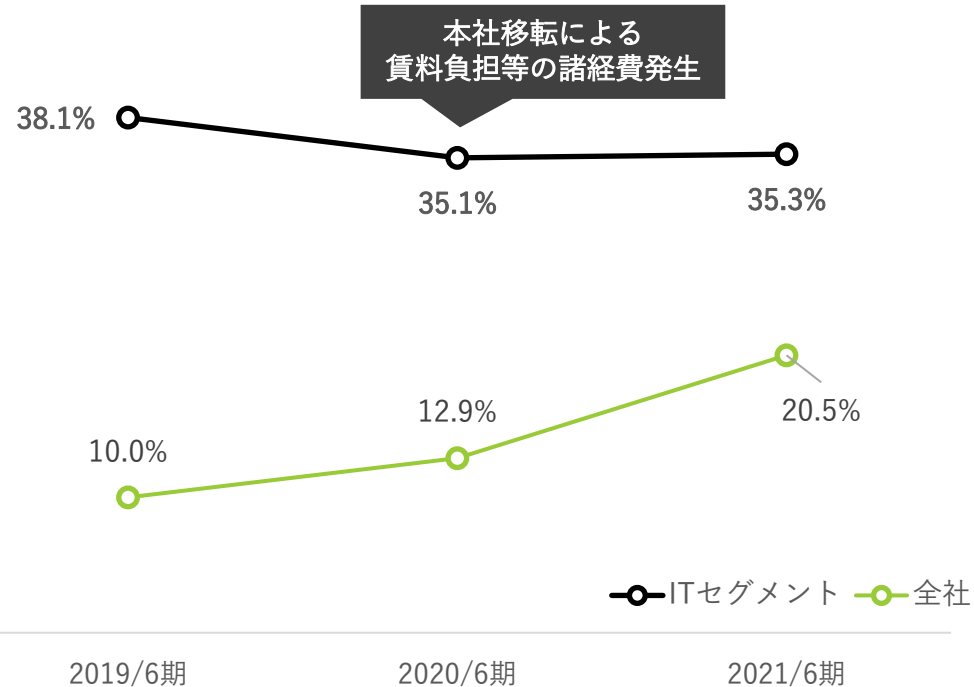
プロ人材を揃えるバリューチェーンを構築



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

ITセグメント 営業利益率の推移

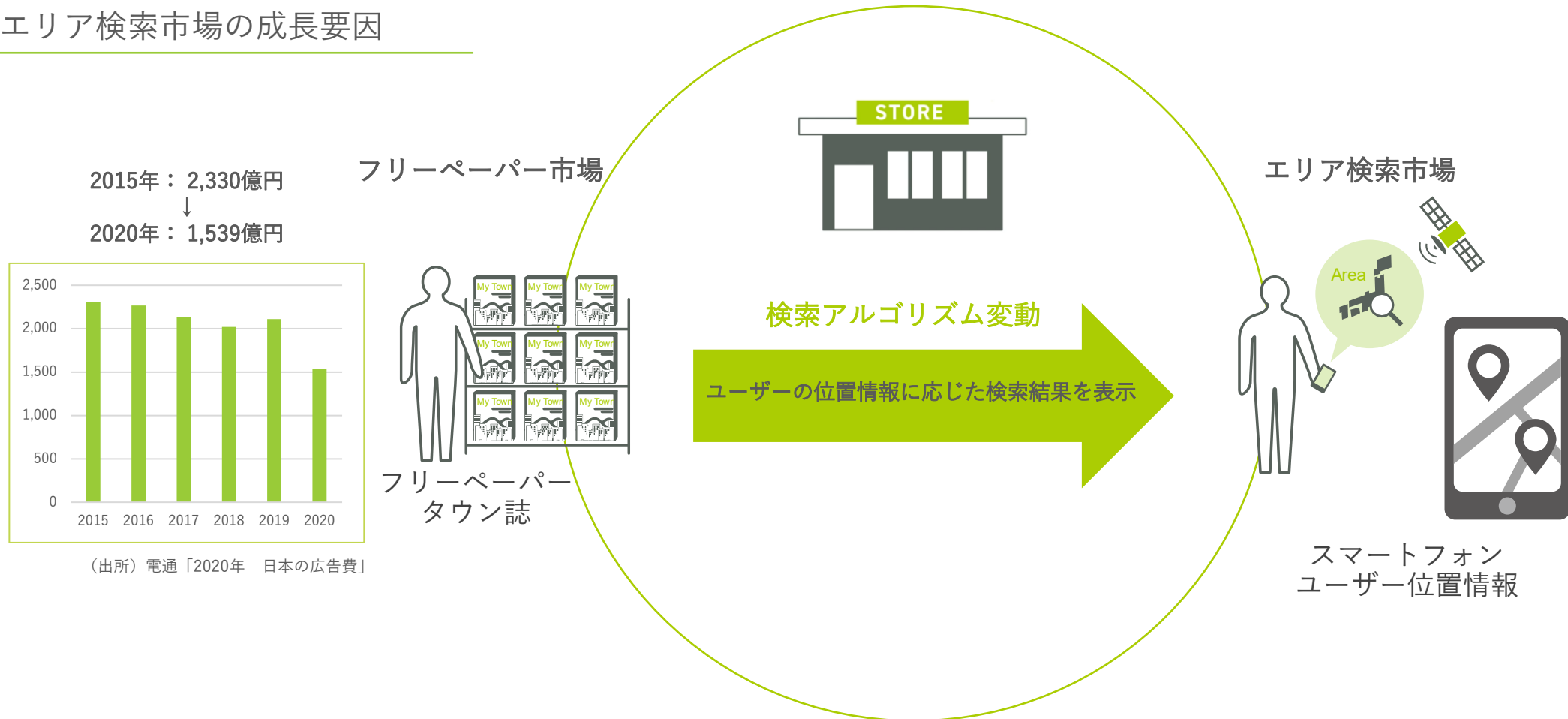


02 検索ニーズ対応力 ①エリア検索市場の拡大

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

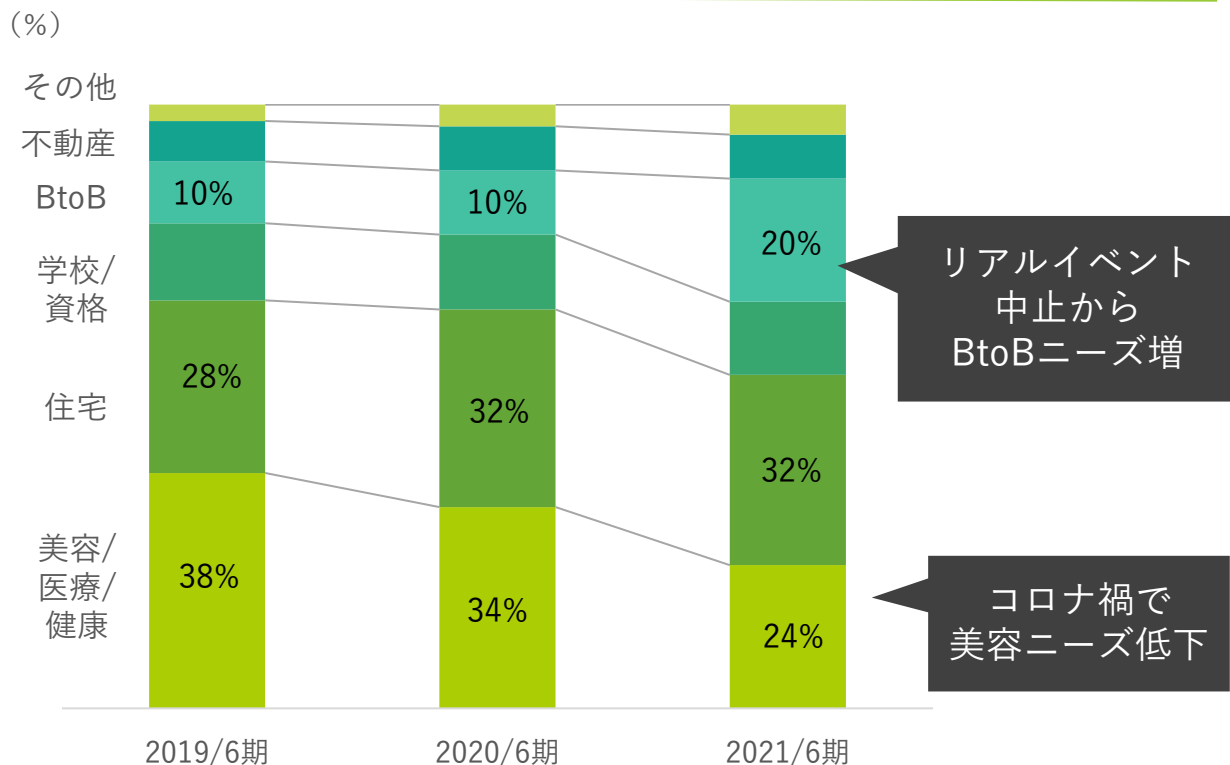


02 検索ニーズ対応力 ②ヒット率高いニーズに柔軟マッチング

クライアントターゲットは市場環境や運用メディアの状況より市場ニーズを見極め、概ね3か月毎に機動的に見直しを実施
 集客メディア（ポータルメディア等）のニーズが強い業界（2021/6期ではBtoB業種）にターゲティング

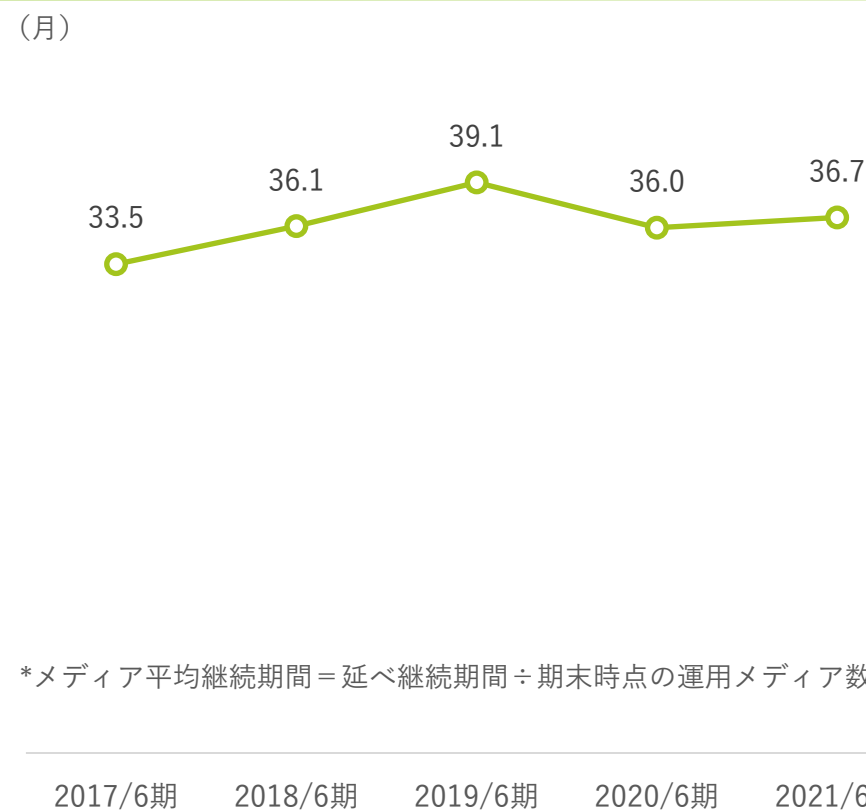
メディアの平均継続期間は36か月を超える水準で推移

メディア業種別内訳の推移



※ 上位10業種の推移

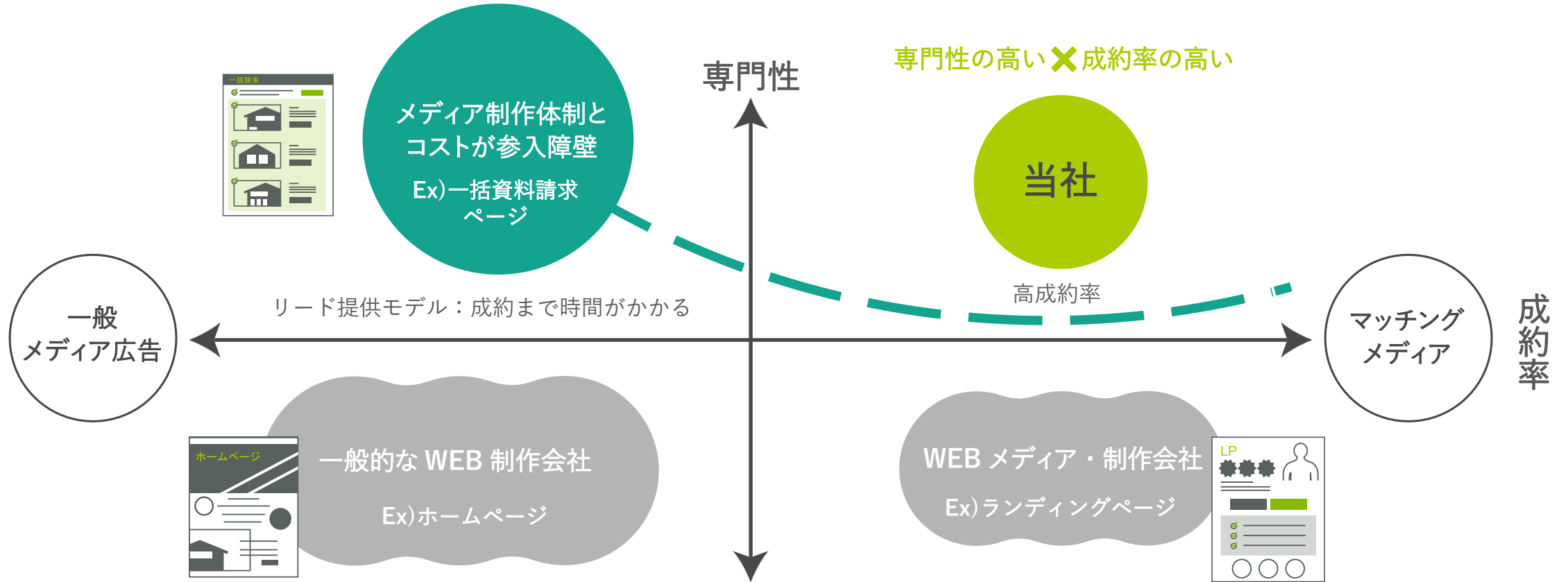
メディア平均継続期間*



03 ユニークな業界ポジショニング

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



A photograph of three men in an office setting, looking at a laptop screen. The man in the foreground is wearing a green shirt and has a beard. The man in the middle is wearing a blue shirt and glasses. The man in the background is wearing a blue shirt. The image is dimly lit and has a dark overlay.

03 業績見通しと成長戦略

業績見通し

01 2022/6期決算見通し

02 セグメント別業績見通し

03 新規公開メディア、運用メディア件数と
メディア平均継続期間の見通し

2022/6期決算見通し

売上高は前期比7.4億円の増収、営業利益は前期比1.1億円の増益を見込む

(百万円)	2020/6期	2021/6期	2022/6期 見通し	前期比※	
				増減額	増減率 (%)
売上高	5,827	6,216	6,964	747	12.0
IT	4,164	4,645	5,441	795	17.1
語学	1,155	842	796	▲46	▲5.5
不動産	198	447	458	10	2.3
その他	309	280	267	▲12	▲4.5
営業利益	754	1,273	1,393	119	9.4
IT	1,461	1,642	1,744	102	6.2
語学	▲84	▲38	21	59	—
不動産	56	303	305	2	0.8
その他	45	65	46	▲18	▲28.1
全社費用	▲724	▲698	▲725	▲26	3.8%
経常利益	754	1,320	1,400	80	6.1
親会社株主に帰属する当期純利益	377	956	943	▲12	▲1.3
営業利益率	13.0%	20.5%	20.0%	▲0.5	▲2.4
新規公開メディア件数	544	490	585	95	19.4
運用メディア件数	1,255	1,320	1,540	220	16.7

※2022/6月期の期首より「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号）等を適用するため、上記の連結業績見通しは当該会計基準等を適用した後の金額となっておりますが、適用後の影響額が軽微であることから、対前期及び対前年増減率は適用前の金額に対する増減率となっております。

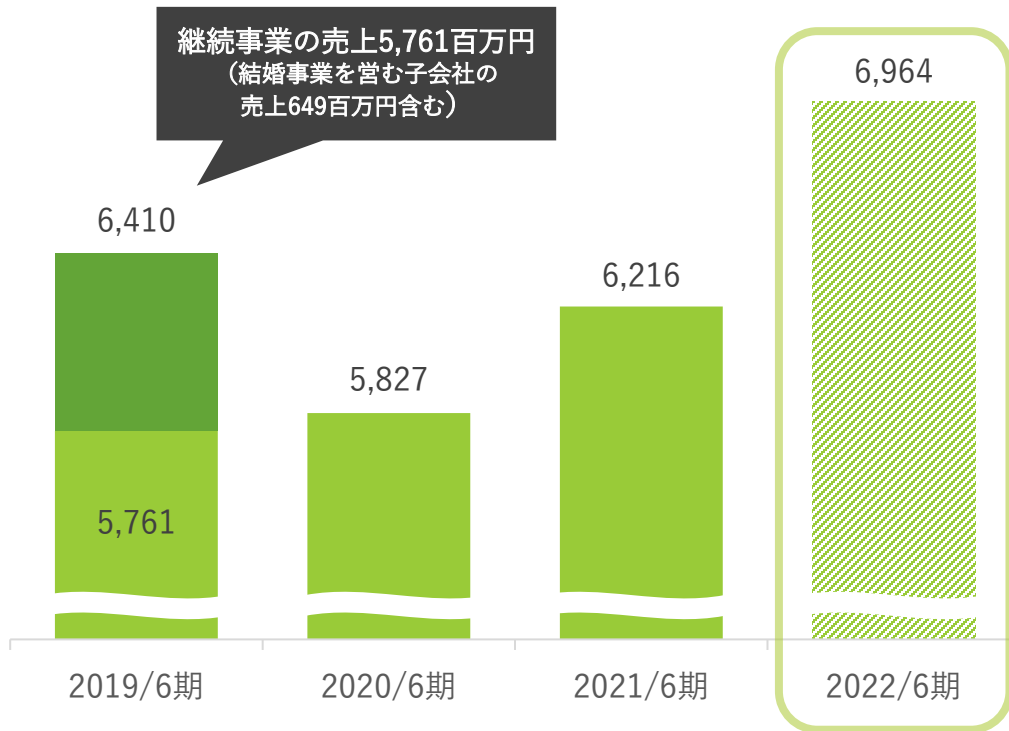
業績見通し

主力のITセグメントを中心に2022/6期の売上高は2021/6期比で10%超の成長を計画

人材投資、システム開発投資等も行う計画であるが、営業利益率は20%台を維持する計画

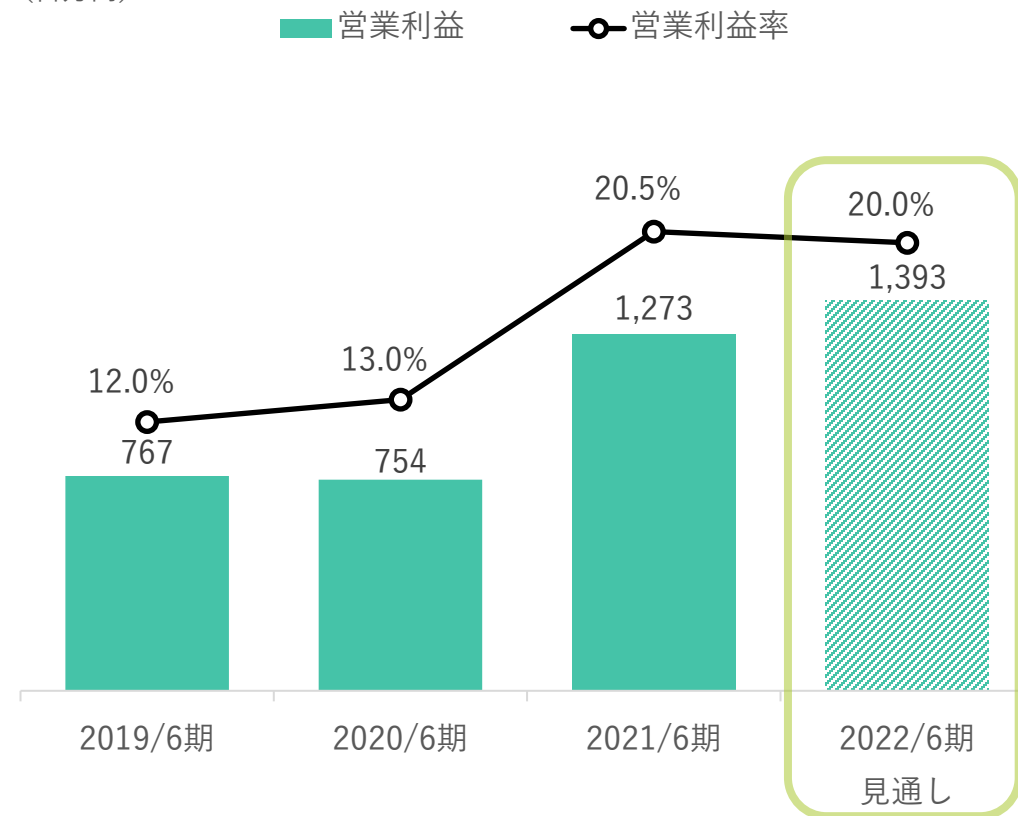
売上高の推移

(百万円)



営業利益・営業利益率の推移

(百万円)



● セグメント別業績見通し

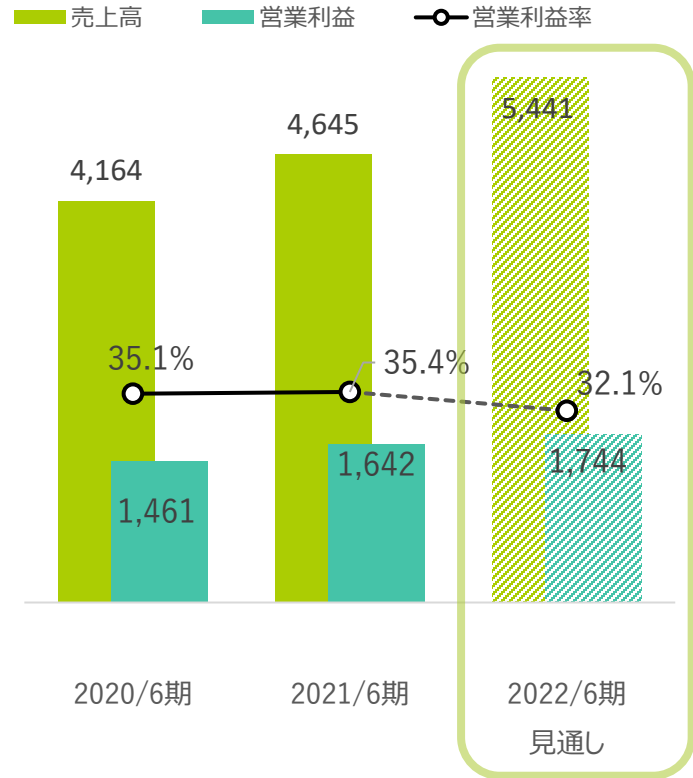
ITセグメントは主力のコンテンツマーケティング事業の成長を中心に、
 その他、新型コロナウイルスワクチン接種専用予約管理システムの提供等を通じた成長を計画

語学セグメントは黒字転換、縮小均衡を図る計画

不動産セグメントは安定的に高水準の売上高、営業利益を計画

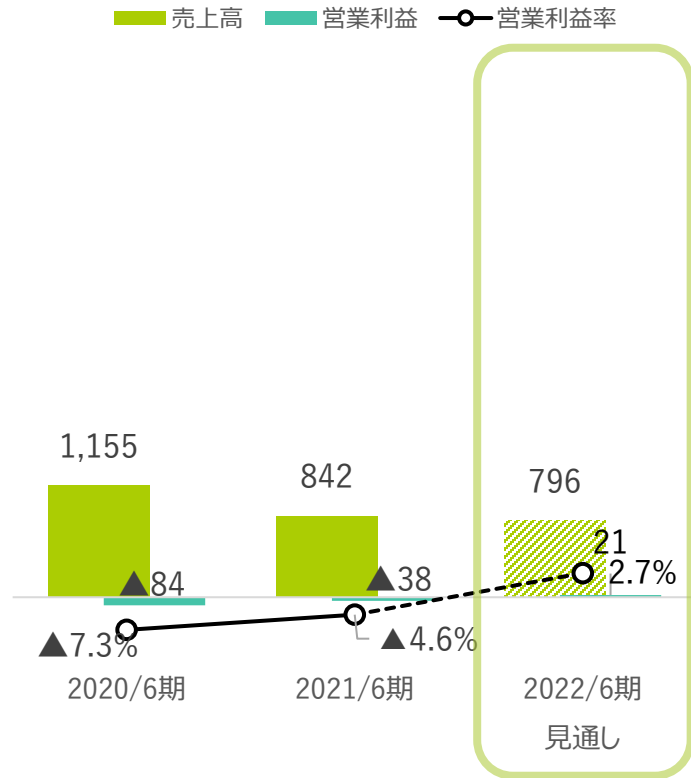
ITセグメントの推移

(百万円)



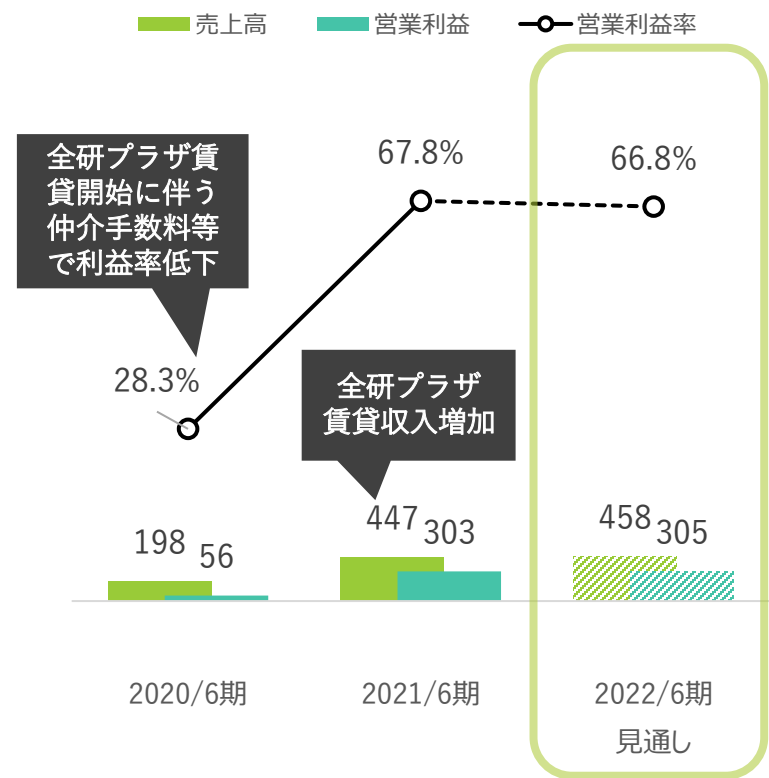
語学セグメントの推移

(百万円)



不動産セグメントの推移

(百万円)



● 新規公開メディア、運用メディア件数とメディア平均継続期間の見通し

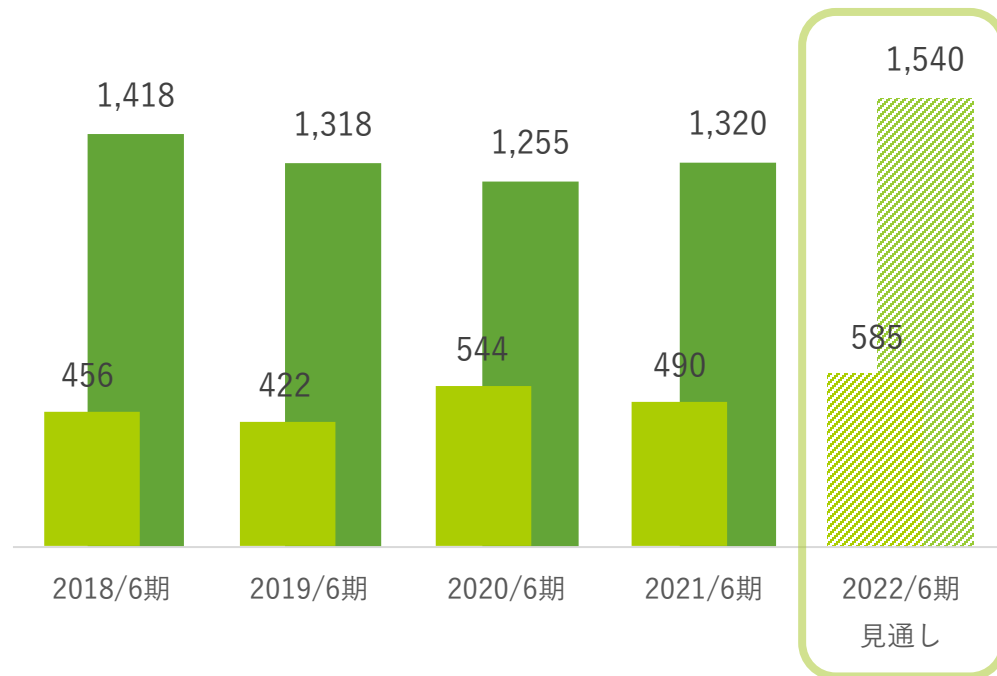
オンラインを活用した地方への営業エリアの拡大、市況に応じたターゲティングの見直しによる成長を計画

メディア平均継続期間は、36カ月を超える水準維持を図る計画

新規公開メディア、運用メディア件数の見通し

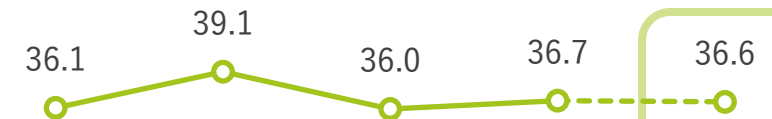
(件)

■ 新規公開メディア件数 ■ 運用メディア残高件数



メディア平均継続期間*の見通し

(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
見通し

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



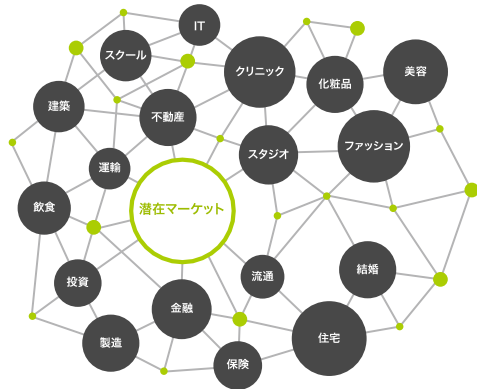
運用メディア
継続期間の長期化

- 高い集客効果を有する集客メディア（ポータルメディア等）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

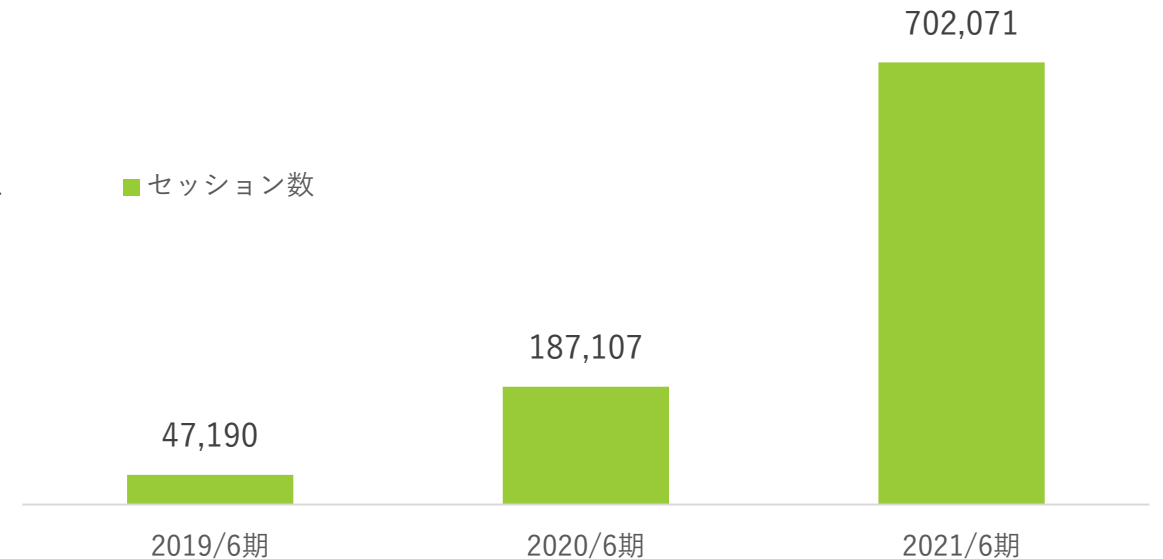


- 業界別の集客手法やマーケティングに関わる記事を随時更新

不動産web集客
SaaS広告
製造業集客
生産財広告
オープンルーム集客
不動産差別化
印刷会社販促
注文住宅集客
商社集客
専門商社マーケティング
製造業広告
BtoB広告
製造業ソリューション集客

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

赤字解消に向けて、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を位置づけ、ノウハウ蓄積に注力

法人向け語学研修



● 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予定※

※2021年10月1日（予定）にNOVAホールディングス株式会社に事業譲渡を行う予定です。詳細は、「英会話スクール事業の事業譲渡に関するお知らせ」をご参照ください。

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

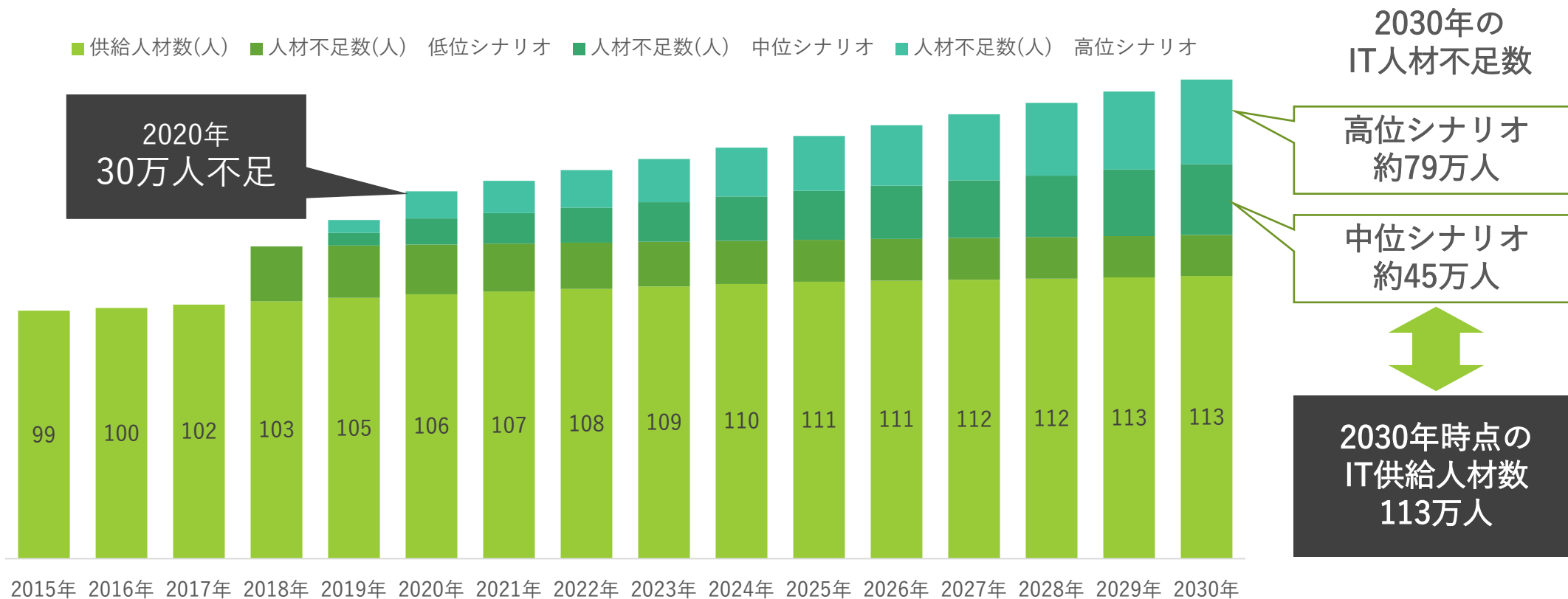
03 海外IT人材事業の拡大 ① IT人材需給による海外IT人材ニーズの拡大

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
(2021/6期)

学生登録者数
約**6,500**人
(2021/6期)



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
44社
(2021/6期)

採用人員
151人
(2021/6期)

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」



04 事業等のリスクと対応

Zenken

● 事業等のリスクと対応

当社の事業等のリスクに関する事項の内、投資者の判断に重要な影響を及ぼす可能性のある事項の一部は以下の通り

事業等上のリスク

○コンテンツマーケティング事業の運営体制について

当社グループの主力事業であるコンテンツマーケティング事業は、検索エンジンを活用したマーケティング活動を支援
頻繁に行われる表示順位判定基準（アルゴリズム）の変更に迅速に対応することが必要

そのため、今後も「Google」等が実施する検索エンジンのシステム変更
に速やかに対応することができる保証はなく、その対応が適切に実施されなかった場合には、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性あり


○特定事業への高い依存度について

当社グループは主力事業であるコンテンツマーケティング事業が収益
の中心であり、当該事業に経営資源を集中


そのため、事業環境の変化などにより当該事業が縮小し、その変化への
対応が適切でない場合、当社グループ業績に影響を及ぼす可能性あり

※その他詳細については、有価証券報告書「第一部 企業情報 第2事業の状況 2 事業等のリスク」に記載

対応策



当社グループは、当該事業の運営体制として、システム変更への
対応について特定の技術者に依存しない体制を構築するため、
業務のマニュアル化の推進等、経験の少ない人材でも早期に運
営できる体制を整備



今後は新たな柱となる事業を育成し、収益力の分散を図るこ
とを計画

Appendix

Zenken

財務ハイライト

決算年月 (*単体決算)		2017年6月*	2018年6月*	2019年6月	2020年6月	2021年6月
売上高	(千円)	5,395,071	5,458,565	6,410,990	5,827,437	6,216,577
経常利益	(千円)	534,005	290,386	639,834	754,598	1,320,014
親会社株主に帰属する当期純利益	(千円)	▲1,030,911	653,334	1,012,630	377,223	956,803
資本金	(千円)	56,050	56,050	56,050	56,050	429,540
発行済株式総数	(株)	112,100	112,100	112,100	11,210,000	11,852,400
純資産額	(千円)	7,225,693	7,554,093	8,633,649	8,982,478	10,679,327
総資産額	(千円)	12,466,660	12,976,486	11,326,625	11,570,092	13,506,420
1株当たり純資産額	(円)	647.25	673.87	770.17	801.29	901.02
1株当たり当期純利益	(円)	▲91.96	58.28	90.33	33.65	85.14
自己資本比率	(%)	58.2	58.2	76.2	77.6	79.1
自己資本利益率	(%)	—	8.8	12.5	4.3	9.7
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
従業員数 (他、平均臨時雇用人数)	(人)	409 (172)	440 (172)	442 (163)	443 (145)	443 (97)

(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、2017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

● 本資料の取扱いについて

免責事項

- ✓ 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。

今後の開示

- ✓ 当資料のアップデートは、2022年9月頃を目途として行う予定です。

【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/>