

そこにはない未来を創る

● **Zenken**

2024年6月期

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 2024年6月期決算の概要

02 中期成長戦略の状況

03 2025年6月期の見通し

04 トピックス

Appendix



01 2024年6月期決算の概要

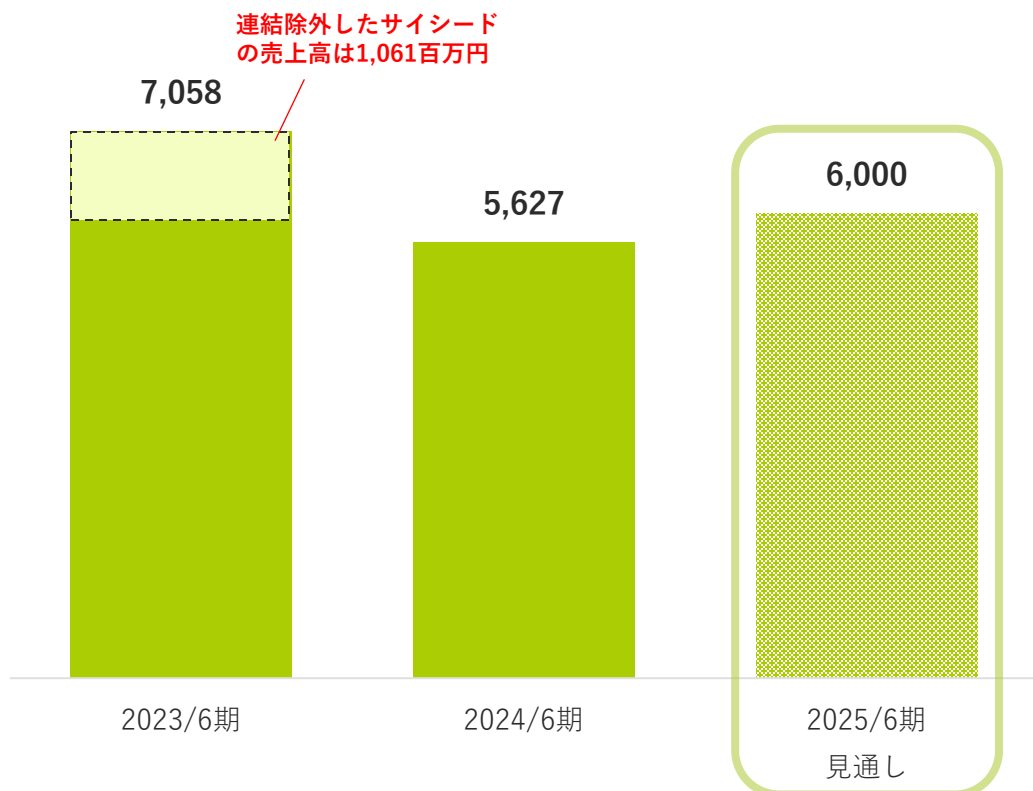
- 2024年6月期連結決算ハイライト
- 収益の分解情報
- 主な指標
- バランスシートの状況
- キャッシュフローの状況
- 業績予想値に対する実績の状況

2025年6月期の見通し 概要

- 2024年6月期はサイシードの連結除外と主力のWEBマーケティング事業におけるメディアの公開数及び運用数の減少により減収減益
- 2025年6月期は増収増益を見込んでおり、全てのセグメントで増収増益を見込み

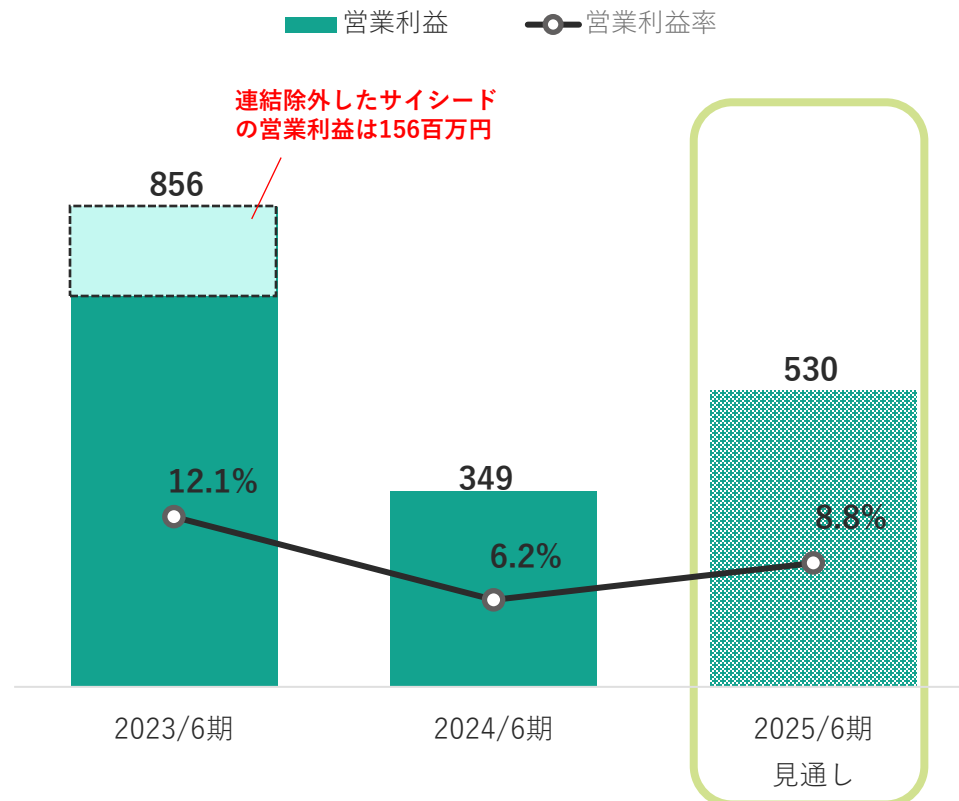
売上高の推移

(百万円)



営業利益・営業利益率の推移

(百万円)



2024年6月期 連結決算ハイライト

(総括) 【前期比】

- 前期比で売上高は▲1,431百万円の減収、営業利益も▲506百万円の減益
- 減収は、サイシードの連結除外とWEBマーケティング事業の受注減が主な要因
- 減益は、減収に加えて、WEBマーケティング事業における人件費等のコスト増加が影響しており、外注費を含めたコスト削減を実行

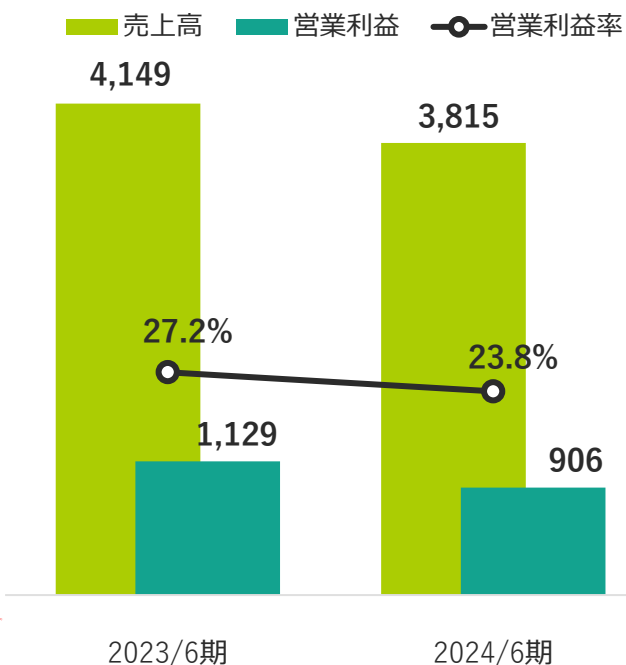
	実績	前期比	主な要因
売上高	5,627 百万円	▲20.3%	<ul style="list-style-type: none">● サイシードの全株式を2023年5月に譲渡し、連結除外した影響● WEBマーケティング事業における受注の落ち込み
営業利益	349 百万円	▲59.2%	<ul style="list-style-type: none">● WEBマーケティング事業における人件費等の増加● 海外人材事業の先行投資を継続中
営業利益率	6.2%	▲5.9pt	<ul style="list-style-type: none">● 先行投資を賄うだけの売上高を獲得できず、利益率は悪化

2024年6月期 連結決算ハイライト (セグメント別) 【前期比】

- 主力のマーケティングセグメントは、受注の落ち込みで減収。減益は、減収に加えて人件費 (+62百万円) 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活動推進中
- 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

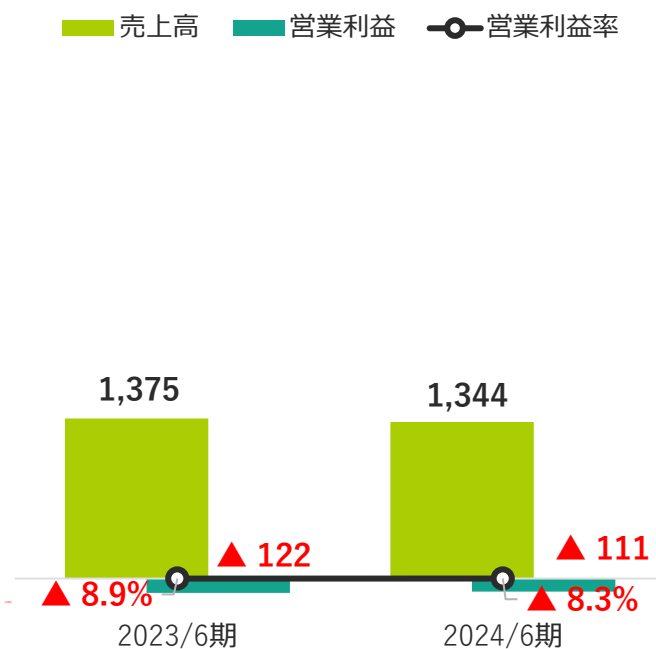
マーケティングセグメント

(百万円)



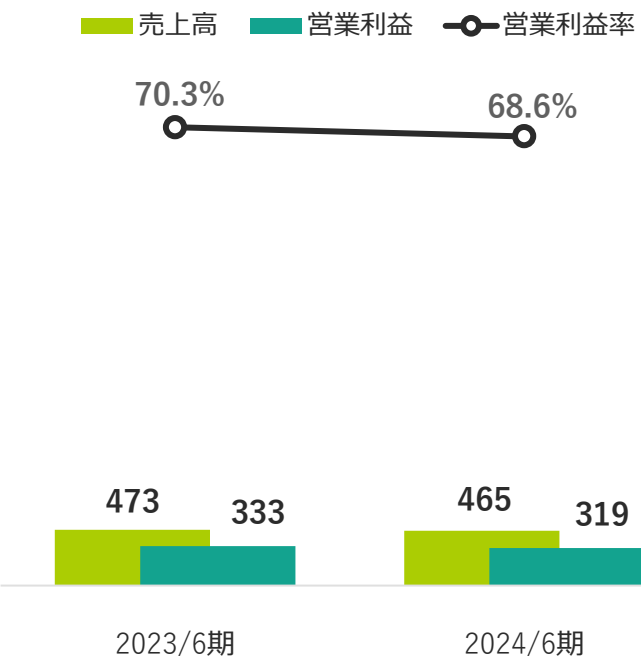
海外人材セグメント

(百万円)



不動産セグメント

(百万円)



※2024年6月期第1四半期連結会計期間よりセグメント変更を実施したため、セグメント変更後の数値に組み替えた比較を行っております。

そこのない未来を創る

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、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
- 教育事業は若干の減収があったものの、海外IT人材77人（前年同期比+32人）の日本企業への入社が実現したことにより、人材事業は増収

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



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IT人材と日本企業のマッチングが増加したことにより増収

※2024年6月期第1四半期連結会計期間よりセグメント変更を実施したため、セグメント変更後の数値に組み替えた比較を行っております。

そこのない未来を創る

● Zenken

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
- 2024年6月期第3四半期のみ季節要因による売上計上あり

連結売上高 スtock／フロー別 推移

(百万円)

■ スtock売上

■ スtock売上（不動産）

■ フロー売上

スtock／フロー比

7 : 3

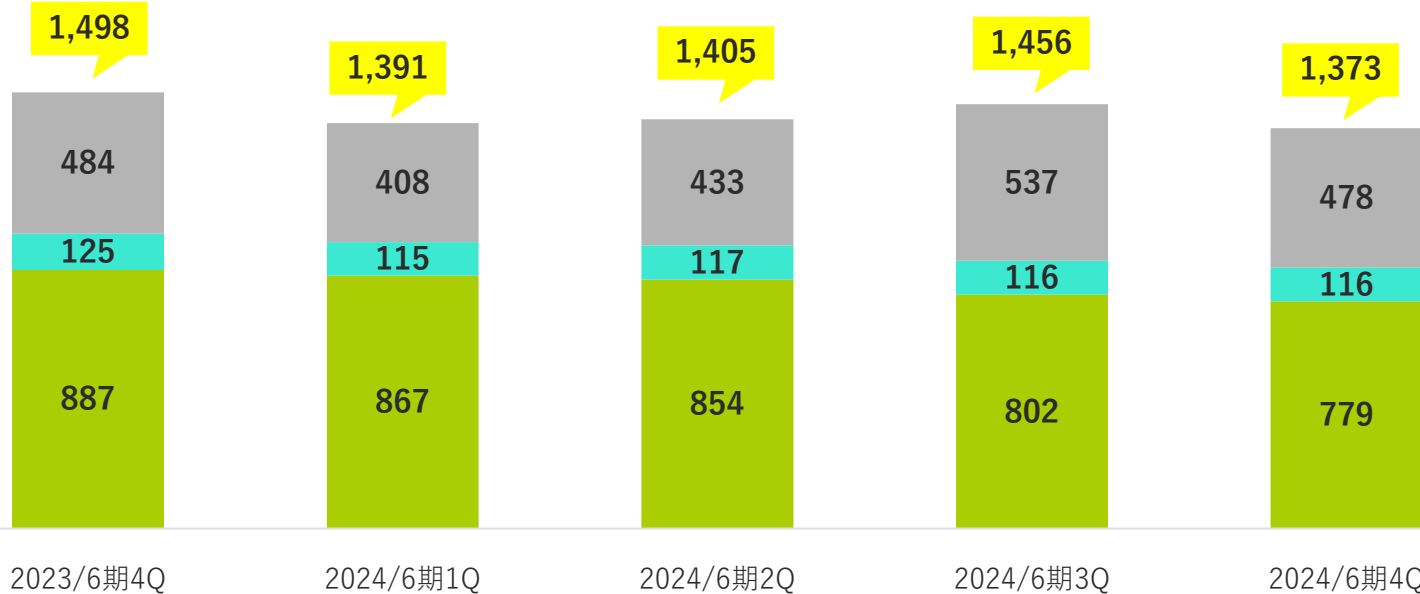
フロー売上 *

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

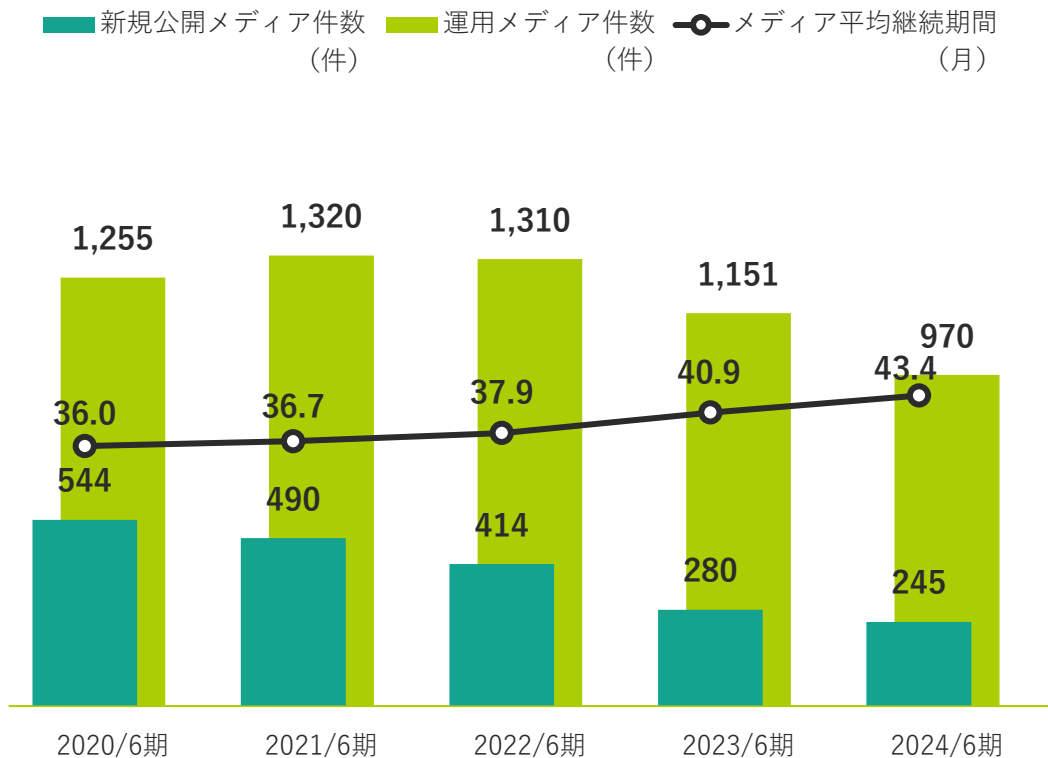
フロー売上：一時点で計上される売上



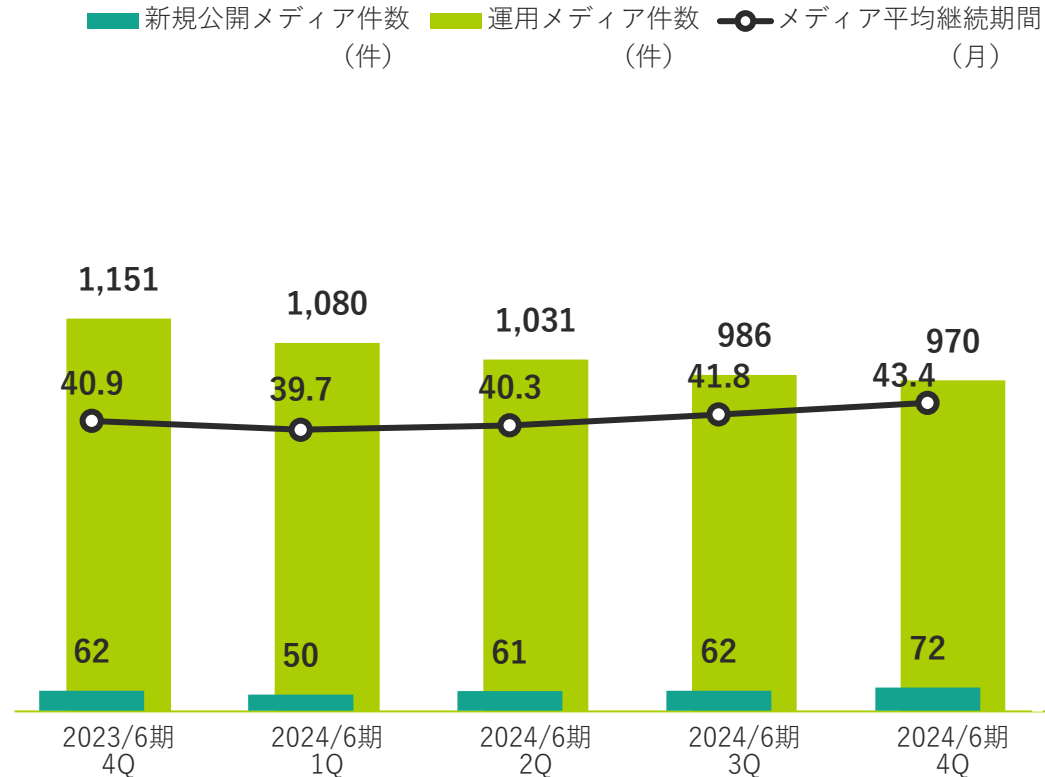
主な指標①

- 新規公開メディア245件(前期比▲35件)、運用メディア970件(前期比▲181件)
- 運用メディア数は、新規公開を上回る既存の運用メディアの解約があり、減少
- メディア平均継続期間は43.4か月

[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

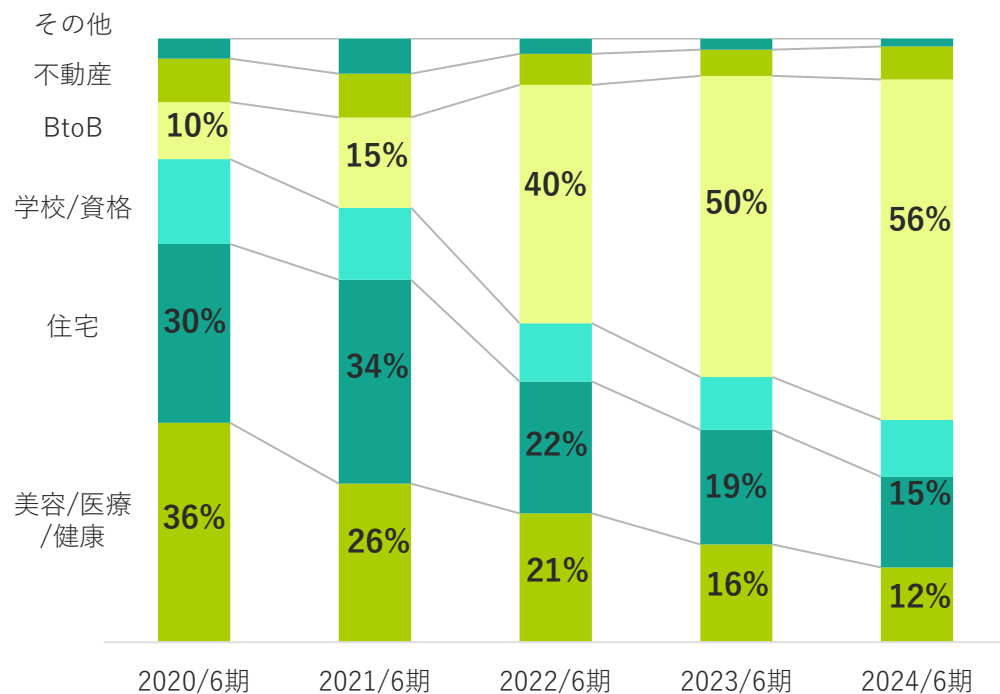


*メディア平均継続期間 = 延べ継続期間 ÷ 期末時点の運用メディア数 ここにない未来を創る

主な指標②

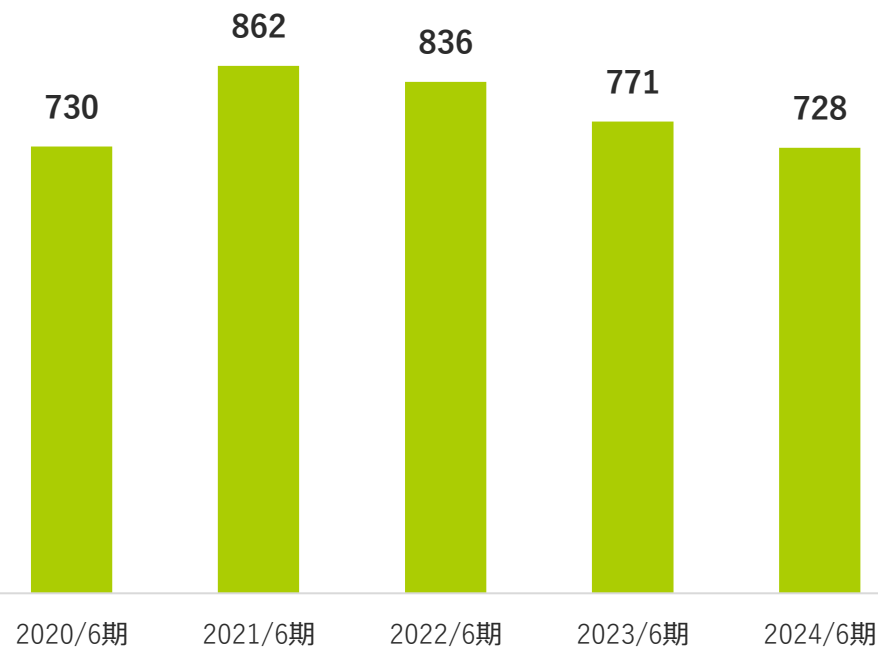
- 単価が高く、WEBによる集客へのニーズが旺盛なBtoB業種に引き続き注力
- 量から質を重視した戦略により、1メディア当たりの単価向上に向け取り組み中

主要メディアの業種別内訳の推移



取引先数の推移

(件)



バランスシートの状況

- その他に含まれる短期貸付金等により流動資産は増加、長期貸付金の減少により固定資産減少
- 未払法人税等の増加により流動負債は増加、長期借入金の減少により固定負債は減少
- 剰余金の配当を主要因として純資産は減少

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期末

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

賃貸等不動産関係の時価情報

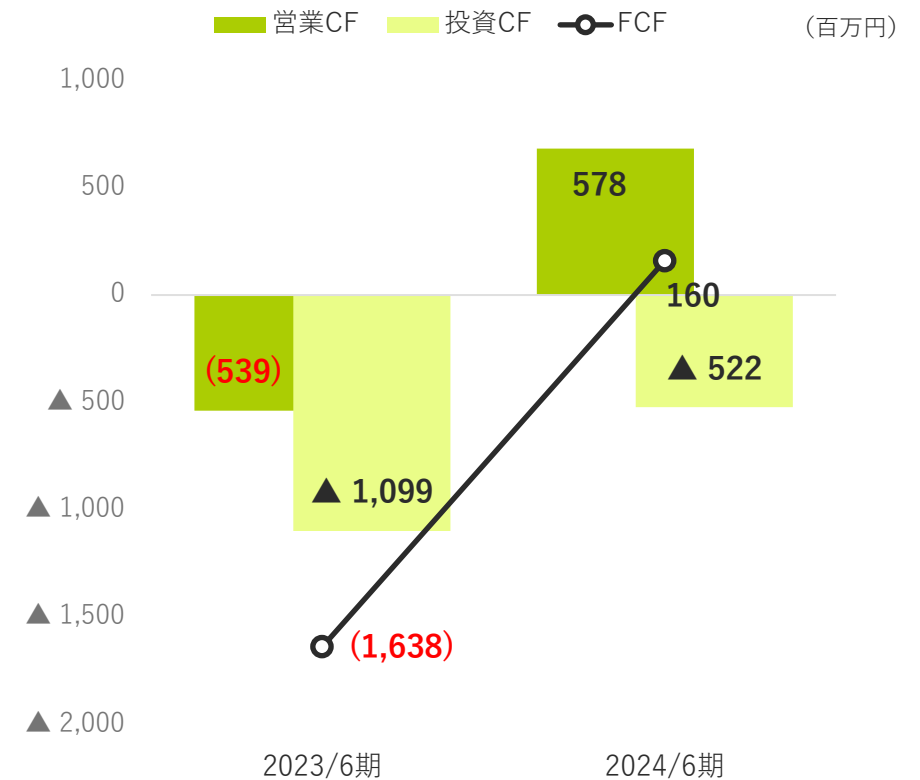
(百万円)	2024/6期末
固定資産簿価	7,628
固定資産時価	11,759
含み益	+4,131

キャッシュフローの状況

- 営業CF：税金等調整前当期純利益等により、682百万円の資金獲得
- 投資CF：貸付による支出や、2024年12月に予定する本社移転に伴う敷金の差入に伴う支出等により522百万円の支出
- 財務CF：配当金の支払い等を主要因として、496百万円の資金の支出

(百万円)	2023/6期	2024/6期	前期比増減額
営業CF	▲539	682	1,222
税金等調整前当期純利益	691	357	▲334
減価償却費	105	128	23
前受金の増減額 (▲は減少)	▲45	45	91
法人税等の支払額または還付額 (▲は支払)	▲1,169	117	1,287
その他	▲957	21	▲936
投資CF	▲1,099	▲522	577
財務CF	▲491	▲496	▲5
現金及び現金同等物期末残高	3,941	3,605	▲336
FCF	▲1,638	161	▲1,477

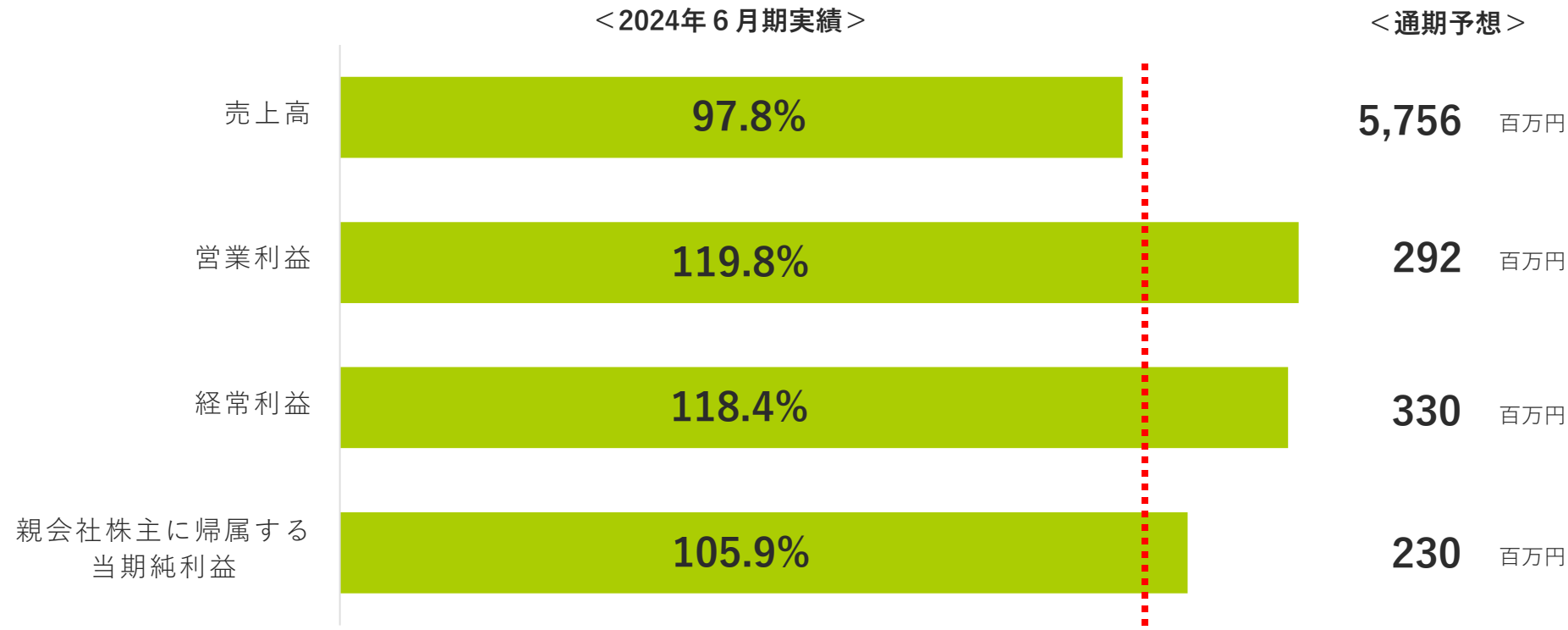
* FCF=営業CF+投資CF



業績予想値に対する 実績の状況

- 2024年6月期の売上高は、若干の未達ではあるものの、概ね予想通り
- 利益面ではWEBマーケティング事業におけるリスティング広告等のコスト削減を着実に進めたことで、予想値を上回った
- 当初予想通り、1株あたり17円の配当を決定

2024年6月期通期 連結業績予想値に対する実績の状況 (2023年7月1日～2024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

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

02

海外人材事業の拡大

2024年6月期の総括

- メディア単価の高いBtoB業種の取引先開拓に注力しており、着実にBtoB業種の取り込みは進捗中
- 一方、受注の伸び悩みで顧客数は前期比で減少
- メディア平均継続期間は新規公開メディア件数の減少にともない伸長



- 海外IT人材事業は、新卒採用と中途採用で異なる戦略を取り、特に新卒採用において取引実績が積み上がっている状況
- 通期で新卒採用を中心に累計77人（前年同期比+32人）の海外IT人材が日本企業へ入社
- 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影響で4Q時点で累計34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

- 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
- 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が、中長期の成長を見通した組織的な営業体制の構築とコスト削減を同時に進める必要あり

海外IT 人材 事業

- インド上位大学の学生に対し、当社が語学教育を行った人材を紹介する新卒採用は順調に推移する一方、中途採用人材と日本企業のマッチングに課題あり
- 中途採用については日本企業側が海外IT人材の採用に際して、ITスキルと日本語能力の両方を重視する傾向が強く、日本語能力の高い人材しか採用に至らない状況が継続中

足元の課題を踏まえた今後の打ち手

- 売上トップクラスの営業人材の一部を2024年1月よりWEBマーケティング事業に異動、社内人材のリソース最適化を実行中
- 営業研修やロールプレイングを通じた営業人材の育成、組織的な営業体制の構築に優先的に取り組む
- リスティング広告費を中心に着実にコスト削減を進めており、今後も各種コストの見直しを図っていく

- 「Yaaay」のプラットフォームを通じた中途採用ではなく、新卒採用に注力する。新卒採用ではIT企業だけではなく、機電系企業にもターゲットを広げた営業活動をより一層強化する
- インド上位大学の在学学生に対する語学教育プログラムを拡充し、日本語能力の高い人材の母数を増やす。また、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、日本企業の不安の払拭と定着支援を図る



03 2025年6月期の見通し

- 2025年6月期の見通し概要
- セグメント別の見通し

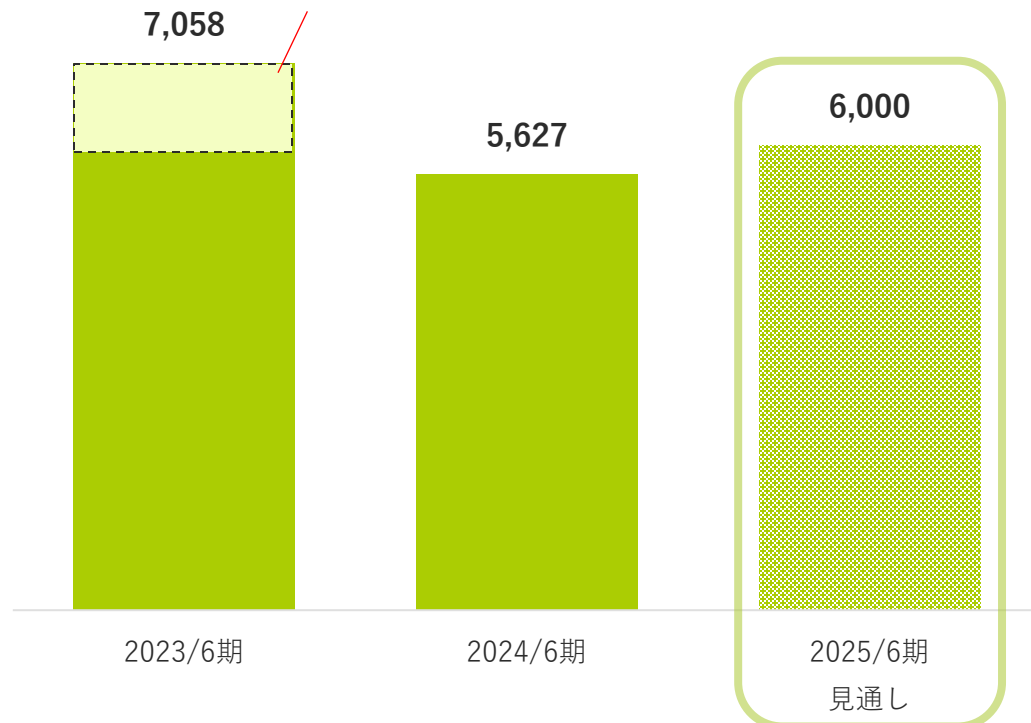
2025年6月期の見通し 概要

- 社内リソースの最適化、教育により増収増益を見込む
- 増収に加え、WEBマーケティング事業におけるコスト削減、海外IT人材の成長を見越し、利益率は改善見込み

売上高の推移

(百万円)

連結除外したサイシード
の売上高は1,061百万円

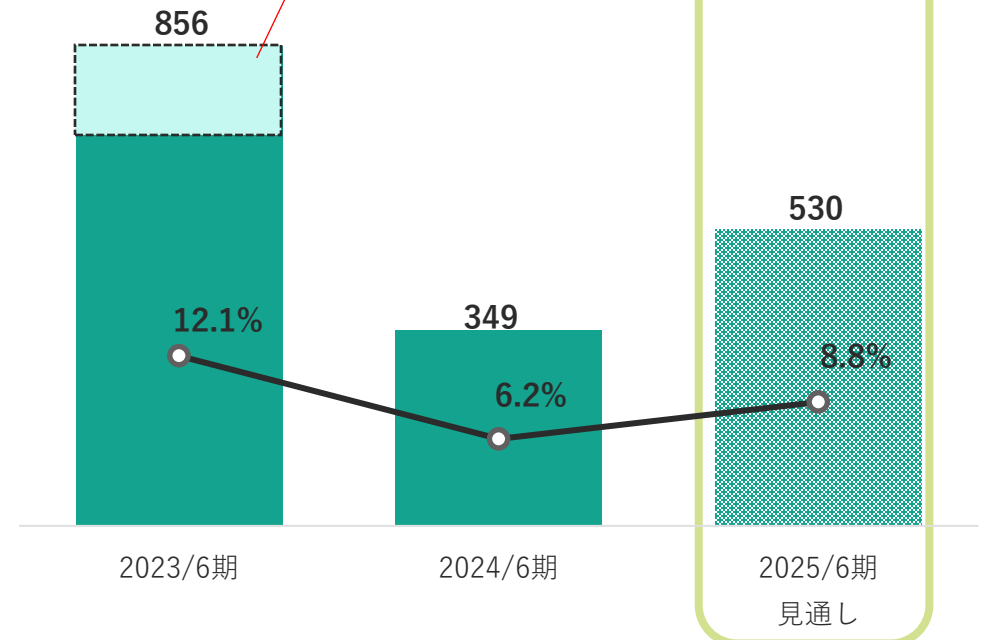


営業利益・営業利益率の推移

(百万円)

■ 営業利益 ● 営業利益率

連結除外したサイシード
の営業利益は156百万円

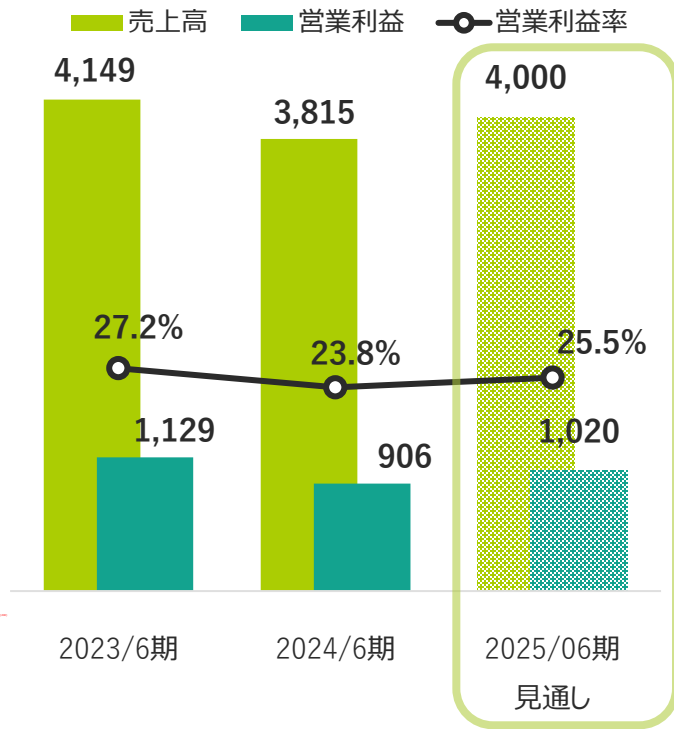


セグメント別の見通し

- 全てのセグメントで増収増益を見込む
- マーケティングセグメントはBtoB業種の受注獲得、コスト削減により増収増益を見込む
- 海外人材セグメントは海外IT人材を中心に事業拡大を図ることで増収増益を見込む
- 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

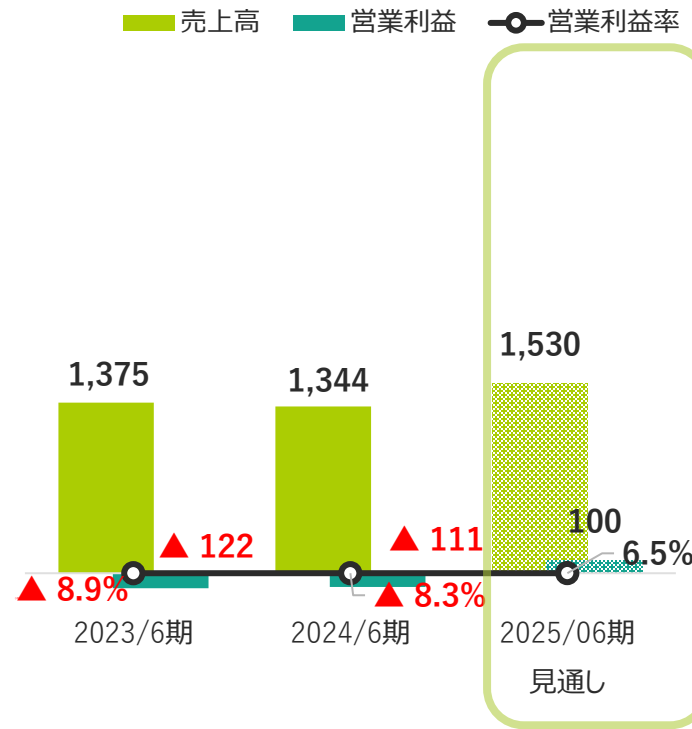
マーケティングセグメント

(百万円)



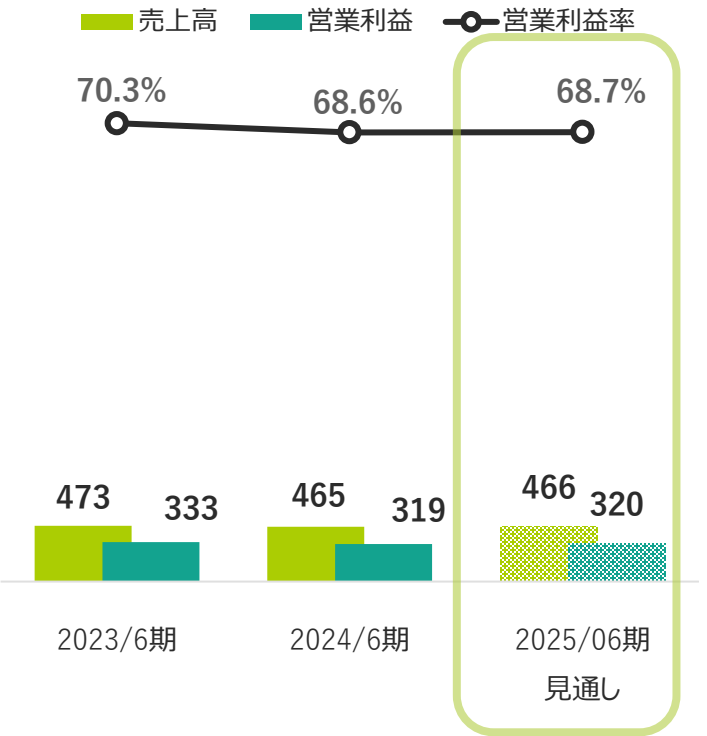
海外人材セグメント

(百万円)



不動産セグメント

(百万円)



2025年6月期見通し

(百万円)		2023/6期	2024/6期	2025/6期 見通し	前期比	
					増減額	増減率 (%)
マーケティングセグメント	売上高	4,149	3,815	4,000	184	4.8
	セグメント利益	1,129	906	1,020	113	12.5
海外人材セグメント	売上高	1,375	1,344	1,530	185	13.8
	セグメント利益	▲122	▲111	100	211	-
不動産セグメント	売上高	473	465	466	0	0.1
	セグメント利益	333	319	320	0	0.2
その他	売上高	1,059	4	4	-	-
	セグメント利益	179	1	2	0	0.2
小計	売上高	7,058	5,627	6,000	372	6.6
	セグメント利益	1,519	1,116	1,442	325	29.1
	全社費用	▲663	▲766	▲912	▲144	18.9
営業利益		856	349	530	180	51.6
経常利益		884	390	560	169	43.3
親会社株主に帰属する当期純利益		426	243	380	136	56.0
営業利益率 (%)		12.1	6.2	8.8%	2.6	42.1

※2024年6月期第1四半期連結会計期間よりセグメント変更を実施したため、セグメント変更後の数値に組み替えた比較を行っております。

そこのない未来を創る



04 トピックス

①第一興商との業務提携

- インドを中心とした外国人の介護レクリエーションインストラクターの育成に向けた業務提携契約を2024年7月に締結
- 介護分野における特定技能制度を活用し、日本で音楽レクリエーションが実践できる特定技能候補者を育成することで、介護施設の人材不足解消と運営効率化を支援

● Zenken

● 第一興商

「インド介護人材の紹介」

- Zenkenは、NSDCIによって育成された音楽レクリエーションを実践することができるインド介護人材を日本の介護施設に紹介
- NSDCIの教育プログラムへの反映をサポート

「教育プログラムの提供」

- 第一興商は、音楽レクリエーションインストラクターを育成するための教育プログラムを作成
- Zenkenと協働し、介護施設への「DKエルダーシステム」の拡販とインド介護人材の紹介を組み合わせ合わせたソリューションを提供

②本社移転

- 2024年12月に住友不動産新宿セントラルパークタワー（東京都新宿区）から麻布台ヒルズ森JPタワー（東京都港区）へ本社を移転予定
- 本社移転に際してはテレワークの柔軟な働き方を拡充すると共に、オフィス環境がワンフロアになることでオフィスワーク時のコミュニケーションを強化し、社内の多様な価値観を持つ人々が積極的に交流することで、更なるシナジーの追求やイノベーションの創出に拍車をかける
- 職場環境を整備することで持続可能な成長と企業価値の向上を目指す

業績へのインパクト

- 2025年6月期は本社移転により、142百万円（二重家賃+81百万円、旧本社の償却費+61百万円）の費用増加を見込む
- 2026年6月期以降は、年間で96百万円の家賃負担軽減（新本社と旧本社との家賃差額）に繋がる



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
売上高	(百万円)	5,827	6,216	7,705	7,058	5,627
経常利益	(百万円)	754	1,320	2,349	884	390
親会社株主に帰属する当期純利益	(百万円)	377	956	1,584	426	243
資本金	(百万円)	56	429	432	437	438
発行済株式総数	(株)	11,210,000	11,852,400	11,982,700	12,227,200	12,292,800
純資産額	(百万円)	8,982	10,679	12,147	12,354	12,233
総資産額	(百万円)	11,570	13,506	15,288	14,370	14,287
1株当たり純資産額	(円)	801.29	901.02	1,013.73	1,010.43	1,009.11
1株当たり当期純利益	(円)	33.65	85.14	133.40	35.49	20.07
自己資本比率	(%)	77.6	79.1	79.5	86.0	85.6
自己資本利益率	(%)	4.3	9.7	13.9	3.5	1.9
営業キャッシュ・フロー	(百万円)	702	1,510	2,080	▲539	682
投資キャッシュ・フロー	(百万円)	▲450	▲50	▲12	▲1,099	▲522
財務キャッシュ・フロー	(百万円)	▲147	496	▲186	▲491	▲496
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	3,605
従業員数 (他、平均臨時雇用人数)	(人)	443 (145)	443 (97)	468 (86)	467 (81)	475 (75)

2024年6月期 決算サマリー

(百万円)		2023/6期	2024/6期	前期比	
				増減額	増減率 (%)
マーケティングセグメント	売上高	4,149	3,815	▲334	▲8.1
	セグメント利益	1,129	906	▲223	▲19.7
海外人材セグメント	売上高	1,375	1,344	▲30	▲2.2
	セグメント利益	▲122	▲111	10	—
不動産セグメント	売上高	473	465	▲8	▲1.7
	セグメント利益	333	319	▲13	▲4.1
その他	売上高	1,059	1	▲1,058	▲99.9
	セグメント利益	179	1	▲177	▲98.9
小計	売上高	7,058	5,627	▲1,431	▲20.3
	セグメント利益	1,519	1,116	▲403	▲26.5
	全社費用	▲663	▲766	▲104	—
営業利益		856	349	▲506	▲59.2
経常利益		884	390	▲493	▲55.8
親会社株主に帰属する当期純利益		426	243	▲183	▲43.0
営業利益率 (%)		12.1	6.2	▲5.9	▲48.8

● 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

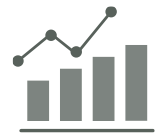


海外人材

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	438百万円
上場市場	東京証券取引所グロース市場(7371)
従業員数	475名(2024年6月末他、臨時雇用者数75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

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

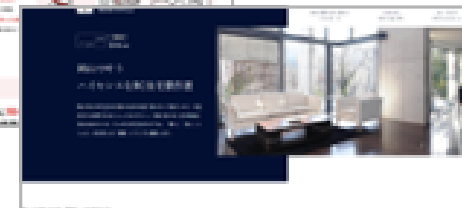
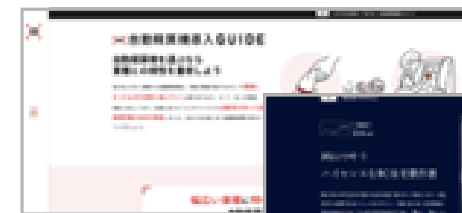


編集者

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

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）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



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%**



※2024年6月末時点

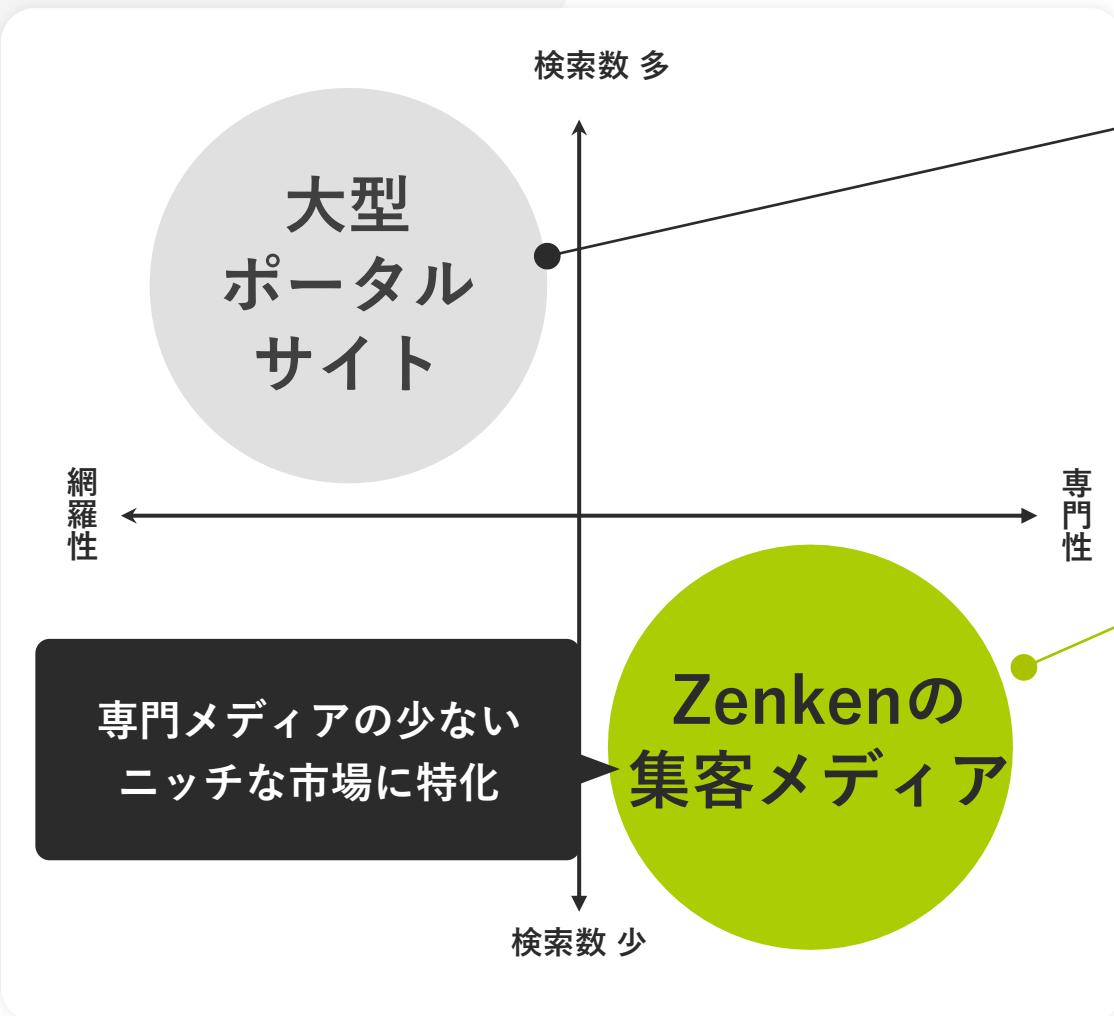
事業の概要④ ビジネスフロー

- 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



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

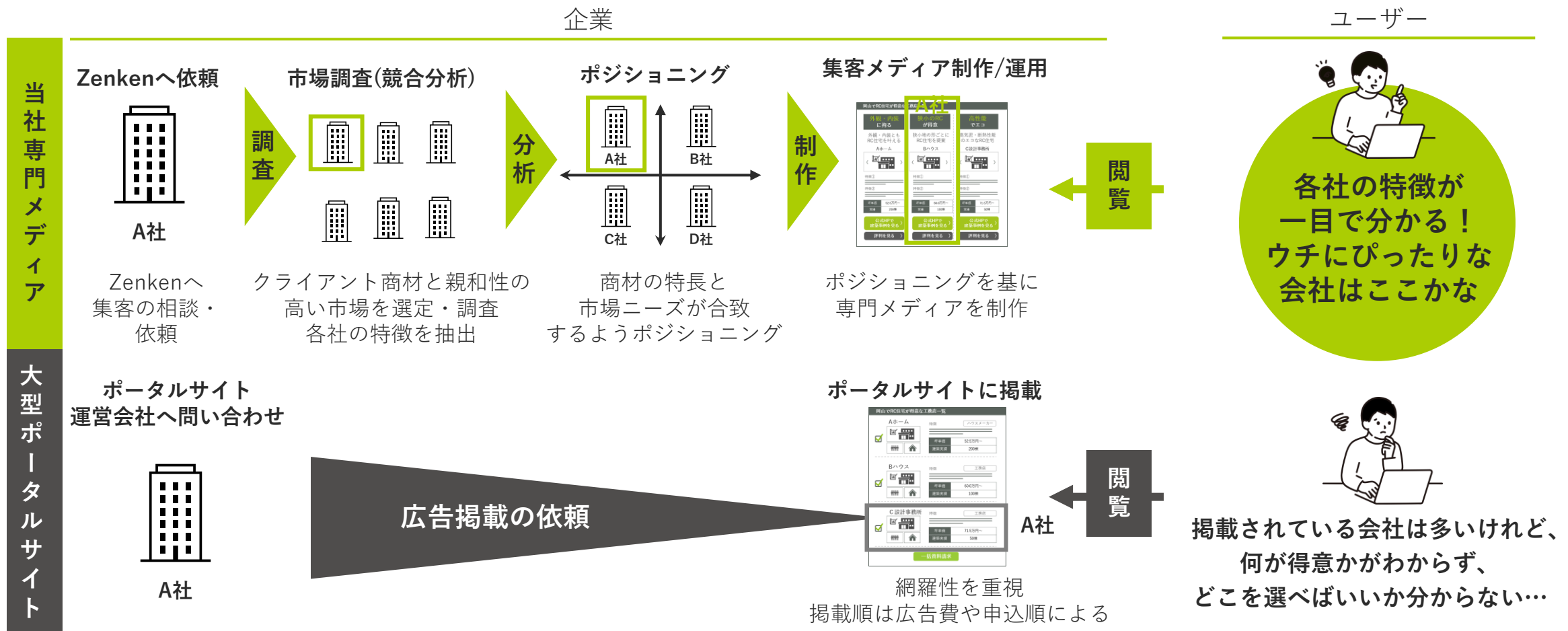
一つのテーマを深掘した専門メディア
コンバージョンの高い見込み客を送客

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

クライアント商材とユーザーのマッチング

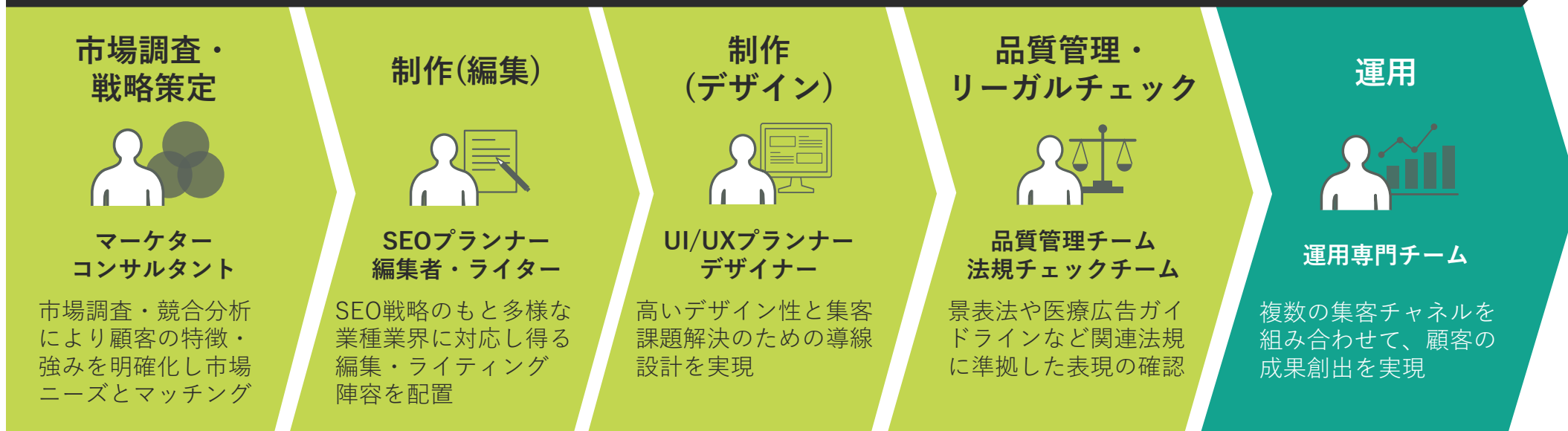
- 徹底した競合分析により、クライアントの特長や強みを明確化
- クライアント商材の特長と合致するニーズを持つユーザーをマッチングさせる集客メディアを制作



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



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

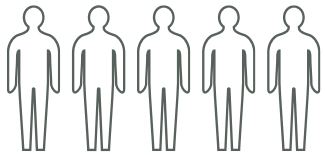
主力事業の強み② コンテンツ制作力

- 大量のライターをフル活用し、2024年6月期は年間245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80業界）

制作・運用 人員数 (2024年6月末時点)

専門性の高いメディアを制作、運用

合計**1,469**名



内部ディレクター

155名



WRITER STATION
ライターステーション

外部ライター

1,314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



緩衝材製造機・販売店の選び方

緩衝材製造機は、2万円〜7万円と金額に大きな開きがあり、個人向けが、業者向けで価格と性能に違いがあります。そのため、緩衝材製造機を選ぶ時は、**あなたの事業規模・用途から考えてみるのがおすすめ!**

月に本数回の発注（量・フィルム）しかおられない個人の方・個人商店は、2万〜5万の緩衝材製造機の購入がおすすめです。月に20回以上の発注を確保する場合は、個人向けよりも、業者向け緩衝材製造機を購入する方が、レンタルも入る方がお得なケースも、業者向けを選ぶ「発注の量や頻度」によっては、緩衝材製造機のレンタルもおすすめです。

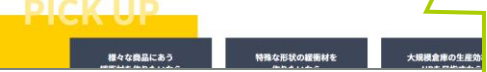
また、大規模発注での発注ラインを確保した顧客企業とするのであれば、緩衝材製造機以外にも作業効率を上げるオプション機能なども取り揃えて、会社を選んだほうが強制的で、発注の手数も少くアプスするでしょう。他にも、他機製品では対応しづらい特殊な形状の梱包をしたいなら、オーダーメイドで対応可能な対応していただく業者が最適なケースも、同様で考えられます。

このように、あなたの事業の発注頻度や用途、目的から考えて緩衝材製造機・販売店を選ぶようにしましょう。

当サイトでは購入・レンタルも可能な緩衝材製造機を掲載している会社の中から、規模・用途別で緩衝材製造機・販売店を紹介しています。

緩衝材製造機を導入して「コスト削減」 購入・レンタルの相談も可能な おすすめの緩衝材製造機

本サイトで取り扱っている緩衝材製造機の目的をはじめ、会社の特性や資材の種類、保証・対応のサービスも、レンタルできる会社にも違いがある場合があります。なお、**レンタルには各社条件がありますので、詳細はお問合わせください。**



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

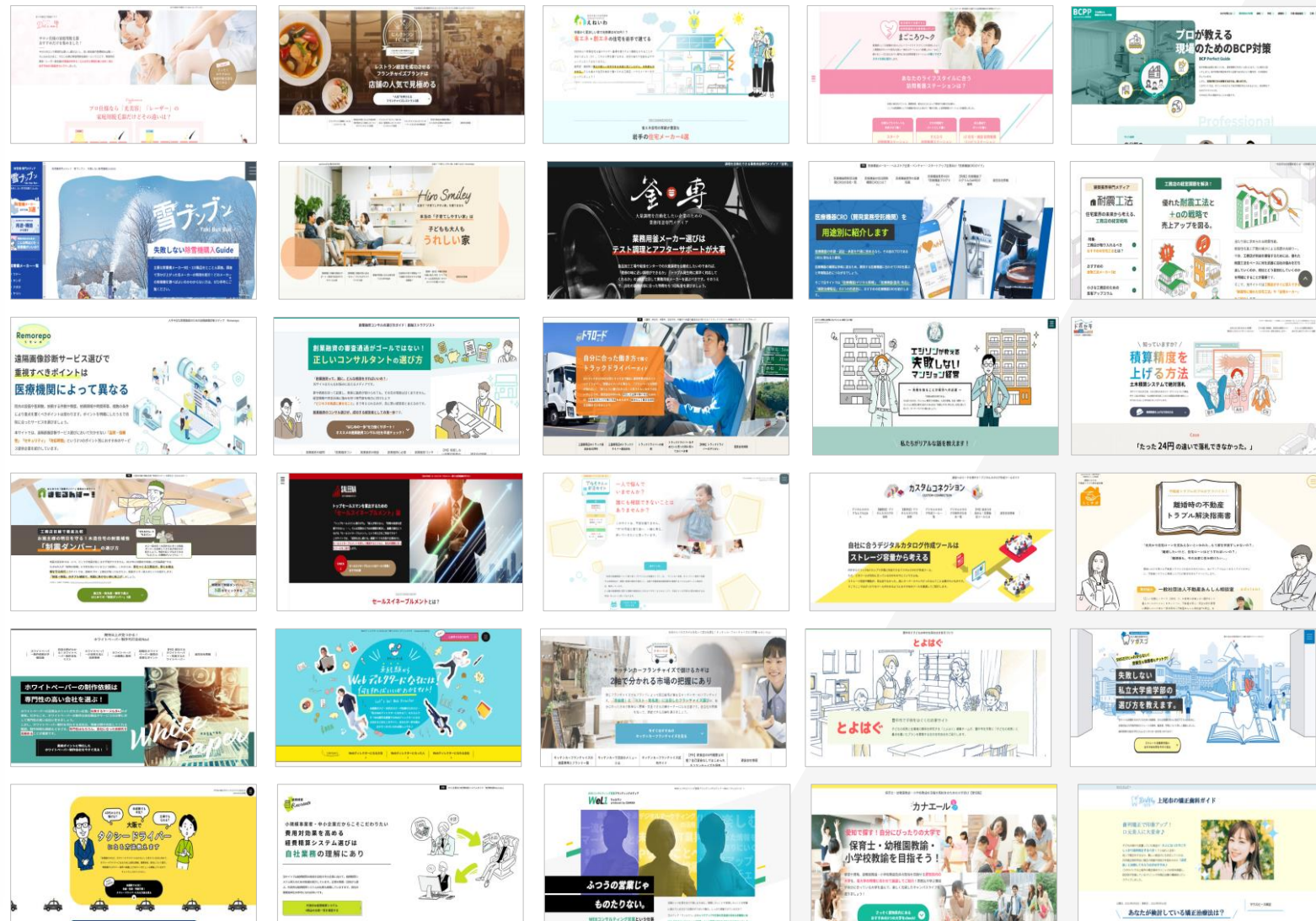
歯科

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

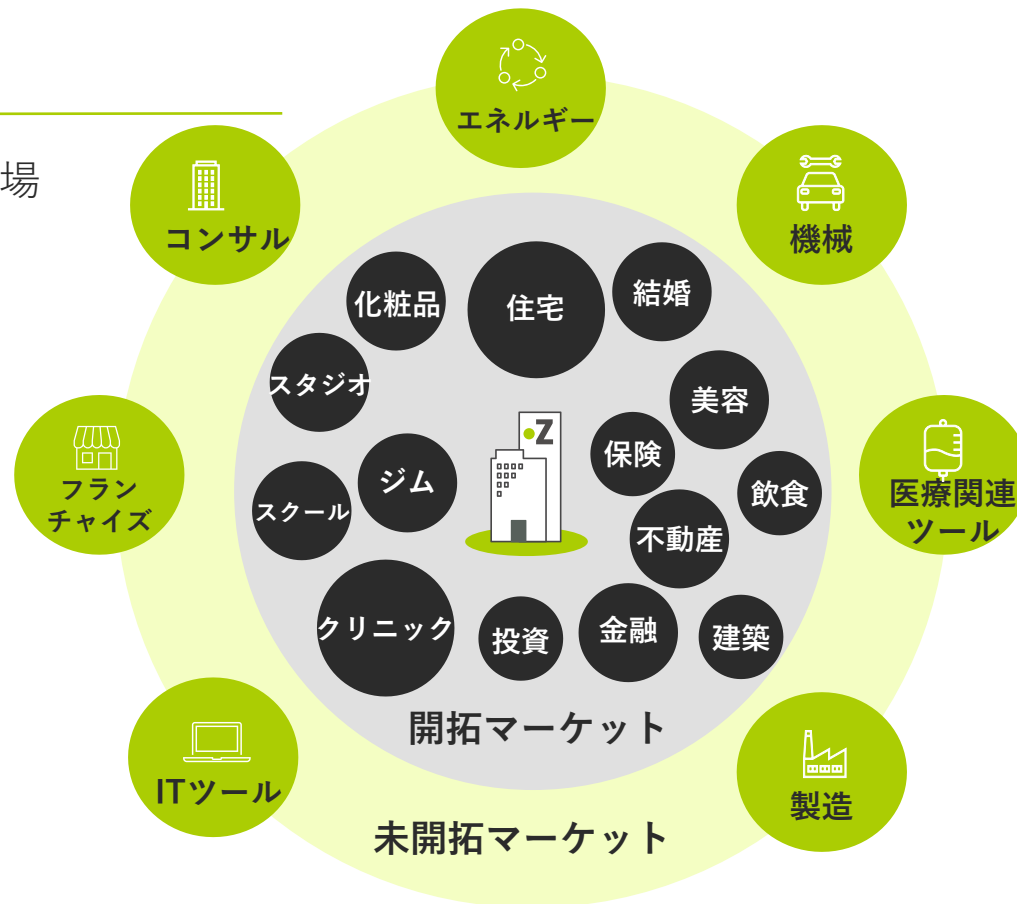
- 高い集客効果のあるメディアの運用
- 著作権（当社保有）による解約抑制効果

成長戦略① 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

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)

5,540万人不足



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

成長戦略②
海外人材事業の拡大
 (海外IT人材事業 ~なゼ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

 **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

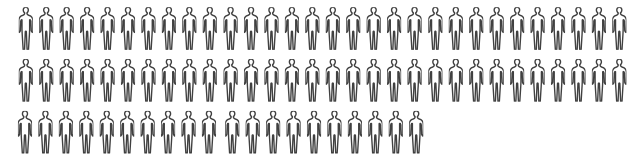


2030年に不足するIT人材
(※4)

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

成長戦略② 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IT人材供給サイド

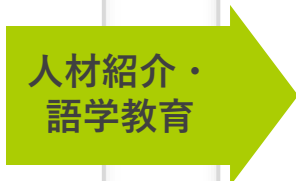
海外IT人材需要サイド

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



ジャパンキャリアセンター



IT人材不足の
日本企業

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



Yaaay
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



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

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
- 通期で新卒採用を中心に累計77人（前年同期比+32人）の日本企業への入社が実現

新卒採用（ジャパンキャリアセンター）領域の実績（累計）

(2024年6月末時点)

提携大学

49校

3Q比+1校

人材登録者数

約**2.1**万人

3Q比+0.4人

取引実績企業

197社

3Q比+4社

内定人員

381人

3Q比+2人

中途採用（Yaaay）領域の実績

(2024年6月末時点)

Yaaay登録人数

4.3万人

3Q比+283人

Yaaay登録国籍

131カ国

3Q比+3カ国

求人掲載企業数(稼働中)

42社

3Q比▲4社

内定人員

15人

3Q比+3人

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

海外介護人材**供給**サイド

海外介護人材**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

エントリー

人材紹介

課金なし

● 紹介手数料
 ● 日本語教育料
 ● サポート料
 ● 管理手数料等

● **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

介護施設に海外人材が
 入った後のサポート

- 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

- 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



インドネシアや
 インドの学生

成長戦略② 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
- 海外介護人材事業においては、4Q時点で累計34人の内定承諾を得ている



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

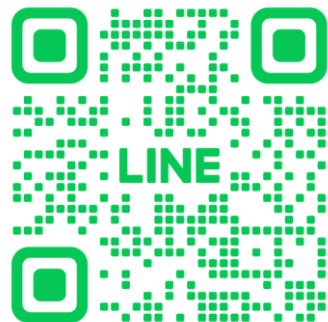
内定後も当社が日本語教育をサポートし、
高い日本語力を養った上で、長く日本で働いてもらうことを可能に

「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/>