

そこにはない未来を創る

● **Zenken**

2025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 第1四半期決算の概要

02 中期成長戦略の状況

03 トピックス

Appendix



01 第1四半期決算の概要

- 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▲60百万円の減収、営業利益は25百万円の増益
- WEBマーケティング事業における運用メディア数の減少を主な要因として減収
- 外注費を含めたコスト見直しにより増益

	実績	前年同期比	主な要因
売上高	1,330百万円	▲4.4%	<ul style="list-style-type: none">● 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、前事業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	59百万円	75.3%	<ul style="list-style-type: none">● 外注費を含め、全社的に各種コストの見直しを実施
営業利益率	4.5%	2.0pt	<ul style="list-style-type: none">● コスト見直しを進めたことで利益率は改善

2024年6月期第1四半期 連結決算ハイライト

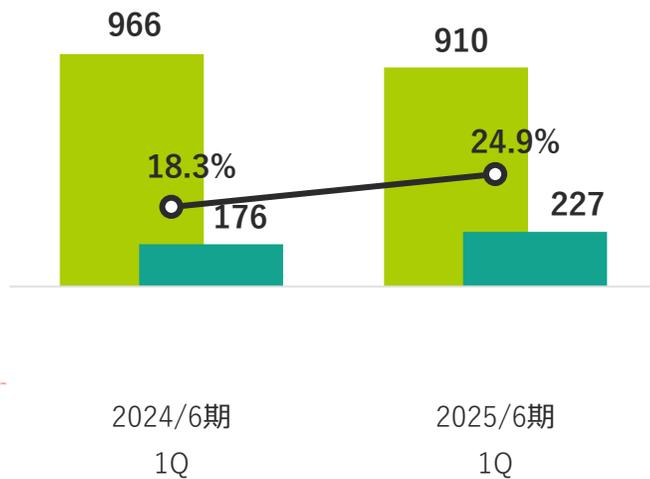
(セグメント別) 【前年同期比】

- 主力のマーケティングセグメントは、前年同期比で新規公開メディア数の増加による制作費売上高が43百万円増加した一方で、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100百万円減少した結果、減収。増益は外注費等の削減による効果
- 成長事業として掲げる海外人材セグメントは販管費等のコスト削減効果により赤字幅が縮小

マーケティングセグメント

(百万円)

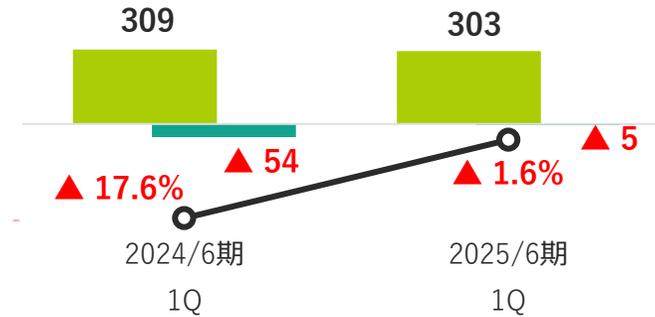
■ 売上高 ■ 営業利益 ○ 営業利益率



海外人材セグメント

(百万円)

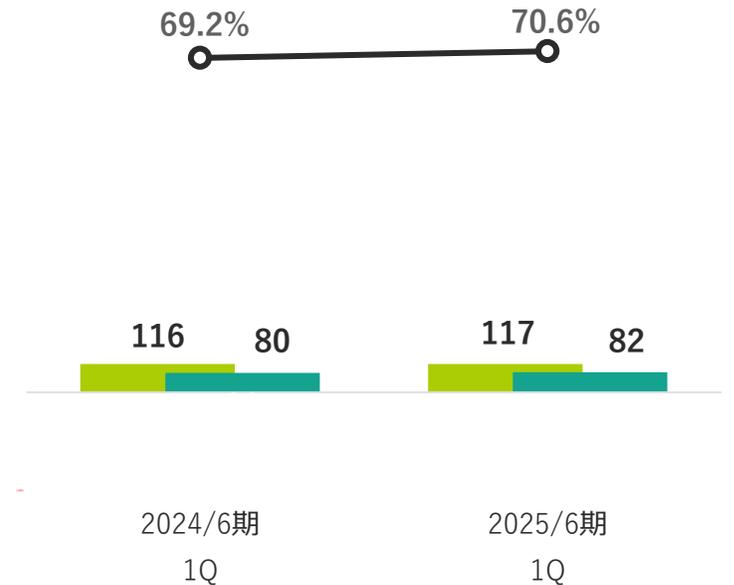
■ 売上高 ■ 営業利益 ○ 営業利益率



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



2024/6期1Q

2025/6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）

- 海外人材紹介が売上高を伸ばす

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 *

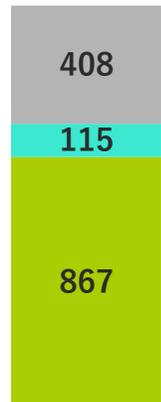
スtock売上 *

*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

1,391



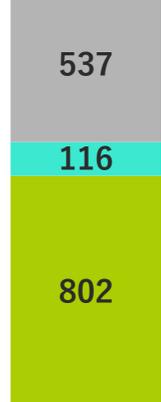
2024/6期1Q

1,405



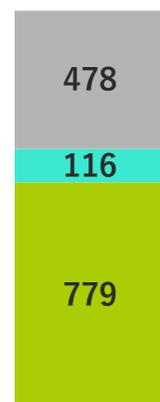
2024/6期2Q

1,456



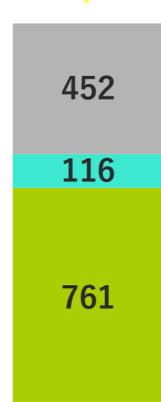
2024/6期3Q

1,373



2024/6期4Q

1,330

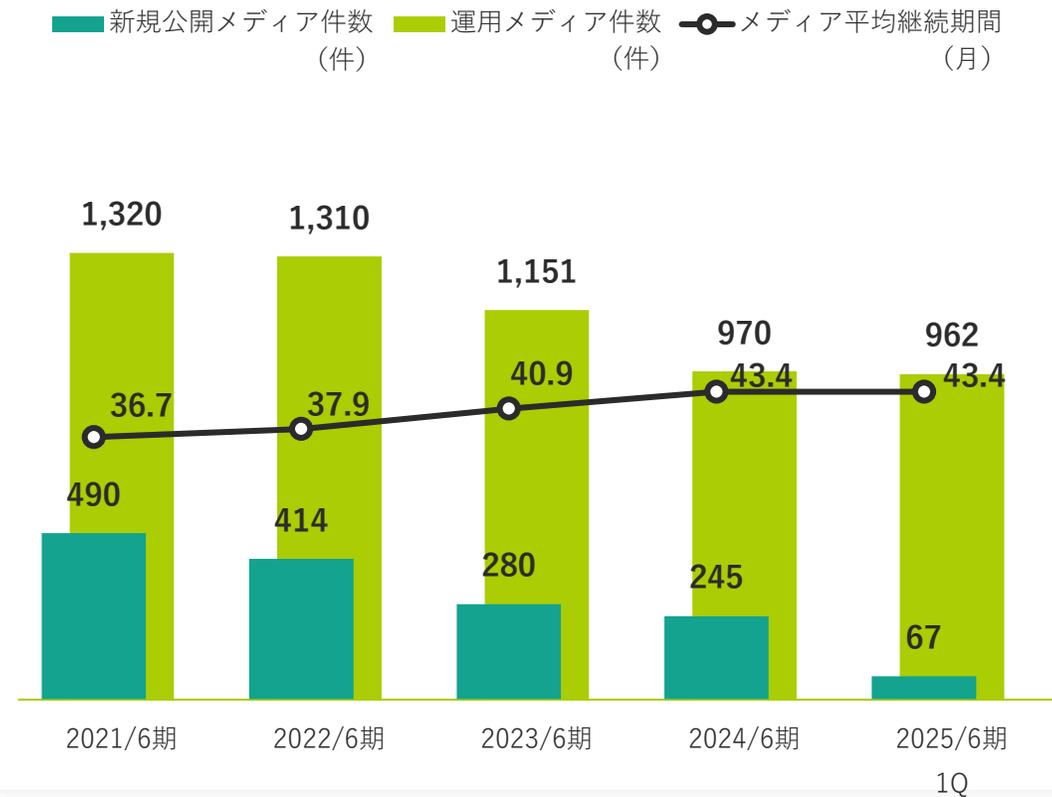


2025/6期1Q

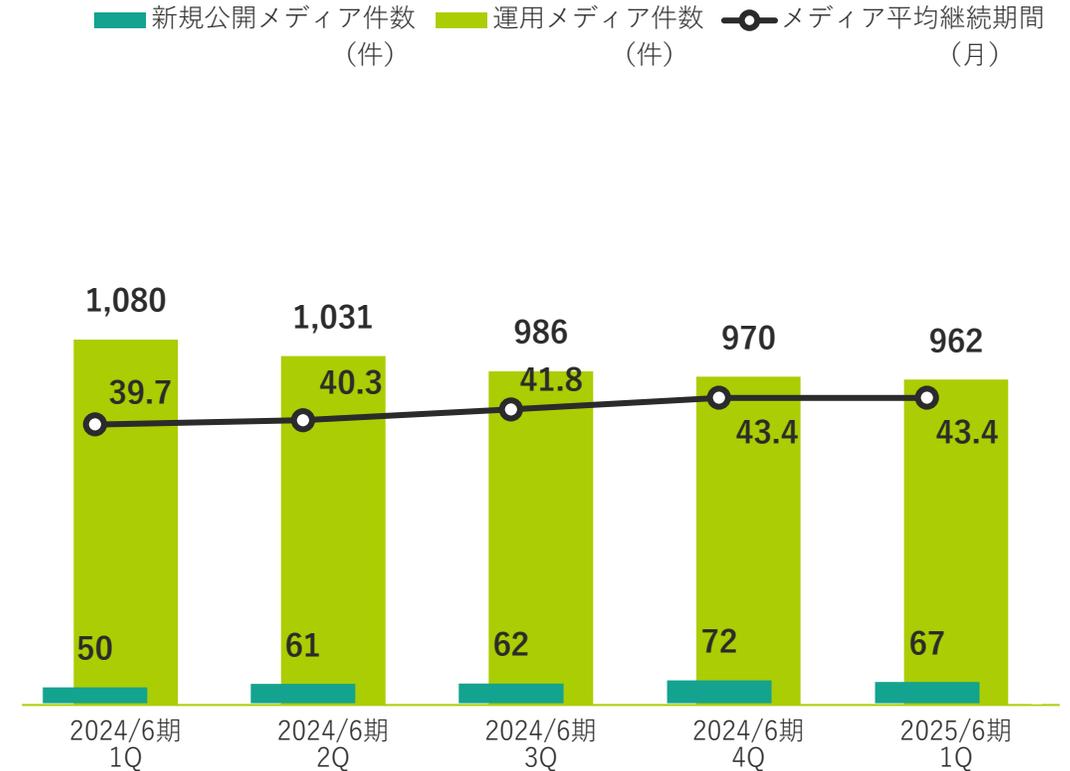
WEBマーケティング事業における主な指標①

- 新規公開メディア67件(前四半期比▲5件)、運用メディア962件(前四半期比▲8件)
- メディア平均継続期間は43.4か月と堅調に推移

[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

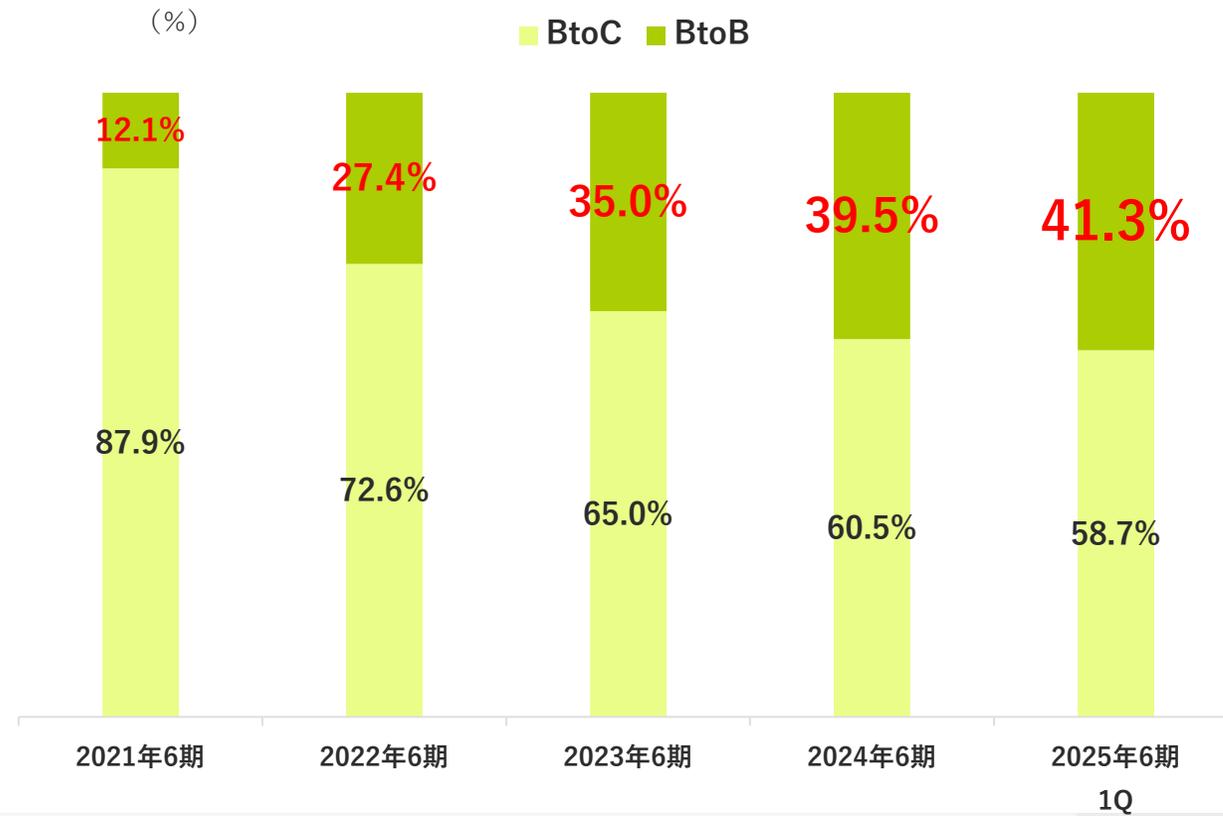


*メディア平均継続期間 = 延べ継続期間 ÷ 期末時点の運用メディア数 ここにない未来を創る

WEBマーケティング事業における主な指標②

- 単価の高いBtoB業種へのアプローチを強化した結果、全ジャンルに占めるBtoB比率は41.3%まで増加
- BtoB業種は従来のメディアと比較して専門性が高く、1メディアあたりの単価が高いため、引き続きアプローチを強化していく

メディア種別の推移

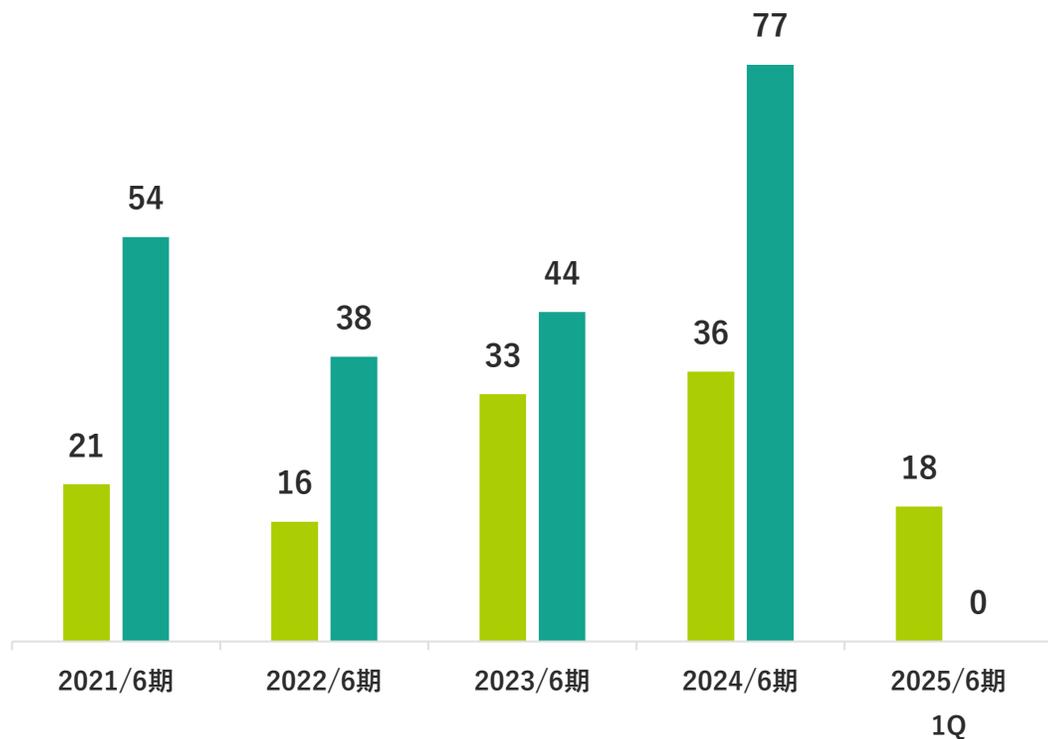


海外人材事業における主な指標①【フロー収入】

- 海外IT人材：新卒向け採用イベントは18件（前年同期比+5件）実施し、55名（前年同期比+19名）が内定獲得し、2Q以降にかけて順次入社予定
- 海外介護人材：1Q時点で8名が入職し、2Q以降にかけて順次入職予定

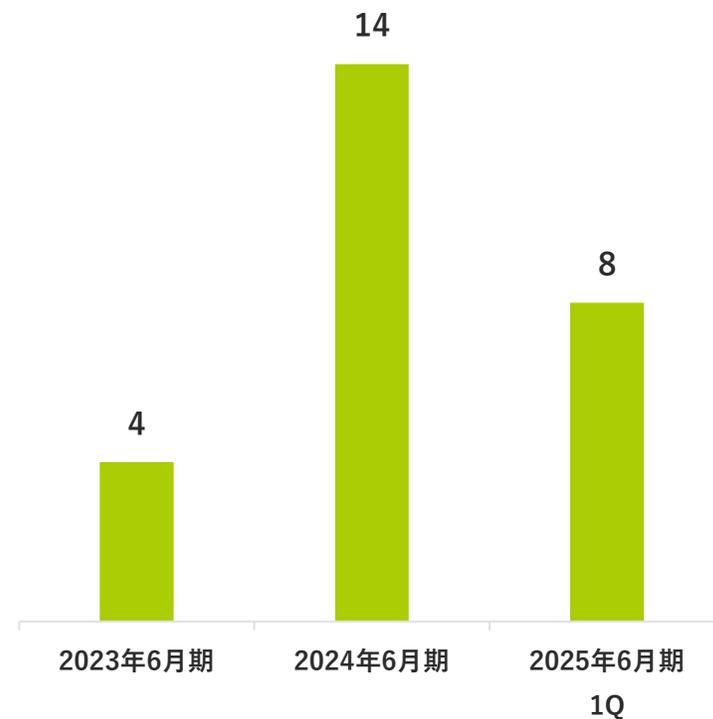
海外IT人材（新卒向け）

■ 採用イベント数 ■ 入社人数



海外介護人材

■ 入職人数

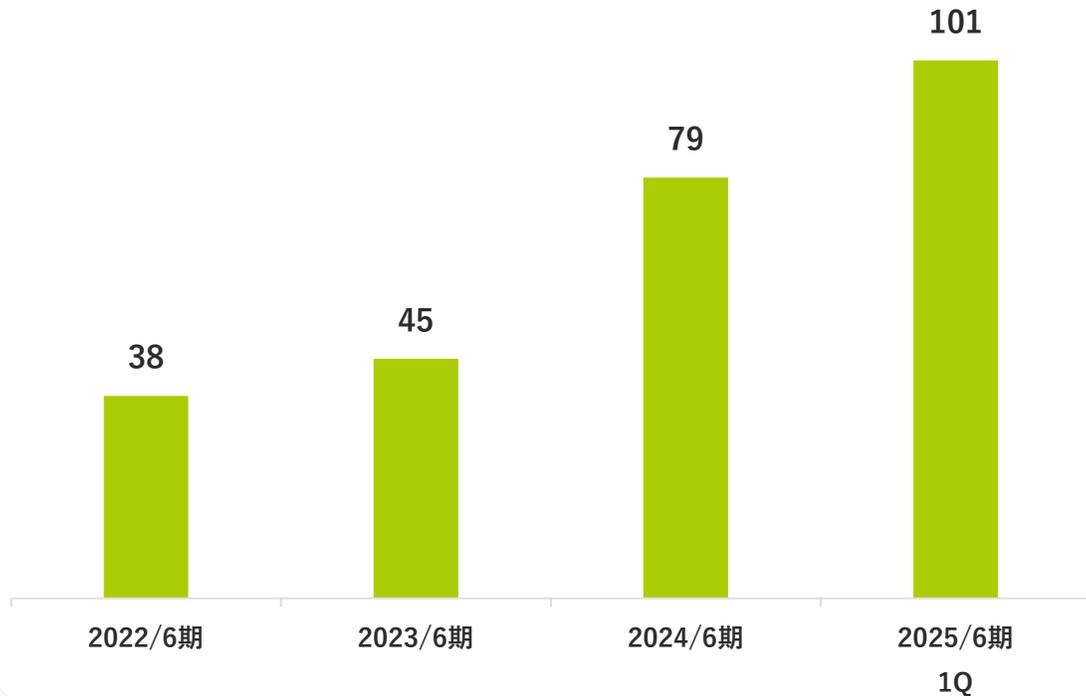


海外介護人材事業における 主な指標【ストック収入】

- 海外IT人材：新卒内定者に対する日本語教育は101名に実施中
- 海外介護人材：登録支援人数は26名、日本語教育人数は106名と順調に推移

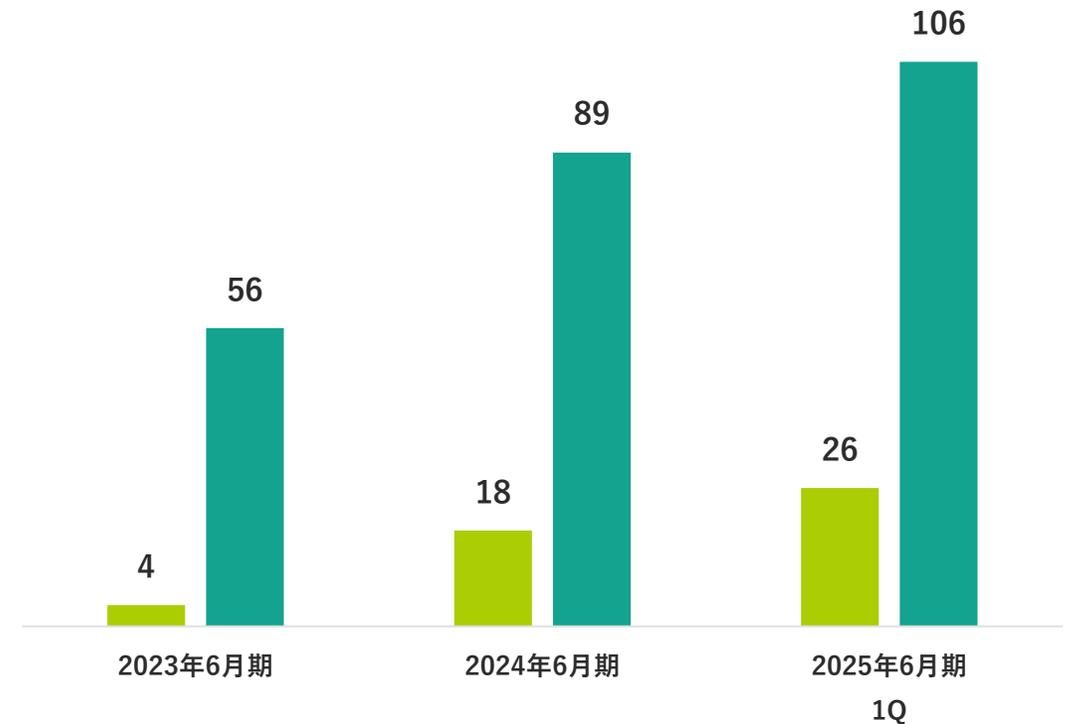
海外IT人材（新卒向け）

■ 内定者向け日本語教育実施人数



介護人材

■ 登録支援人数 ■ 日本語教育人数



バランスシート of 状況

- 現預金の増加があった一方、売掛金の減少、その他に含まれる短期貸付金の減少等により流動資産が減少
- 配当金の支払いにより利益剰余金が減少したことで純資産は減少

2023/6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

2024/6期末

流動資産 4,672	流動負債 1,313
固定資産 9,464	固定負債 748
	純資産 12,074

資産合計
14,136

負債・純資産合計
14,136

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



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

2025年6月期第1四半期の総括

- メディア単価の高いBtoB業種の開拓は順調
- 一方、受注の伸び悩みや一定数の解約があり顧客数は前期比で減少
- メディア平均継続期間は40.0カ月を超える水準を維持



- 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1Qで18件の新卒採用イベントを実施し、55名（前年同四半期比+19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影響で1Q時点で累計32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

- 一定数の解約をカバーできるだけのメディア公開数に至っていないため、主力事業の売上高が減少
- 各種コスト削減策の実行により利益面では改善傾向がみられたものの、中長期的な成長を見据えた生産性の改善も進める必要あり

海外IT 人材 事業

- インド上位大学の学生の仕入れ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

- 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み受注の増加に取り組む。また、課題解決に繋がる追加サービスの提供により満足度を高め解約防止に繋げる。
- ChatGPTを積極的に活用することで、営業や制作工程の一部で効果を得られている。ナレッジを構築していくことで組織的な生産効率の改善に繋げる
- 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



03 トピックス

日本旅行との業務提携について

- 宿泊分野で働く特定技能人材の語学力の向上に特化した日本語教育プログラムの開発に向けた業務提携契約を2024年10月に締結



- 宿泊業・飲食サービス業における未充足求人数は33万人と最も多い状況
- 日本で働く特定技能人材は年々増加しているものの、業務を遂行するための語学力を身に着けることは安易ではなく、宿泊施設で働きながら継続的・効率的に日本語を学習できる環境を整える必要性が増している
- 長きに亘り旅行の価値を提供してきた日本旅行と、質の高い教育サービスを提供してきたZenkenのノウハウを活かした、日本語プログラムを開発・販売していく



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1Q
売上高	(百万円)	6,216	7,705	7,058	5,627	1,330
経常利益	(百万円)	1,320	2,349	884	390	67
親会社株主に帰属する当期純利益	(百万円)	956	1,584	426	243	47
資本金	(百万円)	429	432	437	438	438
発行済株式総数	(株)	11,852,400	11,982,700	12,227,200	12,292,800	12,302,300
純資産額	(百万円)	10,679	12,147	12,354	12,233	12,074
総資産額	(百万円)	13,506	15,288	14,370	14,287	14,136
1株当たり純資産額	(円)	901.02	1,013.73	1,010.43	1,009.11	995.25
1株当たり当期純利益	(円)	85.14	133.40	35.49	20.07	3.89
自己資本比率	(%)	79.1	79.5	86.0	85.6	85.4
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	3,906
従業員数 (他、平均臨時雇用人数)	(人)	443 (97)	468 (86)	467 (81)	475 (75)	456 (70)

2024年6月期第1四半期 決算サマリー

(百万円)		2024/6期 1 Q	2025/6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	966	910	▲55	▲5.8
	セグメント利益	176	227	50	28.7
海外人材セグメント	売上高	309	303	▲6	▲2.0
	セグメント利益	▲54	▲4	49	▲91.2
不動産セグメント	売上高	115	116	0	0.6
	セグメント利益	80	82	2	2.6
その他	売上高	0	0	0	8.2
	セグメント利益	0	0	▲0	▲58.1
小計	売上高	1,391	1,330	▲60	▲4.4
	セグメント利益	203	305	101	50.1
	全社費用	▲169	▲245	▲76	—
	営業利益	33	59	25	75.3
	経常利益	60	67	7	11.9
	親会社株主に帰属する当期純利益	46	47	0	0.5
	営業利益率 (%)	2.4	4.5	2.0	83.3

● 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	456名(2024年9月末他、臨時雇用者数70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



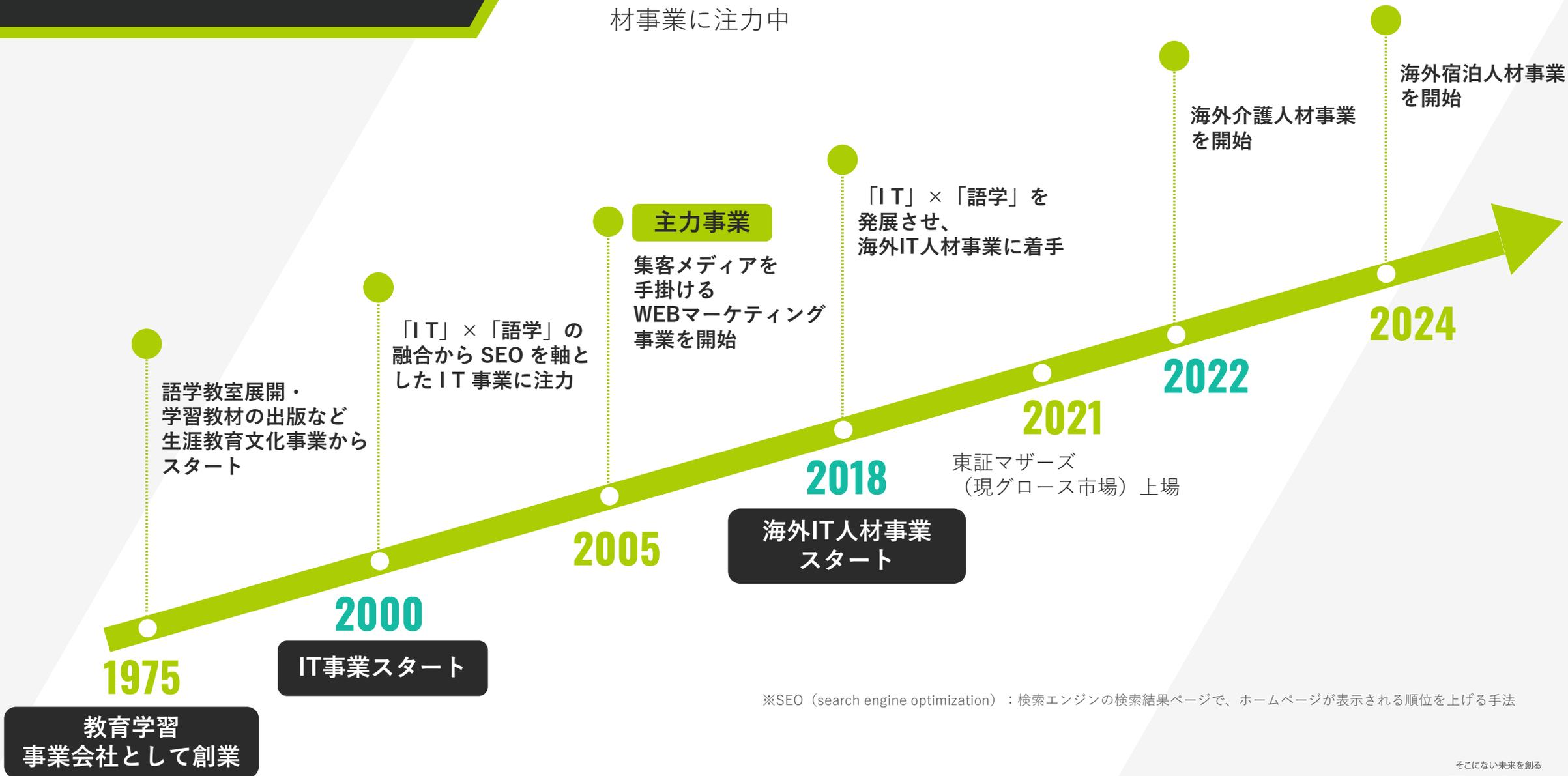
グローバル人材育成
のための語学教育



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

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

※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

そこのない未来を創る

Zenken

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%**



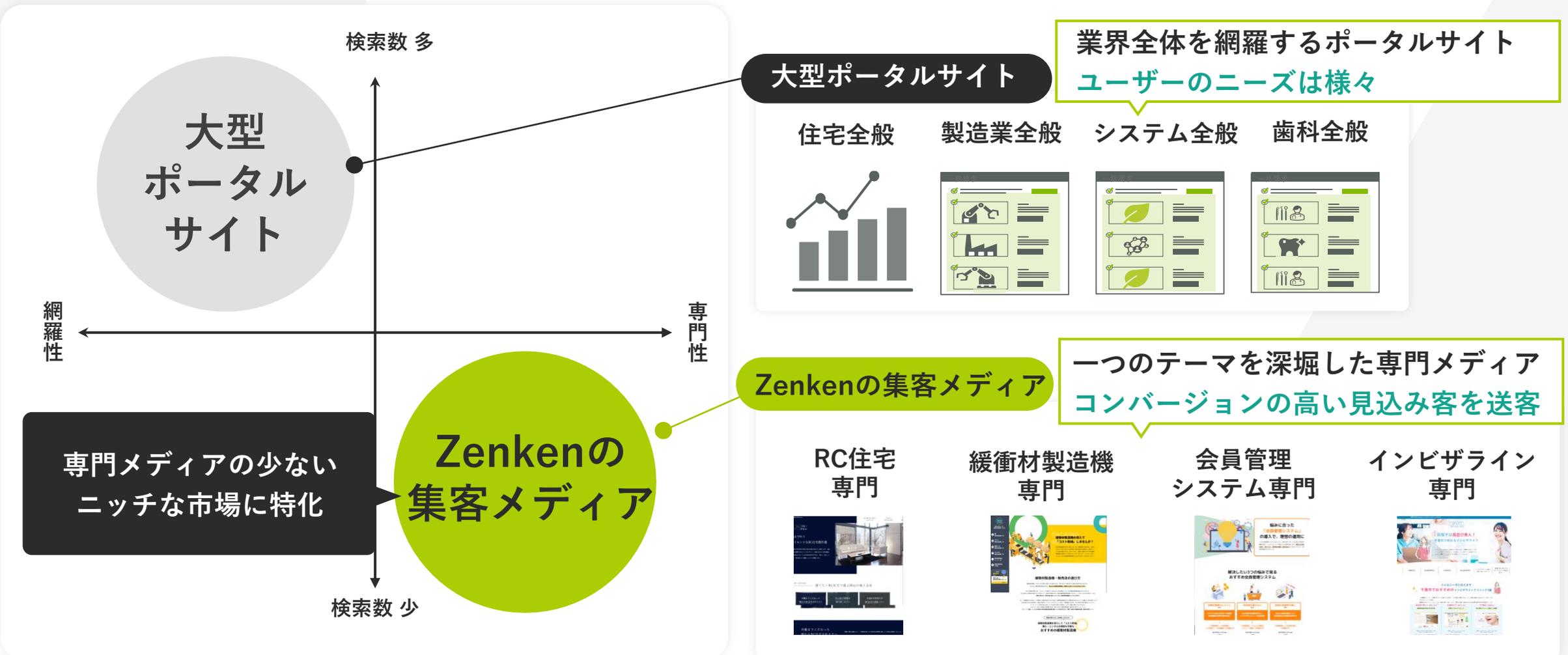
※2024年9月末時点

- 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

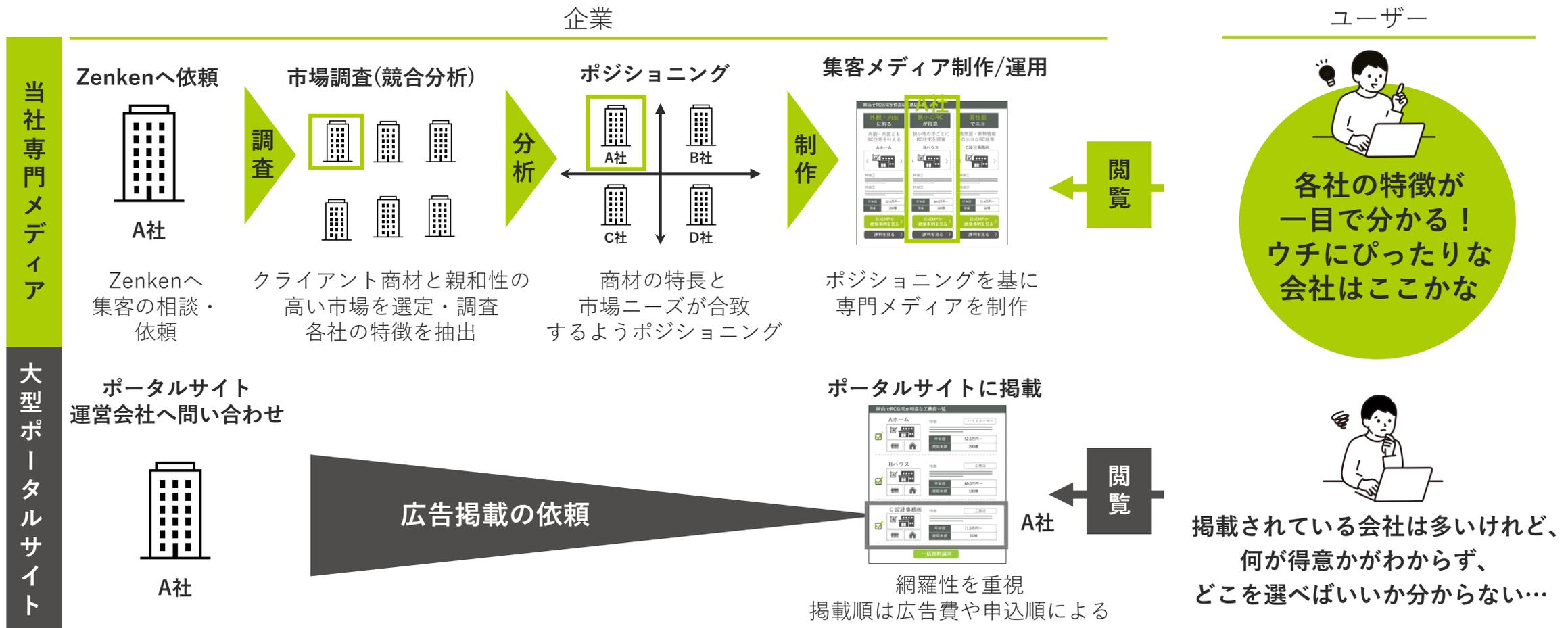
- 主力のWEBマーケティング事業では、目的を持ちキーワード検索するユーザーに訴求するWEBの集客メディアを制作・運用
- ニッチな市場で専門性の高いメディアを制作し、コンバージョン*の高い見込み客を送客することで大型ポータルサイトと差別化



*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

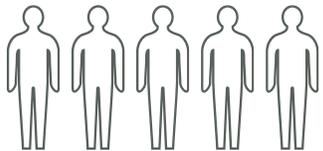
主力事業の強み② コンテンツ制作力

- 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9月末時点)

専門性の高いメディアを制作、運用

合計**1,448**名



内部ディレクター

134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、業者向けか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・用途から選ぶ必要があります。**

月に本数回の発注（量・フィルム）しか取れない個人の方・個人発注は、2万〜3万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をターゲットとした場合は、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、他社製品では対応しづらい特殊な形状の梱包材をしないなら、オーダーメイドで発注を対応してくれる会社も業者向けが優れていると認識、検討できると思います。

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・販売店を選ぶとよいでしょう。

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。

緩衝材は購入せずに「自社製造」がおすすめ！

**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**

本誌で取り扱っている緩衝材製造機の紹介をはじめ、会社の特約や資料の提供、保証・対応のサポートもしています。レンタルできる会社にも対応できる場合もあります。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

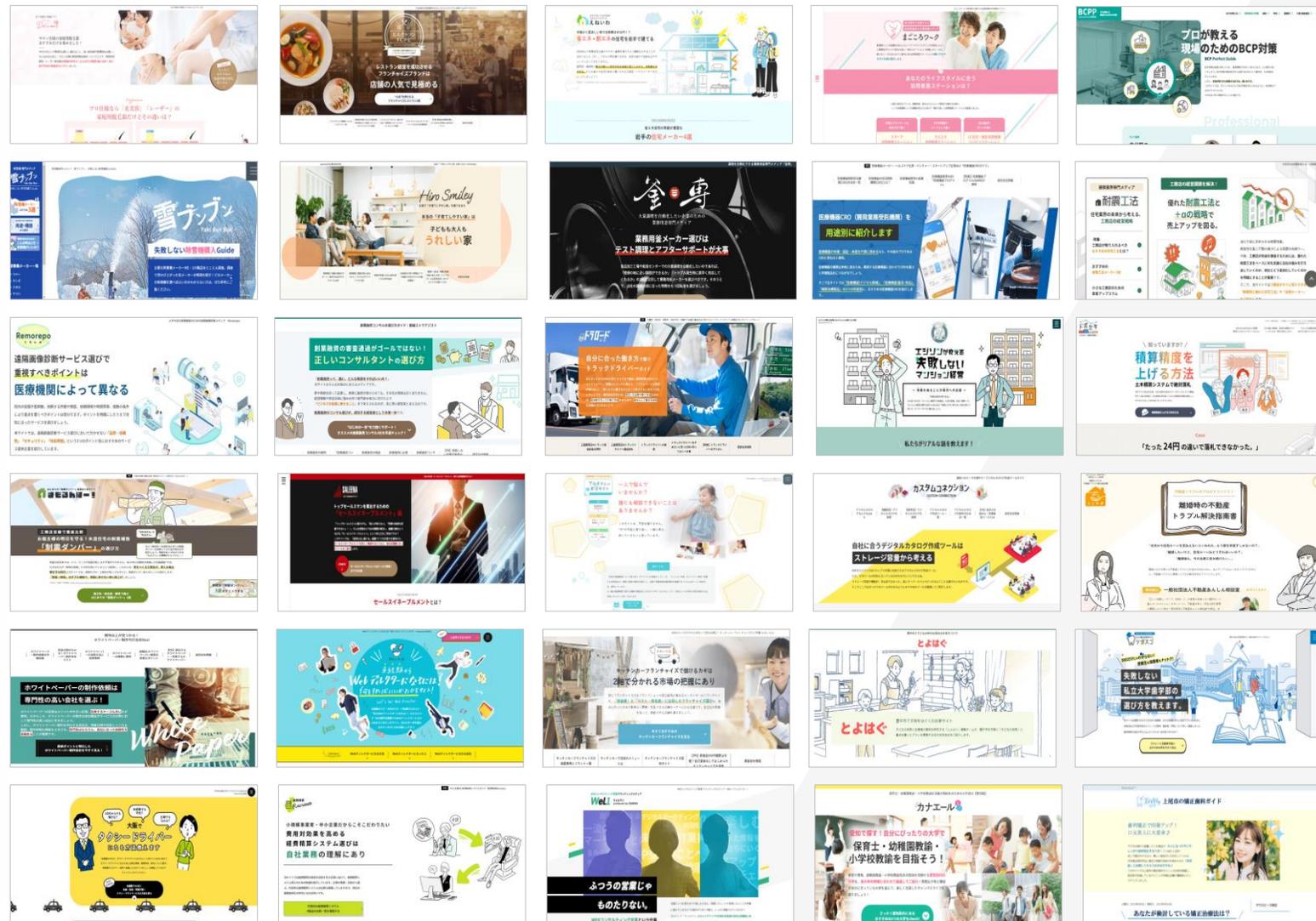
歯科

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

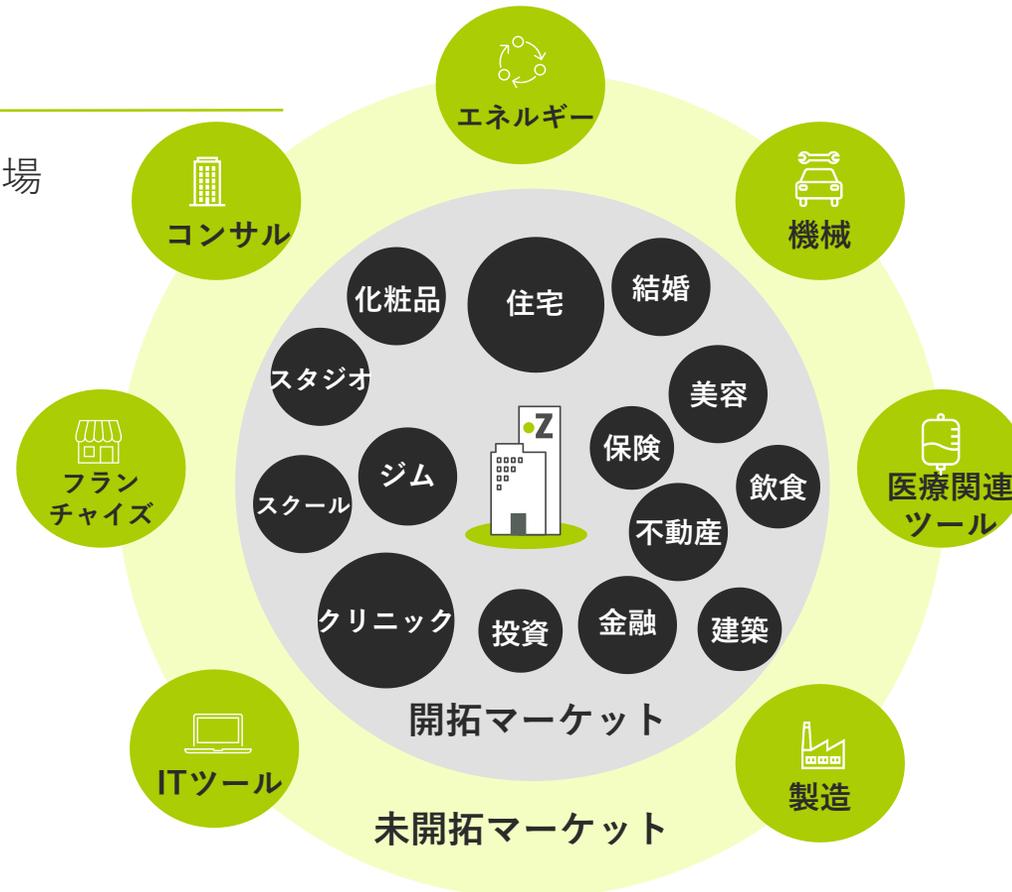
- 高い集客効果のあるメディアの運用
- 著作権（当社保有）による解約抑制効果

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

- 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

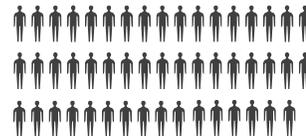
🇯🇵 日本の場合

🇮🇳 インドの場合

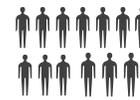
ICT教育を受けた
大卒者数

3.2 ^(※1) 万人 

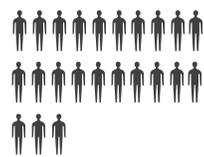
日本の
約16倍

53.7 ^(※2) 万人 

エンジニアの数
(※3)

136 万人 

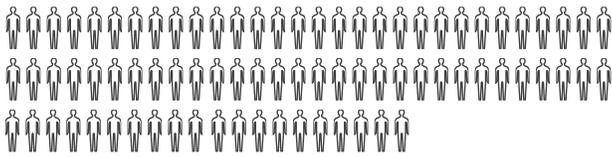
日本の
約1.6倍

226 万人 

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

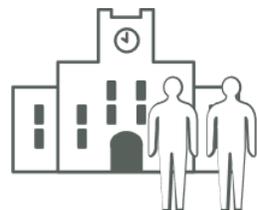
(海外IT人材事業の戦略)

- 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



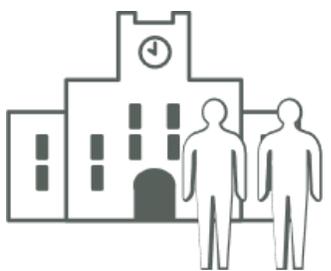
オンラインマッチングプラットフォーム

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



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

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

海外介護人材需要サイド



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

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

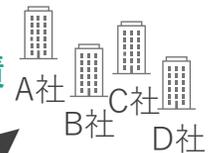
強み③
海外人材の活用ノウハウを蓄積



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



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/>