

2023年11月14日

各位

会社名 Zenken 株式会社
 代表者名 代表取締役社長 林 順之亮
 (コード番号: 7371 東証グロース)
 問合せ先 取締役管理本部長 鷲谷 将樹
 (TEL 03-3349-0451)

業績予想の修正および役員報酬の減額等に関するお知らせ

当社は、最近の業績動向を精査しました結果、本日開催の取締役会において2023年8月10日に公表しました2024年6月期(2023年7月1日~2024年6月30日)の連結業績予想を修正するとともに、中期成長戦略で掲げている数値目標を取り下げることと決意いたしました。

また、本決議を真摯に受け止め、役員報酬を減額することも決意いたしましたので、下記の通りお知らせいたします。

記

1. 業績予想の修正

(1) 2024年6月期第2四半期(累計)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月期第2四半期)	3,632	453	457	279	23.23

(2) 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)前期実績 (2023年6月期)	7,058	856	884	426	35.49

(3) 修正の理由

主力である WEB マーケティング事業と成長事業として注力している海外人材事業において、業績を下方に修正すべき要因が確認できたため、業績予想の修正をいたしました。事業毎の主な下方修正理由は以下の通りです。

① WEB マーケティング事業における予想対比での業績下振れ要因

主力事業である WEB マーケティング事業については、当初業績予想で見込んでいた売上水準には足りず、費用は売上水準と関係なく発生させたため、売上、営業利益ともに当初業績予想を大幅に下回ることを見込んでおります。昨年度は、需要が旺盛な BtoB の業種にターゲットを定めて営業を強化してきたものの、新規マーケット開拓に向けての調査・分析と営業手法の見直しを図ったことや、採用数を増やした影響で育成等に相応の時間とコストを費やしたことが業績下振れの要因となりました。2024 年 6 月期においては、売上トップクラスの営業人材が複数名、成長事業（海外人材事業）の部署に異動したことに伴い、每期安定的に取れていた当該人材の売上が剥落し、代替りの営業人材の確保と育成が十分に出来ておらず、巻き返しが出来ていない状況です。

2023 年 8 月 10 日に業績予想を開示した時点では、WEB マーケティング事業の受注件数の月次計画での下振れを認識はしていたものの、単価の高い BtoB 業種にアプローチする量から質への営業戦略の変更を取っていたことと、2022 年から人員強化しており、それら人材が営業研修などを通じて営業力を強化出来ていると考えていたため、十分に巻き返しが可能だと判断しておりましたが、当第 1 四半期連結会計期間にかかる決算のプロセスの中で、業績予想の下方修正の可能性を認識し、当初策定した予算を達成することは極めて困難と判断いたしました。精査しました結果、WEB マーケティング事業における業績予想を当初の第 2 四半期売上高予想比▲156 百万円、当初の通期売上高予想比▲504 百万円引き下げることにいたします。

利益面においては、事業拡大のために人員増強を図った影響による人件費増加の影響と、顧客満足度を高め、メディア継続率を上げる効果を見込むリスティング広告費の増加影響で、利益率悪化に繋がりました。

足元では、売上回復のため、組織的な営業体制を強化する研修やロールプレイングを行い、効果が徐々に現れてきている状況です。

利益面では、リスティング広告費の支出を抑える年間計画を策定しており、今後、利益推移を全社で適切にモニタリングしてまいります。

② 海外人材事業における予想対比での業績下振れ要因

海外人材事業についても、2022 年より開始した世界中の IT 人材（中途）と人手不足に悩む日本企業を結び付けるマッチングプラットフォーム「Yaaay」の人材登録数が足元で 3.1 万人を超えるなど、好調だったことから、計画通りの成長を見込んでおりました。

しかしながら、販売（日本企業への海外人材の紹介）については、高い IT スキルよりも日本語能力を求める企業が当初想定していた以上に多いことが判明しました。当社の強みを活かして語学教育に力を入れているものの、内定には時間を要することや、企業側の求めるニーズに対してソリューションを十分に提供できていない状況です。

現在、短期的・中長期的な課題を洗い出し、ビジネスモデルの見直しも含めた今後の打ち手を検討しておりますが、当該事業についても、当初策定した予算を達成することは極めて困難と判断いたしました。精査しました結果、海外人材事業における業績予想を当初の第 2 四半期売上高予想比▲44 百万円、当初の通期売上高予想比▲142 百万円引き下げることにいたします。

日本の生産年齢人口に伴う労働量不足が見込まれる中、海外人材活用の動きは加速度的に起こると考えており、当社の人材紹介に加え、語学教育等のサポートが出来る優位性を活かして当該課題解決に貢献するとともに、企業価値向上の両立を実現できるように取り組んでまいります。

2. 中期成長戦略の数値目標の取り下げについて

当社は、2023年8月10日に2026年6月期を最終年度とする中期成長戦略を開示し、主力事業であるWEBマーケティング事業の更なる拡大と成長事業と位置付けている海外人材事業の拡大を掲げ、中期（3年間）において「連結売上高：CAGR15～20%」および「連結営業利益率：3年間平均20%」を数値目標として設定いたしました。

しかしながら、前述の足元の業績の進捗状況と課題への対処が直ぐには出来ないこと等を総合的に勘案した結果、掲げている2つの戦略の方向性に変わりはないものの、現状の当該数値目標の達成が現段階では困難であると判断し、現在の中期成長戦略の数値目標を取り下げることといたしました。

成長戦略は当社のパーパス「そこにはない未来を創る」を実現し、中長期的な成長を果たしていくために必要であり、継続していく合理性があると考えます。先行投資の持続性を確保するためにも、業績の改善に向けて各種施策を講じてまいります。その上で、合理的と判断できる中期成長戦略の数値目標を算出し、策定次第、改めて公表いたします。

3. 役員報酬の減額について

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。

① 役員報酬減額の内容

代表取締役社長 : 報酬月額の30%を返上

取締役（社外取締役を除く）：報酬月額の10%を返上

② 対象期間 2023年11月より2024年1月まで（3ヵ月間）

4. 配当予想について

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。

当社はグロース市場で大きく成長していくことを志向しておりますが、一方で創業から50年近くの業歴を持っており、十分な配当原資を保有しております。安定的な配当を行いつつ、成長に向けた施策を着実に取り組んでまいります。

以 上

（注）上記の予想は、当社が現時点で入手可能な情報および合理的であると判断する一定の前提に基づいて作成しており、不確実な要素が含まれ変動する可能性を有しております。実際の業績等は様々な要因により大きく異なる結果となる可能性があります。