

2026年6月期 第2四半期 決算説明資料

2026年2月13日

Zenken株式会社

[東証グロース:7371]

Contents

(参考)Zenkenの株価推移

サマリー

2026年6月期第2四半期決算の概要

Appendix

財務ハイライト

決算サマリー

中期経営計画『Road to 250』(2025年8月14日公表)

(参考)Zenkenの株価推移



コロナ禍での上場
市場不安も重なり株価は低迷



- マーケティングセグメントにおける
主要ターゲットの変革期(BtoC→BtoBへ)
- 海外人材事業の本格化

01 半期業績予想に対し、売上、利益共に超過

- 売上高は計画値を0.6%超過
- 営業利益は営業活動の効率化により、348.5%超過

02 中期経営計画『Road to 250』5カ年計画の初年度上半期における取り組み

- 更なる事業成長に向けた業務提携を開始
(2025年9月:フルキャストホールディングス、2026年2月:山梨中央銀行)
- 介護人材において、地方自治体との連携を強化(新潟県、茨城県、鳥取県、兵庫県)
- 中期経営計画の初年度上半期は業績予想を超過、順調な走りだし

03 成長事業である海外人材セグメントが順調に拡大

- 少子高齢化を背景とした労働人口の減少を背景に、エンジニア・介護等の海外人材紹介が順調に拡大
※詳細は決算の概要にて(P8以降)

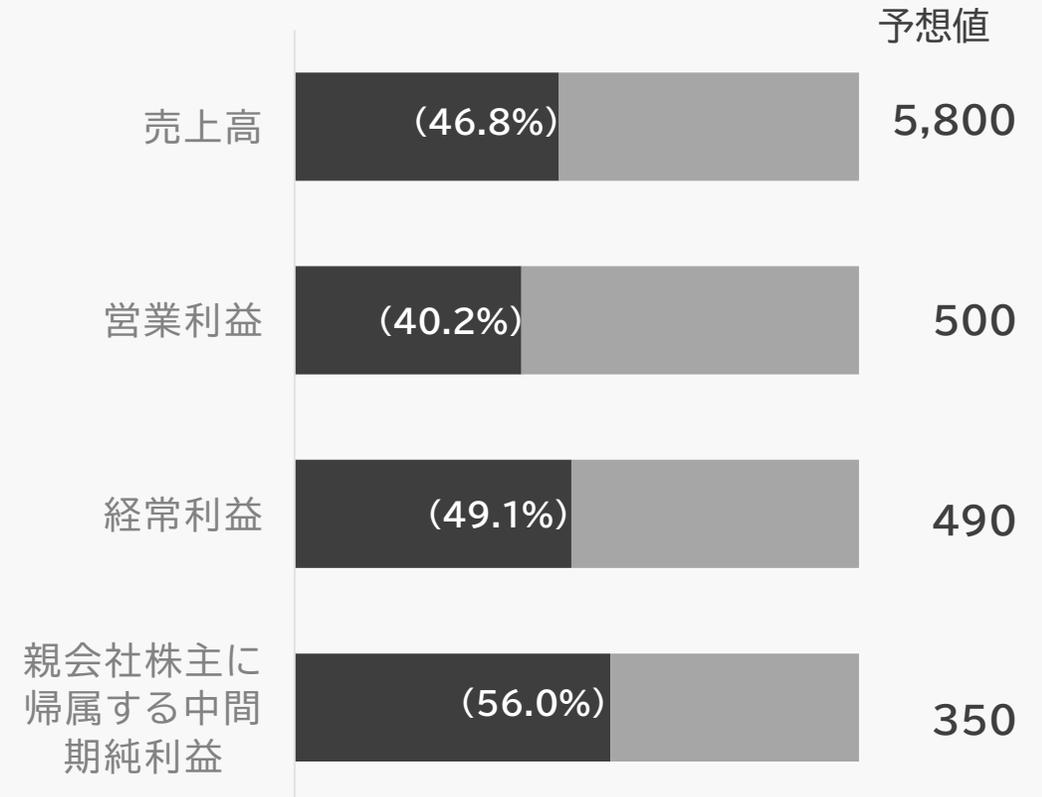
第2四半期の実績と通期の進捗(連結)

第2四半期の実績は、業績予想に対して売上、利益共に超過

2026年6月期第2四半期連結業績予想と実績値との差異
(2025年7月1日～2025年12月31日)(百万円)

	売上高 (百万円)	営業利益 (百万円)	経常利益 (百万円)	親会社株主に 帰属する中間 期純利益 (百万円)	1株当たり 中間純利 益(円)
前回発表予想 (A)	2,700	45	45	30	2.43
実績値 (B)	2,717	201	242	196	16.17
増減額 (B-A)	17	156	197	166	13.74
増減率 (%)	0.6%	348.5	438.7	555.5	565.4
(参考)前期 第2四半期実績 (2025年6月期)	2,739	149	172	164	13.56

2026年6月期通期連結業績予想値に対する進捗
(2025年7月1日～2025年12月31日)(百万円)



中期経営計画達成に向けた**業務提携を積極的に実施**

総合人材サービスの フルキャストホールディングスと **業務提携へ**

フルキャストホールディングスが有する、
全国269拠点・12万6千社以上の顧客基盤に対し、
様々なソリューション提供が可能に。
業務提携後、一定数のシナジー効果が見込めたこと
から**資本業務提携に発展**

2025年9月19日発表



県内唯一の地方銀行である 山梨中央銀行と**業務提携へ**

山梨中央銀行の広範なクライアントに対する
アプローチが可能に。
主に、エンジニア、介護・宿泊等の海外人材の紹介と
日本語教育等の定着支援サービスを提供する。

2026年2月9日発表

2026年6月期 第2四半期 決算の概要

第2四半期決算ハイライト

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

配当方針

売上高は前年同期に対して微減
 利益面では前期に発生した本社移転費用は解消されたが、
 成長分野への先行投資を実行し、**来期以降の成長土台の構築へ**

(百万円)	前期実績	実績	増減額	前年同期比(%)
売上高	2,739	2,717	▲22	▲0.8
営業利益	149	201	51	34.6
経常利益	172	242	70	40.9
中間純利益	164	196	32	19.5

マーケティングセグメント

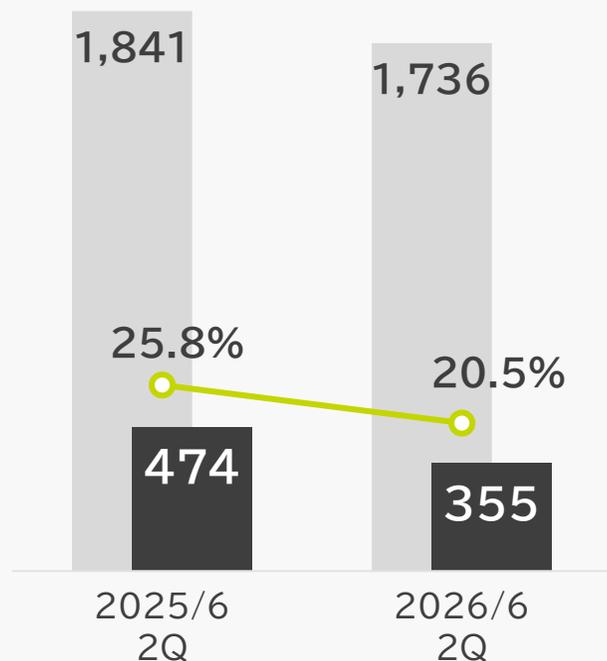
前年度下期以降の各種受注の減少の影響や、**成長分野への先行投資**等により減収減益

海外人材セグメント

海外の**エンジニア人材、介護人材**の紹介人数の増加が寄与し**増収増益**

マーケティングセグメント

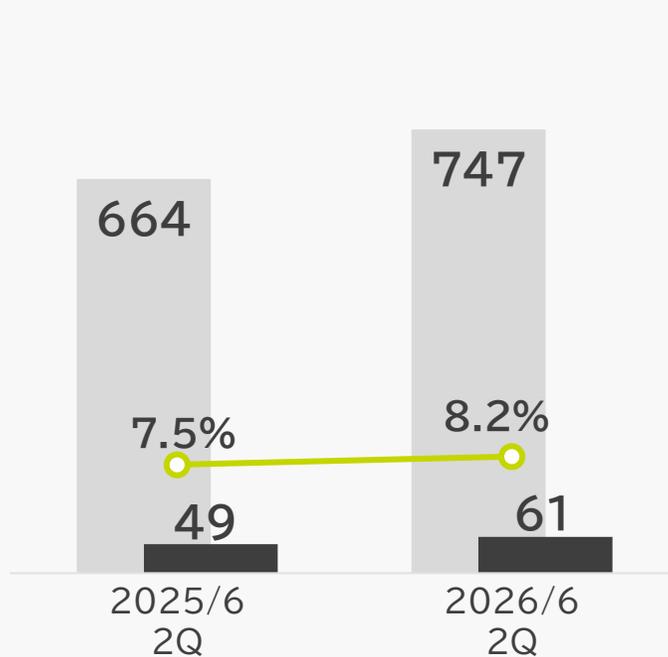
売上高 営業利益 営業利益率



(百万円)

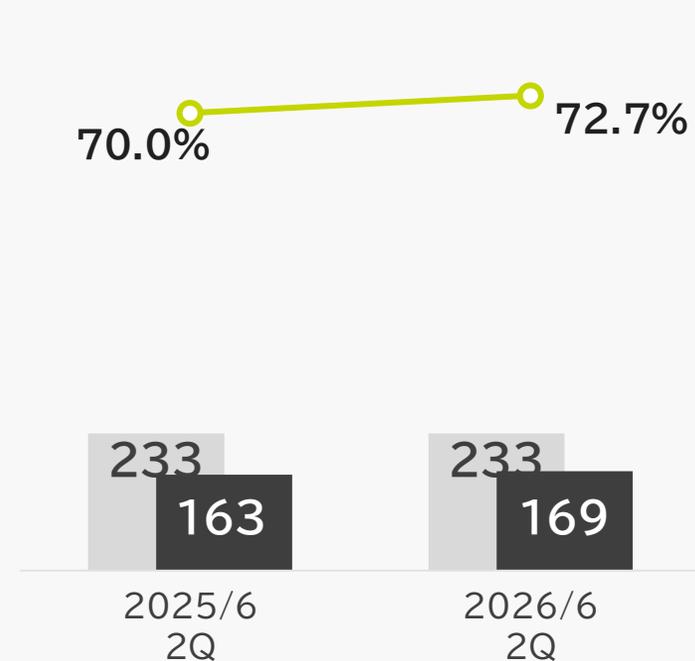
海外人材セグメント

売上高 営業利益 営業利益率



不動産セグメント

売上高 営業利益 営業利益率



全体として堅調に推移しているものの、新規領域は成長スピードに波あり

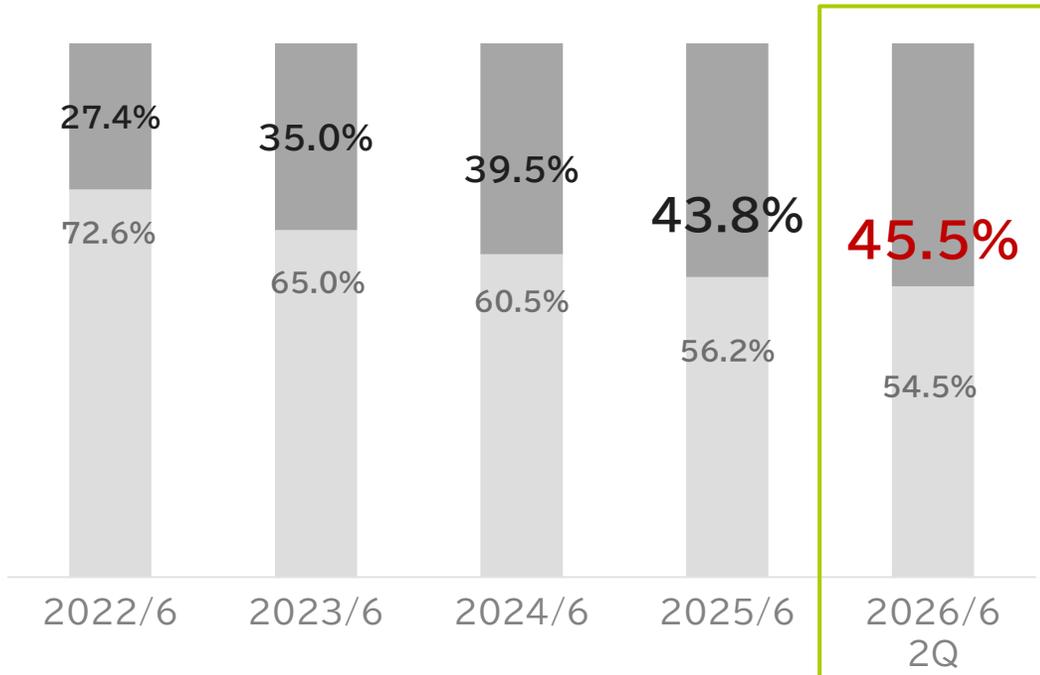
		2026/6 2Q実績	2026/6 期末目標	状況と取り組み
戦略的 コンテンツ マーケティング / セールス支援	トータルコンサルティング 提供企業数	876 社	880 社	既存顧客基盤は安定。アップセルによる 1企業当たりの売上高の向上を推進
	L 海外マーケティング 提供企業数	8 社	25 社	立ち上げ期にあり案件化に時間を要する。 引き続き開拓を推進
	1顧客あたり年間平均 売上高	— ※ 万円	340 万円	コンサルティング機能の強化により 年間平均売上高の向上を目指す
人的資本 マーケティング	職業ブランディング メディア運用数	103 件	150 件	運用数の積み上げによりストック収益の純 増を目指す
	VOiCE 掲載企業数	211 社	290 社	順調に拡大。職業ブランディングメディアの クロスセルの起点として機能
	エンゲージメント 実施企業数	4 社	10 社	立ち上げ初期フェーズ。新たな収益源として 導入実績を着実に積み上げる

※年間平均売上高は、期末のみ開示予定

トータルコンサルティングの提供に向け、BtoB業種の開拓に注力
 解約防止に向けた戦略的な取り組みを強化した結果、**運用メディア数は前年同期比8件増加**
メディア平均継続期間は45.2か月と順調に推移

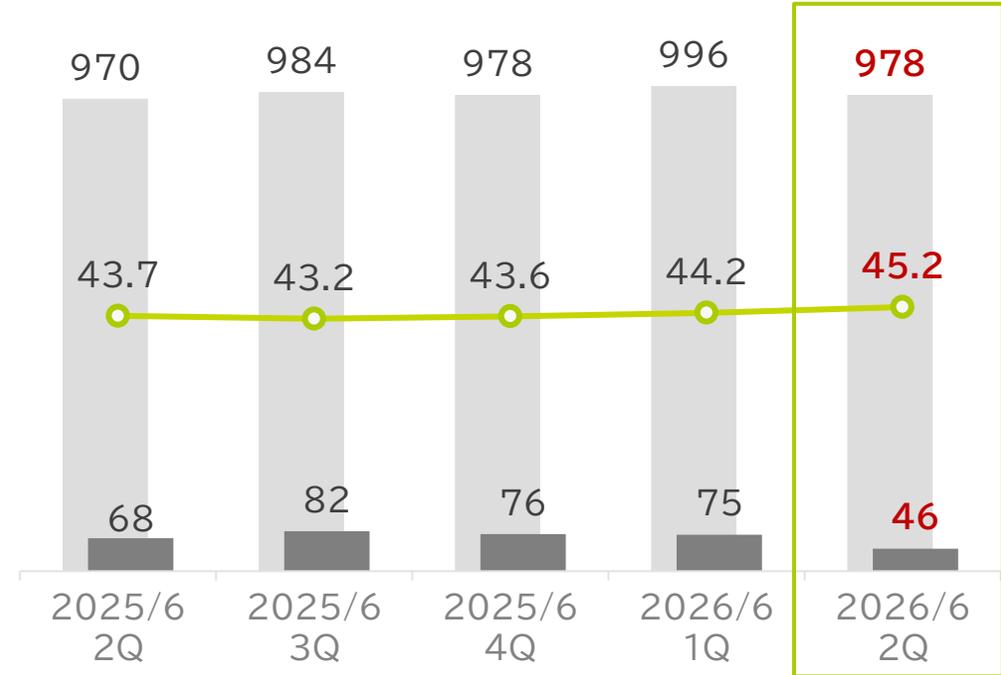
メディア種別の推移

■ BtoC ■ BtoB



四半期推移

■ 運用メディア件数 (件) ■ 新規メディア件数 (件) ● メディア平均継続期間 (月)



ユーザー自身での「情報収集」から、AIに「回答を得る」時代に変化
高い専門性・信頼性・構造化されたコンテンツがAIに選ばれる傾向があり、
当社のメディアが参照元として選ばれる存在に

新たらしい検索体験



AIが回答する際に当社のメディアが参照元になる

東京でトモセラピーを実施している実績のある医療機関をいくつかピックアップして

東京都内でトモセラピーを実施している実績のある医療機関は複数あります。がんの種類や病状によって最適な治療方針は異なるため、複数の病院を比較検討し、セカンドオピニオンを活用することも重要です。

14 件のサイト

東京エリアでトモセラピーのある病院・クリニック一覧



www.kanwanowa.com

液体充填機メーカーをいくつか教えて

液体充填機を製造・販売している日本の主要メーカーをいくつかご紹介します。取り扱う液体の種類（飲料、食品、化粧品、薬品、化学製品など）、粘度、充填量、生産規模によって最適なメーカーや機種が異なります。

12 件のサイト

液体充填機メーカーの企業情報を徹底調査



www.juten-media.com

株式会社で働くことを検討している。この会社で働いていいものかしっかり考えたいので口...

株式会社への転職をご検討中なのですね。社員や元社員の口コミをまとめましたので、参考にしてください。良い点、注意すべき点、そして上場廃止の件についても解説します。

10 件のサイト

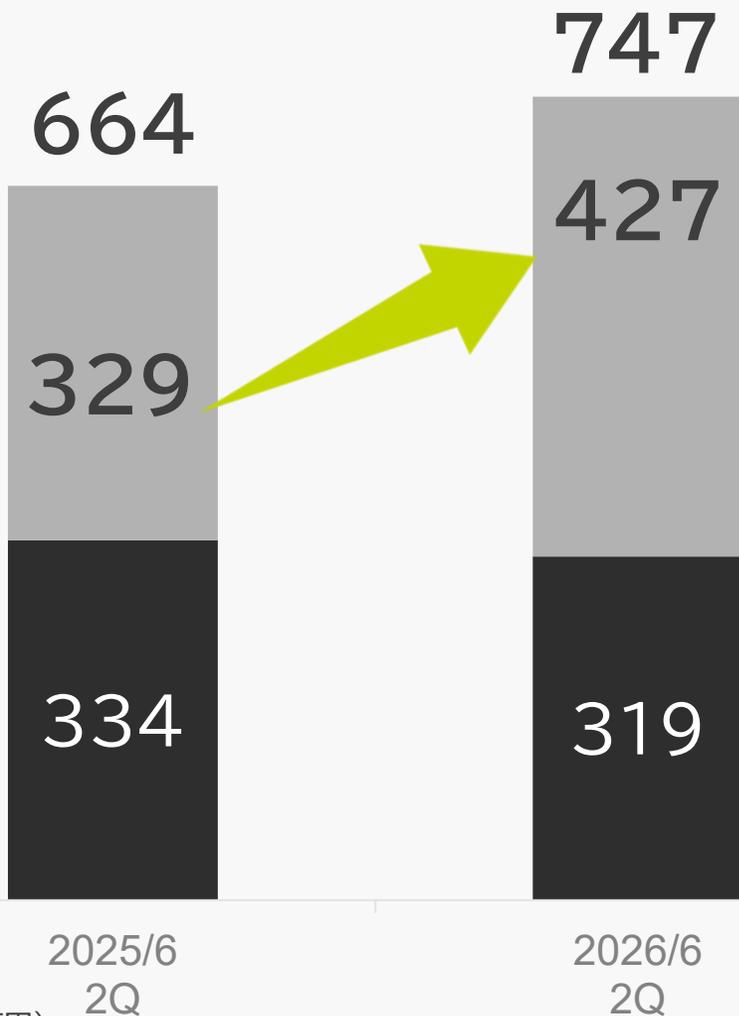
株式会社 の現職社員の口コミ・評判

VOICE(ボイス)

海外人材セグメント

前年同期比、**82百万円の増収**

教育事業での落込みはあったものの、**人材事業が増収**を牽引



人材事業

エンジニア・介護等の海外人材紹介と定着支援

海外人材の紹介等が順調に推移した結果、
人材事業の売上高は前年同期比**98百万円の増収**

エンジニア人材:新卒向け採用イベントを**44回**(前年同期比**+9回**)実施し、**98人**(前年同期比**+9人**)が内定

介護等人材:**29人**(前年同期比**+15人**)が入社

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

法人向け語学研修事業等における受注の伸び悩み等により、
教育事業の売上高は前年同期比**15百万円の減収**
収益性の改善に向けて、各種費用の見直しを検討

エンジニア人材

新卒向け採用イベントを**44回**(前年同期比**+9回**)実施し、**98人**(前年同期比**+9人**)が内定

介護・宿泊等分野の人材

特に介護分野での引き合いが強く、合計で**104人**が内定獲得
新潟県、茨城県、鳥取県に続き、**新たに兵庫県からも事業を受託**

		2026/6 2Q実績	2026/6 期末目標	状況と取り組み
エンジニア 人材	紹介人数※1(単年)	98人	170人	インドの就活時期の都合上、9月から3月頃がピーク。
	紹介企業数(累積)	151社	170社	山梨中央銀行との業務提携や業界団体等との連携等により、新規企業開拓に注力
特定技能 人材	介護 紹介人数※1(単年)	100人	170人	地方自治体との連携等により、紹介人数を加速させていく
	宿泊 紹介人数※1(単年)	4人	20人	旅行会社との連携等により、紹介人数を加速させていく
	支援人数※2(期末時点)	81人	200人	日本語教育等の定着支援を強化

※1紹介人数は、内定者から内定承諾書を受領している人数

※2支援人数は、登録支援機関として支援している人数

資産・負債・純資産、いずれも前期末比で大きな変動なし
自己資本比率85.3%と引き続き**安定した財務基盤を維持**

2025/6期末

流動資産 5,104	流動負債 1,241
固定資産 9,388	固定負債 879
	純資産 12,370
資産合計 14,492	負債・純資産合計 14,492

2026/6 2Q

流動資産 5,256	流動負債 1,312
固定資産 9,399	固定負債 836
	純資産 12,506
資産合計 14,655	負債・純資産合計 14,655

(百万円)

配当金の支払や借入金返済後も**十分なキャッシュ創出力を維持**している

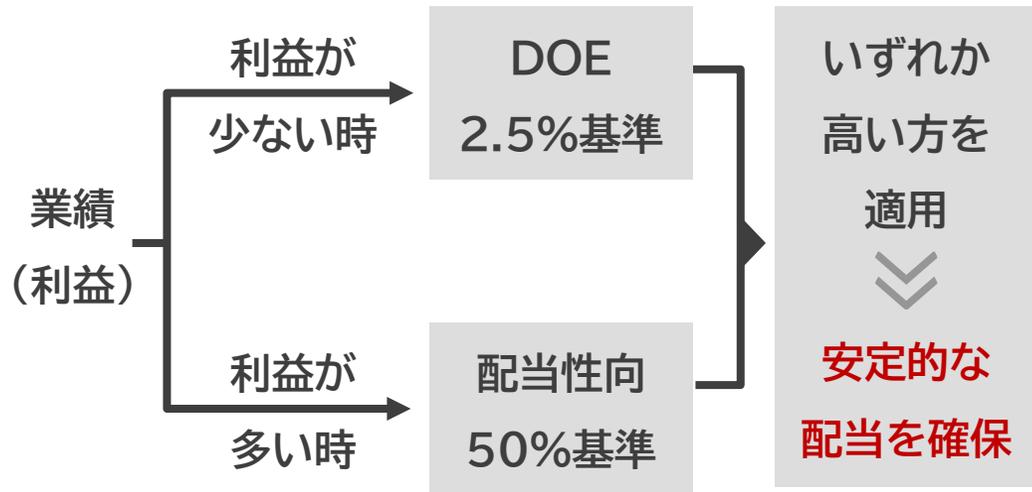
(百万円)	2025/6 2Q	2026/6 2Q	前期比増減額
営業CF	311	279	▲32
税金等調整前中間純利益	229	242	13
減価償却費	104	41	▲62
前受金の増減額 (▲は減少)	154	65	▲88
その他の資産・負債の増減額 (▲は支払)	▲27	60	87
その他	▲148	▲130	18
投資CF	0	149	149
財務CF	▲86	▲227	▲141
現金及び現金同等物中間期末残高	3,830	4,509	678

Zenkenの新配当方針：“守り”と“攻め”の両立

今期は13円増配の26円の配当予想

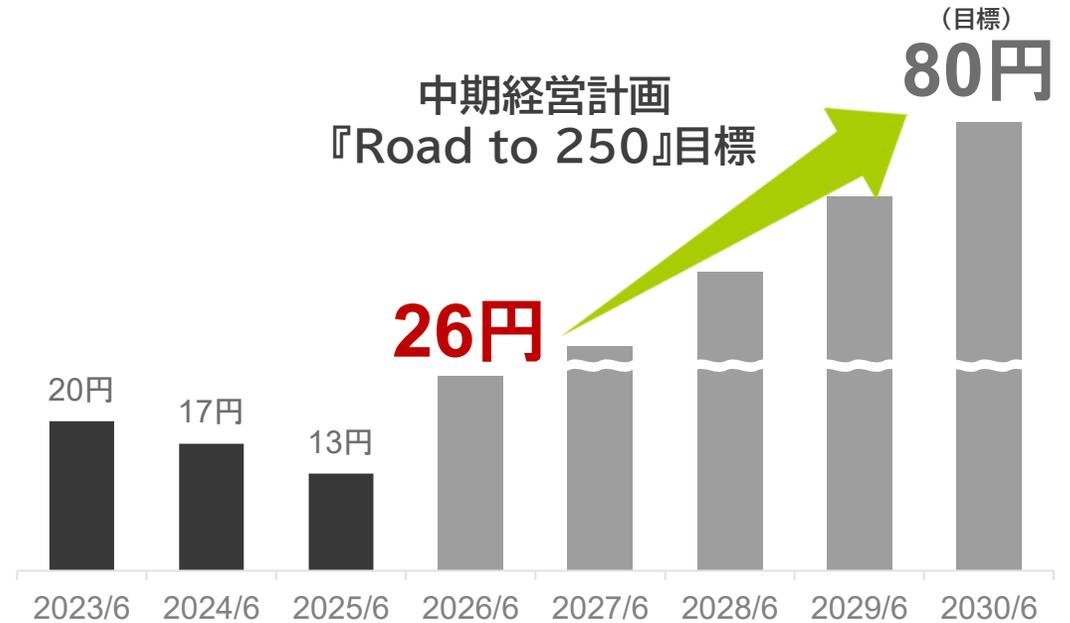
“守り”：減配しない仕組み

「累進配当」を基本方針(原則減配なし)



“攻め”：利益成長を増配で還元する仕組み

利益拡大フェーズでは配当性向50%を適用



Appendix

財務ハイライト

決算サマリー

IR活動の状況

中期経営計画『Road to 250』(2025年8月14日公表)

財務ハイライト

決算年月		2022/6	2023/6	2024/6	2025/6	2026/6 2Q
売上高	(百万円)	7,705	7,058	5,627	5,536	2,717
経常利益	(百万円)	2,349	884	390	400	242
親会社株主に帰属する当期純利益	(百万円)	1,584	426	243	342	196
資本金	(百万円)	432	437	438	439	439
発行済株式総数	(株)	11,982,700	12,227,200	12,292,800	12,328,100	12,339,100
純資産額	(百万円)	12,147	12,354	12,233	12,370	12,506
総資産額	(百万円)	15,288	14,370	14,287	14,492	14,655
1株当たり純資産額	(円)	1,013.73	1,010.43	1,009.11	1,017.50	1,027.70
1株当たり当期純利益	(円)	133.40	35.49	20.07	28.19	13.56
自己資本比率	(%)	79.5	86.0	85.6	85.4	85.3
自己資本利益率	(%)	13.9	3.5	2.0	2.8	—
営業キャッシュ・フロー	(百万円)	2,080	▲539	682	606	279
投資キャッシュ・フロー	(百万円)	▲12	▲1,099	▲522	282	149
財務キャッシュ・フロー	(百万円)	▲186	▲491	▲496	▲186	▲227
現金及び現金同等物の期末残高	(百万円)	6,071	3,941	3,605	4,307	4,509
従業員数(他、平均臨時雇用人数)	(人)	468(86)	467(81)	475(75)	466(61)	445(55)

2026年6月第2四半期 セグメント別決算サマリー

	(百万円)	2025/6 2Q	2026/6 2Q	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	1,841	1,736	▲105	▲5.7
	セグメント利益	474	355	▲118	▲25.0
海外人材セグメント	売上高	664	747	82	12.5
	セグメント利益	49	61	11	23.2
不動産セグメント	売上高	233	233	0	0.0
	セグメント利益	163	169	6	3.8
その他	売上高	0	0	▲0	▲0
	セグメント利益	0	0	0	0
小計	売上高	2,739	2,717	▲22	▲0.8
	セグメント利益	687	587	▲100	▲14.6
	全社費用	▲537	▲385	152	—
営業利益		149	201	51	34.6
経常利益		172	242	70	40.9
親会社株主に帰属する中間純利益		164	196	32	19.5
営業利益率(%)		5.5	7.4	2.0	35.7

IR活動内容

IR活動の強化:株主・投資家様との対話促進 中期経営計画の達成に向けて、多角的な情報発信を継続中

7月 ディスカ場(YouTube対談)



8月 資産運用EXPO(展示会出展)



9月 1UP投資部屋(YouTube対談)



個人投資家説明会(対面)

ラジオNIKKEI(この企業に注目! 相場の福の神)

日経・東証IRフェア(展示会出展)

10月 Yahoo!ファイナンス(企業IRインタビュー)



株主手帳(10月号)



11月 2026/6 1Q決算発表当日 オンライン説明会(YouTube)



2026年 IR活動今後の予定

2月 2/21 個人投資家説明会@大阪(証券新聞セミナー)



2/28 投資戦略フェア@東京



4月 4/14 個人投資家説明会@東京(証券新聞セミナー)

4/17 個人投資家説明会@東京(イベントス)

5月 5/14 2026/6 3Q決算発表 オンライン説明会(YouTube)

5/22 個人投資家説明会@大阪(イベントス)

5/23 個人投資家説明会@福岡(イベントス)

※最新のIR情報は、公式LINEでお知らせいたします。





Zenken株式会社 (Zenken Corporation)

[東証グロース 証券コード : 7371]

2025年8月14日

中期経営計画

Road to 250

2025 » 2030

Contents >>

エグゼクティブサマリ	P3
Road to 250 数値目標	P4
中期成長戦略の振り返り（2022年8月公表）	P6
Road to 250 事業戦略	P8
資本戦略・配当方針・M&A戦略	P20
キャピタルアロケーション	P23
サステナビリティの取り組み	P24

Road to 250

海外人材セグメントを柱とする利益成長と株主還元強化により、ROE13%以上を目指す 100億円のM&A投資枠の活用も行い、時価総額250億円を達成へ

	2025/6 実績	2030/6 目標	
売上高	55.3 億円	130 億円	<ul style="list-style-type: none"> 海外人材セグメントの売上高構成比は25%⇒43%に上昇 M&A効果は含まず（以下、M&A投資枠まで同じ）
営業利益	3.8 億円	30 億円	<ul style="list-style-type: none"> 収益性が高い海外人材セグメントの大幅増収とシェアードサービス分野の生産性改善で、営業利益率23%へ
当期純利益	3.4 億円	20 億円	<ul style="list-style-type: none"> 法定実効税率30.62%を前提
1株当たり純利益	28 円	165 円	<ul style="list-style-type: none"> 現在の発行済株式数1,215万株を前提
配当金/株	13 円	80 円	<ul style="list-style-type: none"> 配当性向50%（従来40%）に依拠
ROE	2.8 %	13%以上	<ul style="list-style-type: none"> 大幅増益と株主資本の抑制で、株主資本コスト（CAPM等から8~10%と推定）超過へ
D/Eレシオ	0.05 倍	0.6 倍	<ul style="list-style-type: none"> 保有不動産の信用力を梃子に、100億円程度の追加借入を想定
M&A投資枠	—	100 億円	<ul style="list-style-type: none"> 原則として、のれん償却後で1株当たり純利益にプラス寄与が見込める戦略案件を厳選
時価総額	80 億円	250 億円	<ul style="list-style-type: none"> オーガニック成長+M&A効果で時価総額250億円を目指す

※ 時価総額の実績数値は2025年6月末時点、目標数値は今後の経営方針の指針を示すものであり、具体的な前提条件に基づくものではありません。

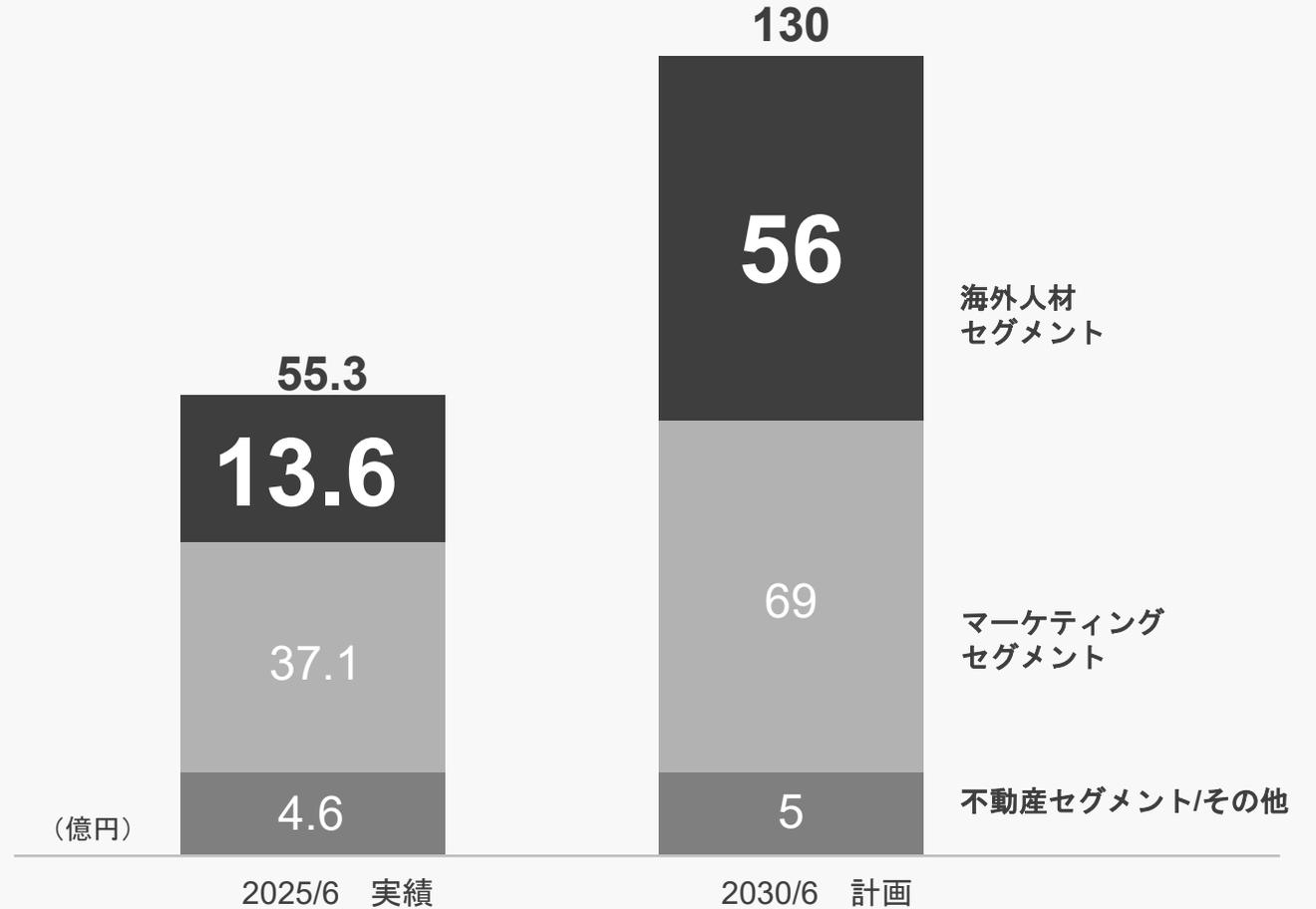
※ 「M&A投資枠」は、p.50の「M&A投資枠」の説明をご参照ください。

海外人材セグメントの成長を加速

中計最終年度において、海外人材セグメントの売上高構成比43%を目指す

海外人材セグメント比率

25% >> 43%



WEBマーケティング事業では、BtoB顧客へのシフトに成功
エンジニア人材関連事業は単月黒字化達成
特定技能関連事業は2026年6月期黒字化めどで、成長加速への布石に

主力事業

WEBマーケティング事業の 更なる拡大

- 法規制等の影響を踏まえ、BtoCからBtoBへと重点顧客をシフト
- ターゲット市場の見直しの結果、ニッチトップの製造業などのBtoB顧客を中心とした顧客基盤の転換に成功
- ただし依然として、法規制や社会環境の変化に伴う解約リスクへの対応は課題

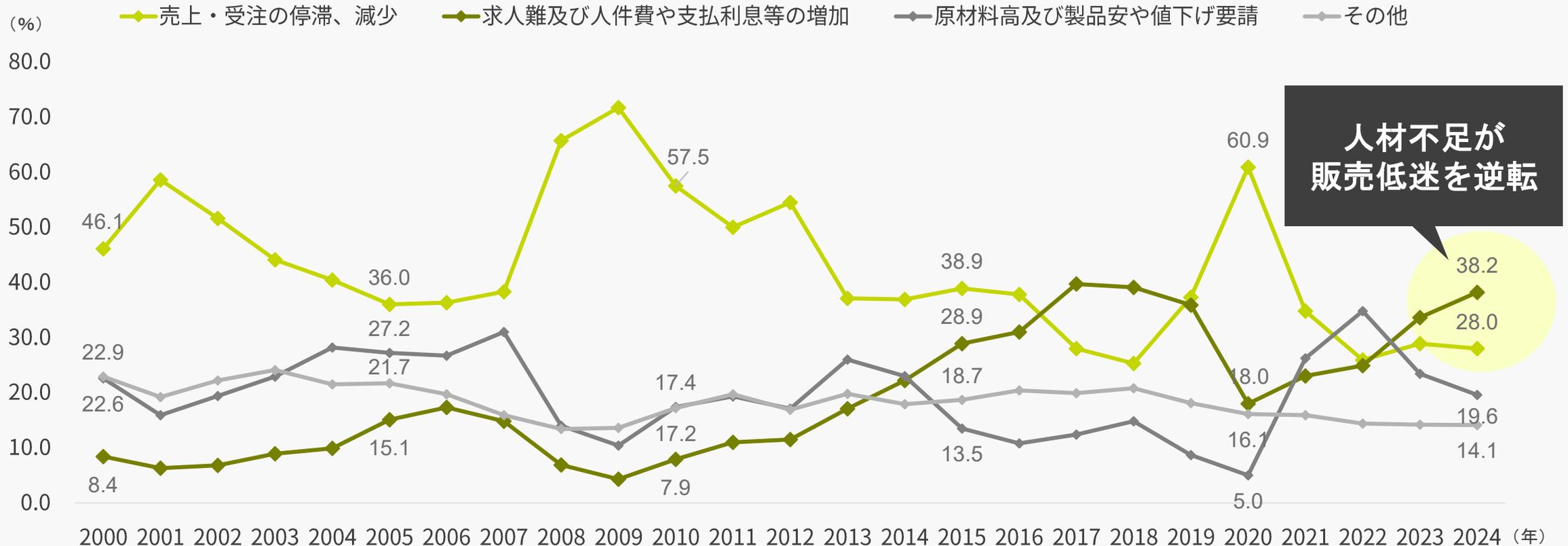
成長事業

海外人材事業の拡大

- エンジニア人材関連事業は、単月黒字化を達成
- 特定技能人材関連事業（介護 / 宿泊）は、介護関連法人からの受注の増加・宿泊関連企業からの受注により、2026年6月期は黒字化めど
- 一部、日本企業や社会の海外人材受け入れへの抵抗感が残るが、当社の主力事業へと、海外人材事業の営業 / 啓蒙活動を強化

中小企業が抱える経営課題は、 「求人難等」と「売上・受注の停滞、減少」が2大テーマ

経営上の問題点の推移（全業種）



人材不足が
販売低迷を逆転

注) 各年、10月～12月時点における回答
出所) 日本政策金融公庫「全国中小企業動向調査(中小企業編)」を基に作成

顧客課題に向き合った結果、マーケティングと人材の2つが収益の柱に 在留外国人の雇用・定着支援を通じて社会課題の解決を引き続き目指す

Zenkenのビジネスモデルと強み



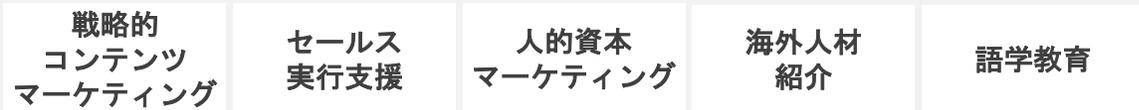
社会 / 顧客への提供価値

顧客企業が抱える 経営課題

- 人材不足（エンジニアリング、介護 / 宿泊）
- 採用 / 定着難（新卒、中途）
- 販売低迷（集客、営業、追客、クロージング）



- 日本経済/企業の販売促進と外需獲得
（グローバルニッチトップ企業の海外進出 / 英語人材創出）
- ニッチトップ / 地方企業の経営支援
（顧客獲得、ブランディング）
- 介護従事者を始めとするエッセンシャルワーカー確保による
社会インフラ保全
- 海外専門人材の獲得
- 日本企業のワークエンゲージメント向上と定着支援
- 在留外国人増加による国内消費の増進
- インバウンド消費の増進



- | | |
|--------------------|-----------------------|
| • デジタルコンテンツ制作・運営知見 | • 語学教育コンテンツ / 基盤 |
| • 顧客ターゲット戦略ノウハウ | • 海外人材アクセス / 政府ネットワーク |
| • 顧客課題の発見力 / 営業力 | • ワークエンゲージメント支援力 |

差別化の源泉となる事業基盤

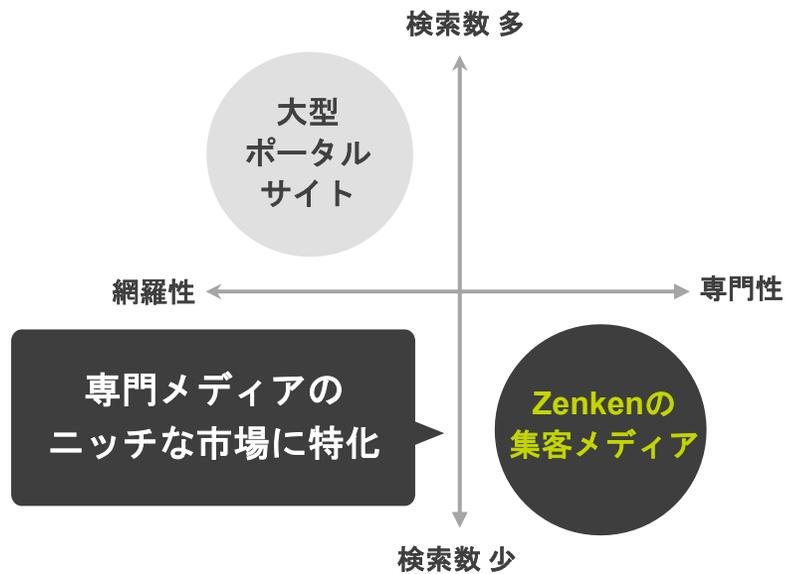


社会 課題

少子高齢化・在留外国人の同化政策
内需縮小・円安 / コスト高

ニッチ市場に特化したWEBメディアによる集客力をベースに、
セールス支援等、コンテンツを深化・拡大へ

当社メディアの独自性



WEBマーケティング事業を取り巻く環境変化



WEBメディアだけではなく、動画やSNSを用いたマーケティング手法の多様化



AI検索/AI検索エンジンの普及により、新たなアルゴリズムへの対応が必須化



従来のWEBマーケティングだけでは伸び悩みのリスク



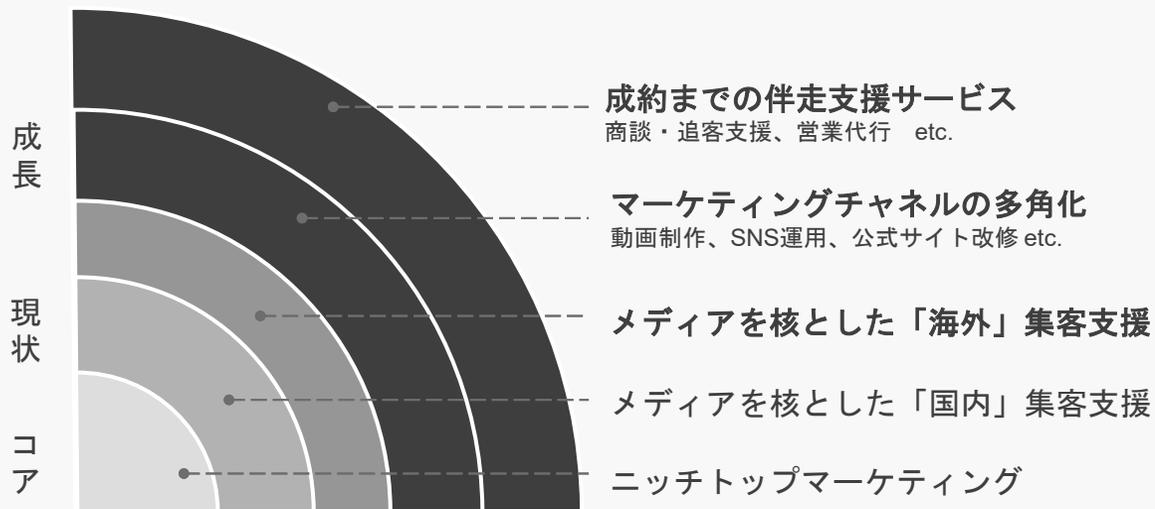
WEBマーケティングによる集客支援に加えて、
顧客企業の営業活動にまつわるトータルコンサルティングを強化へ

従来のWEBマーケティングによる集客支援に加え、 トータルコンサルティングで顧客成果の最大化を目指す

2030年
目指す姿

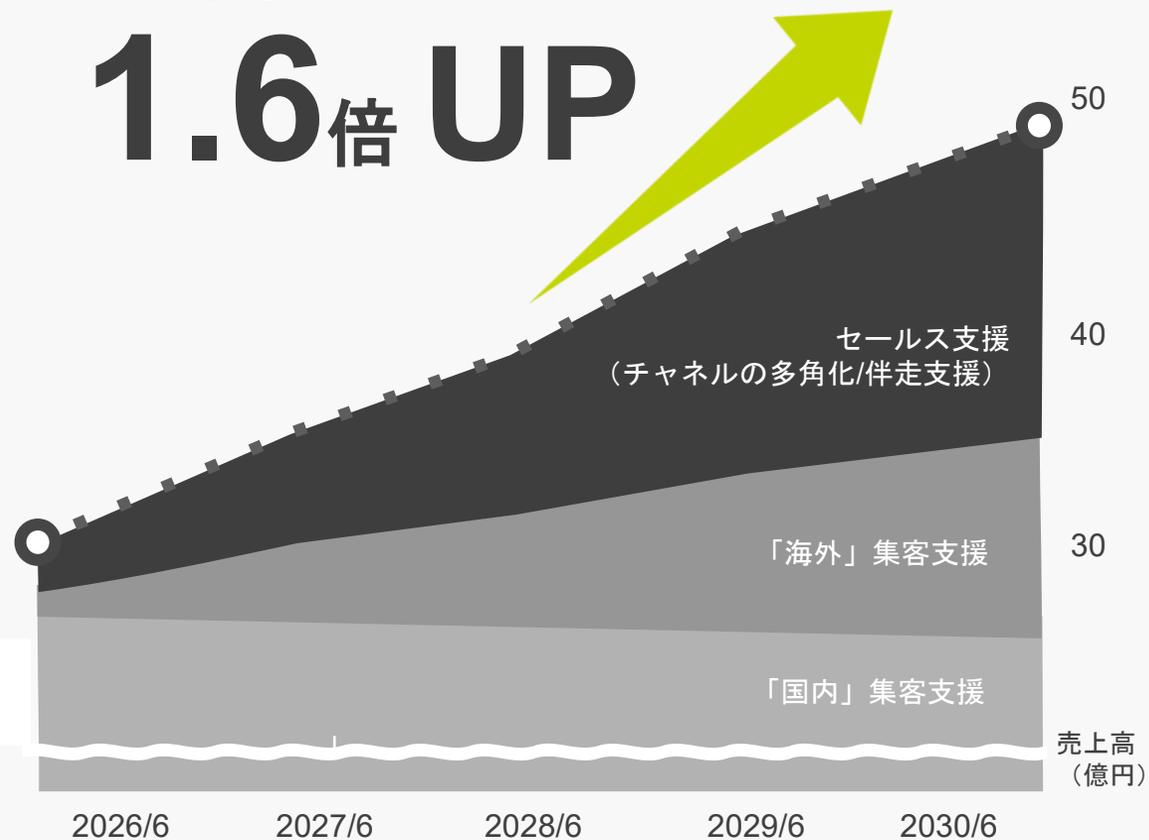
- ・ クライアントの「売上」の最大化
- ・ 専門メディアによる集客支援から、
トータルコンサルティングへ

“ニッチトップマーケティング”というコアコンピタンスを段階的多角的に
拡張し、成長していきます。クライアントへの支援を深化・拡大することで、
顧客成果の最大化、および顧客満足度の更なる向上に繋がります。



年間売上高

1.6倍 UP



企業の人材関連予算の配分は、これまでの採用活動中心から転じて、
エンゲージメント向上を通じた定着率の改善へ

採用市場 / 人的資本投資の潮流



当社提供ソリューション

環境認識

- 採用費高騰も相まって、採用活動に偏った人材戦略の見直しが加速
- 現職社員の定着、エンゲージメント向上に向けた人的資本投資が活性化

企業の人的資本投資 / 予算配分のイメージ

As is



To be



企業に共感した求職者へのアプローチにより採用単価を抑制

	ビル管理 採用 採用単価 120万円 ⇒ 30万円	警備 採用 採用単価 14万円 ⇒ 1万円	建築業 採用 採用単価 100万円 ⇒ 40万円
--	--	------------------------------------	---------------------------------------

VOICE

- 現職社員の口コミを掲載。活躍の言語化を通して社員の定着 / 活躍促進をサポート
- 加えて口コミを通じて、潜在層や応募後検討層へのアプローチを支援

New! **エンゲージメンター**

- 内定者向けイベント / ワークショップの実施による、内定辞退の抑制（採用歩留まりの改善）支援
- 入社後のオンボーディング（定着）も含む一貫したコンサルティングを提供

海外メディアと人的資本関連メディアの顧客企業数 / 運用数をベンチマーク

		2026/6 目標	2030/6 目標
戦略的 コンテンツ マーケティング / セールス支援	トータルコンサルティング 提供企業数 (期末時点)	880 社	970 社
	└ 海外マーケティング 提供企業数 (期末時点)	25 社	360 社
	1顧客あたり年間平均 売上高(期末時点)	340 万円	490 万円
人的資本 マーケティング	職業ブランディング メディア運用数 (期末時点)	150 件	400 件
	VOiCE 掲載企業数 (期末時点)	290 社	650 社
	エンゲージメント 実施企業数 (累積)	10 社	130 社

日本の人口減少が進む中、海外人材の受入・定着なしには
ソーシャルキャピタル（社会基盤）の維持は困難

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



2025年の7,310万人に対し、2050年は
5,540万人まで減少する見通し(※1)

約**1,700**万人減少

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（2025）「令和7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

アジアの大学や政府系機関とのネットワークを活かし、
エンジニア人材は土木・建築業界、特定技能人材は介護から宿泊へとフォーカス領域を拡大

海外人材とのコネクション



人材に課題を抱える企業/業界

エンジニア人材



インドベンガルールの

51の提携大学

(2025年6月末時点)



IT・機械・電気エンジニア
人材不足の日本企業
(2018年より紹介開始)



技術者不足の土木・建築業界
(2025年より紹介開始)

特定技能人材



インドネシア人材送出国との
独占契約



インド政府系機関との提携

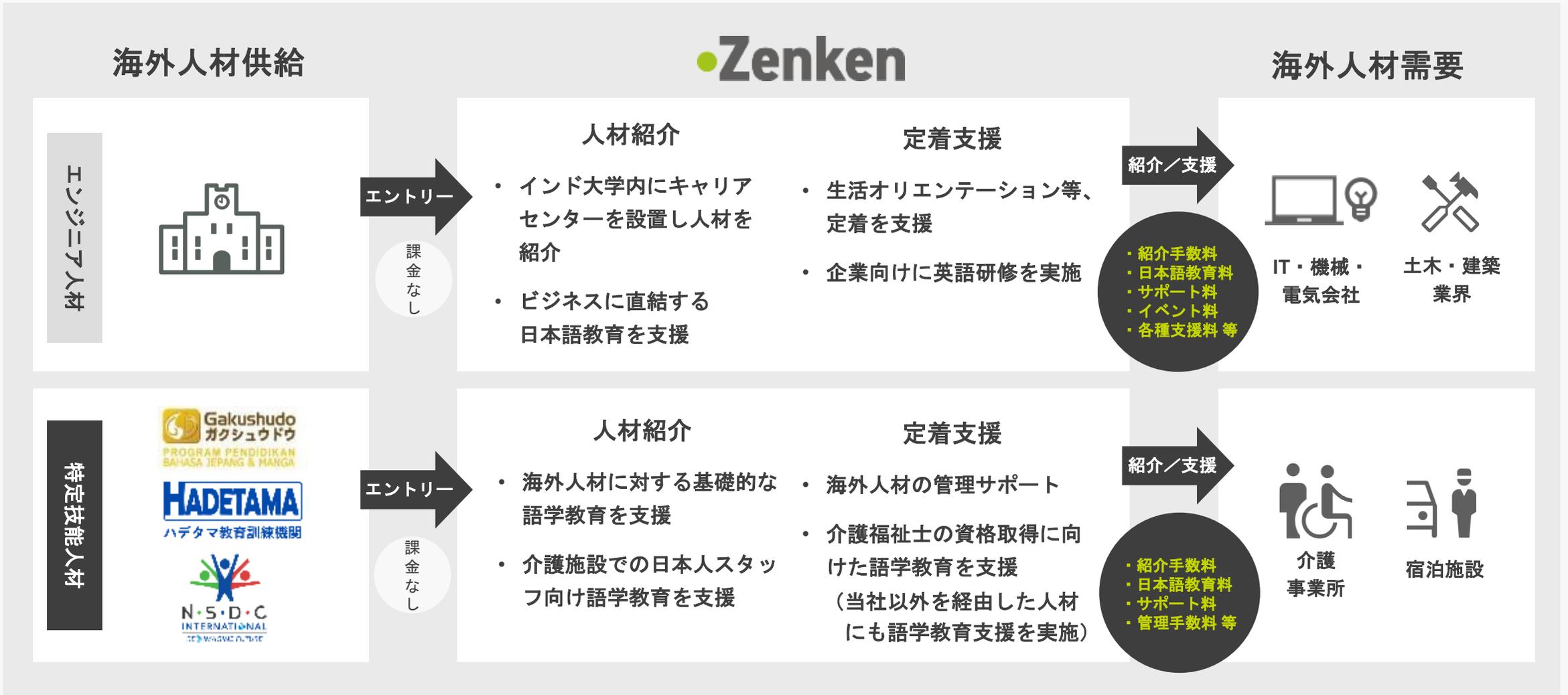


人材不足の介護事業所
(2022年より紹介開始)

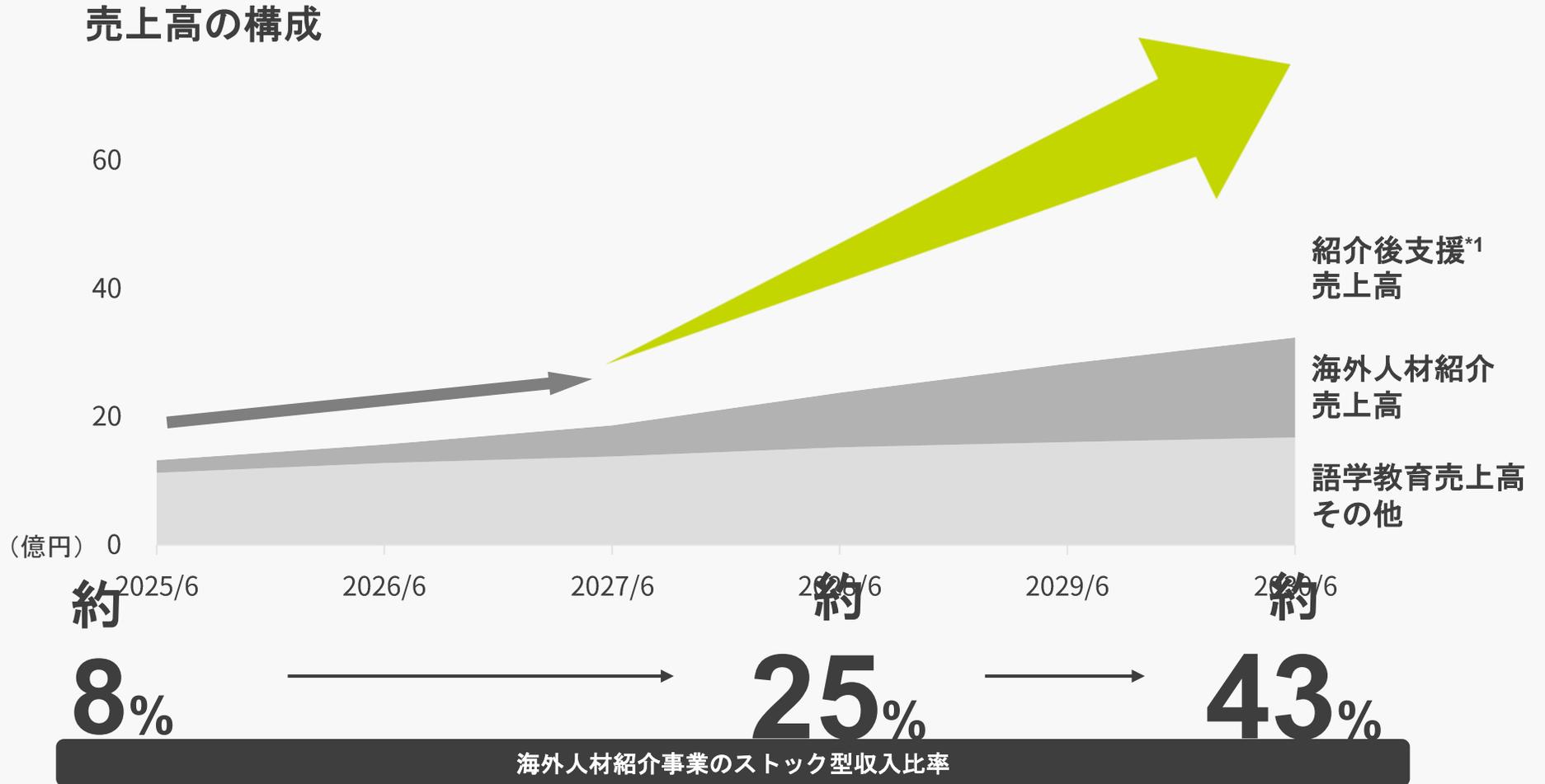


人材不足の宿泊施設
(2024年より紹介開始)

人材紹介料（フロー型収入）に加えて、紹介後の定着支援（日本語レベルを引き上げるフォローアップ研修、管理手数料 / サポート料）のストック型収入を獲得



本中計期間後半にかけて、ストック型収入である
紹介後支援売上高の積み上がりが加速



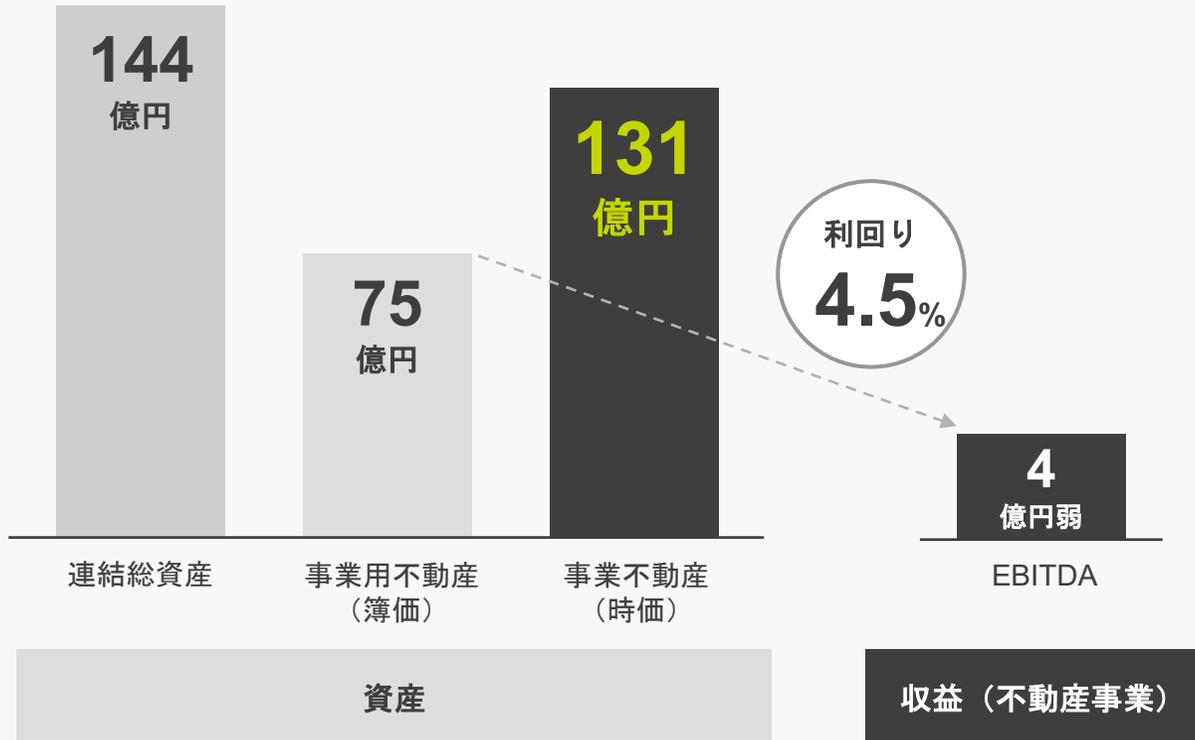
*1: 紹介人材に対する、入社/入所後に必要な基礎的日本語教育、生活オリエンテーション、定期カウンセリング、介護福祉士試験対策講座の実施など

海外人材紹介数を飛躍的に高める

		2026/6 目標	2030/6 目標
エンジニア 人材	紹介人数（単年）	170 人	500 人
	紹介企業数（累積）	170 社	600 社
特定技能 人材	介護 紹介人数（単年）	170 人	1,600 人
	宿泊 紹介人数（単年）	20 人	600 人
	支援人数（期末時点）	200 人	4,200 人

不動産の信用力を梃子とした財務レバレッジ拡大で、 資本効率の向上を目指す

不動産事業の位置づけ

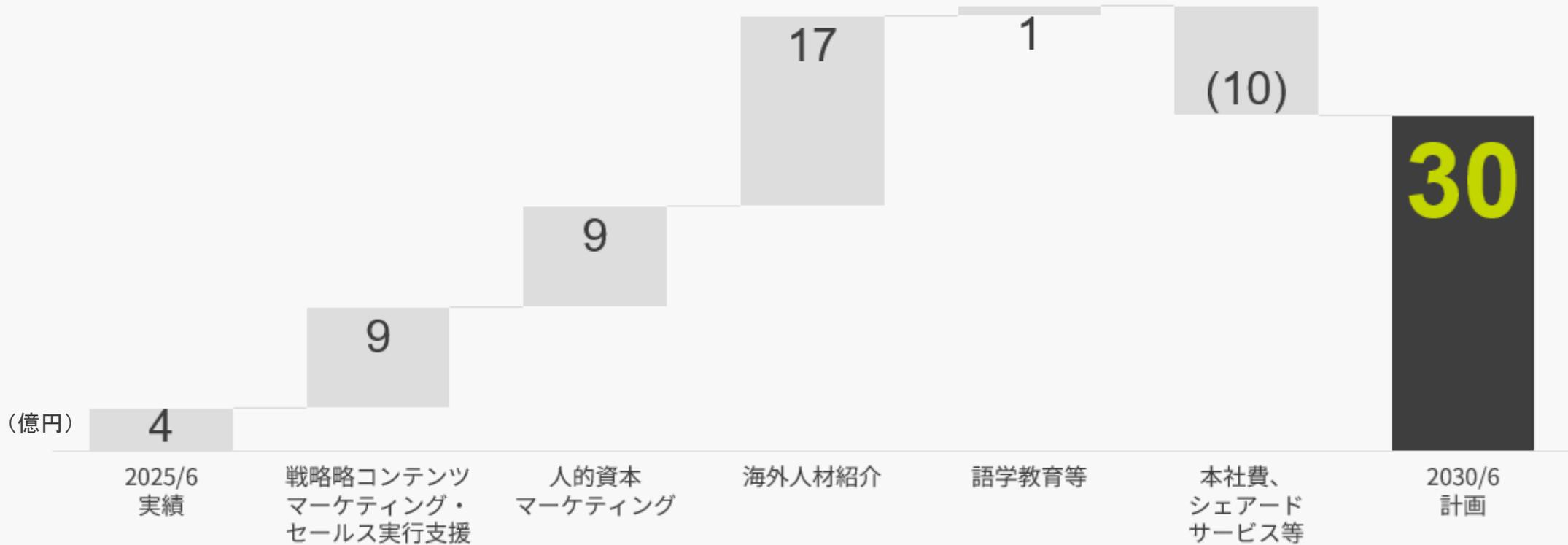


戦略方向性

- 不動産事業は資本集約度が高く、資本効率への貢献度は必ずしも大きくない
- M&A等、投資実行のタイミングの前にキャッシュ化しても、現在の利回り以上のリターンを安全資産から得ることは困難なうえ、適正市場価値での売却時期も見極めが必要
- 保有不動産の価値に依拠した財務レバレッジの拡大によるM&A等の成長投資を加速することで、効率の向上を段階的に目指す

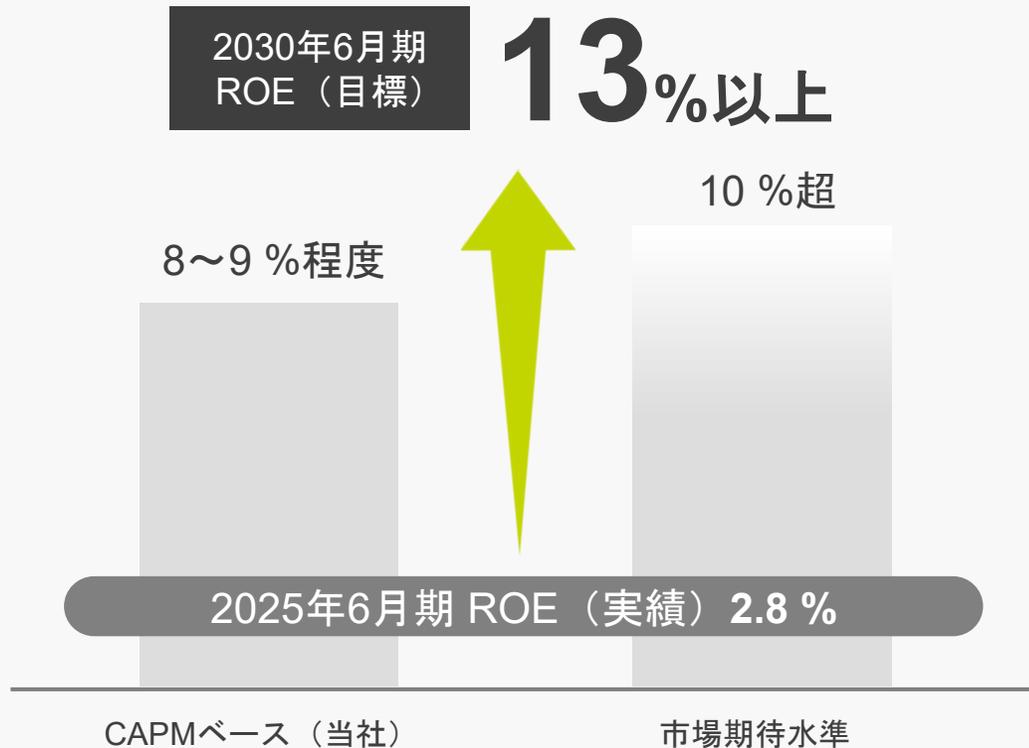
主力事業であるマーケティングに加え、本中計期間においては、
介護/宿泊向け特定技能人材をはじめとした、海外人材紹介が利益成長をけん引

連結営業利益の増減要因

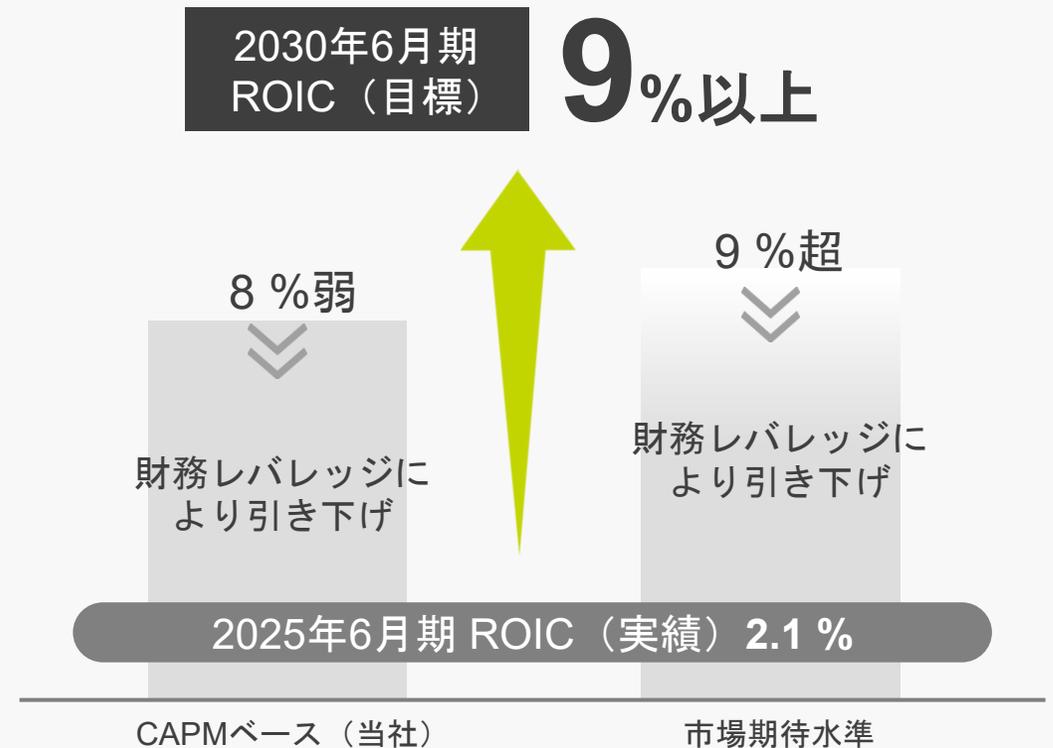


足元ROE（2.8%）は株主資本コストの認識（8～10%）を下回る。
 本中計最終年度においては市場期待水準を上回るROE13%以上を目指す
 WACCは、M&A資金の借入（財務レバレッジの活用）により引き下げを想定

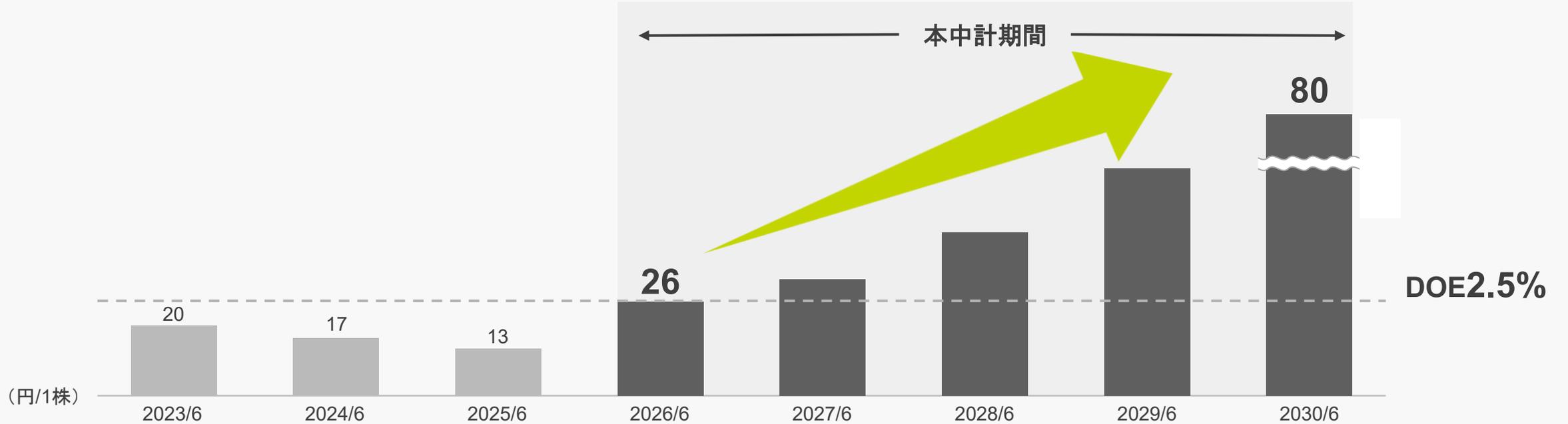
株主資本コスト



WACC（加重平均資本コスト）



本中計期間にて「累進配当」へ移行 配当性向（50%）に加え、新たにDOE（2.5%）を採用



年間配当性向40%程度を基準として、剰余金の配当を行うことを基本方針とする

- 原則として減配は行わず配当の維持もしくは増配を実施する「累進配当」を基本方針とする
- 配当の安定性と利益還元の双方を重視し、DOE2.5%と連結配当性向50%のいずれか高い方を基準として配当を実施

(注) 1. DOE（連結株主資本配当率）は、当事業年度における年間配当総額を、連結株主資本で除して算出し、%表示しております。
 2. 業績に大きな影響を与える特別利益や特別損失が発生した場合には、配当金の安定性を考慮して、特別利益・特別損失の影響を除外して配当金額を定めることがあります。
 3. 企業買収等により連結株主資本の金額に大きな影響がある場合は、配当方針の趣旨を継続しながら基準について見直すことがあります。

100億円のM&A投資枠 + 財務レバレッジの適正化 両輪で企業価値の向上を目指す

M&A投資枠

- 海外人材セグメントは今後数年が成長加速フェーズ、マーケティングセグメントは外部環境の変化が加速。M&A戦略を含め、スピード感をもって対応
- 財務レバレッジの拡大（優良な事業用不動産の信用力を活用した借入金の増加）を原資に、本中計期間の5か年で計100億円のM&A投資枠を設定
- 成長加速に向けたM&A投資枠の設定は、株主還元強化と両立

投資基準

- 原則として、のれん償却後ベースでEPSにプラス寄与が見込まれる案件を精査
- その他、NPV>0、取得株式価値のマルチプル水準、シナジー効果の多寡等を総合的に考慮して、当社株主価値の向上に資する案件を選別

重点領域

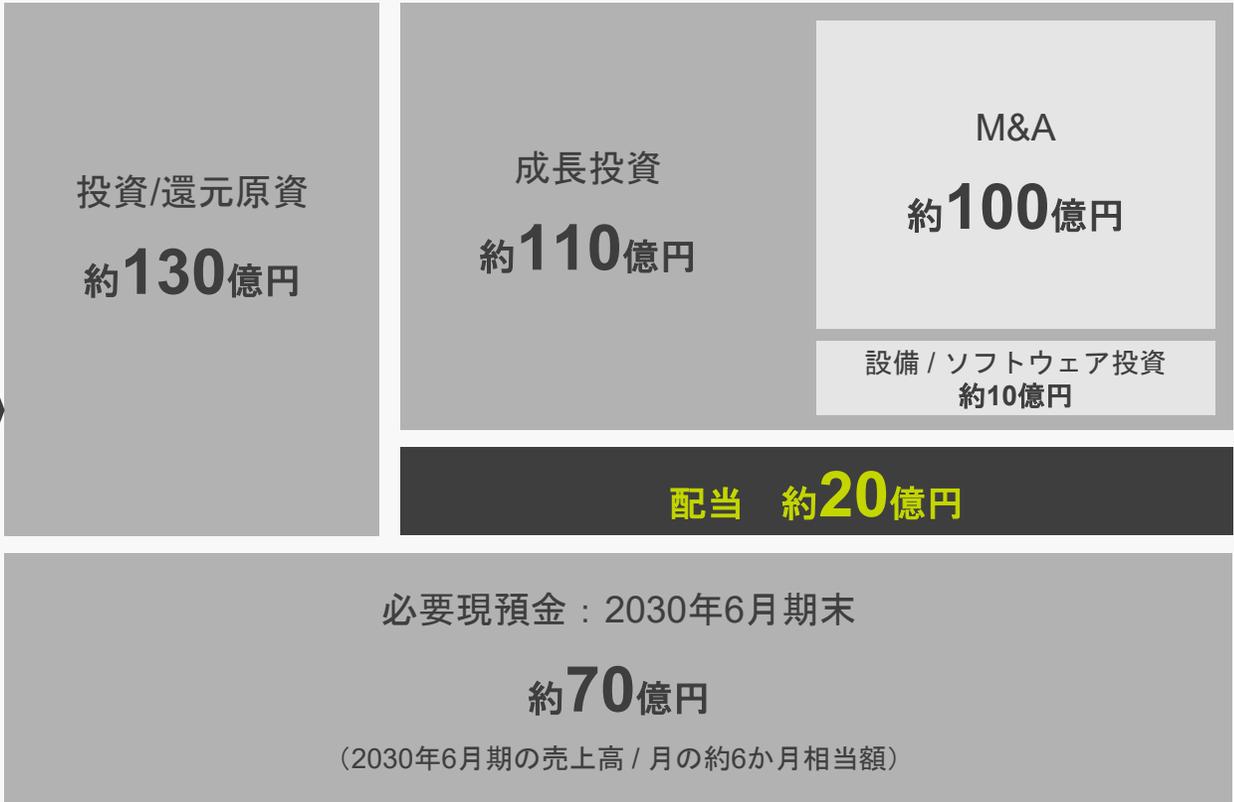
- 特定技能人材関連事業の成長加速やクロスセルが期待できる領域
- 海外エンジニア人材関連事業の成長加速や新規ソリューションへの貢献が見込まれる領域
- マーケティング事業における外部環境変化への対応や新規ソリューション開発に資することが期待される領域
- 人的資本関連ソリューションの成長加速やシナジー効果が期待できる領域

M&A投資枠100億円をすべて活用した場合のキャピタルアロケーション
 (本中計期間におけるシミュレーションに基づく想定値)

キャッシュイン



キャッシュアウト



キーテーマは、社内外の人的資本の増進



事業活動を通じた 社会課題の解決

少子高齢化による生産年齢人口の減少に対応するために、当社グループはこれまで培ってきた「マーケティング」と「海外人材」の強みを活かして、グローバル・インバウンド（日本国内における国際化）に向けた事業を展開しております。



人材の多様性の尊重と 働きがいの向上

社会課題の解決を目指す上で、その原動力となるものは「人」であるとの考えのもと、多様な人材を受入れ、尊重し合い、一人ひとりの成長を促すことが可能となる人材戦略の実行や社内環境の整備に取り組んでおります。



健全かつ透明性の高い 経営の実現

社会課題の解決と企業価値の向上を両立するために、経営の健全性及び透明性の確保に取り組んでおります。



「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/>