2027年6月期第1四半期
決算説明資料

2026年11月13日

Zenken株式会社

[東証グロース:7371]

Contents

トピックス

2027年6月期第1四半期決算の概要

配当予想

Appendix

トピックス 01

事業構造の転換①

メディア制作・運用で培ったノウハウを活かした、トータルコンサルティングや人的資本マーケティング分野の拡大が進行中

トピックス 02

事業構造の転換②

エンジニア・特定技能外国人の紹介等を行う人材事業が着実に成長

前年同期比29.9%と海外人材セグメントの成長を牽引

トピックス 03

販売ネットワーク強化

三十三銀行との業務提携及びりそなグループ傘下のりそな総研との連携を開始

三十三銀行及びりそなグループ4行の顧客基盤を活用して海外人材の紹介を加速させる

決算の概要

決算ハイライト

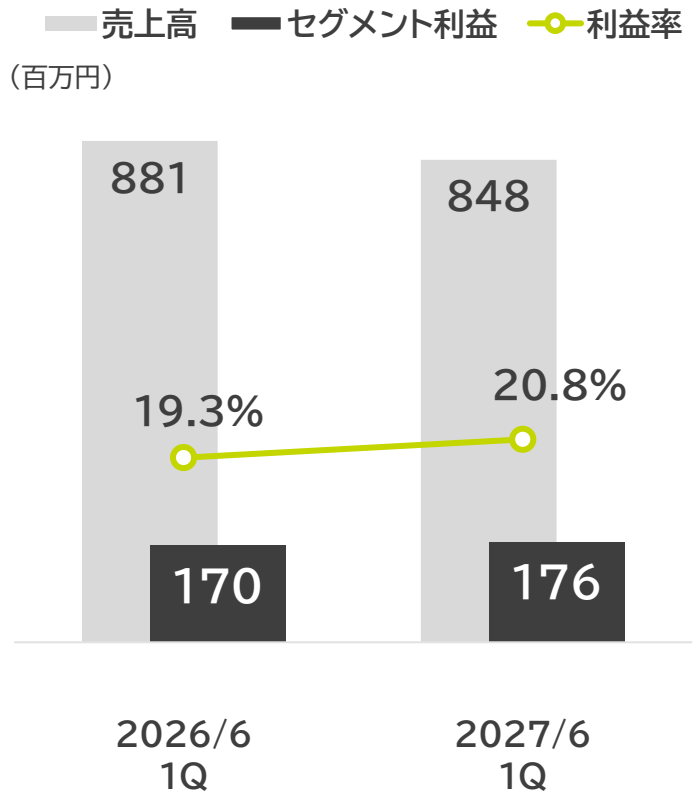
主な指標

- 売上高は前年同期比で微減となった一方で、営業利益は海外人材セグメントの黒字化や全社費用の見直しにより増益。
- 上期業績予想に対する進捗率は概ね計画の範囲内で推移。

(百万円)	2026/6 1Q	2027/6 1Q	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率(%)	上期 業績予想	進捗率(%)
売上高	1,336	**1,330**	△6	△0.5	3,000	44.3
営業利益	45	**90**	45	99.3	210	43.0
経常利益	65	**98**	33	50.2	210	47.0
当期純利益	45	**65**	20	44.8	150	43.8

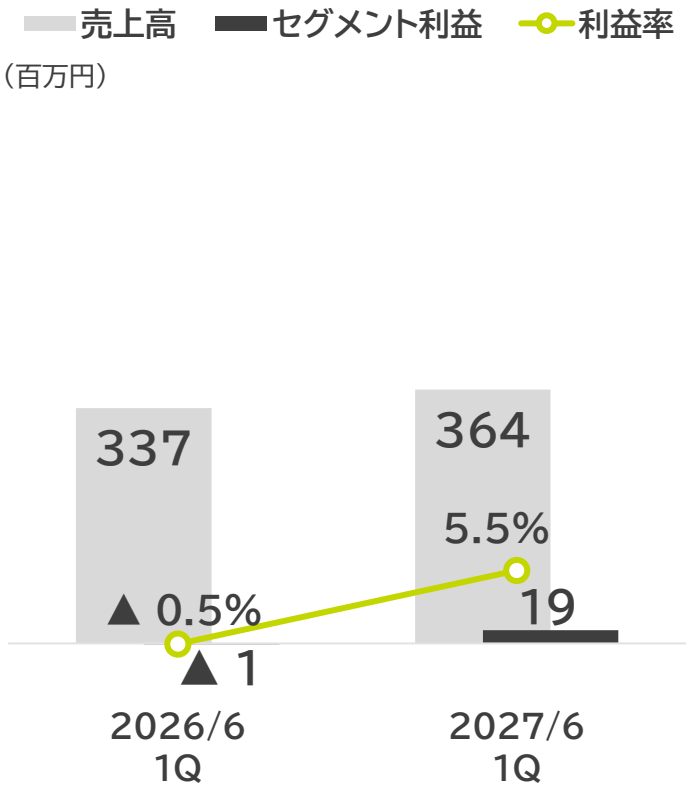
マーケティングセグメント

各メディア件数の減少が減収要因。
一方、トータルコンサルティングや
人的資本マーケティング分野は伸長。
AIの利活用等で収益改善が進行。



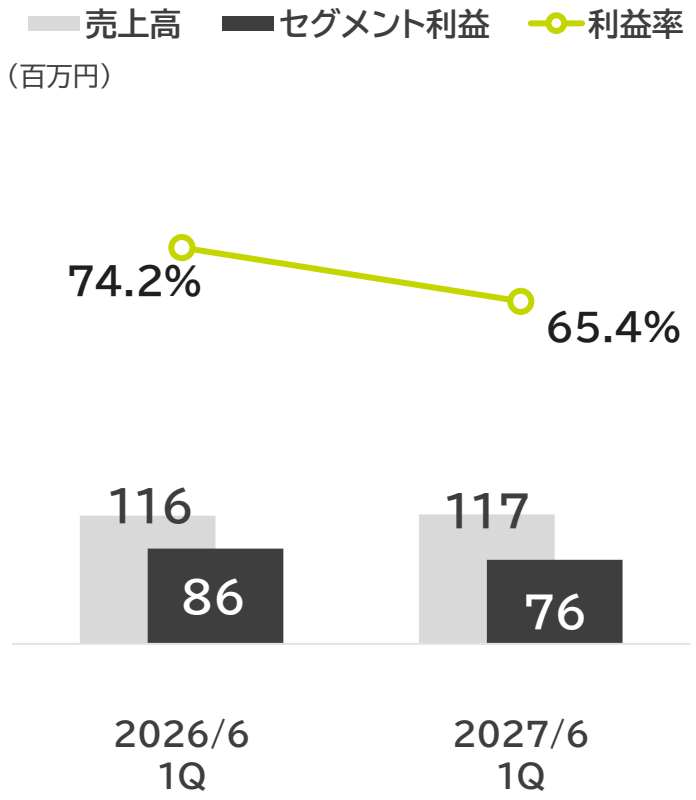
海外人材セグメント

海外人材の紹介・定着支援を行う人材事業が
堅調に推移し、増収・増益を牽引。
黒字化を達成。



不動産セグメント

修繕費等の発生により減益。
賃料改定(値上げ)を随時実施予定。





人材事業 エンジニア人材・特定技能外国人の海外人材紹介と定着支援

主に特定技能外国人の入社人数が59名と**前年同期比で53名増加**したことに加え、入社後の支援人数等の増加により、人材事業の売上高は前年同期比**55百万円の増収**。

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

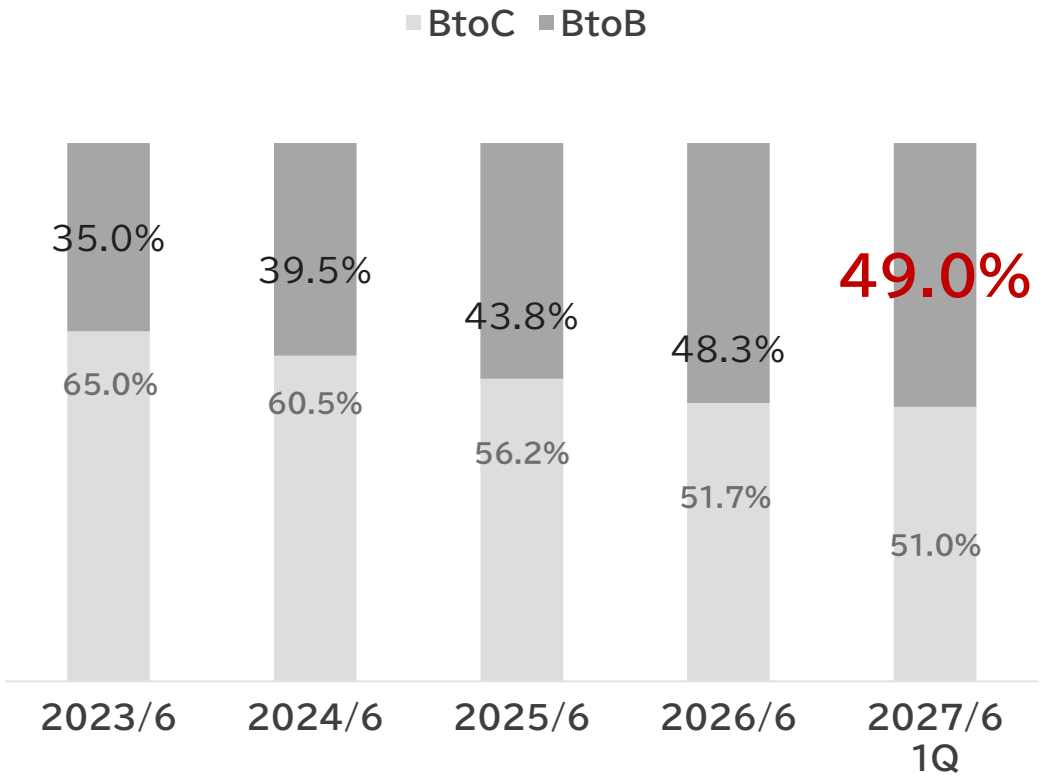
法人向け語学研修事業等における受注の伸び悩み等により、
教育事業の売上高は前年同期比28百万円の減収。
費用の見直しを進めている。

		2027/6 1Q実績	2027/6 期末目標	進捗コメント
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	763 社	820 社	BtoB領域を中心に、メディアを軸としたセールス支援等のクロスセルが進み周辺支援の売上が拡大。 海外マーケティングでは前期に培った知見・実績を活かし、新規受注の拡大を図る。
	L 海外マーケティング 提供企業数	20 社	60 社	
	1顧客あたり年間平均 売上高	ー ※ 万円	430 万円	
人的資本 マーケティング	VOiCE 掲載企業数	320 社	600 社	VOiCE掲載企業数は前期末比67社増（26%増）の320社に拡大。 VOiCEを起点とした顧客基盤の拡大と、職業ブランディング・エンゲージメンターへのクロスセルを推進。 採用から定着・活躍までの一貫した支援を強化し、人的資本マーケティング分野の成長加速を図る。
	エンゲージメンター 実施企業数（累積）	21 社	65 社	
	職業ブランディング メディア運用数	103 社	110 社	

※1顧客あたり年間平均売上高は期末のみ開示予定

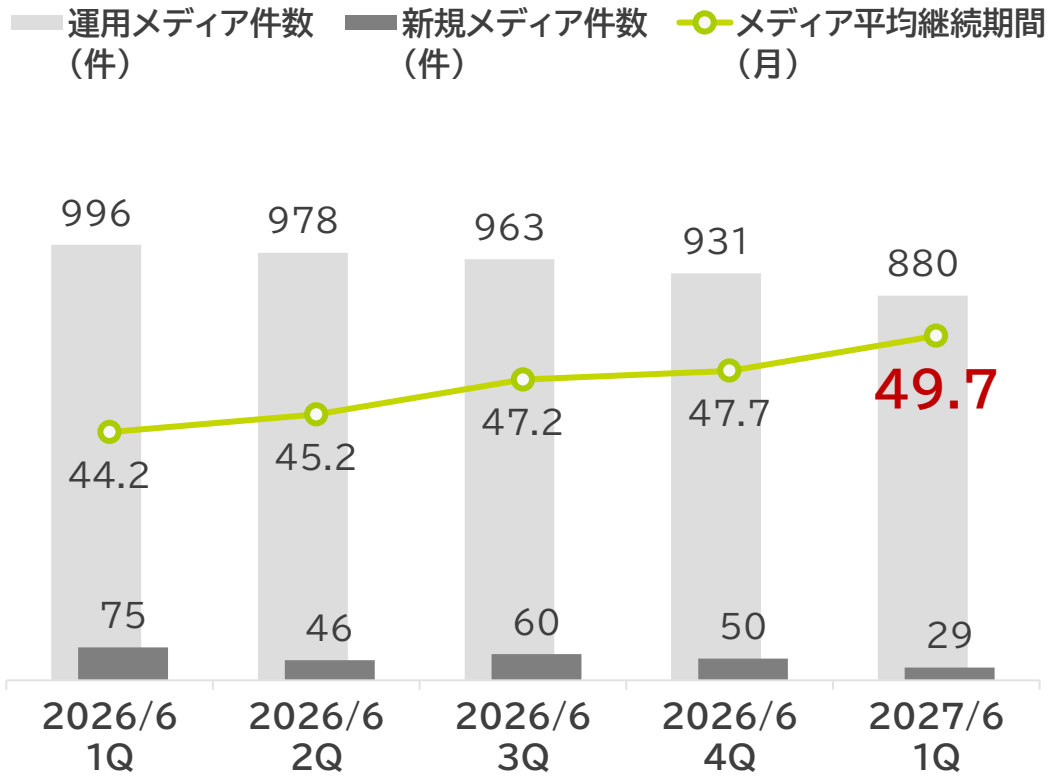
メディア種別の推移

AIの台頭による市場環境の変化、競争激化のBtoCから、
トータルコンサルティングで長期伴走可能なBtoB領域に注力。
BtoBメディアは**49.0%まで増加**。



四半期推移

各メディア件数の減少は見られるものの、
平均継続期間は49.7ケ月と、**前年同期比5.5ケ月まで伸長**。

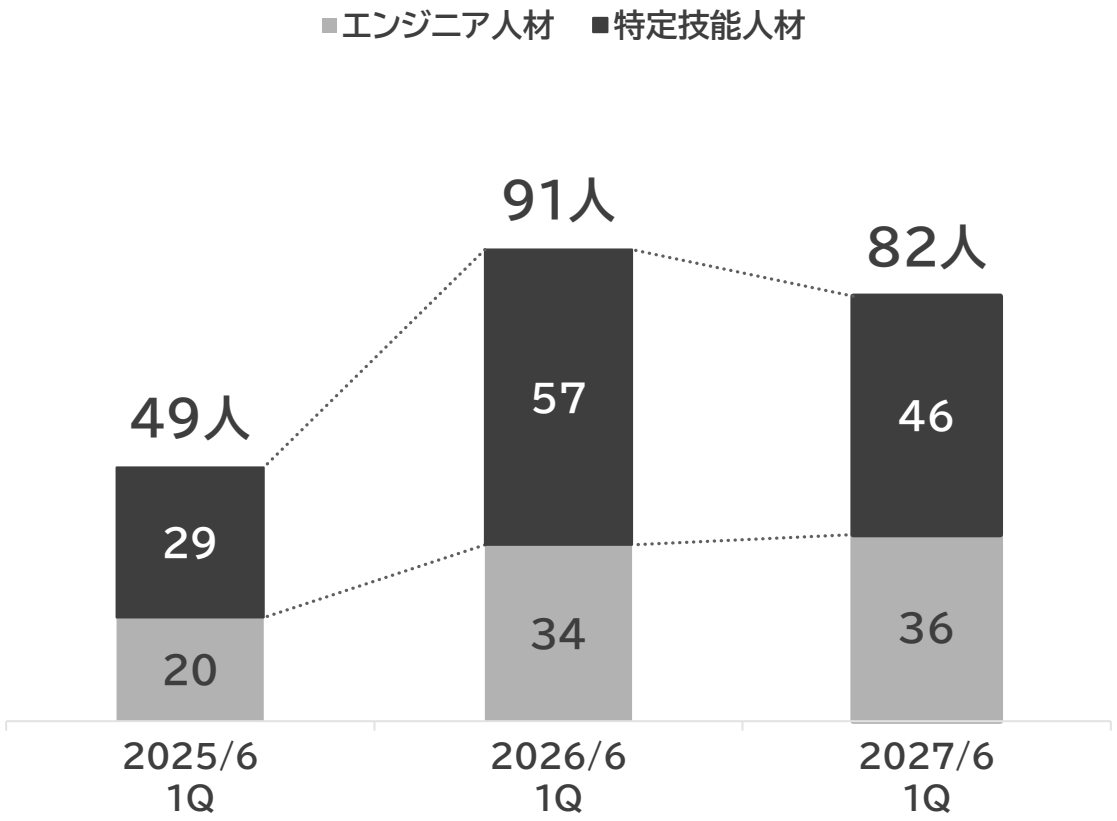


		2027/6 1Q実績	2027/6 期末目標	進捗コメント
エンジニア人材	紹介人数※1（単年）	36 人	200 人	1Qは既存顧客からのリピート受注が堅調。地銀連携・展示会出展等で新規開拓を強化していくことでインドの就活時期が活発化する2Q以降での積み上げを図る。
	紹介企業数（累積）	171 社	220 社	
特定技能外国人	介護 紹介人数※1（単年）	46 人	400 人	2Q以降はインド現地でのマッチング会や既存顧客からの大型追加受注により、紹介人数・支援人数の積み上げを図る。併せて、自治体との連携や展示会への出展を通じ、新規案件の獲得を推進する。
	宿泊・外食業等 紹介人数※1（単年）	0 人	50 人	
	支援人数※2（期末時点）	189 人	360 人	

※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

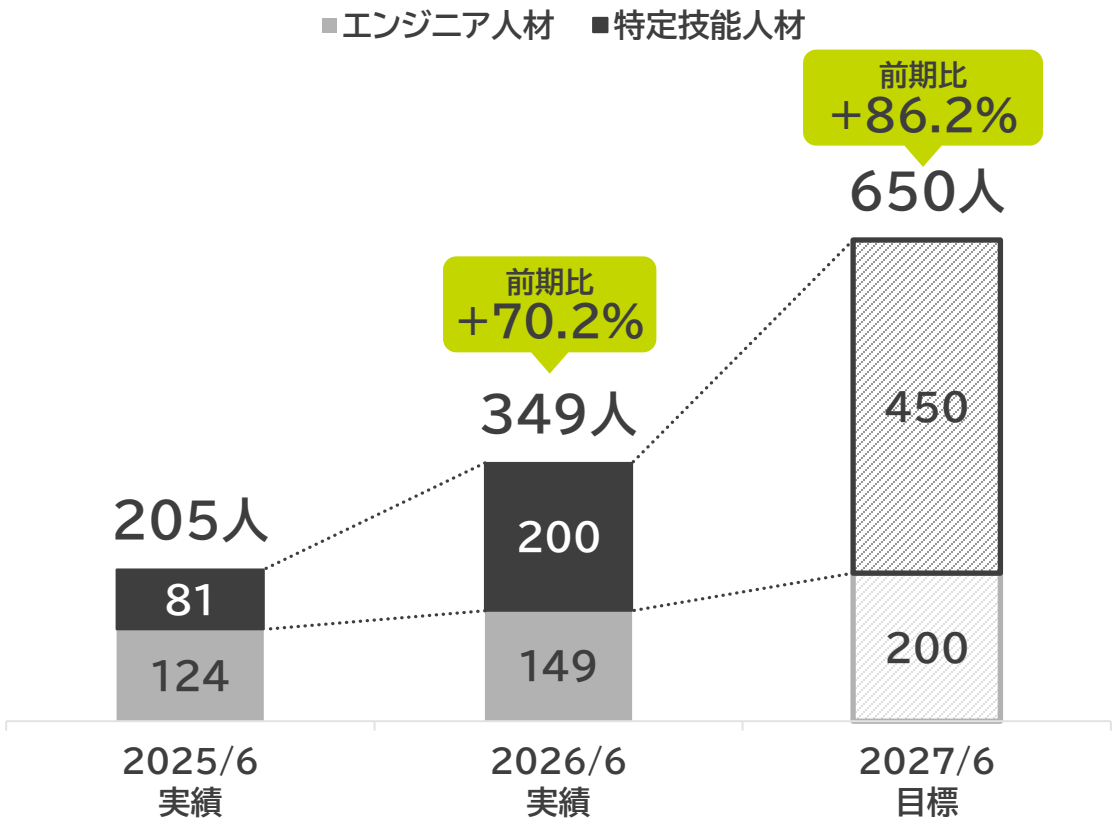
1Q実績比較

1Q実績では前年同期比で落ち込んだものの、
2Q以降はエンジニア人材の就活時期が本格化するほか、
特定技能人材の大型マッチング会等を予定しており、
2Q以降の積み上げを図る



通期実績・目標

2027/6期は**合計で650名(前期比+86.2%)**の
海外人材の紹介を目指す。



配当予想

前期より、守りと攻めを両立させた明確な配当方針に変更
当期は27円の配当予想

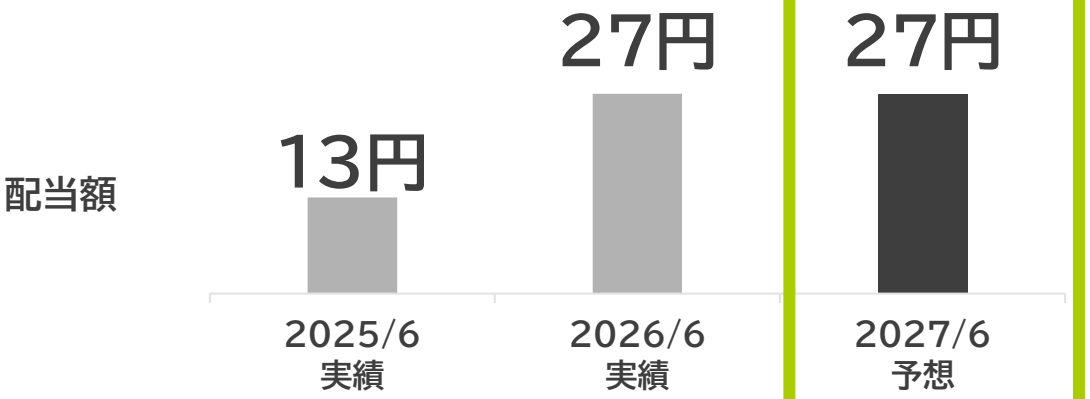
安心感と予見可能性

原則として減配は行わず、配当の維持または増配を実施する「**累進配当**」を基本方針

アップサイド期待感

DOE2.5%または配当性向50%の**いずれか高い方を基準**に配当額を算出

	2025/6 実績	2026/6 実績	2027/6 予想
DOE2.5%	ー	27円	27円
配当性向50%	ー	22円	23円
採用基準（いずれか高い方）	配当性向40%程度	DOE2.5%	DOE2.5%



Appendix

財務ハイライト

バランスシートの状況

セグメント別ハイライト

中期経営計画『Road to 250』(2025年8月14日公表)

Zenken

決算年月		2023/6	2024/6	2025/6	2026/6	2027/6 1Q
売上高	(百万円)	7,058	5,627	5,536	5,815	1,330
経常利益	(百万円)	884	390	400	732	98
親会社株主に帰属する当期純利益	(百万円)	426	243	342	532	65
資本金	(百万円)	437	438	439	439	440
発行済株式総数	(株)	12,227,200	12,292,800	12,328,100	12,348,100	12,351,100
純資産額	(百万円)	12,354	12,233	12,370	12,752	12,490
総資産額	(百万円)	14,370	14,287	14,492	15,315	14,994
1株当たり純資産額	(円)	1,010.43	1,009.11	1,017.50	1,047.18	1,025.37
1株当たり当期純利益	(円)	35.49	20.07	28.19	43.79	5.40
自己資本比率	(%)	86.0	85.6	85.4	83.3	83.3
自己資本利益率	(%)	3.5	2.0	2.8	4.2	4.2
営業キャッシュ・フロー	(百万円)	▲539	682	606	▲408	–
投資キャッシュ・フロー	(百万円)	▲1,099	▲522	282	▲120	–
財務キャッシュ・フロー	(百万円)	▲491	▲496	▲186	▲297	–
現金及び現金同等物の期末残高	(百万円)	3,941	3,605	4,307	3,481	2,762
従業員数(他、平均臨時雇用人数)	(人)	467(81)	475(75)	466(61)	450(53)	423(42)

Zenken

(単位:百万円)	2026/6 期末	2027/6 1Q	対前期末比	主な増減要因等
流動資産	5,649	5,352	▲296	配当金の支払い及び法人税等の支払いに加え、既存取引先との取引拡大による運転資金の増加により減少
固定資産	9,666	9,642	▲24	建物及び構築物(純額)の減価償却等による減少
資産合計	15,315	14,994	▲321	
流動負債	1,800	1,770	▲30	法人税等の納付により未払法人税等が減少
固定負債	762	733	▲28	約定弁済により長期借入金が減少
負債合計	2,563	2,504	▲58	
純資産合計	12,752	12,490	▲262	剰余金の配当により利益剰余金が減少
負債純資産合計	15,315	14,994	▲321	
自己資本比率	83.3%	83.3%	ー	

	(百万円)	2026/6 1Q	2027/6 1Q	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	881	848	▲33	▲3.8
	セグメント利益	170	176	5	3.5
海外人材セグメント	売上高	337	364	26	7.9
	セグメント利益	▲1	19	21	–
不動産セグメント	売上高	116	117	0	0.3
	セグメント利益	86	76	▲10	▲11.6
その他	売上高	0	0	▲0	▲0.0
	セグメント利益	0	0	0	74.8
小計	売上高	1,336	1,330	▲6	▲0.5
	セグメント利益	255	273	17	7.0
	全社費用	▲210	▲182	▲27	–
営業利益		45	90	45	99.3
経常利益		65	98	33	50.2
親会社株主に帰属する四半期純利益		45	65	20	44.8
営業利益率(%)		3.4	6.8	3.4	100.2

Zenken

中期経営計画

Road to 250

※2025年8月14日公表時からの一部抜粋

2025 » 2030

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	• 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	• 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	• 法定実効税率30.62%を前提
1株当たり純利益	28 円	165 円	• 現在の発行済株式数1,215万株を前提
配当金/株	13 円	80 円	• 配当性向50%（従来40%）に依拠
ROE	2.8 %	13 %以上	• 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	• 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	• 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	• オーガニック成長＋M&A効果で時価総額250億円を目指す

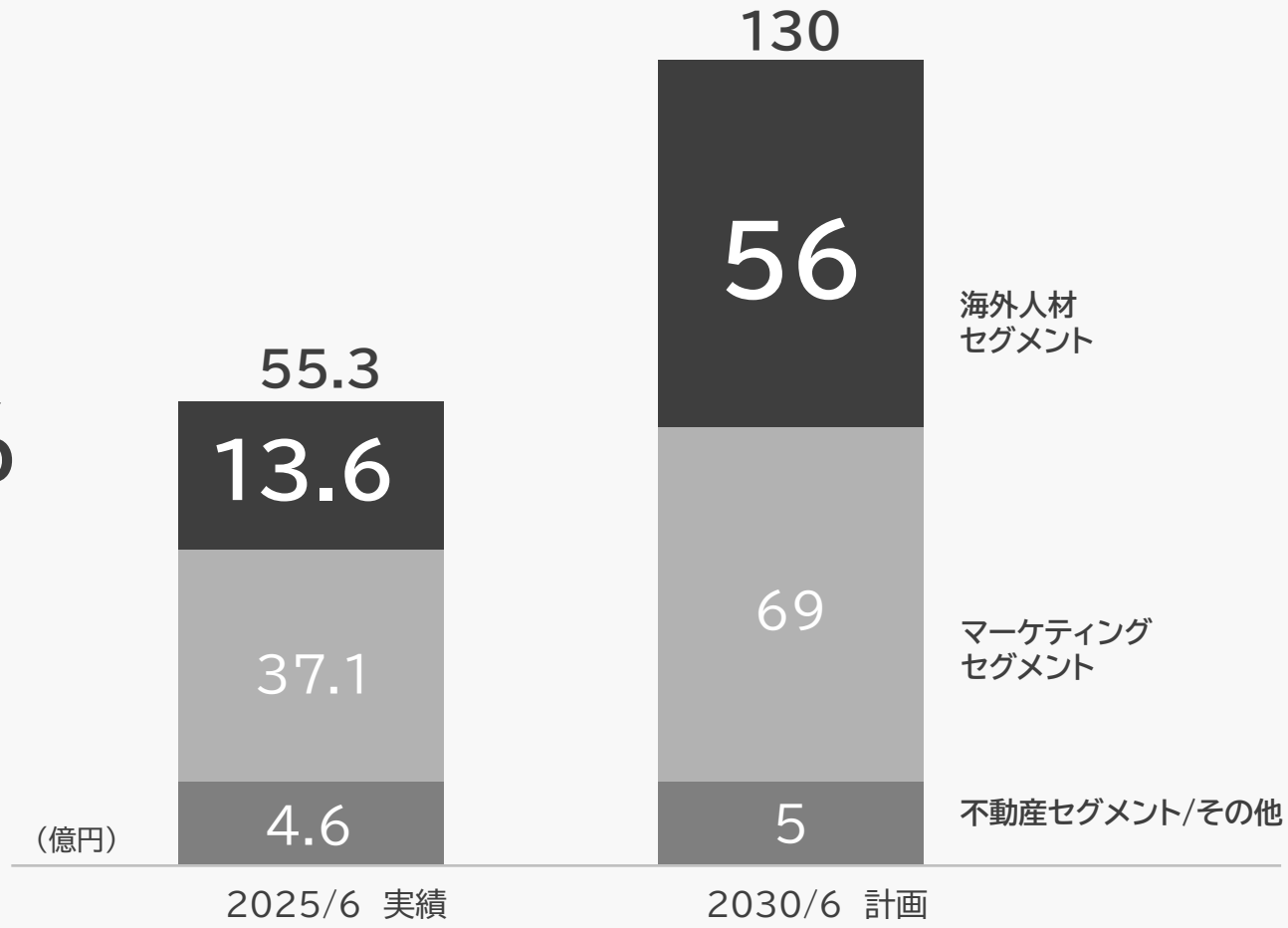
※ 時価総額の実績数値は2025年6月末時点、目標数値は今後の経営方針の指針を示すものであり、具体的な前提条件に基づくものではありません。
※ 「M&A投資枠」は、p.50の「M&A投資枠」の説明をご参照ください。

Zenken

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%



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

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）

戦略的コンテンツマーケティング	セールス実行支援	人的資本マーケティング	海外人材紹介	語学教育

マーケティング

- デジタルコンテンツ制作・運営知見
- 顧客ターゲティング戦略ノウハウ
- 顧客課題の発見力 / 営業力

海外人材

- 語学教育コンテンツ / 基盤
- 海外人材アクセス / 政府ネットワーク
- 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 / 顧客への提供価値

- 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

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

Zenken

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

		2027/6 期末目標	2030/6 期末目標
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	820 社	970 社
	L 海外マーケティング 提供企業数	60 社	360 社
	1顧客あたり年間平均売上高	430 万円	490 万円
人的資本マーケティング	VOiCE 掲載企業数	600 社	650 社
	エンゲージメンター実施企業数(累積)	65 社	130 社
	職業ブランディングメディア運用数	110 社	400 社

Zenken

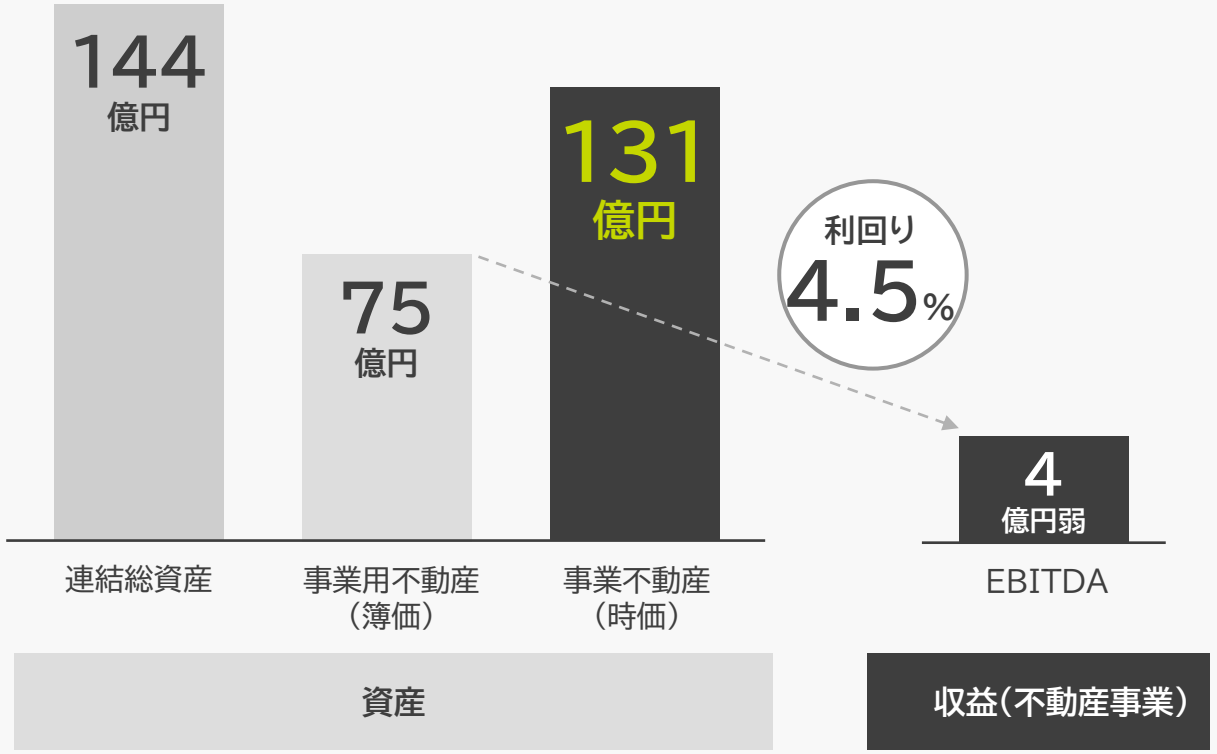
海外人材紹介数を飛躍的に高める

		2027/6 期末目標	2030/6 期末目標
エンジニア人材	紹介人数※1(単年)	200 人	500 人
	紹介企業数(累積)	220 社	600 社
特定技能外国人	介護 紹介人数※1(単年)	400 人	1,600 人
	宿泊・外食業等 紹介人数※1(単年)	50 人	600 人
	支援人数※2(期末時点)	360 人	4,200 人

※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

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



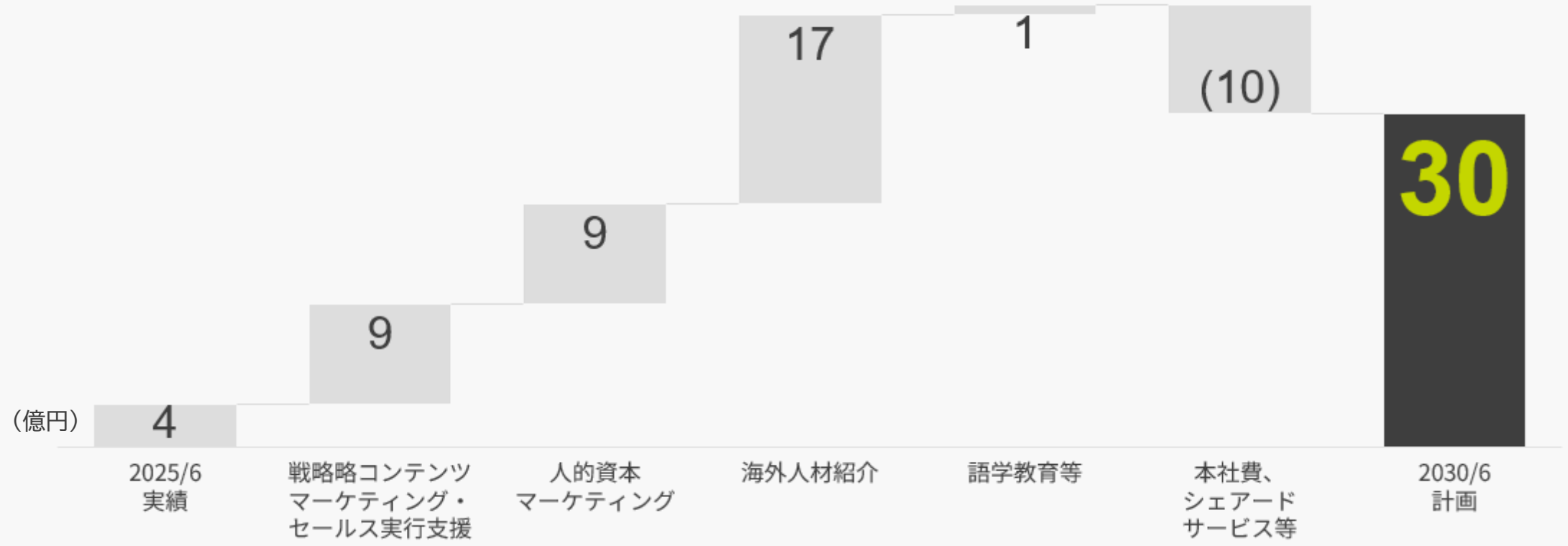
戦略方向性

- 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

Zenken

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

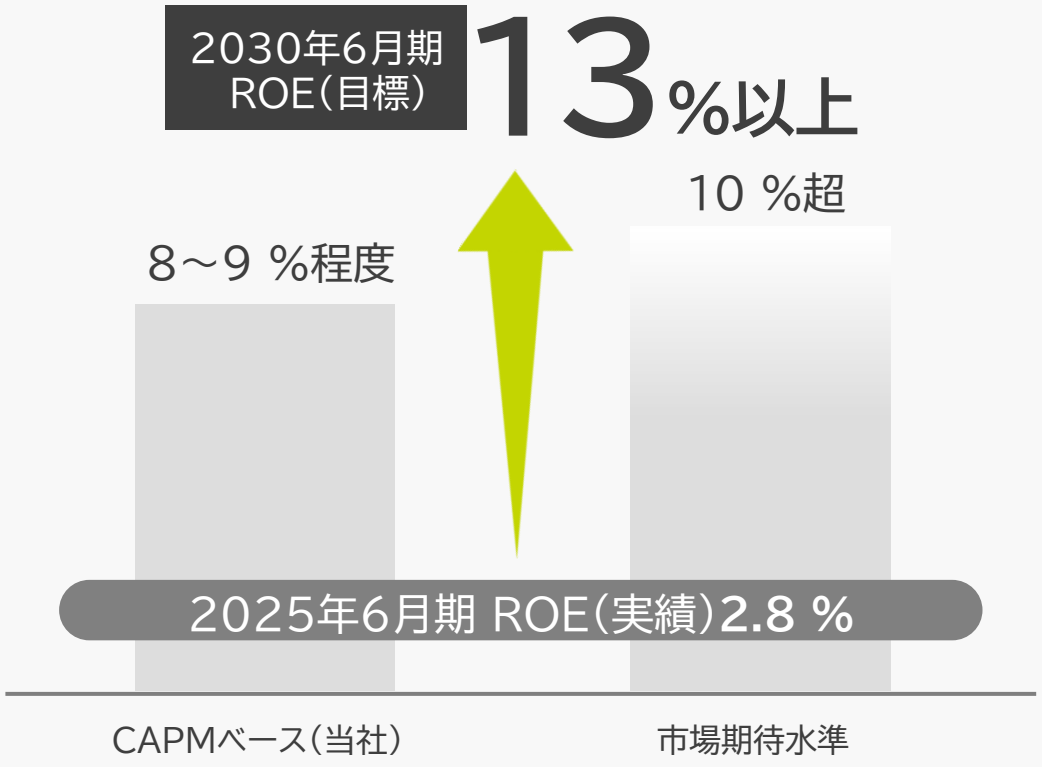
連結営業利益の増減要因



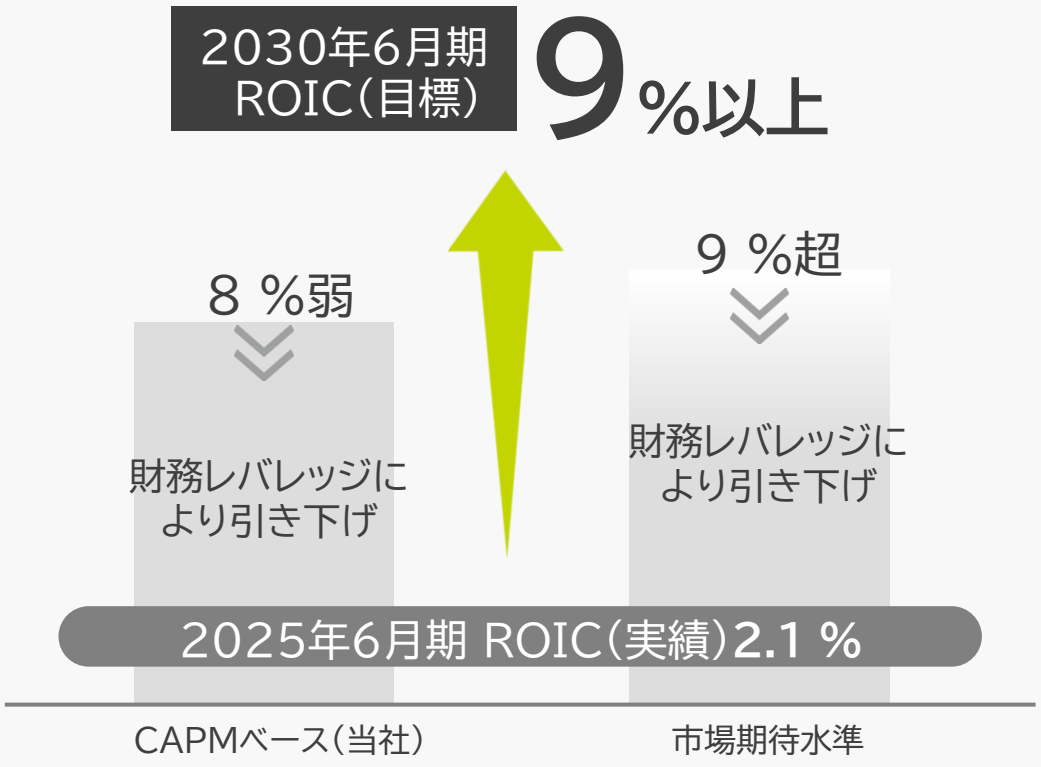
Zenken

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)



Zenken

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

×

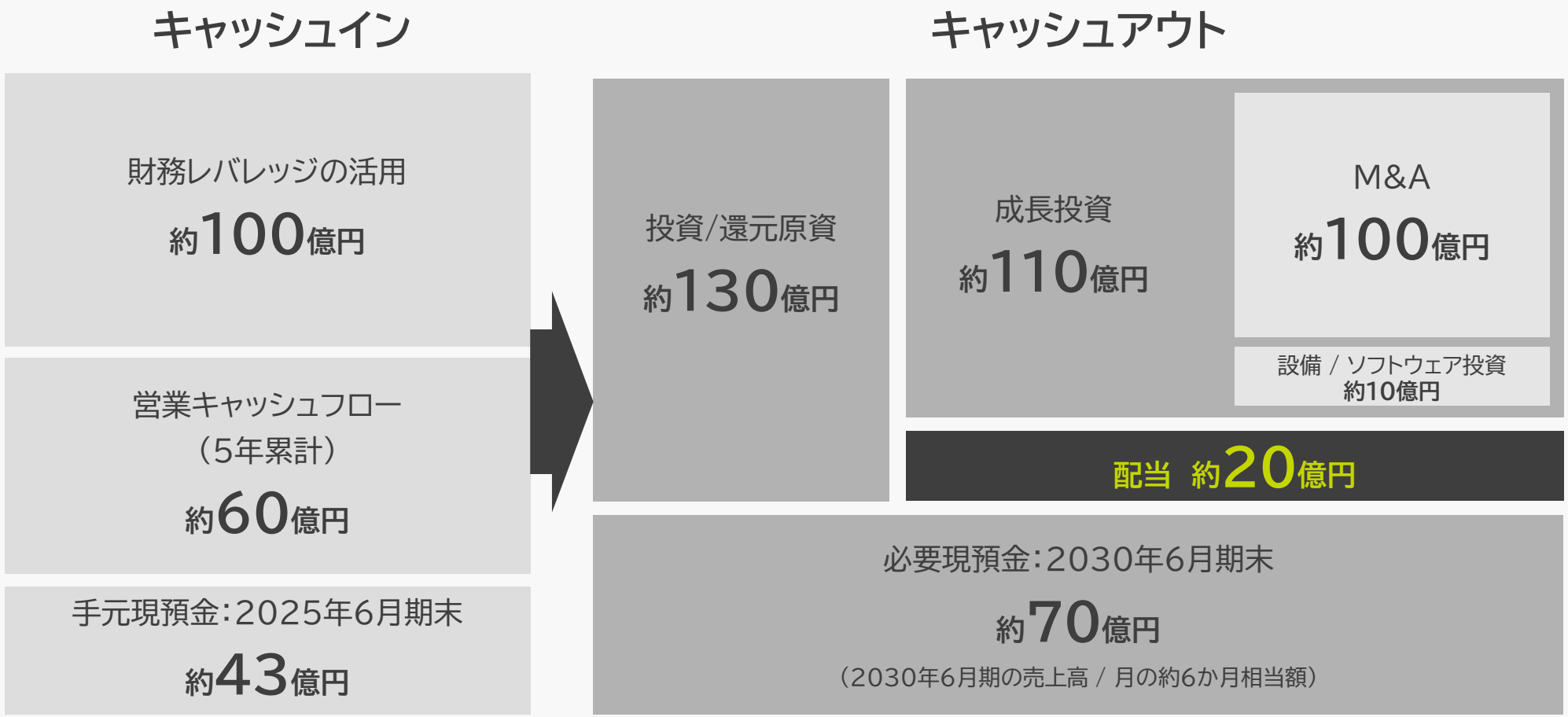
重点領域

- 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

※ NPV（Net Present Value）：正味現在価値

Zenken

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/