

2026年6月期 決算説明資料

2026年8月14日

Zenken株式会社

[東証グロース:7371]

Contents

決算のポイント

2026年6月期決算の概要

2027年6月期見通し

配当方針

Appendix

01 増収・増益を達成し、業績予想を上回る着地

- 売上高は前期比5.0%成長、営業利益は77.5%成長
- 業績予想に対する達成率は、売上高100.3%、営業利益137.2%と他の段階利益においても超過達成

02 中期経営計画『Road to 250』初年度の実行

- マーケティングセグメント、海外人材セグメントで増収・増益を達成。初年度の走り出しは順調
- 地方銀行4行、フルキャストHD、グラフィックHDとの提携により、販売ネットワークを拡大

03 配当は、業績の上振れもあり、前期より14円増配の27円に修正

- 期初予想の26円から27円に上方修正
- 累進配当を基本方針に、DOE2.5%と配当性向50%のいずれか高い方を適用

中期経営計画達成に向けた積極的な提携を実施

販売ネットワークの強化

フルキャストHD との資本業務提携



同社がもつ**12万6千社以上**
の顧客基盤を活用した
販路拡大を目指す

地方銀行との 業務提携は**4行**まで拡大



地方銀行の顧客基盤を活用した
販路拡大を目指す

資本投下を伴う事業規模の底上げ

グラフィックHD への出資と資本業務提携



同社が**運営する施設**や
提携する宿泊施設への
人材紹介と定着支援数の増加を目指す

2026年6月期 決算の概要

決算ハイライト

主な指標

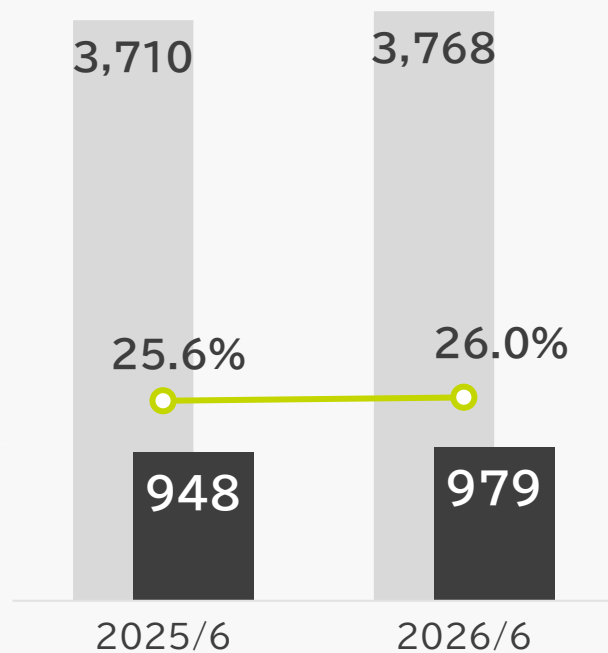
- 売上高は、海外人材セグメントの成長が牽引し**278百万円の増収**
- 営業利益は、海外人材セグメントの成長や本社移転費用の解消もあり**299百万円の増益**
- AI利活用等による人件費の抑制や効率的な販促活動により、利益面が想定を超える着地となった

(百万円)	2025/6 実績	2026/6 実績	前期比		2026/6 業績予想	業績予想 達成率(%)
			増減額	増減率(%)		
売上高	5,536	5,815	278	5.0	5,800	100.3
営業利益	386	685	299	77.5	500	137.1
経常利益	400	732	332	83.0	490	149.5
当期純利益	342	532	190	55.7	350	152.2

- マーケティングセグメントは、採用力の強化や従業員エンゲージメントの向上を支援する、人的資本マーケティング分野への参入と強化を進めたことにより**増収・増益を達成**
- 海外人材セグメントは海外人材の紹介人数等が着実に増加したことで**増収・増益を達成**

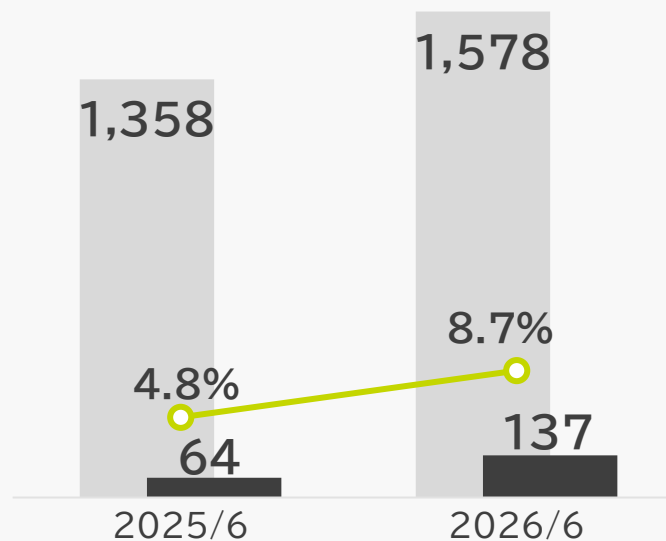
マーケティングセグメント

■ 売上高 ■ セグメント利益 ● 利益率



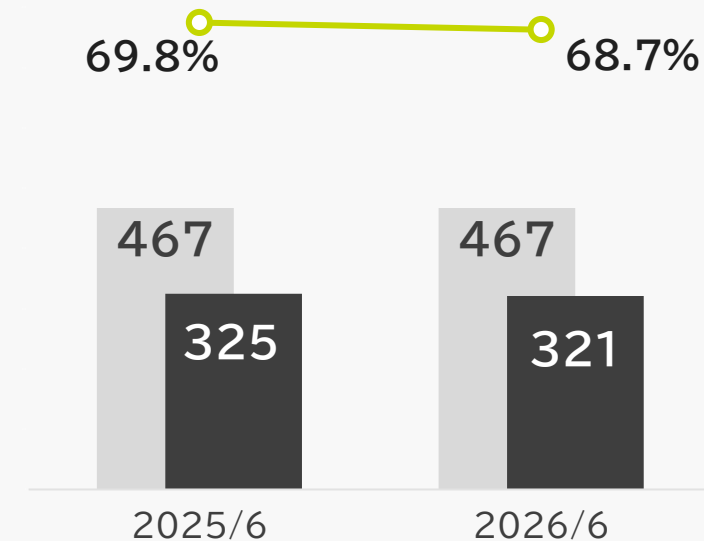
海外人材セグメント

■ 売上高 ■ セグメント利益 ● 利益率



不動産セグメント

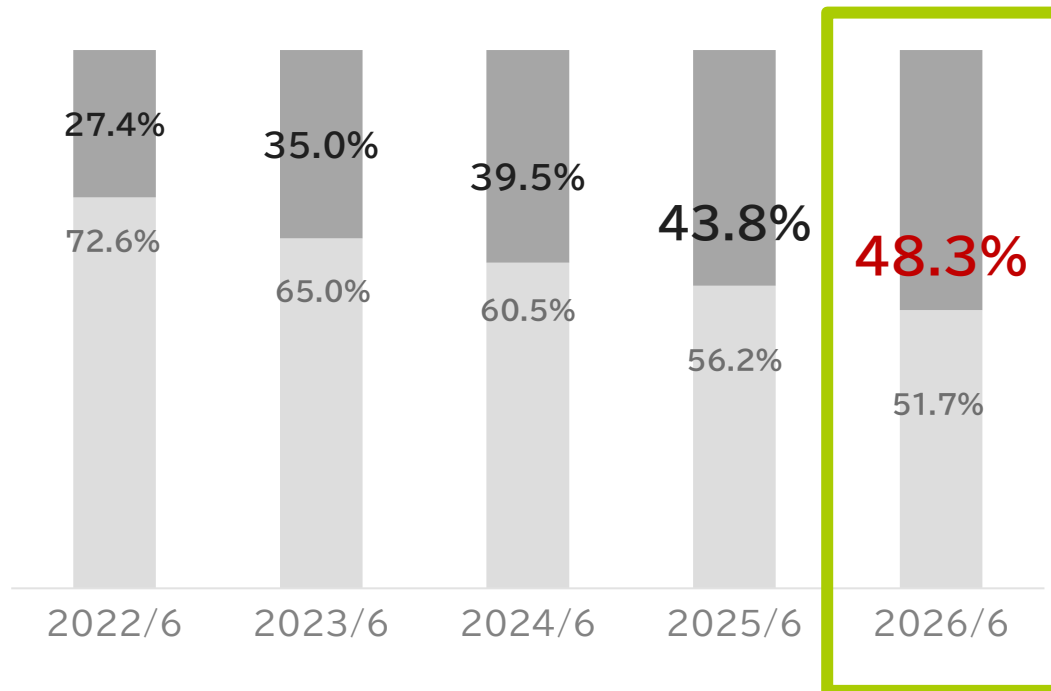
■ 売上高 ■ セグメント利益 ● 利益率



- 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
- 戦略的なシフト転換により、BtoBメディアの割合は**48.3%まで順調に上昇**
- メディア平均継続期間は47.7か月と**前年同期比で4.1か月伸長**

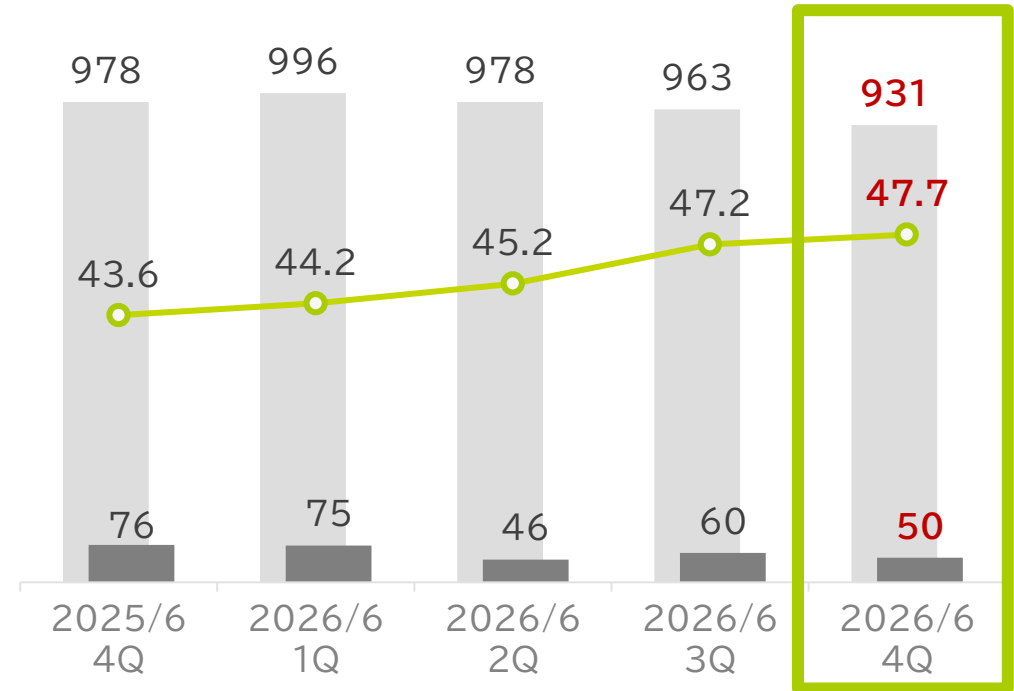
メディア種別の推移

■ BtoC ■ BtoB



四半期推移

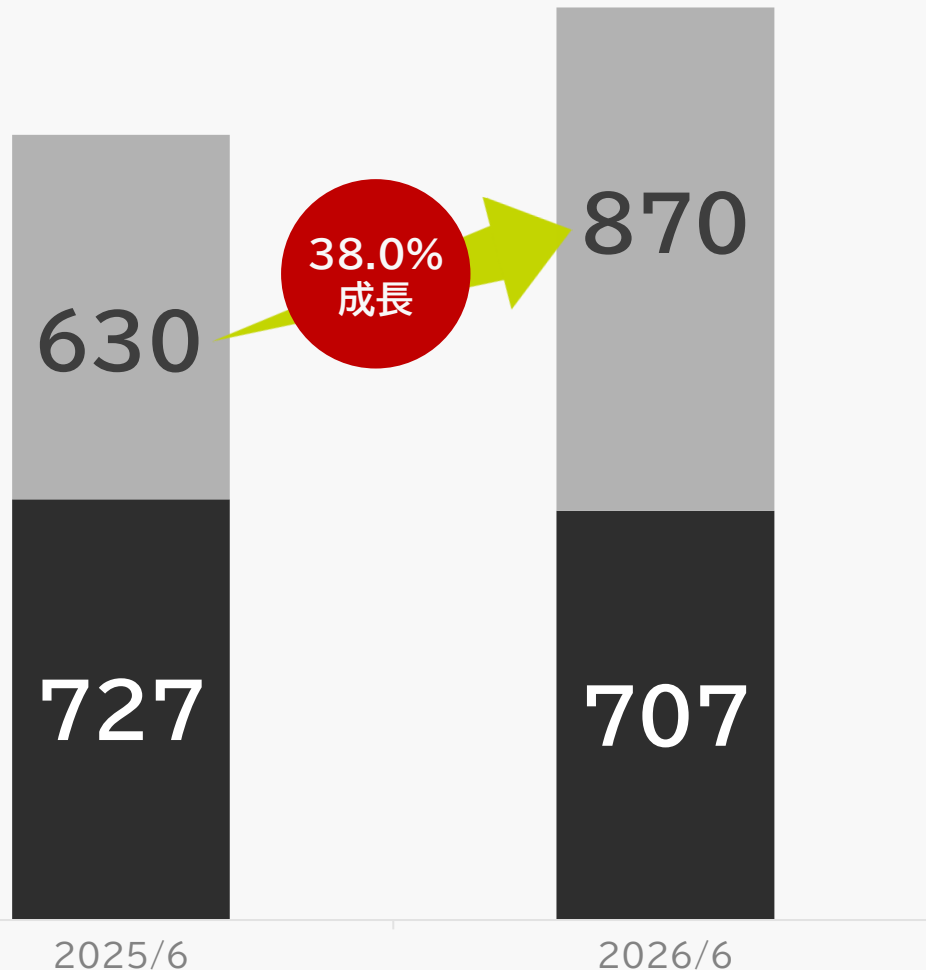
■ 運用メディア件数 (件) ■ 新規メディア件数 (件) ● メディア平均継続期間 (月)



- 戦略的コンテンツマーケティングでは、AIの台頭など、メディア環境の変化を受けるも、トータルコンサルティング機能の強化が順調に推移
- 新たな収益源として強化中の人的資本マーケティング分野においては、人事課題の重心が人材の「定着・活躍支援」へとシフトしている

		2026/6 実績	2026/6 目標	振り返り
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	792 社	880 社	AI検索普及等を受け新規受注が伸び悩む一方で、トータルコンサルの幅拡大が奏功。全体解約率は過去最低水準を記録し顧客の質的向上を実現
	L 海外マーケティング 提供企業数	21 社	25 社	立ち上げ期につき案件化に時間を要し目標未達。引き続き開拓を継続
	1顧客あたり年間平均 売上高	383 万円	340 万円	WEB媒体掲載からセールス支援へ価値転換が進展 既存顧客の深耕とコンサルチーム強化により、 年間売上目標も達成
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	108 件	150 件	期中に営業戦略を見直し他商材の獲得を優先したことによる未達
	VOiCE 掲載企業数	253 社	290 社	未達も、顧客基盤の拡大に向けた足場の構築に概ね成功
	エンゲージメント 実施企業数	13 社	10 社	年間での伴走型や、大型案件の受注実績を作ることに成功

海外人材セグメントは人材事業が成長を牽引し、前期比**219百万円の増収**



(百万円)

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**239百万円の増収**

エンジニア人材:新卒向け採用イベントを**56回**(前年同期比**+8回**)
実施し、**149人**(前年同期比**+25人**)が内定

介護・宿泊人材:**86人**(前年同期比**+52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**20百万円の減収**
収益性の改善を進める

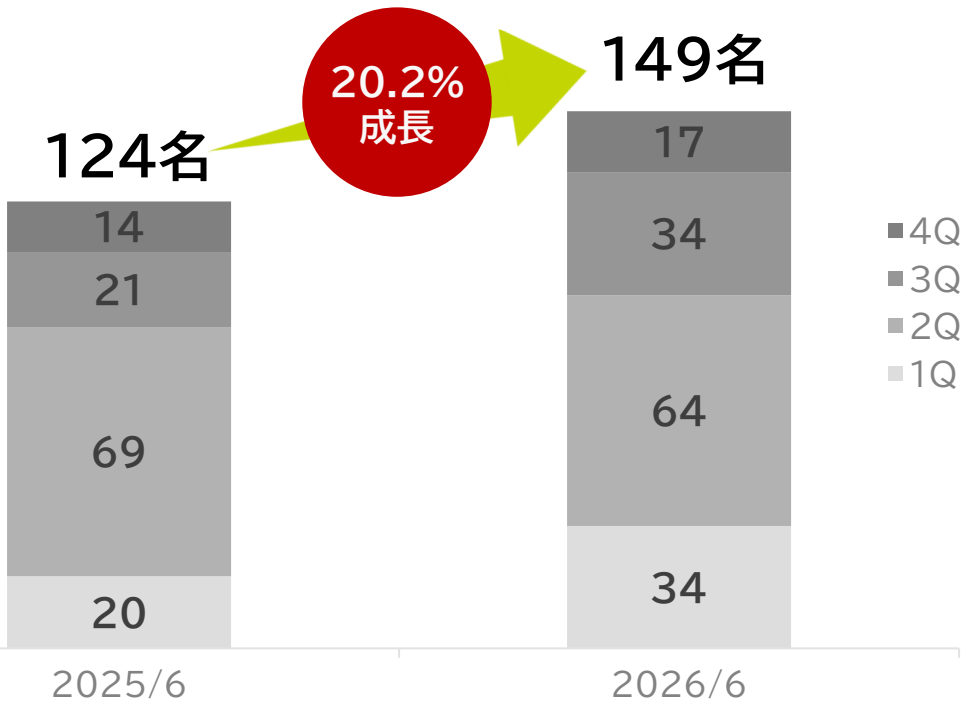
一部未達項目はあるものの、全体的に堅調に推移し着実な成長を遂げた

		2026/6 実績	2026/6 目標	振り返り
エンジニア 人材	紹介人数※1(単年)	149人	170人	企業規模が比較的小さい企業からの 引き合いが増えた結果想定よりも減少
	紹介企業数(累積)	169社	170社	概ね想定通り着地
特定技能 人材	介護 紹介人数※1(単年)	173人	170人	既存顧客の深耕によるリピート受注、 大型受注により目標達成
	宿泊・外食業等 紹介人数※1(単年)	27人	20人	グラフィックHDとの資本業務提携により、 紹介人数が積み上がった
	支援人数※2(期末時点)	131人	200人	申請期間の長期化に伴う入国遅れによる 翌期ズレ

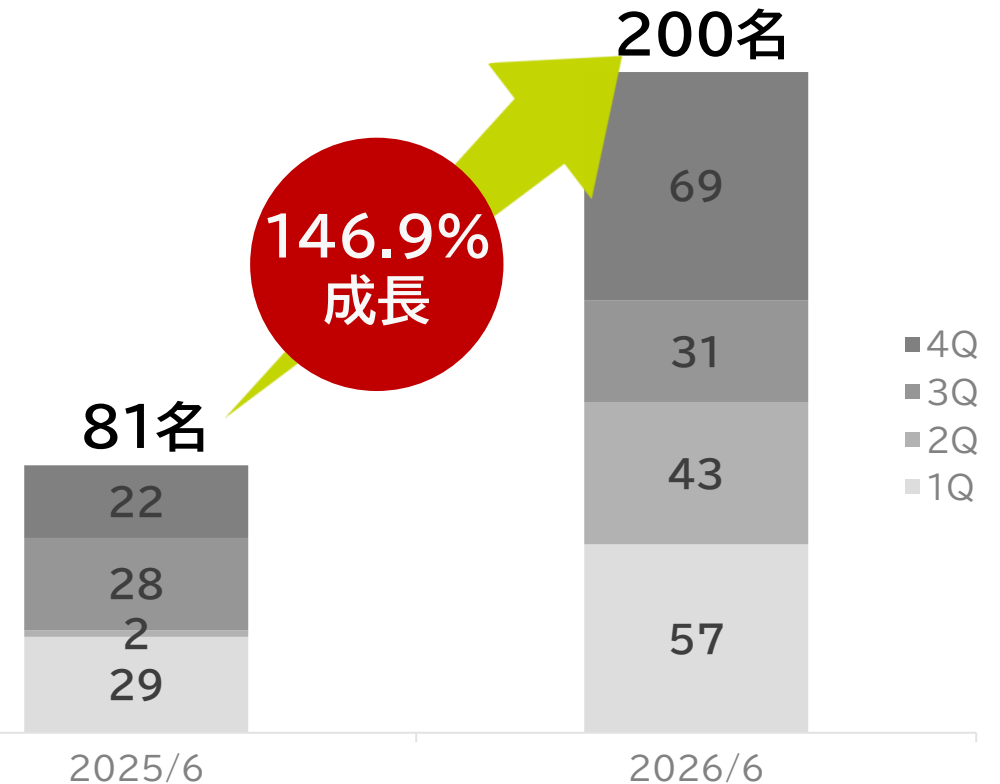
※1紹介人数は、内定者から内定承諾書を受領している人数
※2支援人数は、登録支援機関として支援している人数

- エンジニア人材の紹介人数は前期比**25名増加の20.2%成長**
- 特定技能人材の紹介人数は介護・宿泊等合わせて、前期比**119名増加の146.9%成長**
約1年後の入社に向けた入国待ちは約186名で、支援人数の増加に寄与する

エンジニア人材の紹介人数



特定技能人材の紹介人数



2027年6月期 見通し

連結見通し

セグメント別見通し

戦略とKPI目標

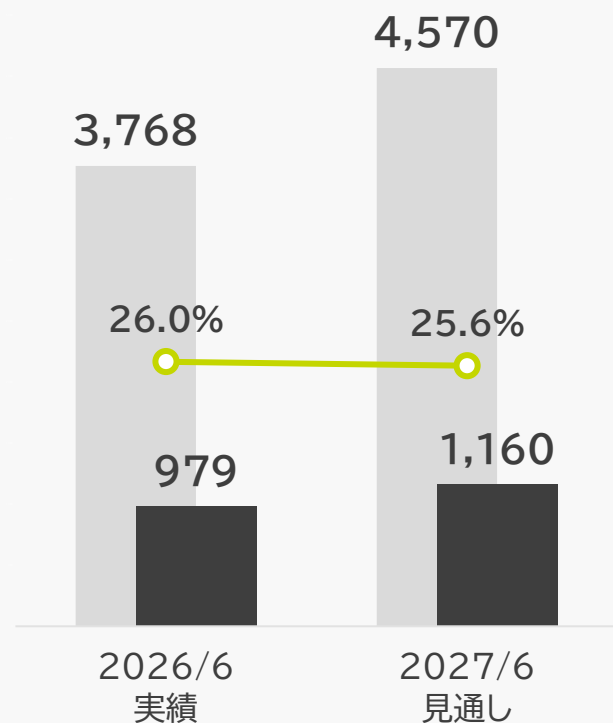
- 売上高は前期比16.9%増の6,800百万円、営業利益は前期比12.3%増の770百万円の見通し
- 受注・計上タイミングの波はありながらも、マーケティングセグメントの新たな提供価値の強化、海外人材セグメントの更なる成長で、増収・増益を見込む

(百万円)	2026/6 実績	2027/6 予想	予想比	
			増減額	増減率(%)
売上高	5,815	6,800	984	16.9
営業利益	685	770	84	12.3
経常利益	732	770	37	5.1
当期純利益	532	560	27	5.1

- マーケティングセグメントは、トータルコンサルティング機能の強化や、第三の柱として成長中の人的資本マーケティング分野の強化により**増収・増益の見通し**
- 海外人材セグメントは海外人材の紹介人数等の増加により**増収・増益の見通し**
- 不動産セグメントは賃料の値上げを随時実施

マーケティングセグメント

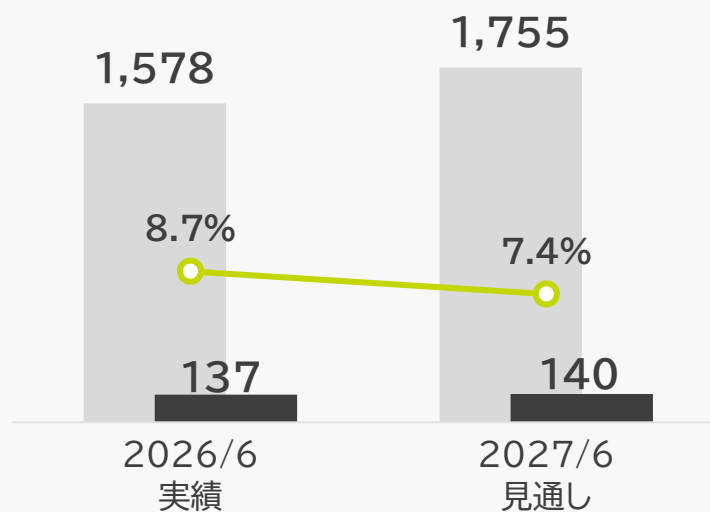
売上高 セグメント利益 利益率



(百万円)

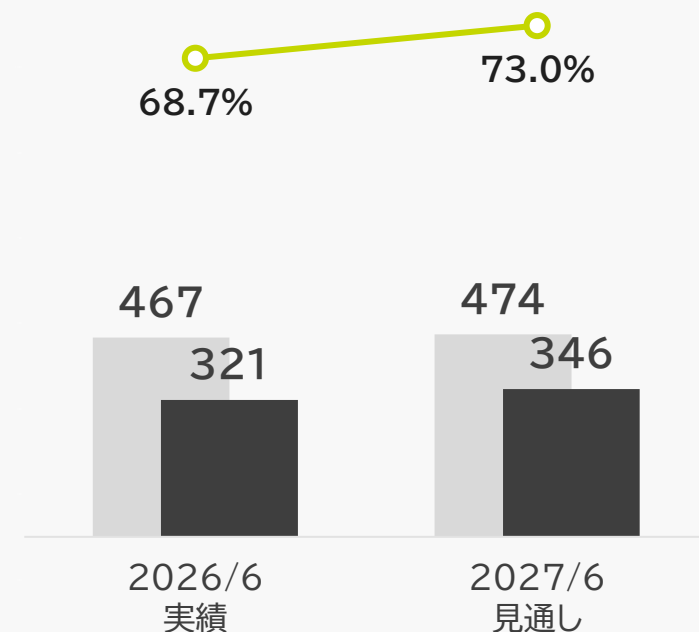
海外人材セグメント

売上高 セグメント利益 利益率



不動産セグメント

売上高 セグメント利益 利益率



「専門メディア事業」から、ニッチトップマーケティングによる「競争優位構築支援」へ進化 複数の顧客接点でトータルコンサルティングを実現していく

市場環境の変化

情報探索環境の変化により
コンテンツの差別化が重要に



検索結果のAI回答化により、
従来型の検索流入モデルは
難易度が上昇



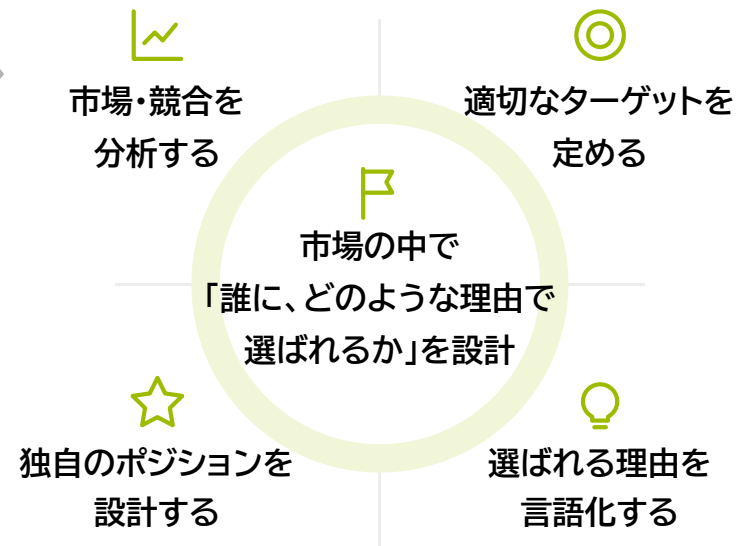
生成AIの普及により、
一般的なコンテンツは
差別化しにくい環境へ



単一のコンテンツだけでなく、
複数の顧客接点で
一貫したポジショニングを
設計することが重要

事業の強み

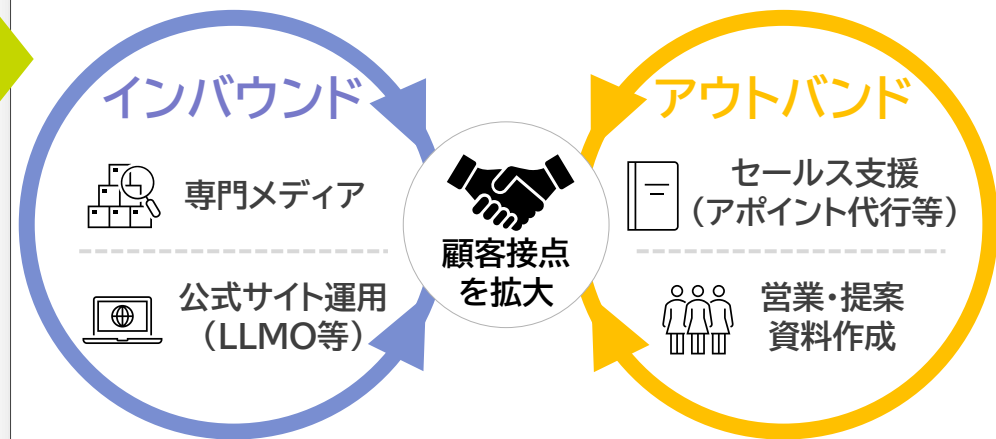
約20年にわたり培った
ポジショニング設計力



ノウハウの蓄積により、
ニッチ市場での勝ち筋を見極めてきた実績

トータルコンサルティングの実現

インバウンドとアウトバウンドを一体化した
トータルコンサルティングを実現



トータルコンサルティングにより得られた
一次情報を蓄積・循環(活用)していくことで、
クライアントの競争優位性を
より強固なものに構築していく

VOiCEを起点に顧客接点を拡大 「採用・定着・活躍」を一気通貫で支援していく

市場環境(顧客課題)と事業機会

構造的な労働力減少・採用競争の激化・定着促進



企業の抱える幅広い課題を解決して、
人的資本価値を向上させる循環を提供

圧倒的な顧客数を確保



継続率の高いサービスの提供



顧客ニーズに連動した多様な商品

VOiCEを起点にしたクロスセル戦略

Zenkenにしかないサービス「VOiCE」が起点
顧客接点を拡大し、一気通貫で支援していく



組織の魅力・課題を抽出

社員のリアルな声から組織課題を抽出し、
企業魅力を発信



エンゲージメンター

改善・変革

VOiCEで捉えた課題に向き合い、従業員の
定着・活躍を実現する組織づくりを支援

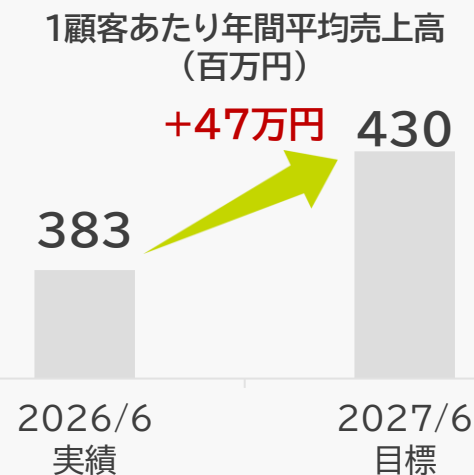
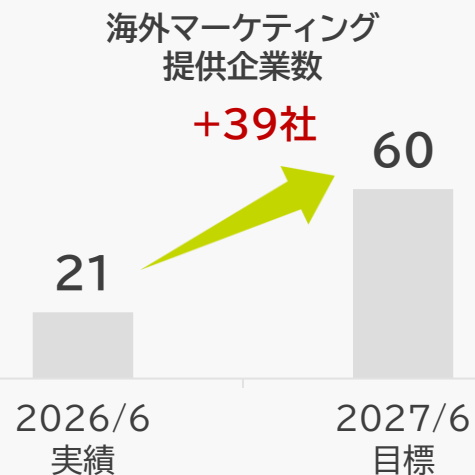
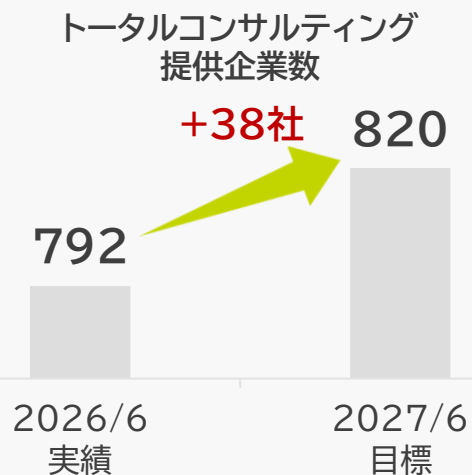


職業
ブランディング

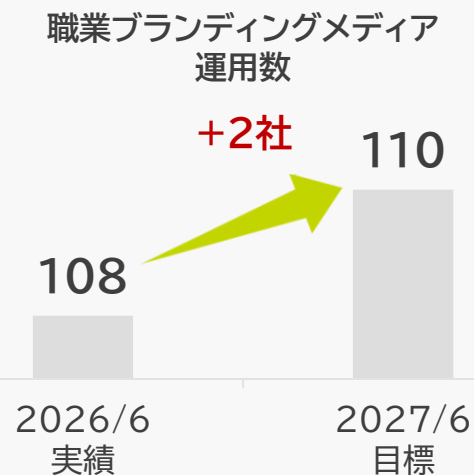
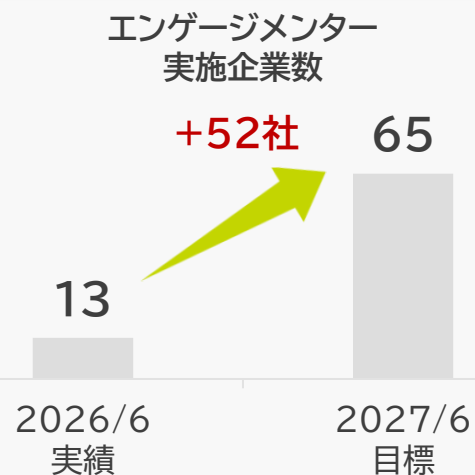
発信・採用

その会社らしさ、仕事の魅力を言語化して発信

戦略的コンテンツマーケティング / セールス支援



人的資本マーケティング



日本の生産年齢人口の減少が進む中、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

人口動態調査結果

日本人の人口は42年ぶりに
1億2千万人を下回り、
1億1,973万人まで減少

自然増減数

約92万人減少

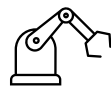
外国人の増減数

約35万人増加

出所:「住民基本台帳に基づく人口、人口動態及び世帯数(令和8年1月1日現在)」

エンジニア人材

AIの発展等により省力化が進むも
労働人口減少を背景に
成長を担う技術系人材は不足



AI・ロボット等
利活用人材

約340万人不足



大卒・院卒の理系人材

約120万人不足

出所:2040年の就業構造推計(改訂版)について

介護人材(特定技能人材)

少子高齢化による要介護者の増加
介護職員不足は深刻な社会課題



介護職人の必要数
272万人に対して

約57万人不足※1



特定技能制度の
受入れ見込み数

80.5万人に設定※2

出所

※1:第9期介護保険事業計画に基づく介護職員の必要数について

※2:令和8年1月23日閣議決定

構造的に不足するエンジニア人材に対し、
外部ネットワーク強化にも取り組みながら成長を加速

競争優位性

インド理系人材の供給基盤と
紹介から定着まで一気通貫で支援できる体制

人材供給基盤

インド・ベンガルール
工科系大学50校以上
との提携

マッチング基盤

日本就労を希望する、
理系学生を毎年約5千人確保
ニーズに応じた紹介が可能

教育・定着基盤

祖業の教育で培った
日本語教育、受入支援、
オンボーディング等が可能



戦略

外部ネットワーク等も活用して
企業開拓を加速

既存顧客の
深耕・新規開拓

提携銀行
との連携・拡大



銀行連携においては、アライアンス担当者を
設置し、深耕強化を図ると同時に
提携銀行の拡大に努める

安定した供給基盤のもと 外部ネットワークを活用した販路拡大と分野の拡大により成長を加速

競争優位性

分野拡大可能な供給基盤と
紹介から定着まで一気通貫で支援できる体制

人材供給基盤

インド政府系機関
インドネシアの人材送出機関
との提携で分野の拡大も可能

教育・定着基盤

祖業の教育力を活かし、
日本語教育、定着支援、
資格取得サポートなどを実施

フラグシップ機能

自社で介護施設を運営し、
海外人材を雇用。受け入れ側
の課題を実体験で理解



戦略

外部ネットワーク等も活用して開拓を加速

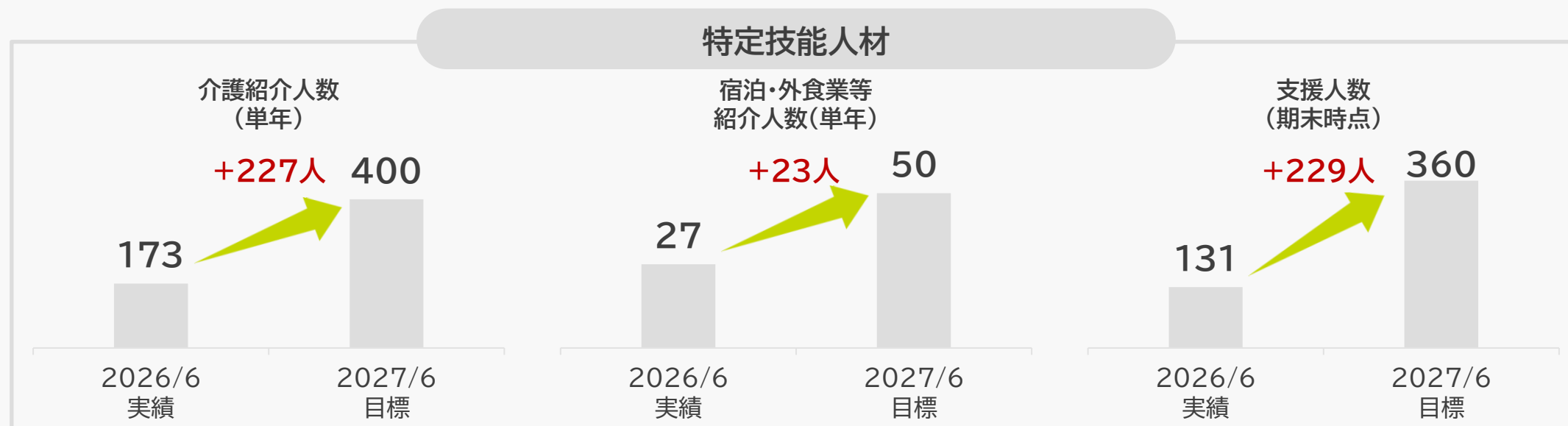
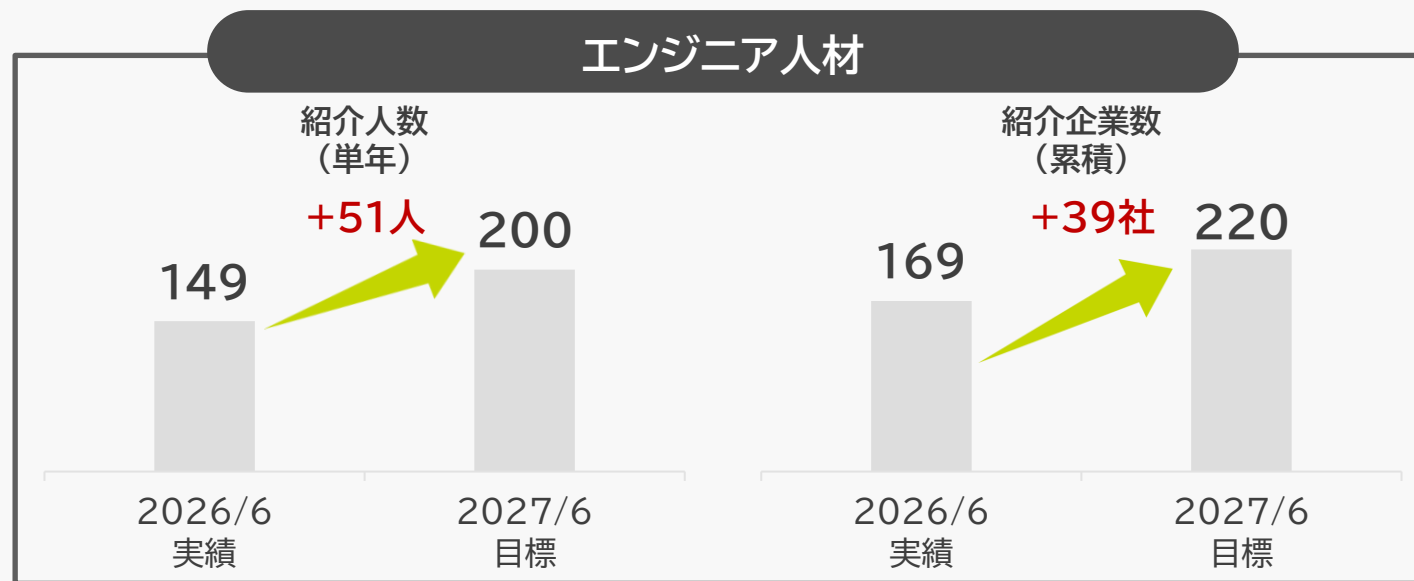
既存顧客の
深耕・新規開拓

地方自治体
との連携・拡大



提携銀行
との連携・拡大

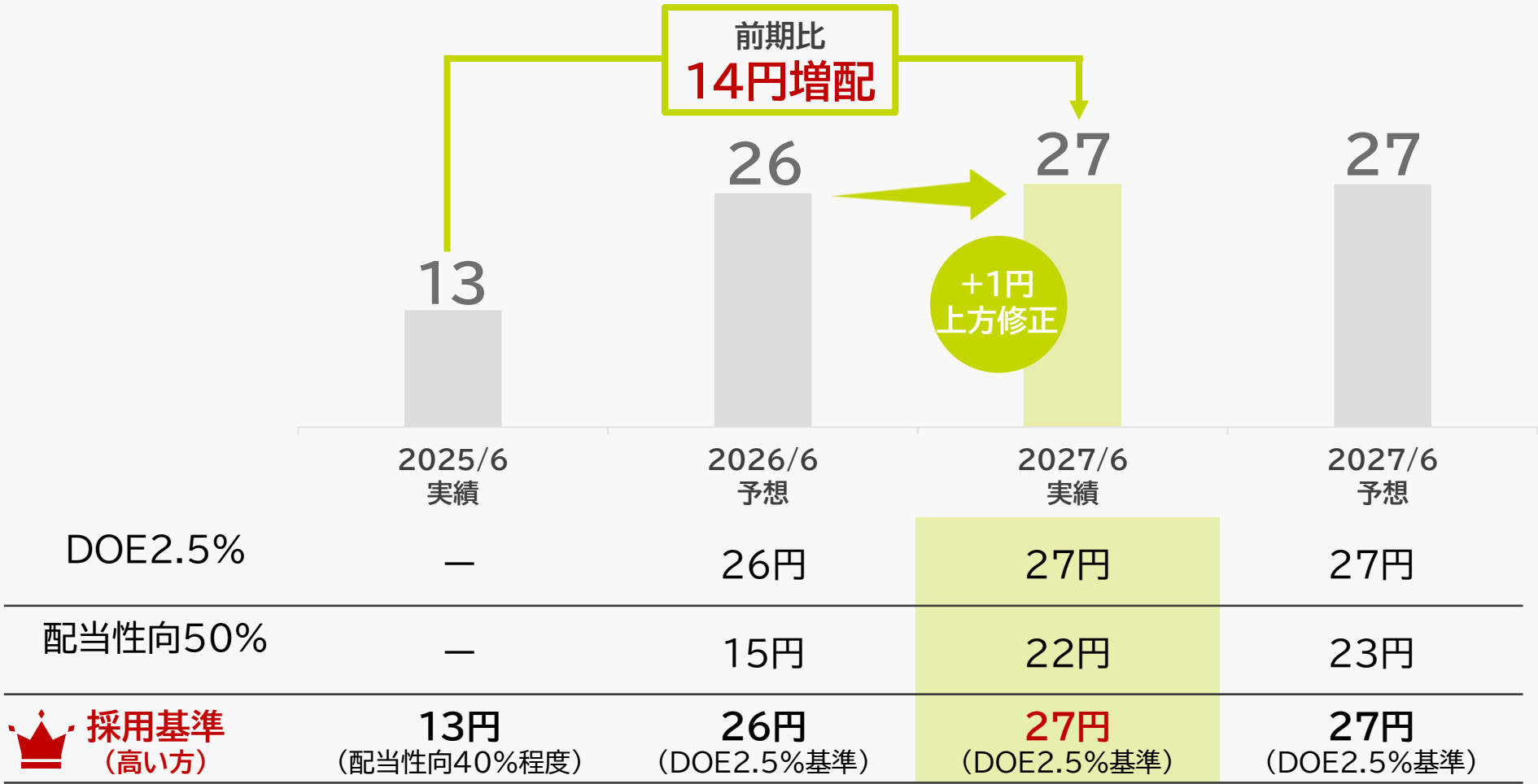
介護・宿泊等に
続く分野の拡大



※紹介人数は、内定者から内定承諾書を受領している人数、支援人数は、登録支援機関として支援している人数

配当方針

累進配当を基本方針に、DOE2.5%と配当性向50%のいずれか高い方を基準
業績が想定を上回って着地した結果、株主資本が増加
配当予想から**27円へ上方修正(前期から14円の大幅増配)**



Appendix

株価推移

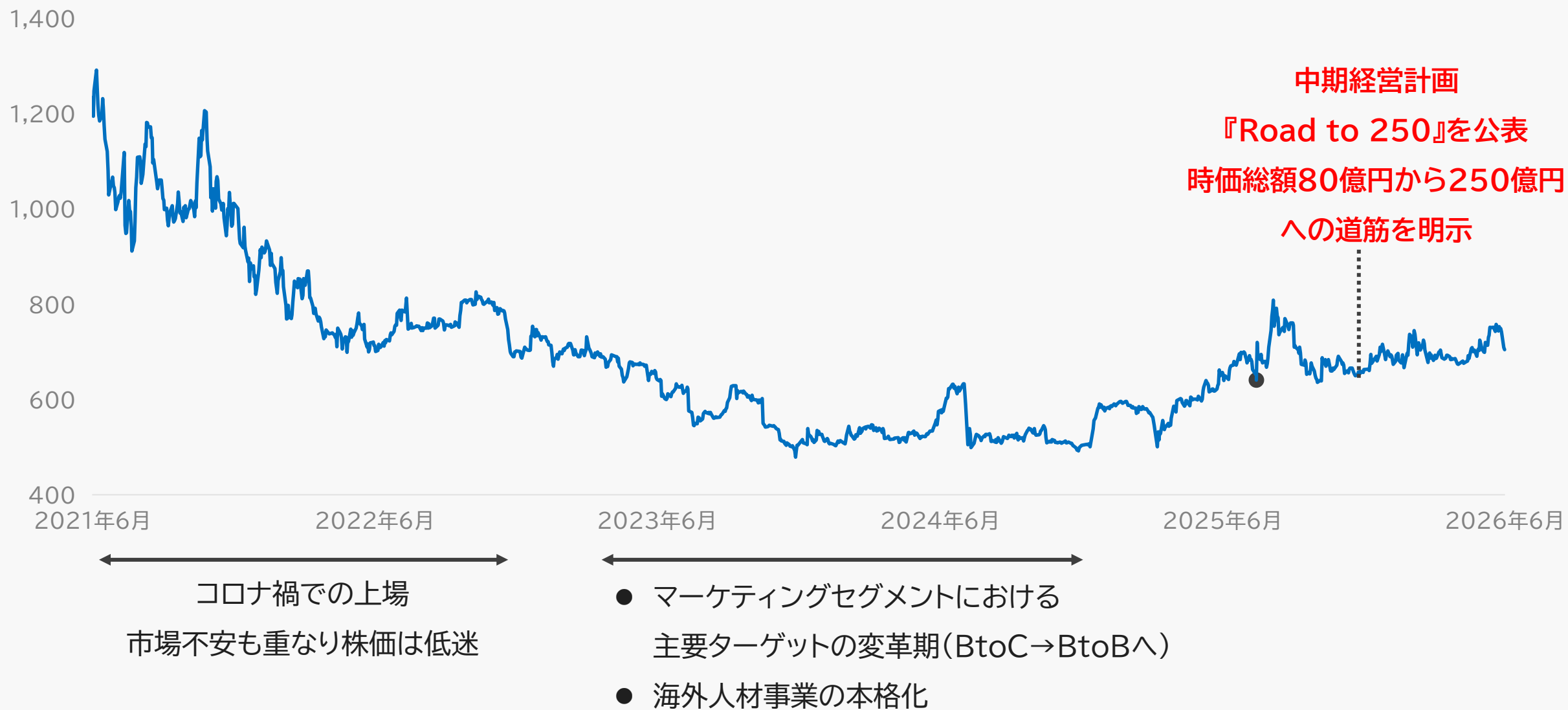
財務ハイライト

セグメント別決算サマリー

IR活動の状況

中期経営計画『Road to 250』(2025年8月14日公表)

(参考)Zenkenの株価推移



財務ハイライト

決算年月		2022/6	2023/6	2024/6	2025/6	2026/6
売上高	(百万円)	7,705	7,058	5,627	5,536	5,815
経常利益	(百万円)	2,349	884	390	400	732
親会社株主に帰属する当期純利益	(百万円)	1,584	426	243	342	532
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	12,348,100
純資産額	(百万円)	12,147	12,354	12,233	12,370	12,752
総資産額	(百万円)	15,288	14,370	14,287	14,492	15,315
1株当たり純資産額	(円)	1,013.73	1,010.43	1,009.11	1,017.50	1,047.18
1株当たり当期純利益	(円)	133.40	35.49	20.07	28.19	43.79
自己資本比率	(%)	79.5	86.0	85.6	85.4	83.3
自己資本利益率	(%)	13.9	3.5	2.0	2.8	4.2
営業キャッシュ・フロー	(百万円)	2,080	▲539	682	606	▲408
投資キャッシュ・フロー	(百万円)	▲12	▲1,099	▲522	282	▲120
財務キャッシュ・フロー	(百万円)	▲186	▲491	▲496	▲186	▲297
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	3,481
従業員数(他、平均臨時雇用人数)	(人)	468(86)	467(81)	475(75)	466(61)	450(53)

バランスシートの状況

(単位:百万円)	2025/6 期末	2026/6 期末	対前期末比	主な増減要因等
流動資産	5,104	5,649	545	● 新規取引先との取引開始に伴う 売掛金及び契約資産の増加
固定資産	9,388	9,666	278	● 新規投資先への出資に伴う投資有価証券の増加
資産合計	14,492	15,315	823	
流動負債	1,241	1,800	558	● 新規取引先との取引開始に伴う未払金の増加
固定負債	879	762	▲116	● 長期借入金の約定弁済
負債合計	2,121	2,563	441	
純資産合計	12,370	12,752	381	● 利益剰余金の増加
負債純資産合計	14,492	15,315	823	
自己資本比率	85.4%	83.3%	—	

キャッシュ・フローの状況

(単位:百万円)	2025/6	2026/6	2026/6 主な内訳
営業キャッシュ・フロー	606	▲408	● 税金等調整前当期純利益 732 ● 未払金の増加額 595 ● 売上債権の増加額 ▲1,694
投資キャッシュ・フロー	282	▲120	● 貸付金の回収による収入 795 ● 投資有価証券の取得による支出 ▲400 ● 貸付けによる支出 ▲500
財務キャッシュ・フロー	▲186	▲297	● 長期借入金の返済による支出 ▲134 ● 配当金の支払額 ▲157
現金及び現金同等物の期末残高	4,307	3,481	

2027年6月期 セグメント別見通し

	(百万円)	2025/6 実績	2026/6 実績	2027/6 見通し	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	3,710	3,768	4,570	802	21.3
	セグメント利益	948	979	1,160	180	18.4
海外人材セグメント	売上高	1,358	1,578	1,755	177	11.2
	セグメント利益	64	137	140	2	1.4
不動産セグメント	売上高	467	467	474	7	1.5
	セグメント利益	325	321	346	25	7.8
その他	売上高	1	1	1	0	0
	セグメント利益	1	1	1	0	0
小計	売上高	5,536	5,815	6,800	985	16.9
	セグメント利益	1,340	1,439	1,647	206	14.3
	全社費用	▲953	▲754	▲877	▲122	-
営業利益		386	685	770	85	12.4
経常利益		400	732	770	38	5.2
親会社株主に帰属する当期純利益		342	532	560	28	5.3
営業利益率(%)		7.0	11.8	11.3	▲0.5	▲3.9

7月 ディスカ場(YouTube対談) 

8月 資産運用EXPO(東京・展示会出展)

個人投資家説明会(オンライン配信)

9月 1UP投資部屋(YouTube対談) 

個人投資家説明会(東京)

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(東京・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決算説明会(Live配信)

1月 資産運用EXPO(東京・展示会出展)

2月 2026/6 3Q決算説明会(Live配信)

個人投資家説明会(大阪)

投資戦略フェアEXPO2026(東京・対談)

3月 FISCO 企業調査レポート、バリュエーションレポート 

投資家ぽんちよ(YouTube銘柄紹介) 

4月 個人投資家説明会(東京)

個人投資家説明会(東京)

5月 2026/6 3Q決算説明会(Live配信) 

個人投資家説明会(大阪)

個人投資家説明会(福岡)

6月 ラジオNIKKEI「マーケット・テラス」

中期経営計画（※一部抜粋）

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	- 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。

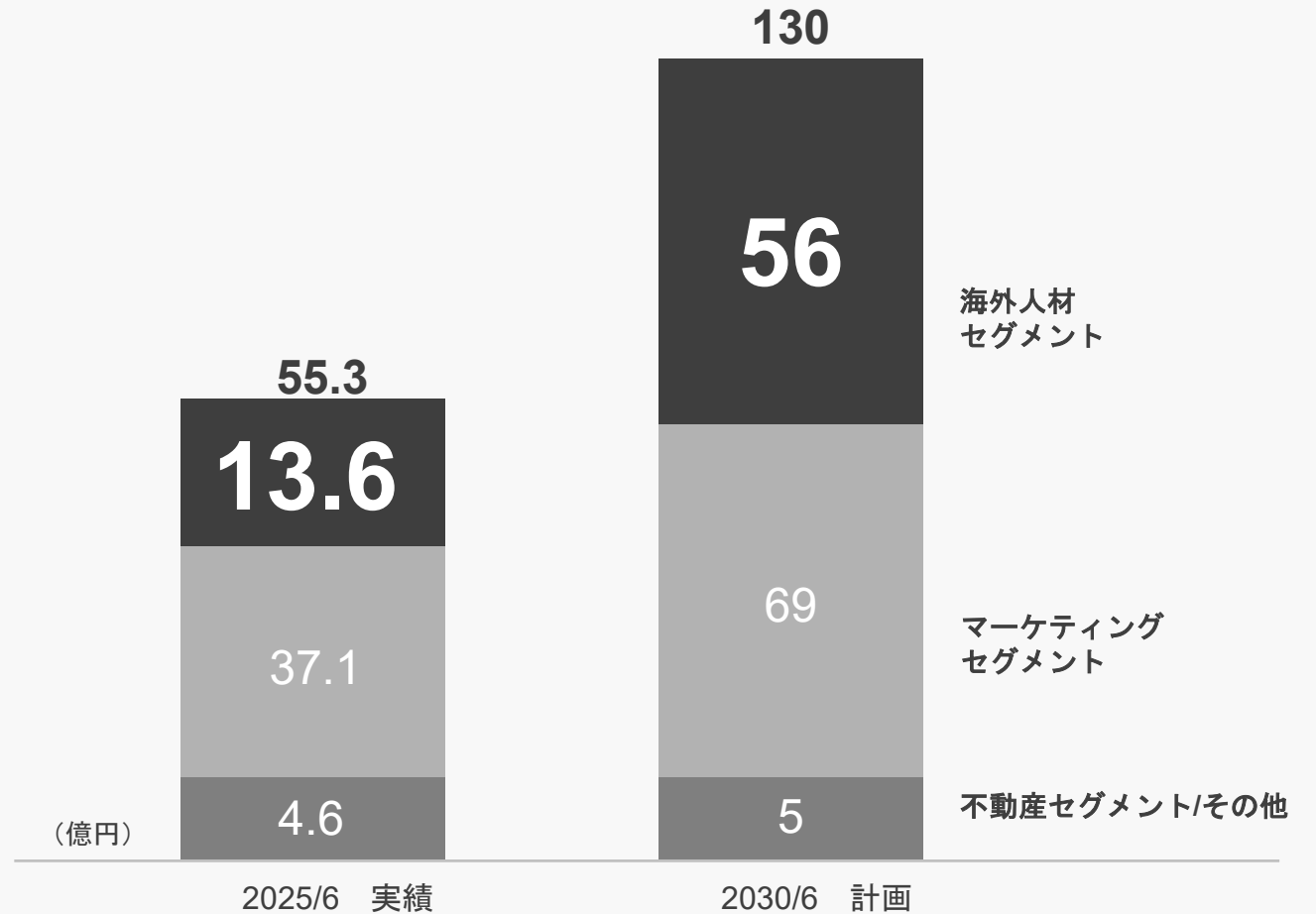
※ 「M&A投資枠」は、p.50の「M&A投資枠」の説明をご参照ください。

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

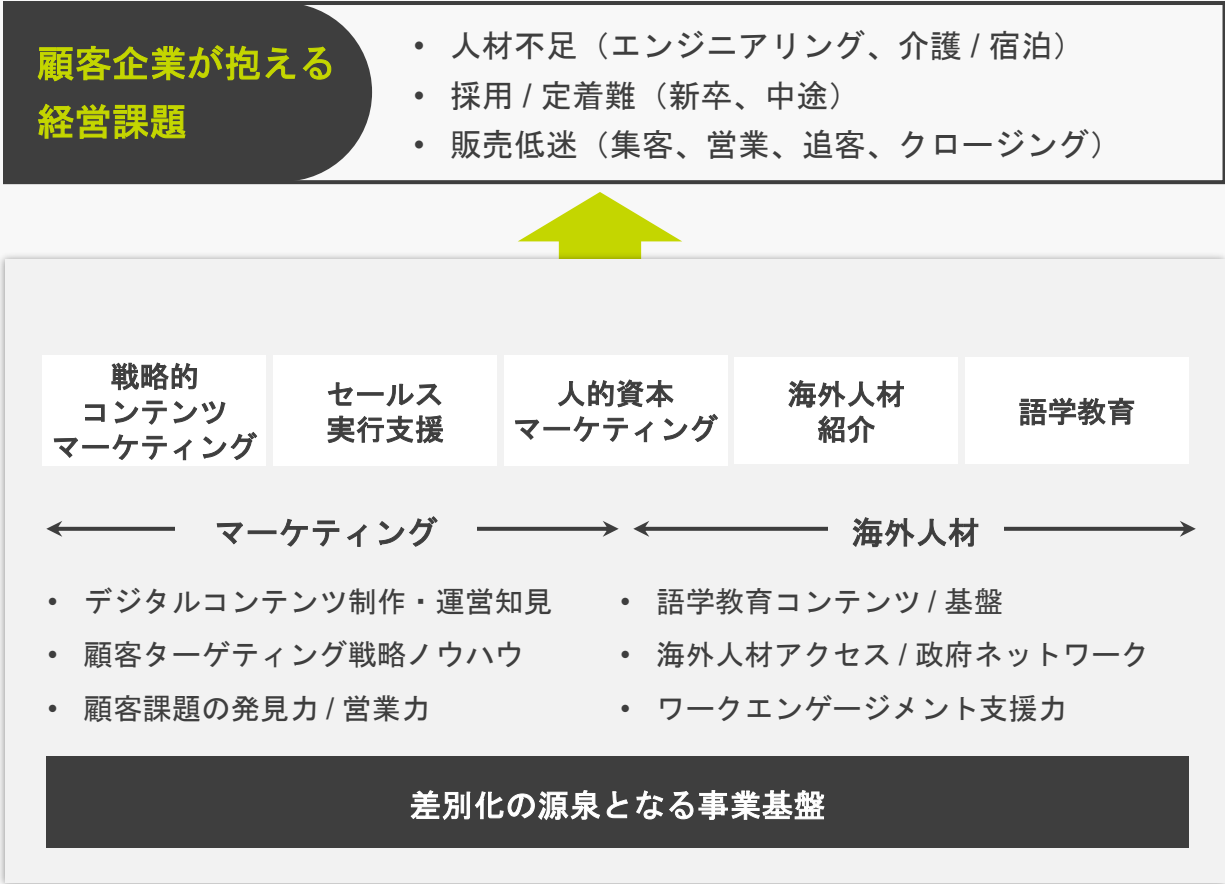
海外人材セグメント比率

25% >> 43%



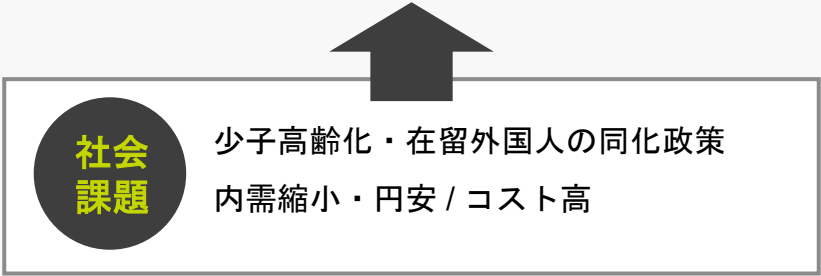
顧客課題に向き合った結果、マーケティングと人材の2つが収益の柱に
在留外国人の雇用・定着支援を通じて社会課題の解決を引き続き目指す

Zenkenのビジネスモデルと強み



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



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

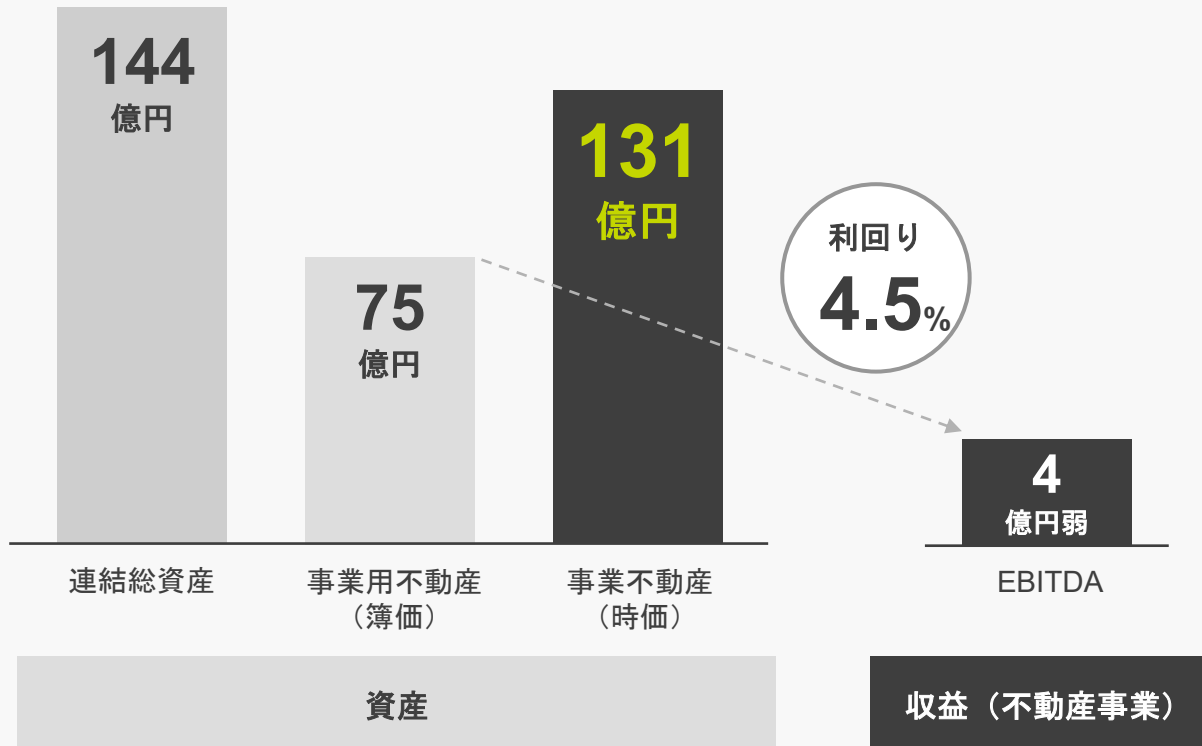
		2026/6 目標	2030/6 目標
戦略的 コンテンツ マーケティング / セールス支援	トータルコンサルティング 提供企業数（期末時点）	880 社	970 社
	└ 海外マーケティング 提供企業数（期末時点）	25 社	360 社
	1顧客あたり年間平均 売上高(期末時点)	340 万円	490 万円
人的資本 マーケティング	職業ブランディング メディア運用数（期末時点）	150 件	400 件
	VOiCE 掲載企業数 （期末時点）	290 社	650 社
	エンゲージメンター 実施企業数（累積）	10 社	130 社

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

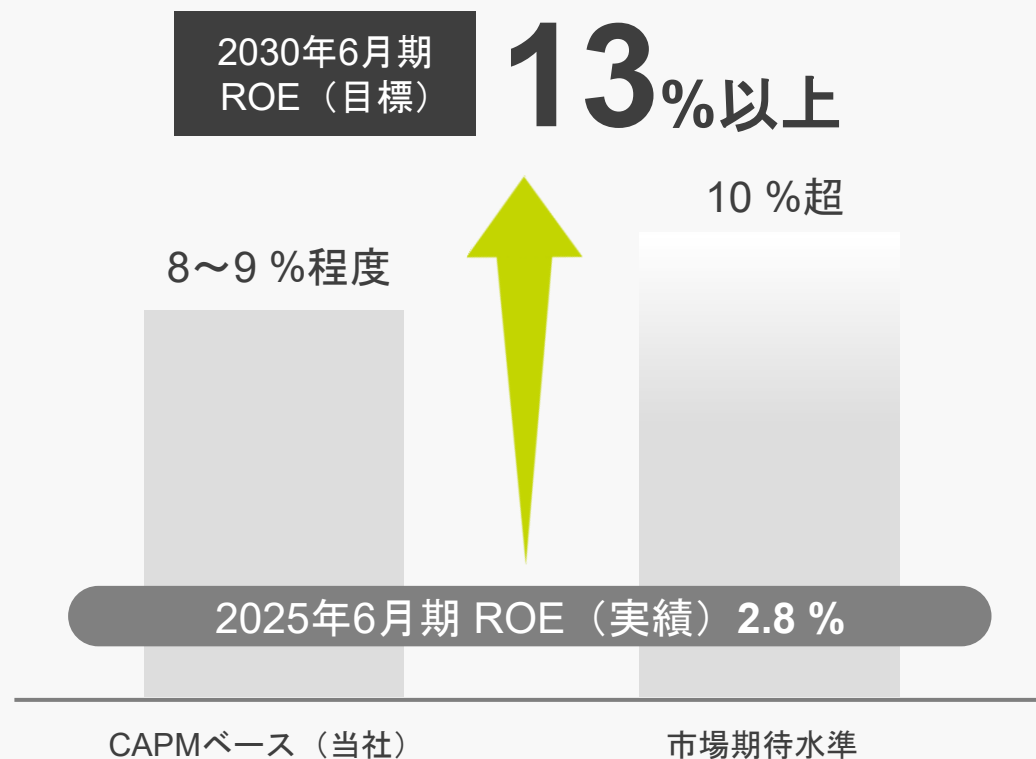
主力事業であるマーケティングに加え、本中計期間においては、
介護/宿泊向け特定技能人材をはじめとした、海外人材紹介が利益成長をけん引

連結営業利益の増減要因

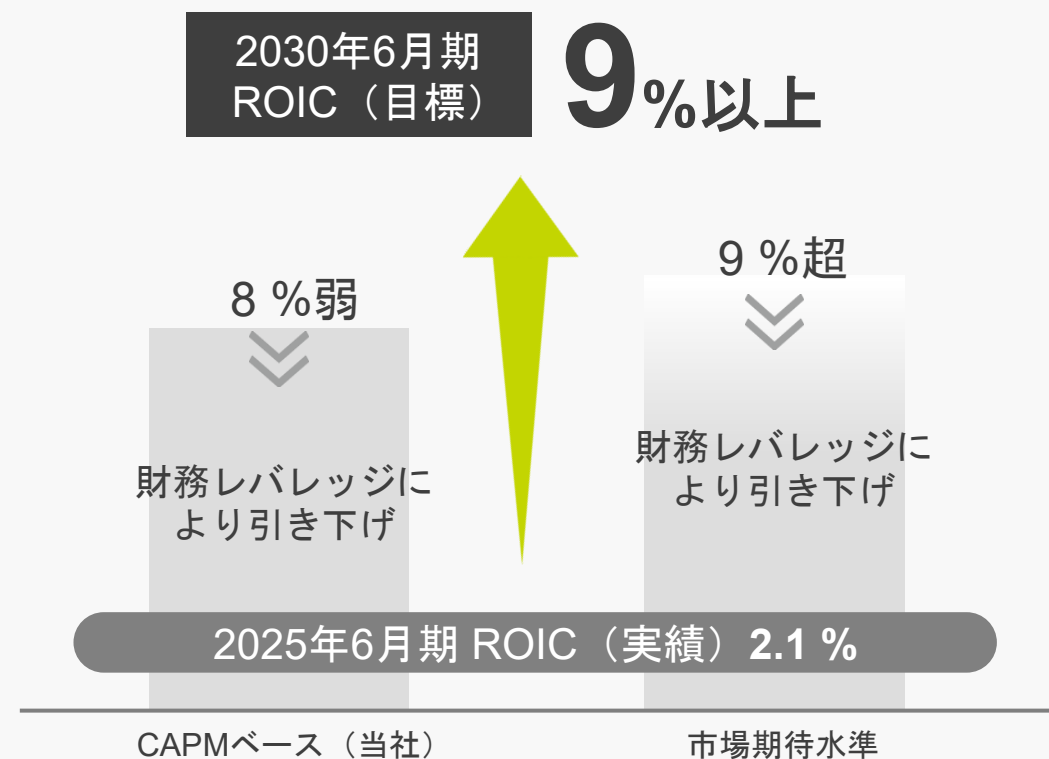


足元ROE（2.8%）は株主資本コストの認識（8～10%）を下回る。
 本中計最終年度においては市場期待水準を上回るROE13%以上を目指す
 WACCは、M&A資金の借入（財務レバレッジの活用）により引き下げを想定

株主資本コスト



WACC（加重平均資本コスト）



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

財務レバレッジの活用

約**100**億円

営業キャッシュフロー

(5年累計)

約**60**億円

手元現預金：2025年6月期末

約**43**億円



キャッシュアウト

投資/還元原資

約**130**億円

成長投資

約**110**億円

M&A

約**100**億円

設備 / ソフトウェア投資
約**10**億円

配当 約**20**億円

必要現預金：2030年6月期末

約**70**億円

(2030年6月期の売上高 / 月の約6か月相当額)

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。

LINE 友だち募集中



「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/>