

株式会社インソース 2016年9月期 決算説明会

2016年11月14日(月)

- 本資料には、当社に関連する見通し、将来に関する計画、経営目標などが記載されています。これらの将来の見通しに関する記述は、将来の事象や動向に関する現時点での仮定に基づくものであり、当該仮定が必ずしも正確であるという保証はありません。様々な要因により実際の業績が本書の記載と著しく異なる可能性があります。
- 別段の記載がない限り、本書に記載されている財務データは日本において一般に認められている会計原則に従って表示されています。
- 当社は、将来の事象などの発生にかかわらず、既に行っております今後の見通しに関する発表等につき、開示規則により求められる場合を除き、必ずしも修正するとは限りません。
- 当社以外の会社に関する情報は、一般に公知の情報に依拠しています。
- 本書は、いかなる有価証券の取得の申込みの勧誘、売付けの申込み又は買付けの申込みの勧誘（以下「勧誘行為」という。）を構成するものでも、勧誘行為を行うためのものでもなく、いかなる契約、義務の根拠となり得るものでもありません。

Chap. 01 会社紹介

Chap. 02 2016年9月期 通期連結業績

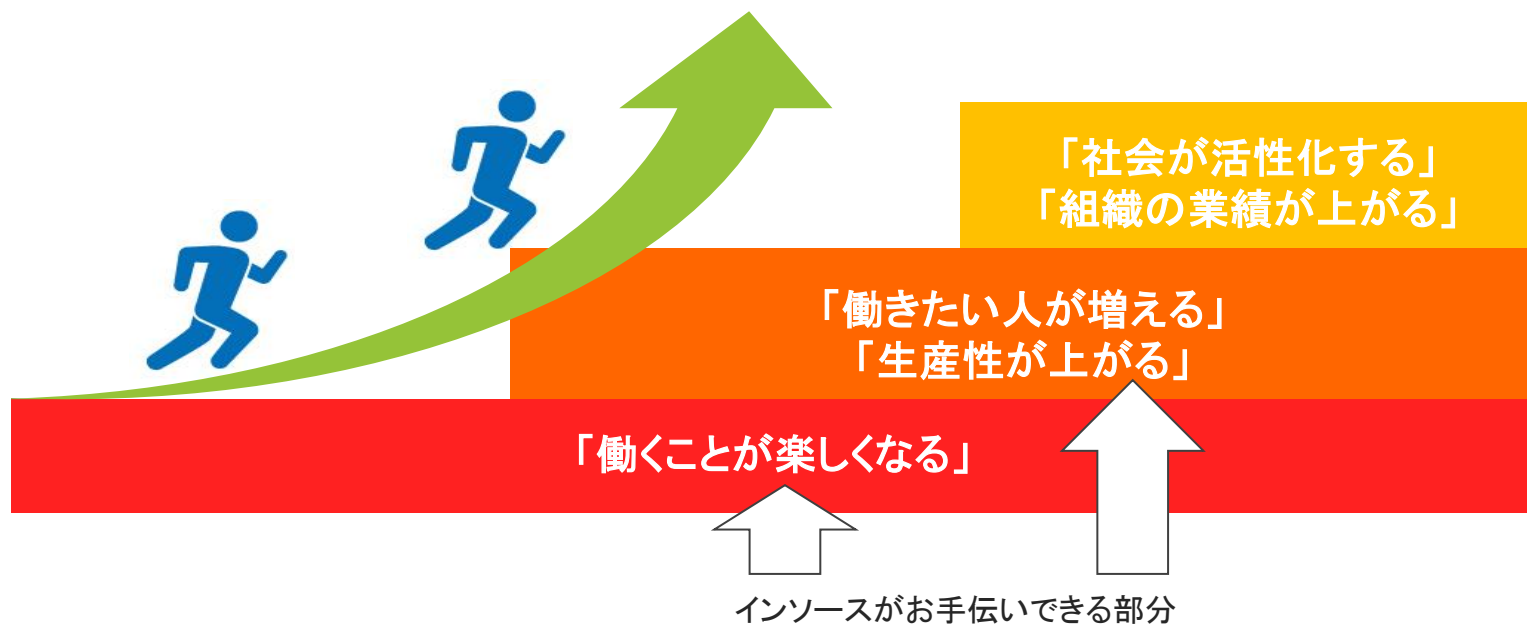
Chap. 03 2017年9月期 連結業績予想

Chap. 04 成長戦略

Chap. 01 会社紹介

■ 経営理念 Philosophy

あらゆる人が「働く楽しさ・喜び」を実感できる社会をつくる



■ 経営方針 Policy

- ・ **社会の求めるサービス**をいち早く開発し提供する
- ・ あらゆる人に**ジャストフィット**するカスタマイズされたサービスを提供する
- ・ 人とITを有効活用し、**リーズナブル**であることを追究する
- ・ どのような人でも活躍できる社会の実現を目指し、**ダイバーシティ**を実現する

「人」と「IT」と「コンテンツ」の力で社会における課題を解決する企業を目指す

講師派遣型 研修

- ・お客さまに講師を派遣して実施する研修
個別の課題に応えるオーダーメイド型

公開講座

- ・1名から参加できるオープンセミナー型研修
常設セミナールーム8カ所、出張開催地16カ所で実施



eラーニング 映像制作

- ・eラーニング、企業内向け動画・映像制作
理念浸透やブランド戦略、広報物制作等



ITサービス

- ・企業内で利用するITを使ったサービスの提供
人事サポートシステム「Leaf」
ストレスチェック支援サービス
新規開拓の営業強化サービス「Plants」



メンタル マネジメント

- ・組織内のストレス対応力向上のための各種サービス提供

3 事業内容 ～数字で見るインソース

■年間研修受講者数

359,147 人※1

前年比 +10.3%

■講師派遣型研修

327,708 人※1

前年比 +8.2%

■公開講座

31,439 人※1

前年比 +39.2%

■年間研修実施回数

14,612 回※1

前年比 +20.3%

■講師派遣型研修

10,422 回※1

前年比 +11.6%

■公開講座

4,190 回※1

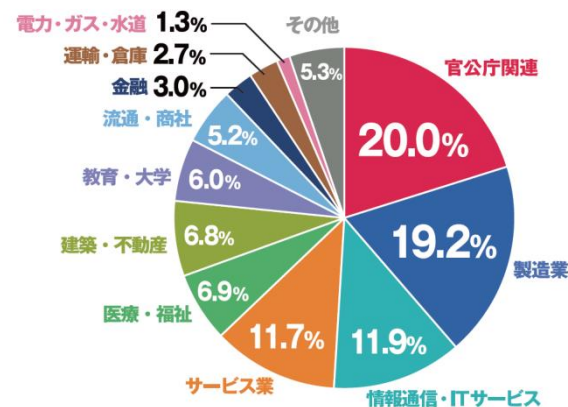
前年比 +49.3%

■お取引先数

17,157 社※2

前年比 +24.9%

■取引先内訳



■WEBinsource登録先数

3,312 社※3

前年比 +60.7%

4 インソースは多様な人材が共に働く企業

■ 当社のダイバーシティの状況

(2016年9月末日時点、連結)

	男性	女性	備考
全社員 279人	132人 (47.3%)	147人 (52.7%)	<2015年全国正規従業員の男女比>※1 男性約68%:女性約32% (出典:総務省統計局)
管理職 67人	54人 (80.6%)	13人 (19.4%)	<2015年管理的職業従事者に占める女性の割合>※2 12.5% (出典:総務省統計局)
常勤役員※3 12人	10人 (83.3%)	2人 (16.7%)	<2015年上場企業の役員に占める女性の割合>※4 2.8% (出典:内閣府男女共同参画局)

外国出身	5人	シニア (60才以上)	6人	LGBT	1人	障がいのある方	8人 障がい者雇用率2.8%
------	----	----------------	----	------	----	---------	-------------------

■ 職種別人員構成 ～多様なスペシャリストが在籍

コンテンツ 開発 クリエイター	88人	営業担当者	83人	IT エンジニア	34人	デザイナー	19人
精神保健 福祉士	1人						

※1 役員・非正規従業員を除く ※2 「管理的職業従事者」は、就業者のうち、会社役員、企業の課長担当職以上、管理的公務員等

※3 執行役員を含む、非常勤取締役と非常勤監査役を含めない

※4 「役員」は、取締役、監査役、指名委員会等設置会社の代表執行役及び執行役

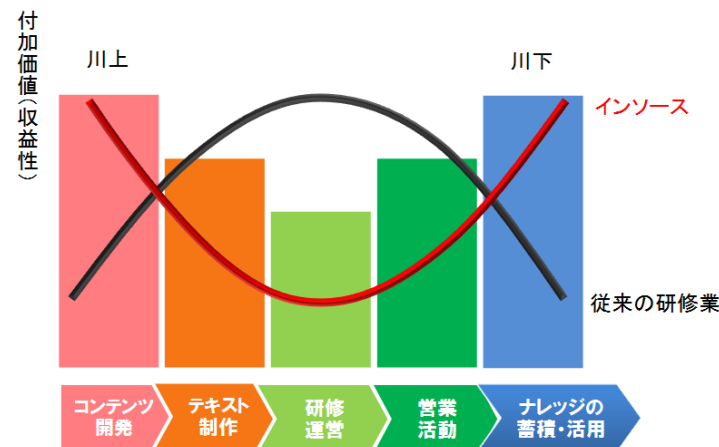
5 インソースの強み ～「人」×「IT」×「コンテンツ」力

基本は、ITによるプロセスマネジメント力

業務プロセスをIT化し、自動化・分業化を通じてコストダウン。高い研修品質

▶ 付加価値の高いビジネスプロセスに注力したため、高収益

<インソース流スマイルカーブ経営>



付加価値の高い部分
＝「高いコンテンツ開発力」と「強い営業力」

コンテンツ開発力～「時代の変化に対応する」

- ・2,050種類以上※1の豊富な研修カリキュラム
- ・時代の変化に対応し、最速で開発する

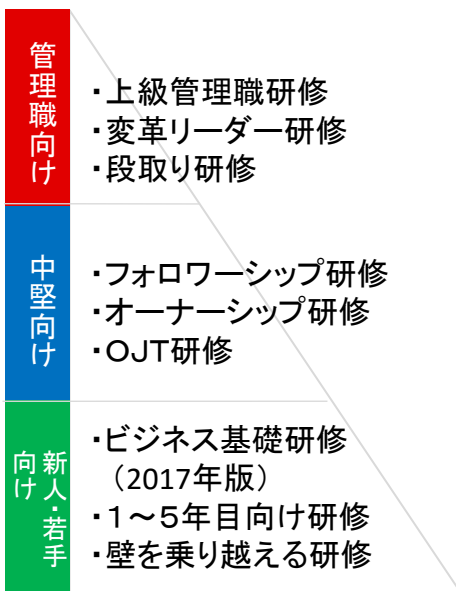
営業力～メディアミックスアプローチ

- ・電話、メール、訪問、WEBを組み合わせる営業
- ・デジタルマーケティングの活用

時代の変化に対応するコンテンツを最速で開発することをミッションとする

■研修 2,000種類以上の豊富なコンテンツ

■階層別研修



■アラカルト研修

〔テーマ別〕

- ・コンプライアンス研修
- ・タイムマネジメント研修
- ・クレーム対応研修

〔業界・業種別〕

- ・官公庁向け研修
- ・保育士向け研修
- ・大学職員向け研修
- ・病院・医療業界向け研修
- ・スポーツビジネス向け研修

〔時代のニーズに対応した研修〕

- ・女性活躍推進研修
- ・外国人管理職向け研修(英語)
- ・LGBT活躍研修

最新

〔メンタルマネジメント関連〕

- ・メンタルタフネス研修
- ・くじけない心を育てる研修
- ・ストレスマネジメントトレーニング
- ・上司に求められる相談力向上研修

■研修品質

〔研修内容受講者評価〕※1

95.1%

〔講師評価〕※1

94.4%

※1 2016年9月末時点

■ITサービス

- ・人事サポートシステム「Leaf」(2014年4月開始)
- ・ストレスチェック支援サービス(2016年6月より本格開始)
- ・新規開拓の営業強化サービス「Plants」

(2016年11月9日リリース)

■eラーニング・映像制作

- ・クラウド型eラーニング「STUDIO」
- ・動画・映像・パンフレット制作
- ・シティブロモーション

7 強い営業力① ～メディアミックスアプローチ

電話、メール、訪問、WEBを組み合わせて営業

営業(電話・訪問)

- 0
- ・まずはお電話する
 - ・営業訪問をする

目的はメールアドレスの取得



メール

- 1
- 中核システムにメールアドレスを登録し、定期的にメールセールスを配信

営業(電話・訪問)

- 2
- 定期的に電話・訪問。新商品・サービスに関する情報などを提供

ご担当者の中に、
「研修＝インソース」という図式が生まれる

担当者ルート

- 3
- 研修が必要になった際、連絡が入る → 発注へ

WEB



- 1
- 電話やメールセールスをきっかけに、何気なくインソースのWEBを閲覧

- 2
- WEBページのアクセス数増加

- 3
- Google等検索サイトでのランクアップ！

検索ランキングが高いため、
未開拓先がインソースを発見できる

WEBルート

- 4
- 研修が必要になった際、連絡が入る → 発注へ

8 強い営業力② ～WEBを活用した営業活動

「広告風イメージ」ではなく、「知りたいことがわかる」WEBへ

- ・有名ではないし、広告費を使ってないが、あらゆる研修情報を「出し惜しみ」せず、WEBに掲載

▶ WEB2.0を実現



■研修プログラム例

5. クレーム対応ケーススタディー

事前課題をもとに、現場でよくあるケーススタディーを作成

①お客さま役と対応者役の2人に分かれロールプレイング

・自分の経験を再現し、迫真の演技で実演

②ロールプレイングの振り返り

・お客さまとして「クレームを言いながら感じたこと」「どのような対応ならば、許せるか/腹が立つか」等をクラス全員で意見交換
・講師からフィードバック

①お客さまの立場で考えることで、客観的に評価ができる

②応対練習を繰り返すことで、「冷静な判断力」と「問題解決力」が身につく

ロール
プレイン
グ

6. 組織としていかにクレームに対応するか

(1) クレームには「組織」で対応する

(2) 組織的クレーム対応体制をつくる

(3) 月1回1時間のクレーム対策会議で、クレームを大幅削減する

講義

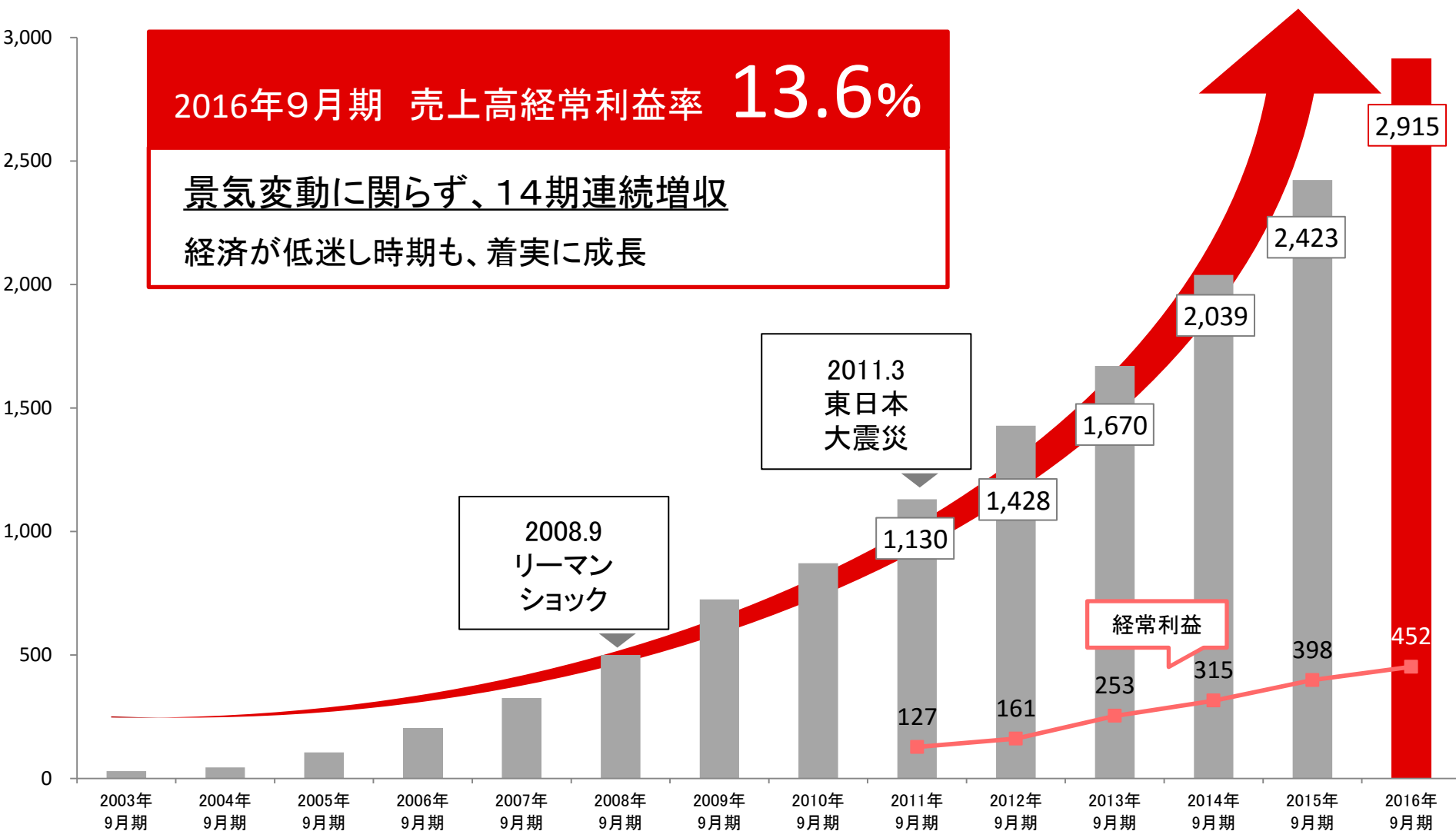
■各研修テーマごとの評価を掲載

本研修の評価	
1年間の総受講者数※ 23,988名 内容をよく理解・理解 96.1% 講師がとても良い・良い 94.6% ※2014年10月～2015年9月 実績と受講者の声を見る	実績と受講者の声 実施対象 2016年2月 19名 自治体 内容: 大変理解できた・理解できた 100% 講師: 大変良かった・良かった 100% 受講者の声 - クレームの対応については組織間での共有が不可欠。どのように共有をし、それをどのように活かしていくか考える必要性を強く感じた。 - 研修を通じて、今までのクレーム対応の反省点も確認できたので、こうした点を意識して業務に活かしていきたい。特に「利用者の話を最後まできく」ということを重視していきたい。

- ・8,500ページ以上のWEBページ
- ・Google検索順位1位が172ページ

※2016年9月末日時点当社調べ

9 業績推移 14期連続増収・高収益を継続



※単位: 百万円

※2010年以前は、業績を開示していません

※2011年から2013年は当社単体／2014年からは連結

	一般的な人材業界	インソース
業務プロセス	・人中心で、IT化は限定的	・業務プロセスを全てIT化
コンテンツ・サービス	・人そのもの	・2,050種類以上※1の研修パッケージ ・ITサービスも自社で開発・提供
営業方法	・人材の交渉力中心	・メディアミックスアプローチ 「人」×「IT」
経常利益率	・一般的に低い	・高い(経常利益率 13.6%※2)
変化対応力	・景気変動に左右されやすい	・景気変動に強い

▶ 当社はITサービス業やコンテンツ業に近い

※1 2016年9月末日時点 ※2 2016年9月期売上高経常利益率

Chap. 02 2016年9月期 通期連結業績

連結業績

■ 過去最高の業績を更新

売上高:	2,915百万円	前年比: +20.3% 
経常利益:	452百万円	前年比: +13.6% 
当期純利益:	298百万円	前年比: +25.1% 

講師派遣型
事業

■ 安定的な成長

売上高:	2,070百万円	前年比: +12.5% 
------	----------	---

公開講座事業

■ 高い成長を牽引

売上高:	650百万円	前年比: +31.8% 
------	--------	---

その他事業

■ ITサービスやeラーニングを中心に爆発的な伸び

売上高:	194百万円	前年比: +117.3%  
------	--------	--

2 連結損益計算書(実績 計画比・前年比)

単位(百万円)

	2015年9月期 (実績)	2016年9月期 (当初計画)※1	2016年9月期 (実績)	計画比	前年比
売上高	2,423	2,797	2,915	+4.2%	+20.3 %
営業利益	400	405	460	+13.5 %	+14.8 %
経常利益	398	405	452	+11.6 %	+13.6 %
親会社株主に帰属する 当期純利益	238	254	298	+16.9 %	+25.1%

- 売上高は、出店拡大および、デジタルマーケティングの強化等により、大幅増
- 経常利益は、積極的な人材採用、および上場一時費用のため、売上高の成長率を下回る

3 連結損益計算書 販売管理費(実績 前年比)

単位(百万円)

	2015年9月期	2016年9月期	前年比
人件費	950	1,114	+17.2%
採用・研修・福利厚生費	19	37	+89.7%
地代家賃	67	83	+22.7%
オフィス・システム経費	77	81	+5.9%
販売関連費用	7	17	+142.1%
交通費等 その他費用	124	146	+17.8%
販売管理費 合計	1,246	1,481	+18.8%

- 積極的な人材採用のため、「人件費」「採用・研修・福利厚生費」が増加
- 「販売関連費用」には上場一時費用が含まれる

4 講師派遣型研修 事業別売上高(実績 前年比)

単位(百万円)

	2015年9月期	2016年9月期	前年比
講師派遣型研修	1,840	2,070	+12.5 %

- 東京地区を重点的に攻略すべく、営業部門の組織体制改編を実施した結果、民間向けを中心に堅調な伸び

- 地域に密着した営業活動のための拠点開設

＜当連結会計年度における拠点開設＞

2016年3月 京都営業所、町田事業所開設

2016年7月 浜松町事業所開設

2016年9月 東京本社Annex開設(東京本社増床)

単位(百万円)

	2015年9月期	2016年9月期	前年比
公開講座	493	650	+31.8 %

- 実施メニュー及び実施回数の増加で大幅に売上増
- 公開講座顧客固定化施策の成功による受講者の大幅増
 <WEBinsource登録先数> 3,312社 前年比 +60.7%※1

- セミナールームの増床による実施回数増

<当連結会計年度におけるセミナールーム開設>

2015年10月	神田近江屋ビル開設(5教室)	2016年1月	北海道支社に開設(1教室)
2016年3月	京都営業所に開設(1教室)	2016年5月	東北支社に開設(1教室)
2016年7月	中四国支社に開設(1教室)		

※1 2016年9月末時点

6 その他 事業別売上高(実績 前年比)

単位(百万円)

	2015年9月期	2016年9月期	前年比
その他	89	194	+117.3 %

- 研修内製化のニーズに応え、eラーニングサービス「STUDIO」の販売が好調
- 映像教材を活用した採用支援サービスや、経営理念浸透等サービスの拡充
- 人事サポートシステム「Leaf」における新機能追加により、契約数が大幅増
＜Leaf有料利用数＞ 33社 前年比 +230%※1

※1 2016年9月末時点

単位(百万円)

	2015年9月期	2016年9月期	当期増減	前年比
流動資産	984	1,559	+574	+58.4%
固定資産	250	391	+141	+56.6%
資産合計	1,234	1,950	+716	+58.0%
流動負債	437	536	+99	+22.7%
固定負債	64	79	+15	+23.5%
純資産	732	1,334	+602	+82.2%
負債・純資産合計	1,234	1,950	+716	+58.0%

- 上場に伴う増資および利益剰余金の増加により、現預金および純資産が大幅に増加。
自己資本比率は、68.4%に上昇
- ソフトウェア開発費用および拠点新設・拡張に伴う敷金及び保証金の増加により、固定資産が増加

Chap. 03 2017年9月期 連結業績予想

1 2017年9月期 業績予想

単位(百万円)

	2016年9月期 (実績)	2017年9月期 (予想)	当期増減	前年比
売上高	2,915	3,573	+657	+22.6%
営業利益	460	565	+105	+22.9 %
経常利益	452	565	+113	+25.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	298	360	+62	+20.9%

- 引き続き、売上高、各利益とも20%以上の成長を計画
- 当期純利益の伸び率が低い理由は、2016年9月期に所得拡大促進税制による税額控除を受けたことによるもの

2 2017年9月期 事業別売上高予想

単位(百万円)

	2016年9月期 (実績)	2017年9月期 (予想)	当期増減	前年比
講師派遣型研修	2,070	2,332	+261	+12.6%
公開講座	650	850	+200	+30.7%
その他 (映像・ITサービス 等)	194	390	+196	+100.9%

- 研修関連(講師派遣型・公開講座)は、人材不足を教育による効率化で補いたいというニーズが見込めることから、前年増を計画
- 特に公開講座は、セミナールーム拡充や新商品の投入により、前年比30%増を計画
- その他事業については、ITサービスによる大幅な売上増を計画

株主の皆さまから長期にご支援いただけるよう、配当性向30%を目途に業績に連動した配当を継続して実施してまいります。

	2015年9月期 (実績)	2016年9月期 (予定)	2017年9月期 (予定)
1株当たり配当金	4円00銭	11円00銭	13円00銭
配当金総額	30百万円	90百万円	—
配当性向	12.6%	28.3%	29.6%

Chap. 04 成長戦略

- 2016年9月の完全失業率は3.0%、空前の人手不足

※総務省統計局「労働力調査」より

- 2030年には1千万人以上不足(2014年比)

※総務省統計局「日本の統計2016」より

- 日本の一人当たり労働生産性は、21位(OECD加盟国比)

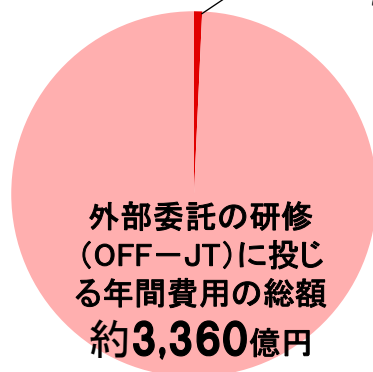
※公益財団法人日本生産性本部「日本の生産性の動向2015年版」より

 日本の労働生産性向上は急務

2 現状分析② 研修事業 ～市場開拓の余地が大きい

■市場占有率

当社の売上高
29億円 (0.8%)



※総務省統計局「平成26年度経済センサス-基礎調査」と厚生労働省「平成26年度能力開発基本調査」から作成

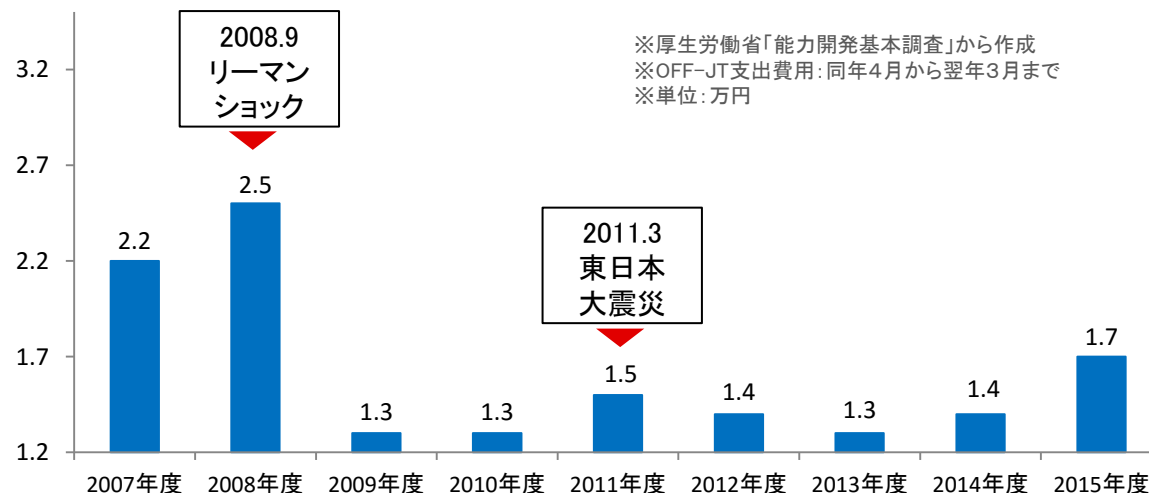
(OFF-JTの実施実績のある従業員数に、OFF-JTに投じる一人当たり平均費用を掛け合わせて算出)

※当社の売上高:2016年9月期連結売上高

社会人向け教育サービス業界は
2,000社以上の小規模な企業により
構成されている

最新の研修を全国展開する企業は
少ない

■企業が職場外教育(OFF-JT)に支出した費用(一人当たり平均)



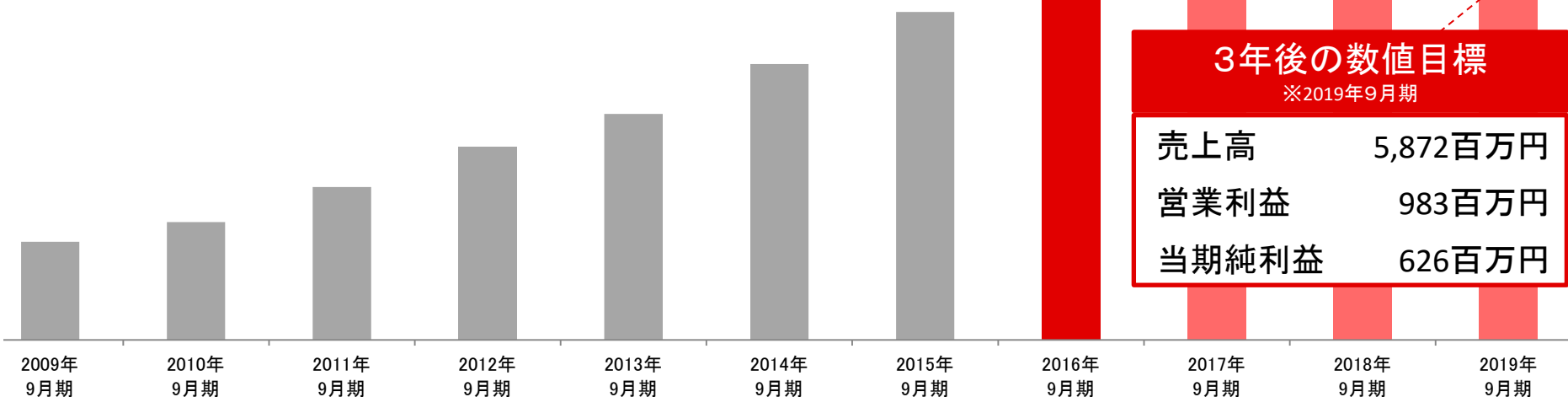
※厚生労働省「能力開発基本調査」から作成
※OFF-JT支出費用:同年4月から翌年3月まで
※単位:万円

当社は景気変動に関
らず、売上を拡大し続
けている

ビジョン

教育研修やITサービスで
生産性向上を支援する
トップブランドになる

～働き方改革実現のための課題解決企業へ



4 3年後の数値目標

2016年9月期の連結売上高29億円から3年後に2倍の連結売上高を目指す

単位(百万円)

	2016年9月期 (実績)	2017年9月期 (予想)	2018年9月期 (目標)	2019年9月期 (目標)	2016年9月期 増減	2016年9月期増 減比率
売上高	2,915	3,573	4,522	5,872	+2,957	101.4%
営業利益	460	565	725	983	+523	113.6%
経常利益	452	565	725	983	+531	117.4%
親会社株主に帰属 する 当期純利益	298	360	462	626	+328	110.0%

※ROE15%以上を目標とする。 ※2016年9月期ROE 28.8%

1. 営業戦略

「人」と「IT」の活用

2. コンテンツ戦略

一層のコンテンツ拡充

3. IT戦略

「販売」「活用」「開発」

■ 拠点拡大・人員増

- 営業拠点拡大
- 公開講座常設セミナールーム、出張開催地拡大
- 全国で採用拡大

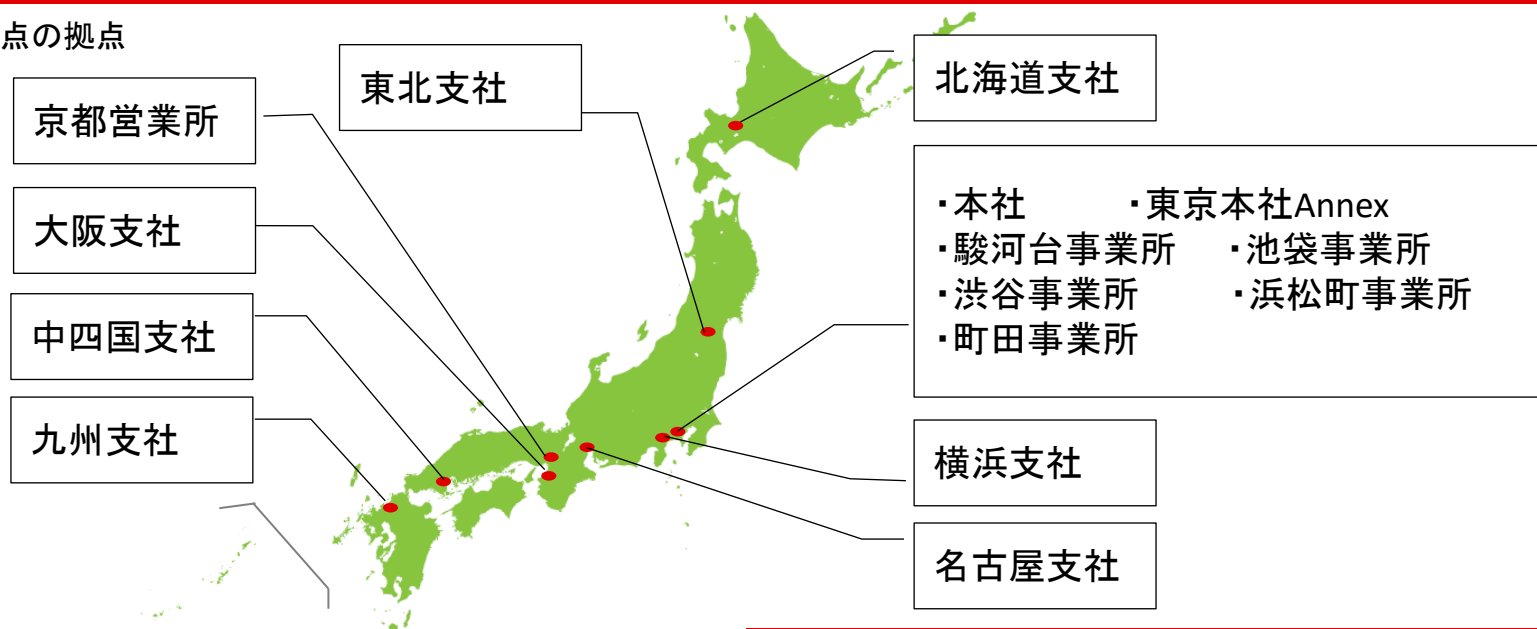
■ デジタルマーケティング強化

■ 公開講座利用顧客の固定化促進

7 営業戦略① ～ 拠点拡大・人員増

- ・人口500万人のマーケット単位で拠点を新設。特に首都圏営業拠点の開設時期を前倒し、ベース売上の早期安定確保を目指す
- ・公開講座の常設セミナールームを拡充すると同時に出張開催地を全国に拡大し、全国主要都市から日帰りで公開講座を受講できる体制を確立

■2016年9月末時点の拠点



・営業拠点	12カ所
・常設セミナールーム	8カ所(27教室)
・公開講座出張開催地	16カ所
・社員数	279名

・営業拠点	22カ所
・常設セミナールーム	12カ所(40教室)
・公開講座出張開催地	20カ所
・社員数	480名

8 営業戦略② ～ デジタルマーケティングの強化

新商品の開発から販売までをITの力でスピードアップ

新商品の情報を、ITを活用しハイスピードで提供することにより、顧客の潜在ニーズを営業担当者が訪問することなく掘り起こすことが可能

▶ 営業効率は極めて高い

<新商品開発からセールスまでの流れ> 障害者差別解消法対応カリキュラムの場合

新商品開発

関連カリキュラムを作成

障害者差別解消法対応カリキュラム(3時間)	
1. 障害者差別解消法の概要	10分
2. 障害者差別解消法の趣旨	10分
3. 障害者差別解消法の効果	10分
4. 障害者差別解消法の課題	10分
5. 障害者差別解消法の対応	10分
6. 障害者差別解消法のまとめ	10分
7. 障害者差別解消法の質疑応答	10分
8. 障害者差別解消法の総括	10分
9. 障害者差別解消法の振り返り	10分
10. 障害者差別解消法の評価	10分

WEB作成

WEBページを作成(9月2日)



ターゲットリスト作成

自社開発システム「Plants」に登録の約4.8万顧客をリストアップ



メール・FAX

日本オラクルのシステムを用いて配信(10月21日・26日)



WEBへの問合せ誘導

メールからWEB、問合せへと誘導

WEB

研修内容が標準的なものであれば、
3営業日以内に
お見積もりを提出いたします
下記の場合も見積依頼大歓迎!!
実施するかは未定だが、研修に興味がある
と見えず費用だけでも教えて欲しい

問合せ

その結果...

メールに対する反応	612件
問合せ (9月1日～10月28日)	12件
受注 ※10月28日時点	3件

顧客の 固定化 と 利用者の 拡大

・公開講座における会員企業の拡大

「公開講座Leaf」や「WEBinsource」、まとめてご購入いただくことで割引となる「人財育成スマートパック」を利用する会員企業を拡大する

「公開講座Leaf」とは？（2016年10月発売）

受講したい研修を受講者自身がWEB経由で自由に選べる公開講座
申込みシステム

⇒研修コストの削減と人事部門の省力化に大きく貢献



「WEBinsource」とは？

割引価格で公開講座への受講申込みを始め、提携各社の
研修申込みが、ネット上で簡単に利用できるWEBサービス



・公開講座への新作投入のスピードアップ

年間50タイトル以上の新作を投入。顧客ニーズに即応

・WEB経由申込みの利便性向上

WEB経由での公開講座申込の操作性を向上させ、申込みを容易にすることで、
顧客の利用頻度アップをはかる

- コンテンツ開発人員の増強
 - 調査研究開発機関の設立
 - 映像・eラーニングのパッケージ化
 - ヘルスマネジメント分野強化
 - 他社提携によりコンテンツ拡充
- ▶ サービスプラットフォーム構想

多様な顧客のニーズに対応するため、数百円から数億円まで、サービスのフルライン化

教育関連 コンテンツ 開発力の 強化

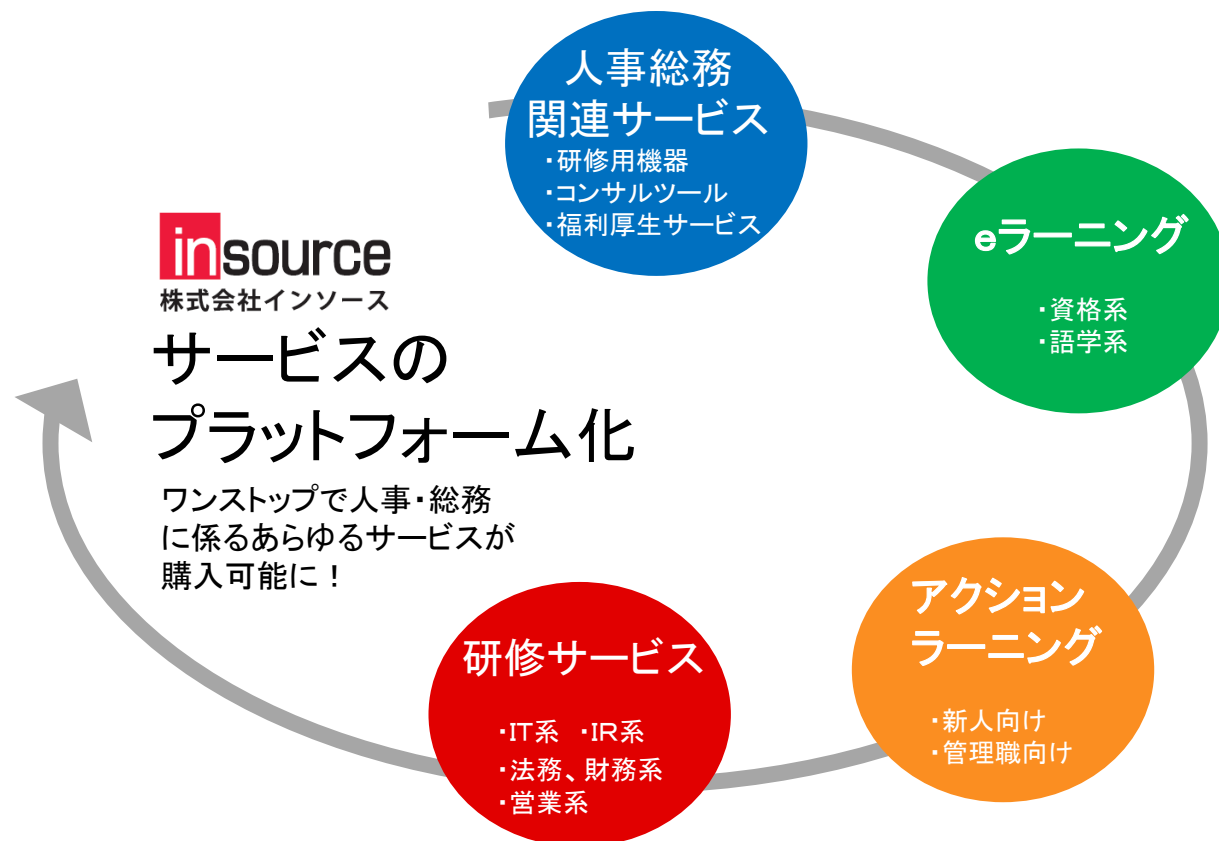
- ・開発人員を増員し、年間100タイトル以上の開発を継続
特に若手向けスキルアップ、キャリア形成、メンタルマネジメント分野等を強化
- ・調査研究開発機関の設立(仮称:インソース総合研究所)
長期視点での情報分析・発信、コンテンツの研究開発を実施する部門を新設

その他分野 の強化

- ・映像・eラーニング分野のコンテンツのパッケージ化推進
グローバル企業向け、自治体向けコンテンツを強化
- ・ヘルスマネジメント分野における働く人の健康サポート
心身の健康改善支援サービスを強化

提供する
サービス
・商品の
拡大

他社提携により、人事や総務担当者向けに販売する商品を幅広く拡充し、顧客利便性を高め、ワンストップ化



▶ 提供対象 **1.7** 万社※1



- 自社開発のITサービス販売強化
- 「システムを活用して稼ぐ」を本格化
- AI等を活用した新サービスを開発
- 自社業務システム向け投資を継続



人事における煩雑な業務の効率化、生産性向上を支援

▶ 成長軌道に乗ってきたため、人材投入を強化し、販売強化

累計有料
利用先数 **33** 社
前年比 +230.0%
※1



- ・人事総務部門の業務時間短縮
- ・教育の効果測定や品質向上実現
- ・ASPで簡単導入可能

研修・社員管理機能	研修種類、受講履歴、課題等研修に関わる情報を一元管理	自由な検索機能	年次・受講有無・年齢など、様々な条件を一度に検索できる
一括メール機能	研修場所の連絡や申込の督促など、一括メール送信可能	マスタメンテナンス	ユーザーや研修情報など、簡単に一括で登録・更新が可能
ストレスチェック機能	プライバシーに配慮したストレスチェックができる	課題・アンケート機能	回答状況・回答内容が簡単に確認できる
受講者マイページ機能	各受講者専用の「マイページ」を設け、そこから研修申込が可能。管理者は申込状況を管理可能	マイナンバー機能	マイナンバーと本人確認書類を収集し、本人確認作業を行い、人事給与システムに反映可能
人事評価(目標管理・スキルチェック)機能	簡単に自由にシートを作成できる。集計もCSV出力もボタン一つで可能	課題の自動採点機能	自動採点の課題を簡単に登録でき、満点が取れるまで受けさせることも可能



ストレスチェックをクリックだけで極めて低コスト・簡単・徹底的に実施可能

▶ **販売好調であり、販促を強化**

累計利用
事業者数

39

官公庁 **25** 組織

民間 **14** 社

※1

■フルサポートのストレスチェックサービス

●事業者(人事担当者さま)がクリックだけで簡単にできる

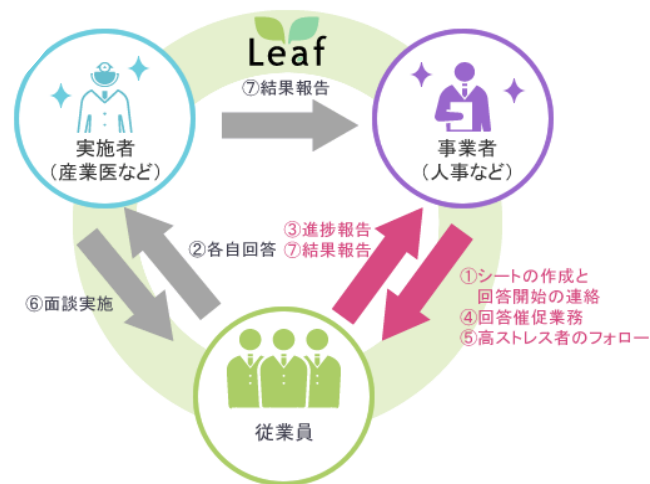
- ・進捗管理や提出督促
- ・高ストレス者の抽出や面接指導の推奨
- ・部署、勤務地、年齢や勤続年数による集団分析

●MIX型運用が可能。紙面調査票での運用も支援

- ・WEBシステムと紙面での回答をMIXした運用が可能
- ・データの一元管理で、分析結果等がいつでも確認可能

●リーズナブルな価格設定

- ・税抜300円／人 ～ ※2



■特許出願中

個人のプライバシーを保護したまま、ストレスチェックの進捗把握を行うことができる唯一のシステム(特許出願中/出願番号: 2015-232054)

■面接指導代行 高ストレス者に対する医師による面接指導のサービスも提供



営業力強化トータルサービス「Plants」は、「気楽に」「分業して」「組織力で」営業を強くすることのできるトータルなサービス

▶ 当社成長の礎となった強力な営業システムに多様なサービスをプラスして提供

■ 営業力強化トータルサービス「Plants」



＜営業力強化トータルサービス「Plants」の特徴＞

- | | |
|--------|---------------------------|
| 「気楽に」 | 各人のプレッシャーが少なく、気楽に営業できる |
| 「分業して」 | 営業の仕事を分けて、様々な社員の活躍の場に行える |
| 「組織力」 | 全社員が売上向上に携わり、全体の活気と意欲が高まる |

「システムを作っ
て売る」から
「システムを活用
して稼ぐ」へ

・自社開発システムを使った支援サービス提供強化

例えば、ストレスチェック支援サービスは自社開発の人事サポートシステム「Leaf」を活用したことで、強い価格競争力を有することができた。今後は、こういった自社開発システムを活用した業務支援サービスを強化していく

・自社開発システムのオープンプラットフォーム化

他のITベンダーが自由にサービス開発できる様、APIを開放し、機能追加のスピードをアップし、顧客利便性を高めていく

新しい
ITサービス
開発

・職場における生産性向上をITで支援する新サービスの開発

AI・推論エンジンを活用し、オフィスワークの業務改善を支援する廉価なサービスを開発・提供

社内の
生産性向上

・自社業務システム投資の継続

社内における生産性を向上させるため、システム投資を継続。インソース流スマイルカーブ経営を深化させると同時に、在宅勤務の社員等、多様な人材が活躍できる仕組みづくりを行う

当社は、「教育研修やITサービスで生産性向上を支援するトップブランドになる」をビジョンに掲げ、増収・増益を目指してまいります。

2019年9月期
目標数値

売上高	5,872百万円
当期純利益	626百万円