

Road to Next 2019

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

2016年12月21日(水)

- 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

■ 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

2 事業内容

「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

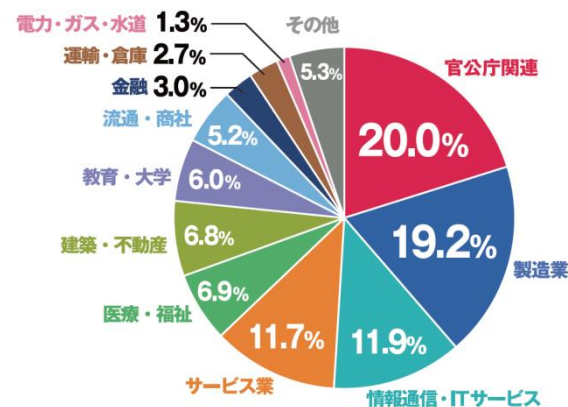
前年比 +49.3%

■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%

Chap. 02 2017年9月期 連結業績予想

1 2017年9月期 業績予想

	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	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. 03 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)

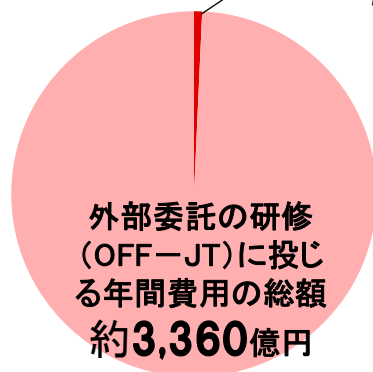
※公益財団法人日本生産性本部「日本の生産性の動向2015年版」より

▶ 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

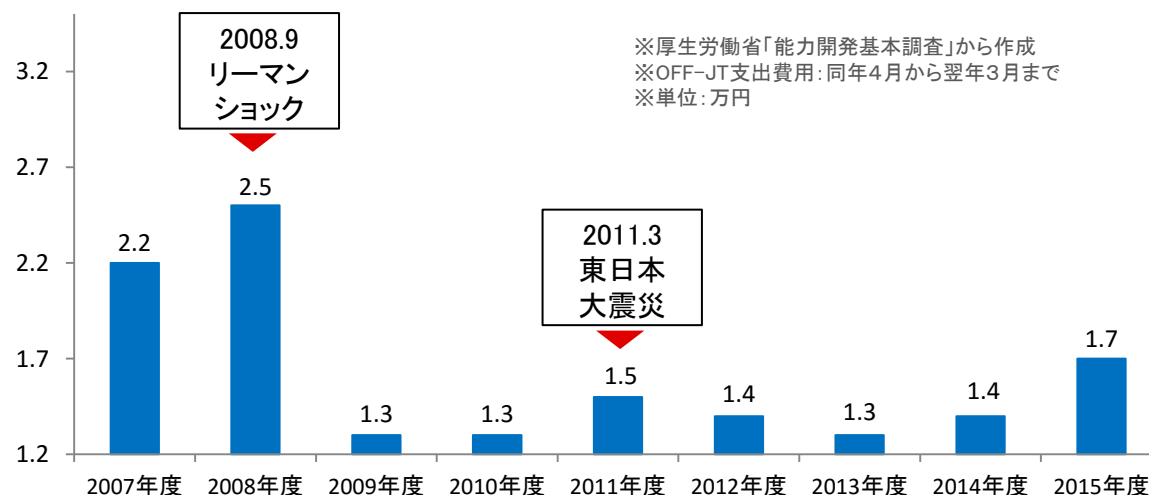
(OFF-JTの実施実績のある従業員数に、OFF-JTに投じる一人当たり平均費用を掛け合わせて算出)

※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)



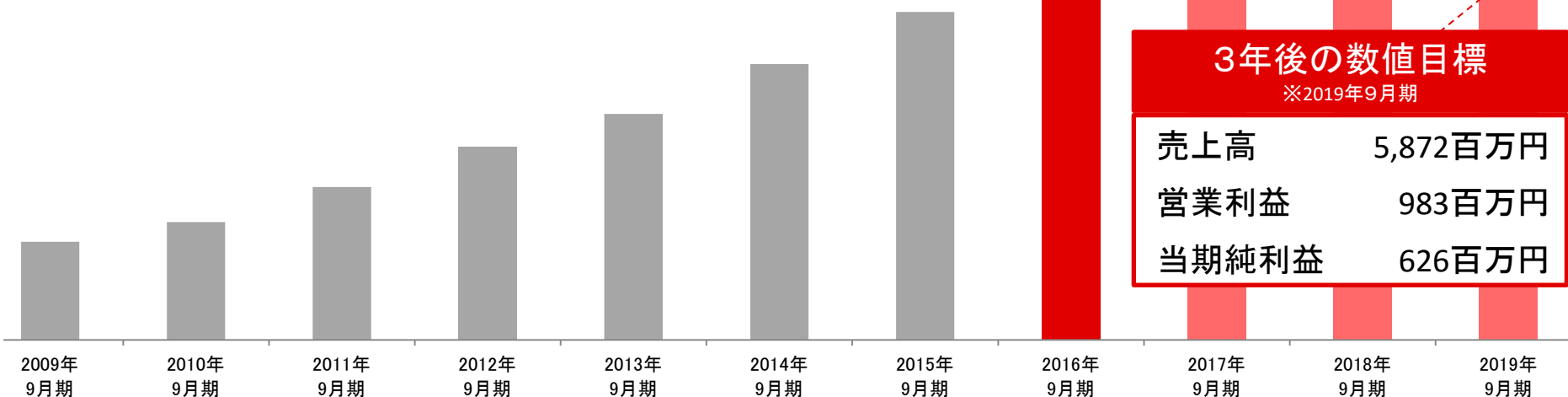
※厚生労働省「能力開発基本調査」から作成
※OFF-JT支出費用:同年4月から翌年3月まで
※単位:万円

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

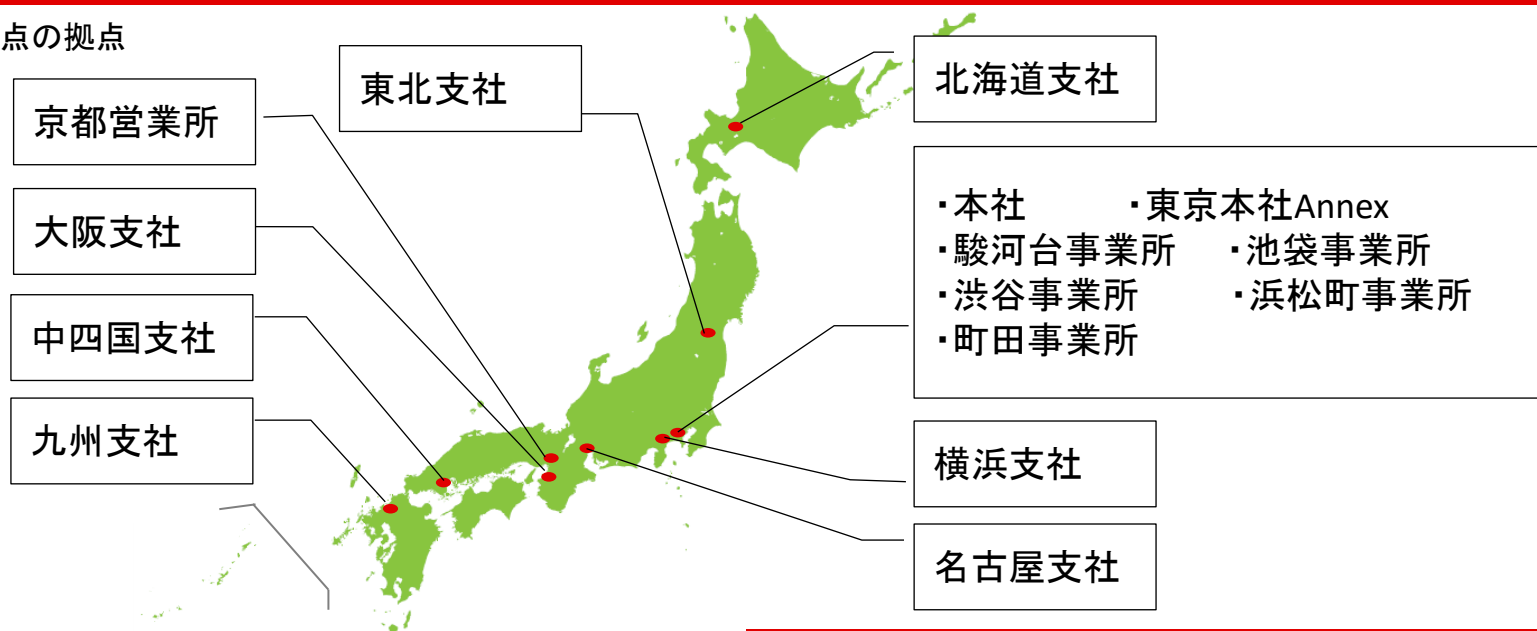
■ デジタルマーケティング強化

■ 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

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)	障害者差別解消法対応カリキュラム (3時間)
【研修】 本研修は、障害者差別解消法の施行に伴って、事業者が対応すべき事項について、具体的な事例を交えて解説します。また、研修終了後、研修内容に基づき、研修参加者が作成した研修資料を、研修参加者の所属する部署に配布し、研修参加者の所属する部署の業務に活用していただくことを目的としています。 ※本研修は、研修参加者の所属する部署の業務に活用していただくことを目的としています。	【研修】 本研修は、障害者差別解消法の施行に伴って、事業者が対応すべき事項について、具体的な事例を交えて解説します。また、研修終了後、研修内容に基づき、研修参加者が作成した研修資料を、研修参加者の所属する部署に配布し、研修参加者の所属する部署の業務に活用していただくことを目的としています。 ※本研修は、研修参加者の所属する部署の業務に活用していただくことを目的としています。

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

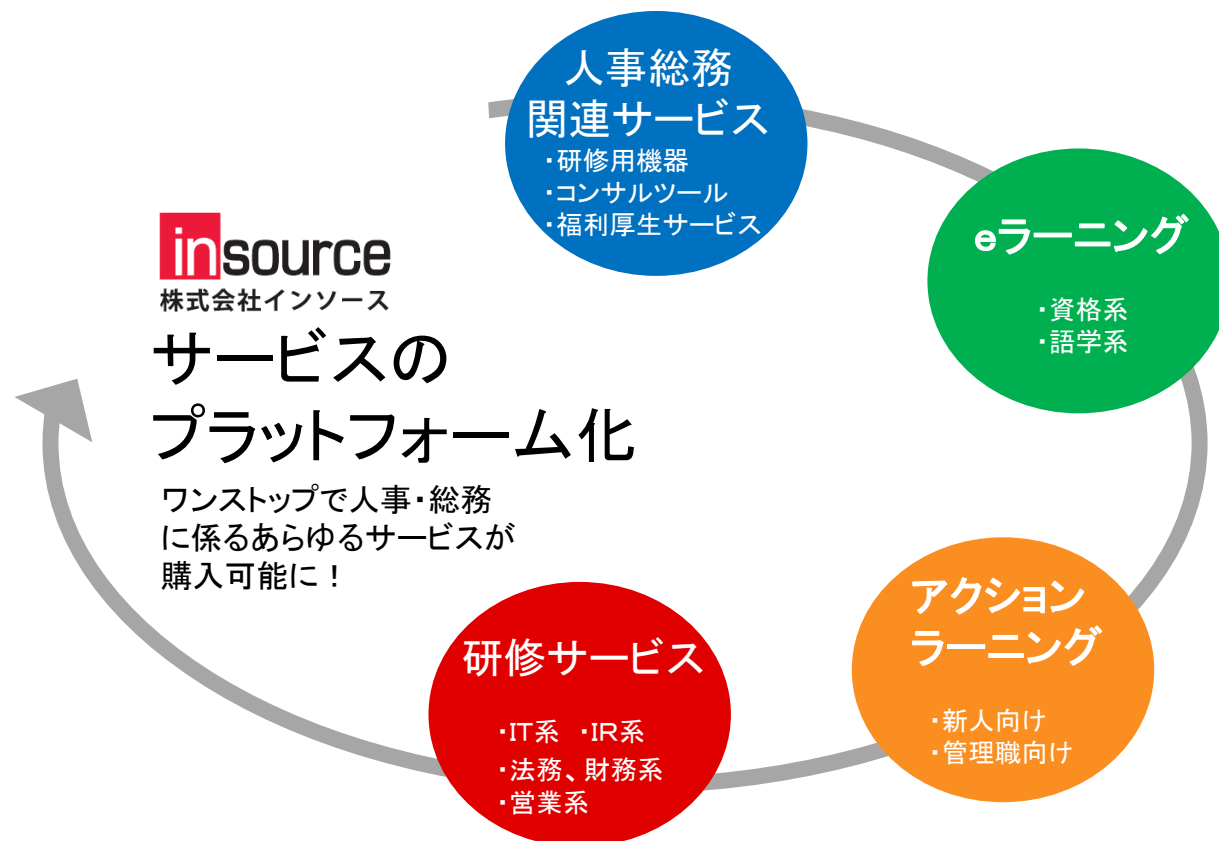
- ・開発人員を増員し、年間100タイトル以上の開発を継続
特に若手向けスキルアップ、キャリア形成、メンタルマネジメント分野等を強化
- ・調査研究開発機関の設立(仮称:インソース総合研究所)
長期視点での情報分析・発信、コンテンツの研究開発を実施する部門を新設

その他分野 の強化

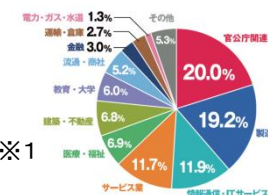
- ・映像・eラーニング分野のコンテンツのパッケージ化推進
グローバル企業向け、自治体向けコンテンツを強化
- ・ヘルスマネジメント分野における働く人の健康サポート
心身の健康改善支援サービスを強化

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

提供する
サービス
・商品の
拡大



▶ 提供対象 **1.7** 万社※1



※1 2003年6月から2016年9月までに当社サービスをご利用いただいたお取引先累計

- 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 **34**社
前年比 +**209.0%**
※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

55

官公庁 **36** 組織

民間 **19** 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

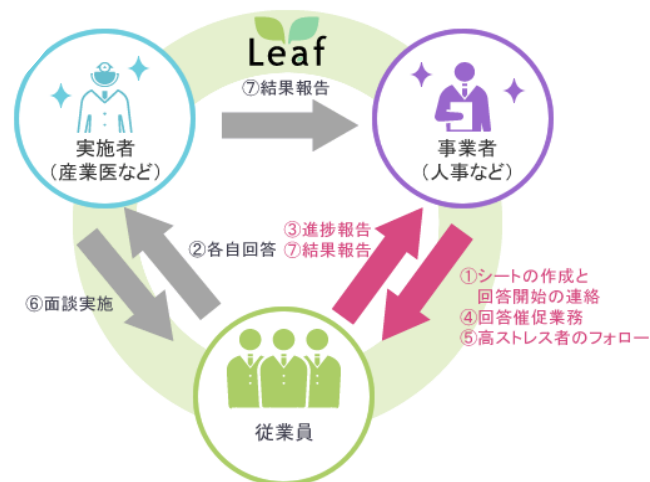
- ・進捗管理や提出督促
- ・高ストレス者の抽出や面接指導の推奨
- ・部署、勤務地、年齢や勤続年数による集団分析

●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)

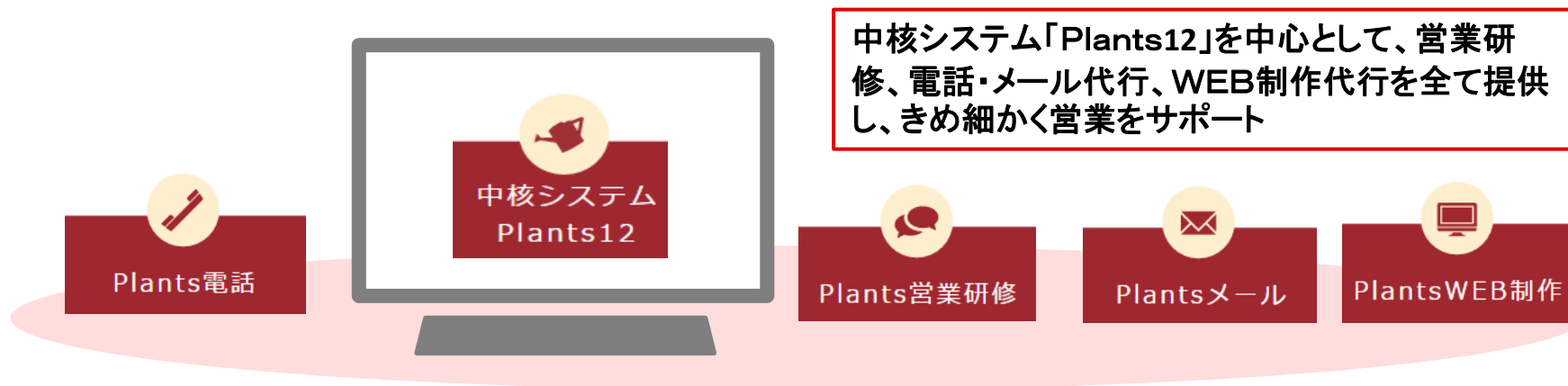
■面接指導代行 高ストレス者に対する医師による面接指導のサービスも提供



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ける |
| 「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