

市場環境は絶好の追い風 IT分野を第3の柱へ

インソース 舟橋孝之社長に聞く



上場1年銘柄に注目

研修をはじめとする社会人向け教育サービス提供のインソース(6200)は、「働き方改革」「女性活躍推進」「人手不足」の市場テーマで人気を集める。上場1年目を迎えた7月21日には、マザーズ市場から東証1部への市場変更を果たした。今後の展望について、同社代表取締役執行役員社長の舟橋孝之氏にインタビューした。

「今、市場環境としては大きな追い風が吹いています。」「これまで事業を進めてきた中で最高の追い風。2017年3月の完全失業率は2・8%と依然、空前の人手不足が続いていることが確認されている。さらに2030年には労働力が1000万人分少なくなるという事実は絶対に曲げられない。安倍内閣の政策だけ

でなく、今いる人たちでどれだけ生産性を上げるかというのはこれからも続く課題」

「教育」は即効性がある改善策ではないが、少し行っただけでも生産性の拡大が実感される。最近は何人費の上昇を教育効果で抑えたいというニーズが高い」

「大手の競合企業が少ない印象があります」

「研修会社は2000社程。競合はほとんどが中小零細企業となる。参入圧力が強い市場だが、特定分野の研修だけでは安定的な受注・サービス提供を継続するのが難しいマーケットでもある。大体年間300社以上が参入してきて、同数ぐらいが撤退していく。当

社はあらゆる研修コンテンツをラインアップする作戦をとった」

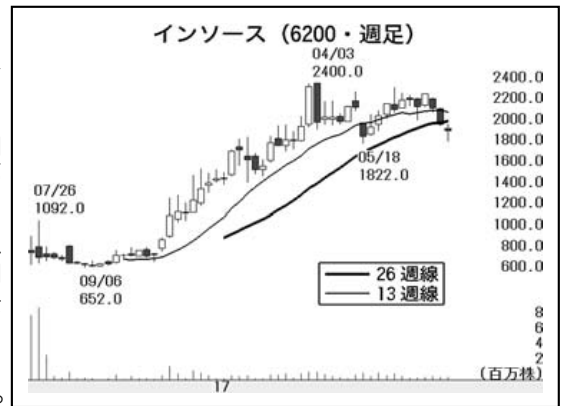
非常にスピード感のある開発ペースです。

「当社は後からの参入者なので、1つの強力なコンテンツを販売する戦略は難しい。多様なコンテンツで顧客のニーズに 대응している。コンテンツが情報なので在庫コストが無く、いくら作っても在庫ロスにはならない。情報産業、コンテンツ業の特徴と言える」

「ストレスチェック支援サービスを提供しています。状況はいかがでしょうか。」

「現状としてはかなり力を入れていて。当社の支援サービスは非常に低価格であることが強み。これからも安定して成長できると思う。産業医の紹介や面談サービスも提供しており、その後、既存コンテンツの販売にまでつなげられる。単に当サービスを提供するだけでなく、一連のサービスを提供することでトータルな利益を求めている。この辺りはコンテンツメニューの多さがプラスに作用している」

「『Leaf』については今後さらなる多機能化を予定。現在、累計有料利用社数は39社(※3月末時



今9月期第2四半期決算では「その他事業」の伸び率が大きかったと思います。

「その他事業に分類されるのは、人事サポートシステム『Leaf』や前述のストレスチェック支援サービスなどのITサービス。当社の強みの一つにITの人材が多いことも挙げられる。コンテンツやシステムをすべて内製化できるため採算性が良い。将来に向けて研修以外の柱も必要と考えており、このITの分野を第3の柱に成長させていく」

「『Leaf』については今後さらなる多機能化を予定。現在、累計有料利用社数は39社(※3月末時

点)だが、引き合いはかなり多い。さらに革新的に便利な機能を投入し、早期の100社達成を目指す」

最後に全体の成長戦略、投資家の皆さまへ一言お願いします。

「基本的にはサービス、コンテンツをどんどん打ち出していく。また、長期的に研修だけでなく、ITやAI(人工知能)の分野を拡大していく。なお、東証1部昇格の記念配については、現在検討中」

「何らかの仕事が楽になる、仕事が楽しくなるための課題解決の会社であり続ける。投資家の皆さまには、ITと人の力で生産性向上を支援する会社という観点で注目していただきたい」

企業名	インソース
事業概要	研修型派遣事業、講師派遣事業、研修講座の他
上場日	2016/7/21
初値	810円