



株式会社インソース
成長可能性に関する説明資料

Chapter 01 会社概要

会社名	株式会社インソース
代表者	舟橋 孝之
住所	東京都千代田区神田錦町1丁目19番1号 神田橋パークビル5F
設立	平成14年11月
資本金	158,829千円（平成28年3月末現在）
拠点	事業所・営業拠点：国内14箇所 （東京本社・札幌・仙台・駿河台・池袋・渋谷・町田・横浜・名古屋 京都・大阪・広島・福岡・就労移行支援事業所ビズステージ） 関係会社：ミテモ株式会社
業績	売上高 2,423百万円 / 経常利益 398百万円（平成27年9月期連結）
事業内容	<p>社会人向け教育サービス事業（「『働く』を楽しくする」サービスの提供）</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 講師派遣型研修事業 ■ 公開講座型事業 ■ その他事業 <ul style="list-style-type: none"> ・ eラーニング・映像制作事業 ・ システム販売事業 ・ 障がい者就労移行支援事業 <p>※この2つの事業をもって「研修事業」とします</p>

平成14年	東京都千代田区九段下にて株式会社インソース設立
平成17年	本社を千代田区飯田橋に移転
平成19年	大阪支社開設
平成20年	本社を千代田区内神田に移転、九州支社開設
平成21年	東京本社にセミナールームを開設し、公開講座事業に参入
平成22年	名古屋支社開設、法人向けチケット制サービス「公開講座割引パック」の販売開始、本社を神田錦町に移転
平成23年	ミテモ株式会社にて教材制作事業などを開始、関東支社開設
平成24年	公開講座専用の事業場として、千代田区神田小川町に駿河台事業所を開設、北海道支社開設、東北支社開設、中四国支社開設
平成25年	横浜支社開設
平成26年	人事サポートシステム「L e a f」を発売
平成27年	就労移行支援事業「B i z s t a g e」の運営開始、池袋事業所開設、渋谷事業所開設
平成28年	京都営業所開設、町田事業所開設

■ 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



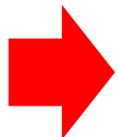
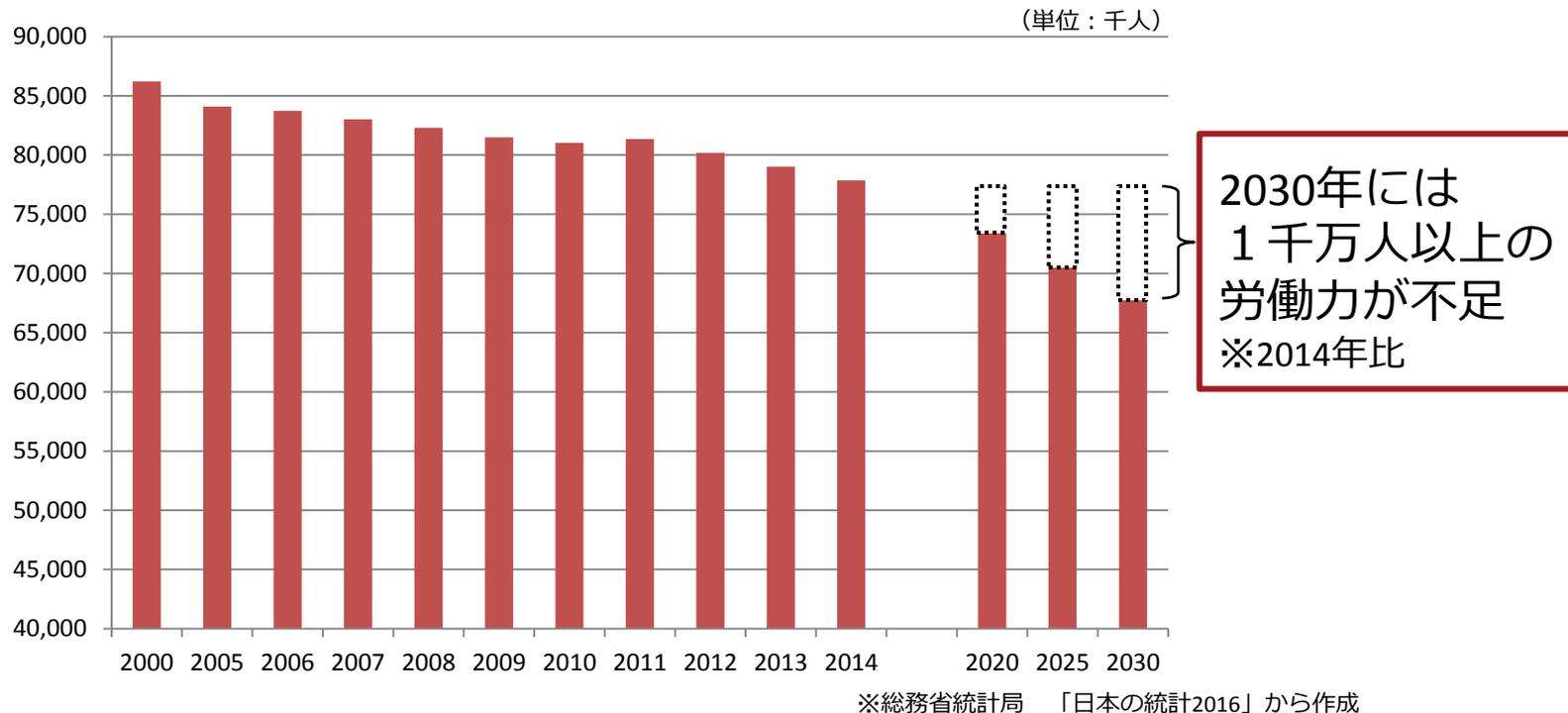
■ 経営方針 Policy

- ・ **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
- ・ 自社業務においても、サービス提供においても、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

Chapter 02 環境認識

労働人口の減少を補うためには多様な人材の活躍推進が課題

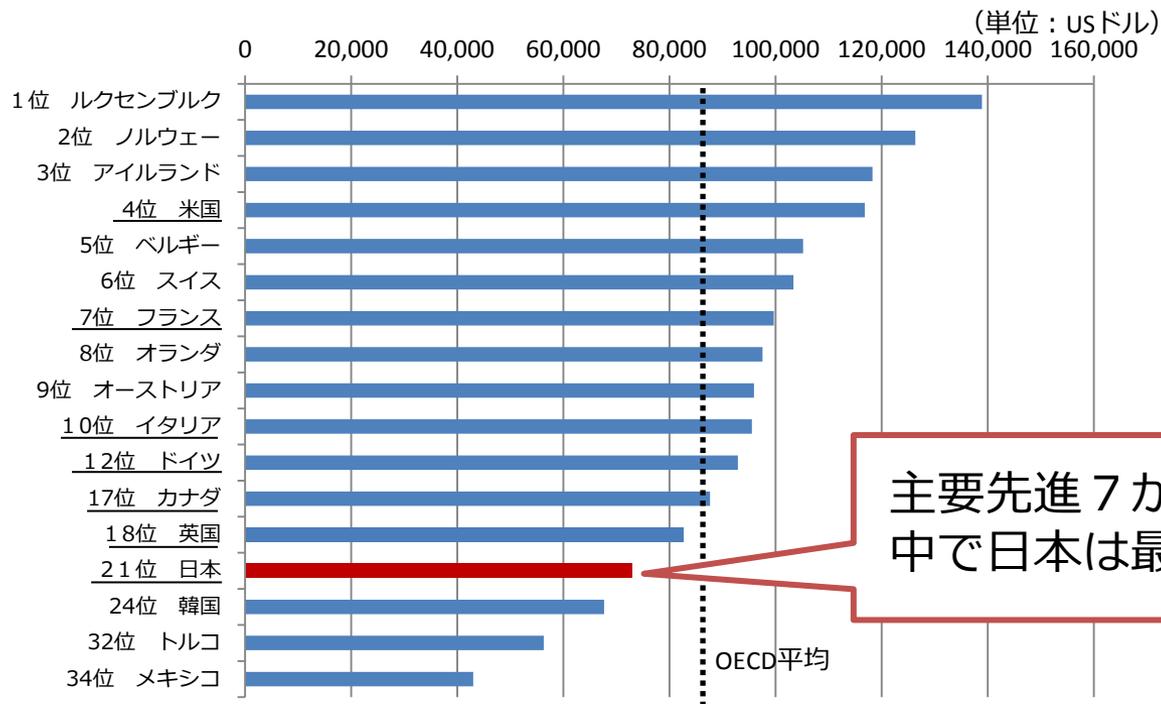
■ 日本の生産年齢人口（15歳～64歳）の推移予想



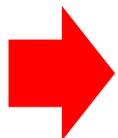
女性・シニア・外国人・LGBT等の活躍推進、若年層の早期戦力化

国際競争力の回復のためには労働生産性の向上が課題

■ OECD加盟国と比較した日本の一人当り労働生産性



※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



仕事の効率化、業務改善、マーケティング強化、事業変革

わが国を取り巻く環境と課題

- ①労働人口の減少を補うために、多様な人材の活躍推進が課題
- ②国際競争力の回復のために、労働生産性の向上が課題

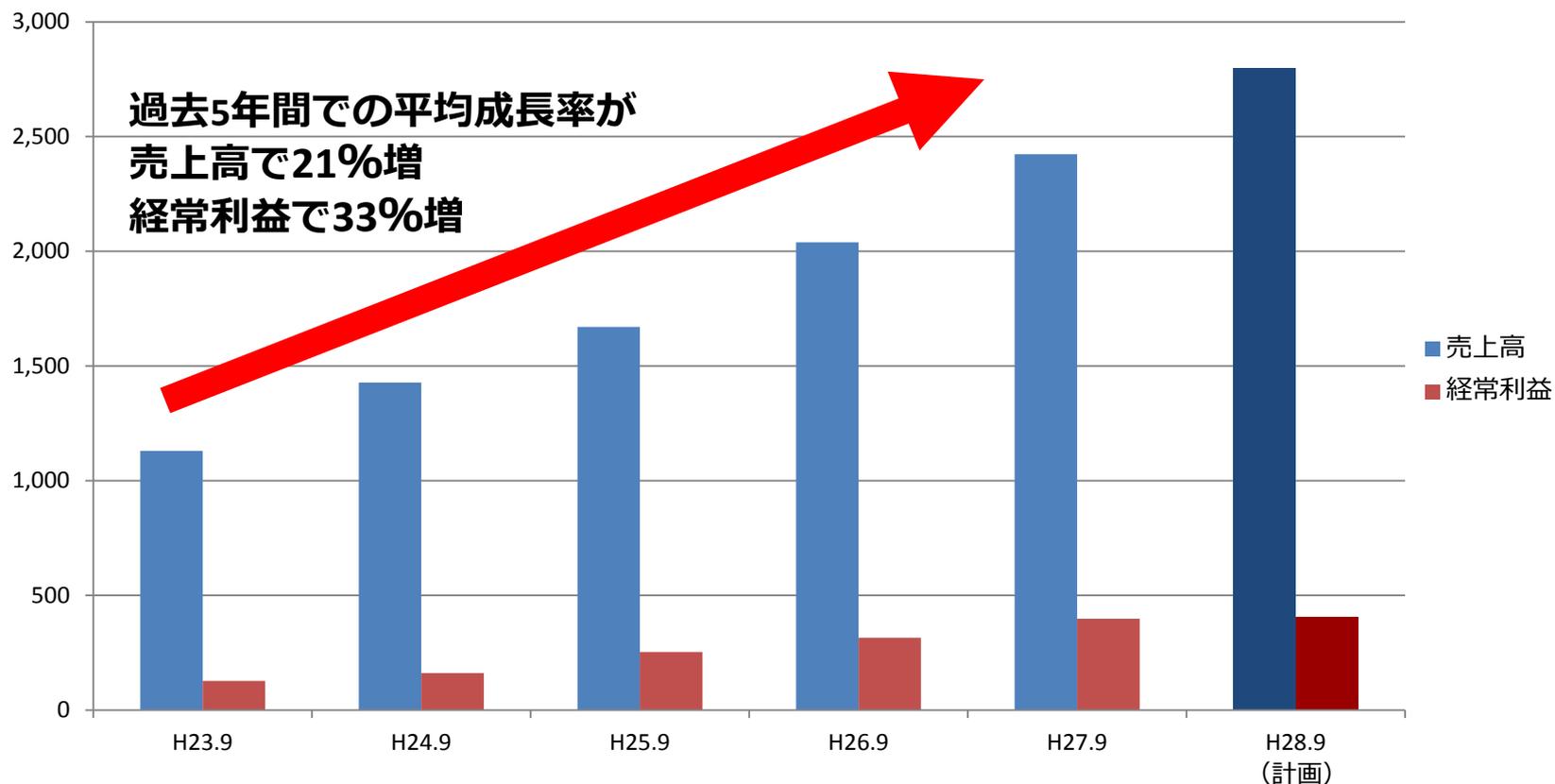


「社会人向け教育サービス事業は成長産業といえる」

Chapter 03 業績

過去5年間を通じて売上高および経常利益の高い伸びを継続

■ 売上高と経常利益

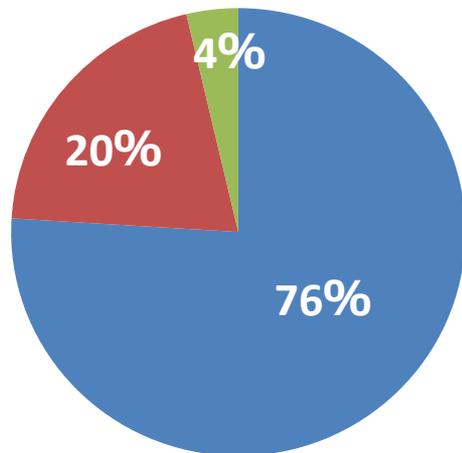


※単位：百万円
※平成25年9月期までは単体／平成26年9月期からは連結

公開講座事業とその他事業の売上構成比拡大を計画

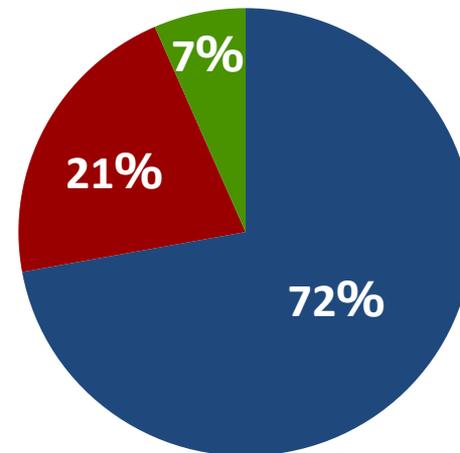
■ 事業別売上高構成比

平成27年9月期（実績）



■ 講師派遣型研修 ■ 公開講座 ■ その他

平成28年9月期（計画）



■ 講師派遣型研修 ■ 公開講座 ■ その他

※単位：百万円
※平成27年9月期、平成28年9月期とも連結

Chapter 04 特徴・強み

	講師派遣型研修	公開講座
研修種類	1,600種類以上	991種類
主な顧客	大企業、官公庁	成長企業、外資系企業
受講人数	15名以上が基本	1名から参加可能
受講可能地域	全国どこでも（海外も可）	国内常設会場8ヶ所、出張開催会場16ヶ所 合計計24ヶ所 ※1
研修時間	半日～1ヶ月間で自由設定可	1日コースが中心
研修の特徴	<ul style="list-style-type: none"> ・オーダーメイド型研修 ・座学よりワーク中心の内容 ・実践経験の豊富な講師による登壇 	<ul style="list-style-type: none"> ・パッケージ型研修 ・競合他社と比べて低価格 ・リクエスト開催可能 ・会員制組織あり(約3,000社)
主な販売チャネル	営業担当	WEB／営業担当
年間受講者数	約281千人 ※2	約22千人 ※2
年間実施数	9,372回 ※2	2,806回 ※2

※1 平成28年5月末日現在

※2 平成26年10月～平成27年9月

■特徴 1 : 多様な研修ニーズへの対応

1, 600種類以上の研修を自社で開発

■特徴 2 : 小人数の研修ニーズへの対応

一人から参加できる公開講座を全国で展開

■特徴 3 : 研修の低価格化への対応

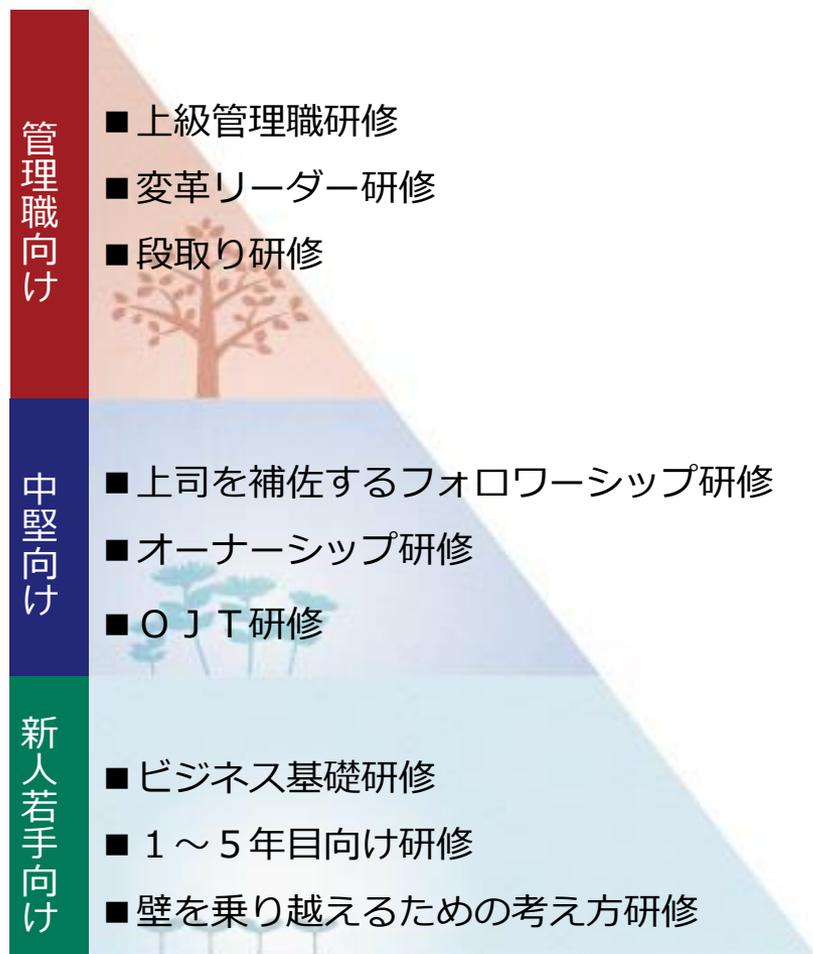
研修に関わる業務の分業化とシステム活用により、1研修あたりの原価率を低減

■特徴 4 : WEBによるセールス活動

Google検索で上位に表示される研修紹介ページが多数あり、WEBからの問合せが多い

社内に研修開発機能を有し、多様な研修ニーズに対応

■あらゆる業界に対応した階層別研修



■ニッチなニーズにも対応したアラカルト研修

<テーマ別>

- コンプライアンス研修
- メンタルヘルス研修

<業界別>

- 病院・医療業界向け研修
- スポーツビジネス業界向け研修
- 大学向け研修
- 保育士向け研修

<時代のニーズに対応した研修>

- LGBTが活躍できる職場づくり研修
- イクボス研修
- メンター研修 ～外国人社員受け入れ編
- 外国人上司向け研修 ～日本での働き方

全国で実施する公開講座を通して、少人数の研修ニーズに対応

■ 公開講座の特徴

多様化・少人数に対応

1人から受講可、900種類以上の研修

全国で実施

常設8拠点、出張開催16拠点

低価格

1日26,000円（割引制度で13,000円～）

開催頻度が高い

年間2,800回以上実施

■ 公開講座の他社比較 ～1人から受講できる研修

社名	価格（1日換算）	プログラムの種類	年間開催数	定期開催地
当社	26,000円/日 ○	991種類（半日～2日、土曜・夜間） ○	2,800回以上 △	全国8拠点他 ○
A社	定額制 1社 45,000円/月	150種類（2時間コース、午前～夜間）	約4,000回 ○	東京・大阪・名古屋
B社	33,480円/日 △	260種類（1日コース、午前・夜間） △	1,780回	東京・大阪
C社	35,000円～50,000円 /日	103種類（1日～3日通い※2日が8割）	244回	全国10箇所 △
D社	60,000円～70,000円 /日	21種類（2日～4日通い・合宿）	110回	東京他、合宿施設

研修に関わる業務の分業とIT活用により、低価格化に対応

1. 研修コンテンツの内製化

当社研修コンテンツを全て自社で開発し、社内にデータベース化して蓄積。外注費用がかからず、コンテンツのマルチ活用も自由自在。

2. 登壇に特化した講師の採用

ビジネスの実務経験がある人材を講師として採用。講師自らが研修コンテンツを制作する必要がなく、登壇業務に専念できる。

3. システムによる業務の効率化

営業活動から研修実施までのプロセスを自社開発のシステムで管理。複雑な研修業務を分業体制でもミスなく実施できる体制を確立。

4. 問合せ対応主体の効率営業

WEB上にすべての研修プログラムの詳細情報を掲載。デジタルマーケティングによる販促活動とあわせ、問合せベースでの効率的な営業活動を行う。

WEBでの情報発信を通じて問合せベースでの営業活動を促進

■ 研修プログラム例

<p>3. クレーム対応の4つの基本手順 ※4つの基本手順を踏まれば、十分対応可能 (高度なテクニックは不要)</p> <p>(1) 基本手順1: 「組織を代表している」という意識を持ち行動する (2) 基本手順2: 誠実な態度でお詫びし、相手の心情を理解して話をよく聴く (3) 基本手順3: 何が問題になっているか「事実を確認」する (4) 基本手順4: 代替案・解決策を提示する</p>	講義
<p>4. ケース別クレーム対応方法</p> <p>(1) 当方に不手際がある場合の対応 (2) 当方に非がない、または分からない場合の対応 (3) 激怒しているお客さまへの対応 (4) 悪意のクレームへの対応</p>	講義
<p>5. クレーム対応ケーススタディー</p> <p>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</p>	ロールプレイング
<p>6. 組織としていかにクレームに対応するか</p> <p>(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</p>	講義

Google検索で「研修+キーワード」で検索されるページで、表示順位が1位のものが123ページ

※平成28年2月末日 当社調べ

研修をさらに効果的に活かすための様々な教育サービスを提供



● システム販売事業

■ 人事サポートシステム「Leaf」

煩雑な業務を**効率化**、より**生産性向上**を支援

- ・ 研修業務を一元的に管理
- ・ プライバシーに配慮した**ストレスチェック**ができる国内唯一のシステム（特許出願中／出願番号：2015-232054）
- ・ 目標管理 ・ 社内テスト（自動採点機能付） ・ 通信添削 等

● eラーニング・映像制作事業

■ 定額制eラーニングシステム「STUDIO」

月額税込**302円**で**100本以上**のコンテンツが見放題

■ 映像、媒体制作サービス

研修ノウハウとビジュアルコンテンツ制作力を融合し、**早期の人材育成**を支援

- ・ 理念浸透支援 ・ 社内マニュアル用スライド制作 ・ CS改善支援 等

● 障がい者就労移行支援事業

■ 障がい者就労移行支援事業「Bizstage」…2015年2月開業

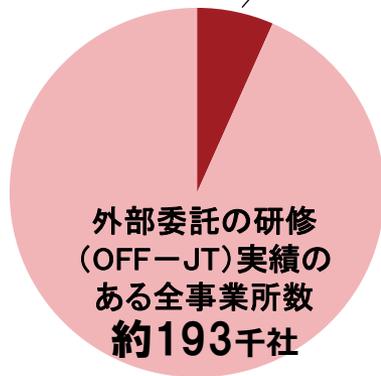
障がい者の就労支援を通じた**労働人口**の拡大



Chapter 05 今後の成長戦略

■ 取引先数

当社の累計取引先数
13,732社 (7.1%)



※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

(公的セクターを含む国内の事業所数にOFF-JTの実施実績のある先の割合を掛け合わせて算出)

※当社の取引社数：2003年6月1日～2015年9月30日に研修等当社サービスの申込みを受けた先の累計

■ 市場占有率

当社の売上高
24億円 (0.7%)

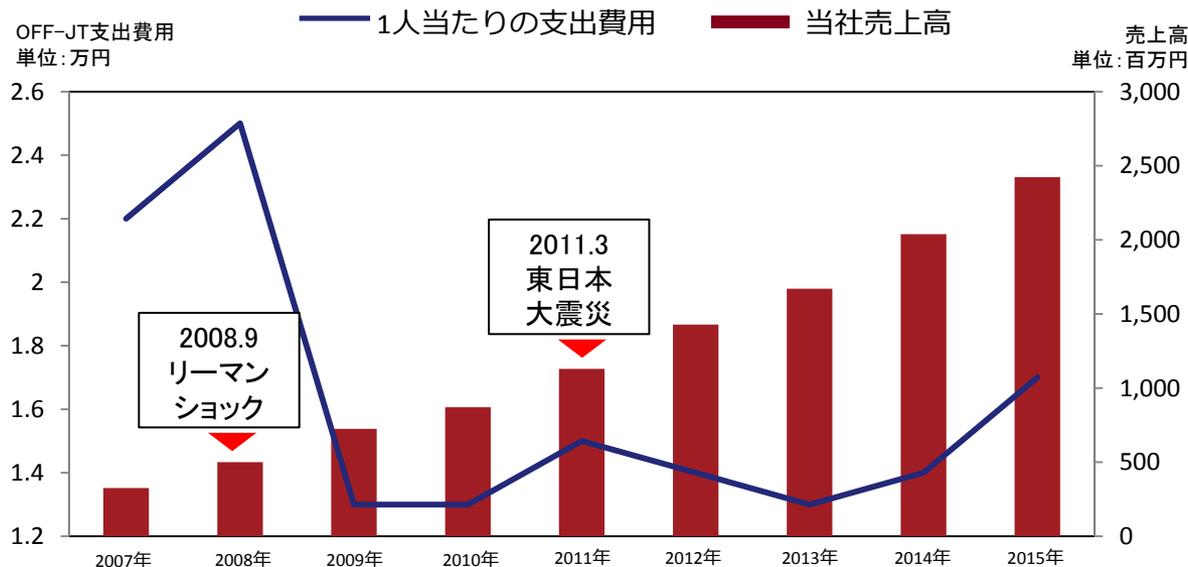


※総務省統計局「平成26年度経済センサス-基礎調査」と厚生労働省「平成26年度能力開発基本調査」から作成

(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：2014年10月1日～2015年9月30日の当社グループの売上高

■ 外部委託の研修 (OFF-JT) に支出した費用の労働者一人当たり平均額と当社売上高の関係



景気変動に伴う
教育投資意欲の
増減に関らず、
売上が拡大

※厚生労働省「能力開発基本調査」から作成
※売上高：同年9月期
※OFF-JT支出費用：同年4月から翌年3月まで

講師派遣型 研修

■ 首都圏・近畿圏での営業人員増

人口400万人～500万人に1事業所とし、全国20拠点体制に持っていく

■ 成長分野研修コンテンツの拡大

女性・障がい者等の活躍支援、変革を担える人材育成、コーポレート・ガバナンス等の開発を加速

■ デジタルマーケティング強化

営業効率化と集客増をはかり、収益体質を強化していく

公開講座

■ 公開講座常設セミナールームの拡充、会員化強化

システム 販売事業 (ITサービ ス事業)

■ 人事サポートシステムは営業人員増で売上拡大を目指す

■ 生産性改善を支援する新サービスを開発、投入方針

eラーニン グ・映像制 作事業

■ 組織内向け媒体制作事業を新たに開始

組織理念の徹底や競争力強化のための、デザイン性の高い媒体制作

就労移行 支援事業 (福祉事業)

■ 企業内のメンタルヘルス不調者にシフト (うつからの復帰支援など)

