

第19回定時株主総会 質疑応答

日時:2021年12月17日(金)10:00-11:00

登壇者:代表取締役 執行役員社長 舟橋孝之

株主総会の主な質疑応答の内容です。内容につきましては、ご理解いただきやすいよう、部分的に加筆・修正しております。
回答は全て代表取締役の舟橋が行いました。

質問1:同業他社と比較し、コロナ禍での業績が好調であった理由教えてください。

回答1:以下の対策の結果、業績が大きく伸長いたしました。

(1)早期にオンライン研修を開始すると同時に、大規模なオンライン研修実施インフラを構築

- ① ID、パスワード、テキスト提供などの事務プロセスをシステム化し、多数の研修実施に耐えうるロジスティックスを整備
- ② 大森に52室のオンライン配信専用のスタジオを開設するなど、大規模なオンライン配信設備を構築

なお、講師派遣型研修においてはオンライン研修実施時、オペレーター費用やスタジオ利用料などが追加収入となるので、オンライン研修実施数が多い21年9月期は業績好調となりました。

(2)コロナ禍、ポストコロナをにらんだ研修開発の強化が成功

コロナ禍による社会ニーズの変化に対応した研修コンテンツの開発を強化し、販売好調となりました。

(3)迅速な組織体制の変更が成功

営業人員を短期間、ITサービス部門への異動や子会社であるインソースデジタルアカデミーへのグループ内留学を実施し、DX、ITサービスに関する知識を身に付けた結果、Leaf、DX研修の販売が拡大しました。

質問2:今期の業績予想は弱いように感じていますが、見通しを教えてください。

回答2:今期はコロナ禍の収束を想定しております。そのため、利益率の高いオンライン研修の実施数は減少すると想定しております。また、コロナ禍の中、抑えていた採用を積極化しており人件費が増加するため、利益額の伸びは保守的に見えています。一方、足元の来場型研修のニーズが戻ってきていることに加え、徹底した商品開発、ITサービスの強化を行い、業績拡大に努めて参ります。

質問3:Web マーケティング分野は競合も多い領域ですが、参入する上での強み、既存事業とのシナジー、想定する顧客について教えてください。

回答3:当社は自社でWebを開発、活用し、売上向上と人材採用を進めてきました。Webページの作成やメディアミックスアプローチなどの自社ノウハウを活かし、中堅・成長企業の課題解決を行って参ります。また、営業活動でもWebを大いに活用しているため、そのノウハウを投入して参ります。

以上