

CEO メッセージ



Q 2025 年 9 月期を振り返っていかがでしたか

A 当期は過去最高業績を更新しました。売上高は 145 億円、営業利益は 59 億円となりました

生成AIを含むDX教育が好調

全事業で増収となり、連結売上高は前年比16.3%増の約145億円となり、売上総利益も前年比16.1%増の約111億円でした。

講師派遣型研修事業の売上高は、前年比17.5%増の約69億円となりました。背景として、生成AI研修を含むDX関連研修の実施回数が前年同期比31.6%増加したことに加え、既存顧客のリピート受注も堅調に推移しました。

公開講座事業の売上高は、前年比17.0%増の約36億円でした。講師派遣研修事業と同様、DX関連研修の受講者が前年同期比22.7%増と好調でした。

営業利益については、前年比21.1%増となりました。理由としましては、講師派遣型研修、公開講座ともに、特に単価の高いDX関連研修の受注好調により、売上総利益が同16.1%増になった一方、販管費は同10.8%増にとどまったことによりです。

Leafアクティブユーザー数が500万人を突破

ITサービス事業の売上高は前年比5.9%増の19億円でした。Leafアクティブユーザー数が前年比23.3%増の500万人を突破したことに伴い、リカーリング売上も前年同期比30.5%増と好調でしたが一方で、新規案件に関連するカスタマイズ売上は前年比38.5%減となりました。

その他事業の売上高は前年比22.2%増の約21億円でした。動画・eラーニング事業の売上が上期において特に好調でした。また、コンサル・アセスメントも案件数が増加し、売上高は前年比35.5%増となりました。

大企業セグメント売上高は前年同期比18.2%増

業界、企業セグメント別では、金融業界、建築・不動産業界で生成AIやDX関連研修の売上高が増加しました。また、EBセグメント（従業員数2,000名以上）では、研修事業の大型案件やアップセルにより顧客あたり平均単価が前年比12.0%増加し、売上高も同18.2%増となりました。

Q 生成 AI の進化は社会人教育市場を縮小させる脅威ですか

A 当社グループにおいては、生成 AI は脅威ではなく、共存可能であり事業拡大の追い風となります

AIは脅威ではない

投資家の皆さまから、生成AIの急速な進展を受けて、「教育産業は大打撃を受けるのではないか」「社会人教育市場は縮小するのではないか」というご質問をいただくことがあります。私はそのシナリオは当社グループには該当しないと考えています。

「人」の課題は変わらないし、AI時代の新たな課題が出現

組織における「人」の課題は、時代が変わってもなくなりません。例えば、上司と部下間のコミュニケーション、評価や育成に関する悩み、チームの信頼関係づくりなど、企業経営における本質的なテーマは今後も続きます。

加えて、新たに生成AIの普及拡大により発生する新たな課題、AI活用スキル教育、AI時代に求められるForward Deployd型人材※など、対人能力に長けた人材の育成、AIに代替される方々の職種転換教育、メンタルヘルス対策など新たな課題も出現し、むしろ既存事業が拡大すると考えています。

※単に机上でものを考え、提案するところで留まるのではなく、業務の最前線に入り込み、AI による課題解決までを行う人材

これからもAIで代替できない、人の力で行動変容を実現

知識を得るという点においては、AI活用によって学習環境は大きく変わっていきます。しかし、当社グループが提供しているサービスは受講者の行動変容を生み出す点にあります。受講者が研修の場で自身の業務を振り返り、多数の人と対話し、気づきを得るプロセスを効果的に演出し、研修後に行動変容を起こすことが当社グループのノウハウです。これは、AIでは実現できない仕事なのです。

AIの力を借りて徹底的な効率化と独自サービスを作り続ける

当社グループはお客さまにAI活用を推進する立場なので、自社でも徹底的にAI活用を推進しています。所属・勤務形態を問わないグループ全従業員がAIエージェント研修を受講し、500以上のAIエージェントを作成し、さらに一部のAIエージェントは業務システムに組み込み業務効率化を実施しています。2時間かかっていた提案書作成が5分に短縮されるなど大きな成果を上げています。

加えて、自社のAI開発力と事業ノウハウを融合し、AIを活用した新ビジネスを開発しています。これを今後の事業の柱の一つにしたいと考えています。

Q 長期的な成長戦略を教えてください

A 社会人教育事業に加え、AI 関連事業を大幅に拡大します

**社会人教育事業について
～「日本の教育インフラ」を目指します**

社会人教育事業については、これまで同様に営業利益率を維持しながら、サービスの品揃え拡充と営業体制の強化を進めてまいります。「日本の教育インフラ」を目指し、あらゆる教育ニーズに対応する品揃え、価格帯、デリバリー（講師派遣型研修、来場型公開講座、オンライン公開講座、eラーニング）を揃え、着実に市場シェアの拡大をはかっていきます。

**AI活用支援教育事業について
～「AI活用を 1 億人に」業務DXを推進**

AI活用支援教育事業では、急速な市場成長が見込まれるAIエージェント教育を軸に事業拡大を進めています。今後急激に拡大する市場に合わせ、中堅・中小企業を含む幅広い顧客にAI活用教育を提供することを狙っています。お客さまの業務DXをお客さま自身がAIを活用して実現できるようにすることが当社グループの使命と考えています。

コンサルティング事業

～AI時代の業務改善と人事戦略支援

将来的にAIを活用した業務改善が一般化することを見据え、業務DXコンサルティングを強化しています。特に、業務DXに関しての当社グループの強みは、ワークショップ形式により複数人で業務の棚卸しと優先順位付けを同時に行い、課題や目指す姿を短期間・低コストで可視化できる点にあります。スピードと価格優位性を活かした新たなコンサルティングのサービスモデルを構築しています。また、事業拡大に向けてはコンサルティング会社のM&Aも視野に入れています。

また、AI時代の人事戦略支援コンサルティングにおいて

は、Forward Deployed型人材が今後必要になるため、それに対応した採用戦略、組織戦略、評価制度構築などのコンサルティングを強化しています。

AIアプリケーション提供事業

自社の卓越したAI開発力とインソースが従来持つ事業ノウハウを融合し、AIアプリケーションを開発しています。

一例としては、事故防止・安全対策分野への参入「AI-OJT」、ビジネススキル以外の社内教育への参入「伴走型学習支援ツール」などを自社開発しています。複雑で卓越したAIアプリケーションでお客様のビジネスを加速することを狙っています。

Q 長期成長戦略にある「AI 活用支援教育事業」について具体的に教えてください

A 特に①生成 AI 活用アプリケーションの提供、②DX コンサルティングでお客様の業務 DX を安く早く実現します

現在、生成AIの導入が一部の先進企業や大企業から急速な普及期を迎え、個人レベルでの活用が進んでいます。しかし、プロンプトレベルの活用にとどまっており、社内業務の劇的改善である「AI革命」レベルには達していません。

こうした環境を踏まえ、短期的には、引き続きAI活用支援教育事業を強化し、中期的には複雑なAIプログラム提供の生成AI活用アプリケーション事業の展開を強化、あわせて中堅・成長企業には業務DXを進めるDXコンサルティングを強化していきたいと考えています。

以上により、当社グループでは「DX関連事業・AI活用支援」を年率30%以上で成長させ、2035年には売上構成比40%への拡大を目指しています。具体的な事業は以下の2つです。

① 生成AI活用アプリケーションの提供

教育によりAIエージェントの作成を学ぶことで社内業務DXが革命的に進むと考えていますが、すぐにお客様が複雑なAI活用ができるとは考えていません。

よって、当社グループで開発難易度の高いAIアプリケーションを開発し、SaaSの形で提供しようと考えています。こうして培った知見を、AIで具現化して提供します。

すでに「Leaf」のAI機能、事故防止教育の「AI-OJT」社内教育支援AIの「伴走型学習支援ツール」、営業支援AIの「AI-Plants」などを展開しており、今後お客様の業務に直結するアプリケーションを継続的に開発・拡充していきます。

② DXコンサルティング

～AI教育＋伴走支援＋生成AI活用基盤提供

AI活用教育とその後のお客様の自走化までを伴走支援することで、従来のコンサルティングよりも廉価に業務DX実現支援を実施します。必要に応じて、システム開発や既存システムとの連携、運用・保守まで対応し、継続的な価値提供を実現します。

また、業務DXにおいて避けて通れない、セキュリティや既存システムとの連携といった課題に対応し、安全かつ実用的な生成AI活用基盤を提供します。自社開発の基盤により、アクセス管理や利用制御、ログ管理などを組み込み、安心して活用できる運用環境を構築します。

これらのサービスを組み合わせることで、アプリケーション提供から業務変革、システム実装までを一体的に支援し、AI活用の裾野拡大とともに市場シェアの拡大をはかってまいります。

Q ビジネスモデルの強みは何ですか。また、それはAI時代においても持続可能ですか

A ① サービス提供における分業型プロセスの確立

② 顧客ニーズに即応したコンテンツ開発力とカスタマイズ性

③ 最新技術を活用した営業生産性向上と地域密着のコンサルティング営業 ④ 挑戦力と変化対応力

① 研修事業において分業体制を確立し、高品質な研修サービスを低価格で提供

1つ目は、研修サービスにおいて、分業型ビジネスモデルが確立できていることです。当社グループでは、研修サービスの提供プロセスを「顧客支援・コンサルティング」「テキスト開発」「講義の実施」に分解し、営業担当者、コンテンツ開発クリエイター、講師がそれぞれの専門性を発揮する分業体制を構築しています。

講師は登壇回数を増やすことが可能となり、登壇スキルの向上と教育品質の安定化につながっています。また、同一テーマでの複数クラス同時開催や、全国各地で均質なコンテンツを提供する体制も実現しています。

この分業体制はAIに置き換えられにくい構造を有しています。三者が専門化され、役割が明確に設計されているため、AIを補助的に組み込み効率化していきながらも、人が担うべき付加価値を維持・高度化できる仕組みとなっています。

② 顧客ニーズに即応したコンテンツ開発力とカスタマイズ性

2つ目は、顧客ニーズに即応したコンテンツ開発力とカスタマイズ性です。当社グループは研修サービスを「コンテンツビジネス」と位置づけ、開発したコンテンツをデータベース化し、全国で均質に提供できる体制を構築しています。マーケットインの発想のもと、ニッチ領域にも迅速に対応してきたことで、豊富なコンテンツ資産を蓄積してきました。

加えて、標準化だけでなく高いカスタマイズ性を有している点が特長です。業界・レベル・業務課題に応じて最適な研修を設計し、ケーススタディやワークショップまで柔軟に開発・提供しています。

さらに、コンテンツは講師派遣、公開講座、eラーニング等で多重活用され、コンテンツ資産として再利用可能な構造となっています。これにより、売上総利益率の向上と高い営業利益率を実現しています。当社グループは労働集約型ではなく、知的資産を基盤とするビジネスモデルです。顧客課題に応じた設計力と実務への落とし込みは依然として人の専門性が価値の源泉です。AIで効率を高め、人が価値

を創る。その両立が当社グループの競争優位性です。

③ 最新技術を活用した営業生産性向上と地域密着のコンサルティング営業

3つ目は、最新技術を活用した営業生産性の向上と、地域に根差したコンサルティング営業を同時に実践していることです。

自社開発の顧客・コンテンツデータベースおよび研修管理システム「Plants」を基盤に、生成AIを活用した提案書自動作成機能を実装することで、質の高い提案を迅速に創出できる体制を構築しており、営業活動の高度化と生産性向上を同時に実現しています。

当社グループは、テクノロジーによる効率化を推進するだけでなく、全国の事業所・支社に配置したコンサルタントによる地域密着型の営業活動も同時に強化しています。約300名のコンサルタントが、お客様のもとへ足繁く通い、現場での対話を通じて、お客様の潜在的な課題や小さなニーズを丁寧にすくい上げています。

AIによって創出された時間を、こうした対話と課題の深掘りに振り向けることで、単なる業務効率化にとどまらない、お客様の本質的な課題解決と業績向上に資するソリューションを提供しています。データ・テクノロジーと人の力を融合させ、継続的に価値を創出するこの仕組みこそが、AI時代における当社グループの持続的な競争優位性であると考えています。

④ 挑戦力と変化対応力

4つ目は、挑戦力と変化対応力です。コロナ禍後の成長が鈍化した際にも、スピーディーに組織変更や新サービスを開発するなど、仕事に対する考え方を大胆に変え、乗り越えてきました。危機的な状況下では、社会人教育サービスはコストダウンの対象とされることが多く、ぼんやりとしていると売上はダウンしてしまいます。

よって、ミッションや組織を変更する痛みを耐えつつ、ハイスピードで変化する社会のニーズに合わせて自組織も変化し続けることが当社グループの強みになっています。

Q 中期経営計画「Road to Next 2028」について教えてください

A 生成 AI & コンテンツ IP を軸にしたさらなる成長を目指します

2028年9月期の売上高は234億円、営業利益は96億円、当期純利益は68億円を目標としています。これは、達成可能な水準だと考えており、戦略としては4つあります。

まず、1つ目は生成AI関連サービスの拡充です。生成AI時代の到来を絶好の機会とし、AI教育、AIアプリケーション提供、DXコンサルティングを増やしていきます。

2つ目は広い意味でのコンサルティング強化で、顧客単価を上げることです。今まで企業が経営方針や戦略を決めた後、研修サービスを提供する事が多く、結果的に小規模な取引に留まっていました。今後は、組織変革やAI活用

のコンサルティング通じて、経営戦略構築のお手伝いを上流工程で実施し、その上で最適化した教育、AI活用などを強化していきたいと考えています。

Q 今後も人員を増やしていきますか。後継者育成は進んでいますか

A 当面、人的リソースの最適化をはかる一方で、優秀人材の厳選採用は継続。後継者育成も着実に進めていきます

生成AI活用が進む中で、採用戦略は変えていく方針です。基本は厳選採用ですが、長期的な成長に必要なマネジメント人材、コンサルティング人材、営業・マーケティング人材、優秀なエンジニア人材は積極的に確保していく方針です。ただし、当面は人的リソースの最適化をはかっていきます。AI活用により創出された人員を再配置し組織再編を進めていく方針です。

Q 25年9月期は特に従業員数が増加しました。組織拡大に伴うカルチャーの維持・浸透はどのように行っていますか

A 週2回の全社朝礼と迅速な情報の横展開で社内コミュニケーションを活発にしています

25年9月期、当社グループの従業員数は前期末比71名増の755名となりました※。

26年4月には40名の新卒社員を迎え、26年9月末までに780名まで拡大することを予定しています。

人が増えると、カルチャーの維持が難しそうに感じますが、当社グループでは毎週月曜日に全社朝礼を行っています。各部署の情報や最新動向を全員が知っていること

3つ目は全方位でコンテンツ開発を強化します。生成AIなどのDX関連に加えて、エッセンシャルワーカー、外国人、職種転換などに対応した資格系などのテーマを自社開発だけでなく、幅広く提携先からも集め、拡充し、教育コンテンツの網羅性を強化し、チャンスロスをなくしていきたいと考えています。

AIアプリケーションの「伴走型学習支援ツール」は企業の内部教育もインソースが担える点で、コンテンツ強化という面も持っています。

4つ目に、最後はかつてない積極的な投資を行っていかうと考えています。AI分野強化、コンサルティング力の強化、コンテンツIPの確保などの面で、人材採用、M&Aで132億円の積極的な成長投資を計画しています。

また、後継者育成については若手の抜擢を積極的に進めています。また、ベテラン層についても業績向上課題にチャレンジしてもらっています。そんな中で成果を出した人材から後継者を選んでいこうと考えています。

あわせて、次長級以上の人材を対象に、サクセッションプランに基づく経営人材育成プログラムを継続的に実施し、将来の経営を担う人材層の厚みを強化してまいります。

は余計なコミュニケーションコストを削減します。

また、朝礼の最後には私からの当社グループでの重要な考え方や具体的な行動について、何度も伝えるようにしています。当社グループにおいては、とにかくスピードと情報が命です。この朝礼は今後人数が増えたとしても続ける方針です。

※取締役・監査役、執行役員を含まず。従業員のうち、臨時従業員はパートを含み、アルバイト・派遣社員を除く



Q ESG における具体的な取り組みについて教えてください

A 全社で健康経営を推進し、ガバナンス面でも施策を推進しました

当社グループでは、ESGに加えてPerformance（業績）も重視する「ESG＋P（Performance）経営」を掲げ、社会的価値の創出と持続的な業績向上の両立を目指しています。これまで、社会的価値を提供する事業や取り組みを拡大させながら、企業としての成長と収益性の向上を実現してきました。ESGへの取り組みは企業の責任であると同時に、事業の競争力を高め、長期的な企業価値の向上につながるものだと考えています。

25年9月期は、健康経営（Social）において、昨年の施策を継続するとともに、従業員一人ひとりに向き合い、個別

の健康や介護課題に寄り添い、仕事との両立支援を行いました。26年9月期からは数カ年の健康診断結果をよく見て、個々人が目標を立てて、健康向上策を推進する取り組みをはじめました。

また、ガバナンスでは、「インソースグループコンプライアンス行動規範」の策定と人権デューデリジェンスの実施を行い、施策面で大きく進捗しました。今後もESGに関する施策にも積極的に投資を行い、社会的価値と企業価値の双方を高めてまいります。

Q 上場している意義を教えてください

A ステークホルダーの皆さまからのご意見を経営に反映して成長してまいります

投資家の皆さまをはじめとするステークホルダーの皆さまからのご意見やご期待を、当社グループの成長のドライバーとしているからです。日々いただく貴重なご指摘やご提言を経営に反映してきたことが、これまで増収増益

を実現してこられた背景の一つであると認識しています。今後も皆さまとの対話を大切にしながら経営の質を高め、企業価値の向上に努めてまいります。