

福証FPM上場を機に、新人研修事業を拡充

組織理論と原理・原則に定評 (株)セールスアカデミー

昨年12月、福岡証券取引所のプロ投資家向け株式市場「福岡プロマーケット（FPM）」に新規単独上場を果たした(株)セールスアカデミー（福岡市中央区天神2丁目、宮脇伸二社長。FPM上場後は福岡・九州エリア、首都圏を中心に新入社員研修および管理職・営業職向け研修事業を拡充。「将来、九州を代表する会社に成長し、時価総額1000億円を目指す」と話す宮脇社長に今後の展開について聞いた。

（取材・松岡素成）

新入社員研修で日本一シェア目指す

「福証上場を振り返って。宮脇 創業時からの願いが叶い、ようやくスタートラインに立てた感じですね。実際、上場式を迎えるまで不安でした。これまで紆余曲折がありましたので、正直ほっとしています。」

「8年前も東証プロマーケット上場に挑戦されていますね。宮脇 創業後4期目から業績を伸ばし続け、11期目のタイミングで挑戦したのですが、最終的に断念しました。今振り返ると、会社規模が膨張していた

ただで組織の中身やビジネスモデルが全然つくれていなかった。上場に必要だった力を試され、実力不足を痛感しました。当時はコロナ禍の影響もありましたし、非常に悔しくてきつかったですね。」

そこで再度、現在の女性幹部3人と私の4人で将来ビジョンを見直し、「新入社員研修の分野で日本一になろう」と方針転換しました。営業研修をきっかけに新入社員研修の依頼が着実に増加し、以降は新卒採用を継続

「熱・考・動」を実践し、存在感高める

「研修市場動向について。宮脇 少子高齢化で新成人は減少傾向にあり、企業側も団塊の世代が定年退職するなど慢性的な人手不足に拍車がかかっていることから、新入社員に対する教育ニーズは今後さらに高まると思います。売り手市場で満

足な採用が出来ず、採用基準を下げてでも確保せざるを得ない状況になっている。そのため、企業側は戦力になるまで「人材育成のイロハ」を強化する必要が出てくるわけです。また、ハラスメントを過度に怖がり過ぎて、自社社員に対し

て十分な指摘ができない。「お客さま感覚」が抜けないまま社会人になった若手に対し、それを是正しないと企業組織として円滑な成長は見込めません。当社は経営理念「熱・考・動」を掲げ、「熱い気持ちを持って、深く考え、行動を起こす」姿勢を実践しており、「甘やかさない新人研修」を本気で取り組んでいます。決してスパルタとかではなく、社

会人の心構えや実務としての厳しさを、考え方を伝えています。「なぜ、やる必要があるのか」という本質的な問いに向き合う、理論と原理・原則に沿った研修が、結果として高い評価をいただいているのだと考えています。

「売上シェア別の事業構成は。宮脇 新人研修が50%、管理職向けと営業職向けが各25%となります。昨年8月現在の新人研修契約件数は96社、受講者は1015人でした。国内の研修市場は約6000億円とされ、毎年約50万人の学生が社会人になっています。

そのうち、当社はまだ0.2%の受講者数しか確保していません。まずは受講者数1%シェアの5000人を目指したい。これが実現できれば売上規模も10億円規模となり、福証「Qポード」進出に挑戦できるのではと考えています。

「研修は講師派遣型と公開型がありますね。宮脇 派遣型は5人以上の受講生がある場合、顧客企業の指定場所に講師を派遣します。現在、提携パートナー講師が55人おり、北海道から名古屋、大

阪など全国各地で展開しています。また、公開型は1人から受講可能で、福岡と東京の2拠点で他社の受講生と合同実施しています。公開型は会場制限がありませんので、需要を一気に増やすことは難しい。やはり、派遣型の機会が今後増えるだろうと見込んでいます。

「年間研修実施回数。宮脇 昨年は会社全体で約900件。そのうち、230回は私が登壇しました。最近では徐々に減らしていますけど(笑)。

「知的財産について何か対策はありますか。宮脇 「熱・考・動」の商標登録を2013年10月に取得しました。これは私たちが最も大切にしている理念です。当社のサービスは真似をしようとしてもできないといいますが、甘やかさない厳しい雰囲気で行う研修ですからね。本気で向き合う「無形のノウハウ」は外に見えづ

らしいサービスだと思っています。具体的には。宮脇 新入社員向けの場合、2カ月に1回のフォローアップ研修や内定者研修も9月から月1回のペースで実施します。当社は管理職研修も強く、新入社員研修で学んだ「今どきの新人の傾向と対策」が分かかって指導できる利点があります。これらを1年を通して全階層に向けた研修サービスを強化していきたい。今後は面談も含めて受講者のフォローを意識し、より伴走できるサービスを目指します。新人が組織に定着し、活躍するまで見届けたい。そして、新入社員研修といえればセールスアカデミーと言ってももらえる会社にしていきたくて考えています。



宮脇 伸二 社長

みやわき・しんじ
愛知県豊田市出身、1975年10月29日生まれの50歳。九州大学理学部を卒業後、99年4月に三和銀行（現三井UFJ銀行）入行。以後、(株)ビジネスブレイン太田昭和グループで法人向けコンサルティング営業に従事後、2007年に起業。13年5月、現社名に変更し、社員研修に特化した事業を確立

ズームアップ

「無形のノウハウ」は外に見えづらしいサービスだと思っています。具体的には。宮脇 新入社員向けの場合、2カ月に1回のフォローアップ

研修や内定者研修も9月から月1回のペースで実施します。当社は管理職研修も強く、新入社員研修で学んだ「今どきの新人の傾向と対策」が分かかって指導できる利点があります。これらを1年を通して全階層に向けた研修サービスを強化していきたい。今後は面談も含めて受講者のフォローを意識し、より伴走できるサービスを目指します。新人が組織に定着し、活躍するまで見届けたい。そして、新入社員研修といえればセールスアカデミーと言ってももらえる会社にしていきたくて考えています。

(株)セールスアカデミー				
【本社】	〒810-0001 福岡市中央区天神2-3-36 ibb fukuoka ビル5F			
【TEL】	092-771-7185	【FAX】	092-771-7186	
【設立】	2007(平成19)年9月【創業】2007(平成19)年9月			
【資本金】	3,985万円			
【銀行】	十八親和福岡	福岡本店	西日本シ天神	三井住友天神町
【役員】	(社)宮脇伸二(取)江藤未穂子 奥永麻美子(非取)松田豊備地(非監)中谷啓二			
【事業】	企業向け社員研修			
【仕入先】	個人事業主 アビリティ			
【取扱構成】	新入社員研修50% 管理職研修25% 営業研修25%			
【販売先】	九州電力グループ、西部ガスグループ、JR九州グループ、キャノングループ			
【出先】	(東京オフィス)東京都新宿区			
【業績】	売上高(千円)	経常利益(千円)	配当(%)	従業員
2023年8月	85,448	7,958	0.00	1088
2024年8月	151,257	10,612	0.00	
2025年8月	157,941	11,115	0.00	

※弊誌別冊「福岡の会社情報」データベースより