

株式会社インソース

2017年9月期第3四半期(累計)決算説明資料

- 本資料には、当社に関連する見通し、将来に関する計画、経営目標などが記載されています。これらの将来の見通しに関する記述は、将来の事象や動向に関する現時点での仮定に基づくものであり、当該仮定が必ずしも正確であるという保証はありません。様々な要因により実際の業績が本書の記載と著しく異なる可能性があります。
- 別段の記載がない限り、本書に記載されている財務データは日本において一般に認められている会計原則に従って表示されています。
- 当社は、将来の事象などの発生にかかわらず、既に行っております今後の見通しに関する発表等につき、開示規則により求められる場合を除き、必ずしも修正するとは限りません。
- 当社以外の会社に関する情報は、一般に公知の情報に依拠しています。
- 本書は、いかなる有価証券の取得の申込みの勧誘、売付けの申込み又は買付けの申込みの勧誘(以下「勧誘行為」という。)を構成するものでも、勧誘行為を行うためのものでもなく、いかなる契約、義務の根拠となり得るものでもありません。

Chap. 01 2017年9月期第3四半期(累計) 連結業績

Chap. 02 中期経営計画 戦略別進捗状況

<参考資料> 会社紹介

Chap. 01 2017年9月期第3四半期(累計) 連結業績

1Q-3Q 連結業績概要

- 新人研修を中心とした、4月の単月売上高が過去最高に
- 働き方改革に関連した研修を中心に成長

売上高	2,621百万円	前年比	+25.0%
売上総利益	1,750百万円	前年比	+23.1%
経常利益	434百万円	前年比	+21.8%
純利益	284百万円	前年比	+27.2 %

講師派遣型事業

- 安定的な成長

売上高: 1,734百万円 前年比 +16.7%

公開講座事業

- 引き続き、成長を牽引

売上高: 630百万円 前年比 +36.4%

その他事業

- 引き続き、ITサービスを中心に爆発的な伸び

売上高: 255百万円 前年比 +72.6%

2 連結損益計算書(実績 計画構成比)②

単位(百万円)

	2016年9月期 1Q-3Q(実績) (比率:%)	2017年9月期 1Q-3Q(実績) (比率:%)	前年比	対予算比	2017年9月期 (予想) (比率:%)	通期計画に 対する1Q-3Q の進捗率
売上高	2,097 (100.0%)	2,621 (100.0%)	+25.0%	+3.5%	3,573 (100.0%)	73.4%
売上総利益	1,421 (67.8%)	1,750 (66.8%)	+23.1%	+1.0%	2,451 (68.6%)	71.4%
営業利益	359 (17.1%)	418 (16.0%)	+16.4%	+4.5%	565 (15.8%)	74.0%
経常利益	357 (17.0%)	434 (16.6%)	+21.8%	+8.6%	565 (15.8%)	76.9%
純利益	224 (10.7%)	284 (10.9%)	+27.2%	+11.7%	360 (10.1%)	79.1%

- 売上高および利益はほぼ計画通りに進捗
- 人材不足を人材教育による効率化で補いたいというニーズを受け、売上高は前年比25.0%増と、1Q-2Qに引き続き大幅に伸長
- 比較的利益率が高い新人研修を多数実施したことにより、営業利益率が16.0%に向上(1Q-2Q営業利益率14.2%)

3 連結損益計算書(実績 前年同期比)③

■ 連結損益計算書 販売管理費内訳

単位(百万円)

	2016年9月期1Q-3Q (実績)	2017年9月期1Q-3Q (実績)	増減額(前年比)
人件費	813	1,004	191(+23.5%)
採用・研修・福利厚生費	23	44	21(+90.5%)
地代家賃	59	79	19(+33.2%)
オフィス・システム経費	56	69	13(+23.3%)
その他経費	108	133	24(+22.1%)
販売管理費 合計	1,061	1,331	269(+25.4%)

- 引き続き、採用経費が高い伸び率。また、今期中に営業拠点を4カ所開設したことに伴い、地代家賃が増加

＜2017年9月期 拠点開設＞

- ・本社営業部
- ・品川事業所
- ・日本橋事業所
- ・新宿事業所

4 連結貸借対照表(実績 前期末比)

単位(百万円)

	2016年9月期 (2016年9月30日)	2017年9月期1Q-3Q (2017年6月30日)	当期増減
流動資産	1,559	1,686	127
固定資産	391	402	10
資産合計	1,950	2,089	138
流動負債	536	684	148
固定負債	79	96	16
純資産	1,334	1,307	▲27
負債・純資産合計	1,950	2,089	138

- 流動資産の増加:利益および前受金増加に伴い、「現金及び預金」が増加
- 流動負債の増加:まとめてご購入いただくことで割引となる「人財育成スマートパック」の拡販により、前受金が増加
- 純資産の減少:利益剰余金が増加したが、自己株式取得により結果として減少

5 講師派遣型研修 売上高及び実績数値

単位(百万円)

	2016年9月期 1Q-3Q (実績)	2017年9月期 1Q-3Q (実績)	前年比	2017年9月期 (予想)	2017年9月期通期計 画に対する1Q-3Q の進捗率
売上高	1,486	1,734	+16.7%	2,332	74.4%

講師派遣型研修 実施回数

単位(回)

	1H合計	4月	5月	6月	1Q-3Q合計
2017年9月期 実施回数(前年比)	5,287 (+15.2%)	1,164 (+3.8%)	892 (+15.9%)	1,024 (+2.7%)	8,367 (+11.9%)
2016年9月期 実施回数	4,586	1,121	769	997	7,473

■人材不足を人材教育による効率化で補いたいというニーズは引き続き堅調。実施回数よりも売上高の伸び率の方が大きく、単価があがってきている

＜講師派遣型 研修別売上高ランキング＞ ※当1Q-3Qにおける当社研修の大まかな傾向を示す速報値

- 1位 新入社員・1年目社員向け研修
- 2位 部下指導・OJT研修
- 3位 現場リーダー・係長向け研修
- 4位 評価関連研修
- 5位 入社2～5年目向け研修

6 公開講座 売上高及び実績数値

単位(百万円)

	2016年9月期 1Q-3Q (実績)	2017年9月期 1Q-3Q (実績)	前年比	2017年9月期 (予想)	2017年9月期通期計 画に対する1Q-3Q の進捗率
売上高	462	630	+36.4%	850	74.2 %

■ 公開講座 受講者数

単位(人)

	1H合計	4月	5月	6月	1Q-3Q合計
2017年9月期 受講者数(前年比)	17,692 (+30.0%)	5,245 (+45.4%)	2,912 (+29.1%)	3,696 (+31.6%)	29,545 (+32.6%)
2016年9月期受講者数	13,601	3,606	2,255	2,807	22,269

■ 新人研修により4月単月受講者数が過去最高に。講師派遣型ではなく公開講座での受講を推進したこともあり、前年比36.4%と好調な結果となった

■ 離れた場所からでも公開講座を受講できる「遠隔リアル」本格開始(6月28日リリース)

■ 短時間・少人数・プロによる安心アドバイス「Biz-Lesson」開始(5月8日リリース)

<公開講座 研修別売上高ランキング> ※当1Q-3Qにおける当社研修の大まかな傾向を示す速報値

- 1位 新入社員・1年目社員向け研修
- 2位 現場リーダー・係長向け研修
- 3位 プレゼンテーション研修
- 4位 ロジカルシンキング・論理的思考研修
- 5位 部下指導・OJT研修

7 その他事業 売上高及び実績数値

単位(百万円)

	2016年9月期 1Q-3Q (実績)	2017年9月期 1Q-3Q (実績)	前年比	2017年9月期 (予想)	2017年9月期通期計 画に対する1Q-3Q の進捗率
売上高	148	255	+72.6%	390	65.6 %

■「Leaf」累計有料利用社数 **46**社(前年比 約1.8倍)

■ストレスチェック支援サービス累計導入取引先数

61組織(うち、官公庁など**45**組織・民間企業**16**組織)

※2017年6月30日時点

■ミテモ株式会社 89百万円(前年比 +95.0%) ※連結相殺後

- ・映像・eラーニング制作が好調
- ・Leafを使った「STUDIO Powered by Leaf」の展開を開始

■ITサービス 71百万円(前年比 約3.1倍)

- ・ストレスチェック支援サービスは引き続き、官公庁を中心に好調な受注

■「インソースのセキュリティサービス」を2017年6月に開始

・2017年5月の完全失業率は3.1%。空前の人手不足が続く

※総務省統計「労働力調査」より

・日本の一人当たり労働生産性は、20位(OECD加盟国比)

※公益財団法人日本生産性本部「労働生産性の国際比較 2016年版」より

・2017年3月 「働き方改革」実現のための実行計画

「長時間労働の是正」「女性・若者が活躍しやすい環境整備」など

※平成29年3月28日働き方改革実現会議決定「働き方改革実行計画(案)」より

▶ 一人ひとりの時間あたりの生産性をあげ、多様な人材が働きやすい環境を整えていくことが必要に

働き方改革関連研修 売上高ランキング

順位	分野 (前年比)	順位	分野 (前年比)
1	部下指導・OJT研修(+8.6%)	4	業務改善研修(+12.8%)
2	入社2~5年目向け研修(+74.7%)	5	キャリア研修(+20.9%)
3	タイムマネジメント研修(+25.3%)	6	女性活躍推進研修(+116.7%)

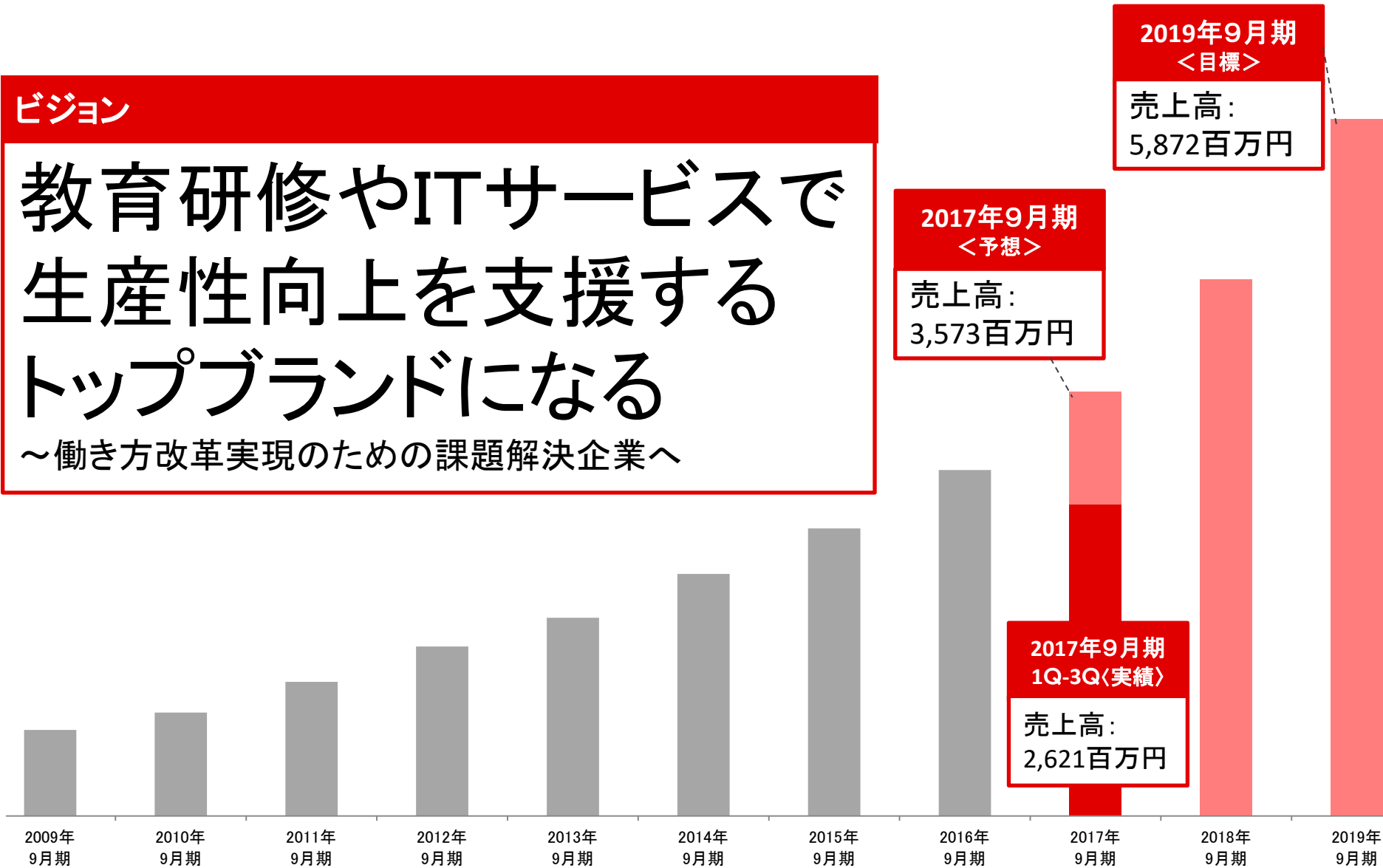
※当1Q-3Qにおける当社研修の大まかな傾向を示す速報値

Chap. 02 中期経営計画 戦略別進捗状況

ビジョン

教育研修やITサービスで
生産性向上を支援する
トップブランドになる

～働き方改革実現のための課題解決企業へ



2 2019年9月期の数値目標

2016年9月期の連結売上高29億円から3年後に2倍の連結売上高を目指す

単位(百万円)

	2016年9月期 (実績)	2017年9月期 (予想)	2018年9月期 (目標)	2019年9月期 (目標)	2016年9月期 増減	2016年9月期増 減比率
売上高	2,915	3,573	4,522	5,872	+2,957	101.4%
営業利益	460	565	725	983	+523	113.6%
経常利益	452	565	725	983	+531	117.4%
親会社株主に帰属 する 当期純利益	298	360	462	626	+328	110.0%

※ROE15%以上を目標とする。 ※2016年9月期ROE 28.8%

3 成長戦略1. 営業戦略進捗状況

① 拠点拡大・人員増

	2016年9月期<実績>	2017年9月期 3Q<実績>	2019年9月期<目標>
営業拠点	12カ所	15カ所 ※2017年7月18日新宿事業所開設	22カ所
常設セミナールーム	8カ所(27教室)	8カ所(30教室)	12カ所(40教室)
公開講座出張開催地	16カ所	24カ所	20カ所
社員数	279名	322名	480名

② デジタルマーケティングの強化

	2016年9月期<実績>	2017年9月期2Q<実績>	2017年9月期3Q<実績>
WEBページ	8,500ページ以上※1	9,680ページ以上※2	10,040ページ以上※3
Google検索順位1位	172ページ※1	173ページ※2	182ページ※3

※1 2016年9月末時点当社調べ ※2 2016年3月末時点当社調べ ※3 2017年6月末時点当社調べ

③ 公開講座利用顧客の固定化促進

	2016年9月期<実績>	2017年9月期2Q<実績>	2017年9月期3Q<実績>
WEBinsource	3,312組織	4,531組織 (前期末比+25.2%)	5,230組織 (前期末比+57.9%)

①教育関連コンテンツの開発強化 ・公開講座の提携コンテンツが大幅増

	2016年9月期 ＜実績＞	2017年9月期2Q ＜実績＞	2017年9月期3Q ＜実績＞	目標
講師派遣型研修 コンテンツ数	2,050	2,171 (前期末比+121)	2,251 (前期末比+201)	年間 100コンテンツ
公開講座 コンテンツ数	1,066	1,579 (前期末比+513)	1,793 (前期末比+727)	年間 50コンテンツ

・若手の早期戦力化や「働き方改革」に関連した研修を中心に新作研修を多数リリース

＜第3四半期 分野別新作研修＞24分野105本をリリース

働き方改革・生産性向上分野	21本	新人・若手向け分野	15本	業種別分野	14本	グローバル分野	9本
自治体向け分野	7本	営業分野	5本	管理職向け分野	5本	販売推進力向上分野	4本
OJT関連分野	3本	ダイバーシティ分野	2本	待遇・インバウンド関連分野	2本	キャリア分野	2本
プレゼンテーション分野	2本	中堅社員向け分野	2本	ビジネスゲーム分野	2本	ヘルスマネジメント分野	2本
CSR関連分野	1本	企画力分野	1本	リスクマネジメント分野	1本	メンター分野	1本
会社法関連分野	1本	役員向け分野	1本	コンプライアンス分野	1本	コミュニケーション分野	1本

 は、「働き方改革」に関連した研修

②提供するサービス・商品の拡大

他社提携により、人事や総務担当者向けに販売する商品を幅広く拡充し、顧客利便性を高め、ワンストップ化

リリース日	商品・サービス概要	提携先名
2017/6/27	・EAPサービス(従業員支援プログラム)の販売開始	東京メンタルヘルス株式会社
2017/6/26	・IT関連研修を62種類追加	株式会社 東芝オー・エー・コンサルタント
2017/6/16	・体系的な営業研修「プロセスマネジメント・マスターコース」	ソフトブレーン・サービス株式会社
2017/6/13	・「WEBリスクモニタリング」「検索エンジン評判対策」の販売開始	株式会社エルテス
2017/6/13	・企業向けセキュリティ対策ソフトウェアの販売開始	チエル株式会社
2017/4/10	・体験型研修「The社会人道」	株式会社JTBコーポレートセールス

■提携関連 取扱高推移

前期に引き続き、IT関連の公開講座を中心に、提携関連の売上が伸びている

	1Q	2Q	3Q
2017年9月期 提携関連 取扱高	2.7百万円	5.4百万円 (前期比+98.6%)	10.5百万円 (前期比+94.7%)

■ヘルスマネジメント分野の拡充

働く人の健康をトータルにサポート

- ・オンラインフィットネス「ソネット パーソナルトレーニング (略称:ソネットレ)」販売開始 (2017年6月6日リリース)
- ・従業員のメンタルヘルスをサポートする「EAPサービス」販売開始 (2017年6月27日リリース)



■「インソースのセキュリティサービス」を開始

組織におけるセキュリティ対策全般のサービス

- ・企業向けセキュリティ対策ソフトウェアの販売開始 (2017年6月13日リリース)
- ・24時間365日間SNSなどを監視する「WEBリスクモニタリング」、ネガティブなサイトの上位表示を防ぐ「検索エンジン評判対策」の販売開始 (2017年6月13日リリース)



■「インソースのデジタルマーケティング」を強化

「リアル」と「ネット」の営業を統合したサービス提供

- ・オラクルのパートナープログラム「Oracle Partner Network (OPN)」Goldパートナーの契約を締結 (2017年5月11日リリース)

▶ デジタルマーケティングの核となるマーケティング・オートメーションの販売が可能に



①AI関連研修プログラムの実施

まずは、AI技術の導入を考えている企業を対象に、基礎知識の習得から演習までを段階的に行う研修を実施

- ・現場活用のためのAI・人口知能入門研修
- ・AI・機械学習研修～回帰・分類・レコメンド編
- ・Pythonで学ぶ機械学習～回帰分析とディープラーニング

②ストレスチェック支援サービスの拡大

前期に引き続き、官公庁を中心に受注。累計導入取引先数は66に



③大企業を中心としたIT関連サービスの拡販

人事サポートシステム「Leaf」を基幹システムとしたサービスを大企業を中心に拡販



人事サポートシステムLeaf

- ・人事・研修・総務部門の課題を解決するツール。煩雑な業務の効率化、生産性向上を支援
- ・何万件もの情報をストレスなく管理
- ・課題・テストLeafや資料収集・アンケートLeafも利用可

累計導入取引先数 **46** 組織

動画教育Leaf

- ・企業内研修とeラーニングが一元管理できるシステム
- ・多数の同時アクセスでもスムーズに利用可。社員数の多い企業に特におすすめ
- ・動画閲覧の指示や未閲覧者への催促が簡単にできる

日本で最も進んだ **LMS**
高機能な

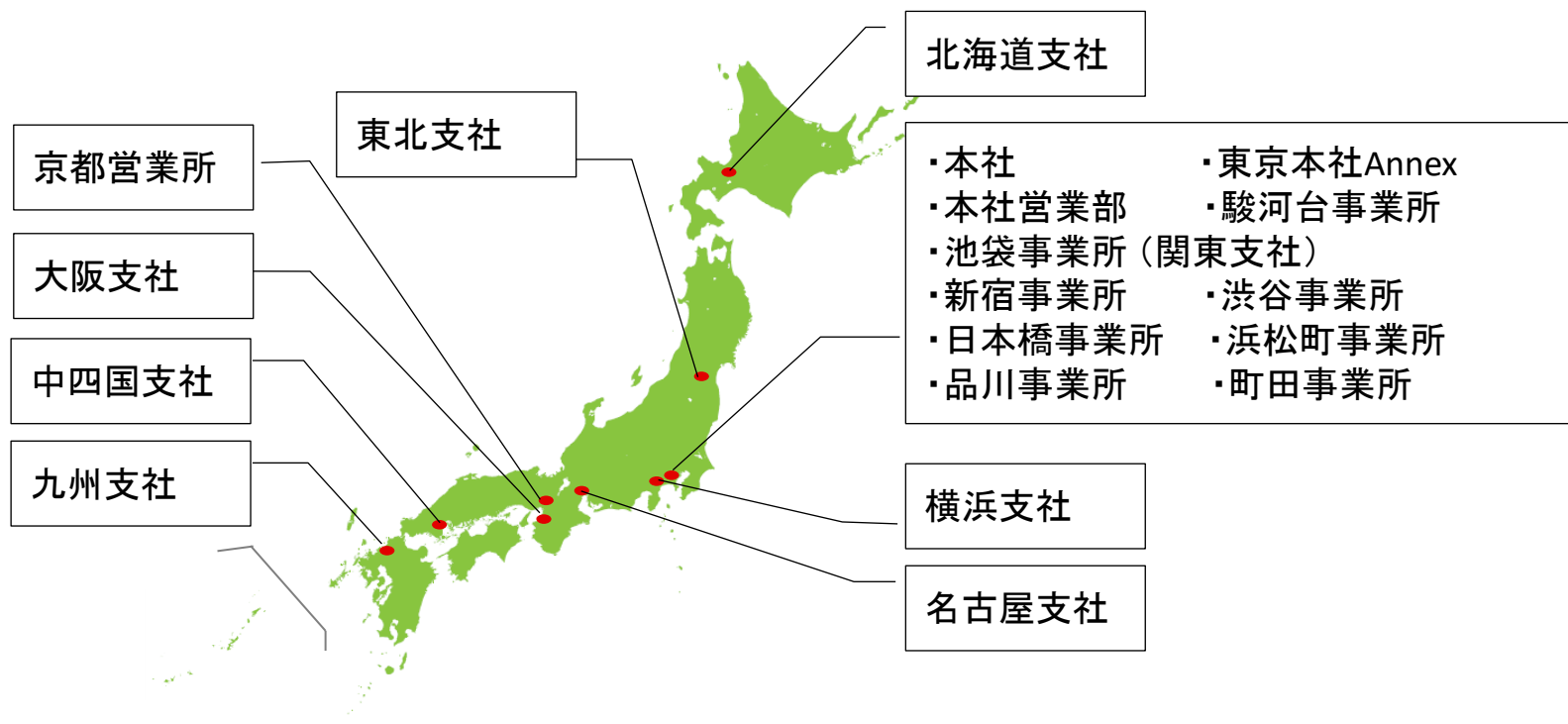
STUDIO Powered by Leaf

- ・法人向けの定額制クラウド型eラーニングサービス
- ・65テーマ、181種類のeラーニング教材が見放題
- ・受講者の視聴履歴やテスト受験進捗などを簡単に管理

50IDで月額 **28,350**円

<参考資料> 会社紹介

- ・会社名 株式会社インソース
- ・設立 2002年11月
- ・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
- ・関係会社 ミテモ株式会社
- ・拠点 国内19カ所(2017年7月末時点)



「人」と「IT」と「コンテンツ」の力で社会における課題を解決する企業を目指す

講師派遣型 研修事業

お客さまに講師を派遣して実施するオーダーメイド型
研修



公開講座事業

1名から参加できるオープンセミナー型研修



その他事業

■ ITサービス

働き方改革をITの力でサポートする各種サービス



■ヘルスマネジメント

組織における健康増進のための各種サービス



■セキュリティサービス

2017年6月開始。組織におけるセキュリティ対策全般の
サービス



■デジタルマーケティング

「リアル」と「ネット」の営業を統合したサービス提供



3 事業内容 ～数字で見るインソース

■年間研修受講者数

386,382人※1

前年比 +15.4%

■講師派遣型研修

350,852人※1

前年比 +13.9%

■公開講座

35,530人※1

前年比 +32.1%

■年間研修実施回数

16,248回※1

前年比 +25.5%

■講師派遣型研修

11,123回※1

前年比 +16.1%

■公開講座

4,997回※1

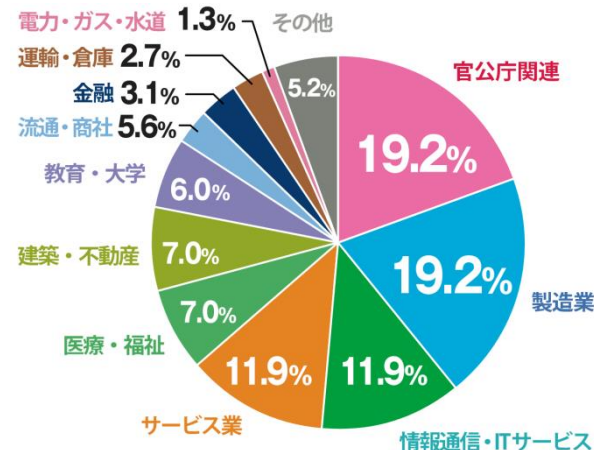
前年比 +51.9%

■お取引先数

19,133社※2

前年比 +24.8%

■取引先内訳



■WEBinsource登録先数

4,531社※3

前年比 +67.9%

※1 2016年4月1日～2017年3月31日 ※2 2003年6月から2017年3月までに当社サービスをご利用いただいたお取引先累計 ※3 2017年3月31日時点

4 インソースは多様な人材が共に働く企業

■ 当社のダイバーシティの状況

(2017年3月31日時点、連結)

	男性	女性	備考
全社員 322人	147人 (45.7%)	175人 (54.3%)	<2016年全国正規従業員の男女比>※1 男性67.9%:女性32.1% (出典:総務省統計局)
管理職 81人	65人 (80.2%)	16人 (19.7%)	<2015年管理的職業従事者に占める女性の割合>※2 12.5% (出典:総務省統計局)
常勤役員※3 17人	15人 (88.2%)	2人 (11.7%)	<2015年上場企業の役員に占める女性の割合>※4 2.8% (出典:内閣府男女共同参画局)

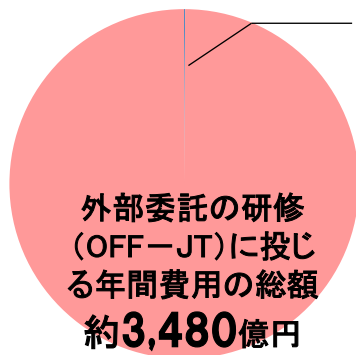
外国出身	5人	シニア (60才以上)	6人	LGBT	4人	障がいのある方	10人 障がい者雇用率3.53% ※5
------	----	----------------	----	------	----	---------	------------------------

■ 職種別人員構成 ~ 多様なスペシャリストが在籍

コンテンツ 開発 クリエイター	102人	営業担当者	106人	IT エンジニア	46人	デザイナー	20人
-----------------------	------	-------	------	-------------	-----	-------	-----

※1 役員・非正規従業員を除く ※2 「管理的職業従事者」は、就業者のうち、会社役員、企業の課長担当職以上、管理的公務員等
 ※3 取締役、執行役員を含む、非常勤監査役を含めない
 ※4 「役員」は、取締役、監査役、指名委員会等設置会社の代表執行役及び執行役 ※5 インソース単体

■市場占有率



当社の売上高
29億円 (0.8%)

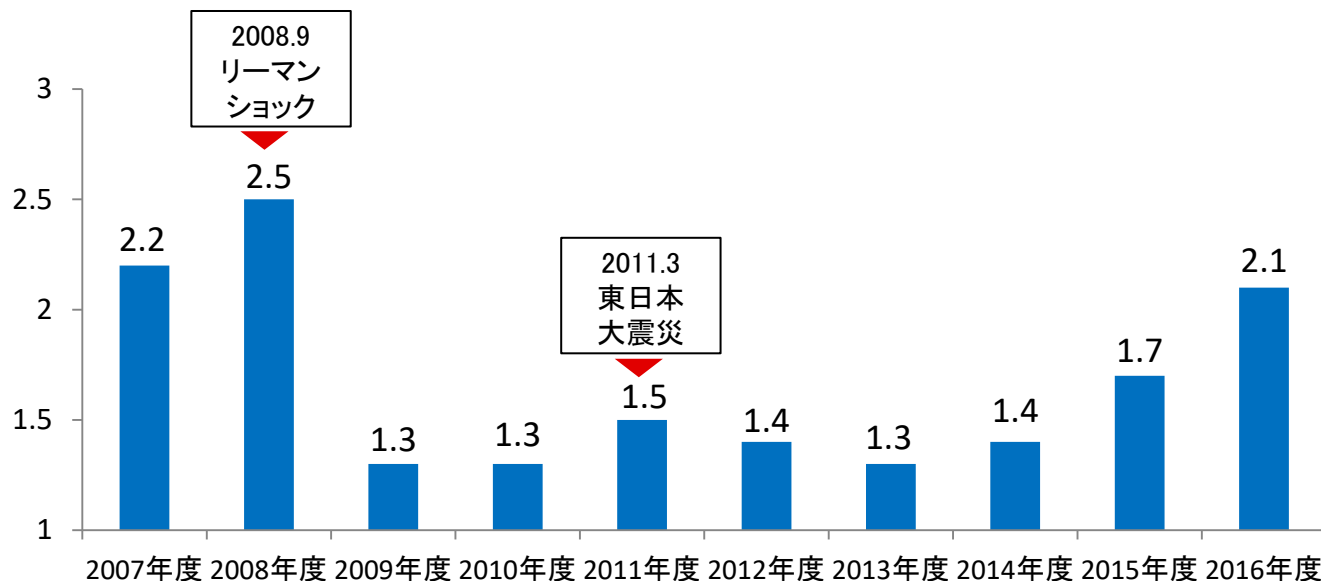
※総務省統計局「平成26年度経済センサス-基礎調査」と厚生労働省「平成28年度能力開発基本調査」から作成

(OFF-JTを受講した労働者数に、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: 2016年9月期連結売上高

人材不足を人材教育による効率化で補いたいというニーズや、「働き方改革」の浸透により、市場規模が拡大

■企業が職場外研修 (OFF-JT) に支出した費用 (1人当たり平均)



※厚生労働省「平成28年能力開発基本調査」から作成

※単位: 万円

景気変動に関わらず、売上を拡大