

株式会社インソース 2018年9月期第1四半期決算説明資料

- 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 2018年9月期第1四半期 連結業績

Chap. 02 2018年9月期 進捗状況

<参考資料> 会社紹介

Chap. 01 2018年9月期第1四半期 連結業績

- 働き方改革の追い風を受け、売上は19.3%伸長。さらに講師派遣型研修事業は13.9%、公開講座事業については45.8%伸長
- 売上総利益率は、3.6ポイント増の69.2%となった。公開講座事業において受講者増と、AIを活用し生産性が向上したことによる。経常利益は63.0%伸長

2 連結損益計算書① 全体

■ 売上総利益率が改善し、前年比3.6ポイント増の69.2%に

	2016年9月期 第1四半期(実績)	2017年9月期 第1四半期(実績)	2018年9月期 第1四半期(実績)	前年比
売上高	674	884	1,055	+ 19.3%
売上総利益 (売上総利益率)	452 (67.1%)	580 (65.6%)	730 (69.2%)	+ 25.8% (+3.6p)
営業利益	133	147	244	+ 65.0%
経常利益	134	150	245	+ 63.0%
当期純利益	86	99	165	+ 65.7%

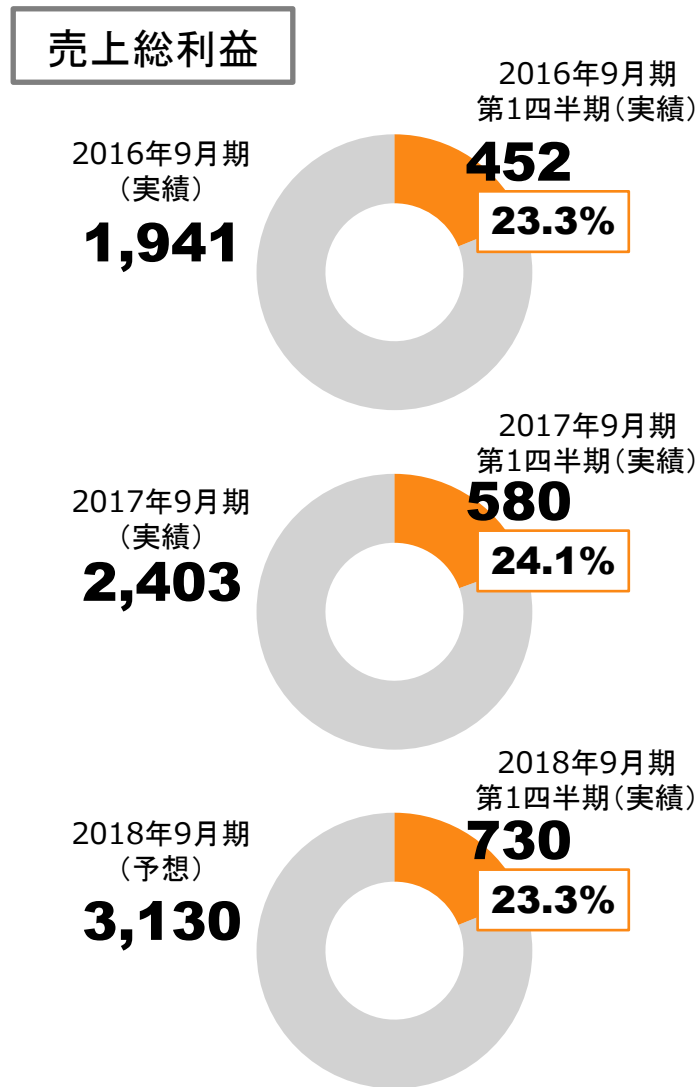
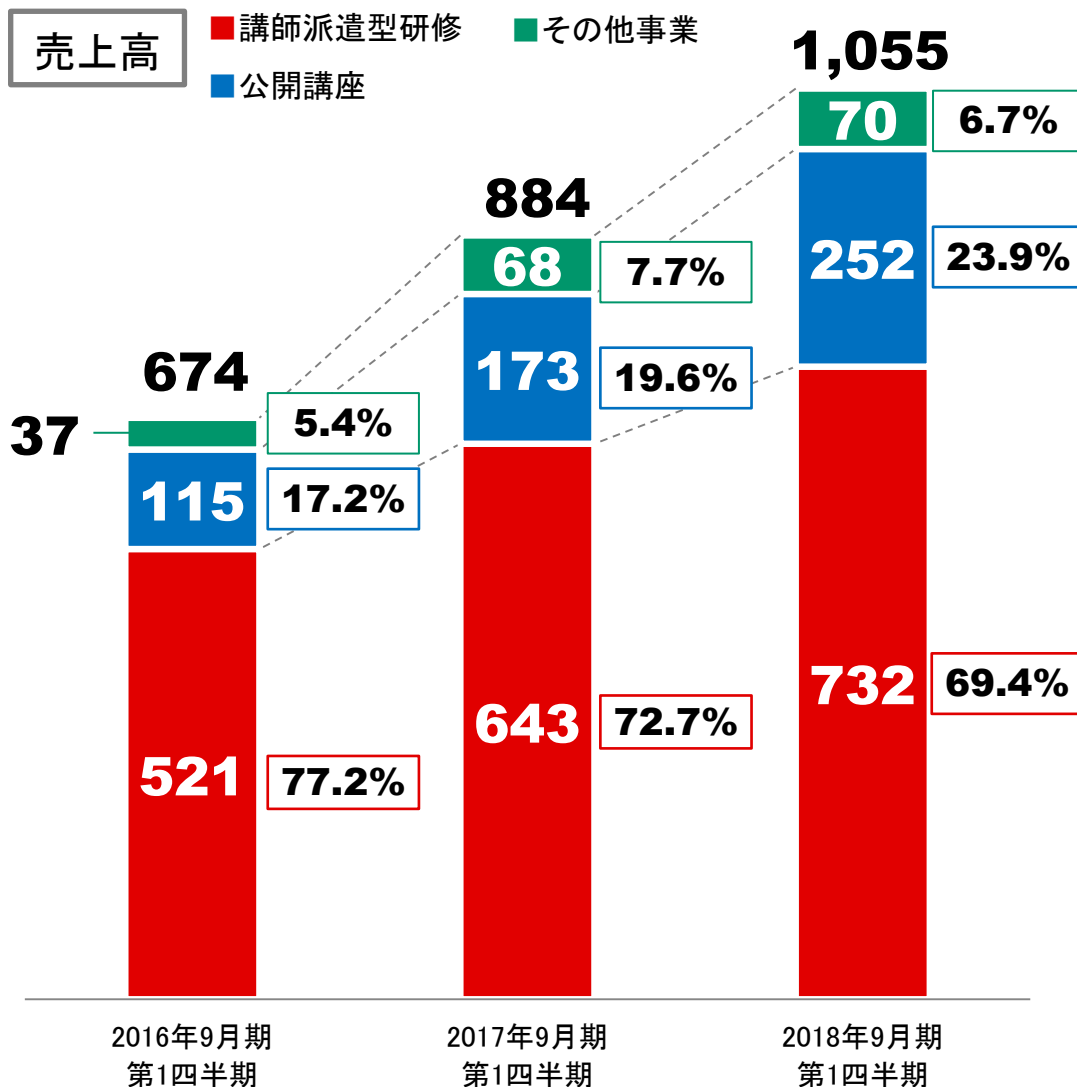
単位(百万円)

		2016年9月期 第1四半期(実績)	2017年9月期 第1四半期(実績)	2018年9月期 第1四半期(実績)	2018年9月期 (予想)
全体	売上高 (前年比)	674 —	884 (+31.2%)	1,055 (+19.3%)	4,560
	売上総利益 (売上総利益率)	452 (67.1%)	580 (65.6%)	730 (69.2%)	3,130 (68.6%)
講師派遣型 研修	売上高 (前年比)	521 —	643 (+23.4%)	732 (+13.9%)	2,700
	売上総利益 (売上総利益率)	373 (71.6%)	461 (71.8%)	528 (72.1%)	— —
公開講座	売上高 (前年比)	115 —	173 (+49.4%)	252 (+45.8%)	1,120
	売上総利益 (売上総利益率)	66 (57.4%)	94 (54.4%)	164 (65.2%)	— —
その他	売上高 (前年比)	37 —	68 (+83.1%)	70 (+3.5%)	740
	売上総利益 (売上総利益率)	13 (34.9%)	24 (35.3%)	37 (52.7%)	— —

4 事業種別 売上高・売上総利益構成比

単位(百万円)

■売上高は、公開講座事業が伸長し、全体の2割に。売上総利益も順調に推移



※ %表示は構成比

5 連結損益計算書② 販管費内訳

■ 中途採用者が減少したため、採用費が低下

	2016年9月期 第1四半期(実績)	2017年9月期 第1四半期(実績)	2018年9月期 第1四半期(実績)	前年比
人件費	254	321	376	+17.3%
採用・研修・ 福利厚生費	5	18	6	▲64.2%
地代家賃	18	25	28	+11.4%
オフィス・ システム経費	10	25	28	+13.0%
その他経費	29	40	45	+10.0%
販管費 合計	319	432	486	+12.4%

6 連結貸借対照表

- 流動資産の減少: 未払い法人税の支払いにより、現預金が減少
- 流動負債の減少: 未払い法人税が減少したため

	2016年9月期末 (実績)	2017年9月期末 (実績)	2018年9月期 第1四半期末(実績)	2017年9月期末比較 増減	前期末比
流動資産	1,559	1,941	1,876	▲64	▲3.3%
固定資産	391	402	423	+20	+5.1%
資産合計	1,950	2,343	2,299	▲43	▲1.9%
流動負債	536	808	737	▲70	▲8.7%
固定負債	79	98	103	+4	+4.6%
純資産	1,334	1,436	1,458	+21	+1.5%
負債・ 純資産合計	1,950	2,343	2,299	▲43	▲1.9%

7 事業種別情報① 講師派遣型研修事業

■引き続き、働き方改革に資する研修ニーズが高く、生産性向上や若手対象の研修が好調

	2016年9月期 第1四半期(実績)	2017年9月期 第1四半期(実績)	2018年9月期 第1四半期(実績)	前年比
売上高 単位:百万円	521	643	732	+13.9%
売上総利益※1 単位:百万円 (売上総利益率)	373 (71.6%)	461 (71.8%)	528 (72.1%)	+14.4%
実施回数 単位:回	2,651	3,102	3,546	+444回

	2016年9月期 (実績)	2017年9月期 (実績)	2018年9月期 第1四半期(実績)	前期末比
平均単価 単位:千円	196.6	207.3	206.5	▲0.8千円
コンテンツ数 単位:種類	2,050	2,333	2,390	+57種類

※1 事業別売上総利益については、新日本有限責任監査法人による監査を受けていません

8 事業種別情報② 公開講座事業

- 前期に引き続き、公開講座の顧客固定化施策として、「人財育成スマートパック」拡販及び「WEBinsource」会員数増を推進
- 定番のロジカルシンキングなどのスキルアップ研修に加え、中堅社員向けなどの階層別研修の利用が高まり、受講者数が増加

	2016年9月期 第1四半期(実績)	2017年9月期 第1四半期(実績)	2018年9月期 第1四半期(実績)	前年比
売上高 単位:百万円	115	173	252	+45.8%
売上総利益※1 単位:百万円 (売上総利益率)	66 (57.4%)	94 (54.4%)	164 (65.2%)	+74.8%
受講者数 単位:人	5,863	8,627	12,592	+3,965人
	2016年9月期 (実績)	2017年9月期 (実績)	2018年9月期 第1四半期(実績)	前期末比
平均単価 単位:千円	19.6	20.0	20.0	±0
WEBinsource 単位:組織	3,312	5,804	6,328	+524組織

※1 事業別売上総利益については、新日本有限責任監査法人による監査を受けていません

■ eラーニングなど既存コンテンツが好調。これにより売上総利益率が大幅に伸長

	2016年9月期 第1四半期(実績)	2017年9月期 第1四半期(実績)	2018年9月期 第1四半期(実績)	前年比
売上高 単位:百万円	37	68	70	+3.5%
売上総利益※1 単位:百万円 (売上総利益率)	13 (34.9%)	24 (35.3%)	37 (52.7%)	+54.1%
ストレスチェック支援サービス 契約先数 単位:組織	— ※2016年6月より本格開始	17	66	+288.2%
映像・コンサルティング 単位:件	27	20	24	+4件
	2016年9月期 (実績)	2017年9月期 (実績)	2018年9月期 第1四半期(実績)	前期末比
Leaf月間利用社数 単位:組織	10	28	45	+60.7%
eラーニング 単位:契約ID数(年間) ※STUDIO及びSTUDIO Powered by Leaf	7,720	12,550	18,176	+5,626ID

※1 事業別売上総利益については、新日本有限責任監査法人による監査を受けていません

Chap. 02 2018年9月期 進捗状況

(単位:百万円)

	2017年9月期 (実績)	2018年9月期 (予想)	2020年9月期 (目標)
売上高	3,585	4,560	7,340
<内訳>			
講師派遣型事業 (前年比)	2,372 (+14.6%)	2,700 (+13.8%)	3,716 (+16.5%)
公開講座事業 (前年比)	897 (+38.0%)	1,120 (+24.8%)	1,762 (+25.0%)
その他事業 (前年比)	315 (+61.9%)	740 (+134.8%)	1,862 (+46.6%)

2 2018年第1四半期トピック① 各種KPI

	2017年9月期※1 ＜実績＞	2018年9月期 ＜目標＞ (増減)	2018年9月期※2 第1四半期 ＜実績＞	2018年9月期目標に 対する第1四半期の 進捗率
<u>営業拠点</u> 単位:カ所	16	18 (+2)	18 (+新潟、神戸)	100%
<u>社員数</u> 単位:名	323	353 (+30)	328 (+5)	16.6%
<u>WEBinsource会員数</u> 単位:組織	5,804	8,554 (+2,750)	6,328 (+524)	19.0%
<u>講師派遣型研修コンテンツ数</u> 単位:種類	2,333	2,500 (+167)	2,390 (+57)	34.1%
<u>公開講座コンテンツ数</u> 単位:種類	1,828	2,100 (+272)	2,014 (+186)	68.3%
<u>常設セミナールーム</u> 単位:カ所(教室)	8(30)	—	8(33) (+3教室)	—
<u>WEBページ</u> 単位:ページ	10,224	—	10,534 (+310)	—
<u>Google検索順位1位</u> 単位:ページ	205	—	220 (+15)	—

※1 2017年9月末日時点 ※2 2017年12月末日時点

■ 研修関連サービス

(1) 新コンテンツ開発

■ 分野別新作研修開発数ランキング※1

1位	新人・若手向け分野	8本
2位	営業分野	6本
3位	働き方改革・生産性向上分野	5本
4位	販売推進力向上分野	4本
4位	次世代リーダー向け分野	4本

など、**24**分野**61**本をリリース

■ 働き方改革関連研修売上高ランキング※2

順位	分野(前年比)	順位	分野(前年比)
1	入社2～5年目向け(+10.9%)	4	タイムマネジメント研修(+57.3%)
2	新入社員・1年目社員向け(+48.5%)	5	キャリア研修(+43.7%)
3	部下指導・OJT研修(+20.3%)	6	業務改善研修(+27.5%)

※1 2017年10月～2017年12月 ※2 当第1四半期における当社研修の大きな傾向を示す速報値

■ 講師派遣型研修事業

(1) 受注拡大(官公庁一括)

職員研修の包括受託

企画や運営など、研修に関わる業務を一括受託するサービス

「大阪府職員研修の実施に関する業務及びその関連業務」の最優秀提案事業者(委託先候補者)に
〈期間:2018/4/1~2021/3/31〉

(2017/12/1リリース)

〈ご参考〉「平成30年度福岡県職員研修業務委託先選定に係る企画提案」第一位の委託先候補者に
(2018/1/17リリース)

■ 公開講座事業

(1) 出張公開講座の拡販



全国45都市新人研修実施計画

開催拠点から離れた場所でも、リクエストに応じて受講できる「出張公開講座」において、
「全国45都市新人研修実施計画」の募集を開始(2017/12/8リリース)

■ その他事業

(1) アセスメントサービスの拡大



新人8大スキルアセスメント(2017/7/28リリース)

近年の新人の傾向や人事担当者様のお悩みをもとに開発。新人の早期戦力化をサポート

導入取引先数 **175**組織

組織マネジメント・キャリア・働き方診断

働き方改革時代に合わせた現代の視点から、調査項目を再編成。より踏み込んだ調査で組織改革をサポート

導入取引先数 **1**組織

セキュリティアセスメントサービス「標的診断」



体験して学べるメール配信型診断システム。

自社開発システムを基盤として開発したため、**高品質ながら廉価でサービスが提供可能**

防衛省「標的型メール教育訓練支援役務」を落札(2017/12/28発表)

5社入札のうち、最も低価格でありながら高い品質を評価され落札

導入取引先数 **4**組織

(2)ITサービス

<取り巻く環境とITサービス>

■ 人事・総務関連業務はIT化があまり進んでいない

営業や会計関連のITサービスは多数あるが、煩雑な業務の多い人事・総務関連業務のITサービスはあまりない

人事・総務関連業務で、ITによる効率化を図った際の経済効果

就業者**6,552**万人※1の働く時間のうち、人事総務関連業務が**1**%あると仮定すると、そのうちの**3**割をIT化すれば、約**8,200**億円※2の人件費削減につながる

※1 総務省統計局「労働力調査 平成29年(2017年)11月分」 ※2 国税庁「平成28年分 民間給与実態統計調査」をもとに当社にて算出

■ AI活用は一大課題

AIで一番難しいのは、何に活用するかということ。研修を通してAI活用を顕在化させ、導入に向けたサポートに対するニーズがある

<ITサービスの拡大シナリオ①～WEBinsourceのプラットフォーム化>

STEP①

WEBinsourceの普及

ネット上で簡単に、公開講座へのお申込みができるサービスとして普及
(2017年12月時点 6,328組織)

STEP②

<2018年9月期より>プラットフォームとして活用

アセスメント・eラーニング等のHRサービスをWEBinsource会員に向け、オンラインで提供

様々な
HRサービス

■ ストレスチェック支援サービス

高品質なのに低価格で、クリックひとつでできる

契約先数
(年間)

66組織
※2018年9月期1Q

■ アセスメント

組織の課題をアセスメント(調査)で把握

累計導入
取引先数

246組織
※2017年12月末時点

■ eラーニング

遠隔でも、時間がなくてもできる自己学習ツール

契約ID数
(年間)

18千ID
※2018年9月期1Q

STEP③

<2018年より順次開始>人事総務関連業務のIT化拡大

他社のASP含め、WEBinsourceで様々なサービスの購入が可能になる

様々な
HRサービス

■ 人事総務関連業務支援サービス

煩雑な事務をサポート ・給与計算 ・社員名簿更新 ・年末調整 ・ストレスチェック等

■ 採用支援サービス「らしく」

「らしく」で企業と学生をつなぐマッチングサービス

<ITサービス拡大のシナリオ②～AI戦略>

■ AIを日本で幅広く、最速で、廉価に広げていく

AI研修を通じて、組織のAIに対するニーズを顕在化し、コンサルティングを提供

<2017/2～>研修を通じて、AIの認知を向上

業界・業種を問わず、特に管理職にとって生産性向上のためAIの活用は必須になっているため、全階層で研修を実施

STEP①

AI関連研修受講者数 **205**名 ※2017年10月～2017年12月

AI最大の課題

現状は、AIを何に活用できるかを組織として認識できていない
▶ 研修を通じて、AI活用が活発になる

STEP②

<2017/8～><AI導入コンサルティング>どこからAIを導入するかを選択

当社コンサルタントが、社内の生産性向上を支援。まずは社内のデータを活用するのがポイント

STEP③

<2018年より順次開始><AI導入コンサルティング>AI導入実務サポート

実際に社内データ分析を行った際に、想定される障壁の洗い出し、AIのモデル作り支援を実施

<取り巻く環境と採用支援サービス「らしく」>

2016年度の求人情報提供サービスの市場規模は7,954億円(前年比+552億円)

人手不足の中、採用支援サービスへのニーズが拡大傾向にある

※公益財団法人全国求人情報協会「求人情報提供サービスの2016年度の市場規模について」より

現在の採用支援サービスは、学生・企業の双方にとって充分でない

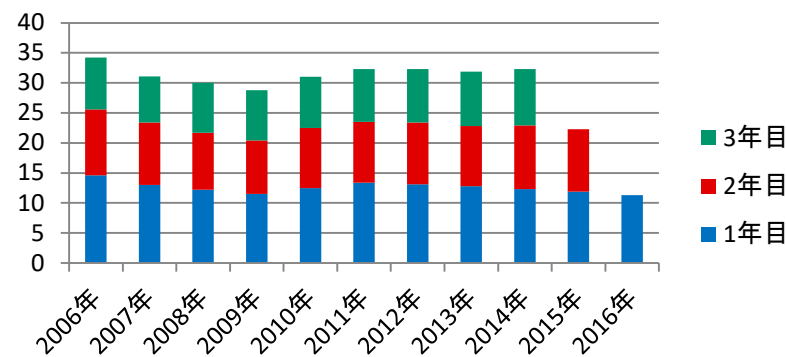
企業 3年以内の離職率は30%前後

▶ 採用コストがムダに

学生 ランキングや知名度で就職先を選択

▶ 就職後、自分と合わないことに気づき、
離職

■ 新規学卒就職者の在職期間別離職率の推移(大学卒)



※厚生労働省「新規学卒者の離職状況」

“らしさ”でマッチングする採用支援サービス「らしく」

「らしく」は、「自分らしく働く、を応援しよう」から命名した、新しいカタチの採用支援サービス

学生の学歴やスキル、企業の知名度や人気ではなく、学生と、企業で活躍する社員のもつ“らしさ”を紹介し合うことで、学生と企業双方が満足するマッチングを支援

<「らしく」の成長戦略>

- <長期ビジョン>「らしく レラティブ」～世話好きな遠縁の親戚のように個人をサポート
「らしく」で就職支援をした方の生涯にわたるワーク・ライフ・マネーを支援していく

採用支援サービス「らしく」

「らしく」を紹介し合うことで、学生と企業の双方が満足するマッチングを支援

仕事をうまくやるアイデアに出会えるサイト「Gambatte」

明日からの仕事がちょっとでも楽しく、頑張ってみようと思える情報を提供

明日から活かせる「研修」

自身の課題を解決する、ワーク6割の実践型研修。仕事につまづいたときにも活用できる

マネー視点を取り入れた「キャリア支援」

「ワーク・ライフ・マネー」の観点から考えるキャリア戦略を支援

一人ひとりの幸せを願って、真摯に向き合う

インソースは年間41万人以上※の方一人ひとりと、研修サービスを通じて向き合ってきた。今後、採用支援サービスを起点に、生涯にわたって真摯に向き合い、幅広くアドバイスしていく

- 採用支援サービス「らしく」 2020年9月期までのスケジュール

2018年9月期

トライアル期

2019年9月期

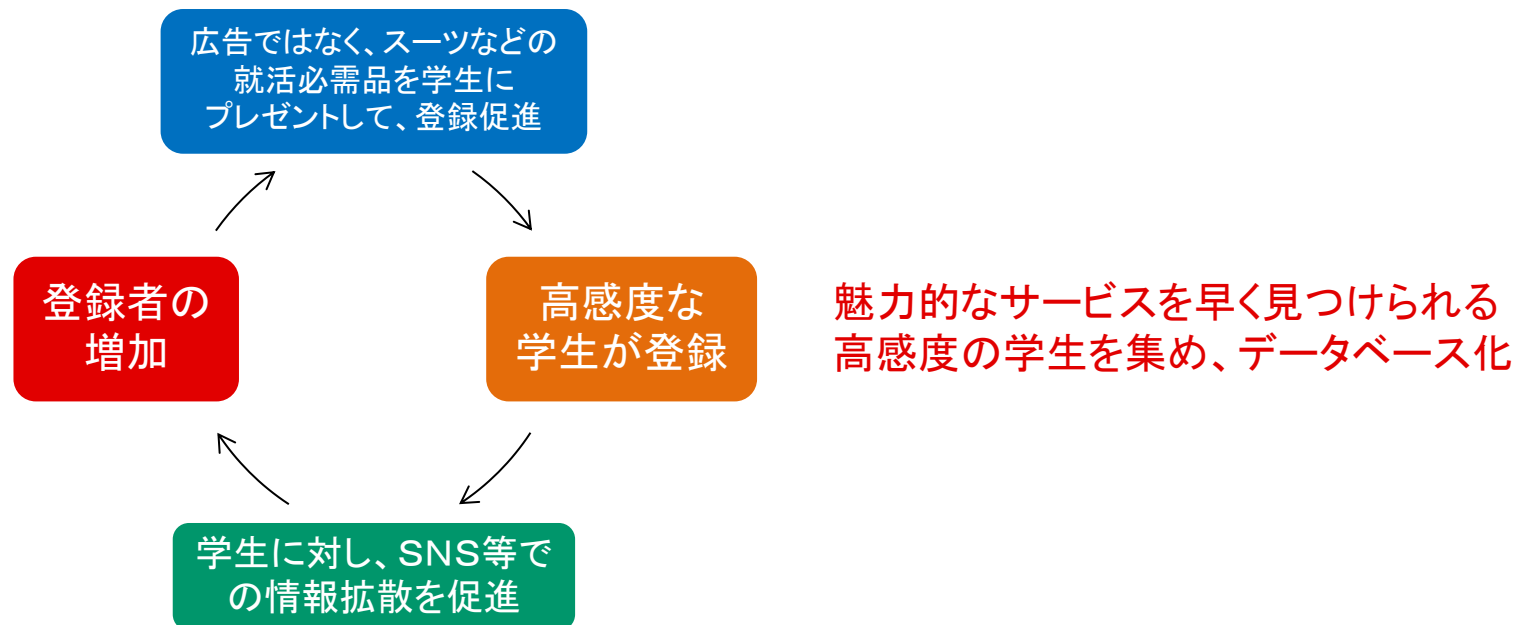
本格的に収益化

※ 年間研修受講者数(2016/10-2017/9)

<「らしく」の販売促進～学生の登録促進・企業への営業活動>

対 学生

広告ではなく、必需品プレゼントにより、学生間の知名度を向上



2017年12月 採用支援サービス「らしく」開始

- ・「らしく」スタート記念 リクルートスーツ1,000着プレゼントキャンペーン開始(東京)
- ・「らしく」スタート記念 リクルートスーツ300着プレゼントキャンペーン開始(関西)

対 企業

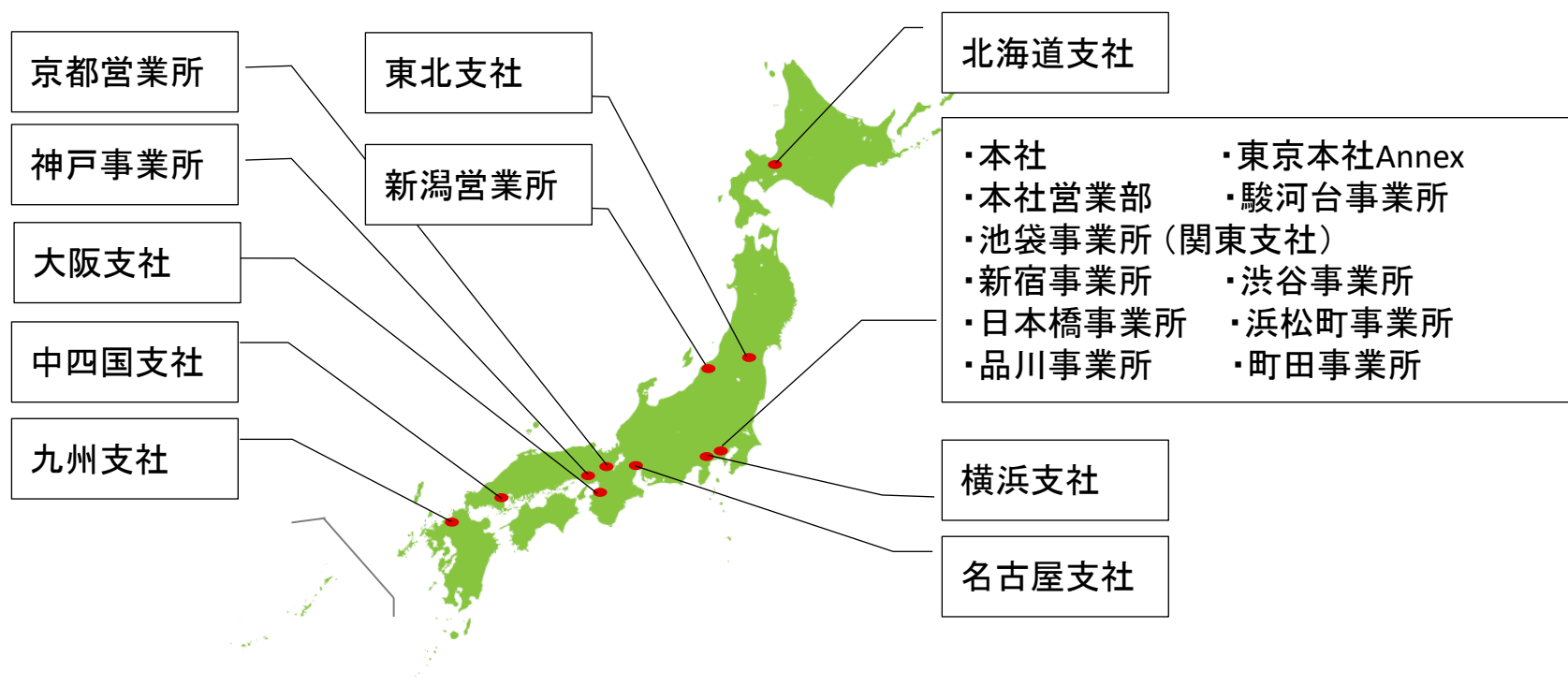
既存の顧客基盤を中心に展開

21千社以上のお取引先※1と、6千社以上のWEBinsource会員※2に向け情報発信

▶ 1企業あたり年間平均250千円の売上を見込む

<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21カ所(2017年12月末時点)
- ・代表者 舟橋 孝之
 - ・資本金 326,269千円



講師派遣型 研修事業

お客さまに講師を派遣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

ホワイトカラーの生産性向上をWEBinsourceを活用して展開。人事・総務部門の業務改善やAI活用など



■ 採用支援サービス「らしく」

学生と、企業で活躍する社員の“らしさ”を紹介し合うことでお互いが満足するマッチングをお手伝い



■ 経営力向上支援



■ 自治体・官公庁コンサルティング



■ 安全衛生向上支援



3 事業内容 ～数字で見るインソース

■年間研修受講者数

415,272人※1

前年比 +15.6%

■講師派遣型研修

372,444人※1

前年比 +13.6%

■公開講座

42,828人※1

前年比 +36.2%

■年間研修実施回数

17,182回※1

前年比 +17.5%

■講師派遣型研修

11,620回※1

前年比 +11.4%

■公開講座

5,562回※1

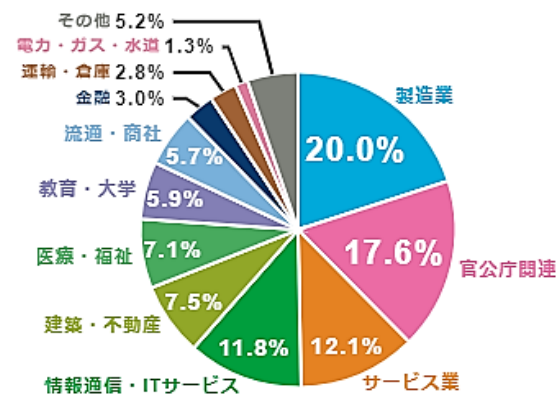
前年比 +32.7%

■お取引先数

21,006社※2

前年比 +22.4%

■取引先内訳



■WEBinsource登録先数

6,328社※2017年12月末日時点

前期末比 +524組織

※1 2016年10月1日～2017年9月30日 ※2 2003年6月から2017年9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

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12月末日時点、連結)

	男性	女性	備考
全社員 328人	148人 (45.1%)	180人 (54.8%)	<2016年全国正規従業員の男女比>※1 男性約67.9%:女性約32.1% (出典:総務省統計局)
管理職 87人	69人 (79.3%)	18人 (20.6%)	<2016年管理的職業従事者に占める女性の割合>※2 13.0% (出典:総務省統計局)
常勤役員※3 17人	15人 (88.2%)	2人 (11.7%)	<2016年上場企業の役員に占める女性の割合>※4 3.4% (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	11人 障がい者雇用率3.6% ※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	105人	営業担当者	108人	IT エンジニア	48人	デザイナー	19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