

# 株式会社インソース 2018年9月期第3四半期決算説明資料

- 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3四半期 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3四半期 連結業績

---

- 売上は3,294百万円で25.7%伸長(前年比672百万円増)。  
うち、講師派遣型研修事業は17.3%、公開講座事業は33.4%伸長。  
働き方改革の追い風および、拠点増の効果による
- 売上総利益は2,264百万円で29.4%伸長(前年比514百万円増)。  
売上総利益率は前年比1.9ポイント増の68.7%に向上。AIを活用した受講者数予測をとり入れた結果、公開講座事業における1回あたり受講者数が増加したことが主因。営業利益は697百万円で66.5%伸長
- 最近の業績動向を踏まえ、2018年9月期通期連結業績予想数値(2018年5月10日発表)を上方修正。営業利益を800百万円から900百万円、経常利益を800百万円から890百万円、当期純利益を540百万円から620百万円に修正

## 2 連結損益計算書① 全体

■ 売上高は25.7%増の3,294百万円に伸長

■ 売上総利益率が前年比1.9ポイント増の68.7%に向上

|                    | 2016年9月期<br>1Q-3Q(実績) | 2017年9月期<br>1Q-3Q(実績)  | 2018年9月期<br>1Q-3Q(実績)  | 前年比            |
|--------------------|-----------------------|------------------------|------------------------|----------------|
| 売上高<br>(前年比:百万円)   | <b>2,097</b><br>—     | <b>2,621</b><br>(+524) | <b>3,294</b><br>(+672) | <b>+25.7%</b>  |
| 売上総利益<br>(前年比:百万円) | <b>1,421</b><br>—     | <b>1,750</b><br>(+328) | <b>2,264</b><br>(+514) | <b>+29.4%</b>  |
| (売上総利益率)           | <b>(67.8%)</b>        | <b>(66.8%)</b>         | <b>(68.7%)</b>         | <b>(+1.9p)</b> |
| 営業利益<br>(前年比:百万円)  | <b>359</b><br>—       | <b>418</b><br>(+59)    | <b>697</b><br>(+278)   | <b>+66.5%</b>  |
| 経常利益<br>(前年比:百万円)  | <b>357</b><br>—       | <b>434</b><br>(+77)    | <b>689</b><br>(+254)   | <b>+58.5%</b>  |
| 当期純利益<br>(前年比:百万円) | <b>224</b><br>—       | <b>284</b><br>(+60)    | <b>464</b><br>(+179)   | <b>+63.1%</b>  |

|               |                             | 2016年9月期<br>1Q-3Q(実績)   | 2017年9月期<br>1Q-3Q(実績)              | 2018年9月期<br>1Q-3Q(実績)              | 2018年9月期<br>(修正予想)            |
|---------------|-----------------------------|-------------------------|------------------------------------|------------------------------------|-------------------------------|
| 全体            | 売上高<br>(前年比:百万円)<br>(前年比:%) | <b>2,097</b><br>—<br>—  | <b>2,621</b><br>(+524)<br>(+25.0%) | <b>3,294</b><br>(+672)<br>(+25.7%) | <b>4,560</b><br>(修正なし)        |
|               | 売上総利益<br>(売上総利益率)           | <b>1,421</b><br>(67.8%) | <b>1,750</b><br>(66.8%)            | <b>2,264</b><br>(68.7%)            | <b>3,130</b><br>(68.6%)       |
| 講師派遣型<br>研修事業 | 売上高<br>(前年比:百万円)<br>(前年比:%) | <b>1,486</b><br>—<br>—  | <b>1,734</b><br>(+248)<br>(+16.7%) | <b>2,035</b><br>(+300)<br>(+17.3%) | <b>2,860</b><br>(修正額:+110百万円) |
|               | 売上総利益<br>(売上総利益率)           | <b>1,073</b><br>(72.3%) | <b>1,251</b><br>(72.1%)            | <b>1,473</b><br>(72.4%)            | —<br>—                        |
| 公開講座事業        | 売上高<br>(前年比:百万円)<br>(前年比:%) | <b>462</b><br>—<br>—    | <b>630</b><br>(+168)<br>(+36.4%)   | <b>841</b><br>(+210)<br>(+33.4%)   | <b>1,170</b><br>(修正なし)        |
|               | 売上総利益<br>(売上総利益率)           | <b>279</b><br>(60.4%)   | <b>379</b><br>(60.2%)              | <b>551</b><br>(+65.5%)             | —<br>—                        |
| その他事業         | 売上高<br>(前年比:百万円)<br>(前年比:%) | <b>148</b><br>—<br>—    | <b>255</b><br>(+107)<br>(+72.6%)   | <b>418</b><br>(+162)<br>(+63.5%)   | <b>530</b><br>(修正額:-110百万円)   |
|               | 売上総利益<br>(売上総利益率)           | <b>68</b><br>(46.5%)    | <b>118</b><br>(46.5%)              | <b>239</b><br>(57.3%)              | —<br>—                        |

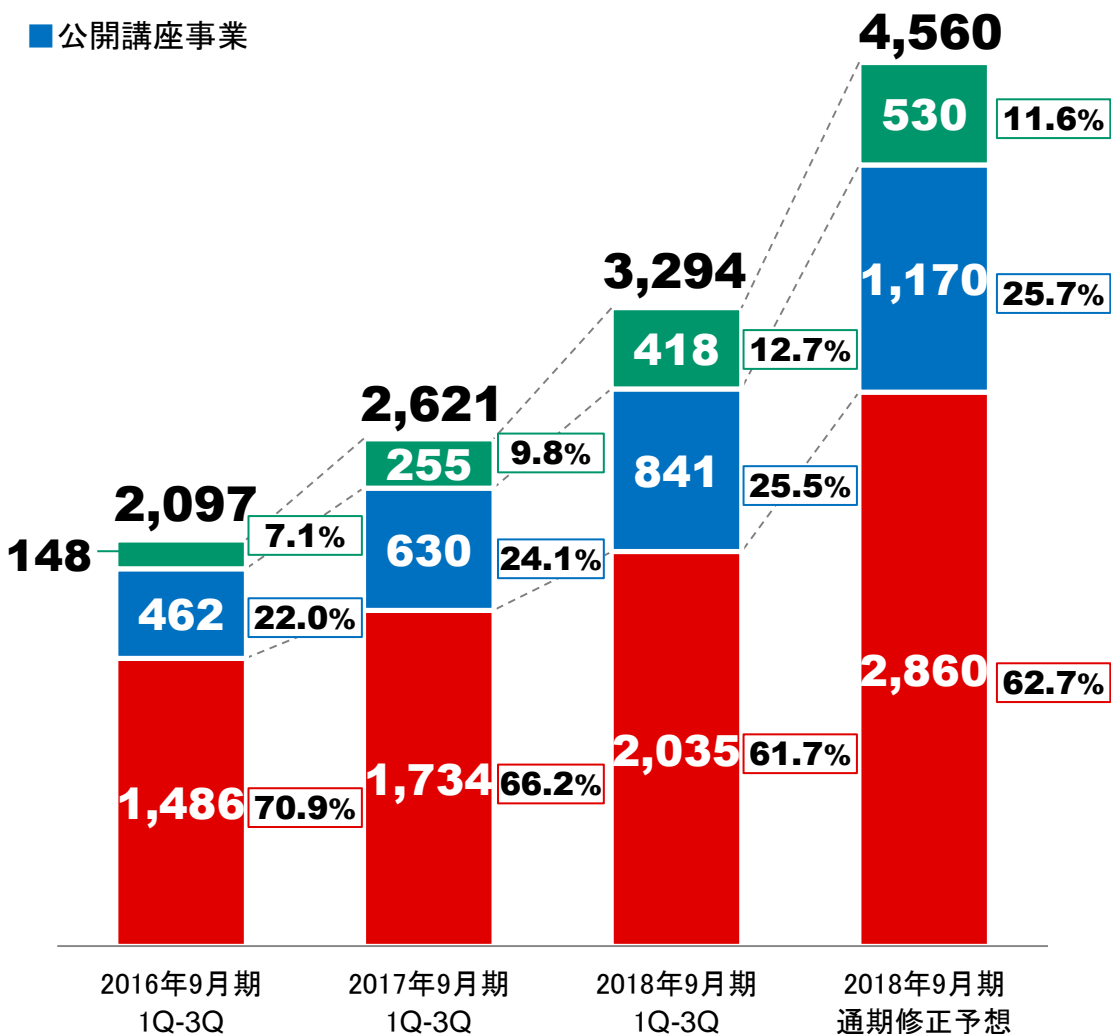
※1 事業別売上総利益については、新日本有限責任監査法人による監査を受けていません

# 4 事業種別 売上高構成比・経常利益進捗

## 売上高の推移

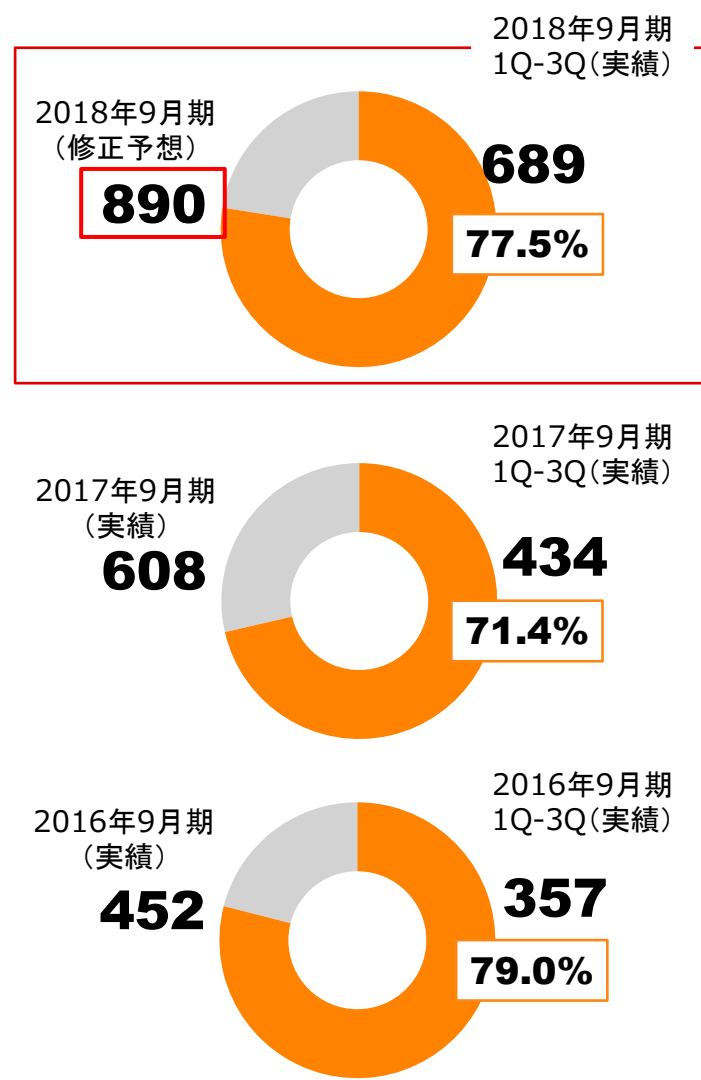
単位(百万円)

- 講師派遣型研修事業
- その他事業
- 公開講座事業



## 経常利益の進捗

単位(百万円)



※ %表示は構成比



# 5 連結損益計算書② 四半期別売上高の構成比・販管費内訳 in source

単位(百万円)

| 四半期別売上高の<br>構成比・進捗率 | 第1四半期          | 第2四半期          | 第3四半期          | 第4四半期        |               |
|---------------------|----------------|----------------|----------------|--------------|---------------|
| 2018年9月期進捗率         | 23.1%<br>1,055 | 22.3%<br>1,018 | 26.7%<br>1,220 |              | <予想><br>4,560 |
| 2017年9月期構成比         | 24.8%<br>884   | 21.5%<br>770   | 26.9%<br>967   | 26.8%<br>964 | 3,585         |
| 2016年9月期構成比         | 23.1%<br>674   | 21.4%<br>623   | 27.4%<br>800   | 28.1%<br>818 | 2,915         |

## 販管費内訳

|                 | 2016年9月期<br>1Q-3Q(実績) | 2017年9月期<br>1Q-3Q(実績) | 2018年9月期<br>1Q-3Q(実績) | 増減   | 前年比    |
|-----------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|------|--------|
| 人件費             | 813                   | 1,004                 | 1,178                 | +173 | +17.2% |
| 採用・研修・<br>福利厚生費 | 23                    | 44                    | 44                    | ±0   | ▲1.2%  |
| 地代家賃            | 59                    | 79                    | 87                    | +8   | +10.4% |
| オフィス・<br>システム経費 | 56                    | 69                    | 83                    | +14  | +21.0% |
| その他経費           | 108                   | 133                   | 173                   | +40  | +30.3% |
| 販管費合計           | 1,061                 | 1,331                 | 1,567                 | +235 | +17.7% |

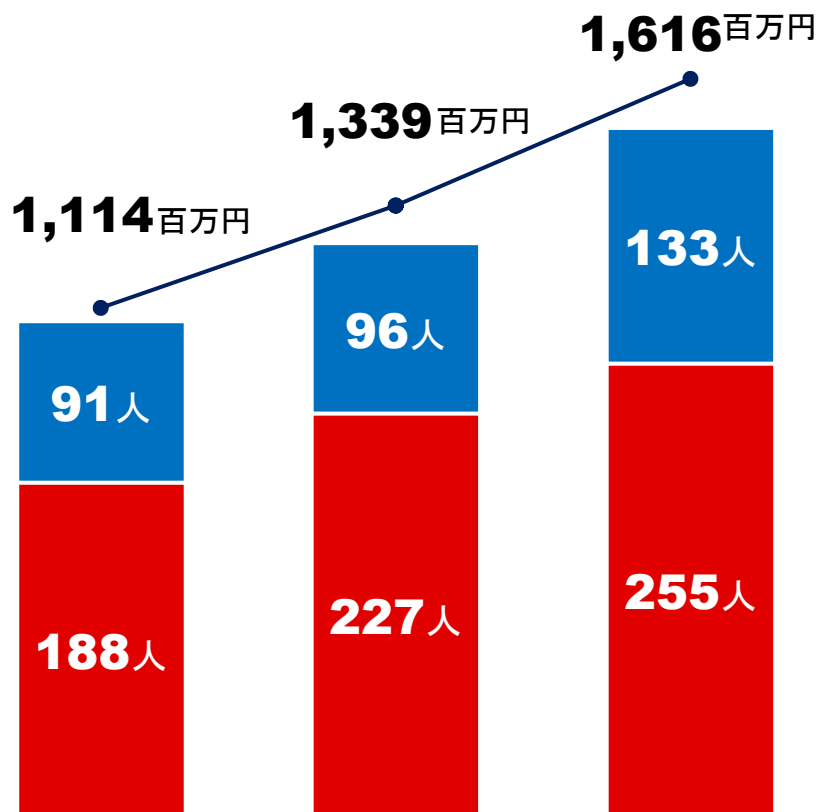
# 6 連結損益計算書③ 人件費・人員構成

期別の社員数及び  
総人件費の推移

■ 従業員 ■ 臨時従業員  
●—● 人件費

採用人数増に伴い人件費も増加

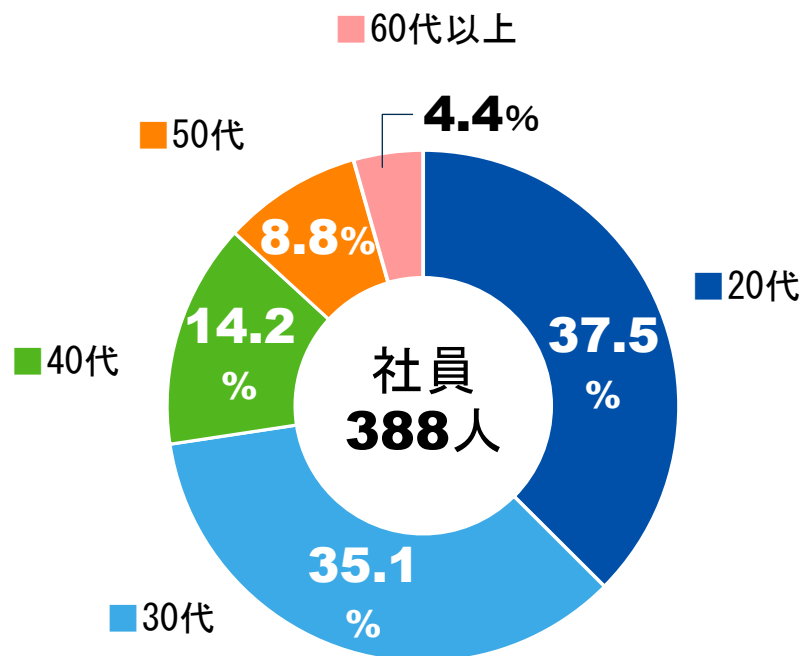
2018年9月期  
通期予想



2016年9月期 2017年9月期 2018年9月期※

社員の年齢構成

20代が37.5%を占める  
60代以上は4.4%



※ 「社員」は役員を除く  
※ 2018年6月末時点 (連結)

## 7 連結貸借対照表

■ 公募増資と利益計上などにより、流動資産および純資産が増加

単位(百万円)

|              | 2016年9月期末<br>(実績) | 2017年9月期末<br>(実績) | 2018年9月期<br>3Q(実績) | 2017年9月期末比較<br>増減 | 前期末比          |
|--------------|-------------------|-------------------|--------------------|-------------------|---------------|
| 流動資産         | <b>1,559</b>      | <b>1,941</b>      | <b>3,306</b>       | <b>+1,365</b>     | <b>+70.3%</b> |
| 固定資産         | <b>391</b>        | <b>402</b>        | <b>447</b>         | <b>+44</b>        | <b>+11.1%</b> |
| 資産合計         | <b>1,950</b>      | <b>2,343</b>      | <b>3,753</b>       | <b>+1,409</b>     | <b>+60.2%</b> |
| 流動負債         | <b>536</b>        | <b>808</b>        | <b>953</b>         | <b>+145</b>       | <b>+18.0%</b> |
| 固定負債         | <b>79</b>         | <b>98</b>         | <b>81</b>          | <b>▲16</b>        | <b>▲17.1%</b> |
| 純資産          | <b>1,334</b>      | <b>1,436</b>      | <b>2,718</b>       | <b>+1,281</b>     | <b>+89.2%</b> |
| 負債・<br>純資産合計 | <b>1,950</b>      | <b>2,343</b>      | <b>3,753</b>       | <b>+1,409</b>     | <b>+60.2%</b> |

## 8 事業種別情報① 講師派遣型研修事業

- 3大都市圏を中心に、民間企業向け研修の売上が大幅増
- ハラスメント研修など短時間研修の増加により、平均単価が若干低下

|                               | 2016年9月期<br>1Q-3Q(実績)   | 2017年9月期<br>1Q-3Q(実績)   | 2018年9月期<br>1Q-3Q(実績)   | 前年比                        |
|-------------------------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|----------------------------|
| 売上高<br>単位:百万円                 | <b>1,486</b>            | <b>1,734</b>            | <b>2,035</b>            | <b>+17.3%</b>              |
| 売上総利益※1<br>単位:百万円<br>(売上総利益率) | <b>1,073</b><br>(72.3%) | <b>1,251</b><br>(72.1%) | <b>1,473</b><br>(72.4%) | <b>+17.8%</b><br>(+0.3p)   |
| 実施回数<br>単位:回                  | <b>7,473</b>            | <b>8,367</b>            | <b>9,827</b>            | <b>+1,460回</b><br>(+17.4%) |
|                               | 2016年9月期<br>(実績)        | 2017年9月期<br>(実績)        | 2018年9月期<br>1Q-3Q(実績)   | 前期末比                       |
| 平均単価<br>単位:千円                 | <b>205.4</b>            | <b>208.0</b>            | <b>207.0</b>            | <b>-1千円</b>                |
| コンテンツ数<br>単位:種類               | <b>2,050</b>            | <b>2,333</b>            | <b>2,516</b>            | <b>+183種類</b><br>(+7.8%)   |

※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

## 9 事業種別情報② 公開講座事業

- 働き方改革関連研修が伸長。新入社員から中堅社員を中心に、階層別研修の集客が好調
- 高単価研修の受注増により、平均単価が若干上昇
- AIを活用した受講者予測をとり入れた結果、1回あたり受講者数増により、売上利益率が5.3ポイント向上

|                               | 2016年9月期<br>1Q-3Q(実績) | 2017年9月期<br>1Q-3Q(実績) | 2018年9月期<br>1Q-3Q(実績) | 前年比                  |
|-------------------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|----------------------|
| 売上高<br>単位:百万円                 | <b>462</b>            | <b>630</b>            | <b>841</b>            | +33.4%               |
| 売上総利益※1<br>単位:百万円<br>(売上総利益率) | <b>279</b><br>(60.4%) | <b>379</b><br>(60.2%) | <b>551</b><br>(65.5%) | +45.1%<br>(+5.3p)    |
| 受講者数<br>単位:人                  | <b>22,269</b>         | <b>29,545</b>         | <b>39,564</b>         | +10,019人<br>(+33.9%) |
|                               | 2016年9月期<br>(実績)      | 2017年9月期<br>(実績)      | 2018年9月期<br>1Q-3Q(実績) | 前期末比                 |
| 平均単価<br>単位:千円                 | <b>18.4</b>           | <b>20.2</b>           | <b>21.2</b>           | +1.0千円               |
| WEBinsource<br>単位:組織          | <b>3,312</b>          | <b>5,804</b>          | <b>7,831</b>          | +2,027組織<br>(+34.9%) |

※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

# 10 事業種別情報③ その他事業～売上高・売上総利益

■ 売上高は418百万円(前年比63.5%増)と大幅伸長

■ 高収益のLeafやeラーニングの伸長により、売上総利益は239百万円(前年比101.4%増)に倍増

|   | 2016年9月期<br>1Q-3Q(実績) | 2017年9月期<br>1Q-3Q(実績) | 2018年9月期<br>1Q-3Q(実績) | 前年比                        |
|---|-----------------------|-----------------------|-----------------------|----------------------------|
| <b>売上高</b>                              | <b>148</b>            | <b>255</b>            | <b>418</b>            | <b>+63.5%</b>              |
| <内訳>                                    |                       |                       |                       |                            |
| ITサービス<br>(前年比:百万円)                     | <b>22</b><br>-        | <b>71</b><br>(+48)    | <b>194</b><br>(+123)  | <b>+174.2%</b>             |
| eラーニング・<br>映像制作<br>(前年比:百万円)<br>(前年比:%) | <b>45</b><br>-        | <b>89</b><br>(+43)    | <b>112</b><br>(+22)   | <b>+25.1%</b>              |
| コンサルティング<br>(前年比:百万円)<br>(前年比:%)        | <b>79</b><br>-        | <b>95</b><br>(+15)    | <b>111</b><br>(+16)   | <b>+17.0%</b>              |
| <b>売上総利益※1</b><br>単位:百万円<br>(売上総利益率)    | <b>68</b><br>(46.5%)  | <b>118</b><br>(46.5%) | <b>239</b><br>(57.3%) | <b>+101.4%</b><br>(+10.8p) |

※1 サービス別売上高については、新日本有限責任監査法人による監査を受けていません

# 11 事業種別情報③ その他事業～KPI

■ 人事評価シートWEB化サービスの本格開始により、Leaf月間利用社数が73社(前年比69.7%増)の大幅伸長

| 獲得数   | 2016年9月期<br>1Q-3Q(実績)       | 2017年9月期<br>1Q-3Q(実績) | 2018年9月期<br>1Q-3Q(実績) | 前年比                            |
|---|-----------------------------|-----------------------|-----------------------|--------------------------------|
| ストレスチェック支援サービス<br>契約先数<br>単位:組織                           | —                           | <b>50</b>             | <b>120</b>            | <b>+70組織<br/>(+140.0%)</b>     |
| 映像・<br>コンサルティング<br>単位:件                                   | <b>69</b><br>※2016年6月より本格開始 | <b>87</b>             | <b>118</b>            | <b>+31件<br/>(+35.6%)</b>       |
| 累計  | 2016年9月期<br>(実績)            | 2017年9月期<br>(実績)      | 2018年9月期<br>1Q-3Q(実績) | 前期末比                           |
| Leaf月間利用社数<br>単位:組織                                       | <b>29</b>                   | <b>43</b>             | <b>73</b>             | <b>+30組織<br/>(+69.7%)</b>      |
| 人事評価シート<br>WEB化サービス<br>単位:組織                              | —                           | —<br>※2017年8月より本格開始   | <b>18</b>             | <b>+18組織</b>                   |
| eラーニング<br>単位:契約ID数(年間)<br>※STUDIO及びSTUDIO Powered by Leaf | <b>7,720</b>                | <b>12,550</b>         | <b>28,337</b>         | <b>+15,787ID<br/>(+125.7%)</b> |

※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

---



# 1 Road to Next 2020～数値目標

(単位:百万円)

|                         | 2017年9月期<br>(実績)  | 2018年9月期<br>1Q-3Q (実績) | 2018年9月期<br>(修正予想)<br><small>売上内訳・経常利益を修正</small> | ※1<br>2019年9月期<br><目標> | 2020年9月期<br><目標>  |
|-------------------------|-------------------|------------------------|---|------------------------|-------------------|
| 売上高                     | 3,585             | 3,296                  | 4,560   | 5,870                  | 7,340             |
| <内訳>                    |                   |                        |   |                        |                   |
| 講師派遣型事業<br>(前年比)        | 2,372<br>(+14.6%) | 2,035<br>(+17.3%)      | 2,860<br>(+20.6%)                                 | 3,190<br>(+16.0%)      | 3,716<br>(+16.0%) |
| 公開講座事業<br>(前年比)         | 897<br>(+38.0%)   | 841<br>(+33.4%)        | 1,170<br>(+30.4%)                                 | 1,410<br>(+20.5%)      | 1,762<br>(+24.9%) |
| その他事業<br>(前年比)          | 315<br>(+61.9%)   | 418<br>(+63.5%)        | 530<br>(+68.3%)                                   | 1,270<br>(+98.4%)      | 1,862<br>(+46.6%) |
| 経常利益                    | 608               | 689                    | 890   | 930                    | 1,210             |
| 一株当たり利益※2,3,4<br>(単位:円) | 25.47             | 28.26                  | 36.37   | 36.36                  | 48.68             |

※1 2017年11月10日発表の中期経営計画に基づく数値目標です。中期経営計画はローリング方式により毎年見直します

※2 一株当たり利益の計算にあたっては、潜在株式を含んでおりません ※3 2018年9月期以降については、2018年6月末時点での発行済み株式数を用いて計算しています

※4 2018年5月1日付で1株につき2株に分割する株式分割を行っております。株式数については、2017年9月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定して算出しております

## 2 2018年9月期第3四半期トピック 各種KPI

|                                | 2017年9月期※1<br>(実績) | 2018年9月期<br><目標><br>(前期末比) | 2018年9月期※2<br>1Q-3Q(実績)<br>(前期末比) | 2018年9月期目標<br>(増分)に対する<br>1Q-3Qの進捗率 |
|--------------------------------|--------------------|----------------------------|-----------------------------------|-------------------------------------|
| <u>営業拠点</u><br>単位:力所           | <b>16</b>          | <b>18</b><br>(+2)          | <b>18</b><br>(+2)                 | 100.0%                              |
| <u>社員数</u><br>単位:名             | <b>323</b>         | <b>353</b><br>(+30)        | <b>388</b><br>(+65)               | 216.6%                              |
| <u>従業員数</u><br>単位:名            | <b>227</b>         | —                          | <b>255</b><br>(+28)               | —                                   |
| <u>臨時従業員数</u><br>単位:名          | <b>96</b>          | —                          | <b>133</b><br>(+37)               | —                                   |
| <u>WEBinsource会員数</u><br>単位:組織 | <b>5,804</b>       | <b>8,554</b><br>(+2,750)   | <b>7,831</b><br>(+2,027)          | 73.7%                               |
| <u>講師派遣型研修コンテンツ数</u><br>単位:種類  | <b>2,333</b>       | <b>2,500</b><br>(+167)     | <b>2,516</b><br>(+183)            | 109.5%                              |
| <u>公開講座コンテンツ数</u><br>単位:種類     | <b>1,828</b>       | <b>2,100</b><br>(+272)     | <b>2,205</b><br>(+377)            | 138.6%                              |
| <u>常設セミナールーム</u><br>単位:力所(教室)  | <b>8(30)</b>       | —                          | <b>7(32)</b><br>(-1力所)            | —                                   |
| <u>WEBページ</u><br>単位:ページ        | <b>10,224</b>      | —                          | <b>11,070</b><br>(+846)           | —                                   |
| <u>Google検索順位1位</u><br>単位:ページ  | <b>205</b>         | —                          | <b>204</b><br>(-1)                | —                                   |

## ■ 研修関連サービス

### (1) 研修売上高前年比ランキング (講師派遣型研修事業及び公開講座事業)

#### ■ 研修売上高前年比ランキング

階層別研修のニーズは引き続き堅調。  
ハラスメントやメンタルヘルスなどの需要が高まる

- ※ 講師派遣型研修事業及び公開講座事業
- ※ 2017年7月～2018年6月における社内統計システム算出の  
大まかな傾向を示す参考速報値
- ※ 売上高20百万円以上の研修を記載

| 順位 | 分野              | 前年比    |
|----|-----------------|--------|
| 1  | 中堅(28才から35才位向け) | +97.0% |
| 2  | ハラスメント          | +63.2% |
| 3  | ロジカルシンキング・論理的思考 | +47.5% |
| 4  | メンタルヘルス         | +45.2% |
| 5  | 管理職向け           | +41.2% |

#### ■ 働き方改革関連研修 売上高前年比ランキング

働き方改革により、タイムマネジメントや業務改善などが好調

- ※ 講師派遣型研修事業及び公開講座事業
- ※ 2017年7月～2018年6月における社内統計システム算出の  
大まかな傾向を示す参考速報値
- ※ 売上高15百万円以上の研修を記載

| 順位 | 分野           | 前年比    |
|----|--------------|--------|
| 1  | タイムマネジメント    | +31.8% |
| 2  | 入社2～5年目向け    | +26.3% |
| 3  | 新入社員・1年目社員向け | +25.6% |
| 4  | キャリア         | +22.2% |
| 5  | 業務改善         | +13.7% |

(2) 過去1年間に開発した新作研修の実施回数（講師派遣型研修事業及び公開講座事業）  
 時代の変化を先取りする研修を最速で開発・展開することにより、持続的に売上を拡大  
 年間約200タイトルを開発

※ 講師派遣型研修事業及び公開講座事業

※ 2017年7月～2018年6月における社内統計システム算出のたまかな傾向を示す参考速報値

| 順位 | 【分野】研修名（開発年月）  | 回数  |
|----|--|-----|
| 1  | 【思考力】ラテラルシンキング研修（2018年4月）<br>ラテラルシンキングの考え方を学び、新しい発想やアイデアにつなげる                    | 68回 |
| 2  | 【女性活躍推進】管理職向け女性活躍推進研修（2017年8月）<br>「女性」に対する無意識のバイアスがないかを見直し、部下の成長と活躍を促すマネジメント力を強化 | 36回 |
| 3  | 【OJT関連】ベテラン向け若手育成研修（2017年11月）<br>イマドキ世代が育ってきた時代背景から特徴を理解し、適切で効果的な指導法を習得          | 21回 |
| 4  | 【ハラスメント防止】管理職向けハラスメント防止研修（2017年6月）<br>ハラスメントが起きない組織づくりを目指し、「上司力（采配力や常識力など）」を学ぶ   | 18回 |
| 5  | 【働き方改革】達成力強化研修（2017年7月）<br>仕事を最後までやり抜く力を身に付ける                                    | 13回 |

## ■ 売上伸長要因(民間企業、官公庁)



### サービス

- ・人材不足を背景に、高まる階層別教育のニーズ  
新入社員研修(+31.8%)、若手・中堅社員研修(+37.1%)、管理職研修(+42.9%)
- ・個人の生産性向上を目的とした、スキル研修も高い需要  
タイムマネジメント研修(+41.5%)、ロジカルシンキング研修(+34.3%)、ファシリテーション研修(+25.8%)
- ・働きやすい職場づくりを目指す研修も好調  
リスク/コンプライアンス/ハラスメント研修(+31.9%)

### 顧客

- ・人手不足が特に課題とされる製造業(+25.5%)、サービス業(+48.2%)、建築・不動産業(+53.7%)において引き続き売上伸長
- さらに、若手・中堅育成に力を入れる流通業界(+29.2%)も伸長

### 地域

- ・好調な企業業績を踏まえ、拠点を増設した東京都内を中心に、民間企業向け研修の売上が大幅増(+36.8%)

※ 2017年10月～2018年6月 ※ 当社講師派遣型研修の大まかな傾向を示す速報値 ※カッコ内は前年比

## ■ 売上伸長要因



## サービス

- ・新入社員から中堅社員を中心に階層別研修の集客が好調  
新入社員研修(+62.2%)、若手社員研修(+75.5%)、中堅社員研修(+59.2%)
- ・働き方改革関連研修が引き続き伸長  
ロジカルシンキング関連研修(+78.4%)、Microsoft Office研修(+61.8%)、業務改善関連研修(+41.4%)、  
タイムマネジメント関連研修(+34.6%)
- ・三大都市圏の大手企業を中心に手挙げ制教育ニーズが高まり、人財育成スマートパック100以上の販売が好調(+62.2%)

<ご参考> パック100 1,950千円

## 顧客

- ・会場数や実施回数の多さが評価され、生産性向上に力を入れる人材サービス業(+83.1%)や製造業(+55.1%)、情報通信・IT業(+45.6%)、金融業(+41.8%)の利用企業が増加

<ご参考> 会場数: 全国34カ所(常設7カ所) 年間研修実施回数: 6,577回

## 地域

- ・セミナールームを増設した大阪の売上が増加(+43.3%)

※ 2017年10月～2018年6月 ※ 当社公開講座の大まかな傾向を示す速報値 ※カッコ内は前年比

■ その他事業

(1) ITサービス

Leafを基盤としたITサービス拡大中

新サービス「人事評価シートWEB化サービス」が好調 (2017年8月より本格開始)

■ 人事・総務サポートシステム「Leaf」(本体)フルサービス  
教育・研修の管理など、煩雑な人事業務を効率化

月間有料  
利用社数

**73**組織  
※2018年6月末時点  
(前期末比+**30**組織)



■ 人事評価シートWEB化サービス  
紙やExcelでお使いの人事評価シートをそのままWEB化し、  
運用を効率化

月間有料  
利用社数

**18**組織  
※2018年6月末時点

■ STUDIO Powered by Leaf  
面倒な設定が一切不要のクラウド型eラーニング

月間有料  
利用社数

**95**組織  
※2018年6月末時点  
(前期末比+**61**組織)



AI研修の成長



生産性向上を目的とした、ベテラン向けのAI活用を検討する研修が好評

AI関連研修受講者数 **699**名 ※2017年10月～2018年6月

<ご参考> 個別のお悩みに対してご助言、AI導入につなげていただく、無料の「AI活用お悩み相談会」が好評(2018年7月開始)

## アセスメントサービスの本格開始 (2017年12月～2018年6月)



### (1) アセスメントの開発実績

#### ■ 「階層別テスト(若手向け・中堅向け)」(2018年6月)

これまで実施してきた研修・コンサルティング・アセスメント等に基づき、若手及び中堅社員に求められるスキルを洗い出し、カテゴリごとに「知識」と「活用力」を測定

**知識** 多くの場面で使える知識をもっているか  
 <例> 報告・連絡・相談の違い／PDCAの要素と意味／財務に関する基礎知識

**活用力** ケースに応じて知識を活用することができるか  
 <例> 欠員が出た際のチームマネジメント (⇔通常時のチームマネジメント)

### (2) アセスメント実績

#### ■ 新人8大スキルアセスメント

- ・近年の新人傾向や人事担当者さまのお悩みを基に開発
- ・調査結果から効果的かつ戦略的な研修をご提案

累計回答済先数 **126**組織 **3,865**名  
 ※2018年6月末時点

#### ■ 階層別テスト(若手向け・中堅向け)

- ・ビジネスで必要な「知識」と「活用力」を測定するテスト
- ・スキルレベルの把握で効果的な教育研修体系を構築

累計回答済先数 **12**組織  
 ※2018年6月末時点

#### ■ 組織マネジメント・キャリア・働き方診断

- ・ワーク×ライフ×マネーに対する個人の意識や、実際の仕事の進め方など、より踏み込んで調査

累計取引先数 **3**組織  
 ※2018年6月末時点



## (2)採用支援サービス「らしく」

らしく 

“らしさ”でマッチングする採用支援サービス「らしく」の子会社設立(2018年7月2日)

### <会社概要>

- ・会社名 株式会社らしく
- ・役員等 代表取締役 平康 元一  
取締役 渡辺 整 藤本 茂夫
- ・設立 2018年7月2日
- ・資本金 100百万円
- ・住所 東京都千代田区神田錦町 1-19-1 神田橋パークビル 5階
- ・主な事業内容 採用支援事業
- ・株式会社インソースの100%子会社

### <これまでの実績>

#### ■登録数

就活生、企業で働く社員それぞれの「自分らしさ」をマッチング

学生  
登録数 **1,027**名

企業  
登録数 **17**組織

#### ■就活支援セミナー

学生に向けた、ビジネスマナー講座や企業との懇親会など

セミナー  
開催数 **34**回

うち、  
企業×学生  
イベント **3**回

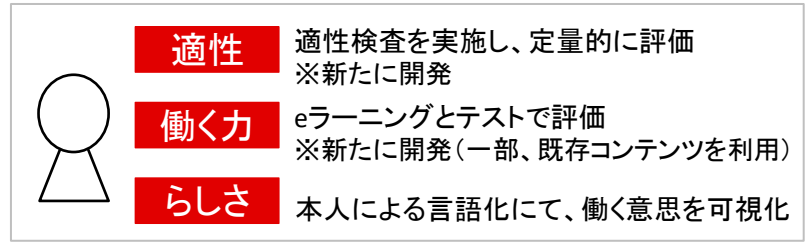
## <「らしく」の成長戦略>

### STEP①

すべての人材を見える化する

能力だけでなく、適性、可能性、行動特性、価値観、キャリア観などを総合的に見える化

「適性検査」と「働く力テスト」で定量的に評価。  
本人の言語化を通じて、定性的にも人材を可視化する  
(適性検査・テストのアセスメントツールはオリジナルで開発予定)



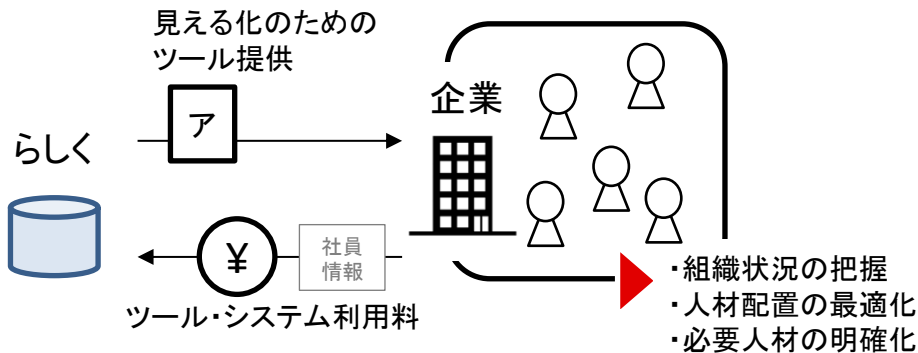
### STEP②

現在、感覚に頼っている「採用」をロジック化する

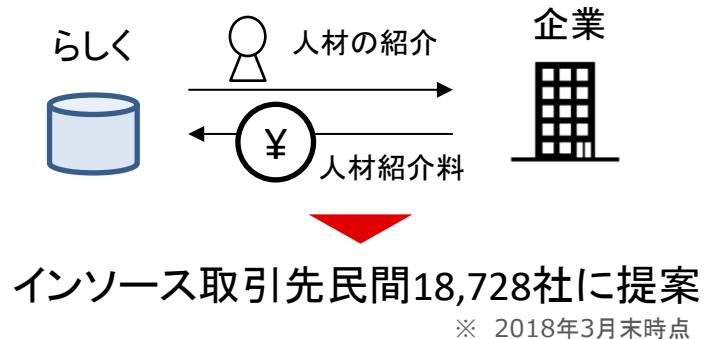
- ①組織内の人材の見える化し、組織構成を把握
- ②業績と連動性を分析することで異動・人材配置を見直す
- ③不足している人材要件を明確にしたうえで、的確に採用

## <2つの収益プラン>

### 1. 組織コンサルティング事業収益プラン



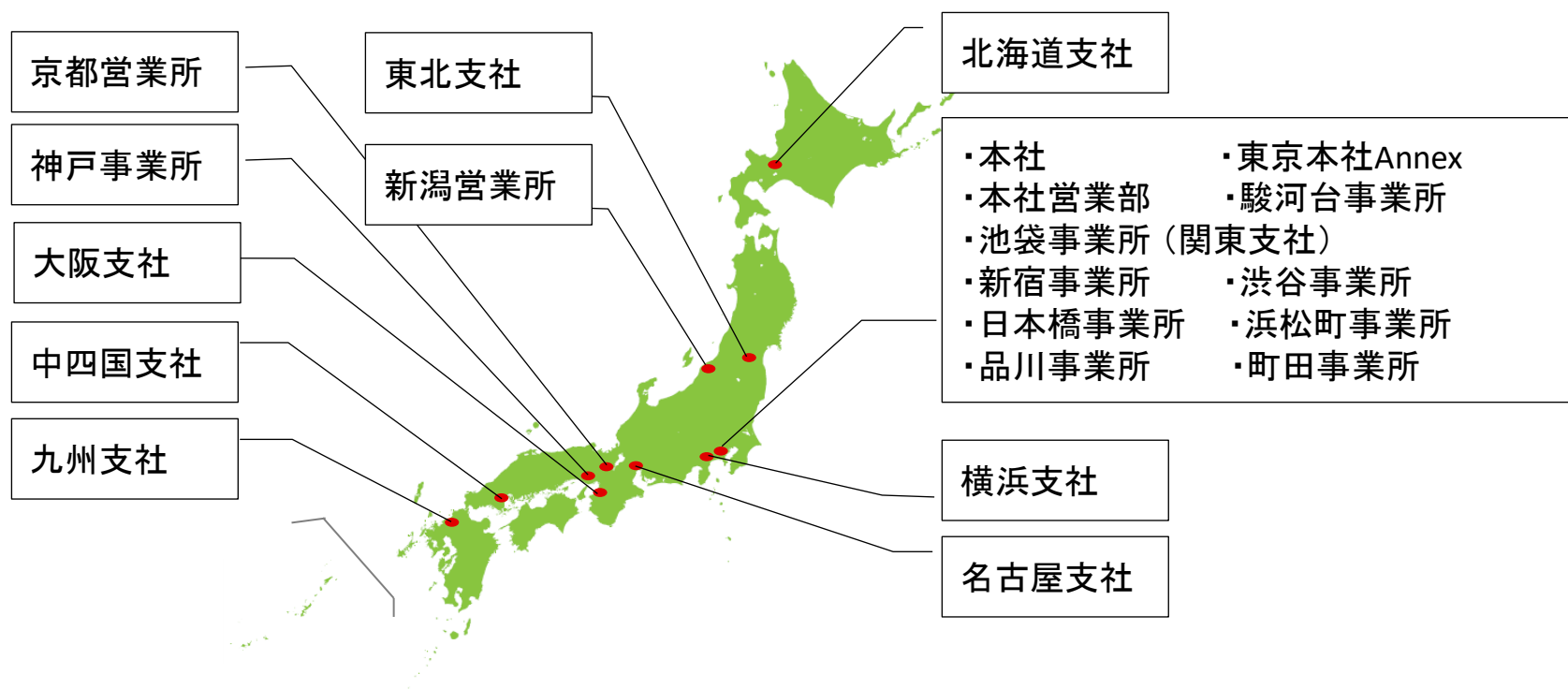
### 2. 採用事業(人材紹介事業)収益プラン



## <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 株式会社らしく
- ・拠点 国内21カ所(2018年6月末時点)
- ・代表者 舟橋 孝之
- ・資本金 800,623千円



### 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



#### ■ アセスメント



#### ■ eラーニング



#### ■ 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 インソースは多様な人材が共に働く、働き方改革先進企業

■ 障がい者雇用率が4.1%達成※4

|                   | 男性              | 女性                     | 内訳          |                |                       |
|-------------------|-----------------|------------------------|-------------|----------------|-----------------------|
|                   |                 |                        |             | 男性             | 女性                    |
| 全社員<br>388人<br>※2 | 170人<br>(43.8%) | 218人<br><b>(56.1%)</b> | 管理職<br>94人  | 75人<br>(79.7%) | 19人<br><b>(20.2%)</b> |
|                   |                 |                        | 常勤役員<br>17人 | 15人<br>(88.2%) | 2人<br><b>(11.7%)</b>  |

管理職業に占める女性の割合  
**13.2%**※1  
(2017年／出典：総務省統計局)

上場企業の役員に占める女性の割合  
**3.7%**※3  
(2017年／出典：内閣府男女共同参画局)

(2018年6月末日時点、連結)

|      |    |                |     |      |    |         |                               |
|------|----|----------------|-----|------|----|---------|-------------------------------|
| 外国出身 | 3人 | シニア<br>(60才以上) | 17人 | LGBT | 4人 | 障がいのある方 | 11人<br>障がい者雇用率 <b>4.1%</b> ※4 |
|------|----|----------------|-----|------|----|---------|-------------------------------|

シニアの採用を大幅拡大中

<民間企業> ・法定雇用率 **2.0%**  
・実雇用率 **1.97%**  
(厚生労働省「平成29年 障害者雇用状況の集計結果」)

※1 「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  
 ※2 取締役、執行役員を含む、非常勤役員を含めない ※3 「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員※4 インソース単体

「人」と「WEB」を活用した  
営業力

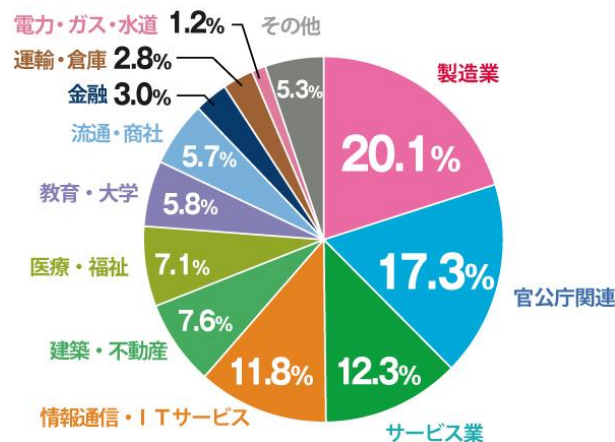
- WEBページ **11,070** ページ以上
- Google検索ランキング1位 **204** ページ
- 営業担当者 **120** 人
- デジタルマーケター **9** 人

※2018年6月末日時点

強い顧客基盤  
プラットフォーム力

- お取引先数  
**23,132**社  
※2003年6月から2018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  
(前年比+**3,999**社)

- 年間研修受講者数  
**446,010**名  
※2017年4月～2018年3月  
(前年比+**59,628**名)



- 年間研修実施回数  
**18,993**回  
※2017年4月～2018年3月  
(前年比+**2,745**回)

■講師派遣型研修カリキュラム数

**2,516**種類  
(前年比+**265**種類)

■公開講座カリキュラム数

**2,205**種類  
(前年比+**412**種類)

■コンテンツ開発クリエイター **100**人 ■デザイナー **17**人

強い自社開発力  
コンテンツ力

※2018年6月末時点

## 様々なIT関連の新サービスも自社で開発

IT、AIの内製化  
IT力



■ITエンジニア **42**人 ■AI担当者 **4**人 ■セキュリティプロフェッショナル **2**人

※2018年6月末時点