



2018年11月9日

各位

会社名 株式会社 インソース  
代表者名 代表取締役 執行役員社長 舟橋 孝之  
(コード番号：6200 東証第一部)  
問合せ先 取締役 執行役員経営管理部長 藤本 茂夫  
(TEL: 03-5259-0070)

## 中期経営計画策定に関するお知らせ Road to Next 2021

当社は、2019年9月期から2021年9月期までの3ヵ年を対象とする中期経営計画（ローリング方式）を策定しましたので、その概要をお知らせいたします。

記

### 1. 中期経営計画の業績予想・目標

単位：百万円	2019年9月期 (予想)	2020年9月期 (目標)	2021年9月期 (目標)	2018年9月期 ご参考(実績)
売上高 (前年比)	5,600 (+23.4%)	7,070 (+26.3%)	8,750 (+23.8%)	4,536 (+26.5%)
営業利益 (前年比)	1,160 (+23.8%)	1,410 (+21.6%)	1,750 (+24.1%)	937 (+58.4%)
経常利益 (前年比)	1,150 (+23.3%)	1,410 (+22.6%)	1,760 (+24.8%)	933 (+53.5%)
当期純利益 (前年比)	750 (+18.1%)	945 (+26.0%)	1,180 (+24.9%)	635 (+53.9%)

### 2. 中期経営計画のテーマ

「プラットフォーム力」、「コンテンツ力」、「営業力」、そして「IT力」の4つの力を活用し、働く人に関わる社会課題解決を支援する。

### 3. 重点施策

上記テーマに基づき、以下の3つの戦略のもと、業績予想・目標の実現を目指して参ります。

#### (1) プラットフォームの強化

1. WEBinsource 会員数拡大

2. 営業拠点の開設・公開講座セミナールームの増設

小型拠点を増やし、小回りの利く地域密着型営業でエリア開拓

(2) コンテンツのさらなる拡充

人事総務に必要なサービス・コンテンツを全て提供する方針

(3) 環境変化に対応し、新しいことに取り組む力の強化

OODAループを活用しながら変化に迅速・柔軟に対応

(注) 「OODAループ」とは、アメリカ海兵隊の意思決定プロセスをわかりやすく理論化したもの。

(注) 上記の2019年9月期業績予想及び2020年9月期・2021年9月期業績目標は、本資料の発表日現在において入手可能な情報に基づき作成されたものであり、実際の業績は今後様々な要因により予想・目標数値と異なる可能性があります。

以 上

# 株式会社インソース

## 2018年9月期 通期連結業績 及び

## 中期経営計画「Road to Next 2021」

2018年11月9日(金)

- 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 会社紹介及び事業内容

---

## Chap. 02 2018年9月期 通期連結業績 及び 2019年9月期 業績予想

---

## Chap. 03 中期経営計画「Road to Next 2021」の考え方

---

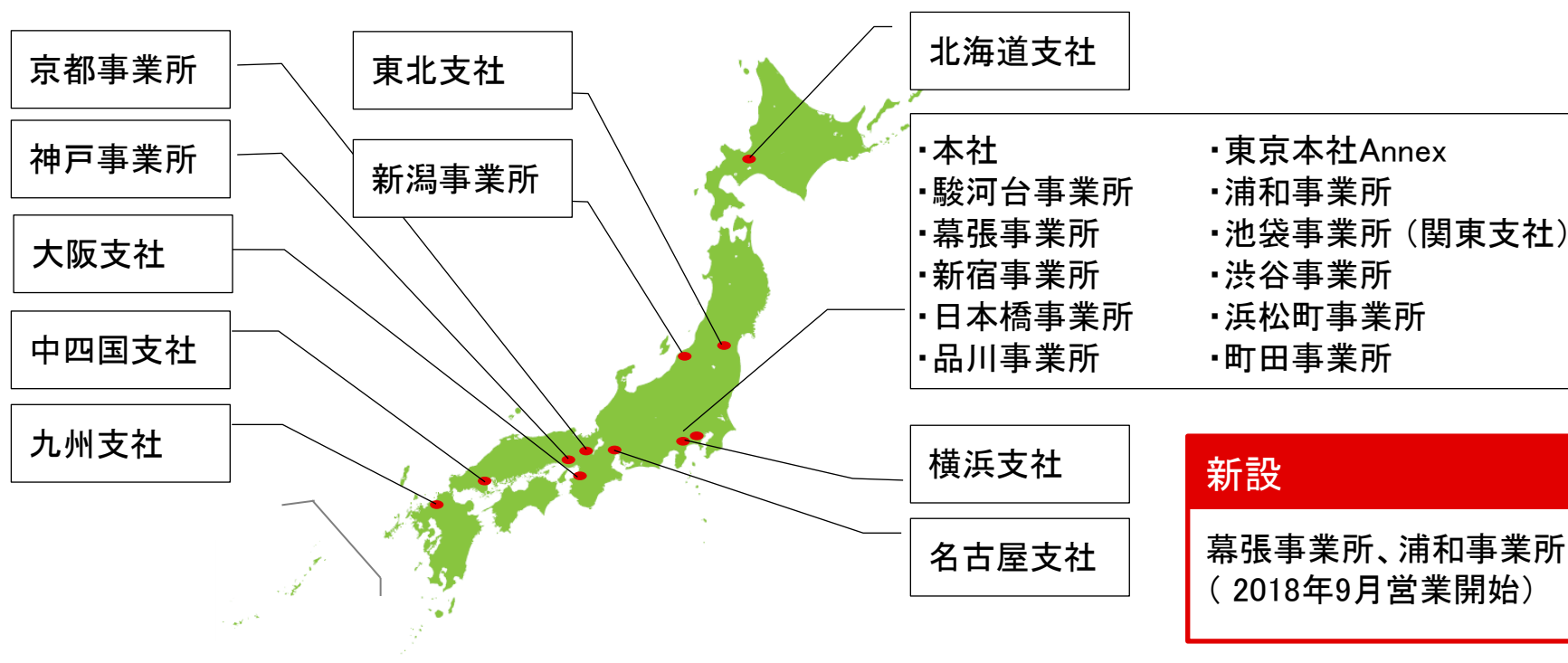
## <ご参考> 2018年9月期 売上高・各種KPI～四半期別

---

## Chap. 01 会社紹介及び事業内容

---

- ・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 株式会社未来創造&カンパニー
  - ・拠点 国内22カ所(2018年9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

2018年9月期  
売上構成比62.3%

組織に講師を派遣するオーダーメイド型研修

■ 年間研修実施回数

**13,461**回  
(前年比+**1,841**回)

■ 年間研修受講者数

**434,764**名  
(前年比+**62,320**名)

オーダーメイド研修

講師派遣

INSOURCE CUSTOM MADE SEMINAR

※2017年10月～2018年9月

### 公開講座事業

2018年9月期  
売上構成比25.7%

1名から参加できるオープンセミナー型研修

■ 年間研修実施回数

**7,238**回  
(前年比+**1,676**回)

■ 年間研修受講者数

**55,948**名  
(前年比+**13,120**名)

公開講座

INSOURCE OPEN SEMINAR

※遠隔リアル含む ※2017年10月～2018年9月

### その他事業

2018年9月期  
売上構成比11.9%

#### ITサービス

- ・人事・総務部門のIT化
- ・ストレスチェック支援サービス
- ・AI・RPA活用支援
- ・セキュリティサービス



#### eラーニング・映像制作



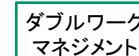
#### コンサルティング

- ・評価制度定着化(運用)サービス
- ・アセスメント
- ・CS調査など各種調査



#### 人材派遣・人材紹介

- ・採用推進サービス事業
- ・復職者や復職希望者、  
ダブルワーク人材の短時間派遣



株式会社メディアフラッグとの共同出資による新会社  
「株式会社ダブルワークマネジメント」設立(2018年11月)



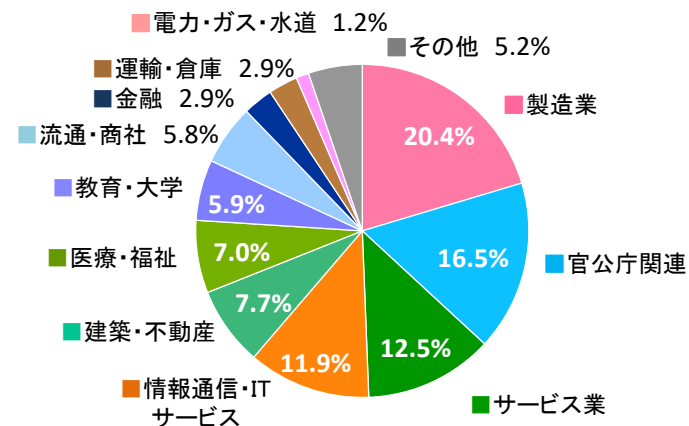
## ■ お取引先数

**25,210**社

※2003年6月から2018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

(前年比+**4,204**社)

強い顧客基盤  
プラットフォーム力



## ■ 年間研修受講者数

**490,712**名

※2017年10月～2018年9月  
※講師派遣型研修及び公開講座

(前年比+**75,440**名)

## ■ 年間研修実施回数

**20,699**回

※2017年10月～2018年9月  
※講師派遣型研修及び公開講座

(前年比+**3,517**回)

## ■ WEBinsource会員数登録

**8,564**組織

※2018年9月末日時点

(前期末比+**2,760**組織)

## ■ 講師派遣型研修カリキュラム数

**2,582**種類

(前期末比+**249**種類)

## ■ 公開講座カリキュラム数

**2,292**種類

(前期末比+**464**種類)

強い自社開発力  
コンテンツ力

## ■ コンテンツ開発クリエイター

**103**人

## ■ デザイナー

**17**人

※2018年9月末日時点

## 4 インソースの4つの力

「人」と「WEB」を活用した  
営業力

■ WEBページ

**11,341** ページ

■ Google検索ランキング1位

**270** ページ

■ 営業拠点数

**20** 拠点

■ 営業担当者

**118** 人

■ デジタルマーケター

**6** 人

※2018年9月末日時点

AIやRPAをはじめ、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 **49** 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9月末日時点

## Chap. 02 2018年9月期 通期連結業績 及び 2019年9月期 予想

---

- 売上高は4,536百万円で26.5%伸長(前年比951百万円増)。  
うち、講師派遣型研修事業は2,827百万円で19.2%、公開講座事業は1,166百万円で30.0%、その他事業は542百万円で71.9%伸長。
- 売上総利益は3,096百万円で28.9%伸長(前年比693百万円増)。  
売上総利益率は前年比1.2ポイント増の68.3%に向上。
- 営業利益は937百万円で58.4%伸長(前年比345百万円増)。  
売上高の増加(前年比951百万円増)、売上総利益率の向上(前年比1.2ポイント増)を同時に実現したことによる。

## 2 連結損益計算書① 全体

■売上高は26.5%増の4,536百万円に伸長

■売上総利益率が前年比1.2ポイント増の68.3%に向上

	2016年9月期 (実績)	2017年9月期 (実績)	2018年9月期 (実績)	前年比	2019年9月期 (予想)
売上高 (前年比:百万円)	<b>2,915</b> (+492)	<b>3,585</b> (+669)	<b>4,536</b> (+951)	<b>+26.5%</b>	<b>5,600</b> (+1,063)
売上総利益 (前年比:百万円) (売上総利益率)	<b>1,941</b> (+294) (66.6%)	<b>2,403</b> (+461) (67.0%)	<b>3,096</b> (+693) (68.3%)	<b>+28.9%</b>  (+1.2p)	<b>3,900</b> (+803) (69.6%)
営業利益 (前年比:百万円) (営業利益率)	<b>460</b> (+59) (15.8%)	<b>592</b> (+131) (16.5%)	<b>937</b> (+345) (20.7%)	<b>+58.4%</b>  (+4.1p)	<b>1,160</b> (+222) (20.7%)
経常利益 (前年比:百万円)	<b>452</b> (+54)	<b>608</b> (+155)	<b>933</b> (+325)	<b>+53.5%</b>	<b>1,150</b> (+216)
当期純利益 (前年比:百万円)	<b>298</b> (+59)	<b>412</b> (+114)	<b>635</b> (+223)	<b>+53.9%</b>	<b>750</b> (+114)

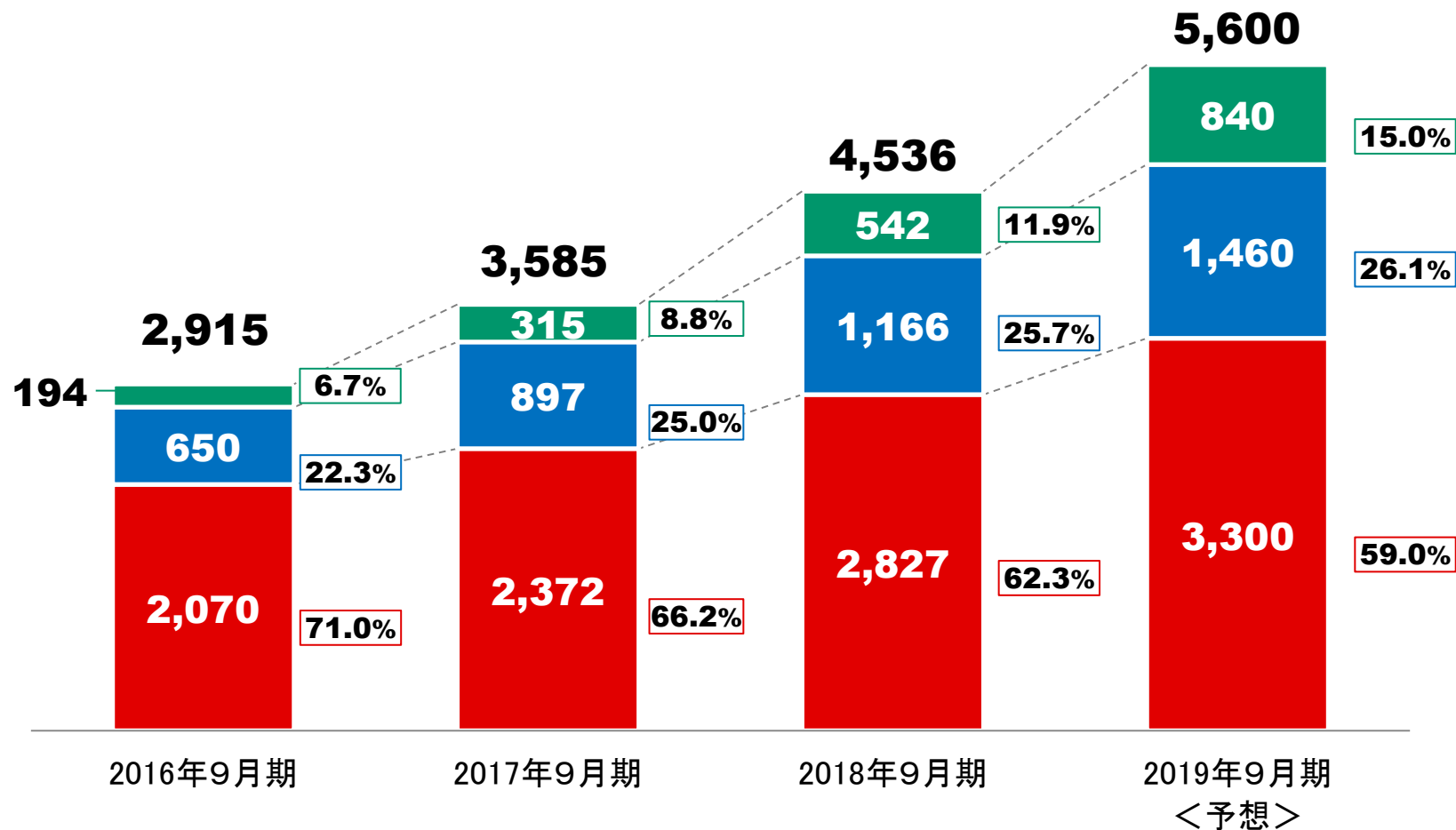
単位(百万円)

		2016年9月期 (実績)	2017年9月期 (実績)	2018年9月期 (実績)	前年比	2019年9月期 (予想)
全体	売上高 (前年比:百万円)	<b>2,915</b> (+492)	<b>3,585</b> (+669)	<b>4,536</b> (+951)	<b>+26.5%</b>	<b>5,600</b> (+1,063)
	売上総利益 (売上総利益率)	<b>1,941</b> (66.6%)	<b>2,403</b> (67.0%)	<b>3,096</b> (68.3%)	<b>+28.9%</b>	<b>3,900</b> (69.6%)
講師派遣型 研修事業	売上高 (前年比:百万円)	<b>2,070</b> (+230)	<b>2,372</b> (+302)	<b>2,827</b> (+455)	<b>+19.2%</b>	<b>3,300</b> (+472)
	売上総利益 (売上総利益率)	<b>1,482</b> (71.6%)	<b>1,700</b> (71.7%)	<b>2,013</b> (71.2%)	<b>+18.4%</b>	<b>2,340</b> (70.9%)
公開講座 事業	売上高 (前年比:百万円)	<b>650</b> (+156)	<b>897</b> (+246)	<b>1,166</b> (+269)	<b>+30.0%</b>	<b>1,460</b> (+293)
	売上総利益 (売上総利益率)	<b>386</b> (59.4%)	<b>554</b> (61.8%)	<b>773</b> (66.3%)	<b>+39.0%</b>	<b>990</b> (67.8%)
その他事業	売上高 (前年比:百万円)	<b>194</b> (+105)	<b>315</b> (+120)	<b>542</b> (+227)	<b>+71.9%</b>	<b>840</b> (+298)
	売上総利益 (売上総利益率)	<b>96</b> (49.5%)	<b>116</b> (36.8%)	<b>309</b> (57.0%)	<b>+112.6%</b>	<b>570</b> (67.9%)

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

■ 講師派遣型研修事業 ■ 公開講座事業 ■ その他事業

単位(百万円)



※ %表示は構成比

## 5 連結損益計算書② 売上総利益推移・販管費内訳

単位(百万円)

### 売上総利益率 推移

	2016年9月期 (実績)	2017年9月期 (実績)	2018年9月期 (実績)	2017年9月期末比較		2019年9月期 (予想)
				増減	前年比	
売上高	<b>2,915</b>	<b>3,585</b>	<b>4,536</b>	+951	+26.5%	<b>5,600</b>
売上総利益	<b>1,941</b>	<b>2,403</b>	<b>3,096</b>	+693	+28.9%	<b>3,900</b>
売上総利益率	<b>66.6%</b>	<b>67.0%</b>	<b>68.3%</b>	+1.2p	-	<b>69.6%</b>

### 販管費内訳

	2016年9月期 (実績)	2017年9月期 (実績)	2018年9月期 (実績)	2017年9月期末比較		2019年9月期 (予想)
				増減	前年比	
人にかかる コスト	<b>1,152</b>	<b>1,385</b>	<b>1,662</b>	+276	+20.0%	<b>2,100</b>
地代家賃	<b>83</b>	<b>107</b>	<b>120</b>	+13	+12.3%	—
オフィス・ システム経費	<b>81</b>	<b>102</b>	<b>130</b>	+28	+27.6%	—
その他経費	<b>163</b>	<b>215</b>	<b>245</b>	+29	+13.7%	—
販管費合計 (販管费率)	<b>1,481</b> (50.8%)	<b>1,811</b> (50.5%)	<b>2,158</b> (47.6%)	+347	+19.2%	<b>2,740</b> (48.9%)

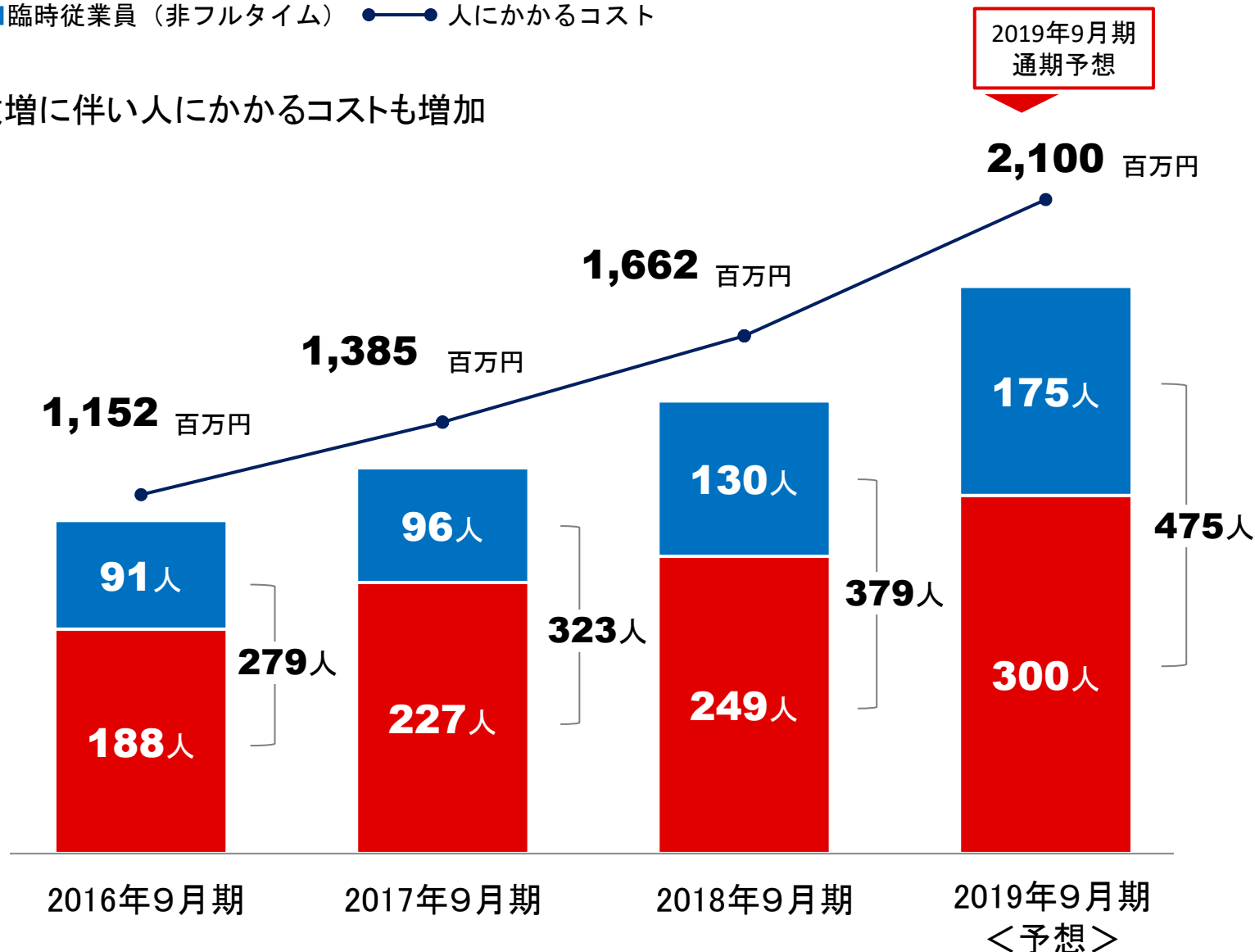
※ 今回より、「人件費」及び「採用・研修・福利厚生費」をまとめて「人にかかるコスト」としています



# 6 連結損益計算書③ 期末時点社員数及び総人件費の推移

■ 従業員 ■ 臨時従業員（非フルタイム） ●—● 人にかかるコスト

採用人数増に伴い人にかかるコストも増加



2019年9月期  
通期予想

※ 取締役、執行役員、非常勤役員を含めない

## 7 連結貸借対照表

■ 公募増資と利益計上などにより、流動資産及び純資産が増加

単位(百万円)

	2016年9月期 (実績)	2017年9月期 (実績)	2018年9月期 (実績)	2017年9月期末比較 増減	前期末比
流動資産	<b>1,559</b>	<b>1,941</b>	<b>3,434</b>	+1,493	+77.0%
固定資産	<b>391</b>	<b>402</b>	<b>524</b>	+121	+30.2%
資産合計	<b>1,950</b>	<b>2,343</b>	<b>3,959</b>	+1,615	+68.9%
流動負債	<b>536</b>	<b>808</b>	<b>979</b>	+171	+21.3%
固定負債	<b>79</b>	<b>98</b>	<b>89</b>	▲9	▲9.4%
純資産	<b>1,334</b>	<b>1,436</b>	<b>2,889</b>	+1,453	+101.1%
負債・ 純資産合計	<b>1,950</b>	<b>2,343</b>	<b>3,959</b>	+1,615	+68.9%

## 8 連結キャッシュ・フロー

単位(百万円)

■ 配当金の支払いがあったものの、公募増資により財務活動によるキャッシュフローはプラス

	2016年9月期 (実績)	2017年9月期 (実績)	2018年9月期 (実績)	当期増減
営業活動による キャッシュ・フロー	<b>363</b>	<b>578</b>	<b>751</b>	<b>+173</b>
投資活動による キャッシュ・フロー	<b>△139</b>	<b>△8</b>	<b>△147</b>	<b>△138</b>
財務活動による キャッシュ・フロー	<b>300</b>	<b>△314</b>	<b>804</b>	<b>+1,119</b>
現金及び現金同等物に 係る換算差額	<b>△4</b>	<b>1</b>	<b>0</b>	<b>±0</b>
現金及び現金同等物の 増減額(△は減少)	<b>519</b>	<b>257</b>	<b>1,409</b>	<b>+1,152</b>
現金及び現金同等物の 期首残高	<b>640</b>	<b>1,159</b>	<b>1,416</b>	—
現金及び現金同等物の 期末残高	<b>1,159</b>	<b>1,416</b>	<b>2,825</b>	—

## 9 事業種別情報① 講師派遣型研修事業

- 前年度出店した新宿事業所、品川事業所を中心とした都内拠点の売上が好調
- 企業の将来を担う若手・中堅社員向けの研修ニーズが伸長

	2016年9月期 (実績)	2017年9月期 (実績)	2018年9月期 (実績)	前年比	2019年9月期 (予想)
売上高 単位:百万円	<b>2,070</b>	<b>2,372</b>	<b>2,827</b>	<b>+19.2%</b>	<b>3,300</b>
売上総利益※1 単位:百万円 (売上総利益率)	<b>1,482</b> (71.6%)	<b>1,700</b> (71.7%)	<b>2,013</b> (71.2%)	<b>+18.4%</b> (▲0.5p)	<b>2,340</b> (70.9%)
実施回数 単位:回	<b>10,422</b>	<b>11,620</b>	<b>13,461</b>	<b>+1,841回</b> (+15.8%)	<b>16,100</b>
平均単価 単位:千円	<b>198.6</b>	<b>204.1</b>	<b>210.0</b>	<b>+5.9千円</b>	<b>205.0</b>
コンテンツ数 単位:種類	<b>2,050</b>	<b>2,333</b>	<b>2,582</b>	<b>+249種類</b> (+10.7%)	<b>2,800</b>

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

## (1) 売上伸長要因(民間企業、官公庁)

オーダーメイド研修  
講師派遣  
INSOURCE CUSTOM MADE SEMINAR

サービス	<ul style="list-style-type: none"> <li>・生産性向上を目的とした現場活用度の高いビジネススキル関連研修が増加(+56.7%)                  &lt;特に伸長&gt;ロジカルシンキング(+77.7%)、プレゼンテーション(+56.4%)、タイムマネジメント(+55.0%)</li> <li>・職場の風土・環境改善を目的とした研修が好調(+50.1%)                  &lt;特に伸長&gt;リスク/コンプライアンス/ハラスメント(+48.7%)、メンタルヘルス(+53.2%)</li> <li>・企業の将来を担う若手・中堅社員向けの研修ニーズが伸長(+44.6%)                  若手社員向け(+47.1%)、中堅社員向け(+40.8%)</li> </ul>
顧客	<ul style="list-style-type: none"> <li>・人材不足の製造業(+40.3%)、サービス業(+52.7%)、建築・不動産業(+66.3%)が売上続伸。                  特に中堅向け研修が大幅増</li> </ul>
地域	<ul style="list-style-type: none"> <li>・都内拠点が好調。前年度出店した新宿事業所(+64.5%)、品川事業所(+101.1%)が牽引</li> </ul>

※ 2017年10月～2018年9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

## (2) 出店の強化

### 営業拠点を積極的に新設

2018年9月期に新設した営業拠点(4拠点)

新潟事業所(2017年10月)、神戸事業所(2017年12月)、浦和事業所(2018年9月)、幕張事業所(2018年9月)

**営業拠点 全国に20拠点**

※2018年9月末時点

# 11 事業種別情報② 公開講座事業

- 働き方改革関連研修が続伸。若手社員向けを中心に、階層別研修の集客が好調
- 手上げ制教育ニーズが高まり、全国的に人財育成スマートパック100以上の大型パック販売が好調

	2016年9月期 (実績)	2017年9月期 (実績)	2018年9月期 (実績)	前年比	2019年9月期 (予想)
売上高 単位:百万円	<b>650</b>	<b>897</b>	<b>1,166</b>	+30.0%	<b>1,460</b>
売上総利益※1 単位:百万円 (売上総利益率)	<b>386</b> (59.4%)	<b>554</b> (61.8%)	<b>773</b> (66.3%)	+39.0% (+4.3p)	<b>990</b> (67.8%)
受講者数 単位:人	<b>31,439</b>	<b>42,828</b>	<b>55,948</b>	+13,120人 (+30.6%)	<b>71,200</b>
平均単価 単位:千円 (前年増減)	<b>20.6</b>	<b>20.9</b>	<b>20.8</b>	-0.1千円	<b>20.5</b>
WEBinsource 会員数 単位:組織	<b>3,312</b>	<b>5,804</b>	<b>8,564</b>	+2,760組織 (+47.6%)	<b>11,000</b>

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

## (1) 売上伸長要因

サービス	<ul style="list-style-type: none"> <li>・働き方改革関連の研修が続伸(+48.6%)  <small>&lt;特に伸長&gt; AI関連研修(+500.0%)、Microsoft Office研修(+152.4%)、コミュニケーション(+67.3%)</small></li> <li>・若手・中堅社員対象研修(+28.4%)、ビジネススキル関連研修が増加(+28.4%)  <small>&lt;特に伸長&gt; 若手社員向け(+73.3%)、シンキング関連(ロジカル/クリティカル/ラテラル)(+64.5%)</small></li> <li>・手挙げ制教育ニーズが高まり、全国的に人財育成スマートパックにおけるパック100以上の販売が好調(+48.9%)。</li> <li>・WEBinsource会員数が累計8,564組織に拡大(前期末比+2,760組織)  <small>&lt;ご参考&gt; パック100 1,950千円</small></li> </ul>
顧客	<ul style="list-style-type: none"> <li>・全国に拠点を構えるサービス業(+41.1%)や製造業(+33.9%)、情報通信・IT業(+46.2%)、金融業(+33.3%)の利用が増加。4Q単体では、情報通信・IT業が+50.5%と大幅伸長</li> </ul>
地域	<ul style="list-style-type: none"> <li>・東京以外の拠点での利用が増加。中四国(+69.1%)、大阪(+37.2%)など</li> </ul>

※ 2017年10月～2018年9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

## (2) サービスの拡充

### 遠隔リアルによる夜間講座の開発

遠隔リアル

講師が登壇する研修会場と離れた会場からでも、ネットワークを介して研修を受講できるサービス

遠隔リアル開催数 **45回** ※2017年10月～2018年9月

<ご参考> 平日夜間の2時間で手軽にスキルアップにつなげる「速習！ビジネスアップ勉強会」を開発(2018年8月)

# 13 事業種別情報③ その他事業～売上高・売上総利益

単位(百万円)

■ 売上高は542百万円(前年比71.9%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309百万円(前年比112.6%増)に大幅伸長

	2016年9月期 (実績)	2017年9月期 (実績)	2018年9月期 (実績)	前年比	2019年9月期 (予想)
売上高	<b>194</b>	<b>315</b>	<b>542</b>	<b>+71.9%</b>	<b>840</b>
<内訳>					
ITサービス	—	<b>85</b>	<b>239</b>	<b>+181.4%</b>	—
eラーニング・ 映像制作	—	<b>111</b>	<b>152</b>	<b>+36.9%</b>	—
コンサルティング	—	<b>118</b>	<b>149</b>	<b>+26.4%</b>	—
売上総利益※1 (売上総利益率)	<b>96</b> (49.5%)	<b>116</b> (36.8%)	<b>309</b> (57.0%)	<b>+112.6%</b> (+20.2p)	<b>570</b> (67.9%)

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



累計	2016年9月期 (実績)	2017年9月期 (実績)	2018年9月期 (実績)	前期(末)比
Leaf月間利用社数 単位:組織	<b>33</b>	<b>51</b>	<b>92</b>	<b>+41組織</b> (+80.4%)
ストレスチェック 支援サービス 導入取引先数 単位:組織	<b>39</b>	<b>92</b>	<b>169</b>	<b>+77組織</b> (+83.7%)
人事評価シート WEB化サービス 単位:組織 ※2017年8月より本格開始	—	—	<b>26</b>	<b>+26組織</b>
eラーニング 単位:契約ID数(年間) ※STUDIO及び STUDIO Powered by Leaf	<b>7,720</b>	<b>12,550</b>	<b>34,566</b>	<b>+22,016ID</b> (+175.4%)
映像・ コンサルティング 単位:件	<b>96</b>	<b>116</b>	<b>160</b>	<b>+44件</b> (+37.9%)

## Leafを基盤としたITサービス拡大中

■ 人事評価シートWEB化サービス(2017年8月より本格開始)  
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

**26**組織

人事評価シート  
WEB化サービス

■ 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

契約ID数  
(年間)

**34,566**ID  
※STUDIO及びSTUDIO  
Powered by Leaf

**STUDIO**  
Powered by Leaf

※2018年9月末時点

## AI・RPA活用支援の開始

insource AI・RPA

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

**811**名

※2017年10月～2018年9月

## アセスメントサービスの本格開始

INSOURCE  
ASSESSMENT

■ 新人8大スキルアセスメント(2017年12月開始)  
・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

**132**組織 **4,120**名

■ 階層別テスト(若手向け・中堅向け)(2018年6月開始)  
・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

**173**組織 **3,496**名

<ご参考> 若手向け・中堅向けと併用で、全階層の教育体系構築が可能な「初級管理職向け・上級管理職向け」も開発(2018年10月開始)

※2018年9月末時点

	2017年9月期※1 (実績)	2018年9月期※2 (実績)	前期末比
<u>営業拠点</u> 単位:カ所	<b>16</b>	<b>20</b>	<b>+4</b>
<u>社員数</u> 単位:名	<b>323</b>	<b>379</b>	<b>+56</b>
<u>従業員数</u> 単位:名	<b>227</b>	<b>249</b>	<b>+22</b>
<u>臨時従業員数(非フルタイム)</u> 単位:名	<b>96</b>	<b>130</b>	<b>+34</b>
<u>WEBinsource会員数</u> 単位:組織	<b>5,804</b>	<b>8,564</b>	<b>+2,760</b>
<u>講師派遣型研修コンテンツ数</u> 単位:種類	<b>2,333</b>	<b>2,582</b>	<b>+249</b>
<u>公開講座コンテンツ数</u> 単位:種類	<b>1,828</b>	<b>2,292</b>	<b>+464</b>
<u>常設セミナールーム</u> 単位:カ所(教室数)	<b>8(30)</b>	<b>7(32)</b>	<b>-1(+2)</b>
<u>WEBページ</u> 単位:ページ	<b>10,224</b>	<b>11,341</b>	<b>+1,117</b>
<u>Google検索順位1位</u> 単位:ページ	<b>205</b>	<b>270</b>	<b>+65</b>

※1 2017年9月末日時点 ※2 2018年9月末日時点

## 課題

事業規模拡大による  
効率性の低下



## 対策

1. 人材育成の強化
2. 業務のさらなるシステム化
3. 組織のフラット化

その他事業における  
売上高期初予想の未達



1. 営業人員の拡大
2. 魅力ある新サービスの開発

期初予想	2018年9月期(実績)
<b>740</b> 百万円	<b>561</b> 百万円

## Chap. 03 中期経営計画「Road to Next 2021」の考え方

---

# 1 2019年9月期も継続的成長が可能

- ・インソースの研修市場における市場占有率は約1%、市場は当面成長

■市場占有率  
外部委託の研修  
(OFF-JT)に投じる  
年間費用の総額  
約**3,480**億円※2

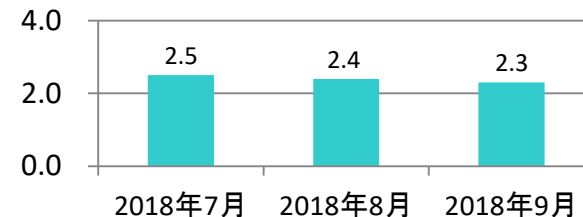
当社の売上高※1  
**45**億円 (**1.3%**)

※1 当社の売上高: 2018年9月期連結売上高 ※2 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」より当社にて算出

- ・2018年9月の完全失業率は2.3%。空前の労働力不足
- ▶ 研修、eラーニングなどで生産性向上をはかる企業が増加  
人材確保のニーズが増加

※総務省統計「労働力調査」より

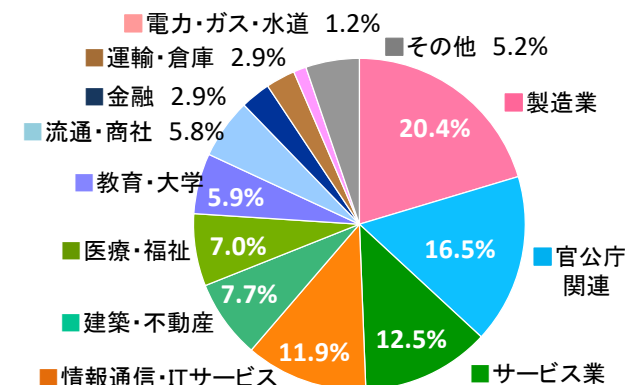
## ■完全失業率推移



- ・取引先数は25,000社以上
- ▶ 商品・サービスを追加提供可能。研修だけでなく、人材派遣や人材紹介などの提供も可能

※2003年6月から2018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及びその内訳

## ■取引先内訳



- ・取引先のさらなる多様化
- ▶ 景気変動に影響されない自治体や病院、学校向けサービスをさらに拡充

## 2 中期経営計画「Road to Next 2021」～数値目標

- 中期経営計画3年間において、売上高、利益ともに20%以上の成長が目標
- 2021年9月期は売上高8,750百万円、営業利益1,750百万円を目指す

	2018年9月期 (実績)	2019年9月期 (予想)	2020年9月期 <目標>	2021年9月期 <目標>	CAGR 2019年9月期 -2021年9月期
売上高 (前年比:百万円)	<b>4,536</b> (+951)	<b>5,600</b> (+1,064)	<b>7,070</b> (+1,470)	<b>8,750</b> (+1,680)	<b>+24.5%</b>
売上総利益 (前年比:百万円)	<b>3,096</b> (+693)	<b>3,900</b> (+804)	<b>4,950</b> (+1,050)	<b>6,150</b> (+1,200)	<b>+25.7%</b>
営業利益 (前年比:百万円)	<b>937</b> (+345)	<b>1,160</b> (+223)	<b>1,410</b> (+250)	<b>1,750</b> (+340)	<b>+23.1%</b>
営業利益率	<b>(20.7%)</b>	<b>(20.7%)</b>	<b>(19.9%)</b>	<b>(20.0%)</b>	
当期純利益 (前年比:百万円)	<b>635</b> (+223)	<b>750</b> (+115)	<b>945</b> (+195)	<b>1,180</b> (+235)	<b>+22.9%</b>

株主の皆さまから長期にご支援いただけるよう、連結配当性向30%を目途に、業績に連動した配当を継続して実施してまいります

	2017年9月期 (実績)	2018年9月期 (予定)	2019年9月期 (予想)
1株当たり 配当金	18円00銭 <small>普通配当: 15円00銭 記念配当: 3円00銭</small>	12円00銭	14円00銭
配当金総額	145百万円	201百万円	—
連結配当性向	35.3%	31.2%	31.8%



### ■市場シェアを高め、持続的な成長を目指す

#### 戦略① プラットフォームの強化

1.WEBinsource会員数拡大

2.営業拠点の開設・公開講座セミナールームの増設

小型拠点を増やし、小回りの利く地域密着型営業でエリア開拓

#### 戦略② コンテンツのさらなる拡充

人事総務に必要なサービス・コンテンツを全て提供する方針

#### 戦略③ 環境変化に対応し、新しいことに取り組む力の強化

OODAループを活用しながら変化に迅速・柔軟に対応

※OODAループについては35ページ参照

# 5 戦略① プラットフォーム力で顧客基盤の強化

	2018年9月期 (実績)	2019年9月期 <予想>	2021年9月期 (目標)
<b>WEBinsource会員数拡大</b> <b>公開講座顧客の固定化施策</b> (単位:組織)	<b>8,564</b>	<b>11,000</b>	<b>15,800</b>
<b>営業拠点</b> <b>首都圏へのさらなる出店</b> <b>全国の空白地解消</b> (単位:力所)	<b>20</b>	<b>24</b>	<b>30</b>
<b>セミナールーム</b> <b>公開講座の拡充</b> (単位:教室)	<b>32</b>	<b>38</b> 5教室追加予定 (2018年12月)	<b>45</b>
<b>社員数</b> <b>中途、リカレントなど多様な人材を採用</b> (単位:名)	<b>379</b>	<b>475</b>	<b>620</b>

※ 2018年9月末日時点

## 6 戦略② コンテンツのさらなる拡充①

### ■ 人事・総務に必要なサービスのワンストップ提供を目指す

		2018年9月期 (実績)		2019年9月期 〈方針〉
		◎業績寄与	○展開中	△開発済
人材育成 支援	講師派遣型 研修	◎	コンテンツ数は2,582種類。ハラスメント防止、外国人社員受け入れ関連研修を強化	年間200タイトル追加を継続。自治体や病院、学校向けの研修を拡充
	公開講座	◎	コンテンツ数は2,292種類。夜間講座、短時間研修、リカレント教育やIT(AI、RPA含む)関連研修を強化	引き続き、自社開発及び提携先コンテンツを拡充。自治体や病院、学校向けの研修も拡充
	eラーニング STUDIO及び STUDIO Powered by Leaf	◎	88テーマ233本のラインナップ。コンプライアンスや生産性向上関連を強化	WEBinsourceと連携したサービスの提供
安全衛生 向上支援	ヘルスマネジメント ストレスチェック支援サービス	○	集団分析や、結果の前年比較が可能なストレスチェック支援サービスの提供	主に小規模企業向けサービスの拡充
人事・ 人材戦略	HRテック 人事・総務サポートシステム「Leaf」	○	人事評価シートWEB化サービスの拡販	人事評価シートWEB化サービスにつづく、新サービスの開発

※ 2018年9月末日時点

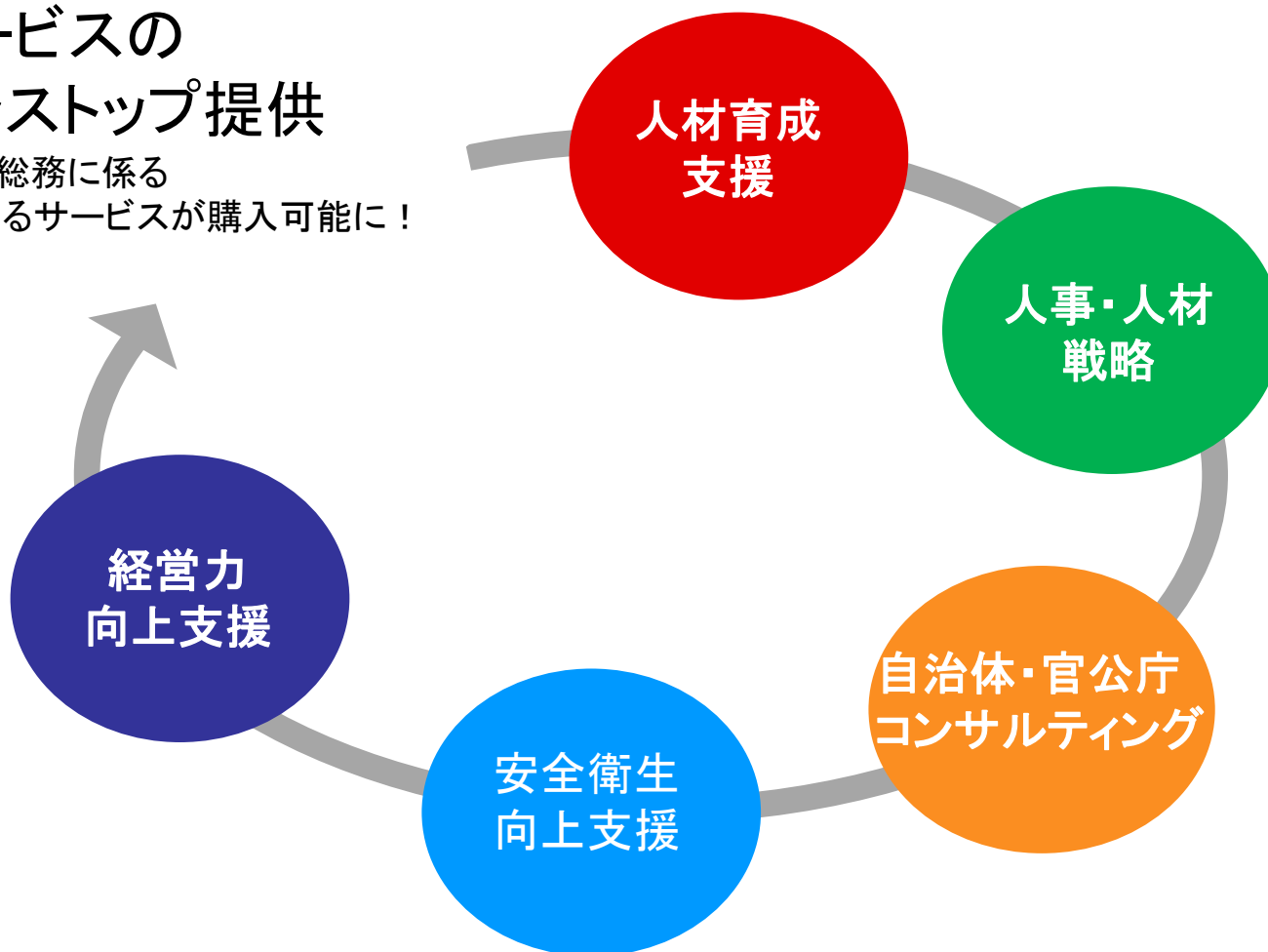
## 7 戦略② コンテンツのさらなる拡充②

### ■ 人事・総務に必要なサービスのワンストップ提供を目指す

		2018年9月期 (実績)		2019年9月期 <方針>
◎業績寄与 ○展開中 △開発済				
人事・ 人材戦略	アセスメント	△	新人8大スキルアセスメント、階層別テストなどの開発	販売強化。アセスメントによって課題を明確にし、体系的に提供
	人材紹介 ※2019年9月期～	—	株式会社らしくによる採用推進サービスの開発 正社員採用の支援を、新卒から中途へシフト	適性検査・アセスメントツールの本格展開 中途正社員採用支援の強化
	人材派遣 ※2019年9月期～	—	復職者や復職希望者、ダブルワーク人材を中心に短時間派遣する子会社「株式会社ダブルワークマネジメント」設立	サービスの本格開始
経営力 向上支援	コンサルティング	○	CS調査、人事制度設計支援サービスなどの提供	サービスのさらなる拡充 研修の内製化支援を強化
	セキュリティ	△	セキュリティアセスメントサービス「標的診断」の提供	販売強化

- 他社と提携することで、人事や総務担当者向けに販売する商品を幅広く拡充。顧客利便性を高め、ワンストップ提供を推し進める

サービスの  
ワンストップ提供  
人事・総務に係る  
あらゆるサービスが購入可能に！



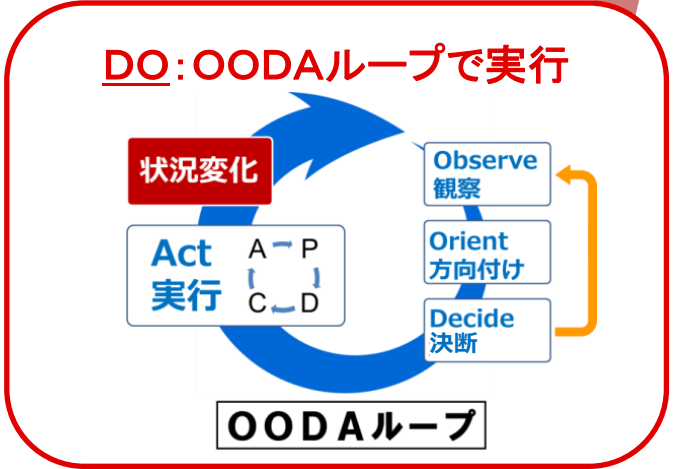
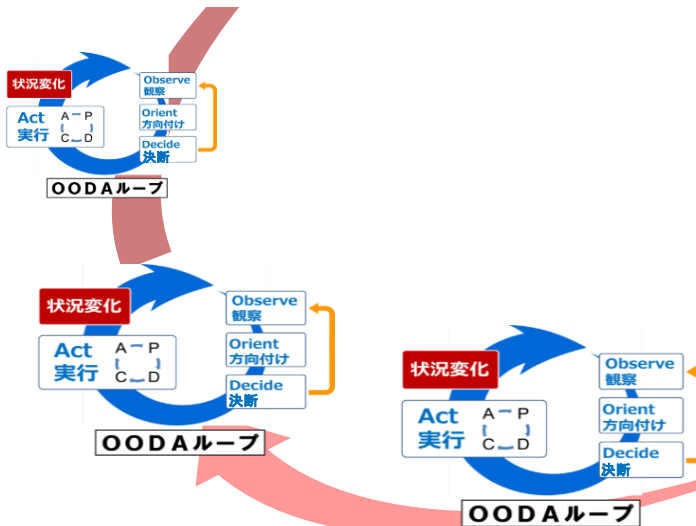
状況変化に応じて柔軟に戦略転換し、迅速に実行することで計画達成の確度を日々高めていく(P+OODAループ)

### ■OODAループ※の実践

明確な経営方針の下、鍛えられた現場リーダーが主導し、ハイスピードに施策を展開  
⇒「観察」し、「方向」付け、「決断」し、迅速に「実行」する



※「OODAループ」とは？ 当社の研修でも実施  
アメリカ海兵隊の意思決定プロセスをわかりやすく理論化したもの。  
刻々と変わる状況に対し、迅速かつ柔軟に対応する



■ “らしさ”でマッチングする採用支援サービス「らしく」による2つの事業推進

らしく▷

組織コンサルティング事業

適性検査・アセスメントツール独自開発中

組織内メンバーの表面的な優劣でなく、考え方の傾向や行動特性をフラットに見える化

<例> 仕事へのモチベーション要素キャリア志向 / 共感力 / 判断基準の傾向 / 会社に対して満足している点

見える化で  
できること

- ・自組織が求める人材像の明確化
- ・組織内異動や人材採用への活用

- ・現場での活躍・育成支援に向け、社員の個性や“らしさ”を踏まえた個別マネジメント

採用推進サービス事業

採用者数増を目的とし企業へ人材採用コンサルティングを展開

■ 採用推進サービス～中途正社員採用のご支援

- ・採用要件の言語化による求める人材の再構築。紹介会社や求職者への発信の強化
- ・人材紹介会社との連携強化と、新たな紹介会社のコーディネート。特化型紹介会社（20代営業、IT系、Webデザイン、アカデミック、外資など）への追加紹介

■ インタビューサービス～採用プロモーションのご支援

■ 採用戦略を考えるワークショップ～採用戦略のご支援

## ターゲットは大企業「株式会社未来創造 &amp;カンパニー」の完全子会社化

- |      |                                  |                    |              |
|------|----------------------------------|--------------------|--------------|
| ・会社名 | 株式会社未来創造 &カンパニー                  | ・代表者               | 代表取締役社長 谷村聖式 |
| ・設立  | 2012年1月                          | ・主な事業内容            | 大企業向け選抜教育研修  |
| ・住所  | 東京都千代田区神田錦町1-19-1<br>神田橋パークビル 5階 | ・株式会社インソースの100%子会社 |              |

## 株式会社メディアフラッグと共同出資「株式会社ダブルワークマネジメント」設立

- |      |                                     |                                    |                          |
|------|-------------------------------------|------------------------------------|--------------------------|
| ・会社名 | 株式会社ダブルワークマネジメント                    | ・代表者                               | 代表取締役 山口孝太               |
| ・設立  | 2018年11月                            | ・主な事業内容                            | 短時間就業に特化した<br>人材派遣・職業紹介業 |
| ・住所  | 東京都渋谷区渋谷2-12-19<br>東建インターナショナルビル 6階 | ・メディアフラッグとの共同出資<br>(うち、インソース40%出資) |                          |

## 自治体等向けソリューション拡充へ「株式会社ビジネスマーケット」と資本業務提携

- |      |                          |         |                                |
|------|--------------------------|---------|--------------------------------|
| ・会社名 | 株式会社ビジネスマーケット            | ・代表者    | 代表取締役社長 表一剛                    |
| ・設立  | 2016年11月                 | ・主な事業内容 | インターネットを活用した<br>M&Aによる事業継承支援事業 |
| ・住所  | 東京都港区新橋4-7-4<br>STトミタ 4階 |         |                                |



■ インソースの事業目的は働く人に関わる社会課題解決の支援



<b>S</b>	社会人教育の実施	年間研修実施回数	<b>20,699</b> 種類
	リカレント教育コンテンツの拡充	研修コンテンツ数	<b>3</b> 種類
	ブラインドサッカー協会への協賛	無料体験ワークショップ開催(2018年10月18日)	

<b>G</b>	コンプライアンス関連研修、eラーニングの拡販	研修コンテンツ数	<b>22</b> 種類
	コンプライアンス、個人情報保護、労務管理、下請法	eラーニング	<b>14</b> テーマ <b>19</b> 本
	著作権法、情報セキュリティ入門、リスクマネジメントなど		

<b>G</b>	月次での非財務情報の積極的開示	■ 公開講座受講者数	■ Leaf月間有料利用社数
	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 新作研修</li> <li>■ 講師派遣型研修実施回数</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ WEBinsource登録先数</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>評価シートWEB化サービス／ストレスチェック</li> <li>支援サービス／STUDIO Powered by Leaf</li> </ul>

**E** 全社節電・LED対応など、最小限のエネルギーで活動

※ 2018年9月末日時点

■ インソースは社会課題解決に主体的。多様な人材が共に働く企業

	合計	うち女性
全社員数 ※2	379人	214人 (56.5%)
従業員	249人	115人
臨時従業員 (非フルタイム)	130人	99人
管理職	92人	18人 (19.6%)
常勤役員	17人	2人 (11.8%)

管理職業に占める女性の割合  
**13.2%**※1  
(2017年/出典:内閣府男女共同参画局)

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9月末日時点、連結)

外国出身	4人	シニア (60才以上)	16人	LGBT	4人	障がいのある方	10人 障がい者雇用率 <b>3.8%</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・監査役、執行役員含めない ※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 単独

## <ご参考> 2018年9月期 売上高・各種KPI～四半期別

---

# 1 事業種別 売上高～四半期別～

単位(百万円)

	2016年9月期 (実績)	2018年9月期(実績)				通期合計
		1Q	2Q	3Q	4Q	
全体 (前年同期比) <構成比>	<b>3,585</b> (+23.0%) -	<b>1,055</b> (+19.3%) <+23.3%>	<b>1,018</b> (+32.3%) <+22.4%>	<b>1,220</b> (+26.2%) <+26.9%>	<b>1,242</b> (+28.9%) <+27.4%>	<b>4,536</b> (+26.5%)
講師派遣型 研修事業 (前年同期比)	<b>2,372</b> (+14.6%)	<b>732</b> (+13.9%)	<b>543</b> (+18.8%)	<b>758</b> (+19.6%)	<b>792</b> (+28.8%)	<b>2,827</b> (+19.2%)
公開講座 事業 (前年同期比)	<b>897</b> (+38.0%)	<b>252</b> (+45.9%)	<b>244</b> (+32.3%)	<b>343</b> (+26.2%)	<b>325</b> (+24.3%)	<b>1,166</b> (+30.0%)
その他事業 (前年同期比)	<b>315</b> (+61.9%)	<b>70</b> (+3.5%)	<b>229</b> (+81.0%)	<b>117</b> (+94.6%)	<b>123</b> (+108.3%)	<b>542</b> (+71.9%)

## 2 事業種別 各種KPI～四半期別～

		2017年9月期 (実績)	2018年9月期(実績)				通期
			1Q	2Q	3Q	4Q	
講師派遣型 研修事業	実施回数 単位:回 (前年比)	11,620 (+11.4%)	3,546 (+14.3%)	2,537 (+16.1%)	3,744 (+21.5%)	<b>3,634</b> (+11.7%)	13,461 (+15.8%)
	コンテンツ数 単位:種類 (前期末比)	2,333 (+13.8%)	2,390 —	2,437 —	2,516 —	<b>2,582</b> —	2,582 (+10.7%)

		2017年9月期 (実績)	2018年9月期(実績)				通期
			1Q	2Q	3Q	4Q	
公開講座 事業	受講者数 単位:人 (前年比)	42,828 (+36.2%)	12,592 (+47.1%)	11,958 (+17.1%)	15,014 (+36.7%)	<b>16,384</b> (+23.3%)	55,948 (+30.6%)
	WEBinsource 単位:組織 (前期末比)	5,804 (+75.2%)	6,328 (+9.0%)	6,970 (+20.0%)	7,831 (+34.9%)	<b>8,564</b> (+47.5%)	8,564 (+47.5%)
	コンテンツ数 単位:種類 (前期末比)	1,828 (+71.5%)	2,014 —	2,124 —	2,205 —	<b>2,292</b> —	2,292 (+25.4%)

### 3 事業種別 各種KPI～四半期別～

		2017年9月期 (実績)	2018年9月期(実績)				通期
			1Q	2Q	3Q	4Q	
その他 事業	ストレスチェック支援 サービス導入取引先数 単位:組織	92	66	18	36	<b>49</b>	169
	Leaf(累計社数) 単位:社	43	45	53	73	<b>92</b>	92
		2017年9月期 (実績)	2018年9月期(実績)				
			1Q	2Q	3Q	4Q	
	累積営業拠点 単位:力所	16	18	18	18	<b>20</b>	
	累積常設セミナールーム 単位:力所(教室)	8(30)	8(33)	8(32)	7(32)	<b>7(32)</b>	
	累積公開講座出張開催地 単位:力所	26	-	-	-	<b>34</b>	
	社員数(連結) 単位:名	323	328	371	388	<b>379</b>	
	WEBページ 単位:ページ以上	10,220	10,534	10,847	11,070	<b>11,341</b>	
	Google検索順位1位 単位:ページ	205	220	202	204	<b>270</b>	