

株式会社インソース 2019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 2019年9月期第1四半期 連結業績

Chap. 02 2019年9月期 進捗状況

<参考資料> 会社紹介

Chap. 01 2019年9月期第1四半期 連結業績

■ 売上高

1,294百万円で22.6%伸長(前年比238百万円増)。

うち、講師派遣型研修事業は853百万円で16.6%、公開講座事業は313百万円で24.3%、その他事業は126百万円で78.8%伸長。

■ 売上総利益

895百万円で22.7%伸長(前年比165百万円増)。

売上総利益率は前年同四半期と変わらず69.2%。

■ 営業利益

314百万円で28.9%伸長(前年比70百万円増)。

2 連結損益計算書① 全体

- 売上高は22.6%増の1,294百万円に伸長
- 売上総利益率は前年同四半期と変わらず69.2%

単位(百万円)

	2017年9月期 1Q(実績)	2018年9月期 1Q(実績)	2019年9月期 1Q(実績)	前年比	2019年9月期 (予想)
売上高 (前年比)	884 (+210)	1,055 (+171)	1,294 (+238)	+22.6%	5,600 (進捗率: 23.1%)
売上総利益 (前年比) (売上総利益率)	580 (+127) (65.6%)	730 (+149) (69.2%)	895 (+165) (69.2%)	+22.7% (±0p)	3,900 (進捗率: 23.0%) (69.6%)
営業利益 (前年比) (営業利益率)	147 (+14) (16.7%)	244 (+96) (23.1%)	314 (+70) (24.3%)	+28.9% (+1.2p)	1,160 (進捗率: 27.1%) (20.7%)
経常利益 (前年比)	150 (+16)	245 (+94)	314 (+69)	+28.3%	1,150 (進捗率: 27.4%)
当期純利益 (前年比)	99 (+13)	165 (+65)	207 (+41)	+25.3%	750 (進捗率: 27.7%)

単位(百万円)

	2017年9月期 1Q(実績)	2018年9月期 1Q(実績)	2019年9月期 1Q(実績)	前年比	2019年9月期 (予想)	
全体	売上高 (前年比)	884 (+210)	1,055 (+171)	1,294 (+238)	+22.6%	5,600 (進捗率:23.1%)
	売上総利益 (売上総利益率)	580 (65.6%)	730 (69.2%)	895 (69.2%)	+22.7% (±0p)	3,900 (進捗率:23.0%) (69.6%)
講師派遣型 研修事業	売上高 (前年比)	643 (+121)	732 (+89)	853 (+121)	+16.6%	3,300 (進捗率:25.9%)
	売上総利益 (売上総利益率)	461 (71.8%)	528 (72.1%)	609 (71.3%)	+15.3% (▲0.8p)	2,340 (進捗率:26.0%) (70.9%)
公開講座 事業	売上高 (前年比)	173 (+57)	252 (+79)	313 (+61)	+24.3%	1,460 (進捗率:21.5%)
	売上総利益 (売上総利益率)	94 (54.4%)	164 (65.2%)	195 (62.4%)	+18.9% (▲2.8p)	990 (進捗率:19.8%) (67.8%)
その他事業	売上高 (前年比)	68 (+31)	70 (+2)	126 (+55)	+78.8%	840 (進捗率:15.1%)
	売上総利益 (売上総利益率)	24 (35.3%)	37 (52.7%)	90 (71.5%)	+142.9% (+18.8p)	570 (進捗率:15.9%) (67.9%)

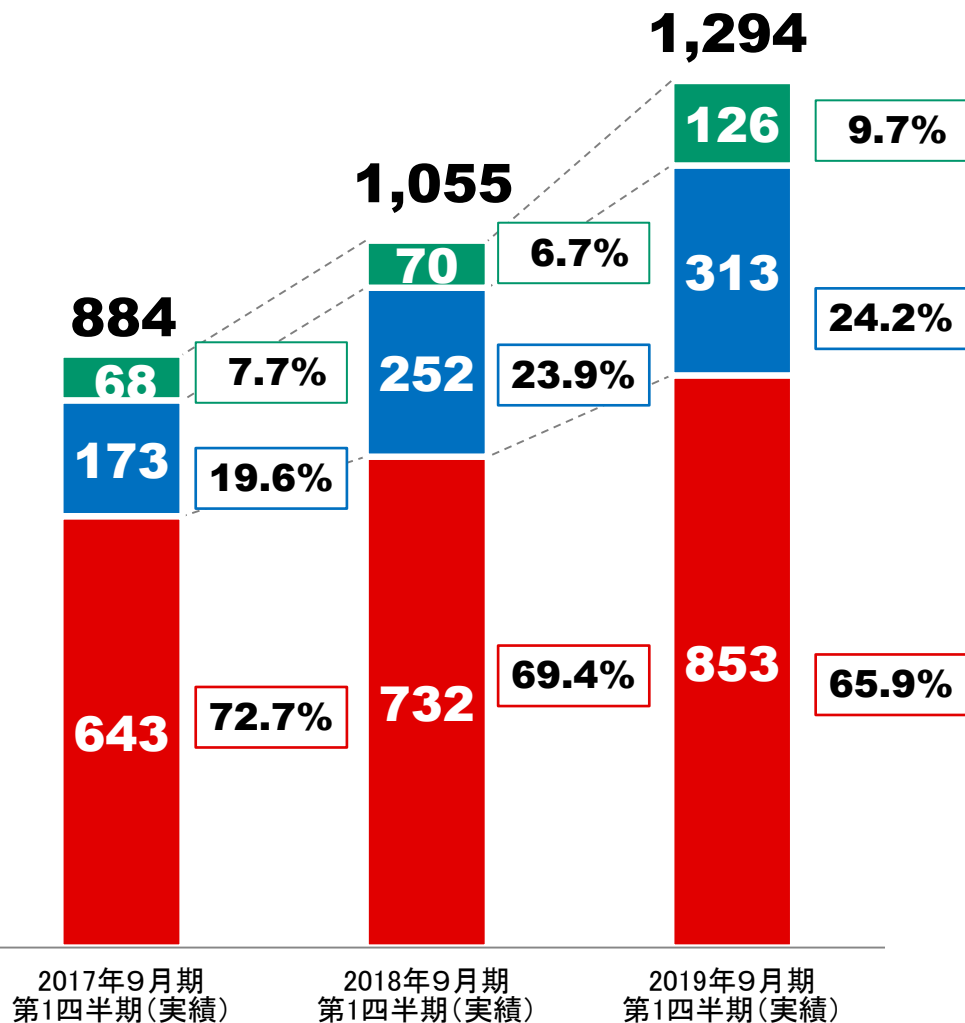
※ 事業別売上総利益については、EY新日本有限責任監査法人による監査を受けていません

Copyright © Insource Co., Ltd. All rights reserved. 「Insource」「Leaf」「Plants」「WEBInsource」の名称及びロゴは株式会社インソースの登録商標です。

売上高

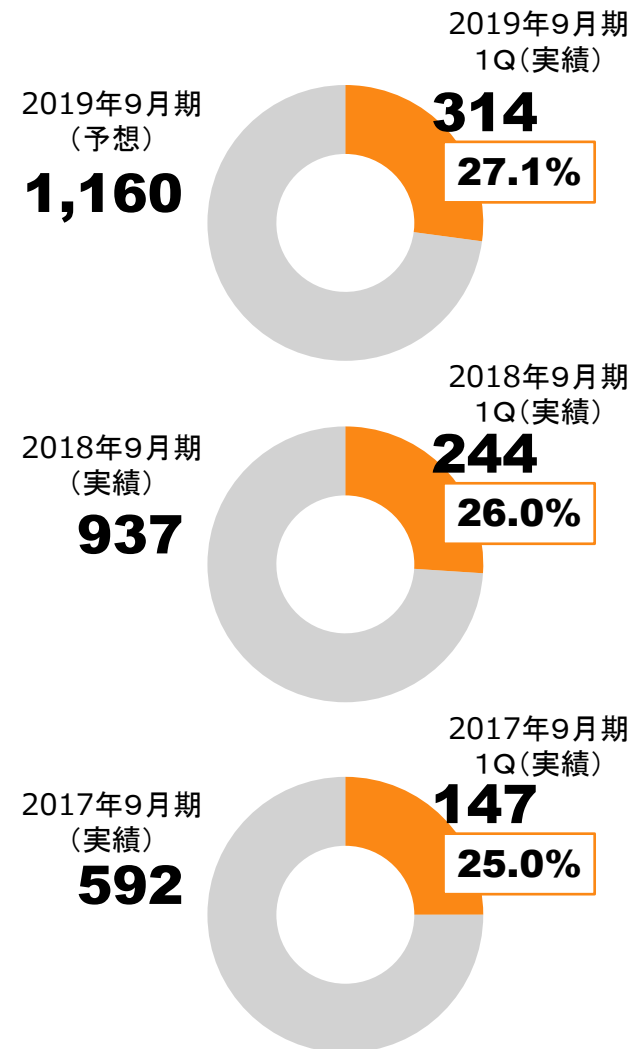
- 講師派遣型研修事業
- 公開講座事業
- その他事業

単位(百万円)
%表示は構成比



営業利益

単位(百万円)
%表示は進捗率



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 推移	2017年9月期 1Q(実績)	2018年9月期 1Q(実績)	2019年9月期 1Q(実績)	増減	前年比	2019年9月期 (予想)
売上高	884	1,055	1,294	+238	+22.6%	5,600
売上総利益	580	730	895	+165	+22.7%	3,900
売上総利益率	65.6%	69.2%	69.2%	±0p	-	69.6%

販管費内訳	2017年9月期 1Q(実績)	2018年9月期 1Q(実績)	2019年9月期 1Q(実績)	増減	前年比	2019年9月期 (予想)
総人件費	339	383	442	+58	+15.3%	2,100
地代家賃	25	28	31	+2	+9.0%	—
オフィス・ システム経費	25	28	44	+16	+57.2%	—
その他経費	40	45	62	+17	+38.7%	—
販管費合計 (販管费率)	432 (48.9%)	486 (46.1%)	580 (44.9%)	+94 -	+19.5% -	2,740 (48.9%)

※ 「人件費」及び「採用・研修・福利厚生費」をまとめて「総人件費」としています

6 連結貸借対照表

■ 流動資産：配当金、法人税の支払い及び出資により、現預金が減少

■ 純資産：利益及び新株予約権行使に伴う自己株式の減少により、純資産が増加

単位(百万円)

	2017年9月期末 (実績)	2018年9月期末 (実績)	2019年9月期 1Q末(実績)	2018年9月期末比較 増減	前期末比
流動資産	1,941	3,420	3,318	▲101	▲3.0%
固定資産	402	539	623	+84	+15.6%
資産合計	2,343	3,959	3,942	▲16	▲0.4%
流動負債	808	979	937	▲42	▲4.4%
固定負債	98	89	93	+3	+4.2%
純資産	1,436	2,889	2,911	+22	+0.8%
負債・ 純資産合計	2,343	3,959	3,942	▲16	▲0.4%

7 講師派遣型研修事業

- 部下指導やファシリテーションなどのスキルアップ研修が好調
- 他社提携案件の増加により、売上総利益率は低下

単位(百万円)

	2017年9月期 1Q(実績)	2018年9月期 1Q(実績)	2019年9月期 1Q(実績)	前年比	2019年9月期 (予想)
売上高	643	732	853	+16.6%	3,300 (進捗率:25.9%)
売上総利益※1 (売上総利益率)	461 (71.8%)	528 (72.1%)	609 (71.3%)	+15.3% (▲0.8p)	2,340 (進捗率:26.0%) (70.9%)
実施回数 単位:回	3,102	3,546	4,075	+529回	16,100 (進捗率:25.3%)
	2017年9月期 (実績)	2018年9月期 (実績)	2019年9月期 1Q(実績)	前期末比	2019年9月期 (予想)
平均単価 単位:千円	204.1	210.0	209.6	▲0.4千円	205.0
コンテンツ数 単位:種類	2,333	2,582	2,642	+60種類	2,800 (進捗率:27.5%)

※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

8 公開講座事業

- メンタルヘルス研修、及びAI・RPAやOAなどのIT系研修が伸長
- 高割引率の大型人材育成スマートパックの利用増により、単価が下落し売上総利益率が低下

単位(百万円)

	2017年9月期 1Q(実績)	2018年9月期 1Q(実績)	2019年9月期 1Q(実績)	前年比	2019年9月期 (予想)
売上高	173	252	313	+24.3%	1,460 (進捗率:21.5%)
売上総利益 ^{※1} (売上総利益率)	94 (54.4%)	164 (65.2%)	195 (62.4%)	+18.9% (▲2.8p)	990 (進捗率:19.8%) (67.8%)
受講者数 単位:人	8,627	12,592	16,215	+3,623人	71,200 (進捗率:22.8%)
	2017年9月期 (実績)	2018年9月期 (実績)	2019年9月期 1Q(実績)	前期末比	2019年9月期 (予想)
平均単価 単位:千円	20.9	20.8	19.4	▲1.4千円	20.5
WEBinsource 単位:組織	5,804	8,564	9,265	+701組織	11,000 (進捗率:28.8%)

※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

■ 研修事業の売上伸長要因

サービス

- ・社会的なコンプライアンス強化の流れの中で、リスク軽減を目的とした研修が伸長
 ・リスク/コンプライアンス/ハラスメント研修(+56.0% 1Q売上伸長額の18.1%を占める)
- ・組織の中核を担う中堅社員向け研修が前期に引き続き好調
 ・中堅社員研修(+31.3% 1Q売上伸長額の10.4%を占める)
- ・講師派遣型研修: 部下指導・コーチング、ファシリテーションなどのスキルアップ研修が伸長
- ・公開講座: メンタルヘルス研修及びAI・RPAやOAなどのIT系研修が伸長

顧客

- ・情報通信・ITサービス業界(+32.1%)、コールセンター・BPO、人材業界(+39.8%)などが増加
- ・サービス業(BtoC)は減少(▲19.5%)

地域

- ・講師派遣: 全国的に堅調に推移(+10~20%前後)
- ・公開講座: 東京が堅調に推移(+21.5%)。加えて、大阪(+39.7%)や福岡(+43.5%)など、一部地方拠点が大幅に伸長

※ 2018年10月~2018年12月 ※ 当社講師派遣型研修・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

10 その他事業①～売上高・売上総利益

■ 売上高は126百万円(前年比78.8%増)と大幅伸長

■ 高収益のLeafの売上増に伴い、利益率が大幅に向上。売上総利益は90百万円(前年比142.9%増)に大幅伸長

単位(百万円)

	2017年9月期 1Q(実績)	2018年9月期 1Q(実績)	2019年9月期 1Q(実績)	前年比	2019年9月期 (予想)
売上高	68	70	126	+78.8%	840 (進捗率: 15.1%)
<内訳>					
ITサービス	14	20	58	+180.2%	400
eラーニング・ 映像制作	23	33	44	+33.7%	290
コンサルティング	30	16	14	▲8.8%	150
売上総利益※1 (売上総利益率)	24 (35.3%)	37 (52.7%)	90 (71.5%)	+142.9% (+18.8p)	570 (67.9%) (進捗率: 15.9%)

※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

11 その他事業②～KPI

- Leaf拡販へのリソースシフトに伴い、ストレスチェックの契約数が減少
- Leaf有料利用社数が14組織増と大幅伸長

獲得数	2017年9月期 1Q(実績)	2018年9月期 1Q(実績)	2019年9月期 1Q(実績)	前年比
ストレスチェック 支援サービス 契約先数 単位:組織	17	66	41	▲25組織
映像・コンサルティング 単位:件	20	24	37	+13件
累計	2017年9月期末 (実績)	2018年9月期末 (実績)	2019年9月期 1Q末(実績)	前期末比
人事評価シート WEB化サービス 単位:組織	—	26	31	+5組織
Leaf有料利用社数 単位:組織	51	92	106	+14組織
eラーニング 単位:契約ID数 (※1) ※STUDIO及びSTUDIO Powered by Leaf	12,550	34,566	18,256	—

※1 eラーニングについては、2018年9月期までは年間累計契約ID数、2019年9月期からアクティブ契約ID数に算出方法を変更しています

「スキル・知識」と「特性」両方を調査・分析するインソースグループのアセスメント

スキル・知識を見る 「階層別テスト」

STEP① 個人別のスキル到達度をオンラインでテスト



STEP② 個人・組織の課題を明確化 統計を用いた分析

STEP③

中途採用や社員教育、組織課題解決に活用

- ・自組織の課題や強みを「データ」で把握
- ・自組織に合った根拠ある教育方針の立案
- ・組織全体のスキルの底上げ

- ・仕事の成果の要因特定
- ・自組織のスキル要件に合った採用
- ・個人の教育課題の見える化

特性を見る らしくの適性検査サービス「giraffe/ジラフ」

STEP① 個人別の特性や行動傾向をオンラインでテスト



STEP② 個人・組織の特性を把握 統計を用いた分析

STEP③

新卒・中途採用や組織診断に活用

- ・個人の性質を踏まえたマネジメント強化と育成方針の立案

- ・仕事の成果の要因特定
- ・人材特性のポートフォリオ作成

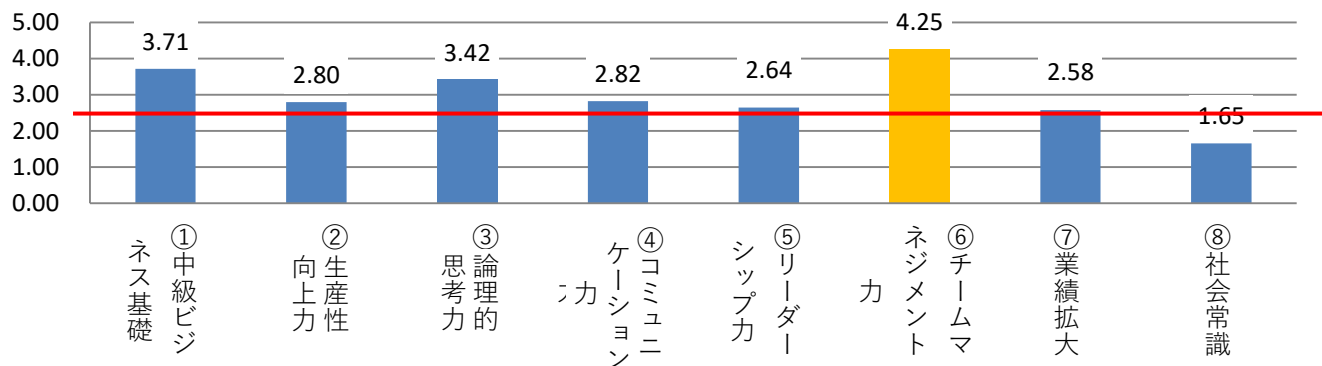
「階層別テスト」では詳細な分析レポートを提供

カテゴリ別の平均正答率だけでなく、標準偏差、カテゴリ間の相関を分析



▶ より効果的な教育計画が立案できる

標準偏差



相関

	中級ビジネス基礎	生産性向上力	論理的思考力	コミュニケーション力	リーダーシップ力	チームマネジメント力	業績拡大	社会常識
中級ビジネス基礎	1.000							
生産性向上力	0.193	1.000						
論理的思考力	0.125	0.151	1.000					
コミュニケーション力	0.158	0.154	0.149	1.000				
リーダーシップ力	0.151	0.141	0.127	0.179	1.000			
チームマネジメント力	0.192	0.204	0.215	0.206	0.299	1.000		
業績拡大	0.139	0.126	0.103	0.112	0.109	0.165	1.000	
社会常識	0.132	0.161	0.115	0.157	0.131	0.259	0.135	1.000

▶ チームマネジメント力はスキルのバラツキが大きい。また、生産性向上力、論理的思考力、コミュニケーション力、リーダーシップ力を統合したスキルであることがわかる

STEP①

<2018年9月期>アセスメントサービスの始動

「今」のビジネスにおける課題にマッチした、最新アセスメントサービスを開発・提供

アセスメント
サービス始動

■ 階層別テスト

スキルや知識が見える化。統計分析で自組織の課題や強みを「データ」で把握

■ 適性検査サービス「giraffe/ジラフ」

特性が見える化。社員一人ひとりの特性や行動傾向を「データ」で把握

STEP②

<2019年9月期～>採用・教育のツールとして拡販

「階層別テスト」と「giraffe/ジラフ」を併用することで採用・教育を効率的・効果的にできる

- ・客観的に「スキル・知識」と「特性」を把握したうえで、採用判断できる
- ・自組織に合った根拠ある教育方針を立案できる

同時に拡販

■ 採用推進サービス「cheetah/チーター」

組織の求める人材を具体化し、スピーディーかつミスマッチのない採用活動をサポート

STEP③

<2019年9月期下期以降>

採用～昇格まで、あらゆる人事データをトータルで見える化

システム上で採用・配属・人事評価・昇格・組織編成などあらゆる人事データを横串で分析し、人事戦略と連動

トータルで
統計分析

■ 階層別テスト

■ 適性検査サービス「giraffe/ジラフ」

■ 人事評価シートWEB化サービス

組織パフォーマンスを最大にする
ツールの提供へ

Chap. 02 2019年9月期 進捗状況

1 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、利益ともに年率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

単位(百万円)

	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)	4,536 (+951)	5,600 (+1,064)	7,070 (+1,470)	8,750 (+1,680)	+24.5%
売上総利益 (前年比)	3,096 (+693)	3,900 (+804)	4,950 (+1,050)	6,150 (+1,200)	+25.7%
営業利益 (前年比)	937 (+345)	1,160 (+223)	1,410 (+250)	1,750 (+340)	+23.1%
営業利益率	(20.7%)	(20.7%)	(19.9%)	(20.0%)	
当期純利益 (前年比)	635 (+223)	750 (+115)	945 (+195)	1,180 (+235)	+22.9%

■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

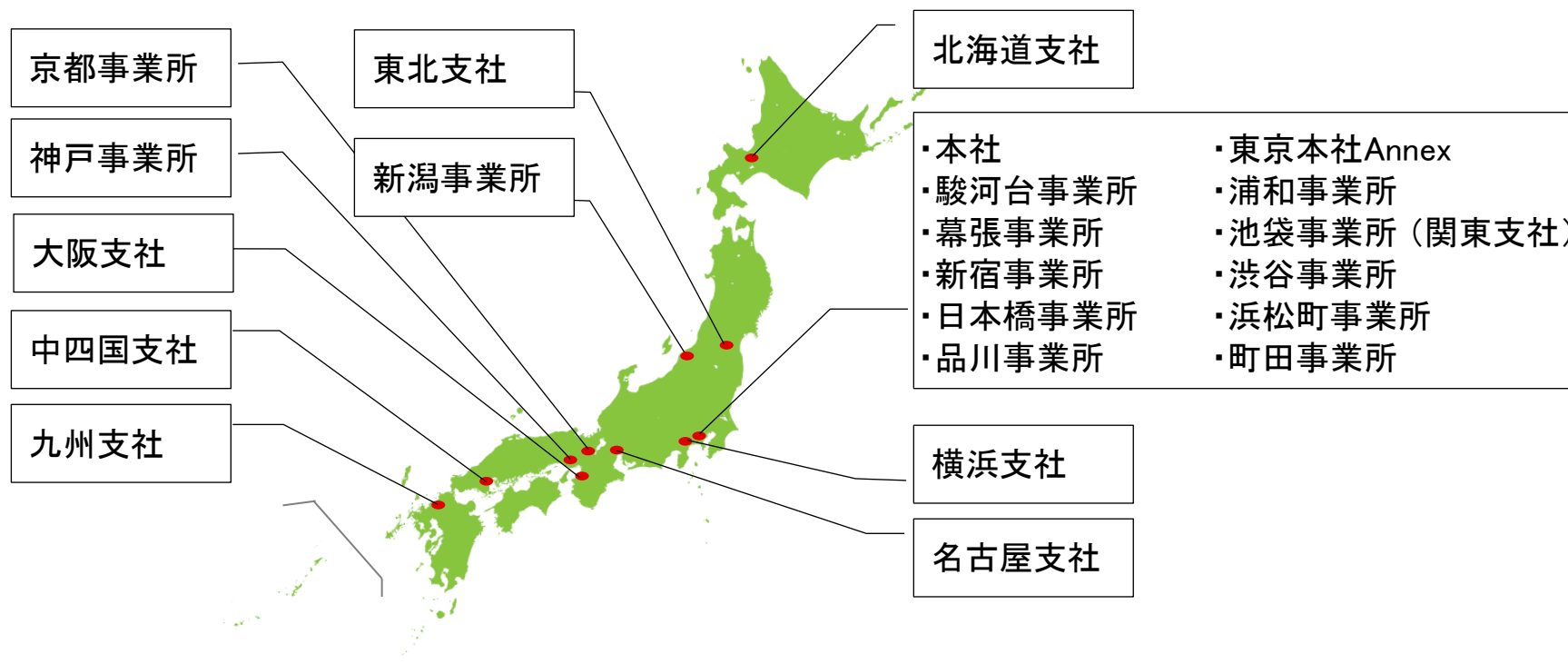
※OODAループについては32ページ参照

3 2019年9月期トピック 各種KPI

	2018年9月期末 (実績)	2019年9月期 1Q末(実績) (増減)	2019年9月期予想に 対する1Qの進捗率	2019年9月期末 (予想) (増減)
営業拠点 単位:力所	20	20 (±0)	0%	24 (+4)
社員数 単位:名	379	390 (+11)	11.5%	475 (+96)
従業員数 単位:名	249	256 (+7)	13.7%	300 (+51)
臨時従業員数(非フルタイム) 単位:名	130	134 (+4)	8.9%	175 (+45)
WEBinsource会員数 単位:組織	8,564	9,265 (+701)	28.8%	11,000 (+2,436)
講師派遣型研修コンテンツ数 単位:種類	2,582	2,642 (+60)	27.5%	2,800 (+218)
公開講座コンテンツ数 単位:種類	2,292	2,387 (+95)	—	—
常設セミナールーム 単位:教室数	32	37 (+5)	83.3%	38 (+6)
WEBページ 単位:ページ	11,341	12,535 (+1,194)	—	—
Google検索順位1位 単位:ページ	270	271 (+1)	—	—

<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、株式会社未来創造 &カンパニー、株式会社ダブルワークマネジメント
- ・拠点 国内22カ所(2018年12月末時点)
- ・代表者 舟橋 孝之
- ・資本金 800,623千円



※()内は2018年9月期売上構成比

講師派遣型研修事業 (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 (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(サテライト講座)含む

※2017年10月～2018年9月

その他事業 (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)

3 インソースのサービスの特徴

- 研修を中核に、「働くを楽しく」を実現するためのサービスを提供。
人事総務にかかわるあらゆるサービスのワンストップ提供を目指し拡大中

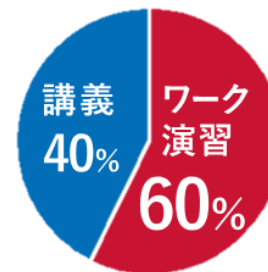
研修事業(講師派遣型研修・公開講座)



- 「翌日から実践できる」にこだわった内容。受講者の行動変容につなげる
業界や職種、階層に合わせたケーススタディで受講者に「ぴったりの研修」

▶ 研修内容に納得感を得やすく、実務に結びつけやすくなる

- ワーク・演習中心の構成(ワーク・演習6割、講義4割)



その他事業 (ITサービス、アセスメント、eラーニングなど)



人材育成を熟知しているからこそ提供できる関連サービスを、きめ細かく展開

- ITサービス** Leafで研修管理からストレスチェック、人事評価まで、あらゆる業務を一元管理
- アセスメント** 個人の能力向上だけでなく、教育、採用・配属、昇格など人事戦略に活用可能
- eラーニング** 「教育のプロ」が作成した楽しみながら学習できるコンテンツ

4 高収益性を実現するインソース4つの力

■「強い顧客基盤」+「独自の仕事の仕組み」が高い競争力の源泉

強い顧客基盤 プラットフォーム力

あらゆる業種の民間企業や、自治体・官公庁、病院、福祉、大学など幅広い顧客基盤



独自の仕事の仕組み

強い自社開発力 コンテンツ力

分業とシステム化・データベース化により、研修の品質維持・量産化を両立

「人」と「WEB」の活用 営業力

WEBマーケティングと自社開発のCRMにより営業活動を効率化。拠点を全国展開することできめ細かなアプローチを実現

IT、AIの内製化 IT力

IT・AI人材が社内に多数在籍。サービス開発や業務改善をハイスピードかつ柔軟に行うことが可能

強い顧客基盤
プラットフォーム力

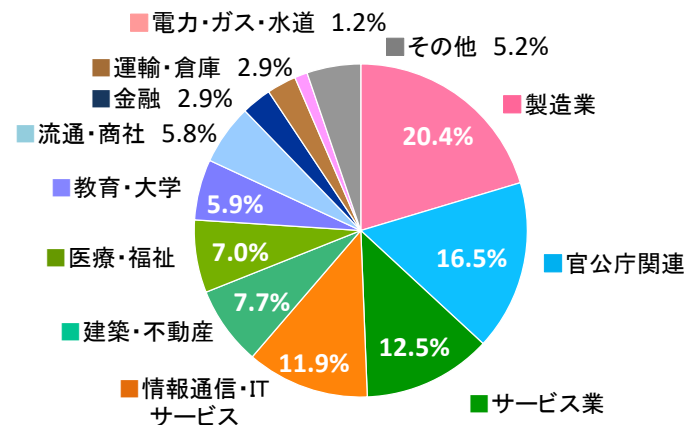
あらゆる業種の民間企業や、自治体・官公庁、病院、福祉、大学など幅広い顧客基盤

■ 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)



■ 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登録先数

9,265組織

※2018年12月末日時点
(前期末比+**701**組織)

WEBinsourceとは ▶ 公開講座を割引価格でお申込みいただけるサービス。ネット上で簡単に申込みでき、提携各社の研修申込や書籍等の購入も可能。そのため、社員教育インフラの一つとして導入する顧客先数が毎年増加しており、公開講座事業における受講者数がさらに伸びる要因の一つとなっている。

6 仕事の仕組み①～強い自社開発力

強い自社開発力 コンテンツ力

分業とシステム化・データベース化により、研修の品質維持・量産化を両立

■ インソースの研修に対する受講者満足度

■ 研修内容評価

95.4%

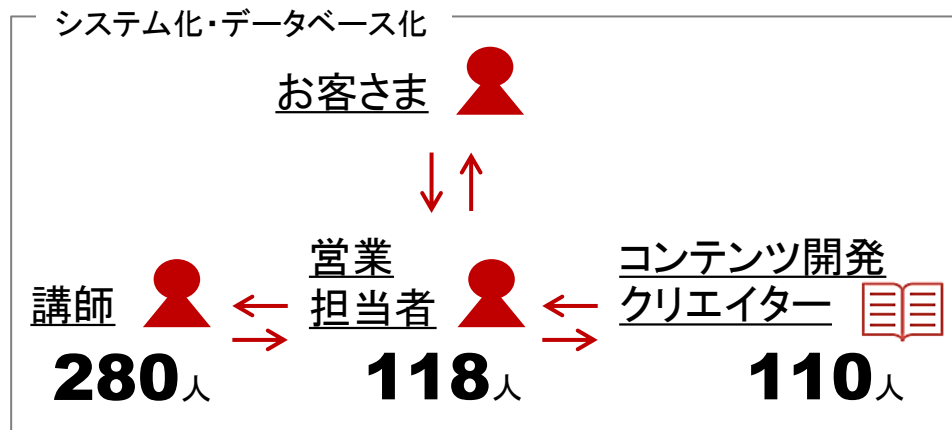
■ 講師評価

94.3%

※2017年10月～2018年9月 ※当社書式での受講者アンケートより集計

■ 分業制と内製化

研修コンテンツは社内の専門部署が作成し、講師は登壇に専念
分業とシステム化・データベース化により、研修の高品質・高収益を両立



<カリキュラム数>

■ 講師派遣型研修

2,642種類
(前期末比+60種類)

■ 公開講座

2,387種類
(前期末比+95種類)

※2018年12月末時点

- ・年間200タイトル以上の新作を開発(2018年9月期実績)。2019年9月期も200タイトル以上開発予定
- ・作成した研修コンテンツは社内にデータベース化して蓄積することで、水平展開が可能

「人」と「WEB」の活用 営業力

WEBマーケティングと自社開発のCRMにより営業活動を効率化。拠点を全国展開することできめ細かなアプローチを実現

■ デジタルマーケター

8人

■ WEBページ

12,535ページ

■ Google検索ランキング1位

271ページ

■ 営業担当者

118人

■ 営業拠点数

全国 **20**カ所

■ 公開講座セミナールーム

7カ所 **37**教室

※2018年12月末日時点

■ 自社開発のCRMシステム「Plants12」で、顧客情報やアプローチ履歴を管理

▶ 顧客との関係性や過去のアプローチデータを活用し、営業活動を効率化

■ メールやWEBと組み合わせたアプローチで効率的に提案機会を創出

営業担当者による電話・訪問でのアプローチ
定期的なメール配信によるアウトバウンド活動
WEBコンテンツの充実によるインバウンド誘導

顧客の中に
「研修＝インソース」
の図式が生まれ、ニーズ発生時に
問合せをいただける

IT、AIの内製化
IT力

IT・AI人材が社内に多数在籍。サービス開発や業務改善をハイスピードかつ柔軟に行うことが可能

■ITエンジニア

48人

■AI担当者

5人

■セキュリティプロフェッショナル

2人

※2018年12月末時点

■人材サービスを熟知した社内SEが複雑な研修管理フローをIT化

- ▶ 組織全体の生産性向上に貢献
- ▶ ITによる研修管理のノウハウをお客さまに提供しようとしたことが、人事サポートシステム「Leaf」のスタート

■時代の変化に即応し、AIやRPAなど様々なIT関連の新サービスを自社で開発



STUDIO

Plants



in source AI・RPA

■ インソースは多様な人材が、多様なサービスを創出

	合計	うち女性
全社員数 ※2	390人	222人 (56.9%)
管理職	102人	22人 (21.6%)

管理職業に占める女性の割合
13.2%※1
(2018年／出典：内閣府男女共同参画局)

(2018年12月末日時点、連結)

外国出身	3人	シニア (60才以上)	15人	LGBT	3人	障がいのある方	10人 障がい者雇用率 3.7% ※3
------	----	----------------	-----	------	----	---------	-------------------------------

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」)

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	110人	営業担当者	118人	ITエンジニア	48人
デザイナー	16人	AI担当	5人		

※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 単独

日々刻々と変化する状況に対応して柔軟に戦略転換し、業績目標の達成確度を高めている(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」

※「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

