

株式会社インソース 2019年9月期第2四半期 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2四半期 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2四半期 連結業績

■ 売上高

2,555百万円で23.2%伸長(前年比481百万円増)。

うち、講師派遣型研修事業は1,482百万円で16.2%、公開講座事業は627百万円で26.3%、その他事業は445百万円で48.2%伸長。

■ 売上総利益

1,781百万円で25.1%伸長(前年比357百万円増)。

売上総利益率は前年比1.1ポイント増の69.7%に向上。

■ 営業利益

567百万円で32.9%伸長(前年比140百万円増)。

営業利益率は前年比1.6ポイント増の22.2%に向上。

■ ポイント

その他事業のITサービス、映像制作、eラーニングが成長し、売上、利益伸長に貢献

2 連結損益計算書① 全体

■売上高は23.2%増の2,555百万円に伸長

■売上総利益率は前年比1.1ポイント増の69.7%に向上

単位(百万円)

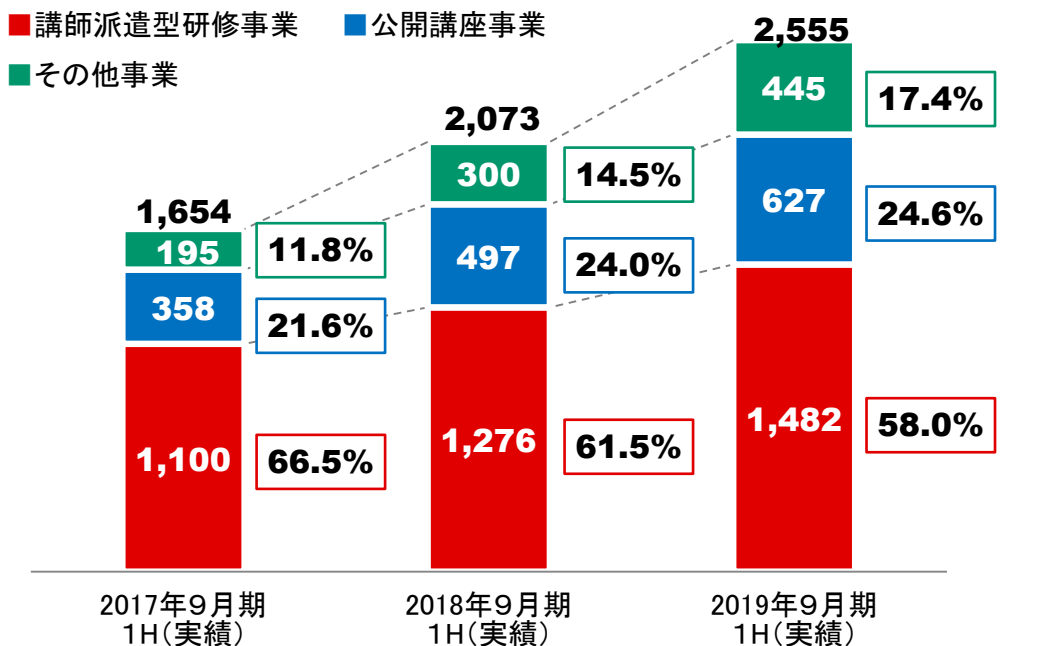
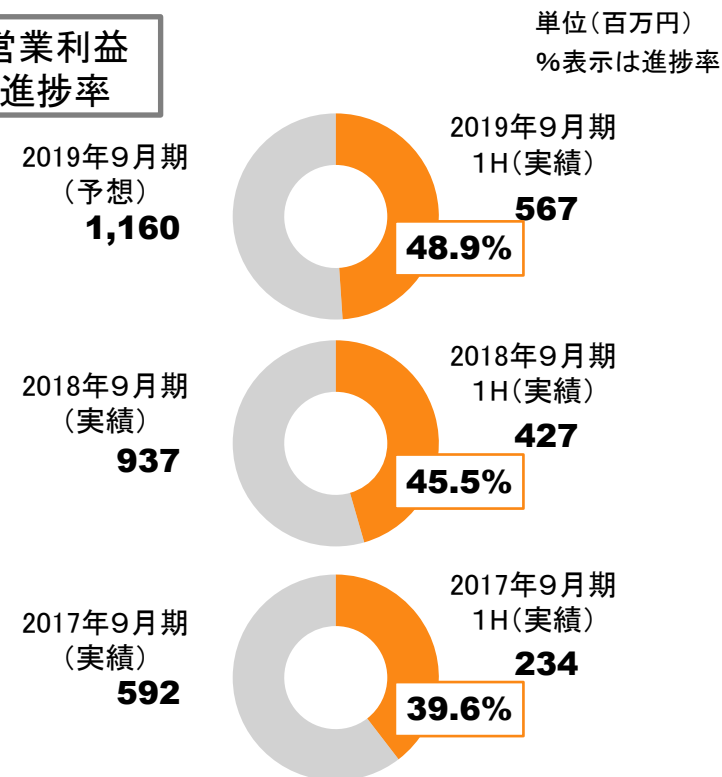
	2017年9月期 1H(実績)	2018年9月期 1H(実績)	2019年9月期 1H(実績)	前年比	2019年9月期 (予想)
売上高 (前年比)	1,654 (+357)	2,073 (+419)	2,555 (+481)	+23.2%	5,600 (進捗率: 45.6%)
売上総利益 (前年比)	1,085 (+215)	1,423 (+337)	1,781 (+357)	+25.1%	3,900 (進捗率: 45.7%)
(売上総利益率)	(65.6%)	(68.6%)	(69.7%)	(+1.1p)	(69.6%)
営業利益 (前年比)	234 (+30)	427 (+192)	567 (+140)	+32.9%	1,160 (進捗率: 48.9%)
(営業利益率)	(14.2%)	(20.6%)	(22.2%)	(+1.6p)	(20.7%)
経常利益 (前年比)	250 (+48)	419 (+168)	565 (+146)	+34.9%	1,150 (進捗率: 49.2%)
当期純利益 (前年比)	164 (+35)	283 (+118)	372 (+89)	+31.7%	750 (進捗率: 49.7%)

3 事業種別 売上高・売上総利益

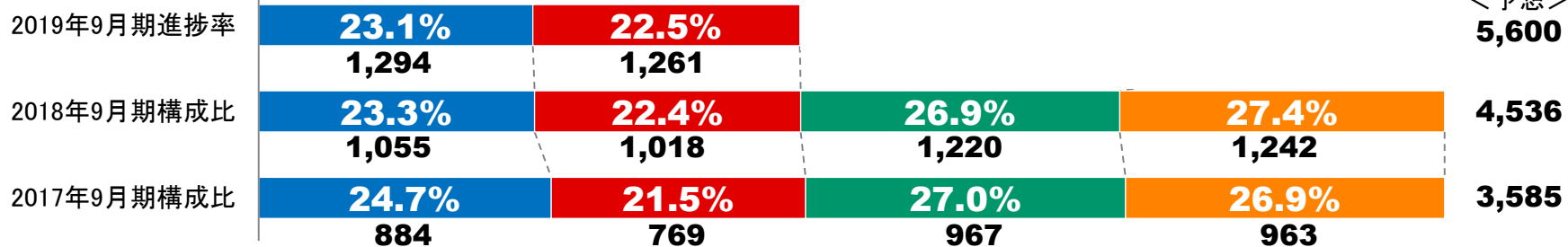
単位(百万円)

	2017年9月期 1H(実績)	2018年9月期 1H(実績)	2019年9月期 1H(実績)	前年比	2019年9月期 (予想)	
全体	売上高 (前年比)	1,654 (+357)	2,073 (+419)	2,555 (+481)	+23.2%	5,600 (進捗率:45.6%)
	売上総利益 (売上総利益率)	1,085 (65.6%)	1,423 (68.6%)	1,781 (69.7%)	+25.1% (+1.1p)	3,900 (進捗率:45.7%) (69.6%)
講師派遣型 研修事業	売上高 (前年比)	1,100 (+158)	1,276 (+175)	1,482 (+206)	+16.2%	3,300 (進捗率:44.9%)
	売上総利益 (売上総利益率)	794 (72.1%)	933 (73.1%)	1,062 (71.7%)	+13.9% (▲1.4p)	2,340 (進捗率:45.4%) (70.9%)
公開講座 事業	売上高 (前年比)	358 (+106)	497 (+139)	627 (+130)	+26.3%	1,460 (進捗率:43.0%)
	売上総利益 (売上総利益率)	202 (56.5%)	319 (64.1%)	388 (61.8%)	+21.7% (▲2.3p)	990 (進捗率:39.2%) (67.8%)
その他事業	売上高 (前年比)	195 (+91)	300 (+105)	445 (+144)	+48.2%	840 (進捗率:53.0%)
	売上総利益 (売上総利益率)	89 (45.6%)	171 (57.0%)	329 (74.1%)	+92.7% (+17.1p)	570 (進捗率:57.9%) (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

事業別売上高の
構成比営業利益
進捗率四半期別売上高の
構成比・進捗率

■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q



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 1H(実績)	2018年9月期 1H(実績)	2019年9月期 1H(実績)	増減	前年比	2019年9月期 (予想)
売上高	1,654	2,073	2,555	+481	+23.2%	5,600
売上総利益	1,085	1,423	1,781	+357	+25.1%	3,900
売上総利益率	65.6%	68.6%	69.7%	+1.1p	-	69.6%

販管費内訳	2017年9月期 1H(実績)	2018年9月期 1H(実績)	2019年9月期 1H(実績)	増減	前年比	2019年9月期 (予想)
総人件費	659	768	926	+157	+20.5%	2,100
(総人件費率)	(77.5%)	(77.1%)	(76.3%)	-	-	-
地代家賃	52	57	62	+4	+8.5%	—
オフィス・ システム経費	46	55	80	+25	+45.7%	—
その他経費	91	114	143	+29	+25.6%	—
販管費合計	851	996	1,213	+217	+21.8%	2,740
(販管費率)	(51.5%)	(48.0%)	(47.5%)	-	-	(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：自己株式取得および関係会社等への出資により、現預金が減少

■ 純資産：（純資産のマイナスとして計上される）自己株式増加により減少

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 1H末(実績)	2018年9月期末比較 増減	前期末比
流動資産	1,941	3,434	3,194	▲240	▲7.0%
固定資産	402	524	691	+167	+32.0%
資産合計	2,343	3,959	3,886	▲72	▲1.8%
流動負債	808	979	1,177	+197	+20.1%
固定負債	98	89	89	±0	▲0.5%
純資産	1,436	2,889	2,620	▲269	▲9.3%
負債・ 純資産合計	2,343	3,959	3,886	▲72	▲1.8%

7 講師派遣型研修事業

- 生産性向上を目的とするIT研修、AI・RPA研修が好調
- 東京エリアの民間企業の案件増加により、平均単価が上昇

単位(百万円)

	2017年9月期 1H(実績)	2018年9月期 1H(実績)	2019年9月期 1H(実績)	前年比	2019年9月期 (予想)
売上高	1,100	1,276	1,482	+16.2%	3,300 (進捗率:44.9%)
売上総利益※1 (売上総利益率)	794 (72.1%)	933 (73.1%)	1,062 (71.7%)	+13.9% (▲1.4p)	2,340 (進捗率:45.4%) (70.9%)
実施回数 単位:回	5,287	6,083	6,853	+770回	16,100 (進捗率:42.6%)
	2017年9月期 (実績)	2018年9月期 (実績)	2019年9月期 1H(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	216.4	+6.4千円	205.0
コンテンツ数 単位:種類	2,333	2,582	2,701	+119種類	2,800 (進捗率:54.6%)

※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

- セミナールーム増設により東京の受講者数が増加
- セミナールーム増設に伴う運営人員増、及び高割引率の大型人財育成スマートパックの利用増による平均単価の下落により、利益率が低下

	2017年9月期 1H(実績)	2018年9月期 1H(実績)	2019年9月期 1H(実績)	前年比	2019年9月期 (予想)
売上高	358	497	627	+26.3%	1,460 (進捗率:43.0%)
売上総利益※1 (売上総利益率)	202 (56.5%)	319 (64.1%)	388 (61.8%)	+21.7% (▲2.3p)	990 (進捗率:39.2%) (67.8%)
受講者数 単位:人	17,692	24,550	31,302	+27.5%	71,200 (進捗率:44.0%)
	2017年9月期 (実績)	2018年9月期 (実績)	2019年9月期 1H(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	20.1	▲0.7千円	20.5
WEBinsource 単位:組織	5,804	8,564	9,942	+1,378組織	11,000 (進捗率:56.6%)

※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

- ・生産性向上のためのIT研修、AI・RPA研修が好調
IT系研修(+84.8% 1H伸長の12.0%を占める)
- ・若手から初級管理職を対象とした、論理的思考力強化の研修が好調
ロジカルシンキング・論理的思考研修(+40.6% 1H伸長の10.0%を占める)
- ・その他、業務改善研修、リスク/コンプラ/ハラスメント研修などの管理職向け研修の伸長が目立つ
問題解決/業務改善研修(+40.3% 1H伸長の9.1%を占める)

顧客

- ・1Qに引き続き、情報通信・ITサービス業界とのお取引が増加(+42.6%)
- ・製薬業界(+57.1%)や商社(+48.4%)とのお取引が増加
- ・小売業界やサービス業(BtoC)とのお取引は減少(-5.8%)

地域

- ・講師派遣は、売上構成比率の高い関東圏が堅調(+11.0%)なことに加え、関西・中四国が好調(1Hの講師派遣伸長の26.0%を占める)
- ・公開講座は、セミナールーム拡充もあり、東京の売上が増加(+25.1%)。また、東京以外も増加(+30%前後)

10 その他事業①～売上高・売上総利益

■ミテモのeラーニング・映像制作の売上が好調

■高収益の「Leaf」の売上増、ストレスチェックサービス獲得方針を採算性重視に切り替えたことにより、利益率が大幅に向上

	2017年9月期 1H(実績)	2018年9月期 1H(実績)	2019年9月期 1H(実績)	前年比	2019年9月期 (予想)
売上高	195	300	445	+48.2%	840 (進捗率:53.0%)
＜主な内訳＞					
ITサービス	53	142	250	+76.4%	400
eラーニング・ 映像制作	70	85	126	+49.3%	290
コンサルティング	71	72	36	▲49.2%	150
売上総利益※1 (売上総利益率)	89 (45.8%)	171 (57.0%)	329 (74.1%)	+92.7% (+17.1p)	570 (67.9%) (進捗率:57.9%)

※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

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。

11 その他事業②～KPI

- 「Leaf」有料利用組織数が前期末比40組織増と大幅伸長
- 映像・コンサルティング件数が前年比36件増と伸長

期中実績	2017年9月期 1H(実績)	2018年9月期 1H(実績)	2019年9月期 1H(実績)	前年比	2019年9月期 (予想)
ストレスチェック 支援サービス 納品先数※1 単位:組織	58	148	172	+24組織	200 (進捗率:86.0%)
映像・コンサルティング 単位:件	63	79	115	+36件	—
eラーニング(※2) 単位:アクティブ契約ID数 ※STUDIO及びSTUDIO Powered by Leaf	—	21,059	23,346	+2,287ID	—
期末累計	2017年9月期末 (実績)	2018年9月期末 (実績)	2019年9月期 1H末(実績)	前期末比	2019年9月期 (予想)
Leaf有料利用組織数 単位:組織	51	92	132	+40組織	140 (進捗率:83.3%)
人事評価シート WEB化サービス 単位:組織	—	26	37	+11組織	—

※1 ストレスチェックについては今回より納品先数に算出方法を変更しています

※2 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

ITサービス

- ・大企業を中心に「Leaf」を導入する顧客が大幅増
(2018年9月期の総獲得数49件に対し、2019年9月期は1Hで40件)
- ・ストレスチェック支援サービスは民間企業からの受注を多数獲得
(3月末時点で172件の納品が完了し、前年比+24件(+24.6%)の納品増)

eラーニング ・映像制作

- ・映像制作案件が増加し、映像・コンサルティング件数は前年比36件増
- ・eラーニングのアクティブ契約ID数が前年比2,287ID増と大幅増

コンサル ティング ・その他

・アセスメントサービスの拡大

階層別テスト

若手向け・中堅向け(2018年6月開始)

初級管理職向け・上級管理職向け(2018年10月開始)

- ・ビジネスで必要な「知識」と「活用力」をテスト
- ・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 **197**組織 **7,799**名

・RPA活用支援の開始

生産性向上を目的とした、RPA導入・活用につなげる研修が好評

AI・RPA
関連サービス **415**組織 **2,220**名
累計利用先数

Chap. 02 2019年9月期 進捗状況

1 2019年9月期も継続的成長を想定

- ・研修市場におけるインソースの市場占有率は約1.4%、市場規模は当面拡大

※1 当社の売上高: 2019年9月期連結売上高予想

※2 厚生労働省「平成30年度能力開発基本調査」「平成30年度労働力調査」より当社にて算出

■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**3,919**億円※2

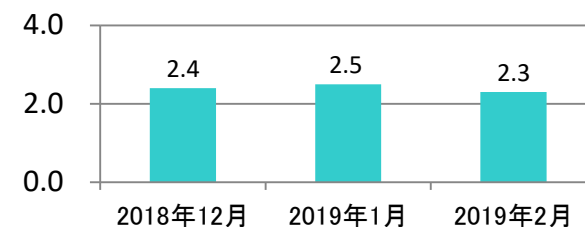
当社の2019年9月期
売上高予想※1

56億円 (1.4%)

- ・2019年2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
確保した人材の定着ニーズも増加

※総務省統計「労働力調査」より

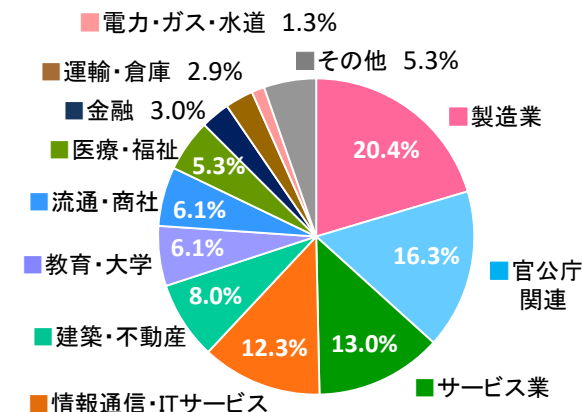
■完全失業率推移



- ・取引先27,000組織以上、WEBinsource会員9,900組織以上
- ▶ 商品・サービスを追加提供可能。この顧客基盤に向けて、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2019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にくい自治体や病院、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

東京セミナールーム5教室増床(2018年12月)

川崎セミナールーム3教室開設(2019年4月)

・横浜支社と品川事業所の統合とあわせて、京浜地区の営業強化をはかる(2019年3月)

WEBinsource会員数9,942組織(2019年3月末時点)

戦略② コンテンツのさらなる拡充

作りこみ型研修(2019年2月開始)

・顧客組織独自のノウハウを分析し、研修コンテンツに盛り込む高単価・高付加価値の研修をリリース

営業スキルアセスメント(2019年3月開始)

・「営業力」について、プロセスごとに必要な資質・能力を8カテゴリ24項目に定義し客観的に測定
・アセスメント結果をもとに、体系的な研修の提供が可能

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34ページ参照

4 2019年9月期トピック 各種KPI①

	2018年9月期末 (実績)	2019年9月期 1H末(実績) (増減)	1H進捗率	2019年9月期末 (目標) (増減)
営業拠点 単位:力所	20	19 (-1)	0%	22 (+2)
WEBinsource会員数 単位:組織	8,564	9,942 (+1,378)	56.6%	11,000 (+2,436)
講師派遣型研修コンテンツ数 単位:種類	2,582	2,701 (+119)	54.6%	2,800 (+218)
公開講座コンテンツ数 単位:種類	2,292	2,504 (+212)	—	—
常設セミナールーム 単位:教室数	32	37 (+5) ※4月に+3増設(川崎)	83.3%	38 (+6)
WEBページ 単位:ページ	11,341	13,351 (+2,010)	81.7%	13,800 (+2,459)
Google検索順位1位 単位:件	270	207 (-63)	—	—

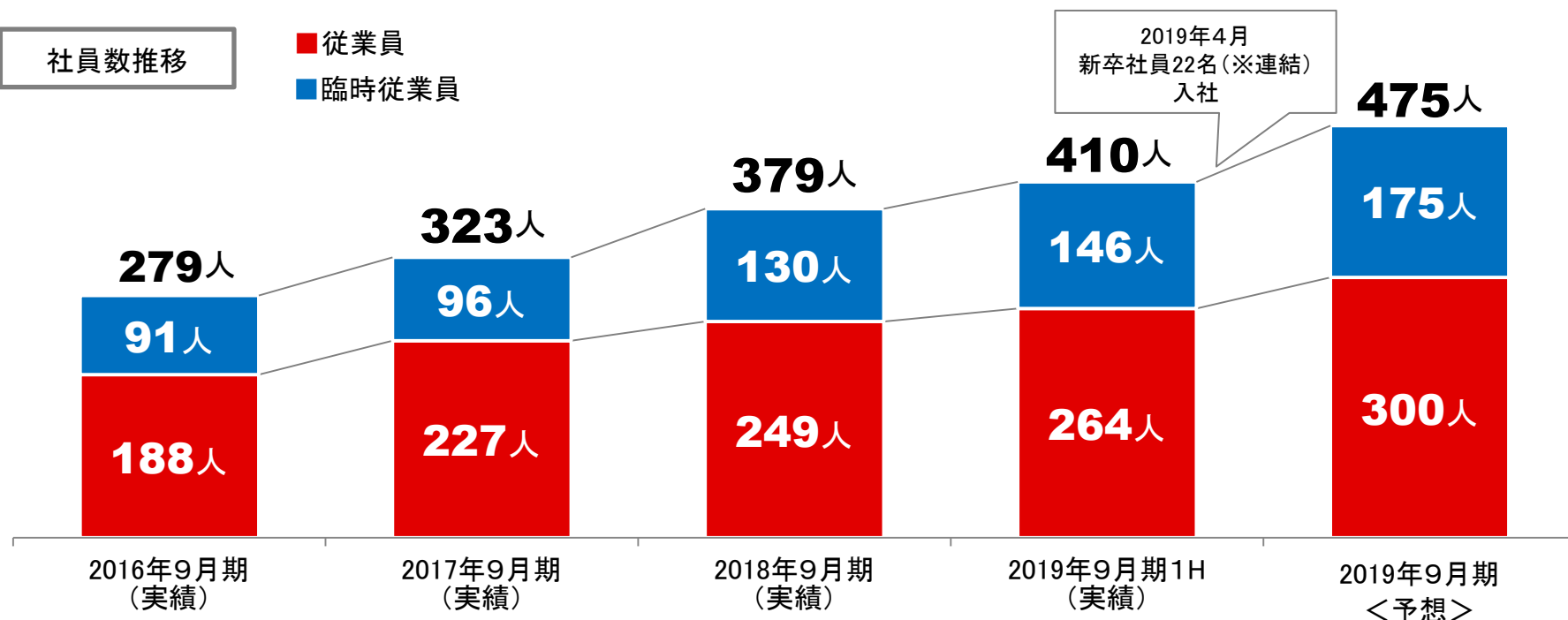
ポイント

- ・営業拠点
セミナールーム拡大に向け、営業拠点及び拠点人員の配置を最適化
- ・WEBinsource
毎月継続して200を超える新規登録先数を獲得
- ・コンテンツ
毎月20本以上の開発を継続し、順調に推移
- ・Google検索順位1位
アルゴリズム変更の影響により減少。WEBページの内容拡充により対策中

	2018年9月期末 (実績)	2019年9月期 1H末(実績) (増減)	1H進捗率	2019年9月期末 (目標) (増減)
社員数 単位:名	379	410 (+31)	32.3%	475 (+96)
従業員数 単位:名	249	264 (+15)	29.4%	300 (+51)
臨時従業員数(非フルタイム) 単位:名	130	146 (+16)	35.6%	175 (+45)

社員数推移

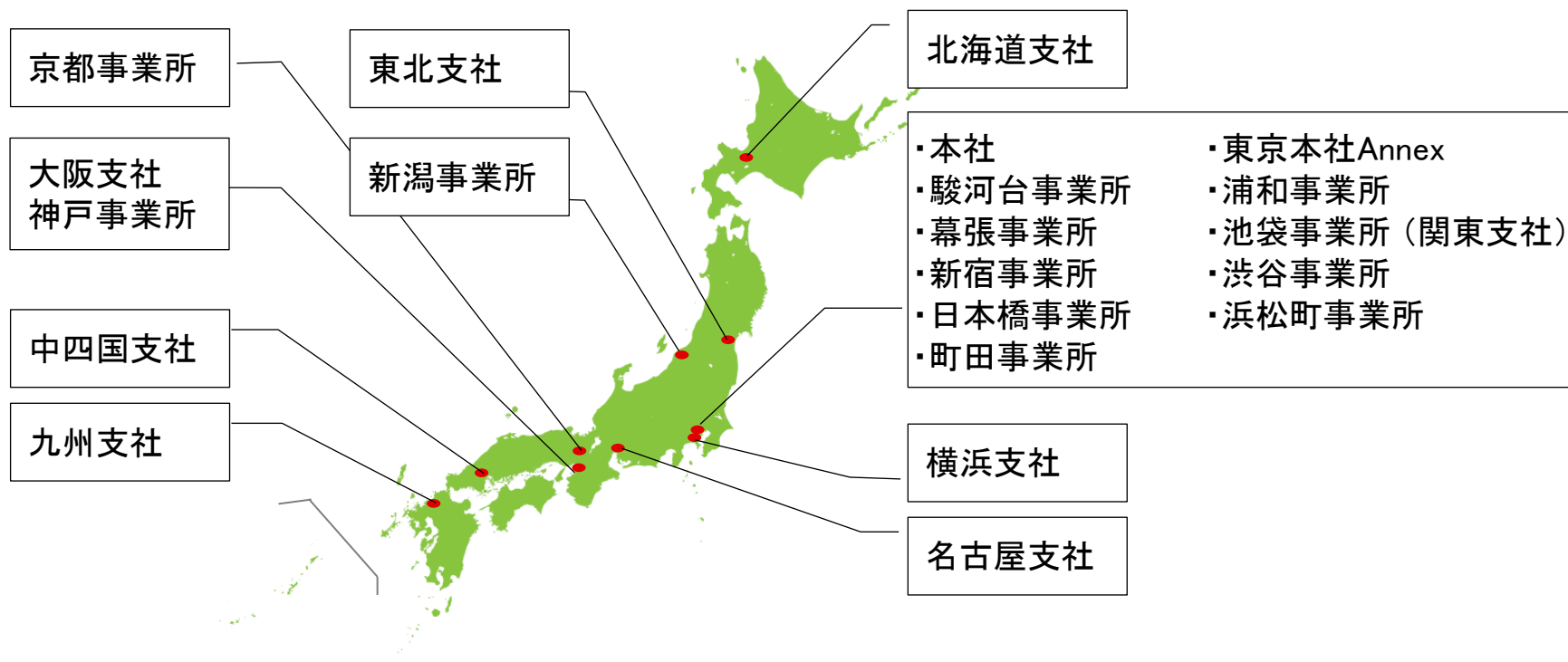
■ 従業員
■ 臨時従業員



※ 2019年3月末時点 (連結)

<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、株式会社インソースデジタルアカデミー、株式会社ダブルワークマネジメント
(2019年4月設立)
- ・拠点 国内21カ所(2019年3月末時点)



※()内は2019年9月期1H売上構成比

講師派遣型研修事業 (58.0%)

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

14,231回
(前年比+**1,815**回)

■ 年間研修受講者数

453,091名
(前年比+**56,767**名)

オーダーメイド研修

講 師 派 遣

INSOURCE CUSTOM MADE SEMINAR

※2018年4月～2019年3月

公開講座事業 (24.6%)

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

8,158回
(前年比+**1,581**回)

■ 年間研修受講者数

62,700名
(前年比+**13,014**名)

公 開 講 座

INSOURCE OPEN SEMINAR

※遠隔リアル(サテライト講座)含む

※2018年4月～2019年3月

その他事業 (17.4%)

■ 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



Powered by Leaf

- ・AI・RPA活用支援

子会社「株式会社インソースデジタルアカデミー」
設立(2019年4月)

insource AI・RPA

- ・セキュリティサービス



INSOURCE の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



3 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

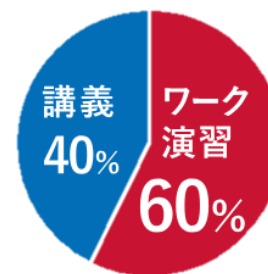
研修事業(講師派遣型研修・公開講座)



- 「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

1

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～情報の価値を知り、多重活用することで高い収益性を確保

2

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、研修の品質向上・量産化を両立

3

「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

4

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

5 ビジネスを実現する4つの力

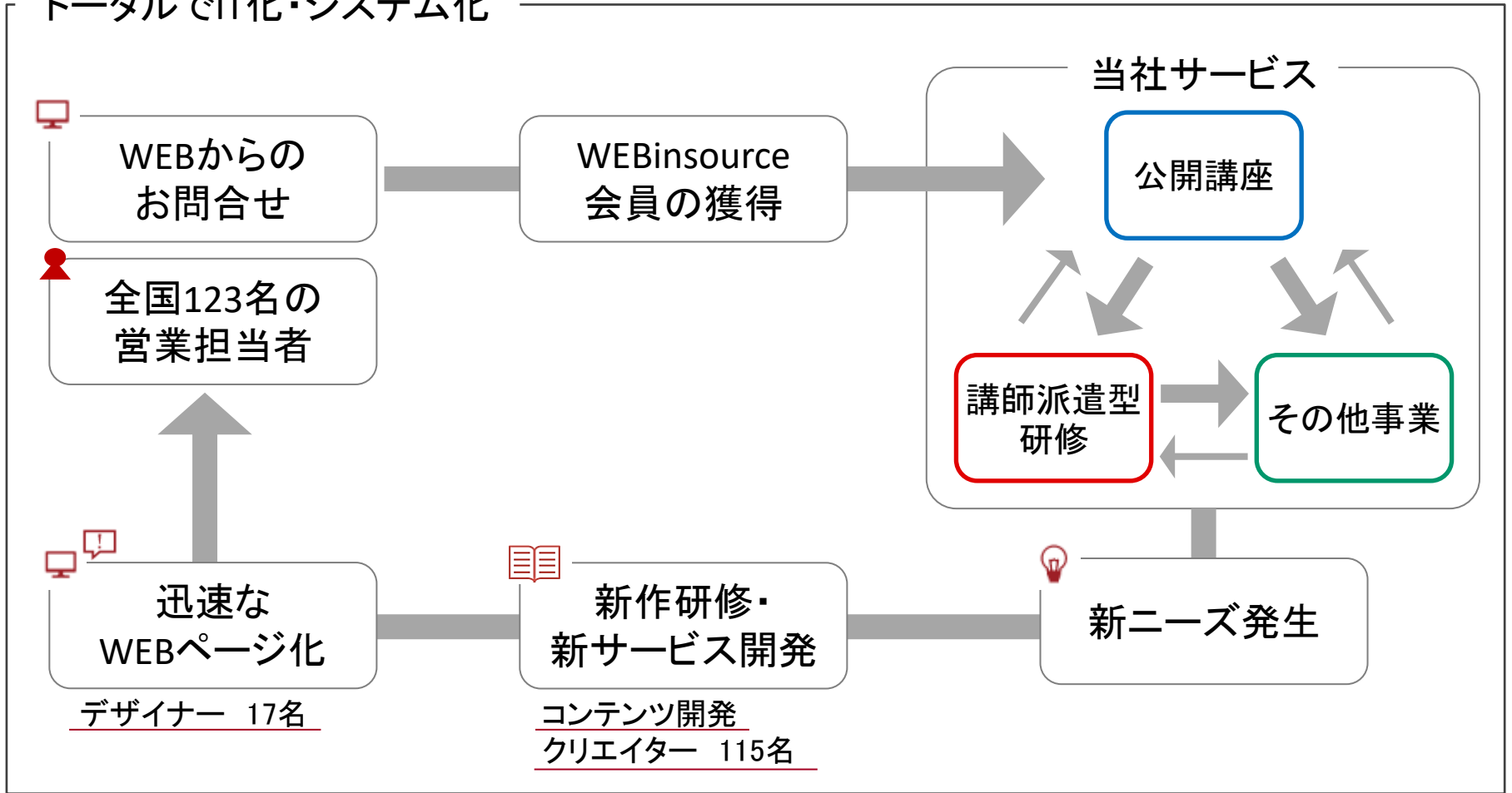
1 強い顧客基盤
プラットフォーム力

2 強い自社開発力
コンテンツ力

3 「人」と「WEB」の活用
営業力

4 IT、AIの内製化
IT力

トータルでIT化・システム化



※ 2019年3月末日時点

1 強い顧客基盤
プラットフォーム力

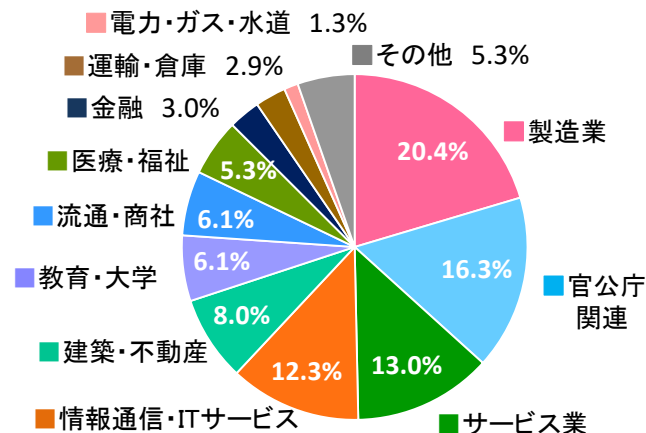
あらゆる業種の民間企業や、自治体・官公庁、病院、福祉、大学など幅広い顧客基盤

■ お取引先数

27,097 組織

※2003年6月から2019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+**3,965**組織)



■ 年間研修受講者数

515,791 名

※2018年4月～2019年3月
※講師派遣型研修及び公開講座

(前年比+**69,781**名)

■ 年間研修実施回数

22,389 回

※2018年4月～2019年3月
※講師派遣型研修及び公開講座

(前年比+**3,396**回)

■ WEBinsource登録先数

9,942 組織

※2019年3月末日時点
(前期末比+**1,378**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。会員は講座申込みの手続きが簡単になるうえ、お得な前売り回数券「人財育成スマートパック」や書籍等の購入、提携各社の研修申込も可能。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。

2

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、研修の品質向上・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

95.5%

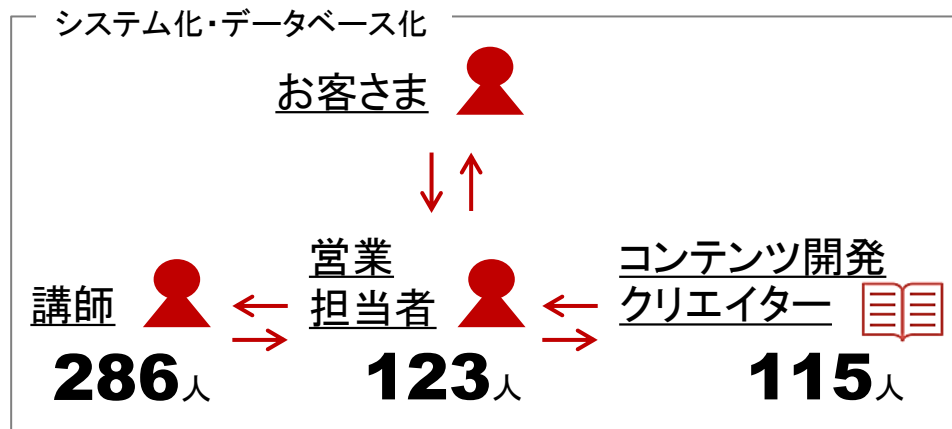
■講師評価

94.2%

※2018年4月～2019年3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

2,701種類
(前期末比+119種類)

■公開講座

2,504種類
(前期末比+212種類)

※2019年3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

3

「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

15人

■ WEBページ

13,351 ページ

■ Google検索ランキング1位

207 ページ

■ 営業担当者

123人

■ 営業拠点数

全国 **19** 力所

■ 公開講座セミナールーム

7 力所 **37** 教室

※2019年3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

4

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

51人

■AI担当者

5人

■セキュリティプロフェッショナル

2人

※2019年3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



insource
アセスメント

insource 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	410人	235人 (57.3%)
管理職	101人	20人 (19.8%)

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)

(2019年3月末日時点、連結)

外国出身	3人	シニア (60才以上)	14人	LGBT	3人	障がいのある方	10人 障がい者雇用率 3.2% ※3
------	----	----------------	-----	------	----	---------	-------------------------------

シニアの採用を大幅拡大中

<民間企業> ・法定雇用率 **2.2%**
・実雇用率 **2.05%**
(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	115人	営業担当者	123人	ITエンジニア	51人	デザイナー	17人
デジタル マーケター	15人	AI・RPA担当	5人	セキュリティ プロフェッショナル	2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

多様性・ダイバーシティ重視

インソースグループは特性の異なる、多様な人材が集まった集団。ビジョンを共有しつつ、それぞれが特性を発揮することで、新しい事業・サービスを迅速に展開することができる。

スピードと集中が大きな成果を生む

スピードと集中は組織に力をもたらし、大きな成果を生み出す。ダイバーシティに富んだ多様な人材が、柔軟に素早く相互支援している。

粘り強さと執着心が成果を生む

あきらめない限り、成功する可能性はゼロにはなり得ない。地道に誠実に、執念をもって努力し続けることが、大きな成果を生む。

情報の価値を知り、共有を徹底

情報は減らない「財」であり、活用すればするほど価値を増す。また、鮮度が高いほど価値を生む。有益な情報は、即座に全グループで共有し、成果につなげる。

チャレンジを評価

挑戦、チャレンジすることは成長の源泉であると同時に、勇気が必要。失敗を回避するために「何もしない」ことは好ましいと考えない。失敗は分析対象であり、責める対象ではない。

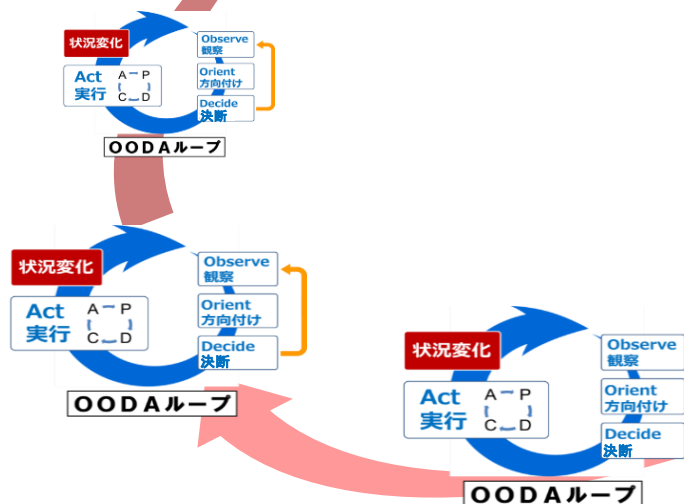
日々刻々と変化する状況に対応して柔軟に戦略転換し、業績目標の達成確度を高めている(P+OODAループ)

■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」

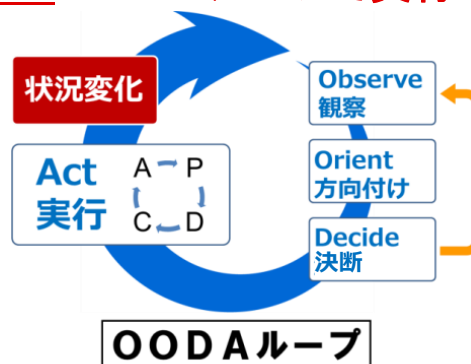
※「OODAループ」とは？
アメリカ海兵隊の意思決定プロセスをわかりやすく理論化したもの。
刻々と変わる状況に対し、迅速かつ柔軟に対応する

当社の研修でも実施



PLAN
: 中期経営計画
「Road to Next 2021」

DO: OODAループで実行



■ 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

社会 Social

社会人教育の実施

年間研修実施回数

22,389回

※2018年4月～2019年3月

リカレント教育コンテンツの拡充

研修コンテンツ数

3種類

※2019年3月末時点

ブラインドサッカー協会への協賛

ワールドグランプリへの協賛・ボランティア参加

※2019年3月

企業統治 Governance

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

22種類

※2019年3月末日時点

コンプライアンス、個人情報保護、労務管理、下請法

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

eラーニング

15テーマ**20**本

※2019年3月末日時点

月次での非財務情報の積極的開示

■ 新作研修

■ 公開講座受講者数

■ Leaf月間有料利用社数

■ 講師派遣型研修実施回数

■ WEBinsource登録先数

■ ストレスチェック支援サービス納品先数

環境 Environment

全社節電・LED対応など、最小限のエネルギーで活動