

株式会社インソース 2019年9月期第3四半期 決算説明資料

(銘柄コード: 6200)

insource

株式会社インソース

Copyright © Insource Co., Ltd. All rights reserved.

「insource」「Leaf」「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。

- 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3四半期累計(18.10-19.6) 連結業績

Chap. 02 2019年9月期第3四半期(19.4-19.6) 事業別解説

Chap. 03 中期経営計画「Road to Next 2021」 進捗状況

<参考資料> 会社紹介

Chap. 01 2019年9月期第3四半期累計(18.10-19.6) 連結業績

1Q-3Q(18.10-19.6)

■売上高

3,986百万円で21.0%伸長(前年比692百万円増)。うち、講師派遣型研修事業は2,345百万円で15.3%、公開講座事業は1,072百万円で27.5%、その他事業は569百万円で36.1%伸長。

■売上総利益

2,793百万円で23.4%伸長(前年比529百万円増)。その他事業の利益率改善により、売上総利益率は前年比1.4ポイント増の70.1%に向上。

■営業利益

944百万円で35.5%伸長(前年比247百万円増)。社内の生産性向上活動、システム化の成果により販管費率が低下。営業利益率は前年比2.5ポイント増の23.7%に向上。

3Q(19.4-19.6)

- 売上高が1,430百万円で17.3%伸長(前年同期比210百万円増)。好採算の民間企業向け研修が大きく貢献し、全体の売上総利益率は前年同期比1.9ポイント増の70.8%に向上。さらに、営業利益は376百万円で39.6%伸長(前年同期比106百万円増)。

通期業績予想修正

- 最近の業績動向を踏まえ、2019年9月期通期連結業績予想(2019年4月26日発表)について、売上高を5,600百万円から5,530百万円(修正額-70百万円)、営業利益を1,160百万円から1,260百万円(修正額+100百万円)に修正。

※ 以降の2019年9月期通期予想は、すべて修正済み数値です
※ 以降の は、連結業績予想修正の増減額を示しています

2 連結損益計算書① 1Q-3Q(18.10-19.6)

■ 売上総利益率は前年比1.4ポイント増の70.1%に向上

■ 営業利益率は前年比2.5ポイント増の23.7%に向上

単位(百万円)

	2017年9月期 1Q-3Q(実績)	2018年9月期 1Q-3Q(実績)	2019年9月期 1Q-3Q(実績)	前年比	2019年9月期 (通期修正予想)
売上高 (前年比)	2,621 (+524)	3,294 (+672)	3,986 (+692)	+21.0%	修正 ▲70 5,530 (進捗率: 72.1%)
売上総利益 (前年比) (売上総利益率)	1,750 (+328) (66.8%)	2,264 (+514) (68.7%)	2,793 (+529) (70.1%)	+23.4% (+1.4p)	修正 ▲40 3,860 (進捗率: 72.4%) (69.8%)
営業利益 (前年比) (営業利益率)	418 (+59) (16.0%)	697 (+278) (21.2%)	944 (+247) (23.7%)	+35.5% (+2.5p)	修正 +100 1,260 (進捗率: 75.0%) (22.8%)
経常利益 (前年比)	434 (+77)	689 (+254)	940 (+250)	+36.3%	修正 +105 1,255 (進捗率: 74.9%)
当期純利益 (前年比)	284 (+60)	464 (+179)	621 (+156)	+33.6%	修正 +70 820 (進捗率: 75.7%)

3

事業別 売上高・売上総利益 1Q-3Q(18.10-19.6)

insource

単位(百万円)

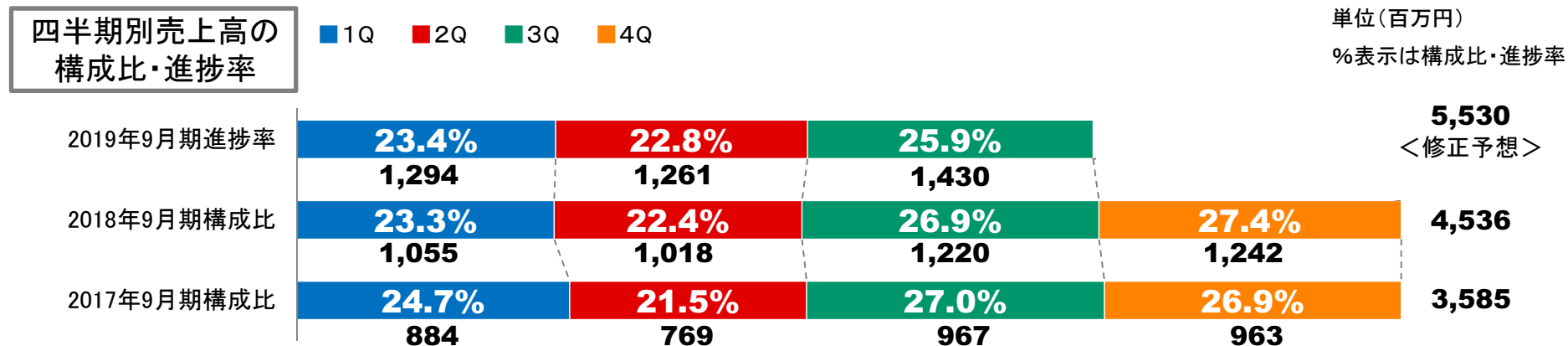
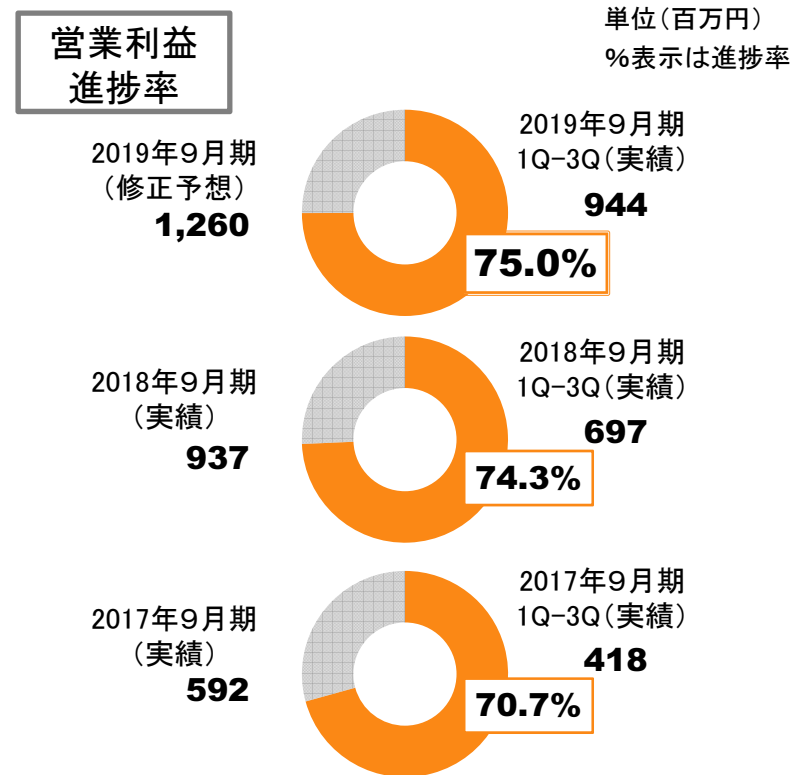
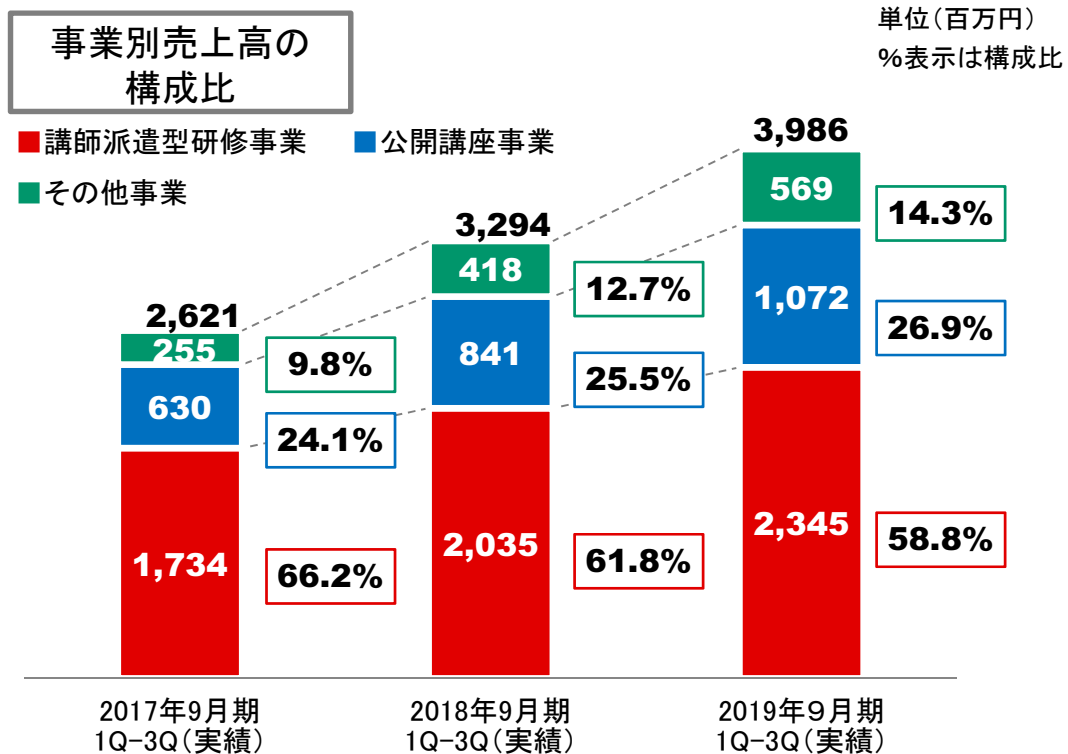
		2017年9月期 1Q-3Q(実績)	2018年9月期 1Q-3Q(実績)	2019年9月期 1Q-3Q(実績)	前年比	2019年9月期 (通期修正予想)
全体	売上高 (前年比)	2,621 (+524)	3,294 (+672)	3,986 (+692)	+21.0%	修正 ▲70 5,530 (進捗率:72.1%)
	売上総利益 (売上総利益率)	1,750 (66.8%)	2,264 (68.7%)	2,793 (70.1%)	+23.4% (+1.4p)	修正 ▲40 3,860 (進捗率:72.4%) (69.8%)
講師派遣型 研修事業	売上高 (前年比)	1,734 (+248)	2,035 (+300)	2,345 (+310)	+15.3%	修正 ▲60 3,240 (進捗率:72.4%)
	売上総利益 (売上総利益率)	1,251 (72.1%)	1,473 (72.4%)	1,683 (71.8%)	+14.3% (▲0.6p)	修正 ▲40 2,300 (進捗率:73.2%) (71.0%)
公開講座 事業	売上高 (前年比)	630 (+168)	841 (+210)	1,072 (+230)	+27.5%	修正 +50 1,510 (進捗率:71.0%)
	売上総利益 (売上総利益率)	379 (60.2%)	551 (65.5%)	691 (64.5%)	+25.3% (▲1.0p)	990 (進捗率:69.8%) (65.6%)
その他事業	売上高 (前年比)	255 (+107)	418 (+162)	569 (+150)	+36.1%	修正 ▲60 780 (進捗率:73.0%)
	売上総利益 (売上総利益率)	118 (46.5%)	239 (57.3%)	418 (73.6%)	+74.7% (+16.3p)	570 (進捗率:73.5%) (73.1%)

※ 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」「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。

4

売上高構成比・進捗率(事業別・四半期別)・営業利益進捗率 1Q-3Q(18.10-19.6)



5

連結損益計算書② 売上総利益推移・販管費内訳 1Q-3Q(18.10-19.6)

insource

単位(百万円)

売上総利益 推移	2017年9月期	2018年9月期	2019年9月期	増減	前年比	2019年9月期
	1Q-3Q(実績)	1Q-3Q(実績)	1Q-3Q(実績)			(通期修正予想)
売上高	2,621	3,294	3,986	+692	+21.0%	5,530
売上総利益	1,750	2,264	2,793	+529	+23.4%	3,860
売上総利益率	66.8%	68.7%	70.1%	+1.4p	-	69.8%
<hr/>						
販管費内訳	2017年9月期	2018年9月期	2019年9月期	増減	前年比	2019年9月期
	1Q-3Q(実績)	1Q-3Q(実績)	1Q-3Q(実績)			(通期予想)
総人件費	1,049	1,222	1,432	+210	+17.2%	1,992
(売上高比)	(40.0%)	(37.1%)	(35.9%)	-	-	-
地代家賃	79	87	93	+6	+7.0%	—
オフィス・ システム経費	69	83	117	+33	+39.8%	—
その他経費	133	173	204	+31	+18.2%	—
販管費合計	1,331	1,567	1,849	+281	+18.0%	2,600
(売上高比)	(50.8%)	(47.6%)	(46.4%)	-	-	(47.0%)

※ 「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 1Q-3Q(18.10-19.6)

■ 固定資産: 関係会社等への出資により、投資有価証券が増加

■ 流動負債: 人財育成スマートパック販売による前受金および賞与引当金計上による増加

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 3Q(実績)	2018年9月期末比較 増減	前期末比
流動資産	1,941	3,420	3,583	+163	+4.8%
固定資産	402	539	688	+149	+27.8%
資産合計	2,343	3,959	4,272	+313	+7.9%
流動負債	808	979	1,317	+337	+34.4%
固定負債	98	89	88	▲1	▲1.2%
純資産	1,436	2,889	2,866	▲23	▲0.8%
負債・ 純資産合計	2,343	3,959	4,272	+313	+7.9%

Chap. 02 2019年9月期第3四半期(19.4-19.6) 事業別解説

1 全体・研修事業 売上高・売上総利益 3Q(19.4-19.6)

単位(百万円)

		2018年9月期 (実績)	2019年9月期					
			1Q(実績)	2Q(実績)	3Q(実績)	前年同期比	1Q-3Q(実績)	通期修正予想
全体	売上高 (前年同期比)	4,536	1,294 (+238)	1,261 (+243)	1,430 (+210)	+17.3%	3,986 (+692)	修正 ▲70 5,530 (進捗率:72.1%)
	売上総利益 (売上総利益率)	3,096 (68.3%)	895 (69.2%)	885 (70.2%)	1,012 (70.8%)	+20.4%	2,793 (70.1%)	修正 ▲40 3,860 (進捗率:72.4%) (69.8%)
講師派遣型 研修事業	売上高 (前年同期比)	2,827	853 (+121)	628 (+84)	862 (+104)	+13.8%	2,345 (+310)	修正 ▲60 3,240 (進捗率:72.4%)
	売上総利益 (売上総利益率)	2,013 (71.2%)	609 (71.3%)	453 (72.2%)	620 (71.9%)	+14.9%	1,683 (71.8%)	修正 ▲40 2,300 (進捗率:73.2%) (71.0%)
公開講座 事業	売上高 (前年同期比)	1,166	313 (+61)	313 (+69)	444 (+100)	+29.1%	1,072 (+230)	修正 +50 1,510 (進捗率:71.0%)
	売上総利益 (売上総利益率)	773 (66.3%)	195 (62.4%)	192 (61.3%)	302 (68.2%)	+30.4%	691 (64.5%)	990 (進捗率:69.8%) (65.6%)

※ 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

全体

- ・3Qが最大の商戦期。売上高は、講師派遣型研修事業が13.8%、公開講座事業が29.1%増。売上総利益率は両事業とも前年と比べ上昇

サービス

- ・大企業の公開講座利用が増加
- ・新入社員研修(+15.6%)、OJT研修(+13.7%)が堅調
- ・リスク/コンプライアンス/ハラスメント研修(+77.2%)、IT研修(+52.1%)が2Qに引き続き好調
- ・組織の活性化を目的としたコミュニケーション関連研修の伸長が目立つ
チームビルディング研修やアサーティブコミュニケーション研修など(+76.0%)
- ・新任管理職向け研修は減少(-17.7%)

顧客

- ・製造業(+29.5%)、不動産・建設業(+23.5%)が堅調
- ・製薬業(+88.7%)とのお取引が2Qに引き続き増加
- ・金融・保険業(-3.0%)とのお取引は減少

地域

- ・出店効果により、関東圏が講師派遣型研修事業(+12.8%)、公開講座事業(+29.9%)ともに堅調
- ・2Qに引き続き近畿地方が講師派遣型研修事業(+27.8%)、公開講座事業(+26.1%)ともに好調

※ 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 ※カッコ内は前年同期比
 ※ 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

3

講師派遣型研修事業KPI 3Q(19.4-19.6)

	2018年9月期 (実績)	2019年9月期			前年同期比	1Q-3Q(実績)	通期修正目標
		1Q(実績)	2Q(実績)	3Q(実績)			
実施回数 単位:回 (前年同期比)	13,461 (+1,841)	4,075 (+529)	2,778 (+241)	3,946 (+202)	+5.4%	10,799 (+972)	修正 ▲1,200 14,900 (進捗率:72.5%)
平均単価 単位:千円 (前年同期比)	210.0 —	209.6 (+3.0)	226.3 (+11.9)	218.7 (+16.1)	+7.9%	217.2 (+10.1)	修正 +12.0 217.0

	2018年9月期 (実績)	2019年9月期			前期末比	1Q-3Q(実績)	通期目標
		1Q末(実績)	2Q末(実績)	3Q末(実績)			
コンテンツ数 単位:種類 (前期末比)	2,582 —	2,642 (+60)	2,701 (+119)	2,762 (+180)	+6.7%	— —	2,800 (増加目標比: 82.6%) (+218)

4 公開講座事業KPI 3Q(19.4-19.6)

	2018年9月期 (実績)	2019年9月期			前年同期比	1Q-3Q(実績)	通期修正目標
		1Q(実績)	2Q(実績)	3Q(実績)			
受講者数 単位:人 (前年同期比)	55,948 —	16,215 (+3,623)	15,087 (+3,129)	19,033 (+4,019)	+26.8%	50,335 (+10,771)	71,200 (進捗率:70.7%) 修正 +0.8
平均単価 単位:千円 (前年同期比)	20.8 —	19.4 (▲0.7)	20.8 (+0.3)	23.3 (+0.4)	+1.7%	21.3 (±0)	21.3

	2018年9月期 (実績)	2019年9月期			前期末比	1Q-3Q(実績)	通期目標
		1Q末(実績)	2Q末(実績)	3Q末(実績)			
WEBinsource 登録先数 単位:組織 (前期末比)	8,564 —	9,265 (+701)	9,942 (+1,378)	10,625 (+2,061)	+24.1%	— —	11,000 (増加目標比: 84.6%) (+2,436)

5 その他事業 売上高・売上総利益 3Q(19.4-19.6)

単位(百万円)

	2018年9月期 (実績)	2019年9月期			前年同期比	1Q-3Q(実績)	通期修正予想
		1Q(実績)	2Q(実績)	3Q(実績)			
売上高	542	126 (+55)	318 (+89)	123 (+6)	+5.1%	569	修正 ▲60 780 (進捗率: 73.0%)
<主な内訳>							
ITサービス	239	58	191	61	+18.1%	311	修正 ▲20 380
eラーニング・ 映像制作	152	44	82	38	+43.1%	165	290
コンサルティング(※2)	—	14	21	18	—	55	修正 ▲20 80
売上総利益(※1)	309	90	239	88	+29.7%	418	570 (進捗率: 73.5%)
(売上総利益率)(※1)	(57.0%)	(71.5%)	(75.1%)	(71.7%)	(+13.6p)	(73.6%)	(73.1%)

※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
 ※2 2018年9月期のコンサルティング単体の売上高は集計できず

全体

- ・その他事業の制作納品方式サービスは3月・9月に納品が集中するため、売上高は前年同期比5.1%と微増。しかし全体的に採算性重視へ切り替えたことにより、売上総利益は前年同期比29.7%と大幅増
- ・LeafやSTUDIOなど、月額課金型方式サービスの利用数は順調に増加

ITサービス

- ・人事サポートシステム「Leaf」
有料利用組織数は、6月末時点で前年同期比72組織増の145組織と大幅増。さらに2018年9月期の総獲得数41組織に対し、今期は1Q-3Qで53組織獲得

eラーニング ・映像制作

- ・クラウド型eラーニング「STUDIO」
アクティブ契約ID数は、6月末時点において前年同期比905ID増

コンサル ティング

- ・評価制度定着化(運用)サービス等、低採算のコンサルティングサービスを縮小し、収益性の高いアセスメントサービスに移行中のため、売上が減少

<参考>

・Leaf売上は月額課金(サブスクリプション方式)とカスタマイズ料で構成。

月額平均利用料:8.5万円/月 (導入時にカスタマイズ料が発生する場合あり)

※2018年10月~2019年6月

7 その他事業KPI 3Q(19.4-19.6)

月額課金型方式	2018年9月期 (実績)	2019年9月期			前年同期比	1Q-3Q(実績)	通期修正目標
		1Q(実績)	2Q(実績)	3Q(実績)			
人事サポート システム「Leaf」(※1、2) 単位:有料利用組織数	92	106	132	145	+72組織	—	修正 +20 160 (増加目標比: 90.6%)
人事評価シート WEB化サービス 単位:組織 (※1)	26	31	37	40	+22組織	—	—
クラウド型eラーニング 「STUDIO」 単位:アクティブ契約ID数	34,566	18,547	20,523	21,874	+905ID	34,113	—

制作納品方式	2018年9月期 (実績)	2019年9月期			前年同期比	1Q-3Q(実績)	通期目標
		1Q(実績)	2Q(実績)	3Q(実績)			
ストレスチェック 支援サービス 単位:納品先組織数 (※3)	157	37	135	12	+12組織	184	200 (進捗率:92.0%)
映像制作ソリューション 単位:件 (※4)	86	28	41	18	+7件	87	—
コンサルティング 単位:件	66	20	26	24	+4件	70	—

※1 期末累計 ※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

※3 ストレスチェック支援サービスについては2019年9月期2Qより納品先数に算出方法を変更しています

※4 映像・コンサルティング件数については、今回より映像のみの件数に算出方法を変更しています

Chap. 03 中期経営計画「Road to Next 2021」 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 (修正予想)	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)	5,530 (+993)	7,070 (+1,470)	8,750 (+1,680)	+24.5%
売上総利益 (前年比)	3,096 (+693)	3,860 (+763)	4,950 (+1,050)	6,150 (+1,200)	+25.7%
営業利益 (前年比)	937 (+345)	1,260 (+322)	1,410 (+250)	1,750 (+340)	+23.2%
(営業利益率)	(20.7%)	(22.8%)	(19.9%)	(20.0%)	
当期純利益 (前年比)	635 (+223)	820 (+184)	945 (+195)	1,180 (+235)	+22.9%

※1 2018年11月9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 2019年9月期の状況

- ・研修市場におけるインソースの市場占有率は約1.4%、2019年5月の完全失業率は2.4%※3

▶ 空前の労働力不足であり、市場規模は当面拡大

■ 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
売上高修正予想※1

55億円 (**1.4%**)

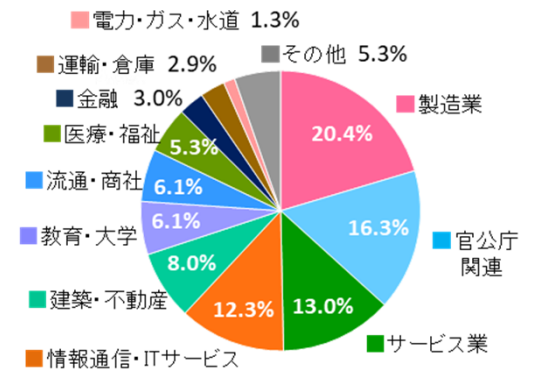
※1 当社の売上高: 2019年9月期連結売上高予想

※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 ※3 総務省統計「労働力調査」より

- ・取引先27,000組織以上※1、WEBinsource会員10,000組織以上※2

▶ 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

■ 取引先内訳



※1 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 ※2 2019年6月末時点

■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

<3Q実績> 川崎セミナールーム4教室開設(2019年4月)

土浦事業所開設(2019年5月)、岡山事業所開設 ※(2019年7月)

赤坂事業所開設※(2019年7月)、神戸事業所移転※(2019年7月) ※4Q実績

WEBinsource会員数10,625組織(前期末比+2,061組織)(2019年6月末時点)

<3Q以降の方針>

・プラットフォームの強化～全国の空白地出店強化

- ▶ 出店目安となる人口を500万人から300万人とし、きめ細かく全国をカバー

・インソースG全社員のIT人材化を推進

- ▶ 当社開発のIT人材化研修を実施。RPA活用力、システム開発力を養成し、生産性向上を目指す

・第4四半期以降も厳選した採用は強化

- ▶ IT人材強化により採用を抑制しつつも、厳選した人材採用を継続

戦略② コンテンツのさらなる拡充

<3Q実績> RPA関連研修の拡充 (2019年4月)

- ・RPA導入効果を高めることが期待できる、実務的な研修を開発。主要なRPAツールの活用法習得を目指す研修など9種類のラインナップ(2019年6月末時点)

「giraffe」組織分析サービス<株式会社らしく> (2019年4月)

- ・「giraffe」アセスメントサービスで見える化した社員の特性データを基に、組織全体の特性を分析

ビジネス文書通信添削リニューアル (2019年4月)

- ・「自分が意図したとおりに相手に動いてもらう」を目的に、「実力診断(アセスメント)」「課題の明確化」「スキルアップ」の3ステップで実施

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

<3Q実績> 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39ページ参照

オフィスビル取得(インソース文京ビル<仮称>)

賃借料等の削減のため、オフィスビル取得の契約を締結(2019年7月) ※4Q実績

コンテンツを拡充し、マーケティングを強化
さらにプラットフォームを拡大

2022年9月期

2021年9月期

IT・RPA・AIなど
コンテンツ拡充2020年9月期
顧客に合わせた
セールス

2019年9月期

60教室突破
全国展開強化コンテンツ
拡充

IT・RPA・AI研修

研修のシリーズ化強化
(テーマに合わせた複合研修パッケージ)総合型育成プログラムの強化
(アセスメント+研修など)

コンテンツ数

2,560種類(目標) (2019年6月末時点: 2,548種類) **2,650**種類(目標) **2,750**種類(目標) **2,850**種類(目標)

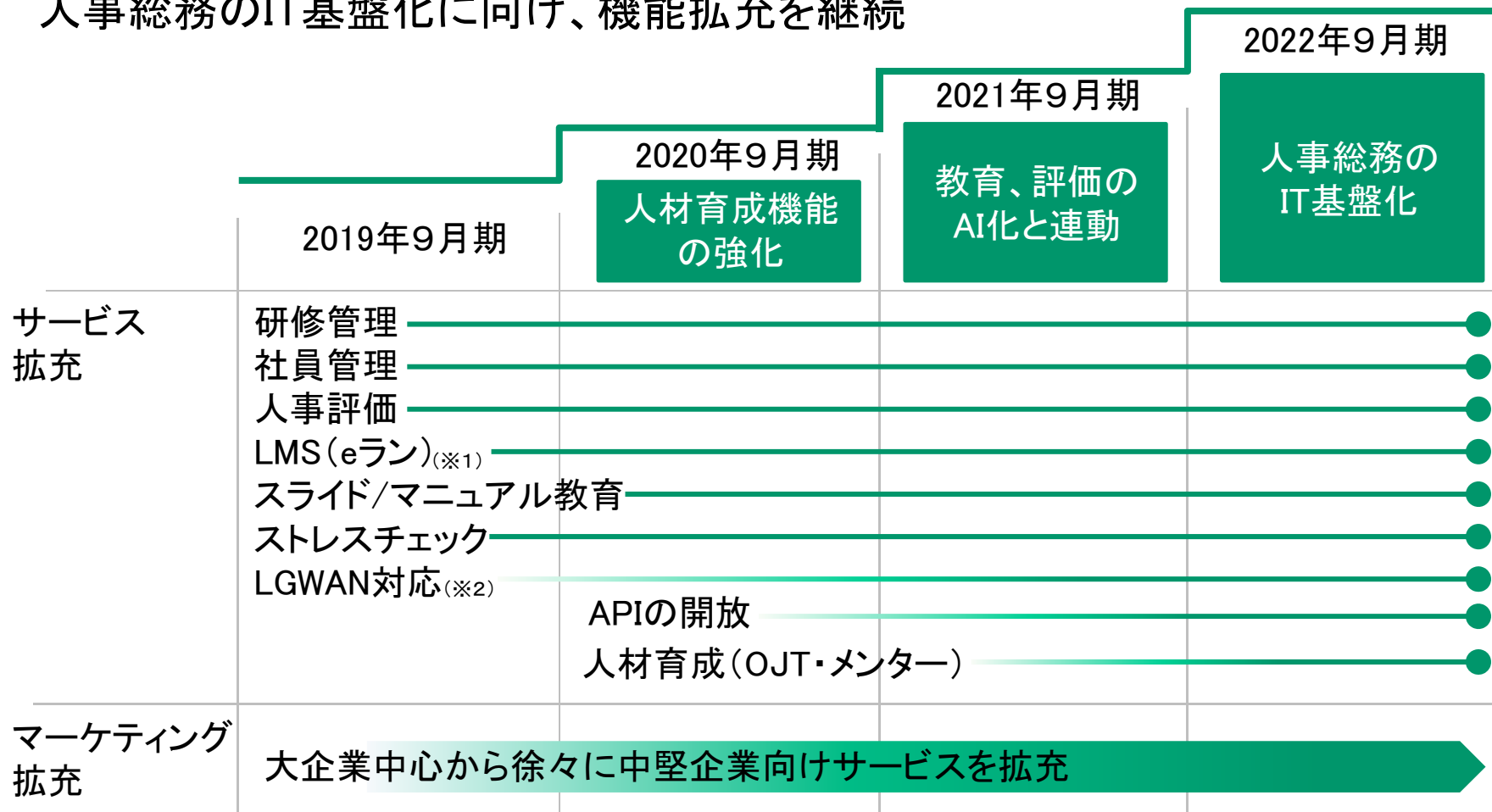
マーケティング
強化

お客さまに一人ひとりに対し、研修情報を発信し、提案強化

プラットフォーム
拡大
(セミナールーム数)**41**教室(実績)
(2019年6月末時点)**44**教室(目標)**52**教室(目標)**60**教室(目標)

2019年9月期目標達成

人事総務のIT基盤化に向け、機能拡充を継続



※1 LMS(Learning Management System)とは:eラーニングの実施に必要な「学習(教育)管理システム」のこと

※2 LGWANとは:自治体・官公庁が使用するセキュアな専用ネットワークのことで、全自治体で導入予定

7 2019年9月期 各種KPI

	2018年9月期末 (実績)	2019年9月期 2Q末(実績)	2019年9月期 3Q末(実績) (前期末比)	3Q進捗率 (増加目標比)	2019年9月期末 (通期修正目標) (前期末比)
<u>営業拠点</u> 単位:カ所	20	19	20 (±0)	0%	22 (+2)
<u>WEBinsource会員</u> 単位:組織	8,564	9,942	10,625 (+2,061)	84.6%	11,000 (+2,436)
<u>講師派遣型研修コンテンツ</u> 単位:種類	2,582	2,701	2,762 (+180)	82.6%	2,800 (+218)
<u>公開講座コンテンツ</u> 単位:種類	2,292	2,504	2,548 (+256)	95.5%	2,560 (+268)
<u>常設セミナールーム</u> 単位:教室数	32	37	41 (+9)	100.0%	修正 +3 41 (+9)
<u>WEBページ</u> 単位:ページ	11,341	13,351	13,951 (+2,610)	106.1%	13,800 (+2,459)
<u>Google検索順位1位</u> 単位:件	270	207	231 (-39)	—	—

ポイント

・営業拠点	2019年7月の岡山事業所・赤坂事業所開設により、22拠点出店の目標達成予定
・WEBinsource会員	目標達成に向け、順調に推移
・コンテンツ	シリーズ化により、ステップアップできる研修を開発
・Google検索順位1位	アルゴリズム変更の影響により減少したものの、WEBページの内容拡充により回復傾向

8 2019年9月期 社員数

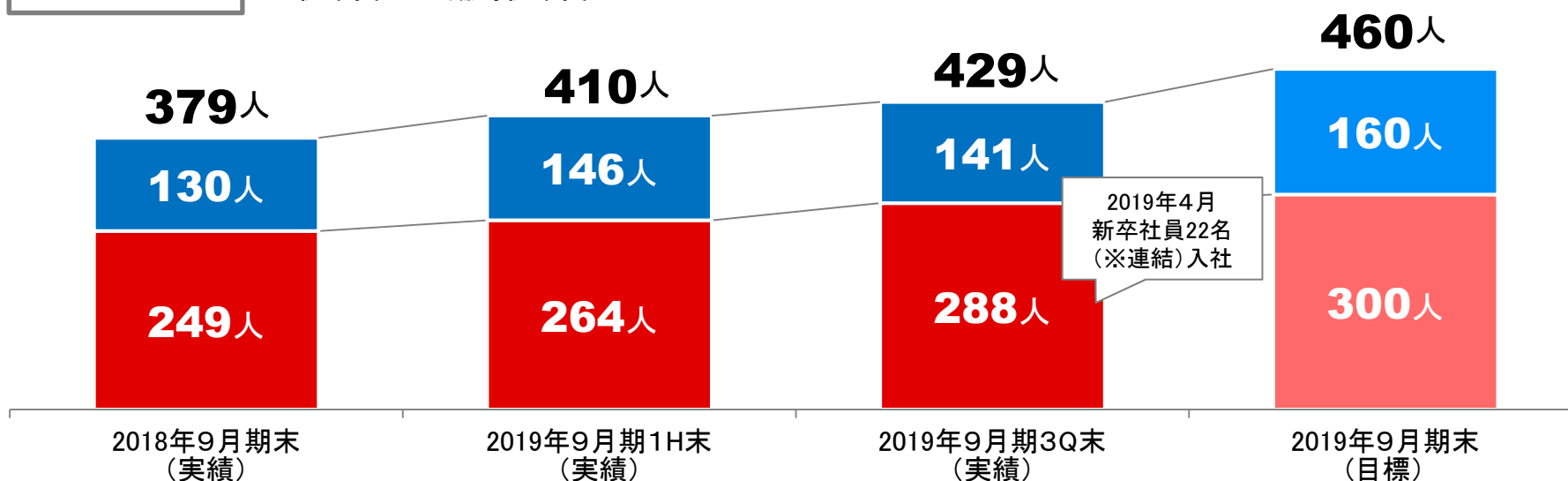
■ 人員採用強化を継続。ただし、生産性向上に向けた全社員のIT人材化を推進し、採用数は抑制

	2018年9月期末 (実績)	2019年9月期 2Q末(実績)	2019年9月期 3Q末(実績) (前期末比)	3Q進捗率 (増加目標比)	2019年9月期末 (通期修正目標) (前期末比)
社員数 単位:名	379	410	429 (+50)	61.7%	修正 ▲15 460 (+81)
従業員数 単位:名	249	264	288 (+39)	76.5%	300 (+51)
臨時従業員数(非フルタイム) 単位:名	130	146	141 (+11)	36.7%	修正 ▲15 160 (+30)

※ 2019年6月末時点 (連結)

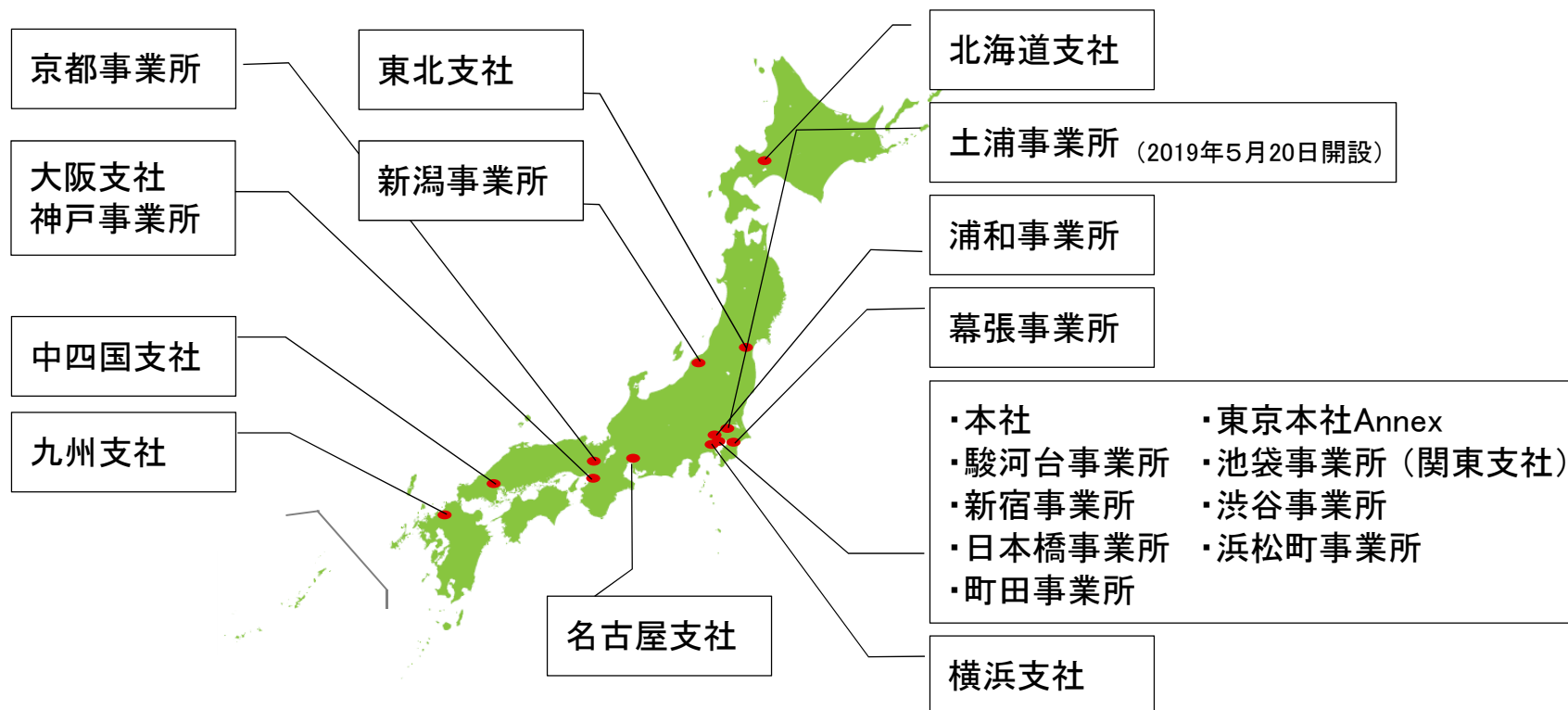
社員数推移

■ 従業員 ■ 臨時従業員



<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
- ・代表者 舟橋 孝之
- ・資本金 800,623千円
- ・関連会社 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22カ所(2019年6月末時点)



2 事業内容

※()内は2019年9月期1-3Q売上構成比

講師派遣型研修事業 (58.8%)

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)

※2018年4月～2019年3月



公開講座事業 (26.9%)

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)

※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 (14.3%)

■ 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

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)



- ・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

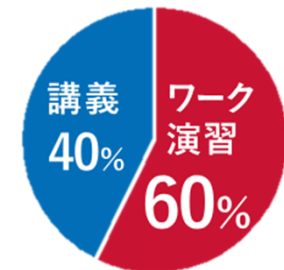
研修事業(講師派遣型研修・公開講座)



- 「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)

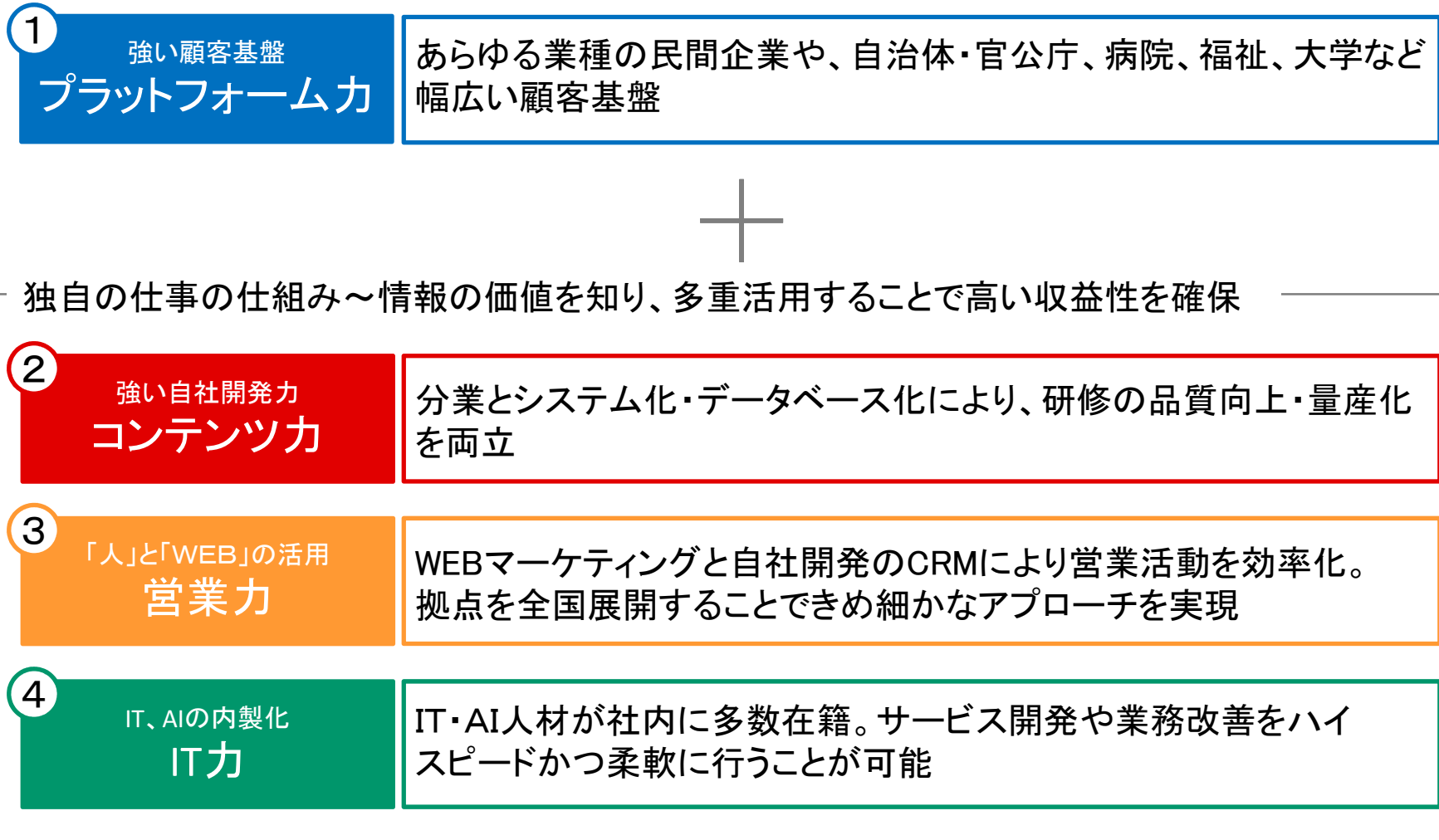


人材育成を熟知しているからこそ提供できる関連サービスを、きめ細かく展開

- 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

5 高収益性を実現する4つの力

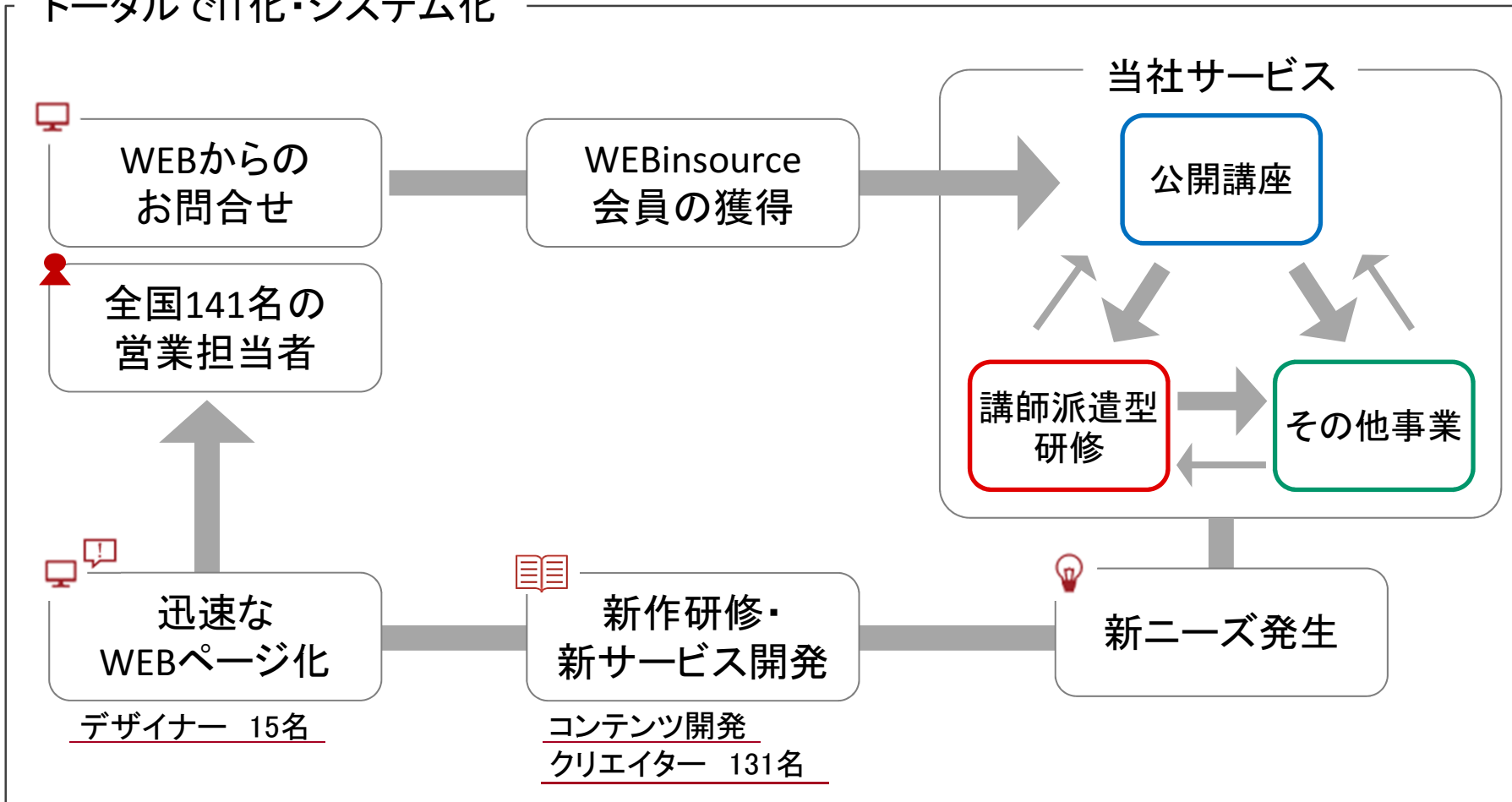
■「強い顧客基盤」+「独自の仕事の仕組み」が高い競争力の源泉



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6月末日時点

7 強い顧客基盤

1

強い顧客基盤 プラットフォーム力

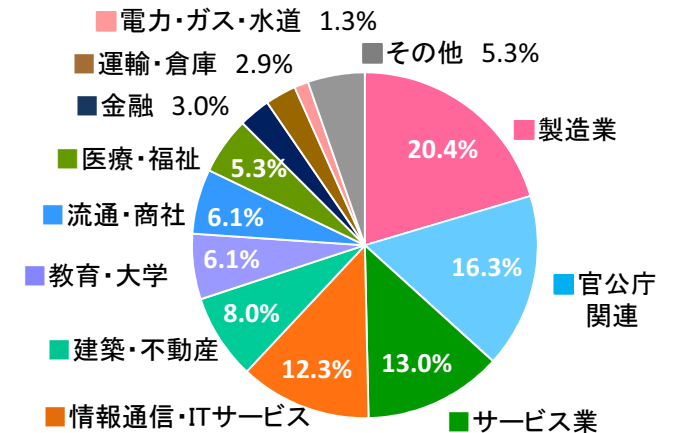
あらゆる業種の民間企業や、自治体・官公庁、病院、福祉、大学など幅広い顧客基盤

■ 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

10,625 組織

※2019年6月末日時点
(前期末比+**2,061**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「人材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。

7 仕事の仕組み①～強い自社開発力

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%

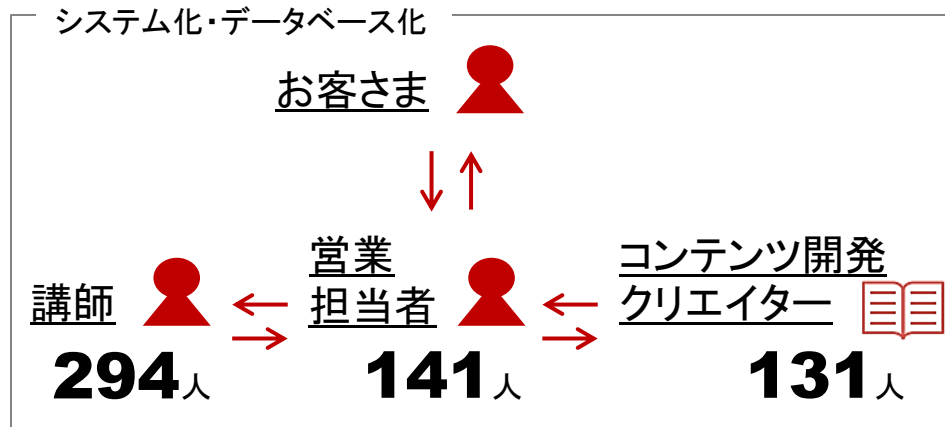
■講師評価

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

2,762種類
(前期末比+180種類)

■公開講座

2,548種類
(前期末比+256種類)

※2019年6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

8 仕事の仕組み②～「人」と「WEB」を活用した営業力

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

22人

■営業担当者

141人

■WEBページ

13,951ページ

■営業拠点数

全国**20**カ所

■Google検索ランキング1位

231ページ

■公開講座セミナールーム

8カ所 **41**教室

※2019年6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

55人

■AI担当者

7人

■セキュリティプロフェッショナル

2人

※2019年6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

Leaf



Security Service
insourceのセキュリティサービス

STUDIO

Plants



insource
アセスメント

insource AI-RPA

10 人員構成

■ 障がい者雇用率は3.1%、女性管理職が24.5%

	合計	うち女性
全社員数 ※2	429人	245人 (57.1%)
管理職	106人	26人 (24.5%)

管理的職業に占める女性の割合
14.9%※1
(令和元年/出典:内閣府男女共同参画局)

(2019年6月末日時点、連結)

外国出身	3人	シニア (60才以上)	13人	LGBT	4人	障がいのある方	10人 障がい者雇用率 3.1% ※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30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	131人	営業担当者	141人	ITエンジニア	55人	デザイナー	15人
デジタル マーケター	22人	AI・RPA担当	7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 単体

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。

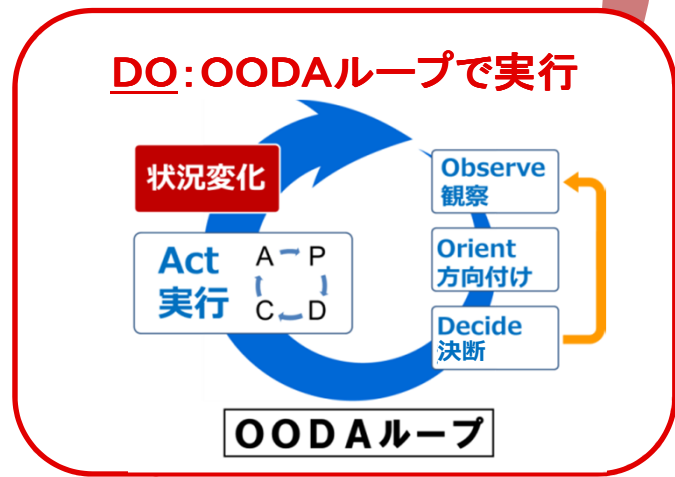
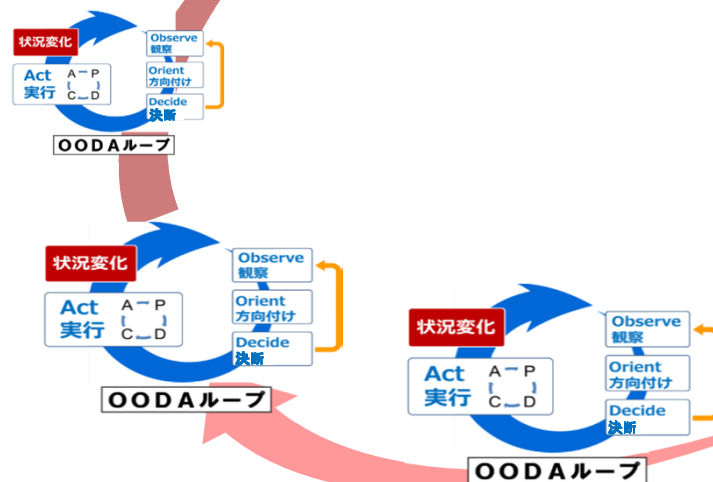
市場は収益額と率の成長を常に求めている

■ OODAループ活用の目的

収益額・率の成長に向け、期中でも方針や計画の変更を行うため。
また、社内外の環境変化に迅速に対応するため。

※「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。



■ 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6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

54種類

※2019年6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

17テーマ**21**本

※2019年6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