



2019年11月8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 執行役員グループ経営管理部長 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 2022

当社は、20年9月期から22年9月期までの3カ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	20年9月期 (予想)	21年9月期 (目標)	22年9月期 (目標)	19年9月期 ご参考(実績)
売上高 (前年比)	6,800 (+21.2%)	8,300 (+22.1%)	10,000 (+20.5%)	5,608 (+23.6%)
営業利益 (前年比)	1,520 (+16.6%)	1,840 (+21.1%)	2,210 (+20.1%)	1,303 (+39.0%)
経常利益 (前年比)	1,515 (+16.7%)	1,835 (+21.1%)	2,205 (+20.2%)	1,298 (+39.0%)
当期純利益 (前年比)	1,000 (+19.7%)	1,230 (+23.0%)	1,470 (+19.5%)	835 (+31.5%)

2. 中期経営計画の方針

「スピードと集中」、「ダイバーシティ」、「ESG経営」という3つの方針に沿って、研修事業を引き続き成長させるとともに、新事業への投資の充実を図る。

3. 重点施策

上記テーマに基づき、以下の2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

営業拠点の開設及び公開講座セミナールームの増設の継続と、WEBinsource 会員の拡大

(2) コンテンツのさらなる拡充

新しい社会課題解決ニーズに対応するために、コンテンツの開発を継続

(注) 上記の20年9月期業績予想及び21年9月期・22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

19年9月期 通期連結業績 及び

中期経営計画「Road to Next 2022」

19年11月8日(金)

- 本資料には、当グループに関連する見通し、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。
- 当グループは、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。
- 当グループ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 19年9月期 通期連結業績 及び
20年9月期 業績予想

Chap. 02 中期経営計画「Road to Next 2022」

Chap. 03 資本政策・株主還元方針の考え方

<ご参考①> 19年9月期第4四半期(19.7-19.9) 事業別解説

<ご参考②> 会社紹介及び事業内容

Chap. 01 19年9月期 通期連結業績 及び 20年9月期 業績予想

通期(18.10-19.9)

■売上高

5,608百万円で23.6%伸長(前年比1,071百万円増)。うち、講師派遣型研修事業は3,279百万円で16.0%、公開講座事業は1,527百万円で30.9%、その他事業は801百万円で47.9%伸長。

■売上総利益

3,959百万円で27.9%伸長(前年比862百万円増)。その他事業の利益率改善により、売上総利益率は前年比2.3ポイント増の70.6%に向上。

■営業利益

1,303百万円で39.0%伸長(前年比365百万円増)。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23.2%に向上。

4Q(19.7-19.9)

- 売上高が1,621百万円で30.5%伸長(前年同期比379百万円増)。売上総利益率も全事業において改善し、前年同期比4.9ポイント増の71.9%に向上。
さらに、営業利益率は前年同期比2.7ポイント増の22.1%に向上。

2 連結損益計算書① 全体

- 売上高は5,608百万円で23.6%伸長。期初業績予想(18年11月9日発表。5,600百万円)を達成
- 営業利益率が前年比2.5ポイント増の23.2%に向上

単位(百万円)

	17年9月期 (実績)	18年9月期 (実績)	19年9月期 (実績)	前年比	20年9月期 (通期予想)
売上高 (前年比:百万円)	3,585 (+669)	4,536 (+951)	5,608 (+1,071)	+23.6%	6,800 (+1,191)
売上総利益 (前年比:百万円) (売上総利益率)	2,403 (+461) (67.0%)	3,096 (+693) (68.3%)	3,959 (+862) (70.6%)	+27.9% (+2.3p)	4,800 (+840) (70.6%)
営業利益 (前年比:百万円) (営業利益率)	592 (+131) (16.5%)	937 (+345) (20.7%)	1,303 (+365) (23.2%)	+39.0% (+2.5p)	1,520 (+216) (22.4%)
経常利益 (前年比:百万円)	608 (+155)	933 (+325)	1,298 (+364)	+39.0%	1,515 (+216)
当期純利益 (前年比:百万円)	412 (+114)	635 (+222)	835 (+200)	+31.5%	1,000 (+164)

単位(百万円)

		17年9月期 (実績)	18年9月期 (実績)	19年9月期 (実績)	前年比	20年9月期 (通期予想)
全体	売上高 (前年比:百万円)	3,585 (+669)	4,536 (+951)	5,608 (+1,071)	+23.6%	6,800 (+1,191)
	売上総利益 (売上総利益率)	2,403 (67.0%)	3,096 (68.3%)	3,959 (70.6%)	+27.9% (+2.3p)	4,800 (70.6%)
	講師派遣型 研修事業	売上高 (前年比:百万円)	2,372 (+302)	2,827 (+455)	3,279 (+451)	+16.0%
	売上総利益 (売上総利益率)	1,700 (71.7%)	2,013 (71.2%)	2,341 (71.4%)	+16.3% (+0.2p)	2,670 (71.8%)
公開講座 事業	売上高 (前年比:百万円)	897 (+246)	1,166 (+269)	1,527 (+360)	+30.9%	1,950 (+422)
	売上総利益 (売上総利益率)	554 (61.8%)	773 (66.3%)	1,011 (66.2%)	+30.8% (▲0.1p)	1,280 (65.6%)
	その他事業	売上高 (前年比:百万円)	315 (+120)	541 (+226)	801 (+259)	+47.9%
	売上総利益 (売上総利益率)	148 (47.0%)	309 (57.1%)	605 (75.5%)	+95.5% (+18.4p)	850 (75.2%)

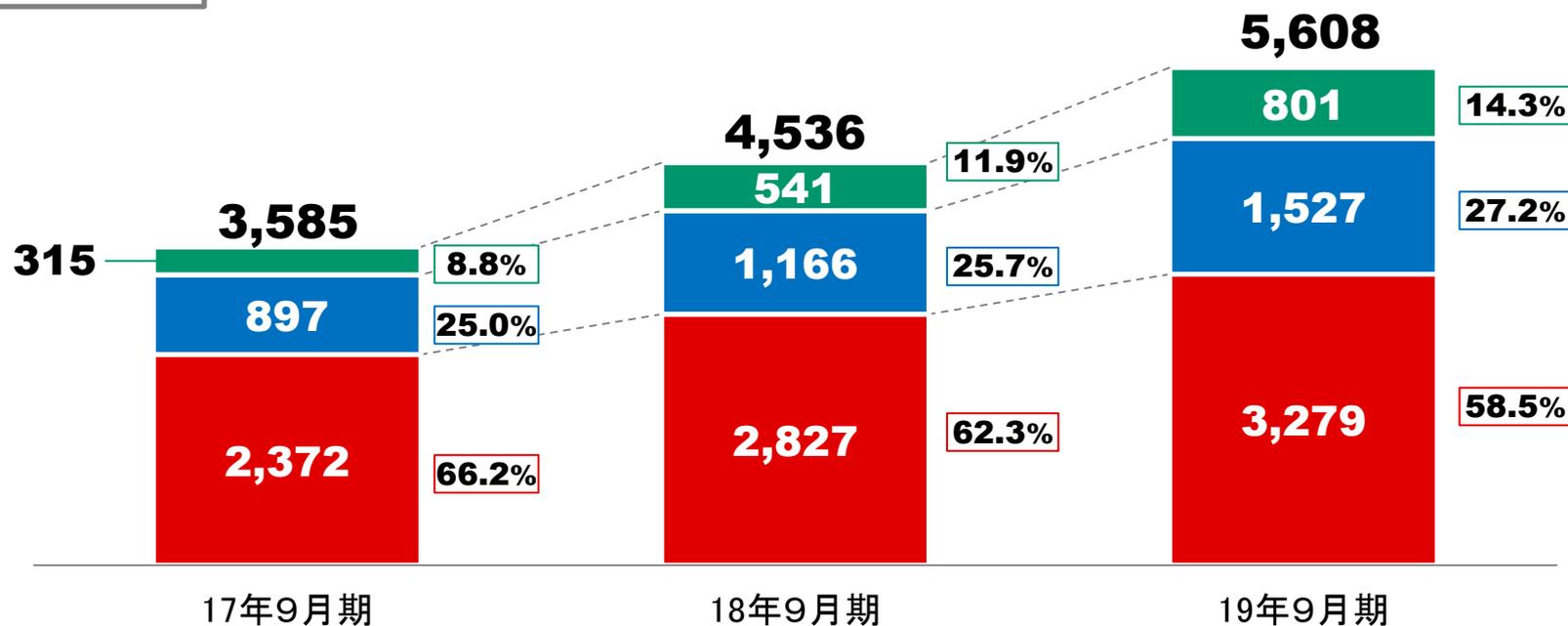
※ 事業別売上総利益については、EY新日本有限責任監査法人による監査を受けていません

4 事業種別 売上高構成比

事業別売上高の
構成比

■ 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



四半期別売上高の
構成比

■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q

単位(百万円)
%表示は構成比



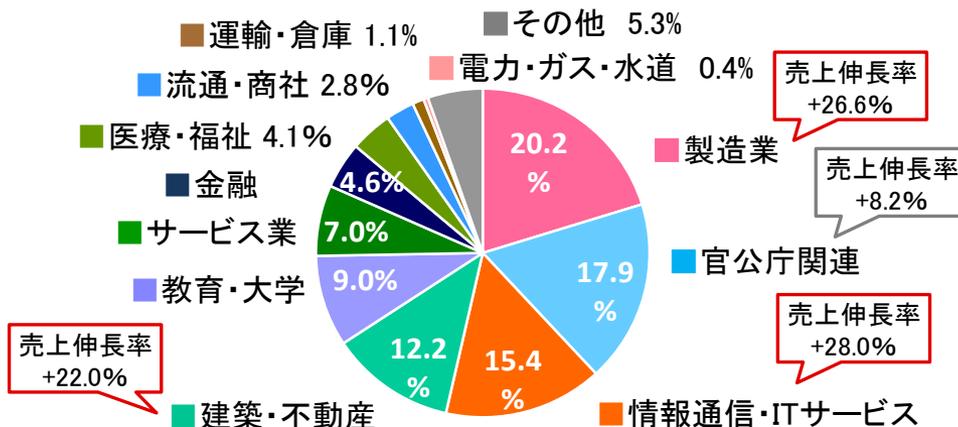
全体

- ・売上高は、講師派遣型研修事業が拠点増・人員増により16.0%増。公開講座事業では1~2Qのセミナールーム拡充が奏功し、30.9%増。

顧客

- ・民間の売上高上位3業種(製造業、情報通信・ITサービス、建築・不動産)がそろって20%以上伸長
- ・官公庁は、売上高の17.9%を占め、売上伸長を継続

研修事業における業種別売上構成比



サービス

- ・定番の新入社員研修(+19.1%)とOJT指導者研修(+23.8%)が堅調に推移
- ・リスク/コンプライアンス/ハラスメント研修(+38.1%)、IT研修(+58.1%)が大幅伸長

地域

- ・関東エリアは、幕張、浦和(18年9月開設)、土浦(19年5月開設)、赤坂(19年7月開設)への出店効果により売上大幅増

全体

- ・その他事業の売上高は前年比47.9%増。売上総利益は前年比95.5%と大幅増
- ・「Leaf」や「STUDIO」など、月額課金方式(サブスクリプションモデル)のサービス利用数は順調に増加

ITサービス

- ・「Leaf」売上は、サブスクリプションモデルと一時課金方式(制作・カスタマイズ)から成り、ともに増収
- ・「Leaf」の有料利用組織数(サブスクリプションモデル)は、前年比70組織増の162組織と大幅増

eラーニング ・映像制作

- ・関係会社であるミテモ株式会社が提供するeラーニング・映像制作の売上は、サブスクリプションモデルと一時課金方式(制作・カスタマイズ)から成り、ともに増収
- ・クラウド型eラーニング「STUDIO」のアクティブ契約ID数(サブスクリプションモデル)は、前年比5,982ID増

コンサル ティング

- ・評価制度構築支援サービス等、低採算のコンサルティングサービスから、高採算のアセスメントサービスに移行中のため、売上が減少

7 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	17年9月期 (実績)	18年9月期 (実績)	19年9月期 (実績)	前期末比較		20年9月期 (通期予想)
				増減	前年比	
売上高	3,585	4,536	5,608	+1,071	+23.6%	6,800
売上総利益	2,403	3,096	3,959	+862	+27.9%	4,800
売上総利益率	67.0%	68.3%	70.6%	+2.3p	-	70.6%

販管費内訳

■ 19年9月期は人件費・採用経費が増えたものの、業務効率化による生産性向上で販管費率は改善。20年9月期は、人件費増により前年比0.8ポイント増の見込み

	17年9月期 (実績)	18年9月期 (実績)	19年9月期 (実績)	前期末比較		20年9月期 (通期予想)
				増減	前年比	
総人件費 (売上高比)	1,385 (+38.6%)	1,662 (+36.6%)	2,047 (+36.5%)	+384	+23.2%	2,500 (+36.8%)
地代家賃	107	120	126	+5	+4.8%	130
オフィス・ システム経費	102	130	180	+49	+38.1%	220
その他経費	215	245	301	+56	+23.0%	430
販管費合計 (販管费率)	1,811 (50.5%)	2,158 (47.6%)	2,655 (47.4%)	+496	+23.0%	3,280 (48.2%)

※ 「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

8 連結貸借対照表

■ 投資有価証券取得、配当金支払、自己株式取得があったものの、利益計上により現預金が増加

■ 投資有価証券取得および繰延税金資産の増加により、固定資産が増加

■ 未払法人税および未払金(期末賞与分)の増加により、流動負債が増加

単位(百万円)

	17年9月期末 (実績)	18年9月期末 (実績)	19年9月期末 (実績)	18年9月期末比較 増減	前期末比
流動資産	1,941	3,420	4,150	+730	+21.4%
固定資産	402	539	806	+267	+49.5%
資産合計	2,343	3,959	4,957	+997	+25.2%
流動負債	808	979	1,787	+807	+82.5%
固定負債	98	89	86	▲2	▲3.1%
純資産	1,436	2,889	3,082	+192	+6.7%
負債・ 純資産合計	2,343	3,959	4,957	+997	+25.2%

9 連結キャッシュ・フロー

■利益計上により、営業活動によるキャッシュ・フローはプラス。配当金支払、自己株取得により、財務活動によるキャッシュ・フローはマイナス

単位(百万円)

	17年9月期 (実績)	18年9月期 (実績)	19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	578	751	1,345	+593
投資活動による キャッシュ・フロー	▲8	▲147	▲236	▲88
財務活動による キャッシュ・フロー	▲314	804	▲642	▲1,447
現金及び現金同等物に 係る換算差額	1	0	▲0	±0
現金及び現金同等物の 増減額	257	1,409	466	▲943
現金及び現金同等物の 期首残高	1,159	1,416	2,825	—
現金及び現金同等物の 期末残高	1,416	2,825	3,292	—

10 19年9月期 各種KPI

	18年9月期末 (実績)	19年9月期末 (実績) (前期末比)	20年9月期末 (目標) (前期末比)
<u>営業拠点</u> 単位: 力所	20	22 (+2)	25 (+3)
<u>WEBinsource会員</u> 単位: 組織	8,564	11,335 (+2,771)	13,750 (+2,415)
<u>講師派遣型研修コンテンツ</u> 単位: 種類	2,582	2,821 (+239)	3,140 (+319)
<u>公開講座コンテンツ</u> 単位: 種類	2,292	2,589 (+297)	2,890 (+301)
<u>常設セミナールーム</u> 単位: 教室数	32	41 (+9)	48 (+7)
<u>WEBページ</u> 単位: ページ	11,341	14,171 (+2,830)	17,180 (+3,009)
<u>WEBセッション数</u> 単位: 千回	—	1,712	2,062 (+350)

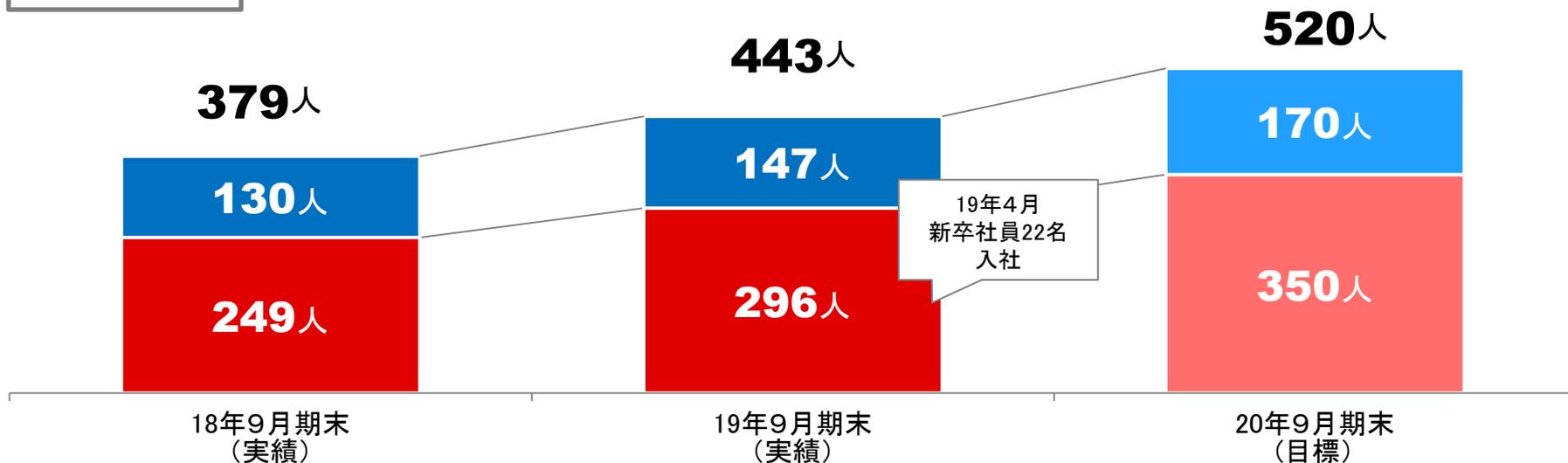
ポイント

・営業拠点	19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
・WEBinsource会員	順調に推移し、19年9月期目標の11,000組織を達成
・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
・WEBセッション数	Googleの検索順位1位の件数と売上高に相関関係がみられなかったため、これまでのGoogle検索順位1位の件数から、研修関連ページに訪れた回数に変更

■ 人員採用強化を継続するとともに、生産性向上に向けた全社員のIT人材化を推進

	18年9月期末 (実績)	19年9月期末 (実績) (前期末比)	20年9月期末 (目標) (前期末比)
社員数 単位:名	379	443 (+64)	520 (+77)
従業員数 単位:名	249	296 (+47)	350 (+54)
臨時従業員数(非フルタイム) 単位:名	130	147 (+17)	170 (+23)

社員数推移 ■ 従業員 ■ 臨時従業員



Chap. 02 中期経営計画「Road to Next 2022」

1 外部環境分析 ～成長余地はまだ大きい

1. 社会人教育ニーズは当面継続、市場も拡大傾向

- ▶ 19年9月期(18年10月～19年9月)の完全失業率の平均は2.4%※1であり、人手不足対策として教育研修を通じた組織課題の解決を試みる企業が多数

(例)タイムマネジメント、IT人材化(AI・RPA等が活用できる人材の育成)

- ▶ 教育研修による新しい社会課題解決ニーズが増加

(例)コンプライアンス、ハラスメント対策、ダイバーシティ強化、リカレント教育

2. 当社市場占有率から見た研修市場は巨大

- ▶ 研修市場における当社の市場占有率は約1.4%と推定され、相対的に低い

■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19年9月期
売上高(実績)※3

約**56**億円(1.4%)

3. 20年9月期は業績に対して影響を与える要因が存在

- ▶ 景気後退の可能性や東京オリンピック・パラリンピックの開催など、当社業績に対して影響を与える要因が存在

- ・市場拡大に対応するために、コンテンツの開発を継続
- ・市場占有率を高めるために、営業拠点及びセミナールームを拡充
- ・一時的な業績の不確定要因は存在するが人員増、システム投資増は継続

※1総務省統計「労働力調査」より

※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当社の売上高:19年9月期連結売上高(実績)

課題

1.顧客数と単価の同時向上

法人顧客数増加と、1社あたり・受講者1名あたり単価向上を同時に実現していくことが必要

2.成長のスピードアップ

中期経営計画の達成のためには、研修事業の持続的成長と、その他事業の拡大が急務

対策

1.顧客基盤の拡大とパッケージ化

- (1) WEBinsource会員拡大の継続
- (2) 研修などのコンテンツ開発の継続
- (3) 各種サービスのパッケージ化
- (4) 受講者1人ひとりに向けた提案の強化

2.投資及び組織体制のさらなる強化

- (1) 人材紹介・人材派遣など新事業投資の加速
- (2) Leafなど好調なITサービスへの投資拡大
- (3) 外部経済環境の変化にスピード感を持って対応できる組織体制の維持・強化

課題

3.人材確保

成長に不可欠な人材が全職種で不足。
特に営業職とシステムエンジニア
(SE)は大幅に不足

4.拠点開設のスピードアップ

拠点開設可能な地域は多いが、配置する
マネージャーと営業職が不足

対策

3.多様な人材の採用と社員のIT人材化

(1)中途採用強化

～関係会社である株式会社らしくの人材紹介機能
を活用し、エネルギー溢れる人材を確保

(2)社員のIT人材化

～社内教育により他職種からSEへの転換強化
～生産性向上のためITスキル教育を義務化

(3)エリア営業職※、シニアの採用拡大

～育児等により時間的制約のある優秀な人材を
職務や勤務地限定で採用し、戦力化

4.抜擢人事と拠点支援強化

(1)意欲のある若手社員の拠点長への抜擢

(2)エリア営業職の活用とマーケティング力の強化

(3)本社による拠点支援体制の充実

※職務及び勤務地域が限定された営業職であり、非フルタイムであることが多い

1. 「スピードと集中」による成長

- ▶ 既存事業では売上拡大と業務改善を並行して進め、確実な成長を目指す
- ▶ 新規事業ではOODAモデルを応用した「スピードと集中」※により、成長を加速させる

2. ダイバーシティ実践 ～多様性で業績拡大と新事業展開を加速

- ▶ 多様な人材がその特性を活かして協働することで、高い成果をあげていく。
加えて、AI、IT等を活用することで業務効率を向上させる
- ▶ 組織メンバーの多様性を維持・拡大することでコンテンツ開発や事業展開を加速させていく

3. ESG経営の継続

- ▶ 事業内容自体が社会課題の解決と深く関わっていることから、事業及び売上を拡大することで社会に貢献していく
- ▶ 非財務情報を積極的に開示し、透明性の高い経営に努める

※スピード感を持って組織内のリソースを再編し、売上や成長に大きく寄与する部署等に集中させること

5 スピードと集中 ～OODAモデルの採用

■OODAモデル活用により業務を推進

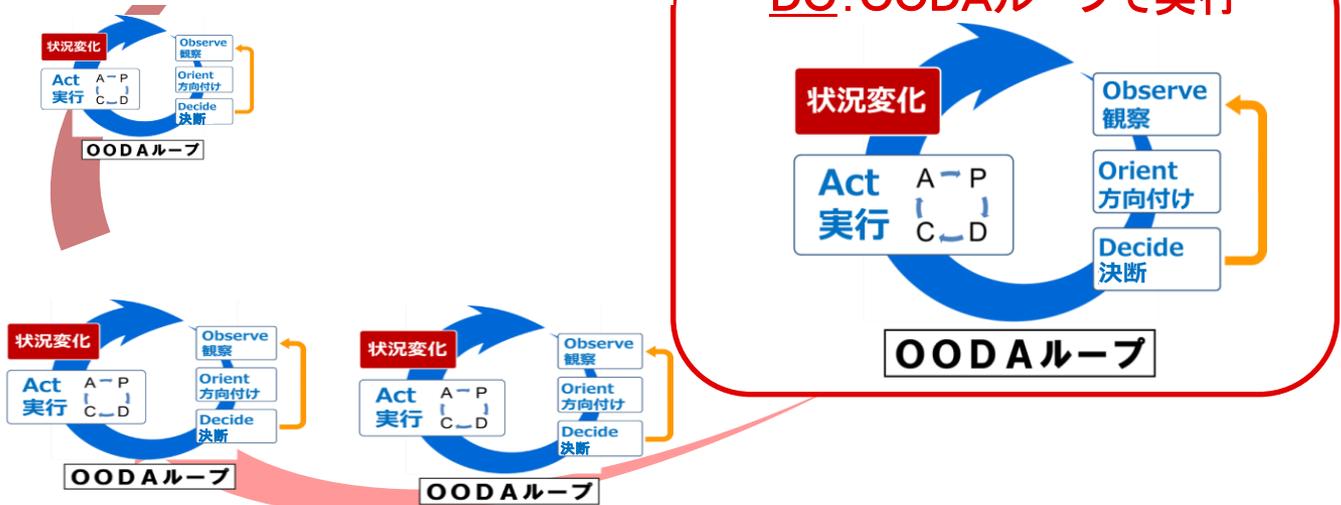
- ①ITシステムにより、全社で情報を共有
- ②業績目標を行動レベルに分解したKPIを設定し、全社員が自ら分析
- ③最短1週間単位で行動方針を自ら変更し、活動
- ④多様なメンバーがプロジェクト方式で業務を全社視点で推進

PLAN
: 中期経営計画
「Road to Next 2022」

※「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



「スピードと集中」により状況変化に応じて柔軟に戦略転換することで、業績目標をより確実に達成していく

6 ダイバーシティ実践～人員構成

■ 女性管理職が26.3%、障がい者雇用率は3.0%

	合計	うち女性
全社員数 ※2	443人	245人 (55.3%)
管理職	114人	30人 (26.3%)

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)

(19年9月末日時点、連結)

外国出身 ※4	3人	シニア (60才以上)	14人	LGBT	4人	障がいのある方	10人 障がい者雇用率 3.0% ※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	118人	営業担当者	140人	ITエンジニア	62人	デザイナー	15人
デジタル マーケター	21人	AI・RPA担当	11人	セキュリティ プロフェッショナル	1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、執行役員含まない ※3 単体 ※4 外国出身とは、外国籍の方のこと。外国籍から日本国籍取得の方も含む

- 中期経営計画3年間において、売上高、利益ともに20%程度の成長が目標
- 22年9月期は売上高10,000百万円、営業利益2,210百万円を目指す

	19年9月期 (実績)	20年9月期 (予想)	21年9月期 <目標>	22年9月期 <目標>	CAGR 20年9月期 -22年9月期
売上高 (前年比:百万円)	5,608 (+1,072)	6,800 (+1,191)	8,300 (+1,500)	10,000 (+1,700)	+21.3%
売上総利益 (前年比:百万円)	3,959 (+862)	4,800 (+840)	5,870 (+1,070)	7,230 (+1,360)	+22.2%
営業利益 (前年比:百万円)	1,303 (+365)	1,520 (+216)	1,840 (+320)	2,210 (+370)	+19.3%
営業利益率	(23.2%)	(22.4%)	(22.2%)	(22.1%)	
当期純利益 (前年比:百万円)	835 (+200)	1,000 (+164)	1,230 (+230)	1,470 (+240)	+20.7%

9 経営方針の実現① ~プラットフォームの強化

営業拠点及びセミナールームの全国展開を加速し、顧客アプローチ力を強化

▶ 人口300万人に対して1拠点の開設を目指す

	19年9月期	20年9月期 全国展開の 加速	21年9月期 顧客アプローチ力の 強化	22年9月期 プラットフォームの 拡充
営業拠点数	22 拠点(実績)	25 拠点(目標)	28 拠点(目標)	31 拠点(目標)
セミナールーム数	41 教室(実績)	48 教室(目標)	55 教室(目標)	62 教室(目標)
営業人員数	140 人(実績)	155 人(目標)	185 人(目標)	215 人(目標)
全社員数	443 人(実績)	520 人(目標)	610 人(目標)	700 人(目標)
WEBinsource 会員数	11,335 組織 (実績)	13,750 組織 (目標)	16,150 組織 (目標)	18,550 組織 (目標)

10 経営方針の実現② ～コンテンツのさらなる拡充

時代の変化を先取りする新作開発を継続しつつ、
研修のシリーズ化やパッケージ化を進める

	19年9月期	20年9月期 人気講座の シリーズ化	21年9月期 総合型育成 プログラムの 拡販	22年9月期 新作コンテンツと 定番コンテンツの 拡充
研修の コンテンツ 拡充	IT人材育成パッケージ の拡販 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)			
公開講座 コンテンツ数	2,589 種類(実績)	2,890 種類(目標)	3,190 種類(目標)	3,490 種類(目標)
Leafのサービ ス拡充	RPA対応による人事事務省力化 高速データベース化			
eラーニングの コンテンツ 拡充	307 本(実績)	380 本(目標)	470 本(目標)	570 本(目標)

Chap. 03 資本政策・株主還元方針の考え方

1. 保有する現預金について

- ▶ 主に新事業の成長資金として活用
～中長期的に必要な投資の資金として活用する方針

2. 資金調達について

- ▶ 大規模なシステム投資、M&A等により資金調達が必要となる場合には、資本コストを踏まえた最適な財務戦略を実行

3. 配当について

- ▶ 配当性向(連結)は40%を目標とし、株主の皆さまには中長期的視点で支援していただけるようにする

2 株主還元方針

株主の皆さまから長期にご支援いただけるよう、配当性向(連結)40%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

	18年9月期 (実績)	19年9月期 (予定)	20年9月期 (予想)
1株当たり 配当金 (株式分割考慮後)※	12円00銭 (9円60銭)	16円00銭	18円50銭
配当金総額	201百万円	336百万円	—
配当性向(連結)	31.2%	40.3%	39.4%

※19年9月1日付で普通株式1株につき1.25株の割合を持って株式分割を行っております

<ご参考①> 19年9月期第4四半期(19.7-19.9) 事業別解説

単位(百万円)

	18年9月期 (実績)	19年9月期(実績)				4Q	前年同期比	通期	20年9月期予想
		1Q	2Q	3Q					
全体	売上高 (前年同期比)	4,536	1,294 (+238)	1,261 (+243)	1,430 (+210)	1,621 (+379)	+30.5%	5,608 (+1,071)	6,800 (+1,191)
	売上総利益	3,096	895	885	1,012	1,165	+40.0%	3,959	4,800
	(売上総利益率)	(68.3%)	(69.2%)	(70.2%)	(70.8%)	(71.9%)		(70.6%)	(70.6%)
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)	933 (+141)	+17.8%	3,279 (+451)	3,720 (+440)
	売上総利益	2,013	609	453	620	658	+21.9%	2,341	2,670
	(売上総利益率)	(71.2%)	(71.3%)	(72.2%)	(71.9%)	(70.5%)		(71.4%)	(71.8%)
公開講座 事業	売上高 (前年同期比)	1,166	313 (+61)	313 (+69)	444 (+100)	455 (+129)	+39.9%	1,527 (+360)	1,950 (+422)
	売上総利益	773	195	192	302	320	+44.5%	1,011	1,280
	(売上総利益率)	(66.3%)	(62.4%)	(61.3%)	(68.2%)	(70.5%)		(66.2%)	(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

2 講師派遣型研修事業KPI 4Q(19.7-19.9)

■民間および官公庁ともに平均単価が上昇し、全体の平均単価は11.1千円増の229.2千円

	18年9月期 (実績)	19年9月期(実績)					前年同期比	通期	20年9月期 通期目標
		1Q	2Q	3Q	4Q				
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)	4,074 (+440)	+17.8%	14,873 (+1,412)	16,000 (+1,127)	
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)	229.2 (+11.1)	+4.8%	220.5 (+10.5)	232.5 (+12.0)	

	18年9月期 (実績)	19年9月期(実績)				前期末比	通期	20年9月期 通期目標
		1Q末	2Q末	3Q末	4Q末			
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)	2,821 (+239)	+9.3%	— —	3,140 (+319)

3 公開講座事業KPI 4Q(19.7-19.9)

■ 1~2Qのセミナールーム拡充が奏功し、受講者数は39.9%増の21,772人

	18年9月期 (実績)	19年9月期(実績)					前年同期比	通期	20年9月期 通期目標
		1Q	2Q	3Q	4Q				
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)	21,772 (+5,388)	+39.9%	72,107 (+16,159)	92,000 (+19,893)	
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)	20.9 (+1.0)	+5.3%	21.1 (+0.3)	20.7 (▲0.4)	

	18年9月期 (実績)	19年9月期(実績)				前期末比	通期	20年9月期 通期目標
		1Q末	2Q末	3Q末	4Q末			
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)	11,335 (+2,771)	+32.4%	— —	13,750 (+2,415)

4 その他事業 売上高・売上総利益 4Q(19.7-19.9)

■「Leaf」における大型案件の受注により、ITサービスの売上高は167.6%増の119百万円

単位(百万円)

	18年9月期 (実績)	19年9月期(実績)				前年同期比	通期	20年9月期 通期予想
		1Q	2Q	3Q	4Q			
売上高	542	126 (+55)	318 (+89)	123 (+6)	232 (+108)	+87.8%	801	1,130 (+328)
<主な内訳>								
ITサービス	239	58	191	61	119	+167.6%	431	560
eラーニング・ 映像制作	152	44	82	38	52	+30.6%	218	450
コンサル ^(※2) ティング	—	14	21	18	30	—	85	90
売上総利益 ^(※1)	309	90	239	88	186	+166.4%	605	850
(売上総利益率) ^(※1)	(57.0%)	(71.5%)	(75.1%)	(71.7%)	(80.2%)	(+23.6p)	(75.5%)	(75.2%)

※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 18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

5 その他事業KPI 4Q(19.7-19.9)

月額課金方式	18年9月期 (実績)	19年9月期(実績)						20年9月期 通期目標
		1Q	2Q	3Q	4Q	前年同期比	通期	
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	162	+70組織	—	341
人事評価シート WEB化サービス(※1) 単位: 組織	26	31	37	40	50	+24組織	—	93
クラウド型eラーニング 「STUDIO」 単位: アクティブ契約ID数	17.10-18.9 34,566	18.10-18.12 18,547	19.1-19.3 20,523	19.4-19.6 21,874	19.7-19.9 19,718	—	18.10-19.9 40,548 (前年比: +5,982)	19.10-20.9 45,000
一時課金方式	18年9月期 (実績)	19年9月期(実績)						20年9月期 通期目標
		1Q	2Q	3Q	4Q	前年同期比	通期	
ストレスチェック 支援サービス(※3) 単位: 納品先組織数	157	37	135	12	32	+23組織	216	333
映像制作 ソリューション(※4) 単位: 件	86	28	41	18	87	+65件	174	360
コンサルティング 単位: 件	66	20	26	24	39	+19件	109	90

※1 期末累計 ※2 eラーニングについては、18年9月期までは年間累計契約ID数、19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19年9月期2Qより納品先数に算出方法を変更しています

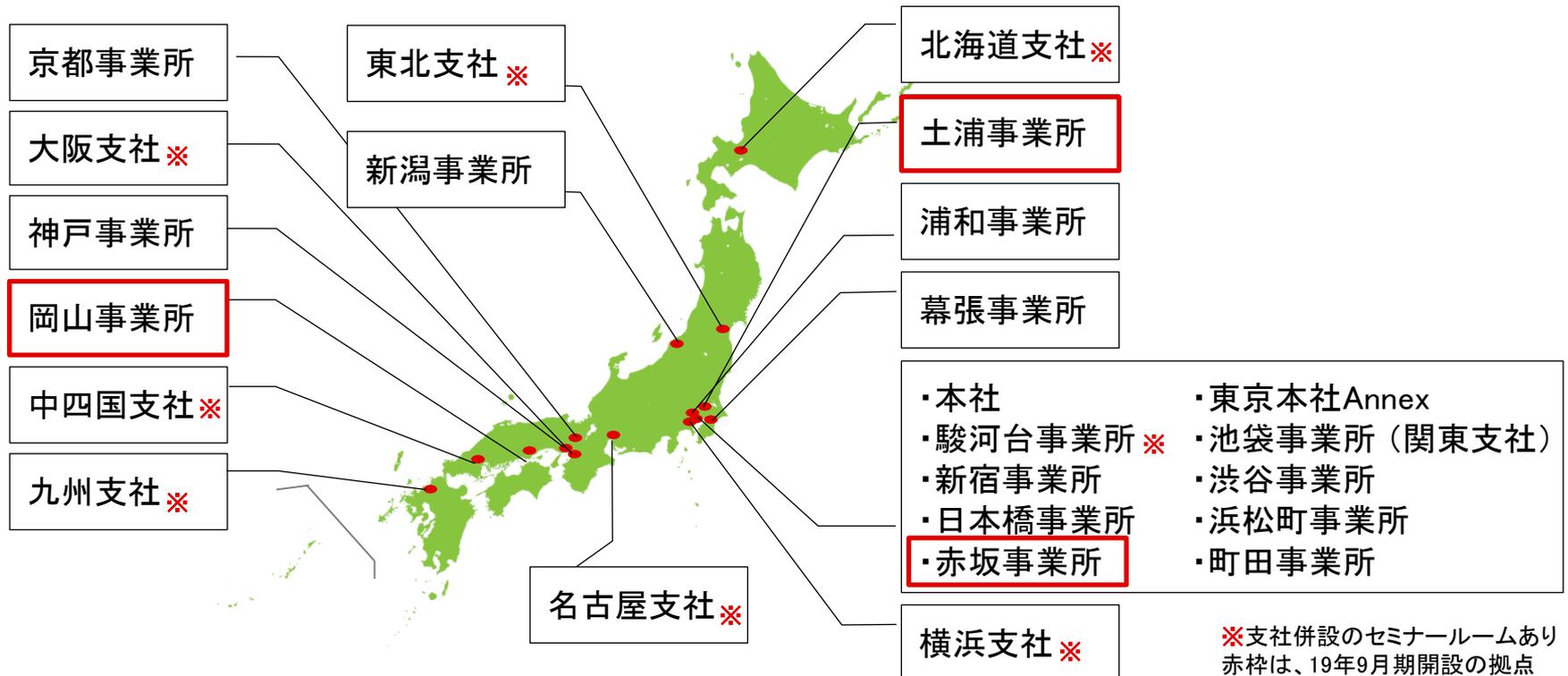
※4 映像・コンサルティング件数については、19年9月期3Qより映像のみの件数に算出方法を変更しています

<ご参考②> 会社紹介及び事業内容

1 会社概要

- ・会社名 株式会社インソース
- ・代表者 舟橋 孝之
- ・設立 2002年11月
- ・資本金 800,623千円
- ・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
- ・拠点 国内24カ所
- ・セミナールーム数 8都市41教室

※19年9月末時点

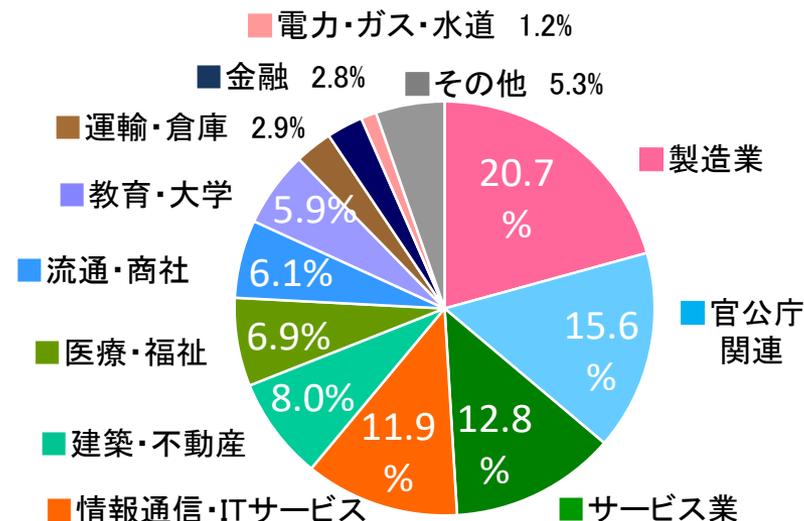


2 事業内容① お取引先と事業別平均成長率

■ 業種別お取引先数構成比

03年6月から19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

29,402組織



■ 事業種別売上高の3年平均成長率

	17年9月期 (実績)	18年9月期 (実績)	19年9月期 (実績)	CAGR 17年9月期-19年9月期
全体	3,585	4,536	5,608	+24.4%
講師派遣型研修事業	2,372	2,827	3,279	+16.6%
公開講座事業	897	1,166	1,527	+32.9%
その他事業	315	542	801	+60.3%

3 事業内容② 研修事業

■「翌日から実践できる」にこだわった内容。ワーク・演習中心の構成(ワーク・演習6割)

■研修に対する高い受講者満足度

研修内容評価 **95.5%** / 講師評価 **94.2%**

■研修運営のプロセス全体をIT化。高品質・高頻度開催を実現

講師派遣型研修事業 (58.5%)

組織に講師を派遣するオーダーメイド型研修

講師とテキスト開発を分離・IT化

- ・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
- ・IT化、システム化により全国で均一なサービスを提供可能

顧客ニーズに即応。
年間200本以上開発



※2019年9月末時点

年間研修実施回数 **14,873**回

カリキュラム数 **2,861**種類



※18年10月～19年9月

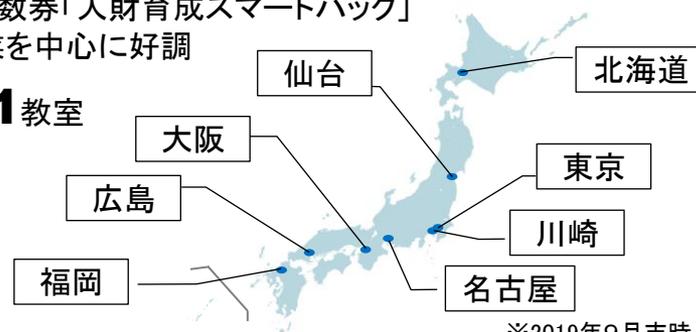
公開講座事業 (27.2%)

1名から参加できるオープンセミナー型研修

高頻度に全国で開催

- ・低コストかつ全国どこでも受講可能
- ・お得な回数券「人財育成スマートパック」が大企業を中心に好調

8都市**41**教室



年間研修受講者数 **72,107**名

カリキュラム数 **2,589**種類



※遠隔リアル(サテライト講座)含む

※18年10月～19年9月

※()内は19年9月期売上構成比

4 事業内容③ その他事業

■ 人事部門に必要なサービスをすべて提供することを目指し、コンテンツ拡大中

その他事業(人事サポートシステム「Leaf」、eラーニング、コンサルティング、人材派遣・人材紹介など) (14.3%)

■ ITサービス

・人事サポートシステム「Leaf」

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するシステム

「Leaf」売上は、月額課金方式(サブスクリプションモデル)と一時課金方式(制作・カスタマイズ)^{※2}で構成

大企業によるLMS^{※3}利用、中堅企業による「人事評価シートWEB化サービス」利用が増加

Leaf有料利用組織数	162 組織
ストレスチェック 支援サービス納品先数	216 組織
人事評価シート WEB化サービス利用組織数	50 組織



■ eラーニング・映像制作(ミテモ株式会社)

・クラウド型eラーニング「STUDIO」^{※4}

・映像制作

売上は月額課金方式(サブスクリプションモデル)と一時課金方式(制作・カスタマイズ)から成る

アクティブ契約ID数	40,548 ID
eラーニングコンテンツ数	90 テーマ 307 本



■ コンサルティング

・評価制度構築支援サービス

・アセスメント



■ 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



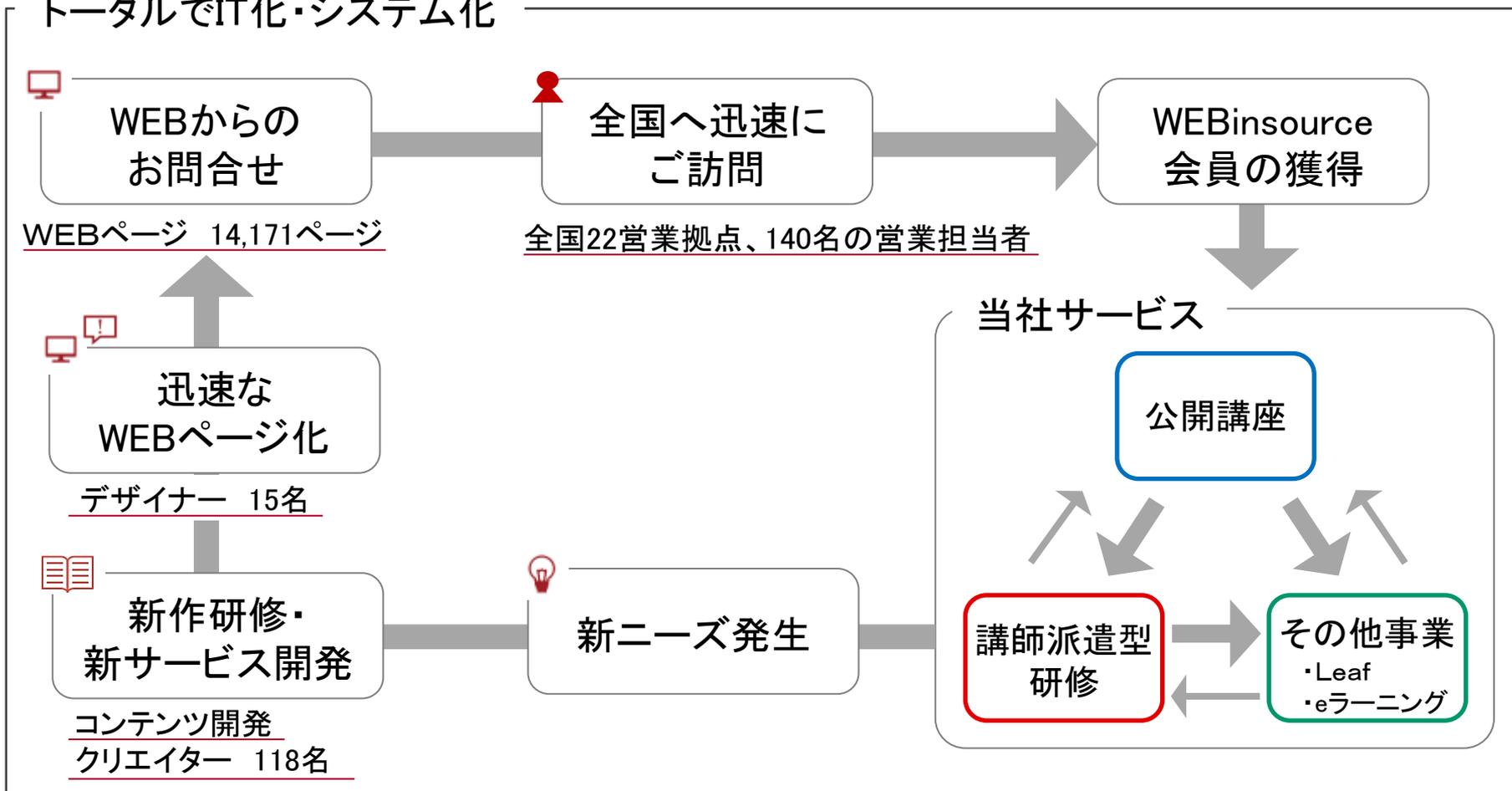
※1 ()内は19年9月期売上構成比 ※2 制作納品方式のこと ※3 LMS(Learning Management System)とは:eラーニングの実施に必要な「学習(教育)管理システム」のこと

※4 STUDIOはLeafの機能の一部です ※5 19年9月末時点

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



※ 19年9月末日時点

6 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

お取引先数29,402組織※1、WEBinsource登録先数11,335組織の
幅広い顧客基盤

※1 03年6月から19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



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

・講師とコンテンツ開発は分業制。118名のコンテンツ開発クリエイターが年間200タイトル以上の新作を開発

3

「人」と「WEB」の活用 営業力

・全国22カ所の営業拠点、140名の営業担当者がきめ細かくアプローチ
・21名のデジタルマーケターによるメールとWEBを組み合わせたアプローチで、効率的に提案機会を創出

4

IT、AIの内製化 IT力

・ITエンジニア62名、AI・RPA担当者11名が在籍。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