

株式会社インソース 20年9月期第3四半期(累計) 決算説明資料

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 20年7月27日時点のコロナ禍の
当社グループへの影響と対応

Chap. 02 20年9月期第3四半期(累計)連結業績ハイライト
および通期業績予想

Chap. 03 20年9月期第3四半期(累計)連結業績

Chap. 04 4Q以降の業績向上に向けて

<参考資料> 会社紹介

Chap. 01 20年7月27日時点のコロナ禍の 当社グループへの影響と対応

20年3Qの業績 ~6月から回復傾向

■売上は5月の前年比50.7%を底として、6月は前年比64.5%まで回復し前月比117百万円増

単位(百万円)

	4月	前月比	5月	前月比	6月	前月比	7月(※1)	前月比
連結売上高 (前年比)	370 (▲251) (59.6%)	▲2	177 (▲172) (50.7%)	▲192	295 (▲162) (64.5%)	+117	370 (▲153) (70.8%)	+74
講師派遣型 研修売上高 (前年比)	175 (▲192) (47.7%)	+89	81 (▲139) (36.8%)	▲93	136 (▲138) (49.7%)	+55	209 (▲123) (62.8%)	+73
公開講座 売上高 (前年比)	124 (▲80) (60.8%)	+80	43 (▲56) (43.6%)	▲81	88 (▲50) (63.9%)	+45	81 (▲72) (52.9%)	▲7

※1 7月の数値は7月22日現在の見込み値です。

研修事業の実施状況

- 講師派遣型、公開講座ともに5月を底として回復傾向
- オンライン研修の講師派遣型実施回数および公開講座受講者数は5月以降同程度で推移
今後も一定数オンラインでの実施が続くと想定

	4月	前月比	5月	前月比	6月	前月比	7月(※1)	前月比
講師派遣型研修 実施回数 (前年比)	703回 (44.2%)	+401	265回 (24.4%)	▲438	544回 (42.9%)	+279	951回 (61.4%)	+407
うちオンライン研修 (構成比)	172回 (24.5%)	+169	192回 (72.5%)	+20	187回 (34.4%)	▲5	211回 (22.2%)	+24
公開講座受講者数 (前年比)	5,396人 (66.0%)	+3,417	1,992人 (42.0%)	▲3,404	2,898人 (47.4%)	+906	3,286人 (44.0%)	+388
うちオンライン研修 (構成比)	4,642人 (86.0%)	-	1,971人 (98.9%)	▲2,671	2,008人 (69.3%)	+37	1,386人 (42.2%)	▲622

※1 7月の数値は7月22日現在の見込み値です。追加およびキャンセルの可能性がございます

■コロナ禍の中、「スピードと集中」で非対面サービスを強化

4月 オンライン新人研修を大規模に展開、オンライン研修管理システムを迅速に開発

- ・新人研修からオンライン研修を本格スタート(3Qで1,197回実施、25,237名受講)
- ・オンライン研修運営のIT化推進(MeetingID送付などオンライン特有の運用管理を自動化)
- ・コロナ後を見据えた社会課題解決のためのコンテンツ開発
⇒「インソース・エナジーフォーラム～ジャパンソリューション」オンライン無料セミナー開始

5月 ほぼオンライン研修のみ実施、非対面サービス体制強化

- ・緊急事態宣言延長を受け、ほぼ全ての研修を継続してオンラインで実施
- ・オンライン研修運営サービス強化(セブンイレブン(※1)でのテキスト印刷サービス開始)
- ・40名の営業人員を一時的に他部門にシフト、その後12名をコロナ禍の影響を受けにくいITサービス事業部に完全異動とし、非対面サービスを強化

6月 営業活動正常化、来場型公開講座再開(オンラインも継続)

- ・非常事態宣言の全面解除により、人事部門の業務が徐々に正常化し、商談も復活
- ・全国でオンライン講座と並行して来場型公開講座を再開
- ・動画サービスをミテモに加えインソースでも本格的に開発開始

7月 自社技術を活用したBPO、動画サービスの展開開始

- ・当社の技術力を活用した研修のオンライン化支援、eラーニングコンテンツ1週間レンタルなどの新サービス提供開始
- ・IT研修ラインナップを48種類拡充などアフターコロナ/ウィズコロナの新サービス強化

※1 セブンイレブンは登録商標です

Chap. 02 20年9月期第3四半期(累計) 連結業績ハイライトおよび通期業績予想

20年9月期第3四半期連結業績ハイライト

1Q-3Q(19.10-20.6)

■売上高

3,749百万円で6.0%減少(前年比237百万円減)

うち、講師派遣型研修事業は1,981百万円で15.5%減、公開講座事業は965百万円で9.9%減、
その他事業は802百万円で41.0%伸長

■売上総利益

2,617百万円で6.3%減少(前年比175百万円減)

売上総利益率は前年比0.3ポイント減少の69.8%に悪化

■営業利益

434百万円で54.0%減少(前年比510百万円減)

営業利益率は前年比12.1ポイント減の11.6%に悪化

3Q(20.4-20.6)

■売上高

843百万円で41.0%減少(前年比587百万円減)

うち、講師派遣型研修事業は392百万円で54.5%減、公開講座事業は257百万円で42.1%減、
その他事業は193百万円で56.5%伸長

■売上総利益

544百万円で46.2%減少(前年比468百万円減)

売上総利益率は前年比6.3ポイント減少の64.5%に悪化

■営業利益

前年比567百万円減少し、190百万円の営業損失

20年9月期連結業績予想修正

■前提

今回の業績予想は、7月22日時点での営業活動およびコロナウイルスの感染状況を踏まえて算出しております

■業績予想

売上高は5,160百万円で前年比8.0%減(前回予想より330百万円減)

営業利益は760百万円で前年比41.7%減(同125百万円減)

純利益は465百万円で前年比44.3%減(同100百万円減)

・4Q連結売上高

20年9月期3Qはほぼ5月14日時点での想定通りで推移。4Qに関しては、前年比90%程度で想定

・事業別売上予想

研修事業(特に公開講座)の4Q売上回復は想定より遅れる。一方でその他事業の4Q売上は、前回予想を若干下回るが、コロナ禍による在宅学習ニーズの増加で、eラーニングおよびLMS^(※1)の期末カスタマイズ売上が増加予定

	7月	8月	9月	4Q計
連結売上高	70%	75%	110%	90%
講師派遣型事業売上高	60%	80%	105%	85%
公開講座事業売上高	50%	65%	80%	65%

※表は想定売上前年比の概数を示しております

※1 LMS(Learning Management System):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

20年9月期連結業績予想修正

- 売上高は5,160百万円で前回予想比330百万円減(前年比448百万円減)
- 営業利益は760百万円で前回予想比の125百万円減(前年比543百万円減)

20年9月期

単位(百万円)

	19年9月期 (実績)	前回予想	今回予想	増減額 (増減率)	前年比
売上高	5,608	5,490	5,160	▲330 (▲6.0%)	▲448 (▲8.0%)
売上総利益 (売上総利益率)	3,959 (70.6%)	3,860 (70.3%)	3,610 (70.0%)	▲250 (▲6.5%) (▲0.3pt)	▲349 (▲8.8%) (▲0.6pt)
営業利益 (営業利益率)	1,303 (23.2%)	885 (16.1%)	760 (14.7%)	▲125 (▲14.1%) (▲1.4pt)	▲543 (▲41.7%) (▲8.5pt)
経常利益 (経常利益率)	1,298 (23.2%)	870 (15.8%)	750 (14.5%)	▲120 (▲13.8%) (▲1.3pt)	▲548 (▲42.2%) (▲8.7pt)
当期純利益	835	565	465	▲100 (▲17.7%)	▲370 (▲44.3%)

■配当

事業活動が正常化に向かっているため、当初予想通りの配当を実施予定

	19年9月期 (実績)	20年9月期 (前回発表予想)	20年9月期 (今回発表予想)
1株当たり 配当金 (株式分割考慮後)※	16円00銭	18円50銭	18円50銭
配当金総額	336百万円	388百万円	387百万円
配当性向(連結)	40.3%	68.8%	83.6%

※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

■中期経営計画「Road to Next 2022」の見直しについて

次期中期経営計画(21年9月期～23年9月期)については、20年9月期決算発表時に開示予定

Chap. 03 20年9月期第3四半期(累計)連結業績

連結損益計算書① 全体 1Q-3Q(19.10-20.6)

- 売上高は前年比6.0%減の3,749百万円
- 営業利益は前年比54.0%減の434百万円
- 投資有価証券の減損により特別損失38百万円を計上

単位(百万円)

	18年9月期 1Q-3Q(実績)	19年9月期 1Q-3Q(実績)	20年9月期 1Q-3Q(実績)	前年 1Q-3Q比	20年9月期 3Q(実績)	前年3Q比	20年9月期 (通期修正予想)
売上高 (前年比)	3,294 (+672)	3,986 (+692)	3,749 (▲237)	▲6.0%	843 (▲587)	▲41.0%	修正 ▲330 5,160 (進捗率: 72.7%)
売上総利益 (前年比) (売上総利益率)	2,264 (+514) (68.7%)	2,793 (+529) (70.1%)	2,617 (▲175) (69.8%)	▲6.3% (▲0.3pt)	544 (▲468) (64.5%)	▲46.2% (▲6.3pt)	修正 ▲250 3,610 (進捗率: 72.5%) (70.0%)
営業利益 (前年比) (営業利益率)	697 (+278) (21.2%)	944 (+247) (23.7%)	434 (▲510) (11.6%)	▲54.0% (▲12.1pt)	▲190 (▲567) (▲22.6%)	- (▲48.9pt)	修正 ▲125 760 (進捗率: 57.1%) (14.7%)
経常利益 (前年比) (経常利益率)	689 (+254) (20.9%)	940 (+250) (23.6%)	431 (▲508) (11.5%)	▲54.1% (▲12.1pt)	▲191 (▲566) (▲22.7%)	- (▲48.9pt)	修正 ▲120 750 (進捗率: 57.6%) (14.5%)
当期純利益 (前年比)	464 (+179)	621 (+156)	261 (▲359)	▲57.9%	▲159 (▲407)	-	修正 ▲100 465 (進捗率: 56.2%)

連結損益計算書② 事業別 売上高・売上総利益 1Q-3Q(19.10-20.6)

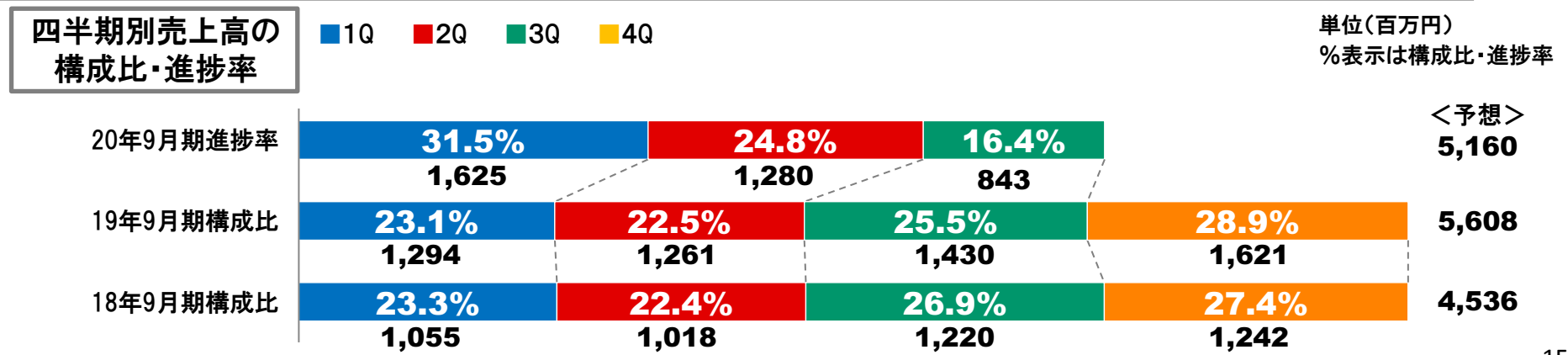
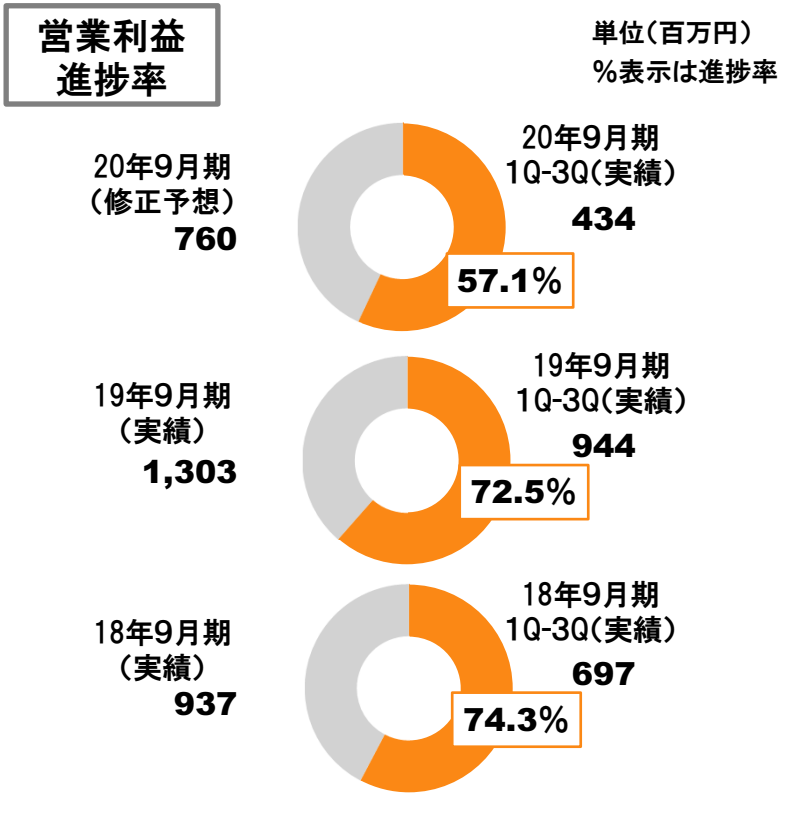
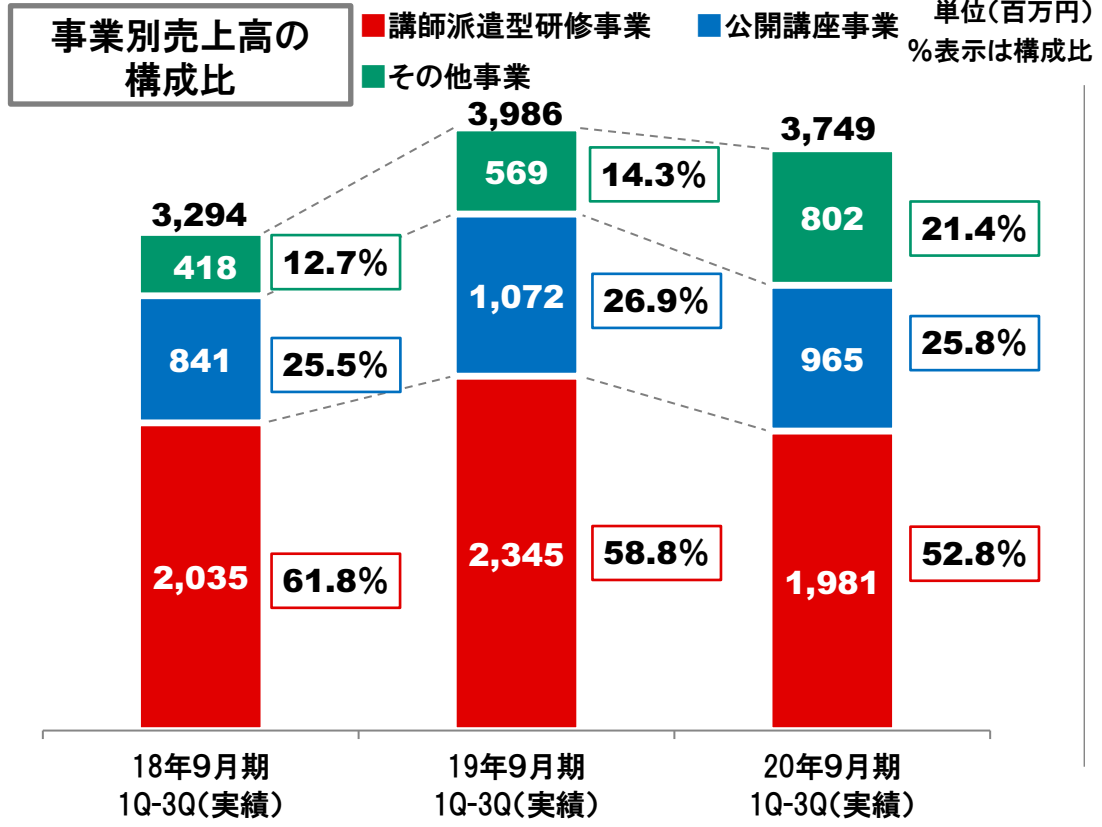
単位(百万円)

	18年9月期 1Q-3Q(実績)	19年9月期 1Q-3Q(実績)	20年9月期 1Q-3Q(実績)	前年 1Q-3Q比	20年9月期 3Q(実績)	前年3Q比	20年9月期 (通期修正予想)
全体	売上高 (前年比)	3,294 (+672)	3,986 (+692)	3,749 (▲237)	▲6.0%	843 (▲587)	修正 ▲330 5,160 (進捗率:72.7%)
	売上総利益 (売上総利益率)	2,264 (68.7%)	2,793 (70.1%)	2,617 (69.8%)	▲6.3% (▲0.3pt)	544 (64.5%)	▲46.2% (▲6.3pt)
講師派遣型 研修事業	売上高 (前年比)	2,035 (+300)	2,345 (+310)	1,981 (▲364)	▲15.5%	392 (▲470)	修正 ▲130 2,760 (進捗率:71.8%)
	売上総利益 (売上総利益率)	1,473 (72.4%)	1,683 (71.8%)	1,477 (74.6%)	▲12.2% (+2.8pt)	294 (75.0%)	▲52.5% (+3.1pt)
公開講座 事業	売上高 (前年比)	841 (+210)	1,072 (+230)	965 (▲106)	▲9.9%	257 (▲187)	修正 ▲140 1,260 (進捗率:76.6%)
	売上総利益 (売上総利益率)	551 (65.5%)	691 (64.5%)	586 (60.7%)	▲15.2% (▲3.8pt)	128 (50.0%)	▲57.5% (▲18.2pt)
その他事業	売上高 (前年比)	418 (+162)	569 (+150)	802 (+233)	+41.0%	193 (+69)	修正 ▲60 1,140 (進捗率:70.4%)
	売上総利益 (売上総利益率)	239 (57.3%)	418 (73.6%)	554 (69.1%)	+32.3% (▲4.5pt)	120 (62.5%)	+36.3% (▲9.2pt)

※ 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。

売上高(事業別・四半期別)・営業利益の構成比・進捗率 1Q-3Q(19.10-20.6)



連結損益計算書③ 販管費内訳

■ 販管費は、人員増により前年比18.1%増の2,183百万円。販管費率は、売上の減少もあり58.2%と大幅増加。オフィス・システム経費は、その他事業のクラウド費用が増加

単位(百万円)

販管費内訳	18年9月期 1Q-3Q(実績)	19年9月期 1Q-3Q(実績)	20年9月期 1Q-3Q(実績)	前年比	20年9月期 (通期修正予想)
総人件費※1 (前年比)	1,222	1,432	1,703 (+270)	+18.9%	修正 ▲40 2,230
地代家賃 (前年比)	87	93	101 (+7)	+8.1%	修正 ▲15 130
オフィス・ システム経費 (前年比)	83	117	147 (+30)	+26.2%	修正 ▲10 190
その他経費 (前年比)	173	204	230 (+25)	+12.5%	修正 ▲60 300
販管費合計 (前年比)	1,567	1,849	2,183 (+334)	+18.1%	修正 ▲125 2,850
(販管費率)	(47.6%)	(46.4%)	(58.2%)	-	(55.2%)

※ 1 「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

連結貸借対照表

■流動資産は、自社ビル取得(547百万円)、法人税の支払い(435百万円)、配当金支払い(336百万円)自己株式取得(297百万円)により現預金が減少し、前期末比38.9%減の2,535百万円

単位(百万円)

	18年9月期末 (実績)	19年9月期末 (実績)	20年9月期 3Q(実績)	19年9月期末比較 増減	前期末比
流動資産	3,434	4,150	2,535	▲1,615	▲38.9%
固定資産	524	806	1,378	+572	+71.0%
資産合計	3,959	4,957	3,913	▲1,043	▲21.1%
流動負債	979	1,787	1,131	▲656	▲36.7%
固定負債	89	86	81	▲5	▲6.4%
純資産	2,889	3,082	2,700	▲381	▲12.4%
負債・ 純資産合計	3,959	4,957	3,913	▲1,043	▲21.1%

講師派遣型研修事業 3Q(20.4-20.6)

- 緊急事態宣言に伴い研修実施回数が大幅減となり、売上高は前年比54.5%減少
- オンライン研修の実施は民間企業が大半のため、平均単価が前年比18.8%増の259.9千円に上昇

単位(百万円)

	19年9月期 (実績)	20年9月期 1Q(実績)	20年9月期 2Q(実績)	20年9月期 3Q(実績)	前年 3Q比	20年9月期 1Q-3Q(実績)	通期修正予想
売上高 (前年比)	3,279	1,006	581	392 (▲470)	▲54.5%	1,981 (▲364)	修正 ▲130 2,760 (進捗率:71.8%)
売上総利益 ※1 (前年比)	2,341	742	440	294 (▲326)	▲52.5%	1,477 (▲206)	修正 ▲110 2,030 (進捗率:72.8%)
(売上総利益率)	(71.4%)	(73.8%)	(75.7%)	(75.0%)	(+3.1pt)	(74.6%)	(73.6%)
実施回数 単位:回	14,873	4,471	2,480	1,512	▲61.7%	8,463	修正 ▲800 11,600 (進捗率:73.0%)
平均単価 単位:千円	220.5	225.0	234.3	259.9	+18.8%	234.1	237.9

※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

公開講座事業 3Q(20.4-20.6)

- 売上減少により新人研修の大幅増を想定して準備していた外部会場利用率などが上昇し、売上総利益率は前年比18.2pt減の50.0%に悪化
- IT研修など単価の高い研修の実施割合が増加し、平均単価は前年比7.3%増

単位(百万円)

	19年9月期 (実績)	20年9月期 1Q(実績)	20年9月期 2Q(実績)	20年9月期 3Q(実績)	前年 3Q比	20年9月期 1Q-3Q(実績)	通期修正予想
売上高 (前年比)	1,527	419	289	257 (▲187)	▲42.1%	965 (▲106)	修正 ▲140 1,260 (進捗率:76.6%)
売上総利益 ※1 (前年比)	1,011	284	172	128 (▲174)	▲57.5%	586 (▲105)	修正 ▲120 770 (進捗率:76.1%)
(売上総利益率)	(66.2%)	(67.9%)	(59.7%)	(50.0%)	(▲18.2pt)	(60.7%)	(61.1%)
受講者数 単位:人	72,107	21,132	13,717	10,286	▲46.0%	45,135	修正 ▲8,900 58,700 (進捗率:76.9%)
平均単価 単位:千円	21.1	19.8	21.0	25.0	+7.3%	21.3	21.4

※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

その他事業 売上高・売上総利益 3Q(20.4-20.6)

- 3Qは売上高前年比56.5%増で引き続き伸長。コロナ禍の影響を受けにくい非対面型サービスが奏功
- eラーニング・映像制作は動画サービスSTUDIOの利用が増加し、前年比90.2%増
- 売上総利益率はサーバー増強による通信費増で前年比9.2pt減少し62.5%に悪化

単位(百万円)

	19年9月期 (実績)	20年9月期 1Q(実績)	20年9月期 2Q(実績)	20年9月期 3Q(実績)	前年 3Q比	20年9月期 1Q-3Q (実績)	前年 1Q-3Q比	通期修正予想
売上高 (前年比)	801	199 (+72)	409 (+90)	193 (+69)	+56.5%	802	+41.0%	修正 ▲60 1,140 (進捗率:70.4%)
<主な内訳>								
ITサービス	431	106	232	94	+53.8%	433	+38.9%	610 (進捗率:71.0%)
月額課金	146	57	59	73	-	191	-	-
カスタマイズ	156	37	76	18	-	128	-	-
ストレスチェック	129	12	97	3	-	114	-	-
eラーニング・ 映像制作	218	49	78	72	+90.2%	200	+21.6%	修正 ▲40 360 (進捗率:55.8%)
コンサルティング	85	19	51	18	+1.2%	90	+63.9%	修正 +10 120 (進捗率:75.4%)
売上総利益 (※1) (売上総利益率)	605 (75.5%)	134 (67.4%)	298 (73.0%)	120 (62.5%)	+36.3% (▲9.2pt)	554 (69.1%)	+32.3% (▲4.5pt)	修正 ▲20 810 (進捗率:68.4%)

※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

その他事業KPI

月額課金型方式		18年9月期末 (実績)	19年9月期末 (実績)	20年9月期 3Q(実績)	3Q進捗率 (増加目標比)	20年9月期 (通期修正目標) (前期末比)
IT サービス	次世代型LMS「Leaf」 単位:有料利用組織数 (前期末比) (※1)	92	162	224 (+62)	70.5%	修正 ▲103 250 (+88)
IT サービス	人事評価シート WEB化サービス 単位:組織 (前期末比)	26	50	77 (+27)	56.3%	98 (+48)
制作納品方式		18年9月期 3Q(実績)	19年9月期 3Q(実績)	20年9月期 3Q(実績)	前年比	20年9月期 通期修正目標
IT サービス	ストレスチェック支援サービス(※2) 単位:納品先組織数	0	12	16 (累計241組織)	+33.3%	修正 ▲80 270 (進捗率:89.3%)
eラーニング 映像制作	映像制作ソリューション 単位:件	11	18	14 (累計71件)	▲22.3%	修正 ▲30 90 (進捗率:78.9%)
コンサル ティング	コンサルティング 単位:件	20	24	16 (累計95件)	▲33.3%	120 (進捗率:79.2%)
期間利用方式		18年9月期 3Q(実績)	19年9月期 3Q(実績)	20年9月期 3Q(実績)	前年比 (1-3Q累計前年比)	20年9月期 通期修正目標
eラーニング 映像制作	クラウド型eラーニング 「STUDIO」(※3) 単位:利用ID数	20,899 (1-3Q累計28,337) (18年9月末 34,566)	21,874 (1-3Q累計34,113) (19年9月末 40,548)	39,464 (1-3Q累計53,787)	+80.4% (+57.7%)	修正 +15,000 60,000 (進捗率:89.6%)

※1 期末累計 ※2 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

※3 eラーニングについては、20年9月期1Qより月額課金型方式を含む期間利用方式(その期間に利用されたID数)に記載方法を変更しております。

1. 廉価な月額利用料の設定

- ・導入を容易にするため、月額基本料金は廉価（サブスクリプションモデル）

2. 多様なカスタマイズで提供

- ①顧客の人事制度に合わせてカスタマイズして提供
 - ②20種類のオプションパーツを開発済みであり、顧客は低価格で多機能化が可能
- ⇒①と②により、解約されにくいサービスモデルを実現



3. 広告宣伝費を抑えた販促

- ①営業担当者は研修サービスをLeafと併売しており、追加営業コストは僅か
 - ②デジタルマーケティング（Web、メール）による営業であり、マス広告は利用せず
- ⇒①と②により、ローコスト販促を実現

⇒1～3により、高い利益率を確保

■今後の事業展開について～販売ターゲットを拡大へ

1. 中堅・成長企業へ販売ターゲット拡大

～現状、顧客は大企業中心だが、中堅・成長企業向けサービスを拡充、異なるニーズに柔軟に対応していく

大企業向けLeaf	大規模組織の高負荷な環境に耐えうるLMSとして販売
中堅・成長企業向けLeaf	中堅・成長企業のワンストップASPとして人事管理、評価、LMSとしてパッケージ化して販売

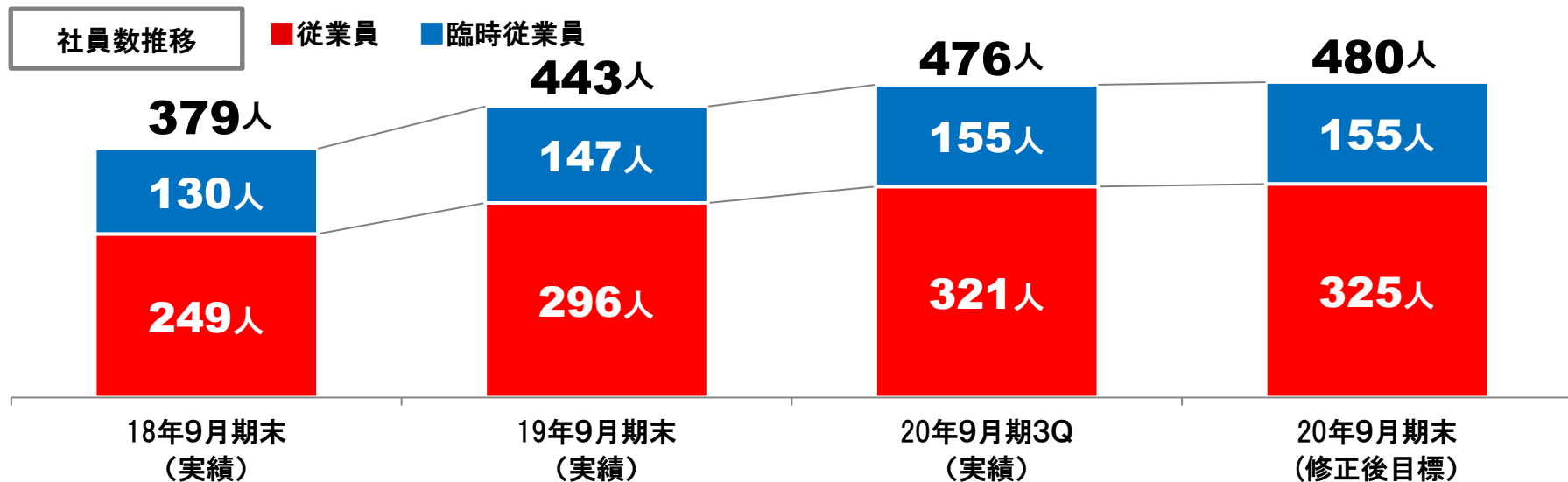
2. 大学・専門学校・高校へ販売ターゲット拡大～Academic Leaf拡販

～オンライン教育の一般化による新たな学習管理ニーズ（宿題の確認、未提出者への督促、eラーニングの受講有無管理など教える側の負担増大）に対応したLMSとして大学・専門学校・高校向けに提供

連結社員数

- 中途社員の採用はエンジニアを除き今期抑制、但し2021年春入社の新入は30名採用予定
- 生産性向上に向け、全社員のIT・DX人材化は引き続き推進

	18年9月期末 (実績)	19年9月期末 (実績)	20年9月期 3Q(実績) (前期末比)	3Q進捗率 (増加目標比)	20年9月期末 (修正目標) (前期末比)
社員数 単位:名	379	443	476 (+33)	89.2%	480 (+37) 修正 ▲5
従業員数 単位:名	249	296	321 (+25)	86.2%	325 (+29)
臨時従業員数(非フルタイム) 単位:名	130	147	155 (+8)	100.0%	155 (+8) 修正 ▲5



20年9月期トピック 各種KPI

■アフターコロナ/ウィズコロナに対応したコンテンツは多数開発済み

	19年9月期末 (実績)	20年9月期 3Q(実績) (増減)	20年9月期目標に対する 3Q時点の達成率	20年9月期末 (修正目標) (増減)
営業拠点 単位:カ所	22	23 (+1)	100.0%	23 (+1)
常設セミナールーム 単位:教室数	41	48 (+7)	100.0%	48 (+7)
WEBinsource新規登録先数 単位:組織 (累計契約数)	2,771 (11,335)	1,679 (13,014)	77.6%	修正 ▲250 2,165 (13,500)
講師派遣型研修新規コンテンツ数 単位:種類 (累計コンテンツ数)	239 (2,821)	243 (3,064)	76.2%	319 (3,140)
公開講座新規コンテンツ数 単位:種類 (累計コンテンツ数)	297 (2,589)	254 (2,843)	84.4%	301 (2,890)
eラーニング新規コンテンツ数 単位:種類 (累計コンテンツ数)	74 (307)	30 (337)	41.1%	73 (380)
コア・ソリューションプラン数※1 単位:種類	-	136	90.7%	150
新規Webページ 単位:ページ (累計Webページ数)	2,830 (14,171)	3,123 (17,294)	78.1%	修正 +991 4,000 (18,171)
セッション数 単位:千回	1,712	1,375	66.7%	2,062

※1 コア・ソリューションプランとは、テーマ別・業界別・階層別など、各組織の課題を一度に解決するために複数サービスをおまとめたプランです。(旧:パッケージプラン)

Chap. 04 4Q以降の業績向上に向けて

**最も強い者が生き残るのではなく、
最も賢い者が生き延びるのでもない
唯一生き残ることが出来るのは、変化できる者である
(ダーウィン(伝))**

社会人研修の市場規模予測(20年、21年)

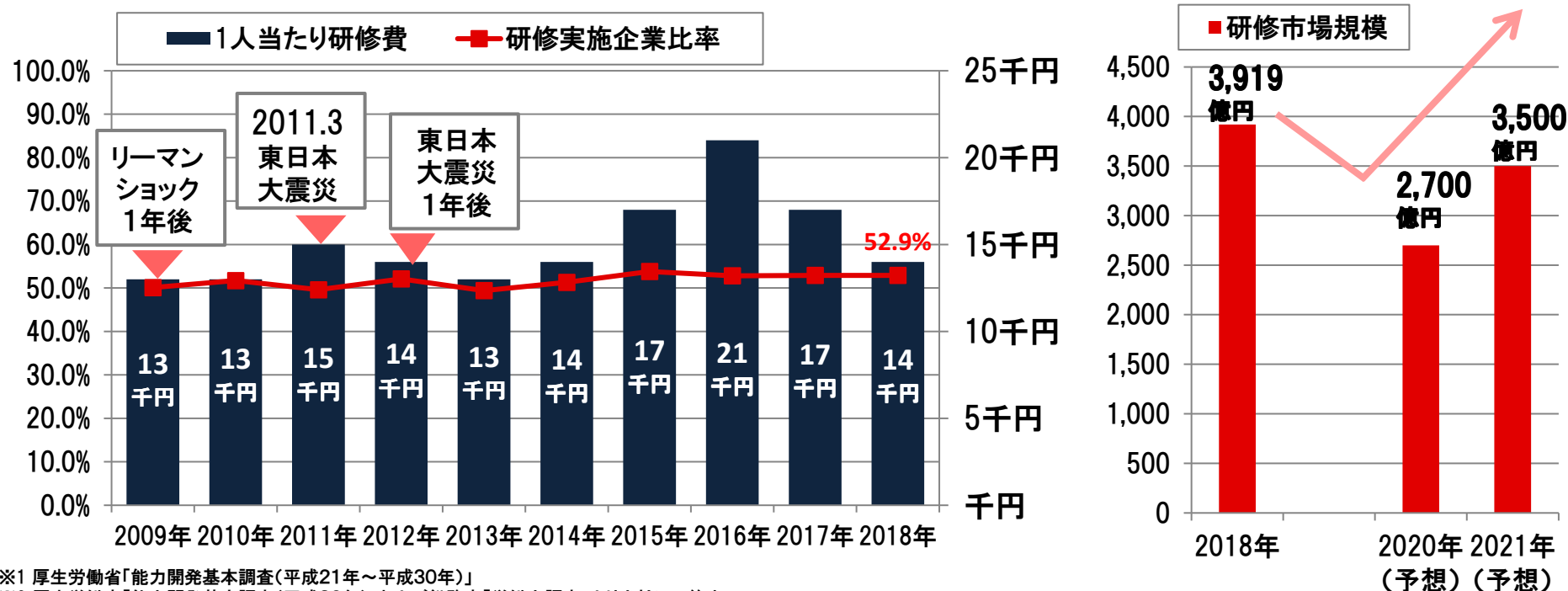
1. 企業の研修外部委託ニーズに大幅な変化はないと想定

- ・研修実施企業数は直近10年間で景気変動にかかわらず5割前後(18年は52.9%)で推移※1
- ・一人当たり研修費は直近10年間で13~21千円(18年は14千円)で推移※1

2. 20年の市場規模は2,700億円、21年の市場規模は3,500億円と想定

- ・20年の市場規模は、3月~9月の7ヶ月間に渡りコロナ禍の影響があり、該当期間は研修ニーズが通常に比べ大幅に減少(3~6月は25%、7~9月は75%)し、その後通常レベルに戻ると想定し算出
- ・21年の市場規模は18年の市場規模3,919億円※2に対し、実施企業数が2%減、一人当たり研修費が1千円減と想定し算出

⇒当社グループの売上は56億円(19年9月期)であり、市場開拓の余地は依然大きい



※1 厚生労働省「能力開発基本調査(平成21年~平成30年)」
 ※2 厚生労働省「能力開発基本調査(平成30年)」および総務省「労働力調査」より当社にて算出

■アフターコロナ、ウィズコロナを事業拡大の好機と捉え、新しい成長を目指す

1. オンライン関連サービス強化～オンライン教育の全国的な広がりを事業拡大の好機として活用

- ・オンライン研修は都市部の民間企業から全国に広がりつつあり、今後とも拡大。コロナ禍収束後も講座の3割以上をオンラインで提供できる体制を構築
- ・オンライン研修運営ノウハウとITインフラを活用し、オンライン化支援BPOサービスを開始
- ・オンラインの特性を活かした受講生一人一人への個別フォローサービスを開始

2. ITサービスの強化～パンデミックの影響を受けにくいその他事業強化

- ・Leafの対象顧客の拡大(中堅企業・学校向け)と強力な営業体制構築、また、新しいITサービスの開発および販売体制強化

3. 新ニーズに対応した研修の開発・販売強化～在宅勤務、DX、WEBマーケティング等

- ・在宅勤務におけるマネジメント、生産性向上への対応、DX人材育成の本格化、非対面の新しい営業スタイル(Webマーケティング、インサイドセールス)対応研修の開発推進

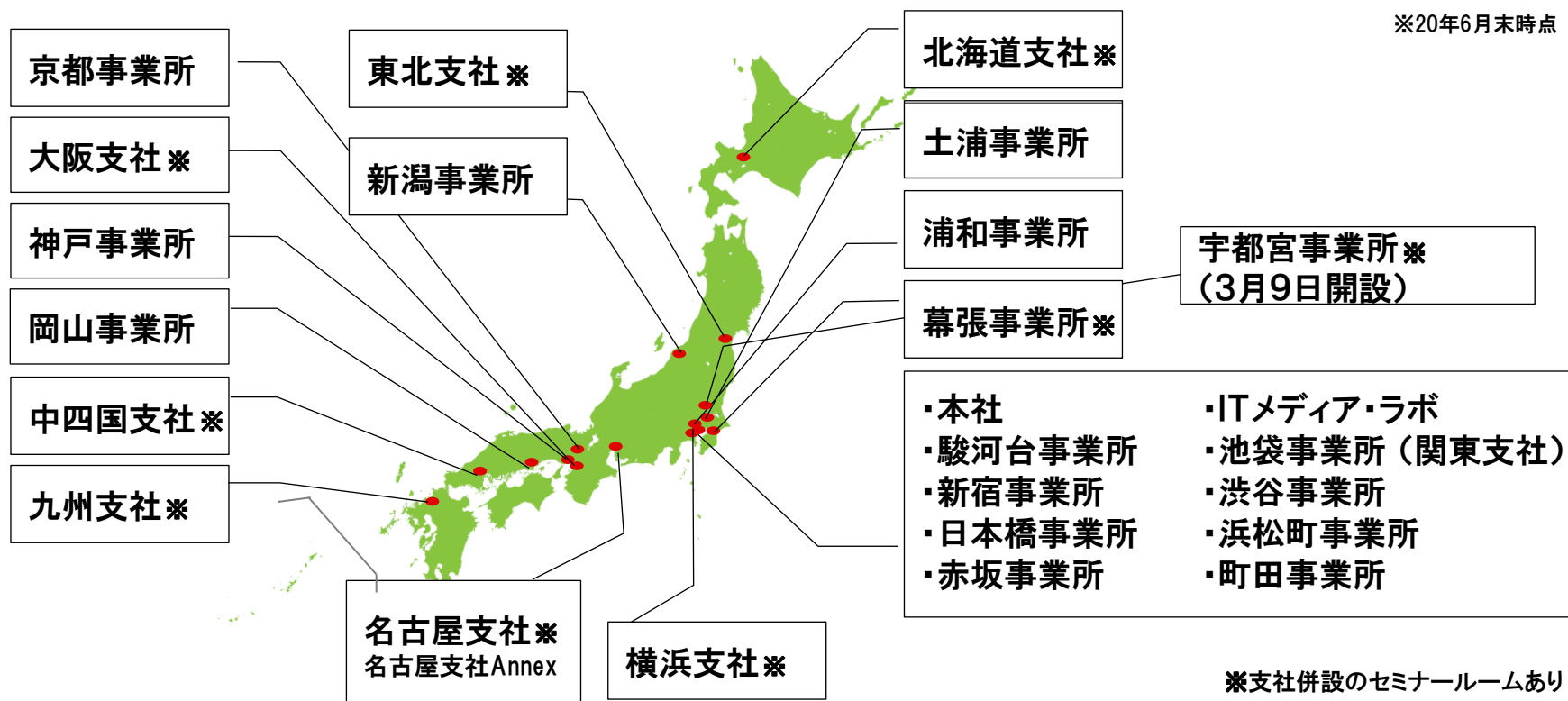
4. 動画・eラーニング強化～保有コンテンツの動画化、提供方法の多様化推進

- ・従来のサブスクモデルに加え、レンタル、買い切りなどeラーニングのサービス提供方法の多様化と3,000種類以上の保有コンテンツの動画化を強力的に推進

<参考資料> 会社紹介

会社概要

- ・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
- ・拠点 国内25カ所
 - ・セミナールーム数 10都市48教室
 - ・オンライン研修ブース 40ブース



市場シェアを高め、持続的な成長を目指す

戦略① 「スピードと集中」による成長

- ▶ 業務や組織再編も躊躇せずスピード感を持って実施し、外部環境に適応して成長していく
- ▶ 全社的視点で主体的に判断し、大きな課題に集中して取り組み、解決し突破していく

戦略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、高い成果と環境適応力を高めていく
- ▶ 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

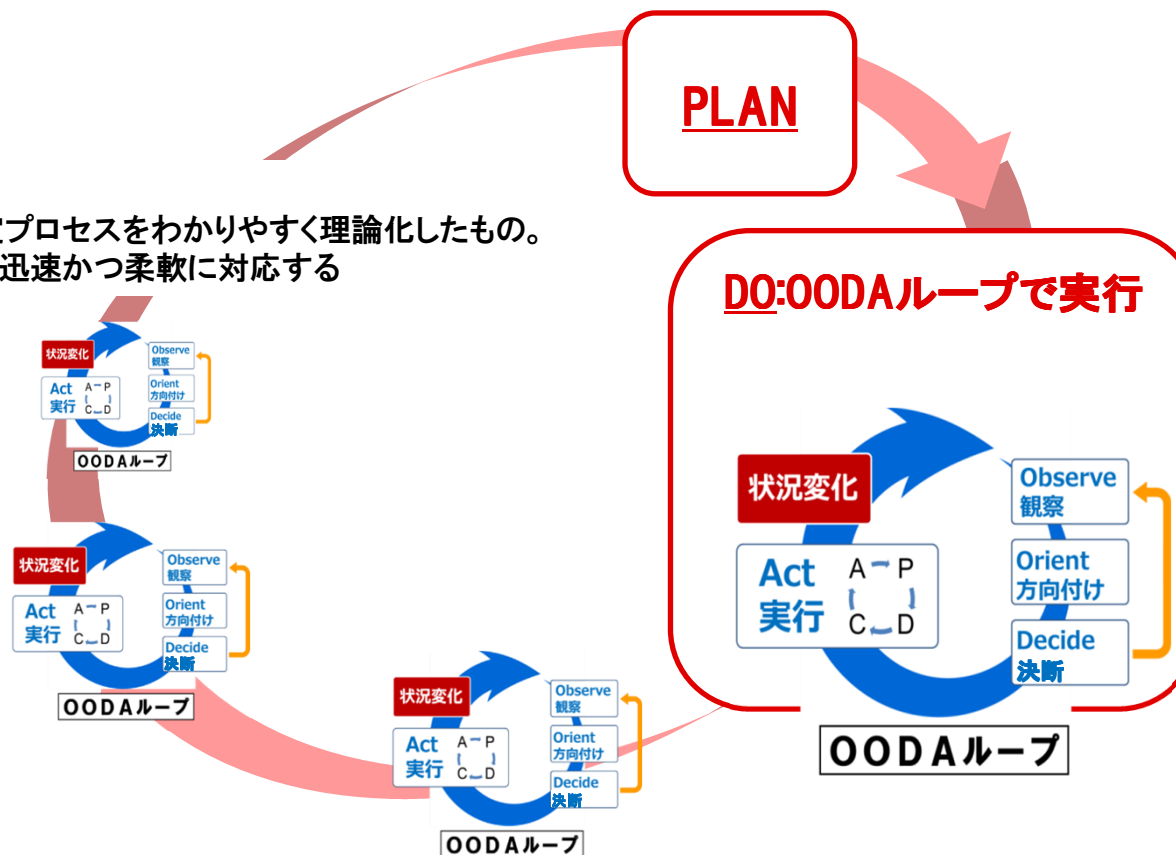
戦略③ ESG経営の継続

- ▶ 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、コロナ禍後の日本経済復興に研修を通じて貢献していく
- ▶ 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

スピードと集中 ～オンライン研修導入による実践

■10日間でオンライン研修業務の仕組み化・システム化
全社で課題を洗い出し、システム部門と連携して開発。直ちにテストを行ない、運用を開始した

※「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



「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、
外部環境に即応し、成長していく

ダイバーシティ実践～人員構成

女性管理職が28.0%、障がい者雇用率は3.11%

	合計	うち女性
全社員数 ※2	476人	279人 (58.6%)
管理職	125人	35人 (28.0%)

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)

(20年6月末日時点、連結)

外国出身 ※4	4人	シニア (60才以上)	13人	LGBT	4人	障がいのある方	9人 障がい者雇用率3.11% (※3)
------------	----	----------------	-----	------	----	---------	----------------------------

<民間企業> ・法定雇用率 2.2%
・実雇用率 2.11%
(厚生労働省「令和元年 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	138人	営業担当者	157人	ITエンジニア	71人
デジタル マーケター	29人	AI-RPA担当	10人	デザイナー	16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 インソース単体 ※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

ESG+P(業績)の両立 ~業績の重要性

ESGを意識しつつ、P(Performance:業績)を上げ続けることこそ会社の存在意義

Environment(環境)/Social(社会)



(環境)全社節電/LED対応など、最小限のエネルギーで活動

(社会)日本経済応援キャンペーンの実施

150講座以上

ポストコロナ・ウィズコロナ時代に必要な業績回復、拡大を支援する研修を最大50%引きで提供

ダイバーシティの実践(女性・シニア(60才以上)など)

社員数 女性279人 シニア13人

※20年6月末日時点

Governance(企業統治)



・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 など

・状況に応じて、こまめに業績予想を開示

刻々と変化する情勢において、当社に対して正しいご判断をいけられるよう状況が見え次第開示

Performance(業績)

研修を通じて社会課題解決を図り社会貢献を実現。加えてIT力と仕組み化で廉価に研修を提供し、業績を上げ続けていく

商品・サービス提供の「軸」

チャレンジング

～最新の研修を意欲的に開発

ジャストフィット
スピード感
something new
全力感・疾走感

- お客さまの望むものを追求
- 環境・顧客に応じてすぐに対応
- 絶えず工夫、現状にとどまらない
- 妥協しない、とことんやる

クオリティ

～現場に共感した
費用対効果のある研修

現場に共感
発展に寄与
費用対効果
ダイバーシティ
プロフェッショナル

- 実践的、現実的 ● 真摯、親切
- すべての働く人の課題を解決 ● 組織の強化
- 価格以上の価値 ● 継続可能
- 多様性を重視 ● 対象はすべての働く人
- サービス全体が洗練されている

エブリシング

～徹底した品揃え

徹底感・信頼感
社会の一部・普遍的

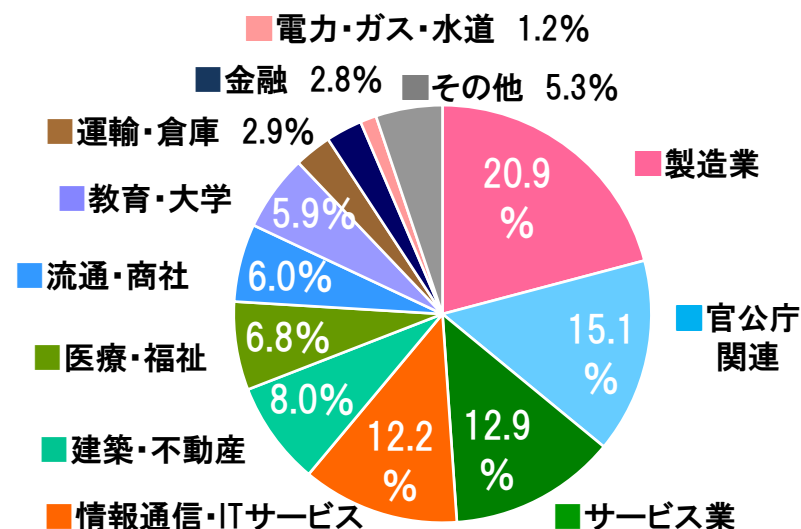
- 探しているものがある ● 網羅的・なんでもある
- 社会課題を解決

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20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

31,883組織



事業種別売上高の年平均成長率(目標)

	18年9月期 (実績)	19年9月期 (実績)	20年9月期 (今回予想)	CAGR 18年9月期-20年9月期
全体	4,536	5,608	5,160	+12.9%
講師派遣型研修事業	2,827	3,279	2,760	+5.2%
公開講座事業	1,166	1,527	1,260	+12.0%
その他事業	541	801	1,140	+53.5%

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 **95.2%** / 講師評価 **93.8%**

※20年3月末時点

■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

(52.8%)

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



※20年6月末時点

年間研修実施回数 **14,971回**

※19年4月～20年3月

うちオンライン実施回数・受講者数

502回 16,619名 ※20年6月末時点

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

公開講座事業

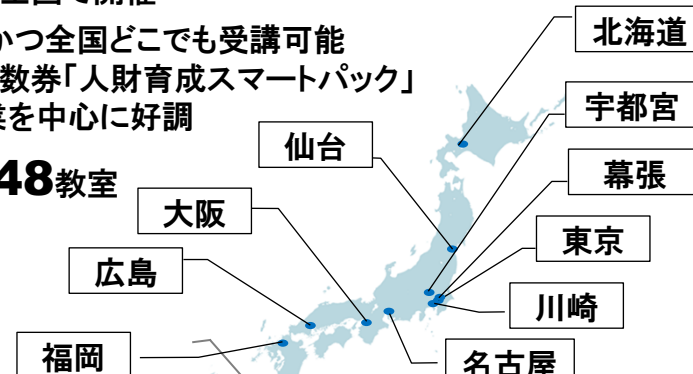
(25.8%)

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

10都市48教室



※20年6月末時点

年間研修受講者数 **75,654名**

※19年4月～20年3月

うちオンライン実施回数・受講者数

695回 8,701名 ※20年6月末時点

公開講座
INSOURCE OPEN SEMINAR

※1 ()内は20年9月期1～3Q売上構成比

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、サービス拡大中

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) (21.4%)

■ 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)とカスタマイズ方式※2で構成

大企業によるLMS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(累計) **224**組織

人事評価シート

WEB化サービス利用組織数(累計) **77**組織

ストレスチェック

支援サービス納品先数※ **241**組織

※20年6月末時点
ストレスチェック支援数のみ19年10～20年6月実績



■ 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」※3

・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

eラーニングコンテンツ数 **94**テーマ**337**本
アクティブ契約ID数 **39,464**ID

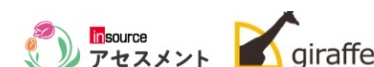
※20年6月末時点
アクティブ契約ID数のみ20年4～6月実績



■ 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

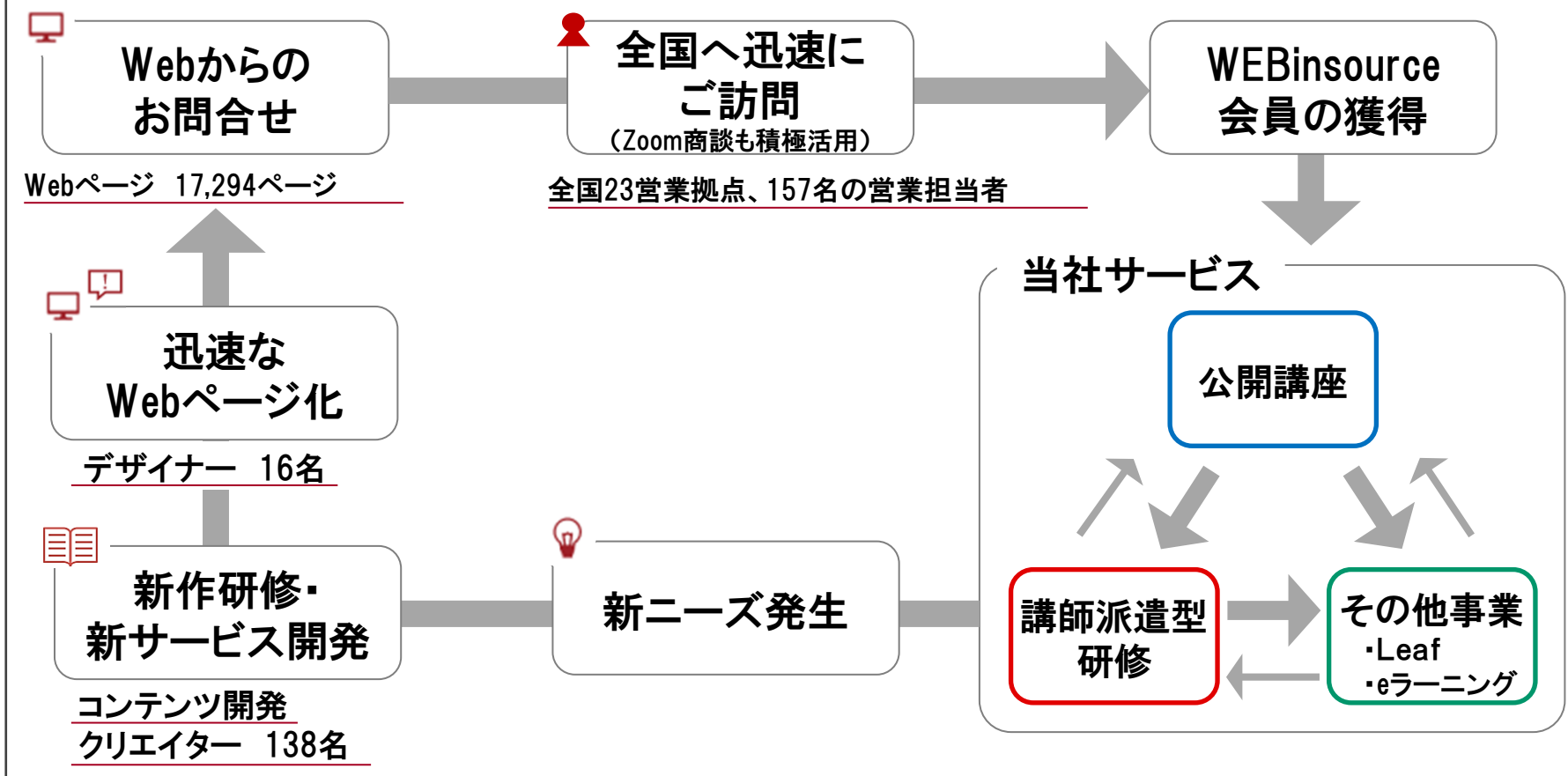


※1 ()内は20年9月期1～3Q売上構成比 ※2 制作納品方式のこと ※3 STUDIOはLeafの機能の一部です

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、DXの内製化
IT力

トータルでIT化・システム化



※20年6月末時点

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31,883組織※1、WEBinsource登録先数13,014組織の幅広い顧客基盤

※1 03年6月から20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



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**

- ・コンテンツは自社開発。138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迅速に開発。タイムリーなサービス提供を実現

3 **「人」と「Web」の活用
営業力**

- ・全国23カ所の営業拠点、157名の営業担当者がきめ細かくアプローチ
- ・29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、効率的にインサイドセールスを実施

4 **IT、AI、DXの内製化
IT力**

- ・ITエンジニア71名、AI・RPA担当者10名が在籍。自社システムだけでなく、自社開発のASPサービス(Leaf等)も提供

※20年6月末時点