



2020年11月5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 2023

当社は、21年9月期から23年9月期までの3ヵ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	21年9月期 (予想)	22年9月期 (目標)	23年9月期 (目標)	20年9月期 ご参考(実績)
売上高 (前年比)	6,740 (+31.6%)	8,080 (+19.9%)	10,000 (+23.8%)	5,119 (▲8.7%)
営業利益 (前年比)	1,450 (+84.9%)	2,030 (+40.0%)	2,720 (+34.0%)	784 (▲39.8%)
経常利益 (前年比)	1,450 (+82.3%)	2,030 (+40.0%)	2,720 (+34.0%)	795 (▲38.7%)
当期純利益 (前年比)	940 (+111.0%)	1,330 (+41.5%)	1,800 (+35.3%)	445 (▲46.7%)

#### 2. 中期経営計画の方針

「スピードと集中」「ダイバーシティ実践」「ESG経営」の3つの方針に沿って、研修事業の持続的成長及び非対面型サービスの強化を図る

#### 3. 重点施策

上記方針に基づき、以下の3つの施策のもと、業績予想・目標の実現を目指して参ります。

(1) 最新知識教育強化～DX関連教育の強化

文系人材のDX人材化を低価格で全力推進

(2) 教育インフラサービスの成長加速化

教育生産性向上ニーズに対応したLMS(Leaf)事業の加速化

オンライン運営支援としてのBPOサービスの拡大

(3) 教育サービス販売方法の徹底的な多様化

販売方法を多様化し、顧客の選択幅を広げていき手段とコストの最適化を図る

(注)上記の21年9月期業績予想及び22年9月期・23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 20年9月期 通期連結業績 及び 中期経営計画「Road to Next2023」

2020年11月5日(木)

**in**source  
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9月期振り返り

---

Chap. 02 20年9月期通期連結業績  
および21年9月期業績予想

---

Chap. 03 中期経営計画「Road to Next 2023」

---

Chap. 04 資本政策・株主還元方針の考え方

---

<参考資料> 20年9月期第4四半期(20.7-20.9)事業別解説、会社紹介

---

# Chap. 01 20年9月期振り返り

---

## 20年4Qの業績 ~ 連結売上高は9月より前年越え

- 連結売上高は9月より前年を越え、10月は前年比17.2%増
- 講師派遣型及び公開講座の売上高はオンライン研修を中心に回復基調
- その他事業はLeaf、動画・eラーニングなどの非対面型サービスが引き続き堅調に推移 単位(百万円)

	7月	前年比	8月	前年比	9月	前年比	10月(※1)	前年比
連結売上高	368	▲154 (▲29.5%)	347	▲115 (▲25.0%)	654	+19 (+3.1%)	610	+90 (+17.2%)
講師派遣型 研修売上高	208	▲124 (▲37.4%)	199	▲66 (▲25.0%)	334	+0 (+0.1%)	345	+10 (+3.3%)
公開講座 売上高	78	▲74 (▲48.8%)	87	▲53 (▲37.8%)	136	▲24 (▲15.5%)	142	+8 (+6.0%)
その他事業 売上高	81	+44 (+122.1%)	60	+4 (+7.1%)	183	+44 (+31.8%)	123	+70 (+134.8%)

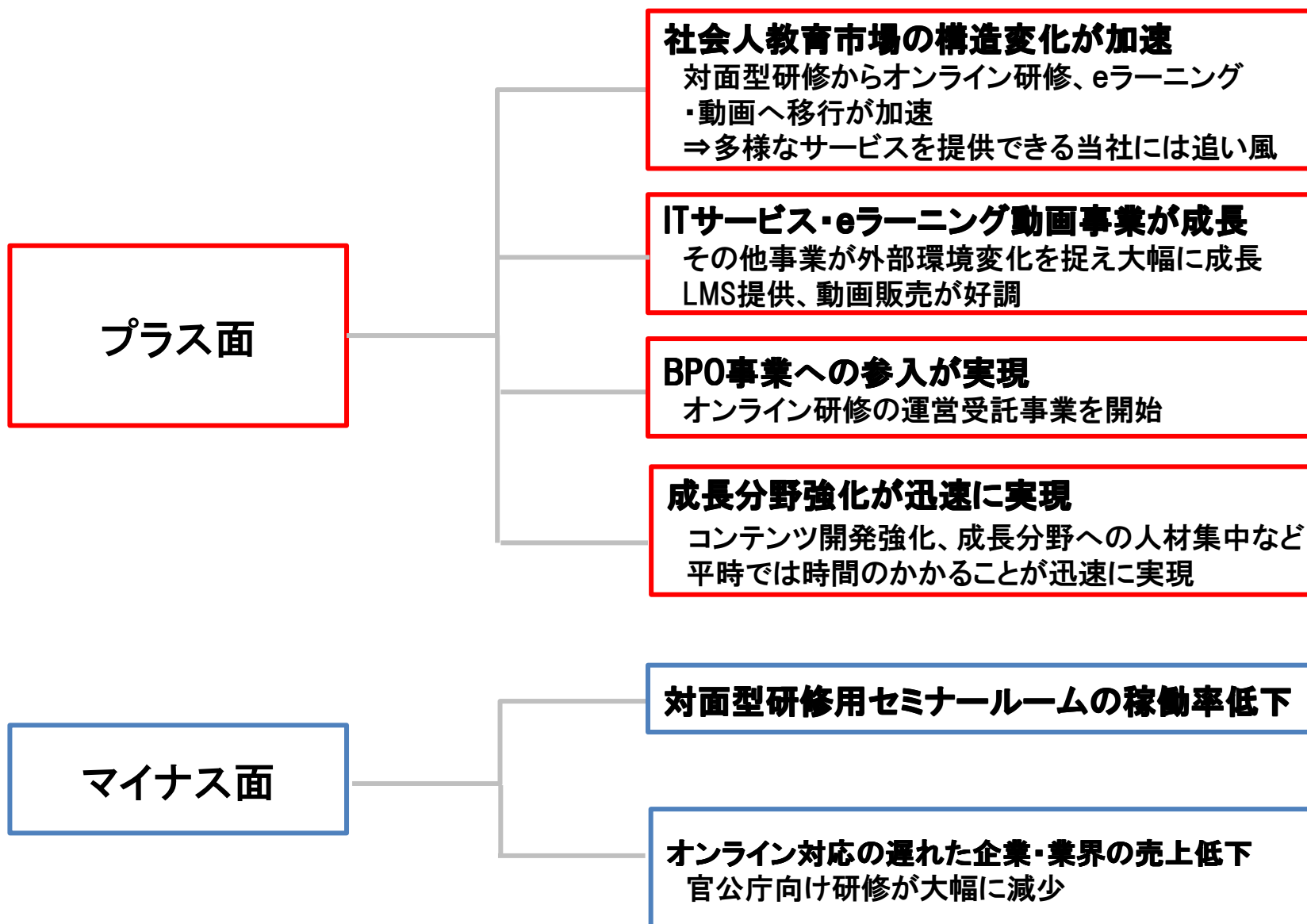
※1 10月の数値は11月2日現在の見込みです

## 研修事業の状況 ～オンライン研修の拡大により回復

- 講師派遣型研修実施回数はオンラインだけでなく、対面型も回復基調
- 公開講座受講者数はオンライン研修の増加により、10月より前年越え  
また、1開催当たり受講者数がオンライン化により大幅に増加、10月は前年比3.6人増

	7月	前月比	8月	前月比	9月	前月比	10月(※1)	前月比
講師派遣型研修 実施回数 (前年比)	<b>897回</b> (▲42.0%)	<b>+353</b>	<b>877回</b> (▲22.6%)	<b>▲20</b>	<b>1,153回</b> (▲17.2%)	<b>+276</b>	<b>1,518回</b> (▲4.8%)	<b>+365</b>
うちオンライン研修 (構成比)	<b>213回</b> (23.7%)	<b>+26</b>	<b>346回</b> (39.5%)	<b>+133</b>	<b>451回</b> (39.1%)	<b>+105</b>	<b>510回</b> (33.6%)	<b>+59</b>
公開講座受講者数 (前年比)	<b>3,812人</b> (▲49.0%)	<b>+914</b>	<b>3,881人</b> (▲42.7%)	<b>+69</b>	<b>5,504人</b> (▲26.9%)	<b>+1,623</b>	<b>7,207人</b> (+7.8%)	<b>+1,703</b>
うちオンライン研修 (構成比)	<b>1,399人</b> (36.7%)	<b>▲609</b>	<b>2,059人</b> (53.1%)	<b>+660</b>	<b>3,458人</b> (62.8%)	<b>+1,399</b>	<b>4,446人</b> (61.7%)	<b>+988</b>
1開催当たり 受講者数(単位:人) (前年比)	<b>8.0</b> (▲0.2人)	<b>+1.5</b>	<b>8.1</b> (+0.3人)	<b>+0.1</b>	<b>11.2</b> (+2.4人)	<b>+3.1</b>	<b>12.1</b> (+3.6人)	<b>+0.9</b>

※1 10月の数値は11月2日現在の見込みです



⇒変化をチャンスと捉え、成長を加速させていく



## Chap. 02 20年9月期 通期連結業績 及び 21年9月期 業績予想

---

## 通期(19.10-20.9)

### ■売上高

5,119百万円で前年比8.7%減少(同488百万円減)

うち、講師派遣型研修事業は2,724百万円で16.9%減、公開講座事業は1,267百万円で17.0%減、その他事業は1,127百万円で40.7%伸長

### ■売上総利益

3,643百万円で前年比8.0%減少(同315百万円減)

オンライン研修の実施増による民間向け研修の収益性改善、及び官公庁向け研修の売上構成比低下かつITサービス事業の売上構成比上昇により、売上総利益率は前年比0.6pt向上の71.2%

### ■営業利益

784百万円で前年比39.8%減少(同519百万円減)

営業利益率は売上減少に伴い人件費率が上昇し、前年比7.9pt低下の15.3%

## 4Q(20.7-20.9)

### ■売上高

1,370百万円で前年比15.5%減少(同251百万円減)

うち、講師派遣型研修事業は742百万円で20.4%減、公開講座事業は301百万円で33.7%減、その他事業は325百万円で40.1%伸長

### ■売上総利益

1,026百万円で前年比12.0%減少(同139百万円減)

売上総利益率はオンライン化により民間向け研修の収益性が改善し、前年比3.0pt向上の74.9%

### ■営業利益

350百万円で前年比2.5%減少(同8百万円減)

営業利益率は売上総利益率の改善により前年比3.4pt向上の25.5%

## ■売上高

6,740百万円で前年比31.6%増加(同1,620百万円増)を想定  
うち、講師派遣型研修事業は3,620百万円で32.9%増、公開講座事業は1,580百万円で24.7%増、  
その他事業は1,540百万円で36.5%伸長を想定

21年9月期はコロナによる影響が残り、1Hは前年比8%増(19年9月期比23%増)程度の売上増を想定、2Hは需要が回復し前年比62%増(19年9月期比18%増)程度を見込む  
研修事業はオンラインにより収益性が改善している民間企業向け研修が堅調に回復すると想定  
ITサービス事業では大企業向けLMS(Leaf)販売の好調が継続すると想定  
その他事業では動画・eラーニングのネット販売(動画百貨店※)の大幅増加を見込む

## ■売上総利益

4,860百万円で前年比33.4%増加(同1,216百万円増)を想定  
売上総利益率は前年比0.9pt向上の72.1%  
高収益の民間向け研修や公開講座の1開催当たり受講者数増が寄与する見込み

## ■営業利益

1,450百万円で前年比84.9%増加(同665百万円増)を想定  
営業利益率は売上高の回復により、前年比6.2pt向上の21.5%に改善する見込み

※動画百貨店:弊社で運営する動画販売ECサイト

# 連結損益計算書① 全体

- 売上高は前年比8.7%減の5,119百万円
- 営業利益は前年比39.8%減の784百万円

単位(百万円)

	18年9月期 (実績)	19年9月期 (実績)	20年9月期 (実績)	前年比	21年9月期 (通期予想)	前年比
売上高 (前年比)	<b>4,536</b> (+951)	<b>5,608</b> (+1,071)	<b>5,119</b> (▲488)	<b>▲8.7%</b>	<b>6,740</b> (+1,620)	<b>+31.6%</b>
売上総利益 (前年比) (売上総利益率)	<b>3,096</b> (+693) (68.3%)	<b>3,959</b> (+862) (70.6%)	<b>3,643</b> (▲315) (71.2%)	<b>▲8.0%</b> (+0.6pt)	<b>4,860</b> (+1,216) (72.1%)	<b>+33.4%</b> (+0.9pt)
営業利益 (前年比) (営業利益率)	<b>937</b> (+345) (20.7%)	<b>1,303</b> (+365) (23.2%)	<b>784</b> (▲519) (15.3%)	<b>▲39.8%</b> (▲7.9pt)	<b>1,450</b> (+665) (21.5%)	<b>+84.9%</b> (+6.2pt)
経常利益 (前年比) (経常利益率)	<b>933</b> (+325) (20.6%)	<b>1,298</b> (+364) (23.2%)	<b>795</b> (▲502) (15.5%)	<b>▲38.7%</b> (▲7.7pt)	<b>1,450</b> (+654) (21.5%)	<b>+82.3%</b> (+6.0pt)
当期純利益 (前年比)	<b>635</b> (+222)	<b>835</b> (+200)	<b>445</b> (▲389)	<b>▲46.7%</b>	<b>940</b> (+494)	<b>+111.0%</b>

# 連結損益計算書② 事業別 売上高・売上総利益

■ ITサービスの売上増に伴い、その他事業から分離し4事業に変更

単位(百万円)

		19年9月期 (実績)	20年9月期 (実績)	前年比	21年9月期 (通期予想)	前年比
全体	売上高 (前年比)	<b>5,608</b> (+1,071)	<b>5,119</b> (▲488)	<b>▲8.7%</b>	<b>6,740</b> (+1,620)	<b>+31.6%</b>
	売上総利益 (売上総利益率)	<b>3,959</b> (70.6%)	<b>3,643</b> (71.2%)	<b>▲8.0%</b> (+0.6pt)	<b>4,860</b> (72.1%)	<b>+33.4%</b> (+0.9pt)
	講師派遣型研修事業	売上高 (前年比)	<b>3,279</b> (+451)	<b>2,724</b> (▲555)	<b>▲16.9%</b>	<b>3,620</b> (+895)
	売上総利益 (売上総利益率)	<b>2,341</b> (71.4%)	<b>2,045</b> (75.1%)	<b>▲12.6%</b> (+3.7pt)	<b>2,730</b> (75.4%)	<b>+33.4%</b> (+0.3pt)
公開講座事業	売上高 (前年比)	<b>1,527</b> (+360)	<b>1,267</b> (▲260)	<b>▲17.0%</b>	<b>1,580</b> (+312)	<b>+24.7%</b>
	売上総利益 (売上総利益率)	<b>1,011</b> (66.2%)	<b>785</b> (62.0%)	<b>▲22.4%</b> (▲4.2pt)	<b>1,020</b> (64.6%)	<b>+29.8%</b> (+2.6pt)
	ITサービス事業	売上高 (前年比)	<b>431</b> (+192)	<b>655</b> (+224)	<b>+51.9%</b>	<b>910</b> (+254)
	売上総利益 (売上総利益率)	<b>327</b> (76.0%)	<b>478</b> (73.0%)	<b>+46.0%</b> (▲3.0pt)	<b>690</b> (75.8%)	<b>+44.1%</b> (+2.8pt)
その他事業	売上高 (前年比)	<b>369</b> (+67)	<b>472</b> (+102)	<b>+27.7%</b>	<b>630</b> (+157)	<b>+33.4%</b>
	売上総利益 (売上総利益率)	<b>277</b> (75.0%)	<b>333</b> (70.6%)	<b>+20.3%</b> (▲4.4pt)	<b>420</b> (66.7%)	<b>+25.9%</b> (▲3.9pt)

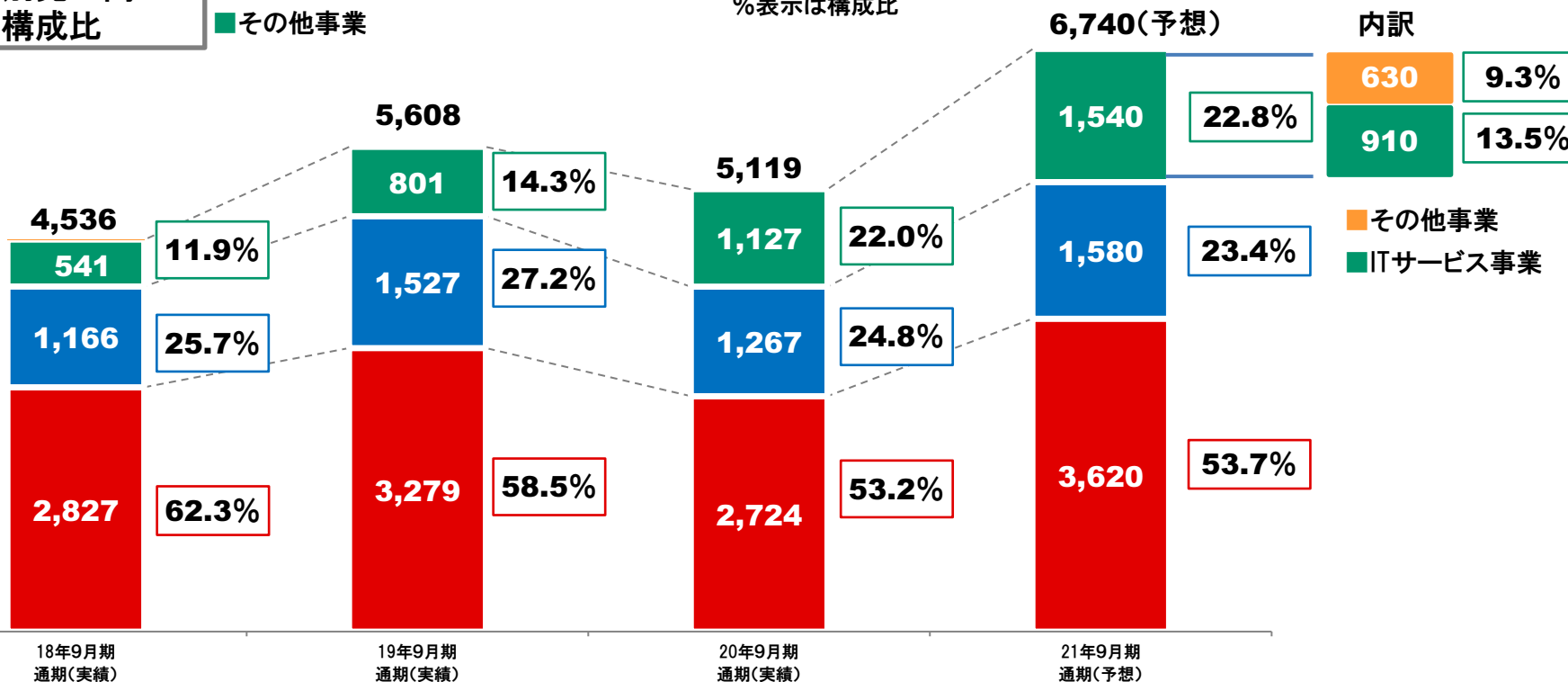
※ 事業別売上総利益については、EY新日本有限責任監査法人による監査を受けていません

※ 事業間消去前

# 売上高(事業別・四半期別)・営業利益の構成比

## 事業別売上高の構成比

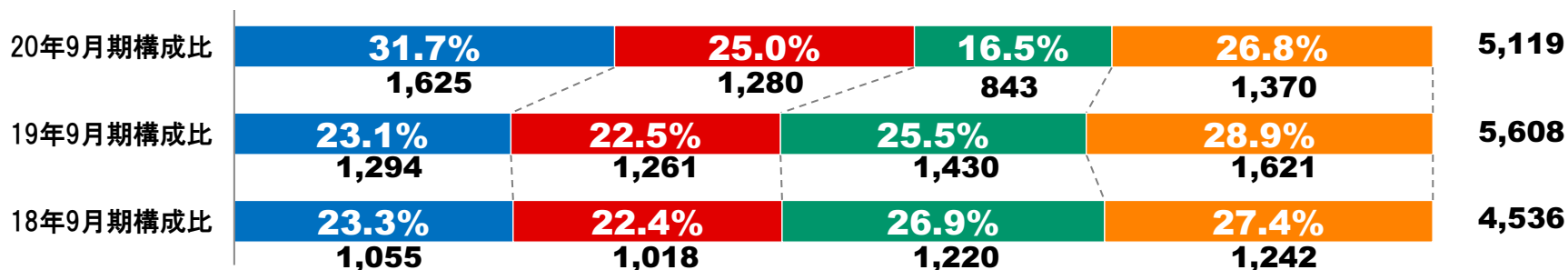
■講師派遣型研修事業 ■公開講座事業 ■その他事業  
 単位(百万円)  
 %表示は構成比



## 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



## 連結損益計算書③ 販管費内訳

■ 販管費は総人件費を中心に前年比で7.7%増加

単位(百万円)

販管費内訳	18年9月期 (実績)	19年9月期 (実績)	20年9月期 (実績)	前年比	21年9月期 (通期予想)
総人件費※1 (前年比)	1,662	2,047	2,260 (+212)	+10.4%	2,730 (+470)
地代家賃 (前年比)	120	126	130 (+3)	+3.2%	110 (▲20)
オフィス・ システム経費 (前年比)	130	180	178 (▲1)	▲1.1%	200 (+22)
その他経費 (前年比)	245	301	290 (▲11)	▲3.7%	370 (+80)
販管費合計 (前年比)	2,158	2,655	2,859 (+203)	+7.7%	3,410 (+551)
(販管费率)	(47.6%)	(47.4%)	(55.9%)	-	(50.6%)

※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

■ 自社ビル取得(484百万円)、法人税の支払い(680百万円)、配当金支払い(336百万円)

自己株取得(305百万円)により現預金が減少し、流動資産は、前期末比27.1%減の3,025百万円

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 (実績)	増減	前期末比
流動資産	3,434	4,150	3,025	▲1,125	▲27.1%
固定資産	524	806	1,319	+513	+63.6%
資産合計	3,959	4,957	4,344	▲612	▲12.4%
流動負債	979	1,787	1,379	▲408	▲22.8%
固定負債	89	86	81	▲5	▲6.1%
純資産	2,889	3,082	2,883	▲199	▲6.5%
負債・ 純資産合計	3,959	4,957	4,344	▲612	▲12.4%



## 連結キャッシュ・フロー

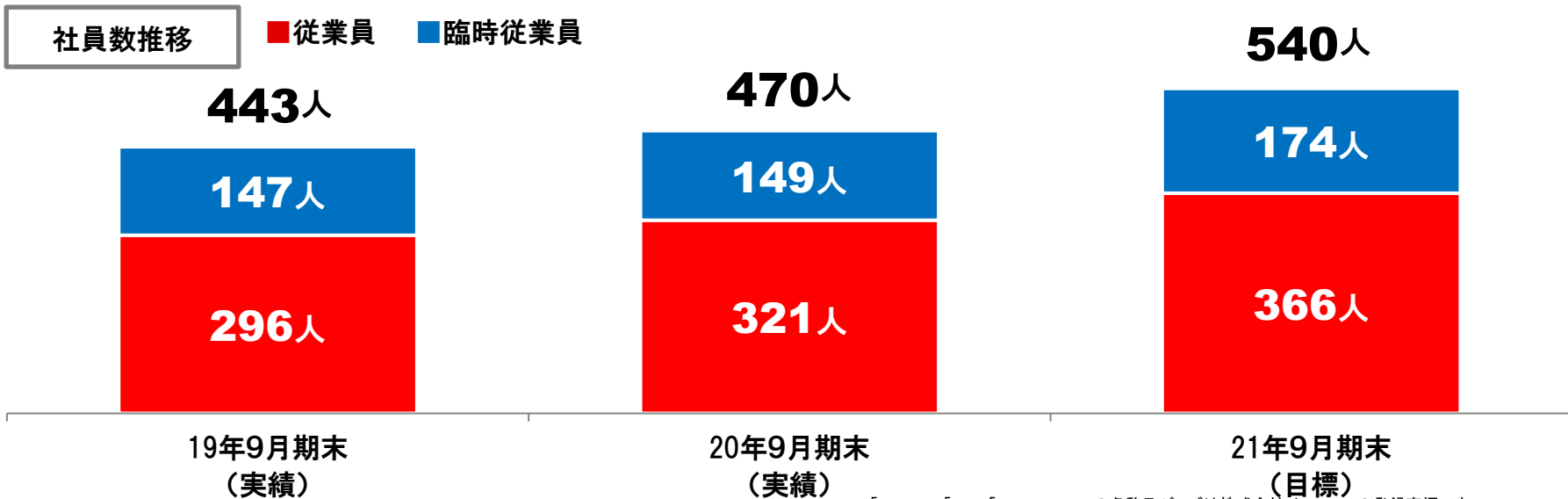
- 利益計上により、営業キャッシュ・フローはプラスを確保
- 自社ビル取得により、投資キャッシュ・フローはマイナス
- 自己株取得及び配当金支払いにより、財務キャッシュ・フローはマイナス

	18年9月期 (実績)	19年9月期 (実績)	20年9月期 (実績)	当期増減	単位(百万円)
営業活動による キャッシュ・フロー	<b>751</b>	<b>1,345</b>	<b>191</b>	<b>▲1,154</b>	
投資活動による キャッシュ・フロー	<b>▲147</b>	<b>▲236</b>	<b>▲624</b>	<b>▲388</b>	
財務活動による キャッシュ・フロー	<b>804</b>	<b>▲642</b>	<b>▲639</b>	<b>+3</b>	
現金及び現金同等物に 係る換算差額	<b>0</b>	<b>▲0</b>	<b>▲0</b>	<b>+0</b>	
現金及び現金同等物の 増減額	<b>1,409</b>	<b>466</b>	<b>▲1,072</b>	<b>▲1,538</b>	
現金及び現金同等物の 期首残高	<b>1,416</b>	<b>2,825</b>	<b>3,292</b>	<b>+467</b>	
現金及び現金同等物の 期末残高	<b>2,825</b>	<b>3,292</b>	<b>2,219</b>	<b>▲1,073</b>	

# 連結社員数

- 20年はインソースグループで18名の新人が入社。エンジニア中心に中途社員を採用
- 21年春入社の新入社員は28名入社予定。中途社員はエンジニア中心に20名弱を採用予定
- 生産性向上に向け、全社員のIT・DX人材化は引き続き推進

	19年9月期末 (実績)	20年9月期 (実績) (前期末比)	21年9月期末 (目標) (前期末比)
<b>社員数</b> 単位:名	<b>443</b>	<b>470</b> (+27)	<b>540</b> (+70)
<b>従業員数</b> 単位:名	<b>296</b>	<b>321</b> (+25)	<b>366</b> (+45)
<b>臨時従業員数(非フルタイム)</b> 単位:名	<b>147</b>	<b>149</b> (+2)	<b>174</b> (+25)



## 20年9月期トピック 各種KPI

- 研修ニーズの変化に対応し、常設セミナールームを削減し、オンラインブースを拡大
- eラーニング新規コンテンツ数は、21年9月期の主力商材のため巻き返しを図る方針

	19年9月期末 (実績)	20年9月期末 (実績) (増減)	20年9月期末 (修正目標)	21年9月期末 (目標) (増減)
常設セミナールーム 単位:教室数	41	47 (+6)	48 (達成率:85.7%)	40 (▲7)
オンラインブース 単位:ブース数	—	45	45 (達成率:100.0%)	65 (+20)
WEBinsource新規登録先数 単位:組織 (累計契約数)	2,771 (11,335)	2,157 (13,492)	2,165 (達成率:99.6%)	2,500 (15,992)
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)	319 (3,140)	319 (達成率:100.0%)	320 (3,460)
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)	270 (2,859)	301 (達成率:89.7%)	300 (3,159)
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)	54 (361)	73 (達成率:74.0%)	100 (461)
コア・ソリューションプラン数※1 単位:種類	-	171	150 (達成率:114.0%)	60 (231)
新規Webページ 単位:ページ (累計Webページ数)	2,830 (14,171)	3,556 (17,727)	4,000 (達成率:97.6%)	4,000 (21,727)
セッション数 単位:千回	1,712	1,835	2,062 (達成率:89.0%)	2,135 (+300)

※1 コア・ソリューションプラン: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(旧:パッケージプラン)

## Chap. 03 中期経営計画「Road to Next 2023」

---

**日本の成長に必要な教育サービスを徹底的に提供する！**  
～環境に即した仕事やり方(HOW)、新知識(DX)、教育インフラ(IT)

# 社会人研修およびDX・IT人材育成市場規模予測

## ■ 20年の市場規模は3,200億円、21年の市場規模は3,500億円まで回復すると想定※1

・20年の市場規模は19年の市場規模4,500億円※1に対し、3月～12月の10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月は前年比25%、7～9月は75%、10～12月は90%)すると想定し算出

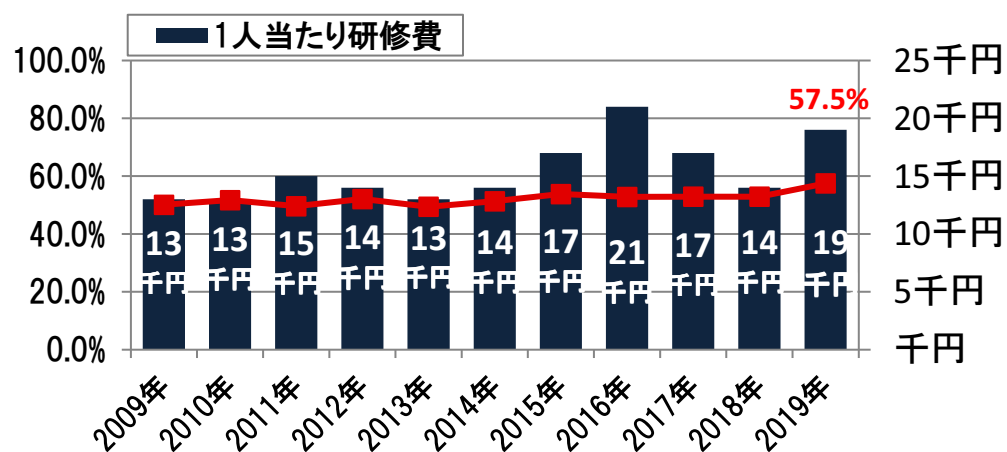
・21年の市場規模は実施企業数が19年の10%減、一人当たり研修費が2千円減と想定し算出

## ■ DX・IT人材育成の市場規模は100億円※2と想定

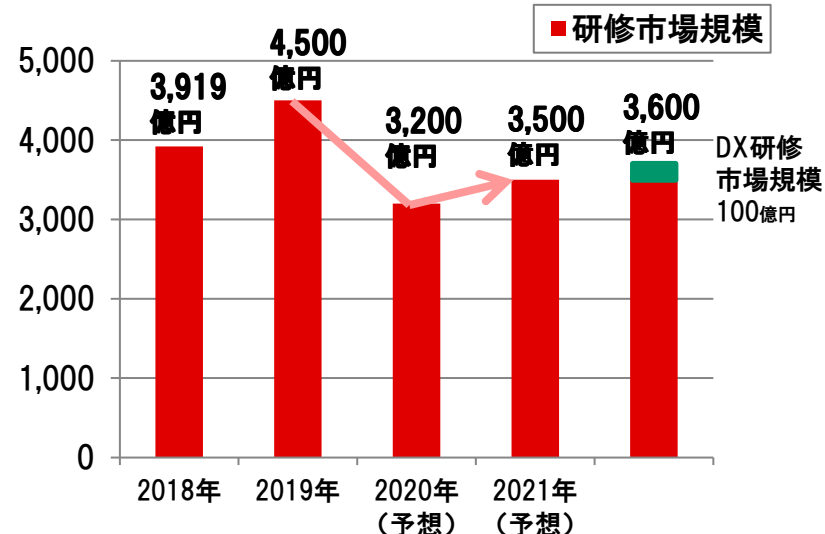
・IT人材は慢性的に不足しており、外部人材の中途採用から内部人材育成へと転換すると想定

・20年にはIT人材が19.9万人不足※3する中、5年程度でこのギャップを解消すると想定すると、年間4万人程度のIT人材育成ニーズが発生。育成費用の平均を45万円/人※2、研修を外部委託する企業の比率を57% ※4とすると年間100億円程度のDX・IT人材育成市場が発生

10年間の一人当たり研修費推移



研修市場規模予想



※1 厚生労働省「能力開発基本調査(令和元年)」および総務省「労働力調査」より当社にて算出

※2 IT人材育成費用は1人当たり45万円として算出(当社推定)

※3 経済産業省「IT人材需給に関する調査(平成31年)」では20年に19.9万人のIT人材が不足

※4 厚生労働省「能力開発基本調査(平成21年～令和元年)」から算定、2019年の外部委託企業比率は57%

## 中期経営計画「Road to Next 2023」～数値目標

- 23年9月期は売上高10,000百万円、営業利益2,720百万円を目指す
- 中期経営計画3年間において、売上高、利益ともに25%程度の成長が目標

	20年9月期 (実績)	21年9月期 (予想)	22年9月期 <目標>	23年9月期 <目標>	CAGR 21年9月期 -23年9月期
<b>売上高</b> (前年比:百万円)	<b>5,119</b> (▲488)	<b>6,740</b> (+1,620)	<b>8,080</b> (+1,340)	<b>10,000</b> (+1,920)	<b>+25.0%</b>
<b>売上総利益</b> (前年比:百万円)	<b>3,643</b> (▲315)	<b>4,860</b> (+1,216)	<b>5,900</b> (+1,040)	<b>7,460</b> (+1,560)	<b>+27.0%</b>
<b>営業利益</b> (前年比:百万円) 営業利益率	<b>784</b> (▲519) (15.3%)	<b>1,450</b> (+665) (21.5%)	<b>2,030</b> (+580) (25.1%)	<b>2,720</b> (+690) (27.2%)	<b>+51.4%</b>
<b>当期純利益</b> (前年比:百万円)	<b>445</b> (▲389)	<b>940</b> (+494)	<b>1,330</b> (+390)	<b>1,800</b> (+470)	<b>+59.3%</b>

- 環境、企業、個人にあわせた「仕事のやり方(HOW)」教育を最速で提供
- ITを活用した教育インフラを幅広く提供し、教育の生産性向上をはかる

## インソースの事業領域

### 仕事のやり方(HOW)教育

- ・「知識」の使い方(HOW)を実践的に学べるサービス提供
- ・集合知を生み出すリアル・バーチャルの「場」で提供
- ・環境、企業、個人にジャストフィットな教育コンテンツを徹底開発
- ・DX活用により持続可能な価格で提供

### 基礎知識教育

- ・学校教育の分野

※インソースの事業領域外

### 最新知識教育

- ・IT・DX、社会科学分野の最新知識
- ⇒ビジネスで活用

### 教育インフラ提供

- ・次世代型LMS「Leaf」
- ・BPOサービス(オンライン研修支援)
- ⇒「学び」の生産性向上

テクノロジーを活用し廉価で効率的に実現

### 【インソースに対する社会的要請】

- ・学校教育は社会人としての幅広い知識と教養を身につけるためには極めて重要
- ・ただし、社会人として仕事をするために必要な知識やスキルは極めて多様であり、学校教育で対応するには限界がある
- ・特に、重要なのは、得た知識を仕事をする上でどのように活用するか(HOW)の教育である
- ・社会人教育は、働きながら学ぶものであり、短時間で誰にでも分かりやすい事が必須
- ・加えて、持続的に利用可能な価格、手段での提供が求められる

### 【事業拡大の方向性】

- ・仕事のやり方教育は当社競争優位性が高い領域であり、シェア拡大を目指す
- ・最新知識教育はDX分野コンテンツを拡充し、2年以内に売上10億円以上を目指す
- ・教育インフラ提供においては、Leafの販売を拡大し、LMSIにおけるスタンダード化を目指す

## 1.最新知識教育強化～DX関連教育の強化

- ・文系人材のDX人材化を低価格で全力推進(2年以内に10億円以上の売上目標)

※DX基礎研修(新人向け)として、Python研修を核に展開

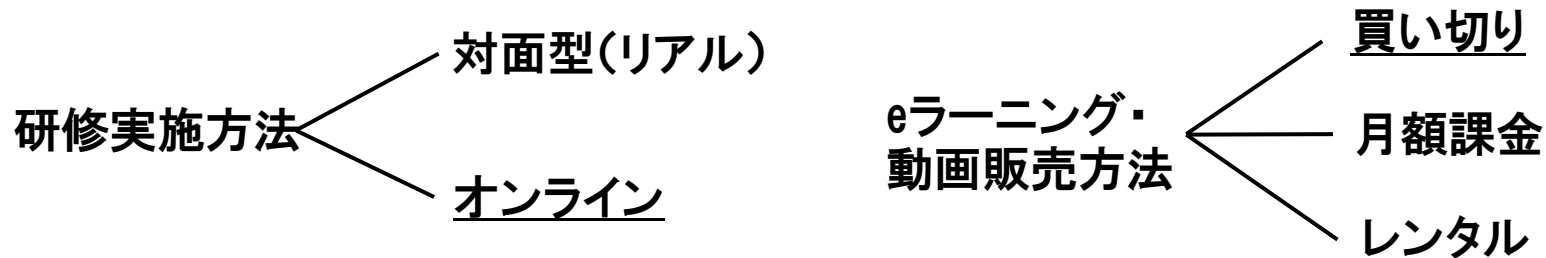
1. 新人向けDX研修(12日間でPythonを学ぶ)など、徹底的な販促強化
2. インソースデジタルアカデミーへの短期出向を増やし、社員のIT・DX提案力強化

## 2.教育インフラサービスの成長加速化

- ・教育生産性向上ニーズに対応したLMS(Leaf)事業の加速化
- ・オンライン運営支援としてBPOサービスの拡大

## 3.教育サービス販売方法の徹底的な多様化

- ・販売方法を多様化し、顧客の選択幅を広げていき手段とコストの最適化をはかる





# 中期経営計画「Road to Next 2023」の進め方

## コンテンツと教育インフラの拡充

### 研修テキスト・動画

#### ■テキスト

DX・IT関連のコンテンツを増強

#### ■動画

DX等、顧客ニーズにマッチした  
コンテンツ開発が急務

⇒コンテンツクリエイター**20名増強要**

### ITサービス開発

- ・大学向けLeaf(Academic Leaf)
- ・中堅成長企業向けLeaf
- ・リモート営業管理支援ツール  
Remote-Plants

⇒開発人員(SE)の**60名増強要**

### 関連サービス

アセスメント、人材サービス、コンサル、  
CS調査、地方創生などを展開

⇒新コンテンツ獲得とコンテンツクリエ  
イター増強**20名増強要**

### 講師

既存**340名**の講師陣に加え、DX対応  
講師**30名増強要**

## セールス力の強化

#### ■営業人員

・既存営業担当**151名**に  
加え **50名増強要**

#### ■営業スキル面

・DX関連商材の理解を  
深めDX推進中の企業へ  
販売促進

#### ■Webマーケティング強化

・Web販促の自動化推進

## 社内人材育成強化

- ・多能工化推進(あらゆる  
仕事ができる人材化)
- ・IT・コンテンツ開発-営業  
部門の人事交流の更なる活  
発化

## 事業の多様化

#### ■研修～非対面強化

・オンライン比率 **60%**

#### ■研修以外のサービス

・売上構成比 **30%以上**

#### ■次の成長分野作り

- ・ネット販売(動画百貨店)
- ・BPO事業

## 23年9月期目標

売上 **10,000**百万円  
(20年9月期**95%**増)  
営業利益 **2,720**百万円  
(20年9月期**246%**増)

### 事業別売上

講師派遣 **4,580**百万円  
(20年9月期比**68%**増)  
公開講座 **2,370**百万円  
(20年9月期比**87%**増)  
ITサービス **2,200**百万円  
(20年9月期比**235%**増)  
その他 **850**百万円  
(20年9月期比**80%**増)

## 課題

### 1.コンテンツと教育インフラの拡充

中期経営計画達成のためには、研修事業の持続的成長と、ITサービス事業及びその他事業の拡大が急務

### 2.セールスの強化

法人顧客数増加と、1社あたりの売上高向上を同時に実現していくことが必要

### 3.多様な事業展開

新型コロナウイルス感染症拡大により、研修事業への大きな影響を経験  
⇒リスク分散の重要性を再認識

### 4.人材確保

成長に不可欠な人材が全職種で不足  
特にシステムエンジニア(SE)とコンテンツクリエイターは大幅に不足

## 対策

### 1.投資および組織体制のさらなる強化

- (1)好調事業・新サービスへの投資拡大
- (2)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
- (3)必要に応じてM&Aも検討

### 2.顧客基盤の拡大とパッケージ化

- (1)民間企業(特に大企業)への営業強化
- (2)WEBinsource会員拡大の継続
- (3)各種サービスの開発およびパッケージ化

### 3.非対面型サービスの開発・拡大

- (1)研修のオンライン比率向上
- (2)eラーニング・動画の開発及び販売
- (3)Leafの機能拡充及び販売

### 4.多様な人材の採用と人材教育強化

- (1)エンジニア・クリエイターを中心に中途採用再強化
- (2)DX関連の講師採用強化
- (3)社員のDX人材化・多能工化

# 中期経営計画「Road to Next 2023」～事業別数値目標

insource

単位(百万円)

		20年9月期 (実績)	21年9月期 (予想)	22年9月期 <目標>	23年9月期 <目標>
全体	売上高 (前年比)	5,119 (▲488)	6,740 (+1,620)	8,080 (+1,340)	10,000 (+1,920)
	売上総利益 (売上総利益率)	3,643 (71.2%)	4,860 (72.1%)	5,900 (73.0%)	7,460 (74.6%)
講師派遣型研修 事業	売上高 (前年比)	2,724 (▲555)	3,620 (+895)	4,100 (+480)	4,580 (+480)
	売上総利益 (売上総利益率)	2,045 (75.1%)	2,730 (75.4%)	3,110 (75.9%)	3,520 (76.9%)
公開講座事業	売上高 (前年比)	1,267 (▲260)	1,580 (+312)	1,950 (+370)	2,370 (+420)
	売上総利益 (売上総利益率)	785 (62.0%)	1,020 (64.6%)	1,310 (67.2%)	1,630 (68.8%)
ITサービス事業	売上高 (前年比)	655 -	910 (+254)	1,330 (+420)	2,200 (+870)
	売上総利益 (売上総利益率)	478 (73.0%)	690 (75.8%)	1,030 (77.4%)	1,740 (79.1%)
その他事業	売上高 (前年比)	472 -	630 (+157)	700 (+70)	850 (+150)
	売上総利益 (売上総利益率)	333 (70.6%)	420 (66.7%)	450 (64.3%)	570 (67.1%)

※ 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。

## Chap. 04 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

- ▶ 主に中期経営計画のDX関連教育及び教育インフラサービス等成長事業への資金として活用  
～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、状況に応じ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%を目途とし、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

# 株主還元方針

	19年9月期 (実績)	20年9月期 (予定)	21年9月期 (予想)
1株当たり 配当金	16円00銭	18円50銭	20円00銭
配当金総額	336百万円	387百万円	—
配当性向(連結)	40.3%	87.2%	44.5%

※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

**<参考資料> 20年9月期第4四半期  
(20.7-20.9) 事業別解説**

---

# 全体・研修事業 売上高・売上総利益 4Q(20.7-20.9)

単位(百万円)

	19年9月期 (実績)	20年9月期(実績)				4Q	前年同期比	通期	21年9月期 (予想)
		1Q	2Q	3Q					
全体	売上高 (前年同期比)	<b>5,608</b>	<b>1,625</b> (+330)	<b>1,280</b> (+19)	<b>843</b> (▲587)	<b>1,370</b> (▲251)	<b>▲15.5%</b>	<b>5,119</b> (▲488)	<b>6,740</b> (+1,620)
	売上総利益 (売上総利益率)	<b>3,959</b> (70.6%)	<b>1,161</b> (71.5%)	<b>991</b> (71.2%)	<b>544</b> (64.5%)	<b>1,026</b> (74.9%)	<b>▲12.0%</b> (+3.0pt)	<b>3,643</b> (71.2%)	<b>4,860</b> (72.1%)
講師派遣型 研修事業	売上高 (前年同期比)	<b>3,279</b>	<b>1,006</b> (+152)	<b>581</b> (▲46)	<b>392</b> (▲470)	<b>742</b> (▲190)	<b>▲20.4%</b>	<b>2,724</b> (▲555)	<b>3,620</b> (+895)
	売上総利益 (売上総利益率)	<b>2,341</b> (71.4%)	<b>742</b> (73.8%)	<b>440</b> (75.7%)	<b>294</b> (75.0%)	<b>568</b> (76.5%)	<b>▲13.7%</b> (+6.0pt)	<b>2,045</b> (75.1%)	<b>2,730</b> (75.4%)
公開講座 事業	売上高 (前年同期比)	<b>1,527</b>	<b>419</b> (+105)	<b>289</b> (▲24)	<b>257</b> (▲187)	<b>301</b> (▲153)	<b>▲33.7%</b>	<b>1,267</b> (▲260)	<b>1,580</b> (+312)
	売上総利益 (売上総利益率)	<b>1,011</b> (66.2%)	<b>284</b> (67.9%)	<b>172</b> (59.7%)	<b>128</b> (50.0%)	<b>199</b> (66.1%)	<b>▲37.8%</b> (▲4.4pt)	<b>785</b> (62.0%)	<b>1,020</b> (64.6%)
その他事業	売上高 (前年同期比)	<b>801</b>	<b>199</b> (+72)	<b>409</b> (+90)	<b>193</b> (+69)	<b>325</b> (+93)	<b>+40.1%</b>	<b>1,127</b> (+326)	<b>1,540</b> (+412)
	売上総利益 (売上総利益率)	<b>605</b> (75.5%)	<b>134</b> (67.4%)	<b>298</b> (73.0%)	<b>120</b> (62.5%)	<b>258</b> (79.3%)	<b>+38.5%</b> (▲0.9pt)	<b>812</b> (72.0%)	<b>1,100</b> (72.1%)

※ 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



# 講師派遣型研修事業

- オンライン研修実施増による民間向け研修の収益性改善、及び民間企業の売上構成比が増加し、4Qの売上総利益率は前年同期比6.0pt向上
- 研修実施+BP0サービス(オンライン研修運営支援)の提供により平均単価が上昇  
4Qの平均単価は10.7%増の253.8千円

単位(百万円)

	19年9月期 (実績)	20年9月期(実績)				4Q	前年 同期比	通期	通期修正予想	21年9月期 (予想)
		1Q	2Q	3Q	4Q					
<b>売上高</b> (前年比)	<b>3,279</b>	<b>1,006</b>	<b>581</b>	<b>392</b>	<b>742</b> (▲190)	<b>▲20.4%</b>	<b>2,724</b> (▲555)	<b>2,730</b> (達成率:99.8%)	<b>3,620</b> (+895)	
<b>売上総利益</b> ※1 (前年比)	<b>2,341</b>	<b>742</b>	<b>440</b>	<b>294</b>	<b>568</b> (▲89)	<b>▲13.7%</b>	<b>2,045</b> (▲296)	<b>2,040</b> (達成率:100.3%)	<b>2,730</b> (+684)	
(売上総利益率)	(71.4%)	(73.8%)	(75.7%)	(75.0%)	(76.5%)	(+6.0pt)	(75.1%)	(74.7%)	(75.4%)	
<b>実施回数</b> 単位:回 (前年比)	<b>14,873</b>	<b>4,471</b>	<b>2,480</b>	<b>1,512</b>	<b>2,927</b>	<b>▲28.2%</b>	<b>11,390</b> (76.6%)	<b>11,600</b> (達成率:98.2%)	<b>15,000</b> (+3,610)	
<b>平均単価</b> 単位:千円 (前年比)	<b>220.5</b>	<b>225.0</b>	<b>234.3</b>	<b>259.9</b>	<b>253.8</b>	<b>+10.7%</b>	<b>239.2</b> (+18.7千円)	<b>237.9</b>	<b>241.3</b>	

※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

■IT研修など高単価研修の実施増加およびオンライン研修による1開催あたりの受講者増に伴い、平均単価は前年比9.4%増の22.9千円に増加

	19年9月期 (実績)	20年9月期(実績)				前年 同期比	通期	通期修正予想	21年9月期 (予想)
		1Q	2Q	3Q	4Q				
売上高 (前年比)	1,527	419	289	257	301 (▲153)	▲33.7%	1,267 (▲260) (達成率:100.2%)	1,265	1,580 (+312)
売上総利益 ※1 (前年比)	1,011	284	172	128	199 (▲121)	▲37.8%	785 (▲226) (達成率:102.0%)	770	1,020 (+234)
(売上総利益率)	(66.2%)	(67.9%)	(59.7%)	(50.0%)	(66.1%)	(▲4.4pt)	(62.0%)	(60.9%)	(64.6%)
受講者数 単位:人 (前年比)	72,107	21,132	13,717	10,286	13,197	▲39.4%	58,332 (80.9%) (達成率:99.4%)	58,700	72,000 (+13,668)
平均単価 単位:千円 (前年比)	21.1	19.8	21.0	25.0	22.9	+9.4%	21.7 (+0.6千円)	21.4	21.9

※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

## 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Leafを研修サービスと併売しており、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、多様な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

## ■お客さまの利用目的に合わせて3種類の販売方法を用意

### 1. 買い切り 提供価格:198,000円(税込)~/本

動画コンテンツを購入いただく形式

購入後は自社のイントラネットやLMSに載せてご視聴いただくことが可能

⇒LMSをお持ちで100名以上の受講者様に同一のコンテンツを視聴させたい場合にお得なプラン

### 2. 月額課金 提供価格:1ID 350円(税込)~/月

半年以上、50名以上からお申込みで視聴し放題可能なプラン(LMSも提供)

Leafに格納されているeラーニングを期間中自由にいつでも視聴可能

⇒「新人・内定者教育セット」「コンプライアンス教育セット」などパッケージで提供しており、複数テーマを一定期間に視聴させたい場合にお得なプラン

### 3. レンタル 提供価格:1,870円(税込)~/名

1テーマ、レンタル期間1週間、1名からでもお申込み可能な視聴プラン(LMSも提供)

⇒現在100コンテンツ以上レンタル可能。受講者様それぞれのニーズに合わせ、必要なテーマを必要なだけ視聴させたい場合に最も低コストなプラン

## ■ その他事業 売上高・売上総利益

- 売上高は前年同期比40.1%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・映像制作は動画の買い切り・レンタルの利用が増加し、前年比52.6%増

単位(百万円)

	19年9月期 (実績)	20年9月期(実績)				前年 同期比	通期	通期修正予想	21年9月期 (予想)
		1Q	2Q	3Q	4Q				
<b>売上高</b> (前年比)	<b>801</b>	<b>199</b> (+72)	<b>409</b> (+90)	<b>193</b> (+69)	<b>325</b> (+93)	<b>+40.1%</b>	<b>1,127</b>	<b>1,135</b> (達成率:99.4%)	<b>1,540</b> (+412)
<b>&lt;主な内訳&gt;</b>									
<b>ITサービス</b> (前年比)	<b>431</b>	<b>106</b>	<b>232</b>	<b>94</b>	<b>222</b>	<b>+85.8%</b>	<b>655</b> (+51.9%)	<b>610</b> (達成率:107.5%)	<b>910</b> (+254)
月額課金 (前年比)	<b>149</b>	<b>58</b>	<b>59</b>	<b>74</b>	<b>75</b>	-	<b>266</b> (+78.1%)	-	-
カスタマイズ (前年比)	<b>155</b>	<b>36</b>	<b>75</b>	<b>17</b>	<b>128</b>	-	<b>258</b> (+66.2%)	-	-
ストレスチェック (前年比)	<b>127</b>	<b>11</b>	<b>97</b>	<b>2</b>	<b>18</b>	-	<b>129</b> (+1.6%)	-	-
<b>eラーニング・ 映像制作</b> (前年比)	<b>218</b>	<b>49</b>	<b>78</b>	<b>72</b>	<b>80</b>	<b>+52.6%</b>	<b>281</b> (+29.1%)	<b>350</b> (達成率:80.4%)	<b>450</b> (+169)
<b>コンサルティング</b> (前年比)	<b>85</b>	<b>19</b>	<b>51</b>	<b>18</b>	<b>21</b>	<b>▲30.4%</b>	<b>111</b> (+30.5%)	<b>110</b> (達成率:101.4%)	<b>120</b> (+9)
<b>売上総利益</b> (※1) (売上総利益率)	<b>605</b> (75.5%)	<b>134</b> (67.4%)	<b>298</b> (73.0%)	<b>120</b> (62.5%)	<b>258</b> (79.3%)	<b>+38.5%</b> (▲0.9pt)	<b>812</b> (72.0%)	<b>800</b> (達成率:101.5%)	<b>1,110</b> (+297) (72.1%)

※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

# その他事業KPI

月額課金型方式	19年9月期 (実績)	20年9月期(実績)				達成率	通期	通期修正 予想	21年9月期 (予想)
		1Q	2Q	3Q	4Q				
<b>ITサービス</b> 次世代型LMS「Leaf」 単位: 有料利用組織数 (前期末比) ※1	<b>162</b>	<b>175</b>	<b>190</b>	<b>224</b>	<b>248</b> (+86)	<b>97.7%</b>	<b>248</b>	<b>250</b> (+88)	<b>360</b> (+112)
<b>ITサービス</b> 人事評価シート Web化サービス 単位: 組織 (前期末比)	<b>50</b>	<b>58</b>	<b>67</b>	<b>77</b>	<b>93</b> (+43)	<b>89.6%</b>	<b>93</b>	<b>98</b> (+48)	<b>110</b> (+17)
<b>制作納品方式</b>						<b>前年比</b>			
<b>ITサービス</b> ストレスチェック 支援サービス ※2 単位: 納品先組織数	<b>216</b>	<b>24</b>	<b>201</b>	<b>16</b>	<b>41</b>	<b>+28.1%</b>	<b>282</b>	<b>270</b> (達成率: 104.4%)	<b>320</b> (+38)
<b>ITサービス</b> カスタマイズ 単位: 納品先組織数	-	-	-	<b>15</b>	<b>43</b>	-	<b>58</b>	-	<b>90</b> (+32)
<b>eラーニング・映像制作</b> 映像制作 ソリューション 単位: 件	<b>174</b>	<b>19</b>	<b>38</b>	<b>14</b>	<b>40</b>	<b>▲54.0%</b>	<b>111</b>	<b>90</b> (達成率: 123.3%)	<b>150</b> (+39)
<b>コンサルティング</b> コンサルティング 単位: 件	<b>109</b>	<b>29</b>	<b>50</b>	<b>16</b>	<b>19</b>	<b>▲51.3%</b>	<b>114</b>	<b>120</b> (達成率: 95.0%)	<b>130</b> (+16)
<b>期間利用方式</b>						<b>前年比</b>			
<b>eラーニング・映像制作</b> クラウド型eラーニング 「STUDIO」 ※3 単位: 利用ID数	<b>40,548</b>	<b>19,638</b>	<b>23,346</b>	<b>39,464</b>	<b>30,948</b>	<b>+57.0%</b>	<b>66,662</b>	<b>60,000</b> (達成率: 111.1%)	<b>95,000</b> (+28,338)

※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

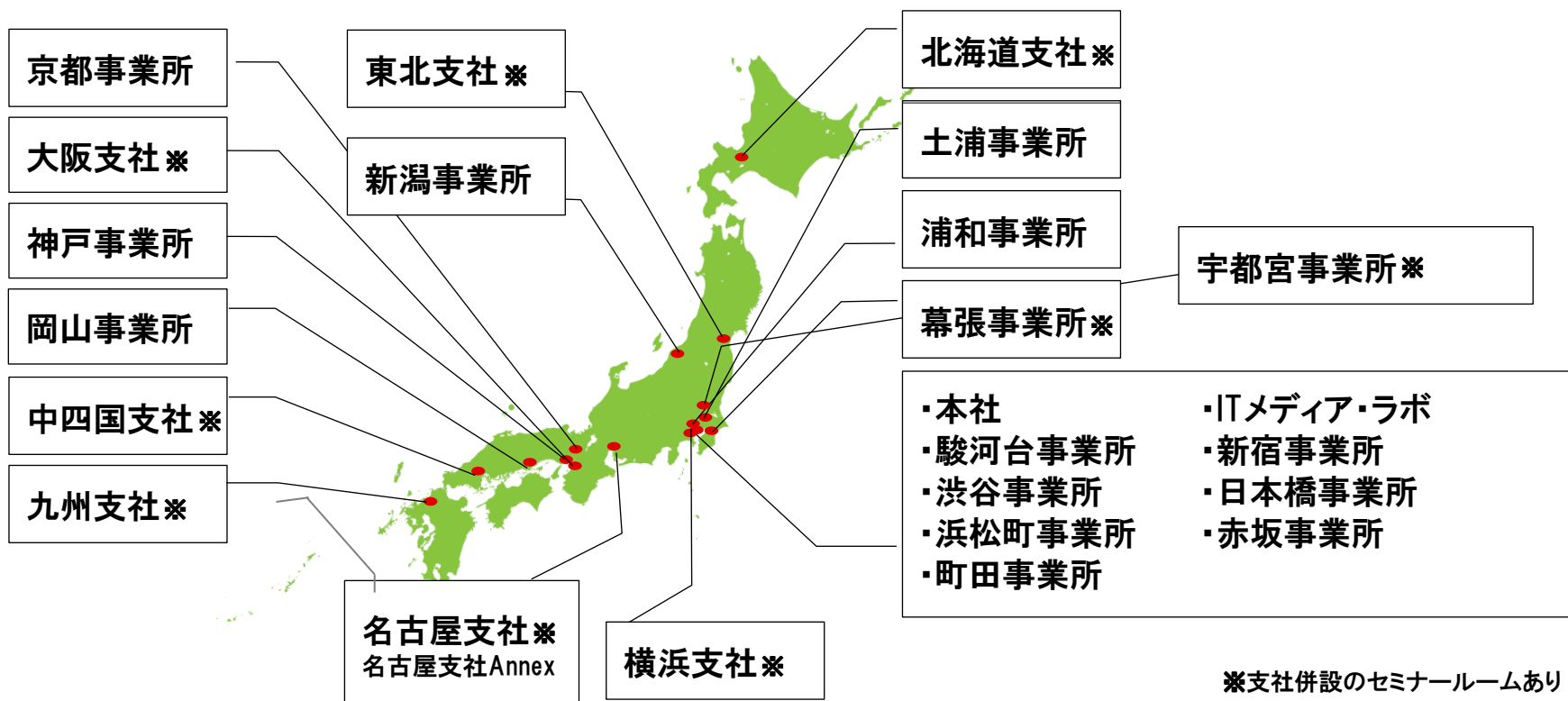
※3 eラーニングについては、20年9月期1Qより月額課金型方式を含む期間利用方式(その期間に利用されたID数)に記載方法を変更しております。

## <参考資料> 会社紹介

---

# 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
- ・拠点      国内24カ所      ・セミナールーム数      10都市47教室
- ・オンライン研修ブース      45ブース



※支社併設のセミナールームあり



## 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 ～コロナ禍を乗り越える上での大きな成果

## ■OODAモデル活用により業務を推進

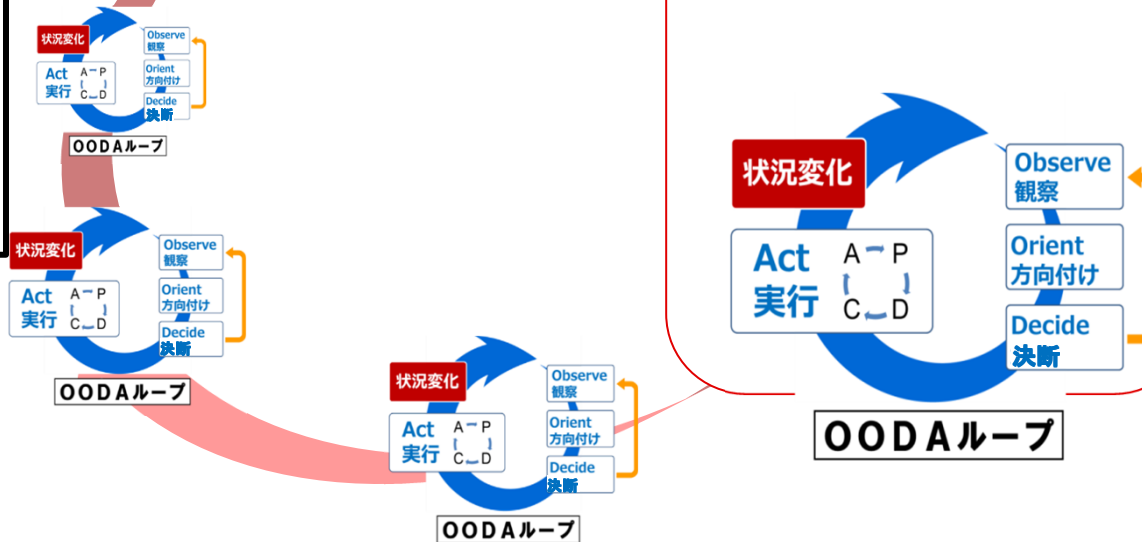
- ①ITシステムにより、全社で情報を共有
- ②業績目標を行動レベルに分解したKPIを設定し、全社員が自ら分析
- ③最短1週間単位で行動方針を自ら変更し、活動
- ④多様なメンバーがプロジェクト方式で業務を全社視点で推進

### ※「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

## ■コロナ禍でのOODAループ実践の成果

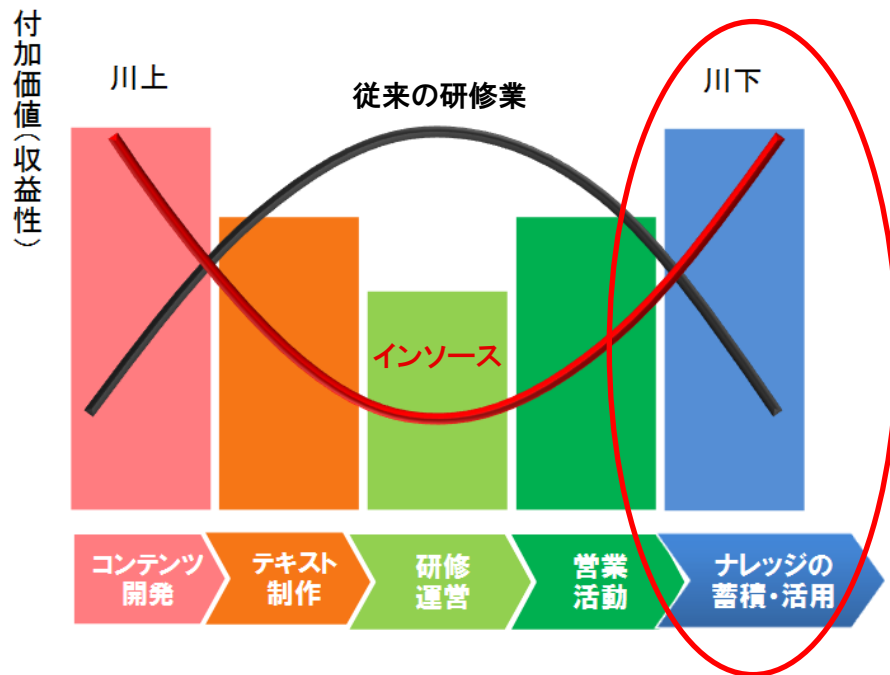
- ・オンライン研修の実施とそれに伴う煩雑な業務のシステム化
- ・アフターコロナ・ウィズコロナ向けの新商品開発
- ・成長分野への大規模な人事異動による規模拡大



「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

## ■競争力の源泉は、個人と組織が作り出す「知の集約」と「徹底的な活用」

IT技術の開発力そのものだけではなく、ITを活用した全社での知の集約と活用に強みを持つ



### 1. あらゆるデータを集約し、徹底活用

- ・全社で研修のプロセスで発生するデータを収集、集約し、Webでのセールス、コンテンツ開発に徹底活用

⇒時代にマッチしたコンテンツを最速開発  
⇒研修後アンケートのWebでの開示

### 2. 業務プロセスを徹底してIT化

- ・手間のかかる研修運営プロセスをIT化、コストダウンとミス防止を徹底
- ・各プロセスをIT化し分業を実現、他社にない生産性向上を実現
- ・各プロセスで発生する情報をデータベース化、研修テキストはすべてデータベース化

⇒在宅勤務も特別な対応が不要で実施可能  
⇒ITで徹底的な生産性向上を実現

⇒インソースグループはITを活用した「知の集約と活用」が競争力

## ■インソースがDX教育にこだわる理由

(1)DX化はどんな産業でも実現可能～研修の様なレガシーな労働集約型産業でも可能

- ・日本の産業競争力強化の切り札となる重要な考え方。必要なのが知識教育＋意識教育

(2)コストをほとんどかけずにDXは導入可能

- ・DX導入の第一歩は業務プロセスで発生するデータを体系的に保存していくこと。

①最初はファイル名の共通化

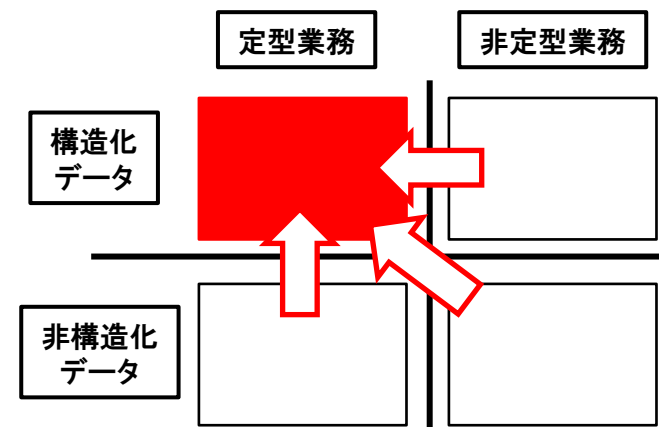
例： 201105【テキスト】ビジネス文書研修(鈴木).pptx

②情報の保存場所をサーバーにし、保存場所などを統一し、「個人持ち」禁止

- ・この程度の改善でDXはスタートできるが、そのためには社内の非エンジニア(社内文系人材)の意識改革が必要。データを扱うことは論理的思考力があれば十分可能にも関わらず、ITに対する拒否反応からDXが容易であることに気付いていない

- ・DX導入は、社内の既存業務をITを活用して、「定型業務×構造化データ」(左上)の組み合わせにすることが重要。生産効率が上がるのに加えて、分析・予測のためのデータが容易に集められ、次のステップにすすめる

- ・構造化データが一定量集まれば、統計やAIを活用し、分析・予測の徹底でさらに生産性が向上できる



構造化データとは、「列」と「行」で整理された構造をもつようなデータ  
非構造化データとは、上記のような構造を持たない、文章や画像などのデータ

# ダイバーシティ実践～人員構成

■ 女性管理職が28.9%、障がい者雇用率は3.12%

	合計	うち女性
全社員数 ※2	470人	273人 (58.1%)
管理職	121人	35人 (28.9%)

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9月末日時点、連結)

外国出身 ※4	4人	シニア (60才以上)	14人	LGBT	5人	障がいのある方	9人 障がい者雇用率3.12% (※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	166人	営業担当者	151人	ITエンジニア	82人
デジタル マーケター	26人	AI-RPA担当	12人	デザイナー	16人

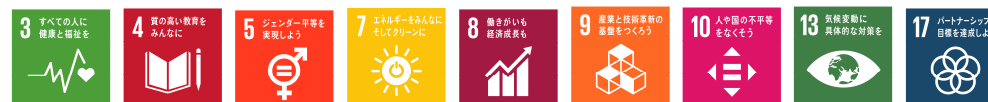
※1 「管理的職業従事者」は、就業者のうち、会社役員、企業の課長担当職以上、管理的公務員等

※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273人 シニア14人

※20年9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
- 講師派遣型研修実施回数
- 公開講座受講者数
- WEBinsource登録先数
- Leaf月間有料利用社数
- 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

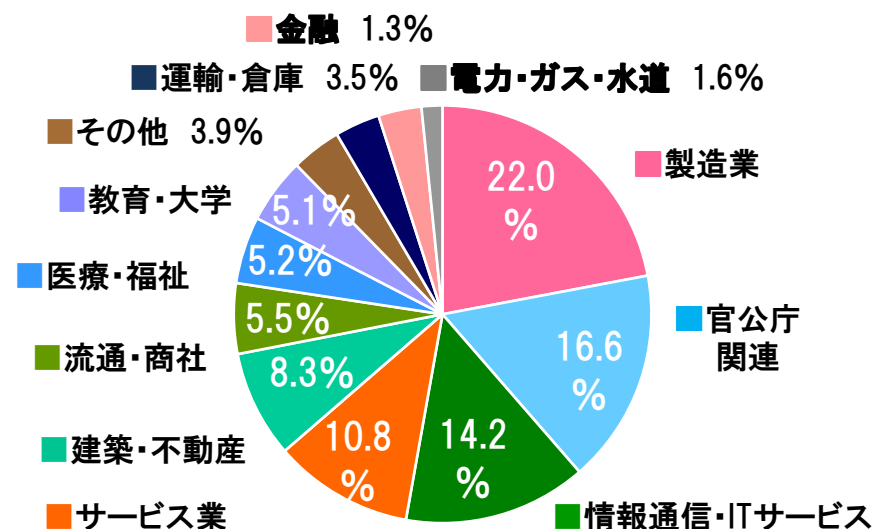
## ■ 業種別お取引先数構成比

20年9月期(2019年10月～2020年9月)に  
当社サービスをご利用いただいたお取引先累計

**10,786**組織

03年6月から20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

**32,938**組織



## ■ 事業種別売上高の年平均成長率(目標)

	19年9月期 (実績)	20年9月期 (実績)	21年9月期 (今回予想)	CAGR 19年9月期-21年9月期
全体	5,608	5,119	6,740	+14.1%
講師派遣型研修事業	3,279	2,724	3,620	+8.6%
公開講座事業	1,527	1,267	1,580	+10.6%
その他事業	801	1,127	1,540	+41.6%



## 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 **95.4%** / 講師評価 **94.0%**

※20年9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

#### 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9月末時点

年間研修実施回数 **11,390回**

※19年10月～20年9月

うちオンライン実施回数・受講者数

**1,524回 54,302名** ※20年9月末時点

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

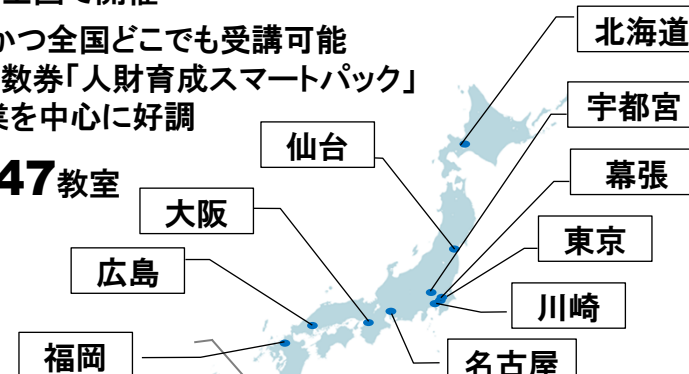
### 公開講座事業

#### 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47教室**



※20年9月末時点

年間研修受講者数 **58,332名**

※19年10月～20年9月

うちオンライン実施回数・受講者数

**1,216回 15,537名** ※20年9月末時点

公開講座  
INSOURCE OPEN SEMINAR

## 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

### ITサービス事業 (次世代型LMS「Leaf」)

#### ■ 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※1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)	<b>248</b> 組織
人事評価シート Web化サービス利用組織数(累計)	<b>93</b> 組織
ストレスチェック 支援サービス納品先数※	<b>282</b> 組織

※20年9月末時点  
ストレスチェック支援数のみ19年10~20年9月実績



### その他事業 (eラーニング、コンサルティング、人材紹介など)

#### ■ 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」※2
- ・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 **99**テーマ**361**本  
アクティブ契約ID数 **30,948**ID

※20年9月末時点  
アクティブ契約ID数のみ20年7~9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  
(階層別テスト、giraffe)



#### ■ 人材紹介

- ・採用推進サービス事業

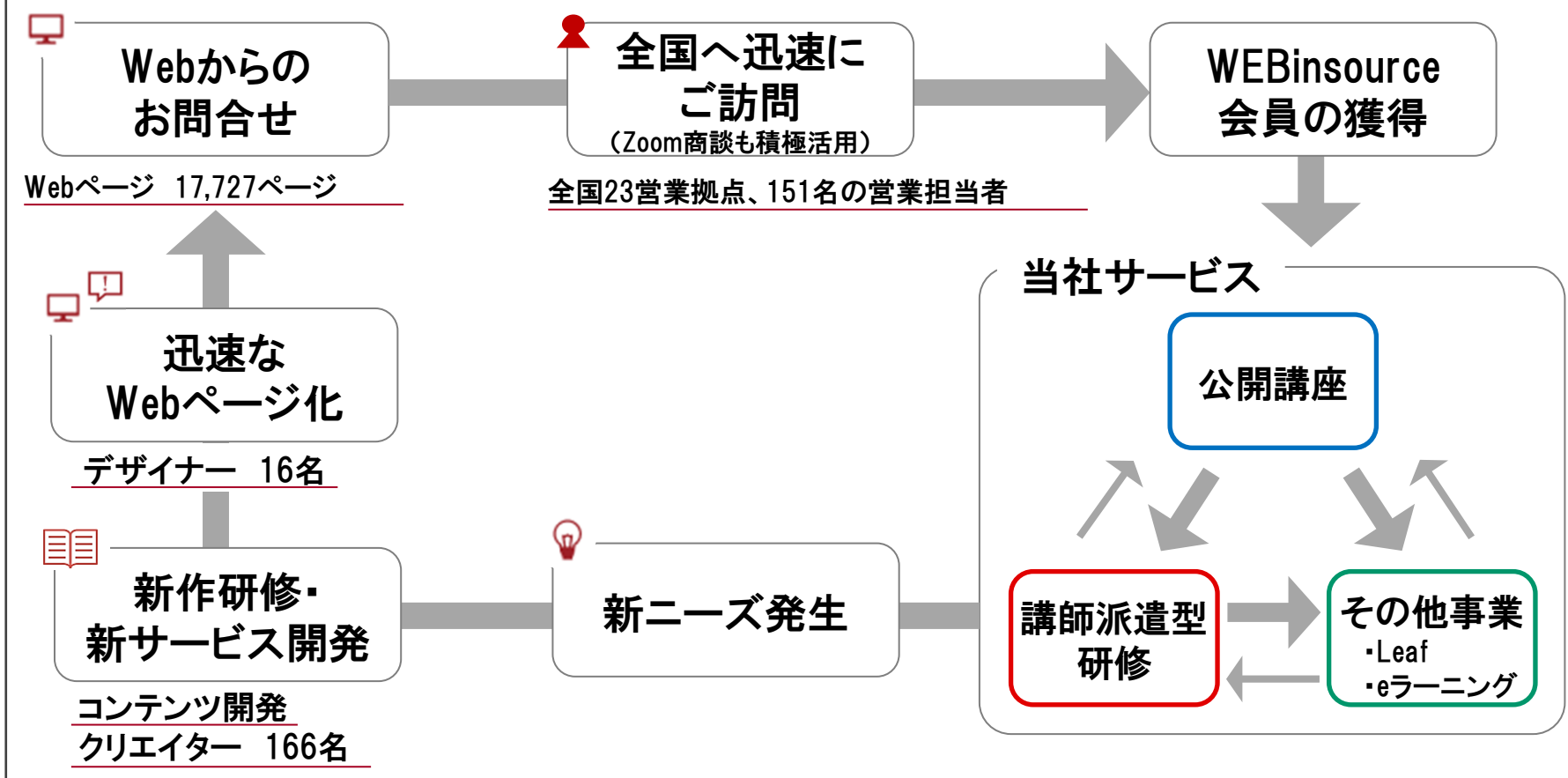


※1 制作納品方式のこと ※2 STUDIOはLeafの機能の一部です

# 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9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32,938組織※1、WEBinsource登録先数13,492組織の幅広い顧客基盤

※1 03年6月から20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**

- ・コンテンツは自社開発。166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、151名の営業担当者がきめ細かくアプローチ
- ・26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82名、AI・RPA担当者12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9月末時点