

株式会社インソース 21年9月期第1四半期決算説明資料

2021年1月25日(月)

- 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 21年9月期第1四半期 連結業績

Chap. 02 21年9月期第1四半期 事業別解説

- ＜参考資料＞
- ・会社概要と事業内容
 - ・インソースの特徴
 - ・中期経営計画「Road to Next 2023」
-

Chap. 01 21年9月期第1四半期 連結業績

21年9月期第1四半期ハイライト 全体

■売上高

売上高は1,814百万円で前年比11.7%増加(同189百万円増)

うち講師派遣型研修事業は1,066百万円で5.9%増、公開講座事業は447百万円で6.6%増、ITサービス事業は150百万円で41.2%増、動画、オンラインセミナー代行などのその他事業は150百万円で62.7%増

全事業で売上増となり、四半期売上としては過去最高売上を達成

■売上総利益

売上総利益は1,390百万円で前年比19.7%増加(同228百万円増)、売上総利益率は76.6%(前年比5.2pt改善)となり、全事業で売上総利益および売上総利益率が改善

■営業利益

営業利益は646百万円で前年比56.1%増加(同232百万円増)、営業利益率は35.6%(前年比10.1pt改善)となり、四半期の営業利益としては過去最高

連結損益計算書① 全体

単位(百万円)

	19年9月期 1Q(実績)	20年9月期 1Q(実績)	21年9月期 1Q(実績)	前年比	21年9月期 (第2四半期(累計) 修正目標)	21年9月期 (通期目標)
売上高 (前年比)	1,294 (+238)	1,625 (+330)	1,814 (+189)	+11.7%	<small>修正 +160</small> 3,300	6,740 (進捗率:26.9%)
売上総利益 (前年比)	895 (+165)	1,161 (+266)	1,390 (+228)	+19.7%	<small>修正 +190</small> 2,480	4,860 (進捗率:28.6%)
(売上総利益率)	(69.2%)	(71.5%)	(76.6%)	(+5.2pt)	(75.2%)	(72.1%)
営業利益 (前年比)	314 (+70)	414 (+99)	646 (+232)	+56.1%	<small>修正 +290</small> 940	1,450 (進捗率:44.6%)
(営業利益率)	(24.3%)	(25.5%)	(35.6%)	(+10.1pt)	(28.5%)	(21.5%)
経常利益 (前年比)	314 (+69)	415 (+100)	659 (+244)	+58.9%	<small>修正 +300</small> 950	1,450 (進捗率:45.5%)
当期純利益 (前年比)	207 (+41)	276 (+68)	452 (+176)	+63.7%	<small>修正 +230</small> 660	940 (進捗率:48.1%)

21年9月期第1四半期ハイライト 事業別

■ 講師派遣型研修事業

売上高は1,066百万円で前年比5.9%増加(同59百万円増)、実施数は微減(前年比224回減)するも、高単価の民間企業でのオンライン研修が増加したことで売上総利益は822百万円(前年比79百万円増)、売上総利益率は77.1%(前年比3.3pt改善)

■ 公開講座事業

売上高は447百万円で前年比6.6%増加(同27百万円増)、受講者数は前年より小幅に増加(前年比4.6%増)、オンライン研修の受講者比率が65.1%となり、1開催あたりの採算が大幅改善(1開催当たり受講者数前年比+3.8人増)。売上総利益は339百万円(前年比55百万円増)、売上総利益率は76.0%(前年比8.1pt改善)となり、講師派遣型研修に匹敵する利益率となった

■ ITサービス事業(LMS・eラーニング視聴システムなど)

売上高は150百万円で前年比41.2%増加(同43百万円増)、LMSであるLeaf契約先数が前期末比で50組織増え、月額利用料も93百万円(前年比35百万円増)となった。その結果、売上総利益は110百万円(前年比38百万円増)、売上総利益率は73.3%(前年比6.3pt改善)

■ その他事業(動画、オンラインセミナー代行、コンサルなど)

売上高は150百万円で前年比62.7%増加(同58百万円増)、コロナ禍で20年3月に開始したオンラインセミナー代行や同8月よりスタートした動画百貨店が好調。その結果、売上総利益は118百万円(前年比55百万円増)、売上総利益率は78.6%(前年比10.8pt改善)

連結損益計算書② 事業種別 売上高・売上総利益

単位(百万円)

	19年9月期 1Q(実績)	20年9月期 1Q(実績)	21年9月期 1Q(実績)	前年比	21年9月期 (目標)	
全体	売上高 (前年比)	1,294 (+238)	1,625 (+330)	1,814 (+189)	+11.7%	6,740 (進捗率:26.9%)
	売上総利益 (売上総利益率)	895 (69.2%)	1,161 (71.5%)	1,390 (76.6%)	+19.7% (+5.2pt)	4,860 (進捗率:28.6%) (72.1%)
	講師派遣型研修事業	売上高 (前年比)	853 (+121)	1,006 (+152)	1,066 (+59)	+5.9%
	売上総利益 (売上総利益率)	609 (71.3%)	742 (73.8%)	822 (77.1%)	+10.7% (+3.3pt)	2,730 (進捗率:30.1%) (75.4%)
公開講座事業	売上高 (前年比)	313 (+61)	419 (+105)	447 (+27)	+6.6%	1,580 (進捗率:28.3%)
	売上総利益 (売上総利益率)	195 (62.4%)	284 (67.9%)	339 (76.0%)	+19.4% (+8.1pt)	1,020 (進捗率:33.3%) (64.6%)
	ITサービス事業	売上高 (前年比)	58 (+37)	106 (+47)	150 (+43)	+41.2%
	売上総利益 (売上総利益率)	43 (74.5%)	71 (67.0%)	110 (73.3%)	+54.4% (+6.3pt)	690 (進捗率:15.9%) (75.8%)
その他事業	売上高 (前年比)	68 (+18)	92 (+24)	150 (+58)	+62.7%	630 (進捗率:23.9%)
	売上総利益 (売上総利益率)	46 (68.9%)	62 (67.9%)	118 (78.6%)	+88.5% (+10.8pt)	420 (進捗率:28.2%) (66.7%)

※ 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

21年9月期第1四半期 月次売上推移および今後の見通し

単位(百万円)

		10月	11月	12月	21年9月期 1Q(実績)	1月(※1)
全体	売上高	606	601	606	1,814	421
	(前年比増減額) (前年比増減率)	(+85) (+16.5%)	(▲4) (▲0.8%)	(+108) (+21.7%)	(+189) (+11.7%)	(0) (0.0%)
講師派遣型研修事業	売上高	345	382	338	1,066	206
	(前年比増減額) (前年比増減率)	(+10) (+3.3%)	(▲21) (▲5.3%)	(+70) (+26.3%)	(+59) (+5.9%)	(▲27) (▲11.8%)
公開講座事業	売上高	148	141	156	447	105
	(前年比増減額) (前年比増減率)	(+15) (+11.3%)	(▲3) (▲2.1%)	(+15) (+11.1%)	(+27) (+6.6%)	(▲10) (▲8.2%)
ITサービス事業	売上高	37	33	74	150	55
	(前年比増減額) (前年比増減率)	(+17) (+91.6%)	(+7) (+26.3%)	(+19) (+35.9%)	(+43) (+41.2%)	(+12) (+30.2%)
その他事業	売上高	75	43	37	150	53
	(前年比増減額) (前年比増減率)	(+40) (+120.1%)	(+11) (+36.1%)	(+2) (+6.9%)	(+58) (+62.7%)	(+25) (+88.4%)

※1 1月の数値は1月22日現在の見込みです

研修事業の状況 ～研修のオンライン化が普及

- 講師派遣型研修実施回数は12月より前年を越え、民間を中心にオンライン研修が普及
- 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引き続き増加し、大幅に収益性が改善

	10月	11月	12月	21年9月期 1Q(実績)	前年比	1月(※1)
講師派遣型研修 実施回数 (前年比)	1,506回 (▲88)	1,528回 (▲235)	1,213回 (+99)	4,247回 (▲224)	▲5.0%	756回 (▲287)
うちオンライン研修 (構成比)	503回 (33.4%)	598回 (39.1%)	466回 (38.4%)	1,567回 (36.9%)	-	438回 (57.9%)
講師派遣型研修 売上総利益 (売上総利益率)	263 (76.3%)	300 (78.6%)	258 (76.2%)	822 (77.1%)	+10.7% (+3.3pt)	151 (73.2%)
公開講座受講者数 (前年比)	7,207人 (+523)	7,503人 (+72)	7,401人 (+384)	22,111人 (+979)	+4.6%	5,322人 (▲1,695)
うちオンライン研修 (構成比)	4,446人 (61.7%)	4,811人 (64.1%)	5,143人 (69.5%)	14,400人 (65.1%)	-	4,447人 (83.6%)
1開催当たり 受講者数(単位:人) (前年比)	11.9 (+3.4)	12.7 (+3.7)	13.0 (+4.3)	12.5 (+3.8)	+44.2%	12.8 (+5.3)

※1 1月の数値は1月22日現在の見込みです

21年9月期第2四半期(累計)連結業績予想の修正について

1月22日時点での業績動向およびコロナウイルスの感染状況を踏まえて、20年11月5日の決算発表時に公表した中間期の業績予想を修正いたします。なお、通期の業績見込については、現時点では変更がありません

■21年9月期中間決算予想

売上高は 3,300百万円で前年比13.6%増(前回予想より160百万円増)

営業利益は 940百万円で前年比50.5%増(同290百万円増)

経常利益は 950百万円で前年比52.4%増(同300百万円増)

純利益は 660百万円で前年比56.8%増(同230百万円増)

	1月	2月	3月	2Q計	2Q売上高
2Q売上予想(前年比)	100%	110%	140%	116%	1,486百万円

■修正理由～直近の業績およびコロナ第3波の影響を総合的に判断

①第1四半期連結業績が前述の通り好調

②第2四半期はITサービス事業の「Leaf」のカスタマイズとストレスチェック納品が3月に集中加えて、動画・eラーニング販売も期末に向け予材確保済み

③21年1月8日発令の緊急事態宣言の影響で、オンライン以外の講師派遣型研修の中止、延期、および来場型公開講座のキャンセルにより研修事業の売上が2割程度減少すると想定

⇒これらの状況を総合的に検討した結果、売上高、営業利益、経常利益、当期純利益のいずれも前回発表予想を上回る見込みであると判断し、修正するとした

コロナ禍のインソースグループへの現時点での影響

プラス面

社会人教育市場の構造変化が加速

対面型研修からオンライン研修、eラーニング・動画へ移行が加速

⇒多様なサービスを提供できる当社には追い風

<オンライン構成比(※)>

講師派遣型研修 36.9% 公開講座 65.1%

ITサービス・eラーニング動画事業が成長

ITサービス、その他事業が外部環境変化を捉え大幅に成長。LMS提供、動画販売が好調

オンラインセミナー代行事業の本格開始

オンラインでのあらゆるセミナー運営を支援

成長分野強化が迅速に実現

コンテンツ開発強化(DX・動画など)、成長分野への人材集中など平時では時間のかかることが迅速に実現

マイナス面

オンライン研修ブースの不足

21年9月期末時点で55ブースを増設予定

対面型研修用セミナールームの稼働率低下

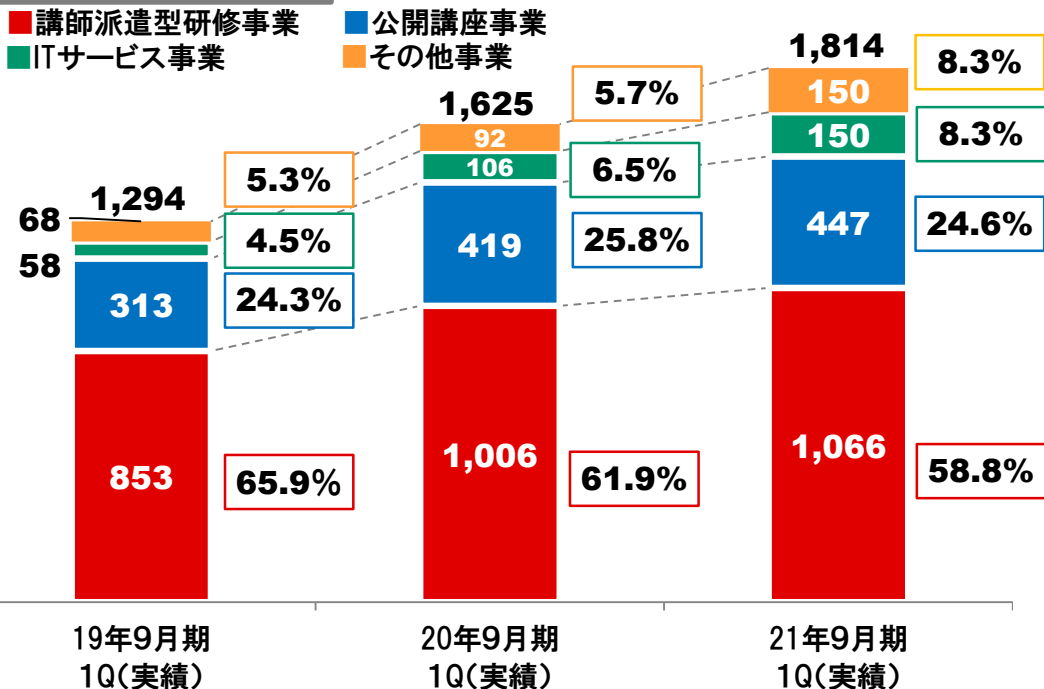
順次削減予定

⇒変化をチャンスと捉え、成長を加速させていく

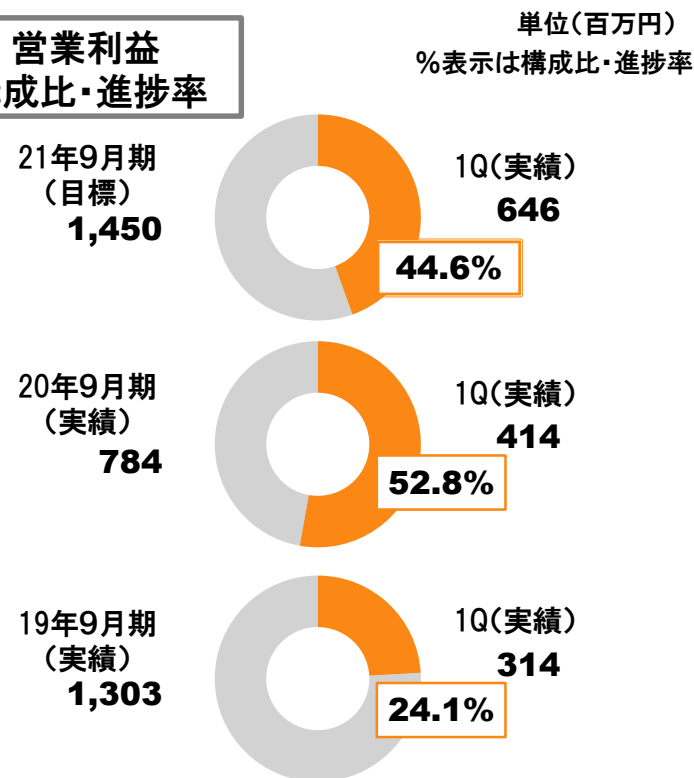
※20年10月～20年12月実績

売上高(事業別・四半期別)および営業利益の構成比・進捗率

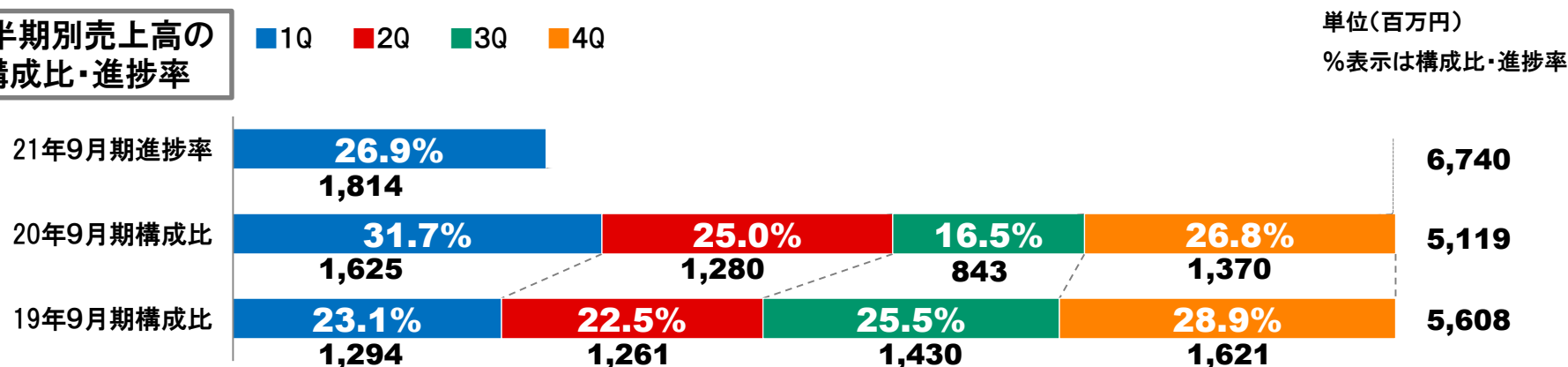
事業別売上高の構成比



営業利益構成比・進捗率



四半期別売上高の構成比・進捗率



連結損益計算書③ 販管費内訳

■ オフィス・システム経費やその他経費は20年9月期第1四半期では一時的な増加があったため、21年9月期は減少

単位(百万円)

販管費内訳	19年9月期 1Q(実績)	20年9月期 1Q(実績)	21年9月期 1Q(実績)	増減	前年比	21年9月期 (目標)
総人件費	442	563	599	+35	+6.3%	2,730 (+470)
地代家賃	31	32	33	+0	+2.3%	110 (▲20)
オフィス・ システム経費	44	61	35	▲25	▲41.5%	200 (+22)
その他経費	62	89	75	▲13	▲15.5%	370 (+80)
販管費合計	580	747	744	▲3	▲0.4%	3,410 (+551)
(販管费率)	(44.9%)	(46.0%)	(41.0%)	(▲5.0pt)	-	(50.6%)

※ 「人件費」、「採用・研修・福利厚生費」、「業務委託費」をまとめて「総人件費」としています

連結貸借対照表

- 固定資産は自社ビル取得(600百万円)により増加
- 流動負債は運転資金確保のための短期借入金(700百万円)により増加

単位(百万円)

	19年9月期末 (実績)	20年9月期末 (実績)	21年9月期 1Q(実績)	増減	前期末比
流動資産	4,150	3,025	3,201	+175	+5.8%
固定資産	806	1,319	1,938	+619	+46.9%
資産合計	4,957	4,344	5,139	+795	+18.3%
流動負債	1,787	1,379	2,108	+728	+52.8%
固定負債	86	81	81	0	0.0%
純資産	3,082	2,883	2,949	+66	+2.3%
負債・ 純資産合計	4,957	4,344	5,139	+795	+18.3%

連結社員数

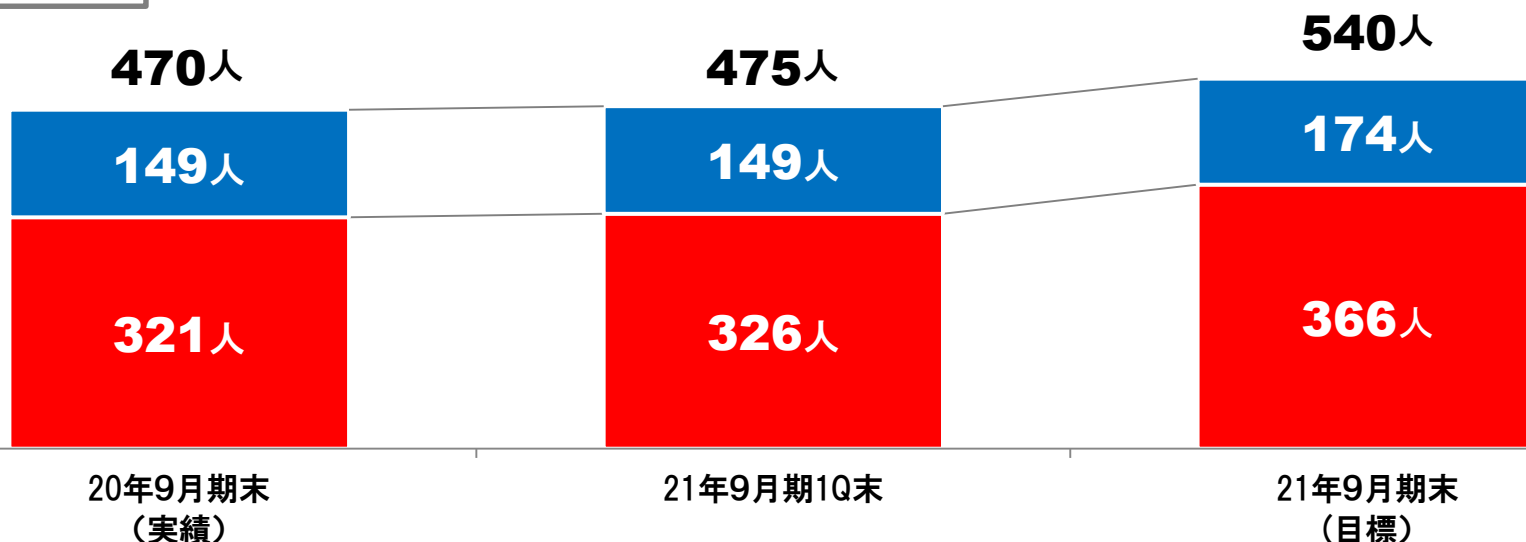
■ 人員採用強化を再開するとともに、生産性向上に向けた全社員のIT人材化を推進

	20年9月期 1Q(実績)	20年9月期末 (実績)	21年9月期 1Q(実績) (前期末比)	1Q進捗率 (増加目標比)	21年9月期末 (目標) (前期末比)
社員数 単位:名	453	470	475 (+5)	7.1%	540 (+70)
従業員数 単位:名	300	321	326 (+5)	11.1%	366 (+45)
臨時従業員数(非フルタイム) 単位:名	153	149	149 (+0)	0%	174 (+25)

社員数推移

■ 従業員

■ 臨時従業員



株主還元方針

■ 配当性向40%を目途に、業績に連動した配当を実施予定

	19年9月期 (実績)	20年9月期 (実績)	21年9月期 (予想)
1株当たり配当金 ※株式分割前	8円00銭 (16円00銭)	9円25銭 (18円50銭)	10円00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%	—

※21年1月1日付で普通株式1株につき2株の割合を持って株式分割を行っております

Chap. 02 21年9月期第1四半期 事業別解説

研修事業(講師派遣型研修・公開講座)

全体

- ①オンラインへの移行が全国的に進む
研修はコロナ禍で全国にて対面からオンラインへの移行が大幅加速
オンライン比率は講師派遣36.9%、公開講座65.1%(※)となり、事業の安定性は向上
※20年10月～20年12月実績
- ②採算が大幅に改善
 - ・講師派遣型研修はオンライン対応料金の加算による単価アップ(25千円(11%)増)と講師交通費の削減が進み、売上総利益率が77.1%(3.3pt改善)
 - ・公開講座はオンライン化により、全国から受講者を集める事が可能になり、1開催当たり受講者数が前年比3.8人(44%)増加したため、売上総利益率は76.0%(8.1pt改善)となり、大幅に収益性が改善
※ カッコ内は前年比

顧客

- ①製造業、情報通信・ITサービス、製薬、金融業界の売上は前年比2割以上増加
- ②旅行・ホテル業界、サービス業、人材派遣業界の売上は前年比2割以上減少
- ③オンライン研修に即応できない研修会社から当社に顧客が一部シフト

サービス

- ①コロナ禍に新たに開発したオンライン営業やテレワーク対応研修が大きく売上に寄与
- ②新任管理職研修など従来春夏に実施していた研修がずれ込み前年同期比6割増
- ③CS、接遇、電話対応などのコミュニケーション系研修が前年比4割減、グローバル対応系研修も半減

講師派遣型研修事業

- 研修実施回数は前年より微減したが、民間企業の売上が増加し、売上高は前年比5.9%増
- オンライン対応料金の加算による単価アップ(前年比25千円(11%)増)と講師交通費の削減が進み、売上総利益率が77.1%(前年比3.3pt改善)

単位(百万円)

	19年9月期 1Q(実績)	20年9月期 1Q(実績)	21年9月期 1Q(実績)	前年比	21年9月期 (目標)
売上高	853	1,006	1,066	+5.9%	3,620 (進捗率:29.5%)
売上総利益 ^{※1}	609	742	822	+10.7%	2,730 (進捗率:30.1%)
(売上総利益率)	(71.3%)	(73.8%)	(77.1%)	(+3.3pt)	(75.4%)
実施回数 単位:回	4,075	4,471	4,247	▲224	15,000 (進捗率:28.3%)
平均単価 単位:千円	209.5	225.1	250.8	+11.4% (+25.7千円)	241.3

※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

■ 公開講座はオンライン化により、全国から受講者を集める事が可能になり、1開催当たり受講者数が増加したため、売上総利益率は76.0%(前年比8.1pt改善)となり、大幅に収益性が改善

単位(百万円)

	19年9月期 1Q(実績)	20年9月期 1Q(実績)	21年9月期 1Q(実績)	前年比	21年9月期 (目標)
売上高	313	419	447	+6.6%	1,580 (進捗率:28.3%)
売上総利益※1	195	284	339	+19.4%	1,020 (進捗率:33.3%)
(売上総利益率)	(62.4%)	(67.9%)	(76.0%)	(+8.1pt)	(64.6%)
受講者数 単位:人	16,215	21,132	22,111	+979	72,000 (進捗率:30.7%)
平均単価 単位:千円	19.3	19.8	20.2	+1.9% (+0.3千円)	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

■ 月額利用料は前年比60.9%増加(同35百万円増)

■ 売上高は前年比41.2%増、売上総利益率は73.3%(前年比6.3pt改善)となり、収益性が改善

※なお、カスタマイズ売上は2Q(3月末)、4Q(9月末)に集中する傾向あり

単位(百万円)

	19年9月期 1Q(実績)	20年9月期 1Q(実績)	21年9月期 1Q(実績)	前年比	21年9月期 (目標)
売上高	58	106	150	+41.2%	910 (進捗率:16.5%)
<内訳>					
Leaf 月額利用料	31	58	93	+60.9%	430
平均単価(12月) 単位:千円	106.5	109.6	106.5	▲3.9% (▲3.1千円)	-
Leaf カスタマイズ	11	36	39	+6.6%	350
ストレスチェック	16	11	17	+51.7%	130
売上総利益※1 (売上総利益率)	43 (74.5%)	71 (67.0%)	110 (73.3%)	+54.4% (+6.3pt)	690 (進捗率:15.9%)

※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. 「in source」「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。

ITサービス事業KPI

- コロナ禍で、eラーニングなどによる教育が大企業を中心に普及し、LMSの需要が増加
- Leafの利用組織数が大手製造業、流通業、サービス業で増加(前期末比50組織増)
- Leafのカスタマイズは既存顧客のリピート案件数が増加

月額課金型サービス	19年9月期 (実績)	20年9月期 (実績)	21年9月期 1Q(実績)	21年9月期目標に 対する1Qの進捗率	21年9月期 (修正目標) (前期末比)
人事サポート システム「Leaf」 単位:有料利用組織数 (※1)	162	248	298 (+50)	+32.9%	修正 +40 400 (+152)
人事評価シート WEB化サービス 単位:組織 (※1)	50	93	98 (+5)	+29.4%	110 (+17)
都度請負型サービス	19年9月期 1Q(実績)	20年9月期 1Q(実績)	21年9月期 1Q(実績)	前年比	21年9月期 通期目標
「Leaf」カスタマイズ 単位:納品先組織数	-	-	18	-	-
ストレスチェック支援サービス 単位:納品先組織数 (※2)	41	24	56	+133.3%	320 (進捗率:17.5%)

※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

その他事業

- 売上高は150百万円で前年比62.7%増加(同58百万円増)、特に買い切り・レンタルは前年の13倍(前年比1194.5%増)
- 売上総利益は118百万円(前年比56百万円増)、売上総利益率は78.6%(前年比10.8pt改善)

単位(百万円)

	19年9月期 1Q(実績)	20年9月期 1Q(実績)	21年9月期 1Q(実績)	前年比	21年9月期 (目標)
売上高	68	92	150	+62.7%	630 (進捗率:23.9%)
<主な内訳>					
eラーニング・ 映像制作	44	49	98	+97.2%	450 (進捗率:21.7%)
買い切り・レンタル	-	3	41	+1194.5%	-
月額課金型「STUDIO」	-	19	22	+12.1%	-
映像制作ソリューション	-	26	34	+29.5%	-
コンサルティング・ オンラインセミナー代行	14	19	38	+93.1%	120 (進捗率:32.1%)
売上総利益 ^{※1}	46	62	118	+88.5%	420
(売上総利益率)	(68.9%)	(67.9%)	(78.6%)	(+10.8pt)	(進捗率:28.2%)

※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

その他事業KPI

- 20年8月よりスタートした動画百貨店(ECサイト)が好調であり、買い切りeラーニング・動画販売が大幅に拡大。また、都度請負のオリジナルeラーニング・動画制作も好調
- オンラインセミナー代行が好調

	19年9月期 1Q(実績)	20年9月期 1Q(実績)	21年9月期 1Q(実績)	前年比	21年9月期 通期目標
eラーニング・映像制作 買い切りeラーニング・動画 単位:件	—	12	276	+2,200.0%	1,000 (進捗率:26.2%)
eラーニング・映像制作 レンタル受講者数 単位:人	—	—	1,092	—	5,000 (進捗率:21.8%)
eラーニング・映像制作 クラウド型eラーニング 「STUDIO」 単位:利用ID数	18,547 (19年9月末 40,548)	19,638 (20年9月末 66,662)	42,488 (+22,850ID)	+116.4%	95,000 (進捗率:44.7%)
eラーニング・映像制作 映像制作ソリューション 単位:件 (※1)	28	19	47	+147.4%	150 (進捗率:31.3%)
コンサルティング コンサルティング 単位:件	20	29	27	▲6.9%	130 (進捗率:20.8%)
オンラインセミナー運営 オンラインセミナー代行 単位:件	—	—	27	—	—

※1 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

114本※のコンテンツが並ぶ動画百貨店Webページ



書くスキル

書くスキル

ビジネス文書

モーションコミック形式で
楽しく学べる『タイムマネジメント講座』

タイムマネジメント講座

怪盗タイムから時間を守れ！
探偵モモコの挑戦

20/12/07 更新

印刷する

お問合せはこちら

内容・特徴 サンプル視聴 イメージ 収録内容

価格 おすすめリンク

対象者 TARGET PERSON

全階層

研修内容・特徴 OUTLINE・FEATURE

※20年12月末時点

■ 3種類の支払い方法を用意

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

2. 月額課金型(STUDIO)

提供価格:1ID 最安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)

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)

買い切りとレンタルは、公開講座の人財育成
スマートパックのポイントで購入が可能であり、
高い利便性を提供

■ 21年9月期第1四半期 販売実績

買い切り	月額課金	レンタル
276件	42,488ID	1,092人

オンラインセミナー代行事業 ～20年3月開始

■インソースのオンラインセミナー代行の特徴

1. オンラインセミナーの経験が豊富

多数のオンラインセミナー実施実績をもとに研修、営業促進のためのセミナー、講演会、報告会などあらゆるセミナーを支援

■オンラインセミナー運営実績

受講者数: **132,698名** 実施回数: **5,125回**

※講師派遣型および公開講座の20年4月1日～12月31日までの実績

2. あらゆるオンラインツールに対応

Zoomをはじめ、Microsoft Teams、Webex、Google Meet 等、多様なツール※に対応可能

3. オンラインセミナー実施のための多様なサービス展開

社内オペレーターの育成や機材・会場のレンタルなどオンラインでの実施をトータルでサポート

- ・オペレーター派遣
- ・社内研修オンライン化トータルサポート
- ・オンライン研修可能な会場レンタル
- ・研修管理システム「Leaf」による研修運営代行
- ・PC機材レンタル
- ・(オンライン研修登壇者向け)社内講師養成研修



※Zoomの名称およびロゴは、Zoom Video Communications, Inc.の米国および日本を含むその他の国における商標または登録商標です

※Microsoft Teamsの名称およびロゴは、Microsoft Corporationの米国および日本を含むその他の国における登録商標または商標です

※Webexの名称およびロゴは、Cisco Systems, Inc. およびその関連会社の米国および日本を含むその他の国における登録商標または商標です

※Google Meetは、Google LLCのWeb会議サービスです

21年9月期トピック 各種KPI

- 研修ニーズの変化に対応し、オンラインブース大幅拡大
- eラーニング新規コンテンツ数は主力商材のため積極的に開発中

	20年9月期末 (実績)	21年9月期 1Q(実績)	21年9月期目標に 対する1Qの進捗率	21年9月期末 (修正目標) (増減)
オンラインブース 単位:ブース数	45	63	18 (進捗率:32.7%)	修正 +35 100 (+55)
WEBinsource新規登録先数 単位:組織 (累計契約数)	2,157 (13,492)	513 (14,005)	513 (進捗率:20.5%)	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)	319 (3,140)	80 (3,220)	80 (進捗率:25.0%)	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)	270 (2,859)	45 (2,904)	45 (進捗率:15.0%)	300 (3,159)
eラーニング新規コンテンツ数※1 単位:種類 (累計コンテンツ数)	88	26 (114)	26 (進捗率:17.3%)	修正 +50 150 (238)
コア・ソリューションプラン数※2 単位:種類 (累計プラン数)	171	15 (186)	15 (進捗率:25.0%)	60 (231)
セッション数 単位:千回	1,835	456	456 (進捗率:21.4%)	2,135 (+300)

※1 月次で発表していた本数とはカウント方法を変更しております。今後は本カウント方法にて発表してまいります(提携先コンテンツを除く)

※2 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)

<参考資料> 会社概要と事業内容

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

関連会社について

ミテモ株式会社

- ・eラーニング・プラットフォーム事業
- ・教材制作事業
- ・ワークショップ・コンサルティング事業
- ・地方創生事業

株式会社らしく

- ・採用支援事業
- ・就職・転職活動支援サービス

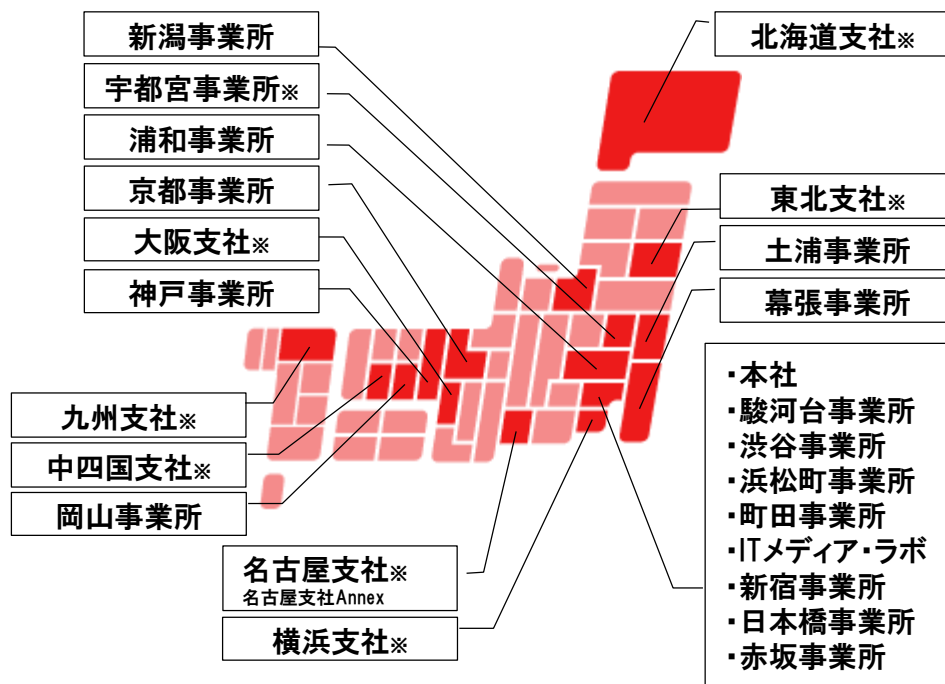
株式会社未来創造&カンパニー

- ・講師派遣型研修事業

株式会社インソースデジタルアカデミー

- ・DX人材養成
(AI/機械学習活用支援、RPA活用支援、
OA/ITスキルアップ、ビジネススキルアップ)

拠点数 国内24カ所



セミナールーム数 10都市44教室
オンライン研修ブース 63ブース

※支社併設のセミナールームあり

※20年12月末時点

事業内容① お取引先と事業別平均成長率

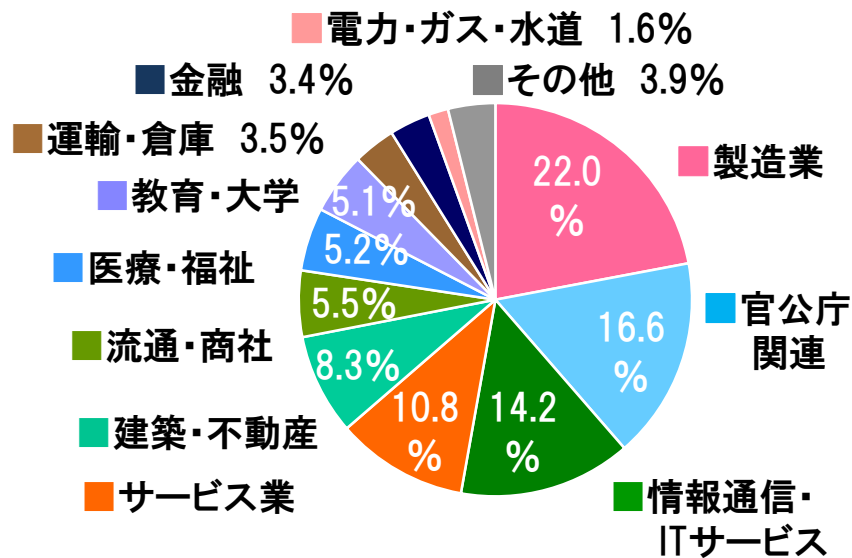
業種別お取引先数構成比

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
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%
ITサービス事業	431	655	910	+56.2%
その他事業	369	472	630	+27.7%

事業内容② 研修事業

- 時代のニーズに合わせ、DX研修などの多様な新作研修を年間300本以上開発
- 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%**
- 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 ※20年9月末時点
- 対面でもオンライン研修でも「翌日から実践できる」内容で、ワーク・演習中心の構成

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

- ・テキストは自社開発で3,200種類以上、組織課題に合わせてカスタマイズ実施
- ・実務経験を重視した経験豊富な340名の講師陣
- ・対面型研修だけでなく、オンライン研修にも対応（オンライン比率4割）

年間研修実施回数・受講者数

11,166回 393,815名

※20年1月～20年12月

うちオンライン実施回数・受講者数

3,091回 102,761名

※20年12月末時点

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

- ・来場型(全国10都市)とオンライン開催で年間10,207回開催(オンライン比率6割)
- ・講座は提携先含め2,900種類以上、タイムリーに新作講座を投入
- ・「人財育成スマートパック」で最大50%引
- ・スタートアップから全国展開の大企業まで利用

年間研修実施回数・受講者数

10,207回 59,311名

※20年1月～20年12月

うちオンライン実施回数・受講者数

2,034回 29,937名

※20年12月末時点

事業内容③ ITサービス事業・その他事業

■業績安定のため、非対面サービスを拡大中

ITサービス事業

■ Leaf(人事サポートシステム、LMS)

- ・eラーニング視聴から研修管理、人事評価まで、あらゆる業務を一元管理するシステム
- ・廉価な利用料と多様なカスタマイズ
- ・大企業中心に140万人以上が利用

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

有料利用組織数(累計)	298 組織
ユーザー数	143万 ID

※20年12月末時点

■ ストレスチェック

- ・中央官庁、大企業など多くの組織で実施
- ・総合行政ネットワーク(LGWAN)にも対応

ストレスチェック

支援サービス納品先数※ **314**組織

※20年1月～20年12月実績

その他事業

■ eラーニング・映像制作

- ・多様な支払い方法
(買い切り、月額課金、レンタル)
- ・動画百貨店(ECサイト)による販売

動画・eラーニングコンテンツ数 **114**本

※20年12月末時点

■ オンラインセミナー代行

- ・経験豊富なオンライン支援
- ・あらゆるオンラインツールに対応
- ・オンラインセミナー実施のための多様なサービス展開

■ コンサルティング

- ・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

<参考資料> インソースの特徴

1. 事業目的は社会課題の解決

仕事のやり方(HOW)を実践的に学べるサービス提供とITを活用した教育インフラを幅広く提供し、働く人の課題解決に貢献していくことを事業目的としている

2. 研修サービスのビジネスモデルを変革・多様なコンテンツ

ITによる分業とコンテンツ内製化により、コストダウンと研修のクオリティアップが実現した。それを基盤に167名のコンテンツ開発クリエイターが年間300タイトル以上の新作を迅速に開発。

3. DX力～データとITの活用を徹底

創業当初から研修運営プロセスをIT化し、大幅な生産性向上を実現。発生するあらゆる情報をデータベース化。データをセールス、コンテンツ開発に活用。また、IT力を活用し、自社開発のASPサービス(Leaf等)、オンライン研修、動画サービスも提供。89名のITエンジニアが在籍

4. 強い営業力

人とITを活用した営業を展開。全国24カ所の営業拠点、149名の営業担当者と24名のデジタルマーケターが作る1万7千ページ以上のWebが相互に連動し、効率的にインサイドセールスを実施

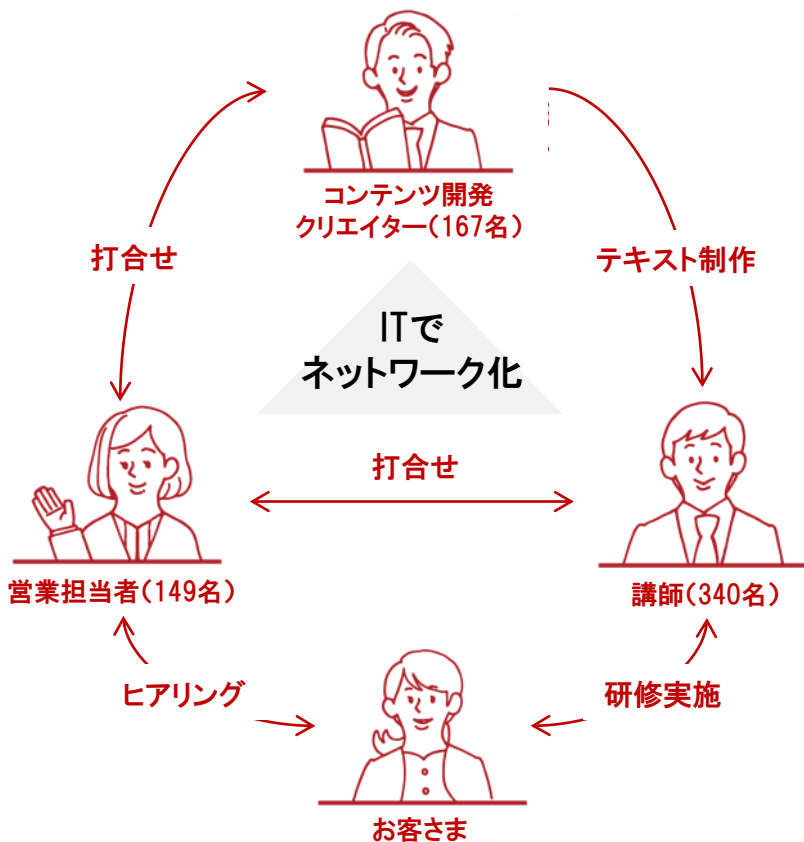
5. ダイバーシティ重視

女性が6割(同管理職3割)、外国出身、シニア、LGBT、障がいのある方など多様な人材と多様なスペシャリストが在籍。性別、年齢、学歴、国籍不問採用で多様性を維持。多様性がスピードと集中経営の根幹

■IT化の活用による分業とコンテンツ内製化

■分業と内製化イメージ

それぞれの役割に専念することで、コストダウンと研修のクオリティアップが実現



※2020年12月末時点

■最新のコンテンツを顧客志向で迅速に開発

167名のクリエイターが顧客個別のニーズや時代、社会の変化に合わせて、コンテンツを開発

■コンテンツ数

講師派遣型研修 公開講座型研修 動画・eラーニング
3,220 種類 **2,904** 種類 **114** 種類

※2020年12月末時点

■ジャンル別(一部)

役員・管理職向け
310 研修

学生・内定者向け
63 研修

中堅向け
78 研修

DX・AI・RPA・IT研修
152 研修

若手向け
92 研修

ニューノーマル・リモート対応研修
43 研修

新人向け
166 研修

テーマ・業界・業種別研修
1,844 研修

※2020年9月末時点

毎月25本以上の新作コンテンツを開発。常に最新のトレンドの研修を開発するためにKPIを設定

■OODAモデル活用により業務を推進

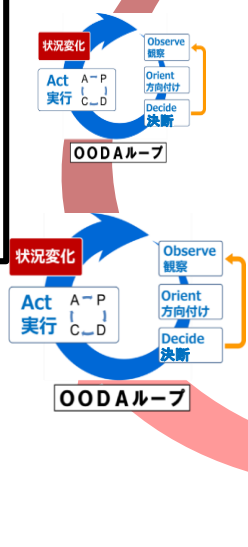
- ①ITシステムにより、全社で情報を共有
- ②業績目標を行動レベルに分解したKPIを設定し、全社員が自ら分析
- ③最短1週間単位で行動方針を自ら変更し、活動
- ④多様なメンバーがプロジェクト方式で業務を全社視点で推進

※「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

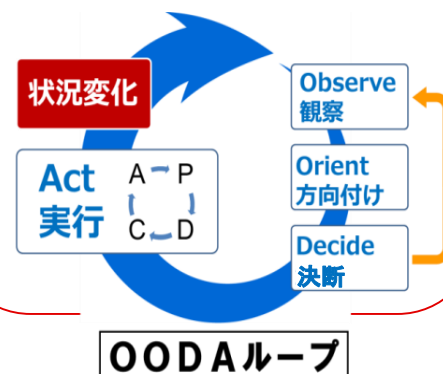
■コロナ禍でのOODAループ実践の成果

- ・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



PLAN
: 中期経営計画
「Road to Next 2023」

DO:OODAループで実行



「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

3. 始まりはファイル名の共通化

・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

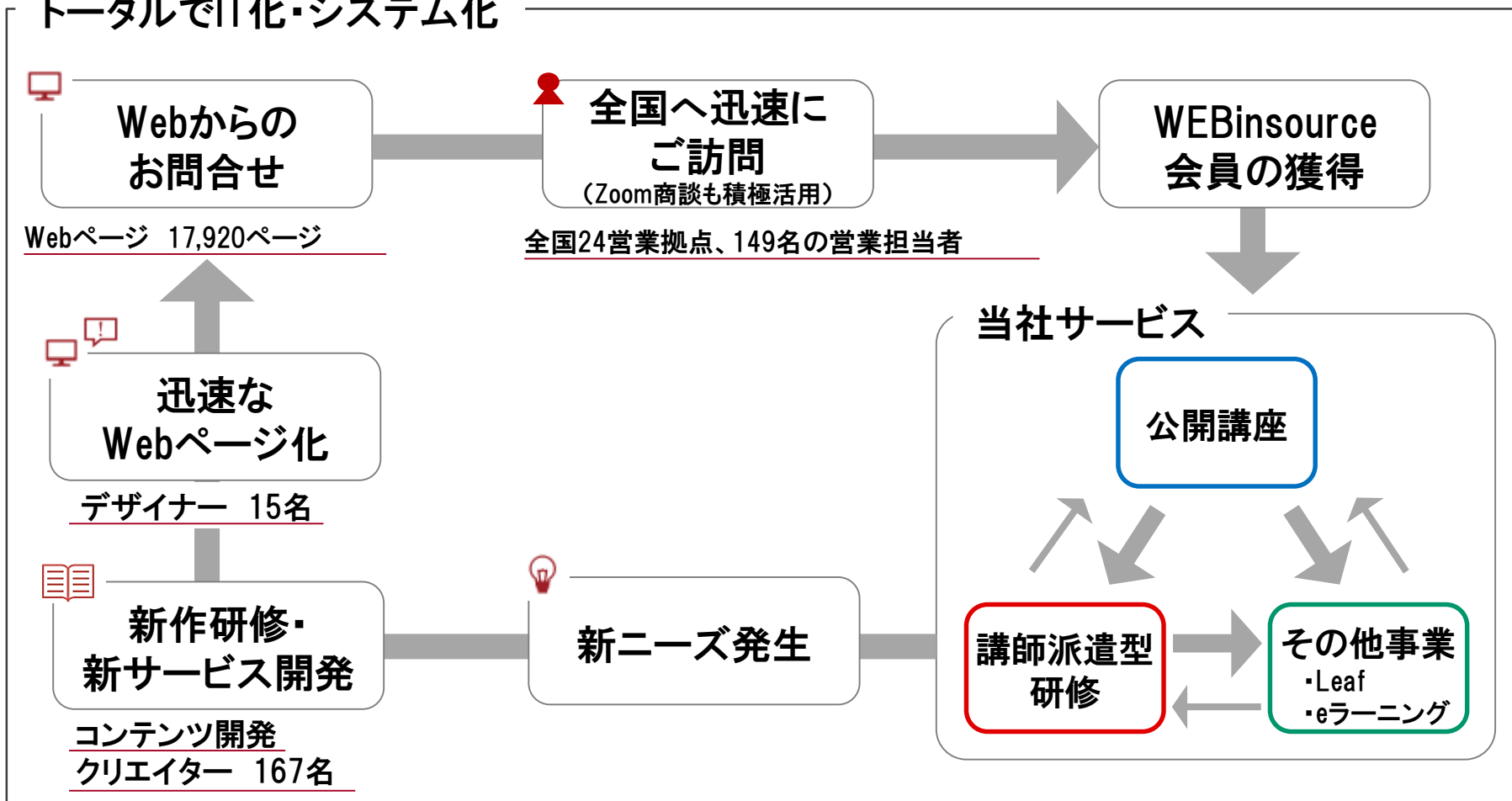
例：201105【テキスト】ビジネス文書研修(鈴木).pptx

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

⇒現在ではPlantsやLeafなどのASPサービス、DX教育の提供など多岐にわたる

⇒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

トータルでIT化・システム化



※20年12月末時点

⇒149名の営業担当者と24名のデジタルマーケターが作る1万7千ページ以上のWebが相互に連動し、効率的にインサイドセールスを実施

ダイバーシティ重視 ～多様性が成長の原動力

女性管理職が28.1%、障がい者雇用率は3.05%

	合計	うち女性
全社員数 ※2	475人	277人 (58.3%)
管理職	121人	34人 (28.1%)

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12月末日時点、連結)

外国出身 ※4	5人	シニア (60才以上)	16人	LGBT	6人	障がいのある方	9人 障がい者雇用率3.05% (※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	167人	営業担当者	149人	ITエンジニア	89人
デジタル マーケター	24人	AI-RPA担当	11人	デザイナー	15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重視と、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) ブラインドサッカー協会への支援 「サプライサービスパートナー」及び「スポ育パートナー」

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277人 シニア16人

※20年12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だけるよう状況が見え次第開示

Performance(業績)

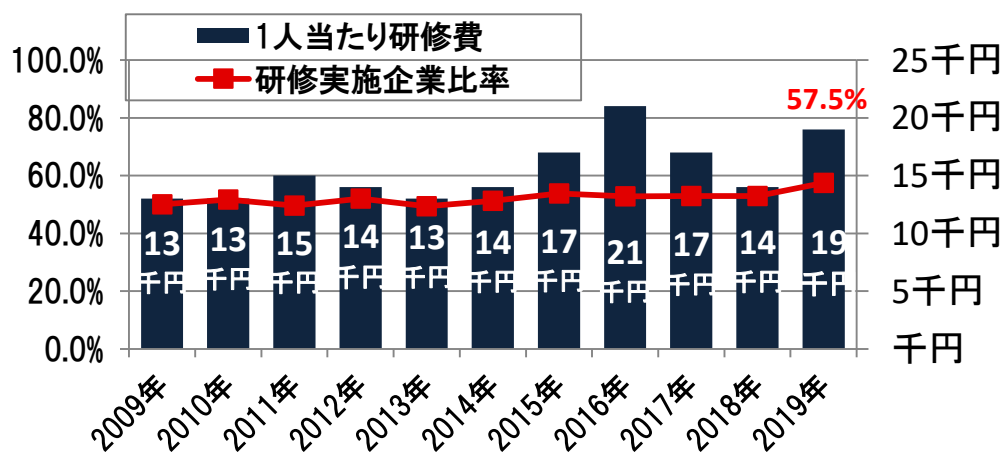
研修を通じて社会課題解決を図り社会貢献を実現。加えてIT力と仕組み化で廉価に研修を提供し、業績を上げ続けていく

<参考資料> 中期経営計画「Road to Next 2023」

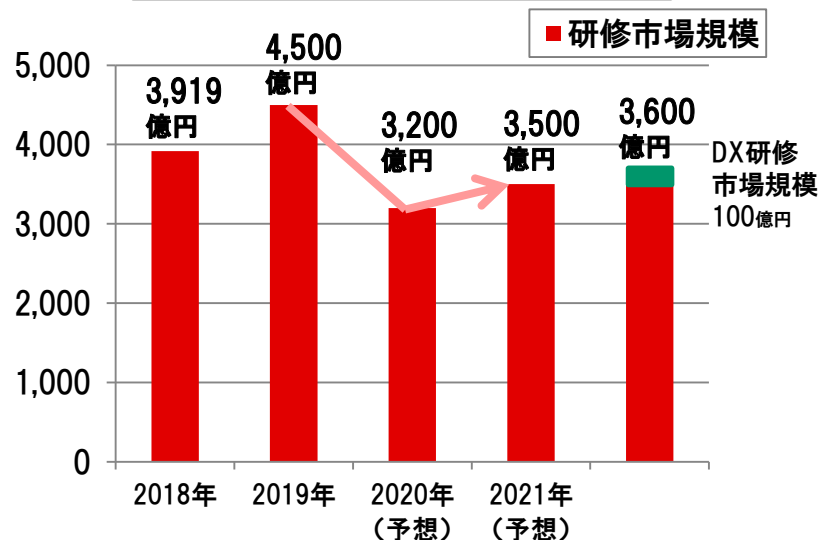
社会人研修およびDX・IT人材育成市場規模予測

- **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%

- 22年9月期営業利益2,030百万円以上、23年9月期同2,720百万円以上を目指す
- 営業利益20億円突破が当面の目標

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

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

