

株式会社インソース 21年9月期第3四半期(累計)決算説明資料

2021年7月26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3四半期(累計) 連結業績

Chap. 02 21年9月期第3四半期 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3四半期(累計) 連結業績

21年9月期第3四半期(累計)ハイライト 全体

■売上高

売上高は5,544百万円で前年比47.9%増加(同1,794百万円増)

うち講師派遣型研修事業は2,857百万円で44.2%増、公開講座事業は1,362百万円で41.1%増、ITサービス事業は721百万円で66.6%増、動画などのその他事業は602百万円で63.4%増、全事業で売上増となり、第3四半期(累計)としては過去最高売上を達成(コロナ禍の影響がない前々年比1,557百万円増加)

■売上総利益

売上総利益は4,240百万円で前年比62.0%増加(同1,622百万円増)、売上総利益率は76.5%で前年比6.7pt改善

(コロナ禍の影響がない前々年比1,446百万円増加)

■営業利益

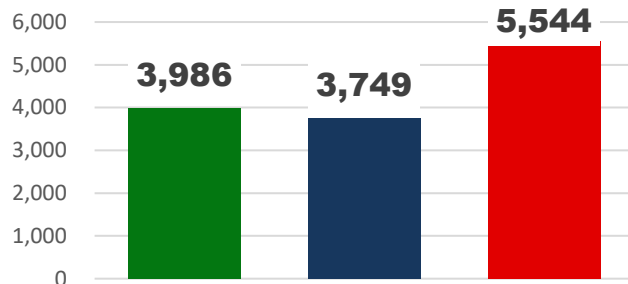
営業利益は1,731百万円で前年比298.8%増加(同1,297百万円増)、営業利益率は31.2%で前年比19.7pt改善

(コロナ禍の影響がない前々年比787百万円増加)

21年9月期第3四半期(累計)ハイライト 全体(3期比較)

売上高(1-3Q)

(単位:百万円)

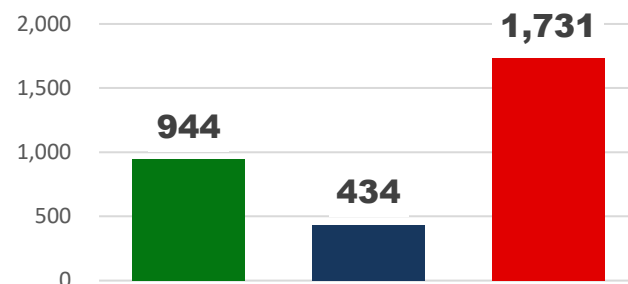


前年比
1,794百万円増
(47.9%増)

	19/9期	20/9期	21/9期
前年比	+692	▲237	+1,794
前年比(%)	+21.0%	▲6.0%	+47.9%

営業利益、営業利益率(1-3Q)

(単位:百万円)

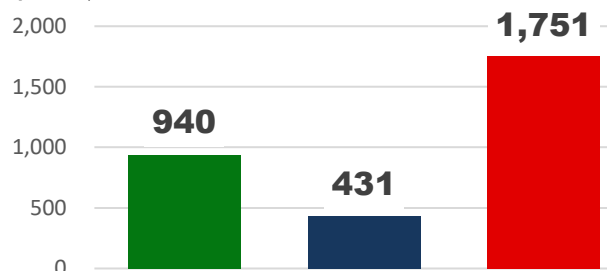


前年比
1,297百万円増
(298.8%増)
営業利益率
19.7pt増

	19/9期	20/9期	21/9期
前年比	+247	▲510	+1,297
営業利益率	23.7%	11.6%	31.2%

経常利益、経常利益率(1-3Q)

(単位:百万円)

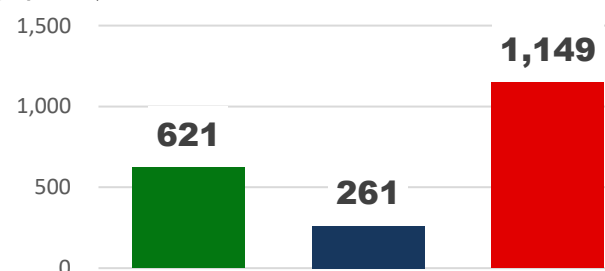


前年比
1,319百万円増
(305.4%増)
経常利益率
20.1pt増

	19/9期	20/9期	21/9期
前年比	+250	▲508	+1,319
経常利益率	23.6%	11.5%	31.6%

当期純利益、当期純利益率(1-3Q)

(単位:百万円)



前年比
887百万円増
(339.6%増)
当期純利益率
13.8pt増

	19/9期	20/9期	21/9期
前年比	+156	▲359	+887
当期純利益率	15.6%	7.0%	20.7%

連結損益計算書① 全体

■売上高は5,544百万円で前年比1,794百万円増加し、営業利益は1,731百万円で前年比1,297百万円増加、目標に対しての進捗率は売上高が72.0%、営業利益が72.2%

単位(百万円)

	19年9月期 1-3Q(実績)	20年9月期 1-3Q(実績)	21年9月期 1-3Q(実績)	前年比	19年9月期 通期(実績)	20年9月期 通期(実績)	21年9月期 通期(目標)
売上高 (前年比)	3,986 (+692)	3,749 (▲237)	5,544 (+1,794)	+47.9%	5,608 (+1,071)	5,119 (▲488)	7,700 (進捗率:72.0%)
売上総利益 (前年比)	2,793 (+529)	2,617 (▲175)	4,240 (+1,622)	+62.0%	3,959 (+862)	3,643 (▲315)	5,900 (進捗率:71.9%)
(売上総利益率)	(70.1%)	(69.8%)	(76.5%)	(+6.7pt)	(70.6%)	(71.2%)	(76.6%)
営業利益 (前年比)	944 (+247)	434 (▲510)	1,731 (+1,297)	+298.8%	1,303 (+365)	784 (▲519)	2,400 (進捗率:72.2%)
(営業利益率)	(23.7%)	(11.6%)	(31.2%)	(+19.7pt)	(23.2%)	(15.3%)	(31.2%)
経常利益 (前年比)	940 (+250)	431 (▲508)	1,751 (+1,319)	+305.4%	1,298 (+364)	795 (▲502)	2,410 (進捗率:72.7%)
当期純利益 (前年比)	621 (+156)	261 (▲359)	1,149 (+887)	+339.6%	835 (+200)	445 (▲389)	1,600 (進捗率:71.8%)

連結損益計算書② 事業別

■ 全ての事業で売上高、売上総利益が前年より増加し、利益率も改善

単位(百万円)

	19年9月期 1-3Q(実績)	20年9月期 1-3Q(実績)	21年9月期 1-3Q(実績)	前年比	19年9月期 通期(実績)	20年9月期 通期(実績)	21年9月期 通期(目標)	
全体	売上高 (前年比)	3,986 (+692)	3,749 (▲237)	5,544 (+1,794)	+47.9%	5,608 (+1,071)	5,119 (▲488)	7,700 (進捗率:72.0%)
	売上総利益 (前年比)	2,793 (+529)	2,617 (▲175)	4,240 (+1,622)	+62.0%	3,959 (+862)	3,643 (▲315)	5,900 (進捗率:71.9%)
	(売上総利益率)	(70.1%)	(69.8%)	(76.5%)	(+6.7pt)	(70.6%)	(71.2%)	(76.6%)
講師派遣型 研修事業	売上高 (前年比)	2,345 (+310)	1,981 (▲364)	2,857 (+875)	+44.2%	3,297 (+451)	2,724 (▲555)	3,900 (進捗率:73.3%)
	売上総利益 (前年比)	1,683 (+210)	1,477 (▲206)	2,228 (+751)	+50.8%	2,341 (+328)	2,045 (▲296)	3,050 (進捗率:73.1%)
	(売上総利益率)	(71.8%)	(74.6%)	(78.0%)	(+3.4pt)	(71.4%)	(75.1%)	(78.2%)
公開講座事業	売上高 (前年比)	1,072 (+230)	965 (▲106)	1,362 (+397)	+41.1%	1,527 (+360)	1,267 (▲260)	1,870 (進捗率:72.9%)
	売上総利益 (前年比)	691 (+140)	586 (▲105)	1,027 (+441)	+75.4%	1,011 (+238)	785 (▲226)	1,400 (進捗率:73.4%)
	(売上総利益率)	(64.5%)	(60.7%)	(75.4%)	(+14.7pt)	(66.2%)	(62.0%)	(74.9%)
ITサービス事業	売上高 (前年比)	311 (+117)	433 (+121)	721 (+288)	+66.6%	431 (+192)	655 (+224)	1,050 (進捗率:68.7%)
	売上総利益 (前年比)	231 (-)	295 (+63)	543 (+247)	+83.8%	327 (-)	478 (+150)	835 (進捗率:65.1%)
	(売上総利益率)	(74.4%)	(68.2%)	(75.3%)	(+7.1pt)	(76.0%)	(73.0%)	(79.5%)
その他事業	売上高 (前年比)	257 (▲19)	369 (+111)	602 (+233)	+63.4%	369 (+67)	472 (+102)	880 (進捗率:68.5%)
	売上総利益 (前年比)	186 (-)	258 (+71)	440 (+181)	+70.3%	277 (-)	333 (+56)	615 (進捗率:71.6%)
	(売上総利益率)	(72.6%)	(70.0%)	(73.0%)	(+3.0pt)	(75.0%)	(70.6%)	(69.9%)

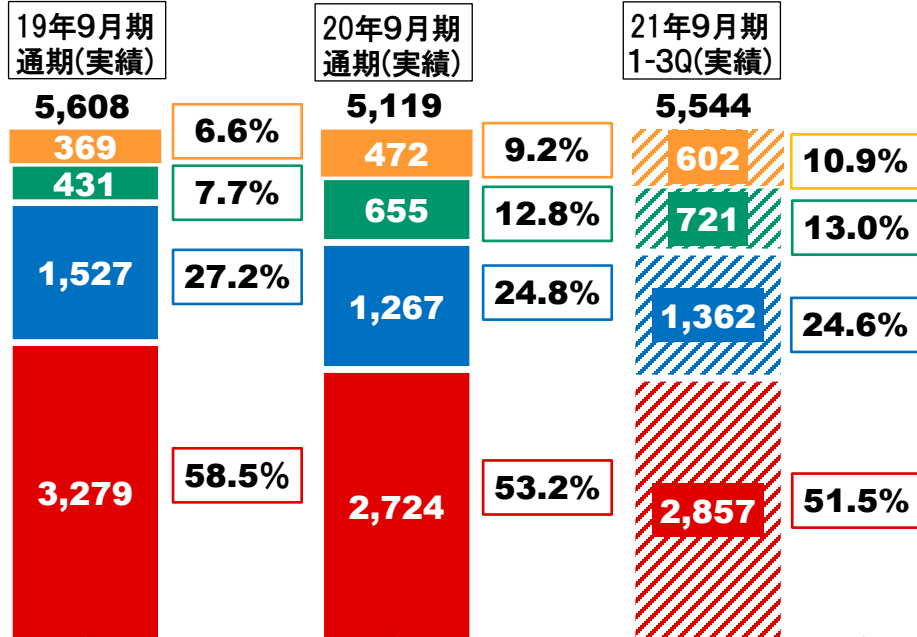
※事業別売上総利益についてはEY新日本有限責任監査法人による監査を受けていません

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

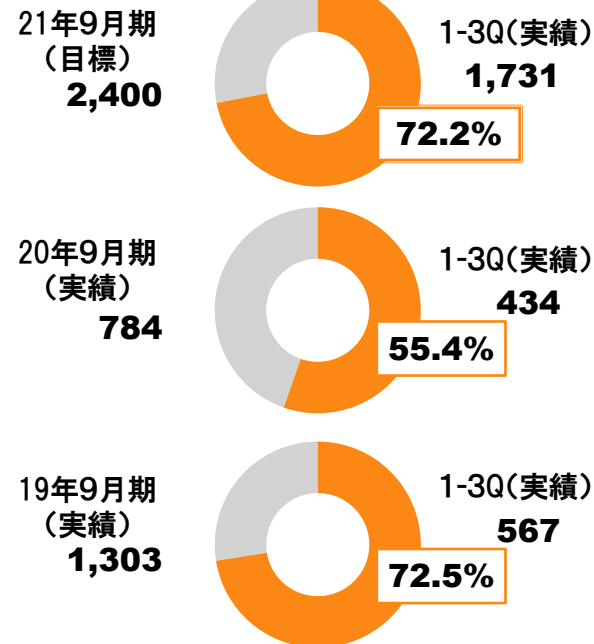
単位(百万円)
%表示は構成比

■講師派遣型研修事業 ■公開講座事業 ■ITサービス事業 ■その他事業



営業利益 構成比・進捗率

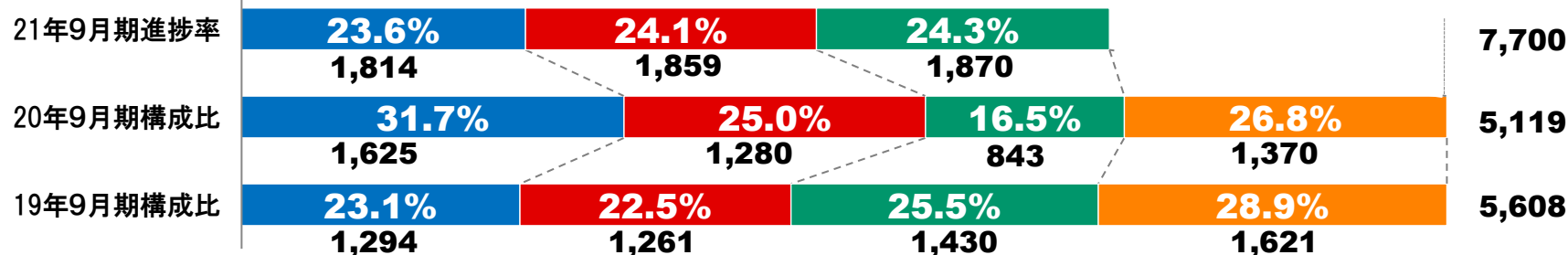
単位(百万円)
%表示は構成比・進捗率



四半期別売上高の 構成比・進捗率

■1Q ■2Q ■3Q ■4Q

単位(百万円)
%表示は構成比・進捗率



21年3Q当社の取り組み

■コロナ禍の影響を受けながらも、「スピードと集中」でサービス提供を強化

4月 過去最大規模で研修(新人研修)を提供

- ・講師派遣型研修1,749回実施、公開講座9,833名受講
- ・人事サポートシステム・LMS「Leaf」のユーザー数が150万人を突破
- ・東京都職員のICT職専門研修(基礎)実施委託を落札し、DX教育をさらに推進

5月 オンラインを中心に研修実施

- ・緊急事態宣言の影響を受け、講師派遣型研修、公開講座ともにオンライン比率が上昇(講師派遣型研修で56.6%、公開講座で84.2%)
- ・新作研修「SDGs導入研修～社会課題の解決と企業活動を結ぶ(1日間)」「安田善次郎から学ぶ顧客視点の醸成研修～信頼されるリーダーと企業であるために(半日間)」などを開発

6月 社会課題の解決に迅速に対応

- ・緊急事態宣言の延長に伴い、講師派遣型研修・公開講座ともにオンライン構成比が引き続き高い水準
- ・コロナワクチンの職域接種開始を前に、人事サポートシステム・LMS「Leaf」でワクチン接種業務運用代行サービスを緊急提供
- ・新作研修「心理的安全性向上研修～ビジネスゲームを通じて、心理的安全性の高め方を学ぶ(半日間)」「行動経済学を活用したコミュニケーション研修(半日間)」などを開発

7月 さらなるサービス提供の強化

- ・株式会社マリンロードを子会社化し、WEBサービスの開発・提供を強化
- ・Python学院を立ち上げ、現場での活用により踏み込んだDX教育を提供開始
- ・MSCIレーティングにてAAを獲得(上位2番目)

■ MSCI ESG レーティングで「AA」を獲得
最上位の「AAA」を獲得している日本企業は
14社のみであり、当社は2番目の「AA」を獲得
(2021年6月時点)



- 当社の教育事業や強固なセキュリティ対策、生産性向上を目的とした社内教育について、高く評価
- 今後も、社内のESG活動を強化するとともに、社会人教育を通じて各企業のESG推進を強力に支援

MSCI ESG レーティングとは

全世界 8,500 社以上の企業を対象に、企業の環境、社会、ガバナンスに関する取り組みやリスク管理能力を分析し、最上位ランク AAA から最下位ランク CCC までの7段階で評価するものです。

※株式会社インソースのMSCI ESG Research LLC またはその関連会社(MSCI)のデータの使用や、MSCI のロゴ、証憑、サービスマークやインデック
ス名の使用は、MSCI による株式会社インソースの後援、宣伝、販売促進を行うものではありません。MSCI のサービスとデータは、MSCI またはその情
報プロバイダーの資産であり、現状を提示するものであり、保証するものではありません。MSCI の名称とロゴは、MSCI の商標またはトレードマークです。

- オンライン研修が全国的に一般化
- 社会人教育は「対面型研修」中心から「対面型」「オンライン」「eラーニング・動画」の3つの選択肢に変化
- コロナ禍が継続する現在、オンライン研修が最も選好され、対面型も回復傾向、eラーニング・動画の人気は一服

オンライン研修の普及

21/9期は東京以外でもオンライン研修が普及

2020年3-4Q コロナ禍でのオンライン研修状況

	講師派遣型 研修 実施回数	オンライン 比率	公開講座 受講者数	オンライン 比率
東京	765回	48.9%	9,866名	71.0%
その他	796回	27.7%	5,671名	59.1%

2021年1-3Q オンライン研修状況

	講師派遣型 研修 実施回数	オンライン 比率	公開講座 受講者数	オンライン 比率
東京	2,151回	55.6%	31,094名	77.0%
その他	2,769回	40.7%	22,664名	76.0%

教育手段の多様化

2019年1-3Q	売上 (百万円)	構成比	2021年1-3Q	売上 (百万円)	構成比	1人当たり研修費 顧客負担額※1
対面	3,417	95.4%	対面	1,661	35.7%	3万円～(交通費・宿泊費込)
eラーニング	165	4.6%	オンライン	2,558	55.0%	2万円～(交通費・宿泊費なし)
			eラーニング	432	9.3%	200円～※2

コロナ禍後の想定

- 講師派遣型研修の4割程度、公開講座の6割程度はコロナ禍後もオンラインが継続すると想定
- eラーニング・動画もコストの観点より、構成比を上げていくと想定

※1 1人当たりの費用は当社モデルプランより算出。なおオンライン研修は対面型研修に比べ、交通・宿泊費削減により費用が低価格となります

※2 動画1本につき1000名以上が利用した場合を想定

連結損益計算書③ 販管費内訳

■ 売上が増加したため、販管費率は45.2%に低下(前年比13.0pt低下)

■ 新卒・中途採用強化により、人件費が288百万円増加

単位(百万円)

販管費内訳	19年9月期 1-3Q(実績)	20年9月期 1-3Q(実績)	21年9月期 1-3Q(実績)	増減	前年比	21年9月期 (目標) (前期末比)
総人件費※1	1,432	1,703	1,991	+288	+16.9%	2,810 (+549)
うちRS分※2	0	0	31	+31	-	-
地代家賃※3	93	101	111	+10	+10.3%	125 (▲5)
オフィス・ システム経費	117	147	169	+21	+14.4%	225 (+46)
その他経費	204	230	235	+4	+1.9%	340 (+49)
販管費合計	1,849	2,183	2,508	+324	+14.9%	3,500 (+640)
(販管費率)	(46.4%)	(58.2%)	(45.2%)	(▲13.0pt)	-	(45.5%)

※1 「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

※2 譲渡制限付株式

※3 自社ビル(道灌山、文京)の固定資産税、不動産取得税、減価償却費を「地代家賃」に振替

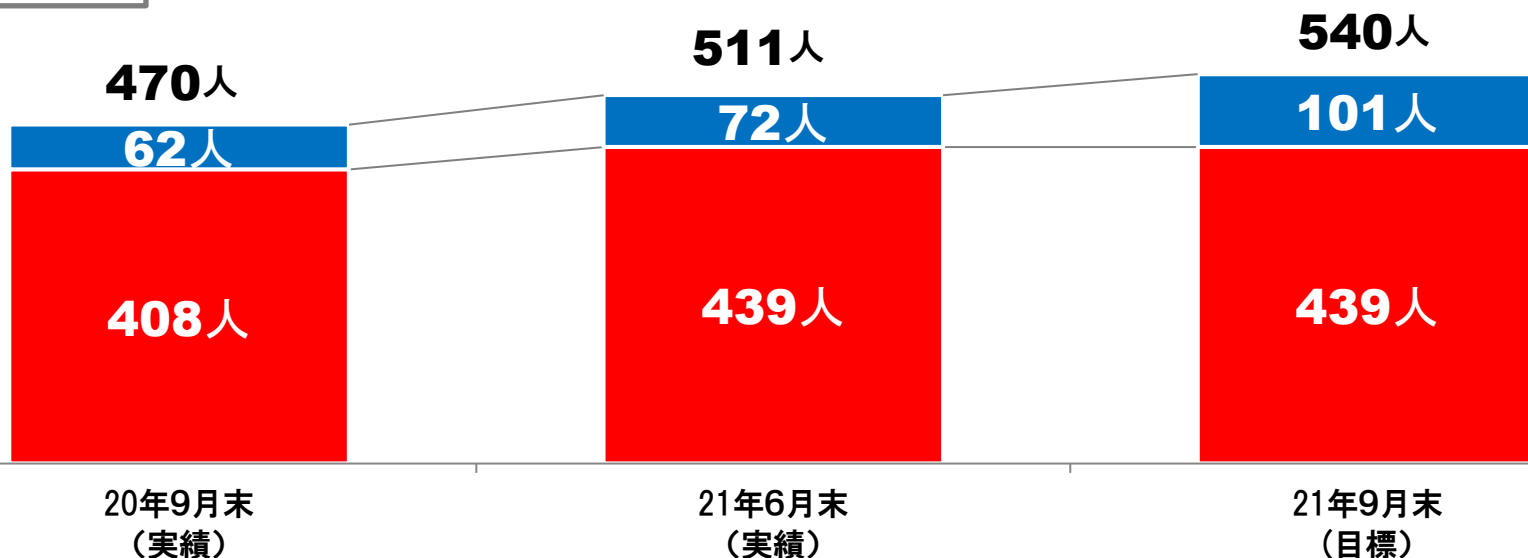
連結社員数と人材の先行投資

- 4月入社の新卒30名、中途14名を含め、下期に約70名の増員を実施予定
- 新卒入社1年以内、中途入社半年以内の社員を「先行投資枠」と定義し、特に新卒入社者についてはDXスキルと営業スキルの両方を持つ新たな中核人材として育成中

	20年9月末 (実績)	21年6月末 (実績) (前期末比)	3Q進捗率 (増加目標比)	21年9月末 (目標) (前期末比)
社員数 単位:名	470	511 (+41)	58.6%	540 (+70)
うち先行投資枠※ 単位:名	62	72 (+10)	27.8%	101 (+39)

社員数推移

■ 従業員 ■ 先行投資枠



※ 先行投資枠とは新卒入社後1年以内、中途入社後6カ月以内の人員を指します

DX人材不足は新人・若手のPython教育で解消へ

■新人でも驚くべき成果～2週間のPython研修後、業務を改善

新人研修の一環として、今期は9組織、63名に対し、2週間のPython研修を実施、その後、配属先のDX業務改善を主導、自発的にシステムを開発し好評価を獲得

■新人による開発例

～『営業用リスト作成の自動化』

今まで営業システムを検索、転記、手作業でリスト作成を実施し、整理していた業務をPythonで自動化

⇒**全社で約36時間/月の作業時間削減を実現**



■DX人材不足解消へ

理解力の高い若手を教育でDX人材化することで組織のDX化を加速

⇒**DX新人研修が拡大へ**

■常設の教育機関として「Python学院」を設立(21年7月)

上記成果を踏まえ、公開講座の一環として、常設の教育機関を設立。70時間程度の学習でゼロから現場で活用できるDXスキルを身につけることを目的として設立

<プログラム内容>

- ①Pythonの基本～プログラミングの基礎を習得する
- ②Excelの自動操作～Excelを用いた定型業務の自動化する
- ③Web上からの情報収集の自動化～Webから情報を取得する
- ④最終課題～ビジネスの現場で利活用できる、実用的なプログラムを作成する



連結貸借対照表

- 自社ビル取得(600百万円、21年3月)により固定資産が増加
- 人財育成スマートパックの販売増により前受金が増加(前期末比+4.2%)

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 6月30日時点(実績)	増減	前期末比
流動資産	4,150	3,025	3,644	+619	+20.5%
うち現預金	3,292	2,219	2,797	+577	+26.0%
固定資産	806	1,319	2,199	+880	+66.7%
資産合計	4,957	4,344	5,844	+1,499	+34.5%
流動負債	1,787	1,379	1,709	+330	+23.9%
うち前受金※	510	595	620	+24	+4.2%
固定負債	86	81	57	▲23	▲28.9%
純資産	3,082	2,883	4,076	+1,193	+41.4%
負債・ 純資産合計	4,957	4,344	5,844	+1,499	+34.5%

※ 前受金とは公開講座や動画などのサービスで利用できる人財育成スマートパックの未使用金額

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
～上記方針に則り、今期確定業績に基づき配当実施

	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3四半期 事業別解説

■売上高

売上高は1,870百万円で前四半期比0.6%増加(同10百万円増)、前年同期比121.7%増加(同1,026百万円増)

■売上総利益

売上総利益は1,414百万円で前四半期比1.5%減少(同21百万円減)、売上総利益率は75.6%で前四半期比1.6pt悪化。新入社員研修では対面のニーズが根強く、オンライン比率が低下したことが影響。前年同期比159.8%増加(同869百万円増)

■営業利益

営業利益は474百万円で前四半期比22.2%減少(同135百万円減)、営業利益率は25.4%で前四半期比7.5pt悪化。売上総利益の減少および人件費の増加により営業利益は減少
前年同期比665百万円増加

■事業別業績

- ・研修事業の売上高は季節要因(第1、3四半期の売上が高い傾向)により、講師派遣型研修は1,018百万円で前四半期比31.8%増加(同245百万円増)、公開講座は512百万円で前四半期比27.2%増加(同109百万円増)。前年同期比は講師派遣型研修が159.1%増加(同625百万円増)、公開講座が99.4%増加(同255百万円増)
- ・ITサービス事業は季節要因(第2、4四半期の売上が高い傾向)によりカスタマイズ売上が減少し、172百万円で前四半期比56.8%減少(同226百万円減)。前年同期比82.4%増加(同77百万円増)
- ・その他事業は、eラーニング・動画の成長が季節要因ならびにコロナ禍における勢いが収まったことにより、167百万円で前四半期比41.3%減少(同117百万円減)
前年同期比68.7%増加(同68百万円増)

連結損益計算書① 全体（前四半期比較:QoQ）

■ 新人研修の増加でオンライン比率が減少したため、売上総利益率は全四半期比1.6pt悪化

■ 人件費を中心に販管費が増加したため、営業利益率は前四半期比7.5pt悪化

単位(百万円)

	20年9月期 3Q(実績)	20年9月期 4Q(実績)	21年9月期 1Q(実績)	21年9月期 2Q(実績)	21年9月期 3Q(実績)	前年同期比:YoY	
売上高 (前四半期比:QoQ)	843 (▲436)	1,370 (+526)	1,814 (+443)	1,859 (+45)	1,870 (+10)	+1,026	+121.7%
売上総利益 (前四半期比:QoQ)	544 (▲367)	1,026 (+481)	1,390 (+364)	1,435 (+44)	1,414 (▲21)	+869	+159.8%
(売上総利益率)	(64.5%)	(74.9%)	(76.6%)	(77.2%)	(75.6%)	(+11.1pt)	
営業利益 (前四半期比:QoQ)	▲190 (▲400)	350 (+540)	646 (+296)	610 (▲35)	474 (▲135)	+665	-
(営業利益率)	(▲22.6%)	(25.5%)	(35.6%)	(32.8%)	(25.4%)	(+47.9pt)	
経常利益 (前四半期比:QoQ)	▲191 (▲399)	363 (+555)	659 (+295)	614 (▲45)	477 (▲136)	+668	-
当期純利益 (前四半期比:QoQ)	▲159 (▲304)	184 (+343)	452 (+268)	370 (▲81)	325 (▲44)	+485	-

連結損益計算書② 事業別 (前四半期比較:QoQ)

■ 前四半期と比較し、季節要因により講師派遣型研修と公開講座が売上、利益ともに増加 単位(百万円)

	20年9月期 3Q(実績)	20年9月期 4Q(実績)	21年9月期 1Q(実績)	21年9月期 2Q(実績)	21年9月期 3Q(実績)	前年同期比:YoY	
全体	売上高 (前四半期比:QoQ)	843 (▲436)	1,370 (+526)	1,814 (+443)	1,859 (+45)	1,870 (+10)	+1,026 +121.7%
	売上総利益 (前四半期比:QoQ)	544 (▲367)	1,026 (+481)	1,390 (+364)	1,435 (+44)	1,414 (▲21)	+869 +159.8%
	(売上総利益率)	(64.5%)	(74.9%)	(76.6%)	(77.2%)	(75.6%)	(+11.1pt)
講師派遣型 研修事業	売上高 (前四半期比:QoQ)	392 (▲188)	742 (+349)	1,066 (+323)	772 (▲293)	1,018 (+245)	+625 +159.1%
	売上総利益 (前四半期比:QoQ)	294 (▲145)	568 (+273)	822 (+253)	608 (▲213)	798 (+190)	+503 +170.9%
	(売上総利益率)	(75.0%)	(76.5%)	(77.1%)	(78.7%)	(78.4%)	(+3.4pt)
公開講座事業	売上高 (前四半期比:QoQ)	257 (▲32)	301 (+44)	447 (+145)	403 (▲43)	512 (+109)	+255 +99.4%
	売上総利益 (前四半期比:QoQ)	128 (▲44)	199 (+71)	339 (+140)	302 (▲37)	385 (+83)	+256 +199.7%
	(売上総利益率)	(50.0%)	(66.1%)	(76.1%)	(75.0%)	(75.2%)	(+25.2pt)
ITサービス事業	売上高 (前四半期比:QoQ)	94 (▲244)	222 (+127)	150 (▲72)	399 (+249)	172 (▲226)	+77 +82.4%
	売上総利益 (前四半期比:QoQ)	60 (▲174)	183 (+122)	110 (▲73)	326 (+216)	106 (▲220)	+46 +76.4%
	(売上総利益率)	(63.9%)	(82.3%)	(73.3%)	(81.9%)	(61.8%)	(▲2.1pt)
その他事業	売上高 (前四半期比:QoQ)	99 (▲170)	103 (+4)	150 (+47)	284 (+133)	167 (▲117)	+68 +68.7%
	売上総利益 (前四半期比:QoQ)	60 (▲137)	75 (+14)	118 (+43)	198 (+79)	123 (▲74)	+63 +104.2%
	(売上総利益率)	(61.1%)	(72.8%)	(78.6%)	(69.5%)	(73.9%)	(+12.8pt)

※ 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

研修事業の状況① (前四半期比較:QoQ)

- 講師派遣型研修は新人研修において対面のニーズが根強く、オンライン比率が減少(構成比46.2%)
- 公開講座は来場型が増加したため、1開催当たりの受講者数が減少(前四半期比0.7人減少)

	20年9月期 3Q(実績)	20年9月期 4Q(実績)	21年9月期 1Q(実績)	21年9月期 2Q(実績)	21年9月期 3Q(実績)	前年同期比:YoY	
講師派遣型研修 実施回数 (前四半期比:QoQ)	1,512回 (▲968)	2,927回 (+1,415)	4,247回 (+1,320)	2,609回 (▲1,638)	3,821回 (+1,212)	+2,309	+152.7%
うちオンライン研修 (構成比)	551回 (36.4%)	1,010回 (34.5%)	1,567回 (36.9%)	1,589回 (60.9%)	1,764回 (46.2%)	+1,213	+220.1%
1開催当たり平均単価 (単位:千円) (前四半期比:QoQ)	259.9 (+25.3)	253.8 (▲6.1)	250.8 (▲3.0)	296.0 (+45.2)	266.4 (▲29.6)	+6.5	+2.5%
公開講座受講者数 (前四半期比:QoQ)	10,286人 (▲3,431)	13,197人 (+2,911)	22,111人 (+8,914)	18,450人 (▲3,661)	22,041人 (+3,591)	+11,755	+114.3%
うちオンライン研修 (構成比)	8,621人 (83.8%)	6,916人 (52.4%)	14,400人 (65.1%)	14,951人 (81.0%)	16,798人 (76.2%)	+8,177	+94.8%
1開催当たり 受講者数(単位:人)※ (前四半期比:QoQ)	9.9 (+2.7)	9.2 (▲0.7)	13.3 (+4.0)	14.0 (+0.7)	13.4 (▲0.7)	+3.4	+34.3%

※ 算出方法に誤りがあり、前回発表時と異なる数値となっております

研修事業の状況②

全体
顧客

- ①売上高は講師派遣型研修が1,018百万円で前四半期比245百万円増加(同31.8%増)、公開講座が512百万円で前四半期比109百万円増加(同27.2%増)。前年同期比は講師派遣型研修が625百万円増加(同159.1%増)、公開講座が255百万円増加(同99.4%増)
- ②研修はオンラインが中心へ
第3四半期の大半の期間(4月25日-6月20日、91日のうち57日間)で、3度目の緊急事態宣言が発令され、研修事業売上に占めるオンライン比率は前四半期比減となるものの、講師派遣53.9%、公開講座65.2%と引き続き高い水準で推移
教育手段の構成比は、対面35.7%、オンライン55.0%、eラーニング9.3%となった
- ③情報通信業・ITサービス業、製造業の研修実施が好調
- ④大企業売上が拡大
従業員数1,000名以上の企業が全売上に占める割合は前年比で3.0pt増加、一方、300名以下の企業の売上は2.2pt低下

規模別売上高構成比(研修事業のみ)

	20年9月期 (通期)	21年9月期 (1-3Q)	前年比
大(従業員1,000名~)	39.2%	42.2%	+3.0pt
中(300~999名)	25.3%	24.4%	▲0.9pt
小(~300名)	35.5%	33.3%	▲2.2pt

参考:21年9月期1-3Q 平均顧客単価

研修事業のみ	全事業合計
844千円	1,136千円
481千円	516千円
297千円	310千円

テーマ

- ①過去最大規模で実施した新人研修は、前年同期比216百万円増加
- ②マナーなどに加えて、新人向けのDX研修が増加
特にOA・IT研修などのスキル別研修が前年同期比84百万円増加

ITサービス事業 (前四半期比較:QoQ)

単位(百万円)

	20年9月期 3Q(実績)	20年9月期 4Q(実績)	21年9月期 1Q(実績)	21年9月期 2Q(実績)	21年9月期 3Q(実績)	前年同期比:YoY	
売上高 (前四半期比:QoQ)	94 (▲244)	222 (+127)	150 (▲72)	399 (+249)	172 (▲226)	+77	+82.4%
<内訳>							
Leaf 月額利用料 (前四半期比:QoQ)	74 (+15)	75 (+0)	93 (+18)	102 (+9)	111 (+8)	+36	+49.6%
単月※1	25	26	31	34	38	+13	+52.0%
1組織当たり 平均単価 (単位:千円)	116.7	105.7	111.3	104.7	102.0	▲14.7	▲12.6%
Leaf カスタマイズ売上	17	128	39	193	59	+41	+238.2%
ストレスチェック	2	18	17	102	1	▲0	▲35.0%
売上総利益※2 (前四半期比:QoQ)	60 (▲103)	183 (+122)	110 (▲73)	326 (+216)	106 (▲220)	+46	+76.4%
(売上総利益率)	(63.9%)	(82.3%)	(73.3%)	(81.9%)	(61.8%)	(▲2.1pt)	

※1 各四半期の最終月の月額利用料を記載しています

※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

ITサービス事業KPI (前四半期比較:QoQ)

月額課金型サービス	20年9月期 3Q(実績)	20年9月期 4Q(実績)	21年9月期 1Q(実績)	21年9月期 2Q(実績)	21年9月期 3Q(実績)	目標に対する 1-3Qの進捗率	21年9月期 通期目標
人事サポート システム・LMS※「Leaf」 単位:有料利用組織数 (前四半期比:QoQ) (期初累計新規組織数)	224 (+34) (62)	248 (+24) (86)	298 (+50) (50)	333 (+35) (85)	375 (+42) (127)	83.6%	400 (+152) (152)
人事評価シート WEB化サービス 単位:組織 (前四半期比:QoQ) (期初累計新規組織数)	77 (+10) (27)	93 (+16) (43)	98 (+5) (5)	108 (+10) (15)	116 (+8) (23)	135.3%	110 (+17) (17)
都度請負型サービス	20年9月期 3Q(実績)	20年9月期 4Q(実績)	21年9月期 1Q(実績)	21年9月期 2Q(実績)	21年9月期 3Q(実績)	目標に対する 1-3Qの進捗率	21年9月期 通期目標
「Leaf」カスタマイズ 単位:納品先組織数 (前四半期比:QoQ) (期初累計カスタマイズ数)	15 (+15) (15)	43 (+28) (58)	18 (▲25) (18)	50 (+32) (68)	19 (▲31) (87)	-	-
ストレスチェック支援サービス 単位:納品先組織数 (前四半期比:QoQ) (期初累計納品先組織数)	16 (▲185) (241)	41 (+25) (282)	56 (+15) (56)	230 (+174) (286)	14 (▲216) (300)	93.8%	320

※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。

ITサービス事業の状況

全体 顧客

- ①売上高は172百万円で前四半期比226百万円減少(同56.8%減)、前年同期比77百万円増加(同82.4%増)
- ②Leaf月額利用料の増加
有料利用組織数が前年同期比で151組織増加し、月額利用料も前年同期比36百万円増加6月においては単月で38百万円を突破
- ③業種別では製造業、人材業界、自治体向け販売が増加
- ④大企業・小規模企業の利用が拡大
従業員数1,000名以上の大企業では月額利用料とカスタマイズ売上の両方が確保できるため、年間3.6百万円の売上が見込まれる。一方、従業員数が300名以下の比較的小規模な企業でも利用企業が前年比60社増加しており、企業規模にかかわらずLMS利用が広がっている

規模別取引社数	20年9月期 (通期)	21年9月期 (1-3Q)	増加率		1社あたり年間平均売上※ (年間利用料+カスタマイズ費用)
大(従業員1,000名~)	108社	168社	+60社	55.6%	3,658千円
中(300~999名)	68社	99社	+31社	45.6%	1,140千円
小(~300名)	72社	132社	+60社	83.4%	889千円
計	248社	399社	+151社	60.9%	2,104千円

カスタ マイズ 例

- ①動画再生速度調整機能
eラーニング(動画)の再生速度を0.75倍から2倍まで調整することが可能
- ②コンテンツチェーン機能
eラーニング(動画)やスライド教材、課題・アンケートの表示順を自由に設定でき、受講者の視聴・回答漏れを防ぐことが可能

Leafの今後の事業展開について

■大企業向けLMS※としての地位を確立

- ・375社、160万人が利用する大規模システム(6月末時点)
- ・コロナ禍でeラーニング活用が社会に定着



■今後の事業展開

1. 大企業向けとして、多様なオプション機能を開発
～グローバル対応(自動翻訳)、他社製人事給与システム等とのAPI連携
2. 現状、導入先が少ない中堅・成長企業向けに特化したLeafを開発、投入

<中堅・成長企業向け機能 2021年9月期バージョンアップ予定>

	機能名(仮称)	概要
1	Leaf Management	人事と社員のコミュニケーション・情報管理ツールで、煩雑な人事業務の作業ミスと工数を削減。(入社・退職時手続、日常業務改善等)
2	Leaf Lightning	中堅・成長企業に最適なeラーニング特化型Leaf

⇒大企業だけでなく、中堅・成長企業にもLeaf・eラーニングを普及させていく

※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。

その他事業（前四半期比較:QoQ）

単位(百万円)

	20年9月期 3Q(実績)	20年9月期 4Q(実績)	21年9月期 1Q(実績)	21年9月期 2Q(実績)	21年9月期 3Q(実績)	前年同期比:YoY	
売上高 (前四半期比:QoQ)	99 (▲170)	103 (+4)	150 (+47)	284 (+133)	167 (▲117)	+68	+68.7%
<主な内訳>							
eラーニング・動画 映像制作 (前四半期比:QoQ)	72 (▲5)	80 (+7)	98 (+17)	194 (+96)	139 (▲54)	+66	+91.8%
買い切り・レンタル (前四半期比:QoQ)	3 (▲16)	11 (+7)	41 (+30)	62 (+21)	67 (+4)	+63	+1816.0%
月額課金型「STUDIO」 (前四半期比:QoQ)	46 (+16)	34 (▲12)	22 (▲11)	38 (+16)	48 (+9)	+1	+4.1%
映像制作ソリューション (前四半期比:QoQ)	7 (▲4)	23 (+15)	34 (+11)	77 (+43)	24 (▲53)	+16	+216.3%
コンサルティング・ オンラインセミナー代行 (前四半期比:QoQ)	18 (▲33)	21 (+3)	38 (+17)	76 (+38)	21 (▲56)	+1	+8.3%
売上総利益※1 (前四半期比:QoQ)	60 (▲74)	75 (+14)	118 (+43)	198 (+79)	123 (▲74)	+63	+104.2%
(売上総利益率)	(61.1%)	(72.8%)	(78.6%)	(69.5%)	(73.9%)	(+12.8pt)	

※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 (前四半期比較:QoQ)

	20年9月期 3Q(実績)	20年9月期 4Q(実績)	21年9月期 1Q(実績)	21年9月期 2Q(実績)	21年9月期 3Q(実績)	前年比 :YoY
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 (前四半期比:QoQ)	-	-	285 (+285)	430 (+145)	419 (▲11)	-
eラーニング・映像制作 レンタル受講者数 単位:人 (前四半期比)	-	-	1,090 (+1,090)	1,878 (+772)	1,735 (▲143)	-
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 (前四半期比:QoQ)	27,177 (+9,241)	19,651 (▲7,526)	42,488 (+22,837)	44,514 (+2,026)	51,047 (+6,533)	+159.8%
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) (前四半期比:QoQ)	14 (▲24)	40 (+26)	41 (+1)	37 (▲4)	35 (▲2)	+150.0%
コンサルティング コンサルティング 単位:件 (前四半期比:QoQ)	16 (▲34)	19 (+3)	27 (+8)	83 (+56)	55 (▲28)	+243.8%
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 (前四半期比:QoQ)	-	-	27 (+27)	67 (+40)	36 (▲31)	-

※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

その他事業の状況

全体

- ①売上高は167百万円で前四半期比117百万円減少(同41.3%減)、前年同期比68百万円増加(同68.7%増)
- ②多くの企業がコロナ禍の状況に順応しオンライン研修が全国で普及したため、eラーニング・動画の伸びは一服。特に映像制作ソリューションは大型案件がなかったため売上が減少
- ③コンサルティングは前四半期に大型受注があったため今期は減少

eラーニング・動画 販売状況

■ 買い切り・レンタル 人気ランキング

	買い切り人気ランキング
1	コンプライアンス講座(2019年度版)
2	これからのビジネスにおけるSDGs経営講座
3	人事評価・人事考課講座

	レンタル人気ランキング
1	メンター講座
2	ビジネス文書研修～相手に伝わる文書の基本を学ぶ(冊子教材・テスト付き)
3	女性キャリアデザイン研修～ワークライフバランスを実現し、可能性を広げる(冊子教材・テキスト付き)

■ 21年9月期第3四半期 販売実績

	1Q	2Q	3Q	
動画販売数(買い切り)	285件	430件	419件	提供価格:198,000円(税込)~/本
レンタル受講者数	1,092名	1,878名	1,735名	提供価格:1,870円(税込)~/名
月額課金	42,488ID	44,514ID	51,047ID	提供価格:1ID 最安350円(税込)~/月

■株式会社マリンロードを完全子会社化(21年7月1日付)

※8月1日付で株式会社インソースマーケティングデザインに社名変更予定

所在地: 栃木県宇都宮市

事業内容: WEBプロモーション、ホームページ制作、システム開発

従業員: 17名(デザイナー、システムエンジニア中心)

■インソースGとして、WEBマーケティング事業に参入

WEBを活用した集客により業績を拡大してきたインソースのノウハウと、マリンロードの持つWEB開発力を統合、新サービスを開発し、3万社のインソース顧客に対してサービスを提供



高いWEBプロモーション力や開発ノウハウで、顧客の採用・集客支援やUX向上による課題解決を実現



強力なWEBマーケティング力、コンテンツ力、プラットフォーム力、顧客基盤を展開

21年9月期トピック 各種KPI

- 移転に伴い、オンラインブースは6ブース減少。今期目標は達成
- eラーニング・動画新規コンテンツ数は、累計275種類を開発

	20年9月期末 (実績)	21年9月期 1H(実績)	21年9月期 3Q(実績)	21年9月期 1-3Q(実績)	21年9月期末 (目標)
オンラインブース新設数 単位:ブース数 (累計ブース数)	45 (45)	73 (118)	▲6 (112)	67 (進捗率:112.0%)	55 (100)
WEBinsource新規登録先数 単位:組織 (累計契約数)	2,157 (13,492)	1,120 (14,612)	575 (15,187)	1,695 (進捗率:67.8%)	2,500 (15,992)
講師派遣型研修新規コンテンツ数※1 単位:種類 (累計コンテンツ数)	319 (3,140)	155 (3,295)	96 (3,391)	251 (進捗率:78.4%)	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)	125 (2,984)	130 (3,114)	255 (進捗率:85.0%)	300 (3,159)
eラーニング・動画新規コンテンツ数※2 単位:種類 (累計コンテンツ数)	86 (86)	117 (203)	72 (275)	189 (進捗率:94.5%)	200 (286)
コア・ソリューションプラン数※3 単位:種類 (累計プラン数)	171	30 (201)	7 (208)	37 (進捗率:61.7%)	60 (231)
セッション数 単位:千回	1,835	971	574	1,545 (進捗率:72.3%)	2,135

※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

※2 eラーニング・動画新規コンテンツ数は、当社で開発した動画を記載(提携先除く)

※3 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したプラン(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
- ・設立 2002年11月
- ・住所 (東京本部) 東京都荒川区西日暮里4-19-12 インソース道灌山ビル
- ・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、株式会社マリロード

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

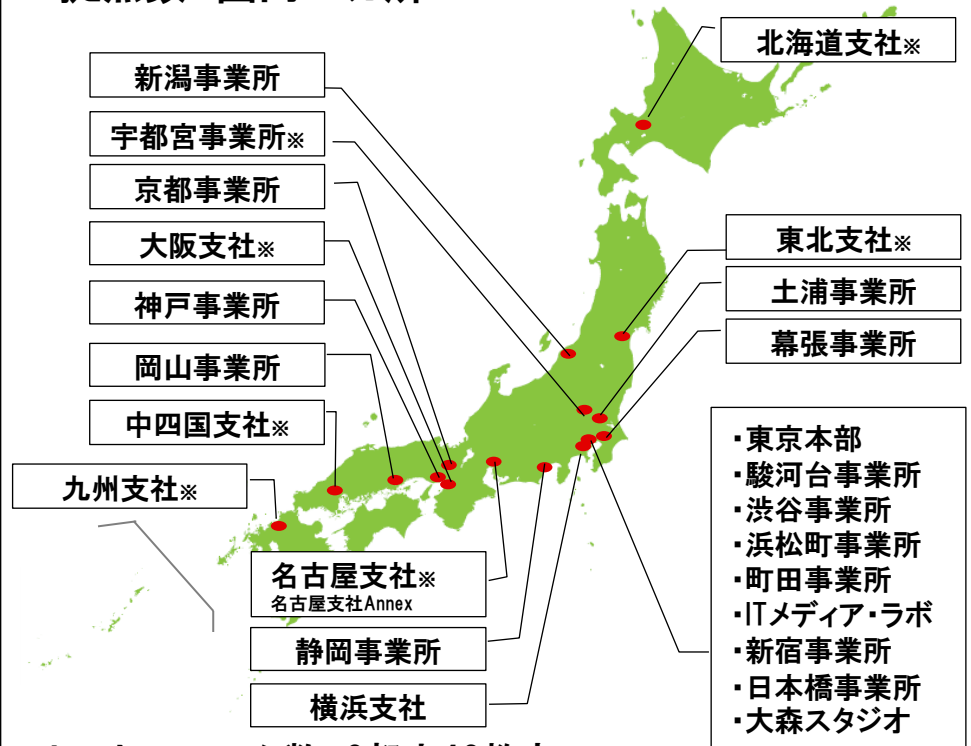
株式会社インソースデジタルアカデミー

- ・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)

株式会社マリロード

- ※8/1より株式会社インソースマーケティングデザイン
- ・Webプロモーション、HP制作、システム開発

拠点数 国内24カ所



セミナールーム数 9都市42教室
オンライン研修ブース 112ブース

※支社併設のセミナールームあり

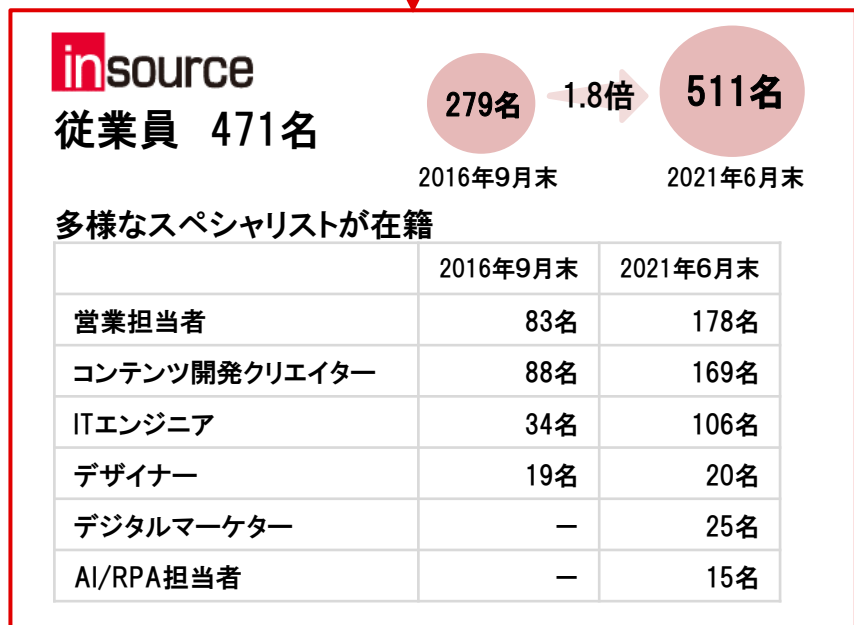
※21年6月末時点

インソースを取り巻くステークホルダー

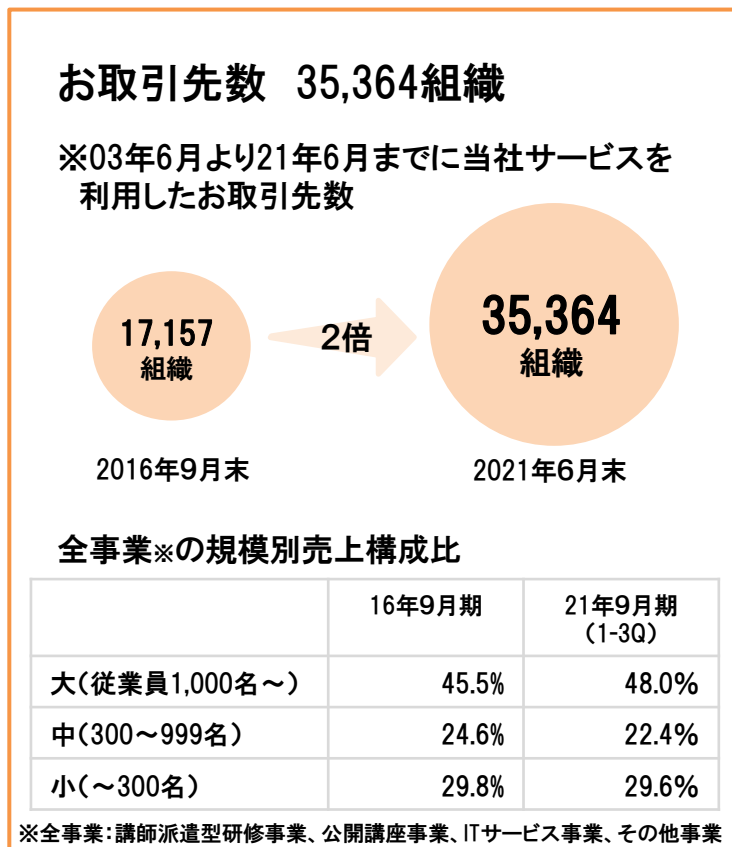
■ マザーズ上場時(2016年)と現在の比較



↑ 連携 ↓



↑ 資金 ↓ 還元



事業内容① お取引先と事業別平均成長率

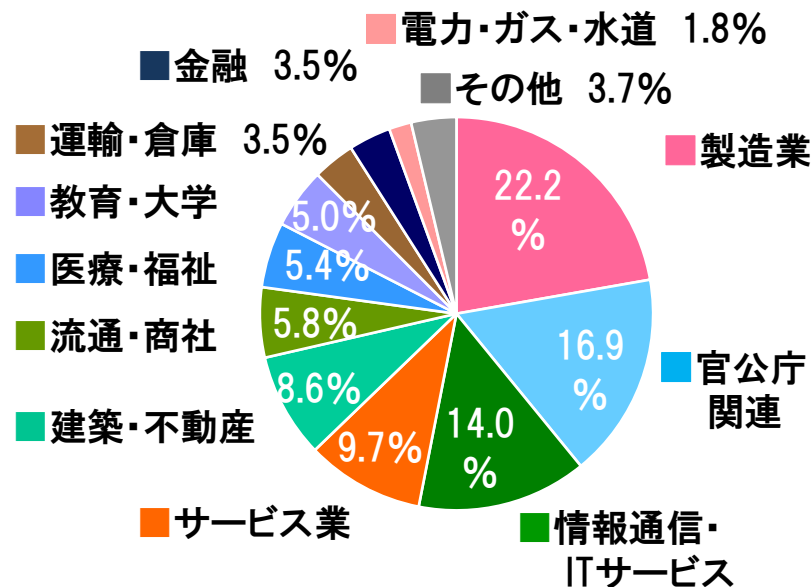
業種別お取引先数構成比

2020年7月～2021年6月に
当社サービスをご利用いただいたお取引先累計

10,608組織

03年6月から21年6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

35,364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 (修正予想)	CAGR 19年9月期-21年9月
全体	5,608	5,119	7,700	+19.3%
講師派遣型研修事業	3,279	2,724	3,900	+11.3%
公開講座事業	1,527	1,267	1,870	+17.0%
ITサービス事業	431	655	1,050	+63.8%
その他事業	369	472	880	+42.7%

インソースグループの事業内容

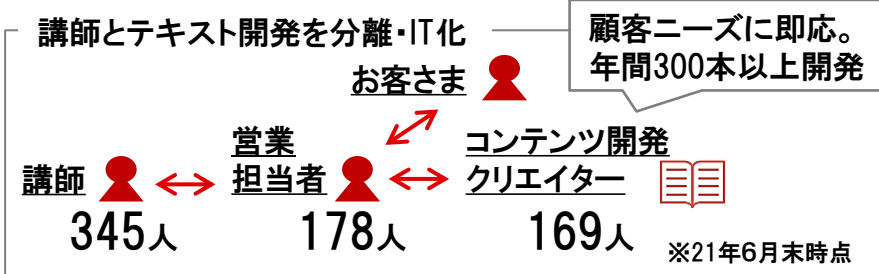
- 対面でもオンライン研修でも「翌日から実践できる」内容で、ワーク・演習中心の構成
- 研修運営のプロセス全体をIT化。高品質・高頻度開催を実現
- 研修に対する高い受講者満足度

研修内容評価 **95.3%** / 講師評価 **93.6%**

※21年6月末時点

講師派遣型研修事業 (売上構成51.5%)

組織に講師を派遣するオーダーメイド型研修



年間研修実施回数・受講者数

13,604回 **467**千名

うちオンライン実施回数・受講者数

5,930回 **179**千名



※20年7月～21年6月

公開講座事業 (売上構成24.6%)

1名から参加できるオープンセミナー型研修

- 高頻度に全国とオンラインで開催
- ・来場型(全国9都市)とオンライン開催で
年間75,799受講者(オンライン比率7割)
- ・講座は提携先含め3,000種類以上、タイムリーに新作講座投入
- ・「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

7,116回 **75**千名

うちオンライン実施回数・受講者数

3,359回 **53**千名



※20年7月～21年6月

ITサービス事業 (売上構成13.0%)

- 人事サポートシステム「Leaf」
- ストレスチェック支援サービス



その他事業 (売上構成10.9%)

- eラーニング・映像制作
- オンラインセミナー代行
- コンサルティング、人材紹介など



<参考資料> インソースの特徴

■ 事業目的が社会課題の解決

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

■ イノベーション力 ～新しいビジネスモデルを構築

社会人研修の新しいビジネスモデルを構築し、研修のコストダウンとクオリティアップを実現。また、全国拠点や会員サイト加入組織を増やし、サービス提供のプラットフォームを拡大している

■ DX力 ～データとITの活用を創業当初から徹底

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。また、発生するあらゆる情報をデータベース化し、それらをコンテンツ開発や販促活動に活用。また自社開発のシステム販売も行っている

■ コンテンツ力 ～毎年300本以上の新作商品・サービスを開発

多様なニーズに対応し、毎年継続して300本以上の新作研修を開発。今後は特にDX・IT関連や、パッケージ型商品の開発を強化する。さらに、1つのコンテンツに対してニーズに応じた多様なデリバリー方法で提供する

■ 行動原理 ～「スピードと集中」および「競争と集約」

状況変化に応じて柔軟に戦略を転換。コンテンツ開発や営業は社内で様々なチームをつくり、競争することで多様性を確保。同時に、共通業務は集約し、標準化・システム化で高い生産性を確保している

■ ダイバーシティ重視

女性が6割(同管理職3割以上)、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

- 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
- MSCI ESG レーティングでは上位から2番目の「AA」を獲得 (2021年6月時点)

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) 当社の事業目的は、働く人に関わる社会課題解決の支援

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289人 シニア10人

※21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
- 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)

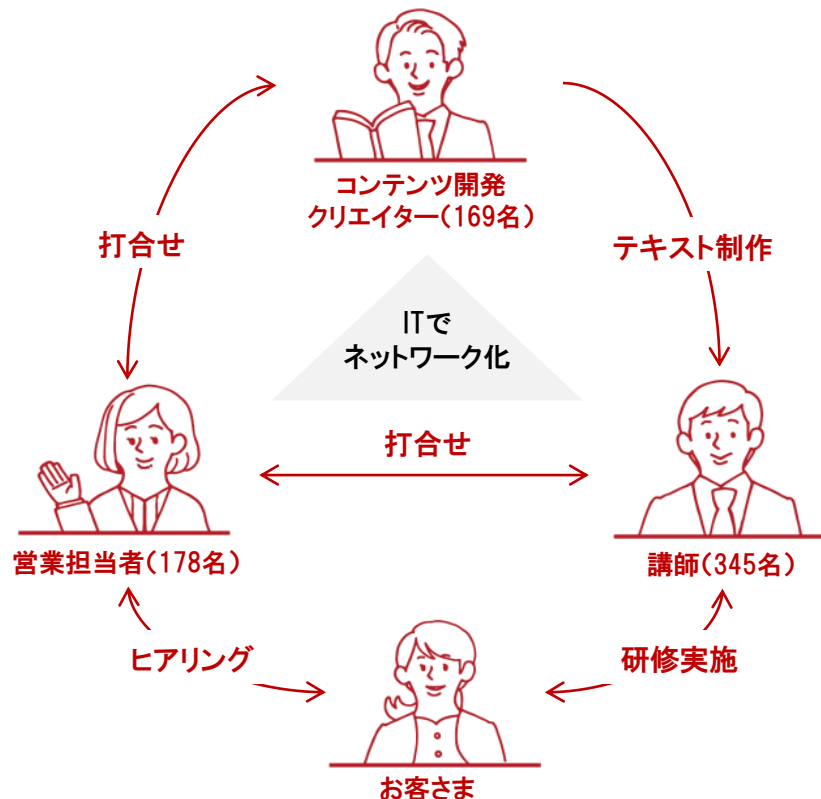
研修を通じて社会課題解決を図り社会貢献を実現。加えてIT力と仕組み化で廉価に研修を提供し、業績を上げ続けていく

新しいビジネスモデルの確立

プラットフォームの構築

ITの力で講師とテキスト作成の「分業制」を構築

全国の企業・自治体に対して、良品廉価なサービスを提供



拠点数(累計)

12拠点

24拠点

WEBinsource加入組織数(累計)

3,312
組織

15,187
組織

オンラインブース数(累計)

0

112
ブース

2016年9月末

2021年6月末

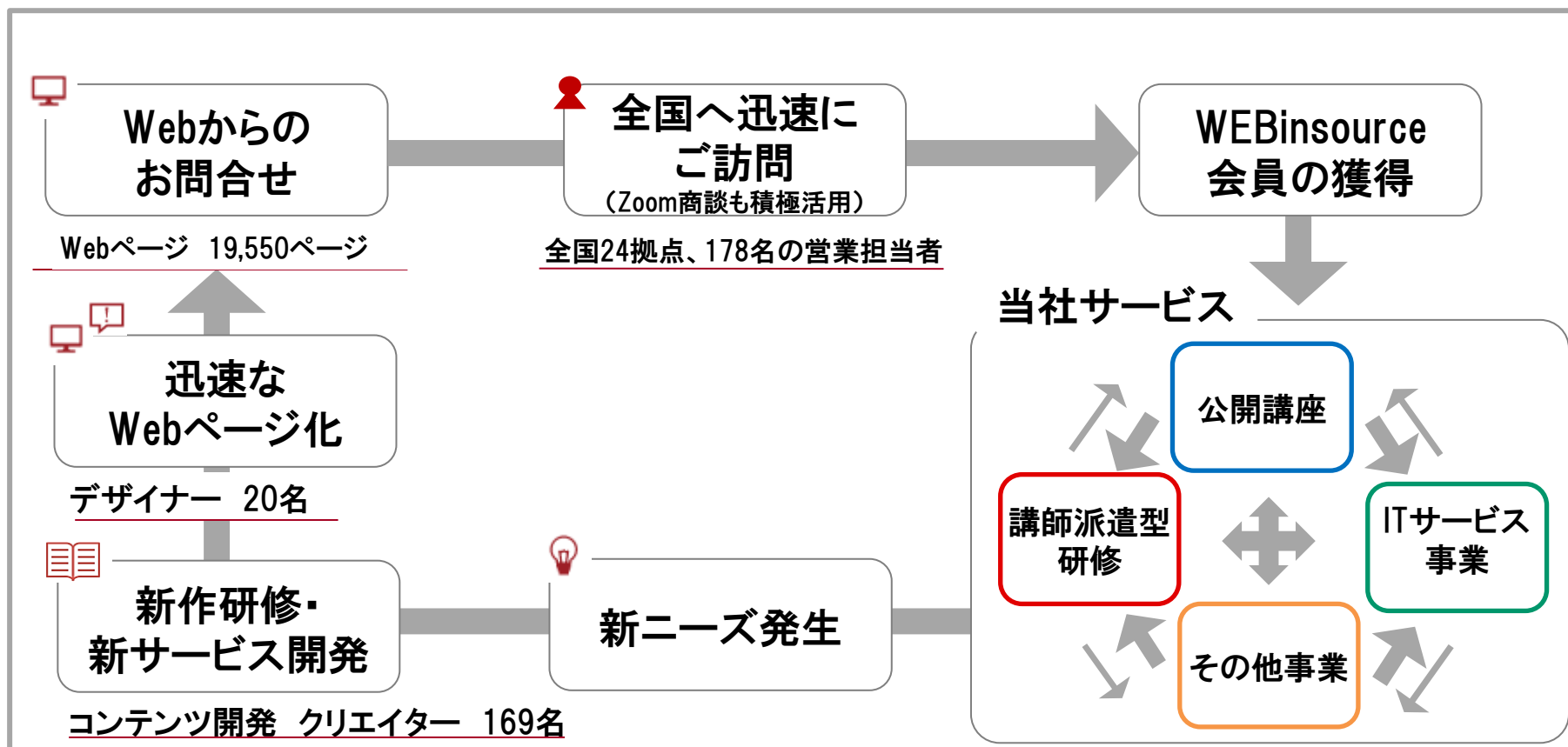
- ・自社でコンテンツを開発し、講師は登壇に集中する「分業制」を構築
- ・徹底的なシステム化により、迅速にコンテンツを開発

- ・全国24拠点、セミナールーム42教室、112オンラインブースを保有
- ・15,187の官公庁・民間企業を会員サイト「WEBinsource」で組織化

ITとデータ活用で、迅速に商品を開発し、サービスを提供

インソースのビジネスの流れ ~トータルでIT化・システム化

※21年6月末時点



創業時より業務効率化のために
システム化を推進

ECサイトで
研修・動画販売を展開

自社開発のASP「Leaf」を
外販化

顧客情報や研修運営、コンテ
ツを管理するシステムを開発

会員サイトWEBinsource、動画
百貨店などのECサイトで販売

ITサービス事業部が発足。人事
サポートシステム「Leaf」を販売



取引先・顧客情報
(交渉記録など)

研修情報
(実施日・費用など)

公開講座

eラーニング・動画

研修管理

eラーニング視聴

受講者情報
(お悩み・属性など)

コンテンツ情報
(テキスト・部品など)

テキスト

アセスメントサービス

社員管理

課題・テスト

講師情報
(プロフィールなど)

アンケート情報
(研修評価など)

人事評価

ストレスチェック

- あらゆる情報をデータベース化
- あらゆる業務を仕組み化

- 顧客のニーズ対応・利便性向上のために社内エンジニアが迅速に新機能に対応

- 煩雑な人事業務を管理するツールとして様々な機能を搭載
- 2021年6月末時点で、375組織が導入

インソース コンテンツ開発とデリバリーのあゆみ

コンテンツは自社開発

新作を継続的に開発

デリバリー方法の多様化・デジタル化

階層別スキル研修とビジネススキル研修を開発

毎年、新作研修300本を開発。年々開発テーマを拡大

顧客のニーズに応じて、多様なデリバリー方法・購入方法を用意

階層別スキル ビジネススキル

管理職向け

- ・上級管理職
- ・新任管理職

中堅向け

- ・リーダー
- ・中堅社員

新人・若手向け

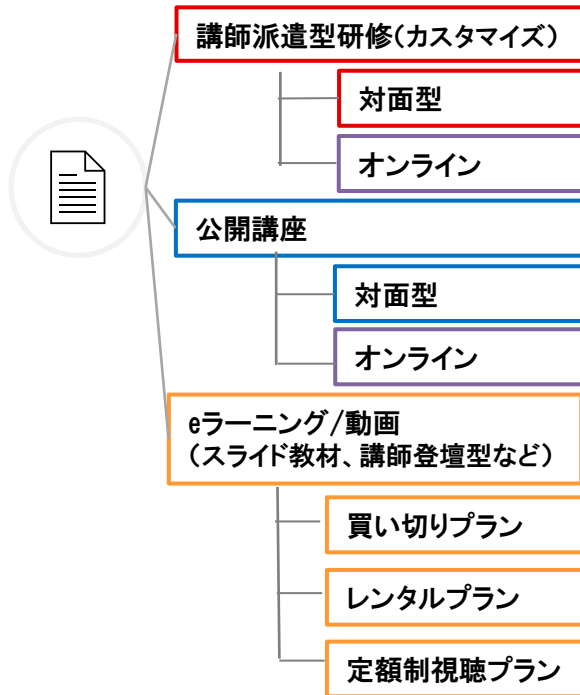
- ・1~5年目向け
- ・ビジネス基礎

- ・タイムマネジメント
- ・ビジネス文書
- ・コミュニケーション
- ・CS/接遇
- ・クレーム対応
- ・交渉力
- ・業務改善
- ・マニュアル作成
- ・
- ・
- ・

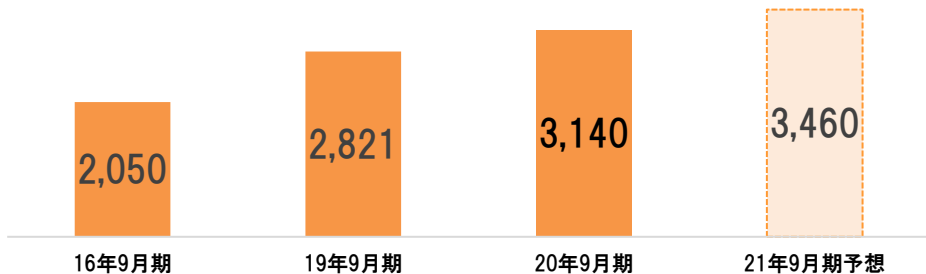
今後の開発予定

- ・DX・IT関連
- ・リカレント教育、リスキリングプログラム
- ・パッケージ型の商品 (コア・ソリューションプラン)
- ・動画/eラーニング
 - AI音声シリーズ
 - アニメーション

など



講師派遣型 コンテンツ開発数(累計)の推移



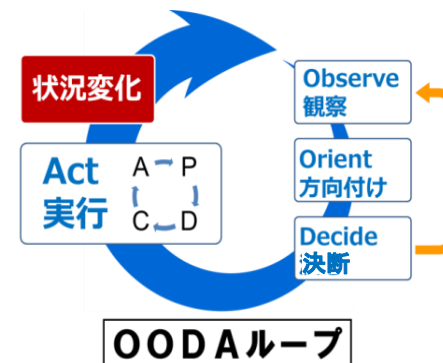
■スピードと集中 ～OODAモデルで環境変化に柔軟に即応

・意思決定プロセス「OODAループ」により、業務を推進

- ITシステム化により、全社で情報を共有
- 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

・コロナ禍でも危機を打開し、強固な組織へ成長

- オンライン研修の実施に伴う煩雑な業務を1週間でシステム化
- 成長分野への大規模な人事異動により規模を拡大



※「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

■競争と集約 ～社内での競合・競争と業務の標準化で、生産性を向上

・社内競争で、多様な商品・サービスづくりや創造性の高い営業活動を実現

- コンテンツ開発部門は、業務を重複させ、チームごとに競合することで、多様な商品・サービスを日々開発
- 営業部門の拠点長は、20代から執行役員まで任命されており、互いに切磋琢磨

・共通業務は、徹底的に標準化・仕組み化

- 全グループで共通する業務は集約し、標準化・システム化することを徹底

■協力と協調 ～成果主義、減点主義はとらず、情報や成果は分かち合う

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34.1%、障がい者雇用率は2.81%

	合計	うち女性
全社員数 ※2	511人	289人 56.6%
管理職	155人	53人 34.1%

＜民間企業＞
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)

外国出身 ※4	4人	シニア (60才以上)	10人	LGBT	6人	障がいのある方	9人 障がい者雇用率2.81% (※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	169人	営業担当者	178人	ITエンジニア	106人
デジタル マーケター	25人	AI-RPA担当	15人	デザイナー	20人

(21年6月末時点、連結)

※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

<参考資料> 中期経営計画「Road to Next 2023」

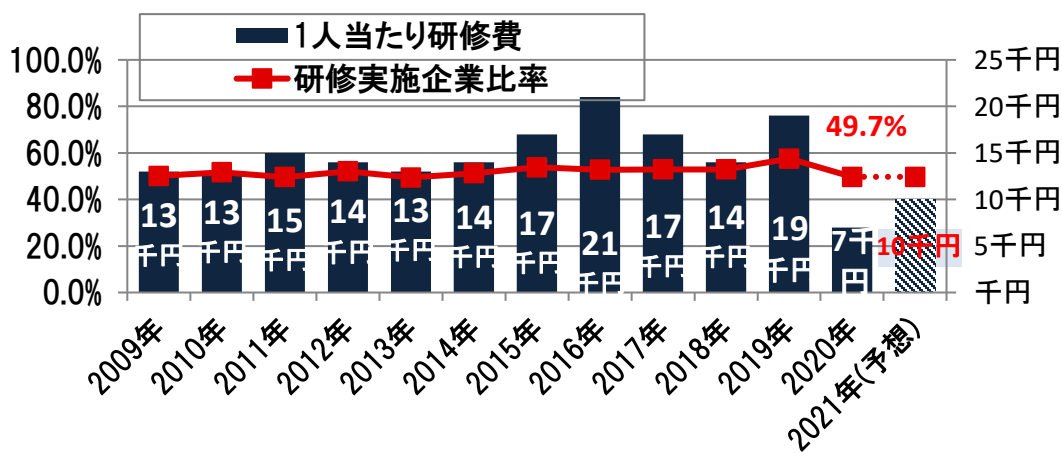
■ 20年の市場規模は2,000億円、21年の市場規模は3,400億円まで回復すると想定※1・2

- ・20年の市場規模は、一人当たりの研修費が7千円(前年比-12千円)となり、2,000億に減少
当社の市場シェアは約2.5%まで拡大
- ・21年の市場規模は研修実施企業の比率が20年と同じ49.7%、一人当たりの研修費は10千円まで回復すると想定し、3,400億円と予想

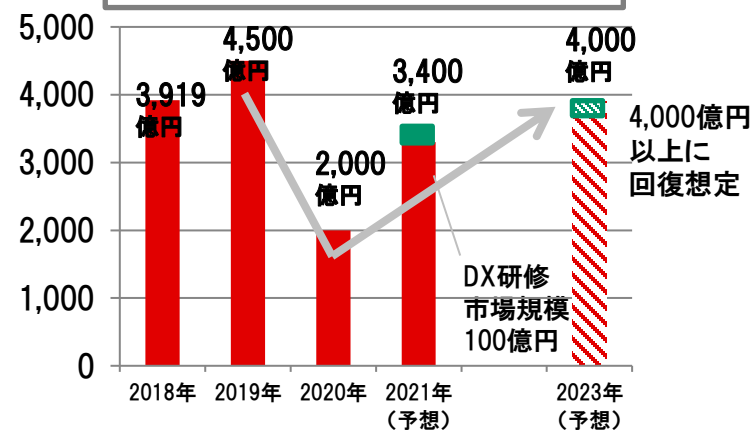
■ DX・IT人材育成の市場規模は100億円※3・4と想定

- ・IT人材は慢性的に不足、企業は外部から中途採用するより内部人材を育成し、活用するリスクリ
ング(学び直し)を強化すると予想

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2年)」および総務省「労働力調査」より当社にて算出
 ※2 厚生労働省「能力開発基本調査(平成21年～令和2年)」から算定、2020年の外部委託企業比率は49.7%
 ※3 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)
 ※4 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

■ 新分野のサービス強化 ～新分野で大きなシェア確保

・DX・IT

文系人材向けにPython研修を核に展開(2年以内に10億円以上の売上目標)

・SDGs・ESG

自社の実績を元にダイバーシティ・女性活躍等の研修、コンサル強化

・WEBマーケティング・WEB制作

採用、営業支援等のWEB制作、WEBサービスの提供

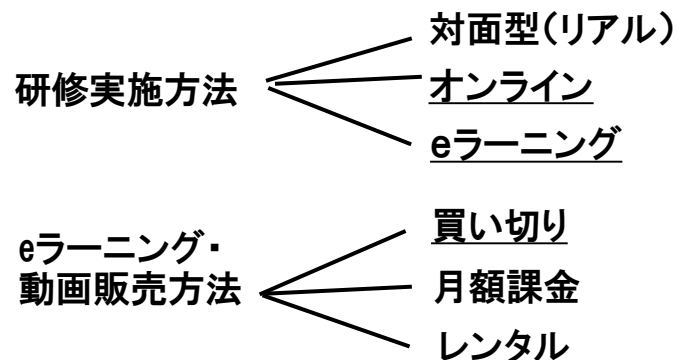
・研修運営受託などBPOサービスの拡大

オンラインセミナー・研修運営支援を強化

■ ITサービスの拡大 ～売上

・Leaf事業の拡大、加速、サービス提供プラットフォーム化

■ 教育サービス販売方法の徹底的な多様化



- 21年9月期通期決算に合わせて発表予定の22年9月期中期経営計画にて、現行中計から上振れた今期業績を踏まえた22年9月期以降の業績ガイダンスを提示予定
- なお、現時点の売上状況を踏まえ、暫定目標を設定

	20年9月期 (実績)	21年9月期 (修正予想)	22年9月期 <暫定目標>	23年9月期 <暫定目標>	CAGR 21年9月期 -23年9月期
売上高 (前年比:百万円)	5,119 (▲488)	7,700 (+2,580)	8,500 以上	10,000 以上	—
売上総利益 (前年比:百万円)	3,643 (▲315)	5,900 (+2,256)			
営業利益 (前年比:百万円)	784 (▲519)	2,400 (+1,615)			—
営業利益率	(15.3%)	(31.2%)			
当期純利益 (前年比:百万円)	445 (▲389)	1,600 (+1,154)			—