

# 株式会社インソース 22年9月期第1四半期 連結業績説明資料

2022年1月24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 22年9月期第1四半期 連結業績

---

## Chap. 02 22年9月期第1四半期 事業別解説

---

### <参考資料①> 会社概要とインソースの特徴

---

### <参考資料②> ESG方針とトピックス

---

### <参考資料③> 中期経営計画「Road to Next 2024」

---

## 22年9月期第1四半期(21.10-21.12)連結業績

- 全事業で売上増となり、四半期売上、営業利益は過去最高を達成、  
大手民間企業への講師派遣研修がオンラインを中心に増加
- 売上高は2,192百万円(前年比20.8%増)、営業利益は775百万円(前年比20.0%増)、  
営業利益率は35.4%(通期予想比+6.2ポイント、前年同期比▲0.2ポイント)

## 22年9月期第1四半期(21.10-21.12)事業別解説

- 講師派遣型研修事業(売上高1,248百万円、前年比17.1%増、進捗率28.4%)  
民間企業のオンライン研修を中心に実施が増加
- 公開講座事業(売上高507百万円、前年比13.5%増、進捗率23.8%)  
期初はコロナ禍の影響が残ったが、11月から受講者数が回復
- ITサービス事業(売上高203百万円、前年比35.6%増、進捗率15.9%)  
年間経常収益(ARR)は前年同期比53.9%増の586百万円に成長。  
カスタマイズ売上は2Qに期ずれ
- その他事業(売上高233百万円、前年比54.5%増、進捗率21.4%)  
前期より加わったWebマーケティング事業が売上寄与、高単価の新作買い切りeラーニングの販売増が利益貢献

# Chap. 01 22年9月期第1四半期 連結業績

---

# 連結損益計算書① 全体

単位(百万円)

	20年9月期 1Q(実績)	21年9月期 1Q(実績)	22年9月期 1Q(実績)	前年比	22年9月期 通期(予想)	進捗率
売上高 (前年比)	<b>1,625</b> (+330)	<b>1,814</b> (+189)	<b>2,192</b> (+378)	<b>+20.8%</b>	<b>8,900</b> (+1,398)	<b>24.6%</b>
売上総利益 (前年比) (売上総利益率)	<b>1,161</b> (+266) (71.5%)	<b>1,390</b> (+228) (76.6%)	<b>1,678</b> (+288) (76.6%)	<b>+20.7%</b>	<b>6,780</b> (+1,058) (76.2%)	<b>24.8%</b>
営業利益 (前年比) (営業利益率)	<b>414</b> (+99) (25.5%)	<b>646</b> (+232) (35.6%)	<b>775</b> (+128) (35.4%)	<b>+20.0%</b>	<b>2,600</b> (+195) (29.2%)	<b>29.8%</b>
経常利益 (前年比) (経常利益率)	<b>415</b> (+100) (25.5%)	<b>659</b> (+244) (36.4%)	<b>765</b> (+106) (34.9%)	<b>+16.1%</b>	<b>2,600</b> (+183) (29.2%)	<b>29.5%</b>
当期純利益 (前年比) (当期純利益率)	<b>276</b> (+68) (17.0%)	<b>452</b> (+176) (24.9%)	<b>522</b> (+70) (23.8%)	<b>+15.5%</b>	<b>1,770</b> (+198) (19.9%)	<b>29.5%</b>

# 連結損益計算書② 事業別 売上高・売上総利益

単位(百万円)

		21年9月期 1Q(実績)	22年9月期 1Q(実績)	前年比	22年9月期 (予想)	進捗率
講師派遣型 研修事業	売上高 (前年比)	<b>1,066</b> (+59)	<b>1,248</b> (+182)	<b>+17.1%</b>	<b>4,400</b> (+602)	<b>28.4%</b>
	売上総利益 (売上総利益率)	<b>822</b> (77.1%)	<b>990</b> (79.3%)	<b>+20.5%</b>	<b>3,410</b> (77.5%)	<b>29.1%</b>
売上構成比 <b>57.0%</b> (前期 <b>50.6%</b> )						
公開講座事業	売上高 (前年比)	<b>447</b> (+27)	<b>507</b> (+60)	<b>+13.5%</b>	<b>2,130</b> (+302)	<b>23.8%</b>
	売上総利益 (売上総利益率)	<b>339</b> (76.1%)	<b>391</b> (77.3%)	<b>+15.3%</b>	<b>1,580</b> (74.2%)	<b>24.8%</b>
売上構成比 <b>23.1%</b> (前期 <b>24.4%</b> )						
ITサービス事業	売上高 (前年比)	<b>150</b> (+43)	<b>203</b> (+53)	<b>+35.6%</b>	<b>1,280</b> (+257)	<b>15.9%</b>
	売上総利益 (売上総利益率)	<b>110</b> (73.3%)	<b>147</b> (72.3%)	<b>+33.8%</b>	<b>1,020</b> (79.7%)	<b>14.4%</b>
売上構成比 <b>9.3%</b> (前期 <b>13.6%</b> )						
その他事業	売上高 (前年比)	<b>150</b> (+58)	<b>233</b> (+82)	<b>+54.5%</b>	<b>1,090</b> (+236)	<b>21.4%</b>
	売上総利益 (売上総利益率)	<b>118</b> (78.6%)	<b>149</b> (64.0%)	<b>+25.8%</b>	<b>770</b> (70.6%)	<b>19.4%</b>
売上構成比 <b>10.6%</b> (前期 <b>11.4%</b> )						

※ 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

# 連結損益計算書③ 販管費内訳

- 21年9月期採用増およびRS実施により総人件費は133百万円増(前年比22.2%増)
- 自社ビル購入により地代家賃が減少したものの、拠点統廃合に伴う既存設備の加速償却により減価償却費が一時的に5百万円増加し、オフィス関連費用は2百万円増(前年比5.5%増)

単位(百万円)

販管費内訳	20年9月期 1Q(実績)	21年9月期 1Q(実績)	22年9月期 1Q(実績)	増減	前年比	22年9月期 (予想)
総人件費※1	563	599	732	+133	+22.2%	3,330 (+715)
うちRS分※2	0	0	29	+29	-	120 (+60)
オフィス関連費用※3	44	42	44	+2	+5.5%	150 (▲47)
事務・通信費	49	26	30	+3	+14.7%	210 (+62)
その他経費	89	75	95	+19	+26.2%	490 (+135)
販管費合計	747	744	903	+159	+21.4%	4,180 (+863)
(販管费率)	(46.0%)	(41.0%)	(41.2%)	(+0.2pt)	-	(47.0%)

※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 (Restricted Stock)、21年4月1日～24年3月31日で発生

※3 「オフィス関連費用」には「地代家賃」、「自社ビルの固定資産税」、「不動産取得税」、「有形固定資産に関する減価償却費」をまとめています

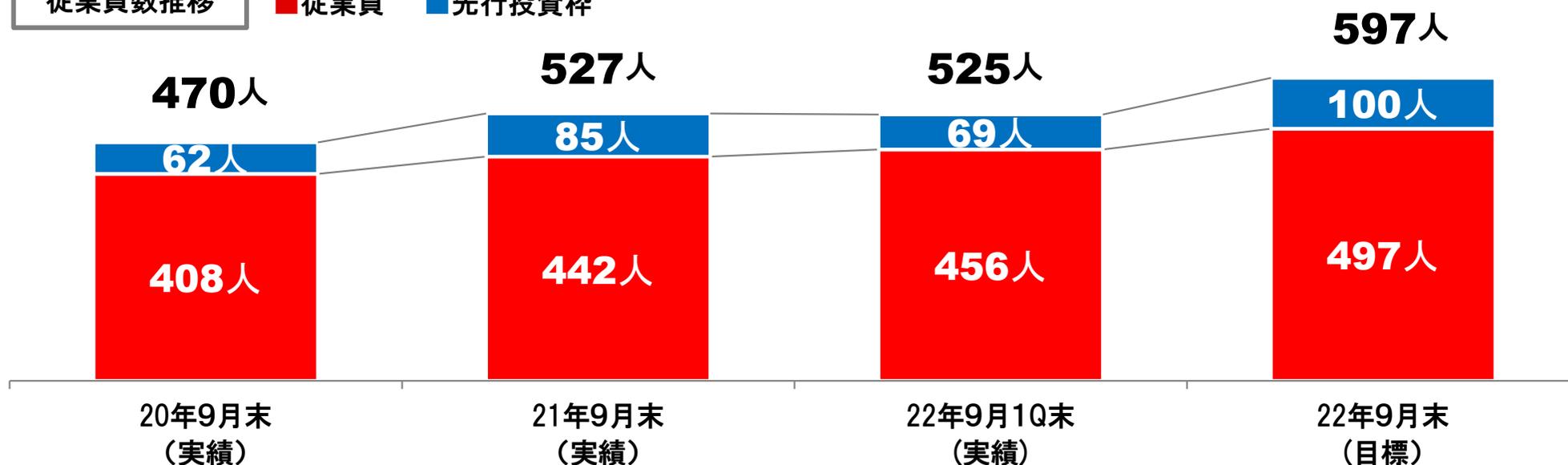
# 連結従業員数

- 22年9月期2Qは合計8名の中途社員が入社確定。また、4月は23名（新卒22名、中途社員1名）が入社確定、22年9月期は70名増員を目標に積極採用中
- 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  
特に新卒については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9月末 (実績)	22年9月期 1Q末(実績) (前期末比)	達成率 (増加目標比)	22年9月末 (目標) (前期末比)
従業員数 単位:名	470	527	525 (-2)	0%	597 (+70)
うち先行投資枠※ 単位:名	62	85	69	69.0%	100 (+15)

従業員数推移

■ 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

# 連結貸借対照表

■ 配当金および法人税等の支払いにより、現預金および流動負債、純資産が減少

単位(百万円)

	20年9月期末 (実績)	21年9月期末 (実績)	22年9月期 10末(実績)	増減	前期末比
流動資産	<b>3,025</b>	<b>3,759</b>	<b>3,483</b>	<b>▲276</b>	<b>▲7.4%</b>
うち現預金	<b>2,219</b>	<b>2,624</b>	<b>2,308</b>	<b>▲315</b>	<b>▲12.0%</b>
固定資産	<b>1,319</b>	<b>3,007</b>	<b>2,977</b>	<b>▲29</b>	<b>▲1.0%</b>
資産合計	<b>4,344</b>	<b>6,766</b>	<b>6,460</b>	<b>▲305</b>	<b>▲4.5%</b>
流動負債	<b>1,379</b>	<b>2,202</b>	<b>2,034</b>	<b>▲168</b>	<b>▲7.6%</b>
うち前受金※	<b>595</b>	<b>599</b>	<b>569</b>	<b>▲29</b>	<b>▲4.9%</b>
固定負債	<b>81</b>	<b>63</b>	<b>57</b>	<b>▲6</b>	<b>▲9.5%</b>
純資産	<b>2,883</b>	<b>4,500</b>	<b>4,368</b>	<b>▲131</b>	<b>▲2.9%</b>
負債・ 純資産合計	<b>4,344</b>	<b>6,766</b>	<b>6,460</b>	<b>▲305</b>	<b>▲4.5%</b>

※ 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

# 22年9月期トピック 各種KPI

- オンラインブース数は、21年9月期に目標達成したため、今期KPIからは除外
- eラーニング・動画新規コンテンツ数は販売好調なため、今期開発目標を210種類（当初目標比110種類増）に修正

	20年9月期 (実績)	21年9月期 (実績)	22年9月期 1Q(実績)	22年9月期累計 (進捗率)	22年9月期 (目標)
WEBinsource新規登録先数 単位:組織 (累計契約数)	<b>2,157</b> (13,492)	<b>2,306</b> (15,798)	<b>673</b> (16,471)	<b>673</b> (進捗率:28.0%)	<b>2,400</b> (18,198)
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)	<b>319</b> (3,140)	<b>321</b> (3,461)	<b>81</b> (3,542)	<b>81</b> (進捗率:27.0%)	<b>300</b> (3,761)
公開講座新規コンテンツ数 単位:種類 (累計コンテンツ数)	<b>270</b> (2,859)	<b>437</b> (3,296)	<b>116</b> (3,412)	<b>116</b> (進捗率:38.7%)	<b>300</b> (3,596)
eラーニング・動画新規コンテンツ数※1 単位:種類 (累計コンテンツ数)	<b>86</b> (86)	<b>248</b> (334)	<b>48</b> (382)	<b>48</b> (進捗率:22.9%)	修正 +110 <b>210</b> (544)
コア・ソリューションプラン数※2 単位:種類 (累計プラン数)	<b>171</b>	<b>60</b> (231)	<b>8</b> (239)	<b>8</b> (進捗率:22.9%)	<b>35</b> (266)
セッション数 単位:千回	<b>1,835</b>	<b>2,010</b>	<b>447</b>	<b>447</b> (進捗率:20.7%)	<b>2,150</b>

※1 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)

※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)

## Chap. 02 22年9月期第1四半期 事業別解説

---

# 連結損益計算書 全体

- 全事業で売上増となり、四半期売上、営業利益は過去最高を達成
- 売上高は2,192百万円(前年比20.8%増)、営業利益は775百万円(前年比20.0%増)、営業利益率は35.4%(通期予想比+6.2ポイント、前年同期比▲0.2ポイント)

単位(百万円)

	21年9月期 1Q(実績)	2Q(実績)	3Q(実績)	4Q(実績)	22年9月期 1Q(実績)	前年同期比:YoY	
売上高 (前四半期比:QoQ)	<b>1,814</b> (+443)	<b>1,859</b> (+45)	<b>1,870</b> (+10)	<b>1,956</b> (+86)	<b>2,192</b> (+235)	<b>+378</b>	<b>+20.8%</b>
売上総利益 (前四半期比:QoQ)	<b>1,390</b> (+364)	<b>1,435</b> (+44)	<b>1,414</b> (▲21)	<b>1,481</b> (+67)	<b>1,678</b> (+197)	<b>+288</b>	<b>+20.7%</b>
(売上総利益率)	<b>(76.6%)</b>	<b>(77.2%)</b>	<b>(75.6%)</b>	<b>(75.7%)</b>	<b>(76.6%)</b>		
営業利益 (前四半期比:QoQ)	<b>646</b> (+296)	<b>610</b> (▲35)	<b>474</b> (▲135)	<b>672</b> (+197)	<b>775</b> (+103)	<b>+128</b>	<b>+20.0%</b>
(営業利益率)	<b>(35.6%)</b>	<b>(32.8%)</b>	<b>(25.4%)</b>	<b>(34.4%)</b>	<b>(35.4%)</b>		
経常利益 (前四半期比:QoQ)	<b>659</b> (+295)	<b>614</b> (▲45)	<b>477</b> (▲136)	<b>665</b> (+187)	<b>765</b> (+100)	<b>+106</b>	<b>+16.1%</b>
当期純利益 (前四半期比:QoQ)	<b>452</b> (+268)	<b>370</b> (▲81)	<b>325</b> (▲44)	<b>422</b> (+96)	<b>522</b> (+100)	<b>+70</b>	<b>+15.5%</b>

■ 研修実施回数およびオンライン研修実施回数は過去最高。セグメント別の売上高※は、エンタープライズ(1000名以上の企業)で前年同期比+15.7%、ミッドビジネス(同500名~999名)で+37.6%、グロウビジネス(同499名以下)で+20.1%

単位(百万円)

	21年9月期 1Q(実績)	2Q(実績)	3Q(実績)	4Q(実績)	22年9月期 1Q(実績)	前年同期比:YoY	
<b>売上高</b> (前四半期比:QoQ)	<b>1,066</b> (+323)	<b>772</b> (▲293)	<b>1,018</b> (+245)	<b>940</b> (▲77)	<b>1,248</b> (+308)	<b>+182</b>	<b>+17.1%</b>
<b>売上総利益</b> (前四半期比:QoQ) (売上総利益率)	<b>822</b> (+253) (77.1%)	<b>608</b> (▲213) (78.7%)	<b>798</b> (+190) (78.4%)	<b>734</b> (▲63) (78.1%)	<b>990</b> (+255) (79.3%)	<b>+168</b>	<b>+20.5%</b> (+2.2pt)
<b>実施回数</b> 単位:回 (前四半期比:QoQ)	<b>4,275</b> (+1,348)	<b>2,613</b> (▲1,662)	<b>3,811</b> (+1,198)	<b>3,525</b> (▲286)	<b>4,807</b> (+1,282)	<b>+532</b>	<b>+12.4%</b>
うちオンライン研修 (構成比)	<b>1,605</b> (37.5%)	<b>1,590</b> (60.8%)	<b>1,757</b> (46.1%)	<b>2,036</b> (57.8%)	<b>2,321</b> (48.3%)	<b>+716</b>	<b>+44.6%</b>
<b>平均単価</b> 単位:千円 (前四半期比:QoQ)	<b>249.2</b> (▲4.6)	<b>295.6</b> (+46.4)	<b>267.1</b> (▲28.4)	<b>266.8</b> (▲0.3)	<b>259.8</b> (▲7.1)	<b>+10.5</b>	<b>+4.2%</b>

※22年9月期より、顧客セグメント特性にあわせた営業活動を推進(中期経営計画「Road to Next 2024」p43参照)

■ 期初は新型コロナウイルス感染症の影響が残ったものの、新規感染者数減少により、11月から受講者数が回復。セグメント別の売上高※は、エンタープライズビジネスで前年同期比▲2.6%、ミッドビジネスで+16.6%、グロウビジネスで+19.6%

単位(百万円)

	21年9月期 1Q(実績)	2Q(実績)	3Q(実績)	4Q(実績)	22年9月期 1Q(実績)	前年同期比:YoY	
<b>売上高</b> (前四半期比:QoQ)	<b>447</b> (+145)	<b>403</b> (▲43)	<b>512</b> (+109)	<b>464</b> (▲48)	<b>507</b> (+42)	<b>+60</b>	<b>+13.5%</b>
<b>売上総利益</b> (前四半期比:QoQ) (売上総利益率)	<b>339</b> (+140) (76.1%)	<b>302</b> (▲37) (75.0%)	<b>385</b> (+83) (75.2%)	<b>345</b> (▲40) (74.3%)	<b>391</b> (+46) (77.3%)	<b>+51</b>	<b>+15.3%</b>
<b>受講者数</b> 単位:人 (前四半期比:QoQ)	<b>22,111</b> (+8,914)	<b>18,450</b> (▲3,661)	<b>22,041</b> (+3,591)	<b>21,846</b> (▲195)	<b>24,440</b> (+2,594)	<b>+2,329</b>	<b>+10.5%</b>
うちオンライン研修 (構成比)	<b>14,400</b> (65.1%)	<b>14,951</b> (81.0%)	<b>16,798</b> (76.2%)	<b>18,870</b> (86.4%)	<b>21,121</b> (86.4%)	<b>+6,721</b>	<b>+46.7%</b>
<b>1開催あたり 受講者数</b> (前四半期比:QoQ)	<b>13.3</b> (+4.0)	<b>14.0</b> (+0.7)	<b>13.4</b> (▲0.7)	<b>12.2</b> (▲1.1)	<b>12.8</b> (+0.5)	<b>▲0.5</b>	<b>▲4.8%</b>
<b>平均単価</b> 単位:千円 (前四半期比:QoQ)	<b>20.2</b> (▲2.6)	<b>21.8</b> (+1.6)	<b>23.2</b> (+1.4)	<b>21.2</b> (▲1.9)	<b>20.7</b> (▲0.5)	<b>+0.5</b>	<b>+2.6%</b>

※22年9月期より、顧客セグメント特性にあわせた営業活動を推進(中期経営計画「Road to Next 2024」p43参照)

- 21年12月末現在、有料利用組織数432組織、利用者数184万人となり、Leaf月額利用(MRR※1)は48百万円(21年9月期末比5百万円増)。年間経常収益(ARR※2)は586百万円(前年同期比53.9%増)に成長。Leafカスタマイズは期ずれにより第2四半期へ集中見込み

単位(百万円)

	21年9月期 1Q(実績)	2Q(実績)	3Q(実績)	4Q(実績)	22年9月期 1Q(実績)	前年同期比:YoY
<b>売上高</b> (前四半期比:QoQ) ＜内訳＞	<b>150</b> (▲72)	<b>399</b> (+249)	<b>172</b> (▲226)	<b>301</b> (+128)	<b>203</b> (▲97)	<b>+53 +35.6%</b>
<b>Leaf関連 月額利用料</b> (前四半期比:QoQ)	<b>93</b> (+18)	<b>102</b> (+9)	<b>111</b> (+8)	<b>128</b> (+17)	<b>140</b> (+12)	<b>+46 +50.2%</b>
単月※3	<b>31</b>	<b>34</b>	<b>38</b>	<b>43</b>	<b>48</b>	<b>+17 +53.9%</b>
1組織当たり 平均単価 (単位:千円)	<b>111.3</b>	<b>104.7</b>	<b>102.0</b>	<b>104.6</b>	<b>113.1</b>	<b>+1.8 +1.6%</b>
Leaf カスタマイズ売上	<b>39</b>	<b>193</b>	<b>59</b>	<b>153</b>	<b>31</b>	<b>▲7 ▲19.0%</b>
ストレスチェック	<b>17</b>	<b>102</b>	<b>1</b>	<b>18</b>	<b>31</b>	<b>+13 +78.7%</b>
<b>売上総利益※4</b> (前四半期比:QoQ) (売上総利益率)	<b>110</b> (▲73) (73.3%)	<b>326</b> (+216) (81.9%)	<b>106</b> (▲220) (61.8%)	<b>246</b> (+140) (81.9%)	<b>147</b> (▲99) (72.3%)	<b>+37 +33.8%</b> (▲0.9pt)

※1 MRR: Monthly Recurring Revenueの略称、月間経常収益  
※3 各四半期末月の月額利用料(Recurring Revenue)を記載

※2 ARR: Annual Recurring Revenueの略称。各期末月のMRRを12倍して算出  
※4 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

月額課金型サービス	21年9月期 1Q(実績)	2Q(実績)	3Q(実績)	4Q(実績)	22年9月期 1Q(実績)	前年同期比:YoY
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)	<b>298</b> (+50) (50)	<b>333</b> (+35) (85)	<b>375</b> (+42) (127)	<b>412</b> (+37) (164)	<b>432</b> (+20) (20)	<b>+134 +45.0%</b>
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)	<b>98</b> (+5) (5)	<b>108</b> (+10) (15)	<b>116</b> (+8) (23)	<b>128</b> (+12) (35)	<b>134</b> (+6) (6)	<b>+36 +36.7%</b>
都度請負型サービス	21年9月期 1Q(実績)	2Q(実績)	3Q(実績)	4Q(実績)	22年9月期 1Q(実績)	前年同期比:YoY
「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)	<b>18</b> (▲25) (18)	<b>50</b> (+32) (68)	<b>19</b> (▲31) (87)	<b>58</b> (+39) (145)	<b>17</b> (▲41) (17)	<b>▲1 ▲5.6%</b>
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)	<b>56</b> (+15) (56)	<b>231</b> (+175) (287)	<b>13</b> (▲218) (300)	<b>43</b> (+31) (343)	<b>101</b> (+58) (101)	<b>+45 +80.4%</b>

※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。

## Leaf Lightning(リーフライトニング)

比較項目		Leaf Lightning	Leaf
主なターゲット		小/成長～中堅企業(グロウ・ミッドビジネス)	大手・準大手企業(エンタープライズビジネス)
コンセプト		すぐに使えるオールインワンLMS	30種類以上のオプションを追加可能な人事サポートシステム・LMS
初年度費用(税抜)	300名	年額118万8千円(330円/月・人)	年額241万円(670円/月・人) ※マルチデバイス対応(オプション)を搭載した場合
	1,000名	年額396万円(330円/月・人)	年額298万円(248円/月・人) ※マルチデバイス対応(オプション)を搭載した場合
基本機能		<ul style="list-style-type: none"> <li>・eラーニング視聴・管理機能</li> <li>・+マルチデバイス対応(スマートフォン対応)</li> <li>・+コンテンツ組み合わせ、順番設定機能</li> <li>・+視聴承認機能</li> <li>・+テスト作成・実施機能</li> <li>・+多言語対応 など</li> </ul> <p>eラーニング教育を徹底的に行う高性能機能を初期搭載!</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・eラーニング視聴・管理機能</li> <li>・評価機能</li> <li>・ストレスチェック</li> <li>・+カスタマイズは柔軟に対応</li> <li>※追加オプションは30種類以上</li> </ul>
特徴		<ul style="list-style-type: none"> <li>・最短3日で導入可能</li> <li>・成長・中堅企業に導入しやすい価格設定</li> <li>・21年10月発売</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・機能追加で大企業のあらゆるニーズに対応</li> <li>・大企業に導入しやすい価格設定</li> <li>・21年12月現在、大企業を中心に432社導入</li> </ul>



■ 前期より加わったWebマーケティング事業が売上寄与、高単価の新作買い切りeラーニングの販売増が利益貢献

単位(百万円)

	21年9月期 1Q(実績)	2Q(実績)	3Q(実績)	4Q(実績)	22年9月期 1Q(実績)	前年同期比:YoY
<b>売上高</b> (前四半期比:QoQ)	<b>150</b> (+47)	<b>284</b> (+133)	<b>167</b> (▲117)	<b>250</b> (+83)	<b>233</b> (▲17)	<b>+82 +54.5%</b>
<b>&lt;主な内訳&gt;</b>						
<b>eラーニング・動画 映像制作</b> (前四半期比:QoQ)	<b>98</b> (+17)	<b>194</b> (+96)	<b>109</b> (▲85)	<b>115</b> (+6)	<b>108</b> (▲6)	<b>+10 +10.6%</b>
<b>コンサルティング・ セミナー事務代行・ アセスメントサービス</b> (前四半期比:QoQ)	<b>38</b> (+17)	<b>76</b> (+38)	<b>46</b> (▲30)	<b>79</b> (+33)	<b>57</b> (▲21)	<b>+36 +174.5%</b>
<b>Webマーケティング</b> (前四半期比:QoQ)	- -	- -	- -	<b>40</b> (+40)	<b>54</b> (+13)	- <b>+54</b> -
<b>売上総利益※</b> (前四半期比:QoQ)	<b>118</b> (+43)	<b>198</b> (+79)	<b>123</b> (▲74)	<b>154</b> (+31)	<b>149</b> (▲5)	<b>+30 +25.8%</b>
<b>(売上総利益率)</b>	<b>(78.6%)</b>	<b>(69.5%)</b>	<b>(73.9%)</b>	<b>(61.9%)</b>	<b>(64.0%)</b>	<b>(▲14.6pt)</b>

※ 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

※ セグメント組み換えにより、eラーニング・動画映像制作からコンサルティング・セミナー事務代行・アセスメントサービス等に売上を一部移管。20年9月期4Qに遡り変更

■SDGsやDXなどの最新コンテンツの販売が好調。特に、手軽に1名より利用できる利便性が評価され、レンタル受講者数は大きく成長

		21年9月期				22年9月期	前年同期比:YoY	
売上単位(百万円)		1Q(実績)	2Q(実績)	3Q(実績)	4Q(実績)	1Q(実績)		
<b>&lt;eラーニング・動画&gt;</b>								
買い切り	売上	40	60	49	58	53	+13	+33.5%
	販売本数 (単位:本)	285	430	419	288	271	▲14	▲4.9%
レンタル	売上	1	2	2	3	6	+5	+444.5%
	受講者数 (単位:人)	1,090	1,878	1,735	1,507	4,138	+3,048	+279.6%
クラウド型 eラーニング 「STUDIO」	売上	22	38	48	40	43	+21	+95.2%
	利用ID数 (単位:千ID)	42	44	51	54	58	+34	+36.7%
映像制作 ソリューション	売上	34	77	10	12	5	▲29	▲85.0%
	制作本数 (単位:本)	41	37	35	23	36	▲5	▲12.2%
コンサルティング・ アセスメントサービス	売上	36	38	21	34	31	▲5	▲13.7%
	利用組織数 (単位:組織)	27	83	55	71	76	+49	+181.5%
オンラインセミナー 事務代行	売上	2	38	24	45	26	+24	+1222%
	利用組織数 (単位:組織)	27	67	36	48	68	+41	+151.9%

## ■研修 ～各セグメントのニーズに合わせて開発

### 大手・中堅企業(エンタープライズ・ミッドビジネス)向け

- ・DX推進・業務改善: 9本を開発、SE向けデータサイエンティストコースを開設
- ・女性活躍推進・キャリアデザイン・ダイバーシティ: 6本を開発  
各企業のESG推進や働き方の多様化に伴い、継続的に人気

### 成長・中規模企業(グロウビジネス)向け

- ・離職防止・定着支援ソリューション 2022年1月4日リリース  
「社員の離職・定着」に関する課題をもとに開発した階層別研修プランを開発

## ■eラーニング・動画 ～最新トレンド・キーワードをもとに開発

- ・SDGs導入、心理的安全性、イクボス、ビジネスと人権、DXの基礎理解 など

## ■新サービス(公開講座等)

- ・バリューパック 2022年1月5日リリース  
成長・中規模規模企業(グロウビジネス)向けに、月額48,000円～で公開講座を中心に多様なサービスを廉価に導入できるプランを開発

DX推進研修  
デジタルトランスフォーメーション  
データとIT技術を活用して破壊的イノベーションを実現する

1. 経営戦略上、DX活用を具体的に明示する  
2. まずは経営層からコミットする  
3. DX推進のための体制を整備する

年間受講者数 13,276名

詳細はこちら

ニューノーマル時代の不安に真正面から向き合う  
キャリアデザイン研修

年間総受講者数 11,215名  
内容理解できた 93.6% 講師評価よかった 93.5%

retention  
離職防止研修  
職場と新人・中途採用者  
双方の意識変革で離職は減らせる

—ソリューション—

講師登録 00:22:35

SDGs導入研修～社会課題の解決と企業活動を結ぶ(冊子教材・テスト付き)

買い切り レンタル

講師登録 00:31:35

心理的安全性講座～1人ひとりが自然体でいられる環境を作る4つのポイント

買い切り レンタル

公開講座、動画教材、アセスメント等、多様な使い方ができるお得で新しい料金プラン

1研修約30分  
月額48,000円  
から始める人材育成

中小企業の方限定! お得な割引サービス  
バリューパック  
VALUE PACK!

## <参考資料> 会社概要とインソースの特徴

---

- ・会社名 株式会社インソース
- ・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
- ・資本金 800,623千円
- ・沿革 2002年11月 設立  
2016年 7月 東京証券取引所マザーズ市場に上場  
2017年 7月 東京証券取引所第一部市場に変更
- ・代表者/経歴 代表取締役 執行役員社長 舟橋孝之  
1988年に三和銀行(現三菱UFJ銀行)に入行。システム開発部門(管理会計、営業、マーケティング)や個人金融部門(新商品開発)を担当。流通業を経て、株式会社インソースを設立し、代表取締役に就任

## ■ 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
- ・ワークショップ・コンサルティング事業
- ・地方創生事業 ・教材制作事業

### 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

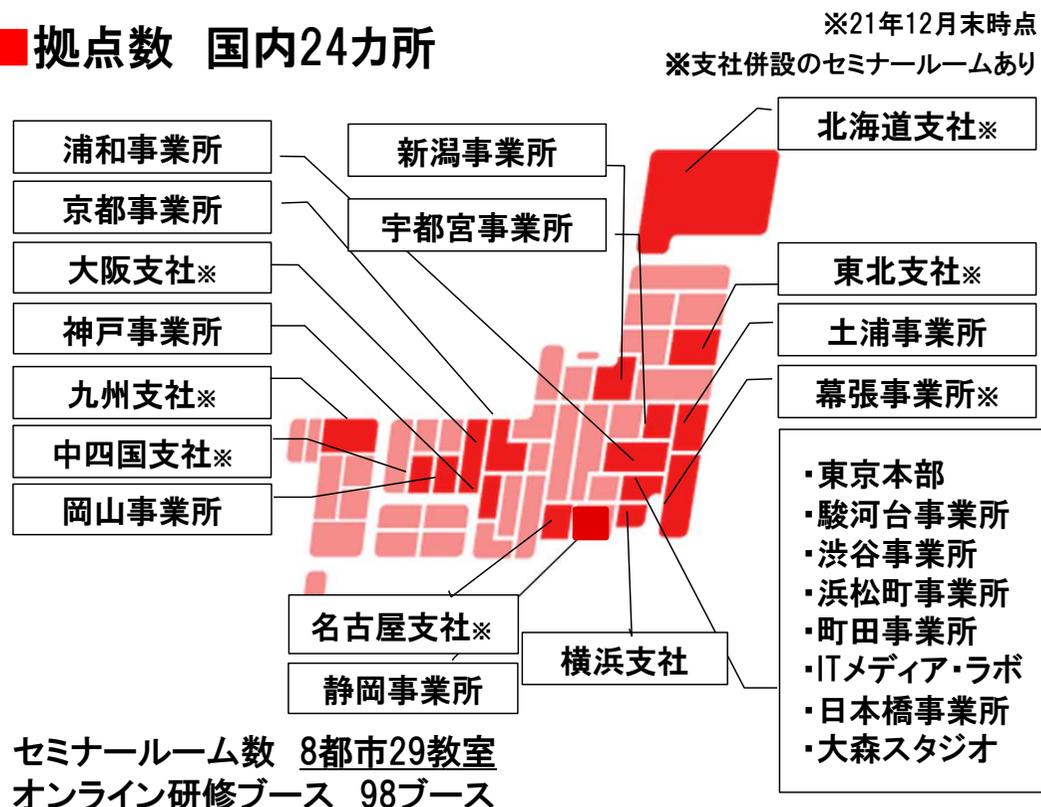
### 株式会社インソースデジタルアカデミー

- ・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



- 対面研修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

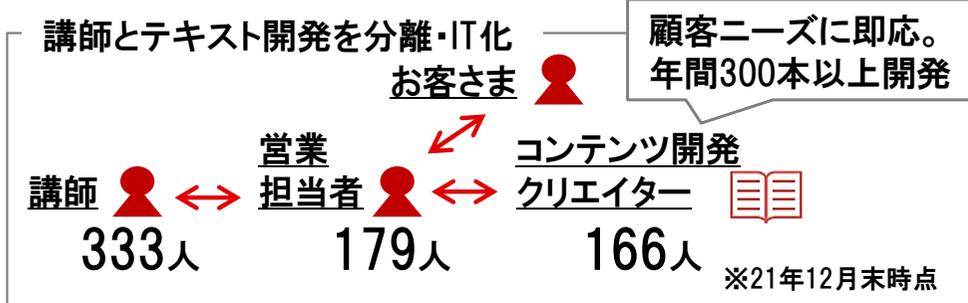
研修内容評価 **95.8%** / 講師評価 **93.4%**

※21年12月末時点

## 講師派遣型研修事業

売上構成 **57.0%**  
21年9月期 50.6%

### 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

**14,756回** **505千名**

うちオンライン実施回数・受講者数

**7,704回** **236千名**

※21年1月～21年12月



## 公開講座事業

売上構成 **23.1%**  
21年9月期 24.4%

### 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8都市)とオンライン開催で  
年間86,777受講者(22年9月期1Q:オンライン比率86%)
- ・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

**6,650回** **86千名**

うちオンライン実施回数・受講者数

**4,392回** **71千名**

※21年1月～22年12月



## ITサービス事業

売上構成 **9.3%**  
21年9月期 13.6%

- 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 **10.6%**  
21年9月期 11.4%

- eラーニング・動画販売、映像制作
- Webマーケティング支援
- コンサルティング/アセスメントサービスなど



# インソースを取り巻くステークホルダー

## ■ マザーズ上場年度末(16年9月末)と現在の比較



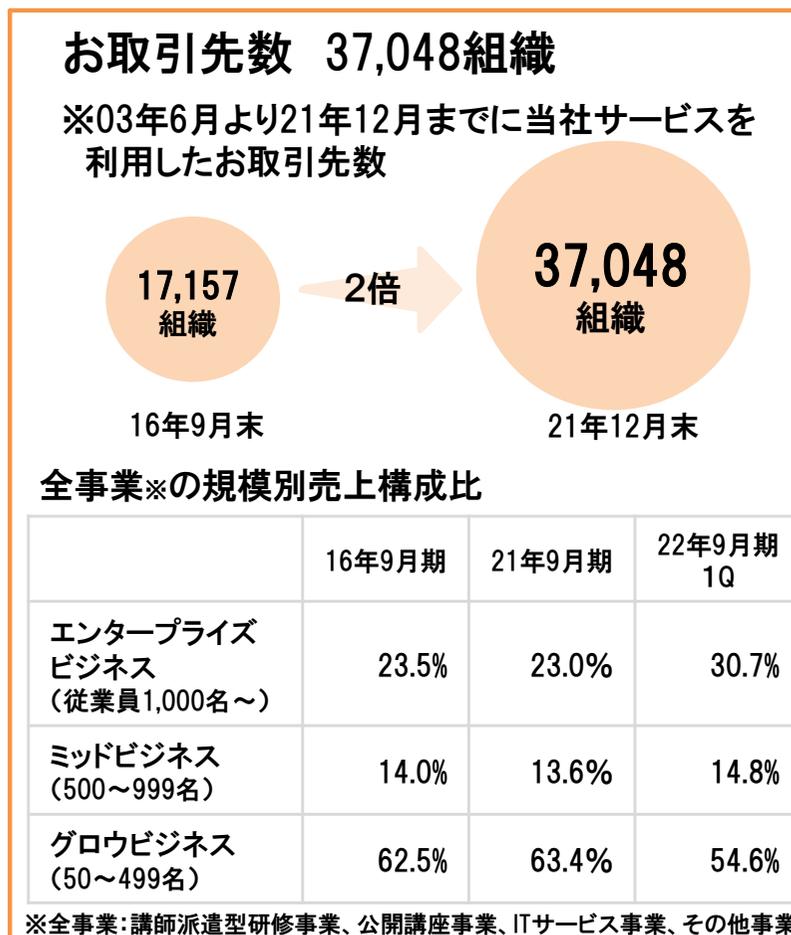
連携



多様なスペシャリストが在籍

	16年9月末	21年12月末
営業担当者	83名	179名
コンテンツ開発クリエイター	88名	166名
ITエンジニア	34名	114名
デザイナー	19名	20名
デジタルマーケター	—	30名
AI/RPA担当者	—	18名

商品・サービス



資金 還元



株式数の保有率	16年9月末	21年9月末
海外投資家	4.7%	22.6%
国内投資家	9.4%	22.6%
国内法人	43.0%	35.5%
個人・その他	42.9%	19.3%

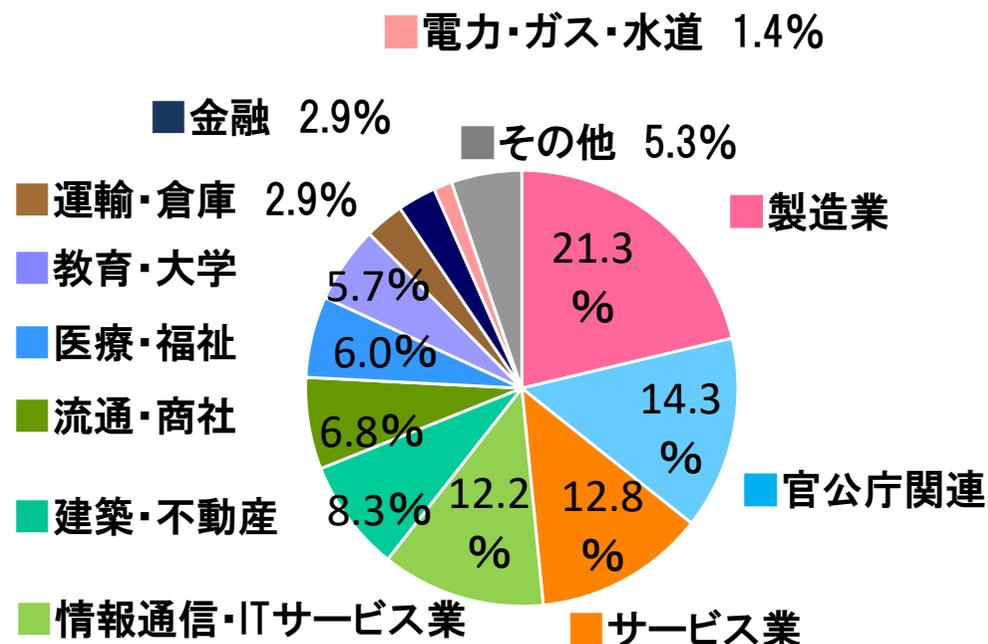
## 業種別お取引先数構成比

21年1月～21年12月に  
当社サービスをご利用いただいたお取引先累計

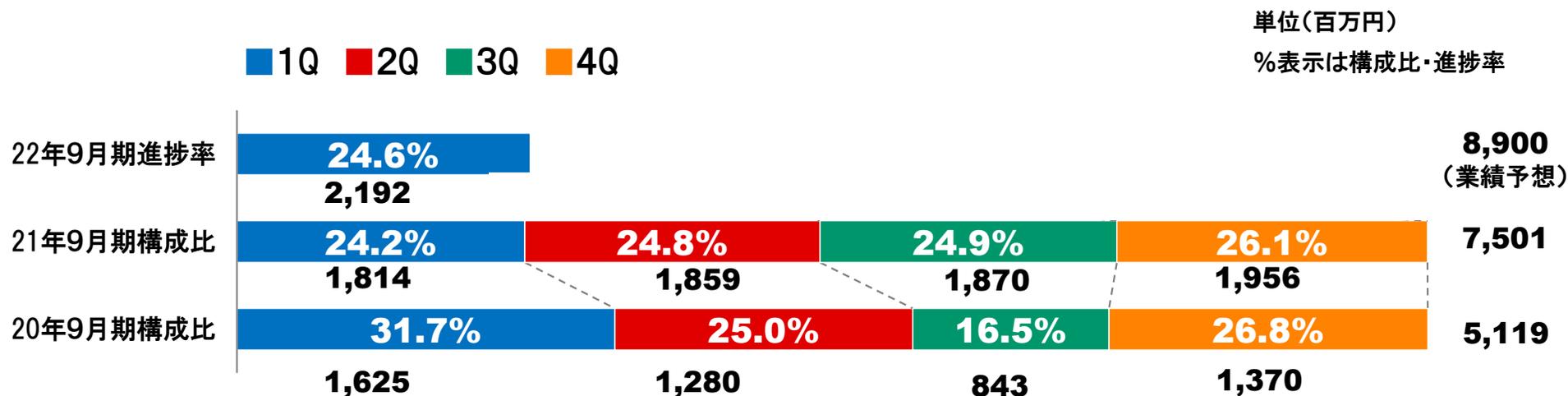
**11,420**組織

03年6月から21年12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

**37,048**組織



## 四半期別売上高の構成比・進捗率



## 「コンテンツ開発力」「営業力」「IT力」で絶えず進化し続ける

インソースグループの3つの強み

今後の事業活動

提供する価値

市場のニーズ  
顧客の課題解決

トータルソリューション  
最適な手段・コスト

品質改善  
ノウハウの仕組み化

コンテンツ開発力  
コンテンツ開発(教育・Web  
サービス)を内製化

3つの  
強み

IT力  
システムの内製化  
オリジナル・システ  
ムを開発可能

営業力と  
顧客基盤  
人とWebで毎年約2,000  
組織※を新規開拓

1. 社会人教育



2. ITサービス



3. Webマーケティング



4. グローバル展開

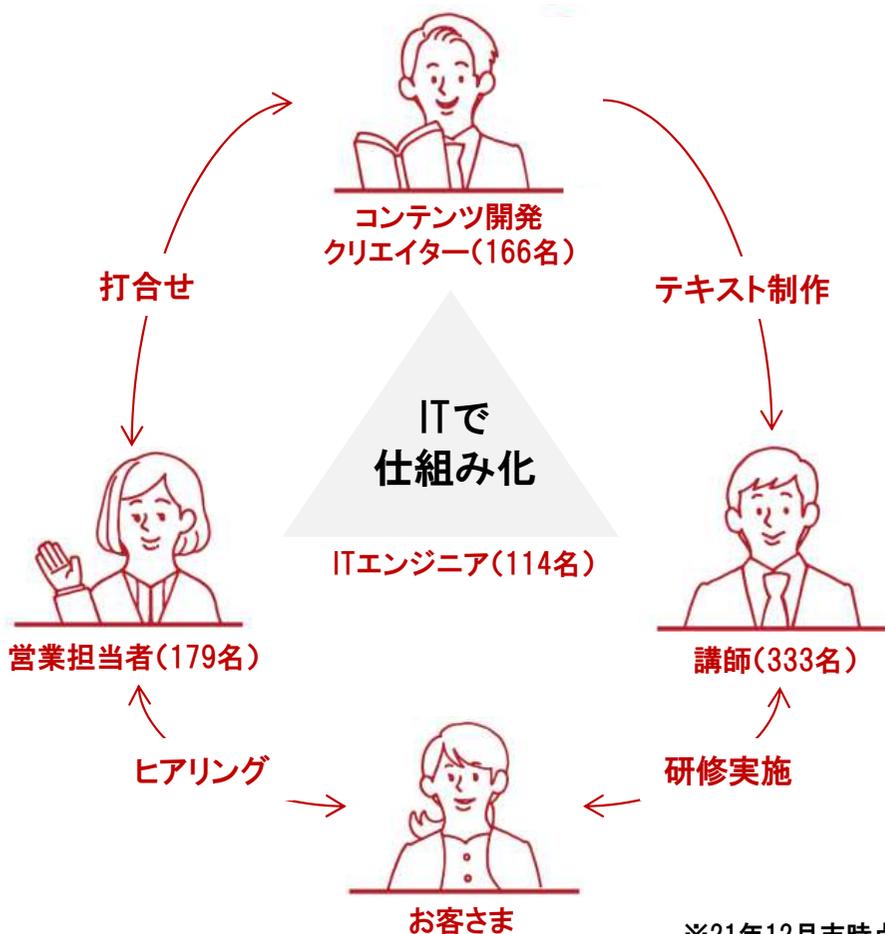


あらゆる人が  
「働く楽しさ・喜び」を  
実感できる  
社会をつくる

## ■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(研修事業)

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



## ■多様なコンテンツ・Webサービスを迅速に開発

166名のコンテンツ開発クリエイター・114名のITエンジニアが顧客ニーズ・社会の変化に合わせて、新サービスを開発

### ■コンテンツ数

講師派遣型研修 3,842 種類  
 公開講座型研修 3,412 種類  
 動画・eラーニング 382 種類

※21年12月末時点

### ■ジャンル別(一部)

役員・管理職向け	学生・内定者向け
<b>318</b> 研修	<b>72</b> 研修
中堅向け	DX・AI・RPA・IT研修
<b>81</b> 研修	<b>173</b> 研修
若手向け	ニューノーマル・リモート対応研修
<b>99</b> 研修	<b>48</b> 研修
新人向け	テーマ・業界・業種別研修
<b>177</b> 研修	<b>2,572</b> 研修

※21年9月末時点

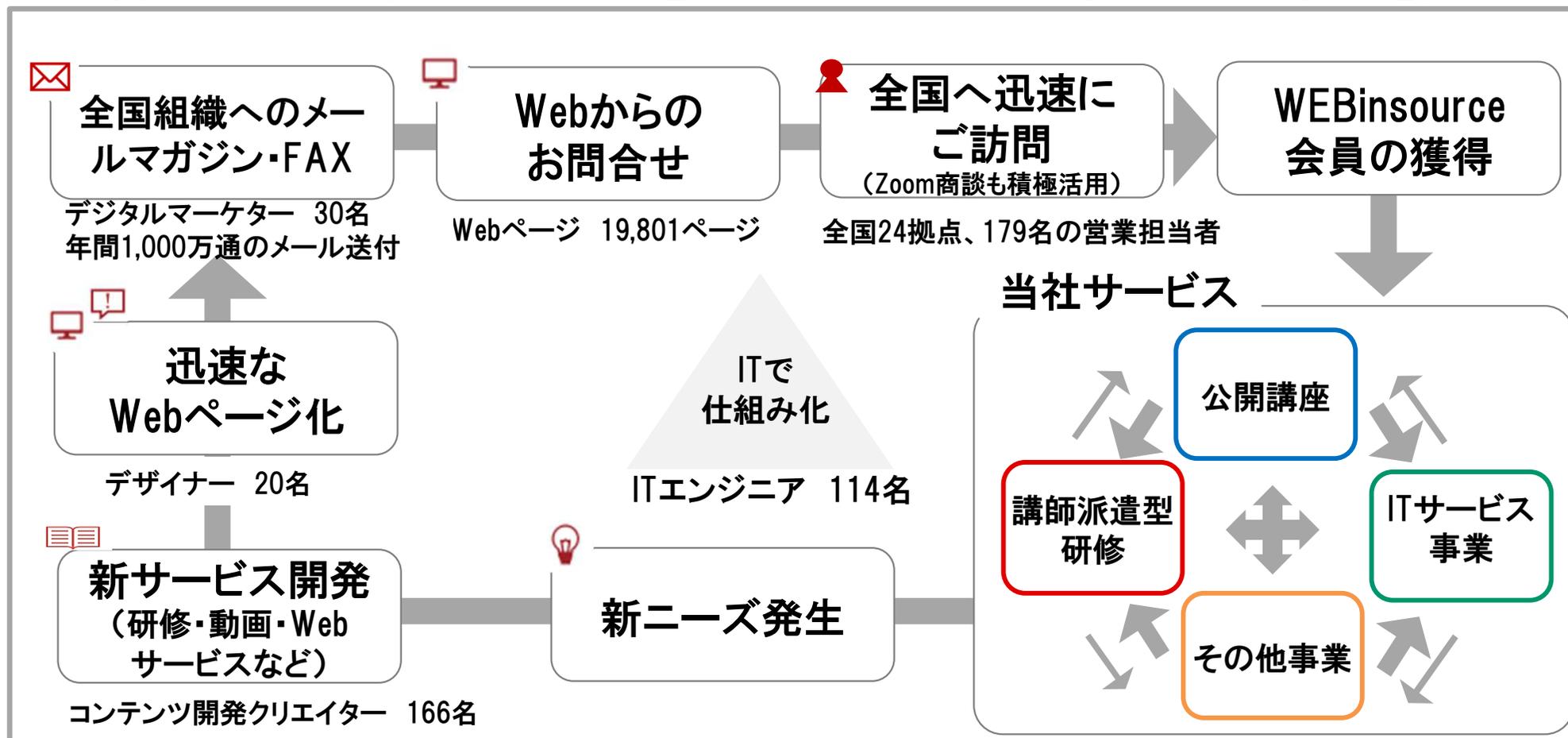
### ■Webサービス例

- ・人事評価シート Web化サービス(エクセル管理→Web化)
- ・アセスメントサービス(Web上での診断テスト)
- ・Webプロモーション、ホームページ制作

## ②営業力 ～人とITを活用した営業展開

### ■インソースのビジネスの流れ

～営業プロセスで発生したデータをITですべてすくい上げ活用し、売上拡大を実現



※21年12月末時点

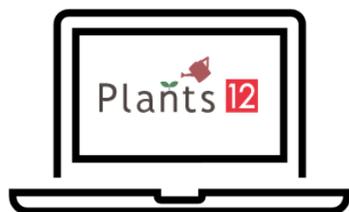
⇒179名の営業担当者と30名のデジタルマーケターが作る約2万ページのWebが相互に連動し、効率的な営業活動を実現

■創業以来、業務効率化のためにシステム化を推進し、一部を外販化

■ECサイトで当社サービスを販売、システム・Webサービスも提供

#### ■システム内製化のイメージ

あらゆる情報をデータベース化し、業務を仕組み化



取引先・顧客情報  
(交渉記録など)

研修情報  
(実施日・費用など)

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)

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)

顧客情報や研修運営、コンテン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



#### ■人事サポートシステム「Leaf」を販売 ～新バージョン、新機能をリリース中



社員の教育管理・  
人事評価  
動画コンテンツ  
載せ放題・見放題  
人事評価  
ストレスチェック

**NEW !**  
動画の多言語字幕  
生成

**NEW !**  
Leaf English  
(英語版)



成長企業向けLeaf Lightningをリリース  
・LMS(動画教育)を初めて利用する組織  
対象  
・最短3日で導入可能

### ③IT力 ～デジタル人材の教育強化

- 19年9月期より全社員を対象に、IT人材育成プロジェクトを実施  
～職位・部署・業務内容に応じて社内デジタル人材を育成

	レベル	対象	人員数
全社共通 レベル0	DXとは何かを知っており、DXの内容、意義を理解し、IT、データ活用について考えられる	全社員(選抜者)	<b>203名</b>
レベル 0-2	自組織のDX化を推進することができる(最低限、業務改善を主導できる)	全部署の管理職/リーダー	<b>94名</b>
レベル1	自部署のDXを具体化できる(システムの要件定義をし、プロタイプ<画面遷移図・帳票>を作ることができる)	コンテンツ開発クリエイター デジタルマーケター デザイナー	<b>69名</b>
レベル2	自部署の簡単なIT化をPythonで実現できる	2021年新入社員 IDA社員	<b>47名</b>
レベル3	ITエンジニアとして、多様な開発ができる	システム関連部署の社員	<b>114名</b>

※21年9月末時点

- 21年9月期の当社新入社員は2週間、うち選抜者は1カ月のPython研修を受講  
～配属先でDXによる業務改善を主導、自発的にシステムを開発し、好評価を獲得  
<新入社員の成果>
  - ・先輩社員に対し、DX勉強会を実施
  - ・営業用リスト作成の自動化 ～Webサイトから情報を収集するプログラムを開発
  - ・提案書作成の自動化 ～提案書を作成し、レイアウトを整えるプログラムを開発

# 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35.2%、障がい者雇用率は3.32%

	合計	うち女性
全社員数 ※2	525人	300人 57.1%
管理職	159人	56人 35.2%

＜民間企業＞  
管理的職業に占める  
女性の割合  
13.3% (※1)  
(令和3年版/出典:内閣府  
男女共同参画局)

外国出身 ※4	3人	シニア (60才以上)	22人	LGBT	6人	障がいのある方	11人 障がい者雇用率3.32% (※3)
------------	----	----------------	-----	------	----	---------	-----------------------------

＜民間企業＞  
・法定雇用率 2.3%  
・実雇用率 2.20%  
(厚生労働省「令和3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	179人	ITエンジニア	114人
デジタル マーケター	30人	AI-RPA担当	18人	デザイナー	20人

※21年12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

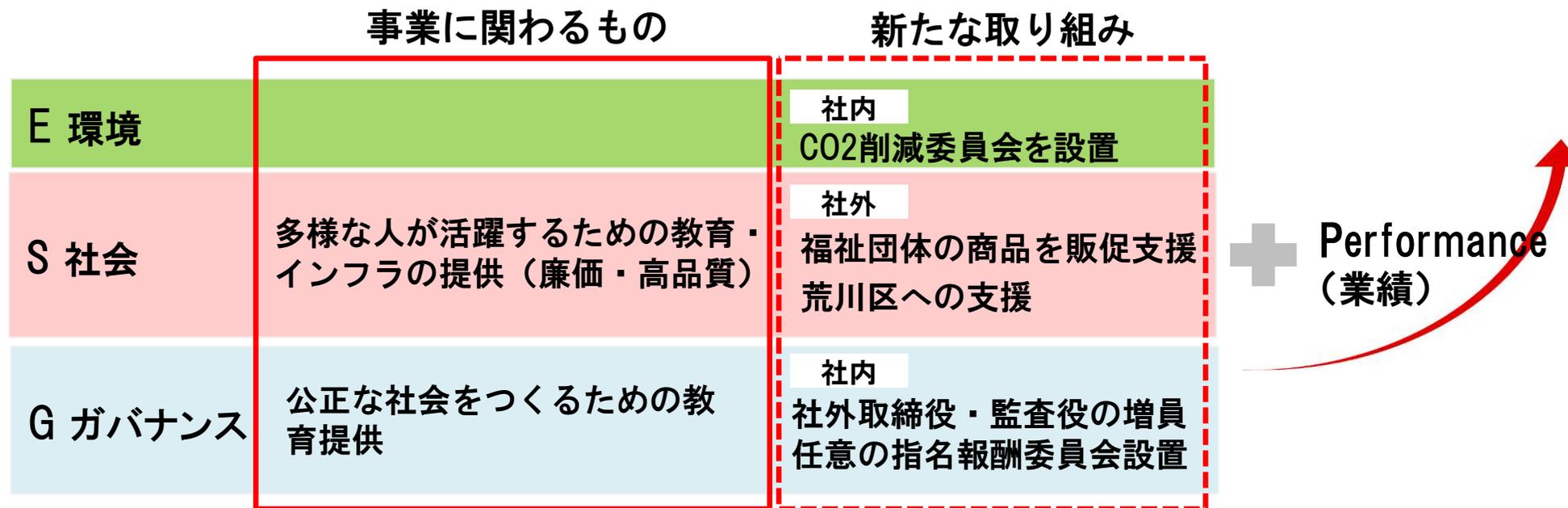
## <参考資料> ESG方針とトピックス

---

■ 当社の事業目的は、働く人に関わる社会課題解決の支援

■ インソースグループの方針

～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

- ・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(21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、特に高く評価



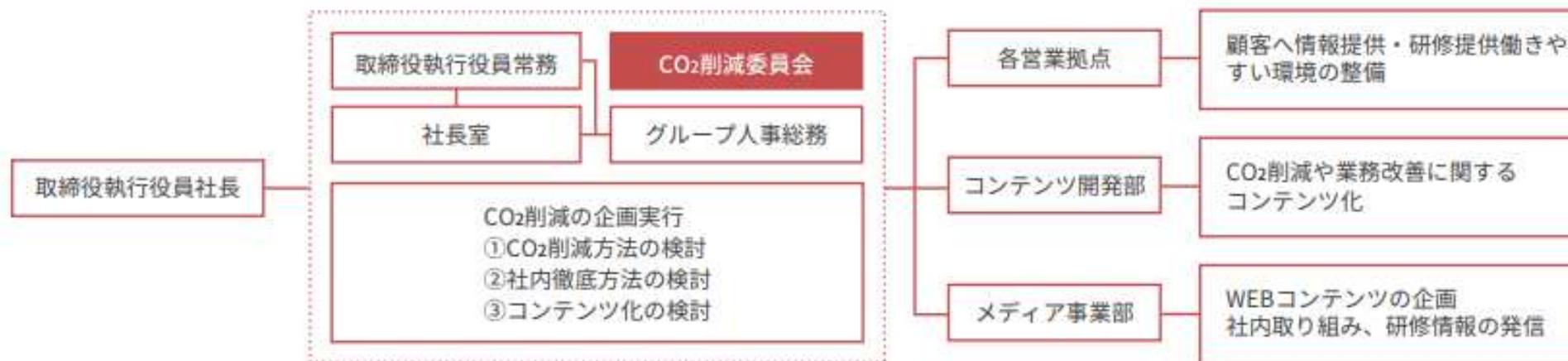
※株式会社インソースのMSCI ESG Research LLCまたはその関連会社(MSCI)のデータの使用や、MSCIのロゴ、証憑、サービスマークやインデックス名の使用は、MSCIによる株式会社インソースの後援、宣伝、販売促進を行うものではありません。MSCIのサービスとデータは、MSCIまたはその情報プロバイダーの資産であり、現状を提示するものであり、保証するものではありません。MSCIの名称とロゴは、MSCIの商標またはトレードマークです。

## Environment(環境)

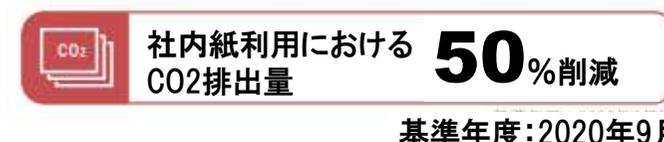
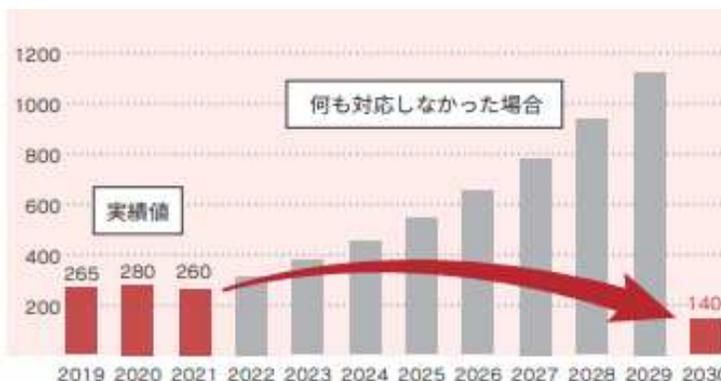
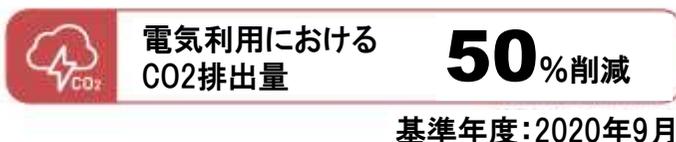


### CO2削減委員会を設置し、目標策定と対策を徹底(節電・紙の削減)

#### CO2削減委員会体制



#### 長期環境目標



### 研修で使用するテキストの一部電子化を検討中

## Social(社会)



### 福祉団体の商品を集めたブランドサイト「mon champ(モンシャン)」開設(2021年10月)

・当社のWeb販売力を通じて、障がい者の雇用を支援



### 新たに2団体の商品を販売開始、クレジットカード決済を開始(2021年12月)



## 荒川区と包括協定を締結(2021年11月) ～ひとり親家庭の自立や女性の社会進出を支援

### 連携事項

- (1)ひとり親家庭の就業支援に関すること
- (2)ひとり親家庭の生活支援に関すること
- (3)女性の社会進出の支援に関すること

### 今後の取り組み

- (1)当社の教育事業を通じたひとり親家庭の自立支援
- (2)寄附金や食料品提供等による支援
- (3)女性の貧困に対する物品提供や持続的支援の検討



写真左から 株式会社インソース 代表取締役執行役員社長 舟橋孝之  
荒川区 副区長 北川嘉昭様

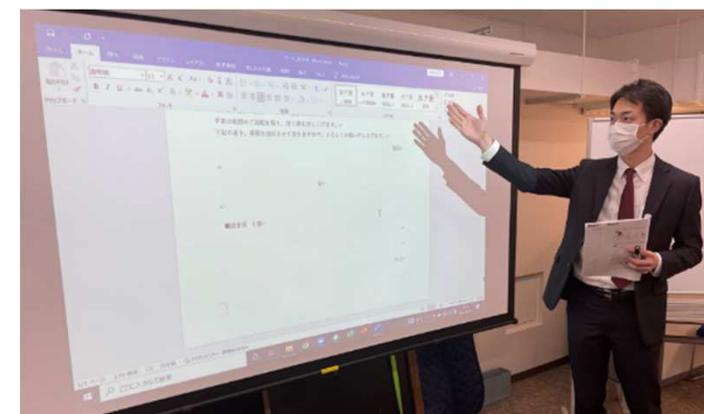
## 2022年1月現在の支援活動

### (1)ひとり親家庭の就業支援 ～当社教育サービスの提供

- ・対象者:事務職へのキャリアチェンジを検討中の方
- ・テーマ:PCの使い方、ビジネスマナー など
- ・時期:12月より開催

### (2)「生理の貧困」対策支援

- ・経済事情や生理への社会的理解不足により生理用品を利用できない方へ、当社より荒川区へ提供



「生理の貧困」に係る取組を実施している  
地方公共団体の数※

255団体

2021年5月19日

581団体

21年7月20日

※ 令和3年8月3日【「生理の貧困」に係る地方公共団体の取組(第2回調査 2021年7月20日時点)概要】内閣府男女共同参画より

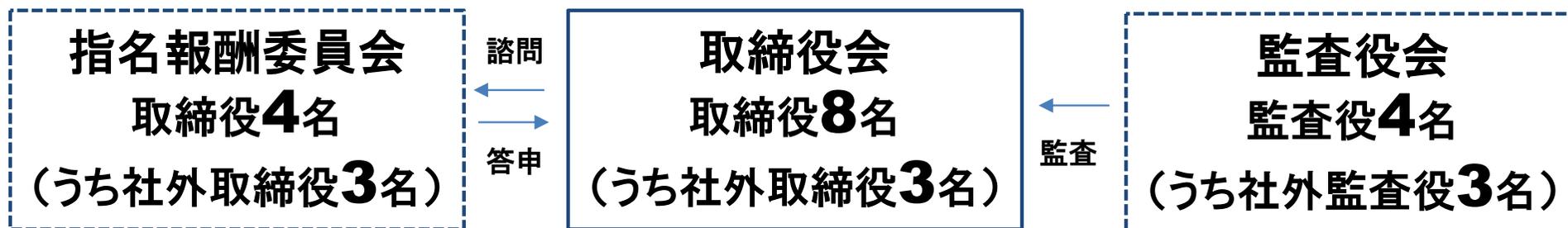
## Governance(企業統治)



### ■ 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

### ■ 株主総会での承認を経て、社外取締役1名・社外監査役1名を増員 任意の指名報酬委員会を設置(2021年12月17日)



### ■ プライム市場へ移行予定(2022年4月4日)

## <参考資料> 中期経営計画「Road to Next 2024」

---

## ■ 連結業績目標

単位(百万円)

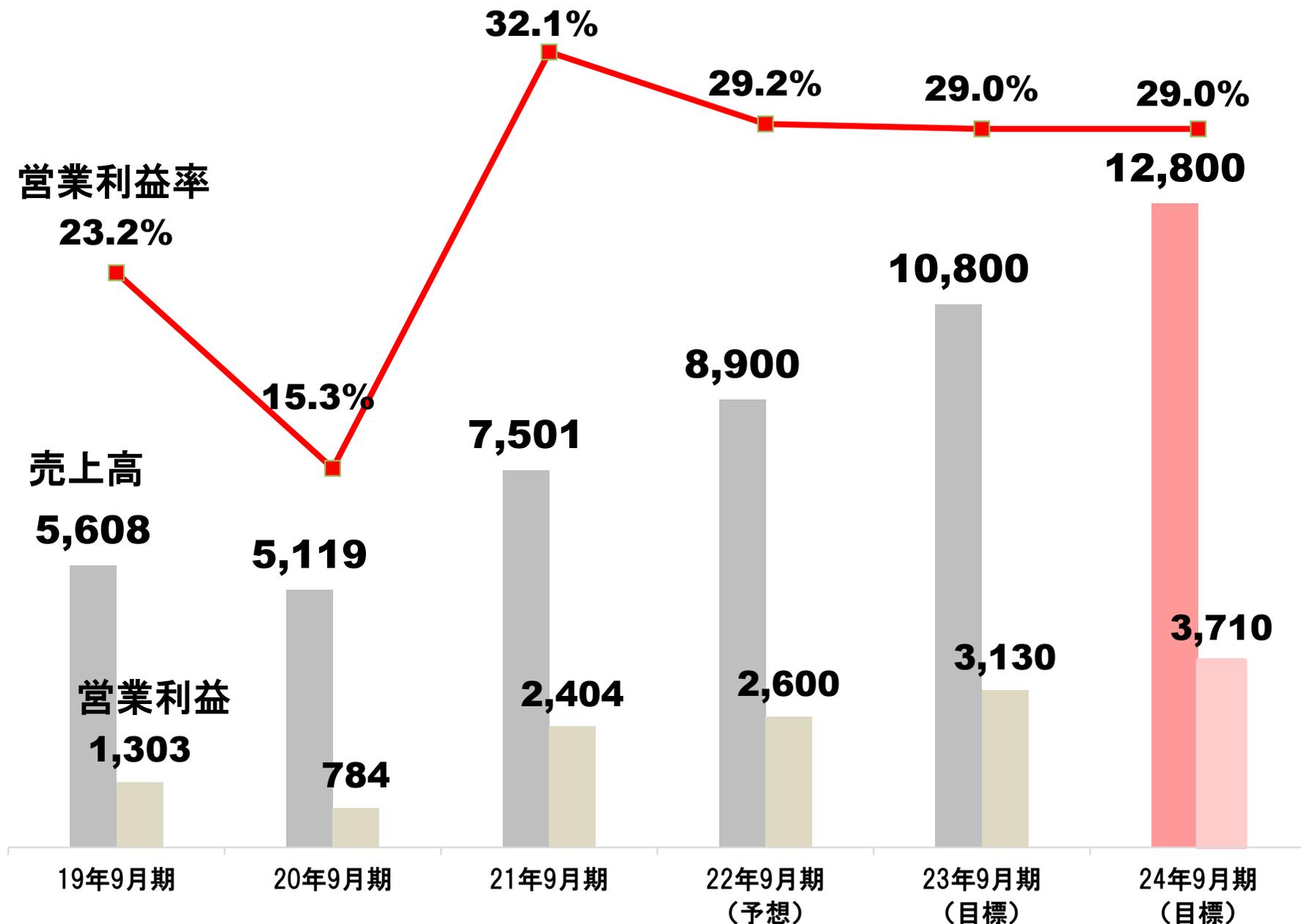
	22年9月期 (予想)	23年9月期 (目標)	24年9月期 (目標)	CAGR
売上高	<b>8,900</b>	<b>10,800</b>	<b>12,800</b>	<b>+19.5%</b>
営業利益	<b>2,600</b>	<b>3,130</b>	<b>3,710</b>	<b>+15.6%</b>
経常利益	<b>2,600</b>	<b>3,130</b>	<b>3,710</b>	<b>+15.6%</b>
当期純利益	<b>1,770</b>	<b>2,140</b>	<b>2,530</b>	<b>+17.2%</b>

## ■ 業績目標実現に向けて

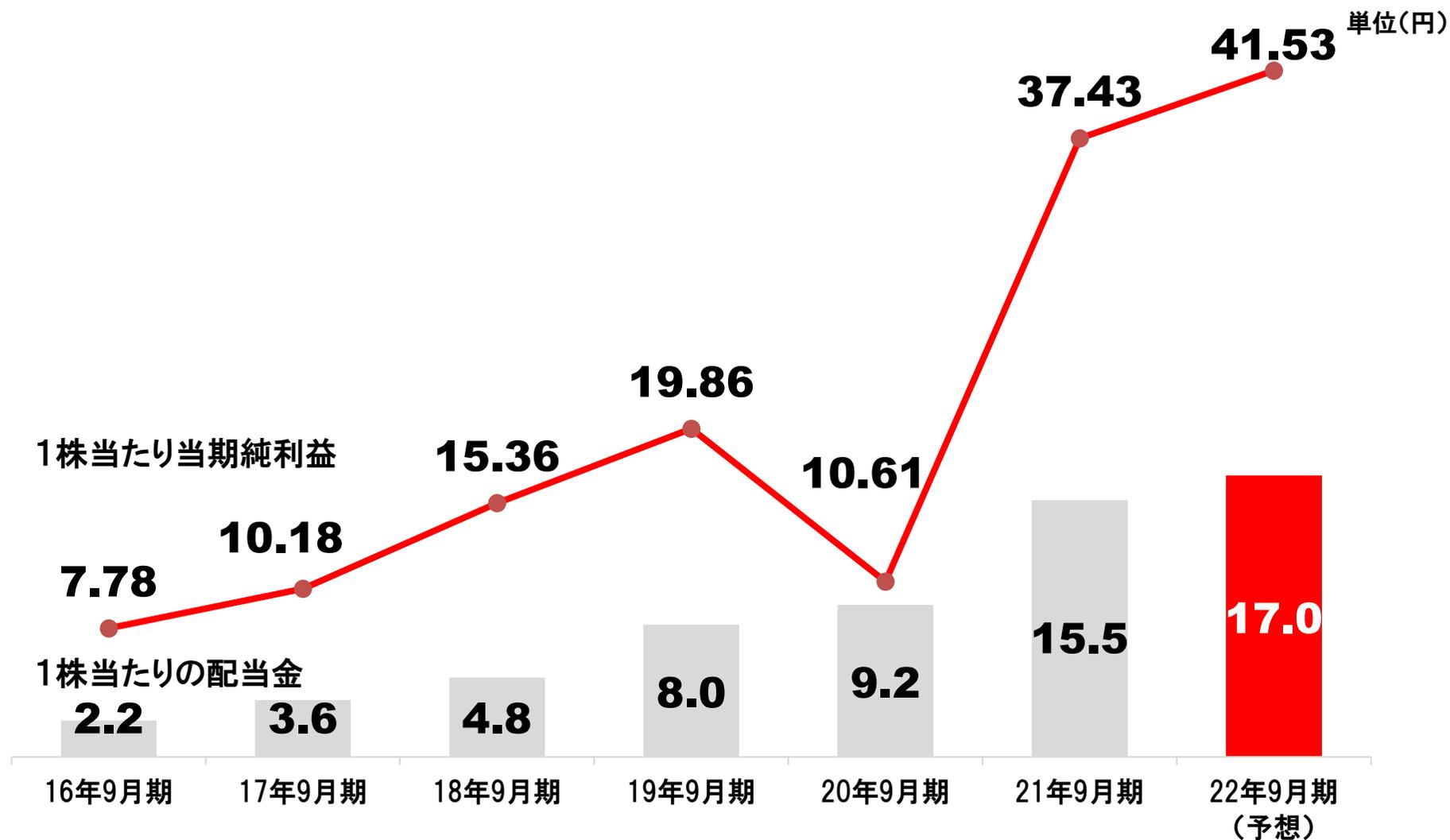
1. 社会人教育市場での当社シェアは約2%であり、営業人員増およびタイムリーに新作コンテンツを継続投入することで市場シェアを拡大
2. 顧客を3セグメント(エンタープライズ、ミッド、グロウ)に分け、各顧客セグメントに特化した営業体制を構築。あわせて、各セグメントに最適化した教育サービス、ITサービスを提供し、顧客当たりの売上増と顧客増を同時に実現していく
3. 人事部門のIT化、Webマーケティング市場は引き続き拡大が期待でき、顧客利便性にフォーカスしたサービス開発を実施し、非教育サービスを拡大していく

# 中期経営計画「Road to Next 2024」～連結業績推移

単位(百万円)



- 配当性向40%を目途に、業績に連動した配当を実施
- 22年9月期の配当額は、新規上場した16年9月期の7.7倍となる見込み

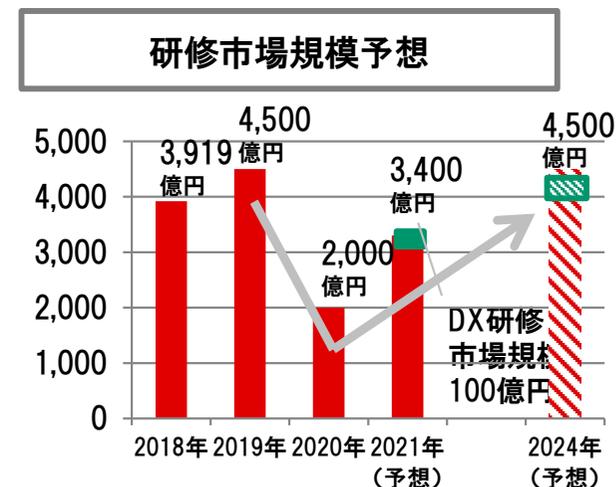


(注)当社は、2018年5月1日、2019年9月1日、2021年1月1日に株式分割を行っております。期末配当金の金額は、当株式分割を反映した配当額を記載しております。

## ■ 社会人教育市場 ～引き続き成長余地は大きい

- ・市場規模は21年 3,400億円、24年 4,500億円以上と想定※1・2
- ・市場シェアは現在約2%であり、今後とも成長余地は大きい

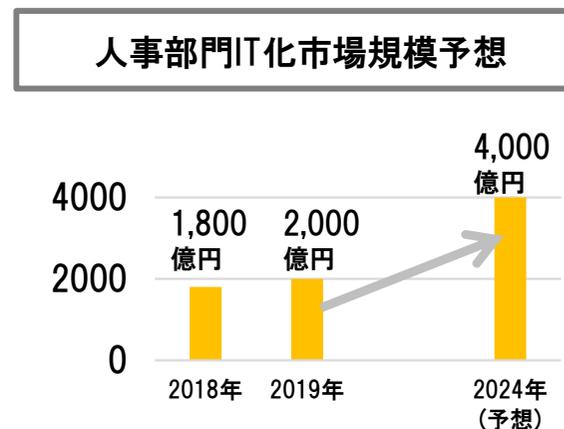
※1 厚生労働省「能力開発基本調査(令和2年)」および総務省「労働力調査」より当社にて算出  
 ※2 厚生労働省「能力開発基本調査(平成21年～令和2年)」から算定、2020年の外部委託企業比率は49.7%



## ■ 人事部門のIT化市場 ～市場拡大が期待できる

- ・市場規模は19年 2,000億円、24年 4,000億円※3と想定。当社ASPであるLeafは21年9月期売上高が10億円であり、成長の余地が大きい
- ・人事業務は経理・会計分野ほどIT化が進んでおらず、今後中堅・成長企業中心に事務改善に対するニーズが大きく高まると考えられる

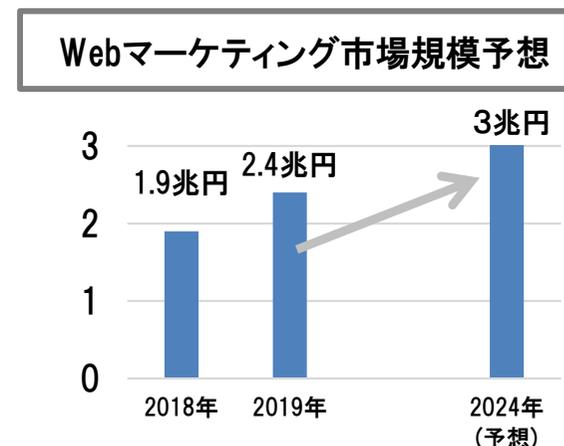
※3 2021年5月28日【2020年 情報通信業基本調査】経産省をもとに当社にて算出



## ■ Webマーケティング市場 ～新規参入余地あり

- ・市場規模は19年 2.4兆円※4であり、24年には3兆円に成長が予想される
- ・特に中堅・成長企業における、Web制作やWebを活用した売上拡大ニーズは大きく、今後も需要が拡大すると想定
- ・当社はWebマーケティングで成長してきた企業であり、そのノウハウを活用し、この成長市場に参入する

※4 2021年5月28日【2020年 情報通信業基本調査】経産省より算出



## ■顧客セグメントに合わせた営業体制・アプローチと最適サービスミックスを実現

セグメント		アプローチ先	営業方針	研修	ITサービス	その他	
エンタープライズ ビジネス 21年9月期 売上構成比 52.6%	大手企業 (5,000名～)	人事部門＋ 各事業部門	人事部門に加え、 各事業部門にもア プローチし、企業 ごとの売上向上	新教育テーマ (DX、SDGs等) 部門課題解決支援 コンプライアンス教育	Leaf (多機能、カスタマイ ズ対応)		
	準大手企業 (1,000～ 4,999名)						
ミッドビジネス 21年9月期 売上構成比 13.6%	中堅企業 (500～ 999名)	人事部長・ 人事部門	提案強化による顧 客単価向上	全社の体系的な 教育提供/ 評価制度構築支援	Leaf Lightning (LMS機能 特化型)		評価シ ートWeb化 サービス (評価対応)
グロウビジネス 21年9月期 売上構成比 33.7%	中規模企業 (100～ 499名)	社長・ 経営層	教育サービスだけ でなく、企業全体 の課題解決による 売上拡大	経営者の悩み解決支 援、マネジメント、 コミュニケーション、 コンプライアンス教育	Leaf Management (中堅成長企業向け 人事業務管理)	営業支援 採用支援 DX支援	
	小・成長企業 (50～99名)						

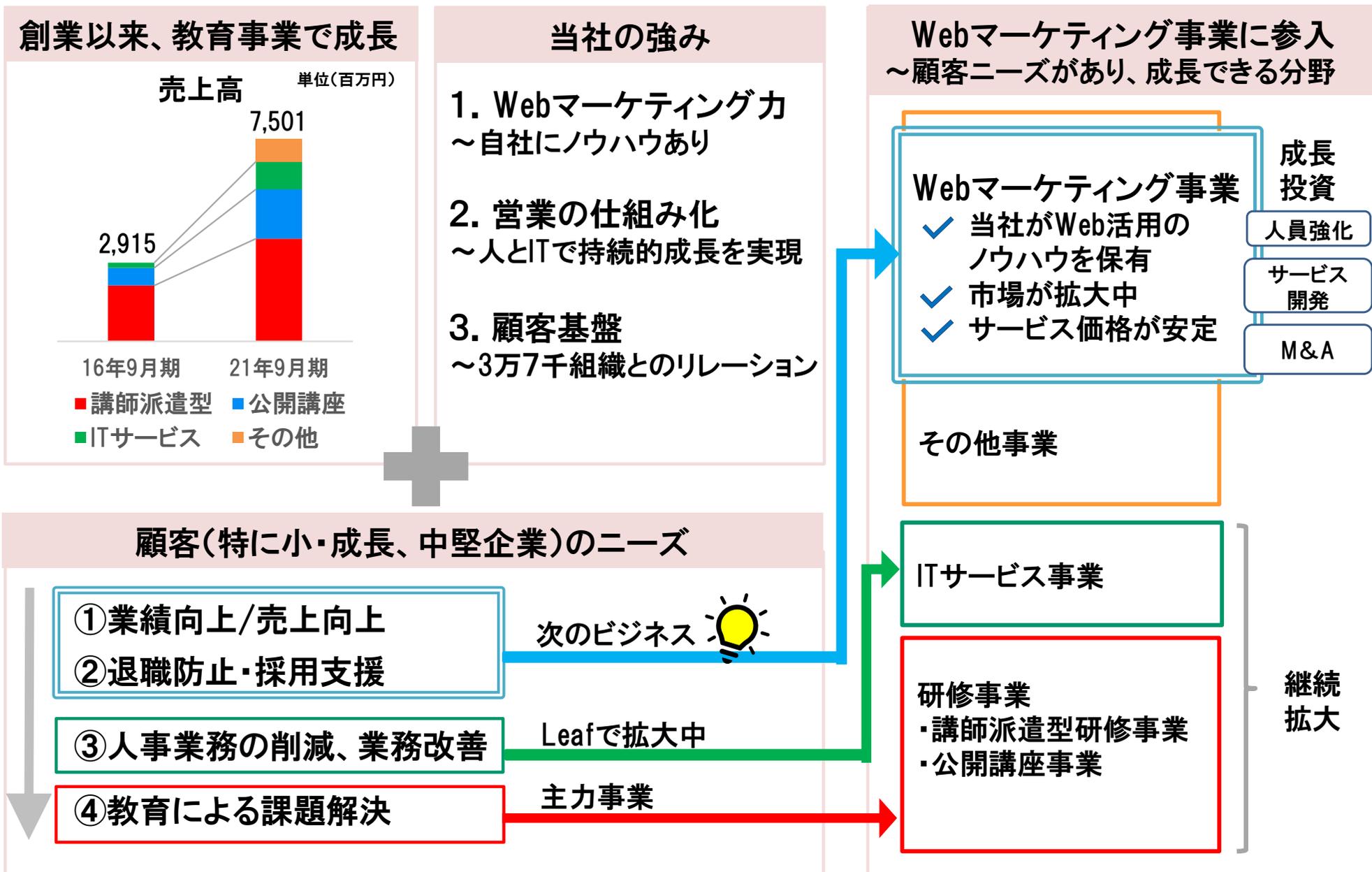
### ■営業方針

- ・各顧客セグメントに特化した営業チームを組成し、セグメント特性にあわせた営業活動を推進
- ・顧客ニーズにあわせた複合提案を強化し、顧客単価向上を図る

### ■サービス開発方針

- ・コロナ禍以降、教育ニーズは一層多様化。セグメントニーズにあわせた教育やITサービスの開発を強化
- ・大手/準大手企業においては、DX、SDGsなどの新ニーズ対応に加え、部門教育ニーズへの対応を強化
- ・小中規模/成長企業においては、経営者への直接アプローチを拡大。売上拡大、退職防止・採用支援、人事業務の省力化など経営者が高い関心を持つサービスを開発し提供

## ■ Webマーケティング市場への参入 ～自社ノウハウを活かし、顧客の課題を解決



## ■ Webを中核に、全社営業体制構築をトータルでご支援

Webマーケティングで年率20%成長している当社ノウハウを提供し、組織変革と「売れる」仕組み構築を提供し、顧客の業績拡大をご支援

## ■ サービス内容～WebマーケティングPDCA支援

### ■ セールス教育・コンサルティング～全社営業体制構築

#### ・営業教育

Webマーケティング成功のカギは、営業担当以外も含めた全社営業体制の構築が不可欠であり、インサイドセールス候補者(事務職)などを対象とした営業教育を提供

#### ・コンサルタント派遣

全社営業の組織体制、営業会議、日常管理などの変革支援

### ■ 営業ASP(リモートPlants)提供～営業の仕組み化

#### ・セールス自動化

訪問、架電管理に加え、メール、FAX、DMなど顧客へのアプローチを自動化するリモートPlantsを提供

#### ・データベース再構築

Webマーケティングの鍵は顧客データベース整備にあり、散逸している顧客データの統合支援

### ■ Web改善支援 ～セールス最適化+SEO対策+ネット広告

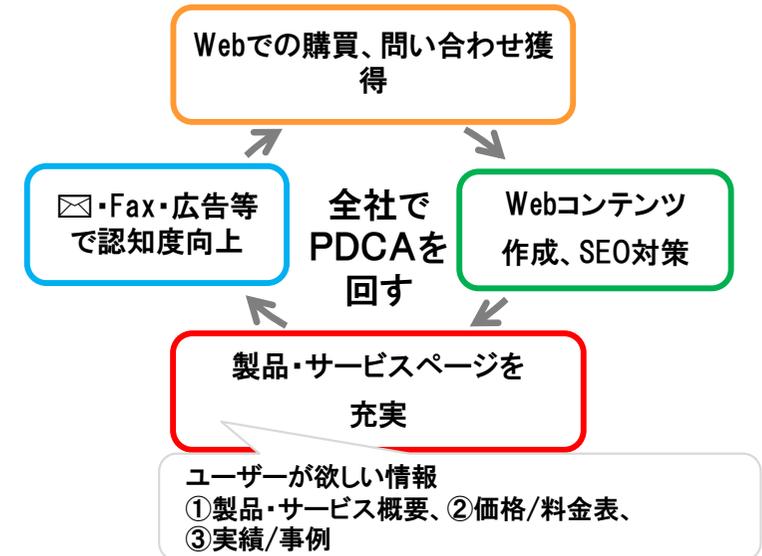
#### ・Web改善

会社案内の様なWebからセールスに最適化したWebへの改善支援

#### ・Web集客支援(SEO対策/ネット広告)

ローコストなSEO対策や最適なネット広告実施でWeb集客を支援

### ■ WebマーケティングPDCA



### ■ セールス自動化の仕組み(フォロー・購買モデル)

