



2022年11月4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 東証プライム)  
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. 03-5577-2283)

## 中期経営計画策定に関するお知らせ Road to Next 2025

当社は、23年9月期から25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	23年9月期 (予想)	24年9月期 (目標)	25年9月期 (目標)	22年9月期 ご参考(実績)
売上高 (前年比)	11,050 (+17.3%)	12,940 (+17.1%)	15,180 (+17.3%)	9,418 (+25.6%)
営業利益 (前年比)	3,730 (+10.8%)	4,440 (+19.0%)	5,300 (+19.4%)	3,367 (+40.1%)
経常利益 (前年比)	3,720 (+11.2%)	4,430 (+19.1%)	5,290 (+19.4%)	3,346 (+38.5%)
当期純利益 (前年比)	2,540 (+13.7%)	3,030 (+19.3%)	3,620 (+19.5%)	2,233 (+42.2%)

### 2. 中期経営計画の方針

高付加価値サービスを提供し、高成長かつ営業利益率33%以上を継続。25年9月期は売上高15,180百万円、営業利益5,300百万円を目指す

### 3. 重点テーマ

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. 人的資本経営関連サービスを多角的に展開

- ①人的資本価値向上に資する人材教育サービスの提供（DX教育等）
- ②人的資本管理ツールの提供（Leaf人的資本管理等）
- ③人的資本経営向けコンサルティング・アセスメントの提供

#### 2. 新規成長分野（研修事業・ITサービス事業に続く事業）の開発・販売促進 ～地域創生事業などを新規成長分野と新たに位置付け、資金・人材を投入

#### 3. ESG重点項目への取り組み強化

～環境（CO2削減）および社会課題の解決を特に強化

(注)上記の23年9月期業績予想及び24年9月期・25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 22年9月期 連結業績 及び 中期経営計画「Road to Next 2025」

2022年11月4日(金)



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 22年9月期連結業績・23年9月期連結業績予想

---

## Chap. 02 中期経営計画「Road to Next 2025」

---

### <参考資料①> 22年9月期第4四半期(22.7-9)連結業績

---

### <参考資料②> 22年9月期 ESGへの取り組み

---

### <参考資料③> 会社概要とインソースの特徴

---

## 22年9月期(21.10-22.9)業績

- 売上高は9,418百万円(前年比25.6%増)  
講師派遣型研修事業は4,665百万円(同22.8%増)、公開講座事業は2,218百万円(同21.4%増)、ITサービス事業は1,197百万円(同17.1%増)、その他事業は1,337百万円(同56.7%増)
- 売上総利益は7,214百万円(前年比26.1%増)、売上総利益率は76.6%(同0.3pt増)  
営業利益は3,367百万円(同40.1%増)、営業利益率は35.8%(同3.7pt増)
- 22年9月期は、顧客セグメントにあわせた営業体制の構築および新サービスの開発を実施。  
講師派遣型研修実施回数・公開講座受講者数共に大きく増加、また収益性の高いDX研修の好調により過去最高売上・利益を達成

## 中期経営計画「Road to Next 2025」ならびに23年9月期(22.10-23.9)業績予想

- 中期経営計画の最終年度である25年9月期は、  
売上高15,180百万円(CAGR +17.2%)、営業利益5,300百万円(CAGR +16.3%)、  
営業利益率34.9%(22年9月期比0.8pt減)が目標
- 23年9月期は、人的資本経営関連サービスを多角的に展開、  
売上高11,050百万円(前年比17.3%増)、営業利益3,730百万円(同10.8%増)、  
営業利益率33.8%(同2.0pt減)を想定

# Chap. 01 22年9月期連結業績・23年9月期連結業績予想

---

# 連結損益計算書① 全体

単位(百万円)

	20年9月期 (実績)	21年9月期 (実績)	22年9月期 (実績)	前年比	23年9月期 (予想)	前年比
売上高 (前年比)	<b>5,119</b> (▲488)	<b>7,501</b> (+2,381)	<b>9,418</b> (+1,917)	<b>+25.6%</b>	<b>11,050</b> (+1,631)	<b>+17.3%</b>
売上総利益 (前年比) (売上総利益率)	<b>3,643</b> (▲315) (71.2%)	<b>5,721</b> (+2,077) (76.3%)	<b>7,214</b> (+1,492) (76.6%)	<b>+26.1%</b>  (+0.3pt)	<b>8,580</b> (+1,365) (77.6%)	<b>+18.9%</b>
営業利益 (前年比) (営業利益率)	<b>784</b> (▲519) (15.3%)	<b>2,404</b> (+1,619) (32.1%)	<b>3,367</b> (+963) (35.8%)	<b>+40.1%</b>  (+3.7pt)	<b>3,730</b> (+362) (33.8%)	<b>+10.8%</b>
経常利益 (前年比) (経常利益率)	<b>795</b> (▲502) (15.5%)	<b>2,416</b> (+1,621) (32.2%)	<b>3,346</b> (+929) (35.5%)	<b>+38.5%</b>  (+3.3pt)	<b>3,720</b> (+373) (33.7%)	<b>+11.2%</b>
当期純利益 (前年比) (当期純利益率)	<b>445</b> (▲389) (8.7%)	<b>1,571</b> (+1,125) (20.9%)	<b>2,233</b> (+662) (23.7%)	<b>+42.2%</b>  (+2.8pt)	<b>2,540</b> (+306) (23.0%)	<b>+13.7%</b>

# 連結損益計算書② 事業別 売上高・売上総利益

■ 23年9月期の研修事業、ITサービス事業は堅調な推移を想定。その他事業は成長投資を先行

単位(百万円)

		21年9月期 (実績)	22年9月期 (実績)	前年比	23年9月期 (予想)	前年比
講師派遣型 研修事業	売上高 (前年比)	<b>3,797</b> (+1,073)	<b>4,665</b> (+867)	<b>+22.8%</b>	<b>5,480</b> (+814)	<b>+17.5%</b>
	売上総利益 (売上総利益率)	<b>2,963</b> (78.0%)	<b>3,691</b> (79.1%)	<b>+24.6%</b> (+1.1pt)	<b>4,410</b> (80.5%)	<b>+19.5%</b>
公開講座事業	売上高 (前年比)	<b>1,827</b> (+559)	<b>2,218</b> (+391)	<b>+21.4%</b>	<b>2,620</b> (+401)	<b>+18.1%</b>
	売上総利益 (売上総利益率)	<b>1,372</b> (75.1%)	<b>1,709</b> (77.0%)	<b>+24.5%</b> (+1.9pt)	<b>2,060</b> (78.6%)	<b>+20.5%</b>
ITサービス事業	売上高 (前年比)	<b>1,022</b> (+367)	<b>1,197</b> (+175)	<b>+17.1%</b>	<b>1,500</b> (+302)	<b>+25.2%</b>
	売上総利益 (売上総利益率)	<b>789</b> (77.2%)	<b>948</b> (79.2%)	<b>+20.0%</b> (+1.9pt)	<b>1,240</b> (82.7%)	<b>+30.8%</b>
その他事業	売上高 (前年比)	<b>853</b> (+381)	<b>1,337</b> (+483)	<b>+56.7%</b>	<b>1,450</b> (+112)	<b>+8.4%</b>
	売上総利益 (売上総利益率)	<b>595</b> (69.7%)	<b>865</b> (64.7%)	<b>+45.4%</b> (▲5.0pt)	<b>870</b> (60.0%)	<b>+0.5%</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

- 売上増加および上期の人件費増加が抑制されたため、販管費率は前年比3.4pt減の40.8%に低下
- 自社ビル購入、セミナールーム削減による地代家賃減少で、オフィス関連費用は前年比10.8%減
- 23年9月期は人員増により、販管費率は43.9%に上昇見込み

単位(百万円)

販管費内訳	20年9月期 (実績)	21年9月期 (実績)	22年9月期 (実績)	増減	前年同期比	23年9月期 (予想)
総人件費※1	2,260	2,615	3,107	+491	+18.8%	3,925 (+818)
うちRS分※2	0	60	121	+61	+101.4%	125 (+4)
オフィス関連費用※3	130	182	162	▲19	▲10.8%	165 (+3)
事務・通信費	178	156	181	+24	+16.0%	210 (+29)
その他経費	287	363	395	+32	+8.9%	550 (+155)
販管費合計	2,859	3,317	3,846	+529	+16.0%	4,850 (+1,006)
(販管費率)	(55.9%)	(44.2%)	(40.8%)	(▲3.4pt)	-	(43.9%)

※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

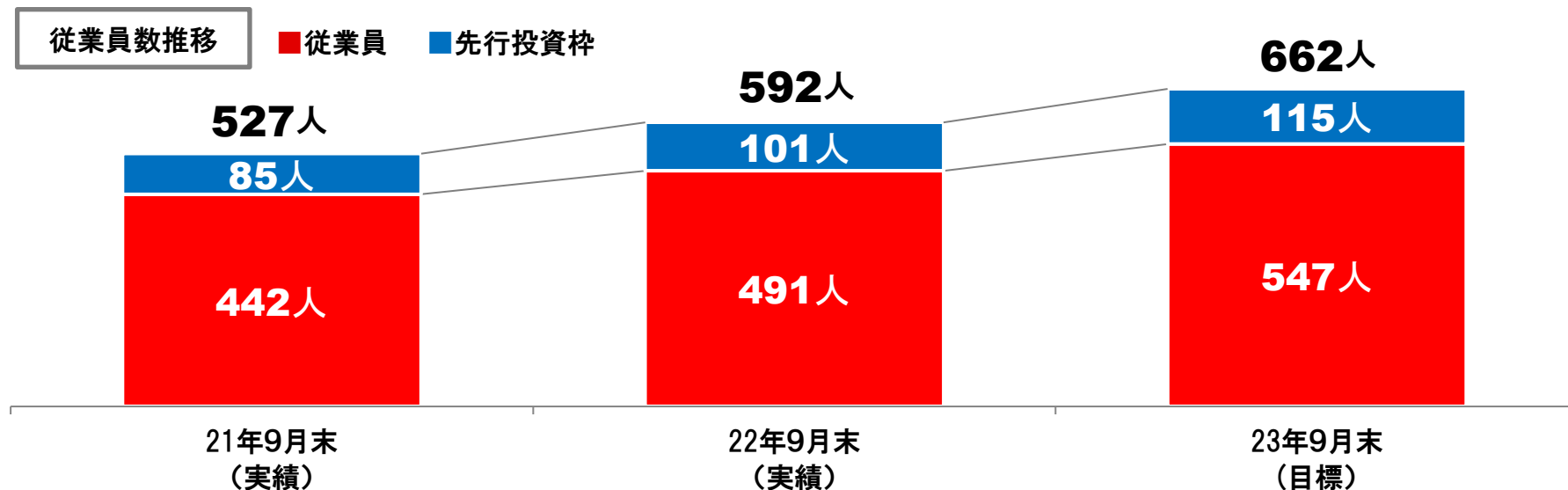
※2 譲渡制限付株式 (Restricted Stock)

※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

# 人的資本 ～連結従業員数

- 23年9月期の従業員数純増数は70名(新卒40名、中途30名)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  
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

連結従業員数	21年9月末 (実績)	22年9月末 (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)	23年9月末 (目標) (前期末比)
従業員数※ 単位:名	527	592 (+65)	92.9%	597 (+70)	662 (+70)
うち先行投資枠※ 単位:名	85	101 (+16)	101.0%	100 (+15)	116 (+15)



※ 従業員数は、取締役・監査役、執行役員を含まず。従業員のうち、臨時従業員はパートを含み、アルバイト・派遣社員を除く

※ 先行投資枠とは、新卒入社1年以内、中途入社後6カ月以内の人員を指す

# 人的資本 ～ダイバーシティの状況

■ 女性管理職が37.8%、障がい者雇用率は2.76%

■ えるぼし認定で2つ星を取得※、健康経営優良法人2022に認定



※女性活躍推進法に基づき、女性の活躍推進に関する取り組みの実施状況等が優良な企業を、厚生労働大臣が認定する制度

	合計	うち女性
従業員数 ※2	592人	332人 56.1%
管理職	185人	70人 37.8%

＜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)	26人	LGBT	4人	障がいのある方	10人 障がい者雇用率2.76% (※3)
------------	----	----------------	-----	------	----	---------	-----------------------------

職種別人員構成(兼務者含む)  
～多様なスペシャリストが在籍 ※5

＜民間企業＞  
・法定雇用率 2.30%  
・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」)

コンテンツ開発 クリエイター	170人	営業担当者	207人	ITエンジニア	114人	バック オフィス	38人
デジタル マーケター	32人	AI-RPA担当	24人	デザイナー	21人		

※22年9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、執行役員含まない。従業員のうち、臨時従業員はパートを含み、アルバイト・派遣社員を除く

※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 ※5 職種別人数は兼務者を重複で算出

# 人的資本の拡充 ～成長し続けるための指標

## ■インソースが重視している人的資本開示項目(一部)

- ・業績拡大に直結する1人当たり売上高および営業利益を最重視、推進と改善の両立を継続
- ・業績向上意欲醸成と経営参画意識喚起のため、社員株主を拡大
- ・多様な人材が、働きやすい組織づくりを継続して推進し、優秀な人材を安定的に確保

カテゴリ	項目	20年9月期	21年9月期	22年9月期	備考
生産性	社員1人当たりの売上高(千円)	16,410	21,371	24,264	期中の平均社員数(臨時従業員数は含まず)で算出
生産性	社員1人当たりの営業利益(千円)	2,514	6,850	8,638	期中の平均社員数(臨時従業員数は含まず)で算出
経営参画	社員の自社株保有比率	37.1%	76.7%	80.5%	従業員持株会加入者やRS(譲渡制限付株式報酬)保有者を集計
経営参画	管理職数 (うち女性比率)	121名 (28.0%)	156名 (34.6%)	185名 (37.8%)	
経営参画	管理職登用数 (うち女性比率)	25名 (36.0%)	43名 (44.2%)	38名 (52.6%)	期中に非管理職から管理職へ昇格した人数
挑戦力	「エネルギー」平均点	3.23点	3.24点	3.24点	「エネルギー」とは、強い意志を持ち、困難があっても活動し続けることに価値を見出す力。最大5点。当社サービスの診断テスト“giraffe”を用い算出
育成	従業員1人当たりの研修時間	17時間57分	15時間44分	10時間43分	研修、eラーニングの受講総時間(勉強会は除く)
育成	DX研修 延べ受講者数	159名	201名	681名	各年度における延べ受講者数
育成	従業員の自社サービス経験率	100%	100%	100%	Leafの利用や公開講座・eラーニング受講を踏まえ算出
ダイバーシティ	女性育児休業取得者数(取得率)	9名(100%)	8名(100%)	19名(100%)	取得率は、期中の取得対象者に占める実際の取得者数の割合
	男性育児休業取得者数(取得率)	8名(25%)	13名(46%)	13名(92%)	

# 連結貸借対照表

- 流動資産増は現預金の増加、固定資産増は自社ビル取得による
- 流動負債増は未払金の増加による
- 純資産増は利益計上による

単位(百万円)

	20年9月期末 (実績)	21年9月期末 (実績)	22年9月期末 (実績)	増減	前期末比
流動資産	<b>3,025</b>	<b>3,759</b>	<b>5,260</b>	<b>+1,501</b>	<b>+39.9%</b>
うち現預金	<b>2,219</b>	<b>2,624</b>	<b>3,827</b>	<b>+1,203</b>	<b>+45.9%</b>
固定資産	<b>1,319</b>	<b>3,007</b>	<b>3,468</b>	<b>+461</b>	<b>+15.4%</b>
資産合計	<b>4,344</b>	<b>6,766</b>	<b>8,729</b>	<b>+1,963</b>	<b>+29.0%</b>
流動負債	<b>1,379</b>	<b>2,202</b>	<b>2,559</b>	<b>+357</b>	<b>+16.2%</b>
うち前受金※	<b>595</b>	<b>599</b>	<b>730</b>	<b>+131</b>	<b>+22.0%</b>
固定負債	<b>81</b>	<b>63</b>	<b>44</b>	<b>▲19</b>	<b>▲29.7%</b>
純資産	<b>2,883</b>	<b>4,500</b>	<b>6,125</b>	<b>+1,625</b>	<b>+36.1%</b>
負債・ 純資産合計	<b>4,344</b>	<b>6,766</b>	<b>8,729</b>	<b>+1,963</b>	<b>+29.0%</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

# 連結キャッシュ・フロー

- 営業活動によるキャッシュ・フローは利益計上による
- 投資活動に使用した資金は自社ビルの取得による
- 財務活動に使用した資金は配当の増加による

単位(百万円)

	21年9月期 (実績)	22年9月期 (実績)	当期増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,356	2,544	+187
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲1,544	▲687	+857
フリー・キャッシュ・フロー	812	1,856	+1,044
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲408	▲655	▲246
減価償却費	124	134	+10
のれん償却費	11	17	+6

## ■ 公開講座の「バリューパック」および動画サービスの「イージーオーダー」が好調

エンタープライズ:従業員数1,000名以上企業  
ミッドビジネス:300名~999名 グロウビジネス:299名以下

	新サービス	主なターゲット	リリース時期
講師派遣型研修	離職防止研修	全階層	22年1月
	壁を乗り越える研修シリーズ	全階層	22年6月
公開講座	バリューパック (成長・中堅企業向け教育プラン)	グロウビジネス	22年1月
	3時間ウェビナーシリーズ「ENERGY SESSION」	エンタープライズ	22年6月
ITサービス	Leaf Lightning (eラーニング特化型システム)	ミッドビジネス グロウビジネス	21年10月
	Leaf inorder (eラーニング見放題サービス)	グロウビジネス	22年3月
	Leaf Eva (かんたん人事評価システム)	グロウビジネス	22年3月
動画	22年 法改正対応の動画教材	全階層	22年1月
	イージーオーダー (教材の簡易カスタマイズ)	エンタープライズ ミッドビジネス	22年6月
その他	採用アクセル (採用サイト制作サービス)	ミッドビジネス グロウビジネス	22年3月
	人事面談代行サービス	エンタープライズ ミッドビジネス	22年4月

# 23年9月期に向けた 各種KPI

## ■新たに5項目(★印)を優先課題として追加

	21年9月期 (実績)	22年9月期 1-3Q(実績)	22年9月期 4Q(実績)	22年9月期 (実績)	22年9月期 (目標)	23年9月期 (目標)
WEBinsource新規登録先数 単位:組織 (累計契約数)	<b>2,306</b> (15,798)	<b>2,173</b> (17,971)	<b>698</b> (18,669)	<b>2,871</b> (達成率:119.6%)	<b>2,400</b> (18,198)	<b>2,400</b> (21,069)
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>321</b> (3,461)	<b>258</b> (3,719)	<b>75</b> (3,794)	<b>333</b> (達成率:111.0%)	<b>300</b> (3,761)	<b>350</b> (4,144)
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>437</b> (3,296)	<b>261</b> (3,557)	<b>73</b> (3,630)	<b>334</b> (達成率:111.3%)	<b>300</b> (3,596)	<b>200</b> (3,830)
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>248</b> (334)	<b>162</b> (496)	<b>48</b> (544)	<b>210</b> (達成率:100.0%)	<b>210</b> (544)	<b>210</b> (654)
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>60</b> (231)	<b>27</b> (258)	<b>9</b> (267)	<b>36</b> (達成率:102.9%)	<b>35</b> (266)	<b>40</b> (307)
セッション数 単位:千回	<b>2,010</b>	<b>1,329</b>	<b>474</b>	<b>1,804</b> (達成率:83.9%)	<b>2,135</b>	<b>2,000</b>
配信メールクリック数 ★ 単位:クリック	<b>56,390</b>	-	-	<b>52,811</b> (達成率:-)	-	<b>60,000</b>
講師数※3 ★ 単位:人	<b>340</b>	<b>311</b>	<b>315</b>	<b>315</b> (達成率:-)	-	<b>375</b>
DX講師数※3 ★ 単位:人	<b>52</b>	-	-	<b>67</b> (達成率:-)	-	<b>82</b>
アセスメント利用組織数 ★ 単位:組織	-	-	-	<b>260</b> (達成率:-)	-	<b>426</b>
1人あたりCO2削減量(Scope2)※4 ★ 単位:t-CO2	<b>0.74</b>	-	-	<b>0.73</b> (達成率:-)	-	<b>0.69</b>

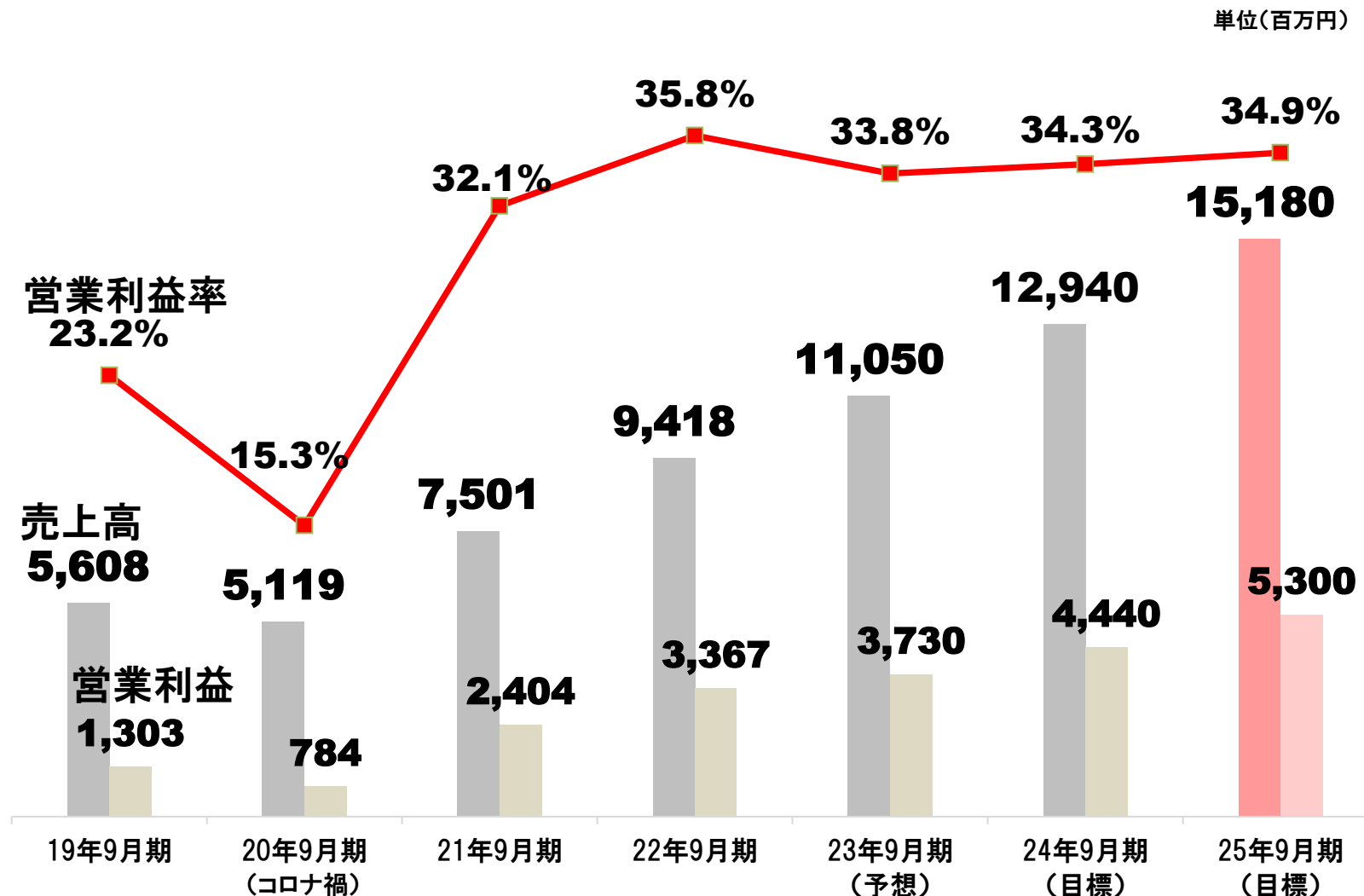
※1 eラーニング・動画新規コンテンツ数は、当社で開発した動画を記載 ※2 コア・ソリューションプラン数はテーマ別・階層別など、各組織の課題解決のための複数サービスをまとめたプラン  
 ※3 講師数は各期末時点の数字 ※4 1人あたりCO2削減量は、電気利用によるCO2排出(Scope2)を期中平均社員数で除した値



## Chap. 02 中期経営計画「Road to Next 2025」

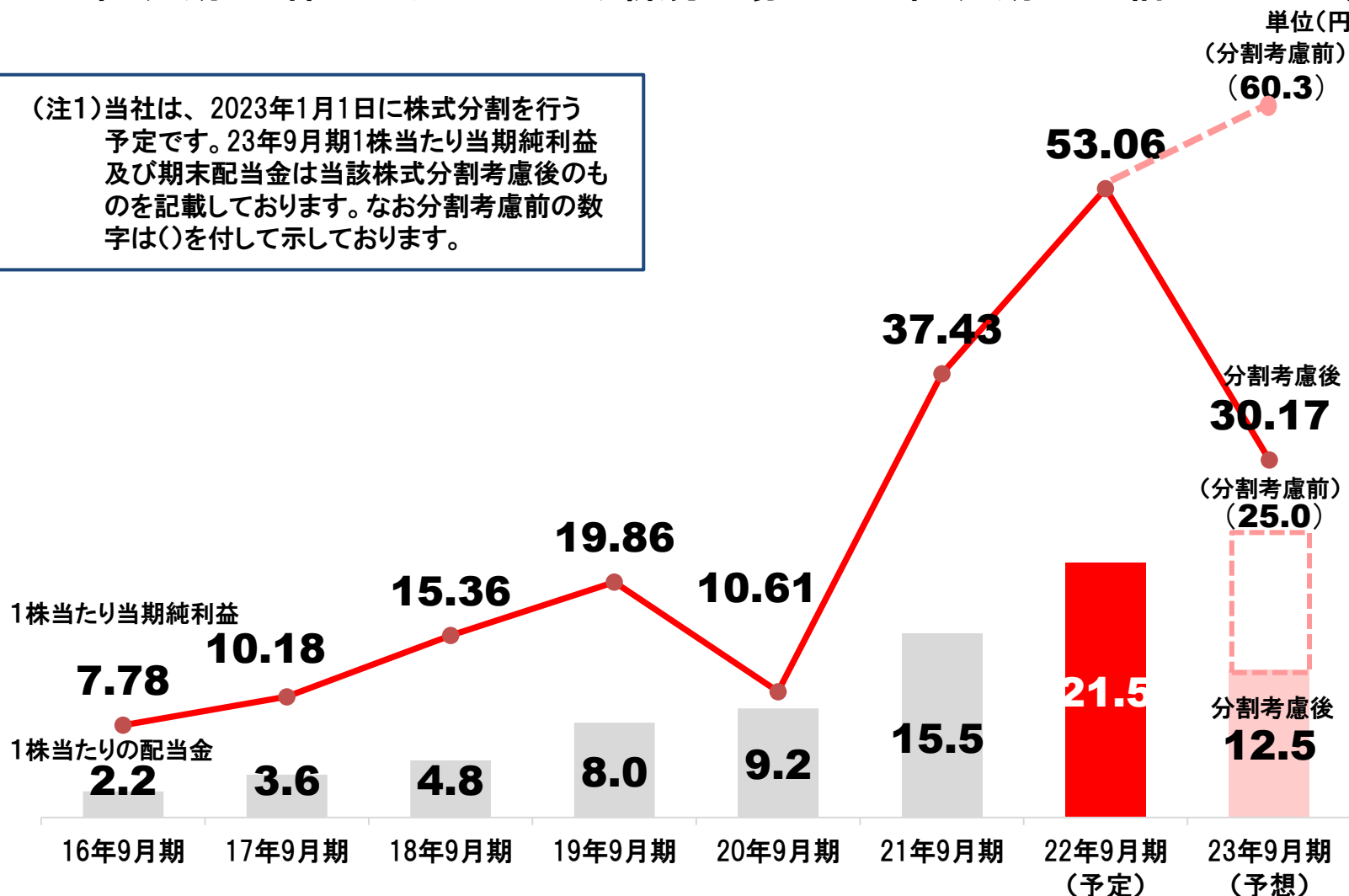
---

■本中計では、25年9月期に売上高15,180百万円、営業利益5,300百万円、営業利益率34.9%を目指す



- 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1株当たり配当金は、新規上場した16年9月期の9.8倍<sup>(※注2)</sup>となる見込み

(注1) 当社は、2023年1月1日に株式分割を行う予定です。23年9月期1株当たり当期純利益及び期末配当金は当該株式分割考慮後のものを記載しております。なお分割考慮前の数字は( )を付して示しております。



(注2) 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。

## ■基本方針

高付加価値サービスを提供し、高成長かつ営業利益率33%以上を継続  
25年9月期は売上高15,180百万円、営業利益5,300百万円を目指す

## ■基本方針実現に向けた重点施策

1. 人的資本経営重視の波に乗り、多角的にサービスを展開
  - ①人的資本価値向上に資する人材教育サービスの提供(DX教育 等)
  - ②人的資本管理ツールの提供(Leaf人的資本管理 等)
  - ③人的資本経営向けコンサルティング・アセスメントの提供
2. 新規成長分野(研修事業・ITサービス事業に続く事業)の開発・販売促進  
～新規成長分野を『ライジング・ネクスト』と名付け、資金・人材を投入
3. ESG重点項目への取り組み強化  
～環境(CO2削減)および社会課題の解決を特に強化

# 中期経営計画「Road to Next 2025」 ～事業別業績目標

単位(百万円)

		22年9月期 (実績)	23年9月期 (予想)	24年9月期 <目標>	25年9月期 <目標>
全体	売上高 (前年比)	<b>9,418</b> (+1,917)	<b>11,050</b> (+1,631)	<b>12,940</b> (+1,890)	<b>15,180</b> (+2,240)
	売上総利益 (売上総利益率)	<b>7,234</b> (76.6%)	<b>8,580</b> (77.6%)	<b>10,080</b> (77.9%)	<b>11,890</b> (78.3%)
講師派遣型研修 事業	売上高 (前年比)	<b>4,665</b> (+867)	<b>5,480</b> (+814)	<b>6,400</b> (+920)	<b>7,490</b> (+1,090)
	売上総利益 (売上総利益率)	<b>3,691</b> (79.1%)	<b>4,410</b> (80.5%)	<b>5,160</b> (80.6%)	<b>6,070</b> (81.0%)
公開講座事業	売上高 (前年比)	<b>2,218</b> (+391)	<b>2,620</b> (+401)	<b>3,130</b> (+510)	<b>3,740</b> (+610)
	売上総利益 (売上総利益率)	<b>1,709</b> (77.0%)	<b>2,060</b> (78.6%)	<b>2,460</b> (78.6%)	<b>2,940</b> (78.6%)
ITサービス事業	売上高 (前年比)	<b>1,197</b> (+175)	<b>1,500</b> (+302)	<b>1,810</b> (+310)	<b>2,150</b> (+340)
	売上総利益 (売上総利益率)	<b>948</b> (79.2%)	<b>1,240</b> (82.7%)	<b>1,500</b> (82.9%)	<b>1,790</b> (83.3%)
その他事業	売上高 (前年比)	<b>1,337</b> (+483)	<b>1,450</b> (+112)	<b>1,600</b> (+150)	<b>1,800</b> (+200)
	売上総利益 (売上総利益率)	<b>865</b> (64.7%)	<b>870</b> (60.0%)	<b>960</b> (60.0%)	<b>1,090</b> (60.6%)

※ 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

# 中期経営計画「Road to Next 2025」 ～前中計との対比

## ■ 中期経営計画「Road to Next 2024」(2021年11月4日発表)

	21年9月期 (実績)	22年9月期 (予想)	23年9月期 (目標)	24年9月期 (目標)	CAGR (目標)
売上高	7,501	8,900	10,800	12,800	+19.5%
営業利益	2,404	2,600	3,130	3,710	+15.6%
経常利益	2,416	2,600	3,130	3,710	+15.6%
当期純利益	1,588	1,770	2,140	2,530	+17.2%



## ■ 中期経営計画「Road to Next 2025」(2022年11月4日発表)

	22年9月期 (実績)	23年9月期 (予想)	24年9月期 (目標)	25年9月期 (目標)	CAGR (目標)
売上高 前中計比	9,418 +518	11,050 +250	12,940 +140	15,180	+17.2%
営業利益 前中計比	3,367 +767	3,730 +600	4,440 +730	5,300	+16.3%
経常利益 前中計比	3,346 +746	3,720 +590	4,430 +720	5,290	+16.5%
当期純利益 前中計比	2,233 +464	2,540 +400	3,030 +500	3,620	+17.5%

## ■ 「Road to Next 2025」について

### 1. 売上高

- ①22年9月期での対面型研修サービス回復拡大の勢い、および人的資本経営やリスクリング(例:DX教育)等、高まる人材育成ニーズを確実に捉えるべく、研修事業(講師派遣、公開講座)売上を上乗せ
- ②ITサービス事業は、Leafのカスタマイズ可能なASPとしての優位性を継続訴求、人的資本管理ツールとしての売上拡大を目指す
- ③その他事業は人的資本関連サービスや地方創生を新規成長分野として新たに位置付けて売上を見直し

### 2. 営業利益

- ①オンライン比率低下が見込まれるものの、22年9月期での講師派遣型研修事業での売上構成改善実績(民間比率およびDX研修比率の上昇)、および公開講座事業、ITサービス事業での原価低減実績を踏まえ、売上総利益率を見直し
- ②売上増および売上総利益率改善に加え、生産性向上による人件費率改善を反映し、営業利益を上方修正

# 1-① 人的資本経営とインソースの役割

## ■ 人的資本経営における企業の課題は大きく2つ

- ・課題①「人的資本の価値向上」
- ・課題②「人的資本の情報開示」

## ■ 課題解決に向け、当社は人材教育、人的資本管理ツール、コンサルティング・アセスメントの3つの分野でご支援

## ■ 人的資本の拡充は各社の経営戦略に連動

企業の人的資本情報の開示項目には、他社と比較可能な共通項目および経営戦略に連動した独自項目が存在














<独自性のある人的資本開示項目の例(22年10月インソース調べ)>

カテゴリ	項目名	企業名
人材育成	チャレンジ指数	双日株式会社
人材育成	30代以下組織長比率	エーザイ株式会社
ダイバーシティ	LGBT研修受講者数	株式会社丸井グループ
働き方(従業員エンゲージメント)	工場人事責任者・工場長と労働組合とのミーティング開催頻度	スズキ株式会社
働き方(従業員エンゲージメント)	骨髄ドナー特別休暇取得者数	アステラス製薬株式会社

⇒ 当社は、教育、管理ツール、コンサル・アセスメント共に、各社共通の課題解決サービスと独自戦略に連動したカスタマイズ可能なサービスの両方を廉価に提供

# 1-② 人的資本経営とインソースが提供するサービス

■ 人的資本の価値向上／情報開示のあらゆるプロセスで、当社はサービスを提供  
迅速廉価に提供できるパッケージ版、独自性の追求が可能なカスタマイズ版を用意

	企業の実施事項	実施事項における想定課題	インソースが提供するサービス ※カスタマイズで独自項目に対応
STEP 1	人的資本開示指標の設定	<ul style="list-style-type: none"> <li>・経営戦略に沿った独自性ある指標づくり</li> <li>→企業価値向上につながる指標の検討</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・業績と連動する人的資本の分析、調査等のコンサルティング</li> </ul> 
STEP 2	開示データの収集と整理	<ul style="list-style-type: none"> <li>・人的資本開示の簡便化</li> <li>・複数のシステムに点在するデータの集約、保存、未収集データの収集</li> <li>＜例＞研修受講時間データの管理、収集</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・Leaf 人的資本管理、Leaf Management (開示の簡便化、データ集約、体系的保存)</li> <li>・Leaf My STORY(データ収集)</li> <li>・Leaf(研修受講時間管理)</li> </ul>   
STEP 3	開示指標のスコア向上に向けた、人的資本への投資方針の決定	<ul style="list-style-type: none"> <li>・As is-To be(現状とありたい姿)のギャップ把握</li> <li>・投資対象となる人材の選抜</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・アセスメント(独自アセスメントも開発提供)</li> <li>・giraffe(情意、エンゲージメント把握)</li> <li>・階層別テスト(仕事能力把握)</li> </ul>   
STEP 4	目指す姿に向けた教育の実施	<ul style="list-style-type: none"> <li>・独自の教育プログラム策定と実施</li> <li>・教育の実施率を高めるためのeラーニングの必要性</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・講師派遣型研修、公開講座、eラーニング・動画等～方法、期間、予算等、多様な教育ニーズに対応</li> <li>・リスキリングの前提であるキャリア教育、DX推進、リーダー育成の多様なカリキュラム</li> <li>・Leaf(eラーニング視聴管理、研修管理)</li> </ul>     
STEP 5	教育効果の測定と開示指標への反映	<ul style="list-style-type: none"> <li>・求められる教育が独自であるため、効果測定もオリジナルである必要性</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・独自アセスメント</li> </ul> 



## ■ 25年9月期売上目標(22年9月期比)

単位:百万円

事業分野	25年9月期売上目標	22年9月期比	CAGR
・講師派遣型研修	7,490	+2,825	+17.1%
・公開講座	3,740	+1,522	+19.0%

## ■ 目標達成に向けた現状分析と施策

### (1)現状分析

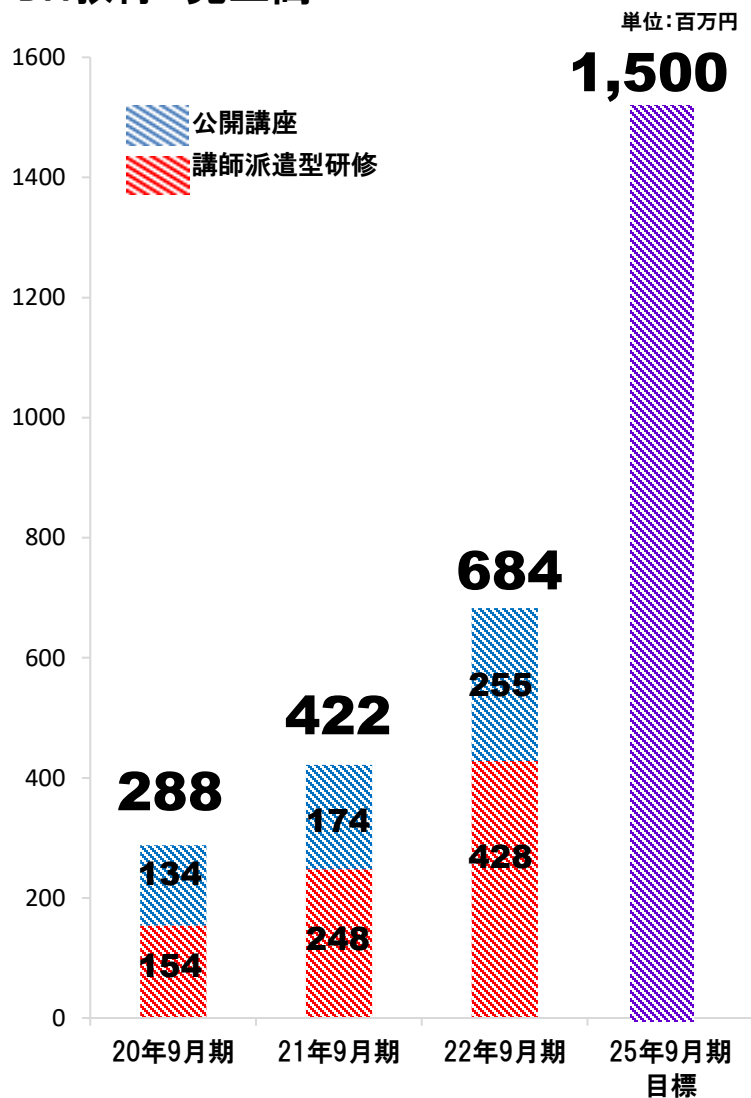
- ①社会人教育市場での当社の市場シェアは、22年現在2%程度(P.33参照)。開拓余地は大きいと想定
- ②人的資本の価値向上ニーズにより、人材教育サービスの需要は増加見込
- ③コロナとの共存が進み、来場型研修の実施回数が大幅に増加中
- ④DX教育の大型プロジェクトが増加予定
- ⑤22年9月期に開始した顧客セグメント別セールスが好調

### (2)施策

- ①人員拡充を継続強化
- ②人的資本経営に関連した新作コンテンツの開発および顧客の独自性に合わせた柔軟なカスタマイズ体制を継続強化
- ③専門性の高い分野のコンテンツ開発を強化し、高まるリスキリングニーズに対応  
⇒DX、法務、財務・会計、データ・統計解析、マーケティング等の分野で、研修およびeラーニング・動画コンテンツのラインナップを拡充



## DX教育 売上高



■ 25年9月期 売上目標(22年9月期比)  
1,500百万円(+816百万円)

### ■ 目標達成に向けた現状分析と施策

#### (1) 現状分析

- ①DX教育の市場規模は25年に400億円(P.33参照)と推定
- ②講師派遣型研修では、金融／製造業／食品・飲料業／流通・サービス業など複数の民間企業のパートナーに選定され、通年・大型プロジェクトが始動。22年9月期4Q以降本格化
- ③公開講座では、Python学院を中心に受講者数が増加

#### (2) 施策

- ①22年9月期までに事例を蓄積した通年・大型プロジェクトを、大規模・中堅企業向けにカスタマイズ前提で拡販
- ②事業の成長スピードに合わせた講師の採用・育成
- ③22年9月期までの成功事例をパッケージ化し、公開講座として展開
- ④Python学院でBtoC分野への展開開始

# 1-⑤ITサービス事業方針 ～Leafの成長戦略

## ■25年9月期売上目標(22年9月期比)

2,150百万円(+952百万円)、CAGR +21.5%

## ■目標達成に向けた現状分析と施策

### (1)現状分析

- ①人事部門のIT化市場規模は25年に4,200億円(P.33参照)と推定
- ②「カスタマイズできるプラットフォームを持つSler」としての優位性を生かして、大企業をメインターゲットに、成長中。コロナ禍で動画教育ニーズが大幅増加し、ユーザー数は211万人(※)を突破
- ③大企業の現在の課題は人的資本の価値向上や情報開示であり、ニーズに応えるサービス提供が必要

### (2)施策

#### ①人的資本情報開示システムの新規発売

人的資本開示には分散しているデータの収集、整理、管理など多大な労力が発生  
⇒人事部門・経営層・IR部門向けに「Leaf人的資本管理」を発売(22年冬予定)

##### <ポイントとなる機能>

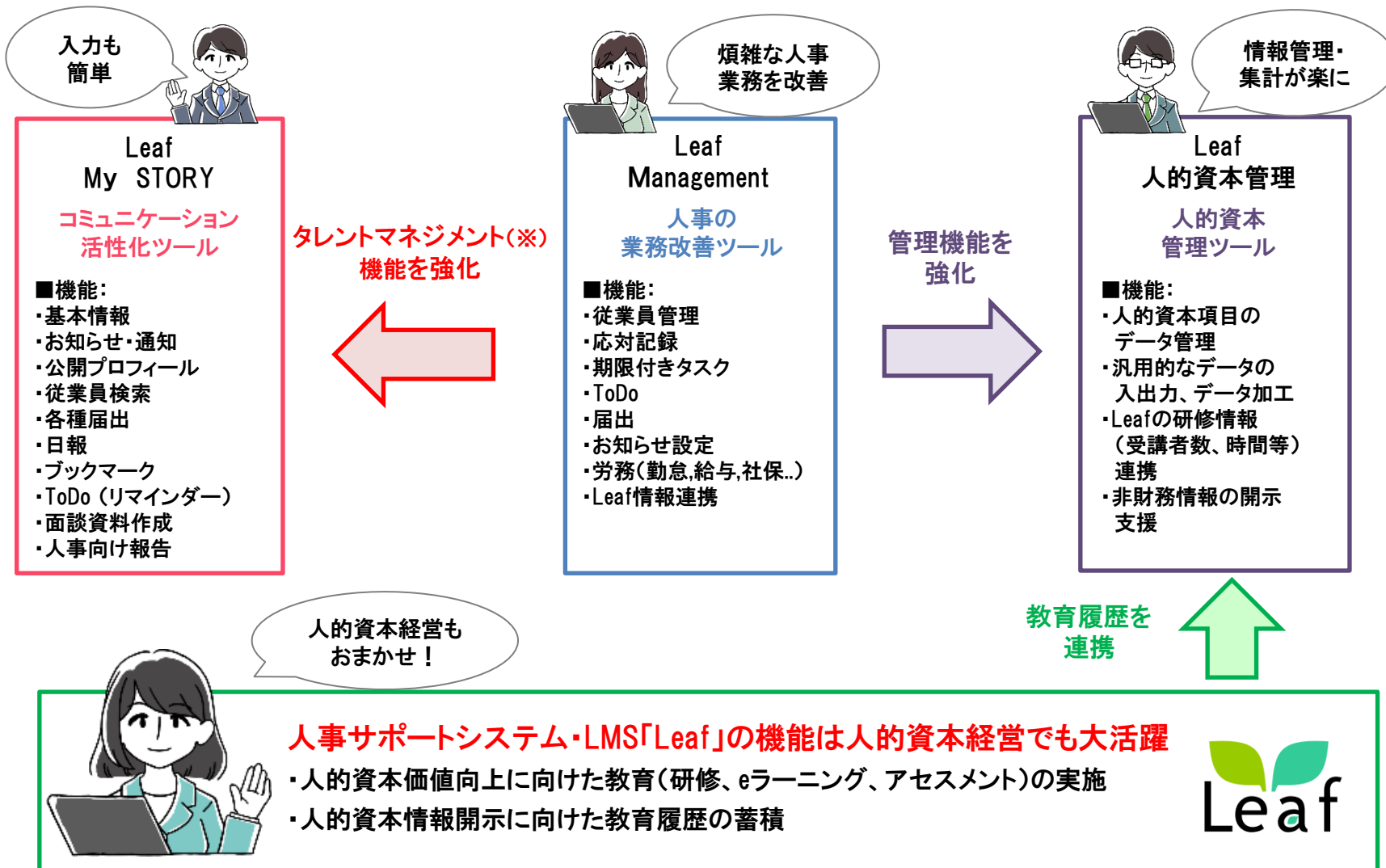
- ・顧客が使用中の他社システムと連携し、多様な情報を統合管理・一覧化
- ・「Leaf」と連携した教育訓練時間の算出を容易に実施
- ・独自の人的資本管理項目の設定も可能

- ②人的資本の価値向上支援で、大企業を中心に、人事サポートシステム・LMS「Leaf」のさらなる売上拡大  
人材教育の実施率向上にはeラーニングが効果的。「Leaf」の需要も増加見込

⇒人事サポートシステム「Leaf」「Leafファミリー」のフル活用により、人的資本の価値向上および情報開示におけるあらゆるプロセスの効果的・効率的な実施を支援

※2022年9月末時点

## 「Leaf My STORY」「Leaf Management」「Leaf人的資本管理」で、人的資本情報管理をサポート



※人材の能力を可視化・分析して戦略的に投資すること

## ■ 「Leaf Management」「Leaf My STORY」「Leaf人的資本管理」価格表

	基本利用料	備考
<b>Leaf Management</b>  ~人事の業務改善ツール 煩雑な従業員情報の管理を効率化	月額 <b>100</b> 円 /人	・金額はすべて税別 ・LMS「Leaf」導入先は初期費用(※1)が無料 ・カスタマイズが可能(別途見積もり) ・人材育成スマートパック利用顧客には、3カ月間の無料利用期間あり(※2)
<b>Leaf My STORY</b>  ~コミュニケーション活性化ツール 従業員情報を互いに公開でき、キャリア面談等に活用可能	月額 <b>100</b> 円 /人	
<b>Leaf人的資本管理</b>  ~人的資本管理ツール LMS「Leaf」や他社システムと連携し、情報を集約・一元化	年額 <b>900,000</b> 円~/社	

※1 初期費用について

「Leaf Management」および「Leaf My STORY」は20,000円(税別)~、「Leaf人的資本管理」は100,000円(税別)~が発生

※2 無料利用期間について

「Leaf Management」および「Leaf My STORY」が対象

# 2-①ライジング・ネクスト(その他事業)事業方針

## ■25年9月期 その他事業売上目標(22年9月期比)

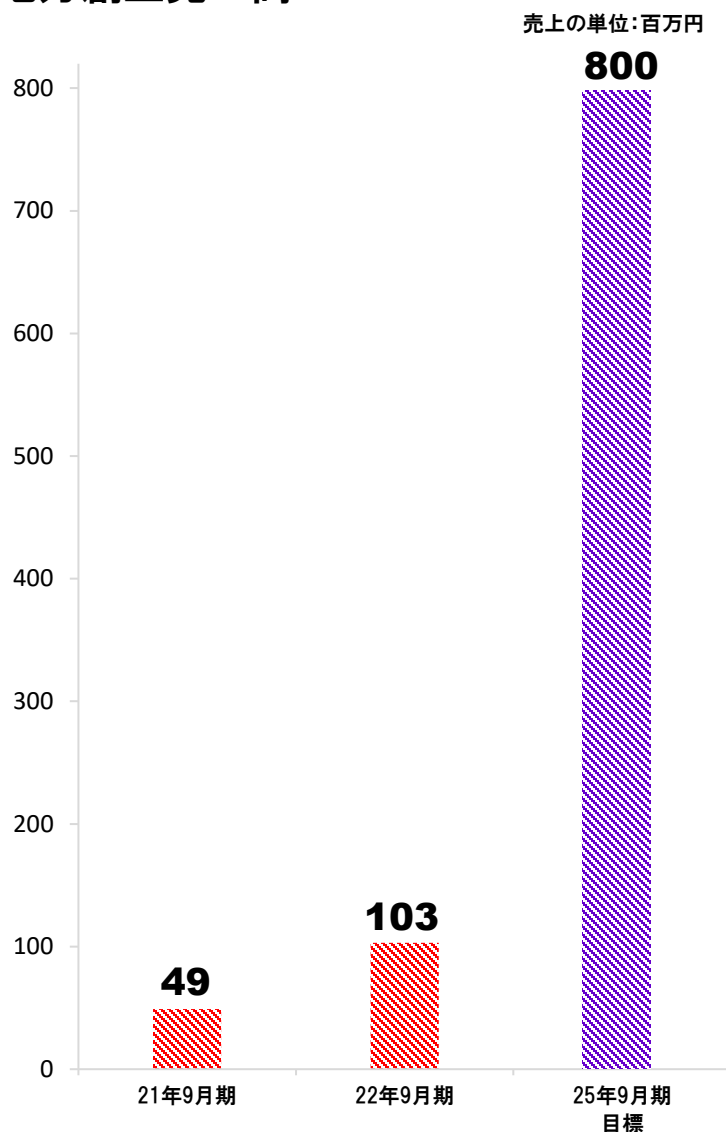
1,800百万円(+463百万円)、CAGR +10.4%

(eラーニング・動画映像制作、コンサルティング・アセスメント含む)

新たなビジネスチャンスの獲得および、より広い分野での社会課題の解決を目指し、新規成長分野を『ライジング・ネクスト』と名付けて開発と販促を強化

事業名称	事業内容	22年9月期 実績と実施事項	25年9月期までの施策
地方創生事業 (詳細P.29参照) 	地方自治体の活力維持・増進を目的とした、官民共創の地域経済活性化事業の支援(地域ブランディング)	<ul style="list-style-type: none"> <li>■大型案件受託で前年比210.2%達成</li> <li>・政令指定都市(名古屋)で複数件の事業を受託</li> <li>・中央省庁(環境省、観光庁)、都道府県(和歌山県、宮崎県)の委託事業を新規受託</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■サービス拡充と取引先数拡大</li> <li>・主要都市へのセールスを強化し、地域経済の多様な課題解決のモデルを蓄積</li> <li>・廉価なパッケージサービスを開発し、ターゲット拡大→取引先数拡大</li> <li>・地域密着型企業の事業開発支援</li> </ul>
オンライン事業 	<ul style="list-style-type: none"> <li>・研修、セミナーのオンライン導入支援</li> <li>・オンライン研修やセミナーの運営代行</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■前年比124.6%で伸長</li> <li>・顧客単価の向上</li> <li>・業務フロー・体制の構築</li> <li>・配信レベルの向上(ハイブリッド)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■成長継続に向け営業強化とサービス拡充</li> <li>・顧客単価、利益率向上</li> <li>・他社株主総会等、高難度配信の実施</li> <li>・新サービス、セールス範囲の拡大</li> </ul>
Webマーケティング事業 	Webによる課題解決支援 <ul style="list-style-type: none"> <li>・Webプロモーション</li> <li>・ホームページ制作</li> <li>・システム開発</li> <li>・オンラインショップ制作</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■売上拡大に向けた商品・営業強化</li> <li>・パッケージ商品開発(まかせてウェブ等、計3商材)</li> <li>・インソース営業との連携にて案件発掘</li> <li>・既存顧客の別部署・別担当へ展開</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ターゲティングと営業力強化</li> <li>・首都圏 ⇒ インソース顧客基盤を活用</li> <li>・地方 ⇒ 低コストサービスの販売強化</li> </ul>
人材紹介 	<ul style="list-style-type: none"> <li>・転職先紹介</li> <li>・中途採用支援</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ターゲティングと戦力強化</li> <li>・高年収にターゲットを絞った人材紹介</li> <li>・ハイリンク人材紹介のため業界研究</li> <li>・戦力増強のための中途社員採用</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■求人情報の質を強化し受注率向上</li> <li>・非公開求人確保のためリレーション強化</li> <li>・親和性のある業界の求人確保</li> </ul>

## 地方創生売上高



25年9月期 売上目標(22年9月期比)  
800百万円(+697百万円)

### 目標達成に向けた現状分析と施策

#### (1)現状分析

- ①地方創生関連国家予算は21年2.2兆円(P.33参照)、今後も続くものと想定
- ②22年9月期実績
  - ・政令指定都市である名古屋市で複数件の事業を受託
  - ・中央省庁(環境省、観光庁)、都道府県(和歌山県、宮崎県)の委託事業を新規受託

#### (2)施策

- ①主要都市(都道府県、政令指定都市、中核市等)を重点領域として設定。インソースグループ全体で情報発信と提案を行い、実績を積み、地域経済の多様な課題に対する成功モデル数を増加
- ②主要都市以外に対しては、廉価なパッケージ商品を開発・展開。ニーズに柔軟に対応できるラインナップの拡充とともに、サービス開発・提供体制を強化
- ③地方創生事業の知見をもとに、地域密着型大企業(金融、エネルギー、通信など)の地方創生事業開発支援

# 3. ESGへの取り組み強化

## 22年9月期の実施事項・成果

## 25年9月期までの実施予定事項

### Environment

#### ■環境活動の取り組み開始・体制構築

- ①CO2削減部会設置(議長:取締役執行役員常務)
- ②長期環境目標設定(30年Scope2:20年比50%削減)
- ③TCFD対応～気候関連のリスク・機会を評価
- ④電子テキストサービス提供開始(研修事業)

#### ■温室効果ガス排出量削減と積極的な情報開示

- ①再生可能エネルギー導入・自社調達
- ②省エネ・省資源活動継続(電気利用・紙利用)
- ③電子テキスト推進～バリューチェーンでのGHG削減
- ④TCFD対応および情報開示

### Social

#### ■福祉の事業化に向けた第一歩

- ①生理の貧困対策支援プロジェクト開始
- ②ECサイト“mon champ”開設
- ③荒川区と地域課題に対する「包括連携協定」締結

#### ■生理の貧困対策を中心とした福祉事業の拡大 ＜25年9月期売上目標＞10,000千円

- ①インソース顧客基盤を活用しリレーション構築
- ②生理の貧困撲滅の普及活動
- ③福祉分野のさらなる持続的支援を構築

### Governance

#### ■プライム市場上場の実現とCGコード対応

- ①統合報告書2021発行(日・英)
- ②指名報酬委員会・サステナビリティ委員会設置
- ③社外取締役1名・社外監査役1名の増員
- ④プライム市場へ移行

#### ■開示強化による投資家・顧客との対話の質向上

- ①月次での非財務情報の積極的開示
- ②サステナビリティページの構築、情報開示
- ③23年9月期上期 統合報告書2022発行予定
- ④サクセッションプラン策定などCG対応継続



# 顧客セグメント別セールスの現状と25年9月期目標

## ■顧客セグメント別セールスは売上の高成長に寄与、今後も継続

- ・営業部門とコンテンツ部門が連携し、セグメントごとにターゲットを絞った新商品を開発、展開
- ・顧客セグメント担当ごとの会議、情報共有を活性化  
⇒各セグメント向けの商品開発が大幅に進み、取引深耕が進展

## ■グループ全体の連携および営業担当者の育成を強化

- ・「人的資本経営」「DX」「リスクリング」等のニーズに対して包括的な提案を行い、ITサービス、その他サービス等、研修外商材の販売力を向上
- ・営業担当者の育成強化 ～新卒、中途共に積極採用を実施、「Leaf」を用いた社内教育を通じてスキルの向上を図り、早期戦力化を継続

セグメント		22年9月期実績(※) 取引社数(前期比) 顧客単価(前期比)	25年9月期予想(※) 取引社数(22年9月期比) 顧客単価(22年9月期比)	今中計の重点セールステーマ
エンタープライズ ビジネス (EB)	大手企業 (5,000名～)	2,129社(+12.3%)	2,600社(+22.1%)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・人的資本経営支援(教育、システム、コンサル)</li> <li>・DX、リスクリング等の新しいテーマ</li> <li>・部門ごとの課題解決支援</li> <li>・コンプライアンス教育</li> </ul>
	準大手企業 (1,000～4,999名)	1,700千円(+7.1%)	2,000千円(+17.6%)	
ミッドビジネス (MM)	中堅企業 (300～999名)	1,842社(+10.8%) 830千円(+16.6%)	2,250社(+22.1%) 900千円(+8.4%)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ワンストップサービス提供(Webマーケティング等)</li> <li>・全社の体系的な教育提供/評価制度構築支援</li> <li>・本セグメント向けサービスの新規開発強化</li> </ul>
グロウビジネス (GB)	中規模企業 (100～299名)	5,425社(+17.8%)	6,700社(+23.5%)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・経営者の悩み解決支援</li> <li>・管理職育成、コミュニケーション</li> <li>・コンプライアンス教育(ハラスメント防止等)</li> </ul>
	小・成長企業 (50～99名)	412千円(+2.7%)	450千円(+9.2%)	

※取引社数および顧客単価は、民間企業のみ、かつ取引金額1円以上の顧客のみで算出

## 課題

### 1. 人材確保

22年9月期に続き、成長に不可欠な人材が全職種で不足。

特に、営業力・サービス開発力・ITスキルを兼ね備えたマルチ人材の育成が必要

### 2. 時代に即した商品・サービスの拡充

人的資本経営／リスクリングなど、社会の関心・ニーズに応える研修コンテンツやサービスを、いち早く開発することが必要

### 3. 講師の新規採用と育成

売上規模の拡大に対し、講師(特にDX分野)の採用と育成が急務

## 対策

### 1. 多様な人材の採用と人材教育強化

- (1)新卒採用を強化
- (2)グループ内インターン強化で、社員のDX人材化・多能工化を促進
- (3)グループ人事部以外の部門も採用活動実施

### 2. サービス開発と営業の連動体制を強化

- (1)セグメント別の専門チーム  
～営業・コンテンツ開発クリエイターを配置
- (2)社内異動・グループ内留学の強化  
～営業・コンテンツ・ITスキルをもつ人材を育成
- (3)DX教育の強化  
～3年間で100名以上のプログラミング人材を追加養成
- (4)営業統括部門とデジタルマーケティング部門を統合

### 3. 採用体制強化と講師育成の仕組みづくり

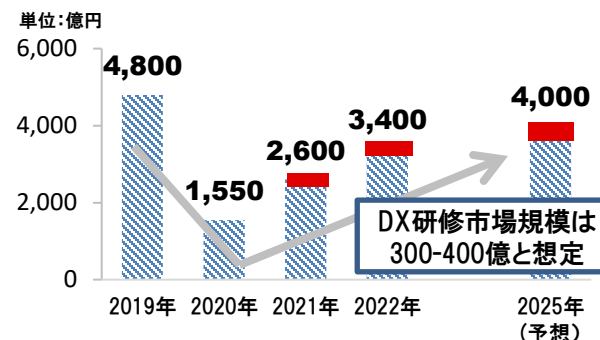
- (1)講師の採用育成部門の人員増強
- (2)各営業拠点に講師育成担当者を配置

## ■ 社会人教育市場 ～引き続き成長余地は大きい

- ・市場規模は22年 3,400億円、25年 4,000億円以上と想定※1  
うちDX研修市場規模は22年 320億円、25年 400億円と想定※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」、総務省「労働力調査」等を基に、当社にて算出  
 ※2 情報処理推進機構(IPA)「デジタル・トランスフォーメーション(DX)推進に向けた企業とIT人材の実態調査」  
 総務省「経済センサス-活動調査」等から当社にて算出

### 研修市場規模予想

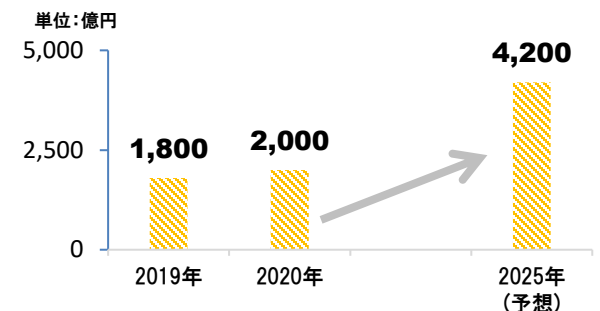


## ■ 人事部門のIT化市場 ～市場拡大が期待できる

- ・市場規模は20年 2,000億円、25年 4,200億円※3と想定
- ・今後、人的資本の価値向上および情報開示への事務改善に対するニーズが大きく高まると考えられる
- ・人事サポートシステム・LMS「Leaf」の22年9月期売上は12億円であり、成長の余地が大きい

※3 総務省及び経済産業省「情報通信業基本調査」を基に当社にて算出

### 人事部門IT化市場規模予想

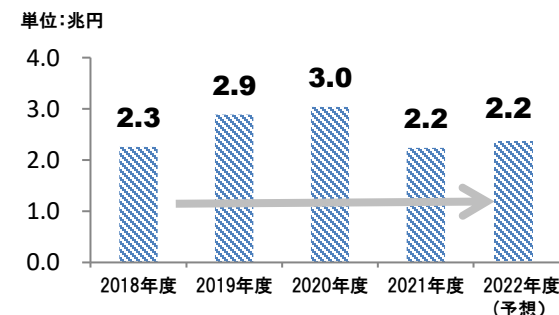


## ■ 地方創生関連国家予算 ～政府は地方創生事業を推進

- ・地方創生関連国家予算は21年 2.2兆円※4、今後も続くものと想定
- ・中小企業の経営支援、観光振興支援、起業促進など、今後、地域に持続可能で発展的な経済循環を生み出すための具体的な支援や人材育成が求められると考えられる

※4 内閣府地方創生推進事務局ホームページ内、「地方創生予算」を基に、当社にて算出

### 地方創生関連国家予算



## <参考資料①> 22年9月期第4四半期連結業績

---

## 22年9月期第4四半期(22.7-22.9)連結業績

- 売上高は2,545百万円(前年同期比30.1%増)、売上総利益は1,950百万円(同31.6%増)、売上総利益率は76.6%(同0.9pt増)、営業利益は929百万円(同38.3%増)、営業利益率は36.5%(同2.2pt増)
- コロナ第7波の影響は軽微であり、講師派遣型研修事業、公開講座事業が好調、加えて収益性の高いDX研修の増加により、過去最高売上、利益を達成

## 22年9月期第4四半期(22.7-22.9)事業別解説

- 講師派遣型研修事業(売上高1,262百万円、前年同期比34.1%増)  
コロナ第7波の影響は軽微であり、対面型研修が増加、また収益性の高いDX研修が大幅に増加
- 公開講座事業(売上高623百万円、前年同期比34.2%増)  
対面型ニーズの増加および「Python学院」などのDX研修が好調により、総受講者数が増加
- ITサービス事業(売上高314百万円、前年同期比4.4%増)  
Leaf年間経常収益(ARR)は順調に増加も、カスタマイズ案件納期ずれにより、売上は前年並み
- その他事業(売上高345百万円、前年同期比38.0%増)  
高採算の動画・eラーニングが堅調に増加、6月にグループ化したビー・エイ・エスの売上が寄与

単位(百万円)

	21年9月期 4Q(実績)	22年9月期 1Q(実績)	2Q(実績)	3Q(実績)	4Q(実績)	前年同期比	
<b>売上高</b> (前四半期比:QoQ)	<b>1,956</b> (+86)	<b>2,192</b> (+235)	<b>2,317</b> (+124)	<b>2,362</b> (+45)	<b>2,545</b> (+182)	<b>+588</b>	<b>+30.1%</b>
<b>売上総利益</b> (前四半期比:QoQ)	<b>1,481</b> (+67)	<b>1,678</b> (+197)	<b>1,819</b> (+140)	<b>1,765</b> (▲53)	<b>1,950</b> (+184)	<b>+468</b>	<b>+31.6%</b>
(売上総利益率)	(75.7%)	(76.6%)	(78.5%)	(74.7%)	(76.6%)	(+0.9pt)	
<b>営業利益</b> (前四半期比:QoQ)	<b>672</b> (+197)	<b>775</b> (+103)	<b>899</b> (+123)	<b>762</b> (▲136)	<b>929</b> (+166)	<b>+257</b>	<b>+38.3%</b>
(営業利益率)	(34.4%)	(35.4%)	(38.8%)	(32.3%)	(36.5%)	(+2.2pt)	
<b>経常利益</b> (前四半期比:QoQ)	<b>665</b> (+187)	<b>765</b> (+100)	<b>893</b> (+127)	<b>755</b> (▲137)	<b>931</b> (+176)	<b>+266</b>	<b>+40.1%</b>
<b>当期純利益</b> (前四半期比:QoQ)	<b>422</b> (+96)	<b>522</b> (+100)	<b>613</b> (+90)	<b>517</b> (▲95)	<b>579</b> (+62)	<b>+157</b>	<b>+37.4%</b>

- 民間企業・官公庁共に対面型研修が増加し、総実施回数が増加
- 特に高単価の民間研修、収益性の高いDX研修の増加により、売上総利益率が向上

単位(百万円)

	21年9月期 4Q(実績)	22年9月期 1Q(実績)	2Q(実績)	3Q(実績)	4Q(実績)	前年同期比	
<b>売上高</b> (前四半期比:QoQ)	<b>940</b> (▲77)	<b>1,248</b> (+308)	<b>874</b> (▲374)	<b>1,280</b> (+405)	<b>1,262</b> (▲18)	<b>+321</b>	<b>+34.1%</b>
<b>売上総利益</b> (前四半期比:QoQ) (売上総利益率)	<b>734</b> (▲63) (78.1%)	<b>990</b> (+255) (79.3%)	<b>698</b> (▲291) (79.9%)	<b>1,006</b> (+307) (78.6%)	<b>995</b> (▲11) (78.9%)	<b>+260</b> (+0.8pt)	<b>+35.5%</b>
<b>実施回数</b> 単位:回 (前四半期比:QoQ)	<b>3,525</b> (▲286)	<b>4,807</b> (+1,282)	<b>2,984</b> (▲1,823)	<b>4,617</b> (+1,633)	<b>4,528</b> (▲89)	<b>+1,003</b>	<b>+28.5%</b>
うちオンライン研修 (構成比)	<b>2,036</b> (57.8%)	<b>2,321</b> (48.3%)	<b>1,798</b> (60.3%)	<b>1,390</b> (30.1%)	<b>1,829</b> (40.4%)	<b>▲207</b>	<b>▲10.2%</b>
<b>平均単価</b> 単位:千円 (前四半期比:QoQ)	<b>266.8</b> (▲0.3)	<b>259.8</b> (▲7.1)	<b>293.1</b> (+33.3)	<b>277.2</b> (▲15.8)	<b>278.7</b> (+1.5)	<b>+11.8</b>	<b>+4.4%</b>

- 対面型研修の受講者増加およびPython学院などDX研修が好調のため、総受講者数が増加
- 総受講者数の増加やDX研修の内製化進展により、売上総利益率は前年同期比4.5pt向上。  
四半期売上および売上総利益は過去最高を達成

単位(百万円)

	21年9月期 4Q(実績)	22年9月期 1Q(実績)	2Q(実績)	3Q(実績)	4Q(実績)	前年同期比	
<b>売上高</b> (前四半期比:QoQ)	<b>464</b> (▲48)	<b>507</b> (+42)	<b>476</b> (▲30)	<b>610</b> (+133)	<b>623</b> (+12)	<b>+158</b>	<b>+34.2%</b>
<b>売上総利益</b> (前四半期比:QoQ) (売上総利益率)	<b>345</b> (▲40) (74.3%)	<b>391</b> (+46) (77.3%)	<b>362</b> (▲29) (76.0%)	<b>468</b> (+105) (76.7%)	<b>486</b> (+18) (78.1%)	<b>+141</b> (+3.7pt)	<b>+41.0%</b>
<b>受講者数</b> 単位:人 (前四半期比:QoQ)	<b>21,846</b> (▲195)	<b>24,440</b> (+2,594)	<b>22,205</b> (▲2,235)	<b>26,568</b> (+4,363)	<b>28,713</b> (+2,145)	<b>+6,867</b>	<b>+31.4%</b>
うちオンライン研修 (構成比)	<b>18,870</b> (86.4%)	<b>21,121</b> (86.4%)	<b>20,047</b> (90.3%)	<b>20,006</b> (75.3%)	<b>23,563</b> (82.1%)	<b>+4,693</b>	<b>+24.9%</b>
<b>1開催あたり 受講者数</b> (前四半期比:QoQ)	<b>12.2</b> (▲1.1)	<b>12.8</b> (+0.5)	<b>12.5</b> (▲0.2)	<b>12.6</b> (+0.1)	<b>11.6</b> (▲1.0)	<b>▲0.6</b>	<b>▲4.8%</b>
<b>平均単価</b> 単位:千円 (前四半期比:QoQ)	<b>21.2</b> (▲1.9)	<b>20.7</b> (▲0.5)	<b>21.4</b> (+0.7)	<b>22.9</b> (+1.5)	<b>21.7</b> (▲1.3)	<b>+0.4</b>	<b>+2.1%</b>



- Leaf有料利用組織数は522組織、利用者数は211万人となり、月額利用料(MRR※1)は53百万円、年間経常収益(ARR※2)は636百万円(前年同期比21.1%増)に拡大
- 一部カスタマイズ案件が22年9月期4Qから23年9月期1Hに納期ずれ

単位(百万円)

	21年9月期 4Q(実績)	22年9月期 1Q(実績)	2Q(実績)	3Q(実績)	4Q(実績)	前年同期比	
<b>売上高</b> (前四半期比:QoQ) <内訳>	<b>301</b> (+128)	<b>203</b> (▲97)	<b>483</b> (+280)	<b>196</b> (▲287)	<b>314</b> (+118)	<b>+33</b>	<b>+4.4%</b>
<b>Leaf関連 月額利用料</b> (前四半期比:QoQ)	<b>128</b> (+17)	<b>137</b> (+9)	<b>141</b> (+3)	<b>145</b> (+3)	<b>157</b> (+12)	<b>+29</b>	<b>+22.7%</b>
単月※3	<b>43</b>	<b>46</b>	<b>47</b>	<b>49</b>	<b>53</b>	<b>+9</b>	<b>+21.1%</b>
1組織平均単価 (単位:千円)	<b>104.6</b>	<b>107.9</b>	<b>104.0</b>	<b>98.8</b>	<b>102.4</b>	<b>▲2.1</b>	<b>▲2.1%</b>
<b>Leafカスタマイズ 売上</b>	<b>153</b>	<b>34</b>	<b>235</b>	<b>48</b>	<b>133</b>	<b>▲20</b>	<b>▲13.1%</b>
<b>ストレスチェック</b>	<b>18</b>	<b>31</b>	<b>106</b>	<b>3</b>	<b>23</b>	<b>+4</b>	<b>+22.8%</b>
<b>売上総利益※4</b> (前四半期比:QoQ) (売上総利益率)	<b>246</b> (+140) (81.9%)	<b>147</b> (▲99) (72.3%)	<b>399</b> (+251) (82.6%)	<b>142</b> (▲256) (72.7%)	<b>258</b> (+116) (82.4%)	<b>+12</b>  (+0.5pt)	<b>+5.0%</b>

※1 MRR: Monthly Recurring Revenueの略称、月間経常収益 ※2 ARR: Annual Recurring Revenueの略称。各期末月のMRRを12倍して算出

※3 各四半期末月の月額利用料を記載 ※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

Copyright © Insource Co., Ltd. All rights reserved. 「in source」「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。

月額課金型サービス 単位(組織)	21年9月期 4Q(実績)	22年9月期 1Q(実績)	2Q(実績)	3Q(実績)	4Q(実績)	前年同期比
「Leaf」 有料利用組織 (前四半期比:QoQ)	<b>412</b> (+37)	<b>432</b> (+20)	<b>470</b> (+38)	<b>498</b> (+28)	<b>522</b> (+24)	<b>+110 +26.7%</b>
「Leaf」 ユーザー数 (単位:千人) (前四半期比:QoQ)	<b>1,756</b> (+141)	<b>1,848</b> (+92)	<b>1,932</b> (+84)	<b>2,040</b> (+107)	<b>2,112</b> (+72)	<b>+355 +20.3%</b>
人事評価シート Web化サービス導入 (前四半期比:QoQ)	<b>128</b> (+12)	<b>134</b> (+6)	<b>151</b> (+17)	<b>155</b> (+4)	<b>165</b> (+10)	<b>+37 +28.9%</b>

都度請負型サービス	21年9月期 4Q(実績)	22年9月期 1Q(実績)	2Q(実績)	3Q(実績)	4Q(実績)	前年同期比
「Leaf」 カスタマイズ案件数 (前四半期比:QoQ)	<b>58</b> (+39)	<b>17</b> (▲41)	<b>75</b> (+58)	<b>18</b> (▲57)	<b>52</b> (+34)	<b>▲6 ▲10.3%</b>
ストレスチェック 支援サービス納品先数 (前四半期比:QoQ)	<b>43</b> (+31)	<b>102</b> (+59)	<b>277</b> (+176)	<b>18</b> (▲259)	<b>51</b> (+33)	<b>+8 +18.6%</b>

## その他事業

- eラーニングのニーズは堅調に増加、高採算の動画・eラーニング売上は前年同期比53.4%増、また22年6月にグループ化したビー・エイ・エス社が売上に寄与し、売上高は同38.0%増

単位(百万円)

	21年9月期 4Q(実績)	22年9月期 1Q(実績)	2Q(実績)	3Q(実績)	4Q(実績)	前年同期比	
<b>売上高</b> (前四半期比:QoQ)	<b>250</b> (+83)	<b>233</b> (▲17)	<b>482</b> (+249)	<b>275</b> (▲206)	<b>345</b> (+69)	<b>+95</b>	<b>+38.0%</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>115</b> (+6)	<b>108</b> (▲6)	<b>311</b> (+203)	<b>138</b> (▲173)	<b>176</b> (+38)	<b>+61</b>	<b>+53.4%</b>
<b>コンサル・アセスメント セミナー事務代行</b> (前四半期比:QoQ)	<b>79</b> (+33)	<b>57</b> (▲21)	<b>74</b> (+16)	<b>57</b> (▲16)	<b>70</b> (▲16)	<b>▲9</b>	<b>▲11.6%</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>61</b> (+6)	<b>46</b> (▲14)	<b>40</b> (▲6)	<b>+0</b>	<b>+0.0%</b>
<b>売上総利益※</b> (前四半期比:QoQ)	<b>154</b> (+31)	<b>149</b> (▲5)	<b>358</b> (+209)	<b>148</b> (▲210)	<b>209</b> (+60)	<b>+54</b>	<b>+35.1%</b>
<b>(売上総利益率)</b>	<b>(61.9%)</b>	<b>(64.0%)</b>	<b>(74.3%)</b>	<b>(53.8%)</b>	<b>(60.5%)</b>	<b>(▲1.3pt)</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

※ 22年9月期のWebマーケティング売上に再計算しています

売上単位(百万円)		21年9月期 4Q(実績)	22年9月期 1Q(実績)	2Q(実績)	3Q(実績)	4Q(実績)	前年同期比	
<b>&lt;eラーニング・動画&gt;</b>								
買い切り	売上	<b>58</b>	<b>53</b>	<b>176</b>	<b>89</b>	<b>83</b>	<b>+24</b>	<b>+42.3%</b>
	販売本数 (単位:本)	<b>288</b>	<b>271</b>	<b>869</b>	<b>385</b>	<b>364</b>	<b>+76</b>	<b>+26.4%</b>
レンタル	売上	<b>3</b>	<b>6</b>	<b>10</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>+2</b>	<b>+99.5%</b>
	受講者数 (単位:人)	<b>1,507</b>	<b>4,138</b>	<b>3,763</b>	<b>3,584</b>	<b>2,894</b>	<b>+1,387</b>	<b>+92.0%</b>
クラウド型 eラーニング 「STUDIO」	売上	<b>40</b>	<b>43</b>	<b>29</b>	<b>45</b>	<b>36</b>	<b>▲4</b>	<b>▲10.2%</b>
	利用ID数 (単位:千ID)	<b>54</b>	<b>58</b>	<b>61</b>	<b>66</b>	<b>70</b>	<b>+15</b>	<b>+28.5%</b>
映像制作 ソリューション	売上	<b>12</b>	<b>5</b>	<b>18</b>	<b>11</b>	<b>9</b>	<b>▲3</b>	<b>▲26.9%</b>
	制作本数 (単位:本)	<b>23</b>	<b>36</b>	<b>66</b>	<b>21</b>	<b>43</b>	<b>+20</b>	<b>+87.0%</b>
コンサルティング・ アセスメントサービス	売上	<b>34</b>	<b>31</b>	<b>37</b>	<b>20</b>	<b>34</b>	<b>▲1</b>	<b>▲0.4%</b>
	利用組織数 (単位:組織)	<b>71</b>	<b>76</b>	<b>71</b>	<b>54</b>	<b>59</b>	<b>▲12</b>	<b>▲16.9%</b>
オンラインセミナー 事務代行	売上	<b>45</b>	<b>26</b>	<b>36</b>	<b>37</b>	<b>35</b>	<b>▲9</b>	<b>▲20.3%</b>
	利用組織数 (単位:組織)	<b>48</b>	<b>68</b>	<b>68</b>	<b>45</b>	<b>60</b>	<b>+12</b>	<b>+25.0%</b>
地方創生サービス	売上	<b>19</b>	<b>3</b>	<b>44</b>	<b>3</b>	<b>51</b>	<b>+32</b>	<b>+167.4%</b>
	実施数 (単位:件)	<b>15</b>	<b>4</b>	<b>10</b>	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>▲10</b>	<b>▲66.7%</b>

## <参考資料②> 22年9月期 ESGへの取り組み

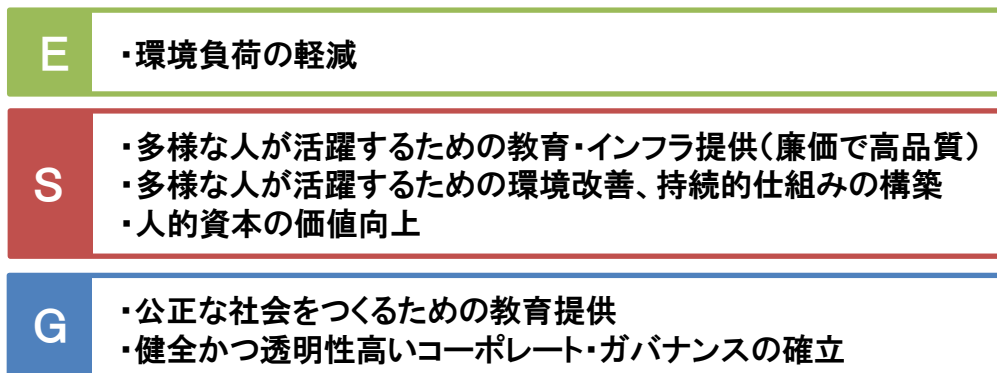
---

■ 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

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



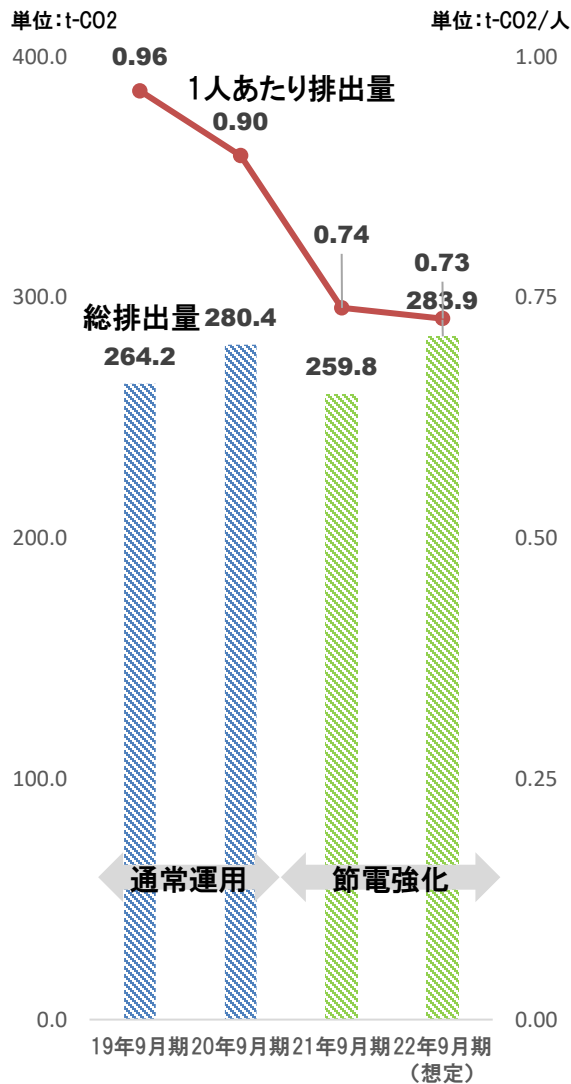
■ MSCI ESG レーティングでは上位から2番目の「AA」を獲得

- ・当社は上位から2番目の「AA」を獲得(22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。

## ■事業活動におけるCO2排出量※推移



CO2排出(Scope2)t ● 1人あたり排出量 t  
※臨時従業員を除く

## ■ 22年9月期実績

- ①体制整備 22年2月
  - ・CO2削減部会(議長:取締役執行役員常務)の設置
  - ・長期環境目標策定～30年9月期Scope2は20年比50%減(140t-CO2)
- ②電子テキストサービス開始 22年4月
  - ・研修事業にて「電子テキストサービス」の提供開始
  - ・22年9月末現在のCO2削減量は2.92t (年間目標:5t、進捗率:58.3%)
- ③事業活動におけるCO2排出量( Scope2 )※
  - ・社員数増、大森スタジオ本格稼働により総CO2排出量は前年比9.3%増
  - ・拠点集約、遮熱対策、節電強化し、1人あたり排出量は同▲1.5%減

### Scope2 排出量推移

	19年9月期	20年9月期	21年9月期	22年9月期 (想定)
CO2排出(Scope2)t	264.2	280.4	259.8	283.9
前年比		+18.8%	▲7.3%	+9.3%
1人あたり排出量 t	0.96	0.90	0.74	0.73
前年比		▲0.0%	▲22.1%	▲1.5%
電力利用 Mwh	599.0	635.7	589.2	643.7

## ■ 今後の計画

- ・再生可能エネルギーの導入検討 ～自社ビルでのScope2大幅削減
- ・社内節電プロジェクトの継続 ～1人あたりScope2の削減
- ・TCFD対応強化および情報開示 ～シナリオ分析、Scope3 算定

※事業活動における温室効果ガス排出量:スコープ1(自社燃焼によるCO2排出)、スコープ2(電気利用によるCO2排出)の合計。当社は自社燃焼の装置・設備を持たないためScope1を0で算定

## 22年9月期実績

- 22年9月 生理の貧困対策支援プロジェクトを開始  
企業から1口300千円～の寄付を募り自治体へ生理用品を提供

寄付実績	4社(22年10月現在)
受入自治体	13自治体(教育委員会、社会福祉協議会 等)
活用状況	小学校・中学校のお手洗いに設置、生活困窮者へ配布

- 21年10月 ECサイト“mon champ”を開設  
福祉団体の高品質な商品を集めたセレクトショップを開始。  
4団体、25種の商品を販売
- 21年11月 荒川区と包括協定を締結  
ひとり親家庭への特別講座を22年12月より、計6回実施



## 今後の計画

- 生理の貧困対策支援プロジェクトの仕組み化と拡大
- 福祉分野における新たなビジネスチャンス、社会貢献の可能性を引き続き追求



## ■22年9月期実績

### ・22年5月 統合報告書発行

#### <本冊子のポイント>

- ・自らを変化させることで環境変化に適応する力や、売上拡大とコストダウンを同時に実現する力について解説
- ・社内デザイナーによるイラストやQA形式の解説により、各ポイントを分かりやすく記載

#### <主な内容>

- ・インソースのビジネスや各事業のあらましの紹介
- ・コロナ禍の対応のポイント解説
- ・経営基盤であるインソースのカルチャーやコンテンツ開発力、システム開発力について説明



インソース統合報告書2021(日本語)

<https://www.insource.co.jp/resource/pdf/ir/integratedreport2021.pdf>

インソース統合報告書2021(英語)

[https://www.insource.co.jp/resource/pdf/ir/integratedreport2021\\_eng.pdf](https://www.insource.co.jp/resource/pdf/ir/integratedreport2021_eng.pdf)

- ・21年12月 社外取締役1名・社外監査役1名を増員（取締役8名中の社外取締役比率37.5%）
- ・21年12月 任意の指名報酬委員会を設置
- ・21年12月 役員等に対する譲渡制限付株式報酬制度を導入
- ・22年4月 プライム市場へ移行
- ・22年7月 サステナビリティ委員会を設立（議長:取締役執行役員常務）  
～タスクフォースと連動しE/S/Gプロジェクトを実行

## ■今後の計画

- ・統合報告書やWEBにおける非財務情報の開示強化
- ・サクセッションプラン策定などCG対応継続

## <参考資料③> 会社概要とインソースの特徴

---

# 会社概要

- ・会社名 株式会社インソース（証券コード:6200）
- ・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
- ・設立 2002年11月
- ・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

- ・人材紹介事業

### 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)

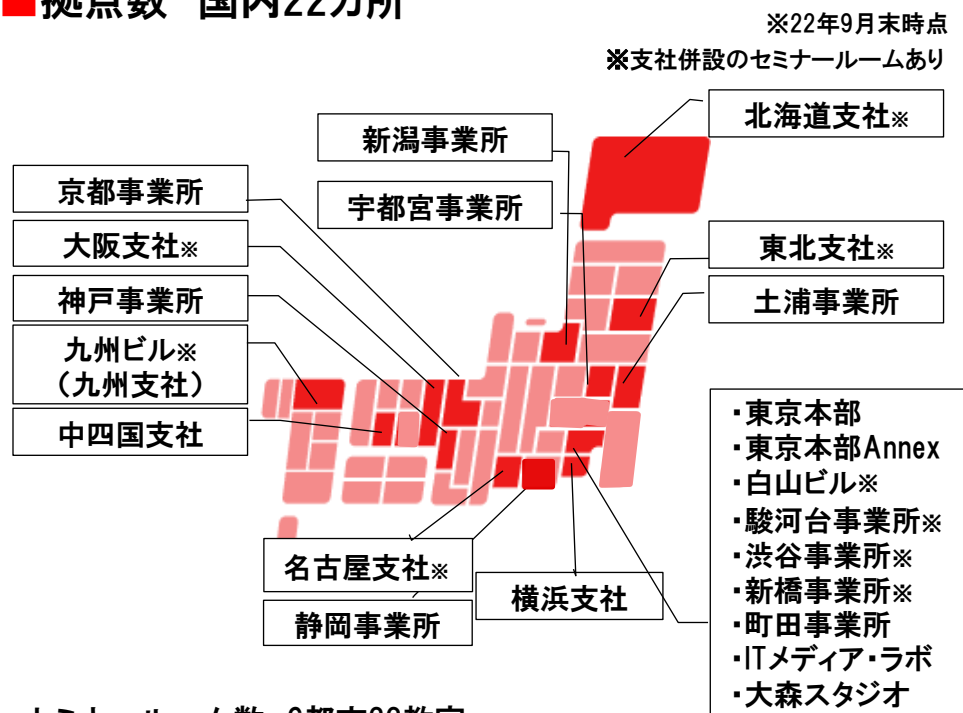
### 株式会社インソースマーケティングデザイン

- ・Webプロモーション、HP制作、システム開発

### 株式会社ビー・エイ・エス

- ・コールセンターサービス、セットアップサービス、  
ITサポートサービス

## ■ 拠点数 国内22カ所



セミナールーム数 6都市32教室  
オンライン研修ブース 110ブース

- 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 **95.9%** / 講師評価 **93.8%**

※22年9月末時点

## 講師派遣型研修事業

売上構成(22年9月期) 49.5%  
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

講師とテキスト開発を分離・IT化  
お客さま

顧客ニーズに即応。  
年間300本以上開発



年間研修実施回数・受講者数  
**16,936回 540千名**  
うちオンライン実施回数・受講者数  
**7,338回 237千名**

オーダーメイド研修

**講師派遣**  
INSOURCE CUSTOM MADE SEMINAR

※21年10月～22年9月

## 公開講座事業

売上構成(22年9月期) 23.6%  
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

- ・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  
**8,253回 101千名**  
うちオンライン実施回数・受講者数  
**5,879回 84千名**

**公開講座**  
INSOURCE OPEN SEMINAR

※21年10月～22年9月

## ITサービス事業

売上構成(22年9月期) 12.7%  
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(22年9月期) 14.2%  
21年9月期 11.4%

- eラーニング・動画販売、映像制作
- コンサルティング/アセスメントサービス
- オンラインセミナー事務代行/地方創生サービスなど
- Webマーケティング支援
- コールセンターサービス、ITサポートサービス

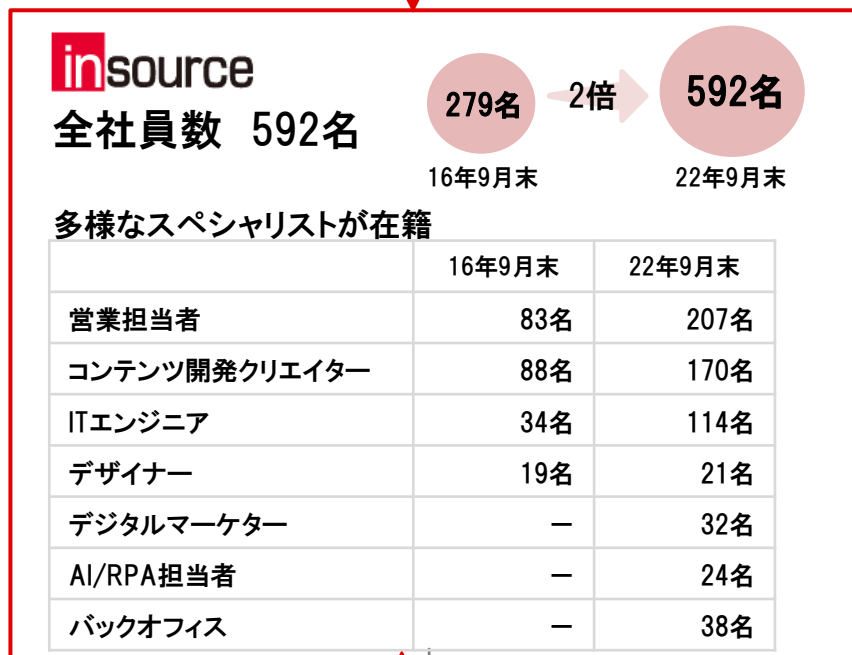


# インソースを取り巻くステークホルダー

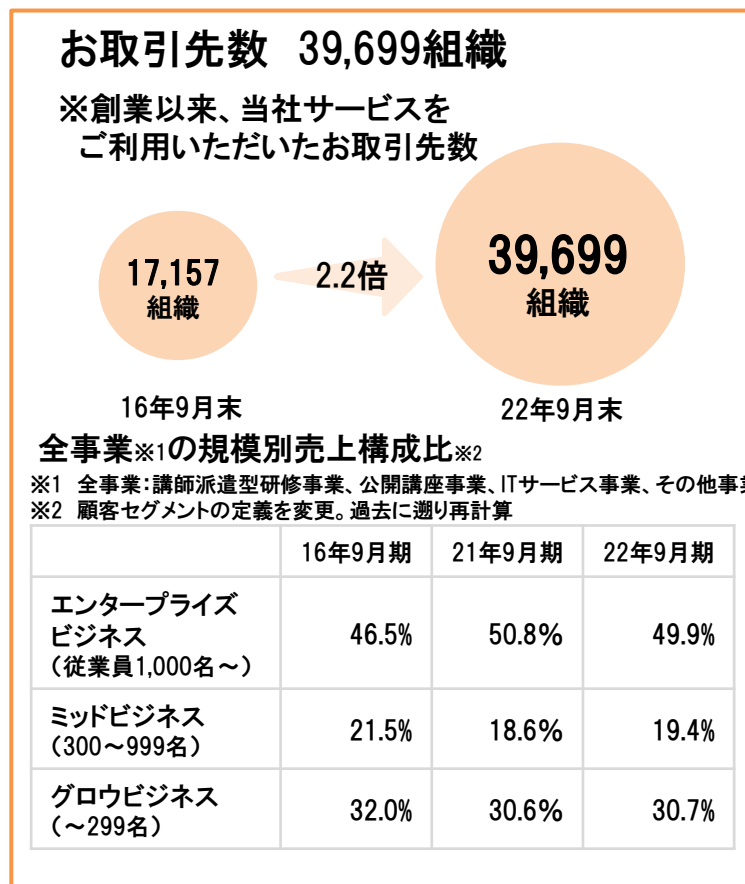
## ■ マザーズ上場年度末(16年9月末)と現在の比較



連携



商品・サービス



# お取引先と四半期別売上高の構成比

## 業種別お取引先数構成比

過去1年間(21年10月～22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

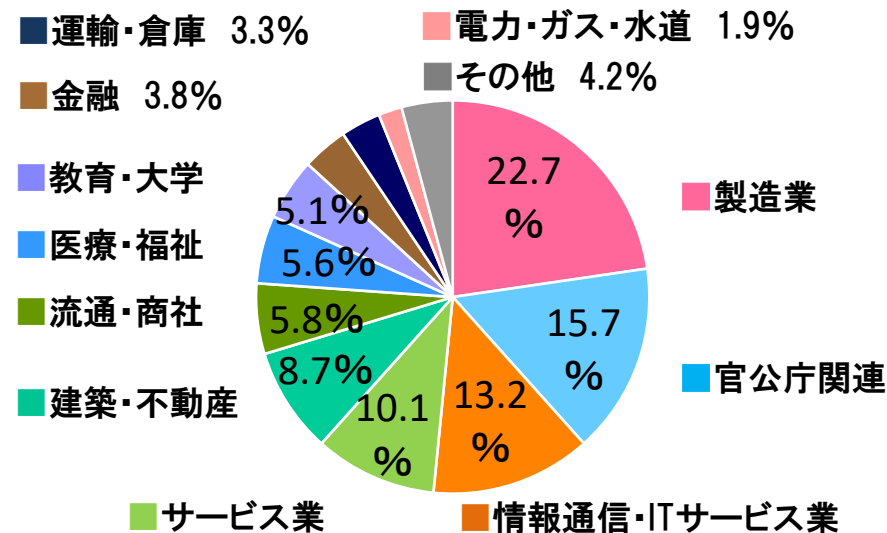
**12,760**組織

【ご参考】

創業以来、当社サービスをご利用いただいたお取引先累計

**39,699**組織

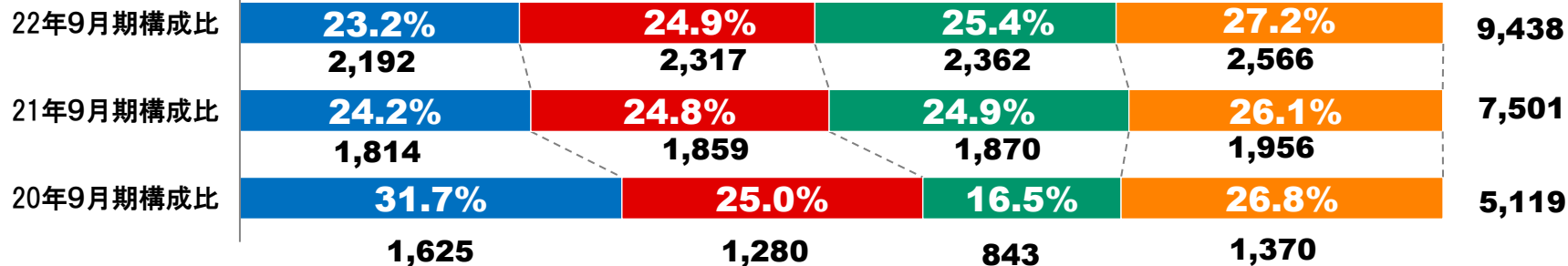
過去1年間(21年10月～22年9月)に  
当社サービスをご利用いただいたお取引先内訳



## 四半期別売上高の構成比・進捗率

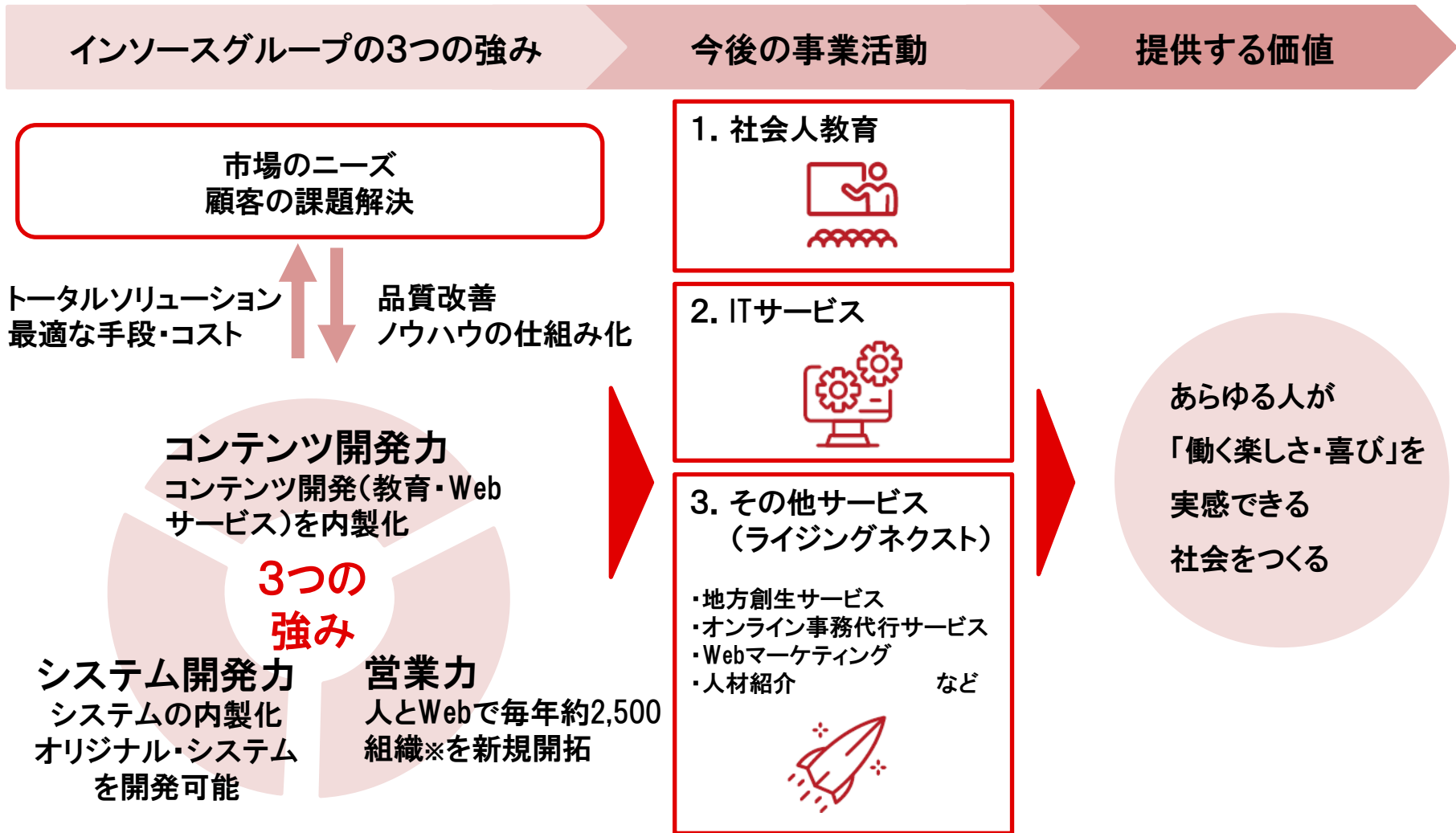
■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q

単位(百万円)  
%表示は構成比



# インソースの特徴

「コンテンツ開発力」「営業力」「システム開発力」で絶えず進化し続ける

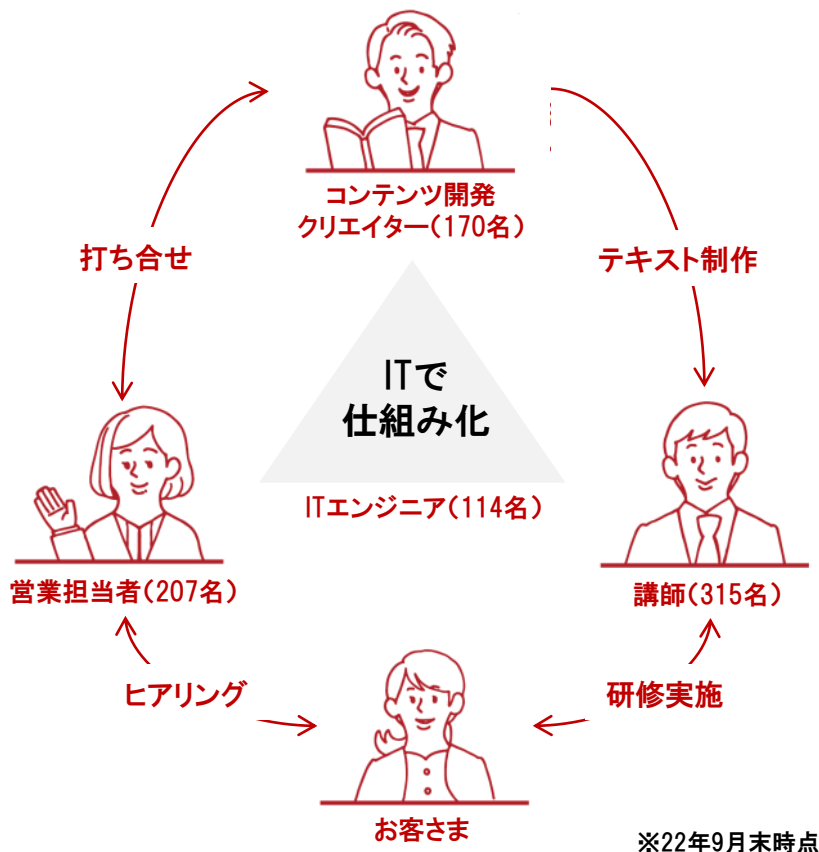


※ WEBinsource新規登録先数

## ■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

170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 3,794 種類    公開講座型研修 3,630 種類    eラーニング・動画 544 種類

※22年9月末時点

### ■ジャンル別(一部)

役員・管理職向け <b>353</b> 研修	学生・内定者向け <b>78</b> 研修
中堅向け <b>93</b> 研修	DX・AI・RPA・IT研修 <b>205</b> 研修
若手向け <b>107</b> 研修	ウィズコロナ・リモートワーク研修 <b>64</b> 研修
新人向け <b>180</b> 研修	テーマ・業界・業種別研修 <b>2,454</b> 研修

※22年9月末時点

### ■Webサービス例

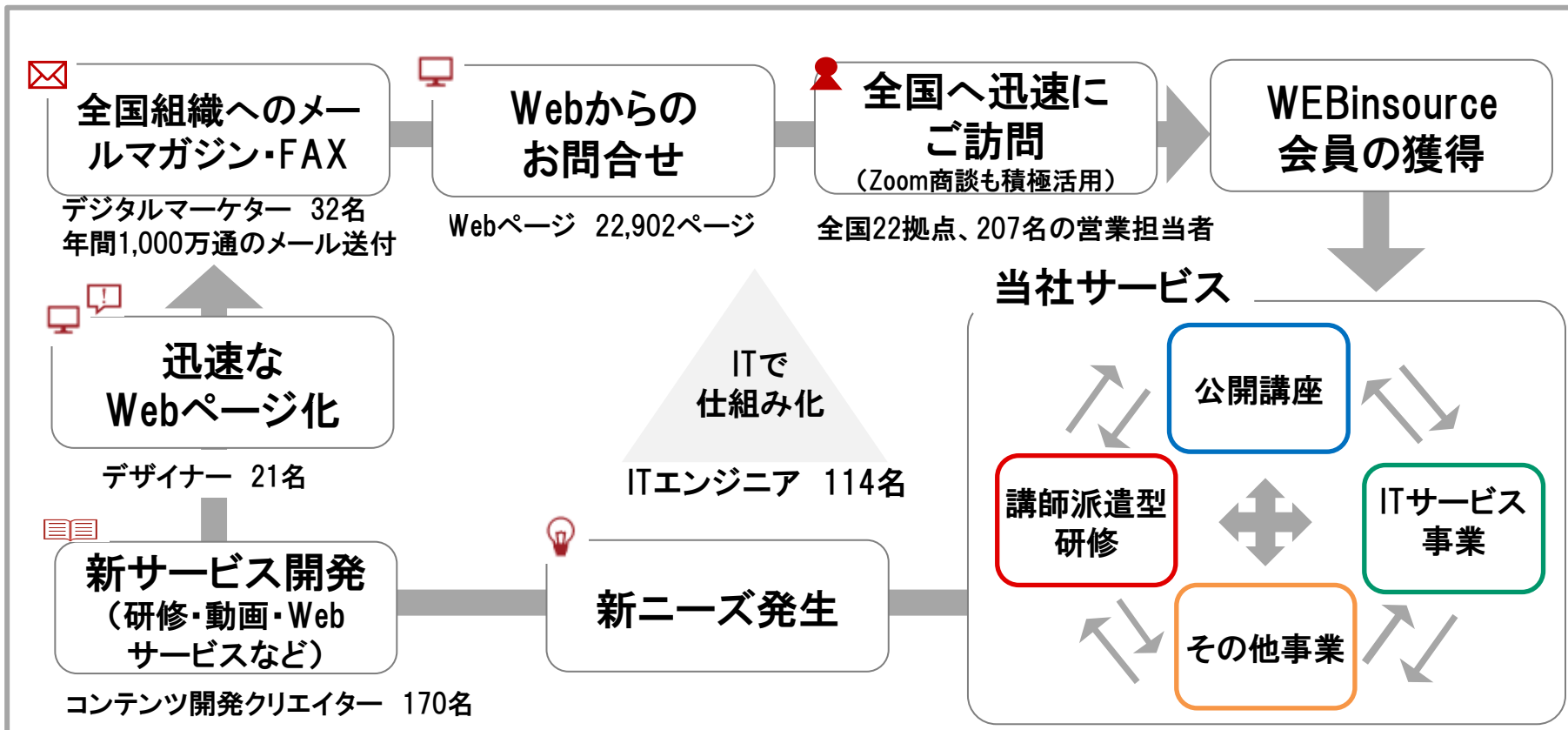
- ・人事評価シート Web化サービス(エクセル管理→Web化)
- ・アセスメントサービス(Web上での診断テスト)
- ・Webプロモーション、ホームページ制作



## 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で活用し、創業以来営業DXを推進



※22年9月末時点

⇒207名の営業担当者と32名のデジタルマーケターが作る2万ページ以上のWebが相互に連動し、効率的な営業活動を実現

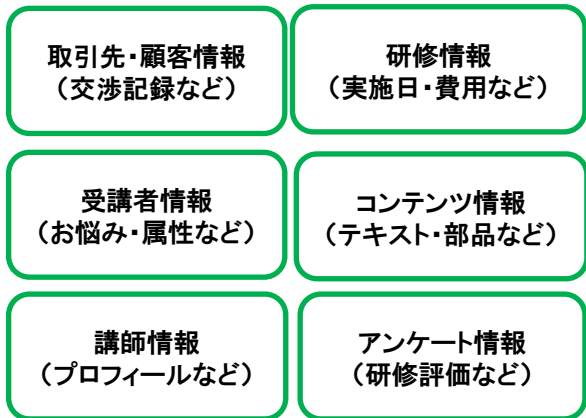
### ③IT力 ～システムの内製化

■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



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



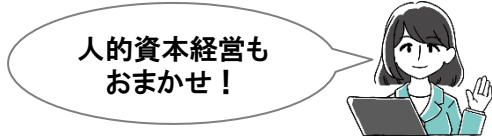
■人事サポートシステム「Leaf」を販売  
～人的資本経営をサポートする新商品が登場



人的資本管理をサポートするシステム「Leaf Management」「Leaf My STORY」、  
「Leaf人的資本管理」をリリース  
～他社システムと連携し、人的資本情報を一元管理、分析することが可能



Leaf Management  
Leaf My STORY



<Leafファミリー ラインナップ>



- Leaf Lightning
- Leaf in order
- Leaf Eva
- Leaf 人的資本管理
- Leaf Management
- Leaf My STORY