

株式会社インソース 23年9月期 第2四半期(累計) 連結業績説明資料

2023年5月8日(月)



株式会社インソース

Copyright © Insource Co., Ltd. All rights reserved.

「insource」「Leaf」「WEBinsource」「動画百貨店」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 23年9月期第2四半期(累計) 連結業績

Chap. 02 23年9月期第2四半期 事業別解説

<参考資料①> 人的資本拡充について

<参考資料②> 会社概要とインソースの特徴・ESGへの取り組み

<参考資料③> 中期経営計画「Road to Next 2025」

23年9月期第2四半期累計(22.10-23.03)連結業績

- 売上高は5,204百万円(前年同期比15.4%増)、
売上総利益は3,984百万円(同13.9%増)、売上総利益率は76.6%(同1.0pt減)、
営業利益は1,930百万円(同15.2%増)、営業利益率は37.1%(同0.1pt減)
- 売上高は半期累計としては過去最高となるものの、民間企業向け講師派遣型研修
およびITサービス事業が計画を下回った。営業利益は、DX研修の内製化や販管費
の削減により、計画を上回った
- 通期売上予想に対する進捗率は47.1%、売上総利益進捗率は46.4%、営業利益進
捗率は51.7%

通期業績予想

- 期初計画通り、売上高は11,050百万円(前年比17.3%増)、
売上総利益は8,580百万円(同18.9%増)、営業利益は3,730百万円(同10.8%増)、
営業利益率は33.8%(同2.0pt減)を想定

Chap. 01 23年9月期第2四半期(累計) 連結業績

連結損益計算書① 全体

単位(百万円)

	21年9月期 1H(実績)	22年9月期 1H(実績)	23年9月期 1H(実績)	前年比	23年9月期 通期(予想)	進捗率
売上高 (前年比)	3,673 (+768)	4,510 (+836)	5,204 (+694)	+15.4%	11,050 (+1,631)	47.1%
売上総利益 (前年比) (売上総利益率)	2,825 (+752) (76.9%)	3,497 (+672) (77.6%)	3,984 (+486) (76.6%)	+13.9% (▲1.0t)	8,580 (+1,365) (77.6%)	46.4%
営業利益 (前年比) (営業利益率)	1,257 (+632) (34.2%)	1,674 (+417) (37.1%)	1,930 (+255) (37.1%)	+15.2% (▲0.1pt)	3,730 (+362) (33.8%)	51.7%
経常利益 (前年比) (経常利益率)	1,273 (+650) (34.7%)	1,658 (+384) (36.8%)	1,925 (+266) (37.0%)	+16.1% (+0.2pt)	3,720 (+373) (33.7%)	51.8%
当期純利益 (前年比) (当期純利益率)	823 (+402) (22.4%)	1,136 (+312) (25.2%)	1,318 (+182) (25.3%)	+16.0% (+0.1pt)	2,540 (+306) (23.0%)	51.9%

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 1H(実績)	22年9月期 1H(実績)	23年9月期 1H(実績)	前年比	23年9月期 (予想)	進捗率
講師派遣型 研修事業	売上高 (前年比)	1,838 (+250)	2,123 (+284)	2,406 (+283)	+13.3%	5,480 (+814)	43.9%
	売上総利益 (売上総利益率)	1,430 (77.8%)	1,689 (79.6%)	1,912 (79.5%)	+13.2% (▲0.1pt)	4,410 (+718) (80.5%)	43.4%
	売上構成比 46.2% (前期 49.5%)						
公開講座事業	売上高 (前年比)	850 (+141)	984 (+134)	1,184 (+200)	+20.3%	2,620 (+401)	45.2%
	売上総利益 (売上総利益率)	642 (75.5%)	754 (76.6%)	892 (75.4%)	+18.3% (▲1.3pt)	2,060 (+350) (78.6%)	43.3%
	売上構成比 22.8% (前期 23.6%)						
ITサービス事業	売上高 (前年比)	549 (+210)	687 (+137)	736 (+49)	+7.2%	1,500 (+302)	49.1%
	売上総利益 (売上総利益率)	436 (79.5%)	546 (79.5%)	576 (78.2%)	+5.4% (▲1.3pt)	1,240 (+291) (82.7%)	46.5%
	売上構成比 14.1% (前期 12.7%)						
その他事業	売上高 (前年比)	435 (+165)	715 (+279)	877 (+161)	+22.6%	1,450 (+112)	60.5%
	売上総利益 (売上総利益率)	316 (72.7%)	507 (71.0%)	603 (68.8%)	+18.8% (▲2.2pt)	870 (+4) (60.0%)	69.3%
	売上構成比 16.9% (前期 14.2%)						

※ 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

連結損益計算書③ 販管費内訳

■ 人員数増加により、総人件費は前年同期比13.3%増

■ 営業用PCおよびオンラインスタジオ用PC購入などにより、事務・通信費は前年同期比14.6%増

単位(百万円)

販管費内訳	21年9月期 1H(実績)	22年9月期 1H(実績)	23年9月期 1H(実績)	増減	前年同期比	23年9月期 (予想)
総人件費※1	1,241	1,460	1,653	+193	+13.3%	3,925 (+818)
うちRS分※2	0	59	61	+1	+2.8%	125 (+4)
オフィス関連費用※3	88	81	85	+3	+4.8%	165 (+3)
事務・通信費	81	76	88	+11	+14.6%	210 (+29)
その他経費	157	204	226	+22	+10.9%	550 (+155)
販管費合計	1,568	1,823	2,054	+231	+12.7%	4,850 (+1,006)
(販管费率)	(42.7%)	(40.4%)	(39.5%)	(▲1.0pt)	-	(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

連結貸借対照表

- 自社ビル(インソース日暮里ビル)取得により、固定資産が増加
- 短期借入金(700百万円)により流動負債が増加

単位(百万円)

	21年9月期末 (実績)	22年9月期末 (実績)	23年9月期 1H末(実績)	増減	前期末比
流動資産	3,759	5,260	5,006	▲253	▲4.8%
うち現預金	2,624	3,827	3,552	▲275	▲7.2%
固定資産	3,007	3,468	4,616	+1,147	+33.1%
資産合計	6,766	8,729	9,623	+893	+10.2%
流動負債	2,202	2,559	3,018	+458	+17.9%
うち前受金※	599	730	644	▲86	▲11.9%
固定負債	63	44	43	▲1	▲2.6%
純資産	4,500	6,125	6,561	+435	+7.1%
負債・ 純資産合計	6,766	8,729	9,623	+893	+10.2%

※ 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・フローの増加は増益のため
- 投資活動に使用した資金の減少は自社ビル取得のため
- 財務活動によるキャッシュ・フローの減少は配当金支払額増加のため

単位(百万円)

	22年9月期 1H(実績)	23年9月期 1H(実績)	当期増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	892	1,149	+257
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲319	▲1,217	▲898
フリー・キャッシュ・フロー	573	▲68	▲641
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲153	▲206	▲52
減価償却費	66	76	+9
のれん償却費	8	8	±0

- 通信教育市場におけるシェア拡大を狙い、専用Webサイトを制作・運用開始
- デジタル営業や、対話型AIの活用、企業内大学設置支援など、時流にあわせたサービスを拡充

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

新サービス名称	サービス分野	主なターゲット	サービス内容
人格の陶冶シリーズ	講師派遣型研修/ 公開講座	全セグメント/ 官公庁・自治体	ビジネスシーンで明確なルールのない「モラルや倫理観」について考える研修プログラム
通信教育百貨店	通信教育 (Webサイト)	全セグメント	150種類以上の通信教育講座に申し込みできるWebサイト。450億円規模の市場へ参入し、拡大を目指す
デジタル営業トータルパック	BtoB向け デジタル広告支援	グロウビジネス	人員の確保が厳しい昨今、営業担当なしで売上を確保するためのWebサイト制作、デジタル広告、データベース構築、メールマガジンの送付等がセットになったプラン
ChatGPT活用研修 (※23年9月期3Q発売開始)	公開講座	全セグメント/ 官公庁・自治体	対話型AI「ChatGPT」を、具体的に業務に活用するための研修ラインナップ。リリース後、10日間で計151名の集客を実現
Leaf企業内大学 (※23年9月期3Q発売開始)	ITサービス	全セグメント	当社のプラットフォーム「Leaf」の既存機能に、アセスメント機能と教育診断機能を搭載。診断結果に合わせた個別の推奨研修・eラーニングを表示、提供する新サービス

23年9月期第2四半期発売新サービス「通信教育百貨店」

■通信教育の市場規模は450億円を見込む※1)

■151講座掲載※2)、今後も拡大予定。DX関連資格から製造現場の技能教育までラインナップ

<市場規模と取り扱い商材>

- ・市場規模は22年に450億円、今後も同程度を見込む
- ・JTEX(職業訓練法人日本技能教育開発センター)や株式会社ユーキャンと提携
- ・建築現場や製造工場等に向けた技能教育をラインナップ。過去未踏分野へのサービス提供が可能
- ・ITや金融関連の資格取得講座も用意。従来のターゲット顧客にも従業員自己啓発支援として提供

<通信教育百貨店 サービス概要>

名称	通信教育サービスまとめサイト「通信教育百貨店」 https://www.insource.co.jp/certification/index.html
概要	当社グループおよび提携先企業が開発・提供する通信教育講座のまとめサイト
主なターゲット	全セグメント
提供講座例	①ファイナンシャルプランナー講座 64,000円(税込) ②宅地建物取引士講座 63,000円(税込) ③第二種電気工事士合格講座(試験セット・技能試験公表問題(動画配信付き)) 49,500円(税込)
サイトオープン日	2023年3月13日(月)～

※1 厚生労働省「令和3年度能力開発基本調査」、総務省「労働力調査」等を基に、当社にて算出
※2 23年3月末時点

The screenshot displays the 'Insources' website interface. At the top, there's a navigation bar with '通信教育百貨店' (Insources) and a search bar. Below the header, there are several key features highlighted in a green box: '100種類以上のラインナップ' (100+ course types), '多彩な学習方法' (Diverse learning methods), and '人材育成スマートパックのポイントで利用できる' (Points for talent development smart packs). The main content area shows a list of courses with filters for '全講座一覧' (All courses) and 'キーワードで探す' (Search by keyword). A sidebar on the left lists various categories like 'DX推進・IT人材育成' (DX promotion/IT talent development), '資格取得' (Qualification acquisition), and 'キャリアアップ' (Career advancement). The main content area features a grid of course cards, each with a thumbnail, title, and brief description. At the bottom, there's a 'テーマで探す' (Search by theme) section with buttons for various fields like IT, Finance, and Manufacturing.

■講師採用および育成は順調に推移、DX講師は引き続き採用、育成を強化

	21年9月期 (実績)	22年9月期 (実績)	23年9月期 2Q(実績)	23年9月期2Q(累計) (進捗率)	23年9月期 (目標)
WEInsource新規登録先数 単位:組織 (累計契約数)	2,306 (15,798)	2,871 (18,669)	811 (20,088)	1,419 (進捗率:59.1%)	2,400 (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)	321 (3,461)	333 (3,794)	90 (3,974)	180 (進捗率:51.4%)	350 (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)	437 (3,296)	334 (3,630)	72 (3,763)	133 (進捗率:66.5%)	200 (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)	248 (334)	210 (544)	48 (649)	105 (進捗率:50.0%)	210 (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)	60 (231)	36 (267)	11 (288)	21 (進捗率:52.5%)	40 (307)
セッション数 単位:千回	2,010	1,804	413	831 (進捗率:41.6%)	2,000
配信メールクリック数 単位:クリック	56,390	52,811	20,700	38,405 (進捗率:64.0%)	60,000
講師数※3 単位:人 (前期末比)	340	315	358 (+43)	358 (進捗率:71.7%)	375 (+60)
DX講師数※3 単位:人 (前期末比)	52	67	70 (+3)	70 (進捗率:20.0%)	82 (+15)
アセスメント利用組織数 単位:組織	-	260	133	262 (進捗率:61.5%)	426
1人あたりCO2排出量(Scope2)※4 単位:t-CO2	0.74	0.73	0.21	0.38 (進捗率:55.1%)	0.69

※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・DX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 23年9月期第2四半期 事業別解説

23年9月期第2四半期(23.1-23.3)連結業績

- 売上高は2,617百万円(前年比12.9%増)、売上総利益は2,026百万円(同11.4%増)、売上総利益率は77.4%(同1.1pt減)、営業利益は1,036百万円(同15.3%増)、営業利益率は39.6%(同0.8pt増)
- 売上高は四半期で過去最高となるも、民間での講師派遣型研修、ITサービス事業が当初計画を下回る
- 営業利益、営業利益率は、DX研修の内製化や販管費の削減により、計画を上回った

23年9月期第2四半期(23.1-23.3)事業別解説

- 講師派遣型研修事業(売上高1,008百万円、前年同期比15.3%増、進捗率43.9%)
官公庁は好調、民間企業での実施回数が計画を下回る
- 公開講座事業(売上高553百万円、前年同期比15.9%増、進捗率45.2%)
対面型研修および新作研修増加により受講者数が増加。一方、1開催あたり受講者数は減少
- ITサービス事業(売上高522百万円、前年同期比8.1%増、進捗率49.1%)
Leaf年間経常収益(ARR)は順調に増加するも、カスタマイズ新規案件が減少し、売上は微増
- その他事業(売上高533百万円、前年同期比10.5%増、進捗率60.5%)
売上・売上総利益は微増。高採算の動画・eラーニングは、前年と同水準

売上向上施策～営業体制変更を実施

■ 営業組織再編により営業アプローチ力と機動力を強化(23年1月～)

1. 都心営業チームを13チームから、23チームへ拡大(23年1月～)
 - ・都心営業を少数精鋭チームに再編成、若手をリーダーに抜擢。中堅企業へのアプローチ力を強化
2. セールスパワーの強いベテラン営業チームを編成(23年1月～)
 - ・営業経験の長い幹部社員を間接部門から配置転換、機動的に新規顧客、大企業顧客対応を実施
3. ベテラン在宅社員によるオンライン営業チームを発足(23年2月～)
 - ・営業スキルの高いベテラン在宅社員によるチームを組織、大企業、IT企業の1社あたり売上を強化

■ 機動力強化により顧客訪問件数が増加し、WEBinsourceの獲得数も増加

- ・当社売上は、営業担当者の行動量(顧客訪問件数)と相関の関係
- ・業績先行指標であるWEBinsourceの獲得数は、顧客訪問件数と連動
- ・2QはWEBinsource新規獲得件数の前年比が回復
- ・3Q以降もWEBinsource新規獲得数の前年同期比増を確実に達成すべく、訪問を強化

	22年9月期4Q (22年7～9月)	23年9月期1Q (22年10～12月)	23年9月期2Q (23年1～3月)
WEBinsource 新規登録先数 (前年比)	695 (109.3%)	608 (88.2%)	810 (107.1%)

単位(百万円)

	22年9月期 2Q(実績)	3Q(実績)	4Q(実績)	23年9月期 1Q(実績)	2Q(実績)	前年同期比	
売上高 (前四半期比:QoQ)	2,317 (+124)	2,362 (+45)	2,545 (+182)	2,586 (+41)	2,617 (+30)	+299	+12.9%
売上総利益 (前四半期比:QoQ)	1,819 (+140)	1,765 (▲53)	1,950 (+184)	1,957 (+7)	2,026 (+68)	+207	+11.4%
(売上総利益率)	(78.5%)	(74.7%)	(76.6%)	(75.7%)	(77.4%)	(▲1.1pt)	
営業利益 (前四半期比:QoQ)	899 (+123)	762 (▲136)	929 (+166)	893 (▲36)	1,036 (+143)	+137	+15.3%
(営業利益率)	(38.8%)	(32.3%)	(36.5%)	(34.5%)	(39.6%)	(+0.8pt)	
経常利益 (前四半期比:QoQ)	893 (+127)	755 (▲137)	931 (+176)	891 (▲40)	1,034 (+143)	+141	+15.8%
当期純利益 (前四半期比:QoQ)	613 (+90)	517 (▲95)	579 (+62)	610 (+30)	707 (+97)	+94	+15.4%

講師派遣型研修

- 売上は前年同期比15.3%増、官公庁が好調であったが、民間企業での実施回数が計画を下回る
- 売上総利益は15.7%増、オンライン研修比率が低下するも、研修実施回数増加およびDX研修内製化により、売上総利益率を維持

単位(百万円)

	22年9月期 2Q(実績)	3Q(実績)	4Q(実績)	23年9月期 1Q(実績)	2Q(実績)	前年同期比	
売上高 (前四半期比:QoQ)	874 (▲374)	1,280 (+405)	1,262 (▲18)	1,397 (+135)	1,008 (▲389)	+134	+15.3%
売上総利益 (前四半期比:QoQ) (売上総利益率)	698 (▲291) (79.9%)	1,006 (+307) (78.6%)	995 (▲11) (78.9%)	1,103 (+108) (79.0%)	808 (▲294) (80.2%)	+110 (+0.3pt)	+15.7%
実施回数 単位:回 (前四半期比:QoQ)	2,984 (▲1,823)	4,617 (+1,633)	4,528 (▲89)	5,103 (+575)	3,496 (▲1,607)	+512	+17.2%
うちオンライン研修 (構成比)	1,798 (60.3%)	1,390 (30.1%)	1,829 (40.4%)	1,791 (35.1%)	1,173 (33.6%)	▲625	▲34.8%
平均単価 単位:千円 (前四半期比:QoQ)	293.1 (+33.3)	277.2 (▲15.8)	278.7 (+1.5)	273.9 (▲4.8)	288.5 (+14.5)	▲4.5	▲1.6%

- 売上は前年同期比15.9%増、対面型研修および新作研修増加により受講者数が増加
- 売上総利益は前年同期比10.7%増、1開催あたり受講者数が減少

単位(百万円)

	22年9月期 2Q(実績)	3Q(実績)	4Q(実績)	23年9月期 1Q(実績)	2Q(実績)	前年同期比	
売上高 (前四半期比:QoQ)	476 (▲30)	610 (+133)	623 (+12)	631 (+7)	553 (▲78)	+76	+15.9%
売上総利益 (前四半期比:QoQ) (売上総利益率)	362 (▲29) (76.0%)	468 (+105) (76.7%)	486 (+18) (78.1%)	491 (+4) (77.8%)	401 (▲89) (72.6%)	+38 (▲3.4pt)	+10.7%
受講者数 単位:人 (前四半期比:QoQ)	22,205 (▲2,235)	26,568 (+4,363)	28,713 (+2,145)	29,954 (+1,241)	25,818 (▲4,136)	+3,613	+16.3%
うちオンライン研修 (構成比)	20,047 (90.3%)	20,006 (75.3%)	23,563 (82.1%)	24,418 (81.5%)	21,496 (83.3%)	+1,449	+7.2%
1開催あたり 受講者数 (前四半期比:QoQ)	12.5 (▲0.2)	12.6 (+0.1)	11.6 (▲1.0)	11.4 (▲0.2)	9.5 (▲1.9)	▲3.0	▲24.0%
平均単価 単位:千円 (前四半期比:QoQ)	21.4 (+0.7)	22.9 (+1.5)	21.7 (▲1.3)	21.0 (▲0.6)	21.4 (+0.1)	▲0.0	▲0.3%

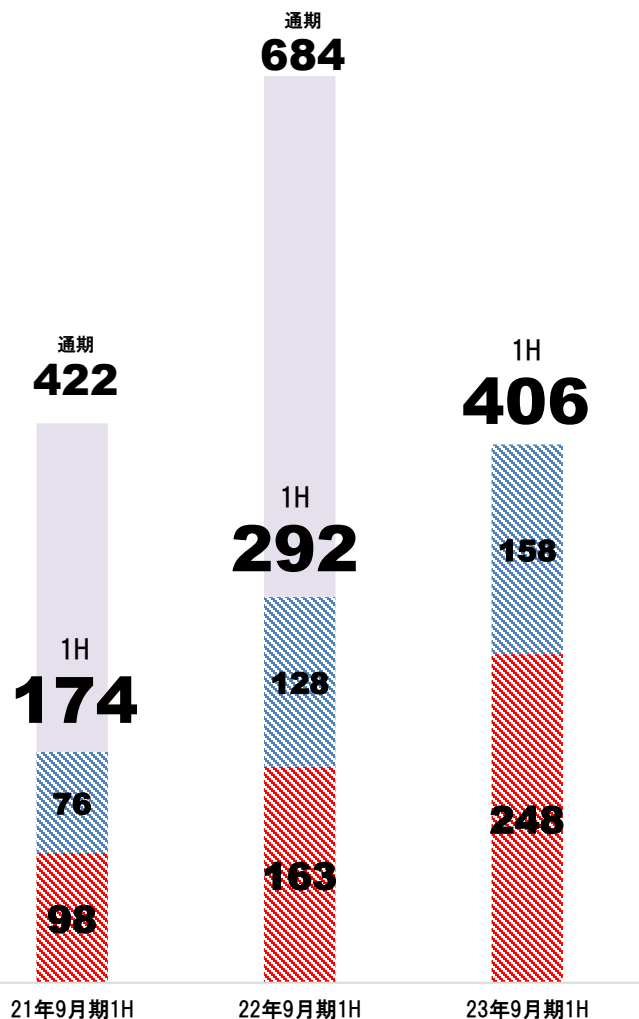
DX関連研修 業績推移

DX関連売上高

単位(百万円)

公開講座

講師派遣型研修



23年9月期1H売上は前年同期比39.2%増加

- ・講師派遣型研修は、民間大手企業を中心とした大型プロジェクトの増加により、前年同期比50%以上の増加基調を維持
- ・公開講座は、ITリテラシー向上を図る基礎的な研修や、プロジェクトマネージャー向けの極意シリーズ等が、安定的な売上拡大に寄与
- ・2Hは、すそ野を広げるべく、中堅・中小企業を対象とした営業活動とコンテンツを増強する方針

DX関連研修 推移

	21年9月期 1H	22年9月期 1H	23年9月期 1H
売上高(百万円) 前年同期比	174 +11.6%	292 +67.9%	406 +39.2%
講師派遣型研修 前年同期比	98 +31.3%	163 +66.6%	248 +51.6%
公開講座 前年同期比	76 ▲6.5%	128 +69.5%	158 +23.5%
講師派遣型研修 実施回数(回)(※)	257	408	544
公開講座 受講者人数(人)	3,114	5,518	6,122

2Q開発のおもな新作コンテンツ

- ・1月 非システム部門向け
～プロジェクトエキスパート研修
- ・2月 統計学の基礎を知る
～ビジネスデータの分析研修
- ・3月 ユーザー部門向け
～受入テスト(UAT)実践(極意シリーズ)

ITサービス事業

- Leaf有料利用組織数は588、利用者は255万人(前年同期比32.1%増)。年間経常収益(ARR※1)は672百万円(同17.4%増)に拡大
- カスタマイズ売上は、新規案件減少により前年同期比17.7%減
- 23年度(官公庁年度)の文部科学省案件(全国90万名、155百万円)、厚生労働省案件(全国49万人、53百万円)を受注済

単位(百万円)

	22年9月期 2Q(実績)	3Q(実績)	4Q(実績)	23年9月期 1Q(実績)	2Q(実績)	前年同期比	
売上高 (前四半期比:QoQ) <内訳>	483 (+280)	196 (▲287)	314 (+118)	213 (▲100)	522 (+308)	+38	+8.1%
Leaf関連 月額利用料 (前四半期比:QoQ)	141 (+3)	145 (+3)	157 (+12)	162 (+5)	168 (+5)	+26	+18.8%
単月※2	47	49	53	55	56	+8	+17.4%
1組織平均単価 (単位:千円)	104.0	98.8	102.4	99.6	98.1	▲5.9	▲5.7%
Leafカスタマイズ売上	235	48	133	22	194	▲41	▲17.7%
ストレスチェック	106	3	23	28	160	+53	+50.9%
売上総利益※3 (前四半期比:QoQ) (売上総利益率)	399 (+251) (82.6%)	142 (▲256) (72.7%)	258 (+116) (82.4%)	147 (▲111) (69.2%)	428 (+280) (82.0%)	+29 (▲0.6pt)	+7.3%

※1 ARR: Annual Recurring Revenueの略称。各期末月の月間経常収益を12倍して算出

※2 各四半期末月の月額利用料を記載 ※3 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 単位(組織)	22年9月期 2Q(実績)	3Q(実績)	4Q(実績)	23年9月期 1Q(実績)	2Q(実績)	前年同期比
「Leaf」 有料利用組織 (前四半期比:QoQ)	470 (+38)	498 (+28)	522 (+24)	551 (+29)	588 (+37)	+118 +25.1%
「Leaf」 ユーザー数 (単位:千人) (前四半期比:QoQ)	1,932 (+84)	2,040 (+107)	2,112 (+72)	2,438 (+326)	2,552 (+113)	+619 +32.1%
人事評価シート Web化サービス導入 (前四半期比:QoQ)	151 (+17)	155 (+4)	165 (+10)	168 (+3)	184 (+16)	+33 +21.9%

都度請負型サービス	22年9月期 2Q(実績)	3Q(実績)	4Q(実績)	23年9月期 1Q(実績)	2Q(実績)	前年同期比
「Leaf」 カスタマイズ案件数 (前四半期比:QoQ)	75 (+58)	18 (▲57)	52 (+34)	11 (▲41)	54 (+43)	▲21 ▲28.0%
ストレスチェック 支援サービス納品先数 (前四半期比:QoQ)	277 (+176)	18 (▲259)	70 (+52)	91 (+20)	326 (+235)	+48 +17.3%

■ 新サービス「Leaf企業内大学」発売開始（23年9月期3Q発売開始）

教育プラットフォーム、アセスメント、公開講座、eラーニングをフルパッケージで提供



■ 「Leaf企業内大学」活用の流れ(図中の1～5に対応)

- 1 「Leaf My STORY」から「Leaf企業内大学」のマイページへログイン(※2)
- 2 「アセスメント機能」で自身のスキルの現状と課題(As is - To be)を把握
- 3 診断結果から表示される個別の推奨講座(研修、eラーニング等)に申込み、受講
- 4 教育受講履歴を「Leaf企業内大学」に蓄積
- 5 教育履歴を「Leaf人的資本管理」に連携、人的資本情報として開示

※1 人材の能力を可視化・分析して戦略的に投資すること

※2 「Leaf企業内大学」単独利用も可能

2 「アセスメント機能」で自身のスキルの現状と課題(As is - To be)を把握

- ・企業独自の設問も設定可能
- ・結果は自動で素早く表示
- ・上司との認識の相違や組織内順位も表示

ITサービス事業部
東京五郎 様 (上長: 東京一郎 様) 評価者様

エンジニアスキルチェックシート

◎: できるか

カテゴリ	項目
システム設計	プログラミング言語の規格や使用するソフトウェアについて幅広く理解すると同時に、必要な知識を行っている。 設計過程に不備があった場合には、原因を究明し、その対策を行っている。また、解決のためにし、再発防止に努めている。

エンジニアスキルチェックシート
回答結果

ITサービス事業部
東京五郎 様 (上長: 東京一郎 様)

◆本カルテの狙いは、法人部門に所属する社員として必要な行動を俯瞰し、実施状況を本人と上長が確認することにあります。本人と上長の認識し、認識を合わせましょう。
そのうえで、啓発ポイントの確認やスキルアップに向けた具体的な計画策定にお役立てください。なお、本結果は評価には一切関係ありません。

■カテゴリ別傾向

◆業務全体を4つのカテゴリに分け、カテゴリ内の回答項目数を出したものです。全体傾向をイメージしてください。

カテゴリ	東京五郎さんの回答					東京一郎さんの回答					全国 ◎○率 (本人)
	◎項目数	○項目数	×項目数	◎○率	レベル	◎項目数	○項目数	×項目数	◎○率		
システム設計 (18)	12	3	1	94%	A	12	3	1	94%		
部下育成 (15)	10	3	2	87%	B	10	3	2	87%		
企画力 (16)	10	3	3	81%	A	11	5	0	100%		
商材知識 (12)	15	22	5	88%	A	15	22	5	88%		

■設問ごとの結果

3 診断結果から表示される個別の推奨講座 (研修、eラーニング等)に申込み、受講

- ・アセスメント結果から導かれた推奨講座を表示
- ・企業独自の講座もインソース提供講座も掲載可能
- ・集合型研修、オンライン研修、eラーニングなど、様々な形態に対応

一般公開コースを見る

推奨研修一覧

No	研修名(あるいはキーワード)	コード	No	研修名
1	営業基礎研修～営業のいろはを学び、営業活動の流れを学ぶ	B-1	6	営業
2	仮設構築力向上研修	B-1	7	コミュニケーション
3	ヒアリング力向上研修～質問の引き出しを増やし、お客さまの本質的なニーズに迫る	B-2	8	情報活
4	問題解決研修～ビジネス上の問題を解決する	B-3	9	分かり
5	リーダーシップ研修～ポストコロナ・ウェビコロナ時代の強いリーダー	B-4	10	タイム

あなたの営業スキル系推奨研修

公開講座検索

検索 検索解除 戻る

※文字を入力して検索する項目は、すべて空白区切りによる検索条件検索(OR検索)が可能です

研修名: タイムマネジメント研修 ID: []

主な開催地: 東京 大阪 名古屋 福岡 札幌 仙台 京都 広島 開催地: []

開催日: 2023/04/21 ~ []

オンライン: オンラインのみ オンライン以外 どちらも含む

階層: 管理職 中堅 若手 新人・内定者

テーマ: []

タグ(ジャンル): 提案先研修

公開講座検索結果

受講状況	開催日	開催時間	研修名
	2023/04/27(木)	10:00～18:45	【オンライン講座】タイムマネジメント研修～仕事を効率的に進めるための時間管理を学ぶ
	2023/05/08(月)	10:00～18:45	【オンライン講座】タイムマネジメント研修～仕事を効率的に進めるための時間管理を学ぶ
	2023/05/11(木)	10:00～18:45	タイムマネジメント研修～仕事を効率的に進めるための時間管理を学ぶ
	2023/05/18(木)	10:00～18:45	【オンライン講座】タイムマネジメント研修～仕事を効率的に進めるための時間管理を学ぶ
	2023/05/25(木)	10:00～17:30	組織のタイムマネジメント研修～管理職の立場から組織の効率化を目指す
	2023/05/30(火)	10:00～18:45	【オンライン講座】タイムマネジメント研修～仕事を効率的に進めるための時間管理を学ぶ
	2023/05/30(火)	10:00～18:45	タイムマネジメント研修～仕事を効率的に進めるための時間管理を学ぶ

その他事業(ライジング・ネクスト)

■ 高収益である動画・eラーニング売上は、引き続き好調を維持、オンラインセミナー事務代行売上は前年同期比52.1%増と好調

単位(百万円)

	22年9月期 2Q(実績)	3Q(実績)	4Q(実績)	23年9月期 1Q(実績)	2Q(実績)	前年同期比	
売上高 (前四半期比:QoQ)	482 (+249)	275 (▲206)	345 (+69)	343 (▲1)	533 (+189)	+50 +10.5%	
売上総利益※ (前四半期比:QoQ) (売上総利益率)	358 (+209) (74.3%)	148 (▲210) (53.8%)	209 (+60) (60.5%)	215 (+5) (62.5%)	388 (+172) (72.8%)	+29 +8.2% (▲1.5pt)	
<主な内訳>							
動画買い切り(販売)	売上 販売本数 (単位:本)	176 869	89 385	83 364	119 538	198 887	+21 +12.4% +18 +2.1%
動画レンタル	売上 受講者数 (単位:人)	10 3,763	4 3,584	5 2,894	12 4,028	10 3,493	▲0 ▲3.2% ▲270 ▲7.2%
クラウド型 eラーニング 「STUDIO」	売上 利用ID数 (単位:千ID)	29 61	45 66	36 70	39 73	35 79	+5 +18.7% +18 +29.8%
映像制作 ソリューション	売上 制作本数 (単位:本)	18 66	11 21	9 43	4 18	21 23	+3 +19.7% ▲43 ▲65.2%
コンサルティング・ アセスメントサービス	売上 利用組織数 (単位:組織)	37 71	20 54	34 59	23 63	35 70	▲2 ▲7.0% ▲1 ▲1.4%
オンラインセミナー 事務代行	売上 利用組織数 (単位:組織)	36 68	37 45	35 60	45 94	54 86	+18 +52.1% +18 +26.5%
地方創生サービス	売上 実施数 (単位:件)	44 10	3 5	51 5	2 3	47 12	+2 +5.8% +2 +20.0%
Webマーケティング	売上	61	46	40	39	56	▲5 ▲8.2%

※ 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

<参考資料①> 人的資本拡充について

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

日本企業が課題としている主要テーマは5つ(2023年1月末時点、当社調べ)

<日本企業の主な課題>

カテゴリ	項目例
業績向上	
①DX推進による顧客価値創造、生産性向上	①デジタル人材数、DX教育受講者数、DX資格保有者数
②次世代リーダー(経営人材)育成	②リーダー育成プログラム参加者、若年層リーダー数
③新規事業、チャレンジ	③チャレンジする人材の数、新規事業立案数
D,E&I (ダイバーシティ・エクイティ・インクルージョン)	女性管理職数・比率、採用者に占める女性比率
エンゲージメント	エンゲージメントサーベイ結果、従業員持株会加入比率
健康・安全・衛生	従業員の健康状況(健康診断二次健診受診率等)
ガバナンス強化	社外取締役比率等の体制整備、コンプライアンス教育

■ 当社が人的資本開示項目を調査した875社のうち251社に対し、課題解決策を提案済

■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	21年9月期	22年9月期	23年9月期 3月末時点	備考
業績向上	社員1人当たり売上高(千円)※	22,193 (通期実績)	24,181 (通期実績)	12,570 (半期実績)	期中の平均社員数(臨時従業員数は含まず)で算出
業績向上	社員1人当たり営業利益(千円)※	7,113 (通期実績)	8,645 (通期実績)	4,662 (半期実績)	期中の平均社員数(臨時従業員数は含まず)で算出
業績向上	「エネルギー」平均点	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
業績向上	従業員1人当たりの研修時間	15時間44分 (年間累計)	10時間43分 (年間累計)	7時間25分 (半期累計)	研修、eラーニングの受講総時間(勉強会は除く)
業績向上	DX研修 延べ受講者数	201名	681名	-	各年度における延べ受講者数
業績向上	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
D,E&I	管理職数 (うち女性比率)	156名 (34.6%)	185名 (37.8%)	193名 (37.8%)	-
D,E&I	管理職登用数 (うち女性比率)	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
D,E&I	女性育児休業取得者数(取得率)※ 男性育児休業取得者数(取得率)※	6名(100%) 6名(46.2%)	16名(100%) 12名(92.3%)	-	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
エンゲージメント	社員の自社株保有比率※	66.6%	69.6%	68.6%	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

※ 社員定義の見直しにより過去に遡り再計算

■ 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 指標の設定	<ul style="list-style-type: none"> ・経営戦略に沿った独自性ある指標づくり →企業価値向上につながる指標の検討 	<ul style="list-style-type: none"> ・コンサルティング 業績と連動する人的資本の分析、調査等
STEP 2 開示データの 収集と整理	<ul style="list-style-type: none"> ・人的資本開示の簡便化 ・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 	<ul style="list-style-type: none"> ・Leafファミリー Leaf Management/Leaf人的資本管理/Leaf企業内大学 ＜例＞研修受講時間データの管理、収集
STEP 3 人的資本への 投資方針の決定	<ul style="list-style-type: none"> ・As is-To be(現状とありたい姿)のギャップ把握 ・投資対象となる人材の選抜 	<ul style="list-style-type: none"> ・アセスメント/Leaf企業内大学 giraffe/階層別テスト/エンゲージメント診断等 独自アセスメントも開発提供
STEP 4 目指す姿に向けた 教育の実施	<ul style="list-style-type: none"> ・独自の教育プログラム策定と実施 ・教育の実施率を高めるためのeラーニングの必要性 	<ul style="list-style-type: none"> ・研修（講師派遣型、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 キャリア教育/DX推進/リーダー育成/ダイバーシティ推進 ・LMS「Leaf」/Leaf企業内大学
STEP 5 教育効果の測定と 開示指標への反映	<ul style="list-style-type: none"> ・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 	<ul style="list-style-type: none"> ・アセスメント/Leaf企業内大学 施策内容により、STEP2～3と同じ計測方法を用いて過去と比較

<参考資料②> 会社概要とインソースの特徴、ESGへの取り組み

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)

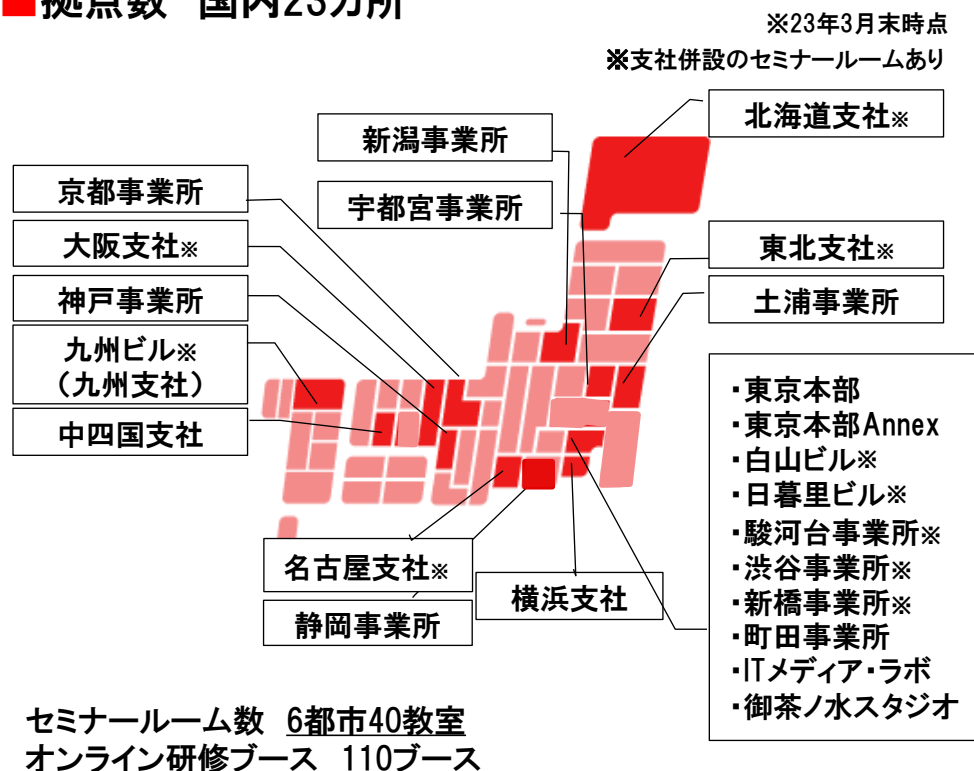
株式会社インソースマーケティングデザイン

- ・Webプロモーション、HP制作、システム開発

株式会社インソースビジネスレップ

- ・研修運営業務代行

■ 拠点数 国内23カ所



インソースグループの事業内容

- 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 **96.1%** / 講師評価 **94.2%**

※23年3月末時点

講師派遣型研修事業

売上構成(23年9月期1H) 46.2%
22年9月期 49.5%

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
17,744回 558千名
うちオンライン実施回数・受講者数
6,183回 214千名

オーダーメイド研修

講師派遣

INSOURCE CUSTOM MADE SEMINAR

※22年4月～23年3月

公開講座事業

売上構成(23年9月期1H) 22.8%
22年9月期 23.6%

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

- ・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
9,917回 111千名
うちオンライン実施回数・受講者数
6,753回 89千名

公開講座

INSOURCE OPEN SEMINAR

※22年4月～23年3月

ITサービス事業

売上構成(23年9月期1H) 14.1%
22年9月期 12.7%

- 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(23年9月期1H) 16.9%
22年9月期 14.2%

- 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

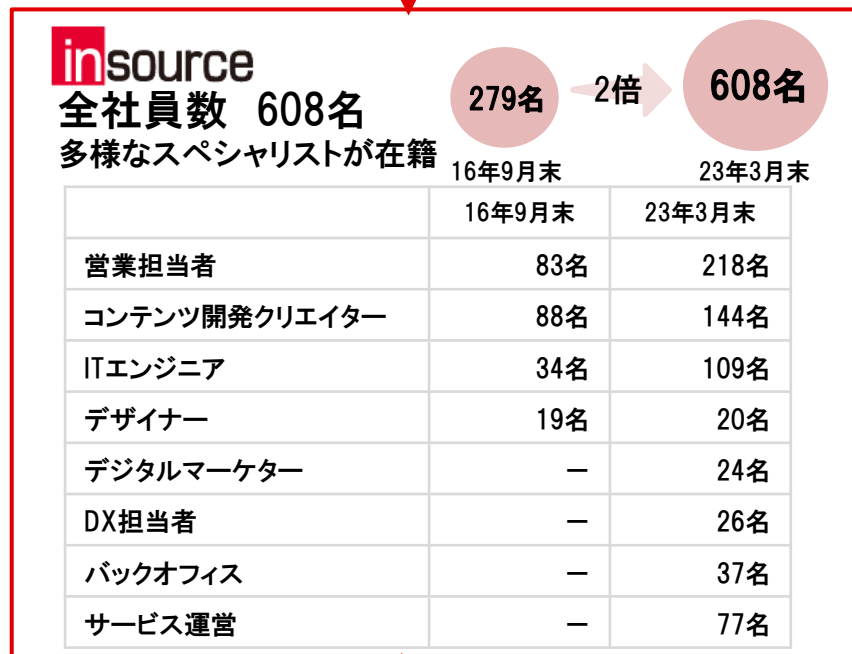


インソースを取り巻くステークホルダー

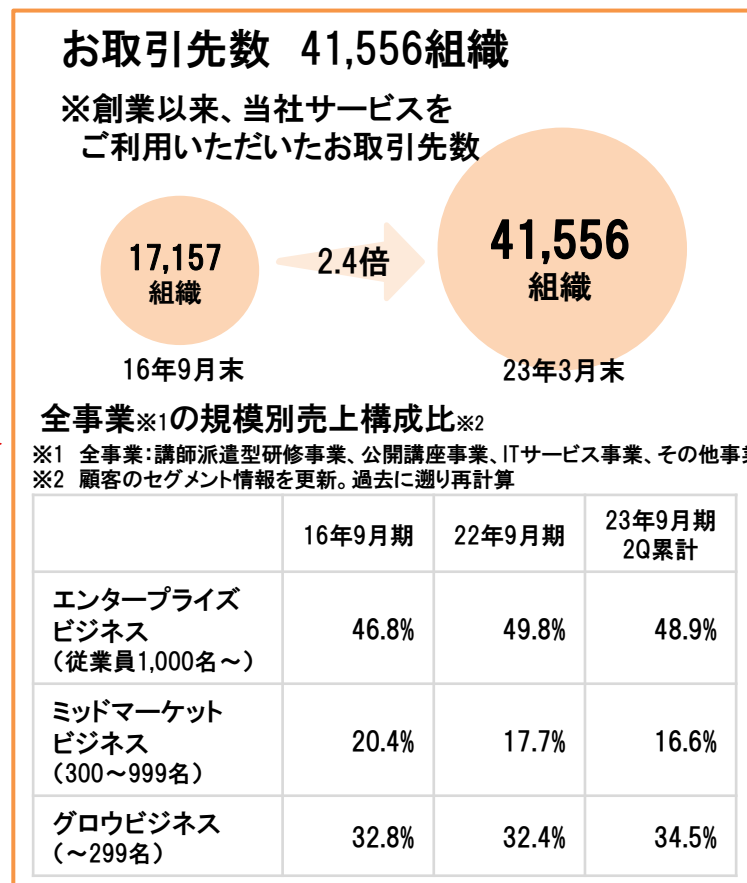
■ マザーズ上場年度末(16年9月末)と現在の比較



連携



資金 ↑ ↓ 還元



株式数の保有率	16年9月末	23年3月末
海外投資家	4.7%	22.8%
国内投資家	9.4%	25.7%
国内法人	45.3%	32.8%
個人・その他	40.6%	18.6%

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(22年4月～23年3月)に
当社サービスをご利用いただいたお取引先累計

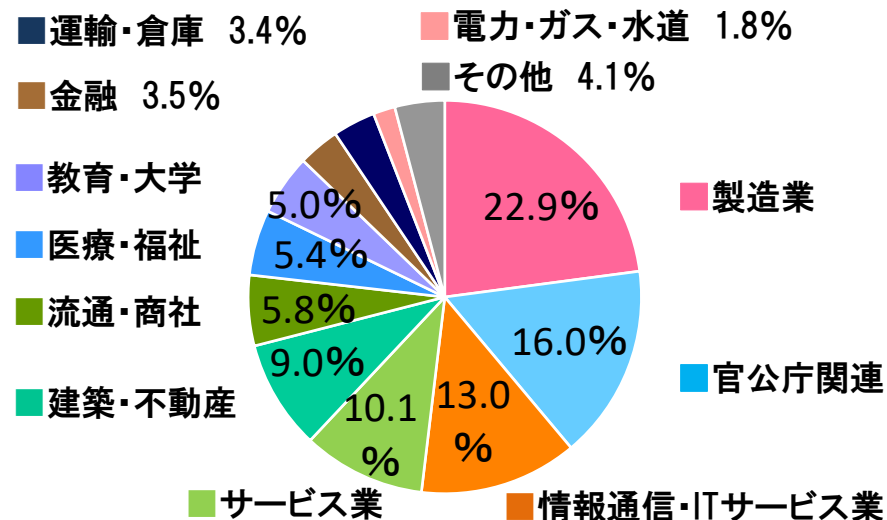
13,519組織

【ご参考】

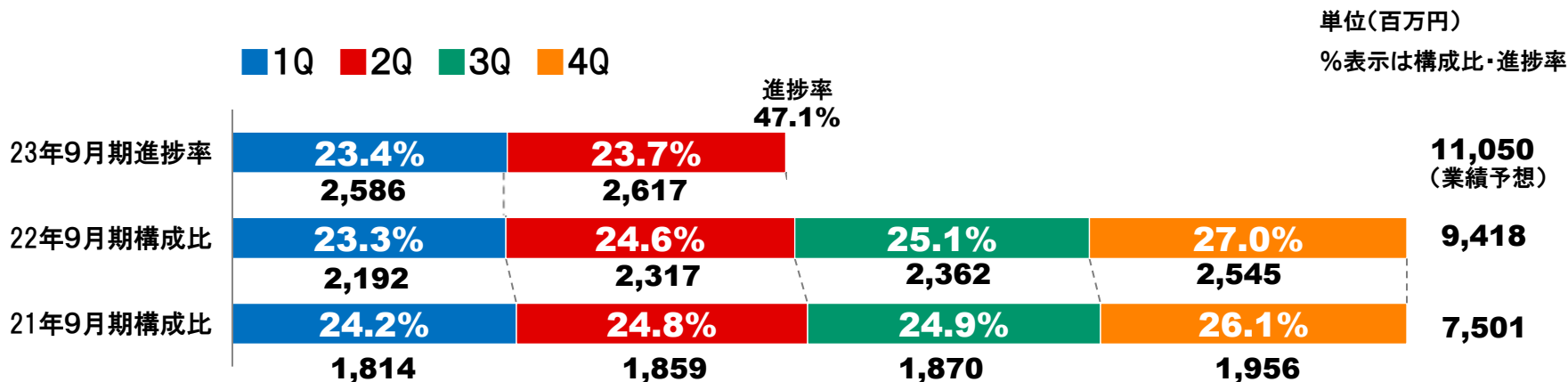
創業以来、当社サービスをご利用いただいたお取引先累計

41,556組織

過去1年間(22年4月～23年3月)に
当社サービスをご利用いただいたお取引先内訳



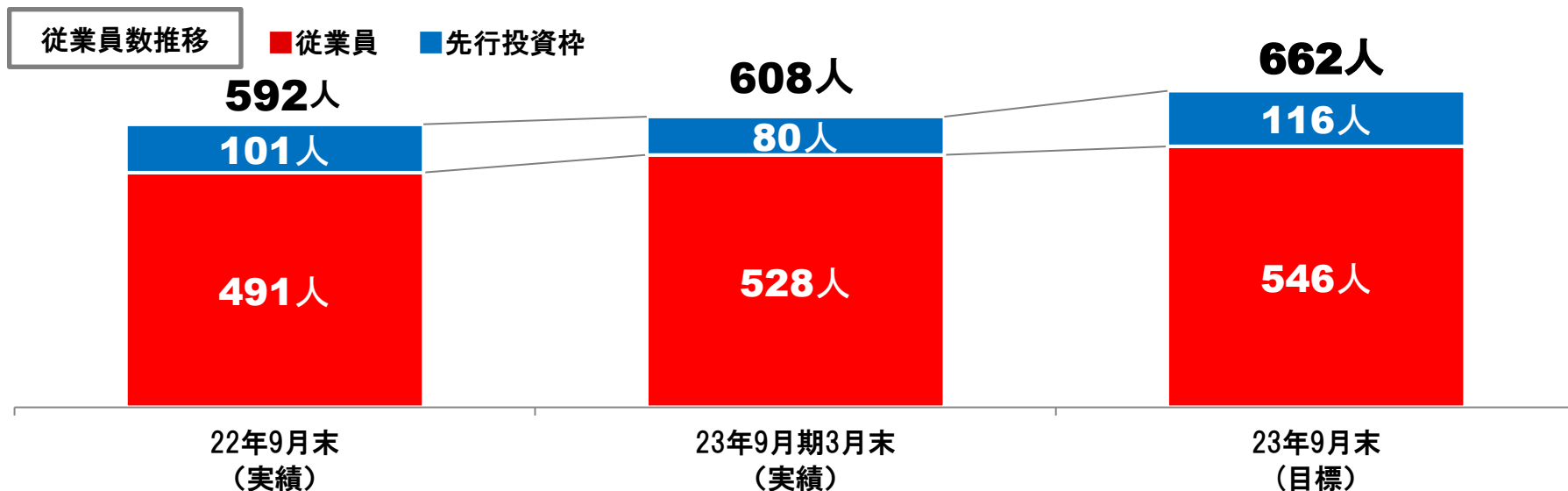
四半期別売上高の構成比・進捗率



連結従業員数

- 23年4月は新卒31名、中途社員4名が入社
- 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	22年9月末 (実績)	23年9月期 1H末(実績) (前期末比)	目標までの人数	23年9月末 (目標) (前期末比)
従業員数※ 単位:名	592	608 (+16)	54 (進捗率22.9%)	662 (+70)
うち先行投資枠※ 単位:名	101	80	36	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、新卒入社後1年以内、中途入社後6カ月以内の人員を指す

ダイバーシティの状況

- 従業員のうち女性比率は56.4%、管理職のうち女性比率は37.8%、シニアも多数活躍
- えるぼし認定で2つ星を取得※、健康経営優良法人2023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	608人	343人 56.4%
管理職	193人	73人 37.8%

＜民間企業＞
管理的職業に占める
女性の割合
13.2% (※1)
(令和4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)	39人	LGBT	5人	障がいのある方	11人 障がい者雇用率 2.97% (※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 2.25%
(厚生労働省「令和4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	144人	営業担当者	218人	ITエンジニア	109人	バック オフィス	37人
デジタル マーケター	24人	DX担当者	26人	デザイナー	20人	サービス 運営	77人

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

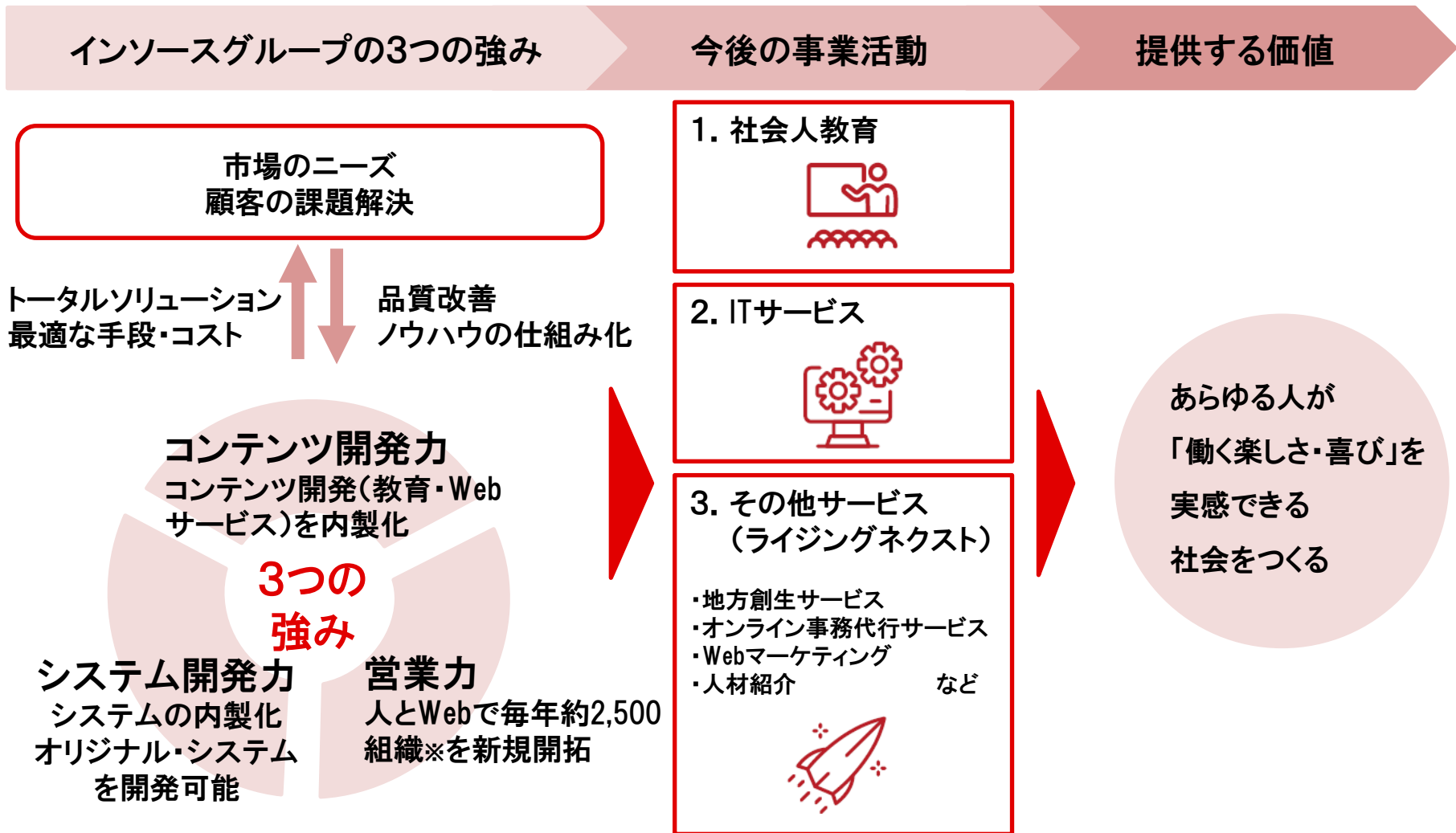
※23年3月末時点、連結

※2 取締役・監査役、執行役員含めない。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

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

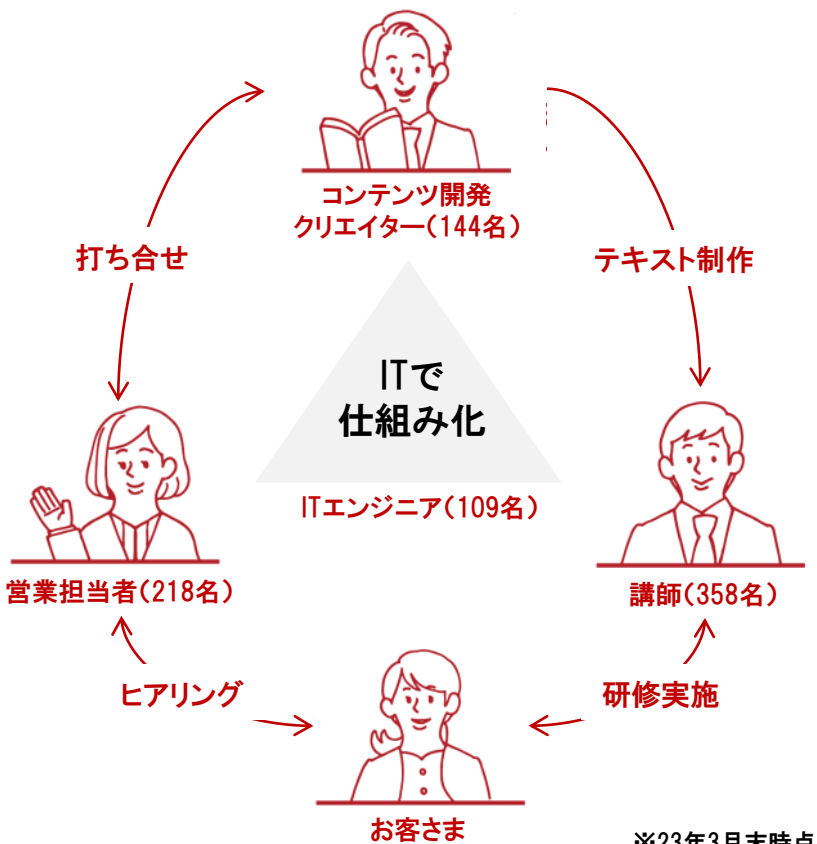


※ WEBinsource新規登録先数

■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

144名のコンテンツ開発クリエイター・109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 公開講座型研修 eラーニング・動画
3,974 種類 **3,763** 種類 **649** 種類

※23年3月末時点

■ジャンル別

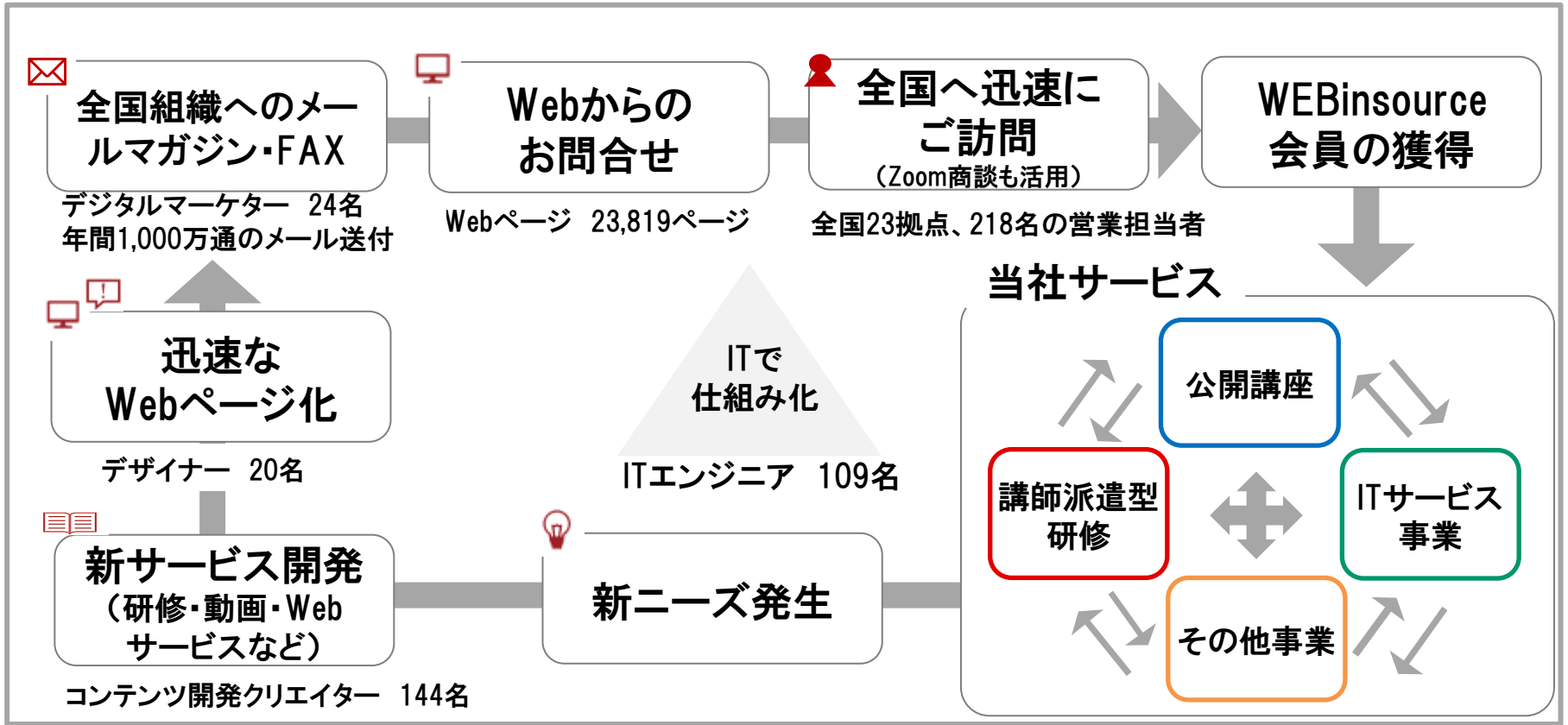
研修テーマ	16年9月期		22年9月期		
	順位	売上構成比	順位	売上構成比	売上増加率
管理職向け	1	26.4%	1	22.8%	+166%
ビジネススキル	2	18.1%	2	16.2%	+178%
コミュニケーション・CS	3	17.4%	3	14.7%	+143%
新人・若手向け	4	14.7%	4	12.0%	+205%
DX・OA・IT	6	2.8%	5	10.3%	+874%
ハラスメント・コンプライアンス	5	6.0%	6	9.5%	+226%
中堅向け	7	2.5%	7	9.3%	+228%
その他		12.0%		5.2%	+205%
総計		100%		100%	+196%

※22年9月末時点

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



※23年3月末時点

⇒218名の営業担当者と24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

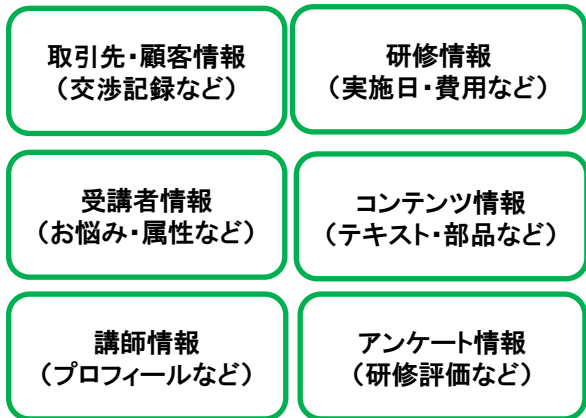
③IT力 ～システムの内製化

■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

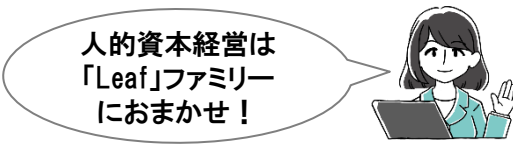


顧客情報や研修運営、コンテンツを管理するシステムを開発

■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



<Leafファミリー ラインナップ>

サービス名称	主なターゲット
Leaf (教育管理・LMS)	EB
Leaf Lightning (eラン特化)	MM/GB
Leaf inorder (動画教材配信)	MM/GB
Leaf Eva (人事評価)	MM/GB
Leaf 人的資本管理	EB
Leaf Management (人事情報管理)	MM/GB
Leaf My STORY (コミュニケーション活性化)	MM/GB
Leaf 企業内大学	EB/MM/GB

EB(エンタープライズビジネス):従業員数1,000名以上企業
MM(ミッドマーケットビジネス):300名~999名 GB(グローバルビジネス):299名以下

- 方針: ESG+P(Performance:業績)経営を掲げ、ESGと持続的な業績向上を目指す
- 評価: MSCI ESG レーティングは「AA」、当社教育事業や社内教育を評価

<主な取り組み状況>

■ Environment

① 研修事業における電子テキストの提供

- ・研修事業にて紙テキストの代替として22年4月より電子テキストを提供
- ・年間累計実績は利用者4.8万人、約7tのCO2削減に貢献(23年3月末時点)
- ・官公庁、民間企業問わずセミナー形式での活用や公開講座受講にて利用



② FSC認証紙への切り替え

- ・森林保全のため、社内利用紙(22年9月期実績:約1200万枚)をFSC認証紙へ変更

③ サステナビリティ関連研修の開発・拡充

- ・サステナビリティやESG経営に関する研修の開発を強化
- ・2023年新人研修テキストへSDGs内容を拡充、CO2削減について記載(22年9月期 新人研修受講者実績:6万8千人)



④ Scope3およびサプライチェーン排出量(Scope1+2+3)の算定

- ・当社の22年9月期サプライチェーン排出量は6,073.6t-CO2

■ Social 生理の貧困対策支援プロジェクト

概要	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
累計実績	14社より寄付、受入は49自治体(23年3月末時点)
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



ご参考 Environmentへの取り組み

■2050年の事業活動におけるCO2排出ネットゼロを目指し活動継続中

<長期環境目標>

2050年までに事業活動によるCO₂排出 (Scope1+2) の「ネットゼロ」を実現

2030年までにScope2 (電気によるCO₂排出) を2020年比50%削減を実現

2030年までに社内紙利用によるCO₂排出を2020年比50%削減を実現

<これまでの取り組み>

2021

- 2月 体制強化 ● TCFD賛同
- 3月 節電 ● 本社機能移転に伴い、高効率で省エネ効果の高い空調機器、LED化
- 10月 節電 ● 自社ビル中心に各フロアごとにESG担当を設置し、節電強化

2022

- 2月 体制強化 ● CO₂削減部会設置 (議長:取締役執行役員常務)、長期環境目標設定
- 3月 社内PJ ● 各タスクフォースの開始
 - 社内節電強化
 - 紙利用削減
 - 再生可能エネルギー導入
 - プリンタ更改
 - 電子テキスト提供
 - 研修コンテンツ開発 等
- 4月 サービス ● 研修事業において電子テキストサービスの提供開始
- 5月 情報開示 ● 統合報告書2021にて環境に関する情報を公開
- 6月 節電 ● 各拠点にて遮熱・遮光シートの導入
- 7月 体制強化 ● サステナビリティ委員会設置 (議長:取締役執行役員常務)
- 9月 節電 ● 環境負荷低減のインソース九州ビル開設
- 12月 情報開示 ● サステナビリティページの公開、TCFD提言への対応状況を開示

2023

- 2月 サービス ● 社内利用A4用紙(22年9月期利用量:約1,200万枚)をFSC認証紙へ変更
- 4月 サービス ● 新入社員に提供するビジネス基礎テキスト(22年9月期新人研修受講者:6.8万人)に、SDGs・気候変動に関するパートを追加

<指標と目標>

■電力

データ項目	単位	20年9月期	21年9月期	22年9月期	30年9月期 (目標)
総電力使用量	Kwh	635,438	590,661	642,291	—
うち再生可能エネルギー使用比率	%	0%	0%	0%	50%

■CO₂

単位:t-CO₂

データ項目	20年9月期	21年9月期	22年9月期	30年9月期 (目標)
総CO ₂ (Scope1+2) 排出量	280.2	260.4	283.2	140.0
Scope1 ※1	0	0	0	0
Scope2 ※2	280.2	260.4	283.2	140.0
社員1人当たりCO ₂ 排出量	0.90	0.74	0.73	—
サプライチェーン (Scope1+2+3) 排出量	2,601.8	3,370.7	6,077.6	—
Scope3 ※3	2,321.6	3,110.2	5,794.3	—
カテゴリー1 購入した製品・サービス	476.2	598.4	703.0	—
うち社内紙利用による排出	61.6	61.9	87.4	30.0
カテゴリー2 資本財	1,612.6	2,304.0	4,851.3	—
カテゴリー3 Scope1、2以外のエネルギー活動	43.3	40.2	43.8	—
カテゴリー4 輸送、配送(上流)	20.8	20.5	28.1	—
カテゴリー5 事業から出る廃棄物	—	15.9	24.1	—
カテゴリー6 出張	88.9	48.7	61.6	—
カテゴリー7 雇用者の通勤	79.5	82.2	82.2	—

※1 当社では自社生産設備を持たず、燃料燃焼や化学反応等により二酸化炭素、他のGHGの直接排出がないためScope1を0としています

※2 Scope2はマーケットベースの数値に基づいて算出しています

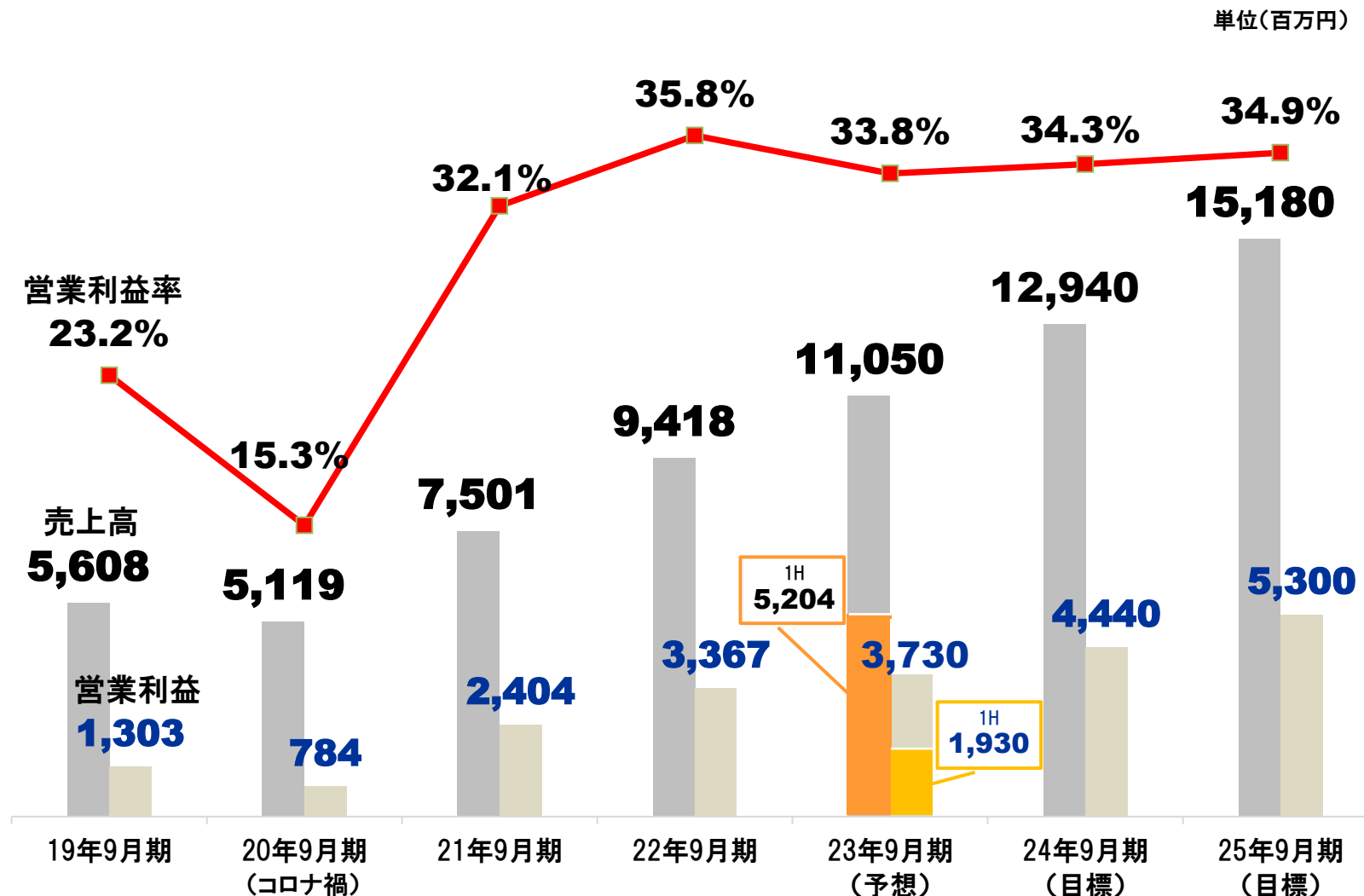
※3 日本製紙連合会「CA/小委員会」紙・板紙のライフサイクルにおけるCO₂排出量を参照し算出しています

※4 経済産業省・環境省「サプライチェーンを通じた組織の温室効果ガス排出等の算定のための排出原単位データベース」内排出原単位を使用しています

※5 カテゴリー8～15は当社事業の特性上該当しないとして算出対象としません

<参考資料③> 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

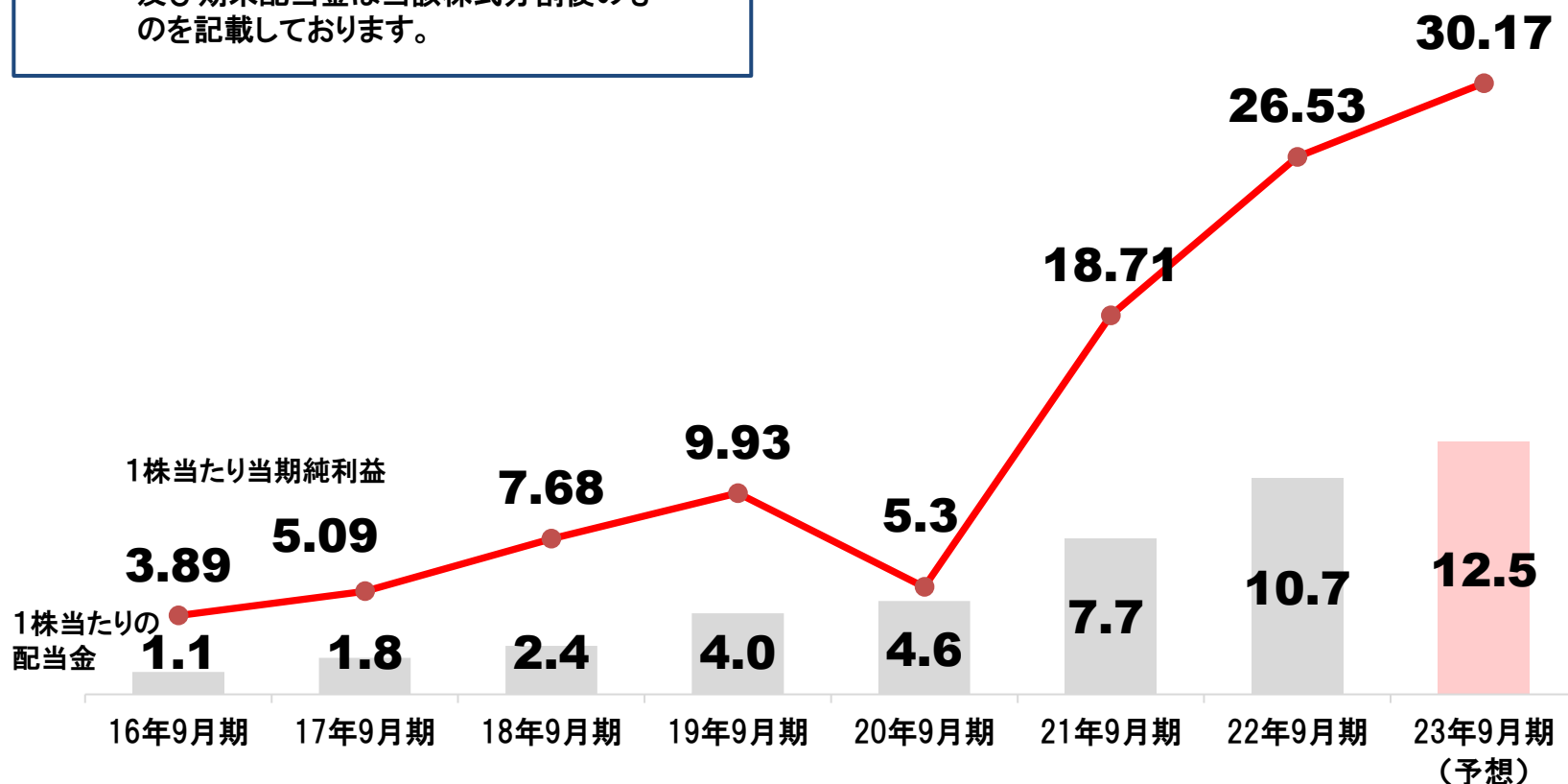


■ 配当性向40%を目途に、業績に連動した配当を実施

■ 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^(※注2)

単位(円)

(注1)当社は、2023年1月1日に株式分割を行いました。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後のものを記載しております。



(注2)当社は、2018年5月1日、2019年9月1日、2021年1月1日、2023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)	9,418 (+1,917)	11,050 (+1,631)	12,940 (+1,890)	15,180 (+2,240)
	売上総利益 (売上総利益率)	7,234 (76.6%)	8,580 (77.6%)	10,080 (77.9%)	11,890 (78.3%)
講師派遣型研修 事業	売上高 (前年比)	4,665 (+867)	5,480 (+814)	6,400 (+920)	7,490 (+1,090)
	売上総利益 (売上総利益率)	3,691 (79.1%)	4,410 (80.5%)	5,160 (80.6%)	6,070 (81.0%)
公開講座事業	売上高 (前年比)	2,218 (+391)	2,620 (+401)	3,130 (+510)	3,740 (+610)
	売上総利益 (売上総利益率)	1,709 (77.0%)	2,060 (78.6%)	2,460 (78.6%)	2,940 (78.6%)
ITサービス事業	売上高 (前年比)	1,197 (+175)	1,500 (+302)	1,810 (+310)	2,150 (+340)
	売上総利益 (売上総利益率)	948 (79.2%)	1,240 (82.7%)	1,500 (82.9%)	1,790 (83.3%)
その他事業	売上高 (前年比)	1,337 (+483)	1,450 (+112)	1,600 (+150)	1,800 (+200)
	売上総利益 (売上総利益率)	865 (64.7%)	870 (60.0%)	960 (60.0%)	1,090 (60.6%)

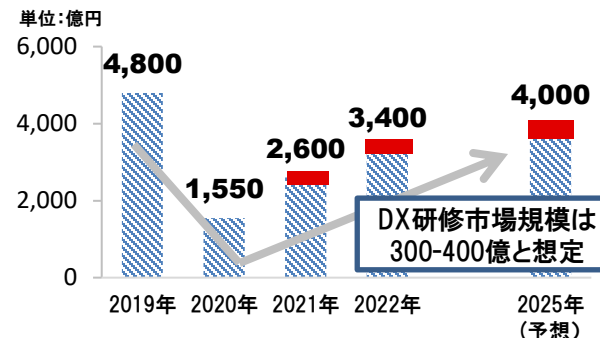
※ 事業別売上総利益については、EY新日本有限責任監査法人による監査を受けていません

■ 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

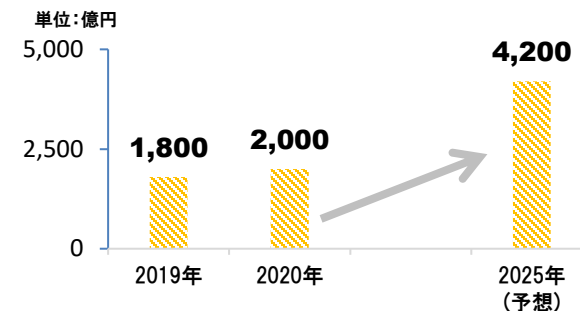


■ 人事部門のIT化市場 ～市場拡大が期待できる

- ・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年度 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

