

株式会社インソース

2017年9月期 決算説明及び 中期経営計画「Road to Next 2020」説明資料

2017年11月10日(金)

- 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 事業内容

Chap. 02 2017年9月期 通期連結業績

Chap. 03 2017年9月期 売上高・各種KPI～四半期別～

Chap. 04 2018年9月期 業績予想及び戦略

Chap. 05 中期経営計画「Road to Next 2020」

Chap. 01 事業内容

講師派遣型 研修事業

お客さまに講師を派遣するオーダーメイド型研修



公開講座事業

1名から参加できるオープンセミナー型研修



その他事業

■ 人事・人材戦略

働き方改革をITの力でサポートする各種ITサービス



■ 経営力向上支援

経営理念浸透や働き方改革達成支援コンサルティング、セキュリティ強化など、様々な角度から経営をサポート



■ 自治体・官公庁コンサルティング

DMOやシティプロモーションなど、自治体・官公庁特化のサービスを提供



■ 安全衛生向上支援

組織における健康増進のための各種サービス



Chap. 02 2017年9月期 通期連結業績

- 出店強化及び採算管理の強化により、
売上は23%、経常利益は34%伸長
- 働き方改革の追い風を受け、生産性向上や若手・
中堅向け研修サービス※1が成長※1 講師派遣型事業及び公開講座事業
- ITサービス、eラーニングの売上向上により、その他
事業が成長

2 連結損益計算書① ～全体～

■ 売上高増加に伴い、各利益は全て前年越え

	2015年9月期 (実績)	2016年9月期 (実績)	2017年9月期 (実績)	前年比	業績 予想比
売上高	2,423	2,915	3,585	+23.0%	+0.3%
売上総利益 (売上総利益率)	1,647 (68.0%)	1,941 (66.6%)	2,403 (67.0%)	+23.8% (+0.4p)	— ※予想非公開
営業利益	400	460	592	+28.6%	+4.8%
経常利益	398	452	608	+34.4%	+7.6%
当期純利益	238	298	412	+38.5%	+14.4%

3 連結損益計算書② ～販管費内訳～

■ 人員の増加に伴い、人件費及び採用・研修・福利厚生費が増加

	2015年9月期 (実績)	2016年9月期 (実績)	2017年9月期 (実績)	前年比
人件費	950	1,114	1,339	+20.2%
採用・研修・ 福利厚生費	19	37	45	+21.6%
地代家賃	67	83	107	+29.0%
オフィス・ システム経費	77	81	102	+25.4%
その他経費	131	163	215	+31.5%
販管費 合計	1,246	1,481	1,811	+22.2%

4 連結貸借対照表

- 流動資産の増加: 利益及び前受金増加に伴い、「現金及び預金」が増加
- 流動負債の増加: 「人財育成スマートパック」の拡販により、前受金が増加

	2015年9月期 (実績)	2016年9月期 (実績)	2017年9月期 (実績)	当期増減
流動資産	984	1,559	1,941	+381
固定資産	250	391	402	+10
資産合計	1,234	1,950	2,343	+392
流動負債	437	536	808	+271
固定負債	64	79	98	+18
純資産	732	1,334	1,436	+101
負債・ 純資産合計	1,234	1,950	2,343	+392

5 連結キャッシュ・フロー

単位(百万円)

■ 自己株式の取得及び配当金の支払いにより財務活動によるキャッシュ・フローが減少

	2015年9月期 (実績)	2016年9月期 (実績)	2017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	259	363	578	+215
投資活動による キャッシュ・フロー	△47	△139	△8	+130
財務活動による キャッシュ・フロー	△26	300	△314	△614
現金及び現金同等物に 係る換算差額	0	△4	1	+6
現金及び現金同等物の 増減額(△は減少)	185	519	257	△261
現金及び現金同等物の 期首残高	454	640	1,159	—
現金及び現金 同等物の期末残高	640	1,159	1,416	—

6 事業種別情報① 講師派遣型研修事業

- 働き方改革の追い風を受け、生産性向上や若手・中堅向け研修が好調
- 民間向け売上が好調により、引き続き単価は上昇傾向

	2015年9月期 (実績)	2016年9月期 (実績)	2017年9月期 (実績)	前年比
売上高 単位:百万円	1,840	2,070	2,372	+14.6%
売上総利益※1 単位:百万円 (売上総利益率)	— ※非公表	1,482 (71.6%)	1,700 (71.7%)	+14.7% (+0.1p)
実施回数 単位:回	9,335	10,422	11,620	+11.4%
平均単価 単位:千円 (前年増減)	197.1	198.6 (+1.5)	204.1 (+5.5)	+2.8%
コンテンツ数 単位:種類	1,600	2,050	2,333	+13.8%

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

7 事業種別情報② 公開講座事業

- 公開講座の顧客固定化施策として、「人財育成スマートパック」拡販及び「WEBinsource」会員数増を推進
- 売上総利益率が1Qでは前年比を下回ったものの、開催テーマや日程等の最適化により、通期では前年を上回る利益率になる

	2015年9月期 (実績)	2016年9月期 (実績)	2017年9月期 (実績)	前年比
売上高 単位:百万円	493	650	897	+ 38.0%
売上総利益※1 単位:百万円 (売上総利益率)	— ※非公表	386 (59.4%)	554 (61.8%)	+ 43.7% (+2.5p)
受講者数 単位:人	22,586	31,439	42,828	+ 36.2%
平均単価 単位:千円 (前年増減)	21.8	20.6 (△1.2)	20.9 (+0.3)	+ 1.5%
WEBinsource会員数 単位:組織	2,060	3,312	5,804	+ 75.2%
コンテンツ数 単位:種類	991	1,066	1,828	+ 71.5%

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

8 事業種別情報③ その他事業

- 官公庁を中心にストレスチェック支援サービスが伸長
- 「STUDIO Powered by Leaf」や「評価シートのWEB化機能」など、Leafの機能強化により、利用者数が拡大

	2015年9月期 (実績)	2016年9月期 (実績)	2017年9月期 (実績)	(前年比)
売上高 単位: 百万円	89	194	315	+61.9%
売上総利益※1 単位: 百万円 (売上総利益率)	— ※非公表	73 (37.6%)	148 (47.0%)	+102.3% (+9.4p)
ストレスチェック支援サービス 導入取引先数 単位: 組織	—	39	92	+135.8%
Leaf累計有料利用 取引社数 単位: 組織	10	33	51	+54.5%
映像・コンサルティング 単位: 件	91	96	116	+20.8%
eラーニング 単位: 契約ID数(年間) ※STUDIO及びSTUDIO Powered by Leaf	550	7,720	12,550	+62.6%

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

■ ストレスチェック支援サービスへの本格参入

システム自体ではなく、機能を販売したことにより大幅に成長



官公庁を中心に年間導入取引先数は**92**組織に
(うち、民間企業**16**、官公庁など**76**)

安全衛生向上支援

■ STUDIO Powered by Leaf の開始

eラーニングだけではなく、研修管理や人事評価まで実施可能に



3Qより本格開始し、累計導入取引先数は**36**組織に

人材育成支援

■ 採用支援サービスの拡大

企業と学生の情報共有のためのインタビューサービス「らしく」を開始

(2017/6/8リリース)



企業で、自分らしさを大切に活躍している人たちのインタビューをとり、「働くを楽しむ」人材を紹介する専用WEBサイトに掲載

人事・人材戦略

■ アセスメントサービスの拡大

- ・組織マネジメント・キャリア・働き方診断(2017/7/28リリース)
働き方改革時代に合わせた独自の診断で、組織改革をサポート

人事・人材戦略

- ・セキュリティアセスメントサービス「標的診断」(2017/8/22リリース)
標的型攻撃メール対策に。体験して学べる配信型診断システム

経営力向上支援

■ 前述以外の4Qにおける新サービス

- ・評価シートのWEB化機能サービス(2017/7/31リリース)
紙やExcelで運用している評価シートをそのままWEB化して使えるサービス

人事・人材戦略

- ・人事制度設計支援サービス(2017/8/9リリース)
ワークショップを通じた能力評価項目の作成など、人事制度構築を支援。
運用サポートも実施

人事・人材戦略

- ・コンサルティングサービス「AI・機械学習 業務支援プログラム」
(2017/8/14リリース)
売上予測や顧客ニーズ予測、商品のレコメンド等、現場で活かせるAIによる
生産性向上を直接支援

経営力向上支援

- ・働き方改革達成支援コンサルティング(2017/8/29リリース)
個人の意識づくりから、仕事の進め方、ITシステム、人事制度構築まで
トータルにサポート

経営力向上支援

11 事業種別 各種KPI～年間～

	2016年9月期 (実績)	2017年9月期 (実績)	前年比
提携関連取扱高 単位: 百万円	0	32	+32
営業拠点 単位: 力所	12	16	+4
常設セミナールーム 単位: 力所 (教室)	8 (27)	8 (30)	±0 (+3)
公開講座出張開催地 単位: 力所	16	26	+10
社員数※1 単位: 名	279	323	+44
WEBページ 単位: ページ以上	8,000	10,220	+2,220
Google検索順位1位 単位: ページ	174	205	+31

課題

顧客企業の採用活動が集中したため、4Qの講師派遣型研修事業売上高は計画未達

講師派遣(官公庁)における売上高計画未達

1Qにおける売上総利益率の前年比低下

Leaf契約数の計画未達

対策

採用活動に左右されない売上づくり
(2018年9月期より採用支援サービスを本格展開)

官公庁営業に特化した部署を新設し、営業強化
(2017年4月 新設済)

事業単位・案件単位での個別採算管理制度を充実
(2017年9月期中に実施済)

Leaf販売の戦略転換
(2018年9月期実施予定)

Chap. 03 2017年9月期 売上高・各種KPI～四半期別～

1 事業種別 売上高～四半期別～

単位(百万円)

	2016年9月期 (実績)	2017年9月期(実績)				通期合計
		1Q	2Q	3Q	4Q	
全体 (前年比)	2,915 (+20.3%)	884 (+31.2%)	769 (+23.6%)	967 (+20.9%)	963 (+17.8%)	3,585 (+23.0%)
講師派遣型 研修事業	2,070 (+12.5%)	643 (+23.4%)	457 (+8.6%)	634 (+16.5%)	637 (+9.2%)	2,372 (+14.6%)
公開講座 事業	650 (+31.8%)	173 (+49.4%)	184 (+36.7%)	272 (+29.1%)	266 (+41.7%)	897 (+38.0%)
その他事業	194 (+117.3%)	68 (+83.1%)	126 (+92.1%)	60 (+35.2%)	59 (+27.8%)	315 (+61.9%)

1 事業種別 各種KPI～四半期別～

		2016年9月期 (実績)	2017年9月期(実績)				
			1Q	2Q	3Q	4Q	通期
講師派遣型 研修事業	実施回数 単位:回 (前年比)	10,422 (+11.6%)	3,102 (+17.0%)	2,185 (+12.9%)	3,080 (+6.6%)	3,253 (+10.3%)	11,620 (+11.4%)
	コンテンツ数 単位:種類 (前年比)	2,050 —	2,102 —	2,171 —	2,251 —	2,333 —	2,333 (+13.8%)
		2016年9月期 (実績)	2017年9月期(実績)				
			1Q	2Q	3Q	4Q	通期
公開講座 事業	受講者数 単位:人 (前年比)	31,439 (+39.2%)	8,627 (+47.1%)	9,065 (+17.1%)	11,853 (+36.7%)	13,283 (+44.8%)	42,828 (+36.2%)
	WEBinsource 単位:組織 (前年比)	3,312 (+60.7%)	3,619 (+57.4%)	4,531 (+67.9%)	5,230 (+74.5%)	5,804 (+75.2%)	5,804 (+75.2%)
	コンテンツ数 単位:種類 (前年比)	1,066 —	1,083 —	1,579 —	1,793 —	1,828 —	1,828 (+71.5%)

2 事業種別 各種KPI～四半期別～

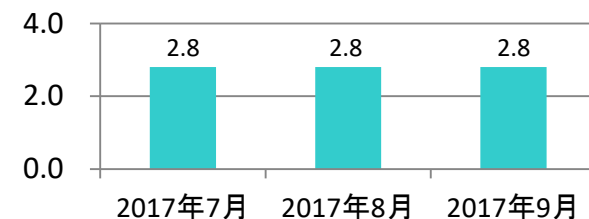
		2016年9月期 (実績)	2017年9月期(実績)				通期
			1Q	2Q	3Q	4Q	
その他 事業	ストレスチェック支援 サービス導入取引先数 単位:組織 (前年比)	39 —	17 —	10 —	23 —	42 (+7.7%)	92 (+135.8%)
	Leaf(累計社数) 単位:社 (前年比)	33 (+230.0%)	36 (+227.2%)	39 (+160.0%)	46 (+84.0%)	51 (+54.5%)	51 (+54.5%)
		2016年9月期 (実績)	2017年9月期(実績)				通期
			1Q	2Q	3Q	4Q	
提携関連取扱高 単位:百万円		0	2.7	5.4	10.5	13.3	32.0
累積営業拠点 単位:力所		12	14	14	15	16	16
累積常設セミナールーム 単位:力所(教室)		8(27)	8(29)	8(30)	8(30)	8(30)	8(30)
累積公開講座出張開催地 単位:力所		16	18	24	24	26	26
社員数 単位:名		279	291	332	322	323	323
WEBページ 単位:ページ以上		8,000	8,880	9,680	10,040	10,220	10,220
Google検索順位1位 単位:ページ		174	171	173	182	205	205

Chap. 04 2018年9月期 業績予想及び戦略

1 2018年9月期も継続的成長が可能～絶好の市場環境～

- ・2017年9月の完全失業率は2.8%。空前の労働力不足
- ▶ 研修、eラーニングなどで生産性向上をはかる企業が増加

■完全失業率推移



※総務省統計「労働力調査」より

- ・「働き方改革」の継続
- ▶ 研修、eラーニングで生産性向上、意識変革をはかる企業が増加

- ・インソースの研修市場における市場占有率は約1%、市場全体も成長中

■市場占有率

外部委託の研修
(OFF-JT)に投じる
年間費用の総額

約**3,480**億円※2

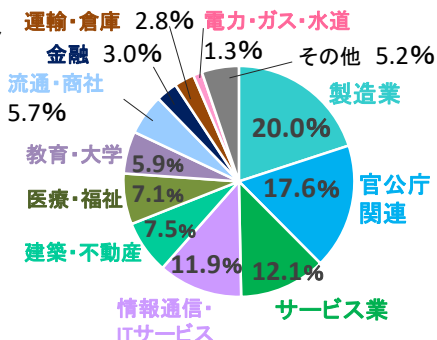
当社の売上高※1

35億円 (**1.0**%)

※1 当社の売上高: 2017年9月期連結売上高 ※2 総務省統計局「平成26年度経済センサス-基礎調査」と厚生労働省「平成28年度能力開発基本調査」より当社にて算出

- ・取引先数は2万社以上
- ▶ 商品・サービスを追加提供可能。研修だけでなく、HRテックなど新サービスの提供も可能

■取引先内訳



※2003年6月から2017年3月までに当社サービスをご利用いただいたお取引先及びその内訳

■売上高は、前年比27%増の45億円を目指す

	2016年9月期 (実績)	2017年9月期 (実績)	2018年9月期 (予想)	前年比
売上高	2,915	3,585	4,560	+27.2%
売上総利益	1,941	2,403	3,130	+30.2%
営業利益	460	592	800	+35.1%
経常利益	452	608	800	+31.5%
当期純利益	298	412	540	+30.8%

3 2018年9月期 業績予想(事業別)

- 働き方改革の追い風を受け伸長している生産性向上や若手・中堅向け研修サービスで2ケタ成長を目指す
- その他事業については、ITサービスやeラーニング、採用支援サービスによる大幅な売上増を計画

	2016年9月期 (実績)	2017年9月期 (実績)	2018年9月期 (予想)	前年比
講師派遣型 研修事業 (前年増減)	2,070	2,372 (+302)	2,700 (+328)	+13.8%
公開講座事業 (前年増減)	650	897 (+246)	1,120 (+223)	+24.9%
その他事業 ITサービス、採用支援 サービス、eラーニング (前年増減)	194	315 (+120)	740 (+425)	+134.9%

戦略① 拠点・サービスのさらなる拡大

戦略② 重要市場対応部署を新設

1. エキスパート営業本部設置

経営課題解決コンサルティング力の強化・大型案件対応力の強化

2. 公共営業本部設置

大規模自治体対応力の強化・働き方改革関連商品開発強化

戦略③ その他事業の拡大

1. 採用支援サービスへの本格展開

自分らしく働く、「らしく就職」の拡販

2. ITサービス強化

58百組織※1でご利用中の「WEBinsource」で、多様なインソースのHRテックサービスを簡便にご利用可能化

3. マイクロラーニング導入支援の展開

IT・動画を活用した短時間で効果的なeラーニングの提供開始

5 戦略① 拠点・サービスのさらなる拡大

	2017年9月期※1 ＜実績＞	2018年9月期 ＜目標＞ (増減)
<u>営業拠点</u> 人口500万人のマーケット単位で 営業拠点を開設	16 力所	18 力所 (+ 2 力所)
<u>社員数</u> その他事業を担う、新卒・中途人材を 中心に採用	323 名	353 名 (+ 30 名)
<u>公開講座顧客の固定化施策</u> WEBinsource会員数拡大	5,804 組織	8,554 組織 (+ 2,750 組織)

6 戦略① 拠点・サービスのさらなる拡大

■サービスの拡大

・「働き方改革」を中心とした「コンテンツ開発」

生産性向上、AI研修など時代を先取りする新作研修・eラーニングの開発を継続

・経営企画・人事部門における主要業務をサポート

「セキュリティ」「業務改善」「人事」「給与」「福利厚生」「研修」などサポートを強化

・アセスメントを軸とした、セット販売への移行

アセスメントによって課題を明確にし、体系的な提案を行う

アセスメント

その他
事業



現在を明らかにし、
進むべき方向を示す
ために

- ・スキル・能力の評価に
- ・生産性向上に向けた業務改善
- ・組織全体のセキュリティ対応力向上に

組織の「現在」を知るための
ツールが多数

研修

1階層だけではなく、複数の階層にむけた
トータルな研修をご提案



eラーニング

その他
事業

業務好事例や、マニュアルなど、
組織特有の知識を映像で共有



ITシステム

その他
事業

ホワイトカラーの生産性向上の
ため、ITシステムを提供



制度設計

その他
事業

経営戦略やメンバーの価値観などを
加味した制度設計支援



トータルに提供

7 戦略② 重要市場対応部署を新設

これまで

商品別に営業活動を推進

支社・事業所別

講師派遣型研修をメインに、他の商品も営業

公開講座

公開講座に特化

ITサービス

ITサービスに特化

ミテモ

eラーニングや映像制作など、ミテモのサービスに特化

これから

商品別に加え、重要市場への対応部署を設置

支社・事業所別

公開講座

ITサービス

ミテモ



対 民間

エキスパート営業本部

(2017/9/15新設)

主に大型案件に対応。
経営課題解決など多様な
コンサルティング

対 官公庁

公共営業本部

(2017/4/21新設)

主に大規模自治体に対応。
働き方改革関連の商品開発

対 個人

らしく事業

採用支援事業を拡大。
マッチングサービスの開発・
拡販

■採用支援事業の拡大

学生と企業のマッチングサービスを開始し、採用支援サービスを拡大していく

現状

就職の決め手が、人気ランキングの上位であるかどうかには偏っている



マッチングサービス「らしく」

自分“らしく”働けるかどうかを基準に考える

企業と学生の双方にとって
満足度の高い就職活動支援
が可能に

＜企業で働く人の「らしく」をアピールするインタビュー画面イメージ＞

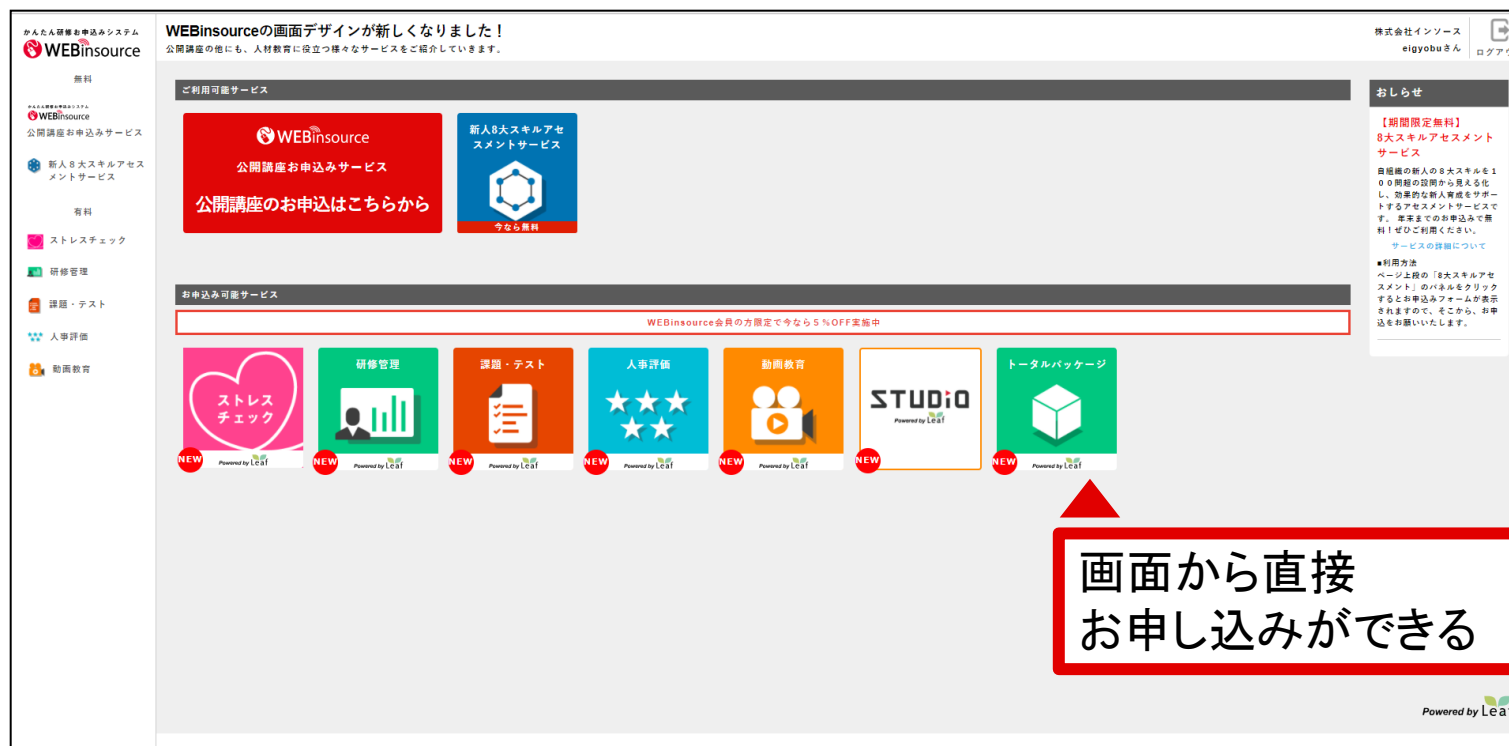


今回は、WEBデザインを担当している河原さん（仮名、写真はイメージ）にインタビューに応じていただきました。インタビューで河原さんがお話しくださった「デザイナーとして成長するために必要なことは、沢山の広告を見て、自分の『引き出し』を増やすこと」という教えは、デザイナー以外の職業でも、そのまま当てはまるな、と勉強になりました。河原さんの考える「ビジネスパーソンとしての理想の姿」とは――
インタビュー実施日：2017年5月10日（らしくインタビュー選辺）

9 戦略③ その他事業の強化～ITサービス強化

■採用支援事業の拡大WEBinsourceをプラットフォームとして活用

公開講座を含むあらゆるHRサービスを
約58百組織のWEBinsource会員に向け、オンラインで提供



POINT①

WEBinsource会員は、画面から
直接お申込み可能

POINT②

特別価格かつ後払いで利用できるの
で、使いたいときにすぐに使える

■ eラーニングで働き方改革を推進。マイクロラーニングを活用
IT・動画を活用した短時間で効果的な「学び方改革」

POINT① 現場のノウハウ・知見を「映像」「スライド」で見える化し、簡便に学べる様にする
ことで現場の生産性向上を積極推進

POINT② 研修時間の短時間化と従業員自らeラーニング教材を開発することで
教育の低コスト化とスピードアップを同時に実現

<インソース・グループのマイクロラーニング導入支援>

動画教育プラットフォームの提供

動画やスライドに対応した
LMSであるLeafを活用し、
低コストで
マイクロラーニングを提供



動画教育Leaf

教材作成コンサルティング

お客さまのニーズに応じ、
教材作成の支援や
社内体制づくりを実施



「マイクロラーニング」とは

スマートフォンなどのデバイスの普及、You-tubeなどの動画メディアの利用者増加に伴う学習環境の変化を受けて、近年国内外で注目されている新しい学び方。従来の研修よりも極めて短時間(※)で学ぶスタイルからマイクロラーニングと呼ばれている。

※米国の大規模なオンライン教育の受講履歴をもとに実証研究を行った結果、6分以内で完結する教材が学習に最適であることが明らかになっている

(出典: How Video Production Affects Student Engagement (Philip J. Guo))

株主の皆さまから長期にご支援いただけるよう、配当性向30%を目途に、業績に連動した配当を継続して実施してまいります

	2016年9月期 (実績)	2017年9月期 (予定)	2018年9月期 (予想)
1株当たり 配当金	11円00銭 〔普通配当 11円00銭〕	18円00銭 〔普通配当 15円00銭 記念配当 3円00銭〕	20円00銭 〔普通配当 20円00銭〕
配当金総額	90百万円	145百万円	—
配当性向	28.3%	35.3% 〔うち、普通配当にかかる 配当性向29.4%〕	29.9%

Chap. 05 中期経営計画「Road to Next 2020」

■ 経営理念

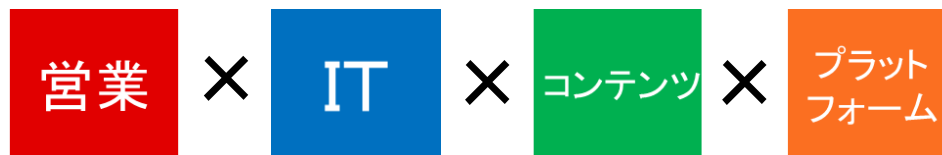
あらゆる人が「働く楽しさ・喜び」を実感できる社会をつくる

■ 解決すべき社会課題

- ・2030年には労働人口が1千万人以上不足(2014年比)※1
- ・働き方改革の実現(具現化)

■ ビジョン

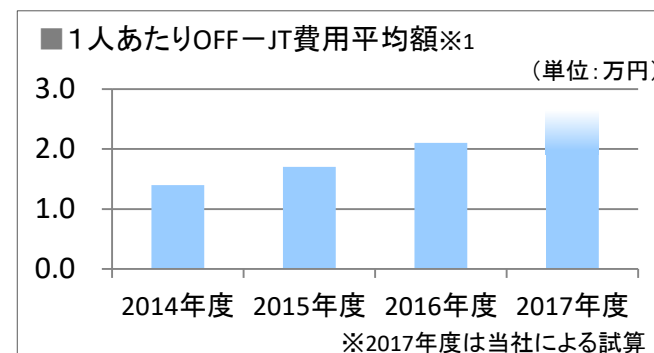
4つの力で、“内なる力”を具現化し、社会課題解決を支援する



2 2020年に向けての市場動向

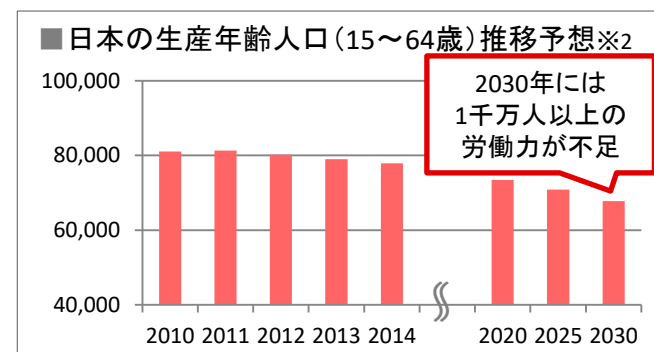
・研修市場の成長は続く

労働力不足が継続し、当面、研修やeラーニングなど、人材教育が生産性向上や人手不足対策の主たる対策となる



・採用支援事業へのニーズが増加

労働人口の減少により、採用の困難さが一層激化



・ITを活用した業務改善ニーズがさらに高まる

HRテック、デジタルマーケティング普及、AI活用など当社が得意とするその他事業のサービスへのニーズがさらに拡大する

➡ ますます「働き方改革」の重要性が高まる

2020年に向け社会課題解決を支援

営業

「人」と「WEB」の営業力

リアル 営業担当者 **106**名

バーチャル デジタルマーケティング力
WEBページ

10,220ページ以上

Google検索ランキング1位

205ページ

IT

IT、AIの内製化

ITエンジニア **46**名

自社開発のシステム多数



コンテンツ

強い自社開発力

コンテンツ開発クリエイター **97**名

デザイナー **19**名／講師 **217**名

▶ 年間**283**本の新作研修を開発

様々な新サービスも開発



プラット フォーム

公開講座の後払い契約

WEBinsource **5,804**社

▶ 強い顧客基盤

累計お取引先数 **21,006**社※1

年間研修実施回数 **17,182**回
※2016年10月～2017年9月

年間研修受講者数 **415,272**人
※2016年10月～2017年9月

講師派遣型
研修事業

公開講座事業

- ・研修サービスは、引き続き成長を維持し、拡大
 - ▶ 拠点増、人員増、新商品投入を迅速に実現していく

その他事業

- ・その他サービスを研修事業を通じて獲得した約2万社のお客様に対し、迅速かつ廉価に提供し、大きな成長を実現する
 - ▶ コンテンツ・IT開発力を動員し、ニーズに応じてきめ細かくカスタマイズし、迅速にHRテックサービス※を投入
 - ※アセスメント、セキュリティ、働き方改革(業務改善)、eラーニング、採用支援 等
 - ▶ 営業力を動員し、サービス提供基盤であるWEBinsourceの一層の獲得強化

5 インソースの取り組み方①～OODAループの実践

状況変化に応じて柔軟に戦略転換し、迅速に実行することで計画達成の確度を日々高めていく(P+OODAループ)

■OODAループ※の実践

明確な経営方針の下、鍛えられた現場リーダーが
主導し、ハイスピードに施策を展開

⇒「観察」し、「方向」付け、「決断」し、迅速に「実行」する

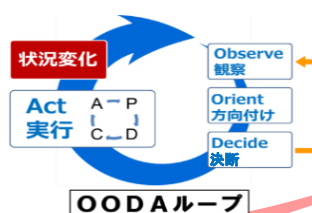
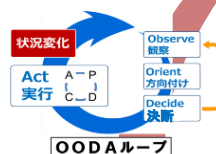


PLAN
: 中期経営計画
「Road to Next 2020」

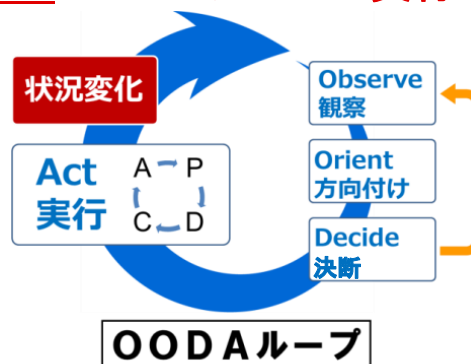
※「OODAループ」とは？

当社の研修でも実施

アメリカ海兵隊の意思決定プロセスをわかりやすく理論化したもの。
刻々と変わる状況に対し、迅速かつ柔軟に対応する



DO: OODAループで実行



インソースにおいても人材不足・採用難は最大の課題であるが、働き方改革の実践により、克服していく

インソースの 対策

- ・一層のダイバーシティ採用
性別、年齢、学歴不問採用の継続
- ・プロ人材の育成
- ・勤務形態の一層の多様化
勤務時間の柔軟化、在宅勤務の仕組み強化、地域採用強化
- ・採用支援サービス「らしく」を自社で活用し採用強化
- ・ITサービスの活用による一層の業務効率化

<参考> インソースのダイバーシティ状況※1

社員の女性比率 **55.1%** 管理職の女性比率 **20.0%**

LGBT **4人** 障がいのある方 **10人** (障がい者雇用率 **3.53%** ※2)

■ 中期経営計画3年間において、2020年9月期売上高は、売上高、利益ともに年平均20%以上の成長が目標

	2017年9月期 (実績)	2018年9月期 (予想)	2019年9月期 (目標)	2020年9月期 (目標)	CAGR 2018年9月期 -2020年9月期
売上高	3,585	4,560	5,870	7,340	+27.0%
経常利益	608	800	930	1,210	+25.7%
当期純利益	412	540	620	830	+26.2%