

株式会社インソース 21年9月期 連結業績 及び 中期経営計画「Road to Next 2024」

2021年11月4日（木）



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 21年9月期連結業績・22年9月期連結業績予想

Chap. 02 中期経営計画「Road to Next 2024」

<参考資料①> 21年9月期第4四半期(21.7-9)連結業績

<参考資料②> 会社概要とインソースの特徴

21年9月期(20.10-21.9)業績

- ・ 売上高は7,501百万円、営業利益は2,404百万円、営業利益率は32.1%
- ・ コロナ禍の中、全事業が好調に推移し、過去最高売上・利益を達成

21年9月期4Q (21.7-9)業績

- ・ 売上高は1,956百万円、営業利益は672百万円、営業利益率は34.4%
- ・ コロナ第5波の影響で研修の延期・中止が増加、売上の伸びが鈍化するものの、販管費を抑制し、営業利益を確保

22年9月期(21.10-22.9)業績予想ならびに中期経営計画「Road to Next 2024」

- ・ 22年9月期は、研修事業およびITサービス事業の継続成長を見込み、売上高8,900百万円、営業利益2,600百万円、営業利益率29.2%を想定
- ・ 中期経営計画は、売上高成長および営業利益額の確保を最優先し、最終年度である24年9月期は、売上高12,800百万円、営業利益3,710百万円、営業利益率29.0%が目標

Chap. 01 21年9月期連結業績・22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)

	19年9月期 (実績)	20年9月期 (実績)	21年9月期 (実績)	前年比	22年9月期 (予想)	前年比
売上高 (前年比)	5,608 (+1,071)	5,119 (▲488)	7,501 (+2,381)	+46.5%	8,900 (+1,398)	+18.6%
売上総利益 (前年比) (売上総利益率)	3,959 (+862) (70.6%)	3,643 (▲315) (71.2%)	5,721 (+2,077) (76.3%)	+57.0%	6,780 (+1,057) (76.2%)	+18.5%
営業利益 (前年比) (営業利益率)	1,303 (+365) (23.2%)	784 (▲519) (15.3%)	2,404 (+1,619) (32.1%)	+206.5%	2,600 (+195) (29.2%)	+8.1%
経常利益 (前年比) (経常利益率)	1,298 (+364) (23.2%)	795 (▲502) (15.5%)	2,416 (+1,621) (32.2%)	+203.8%	2,600 (+184) (29.2%)	+7.6%
当期純利益 (前年比) (当期純利益率)	835 (+200) (14.9%)	445 (▲389) (8.7%)	1,571 (+1,125) (20.9%)	+252.7%	1,770 (+199) (19.9%)	+12.6%

連結損益計算書② 事業別 売上高・売上総利益

in source

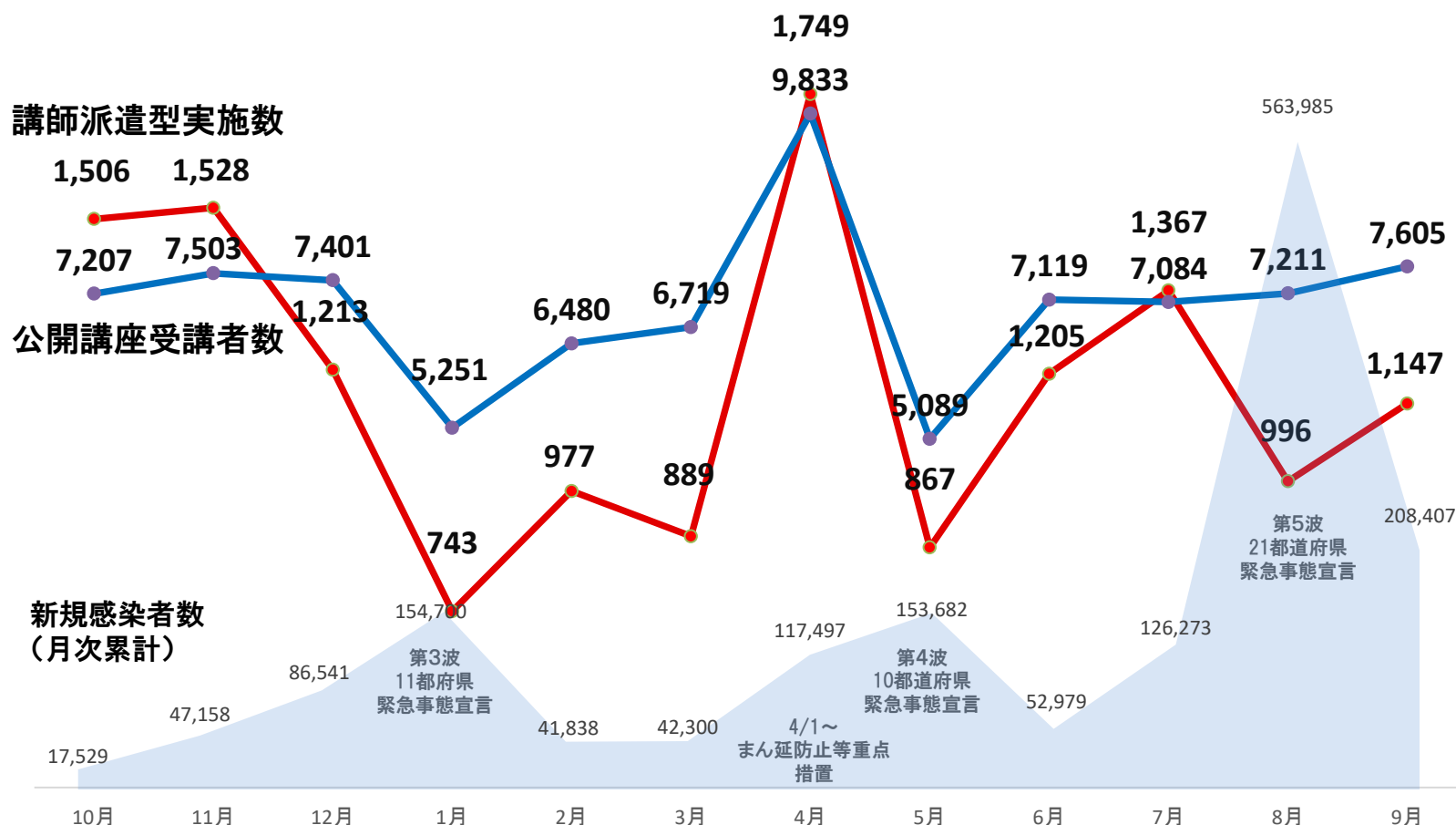
単位(百万円)

		20年9月期 (実績)	21年9月期 (実績)	前年比	22年9月期 (予想)	前年比
講師派遣型 研修事業	売上高 (前年比)	2,724 (▲555)	3,797 (+1,073)	+39.4%	4,400 (+602)	+15.9%
	売上総利益 (売上総利益率)	2,045 (75.1%)	2,963 (78.0%)	+44.9%	3,410 (77.5%)	+15.1%
	売上構成比 50.6% (前期 53.2%)					
公開講座事業	売上高 (前年比)	1,267 (▲260)	1,827 (+559)	+44.2%	2,130 (+303)	+16.6%
	売上総利益 (売上総利益率)	785 (62.0%)	1,372 (75.1%)	+74.7%	1,580 (74.2%)	+15.1%
	売上構成比 24.4% (前期 24.8%)					
ITサービス事業	売上高 (前年比)	655 (+224)	1,022 (+367)	+56.0%	1,280 (+257)	+25.2%
	売上総利益 (売上総利益率)	478 (73.0%)	789 (77.2%)	+65.0%	1,020 (79.7%)	+29.0%
	売上構成比 13.6% (前期 12.8%)					
その他事業	売上高 (前年比)	472 (+102)	853 (+381)	+80.7%	1,090 (+236)	+27.7%
	売上総利益 (売上総利益率)	333 (70.6%)	595 (69.7%)	+78.4%	770 (70.6%)	+29.4%
	売上構成比 11.4% (前期 9.2%)					

※ 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

- コロナ感染症の拡大に伴い、対面研修の中止・延期が増加し、オンライン研修が浸透
21年9月期のオンライン構成比は講師派遣型研修で49.1%、公開講座で77.0%

21年9月期 新型コロナウイルス感染症の影響(講師派遣型・公開講座)



連結損益計算書③ 販管費内訳

- 21年9月期は売上増加および上期の人件費抑制により販管費率は44.2%に低下
- 22年9月期は人件費が通期にわたり増加するため、販管費率は47.0%に上昇、地代家賃は自社ビル取得により、21年9月期以降減少見込み

単位(百万円)

販管費内訳	19年9月期 (実績)	20年9月期 (実績)	21年9月期 (実績)	増減	前年比	22年9月期 (予想)
総人件費※1	2,047	2,260	2,615	+355	+15.7%	3,330 (+715)
うちRS分※2	0	0	60	-	-	120
地代家賃※3	126	133	129	▲4	▲3.0%	80 (▲49)
オフィス・ システム経費	180	178	216	+38	+21.3%	280 (+64)
その他経費	301	287	355	+68	+23.6%	490 (+135)
販管費合計	2,655	2,859	3,317	+457	+16.0%	4,180 (+863)
(販管費率)	(47.4%)	(55.9%)	(44.2%)	(▲11.6pt)	-	(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)

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

連結従業員数

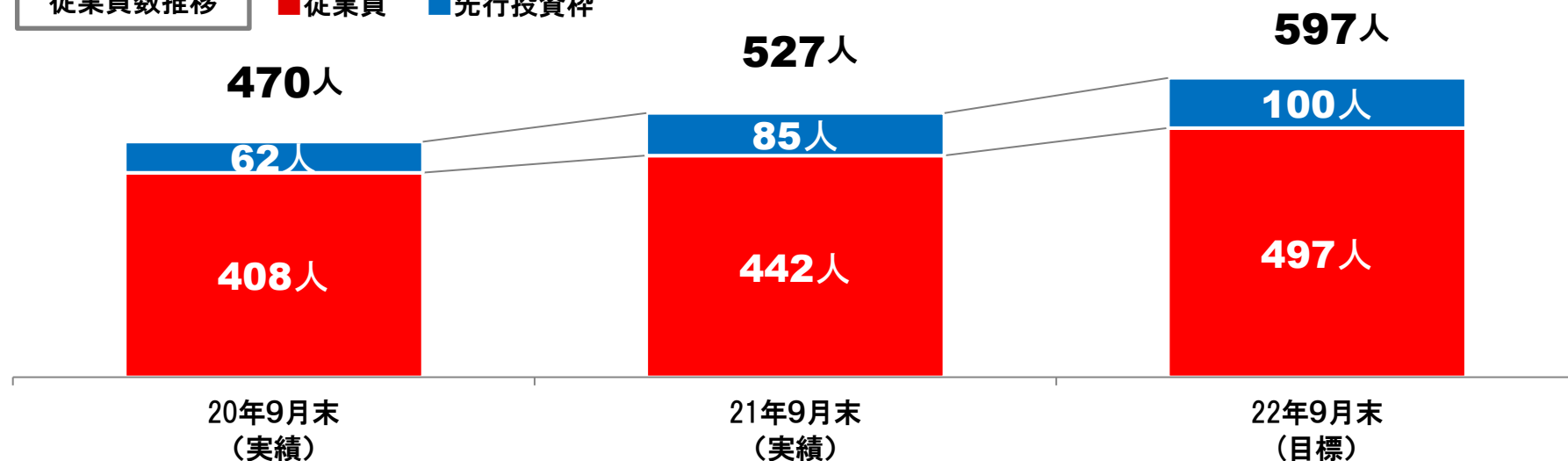
- 21年9月期は57名増員。22年9月期は70名(新卒32名、中途38名)増員予定
- 新卒入社1年以内、中途入社半年以内の社員を「先行投資枠」と定義
特に新卒についてはDXスキルと営業スキルの両方を持つ新たな中核人材として育成中

	20年9月末 (実績)	21年9月末 (実績) (前期末比)	達成率 (増加目標比)	21年9月末 (目標) (前期末比)	22年9月末 (目標) (前期末比)
従業員数 単位:名	470	527 (+57)	81.4%	540 (+70)	597 (+70)
うち先行投資枠※ 単位:名	62	85 (+23)	59.0%	101 (+39)	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

■ 販管費削減のため、荒川・文京エリアに自社ビルを取得し本社機能に移転
それにより固定資産が1,704百万円増加

単位(百万円)

	19年9月期末 (実績)	20年9月期末 (実績)	21年9月期 (実績)	増減	前期末比
流動資産	4,150	3,025	3,759	+734	+24.3%
うち現預金	3,292	2,219	2,624	+404	+18.2%
固定資産	806	1,319	3,007	+1,687	+127.9%
資産合計	4,957	4,344	6,766	+2,422	+55.8%
流動負債	1,787	1,379	2,202	+822	+59.6%
うち前受金※	510	595	599	+3	+0.5%
固定負債	86	81	63	▲17	▲21.5%
純資産	3,082	2,883	4,500	+1,617	+56.1%
負債・ 純資産合計	4,957	4,344	6,766	+2,422	+55.8%

※ 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

- 営業活動によるキャッシュ・フローは営業利益が約3倍になったことにより大幅に増加
- 投資活動に使用した資金の増加は自社ビル取得によるもの
- 財務活動に使用した資金の減少は20年9月期に自己株式を取得した反動減

単位(百万円)

	20年9月期 (実績)	21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	191	2,356	+2,165
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲624	▲1,544	▲920
フリー・キャッシュ・フロー	▲433	812	+1,245
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲639	▲408	+231
減価償却費	100	124	+24
のれん償却費	9	11	+2

■eラーニング・動画新規コンテンツ数は、累計334種類を開発

	20年9月期 (実績)	21年9月期 1-3Q(実績)	21年9月期 4Q(実績)	21年9月期 (実績)	21年9月期 (目標)	22年9月期 (目標)
オンラインブース新設数 単位:ブース数 (累計ブース数)	45 (45)	67 (112)	0 (112)	67 (達成率:112.0%)	55 (100)	—
WEBinsource新規登録先数 単位:組織 (累計契約数)	2,157 (13,492)	1,695 (15,187)	611 (15,798)	2,306 (達成率:92.2%)	2,500 (15,992)	2,400 (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)	319 (3,140)	251 (3,391)	70 (3,461)	321 (達成率:100.3%)	320 (3,460)	300 (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)	270 (2,859)	225 (3,114)	182 (3,296)	407 (達成率:135.7%)	300 (3,159)	300 (3,561)
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)	86 (86)	189 (275)	59 (334)	248 (達成率:124.0%)	200 (286)	100 (434)
コア・ソリューションプラン数※2 単位:種類 (累計プラン数)	171	37 (208)	23 (231)	60 (達成率:100.0%)	60 (231)	35 (266)
セッション数 単位:千回	1,835	1,545	465	2,010 (達成率:94.1%)	2,135	2,150

※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 中期経営計画「Road to Next 2024」

3力年の推移(19年9月期-21年9月期)

■ 過去3年間の平均成長率は、売上高18.3%、営業利益36.9%

単位(百万円)

	19年9月期 (実績)	20年9月期 (実績)	21年9月期 (実績)	CAGR
売上高	5,608	5,119	7,501	+18.3%
売上総利益	3,959	3,643	5,721	+22.7%
営業利益	1,303	784	2,404	+36.9%
経常利益	1,298	795	2,416	+37.3%
当期純利益	835	445	1,588	+35.7%

■連結業績目標

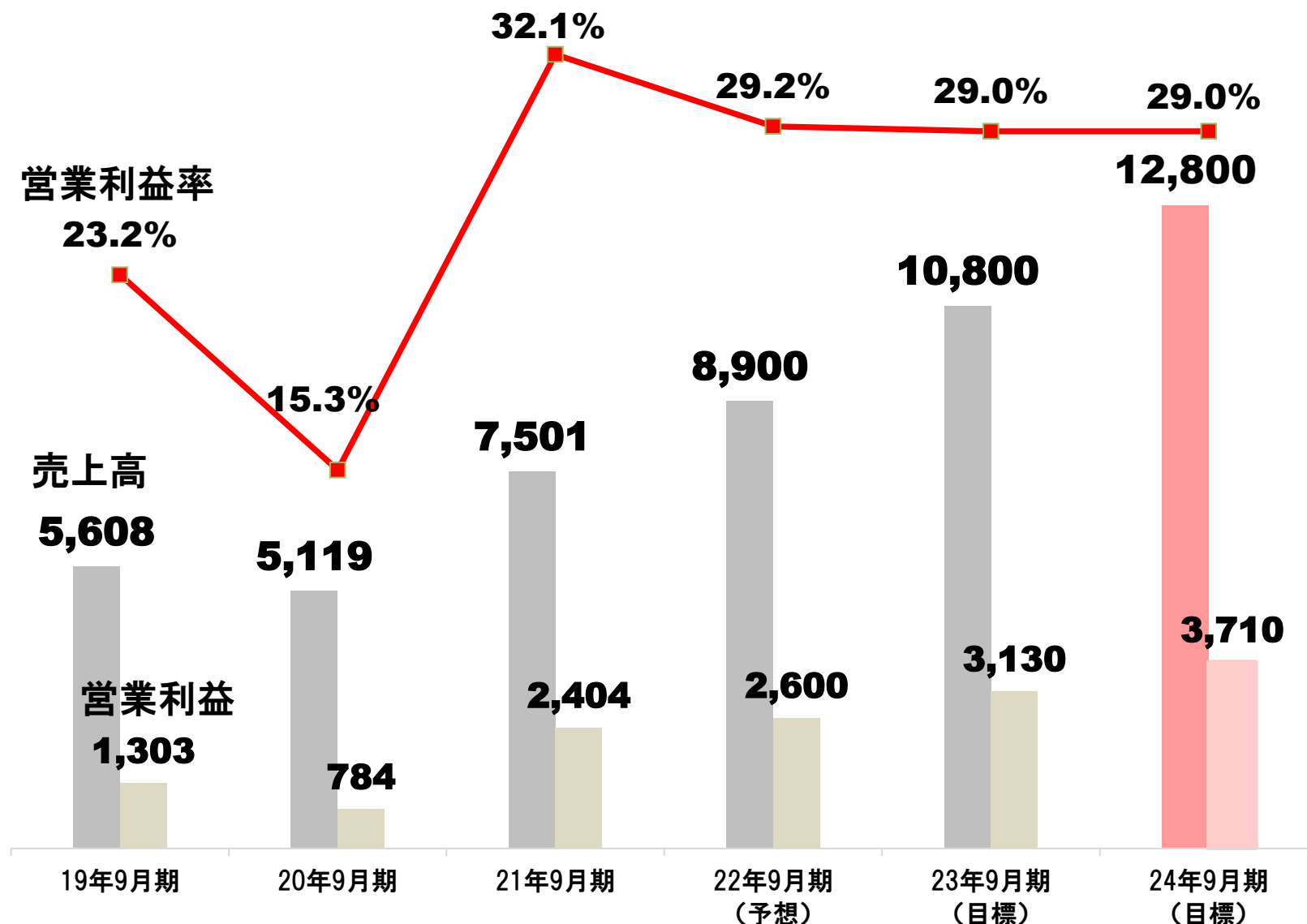
	22年9月期 (予想)	23年9月期 (目標)	24年9月期 (目標)	CAGR
売上高	8,900	10,800	12,800	+19.5%
営業利益	2,600	3,130	3,710	+15.6%
経常利益	2,600	3,130	3,710	+15.6%
当期純利益	1,770	2,140	2,530	+17.2%

■業績目標実現に向けて

1. 社会人教育市場における当社シェアは約2%であり、営業人員増および魅力ある新コンテンツの継続投入により、市場シェアを拡大
2. 各顧客セグメントが求める教育サービスやWebサービスを開発し、各セグメントに特化した営業体制を構築することで顧客当たりの売上高増と顧客増を同時に実現
3. 人事部門のIT化及びWebマーケティング市場は引き続き拡大が期待でき、事務削減や売上拡大など顧客ニーズに即したサービスを開発し、3万社の当社取引先に販売

中期経営計画「Road to Next 2024」～連結業績推移

単位(百万円)



中期経営計画「Road to Next 2024」 ～市場規模

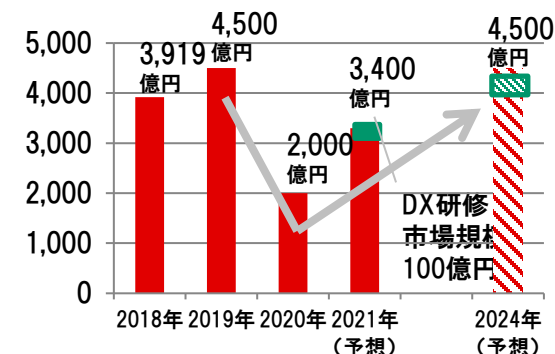
■社会人教育市場 ～引き続き成長余地は大きい

- ・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%

研修市場規模予想

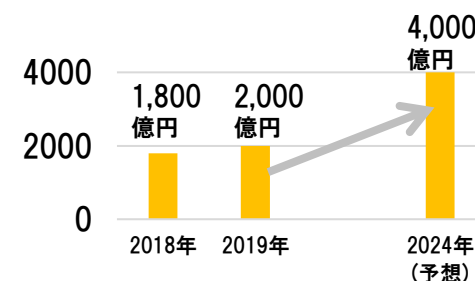


■人事部門のIT化市場 ～市場拡大が期待できる

- ・市場規模は19年 2,000億円、24年 4,000億円※3と想定。
Leafは21年9月期売上高が10億円であり、成長の余地あり
- ・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・成長企業において事務改善に対するニーズが
大きく高まると考えられ成長が期待できる

※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

人事部門IT化市場規模予想

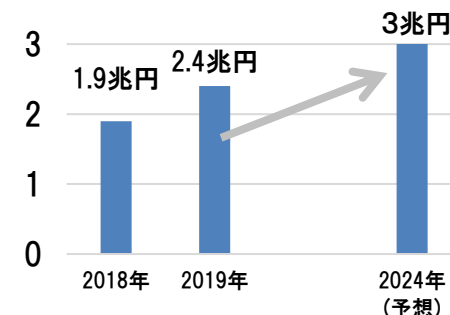


■Webマーケティング市場 ～新規参入余地あり

- ・市場規模は19年 2.4兆円※4
- ・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、市場に参入
- ・特に中堅成長企業における、Web制作やWebマーケティング
ニーズは大きく、今後も需要が拡大すると想定

※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

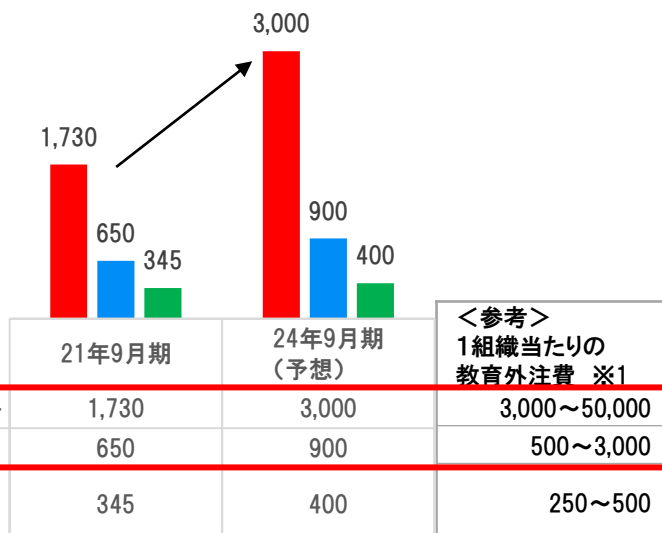
Webマーケティング市場規模予想



中期経営計画「Road to Next 2024」～売上分析

■「顧客当たりの売上高向上」と「顧客数の増加」を同時に実現することが重要

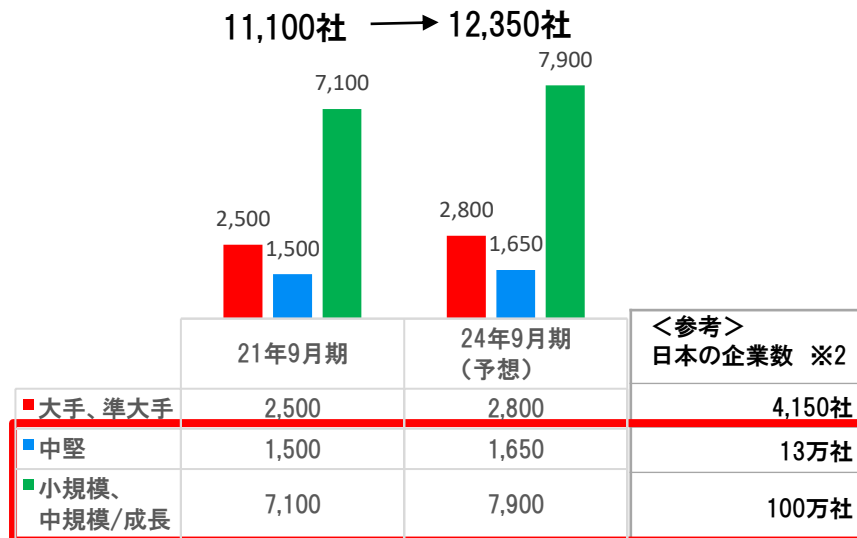
●顧客当たりの売上高（単位：千円）



●方針

- ・大手・準大手と中堅企業を中心に、顧客当たりの売上高を大きく伸ばす
- ・特に大手企業は、約1.7倍の拡大を目指す

●年間取引先(セグメント別顧客)数（単位：社）



●方針

- ・中堅企業以下を大幅に伸ばす
- ・年間取引先数は、3年間で約1,200社増を目指す

営業体制の
強化

新コンテンツ・
サービスの開発

人員増

※1 経済センサス(平成26年)および厚生労働省「能力開発基本調査(平成21年～令和2年)」をもとに当社で算出(一人当たりの教育予算×従業員数×外部委託企業比率)

※2 経済センサス(平成24年7月)より数値算出

■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	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	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)	動画教育 導入支援
グロウビジネス	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

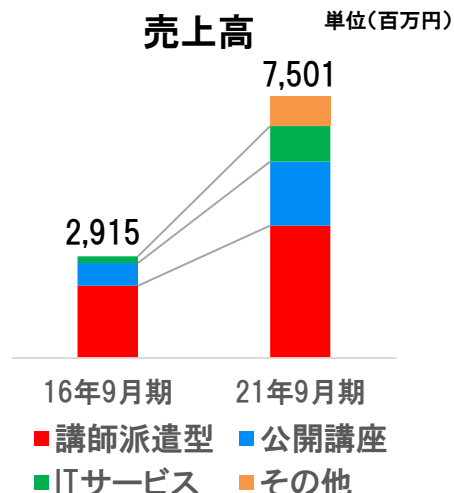
■サービス開発方針

- ・コロナ禍以降、教育ニーズは一層多様化。セグメントにあわせたサービス開発を強化
- ・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
- ・小規模/成長・中規模企業においては、経営者への直接アプローチを拡大。売上拡大、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

中期経営計画「Road to Next 2024」 ～事業拡大方針

■ 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

創業以来、教育事業で成長



当社の強み

1. Webマーケティング力
～自社で開発ノウハウあり
2. 営業の仕組み化
～人とITで持続的成長を実現
3. 顧客基盤
～3万6千社とのリレーション

Webマーケティング事業に参入 ～顧客ニーズに応え、成長できる分野

Webマーケティング事業

- ✓ 当社がWeb活用のノウハウを保有
- ✓ 市場が拡大中
- ✓ サービス価格が安定

成長投資

人員強化

サービス開発

M&A

その他事業

顧客(特に小・成長、中堅企業)のニーズ

①業績向上/売上向上

②採用支援

次のビジネス

③人事業務の削減、業務改善

Leafで拡大中

④教育による課題解決

主力事業

ITサービス事業

研修事業

- ・講師派遣型研修事業
- ・公開講座事業

継続拡大

中期経営計画「Road to Next 2024」 ～事業別業績目標

単位(百万円)

		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＞
全体	売上高 (前年比)	7,501 (+2,381)	8,900 (+1,398)	10,800 (+1,900)	12,800 (+2,000)
	売上総利益 (売上総利益率)	5,721 (76.3%)	6,780 (76.2%)	8,130 (75.3%)	9,610 (75.1%)
講師派遣型研修 事業	売上高 (前年比)	3,797 (+1,073)	4,400 (+602)	5,090 (+690)	5,700 (+610)
	売上総利益 (売上総利益率)	2,963 (78.0%)	3,410 (77.5%)	3,930 (77.2%)	4,400 (77.2%)
公開講座事業	売上高 (前年比)	1,827 (+559)	2,130 (+303)	2,550 (+420)	2,980 (+430)
	売上総利益 (売上総利益率)	1,372 (75.1%)	1,580 (74.2%)	1,860 (72.9%)	2,170 (72.8%)
ITサービス事業	売上高 (前年比)	1,022 (+367)	1,280 (+257)	1,670 (+390)	2,140 (+470)
	売上総利益 (売上総利益率)	789 (77.2%)	1,020 (79.7%)	1,330 (79.6%)	1,720 (80.4%)
その他事業	売上高 (前年比)	853 (+381)	1,090 (+238)	1,490 (+400)	1,980 (+490)
	売上総利益 (売上総利益率)	595 (69.7%)	770 (70.6%)	1,010 (67.8%)	1,320 (66.7%)

※ 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

■講師派遣型・公開講座(研修事業) <22年9月期 売上目標65億円>

全セグメント

各セグメントに対して“最適な内容・手段”でサービスを提供

エンタープライズ

新分野の開発 ～DX教育、SDGs・ESG教育など

ミッド・グロウ

引き続き、課題解決型の教育を提供 ～スキル強化・キャリア形成など

■Leaf(ITサービス事業) <22年9月期 売上目標12億円>

エンタープライズ

Leaf機能強化、高付加価値オプションの拡充

ミッド・グロウ

教育・人事事務に特化したLeaf Lightning/Leaf Managementを拡大

■Webマーケティング・営業強化支援(その他事業)<22年9月期 売上目標2億円>

グロウ

Web制作・販促支援サービスをパッケージ化し、サービス提供

例:顧客データの管理、人・ITが連動したセールス体制の確立、Web制作

課題

1.マーケットに対応したサービス拡充

各セグメントの規模、求めている内容、予算、手段に対応したサービス開発が必要

2.セールスの強化

1組織あたりの売上高向上と顧客数増加を同時に実現していくには、個の力と体制の強化が必要

3.人材確保

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急務

4.多様な事業展開のためのリソース不足

顧客ニーズに対応するために多様なサービス展開が必要。特にITやマーケティング分野は強化が必須

対策

1~2.

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)インサイドセールスチームを強化

3.多様な人材の採用と人材教育強化

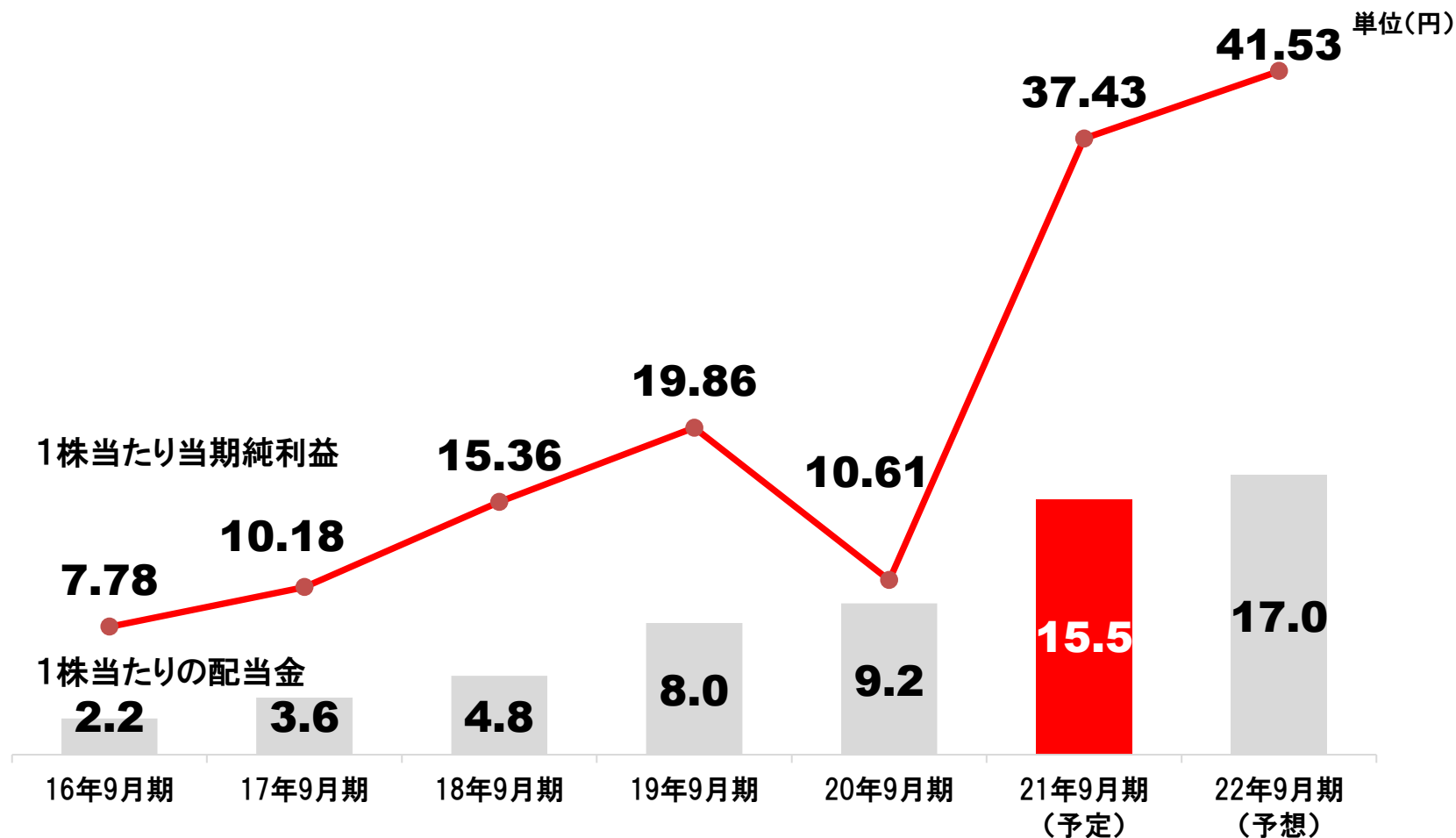
- (1)新卒採用を強化
- (2)社内教育強化で、社員のDX人材化・多能工化を促進

4.投資および組織体制のさらなる強化

- (1)好調事業・新サービスへの投資拡大
- (2)外部環境変化にスピード感を持って対応できる
組織体制の維持・強化
- (3)積極的にM&Aも検討

株主還元方針

- 配当性向40%を目途に、業績に連動した配当を実施
- 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。

＜参考資料＞ 21年9月期第4四半期連結業績

連結損益計算書 全体（前年同期比較:YoY）

■ 21年9月期第4四半期は、講師派遣型研修(民間)、公開講座、ITサービス事業の好調により、売上高は1,956百万円で42.8%増加。あわせて人件費を中心とした販管費抑制により、営業利益率は34.4%に向上

単位(百万円)

	20年9月期 4Q(実績)	1Q(実績)	2Q(実績)	3Q(実績)	21年9月期 4Q(実績)	前年同期比:YoY	
売上高 (前四半期比:QoQ)	1,370 (+526)	1,814 (+443)	1,859 (+45)	1,870 (+10)	1,956 (+86)	+586	+42.8%
売上総利益 (前四半期比:QoQ)	1,026 (+481)	1,390 (+364)	1,435 (+44)	1,414 (▲21)	1,481 (+67)	+455	+44.4%
(売上総利益率)	(74.9%)	(76.6%)	(77.2%)	(75.6%)	(75.7%)		
営業利益 (前四半期比:QoQ)	350 (+540)	646 (+296)	610 (▲35)	474 (▲135)	672 (+197)	+322	+92.0%
(営業利益率)	(25.5%)	(35.6%)	(32.8%)	(25.4%)	(34.4%)		
経常利益 (前四半期比:QoQ)	363 (+555)	659 (+295)	614 (▲45)	477 (▲136)	665 (+187)	+301	+83.0%
当期純利益 (前四半期比:QoQ)	184 (+343)	452 (+268)	370 (▲81)	325 (▲44)	422 (+96)	+238	+129.3%

講師派遣型研修（前年同期比較:YoY）

■ 21年9月期第4四半期は、新型コロナウイルス感染症第5波により、緊急事態宣言・まん延防止等重点措置が27都道府県で発令。対面型講師派遣型研修の延期・中止が増加し、当初計画より実施回数および売上高の伸びが鈍化

単位(百万円)

	20年9月期 4Q(実績)	1Q(実績)	2Q(実績)	3Q(実績)	21年9月期 4Q(実績)	前年同期比:YoY	
売上高 (前四半期比:QoQ)	742 (+349)	1,066 (+323)	772 (▲293)	1,018 (+245)	940 (▲77)	+197	+26.6%
売上総利益 (前四半期比:QoQ) (売上総利益率)	568 (+273) (76.5%)	822 (+253) (77.1%)	608 (▲213) (78.7%)	798 (+190) (78.4%)	734 (▲63) (78.1%)	+166 (+1.6pt)	+29.3%
実施回数 単位:回 (前四半期比:QoQ)	2,927 (+1,415)	4,275 (+1,348)	2,613 (▲1,662)	3,811 (+1,198)	3,525 (▲286)	+598	+20.4%
うちオンライン研修 (構成比)	1,010 (34.5%)	1,605 (37.5%)	1,590 (60.8%)	1,757 (46.1%)	2,036 (57.8%)	+1,026	+101.6%
平均単価 単位:千円 (前四半期比:QoQ)	253.8 (▲6.1)	249.2 (▲4.6)	295.6 (+46.4)	267.1 (▲28.4)	266.8 (▲0.3)	+13.0	+5.1%

公開講座事業（前年同期比較:YoY）

■ 21年9月期第4四半期は、第5波の影響によりオンライン構成比が過去最高の86.4%となったため、同じコロナ禍にあった前年と比べて受講者人数は65.5%増加、売上高は53.9%増加と大幅拡大

単位(百万円)

	20年9月期 4Q(実績)	1Q(実績)	2Q(実績)	3Q(実績)	21年9月期 4Q(実績)	前年同期比:YoY	
売上高 (前四半期比:QoQ)	301 (+44)	447 (+145)	403 (▲43)	512 (+109)	464 (▲48)	+162	+53.9%
売上総利益 (前四半期比:QoQ) (売上総利益率)	199 (+71) (66.1%)	339 (+140) (76.1%)	302 (▲37) (75.0%)	385 (+83) (75.2%)	345 (▲40) (74.3%)	+145	+72.9%
受講者数 単位:人 (前四半期比:QoQ)	13,197 (+2,911)	22,111 (+8,914)	18,450 (▲3,661)	22,041 (+3,591)	21,846 (▲195)	+8,649	+65.5%
うちオンライン研修 (構成比)	6,916 (52.4%)	14,400 (65.1%)	14,951 (81.0%)	16,798 (76.2%)	18,870 (86.4%)	+11,954	+172.8%
1開催あたり 受講者数 (前四半期比:QoQ)	9.2 (▲0.7)	13.3 (+4.0)	14.0 (+0.7)	13.4 (▲0.7)	12.2 (▲1.1)	+3.0	+32.5%
平均単価 単位:千円 (前四半期比:QoQ)	22.8 (▲2.1)	20.2 (▲2.6)	21.8 (+1.6)	23.2 (+1.4)	21.2 (▲1.9)	▲1.6	▲7.0%

ITサービス事業（前年同期比較:YoY）

■ 21年9月期第4四半期末には有料利用組織数が412組織、利用者数175万人となり、Leaf月額利用料(MRR※1)は堅調に増加。年間経常収益(ARR※2)は前年同期比65.4%増の516百万円に成長

単位(百万円)

	20年9月期 4Q(実績)	1Q(実績)	2Q(実績)	3Q(実績)	21年9月期 4Q(実績)	前年同期比:YoY	
売上高 (前四半期比:QoQ)	222 (+127)	150 (▲72)	399 (+249)	172 (▲226)	301 (+128)	+78	+35.4%
<内訳>							
Leaf 月額利用料 (前四半期比:QoQ)	75 (+0)	93 (+18)	102 (+9)	111 (+8)	128 (+17)	+53	+70.7%
単月※3	26	31	34	38	43	+17	+65.4%
1組織当たり 平均単価 (単位:千円)	105.7	111.3	104.7	102.0	104.6	▲1.1	▲1.04%
Leaf カスタマイズ売上	128	39	193	59	153	+25	+19.5%
ストレスチェック	18	17	102	1	18	±0	±0%
売上総利益※4 (前四半期比:QoQ) (売上総利益率)	183 (+122) (82.3%)	110 (▲73) (73.3%)	326 (+216) (81.9%)	106 (▲220) (61.8%)	246 (+140) (81.9%)	+63 (▲0.4pt)	+34.6%

※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(Recurring Revenue)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

ITサービス事業KPI（前年同期比較:YoY）

月額課金型サービス	20年9月期 4Q(実績)	1Q(実績)	2Q(実績)	3Q(実績)	21年9月期 4Q(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)	248 (+24) (86)	298 (+50) (50)	333 (+35) (85)	375 (+42) (127)	412 (+37) (164)	+164 +66.1%
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)	93 (+16) (43)	98 (+5) (5)	108 (+10) (15)	116 (+8) (23)	128 (+12) (35)	+35 +37.6%
都度請負型サービス	20年9月期 4Q(実績)	1Q(実績)	2Q(実績)	3Q(実績)	21年9月期 4Q(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)	43 (+28) (58)	18 (▲25) (18)	50 (+32) (68)	19 (▲31) (87)	58 (+39) (145)	+15 +34.8%
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)	41 (+25) (282)	56 (+15) (56)	231 (+175) (287)	13 (▲218) (300)	43 (+31) (343)	+2 +4.9%

※LMS(Learning Management System):eラーニングの実施に必要な「学習(教育)管理システム」のこと。

その他事業（前年同期比較:YoY）

- 21年9月期第4四半期は、アセスメントサービスの好調によりコンサルティング分野が成長あわせて、株式会社インソースマーケティングデザイン(旧:株式会社マリンロード)のグループ化により、Webマーケティング分野の売上を計上

単位(百万円)

	20年9月期 4Q(実績)	1Q(実績)	2Q(実績)	3Q(実績)	21年9月期 4Q(実績)	前年同期比:YoY
売上高 (前四半期比:QoQ)	103 (+4)	150 (+47)	284 (+133)	167 (▲117)	250 (+83)	+147 +142.7%
<主な内訳>						
eラーニング・動画 映像制作 (前四半期比:QoQ)	80 (+7)	98 (+17)	194 (+96)	109 (▲85)	115 (+6)	+34 +43.1%
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 (前四半期比:QoQ)	21 (+3)	38 (+17)	76 (+38)	46 (▲30)	79 (+33)	+58 +275.6%
Webマーケティング (前四半期比:QoQ)	- -	- -	- -	- -	40 (+40)	- +40 -
売上総利益※ (前四半期比:QoQ)	75 (+14)	118 (+43)	198 (+79)	123 (▲74)	154 (+31)	+79 +106.2%
(売上総利益率)	(72.8%)	(78.6%)	(69.5%)	(73.9%)	(61.9%)	(▲11.0pt)

※ 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。

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。

その他事業KPI（前年同期比較:YoY）

■20年8月eラーニング・動画ECサイト「動画百貨店」開設後、買い切り型の動画販売が大きく成長

売上単位(百万円)		20年9月期 4Q(実績)	1Q(実績)	2Q(実績)	3Q(実績)	21年9月期 4Q(実績)	前年同期比 :YoY	
<eラーニング・動画>								
買い切り	売上	11	40	60	49	58	+47	+427.2%
	販売本数 (単位:本)	45	285	430	419	288	+243	+540.0%
レンタル	売上	－	1	2	2	3	+3	－
	受講者数 (単位:人)	－	1,090	1,878	1,735	1,507	+1,507	－
クラウド型 eラーニング 「STUDIO」	売上	34	22	38	48	40	+6	+17.6%
	利用ID数 (単位:ID)	19,651	42,488	44,514	51,047	54,674	+35K	+178.2%
映像制作 ソリューション	売上	23	34	77	10	12	▲11	▲47.8%
	制作本数 (単位:本)	40	41	37	35	23	▲17	▲42.5%
コンサルティング・ アセスメントサービス	売上	21	36	38	21	34	+13	+61.9%
	利用組織数 (単位:組織)	19	27	83	55	71	+52	+273.7%
オンラインセミナー 事務代行	売上	－	2	38	24	45	-	－
	利用組織数 (単位:組織)	－	27	67	36	48	+45	－

＜参考資料＞ 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
- ・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)

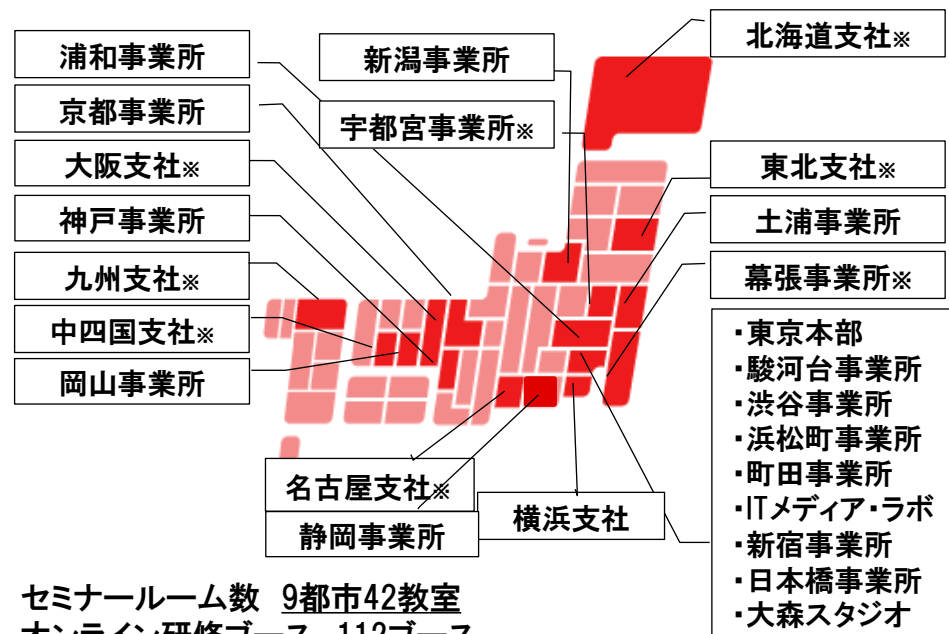
株式会社インソースマーケティングデザイン

- ・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

※21年9月末時点

※支社併設のセミナールームあり



セミナールーム数 9都市42教室
オンライン研修ブース 112ブース

インソースグループの事業内容

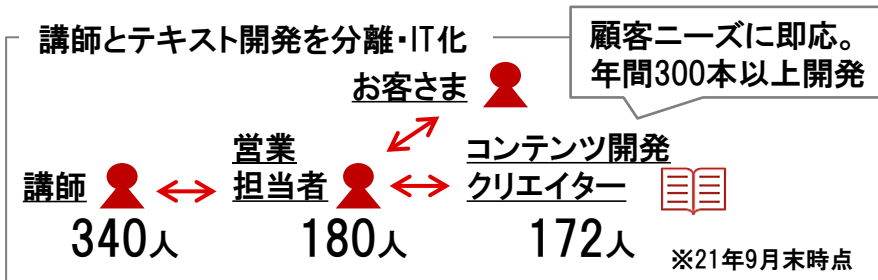
- 対面研修でもオンライン研修でも「翌日から実践できる」内容で、ワーク・演習中心の構成
- 研修運営のプロセス全体をIT化。高品質・高頻度開催を実現
- 研修に対する高い受講者満足度

研修内容評価 **94.5%** / 講師評価 **93.6%**

※21年9月末時点

講師派遣型研修事業 (売上構成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

14,224回 452千名

うちオンライン実施回数・受講者数

6,988回 207千名

※20年10月～21年9月



公開講座事業 (売上構成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9都市)とオンライン開催で
年間84,448受講者(21年9月期4Q: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
- ・「人材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

6,278回 84千名

うちオンライン実施回数・受講者数

4,260回 65千名

※20年10月～21年9月



ITサービス事業 (売上構成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



※()内は21年9月期売上構成比

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

講師 340名

200名

1.7倍

340名

16年9月末

21年9月末

連携

in source

全社員数 527名

279名

1.8倍

527名

16年9月末

21年9月末

多様なスペシャリストが在籍

	16年9月末	21年9月末
営業担当者	83名	180名
コンテンツ開発クリエイター	88名	172名
ITエンジニア	34名	114名
デザイナー	19名	23名
デジタル marketer	—	31名
AI/RPA担当者	—	18名

商品・サービス

お取引先数 36,221組織

※03年6月より21年9月までに当社サービスを利用したお取引先数

17,157
組織

2倍

36,221
組織

16年9月末

21年9月末

全事業※の規模別売上構成比

	16年9月期	21年9月期
エンタープライズビジネス (従業員1,000名～)	23.5%	23.0%
ミッドビジネス (500～999名)	14.0%	13.6%
グロウビジネス (50～499名)	62.5%	63.4%

※全事業：講師派遣型研修事業、公開講座事業、ITサービス事業、その他事業

資金 還元

株主数 4,872名

2,354名

2.0倍

4,872名

16年9月末

21年9月末

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%

お取引先と四半期別売上高の構成比

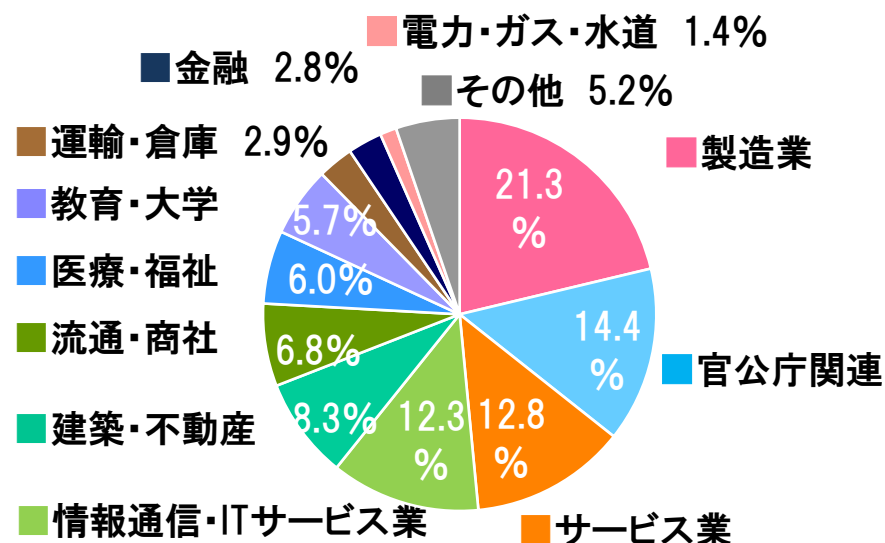
業種別お取引先数構成比

20年10月～21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

11,108組織

03年6月から21年9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

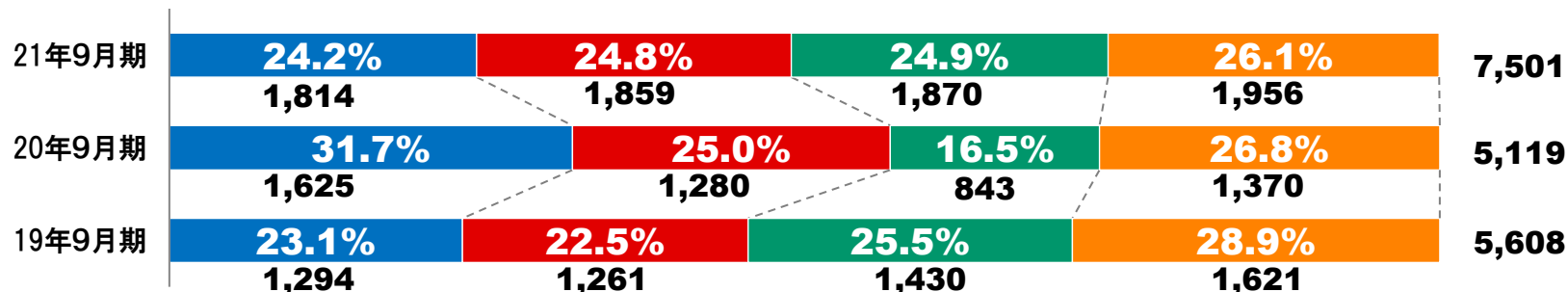
36,221組織



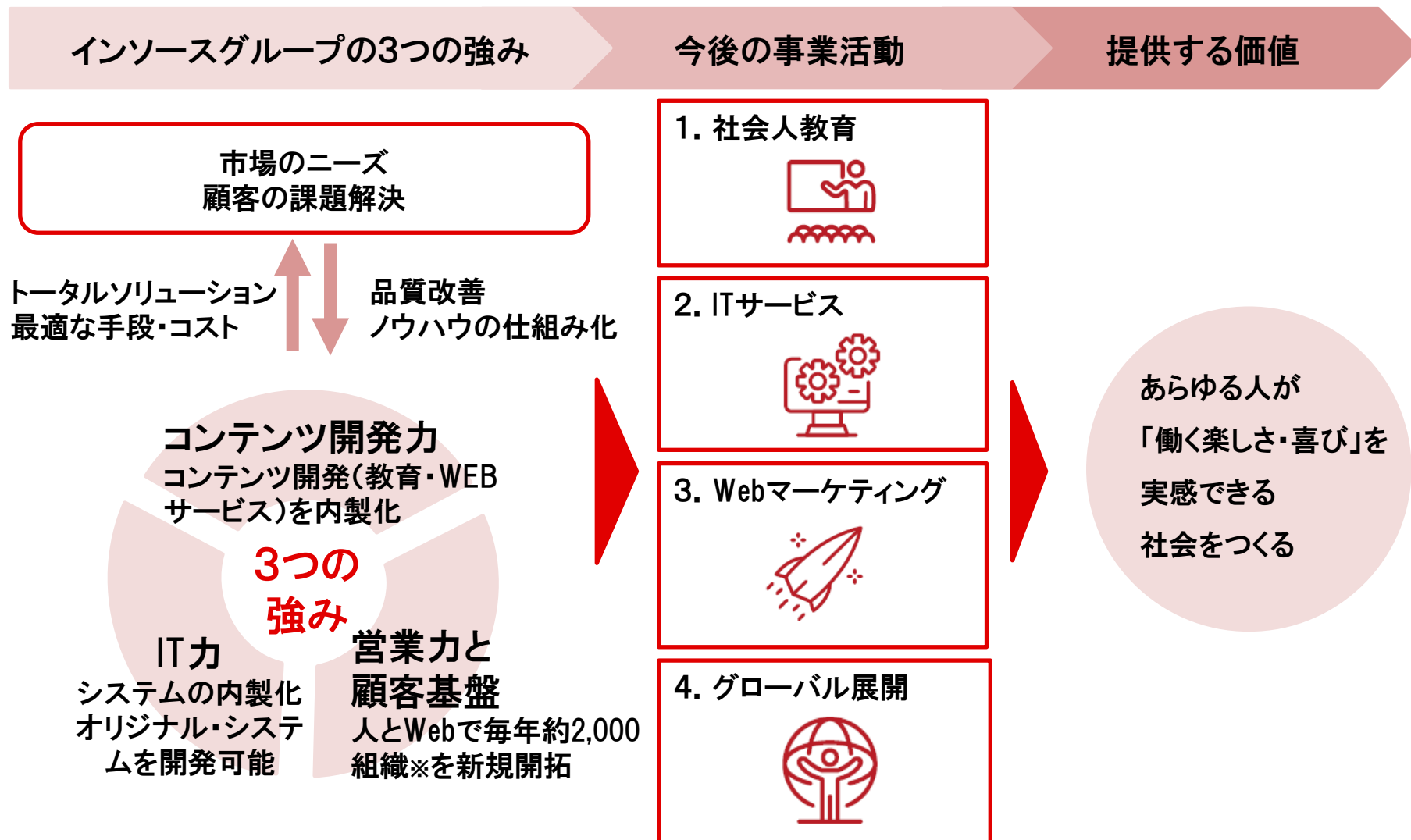
四半期別売上高の構成比

■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q

単位(百万円)
%表示は構成比



「コンテンツ開発力」「営業力」「IT力」で絶えず進化し続ける

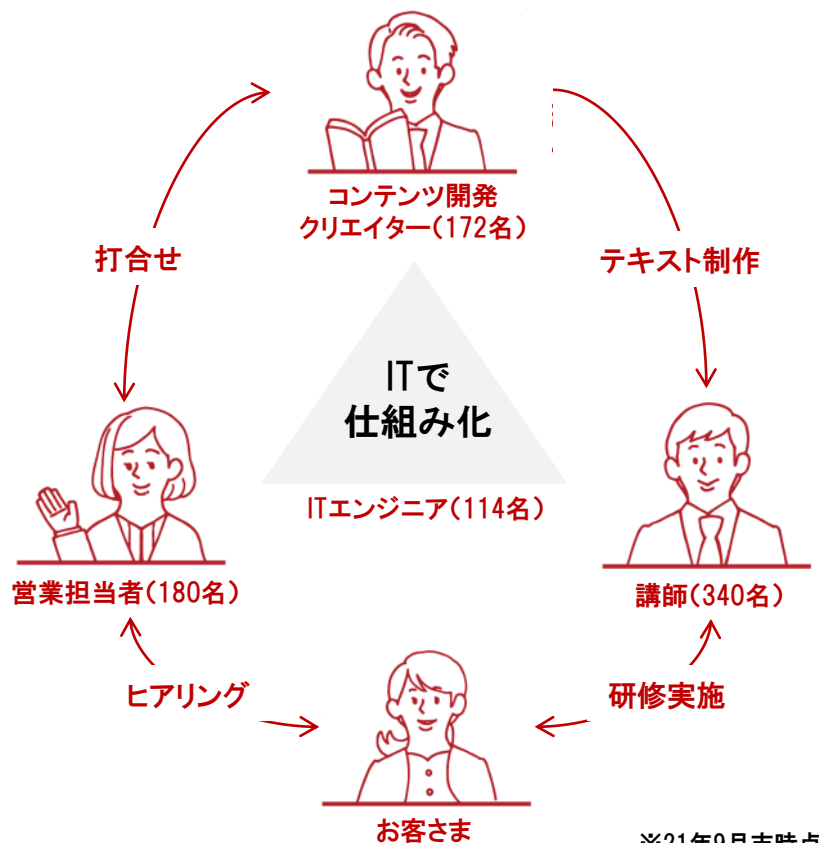


※ WEBinsource新規登録先数

■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

172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 公開講座型研修 動画・eラーニング

3,461 種類 **3,296** 種類 **248** 種類

■ジャンル別(一部)

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

※21年9月末時点

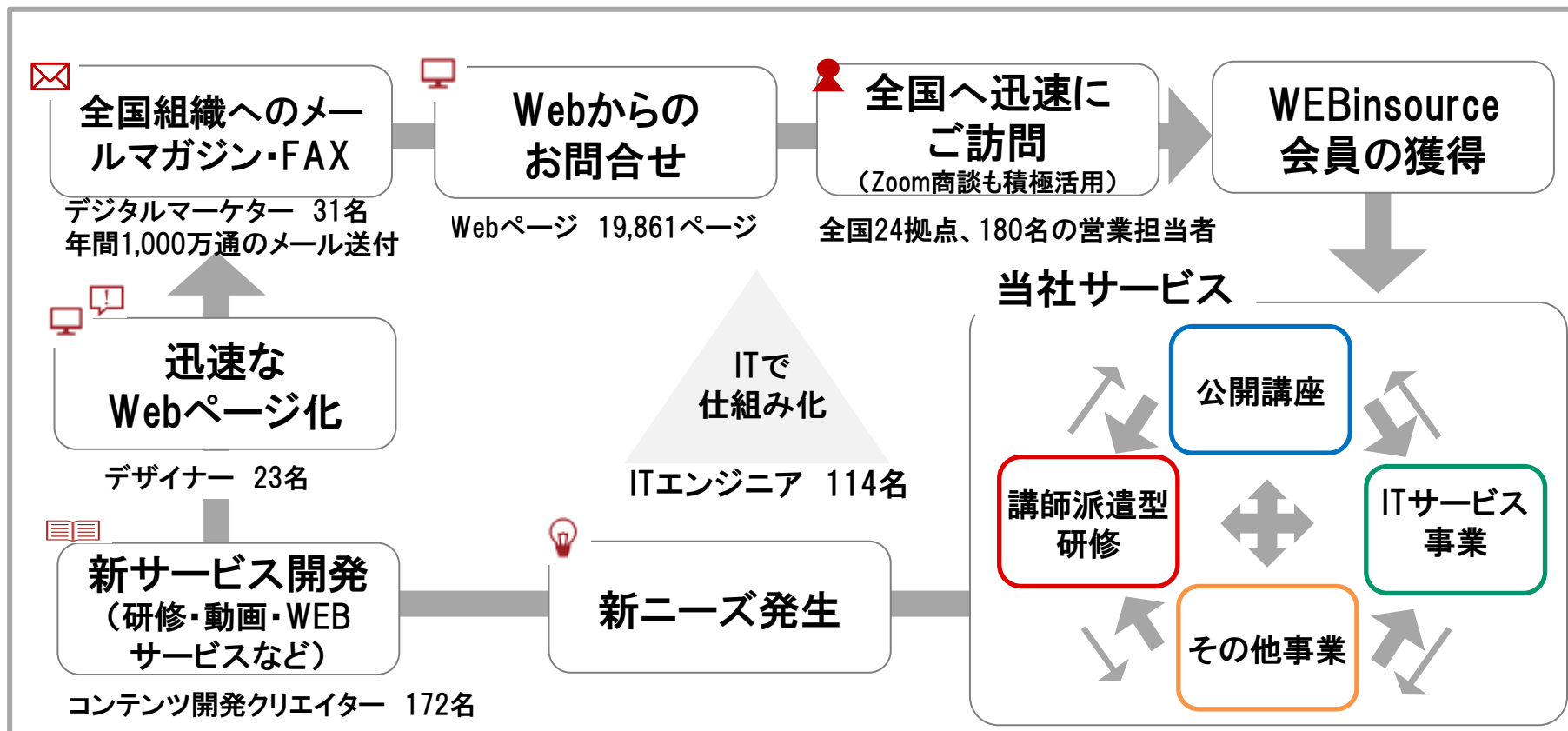
■Webサービス例

- ・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9月末時点

⇒180名の営業担当者と31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

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

■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

■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

■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)	203名
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	94名
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、プロトタイプ<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	69名
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	47名
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	114名

- 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34.6%、障がい者雇用率は2.83%

	合計	うち女性
全社員数 ※2	527人	292人 55.4%
管理職	156人	54人 34.6%

＜民間企業＞
管理的職業に占める
女性の割合
14.9%（※1）
（令和元年／出典：内閣府
男女共同参画局）

外国出身 ※4	3人	シニア (60才以上)	21人	LGBT	6人	障がいのある方	9人 障がい者雇用率2.83% (※3)
------------	----	----------------	-----	------	----	---------	----------------------------

＜民間企業＞
・法定雇用率 2.2%
・実雇用率 2.11%
（厚生労働省「令和元年 障害者雇用状況の集計結果」）

職種別人員構成 ～多様なスペシャリストが在籍

コンテンツ開発 クリエイター	172人	営業担当者	180人	ITエンジニア	114人
デジタル マーケター	31人	AI-RPA担当	18人	デザイナー	23人

（21年9月末時点、連結）

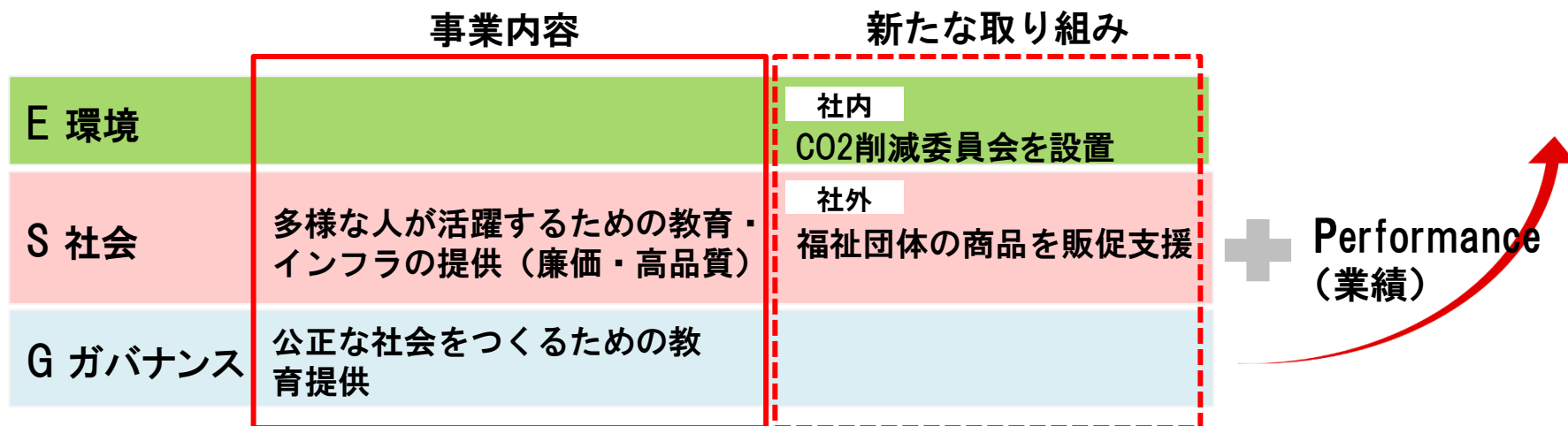
※1 「管理的職業従事者」は、就業者のうち、会社役員、企業の課長担当職以上、管理的公務員等

※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

■ 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、エコ発電)

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)」を開設
～当社のWEB販売力を通じて、障がい者の雇用を支援
～今後様々な団体の商品を追加予定



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