

株式会社インソース 第19回定時株主総会

2021年12月17日(金)



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。

開 会 宣 言

ライブ配信に関するご説明

<会場の株主様へ>

- 本日は、ライブ配信を行っております。
質疑応答部分も含めて本総会の様子をすべて配信いたします。
- 映像は議長席と司会席のみを映し、ご出席の株主が撮影されないように配慮しております。不測の事態が発生した場合は、ご出席の株主様が映り込んでしまう可能性がありますので、あらかじめご了承ください。

<ライブ配信をご覧の株主様へ>

- ・ライブ配信のご視聴は、会社法上の株主総会の正式な出席ではなく、ライブ配信内での議決権行使及びご質問・ご意見などはお受けすることができません。
- ・ライブ配信の撮影・録画・録音・保存及びSNS等での公開は、固くお断りいたします。
- ・通信環境等の影響により、会場の議事進行とタイムラグが発生する可能性がございます。また、万一通信障害が発生した場合、復旧を待たずに議事を進行させていただく場合があります。

あらかじめご了承ください。

出席状況の報告

監査役からの監査報告

会 社 紹 介

- ・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
- ・代表者 代表取締役 執行役員社長 舟橋孝之

■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

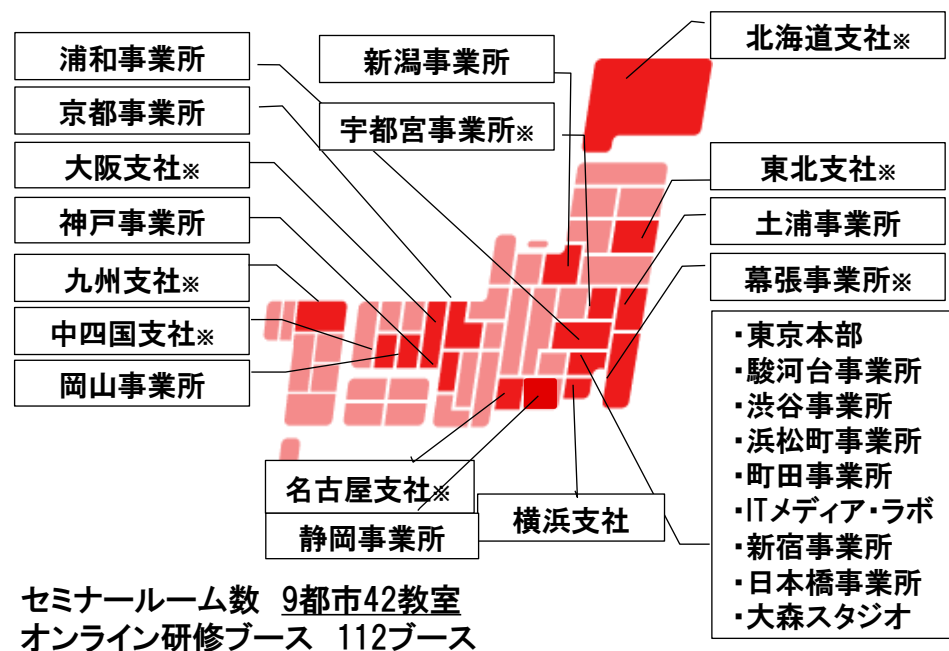
株式会社インソースデジタルアカデミー

- ・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

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

経営方針

- ・社会の求めるサービスをいち早く開発し提供する
- ・あらゆる人にジャストフィットするカスタマイズされたサービスを提供する
- ・人とITを有効活用し、リーズナブルであることを追求する
- ・どのような人でも活躍できる社会の実現を目指し、ダイバーシティを実現する

■インソースの価値提供



年間研修受講者数 ※1

537,221 人
前年比 +9.2%

年間研修実施回数 ※1

20,502 回
前年比 +3.3%

研修カリキュラム数 ※2

講師派遣型研修

3,461 種類
前期末比 +10.2%

公開講座

3,296 種類
前期末比 +15.2%

WE Binsource登録先数 ※2



15,798 組織
前年比 +17.0%

Leaf 累計有料利用先数 ※2



412 組織
前期末比 +66.1%

eラーニング 動画コンテンツ数 ※2

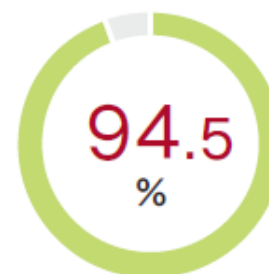


334 種類
前期末比 +288.3%

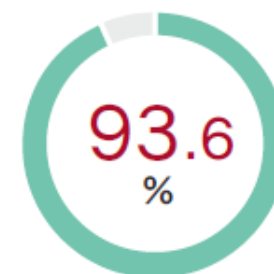
受講者の評価 ※2

実施後アンケートで「良かった・大変良かった」とお答えくださった方の割合

内容評価



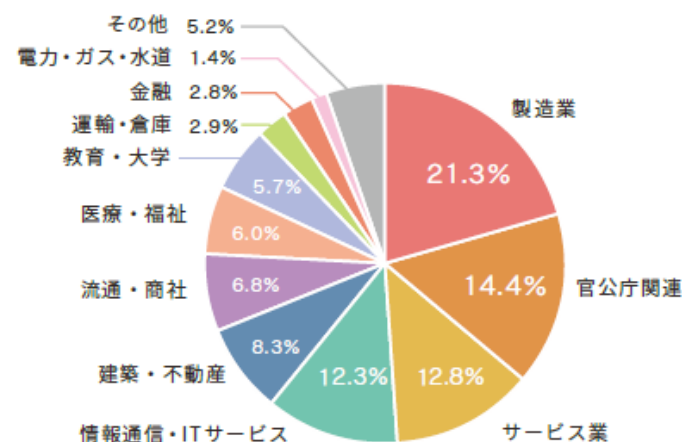
講師評価



お取引先数 ※2

36,221 組織
前年比 +9.9%

お取引先内訳



※1：2020年10月～2021年9月

※2：2021年9月末時点

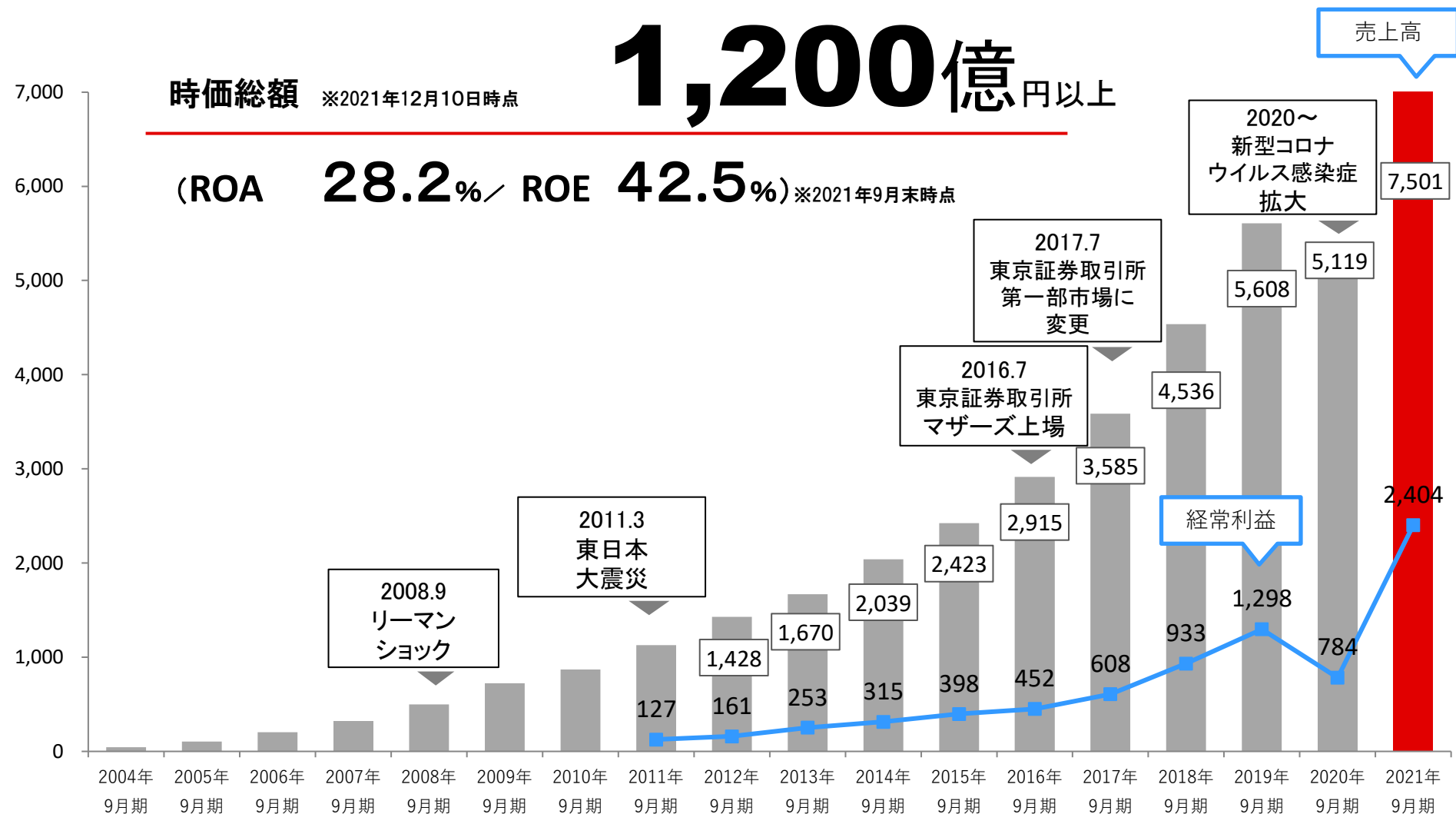
2021年はコロナ禍を乗り越え、成長軌道に戻る

21年9月期はコロナ禍を乗り越え、売上高1.4倍、営業利益は3倍増

1,200億円以上

時価総額 ※2021年12月10日時点

(ROA 28.2% / ROE 42.5%) ※2021年9月末時点



※単位：百万円 ※2010年以前は、業績を開示していません

※2011年から2013年は当社単体 / 2014年からは連結

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%

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

講師とテキスト開発を分離・IT化



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
- ・「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

現代の管理職に求められる役割

管理職研修

年間総受講者数
50,448名

内容評価
理解できた
93.7%

講師評価
良かった
92.1%

オンライン・全国各地で実施している公開講座を、お得にまとめて買い /

公開講座が **最大半額!!**

受講者の**10人に7人**※が利用するポイント割引サービス

スマートパック

※ 2020年6月～2020年11月の公開講座を登録より

研修コストを大幅削減 通常26,400円の公開講座も**13,000円**に!
料金プランに応じて最大**50%OFF**

様々なサービスに使える

公開講座、動画教材、研修テキストなど
ポイントが使える対象サービスを拡大中

スマートパック
組織課題を解決する、共通ポイント

改正育児・介護休業法にも対応

イクボス研修

全てのメンバーが
働きやすい環境を実現する
ダイバーシティ時代の管理職研修

新人研修 2022

来年度の新人教育をアップデート

時代変化に適応した、最新のプログラム

オンライン+6都市(来場型)で開催!
自宅や会社、最寄りの会場から受講可能

充実した開催スケジュール

テレワークで働く時のポイントなどを追加
ご希望に備えて高卒向け研修の日数を延長

私たちが考えるのは、常にお客さまのこと。そこから生まれたオンライン中心の新人研修。

インソースグループの事業内容

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



次世代型LMS
「Leaf(リーフ)」

官公庁・外郭団体・教育機関での実績豊富！

IT活用で、試験・検定の実施をスムーズに



ストレスチェック
支援サービス

受検者数100万人、厚生労働省(本省)にて4年連続実施！



商品No.DM180001 21/11/17 更新



「コンテンツ開発力」「営業力」「IT力」で絶えず進化し続ける

インソースグループの3つの強み

今後の事業活動

提供する価値

市場のニーズ
顧客の課題解決



コンテンツ開発力

3つの
強み

IT力

営業力と
顧客基盤

1. 社会人教育



2. ITサービス



3. Webマーケティング



4. グローバル展開



あらゆる人が
「働く楽しさ・喜び」を
実感できる
社会をつくる

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

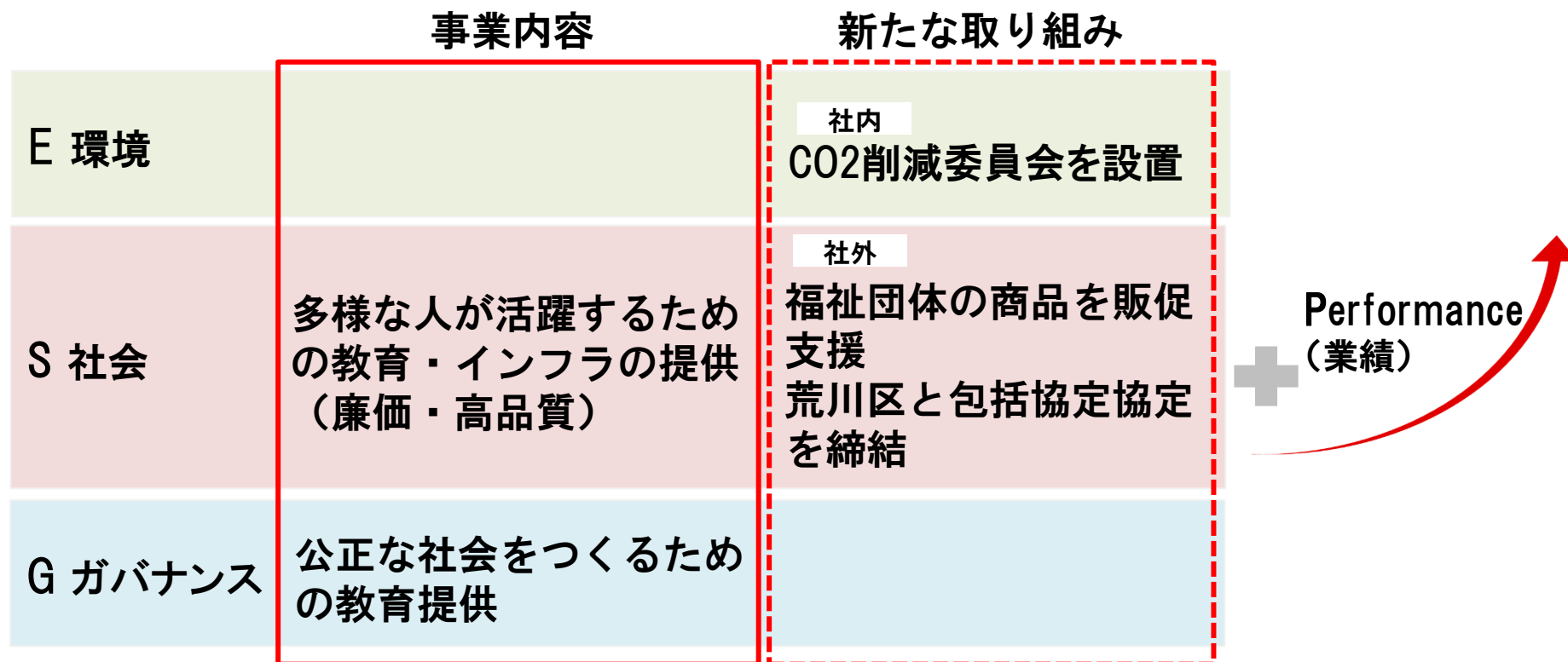
- 19年9月期より全社員を対象に、IT人材育成プロジェクトを実施
～職位・部署・業務内容に応じて社内デジタル人材を育成

レベル		対象	人員数
レベル0	DX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	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	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



- 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
- 事業活動を越えて、今後は積極的に環境対策や地域社会との関わりを推進



■ MSCI ESG レーティングでは上位から2番目の「AA」を獲得

- ・最上位の「AAA」を獲得している日本企業は14社のみであり、当社は2番目の「AA」を獲得(21年6月時点)
- ・当社の教育事業や強固なセキュリティ対策、生産性向上を目的とした社内教育について、特に高く評価



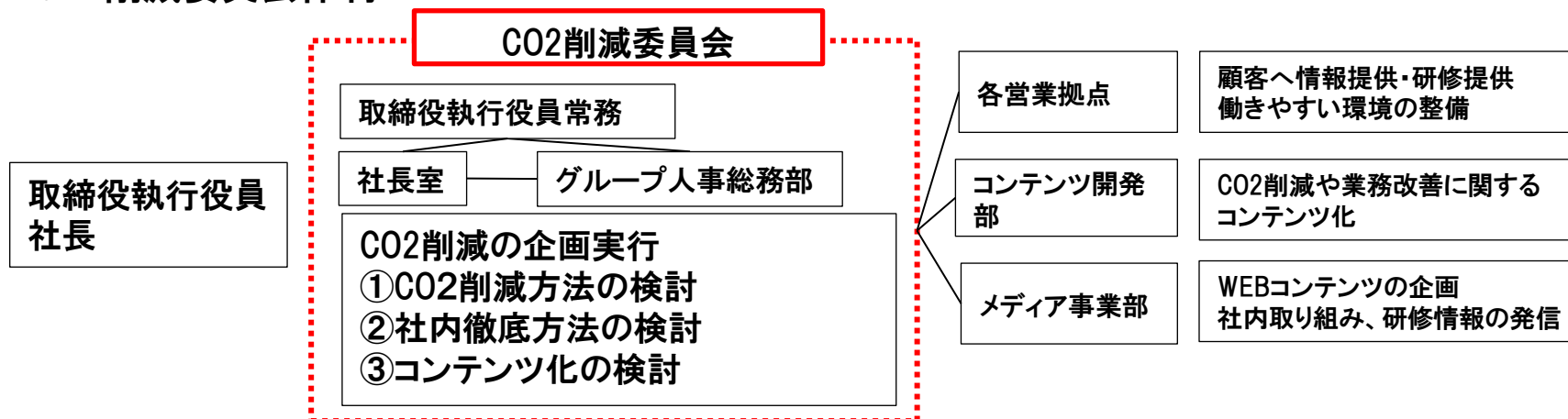
※株式会社インソースのMSCI ESG Research LLCまたはその関連会社(MSCI)のデータの使用や、MSCIのロゴ、証憑、サービスマークやインデックス名の使用は、MSCIによる株式会社インソースの後援、宣伝、販売促進を行うものではありません。MSCIのサービスとデータは、MSCIまたはその情報プロバイダーの資産であり、現状を提示するものであり、保証するものではありません。MSCIの名称とロゴは、MSCIの商標またはトレードマークです。

Environment(環境)

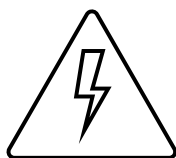


・CO2削減委員会を設置し、目標策定と対策を徹底(節電・紙の削減)

CO2削減委員会体制



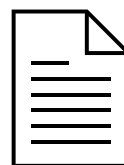
長期環境目標



電気利用によるCO2排出量

2030年度 **50%**削減

基準年度:2020年9月期



社内紙利用におけるCO2排出量

2030年度 **50%**削減

基準年度:2020年9月期

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



・荒川区と包括協定を締結し、ひとり親家庭の自立や女性の社会進出を支援

連携事項

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

今後の取り組み

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



Governance(ガバナンス)



①株主の権利・平等性の確保	△	迅速かつ積極的な情報開示で情報の非対称性解消に努めている ⇒英文でのリリース強化方針
②適切な情報開示と透明性の確保	◎	年間 368 件※の適時開示・プレスリリース (実績:最大 50 本/月)
③取締役会・委員会等の責務	△	取締役7名中、社外取締役 2 名 ⇒本総会でご承認後、社外取締役 3 名を予定
④株主との対話	◎	年間IRMTG(個別)数※ 212 回
⑤株主以外のステークホルダーとの適切な協働	○	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 荒川区と包括協定を締結し、ひとり親家庭の自立や女性の社会進出を支援

※2020年4月～2021年3月

21年9月期 事業報告

■連結業績実績

売上高 **7,501百万円**

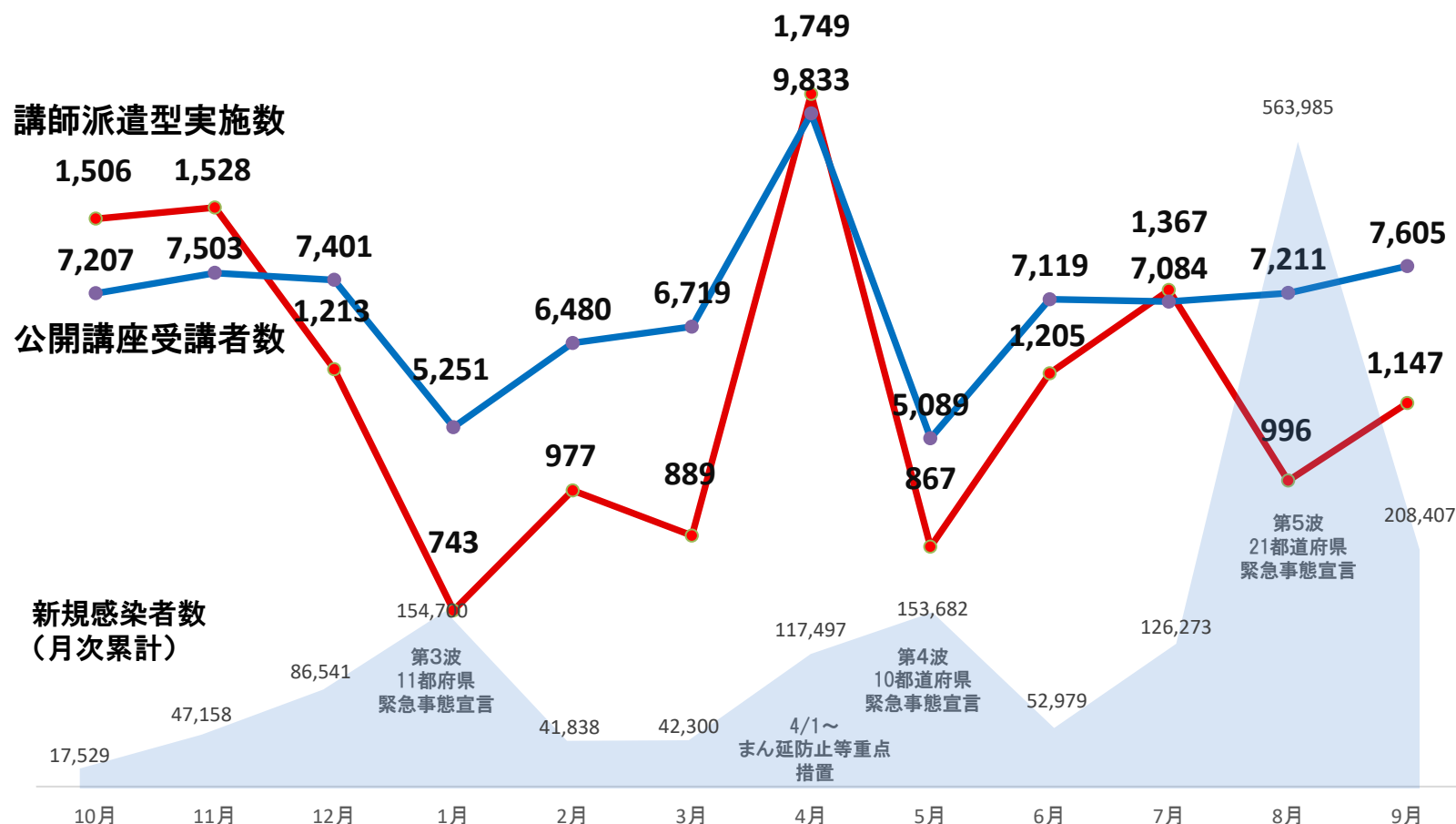
営業利益 **2,404百万円**

営業利益率 **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**

■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)



21年9月期実績

単位(百万円)

	19年9月期	20年9月期	21年9月期	前年比
売上高 (前年比)	5,608 (+1,071)	5,119 (▲488)	7,501 (+2,381)	+46.5%
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%
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%
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%
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%

21年9月期事業別実績

		20年9月期	21年9月期	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%
	売上総利益 (売上総利益率)	2,045 (75.1%)	2,963 (78.0%)	+44.9%
	売上構成比 50.6%			
公開講座事業	売上高 (前年比)	1,267 (▲260)	1,827 (+559)	+44.2%
	売上総利益 (売上総利益率)	785 (62.0%)	1,372 (75.1%)	+74.7%
	売上構成比 24.4%			
ITサービス事業	売上高 (前年比)	655 (+224)	1,022 (+367)	+56.0%
	売上総利益 (売上総利益率)	478 (73.0%)	789 (77.2%)	+65.0%
	売上構成比 13.6%			
その他事業	売上高 (前年比)	472 (+102)	853 (+381)	+80.7%
	売上総利益 (売上総利益率)	333 (70.6%)	595 (69.7%)	+78.4%
	売上構成比 11.4%			

※ 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

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

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。

- 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

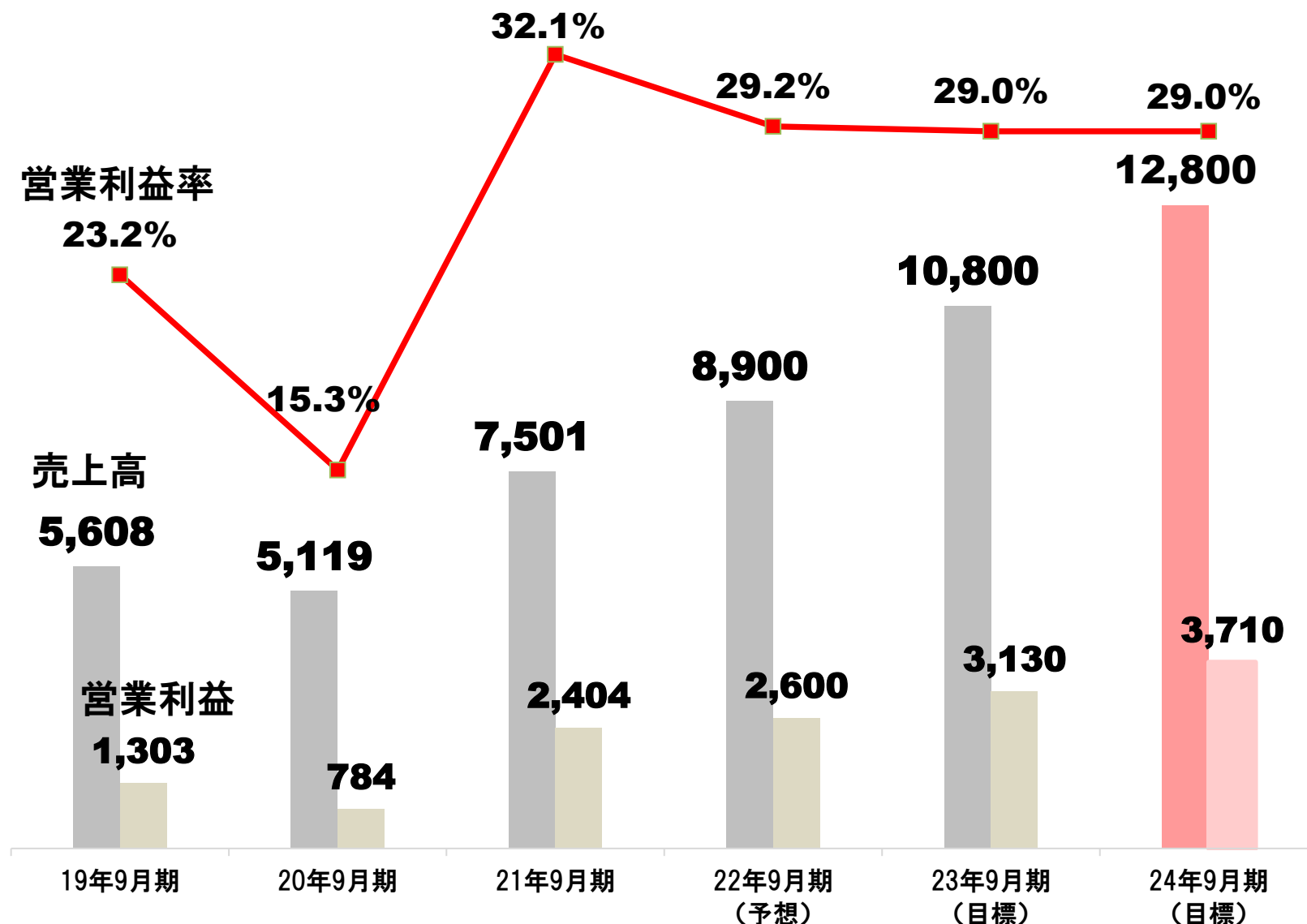
中期経営計画「Road to Next 2024」

■ 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%

中期経営計画「Road to Next 2024」～連結業績推移

単位(百万円)



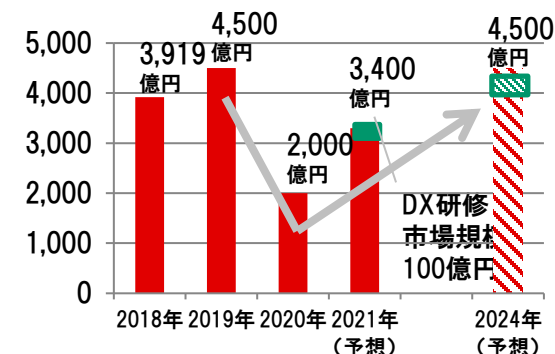
■業績目標実現に向けて

1. 社会人教育市場における当社シェアは約2%。
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

■社会人教育市場 ～24年 4,500億円※1・2

市場シェアは現在2%
成長余地が大きい

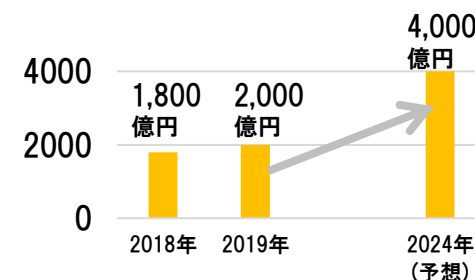
研修市場規模予想



■人事部門のIT化市場 ～24年 4,000億円※3

Leafの現在の売上は10億円
成長の余地あり

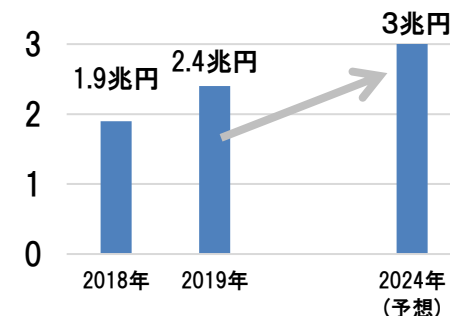
人事部門IT化市場規模予想



■Webマーケティング市場 ～24年 3兆円※4

当社はWebマーケティングで成長
そのノウハウを活用し、市場に参入

Webマーケティング市場規模予想



※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%

※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

※4 2021年5月28日【2020年 情報通信業基本調査】経産省より算出

■顧客セグメントに合わせた営業体制・アプローチと最適サービスミックスを実現

セグメント		アプローチ 先	営業方針	研修	ITサービス		その他
エンタープライズビジネス	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						

■ 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

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



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

③人事業務の削減、業務改善

④教育による課題解決

次のビジネス 

Leafで拡大中

主力事業

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

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

22年9月期 業績予想

■連結業績予想

売上高 **8,900百万円**

営業利益 **2,600百万円**

営業利益率 **29.2%**

**研修事業およびITサービス事業の
継続成長を見込む**

単位(百万円)

	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)	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)	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)	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)	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)	1,571 (+1,125) (20.9%)	+252.7%	1,770 (+199) (19.9%)	+12.6%

22年9月期 事業別業績予想

単位(百万円)

		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)	3,797 (+1,073)	+39.4%	4,400 (+602)	+15.9%
	売上総利益 (売上総利益率)	2,963 (78.0%)	+44.9%	3,410 (+446) (77.5%)	+15.1%
公開講座事業	売上高 (前年比)	1,827 (+559)	+44.2%	2,130 (+303)	+16.6%
	売上総利益 (売上総利益率)	1,372 (75.1%)	+74.7%	1,580 (+207) (74.2%)	+15.1%
ITサービス事業	売上高 (前年比)	1,022 (+367)	+56.0%	1,280 (+257)	+25.2%
	売上総利益 (売上総利益率)	789 (77.2%)	+65.0%	1,020 (79.7%)	+29.0%
その他事業	売上高 (前年比)	853 (+381)	+80.7%	1,090 (+236)	+27.7%
	売上総利益 (売上総利益率)	595 (69.7%)	+78.4%	770 (70.6%)	+29.4%

※ 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. 「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。

■講師派遣型・公開講座(研修事業) <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) <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) <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

DX教育、SDGs・ESG教育

DX推進研修

デジタルトランスフォーメーション

データとIT技術を活用して破壊的イノベーションを実現する

DXを推進するうえでの3つのポイント

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

年間総受講者数 **13,276名**

詳細はこちら >

SDGs時代のマーケティング研修

～2030sの顧客視点で売れるサービスとは

本研修は、SDGs（持続可能な開発目標）に向かう社会において、自社を取り巻く社会や顧客がどのように変わっていくかを想像し、SDGsの視点を取り入れられるようになることを目指します。

開催 日程	1/31(月) オンライン	2/25(金) オンライン	3/17(木) オンライン
----------	------------------	------------------	------------------



Leaf Lightning ～速攻・簡単・徹底的LMS

準備ゼロでも、3日で導入できる

成長企業のために開発

動画の配信も無制限

Leaf lightning
—リーフ ライトニング—

Leaf Translator ～70か国以上の字幕を自動生成



Webプロモーション、ホームページ制作

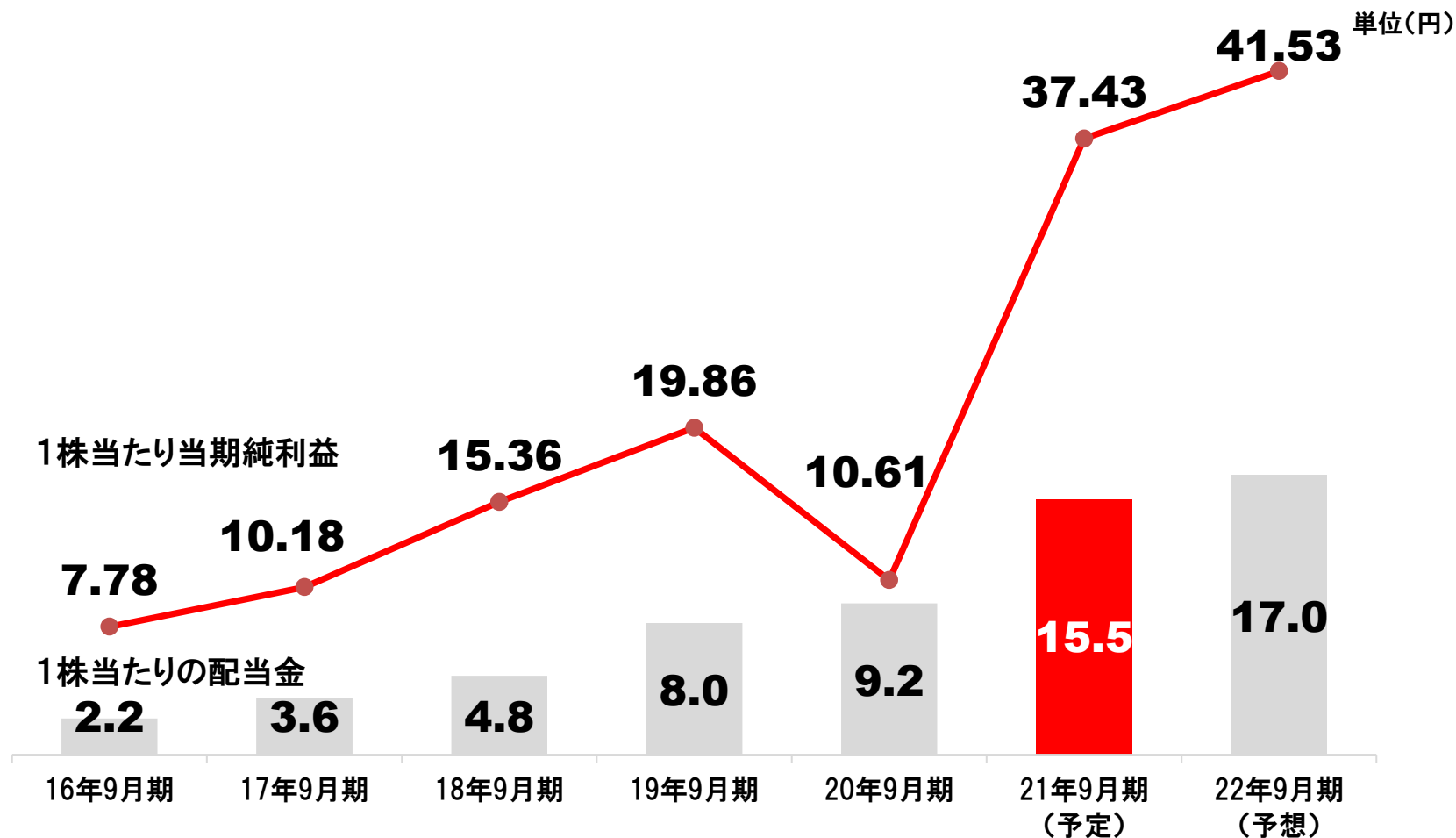
採用活動にもDXを。 人材採用デジタルソリューション

44万円からのWebサイト制作

エムアール・ライトニング
MR-Lightning

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。

決議事項

■配当金額

当社普通株式1株につき金15.5円

総額 652,425,473円

■効力発生日

2021年12月20日(月)

■変更の内容

(下線部分は変更箇所を示します)

現行定款	変更案
第2条(目的) 当会社は、次の事業を営むことを目的とする。 1.～2.(条文省略) (新設) (新設) <u>3.～20.</u>(条文省略) (新設) <u>21.</u> (条文省略)	第2条(目的) 当会社は、次の事業を営むことを目的とする。 1.～2.(現行通り) <u>3. 販売促進活動に関するコンサルティング業</u> <u>4. 商品・サービスに関する販売促進、販売代理店業務</u> <u>5.～22.</u>(現行通り) <u>23.投資業</u> <u>24.</u> (現行通り)

取締役候補者

候補者番号	氏 名	
1	舟橋 孝之 (ふなはし たかゆき)	
2	川端 久美子 (かわばた くみこ)	
3	藤本 茂夫 (ふじもと しげお)	
4	澤田 哲也 (さわだ てつや)	
5	金井 大介 (かない だいすけ)	
6	藤岡 秀則 (ふじおか ひでのり)	新任 社外
7	上林 憲雄 (かんばやし のりお)	社外
8	廣富 克子 (ひろとみ かつこ)	社外

監査役候補者

氏 名

飯塚 一雄 (いづか かずお)

新任

社外

取締役報酬の改定内容

年額180百万円以内



うち社外取締役分10百万円以内

年額200百万円以内

うち社外取締役分20百万円以内

譲渡制限付株式報酬制度の内容

年額40百万円以内

質疑応答

- ① 挙手をお願いします
- ② 議長から指名されましたら、
係が座席までマイクを
お持ちします
- ③ 出席票番号をお願いします

議案の採決

■配当金額

当社普通株式1株につき金15.5円

総額 652,425,473円

■効力発生日

2021年12月20日(月)

■変更の内容

(下線部分は変更箇所を示します)

現行定款	変更案
第2条(目的) 当会社は、次の事業を営むことを目的とする。 1.～2.(条文省略) (新設) (新設) <u>3.～20.</u>(条文省略) (新設) <u>21.</u> (条文省略)	第2条(目的) 当会社は、次の事業を営むことを目的とする。 1.～2.(現行通り) <u>3. 販売促進活動に関するコンサルティング業</u> <u>4. 商品・サービスに関する販売促進、販売代理店業務</u> <u>5.～22.</u>(現行通り) <u>23.投資業</u> <u>24.</u> (現行通り)

取締役候補者

候補者番号	氏 名	
1	舟橋 孝之 (ふなはし たかゆき)	
2	川端 久美子 (かわばた くみこ)	
3	藤本 茂夫 (ふじもと しげお)	
4	澤田 哲也 (さわだ てつや)	
5	金井 大介 (かない だいすけ)	
6	藤岡 秀則 (ふじおか ひでのり)	新任 社外
7	上林 憲雄 (かんばやし のりお)	社外
8	廣富 克子 (ひろとみ かつこ)	社外

監査役候補者

氏 名

飯塚 一雄 (いづか かずお)

新任

社外

取締役報酬の改定内容

年額180百万円以内



うち社外取締役分10百万円以内

年額200百万円以内

うち社外取締役分20百万円以内

譲渡制限付株式報酬制度の内容

年額40百万円以内

閉 会 宣 言
