



2023年11月6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 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 2026

当社は、24年9月期から26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 | 24年9月期 (予想) | 25年9月期 (目標) | 26年9月期 (目標) | 23年9月期 ご参考(実績) |
|----------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| 売上高 (前年比) | 12,530 (+16.2%) | 14,650 (+16.9%) | 17,000 (+16.0%) | 10,783 (+14.5%) |
| 営業利益 (前年比) | 4,590 (+16.5%) | 5,520 (+20.3%) | 6,500 (+17.8%) | 3,941 (+17.0%) |
| 経常利益 (前年比) | 4,585 (+16.4%) | 5,515 (+20.3%) | 6,495 (+17.8%) | 3,937 (+17.7%) |
| 当期純利益 (前年比) | 3,105 (+16.0%) | 3,735 (+20.3%) | 4,400 (+17.8%) | 2,676 (+19.8%) |

2. 中期経営計画の方針

- ・日本最大級の研修ラインナップ数を誇る、コンテンツ IP を中核に成長
- ・対象顧客の幅を人事の教育部門以外に拡大
- ・高成長かつ営業利益率 33%以上を継続。26年9月期は売上高 17,000 百万円、CAGR16.4%、営業利益 6,500 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. 企業の様々な経営課題に幅広く対応し、1社あたり売上を拡大
 人的資本経営、採用強化、DX 推進、営業強化、経営力強化（上場支援）等、人事の教育部門以外を対象としたコンテンツ IP 開発と営業を強化
2. コンテンツ IP の価値最大化に向け、多重活用とデリバリーを強化し顧客数増加
 ①自社営業チャネルに加えて提携先チャネル確保を加速し、顧客へのデリバリーを強化
 ②多重活用や多言語化による海外展開を実施
3. 新規成長分野『ライジング・ネクスト』の開発・販売促進を継続
 ①既存サービスの販促とさらなる新規成長分野の開発を実施
 ②リスキリングニーズへの対応等、個人向けサービス提供を本格化

(注)上記の24年9月期業績予想及び25年9月期・26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 23年9月期 連結業績 及び 中期経営計画「Road to Next 2026」

2023年11月6日(月)



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 23年9月期連結業績

Chap. 02 24年9月期計画及び 中期経営計画「Road to Next 2026」

<参考資料①> 23年9月期第4四半期(23.7-9)連結業績

<参考資料②> 会社概要とインソースの特徴

<参考資料③> 人的資本拡充について

23年9月期(22.10-23.9)業績

- 売上高は10,783百万円(前年比14.5%増)で3期連続最高売上
講師派遣型研修事業は5,275百万円(同13.1%増)、公開講座事業は2,617百万円(同18.0%増)、
ITサービス事業は1,304百万円(同8.9%増)、その他事業は1,586百万円(同18.7%増)
- 売上総利益は8,242百万円(前年比14.3%増)、売上総利益率は76.4%(同0.2pt減)、
営業利益は3,941百万円(同17.0%増)で3期連続最高益、営業利益率は36.5%(同0.8pt増)
- 講師派遣型研修では対面型研修が実施回数増、公開講座では新人向けおよびChatGPT関連中心に受講者増、ITサービスはLeaf利用者数が順調に増加、動画・eラーニングは計画を上回る販売増、オンラインセミナー代行、地方創生事業も順調に成長。一方、民間向け講師派遣、ITサービスのLeaf新規カスタマイズは計画を下回る

中期経営計画「Road to Next 2026」ならびに24年9月期(23.10-24.9)業績予想

- 中期経営計画「Road to Next 2026」の最終年度である26年9月期は、
売上高17,000百万円(CAGR 16.4%)、営業利益6,500百万円(CAGR 18.1%)、
営業利益率38.2%(23年9月期比1.7pt増)が目標
- 24年9月期は、企業の様々な経営課題に幅広く対応し、1社当たり売上を拡大を目指す
売上高12,530百万円(前年比16.2%増)、営業利益4,590百万円(同16.5%増)、
営業利益率36.6%(同0.1pt増)を想定

Chap. 01 23年9月期連結業績

連結損益計算書① 全体

■全事業で売上増、販管費率低下により営業利益が増加

単位(百万円)

| | 23年9月期 4Q(実績) | | 22年9月期4Q 実績 増減 | | 23年9月期 (実績) | | 22年9月期 実績 増減 | | コメント |
|------------|------------------|--------------|-------------------|--|----------------|--------------|-----------------|--|--|
| | | | | | | | | | |
| 売上高 | 2,884 | 2,545 | +13.3% | | 10,783 | 9,418 | +14.5% | | ■売上 【通期】 全事業で売上増、講師派遣型研修事業、公開講座事業では対面型研修が増加 ■売上総利益率 【通期】 ・DX研修の自社開発比率向上および契約講師数が増加 ・高収益の自社開発eラーニングコンテンツ拡販 【4Q】 ・公開講座、ITサービス、その他事業の売上総利益が増加のため前年比増 ■販管費 【通期】 ・人員増により、総人件費が増加 ・その他経費は、対面営業増加により旅費交通費が増加 |
| 売上総利益 | 2,236 | 1,950 | +14.7% | | 8,242 | 7,214 | +14.3% | | |
| 売上総利益率 | 77.5% | 76.6% | +0.9pt | | 76.4% | 76.6% | ▲0.2pt | | |
| 販管費 | 1,102 | 1,020 | +8.1% | | 4,300 | 3,846 | +11.8% | | |
| 販管費率 | 38.2% | 40.1% | ▲1.9pt | | 39.9% | 40.8% | ▲1.0pt | | |
| 総人件費※1 | 895 | 837 | +6.9% | | 3,445 | 3,107 | +10.9% | | |
| オフィス関連費用※2 | 41 | 40 | +3.5% | | 170 | 162 | +4.5% | | |
| 事務・通信費 | 52 | 66 | ▲21.4pt | | 194 | 181 | +7.4% | | |
| その他経費 | 113 | 76 | +48.7% | | 491 | 395 | +24.3% | | |
| EBITDA | 1,165 | 954 | +22.1% | | 4,063 | 3,476 | +16.9% | | |
| EBITDAマージン | 40.6% | 37.5% | +2.9pt | | 37.7% | 36.9% | +0.8pt | | |
| 営業利益 | 1,133 | 929 | +21.9% | | 3,941 | 3,367 | +17.0% | | |
| 営業利益率 | 39.3% | 36.5% | +2.8pt | | 36.5% | 35.8% | +0.8pt | | |
| 経常利益 | 1,133 | 931 | +21.6% | | 3,937 | 3,346 | +17.7% | | |
| 当期純利益 | 772 | 579 | +33.3% | | 2,676 | 2,233 | +19.8% | | |

※1 「人件費」、「採用・研修・福利厚生費」、「業務委託費」、譲渡制限付株式 (Restricted Stock) をまとめて「総人件費」としています。なお、23年9月期のRSIは123百万円(前年比+1.7%)です。

※2 「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

連結損益計算書② 事業別 売上高・売上総利益

単位(百万円)

| | | 23年9月期 4Q(実績) | 22年9月期4Q 実績 増減 | | 23年9月期 (実績) | 22年9月期 実績 増減 | | コメント |
|-----------------------------|-----------------------------|------------------|-------------------|----------------|----------------|-----------------|----------------|---|
| 講師派遣型 研修事業 | 売上高 | 1,406 | 1,262 | +11.5% | 5,275 | 4,665 | +13.1% | 【通期】 ・対面型研修、官公庁向け研修の実 施回数は増加するも、民間企業での 実施回数の伸びは計画を下回る ・オンライン研修の構成比は減少する も、高単価の民間研修、収益性の高 いDX研修の増加により、平均単価は 上昇 【4Q】 官公庁向けでの実施回数は増加する も、民間企業向け研修、特にDX研修 の伸びは計画を下回る |
| | 売上総利益率 | 77.7% | 78.9% | ▲1.2pt | 78.6% | 79.1% | ▲0.5pt | |
| | 実施回数 | 5,039 | 4,528 | +11.3% | 18,858 | 16,936 | +11.3% | |
| | うちオンライン比率 | 26.1% | 40.4% | ▲14.3pt | 27.6% | 43.3% | ▲15.8pt | |
| | うちDX関連研修 | 327 | 298 | +9.7% | 1,252 | 972 | +28.8% | |
| 売上構成比 48.9% (前期49.5%) | 平均単価 | 279.2 | 278.7 | +0.4 | 279.7 | 275.5 | +4.2 | |
| 公開講座 事業 | 売上高 | 724 | 623 | +16.2% | 2,617 | 2,218 | +18.0% | 【通期】 対面型研修受講者増により総受講者 数は順調に増加。新人研修および ChatGPT研修が好調、売上はほぼ計 画通り 【4Q】 ・開催数の適正化、開催可否判断の 厳格化により、1開催当たりの受講 者数は回復し、収益性が改善。1 Q,2Qの売上総利益率低下をカバー ・公開講座パック利用者増により、 平均単価は低下 |
| | 売上総利益率 | 81.3% | 78.1% | +3.2pt | 77.5% | 77.0% | +0.5pt | |
| | 受講者人数 | 34,887 | 28,713 | +21.5% | 120,330 | 101,926 | +18.1% | |
| | うちオンライン比率 | 69.5% | 82.1% | ▲12.6% | 74.8% | 83.1% | ▲8.3% | |
| | うちDX関連研修 | 3,826 | 3,574 | +7.1% | 13,795 | 11,968 | +15.3% | |
| | 売上構成比 24.3% (前期23.6%) | 1開催当たり受講者数 | 13.3 | 11.6 | +1.6 | 11.4 | 12.4 | |
| | 平均単価 | 21.5 | 21.7 | ▲0.1 | 21.7 | 21.7 | ▲0.0 | |

※ 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② 事業別 売上高・売上総利益

単位(百万円)

| | | 23年9月期 4Q(実績) | 22年9月期4Q 実績 増減 | | 23年9月期 (実績) | 22年9月期 実績 増減 | | コメント(YoY) |
|--------------|-----------------------------|------------------|-------------------|---------|----------------|-----------------|--------|--|
| ITサービス 事業 | 売上高 | 327 | 314 | +4.1% | 1,304 | 1,197 | +8.9% | 【通期】 ・Leaf有料利用組織数は638、利用者は289万人と好調、年間経常収益(ARR※1)は811百万円(同27.4%増)に拡大 ・カスタマイズ売上は、新規案件の減少により前年比減 ・ユーザー数増による通信費増を、外注加工費削減およびサーバー稼働効率化によりカバーし、売上総利益率を維持 |
| | 売上総利益率 | 81.5% | 82.4% | ▲0.8pt | 79.0% | 79.2% | ▲0.1pt | |
| | Leaf リカーリング (月額収入) | 193 | 157 | +22.9% | 699 | 581 | +20.2% | |
| | Leaf カスタマイズ売上 | 106 | 133 | ▲20.1% | 385 | 452 | ▲14.8% | |
| | 売上構成比 12.1% (前期12.7%) | 27 | 23 | +16.9% | 218 | 163 | +33.6% | |
| | Leaf有料利用組織 | - | - | - | 638 | 522 | +22.2% | |
| | Leafユーザー数(千人) | - | - | - | 2,895 | 2,112 | +37.1% | |
| その他 事業 | 売上高 | 426 | 345 | +23.3% | 1,586 | 1,337 | +18.7% | 【通期】 その他事業は売上高、売上総利益率ともに計画を大幅に上回る 【4Q】 動画販売の伸びが鈍化するも、その他事業全般で高い成長を実現 ・オンラインセミナー事務代行 官公庁等の通年案件増加、配信技術向上によるサービス領域拡大 ・地方創生サービス 名古屋市、和歌山県で中小企業向けの支援事業を複数受託、若年層向けアントレプレナーシップ教育の受託実績が拡大 |
| | 売上総利益率 | 67.5% | 60.5% | +7.0pt | 65.1% | 64.7% | +0.4pt | |
| | 動画販売 | 84 | 83 | +1.3% | 471 | 403 | +17.0% | |
| | 動画レンタル | 9 | 5 | +55.0% | 39 | 27 | +41.6% | |
| | クラウド型eランSTUDIO | 37 | 36 | +3.5% | 153 | 155 | ▲1.0% | |
| | 映像制作ソリューション | 21 | 9 | +130.2% | 62 | 44 | +39.4% | |
| | コンサル・アセスメント | 50 | 34 | +46.7% | 136 | 124 | +9.2% | |
| | オンラインセミナー事務代行 | 58 | 35 | +64.8% | 203 | 135 | +50.9% | |
| | 地方創生サービス | 99 | 51 | +92.3% | 151 | 103 | +46.8% | |
| | Webマーケティング | 55 | 40 | +36.5% | 221 | 203 | +8.9% | |

※ 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

※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

Copyright © Insource Co., Ltd. All rights reserved. 「in source」「Leaf」「WE Binsource」の名称及びロゴは株式会社インソースの登録商標です。

連結貸借対照表

■ セミナールーム等のオフィス関連費用を削減するため自社ビルを取得し、固定資産が増加

単位(百万円)

| | 23年9月期末 (実績) | 22年9月期末 | | コメント |
|----------|-----------------|--------------|---------------|---|
| | | 実績 | 増減 | |
| 流動資産 | 5,135 | 5,260 | ▲2.4% | ■ 自社ビル取得により、現預金の減少および固定資産の増加 |
| うち現預金 | 3,515 | 3,827 | ▲8.2% | |
| 固定資産 | 5,659 | 3,468 | +63.1% | |
| 資産合計 | 10,795 | 8,729 | +23.7% | |
| 流動負債 | 2,822 | 2,559 | +10.3% | ■ 前受金の増加により、流動負債の増加 ■ 利益計上により、純資産の増加 |
| うち前受金※ | 850 | 730 | +16.4% | |
| 固定負債 | 43 | 44 | ▲3.4% | |
| 純資産 | 7,929 | 6,125 | +29.5% | |
| 負債・純資産合計 | 10,795 | 8,729 | +23.7% | |

| | 23年9月期 | 22年9月期 |
|-----|--------------|--------------|
| ROE | 38.1% | 42.0% |

| | 23年9月期 | 22年9月期 |
|------|--------------|--------------|
| ROIC | 34.1% | 37.3% |

| | 23年9月期 | 22年9月期 |
|-----|--------------|--------------|
| ROA | 27.4% | 28.8% |

※ 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

24年9月期に向けた各種KPI

■コンテンツ数、講師数が順調に増加。顧客セグメント別販促を強化し、配信メールクリック数が増

| | 22年9月期 (実績) | 23年9月期 1-3Q(実績) | 23年9月期 4Q(実績) | 23年9月期 (実績) | 23年9月期 (目標) | 24年9月期 (目標) |
|--|--------------------------|--------------------------|------------------------|--------------------------------|--------------------------|--------------------------|
| WEBinsource新規登録先数 単位:組織 (累計契約数) | 2,871 (18,669) | 2,197 (20,866) | 788 (21,644) | 2,975 (達成率:124.0%) | 2,400 (21,069) | 2,400 (24,044) |
| 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) | 333 (3,794) | 271 (4,065) | 91 (4,156) | 362 (達成率:103.4%) | 350 (4,144) | 360 (4,504) |
| 公開講座新規コンテンツ数 単位:種類 (累計コンテンツ数) | 334 (3,630) | 195 (3,825) | 112 (3,937) | 307 (達成率:153.5%) | 200 (3,830) | 200 (4,030) |
| eラーニング・動画新規コンテンツ数 単位:種類 (累計コンテンツ数) | 210 (544) | 155 (699) | 55 (754) | 210 (達成率:100.0%) | 210 (754) | 250 (1,004) |
| コア・ソリューションプラン数※1 単位:種類 (累計プラン数) | 36 (267) | 30 (297) | 11 (308) | 41 (達成率:102.5%) | 40 (307) | コンサル提案 数に変更予定 |
| セッション数※2 単位:千回 | - | 1,264 | 395 | 1,659 (達成率:-) | - | 中核ページデザ イン数に変更予 定 |
| 配信メールクリック数 単位:クリック | 52,811 | 64,454 | 28,517 | 92,971 (達成率:155.0%) | 60,000 | 問合せ数に 変更予定 |
| 講師数※3 単位:人 | 315 | 364 | 377 | 377 (達成率:100.5%) | 375 | 435 |
| うちDX講師数※3 単位:人 | 67 | 78 | 84 | 84 (達成率:102.4%) | 82 | 107 |
| アセスメント利用組織数 単位:組織 | 260 | 436 | 164 | 600 (達成率:255.6%) | 426 | 順調に増加の ため廃止 |
| 1人当たりCO2排出量(Scope2)※4 単位:t-CO2 | 0.73 | 0.49 | 0.00 ※6 | 0.55 ※6 (達成率:119.6%) | 0.69 | 再エネ導入に より廃止 |

※1 コア・ソリューションプラン数は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 ※2 セッション数は、GA4での計測開始により過去を遡り再計算

※3 講師数、DX講師数は各期末時点の数字 ※4 1人当たりCO2排出量は、Scope2を期中平均社員数で除した値 ※5 一部自社ビルでの再生可能エネルギーおよび非化石証書利用

| 2023年 | ニュース | 事業分野・課題 |
|-------|--|----------------------|
| 7月 | 横浜市「デジタル人材育成研修管理システム構築・運用保守」事業者に選定 | ITサービス |
| | 健康管理ASP「Leaf wellness」の販売開始 | ITサービス |
| | ChatGPTプロンプトエンジニアリング研修を追加リリース(シリーズ合計9本開発) | 公開講座、DX |
| 8月 | 山梨県職員向け「eラーニング」研修業務委託の事業者を選定 ～Leaf企業内大学でeラーニング学習環境を提供 | ITサービス、 動画・eラーニング |
| | jinjer株式会社と業務提携～Leafシリーズの販売開始 | ITサービス |
| | 奈良県「オンライン学習促進事業」事業者を選定 ～Leaf企業内大学でeラーニング学習環境を提供 | ITサービス、 動画・eラーニング |
| | 階層別アセスメント(ベテラン向け、論理的思考力強化、技術系マネジメント力) 販売開始 | アセスメント |
| 9月 | 日本看護協会「インターネット配信研修システム構築」事業者を選定 ～マルチデバイスLMS『Leaf Lightning』で全国の看護職の生涯学習・リスキリングを支援 | ITサービス |
| | リスキリング対応サービス～「DXリテラシーアセスメント」を開発 | DX、アセスメント |
| | リスキリング対応サービス～50代以上限定「Excel基礎・応用研修」2本を開発 | 公開講座、DX |
| | 株式会社ジェイアール東日本企画と連携した、地域創生に特化した人材育成アカデミー、チームiCHIアカデミー「ソーシャルプロデュース講座」を開始 | 地方創生 |
| | インソース九州ビルにおいて、水力、地熱等を利用した再生可能エネルギーの導入開始 | サステナビリティ |
| 10月 | 株式会社インソースコンサルティング (ICO)、 株式会社インソースクリエイティブソリューションズ (ICS) 設立 | コンサルティング、 コンテンツ開発 |
| | 個人向け新ブランド「インソースリスキリング」を制定～リスキリング支援を本格開始 | 公開講座、DX |
| 11月 | 株式会社プラスアルファ・コンサルティングと業務提携 ～公開講座販売、ASPサービス拡充 | 公開講座、ITサービス |

23年9月期営業施策の成果と振り返り

23年9月期 営業施策

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 グロウビジネス:299名以下

| 実施事項 | 成果 | コメント | 24年9月期方針 |
|--|----|---|---|
| ①都心営業チームを少数精鋭チームに再編成し、若手をリーダーに抜擢(23/1) | ○ | ・営業チーム再編成により、活動量は増加し、営業一人当たり売上高は下期で前年比8%増 | <ul style="list-style-type: none"> ・都内19チーム化、担当エリア責任営業体制 担当エリア重複を解消し生産性を改善し、EB・M先への訪問強化で一社当たり売上を拡大 ・業種、企業特性等によるセグメントセールスで一社当たり売上を拡大 ・コンサルティング提案強化のため、インソースコンサルティング(ICO)設立 ・営業リーダー強化のため、教育、モニタリング、フィードバックを強化 ・ダイレクトマーケティングによる営業補完継続 |
| ②ベテラン営業チームを編成(23/1) | △ | ・活動量の増加とダイレクトマーケティングにより新規問い合わせは下期で5%増 | |
| ③ベテラン在宅社員のオンライン営業チーム発足(23/2) | △ | ・コンサルティング案件の提案が増加 | |
| ④インセンティブ制度導入(23/5) | × | ・担当エリア重複や大型案件獲得が伸びなかった点は課題が残る | |
| ⑤ダイレクトマーケティング強化(23/4) | ○ | | |

営業KPI~23年9月期実績と24年9月期目標

単位(百万円)

| | 23年上期 実績 | 前年比 | 23年下期 実績 | 前年比 | 前期比 | 24年9月期 目標 | 前年比 |
|--------------------------|-------------|--------|-------------|--------|--------|--------------|--------|
| 売上高 | 5,204 | 115.4% | 5,579 | 113.7% | +375 | 12,530 | 116.2% |
| 営業利益 | 1,930 | 115.2% | 2,011 | 118.8% | +81 | 4,590 | 116.5% |
| 営業一人当たり売上高 | 27.5 | 98.3% | 27.2 | 108.0% | ▲0.3 | 56.2 | 102.7% |
| 営業一人当たり営業利益 | 10.2 | 98.8% | 9.7 | 111.4% | ▲0.4 | 20.5 | 102.9% |
| WEBinsource累計利用組織(単位:組織) | 20,088 | 116.6% | 21,644 | 115.9% | +1,556 | 24,044 | 111.1% |
| WEBinsource獲得数(単位:組織) | 1,419 | 99.7% | 1,556 | 107.5% | +137 | 2,400 | 80.7% |
| 問い合わせ数(単位:件) | 2,503 | 114.2% | 2,582 | 105.8% | +79 | 6,100 | 120.0% |

- 新ブランド「インソースリスキリング」を立ち上げ、リスキリング支援を本格化
公開講座の夜間・休日開催拡大や通信教育に加え、個人スキル徹底強化の新サービスを開発
具体的な業務支援、成果物確認、キャリア相談まで実施し、リスキリングをトータルサポート(23年11月開始)

■新ブランドロゴ



※リスキリングとは
新しいスキルや知識を習得し、変化する市場や業務に
適応するための『学び直し』のことで、キャリア自立
実現のためには必須

<リスキリング需要が高まる背景と当社の状況>

- ①政府施策としてのリスキリング強化
「三位一体の労働市場改革」の一環でリスキリングによる能力向上支援として、個人直接給付の拡大方針が令和5年6月に閣議決定
- ②企業における人的資本経営推進ニーズの高まり
成長事業の創出、既存事業の生産性向上に向け、DXスキル強化などにより人的資本を拡充したいとのニーズが顕在化
- ③個人の公開講座受講が大幅増 ~1.7倍に増加
23年9月期の公開講座への「個人申込」の受講者数は2,624名、コロナ前の19年9月期(1,504名)との対比で+74%増加

インソースリスキリング(トップページ) >> <https://www.insource.co.jp/reskilling/index.html>

■新サービス「インソースリスキリング・プレミアムコース」

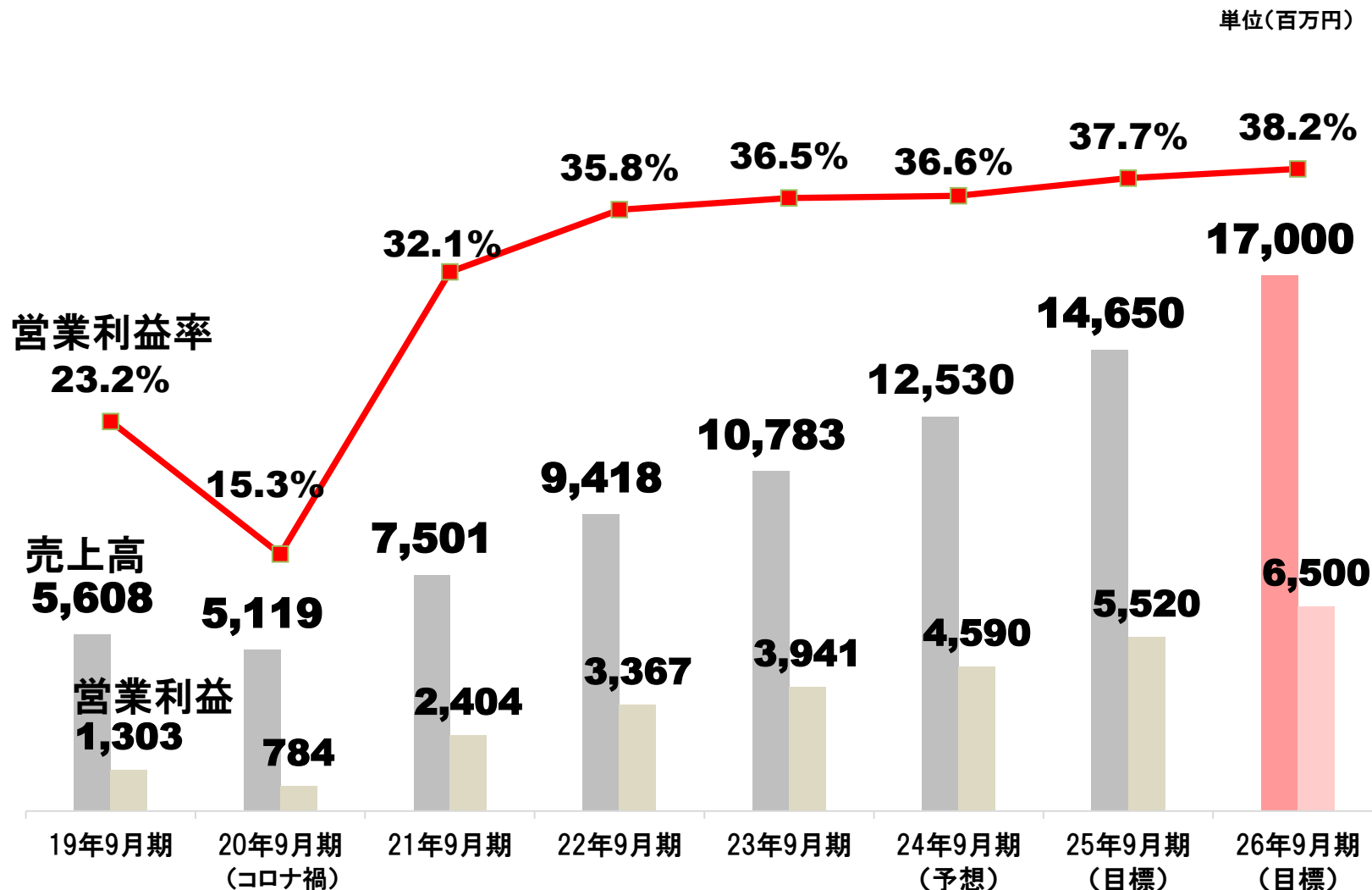
| | | |
|---------|--|--|
| 概要 | 研修と、複数回の個別相談・質問のセッションを通じて「できるようになる」まで、徹底的に支援するプログラム | ▽プレミアムコース タイムスケジュール例 |
| 主なターゲット | 自己研鑽に取り組む個人の方 | 研修時間 10:00-15:00 個別相談・質問タイム 15:00-17:00 |
| 提供講座例 | ・PowerPoint添削実践研修～スライド作成の「型」と「テクニック」をマスターする(5日間)(税込203,500円) ・ChatGPT×Pythonプログラミング研修 ～自動化・データ分析編(5日間)(税込203,500円) ※職務に求められ、かつ汎用的な明日から役立つスキルを提供 | <ご相談内容例> 実際に作成した資料 現場で使っているデータ 研修内容に関する質問 |

※職務で明日から役立つ様に個別対応

Chap. 02 24年9月期計画及び 中期経営計画「Road to Next 2026」

中期経営計画「Road to Next 2026」～連結業績推移

■ 本中計では、26年9月期に売上高17,000百万円、営業利益6,500百万円、営業利益率38.2%を目指す



■基本方針

- ・日本最大級の研修ラインナップ数を誇る、コンテンツIPを中核に成長
- ・対象顧客の幅を人事の教育部門以外に拡大
- ・高成長かつ営業利益率33%以上を継続。26年9月期は売上高17,000百万円、CAGR 16.4%、営業利益6,500百万円を目指す

■重点施策

1. 企業の様々な経営課題に幅広く対応し、1社当たり売上を拡大

人的資本経営、採用強化、DX推進、営業強化、経営力強化(上場支援)等、人事の教育部門以外を対象としたコンテンツIP開発と営業を強化

2. コンテンツIPの価値最大化に向け、多重活用とデリバリーを強化し顧客数増加

- ① 自社営業チャネルに加えて提携先チャネルの確保を加速し、顧客へのデリバリーを強化
- ② 多重活用や多言語化による海外展開を実施

3. 新規成長分野『ライジング・ネクスト』の開発・販売促進を継続

- ① 既存サービスの販促とさらなる新規成長分野の開発を実施
- ② リスキリングニーズへの対応等、個人向けサービス提供を本格化

■時代のニーズに合わせて年間300本以上の開発を継続

| 年度 | 20年9月期 | 21年9月期 | 22年9月期 | 23年9月期 | 24年9月期以降 |
|----------|---|---|--|---|--|
| 社会情勢 | 新型コロナウイルスの感染拡大 | 引き続き新型コロナによる活動制限が続く | 「骨太方針2022」により人的資本経営の推進が加速 | 生成AIの登場 地方創生の本格化 コロナ禍収束 | デジタル活用のさらなる進展 働き方の多様化と人材の流動化 健康経営の進展 |
| 開発強化テーマ | ・テレワーク対応 ・危機対応マネジメント | ・DX推進 ・動画コンテンツ拡充 | ・企業規模別開発 ・世代別キャリア開発 | ・職場勤務への回帰 ・対面営業の再強化 | ・リスクリング(DX)需要の本格化対応 ・多言語対応の強化 |
| 開発総数 | 319本 | 321本 | 333本 | 362本 | 年間360本以上 |
| 開発プログラム例 | ・テレワークでの部下指導研修 ・オンライン商談研修 ・内定者オンラインセミナー | ・システムエンジニア向け極意シリーズ ・偉人に学ぶシリーズ ・動画で学ぶOffice®シリーズ | ・大企業向け研修 ・成長企業向け研修 ・(世代別)壁を乗り越える研修 | ・ChatGPT活用 ・人格の陶冶シリーズ ・新任管理職シリーズ ・内気な人のためのシリーズ | ・個人向けリスクリングニーズに即したDXプログラムの拡大 ・業界別、職種別プログラムの強化 ・健康経営増進プログラムの拡大 ・地域大国向け多言語対応の強化 |

■各年度におけるジャンル別開発数のベスト5

| 順位 | 20年9月期 | | 21年9月期 | | 22年9月期 | | 23年9月期 | |
|----|-------------|-----|----------|-----|--------------|-----|-----------|-----|
| 1 | テレワーク・コロナ対策 | 42本 | デジタルスキル | 47本 | ビジネススキル | 43本 | コミュニケーション | 40本 |
| 2 | 管理職向け | 33本 | 営業職向け | 44本 | コミュニケーション | 38本 | デジタルスキル | 32本 |
| 3 | コミュニケーション | 31本 | 管理職向け | 32本 | キャリア・モチベーション | 36本 | ビジネススキル | 32本 |
| 4 | デジタルスキル | 23本 | 部下指導・OJT | 22本 | 管理職向け | 32本 | 管理職向け | 27本 |
| 5 | 内定者向け | 23本 | コンプライアンス | 19本 | デジタルスキル | 30本 | 部下指導・OJT | 23本 |

オーダーメイド研修
講師派遣
INSOURCE CUSTOM MADE SEMINAR

1名さまから参加できる
公開講座
INSOURCE OPEN SEMINAR



今後の事業拡大シナリオ

■ サービス提供先を拡大しコンテンツIP開発をさらに増強
 対象顧客の幅を人事の教育部門以外の企業組織全体、行政、個人に広げ、コンテンツIP開発の幅を人材育成以外に拡大

| ターゲット | 企業・組織の人事部門 | | | | 企業・組織の経営企画・営業企画部門 | | | 行政 | 個人 |
|------------------|--|---|--|-----------------------------|--|---|---|------------|--|
| 課題 | 人材育成 | 人事・評価 | 労務・福利厚生 | 採用 | DX推進 | 営業力強化 | 経営力強化 | 地方創生 | リスキリング |
| インソースグループの提供サービス | ①研修・eラーニング・アセスメント ・階層別 ・コミュニケーション ・生産性向上 ・キャリア | ①研修・eラーニング・アセスメント ・評価者向け ・目標管理 ・面談 | ①研修・eラーニング・アセスメント ・ハラスメント ・健康経営 ・労務管理 | ①研修・eラーニング・アセスメント ・内定者向け | ①研修・eラーニング・アセスメント ・Excel、PPT ・Python ・DX理解 ・プロマネ | ①研修・eラーニング・アセスメント ・営業 ・マーケティング ・CS向上 | ①研修・eラーニング・アセスメント ・経営人材育成 ・女性活躍推進 | ②地方創生 | ③学習支援・キャリア支援 ・OASキル ・ChatGPT ・プログラミング |
| | ①HR Tech ・Leaf ・Leaf企業内大学 ・STUDIO | ①HR Tech ・評価シートWeb化 ・LeafEva | ①HR Tech ・ストレスチェック ・Leaf wellness | ②採用サイト制作 ②人材紹介 | ②コンサル DX推進・営業戦略・経営戦略(中期経営計画) | | | | |
| | ②コンサル 人的資本経営実現に向けた包括支援(価値向上と情報開示) | | | | | ②Webマーケティング支援 ・ECサイト ・デジタル営業 | | ③上場支援、IR支援 | |
| | ②コンサル ・教育体系構築 | ②コンサル ・評価制度構築 | | | ①:現在の主力事業 ②:ライジング・ネクスト ③:今後本格的に開発提供予定 | | | | |



経営基盤(コンテンツ開発力・営業力・システム開発力+社内人的資本)を強化し実現

24年9月期
重点強化
テーマ

1 マーケティング

- ・企業規模・業界以外に顧客特性セグメントを設定
- ・セグメントごとに営業・販促手法を多様化
- ・販売提携先確保と連携強化

2 コンサルティング

- ・人的資本経営やリスクリング、次世代リーダー育成などの経営課題に対し、顧客に伴走して中長期的かつ総合的に支援

3 採用と教育

- ・マーケティング、コンサルティング、プロジェクトマネジメント、デジタル活用の4分野を徹底教育
- ・エリア限定採用を積極実施

| | | | |
|---------|---|---|--|
| コンテンツ開発 | <ul style="list-style-type: none"> ・顧客特性に合わせた商品開発～オーナー企業、伝統企業、先進企業等 ・個人向けサービス(リスクリング) | <ul style="list-style-type: none"> ・人材育成にとどまらずに、企業・行政・個人の課題を総合的に解決する新サービスを開発 | <ul style="list-style-type: none"> ・23年10月ICSを設立、九州エリアの高度専門人材確保。中途入社だけでなく25年卒から新卒者も確保へ |
| 営業 | <ul style="list-style-type: none"> ・顧客特性に合わせた営業活動とダイレクトマーケティング ・他社提携し販売チャンネルを拡大 | <ul style="list-style-type: none"> ・23年10月ICOを設立、インソース執行役員メンバーを中心にコンサルティング案件専門営業部隊を発足 ・単発・単年度で終わらない体系的・包括的な提案営業強化 | <ul style="list-style-type: none"> ・コンサルティング営業担当者の中途採用を強化 ・首都圏、関西圏でフロント営業担当者を採用 ・エリア限定採用～Z世代の地元志向に対応 |
| システム開発 | <ul style="list-style-type: none"> ・営業担当者用CRM改修～データ整備機能と情報量を拡充 ・ダイレクトマーケティング機能強化 ・他社提携によるAPI連携開発 | <ul style="list-style-type: none"> ・コンサルティング提案作成自動化～顧客の教育体系に合わせた公開講座選定システムから開始 | <ul style="list-style-type: none"> ・IMD所在地の宇都宮エリアでエンジニアを採用 ～Z世代の地元志向に対応 |
| 社内人的資本 | <ul style="list-style-type: none"> ・顧客特性に関する知識教育 ・ターゲットリスト作成スキル教育 ・インサイドセールスの人員増とスキル強化 | <ul style="list-style-type: none"> ・コンサルティング提案スキル教育～コンサルティングのフレームワーク、資料作成等の基礎スキル強化 | <ul style="list-style-type: none"> ・プロジェクトマネジメント力、デジタル活用力を全社共通教育に選定 ・「Leaf企業内大学」を活用し弱点強化～部門ごとにアセスメントを実施し、結果に基づく推奨公開講座を受講 |

中期経営計画「Road to Next 2026」～事業別目標

■事業別売上目標と重点施策

単位(百万円)

| 事業名称 | 23年9月期 実績 | 24年9月期 予想 | 25年9月期 目標 | 26年9月期 目標 | 重点施策 |
|--|---------------------------|---------------------------|---------------------------|---------------------------|--|
| 全体 (構成比) CAGR: 16.4% | 10,783 (100.0%) | 12,530 (100.0%) | 14,650 (100.0%) | 17,000 (100.0%) | <ul style="list-style-type: none"> ・企業の様々な経営課題に幅広く対応し、1社当たり売上を拡大 ・コンテンツPの価値最大化に向け、多重活用とデリバリーを強化し顧客数増加 ・新規成長分野『ライジング・ネクスト』の開発・販売促進を継続 |
| 講師派遣型研修事業 (構成比) CAGR: 17.2% | 5,275 (48.9%) | 6,210 (49.6%) | 7,300 (49.8%) | 8,500 (50.0%) | <ul style="list-style-type: none"> ・コンサルティングを強化し1社当たり売上高の向上を重視 ・営業人員拡充と教育を継続強化 |
| 公開講座事業 (構成比) CAGR: 16.0% | 2,617 (24.3%) | 3,040 (24.3%) | 3,530 (24.1%) | 4,090 (24.1%) | <ul style="list-style-type: none"> ・リスキリング需要に合わせた個人向けセールスを本格化 ・代理店販売強化のため提携先を確保 |
| うちDX関連(※1) (構成比) CAGR: 30.6% | 920 (8.5%) | 1,200 (9.6%) | 1,555 (10.9%) | 2,050 (12.1%) | <ul style="list-style-type: none"> ・対象顧客の拡大と商品開発強化 ～中堅・成長企業、個人(リスキリング)、ChatGPTやPython活用等 |
| ITサービス事業 (構成比) CAGR: 17.8% | 1,304 (12.1%) | 1,630 (13.0%) | 1,870 (12.8%) | 2,130 (12.5%) | <ul style="list-style-type: none"> ・全11種のLeafシリーズを適切な対象顧客に訴求、新規案件獲得を強化 ・23年9月期発売の新シリーズの機能追加や新料金プラン追加 ・289万人(※2)越えの既存ユーザーのLTV向上 |
| その他事業 (構成比) CAGR: 12.8% | 1,586 (14.7%) | 1,650 (13.2%) | 1,950 (13.3%) | 2,280 (13.4%) | <ul style="list-style-type: none"> ・地方創生 ～中小企業支援実績の横展開、観光DX領域等の開発 ・オンライン支援 ～新規民間案件獲得と既存顧客へのコンサル ・Webマーケティング ～サイト制作・システム開発事業を拡大 ・人材紹介 ～受注率向上と高報酬単価・限定求人確保の循環強化 ・コンサルティング ～コンサル領域と専門人材養成講座の開発 |

※1講師派遣型研修および公開講座のうち、DX関連研修

※2 2023年9月末時点

顧客セグメント別セールスの成長方針

- セグメント別に1社当たり売上高目標および社数目標を設定。顧客特性に合わせた包括提案で、目標売上高を越える取引社数を拡大
- 基盤顧客の定義を新たに設定し、ダイレクトマーケティングを強化

| セグメントと 目標1社当たり売上 | | 23年 9月期末 (実績) | 24年 9月期末 (目標) | 25年 9月期末 (目標) | 26年 9月期末 (目標) | 企業規模によるセグメント別重点セールステーマ | |
|---------------------|--------------------------------------|--|---------------------|---------------------|---------------------|--|--|
| 民間 企業 | EB エンタープライズ ビジネス 10,000千円以上 | 大手企業 (5,000名～) 準大手企業 (1,000～4,999名) | 70 社 | 90 社 | 105 社 | 125 社 | <ul style="list-style-type: none"> ・コンサルティング視点を加えた全社体系提案 ・人的資本経営(DX、女性活躍、リーダー養成、システム提供) ・リスクリング、キャリア自律支援、健康経営 |
| | MM ミッドマーケット ビジネス 5,000千円以上 | 中堅企業 (300～999名) | 51 社 | 70 社 | 85 社 | 100 社 | <ul style="list-style-type: none"> ・人手不足への対応(採用支援と離職防止) ・全社の体系的な教育提供/評価制度・教育体系構築支援 ・廉価なDX推進パッケージ |
| | GB グロウビジネス 1,000千円以上 | 中規模企業 (100～299名) 小・成長企業 (50～99名) | 738 社 | 890 社 | 1,040 社 | 1,190 社 | <ul style="list-style-type: none"> ・経営の課題解決支援 (IR、上場、売上向上、採用支援等) ・管理職育成、階層別教育強化 ・コンプライアンス教育(ハラスメント防止等) |
| | 基盤顧客 100千円以上 | 全セグメント | 6,325 社 | 7,200 社 | 8,100 社 | 9,000 社 | <ul style="list-style-type: none"> ・WEBinsource利用促進 ・公開講座継続利用 ・動画百貨店、Leaf in order、STUDIO ・ダイレクトマーケティングの強化 |
| 官公庁 100千円以上 | 全セグメント | 2,436 社 | 2,700 社 | 3,000 社 | 3,300 社 | <ul style="list-style-type: none"> ・地方創生 ・教育のDX(Leafシリーズ)、ストレスチェック ・ダイレクトマーケティングの強化 | |

■ 社会人教育市場 ～引き続き成長余地は大きい

- ・市場規模は23年 3,200億円、26年 4,000億円以上と想定※1
うちDX研修市場規模は23年 350億円、26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

■ 人事部門のIT化市場 ～市場拡大が期待できる

- ・市場規模は22年 2,400億円、27年 4,400億円※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23年9月期売上は13億円であり、成長の余地が大きい

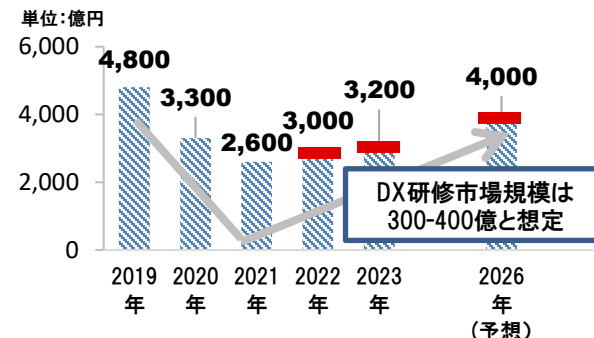
※3 総務省及び経済産業省「情報通信業基本調査」を基に当社にて算出

■ 地方創生関連国家予算 ～政府は地方創生事業を推進

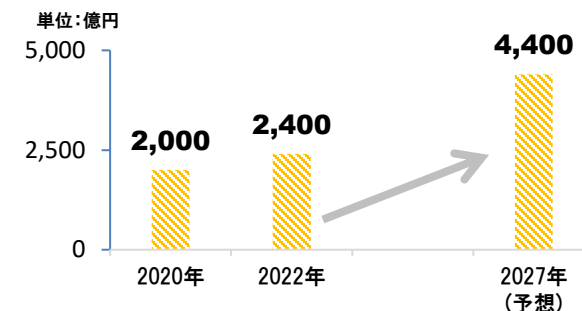
- ・地方創生関連国家予算は23年 1.7兆円※4、今後も続くものと想定
- ・中小企業の経営支援、観光振興支援、起業促進など、今後、地域に持続可能で発展的な経済循環を生み出すための具体的な支援や人材育成が求められると考えられる

※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

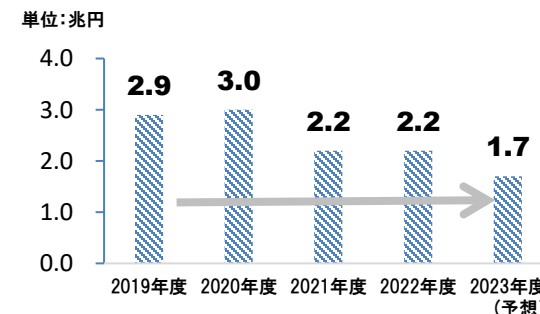
研修市場規模予想



人事部門IT化市場規模予想

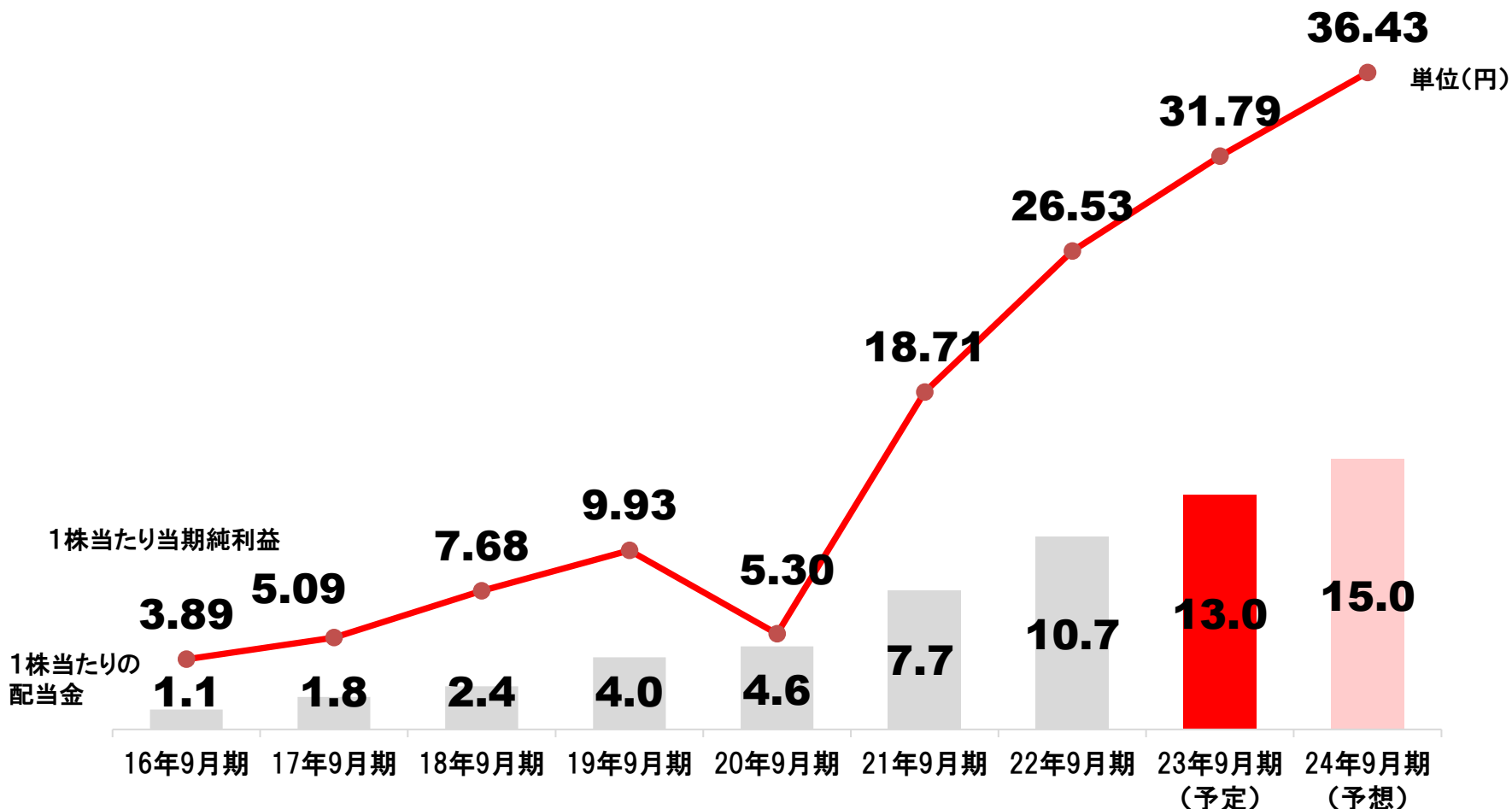


地方創生関連国家予算



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
- 23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11.8倍となる見込み^(※注)
- 株主の皆様への公平な利益還元の観点から、23年9月期をもって株主優待制度廃止



(注)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。配当金は株主総会で決議されます。

■ 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

■ マテリアリティおよび長期指標

| 重点課題 | 実施事項 | KPI | 2022年 9月期 | 2023年 9月期 | 2030年 9月期 | |
|--------------|-----------------------------------|---------------------------------------|-------------------------|--------------------------|----------------------------|----------------|
| 事業を通じた社会課題解決 | ①社会人教育を通じた生産性向上 (組織の強化) | 研修事業 年間受講者数 | 640千人 | 720千人 | 2,000千人 | |
| | ②多様な環境で活躍するための基礎スキル獲得 (個人の力強化) | OA・IT・DX教育受講者数 (公開講座) | 11千人 | 13千人 | 50千人 | |
| | ③個々の人、組織にあわせた学習コンテンツ開発 | 累計コンテンツ数 | 3,794種類 | 4,156種類 | 5,000種類 | |
| | ④教育インフラの提供 | 累計動画コンテンツ数 公開講座 年間開催数 Leafユーザー数 | 544種類 8千人 2,112千人 | 754種類 10千人 2,895千人 | 1,500種類 15千人 7,000千人 | |
| ESG | E 気候変動への対応 | 事業におけるカーボンニュートラル | Scope1+2 | 283t-CO2 | 237t-CO2 | 140t-CO2 |
| | S 多様な人材の活躍 | 多様な人材が活躍できる職場の実現 | 執行役員 女性比率 管理職 女性比率 | 0% 37.8% | 0% 37.4% | 50% 50% |
| | S 地域社会とのかかわり | 地域社会の課題解決 | 地方創生案件数 生理貧困支援対策自治体数 | 24件 46自治体 | 36件 62自治体 | 100件 100自治体 |
| | G ガバナンスの強化 | 経営の多様性確保 | 取締役会女性比率向上 | 25% | 25% | 50% |

※2030年目標は今後の経営状況、経営計画の見直し、変更に伴い、変更になる可能性があります。

<参考資料①> 23年9月期第4四半期連結業績

単位(百万円)

| | 22年9月期 4Q(実績) | 23年9月期 1Q(実績) | 2Q(実績) | 3Q(実績) | 4Q(実績) | 前年同期比 | |
|-----------------------------|------------------------|-----------------------|------------------------|-----------------------|------------------------|-------------|---------------|
| 売上高 (前四半期比:QoQ) | 2,545 (+182) | 2,586 (+41) | 2,617 (+30) | 2,694 (+77) | 2,884 (+189) | +339 | +13.3% |
| 売上総利益 (前四半期比:QoQ) | 1,950 (+184) | 1,957 (+7) | 2,026 (+68) | 2,021 (▲5) | 2,236 (+215) | +286 | +14.7% |
| (売上総利益率) | (76.6%) | (75.7%) | (77.4%) | (75.0%) | (77.5%) | (+0.9pt) | |
| 営業利益 (前四半期比:QoQ) | 929 (+166) | 893 (▲36) | 1,036 (+143) | 877 (▲159) | 1,133 (+255) | +203 | +21.9% |
| (営業利益率) | (36.5%) | (34.5%) | (39.6%) | (32.6%) | (39.3%) | (+2.8pt) | |
| 経常利益 (前四半期比:QoQ) | 931 (+176) | 891 (▲40) | 1,034 (+143) | 878 (▲155) | 1,133 (+254) | +201 | +21.6% |
| 当期純利益 (前四半期比:QoQ) | 579 (+62) | 610 (+30) | 707 (+97) | 584 (▲122) | 772 (+188) | +193 | +33.3% |

単位(百万円)

| | 22年9月期 4Q(実績) | 23年9月期 1Q(実績) | 2Q(実績) | 3Q(実績) | 4Q(実績) | 前年同期比 | |
|---|--------------------------------|-----------------------------------|---------------------------------|-----------------------------------|----------------------------------|------------------------|---------------|
| 売上高 (前四半期比:QoQ) | 1,262 (▲18) | 1,397 (+135) | 1,008 (▲389) | 1,461 (+453) | 1,406 (▲55) | +144 | +11.5% |
| 売上総利益 (前四半期比:QoQ) (売上総利益率) | 995 (▲11) (78.9%) | 1,103 (+108) (79.0%) | 808 (▲294) (80.2%) | 1,142 (+333) (78.2%) | 1,093 (▲49) (77.7%) | +97 (▲1.2pt) | +9.8% |
| 実施回数 単位:回 (前四半期比:QoQ) | 4,528 (▲89) | 5,103 (+575) | 3,496 (▲1,607) | 5,220 (+1,724) | 5,039 (▲181) | +511 | +11.3% |
| うちオンライン研修 (構成比) | 1,829 (40.4%) | 1,791 (35.1%) | 1,173 (33.6%) | 921 (17.6%) | 1,313 (26.1%) | ▲516 | ▲29.2% |
| 平均単価 単位:千円 (前四半期比:QoQ) | 278.7 (+1.5) | 273.9 (▲4.8) | 288.5 (+14.5) | 280.1 (▲8.4) | 279.2 (▲0.9) | +0.4 | +0.2% |

※ 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

単位(百万円)

| | 22年9月期 4Q(実績) | 23年9月期 1Q(実績) | 2Q(実績) | 3Q(実績) | 4Q(実績) | 前年同期比 | |
|---|--------------------------------|-------------------------------|--------------------------------|---------------------------------|--------------------------------|-----------------------------|---------------|
| 売上高 (前四半期比:QoQ) | 623 (+12) | 631 (+7) | 553 (▲78) | 709 (+156) | 724 (+15) | +100 | +16.2% |
| 売上総利益 (前四半期比:QoQ) (売上総利益率) | 486 (+18) (78.1%) | 491 (+4) (77.8%) | 401 (▲89) (72.6%) | 548 (+147) (77.4%) | 588 (+39) (81.3%) | +101 (+3.2pt) | +20.9% |
| 受講者数 単位:人 (前四半期比:QoQ) | 28,713 (+2,145) | 29,954 (+1,241) | 25,818 (▲4,136) | 31,008 (+5,190) | 33,550 (+3,879) | +4,837 | +16.8% |
| うちオンライン研修 (構成比) | 23,563 (82.1%) | 24,418 (81.5%) | 21,496 (83.3%) | 19,850 (64.0%) | 24,230 (72.2%) | +667 | +2.8% |
| 1開催当たり 受講者数 (前四半期比:QoQ) | 11.6 (▲1.0) | 11.4 (▲0.2) | 9.5 (▲1.9) | 11.7 (+2.1) | 13.3 (+1.6) | +1.6 | +13.8% |
| 平均単価 単位:千円 (前四半期比:QoQ) | 21.7 (▲1.3) | 21.0 (▲0.6) | 21.4 (+0.1) | 22.8 (+1.4) | 21.5 (▲1.3) | ▲0.1 | ▲0.6% |

※ 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

単位(百万円)

| | 22年9月期 4Q(実績) | 23年9月期 1Q(実績) | 2Q(実績) | 3Q(実績) | 4Q(実績) | 前年同期比 | |
|---|---------------------------------|---------------------------------|---------------------------------|---------------------------------|--------------------------------|------------------------------|---------------|
| 売上高 (前四半期比:QoQ) <内訳> | 314 (+118) | 213 (▲100) | 522 (+308) | 240 (▲282) | 327 (+87) | +13 | +4.1% |
| リカーリング売上 (月額収入) (前四半期比:QoQ) | 157 (+12) | 162 (+5) | 168 (+5) | 175 (+7) | 193 (+17) | +35 | +22.9% |
| 単月※1 | 53 | 55 | 56 | 59 | 67 | +14 | +27.4% |
| 1組織平均単価 (単位:千円) | 102.4 | 99.6 | 98.1 | 97.1 | 102.8 | +0.3 | +0.3% |
| Leafカスタマイズ 売上 | 133 | 22 | 194 | 61 | 106 | ▲26 | ▲20.1% |
| ストレスチェック | 23 | 28 | 160 | 2 | 27 | +3 | +16.9% |
| 売上総利益※2 (前四半期比:QoQ) (売上総利益率) | 258 (+116) (82.4%) | 147 (▲111) (69.2%) | 428 (+280) (82.0%) | 187 (▲240) (78.1%) | 266 (+79) (81.5%) | +7 (▲0.8pt) | +3.1% |

※1 各四半期末月の月額利用料を記載

※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

| 月額課金型サービス 単位(組織) | 22年9月期 4Q(実績) | 23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) | 522 (+24) | 551 (+29) | 588 (+37) | 612 (+24) | 638 (+26) | +116 +22.2% |
| 「Leaf」 ユーザー数 (単位:千人) (前四半期比:QoQ) | 2,112 (+72) | 2,438 (+326) | 2,552 (+113) | 2,722 (+169) | 2,895 (+173) | +782 +37.1% |
| 人事評価シート Web化サービス導入 (前四半期比:QoQ) | 165 (+10) | 168 (+3) | 184 (+16) | 190 (+6) | 201 (11) | +36 +21.8% |

| 都度請負型サービス | 22年9月期 4Q(実績) | 23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) | 52 (+34) | 11 (▲41) | 54 (+43) | 19 (▲35) | 38 (+19) | ▲14 ▲26.9% |
| ストレスチェック 支援サービス納品先数 (前四半期比:QoQ) (単位:組織) | 70 (+52) | 91 (+20) | 326 (+235) | 13 (▲313) | 65 (+52) | ▲5 ▲8.1% |

その他事業(ライジング・ネクスト)

単位(百万円)

| | | 22年9月期 4Q(実績) | 23年9月期 1Q(実績) | 2Q(実績) | 3Q(実績) | 4Q(実績) | 前年同期比 | |
|-----------------------------|-------------------------|--------------------------------|-------------------------------|---------------------------------|---------------------------------|---------------------------------|----------------------------|---------------------------------|
| 売上高 | (前四半期比:QoQ) | 345 (+69) | 343 (▲1) | 533 (+189) | 283 (▲249) | 426 (+142) | +80 | +23.3% |
| 売上総利益※ | (前四半期比:QoQ) (売上総利益率) | 209 (+60) (60.5%) | 215 (+5) (62.5%) | 388 (+172) (72.8%) | 142 (▲245) (50.1%) | 287 (+145) (67.5%) | +78 (+7.0pt) | +37.4% |
| <主な内訳> | | | | | | | | |
| 動画買い切り(販売) | 売上 販売本数 (単位:本) | 83 364 | 119 538 | 198 887 | 69 327 | 84 345 | +1 ▲19 | +1.3% ▲5.2% |
| 動画レンタル | 売上 受講者数 (単位:人) | 5 2,894 | 12 4,028 | 10 3,493 | 6 3,066 | 9 3,542 | +3 +648 | +55.0% +22.4% |
| クラウド型 eラーニング 「STUDIO」 | 売上 利用ID数 (単位:千ID) | 36 70 | 39 73 | 35 79 | 41 82 | 37 85 | +1 +15 | +3.5% +21.8% |
| 映像制作 ソリューション | 売上 制作本数 (単位:本) | 9 43 | 4 18 | 21 23 | 14 15 | 21 23 | +12 ▲20 | +130.2% ▲46.5% |
| 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) | 34 59 | 23 63 | 35 70 | 26 54 | 50 81 | +16 +22 | +46.7% +37.3% |
| オンラインセミナー 事務代行 | 売上 利用組織数 (単位:組織) | 35 60 | 45 94 | 54 86 | 45 34 | 58 68 | +22 +8 | +64.8% +13.3% |
| 地方創生サービス | 売上 実施数 (単位:件) | 51 5 | 2 3 | 47 12 | 2 6 | 99 15 | +47.5 +10 | +92.3% +200.0% |
| Webマーケティング | 売上 | 40 | 39 | 56 | 70 | 55 | +14 | +36.5% |

※ 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②> 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

- ・地方創生事業
- ・ワークショップ・コンサルティング事業
- ・eラーニング事業
- ・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/RPA活用支援、OA/IT、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

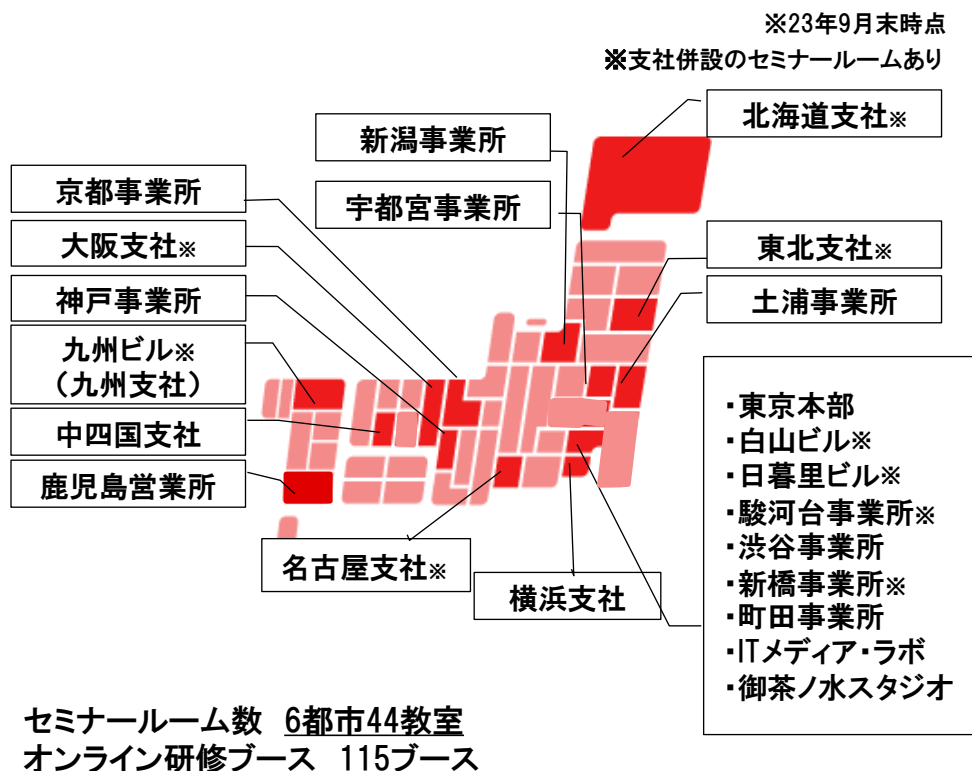
株式会社インソースコンサルティング (2023年10月設立)

- ・人事戦略、コンサルティング、専門人材養成

株式会社インソースクリエイティブソリューションズ (2023年10月設立)

- ・研修コンテンツ・動画制作、HP制作、コンサルティング

■ 拠点数 国内22カ所



- 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 **95.8%** / 講師評価 **93.8%** ※23年9月末時点

講師派遣型研修事業

売上構成 23年9月期 48.9%
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
18,858回 **605**千名
うちオンライン実施回数・受講者数
5,198回 **229**千名

オーダーメイド研修

講師派遣
INSOURCE CUSTOM MADE SEMINAR

※22年10月～23年9月

公開講座事業

売上構成 23年9月期 24.3%
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3,500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
10,518回 **120**千名
うちオンライン実施回数・受講者数
6,574回 **89**千名

公開講座
INSOURCE OPEN SEMINAR

※22年10月～23年9月

ITサービス事業

売上構成 23年9月期 12.1%
22年9月期 12.7%

■ 人事サポートシステム「Leaf」

有料利用組織数・ユーザー数

638組織 **289**万名

※23年9月末時点

■ ストレスチェック支援サービス

累計実施組織数・受検者数

2,000組織以上 **200**万名以上

※23年6月末時点
Powered by Leaf

その他事業

売上構成 23年9月期 14.7%
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
- 研修運営業務代行



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

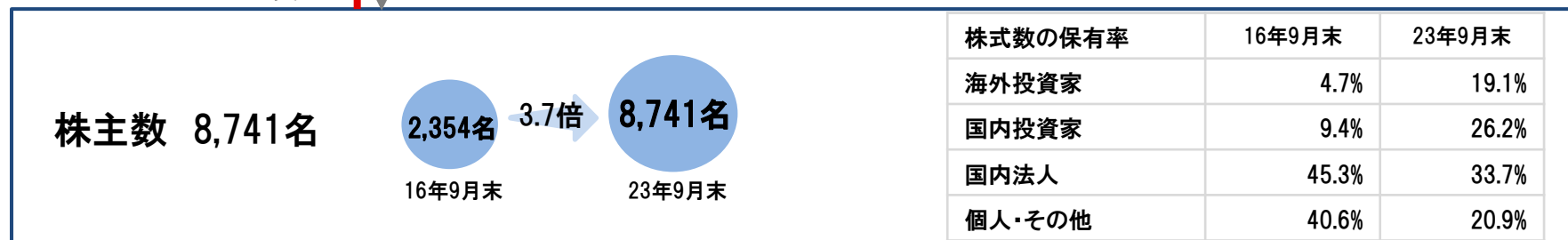
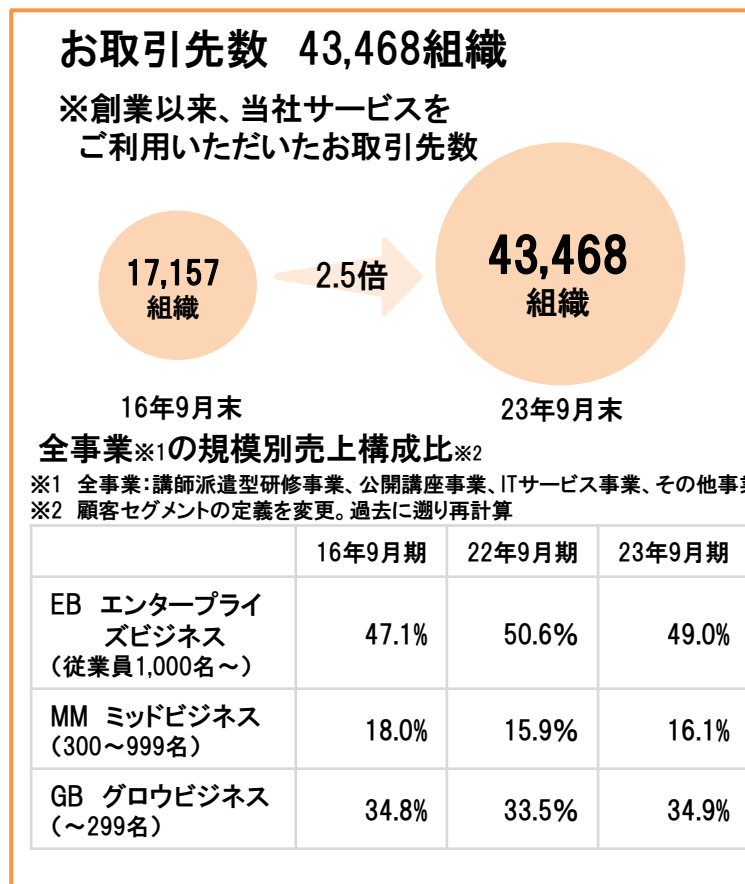


多様なスペシャリストが在籍

| | 16年9月末 | 23年9月末 |
|---------------|--------|--------|
| 営業担当者 | 83名 | 238名 |
| コンテンツ開発クリエイター | 88名 | 131名 |
| ITエンジニア | 34名 | 123名 |
| デザイナー | 19名 | 21名 |
| デジタルマーケター | — | 33名 |
| DX担当者 | — | 28名 |
| バックオフィス | — | 39名 |

資金 ↑ 還元 ↓

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(22年10月～23年9月)に
当社サービスをご利用いただいたお取引先

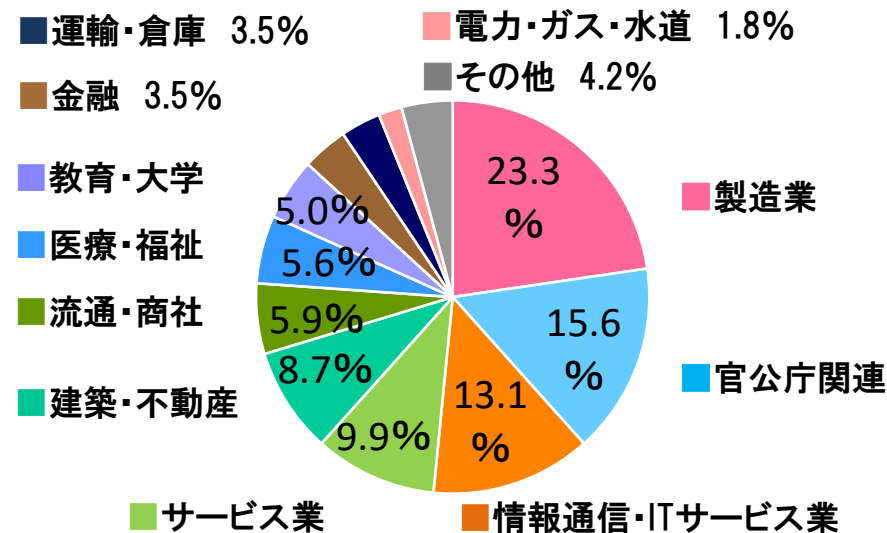
14,420組織

【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

43,468組織

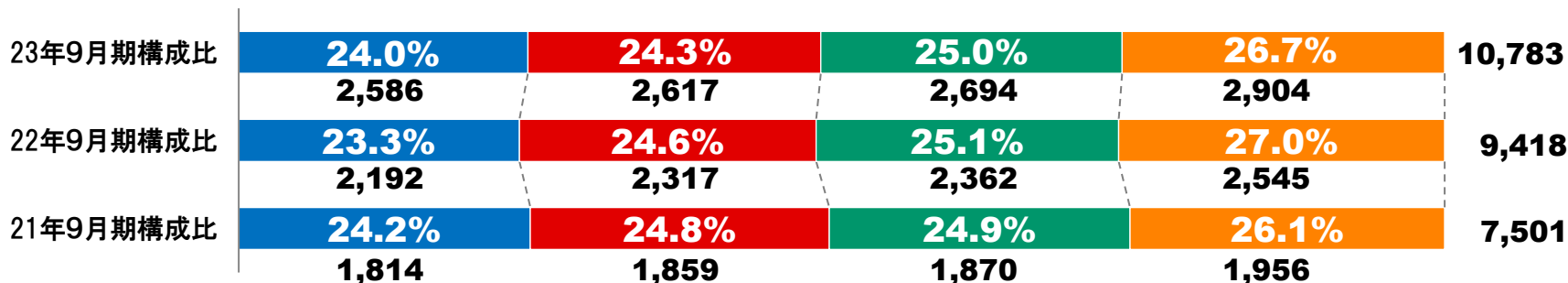
過去1年間(22年10月～23年9月)に
当社サービスをご利用いただいたお取引先内訳



四半期別売上高の構成比・進捗率

■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q

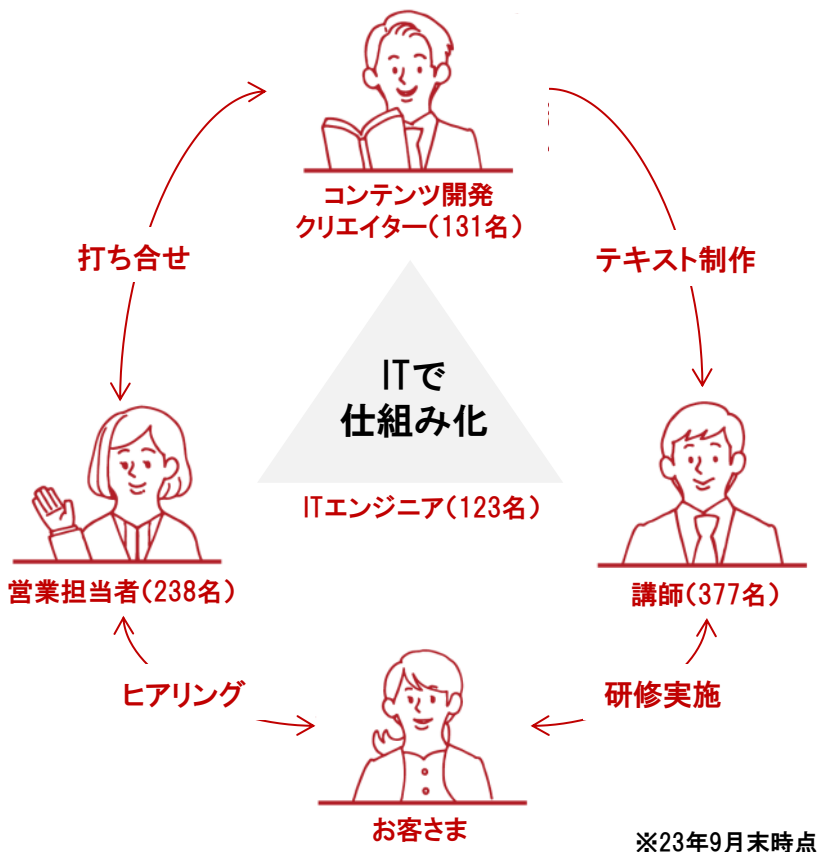
単位(百万円)
%表示は構成比



■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

131名のコンテンツ開発クリエイター・123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

4,156 種類 **3,937** 種類 **754** 種類

※23年9月末時点

■ジャンル別(一部)

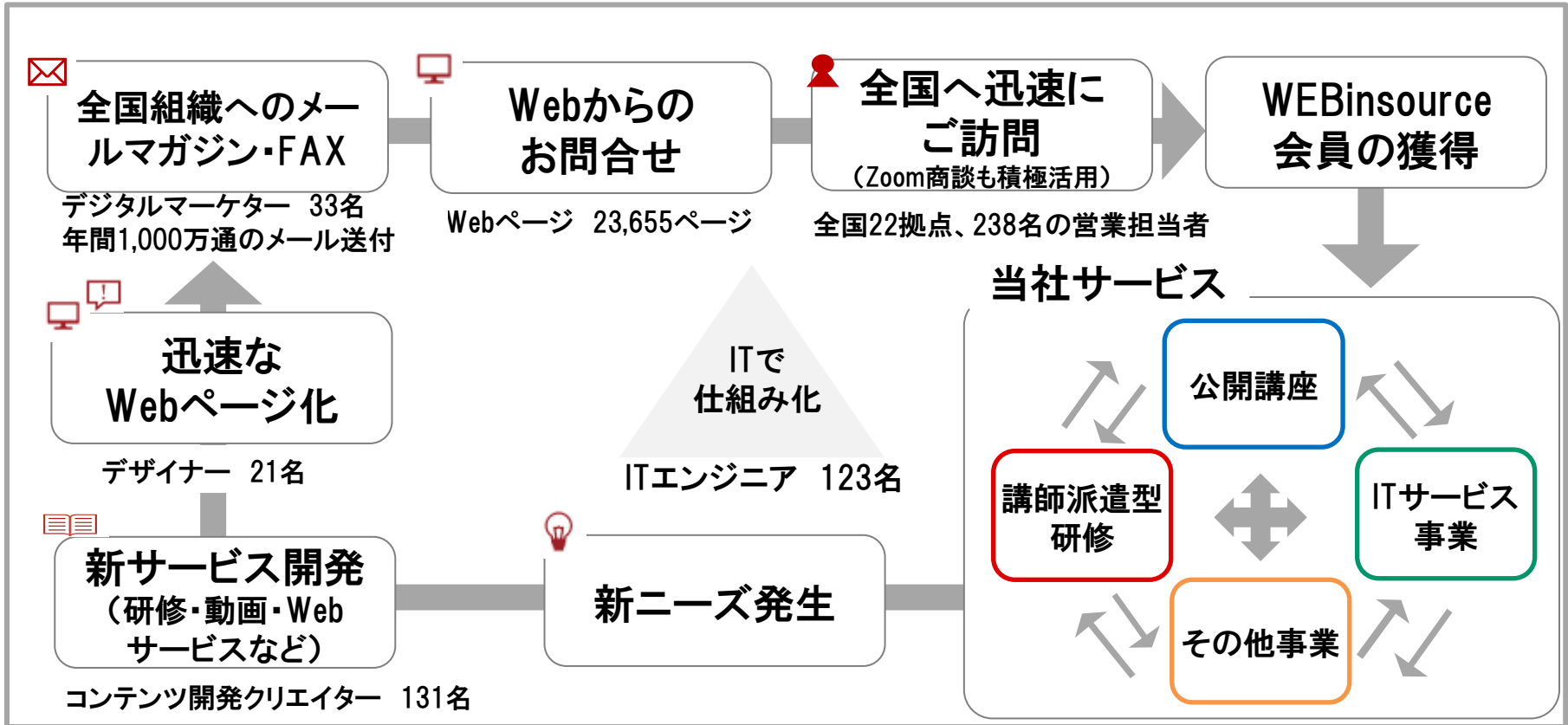
| 研修テーマ | 19年9月期 | | 23年9月期 | | |
|-----------------|--------|--------|--------|-------|-------|
| | 順位 | 売上構成比 | 順位 | 売上構成比 | 売上増加率 |
| 管理職向け | 1 | 21.7% | 1 | 21.8% | +65% |
| ビジネススキル | 2 | 21.4% | 2 | 18.7% | +44% |
| 新人・若手向け | 4 | 13.1% | 3 | 13.3% | +66% |
| DX・OA・IT | 8 | 6.4% | 4 | 11.6% | +199% |
| コミュニケーション・CS | 3 | 12.0% | 5 | 9.1% | +24% |
| ハラスメント・コンプライアンス | 5 | 7.5% | 6 | 7.9% | +72% |
| 中堅向け | 6 | 4.6% | 7 | 4.8% | +73% |
| 多様性 | 7 | 1.9% | 8 | 1.7% | +44% |
| その他 | | 11.5% | | 10.9% | +55% |
| 総計 | | 100.0% | | 100% | +64% |

※23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9月末時点

⇒238名の営業担当者と33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

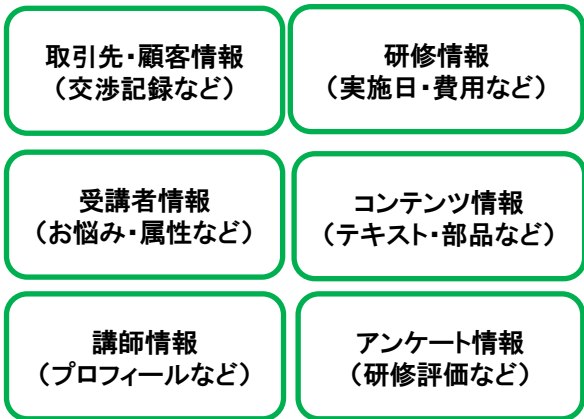
③IT力 ～システムの内製化

■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

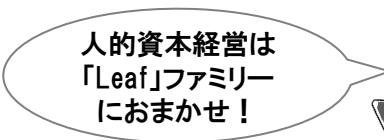


顧客情報や研修運営、コンテンツを管理するシステムを開発

■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 |
| Leaf wellness | 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

<主な開示、取り組み状況>

- 22年12月 サステナビリティページ公開
- 23年 3月 健康経営優良法人認定
- 23年 5月 くるみん認定
- 23年 6月 統合報告書2022(日本語版)発行 (英語版は23年7月発行)
 - ・ DX教育、ESGの取り組みなど、今後の持続的な成長についての内容を充実
 - ・ 450社4,424項目の人的資本開示指標より、人的資本経営について解説



■トピックス

国連グローバルコンパクト(UNGC)へ署名 (2023年5月22日)
~「人権」「労働」「環境」「腐敗防止」からなる4分野10原則へのコミットメント



<実施事項>

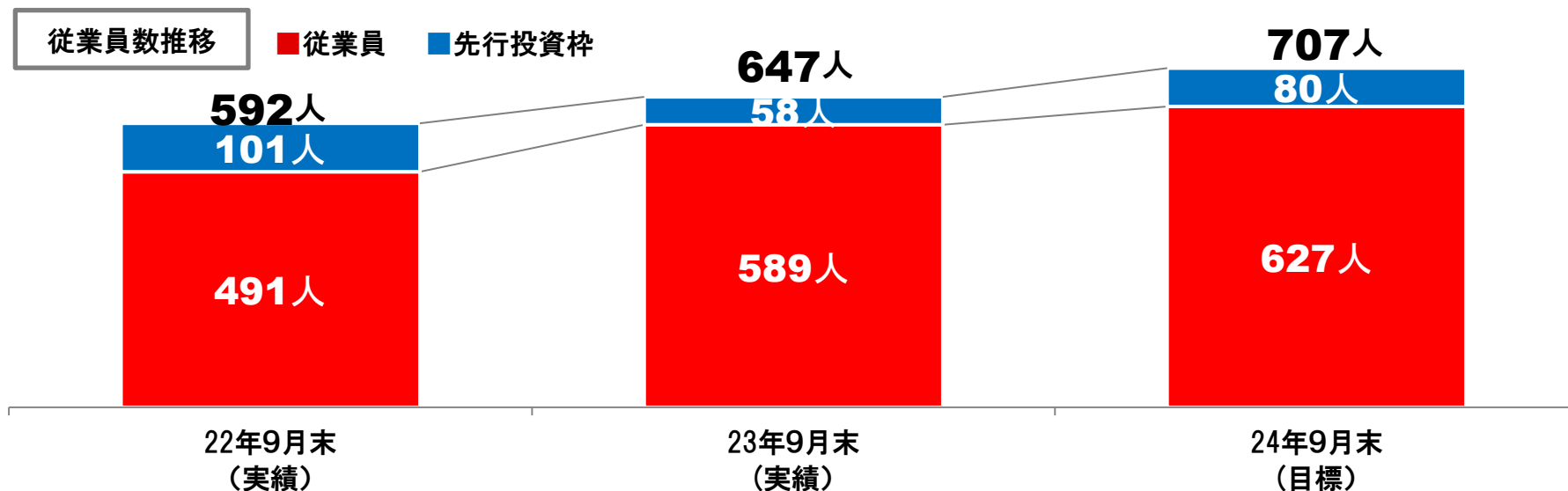
- E CO2削減への取組 ~23年9月より再生可能エネルギー導入開始(九州ビル)
研修事業での電子テキスト提供 ~23年9月期に計61千人利用、8.4tのCO2削減
- S 健康経営推進体制構築 ~健康経営推進委員会の設置(23年10月)
生理の貧困支援対策強化 ~23年9月期に18社寄付、62自治体への生理用品提供
- G リスク管理体制強化 ~サステナビリティリスクの特定、評価、一般リスクとの統合

<参考資料③> 人的資本拡充について

人的資本 ～連結従業員数

- 23年9月期の従業員数純増数は55名(新卒28名、中途27名)
- 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月末 (実績) (前期末比) | 達成率 (増加目標比) | 23年9月末 (目標) (前期末比) | 24年9月末 (目標) (前期末比) |
|------------------|----------------|--------------------------|----------------|--------------------------|--------------------------|
| 従業員数※ 単位:人 | 592 | 647 (+55) | 97.7% | 662 (+70) | 707 (+60) |
| うち先行投資枠※ 単位:人 | 101 | 58 | 50.0% | 116 (+15) | 80 (+22) |



※ 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

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37.4%、シニアも多数活躍
- えるぼし認定で2つ星・くるみん認定を取得※、健康経営優良法人2023に認定

※えるぼし認定: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の認定制度
 くるみん認定:次世代育成支援対策推進法に基づき、「子育てサポート企業」として一定の基準を満たした企業の認定制度



| | 合計 | うち女性 |
|------------|------|---------------|
| 従業員数 ※2 | 647人 | 365人 56.4% |
| 管理職 | 211人 | 79人 37.4% |

＜民間企業＞
 管理的職業に占める
 女性割合
 12.9%(※1)
 (令和5年版/出典:
 内閣府男女共同参画局)

| | | | | | | | |
|------------|----|----------------|-----|------|----|---------|-----------------------------|
| 外国出身 ※4 | 4人 | シニア (60才以上) | 49人 | LGBT | 5人 | 障がいのある方 | 11人 障がい者雇用率2.79% (※3) |
|------------|----|----------------|-----|------|----|---------|-----------------------------|

＜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」)

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

| | | | | | | | |
|-------------------|------|-------|------|---------|------|-------------|-----|
| コンテンツ開発 クリエイター | 131人 | 営業担当者 | 238人 | ITエンジニア | 123人 | バック オフィス | 39人 |
| デジタル マーケター | 33人 | DX担当者 | 28人 | デザイナー | 21人 | サービス 運営 | 69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
 ※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
 ※23年9月末時点、連結

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
- ・多様な人材が働きやすい組織づくりを継続し、優秀な人材を安定的に確保するためD,E&Iを推進
- ・業績向上意欲醸成とエンゲージメント向上、経営参画意識喚起のため、社員株主を拡大

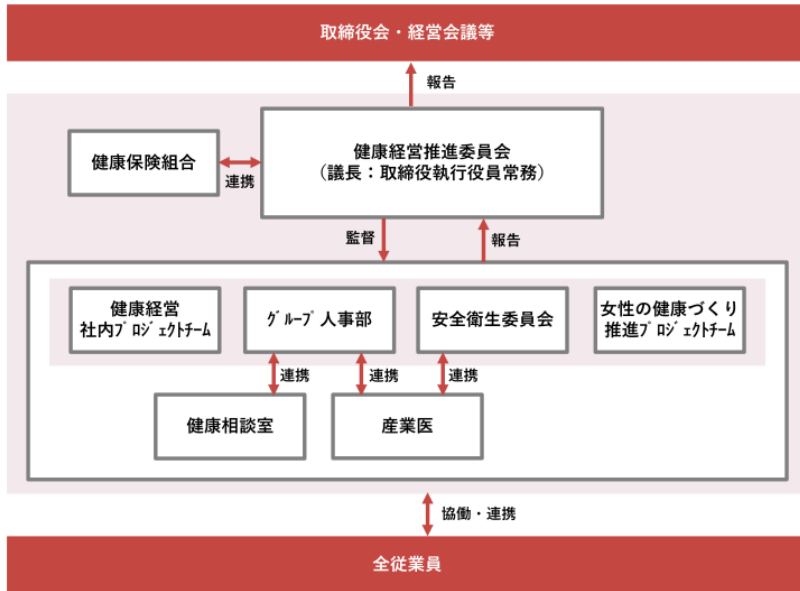
| カテゴリ | 項目 | 21年9月期 | 22年9月期 | 23年9月期 | 備考 |
|----------|--------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|---|
| 業績向上 | 社員1人当たり売上高(千円)※ | 22,193 | 24,181 | 25,225 | 期中の平均社員数(臨時従業員数は含まず)で算出 |
| 業績向上 | 社員1人当たり営業利益(千円)※ | 7,113 | 8,645 | 9,220 | 期中の平均社員数(臨時従業員数は含まず)で算出 |
| 業績向上 | 「エネルギー」平均点 | 3.24点 | 3.24点 | 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 | 10時間43分 | 22時間30分 | 研修、eラーニングの受講総時間 |
| 業績向上 | DX研修 延べ受講者数 | 201名 | 681名 | 248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%) | 211名 (37.4%) | |
| D,E&I | 管理職登用数 (うち女性比率) | 43名 (44.2%) | 38名 (52.6%) | 29名 (48.3%) | 期中に非管理職から管理職へ昇格した人数 |
| D,E&I | 女性育児休業取得率※ 男性育児休業取得率※ | 100% 46.2% | 100% 92.3% | 100% 86.0% | 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% | 72.0% | 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

(ご参考)健康経営の取り組みを強化

24年9月期は取組大幅強化～推進委員会を設置し全社で活動強化

■推進体制～23年10月「健康経営推進委員会」設置



■重点課題と目標～二次検診受診率向上と喫煙防止に重点

| 分類 | 項目 | 単位 | 2020年度 | 2021年度 | 2022年度 | 2025目標値 |
|---------|------------------------------|----|--------|--------|--------|---------|
| 健診・検診 | 定期健康診断受診率 | % | 100 | 100 | 100 | 100 |
| | 二次検診受診率 | % | - | - | - | 100 |
| | 特定保健指導該当率 | % | 22.0 | 19.8 | 22.7 | 20.0 |
| 生活習慣 | 40歳以上喫煙率※1 | % | 16.5 | 16.0 | 14.8 | 5.0 |
| | 40歳以上運動習慣者率 | % | 15.9 | 15.1 | 17.4 | 19.0 |
| | 適正体重維持者率 (BMI18.5～25未満の者) | % | - | 66.4 | 63.8 | 67.0 |
| 精神的な健康 | ストレスチェック受検率 | % | 89.0 | 87.2 | 87.6 | 100 |
| | ストレスチェック高ストレス者割合 | % | 9.1 | 11.1 | 11.9 | 10.0 |
| 労働生産性関連 | アブゼンティズム※1 | 日 | - | - | 3.3 | 3.0 |
| | プレゼンティズム※2 | % | - | - | 81.9 | 85.0 |
| | ワーク・エンゲージメント※3 | 点 | - | - | 3.3 | 3.5 |

※1 8-20時内での喫煙率
 ※2 全従業員における、休職届が提出された社員の割合
 ※3 SPQ(Single-Item Presenteeism Question 東大1項目版)を用いた独自のアンケートで測定した偏差値
 ※4 ユトレビト・ワーク・エンゲイジメント尺度短縮版3項目を用いた独自のアンケートで測定した偏差値

健康リテラシー向上を推進する当社サービスも拡充

1. 各取引先への情報提供(メールマガジン)
2. 健康経営推進eラーニング
3. 健診結果管理システム×ヘルスケアコンテンツ「Leafwellness」
4. ウェルビーイングを高める研修・アセスメント
5. ストレスチェック支援サービス
6. 生理の貧困対策支援プロジェクト(地域の福祉向上)



人的資本経営とインソースが提供するサービス

- 人的資本経営における企業の課題は「人的資本の価値向上」「人的資本の情報開示」の2つ
- 開示情報からみる日本企業の主要課題は、5テーマ7項目(当社調べ)
 - ①業績向上(DX推進・次世代リーダー育成・新規事業) ②D,E&I(ダイバーシティ、エクイティ&インクルージョン)
 - ③エンゲージメント ④健康・安全・衛生 ⑤ガバナンス

| 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 |