

# 株式会社インソース 22年9月期第2四半期(累計) 連結業績説明資料

2022年5月9日(月)



株式会社インソース

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

「insource」「Leaf」「WEBinsource」「動画百貨店」の名称及びロゴは株式会社インソースの登録商標です。

- 本資料には、当社に関連する見通し、将来に関する計画、経営目標などが記載されています。これらの将来の見通しに関する記述は、将来の事象や動向に関する現時点での仮定に基づくものであり、当該仮定が必ずしも正確であるという保証はありません。様々な要因により実際の業績が本書の記載と著しく異なる可能性があります。
- 別段の記載がない限り、本書に記載されている財務データは日本において一般に認められている会計原則に従って表示されています。
- 当社は、将来の事象などの発生にかかわらず、既に行っております今後の見通しに関する発表等につき、開示規則により求められる場合を除き、必ずしも修正するとは限りません。
- 当社以外の会社に関する情報は、一般に公知の情報に依拠しています。
- 本書は、いかなる有価証券の取得の申込みの勧誘、売付けの申込み又は買付けの申込みの勧誘(以下「勧誘行為」という)を構成するものでも、勧誘行為を行うためのものでもなく、いかなる契約、義務の根拠となり得るものでもありません。

## Chap. 01 22年9月期第2四半期(累計) 連結業績

---

## Chap. 02 22年9月期第2四半期 事業別解説

---

### <参考資料①> 会社概要とインソースの特徴

---

### <参考資料②> ESG方針とトピックス

---

### <参考資料③> 中期経営計画「Road to Next 2024」

---

# 22年9月期第2四半期(累計)ハイライト 全体

## ■売上高

売上高は4,510百万円で前年比22.8%増(同836百万円増)

うち講師派遣型研修事業は2,123百万円で15.5%増、公開講座事業は984百万円で15.8%増、ITサービス事業は687百万円で25.1%増、その他事業は715百万円で64.2%増、全事業で売上増となり、半期としては過去最高売上を達成

## ■売上総利益

売上総利益は3,497百万円で前年比23.8%増(同672百万円増)、売上総利益率は77.6%で前年比0.6pt向上、半期としては過去最高売上総利益を達成

## ■営業利益

営業利益は1,674百万円で前年比33.2%増(同417百万円増)、営業利益率は37.1%で前年比2.9pt向上、半期としては過去最高営業利益を達成

## ■通期業績予想

コロナ感染拡大についてはリバウンドが警戒されており、各事業に対する影響がプラス面、マイナス面共に現時点では読めないため、2022年9月期通期連結業績予想については2022年1月24日の公表数値を据え置き  
なお、更新され次第開示予定

# Chap. 01 22年9月期第2四半期(累計) 連結業績

---

# 連結損益計算書① 全体

単位(百万円)

	20年9月期 1H(実績)	21年9月期 1H(実績)	22年9月期 1H(実績)	前年比	22年9月期 通期(予想)※	進捗率
売上高 (前年比)	<b>2,905</b> (+349)	<b>3,673</b> (+768)	<b>4,510</b> (+836)	<b>+22.8%</b>	<b>8,900</b> (+1,398)	<b>50.7%</b>
売上総利益 (前年比) (売上総利益率)	<b>2,073</b> (+292) (71.4%)	<b>2,825</b> (+752) (76.9%)	<b>3,497</b> (+672) (77.6%)	<b>+23.8%</b>  (+0.6pt)	<b>6,780</b> (+1,058) (76.2%)	<b>51.6%</b>
営業利益 (前年比) (営業利益率)	<b>624</b> (+56) (21.5%)	<b>1,257</b> (+632) (34.2%)	<b>1,674</b> (+417) (37.1%)	<b>+33.2%</b>  (+2.9pt)	<b>2,600</b> (+195) (29.2%)	<b>64.4%</b>
経常利益 (前年比) (経常利益率)	<b>623</b> (+57) (21.5%)	<b>1,273</b> (+650) (34.7%)	<b>1,658</b> (+384) (36.8%)	<b>+30.2%</b>  (+2.1pt)	<b>2,600</b> (+183) (29.2%)	<b>63.8%</b>
当期純利益 (前年比) (当期純利益率)	<b>420</b> (+48) (14.5%)	<b>823</b> (+402) (22.4%)	<b>1,136</b> (+312) (25.2%)	<b>+38.0%</b>  (+2.8pt)	<b>1,770</b> (+198) (19.9%)	<b>64.2%</b>

※ 2022年9月期通期連結業績予想については2022年1月24日の公表数値を据え置き。なお、更新され次第開示予定

# 連結損益計算書② 事業別 売上高・売上総利益

単位(百万円)

		21年9月期 1H(実績)	22年9月期 1H(実績)	前年比	22年9月期 (予想)	進捗率
講師派遣型 研修事業	売上高 (前年比)	<b>1,838</b> (+250)	<b>2,123</b> (+284)	<b>+15.5%</b>	<b>4,400</b> (+602)	<b>48.3%</b>
	売上総利益 (売上総利益率)	<b>1,430</b> (77.8%)	<b>1,689</b> (79.6%)	<b>+18.1%</b> (+1.8pt)	<b>3,410</b> (77.5%)	<b>49.5%</b>
売上構成比 47.1% (前年同期比 50.1%)						
公開講座事業	売上高 (前年比)	<b>850</b> (+141)	<b>984</b> (+134)	<b>+15.8%</b>	<b>2,130</b> (+302)	<b>46.2%</b>
	売上総利益 (売上総利益率)	<b>642</b> (75.5%)	<b>754</b> (76.6%)	<b>+17.5%</b> (+1.1pt)	<b>1,580</b> (74.2%)	<b>47.7%</b>
売上構成比 21.8% (前年同期比 23.1%)						
ITサービス事業	売上高 (前年比)	<b>549</b> (+210)	<b>687</b> (+137)	<b>+25.1%</b>	<b>1,280</b> (+257)	<b>53.7%</b>
	売上総利益 (売上総利益率)	<b>436</b> (79.5%)	<b>546</b> (79.5%)	<b>+25.1%</b> (+0pt)	<b>1,020</b> (79.7%)	<b>53.6%</b>
売上構成比 15.2% (前年同期比 15.0%)						
その他事業	売上高 (前年比)	<b>435</b> (+165)	<b>715</b> (+279)	<b>+64.2%</b>	<b>1,090</b> (+236)	<b>65.6%</b>
	売上総利益 (売上総利益率)	<b>316</b> (72.7%)	<b>507</b> (71.0%)	<b>+60.3%</b> (▲1.7pt)	<b>770</b> (70.6%)	<b>65.9%</b>
売上構成比 15.9% (前年同期比 11.9%)						

※ 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

## 連結損益計算書③ 販管費内訳

- 人員増およびRS関連費により、総人件費は前年比218百万円増(同17.6%増)
- 自社ビル購入による地代家賃減少で、オフィス関連費用は前年比6百万円減(同7.3%減)
- 事業税増加により、その他経費は前年比46百万円増(同29.8%増)

単位(百万円)

販管費内訳	20年9月期 1H(実績)	21年9月期 1H(実績)	22年9月期 1H(実績)	増減	前年比	22年9月期 (予想)
総人件費※1	1,100	1,241	1,460	+218	+17.6%	3,330 (+715)
うちRS分※2	0	0	59	+59	-	120 (+60)
オフィス関連費用※3	98	88	81	▲6	▲7.3%	150 (▲47)
事務・通信費	81	81	76	▲4	▲5.3%	210 (+62)
その他経費	169	157	204	+46	+29.8%	490 (+135)
販管費合計	1,449	1,568	1,823	+254	+16.2%	4,180 (+863)
(販管费率)	(49.9%)	(42.7%)	(40.4%)	(▲2.3pt)	-	(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 「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

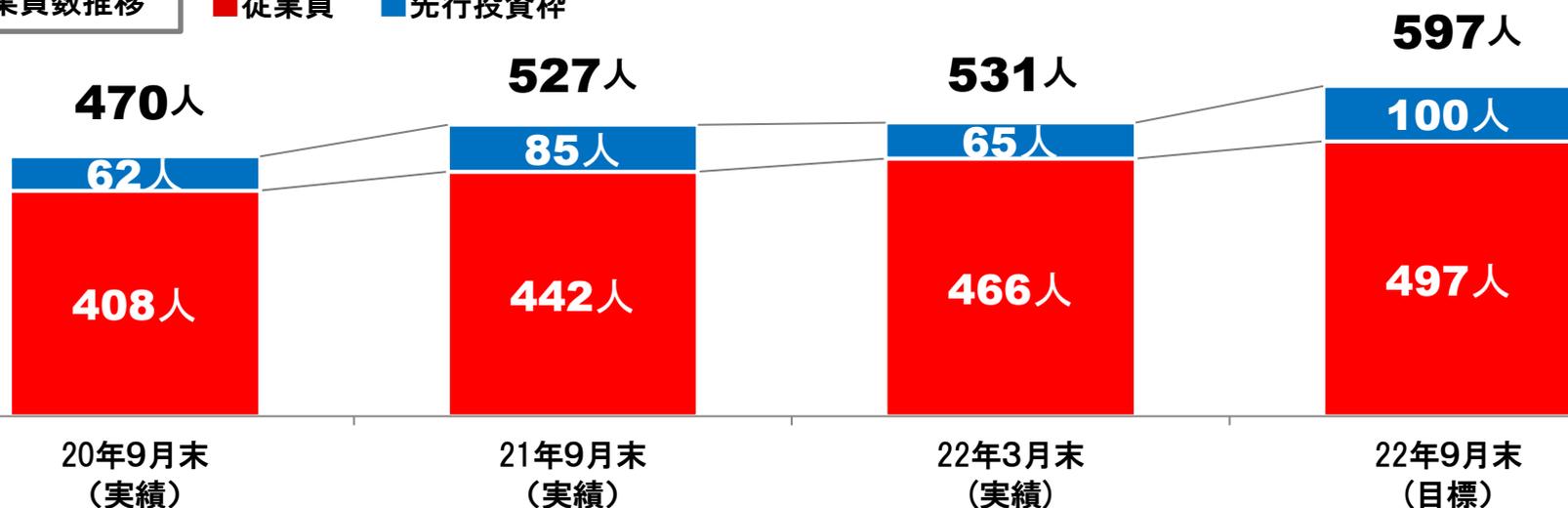
# 連結従業員数

- 4月は34名(新卒22名、中途社員12名)が入社、22年9月期は70名増員を目標に積極採用中
- 新卒入社1年以内、中途入社6か月以内の社員を「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をあわせ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)	22年9月期 2Q末(実績) (前期末比)	目標までの 残りの人数	22年9月末 (目標) (前期末比)
従業員数 単位:名	470	527	531 (+4)	66	597 (+70)
うち先行投資枠※ 単位:名	62	85	65	-	100 (+15)

従業員数推移

■ 従業員 ■ 先行投資枠



※ 新卒入社後1年以内、中途入社後6か月以内の人員

# 連結貸借対照表

- 流動資産増は現預金の増加、固定資産増は自社ビル取得による
- 流動負債増は短期借入金増加による
- 純資産増は配当支払があったものの利益拡大による

単位(百万円)

	20年9月期末 (実績)	21年9月期末 (実績)	22年9月期 1H末(実績)	増減	前期末比
流動資産	<b>3,025</b>	<b>3,759</b>	<b>4,342</b>	<b>+583</b>	<b>+15.5%</b>
うち現預金	<b>2,219</b>	<b>2,624</b>	<b>3,044</b>	<b>+419</b>	<b>+16.0%</b>
固定資産	<b>1,319</b>	<b>3,007</b>	<b>3,268</b>	<b>+261</b>	<b>+8.7%</b>
資産合計	<b>4,344</b>	<b>6,766</b>	<b>7,611</b>	<b>+844</b>	<b>+12.5%</b>
流動負債	<b>1,379</b>	<b>2,202</b>	<b>2,555</b>	<b>+352</b>	<b>+16.0%</b>
うち前受金※	<b>595</b>	<b>599</b>	<b>598</b>	<b>▲0</b>	<b>▲0.1%</b>
固定負債	<b>81</b>	<b>63</b>	<b>52</b>	<b>▲11</b>	<b>▲18.7%</b>
純資産	<b>2,883</b>	<b>4,500</b>	<b>5,004</b>	<b>+503</b>	<b>+11.2%</b>
負債・ 純資産合計	<b>4,344</b>	<b>6,766</b>	<b>7,611</b>	<b>+844</b>	<b>+12.5%</b>

※ 前受金とは公開講座や動画などのサービスで利用できる人財育成スマートパックの未使用金額

# 連結キャッシュ・フロー

- 営業活動によるキャッシュ・フローの減少は、増益だったものの、法人税等の支払額が増加したため
- 投資活動に使用した資金の減少は無形固定資産取得による支出が減少したため
- 財務活動によるキャッシュ・フローの減少は、配当金支払額増加および短期借入金減少のため
- 減価償却費の増加は、自社ビル取得によるもの

単位(百万円)

	21年9月期 1H(実績)	22年9月期 1H(実績)	当期増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	<b>1,073</b>	<b>892</b>	<b>▲181</b>
投資活動によるキャッシュ・フロー	<b>▲760</b>	<b>▲319</b>	<b>+440</b>
フリー・キャッシュ・フロー	<b>313</b>	<b>573</b>	<b>+259</b>
財務活動によるキャッシュ・フロー	<b>313</b>	<b>▲153</b>	<b>▲466</b>
減価償却費	<b>46</b>	<b>66</b>	<b>+20</b>
のれん償却費	<b>4</b>	<b>8</b>	<b>+3</b>

## WEBinsource新規登録先数や新規コンテンツ数の進捗は好調

	21年9月期 (実績)	22年9月期 1Q(実績)	22年9月期 2Q(実績)	22年9月期1H (進捗率)	22年9月期 (目標)
<b>WEBinsource新規登録先数</b> 単位:組織 (累計契約数)	<b>2,306</b> (15,798)	<b>673</b> (16,471)	<b>750</b> (17,221)	<b>1,423</b> (進捗率:59.3%)	<b>2,400</b> (18,198)
<b>講師派遣型研修新規コンテンツ数</b> 単位:種類 (累計コンテンツ数)	<b>321</b> (3,461)	<b>81</b> (3,542)	<b>81</b> (3,623)	<b>162</b> (進捗率:54.0%)	<b>300</b> (3,761)
<b>公開講座新規コンテンツ数</b> 単位:種類 (累計コンテンツ数)	<b>437</b> (3,296)	<b>116</b> (3,412)	<b>83</b> (3,495)	<b>199</b> (進捗率:66.3%)	<b>300</b> (3,596)
<b>eラーニング・動画新規コンテンツ数※1</b> 単位:種類 (累計コンテンツ数)	<b>248</b> (334)	<b>48</b> (382)	<b>66</b> (448)	<b>114</b> (進捗率:54.3%)	<b>210</b> (544)
<b>コア・ソリューションプラン数※2</b> 単位:種類 (累計プラン数)	<b>60</b> (231)	<b>8</b> (239)	<b>11</b> (250)	<b>19</b> (進捗率:54.3%)	<b>35</b> (266)
<b>セッション数</b> 単位:千回	<b>2,010</b>	<b>447</b>	<b>418</b>	<b>865</b> (進捗率:40.2%)	<b>2,150</b>

※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 22年9月期第2四半期 事業別解説

---

## 22年9月期第2四半期(22.1-22.3)連結業績

- 全事業で売上増となり、四半期売上、売上総利益、営業利益は過去最高を達成、高単価であるDX研修と高収益のeラーニング・動画販売が大きく増加
- 売上高は2,317百万円(前年比24.6%増)、売上総利益は1,819百万円(同26.7%増)、売上総利益率は78.5%(同+1.3pt)、営業利益は899百万円(同47.3%増)、営業利益率は38.8%(同+6.0pt)

## 22年9月期第2四半期(22.1-22.3)事業別解説

- 講師派遣型研修事業(売上高874百万円、前年比13.2%増、進捗率48.3%)  
民間企業・官公庁共に高単価のオンライン研修およびDX研修を中心に実施が増加
- 公開講座事業(売上高476百万円、前年比18.3%増、進捗率46.2%)  
「Python学院」などのDX研修や多様な新作研修が好調の結果、総受講者数が大きく増加
- ITサービス事業(売上高483百万円、前年比21.1%増、進捗率53.7%)  
Leaf利用者は193万人となり、年間経常収益(ARR)は前年同期比44.1%増の572百万円に拡大、カスタマイズ売上も、評価シートWEB化導入および有料オプション機能の導入増により成長
- その他事業(売上高482百万円、前年比69.4%増、進捗率65.6%)  
高収益のeラーニング・動画販売が期末需要および4月の法改正対応コンテンツ需要により、民間企業・官公庁ともに好調

単位(百万円)

	21年9月期 2Q(実績)	3Q(実績)	4Q(実績)	22年9月期 1Q(実績)	2Q(実績)	前年同期比:YoY	
<b>売上高</b> (前四半期比:QoQ)	<b>1,859</b> (+45)	<b>1,870</b> (+10)	<b>1,956</b> (+86)	<b>2,192</b> (+235)	<b>2,317</b> (+124)	<b>+457</b>	<b>+24.6%</b>
<b>売上総利益</b> (前四半期比:QoQ)	<b>1,435</b> (+44)	<b>1,414</b> (▲21)	<b>1,481</b> (+67)	<b>1,678</b> (+197)	<b>1,819</b> (+140)	<b>+383</b>	<b>+26.7%</b>
(売上総利益率)	(77.2%)	(75.6%)	(75.7%)	(76.6%)	(78.5%)	(+1.3pt)	
<b>営業利益</b> (前四半期比:QoQ)	<b>610</b> (▲35)	<b>474</b> (▲135)	<b>672</b> (+197)	<b>775</b> (+103)	<b>899</b> (+123)	<b>+288</b>	<b>+47.3%</b>
(営業利益率)	(32.8%)	(25.4%)	(34.4%)	(35.4%)	(38.8%)	(+6.0pt)	
<b>経常利益</b> (前四半期比:QoQ)	<b>614</b> (▲45)	<b>477</b> (▲136)	<b>665</b> (+187)	<b>765</b> (+100)	<b>893</b> (+127)	<b>+278</b>	<b>+45.4%</b>
<b>当期純利益</b> (前四半期比:QoQ)	<b>370</b> (▲81)	<b>325</b> (▲44)	<b>422</b> (+96)	<b>522</b> (+100)	<b>613</b> (+90)	<b>+242</b>	<b>+65.5%</b>

- 高単価の民間企業向け研修やDX研修が好調の結果、売上総利益率は前年同期比1.2pt改善
- 顧客セグメント別の売上高※は、エンタープライズ(1000名以上の企業)で増加

単位(百万円)

	21年9月期 2Q(実績)	3Q(実績)	4Q(実績)	22年9月期 1Q(実績)	2Q(実績)	前年同期比:YoY	
<b>売上高</b> (前四半期比:QoQ)	<b>772</b> (▲293)	<b>1,018</b> (+245)	<b>940</b> (▲77)	<b>1,248</b> (+308)	<b>874</b> (▲374)	<b>+102</b>	<b>+13.2%</b>
<b>売上総利益</b> (前四半期比:QoQ) (売上総利益率)	<b>608</b> (▲213) (78.7%)	<b>798</b> (+190) (78.4%)	<b>734</b> (▲63) (78.1%)	<b>990</b> (+255) (79.3%)	<b>698</b> (▲291) (79.9%)	<b>+90</b> (+1.2pt)	<b>+14.9%</b>
<b>実施回数</b> 単位:回 (前四半期比:QoQ)	<b>2,613</b> (▲1,662)	<b>3,811</b> (+1,198)	<b>3,525</b> (▲286)	<b>4,807</b> (+1,282)	<b>2,984</b> (▲1,823)	<b>+371</b>	<b>+14.2%</b>
うちオンライン研修 (構成比)	<b>1,590</b> (60.8%)	<b>1,757</b> (46.1%)	<b>2,036</b> (57.8%)	<b>2,321</b> (48.3%)	<b>1,798</b> (60.3%)	<b>+208</b>	<b>+13.1%</b>
<b>平均単価</b> 単位:千円 (前四半期比:QoQ)	<b>295.6</b> (+46.4)	<b>267.1</b> (▲28.4)	<b>266.8</b> (▲0.3)	<b>259.8</b> (▲7.1)	<b>293.1</b> (+33.3)	<b>▲2.5</b>	<b>▲0.9%</b>

※22年9月期より、顧客セグメント特性にあわせた営業活動を推進(中期経営計画「Road to Next 2024」p45参照)

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。

- Python学院などDX研修が好調な結果、総受講者数が増加。またオンライン構成比は90.3%と高水準
- セミナールーム数の減少による固定費削減の結果、売上総利益率は前年同期比1.1pt向上
- 顧客セグメント別の売上高※は、ミッドビジネス(500~999名の企業)で大幅増

単位(百万円)

	21年9月期 2Q(実績)	3Q(実績)	4Q(実績)	22年9月期 1Q(実績)	2Q(実績)	前年同期比:YoY	
<b>売上高</b> (前四半期比:QoQ)	<b>403</b> (▲43)	<b>512</b> (+109)	<b>464</b> (▲48)	<b>507</b> (+42)	<b>476</b> (▲30)	<b>+73</b>	<b>+18.3%</b>
<b>売上総利益</b> (前四半期比:QoQ) (売上総利益率)	<b>302</b> (▲37) (75.0%)	<b>385</b> (+83) (75.2%)	<b>345</b> (▲40) (74.3%)	<b>391</b> (+46) (77.3%)	<b>362</b> (▲29) (76.0%)	<b>+60</b> (+1.1pt)	<b>+19.9%</b>
<b>受講者数</b> 単位:人 (前四半期比:QoQ)	<b>18,450</b> (▲3,661)	<b>22,041</b> (+3,591)	<b>21,846</b> (▲195)	<b>24,440</b> (+2,594)	<b>22,205</b> (▲2,235)	<b>+3,755</b>	<b>+20.4%</b>
うちオンライン研修 (構成比)	<b>14,951</b> (81.0%)	<b>16,798</b> (76.2%)	<b>18,870</b> (86.4%)	<b>21,121</b> (86.4%)	<b>20,047</b> (90.3%)	<b>+5,096</b>	<b>+34.1%</b>
<b>1開催あたり 受講者数</b> (前四半期比:QoQ)	<b>14.0</b> (+0.7)	<b>13.4</b> (▲0.7)	<b>12.2</b> (▲1.1)	<b>12.8</b> (+0.5)	<b>12.5</b> (▲0.2)	<b>▲1.5</b>	<b>▲11.0%</b>
<b>平均単価</b> 単位:千円 (前四半期比:QoQ)	<b>21.8</b> (+1.6)	<b>23.2</b> (+1.4)	<b>21.2</b> (▲1.9)	<b>20.7</b> (▲0.5)	<b>21.4</b> (+0.7)	<b>▲0.3</b>	<b>▲1.6%</b>

※22年9月期より、顧客セグメント特性にあわせた営業活動を推進(中期経営計画「Road to Next 2024」p45参照)

■ Leaf有料利用組織数は470組織、利用者数は193万人となり、月額利用(MRR※1)は47百万円、年間経常収益(ARR※2)は572百万円(前年同期比44.1%増)に拡大

■ Leafカスタマイズ売上は、評価シートWEB化サービスやシングルサインオンなどのオプション機能の追加案件増により前年同期比21.8%増に成長

単位(百万円)

	21年9月期 2Q(実績)	3Q(実績)	4Q(実績)	22年9月期 1Q(実績)	22年9月期 2Q(実績)	前年同期比:YoY	
<b>売上高</b> (前四半期比:QoQ) <内訳>	<b>399</b> (+249)	<b>172</b> (▲226)	<b>301</b> (+128)	<b>203</b> (▲97)	<b>483</b> (+280)	<b>+84</b>	<b>+21.1%</b>
<b>Leaf関連 月額利用料</b> (前四半期比:QoQ)	<b>102</b> (+9)	<b>111</b> (+8)	<b>128</b> (+17)	<b>137</b> (+9)	<b>141</b> (+3)	<b>+38</b>	<b>+37.8%</b>
単月※3	<b>34</b>	<b>38</b>	<b>43</b>	<b>46</b>	<b>47</b>	<b>+14</b>	<b>+44.1%</b>
1組織平均単価 (単位:千円)	<b>104.7</b>	<b>102.0</b>	<b>104.6</b>	<b>107.9</b>	<b>104.0</b>	<b>▲0.7</b>	<b>▲0.7%</b>
<b>Leafカスタマイズ 売上</b>	<b>193</b>	<b>59</b>	<b>153</b>	<b>34</b>	<b>235</b>	<b>+42</b>	<b>+21.8%</b>
<b>ストレスチェック</b>	<b>102</b>	<b>1</b>	<b>18</b>	<b>31</b>	<b>106</b>	<b>+3</b>	<b>+3.2%</b>
<b>売上総利益※4</b> (前四半期比:QoQ) (売上総利益率)	<b>326</b> (+216) (81.9%)	<b>106</b> (▲220) (61.8%)	<b>246</b> (+140) (81.9%)	<b>147</b> (▲99) (72.3%)	<b>399</b> (+251) (82.6%)	<b>+72</b>  (+0.7pt)	<b>+22.2%</b>

※1 MRR: Monthly Recurring Revenueの略称、月額経常収益 ※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 ※5 22年9月期1QのLeaf関連月額利用料およびカスタマイズ売上を再計算、内訳を変更しています

月額課金型サービス 単位(組織)	21年9月期 2Q(実績)	3Q(実績)	4Q(実績)	22年9月期 1Q(実績)	2Q(実績)	前年同期比:YoY
「Leaf」 有料利用組織 (前四半期比:QoQ)	<b>333</b> (+35)	<b>375</b> (+42)	<b>412</b> (+37)	<b>432</b> (+20)	<b>470</b> (+38)	<b>+137 +41.1%</b>
「Leaf」 ユーザー数 (単位:千人) (前四半期比:QoQ)	<b>1,498</b> (+67)	<b>1,614</b> (+115)	<b>1,756</b> (+141)	<b>1,848</b> (+92)	<b>1,932</b> (+84)	<b>+434 +29.0%</b>
人事評価シート Web化サービス導入 (前四半期比:QoQ)	<b>108</b> (+10)	<b>116</b> (+8)	<b>128</b> (+12)	<b>134</b> (+6)	<b>151</b> (+17)	<b>+43 +39.8%</b>
都度請負型サービス	21年9月期 2Q(実績)	3Q(実績)	4Q(実績)	22年9月期 1Q(実績)	2Q(実績)	前年同期比:YoY
「Leaf」 カスタマイズ案件数 (前四半期比:QoQ)	<b>50</b> (+32)	<b>19</b> (▲31)	<b>58</b> (+39)	<b>17</b> (▲41)	<b>75</b> (+58)	<b>+25 +50.0%</b>
ストレスチェック 支援サービス納品先数 (前四半期比:QoQ)	<b>231</b> (+175)	<b>13</b> (▲218)	<b>43</b> (+31)	<b>102</b> (+59)	<b>277</b> (+176)	<b>+46 +19.9%</b>

## その他事業

- 高収益である動画・eラーニング販売が期末需要および4月の法改正対応コンテンツ需要により、民間企業・官公庁ともに好調

単位(百万円)

	21年9月期 2Q(実績)	3Q(実績)	4Q(実績)	22年9月期 1Q(実績)	2Q(実績)	前年同期比:YoY	
<b>売上高</b> (前四半期比:QoQ)	<b>284</b> (+133)	<b>167</b> (▲117)	<b>250</b> (+83)	<b>233</b> (▲17)	<b>482</b> (+249)	<b>+198</b>	<b>+69.4%</b>
<b>&lt;主な内訳&gt;</b>							
<b>eラーニング・動画 映像制作</b> (前四半期比:QoQ)	<b>194</b> (+96)	<b>109</b> (▲85)	<b>115</b> (+6)	<b>108</b> (▲6)	<b>311</b> (+203)	<b>+117</b>	<b>+60.3%</b>
<b>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</b> (前四半期比:QoQ)	<b>76</b> (+38)	<b>46</b> (▲30)	<b>79</b> (+33)	<b>57</b> (▲21)	<b>74</b> (+16)	<b>▲2</b>	<b>▲3.0%</b>
<b>Webマーケティング</b> (前四半期比:QoQ)	- -	- -	<b>40</b> (+40)	<b>54</b> (+13)	<b>49</b> (▲4)	-	-
<b>売上総利益※</b> (前四半期比:QoQ)	<b>198</b> (+79)	<b>123</b> (▲74)	<b>154</b> (+31)	<b>149</b> (▲5)	<b>358</b> (+209)	<b>+160</b>	<b>+81.0%</b>
<b>(売上総利益率)</b>	<b>(69.5%)</b>	<b>(73.9%)</b>	<b>(61.9%)</b>	<b>(64.0%)</b>	<b>(74.3%)</b>	<b>(+4.7pt)</b>	

※ 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。過去分に遡り変更

売上単位(百万円)		21年9月期 2Q(実績)	3Q(実績)	4Q(実績)	22年9月期 1Q(実績)	2Q(実績)	前年同期比:YoY	
<b>&lt;eラーニング・動画&gt;</b>								
買い切り	売上	<b>60</b>	<b>49</b>	<b>58</b>	<b>53</b>	<b>176</b>	<b>+116</b>	<b>+193.6%</b>
	販売本数 (単位:本)	<b>430</b>	<b>419</b>	<b>288</b>	<b>271</b>	<b>869</b>	<b>+439</b>	<b>+102.1%</b>
レンタル	売上	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>6</b>	<b>10</b>	<b>+8</b>	<b>+432.0%</b>
	受講者数 (単位:人)	<b>1,878</b>	<b>1,735</b>	<b>1,507</b>	<b>4,138</b>	<b>3,763</b>	<b>+1,885</b>	<b>+100.4%</b>
クラウド型 eラーニング 「STUDIO」	売上	<b>38</b>	<b>48</b>	<b>40</b>	<b>43</b>	<b>29</b>	<b>▲8</b>	<b>+22.1%</b>
	利用ID数 (単位:千ID)	<b>44</b>	<b>51</b>	<b>54</b>	<b>58</b>	<b>61</b>	<b>+16</b>	<b>+37.3%</b>
映像制作 ソリューション	売上	<b>77</b>	<b>10</b>	<b>12</b>	<b>5</b>	<b>18</b>	<b>▲58</b>	<b>▲76.6%</b>
	制作本数 (単位:本)	<b>37</b>	<b>35</b>	<b>23</b>	<b>36</b>	<b>66</b>	<b>+29</b>	<b>+78.4%</b>
コンサルティング・ アセスメントサービス	売上	<b>38</b>	<b>21</b>	<b>34</b>	<b>31</b>	<b>37</b>	<b>▲1</b>	<b>▲1.8%</b>
	利用組織数 (単位:組織)	<b>83</b>	<b>55</b>	<b>71</b>	<b>76</b>	<b>71</b>	<b>▲12</b>	<b>▲14.5%</b>
オンラインセミナー 事務代行	売上	<b>38</b>	<b>24</b>	<b>45</b>	<b>26</b>	<b>36</b>	<b>▲1</b>	<b>▲4.3%</b>
	利用組織数 (単位:組織)	<b>67</b>	<b>36</b>	<b>48</b>	<b>68</b>	<b>68</b>	<b>+1</b>	<b>+1.5%</b>

## 顧客セグメント別売上高の変化

単位(百万円)

	21年9月期 2Q(実績)	22年9月期 2Q(実績)	増加額	増加率
<b>E</b> エンタープライズビジネス (従業員1,000名～)	<b>975</b>	<b>1,172</b>	<b>+197</b>	<b>+20.2%</b>
<b>M</b> ミッドビジネス (500～999名)	<b>230</b>	<b>309</b>	<b>+78</b>	<b>+33.9%</b>
<b>G</b> グロウビジネス (～499名)	<b>618</b>	<b>796</b>	<b>+178</b>	<b>+28.8%</b>

## 講師派遣型研修

**E** ・民間企業を中心に、高単価のDX研修の大型プロジェクトが増加  
2022.3 サッポロホールディングス様の「全社員DX人材化(78日間研修)」パートナーに認定



**E** ・最新トレンドや顧客ニーズを踏まえた研修を継続開発  
**M** 「SDGs」「CX」「ダイバーシティ&インクルージョン」「組織のビジョン形成」「離職防止」など  
**G**

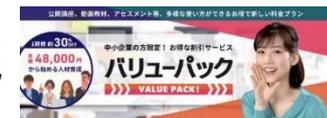


## 公開講座

**E** ・DX研修、特にプログラミング教育機関「Python学院」の拡大  
**M** ・短時間で学べる「エナジーセッション」シリーズを開始



**M** ・月額4万8千円～で公開講座等を導入できる「バリューパック」を販売  
**G**



## ITサービス事業

- E** エンタープライズビジネス向け
- M** ミッドビジネス向け
- G** グロウビジネス向け

**E** **M** ・Leaf新機能「ワンタイムパスワード」「コミュニケーションボード」を開始

**M** **G** ・300以上の最新eラーニング見放題サービス「Leaf in order」を開始  
・評価制度を負担なく導入できる人事評価システム「Leaf EVA」を開始  
・2021年に提供開始した「Leaf Lightning」の販促を強化



## その他事業

**M** **G** ・法改正(改正育児・介護休業法、パワハラ防止法等)に対応した動画を拡充

**E** **M** ・エンゲージメント診断サービスの提供を開始



**M** **G** ・採用サイト制作サービス「採用アクセル」の販売を開始  
大手求人検索エンジンに対応した、廉価なパッケージサービス



・4月よりWeb広告の代理店 新規・乗換キャンペーンを開始  
Webのアクセス数、コンバージョン率改善をはかるお得なキャンペーン



## <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
  - 2022年 4月 東京証券取引所プライム市場に移行
- ・代表者/経歴
  - 代表取締役 執行役員社長 舟橋孝之
  - 1988年に三和銀行(現三菱UFJ銀行)に入行。システム開発部門(管理会計、営業、マーケティング)や個人金融部門(新商品開発)を担当。流通業を経て、株式会社インソースを設立し、代表取締役に就任

## ■ 関連会社について

### ミテモ株式会社

- ・eラーニング・プラットフォーム事業
- ・ワークショップ・コンサルティング事業
- ・地方創生事業
- ・教材制作事業

### 株式会社らしく

- ・人材紹介事業

### 株式会社未来創造&カンパニー

- ・講師派遣型研修事業

### 株式会社インソースデジタルアカデミー

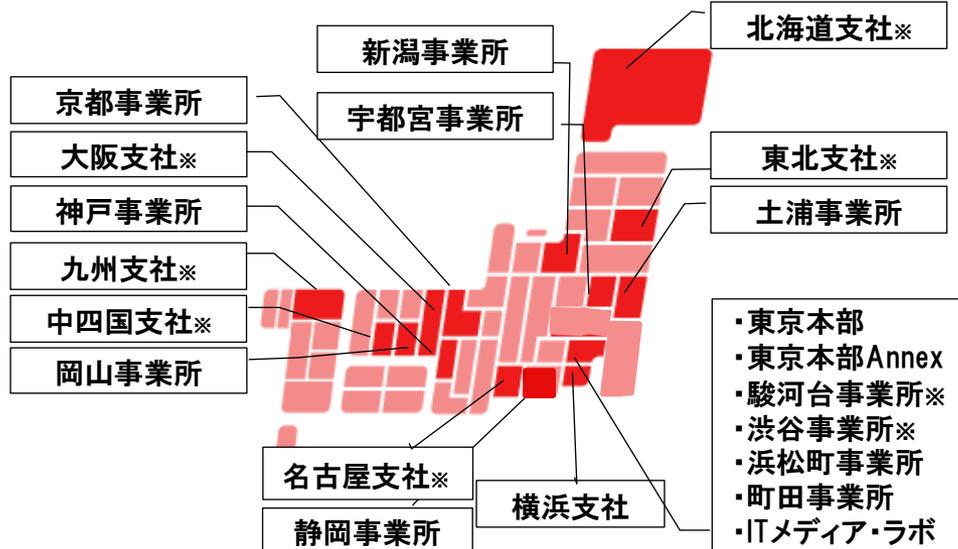
- ・DX人材養成
- (AI/機械学習活用支援、RPA活用支援、OA/ITスキルアップ、ビジネススキルアップ)

### 株式会社インソースマーケティングデザイン

- ・Webプロモーション、HP制作、システム開発

## ■ 拠点数 国内24カ所

※22年3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 7都市38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 **95.8%** / 講師評価 **93.9%**

※22年3月末時点

## 講師派遣型研修事業 売上構成(1H) 47.1%

21年9月期 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  
お客さま

顧客ニーズに即応。  
年間300本以上開発



※22年3月末時点

年間研修実施回数・受講者数

**15,127**回 **484**千名

うちオンライン実施回数・受講者数

**7,912**回 **243**千名

オーダーメイド研修



※21年4月～22年3月

## 公開講座事業

売上構成(1H) 21.8%

21年9月期 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7都市)とオンライン開催で  
年間90,532受講者(22年9月期2Q:オンライン比率90.2%)
- ・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

**6,987**回 **90**千名

うちオンライン実施回数・受講者数

**4,901**回 **76**千名



※21年4月～22年3月

## ITサービス事業

売上構成(1H) 15.2%

21年9月期 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(1H) 15.9%

21年9月期 9.2%

- 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

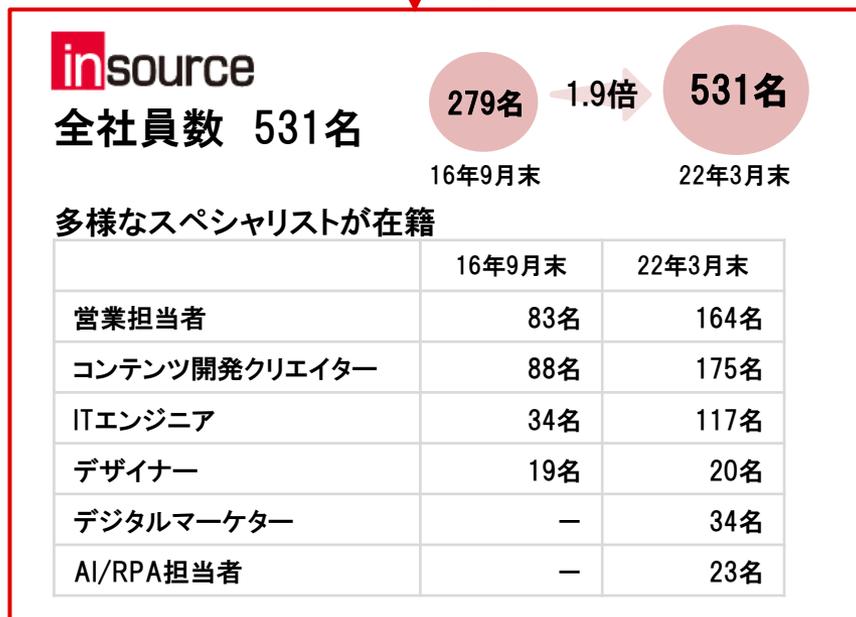


# インソースを取り巻くステークホルダー

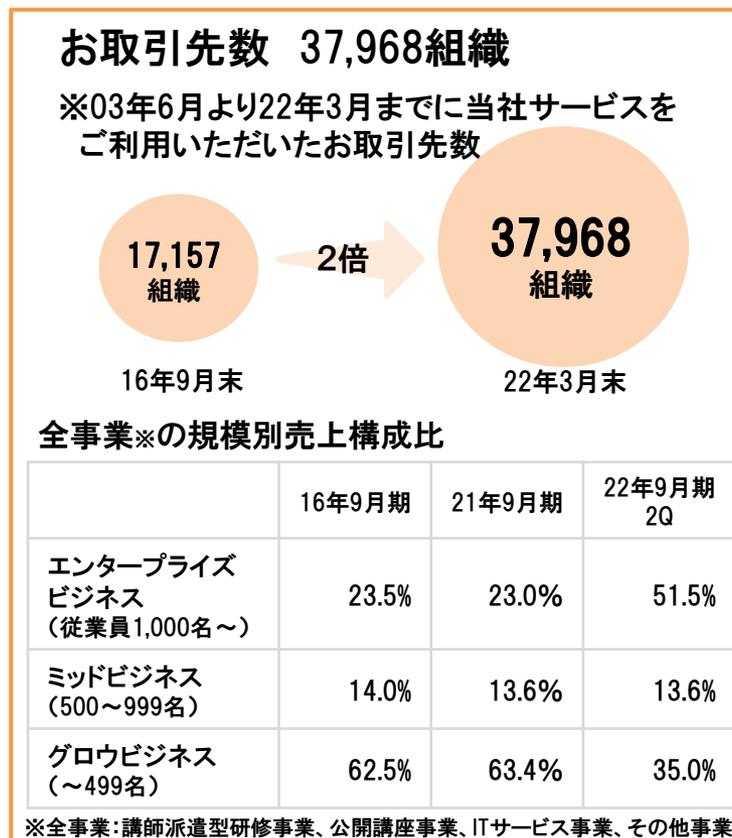
## ■ マザーズ上場年度末(16年9月末)と現在の比較



連携



商品・サービス



資金 ↑ ↓ 還元



# お取引先と四半期別売上高の構成比

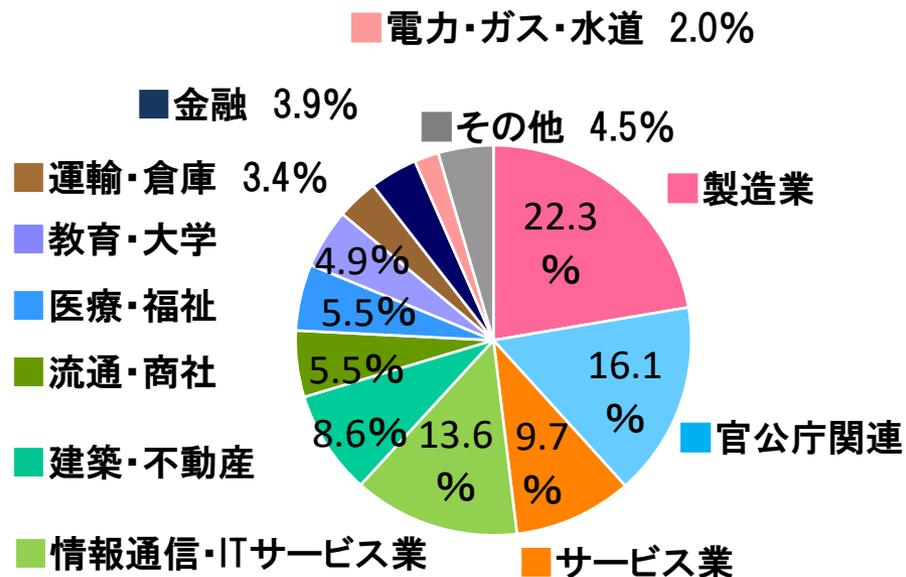
## 業種別お取引先数構成比

21年4月～22年3月に  
当社サービスをご利用いただいたお取引先累計

**13,110**組織

03年6月から22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累計

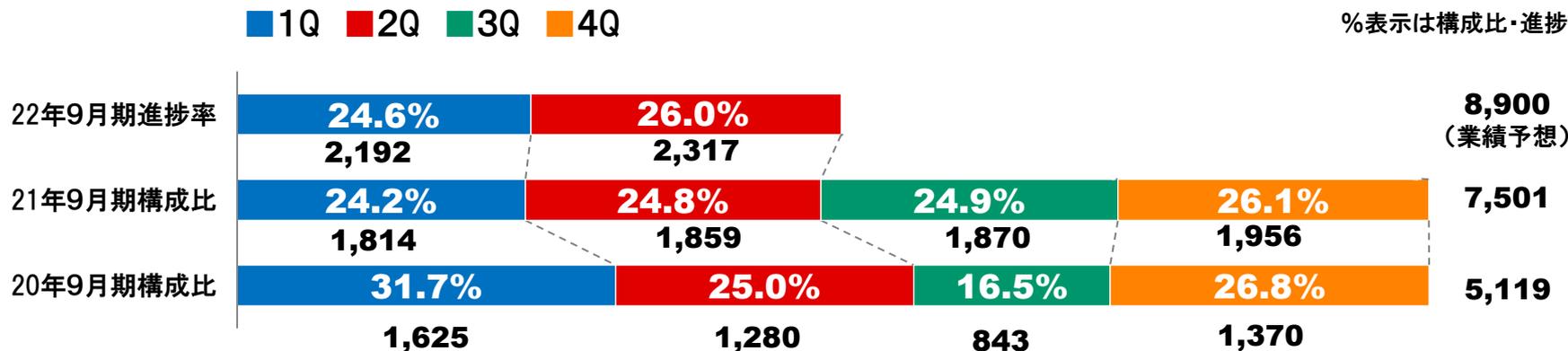
**37,968**組織



## 四半期別売上高の構成比・進捗率

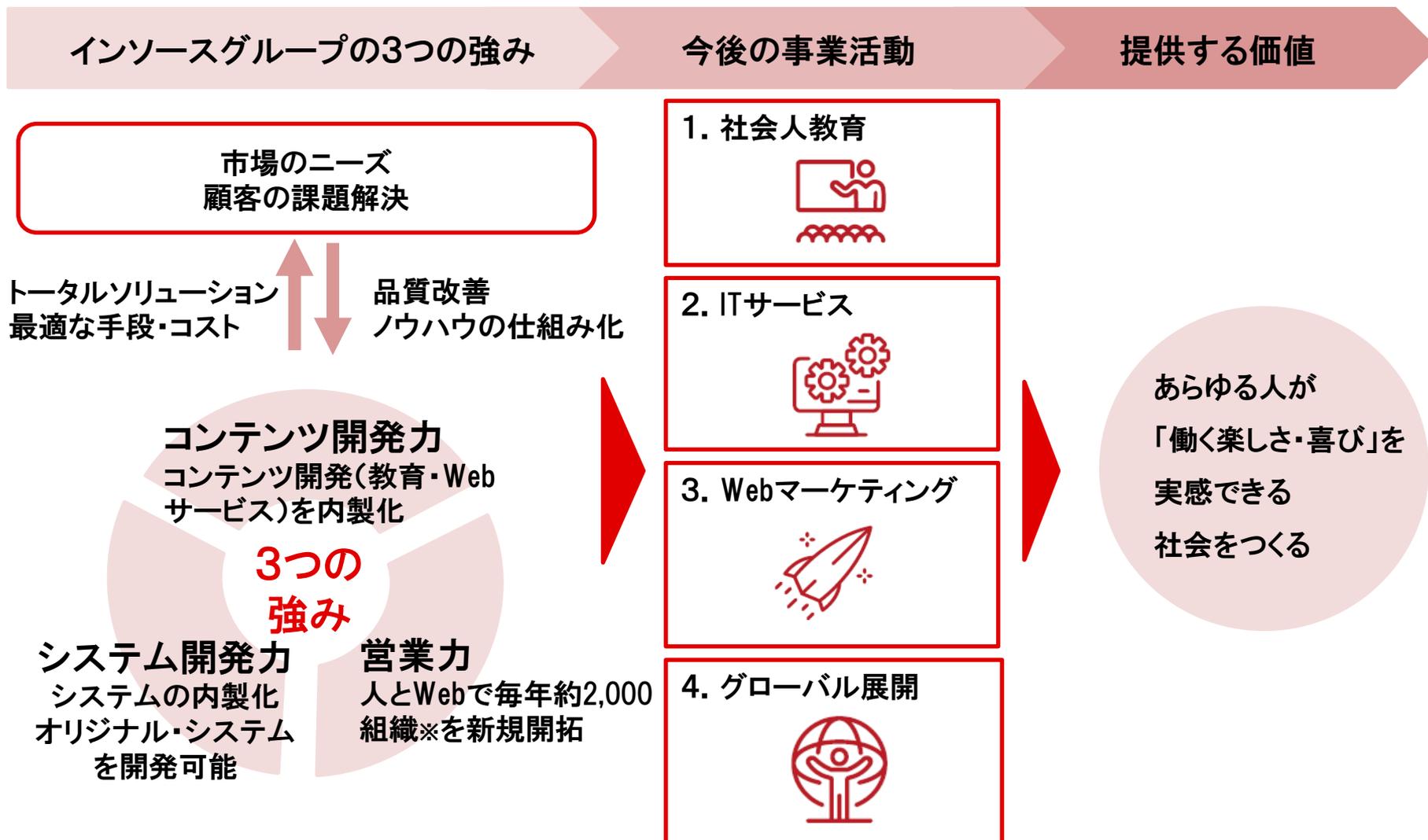
単位(百万円)

%表示は構成比・進捗率



# インソースの特徴

「コンテンツ開発力」「営業力」「システム開発力」で絶えず進化し続ける

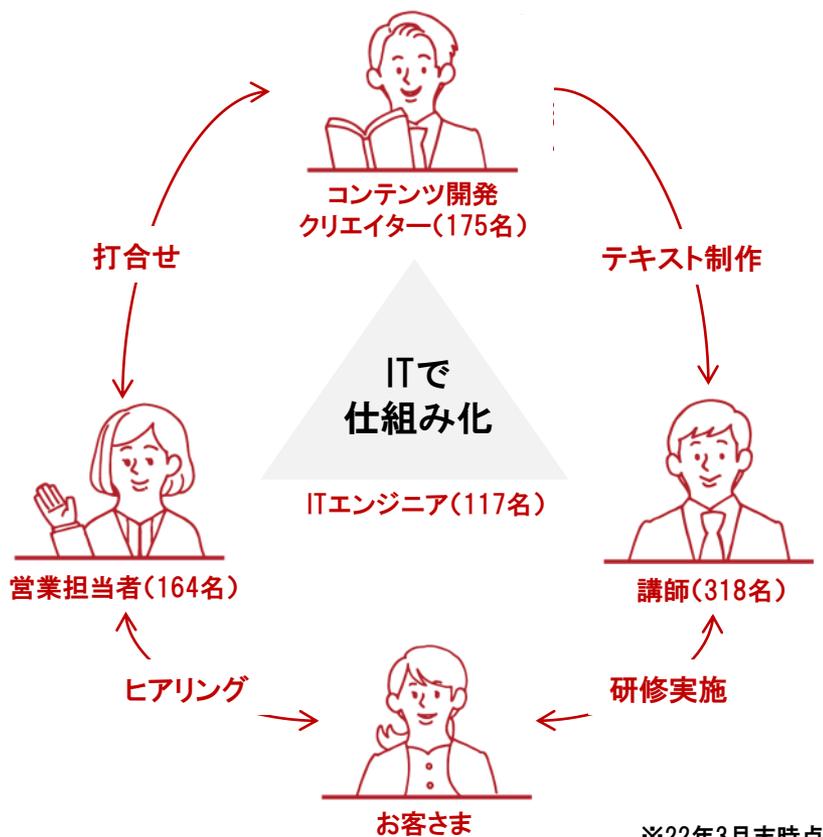


※ WEBinsource新規登録先数

## ■IT化の活用による分業とコンテンツ内製化

### ■分業と内製化イメージ(研修事業)

それぞれの役割に専念することで、コストダウンと研修のクオリティアップが実現



## ■多様なコンテンツ・Webサービスを迅速に開発

175名のコンテンツ開発クリエイター・117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 3,623 種類    公開講座型研修 3,495 種類    動画・eラーニング 448 種類

※22年3月末時点

### ■ジャンル別(一部)

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

※21年9月末時点

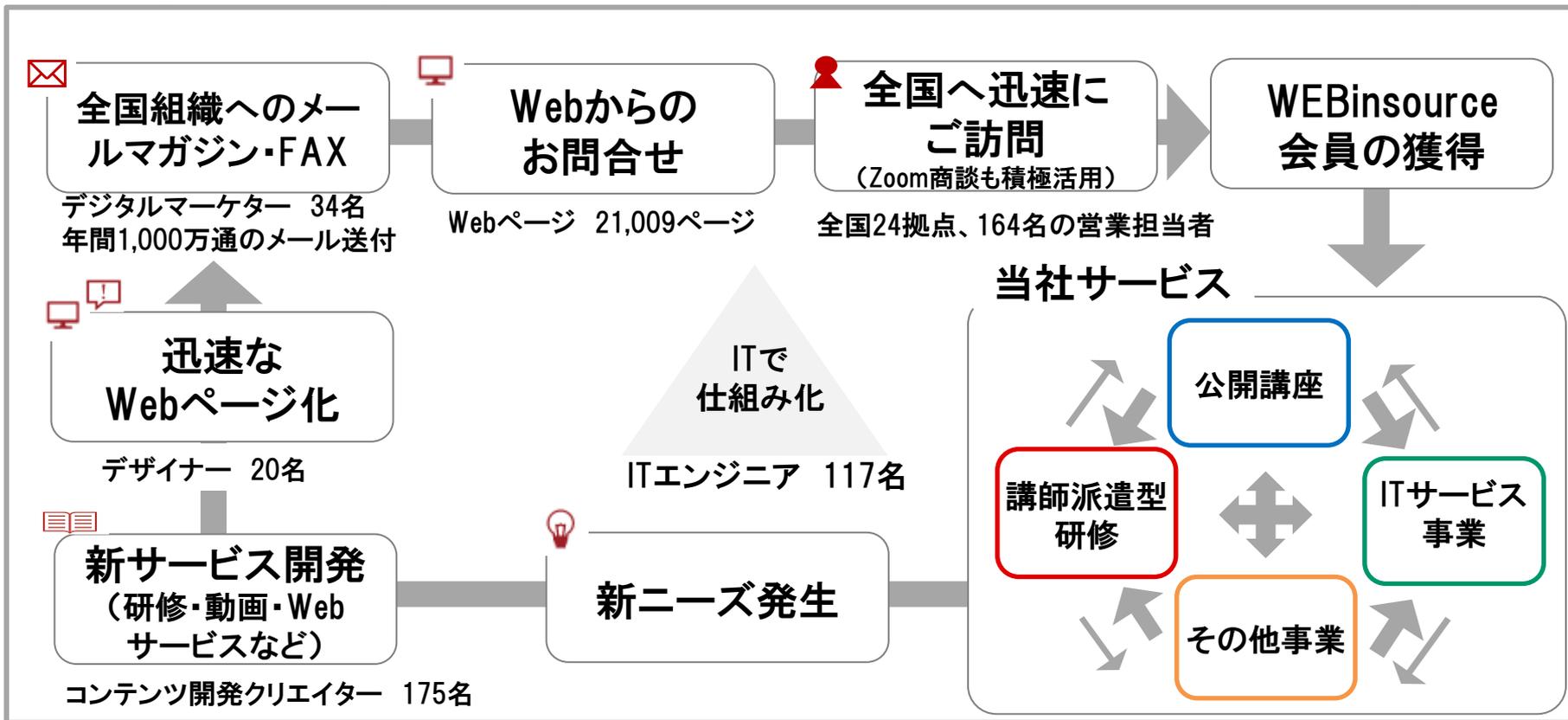
### ■Webサービス例

- ・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



※22年3月末時点

⇒164名の営業担当者と34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

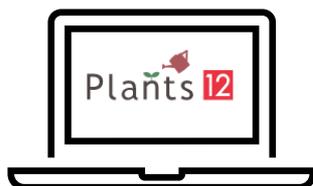
### ③IT力 ～システムの内製化

■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

■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



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

■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

動画の多言語字幕  
生成

Leaf English  
(英語版)

**NEW!** コミュニケー  
ションボード機能



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

- 女性管理職が36.0%、障がい者雇用率は2.96%
- えるぼし認定で2つ星を取得、健康経営優良法人2022に認定



	合計	うち女性
全社員数 ※2	531人	299人 56.3%
管理職	158人	57人 36.0%

＜民間企業＞  
管理的職業に占める  
女性の割合  
13.3% (※1)  
(令和3年版/出典:内閣府  
男女共同参画局)

外国出身 ※4	3人	シニア (60才以上)	25人	LGBT	4人	障がいのある方	10人 障がい者雇用率2.96% (※3)
------------	----	----------------	-----	------	----	---------	-----------------------------

＜民間企業＞  
・法定雇用率 2.3%  
・実雇用率 2.20%  
(厚生労働省「令和3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	175人	営業担当者	164人	ITエンジニア	117人
デジタル マーケター	34人	AI-RPA担当	23人	デザイナー	20人

※22年3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

## ■ 社内人材育成方針 ～変化に強いマルチスキルな人材を育成

- ・徹底したシステム化と「人」に合わせた業務で、個性と能力を発揮できる体制を構築
- ・変化に対する柔軟な組織変更や異動で、マルチスキルな人材を育成
- ・多様な経験や視点は、新商品・サービス開発や業務効率化で発揮

## ■ 教育体系 ～ITスキルとコスト意識を強化 ※20年9月期～21年9月期実施

- ・新人含めた全社員を対象とするIT人材育成教育を実施
- ・「コスト意識」「生産性向上」が共通テーマの階層別教育を実施

	全社基盤教育	階層別研修	IT人材育成研修	キャリア開発	実務スキル教育	従業員1人あたり	19年9月期	20年9月期	21年9月期		
役員						売上高(千円)※1	20,320	16,410	21,371		
部長						営業利益(千円)※1	4,723	2,514	6,850		
次長	eラーニング教育 ・ハラスメント防止 ・情報セキュリティ					研修費用(円)※2・3	17,498	17,196	40,563		
上席チーフ <b>管理職</b>	・インサイダー取引防止 ・著作権法	ポストコロナ時代の マネジメント				研修時間※4・5	16.5時間	18時間	16時間		
新任管理職		初級マネジメント	IT人材育成体系に 基づき、全社員対 象の基礎教育 + 担当業務に基づく レベル別(Ⅰ～Ⅳ) 研修	年代別 キャリアデザイン (20～50代) + セカンドキャリア	専門スキル 現場でのOJT + 公開講座受講						
リーダー <b>入社4年目社員</b>	資産形成 ・持株会制度 ・従業員向けRS ・企業型確定拠出年金制度	チームマネジメント									
チーフⅣ <b>入社3年目社員</b>		ビジネススキル (テクニカル/ コンセプチュアル/ ヒューマン)									
チーフⅢ <b>入社2年目社員</b>	階層別研修の共通スキル ・コスト意識 ・タイムマネジメント										
チーフⅡ		ビジネスリテラシー									
新入社員		会社理解 コミュニケーション									
スタッフ <b>パート・ アルバイト</b>					業務スキル PC ・ITスキル						

従業員1人あたり	19年9月期	20年9月期	21年9月期
売上高(千円)※1	20,320	16,410	21,371
営業利益(千円)※1	4,723	2,514	6,850
研修費用(円)※2・3	17,498	17,196	40,563
研修時間※4・5	16.5時間	18時間	16時間

- ※1 期中平均従業員数により算出
- ※2 社員は当社公開講座を無料受講可能。そのため集合研修(外部講師の場合)の諸経費に公開講座の定価費用を合算したものを概算費用として算出
- ※3 20年9月期の前年比研修時間増・研修費用減は、コロナ禍で、社員の公開講座の受講は抑え、社内講師による内部研修を強化したため
- ※4 研修、eラーニングの受講総時間(勉強会は除く)
- ※5 21年9月期の前年比研修時間減・研修費用増は、20年9月期よりも内部研修時間は抑えたものの、公開講座の講座料が比較的高いDXにかかわるテーマの受講が増えたため

## <参考資料> ESG方針とトピックス

---

■ 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

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

E	<ul style="list-style-type: none"><li>環境負荷の軽減</li></ul>
S	<ul style="list-style-type: none"><li>多様な人が活躍するための教育・インフラ提供（廉価で高品質）</li><li>多様な人が活躍するための環境改善、持続的仕組みの構築</li><li>人的資本の向上</li></ul>
G	<ul style="list-style-type: none"><li>公正な社会をつくるための教育提供</li><li>健全かつ透明性高いコーポレート・ガバナンスの確立</li></ul>



■ 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(当社が取得した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



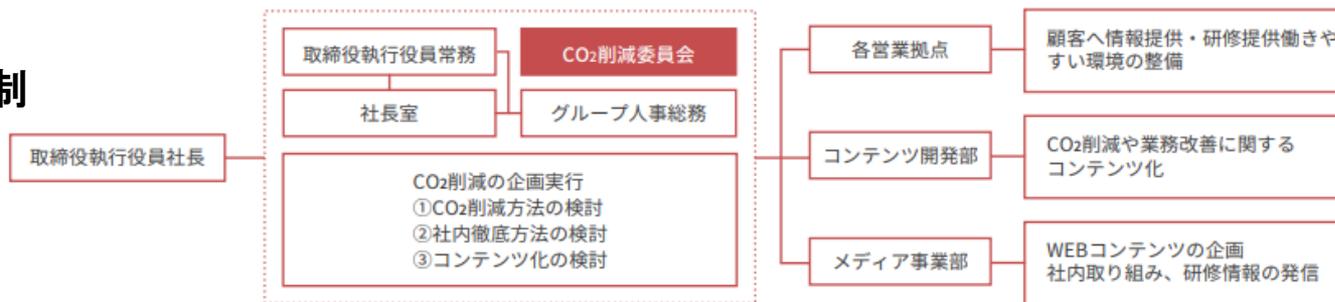
※株式会社インソースのMSCI ESG Research LLCまたはその関連会社(MSCI)のデータの使用や、MSCIのロゴ、証憑、サービスマークやインデックス名の使用は、MSCIによる株式会社インソースの後援、宣伝、販売促進を行うものではありません。MSCIのサービスとデータは、MSCIまたはその情報プロバイダーの資産であり、現状を提示するものであり、保証するものではありません。MSCIの名称とロゴは、MSCIの商標またはトレードマークです。

## Environment(環境)

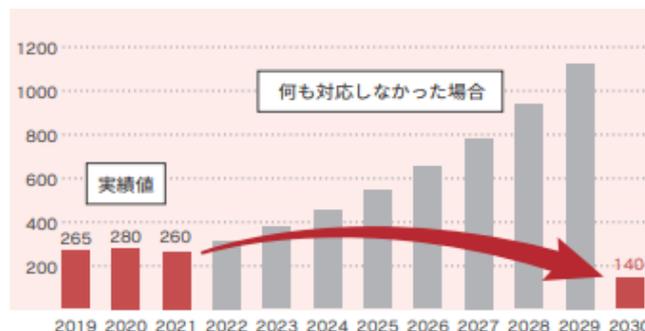


- 2021年2月にTCFDへ賛同
- CO2削減委員会を設置し、目標策定と対策を徹底(節電・紙の削減)

### CO2削減委員会体制



### 長期環境目標



- 2022年4月に研修テキストの「電子テキストサービス」を開始  
～年間最大5tのCO2排出量の削減を目標

※ The Task Force on Climate-related Financial Disclosures の略。G20からの要請を受け、金融安定理事会(FSB)が2015年に設立。気候変動によるリスク及び機会が経営に与える財務的影響を評価し、「ガバナンス」「戦略」「リスク管理」「指標と目標」について開示することを推奨。

## Social(社会)



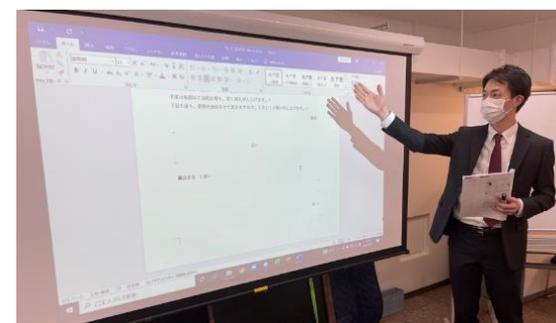
### 福祉団体の商品を集めたブランドサイト「mon champ(モンシャン)」開設(2021年10月)

- ・当社のWeb販売力を通じて、障がい者の雇用を支援



### 荒川区と包括協定を締結(2021年11月) ～ひとり親家庭の自立や女性の社会進出を支援

- ・ひとり親家庭の就業支援  
対象者:事務職へのキャリアチェンジを検討中の方  
テーマ:PCの使い方、ビジネスマナー など  
時期:2021年12月より4回開催、今後も定期的に関催予定



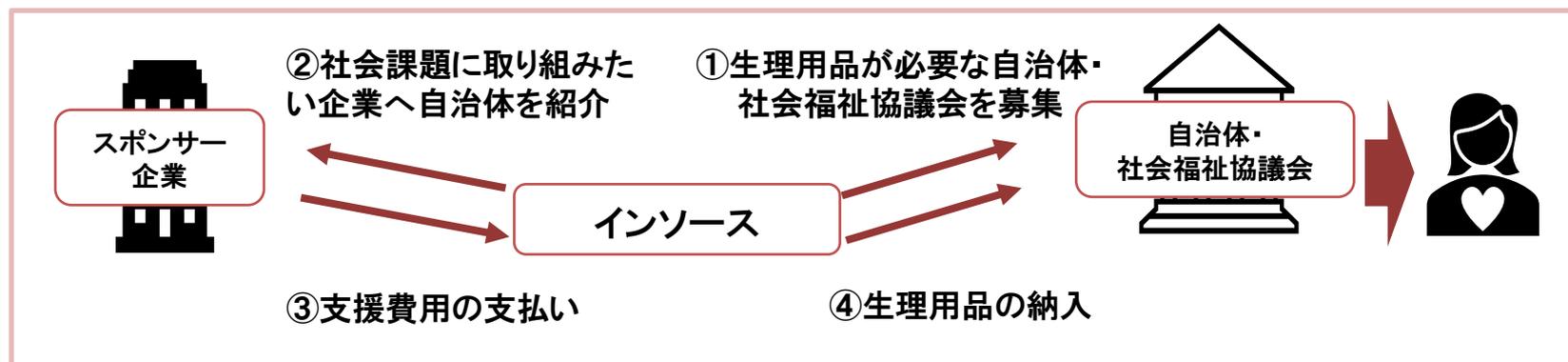
## ■生理の貧困対策プロジェクトの開始(2022年2月～)

## ■生理の貧困とは

- ・経済的理由、社会的理解不足により、生理用品を購入できないこと
- ・生理にかかる生涯費用は一人約50～80万円(当社推定)

## ■プロジェクトの概要 ～企業力を結集させ、持続的支援を目指す

- ・取引先である3万社から、生理用品の寄附に賛同いただける企業を募集
- ・リレーションがある1千以上の自治体や社会福祉協議会へ生理用品を提供
- ・目標:初年度(2022年)は合計50地域への提供
- ・寄付額:1口30万円から受付(イメージ:200名へ1年間分の生理用品を配布)



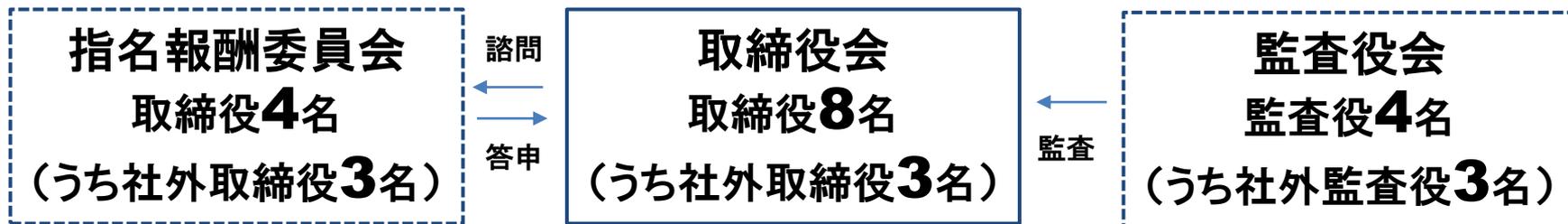
## Governance(企業統治)



### ■ 月次での非財務情報の積極的開示

- 新作研修
- 公開講座受講者数
- Leaf月間有料利用社数
- 講師派遣型研修実施回数
- WEBinsource登録先数
- ストレスチェック支援サービス納品先数 など

### ■ 株主総会での承認を経て、社外取締役1名・社外監査役1名を増員 任意の指名報酬委員会を設置(2021年12月17日)



### ■ 役員等に対する譲渡制限付株式報酬制度を導入

### ■ 2022年4月、プライム市場へ移行 コーポレートガバナンス・コードの全原則をより高い水準で実施済み

## <参考資料> 中期経営計画「Road to Next 2024」

---

## ■ 連結業績目標

単位(百万円)

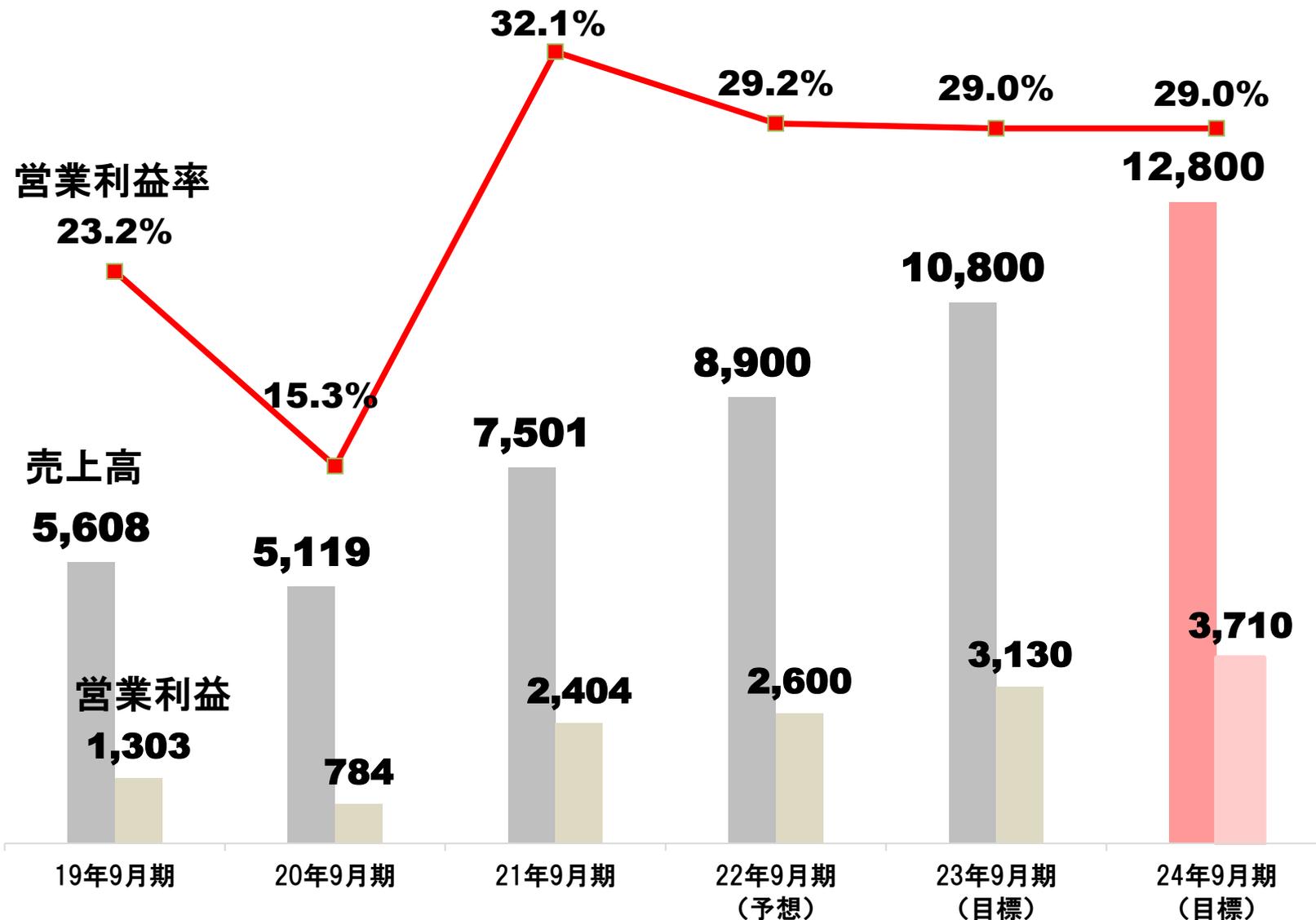
	22年9月期 (予想)	23年9月期 (目標)	24年9月期 (目標)	CAGR
売上高	<b>8,900</b>	<b>10,800</b>	<b>12,800</b>	<b>+19.5%</b>
営業利益	<b>2,600</b>	<b>3,130</b>	<b>3,710</b>	<b>+15.6%</b>
経常利益	<b>2,600</b>	<b>3,130</b>	<b>3,710</b>	<b>+15.6%</b>
当期純利益	<b>1,770</b>	<b>2,140</b>	<b>2,530</b>	<b>+17.2%</b>

## ■ 業績目標実現に向けて

1. 社会人教育市場での当社シェアは約2%であり、営業人員増およびタイムリーに新作コンテンツを継続投入することで市場シェアを拡大
2. 顧客を3セグメント(エンタープライズ、ミッド、グロウ)に分け、各顧客セグメントに特化した営業体制を構築。あわせて、各セグメントに最適化した教育サービス、ITサービスを提供し、顧客当たりの売上増と顧客増を同時に実現していく
3. 人事部門のIT化、Webマーケティング市場は引き続き拡大が期待でき、顧客利便性にフォーカスしたサービス開発を実施し、非教育サービスを拡大していく

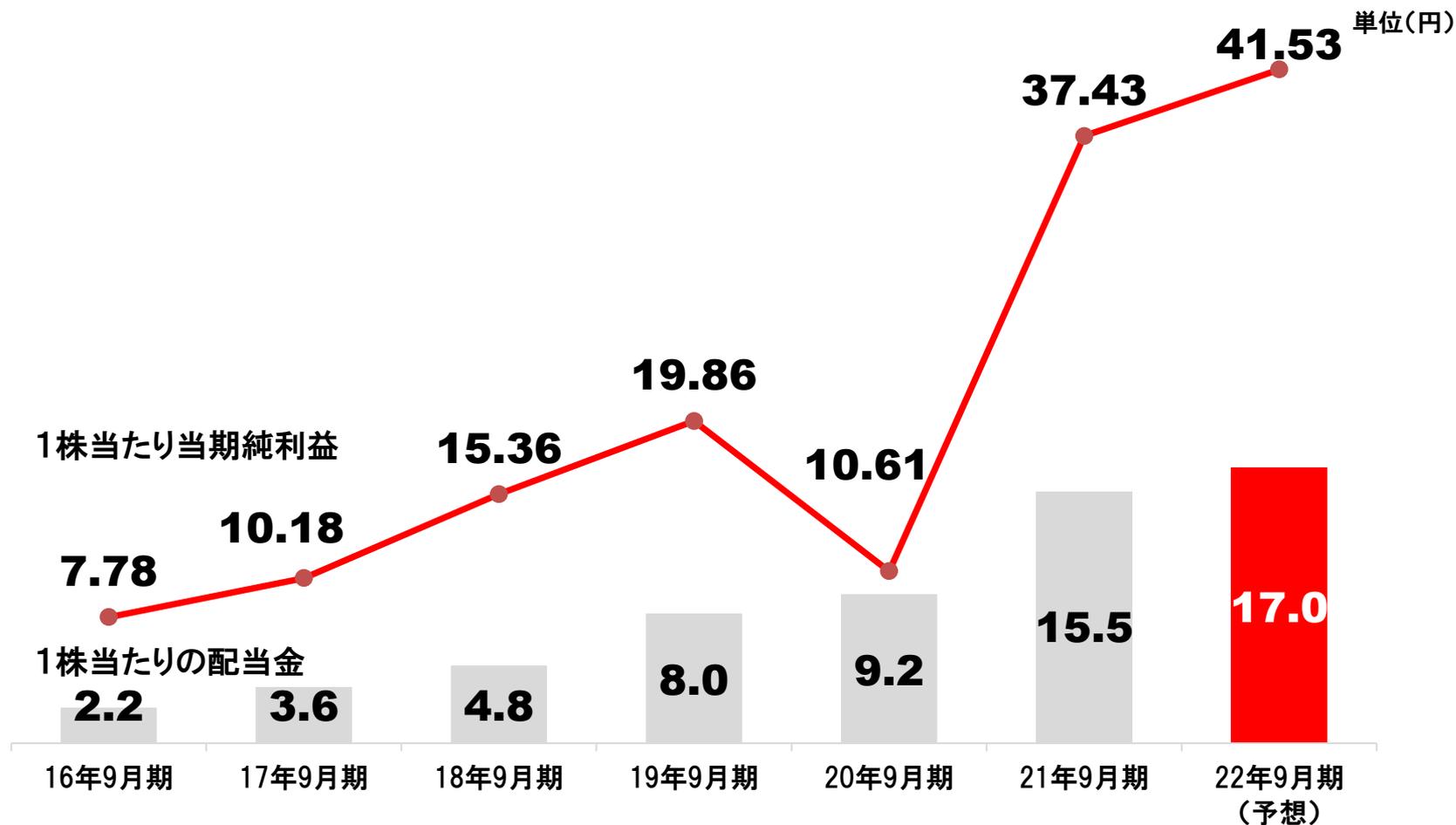
# 中期経営計画「Road to Next 2024」～連結業績推移

単位(百万円)



# 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



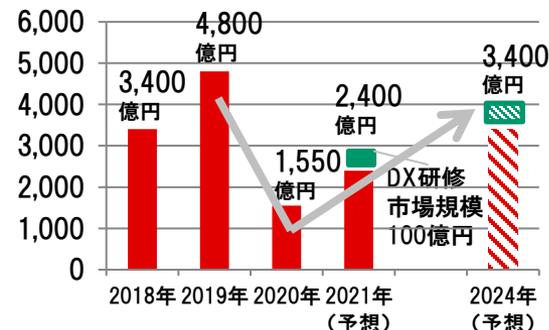
(注)当社は、2018年5月1日、2019年9月1日、2021年1月1日に株式分割を行っております。期末配当金の金額は、当株式分割を反映した配当額を記載しております。

## ■ 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 2,400億円、24年 3,400億円以上と想定※1・2・3
- ・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%  
 ※3 総務省「労働力調査」より、従業員規模30名以上の雇用者をもとに再算出した結果、2020年～2024年の市場規模を変更

研修市場規模予想

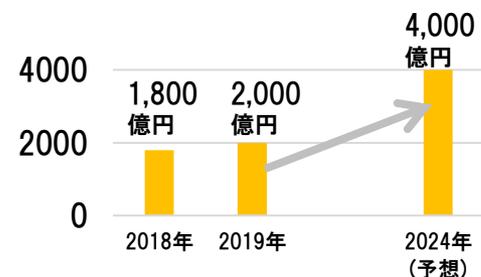


## ■ 人事部門のIT化市場 ～市場拡大が期待できる

- ・市場規模は19年 2,000億円、24年 4,000億円※4と想定。当社ASPであるLeafは21年9月期売上高が10億円であり、成長の余地が大きい
- ・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・成長企業中心に事務改善に対するニーズが大きく高まると考えられる

※4 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

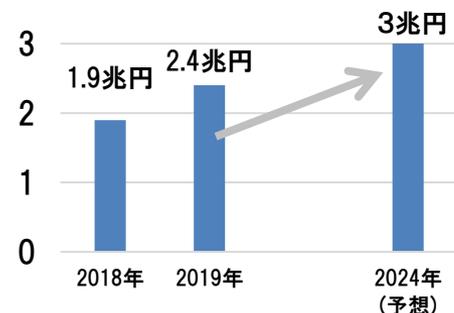


## ■ Webマーケティング市場 ～新規参入余地あり

- ・市場規模は19年 2.4兆円※5であり、24年には3兆円に成長が予想される
- ・特に中堅・成長企業における、Web制作やWebを活用した売上拡大ニーズは大きく、今後も需要が拡大すると想定
- ・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、この成長市場に参入する

※5 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



## ■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 21年9月期 売上構成比 52.6%	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 21年9月期 売上構成比 13.6%	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 サービス (評価対応)	動画教育 導入支援
グロウビジネス 21年9月期 売上構成比 33.7%	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 (～99名)						

### ■営業方針

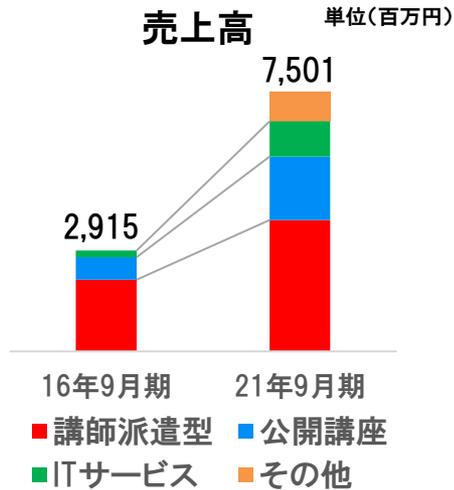
- ・各顧客セグメントに特化した営業チームを組成し、セグメント特性にあわせた営業活動を推進
- ・顧客ニーズにあわせた複合提案を強化し、顧客単価向上を図る

### ■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。セグメントニーズにあわせた教育やITサービスの開発を強化
- ・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
- ・小中規模/成長企業においては、経営者への直接アプローチを拡大。売上拡大、退職防止・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

## ■ 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  
～自社にノウハウあり
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  
～3万7千組織とのリレーション

### Webマーケティング事業に参入 ～顧客ニーズがあり、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

### 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退職防止・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の展開について

- Webを中核に、**全社営業体制構築をトータルでご支援**  
Webマーケティングで年率20%成長している当社ノウハウを提供し、**組織変革と「売れる」仕組み構築**を提供し、顧客の業績拡大をご支援

## ■ サービス内容～WebマーケティングPDCA支援

### ■ セールス教育・コンサルティング～全社営業体制構築

- ・営業教育  
Webマーケティング成功のカギは、営業担当以外も含めた全社営業体制の構築が不可欠であり、インサイドセールス候補者(事務職)などを対象とした営業教育を提供
- ・コンサルタント派遣  
全社営業の組織体制、営業会議、日常管理などの変革支援

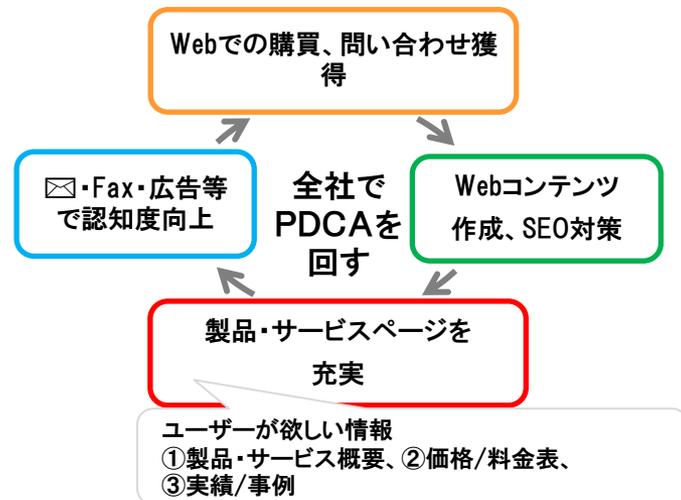
### ■ 営業ASP(リモートPlants)提供～営業の仕組み化

- ・セールス自動化  
訪問、架電管理に加え、メール、FAX、DMなど顧客へのアプローチを自動化するリモートPlantsを提供
- ・データベース再構築  
Webマーケティングの鍵は顧客データベース整備にあり、散逸している顧客データの統合支援

### ■ Web改善支援 ～セールス最適化+SEO対策+ネット広告

- ・Web改善  
会社案内の様なWebからセールスに最適化したWebへの改善支援
- ・Web集客支援(SEO対策/ネット広告)  
ローコストなSEO対策や最適なネット広告実施でWeb集客を支援

### ■ WebマーケティングPDCA



### ■ セールス自動化の仕組み(フォロー・購買モデル)

