

# 株式会社インソース 2017年9月期第2四半期(累計)決算説明資料

- 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 2017年9月期第2四半期(累計) 連結業績

---

## Chap. 02 中期経営計画 戦略別進捗状況

---

## <参考資料> 会社紹介

---

# Chap. 01 2017年9月期第2四半期(累計) 連結業績

---

## 1H 連結業績概要

### ■ 売上高が前年比27.5%増に

売上高	1,654百万円	前年比	+27.5%
売上総利益	1,085百万円	前年比	+24.8%
経常利益	250百万円	前年比	+23.8%
純利益	164百万円	前年比	+27.5%

## 講師派遣型事業

### ■ 安定的な成長

売上高:	1,100百万円	前年比	+16.8%
------	----------	-----	--------

## 公開講座事業

### ■ 引き続き、成長を牽引

売上高:	358百万円	前年比	+42.6%
------	--------	-----	--------

## その他事業

### ■ ITサービスを中心に爆発的な伸び

売上高:	195百万円	前年比	+88.9%
------	--------	-----	--------

## 2 連結損益計算書(実績 計画構成比)①

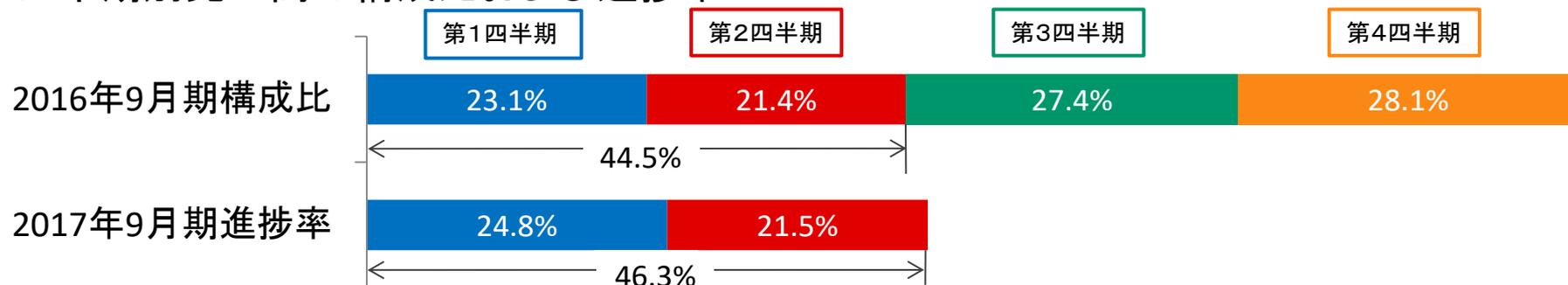
単位(百万円)

	2016年9月期 1H(実績) (比率:%)	2017年9月期 1H(実績) (比率:%)	前年比	2017年9月期 (予想) (比率:%)	2017年9月期通期 計画に対する1Hの 進捗率
売上高	1,297(100.0%)	1,654(100.0%)	+27.5%	3,573(100.0%)	46.3%
売上総利益	869(67.1%)	1,085(65.6%)	+24.8%	2,451(68.6%)	44.2%
営業利益	203(15.7%)	234(14.2%)	+15.2%	565(15.8%)	41.4%
経常利益	202(15.6%)	250(15.1%)	+23.8%	565(15.8%)	44.2%
純利益	128(9.9%)	164(9.9%)	+27.5%	360(10.1%)	45.5%

- 人材不足を人材教育による効率化で補いたいというニーズを受け、前四半期に続き売上高は前年比27.5%増と大幅に伸長
- 売上総利益も前年比24.8%増。ただし、売上総利益の伸びが若干鈍化した理由は、公開講座への新作投入と地方開催を先行投資として強化したため、開催コストが増加したことによる

### 3 連結損益計算書(実績 計画構成比)②

#### ■ 四半期別売上高の構成比および進捗率



●2017年9月期第2四半期(累計) 営業利益の進捗率は、41.4 %

#### ■ 連結損益計算書 販売管理費内訳

単位(百万円)

	2016年9月期1H (実績)	2017年9月期1H (実績)	増減額(前年比)
人件費	518	626	108 (+21.0%)
採用・研修・福利厚生費	14	33	18 (+131.7%)
地代家賃	38	52	14 (+36.3%)
オフィス・システム経費	30	46	15 (+51.7%)
その他経費	64	91	27 (+42.1%)
販売管理費 合計	666	851	184 (+27.7%)

●引き続き、採用経費およびオフィス・システム経費が高い伸び率

## 4 連結貸借対照表(実績 前期末比)

単位(百万円)

	2016年9月期 (2016年9月30日)	2017年9月期1H (2017年3月31日)	当期増減
流動資産	1,559	1,420	▲138
固定資産	391	395	3
<b>資産合計</b>	<b>1,950</b>	<b>1,816</b>	<b>▲134</b>
流動負債	536	533	▲2
固定負債	79	97	17
純資産	1,334	1,185	▲149
<b>負債・純資産合計</b>	<b>1,950</b>	<b>1,816</b>	<b>▲134</b>

- 流動資産の減少: 自己株式取得および配当金の支払に伴う現金及び預金の減少による
- 純資産の減少: 自己株式取得および配当金の支払による

## 5 講師派遣型研修 売上高及び実績数値

単位(百万円)

	2016年9月期 1H (実績)	2017年9月期 1H (実績)	前年比	2017年9月期 (予想)	2017年9月期通期計 画に対する1Hの進 捗率
売上高	942	1,100	+16.8%	2,332	47.2 %

### 講師派遣型研修 実施回数

単位(回)

	1Q合計	1月	2月	3月	1H合計
2017年9月期 実施回数(前年比)	3,102 (+17.0%)	677 (+17.3%)	859 (+8.7%)	649 (+14.2%)	5,287 (+15.2 %)
2016年9月期 実施回数	2,651	577	790	568	4,586

### 人材不足を人材教育による効率化で補いたいというニーズは引き続き堅調

#### <講師派遣型 研修別売上高ランキング>

- 1位 現場リーダー・係長向け研修
- 2位 新入社員・1年目社員向け研修
- 3位 入社2~5年目向け研修
- 4位 部下指導・OJT研修
- 5位 評価関連研修

※当1Hにおける当社研修の大まかな傾向を示す速報値

## 6 公開講座 売上高及び実績数値

単位(百万円)

	2016年9月期 1H (実績)	2017年9月期 1H (実績)	前年比	2017年9月期 (予想)	2017年9月期通期計 画に対する1Hの進 捗率
売上高	251	358	+42.6%	850	42.1%

### 公開講座 受講者数

単位(人)

	1Q合計	1月	2月	3月	1H合計
2017年9月期 受講者数(前年比)	8,627 (+47.1%)	2,594 (+38.7%)	3,264 (+7.6%)	3,207 (+13.0%)	17,692 (+30.0%)
2016年9月期 受講者数	5,863	1,870	3,031	2,837	13,601

■ 割引価格で公開講座へのお申込みなどがネット上で簡単にできる「WEBinsource」登録を強化。なお、受講者数の伸び率よりも売上高の伸び率の方が高くなっており、一人当たりの単価があがっているが、これは前年度、大口顧客の利用があったため

### <公開講座 研修別売上高ランキング>

- 1位 現場リーダー・係長向け研修
- 2位 プレゼンテーション研修
- 3位 ロジカルシンキング・論理的思考研修
- 4位 部下指導・OJT研修
- 5位 コミュニケーション向上研修

※当1Hにおける当社研修の大まかな傾向を示す速報値

## 7 その他事業 売上高及び実績数値

単位(百万円)

	2016年9月期 1H (実績)	2017年9月期 1H (実績)	前年比	2017年9月期 (予想)	2017年9月期通期計 画に対する1Hの進 捗率
売上高	103	195	+88.9%	390	50.0%

■「Leaf」累計有料利用社数 **39**社(前年比 約2.6倍)

■ストレスチェック支援サービス累計導入取引先数

**66**組織(うち、官公庁など**46**組織・民間企業**20**組織)

※2017年3月31日時点

■ミテモ株式会社 70百万円(前年比 +41.1%)※連結相殺後

・STUDIO会員数は着実に増加。シティプロモーションが徐々に売上に繋がる

■ITサービス 53百万円(前年比 約4.0倍)

・ストレスチェック支援サービスは引き続き、官公庁を中心に好調な受注

・人事サポートシステム「Leaf」も着実に有料利用先を増やしている

■デジタルマーケティング・コンサルティングサービスをリリース。「デジタル」と「リアル」を融合させた、14年連続増収の仕組みを提供

- ・2017年3月の完全失業率は2.8%。空前の人手不足が続く

※総務省統計「労働力調査」より

- ・日本の一人当たり労働生産性は、20位(OECD加盟国比)

※公益財団法人日本生産性本部「労働生産性の国際比較 2016年版」より

- ・2017年3月 「働き方改革」実現のための実行計画(案)  
「長時間労働の是正」「女性・若者が活躍しやすい環境整備」など

※平成29年3月28日働き方改革実現会議決定「働き方改革実行計画(案)」より

▶ 一人ひとりの時間あたりの生産性をあげ、多様な人材が働きやすい環境を整えていくことが必要に

## 働き方改革関連研修 売上高ランキング

順位	分野 (前年比)	順位	分野 (前年比)
1	部下指導・OJT研修(+24.6%)	4	業務改善研修(+38.0%)
2	タイムマネジメント研修(+14.5%)	5	女性活躍推進研修(+200.9%)
3	キャリア研修(+50.3%)	6	ベテラン・シニア向け研修(+26.2%)

※当第2四半期における当社研修の大まかな傾向を示す速報値

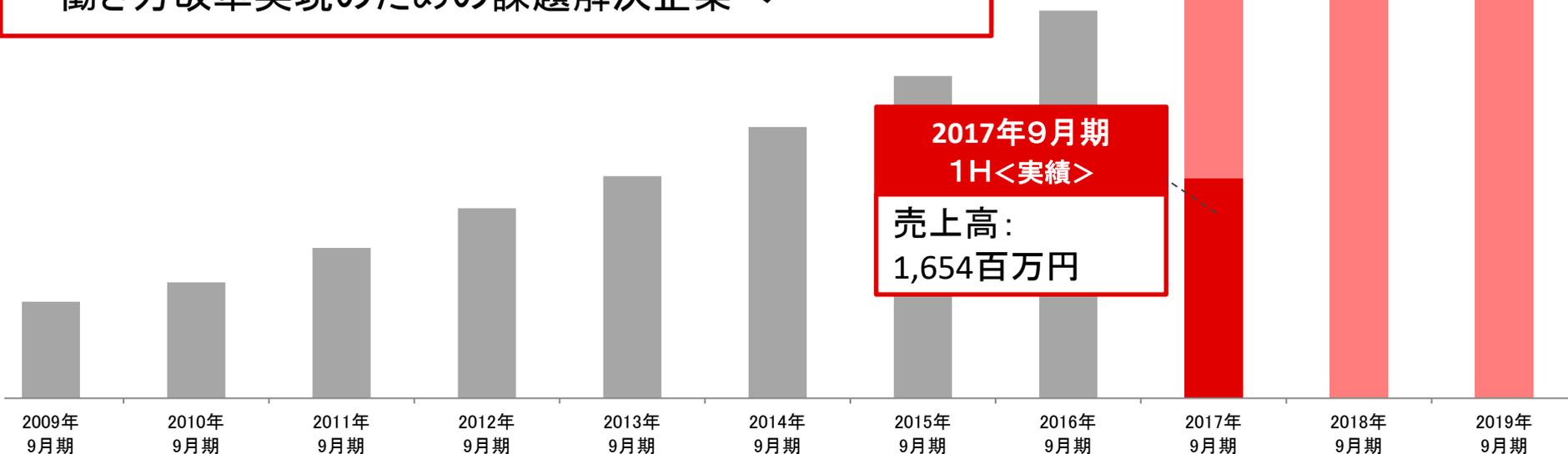
## Chap. 02 中期経営計画 戦略別進捗状況

---

## ビジョン

教育研修やITサービスで  
生産性向上を支援する  
トップブランドになる

～働き方改革実現のための課題解決企業へ



## 2 2019年9月期の数値目標

2016年9月期の連結売上高29億円から3年後に2倍の連結売上高を目指す

単位(百万円)

	2016年9月期 (実績)	2017年9月期 (予想)	2018年9月期 (目標)	2019年9月期 (目標)	2016年9月期	
					増減	増減比率
売上高	2,915	3,573	4,522	5,872	+2,957	101.4%
営業利益	460	565	725	983	+523	113.6%
経常利益	452	565	725	983	+531	117.4%
親会社株主に帰属 する 当期純利益	298	360	462	626	+328	110.0%

※ROE15%以上を目標とする。 ※2016年9月期ROE 28.8%

### 3 成長戦略1. 営業戦略進捗状況

#### ① 拠点拡大・人員増

	2016年9月期<実績>	2017年9月期 2Q<実績>	2019年9月期<目標>
営業拠点	12カ所	14カ所	22カ所
常設セミナールーム	8カ所(27教室)	8カ所(30教室)	12カ所(40教室)
公開講座出張開催地	16カ所	24カ所	20カ所
社員数	279名	332名	480名

#### ② デジタルマーケティングの強化

	2016年9月期<実績>	2017年9月期1Q<実績>	2017年9月期2Q<実績>
WEBページ	8,500ページ以上※1	8,880ページ以上※2	9,680ページ以上※3
Google検索順位1位のページ	172ページ※1	171ページ※2	173ページ※3

※1 2016年9月末時点当社調べ ※2 2016年12月末時点当社調べ ※3 2017年3月末時点当社調べ

#### ③ 公開講座利用顧客の固定化促進

	2016年9月期 <実績>	2017年9月期1Q <実績>	2017年9月期2Q <実績>
WEBinsource	3,312組織	3,619組織 (+307組織 前期末比+9.3%)	4,531組織 (+912組織 前期末比+25.2%)

## 5 成長戦略2. コンテンツ戦略進捗状況

### ①教育関連コンテンツの開発強化 ・公開講座の提携コンテンツが大幅増

	2016年9月期 <実績>	2017年9月期1Q <実績>	2017年9月期2Q <実績>	目標
講師派遣型研修 コンテンツ数	2,050	2,102(+52)	2,171(+69)	年間 100コンテンツ
公開講座 コンテンツ数	1,066	1,083(+17)	1,579(+496)	年間 50コンテンツ

・若手の早期戦力化や「働き方改革」に関連した研修を中心に新作研修を多数リリース

＜第2四半期 分野別新作研修＞26分野83本をリリース

OJT関連分野	9本	働き方改革・生産性向上分野	8本	新人・若手向け分野	7本	営業分野	6本
管理職向け分野	5本	グローバル分野	4本	クレーム対応分野	4本	ハラスメント分野	4本
ダイバーシティ分野	3本	接遇・インバウンド関連分野	3本	キャリア分野	3本	ホスピタリティ分野	3本
自治体向け分野	3本	企画力分野	3本	プレゼンテーション分野	2本	採用関連分野	2本
業種別分野	2本	イノベーション分野	2本	リスクマネジメント分野	2本	ヘルスマネジメント分野	2本
評価者分野	1本	文書分野	1本	意欲向上分野	1本	コーチング分野	1本
ビジネスゲーム分野	1本	シニア・ベテラン層向け分野	1本				

  は、「働き方改革」に関連した研修

### ②ヘルスマネジメント分野のラインナップ増 ・働く人の健康をトータルにサポート



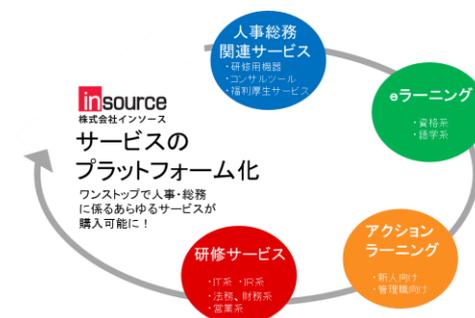
- ・各種研修・eラーニング(障害者差別解消法対応研修、セルフケア/ラインケア研修 等)
- ・ストレスチェック支援サービス
- ・チェアヨガ
- ・睡眠改善研修
- ・遺伝子検査「MYCODE」等

## 6 成長戦略2. コンテンツ戦略進捗状況

### ③提供するサービス・商品の拡大

「サービスプラットフォーム構想」

: 他社提携により、人事や総務担当者向けに販売する商品を幅広く  
 拡充し、顧客利便性を高め、ワンストップ化



リリース日	商品・サービス概要	提携先名
2017/1/30	・社員証発行が簡単にできるカードプリンタ	株式会社プラザクリエイト
2017/2/8	・経済産業省提唱「社会人基礎力」を診断するサービス	株式会社日経HR
2017/2/10	・生産・管理技術に関するコース等、約40種類の研修	株式会社グローバルテクノ
2017/2/14	・語学学習を目的としたクラウド型eラーニングの販売開始	チエル株式会社
2017/2/22	・「質の高い眠り」を得るための研修	株式会社ニューロスペース

### ■ 提携関連 取扱高推移

IT関連の公開講座を中心に、提携関連の売上が伸びている

	1Q	2Q
2017年9月期 提携関連 取扱高	2.7百万円	5.4百万円 (前期比+98.6%)

### ①ITサービス販売強化

・人事サポートシステム「Leaf」の有料利用社数累計は、39社(約2.6倍増)



・ストレスチェック支援サービスも官公庁を中心に受注し、累計導入取引先数は66に



### ②デジタルマーケティング・コンサルティングサービス(2017年3月8日サービス開始)

14年連続増収の「仕組み」を提供。WEBやメールなどの「デジタル」で顧客を育て、受注確度の高い先へ営業担当者があたるという一連の流れをアドバイスするサービス

オラクルとのパートナープログラムのパートナー契約を締結したことにより、今後オラクルのマーケティング・オートメーション製品「Oracle Marketing Automation」を販売

#### デジタルマーケティング・ コンサルティングサービス概要

1. マーケティング・オートメーションの販売
2. マーケティング・オートメーションの活用支援
3. WEB制作支援
4. 営業体制構築支援
5. 訴求力のあるメール作成支援
6. デジタルマーケティング関連研修の提供

## ③AI・推論エンジン関連分野の強化

### AIに対するインソースの基本的な考え

ホワイトカラーの生産性向上のため、AIの普及を目指す

#### ■ AI関連研修プログラムの開発・提供

	研修内容	開始
現場活用のためのAI・人工知能入門研修(1日間)	AIの活用事例や基本知識を学び、職場での導入目標を立てる	2017年6月 (予定)
AI・機械学習研修～回帰・分類・レコメンド編(2日間)	廉価なクラウドサービスを使った機械学習の基礎的手法の理解	2017年6月 (予定)
Pythonで学ぶ機械学習～回帰分析とディープラーニング(2日間)	機械学習の中でも使われる頻度の高いPython言語の基本文法とその実践方法の理解	2017年2月

▶ 2019年9月末までに、上記3研修の延べ受講者約1千人、売上約2千万円を目標に拡販

### ■ AIを活用したレコメンド機能の実装

- ・公開講座WEBページにて、AIを活用したレコメンド機能を実装

(2017年4月より開始)

- ・今後、デジタルマーケティングでも活用し、販売促進力を強化

### ■ AI活用のコンサルティングサービス提供予定

- ・AIの導入や活用を検討している企業に対し、コンセプト提案や実行支援を実施

#### <当社公開講座部 レコメンド機能画面イメージ>

RECOMMEND BY AI

AIによるおすすめ研修

insource AI

従来の「協調フィルタリング」による推論だけでなく、受講者や研修が持つ「属性」の類似性をユークリッド距離などからの推論を併用して算出しています。

精度 85% ※

※NDCG（順位予測評価指標の一種で1に近いほど性能が良い）を%換算しています。疑似的に算出した数値です。

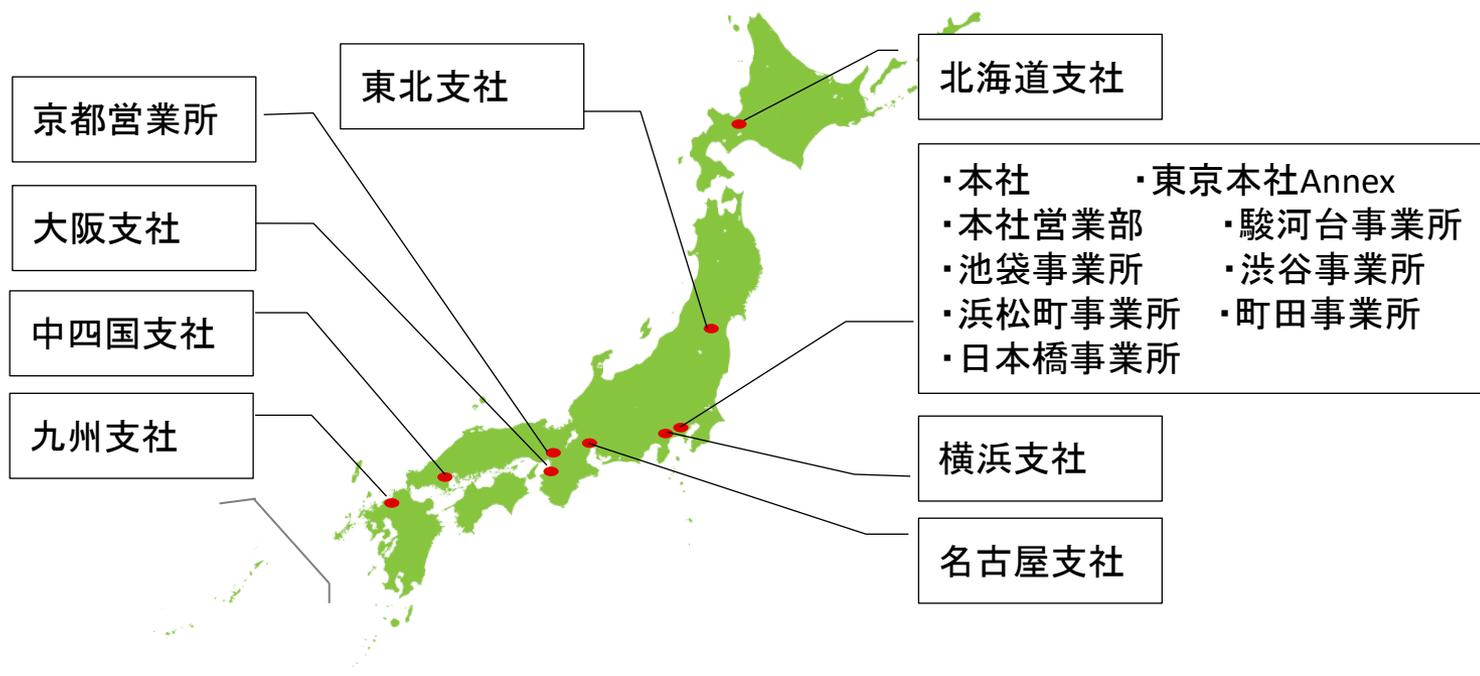
- 営業研修～新規開拓営業編
- コメント作成力強化研修～お客様との会話を正しく記録する力向上編
- (システム担当者向け) 要件定義研修
- (半日研修) ファイリング研修～業務効率化のための実践ファイリング術
- IT入門研修 (2日間)

インソースは、組織の生産性向上のためにAIなどの先端技術を活用し、お客様の働き方改革推進を支援してまいります。

## <参考資料> 会社紹介

---

- ・会社名 株式会社インソース
- ・代表者 舟橋 孝之
- ・設立 2002年11月
- ・資本金 326,269千円
- ・住所 東京都千代田区神田錦町1丁目19番1号 神田橋パークビル5F
- ・関係会社 ミテモ株式会社
- ・拠点 国内17カ所(2017年3月末時点)



### 「人」と「IT」と「コンテンツ」の力で社会における課題を解決する企業を目指す

#### 講師派遣型 研修

- ・お客さまに講師を派遣して実施する研修  
個別の課題に応えるオーダーメイド型

#### 公開講座

- ・1名から参加できるオープンセミナー型研修  
常設セミナールーム8カ所、出張開催地18カ所で実施



#### eラーニング 映像制作

- ・eラーニング、企業内向け動画・映像制作  
理念浸透やブランド戦略、広報物制作等



#### ITサービス

- ・企業内で利用するITを使ったサービスの提供  
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  
新規開拓の営業力強化トータルサービス「Plants」



#### メンタル マネジメント

- ・組織内のストレス対応力向上のための各種サービス提供

### 3 事業内容 ～数字で見るインソース

#### ■年間研修受講者数

**386,382**人※1

前年比 +15.4%

#### ■講師派遣型研修

**350,852**人※1

前年比 +13.9%

#### ■公開講座

**35,530**人※1

前年比 +32.1%

#### ■年間研修実施回数

**16,248**回※1

前年比 +25.5%

#### ■講師派遣型研修

**11,123**回※1

前年比 +16.1%

#### ■公開講座

**4,997**回※1

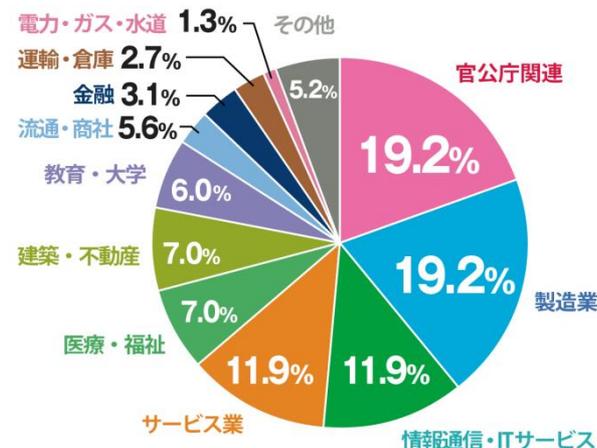
前年比 +51.9%

#### ■お取引先数

**19,133**社※2

前年比 +24.8%

#### ■取引先内訳



#### ■WEBinsource登録先数

**4,531**社※3

前年比 +67.9%

※1 2016年4月1日～2017年3月31日 ※2 2003年6月から2017年3月までに当社サービスをご利用いただいたお取引先累計 ※3 2017年3月31日時点

## 4 インソースは多様な人材が共に働く企業

### ■ 当社のダイバーシティの状況

(2017年3月31日時点、連結)

	男性	女性	備考
全社員 332人	154人 (46.3%)	178人 (53.6%)	<2015年全国正規従業員の男女比>※1 男性約68%:女性約32% (出典:総務省統計局)
管理職 77人	61人 (79.2%)	16人 (20.7%)	<2015年管理的職業従事者に占める女性の割合>※2 12.5% (出典:総務省統計局)
常勤役員※3 13人	11人 (84.6%)	2人 (15.4%)	<2015年上場企業の役員に占める女性の割合>※4 2.8% (出典:内閣府男女共同参画局)

外国出身	6人	シニア (60才以上)	6人	LGBT	4人	障がいのある方	9人 障がい者雇用率3.2% ※5
------	----	----------------	----	------	----	---------	----------------------

### ■ 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	100人	営業担当者	110人	IT エンジニア	53人	デザイナー	20人
-----------------------	------	-------	------	-------------	-----	-------	-----

※1 役員・非正規従業員を除く ※2 「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

※3 取締役、執行役員を含む、非常勤監査役を含めない

※4 「役員」は、取締役、監査役、指名委員会等設置会社の代表執行役及び執行役 ※5 インソース単体