

株式会社インソース 20年9月期第1四半期決算説明資料

- 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 20年9月期第1四半期 連結業績

Chap. 02 20年9月期第1四半期 事業別解説

Chap. 03 中期経営計画「Road to Next 2022」 進捗状況

<参考資料> 会社紹介

Chap. 01 20年9月期第1四半期 連結業績

■ 売上高

1,625百万円で25.5%伸長(前年比330百万円増)。うち、講師派遣型研修事業は1,006百万円で17.9%、公開講座事業は419百万円で33.6%、その他事業は199百万円で57.2%伸長。階層別研修やIT研修、ITサービスの大幅伸長が売上拡大に貢献

■ 売上総利益

1,161百万円で29.7%伸長(前年比266百万円増)。売上総利益率は、公開講座事業での利益率大幅向上がその他事業の利益率低下を補い、前年同期比2.3ポイント増の71.5%に向上

■ 営業利益

414百万円で31.6%伸長(前年比99百万円増)。営業利益率は、1.2ポイント増の25.5%に向上

2

連結損益計算書① 全体

単位(百万円)

	18年9月期 1Q(実績)	19年9月期 1Q(実績)	20年9月期 1Q(実績)	前年比	20年9月期 (目標)
売上高 (前年比)	1,055 (+171)	1,294 (+238)	1,625 (+330)	+25.5%	6,800 (進捗率:23.9%)
売上総利益 (前年比)	730 (+149)	895 (+165)	1,161 (+266)	+29.7%	4,800 (進捗率:24.2%)
(売上総利益率)	(69.2%)	(69.2%)	(71.5%)	(+2.3p)	(70.6%)
営業利益 (前年比)	244 (+96)	314 (+70)	414 (+99)	+31.6%	1,520 (進捗率:27.2%)
(営業利益率)	(23.1%)	(24.3%)	(25.5%)	(+1.2p)	(22.4%)
経常利益 (前年比)	245 (+94)	314 (+69)	415 (+100)	+31.9%	1,515 (進捗率:27.4%)
当期純利益 (前年比)	165 (+65)	207 (+41)	276 (+68)	+33.2%	1,000 (進捗率:27.6%)

3

連結損益計算書② 事業種別 売上高・売上総利益

insource

単位(百万円)

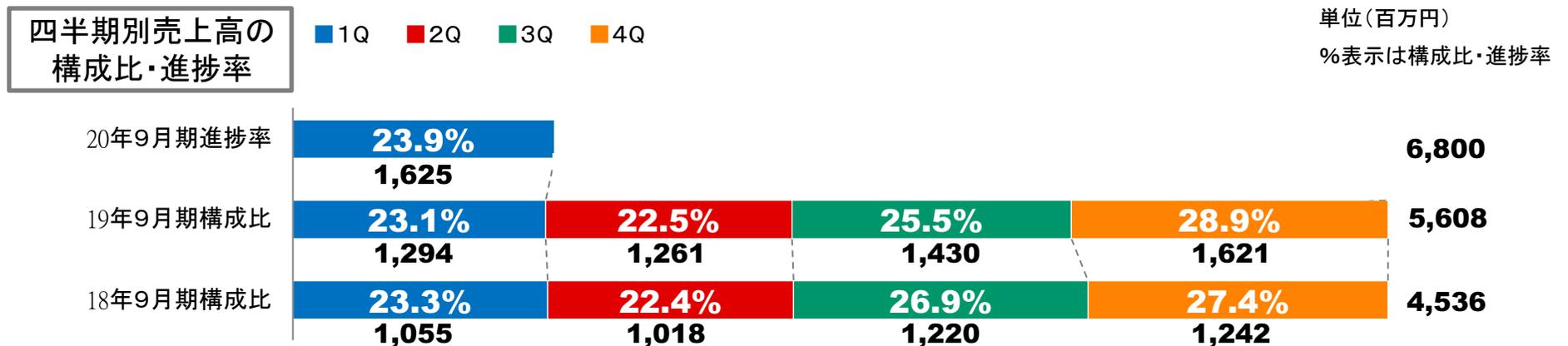
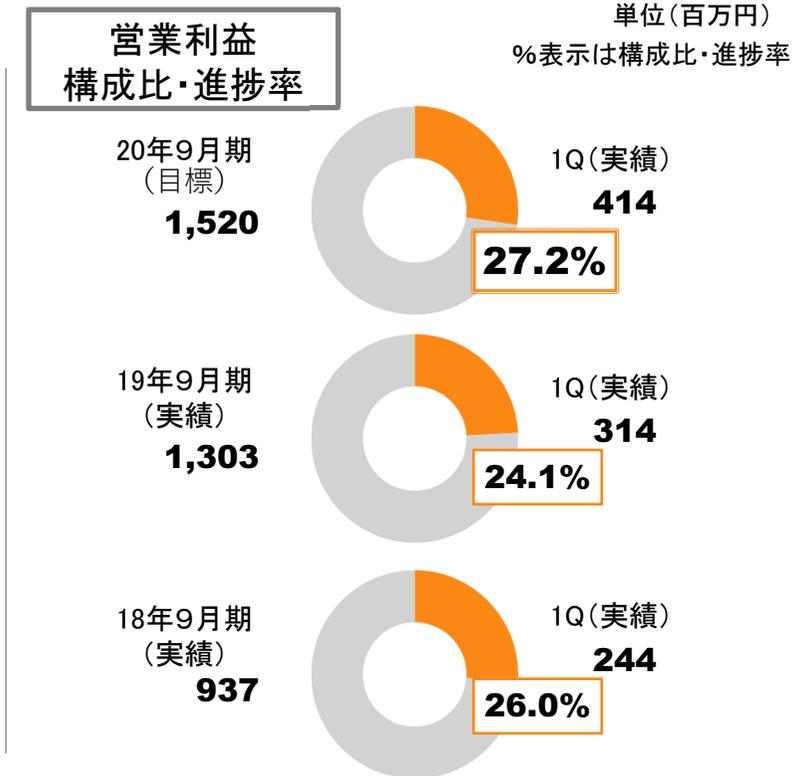
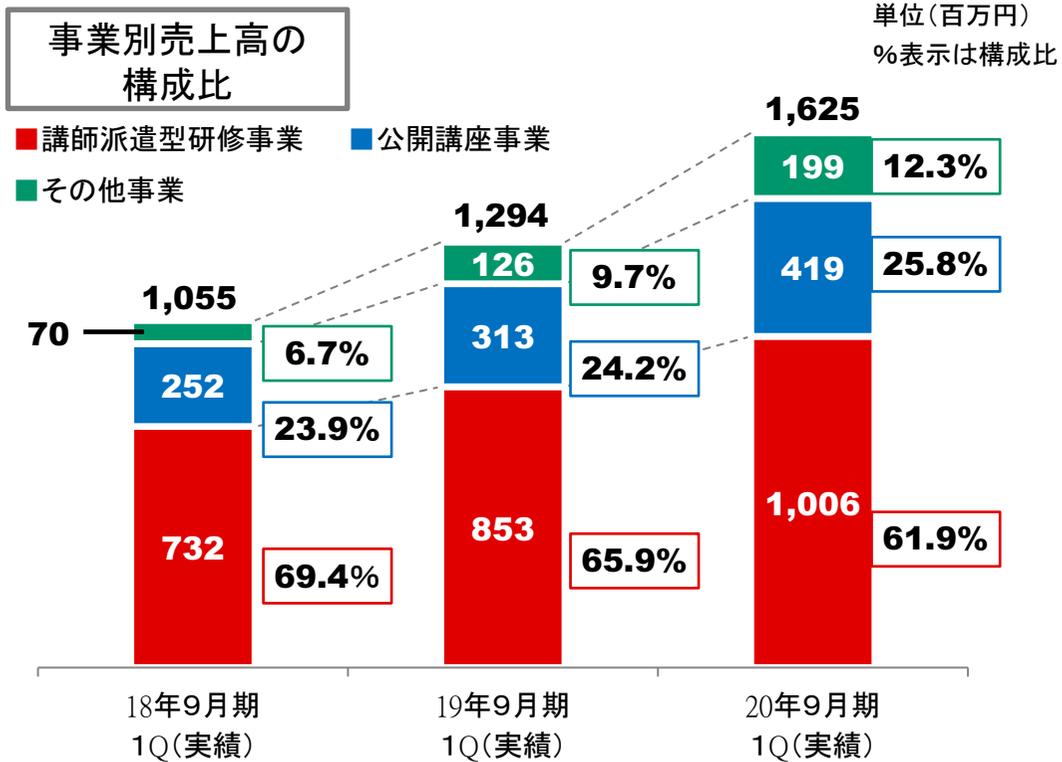
		18年9月期 1Q(実績)	19年9月期 1Q(実績)	20年9月期 1Q(実績)	前年比	20年9月期 (目標)
全体	売上高 (前年比)	1,055 (+171)	1,294 (+238)	1,625 (+330)	+25.5%	6,800 (進捗率:23.9%)
	売上総利益 (売上総利益率)	730 (69.2%)	895 (69.2%)	1,161 (71.5%)	+29.7% (+2.3p)	4,800 (進捗率:24.2%) (70.6%)
講師派遣型 研修事業	売上高 (前年比)	732 (+89)	853 (+121)	1,006 (+152)	+17.9%	3,720 (進捗率:27.1%)
	売上総利益 (売上総利益率)	528 (72.1%)	609 (71.3%)	742 (73.8%)	+21.9% (+2.5p)	2,670 (進捗率:27.8%) (71.8%)
公開講座 事業	売上高 (前年比)	252 (+79)	313 (+61)	419 (+105)	+33.6%	1,950 (進捗率:21.5%)
	売上総利益 (売上総利益率)	164 (65.2%)	195 (62.4%)	284 (67.9%)	+45.3% (+5.5p)	1,280 (進捗率:22.2%) (65.6%)
その他事業	売上高 (前年比)	70 (+2)	126 (+55)	199 (+72)	+57.2%	1,130 (進捗率:17.6%)
	売上総利益 (売上総利益率)	37 (52.7%)	90 (71.5%)	134 (67.4%)	+48.2% (▲4.1p)	850 (進捗率:15.8%) (75.2%)

※ 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

Copyright © Insource Co., Ltd. All rights reserved. 「insource」「Leaf」「Plants」「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。

4

売上高(事業別・四半期別)および営業利益の構成比・進捗率



5 連結損益計算書③ 販管費内訳

■ 総人件費は、採用増により増加

■ その他経費は、自社ビル取得に伴う租税公課と引越費用により増加

販管費内訳	単位(百万円)					
	18年9月期 1Q(実績)	19年9月期 1Q(実績)	20年9月期 1Q(実績)	増減	前年比	20年9月期 (目標)
総人件費	383	442	563	+121	+27.5%	2,500
地代家賃	28	31	32	+0	+3.1%	130
オフィス・ システム経費	28	44	61	+16	+37.8%	220
その他経費	45	62	89	+27	+43.7%	430
販管費合計	486	580	747	+166	+28.7%	3,280
(販管费率)	(46.1%)	(44.9%)	(46.0%)	(+1.1p)	-	(48.2%)

※ 「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

6 連結貸借対照表

■流動資産は、自社ビル取得と期末賞与支払により減少。固定資産は、自社ビル取得により増加

■流動負債は、未払法人税および未払金(期末賞与分)支払により減少

単位(百万円)

	18年9月期末 (実績)	19年9月期末 (実績)	20年9月期 1Q(実績)	19年9月期末比較 増減	前期末比
流動資産	3,420	4,150	2,928	▲1,222	▲29.5%
固定資産	539	806	1,414	+608	+75.5%
資産合計	3,959	4,957	4,343	▲614	▲12.4%
流動負債	979	1,787	1,243	▲543	▲30.4%
固定負債	89	86	78	▲8	▲9.5%
純資産	2,889	3,082	3,020	▲61	▲2.0%
負債・ 純資産合計	3,959	4,957	4,343	▲614	▲12.4%

Chap. 02 20年9月期第1四半期 事業別解説

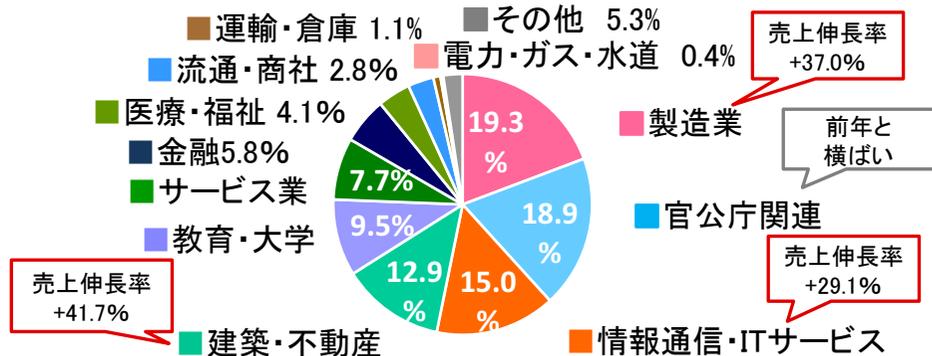
全体

- ・講師派遣型研修事業の売上高は、首都圏の民間向け企業研修の売上が増加し17.9%伸長。公開講座事業の売上高は、東京・名古屋・九州のセミナールームの増床と人財育成スマートパックの販売数増により33.6%伸長

顧客

- ・民間の売上高上位3業種(製造業、情報通信・ITサービス、建築・不動産)が伸長

研修事業における業種別売上構成比



サービス

- ・上級管理職研修(+91.7%)、IT研修(+70.0%)が大幅増加
- ・中堅社員/現場リーダー・係長研修(+34.5%)が好調
- ・リスク/コンプライアンス/ハラスメント研修(+18.2%)は売上の伸びが鈍化

地域

- ・首都圏・九州地区は、セミナールームの増設に伴い公開講座事業が大幅伸長

※ 当社講師派遣型研修・公開講座の大きな傾向を示す速報値 ※カッコ内は前年同期比
 ※ 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

- 売上高は、製造業、情報通信・ITサービス、建築・不動産業界の首都圏での研修実施増により17.9%伸長。売上総利益率は、平均単価が15.5千円向上し2.5ポイント増の73.8%に向上

単位(百万円)

	18年9月期 1Q(実績)	19年9月期 1Q(実績)	20年9月期 1Q(実績)	前年比	20年9月期 (目標)
売上高	732	853	1,006	+17.9%	3,720 (進捗率:27.1%)
売上総利益※1	528	609	742	+21.9%	2,670 (進捗率:27.8%)
(売上総利益率)	(72.1%)	(71.3%)	(73.8%)	(+2.5p)	(71.8%)
実施回数 単位:回	3,546	4,075	4,471	+396回	16,000 (進捗率:27.9%)
平均単価 単位:千円	206.5	209.6	225.1	+7.4% (+15.5千円)	232.5

※1 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

■売上高は、東京・名古屋・九州のセミナールームの増設、人財育成スマートパックの販売増により33.6%伸長。売上総利益率は、1開催あたりの受講者数増が奏功し5.5ポイント増の67.9%に向上

単位(百万円)

	18年9月期 1Q(実績)	19年9月期 1Q(実績)	20年9月期 1Q(実績)	前年比	20年9月期 (目標)
売上高	252	313	419	+33.6%	1,950 (進捗率:21.5%)
売上総利益 ^{※1}	164	195	284	+45.3%	1,280 (進捗率:22.2%)
(売上総利益率)	(65.2%)	(62.4%)	(67.9%)	(+5.5p)	(65.6%)
受講者数 単位:人	12,592	16,215	21,132	+4,917人	92,000 (進捗率:23.0%)
平均単価 単位:千円	20.0	19.4	19.8	+2.1% (+0.4千円)	20.7

※1 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

全体

- ・その他事業の売上高は、人事サポートシステム「Leaf」のカスタマイズ案件やコンサルティングサービスのワークショップ実施数増により57.2%伸長。売上総利益は、48.2%伸長。ただし売上総利益率は、4.1ポイントの悪化
- ・「Leaf」の月額課金型方式(サブスクリプションモデル)サービス利用数は引き続き増加

ITサービス

- ・売上高は、「Leaf」のカスタマイズを伴う大型案件受注と有料利用組織数増により(前年同期末より69組織増加の175組織)81.5%伸長
- ・売上総利益率は、大型案件受注によるエンジニアの増員と一時的なサーバー増強により悪化

eラーニング
・映像制作

- ・売上高は、クラウド型eラーニング「STUDIO」の利用ID数増(前年同期末比より1,091ID増)、大型の制作案件受注およびワークショップ実施数増加等により11.1%伸長
- ・売上総利益率は、映像制作案件の収益性低下に伴い悪化

※ 19年12月末時点 ※ 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

その他事業①～売上高・売上総利益

- 売上高は57.2%増と大幅伸長、ITサービスが81.5%増と大きく寄与
- 売上総利益率は、ITサービスの大型案件受注に伴うエンジニアの増員と一時的なサーバー増強により通信費増となり悪化

	18年9月期 1Q(実績)	19年9月期 1Q(実績)	20年9月期 1Q(実績)	前年比	20年9月期 (目標)
	単位(百万円)				
売上高	70	126	199	+57.2%	1,130 (進捗率: 17.6%)
<内訳>					
ITサービス (Leaf・ストレスチェック・ 評価シートWEB化)	20	58	106	+81.5%	560 (進捗率: 19.0%)
eラーニング・ 映像制作	33	44	49	+11.1%	450 (進捗率: 11.1%)
コンサルティング (コンサルティング・アセスメント・ ワークショップ)	16	14	19	+33.4%	90 (進捗率: 22.1%)
売上総利益※1 (売上総利益率)	37 (52.7%)	90 (71.5%)	134 (67.4%)	+48.2% (▲4.1p)	850 (進捗率: 15.8%)

※1 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

月額課金型方式		18年9月期 (実績)	19年9月期 (実績)	20年9月期 1Q(実績)	1Q進捗率 (増加目標比)	20年9月期 (目標) (前期末比)
IT サービス	人事サポート システム「Leaf」 単位: 有料利用組織数 (※1)	92	162	175 (+13)	+7.3%	341 (+179)
IT サービス	人事評価シート WEB化サービス (※1) 単位: 組織	26	50	58 (+8)	+18.6%	93 (+43)
制作納品方式		18年9月期 1Q(実績)	19年9月期 1Q(実績)	20年9月期 1Q(実績)	前年比	20年9月期 通期目標
IT サービス	ストレスチェック支援サービス(※2) 単位: 納品先組織数	66	41	24	▲41.5%	333 (進捗率: 7.2%)
eラーニング・ 映像制作	映像制作ソリューション(※3) 単位: 件	—	28	19	▲32.1%	360 (進捗率: 5.3%)
コンサル ティング	コンサルティング 単位: 件	—	20	29	+45.0%	90 (進捗率: 32.2%)
期間利用方式		18年9月期 1Q(実績)	19年9月期 1Q(実績)	20年9月期 1Q(実績)	前年比	20年9月期 通期目標
eラーニング・ 映像制作	クラウド型eラーニング 「STUDIO」(※4) 単位: 利用ID数	18,256 (18年9月末 34,566)	18,547 (19年9月末 40,548)	19,638 (+1,091ID)	+5.9%	45,000 (進捗率: 43.6%)

※1 期末累計 ※2 ストレスチェック支援サービスについては、19年9月期2Qより納品先数に算出方法を変更しています

※3 映像・コンサルティング件数については、19年9月期3Qより映像のみの件数に算出方法を変更しています

※4 eラーニングについては、20年9月期1Qより月額課金型方式を含む期間利用方式(その期間に利用されたID数)に記載方法を変更しております。

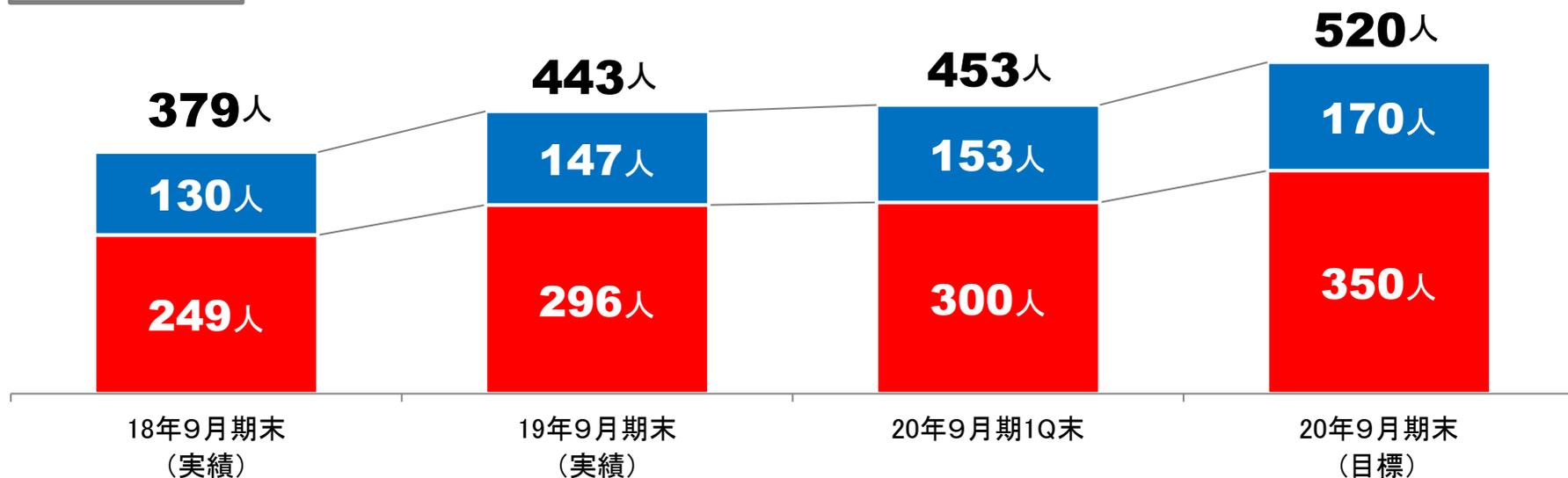
■ 人員採用強化を継続するとともに、生産性向上に向けた全社員のIT人材化を推進

	18年9月期末 (実績)	19年9月期末 (実績)	20年9月期 1Q(実績) (前期末比)	1Q進捗率 (増加目標比)	20年9月期末 (目標) (前期末比)
社員数 単位:名	379	443	453 (+10)	13.0%	520 (+77)
従業員数 単位:名	249	296	300 (+4)	7.4%	350 (+54)
臨時従業員数(非フルタイム) 単位:名	130	147	153 (+6)	26.1%	170 (+23)

社員数推移

■ 従業員

■ 臨時従業員



8 ダイバーシティ実践～人員構成

■ 女性管理職が26.9%、障がい者雇用率は3.3%

	合計	うち女性
全社員数 ※2	453人	265人 (58.5%)
管理職	108人	29人 (26.9%)

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)

(19年12月末日時点、連結)

外国出身 ※4	4人	シニア (60才以上)	14人	LGBT	4人	障がいのある方	10人 障がい者雇用率 3.3% ※3
------------	----	----------------	-----	------	----	---------	-------------------------------

シニアの採用を大幅拡大中

<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	130人	営業担当者	143人	ITエンジニア	58人
デジタル マーケター	24人	AI・RPA担当	7人	デザイナー	15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 ※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月期末 (実績)	20年9月期 1Q(実績) (増減)	20年9月期目標に対 する1Qの進捗率	20年9月期末 (目標) (増減)
<u>営業拠点</u> 単位:力所	22	22 (±0)	0%	25 (+3)
<u>常設セミナールーム</u> 単位:教室数	41	46 (+5)	71.4%	48 (+7)
<u>WEBinsource新規登録先数</u> 単位:組織 (累計契約数)	2,771 (11,335)	639 (11,974)	26.5%	2,415 (13,750)
<u>講師派遣型研修コンテンツ数</u> 単位:種類	2,821	2,894 (+71種類)	22.9%	3,140 (+319)
<u>公開講座コンテンツ数</u> 単位:種類	2,589	2,716 (+127種類)	42.2%	2,890 (+301)
<u>eラーニングコンテンツ数</u> 単位:種類	307	321 (+14)	19.2%	380 (+73)
<u>パッケージプラン数</u> ※1 単位:種類	-	31	20.7%	150
<u>WEBページ</u> 単位:ページ	14,171	15,116 (+945)	31.4%	17,180 (+3,009)
<u>セッション数</u>	1,712	433	21.0%	2,062 (+350)

※1 パッケージプランとは、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研修をおまとめたプランです。

Chap. 03 中期経営計画 「Road to Next 2022」進捗状況

1 中期経営計画「Road to Next 2022」～数値目標

- 中期経営計画3年間において、売上高、利益ともに年率20%以上の成長が目標
- 22年9月期は売上高10,000百万円、営業利益2,210百万円を目指す

単位(百万円)

	19年9月期 (実績)	20年9月期 (目標)	21年9月期 <目標>	22年9月期 <目標>	CAGR 20年9月期 -22年9月期
売上高 (前年比)	5,608 (+1,072)	6,800 (+1,191)	8,300 (+1,500)	10,000 (+1,700)	+21.3%
売上総利益 (前年比)	3,959 (+862)	4,800 (+840)	5,870 (+1,070)	7,230 (+1,360)	+22.2%
営業利益 (前年比)	1,303 (+365)	1,520 (+216)	1,840 (+320)	2,210 (+370)	+19.3%
営業利益率	(23.2%)	(22.4%)	(22.2%)	(22.1%)	
当期純利益 (前年比)	835 (+200)	1,000 (+164)	1,230 (+230)	1,470 (+240)	+20.7%

市場シェアを高め、持続的な成長を目指す

戦略① 「スピードと集中」による成長

- ▶ 既存事業では売上拡大と業務改善を並行して進め、確実な成長を目指す
- ▶ 新規事業ではOODAモデルを応用した「スピードと集中」※により、成長を加速させる

戦略② ダイバーシティ実践 ～多様性で業績拡大と新事業展開を加速

- ▶ 多様な人材がその特性を活かして協働することで、高い成果をあげていく。加えて、AI、IT等を活用することで業務効率を向上させる
- ▶ 組織メンバーの多様性を維持・拡大することでコンテンツ開発や事業展開を加速させていく

戦略③ ESG経営の継続

- ▶ 事業内容自体が社会課題の解決と深く関わっていることから、事業及び売上を拡大することで社会に貢献していく
- ▶ 非財務情報を積極的に開示し、透明性の高い経営に努める

※スピード感を持って組織内のリソースを再編し、売上や成長に大きく寄与する部署等に集中させること

3 外部環境分析 ～成長余地はまだ大きい

1. 社会人教育ニーズは当面継続、市場も拡大傾向

- ▶ 19年9月期(18年10月～19年9月)の完全失業率の平均は2.4%※1であり、人手不足対策として教育研修を通じた組織課題の解決を試みる企業が多数

(例)タイムマネジメント、IT人材化(AI・RPA等が活用できる人材の育成)

- ▶ 教育研修による新しい社会課題解決ニーズが増加

(例)コンプライアンス、ハラスメント対策、ダイバーシティ強化、リカレント教育

2. 当社市場占有率から見た研修市場は巨大

- ▶ 研修市場における当社の市場占有率は約1.4%と推定され、相対的に低い



3. 20年9月期は業績に対して影響を与える要因が存在

- ▶ 景気後退の可能性や東京オリンピック・パラリンピックの開催など、当社業績に対して影響を与える要因が存在

- ・市場拡大に対応するために、コンテンツの開発を継続
- ・市場占有率を高めるために、営業拠点及びセミナールームを拡充
- ・一時的な業績の不確定要因は存在するが人員増、システム投資増は継続

※1 総務省「労働力調査」より

※2 厚生労働省「能力開発基本調査」および総務省「労働力調査」より当社にて算出

※3当社の売上高:19年9月期連結売上高(実績)

4 内部環境分析～成長の課題と対策①

課題

1.顧客数と単価の同時向上

法人顧客数増加と、1社あたり・受講者1名あたり単価向上を同時に実現していくことが必要

2.成長のスピードアップ

中期経営計画の達成のためには、研修事業の持続的成長と、その他事業の拡大が急務

対策と進捗

1.顧客基盤の拡大とパッケージ化

- (1) WEBinsource会員拡大の継続
→ **目標2,415組織 実績639組織(進捗率26.5%)**
- (2) 研修などのコンテンツ開発の継続
→ **目標319種類 実績73種類(進捗率22.9%)**
- (3) 各種サービスのパッケージ化
→ **パッケージプランの開発およびWEB化を推進**
- (4) 受講者1人ひとりに向けた提案の強化
→ **BtoBtoCメールの強化**

2.投資及び組織体制のさらなる強化

- (1) 人材紹介・人材派遣など新事業投資の加速
→ **人材紹介事業、社員1名増員**
- (2) Leafなど好調なITサービスへの投資拡大
→ **2名(エンジニア1名、プリセールス1名)の増員**
- (3) 外部経済環境の変化にスピード感を持って
対応できる組織体制の維持・強化
→ **社外取締役1名の追加**

5 内部環境分析～成長の課題と対策②

課題

3.人材確保

成長に不可欠な人材が全職種で不足。
特に営業職とシステムエンジニア
(SE)は大幅に不足

4.拠点開設のスピードアップ

拠点開設可能な地域は多いが、
配置するマネージャーと営業職が不足

対策と進捗

3.多様な人材の採用と社員のIT人材化

- (1) 中途採用強化
→ 11名が入社
- (2) 社員のIT人材化
→ 他職種から4名がSEに転換
→ 社内のIT人材育成研修を計78名が受講
- (3) エリア営業職※、シニアの採用拡大
→ エリア営業職1名が入社

※職務及び勤務地域が限定された営業職であり、非フルタイムであることが多い

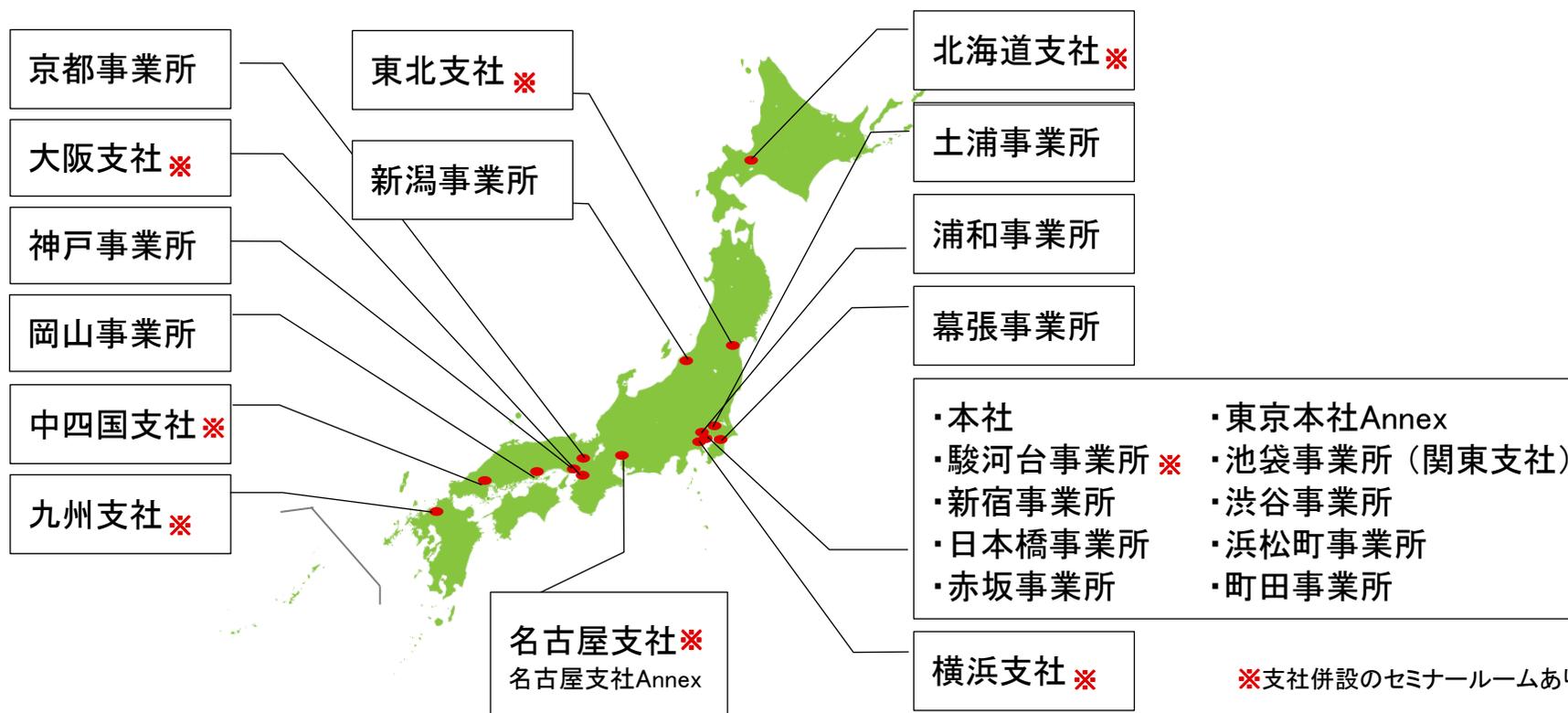
4.抜擢人事と拠点支援強化

- (1) 意欲のある若手社員の拠点長への抜擢
→ 20代の若手3名を拠点長に抜擢
- (2) エリア営業職の活用とマーケティング力の強化
→ 新規開拓および顧客との関係づくりの強化を推進
- (3) 本社による拠点支援体制の充実
→ 管轄部門の一部がシステム部門を兼任。顧客システムの早期改善を実現。加えて、月1回のミーティングを実施

<参考資料> 会社紹介

- ・会社名 株式会社インソース
- ・設立 2002年11月
- ・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
- ・代表者 舟橋 孝之
- ・資本金 800,623千円
- ・関連会社 ミテモ株式会社、株式会社らしく、株式会社未来創造&カンパニー、株式会社インソースデジタルアカデミー、株式会社ダブルワークマネジメント
- ・拠点 国内25カ所
- ・セミナールーム数 8都市46教室

※19年12月末時点

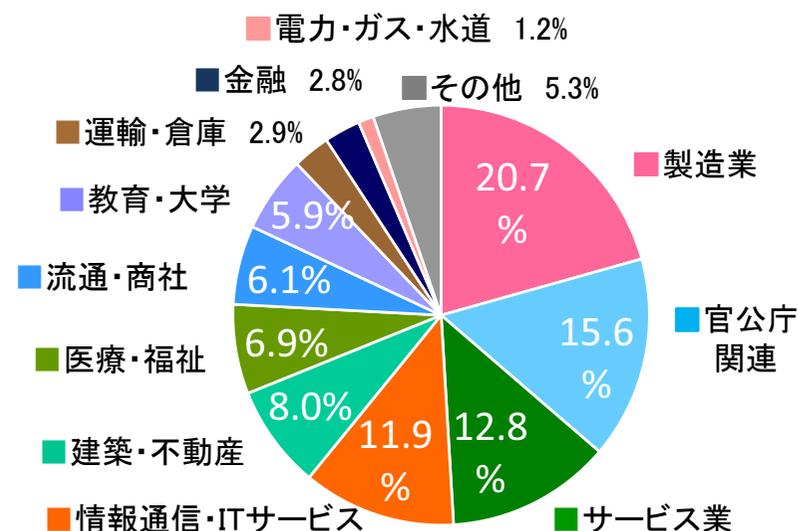


2 事業内容① お取引先と事業別平均成長率

■ 業種別お取引先数構成比

03年6月から19年9月までに当社サービスをご利用いただいたお取引先累計

29,402組織



■ 事業種別売上高の年平均成長率(目標)

	18年9月期 (実績)	19年9月期 (実績)	20年9月期 (目標)	CAGR 18年9月期-20年9月期
全体	4,536	5,608	6,800	+23.8%
講師派遣型研修事業	2,827	3,279	3,720	+16.2%
公開講座事業	1,166	1,527	1,950	+29.5%
その他事業	542	801	1,130	+53.1%

■「翌日から実践できる」にこだわった内容。ワーク・演習中心の構成(ワーク・演習6割)

■研修に対する高い受講者満足度

研修内容評価 **95.5%** / 講師評価 **94.2%**

※19年9月末時点

■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

講師派遣型研修事業

(58.5%)

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

- ・コンテンツは社内の専門部署が作成し、講師は登壇に専念
- ・IT化、システム化により全国で均一なサービスを提供可能

顧客ニーズに即応。
年間200本以上開発



※2019年12月末時点

年間研修実施回数 **14,873**回

※18年10月～19年9月

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

公開講座事業

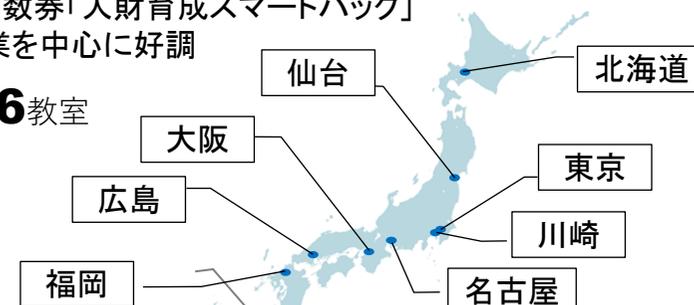
(27.2%)

1名から参加できるオープンセミナー型研修

高頻度に全国で開催

- ・低コストかつ全国どこでも受講可能
- ・お得な回数券「人財育成スマートパック」が大企業を中心に好調

8都市46教室



※2019年12月末時点

年間研修受講者数 **72,107**名

※遠隔リアル(サテライト講座)含む

※18年10月～19年9月

公開講座
INSOURCE OPEN SEMINAR

※()内は19年9月期売上構成比

4 事業内容③ その他事業

■ 人事部門に必要なサービスをすべて提供することを目指し、コンテンツ拡大中

その他事業(人事サポートシステム「Leaf」、eラーニング、コンサルティング、人材派遣・人材紹介など) (14.3%)

■ ITサービス

・人事サポートシステム「Leaf」

研修管理からストレスチェック、人事評価まで、あらゆる業務を一元管理するシステム

「Leaf」売上は、月額課金方式(サブスクリプションモデル)と一時課金方式(制作・カスタマイズ)^{※2}で構成

大企業によるLMS^{※3}利用、中堅企業による「人事評価シートWEB化サービス」利用が増加

Leaf有料利用組織数(累計)	175 組織
人事評価シート WEB化サービス利用組織数(累計)	58 組織
ストレスチェック 支援サービス納品先数 [※]	24 組織

[※]19年12月末時点
ストレスチェック支援数のみ19年10~12月実績



■ eラーニング・映像制作(ミテモ株式会社)

- ・クラウド型eラーニング「STUDIO」^{※4}
- ・映像制作

売上は月額課金方式(サブスクリプションモデル)と一時課金方式(制作・カスタマイズ)から成る

eラーニングコンテンツ数	87 テーマ 321 本
アクティブ契約ID数	19,368 ID

[※]19年12月末時点
アクティブ契約ID数のみ19年10~12月実績



■ コンサルティング

- ・評価制度構築支援サービス
- ・アセスメント



■ 人材派遣・人材紹介

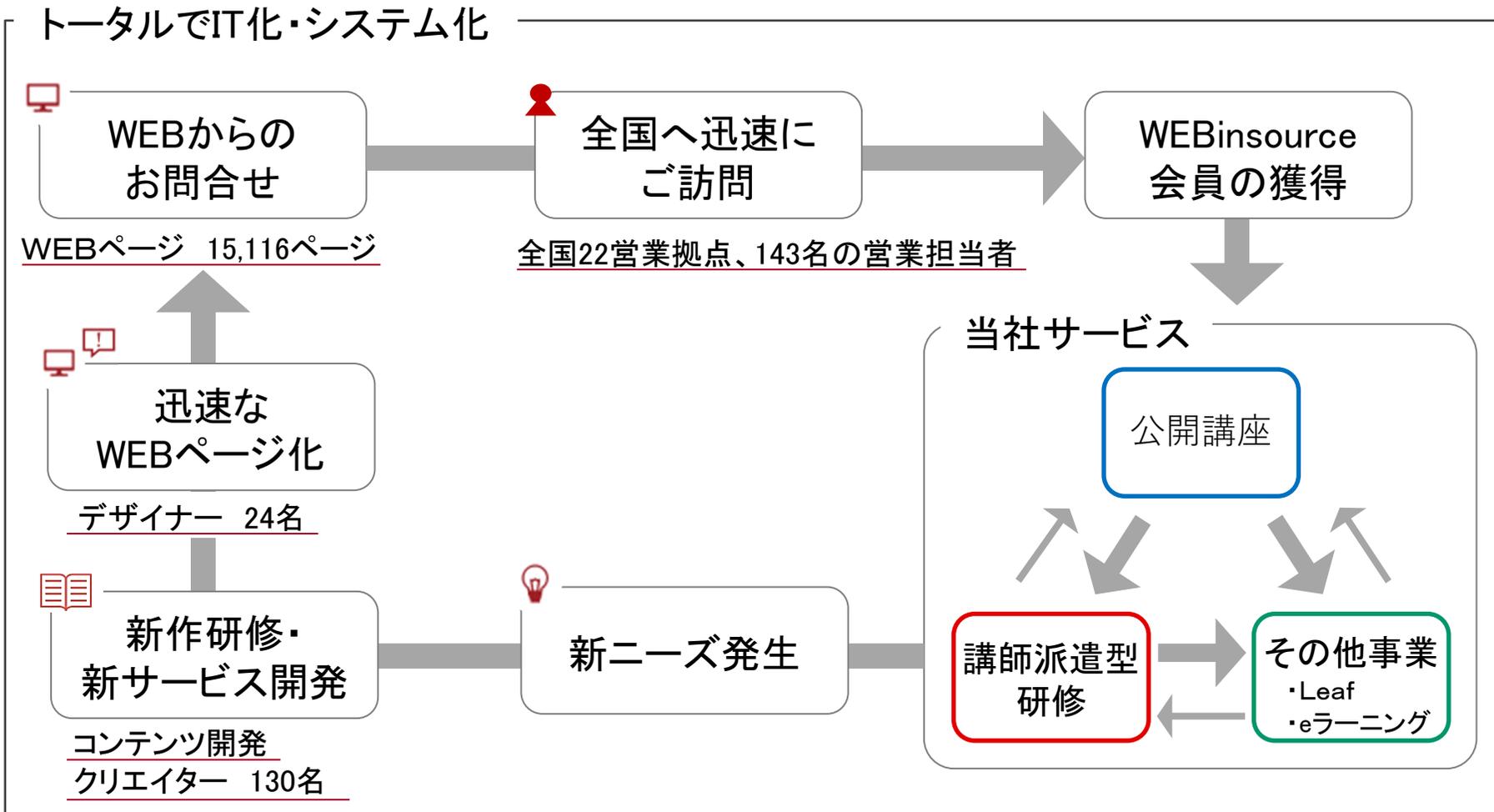
- ・採用推進サービス事業
- ・復職者や復職希望者、ダブルワーク人材の短時間派遣



[※]1 ()内は19年9月期売上構成比 [※]2 制作納品方式のこと [※]3 LMS(Learning Management System)とは:eラーニングの実施に必要な「学習(教育)管理システム」のこと
[※]4 STUDIOはLeafの機能の一部です

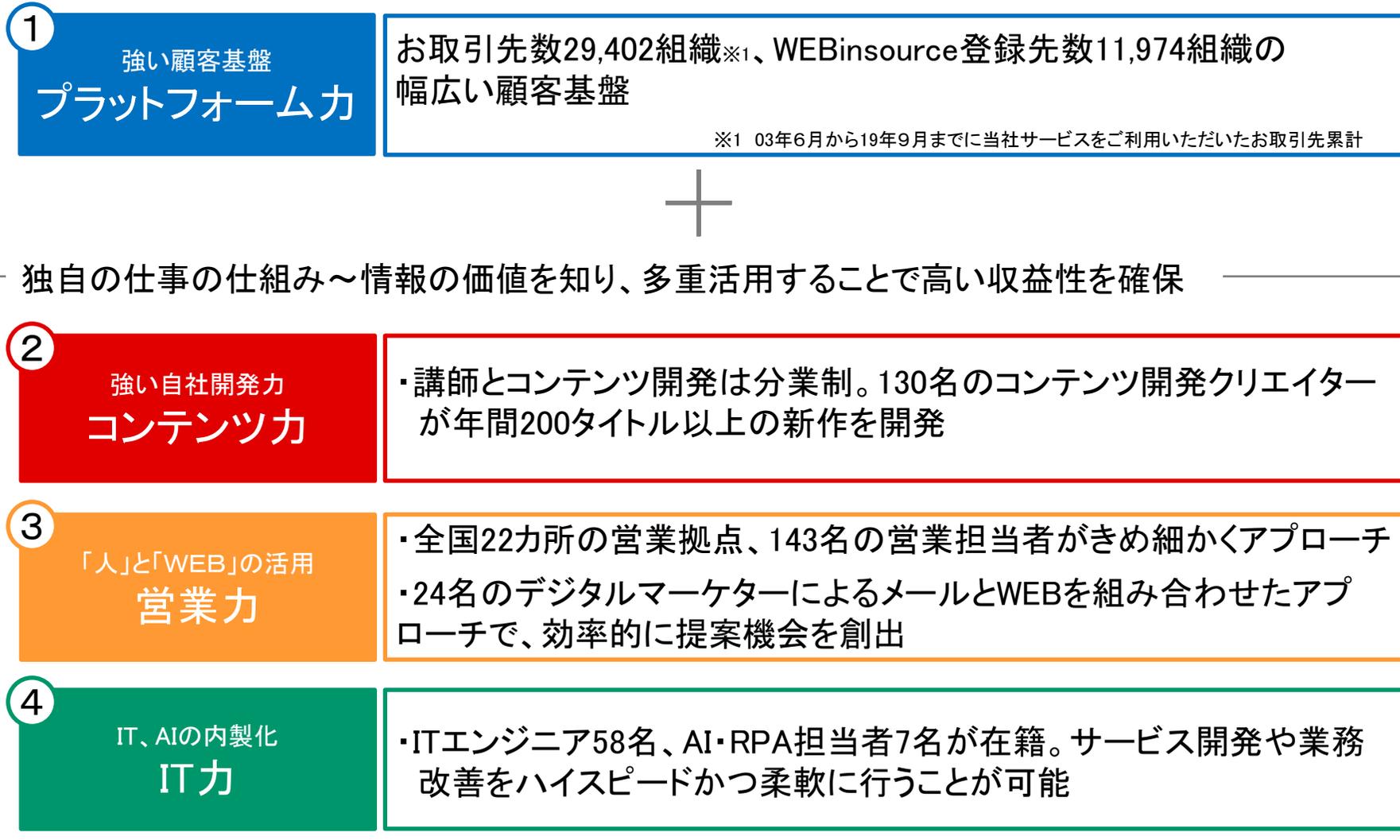
5 ビジネスを実現する4つの力

- 1 強い顧客基盤
プラットフォーム力
- 2 強い自社開発力
コンテンツ力
- 3 「人」と「WEB」の活用
営業力
- 4 IT、AIの内製化
IT力



※ 19年12月末日時点

■「強い顧客基盤」+「独自の仕事の仕組み」が高い競争力の源泉



※19年12月末時点