

株式会社インソース 2018年9月期第2四半期決算説明資料

- 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 2018年9月期第2四半期 連結業績

Chap. 02 2018年9月期 進捗状況

<参考資料> 会社紹介

Chap. 01 2018年9月期第2四半期 連結業績

- 売上は2,073百万円で25.4%伸長(前年比419百万円増)。うち、講師派遣型研修事業は15.9%、公開講座事業は38.8%伸長。働き方改革の追い風および、拠点増の効果による。
- 売上総利益は1,423百万円で31.1%伸長(前年比338百万円増)。AIを活用した受講者数予測をとり入れた結果、公開講座事業における1回あたり受講者数が増加したことが主因。営業利益は427百万円で82.5%伸長

2 連結損益計算書① 全体

- 売上総利益率が前年比3.0ポイント増の68.6%に向上
- 売上高は25.4%増の2,073百万円に大幅伸長したが、売上予想値に比べ 27百万円減 (▲1.4%)。その他事業の売上が届かず

	2016年9月期 1H(実績)	2017年9月期 1H(実績)	2018年9月期 1H(実績)	前年比
売上高 (前年比:百万円)	1,297 —	1,654 (+357)	2,073 (+419)	+25.4%
売上総利益 (前年比:百万円)	869 —	1,085 (+216)	1,423 (+338)	+31.1%
(売上総利益率)	(67.1%)	(65.6%)	(68.6%)	(+3.0p)
営業利益 (前年比:百万円)	203 —	234 (+31)	427 (+193)	+82.5%
経常利益 (前年比:百万円)	202 —	250 (+48)	419 (+169)	+67.6%
当期純利益 (前年比:百万円)	128 —	164 (+36)	283 (+119)	+72.6%

3 事業種別 売上高・売上総利益

■ 最近の業績動向を踏まえ、2018年9月期の売上高予想の内訳を修正

	2016年9月期 1H(実績)	2017年9月期 1H(実績)	2018年9月期 1H(実績)	2018年9月期 (修正予想)	
全体	売上高 (前年比:百万円) (前年比:%)	1,297 — —	1,654 (+357) (+27.5%)	2,073 (+419) (+25.4%)	4,560 (修正なし) (前年比:+27.1%)
	売上総利益 (売上総利益率)	869 (67.1%)	1,085 (65.6%)	1,423 (68.6%)	3,130 (68.6%)
講師派遣型 研修事業	売上高 (前年比:百万円) (前年比:%)	942 — —	1,100 (+158) (+16.8%)	1,276 (+176) (+15.9%)	2,750 (修正額:+50百万円) (前年比:+15.9%)
	売上総利益 (売上総利益率)	640 (68.0%)	794 (72.1%)	933 (73.1%)	— —
公開講座事業	売上高 (前年比:百万円) (前年比:%)	251 — —	358 (+107) (+42.6%)	497 (+139) (+38.8%)	1,170 (修正額:+50百万円) (前年比:+30.4%)
	売上総利益 (売上総利益率)	139 (55.5%)	202 (56.5%)	319 (+64.1%)	— —
その他事業	売上高 (前年比:百万円) (前年比:%)	103 — —	195 (+92) (+88.9%)	300 (+105) (+53.8%)	640 (修正額:-100百万円) (前年比:+103.2%)
	売上総利益 (売上総利益率)	90 (87.3%)	89 (45.6%)	171 (57.0%)	— —

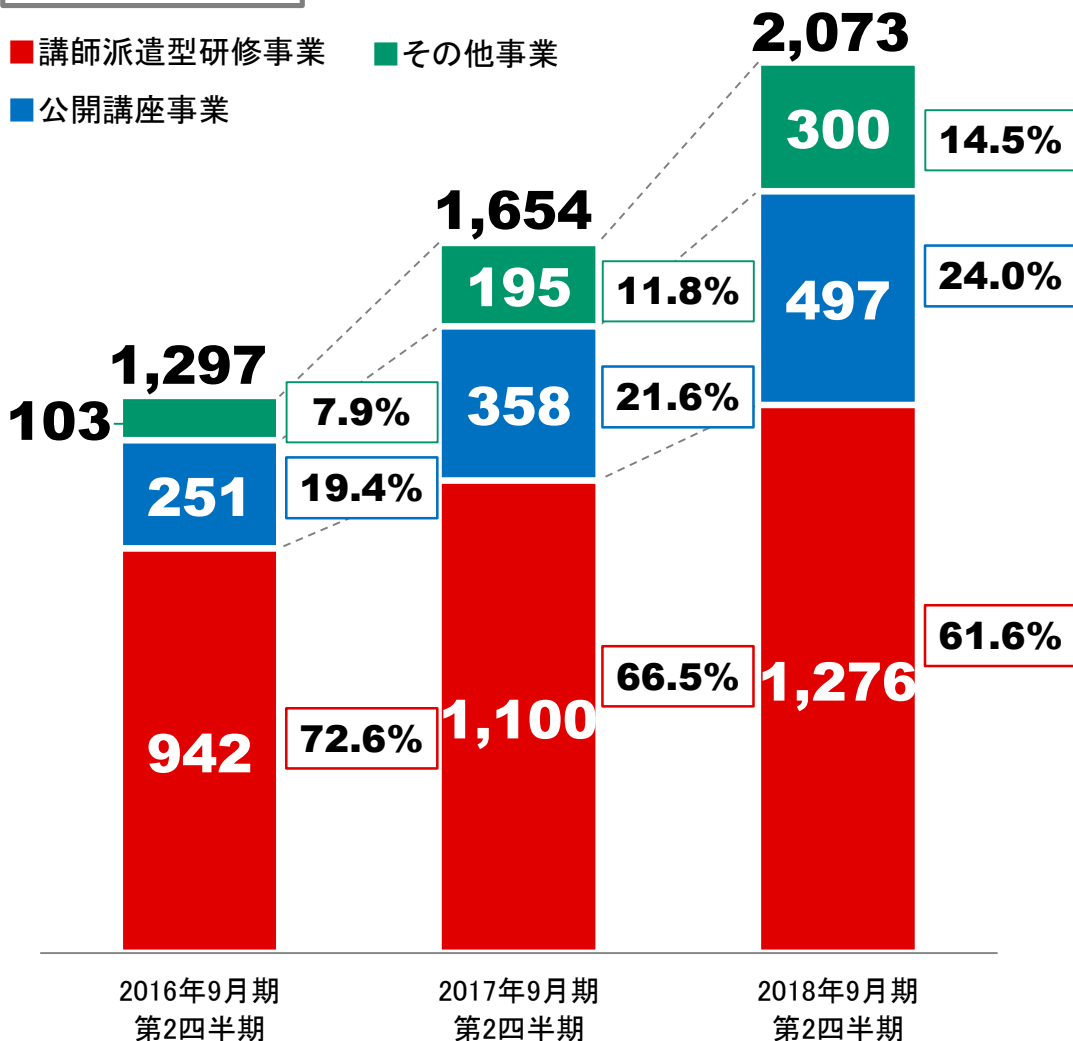
※1 事業別売上総利益については、新日本有限責任監査法人による監査を受けていません

4 事業種別 売上高構成比・経常利益進捗

■売上高構成比は、公開講座事業とその他事業で4割

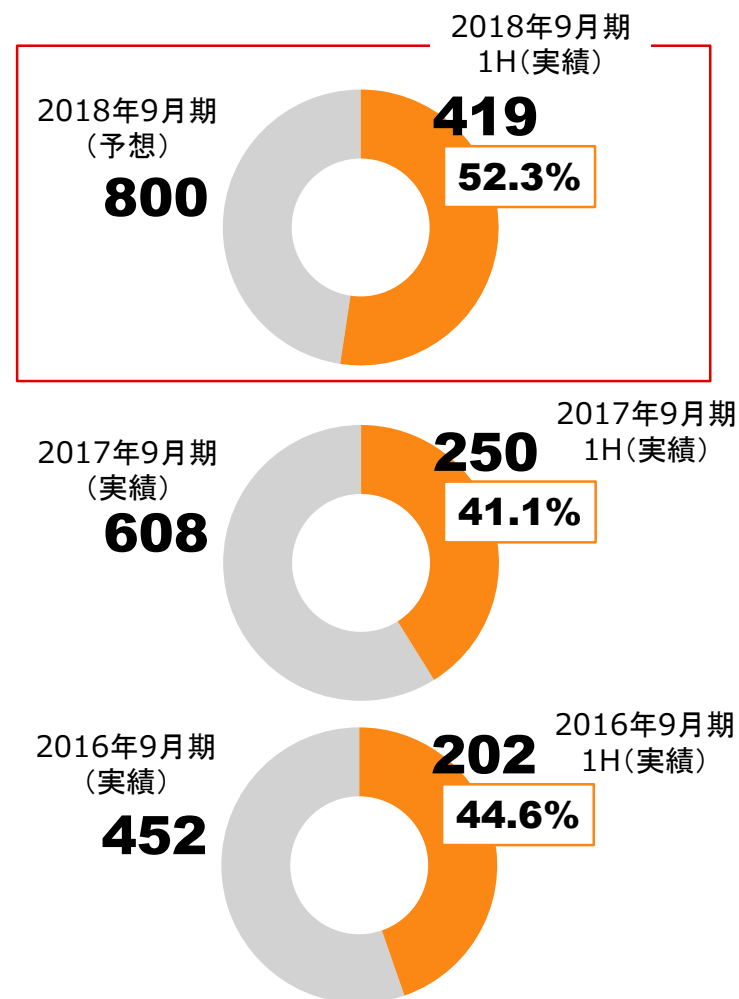
売上高の推移

単位(百万円)



経常利益の進捗

単位(百万円)



※ %表示は構成比

5 連結損益計算書② 販管費内訳

■ 中途採用活動が後ずれしたことにより、採用費および人件費が減少

単位(百万円)

	2016年9月期 1H(実績)	2017年9月期 1H(実績)	2018年9月期 1H(実績)	増減	前年比
人件費	518	626	744	+118	+18.9%
採用・研修・ 福利厚生費	14	33	23	▲10	▲29.2%
地代家賃	38	52	57	+5	+9.2%
オフィス・ システム経費	30	46	55	+9	+18.6%
その他経費	64	91	114	+23	+24.8%
販管費 合計	666	851	996	+145	+17.0%

6 連結貸借対照表

■ 公募増資等により、流動資産が増加

	2016年9月期末 1H(実績)	2017年9月期末 1H(実績)	2018年9月期 1H(実績)	2017年9月期末比較 増減	前期末比
流動資産	1,559	1,420	2,972	+1,552	+109.3%
固定資産	391	395	426	+31	+7.8%
資産合計	1,950	1,816	3,398	+1,582	+87.1%
流動負債	536	533	768	+235	+44.0%
固定負債	79	97	94	▲3	▲3.1%
純資産	1,334	1,185	2,535	+1,350	+113.9%
負債・ 純資産合計	1,950	1,816	3,398	+1,582	+87.1%

7 事業種別情報① 講師派遣型研修事業

- 3大都市圏を中心に、民間企業向け研修の売上が大幅増
- 働き方改革関連研修や若手向け・中堅社員向け研修が好調

	2016年9月期 1H(実績)	2017年9月期 1H(実績)	2018年9月期 1H(実績)	前年比
売上高 単位:百万円	942	1,100	1,276	+15.9%
売上総利益※1 単位:百万円 (売上総利益率)	640 (68.0%)	794 (72.1%)	933 (73.1%)	+17.5% (+1.0p)
実施回数 単位:回	4,586	5,287	6,083	+796回
	2016年9月期 (実績)	2017年9月期 (実績)	2018年9月期 1H(実績)	前期末比
平均単価 単位:千円	205.4	208.0	209.7	+1.7千円
コンテンツ数 単位:種類	2,050	2,333	2,437	+104種類

※1 事業別売上総利益については、新日本有限責任監査法人による監査を受けていません

8 事業種別情報② 公開講座事業

- コミュニケーション研修、上級・中級管理職研修の受講者数が増加
- セミナールームを増設した大阪・名古屋での受講者数が増加
- AIを活用した受講者予測をとり入れた結果、1回あたり受講者数が増加

	2016年9月期 1H(実績)	2017年9月期 1H(実績)	2018年9月期 1H(実績)	前年比
売上高 単位:百万円	251	358	497	+38.8%
売上総利益※1 単位:百万円 (売上総利益率)	139 (55.5%)	202 (56.5%)	319 (64.1%)	+57.9% (+7.6p)
受講者数 単位:人	13,601	17,692	24,550	+6,858人
	2016年9月期 (実績)	2017年9月期 (実績)	2018年9月期 1H(実績)	前期末比
平均単価 単位:千円	18.4	20.2	20.2	±0円
WEBinsource 単位:組織	3,312	5,804	6,970	+1,166組織

※1 事業別売上総利益については、新日本有限責任監査法人による監査を受けていません

9 事業種別情報③ その他事業～全体

- 売上高は300百万円(前年比53.8%増)と大幅伸長するも、売上予想値に届かず
- 売上総利益は171百万円(前年比92.1%増)とほぼ倍増

	2016年9月期 1H(実績)	2017年9月期 1H(実績)	2018年9月期 1H(実績)	前年比
売上高 単位:百万円	103	195	300	+ 53.8%
売上総利益※1 単位:百万円 (売上総利益率)	90 (87.3%)	89 (45.6%)	171 (57.0%)	+ 92.1% (+11.4p)
ストレスチェック支援サービス 契約先数 単位:組織	— ※2016年6月より本格開始	66	84	+ 18 組織
映像・コンサルティング 単位:件	53	63	79	+ 16 件

	2016年9月期 (実績)	2017年9月期 (実績)	2018年9月期 1H(実績)	前期末比
Leaf月間利用社数 単位:組織	29	43	53	+ 10 組織
eラーニング 単位:契約ID数(年間) ※STUDIO及びSTUDIO Powered by Leaf	7,720	12,550	21,059	+ 8,509 ID

※1 事業別売上総利益については、新日本有限責任監査法人による監査を受けていません

10 事業種別情報④ その他事業～サービス別売上高

■ ITサービスの売上高が142百万円(前年比167.9%)で大幅伸長

		2016年9月期 1H(実績)	2017年9月期 1H(実績)	2018年9月期 1H(実績)
その他事業 合計	売上高 (前年比:百万円)	103	195	300
	(前年比:%)	—	(+92) (+88.9%)	(+105) (+53.8%)
ITサービス	売上高 (前年比:百万円)	13	53	142
	(前年比:%)	—	(+40) (+307.6%)	(+89) (+167.9%)
eラーニング・ 映像制作	売上高 (前年比:百万円)	47	70	85
	(前年比:%)	—	(+23) (+48.9%)	(+15) (+21.4%)
コンサルティング	売上高 (前年比:百万円)	43	71	72
	(前年比:%)	—	(+28) (+65.1%)	(+1) (+1.4%)

※1 サービス別売上高については、新日本有限責任監査法人による監査を受けていません

Chap. 02 2018年9月期 進捗状況

1 Road to Next 2020～数値目標

(単位:百万円)

	2017年9月期 (実績)	2018年9月期 1H (実績)	2018年9月期 (予想) 売上内訳のみ修正	2019年9月期 (目標)	2020年9月期 (目標)
売上高	3,585	2,073	4,560	5,870	7,340
<内訳>					
講師派遣型事業 (前年比)	2,372 (+14.6%)	1,276 (+15.9%)	2,750 (+15.9%)	3,190 (+16.0%)	3,716 (+16.0%)
公開講座事業 (前年比)	897 (+38.0%)	497 (+38.8%)	1,170 (+30.4%)	1,410 (+20.5%)	1,762 (+24.9%)
その他事業 (前年比)	315 (+61.9%)	300 (+53.8%)	640 (+103.1%)	1,270 (+98.4%)	1,862 (+46.6%)
経常利益	608	419	800	930	1,210
一株当たり利益※ (単位:円)	25.06	16.59	31.67	36.36	48.68

※ 1株当たり利益の計算にあたっては、潜在株式を含んでおりません

※ 2018年9月期以降については、2018年3月末時点での発行済み株式数を用いて計算しています

※ 2018年5月1日付で1株につき2株に分割する株式分割を行っております。株式数については、2017年9月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定して算出しております

2 2018年9月期第2四半期トピック 各種KPI

	2017年9月期※1 ＜実績＞	2018年9月期 ＜目標＞ (増減)	2018年9月期※2 第2四半期＜実績＞ (前期末比)	2018年9月期目標に 対する第2四半期の 進捗率
<u>営業拠点</u> 単位:カ所	16	18 (+2)	18 (±0)	100.0%
<u>社員数</u> 単位:名	323	353 (+30)	371 (+48)	160.0%
<u>従業員数</u> 単位:名	227	—	244	—
<u>臨時従業員数</u> 単位:名	96	—	127	—
<u>WEBinsource会員数</u> 単位:組織	5,804	8,554 (+2,750)	6,970 (+1,166)	42.4%
<u>講師派遣型研修コンテンツ数</u> 単位:種類	2,333	2,500 (+167)	2,437 (+104)	62.2%
<u>公開講座コンテンツ数</u> 単位:種類	1,828	2,100 (+272)	2,124 (+296)	108.8%
<u>常設セミナールーム</u> 単位:カ所(教室)	8(30)	—	8(32) (-1教室)	—
<u>WEBページ</u> 単位:ページ	10,224	—	10,847 (+623)	—
<u>Google検索順位1位</u> 単位:ページ	205	—	202 (-3)	—

※1 2017年9月末日時点 ※2 2018年3月末日時点

■ 研修関連サービス

(1) 研修売上高前年比ランキング (講師派遣型研修事業及び公開講座事業)

■ 研修売上高前年比ランキング

人手不足の影響を受け、階層別研修や論理的思考・コミュニケーション向上などの主要研修の需要が高まる

- ※ 講師派遣型研修事業及び公開講座事業
- ※ 2017年10月～2018年3月における社内統計システム算出の
大まかな傾向を示す参考速報値
- ※ 売上高20百万円以上の研修を記載

順位	分野	前年比
1	中堅(28才から35才位向け)	+82.1%
2	ロジカルシンキング・論理的思考	+52.8%
3	コミュニケーション向上	+39.8%
4	管理職向け	+36.7%
5	新入社員・1年目社員向け	+27.3%

■ 働き方改革関連研修 売上高前年比ランキング

働き方改革によりタイムマネジメントやキャリア、女性活躍などが好調

- ※ 講師派遣型研修事業及び公開講座事業
- ※ 2017年10月～2018年3月における社内統計システム算出の
大まかな傾向を示す参考速報値
- ※ 売上高15百万円以上の研修を記載

順位	分野	前年比
1	タイムマネジメント	+36.9%
2	新入社員・1年目社員向け	+27.3%
3	キャリア	+25.8%
4	女性活躍推進	+24.1%
5	入社2～5年目向け	+12.3%

講師派遣型研修事業



(1) 売上伸長要因(民間企業、官公庁)

サービス

- ・働き方改革を追い風に、中堅社員研修(前年比+58.3%)や新入社員・1年目社員向け研修(前年比+26.9%)、タイムマネジメント研修(前年比+47.6%)の売上が大幅伸長
- ・リスクマネジメント／コンプライアンス／ハラスメント防止研修(前年比+29.4%)なども好調

顧客

- ・人手不足が特に課題とされる製造業(前年比+23.9%)、サービス業(前年比+41.0%)、建築・不動産業(前年比+62.0%)において売上伸長。引き続き生産性向上に強いニーズ

地域

- ・好調な企業業績を踏まえ、拠点を増設した3大都市圏を中心に、民間企業向け研修の売上が大幅増(前年比+27.7%)

※ 2017年10月～2018年3月 ※ 当社講師派遣型研修の大まかな傾向を示す速報値

(2) 包括受託の受注拡大

自治体職員研修の包括受託

福岡県(2018/1/17リリース)において、企画や運営など、研修に関わる業務を包括受託

<ご参考> そのほかの包括受託先: 新潟県、三重県、岩手県、大阪府、尼崎市(敬称略・順不同)

■ 公開講座事業



(1) 売上伸長要因

サービス

- ・2017年9月期に開発した、コミュニケーション研修(前年比+36.7%)、管理職研修(前年比+29.2%)の売上が拡大
- ・AIによる分析成果もあり、ニーズの高い研修の品揃えを強化

顧客

- ・大手生保や大手通信会社など、全国展開している企業の研修需要が増加
- ・人財育成スマートパック200以上の獲得が伸長

地域

- ・セミナールームを増設した大阪・名古屋を中心に、開催テーマ・日程が充実
- ・大阪(前年比+48.0%)、名古屋(前年比+39.2%)等、地方での売上が増加

※ 2017年10月～2018年3月 ※ 当社公開講座の大まかな傾向を示す速報値

(2) 利益率の向上

AI活用による公開講座の最適化

最適なテーマ・日時・場所の
組み合わせをAIで算出

▶ 売上総利益率が
7.6ポイントアップ

	2016年9月期 1H(実績)	2017年9月期 1H(実績)	2018年9月期 1H(実績)	前年比
売上高 単位:百万円	251	358	497	+ 38.8%
売上総利益※1 単位:百万円 (売上総利益率)	139 (55.5%)	202 (56.5%)	319 (64.1%)	+ 57.9% (+7.6p)
受講者数 単位:人	13,601	17,692	24,550	+ 6,858人

(3) 新サービス

遠隔リアル

遠隔リアル

講師が登壇する研修会場と離れた会場からでも、ネットワークを介して
研修を受講することのできるサービスを開発

遠隔リアル開催数 **35**回

<ご参考> 琉球銀行にてサテライト研修のトライアルを3月に実施(2018/4/16リリース)

■ その他事業

(1) ITサービス

Leafを基盤としたITサービス拡大中

「Leaf」本体をASPとしてだけでなく、当社のHRテックのインフラとして、「STUDIO Powered by Leaf(eラーニング)」や「ストレスチェック支援サービス」などに活用

■ 人事・総務サポートシステム「Leaf」(本体)フルサービス
教育・研修の管理など、煩雑な人事業務を効率化

月間有料
利用社数 **53**組織
※2018年3月末時点
(前期末比+**8**組織)



■ STUDIO Powered by Leaf
面倒な設定が一切不要のクラウド型eラーニング

月間有料
利用社数 **97**組織
※2018年3月末時点
(前期末比+**34**組織)



■ ストレスチェック支援サービス
高品質なのに低価格で、クリックひとつでできる

契約先数
(年間) **84**組織
※2018年2Q
(前期末比+**18**組織)



その他、人事評価シートWEB化サービス、人事評価運用代行サービスなども拡充中

AI研修の成長



生産性向上を目的とした、ベテラン向けのAI活用を検討する研修が好評

AI関連研修受講者数 **520**名 ※2017年10月～2018年3月

アセスメントサービスの開発強化 (2017年12月～2018年3月)



■ アセスメントサービスの本格開始

(1) アセスメントの開発実績

- 「組織マネジメント・キャリア・働き方診断」(2017年7月)
- 「新人8大スキルアセスメント」(2017年12月)

(2) アセスメント実績

実施先数 (年間) **259**組織
※2018年9月期2Q

受講者数 (年間) 約**8,000**名
※2018年9月期2Q

新人8大スキルアセスメント分析結果

明らかになった現代の新人像

- ✓ PCスキルは出来る人と苦手な人に大きな差
- ✓ コミュニケーションは出来るが、ビジネスマナーやビジネス文書など実務には弱い

(3) インソースのアセスメントの特徴

- ・オリジナル項目の追加が可能など、カスタマイズの自由度が高い
- ・Leafがシステムのバックボーンとしてあるため、スピーディに開発・提供ができる
- ・アセスメント結果を基に、必要な研修をご提供できる

(2)採用支援サービス「らしく」

“らしさ”でマッチングする採用支援サービス「らしく」のサービス開始(2017年11月～)

「らしく」は、「自分らしく働く、を応援しよう」から命名した、新しいカタチの採用支援サービス。学生の学歴やスキル、企業の知名度や人気ではなく、学生と、企業で活躍する社員のもつ“らしさ”を紹介し合うことで、学生と企業双方が満足するマッチングを支援

■これまでの実績

(2017年11月～2018年3月)

学生登録数	941 名
スーツ応募数	544 名
企業登録数	3 組織
セミナー開催数	31 回

高感度な学生の反応

高感度な学生は、企業のHPや就活サイトが美化された内容であることを薄々感づいている一方で、本人もエントリーシート等で美化した自分をPRしている。そのため、ミスマッチは起こるべくして起こっていると高感度な学生は考えている。

■今後の戦略「らしく レラティブ」～世話好きな遠縁の親戚のように個人をサポート

学生に対して、職業紹介やキャリア支援等、生涯にわたるワーク・ライフ・マネーを支援
2018年4月より、次の個別コンサルティングを開始

- ・学生の就活相談
- ・自己分析(“自分らしさ”の発見)
- ・履歴書・ES添削
- ・面接トレーニング

■ 社内での取り組み

人材開発・福利厚生の充実

- ✓ 有償ストックオプション(新株予約権)の発行(2018/2/2)
当社取締役、執行役員及び従業員並びに当社子会社従業員に対し発行
- ✓ 確定拠出年金(401k)の導入(2018/4/1~)
- ✓ 社内階層別研修の充実化(2017/10~12)
インソースグループオリジナルの階層別研修体系を構築し、
7階層・約130名を対象に実施
- ✓ 部署を横断した社内業務改善活動の実施(2017/11/1~2018/3/31)
社内の若手中核リーダー80名で業務改善活動を実施

CSR活動の推進

- ✓ 特定非営利活動法人日本ブラインドサッカー協会を支援(2018/5/1~)
「ブラインドサッカーを通じて、視覚障がい者と健常者が当たり前に混ざり合う社会を実現すること」というビジョンに共感し、3つの支援を行う
 - ▶ 公開講座と当社開発システムのPlantsの無償提供、活動資金の寄付を実施

方針①

好調な講師派遣型研修事業は、引き続き3大都市圏の民間企業への営業を強化

方針②

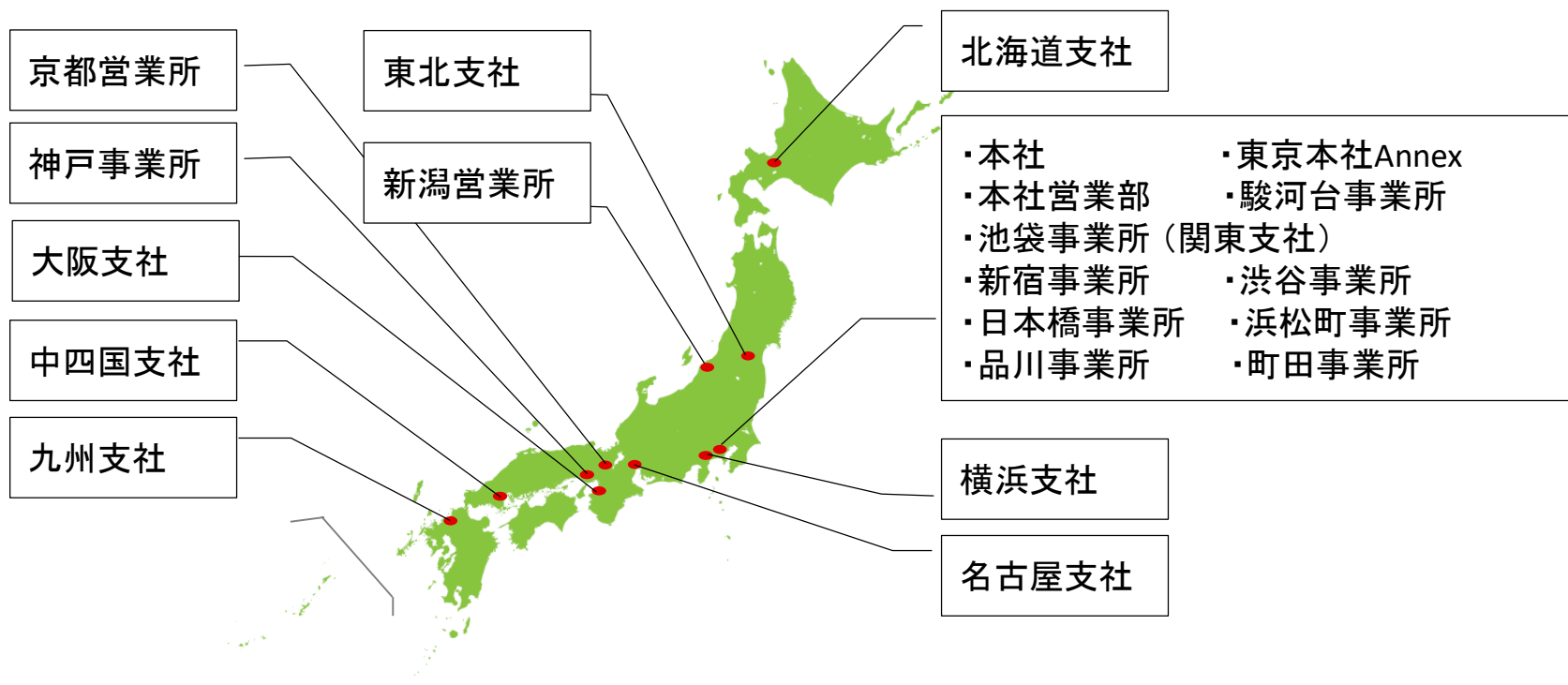
好調な公開講座事業は、「人財育成スマートパック」(200以上)の販売強化

方針③

その他事業は、「eラーニング」や「Leaf」関連サービスの販売強化

<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
 - ・関係会社 ミテモ株式会社
 - ・拠点 国内21カ所(2018年3月末時点)
- ・代表者 舟橋 孝之
 - ・資本金 800,623千円



講師派遣型 研修事業

お客さまに講師を派遣するオーダーメイド型研修



公開講座事業

1名から参加できるオープンセミナー型研修



その他事業

■ ITサービス

ホワイトカラーの生産性向上をWEBinsourceを活用して展開。人事・総務部門の業務改善やAI活用など



■ 採用支援サービス「らしく」

学生と、企業で活躍する社員の“らしさ”を紹介し合うことでお互いが満足するマッチングをお手伝い

らしく▷

■ 経営力向上支援



■ 自治体・官公庁コンサルティング

DMO 多岐ジャンル

■ 安全衛生向上支援



3 インソースは多様な人材が共に働く、働き方改革先進企業

	男性	女性	内訳		
				男性	女性
全社員 371人 ※3	163人 (43.9%)	208人 (56.0%)	管理職 84人	68人 (80.9%)	16人 (19.0%)
			常勤役員 17人	15人 (88.2%)	2人 (11.7%)

正規従業員の男女比
女性約**32.1%**※1
※2016年／出典：総務省統計局

管理的職業従事者に占める女性の割合
13.0%※2
※2016年／出典：総務省統計局

上場企業の役員に占める女性の割合
3.4%※4
※2016年／出典：内閣府男女共同参画局

(2018年3月末日時点、連結)

外国出身	3人	シニア (60才以上)	18人	LGBT	4人	障がいのある方	11人 障がい者雇用率 3.6% ※5
------	----	----------------	-----	------	----	---------	-------------------------------

シニアの採用を大幅拡大中

<民間企業> ・法定雇用率 **2.0%**
・実雇用率 **1.97%**
※厚生労働省「平成29年 障害者雇用状況の集計結果」

※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、非常勤役員を含めない ※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員※5 インソース単体

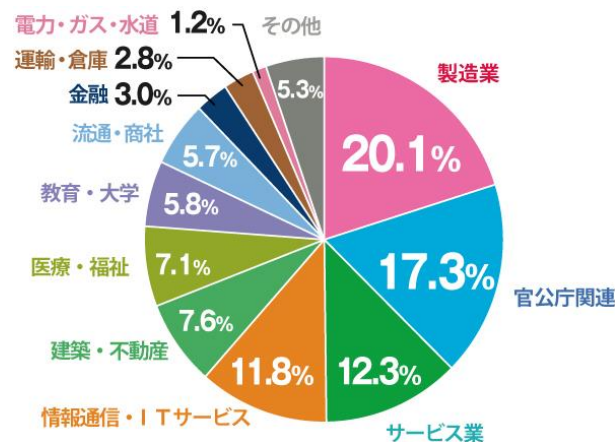
「人」と「WEB」を活用した
営業力

■ WEBページ **10,534** ページ以上 ■ Google検索ランキング1位 **202** ページ

■ 営業担当者 **120** 人 ■ デジタルマーケター **10** 人

※2018年3月末日時点

■ お取引先数
23,132社
※2003年6月から2018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
(前年比+**3,999**社)



強い顧客基盤
プラットフォーム
フォーム力

■ 年間研修受講者数
446,010名
※2017年4月～2018年3月
(前年比+**59,628**名)

■ 年間研修実施回数
18,993回
※2017年4月～2018年3月
(前年比+**2,745**回)

■講師派遣型研修カリキュラム数

2,437種類
(前年比+**266**種類)

■公開講座カリキュラム数

2,124種類
(前年比+**545**種類)

強い自社開発力
コンテンツ力

■コンテンツ開発クリエイター **97**人

■デザイナー **17**人

※2018年3月末時点

様々なIT関連の新サービスも自社で開発

IT、AIの内製化
IT力



■ITエンジニア **43**人

■AI担当者 **4**人

■セキュリティプロフェッショナル **2**人

※2018年3月末時点