

株式会社インソース 22年9月期第3四半期(累計) 連結業績説明資料

2022年7月25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3四半期(累計) 連結業績

Chap. 02 22年9月期第3四半期 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

22年9月期第3四半期(累計)ハイライト 全体

売上高

売上高は6,872百万円で前年同期比24.0%増(同1,328百万円増)
うち講師派遣型研修事業は3,403百万円で19.1%増、公開講座事業は1,594百万円で17.0%増、
ITサービス事業は883百万円で22.4%増、その他事業は991百万円で64.4%増、
全事業で売上増となり、第3四半期(累計)としては過去最高を達成

売上総利益

売上総利益は5,263百万円で前年同期比24.1%増(同1,023百万円増)、売上総利益率は76.6%で
前年比0.1pt向上、第3四半期(累計)としては過去最高を達成

営業利益

営業利益は2,437百万円で前年同期比40.7%増(同705百万円増)、営業利益率は35.5%で
前年同期比4.2pt向上、第3四半期(累計)としては過去最高を達成

通期業績予想

売上高は9,300百万円で前年同期比24.0%増加(前回予想比400百万円増、4.5%増)
営業利益3,220百万円で前年同期比33.9%増加(前回予想比620百万円増、23.8%増)
営業利益率は34.6%で前年同期比2.6pt改善(前回予想比5.4pt改善)

なお株主還元方針「配当性向40%を目途に業績に連動し実施」に変更はなし

Chap. 01 22年9月期第3四半期(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 1-3Q(実績)	21年9月期 1-3Q(実績)	22年9月期 1-3Q(実績)	前年同期比	22年9月期 通期(予想) [※]	進捗率
売上高 (前年同期比)	3,749 (▲237)	5,544 (+1,794)	6,872 (+1,328)	+24.0%	<small>修正 +400</small> 9,300 (+1,798)	73.9%
売上総利益 (前年同期比) (売上総利益率)	2,617 (▲175) (69.8%)	4,240 (+1,622) (76.5%)	5,263 (+1,023) (76.6%)	+24.1% (+0.1pt)	<small>修正 +380</small> 7,160 (+1,438) (77.0%)	73.5%
営業利益 (前年同期比) (営業利益率)	434 (▲510) (11.6%)	1,731 (+1,297) (31.2%)	2,437 (+705) (35.5%)	+40.7% (+4.2pt)	<small>修正 +620</small> 3,220 (+815) (34.6%)	75.7%
経常利益 (前年同期比) (経常利益率)	431 (▲508) (11.5%)	1,751 (+1,319) (31.6%)	2,414 (+663) (35.1%)	+37.9% (+3.5pt)	<small>修正 +590</small> 3,190 (+773) (34.3%)	75.7%
当期純利益 (前年同期比) (当期純利益率)	261 (▲359) (7.0%)	1,149 (+887) (20.7%)	1,653 (+504) (24.1%)	+43.9% (+3.3pt)	<small>修正 +430</small> 2,200 (+628) (23.7%)	75.2%

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 1-3Q(実績)	22年9月期 1-3Q(実績)	前年同期比	22年9月期 (予想)	進捗率
講師派遣型 研修事業	売上高 (前年同期比)	2,857 (+875)	3,403 (+546)	+19.1%	修正 +150 4,550 (+752)	74.8%
	売上総利益 (売上総利益率)	2,228 (78.0%)	2,695 (79.2%)	+21.0% (+1.2pt)	修正 +180 3,590 (78.9%)	75.1%
売上構成比 49.5% (前期 51.5%)						
公開講座事業	売上高 (前年同期比)	1,362 (+397)	1,594 (+232)	+17.0%	修正 +10 2,140 (+312)	74.5%
	売上総利益 (売上総利益率)	1,027 (75.4%)	1,222 (76.6%)	+19.0% (+1.2pt)	修正 +60 1,640 (76.6%)	74.5%
売上構成比 23.2% (前期 24.6%)						
ITサービス事業	売上高 (前年同期比)	721 (+288)	883 (+161)	+22.4%	修正 ▲20 1,260 (+237)	70.1%
	売上総利益 (売上総利益率)	543 (75.3%)	689 (78.0%)	+26.9% (+2.7pt)	修正 ▲10 1,010 (80.2%)	68.2%
売上構成比 12.9% (前期 13.0%)						
その他事業	売上高 (前年同期比)	602 (+233)	991 (+388)	+64.4%	修正 +260 1,350 (+496)	73.4%
	売上総利益 (売上総利益率)	440 (73.0%)	656 (66.2%)	+49.0% (▲6.8pt)	修正 +150 920 (68.1%)	71.3%
売上構成比 14.4% (前期 10.9%)						

※ 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、総人件費は前年同期比278百万円増(同14.0%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同期比37百万円減(同23.3%減)
- 事業税増加により、その他経費は前年同期比83百万円増(同35.6%増)

単位(百万円)

販管費内訳	20年9月期 1-3Q(実績)	21年9月期 1-3Q(実績)	22年9月期 1-3Q(実績)	増減	前年同期比	22年9月期 (予想)
総人件費※1	1,703	1,991	2,269	+278	+14.0%	3,129 (+514)
うちRS分※2	0	31	90	+59	+194.1%	122 (+62)
オフィス関連費用※3	127	159	122	▲37	▲23.3%	162 (▲35)
事務・通信費	122	121	114	▲6	▲5.3%	179 (+31)
その他経費	230	235	318	+83	+35.6%	470 (+115)
販管費合計	2,183	2,508	2,826	+318	+12.7%	3,940 (+623)
(販管费率)	(58.2%)	(45.2%)	(41.1%)	(▲4.1pt)	-	(42.1%)

※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

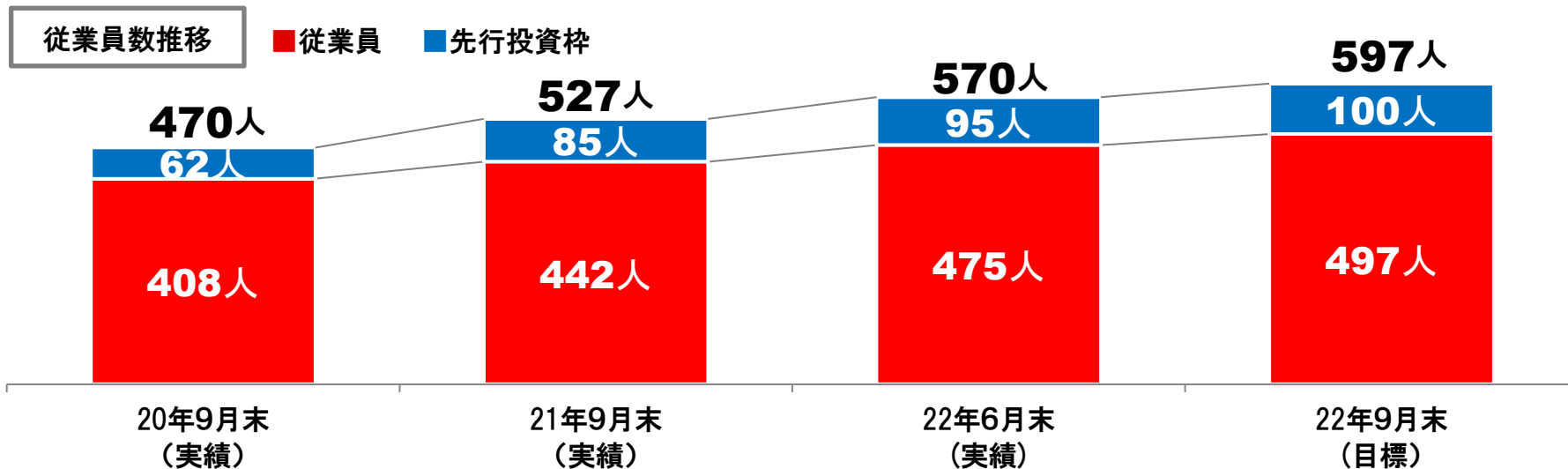
※2 譲渡制限付株式 (Restricted Stock)

※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

- 22年9月期第3四半期末時点で前期末から43名増員、通期は70名増員を目標に積極採用中
- 22年6月1日付で株式会社ビー・エイ・エスを完全子会社化し、新たに18名がグループに参画

	20年9月末 (実績)	21年9月末 (実績)	22年9月期 3Q末(実績) (前期末比)	22年9月末 (目標) (前期末比)	目標までの 残りの人数
従業員数 単位:名	470	527	570 (+43)	597 (+70)	27
うち先行投資枠※ 単位:名	62	85	95	100 (+15)	5



※先行投資枠: 新卒入社後1年以内、中途入社後6カ月以内の人員。新卒入社後は、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

■会社概要

社名：株式会社ビー・エイ・エス



事業所：東京都中央区、大阪市

事業内容：コールセンターサービス、セットアップサービス、ITサポートサービス

従業員：18名

■インソースGの陣容を強化

- ・ビー・エイ・エスは、システム運用管理やヘルプデスク業務、ハードウェアのシステムサポート業など、テクニカルサポートに関する深い知見と豊富な経験を蓄積
- ・インソースは、オンラインセミナー代行支援サービスのテクニカルサポートや人事サポートシステム・LMS「Leaf」のヘルプデスク業務等、事業拡大にあたり人員が不足
- ・ビー・エイ・エスの完全子会社化により人員を強化し、今後事業拡大や品質向上を通じて業績を拡大

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
- 流動負債減は前受金が増加するものの未払法人税等の減少による
- 純資産増は利益計上による

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 6月30日時点(実績)	増減	前期末比
流動資産	3,025	3,759	4,277	+518	+13.8%
うち現預金	2,219	2,624	3,086	+461	+17.6%
固定資産	1,319	3,007	3,262	+255	+8.5%
資産合計	4,344	6,766	7,540	+773	+11.4%
流動負債	1,379	2,202	1,952	▲249	▲11.3%
うち前受金※	595	599	769	+170	+28.5%
固定負債	81	63	44	▲19	▲31.2%
純資産	2,883	4,500	5,543	+1,043	+23.2%
負債・ 純資産合計	4,344	6,766	7,540	+773	+11.4%

※ 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

22年9月期トピック 各種KPI

- WEBinsource新規登録先数や新規コンテンツ数の進捗は好調
- セッション数はGoogleの表示方法の変更により減少
- なお、商談依頼の問い合わせ数は3Q(単体)で前年同期比+13%、3Q(累計)は前年同期比+4%

	21年9月期 (実績)	22年9月期 1H(実績)	22年9月期 3Q(実績)	22年9月期 3Q(進捗率)	22年9月期 (目標)
WEBinsource新規登録先数 単位:組織 (累計契約数)	2,306 (15,798)	1,423 (17,221)	750 (17,971)	2,173 (進捗率:90.5%)	2,400 (18,198)
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)	321 (3,461)	162 (3,623)	96 (3,719)	258 (進捗率:86.0%)	300 (3,761)
公開講座新規コンテンツ数 単位:種類 (累計コンテンツ数)	437 (3,296)	199 (3,495)	62 (3,557)	261 (進捗率:87.0%)	300 (3,596)
eラーニング・動画新規コンテンツ数※1 単位:種類 (累計コンテンツ数)	248 (334)	114 (448)	48 (496)	162 (進捗率:77.1%)	210 (544)
コア・ソリューションプラン数※2 単位:種類 (累計プラン数)	60 (231)	19 (250)	8 (258)	27 (進捗率:77.1%)	35 (266)
セッション数 単位:千回	2,010	865	462	1,327 (進捗率:61.7%)	2,150

※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)

公開講座事業

■ 3時間ウェビナーシリーズ 「ENERGY SESSION」

- ・対象： エンタープライズ
- ・価格： 21,300円(税込)～
- ・特徴： 3時間・オンライン限定で、忙しい中でも学びを深めたい方向けの新シリーズ
- ・テーマ： PowerPoint資料の作り方、マーケティング、行動経済学・ナッジ理論など



動画事業

■ 22年 法改正対応の動画教材

- ・対象： 全顧客セグメント
- ・価格： 買い切り 198,000円(税込)～、レンタル 1,870円(税込)～
- ・テーマ： 女性活躍推進法、個人情報保護法、障害者差別解消法、育児・介護休業法など



WEBマーケティング事業

■ 採用サイト制作サービス 「採用アクセル」

- ・対象： ミッド・グロウビジネス
- ・価格： Web製作費 220,000円(税込) + 管理・修正費 月額9,800円(税込)
- ・特徴： 廉価な価格で、高品質なWebとIndeed広告などの活用により応募者数増加を実現



Chap. 02 22年9月期第3四半期 事業別解説

22年9月期第3四半期(22.4-22.6)連結業績

YoY :前年同期比 QoQ:前四半期比

- 売上高は2,362百万円(YoY:+26.3%、QoQ:+2%)、四半期売上は過去最高を達成。対面型研修が回復すると共にDX研修ニーズの高まりにより、講師派遣型研修、公開講座が好調
- 営業利益は762百万円(YoY:+60.6%、QoQ:▲15.2%)、営業利益率は32.3%(YoY:+6.9pt、QoQ:▲6.5pt)、YoYでは額、率いずれも増加。
一方、QoQでは高採算のITサービス事業や買い切り動画・eラーニング販売の季節性による減少、ならびに人員増による人件費増加で、額、率いずれも減少
- 顧客セグメント別売上は、エンタープライズビジネス(YoY:+18.2%、QoQ:▲11.9%)、ミッドビジネス(YoY:+41.7%、QoQ:+14.3%)、グロウビジネス(YoY:+31.0%、QoQ:+17.6%)となり、コロナ禍が一服したことにより、ミッド・グロウビジネスの売上が大幅に拡大

22年9月期第3四半期(22.4-22.6)事業別解説

YoY :前年同期比 QoQ:前四半期比

- **講師派遣型研修事業**(売上高1,280百万円、YoY:261百万円(14.0%)増、QoQ:405百万円増)
民間企業・官公庁共に対面型教育が回復、特に高採算のDX研修が大幅に増加。その結果、売上高、売上総利益ともにYoY、QoQ共に拡大
- **公開講座事業**(売上高610百万円、YoY:98百万円(19.1%)増、QoQ:133百万円増)
対面型研修の回復およびDX関連研修が好調の結果、総受講者数が増加。よって、売上、売上総利益のいずれもYoY、QoQ共に拡大
- **ITサービス事業**(売上高196百万円、YoY:24百万円(14.0%)増、QoQ:287百万円減)
Leaf利用者は204万人となり、3QのLeaf月額利用料はYoYで24百万円(31.8%)増。また年間経常収益(ARR)はYoYで28.0%増の596百万円に拡大。一方、Leafカスタマイズ売上は2Q・4Q、ストレスチェック売上は2Qに集中する季節要因により、売上高はQoQで大幅に減少
- **その他事業**(売上高275百万円、YoY:108百万円(64.8%)増、QoQ:206百万円減)
21年7月のインソースマーケティングデザイン(Webマーケティング事業)、22年6月のビー・エイ・エス(その他事業)のグループ化により、売上高、売上総利益はYoYで大幅に増加するも、事業構造が異なるため、売上総利益率はYoYで17.6ポイント減少。加えて、高採算の動画・eラーニング販売は2Q・4Qに集中する季節要因のため、QoQでは売上高が減少、売上総利益率も低下

単位(百万円)

	21年9月期 3Q(実績)	4Q(実績)	22年9月期 1Q(実績)	2Q(実績)	3Q(実績)	前年同期比	
売上高 (前四半期比:QoQ)	1,870 (+10)	1,956 (+86)	2,192 (+235)	2,317 (+124)	2,362 (+45)	+492	+26.3%
売上総利益 (前四半期比:QoQ)	1,414 (▲21)	1,481 (+67)	1,678 (+197)	1,819 (+140)	1,765 (▲53)	+351	+24.9%
(売上総利益率)	(75.6%)	(75.7%)	(76.6%)	(78.5%)	(74.7%)	(▲0.9pt)	
営業利益 (前四半期比:QoQ)	474 (▲135)	672 (+197)	775 (+103)	899 (+123)	762 (▲136)	+287	+60.6%
(営業利益率)	(25.4%)	(34.4%)	(35.4%)	(38.8%)	(32.3%)	(+6.9pt)	
経常利益 (前四半期比:QoQ)	477 (▲136)	665 (+187)	765 (+100)	893 (+127)	755 (▲137)	+278	+58.3%
当期純利益 (前四半期比:QoQ)	325 (▲44)	422 (+96)	522 (+100)	613 (+90)	517 (▲95)	+191	+58.9%

- 民間企業・官公庁共に対面型研修が増加し、四半期売上は過去最高を達成
- オンライン研修比率低下によりオンライン研修手数料が減少したものの、高単価の民間研修、DX研修の増加およびコンテンツ作成費の抑制により、売上総利益率を維持。四半期売上総利益は過去最高を達成

単位(百万円)

	21年9月期 3Q(実績)	4Q(実績)	22年9月期 1Q(実績)	2Q(実績)	3Q(実績)	前年同期比	
売上高 (前四半期比:QoQ)	1,018 (+245)	940 (▲77)	1,248 (+308)	874 (▲374)	1,280 (+405)	+261	+25.7%
売上総利益 (前四半期比:QoQ) (売上総利益率)	798 (+190) (78.4%)	734 (▲63) (78.1%)	990 (+255) (79.3%)	698 (▲291) (79.9%)	1,006 (+307) (78.6%)	+207 (+0.2pt)	+26.0%
実施回数 単位:回 (前四半期比:QoQ)	3,811 (+1,198)	3,525 (▲286)	4,807 (+1,282)	2,984 (▲1,823)	4,617 (+1,633)	+806	+21.1%
うちオンライン研修 (構成比)	1,757 (46.1%)	2,036 (57.8%)	2,321 (48.3%)	1,798 (60.3%)	1,390 (30.1%)	▲367	▲20.9%
平均単価 単位:千円 (前四半期比:QoQ)	267.1 (▲28.4)	266.8 (▲0.3)	259.8 (▲7.1)	293.1 (+33.3)	277.2 (▲15.8)	+10.0	+3.8%

公開講座事業

- 対面型研修の受講者増加およびPython学院などDX研修が好調のため、総受講者数が増加
- 総受講者数の増加やセミナールーム数の削減により、売上総利益率は前年同期比1.5pt向上。
四半期売上および売上総利益は過去最高を達成

単位(百万円)

	21年9月期 3Q(実績)	4Q(実績)	22年9月期 1Q(実績)	2Q(実績)	3Q(実績)	前年同期比	
売上高 (前四半期比:QoQ)	512 (+109)	464 (▲48)	507 (+42)	476 (▲30)	610 (+133)	+98	+19.1%
売上総利益 (前四半期比:QoQ) (売上総利益率)	385 (+83) (75.2%)	345 (▲40) (74.3%)	391 (+46) (77.3%)	362 (▲29) (76.0%)	468 (+105) (76.7%)	+82 (+1.5pt)	+21.4%
受講者数 単位:人 (前四半期比:QoQ)	22,041 (+3,591)	21,846 (▲195)	24,440 (+2,594)	22,205 (▲2,235)	26,568 (+4,363)	+4,527	+20.5%
うちオンライン研修 (構成比)	16,798 (76.2%)	18,870 (86.4%)	21,121 (86.4%)	20,047 (90.3%)	20,006 (75.3%)	+3,208	+19.1%
1開催あたり 受講者数 (前四半期比:QoQ)	13.4 (▲0.7)	12.2 (▲1.1)	12.8 (+0.5)	12.5 (▲0.2)	12.6 (+0.1)	▲0.8	▲5.9%
平均単価 単位:千円 (前四半期比:QoQ)	23.2 (+1.4)	21.2 (▲1.9)	20.7 (▲0.5)	21.4 (+0.7)	22.9 (+1.5)	▲0.2	▲1.2%

講師派遣型研修

実施回数増・研修単価向上により、オンライン研修比率低下の影響を上回る

第3四半期 講師派遣型研修 売上総利益分析

単位(百万円)

オンライン研修比率
低下による影響
▲171百万円

研修実施増・単価アップ
原価率低減による増収
+379百万円

前期比
+207百万円

■コロナ禍の鎮静化により

- ・オンライン研修数が前年比367回減
- ・オンライン手数料(39千円/回)収入減少

■対面型研修、DX・民間企業研修の増加により

- ・研修実施回数は前年比806回増
- ・平均単価は前年比10.0千円上昇



売上総利益変動要因	影響額
オンライン研修比率低下	▲171
研修実施回数増	+307
研修単価アップ・原価低減	+72
合計	+207

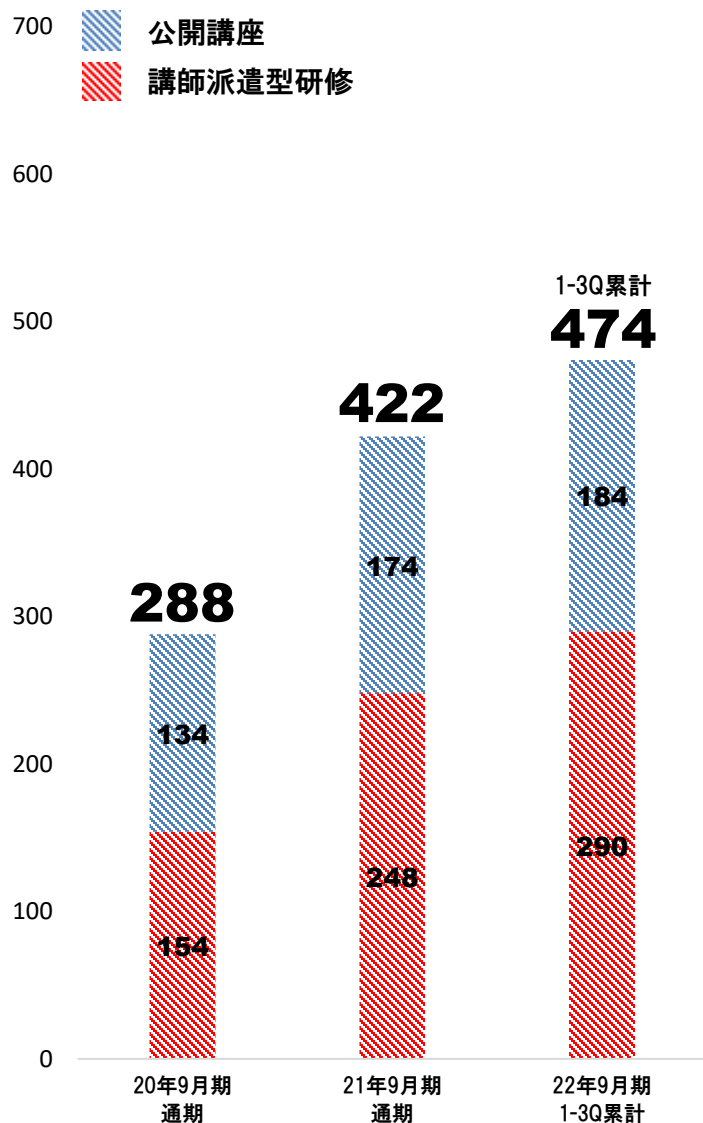
公開講座

コロナの感染減少によってオンライン研修比率は低下せず、受講者数は増加。売上、利益率、利益額共に増加

公開講座	21年9月期 通期	22年9月期		
		1Q	2Q	3Q
受講者数(人)	84,448	24,440	22,205	26,568
前年比	+26,116	+2,329	+3,755	+4,527
うちオンライン研修(人)	65,010	21,121	20,047	20,006
前年比	+49,473	+6,721	+5,096	+3,208
オンライン比率	77.0%	86.4%	90.3%	75.3%
平均単価(千円)	21.6	20.7	21.4	22.9

DX関連売上高

単位:百万円



DX関連売上は22年9月期1-3Q累計で前年比+62.1%

- ・講師派遣型研修では民間企業を中心に大型プロジェクト増加
- ・公開講座では、Python学院を中心に受講者数が増加
- ・22年9月期4Qは、大型プロジェクトの実施が本格化

DX関連研修 推移

	20年9月期 通期	21年9月期 通期	22年9月期 1-3Q累計
売上高(百万円) 前年比	288 ▲7.0%	422 +46.5%	474 +62.1%
講師派遣型研修 前年比	154 +4.7%	248 +61.2%	290 +62.8%
公開講座 前年比	134 ▲17.5%	174 +29.9%	184 +61.0%
講師派遣型研修 実施回数(回)※	411	621	674
公開講座 受講者人数(人)	5,033	7,443	8,394

3Q開発の新作コンテンツ

- ・6月 Python学院の新作開発、コースマップ拡充
～プログラミング未経験者から経験者まで幅広く対応
- ・5月 Microsoft 365※ の新作研修を開発
～身近な入門研修からスタートするDX実現
- ・4月 官公庁・自治体向け「データ分析活用・政策形成研修」
～行政職員のニーズを踏まえ提供開始

※講師派遣型実施回数については、集計方法変更のため毎月第1営業日に開示している「KPI(業績指標)進捗状況」での公表数値と異なっております。次回7月度の開示(22年8月1日予定)より、変更した集計方法の数値で開示いたします。なお公開講座の数値に変更はありません

※Microsoft365は、Microsoft Corporationの米国及びその他の国における商標または登録商標です。

Leaf有料利用組織数は498組織、利用者数は204万人となり、月額利用料(MRR※1)は49百万円、年間経常収益(ARR※2)は596百万円(前年同期比28.0%増)に拡大。売上総利益率は、サーバーの運用効率化により前年同期比10.9pt改善

単位(百万円)

	21年9月期 3Q(実績)	4Q(実績)	22年9月期 1Q(実績)	2Q(実績)	3Q(実績)	前年同期比	
売上高 (前四半期比:QoQ) <内訳>	172 (▲226)	301 (+128)	203 (▲97)	483 (+280)	196 (▲287)	+24	+14.0%
Leaf関連 月額利用料 (前四半期比:QoQ)	111 (+8)	128 (+17)	137 (+9)	141 (+3)	145 (+3)	+34	+30.7%
単月※3	38	43	46	47	49	+10	+28.0%
1組織平均単価 (単位:千円)	102.0	104.6	107.9	104.0	98.8	▲3.2	▲3.2%
Leafカスタマイズ 売上	59	153	34	235	48	▲11	▲19.4%
ストレスチェック	1	18	31	106	3	+1	+92.3%
売上総利益※4 (前四半期比:QoQ) (売上総利益率)	106 (▲220) (61.8%)	246 (+140) (81.9%)	147 (▲99) (72.3%)	399 (+251) (82.6%)	142 (▲256) (72.7%)	+36	+34.1% (+10.9pt)

※1 MRR: Monthly Recurring Revenueの略称、月間経常収益 ※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
 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。

月額課金型サービス 単位(組織)	21年9月期 3Q(実績)	4Q(実績)	22年9月期 1Q(実績)	2Q(実績)	3Q(実績)	前年同期比
「Leaf」 有料利用組織 (前四半期比:QoQ)	375 (+42)	412 (+37)	432 (+20)	470 (+38)	498 (+28)	+123 +32.8%
「Leaf」 ユーザー数 (単位:千人) (前四半期比:QoQ)	1,614 (+115)	1,756 (+141)	1,848 (+92)	1,932 (+84)	2,040 (+107)	+425 +26.4%
人事評価シート Web化サービス導入 (前四半期比:QoQ)	116 (+8)	128 (+12)	134 (+6)	151 (+17)	155 (+4)	+39 +33.6%

都度請負型サービス	21年9月期 3Q(実績)	4Q(実績)	22年9月期 1Q(実績)	2Q(実績)	3Q(実績)	前年同期比
「Leaf」 カスタマイズ案件数 (前四半期比:QoQ)	19 (▲31)	58 (+39)	17 (▲41)	75 (+58)	18 (▲57)	▲1 ▲5.3%
ストレスチェック 支援サービス納品先数 (前四半期比:QoQ)	13 (▲218)	43 (+31)	102 (+59)	277 (+176)	18 (▲259)	+5 +38.5%

ITサービス事業の拡大 ～人的資本開示対応

■人事サポートシステム「Leaf」は時代の要請に即応し、進化

- ・コロナ禍では動画教育ニーズに対応できるLMSとして大きく成長。ユーザー数は200万人を突破

■「Leaf」が対処すべき次なる課題 ～人的資本開示の強化支援

- ・持続的な企業価値向上に向け、人的資本開示が必要
 - ・しかし、人的資本開示には分散しているデータの収集、整理、管理など多大な労力が発生
- 開示項目例：研修受講率、研修受講時間、従業員エンゲージメント、採用コスト など

▶人事部門・経営層・IR部門向けに「Leaf人的資本管理」を発売 ～22年秋予定

人的資本開示の課題を解決

1. 多様な情報を統合管理
2. 教育訓練時間の算出が容易
3. 一覧で情報を可視化
4. 独自の人的資本管理項目の設定が可能
5. カスタマイズであらゆるニーズに対応

■「Leaf人的資本管理」は3年後に5億円の売上増を見込む

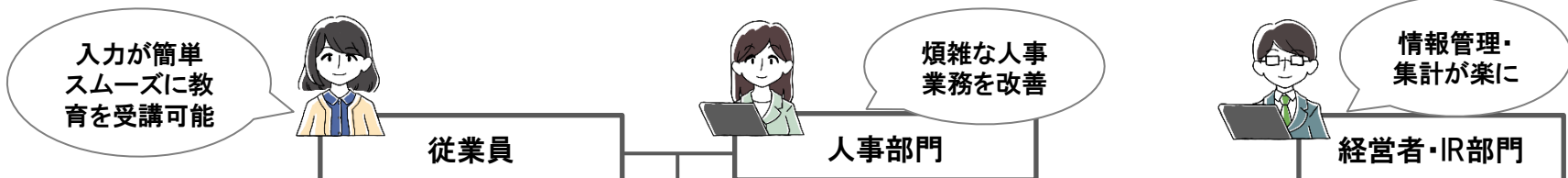
- 「Leaf人的資本管理」をLeaf導入先大企業300社に対してまず提案、3年後に100社導入が目標
- ～3年後に年間利用料1億円(1百万円/社)、カスタマイズ年間売上4億円(10百万円/社)、計5億円を想定

■人的投資・開示支援、人事業務の改善ツールは22年秋以降 続々発売予定

- ▶社内のコミュニケーション活性化ツール「Leaf My STORY」
～22年冬予定
- ・人的投資・開示の強化に必要な社員と人事部門、社員同士のコミュニケーションツール
- ・資格、経歴などの従業員の基本情報の登録機能
- ・キャリア形成支援、上司とのコミュニケーション促進機能 など

- ▶人事部門の情報共有、業務平準化ツール「Leaf Management(仮称)」
～22年冬予定
- ・情報共有を通じて、人事部門の業務を平準化する改善ツール

今後のLeafシリーズの開発計画 ～人事業務をフルサポート



Leaf 人事サポートシステム・LMS
Leaf

動画を載せ放題、見放題の次世代型LMS、
教育管理システム

有料利用498組織、204万ユーザー

エンタープライズビジネス

- ・eラーニング
- ・課題、アンケート
- ・研修管理
- ・社員管理
- ・人事評価
- ・ストレスチェック

オプション機能 30種類以上
・多言語対応 ・他社システムとの連携 など



NEW Leaf My STORY

コミュニケーション活性化ツール

22年冬提供開始予定

あらゆる組織

- ・基本情報
- ・お知らせ・通知
- ・公開プロフィール
- ・従業員検索
- ・各種届出
- ・日報
- ・ブックマーク
- ・ToDo(リマインダー)
- ・面談資料作成
- ・人事向け報告

NEW Leaf Management(仮称)

人事の業務改善ツール

22年冬提供開始予定

あらゆる組織

- ・従業員管理
- ・対応記録
- ・期限付きタスク
- ・ToDo
- ・届出
- ・お知らせ設定
- ・労務(勤怠,給与,社保..)
- ・Leaf情報連携

NEW Leaf 人的資本管理

人的資本管理ツール

22年秋提供開始予定

上場会社 約3,800社

- ・人的資本項目のデータ管理
- ・汎用的なデータの入出力、データ加工
- ・Leafの研修情報(受講者数,時間等)連携
- ・非財務情報の開示支援

Leaf Lightning

すぐに使えるオールインワンLMS

ミッド・グロウビジネス

- ・eラーニング
- ・研修管理

Leaf Eva

かんたん人事評価システム

ミッド・グロウビジネス

- ・人事評価

提供状況

ターゲット

主な機能

その他事業

- Webマーケティング事業が売上に寄与し、売上高は前年同期比64.8%増
- 高採算である動画・eラーニング売上が前年同期比+25.9%となるものの、期末需要の反動により前四半期比で大きく減少

単位(百万円)

	21年9月期 3Q(実績)	4Q(実績)	22年9月期 1Q(実績)	2Q(実績)	3Q(実績)	前年同期比	
売上高 (前四半期比:QoQ)	167 (▲117)	250 (+83)	233 (▲17)	482 (+249)	275 (▲206)	+108	+64.8%
<主な内訳>							
eラーニング・動画 映像制作 (前四半期比:QoQ)	109 (▲85)	115 (+6)	108 (▲6)	311 (+203)	138 (▲173)	+28	+25.9%
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 (前四半期比:QoQ)	46 (▲30)	79 (+33)	57 (▲21)	74 (+16)	57 (▲16)	+11	+25.7%
Webマーケティング (前四半期比:QoQ)	- -	40 (+40)	54 (+13)	49 (▲4)	49 (▲2)	-	-
売上総利益※ (前四半期比:QoQ)	123 (▲74)	154 (+31)	149 (▲5)	358 (+209)	148 (▲210)	+24	+20.0%
(売上総利益率)	(73.9%)	(61.9%)	(64.0%)	(74.3%)	(53.8%)	(▲20.1pt)	

※ 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

※ 21年9月期通期決算発表時から、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 3Q(実績)	4Q(実績)	22年9月期		3Q(実績)	前年同期比	
				1Q(実績)	2Q(実績)			
<eラーニング・動画>								
買い切り	売上	49	58	53	176	89	+40	+82.4%
	販売本数 (単位:本)	419	288	271	869	385	▲34	▲8.1%
レンタル	売上	2	3	6	10	4	+2	+134.9%
	受講者数 (単位:人)	1,735	1,507	4,138	3,763	3,584	+1,849	+106.6%
クラウド型 eラーニング 「STUDIO」	売上	48	40	43	29	45	▲2	▲6.0%
	利用ID数 (単位:千ID)	51	54	58	61	66	+15	+30.6%
映像制作 ソリューション	売上	10	12	5	18	11	+1	+19.8%
	制作本数 (単位:本)	35	23	36	66	21	▲14	▲40.0%
コンサルティング・ アセスメントサービス	売上	21	34	31	37	20	▲1	▲5.0%
	利用組織数 (単位:組織)	55	71	76	71	54	▲1	▲1.8%
オンラインセミナー 事務代行	売上	24	45	26	36	37	+12	+53.0%
	利用組織数 (単位:組織)	36	48	68	68	45	+9	+25.0%

■本冊子のポイント

- ・ビジネスモデルや売上拡大/コストダウンを同時に実現する力について解説
- ・社内デザイナーによるイラストやQA形式の解説により、各ポイントを分かりやすく紹介



- ①日本語 22年5月開示 <https://www.insource.co.jp/resource/pdf/ir/integratedreport2021.pdf>
- ②英語 22年7月開示 https://www.insource.co.jp/resource/pdf/ir/integratedreport2021_eng.pdf

■主な内容

1. トップメッセージ -ステークホルダーの皆さまへ

- ・今までの成長や強み
- ・業績動向、今後の中・長期的な目標

2. インソースの価値創造 -どのように成長してきたか

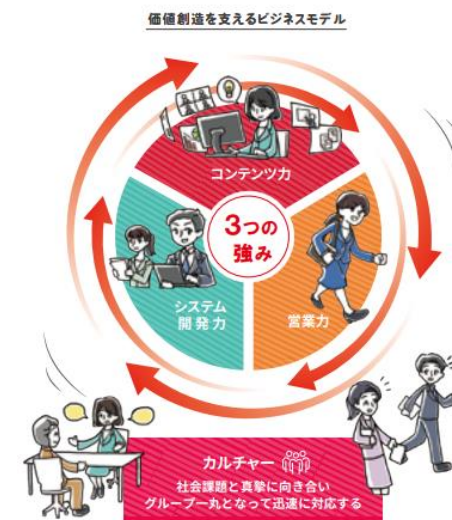
- ・当社のあゆみや価値創造プロセス
- ・現事業の仕組みやサービスの特徴等

3. 持続的な成長に向けて -どのように持続していくのか

- ・持続的な成長に向けた経営方針や中期経営計画、営業戦略
- ・経営基盤
- ・ESGの取り組み

4. 現在の事業活動

- ・非財務情報を含めたKPIの推移
- ・現状の課題や直近のトピックス



<参考資料①> 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

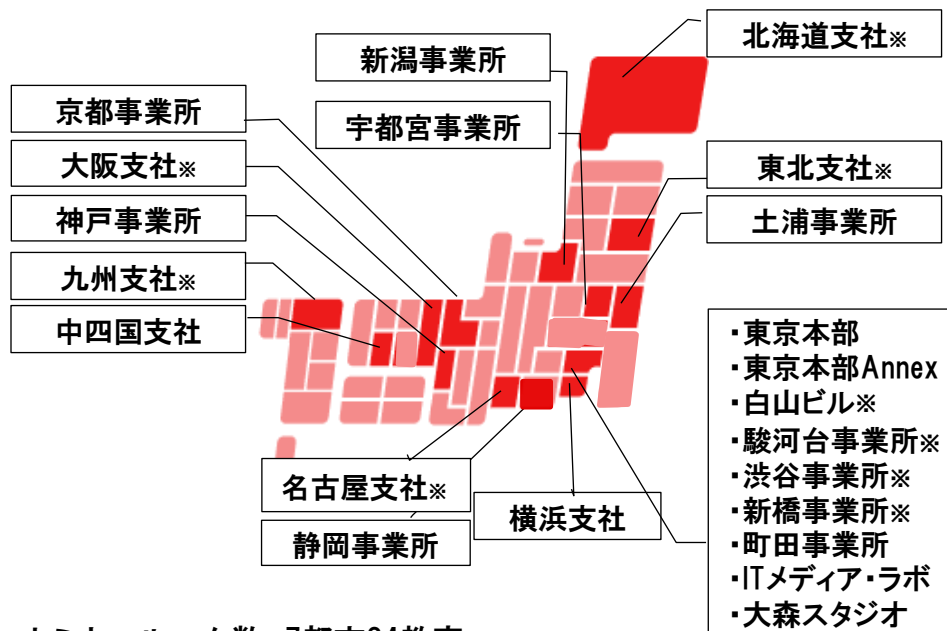
株式会社ビー・エイ・エス

- ・コールセンターサービス、セットアップサービス、
ITサポートサービス

■ 拠点数 国内22カ所

※22年6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34教室
オンライン研修ブース 107ブース

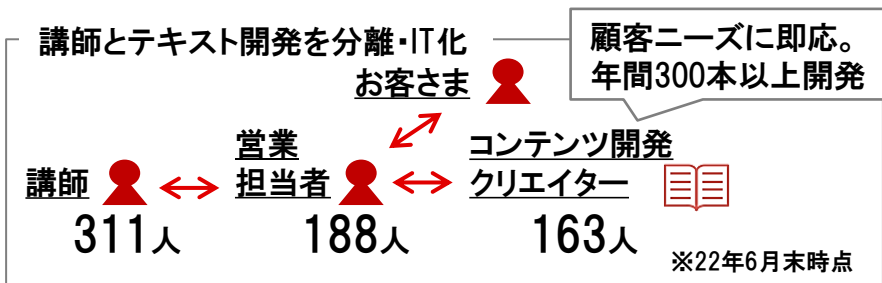
- 対面研修でもオンライン研修でも「翌日から実践できる」内容で、ワーク・演習中心の構成
- 研修運営のプロセス全体をIT化。高品質・高頻度開催を実現
- 研修に対する高い受講者満足度

研修内容評価 **95.6%** / 講師評価 **93.6%**

※22年6月末時点

講師派遣型研修事業 売上構成(3Q累計) 49.5% 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



年間研修実施回数・受講者数

15,933回 **456**千名

うちオンライン実施回数・受講者数

7,545回 **213**千名

オーダーメイド研修



※21年7月～22年6月

公開講座事業

売上構成(3Q累計) 23.2%
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95,059受講者(22年9月期3Q:オンライン比率75.3%)
- ・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

7,574回 **95**千名

うちオンライン実施回数・受講者数

4,835回 **80**千名



※21年7月～22年6月

ITサービス事業

売上構成(3Q累計) 12.9%
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(3Q累計) 14.4%
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

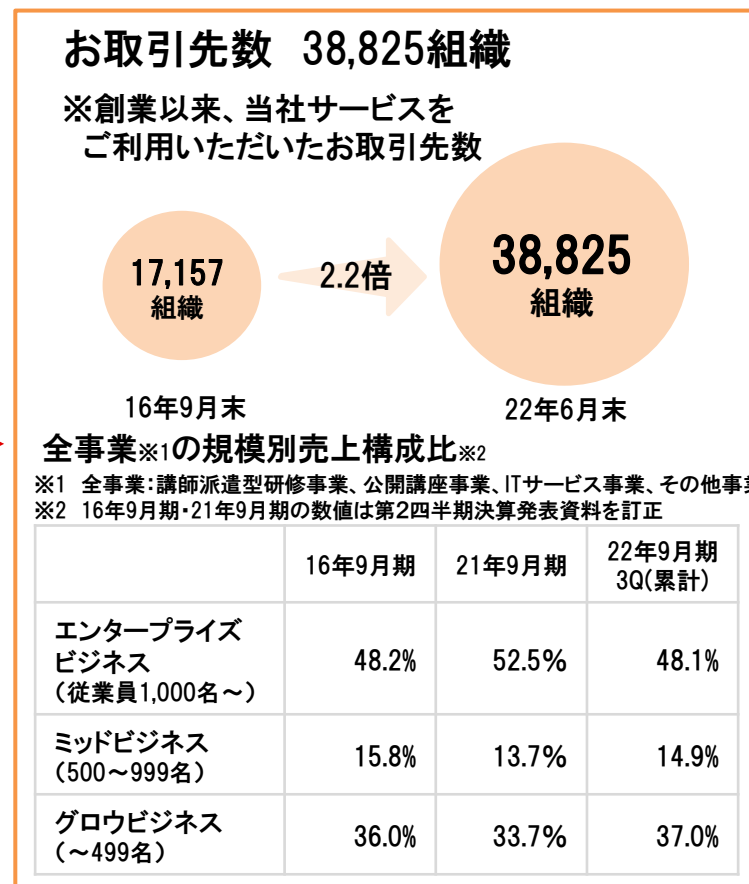


商品・サービス

多様なスペシャリストが在籍

	16年9月末	22年6月末
営業担当者	83名	188名
コンテンツ開発クリエイター	88名	163名
ITエンジニア	34名	115名
デザイナー	19名	21名
デジタルマーケター	—	30名
AI/RPA担当者	—	23名

資金 ↑ 還元 ↓



株式数の保有率	16年9月末	22年3月末
海外投資家	4.7%	23.9%
国内投資家	9.4%	23.2%
国内法人	45.3%	33.9%
個人・その他	40.6%	19.0%

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(21年7月～22年6月)に
当社サービスをご利用いただいたお取引先累計

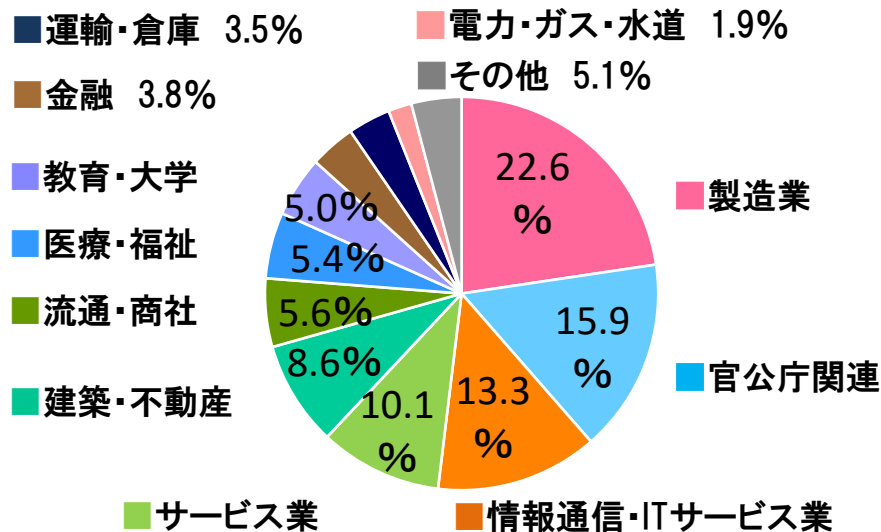
12,242組織

【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累計

38,825組織

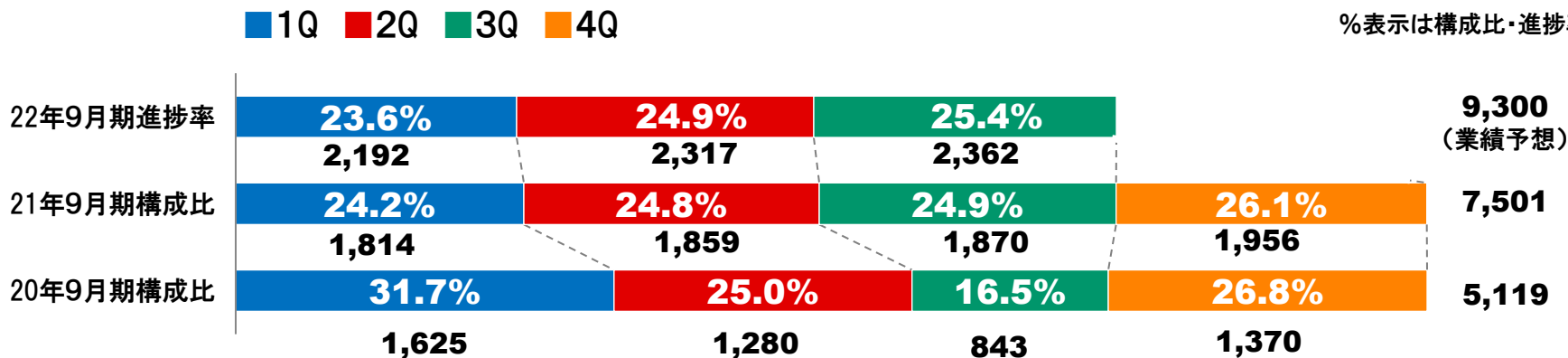
過去1年間(21年7月～22年6月)に
当社サービスをご利用いただいたお取引先内訳



四半期別売上高の構成比・進捗率

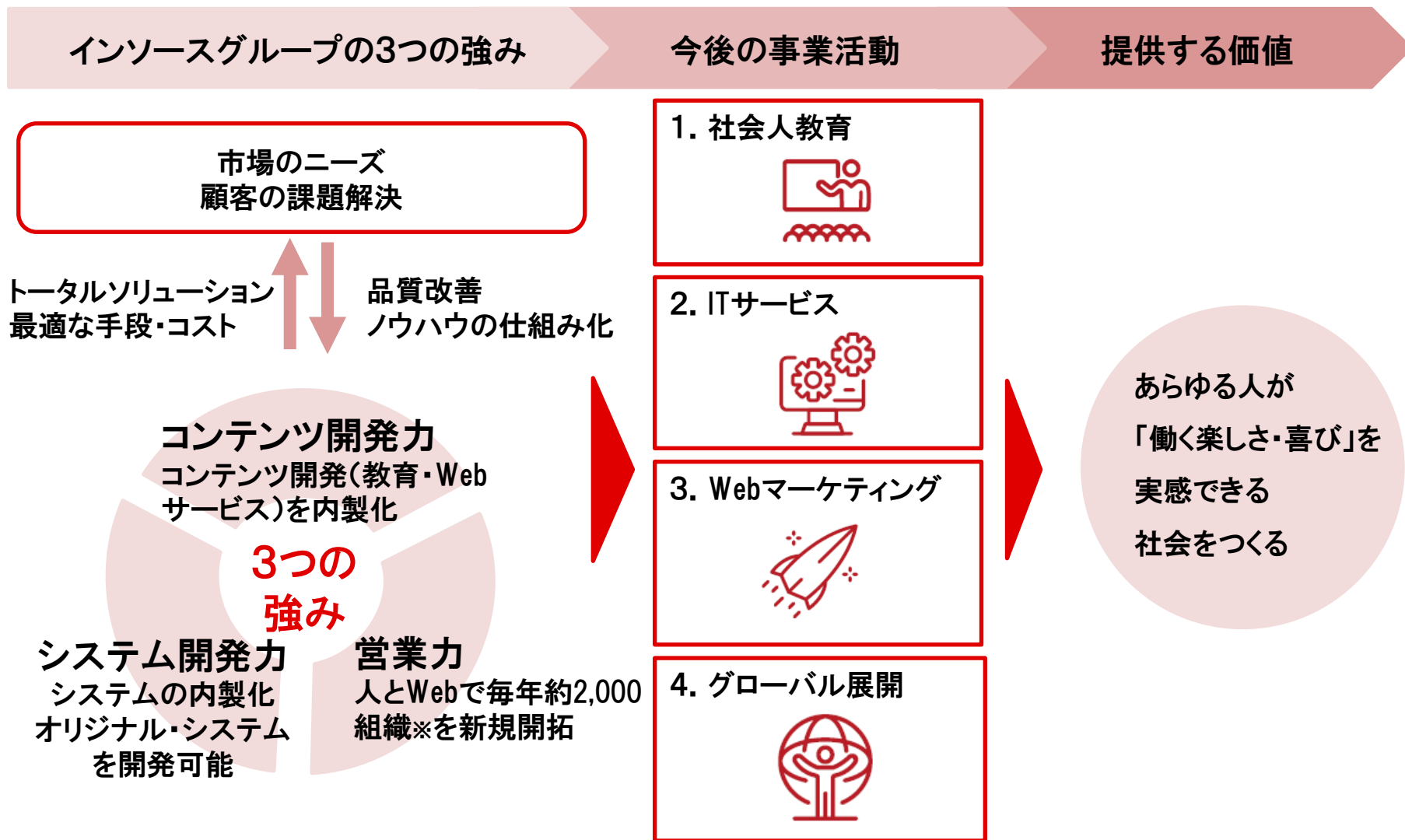
単位(百万円)

%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

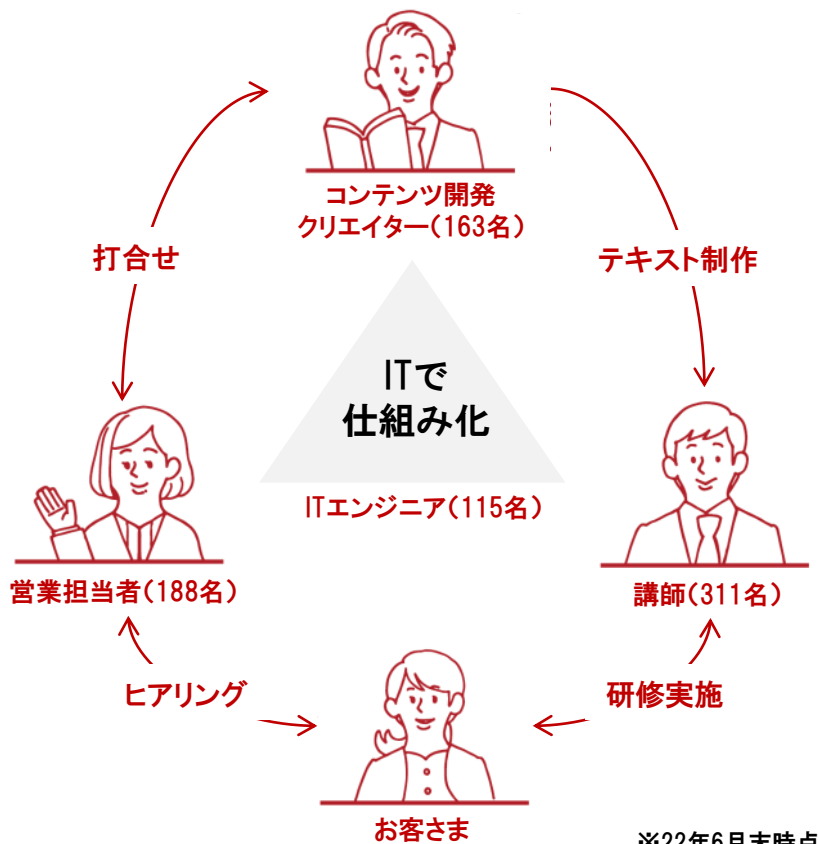


※ WEBinsource新規登録先数

■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

163名のコンテンツ開発クリエイター・115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 3,719 種類 公開講座型研修 3,557 種類 動画・eラーニング 496 種類

※22年6月末時点

■ジャンル別(一部)

役員・管理職向け 318 研修	学生・内定者向け 72 研修
中堅向け 81 研修	DX・AI・RPA・IT研修 173 研修
若手向け 99 研修	ウィズコロナ・リモートワーク研修 48 研修
新人向け 177 研修	テーマ・業界・業種別研修 2,572 研修

※21年9月末時点

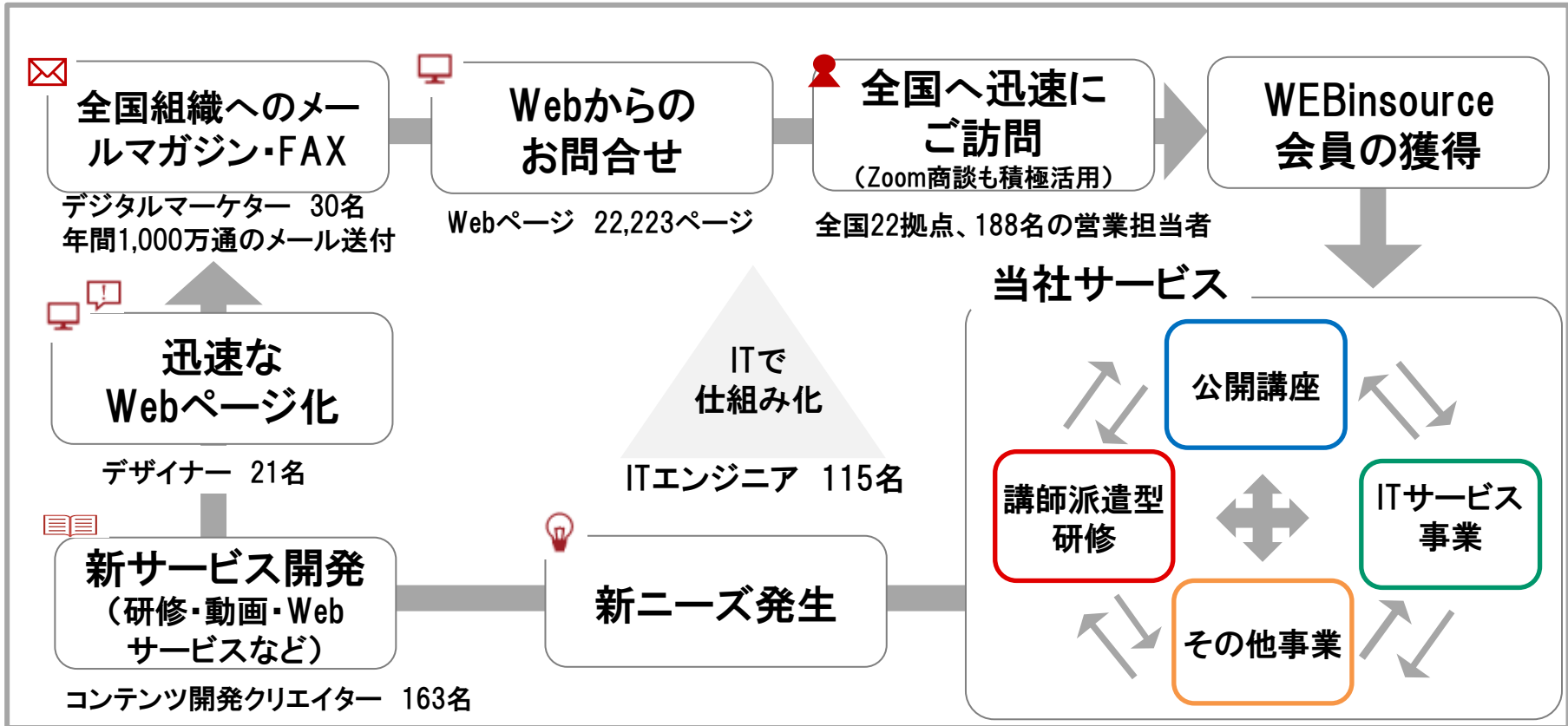
■Webサービス例

- ・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6月末時点

⇒188名の営業担当者と30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



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



グローバル向けLeaf Lightningを
リリース

・対象はLMS(動画教育)を初めて利用
する組織

・最短3日で導入可能

人的資本(ダイバーシティ)の状況

- 女性管理職が37.8%、障がい者雇用率は2.81%
- 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	570人	317人 55.6%
管理職	185人	70人 37.8%

＜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)	29人	LGBT	3人	障がいのある方	10人 障がい者雇用率2.81% (※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	163人	営業担当者	188人	ITエンジニア	115人
デジタル マーケター	30人	AI-RPA担当	23人	デザイナー	21人

※22年6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 管理職	・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	資産形成	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 入社4年目社員	・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 入社3年目社員		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 入社2年目社員	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									
スタッフ パート・ アルバイト		コミュニケーション			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②> 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">環境負荷の軽減
S	<ul style="list-style-type: none">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）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人的資本の向上
G	<ul style="list-style-type: none">公正な社会をつくるための教育提供健全かつ透明性高いコーポレート・ガバナンスの確立



■ MSCI ESG レーティングでは上位から2番目の「AA」を獲得

- ・当社は上位から2番目の「AA」を獲得(22年3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



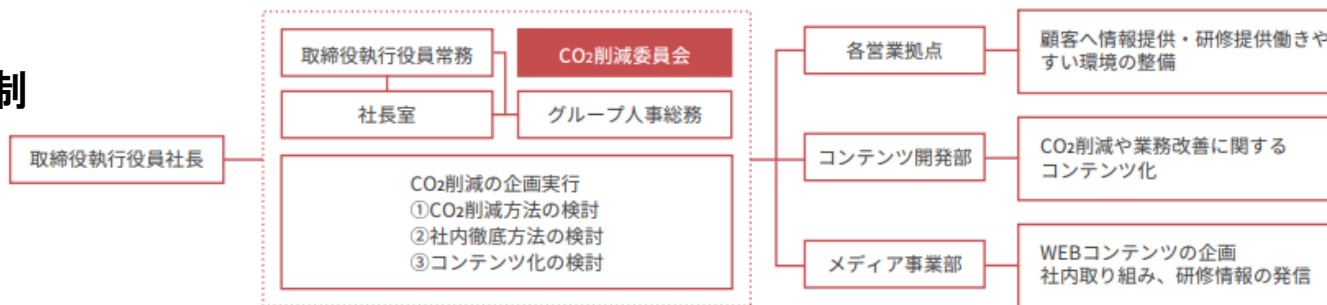
※株式会社インソースのMSCI ESG Research LLCまたはその関連会社(MSCI)のデータの使用や、MSCIのロゴ、証憑、サービスマークやインデックス名の使用は、MSCIによる株式会社インソースの後援、宣伝、販売促進を行うものではありません。MSCIのサービスとデータは、MSCIまたはその情報プロバイダーの資産であり、現状を提示するものであり、保証するものではありません。MSCIの名称とロゴは、MSCIの商標またはトレードマークです。

Environment(環境)

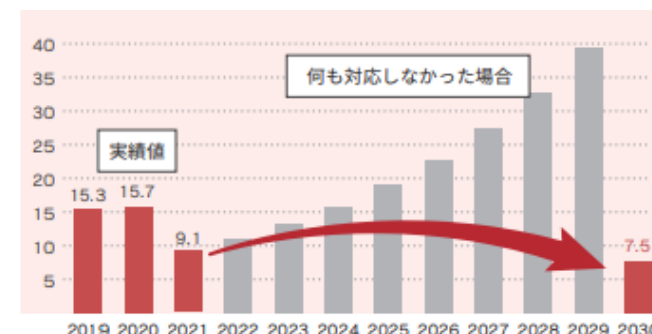
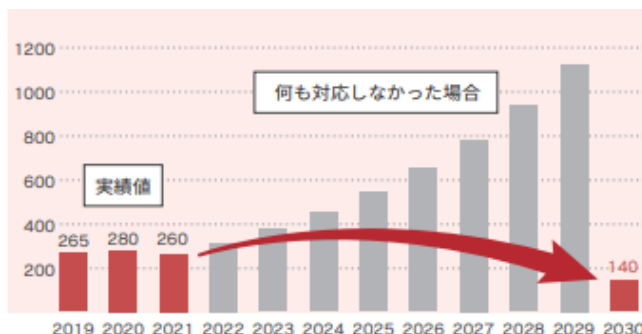
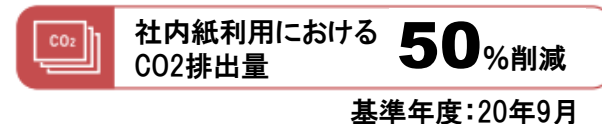
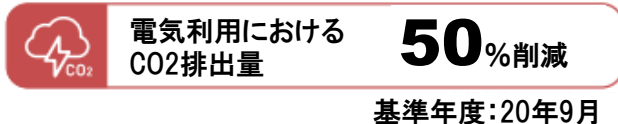


- 21年2月にTCFDへ賛同
- CO2削減委員会を設置し、目標策定と対策を徹底(節電・紙の削減)

CO2削減委員会体制



長期環境目標



- 22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)



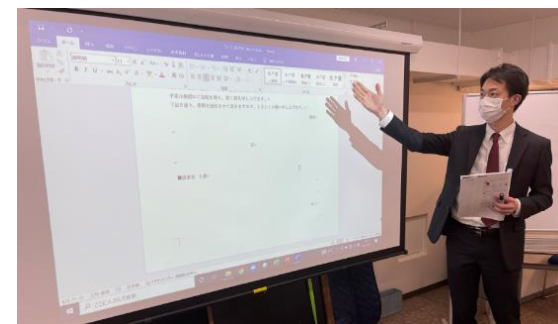
福祉団体の商品を集めたブランドサイト「mon champ(モンシャン)」開設(21年10月)

- ・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(21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:21年12月より5回開催、今後も定期的に関催予定



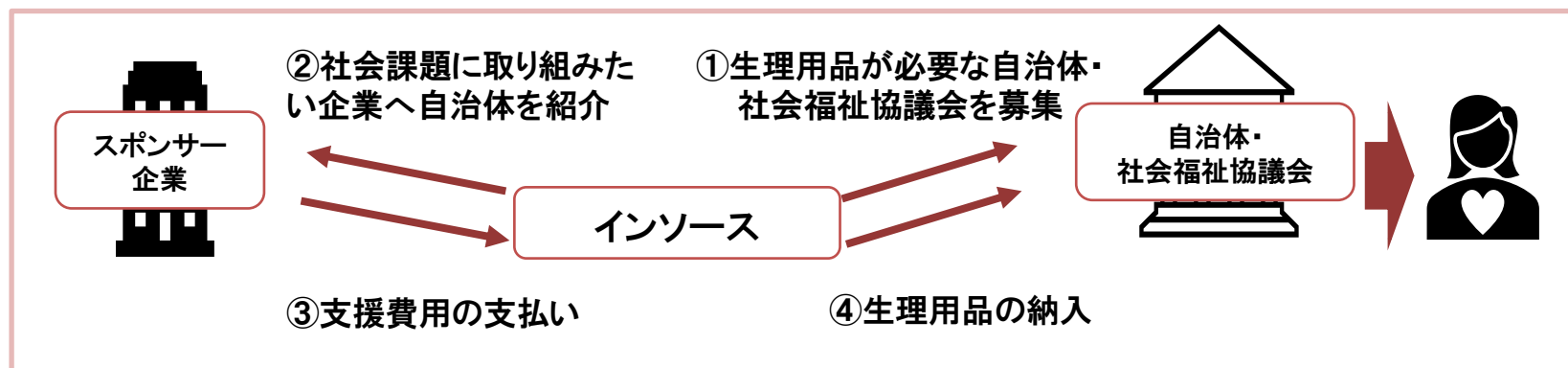
■生理の貧困対策プロジェクトの開始(22年2月～)

■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(22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(21年12月17日)



■ 21年12月、役員等に対する譲渡制限付株式報酬制度を導入

■ 22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

■ 22年7月、サステナビリティ委員会を設立