

株式会社インソース 23年9月期 第1四半期 連結業績説明資料

2023年1月25日(水)



株式会社インソース

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

「insource」「Leaf」「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。

- 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 23年9月期第1四半期 連結業績

Chap. 02 23年9月期第1四半期 事業別解説

＜参考資料①＞ 会社概要とインソースの特徴・ESGへの取り組み

＜参考資料②＞ 中期経営計画「Road to Next 2025」

23年9月期第1四半期(22.10-22.12)連結業績

- 売上高は2,586百万円(前年同期比18.0%増)、売上総利益は1,957百万円(同16.6%増)、売上総利益率は75.7%(同0.9pt減)、営業利益は893百万円(同15.2%増)、営業利益率は34.5%(同0.8pt減)
- 講師派遣型研修事業は民間企業で好調、公開講座事業およびその他事業も堅調に推移し、計画通りの売上・利益を達成
売上進捗率は23.4%、売上総利益進捗率は22.8%、営業利益進捗率は24.0%

23年9月期第1四半期(22.10-22.12)事業別解説

- 講師派遣型研修事業(売上高1,397百万円、前年同期比11.9%増、進捗率25.5%)
民間企業での実施回数増、単価向上に加え、収益性の高いDX研修が増加、売上は順調に推移
- 公開講座事業(売上高631百万円、前年同期比24.5%増、進捗率24.1%)
Python学院の好調および新作講座を中心とした開催数増加により、総受講者数が増加
- ITサービス事業(売上高213百万円、前年同期比5.0%増、進捗率14.3%)
Leaf年間経常収益(ARR)は順調に増加するも、カスタマイズ売上が2Qにシフトし、売上は微増
- その他事業(売上高343百万円、前年同期比47.5%増、進捗率23.7%)
高採算の動画・eラーニングが堅調に増加し、売上・利益ともに順調に推移

Chap. 01 23年9月期第1四半期 連結業績

連結損益計算書① 全体

単位(百万円)

	21年9月期 1Q(実績)	22年9月期 1Q(実績)	23年9月期 1Q(実績)	前年比	23年9月期 通期(予想)	進捗率
売上高 (前年比)	1,814 (+189)	2,192 (+378)	2,586 (+394)	+18.0%	11,050 (+1,631)	23.4%
売上総利益 (前年比) (売上総利益率)	1,390 (+228) (76.6%)	1,678 (+288) (76.6%)	1,957 (+278) (75.7%)	+16.6% (▲0.9pt)	8,580 (+1,365) (77.6%)	22.8%
営業利益 (前年比) (営業利益率)	646 (+232) (35.6%)	775 (+128) (35.4%)	893 (+117) (34.5%)	+15.2% (▲0.8pt)	3,730 (+362) (33.8%)	24.0%
経常利益 (前年比) (経常利益率)	659 (+244) (36.4%)	765 (+106) (34.9%)	891 (+125) (34.5%)	+16.4% (▲0.5pt)	3,720 (+373) (33.7%)	24.0%
当期純利益 (前年比) (当期純利益率)	452 (+176) (24.9%)	522 (+70) (23.8%)	610 (+87) (23.6%)	+16.8% (▲0.2pt)	2,540 (+306) (23.0%)	24.0%

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 1Q(実績)	22年9月期 1Q(実績)	23年9月期 1Q(実績)	前年比	23年9月期 (予想)	進捗率
講師派遣型 研修事業	売上高 (前年比)	1,066 (+59)	1,248 (+182)	1,397 (+149)	+11.9%	5,480 (+814)	25.5%
	売上総利益 (売上総利益率)	822 (77.1%)	990 (79.3%)	1,103 (79.0%)	+11.4% (▲0.4pt)	4,410 (80.5%)	25.0%
	売上構成比 54.0% (前期 49.5%)						
公開講座事業	売上高 (前年比)	447 (+27)	507 (+60)	631 (+124)	+24.5%	2,620 (+401)	24.1%
	売上総利益 (売上総利益率)	339 (76.1%)	391 (77.3%)	491 (77.8%)	+25.3% (+0.5pt)	2,060 (78.6%)	23.8%
	売上構成比 24.4% (前期 23.6%)						
ITサービス事業	売上高 (前年比)	150 (+43)	203 (+53)	213 (+10)	+5.0%	1,500 (+302)	14.3%
	売上総利益 (売上総利益率)	110 (73.3%)	147 (72.3%)	147 (69.2%)	+0.4% (▲3.2pt)	1,240 (82.7%)	11.9%
	売上構成比 8.3% (前期 12.7%)						
その他事業	売上高 (前年比)	150 (+58)	233 (+82)	343 (+110)	+47.5%	1,450 (+112)	23.7%
	売上総利益 (売上総利益率)	118 (78.6%)	149 (64.0%)	215 (62.5%)	+44.1% (▲1.5pt)	870 (60.0%)	24.7%
	売上構成比 13.3% (前期 14.2%)						

※ 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

連結損益計算書③ 販管費内訳

■ PC購入およびOffice 365ライセンス更新などにより、事務・通信費は前年比33.8%増

■ 自社ビル購入、セミナールーム削減による地代家賃減少で、オフィス関連費用は前年比13.1%減

単位(百万円)

販管費内訳	21年9月期 1Q(実績)	22年9月期 1Q(実績)	23年9月期 1Q(実績)	増減	前年同期比	23年9月期 (予想)
総人件費※1	599	732	869	+137	+18.7%	3,925 (+818)
うちRS分※2	0	29	30	+0	+2.0%	125 (+4)
オフィス関連費用※3	42	44	38	▲5	▲13.1%	165 (+3)
事務・通信費	26	30	41	+10	+33.8%	210 (+29)
その他経費	75	95	114	+19	+20.0%	550 (+155)
販管費合計	744	903	1,064	+160	+17.8%	4,850 (+1,006)
(販管费率)	(41.0%)	(41.2%)	(41.1%)	(▲0.1pt)	-	(43.9%)

※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

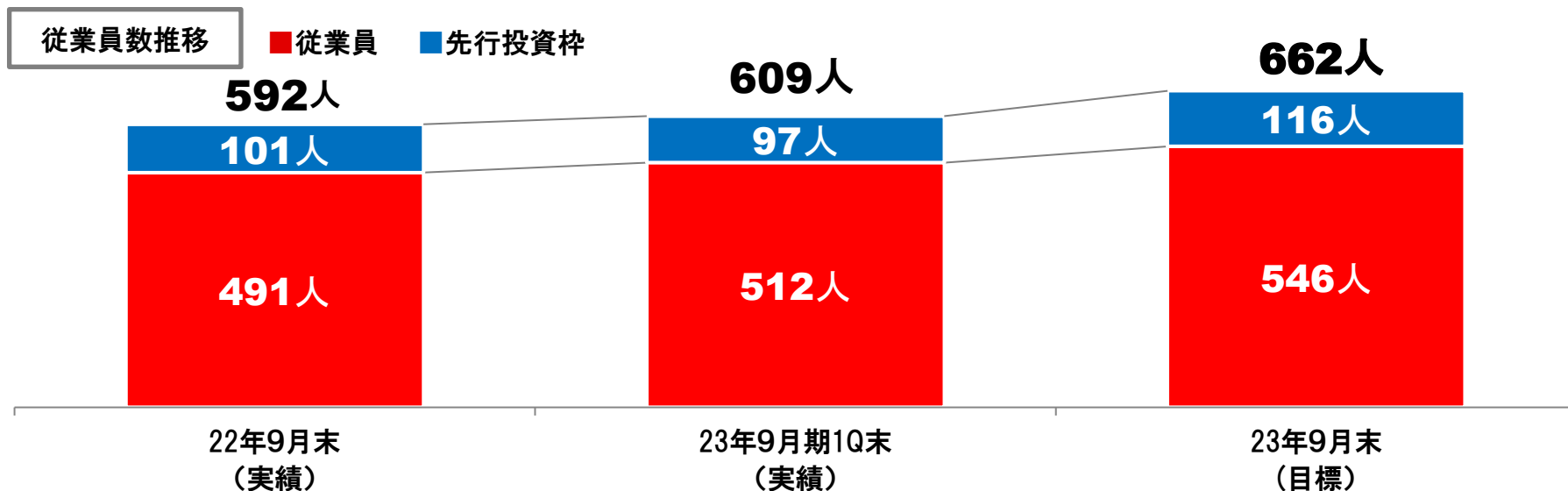
※2 譲渡制限付株式 (Restricted Stock)

※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

人的資本 ～連結従業員数

- 従業員純増数は17名、23年4月には新卒31名が入社予定
- 新卒入社1年以内、中途入社半年以内の社員を「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の両方を持つ新たな中核人材として育成中

連結従業員数	22年9月末 (実績)	23年9月期 1Q末(実績) (前期末比)	進捗率 (増加目標比)	23年9月末 (目標) (前期末比)
従業員数※ 単位:名	592	609 (+17)	24.3%	662 (+70)
うち先行投資枠※ 単位:名	101	97	83.6%	116 (+15)



※ 従業員数は、取締役・監査役、執行役員を含まず。従業員のうち、臨時従業員はパートを含み、アルバイト・派遣社員を除く

※ 先行投資枠とは、新卒入社後1年以内、中途入社後6カ月以内の人員を指す

人的資本 ～ダイバーシティの状況

- 従業員のうち女性比率は56.5%、管理職のうち女性比率は38.1%
- 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



※女性活躍推進法に基づき、女性の活躍推進に関する取り組みの実施状況等が優良な企業を、厚生労働大臣が認定する制度

	合計	うち女性
従業員数 ※2	609人	344人 56.5%
管理職	197人	75人 38.1%

＜民間企業＞
管理的職業に占める
女性の割合
13.2% (※1)
(令和4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)	39人	LGBT	5人	障がいのある方	10人 障がい者雇用率2.73% (※3)
------------	----	----------------	-----	------	----	---------	-----------------------------

職種別人員構成(兼務者含む) ～多様なスペシャリストが在籍 ※5

＜民間企業＞
・法定雇用率 2.30%
・実雇用率 2.25%
(厚生労働省「令和4年 障害者雇用状況の集計結果」)

コンテンツ開発 クリエイター	155人	営業担当者	222人	ITエンジニア	113人	バック オフィス	39人
デジタル マーケター	30人	DX担当者	23人	デザイナー	20人	サービス 運営	73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

※22年12月末時点、連結

※2 取締役・監査役、執行役員含めない。従業員のうち、臨時従業員はパートを含み、アルバイト・派遣社員を除く

※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 ※5 職種別人数は兼務者を重複で算出

連結貸借対照表

■ 配当金および法人税等の支払いにより、現預金および流動負債、純資産が減少

単位(百万円)

	21年9月期末 (実績)	22年9月期末 (実績)	23年9月期末 10末(実績)	増減	前期末比
流動資産	3,759	5,260	3,954	▲1,306	▲24.8%
うち現預金	2,624	3,827	2,531	▲1,296	▲33.9%
固定資産	3,007	3,468	3,784	+315	+9.1%
資産合計	6,766	8,729	7,739	▲990	▲11.3%
流動負債	2,202	2,559	1,864	▲695	▲27.2%
うち前受金※	599	730	641	▲88	▲12.1%
固定負債	63	44	44	▲0	▲1.3%
純資産	4,500	6,125	5,830	▲295	▲4.8%
負債・ 純資産合計	6,766	8,729	7,739	▲990	▲11.3%

※ 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

- 当社が人的資本開示項目を調査した865社に対し、課題解決策を提案中
- 人的資本経営に関する無料セミナーを6種開催、非上場企業含む227社が参加(22年12月末時点)
- 日本企業が課題としている主要テーマは5つ

<テーマと課題の例>	<課題解決を支援するサービス>
<p>1. 業績向上</p> <ul style="list-style-type: none"> ・前例や慣習にとらわれず業績拡大の責務を全うできる経営層と上級管理職の育成 ・DXによる生産性向上や新規事業・サービスの創出 	<ul style="list-style-type: none"> ・上級管理職研修 ～「変革と構想力」「偉人から学ぶ」「経営に関する財務指標」など ・DX推進 ～DX理解、Python、プロジェクトマネジメントなどレベル・階層別教育
<p>2. ダイバーシティ&インクルージョン</p> <ul style="list-style-type: none"> ・女性管理職比率、採用における女性比率の向上 ・多様な人材の育成・登用 	<ul style="list-style-type: none"> ・研修(女性向けキャリア・リーダーシップ/管理職向けマネジメント) ・人事面談代行によるキャリアアップ支援 ・女性採用に向けたWEBサイト(採用ページ)制作
<p>3. 従業員エンゲージメント</p> <ul style="list-style-type: none"> ・従業員一人当たり売上の向上と離職率低下 ・活発なコミュニケーションが行われる職場環境整備 	<ul style="list-style-type: none"> ・人事情報の一元管理とコミュニケーション活性化ツール ～Leaf Management/Leaf My STORY ・エンゲージメント診断(アセスメント)やワークショップ
<p>4. 健康経営</p> <ul style="list-style-type: none"> ・休暇取得の促進と長時間労働の削減 ・従業員の健康管理、増進施策(健診におけるハイリスク者低減等) 	<ul style="list-style-type: none"> ・長時間労働を是正する残業時間削減関連研修 ・ストレスチェックおよびメンタルヘルス研修 ・健診受診や生活習慣の改善を意識づける動画教材
<p>5. ガバナンスの強化</p> <ul style="list-style-type: none"> ・経営層および全従業員のリテラシー向上 (コンプラ意識の向上/ハラスメント防止/情報セキュリティの強化等) 	<ul style="list-style-type: none"> ・コンプライアンスや情報セキュリティ等、テーマ別動画教材 ・経営層向けコーポレートガバナンス研修 ・ハラスメントリスクアセスメント

- 人的資本経営における企業の課題に合わせたサービスを拡充
- 動画視聴付き公開講座など、複合型の商材の開発を強化

<主な新サービスの概要>

- ・新サービス名称 健康経営丸ごと支援動画パッケージ
- ・サービス概要 株式会社バリューHRと共同開発した、睡眠、運動、健診結果の見方など10テーマ15本の動画教材
- ・主なターゲット エンタープライズ・ミッドビジネス
- ・発売開始時期 22年11月

注目の高いテーマの動画教材をお得にご提供

健康経営 丸ごと支援 動画パッケージ

全10テーマ15本がセットになったパッケージ
 食事法/睡眠/運動/健診結果の見方/喫煙など必要な情報を網羅
 1本30分程度のコンテンツが中心、視聴しやすい長さ

セット価格 (税込) 165万円 単品購入より110万円お得!

- ・新サービス名称 エンゲージメント診断(リニューアル)
- ・サービス概要 自由にカスタマイズできるアセスメント。結果を人的資本開示項目の指標にできる
- ・主なターゲット 全組織
- ・発売開始時期 22年12月

in source CONSULTING in source アセスメント

エンゲージメント診断

組織や仕事への課題意識を可視化し、成果のあがる職場づくり・人材育成を実現

2022.11. リニューアル
 3パターンの価格から選べる設問ラインナップに刷新。レポート内容も拡充!

- ・新サービス名称 ENERGY SESSION 全力演習シリーズ
- ・サービス概要 動画を事前視聴し、研修は実践演習やケーススタディを半日で徹底実施
- ・主なターゲット エンタープライズ
- ・発売開始時期 22年11月

全力の3時間ウェビナー

ENERGY SESSION

[エナジーセッション]

■講師数減は一定期間非稼働の講師契約解除によるもの。新規採用は前期から体制強化し順調

	21年9月期 (実績)	22年9月期 (実績)	23年9月期 1Q(実績)	23年9月期累計 (進捗率)	23年9月期 (目標)
WEInsource新規登録先数 単位:組織 (累計契約数)	2,306 (15,798)	2,871 (18,669)	608 (19,277)	608 (進捗率:25.3%)	2,400 (21,069)
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)	333 (3,719)	90 (3,884)	90 (進捗率:25.7%)	350 (4,144)
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)	334 (3,630)	61 (3,691)	61 (進捗率:30.5%)	200 (3,830)
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)	210 (544)	57 (601)	57 (進捗率:27.1%)	210 (654)
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)	36 (267)	10 (277)	10 (進捗率:25.0%)	40 (307)
セッション数 単位:千回	2,010	1,804	418	418 (進捗率:20.9%)	2,000
配信メールクリック数 単位:クリック	56,390	52,811	17,705	17,705 (進捗率:29.5%)	60,000
講師数※3 単位:人	340	315	309 (▲6)	309 (進捗率:▲10.0%)	375 (+60)
DX講師数※3 単位:人	52	67	63 (▲4)	63 (進捗率:▲26.7%)	82 (+15)
アセスメント利用組織数 単位:組織	-	260	129	129 (進捗率:30.3%)	426
1人あたりCO2削減量(Scope2)※4 単位:t-CO2	0.74	0.73	0.15	0.15 (進捗率:22.5%)	0.69

※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 ※2 コア・ソリューションプラン数はテーマ別・階層別など、各組織の課題解決のための複数サービスをまとめたプラン
 ※3 講師数は各期末時点の数字 ※4 1人あたりCO2削減量は、電気利用によるCO2排出(Scope2)を期中平均社員数で除した値

Chap. 02 23年9月期第1四半期 事業別解説

単位(百万円)

	22年9月期 1Q(実績)	2Q(実績)	3Q(実績)	4Q(実績)	23年9月期 1Q(実績)	前年同期比	
売上高 (前四半期比:QoQ)	2,192 (+235)	2,317 (+124)	2,362 (+45)	2,545 (+182)	2,586 (+41)	+394	+18.0%
売上総利益 (前四半期比:QoQ)	1,678 (+197)	1,819 (+140)	1,765 (▲53)	1,950 (+184)	1,957 (+7)	+278	+16.6%
(売上総利益率)	(76.6%)	(78.5%)	(74.7%)	(76.6%)	(75.7%)	(▲0.9pt)	
営業利益 (前四半期比:QoQ)	775 (+103)	899 (+123)	762 (▲136)	929 (+166)	893 (▲36)	+117	+15.2%
(営業利益率)	(35.4%)	(38.8%)	(32.3%)	(36.5%)	(34.5%)	(▲0.8pt)	
経常利益 (前四半期比:QoQ)	765 (+100)	893 (+127)	755 (▲137)	931 (+176)	891 (▲40)	+125	+16.4%
当期純利益 (前四半期比:QoQ)	522 (+100)	613 (+90)	517 (▲95)	579 (+62)	610 (+30)	+87	+16.8%

- 民間企業での実施回数増、単価向上に加え、収益性の高いDX研修増により、売上は順調に推移
- オンライン研修比率が低下したものの、単価向上により、売上総利益率は前年同期比ほぼ横ばい

単位(百万円)

	22年9月期 1Q(実績)	2Q(実績)	3Q(実績)	4Q(実績)	23年9月期 1Q(実績)	前年同期比	
売上高 (前四半期比:QoQ)	1,248 (+308)	874 (▲374)	1,280 (+405)	1,262 (▲18)	1,397 (+135)	+149	+11.9%
売上総利益 (前四半期比:QoQ) (売上総利益率)	990 (+255) (79.3%)	698 (▲291) (79.9%)	1,006 (+307) (78.6%)	995 (▲11) (78.9%)	1,103 (+108) (79.0%)	+113 (▲0.4pt)	+11.4%
実施回数 単位:回 (前四半期比:QoQ)	4,807 (+1,282)	2,984 (▲1,823)	4,617 (+1,633)	4,528 (▲89)	5,103 (+575)	+296	+6.2%
うちオンライン研修 (構成比)	2,321 (48.3%)	1,798 (60.3%)	1,390 (30.1%)	1,829 (40.4%)	1,791 (35.1%)	▲530	▲12.8%
平均単価 単位:千円 (前四半期比:QoQ)	259.8 (▲7.1)	293.1 (+33.3)	277.2 (▲15.8)	278.7 (+1.5)	273.9 (▲4.8)	+14.2	+5.4%

- 新作を中心に講座開催数増加およびPython学院が好調のため、総受講者数が増加
- 来場型研修の増加に伴い、1開催あたり受講者数が減少

単位(百万円)

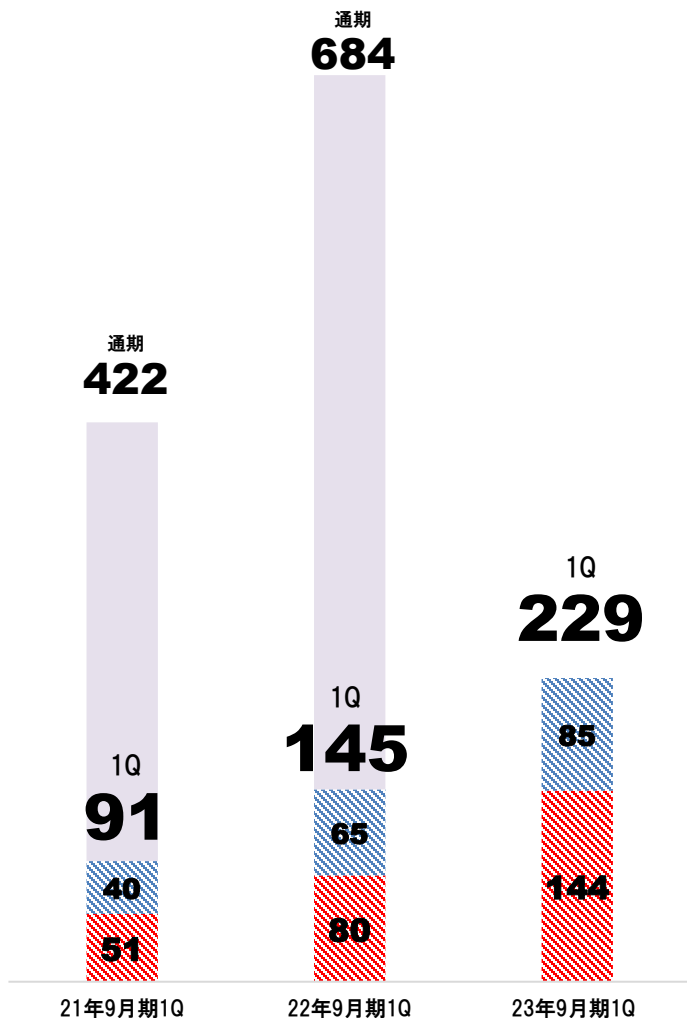
	22年9月期 1Q(実績)	2Q(実績)	3Q(実績)	4Q(実績)	23年9月期 1Q(実績)	前年同期比	
売上高 (前四半期比:QoQ)	507 (+42)	476 (▲30)	610 (+133)	623 (+12)	631 (+7)	+124	+24.5%
売上総利益 (前四半期比:QoQ) (売上総利益率)	391 (+46) (77.3%)	362 (▲29) (76.0%)	468 (+105) (76.7%)	486 (+18) (78.1%)	491 (+4) (77.8%)	+99 (+0.5pt)	+25.3%
受講者数 単位:人 (前四半期比:QoQ)	24,440 (+2,594)	22,205 (▲2,235)	26,568 (+4,363)	28,713 (+2,145)	29,954 (+1,241)	+5,514	+22.6%
うちオンライン研修 (構成比)	21,121 (86.4%)	20,047 (90.3%)	20,006 (75.3%)	23,563 (82.1%)	24,418 (81.5%)	+3,297	+15.6%
1開催あたり 受講者数 (前四半期比:QoQ)	12.8 (+0.5)	12.5 (▲0.2)	12.6 (+0.1)	11.6 (▲1.0)	11.4 (▲0.2)	▲1.4	▲11.2%
平均単価 単位:千円 (前四半期比:QoQ)	20.7 (▲0.5)	21.4 (+0.7)	22.9 (+1.5)	21.7 (▲1.3)	21.0 (▲0.6)	+0.3	+1.5%

DX関連研修 業績推移

DX関連売上高

単位:百万円

- 公開講座
- 講師派遣型研修



23年9月期第1四半期売上は前年比+57.3%

- ・講師派遣型は、民間大手企業を中心にDX人材育成の大型プロジェクトが増加
- ・公開講座では基礎的なITリテラシーの向上を図る研修や、Python学院を中心に受講者数が増加
- ・23年度下期(4-9月)に向け、通年型研修の新規受注強化に加え、昨年受注先に対するプロジェクト2年目以降のコンテンツを強化

DX関連研修 推移

	21年9月期 1Q	22年9月期 1Q	23年9月期 1Q
売上高(百万円) 前年同期比	91 ▲0.8%	145 +59.5%	229 +57.3%
講師派遣型研修 前年同期比	51 +1.4%	80 +58.2%	144 +78.8%
公開講座 前年同期比	40 ▲3.5%	65 +61.2%	85 +30.7%
講師派遣型研修 実施回数(回)(※)	142	208	326
公開講座 受講者人数(人)	1,706	2,650	3,213

おもな1Q開発の新作コンテンツ

- ・10月 ユーザー部門主体のDXプロジェクト運営
～プロマネ研修 (ケーススタディで学ぶ)
- ・11月 統計学を実践に活用する
～統計学解析基礎研修
- ・12月 ベンダーに依頼する立場から見たプロジェクト管理
～プロジェクト管理の極意(委託者編)

※講師派遣型実施回数については、集計方法変更のため、22年9月期1Qに、各翌月第1営業日に開示した「KPI(業績指標)進捗状況」での公表数値と異なっております。

ITサービス事業

- Leaf有料利用組織数は551、利用者は243万人(前年同期比31.9%増)。年間経常収益(ARR※1)は660百万円(同17.8%増)に拡大
- プラットフォームとしての事業価値向上のため、人的資本情報開示などサービスレイヤー拡充を加速
- カスタマイズ売上は納期ずれにより2Qに以降
- サーバー利用料増加により利益率低下(同3.2pt減)となったが、システム効率性改善により削減見込

単位(百万円)

	22年9月期 1Q(実績)	2Q(実績)	3Q(実績)	4Q(実績)	23年9月期 1Q(実績)	前年同期比	
売上高 (前四半期比:QoQ) <内訳>	203 (▲97)	483 (+280)	196 (▲287)	314 (+118)	213 (▲100)	+10	+5.0%
Leaf関連 月額利用料 (前四半期比:QoQ)	137 (+9)	141 (+3)	145 (+3)	157 (+12)	162 (+5)	+24	+17.8%
単月※2	46	47	49	53	55	+8	+19.1%
1組織平均単価 (単位:千円)	107.9	104.0	98.8	102.4	99.6	▲8.3	▲7.7%
Leafカスタマイズ売上	34	235	48	133	22	▲11	▲34.7%
ストレスチェック	31	106	3	23	28	▲2	▲7.7%
売上総利益※3 (前四半期比:QoQ) (売上総利益率)	147 (▲99) (72.3%)	399 (+251) (82.6%)	142 (▲256) (72.7%)	258 (+116) (82.4%)	147 (▲111) (69.2%)	+0 (▲3.2pt)	+0.4%

※1 ARR: Annual Recurring Revenueの略称。各期末月の月間経常収益を12倍して算出

※2 各四半期末月の月額利用料を記載 ※3 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. 「in source」「Leaf」「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。

月額課金型サービス 単位(組織)	22年9月期 1Q(実績)	2Q(実績)	3Q(実績)	4Q(実績)	23年9月期 1Q(実績)	前年同期比
「Leaf」 有料利用組織 (前四半期比:QoQ)	432 (+20)	470 (+38)	498 (+28)	522 (+24)	551 (+29)	+119 +27.5%
「Leaf」 ユーザー数 (単位:千人) (前四半期比:QoQ)	1,848 (+92)	1,932 (+84)	2,040 (+107)	2,112 (+72)	2,438 (+326)	+589 +31.9%
人事評価シート Web化サービス導入 (前四半期比:QoQ)	134 (+6)	151 (+17)	155 (+4)	165 (+10)	168 (+3)	+34 +25.4%

都度請負型サービス	22年9月期 1Q(実績)	2Q(実績)	3Q(実績)	4Q(実績)	23年9月期 1Q(実績)	前年同期比
「Leaf」 カスタマイズ案件数 (前四半期比:QoQ)	17 (▲41)	75 (+58)	18 (▲57)	52 (+34)	11 (▲41)	▲6 ▲35.3%
ストレスチェック 支援サービス納品先数 (前四半期比:QoQ)	102 (+59)	277 (+176)	18 (▲259)	70 (+52)	79 (+9)	▲23 ▲22.5%

その他事業(ライジング・ネクスト)

- eラーニングのニーズは堅調に増加、高採算の動画・eラーニング売上は前年同期比57.8%増、特に、買い切り(コンテンツ販売)が前年同期比2.2倍となり、売上総利益増加に寄与

単位(百万円)

	22年9月期 1Q(実績)	2Q(実績)	3Q(実績)	4Q(実績)	23年9月期 1Q(実績)	前年同期比	
売上高 (前四半期比:QoQ)	233 (▲17)	482 (+249)	275 (▲206)	345 (+69)	343 (▲1)	+110	+47.5%
<主な内訳>							
eラーニング・動画 映像制作 (前四半期比:QoQ)	108 (▲6)	311 (+203)	138 (▲173)	176 (+38)	171 (▲5)	+62	+57.8%
コンサル・アセスメント セミナー事務代行 (前四半期比:QoQ)	57 (▲21)	74 (+16)	57 (▲16)	70 (▲16)	69 (▲1)	+11	+19.2%
Webマーケティング※ (前四半期比:QoQ)	54 (+13)	61 (+6)	46 (▲14)	40 (▲6)	39 (▲1)	▲14	▲27.2%
売上総利益※ (前四半期比:QoQ)	149 (▲5)	358 (+209)	148 (▲210)	209 (+60)	215 (+5)	+65	+44.1%
(売上総利益率)	(64.0%)	(74.3%)	(53.8%)	(60.5%)	(62.5%)	(▲1.5pt)	

※ 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

※ 22年9月期のWebマーケティング売上を再計算しています

その他事業KPI

地方創生に関しては、令和5年度向けの営業活動を強化、765件の地方創生関連部署にアプローチ、100自治体との商談、提案を実施

	売上単位(百万円)	22年9月期				23年9月期	前年同期比	
		1Q(実績)	2Q(実績)	3Q(実績)	4Q(実績)	1Q(実績)		
<eラーニング・動画>								
買い切り	売上	53	176	89	83	119	+65	+123.1%
	販売本数 (単位:本)	271	869	385	364	538	+267	+98.5%
レンタル	売上	6	10	4	5	12	+6	+100.4%
	受講者数 (単位:人)	4,138	3,763	3,584	2,894	4,028	▲110	▲2.7%
クラウド型 eラーニング 「STUDIO」	売上	43	29	45	36	39	▲4	▲9.6%
	利用ID数 (単位:千ID)	58	61	66	70	73	+15	+26.0%
映像制作 ソリューション	売上	5	18	11	9	4	▲1	▲22.4%
	制作本数 (単位:本)	36	66	21	43	18	▲18	▲50.0%
コンサルティング・ アセスメントサービス	売上	31	37	20	34	23	▲7	▲25.3%
	利用組織数 (単位:組織)	76	71	54	59	63	▲13	▲17.1%
オンラインセミナー 事務代行	売上	26	36	37	35	45	+19	+72.1%
	利用組織数 (単位:組織)	68	68	45	60	94	+26	+38.2%
地方創生サービス	売上	3	44	3	51	2	▲1	▲35.6%
	実施数 (単位:件)	4	10	5	5	3	▲1	▲25.0%

<参考資料①> 会社概要とインソースの特徴、ESGへの取り組み

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)

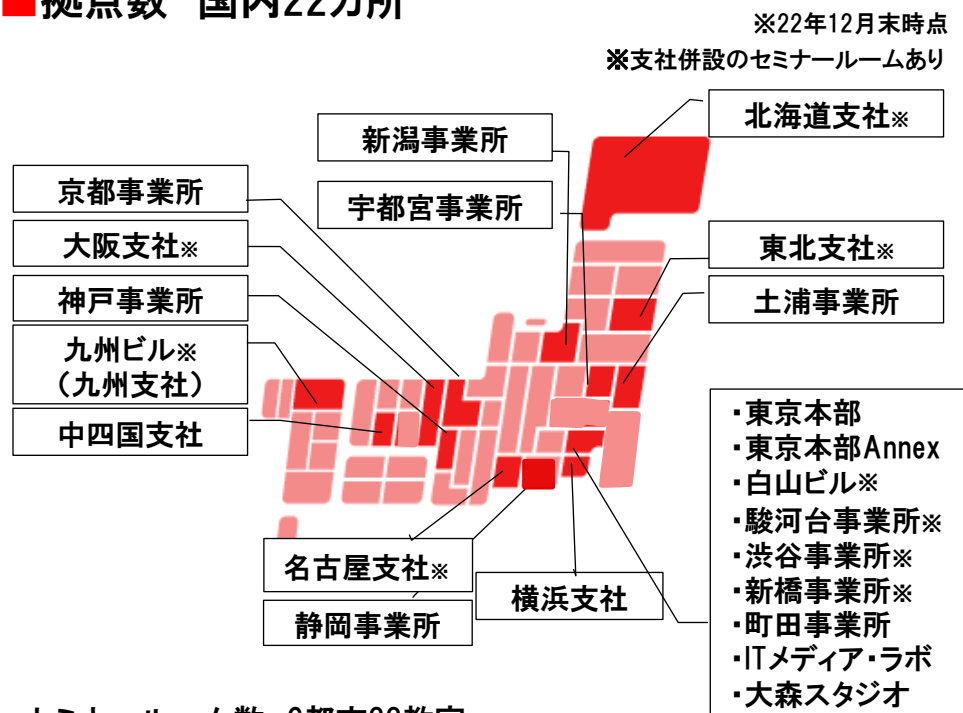
株式会社インソースマーケティングデザイン

- ・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



セミナールーム数 6都市32教室
オンライン研修ブース 111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 **95.8%** / 講師評価 **93.7%**

※22年12月末時点

講師派遣型研修事業

売上構成(23年9月期1Q) 54.0%
22年9月期 49.5%

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
お客さま

顧客ニーズに即応。
年間300本以上開発



年間研修実施回数・受講者数
17,232回 550千名
うちオンライン実施回数・受講者数
6,808回 228千名

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

※22年1月～22年12月

公開講座事業

売上構成(23年9月期1Q) 24.4%
22年9月期 23.6%

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
- ・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
8,980回 107千名
うちオンライン実施回数・受講者数
6,215回 88千名

公開講座
INSOURCE OPEN SEMINAR

※22年1月～22年12月

ITサービス事業

売上構成(23年9月期1Q) 8.3%
22年9月期 12.7%

- 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(23年9月期1Q) 13.3%
22年9月期 14.2%

- eラーニング・動画販売、映像制作
- コンサルティング/アセスメントサービス
オンラインセミナー事務代行/地方創生サービスなど
- Webマーケティング支援
- コールセンターサービス、ITサポートサービス

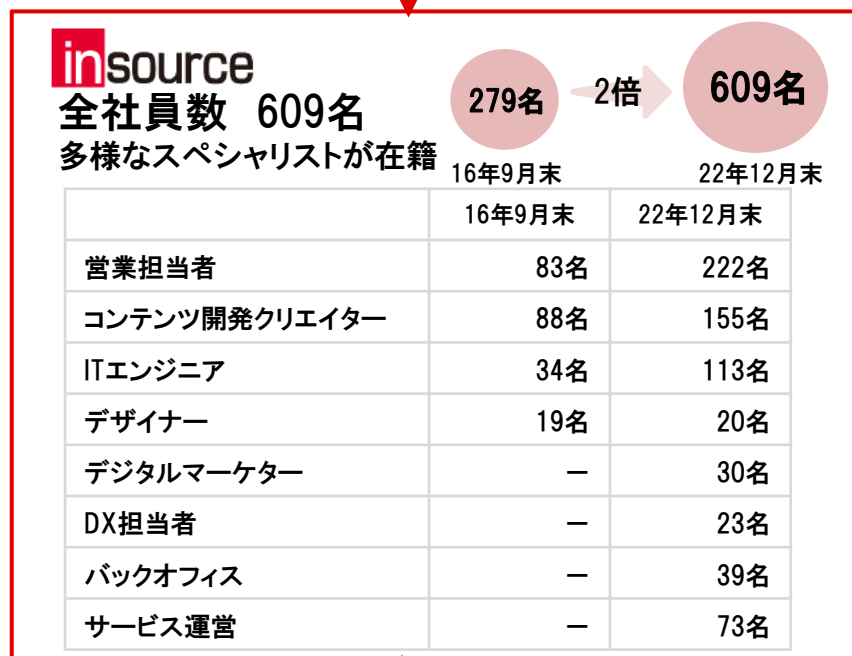


インソースを取り巻くステークホルダー

■ マザーズ上場年度末(16年9月末)と現在の比較

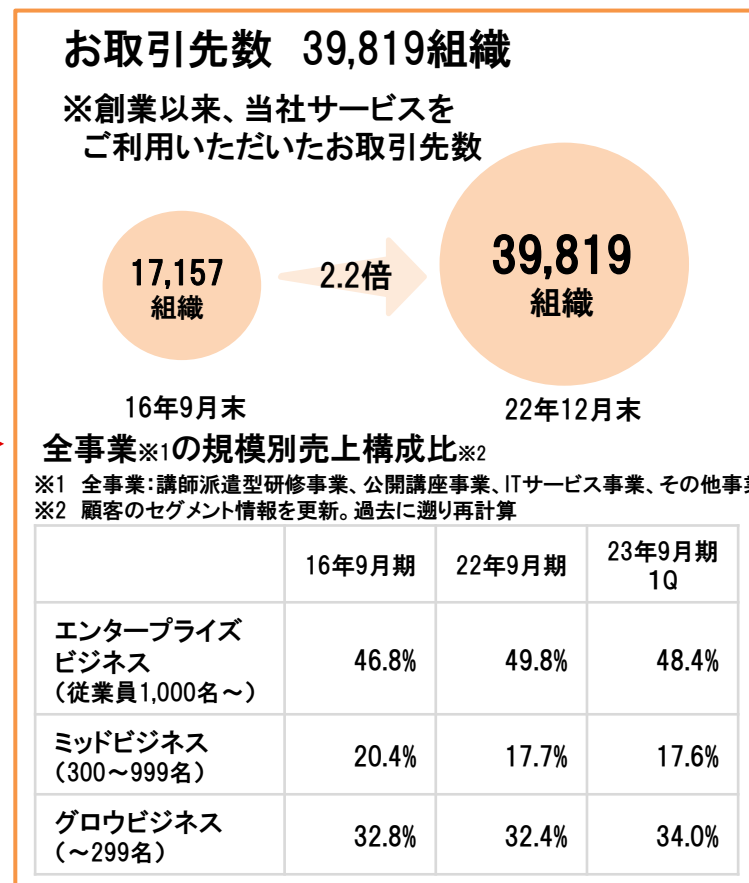


連携



資金 ↑ ↓ 還元

商品・サービス



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(22年1月～22年12月)に
当社サービスをご利用いただいたお取引先累計

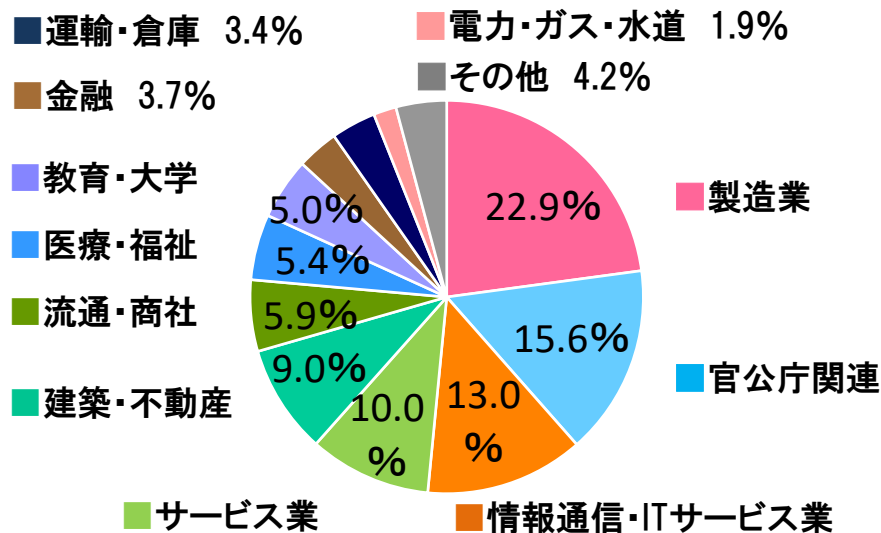
12,869組織

【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

39,819組織

過去1年間(22年1月～22年12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

■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q

単位(百万円)

%表示は構成比・進捗率

23年9月期進捗率

23.4%
2,586

11,050
(業績予想)

22年9月期構成比

23.3%
2,192

24.6%
2,317

25.1%
2,362

27.0%
2,545

9,418

21年9月期構成比

24.2%
1,814

24.8%
1,859

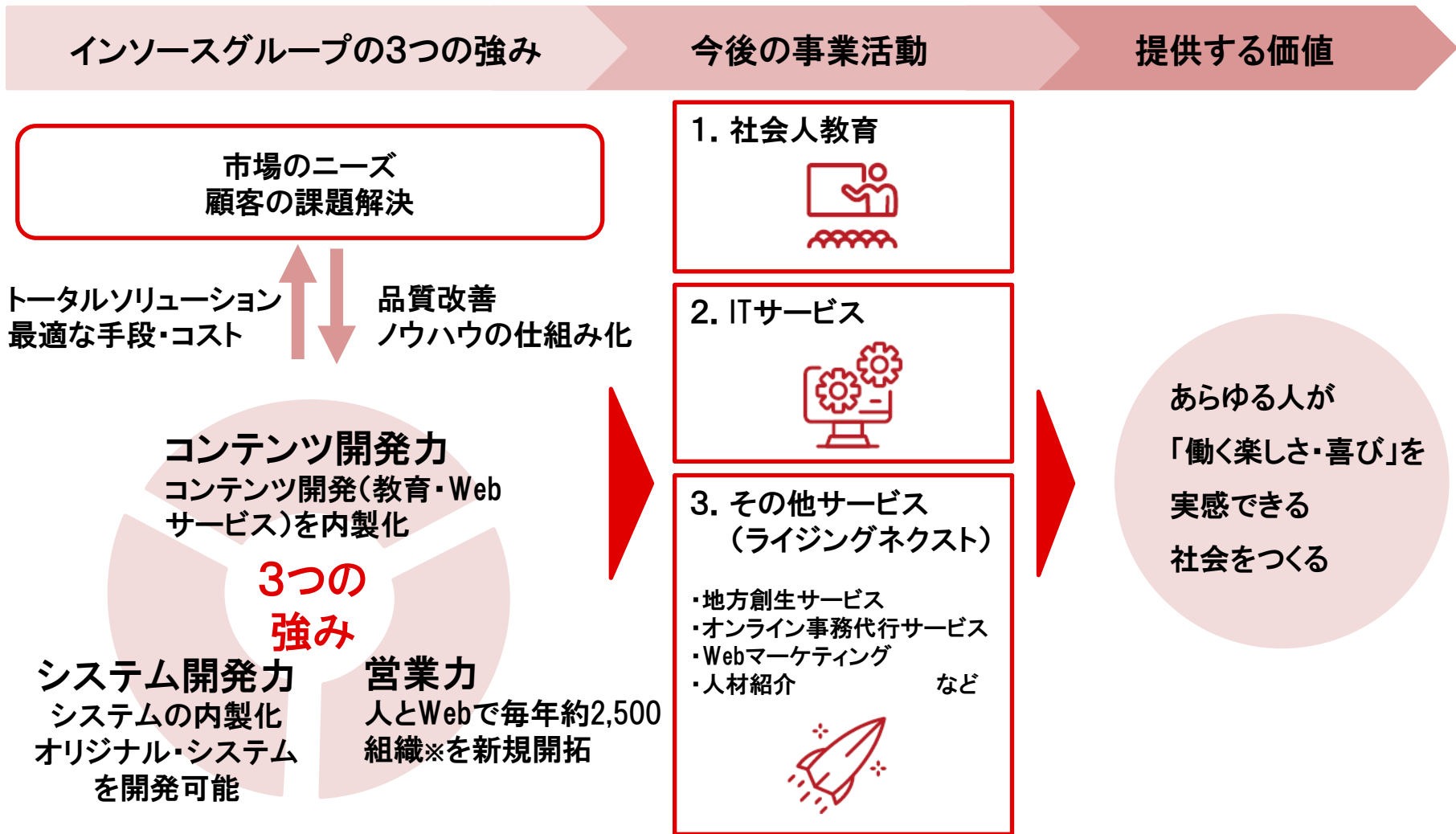
24.9%
1,870

26.1%
1,956

7,501

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

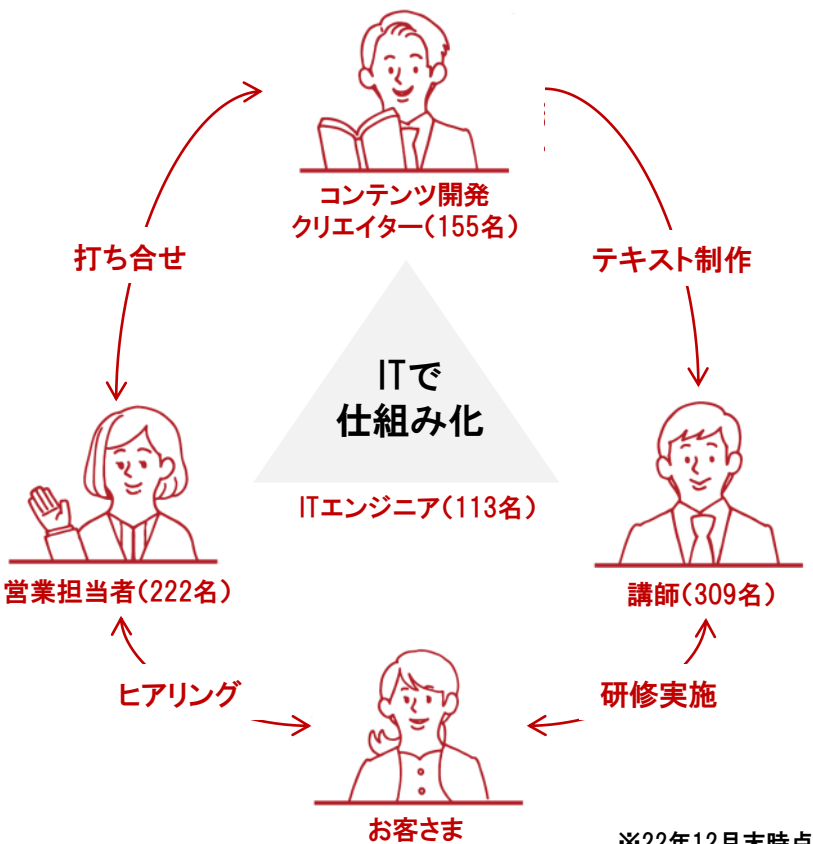


※ WEBinsource新規登録先数

■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

155名のコンテンツ開発クリエイター・113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 公開講座型研修 eラーニング・動画

3,884 種類 **3,691** 種類 **601** 種類

※22年12月末時点

■ジャンル別(一部)

役員・管理職向け	学生・内定者向け
353 研修	78 研修
中堅向け	DX・AI・RPA・IT研修
93 研修	205 研修
若手向け	ウィズコロナ・リモートワーク研修
107 研修	64 研修
新人向け	テーマ・業界・業種別研修
180 研修	2,454 研修

※22年12月末時点

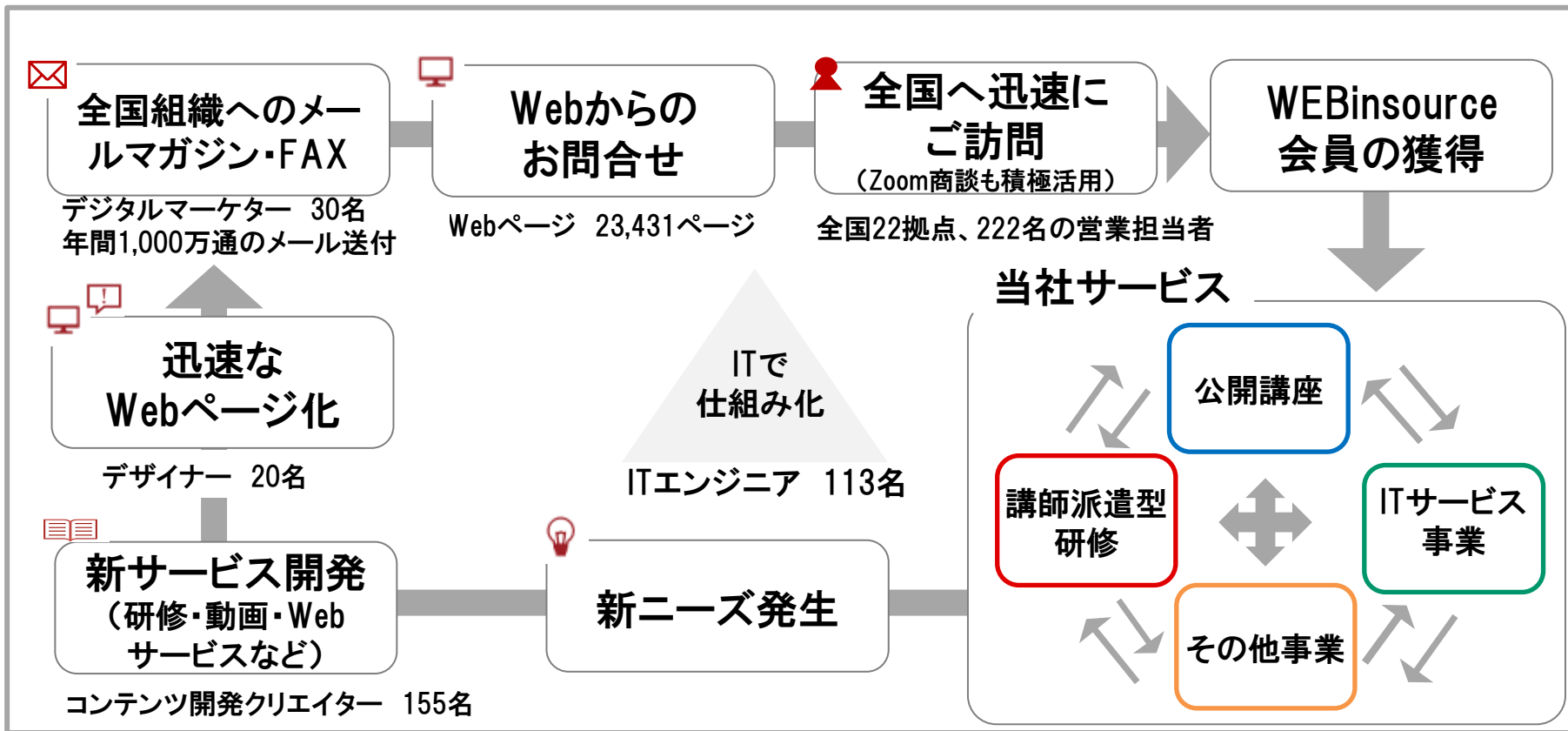
■Webサービス例

- ・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で活用し、創業以来営業DXを推進



※22年12月末時点

⇒222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

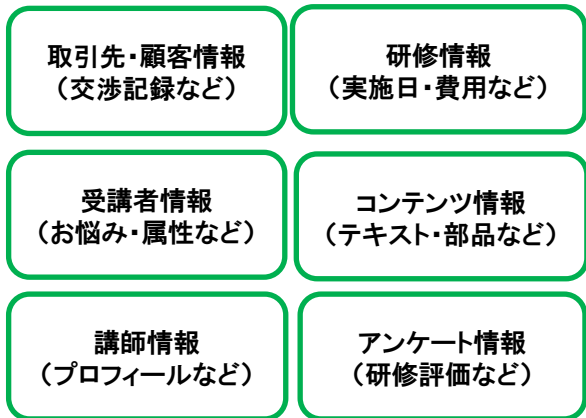
③IT力 ～システムの内製化

■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



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



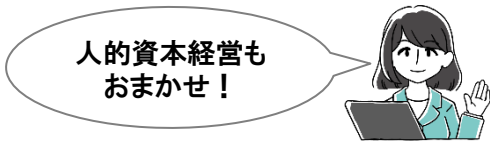
■人事サポートシステム「Leaf」を販売
～人的資本経営をサポートする新商品が登場



人的資本管理をサポートするシステム「Leaf Management」「Leaf My STORY」、
「Leaf人的資本管理」をリリース
～他社システムと連携し、人的資本情報を一元管理、分析することが可能



Leaf Management
Leaf My STORY



<Leafファミリー ラインナップ>



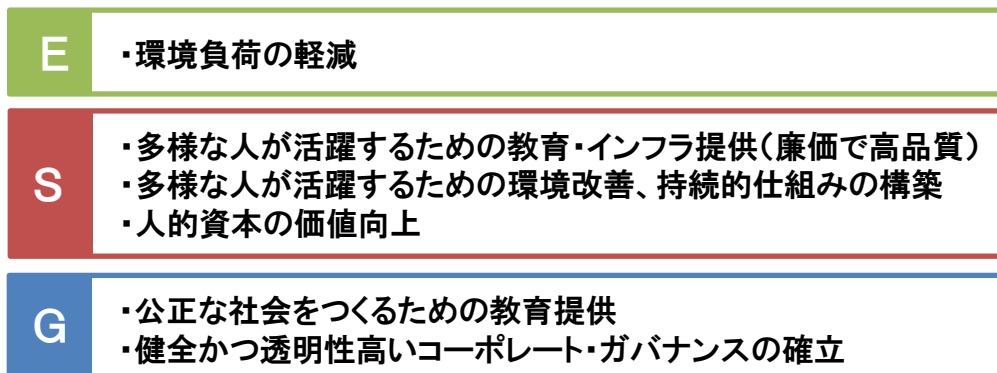
- ・ Leaf Lightning
- ・ Leaf 人的資本管理
- ・ Leaf in order
- ・ Leaf Management
- ・ Leaf Eva
- ・ Leaf My STORY

■ 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



■ 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12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。

- 生理の貧困支援対策プロジェクトは22年9月末新設の事業推進室が担当し、活動強化
- ステークホルダーの皆さまとの対話強化のため、サステナビリティページを公開

<主な取り組み状況>

E	・取り組み	電子テキスト提供サービス
	・概要	研修事業にて環境負荷低減のため、紙テキストの代替として22年4月より電子テキストを提供
	・1Q実績	CO2削減量は2.20t、累計5.11t(約3万5千人分)となり、22年4月からの年間目標である5tを達成



S	・取り組み	生理の貧困支援対策プロジェクト
	・概要	企業から1口300千円で寄付を募り、自治体へ生理用品を提供
	・1Q実績	民間企業6社の寄付、受入自治体は22自治体小・中学校のお手洗いに設置や生活困窮者へ配布

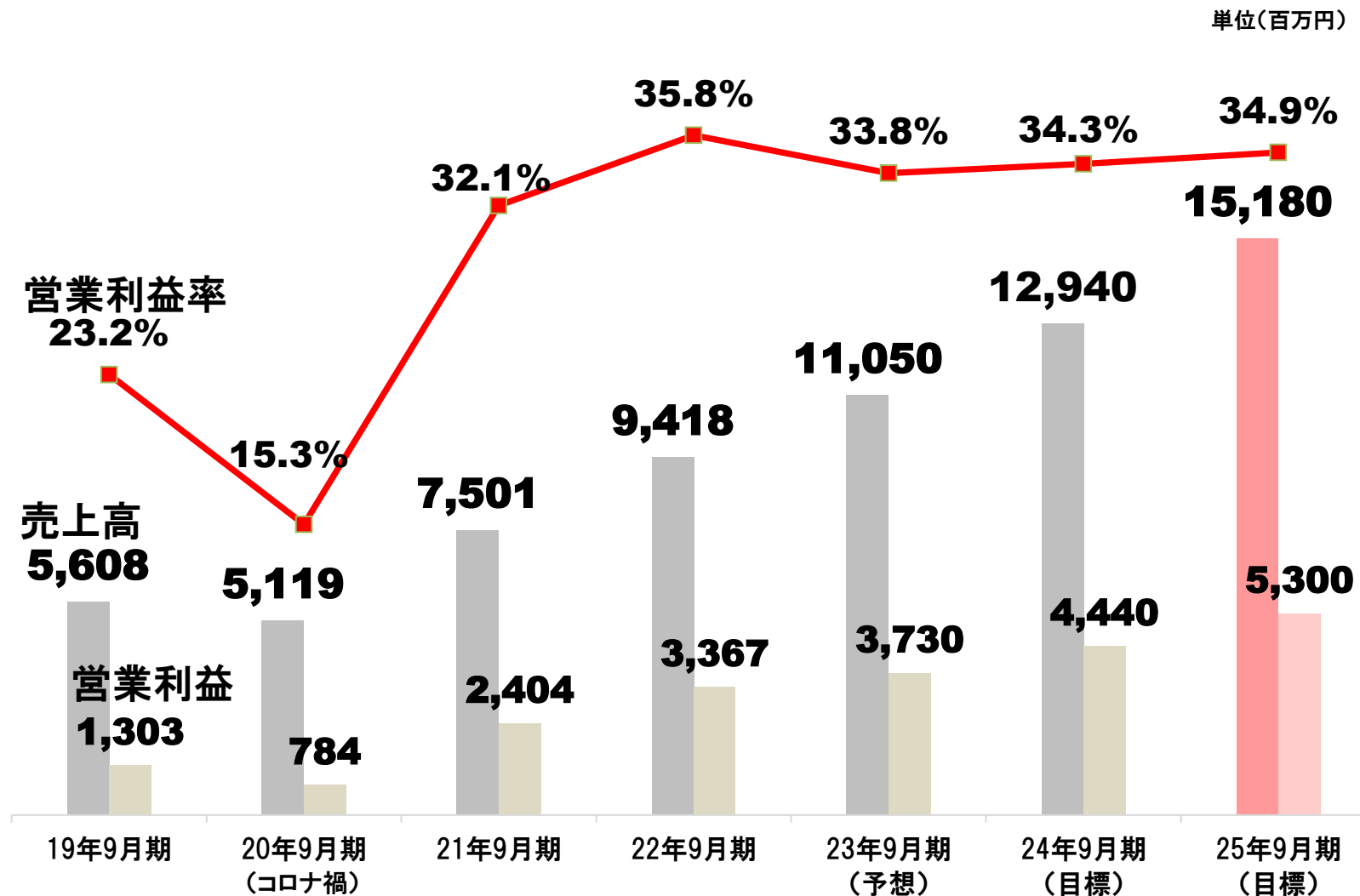


G	・取り組み	サステナビリティページ公開
	・概要	トップメッセージをはじめ、行動指針・推進体制、環境・社会・ガバナンス(ESG)への取り組み姿勢とその具体的な活動を包括的に紹介



<参考資料②> 中期経営計画「Road to Next 2025」

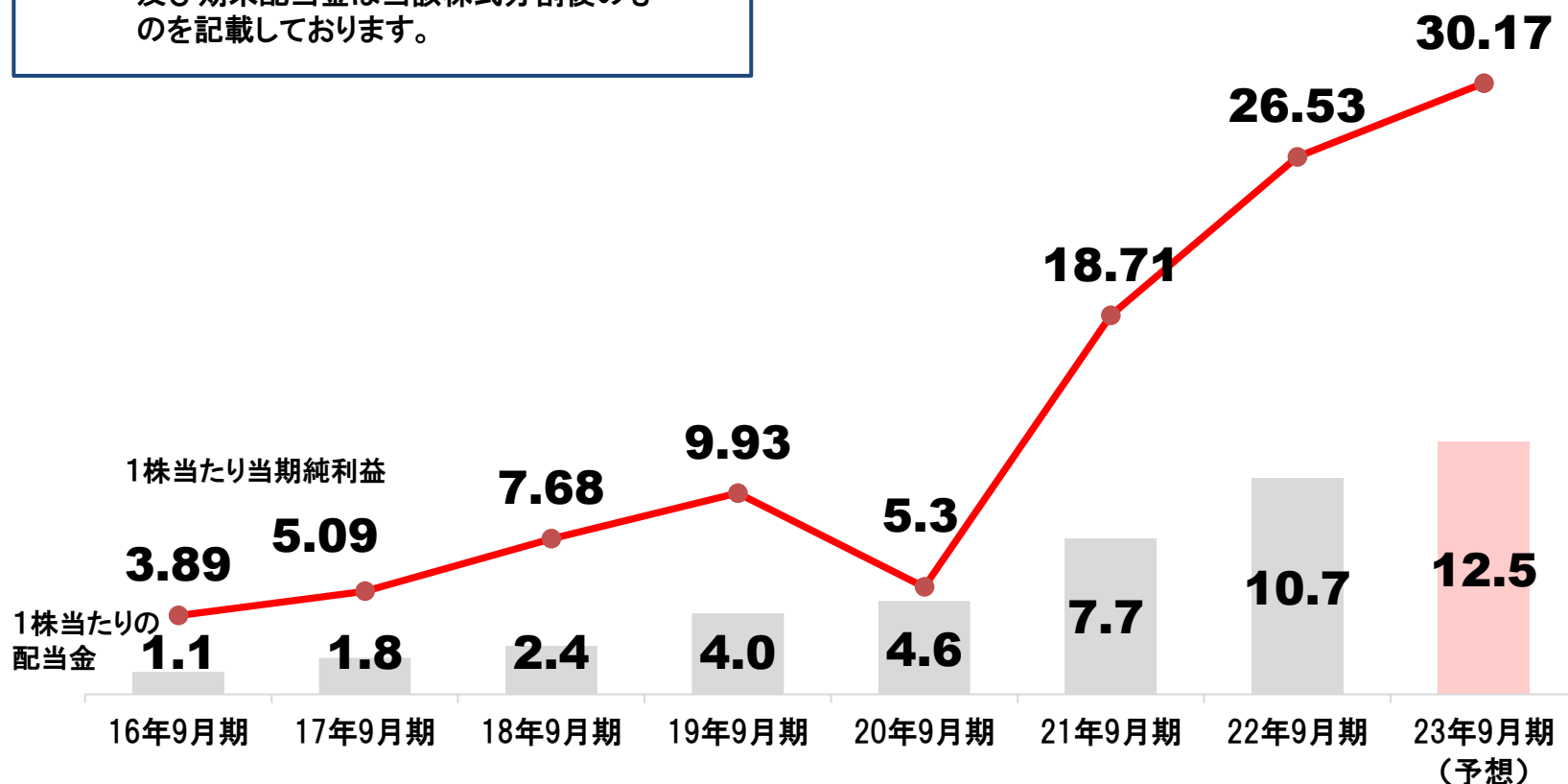
■ 本中計では、25年9月期に売上高15,180百万円、営業利益5,300百万円、営業利益率34.9%を目指す



- 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1株当たり配当金は、新規上場した16年9月期の9.8倍^(※注2)

単位(円)

(注1)当社は、2023年1月1日に株式分割を行いました。23年9月期1株当たり当期純利益及び期末配当金は当該株式分割後のものを記載しております。



(注2)当社は、2018年5月1日、2019年9月1日、2021年1月1日、2023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。

■基本方針

高付加価値サービスを提供し、高成長かつ営業利益率33%以上を継続
25年9月期は売上高15,180百万円、営業利益5,300百万円を目指す

■基本方針実現に向けた重点施策

1. 人的資本経営重視の波に乗り、多角的にサービスを展開
 - ①人的資本価値向上に資する人材教育サービスの提供(DX教育 等)
 - ②人的資本管理ツールの提供(Leaf人的資本管理 等)
 - ③人的資本経営向けコンサルティング・アセスメントの提供
2. 新規成長分野(研修事業・ITサービス事業に続く事業)の開発・販売促進
～新規成長分野を『ライジング・ネクスト』と名付け、資金・人材を投入
3. ESG重点項目への取り組み強化
～環境(CO2削減)および社会課題の解決を特に強化

中期経営計画「Road to Next 2025」 ～事業別業績目標

単位(百万円)

		22年9月期 (実績)	23年9月期 (予想)	24年9月期 <目標>	25年9月期 <目標>
全体	売上高 (前年比)	9,418 (+1,917)	11,050 (+1,631)	12,940 (+1,890)	15,180 (+2,240)
	売上総利益 (売上総利益率)	7,234 (76.6%)	8,580 (77.6%)	10,080 (77.9%)	11,890 (78.3%)
講師派遣型研修 事業	売上高 (前年比)	4,665 (+867)	5,480 (+814)	6,400 (+920)	7,490 (+1,090)
	売上総利益 (売上総利益率)	3,691 (79.1%)	4,410 (80.5%)	5,160 (80.6%)	6,070 (81.0%)
公開講座事業	売上高 (前年比)	2,218 (+391)	2,620 (+401)	3,130 (+510)	3,740 (+610)
	売上総利益 (売上総利益率)	1,709 (77.0%)	2,060 (78.6%)	2,460 (78.6%)	2,940 (78.6%)
ITサービス事業	売上高 (前年比)	1,197 (+175)	1,500 (+302)	1,810 (+310)	2,150 (+340)
	売上総利益 (売上総利益率)	948 (79.2%)	1,240 (82.7%)	1,500 (82.9%)	1,790 (83.3%)
その他事業	売上高 (前年比)	1,337 (+483)	1,450 (+112)	1,600 (+150)	1,800 (+200)
	売上総利益 (売上総利益率)	865 (64.7%)	870 (60.0%)	960 (60.0%)	1,090 (60.6%)

※ 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

1-① 人的資本経営とインソースの役割

■ 人的資本経営における企業の課題は大きく2つ

- ・課題①「人的資本の価値向上」
- ・課題②「人的資本の情報開示」

■ 課題解決に向け、当社は人材教育、人的資本管理ツール、コンサルティング・アセスメントの3つの分野でご支援

■ 人的資本の拡充は各社の経営戦略に連動

企業の人的資本情報の開示項目には、他社と比較可能な共通項目および経営戦略に連動した独自項目が存在

<日本企業の主な人的資本開示項目(23年1月インソース調べ)>

カテゴリ	項目名	当社の新商品開発状況
業績向上	①次世代リーダー育成 ②DX推進による顧客価値創造、生産性向上 ③新規事業、チャレンジ	経営シミュレーション実践型プログラム/DX関連研修/ITリテラシーチェック
ダイバーシティ	女性管理職数・比率、採用者に占める女性比率	女性向けキャリア研修
エンゲージメント	エンゲージメントサーベイ結果、従業員持株会加入比率	エンゲージメント診断(リニューアル)
健康・安全・衛生	従業員の健康状況	健康経営動画シリーズ
ガバナンス強化	社外取締役比率等の体制整備、コンプライアンス教育	ハラスメントリスクアセスメント(リニューアル)

⇒当社は、教育、管理ツール、コンサル・アセスメント共に、各社共通の課題解決サービスと独自戦略に連動したカスタマイズ可能なサービスの両方を廉価に提供

1-② 人的資本経営とインソースが提供するサービス

- 人的資本の価値向上／情報開示のあらゆるプロセスで、当社はサービスを提供
迅速廉価に提供できるパッケージ版、独自性の追求が可能なカスタマイズ版を用意

企業の実施事項	実施事項における想定課題	インソースが提供するサービス ※カスタマイズで独自項目に対応
STEP 1 指標の設定	<ul style="list-style-type: none"> ・経営戦略に沿った独自性ある指標づくり →企業価値向上につながる指標の検討 	<ul style="list-style-type: none"> ・コンサルティング 業績と連動する人的資本の分析、調査等
STEP 2 開示データの 収集と整理	<ul style="list-style-type: none"> ・人的資本開示の簡便化 ・複数のシステムに点在するデータの集約、 保存、未収集データの収集 	<ul style="list-style-type: none"> ・Leafファミリー Leaf Management/Leaf人的資本管理/LMS「Leaf」 〈例〉研修受講時間データの管理、収集
STEP 3 人的資本への 投資方針の決定	<ul style="list-style-type: none"> ・As is-To be(現状とありたい姿)のギャップ把握 ・投資対象となる人材の選抜 	<ul style="list-style-type: none"> ・アセスメント giraffe/階層別テスト/エンゲージメント診断等 独自アセスメントも開発提供
STEP 4 目指す姿に向けた 教育の実施	<ul style="list-style-type: none"> ・独自の教育プログラム策定と実施 ・教育の実施率を高めるためのeラーニングの必要性 	<ul style="list-style-type: none"> ・研修（講師派遣型、公開講座、eラーニング・動画等） 方法、期間、予算等、多様な教育ニーズに対応 キャリア教育/DX推進/リーダー育成/ダイバーシティ推進 ・LMS「Leaf」
STEP 5 教育効果の測定と 開示指標への反映	<ul style="list-style-type: none"> ・求められる教育が独自であるため、効果測定もオリジナルである必要性 	<ul style="list-style-type: none"> ・アセスメント 施策内容により、STEP2～3と同じ計測方法を用いて過去と比較

■ 25年9月期売上目標(22年9月期比)

単位:百万円

事業分野	25年9月期売上目標	22年9月期比	CAGR
・講師派遣型研修	7,490	+2,825	+17.1%
・公開講座	3,740	+1,522	+19.0%

■ 目標達成に向けた現状分析と施策

(1)現状分析

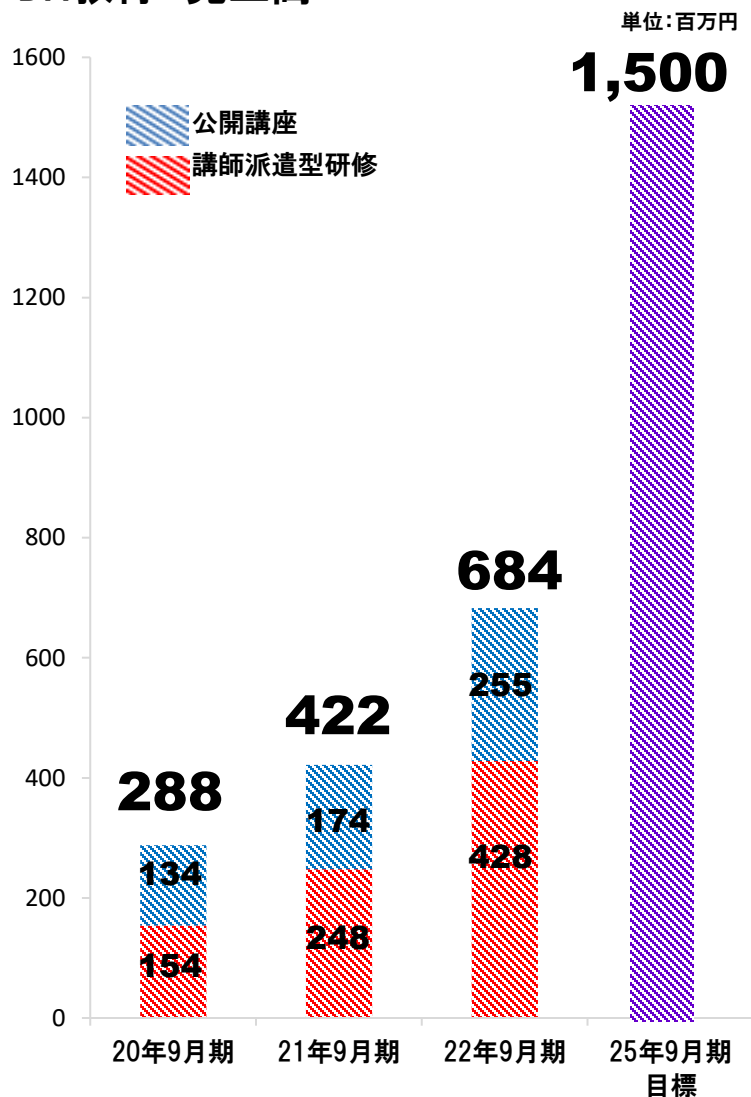
- ①社会人教育市場での当社の市場シェアは、22年現在2%程度(P.51参照)。開拓余地は大きいと想定
- ②人的資本の価値向上ニーズにより、人材教育サービスの需要は増加見込
- ③コロナとの共存が進み、来場型研修の実施回数が大幅に増加中
- ④DX教育の大型プロジェクトが増加予定
- ⑤22年9月期に開始した顧客セグメント別セールスが好調

(2)施策

- ①人員拡充を継続強化
- ②人的資本経営に関連した新作コンテンツの開発および顧客の独自性に合わせた柔軟なカスタマイズ体制を継続強化
- ③専門性の高い分野のコンテンツ開発を強化し、高まるリスキリングニーズに対応
⇒DX、法務、財務・会計、データ・統計解析、マーケティング等の分野で、研修およびeラーニング・動画コンテンツのラインナップを拡充



DX教育 売上高



■ 25年9月期 売上目標(22年9月期比)
1,500百万円(+816百万円)

■ 目標達成に向けた現状分析と施策

(1)現状分析

- ①DX教育の市場規模は25年に400億円(P.51参照)と推定
- ②講師派遣型研修では、金融／製造業／食品・飲料業／流通・サービス業など複数の民間企業のパートナーに選定され、通年・大型プロジェクトが始動。22年9月期4Q以降本格化
- ③公開講座では、Python学院を中心に受講者数が増加

(2)施策

- ①22年9月期までに事例を蓄積した通年・大型プロジェクトを、大規模・中堅企業向けにカスタマイズ前提で拡販
- ②事業の成長スピードに合わせた講師の採用・育成
- ③22年9月期までの成功事例をパッケージ化し、公開講座として展開
- ④Python学院でBtoC分野への展開開始

1-⑤ITサービス事業方針 ～Leafの成長戦略

■25年9月期売上目標(22年9月期比)

2,150百万円(+952百万円)、CAGR +21.5%

■目標達成に向けた現状分析と施策

(1)現状分析

- ①人事部門のIT化市場規模は25年に4,200億円(P.51参照)と推定
- ②「カスタマイズできるプラットフォームを持つSler」としての優位性を生かして、大企業をメインターゲットに、成長中。コロナ禍で動画教育ニーズが大幅増加し、ユーザー数は243万人(※)を突破
- ③大企業の現在の課題は人的資本の価値向上や情報開示であり、ニーズに応えるサービス提供が必要

(2)施策

①人的資本情報開示システムの新規発売

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
⇒人事部門・経営層・IR部門向けに「Leaf人的資本管理」を発売(23年春予定)

<ポイントとなる機能>

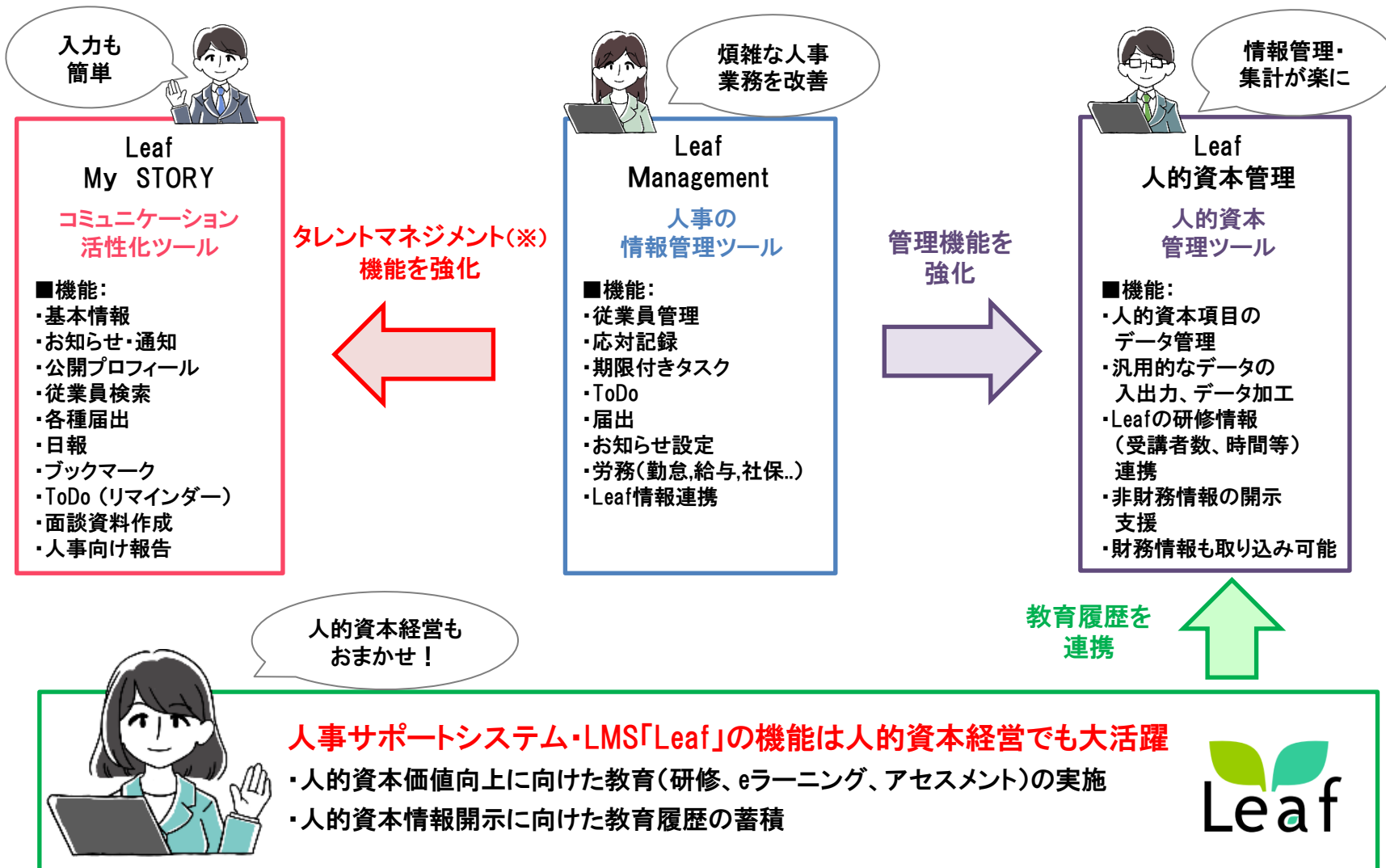
- ・顧客が使用中の他社システムと連携し、多様な情報を統合管理・一覧化
- ・「Leaf」と連携した教育訓練時間の算出を容易に実施
- ・独自の人的資本管理項目の設定も可能

- ②人的資本の価値向上支援で、大企業を中心に、人事サポートシステム・LMS「Leaf」のさらなる売上拡大
人材教育の実施率向上にはeラーニングが効果的。「Leaf」の需要も増加見込

⇒人事サポートシステム「Leaf」「Leafファミリー」のフル活用により、人的資本の価値向上および情報開示におけるあらゆるプロセスの効果的・効率的な実施を支援

※2022年12月末時点

「Leaf My STORY」「Leaf Management」「Leaf人的資本管理」で、人的資本情報管理をサポート



※人材の能力を可視化・分析して戦略的に投資すること

■ 「Leaf Management」「Leaf My STORY」「Leaf人的資本管理」価格表

	基本利用料	備考
Leaf Management  ~人事の業務改善ツール 煩雑な従業員情報の管理を効率化	月額 100 円 /人	・金額はすべて税別 ・LMS「Leaf」導入先は初期費用(※1)が無料 ・カスタマイズが可能(別途見積もり) ・人材育成スマートパック利用顧客には、3カ月間の無料利用期間あり(※2)
Leaf My STORY  ~コミュニケーション活性化ツール 従業員情報を互いに公開でき、キャリア面談等に活用可能	月額 100 円 /人	
Leaf人的資本管理  ~人的資本管理ツール LMS「Leaf」や他社システムと連携し、情報を集約・一元化	年額 900,000 円~/社	

※1 初期費用について

「Leaf Management」および「Leaf My STORY」は20,000円(税別)~、「Leaf人的資本管理」は100,000円(税別)~が発生

※2 無料利用期間について

「Leaf Management」および「Leaf My STORY」が対象

2-①ライジング・ネクスト(その他事業)事業方針

■25年9月期 その他事業売上目標(22年9月期比)

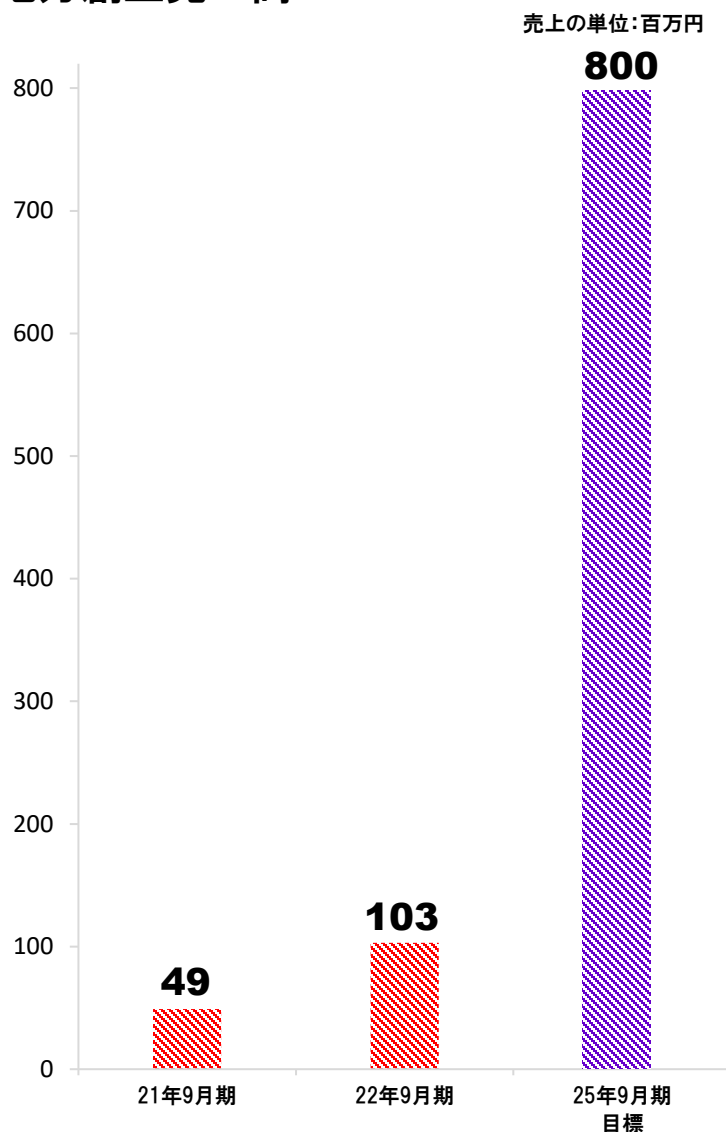
1,800百万円(+463百万円)、CAGR +10.4%

(eラーニング・動画映像制作、コンサルティング・アセスメント含む)

新たなビジネスチャンスの獲得および、より広い分野での社会課題の解決を目指し、新規成長分野を『ライジング・ネクスト』と名付けて開発と販促を強化

事業名称	事業内容	22年9月期 実績と実施事項	25年9月期までの施策
地方創生事業 (詳細P.47参照) 	地方自治体の活力維持・増進を目的とした、官民共創の地域経済活性化事業の支援(地域ブランディング)	<ul style="list-style-type: none"> ■大型案件受託で前年比210.2%達成 ・政令指定都市(名古屋市)で複数件の事業を受託 ・中央省庁(環境省、観光庁)、都道府県(和歌山県、宮崎県)の委託事業を新規受託 	<ul style="list-style-type: none"> ■サービス拡充と取引先数拡大 ・主要都市へのセールスを強化し、地域経済の多様な課題解決のモデルを蓄積 ・廉価なパッケージサービスを開発し、ターゲット拡大→取引先数拡大 ・地域密着型企業の事業開発支援
オンライン事業 	<ul style="list-style-type: none"> ・研修、セミナーのオンライン導入支援 ・オンライン研修やセミナーの運営代行 	<ul style="list-style-type: none"> ■前年比124.6%で伸長 ・顧客単価の向上 ・業務フロー・体制の構築 ・配信レベルの向上(ハイブリッド) 	<ul style="list-style-type: none"> ■成長継続に向け営業強化とサービス拡充 ・顧客単価、利益率向上 ・他社株主総会等、高難度配信の実施 ・新サービス、セールス範囲の拡大
Webマーケティング事業 	Webによる課題解決支援 <ul style="list-style-type: none"> ・Webプロモーション ・ホームページ制作 ・システム開発 ・オンラインショップ制作 	<ul style="list-style-type: none"> ■売上拡大に向けた商品・営業強化 ・パッケージ商品開発(まかせてウェブ等、計3商材) ・インソース営業との連携にて案件発掘 ・既存顧客の別部署・別担当へ展開 	<ul style="list-style-type: none"> ■ターゲティングと営業力強化 ・首都圏 ⇒ インソース顧客基盤を活用 ・地方 ⇒ 低コストサービスの販売強化
人材紹介 	<ul style="list-style-type: none"> ・転職先紹介 ・中途採用支援 	<ul style="list-style-type: none"> ■ターゲティングと戦力強化 ・高年収にターゲットを絞った人材紹介 ・ハイリンク人材紹介のため業界研究 ・戦力増強のための中途社員採用 	<ul style="list-style-type: none"> ■求人情報の質を強化し受注率向上 ・非公開求人確保のためリレーション強化 ・親和性のある業界の求人確保

地方創生売上高



■ 25年9月期 売上目標(22年9月期比)
800百万円(+697百万円)

■ 目標達成に向けた現状分析と施策

(1)現状分析

- ①地方創生関連国家予算は21年2.2兆円(P.51参照)、今後も続くものと想定
- ②22年9月期実績
 - ・政令指定都市である名古屋市で複数件の事業を受託
 - ・中央省庁(環境省、観光庁)、都道府県(和歌山県、宮崎県)の委託事業を新規受託

(2)施策

- ①主要都市(都道府県、政令指定都市、中核市等)を重点領域として設定。インソースグループ全体で情報発信と提案を行い、実績を積み、地域経済の多様な課題に対する成功モデル数を増加
- ②主要都市以外に対しては、廉価なパッケージ商品を開発・展開。ニーズに柔軟に対応できるラインナップの拡充とともに、サービス開発・提供体制を強化
- ③地方創生事業の知見をもとに、地域密着型大企業(金融、エネルギー、通信など)の地方創生事業開発支援

3. ESGへの取り組み強化

22年9月期の実施事項・成果

Environment

■ 環境活動の取り組み開始・体制構築

- ① CO2削減部会設置(議長:取締役執行役員常務)
- ② 長期環境目標設定(30年Scope2:20年比50%削減)
- ③ TCFD対応～気候関連のリスク・機会を評価
- ④ 電子テキストサービス提供開始(研修事業)

Social

■ 福祉の事業化に向けた第一歩

- ① 生理の貧困対策支援プロジェクト開始
- ② ECサイト“mon champ”開設
- ③ 荒川区と地域課題に対する「包括連携協定」締結

Governance

■ プライム市場上場の実現とCGコード対応

- ① 統合報告書2021発行(日・英)
- ② 指名報酬委員会・サステナビリティ委員会設置
- ③ 社外取締役1名・社外監査役1名の増員
- ④ プライム市場へ移行

25年9月期までの実施予定事項

■ 温室効果ガス排出量削減と積極的な情報開示

- ① 再生可能エネルギー導入・自社調達
- ② 省エネ・省資源活動継続(電気利用・紙利用)
- ③ 電子テキスト推進～バリューチェーンでのGHG削減
- ④ TCFD対応および情報開示

■ 生理の貧困対策を中心とした福祉事業の拡大 ＜25年9月期売上目標＞10,000千円

- ① インソース顧客基盤を活用しリレーション構築
- ② 生理の貧困撲滅の普及活動
- ③ 福祉分野のさらなる持続的支援を構築

■ 開示強化による投資家・顧客との対話の質向上

- ① 月次での非財務情報の積極的開示
- ② サステナビリティページの構築、情報開示
- ③ 23年9月期上期 統合報告書2022発行予定
- ④ サクセッションプラン策定などCG対応継続

顧客セグメント別セールスの現状と25年9月期目標

■顧客セグメント別セールスは売上の高成長に寄与、今後も継続

- ・営業部門とコンテンツ部門が連携し、セグメントごとにターゲットを絞った新商品を開発、展開
- ・顧客セグメント担当ごとの会議、情報共有を活性化
⇒各セグメント向けの商品開発が大幅に進み、取引深耕が進展

■グループ全体の連携および営業担当者の育成を強化

- ・「人的資本経営」「DX」「リスクリング」等のニーズに対して包括的な提案を行い、ITサービス、その他サービス等、研修外商材の販売力を向上
- ・営業担当者の育成強化 ～新卒、中途共に積極採用を実施、「Leaf」を用いた社内教育を通じてスキルの向上を図り、早期戦力化を継続

セグメント		22年9月期実績(※) 取引社数(前期比) 顧客単価(前期比)	25年9月期予想(※) 取引社数(22年9月期比) 顧客単価(22年9月期比)	今中計の重点セールステーマ
エンタープライズ ビジネス (EB)	大手企業 (5,000名～)	2,129社(+12.3%)	2,600社(+22.1%)	<ul style="list-style-type: none"> ・人的資本経営支援(教育、システム、コンサル) ・DX、リスクリング等の新しいテーマ ・部門ごとの課題解決支援 ・コンプライアンス教育
	準大手企業 (1,000～4,999名)	1,700千円(+7.1%)	2,000千円(+17.6%)	
ミッドビジネス (MM)	中堅企業 (300～999名)	1,842社(+10.8%) 830千円(+16.6%)	2,250社(+22.1%) 900千円(+8.4%)	<ul style="list-style-type: none"> ・ワンストップサービス提供(Webマーケティング等) ・全社の体系的な教育提供/評価制度構築支援 ・本セグメント向けサービスの新規開発強化
グロウビジネス (GB)	中規模企業 (100～299名)	5,425社(+17.8%)	6,700社(+23.5%)	<ul style="list-style-type: none"> ・経営者の悩み解決支援 ・管理職育成、コミュニケーション ・コンプライアンス教育(ハラスメント防止等)
	小・成長企業 (50～99名)	412千円(+2.7%)	450千円(+9.2%)	

※取引社数および顧客単価は、民間企業のみ、かつ取引金額1円以上の顧客のみで算出

課題

1. 人材確保

22年9月期に続き、成長に不可欠な人材が全職種で不足。

特に、営業力・サービス開発力・ITスキルを兼ね備えたマルチ人材の育成が必要

2. 時代に即した商品・サービスの拡充

人的資本経営／リスクリングなど、社会の関心・ニーズに応える研修コンテンツやサービスを、いち早く開発することが必要

3. 講師の新規採用と育成

売上規模の拡大に対し、講師(特にDX分野)の採用と育成が急務

対策

1. 多様な人材の採用と人材教育強化

- (1)新卒採用を強化
- (2)グループ内インターン強化で、社員のDX人材化・多能工化を促進
- (3)グループ人事部以外の部門も採用活動実施

2. サービス開発と営業の連動体制を強化

- (1)セグメント別の専門チーム
～営業・コンテンツ開発クリエイターを配置
- (2)社内異動・グループ内留学の強化
～営業・コンテンツ・ITスキルをもつ人材を育成
- (3)DX教育の強化
～3年間で100名以上のプログラミング人材を追加養成
- (4)営業統括部門とデジタルマーケティング部門を統合

3. 採用体制強化と講師育成の仕組みづくり

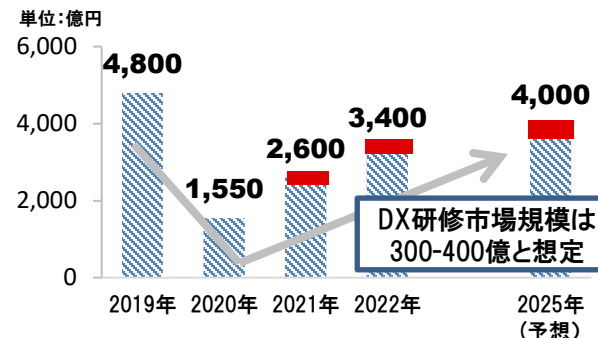
- (1)講師の採用育成部門の人員増強
- (2)各営業拠点に講師育成担当者を配置

■ 社会人教育市場 ～引き続き成長余地は大きい

- ・市場規模は22年 3,400億円、25年 4,000億円以上と想定※1
うちDX研修市場規模は22年 320億円、25年 400億円と想定※2
- ・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」、総務省「労働力調査」等を基に、当社にて算出
 ※2 情報処理推進機構(IPA)「デジタル・トランスフォーメーション(DX)推進に向けた企業とIT人材の実態調査」
 総務省「経済センサス-活動調査」等から当社にて算出

研修市場規模予想

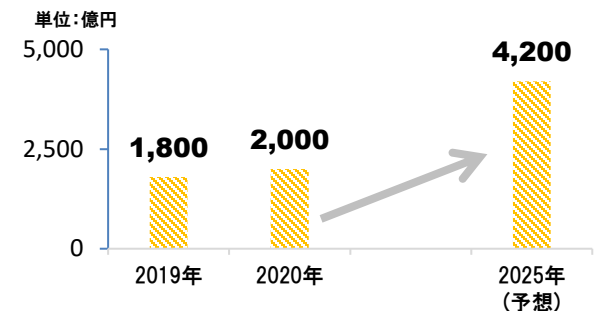


■ 人事部門のIT化市場 ～市場拡大が期待できる

- ・市場規模は20年 2,000億円、25年 4,200億円※3と想定
- ・今後、人的資本の価値向上および情報開示への事務改善に対するニーズが大きく高まると考えられる
- ・人事サポートシステム・LMS「Leaf」の22年9月期売上は12億円であり、成長の余地が大きい

※3 総務省及び経済産業省「情報通信業基本調査」を基に当社にて算出

人事部門IT化市場規模予想



■ 地方創生関連国家予算 ～政府は地方創生事業を推進

- ・地方創生関連国家予算は21年 2.2兆円※4、今後も続くものと想定
- ・中小企業の経営支援、観光振興支援、起業促進など、今後、地域に持続可能で発展的な経済循環を生み出すための具体的な支援や人材育成が求められると考えられる

※4 内閣府地方創生推進事務局ホームページ内、「地方創生予算」を基に、当社にて算出

地方創生関連国家予算

