

株式会社インソース 2017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 2017年9月期第1四半期 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1四半期 連結業績

第1四半期 連結業績概要

■ 売上高が前年同四半期比3割増に

売上高	884百万円	前年同四半期比	+31.2%
売上総利益	580百万円	前年同四半期比	+28.1%
経常利益	150百万円	前年同四半期比	+12.3%
純利益	99百万円	前年同四半期比	+16.1%

講師派遣型事業

■ 安定的な成長

売上高:	643百万円	前年同四半期比	+23.4%
------	--------	---------	--------

公開講座事業

■ 2016年9月期に引き続き、成長を牽引

売上高:	173百万円	前年同四半期比	+49.4%
------	--------	---------	--------

その他事業

■ ITサービスを中心に爆発的な伸び

売上高:	68百万円	前年同四半期比	+83.1%
------	-------	---------	--------

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 第1四半期(実績) (比率:%)	2017年9月期 第1四半期(実績) (比率:%)	前年同 四半期比	2017年9月期 (予想) (比率:%)	2017年9月期通期 計画に対する第1四 半期の進捗率
売上高	674(100.0%)	884(100.0%)	+31.2%	3,573(100.0%)	24.8%
売上総利益	452(67.1%)	580(65.5%)	+28.1%	2,451(68.6%)	23.7%
営業利益	133(19.8%)	147(16.7%)	+10.5%	565(15.8%)	26.1%
経常利益	134(19.8%)	150(17.0%)	+12.3%	565(15.8%)	26.6%
純利益	86(12.7%)	99(11.2%)	+16.1%	360(10.0%)	27.7%

- 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、前期に引き続き売上高は順調に推移
- 売上総利益率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
- 営業利益率および経常利益率は、前年に比べると低くなったが、2017年9月期の通期予想は上回った。これは、中途採用が予定より順調に進捗したため採用経費が増加、またPC更新等によりシステム経費が増加したことによる

※ 上記2016年9月期第1四半期(実績)の数値は、新日本有限責任監査法人による監査を受けておりません

3 連結損益計算書(実績 計画構成比)②

■売上高の構成比および進捗率

	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期
2016年9月期(実績) 構成比(%)	23.1%	21.4%	27.4%	28.1%
2017年9月期 進捗率(%)	24.7%	—	—	—

●2017年9月期第1四半期 営業利益の進捗率は、26.1%

■連結損益計算書 販売管理費内訳

単位(百万円)

	2016年9月期第1四半期 (実績)	2017年9月期第1四半期 (実績)	増減額(前年同四半期比)
人件費	254	321	66(+26.3%)
採用・研修・福利厚生費	5	18	13(+234.0%)
地代家賃	18	25	7(+38.0%)
オフィス・システム経費	10	25	14(+131.7%)
その他経費	29	40	11(+39.8%)
販売管理費 合計	319	432	113(+35.5%)

●採用経費およびオフィス・システム経費が高い伸び率

※ 上記2016年9月期第1四半期(実績)の数値は、新日本有限責任監査法人による監査を受けておりません

3 連結貸借対照表(実績 前年比)

単位(百万円)

	2016年9月期 (2016年9月30日)	2017年9月期第1四半期 (2016年12月31日)	当四半期増減
流動資産	1,559	1,334	▲224
固定資産	391	408	16
資産合計	1,950	1,742	▲208
流動負債	536	529	▲6
固定負債	79	90	10
純資産	1,334	1,122	▲212
負債・純資産合計	1,950	1,742	▲208

- 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

4 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 第1四半期 (実績)	2017年9月期 第1四半期 (実績)	前年同四半期比	2017年9月期 (予想)	2017年9月期通期計 画に対する第1四半 期の進捗率
売上高	521	643	+23.4%	2,332	27.6%

講師派遣型研修 実施回数

単位(回)

	10月	11月	12月	1Q合計
2017年9月期実施回数 (前年比)	1,091 (+8.1%)	1,193 (+23.1%)	818 (+21.5%)	3,102 (+17.0%)
2016年9月期実施回数	1,009	969	673	2,651

■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堅調。実施回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、民間を中心に伸びている

<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 入社2～5年目向け研修
- 3位 新入社員・1年目社員向け研修
- 4位 管理職向け研修
- 5位 評価関連研修

※当第1四半期における当社研修のたまかな傾向を示す速報値

5 公開講座 売上高及び実績数値

単位(百万円)

	2016年9月期 第1四半期 (実績)	2017年9月期 第1四半期 (実績)	前年同四半期比	2017年9月期 (予想)	2017年9月期通期計 画に対する第1四半 期の進捗率
売上高	115	173	+49.4%	850	20.4%

公開講座 受講者数

単位(人)

	10月	11月	12月	1Q合計
2017年9月期受講者数 (前年比)	2,914 (+46.9%)	3,174 (+48.0%)	2,539 (+45.3%)	8,627 (+47.1%)
2016年9月期受講者数	1,983	2,133	1,747	5,863

■ 前期に引き続き、まとめてご購入いただくことで割引となる「人材育成スマートパック」を拡販

<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 新入社員・1年目社員向け研修
- 5位 コミュニケーション向上研修

※当第1四半期における当社研修の大きな傾向を示す速報値

6 その他事業 売上高及び実績数値

単位(百万円)

	2016年9月期 第1四半期 (実績)	2017年9月期 第1四半期 (実績)	前年同四半期比	2017年9月期 (予想)	2017年9月期通期計 画に対する第1四半 期の進捗率
売上高	37	68	+83.1 %	390	17.5 %

■「Leaf」有料利用社数累計

単位(組織、千円)

	10月	11月	12月
有料利用社数累計 (前年比)	33 (約3.0倍)	34 (約3.0倍)	36 (約3.2倍)

■ミテモ株式会社 23百万円(前年同四半期比 55.9%)

■ITサービス 14百万円(前年同四半期比 約5.7倍)

- ・人事サポートシステム「Leaf」の有料利用社数累計は前年比約3.2倍
- ・ストレスチェック支援サービスも官公庁を中心に受注
(売上計上の多くは第2四半期)

■営業力強化トータルサービス「Plants」をリリース。無料セミナーやメールセールス、WEBを通じて、顧客との接点を増やし、本格的に拡販

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	3,537	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月期第1Q<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(29教室)	12カ所(40教室)
公開講座出張開催地	16カ所	18カ所	20カ所
社員数	279名	291名	480名

②デジタルマーケティングの強化・確度の高い見込み客を効率的に洗い出し、共有できる仕組みを確立

	2016年9月期	2017年9月期第1Q
WEBページ	8,500ページ以上※1	8,880ページ以上※2
Google検索順位1位のページ	172ページ※1	171ページ※2

③公開講座利用顧客の固定化促進

	2016年9月期	2017年9月期第1Q
WEBinsource	3,312組織	3,619組織 (+307組織 前期末比9.3%増)

・「公開講座Leaf」(2016年10月4日リリース)

受講したい研修を受講者自身がWEB経由で選べる公開講座申込システム

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

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

・「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1四半期 分野別新作研修＞24分野69本をリリース（講師派遣型：52本 公開講座：17本）

新人・若手向け分野	9本	経営層向け分野	8本	メンタルサポート分野	5本	営業分野	5本
マネジメント分野	5本	OJT関連分野	5本	学生向けインターンシップ分野	4本	キャリア分野	4本
PDCA分野	3本	ダイバーシティ分野	3本	文章力分野	3本	障害者差別解消法分野	3本
ハラスメント分野	2本	クレーム対応分野	2本	コンプライアンス分野	1本	大学職員向けSD分野	1本
コミュニケーション分野	1本	研修内製化分野	1本	業種別分野	1本	ホスピタリティ分野	1本
グローバル分野	1本	管理職向け分野	1本	自治体向け分野	1本	業務改善分野	1本

②その他分野の強化

・映像・eラーニングコンテンツと実施研修、教材などのパッケージ化推進

CS教育キット	動画	教材	CSマインド醸成のためのソリューション制作	動画	ワークショップ
ハラスメント防止教材キット	動画	ワークショップ	コンプライアンス教材キット	動画	教材
工場働く方向けモチベーション向上教育	動画	教材			

6 成長戦略2. コンテンツ戦略進捗状況

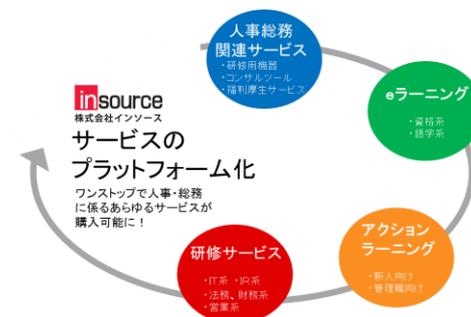
・ヘルスマネジメント分野における働く人の健康サポート

2016年12月1日付で、ヘルスマネジメント事業部を新設

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
2016/11/10	<ul style="list-style-type: none"> ・同社のクラウド型eラーニング教材配信サービス「CHleru.net」を提供 ・アクティブラーニング向けソリューションの販売 	チエル株式会社
2016/11/29	<ul style="list-style-type: none"> ・研修運営代行サービス 	株式会社メディアフラッグ
2016/11/30	<ul style="list-style-type: none"> ・お金とキャリアデザインに関する新作研修 	モーニングスター株式会社
2016/12/16	<ul style="list-style-type: none"> ・会社法、金商法、IPO、IRなど新たに約200種類の研修 	株式会社プロネクサス
2016/12/26	<ul style="list-style-type: none"> ・インターネットを利用した資格に関わる約40種類のコンテンツ 	株式会社ゼミネット

■ITサービス販売強化

自社開発システムを使った支援サービス提供強化

- ・人事サポートシステム「Leaf」の有料利用社数累計は、36社
前年比327.2%（約2.7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56に（売上計上の多くは第2四半期）

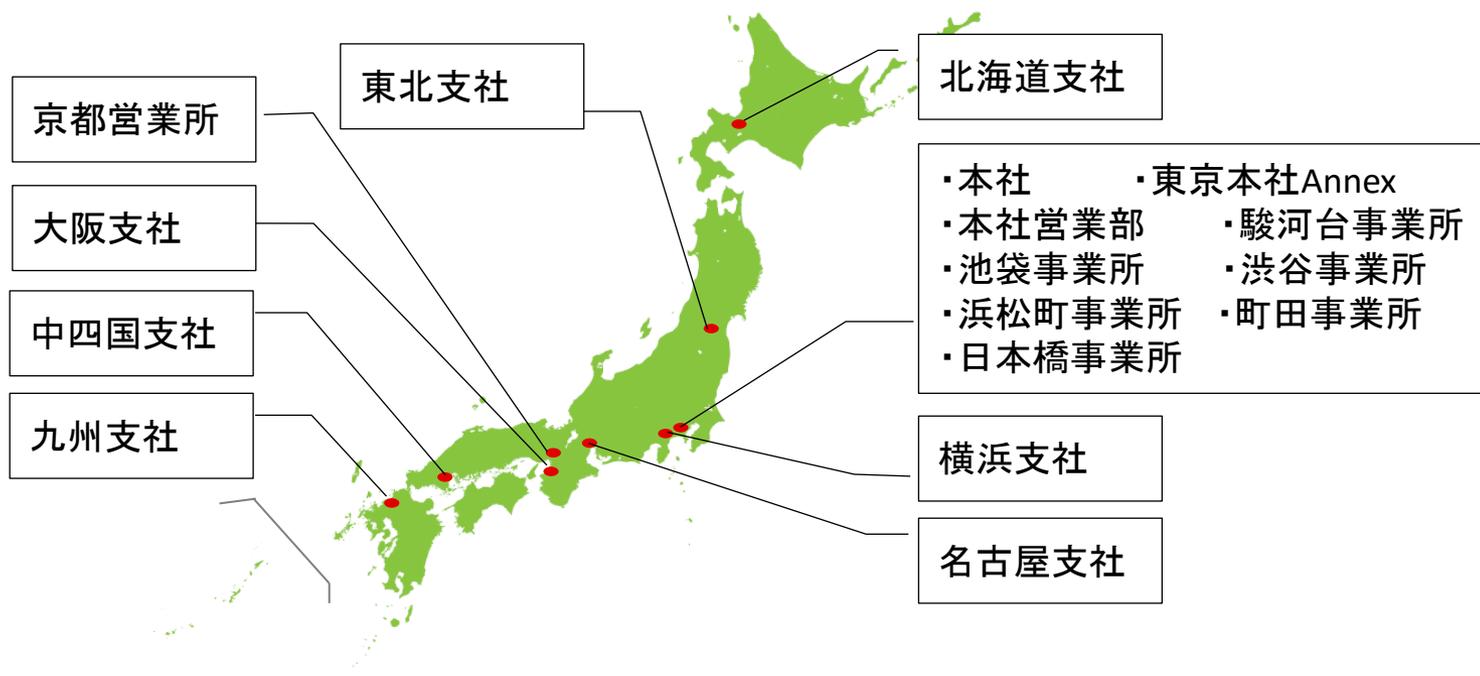


- ・営業力強化トータルサービス「Plants」もリリース（2016年11月9日）



<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(2016年12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

359,147 人※1

前年比 +10.3%

■講師派遣型研修

327,708 人※1

前年比 +8.2%

■公開講座

31,439 人※1

前年比 +39.2%

■年間研修実施回数

14,612 回※1

前年比 +20.3%

■講師派遣型研修

10,422 回※1

前年比 +11.6%

■公開講座

4,190 回※1

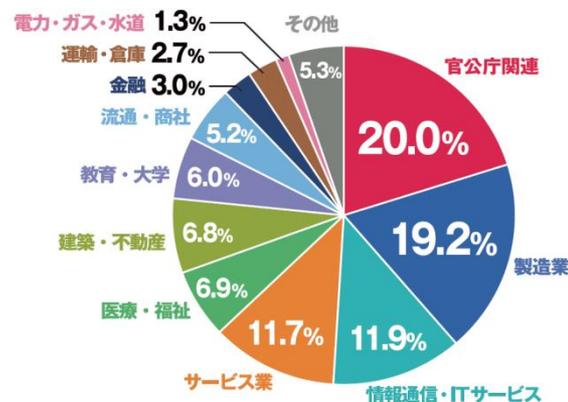
前年比 +49.3%

■お取引先数

17,157 社※2

前年比 +24.9%

■取引先内訳



■WEBinsource登録先数

3,312 社※3

前年比 +60.7%

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

(2016年12月末日時点、連結)

	男性	女性	備考
全社員 291人	139人 (47.8%)	152人 (52.2%)	<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 78人	61人 (78.2%)	17人 (21.8%)	<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	5人	シニア (60才以上)	6人	LGBT	1人	障がいのある方	10人 障がい者雇用率4.2% ※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	99人	営業担当者	89人	IT エンジニア	44人	デザイナー	20人
精神保健 福祉士	1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