

2020年11月18日
株式会社インソース

2020年9月期通期決算説明会 質疑応答

日時:2020年11月11日(水)16:45-17:45

登壇者:代表取締役 執行役員社長 舟橋孝之、取締役 執行役員 藤本茂夫

決算説明会の主な質疑応答の内容です。内容につきましては、ご理解いただきやすいよう、部分的に加筆・修正しております。

質問1:オンライン研修を始めた当初は収益への影響は少ないという話でしたが、どのような変化があったかを教えてください。

舟橋:オンライン研修による収益性の改善については3つの要因があります。一つ目は講師派遣型研修における好採算な民間企業比率の上昇です。オンライン研修への対応は民間企業の方が早く、その比率が上昇し、収益性が改善されております。しかしながら、今後、官公庁のオンライン対応増加に伴い、影響は薄れる見込みです。二つ目はオンライン研修支援による単価上昇です。オンライン研修を支援するオペレーターの派遣、講師登壇用の会場手配などにより、1研修当たりの売上が増加しました。三つ目は公開講座の1開催当たりの売上増加です。オンライン研修では全国どこからでも受講が可能となるため地方からの参加者が増え、1開催当たりの受講者が増加し、収益性が改善されました。

質問2:P.17の「eラーニング新規コンテンツ数」は達成率が他と比べて低いが、今期の目標達成根拠を教えてください。

舟橋:前期の3Qまでは子会社のミテモ株式会社のみで動画製作を行っていましたが、4Qにインソースにも動画担当部署を新設し、グループ全体で大幅に増員したため、新規コンテンツの目標達成は可能と考えています。

質問3:P.17の「コア・ソリューションプラン数」の目標が他と比べて控えめだが、どのような意図かを教えてください。

舟橋:コア・ソリューションプランはテーマ別・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サービスをパッケージにしたプランです。しかし、すでに171種類作成しており、あまり多すぎると目移りしてしまうため、今期は厳選して作成し、合計で200種類程度にしたいと考えています。

質問4:次世代型LMS「Leaf」の販売先はどのような組織が多いのかを教えてください。

舟橋:主に大企業です。各業界のトップ企業様に導入していただく事例が多いです。現在はトップに次ぐ企業様にも導入して頂く事例が出てきました。加えて、弊社の取引先が多い官公庁、外郭団体、大学などで導入事例が増えています。

質問5:P.13 について、自社ビル購入による地代家賃の減少幅が少ないようですが、どのような要因があるかを教えてください。

舟橋:一つは上半期に地方拠点を増加したことが負担になっています。加えて、人員も増加しており、相殺されているためです。

質問6:コロナが今後、再拡大した場合にどれほどの影響を見込んでいるかを教えてください。

舟橋:オンライン研修を実施しようと考えている組織が増えてきているため、前期ほどの落ち込みにはならないと考えています。また、LMS の「Leaf」や e ラーニング・動画などのサービス販売が加速しており、ある程度補うことが出来ると考えています。

質問7:今後、増配を意識していくか、配当性向 40%を継続していくかを教えてください。

舟橋:基本的には配当性向 40%程度で考えています。今回は配当原資があるため、コロナ禍による影響がありますが、安定配当を実施しました。

以上