

株式会社インソース 第18回定時株主総会

2020年12月18日(金)

開 会 宣 言

出席状況の報告

監査役からの監査報告

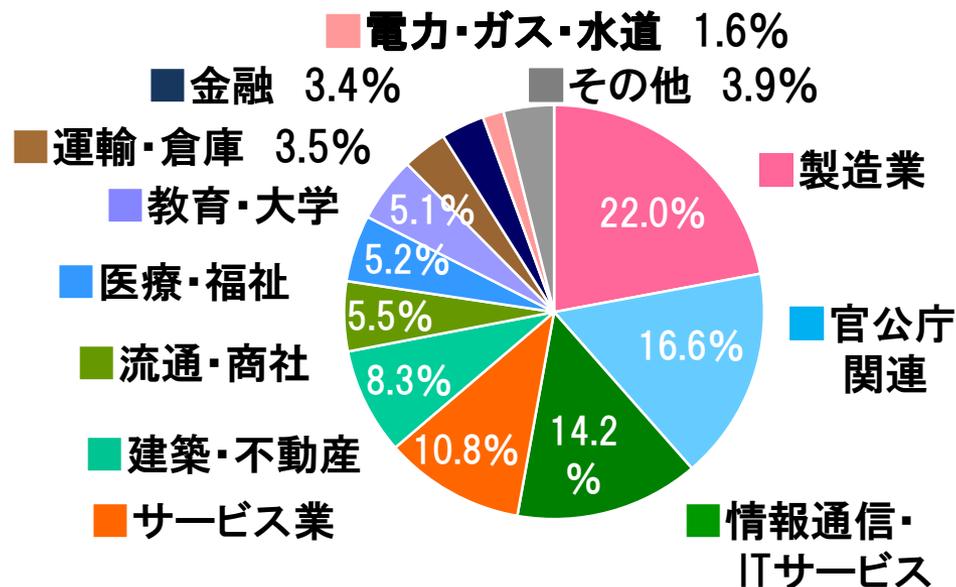
会社紹介

事業内容① お取引先

業種別お取引先数構成比

20年9月期に当社サービスをご利用いただいたお取引先累計

10,786組織



03年6月から20年9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

32,938組織

事業内容② 研修事業

■「翌日から実践できる」にこだわった内容。ワーク・演習中心の構成(ワーク・演習6割)

■研修に対する高い受講者満足度 研修内容評価 **95.4%** / 講師評価 **94.0%**

※20年9月末時点

■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

講師派遣型研修事業 (53.2%)

組織に講師を派遣するオーダーメイド型研修

- ・事前課題から組織ごとの課題に合わせてカスタマイズ
- ・実務経験を重視した経験豊富な講師
- ・講師とテキスト開発を分離・IT化

年間研修実施回数 **11,390**回

※19年10月～20年9月

うちオンライン実施回数・受講者数

1,524回 **54,302**名 ※20年9月末時点

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

公開講座事業 (24.8%)

1名から参加できるオープンセミナー型研修

- ・全国開催、オンラインでも開催
- ・お得な回数券「人財育成スマートパック」
- ・WEBinsourceで一括管理

年間研修受講者数 **58,332**名

※19年10月～20年9月

うちオンライン実施回数・受講者数

1,216回 **15,537**名 ※20年9月末時点

公開講座
INSOURCE OPEN SEMINAR

事業内容③ ITサービス事業・その他事業

■ 人事部門に必要なサービスをすべて提供することを目指し、サービスを拡大中

ITサービス事業(次世代型LMS※「Leaf」)(12.8%)

ITサービス

人事サポートシステム「Leaf」

- ・研修管理からストレスチェック、人事評価まで、あらゆる業務を一元管理するシステム
- ・大企業での利用が増えている次世代型LMS
- ・廉価な利用料と多様なカスタマイズ

※LMS(Learning Management System):
eラーニングの実施に必要な「学習管理システム」のこと

Leaf有料利用組織数(累計) **248**組織

人事評価シート
Web化サービス利用組織数(累計) **93**組織

ストレスチェック
支援サービス納品先数※ **282**組織

※20年9月末時点
ストレスチェック支援数のみ19年10～20年9月実績



その他事業 (eラーニング、コンサルティング、人材紹介など) (9.2%)

eラーニング・映像制作

- ・豊富なラインナップ
- ・多様な提供方法(サブスクリプション、買い切り、レンタル)
- ・動画百貨店(ECサイト)による販売

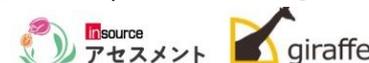
eラーニングコンテンツ数 **99**テーマ**361**本
アクティブ契約ID数 **30,948**ID

※20年9月末時点
アクティブ契約ID数のみ20年7～9月実績



コンサルティング

- ・評価制度構築支援サービス
- ・アセスメント



人材紹介

- ・採用推進サービス事業 **らしくD**

高収益性を実現する4つの力

①

強い顧客基盤 プラットフォーム力

- ・お取引先数32,938組織
- ・WEBinsource登録先数13,492組織



②

強い自社開発力 コンテンツ力

- ・166名のコンテンツ開発クリエイター
- ・年間200タイトル以上の新作

③

「人」と「Web」の活用 営業力

- ・151名の営業担当者と26名のデジタルマーケター
- ・17,727ページ以上のWebサイト

④

IT、AI、DXの内製化 IT力

- ・ITエンジニア82名、AI・RPA担当者12名
- ・自社開発システム(Plants、WEBinsource、Leaf等)

※20年9月末時点

ダイバーシティ実践～人員構成

■ 女性管理職が28.9%、障がい者雇用率は3.12%

	合計	うち女性
全社員数 ※2	470人	273人 (58.1%)
管理職	121人	35人 (28.9%)

管理的職業に占める
女性の割合
14.9%
(令和元年/出典:内閣府
男女共同参画局)

(20年9月末日時点、連結)

外国出身 ※4	4人	シニア (60才以上)	14人	LGBT	5人	障がいのある方	9人 障がい者雇用率3.12%
------------	----	----------------	-----	------	----	---------	--------------------

<民間企業> ・法定雇用率 2.2%
・実雇用率 2.11%
(厚生労働省「令和元年 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	166人	営業担当者	151人	ITエンジニア	82人
デジタル マーケター	26人	AI-RPA担当	12人	デザイナー	16人

ESG+P(業績)の両立 ~業績の重要性

ESGを意識しつつ、P(Performance:業績)を上げ続けることこそ会社の存在意義

Environment(環境)/Social(社会)



(環境) 全社節電/LED対応など、最小限のエネルギーで活動

(社会) 日本経済応援キャンペーンの実施

(社会) ダイバーシティの実践(女性・シニア(60才以上)など)

150講座以上

社員数 女性273人 シニア14人

※20年9月末日時点

Governance(企業統治)



・月次での非財務情報の積極的開示

リリース本数 年間225本(2020年3月は50本)

※20年9月末日時点

Performance(業績)

・コロナ禍前における売上高の3年平均成長率は24.4%(17年9月期-19年9月期)

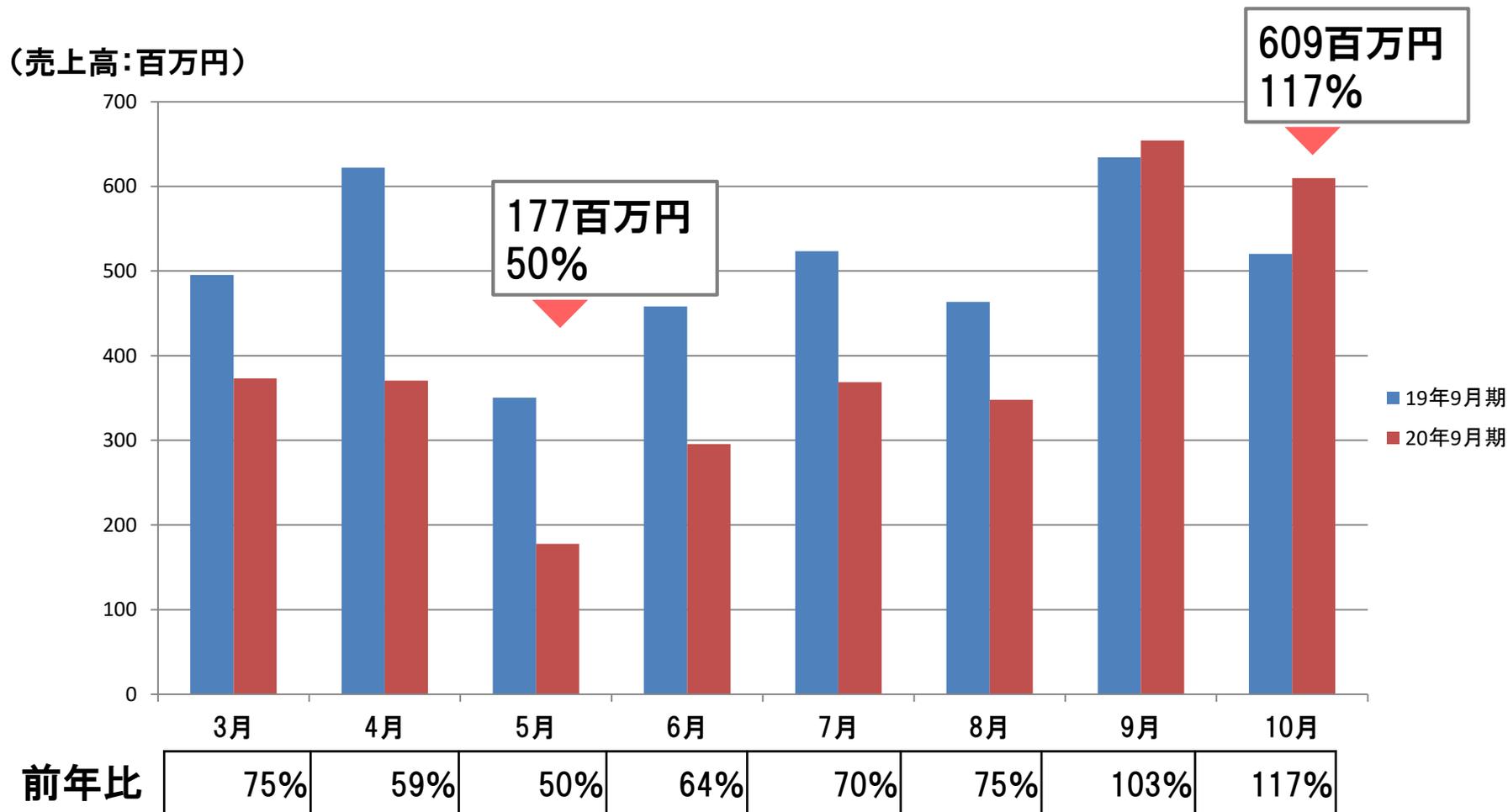
・ROA 10.3% ROE 15.4% ROIC 18.0%

※20年9月末日時点

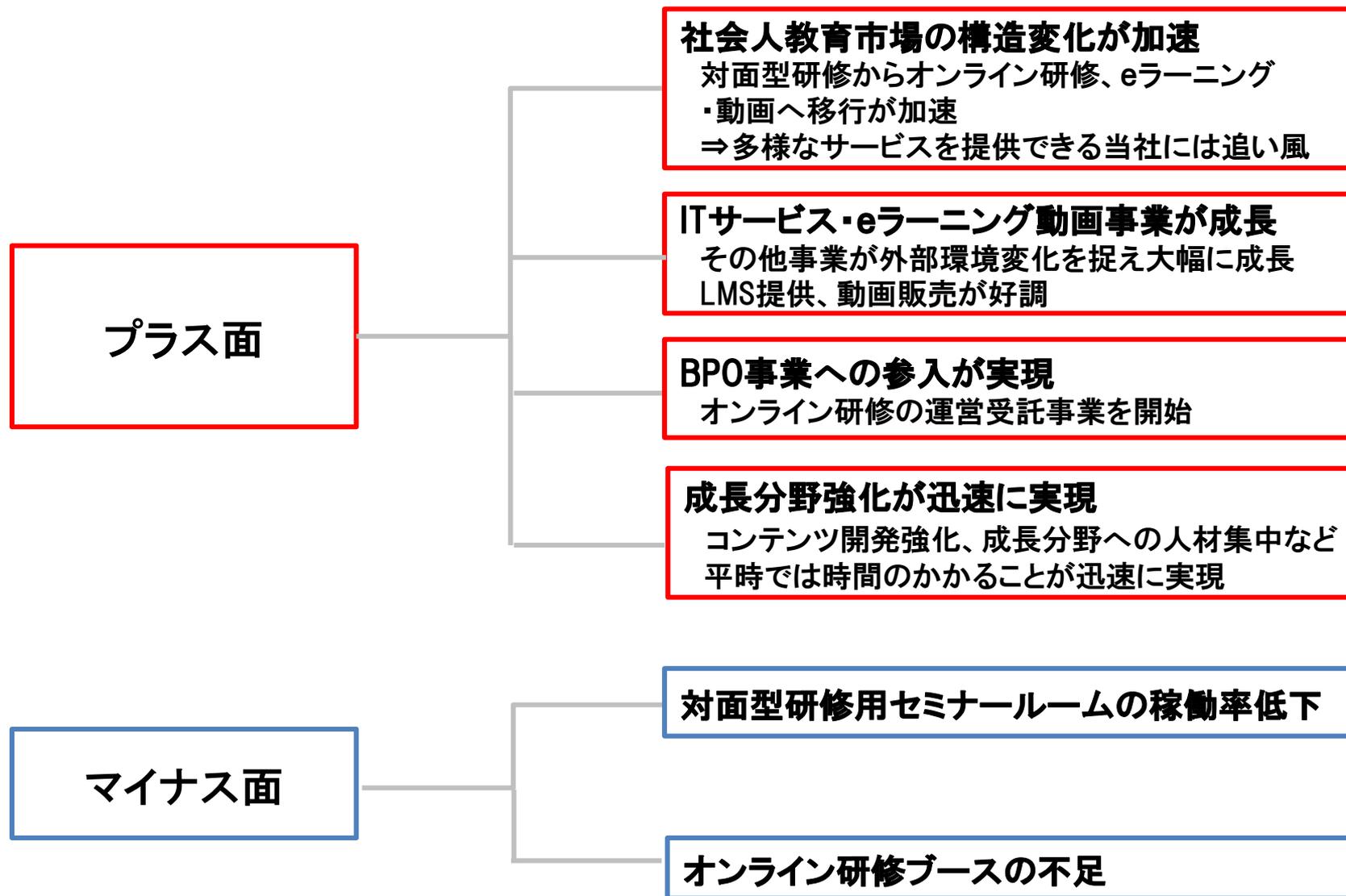
事業報告

コロナ禍の当社グループへの影響と対応

■ 5月、売上高が半減(前年比50%)、9月より前年を越え(103%)、10月には前年比117%で再成長開始



コロナ禍のインソースグループへの影響



⇒変化をチャンスと捉え、成長を加速させていく

コロナ禍の当社の取り組み

■コロナ禍の中、「スピードと集中」で非対面サービスを強化

3月 オンライン研修の開発とオンライン教育営業部を設立

4月 オンライン新人研修を大規模に展開、オンライン研修管理システムを迅速に開発

5月 ほぼオンライン研修のみ実施、非対面サービス体制強化(前年比50%まで落ち込む)

6月 営業活動正常化、来場型公開講座再開(オンラインも継続)

7月 自社技術を活用したBPO、動画サービスの展開開始

8月 動画百貨店(eラーニングのECサイト)を本格始動

9月 売上高が前年を越え、103%

10月 再成長開始(前年比117%)、オンライン受講者数1.5万人突破、DX関連研修拡大

■ オンライン化の推進

- ・グループ会社ミテモでオンライン研修を開始以降、オンライン教育営業部新設
短期間(10日間)でのIT化などオンライン研修の拡大に成功
- ・オンライン化支援事業開始し、BPO事業にも参入

■ 動画の拡大

- ・動画百貨店(ECサイト)による販売の拡大
- ・従来のサブスクモデルに加え、買い切り、レンタルなど
eラーニングのサービス提供方法の多様化

STUDIO利用ID数 20年9月期累計 66,662ID(前年比+26,114ID)
動画百貨店累計動画販売数 280件、レンタル受講者数 1,040人

※2020年12月7日時点

■ ITサービスの成長

- ・コロナ禍でeラーニングニーズが拡大、大企業向けLMSとして成長
- ・ITサービスの大幅伸長、Leafユーザー数 130万人を突破
大企業向けLMSとしての地位を確立

※2020年11月末時点

事業報告と通期業績予想

20年9月期実績と21年9月期通期業績予想

■売上高は前年比8.7%減の5,119百万円

21年9月期は6,740百万円で31.6%伸長の見込み

■営業利益は前年比39.8%減の784百万円

21年9月期は1,450百万円で84.9%伸長の見込み

単位(百万円)

	18年9月期 (実績)	19年9月期 (実績)	20年9月期 (実績)	前年比	21年9月期 (通期予想)	前年比
売上高 (前年比)	4,536 (+951)	5,608 (+1,071)	5,119 (▲488)	▲8.7%	6,740 (+1,620)	+31.6%
売上総利益 (前年比) (売上総利益率)	3,096 (+693) (68.3%)	3,959 (+862) (70.6%)	3,643 (▲315) (71.2%)	▲8.0% (+0.6pt)	4,860 (+1,216) (72.1%)	+33.4% (+0.9pt)
営業利益 (前年比) (営業利益率)	937 (+345) (20.7%)	1,303 (+365) (23.2%)	784 (▲519) (15.3%)	▲39.8% (▲7.9pt)	1,450 (+665) (21.5%)	+84.9% (+6.2pt)
当期純利益 (前年比)	635 (+222)	835 (+200)	445 (▲389)	▲46.7%	940 (+494)	+111.0%

20年9月期事業別実績と21年9月期事業別業績予想

- 講師派遣は高収益の民間向けが増加し、公開講座はオンライン化により1開催当たり受講者数が増加し、ともに利益率が改善

単位(百万円)

		20年9月期 (実績)	前年比	21年9月期 (通期予想)	前年比
講師派遣型研修事業	売上高 (前年比)	2,724 (▲555)	▲16.9%	3,620 (+895)	+32.9%
	売上総利益 (売上総利益率)	2,045 (75.1%)	▲12.6% (+3.7pt)	2,730 (75.4%)	+33.4% (+0.3pt)
	売上高 (前年比)	1,267 (▲260)	▲17.0%	1,580 (+312)	+24.7%
公開講座事業	売上総利益 (売上総利益率)	785 (62.0%)	▲22.4% (▲4.2pt)	1,020 (64.6%)	+29.8% (+2.6pt)
	売上高 (前年比)	655 (+224)	+51.9%	910 (+254)	+38.8%
ITサービス事業	売上総利益 (売上総利益率)	478 (73.0%)	+46.0% (▲3.0pt)	690 (75.8%)	+44.1% (+2.8pt)
	売上高 (前年比)	472 (+102)	+27.7%	630 (+157)	+33.4%
その他事業	売上総利益 (売上総利益率)	333 (70.6%)	+20.3% (▲4.4pt)	420 (66.7%)	+25.9% (▲3.9pt)

連結貸借対照表

■ 自社ビル取得(484百万円)、法人税の支払い(680百万円)、配当金支払い(336百万円)
 自己株取得(305百万円)により現預金が減少し、流動資産は、前期末比27.1%減の3,025百万円

単位(百万円)

	18年9月期末 (実績)	19年9月期末 (実績)	20年9月期 (実績)	増減	前期末比
流動資産	3,434	4,150	3,025	▲1,125	▲27.1%
固定資産	524	806	1,319	+513	+63.6%
資産合計	3,959	4,957	4,344	▲612	▲12.4%
流動負債	979	1,787	1,379	▲408	▲22.8%
固定負債	89	86	81	▲5	▲6.1%
純資産	2,889	3,082	2,883	▲199	▲6.5%
負債・ 純資産合計	3,959	4,957	4,344	▲612	▲12.4%

連結キャッシュ・フロー

- 利益計上により、営業キャッシュフローはプラスを確保
- 自社ビル取得により、投資キャッシュフローはマイナス
- 自己株取得及び配当金支払いにより、財務キャッシュフローはマイナス

	18年9月期 (実績)	19年9月期 (実績)	20年9月期 (実績)	当期増減	単位(百万円)
営業活動による キャッシュ・フロー	751	1,345	191	▲1,154	
投資活動による キャッシュ・フロー	▲147	▲236	▲624	▲388	
財務活動による キャッシュ・フロー	804	▲642	▲639	+3	
現金及び現金同等物に 係る換算差額	0	▲0	▲0	+0	
現金及び現金同等物の 増減額	1,409	466	▲1,072	▲1,538	
現金及び現金同等物の 期首残高	1,416	2,825	3,292	+467	
現金及び現金同等物の 期末残高	2,825	3,292	2,219	▲1,073	

中期経営計画「Road to Next 2023」

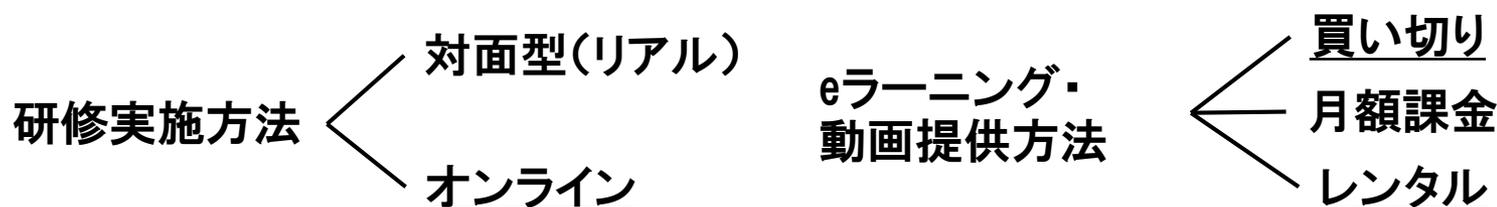
日本の成長に必要な教育サービスを徹底的に提供する！
～環境に即した仕事やり方(HOW)、新知識(DX)、教育インフラ(IT)

■ 23年9月期は売上高10,000百万円、
営業利益2,720百万円を目指す

→まず22年9月期営業利益2,030百万円を超える

1.教育サービス提供方法の徹底的な多様化

～提供方法を多様化し、顧客の選択幅を広げることで、手段とコストの最適化をはかる



2.最新知識教育強化～DX関連教育の強化

～文系人材のDX人材化を低価格で全力推進(2年以内に10億円以上の売上目標)

3.教育インフラサービスの成長加速化

- ・教育生産性向上ニーズに対応したLMS(Leaf)事業の加速化
- ・オンライン運営支援としてBPOサービスの拡大

■ 22年9月期営業利益2,030百万円以上、
23年9月期同2,720百万円以上を目指す

	20年9月期 (実績)	21年9月期 (予想)	22年9月期 <目標>	23年9月期 <目標>	CAGR 21年9月期 -23年9月期
売上高 (前年比:百万円)	5,119 (▲488)	6,740 (+1,620)	8,080 (+1,340)	10,000 (+1,920)	+25.0%
売上総利益 (前年比:百万円)	3,643 (▲315)	4,860 (+1,216)	5,900 (+1,040)	7,460 (+1,560)	+27.0%
営業利益 (前年比:百万円)	784 (▲519)	1,450 (+665)	2,030 (+580)	2,720 (+690)	+51.4%
営業利益率	(15.3%)	(21.5%)	(25.1%)	(27.2%)	
当期純利益 (前年比:百万円)	445 (▲389)	940 (+494)	1,330 (+390)	1,800 (+470)	+59.3%

1.「スピードと集中」による成長

スピード感を持って、絶えず売上や成長に大きく寄与する部門に経営資源を集中させる

2.ダイバーシティ実践

多様性で業績拡大と新事業展開を加速

3.ESG経営の継続

社会課題の解決が当社の事業目的
非財務情報の積極開示を継続

株主還元方針

■ 配当性向40%を目途に、業績に連動した配当を継続

	19年9月期 (実績)	20年9月期 (予定)	21年9月期 (予想)
1株当たり 配当金	16円00銭	18円50銭	20円00銭 (10円00銭)
配当金総額	336百万円	387百万円	—
配当性向(連結)	40.3%	87.2%	44.5%

※19年9月1日付で普通株式1株につき1.25株の割合を持って株式分割を行っております

※当社は、2020年12月8日開催の臨時取締役会において、2021年1月1日付で普通株式1株につき2株に分割する株式分割を決議しております。
2021年9月期の期末配当予想額は当株式分割を反映した金額であり、従来の配当予想額に実質的な変更はございません。

対 処 す べ き 課 題

1.コンテンツと教育インフラの拡充

→人材投資と組織体制のさらなる強化

2.セールスの強化

→顧客基盤の拡大とパッケージ化

3.多様な事業展開

→非対面型サービスの開発・拡大

～オンライン化、動画化、ITサービス強化

4.人材確保

→多様な人材の採用と人材教育強化

～エンジニア・クリエイターを中心に中途採用再強化

決議事項

■配当金額

当社普通株式1株につき金18.5円

総額 387,152,867円

■効力発生日

2020年12月21日(月)

取締役候補者

候補者番号	氏名
1	舟橋 孝之 (ふなはし たかゆき)
2	川端 久美子 (かわばた くみこ)
3	藤本 茂夫 (ふじもと しげお)
4	澤田 哲也 (さわだ てつや)
5	金井 大介 (かない だいすけ)
6	上林 憲雄 (かんばやし のりお)
7	廣富 克子 (ひろとみ かつこ)

質疑応答

- ① 挙手をお願いします
- ② 議長から指名されたら、
スタンドマイクの前に移動し、
出席票番号とお名前をお願いします

議案の採決

■配当金額

当社普通株式1株につき金18.5円

総額 387,152,867円

■効力発生日

2020年12月21日(月)

取締役候補者

候補者番号	氏名
1	舟橋 孝之 (ふなはし たかゆき)
2	川端 久美子 (かわばた くみこ)
3	藤本 茂夫 (ふじもと しげお)
4	澤田 哲也 (さわだ てつや)
5	金井 大介 (かない だいすけ)
6	上林 憲雄 (かんばやし のりお)
7	廣富 克子 (ひろとみ かつこ)

閉会宣言
