

# 株式会社インソース 23年9月期 第3四半期(累計) 連結業績説明資料

2023年7月24日(月)

- 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3四半期(累計) 連結業績

---

## Chap. 02 23年9月期第3四半期 事業別解説

---

<参考資料①> ChatGPTの普及による当社事業への影響

---

<参考資料②> 会社概要とインソースの特徴・ESGへの取り組み

---

<参考資料③> 人的資本拡充について

---

## 23年9月期第3四半期累計(22.10-23.6)連結業績

- 売上高は7,899百万円(前年同期比14.9%増)、  
売上総利益は6,005百万円(同14.1%増)、売上総利益率は76.0%(同0.6pt減)、  
営業利益は2,807百万円(同15.2%増)、営業利益率は35.5%(同0.1pt増)
- 修正通期売上予想に対する進捗率は73.5%、売上総利益進捗率は73.2%、営業利益進捗率は72.9%

## 通期業績予想修正

- 売上高は10,750百万円、前年比14.1%増(前回予想比300百万円減、2.7%減)
- 売上総利益は8,200百万円、前年比13.7%増(前回予想比380百万円減、4.4%減)
- 営業利益は3,850百万円、前年比14.3%増(前回予想比120百万円増、3.2%増)
- 営業利益率は35.8%、前年比0.1pt改善(前回予想比2.1pt増)

# Chap. 01 23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)

	21年9月期 1-3Q(実績)	22年9月期 1-3Q(実績)	23年9月期 1-3Q(実績)	前年比	23年9月期 通期(修正予想)	進捗率
売上高 (前年比)	<b>5,544</b> (+1,794)	<b>6,872</b> (+1,328)	<b>7,899</b> (+1,026)	<b>+14.9%</b>	<span style="border: 1px solid black; padding: 2px;">修正 ▲300</span> <b>10,750</b> (+1,331)	<b>73.5%</b>
売上総利益 (前年比) (売上総利益率)	<b>4,240</b> (+1,622) (76.5%)	<b>5,263</b> (+1,023) (76.6%)	<b>6,005</b> (+741) (76.0%)	<b>+14.1%</b> (▲0.6t)	<span style="border: 1px solid black; padding: 2px;">修正 ▲380</span> <b>8,200</b> (+985) (76.3%)	<b>73.2%</b>
営業利益 (前年比) (営業利益率)	<b>1,731</b> (+1,297) (31.2%)	<b>2,437</b> (+705) (35.5%)	<b>2,807</b> (+370) (35.5%)	<b>+15.2%</b> (+0.1pt)	<span style="border: 1px solid black; padding: 2px;">修正 +120</span> <b>3,850</b> (+482) (35.8%)	<b>72.9%</b>
経常利益 (前年比) (経常利益率)	<b>1,751</b> (+1,319) (31.6%)	<b>2,414</b> (+663) (35.1%)	<b>2,804</b> (+389) (35.5%)	<b>+16.1%</b> (+0.4pt)	<span style="border: 1px solid black; padding: 2px;">修正 +125</span> <b>3,845</b> (+498) (35.8%)	<b>72.9%</b>
当期純利益 (前年比) (当期純利益率)	<b>1,149</b> (+887) (20.7%)	<b>1,653</b> (+504) (24.1%)	<b>1,903</b> (+249) (24.1%)	<b>+15.1%</b> (+0.0pt)	<span style="border: 1px solid black; padding: 2px;">修正 +60</span> <b>2,600</b> (+366) (24.2%)	<b>73.2%</b>

# 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)	23年9月期 1-3Q(実績)	前年比	23年9月期 (修正予想)	進捗率
講師派遣型 研修事業	売上高 (前年比)	<b>2,857</b> (+875)	<b>3,403</b> (+546)	<b>3,868</b> (+465)	<b>+13.7%</b>	<b>修正</b> ▲200 <b>5,280</b> (+614)	<b>73.3%</b>
	売上総利益 (売上総利益率)	<b>2,228</b> (78.0%)	<b>2,695</b> (79.2%)	<b>3,055</b> (79.0%)	<b>+13.3%</b> (▲0.2pt)	<b>修正</b> ▲240 <b>4,170</b> (+478) (79.0%)	<b>73.3%</b>
公開講座事業	売上高 (前年比)	<b>1,362</b> (+397)	<b>1,594</b> (+232)	<b>1,893</b> (+298)	<b>+18.7%</b>	<b>修正</b> ▲30 <b>2,590</b> (+371)	<b>73.1%</b>
	売上総利益 (売上総利益率)	<b>1,027</b> (75.4%)	<b>1,222</b> (76.6%)	<b>1,441</b> (76.1%)	<b>+17.9%</b> (▲0.5pt)	<b>修正</b> ▲80 <b>1,980</b> (+271) (76.4%)	<b>72.8%</b>
ITサービス事業	売上高 (前年比)	<b>721</b> (+288)	<b>883</b> (+161)	<b>976</b> (+93)	<b>+10.5%</b>	<b>修正</b> ▲150 <b>1,350</b> (+152)	<b>72.3%</b>
	売上総利益 (売上総利益率)	<b>543</b> (75.3%)	<b>689</b> (78.0%)	<b>763</b> (78.2%)	<b>+10.8%</b> (+0.2pt)	<b>修正</b> ▲160 <b>1,080</b> (+131) (80.0%)	<b>70.7%</b>
その他事業	売上高 (前年比)	<b>602</b> (+233)	<b>991</b> (+388)	<b>1,160</b> (+169)	<b>+17.1%</b>	<b>修正</b> +80 <b>1,530</b> (+193)	<b>75.9%</b>
	売上総利益 (売上総利益率)	<b>440</b> (73.0%)	<b>656</b> (66.2%)	<b>745</b> (64.2%)	<b>+13.6%</b> (▲2.0pt)	<b>修正</b> +100 <b>970</b> (+104) (63.4%)	<b>76.8%</b>

※ 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

- 人員数増加により、総人件費が増加
- 新規取得自社ビル(日暮里ビル・御茶ノ水スタジオ)の備品購入により、事務・通信費が増加
- 対面の営業商談強化により旅費交通費が増加し、その他経費が増加

単位(百万円)

販管費内訳	21年9月期 1-3Q(実績)	22年9月期 1-3Q(実績)	23年9月期 1-3Q(実績)	増減	前年同期比	23年9月期 (修正予想)
総人件費※1	1,991	2,269	2,549	+279	+12.3%	3,460 (+352)
うちRS分※2	31	90	92	+1	+1.7%	125 (+4)
オフィス関連費用※3	159	122	128	+5	+4.9%	180 (+18)
事務・通信費	121	114	142	+27	+24.0%	200 (+18)
その他経費	235	318	377	+58	+18.4%	510 (+115)
販管費合計	2,508	2,826	3,197	+371	+13.2%	4,350 (+503)
(販管费率)	(45.2%)	(41.1%)	(40.5%)	(▲0.6pt)	-	(40.5%)

※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

# 連結貸借対照表

- 今後のオフィス関連費用削減のため、自社ビルを取得、固定資産が増加
- 人財育成スマートパックの獲得が増加し、前受金が増加
- 前受金が増加するものの未払法人税等の減少により、流動負債が減少

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 3Q末(実績)	増減	前期末比
流動資産	<b>3,759</b>	<b>5,260</b>	<b>3,918</b>	<b>▲1,342</b>	<b>▲25.5%</b>
うち現預金	<b>2,624</b>	<b>3,827</b>	<b>2,584</b>	<b>▲1,243</b>	<b>▲32.5%</b>
固定資産	<b>3,007</b>	<b>3,468</b>	<b>5,323</b>	<b>+1,854</b>	<b>+53.5%</b>
資産合計	<b>6,766</b>	<b>8,729</b>	<b>9,241</b>	<b>+511</b>	<b>+5.9%</b>
流動負債	<b>2,202</b>	<b>2,559</b>	<b>2,041</b>	<b>▲518</b>	<b>▲20.2%</b>
うち前受金※	<b>599</b>	<b>730</b>	<b>883</b>	<b>+153</b>	<b>+20.9%</b>
固定負債	<b>63</b>	<b>44</b>	<b>43</b>	<b>▲1</b>	<b>▲2.4%</b>
純資産	<b>4,500</b>	<b>6,125</b>	<b>7,156</b>	<b>+1,031</b>	<b>+16.8%</b>
負債・ 純資産合計	<b>6,766</b>	<b>8,729</b>	<b>9,241</b>	<b>+511</b>	<b>+5.9%</b>

※ 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

- 「GA4活用研修」、「金融・生活リテラシーアセスメント」など時流に合わせたサービスを拡充
- WEBinsourceの「公開ダイレクト」(※1)に上司承認機能を追加し、DTC(※2)サービスを強化

※1 公開ダイレクトは、WEBinsource上で受講者自身が研修検索・申し込みができる機能

※2 DTC:Direct To Consumerの略称。企業が利用者(消費者)にサービスを直接販売する仕組み

エンタープライズビジネス:従業員数1,000名以上企業

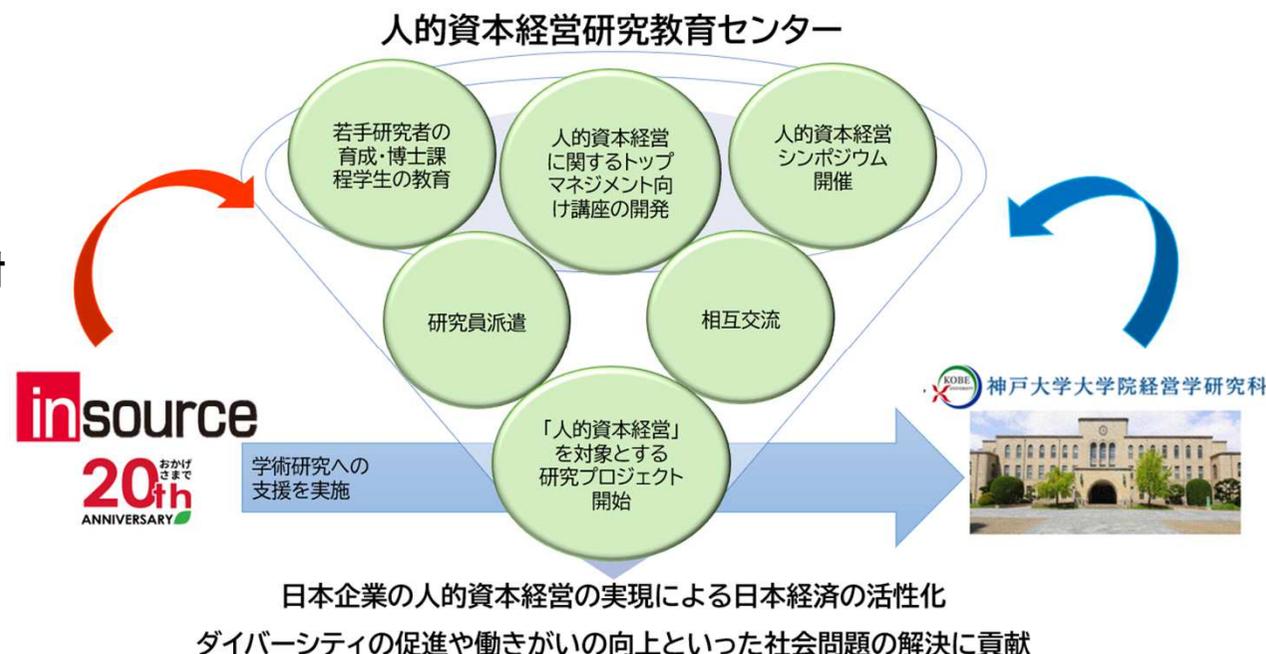
ミッドマーケットビジネス:300名~999名 グロウビジネス:299名以下

新サービス名称	サービス分野	主なターゲット	特徴・開発目的
「内気な人」のための研修シリーズ	講師派遣/ 公開講座	全セグメント	内向的な方が自らの長所を再認識し、活躍することを目的として開発
Googleアナリティクスの最新バージョン「GA4」活用研修	講師派遣/ 公開講座	ミッドマーケット/ グロウビジネス	WEBサイト解析ツールのGoogleアナリティクスが、23年7月に「GA4」へ完全移行することに対応して開発
WEBinsourceの「公開ダイレクト」に上司承認機能を追加	公開講座	全セグメント	「WEBinsource」のオプション機能である「公開ダイレクト」の新機能。人事研修担当の負担軽減およびDTC(※)サービスの強化による公開講座の売上向上を目的として開発
金融・生活リテラシーアセスメント	コンサル・アセスメント	ミッドマーケット/ エンタープライズ	従業員の資産形成や金融経済に関する知識を高め、金銭トラブルや不祥事を回避することを目的として開発
学生を対象にしたアントレプレナー教育事業支援	地方創生	学校・教育支援/ 自治体/ 地方公共団体	起業家不足に対応する地方創生事業の一環。小学生~高校生に対し、起業体験を提供することを目的として開発

- 神戸大学大学院経営学研究科と包括連携協定締結
- 産学連携による分野横断的な研究・教育を加速させ、社会問題の解決に寄与
- 経営理念である「あらゆる人が『働く楽しさ・喜び』を実感できる社会の実現」に向けて、アカデミックな視点から各組織の人的資本経営推進のアプローチを支援

## <経緯>

- ・23年4月  
神戸大学大学院経営学研究科  
人的資本経営研究教育センター  
(インソース創業20周年記念寄附  
センター)設立
- ・23年5月  
神戸大学大学院経営学研究科  
との人的資本経営研究に係る  
包括連携協定を締結



## <人的資本経営研究教育センターでの現在進行中のプロジェクト>

1. 「上場500社の人的資本開示内容の現況とその特徴」
2. 「リターン人材の働きがいと企業パフォーマンスの向上に向けた人材マネジメント」
3. 「組織開発による職場改善の介入研究」
4. 「働く価値の創造と高齢者労働市場の調査・開発」

# 23年9月期 各種KPI

- 営業の活動量増加により、WEBinsourceの獲得は大幅増加。メール販促強化により、クリック数は大幅増加
- DX講師数は、IT企業出身者を中心に増加

	21年9月期 (実績)	22年9月期 (実績)	23年9月期 3Q(実績)	23年9月期3Q(累計) (進捗率)	23年9月期 (目標)
WEBinsource新規登録先数 単位:組織 (累計契約数)	<b>2,306</b> (15,798)	<b>2,871</b> (18,669)	<b>778</b> (20,866)	<b>2,197</b> (進捗率:91.5%)	<b>2,400</b> (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)	<b>321</b> (3,461)	<b>333</b> (3,794)	<b>91</b> (4,065)	<b>271</b> (進捗率:77.4%)	<b>350</b> (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)	<b>437</b> (3,296)	<b>334</b> (3,630)	<b>62</b> (3,825)	<b>195</b> (進捗率:97.5%)	<b>200</b> (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)	<b>248</b> (334)	<b>210</b> (544)	<b>50</b> (699)	<b>155</b> (進捗率:73.8%)	<b>210</b> (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)	<b>60</b> (231)	<b>36</b> (267)	<b>9</b> (297)	<b>30</b> (進捗率:75.0%)	<b>40</b> (307)
セッション数 単位:千回	<b>2,010</b>	<b>1,804</b>	<b>508</b>	<b>133</b> (進捗率:67.0%)	<b>2,000</b>
配信メールクリック数 単位:クリック	<b>56,390</b>	<b>52,811</b>	<b>26,049</b>	<b>64,454</b> (進捗率:107.4%)	<b>60,000</b>
講師数※3 単位:人 (前期末比)	<b>340</b>	<b>315</b>	<b>364</b> (+49)	<b>364</b> (進捗率:81.7%)	<b>375</b> (+60)
うちDX講師数※3 単位:人 (前期末比)	<b>52</b>	<b>67</b>	<b>78</b> (+11)	<b>78</b> (進捗率:73.3%)	<b>82</b> (+15)
アセスメント利用組織数 単位:組織	-	<b>260</b>	<b>174</b>	<b>436</b> (進捗率:102.3%)	<b>426</b>
1人あたりCO2排出量(Scope2)※4 単位:t-CO2	<b>0.74</b>	<b>0.73</b>	<b>0.14</b>	<b>0.49</b> (進捗率:72.2%)	<b>0.69</b>

※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・DX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3四半期 事業別解説

---

## 23年9月期第3四半期(23.4-23.6)連結業績

- 売上高は2,694百万円(前年比14.1%増)、売上総利益は2,021百万円(同14.5%増)、売上総利益率は75.0%(同0.3pt増)、営業利益は877百万円(同15.0%増)、営業利益率は32.6%(同0.3pt増)
- 売上高は、動画・eラーニングの需要が一服したものの、営業活動の活発化および研修ニーズの拡大により、講師派遣型研修事業、公開講座事業を中心に増加
- 営業利益率は、オンライン研修比率は低下したものの、公開講座部およびITサービス事業部の利益率が改善し、前年と同程度を維持

## 23年9月期第3四半期(23.4-23.6)事業別解説

- 講師派遣型研修事業(売上高1,461百万円、前年同期比14.2%増、3Q累計進捗率73.3%)  
研修ニーズが拡大し、特に民間企業での実施回数が順調に推移
- 公開講座事業(売上高709百万円、前年同期比16.1%増、3Q累計進捗率73.1%)  
新人研修、新作研修により受講者数増加。1開催あたり受講者数も回復傾向にあり、利益率改善
- ITサービス事業(売上高240百万円、前年同期比22.4%増、3Q累計進捗率72.3%)  
Leaf年間経常収益(ARR)は順調に増加。外注加工費削減等により利益率が大きく改善
- その他事業(売上高283百万円、前年同期比2.8%増、3Q累計進捗率75.9%)  
売上は微増。法令改定に伴う動画・eラーニングの需要が一服、Webマーケティングが好調

単位(百万円)

	22年9月期 3Q(実績)	4Q(実績)	23年9月期 1Q(実績)	2Q(実績)	3Q(実績)	前年同期比	
<b>売上高</b> (前四半期比:QoQ)	<b>2,362</b> (+45)	<b>2,545</b> (+182)	<b>2,586</b> (+41)	<b>2,617</b> (+30)	<b>2,694</b> (+77)	<b>+332</b>	<b>+14.1%</b>
<b>売上総利益</b> (前四半期比:QoQ)	<b>1,765</b> (▲53)	<b>1,950</b> (+184)	<b>1,957</b> (+7)	<b>2,026</b> (+68)	<b>2,021</b> (▲5)	<b>+255</b>	<b>+14.5%</b>
(売上総利益率)	(74.7%)	(76.6%)	(75.7%)	(77.4%)	(75.0%)	(+0.3pt)	
<b>営業利益</b> (前四半期比:QoQ)	<b>762</b> (▲136)	<b>929</b> (+166)	<b>893</b> (▲36)	<b>1,036</b> (+143)	<b>877</b> (▲159)	<b>+114</b>	<b>+15.0%</b>
(営業利益率)	(32.3%)	(36.5%)	(34.5%)	(39.6%)	(32.6%)	(+0.3pt)	
<b>経常利益</b> (前四半期比:QoQ)	<b>755</b> (▲137)	<b>931</b> (+176)	<b>891</b> (▲40)	<b>1,034</b> (+143)	<b>878</b> (▲155)	<b>+122</b>	<b>+16.3%</b>
<b>当期純利益</b> (前四半期比:QoQ)	<b>517</b> (▲95)	<b>579</b> (+62)	<b>610</b> (+30)	<b>707</b> (+97)	<b>584</b> (▲122)	<b>+67</b>	<b>+13.0%</b>

- 売上は前年同期比14.2%増、研修ニーズの拡大、特に民間企業での実施増加による
- 売上総利益は前年同期比13.6%増。オンライン研修比率が大きく低下するも、民間企業の売上構成比上昇により、売上総利益率は微減にとどまる

単位(百万円)

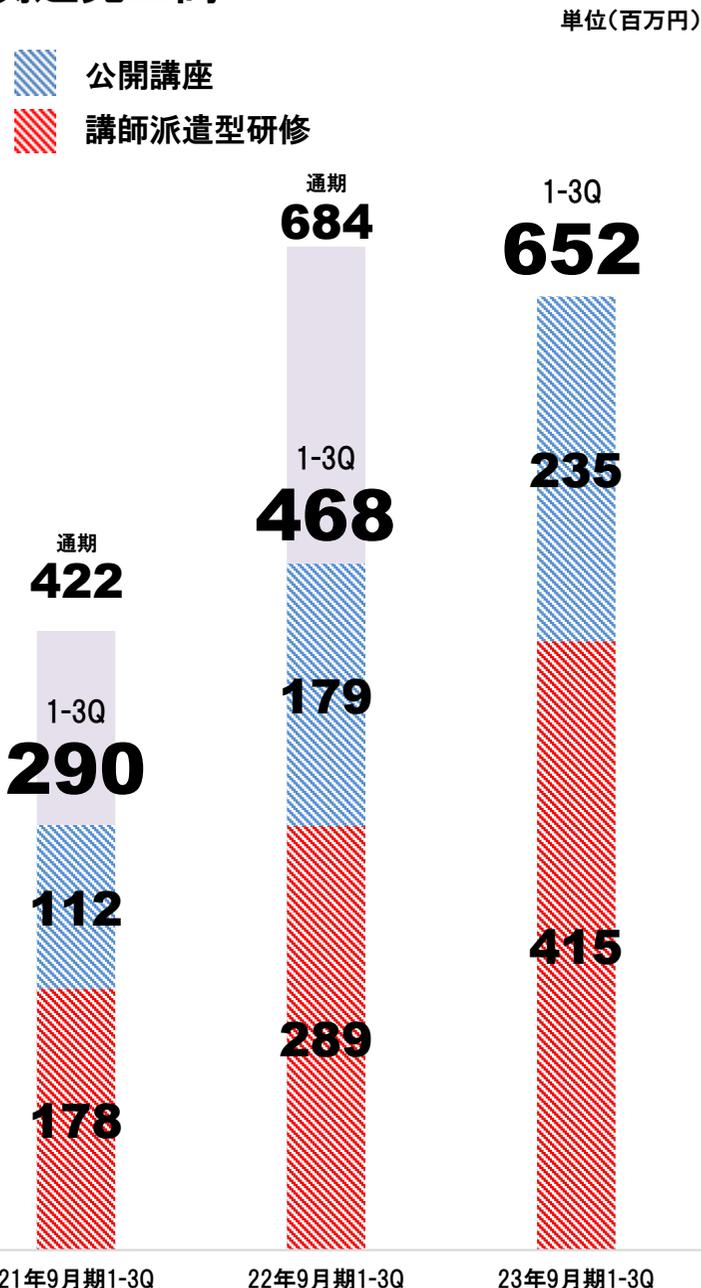
	22年9月期 3Q(実績)	4Q(実績)	23年9月期 1Q(実績)	2Q(実績)	3Q(実績)	前年同期比	
売上高 (前四半期比:QoQ)	<b>1,280</b> (+405)	<b>1,262</b> (▲18)	<b>1,397</b> (+135)	<b>1,008</b> (▲389)	<b>1,461</b> (+453)	<b>+181</b>	<b>+14.2%</b>
売上総利益 (前四半期比:QoQ) (売上総利益率)	<b>1,006</b> (+307) (78.6%)	<b>995</b> (▲11) (78.9%)	<b>1,103</b> (+108) (79.0%)	<b>808</b> (▲294) (80.2%)	<b>1,142</b> (+333) (78.2%)	<b>+136</b> (▲0.5pt)	<b>+13.6%</b>
実施回数 単位:回 (前四半期比:QoQ)	<b>4,617</b> (+1,633)	<b>4,528</b> (▲89)	<b>5,103</b> (+575)	<b>3,496</b> (▲1,607)	<b>5,220</b> (+1,724)	<b>+603</b>	<b>+13.1%</b>
うちオンライン研修 (構成比)	<b>1,390</b> (30.1%)	<b>1,829</b> (40.4%)	<b>1,791</b> (35.1%)	<b>1,173</b> (33.6%)	<b>921</b> (17.6%)	<b>▲469</b>	<b>▲33.7%</b>
平均単価 単位:千円 (前四半期比:QoQ)	<b>277.2</b> (▲15.8)	<b>278.7</b> (+1.5)	<b>273.9</b> (▲4.8)	<b>288.5</b> (+14.5)	<b>280.1</b> (▲8.4)	<b>+2.8</b>	<b>+1.0%</b>

- 売上は前年同期比16.1%増、新人研修およびChatGPT研修等の新作により受講者数が増加
- 売上総利益は前年同期比17.3%増。講座運用方法改善により1開催あたり受講者数が11.7人（前四半期比+2.1人）となり、前四半期より収益性が大きく改善

単位(百万円)

	22年9月期 3Q(実績)	23年9月期 4Q(実績)	23年9月期 1Q(実績)	23年9月期 2Q(実績)	23年9月期 3Q(実績)	前年同期比	
<b>売上高</b> (前四半期比:QoQ)	<b>610</b> (+133)	<b>623</b> (+12)	<b>631</b> (+7)	<b>553</b> (▲78)	<b>709</b> (+156)	<b>+98</b>	<b>+16.1%</b>
<b>売上総利益</b> (前四半期比:QoQ) (売上総利益率)	<b>468</b> (+105) (76.7%)	<b>486</b> (+18) (78.1%)	<b>491</b> (+4) (77.8%)	<b>401</b> (▲89) (72.6%)	<b>548</b> (+147) (77.4%)	<b>+80</b> (+0.8pt)	<b>+17.3%</b>
<b>受講者数</b> 単位:人 (前四半期比:QoQ)	<b>26,568</b> (+4,363)	<b>28,713</b> (+2,145)	<b>29,954</b> (+1,241)	<b>25,818</b> (▲4,136)	<b>31,008</b> (+5,190)	<b>+4,440</b>	<b>+16.7%</b>
うちオンライン研修 (構成比)	<b>20,006</b> (75.3%)	<b>23,563</b> (82.1%)	<b>24,418</b> (81.5%)	<b>21,496</b> (83.3%)	<b>19,850</b> (64.0%)	<b>▲156</b>	<b>▲0.8%</b>
<b>1開催あたり 受講者数</b> (前四半期比:QoQ)	<b>12.6</b> (+0.1)	<b>11.6</b> (▲1.0)	<b>11.4</b> (▲0.2)	<b>9.5</b> (▲1.9)	<b>11.7</b> (+2.1)	<b>▲0.9</b>	<b>▲6.9%</b>
<b>平均単価</b> 単位:千円 (前四半期比:QoQ)	<b>22.9</b> (+1.5)	<b>21.7</b> (▲1.3)	<b>21.0</b> (▲0.6)	<b>21.4</b> (+0.1)	<b>22.8</b> (+1.4)	<b>▲0.1</b>	<b>▲0.4%</b>

## DX関連売上高



## 23年9月期1-3Q売上は前年同期比39.3%増加

- ・講師派遣型研修は、民間大手企業を中心の大型プロジェクトの増加により、前年同期比40%超の大幅増加基調を維持
- ・公開講座は、ITリテラシー向上を目的とした基礎研修に加え、PM向けの極意シリーズ等が、売上拡大に寄与し、前年比30%超増加
- ・23年4Qは、DXスキルアセスメントや、ChatGPTプロンプトエンジニアリング等、コロナ禍終息後、加速する環境変化に対応した、新規コンテンツを投入し、更なる売上増強を図る

### DX関連研修 推移

	21年9月期 1-3Q	22年9月期 1-3Q	23年9月期 1-3Q
売上高(百万円)	<b>290</b>	<b>468</b>	<b>652</b>
前年同期比	<b>+54.4%</b>	<b>+61.3%</b>	<b>+39.3%</b>
講師派遣型研修	<b>178</b>	<b>289</b>	<b>415</b>
前年同期比	<b>+83.5%</b>	<b>+62.1%</b>	<b>+43.4%</b>
公開講座	<b>112</b>	<b>179</b>	<b>235</b>
前年同期比	<b>+23.2%</b>	<b>+60.0%</b>	<b>+31.7%</b>
講師派遣型研修 実施回数(回)	<b>448</b>	<b>674</b>	<b>925</b>
公開講座 受講者人数(人)	<b>5,239</b>	<b>8,394</b>	<b>9,969</b>

### 23年3Q開発のおもな新作コンテンツ

- ・4月 アジャイル開発のためのプロジェクトマネジメント基礎研修  
～スクラムの基本プロセスを習得する編
- ・5月 ビジネスで使える計数分析入門研修  
～統計手法を活用する
- ・6月 ChatGPT応用編研修  
～プロンプトエンジニアリングについて学ぶ

- Leaf有料利用組織数は612、利用者は272万人(前年同期比33.4%増)と好調。  
年間経常収益(ARR※1)は713百万円(同19.5%増)に拡大
- 売上総利益は前年同期比31.3%増。売上総利益率は、内製化による外注加工費削減およびサーバーの運用効率化により、前年同期比5.3ptと大きく改善

単位(百万円)

	22年9月期 3Q(実績)	4Q(実績)	23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>	<b>196</b> (▲287)	<b>314</b> (+118)	<b>213</b> (▲100)	<b>522</b> (+308)	<b>240</b> (▲282)	<b>+43</b>	<b>+22.4%</b>
Leaf関連 月額利用料 (前四半期比:QoQ)	<b>145</b> (+3)	<b>157</b> (+12)	<b>162</b> (+5)	<b>168</b> (+5)	<b>175</b> (+7)	<b>+30</b>	<b>+21.1%</b>
単月※2	<b>49</b>	<b>53</b>	<b>55</b>	<b>56</b>	<b>59</b>	<b>+9</b>	<b>+19.5%</b>
1組織平均単価 (単位:千円)	<b>98.8</b>	<b>102.4</b>	<b>99.6</b>	<b>98.1</b>	<b>97.1</b>	<b>▲1.7</b>	<b>▲1.7%</b>
Leafカスタマイズ 売上	<b>48</b>	<b>133</b>	<b>22</b>	<b>194</b>	<b>61</b>	<b>+13</b>	<b>+28.8%</b>
ストレスチェック	<b>3</b>	<b>23</b>	<b>28</b>	<b>160</b>	<b>2</b>	<b>▲0</b>	<b>▲12.9%</b>
売上総利益※3 (前四半期比:QoQ) (売上総利益率)	<b>142</b> (▲256) (72.7%)	<b>258</b> (+116) (82.4%)	<b>147</b> (▲111) (69.2%)	<b>428</b> (+280) (82.0%)	<b>187</b> (▲240) (78.1%)	<b>+44</b>	<b>+31.3%</b> (+5.3pt)

※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

月額課金型サービス 単位(組織)	22年9月期 3Q(実績)	4Q(実績)	23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)	<b>498</b> (+28)	<b>522</b> (+24)	<b>551</b> (+29)	<b>588</b> (+37)	<b>612</b> (+24)	<b>+114 +22.9%</b>
「Leaf」 ユーザー数 (単位:千人) (前四半期比:QoQ)	<b>2,040</b> (+107)	<b>2,112</b> (+72)	<b>2,438</b> (+326)	<b>2,552</b> (+113)	<b>2,722</b> (+169)	<b>+681 +33.4%</b>
人事評価シート Web化サービス導入 (前四半期比:QoQ)	<b>155</b> (+4)	<b>165</b> (+10)	<b>168</b> (+3)	<b>184</b> (+16)	<b>190</b> (+6)	<b>+35 +22.6%</b>
都度請負型サービス	22年9月期 3Q(実績)	4Q(実績)	23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)	<b>18</b> (▲57)	<b>52</b> (+34)	<b>11</b> (▲41)	<b>54</b> (+43)	<b>19</b> (▲35)	<b>+1 +5.6%</b>
ストレスチェック 支援サービス納品先数 (前四半期比:QoQ)	<b>18</b> (▲259)	<b>70</b> (+52)	<b>91</b> (+20)	<b>326</b> (+235)	<b>13</b> (▲313)	<b>▲5 ▲17.8%</b>

- 23年4月28日のサービスリリース後、2組織にて導入内定
- 6月以降無料セミナーを開催、約50社が参加(23年7月末時点)



## ■ 「Leaf企業内大学」活用の流れ(図中の1~5に対応)

- 1 「Leaf My STORY」から「Leaf企業内大学」のマイページへログイン(※2)
- 2 「アセスメント機能」で自身のスキルの現状と課題(As is - To be)を把握
- 3 診断結果から表示される個別の推奨講座(研修、eラーニング等)に申込み、受講
- 4 教育受講履歴を「Leaf企業内大学」に蓄積
- 5 教育履歴を「Leaf人的資本管理」に連携、人的資本情報として開示

「Leaf企業内大学」は、  
 ・教育プラットフォーム  
 ・アセスメント、  
 ・公開講座、eラーニング  
 をフルパッケージで提供

※1 人材の能力を可視化・分析して戦略的に投資すること    ※2 「Leaf企業内大学」単独利用も可能

# その他事業(ライジング・ネクスト)

■売上は前年同期比2.8%増、売上総利益は前年同期比4.3%減。動画・eラーニングの売上減少は昨年4月の法令改定に伴う特需の反動。Webマーケティングは前年同期比49.6%増と好調 単位(百万円)

		22年9月期 3Q(実績)	4Q(実績)	23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)	<b>275</b> (▲206)	<b>345</b> (+69)	<b>343</b> (▲1)	<b>533</b> (+189)	<b>283</b> (▲249)	<b>+7</b>	<b>+2.8%</b>
売上総利益※	(前四半期比:QoQ) (売上総利益率)	<b>148</b> (▲210) (53.8%)	<b>209</b> (+60) (60.5%)	<b>215</b> (+5) (62.5%)	<b>388</b> (+172) (72.8%)	<b>142</b> (▲245) (50.1%)	<b>▲6</b> (▲3.7pt)	<b>▲4.3%</b>
<b>&lt;主な内訳&gt;</b>								
動画買い切り(販売)	売上	<b>89</b>	<b>83</b>	<b>119</b>	<b>198</b>	<b>69</b>	<b>▲20</b>	<b>▲22.8%</b>
	販売本数 (単位:本)	<b>385</b>	<b>364</b>	<b>538</b>	<b>887</b>	<b>327</b>	<b>▲58</b>	<b>▲15.1%</b>
動画レンタル	売上	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>12</b>	<b>10</b>	<b>6</b>	<b>+2</b>	<b>+47.6%</b>
	受講者数 (単位:人)	<b>3,584</b>	<b>2,894</b>	<b>4,028</b>	<b>3,493</b>	<b>3,066</b>	<b>▲518</b>	<b>▲14.5%</b>
クラウド型 eラーニング 「STUDIO」	売上	<b>45</b>	<b>36</b>	<b>39</b>	<b>35</b>	<b>41</b>	<b>▲4</b>	<b>▲9.5%</b>
	利用ID数 (単位:千ID)	<b>66</b>	<b>70</b>	<b>73</b>	<b>79</b>	<b>82</b>	<b>+15</b>	<b>+23.3%</b>
映像制作 ソリューション	売上	<b>11</b>	<b>9</b>	<b>4</b>	<b>21</b>	<b>14</b>	<b>+2</b>	<b>+24.0%</b>
	制作本数 (単位:本)	<b>21</b>	<b>43</b>	<b>18</b>	<b>23</b>	<b>15</b>	<b>▲6</b>	<b>▲28.6%</b>
コンサルティング・ アセスメントサービス	売上	<b>20</b>	<b>34</b>	<b>23</b>	<b>35</b>	<b>26</b>	<b>+5</b>	<b>+28.7%</b>
	利用組織数 (単位:組織)	<b>54</b>	<b>59</b>	<b>63</b>	<b>70</b>	<b>54</b>	<b>±0</b>	<b>±0%</b>
オンラインセミナー 事務代行	売上	<b>37</b>	<b>35</b>	<b>45</b>	<b>54</b>	<b>45</b>	<b>+7</b>	<b>+21.3%</b>
	利用組織数 (単位:組織)	<b>45</b>	<b>60</b>	<b>94</b>	<b>86</b>	<b>34</b>	<b>▲11</b>	<b>▲24.4%</b>
地方創生サービス	売上	<b>3</b>	<b>51</b>	<b>2</b>	<b>47</b>	<b>2</b>	<b>▲1</b>	<b>▲16.6%</b>
	実施数 (単位:件)	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>3</b>	<b>12</b>	<b>6</b>	<b>+1</b>	<b>+20.0%</b>
Webマーケティング	売上	<b>46</b>	<b>40</b>	<b>39</b>	<b>56</b>	<b>70</b>	<b>+23</b>	<b>+49.6%</b>

※ 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

## <参考資料①> ChatGPTの普及による当社事業への影響

---

	インソースの教育サービス		ChatGPTによる教育	
ターゲット	あらゆる社会人受講者が対象でターゲットが広く、学ぶ意欲が低い人も広く含む		ChatGPTを使える社会人受講者に限定され、ターゲットが狭く、学ぶ意欲が高い人中心になる	
①内容の正確性 ・合理性	◎	<ul style="list-style-type: none"> <li>・専門家がコンテンツを開発するため、内容は正確</li> <li>・社会の変化に即応し、常にブラッシュアップ</li> </ul>	×	<ul style="list-style-type: none"> <li>・社会人教育では正確性、合理性が最も求められるので、情報収集力に限界のあるAI活用は限定的にならざるを得ない</li> </ul>
②学習意欲の醸成	◎	<ul style="list-style-type: none"> <li>・優秀な講師の指導により、受講者に合わせた学習意欲醸成が即時かつ容易にできる</li> <li>・受講者を飽きさせない工夫を盛り込んでいる</li> </ul>	△	<ul style="list-style-type: none"> <li>・学習意欲を強く醸成するシステム開発は可能であるが、多額のコストがかかる</li> </ul>
③受講者への指導	○	<ul style="list-style-type: none"> <li>・現場経験のある講師が社会人受講者の態度・意欲・スキルレベルを総合的に判断し個別指導できる</li> </ul>	△	<ul style="list-style-type: none"> <li>・AIでもある程度柔軟な個別指導は可能だが、社会人教育の様に学習内容が多岐にわたる場合、コンテンツ開発コストは膨大になる</li> </ul>
④自発性の低い 受講者への対応	○	<ul style="list-style-type: none"> <li>・自発性の低い講師の現場経験、人間的魅力で説得し指導できる</li> <li>・研修には物理的、時間的、心情的拘束力がある</li> </ul>	×	<ul style="list-style-type: none"> <li>・そもそもPCおよびChatGPTを立ち上げない受講者への対応は限界があり、強い強制力はない</li> </ul>
⑤経済性	○	<ul style="list-style-type: none"> <li>・精度の高い3500種以上の既存コンテンツに、講師の経験を組み合わせ提供することで、満足度の高い教育が廉価に提供可能</li> </ul>	△	<ul style="list-style-type: none"> <li>・AI作成コンテンツに対し、正確性のチェックや訂正に手間が発生。多数の教育コンテンツを揃えるには多額のコストがかかり、経済合理性は低い</li> </ul>
⑥コンテンツ分野 ごとの優劣	◎ ◎ ◎	<ul style="list-style-type: none"> <li>・行動変容(階層別教育、意識変革)は得意 ～グループワーク等で強いインパクトあり</li> <li>・ビジネススキルの徹底習得可能(知識⇒行動⇒検証) ～講師がプロセス全体を指導できる</li> <li>・知識付与・テクニカルスキルは徹底指導ができる ～講師であれば理解度の検証まで可能</li> </ul>	△ △ ○	<ul style="list-style-type: none"> <li>・行動変容は書籍と同レベルの効果 ～インパクトは弱く、徹底力はない</li> <li>・ビジネス知識の習得のみ</li> <li>・知識付与・テクニカルスキルは廉価に指導できる ～プログラミング教育などコモディティ知識は極めて廉価に教育可能</li> </ul>
⑦総評	インソースの教育は企業や組織のあらゆるメンバーの能力を底上げする事に対し、柔軟性が高く、経済合理性がある		ChatGPTによる教育は、学習意欲が高く、ITリテラシーが高い人に限定され、個別教育を実施することを考えると経済合理性は低い。ただ、プログラミングなど知識付与の一般教育には廉価に活用できる	

※本見解は現時点での状況を前提としており、今後の技術進歩、市場変化等により変更する可能性があります

## ■ ChatGPTの普及後※には、リスクより機会が上回ると想定

～ ChatGPTを活用するための研修や新サービス開発が収益機会となり、内部コスト削減にも寄与を想定

※Excelと同程度の活用レベルを想定

ChatGPTによる影響	現在	ChatGPT普及後※
機会	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ ChatGPT活用を学ぶ教育サービスを提供中                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・ChatGPTのはじめ方研修（23年4月～）</li> </ul> </li> <li>■ ChatGPTの企業内活用を推進するASP提供中                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・『Leaf powered by 企業内GPT-4』（23年6月～）</li> </ul> </li> <li>■ 研修コンテンツ開発にChatGPT活用中                             <ul style="list-style-type: none"> <li>～調査時間短縮などメリット大</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ ChatGPT関連研修の販売増                             <ul style="list-style-type: none"> <li>～OA研修と同程度の売上を想定</li> <li>※22年9月期 OA研修 売上1.5億円</li> </ul> </li> <li>■ ChatGPTを活用した新サービス開発による増収                             <ul style="list-style-type: none"> <li>～企業の業務効率化、プログラミング教育の自動化への応用を想定。社内AIエンジニアもおおり、参入は容易</li> </ul> </li> <li>■ 研修コンテンツ開発コストの削減                             <ul style="list-style-type: none"> <li>～社内システムへの組み込みを早期に実施</li> </ul> </li> </ul>
リスク	-	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 大企業(社員数千名以上)からのeラーニング売上減                             <ul style="list-style-type: none"> <li>～eラーニングを内製する大企業からの売上減の可能性あり、eラーニング売上の最大20%、1億円程度の影響が考えられる</li> </ul> </li> </ul>

※本見解は現時点での状況を前提としており、今後の技術進歩、市場変化等により変更する可能性があります

## ■ トピックス 有料オプション『Leaf powered by 企業内GPT-4』～ChatGPTを顧客専用環境で利用可能に(23年6月～)

272万人以上（2023年6月末時点）が利用している研修管理システム・LMS「Leaf（Leaf）」の新オプション『Leaf With 企業内GPT』は、Leafの利用方法を質問できるだけでなく、教育管理・タレントマネジメントシステムならではの利用ができる機能

### <質問例>

- ・教育担当者が、教育カリキュラムやテスト問題の相談をする
- ・受講者が、自身に最適なe-ラーニングコンテンツを質問する
- ・従業員からの人事への要望を蓄積して業務改善案を考えてもらう

### ■ 提供価格

・お試しプラン：税込22,000円/月  
※管理者ユーザーのみ、最大20万文字まで

・全ユーザープラン：税込550円/ID・月  
※最大5000文字 x ID数まで

## <参考資料②> 会社概要とインソースの特徴、ESGへの取り組み

---



- ・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

- ・地方創生事業
- ・ワークショップ・コンサルティング事業
- ・eラーニング事業 ・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)

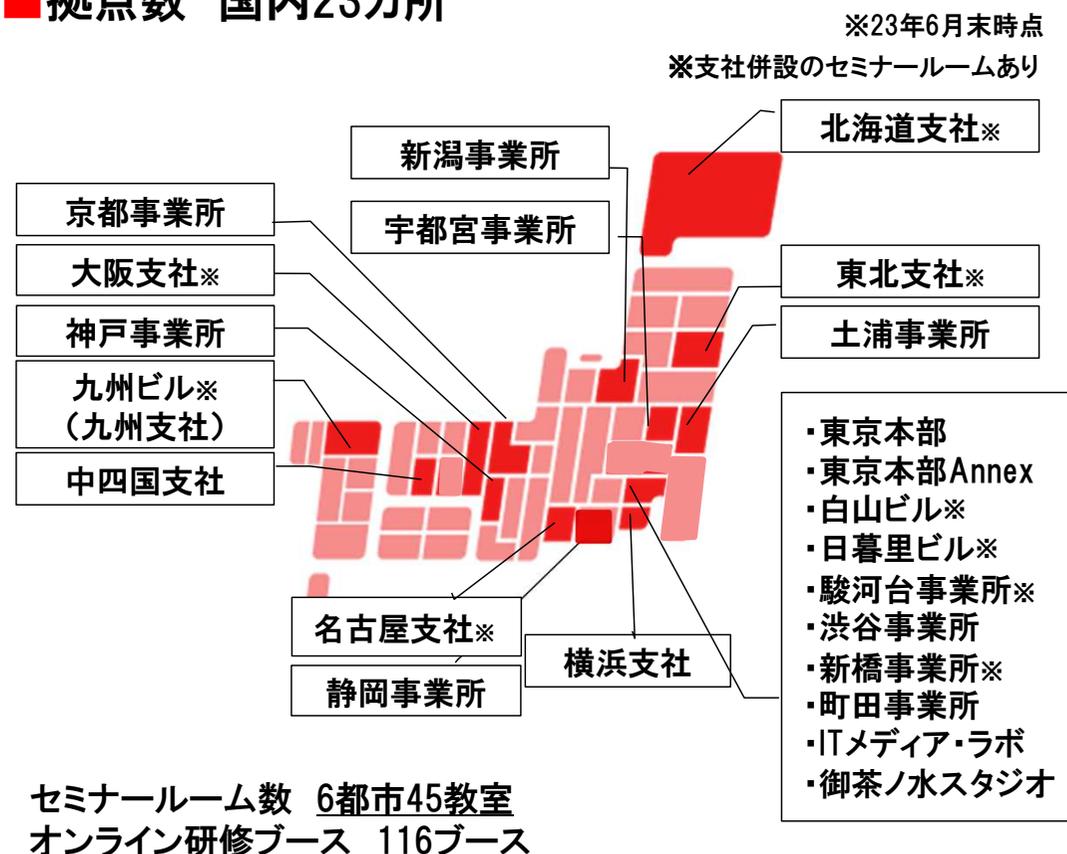
### 株式会社インソースマーケティングデザイン

- ・Webプロモーション、HP制作、システム開発

### 株式会社インソースビジネスレップ

- ・研修運営業務代行

## ■ 拠点数 国内23カ所



- 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 **95.9%** / 講師評価 **93.9%** ※23年6月末時点

## 講師派遣型研修事業

売上構成(23年9月期1-3Q) 49.0%  
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



年間研修実施回数・受講者数

**18,347**回      **586**千名

うちオンライン実施回数・受講者数

**5,714**回      **244**千名

オーダーメイド研修



※22年7月～23年6月

## 公開講座事業

売上構成(23年9月期1-3Q) 24.0%  
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

**10,453**回      **115**千名

うちオンライン実施回数・受講者数

**6,880**回      **89**千名



※22年7月～23年6月

## ITサービス事業

売上構成(23年9月期1-3Q) 12.4%  
22年9月期 12.7%

### 人事サポートシステム「Leaf」

有料利用組織数・ユーザー数

**612**組織      **272**万名

### ストレスチェック支援サービス

累計実施組織数・受験者数

**1,980**組織      **195**万名



※23年6月末時点



※23年3月末時点

## その他事業

売上構成(23年9月期1-3Q) 14.7%  
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
- 研修運営業務代行

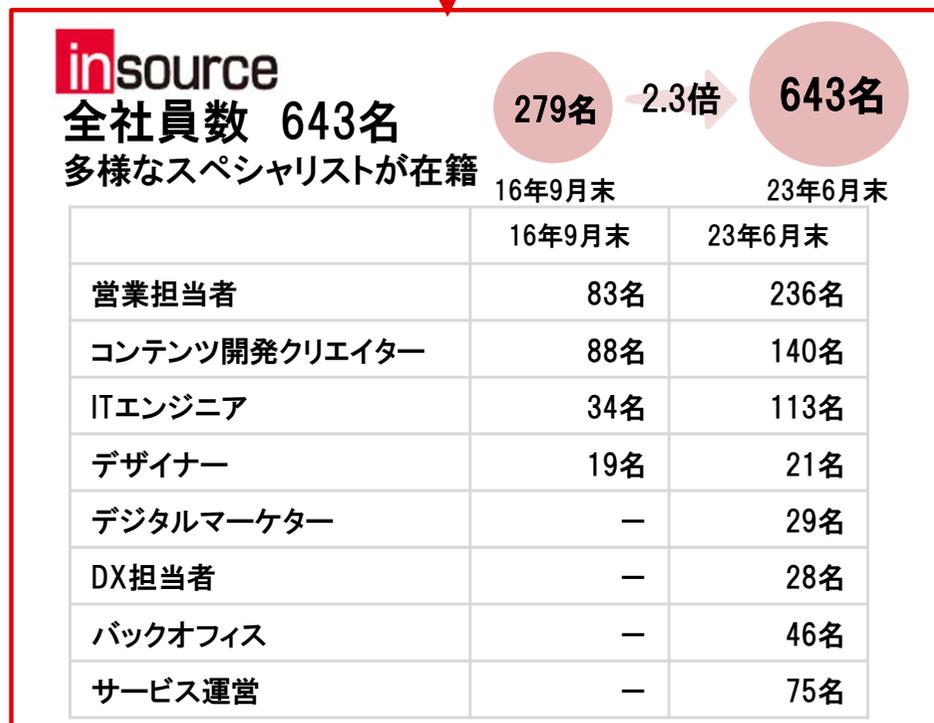


# インソースを取り巻くステークホルダー

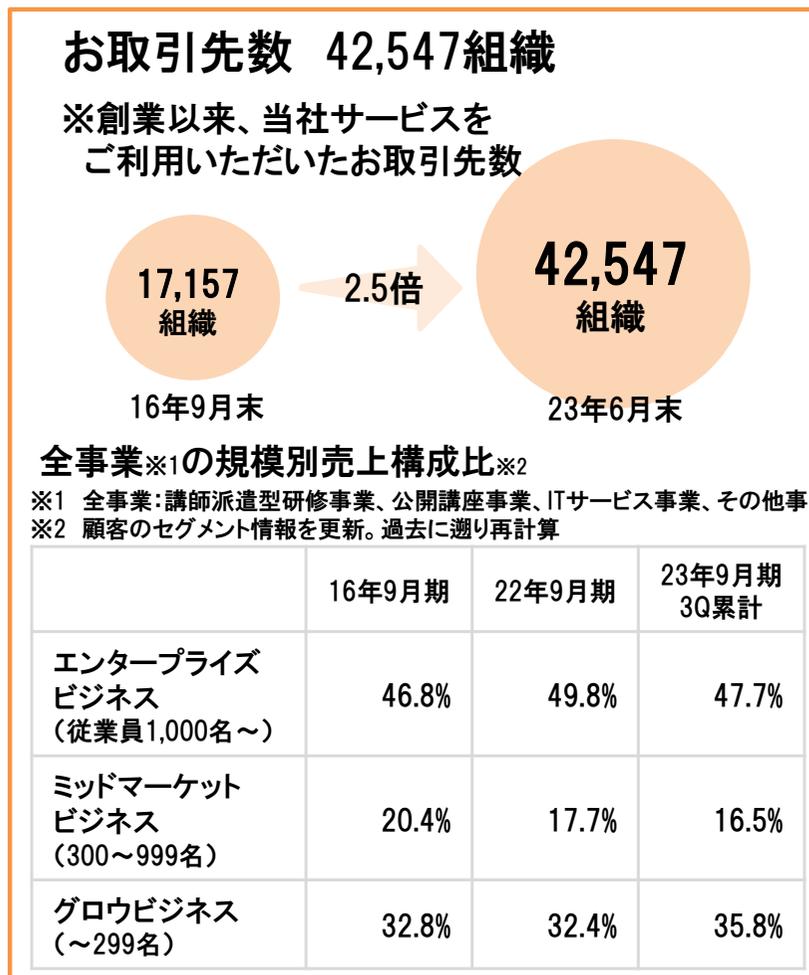
## ■ マザーズ上場年度末(16年9月末)と現在の比較



↑ ↓ 連携



商品・サービス



資金 ↑ ↓ 還元



## 業種別お取引先数構成比

過去1年間(22年7月～23年6月)に  
当社サービスをご利用いただいたお取引先

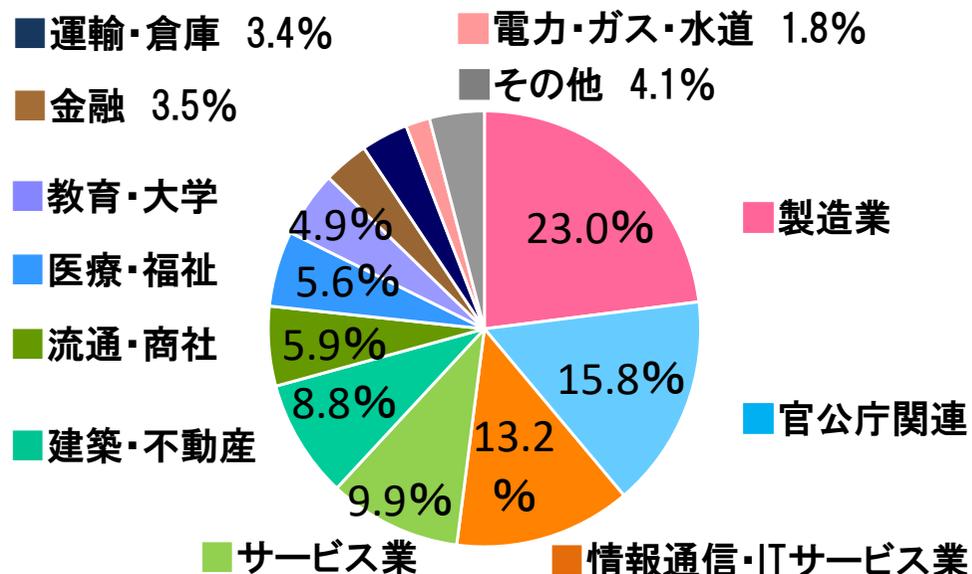
**14,007** 組織

【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

**42,547** 組織

過去1年間(22年7月～23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

■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q

単位(百万円)

%表示は構成比・進捗率

進捗率  
73.5%

23年9月期進捗率

24.1%

24.3%

25.1%

10,750

(業績修正予想)

2,586

2,617

2,694

22年9月期構成比

23.3%

24.6%

25.1%

27.0%

9,418

2,192

2,317

2,362

2,545

21年9月期構成比

24.2%

24.8%

24.9%

26.1%

7,501

1,814

1,859

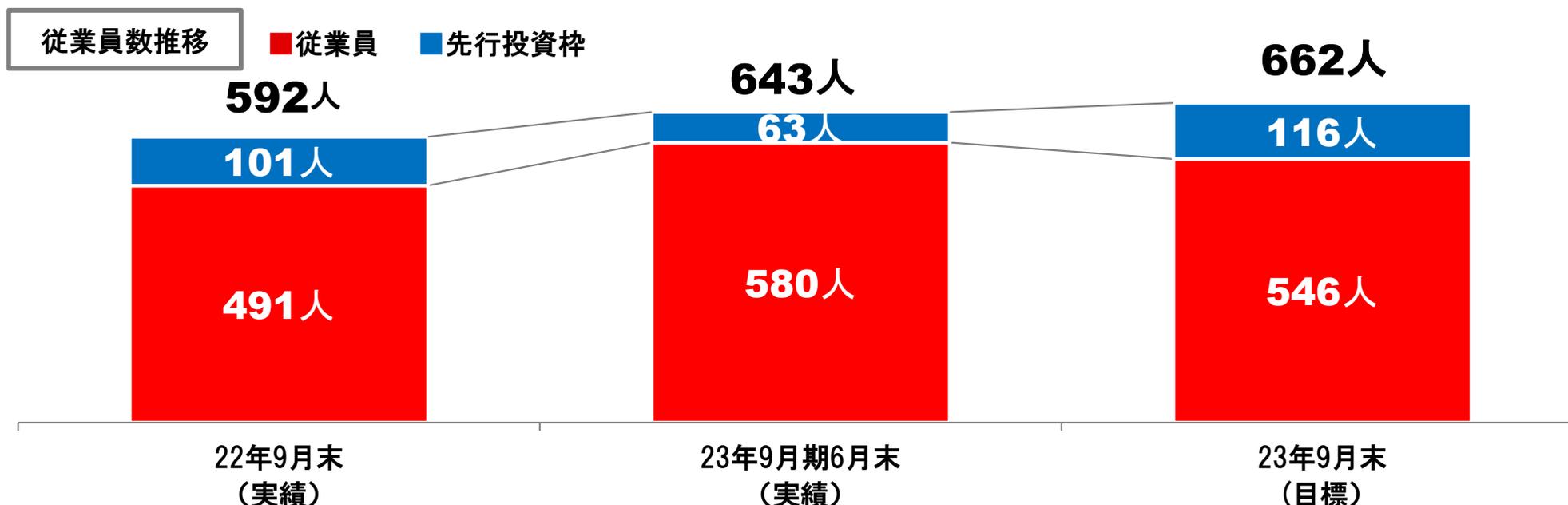
1,870

1,956

# 連結従業員数

- 23年4月は新卒31名、4～6月にかけて中途社員9名が入社
- 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 3Q末(実績) (前期末比)	目標までの人数	23年9月末 (目標) (前期末比)
従業員数※ 単位:名	592	643 (+51)	19 (進捗率72.8%)	662 (+70)
うち先行投資枠※ 単位:名	101	63	53	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

- 従業員のうち女性比率は56.6%、管理職のうち女性比率は38.5%、シニアも多数活躍
- えるぼし認定で2つ星・くるみん認定を取得※、健康経営優良法人2023に認定

※えるぼし認定: 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の認定制度  
 くるみん認定: 次世代育成支援対策推進法に基づき、「子育てサポート企業」として一定の基準を満たした企業の認定制度



	合計	うち女性
従業員数 ※2	643人	364人 56.6%
管理職	208人	80人 38.5%

＜民間企業＞  
 管理的職業に占める  
 女性割合  
 12.9% (※1)  
 (令和5年版/出典:  
 内閣府男女共同参画局)

外国出身 ※4	4人	シニア (60才以上)	42人	LGBT	5人	障がいのある方	11人 障がい者雇用率2.79% (※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	140人	営業担当者	236人	ITエンジニア	113人	バック オフィス	46人
デジタル marketer	29人	DX担当者	28人	デザイナー	21人	サービス 運営	75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  
 ※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  
 ※23年6月末時点、連結

## 「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

インソースグループの3つの強み

今後の事業活動

提供する価値

市場のニーズ  
顧客の課題解決

トータルソリューション  
最適な手段・コスト

品質改善  
ノウハウの仕組み化

コンテンツ開発力  
コンテンツ開発(教育・Web  
サービス)を内製化

3つの  
強み

システム開発力  
システムの内製化  
オリジナル・システム  
を開発可能

営業力  
人とWebで毎年約2,500  
組織※を新規開拓

1. 社会人教育



2. ITサービス



3. その他サービス  
(ライジングネクスト)

- ・地方創生サービス
- ・オンライン事務代行サービス
- ・Webマーケティング
- ・人材紹介 など



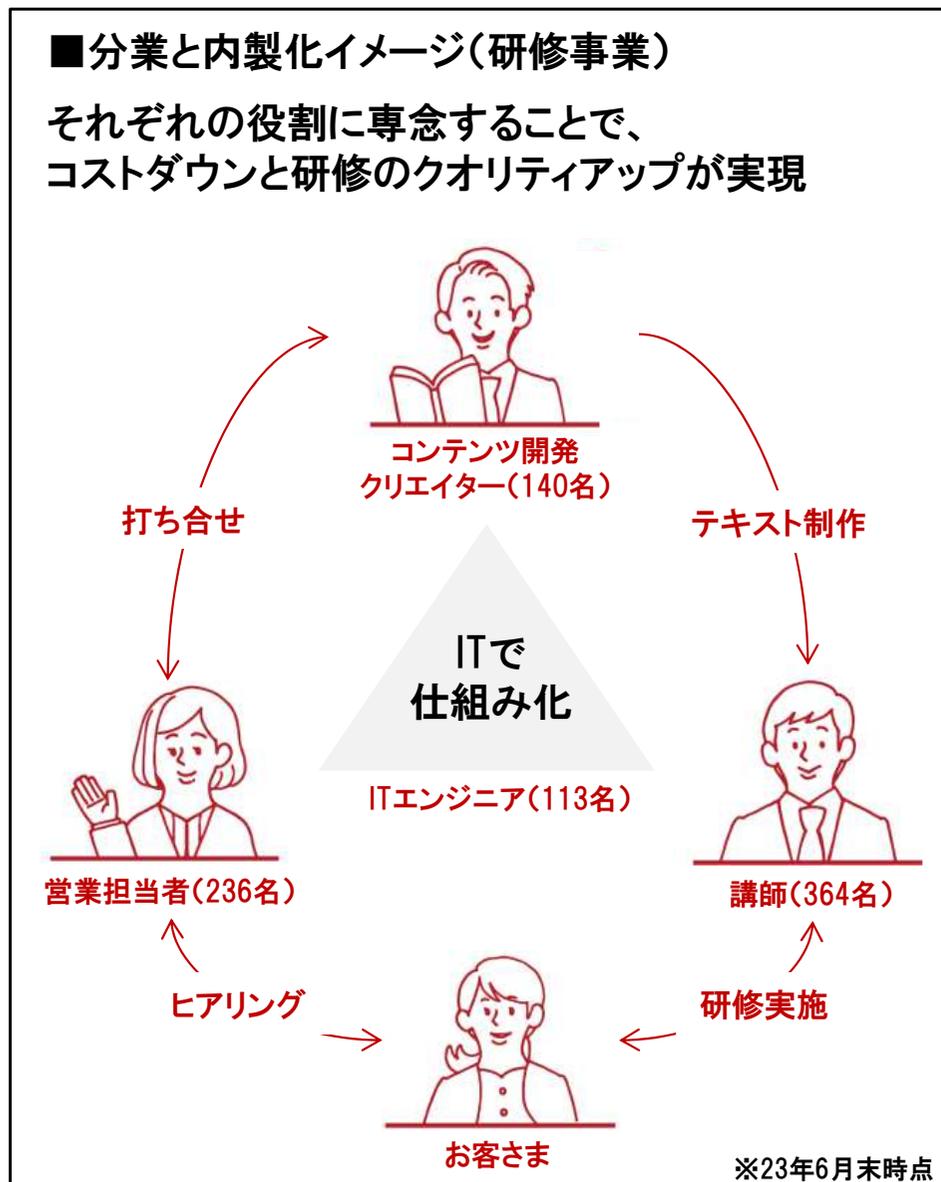
あらゆる人が  
「働く楽しさ・喜び」を  
実感できる  
社会をつくる

※ 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

140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 4,065種類  
 公開講座型研修 3,825種類  
 eラーニング・動画 699種類

※23年6月末時点

### ■ジャンル別

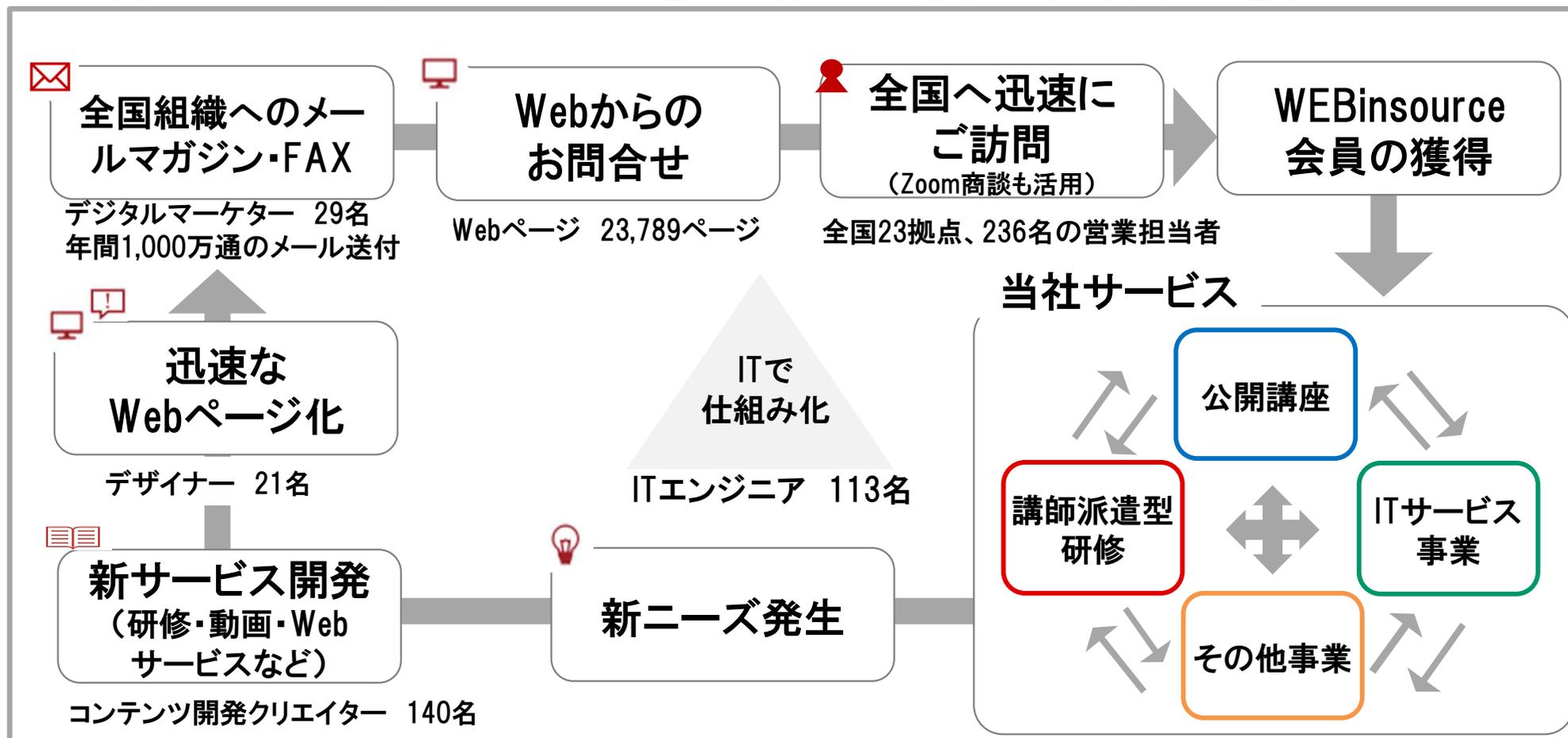
研修テーマ	16年9月期		22年9月期		
	順位	売上構成比	順位	売上構成比	売上増加率
管理職向け	1	26.4%	1	22.8%	+166%
ビジネススキル	2	18.1%	2	16.2%	+178%
コミュニケーション・CS	3	17.4%	3	14.7%	+143%
新人・若手向け	4	14.7%	4	12.0%	+205%
DX・OA・IT	6	2.8%	5	10.3%	+874%
ハラスメント・コンプライアンス	5	6.0%	6	9.5%	+226%
中堅向け	7	2.5%	7	9.3%	+228%
その他		12.0%		5.2%	+205%
総計		100%		100%	+196%

※22年9月末時点

## 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



※23年6月末時点

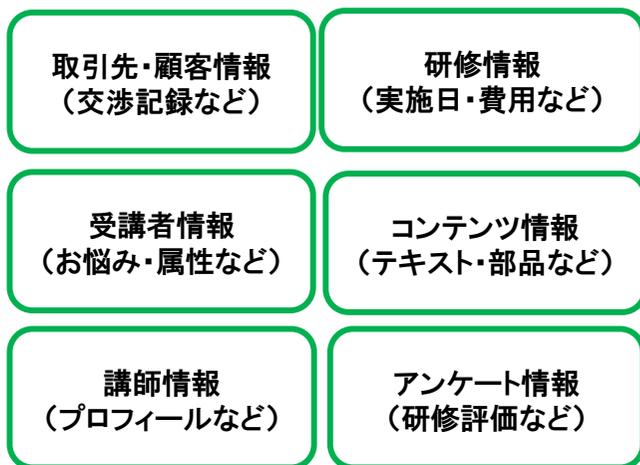
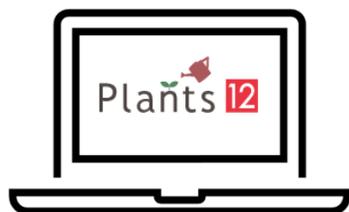
⇒236名の営業担当者と29名のデジタルマーケターが作る2万ページ以上のWebが相互に連動し、効率的な営業活動を実現

■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



人的資本経営は「Leaf」ファミリーにおまかせ！



<Leafファミリー ラインナップ>

サービス名称	主なターゲット
Leaf (教育管理・LMS)	EB
Leaf Lightning (eラン特化)	MM/GB
Leaf inorder (動画教材配信)	MM/GB
Leaf Eva (人事評価)	MM/GB
Leaf 人的資本管理	EB
Leaf Management (人事情報管理)	MM/GB
Leaf My STORY (コミュニケーション活性化)	MM/GB
Leaf 企業内大学	EB/MM/GB

EB(エンタープライズビジネス):従業員数1,000名以上企業  
MM(ミッドマーケットビジネス):300名~999名 GB(グロービジネス):299名以下

- 方針:ESG+P(Performance:業績)経営を掲げ、ESGと持続的な業績向上を目指す
- 評価:MSCI ESG レーティングは「AA」、当社教育事業や社内教育を評価

<主な取り組み状況>

## ■23年5月 国連グローバルコンパクト(UNGC)への署名

・「人権」「労働」「環境」「腐敗防止」からなる4分野10原則へのコミットメント

人権	原則1 国際的に宣言されている人権の保護を支持、尊重し、 原則2 自らが人権侵害に加担しないよう確保すべきである
労働	原則3 結社の自由と団体交渉の実効的な承認を支持し、 原則4 あらゆる形態の強制労働の撤廃を支持し、 原則5 児童労働の実効的な廃止を支持し、 原則6 雇用と職業における差別の撤廃を支持すべきである
環境	原則7 環境上の課題に対する予防原則的アプローチを支持し、 原則8 環境に関するより大きな責任を率先して引き受け、 原則9 環境にやさしい技術の開発と普及を奨励すべきである
腐敗防止	原則10 強要と贈収賄を含むあらゆる形態の腐敗の防止に取り組むべきである

## ■23年6月 統合報告書2022(日本語版)発行

- ・ DX教育、ESGの取り組みなど、今後の持続的な成長についての内容を充実
- ・ 450社4,424項目の人的資本開示指標より、人的資本経営について解説
- ・ 英語版は23年7月末 発行予定

インソース統合報告書2022(日本語) <https://www.insource.co.jp/resource/pdf/ir/integratedreport2022.pdf>



## <参考資料③> 人的資本拡充について

---

## ■ 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」

## ■ 人的資本の拡充は各社の経営戦略に連動

- ・「JPX日経トピックス400」を含む450社4,424項目の人的資本情報開示を調査(23年1月末時点)
- ・開示情報からみる日本企業の主要課題は、5テーマ7項目(当社調べ)
- ・取組みはしていても今後の指標化と開示が課題である企業も多いと考察

### <日本企業の主な課題>

カテゴリ	項目例
業績向上 ①DX推進による顧客価値創造、生産性向上 ②次世代リーダー(経営人材)育成 ③新規事業、チャレンジ	①デジタル人材数、DX教育受講者数、DX資格保有者数 ②リーダー育成プログラム参加者、若年層リーダー数 ③チャレンジする人材の数、新規事業立案数
D,E&I (ダイバーシティ・エクイティ・インクルージョン)	女性管理職数・比率、採用者に占める女性比率
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
健康・安全・衛生	従業員の健康状況(健康診断二次健診受診率等)
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

## ■ 当社は、課題解決に向け、あらゆる角度から各社をご支援

- ・カテゴリ別人材教育(講師派遣型研修、公開講座、動画教材、アセスメント等)
- ・人的資本経営支援ツールの提供(教育プラットフォーム、教育履歴の蓄積、人的資本情報の管理と開示等)

## ■ インソースが重視している人的資本開示項目(一部)

- ・業績拡大に直結する1人当たり売上高および営業利益を最重視、推進と改善の両立を継続
- ・業績向上意欲醸成と経営参画意識喚起のため、社員株主を拡大
- ・多様な人材が働きやすい組織づくりを継続して推進し、優秀な人材を安定的に確保

カテゴリ	項目	21年9月期	22年9月期	23年9月期 3月末時点	備考
業績向上	社員1人当たり 売上高 (千円) ※	22,193 (通期実績)	24,181 (通期実績)	12,570 (半期実績)	期中の平均社員数 (臨時従業員数は含まず) で算出
業績向上	社員1人当たり 営業利益 (千円) ※	7,113 (通期実績)	8,645 (通期実績)	4,662 (半期実績)	期中の平均社員数 (臨時従業員数は含まず) で算出
業績向上	「エネルギー」平均点	3.24点	3.24点	-	「エネルギー」とは、強い意志を持ち、困難があっても活動し続けることに価値を見出す力。最大5点。当社サービスの診断テスト”giraffe”を用い算出
業績向上	従業員1人当たりの研修時間	15時間44分 (年間累計)	10時間43分 (年間累計)	7時間25分 (半期累計)	研修、eラーニングの受講総時間 (勉強会は除く)
業績向上	DX研修 延べ受講者数	201名	681名	-	各年度における延べ受講者数
業績向上	従業員の自社サービス経験率	100%	100%	100%	Leafの利用や公開講座・eラーニング受講を踏まえ算出
D,E&I	管理職数 (うち女性比率)	156名 (34.6%)	185名 (37.8%)	193名 (37.8%)	
D,E&I	管理職登用数 (うち女性比率)	43名 (44.2%)	38名 (52.6%)	-	期中に非管理職から管理職へ昇格した人数
D,E&I	女性育児休業取得者数 (取得率) ※ 男性育児休業取得者数 (取得率) ※	6名 (100%) 6名 (46.2%)	16名 (100%) 12名 (92.3%)	-	取得率は、期中の取得対象者に占める実際の取得者数の割合
エンゲージメント	社員の自社株保有比率 ※	66.6%	69.6%	68.6%	従業員持株会加入者やRS (譲渡制限付株式報酬) 保有者を集計

※ 社員定義の見直しにより過去に遡り再計算

■ 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"> <li>・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</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・<b>コンサルティング</b> 業績と連動する人的資本の分析、調査等</li> </ul>
STEP 2 開示データの収集と整理	<ul style="list-style-type: none"> <li>・人的資本開示の簡便化</li> <li>・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</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・<b>Leafファミリー</b> Leaf Management/Leaf人的資本管理/Leaf企業内大学 ＜例＞研修受講時間データの管理、収集</li> </ul>
STEP 3 人的資本への投資方針の決定	<ul style="list-style-type: none"> <li>・As is-To be(現状とありたい姿)のギャップ把握</li> <li>・投資対象となる人材の選抜</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・<b>アセスメント/Leaf企業内大学</b> 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</li> </ul>
STEP 4 目指す姿に向けた教育の実施	<ul style="list-style-type: none"> <li>・独自の教育プログラム策定と実施</li> <li>・教育の実施率を高めるためのeラーニングの必要性</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・<b>研修</b>（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</li> <li>・<b>LMS「Leaf」/Leaf企業内大学</b></li> </ul>
STEP 5 教育効果の測定と開示指標への反映	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・<b>アセスメント/Leaf企業内大学</b> 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</li> </ul>