

インソース、働き方改革の追い風で売上増 各利益はすべて前年超え

2017年11月16日に行われた、株式会社インソース2017年9月期決算説明会の内容を書き起こしでお伝えします。

2017年9月期決算説明会 事業内容

1 事業内容 in source	
講師派遣型 研修事業	<p>お客さまに講師を派遣するオーダーメイド型研修 </p>
公開講座事業	<p>1名から参加できるオープンセミナー型研修 </p>
その他事業	<ul style="list-style-type: none"> <p>■ 人事・人材戦略 働き方改革をITの力でサポートする各種ITサービス </p> <p>■ 経営力向上支援 経営理念浸透や働き方改革達成支援コンサルティング、セキュリティ強化など、様々な角度から経営をサポート  </p> <p>■ 自治体・官公庁コンサルティング DMOやシティプロモーションなど、自治体・官公庁特化のサービスを提供  </p> <p>■ 安全衛生向上支援 組織における健康増進のための各種サービス  </p>

「in source」の名称およびロゴは株式会社インソースの登録商標です。 Copyright ©2017 in source Co., Ltd. All right reserved. 5

舟橋孝之氏：お手元の資料に沿って、2017年9月期の決算説明をさせていただきます。

当社は講師派遣型研修事業と、1名から参加できる公開講座事業をやっています。それからその他事業として、働き方改革をサポートするITサービスや経営力向上支援のセキュリティ強化やコンサルティング。

官公庁向けのサービスとして、シティプロモーションや観光支援、安全衛生向上支援ということで、ストレスチェックなども提供しています。

主に人事、総務、経営企画向けのB to Bのサービスをやっている企業です。

ハイライト

- 出店強化及び採算管理の強化により、
売上は23%、経常利益は34%伸長
- 働き方改革の追い風を受け、生産性向上や若手・
中堅向け研修サービス^{※1}が成長^{※1} 講師派遣型事業及び公開講座事業
- ITサービス、eラーニングの売上向上により、その他
事業が成長

「insource」の名称およびロゴは株式会社インソースの登録商標です。 Copyright ©2017 insource Co., Ltd. All right reserved. 7

ハイライトです。前期から出店強化と採算管理の強化により、売上は23パーセント、経常利益34パーセント伸びました。
とくに働き方改革関連の研修、生産性向上や中堅社員の育成等のサービスが伸びました。
それとITサービス、eラーニング等により、トータル6億円ぐらいの売上成長をいたしました。

連結損益計算書①～全体～

2 連結損益計算書① ～全体～

in source

単位(百万円)

■売上高増加に伴い、各利益は全て前年越え

	2015年9月期 (実績)	2016年9月期 (実績)	2017年9月期 (実績)	前年比	業績 予想比
売上高	2,423	2,915	3,585	+23.0%	+0.3%
売上総利益 (売上総利益率)	1,647 (68.0%)	1,941 (66.6%)	2,403 (67.0%)	+23.8% (+0.4p)	— ※予想非公開
営業利益	400	460	592	+28.6%	+4.8%
経常利益	398	452	608	+34.4%	+7.6%
当期純利益	238	298	412	+38.5%	+14.4%

「in source」の名称およびロゴは株式会社インソースの登録商標です。Copyright ©2017 in source Co., Ltd. All right reserved. 8

損益計算書はご覧のとおりです。売上高は前年比23パーセント増。売上総利益率は67パーセントということで、0.4ポイント改善いたしました。営業利益は前年比28.6パーセント増、経常利益は前年比34.4パーセントとなっています。

連結損益計算書②～販管費内訳～

3 連結損益計算書② ～販管費内訳～

in source

単位(百万円)

■ 人員の増加に伴い、人件費及び採用・研修・福利厚生費が増加

	2015年9月期 (実績)	2016年9月期 (実績)	2017年9月期 (実績)	前年比
人件費	950	1,114	1,339	+20.2%
採用・研修・ 福利厚生費	19	37	45	+21.6%
地代家賃	67	83	107	+29.0%
オフィス・ システム経費	77	81	102	+25.4%
その他経費	131	163	215	+31.5%
販管費 合計	1,246	1,481	1,811	+22.2%

「in source」の名称およびロゴは株式会社インソースの登録商標です。 Copyright ©2017 in source Co., Ltd. All right reserved. 9

販管費等は22.2パーセント伸びています。出店等による地代家賃が29.0パーセント増、オフィス・システム経費等で25.4パーセント増、その他経費が31.5パーセント増となっており、トータルで22.2パーセント増ということです。

連結貸借対照表

4 連結貸借対照表

in source

単位(百万円)

- 流動資産の増加:利益及び前受金増加に伴い、「現金及び預金」が増加
- 流動負債の増加:「人財育成スマートパック」の拡販により、前受金が増加

	2015年9月期 (実績)	2016年9月期 (実績)	2017年9月期 (実績)	当期増減
流動資産	984	1,559	1,941	+381
固定資産	250	391	402	+10
資産合計	1,234	1,950	2,343	+392
流動負債	437	536	808	+271
固定負債	64	79	98	+18
純資産	732	1,334	1,436	+101
負債・ 純資産合計	1,234	1,950	2,343	+392

「in source」の名称およびロゴは株式会社インソースの登録商標です。 Copyright ©2017 in source Co., Ltd. All right reserved. 10

連結貸借対照表はだいたい想定どおりです。とくに大きく変わったところはありません。

連結キャッシュ・フロー

5 連結キャッシュ・フロー

in source

単位(百万円)

■ 自己株式の取得及び配当金の支払いにより財務活動によるキャッシュ・フローが減少

	2015年9月期 (実績)	2016年9月期 (実績)	2017年9月期 (実績)	当期増減
営業活動による キャッシュ・フロー	259	363	578	+215
投資活動による キャッシュ・フロー	△47	△139	△8	+130
財務活動による キャッシュ・フロー	△26	300	△314	△614
現金及び現金同等物に 係る換算差額	0	△4	1	+6
現金及び現金同等物の 増減額(△は減少)	185	519	257	△261
現金及び現金同等物の 期首残高	454	640	1,159	—
現金及び現金 同等物の期末残高	640	1,159	1,416	—

「in source」の名称およびロゴは株式会社インソースの登録商標です。 Copyright ©2017 in source Co., Ltd. All right reserved.

11

連結キャッシュ・フローです。大きく見えるのは財務活動によるキャッシュ・フローですけれども、こちらは自己株式の取得と配当金の支払いによるものです。

事業種別情報①講師派遣型研修事業

6 事業種別情報① 講師派遣型研修事業

- 働き方改革の追い風を受け、生産性向上や若手・中堅向け研修が好調
- 民間向け売上が好調により、引き続き単価は上昇傾向

	2015年9月期 (実績)	2016年9月期 (実績)	2017年9月期 (実績)	前年比
売上高 単位:百万円	1,840	2,070	2,372	+14.6%
売上総利益※1 単位:百万円 (売上総利益率)	— ※非公表	1,482 (71.6%)	1,700 (71.7%)	+14.7% (+0.1p)
実施回数 単位:回	9,335	10,422	11,620	+11.4%
平均単価 単位:千円 (前年増減)	197.1	198.6 (+1.5)	204.1 (+5.5)	+2.8%
コンテンツ数 単位:種類	1,600	2,050	2,333	+13.8%

※1 事業別売上総利益については、新日本有限責任監査法人による監査を受けていません

「insource」の名称およびロゴは株式会社インソースの登録商標です。Copyright ©2017 insource Co., Ltd. All right reserved. 12

今回は個別の事業説明です。最初は講師派遣型研修事業です。当社で一番売上が出ているところですが、売上高が前年比14.6パーセント増、粗利が71.7パーセントです。

注目すべきところとして、平均単価が5,500円アップしています。こちらは高採算の研修、とくに東京都心部の研修が増えた結果です。コンテンツ数も2,333種類ということで約300種類増えてます。

事業種別情報②公開講座事業

7 事業種別情報② 公開講座事業

- 公開講座の顧客固定化施策として、「人材育成スマートパック」拡販及び「WEBinsource」会員数増を推進
- 売上総利益率が1Qでは前年比を下回ったものの、開催テーマや日程等の最適化により、通期では前年を上回る利益率になる

	2015年9月期 (実績)	2016年9月期 (実績)	2017年9月期 (実績)	前年比
売上高 単位:百万円	493	650	897	+38.0%
売上総利益 ^{※1} 単位:百万円 (売上総利益率)	— ※非公表	386 (59.4%)	554 (61.8%)	+43.7% (+2.5p)
受講者数 単位:人	22,586	31,439	42,828	+36.2%
平均単価 単位:千円 (前年増減)	21.8	20.6 (△1.2)	20.9 (+0.3)	+1.5%
WEBinsource会員数 単位:組織	2,060	3,312	5,804	+75.2%
コンテンツ数 単位:種類	991	1,066	1,828	+71.5%

※1 事業別売上総利益については、新日本有限責任監査法人による監査を受けていません

「insource」の名称およびロゴは株式会社インソースの登録商標です。Copyright ©2017 insource Co., Ltd. All right reserved.

13

その次は、公開講座事業です。公開講座は顧客の固定化施策として、「人材育成スマートパック」の拡販と「WEBinsource」の会員が増えて、公開講座が拡大しました。

売上高は8億9,700万円、前年比38パーセント増。売上総利益は43.7パーセント増の5億5,400万円となっています。

当初は第1クォーター、第2クォーターと若干粗利が下がって苦しんだのですが、通期では粗利も2.5ポイント増となりました。

実はこれにはタネがありまして、当社はAI活用の研修もたくさんやっておりますけれども、当社で実際にAIを使い、公開講座の受講総定数と、実施開催数の最適化をした結果、粗利がだいぶ上がりました。平均受講者数も前年比36.2パーセント増の4万2,828人となっています。「WEBinsource」の会員数は3,312組織から5,804組織ということで、前年比75パーセント伸びました。

このような影響もあり、高い利益成長ができたということです。

事業種別情報③その他事業

- 官公庁を中心にストレスチェック支援サービスが伸長
- 「STUDIO Powered by Leaf」や「評価シートのWEB化機能」など、Leafの機能強化により、利用者数が拡大

	2015年9月期 (実績)	2016年9月期 (実績)	2017年9月期 (実績)	(前年比)
売上高 単位:百万円	89	194	315	+ 61.9%
売上総利益 ^{※1} 単位:百万円 (売上総利益率)	— ※非公表	73 (37.6%)	148 (47.0%)	+ 102.3% (+9.4p)
ストレスチェック支援サービス 導入取引先数 単位:組織	—	39	92	+ 135.8%
Leaf累計有料利用 取引社数 単位:組織	10	33	51	+ 54.5%
映像・コンサルティング 単位:件	91	96	116	+ 20.8%
eラーニング 単位:契約ID数(年間) ※STUDIO及びSTUDIO Powered by Leaf	550	7,720	12,550	+ 62.6%

※1 事業別売上総利益については、新日本有限責任監査法人による監査を受けていません

「in source」の名称およびロゴは株式会社インソースの登録商標です。Copyright ©2017 in source Co., Ltd. All right reserved.

14

その次に、その他事業です。官公庁を中心に、ストレスチェック支援サービスが伸びました。それとeラーニングが非常に増えまして、売上が61.9パーセント伸びました。売上総利益率も10パーセントほど伸びております、ということです。

ただ「Leaf」という、研修管理をしたり、人事、総務をサポートするシステムは想定より伸びが低かったという状況です。

2017年9月期 その他事業の拡大①

■ ストレスチェック支援サービスへの本格参入

システム自体ではなく、機能を販売したことにより大幅に成長



官公庁を中心に年間導入取引先数は**92**組織に
(うち、民間企業**16**、官公庁など**76**)

安全衛生向上支援

■ STUDIO Powered by Leaf の開始

eラーニングだけではなく、研修管理や人事評価まで実施可能に



3Qより本格開始し、累計導入取引先数は**36**組織に

人材育成支援

■ 採用支援サービスの拡大

企業と学生の情報共有のためのインタビューサービス「らしく」を開始

(2017/6/8リリース)



企業で、自分らしさを大切に活躍している人たちのインタビューをとり、「働くを楽しむ」人材を紹介する専用WEBサイトに掲載

人事・人材戦略

「in source」の名称およびロゴは株式会社インソースの登録商標です。 Copyright ©2017 in source Co., Ltd. All right reserved.

前期にスタートした新サービスですけれども、その他事業の拡大を急いでいます。当社としてはストレスチェック支援サービスへの本格参入、eラーニング等の営業、それから採用支援サービスにも前期から本格的に参入開始しています。

2017年9月期 その他事業の拡大②

■ アセスメントサービスの拡大

・組織マネジメント・キャリア・働き方診断(2017/7/28リリース)
働き方改革時代に合わせた独自の診断で、組織改革をサポート

人事・人材戦略

・セキュリティアセスメントサービス「標的診断」(2017/8/22リリース)
標的型攻撃メール対策に。体験して学べる配信型診断システム

経営力向上支援

■ 前述以外の4Qにおける新サービス

・評価シートのWEB化機能サービス(2017/7/31リリース)
紙やExcelで運用している評価シートをそのままWEB化して使えるサービス

人事・人材戦略

・人事制度設計支援サービス(2017/8/9リリース)
ワークショップを通じた能力評価項目の作成など、人事制度構築を支援。
運用サポートも実施

人事・人材戦略

・コンサルティングサービス「AI・機械学習 業務支援プログラム」
(2017/8/14リリース)
売上予測や顧客ニーズ予測、商品のレコメンド等、現場で活かせるAIによる
生産性向上を直接支援

経営力向上支援

・働き方改革達成支援コンサルティング(2017/8/29リリース)
個人の意識づくりから、仕事の進め方、ITシステム、人事制度構築まで
トータルにサポート

経営力向上支援

「in source」の名称およびロゴは株式会社インソースの登録商標です。 Copyright ©2017 in source Co., Ltd. All right reserved.

16

その次は、アセスメントサービスです。

組織マネジメント・キャリア・働き方診断、組織の働き方の診断サービス、それからセキュリティアセスメントサービスの「標的診断」も成長しています。

その他、評価シートのWeb化機能サービス、人事制度の設計支援サービス、AI活用支援、働き方改革のコンサル等、人事総務周辺分野の新サービスをどんどん追加しています。

事業種別 各種KPI～年間～

	2016年9月期 (実績)	2017年9月期 (実績)	前年比
提携関連取扱高 単位:百万円	0	32	+32
営業拠点 単位:カ所	12	16	+4
常設セミナールーム 単位:カ所 (教室)	8 (27)	8 (30)	±0 (+3)
公開講座出張開催地 単位:カ所	16	26	+10
社員数 ^{※1} 単位:名	279	323	+44
WEBページ 単位:ページ以上	8,000	10,220	+2,220
Google検索順位1位 単位:ページ	174	205	+31

※1 取締役、監査役、執行役員は含まないが、臨時従業員は含む

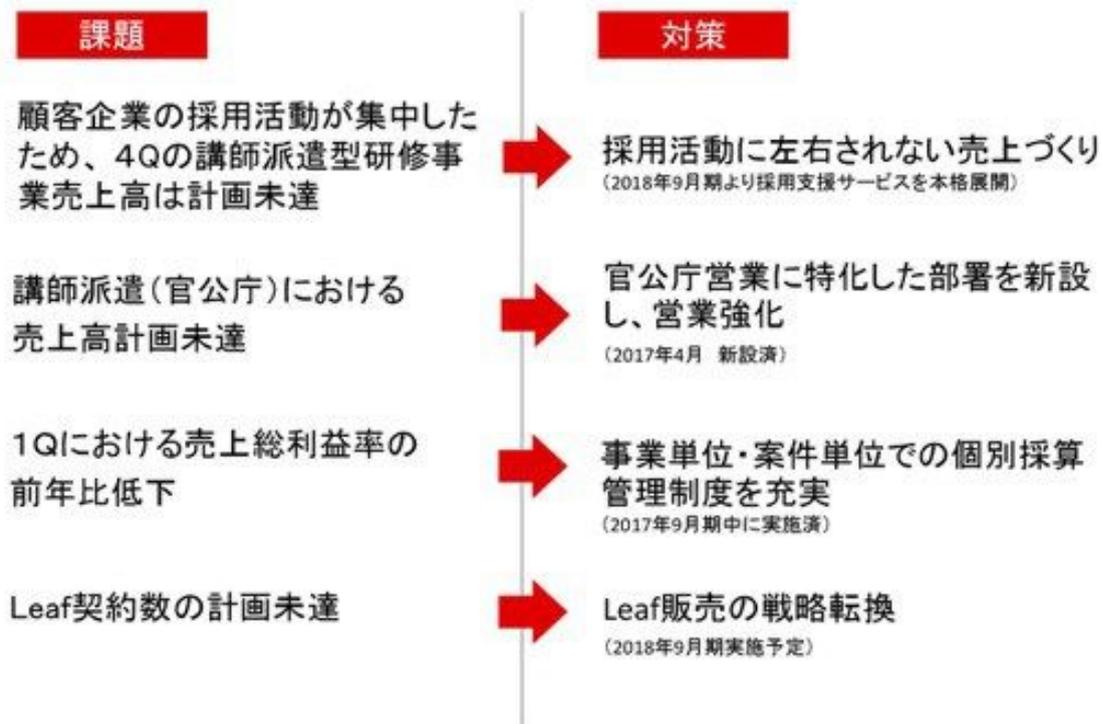
「in source」の名称およびロゴは株式会社インソースの登録商標です。Copyright ©2017 in source Co., Ltd. All right reserved.

17

こちらは各種KPIです。前期は営業拠点を16ヶ所に増やしました。
社員数は44名追加です。

当社のセールスの要の1つであるWebページについては、約2,000ページ拡大して、
Google検索順位1位が31ページ増えました。インターネット経由のお問い合わせも非
常に増えています。

2017年9月期における課題と対策



「insource」の名称およびロゴは株式会社インソースの登録商標です。Copyright ©2017 insource Co., Ltd. All right reserved. 18

前期2017年9月期の課題と対策です。前期に少し苦しみましたのは、当社は売上に季節性があります。

我々としてとくに困るのが、企業の採用活動があると講師派遣型研修事業の売上が伸びない傾向があります。

今年は7月が採用にあたり、売上が当社計画未達となったということで、第4クォーターの講師派遣型研修事業が想定よりへこんでしまいました。

ということで、我々も就職活動の採用支援サービスに参入することにいたしました。別の商品を売るという方針です。

それから、講師派遣における官公庁の売上高計画が未達でした。

主として民間が伸びたということなのですが、当社は全国約800の自治体の研修を受託していますが、官公庁さんのニーズが研修から多様なサービスに変わってきています。

そのニーズに十分に対応できていないということで、官公庁営業に特化した部署を新設いたしました。

1クォーターに売上総利益が前年比低下しましたがけれども、こちらについては前期中に個別採算の管理制度を強化して対応済みです。

Leaf契約数は売上計画未達となっておりますけれども、販売方法の変更を今期から実施する予定です。

事業種別 売上高～四半期別～

1 事業種別 売上高～四半期別～

	2016年9月期 (実績)	2017年9月期(実績)				通期合計
		1Q	2Q	3Q	4Q	
全体 (前年比)	2,915 (+20.3%)	884 (+31.2%)	769 (+23.6%)	967 (+20.9%)	963 (+17.8%)	3,585 (+23.0%)
講師派遣型 研修事業	2,070 (+12.5%)	643 (+23.4%)	457 (+8.6%)	634 (+16.5%)	637 (+9.2%)	2,372 (+14.6%)
公開講座 事業	650 (+31.8%)	173 (+49.4%)	184 (+36.7%)	272 (+29.1%)	266 (+41.7%)	897 (+38.0%)
その他事業	194 (+117.3%)	68 (+83.1%)	126 (+92.1%)	60 (+35.2%)	59 (+27.8%)	315 (+61.9%)

こちらは事業種別の売上高のクォーターごとの推移です。

事業種別 各種KPI～四半期別～

1 事業種別 各種KPI～四半期別～

		2016年9月期 (実績)	2017年9月期(実績)				通期
			1Q	2Q	3Q	4Q	
講師派遣型 研修事業	実施回数 単位:回 (前年比)	10,422 (+11.6%)	3,102 (+17.0%)	2,185 (+12.9%)	3,080 (+6.6%)	3,253 (+10.3%)	11,620 (+11.4%)
	コンテンツ数 単位:種類 (前年比)	2,050 —	2,102 —	2,171 —	2,251 —	2,333 —	2,333 (+13.8%)
		2016年9月期 (実績)	2017年9月期(実績)				通期
			1Q	2Q	3Q	4Q	
公開講座 事業	受講者数 単位:人 (前年比)	31,439 (+39.2%)	8,627 (+47.1%)	9,065 (+17.1%)	11,853 (+36.7%)	13,283 (+44.8%)	42,828 (+36.2%)
	WEBinsource 単位:組織 (前年比)	3,312 (+60.7%)	3,619 (+57.4%)	4,531 (+67.9%)	5,230 (+74.5%)	5,804 (+75.2%)	5,804 (+75.2%)
	コンテンツ数 単位:種類 (前年比)	1,066 —	1,083 —	1,579 —	1,793 —	1,828 —	1,828 (+71.5%)

「insource」の名称およびロゴは株式会社インソースの登録商標です。 Copyright ©2017 insource Co., Ltd. All right reserved. 21

こちらはコンテンツ数と実施回数の推移です。

2 事業種別 各種KPI～四半期別～

	2016年9月期 (実績)	2017年9月期(実績)				通期
		1Q	2Q	3Q	4Q	
その他 事業						
ストレスチェック支援 サービス導入取引先数 単位:組織 (前年比)	39	17	10	23	42 (+7.7%)	92 (+135.8%)
Leaf(累計社数) 単位:社 (前年比)	33 (+230.0%)	36 (+227.2%)	39 (+160.0%)	46 (+84.0%)	51 (+54.5%)	51 (+54.5%)
	2016年9月期 (実績)	2017年9月期(実績)				通期
		1Q	2Q	3Q	4Q	
提携関連取扱高 単位:百万円	0	2.7	5.4	10.5	13.3	32.0
累積営業拠点 単位:カ所	12	14	14	15	16	16
累積常設セミナールーム 単位:カ所(教室)	8(27)	8(29)	8(30)	8(30)	8(30)	8(30)
累積公開講座出張開催地 単位:カ所	16	18	24	24	26	26
社員数 単位:名	279	291	332	322	323	323
WEBページ 単位:ページ以上	8,000	8,880	9,680	10,040	10,220	10,220
Google検索順位1位 単位:ページ	174	171	173	182	205	205

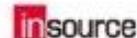
※1 2016年5月末時点

「insource」の名称およびロゴは株式会社インソースの登録商標です。 Copyright ©2017 insource Co., Ltd. All right reserved. 22

こちらはストレスチェック支援、提携関連取扱高、社員数等の四半期別の推移と
なっています。

2018年9月期も継続的成長が可能～絶好の市場環境～

1 2018年9月期も継続的成長が可能～絶好の市場環境～



- ・2017年9月の完全失業率は2.8%。空前の労働力不足
- ▶ 研修、eラーニングなどで生産性向上をはかる企業が増加



※総務省統計「労働力調査」より

- ・「働き方改革」の継続
- ▶ 研修、eラーニングで生産性向上、意識変革をはかる企業が増加

- ・インソースの研修市場における市場占有率は約1%、市場全体も成長中



- ・取引先数は2万社以上
- ▶ 商品・サービスを追加提供可能。研修だけでなく、HRテックなど新サービスの提供も可能



※2003年6月から2017年3月までに当社サービスをご利用いただいた取引先及びその内訳

「insource」の名称およびロゴは株式会社インソースの登録商標です。Copyright ©2017 insource Co., Ltd. All right reserved.

今期の業績予想および戦略ですが、2018年9月期も継続的に成長が可能と考えています。市場環境は非常に良好です。2017年9月期の完全失業率は2.8パーセントということで、空前の労働力不足となっています。

お客様のほうでは人は増やせないの、いかに生産性を上げるかということで、若年層の能力強化や業務改善、タイムマネジメント、女性活躍等を研修を通じて図っていきたいというニーズが大変強くなっています。

それから「働き方改革」が継続されています。

当社は頑張っているのですが、研修市場の占有率がまだ1パーセントということで、非常に小さい状況です。

研修業界（の市場規模）は当社推定で約3,500億円と見ておりますが、その中で研修業が約2,000社ございます。中小零細が多い市場ですので、まだまだシェアを上げる余地は残っているというところ。加えて、取引先は2万社ということで、追加のセールスもできる状況です。

2018年9月期 業績予想

■売上高は、前年比27%増の45億円を目指す

	2016年9月期 (実績)	2017年9月期 (実績)	2018年9月期 (予想)	前年比
売上高	2,915	3,585	4,560	+27.2%
売上総利益	1,941	2,403	3,130	+30.2%
営業利益	460	592	800	+35.1%
経常利益	452	608	800	+31.5%
当期純利益	298	412	540	+30.8%

「in source」の名称およびロゴは株式会社インソースの登録商標です。 Copyright ©2017 in source Co., Ltd. All right reserved. 25

今期の業績予想です。売上高は45億円、前年比27.2パーセントを想定しています。売上総利益は31億3,000万円、前年比30.2パーセント増です。営業利益は8億円、前年比35.1パーセント増、経常利益も8億円前年比31.5パーセント増、当期純利益は5億4,000万円、前年比30.8パーセント増を想定しています。

2018年9月期 業績予想 (事業別)

3 2018年9月期 業績予想(事業別)

in source

単位(百万円)

- 働き方改革の追い風を受け伸長している生産性向上や若手・中堅向け研修サービスで2ケタ成長を目指す
- その他事業については、ITサービスやeラーニング、採用支援サービスによる大幅な売上増を計画

	2016年9月期 (実績)	2017年9月期 (実績)	2018年9月期 (予想)	前年比
講師派遣型 研修事業 (前年増減)	2,070	2,372 (+302)	2,700 (+328)	+13.8%
公開講座事業 (前年増減)	650	897 (+246)	1,120 (+223)	+24.9%
その他事業 ITサービス、採用支援 サービス、eラーニング (前年増減)	194	315 (+120)	740 (+425)	+134.9%

「in source」の名称およびロゴは株式会社インソースの登録商標です。Copyright ©2017 in source Co., Ltd. All right reserved. 26

業績予想をセグメント別に見ると、講師派遣型研修事業は前期と同様に約3億円増を想定しています。

公開講座事業は前期で2億4,600万円増えていますけれども、今期は2億2,000万円増の11億2,000万円を想定しています。

その他事業は7億4,000万円、プラス4億2,500万円を想定しています。半分がITサービスの拡大、もうeラーニングとその他サービスと想定しています。

採用支援サービスについては、今期の売上増は見ておりません。経費だけ見ています。

3つの基本戦略

戦略① 拠点・サービスのさらなる拡大

戦略② 重要市場対応部署を新設

1. エキスパート営業本部設置

経営課題解決コンサルティング力の強化・大型案件対応力の強化

2. 公共営業本部設置

大規模自治体対応力の強化・働き方改革関連商品開発強化

戦略③ その他事業の拡大

1. 採用支援サービスへの本格展開

自分らしく働く、「らしく就職」の拡販

2. ITサービス強化

58百組織^{※1}でご利用中の「WEBinsource」で、多様なインソースのHRテックサービスを簡便にご利用可能化

3. マイクロラーニング導入支援の展開

IT・動画を活用した短時間で効果的なeラーニングの提供開始

※1 2017年9月末日時点

「insource」の名称およびロゴは株式会社インソースの登録商標です。 Copyright ©2017 insource Co., Ltd. All right reserved. 27

ではどうやってやっていくのかということで、3つの基本戦略を想定しています。

戦略① 拠点・サービスのさらなる拡大

	2017年9月期※1 <実績>	2018年9月期 <目標> (増減)
営業拠点 人口500万人のマーケット単位で 営業拠点を開設	16 カ所	18 カ所 (+2カ所)
社員数 その他事業を担う、新卒・中途人材を 中心に採用	323 名	353 名 (+30名)
公開講座顧客の固定化施策 WEBinsource会員数拡大	5,804 組織	8,554 組織 (+2,750組織)

※1 2017年9月末日時点

「insource」の名称およびロゴは株式会社インソースの登録商標です。Copyright ©2017 insource Co., Ltd. All right reserved.

28

1つは引き続き、拠点・サービスのさらなる拡大をしてみたいと考えています。今期は営業拠点の2ヶ所拡大を予定しています。社員数は30人増加、それから『WEBinsource』の会員数について、今期は8,500組織ということで、2,750組織の拡大を目標としています。

■ サービスの拡大

・「働き方改革」を中心とした「コンテンツ開発」

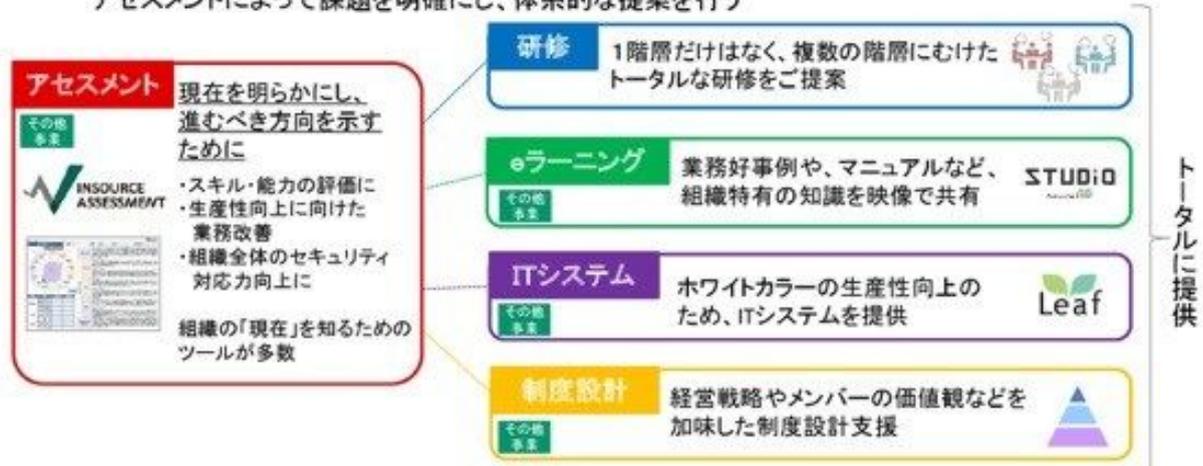
生産性向上、AI研修など時代を先取りする新作研修・eラーニングの開発を継続

・経営企画・人事部門における主要業務をサポート

「セキュリティ」「業務改善」「人事」「給与」「福利厚生」「研修」などサポートを強化

・アセスメントを軸とした、セット販売への移行

アセスメントによって課題を明確にし、体系的な提案を行う



「in source」の名称およびロゴは株式会社インソースの登録商標です。Copyright ©2017 in source Co., Ltd. All right reserved. 29

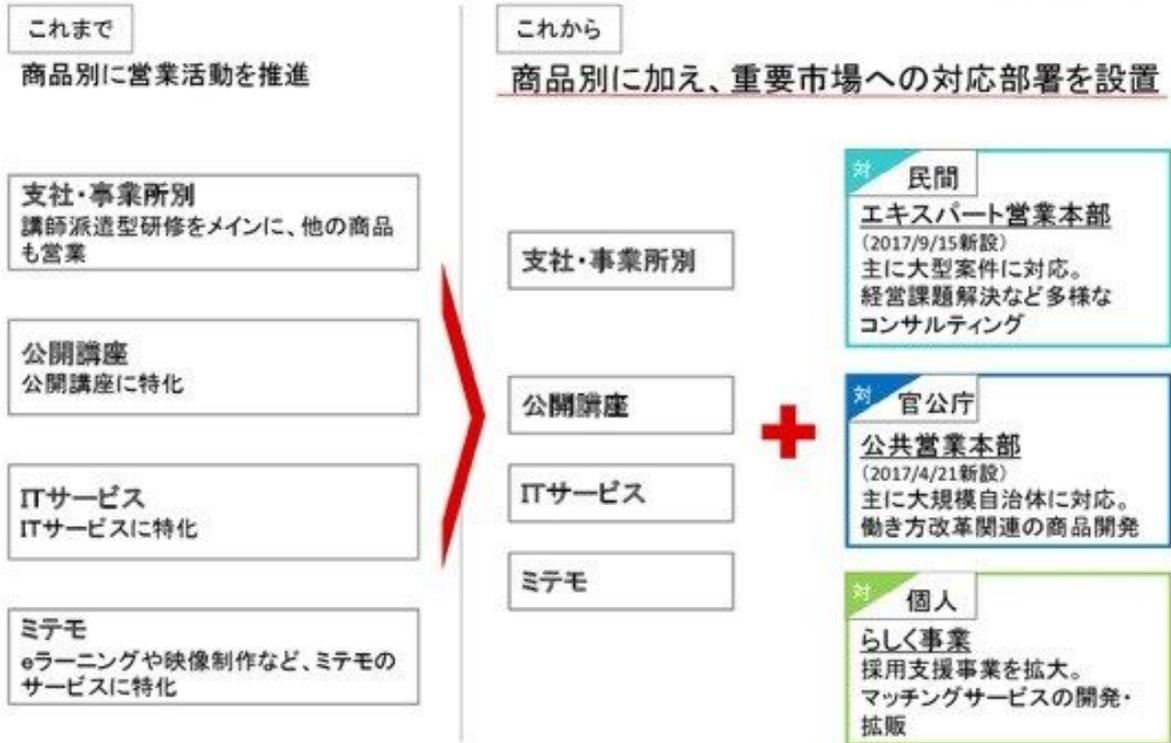
今期は引き続き「働き方改革」を中心としたコンテンツ開発をやって販売しています。昨年、AI研修等のコンテンツを発売しましたが、他社よりも安くわかりやすいということで、非常に成長が高くなっています。このような時代を先取りする新商品「eラーニング」などの開発を継続してまいります。

それから2つ目として、我々は教育研修というところからスタートしておりますけれども、お客さまのニーズとして、人事部門・総務部門、経営企画部門全般に渡るサービス提供を求められていますので、多様な商品強化をして販売してまいりたいと考えています。

それと、アセスメントを軸としたセット販売への移行です。今まで研修、eラーニング等、ITシステム等、バラバラにセールスしていましたが、まずアセスメントを実施して、その結果を踏まえて研修、eラーニング等を販売するというセット販売の強化を推し進めていきたいと考えています。

戦略②重要市場対応部署を新設

7 戦略② 重要市場対応部署を新設



「in source」の名称およびロゴは株式会社インソースの登録商標です。Copyright ©2017 in source Co., Ltd. All right reserved. 30

戦略として、重要市場対応部署を新設いたしました。今までは商品別のセールスでしたが、今期はこれに加えて、民間の大型マーケットについてはエキスパート営業本部を設置いたしました。ベテランの担当者をつけて、アカウンティングセールス等を強化しています。

それから、対官公庁というところでは、公共営業本部の設置。対個人のところでは、採用支援ということで、「らしく事業」というものを始めています。

戦略③その他事業の拡大～採用支援サービスの本格展開

8 戦略③ その他事業の拡大～採用支援サービスの本格展開 **in**source

■採用支援事業の拡大

学生と企業のマッチングサービスを開始し、採用支援サービスを拡大していく

現状

就職の決め手が、人気ランキングの上位であるかどうか偏っている



マッチングサービス「らしく」

自分「らしく」働けるかどうかを基準に考える

企業と学生の双方にとって満足度の高い就職活動支援が可能に

<企業で働く人の「らしく」をアピールするインタビュー画面イメージ>



次は、その他事業の拡大です。今期から本格展開するのが、「らしく」という採用マッチングサービスです。日本の就職の課題だと考えているのですが、いまだにランキング社会が続いています。

他社の検索サービスを見ると、一番最初に検索窓があり、企業グループがあり、何十万人という若い学生がランキングを目指して就職していくという、企業側にとっても学生にとっても非常にロスの多い状態となっています。

結果的に、ランキングの高いところには入るのですが、「自分に合わない」「自分らしくない」ということで、3年で辞めてしまうということが今の採用市場で起きています。

我々としては、いかに自分らしく働けるかというところにポイントをおいて「自分らしさ」にまず登録いただく。企業も「自社らしさ」を登録いただきまして、そちらのマッチングをしていくようなことをしてまいりたいと考えています。これが今年からスタートする「らしく就職」です。

我々はBtoBで仕事をしておりますけれども、一層事業を拡大するためにはBtoCマーケットに参入することは不可欠だと考えており、強力に推進してまいる所存です。

戦略③その他事業の強化～ITサービス強化

9 戦略③ その他事業の強化～ITサービス強化

- 採用支援事業の拡大WEBinsourceをプラットフォームとして活用
公開講座を含むあらゆるHRサービスを
約58百組織のWEBinsource会員に向け、オンラインで提供



POINT①

WEBinsource会員は、画面から直接お申し込み可能

POINT②

特別価格かつ後払いで利用できるの
で、使いたいときにすぐに使える

※1 2017年9月末時点

「insource」の名称およびロゴは株式会社インソースの登録商標です。 Copyright ©2017 insource Co., Ltd. All right reserved. 32

その次は、ITサービスの強化です。残念ながら前期「Leaf」は想定よりは売れませんでした。非常に多様なサービスを提供するという意図だったのですが、少し売上を変えていこうと考えています。

公開講座を申し込むWebサービスがあるのですが、こちらを5,800社が使っています。そのシステムに「Leaf」のアプリケーションを寄せてみました。スマホ型で、アプリを使っていたら課金するモデルに変更をしてみたいです。例えば、ツールをチェックしたいということであれば、クリックしていただいたら少し安く申し込めるとか、アセスメントも「WEBinsource」の会員が無料で使えるものがあります。

使いたいときに、営業担当者等の手を介さずに自由に使える、なおかつ後払いということで、一気にHRテックのマーケットを獲得してみたいと考えています。ここは当社の5,800社の基盤が生きるところです。どんどん多様なサービスを追加してみたいです。

戦略③その他事業の強化～マイクロラーニングの展開

■ eラーニングで働き方改革を推進。マイクロラーニングを活用
IT・動画を活用した短時間で効果的な「学び方改革」

POINT① 現場のノウハウ・知見を「映像」「スライド」で見える化し、簡単に学べる様にする
ことで現場の生産性向上を積極推進

POINT② 研修時間の短時間化と従業員自らeラーニング教材を開発することで
教育の低コスト化とスピードアップを同時に実現

＜インソース・グループのマイクロラーニング導入支援＞

動画教育プラットフォームの提供

動画やスライドに対応した
LMSであるLeafを活用し、
低コストで
マイクロラーニングを提供

STUDIO
Powered by Leaf
動画教育Leaf

教材作成コンサルティング

お客様のニーズに応じ、
教材作成の支援や
社内体制づくりを実施

mitemo 3SE

「マイクロラーニング」とは スマートフォンなどのデバイスの普及、You-tubeなどの動画メディアの利用者増加に伴う学習環境の変化を受けて、近年国内外で注目されている新しい学び方。従来の研修よりも極めて短時間(※)で学ぶスタイルからマイクロラーニングと呼ばれている。
※米国の大規模なオンライン教育の受講履歴をもとに実証研究を行った結果、6分以内で完結する教材が学習に最適であることが明らかになっている

(出典: How Video Production Affects Student Engagement (Philip J. Guo))

33

3つ目として、今期はマイクロラーニングを強化してまいります。当社が提供しているのは一般的なビジネススキルですが、組織の中で必要なスキルと、例えば予算申請の仕方、年末調整の書き方、各々企業ごとに決まっている総務事務等がたくさんあると思います。

そのような社内のノウハウや知見を「映像」や「スライド」で簡単に見える仕組みの提供を強かに推進しています。

株主還元方針

株主の皆さまから長期にご支援いただけるよう、配当性向30%を目途に、業績に連動した配当を継続して実施してまいります

	2016年9月期 (実績)	2017年9月期 (予定)	2018年9月期 (予想)
1株当たり 配当金	11円00銭 普通配当 11円00銭	18円00銭 普通配当 15円00銭 記念配当 3円00銭	20円00銭 普通配当 20円00銭
配当金総額	90百万円	145百万円	—
配当性向	28.3%	35.3% うち、普通配当にかかる 配当性向29.4%	29.9%

「in source」の名称およびロゴは株式会社インソースの登録商標です。Copyright ©2017 in source Co., Ltd. All right reserved. 34

株主還元方針です。今期9月期は1株当たり配当金18円を予定しています。普通配当は15円。一部上場の記念配当で3円です。配当性向は35.3パーセント、普通配当は29.4パーセントを想定しています。2018年9月期につきましては、普通配当20円を想定しています。