

株式会社インソース 株主通信

Vol.5

2020年9月期
2019年10月1日～2020年9月30日

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



イメージモデル
椎菜みら

株式会社インソースは、コロナ禍を乗り越えて、成長し続けてまいります

日頃より当社をご支援いただき誠にありがとうございます。当社は、人材育成支援や人事・人材戦略支援を通じて、社会課題を解決していく企業でございます。

2020年9月期は、コロナ禍により業績の落ち込みがあったものの、迅速に新事業や新サービスを立ち上げ、2021年9月期は幸先の良いスタートを切っております。そして、今回策定の中期経営計画「Road to Next 2023」では、2023年9月期売上高目標を100億円といたしました。今後は時代の変化に合わせて、DX関連研修やオンライン研修、eラーニング・動画、次世代型LMS「Leaf」など、多様なサービスを強化し、業績拡大のため邁進いたします。

引き続き、株主目線を強く意識し、永続的に売上及び利益が拡大できるよう、今後ともご指導・ご鞭撻をお願い申し上げます。

株式会社インソース 代表取締役 執行役員社長 舟橋 孝之



数字で見るインソース

オンライン研修、Leaf、eラーニング・動画により業績回復中

(単位:百万円)

	7月	前年比	8月	前年比	9月	前年比	10月	前年比
連結売上高	368	△154 (△29.5%)	347	△115 (△25.0%)	654	+19 (+3.1%)	610	+90 (+17.2%)
講師派遣型研修売上高	208	△124 (△37.4%)	199	△66 (△25.0%)	334	+0 (+0.1%)	345	+10 (+3.3%)
公開講座売上高	78	△74 (△48.8%)	87	△53 (△37.8%)	136	△24 (+15.5%)	142	+8 (+6.0%)
その他事業売上高	81	+44 (+122.1%)	60	+4 (+7.1%)	183	+44 (+31.8%)	123	+70 (+134.8%)

※10月の数値は11月2日現在の見込みです

2020年9月期連結業績

売上高 **5,119** 百万円
前年比 △8.7%

営業利益 **784** 百万円
前年比 △39.8%

親会社株主に帰属する
当期純利益 **445** 百万円
前年比 △46.7%

ROE **14.9%** 前年比 △13.1P
売上高
経常利益率 **15.5%** 前年比 △7.7P

全社員数 ※1 ※2

470 人
前年比 +6.0%

女性 **273** 人 **58.1%**
管理職の女性比率 **28.9%**
障がい者雇用率 **3.12%** ※3
※法定雇用率2.2%

お取引先数 ※4

32,938 組織
前年比 +12.0%

お取引先内訳



※教育・大学・運輸・倉庫・金融・電力・ガス・水道 他

年間研修受講者数 ※5 ※6

491,633 人
前年比 △10.8%

年間研修実施回数 ※5 ※6

19,835 回
前年比 △17.3%

研修カリキュラム数 ※1

■ 講師派遣型研修カリキュラム数 **3,140** 種類
前期末比 +11.3%

■ 公開講座カリキュラム数 **2,859** 種類
前期末比 +10.4%

受講者の評価 ※5

実施後アンケートで「良かった・大変良かった」とお答えくださった方の割合



WEBinsource登録先数 ※1

かんたん研修お申込みシステム
WEBinsource

13,492 組織
前年比 +19.0%

Leaf 累計有料利用先数 ※1

248 組織
前期末比 +53.0%

eラーニングアクティブ契約ID数(年間) ※5

STUDIO (スタジオ)

30,948 ID
前年比 △24.7%

※1 2020年9月30日時点

※2 取締役・監査役・執行役員は含めない

※3 単体

※4 2003年6月から2020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

※5 2019年10月1日~2020年9月30日

※6 講師派遣型研修及び公開講座

業績ハイライト 2020年9月期決算概況と2021年9月期業績予想

- 売上高は、5,119 百万円で前年比 8.7%減少（同 488 百万円減）。うち、講師派遣型研修事業は 2,724 百万円で 16.9%減、公開講座事業は 1,267 百万円で 17.0%減、その他事業は 1,127 百万円で 40.7%伸長
- 売上総利益は、3,643 百万円で前年比 8.0%減少（315 百万円減）。オンライン研修の実施像による民間向け研修の収益性改善、及び官公庁向け研修の売上構成比低下かつ IT サービス事業の売上構成比上昇により、売上総利益率は前年比 0.6pt 向上の 71.2%
- 営業利益は、784 百万円で前年比 39.8%減少（同 519 百万円減）。営業利益率は売上減少に伴い人件費率が上昇し、前年比 7.9pt 低下の 15.3%

連結決算と業績予想

（単位：百万円）

	2018年9月期 (実績)	2019年9月期 (実績)	2020年9月期 (実績)	前年比	2021年9月期 (予想)	前年比
売上高	4,536	5,608	5,119	△8.7%	6,740	+31.6%
営業利益	937	1,303	784	△39.8%	1,450	+84.9%
経常利益	933	1,298	795	△38.7%	1,450	+82.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	635	835	445	△46.7%	940	+111.0%

連結損益計算書（主要科目）

（単位：百万円）

	2019年9月期	2020年9月期
売上高	5,608	5,119
売上原価	1,649	1,475
売上総利益	3,959	3,643
販売費及び一般管理費	2,655	2,859
営業利益	1,303	784
経常利益	1,298	795
親会社株主に帰属する 当期純利益	835	445

連結貸借対照表（主要科目）

（単位：百万円）

	2019年9月期	2020年9月期
流動資産	4,150	3,025
固定資産	806	1,319
流動負債	1,787	1,379
固定負債	86	81
純資産	3,082	2,883

連結キャッシュ・フロー計算書（主要科目）

（単位：百万円）

	2019年9月期	2020年9月期
営業活動による キャッシュ・フロー	1,345	191
投資活動による キャッシュ・フロー	△236	△624
財務活動による キャッシュ・フロー	△642	△639
現金及び現金同等物 に係る換算差額	△0	△0
現金及び現金同等物 の増減額(△は減少)	466	△1,072
現金及び現金同等物 の期首残高	2,825	3,292
現金及び現金同等物 の期末残高	3,292	2,219

株主還元方針

〔1株当たり配当金〕

2020年12月8日現在

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(連結)40%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。

	2019年9月期 (実績)	2020年9月期 (実績)	2021年9月期 (予想)
1株当たり 配当金 (株式分割考慮後)※	16円00銭 (8円00銭)	18円50銭 (9円25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%

※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(10円00銭)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。

〔株主優待〕

2020年9月30日現在のご所有株式数に応じて、贈呈いたします。

保有株式数	優待内容
100株(1単元)以上 500株(5単元)未満	QUOカード(500円分)
500株(5単元)以上 1,000株(10単元)未満	QUOカード(700円分)
1,000株(10単元)以上 2,000株(20単元)未満	QUOカード(1,500円分)
2,000株(20単元)以上 10,000株(100単元)未満	QUOカード(2,000円分)
10,000株(100単元)以上	QUOカード(5,000円分)

※従来QUOカードと公開講座受講無料券を贈呈しておりましたが、受講無料券の利用が少ない状況で、株主総会でも優待内容変更のご要望をいただいております。そこでコロナ禍の影響も鑑み、受講無料券を廃止し、QUOカードの贈呈額を増やしております。

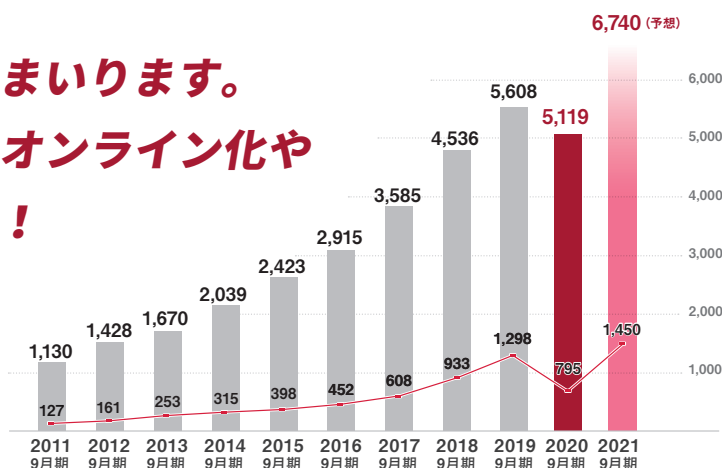
コロナ禍を乗り越え、成長してまいります。
時代の変化に合わせて、研修のオンライン化や
システム販売、動画販売を強化！

※売上高・経常利益推移

※単位:百万円

※2010年9月期以前は、業績を開示していません

※2011年9月期から2013年9月期までは当社単体/2014年9月期からは連結



各事業の業績状況（2020年9月期）

「炎」 吉澤光子

インソースでは、将来が期待される若手アーティストを支援しています。
「日本経済の復興・コロナ禍退散」を願って霊鳥をテーマに日本画を描いていただきました。
研修受講などで当社へお越しの際には、気迫のある作品をぜひご覧ください。

研修事業

講師派遣型研修事業 個別の課題に応えるオーダーメイドで、ジャストフィットな研修をご提供

（単位：百万円）

	2018年9月期（実績）	2019年9月期（実績）	2020年9月期（実績）	前年比	2021年9月期（予想）
売上高	2,827	3,279	2,724	△16.9%	3,620

公開講座事業 1名さまから受講可能。全国8カ所で常設開催

（単位：百万円）

	2018年9月期（実績）	2019年9月期（実績）	2020年9月期（実績）	前年比	2021年9月期（予想）
売上高	1,166	1,527	1,267	△17.0%	1,580

研修事業の分析

全体

- 研修は、民間中心のオンライン研修にシフトし、平均単価・1開催当たり受講者数が増加

	2020年7月	2020年8月	2020年9月	2020年10月※
講師派遣型研修実施回数	897回	877回	1,153回	1,518回
うちオンライン研修構成比	23.7%	39.5%	39.1%	33.6%
公開講座受講者数	3,812人	3,881人	5,504人	7,207人
うちオンライン研修構成比	36.7%	53.1%	62.8%	61.7%
1開催当たり受講者数（人）	8.0	8.1	11.2	12.1

※10月の数値は11月2日現在の見込みです

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、コンテンツ拡大中

（単位：百万円）

	2018年9月期（実績）	2019年9月期（実績）	2020年9月期（実績）	前年比	2021年9月期（予想）
売上高	541	801	1,127	+40.7%	1,540

その他事業の分析

全体

- コロナ禍の影響を受けにくい非対面型サービスが奏功
- eラーニング・映像制作は動画の買い切り・レンタルの利用が増加

Leaf 人事サポートシステム Leafのビジネスモデル

- 廉価な月額利用料の設定
- 多様なカスタマイズで提供
- 広告宣伝費を抑えた販促

高い利益率を確保

動画サービスの提供方法

- 買い切り（コンテンツ購入）
- 月額課金
- レンタル視聴

お客さまの利用目的に
合わせた提供方法をご用意

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

- 新人研修からオンライン研修を本格スタート
- オンライン研修運営のIT化を推進（オンライン研修用の管理システムを開発）
- コロナ終息後を見据えた社会課題解決のためのコンテンツを開発

どこでも受講可能



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

- 緊急事態宣言延長を受け、ほぼ全ての研修を継続してオンラインで実施
- 40名の営業人員を一時的に他部門にシフト、その後12名をコロナ禍の影響を受けにくいITサービス事業部に完全異動とし、非対面サービスを強化



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）

- 非常事態宣言の全面解除により、人事部門の業務が徐々に正常化し、商談も復活
- 全国でオンライン講座と並行して来場型公開講座を再開
- 動画サービスをミテモに加えインソースでも本格的に開発開始



7月

自社技術を活用した BPO サービスやリモート時代の営業管理支援ツールを販売開始

- 研修のオンライン化支援サービスの提供を開始
- Webサイト「動画百貨店」をオープン。eラーニングコンテンツの1週間レンタルを提供開始
- IT研修ラインナップを48種類拡充など、アフターコロナ/ウィズコロナの新サービスを強化
- リモート営業管理支援ツール「Remote-Plants(リモートプランツ)」を販売開始



社内研修オンライン化支援サービス

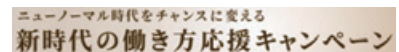


8月

内定者オンラインセミナーや RPA 研修など、サービスラインナップを強化

- 新サービス「社会人の先輩に学ぶ 内定者オンラインセミナー」を開始
- 日本経済の再活性化に向けて、研修を割引価格で提供する「新時代の働き方応援キャンペーン」を実施
- RPA/WinActor®研修の販売チャネル拡大と、研修ラインナップを強化

※「WinActor®」はNTTアドバンステクノロジー株式会社の登録商標です。



9月

Leaf 利用者が 120 万人突破、来春に向けた DX 研修の新コースを開設

- 次世代型LMS「Leaf(リーフ)」利用者120万人突破キャンペーン実施
- 2021年春の新人研修に向けて、文系社員もIT人材として育成できる「WEBアプリ開発人材育成コース」「AI開発人材育成コース」「データ活用人材育成コース」を開設
- 4月よりサービスを開始したオンライン公開講座の累計受講者数が15,000名を突破（2020年9月末時点）



コロナ禍のインソースグループへの影響

■ プラス面

社会人教育市場の構造変化が加速

- 対面型研修からオンライン研修、eラーニング・動画へ移行が加速
- ▶ 多様なサービスを提供できる当社には追い風

ITサービス・eラーニング動画事業が成長

- その他事業が外部環境変化を捉え大幅に成長
- LMS提供、動画販売が好調

BPO事業への参入が実現

- オンライン研修の運営受託事業を開始

成長分野強化が迅速に実現

- コンテンツ開発強化、成長分野への人材集中など平時では時間のかかることが迅速に実現

■ マイナス面

対面型研修用セミナールームの稼働率低下

オンライン対応の遅れた企業・業界の売上低下

- 官公庁向け研修が大幅に減少

「結果的に構造変化が加速」

2023年9月期は売上高100億円を目指す

～環境に即した仕事やり方(HOW)、新知識(DX)、教育インフラ(IT)を提供!

数値目標 (単位:百万円)

	2020年9月期 (実績)	2021年9月期 (予想)	2022年9月期 (目標)	2023年9月期 (目標)	CAGR 2021年9月期 -2023年9月期
売上高	5,119	6,740	8,080	10,000	+25.0%
営業利益	784	1,450	2,030	2,720	+51.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	445	940	1,330	1,800	+59.3%

1. DX 関連教育の強化

- ・IT人材は慢性的に不足しており、外部人材の中途採用から内部人材育成へと転換すると想定
- ・文系人材のDX人材化を低価格で全力推進(2年以内には10億円の売上目標)
 - ▶ 新人向けDX研修など、DX・ITコンテンツの拡充と徹底的な販促強化
 - ▶ IDA (インソースデジタルアカデミー) への短期出向を増やし、社員のDX・IT提案力強化

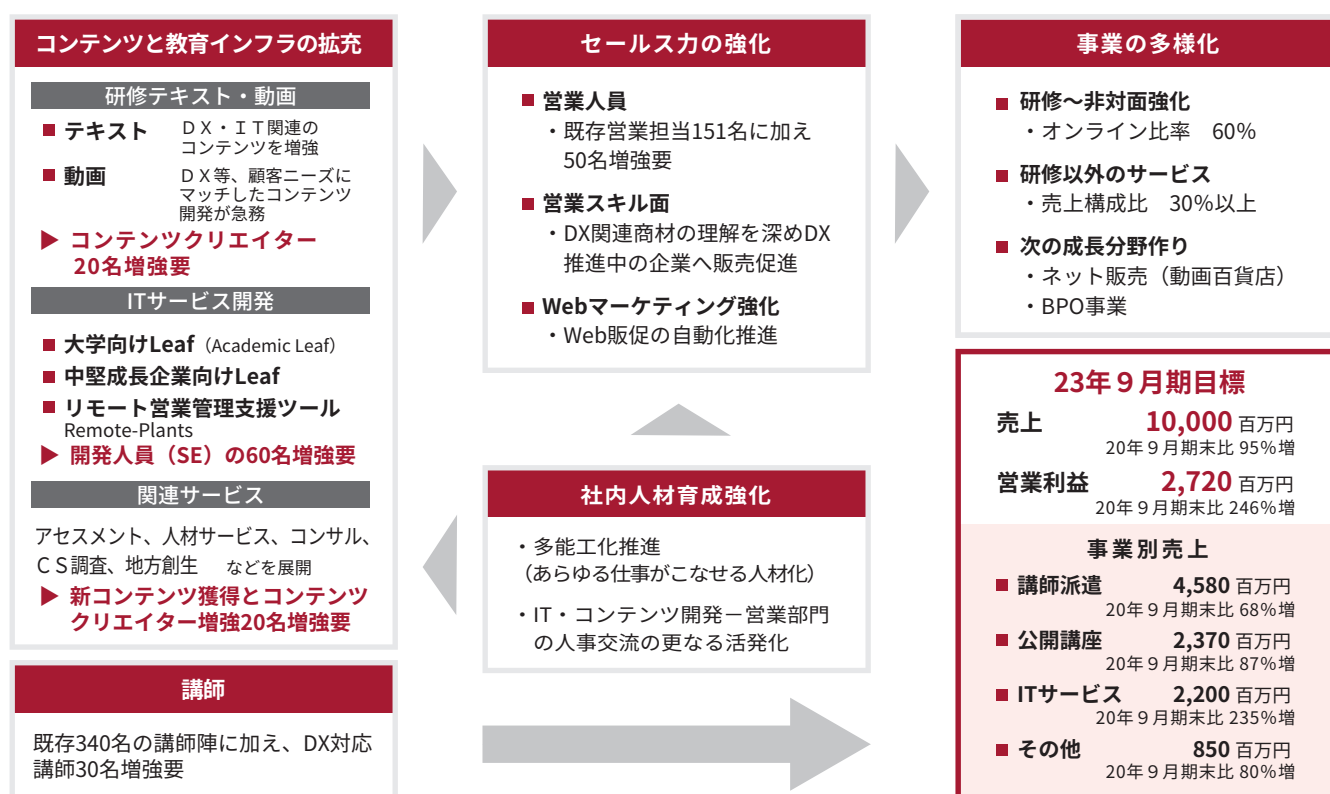
2. 教育インフラサービスの成長加速化

- ・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
 - ▶ エンジニアの採用強化により、Leafの機能を拡充し、販売ターゲットを拡大(中堅成長企業や大学など)

3. 教育サービス販売方法の徹底的な多様化

- ・販売方法を多様化し、顧客の選択幅を広げていき、手段とコストの最適化を実現
 - ▶ 研修のオンライン比率向上やeラーニング・動画の開発及び販売を強化

■ 中期経営計画「Road to Next 2023」の進め方



インソースの3つの特徴

特徴1 インソースはDX企業

IT技術の開発力そのものだけでなく、ITを活用した全社での知の集約と活用に強みを持つ

■ あらゆるデータを集約し、徹底活用

・全社で研修のプロセスで発生するデータを収集、集約し、Webでのセールス、コンテンツ開発に徹底活用

▶ 時代にマッチしたコンテンツ・サービスを最速開発

■ 業務プロセスを徹底してIT化

・手間のかかる研修運営プロセスをIT化、コストダウンとミス防止を徹底

▶ ITで徹底的な生産性向上を実現

特徴2 多様なスペシャリストが在籍

多様な人材がその特性を活かして協働することで、高い成果を上げていく

■ 職種別人員構成

コンテンツ開発クリエイター	166人	AI・RPA担当	12人
デジタル marketer	26人	ITエンジニア	82人
営業担当者	151人	デザイナー	16人

特徴3 ESG+P 経営

ESGを意識し、Performance(業績)を上げ続けることで、社会課題解決を持続的に実現する



環境/社会 Environment/Social

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

ポストコロナ・ウィズコロナ時代に必要な業績回復、拡大を支援する研修を最大 50%引きで提供

150 講座以上

※2020年9月30日時点

ダイバーシティの実践
(女性・シニア(60才以上)など)

社員数 女性 **273** 人 シニア **14** 人

※2020年9月30日時点

企業統治 Governance

月次での非財務情報の積極的開示

■ 新作研修

■ 講師派遣型研修実施回数

■ WEBinsource登録先数

■ 公開講座受講者数

■ Leaf月間有料利用社数

■ ストレスチェック支援サービス納品先数 など

状況に応じて、こまめに業績予想を開示

刻々と変化する情勢において、
当社に対して正しいご判断をいただけるよう状況が見え次第開示

業績 Performance

研修を通じて社会課題解決を図り社会貢献を実現。加えて
IT力と仕組み化で廉価に研修を提供し、業績を上げ続けていく

会社情報

2020年12月18日現在

社 名	株式会社インソース (Insource Co., Ltd.)
設 立	2002年11月8日
事 業 開 始	2003年1月
本 社 所 在 地	東京都千代田区神田錦町一丁目19番1号 神田橋パークビル5F
資 本 金	800,623,150 円
決 算 期	9月
従 業 員 数	470名 (2020年9月期末時点 / 連結)
事 業 所	東京本社 (東京都千代田区) ITメディア・ラボ / 池袋事務所 (東京都文京区) 駿河台事業所 (東京都千代田区) 北海道支社 (北海道札幌市) 東北支社 (宮城県仙台市) 新潟事業所 (新潟県新潟市) 宇都宮事業所 (栃木県宇都宮市) 土浦事業所 (茨城県土浦市) 浦和事業所 (埼玉県さいたま市) 幕張事業所 (千葉県千葉市) 新宿事業所 (東京都新宿区) 渋谷事業所 (東京都渋谷区) 日本橋事業所 (東京都中央区) 浜松町事業所 (東京都港区) 赤坂事業所 (東京都港区) 町田事業所 (東京都町田市) 横浜支社 (神奈川県川崎市) 名古屋支社 (愛知県名古屋市) 名古屋支社 Annex (愛知県名古屋市) 京都事業所 (京都府京都市) 大阪支社 (大阪府大阪市) 神戸事業所 (兵庫県神戸市) 岡山事業所 (岡山県岡山市) 中四国支社 (広島県広島市) 九州支社 (福岡県福岡市)
関 係 会 社	ミテモ株式会社 (東京都千代田区) 株式会社らしく (東京都千代田区) 株式会社未来創造 & カンパニー (東京都千代田区) 株式会社インソースデジタルアカデミー (東京都千代田区)

役 員 構 成	代表取締役 執行役員社長	舟橋 孝之
	取 締 役 執行役員常務	川端久美子
	取 締 役 執行役員	藤本 茂夫
	取 締 役 執行役員	澤田 哲也
	取 締 役 執行役員	金井 大介
	取 締 役 執行役員	上林 憲雄
	取 締 役 執行役員	廣富 克子
	常勤監査役	田淵 文美
	監 査 役	山下 守
	監 査 役	藤本 周平
	執行役員	大畑 芳雄
	執行役員	林 道雄
	執行役員	癸生川 心
	執行役員	田中 俊
	執行役員	松木 宏明
	執行役員	水野 大輔
	執行役員	帰山 智幸
	執行役員	西 将司
	執行役員	百瀬 康倫
	執行役員	高原 啓
	執行役員	小林 洋介
	執行役員	藤田 英明

株式情報

2020年9月30日現在

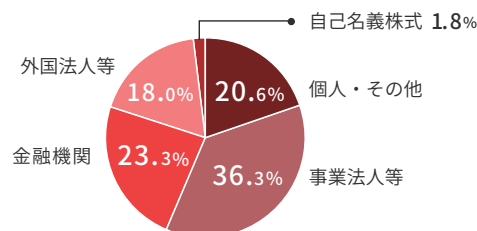
発行可能株式総数	75,000,000株
発行済株式の総数	21,310,750株
1単元の株式の数	100株
株主数	3,326名

大株主の状況

株主名	所有株数(千株)	持株比率(%)
株式会社ルプラス	7,353	35.13
舟橋 孝之	1,361	6.50
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	1,260	6.02
川端 久美子	1,060	5.06
株式会社日本カストディ銀行 (信託口)	1,034	4.94
株式会社日本カストディ銀行 (信託口9)	988	4.72
CREDIT SUISSE (LUXEMBOURG) S.A./CUSTOMER ASSETS, FUNDS UCITS	650	3.10
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505303	573	2.74
株式会社日本カストディ銀行 (証券投資信託口)	476	2.27
NORTHERN TRUST CO. (AIFC) RE UKDU UCITS CLIENTS NON LENDING 10 PCT TREATY ACCOUNT	465	2.22

※持株比率は、自己株式を控除して計算し、小数点第3位以下を切り捨てて記載しております

所有者別株式分布状況



株主メモ

上場取引所	東京証券取引所市場第一部
証券コード	6200
事業年度	10月1日から翌年9月30日まで
定時株主総会	12月
配当の基準日	9月30日
株式公開日	2016年7月21日
株主名簿管理人および 特別口座の口座管理機関	東京都千代田区丸の内1-4-5 三菱UFJ信託銀行株式会社
事務取扱場所	東京都府中市日鋼町1-1 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
郵送物送付先	〒137-8081 新東京郵便局私書箱第29号 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
電話照会先	0120-232-711 (フリーダイヤル)
公告の方法	電子公告によります。 やむを得ない事由により電子公告によることができない 場合は日本経済新聞に掲載します。

※2019年12月21日付で株主名簿管理人を変更いたしました。新たな株主名簿管理人は、三菱UFJ信託銀行株式会社となります。連絡先等につきましては、上記のとおりとなりますのでお間違えのないようご注意ください。

IRサイトについて

IRサイトでは、株主投資家の皆さまに財務業績情報だけでなく業績関連情報を定期的にリリースしています。ぜひご覧ください。



お問合せは、社長室宛にお願いします。

株式会社インソース
TEL : 03-5259-0070
FAX : 03-5259-0075
Mail : info_ir@insource.co.jp
<https://www.insource.co.jp/ir/index.html>

お問合せはこちら

0120-800-225

info_tokyo@insource.co.jp

インソースホームページ

インソース

検索

www.insource.co.jp



株式会社インソース (本社) 〒101-0054 東京都千代田区神田錦町 1-19-1 神田橋パークビル 5 階

Copyright © Insource Co., Ltd. All rights reserved. 「Insource」「Leaf」「Plants」「WEBInsource」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。

AA021_201118PR