

# 株式会社インソース 株主通信

Vol.4

2019年9月期  
2018年10月1日～2019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



## 株式会社インソースは 今後も成長を実現してまいります

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。

皆さまからのご支援により、2019年9月期は売上高23.6%、営業利益39.0%の伸長を実現いたしました。

そして、今回策定の中期経営計画「Road to Next2022」では、2022年9月期の売上高目標を100億円(営業利益22億円)といたしました。

「スピードと集中」、「ダイバーシティ実践」、「ESG経営」という柱を据えて、これらの目標を実現するように努めてまいります。

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最良の施策を立案いたしますので、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

数字を切り口に、わかりやすくインソースを紹介いたします。

### 2019年9月期連結業績

売上高 **5,608** 百万円  
前年比 +23.6%

営業利益 **1,303** 百万円  
前年比 +39.0%

親会社株主に帰属する  
当期純利益 **835** 百万円  
前年比 +31.5%

ROE **28.0** % 売上高 前年比 -1.4P  
経常利益率 **23.2** % 前年比 +2.6P

### 全社員数 <sup>※1</sup> <sup>※2</sup>

**443** 人  
前年比 +16.9%

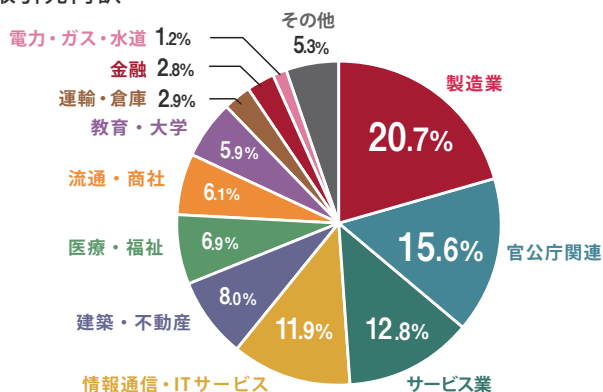
男性 **198** 人 44.7%  
女性 **245** 人 55.3%

管理職の女性比率 **26.3** %  
障がい者雇用率 **3.0** % <sup>※3</sup>  
※法定雇用率2.2%

### お取引先数 <sup>※4</sup>

**29,402** 組織  
前年比 +16.6%

### お取引先内訳



### 年間研修受講者数 <sup>※5</sup> <sup>※6</sup>

**551,553** 人  
前年比 +12.4%

### 年間研修実施回数 <sup>※5</sup> <sup>※6</sup>

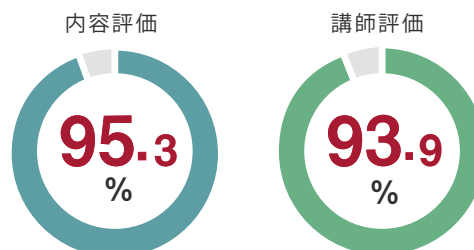
**23,988** 回  
前年比 +15.9%

### 研修カリキュラム数 <sup>※1</sup>

講師派遣型研修 **2,821** 種類 前期末比 +9.3%  
公開講座 **2,589** 種類 前期末比 +13.0%

### 受講者の評価 <sup>※5</sup>

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 <sup>※1</sup>

**11,335** 組織  
前年比 +32.4%

### Leaf累計有料利用先数 <sup>※1</sup>

**162** 組織  
前期末比 +76.1%

### eラーニングアクティブ契約ID数 <sup>※5</sup> (年間)

**40,548** ID  
前年比 +17.3%

※1 2019年9月30日時点

※2 取締役・監査役・執行役員は含まない

※3 単体

※4 2003年6月から2019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 2018年10月1日~2019年9月30日

※6 講師派遣型研修及び公開講座

- 売上高は、5,608百万円で23.6%伸長(前年比1,071百万円増)。うち、講師派遣型研修事業は3,279百万円で16.0%、公開講座事業は1,527百万円で30.9%、その他事業は801百万円で47.9%伸長。
- 売上総利益は3,959百万円で27.9%伸長(前年比862百万円増)。その他事業の利益率改善により、売上総利益率は前年比2.3ポイント増の70.6%に向上。
- 営業利益は1,303百万円で39.0%伸長(前年比365百万円増)。社内の生産性向上活動、システム化の成果により販管費率が低下。営業利益率は前年比2.5ポイント増の23.2%に向上。

## 連結決算と業績予想

(単位:百万円)

	2017年9月期 (実績)	2018年9月期 (実績)	2019年9月期 (実績)	前年比	2020年9月期 (予想)	前年比
売上高	3,585	4,536	5,608	+23.6%	6,800	+21.3%
営業利益	592	937	1,303	+39.0%	1,520	+16.6%
経常利益	608	933	1,298	+39.0%	1,515	+16.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	412	635	835	+31.5%	1,000	+19.7%

## 連結損益計算書(主要科目)

(単位:百万円)

	2018年9月期	2019年9月期
売上高	4,536	5,608
売上原価	1,439	1,649
売上総利益	3,096	3,959
販売費及び一般管理費	2,158	2,655
営業利益	937	1,303
経常利益	933	1,298
親会社株主に帰属する 当期純利益	635	835

## 連結貸借対照表(主要科目)

(単位:百万円)

	2018年9月期	2019年9月期
流動資産	3,420	4,150
固定資産	539	806
流動負債	979	1,787
固定負債	89	86
純資産	2,889	3,082

## 連結キャッシュ・フロー計算書(主要科目)

(単位:百万円)

	2018年9月期	2019年9月期
営業活動による キャッシュ・フロー	751	1,345
投資活動による キャッシュ・フロー	△147	△236
財務活動による キャッシュ・フロー	804	△642
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)	1,409	466
現金及び現金同等物 の期首残高	1,416	2,825
現金及び現金同等物 の期末残高	2,825	3,292

## 株主還元方針

## 〔1株当たり配当金〕

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40%を目標に業績に連動した配当を継続して実施してまいります。

	2018年9月期 (実績)	2019年9月期 (予定)	2020年9月期 (予想)
1株当たり 配当金 (株式分割考慮後)※	12円00銭 (9円60銭)	16円00銭	18円50銭
配当金総額	201百万円	336百万円	—
配当性向 (連結)	31.2%	40.3%	39.4%

※当社は、2019年9月1日付で普通株式1株につき1.25株の割合をもって株式分割を行っております

## 〔株主優待〕

2019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(500円分) および当社指定公開講座受講1回分無料券
1,000株(10単元)以上 2,000株(20単元)未満	QUOカード(1,000円分) および当社指定公開講座受講2回分無料券
2,000株(20単元)以上 10,000株(100単元)未満	QUOカード(1,000円分) および当社指定公開講座受講4回分無料券
10,000株(100単元)以上	QUOカード(3,000円分) および当社指定公開講座受講4回分無料券

※当社指定公開講座無料券:当社指定の公開講座の中からお選びいただけます。詳しくは、当社WEBもしくは無料受講券をご確認ください

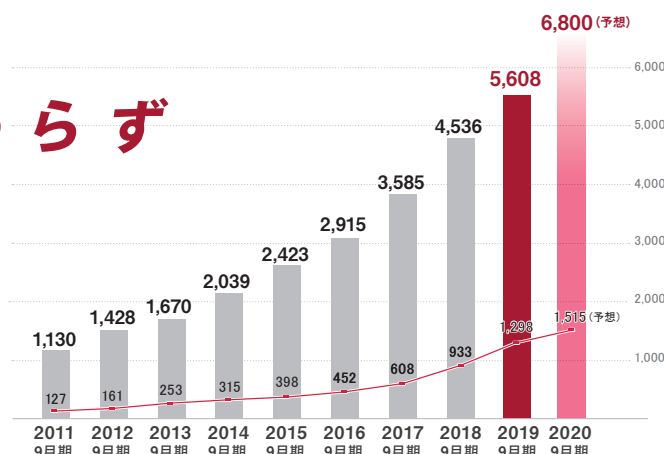
# 景気変動にかかわらず 17期連続増収!

※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



人材育成支援

新作研修 ■ 講師派遣型研修 **239本**

■ 公開講座 **297本**

※2018年10月1日～2019年9月30日



作りこみ型研修

経営層やトッププレーヤーへの事前調査・分析をもとに、お客さまの会社の「勝ちパターン」に結びつく具体的な思考・行動を研修に盛り込む

リリース 2019.2.26



ビジネス実務講座  
初めてのオフィスワークシリーズ

・経理、総務、人事、秘書、受付等、17職種のオフィス実務、7つのオフィス共通スキルに対応  
・初心者から経験者まで、レベルに合わせて選べる45コンテンツ

リリース 2019.10.19

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  
・総合行政ネットワーク (LGWAN) 対応版を提供開始

リリース 2019.8.9



AI・RPA関連研修 累計受講者数

**3,590人**

・初級編～上級編までレベルに合わせた研修を開発  
・主要 RPA※1 ツール3種類 (WinActor※2、UiPath、BizRobo! Series) のサービス提供を実現

※1 RPAとは、Robotic Process Automation (ロボットによる業務自動化) の略語  
※2 「WinActor®」は NTT アドバンステクノロジー株式会社の登録商標

※2019年9月30日時点

人事・人材戦略



giraffe [ジラフ]

・関係会社である株式会社らしくが開発した、一人ひとりの特性を見える化する適性検査  
・特性を踏まえた人事戦略の立案が可能

リリース 2018.11.29



階層別  
テスト 初級管理職・上級管理職向け

・各階層の社員が求められる「知識」とその「活用力」をどの程度有しているかを可視化  
・若手向け・中堅向け (リリース 2018.6.1) と併せて利用することで、全階層の教育体系構築が可能

リリース 2018.10.1

新会社設立・出資等



株式会社インソース  
デジタルアカデミーの設立

IT 関連の講師派遣型研修、公開講座等

リリース 2019.4.15



株式会社  
ダブルワークマネジメントの設立  
(インパクトホールディングス株式会社と共同出資)

短時間就業に特化した人材派遣・職業紹介業

リリース 2018.10.17



株式会社  
ビジネスマーケットとの資本提携

インターネットを活用したM&Aによる事業継承支援事業

リリース 2018.10.25



株式会社  
データミックスとの資本業務提携

「データサイエンティスト育成コース」を軸としたスクール展開

リリース 2019.1.28

全国に広がる出店エリア

全国 24 拠点でお客さまのニーズに寄り添う



2019年9月期新設・営業開始拠点

- ・土浦事業所 2019年5月
- ・岡山事業所 2019年7月
- ・赤坂事業所 2019年7月

※2019年9月30日時点



## 各事業の業績概況（2019年9月期）

当社は、東京芸術大学出身の将来が期待される若手アーティストを支援しています。一部作品は当社セミナールームにて展示しております。研修受講などで当社へお越しの際にはぜひご覧ください。

「喜雨生ず（風神）（雷神）」 南谷知子

### 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)

	2017年9月期(実績)	2018年9月期(実績)	2019年9月期(実績)	前年比	2020年9月期(予想)
売上高	2,372	2,827	3,279	+16.0%	3,720

#### 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)

	2017年9月期(実績)	2018年9月期(実績)	2019年9月期(実績)	前年比	2020年9月期(予想)
売上高	897	1,166	1,527	+30.9%	1,950

#### 研修事業の分析

##### 全体

- 売上高は、講師派遣型研修事業が拠点増・人員増により16.0%増
- 公開講座事業では1~2Qのセミナールーム拡充が奏功し、30.9%増

##### 顧客

- ・ 通期売上高の上位を占める民間の業種は、製造業（売上構成比：20.2%、売上伸長率：26.6%）、情報通信・ITサービス（売上構成比：15.4%、売上伸長率：28.0%）、建築・不動産（売上構成比：12.2%、売上伸長率：22.0%）
- ・ 官公庁は、通期売上高の17.9%を占める（売上伸長率：8.2%）

##### サービス

- ・ 定番の新入社員研修（+19.1%）とOJT指導者研修（+23.8%）が堅調に推移
- ・ トレンドであるリスク/コンプライアンス/ハラスメント研修（+38.1%）、IT研修（+58.1%）が大幅伸長

##### 地域

- ・ 関東エリアは、幕張、浦和（2018年9月開設）、土浦（2019年5月開設）、赤坂（2019年7月開設）への出店効果により売上大幅増

### 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)

	2017年9月期(実績)	2018年9月期(実績)	2019年9月期(実績)	前年比	2020年9月期(予想)
売上高	315	541	801	+47.9%	1,130

#### その他事業の分析

##### 全体

- その他事業の売上高は前年比47.9%増。売上総利益は前年比95.5%と大幅増
- 「Leaf」や「STUDIO」など、月額課金方式（サブスクリプションモデル）のサービス利用数は順調に増加

##### ITサービス

- ・ 「Leaf」の売上は、サブスクリプションモデルと一時課金方式（制作・カスタマイズ）から成り、ともに増収
- ・ 「Leaf」の有料利用組織数（サブスクリプションモデル）は、前年比70組織増の162組織と大幅増

##### eラーニング・映像制作

- ・ 関係会社であるミテモ株式会社が提供するeラーニング・映像制作の売上は、サブスクリプションモデルと一時課金方式（制作・カスタマイズ）から成り、ともに増収
- ・ クラウド型eラーニング「STUDIO」のアクティブ契約ID数（サブスクリプションモデル）は、前年比5,982ID増

##### コンサルティング

- ・ 評価制度構築支援サービス等、低採算のコンサルティングサービスから、高採算のアセスメントサービスに移行中のため、売上が減少

# 持続的な成長を目指す

数値目標 (単位:百万円)

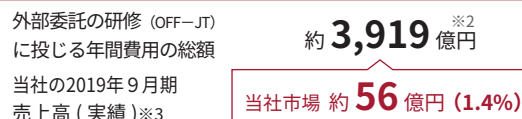
	2019年9月期 (実績)	2020年9月期 (予想)	2021年9月期 (目標)	2022年9月期 (目標)	CAGR 2020年9月期 -2022年9月期
売上高	5,608	6,800	8,300	10,000	+21.3%
営業利益	1,303	1,520	1,840	2,210	+19.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	835	1,000	1,230	1,470	+20.7%

## 1. 社会人教育ニーズは当面継続、市場も拡大傾向

- ・2019年9月期(2018年10月~2019年9月)の完全失業率の平均は2.4%※1であり、人手不足対策として教育研修を通じた組織課題の解決を試みる企業が多数  
【例】タイムマネジメント、IT人材化(AI・RPA等が活用できる人材の育成)
- ・教育研修による新しい社会課題解決ニーズが増加  
【例】コンプライアンス、ハラスメント対策、ダイバーシティ強化、リカレント教育

## 2. 当社市場占有率から見た研修市場は巨大

- ・研修市場における当社の市場占有率は約1.4%と推定され、相対的に低い



## 3. 2020年9月期は業績に対して影響を与える要因が存在

- ・景気後退の可能性や東京オリンピック・パラリンピックの開催など、当社業績に対して影響を与える要因が存在

- ・市場拡大に対応するために、コンテンツの開発を継続
- ・市場占有率を高めるために、営業拠点およびセミナールームを拡充
- ・一時的な業績の不確定要因は存在するが人員増、システム投資増は継続

※1 総務省統計局「労働力調査」より ※2 厚生労働省「平成30年度能力開発基本調査」、総務省統計局「平成30年度労働力調査」より当社にて算出  
※3 当社の売上高：2019年9月期連結売上高(実績)

## 2022年9月期に向けた経営方針

### ☑ 方針1 「スピードと集中」による成長

- 既存事業では売上拡大と業務改善を並行して進め、確実な成長を目指す
- 新規事業ではOODAモデルを応用した「スピードと集中」※により、成長を加速させる

#### 【OODAモデル活用により業務を推進】

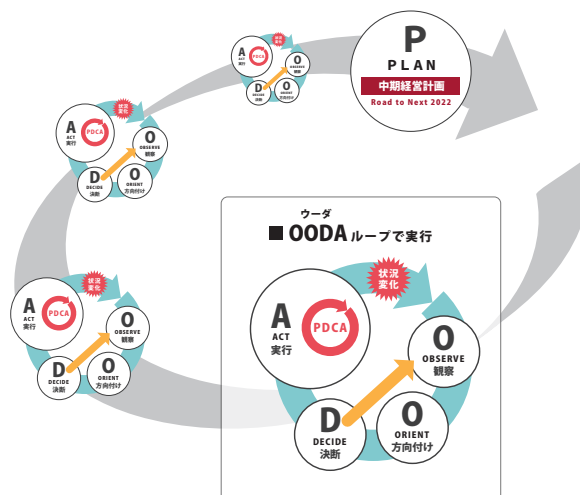
- ① ITシステムにより、全社で情報を共有
- ② 業績目標を行動レベルに分解したKPIを設定し、全社員が自ら分析
- ③ 最短1週間単位で行動方針を自ら変更し、活動
- ④ 多様なメンバーがプロジェクト方式で業務を全社視点で推進

「OODAループ」とは？

当社の研修でも実施

アメリカ海兵隊の意思決定プロセスをわかりやすく理論化したもの。刻々と変わる状況に対し、迅速かつ柔軟に対応する

※スピード感を持って組織内のリソースを再編し、売上や成長に大きく寄与する部署等に集中させること



☑ 方針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

(2019年9月30日時点、連結)

インソースは社会課題解決に主体的。多様な人材が共に働く企業

	合計	女性
全社員数	443人 <sup>※1</sup>	245人
従業員	296人	115人
臨時従業員	147人	122人
管理職	114人	30人
常勤役員	24人	2人

外国出身 <sup>※5</sup>	3人
シニア(60才以上)	14人
LGBT	4人
障がいのある方	10人

シニアの採用を大幅拡大中

障がい者雇用率 **3.0%**<sup>※2</sup>  
 〈民間企業〉・法定雇用率 **2.2%**  
 ・実雇用率 **2.05%**

(厚生労働省「平成30年 障害者雇用状況の集計結果」)

女性管理職 当社比率 **26.3%** 我が国の管理職業に占める<sup>※3</sup>女性の割合 **14.9%**

女性役員 当社比率 **8.3%** 上場企業の役員に占める<sup>※4</sup>女性の割合 **5.2%**

(令和元年/出典：内閣府男女共同参画局)

- 多様な人材がその特性を活かして協働することで、高い成果をあげていく。  
 加えて、AI、IT等を活用することで業務効率を向上させる
- 組織メンバーの多様性を維持・拡大することでコンテンツ開発や事業展開を加速させていく

※1 取締役・監査役・執行役員は含まない

※2 インソース単体

※3 「管理職業」は、就業者のうち、会社役員、企業の課長相当職以上、管理的公務員等

※4 「役員」は、取締役、監査役、指名委員会等設置会社の代表執行役および執行役員

※5 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

☑ 方針3 ESG経営の継続 ～当社の事業目的は働く人に関わる社会課題解決の支援

- 事業内容自体が社会課題の解決と深く関わっていることから、事業および売上を拡大することで社会に貢献していく
- 非財務情報を積極的に開示し、透明性の高い経営に努める

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



社会 Social

社会人教育の実施

年間研修実施回数 **23,988** 回

※2018年10月～2019年9月

リカレント教育コンテンツの拡充

研修コンテンツ数 **3** 種類

※2019年9月30日時点

ブラインドサッカー協会への協賛

ワールドグランプリへの協賛・ボランティア参加

※2019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 **245** 人 シニア **14** 人

※2019年9月30日時点



企業統治 Governance

コンプライアンス関連研修、eラーニングの拡販

研修コンテンツ数 **54** 種類

コンプライアンス、個人情報保護、労務管理、下請法、著作権法、情報セキュリティ入門、リスクマネジメントなど

eラーニング **17** テーマ **21** 本

※2019年9月30日時点

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



環境 Environment

全社節電/LED対応など、最小限のエネルギーで活動

## 会社情報

2019年12月20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	443名 (2019年9月期末時点 / 連結)	
事業所	東京本社	(東京都千代田区)
	東京本社 Annex	(東京都千代田区)
	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)
	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)
	池袋事業所 (関東支社)	(東京都豊島区)
	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)
	名古屋支社 Annex	(愛知県名古屋)
	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)
	株式会社ダブルワークマネジメント	(東京都渋谷区)

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	大島 浩之
	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

2019年9月30日現在

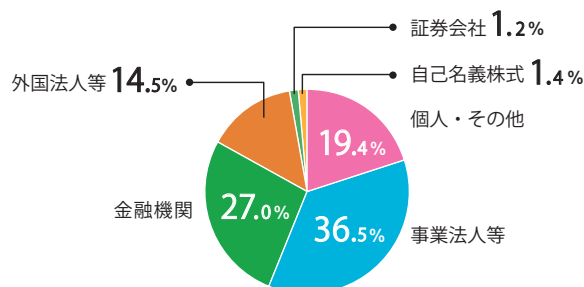
発行可能株式総数	75,000,000株
発行済株式の総数	21,310,750株
1単元の株式の数	100株
株主数	2,490名

### 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	34.98
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口)	1,570	7.47
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	1,511	7.18
舟橋 孝之	1,361	6.47
川端 久美子	1,060	5.04
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口9)	1,055	5.02
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505303	548	2.60
野村信託銀行株式会社 (投信口)	406	1.93
株式会社ブレイク	400	1.90
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505019	399	1.89

※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、上記の通りとなりますのでお間違えの無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。



お問い合わせは、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>

お問い合わせはこちら

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\_\_191203PR