

Leaf
累計有料登録先数

33 社

「働くを
楽しくする」
サービスの提供

評価者
考課者
研修

取引先数

932
市町村

株式会社インソース 株主通信 Vol.1

2016年9月期 2015年10月1日～2016年9月30日

IT業界向け
研修

Plańts
営業力強化
トータルサービス

現代の管理
求められる

コール
センター
向け研修

システムによる
人材管理、
業務効率化、
生産性向上の
お手伝い

in source

mitemo
ミテモ株式会社

スライド
制作
サービス

公開講座を
活用した
研修体系

製造業界向け
研修

講師評価

講座型研修
回数

422回

年間研修
受講者数

359,147人



ダイバーシティ
は
成長戦略

ウェブサイト
ページ数
8,500 ページ以上

証券コード
6200

94.4%

Leaf
人事サポート
システム

年間研修実施回数

14,612回

医療・福祉
業界向け
研修

受託先

7自治体

研修内容
受講者評価

95.1%

カリキュラム

2,05
種類以上

コミュニ
ケーション
研修

WEB in source
登録先数
約3,312社

株式会社インソースは、 株主目線での経営を徹底いたします

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、研修やITサービスの提供を通じて、
組織における「働き方改革」の実現をサポートする企業でございます。

私は株主目線を強く意識し、持続的な利益拡大のために最良の施策を立案し、スピード感を持って経営することを心掛けております。

あわせて、皆様の投資判断にご活用いただけるよう、サービスの実績数値などは迅速に開示して参ります。

2017年9月期以降も、引き続き業績拡大のため邁進する所存でございます。
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。

売上高 **2,915** 百万円

経常利益 **452** 百万円

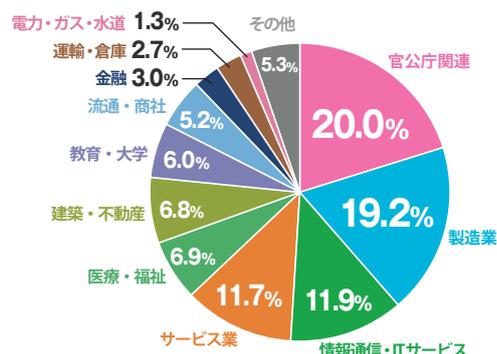
親会社株主に帰属する
当期純利益 **298** 百万円

ROE
売上高経常利益率 **28.8%** / **13.6%**

従業員数 ※1
男性 **132** 人 47.3%
女性 **147** 人 52.7%

お取引先数 ※2 **17,157** 社
前年比 +24.9%

取引先内訳



年間研修受講者数 ※3 **359,147** 人
前年比 +10.3%

講師派遣型研修 **327,708** 人 前年比 +8.2%
公開講座 **31,439** 人 前年比 +39.2%

年間研修実施回数 ※3 **14,612** 回
前年比 +20.3%

講師派遣型研修 **10,422** 回 前年比 +11.6%
公開講座 **4,190** 回 前年比 +49.3%

研修カリキュラム数 ※1
講師派遣型研修 **2,050** 種類
公開講座 **1,066** 種類

受講者の評価 ※3
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 **3,312** 社 前年比 +60.7% ※1
かんたん研修お申込みシステム WEBinsource

Leaf ※1
累計有料利用先数 **33** 社 前年比 +230.0%
Leaf

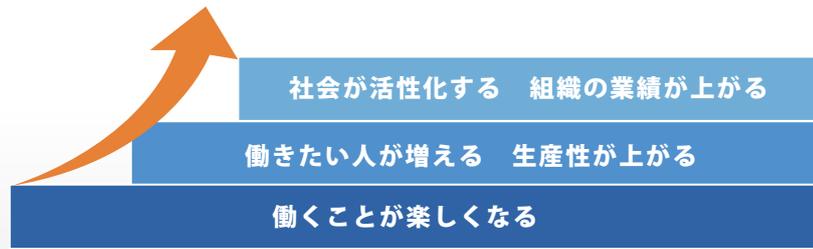
ストレスチェック ※1
累計利用事業者数 **39** 組織
ストレスチェック

※1 2016年9月末時点

※2 2003年6月から2016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

※3 2015年10月1日～2016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



- **社会の求めるサービス**をいち早く開発し提供する
- あらゆる人に**ジャストフィット**するカスタマイズされたサービスを提供する
- 人とITを有効活用し、**リーズナブル**であることを追究する
- どのような人でも活躍できる社会の実現を目指し、**ダイバーシティ**を実現する

景気変動に関わらず 14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月期は当社単体/2014年9月期からは連結

年次	沿革	研修・サービスのあゆみ
2003 9月期	・株式会社インソース設立 千代田区九段下にて事業開始	・公開講座 初実施
2004 9月期		・顧客管理システム開発 ・新人研修初実施(約600名に実施) ・クレーム対応研修 OJT研修 初実施
2005 9月期	・業務拡大につき東京本社を 千代田区飯田橋に移転	・研修管理システム開発 ・初級管理職研修 初実施
2006 9月期		・ビジネス文書研修 初実施
2007 9月期	・大阪、九州支社開設 ・東京本社を千代田区内神田に移転	・評価者研修 初実施 ・研修カリキュラム400種突破
2008 9月期		
2009 9月期	・名古屋支社開設	
2010 9月期	・駿河台事業所開設 北海道、東北、中四国支社開設	・分業体制確立
2011 9月期	・東京本社を千代田区神田錦町に移転 ・ミテモ株式会社にて 教材制作事業などを開始 ・関東支社開設	・研修管理システム初受注 ・公開講座事業を拡大
2012 9月期		
2013 9月期	・横浜支社開設 ・インソースグループフォーラム開始	・「Webresource」大幅リニューアル
2014 9月期	・お取引先数(総数) 1万社突破 ・年間実施回数 1万回突破	・公開講座年間割引バック「販売開始 ・Poward District(ハワードダイバシティ)をかかげ、ダイバーシティグローバルの推進開始
2015 9月期	・池袋、渋谷事業所開設	・関係会社「ミテモ株式会社」が、 定額制eラーニングサービス 「STUDIO」を発表
2016 9月期	・京都営業所開設 ・町田、浜松町事業所開設 ・東証マザーズ市場に上場	・公開講座「e」販売開始 ・新規開拓の営業強化 ・トータルサービスPlans(プラン) ・気象・分業・組織力「販売開始 ・公開講座年間割引バックが「入付育成 ・スマートバックに「パワーアップ」 ・公開講座取扱い研修の大幅拡大 ・ストレスチェック運用代行サービス開始
2017 9月期	・日本橋事業所開設	

- 売上、利益ともに過去最高を更新
- 講師派遣型事業は、前年比+12.5%と安定成長
- 公開講座事業は、前年比+31.8%の高成長
- その他事業（ITサービスやeラーニング等）は、前年比+117.3%の高成長

連結決算と業績予想

(単位:百万円)

	2015年9月期 (実績)	2016年9月期 (実績)	前年比	2017年9月期 (予想)	前年比
売上高	2,423	2,915	+20.3%	3,573	+22.6%
営業利益	400	460	+14.8%	565	+22.9%
経常利益	398	452	+13.6%	565	+25.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	238	298	+25.1%	360	+20.9%

連結損益計算書 (主要科目)

(単位:百万円)

	2015年9月期	2016年9月期
売上高	2,423	2,915
売上原価	775	973
売上総利益	1,647	1,941
販売費及び一般管理費	1,246	1,481
営業利益	400	460
経常利益	398	452
親会社株主に帰属する 当期純利益	238	298

連結貸借対照表 (主要科目)

(単位:百万円)

	2015年9月期	2016年9月期
流動資産	984	1,559
固定資産	250	391
流動負債	437	536
固定負債	64	79
純資産	732	1,334

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。

	2015年 9月期 (実績)	2016年 9月期 (予定)	2017年 9月期 (予定)
1株当たり配当金	4円00銭	11円00銭	13円00銭
配当金総額	30百万円	90百万円	-
配当性向	12.6%	28.3%	29.6%

キャッシュ・フロー計算書 (主要科目)

(単位:百万円)

	2015年9月期	2016年9月期
営業活動による キャッシュ・フロー	259	363
投資活動による キャッシュ・フロー	△ 47	△ 139
財務活動による キャッシュ・フロー	△ 26	300
現金及び現金同等物 に係る換算差額	△ 0	△ 4
現金及び現金同等物 の増減額(△は減少)	185	519
現金及び現金同等物 の期首残高	454	640
現金及び現金同等物 の期末残高	640	1,159

講師派遣型事業 SEMINAR



- お客さまに講師を派遣して実施する研修
- 個別の課題に応えるオーダーメイド型

● 2016年9月期は、東京地区を重点的に攻略するために営業部門の組織体制改編を行い、地域に密着した拠点を開設した結果、民間向けを中心に売上高が堅調に増加しました。人材不足を人材教育による効率化で補いたいというニーズが引き続き見込めるため、売上高は前期比+12.6%増を見込んでおります。

(単位:百万円)

	2016年9月期 (実績)	2017年9月期 (予想)	前年比
売上高	2,070	2,332	+12.6%

公開講座事業 OPEN SEMINAR



- 1名から参加できるオープンセミナー型研修
- 常設セミナールーム8か所、出張開催地16か所で実施

● 2016年9月期は実施メニュー・回数の増加、割引プランの拡販策、セミナールーム増床により、受講者及び実施回数が大幅に増加し、売上高の高成長を牽引しました。

● 2017年9月期も人材教育ニーズが引き続き見込めるため、セミナールーム増床、新商品の投入により、売上高は前期比+30.7%増を見込んでおります。

(単位:百万円)

	2016年9月期 (実績)	2017年9月期 (予想)	前年比
売上高	650	850	+30.7%

その他事業 OTHER



- eラーニング・映像制作
- ITサービス 【企業内で利用するITを使ったサービスの提供】

- 人事サポートシステム「Leaf」
- ストレスチェック支援サービス
- 新規開拓の営業力強化トータルサービス「Plants」



- メンタルマネジメント 【組織内のストレス対応力向上のための各種サービス提供】

● 研修内製化のニーズに応え、クラウド型eラーニングサービス「STUDIO」の販売が好調でした。また、人事サポートシステム「Leaf」における新機能追加、ストレスチェック支援サービスの開始により、契約数が大幅に増加しました。

● 2017年9月期は、ストレスチェック支援サービスや、システム関連販売(人事サポートシステム「Leaf」、営業力強化トータルサービス「Plants」)等による大幅な売上増を見込んでおります。

(単位:百万円)

	2016年9月期 (実績)	2017年9月期 (予想)	前年比
売上高	194	390	+100.9%

ROAD TO NEXT 2019 ~ビジョン

教育研修やITサービスで 生産性向上を支援する トップブランドになる

～働き方改革実現のための課題解決企業へ

3年後の数値目標

※2019年9月期

売上高

5,872百万円

営業利益

983百万円

親会社株主に
帰属する
当期純利益

626百万円

ROAD TO NEXT 2019 の実現に向けた成長戦略

- | | | |
|---|---------|--------------|
| 1 | 営業戦略 | 「人」と「IT」の活用 |
| 2 | コンテンツ戦略 | 一層のコンテンツ拡充 |
| 3 | IT戦略 | 「販売」「活用」「開発」 |

ROAD TO NEXT 2019

1 営業戦略

「人」と「IT」の活用 ~メディアミックスアプローチ

- 拠点拡大・人員増

 - 人口500万人のマーケット単位で拠点を新設。特に首都圏営業拠点の開設時期を前倒し、ベース売上の早期安定確保を目指します。
 - 公開講座の常設セミナールームを拡充すると同時に出張開催地を全国に拡大し、全国主要都市から日帰りで公開講座を受講できる体制を確立します。
- デジタル
マーケティング強化

 - 新商品の開発から販売までをITの力でスピードアップします
新商品の情報を、ITを活用しハイスピードで提供することにより、顧客の潜在ニーズを営業担当者が訪問することなくつかむことができるので営業効率が極めて高くなります。
- 公開講座利用顧客の
固定化促進

 - 「公開講座 Leaf」※1や「WEBinsource」※2、まとめてご購入いただくことで割引となる「人財育成スマートパック」を利用する会員企業を拡大します。
 - 公開講座への新作投入のスピードアップします
 - WEB経由申込みの利便性を向上させます



※1「公開講座 Leaf」とは？(2016年10月発売)
受講したい研修を受講者自身がWEB経由で自由を選べる公開講座申込みシステム
▶ 研修コストの削減と人事部門の省力化に大きく貢献



※2「WEBinsource」とは？
割引価格での公開講座受講申込みを始め、提携各社の研修申込みが、ネット上で簡単に利用できるWEBサービス

2 コンテンツ戦略 一層のコンテンツ拡充 ～時代の変化に対応するコンテンツを最速で開発

✓ コンテンツ戦略①

～コンテンツ開発力強化

多様な顧客のニーズに対応するため、数百円から数億円まで、サービスのフルライン化

- 開発人員を増員し、年間100タイトル以上の開発を継続します。
- 調査研究開発機関を設立（仮称：インソース総合研究所）し、コンテンツの研究開発を行います。
- 映像・eラーニング分野のコンテンツのパッケージ化を推進します。
- ヘルスマネジメント分野における働く人の健康をサポートするコンテンツを開発していきます。

✓ コンテンツ戦略②

～サービスプラットフォーム構築

他社提携により、人事や総務担当者向けに販売する商品を幅広く拡充し、顧客利便性を高め、ワンストップ化を進めます。



ROAD TO NEXT 2019

3 IT戦略 「販売」「活用」「開発」～自社開発システムを使った支援サービスの提供

✓ IT戦略①～人事サポートシステム「Leaf」(2014年4月開始)

▶ 成長軌道に乗ってきたため、人材投入を強化し、販売を強化します



人事における煩雑な業務の効率化、生産性向上を支援するシステムです。

✓ IT戦略②～ストレスチェック支援サービス(2016年6月より本格開始)

▶ 販売好調であり、販促を強化します



2015年12月から義務化されたストレスチェックをクリックだけで極めて低コスト・簡単・徹底的に実施可能なシステムです。

✓ IT戦略③～営業力強化トータルサービス「Plants」(2016年11月9日発表)

▶ 当社成長の礎となった強力な営業システムに多様なサービスをプラスして提供していきます



営業力強化トータルサービス「Plants」は、「気楽に」「分業して」「組織力で」営業を強くすることができるトータルなサービスです。



中核システム「Plants12」を中心として、営業研修、電話・メール代行、WEB制作代行を全て提供し、きめ細かく営業をサポート

✓ IT戦略④～その他

▶ 「システムを作って売る」から「システムを活用して稼ぐ」へ

● 自社開発システムを使った支援サービス提供強化

例えば、ストレスチェック支援サービスは自社開発の人事サポートシステム「Leaf」を活用したことで、強い価格競争力を有することができました。今後は、こういった自社開発システムを活用した業務支援サービスを強化していきます。

● 自社開発システムのオープンプラットフォーム化

他のITベンダーが自由にサービス開発できる様、APIを開放し、機能追加のスピードをアップし、顧客利便性を高めます。

▶ 新しいITサービス開発

● 職場における生産性向上をITで支援する新サービスの開発

AI・推論エンジンを活用し、オフィスワークの業務改善を支援する廉価なサービスを開発・提供いたします。

▶ 社内の生産性向上

● 自社業務システム投資の継続

社内における生産性を向上させるため、システム投資を継続します。システム化による、より一層の効率化を図るとともに、在宅勤務の社員等、多様な働き方ができる仕組みづくりを行います。

会社情報

2016年12月21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	326,269,600円
決算期	9月
従業員数	279名(2016年9月末時点/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) 本社営業部 (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) 駿河台事業所 (東京都千代田区) 池袋事業所 (東京都豊島区) 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) 町田事業所 (東京都町田市) 横浜支社 (神奈川県横浜市) 名古屋支社 (愛知県名古屋市) 京都営業所 (京都府京都市) 大阪支社 (大阪府大阪市) 中四国支社 (広島県広島市) 九州支社 (福岡県福岡市)
子会社	ミテモ株式会社 (東京都千代田区)

役員構成	代表取締役 取締役 取締役 取締役 取締役 取締役 常勤監査役 監査役 監査役 監査役 執行役員 執行役員 執行役員 執行役員 執行役員 執行役員	執行役員社長 執行役員常務 執行役員 執行役員 執行役員 執行役員 執行役員 執行役員 執行役員 執行役員 執行役員 執行役員 執行役員 執行役員 執行役員 執行役員	舟橋 孝之 川端久美子 大島 浩之 藤本 茂夫 澤田 哲也 上林 憲雄 田淵 文美 山下 守 鈴木 信 藤本 周平 大畑 芳雄 金井 大介 林 道雄 癸生川 心 田中 俊 松木 宏明
------	--	--	--

株式情報

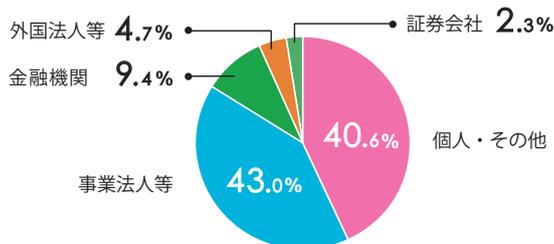
2016年9月30日現在

発行可能株式総数	30,000,000株
発行済株式総数	8,218,300株
1単元の株式の数	100株
株主数	2,354名

大株主の状況

株主名	持株数(千株)	持株比率(%)
株式会社ルプラス	3,360	40.88
舟橋 孝之	979	11.91
川端 久美子	600	7.30
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	358	4.36
MLT FOR CLIENT GENERAL NON TREATY-PB	179	2.18
株式会社ブレイク	160	1.94
井東 昌樹	150	1.82
大島 浩之	140	1.70
日証金信託銀行株式会社信託口8230003	140	1.70
野村信託銀行株式会社(投信口)	103	1.25

所有者別株式分布状況



株主メモ

上場取引所	東京証券取引所マザーズ市場
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	東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社
事務取扱場所	東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部
郵送物送付先	〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部
・電話照会先	0120-782-031(フリーダイヤル) 土・日・祝祭日除く9:00~17:00
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。

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、
総務広報部宛にお願いします。

株式会社インソース
総務広報部

TEL: 03-5259-0070

FAX: 03-5259-0075

Mail: info_ir@insource.co.jp

<http://www.insource.co.jp/ir/index.html>

insource 株式会社インソース

東京都千代田区神田錦町 1-19-1 神田橋パークビル 5 階

TEL: 03-5259-0070 FAX: 03-5259-0075



6200

お問い合わせフリーダイヤル

0120-800-225

ホームページ: <http://www.insource.co.jp>
E-mail: info_tokyo@insource.co.jp

WEBサイトもございます

インソース IR

検索