

株式会社インソース 21年9月期第2四半期(累計)決算説明資料

2021年5月6日(木)

- 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 21年9月期第2四半期(累計) 連結業績

Chap. 02 21年9月期第2四半期 事業別解説

- ＜参考資料＞
- ・会社概要と事業内容
 - ・インソースの特徴
 - ・中期経営計画「Road to Next 2023」
-

Chap. 01 21年9月期第2四半期(累計) 連結業績

21年9月期第2四半期(累計)ハイライト 全体

■売上高

売上高は3,673百万円で前年比26.4%増加(同768百万円増)

うち講師派遣型研修事業は1,838百万円で15.8%増、公開講座事業は850百万円で20.0%増、ITサービス事業は558百万円で65.0%増、動画などのその他事業は426百万円で57.9%増、全事業で売上増となり、半期としては過去最高売上を達成

■売上総利益

売上総利益は2,825百万円で前年比36.3%増加(同752百万円増)、売上総利益率は76.9%で前年比5.6pt改善

■営業利益

営業利益は1,257百万円で前年比101.3%増加(同632百万円増)、営業利益率は34.2%で前年比12.7pt改善

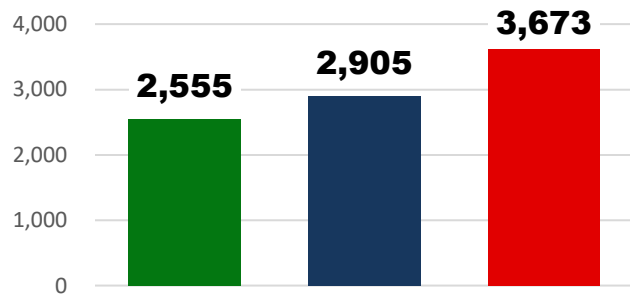
■通期業績予想の修正

売上高は7,700百万円で前年比50.4%増加(前回予想比400百万円、5%増)、
営業利益は2,400百万円で前年比206.0%増加(前回予想比300百万円、14%増)、
営業利益率は31.2%で前年比15.8pt改善(前回予想比2.4pt改善)

21年9月期第2四半期(累計)ハイライト 全体(3期比較)

売上高(1H)

(単位:百万円)

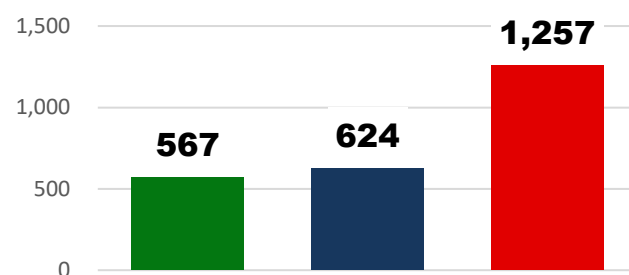


前年比
768百万円増
(26.4%増)

	19/9期	20/9期	21/9期
前年比	+481	+349	+768
前年比(%)	+23.3%	+13.7%	+26.4%

営業利益、営業利益率(1H)

(単位:百万円)

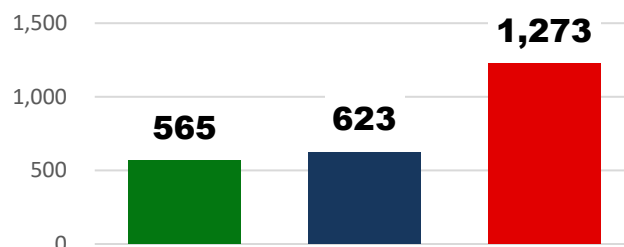


前年比
632百万円増
(101.3%増)
営業利益率
12.7pt増

	19/9期	20/9期	21/9期
前年比	+140	+56	+632
営業利益率	22.2%	21.5%	34.2%

経常利益、経常利益率(1H)

(単位:百万円)

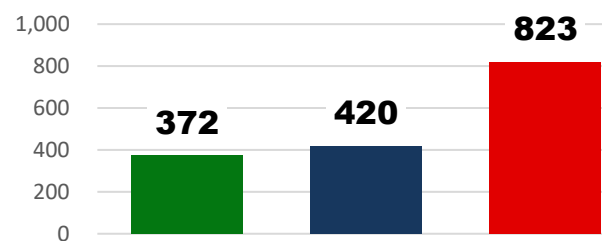


前年比
650百万円増
(104.3%増)
経常利益率
13.2pt増

	19/9期	20/9期	21/9期
前年比	+146	+57	+650
経常利益率	22.2%	21.5%	34.7%

当期純利益、当期純利益率(1H)

(単位:百万円)



前年比
402百万円増
(95.6%増)
当期純利益率
7.9pt増

	19/9期	20/9期	21/9期
前年比	+89	+48	+402
当期純利益率	14.5%	14.5%	22.4%

連結損益計算書① 全体

- 21年9月期通期目標は上期実績及び企業業績回復による研修ニーズの拡大を反映し、修正
- 修正目標に対し、1Hの進捗率は売上高が47.7%、営業利益が52.4%

単位(百万円)

	19年9月期 1H(実績)	20年9月期 1H(実績)	21年9月期 1H(実績)	前年比	19年9月期 通期(実績)	20年9月期 通期(実績)	21年9月期 通期(修正目標)
売上高 (前年比)	2,555 (+481)	2,905 (+349)	3,673 (+768)	+26.4%	5,608 (+1,071)	5,119 (▲488)	7,700 (進捗率:47.7%)
売上総利益 (前年比)	1,781 (+357)	2,073 (+292)	2,825 (+752)	+36.3%	3,959 (+862)	3,643 (▲315)	5,900 (進捗率:47.9%)
(売上総利益率)	(69.7%)	(71.4%)	(76.9%)	(+5.6pt)	(70.6%)	(71.2%)	(76.6%)
営業利益 (前年比)	567 (+140)	624 (+56)	1,257 (+632)	+101.3%	1,303 (+365)	784 (▲519)	2,400 (進捗率:52.4%)
(営業利益率)	(22.2%)	(21.5%)	(34.2%)	(+12.7pt)	(23.2%)	(15.3%)	(31.2%)
経常利益 (前年比)	565 (+146)	623 (+57)	1,273 (+650)	+104.3%	1,298 (+365)	795 (▲502)	2,410 (進捗率:52.9%)
当期純利益 (前年比)	372 (+89)	420 (+48)	823 (+402)	+95.6%	835 (+200)	445 (▲389)	1,600 (進捗率:51.5%)

連結損益計算書② 事業別

■ 全ての事業で売上高、売上総利益が前年より増加し、利益率も改善

単位(百万円)

	19年9月期 1H(実績)	20年9月期 1H(実績)	21年9月期 1H(実績)	前年比	19年9月期 通期(実績)	20年9月期 通期(実績)	21年9月期 通期(修正目標)	
全体	売上高 (前年比)	2,555 (+481)	2,905 (+349)	3,673 (+768)	+26.4%	5,608 (+1,071)	5,119 (▲488)	7,700 (進捗率:47.7%)
	売上総利益 (前年比)	1,781 (+357)	2,073 (+292)	2,825 (+752)	+36.3%	3,959 (+862)	3,643 (▲315)	5,900 (進捗率:47.9%)
	(売上総利益率)	(69.7%)	(71.4%)	(76.9%)	(+5.5pt)	(70.6%)	(71.2%)	(76.6%)
講師派遣型 研修事業	売上高 (前年比)	1,482 (+206)	1,588 (+105)	1,838 (+250)	+15.8%	3,297 (+451)	2,724 (▲555)	3,900 (進捗率:47.1%)
	売上総利益 (前年比)	1,062 (+130)	1,182 (+120)	1,430 (+247)	+20.9%	2,341 (+328)	2,045 (▲296)	3,050 (進捗率:46.9%)
	(売上総利益率)	(71.7%)	(74.5%)	(77.8%)	(+3.3pt)	(71.4%)	(75.1%)	(78.2%)
公開講座事業	売上高 (前年比)	627 (+130)	708 (+80)	850 (+141)	+20.0%	1,527 (+360)	1,267 (▲260)	1,870 (進捗率:45.5%)
	売上総利益 (前年比)	388 (+69)	457 (+69)	642 (+184)	+40.4%	1,011 (+238)	785 (▲226)	1,400 (進捗率:45.9%)
	(売上総利益率)	(61.8%)	(64.6%)	(75.5%)	(+11.0pt)	(66.2%)	(62.0%)	(74.9%)
ITサービス事業	売上高 (前年比)	250 (+108)	338 (+88)	549 (+210)	+62.1%	431 (+192)	655 (+224)	1,050 (進捗率:52.3%)
	売上総利益 (前年比)	183 (-)	235 (+51)	436 (+201)	+85.7%	327 (-)	478 (+150)	835 (進捗率:52.3%)
	(売上総利益率)	(73.2%)	(69.4%)	(79.5%)	(+10.1pt)	(76.0%)	(73.0%)	(79.5%)
その他事業	売上高 (前年比)	194 (+36)	269 (+75)	435 (+165)	+61.4%	369 (+67)	472 (+102)	880 (進捗率:48.4%)
	売上総利益 (前年比)	146 (-)	197 (+51)	316 (+118)	+60.0%	277 (-)	333 (+56)	615 (進捗率:51.5%)
	(売上総利益率)	(75.3%)	(73.3%)	(72.7%)	(▲0.6pt)	(75.0%)	(70.6%)	(69.9%)

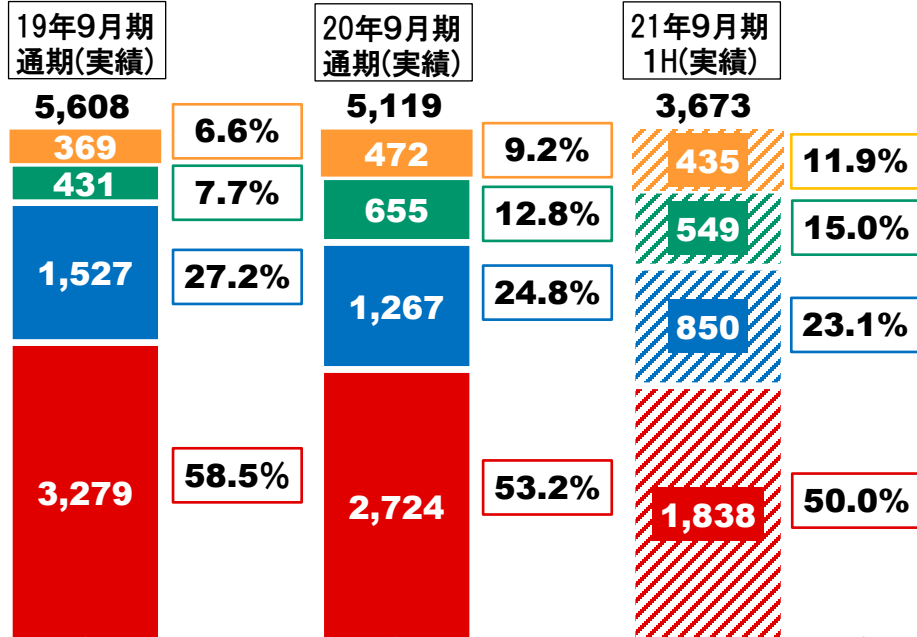
※事業別売上総利益についてはEY新日本有限責任監査法人による監査を受けていません

売上高(事業別・四半期別)および営業利益の構成比・進捗率

事業別売上高の構成比

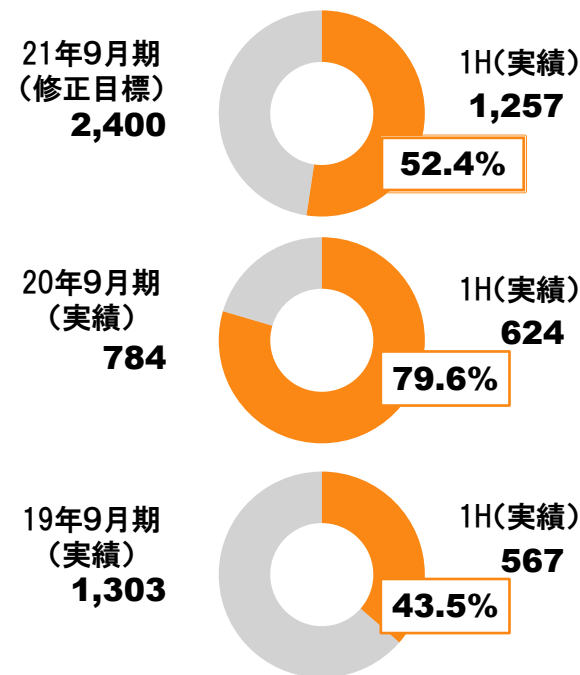
単位(百万円)
%表示は構成比

■講師派遣型研修事業 ■公開講座事業 ■ITサービス事業 ■その他事業



営業利益 構成比・進捗率

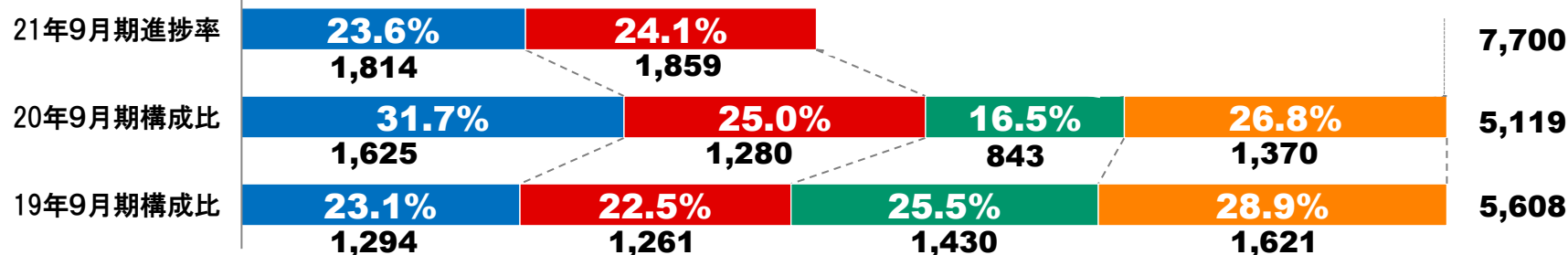
単位(百万円)
%表示は構成比・進捗率



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



上期実績及び企業業績回復による研修ニーズの拡大を反映し、21年2月22日に公表した21年9月期の業績予想を修正いたします

■21年9月期業績予想

売上高は 7,700百万円で前年比50.4%増(前回予想より400百万円増)

営業利益は 2,400百万円で前年比206.0%増(同300百万円増)

経常利益は 2,410百万円で前年比202.9%増(同300百万円増)

純利益は 1,600百万円で前年比259.2%増(同160百万円増)

	1Q(実績)	2Q(実績)	3Q(予想)	4Q(予想)	21/9期(予想)
売上高 前年比	112%	145%	220%	160%	150.4%
前々年比	140%	147%	130%	135%	137.3%
営業利益率	35.6%	32.8%	28.0%	30.0%	31.2%

■修正理由

- ①コロナ禍が継続し、研修サービスの延期・中止が一定数出ること織り込んで、製造業、情報通信業を中心に企業業績は大幅に回復しており、社会人教育サービスに対するニーズは高く、売上の拡大が見込まれる
- ②加えて、上期におけるオンライン研修および、LMS、eラーニング・動画など非対面型教育サービスの成長が下期も持続すると想定できる
- ③21年4月以降本年度末までに、新卒および中途社員採用で約70人の人員増となるため人件費は増加するが、それ以外の経費の伸びは限定的かつ、上記の売上拡大も含め、大幅に営業利益率が低下する可能性は低いと想定できる

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・動画へ移行が加速し、市場構造が変化

⇒多様なサービスを提供できる当社には追い風

<オンライン比率(※)>

講師派遣型研修 60.9% 公開講座 81.0%

ITサービス・動画販売・セミナー代行事業が成長

外部環境変化を捉え、LMS・動画販売が好調。また、セミナー代行事業も新たに開始

成長分野コンテンツ開発を強化

DX関連やアフターコロナなど、新時代のニーズに対応するコンテンツが迅速に開発できた

生産性向上が加速

システム化推進、自社ビル取得によるコスト圧縮

マイナス面

緊急事態宣言による研修実施回数減少

緊急事態宣言やまん延防止の発令により、対面型研修の延期・中止が発生

中途採用抑制による人材不足の懸念有

コロナ禍対策として中途採用を抑制（現在は採用再開）

対面型研修ニーズ増加による生産性の低下

オンライン研修と並行実施による運営コスト増

⇒変化をチャンスと捉え、成長を加速させていく

※21年1月～21年3月実績

- コロナ禍により、対面型研修中心から「対面型研修」「オンライン研修」「eラーニング・動画」の3つの選択肢に変化
- オンライン研修が官民間問わず全国的に一般化
- 社員数が多い企業を中心に、1人当たりの教育費が廉価であるLMSやeラーニングの利用が急拡大

社会人教育市場 の構造変化と 当社サービス	講師派遣型研修		公開講座		eラーニング・動画		
	カスタマイズ可能		1名から参加可能		いつでも、どこでも視聴可能		
	対面	オンライン	対面	オンライン	レンタル	買い切り	月額課金
1人当たりの費用※1	3万円～	2万円～	2万円～3万円	1.5万円～2.5万円	1,870円～	200～300円※2	350円～/月
在宅対応		○		○	○	○	○

当社の成長要因

- ・研修事業
迅速なオンライン研修の提供により、競合他社からのリプレイスが増加
- ・eラーニング・動画
豊富なコンテンツ・提供方法で顧客を新たに獲得

コロナ禍後の社会

「ライフスタイルの変化」「オンライン教育の一般化」「教育手段の多様化」等の構造変化はコロナ禍後も継続
⇒当社は変化に最速で対応し、社会ニーズに応じた教育を提供

※1 1人当たりの費用は当社モデルプランより算出。なおオンライン研修は対面型研修に比べ、交通・宿泊費削減により費用が低価格となります

※2 動画1本につき1000名以上が利用した場合を想定

連結損益計算書③ 販管費内訳

■コロナ禍対策として中途採用を抑えたため、販管費率は42.7%に低下(前年比7.2pt低下)

単位(百万円)

販管費内訳	19年9月期 1H(実績)	20年9月期 1H(実績)	21年9月期 1H(実績)	増減	前年比	21年9月期 (修正目標) (前期末比)
総人件費	926	1,100	1,241	+141	+12.8%	2,810 (+549)
地代家賃	62	72	69	▲3	▲4.4%	125 (▲5)
オフィス・ システム経費	80	106	100	▲6	▲5.9%	225 (+46)
その他経費	143	169	157	▲12	▲7.1%	340 (+49)
販管費合計	1,213	1,449	1,568	+119	+8.3%	3,500 (+640)
(販管費率)	(47.5%)	(49.9%)	(42.7%)	(▲7.2pt)	-	(45.5%)

※ 「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

連結社員数

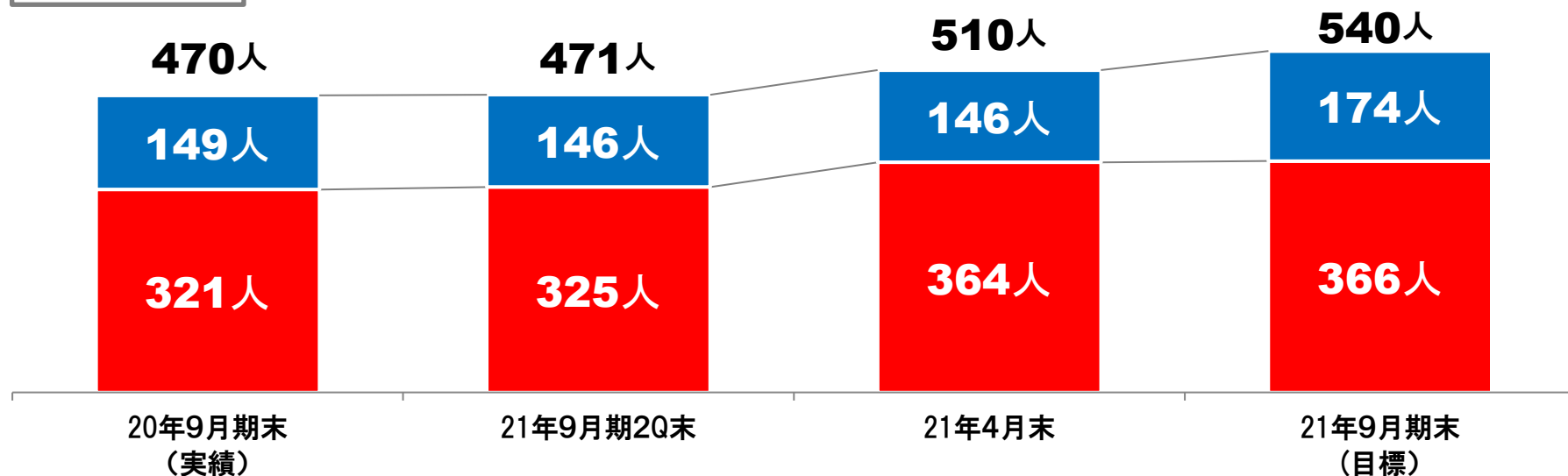
- 人員採用強化を再開するとともに、生産性向上に向けた全社員のIT人材化を推進
- 4月に新卒30名、中途11名が入社、下期に約70名の増員を予定、総人件費は増加見込

	20年9月期末 (実績)	21年9月期 2Q(実績) (前期末比)	2Q進捗率 (増加目標比)	21年9月 期末(目標) (前期末比)
社員数 単位:名	470	471 (+1)	1.4%	540 (+70)
従業員数 単位:名	321	325 (+4)	8.9%	366 (+45)
臨時従業員数(非フルタイム) 単位:名	149	146 (▲3)	▲12.0%	174 (+25)

社員数推移

■ 従業員

■ 臨時従業員



連結貸借対照表

- 固定資産は自社ビル取得(600百万円)により増加
- 流動負債は運転資金確保のための短期借入金(700百万円)により増加

単位(百万円)

	19年9月期末 (実績)	20年9月期末 (実績)	21年9月期 1H(実績)	増減	前期末比
流動資産	4,150	3,025	3,801	+776	+25.7%
うち現預金	3,292	2,219	2,846	+626	+28.2%
固定資産	806	1,319	1,958	+639	+48.5%
資産合計	4,957	4,344	5,760	+1,416	+32.6%
流動負債	1,787	1,379	2,373	+993	+72.0%
うち短期借入金	0	0	700	+700	-
固定負債	86	81	65	▲16	▲19.8%
純資産	3,082	2,883	3,322	+439	+15.2%
負債・ 純資産合計	4,957	4,344	5,760	+1,416	+32.6%

連結キャッシュ・フロー

- 利益計上により、営業キャッシュフローは20年9月期末より大幅に回復
- 自社ビル取得により、投資キャッシュフローはマイナス
- 短期借入金により、財務キャッシュフローはプラス

	19年9月期 (実績)	20年9月期 (実績)	21年9月期 1H(実績)	当期増減	単位(百万円)
営業活動による キャッシュ・フロー	1,345	191	1,073	+881	
投資活動による キャッシュ・フロー	▲236	▲624	▲760	▲135	
財務活動による キャッシュ・フロー	▲642	▲639	313	+953	
現金及び現金同等物に 係る換算差額	▲0	▲0	▲0	±0	
現金及び現金同等物の 増減額	466	▲1,072	626	+1,699	
現金及び現金同等物の 期首残高	2,825	3,292	2,219	—	
現金及び現金同等物の 期末残高	3,292	2,219	2,846	—	

株主還元方針

- 配当性向40%を目途に、業績に連動した配当を実施予定
～上記方針に則り、今期確定業績に基づき配当実施

	19年9月期 (実績)	20年9月期 (実績)	21年9月期 (予想)
1株当たり配当金 ※株式分割前	8円00銭 (16円00銭)	9円25銭 (18円50銭)	10円00銭 (20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%	—

※21年1月1日付で普通株式1株につき2株の割合を持って株式分割を行っております

Chap. 02 21年9月期第2四半期 事業別解説

■ 売上高

売上高は1,859百万円で前四半期比2.5%増加(同45百万円増)

■ 売上総利益

売上総利益は1,435百万円で前四半期比3.2%増加(同44百万円増)、
売上総利益率は77.2%で前四半期比0.5pt改善

■ 営業利益

営業利益は610百万円で前四半期比5.5%減少(同35百万円減)、営業利益率は32.8%で
前四半期比2.8pt悪化。人件費の増加により営業利益は減少

■ 事業別業績

- ・研修事業の売上高は季節要因(第1、3四半期の売上が高い傾向)により、講師派遣型研修は772百万円で前四半期比27.6%減少、公開講座は403百万円で前四半期比9.8%減少
- ・ITサービス事業は季節要因(第2、4四半期の売上が高い傾向)によるカスタマイズ売上の増加に加え、有料利用組織増により月額利用料が増加し、399百万円で前四半期比165.8%増加
- ・その他事業はECサイト動画百貨店での動画・eラーニング販売増や大型コンサルティング案件完了により売上が増加し、284百万円で前四半期比88.8%増加

連結損益計算書① 全体（前四半期比較:QoQ）

■ 人件費を中心に販管費が増加したため、営業利益率は前四半期比2.8pt悪化

単位(百万円)

	20年9月期 2Q(実績)	20年9月期 3Q(実績)	20年9月期 4Q(実績)	21年9月期 1Q(実績)	21年9月期 2Q(実績)	前年同期比:YoY	
売上高 (前四半期比:QoQ)	1,280 (▲344)	843 (▲436)	1,370 (+526)	1,814 (+443)	1,859 (+45)	+578	+45.2%
売上総利益 (前四半期比:QoQ)	911 (▲249)	544 (▲367)	1,026 (+481)	1,390 (+364)	1,435 (+44)	+523	+57.4%
(売上総利益率)	(71.2%)	(64.5%)	(74.9%)	(76.6%)	(77.2%)	(+6.0pt)	
営業利益 (前四半期比:QoQ)	210 (▲203)	-190 (▲400)	350 (+540)	646 (+296)	610 (▲35)	+400	+190.3%
(営業利益率)	(16.4%)	(-22.6%)	(25.5%)	(35.6%)	(32.8%)	(+16.4pt)	
経常利益 (前四半期比:QoQ)	208 (▲206)	-191 (▲399)	363 (+555)	659 (+295)	614 (▲45)	+405	+194.9%
当期純利益 (前四半期比:QoQ)	144 (▲131)	-159 (▲304)	184 (+343)	452 (+268)	370 (▲81)	+226	+156.6%

連結損益計算書② 事業別（前四半期比較:QoQ）

■ 前四半期と比較し、季節要因によりITサービス事業が売上、利益ともに大幅増加

単位(百万円)

		20年9月期 2Q(実績)	20年9月期 3Q(実績)	20年9月期 4Q(実績)	21年9月期 1Q(実績)	21年9月期 2Q(実績)	前年同期比:YoY
全体	売上高 (前四半期比:QoQ)	1,280 (+19)	843 (▲587)	1,370 (▲251)	1,814 (+189)	1,859 (+578)	+578 +45.2%
	売上総利益 (前四半期比:QoQ)	911 (+26)	544 (▲468)	1,026 (▲139)	1,390 (+228)	1,435 (+523)	+523 +57.4%
	(売上総利益率)	(71.2%)	(64.5%)	(74.9%)	(76.6%)	(77.2%)	(+6.0pt)
講師派遣型 研修事業	売上高 (前四半期比:QoQ)	581 (▲424)	392 (▲188)	742 (+349)	1,066 (+323)	772 (▲293)	+190 +32.8%
	売上総利益 (前四半期比:QoQ)	440 (▲302)	294 (▲145)	568 (+273)	822 (+253)	608 (▲213)	+168 +38.2%
	(売上総利益率)	(75.7%)	(75.0%)	(76.5%)	(77.1%)	(78.7%)	(+3.1pt)
公開講座事業	売上高 (前四半期比:QoQ)	289 (▲130)	257 (▲32)	301 (+44)	447 (+145)	403 (▲43)	+113 +39.4%
	売上総利益 (前四半期比:QoQ)	172 (▲111)	128 (▲44)	199 (+71)	339 (+140)	302 (▲37)	+129 +74.9%
	(売上総利益率)	(59.7%)	(50.0%)	(66.1%)	(76.1%)	(75.0%)	(+15.2pt)
ITサービス事業	売上高 (前四半期比:QoQ)	232 (+126)	94 (▲244)	222 (+127)	150 (▲72)	399 (+249)	+166 +71.7%
	売上総利益 (前四半期比:QoQ)	163 (+92)	60 (▲174)	183 (+122)	110 (▲73)	326 (+216)	+162 +99.3%
	(売上総利益率)	(70.5%)	(63.9%)	(82.3%)	(73.3%)	(81.9%)	(+11.3pt)
その他事業	売上高 (前四半期比:QoQ)	177 (+84)	99 (▲170)	103 (+4)	150 (+47)	284 (+133)	+107 +60.7%
	売上総利益 (前四半期比:QoQ)	134 (+72)	60 (▲137)	75 (+14)	118 (+43)	198 (+79)	+63 +46.7%
	(売上総利益率)	(76.2%)	(61.1%)	(72.8%)	(78.6%)	(69.5%)	(▲6.7pt)

※ 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

研修事業の状況① (前四半期比較:QoQ)

- 講師派遣型研修実施回数は前年を越え、官民間わず全国的にオンライン比率が上昇(60.9%)
- 公開講座受講者数は季節要因により、前四半期比減少するも、オンライン研修の増加により、前年比大幅増(34.5%増)。また、1開催当たり受講者数は前四半期比0.9人増加

	20年9月期 2Q(実績)	20年9月期 3Q(実績)	20年9月期 4Q(実績)	21年9月期 1Q(実績)	21年9月期 2Q(実績)	前年同期比:YoY	
講師派遣型研修 実施回数 (前四半期比:QoQ)	2,480回 (▲1,991)	1,512回 (▲968)	2,927回 (+1,415)	4,247回 (+1,320)	2,609回 (▲1,638)	+129	+5.2%
うちオンライン研修 (構成比)	-	551回 (36.4%)	1,010回 (34.5%)	1,567回 (36.9%)	1,589回 (60.9%)	-	-
1開催当たり平均単価 (単位:千円) (前四半期比:QoQ)	234.6 (+9.5)	259.9 (+25.3)	253.8 (▲6.1)	250.8 (▲3.0)	296.0 (+45.2)	+61.4	+26.2%
公開講座受講者数 (前四半期比:QoQ)	13,717人 (▲7,415)	10,286人 (▲3,431)	13,197人 (+2,911)	22,111人 (+8,914)	18,450人 (▲3,661)	+4,773	+34.5%
うちオンライン研修 (構成比)	-	8,621人 (83.8%)	6,916人 (52.4%)	14,400人 (65.1%)	14,951人 (81.0%)	-	-
1開催当たり 受講者数(単位:人) (前四半期比:QoQ)	6.3 (▲2.4)	7.6 (+1.3)	5.2 (▲2.3)	12.5 (+7.3)	13.4 (+0.9)	+7.1	+112.7%

研修事業の状況② (前年比較:YoY)

全体
顧客

- ①オンラインへの移行が官民間わず全国でさらに進む
第2四半期の大半の期間(1月8日-3月21日)、2度目の緊急事態宣言が発令され、研修のオンライン化が官民間わず全国で進み、オンライン比率は講師派遣60.9%、公開講座81.0%となった
研修事業売上に占めるオンライン研修の比率は7割となり事業の安定性は向上
- ②情報通信業・ITサービス業、製造業、製薬業の研修実施が好調
- ③大企業売上が拡大
従業員数1,000名以上の企業が全売上に占める割合は前年比で5.0pt増加、一方、300名以下の企業の売上は3.4pt低下

規模別売上高構成比	20年9月期(通期)	21年9月期(2Q)	前年比
大(従業員1,000名~)	39.1%	44.1%	+5.0pt
中(300~999名)	25.2%	23.6%	▲1.6pt
小(~300名)	35.6%	32.3%	▲3.4pt

テーマ

- ①コロナ禍で延期されていた新人のフォロー研修が実施され、前年同期比2割増加
- ②コロナ禍の売上向上策として、営業研修は前年同期比6割増加
キャリアデザイン研修、モチベーション向上研修などが前年同期比4割増加

ITサービス事業 (前四半期比較:QoQ)

- 売上は月額利用料が前四半期比9.8%増加し、月額30百万円超え
- カスタマイズ売上は前四半期比395.7%増加し、1千万以上の大型受注が4割以上
- 製造業、人材業界、自治体向け販売が増加

※なお、カスタマイズ売上は2Q(3月末)、4Q(9月末)に集中する傾向あり

単位(百万円)

	20年9月期 2Q(実績)	20年9月期 3Q(実績)	20年9月期 4Q(実績)	21年9月期 1Q(実績)	21年9月期 2Q(実績)	前年同期比:YoY	
売上高 (前四半期比:QoQ)	232 (+126)	94 (▲244)	222 (+127)	150 (▲72)	399 (+249)	+166	+71.7%
<内訳>							
Leaf 月額利用料 (前四半期比:QoQ)	59 (+1)	74 (+15)	75 (+0)	93 (+18)	102 (+9)	+43	+73.5%
1組織当たり 平均単価 (単位:千円)	108.4	116.7	105.7	111.3	104.7	▲3.7	▲3.4%
Leaf カスタマイズ売上	75	17	128	39	193	+117	+155.1%
ストレスチェック	97	2	18	17	102	+5	+5.6%
売上総利益※1 (前四半期比:QoQ)	163 (+92)	60 (▲103)	183 (+122)	110 (▲73)	326 (+216)	+162	+99.3%
(売上総利益率)	(70.5%)	(63.9%)	(82.3%)	(73.3%)	(81.9%)	(+11.3pt)	

※1 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

ITサービス事業KPI (前四半期比較:QoQ)

- コロナ禍で、eラーニング・動画が大企業を中心に普及し、LMSの需要が引き続き増加
- 大手製造業に加え、自治体や学校法人でもLeaf利用が増加
- Leafのカスタマイズは既存導入先大企業のリピート案件が増加

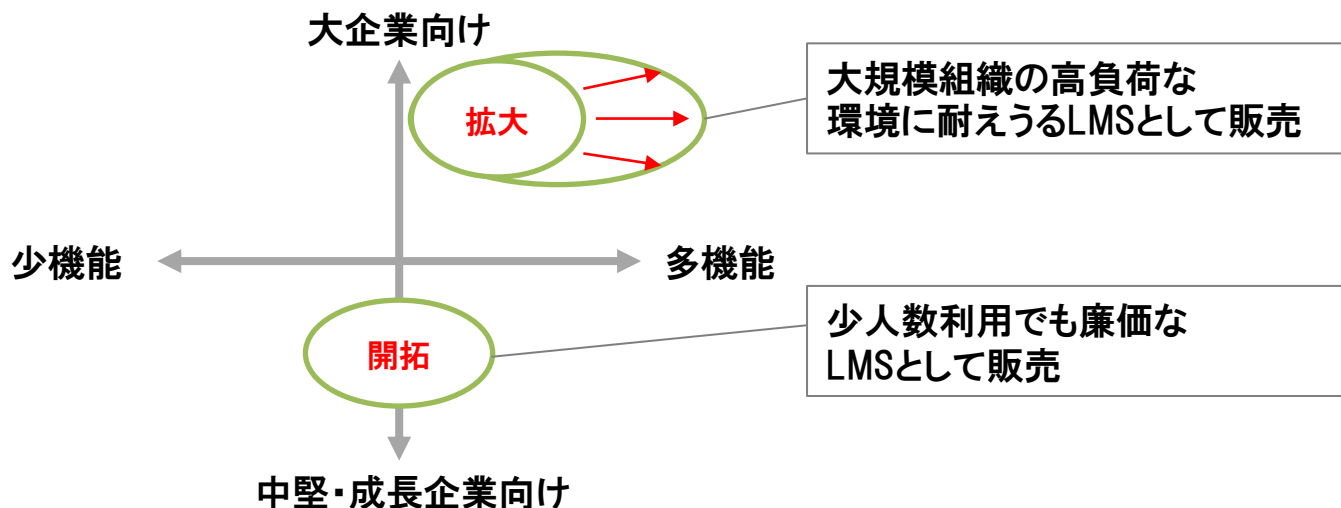
月額課金型サービス	20年9月期 2Q(実績)	20年9月期 3Q(実績)	20年9月期 4Q(実績)	21年9月期 1Q(実績)	21年9月期 2Q(実績)	目標に対する 1Hの進捗率	21年9月期 通期目標
人事サポート システム「Leaf」 単位: 有料利用組織数 (前四半期比: QoQ)	190 (+15)	224 (+34)	248 (+24)	298 (+50)	333 (+35)	55.9%	400 (+152)
人事評価シート WEB化サービス 単位: 組織 (前四半期比: QoQ)	67 (+9)	77 (+10)	93 (+16)	98 (+5)	108 (+10)	88.2%	110 (+17)
都度請負型サービス	20年9月期 2Q(実績)	20年9月期 3Q(実績)	20年9月期 4Q(実績)	21年9月期 1Q(実績)	21年9月期 2Q(実績)	目標に対する 1Hの進捗率	21年9月期 通期目標
「Leaf」カスタマイズ 単位: 納品先組織数 (前四半期比: QoQ)	-	15 (+15)	43 (+28)	18 (▲25)	50 (+32)	-	-
ストレスチェック支援サービス 単位: 納品先組織数 (前四半期比: QoQ)	201 (+177)	16 (▲185)	41 (+25)	56 (+15)	230 (+174)	89.4%	320

■「廉価」かつ「柔軟にカスタマイズできる」大企業向けLMSとして地位を確立

- ・月額基本料金は廉価で導入が容易(月額課金型)
- ・柔軟なカスタマイズ対応で、導入時や追加開発時に売上獲得(都度請負型)

■今後の事業展開

1. 大企業向けLMS「Leaf」として、多様なオプション機能を拡充
2. 中堅・成長企業向けにLMS基本機能のみに特化したプランを投入予定(22年9月期)



その他事業（前四半期比較:QoQ）

- 売上高は284百万円で前四半期比98.4%増加（同133百万円増）、特にeラーニング・動画の買い切り・レンタルは前四半期比51.2%増加
- 売上総利益は198百万円（前四半期比79百万円増）であるが、売上総利益率はコンサルティング案件の外注費増加により、前四半期比6.7pt悪化で69.5%となった

単位(百万円)

	20年9月期 2Q(実績)	20年9月期 3Q(実績)	20年9月期 4Q(実績)	21年9月期 1Q(実績)	21年9月期 2Q(実績)	前年同期比:YoY	
売上高 (前四半期比:QoQ) ＜主な内訳＞	177 (+84)	99 (▲170)	103 (+4)	150 (+47)	284 (+133)	+107	+60.7%
eラーニング・動画 映像制作	78	72	80	98	194	+116	+148.7%
買い切り・レンタル	20	3	11	41	62	+42	+140.7%
月額課金型「STUDIO」	29	46	34	22	38	+8	+52.0%
映像制作ソリューション	12	7	23	34	77	+65	+83.5%
コンサルティング・ オンラインセミナー代行	51	18	21	38	76	+24	+47.6%
売上総利益※1 (前四半期比:QoQ) (売上総利益率)	134 (+72) (76.2%)	60 (▲74) (61.1%)	75 (+14) (72.8%)	118 (+43) (78.6%)	198 (+79) (69.5%)	+63	+46.7% (▲6.7pt)

※1 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

その他事業KPI (前四半期比較:QoQ)

- 動画百貨店(ECサイト)を通して製造業・自治体の買い切りeラーニング・動画販売が好調
- ミテモ株式会社のコンサルティング案件受託が増加

	20年9月期 2Q(実績)	20年9月期 3Q(実績)	20年9月期 4Q(実績)	21年9月期 1Q(実績)	21年9月期 2Q(実績)	前年比 :YoY	21年9月期 通期目標
eラーニング・ 映像制作	買い切り eラーニング・動画 単位:件 (前四半期比:QoQ)				285 (+285)	-	1,000 (進捗率: 71.5%)
eラーニング・ 映像制作	レンタル受講者数 単位:人 (前四半期比)				1,090 (+1,090)	-	5,000 (進捗率: 59.4%)
eラーニング・ 映像制作	17,756 (+1,356)	27,177 (+9,241)	19,651 (▲7,526)	42,488 (+22,837)	44,514 (+2,026)	+116.4%	95,000 (進捗率: 91.6%)
eラーニング・ 映像制作	クラウド型eラーニング 「STUDIO」 単位:利用ID数 (前四半期比:QoQ)				41 (+1)	▲2.6%	150 (進捗率: 52.0%)
eラーニング・ 映像制作	映像制作ソリューション 単位:件 (※1) (前四半期比:QoQ)				37 (▲4)		
コンサル ティング	コンサルティング 単位:件 (前四半期比:QoQ)				27 (+8)	+66.0%	130 (進捗率: 84.6%)
オンライン セミナー運営	オンラインセミナー代行 単位:件 (前四半期比:QoQ)				27 (+27)	-	-

※1 映像・コンサルティング件数については、19年9月期3Qより映像のみの件数に算出方法を変更しています

eラーニング・動画ECサイト「動画百貨店」

345本※のコンテンツが並ぶ動画百貨店Webページ



書くスキル

※21年3月末時点

■ 3種類の支払い方法を用意

1. 買い切り

提供価格: 198,000円(税込)~/本

動画コンテンツを購入いただく形式

2. 月額課金型(STUDIO)

提供価格: 1ID 最安350円(税込)~/月

半年以上、50名以上からお申込みで
視聴し放題可能なプラン(LMSも提供)

3. レンタル

提供価格: 1,870円(税込)~/名

1テーマ、レンタル期間1週間、1名からでも
お申込み可能な視聴プラン(LMSも提供)

■ 21年9月期第2四半期 販売実績

	1Q	2Q
動画販売数(買い切り)	285件	430件
月額課金	42,488ID	44,514ID
レンタル受講者数	1,092名	1,878名

■インソースのオンラインセミナー代行の特徴



1. あらゆるオンラインツールに対応

Zoomをはじめ、Microsoft Teams、Webex、Google Meet 等、多様なツール※に対応可能

2. オンラインセミナー実施のための多様なサービス展開

社内オペレーター育成や機材・会場のレンタルなどオンラインでの実施をトータルでサポート

- ・オペレーター派遣
- ・社内研修オンライン化トータルサポート
- ・オンライン研修可能な会場レンタル
- ・研修管理システム「Leaf」による研修運営代行
- ・PC機材レンタル
- ・(オンライン研修登壇者向け)社内講師養成研修



3. 100以上のオンラインブースを用意

2021年3月15日にオンラインセミナー専用の「大森スタジオ(全52オンラインブース)」を開設し、オンラインセミナーニーズに対応

- ・全118オンラインブース(うち大森スタジオは52)
- ・高速ネット回線(上り/下り、最大1Gbps)
- ※通信障害に対応できるよう複数通信事業者の回線を利用



■ オンラインセミナー運営実績

	1Q	2Q
実施回数※	2,385回	2,449回
受講者数※	62,859名	61,151名

4. オンラインセミナーの豊富な実績

多数のオンラインセミナー実績のノウハウを活用し、講演会、報告会などあらゆるセミナーを支援

※講師派遣型および公開講座の実績

※Zoomの名称およびロゴは、Zoom Video Communications, Inc.の米国および日本を含むその他の国における商標または登録商標です
 ※Microsoft Teamsの名称およびロゴは、Microsoft Corporationの米国および日本を含むその他の国における登録商標または商標です
 ※Webexの名称およびロゴは、Cisco Systems, Inc. およびその関連会社の米国および日本を含むその他の国における登録商標または商標です
 ※Google Meetは、Google LLCのWeb会議サービスです

21年9月期トピック 各種KPI

- 2021年3月15日に大森スタジオを開設し、52オンラインブース増加
- eラーニング新規コンテンツ数は、1Hで117種類を開発。21年9月期目標を200種類に上方修正

	20年9月期末 (実績)	21年9月期 1Q(実績)	21年9月期 2Q(実績)	21年9月期 1H(実績)	21年9月期末 (修正目標)
オンラインブース新設数 単位:ブース数 (累計ブース数)	45 (45)	18 (63)	55 (118)	73 (進捗率:118.0%)	55 (100)
WEBinsource新規登録先数 単位:組織 (累計契約数)	2,157 (13,492)	513 (14,005)	607 (14,612)	1,120 (進捗率:44.8%)	2,500 (15,992)
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)	319 (3,140)	80 (3,220)	75 (3,295)	155 (進捗率:48.4%)	320 (3,460)
公開講座新規コンテンツ数 単位:種類 (累計コンテンツ数)	270 (2,859)	45 (2,904)	80 (2,984)	125 (進捗率:41.7%)	300 (3,159)
eラーニング新規コンテンツ数※1 単位:種類 (累計コンテンツ数)	86 (86)	54 (140)	63 (203)	117 (進捗率:58.5%)	修正 +50 200 (286)
コア・ソリューションプラン数※2 単位:種類 (累計プラン数)	171	15 (186)	15 (201)	30 (進捗率:50.0%)	60 (231)
セッション数 単位:千回	1,835	456	515	971 (進捗率:45.5%)	2,135

※1 月次で発表していた本数とはカウント方法を変更しております。今後は本カウント方法にて発表してまいります(提携先コンテンツを除く)

※2 コア・ソリューションプラン:テーマ別・業界別・階層別など、各組織の課題を一度に解決するために複数サービスをおまとめたプラン(旧:パッケージプラン)

<参考資料> 会社概要と事業内容

会社概要

- ・会社名 株式会社インソース
- ・代表者 舟橋 孝之
- ・設立 2002年11月
- ・資本金 800,623千円
- ・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
- ・関連会社 ミテモ株式会社、株式会社らしく、株式会社未来創造&カンパニー、株式会社インソースデジタルアカデミー

関連会社について

ミテモ株式会社

- ・eラーニング・プラットフォーム事業
- ・教材制作事業
- ・ワークショップ・コンサルティング事業
- ・地方創生事業

株式会社らしく

- ・採用支援事業
- ・就職・転職活動支援サービス

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)

拠点数 国内25カ所

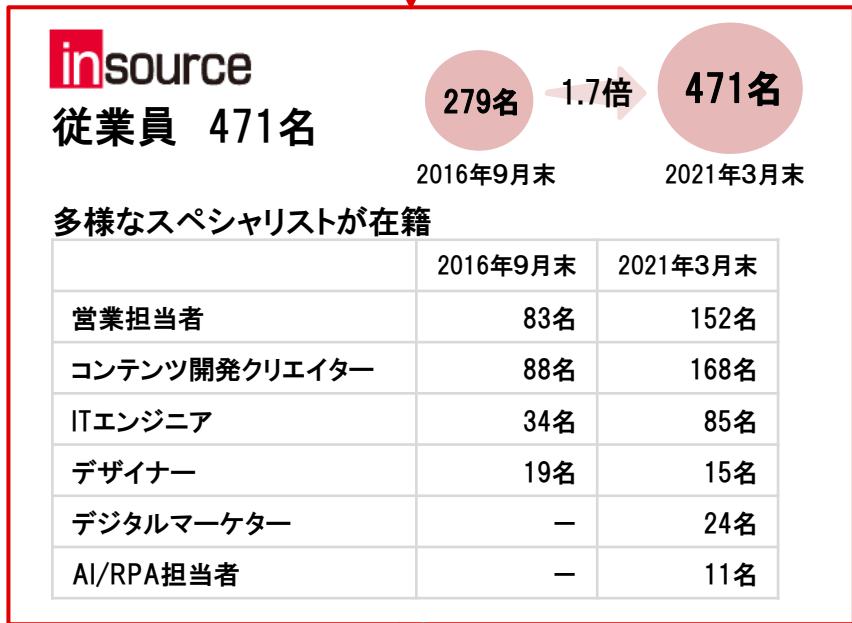


インソースを取り巻くステークホルダー

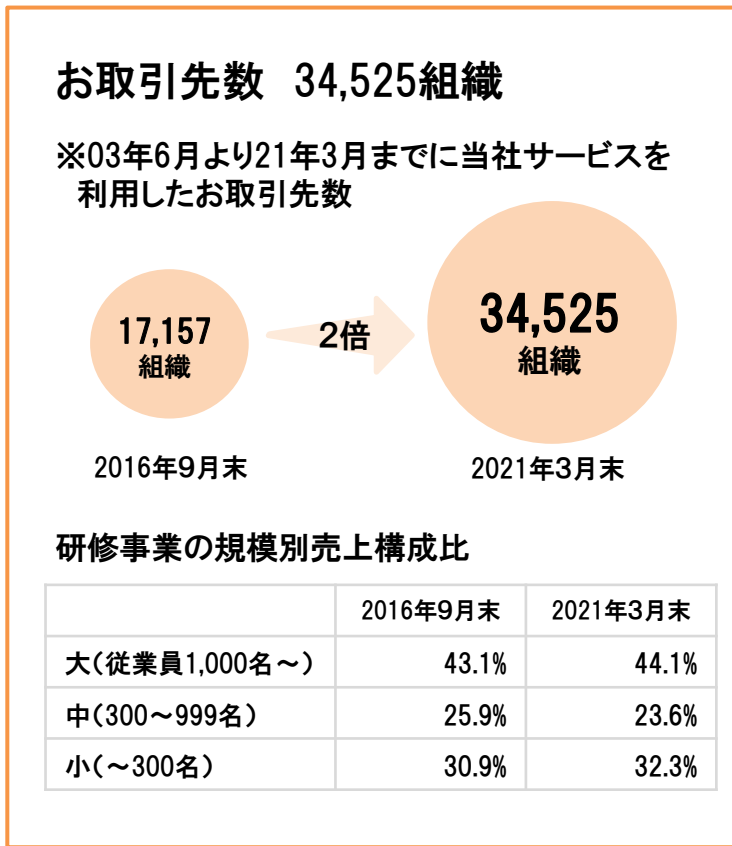
■ マザーズ上場時(2016年)と現在の比較



↑ 連携 ↓



商品・サービス →



資金 ↑ ↓ 還元



事業内容① お取引先と事業別平均成長率

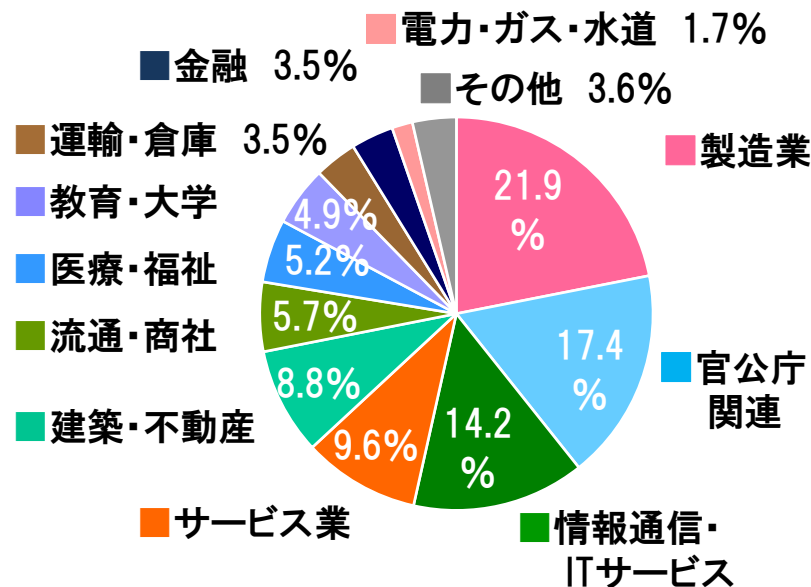
業種別お取引先数構成比

2020年4月～2021年3月に
当社サービスをご利用いただいたお取引先累計

9,745組織

03年6月から21年3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

34,525組織



事業種別売上高の年平均成長率(目標)

	19年9月期 (実績)	20年9月期 (実績)	21年9月期 (修正予想)	CAGR 19年9月期-21年9月
全体	5,608	5,119	7,700	+19.3%
講師派遣型研修事業	3,279	2,724	3,900	+11.3%
公開講座事業	1,527	1,267	1,870	+17.0%
ITサービス事業	431	655	1,050	+63.8%
その他事業	369	472	880	+42.7%

事業内容② 研修事業

- 時代のニーズに合わせ、DX研修などの多様な新作研修を年間300本以上開発
- 研修に対する高い受講者満足度 研修内容評価 **95.2%** / 講師評価 **93.6%**
- 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 ※20年4月～21年3月
- 対面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

講師派遣型研修事業 (50.0%)

■組織に講師を派遣するオーダーメイド型研修

- ・テキストは自社開発で3,200種類以上、組織課題に合わせてカスタマイズ実施
- ・実務経験を重視した経験豊富な340名の講師陣
- ・対面型研修だけでなく、オンライン研修にも対応
年間1.1万回実施(オンライン実施回数比率4割)

年間研修実施回数・受講者数

11,295回 392千名

うちオンライン実施回数・受講者数

4,717回 148千名

※20年4月～21年3月

公開講座事業 (23.1%)

■1名から参加できるオープンセミナー型研修

- ・来場型(全国10都市)とオンライン開催で
年間64千名受講(オンライン受講者数比率7割)
- ・講座は提携先含め2,900種類以上、タイムリーに新作講座を投入
- ・「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

6,349回 64千名

うちオンライン実施回数・受講者数

2,894回 44千名

※20年4月～21年3月

※1 ()内は21年9月期1H売上構成比

事業内容③ ITサービス事業・その他事業

■ 社会人教育の構造変化「ライフスタイルの変化」「オンライン教育の一般化」「教育コスト削減」に対応

ITサービス事業 (15.0%)

■ Leaf(人事サポートシステム、LMS)

- ・eラーニング視聴から研修管理、人事評価まで、あらゆる業務を一元管理するシステム
- ・廉価な利用料と多様なカスタマイズ
- ・大企業中心に約150万人が利用

※LMS(Learning Management System):
eラーニングの実施に必要な「学習管理システム」のこと

有料利用組織数(累計)	333 組織
ユーザー数	149万 ID

※21年3月末時点

■ ストレスチェック

- ・中央官庁、大企業など多くの組織で実施
- ・総合行政ネットワーク(LGWAN)にも対応
ストレスチェック

支援サービス納品先数※ **343**組織

※20年4月～21年3月実績

その他事業 (11.9%)

■ eラーニング・映像制作

- ・多様な支払い方法
(買い切り、月額課金、レンタル)
- ・動画百貨店(ECサイト)による販売

動画・eラーニングコンテンツ数 **345**本

※21年3月末時点

■ オンラインセミナー代行

- ・経験豊富なオンライン支援
- ・あらゆるオンラインツールに対応
- ・オンラインセミナー実施のための多様な
サービス展開

■ コンサルティング

- ・アセスメント
(階層別テスト、giraffe)

■ 人材紹介

- ・採用推進サービス事業

※1 ()内は21年9月期1H売上構成比

<参考資料> インソースの特徴

1. 事業目的が社会課題の解決

仕事のやり方(HOW)を実践的に学べるサービス提供とITを活用した教育インフラを幅広く提供し、働く人の課題解決に貢献していくことを事業目的としている

2. イノベーション力 ~新しいビジネスモデルを構築

社会人研修の新しいビジネスモデルを構築し、研修のコストダウンとクオリティアップを実現。また、全国拠点や会員サイト加入組織を増やし、サービス提供のプラットフォームを拡大している

3. DX力 ~データとITの活用を創業当初から徹底

創業当初から研修運営プロセスをIT化し、大幅な生産性向上を実現。また、発生するあらゆる情報をデータベース化し、それらをコンテンツ開発や販促活動に活用。また自社開発のシステム販売も行っている

4. コンテンツ力 ~毎年300本以上の新作商品・サービスを開発

多様なニーズに対応し、毎年継続して300本以上の新作研修を開発。今後は特にDX・IT関連や、パッケージ型商品の開発を強化する。さらに、1つのコンテンツに対してニーズに応じた多様なデリバリー方法で提供する

5. 行動原理 ~「スピードと集中」および「競争と集約」

状況変化に応じて柔軟に戦略を転換。コンテンツ開発や営業は社内で様々なチームをつくり、競争することで多様性を確保。同時に、共通業務は標準化・システム化で高い生産性を確保している

6. ダイバーシティ重視

女性が6割(同管理職3割以上)、外国出身、シニア、LGBT、障がいのある方など多様な人材と多様なスペシャリストが在籍。性別、年齢、学歴、国籍不問採用で多様性を維持

■ 当社の事業目的は、働く人に関わる社会課題解決の支援

■ ESG重視と、P(Performance:業績)を上げ続けることこそ会社の存在意義

Environment(環境)/Social(社会)



(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) ブラインドサッカー協会への支援 「サプライサービスパートナー」及び「スポ育パートナー」

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12人

※21年3月末日時点

Governance(企業統治)



・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
- 公開講座受講者数
- WEBinsource登録先数
- 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けだけるよう状況が見え次第開示

Performance(業績)

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

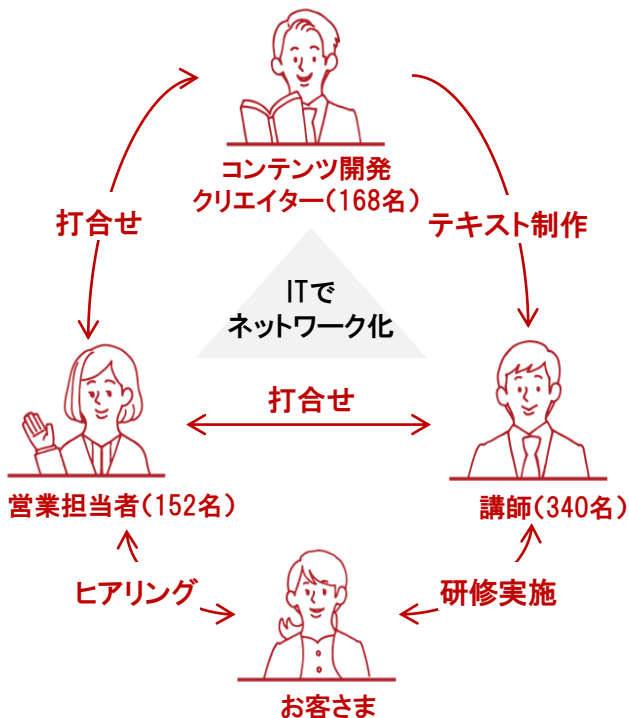
インソース イノベーションのあゆみ

新しいビジネスモデルの確立

プラットフォームの構築

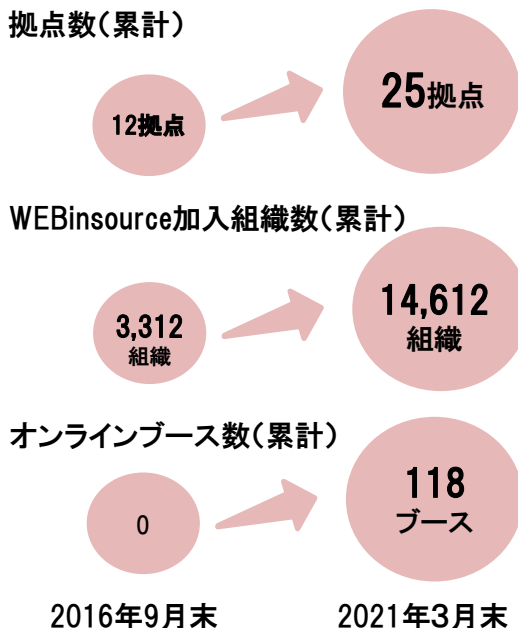
ITとデータ活用で、迅速に商品を開発し、サービスを提供

ITの力で講師とテキスト作成の「分業制」を構築



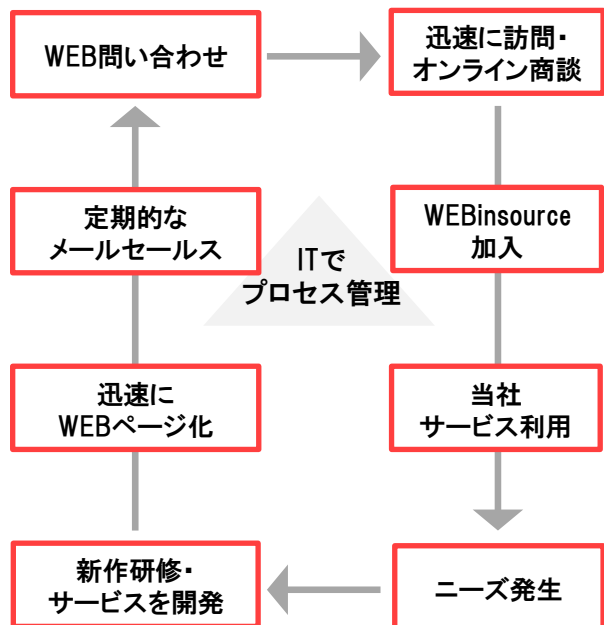
- ・自社でコンテンツを開発し、講師は登壇に集中する「分業制」を構築
- ・徹底的なシステム化により、迅速にコンテンツを開発

全国の企業・自治体に対して、良品廉価なサービスを提供



- ・全国25拠点、セミナールーム46教室、118オンラインブースを保有
- ・14,612の官公庁・民間企業を会員サイト「WEBinsource」で組織化

ビジネスプロセスをDX化し、商品開発と営業活動を連動化



- ・毎年約5,000件のWEB問い合わせを獲得
- ・毎年約300研修を開発

創業時より業務効率化のために
システム化を推進

ECサイトで
研修・動画販売を展開

自社開発のASP「Leaf」を
外販化

顧客情報や研修運営、コンテ
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

ITサービス事業部が発足。人事
サポートシステム「Leaf」を販売



取引先・顧客情報
(交渉記録など)

研修情報
(実施日・費用など)

公開講座

eラーニング・動画

研修管理

eラーニング視聴

受講者情報
(お悩み・属性など)

コンテンツ情報
(テキスト・部品など)

テキスト

アセスメントサービス

社員管理

課題・テスト

講師情報
(プロフィールなど)

アンケート情報
(研修評価など)

人事評価

ストレスチェック

- あらゆる情報をデータベース化
- あらゆる業務を仕組み化

- 顧客のニーズ対応・利便性向上のために社内エンジニアが迅速に新機能に対応

- 煩雑な人事業務を管理するツールとして様々な機能を搭載
- 2021年3月末時点で、333組織が導入

インソース コンテンツ開発とデリバリーのあゆみ

コンテンツは自社開発

新作を継続的に開発

デリバリー方法の多様化・デジタル化

階層別スキル研修とビジネススキル研修を開発

毎年、新作研修300本を開発。年々開発テーマを拡大

顧客のニーズに応じて、多様なデリバリー方法・購入方法を用意

階層別スキル ビジネススキル

管理職向け

- ・上級管理職
- ・新任管理職

- ・タイムマネジメント
- ・ビジネス文書
- ・コミュニケーション
- ・CS/接客

中堅向け

- ・リーダー
- ・中堅社員

- ・クレーム対応
- ・交渉力
- ・業務改善

新人・若手向け

- ・1~5年目向け
- ・ビジネス基礎

- ・マニュアル作成

今後の開発予定

・DX・IT関連

・リカレント教育プログラム

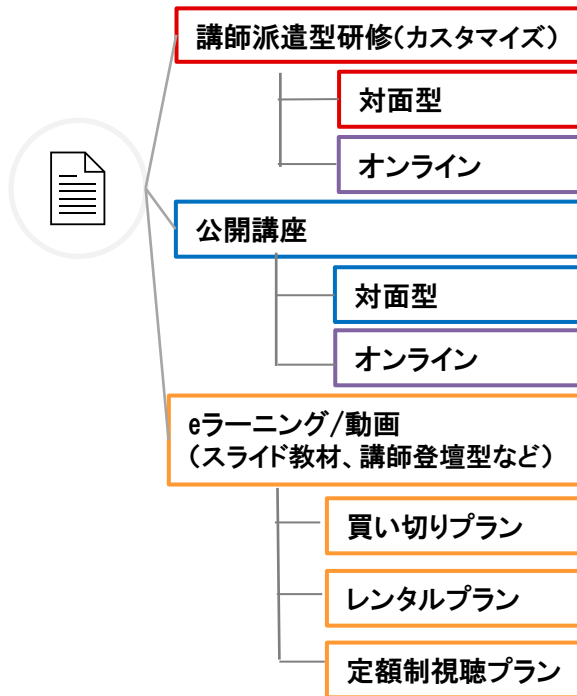
・パッケージ型の商品
(コア・ソリューションプラン)

・動画/eラーニング

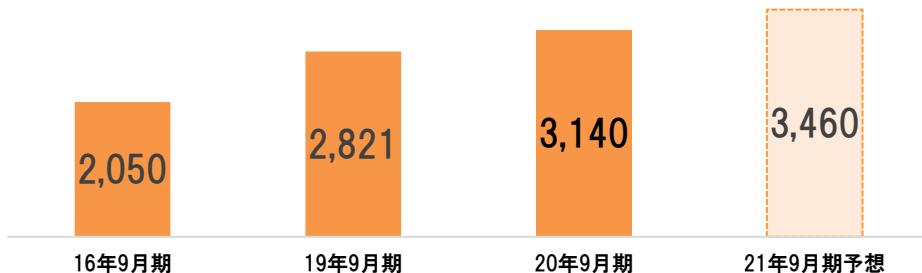
-AI音声シリーズ

-アニメーション

など



講師派遣型 コンテンツ開発数(累計)の推移



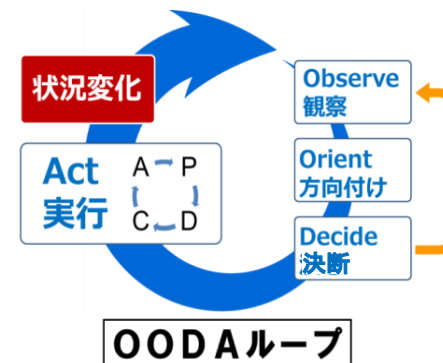
■スピードと集中 ～OODAモデルで環境変化に柔軟に即応

・意思決定プロセス「OODAループ」により、業務を推進

- ITシステム化により、全社で情報を共有
- 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

・コロナ禍でも危機を打開し、強固な組織へ成長

- オンライン研修の実施に伴う煩雑な業務を1週間でシステム化
- 成長分野への大規模な人事異動により規模を拡大



※「OODAループ」とは？

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

■競争と集約 ～社内での競合・競争と業務の標準化で、生産性を向上

・社内競争で、多様な商品・サービスづくりや創造性の高い営業活動を実現

- コンテンツ開発部門は、業務を重複させ、チームごとに競合することで、多様な商品・サービスを日々開発
- 営業部門の拠点長は、20代から執行役員まで任命されており、互いに切磋琢磨

・共通業務は、徹底的に標準化・仕組み化

- 全グループで共通する業務は集約し、標準化・システム化することを徹底

■協力と協調 ～成果主義、減点主義はとらず、情報や成果は分かち合う

ダイバーシティ重視 ～多様性が成長の原動力

■4月末で女性管理職が31.3%、障がい者雇用率は3.09%

※数字は3月末時点、()内は4月末時点

	合計	うち女性
全社員数 ※2	471人(510人)	273人(293人) 57.9%(57.5%)
管理職	124人(150人)	35人(47人) 28.2%(31.3%)

管理的職業に占める
女性の割合
14.9%(※1)
(令和元年/出典:内閣府
男女共同参画局)

外国出身 ※4	5人	シニア (60才以上)	12人	LGBT	6人	障がいのある方	9人 障がい者雇用率3.09% (※3)
------------	----	----------------	-----	------	----	---------	----------------------------

<民間企業> ・法定雇用率 2.2%
・実雇用率 2.11%
(厚生労働省「令和元年 障害者雇用状況の集計結果」)

職種別人員構成 ～多様なスペシャリストが在籍

コンテンツ開発 クリエイター	168人	営業担当者	152人	ITエンジニア	85人
デジタル マーケター	24人	AI-RPA担当	11人	デザイナー	15人

(21年3月末日時点、連結)

※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

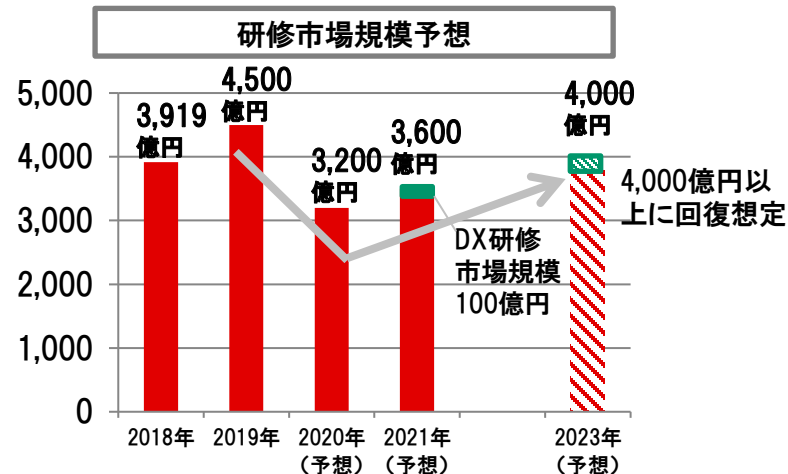
※2 取締役・監査役、執行役員含めない ※3 インソース単体 ※4 外国出身とは、外国籍の方のこと。外国籍から日本国籍取得の方も含む

<参考資料> 中期経営計画「Road to Next 2023」

■ 社会人研修の市場規模は、回復傾向

- ・21年の市場規模は実施企業数が20年の10%増と想定し算出。23年には4,000億円まで回復想定 ※1
当社の市場シェアは約2%

- ・21年のDX研修市場は100億円と想定。なお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し、市場は拡大予想 ※2,3,4



■ 重点テーマ

1. DX・IT関連教育の強化

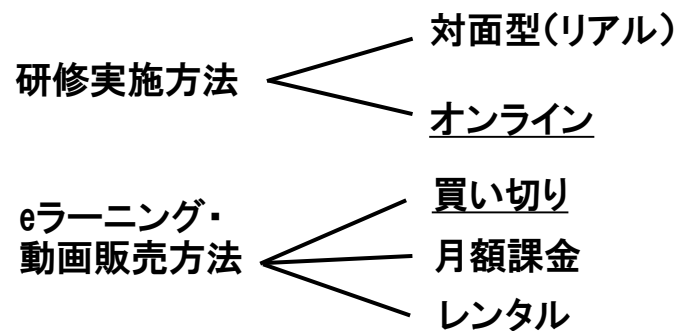
- ・文系人材向けにPython研修を核に展開(2年以内に10億円以上の売上目標)

2. 教育インフラサービスの拡大

- ・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

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はかる



※1 厚生労働省「能力開発基本調査(令和元年)」および総務省「労働力調査」より当社にて算出
 ※2 IT人材育成費用は1人当たり45万円として算出(当社推定)
 ※3 経済産業省「IT人材需給に関する調査(平成31年)」では20年に19.9万人のIT人材が不足
 ※4 厚生労働省「能力開発基本調査(平成21年～令和元年)」から算定、2019年の外部委託企業比率は57%

中期経営計画「Road to Next 2023」～数値目標

- 21年9月期通期決算に合わせて発表予定の22年9月期中期経営計画にて、現行中計から上振れた今期業績を踏まえた22年9月期以降の業績ガイダンスを提示予定
- なお、現時点の売上状況を踏まえ、暫定目標を設定

	20年9月期 (実績)	21年9月期 (修正予想)	22年9月期 <暫定目標>	23年9月期 <暫定目標>	CAGR 21年9月期 -23年9月期
売上高 (前年比:百万円)	5,119 (▲488)	7,700 (+2,580)	8,500 以上	10,000 以上	—
売上総利益 (前年比:百万円)	3,643 (▲315)	5,900 (+2,256)			
営業利益 (前年比:百万円)	784 (▲519)	2,400 (+1,615)			—
営業利益率	(15.3%)	(31.2%)			
当期純利益 (前年比:百万円)	445 (▲389)	1,600 (+1,154)			—