

株式会社インソース

26年9月期 第1四半期 連結業績説明資料

2026年1月26日(月)

「働く」を、楽しく



- 本資料には、当社に関する見通し、将来に関する、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はありません

Chap. 01

26年9月期第1四半期 連結業績

Chap. 02

参考資料① 会社概要とインソースの特徴

参考資料② 人的資本とESG活動について

参考資料③ 中期経営計画「Road to Next 2028」

■2026年9月期 第1四半期決算補足データ(Excel形式)は、当社HP「IR情報」ページ内、「IRライブラリー」よりダウンロードください
※2026年1月26日21時(日本時間)より可能
https://www.insource.co.jp/ir/ir_ir_library.html#presentationMaterial

- 売上高は前年同期比254百万円(7.2%)増で過去最高となるも、営業利益は人件費増で同58百万円(4.0%)減
- グループ全体で提案強化、公開講座開催拡大、大企業営業強化など対策推進中

単位(百万円)

売上高	売上総利益	営業利益	当期純利益	当期配当(予想)
3,764	2,872	1,401	962	29.5円
YoY +7.2%	YoY +5.6%	YoY ▲4.0%	YoY +3.1%	YoY +4.5円

1. 売上高は254百万円増

前年同期比254百万円増、過去最高1Q売上となるも、公開講座事業の講座設定数不足、講師派遣型研修事業のDX分野の計画比未達等により、1H進捗率は47.0%

2. 営業利益は58百万円減

売上総利益の前年同期比152百万円増に対し、人員増により販管費が210百万円増となり、営業利益は58百万円(4.0%)減、1H進捗率は44.1%

3. 平均単価の上昇

教育テーマおよびマーケットに合わせた価格改定、DX研修比率の増加等により、平均単価は講師派遣型研修で前年同期比10千円増、公開講座で同0.5千円増

4. DX以外の成長底上げが課題

DX分野は計画に届かないながらも前年同期比17.6%増で伸長した一方、定番分野の階層別教育は同1.7%増、コミュニケーション分野は同7.4%減

5. 提案金額の倍増

グループ全体の提案強化施策の実施および生成AIによる提案書作成省力化ツールの運用により、提案金額は前年同期比で約1.8倍に増加

6. AI商材の販売活動本格化

事故報告書から各社独自の教育教材を生成するAIアプリケーション「AI-OJT」を25年12月から本格販売開始、建設業や金融業を中心に商談進行中

Chap. 01

26年9月期第1四半期 連結業績



連結損益計算書① 全体

単位(百万円)

	25年9月期 1Q(実績)	26年9月期 1Q(実績)	前年同期比		26年9月期 1H (予想)	1H進捗率	26年9月期 通期予想	進捗率	コメント(通期)
			増減値	増減率					
売上高	3,510	3,764	+254	+7.2%	8,010	47.0%	16,800	22.4%	【売上高】 ・売上は前年同期比254百万円(7.2%増)と過去最高なるも計画に届かず、1H進捗率は47.0%
売上総利益	2,720	2,872	+152	+5.6%	6,150	46.7%	12,970	22.1%	
売上総利益率	77.5%	76.3%	▲1.2pt	-	76.8%	-	77.2%	-	
販管費	1,260	1,471	+210	+16.7%	2,970	49.5%	6,170	23.8%	
販管費率	35.9%	39.1%	+3.2pt	-	37.1%	-	36.7%	-	
総人件費※1	1,030	1,191	+161	+15.6%	-	-	4,940	24.1%	
オフィス関連費用※2	38	42	+4	+12.8%	-	-	170	24.7%	
事務・通信費	53	67	+14	+27.0%	-	-	320	20.9%	
その他経費	139	170	+30	+22.0%	-	-	740	23.0%	
営業利益	1,459	1,401	▲58	▲4.0%	3,180	44.1%	6,800	20.8%	
営業利益率	41.6%	37.2%	▲4.4pt	-	39.7%	-	40.5%	-	【営業利益】 ・売上総利益が前年同期比152百万円増だったものの、主に人員増による販管費210百万円増により、営業利益は同58百万円の減益、1H進捗率は44.1%
経常利益	1,461	1,403	▲58	▲4.0%	3,180	44.1%	6,800	20.6%	
当期純利益	933	962	+29	+3.1%	2,170	44.3%	4,630	20.8%	

※1 「人件費」、「採用・研修・福利厚生費」、「業務委託費」、譲渡制限付株式（Restricted Stock）を含む株式報酬費用をまとめて「総人件費」としています。

なお、26年9月期1QのRSは10百万円(前年比+32.2%)です。

※2 「オフィス関連費用」には「地代家賃」、「自社ビルの固定資産税」、「不動産取得税」、「有形固定資産に関する減価償却費」をまとめています

連結損益計算書② 事業別 売上高・売上総利益

insource

単位(百万円)

	25年9月期 1Q(実績)	26年9月期 1Q(実績)	前年同期比		26年9月期 通期予想	進捗率	コメント(通期)	
			増減値	増減率				
講師派遣型 研修事業	売上高	1,831	2,038	+206	+11.3%	8,110	25.1%	【売上高】 ・DX研修比率の向上および価格改定施策により平均単価は前年同期比10千円(3.7%)増加した一方、実施回数は491回(7.3%)と伸び悩み、売上高は同206百万円増
	売上総利益	1,454	1,598	+144	+9.9%	6,610	24.2%	
	売上構成 54.1% (前期 47.7%)	売上総利益率	79.4%	78.4%	▲1.0pt	-	81.5%	
	実施回数 単位:回	6,724	7,215	+491	+7.3%	-	-	【売上総利益】 ・25年4月に開始した自治体一括受託大型案件の運営人件費増加により、売上総利益率は前年同期比1.0pt減となり、売上総利益は同144百万円(9.9%)増
	オンライン比率	19.6%	18.2	▲1.4pt	-	-	-	
	DX関連研修	601	679	+78	+13.0%	-	-	
	平均単価 単位:千円	272.4	282.5	+10.0	+3.7%	-	-	
公開講座 事業	売上高	862	891	+28	+3.3%	4,140	21.5%	【売上高】 ・高単価のDX関連研修の受講者数が前年同期比32.6%増加し、平均単価は同2.5%上昇
	売上総利益	661	651	▲9	▲1.5%	3,309	19.7%	
	売上構成 23.7% (前期 24.7%)	売上総利益率	76.7%	73.1%	▲3.6pt	-	79.9%	・一方、講座設定数の不足により、全体受講者数は前年同期比0.7%増にとどまる ・結果として売上高は前年同期比28百万円(3.3%)増
	受講者人数 単位:人	40,277	40,577	+300	+0.7%	-	-	
	オンライン比率	64.0%	59.4%	▲4.7pt	-	-	-	
	DX関連研修	4,690	6,218	+1,528	+32.6%	-	-	
	実施回数 単位:回	4,036	4,177	+141	+3.5%	-	-	【売上総利益】 ・前期のセミナールーム開設による固定費増加に加え、1開催当たり受講者数の前年同期比2.7%減により、売上総利益は同9百万円(1.5%)減少
	1開催当たり 受講者数(単位:人)	10.0	9.7	▲0.3	▲2.7%	-	-	
	平均単価 単位:千円	21.4	21.9	+0.5	+2.5%	-	-	※講座設定数改善により、26年1月の受講者数は前年同月比12%以上との増加を見込む(26年1月23日時点)。また価格改定も実施継続中

連結損益計算書② 事業別 売上高・売上総利益

insource

単位(百万円)

	25年9月期 1Q(実績)	26年9月期 1Q(実績)	前年同期比		26年9月期 通期予想	進捗率	コメント(通期)	
			増減値	増減率				
ITサービス 事業 売上構成 11.4% (前期 13.3%)	売上高	400	429	+29	+7.3%	2,180	19.7%	【売上高】 ・Leafアクティブユーザー数が520万人に増加しリカーリング売上は前年同期比39百万円(13.2%)増、カスタマイズ売上の同16百万円(38.2%)減をカバーし、同29百万円(7.3%)の増収
	売上総利益	304	307	+3	+1.0%	1,710	18.0%	
	売上総利益率	76.0%	71.5%	▲4.4pt	-	78.4%	-	
	Leafリカーリング (月額収入)	300	340	+39	+13.2%	-	-	
	Leafカスタマイズ売上	43	27	▲16	▲38.2%	-	-	
	ストレスチェック	57	62	+4	+7.6%	-	-	
	Leaf有料利用組織 単位:組織	778	873	+95	+12.2%	-	-	【売上総利益】 ・通信費増の影響により売上総利益率が前年同期比4.4pt減となつたため、売上総利益は同3百万円(1.0%)増
	アクティブユーザー 単位:千人	4,342	5,206	+863	+19.9%	-	-	
	その他事業	415	404	▲10	▲2.5%	2,370	17.0%	【売上高】 ・映像制作ソリューションやコンサル・アセスメントが増加した一方、オンラインセミナー代行およびWebマーケティング等の売上減少により、前年同期比10百万円(2.5%)減
	売上構成 10.8% (前期 14.4%)	売上高	299	314	+14	+5.0%	1,560	20.1%
月次開示	売上総利益	299	314	+14	+5.0%	1,560	20.1%	
	売上総利益率	72.2%	77.8%	+5.5pt	-	65.8%	-	
	動画・eラーニング販売	123	122	▲0	▲0.1%	-	-	
	映像制作ソリューション	52	61	+9	+17.9%	-	-	【売上総利益】 ・動画・eラーニング販売の価格改定による売上総利益率向上効果もあり、売上総利益率は前年同期比5.5pt上昇、売上総利益は同14百万円(5.0%)増
	動画レンタル	10	12	+2	+20.9%	-	-	
	クラウド型eランSTUDIO	53	51	▲2	▲4.2%	-	-	
	コンサル・アセスメント	51	61	+9	+18.6%	-	-	
	オンラインセミナー代行	49	38	▲11	▲22.5%	-	-	
	地方創生サービス	1	3	+1	+93.1%	-	-	
	Webマーケティング	41	32	▲8	▲20.8%	-	-	

※ 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

Copyright © Insource Co., Ltd. All rights reserved. 無断複製、転載、転売、生成AIへの投入は固く禁じます。

26年9月期1Q サービスドメイン別業績

■成長分野のDXサービスドメインの予算進捗率が計画比下振れ

AIエージェント等の業務特化型DX研修開発および、DX以外のドメインの販促・営業活動を今後強化

単位(百万円)

主要ドメイン別	25年9月期 1Q	26年9月期1Q	前年同期比 増減率	26年9月期1Q 売上構成比	26年9月期	予算 進捗率	予算 売上構成比
	実績	実績			予算		
人事部門支援 Leafシリーズ、研修運営代行、評価制度コンサル	563	664	+17.8%	17.6%	3,230	21%	19%
階層別教育 階層別研修、階層別テスト、研修体系構築コンサル	652	663	+1.7%	17.6%	2,600	26%	16%
DXサービス DX関連研修、DX推進コンサル、アセスメント、生成AI活用コンサル	433	510	+17.6%	13.5%	2,400	21%	14%
採用・新人教育 新人研修、新人8大スキルアセスメント、giraffe、文書添削、インターンバス	156	166	+6.4%	4.4%	1,900	9%	11%
ビジネススキル ビジネススキル関連研修、ワークショップ、マニュアル作成コンサル、オンライン通信教育	363	416	+14.7%	11.1%	1,390	30%	8%
部下指導・離職防止 部下指導関連研修、キャリアデザイン研修、エンゲージメント調査、ワークショップ、面談代行・個別コーチング	290	297	+2.2%	7.9%	1,200	25%	7%
コミュニケーション コミュニケーション関連研修、ワークショップ、CS調査	343	318	▲7.4%	8.5%	1,100	29%	7%
その他(9ドメイン)	706	727	+3.1%	19.3%	2,980	24%	18%

その他(9ドメイン) リスク・コンプライアンス、安全・健康、経営人材養成・経営支援、営業・マーケティング、グローバル・ダイバーシティ、業務改善、地方創生、エッセンシャルワーカー、資格・リカレント

顧客セグメント別業績(全事業合計)

※1 25年9月期よりEB(エンタープライズビジネス)は従業員数

2,000名以上の企業と定義を変更いたしました

※2 25年9月期3Qより、顧客数の算出方法を変更し、過去実績も
同条件で再算出いたしました

insource

EB(エンタープライズビジネス):従業員数2,000名以上(※1) MM(ミッドマーケットビジネス):300~1,999名 GB(グローバルビジネス):299名以下		25年9月期1Q	26年9月期1Q	前年比		コメント
		実績	実績	増減値	増減率	
全セグメント合計		顧客当たりの平均売上高(千円)	517	540	+22	+4.4%
		顧客数(組織)(※2)	6,781	6,966	+185	+2.7%
		売上(百万円)	3,510	3,764	+254	+7.2%
EB 26年9月期1Q 構成比 27.5% 25年9月期 構成比 28.0%		顧客当たりの平均売上高(千円)	1,373	1,340	▲32	▲2.4%
		顧客数(組織)(※2)	727	772	+45	+6.2%
		売上(百万円)	998	1,035	+36	+3.7%
MM 26年9月期1Q 構成比 33.3% 25年9月期 構成比 32.0%		顧客当たりの平均売上高(千円)	582	591	+9	+1.5%
		顧客数(組織)(※2)	2,044	2,119	+75	+3.7%
		売上(百万円)	1,190	1,253	+62	+5.3%
GB 26年9月期1Q 構成比 20.4% 25年9月期 構成比 19.5%		顧客当たりの平均売上高(千円)	241	252	+11	+4.6%
		顧客数(組織)(※2)	2,964	3,037	+73	+2.5%
		売上(百万円)	714	766	+51	+7.2%
公共 26年9月期1Q 構成比 18.9% 25年9月期 構成比 19.5%		顧客当たりの平均売上高(千円)	579	683	+104	+18.0%
		顧客数(組織)(※2)	1,046	1,038	▲8	▲0.8%
		売上(百万円)	606	709	+103	+17.1%
売上別顧客数(組織)		10百万円以上	23	24	+1	+4.3%
		5百万円以上	46	49	+3	+6.5%
		1百万円以上	752	796	+44	+5.9%
		100千円以上	3,342	3,461	+119	+3.6%
営業一人当たり売上高(百万円)			13.3	12.5	▲0.8	▲6.7%
営業一人当たり営業利益(百万円)			5.5	4.6	▲0.9	▲16.4%
期末時点 営業人数(人)			262	301	+39	+14.8%

26年9月期1Q 業種別業績

insource

■官公庁・自治体は一括受託案件により二桁成長となった一方、金融は大型案件の縮小により、対前年で減少。
製造業、ITサービス業・情報通信、建築・不動産の伸びが弱い

単位(百万円)



※評価は前年同期比+20%以上; ○ +10%以上; ○ +0%以上; △ マイナス(▲); ×

■ 1Qの課題に対し、迅速に対策し、インソースグループをあげて巻き返し策を推進中

単位(百万円)

カテゴリ	主要課題	対策
1 全般	全事業で提案・見積金額の不足 <ul style="list-style-type: none"> ・全事業で踏み込んだ提案・見積が不足 ・採用増による新規営業担当者のOJTコスト増加 ・問合せ数は、交通広告効果で12月は前年同期比95件(22%)増、1Qは同31件(2%)増 	組織変更、教育、販促強化で提案增强 <ul style="list-style-type: none"> ・「緊急売上対策チーム」を25年12月に組成(23名)、本社部門のベテランが新人・中途営業を支援する体制構築 ・グループ全体で複数提案を推進、提案金額約1.8倍に ・新人、中途入社65名に対する知識教育強化中
2 事業別	公開講座の売上不足(計画比▲87) <ul style="list-style-type: none"> ・1Qは1開催当たりの受講者数増を見込んだ講座設定数としたが、結果として1Q受講者数は前年同期比300名(0.7%)増、1開催あたりの受講者数は同0.3名減となり、講座設定数が不十分であった ・DX関連研修は集客好調であったものの、それ以外のテーマは伸び悩んだ 	講座設定数の大幅拡大と価格改定の継続実施 <ul style="list-style-type: none"> ・26年1月から駿河台、新宿のセミナールームを増床し、来場型講座設定数を2割増 ・高単価の「開催お約束講座」サービスを25年12月から提供開始、好評につき26年2月から大幅拡大 ・採用ブランド構築ワークショップ、ロジカルハラスメント防止、ルール順守徹底等、DX関連以外の新作を幅広く設定 <p>※1月受講者数は前年同期比12%増(10,829名) (26/1/23現在)</p>
3 顧客セグメント別	EBセグメントの売上不足(計画比▲93) <ul style="list-style-type: none"> ・EBセグメントの顧客当たり売上高は前年同期比2.4%減、DX関連を中心に大型案件が減少 ・「Leaf」大型案件の新規獲得不足 	グループ全体で大企業・大型案件の獲得強化 <ul style="list-style-type: none"> ・東京地区に大企業新規開拓チームを組成、大手通信業や製造業、金融機関など大企業の獲得を強化 ・前期開始の「サービスドメイン」での商品開発や販促を強化、ベテランコンテンツ担当者の大企業訪問を実施
4 サービスドメイン別	DX研修の売上不足(計画比▲48) <ul style="list-style-type: none"> ・講師派遣型DX関連研修の実施回数は前年同期比78回(13%)増となるも、目標成長率に対しては未達 ・基礎的な生成AI研修は減少、顧客ニーズが変化しており、業務に即した内容が求められている ・DX教育が大企業から中堅企業へ、全社から部門別に移行 	中堅企業、部門向けDX研修強化とDX以外の販促 <ul style="list-style-type: none"> ・中堅企業、部門別教育向けの営業活動を展開 ・生成AIを実務で活用するAIエージェント研修の開発・販売 ・DX以外のテーマ(階層別教育、コミュニケーション等)の販促・営業活動を強化し、全方向の顧客ニーズに対応

■ 「AI-OJT」～独自開発のAIアプリケーション、事故・トラブル防止を月5万円で実現

<サービス概要>

- ・ 社内に蓄積されている事故報告書などの文書をAIが自動で解析し、数分で社内教育教材を生成するサービス

<26年1月現在の進捗>

- ・ 25年12月より本格販売開始、建設、製造、金融、医療業界で強いニーズ
- ・ 中堅企業でのニーズが高く、お求めやすい価格に改定

～月間利用数を抑え月額5万円～に提供価格を変更し、普及を急ぐ

<商談先 業界別社数>(26年1月21日現在)

- ・ 建設業 10社
- ・ 金融業 10社
- ・ 製造業 9社
- ・ 運輸業 5社 など 34社で商談中

※デモ実演無料セミナー参加者数40名以上

■ 動画百貨店「定期便～部長の選択・社長の選択」を提供開始。 教育担当者の負担軽減サービスとして人事部門支援ドメインで展開

<サービス概要>

- ・ お客様の課題にあわせ動画教材を毎月自動で2講座ずつ配信、受講案内、視聴レポート作成まで当社が実施。教育担当者様の負担軽減を実現
- ・ 体系的な動画教育が年間59,400円/5名から始められる

<26年1月現在の進捗>

- ・ 当社直販だけでなく、提携先の開拓を推進中
～金融機関(銀行、信用金庫、証券等)を中心に25年12月より提携先開拓中



26年9月期1Q 連結貸借対照表

insource

■連結貸借対照表

単位(百万円)

	25年9月期	26年9月期 1Q末	前期末比		コメント
			増減値	増減率	
流動資産	10,200	8,220	▲1,980	▲19.4%	・配当金20億円、税金等15億円の支払いにより現預金が減少
うち現預金	8,191	6,051	▲2,139	▲26.1%	
固定資産	5,948	6,077	+129	+2.2%	
資産合計	16,149	14,298	▲1,851	▲11.5%	
流動負債	3,592	2,874	▲718	▲20.0%	・税金、賞与の支払いにより流動負債が減少
うち前受金※	1,097	1,055	▲41	▲3.8%	
固定負債	69	81	+12	+17.5%	
純資産	12,487	11,341	▲1,145	▲9.2%	・利益増ではあったものの配当金の支払いのため純資産が減少
負債・純資産合計	16,149	14,298	▲1,851	▲11.5%	

■前受金推移(主として人財育成スマートパックポイント未使用分)

単位(百万円)

	25年9月期 3Q	25年9月期	26年9月期 1Q	コメント
前受金	1,218	1,097	1,055	・前受金は前年同期比170百万円増
前年同期比	+235	+149	+170	
前年同期比 (%)	+23.9%	+15.7%	+19.2%	

※ 前受金とは公開講座や動画などのサービスで利用できる人財育成スマートパックの未使用金額

■人財育成スマートパック ポイント未使用金額内訳

単位(百万円)

ポイント有効期限	25年9月末 時点	25年12月末 時点	増減値
2026年3月末	285	188	▲97
2026年9月末	860	492	▲368

※26年1月以降実施で25年12月末まで申込みされた分は未使用金額に含む。

■コンテンツ数は堅調に増加。DX講師数の安定確保が課題。

	25年9月期 1Q(実績)	25年9月期 (実績)	26年9月期 1Q(実績)	26年9月期 進捗率	26年9月期 (目標)
月 次 開 示	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)	90 (4,612)	361 (4,883)	90 (4,973)	25.0% 360 (5,243)
月 次 開 示	公開講座新規コンテンツ数 単位:種類 (累計コンテンツ数)	86 (4,487)	531 (4,932)	138 (5,070)	34.5% 400 (5,332)
月 次 開 示	動画・eラーニング新規コンテンツ数 単位:種類 (累計コンテンツ数)	72 (1,083)	276 (1,287)	59 (1,346)	23.6% 250 (1,537)
	提案金額 単位:百万円	-	-	8,019	16.0% 50,000
月 次 開 示	問合せ数※1、2 単位:千件	1,479	6,186	1,509	25.2% 6,000
月 次 開 示	WEBinsource新規登録先数※3 単位:組織 (累計契約数)	583 (25,017)	2,559 (26,993)	634 (27,627)	26.4% 2,400 (29,393)
	DX講師数※4 単位:人 (契約講師数)	7 (119)	23 (135)	3 (138)	12.0% 25 (160)

※1 24年9月期第1四半期決算時より算出方法を変更

※2 問合せ1件獲得につき、364千円の增收効果(2025年9月期実績)

※3 WEBinsource1件獲得につき、公開講座事業において192千円の增收効果(2025年9月期実績)

※4 DX講師数は各四半期末時点の数字

■生成AI時代、ビジネススキルとAIを掛け合わせたコンテンツのニーズが増加

順位	25年9月期	26年9月期 1Q
1 デジタルスキル	122	デジタルスキル 24
2 ビジネススキル	58	ビジネススキル 19
3 管理職向け	53	管理職向け 10
4 リスク・コンプライアンス	30	リスク・コンプライアンス 8
5 コミュニケーション	29	新人・若手 8

総コンテンツ数:4,973種類（25年12月末時点）（単位:本）

■プロモーション施策を強化

- 認知度向上に向けた電車広告を関東、関西で25年10月から実施（詳細P.22）、ターゲットエリアには広告と連動したDMを送付
- 公開講座の申し込み状況を定点観測し、申込が好調な講座や時期柄に合わせたテーマをタイムリーに週2回メール配信して申込を促進（配信数：約16,000件/回）

AI時代を前提としたスキルアップ研修

- AI活用を前提に、自ら問いを立て、アウトプットを批判的に検証し、意思決定につなげる力の強化としてIT企業向け研修を開発
- 生成AIを活用した文書作成、スピーチライティング、構文リテラシー向上など、実務に直結するハウツー型研修を拡充

熱意と覚悟のマインドセット

- 合理性・効率性が重視されるDX・生成AI時代だからこそ求められる「熱意」や「覚悟」を前面に押し出した、仕事への向き合い方や覚悟を育成する感化型の研修シリーズを開発

現場と経営をつなぐ業務改善シリーズ

- トップダウン型で、全社的な改善文化を根付かせることを狙いとして開発。経営視点と部門ミッション、現場の改善活動を結び付ける考え方やスキルを階層別プログラムとして体系化

海兵隊式教育に学ぶ長期間研修シリーズ

- 人材成長の鈍化を背景とした、教育期間長期化ニーズへの対応として、海兵隊式トレーニングに着想を得た、座学を重視し、失敗事例の共有を盛り込んだ徹底的な知識付与と実践を繰り返す即戦力人材育成モデルを新たに開発

■ AI関連事業を拡大、DX・AX支援サービスを強化

事業分野	ニュース	備考
AI関連事業	(10月)生成AI時代のWeb集客戦略支援サービス「生成AI時代の営業支援・Web集客コンサルティング」「LLM実践教育」を提供開始	マーケティング分野
	(10月)事故予防のケーススタディを生成する新プロダクト「AI-OJT」を提供開始 ～事故報告書などの社内テキストをAIが自動で読み込み社内学習に活かす	生成AI活用
	(10月)自己成長型AIサービス「Happiness Planet FIRA」の提供開始 ～株式会社ハピネスプラネットと提携し、経営層の創造性をサポート	生成AI活用
	(12月)「AI活用基盤構築支援サービス」の提供開始 ～企業内AI活用推進をルール整備や教育まで一貫支援	生成AI活用
講師派遣型研修事業	(11月)神戸大学のDX人材育成パートナーに選定 ～大学職員のDX人材育成に向けて総合的にご支援	DXサービス
	(12月)ふくおかフィナンシャルグループ様のDXコア人財育成をご支援	DXサービス
公開講座型事業	(1月)東京・駿河台、新宿セミナールームを増床 ～12セミナールームを開設し、対面型研修ニーズに対応	利便性向上
	(1月)公開講座新サービス「開催お約束講座」提供開始 ～通常研修よりも高単価で設定し、受講者1名からでも研修を実施	利便性向上
ITサービス事業	(10月)Leafアクティブユーザー数 500万人を突破	DXサービス
その他事業	(11月)動画定期便サービス「部長の選択」、「社長の選択」を提供開始 ～当社が厳選した動画教材を毎月2講座ずつ自動配信し、教育担当者の負担軽減	動画・eラーニング
	(12月)令和8年施行「取直法(旧・下請法)」に対応した動画教材2本を提供開始	動画・eラーニング
	(1月)経済産業省が定める「DX認定事業者」として認定取得	DXサービス

■生成AI事業強化(教育、コンサル、基盤提供、関連サービス)で成長実現

単位(百万円)

売上高	売上総利益	営業利益	当期純利益
16,800	12,970	6,800	4,630
YoY +15.8%	YoY +15.1%	YoY +14.6%	YoY +14.7%

1. 前年比大幅売上増を目指す

講師派遣型研修および公開講座を中心に「DXサービス」「人事部門支援」ドメインを伸ばし、特に情報通信・ITサービス業、官公庁での大幅売上増を目指す

2. 生成AI関連投資強化

生成AI関連の先行投資として継続的に採用強化し、人材拡充を図るため、総人件費は前年同期比17.6%増を想定

3. コンサルティング事業を強化

生成AIが起こす社会変化に対応し、経営支援、DX化、組織変革、教育制度変革等上位概念からのコンサルティングにシフト

4. 生成AI関連新規事業参入

生成AI新事業として、AIアプリケーション提供、生成AI活用基盤、Webコンサル(LLM対応)など新事業に参入を開始

5. 生産性の向上

生成AIによる業務改善チームを発足、提案や講師選定業務などの省力化により、営業生産性向上を目指す。加えて教育部署を設置し、体系的な教育を実現

6. 社会人教育新分野の強化

現在の教育ラインナップに加え、業界別、エッセンシャルワーカー、外国人向けなどのラインナップを追加拡充

- 1 事業の枠組みを超えたサービスドメインで売上強化**
- 2 生成AI関連投資を強化し、新規事業へ参入**
- 3 コンサルティング事業を強化**
- 4 社内の生成AI活用と教育による、営業生産性向上**
- 5 社会人教育新分野の強化**

■組織・チーム・個人の課題に合わせた対応

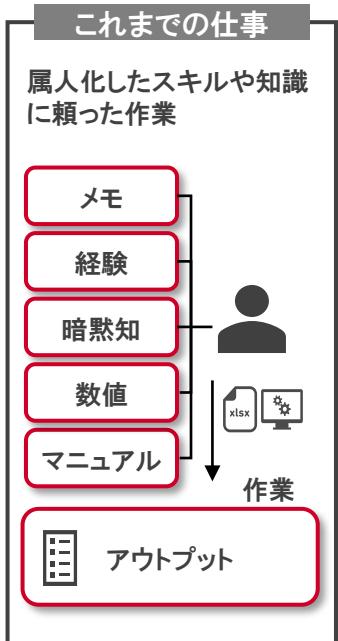
ニーズ

①④ チームの生産性向上

② 導入した生成AIの活用基盤が脆弱

③ 生成AIで変わる組織、働き方、教育への対処が急務

■変容する仕事の仕方



生成AIを用いたこれからの仕事

- 生成AIも既存のIT環境では十分に活用できない⇒生成AI活用基盤構築
- 属人化されていた知識やスキル、組織内のデータも生成AI活用基盤で一元管理
- 作業者のスキルのばらつきは生成AIによって標準化される

■4本軸で展開

①生成AI活用教育

- プロンプトエンジニアリングの基礎教育
- 業務特化生成AI教育の提供

②生成AI活用基盤 提供

- 生成AI特化の自由に活用できるDB提供
- RAGに最適化したDB提供

③AI対応組織 コンサル

- AI人材育成、AI対応マネジメントへの転換
- 組織再構築、職種転換、メンタルケア

④AIアプリケーション 提供

- 業務効率化を助けるアプリケーション提供

■自社開発のAIサービスを強力に展開

1 AI-OJT(事故防止AI)

実際に発生した事故報告書などの文書をAIが読み取り、組織独自の詳細なケーススタディを生成。

2 提案書作成支援エージェント

「組織名」と「問合せ内容」を分析し、適切な提案内容を出力する営業向けAIエージェント。

3 AI対応Web LLMOコンサルティング

AI検索時代に、「生成AIに拾われやすい」AIに推奨されるWebづくりで集客ノウハウを提供。

25年10月にグループ内の生成AI活用専任チーム、25年12月にAIセールスストラテジー部を発足。顧客および社内の業務改革を推進中

■25年10月より電車広告を掲出。WebやDMとも連動し、問合せ増加を実現 認知度向上を目指し、採用強化にも繋げる

<関東①JR中央線快速>25年10月～26年3月

インソースは、
年間84万人に**社会人研修**を提供し
834組織 482万人の**DX**を実現する
プライム上場企業です。

※1:2024年7月～2025年6月 年間研修受講者数

※2:2025年7月 教育管理システム・LMS「Leaf」シリーズ有料利用組織数・アクティブユーザー数

「働く」を、楽しく
insource group

 株式会社インソース
〒116-0013 東京都荒川区西日暮里4-19-12 インソース道灌山ビル

 0120-800-225



<関東②東京メトロ／関西 阪急電鉄>25年10月～26年1月

インソースは、
年間84万人に**社会人研修**を提供し
834組織 482万人の**DX**を実現する
プライム上場企業です。

「働く」を、楽しく

insource group



※1:2024年7月～2025年6月 年間研修受講者数
※2:2025年7月 教育管理システム・LMS「Leaf」シリーズ有料利用組織数・
アクティブユーザー数

株式会社インソース
〒116-0013 東京都荒川区西日暮里4-19-12 インソース道灌山ビル

 0120-800-225

Chap. 02

参考資料①

会社概要とインソースの特徴



株式会社インソース (Insource Co., Ltd.) 証券コード:6200

・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（本店 東京都千代田区神田小川町3丁目20番地）

■拠点数 国内30カ所

- ・グループ会社 7社
- ・セミナールーム数 6都市49教室
(※セミナールームあり 10か所)
- ・オンライン研修ブース 118ブース

九州ビル※（九州支社）
株式会社インソースクリエイティブソリューションズ

北九州事業所

insource
Creative Solutions

京都事業所
大阪支社※
神戸事業所
中四国支社

新潟事業所
高崎事業所
富山営業所
金沢営業所

横浜支社
みなとみらい事業所
名古屋支社※

東京本部
ミテモ株式会社
白山ビル※
株式会社インソースデジタルアカデミー^{initem}
株式会社らしく

日暮里ビル※
株式会社インソースビジネスレップ
株式会社インソースコンサルティング
新橋事業所
株式会社インソース総合研究所
駿河台事業所※
渋谷事業所
町田事業所
立川事業所
新宿事業所※
有楽町本部※
ITメディア・ラボ
御茶ノ水スタジオ

※25年12月末時点



initem

insource
デジタルアカデミー^{initem}
らしく □[®]

insource
BUSINESS REP
insource
Consulting EXPERT

insource
Research Institute

提供元: Bing

© GeoNames, Microsoft, Zenrin

■ 対面研修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

■ 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

■ 研修に対する高い受講者満足度 … 研修内容評価 96.2% / 講師評価 94.2% ※25年12月末時点

講師派遣型研修事業

売上構成26年9月期1Q 54.1%
25年9月期 47.4%

組織に講師を派遣するオーダーメイド型研修

受講者の悩みにマッチしたコンテンツを提供

- 時代に即した新しいコンテンツを、年間360本開発
- 事前課題をもとに、現場に即したカスタマイズが可能
- ワーク6割、講義4割のディスカッションや演習中心の構成

年間研修実施回数・受講者数

25,145回 714千名

うちオンライン実施回数・受講者数

4,170回 145千名

オーダーメイド 研修



IN SOURCE CUSTOM MADE SEMINAR

※25年1月～25年12月

ITサービス事業

売上構成26年9月期1Q 11.4%
25年9月期 13.3%

人事サポートシステム「Leaf」シリーズ

有料利用組織数・アクティブユーザー数

873組織・520万名

※25年12月末時点



ストレスチェック支援サービス

累計実施組織数・受検者数

3,265組織以上・379万以上

※25年9月末時点



Powered by Leaf

公開講座事業

売上構成26年9月期1Q 23.7%
25年9月期 24.7%

1名から参加できるオープンセミナー型研修

全国6都市のセミナールームとオンラインで高頻度開催

- 講座は提携先含め5,000種類以上
- タイムリーに新作講座投入
- 「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

16,015回 159千名

うちオンライン実施回数・受講者数

9,025回 96千名

1名さまから参加できる



IN SOURCE OPEN SEMINAR

※25年1月～25年12月

その他事業

売上構成26年9月期1Q 10.8%
25年9月期 14.4%

動画・eラーニング販売、映像制作

(売上構成 26年9月期1Q 6.6%)

動画販売本数・動画カスタマイズ制作数

2,670本・579本

※25年1月～25年12月



動画百貨店

コンサルティング/アセスメントサービス

オンラインセミナー事務代行

Webマーケティング支援

地方創生サービス

研修運営業務代行

■生成AI時代の競争優位を築く、創業以来の3つの力とデータ基盤

※25年12月末時点

※職種別人員数のみ25年9月末時点



コンテンツ開発力

- 講師、営業担当、テキスト開発担当を分離。コストダウンとクオリティアップを両立
- 各コンテンツを講師派遣型研修、公開講座、動画教材など多様な形式で展開
- 全コンテンツをデータベース化し、スピーディなカスタマイズを実現

講師派遣型研修コンテンツ数

4,973種類

公開講座コンテンツ数

5,070種類

動画・eラーニングコンテンツ数

1,346種類



システム開発力

- 業務に即した自社開発システム「Plants」で、あらゆる業務を仕組化し業務効率化を実現
- 「稼ぐ」システムとして「Leaf」シリーズやECサイト「WEBinsource」「動画百貨店」も自社開発
- 組織内外に向けたAIアプリ開発、AI連携のデータベース開発を進行中

生成AI担当者

51名

ITエンジニア

136名



営業力

- 生成AI時代に適応したLLM0マーケティングをいち早く実践中
- Webマーケティングとダイレクトマーケティングを推進
- 営業担当者は、「Plants」を基盤に営業プロセスやノウハウを共有

Webページ数

28,146ページ

営業担当者

306名

年間お問合せ数

6,219件

デジタルマーケター

49名

国内拠点数

30拠点

蓄積されたデータベース



- 業務に即した自社開発システム「Plants」で、あらゆる情報のデータベース化と業務効率化を実現
- 顧客情報や交渉経緯、研修コンテンツデータ、講師情報など一元管理、データベース化
- 独自に蓄積した顧客課題のデータを活用し、月30本の新作コンテンツ開発を継続
- 「Plants」を基盤に、営業活動、販促活動、商品開発を連動させ業務を効率化
→これらを基データとして生成AIに取り込み、提案書作成機能や、研修講師の選定システムを開発

■26年4月は新卒で42名入社予定、26年9月末の従業員數目標は815名(60名増)

連結従業員数	25年9月期 実績	25年12月末 実績 (前期末比) (目標比)	26年9月末 目標 (前期末比)
従業員数※ 単位:人	755	769 (+14) (▲46)	815 (+60)

※ 従業員数は、取締役・監査役、執行役員を含まず。従業員のうち、臨時従業員はパートを含み、アルバイト・派遣社員を除く

■従業員数推移

■新卒入社、および入社1年内の中途採用者の合計



■人件費予想

	25年9月期	26年9月期
総人件費	4,199	4,940
前年同期比	+452	+741
前年同期比 (%)	+12.1%	+17.6%

■従業員は順調に増加、DXおよび生成AI担当者の採用、育成を強化

	24年9月期 (実績)	25年9月期 (実績)	前年同期比
全従業員数 ※1	684名	755名	+71名
うち女性(割合)	390名 (57.0%)	420名 (55.6%)	+30名
管理職	221名	233名	+12名
うち女性(割合) ※2	89名 (40.3%)	93名 (39.9%)	+4名
シニア(60歳以上)	55名	64名	+9名
外国出身 ※3	9名	5名	▲4名
LGBT	5名	4名	▲1名
障がいのある(雇用率) ※4	12名 (3.08%)	12名 (2.89%)	±0
職種別人身構成(兼務者含む)※5			
営業担当者	264名	306名	+42名
コンテンツ開発クリエイター	120名	148名	+28名
ITエンジニア	133名	136名	+3名
DX(RPA)担当者	52名	81名	+29名
生成AI担当者	—	51名	—
デジタルマーケター	37名	49名	+12名
サービス運営	86名	92名	+6名
バックオフィス	41名	54名	+13名
講師	430名	500名	+70名

	24年9月期 (実績)	25年9月期 (実績)	前年同期比
累計お取引先数	47,423組織	49,561組織	+2,301組織
株主数	7,989名	9,192名	+1,203名
株式保有比率			
海外投資家	18.9%	26.2%	+7.3pt
国内投資家	26.7%	17.8%	▲8.9pt
国内法人	33.4%	34.8%	+1.4pt
個人/その他	19.4%	19.8%	+0.4pt
IRミーティング実施数	211	185	—
うち海外投資家	38	60	—

■従業員のうち女性比率は55.6%、管理職のうち女性比率は39.9%、シニアも多数活躍

■えるぼし認定で2つ星・くるみん認定を取得、健康経営優良法人2025に認定



※1 取締役・監査役、執行役員含めない。従業員のうち、臨時従業員はパートを含み、アルバイト・派遣社員を除く
 ※2 「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
 ※3 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
 ※4 インソース単体 ※5 職種別人数は兼務者を重複で算出

参考資料②

人的資本とESG活動について



■インソースが重視している人的資本開示項目(一部)

- ・ 業績拡大に直結する1人当たり売上高および営業利益を最重視、推進と改善の両立を継続
- ・ 多様な人材が働きやすい組織づくりを継続し、優秀な人材を安定的に確保するためD,E&Iを推進
- ・ 業績向上意欲醸成とエンゲージメント向上、経営参画意識喚起のため、社員株主を拡大

カテゴリ	項目	23年9月期	24年9月期	25年9月期	備考
業績向上	社員1人当たり 売上高(千円)	25,225	27,148	28,286	期中の平均社員数(臨時従業員数は含まず)で算出
業績向上	社員1人当たり 営業利益(千円)	9,220	10,661	11,654	期中の平均社員数(臨時従業員数は含まず)で算出
業績向上	「エネルギー」平均点	3.24点	3.26点	3.27点	「エネルギー」とは、強い意志を持ち、困難があつても活動し続けることに価値を見出す力。最大5点。当社サービスの診断テスト“giraffe”を用い算出
業績向上	従業員1人当たりの研修時間	22時間30分	28時間30分	24時間51分	研修、eラーニングの受講総時間(勉強会を除く)
業績向上	DX研修 延べ受講者数	248名	1,064名	60名	各年度における延べ受講者数
業績向上	従業員の自社サービス経験率	100%	100%	100%	Leafの利用や公開講座、eラーニング受講を踏まえ算出
D,E&I	管理職数 (うち女性比率)	211名 (37.4%)	221名 (40.3%)	233名 (39.9%)	
D,E&I	管理職登用数 (うち女性比率)	29名 (48.3%)	25名 (56.0%)	21名 (38.1%)	期中に非管理職から管理職へ昇格した人数
D,E&I	女性育児休業取得率 男性育児休業取得率	100% 86.0%	100% 53.0%	100% 62.5%	取得率は、期中の取得対象者に占める実際の取得者数の割合
エンゲージメント	社員の自社株保有比率※	60.3%	59.5%	49.1%	従業員持株会加入者やRS(譲渡制限付株式報酬)保有者を集計

※25年9月期より、社員の自社株保有比率の算出方法を変更し、過去実績も同条件で再算出いたしました

■方針:ESG+P(Performance:業績)経営を掲げ、ESGと持続的な業績向上を目指す

■評価:・MSCI ESG レーティングは最高評価「AAA」を獲得(25年4月28日時点)
ガバナンスに関する取り組みが評価される

・2025年9月期 S&P Globalスコアは前年比+5の47(業界平均33)

<主な取り組み状況>

MSCI
ESG RATINGS

CCC B BB BBB A AA AAA



■ Social

①人材育成

(1)グループ全社員を対象にLeaf Lightningを活用して、サービス理解度テストを実施
主要サービスや課題に関する基本知識を全社員が知る機会をLeaf Lightningと生成AIを活用し、実施。
全11回を約530名に実施し、いずれの回も受検率は95%以上。2Qも引き続き実施継続を予定。



(2)新卒・中途1～2年目営業職を対象に勉強会やロールプレイングを実施
施策(1)のテスト補講も兼ねて、勉強会を夕方1時間実施。計39日程、約60名に実施。

3名1チーム制とし、週次で確認テストを実施し、勉強会欠席者には、チーム内で教え合い、学習内容の理解度を深めた。
未取引企業からの発注金額300万円以上の卒業要件を、期間中に10名が達成し、3,000万円の売上貢献となつた。

②健康経営推進施策

グループ全従業員を対象に「働く女性の健康問題」を実施 受講率100%

■ Governance

25年9月期における取締役会の実効性に関する評価結果 ~24年9月期重点課題の改善が進んだと評価

24年9月期 課題	25年9月期の評価と今後の施策
取締役会における十分な議論の実施	「ガバナンス体制やその強化」「リスク管理体制」については、改善がなされたとの評価であったが、「経営戦略」についてはさらに議論を深めたい希望があるため継続的に取り組んでいく

■ 経営理念 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

	重点課題	実施事項	KPI	2024年 9月期	2025年 9月期	2030年 9月期
事業を通じた社会課題解決	①社会人教育を通じた生産性向上（組織の強化）	研修事業を通じた組織及び個人の知識・スキル習得、課題解決、生産性向上	研修事業 年間受講者数	767千人	872千人	2,000千人
	②多様な環境で活躍するための基礎スキル獲得（個人の力強化）	リスキリング、DX教育の提供により、ITを活用し個人でできることの拡大	OA・IT・DX教育受講者数（公開講座）	17千人	21千人	50千人
	③個々の人、組織にあわせた学習コンテンツ開発	社会課題・ニーズに応じたコンテンツの開発・蓄積	累計コンテンツ数	4,522種類	4,883種類	5,000種類
	④教育インフラの提供	ITシステムの提供を通じた生産性向上、公平な教育機会の提供	累計動画コンテンツ数 公開講座 年間開催数 Leafアクティブユーザー数	1,011種類 12千回 4,070千人	1,287種類 15千回 5,018千人	1,500種類 15千回 7,000千人
ESG	E 気候変動への対応	事業におけるカーボンニュートラル	Scope1+2	158.6 t-CO2	83.8 t-CO2	140 t-CO2
	S 多様な人材の活躍	多様な人材が活躍できる職場の実現	執行役員 女性比率※ 管理職 女性比率	10.5% 40.3%	11.1% 39.9%	50% 50%
	S 地域社会とのかかわり	地域社会の課題解決	地方創生案件数 生理貧困支援対策自治体数	54件 15自治体	39件 31自治体	100件 100自治体
	G ガバナンスの強化	経営の多様性確保	取締役会女性比率向上	37.5%	25.0%	50%

※2030年目標は今後の経営状況、経営の見直し、変更に伴い、変更になる可能性があります。

※執行役員女性比率は、取締役兼務者を除く

参考資料③

中期経営計画「Road to Next 2028」



■ 2028年9月期目標 ~生成AI&コンテンツIPを軸にした、さらなる成長

売上高	営業利益	当期純利益	単位(百万円) CAGR(売上高) (2025~2028年 3年間平均成長率)
23,400	9,620	6,820	17.3%
25/9期比 +8,890	25/9期比 +3,642	25/9期比 +2,690	25/9期比 +1.8pt

1. 生成AI対応サービスを拡大

生成AI時代到来を絶好の機会とし、教育、コンサルティング、AI活用基盤整備、AIアプリケーション提供で業績拡大を目指す

2. コンサルティング強化

上流工程でコンサルティングを実施し、最適化した教育、DX関連、マーケティングサービスの提供を強化

3. 全方位でコンテンツ開発強化

生成AIなどDX関連に加え、エッセンシャルワーカー、外国人、職種転換等に対応した資格系などを拡充し、教育コンテンツのAmazon化を実現

4. かつてない積極的な投資

エンジニア、コンテンツ開発、コンサルタント300名増強及び生成AI強化、コンテンツIP確保のM&Aで132億円の積極的な成長投資を

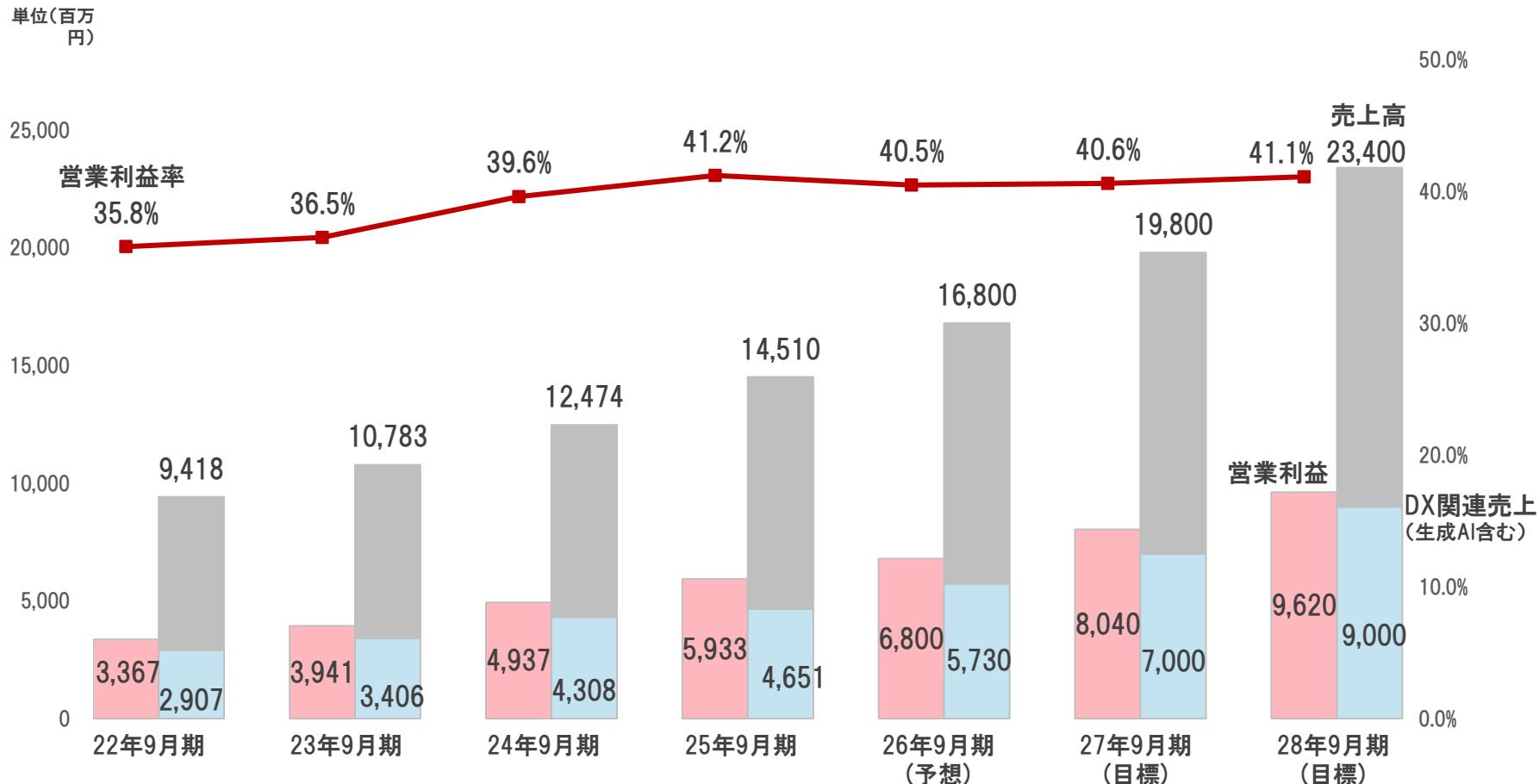
5. 株主還元方針

引き続き配当性向50%、株主資本配当率(DOE)18%を目標とする配当を想定

中期経営「Road to Next 2028」～連結業績推移

insource

- 28年9月期に売上高23,400百万円、営業利益9,620百万円、営業利益率41.1%を目指す
- CAGR(売上高・年平均成長率)は17.3%を目指し、成長に向けた積極的な投資を実施
- DX関連(生成AI含む)売上を、28年9月期にて9,000百万円達成を目指す



※ DX関連売上:DX関連研修、ITサービス(生成AI含む)、動画・eラーニングの売上

1 積極的な採用を継続、人材への投資を加速し、28年9月期従業員 1,050名を目指す

2 26年～28年9月期でエンジニア、コンテンツ開発、コンサルタントを300名増強

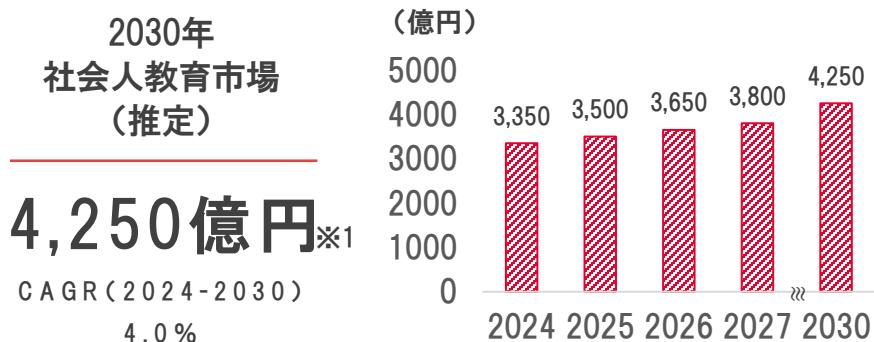
3 生成AI強化、コンテンツIP確保のM&Aなど、積極的成長投資を

<主な内訳>

- ・生成AI強化、M&A、人材投資 132億円
- ・株主還元 92億円 ～配当性向50%、DOE18%を目標

■ 今後さらなる市場拡大が期待される

社会人教育市場の拡大



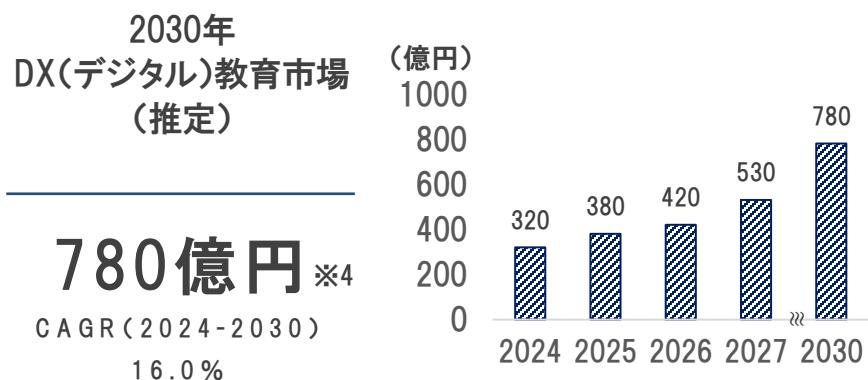
データ利活用による人材育成の高度化／人事業務効率化



国内AIシステム市場の拡大



教育のDX(デジタル)化



※1 厚生労働省「能力開発基本調査」、総務省「労働力調査」等を基に、当社にて算出

※2 総務省「情報通信白書」、公正取引委員会「生成AIの動向に関する調査」等を基に、当社にて算出

※3 総務省「情報通信業基本調査」、「情報通信白書」を基に、当社にて算出

※4 経済産業省「IT人材受給に関する調査」、独立行政法人情報処理推進機構「DX動向2024」を基に、当社にて算出