

株式会社インソース 25年9月期 第3四半期(累計) 連結業績説明資料

2025年7月22日(火)

「コンテンツ」と「デジタル」を軸に
挑戦を重ね、さらなる成長へ



- 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 25年9月期第3四半期(累計) 連結業績

Chap. 02 参考資料

- ① 25年9月期第3四半期 事業別業績推移
- ② 中期経営計画「Road to Next 2027」
- ③ 会社概要とインソースの特徴
- ④ 人的資本とESG活動について

25年9月期第3四半期(累計)(24.10-25.06)連結業績

単位(百万円)

売上高	売上総利益	営業利益	当期純利益
10,637	8,171	4,291	2,897
YoY +15.9%	YoY +16.1%	YoY +21.2%	YoY +19.2%

- ・ 期初来の営業体制変更の成果が具現化、講師派遣型研修の成長性が回復。金融業界、建設業界における大型DX研修、神奈川県、千葉県、北海道の一括受託案件が開始し、売上に寄与
- ・ 新設セミナールームの本格稼働や人財育成スマートパックの獲得好調、全社一丸となった販促活動により、公開講座が伸長
- ・ 既存顧客活性化施策として、約30千組織を対象としたロイヤリティ施策「インソースENERGYパートナー」を25年5月に開始

1. 売上成長施策

セミナールーム、体制強化等、積極投資により売上基盤を増強

- ・ 新宿・有楽町の新設セミナールームが本格稼働を開始、西東京営業本部設置
- ・ 新卒・中途採用の成功により従業員数が24年6月末比で69名増加
- ・ Webページを強化し、前年比減少傾向にあった問合せ数が25年5月から復調、25年6月は前年同期比13.4%増

2. 社会人教育を越えて

「研修会社」の領域を超え、DXコンサル、採用支援などを本格展開

- ・ 事業の枠組みを超えたサービスドメインを設定、商品開発と販促活動を一体化
- ・ 就活生向け情報誌「インターンバス」を創刊し、採用支援事業を強化
- ・ 調査・研究機関として25年4月にインソース総合研究所を設立

3. DX企業へ躍進

27年9月期DX関連売上を80億へ(24年9月期比1.9倍)

- ・ 「DXドメイン」として、グループ内のDX関連サービスの開発と販促を一体化し、27年9月期売上高の4割を目指す

Chap. 01

25年9月期第3四半期(累計) 連結業績



連結損益計算書① 全体



単位(百万円)

	24年9月期 3Q(実績)	25年9月期 3Q(実績)	前年同期比		24年9月期 1-3Q(実績)	25年9月期 1-3Q(実績)	前年同期比		25年9月期 通期予想	進捗率 (修正後)	コメント
			増減値	増減率			増減値	増減率			
売上高	3,155	3,616	+460	+14.6%	9,174	10,637	+1,462	+15.9%	14,600	72.9%	【売上高】 ・3Q累計で、講師派遣型研修事業における3自治体の一括受託案件と公開講座事業の売上復調により、前年同期比15.9%増
売上総利益	2,379	2,722	+343	+14.4%	7,040	8,171	+1,130	+16.1%	11,210	72.9%	
売上総利益率	75.4%	75.3%	▲0.1pt	-	76.7%	76.8%	+0.1pt	-	76.8%	-	【売上総利益】 ・3Q累計で、講師派遣型研修および公開講座における高単価のDX研修増加、さらに講師派遣型研修における値上げの取り組みなどの売上増加にともない、前年同期比16.1%増
販管費	1,239	1,373	+134	+10.8%	3,499	3,879	+379	+10.8%	5,210	74.5%	
販管費率	39.3%	38.0%	▲1.3pt	-	38.1%	36.5%	▲1.7pt	-	36.4%	-	
総人件費※1	1,014	1,115	+101	+10.0%	2,803	3,121	+317	+11.3%	4,150	75.2%	
オフィス関連費用※2	39	43	+3	+9.3%	111	122	+10	+9.4%	160	76.4%	
事務・通信費	49	65	+15	+31.7%	150	189	+38	+25.5%	270	70.1%	【販管費】 ・3Qの採用増の影響により、3Q累計の総人件費は前年同期比11.3%増
その他経費	135	149	+13	+9.9%	433	446	+13	+3.0%	630	70.9%	
EBITDA	1,169	1,380	+210	+18.0%	3,624	4,379	+755	+20.8%	6,110	71.7%	【営業利益】 ・売上高が過去最高売上を更新した一方、1HIに販管費が想定より下回った影響により、3Q累計で前年同期比21.2%増
EBITDAマージン	37.1%	38.2%	+1.1pt	-	39.5%	41.2%	+1.7pt	-	41.8%	-	
営業利益	1,139	1,349	+209	+18.4%	3,540	4,291	+751	+21.2%	6,000	71.5%	
営業利益率	36.1%	37.3%	+1.2pt	-	38.6%	40.4%	+1.8pt	-	41.1%	-	
経常利益	1,140	1,349	+208	+18.3%	3,544	4,306	+761	+21.5%	6,000	71.8%	
当期純利益	677	930	+253	+37.4%	2,429	2,897	+467	+19.2%	4,050	71.5%	

※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、25年9月期1-3QのRSは28百万円(前年比▲57.8%)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

Copyright © Insource Co., Ltd. All rights reserved. 「insource」「Leaf」「WEBinsource」「動画百貨店」の名称及びロゴは株式会社インソースの登録商標です。

連結損益計算書② 事業別 売上高・売上総利益



		24年9月期 3Q(実績)	25年9月期 3Q(実績)	前年同期比		24年9月期 1-3Q (実績)	25年9月期 1-3Q (実績)	前年同期		25年9月期 通期予想	進捗率 (修正後)	単位(百万円) コメント
				増減値	増減率			増減値	増減率			
講師派遣型 研修事業 1-3Q 売上構成 47.3% (前期44.4%)	売上高	1,612	1,917	+304	+18.9%	4,333	5,033	+699	+16.1%	6,850	73.5%	【売上高】 ・3Qから始まった3自治 体の一括受託案件の 効果により増加
	売上総利益	1,246	1,481	+234	+18.9%	3,423	3,957	+533	+15.6%	5,320	74.4%	
	売上総利益率	77.3%	77.2%	▲0.0pt	-	79.0%	78.6%	▲0.4pt	-	77.7%	-	【売上総利益】 ・売上総利益率は、1H の公共の短時間案件 増加により3Q累計で 前年同期比0.4pt減
	実施回数 単位:回	5,645	6,728	+1,083	+19.2%	15,052	18,029	+2,977	+19.8%	-	-	
	オンライン比率	13.1%	11.4%	▲1.7pt	-	20.9%	16.3%	▲4.5pt	-	-	-	
	DX関連研修	446	598	+152	+34.1%	1,198	1,604	+406	+33.9%	-	-	
平均単価 単位:千円		285.6	285.0	▲0.6	▲0.2%	287.9	279.1	▲8.7	▲3.0%	-	-	
公開講座 事業 1-3Q 売上構成 24.4% (前期22.5%)	売上高	859	1,018	+159	+18.6%	2,197	2,595	+397	+18.1%	3,600	74.4%	【売上高】 ・6月に全社一丸となっ て営業活動に取り組み、 単月前年同期比 24%増を達成した結果、 3Qは18.6%増
	売上総利益	682	764	+81	+12.0%	1,723	1,942	+218	+12.7%	2,740	73.9%	
	売上総利益率	79.4%	75.0%	▲4.4pt	-	78.4%	74.8%	▲3.6pt	-	76.1%	-	【売上総利益】 ・3Q累計は、実施回数 は前年同期比31.4% 増、研修会場拡張に よる売上原価増加およ び1開催当たり受講 者数が前年同期比同 11.0%減となり売上総 利益率は同3.6pt減
	受講者人数 単位:人	35,928	42,541	+6,613	+18.4%	98,201	114,797	+16,596	+16.9%	-	-	
	オンライン比率	53.8%	52.7%	▲1.1pt	-	65.5%	61.2%	▲4.3pt	-	-	-	
	DX関連研修	4,800	5,575	+775	+16.1%	12,933	15,258	+2,325	+18.0%	-	-	
実施回数 単位:回		2,928	3,683	+755	+25.8%	8,653	11,371	+2,718	+31.4%	-	-	
1開催当たり 受講者数(単位:人)		12.3	11.6	▲0.7	▲5.9%	11.3	10.1	▲1.3	▲11.0%	-	-	【その他】 ・人財育成スマートパッ クの獲得増により、前 受金が前年同期比 23.9%増
平均単価 単位:千円		23.9	23.9	+0.0	+0.2%	22.3	22.6	+0.2	+1.0%	-	-	

※ 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. 「insource」「Leaf」「WEBinsource」「動画百貨店」の名称及びロゴは株式会社インソースの登録商標です。

連結損益計算書② 事業別 売上高・売上総利益



単位(百万円)

		24年9月期 3Q(実績)	25年9月期 3Q(実績)	前年同期比		24年9月期 1-3Q (実績)	25年9月期 1-3Q (実績)	前年同期		25年9月期 通期予想	進捗率 (修正後)	コメント
				増減値	増減率			増減値	増減率			
ITサービス 事業 1-3Q 売上構成 13.6% (前期15.6%)	売上高	338	357	+18	+5.5%	1,381	1,450	+68	+5.0%	1,950	74.4%	【売上高】 ・3Q累計で、リカーリング売 上が前年同期比32.4%増、 カスタマイズ売上減少分 をカバーし、売上高が同 5.0%増に回復
	売上総利益	245	262	+16	+6.7%	1,065	1,123	+58	+5.5%	1,520	73.9%	
	売上総利益率	72.6%	73.5%	+0.8pt	-	77.1%	77.5%	+0.4pt	-	77.9%	-	
	Leafリカーリング (月額収入)	264	329	+64	+24.2%	694	919	+224	+32.4%	-	-	
	Leafカスタマイズ売上	71	31	▲40	▲56.7%	484	284	▲199	▲41.1%	-	-	【売上総利益】 ・リカーリング売上増により 3Q累計の売上総利益率 が0.4pt増の77.5%
	ストレスチェック	2	1	▲1	▲41.8%	203	252	+48	+23.9%	-	-	
	Leaf有料利用組織 単位:組織	710	834	+124	+17.5%	710	834	+124	+17.5%	-	-	
その他事業 1-3Q 売上構成 14.6% (前期17.6%)	アクティブユーザー 単位:千人	3,826	4,585	+758	+19.8%	3,826	4,585	+758	+19.8%	-	-	
	売上高	345	323	▲22	▲6.5%	1,260	1,557	+297	+23.6%	2,200	70.8%	【売上高】 ・3Q累計で、前年同期比 23.6%増。3Qは前年比 6.5%減であったが、1Hの 売上好調もあり、累計では 前年同期比大幅増
	売上総利益	204	214	+10	+5.0%	827	1,147	+320	+38.7%	1,630	70.4%	
	売上総利益率	59.2%	66.5%	+7.3pt	-	65.6%	73.7%	+8.0pt	-	74.1%	-	
	動画・eラーニング販売	111	86	▲24	▲21.8%	452	491	+38	+8.5%	-	-	
	映像制作ソリューション	18	28	+9	+53.2%	70	146	+76	+107.8%	-	-	【売上総利益】 ・3Q累計で、前年同期比 38.7%増、売上総利益率 は同8.0pt増
	動画レンタル	10	11	+1	+12.5%	28	37	+8	+28.8%	-	-	
	クラウド型eラーニングSTUDIO	47	47	▲0	▲0.2%	126	142	+15	+12.6%	-	-	
	コンサル・アセスメント	60	81	+21	+34.8%	140	204	+64	+45.7%	-	-	
	オンラインセミナー代行	35	50	+15	+44.1%	142	149	+6	+4.3%	-	-	
	地方創生サービス	0	0	▲0	▲93.2%	82	103	+21	+25.5%	-	-	
	Webマーケティング	91	45	▲45	▲50.2%	186	158	▲28	▲15.1%	-	-	

※ 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

Copyright © Insource Co., Ltd. All rights reserved. 「insource」「Leaf」「WEBinsource」「動画百貨店」の名称及びロゴは株式会社インソースの登録商標です。

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



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		24年9月期1-3Q	25年9月期1-3Q	前年比		コメント
		実績	実績	増減値	増減率	
EB 25年9月期3Q構成比 26.4% 25年9月期2Q構成比 28.2%	顧客当たりの平均売上高(千円)	2,143	2,462	+319	+14.9%	講師派遣型研修、公開講座ともにDX 研修が好調により売上前年同期比 19.3%増
	顧客数(組織)(※2)	1,130	1,173	+43	+3.8%	
	売上(百万円)	2,422	2,888	+466	+19.3%	
MM 25年9月期3Q構成比 34.3% 25年9月期2Q構成比 28.9%	顧客当たりの平均売上高(千円)	965	1,029	+64	+6.6%	既存顧客のリピーター案件を中心に獲得 増のため、売上前年同期比16.1%増
	顧客数(組織)(※2)	3,058	3,332	+274	+9.0%	
	売上(百万円)	2,953	3,429	+476	+16.1%	
GB 25年9月期3Q構成比 23.1% 25年9月期2Q構成比 20.3%	顧客当たりの平均売上高(千円)	357	378	+21	+5.8%	特に6月の公開講座売上増の影響に より、売上前年同期比15.3%増
	顧客数(組織)(※2)	5,668	6,173	+505	+8.9%	
	売上(百万円)	2,024	2,333	+309	+15.3%	
公共 25年9月期3Q構成比 16.3% 25年9月期2Q構成比 22.7%	顧客当たりの平均売上高(千円)	1,003	1,101	+98	+9.8%	4月から開始した3自治体の売上増に より、売上前年同期比11.9%増。実施 顧客数は、1.9%増にとどまる
	顧客数(組織)(※2)	1,768	1,802	+34	+1.9%	
	売上(百万円)	1,774	1,985	+211	+11.9%	
顧客当たりの平均売上高(千円)		789	852	+63	+8.0%	各セグメントの売上高増に伴い、合計 売上高は前年同期比15.9%増
合計取引組織数		11,624	12,480	+856	+7.4%	
合計売上高(百万円)		9,174	10,637	+1,462	+15.9%	
売上別顧客数(組織)	10百万円以上	94	109	+15	+16.0%	引き続き既存顧客のクロスセル、アッ プセルを実施
	5百万円以上	215	256	+41	+19.1%	
	1百万円以上	1,655	1,888	+233	+14.1%	
	100千円以上	5,602	5,841	+239	+4.3%	
営業一人当たり売上高(百万円)		36.2	37.1	+0.9	+2.6%	3Qは、営業人員の採用増により人数 が増加。営業一人当たり売上高は前 年同期比2.6%増、営業一人当たり営 業利益は同7.2%増
営業一人当たり営業利益(百万円)		13.9	15.0	+1.0	+7.2%	
3Q末時点 営業人数(人)		252	296	+44	+17.5%	

業種別業績

■金融、建築・不動産は、DX関連の大型研修の実施により、前年比25%以上増加。
運輸、倉庫は生成AI研修ニーズの増加により、前年比27.3%増加

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(▲); ×
Copyright © Insource Co., Ltd. All rights reserved. 「insource」「Leaf」「WEBInsource」「動画百貨店」の名称及びロゴは株式会社インソースの登録商標です。

サービスドメイン別業績

■縦割り組織の事業の枠組みを超え、サービスドメインを設定。責任者を任命し、商品開発と販売方針を一体化

<サービスドメイン別売上構成比概算(※1)>

<インソースグループができること(抜粋)>

	サービスドメイン名 下段は研修・動画教材以外の主な商品・サービス(提供会社(※2)・事業)	CAGR 21年9月期 →24年9月期	売上構成比 25年9月期 1-3Q
1	人事部門支援 Leafシリーズ(ITサービス)/研修運営代行(オンライン事業)/評価制度コンサル(ICO)	16%	18%
2	階層別教育 階層別テスト、研修体系構築コンサル(ICO)	15%	14%
3	採用・新人教育 新人8大スキルアセスメント、giraffe(ICO)/文書添削、マナー添削、インターンパス	10%	13%
4	DXサービス DX推進コンサル、アセスメント(IDA)/生成AI活用コンサル	46%	11%
5	ビジネススキル ワークショップ(ミテモ)/マニュアル作成コンサル(ICO)/オンライン通信教育	10%	8%
6	コミュニケーション ワークショップ(ミテモ)/CS調査	16%	7%
7	部下指導、離職防止 エンゲージメント調査(ICO)/ワークショップ(ミテモ)/面談代行・個別コーチング	20%	7%
8	リスク・コンプライアンス ハラスメントリスクアセスメント(ICO)	20%	5%
9	安全・健康 ストレスチェック(ITサービス)	16%	3%
10	経営人材養成・経営支援 経営幹部育成(ICO)/エグゼクティブ人材紹介(らしく)/リサーチ・助言(IRI)	23%	3%
11	営業・マーケティング Web制作(IMD)/営業コンサル(ICO)	7%	2%
12	グローバル・ダイバーシティ、業務改善、地方創生、資格・リカレント等	20%	4%

- 教育体系の作成・見直しコンサルティング
- eラーニングを低コストでカスタマイズ
- 多機能LMSで、数万人規模でもご担当者1名で研修管理
- オリジナルの評価・アセスメント開発
- 株主総会や学会、シンポジウムのオンライン配信
- 次世代リーダー、次世代経営人材の育成
- ベテラン・シニア層向けマインド向上、スキル付与
- 新入社員向けに1カ月間の導入研修
- 経営者のためのDX推進オンライン相談
- 自治体のDX推進リーダー養成
- 受講者1名からの公開講座開催リクエスト
- エンジニアの営業マインド向上
- 離職防止に向けたワークショップやクレドなどの作成
- 毎年のハラスメント防止教育を毎年内容を変えて実施
- 健康経営やウェルビーイングのノウハウをご提供
- エグゼクティブ人材をターゲットとした中途採用支援
- 上場に向けたご支援
- Web制作、広告、集客を一気通貫でご支援
- 多言語での動画教育
- 現状分析から成果発表まで、業務改善の伴走支援
- 地域イメージの向上、移住・定住者の増加

(※1) サービスドメイン数、各ドメインの構成サービス、売上構成比は、25年6月末時点の概算であり、今後変更する可能性があります

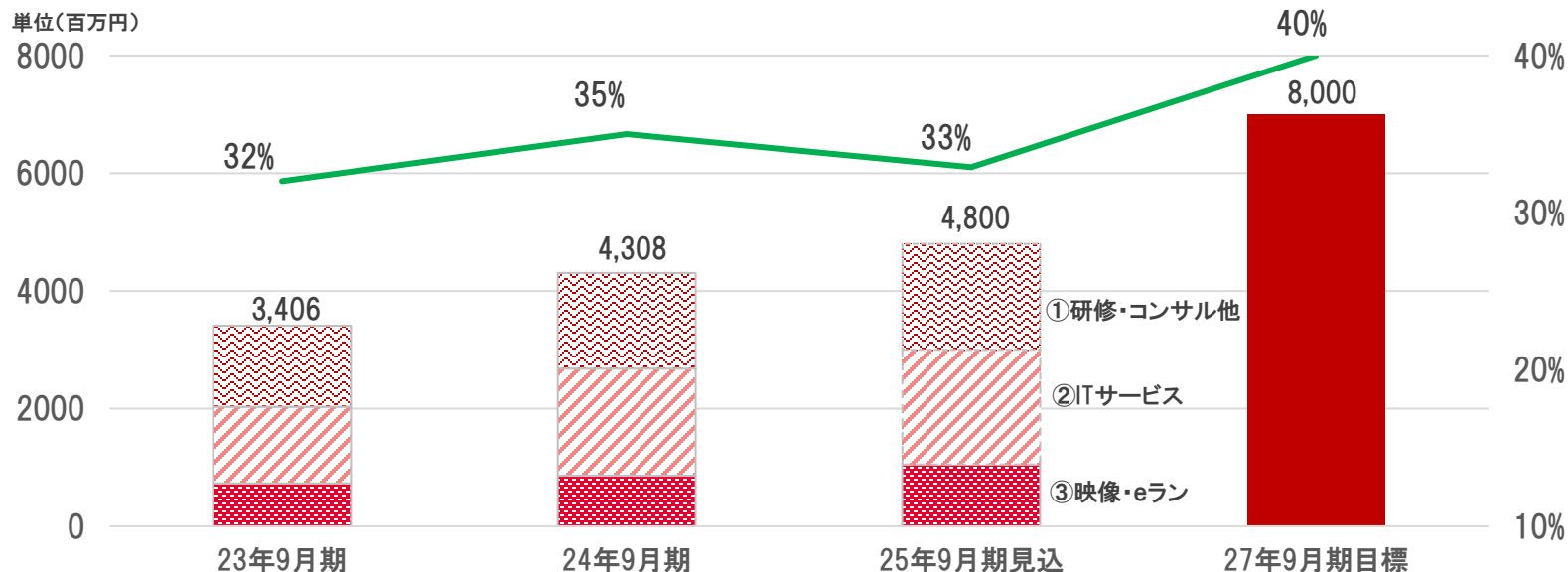
(※2) IDA:株式会社インソースデジタルアカデミー ICO:株式会社インソースコンサルティング

IMD:株式会社インソースマーケティングデザイン IRI:株式会社インソース総合研究所

■ デジタルサービスの開発・拡販を強化、27年9月期の売上を24年9月期比1.9倍へ

	23年9月期 実績	24年9月期 実績	CAGR 21年9月期 →24年9月期	25年9月期 1-3Q 実績	25年9月期 見込	...	27年9月期 目標	成長率 24年9月期 →27年9月期
① 研修・コンサル他	1,375	1,629	41%	1,446	1,800			
② ITサービス	1,304	1,822	21%	1,450	1,950			
③ 映像・eラン	727	857	14%	836	1,050			
合計	3,406	4,308	25%	3,732	4,800		8,000	1.9倍

< デジタルサービス売上高推移と売上比率 >



デジタルサービス : ITサービス、動画eラーニング販売・映像制作ソリューション、DX関連研修(講師派遣型研修・公開講座)
DXコンサルティング、その他デジタル関連サービス

■過去3年間で講師派遣型研修4,686回、公開講座46,539名に対してDX教育を提供

三菱UFJ銀行 本部管理職約2,200名をDX人材化 (2025年)	清水建設 「DXコア人材育成プログラム」を約120名に提供 (2025年)	前澤工業 管理職約60名、推進人材約60名を育成 (2025年)	横浜市 生成AIワークショップ・アイデアソンを実施 (2025年)
和歌山県 「アプリ開発講習企画運営業務」県内企業に実施 (2025年)	愛知県 「デジタル人材育成研修」で県職員450名をDX人材化 (2025年)	全保連 「DX人材育成プログラム」で選抜30名を育成 (2024年)	オザックス 管理職100名をDX人材化 (2024年)
九州大学 全職員にDXリテラシーアセスメントサービスを実施 (2024年)	ユアサ商事 マネジメント層400名、希望者20名を育成 (2024年)	九州旅客鉄道 全6回の「DX人材育成プログラム」で10名をDX人材化 (2024年)	りゅうせきフロンティア 選抜10名をDX人材化 (2024年)
MS&ADインターリスク総研 36回のDX研修で60名を育成 (2024年)	第一工業製薬 過去3年間500名以上のDX人材を育成 (2020～2023年)	横河ブリッジHD DX推進リーダーに延べ10日間研修を提供 (2023年)	みずほ証券 Python研修等を約100名に提供 (2023年)
サッポロHD DX/IT基幹人材約20名に専門研修を提供 (2023年)	横浜銀行 IT・デジタルを目指す行員へ「DXアカデミー」開講 (2023年)	富士急行 役1,000名の従業員にDX推進プログラムを提供 (2023年)	レゾナック 全グローバル従業員約26,000人にeラン実施 (2023年)

連結貸借対照表

■ 連結貸借対照表

単位(百万円)

	24年9月末	25年9月期 3Q末	前期末比		コメント
			増減値	増減率	
流動資産	7,405	8,409	+1,003	+13.6%	・利益増による現預金の増加により、 流動資産が増加
うち現預金	5,705	6,820	+1,115	+19.6%	
固定資産	5,772	5,845	+73	+1.3%	
資産合計	13,177	14,254	+1,076	+8.2%	
流動負債	3,199	2,919	▲280	▲8.8%	・未払金、未払法人税等の減少により、 流動負債が減少 ・公開講座人財育成スマートパックの 獲得が増加し、前受金が増加
うち前受金※	948	1,218	+270	+28.5%	
固定負債	43	69	+26	+61.2%	
純資産	9,935	11,266	+1,330	+13.4%	
負債・純資産合計	13,177	14,254	+1,076	+8.2%	

■ 前受金推移

※ 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

単位(百万円)

	23年9月期 3Q末	23年9月期 4Q末	24年9月期 3Q末	24年9月期 4Q末	25年9月期 3Q末	コメント
前受金	883	850	983	948	1,218	・人財育成スマートパックの 販売は好調
前年同期比	+114	+119	+99	+97	+235	・4Qは利用促進を強化
前年同期比 (%)	+14.8%	+16.4%	+11.3%	+11.5%	+23.9%	

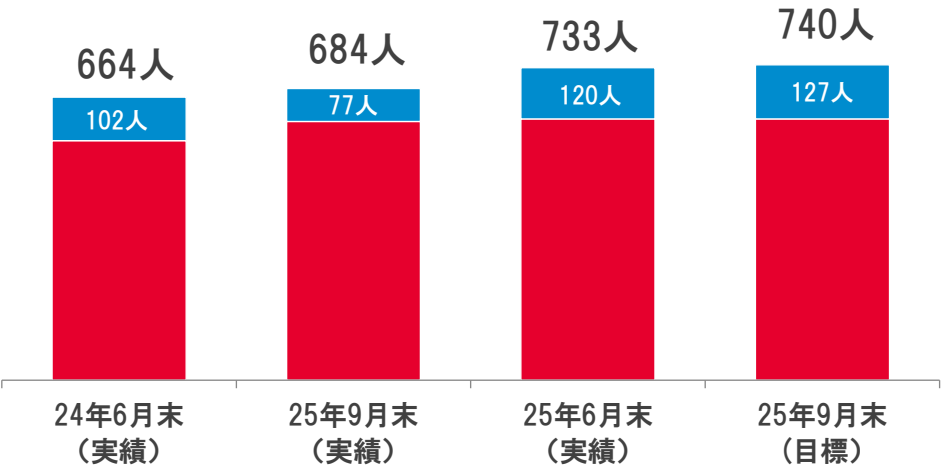
■ 25年4月は新卒採用成功で43名入社。中途採用も好調。4Qも積極的な採用は継続
25年9月期は740名(前年同期比56名増)を想定

連結従業員数	24年6月末 実績 (前年同期比)	24年9月末 実績 (前期末比)	25年6月末 実績 (前年同期比)	25年9月末 目標 (前期末比)
従業員数※ 単位:人	664 (+21)	684 (+37)	733 (+69)	740 (+56)

※ 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年以内の中途採用者の合計



■ 人件費予想

	24年9月期 実績	25年9月期 1Q-3Q実績	25年9月期 通期修正計画
総人件費	3,746	3,121	4,150
前年同期比	+301	+317	+404
前年同期比 (%)	+8.7%	+11.3%	+10.8%

■新人・若手のエンゲージメントを高めるデジタル・ビジネススキル研修を多数開発

総コンテンツ数: 4,793種類

(25年6月末時点) (単位: 本)

順位	23年9月期～当期 コンテンツ開発数	25年9月期 1Q-3Q	25年9月期 3Q
1	デジタルスキル 213	デジタルスキル 98	デジタルスキル 45
2	ビジネススキル 116	ビジネススキル 46	ビジネススキル 16
3	管理職向け 95	管理職向け 35	コミュニケーション 7
4	その他 (独自研修) 47	リスク・ コンプライアンス 24	リスク・ コンプライアンス 7
5	リスク・ コンプライアンス 39	営業・ マーケティング 18	営業・ マーケティング 6

デジタル開発の強化

- ・ 実務・業界に則したデジタルスキル研修の開発
- ・ 成長領域としてのIT企業向けサービスの拡充
- ・ ハイレベル向け「極意シリーズ」を高価格帯として展開

オンリーワン戦略の推進

- ・ TRIZ(※)、暗黙知マネジメント、人格の陶冶、偉人シリーズ、健康経営、キャリアデザインなど、独自価値の創出
- ・ 3年後の主力商品を見据えた圧倒的なスピードと量の新商品開発

販売戦略の見直しとリニューアル

- ・ さらなる販売促進のため、訴求力を高める公開講座コンテンツのラインナップへの更新
- ・ 新作コンテンツの投入による需要喚起
- ・ Webページの情報充実、顧客導線簡易化による公開講座研修の販促強化

■Webプロモーション強化

～研修解説ページを300件超作成

- ・ 新作、カスタマーハラスメントや新人フォローなど旬のテーマを掘り下げた商品紹介ページを3Q中に304件作成
- ・ 月間1.1万PV以上を獲得。新作を中心に継続して作成し、集客力を高める

製品開発のためのマーケティング基礎研修

製品戦略及び市場戦略の概要について理解し、製品やサービスの企画・開発・展開までの一連のプロセスを学ぶ

どれだけマーケットを理解しても、それだけではヒット商品は生まれません。逆に画期的なアイデアがあってもマーケットを理解していなければ、ヒット商品にはなりません。

製品開発とは、単にアイデアを形にするだけでなく、市場に受け入れられる商品を生み出すプロセスです。ここでは製品開発に関わる人間が知っておくべき3つの点について考えます。

製品とは何かを理解する「製品3層モデル」

皆さんの周りにたくさん「製品」が販売されています。一般的には製品とは手に取れるパッケージであり、デザインであり、品質です。しかしながら、製品は見た目や使用感のみならず、より総合的なものです。

まず製品の価値構造を3層にすることによって整理するマーケティングフレームワーク「製品3層モデル」をベースに考えることで「製品とは何か」を理解することを習慣化していきます。

製品のコア: 中核となるベネフィット・サービス
 製品の形態: パッケージ、ブランド、特徴、品質水準、デザイン
 製品の付随機能: 納品・支払い方法、設置、アフターサービス、保証

※TRIZ(発明問題解決理論)は、技術的課題を体系的に解決するための方法論です。

特許分析から導かれた40の発明原理などを活用し、創造的なアイデアを効率的に生み出すことができます。

■コンテンツ数、問合せ数、WEBinsource新規登録先数は順調に増加

月次開示		24年9月期 (実績)	25年9月期 1H(実績)	25年9月期 3Q(実績)	25年9月期累計 (進捗率)	25年9月期 (目標)
	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)	366 (4,522)	181 (4,703)	90 (4,793)	271 (進捗率 75.3%)	360 (4,882)
	公開講座新規コンテンツ数 単位:種類 (累計コンテンツ数)	464 (4,401)	305 (4,706)	117 (4,823)	422 (進捗率 105.5%)	400 (4,801)
	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)	257 (1,011)	140 (1,151)	70 (1,221)	210 (進捗率 84.0%)	250 (1,261)
	問合せ数※1、2 単位:件	6,052	3,052	1,604	4,656 (進捗率 77.6%)	6,000
	WEBinsource新規登録先数※3 単位:組織 (累計契約数)	2,790 (24,434)	1,267 (25,701)	667 (26,368)	1,934 (進捗率 80.6%)	2,400 (26,834)
	新規契約講師数※4 単位:人 (契約講師数)	53 (430)	21 (451)	19 (470)	40 (増加進捗率100.0%)	40 (470)
	うちDX講師数※4 単位:人 (契約講師数)	29 (112)	9 (121)	7 (128)	16 (増加進捗率 64.0%)	25 (137)

※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、329千円の増収効果(2024年9月期実績)

※3 WEBinsource1件獲得につき、公開講座事業において147千円の増収効果(2024年9月期実績)

※4 講師数、DX講師数は各四半期末時点の数字

■ 行政組織向けのサービスが拡大、インソースENERGYパートナー開始後問合せが増加

事業分野	ニュース	備考
全事業	(4月)「インソースENERGYパートナー」を5月開始を発表 年間の利用額に応じて、3種類の特典を進呈	アップセル施策
	(4月)株式会社インソース総合研究所 設立	コンサルティング強化
	(4月)MSCI ESGレーティング最高評価「AAA」を獲得	サステナビリティ
	(5月)西東京営業本部(新宿) 新設	営業体制強化
	(5月)DX・ITの相談ができる月額新サービス「御茶ノ水DX倶楽部」を提供開始	DXサービス強化
	(5月)新卒採用支援の学生向け無料情報誌「インターンバス」創刊	採用・新人教育強化
講師派遣型 研修事業	(4月)北海道、千葉県、神奈川県の実務先として、職員研修運営業務を開始 ～令和7年度は、計11行政組織の研修運営を受託	一括受託
	(6月)和歌山県「アプリ開発講習企画運営業務(令和7年度)」を受託 ～県内企業のDX化を支援	DXサービス強化
公開講座型 事業	(4月)公開講座「新人研修」を過去最大規模の全国18エリア、40会場で開催、累計61千名が受講	採用・新人教育強化
	(6月)SMBCコンサルティング株式会社と提携し、給与計算、固定資産等の7講座を提供開始	コンテンツ強化
ITサービス 事業	(4月)Leafに「コースマップ機能」、「おすすめコンテンツ機能」等、4つの新機能をリリース	DXサービス強化
	(5月)川崎市職員22,000名への「令和7年度ストレスチェック実施業務委託」実施業者に選定	安全・健康分野強化
その他事業	(4月)国立公文書館より「電子公文書の作成・保存・利用ガイドブック」を受託作成	既存マニュアルの動画化
	(5月)動画「熱中症対策講座」を販売開始～株式会社ユーフォリアと提携、コンテンツを動画化	安全・健康分野強化
	(6月)「神楽」ユネスコ無形文化遺産登録推進総決起大会でオンライン配信、会場運営等を支援	オンライン配信受託

■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

■外部評価

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)

今期策定した「インソースグループコンプライアンス行動規範」や「腐敗防止基本方針」を基にしたコーポレート・ガバナンスにおける取り組みが高評価



■『インソースグループ統合報告書2024』発行

<ポイント>

- CEOと各事業の責任者にインタビューを行い、24年9月期の成長理由と今後の成長戦略をQ&A形式で掲載
- 25年4月にMSCI ESGレーティングにおいてAAAを獲得した当社の取り組みを時系列でご紹介
- 「健康経営優良法人」を3年連続獲得、さらにホワイト500に向けて取り組むべき重点施策を掲載

英語版は25年7月下旬にリリース予定



インソースグループ
統合報告書 2024
Insource Group Integrated Report



インソースグループ統合報告書2024(2024年9月期)<全文PDF>

< <https://www.insource.co.jp/resource/pdf/ir/integratedreport2024.pdf> >

Chap. 02 参考資料①

25年9月期第3四半期 事業別業績推移



連結損益計算書 全体

	24年9月期 3Q(実績)	4Q(実績)	25年9月期 1Q(実績)	25年9月期 2Q(実績)	25年9月期 3Q(実績)	前年同期比
売上高	3,155	3,300	3,510	3,510	3,616	+460 +14.6%
(前年同期比:YoY)	(+17.1%)	(+14.4%)	(+22.3%)	(+11.5%)	(+14.6%)	
(前四半期比:QoQ)	(+7)	(+144)	(+210)	(+0)	(+106)	
売上総利益	2,379	2,573	2,720	2,728	2,722	+343 +14.4%
(前年同期比:YoY)	(+17.7%)	(+15.1%)	(+22.3%)	(+12.0%)	(+14.4%)	
(前四半期比:QoQ)	(▲57)	(+194)	(+146)	(+7)	(▲5)	
(売上総利益率)	(75.4%)	(78.0%)	(77.5%)	(77.7%)	(75.3%)	(▲0.1pt)
営業利益	1,139	1,396	1,459	1,483	1,349	+209 +18.4%
(前年同期比:YoY)	(+29.9%)	(+23.2%)	(+37.5%)	(+10.7%)	(+18.4%)	
(前四半期比:QoQ)	(▲199)	(+256)	(+62)	(+23)	(▲133)	
(営業利益率)	(36.1%)	(42.3%)	(41.6%)	(42.3%)	(37.3%)	(+1.2pt)
経常利益	1,140	1,396	1,461	1,495	1,349	+208 +18.3%
(前年同期比:YoY)	(+29.8%)	(+23.2%)	(+37.6%)	(+11.5%)	(+18.3%)	
(前四半期比:QoQ)	(▲201)	(+256)	(+64)	(+34)	(▲146)	
当期純利益	677	926	933	1,032	930	+253 +37.4%
(前年同期比:YoY)	(+15.8%)	(+19.8%)	(+28.5%)	(+0.7%)	(+37.4%)	
(前四半期比:QoQ)	(▲348)	(+249)	(+7)	(+99)	(▲102)	

※ 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

	24年9月期 3Q(実績)	4Q(実績)	25年9月期 1Q(実績)	25年9月期 2Q(実績)	25年9月期 3Q(実績)	前年同期比	
売上高	1,612	1,551	1,831	1,284	1,917	+304	+18.9%
(前年同期比:YoY)	(+10.3%)	(+10.3%)	(+16.5%)	(+11.7%)	(+18.9%)		
(前四半期比:QoQ)	(+463)	(▲61)	(+280)	(▲547)	(+633)		
売上構成比(%)	51.5%	47.0%	52.2%	36.6%	53.0%		
売上総利益	1,246	1,249	1,454	1,021	1,481	+234	+18.9%
(前年同期比:YoY)	(+9.0%)	(+14.2%)	(+15.2%)	(+11.6%)	(+18.9%)		
(前四半期比:QoQ)	(+330)	(+2)	(+205)	(▲432)	(+459)		
(売上総利益率)	(77.3%)	(80.5%)	(79.4%)	(79.6%)	(77.2%)	(+0.0pt)	
実施回数 単位:回	5,645	5,544	6,724	4,577	6,728	+1,083	+19.2%
(前年同期比:YoY)	(+8.1%)	(+10.0%)	(+20.8%)	(+19.2%)	(+19.2%)		
(前四半期比:QoQ)	(+1,805)	(▲101)	(+1,180)	(▲2,147)	(+2,151)		
うちオンライン研修	741	1,218	1,319	857	767	+26	+3.5%
(構成比)	(13.1%)	(22.0%)	(19.6%)	(18.7%)	(11.4%)	(▲1.7pt)	
平均単価 単位:千円	285.6	279.7	272.4	280.5	285.0	▲0.6	▲0.2%
(前年同期比:YoY)	(+2.0%)	(+0.2%)	(▲3.5%)	(▲6.3%)	(▲0.2%)		
(前四半期比:QoQ)	(▲13.6)	(▲5.9)	(▲7.3)	(+8.1)	(+4.5)		

※ 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

	24年9月期 3Q(実績)	4Q(実績)	25年9月期 1Q(実績)	25年9月期 2Q(実績)	25年9月期 3Q(実績)	前年同期比	
売上高	859	862	862	713	1,018	+160	+18.6%
(前年同期比:YoY)	(+21.2%)	(+19.0%)	(+23.9%)	(+11.1%)	(+18.6%)		
(前四半期比:QoQ)	(+216)	(+3)	(+0)	(▲149)	(+305)		
売上構成比(%)	27.2%	26.1%	24.6%	20.3%	28.2%		
売上総利益	682	681	661	516	764	+81	+12.0%
(前年同期比:YoY)	(+24.3%)	(+15.8%)	(+18.8%)	(+6.6%)	(+12.0%)		
(前四半期比:QoQ)	(+198)	(▲0)	(▲19)	(▲145)	(+248)		
(売上総利益率)	(79.4%)	(79.0%)	(76.7%)	(72.3%)	(75.0%)	(▲4.4pt)	
受講者数 単位:人	35,928	39,316	40,277	31,979	42,541	+6,613	+18.4%
(前年同期比:YoY)	(+15.9%)	(+17.2%)	(+22.4%)	(+8.9%)	(+18.4%)		
(前四半期比:QoQ)	(+6,562)	(+3,388)	(+961)	(▲8,298)	(+10,562)		
うちオンライン研修	19,336	26,659	25,784	22,047	22,439	+3,103	+16.0%
(構成比)	(53.8%)	(67.8%)	(64.0%)	(68.9%)	(52.7%)		
実施回数 単位:回	2,928	3,574	4,036	3,652	3,683	+755	+25.8%
(前年同期比:YoY)	(+10.7%)	(+41.3%)	(+49.0%)	(+21.1%)	(+25.8%)		
(前四半期比:QoQ)	(▲88)	(+646)	(+462)	(▲384)	(+31)		
1開催当たり受講者数	12.3	11.0	9.9	8.7	11.5	▲0.7	▲5.9%
(前年同期比:YoY)	(+4.6%)	(▲17.0%)	(▲17.8%)	(▲10.1%)	(▲5.9%)		
(前四半期比:QoQ)	(+2.5)	(▲1.3)	(▲1.0)	(▲1.2)	(+2.7)		
平均単価 単位:千円	23.9	21.9	21.4	22.3	23.9	+0.0	+0.2%
(前年同期比:YoY)	(+4.6%)	(+1.6%)	(+1.2%)	(+2.0%)	(+0.2%)		
(前四半期比:QoQ)	(+2.0)	(▲2.0)	(▲0.5)	(+0.9)	(+1.6)		

※ 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

単位(百万円)

	24年9月期 3Q(実績)	4Q(実績)	25年9月期 1Q(実績)	25年9月期 2Q(実績)	25年9月期 3Q(実績)	前年同期比	
売上高	338	440	400	692	357	+18	+5.5%
(前年同期比:YoY)	(+40.8%)	(+34.4%)	(+40.0%)	(▲8.5%)	(+5.5%)		
(前四半期比:QoQ)	(▲419)	(+101)	(▲39)	(+292)	(▲335)		
売上構成比	10.7%	13.3%	11.4%	19.7%	9.9%		
<内訳>							
リカーリング売上(月額収入)	264	282	300	290	328	+64	+24.2%
(前年同期比:YoY)	(+50.6%)	(+46.1%)	(+42.1%)	(+33.0%)	(+24.2%)		
(前四半期比:QoQ)	(+46)	(+18)	(+18)	(▲10)	(+38)		
単月※1	89	97	101	94	117	+27	+31.1%
1組織平均単価(単位:千円)	126.1	128.9	130.8	122.0	132.5	+6.4	+5.1%
Leafカスタマイズ売上	71	127	43	210	30	▲40	▲56.7%
ストレスチェック	2	29	57	557	1	▲1	▲41.8%
売上総利益※2	245	359	304	557	262	+16	+6.7%
(前年同期比:YoY)	(+31.0%)	(+34.8%)	(+46.7%)	(▲8.9%)	(+6.7%)		
(前四半期比:QoQ)	(▲366)	(+114)	(▲55)	(+252)	(▲294)		
(売上総利益率)	(72.6%)	(81.7%)	(76.0%)	(80.4%)	(73.5%)	(+0.8pt)	

※1 各四半期末月の月額利用料を記載

※2 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. 「insource」「Leaf」「WEBinsource」「動画百貨店」の名称及びロゴは株式会社インソースの登録商標です。

単位(組織)

	24年9月期 3Q(実績)	4Q(実績)	25年9月期 1Q(実績)	25年9月期 2Q(実績)	25年9月期 3Q(実績)	前年同期比	
<月額課金型サービス>							
「Leaf」有料利用組織	710	741	778	796	834	+124	+17.5%
(前年同期比:YoY)	(+16.0%)	(+16.1%)	(+17.5%)	(+17.8%)	(+17.5%)		
(前四半期比:QoQ)	(+34)	(+31)	(+37)	(+18)	(+38)		
「Leaf」アクティブユーザー数 (単位:千人)	3,826	4,070	4,342	4,442	4,585	+758	+19.8%
(前年同期比:YoY)	(+40.6%)	(+40.6%)	(+41.9%)	(+38.1%)	(+19.8%)		
(前四半期比:QoQ)	(+610)	(+243)	(+271)	(+99)	(+143)		
人事評価シート Web化サービス導入	222	231	235	246	250	+28	+12.6%
(前年同期比:YoY)	(+16.8%)	(+14.9%)	(+14.1%)	(+14.4%)	(+12.6%)		
(前四半期比:QoQ)	(+7)	(+9)	(+4)	(+11)	(+4)		
<都度請負型サービス>							
「Leaf」 カスタマイズ案件数	38	41	17	58	13	▲25	▲65.8%
(前年同期比:YoY)	(+100.0%)	(+7.9%)	(+13.3%)	(+48.7%)	(▲65.8%)		
(前四半期比:QoQ)	(▲1)	(+3)	(▲24)	(+41)	(▲45)		
ストレスチェック 支援サービス納品先数	14	88	163	382	8	▲6	▲42.9%
(前年同期比:YoY)	(+7.7%)	(+35.4%)	(+19.0%)	(+12.0%)	(▲42.9%)		
(前四半期比:QoQ)	(▲327)	(+74)	(+75)	(+219)	(▲374)		

その他事業(ライジング・ネクスト)

		24年9月期 3Q(実績)	4Q(実績)	25年9月期 1Q(実績)	25年9月期 2Q(実績)	25年9月期 3Q(実績)	前年同期比	
売上高		345	446	415	819	323	▲22	▲6.5%
(前年同期比:YoY)		(+22.0%)	(+4.8%)	(+31.2%)	(+36.9%)	(▲6.5%)		
(前四半期比:QoQ)		(▲252)	(+100)	(▲31)	(+404)	(▲496)		
売上構成比(%)		11.0%	13.5%	11.8%	23.3%	8.9%		
売上総利益 ※		204	283	299	632	214	+10	+5.0%
(前年同期比:YoY)		(+44.1%)	(▲1.6%)	(+51.4%)	(+48.9%)	(+5.0%)		
(前四半期比:QoQ)		(▲220)	(+78)	(+16)	(+332)	(▲417)		
(売上総利益率)		(59.2%)	(63.4%)	(72.2%)	(77.2%)	(66.5%)	(+7.3pt)	
＜主な内訳＞								
動画買い切り(販売)	売上	108	91	123	281	86	▲24	▲21.8%
	販売本数(単位:本)	454	431	531	1,289	328	▲126	▲27.8%
映像制作ソリューション	売上	17	23	40	78	28	+9	+53.2%
	制作本数(単位:本)	61	79	43	201	71	+10	+16.4%
動画レンタル	売上	10	12	10	15	11	+1	+12.5%
	受講者数(単位:人)	4,378	5,025	4,127	5,315	5,710	+1,332	+30.4%
クラウド型eラーニング「STUDIO」	売上	45	43	53	42	47	▲0	▲0.2%
	利用ID数(単位:千ID)	89	93	108	108	111	+21	+23.5%
コンサルティング・アセスメントサービス	売上	60	63	51	71	81	+21	+34.8%
	利用組織数(単位:組織)	83	111	115	132	110	+27	+32.5%
オンラインセミナー事務代行	売上	35	39	49	48	50	+15	+44.1%
	利用組織数(単位:組織)	88	64	75	57	93	+5	+5.7%
地方創生サービス	売上	0	101	1	101	0	▲0	▲93.2%
	実施数(単位:件)	2	17	5	33	1	▲1	▲50.0%
Webマーケティング	売上	91	45	41	71	45	▲45	▲50.2%

※ 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

Chap. 02 参考資料②

中期経営計画「Road to Next 2027」



中計達成のエンジン「コンテンツとデジタル」で成長

1 2027年9月期 売上高 20,000百万円

2 2027年9月期 営業利益 7,800百万円

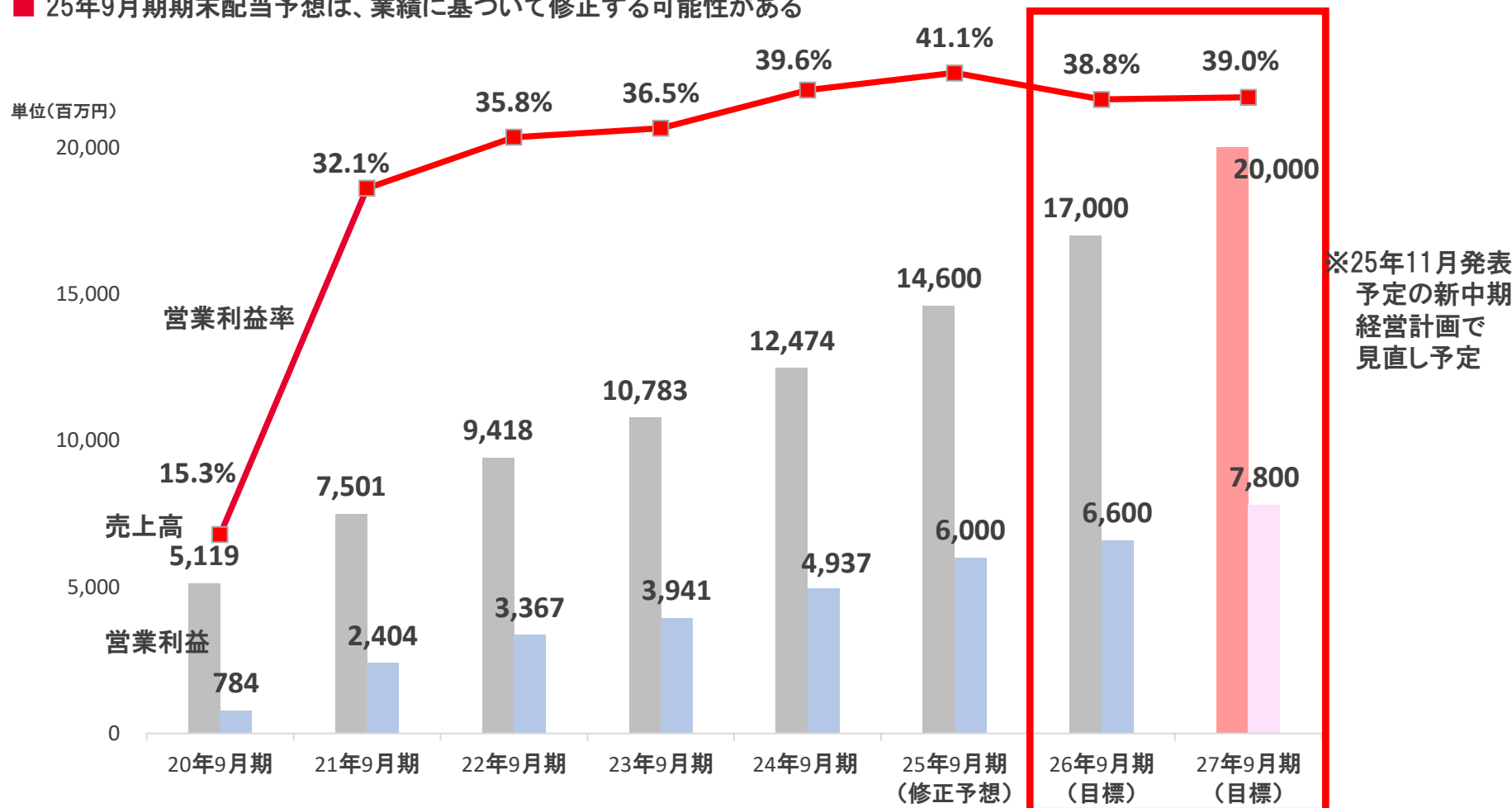
3 3年間の売上高CAGR(年平均成長率)17.0%

【参考】

- ・ 新規上場した16年9月期は、売上高2,915百万円、営業利益460百万円
- ・ 上場以来8年間(16年9月期～24年9月期)の売上高CAGRは19.9%

中期経営計画「Road to Next 2027」～連結業績推移

- CAGR(年平均成長率)は17%を目指し、成長に向けた投資を積極的に実施
- 25年11月発表予定の新中期経営計画「Road to Next 2028」にて、25年9月期の業績等を踏まえて26年9月期および27年9月期の業績目標を見直す
- 株主還元方針として配当性向50%、株主資本配当率(DOE)18%を目標とする配当を実施
- 25年9月期期末配当予想は、業績に基づいて修正する可能性がある



Chap. 02 参考資料③

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



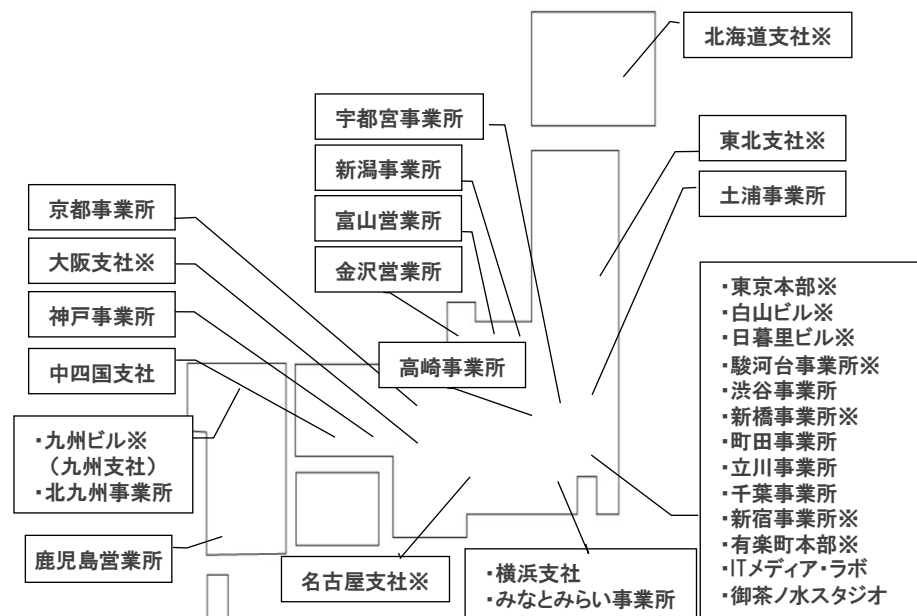
- ・設立 2002年(平成14年)11月
- ・資本金 800,623千円(2024年9月30日現在)
- ・東京本部 東京都荒川区西日暮里4-19-12 インソース道灌山ビル (本店 東京都千代田区神田小川町3丁目20番地)
- ・代表者 代表取締役執行役員社長 舟橋孝之
- 略歴 1988年三和銀行(現三菱UFJ銀行)に入行。システム開発部門(管理会計、マーケティング)や個人金融部門(新商品開発)を担当。流通業を経て、株式会社インソースを2002年に設立し、代表取締役に就任

■ 関連会社

- ミテモ株式会社
 - ・地方創生事業
 - ・eラーニング事業
- 株式会社らしく
 - ・人材紹介事業
- 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/RPA活用支援、OA/IT、ビジネススキルアップ)
- 株式会社インソースマーケティングデザイン
 - ・Webプロモーション、HP制作、システム開発
- 株式会社インソースビジネスレップ
 - ・研修運営業務代行
- 株式会社インソースコンサルティング
 - ・人事戦略、コンサルティング、専門人材養成
- 株式会社インソースクリエイティブソリューションズ
 - ・研修コンテンツ・動画制作、HP制作、コンサルティング
- 株式会社インソース総合研究所
 - ・調査・研究、コンサルティング、産学連携プロジェクト
- ワークショップ・コンサルティング事業
- 教材制作事業

■ 拠点数 国内31カ所

- ・セミナールーム数 6都市51教室
 - ・オンライン研修ブース 118ブース
- ※25年6月末時点
※支社併設のセミナールームあり



- 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 **96.1%** / 講師評価 **94.0%** ※24年7月～25年6月末時点

講師派遣型研修事業

売上構成25年9月期1-3Q 47.3%
24年9月期 47.2%

■ 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
23,573回 686千名
うちオンライン実施回数・受講者数
4,161回 142千名

オーダーメイド研修

講師派遣

INSOURCE CUSTOM MADE SEMINAR

※24年7月～25年6月

公開講座事業

売上構成25年9月期1-3Q 24.4%
24年9月期 24.5%

■ 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4,700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
14,945回 154千名
うちオンライン実施回数・受講者数
8,465回 96千名

1名さまから参加できる

公開講座

INSOURCE OPEN SEMINAR

※24年7月～25年6月

ITサービス事業

売上構成25年9月1-3Q 13.6%
24年9月期 14.6%

■ 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
834組織・458万名 ※25年6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
3,179組織以上・365万名以上 ※25年3月末時点



Powered by Leaf

その他事業

売上構成25年9月期1-3Q 14.6%
24年9月期 13.7%

■ 動画・eラーニング販売、映像制作

(売上構成 25年9月期1～3Q 7.7%)
動画販売本数・動画カスタマイズ制作数
2,579本・394本 ※24年7月～25年6月

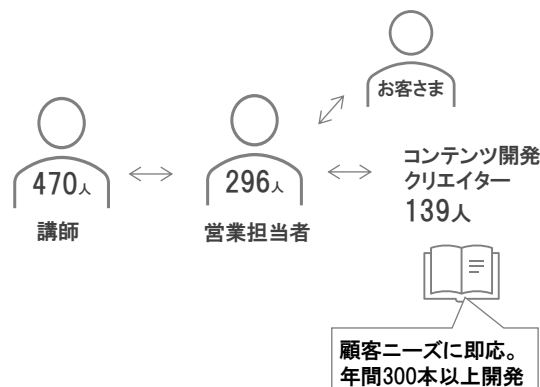


- コンサルティング/アセスメントサービス
- オンラインセミナー事務代行
- Webマーケティング支援
- 地方創生サービス
- 研修運営業務代行

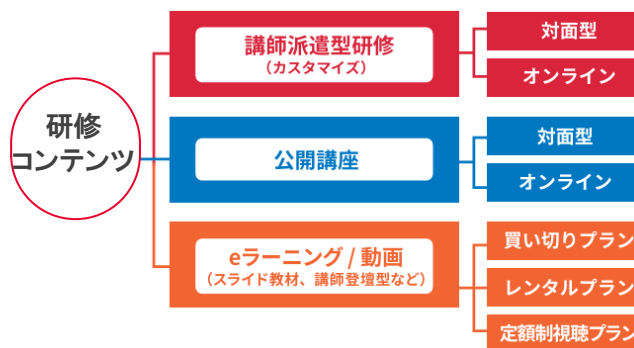
■コンテンツ開発力 ～多様なコンテンツ・サービスを生み出す体制

- ・講師とテキスト開発を分離し、IT化。コストダウンと研修のクオリティアップを両立
- ・開発した研修プログラムは、講師派遣、公開講座やeラーニング、動画教材に展開。同じコンテンツをさまざまな形式で活用し、開発コストを抑制

■講師とテキスト開発を分離し、IT化



■サービス提供マルチチャネル



■コンテンツ数

講師派遣型研修
4,793種類

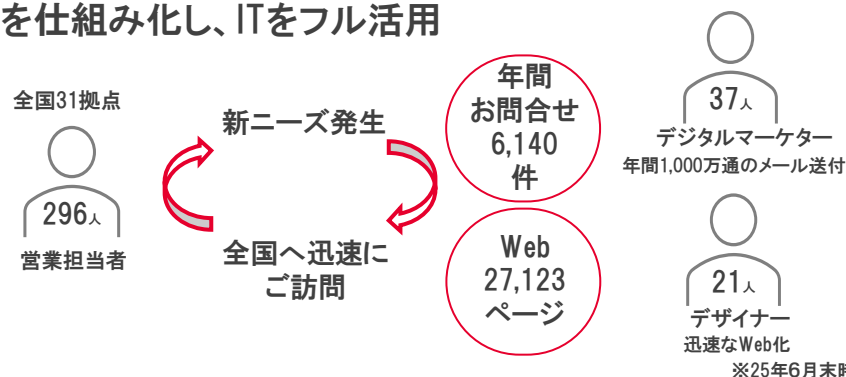
公開講座型研修
4,823種類

動画・eラーニング
1,221種類

※25年6月末時点

■営業力 ～データとITを活用した仕組みを展開

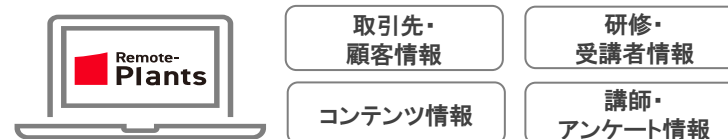
- ・27,000ページ以上のWebにより、新規のお問合せを獲得
- ・営業を仕組み化し、ITをフル活用



※25年6月末時点

■IT力 ～システムの内製化

- ・ITで業務効率化、あらゆる情報をデータベース化



- ・システム開発は内製化
- ・自社開発のASPシステム「Leaf」を販売

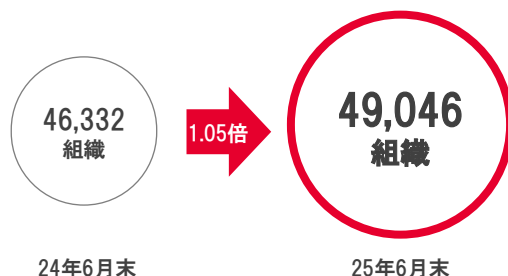
かんたん お申込みシステム
WEBinsource



■ 24年9月期との各比較

お取引先数

創業以来、当社サービスをご利用いただいたお取引先数(※)



株主数



株式保有比率

	24年 3月末	25年 3月末
海外投資家	17.1%	23.3%
国内投資家	28.1%	21.7%
国内法人	32.9%	33.8%
個人/その他	21.9%	21.2%

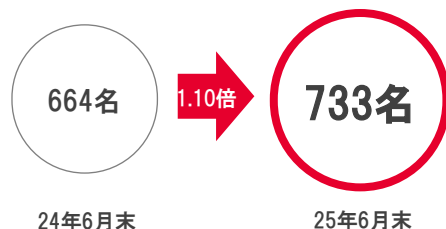
IRミーティング実施数

	24年 9月期	25年 1H
総実施数	211	95
うち海外投資家	38	27

insource 全従業員数

▼多様なスペシャリストが在籍

	24年6月末	25年6月末
営業担当者	252名	296名
コンテンツ開発クリエイター	124名	139名
ITエンジニア	114名	123名
デザイナー	20名	21名
デジタルマーケター	37名	37名
DX(AI・RPA)担当者	50名	78名
サービス運営	80名	75名
バックオフィス	42名	36名



講師数



累計登壇回数別講師数

	25年6月末
2,000回～	18名
1,000回～1,999回	67名
500回～999回	81名
100回～499回	160名

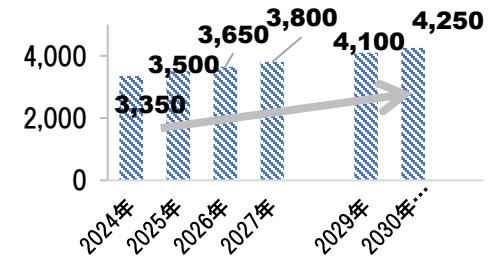
(※24年9月期分より、お取引先数の定義を「財務会計上のお取引があったお客さま」に変更し、人財育成スマートパック未利用先や、キャンペーンによる無料利用先を除外して算出しています)

■社会人教育市場 ～引き続き成長余地は大きい

- ・市場規模は25年に3,500億円、30年に4,250億円以上と想定※1
- ・市場シェアは現在3.4% ※2であり、今後とも成長余地は大きい

社会人教育市場規模予想

単位：億円

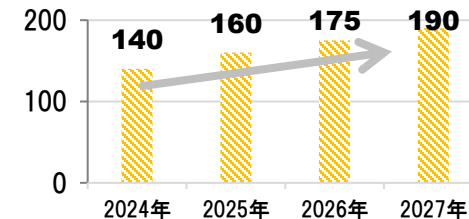


■人事部門のIT化(LMS)市場 ～今後も拡大が期待

- ・市場規模は25年に160億円、27年に190億円※3と想定
- ・今後、人的資本の価値向上および情報開示への事務改善に対するニーズが大きく高まると考えられる
- ・人事サポートシステム・LMS「Leaf」の24年9月期売上は13億円であり、成長の余地が大きい

人事部門IT化(LMS)市場規模予想

単位：億円

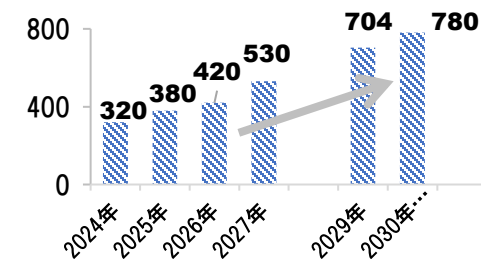


■DX(デジタル)教育市場 ～ニーズ拡大が顕著

- ・DX(デジタル)研修市場規模は25年に380億円、30年に780億円と想定※4
- ・25年9月期以後、人手不足と業務効率化のニーズを受け、DX(デジタル)の育成投資優先度が一層高まる素地がある

DX(デジタル)教育市場規模予想

単位：億円



※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 24年9月期の社会人教育市場関連売上を115億円として計算

※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

Chap. 02 参考資料④

人的資本とESG活動について



■職種別人員構成(兼務者含む)～多様なスペシャリストが在籍 ※1

コンテンツ開発 クリエイター	139人	営業担当者	296人	ITエンジニア	123人	バック オフィス	36人
デジタル マーケター	37人	DX担当者	78人	デザイナー	21人	サービス 運営	75人

■従業員のうち女性比率は56.5%、管理職のうち女性比率は39.7%、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



	合計	うち女性 (比率)
従業員数 ※3	733人	414人 56.5%
管理職	232人	92人 39.7%

＜民間企業＞
管理的職業に占める
女性割合 14.6% ※2
(令和6年版／出典：内閣府男女共同参画局)

外国出身 ※5	6人	シニア (60才以上)	65人	LGBT	4人	障がいの ある方	12人 障がい者 雇用率 2.96% ※4
------------	----	----------------	-----	------	----	-------------	--------------------------------

＜民間企業＞
・法定雇用率 2.50%
・実雇用率 2.41%
(厚生労働省「令和6年障害者
雇用状況の集計結果」)



※1 職種別人数は兼務者を重複で算出

※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 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

※4 インソース単体 ※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

25年6月末時点、連結

■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	22年9月期	23年9月期	24年9月期	備考
業績向上	社員1人当たり 売上高(千円)	24,181	25,225	27,148	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)	8,645	9,220	10,661	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	3.24点	3.26点	「エネルギー」とは、強い意志を持ち、困難があっ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	10時間43分	22時間30分	28時間30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	681名	248名	1,064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)	185名 (37.8%)	211名 (37.4%)	221名 (40.3%)	
D,E&I	管理職登用数 (うち女性比率)	38名 (52.6%)	29名 (48.3%)	25名 (56.0%)	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% 92.3%	100% 86.0%	100% 53.0%	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	69.6%	72.0%	80.0%	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

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	2023年 9月期	2024年 9月期	2030年 9月期
事業を通じて社会課題解決	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	720千人	767千人	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）	13千人	17千人	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	4,156種類	4,522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	754種類 10千回 2,895千人	1,011種類 12千回 4,070千人	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	237 t-CO2	158.6 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	0% 37.4%	10.5% 40.3%	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	36件 62自治体	54件 15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	25.0%	37.5%	50%

※2030年目標は今後の経営状況、経営計画の見直し、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