

株式会社インソース 24年9月期 第3四半期(累計) 連結業績説明資料

2024年7月22日(月)

- 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

24年9月期第3四半期(累計) 連結業績

Chap. 02

24年9月期第3四半期 事業別業績

参考資料① 会社概要とインソースの特徴

参考資料② 人的資本拡充について

参考資料③ 24年9月期業績予想 及び
中期経営計画「Road to Next 2026」

24年9月期第3四半期(累計)(23.10-24.06)連結業績

- ・売上高は9,174百万円(前年同期比16.1%増)、
売上総利益は7,040百万円(同17.2%増)、売上総利益率は76.7%(同0.7pt増)、
営業利益は3,540百万円(同26.1%増)、営業利益率は38.6%(同3.0pt増)

24年9月期第3四半期(24.04-24.06)連結業績

- ・売上高は3,155百万円(前年同期比17.1%増)、
売上総利益は2,379百万円(同17.7%増)、売上総利益率は75.4%(同0.4pt増)、
営業利益は1,139百万円(同29.9%増)、営業利益率は36.1%(同3.5pt増)
- ・公開講座事業、ITサービス事業、その他事業が好調、いずれも売上高は前年同期比20%以上の成長

24年9月期通期業績予想修正

- ・売上高は12,470百万円、前年比15.6%増(前回予想比60百万円減、0.5%減)
- ・売上総利益は9,595百万円、前年比16.4%増(前回予想比205百万円減、2.1%減)
- ・営業利益は4,850百万円、前年比23.1%増(前回予想比260百万円増、5.7%増)
- ・営業利益率は38.9%、前年2.3pt改善(前回予想比1.8pt増)
- ・修正後通期予想に対する進捗率は売上高は73.6%、営業利益は73.0%、当期純利益は74.8%
- ・公開講座、ITサービス、その他各事業は計画を上回る一方、講師派遣型事業の売上高が予想を下回るため、通期業績予想を修正

■株主還元方針の変更

成長投資の原資確保のうえで、資本効率の観点を加味した株主還元方針に変更

現行方針:配当性向40%を目途に業績に連動した配当を継続して実施

新方針:配当性向50%、株主資本配当率18%を目標とする配当を実施

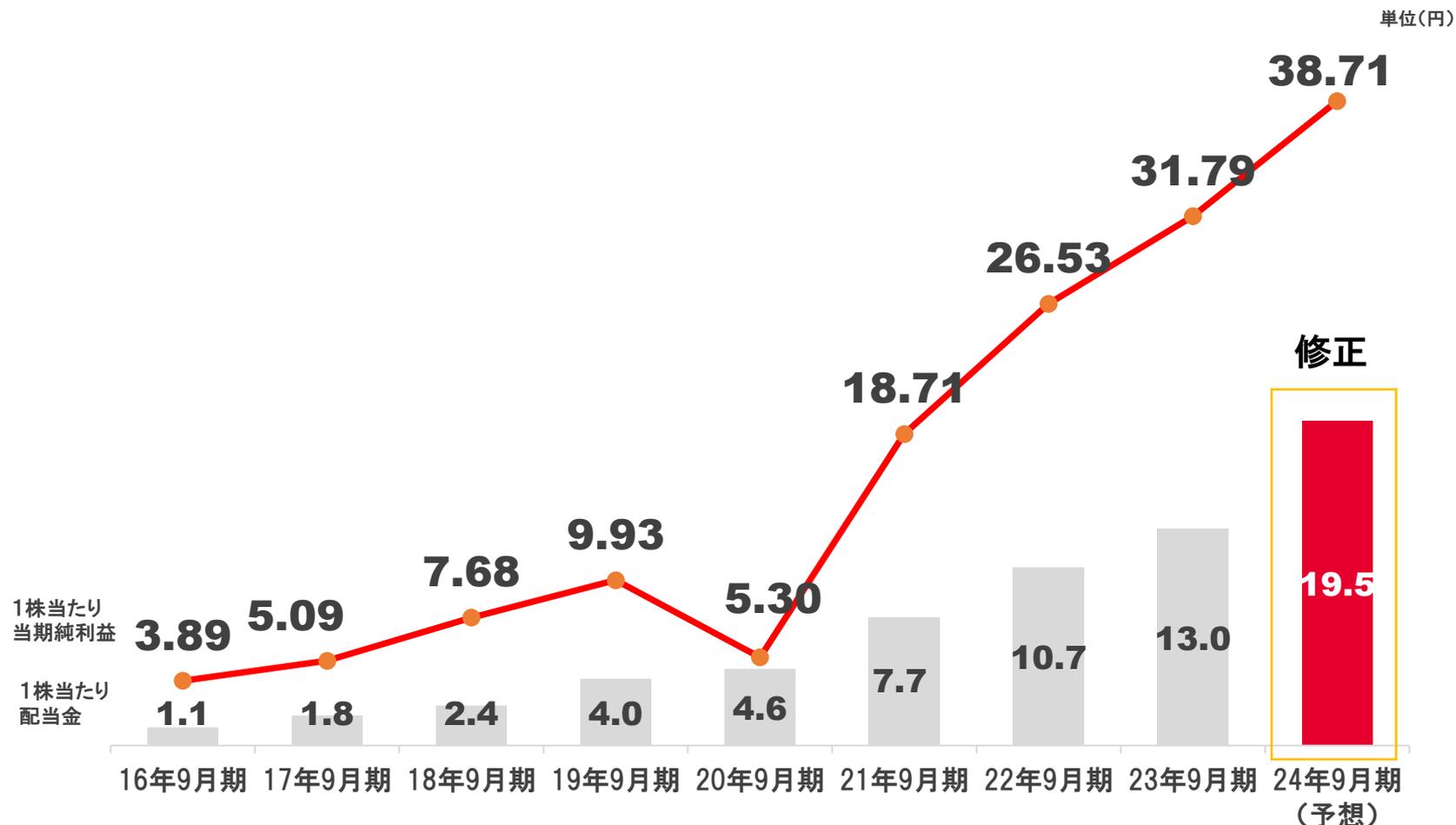
■24年9月期 配当予想修正

「株主還元方針の変更」および「通期業績予想変更」にともない、1株あたり配当予想額を修正

現行:1株につき 15.00円

修正:1株につき 19.50円

■24年9月期の1株当たり配当金は、新規上場した16年9月期の17.1倍を予定



(注)当社は、2018年5月1日、2019年9月1日、2021年1月1日、2023年1月1日に株式分割を行っております。
1株当たり当期純利益、1株当たり配当金は、当株式分割を反映しております。

Chap. 01

24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)

	23年9月期 3Q(実績)	24年9月期 3Q(実績)	前年同期比		23年9月期 1-3Q(実績)	24年9月期 1-3Q(実績)	前年同期比		24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	2,694	3,155	+461	+17.1%	7,899	9,174	+1,275	+16.1%	修正 ▲60	12,470	73.6%	【売上高】 ・3Qは公開講座事業 が前年同期比 21.2%増、ITサービ ス事業が40.8%増、 その他事業が 22.0%増加し、売上 を牽引 ・通期予想は講師派 遣型研修事業が計 画比減により、0.5% 減に修正
売上総利益	2,021	2,379	+357	+17.7%	6,005	7,040	+1,034	+17.2%	修正 ▲205	9,595	73.4%	
売上総利益率	75.0%	75.4%	+0.4pt	-	76.0%	76.7%	+0.7pt	-		76.9%	-	
販管費	1,143	1,239	+95	+8.4%	3,197	3,499	+301	+9.4%	修正 ▲465	4,745	73.8%	
販管费率	42.4%	39.3%	▲3.1pt	-	40.5%	38.1%	▲2.3pt	-		38.3%	-	【売上総利益】 ・3Qは前年同期比 17.7%増、通期予想 の売上総利益率は 通信費増などにより、 計画比1.3%減の 76.9%に修正 【販管費】 ・総人件費は、従業員 RSの解除等により 伸びが抑制され、販 管费率も減少 ・オフィス関連費は自 社ビル化により減少 ・その他経費は税金 の支払い時期がず れたため減少
総人件費※1	896	1,014	+118	+13.2%	2,549	2,803	+254	+10.0%	修正 ▲480	3,710	75.6%	
オフィス関連費用 ※2	42	39	▲3	▲7.6%	128	111	▲16	▲13.1%	修正 +5	180	62.1%	
事務・通信費	54	49	▲4	▲8.5%	142	150	+8	+6.0%	修正 ▲5	205	73.6%	
その他経費	150	135	▲14	▲9.9%	377	433	+56	+14.9%	修正 +15	650	66.7%	
EBITDA	908	1,223	+314	+34.6%	2,897	3,677	+780	+26.9%	修正 +248	4,964	73.8%	
EBITDAマージン	33.7%	38.8%	+5.0pt	-	36.7%	40.1%	+3.4pt	-		39.8%	-	
営業利益	877	1,139	+262	+29.9%	2,807	3,540	+732	+26.1%	修正 +260	4,850	73.0%	
営業利益率	32.6%	36.1%	+3.5pt	-	35.5%	38.6%	+3.0pt	-		38.9%	-	
経常利益	878	1,140	+111	+29.8%	2,804	3,544	+740	+26.4%	修正 +185	4,770	74.3%	
当期純利益	584	677	+92	+15.8%	1,903	2,429	+526	+27.6%	修正 +145	3,250	74.8%	【営業利益】 ・販管费率の低下に より営業利益および 営業利益率が増加

※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、24年9月期1-3QのRSは70百万円(前年比▲24.0%)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



		23年9月期 3Q(実績)	24年9月期 3Q(実績)	前年同期比		23年9月期 1-3Q (実績)	24年9月期 1-3Q (実績)	前年同期		24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				
講師派遣型 研修事業 1~3Q 売上構成 47.2% (前年同期比 49.0%)	売上高	1,461	1,612	+150	+10.3%	3,868	4,333	+465	+12.0%	修正 ▲335	5,875	73.8%	【売上高】 ・新人研修、昇任昇格 者向け研修が増加
	売上総利益	1,142	1,246	+103	+9.0%	3,055	3,423	+368	+12.1%	修正 ▲370	4,650	73.6%	・高単価のDX関連研修 が新人若手向けを中 心に増加
	売上総利益 率	78.2%	77.3%	▲0.9pt	-	79.0%	79.0%	+0.0pt	-		79.1%	-	
	実施回数 単位:回	5,220	5,645	+425	+8.1%	13,819	15,052	+1,233	+8.9%		-	-	【売上総利益】 ・3Qは高収益のDX研 修が計画より伸びず、 1-3Q累計の売上総利 益率は前年同程度
	オンライン比率	17.6%	13.1%	▲4.5pt	-	28.1%	20.9%	▲7.2pt	-		-	-	
	DX関連研修	381	446	+65	+17.1%	925	1,198	+273	+29.5%		-	-	
	平均単価 単位:千円	280.1	285.6	+5.6	+2.0%	279.9	287.9	+7.9	+2.9%		-	-	
公開講座 事業 1~3Q 売上構成 24.0% (前年同期比 24.0%)	売上高	709	859	+150	+21.2%	1,893	2,197	+304	+16.1%	修正 +60	3,100	70.9%	【売上高】 ・来場型の新人研修及 び、階層別研修の開 催数増により、受講 者数が増加
	売上総利益	548	682	+133	+24.3%	1,441	1,723	+282	+19.6%	修正 +55	2,455	70.2%	・生成AI関連研修の受 講者数が増加
	売上総利益 率	77.4%	79.4%	+2.0pt	-	76.1%	78.4%	+2.3pt	-		79.2%	-	
	受講者人数 単位:人	31,008	35,928	+4,920	+15.9%	86,780	98,201	+11,421	+13.2%		-	-	【売上総利益】 ・3Qは階層別研修と、 デジタル分野を中心 とした高単価の研修 の受講者数が増加し、 平均単価が1.0千円 増加
	オンライン比率	64.0%	53.8%	▲10.2pt	-	75.8%	65.5%	▲10.2pt	-		-	-	・2Qに引き続き、講座 ごとの開催数コント ロールが成功し、1開 催当たりの受講者数 が0.5人増加
	DX関連研修	3,847	4,800	+953	+24.8%	9,969	12,933	+2,964	+29.7%		-	-	
	実施回数 単位:回	2,644	2,928	+284	+10.7%	7,988	8,653	+665	+8.3%		-	-	
	1開催当たり 受講者数	11.7	12.3	+0.5	+4.6%	10.9	11.3	+0.4	+4.5%		-	-	
	平均単価 単位:千円	22.8	23.9	+1.0	+4.6%	21.8	22.3	+0.5	+2.6%		-	-	

※ 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

連結損益計算書② 事業別 売上高・売上総利益



単位(百万円)

	23年9月期 3Q(実績)	24年9月期 3Q(実績)	前年同期比		23年9月期 1-3Q (実績)	24年9月期 1-3Q (実績)	前年同期		24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	売上高	240	338	+98 +40.8%	976	1,381	+405 +41.5%	修正 +150	1,780	77.6%	【売上高】 ・3Qは文部科学省委 託の全国教職員用教育・研修プラットフォームの大型利用が開始、月額収入は前年同期比50.6%増 ・アクティブユーザー数は前年同期比40.6%増の382万人、年間経常収益(ARR※)は1,079百万円、同51.3%増 【売上総利益】 ・3Qはアクティブユーザー数増加に伴い、費用が増加	
	売上総利益	187	245	+58 +31.0%	763	1,065	+301 +39.5%	修正 +50	1,370	77.7%		
1~3Q 売上構成 15.1% (前年同期比 12.4%)	売上総利益率	78.1%	72.6%	▲5.4pt	-	78.2%	77.1%	▲1.1pt	-	-		
月次開示	Leafリカーリング (月額収入)	175	264	+88 +50.6%	506	694	+187 +37.1%	-	-	-		
	Leafカスタマイズ売上	61	71	+9 +15.6%	278	484	+205 +73.9%	-	-	-		
	ストレスチェック	2	2	▲0 ▲15.6%	191	203	+11 +6.1%	-	-	-		
	Leaf有料利用組織 単位:組織	612	710	+98 +16.0%	612	710	+98 +16.0%	-	-	-		
	アクティブユーザー 単位:千人	2,722	3,826	+1,104 +40.6%	2,722	3,826	+1,104 +40.6%	-	-	-		
その他事業	売上高	283	345	+62 +22.0%	1,160	1,260	+100 +8.6%	修正 +65	1,715	73.5%		【売上高】 ・動画販売は価格改定と販促の成果が出て、3Qは前年同期比56.6%増 ・動画レンタルは、申込みシステムの改修による利便性向上が認知され、前年同期比48.2%増 ・コンサルアセスメントはICO設立効果により前年同期比157.1%増 【売上総利益】 ・高収益の動画販売増により前年同期比44.1%増
	売上総利益	142	204	+62 +44.1%	745	827	+82 +11.1%	修正 +90	1,120	73.9%		
1~3Q 売上構成 13.7% (前年同期比 14.7%)	売上総利益率	50.1%	59.2%	+9.0pt	-	64.2%	65.6%	+1.4pt	-	65.3%		
月次開示	動画販売	69	108	+39 +56.6%	387	452	+65 +16.9%	-	-	-		
	動画レンタル	6	10	+3 +48.2%	29	28	▲0 ▲2.9%	-	-	-		
	映像制作	14	17	+2 +17.3%	40	70	+29 +73.9%	-	-	-		
	クラウド型eランSTUDIO	41	45	+4 +10.6%	115	126	+10 +9.4%	-	-	-		
	コンサル・アセスメント	26	60	+33 +127.0%	85	140	+54 +64.2%	-	-	-		
	オンラインセミナー代行	45	35	▲10 ▲22.3%	145	142	▲2 ▲1.7%	-	-	-		
	地方創生サービス	2	0	▲1 ▲71.0%	52	82	+30 +57.2%	-	-	-		
	Webマーケティング	70	91	+21 +30.4%	165	186	+20 +12.4%	-	-	-		

※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 ※2 ARR: Annual Recurring Revenueの略称。各期末月の月間経常収益を12倍して算出

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。

連結貸借対照表

単位(百万円)

	23年9月末 (実績)	24年9月期 3Q末(実績)	前期末比		コメント
			増減値	増減率	
流動資産	5,135	6,062	+926	+18.0%	・売上増により現預金と流動資産が増加
うち現預金	3,515	4,767	+1,251	+35.6%	
固定資産	5,659	5,561	▲97	▲1.7%	
資産合計	10,795	11,623	+828	+7.7%	
流動負債	2,822	2,572	▲249	▲8.8%	・前受金が増加するものの未払法人税等の減少により、流動負債が減少
うち前受金※	850	983	+133	+15.7%	
固定負債	43	40	▲2	▲5.7%	・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
純資産	7,929	9,010	+1,080	+13.6%	
負債・純資産合計	10,795	11,623	+828	+7.7%	

※ 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

3Qの営業施策の状況

豊富なコンテンツ力、DX力を活用した業績拡大および、現状の課題克服による業績拡大を推進

1. コンテンツ力・販売力活用による売上拡大

- ①出店拡大 みなとみらい(24/4)、北九州、富山、金沢(24/5)に事業所開設、訪問営業強化
- ②公開講座拡販 公開営業部設置により人財育成スマートパックの販売を推進(3Qの売上前年同期比17.5%増)
新人研修中心に主要研修110種類を値上げ、顧客単価を前年同期比1千円アップ
- ③大型提案強化 EB・MM顧客中心に大型提案活動を強化、提案金額が前年比38.0%増加

2. DX力活用による売上拡大

- ①Leafの販売拡大 好調の官公庁・公的機関を中心に営業強化、有料利用組織数は前年同期比98組織増
- ②デジタル営業強化 問合せ数は前年同期比20%増を継続
- ③販売チャネルの強化 WEBinsource上で人財育成スマートパックの新規申し込みが可能となり、6/5の販売開始から6
月末までの新規購入が43件、総額19百万円を販売

3. 現時点の営業課題の克服

- ①官公庁・自治体売上 官公庁・自治体向けコンテンツを3Qで14本開発、訪問も強化
- ②営業担当者の採用 グループ営業統括室に採用専担者を配置、全国で採用強化中
- ③階層別研修獲得力強化 役員・管理職向けの商品を拡充し、全階層一括獲得力強化

名著に学ぶシリーズ「企業戦略論」「トヨタ生産方式」「真実の瞬間」を開発、販売推進

「神戸大学MBA教授陣に学ぶ～経営学の実践知」販売開始

顧客セグメント別 1社あたり売上の拡大状況

単位(社)

		1社あたり 売上高目標	23年 1~3Q 実績	24年 1~3Q 実績	前年 同期比	目標 社数	目標 進捗率	目標達成に向けての対応	
民間企業	EB エンタープライズ ビジネス	大手企業 (5,000名~) 準大手企業 (1,000~ 4,999名)	10百万円 以上	46	50	+8.7%	90	55.6%	・売上目標達成まで3百万円以内の顧客は、56社 ・うち公開講座パック保有顧客は24社であり、利用促進提案を徹底、加えて動画購入提案強化
	MM ミッドマーケット ビジネス	中堅企業 (300~ 999名)	5百万円 以上	33	40	+21.2%	70	57.1%	・売上目標達成まで2百万円以内の顧客は、97社 ・うち公開講座パック保有顧客は44社であり、利用促進を提案徹底、加えて今秋実施研修の提案強化
	GB グロウビジネス	中規模企業 (100 ~299名) 小・成長企業 (~99名)	1百万円 以上	470	548	+16.6%	890	61.6%	・売上目標達成まで300千円以内の顧客は、352社 ・うち公開講座パック保有顧客は148社であり、メール、DMIによる利用促進提案強化
	計	全セグメント	100千円 以上	5,848	6,402	+9.5%	7,200	88.9%	・うち公開講座パック保有顧客は1,048社であり、利用促進提案を徹底すると同時に期末需要にあわせた提案実施
	官公庁・ 公的機関	全セグメント	100千円 以上	1,649	2,177	+32.0%	2,700	80.6%	・期末需要にあわせた提案実施

■「名著から学ぶ経営戦略シリーズ～企業戦略論」（24年3月～公開講座開催）

- ・欧米のMBA校やビジネススクールでも用いられるジェイB.バーニー氏/ウィリアム S.ヘスタリー氏の「企業戦略論」に沿い、読書会形式で学んでいただく研修
- ・競争戦略、価格戦略、M&A戦略など次世代経営者を目指す人材が学んでおくべき大きなフレームの知識を学び、研修内で自組織の課題に当てはめて議論を深める理解を図るプログラム



■「神戸大学MBA教授陣に学ぶ～経営学の実践知」（24年10月～公開講座開催）

- ・日本で最初に経営学部が設置された経営学のパイオニアである神戸大学に集う教授陣による、プレMBAプログラムを開催
- ・組織論、マーケティング、財務会計といったMBAを構成する8科目を集中して学ぶプログラム
- ・経営幹部候補人材、ビジネスパーソンとして視座を高めたい方を対象に、ケースを用いた討議で問題解決へ導く



■コンテンツ数、講師数が順調に増加。販促強化にともないWebページデザイン変更も増加

	23年9月期 (実績)	24年9月期 1H(実績)	24年9月期 3Q(実績)	24年9月期累計 (進捗率)	24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)	362 (4,156)	187 (4,343)	89 (4,432)	276 (進捗率76.7%)	360 (4,516)
	公開講座新規コンテンツ数 単位:種類 (累計コンテンツ数)	307 (3,937)	334 (4,271)	57 (4,328)	391 (進捗率195.5%)	200 (4,137)
	eラーニング・動画新規コンテンツ数 単位:種類 (累計コンテンツ数)	210 (754)	123 (877)	66 (943)	189 (進捗率75.6%)	250 (1,004)
月次開示	中核Webページデザイン変更数※1 単位:ページ	-	4,286	937	5,223 (進捗率104.5%)	5,000
	問合せ数※2、3 単位:本	5,086	3,007	1,561	4,568 (進捗率76.1%) (前年比129.3%)	6,000
	WEBinsource新規登録先数※4 単位:組織 (累計契約数)	2,975 (21,644)	1,399 (23,043)	729 (23,772)	2,128 (進捗率88.7%) (前年比▲6.3%)	2,400 (24,044)
	新規契約講師数※5 単位:人 (契約講師数)	62 (377)	29 (406)	13 (419)	42 (増加進捗率105.0%)	40 (417)
	うちDX講師数※5 単位:人 (契約講師数)	17 (84)	18 (102)	5 (107)	23 (増加進捗率92.0%)	25 (107)

※1 中核ページデザイン変更数は、1ユーザーあたりの閲覧ページ数増加のため、メインカラム内の内部リンクの表示形式変更を行った数のこと

※2 24年9月期第1四半期決算時より算出方法を変更 ※3 問合せ1件獲得につき、277千円の増収効果(2023年9月期実績)

※4 WEBinsource1件獲得につき、公開講座事業において139千円の増収効果(2023年9月期実績)

※5 講師数、DX講師数は各四半期末時点の数字

■ 地方拠点を拡大、DXパートナーへの選定や地方創生事業受託などコンテンツ力を評価いただく

	ニュース	事業分野・課題
4月	「福井県自治研修所研修業務」の委託先として研修運営業務を開始	自治体向け研修運営
	文部科学省委託、教職員用教育・研修プラットフォーム「Plant」が稼働開始 ～全国90万人の教職員が使用するLMSの提供	ITサービス
	日本看護協会委託、「日本看護協会 オンデマンド研修配信システム」が稼働開始 ～全国15万人の看護職の学習をサポートするLMSの提供	ITサービス
	「奈良県職員等研修業務」の委託先候補者に選定	自治体向け研修運営
	みなとみらい事業所 開設	地域密着営業強化
5月	北九州事業所、富山営業所、金沢営業所 開設	地域密着営業強化
	エンジニア育成通信教育10本を、TechBowl社と共同開発	DX、コンテンツ開発
	名古屋市委託、高校生向け企業体験プログラムを受注	地方創生
6月	「神戸大学MBA教授陣に学ぶ～経営学の実践知」を開講(24年10月～) ～NPO法人現代経営学研究所(RIAM)との産学連携プロジェクトを実施	産学連携、 コンテンツ開発
	ユアサ商事株式会社様「デジタル人財育成研修」のパートナーに選定	DX、コンサルティング
	「WEBinsource」に「スマートパック購入機能」を追加 ～Webページ上で即購入可能、公開講座利用の利便性を向上	公開講座
	和歌山県委託、デザイン経営価値共創事業を受託	地方創生
	MS&ADインターリスク総研様の「DX人財育成プログラム」のパートナーに選定	DX、コンサルティング
7月	栃木県「令和6年度 警報発表時における避難に関するバナー広告配信等業務」の委託業者に選定	Webマーケティング

■ デジタルスキル、官公庁・公的機関向けコンテンツ開発を推進

順位	24年9月期 1Q		24年9月期 2Q		24年9月期 3Q	
	ジャンル	本数	ジャンル	本数	ジャンル	本数
1	デジタルスキル	24本	デジタルスキル	44本	デジタルスキル	30本
2	ビジネススキル	21本	管理職向け	24本	ビジネススキル	22本
3	営業・マーケティング	9本	ビジネススキル	12本	管理職向け	13本
4	新人・若手向け	8本	営業・マーケティング	3本	営業・マーケティング	5本
5	管理職向け	7本	リスクマネジメント・ コンプライアンス	3本	中堅向け	5本
6	健康経営推進	5本	地方共創事業向け	3本	コミュニケーション	3本

■ 重点テーマ 3Q開発状況

テーマ	開発方針・開発コンテンツ
デジタルスキル	<ul style="list-style-type: none"> ・ChatGPT関連で14本開発。現在、関連研修は33本となり、今後も多様な受講者レベルに対応できるコンテンツを拡充 (はじめての生成AI研修、ChatGPT×Pythonプログラミング研修、など) ・ChatGPT×ビジネススキル研修として、具体的な使用場面を想定したプログラムを多数開発 (ChatGPT×文書作成、マニュアル作成、発想力、など)
官公庁・公的機関	<ul style="list-style-type: none"> ・官公庁・公的機関向け研修を14本開発。事例から学ぶ業務改善研修、伴走型政策形成研修、評価合わせ研修、BPR研修などのコンテンツを開発。行政機関へ課題のヒアリングを実施し、継続して開発を強化

Chap. 02

24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



単位(百万円)

	23年9月期 3Q(実績)	4Q(実績)	24年9月期 1Q(実績)	24年9月期 2Q(実績)	24年9月期 3Q(実績)	前年同期比	
売上高	2,694	2,884	2,870	3,148	3,155	+461	+17.1%
(前年同期比:YoY)	(+14.1%)	(+13.3%)	(+11.0%)	(+20.3%)	(+17.1%)		
(前四半期比:QoQ)	(+77)	(+189)	(▲14)	(+27)	(+7)		
売上総利益	2,021	2,236	2,224	2,436	2,379	+357	+17.7%
(前年同期比:YoY)	(+14.5%)	(+14.7%)	(+13.6%)	(+20.2%)	(+17.7%)		
(前四半期比:QoQ)	(▲5)	(+215)	(▲11)	(+212)	(+357)		
(売上総利益率)	(75.0%)	(77.5%)	(77.5%)	(77.4%)	(75.4%)	(+0.4pt)	
営業利益	877	1,133	1,061	1,339	1,139	+262	+29.9%
(前年同期比:YoY)	(+15.0%)	(+21.9%)	(+18.8%)	(+29.2%)	(+29.9%)		
(前四半期比:QoQ)	(▲159)	(+255)	(▲72)	(+278)	(▲199)		
(営業利益率)	(32.6%)	(39.3%)	(37.0%)	(42.5%)	(36.1%)	(+3.5pt)	
経常利益	878	1,133	1,061	1,341	1,140	+261	+29.8%
(前年同期比:YoY)	(+16.3%)	(+21.6%)	(+19.2%)	(+29.7%)	(+29.8%)		
(前四半期比:QoQ)	(▲155)	(+254)	(▲71)	(+279)	(▲201)		
当期純利益	584	772	726	1,025	677	+92	+15.8%
(前年同期比:YoY)	(+13.0%)	(+33.3%)	(+19.0%)	(+44.9%)	(+15.8%)		
(前四半期比:QoQ)	(▲122)	(+188)	(▲46)	(+298)	(▲348)		

単位(百万円)

	23年9月期 3Q(実績)	4Q(実績)	24年9月期 1Q(実績)	24年9月期 2Q(実績)	24年9月期 3Q(実績)	前年同期比	
売上高	1,461	1,406	1,571	1,149	1,612	+150	+10.3%
(前年同期比:YoY)	(+14.2%)	(+11.5%)	(+12.4%)	(+14.0%)	(+10.3%)		
(前四半期比:QoQ)	(+453)	(▲55)	(+165)	(▲422)	(+463)		
売上総利益	1,142	1,093	1,262	915	1,246	+103	+10.9%
(前年同期比:YoY)	(+13.6%)	(+9.8%)	(+14.3%)	(+13.2%)	(+10.9%)		
(前四半期比:QoQ)	(+333)	(▲49)	(+168)	(▲346)	(+330)		
(売上総利益率)	(78.2%)	(77.7%)	(80.3%)	(79.7%)	(77.3%)	(▲0.9pt)	
実施回数 単位:回	5,220	5,039	5,567	3,840	5,645	+425	+8.1%
(前年同期比:YoY)	(+13.1%)	(+11.3%)	(+9.1%)	(+9.8%)	(+8.1%)		
(前四半期比:QoQ)	(+1,724)	(▲181)	(+528)	(▲1,727)	(+1,805)		
うちオンライン研修	921	1,313	1,456	943	741	▲180	▲19.5%
(構成比)	(17.6%)	(26.1%)	(26.2%)	(24.6%)	(13.1%)	(▲4.5pt)	
平均単価 単位:千円	280.1	279.2	282.3	299.3	285.6	+5.6	+2.0%
(前年同期比:YoY)	(+1.0%)	(+0.2%)	(+3.1%)	(+3.8%)	(+2.0%)		
(前四半期比:QoQ)	(▲8.4)	(▲0.9)	(+3.2)	(+17.0)	(▲13.6)		

※ 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)

	23年9月期 3Q(実績)	4Q(実績)	24年9月期 1Q(実績)	24年9月期 2Q(実績)	24年9月期 3Q(実績)	前年同期比	
売上高	709	724	696	642	859	+150	+21.2%
(前年同期比:YoY)	(+16.1%)	(+16.2%)	(+10.3%)	(+16.2%)	(+21.2%)		
(前四半期比:QoQ)	(+156)	(+15)	(▲28)	(▲53)	(+216)		
売上総利益	548	588	557	484	682	+133	+24.3%
(前年同期比:YoY)	(+17.3%)	(+20.9%)	(+13.4%)	(+20.6%)	(+24.3%)		
(前四半期比:QoQ)	(+147)	(+39)	(▲31)	(▲72)	(+198)		
(売上総利益率)	(77.4%)	(81.3%)	(80.0%)	(75.4%)	(79.4%)	(+2.0pt)	
受講者数 単位:人	31,008	33,550	32,907	29,366	35,928	+4,920	+15.9%
(前年同期比:YoY)	(+16.7%)	(+16.8%)	(+9.9%)	(+13.7%)	(+15.9%)		
(前四半期比:QoQ)	(+5,190)	(+2,542)	(▲643)	(▲345)	(+6,562)		
うちオンライン研修	19,850	24,230	23,178	21,837	19,336	▲514	▲2.6%
(構成比)	(64.0%)	(72.2%)	(70.4%)	(74.4%)	(53.8%)	(▲10.2pt)	
実施回数 単位:回	2,644	2,530	2,709	3,016	2,928	+284	+10.7%
(前年同期比:YoY)	(+25.4%)	(+2.6%)	(+2.7%)	(+11.4%)	(+10.7%)		
(前四半期比:QoQ)	(▲63)	(▲114)	(+179)	(+307)	(▲88)		
1開催当たり受講者数	11.7	13.3	12.1	9.7	12.3	+0.54	+4.6%
(前年同期比:YoY)	(▲6.9%)	(+13.8%)	(+6.9%)	(+2.1%)	(+4.6%)		
(前四半期比:QoQ)	(+2.1)	(+1.6)	(▲1.1)	(▲2.4)	(+2.53)		
平均単価 単位:千円	22.8	21.5	21.1	21.8	23.9	+1.0	+4.6%
(前年同期比:YoY)	(▲0.5%)	(▲0.6%)	(+0.4%)	(+2.1%)	(+4.6%)		
(前四半期比:QoQ)	(+1.4)	(▲1.3)	(▲0.4)	(+0.7)	(+2.0)		

※ 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

	24年9月期 3Q(実績)	4Q(実績)	24年9月期 1Q(実績)	24年9月期 2Q(実績)	24年9月期 3Q(実績)	単位(百万円) 前年同期比
売上高	240	327	286	757	338	+98 +40.8%
(前年同期比:YoY)	(+22.4%)	(+4.1%)	(+33.8%)	(+45.0%)	(+40.8%)	
(前四半期比:QoQ)	(▲282)	(+87)	(▲41)	(+471)	(▲419)	
<内訳>						
リカーリング売上(月額収入)	175	193	211	218	264	+88 50.6%
(前年同期比:YoY)	(+21.1%)	(+22.9%)	(+30.3%)	(+29.7%)	(+50.6%)	
(前四半期比:QoQ)	(+7)	(+17)	(+18)	(+6)	(+46)	
単月※1	59	67	73	72	89	+30 +51.3%
1組織平均単価(単位:千円)	97.1	102.8	107.7	108.4	126.1	+29.0 +29.8%
Leafカスタマイズ売上	61	106	27	385	71	+9 +15.6%
ストレスチェック	2	27	46	154	2	▲0 ▲15.6%
売上総利益※2	187	266	207	611	245	+58 +31.0%
(前年同期比:YoY)	(+31.3%)	(+3.1%)	(+40.3%)	(+42.9%)	(+31.0%)	
(前四半期比:QoQ)	(▲240)	(+79)	(▲59)	(+404)	(▲366)	
(売上総利益率)	(78.1%)	(81.5%)	(72.5%)	(80.8%)	(72.6%)	(▲5.4pt)

※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

単位(組織)

	23年9月期 3Q(実績)	4Q(実績)	24年9月期 1Q(実績)	24年9月期 2Q(実績)	24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	612	638	662	676	710	+98	+16.0%
(前年同期比:YoY)	(+22.9%)	(+22.2%)	(+20.1%)	(+15.0%)	(+16.0%)		
(前四半期比:QoQ)	(+24)	(+26)	(+24)	(+14)	(+34)		
「Leaf」アクティブユーザー数 (単位:千人)	2,722	2,895	3,060	3,216	3,826	+1,104	+40.6%
(前年同期比:YoY)	(+33.4%)	(+37.1%)	(+25.5%)	(+26.0%)	(+40.6%)		
(前四半期比:QoQ)	(+169)	(+173)	(+164)	(+156)	(+610)		
人事評価シート Web化サービス導入	190	201	206	215	222	+32	+16.8%
(前年同期比末:YoY)	(+22.6%)	(+21.8%)	(+22.6%)	(+16.8%)	(+16.8%)		
(前四半期比末:QoQ)	(+6)	(+11)	(+5)	(+9)	(+7)		
<都度請負型サービス>							
「Leaf」 カスタマイズ案件数	19	38	15	39	38	+19	+100.0%
(前年同期比:YoY)	(+5.6%)	(▲26.9%)	(+36.4%)	(+27.8%)	(+100.0%)		
(前四半期比:QoQ)	(▲35)	(+19)	(▲23)	(▲25)	(▲1)		
ストレスチェック 支援サービス納品先数	13	65	137	341	12	▲1	▲7.7%
(前年同期比:YoY)	(▲27.8%)	(▲7.1%)	(+50.5%)	(+4.6%)	(▲7.7%)		
(前四半期比:QoQ)	(▲313)	(+52)	(+72)	(+204)	(▲329)		

その他事業(ライジング・ネクスト)

単位(百万円)

	23年9月期 3Q(実績)	4Q(実績)	24年9月期 1Q(実績)	24年9月期 2Q(実績)	24年9月期 3Q(実績)	前年同期比	
売上高	283	426	316	598	345	+62	+22.0%
(前四半期比:YoY)	(+2.8%)	(+23.3%)	(▲8.0%)	(+12.3%)	(+22.0%)		
(前四半期比:QoQ)	(▲249)	(+142)	(▲109)	(+282)	(▲252)		
売上総利益※	142	287	198	424	204	+62	+44.1%
(前四半期比:YoY)	(▲4.3%)	(+37.4%)	(▲7.9%)	(+9.5%)	(+44.1%)		
(前四半期比:QoQ)	(▲245)	(+145)	(▲89)	(+226)	(▲220)		
(売上総利益率)	(50.1%)	(67.5%)	(62.6%)	(71.0%)	(59.2%)	(+9.0pt)	

<主な内訳>

動画買い切り(販売)	売上	69	84	96	248	108	+39	+56.6%
	販売本数(単位:本)	327	345	447	1,084	454	+127	+38.8%
映像制作ソリューション	売上	14	21	19	33	17	+2	+17.3%
	制作本数(単位:本)	15	23	40	47	61	+46	+306.7%
動画レンタル	売上	6	9	8	9	10	+3	+48.2%
	受講者数(単位:人)	3,066	3,542	3,910	3,965	4,378	+1,312	+42.8%
クラウド型eラーニング 「STUDIO」	売上	41	37	39	41	45	+4	+10.6%
	利用ID数(単位:千ID)	82	85	86	88	89	+7	+9.4%
コンサルティング ・アセスメントサービス	売上	26	50	35	50	60	+33	+127.0%
	利用組織数(単位:組織)	54	81	88	99	83	+29	+53.7%
オンラインセミナー 事務代行	売上	45	58	51	56	35	▲10	▲22.3%
	利用組織数(単位:組織)	34	68	75	68	88	+54	+158.8%
地方創生サービス	売上	2	99	13	68	0	▲1	▲71.0%
	実施数(単位:件)	6	15	10	25	2	▲4	▲66.7%
Webマーケティング	売上	70	55	46	49	91	+21	+30.4%

<参考資料①> 会社概要とインソースの特徴



会社名 株式会社インソース（証券コード:6200）
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
資本金 800,623千円
設立 2002年11月
代表者/経歴 代表取締役 執行役員社長 舟橋孝之



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、営業、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設立し、代表取締役に就任

■ 関連会社について

ミテモ株式会社
 ・地方創生事業 ・ワークショップ・コンサルティング事業
 ・eラーニング事業 ・教材制作事業

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
 ・研修運營業務代行

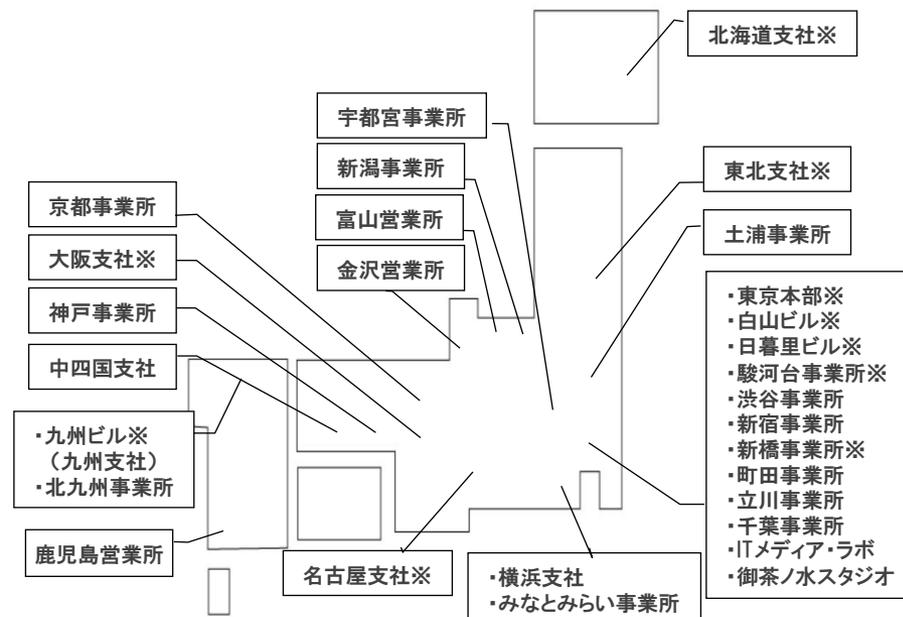
株式会社インソースコンサルティング (23年10月設立)
 ・人事戦略、コンサルティング、専門人材養成

株式会社インソースクリエイティブソリューションズ(23年10月設立)
 ・研修コンテンツ・動画制作、HP制作、コンサルティング

■ 拠点数 国内29カ所

- ・セミナールーム数 6都市46教室
- ・オンライン研修ブース 112ブース

※24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 **95.9%** / 講師評価 **93.8%** ※24年6月末時点

講師派遣型事業

売上構成 24年9月期1~3Q 47.2%
23年9月期 48.9%

■ 組織に講師を派遣するオーダーメイド型研修

講師とテキスト開発を分離・IT化

講師 419人 ↔ 営業担当者 252人 ↔ コンテンツ開発クリエイター 124人

顧客ニーズに即応。年間300本以上開発

※24年6月末時点

年間研修実施回数・受講者数
20,091回 638千名

うちオンライン実施回数・受講者数
4,453回 158千名

オーダーメイド研修
講師派遣
INSOURCE CUSTOM MADE SEMINAR
※23年7月~24年6月

公開講座事業

売上構成 24年9月期1~3Q 24.0%
23年9月期 24.3%

■ 1名から参加できるオープンセミナー型研修

高頻度に全国とオンラインで開催

- 講座は提携先含め4,200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
11,183回 131千名

うちオンライン実施回数・受講者数
6,108回 88千名

1名さまから参加できる
公開講座
INSOURCE OPEN SEMINAR
※23年7月~24年6月

ITサービス事業

売上構成 24年9月1~3Q 15.1%
23年9月期 12.1%

■ 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
710組織・382万名 ※24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
2,540組織以上・270万名以上 ※24年6月末時点

Powered by Leaf

その他事業

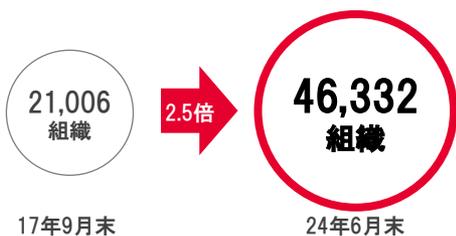
売上構成 24年9月期1~3Q 13.7%
23年9月期 14.7%

- eラーニング・動画販売、映像制作
- 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
- 地方創生サービス
- Webマーケティング支援
- 研修運営業務代行

■ 東証一部上場年度末(17年9月末)と現在の比較

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



全事業※の規模別売上構成比

	17年9月期	23年9月期
EB エンタープライズビジネス (従業員1,000名~)	44.0%	49.0%
MM ミッドビジネス (300~999名)	19.8%	16.1%
GB グロウビジネス (~299名)	36.3%	34.9%

※ 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

↑ 商品・サービス

株主数



株式保有比率

	17年9月末	24年3月末
海外投資家	2.2%	17.1%
国内投資家	17.8%	28.1%
国内法人	43.1%	32.9%
個人/その他	35.6%	21.9%

IRミーティング実施数

	17年9月期	23年9月期
総実施数	71	217
うち海外投資家	4	53

還元 ↑ ↓ 資金

in source 全従業員数



▼多様なスペシャリストが在籍

	17年9月末	24年6月末
営業担当者	106名	252名
コンテンツ開発クリエイター	97名	124名
ITエンジニア	46名	114名
デザイナー	19名	20名
デジタル marketer	25名	37名
DX担当者	—	50名
バックオフィス	30名	42名

連携 ↔

講師数



累計登壇回数別講師数

	24年6月末
2,000回~	12名
1,000回~1,999回	61名
500回~999回	81名
100回~499回	131名

■業種別お取引先数構成比

過去1年間(23年7月～24年6月)に
当社サービスをご利用いただいたお取引先

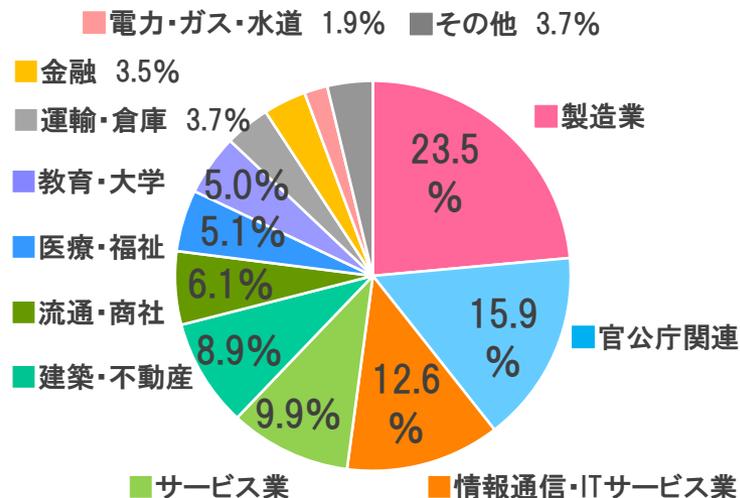
16,716組織

【ご参考】

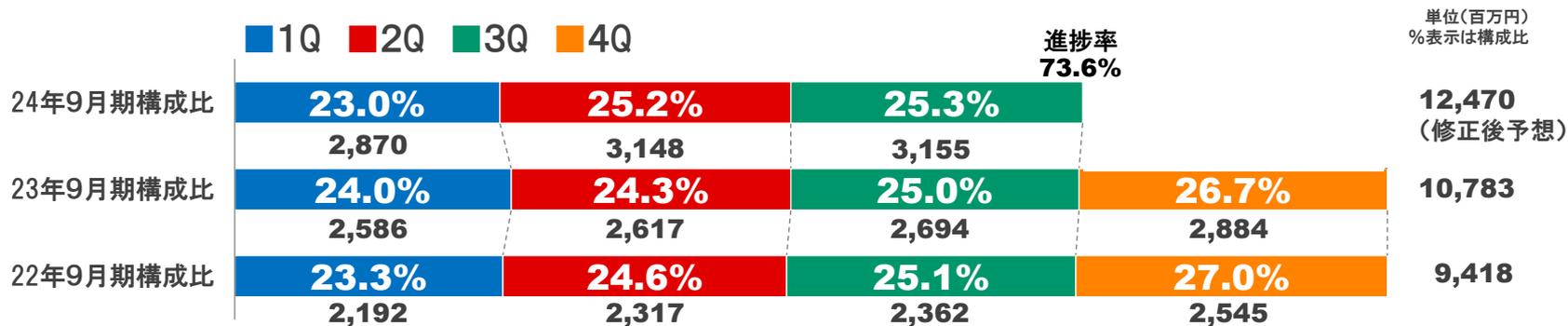
創業以来、当社サービスをご利用いただいたお取引先

46,332組織

過去1年間(23年7月～24年6月)に当社サービスをご利用いただいたお取引先内訳



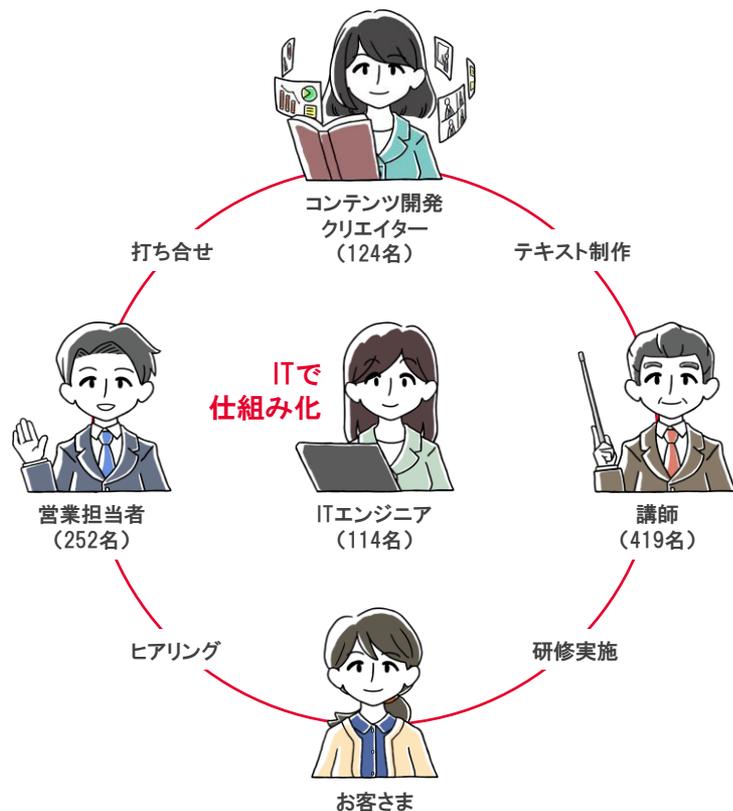
■四半期別売上高の構成比・進捗率



① 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

■IT活用による分業とコンテンツ内製化(研修事業)

それぞれの役割に専念することで、コストダウンと研修のクオリティアップを実現



※24年6月末時点

■多様なコンテンツ・Webサービスを迅速に開発

124名のコンテンツ開発クリエイターと114名のITエンジニアが顧客ニーズ・社会の変化に合わせて新サービスを開発

■コンテンツ数

講師派遣型研修 4,432種類 公開講座型研修 4,328種類 eラーニング・動画 943種類

※24年6月末時点

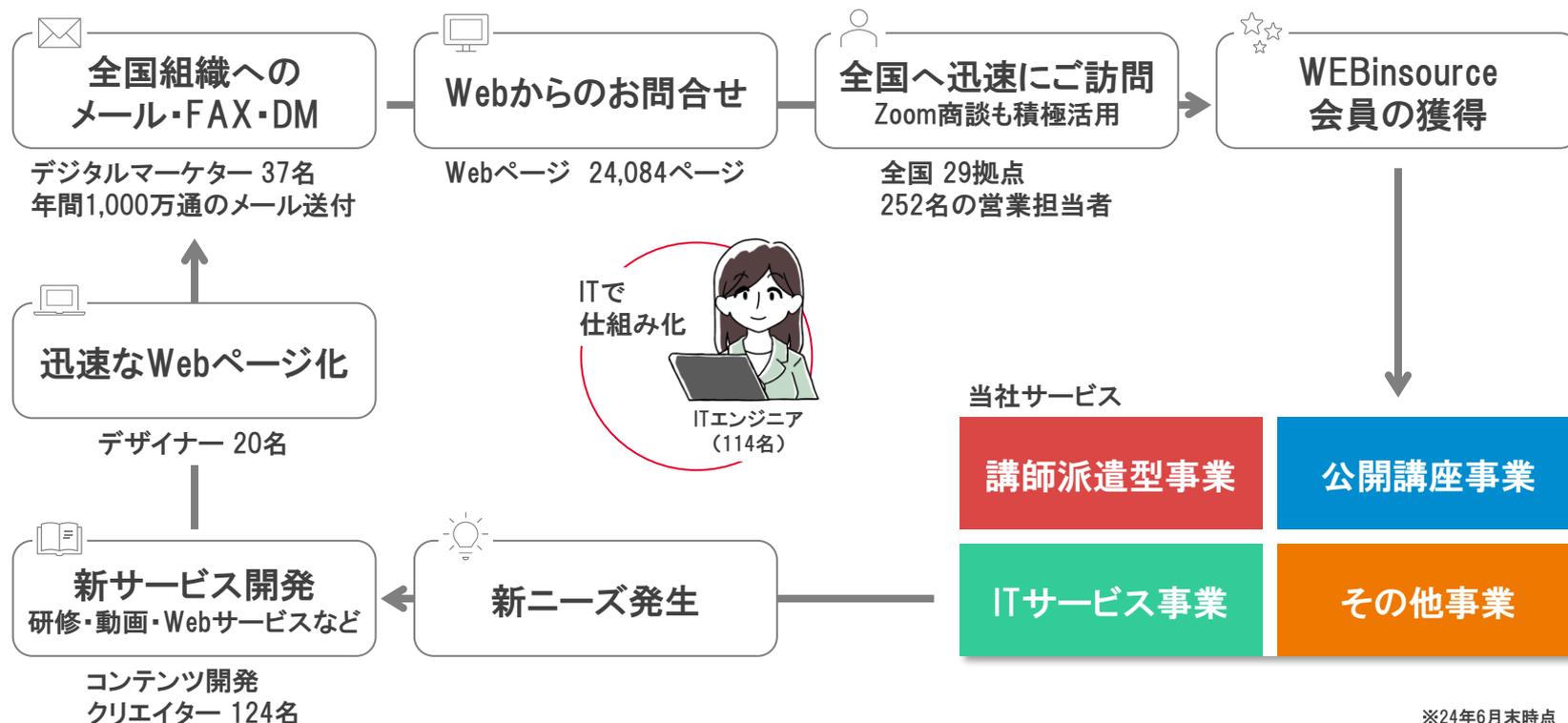
■ジャンル別(一部)

研修テーマ	19年9月期		23年9月期		
	順位	売上構成比	順位	売上構成比	売上増加率
管理職向け	1	21.7%	1	21.8%	+65%
ビジネススキル	2	21.4%	2	18.7%	+44%
新人・若手向け	3	13.1%	3	13.3%	+66%
DX・OA・IT	6	6.4%	4	11.6%	+199%
コミュニケーション・CS	4	12.0%	5	9.1%	+24%
ハラスメント・コンプライアンス	5	7.5%	6	7.9%	+72%
中堅向け	7	4.6%	7	4.8%	+73%
多様性	8	1.9%	8	1.7%	+44%
その他		11.5%		10.9%	+55%
総計		100.0%		100%	+64%

※23年9月末時点

② 営業力 ～人とITの相乗効果を狙った営業展開

インソースのビジネスの流れ～創業以来、営業プロセスで発生したデータを蓄積し、ITで活用する営業DXを継続推進

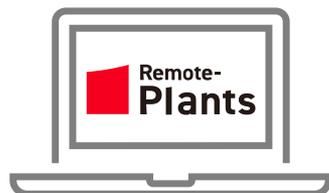


▶ 252名の営業担当者と37名のデジタルマーケターが作る24,000ページ以上のWebが連動し、効率的な営業活動を実現

③ ITカ ～システムの内製化

■ 創業以来、業務効率化のためにシステム化を推進し、一部を外販化

あらゆる情報をデータベース化し、業務を仕組み化



取引先・顧客情報
(交渉記録など)

研修情報
(実施日・費用など)

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)

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)

顧客情報や研修運営、コンテンツを管理するシステムを開発

■ ECサイトで当社サービスを販売、システム・Webサービスも提供

法人会員サイト「WEBinsource」や動画百貨店等のECサイトで販売



人事サポートシステム「Leaf」シリーズを販売



人的資本経営は「Leaf」シリーズにおまかせ！



Leafシリーズ ラインナップ

サービス名称	主なターゲット
Leaf Basic(教育管理・LMS)	EB
Leaf Lightning (eラン特化)	MM/GB
Leaf inorder (動画教材配信)	MM/GB
Leaf Eva (人事評価)	MM/GB
Leaf 人的資本管理	EB
Leaf Management (人事情報管理)	MM/GB
Leaf My STORY (コミュニケーション活性化)	MM/GB
Leaf 企業内大学	EB/MM
Leaf wellness	MM/GB

※EB(エンタープライズビジネス):従業員数1,000名以上企業
MM(ミッドマーケットビジネス):300名~999名
GB(グロービジネス):299名以下

■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「AA」を維持(24年7月22日時点)、当社教育事業やデータセキュリティを評価

<主な取り組み状況>

■ Environment

①再生可能エネルギー導入

- ・24年9月にインソース日暮里ビルにて再生可能エネルギー100%プランに切り替え決定、当社自社ビル全6拠点の再エネ化が完了見込み

②研修事業における電子テキストの提供

- ・24年3Q累計で49千名(前年同期比26.0%増)に提供。紙テキスト提供と比較し、7.4tのCO2を削減
- ・講師派遣型研修にて需要拡大し、電子テキスト利用者数が21千名に増加(前年同期比53.9%増)

■ Social

①生理の貧困対策支援プロジェクト

- ・企業から1口300千円からの寄付を募り自治体へ生理用品を提供
- ・24年3Q累計実績~24社より寄付、受入は74自治体、寄付パック数は44千
- ・寄付パックは小学校・中学校のお手洗いへの設置や相談窓口等で配布



②mon champ(福祉団体の売上向上支援)

- ・21年10月より福祉団体の商品を集めたECサイトを開設
- ・24年3Q累計購入社数は44社となり、23年9月末比2.2倍に増加



マテリアリティ及び長期指標

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	2022年 9月期	2023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	640千人	720千人	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)	11千人	13千人	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	3,794種類	4,156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	544種類 8千回 2,112千人	754種類 10千回 2,895千人	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	283t-CO2	237t-CO2	140t-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% 37.8%	0% 37.4%	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	24件 46自治体	36件 62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%	25%	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、取締役兼務社を除く

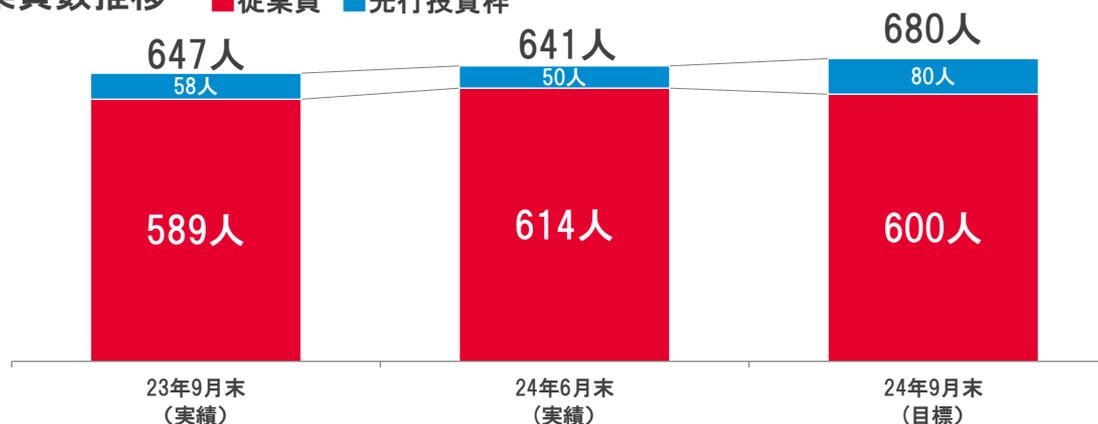
<参考資料②> 人的資本拡充について



- 24年4月に新卒25名入社
- 今後は全国拠点の拡大に伴い、エリア従業員※の採用を引き続き強化
- 今期末の連結従業員数は当初の707名から680名へ採用目標を下げ、中途採用活動を継続中

連結従業員数	23年9月末 (実績)	24年9月期 6月末(実績) (前期末比)	達成率 (増加目標比)	24年9月末 (目標) (前期末比)
従業員数※ 単位:人	647	664 (+17)	-	680 (+33)
うち先行投資枠※ 単位:人	58	50	62.5%	80 (+22)

従業員数推移 ■従業員 ■先行投資枠



※ 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
 ※ 先行投資枠とは、新卒入社後1年以内、中途入社後6カ月以内の人員を指す
 ※ 特定地域での勤務を条件に契約した従業員

■ 従業員のうち女性比率は58.0%、管理職のうち女性比率は39.5%、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2024に認定



	合計	うち女性 (比率)
従業員数 ※2	664人	385人 58.0%
管理職	223人	88人 39.5%

<民間企業>
管理的職業に占める
女性割合 12.9% ※1
(令和5年版/出典:内閣府男女共同参画局)

外国出身 ※4	8人	シニア (60才以上)	52人	LGBT	5人	障がいのある方	11人 障がい者 雇用率 2.92% ※3
---------	----	----------------	-----	------	----	---------	--------------------------------

<民間企業>
・法定雇用率 2.50%
・実雇用率 2.33%
(厚生労働省「令和5年障害者雇用状況の集計結果」)

■ 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 ※5

コンテンツ開発 クリエイター	124人	営業担当者	252人	ITエンジニア	114人	バック オフィス	42人
デジタル マーケター	37人	DX担当者	50人	デザイナー	20人	サービス 運営	80人

※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。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
 ※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 ※5 職種別人数は兼務者を重複で算出

24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	21年9月期	22年9月期	23年9月期	備考
業績向上	社員1人当たり売上高(千円)	22,193	24,181	25,225	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)	7,113	8,645	9,220	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	3.24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	15時間44分	10時間43分	22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	201名	681名	248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)	156名 (34.6%)	185名 (37.8%)	211名 (37.4%)	
D,E&I	管理職登用数 (うち女性比率)	43名 (44.2%)	38名 (52.6%)	29名 (48.3%)	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% 46.2%	100% 92.3%	100% 86.0%	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	66.6%	69.6%	72.0%	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

■ 人的資本経営における企業の課題は「人的資本の価値向上」「人的資本の情報開示」の2つ

■ 開示情報からみる日本企業の主要課題は、5テーマ7項目(当社調べ)

①業績向上 (DX推進・次世代リーダー育成・新規事業)

②D,E&I

※ダイバーシティ、エクイティ&インクルージョン

③エンゲージメント

④健康・安全・衛生

⑤ガバナンス

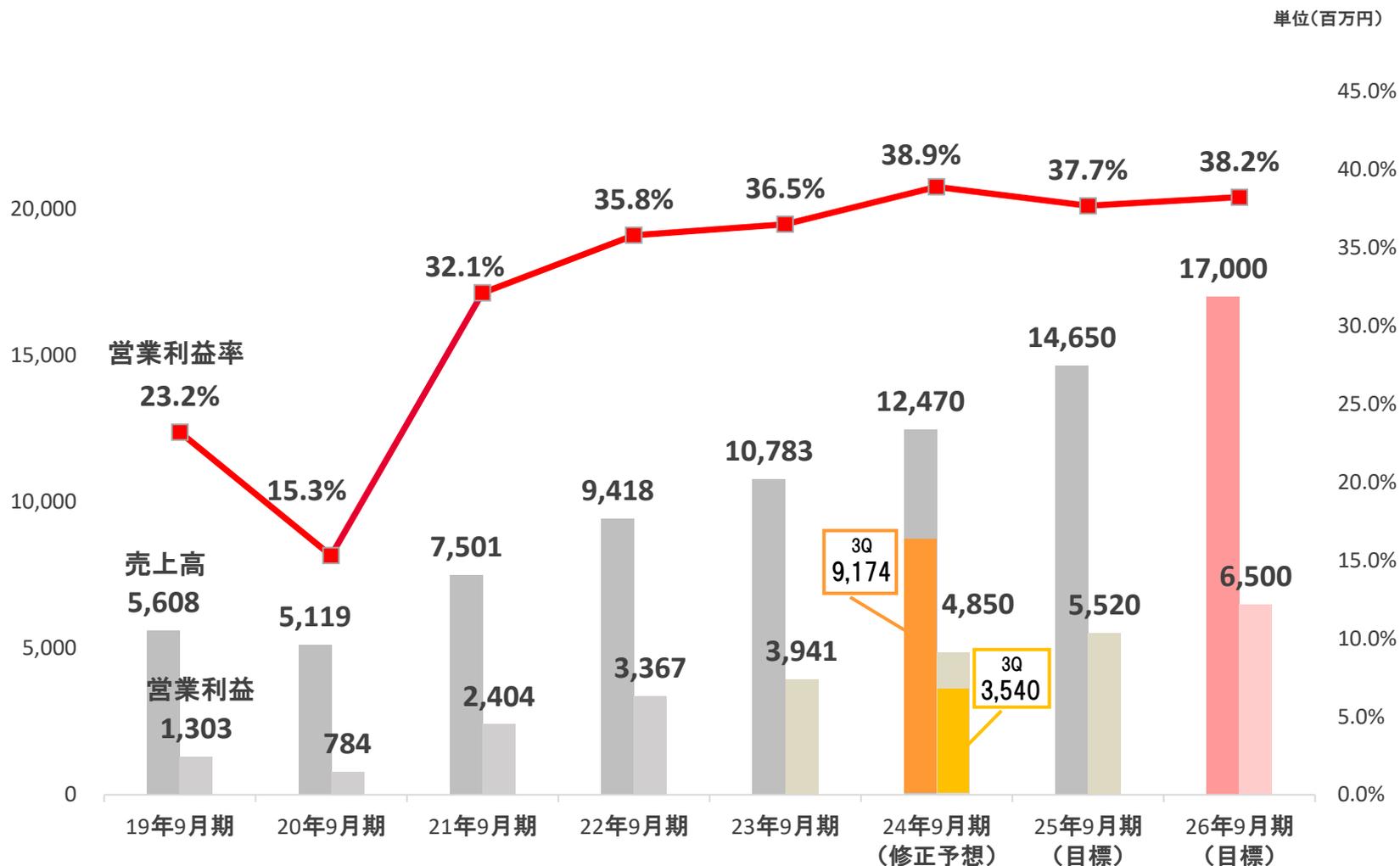
	企業の実施事項	実施事項における想定課題	インソースが提供するサービス ※カスタマイズで独自項目に対応
STEP1	指標の設定	経営戦略に沿った独自性ある指標づくり →企業価値向上につながる指標の検討	コンサルティング 業績と連動する人的資本の分析、調査等
STEP2	開示データの 収集と整理	人的資本開示の簡便化 複数のシステムに点在するデータの集約、 保存、未収集データの収集	Leafシリーズ Leaf Management/Leaf人的資本管理/Leaf企業内大学 ＜例＞研修受講時間データの管理、収集
STEP3	人的資本への 投資方針の決定	As is-To be(現状とありたい姿)のギャップ 把握 投資対象となる人材の選抜	アセスメント/Leaf企業内大学 ・giraffe/階層別テスト/エンゲージメント診断等 ・独自アセスメントも開発提供
STEP4	目指す姿に向けた 教育の実施	独自の教育プログラム策定と実施 教育の実施率を高めるためのeラーニング の必要性	研修 (講師派遣型、公開講座、eラーニング・動画等) ・方法、期間、予算等、多様な教育ニーズに対応 ・キャリア教育/DX推進/リーダー育成/ダイバーシティ推進 LMS「Leaf」/Leaf企業内大学
STEP5	教育効果の測定と 開示指標への反映	求められる教育が独自であるため、効果測 定もオリジナルである必要性	アセスメント/Leaf企業内大学 施策内容により、STEP2～3と同じ計測方法を用いて過去と比較

<参考資料③>

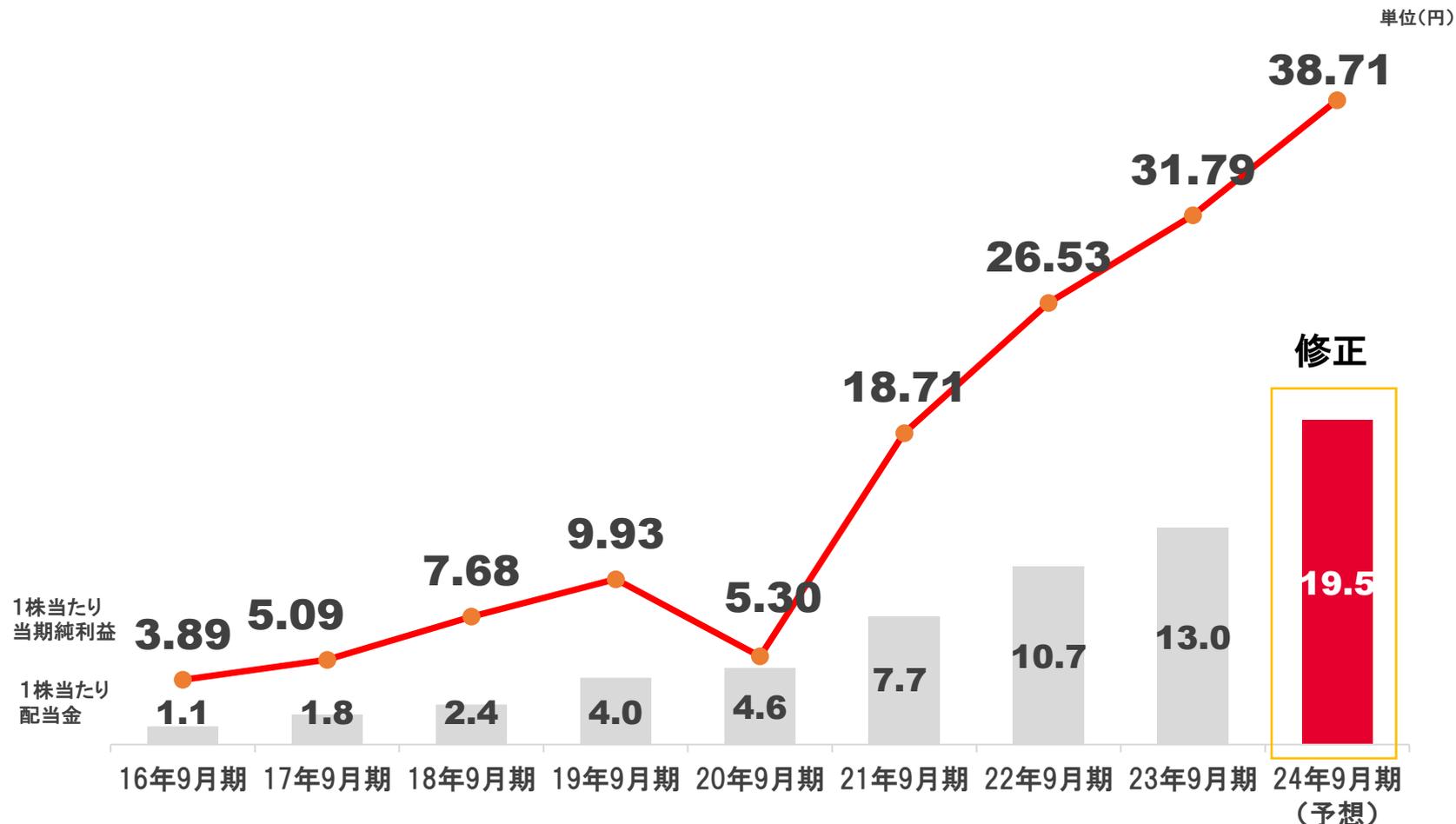
24年9月期業績予想 及び 中期経営計画「Road to Next 2026」 

中期経営計画「Road to Next 2026」～連結業績推移

本中計では26年9月期に売上高17,000百万円、営業利益6,500百万円、営業利益率38.2%を目指す



■24年9月期の1株当たり配当金は、新規上場した16年9月期の17.1倍を予定



(注)当社は、2018年5月1日、2019年9月1日、2021年1月1日、2023年1月1日に株式分割を行っております。
1株当たり当期純利益、1株当たり配当金は、当株式分割を反映しております。

基本方針

- 日本最大級の研修ラインナップ数を誇る、コンテンツIPを中核に成長
- 対象顧客の幅を人事の教育部門以外に拡大
- 高成長かつ営業利益率33%以上を継続。26年9月期は売上高17,000百万円、CAGR 16.4%、営業利益6,500百万円を目指す

重点施策

1. 企業の様々な経営課題に幅広く対応し、1社当たり売上を拡大

人的資本経営、採用強化、DX推進、営業強化、経営力強化(上場支援)等、人事の教育部門以外を対象としたコンテンツIP開発と営業を強化

2. コンテンツIPの価値最大化に向け、多重活用とデリバリーを強化し顧客数増加

- ① 自社営業チャネルに加えて提携先チャネルの確保を加速し、顧客へのデリバリーを強化
- ② 多重活用や多言語化による海外展開を実施

3. 新規成長分野『ライジング・ネクスト』の開発・販売促進を継続

- ① 既存サービスの販促とさらなる新規成長分野の開発を実施
- ② リスキリングニーズへの対応等、個人向けサービス提供を本格化

■時代のニーズに合わせて年間300本以上の開発を継続

年度	20年9月期	21年9月期	22年9月期	23年9月期	24年9月期以降
社会情勢	新型コロナウイルスの感染拡大	引き続き新型コロナによる活動制限が続く	「骨太方針2022」により人的資本経営の推進が加速	生成AIの登場 地方創生の本格化 コロナ禍収束	デジタル活用のさらなる進展 働き方の多様化と人材の流動化 健康経営の進展
開発強化テーマ	・テレワーク対応 ・危機対応マネジメント	・DX推進 ・動画コンテンツ拡充	・企業規模別開発 ・世代別キャリア開発	・職場勤務への回帰 ・対面営業の再強化	・リスキリング(DX)需要の本格化対応 ・多言語対応の強化 ・官公庁・公的機関向け研修
開発総数	319本	321本	333本	362本	年間360本以上
開発プログラム例	・テレワークでの部下指導研修 ・オンライン商談研修 ・内定者オンラインセミナー	・システムエンジニア向け極意シリーズ ・偉人に学ぶシリーズ ・動画で学ぶOffice®シリーズ	・大企業向け研修 ・成長企業向け研修 ・(世代別)壁を乗り越える研修	・ChatGPT活用 ・人格の陶冶シリーズ ・新任管理職シリーズ ・内気な人のためのシリーズ	・個人向けリスキリングニーズに即したDXプログラムの拡大 ・業界別、職種別プログラムの強化 ・健康経営増進プログラムの拡大 ・地域大国向け多言語対応の強化

■各年度におけるジャンル別開発数のベスト5

順位	20年9月期		21年9月期		22年9月期		23年9月期	
1	テレワーク・コロナ対策	42本	デジタルスキル	47本	ビジネススキル	43本	コミュニケーション	40本
2	管理職向け	33本	営業職向け	44本	コミュニケーション	38本	デジタルスキル	32本
3	コミュニケーション	31本	管理職向け	32本	キャリア・モチベーション	36本	ビジネススキル	32本
4	デジタルスキル	23本	部下指導・OJT	22本	管理職向け	32本	管理職向け	27本
5	内定者向け	23本	コンプライアンス	19本	デジタルスキル	30本	部下指導・OJT	23本

オーダーメイド研修



1名さまから参加できる



■ サービス提供先を拡大しコンテンツIP開発をさらに増強
 対象顧客の幅を人事の教育部門以外の企業組織全体、行政、個人に広げ、コンテンツIP開発の幅を人材育成以外に拡大

ターゲット	企業・組織の人事部門				企業・組織の経営企画・営業企画部門			行政	個人
課題	人材育成	人事・評価	労務・福利厚生	採用	DX推進	営業力強化	経営力強化	地方創生	リスキリング
インソースグループの提供サービス	①研修・eラン・アセスメント ・階層別 ・コミュニケーション ・生産性向上 ・キャリア	①研修・eラン・アセスメント ・評価者向け ・目標管理 ・面談	①研修・eラン・アセスメント ・ハラスメント ・健康経営 ・労務管理	①研修・eラン・アセスメント ・内定者向け	①研修・eラン・アセスメント ・Excel, PPT ・Python ・DX理解 ・プロマネ	①研修・eラン・アセスメント ・営業 ・マーケティング ・CS向上	①研修・eラン・アセスメント ・経営人材育成 ・女性活躍推進	②地方創生	③学習支援・キャリア支援 ・OAスキル ・ChatGPT ・プログラミング
	①HR Tech ・Leaf ・Leaf企業内大学 ・STUDIO	①HR Tech ・評価シート ・Web化 ・LeafEva	①HR Tech ・ストレスチェック ・Leaf wellness	②採用サイト制作	②コンサル DX推進・営業戦略・経営戦略(中期経営計画)				
	②コンサル 人的資本経営実現に向けた包括支援(価値向上と情報開示)				②人材紹介		②Webマーケティング支援 ・ECサイト ・デジタル営業	③上場支援、IR支援	
	②コンサル ・教育体系構築	②コンサル ・評価制度構築			①:現在の主力事業 ②:ライジング・ネクスト ③:今後本格的に開発提供予定				



経営基盤(コンテンツ開発力・営業力・システム開発力+社内人的資本)を強化し実現

24年9月期 重点強化 テーマ	1 マーケティング	2 コンサルティング	3 採用と教育
コンテンツ開発	<ul style="list-style-type: none"> 顧客特性に合わせた商品開発 オーナー企業、伝統企業、先進企業等 個人向けサービス(リスクリング) 	<ul style="list-style-type: none"> 人材育成にとどまらずに、企業・行政・個人の課題を総合的に解決する新サービスを開発 	<ul style="list-style-type: none"> マーケティング、コンサルティング、プロジェクトマネジメント、デジタル活用の4分野を徹底教育 エリア限定採用を積極実施
営業	<ul style="list-style-type: none"> 顧客特性に合わせた営業活動とダイレクトマーケティング 他社提携し販売チャンネルを拡大 	<ul style="list-style-type: none"> 23年10月ICOを設立、インソース執行役員メンバーを中心にコンサルティング案件専門営業部隊を発足 単発・単年度で終わらない体系的・包括的な提案営業強化 	<ul style="list-style-type: none"> 23年10月ICSを設立、九州エリアの高度専門人材確保。中途入社だけでなく25年卒から新卒者も確保へ コンサルティング営業担当者の中途採用を強化 首都圏、関西圏でフロント営業担当者を採用 エリア限定採用 Z世代の地元志向に対応
システム開発	<ul style="list-style-type: none"> 営業担当者用CRM改修 データ整備機能と情報量を拡充 ダイレクトマーケティング機能強化 他社提携によるAPI連携開発 	<ul style="list-style-type: none"> コンサルティング提案作成自動化 顧客の教育体系に合わせた公開講座選定システムから開始 	<ul style="list-style-type: none"> IMD所在地の宇都宮エリアでエンジニアを採用 Z世代の地元志向に対応
社内人的資本	<ul style="list-style-type: none"> 顧客特性に関する知識教育 ターゲットリスト作成スキル教育 インサイドセールスの人員増とスキル強化 	<ul style="list-style-type: none"> コンサルティング提案スキル教育 コンサルティングのフレームワーク、資料作成等の基礎スキル強化 	<ul style="list-style-type: none"> プロジェクトマネジメント力、デジタル活用力を全社共通教育に選定 「Leaf企業内大学」を活用し弱点強化～部門ごとにアセスメントを実施し、結果に基づく推奨公開講座を受講

■事業別売上目標と重点施策

単位(百万円)

事業名称	23年9月期 実績	24年9月期 予想	25年9月期 目標	26年9月期 目標	重点施策
全体 (前年比) (24年1～3Q進捗率) CAGR:16.4%	10,783 (+14.5%)	修正 ▲60 12,470 (+15.6%) (73.6%)	14,650 (+17.5%)	17,000 (+16.0%)	<ul style="list-style-type: none"> 企業の様々な経営課題に幅広く対応し、1社当たり売上を拡大 コンテンツIPの価値最大化に向け、多重活用とデリバリーを強化し顧客数増加 新規成長分野『ライジング・ネクスト』の開発・販売促進を継続
講師派遣型研修事業 (前年比) (24年1～3Q進捗率) CAGR:17.2%	5,275 (+13.1%)	修正 ▲335 5,875 (+11.4%) (73.8%)	7,300 (+24.3%)	8,500 (+16.4%)	<ul style="list-style-type: none"> コンサルティングを強化し1社当たり売上高の向上を重視 営業人員拡充と教育を継続強化
公開講座事業 (前年比) (24年1～3Q進捗率) CAGR:16.0%	2,617 (18.0%)	修正 +60 3,100 (+18.4%) (70.9%)	3,530 (+13.9%)	4,090 (+15.9%)	<ul style="list-style-type: none"> リスティング需要に合わせた個人向けセールスを本格化 代理店販売強化のため提携先を確保
研修事業うちDX研修 (※1) (前年比) (24年1～3Q進捗率) CAGR:34.9%	920 (+34.5%)	修正 +150 1,380 (+49.9%) (60.7%)	1,800 (+30.4%)	2,320 (+28.9%)	<ul style="list-style-type: none"> 対象顧客の拡大と商品開発強化 中堅・成長企業、個人(リスティング)、ChatGPTやPython活用等
ITサービス事業 (前年比) (24年1～3Q進捗率) CAGR:17.8%	1,304 (+8.9%)	修正 +150 1,780 (+36.5%) (77.6%)	1,870 (+5.1%)	2,130 (+13.9%)	<ul style="list-style-type: none"> 全11種のLeafシリーズを適切な対象顧客に訴求、新規案件獲得を強化 23年9月期発売の新シリーズの機能追加や新料金プラン追加 382万人(※2)越えの既存ユーザーのLTV向上
その他事業 (前年比) (24年1～3Q進捗率) CAGR:12.8%	1,586 (+18.7%)	修正 +65 1,715 (+8.0%) (73.5%)	1,950 (+13.7%)	2,280 (+16.9%)	<ul style="list-style-type: none"> 地方創生 ～中小企業支援実績の横展開、観光DX領域等の開発 オンライン支援 ～新規民間案件獲得と既存顧客へのコンサル Webマーケティング ～サイト制作・システム開発事業を拡大 人材紹介 ～受注率向上と高報酬単価・限定求人確保の循環強化 コンサルティング ～コンサル領域と専門人材養成講座の開発

※1 講師派遣型研修および公開講座のうち、DX関連研修。実績の再計算および目標の再設定を行っています。 ※2 2024年6月末時点

■ 社会人教育市場 ～引き続き成長余地は大きい

- 市場規模は23年に3,200億円、26年に4,000億円以上と想定※1
うちDX研修市場規模は23年に350億円、26年に400億円と想定※2
- 市場シェアは現在3.1% ※3であり、今後とも成長余地は大きい

■ 人事部門のIT化市場 ～市場拡大が期待できる

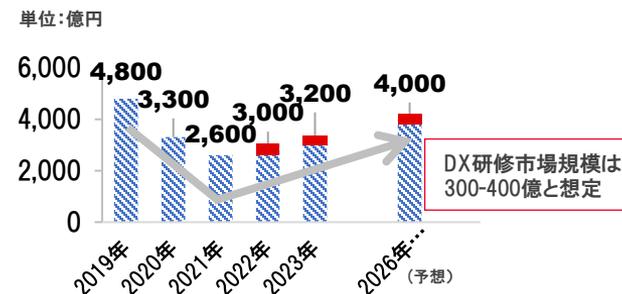
- 市場規模は22年に2,400億円、27年に4,400億円※4と想定
- 今後、人的資本の価値向上および情報開示への事務改善に対するニーズが大きく高まると考えられる
- 人事サポートシステム・LMS「Leaf」の23年9月期売上は13億円であり、成長の余地が大きい

■ 地方創生関連国家予算 ～政府は地方創生事業を推進

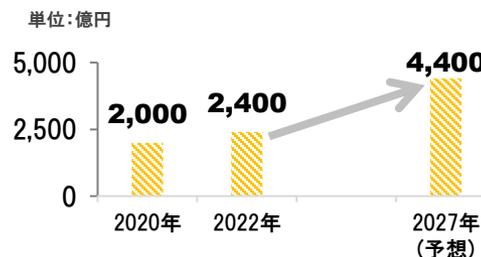
- 地方創生関連国家予算は23年に1.7兆円※5、今後も続くものと想定
- 中小企業の経営支援、観光振興支援、起業促進など、今後、地域に持続可能で発展的な経済循環を生み出すための具体的な支援や人材育成が求められると考えられる

※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 情報処理推進機構(IPA)「デジタル・トランスフォーメーション(DX)推進に向けた企業とIT人材の実態調査」総務省「経済センサス-活動調査」等から当社にて算出
 ※3 23年9月期の社会人教育市場関連売上を100億円として計算
 ※4 総務省及び経済産業省「情報通信業基本調査」を基に当社にて算出
 ※5 内閣府地方創生推進事務局ホームページ内、「地方創生予算」を基に、当社にて算出

研修市場規模予想



人事部門IT化市場規模予想



地方創生関連国家予算

