



2024年11月5日

各位

会社名 株式会社 インソース  
代表者名 代表取締役 執行役員社長 舟橋 孝之  
(コード番号：6200 東証プライム)  
問合せ先 執行役員 社長室長 井上 彩  
(TEL. 03-5577-2283)

## 中期経営計画策定に関するお知らせ Road to Next 2027

当社は、本日開催の取締役会において、25年9月期から27年9月期までの3ヵ年を対象とする中期経営計画（ローリング方式）を策定しましたので、その概要をお知らせいたします。

### 記

#### 1. 中期経営計画の業績予想・目標

単位：百万円	25年9月期 (予想)	26年9月期 (目標)	27年9月期 (目標)	24年9月期 ご参考(実績)
売上高 (前年比)	14,500 (+16.2%)	17,000 (+17.2%)	20,000 (+17.6%)	12,474 (+15.7%)
営業利益 (前年比)	5,520 (+11.8%)	6,600 (+19.6%)	7,800 (+18.2%)	4,937 (+25.3%)
経常利益 (前年比)	5,520 (+11.7%)	6,600 (+19.6%)	7,800 (+18.2%)	4,940 (+25.5%)
当期純利益 (前年比)	3,750 (+11.7%)	4,500 (+20.0%)	5,300 (+17.8%)	3,355 (+25.4%)

#### 2. 25年9月期重点施策

以下の4つの施策のもと、業績予想の実現を目指して参ります。

- 5つのプロフィットセンターで、顧客セグメントに合わせた強く細やかなソリューションを提供  
DX、後継者・次世代幹部育成や健康経営、採用と離職防止等、顧客セグメントごとの課題に特化した商品開発と販促、提案活動を実施し、強力かつきめ細やかに各組織の経営課題を解決
- DX関連サービスラインナップを、グループ全体で拡充  
全セグメントで最重要分野に設定。高いコンテンツ開発力を武器に、職種別・業務別の生成AI活用研修や、動画教材、コンサルティング等、サービスの選択肢とデリバリーを増強
- 行政向けのコンテンツ開発および営業体制を強化  
コロナ禍の研修休止期間を経て、行政組織を取り巻く環境が大きく変化し、教育ニーズも変化。デジタルスキル、政策形成、業務改善を中心に、行政向けサービス提供を強化
- 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
  - 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
  - グループ全体での売上・利益を重視。グループ会社との協働を強化

(注)上記の25年9月期業績予想及び26年9月期・27年9月期業績目標は、本資料の発表日現在において入手可能な情報に基づき作成されたものであり、実際の業績は今後様々な要因により予想・目標数値と異なる可能性があります。

以上

# 株式会社インソース 24年9月期 連結業績 及び 中期経営計画「Road to Next 2027」

2024年11月5日(火)

- 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 連結業績

## Chap. 02

### 中期経営計画「Road to Next 2027」

## Chap. 03

### 25年9月期計画

参考資料① 24年9月期第4四半期(24.7-9)連結業績

参考資料② 会社概要とインソースの特徴

参考資料③ 人的資本拡充について

## ■ 24年9月期(23.10-24.9)連結業績

- 売上高は12,474百万円(前年比15.7%増)で4期連続最高売上、講師派遣型研修事業は5,884百万円(同11.6%増)、公開講座事業は3,060百万円(同16.9%増)、ITサービス事業は1,822百万円(同39.7%増)、その他事業は1,707百万円(同7.6%増)
- 売上総利益は9,613百万円(前年比16.6%増)、売上総利益率は77.1%(同0.6pt増)、営業利益は4,937百万円(同25.3%増)で4期連続最高益、営業利益率は39.6%(同3.0pt増)
- 講師派遣型研修、公開講座ではDX関連研修の受講者が増加。ITサービスは大型案件の獲得とアクティブユーザー数407万人突破により大幅増収。その他事業では、動画・eラーニングやコンサル・アセスメントが順調に成長。セグメント別では官公庁の売上高が、ITサービスの伸長により増加
- 営業利益は、売上高増加および、人件費の伸びが抑制されたことによる販管費率低下により増加

## ■ 中期経営計画「Road to Next 2027」

中期経営計画「Road to Next 2027」の最終年度である27年9月期は、売上高20,000百万円(CAGR 17.0%)、営業利益7,800百万円(CAGR 16.8%)、営業利益率 39.0%(24年9月期比0.3pt減)が目標

## ■ 25年9月期(24.10-25.9)業績予想

- 25年9月期は、営業体制を実質5本部体制に変更し、顧客セグメントに合わせた強く細やかなソリューションを提供していく。売上高14,500百万円(前年比16.2%増)、営業利益5,520百万円(同11.8%増)
- 24年9月期は人員採用数の伸びが鈍化したため営業利益率も上昇したが、25年9月期はマネジメント層を中心にした採用に注力するため、人件費増となり、営業利益率は38.1%(同1.5pt減)を想定

Chap. 01

24年9月期 連結業績

---



# 連結損益計算書① 全体

	23年9月期 4Q(実績)	24年9月期 4Q(実績)	前年同期比		23年9月期 (実績)	24年9月期 (実績)	前年同期比		コメント
			増減値	増減率			増減値	増減率	
売上高	2,884	3,300	+415	+14.4%	10,783	12,474	+1,690	+15.7%	■売上高 【通期】 全事業で増収となり、連結売上高は15.7%増加。特にITサービス事業で、大型案件の獲得とアクティブユーザー数407万人突破により大幅増収
売上総利益	2,236	2,573	+337	+15.1%	8,242	9,613	+1,371	+16.6%	
売上総利益率	77.5%	78.0%	+0.5pt	-	76.4%	77.1%	+0.6pt	-	
販管費	1,102	1,177	+74	+6.7%	4,300	4,676	+376	+8.7%	
販管费率	38.2%	35.7%	▲2.6pt	-	39.9%	37.5%	▲2.4pt	-	■売上総利益 【通期】【4Q】 売上好調により、利益率が改善
総人件費※1	895	942	+47	+5.3%	3,445	3,746	+301	+8.7%	■販管費 【通期】 人件費の伸びが想定より抑制され、販管费率が前年比2.4pt減
オフィス関連費用※2	41	41	+0	+1.0%	170	153	▲16	▲9.7%	
事務・通信費	52	63	+11	+22.1%	194	214	+20	+10.3%	【4Q】 その他経費は、営業交通費の増加などにより、13.1%増加
その他経費	113	128	+14	+13.1%	491	562	+71	+14.5%	
EBITDA	1,165	1,429	+263	+22.6%	4,063	5,053	+990	+24.4%	■営業利益 【通期】 売上、売上総利益増に比して販管費が増加しなかった結果、前年比25.3%増
EBITDAマージン	40.4%	43.3%	+2.9pt	-	37.7%	40.5%	+2.8pt	-	
営業利益	1,133	1,396	+263	+23.2%	3,941	4,937	+995	+25.3%	
営業利益率	39.3%	42.3%	+3.0pt	-	36.5%	39.6%	+3.0pt	-	
経常利益	1,133	1,396	+263	+23.2%	3,937	4,940	+1,003	+25.5%	
当期純利益	772	926	+153	+19.8%	2,676	3,355	+679	+25.4%	

※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月期通期のRSは78百万円(前年比▲36.4%)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



単位(百万円)

		23年9月期 4Q(実績)	24年9月期 4Q(実績)	前年同期比		23年9月期 (実績)	24年9月期 (実績)	前年同期		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 1~4Q 売上構成比 47.2% (前期48.9%)	売上高	1,406	1,551	+144	+10.3%	5,275	5,884	+609	+11.6%	■売上高 【通期】 DX関連研修を中心に実施回数 が増加し、11.6%増加  ■売上総利益 【通期】 高収益の大型通年実施のDX関 連研修、および、民間企業向け の研修実施が増加したため、 12.6%増加
	売上総利益	1,093	1,249	+155	+14.2%	4,148	4,672	+524	+12.6%	
	売上総利益率	77.7%	80.5%	+2.8pt	-	78.6%	79.4%	+0.8pt	-	
	実施回数 単位:回	5,039	5,544	+505	+10.0%	18,858	20,596	+1,738	+9.2%	
	オンライン比率	26.1%	22.0%	▲4.1pt	-	27.6%	21.2%	▲6.4pt	-	
	DX関連研修	327	494	+167	+51.1%	1,252	1,692	+440	+35.1%	
	平均単価 単位:千円	279.2	279.8	+0.6	+0.2%	279.7	285.7	+6.0	+2.1%	
公開講座 事業 1~4Q 売上構成比 24.5% (前期24.3%)	売上高	724	862	+137	+19.0%	2,617	3,060	+442	+16.9%	■売上高 【通期】 講座設定数を拡大したことにより、 受講者数が14.3%増加  ■売上総利益 【通期】 高単価研修、新作の新任管理職 シリーズ等役職者研修の受講者 数増に伴い、売上総利益が 18.5%増加  【4Q】 高単価のIT、DX関連研修の実施 回数と受講者数増加により、 15.8%増加
	売上総利益	588	681	+92	+15.8%	2,029	2,405	+375	+18.5%	
	売上総利益率	81.3%	79.0%	▲2.2pt	-	77.5%	78.6%	+1.1pt	-	
	受講者人数 単位:人	33,550	39,316	+5,766	+17.2%	120,330	137,517	+17,187	+14.3%	
	オンライン比率	72.2%	67.8%	▲4.4pt	-	74.8%	66.2%	▲8.6pt	-	
	DX関連研修	3,826	4,673	+847	+22.1%	13,795	17,606	+3,811	+27.6%	
	実施回数 単位:回	2,530	3,574	+1,044	+41.3%	10,518	12,227	+1,709	+16.2%	
1開催当たり 受講者数	13.3	11.0	▲2.3	▲17.0%	11.4	11.2	▲0.2	▲1.7%		
平均単価 単位:千円	21.5	21.9	+0.3	+1.6%	21.7	22.3	+0.5	+2.3%		

月次開示

月次開示

※ 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

		23年9月期 4Q(実績)	24年9月期 4Q(実績)	前年同期比		23年9月期 (実績)	24年9月期 (実績)	前年同期		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	327	440	+112	+34.4%	1,304	1,822	+517	+39.7%	■売上高 【通期】 文部科学省や厚生労働省などの中央官庁にて新規案件を受注したため、アクティブユーザー数407万人を超え、Leafリカーリング売上は39.6%増加。また、外郭団体にて大型案件を受注したためカスタマイズ売上が増加
	売上総利益	266	359	+92	+34.8%	1,030	1,424	+394	+38.3%	
1~4Q 売上構成比 14.6% (前期12.1%)	売上総利益率	81.5%	81.7%	+0.2pt	-	79.0%	78.2%	▲0.8pt	-	■売上総利益 【通期】 ・売上増加に伴い、売上総利益も38.3%伸長 ・3Qの大型案件の開始に伴い、通信費が上昇したため、売上総利益率は0.8pt減少
	Leafリカーリング (月額収入)	193	282	+89	+46.1%	699	976	+277	+39.6%	
	Leafカスタマイズ売上	106	127	+20	+19.4%	385	611	+226	+58.7%	
	ストレスチェック	27	29	+2	+10.7%	218	233	+14	+6.6%	
	Leaf有料利用組織 単位:組織	-	-	-	-	638	741	+103	+16.1%	
	アクティブユーザー 単位:千人	-	-	-	-	2,895	4,070	+1,175	+40.6%	
	月次開示									
その他事業	売上高	426	446	+20	+4.8%	1,586	1,707	+120	+7.6%	■売上高 【通期】 コンサル・アセスメント事業は1Qに設立したICOの成果により、49.4%増加。また、動画販売本数が計画より増加し、その他事業全体では7.6%増
	売上総利益	287	283	▲4	▲1.6%	1,032	1,110	+78	+7.6%	
1~4Q 売上構成比 13.5% (前期14.8%)	売上総利益率	67.5%	63.4%	▲4.1pt	-	65.1%	65.1%	▲0.0pt	-	【4Q】 コンサル・アセスメントは伸びたが、オンラインセミナー代行の売上が31.6%減となり、事業全体の売上は4.8%の伸びにとどまる  ■売上総利益 【通期】 高収益の動画関連サービスの増収により、7.6%増加
	動画販売	84	91	+7	+8.4%	471	548	+76	+16.2%	
	映像制作ソリューション	21	23	+2	+10.5%	62	95	+32	+52.8%	
	動画レンタル	9	12	+3	+38.1%	39	41	+2	+6.8%	
	クラウド型eランSTUDIO	37	43	+5	+15.5%	153	172	+18	+12.3%	
	コンサル・アセスメント	50	63	+12	+24.5%	136	203	+67	+49.4%	
	オンラインセミナー代行	58	39	▲18	▲31.6%	203	182	▲20	▲10.3%	
	地方創生サービス	99	101	+2	+2.1%	151	183	+32	+21.2%	
	Webマーケティング	55	45	▲9	▲17.3%	221	232	+11	+5.0%	

※ 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

# 連結貸借対照表

	23年9月末 (実績)	24年9月期 期末(実績)	前期末比		コメント
			増減値	増減率	
流動資産	5,135	7,405	+2,269	+44.2%	・売上、利益増により現預金および流動資産が増加
うち現預金	3,515	5,705	+2,189	+62.3%	
固定資産	5,659	5,772	+112	+2.0%	
資産合計	10,795	13,177	+2,382	+22.1%	
流動負債	2,822	3,199	+376	+13.4%	・前受金は人財育成スマートパックの未利用分であり、11.5%増加
うち前受金※	850	948	+97	+11.5%	
固定負債	43	43	▲0	▲0.8%	
純資産	7,929	9,935	+2,005	+25.3%	
負債・純資産合計	10,795	13,177	+2,382	+22.1%	

	23年9月期	24年9月期
ROE	<b>38.1%</b>	<b>37.6%</b>

	23年9月期	24年9月期
ROIC	<b>38.4%</b>	<b>39.2%</b>

	23年9月期	24年9月期
ROA	<b>27.4%</b>	<b>28.0%</b>

# 顧客セグメント別業績

		23年9月期		24年9月期		24年9月期 目標社数と進捗率、評価		
		実績	前年比	実績	前年比			
<b>EB</b> エンタープライズビジネス (従業員数1,000名以上) (売上構成比 38.2%)	顧客あたりの平均売上高(千円)	<b>1,634</b>	-	<b>1,651</b>	<b>+62</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>DX含む大型の講師派遣型研修やLeafの獲得が増加したものの、想定より伸びず、目標社数は未達成</li> <li>今後も新商品開発と複合提案を強化</li> </ul>		
	顧客数(社)	<b>2,572</b>	-	<b>2,806</b>	<b>+234</b>			
	売上(百万円)	<b>4,204</b>	-	<b>4,760</b>	<b>+13.2%</b>			
	10百万円以上	売上高目標到達社数(社)	<b>70</b>	<b>+3</b>	<b>82</b>	<b>+12</b>	<b>90社</b>	<b>91.1%</b>
<b>MM</b> ミッドマーケットビジネス (300~999名) (売上構成比 16.7%)	顧客あたりの平均売上高(千円)	<b>886</b>	-	<b>915</b>	<b>+29</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ICOを中心に、経営トップに向けたコンサルティング提案を強化し、目標社数達成</li> </ul>		
	顧客数(社)	<b>2,033</b>	-	<b>2,278</b>	<b>+245</b>			
	売上(百万円)	<b>1,802</b>	-	<b>2,084</b>	<b>+15.7%</b>			
	5百万円以上	売上高目標到達社数(社)	<b>51</b>	<b>+16</b>	<b>70</b>	<b>+19</b>	<b>70社</b>	<b>100.0%</b>
<b>GB</b> グロウビジネス (299名以下) (売上構成比 25.7%)	顧客あたりの平均売上高(千円)	<b>400</b>	-	<b>413</b>	<b>+13</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>公開講座や動画レンタル等、GBのニーズに沿った商品サービスの開発・改修と販促を実施し売上増となったものの、GB向けの複合提案が不十分であり、目標社数は未達成</li> </ul>		
	顧客数(社)	<b>7,043</b>	-	<b>7,767</b>	<b>+724</b>			
	売上(百万円)	<b>2,817</b>	-	<b>3,208</b>	<b>+13.9%</b>			
	1百万円以上	売上高目標到達社数(社)	<b>738</b>	<b>+130</b>	<b>768</b>	<b>+30</b>	<b>890社</b>	<b>86.3%</b>
<b>民間全セグメント</b> 100千円以上	売上高目標到達社数(社)	<b>6,281</b>	-	<b>7,416</b>	<b>+1,135</b>	<b>7,200社</b>	<b>103.0%</b>	○
<b>公共</b> (売上構成比 19.4%)	顧客あたりの平均売上高(千円)	<b>857</b>	-	<b>995</b>	<b>+139</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Leafの好調により売上高が23.5%増加</li> <li>今後はLeafに加えて行政向け研修を拡販し、広く安定した顧客基盤を構築</li> </ul>		
	顧客数(組織)	<b>2,289</b>	-	<b>2,434</b>	<b>+145</b>			
	売上(百万円)	<b>1,961</b>	-	<b>2,422</b>	<b>+23.5%</b>			
	100千円以上	売上高目標到達社数(組織)	<b>2,436</b>	<b>+412</b>	<b>2,527</b>	<b>+91</b>	<b>2,700組織</b>	<b>94.6%</b>
営業一人当たり売上高(百万円)		<b>48.4</b>	<b>▲0.2</b>	<b>49.7</b>	<b>+1.2</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>大型提案のためのコンサル力強化やデジタル活用教育を行い、生産性が向上</li> <li>25年9月期も同じ方針で教育を継続</li> </ul>		
営業一人当たり営業利益(百万円)		<b>17.7</b>	<b>+0.3</b>	<b>19.5</b>	<b>+1.8</b>			
期末時点の営業人数(人)		<b>222</b>	<b>+15.0%</b>	<b>264</b>	<b>+12.8%</b>			

# 業種別業績

単位(百万円)

製造業	売上 構成比	20.9%
	23年9月期 ▶ 24年9月期	前年比
	2,274 ▶ 2,601	+14.4%

官公庁・自治体	売上 構成比	17.6%
	23年9月期 ▶ 24年9月期	前年比
	1,757 ▶ 2,199	+25.1%

ITサービス業 情報通信業	売上 構成比	13.8%
	23年9月期 ▶ 24年9月期	前年比
	1,511 ▶ 1,722	+13.9%

建築・不動産	売上 構成比	8.9%
	23年9月期 ▶ 24年9月期	前年比
	1,012 ▶ 1,105	+9.2%

サービス業	売上 構成比	7.5%
	23年9月期 ▶ 24年9月期	前年比
	832 ▶ 933	+12.2%

教育・大学	売上 構成比	7.1%
	23年9月期 ▶ 24年9月期	前年比
	798 ▶ 881	+10.5%

金融	売上 構成比	5.7%
	23年9月期 ▶ 24年9月期	前年比
	656 ▶ 716	+9.0%

流通・商社	売上 構成比	4.9%
	23年9月期 ▶ 24年9月期	前年比
	466 ▶ 610	+30.7%

医療・福祉	売上 構成比	4.5%
	23年9月期 ▶ 24年9月期	前年比
	526 ▶ 565	+7.5%

運輸・倉庫	売上 構成比	3.9%
	23年9月期 ▶ 24年9月期	前年比
	426 ▶ 489	+14.7%

電力・ガス・水道	売上 構成比	2.6%
	23年9月期 ▶ 24年9月期	前年比
	291 ▶ 321	+10.2%

その他	売上 構成比	2.6%
	23年9月期 ▶ 24年9月期	前年比
	228 ▶ 323	+41.5%

## ■コンテンツ数、講師数が順調増。顧客獲得にあわせて問合せ数、WEBinsource登録数が増加

	23年9月期 (実績)	24年9月期 1~3Q(実績)	24年9月期 4Q(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)	276 (4,432)	90 (4,522)	366 (進捗率101.7%)	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)	391 (4,328)	73 (4,401)	464 (進捗率232.0%)	200 (4,137)
	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)	210 (754)	189 (943)	68 (1,011)	257 (進捗率102.8%)	250 (1,004)
	中核Webページデザイン変更数※1 単位:ページ	-	5,223	216	5,439 (進捗率108.8%)	5,000
月次開示	問合せ数※2、3 単位:本	5,086	4,568	1,484	6,052 (進捗率100.9%) (前年比119.0%)	6,000
	WEBinsource新規登録先数※4 単位:組織 (累計契約数)	2,975 (21,644)	2,128 (23,772)	662 (24,434)	2,790 (進捗率116.3%) (前年比▲14.9%)	2,400 (24,044)
	新規契約講師数※5 単位:人 (契約講師数)	62 (377)	42 (419)	11 (430)	53 (増加進捗率132.5%)	40 (417)
	うちDX講師数※5 単位:人 (契約講師数)	17 (84)	23 (107)	5 (112)	29 (増加進捗率116.0%)	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、329千円の増収効果(2024年9月期実績)

※4 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) ※5 講師数、DX講師数は各四半期末時点の数字

## ■ 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		24年9月期 4Q		24年 度計
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	デジタルスキル	17本	115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	ビジネススキル	17本	72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	管理職向け	15本	59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	中堅向け	9本	17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	新人・若手向け	8本	18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	リスクマネジメント・ コンプライアンス	6本	15本
-	官公庁・行政組織向け	1本	官公庁・行政組織向け	0本	官公庁・行政組織向け	14本	官公庁・行政組織向け	41本	56本

## ■ 重点テーマ 24年9月期開発状況

テーマ	開発方針・開発コンテンツ
デジタルスキル分野	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開発。 デジタル分野の研修115本、うちChatGPTに関連する研修22本を開発
官公庁・行政組織向け	コンテンツ開発担当が組織課題を直接ヒアリングし、伴走型政策形成、離職防止、評価合わせ、 BPRなど官公庁・行政組織向けに56本のコンテンツを開発
次世代経営層、 経営幹部候補人材向け	①24年3月より公開講座にて「名著から学ぶ経営戦略シリーズ～企業戦略論」を提供開始。ジェイB. バーニー氏/ウィリアム S.ヘスター氏の「企業戦略論」に沿い、読書会形式で学ぶ研修 ②24年10月より「神戸大学MBA教授陣に学ぶ～経営学の実践知」を開講。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科目をケースを用いた討議形式で集中して学ぶプログラム

# 24年9月期～主なニュース（24年10月31日現在）

## ■「Leaf」シリーズ獲得など公共マーケットを開拓・深耕。DX関連や経営層育成の新商品を開発

	ニュース	事業分野・課題
23年10月	株式会社インソースコンサルティング(ICO)、 株式会社インソースクリエイティブソリューションズ(ICS)設立	コンサルティング、 コンテンツ開発
12月	地方公共団体向け「Leaf LGWAN Learning」提供開始 ～「LGWAN」にて唯一の動画掲載無制限のeラーニングシステム	ITサービス、 動画・eラーニング
24年1月	動画・eラーニング販売商品200本を価格変更(1/26より)	動画・eラーニング
3月	「DX実現コンサルティング」を開始 ～中堅・成長企業を対象にシステム開発にサードオピニオンを提供するサービス	コンサルティング
4月	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を提供	ITサービス
	「福井県自治研修所研修業務」の委託先として研修運營業務を開始	自治体向け研修運営
6月	MS&ADインターリスク総研様「DX人材育成プログラム」のパートナーに選定	DX、コンサルティング
	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
8月	Forbes Asiaによる「Best Under A Billion」アジア・太平洋地域の企業の中から200社に、 3年連続で選ばれる	IR
	LMS「Leaf」アクティブユーザー数 400万人突破	ITサービス
9月	JR九州様「DX人材育成パートナー」に選定	DX、コンサルティング
	奈良県主催「オンライン学習促進事業」を2年連続で実施 ～県内企業に勤務される方が無料でリスキリングを行えるeラーニング運用	ITサービス
10月	「神戸大学MBA教授陣に学ぶ～経営学の実践知」を開講	産学連携、 コンテンツ開発

Chap. 02

中期経営計画「Road to Next 2027」

---



**1** 2027年9月期の売上高20,000百万円

**2** 2027年9月期の営業利益7,800百万円

**3** 3年間の売上高CAGR(年平均成長率)17.0%

## 【参考】

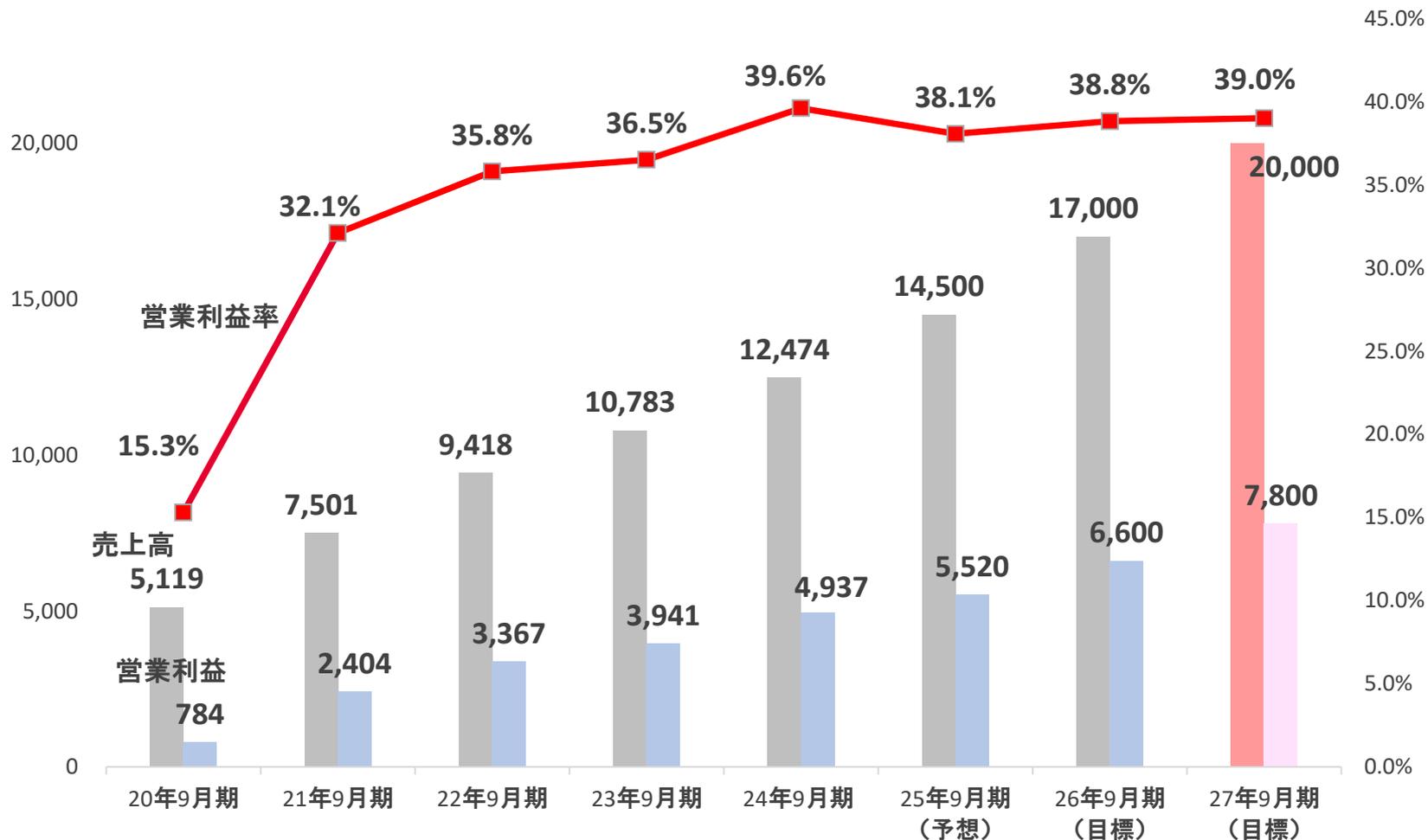
- 新規上場した16年9月期は、売上高2,915百万円
- 上場以来8年間(16年9月期～24年9月期)の売上高CAGRは19.9%

# 中期経営計画「Road to Next 2027」～連結業績推移

■ 本中計では27年9月期に売上高20,000百万円、営業利益7,800百万円、営業利益率39.0%を目指す

■ 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

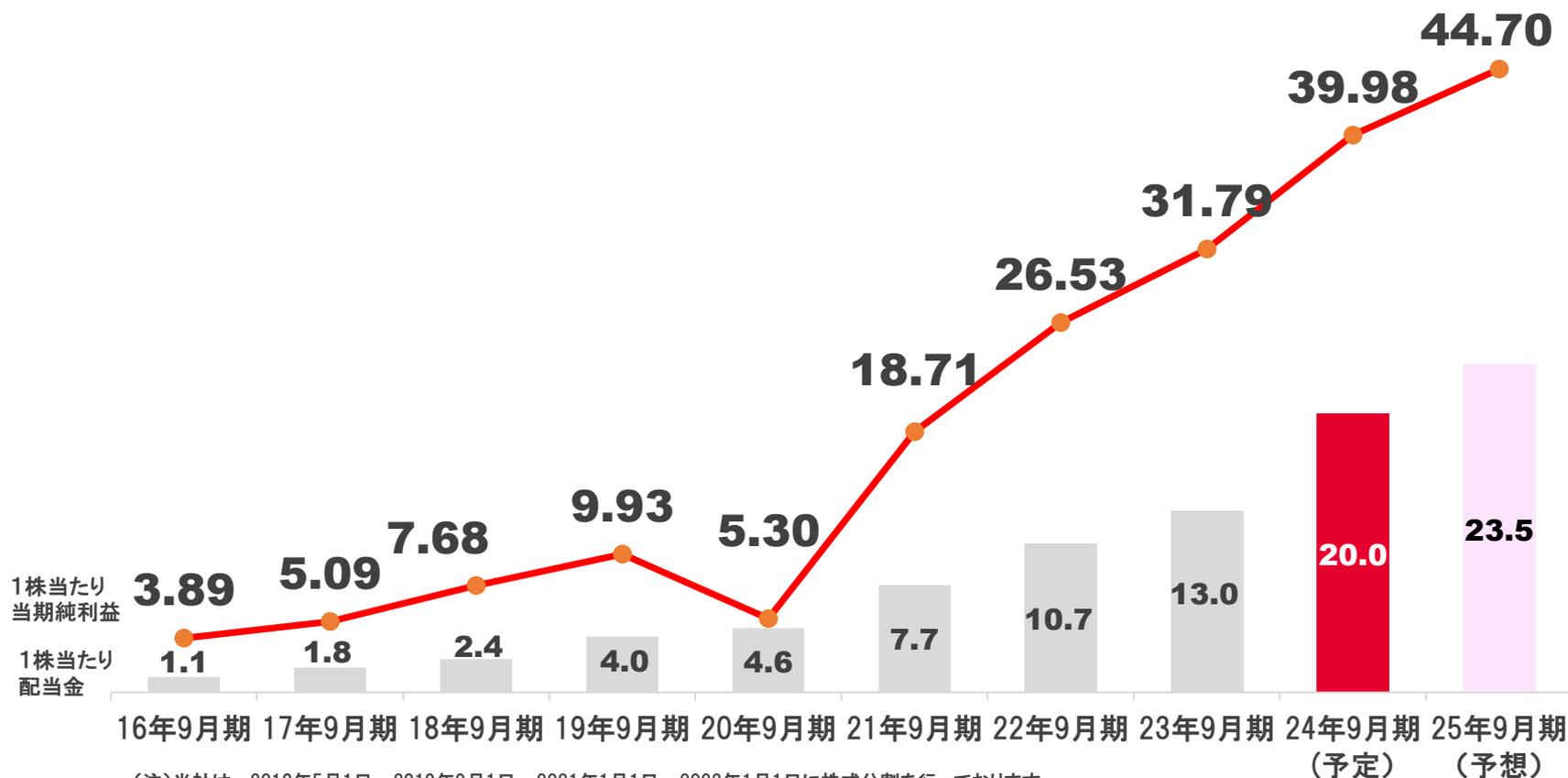
単位(百万円)



# 株主還元方針および配当予想

- 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
- 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18.1倍を予定

単位(円)



(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。配当金は株主総会で決議されます。

## Chap. 03

### 25年9月期計画

---



## ■重点施策

### 1. 5つのプロフィットセンターで、顧客セグメントに合わせた強く細やかなソリューションを提供

DX、後継者・次世代幹部育成や健康経営、採用と離職防止等、顧客セグメントごとの課題に特化した商品開発と販促、提案活動を実施し、強力かつきめ細やかに各組織の経営課題を解決

### 2. DX関連サービスラインナップを、グループ全体で拡充

全セグメントで最重要分野に設定。高いコンテンツ開発力を武器に、職種別・業務別の生成AI活用研修や、動画教材、コンサルティング等、サービスの選択肢とデリバリーを強化

### 3. 行政向けのコンテンツ開発および営業体制を強化

コロナ禍の研修休止期間を経て、行政組織を取り巻く環境が大きく変化し、教育ニーズも変化。デジタルスキル、政策形成、業務改善を中心に、行政向けサービス提供を強化

### 4. 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

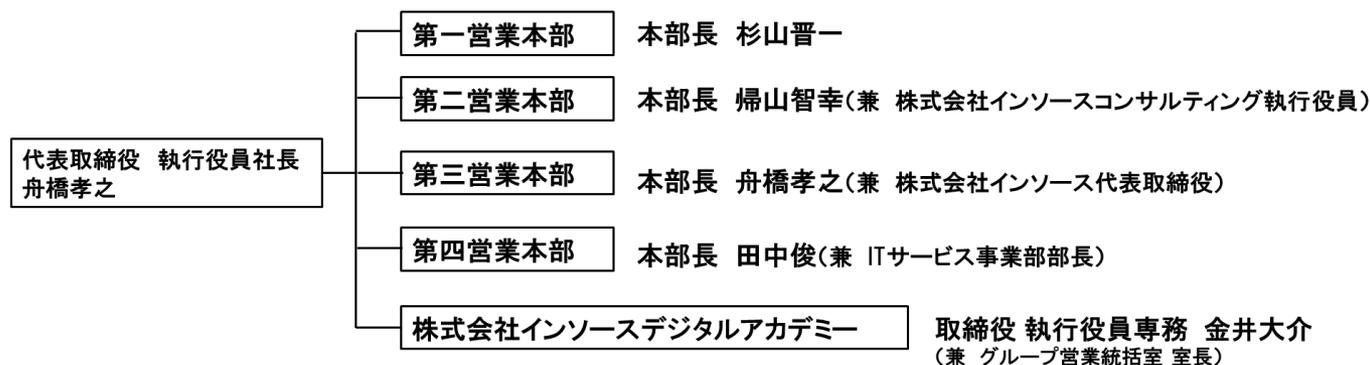
- ① 既存サービスの販促とさらなる新規成長分野の開発を実施
- ② グループ全体での売上・利益を重視。グループ会社との協働を強化

# 25年9月期 営業体制～5つのプロフィットセンターに変更

- 業績拡大を加速させるため、実質5本部制とし、実績ある本部長を配置、市場ニーズにあわせ独自の方針で活動
- 「強い」リレーションを獲得し、1社あたり売上高を拡大

プロフィットセンター	重点セグメント	重点施策	本部長について
第一営業本部	EB	<ul style="list-style-type: none"> <li>・インソースGの総合力を活用した伴走型事業支援</li> <li>・人的資本、DX、グローバル、ESG強化支援</li> <li>・企業グループ別担当者制を導入し、リレーション強化</li> </ul>	EBに対する売上拡大のため、DX強化と個社対応力を強化することを目的として、大企業取引・大型取引の経験が豊富なIDA代表取締役の杉山晋一が就任
第二営業本部	MM	<ul style="list-style-type: none"> <li>・優秀な人材の確保、定着につながる支援の強化</li> <li>・着実に人が育つ仕組みづくりや幹部養成を支援</li> <li>・DX化やグローバル化への対応を促す支援</li> </ul>	MMのコンサルティングニーズへの対応力強化を目的として、インソースコンサルティング戦略担当執行役員の帰山智幸が就任
第三営業本部	GB	<ul style="list-style-type: none"> <li>・人事・経営ニーズにトータルで対応、ワンストップ化</li> <li>・新卒採用から管理職、経営幹部までの教育支援</li> <li>・評価制度や教育体系導入、デジタル化の支援</li> </ul>	GBとの取引拡大のため、一層緊密に商品開発、ダイレクトマーケティング、公開講座の連携を取っていくことを目的として、インソース代表取締役の舟橋孝之が就任
第四営業本部	公共	<ul style="list-style-type: none"> <li>・インソースGの多様なサービスの重層的提供強化</li> <li>・DX含む、行政組織の新ニーズ対応コンテンツを開発</li> <li>・「Leaf」シリーズ導入自治体、外郭団体の拡大</li> </ul>	24年9月期、ITサービス事業において、行政組織向けの売上を飛躍的に高めた実績を踏まえ、ITサービス事業部執行役員田中俊が行政向け営業統括として就任
インソースデジタルアカデミー	全セグメント (DX商材拡販) IT企業	<ul style="list-style-type: none"> <li>・EB・MM向け通年DX研修実施先の拡大</li> <li>・DX教育先に階層別研修、人財育成スマートパック販促</li> <li>・IT企業にインソースGのサービスをトータルで提供</li> </ul>	25年9月期成長の柱である、DX教育強化のため、インソースデジタルアカデミーの取締役 執行役員専務にインソース取締役の金井大介が就任し、グループ営業統括室長と兼務

## ■ 体制図



# 25年9月期 通期計画と事業別重点施策

## DX支援を中心としたデジタル分野に注力し、コンテンツの拡充、販促を強化

単位(百万円)

	24年9月期 (実績)	25年9月期 (予想)	前年比		増減要因
			増減値	増減率	
売上高	12,474	14,500	+2,026	+16.2%	■売上高 営業体制をセグメント別(EB、MM、GB、官公庁)にターゲットを設定した4営業本部+IDAの5本部体制にし、売上向上を図る。公開講座事業において、来場型会場を東京・大阪に増設し、さらなる増収を実現
売上総利益	9,613	11,350	+1,736	+18.1%	
売上総利益率	77.1%	78.3%	+1.2pt	-	■売上総利益 売上増を見込むため、売上総利益が増加
販管費	4,676	5,830	+1,153	+24.7%	■販管費 25年4月入社の新入りの採用が順調であり、中途採用もマネジメント層中心に力を入れるため、人件費が増加
販管费率	37.5%	40.2%	+2.7pt	-	
総人件費 (※1)	3,746	4,540	+794	+21.2%	■営業利益率 24年9月期は人員採用数の伸びが鈍化したため営業利益率も上昇したが、25年9月期はマネジメント層を中心とした採用に注力するため、人件費増となり、営業利益率は低下
営業利益	4,937	5,520	+582	+11.8%	
営業利益率	39.6%	38.1%	▲1.5pt	-	

単位(百万円)

	24年9月期 (実績)	25年9月期 (予想)	増減値	増減率	事業別重点施策
講師派遣型研修事業	5,884	6,830	+945	+16.1%	・複合提案を徹底し1社当たりの売上拡大、併せて新規顧客を開拓
公開講座事業	3,060	3,600	+540	+17.7%	・好調な来場型会場を増設し、さらなる増収を実現 ・提携先講座も含め収益性の高いIT研修拡販を強化
研修事業うちDX研修 (※2)	1,205	1,570	+365	+30.3%	・全セグメントで重点商材と位置づけ、商品開発、販促を強化
ITサービス事業	1,822	2,040	+218	+12.0%	・176種類(※3)の機能数と安定運用をアピールし、民間大企業での獲得強化 ・407万人(※3)越えの既存ユーザーのLTV向上
その他事業	1,707	2,030	+323	+18.9%	・地域創生～都道府県/政令指定都市向け中小企業支援パッケージの横展開、新規民間案件の獲得 ・オンライン支援～対面での運用支援、動画制作など事業領域を拡大 ・BPO事業の強化～インソースビジネスレップを中心としてITサービスを強みにして新規顧客の獲得 ・人材紹介～量より質を重視した採用を継続し高単価採用の実現 ・コンサルティング～人材領域、組織開発領域の支援を強化

※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 ※2講師派遣型研修および公開講座のうち、DX関連研修 ※3 2024年9月末時点  
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。

# 25年9月期 人的資本 連結従業員数

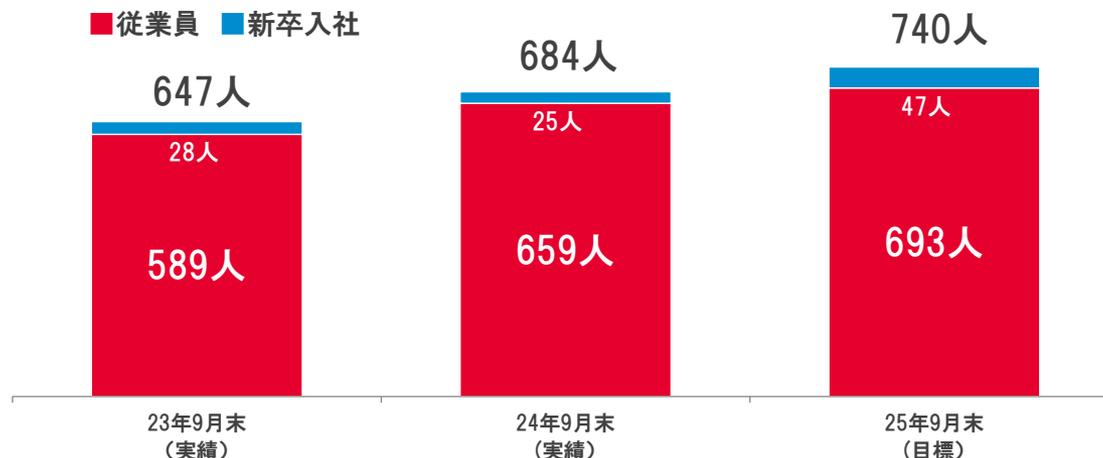
■ 24年9月期の従業員数純増数は37名(新卒25名、中途12名)

■ 25年4月は新卒採用活動成功により、前年比倍増の47名入社予定、25年9月期は740名(56名増)を想定

連結従業員数	23年9月末 実績	24年9月期 実績 (前期末比) (目標比)	達成率 (増加目標比)	24年9月期 目標 (前期末比)	25年9月末 目標 (前期末比)
従業員数※ 単位:人	647	684 (+37) (+4)	100.4% (+4)	680 (+33)	740 (+56)

## ■ 従業員数推移

■ 従業員 ■ 新卒入社



## ■ 人件費予想

単位(百万円)

	24年9月期	25年9月期
総人件費	3,746	4,540
増減値	+301	+794
前年比	+8.7%	+21.2%

※ 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

## <参考資料①> 24年9月期第4四半期(24.7-9)連結業績

---



# 連結損益計算書 全体

単位(百万円)

	23年9月期 4Q(実績)	24年9月期 1Q(実績)	2Q(実績)	3Q(実績)	4Q(実績)	前年同期比
<b>売上高</b>	<b>2,884</b>	<b>2,870</b>	<b>3,148</b>	<b>3,155</b>	<b>3,300</b>	<b>+415 +14.4%</b>
(前年同期比:YoY)	(+13.3%)	(+11.0%)	(+20.3%)	(+17.1%)	(+14.4%)	
(前四半期比:QoQ)	(+189)	(▲14)	(+27)	(+7)	(+144)	
<b>売上総利益</b>	<b>2,236</b>	<b>2,224</b>	<b>2,436</b>	<b>2,379</b>	<b>2,573</b>	<b>+337 +15.1%</b>
(前年同期比:YoY)	(+14.7%)	(+13.6%)	(+20.2%)	(+17.7%)	(+15.1%)	
(前四半期比:QoQ)	(+215)	(▲11)	(+212)	(+357)	(+194)	
(売上総利益率)	(77.5%)	(77.5%)	(77.4%)	(75.4%)	(78.0%)	(+0.5pt)
<b>営業利益</b>	<b>1,133</b>	<b>1,061</b>	<b>1,339</b>	<b>1,139</b>	<b>1,396</b>	<b>+263 +23.2%</b>
(前年同期比:YoY)	(+21.9%)	(+18.8%)	(+29.2%)	(+29.9%)	(+23.2%)	
(前四半期比:QoQ)	(+255)	(▲72)	(+278)	(▲199)	(+256)	
(営業利益率)	(39.3%)	(37.0%)	(42.5%)	(36.1%)	(42.3%)	(+3.0pt)
<b>経常利益</b>	<b>1,133</b>	<b>1,061</b>	<b>1,341</b>	<b>1,140</b>	<b>1,396</b>	<b>+263 +23.2%</b>
(前年同期比:YoY)	(+21.6%)	(+19.2%)	(+29.7%)	(+29.8%)	(+23.2%)	
(前四半期比:QoQ)	(+254)	(▲71)	(+279)	(▲201)	(+256)	
<b>当期純利益</b>	<b>772</b>	<b>726</b>	<b>1,025</b>	<b>677</b>	<b>926</b>	<b>+153 +19.8%</b>
(前年同期比:YoY)	(+33.3%)	(+19.0%)	(+44.9%)	(+15.8%)	(+19.8%)	
(前四半期比:QoQ)	(+188)	(▲46)	(+298)	(▲348)	(+249)	

単位(百万円)

	23年9月期 4Q(実績)	24年9月期 1Q(実績)	2Q(実績)	3Q(実績)	4Q(実績)	前年同期比	
<b>売上高</b>	<b>1,406</b>	<b>1,571</b>	<b>1,149</b>	<b>1,612</b>	<b>1,551</b>	<b>+144</b>	<b>+10.3%</b>
(前年同期比: YoY)	(+11.5%)	(+12.4%)	(+14.0%)	(+10.3%)	(+10.3%)		
(前四半期比: QoQ)	(▲55)	(+165)	(▲422)	(+463)	(▲61)		
売上構成比(%)	48.8%	54.8%	36.5%	51.5%	47.0%		
<b>売上総利益</b>	<b>1,093</b>	<b>1,262</b>	<b>915</b>	<b>1,246</b>	<b>1,249</b>	<b>+155</b>	<b>+14.2%</b>
(前年同期比: YoY)	(+9.8%)	(+14.3%)	(+13.2%)	(+10.9%)	(+14.2%)		
(前四半期比: QoQ)	(▲49)	(+168)	(▲346)	(+330)	(+2)		
(売上総利益率)	(77.7%)	(80.3%)	(79.7%)	(77.3%)	(80.5%)	(+2.8pt)	
<b>実施回数</b> 単位: 回	<b>5,039</b>	<b>5,567</b>	<b>3,840</b>	<b>5,645</b>	<b>5,544</b>	<b>+505</b>	<b>+10.0%</b>
(前年同期比: YoY)	(+11.3%)	(+9.1%)	(+9.8%)	(+8.1%)	(+10.0%)		
(前四半期比: QoQ)	(▲181)	(+528)	(▲1,727)	(+1,805)	(▲101)		
<b>うちオンライン研修</b>	<b>1,313</b>	<b>1,456</b>	<b>943</b>	<b>741</b>	<b>1,218</b>	<b>▲95</b>	<b>▲7.2%</b>
(構成比)	(26.1%)	(26.2%)	(24.6%)	(13.1%)	(22.0%)	(▲4.1pt)	
<b>平均単価</b> 単位: 千円	<b>279.2</b>	<b>282.3</b>	<b>299.3</b>	<b>285.6</b>	<b>279.8</b>	<b>+0.6</b>	<b>+0.2%</b>
(前年同期比: YoY)	(+0.2%)	(+3.1%)	(+3.8%)	(+2.0%)	(+0.2%)		
(前四半期比: QoQ)	(▲0.9)	(+3.2)	(+17.0)	(▲13.6)	(▲5.9)		

	23年9月期 4Q(実績)	24年9月期 1Q(実績)	2Q(実績)	3Q(実績)	4Q(実績)	前年同期比	
<b>売上高</b>	<b>724</b>	<b>696</b>	<b>642</b>	<b>859</b>	<b>862</b>	<b>+137</b>	<b>+19.0%</b>
(前年同期比:YoY)	(+20.9%)	(+13.4%)	(+20.6%)	(+24.3%)	(+19.0%)		
(前四半期比:QoQ)	(+15)	(▲28)	(▲53)	(+216)	(+3)		
売上構成比(%)	11.4%	10.0%	24.1%	10.7%	26.1%		
<b>売上総利益</b>	<b>588</b>	<b>557</b>	<b>484</b>	<b>682</b>	<b>681</b>	<b>+92</b>	<b>+15.8%</b>
(前年同期比:YoY)	(+20.9%)	(+13.4%)	(+20.6%)	(+24.3%)	(+15.8%)		
(前四半期比:QoQ)	(+39)	(▲31)	(▲72)	(+198)	(▲0)		
(売上総利益率)	<b>(81.3%)</b>	<b>(80.0%)</b>	<b>(75.4%)</b>	<b>(79.4%)</b>	<b>(79.0%)</b>	<b>(▲2.2pt)</b>	
<b>受講者数 単位:人</b>	<b>33,550</b>	<b>32,907</b>	<b>29,366</b>	<b>35,928</b>	<b>39,316</b>	<b>+5,766</b>	<b>+17.2%</b>
(前年同期比:YoY)	(+16.8%)	(+9.9%)	(+13.7%)	(+15.9%)	(+17.2%)		
(前四半期比:QoQ)	(+2,542)	(▲643)	(▲345)	(+6,562)	(+3,388)		
<b>うちオンライン研修</b>	<b>24,230</b>	<b>23,178</b>	<b>21,837</b>	<b>19,336</b>	<b>26,659</b>	<b>+2,429</b>	<b>+10.0%</b>
(構成比)	(72.2%)	(70.4%)	(74.4%)	(53.8%)	(67.8%)	(▲4.4pt)	
<b>実施回数 単位:回</b>	<b>2,530</b>	<b>2,709</b>	<b>3,016</b>	<b>2,928</b>	<b>3,574</b>	<b>+1,044</b>	<b>+41.3%</b>
(前年同期比:YoY)	(+2.6%)	(+2.7%)	(+11.4%)	(+10.7%)	(+41.3%)		
(前四半期比:QoQ)	(▲114)	(+179)	(+307)	(▲88)	(+646)		
<b>1開催当たり受講者数</b>	<b>13.3</b>	<b>12.1</b>	<b>9.7</b>	<b>12.3</b>	<b>11.0</b>	<b>▲2.3</b>	<b>▲17.0%</b>
(前年同期比:YoY)	(+13.8%)	(+6.9%)	(+2.1%)	(+4.6%)	(▲17.0%)		
(前四半期比:QoQ)	(+1.6)	(▲1.1)	(▲2.4)	(+2.53)	(▲1.3)		
<b>平均単価 単位:千円</b>	<b>21.5</b>	<b>21.1</b>	<b>21.8</b>	<b>23.9</b>	<b>21.9</b>	<b>+0.3</b>	<b>+1.6%</b>
(前年同期比:YoY)	(▲0.6%)	(+0.4%)	(+2.1%)	(+4.6%)	(+1.6%)		
(前四半期比:QoQ)	(▲1.3)	(▲0.4)	(+0.7)	(+2.0)	(▲2.0)		

	23年9月期 4Q(実績)	24年9月期 1Q(実績)	2Q(実績)	3Q(実績)	4Q(実績)	前年同期比	
売上高	<b>327</b>	<b>286</b>	<b>757</b>	<b>338</b>	<b>440</b>	<b>+112</b>	<b>+34.4%</b>
(前年同期比:YoY)	(+4.1%)	(+33.8%)	(+45.0%)	(+40.8%)	(+34.4%)		
(前年同期比:QoQ)	(+87)	(▲41)	(+471)	(▲419)	(+101)		
売上構成比	14.8%	10.0%	24.1%	10.7%	13.3%		
<内訳>							
リカーリング売上(月額収入)	<b>193</b>	<b>211</b>	<b>218</b>	<b>264</b>	<b>282</b>	<b>+89</b>	<b>+46.1%</b>
(前年同期比:YoY)	(+22.9%)	(+30.3%)	(+29.7%)	(+50.6%)	(+46.1%)		
(前四半期比:QoQ)	(+17)	(+18)	(+6)	(+46)	(+18)		
単月※1	<b>67</b>	<b>73</b>	<b>72</b>	<b>89</b>	<b>97</b>	<b>+30</b>	<b>+44.7%</b>
1組織平均単価(単位:千円)	<b>102.8</b>	<b>107.7</b>	<b>108.4</b>	<b>126.1</b>	<b>128.9</b>	<b>+26.1</b>	<b>+25.4%</b>
Leafカスタマイズ売上	<b>106</b>	<b>27</b>	<b>385</b>	<b>71</b>	<b>127</b>	<b>+20</b>	<b>+19.4%</b>
ストレスチェック	<b>27</b>	<b>46</b>	<b>154</b>	<b>2</b>	<b>29</b>	<b>+2</b>	<b>+10.7%</b>
売上総利益※2	<b>266</b>	<b>207</b>	<b>611</b>	<b>245</b>	<b>359</b>	<b>+92</b>	<b>+34.8%</b>
(前年同期比:YoY)	(+3.1%)	(+40.3%)	(+42.9%)	(+31.0%)	(+34.8%)		
(前四半期比:QoQ)	(+79)	(▲59)	(+404)	(▲366)	(+114)		
(売上総利益率)	(81.5%)	(72.5%)	(80.8%)	(72.6%)	(81.7%)	(+0.2pt)	

# ITサービス事業 KPI

	23年9月期 4Q(実績)	24年9月期 1Q(実績)	2Q(実績)	3Q(実績)	4Q(実績)	前年同期比		単位(組織)
<b>&lt;月額課金型サービス&gt;</b>								
「Leaf」有料利用組織	638	662	676	710	741	+103	+16.1%	
(前年同期比:YoY)	(+22.2%)	(+20.1%)	(+15.0%)	(+16.0%)	(+16.1%)			
(前四半期比:QoQ)	(+26)	(+24)	(+14)	(+34)	(+31)			
「Leaf」アクティブユーザー数 (単位:千人)	2,895	3,060	3,216	3,826	4,070	+1,175	+40.6%	
(前年同期比:YoY)	(+37.1%)	(+25.5%)	(+26.0%)	(+40.6%)	(+40.6%)			
(前四半期比:QoQ)	(+173)	(+164)	(+156)	(+610)	(+243)			
人事評価シート Web化サービス導入 (単位:組織)	201	206	215	222	231	+30	+14.9%	
(前年同期比末:YoY)	(+21.8%)	(+22.6%)	(+16.8%)	(+16.8%)	(+14.9%)			
(前四半期比末:QoQ)	(+11)	(+5)	(+9)	(+7)	(+9)			
<b>&lt;都度請負型サービス&gt;</b>								
「Leaf」 カスタマイズ案件数	38	15	39	38	41	+3	+7.9%	
(前年同期比:YoY)	(▲26.9%)	(+36.4%)	(+27.8%)	(+100.0%)	(+7.9%)			
(前四半期比:QoQ)	(+19)	(▲23)	(▲25)	(▲1)	(+3)			
ストレスチェック 支援サービス納品先数	65	137	341	14	82	+13	+26.2%	
(前年同期比:YoY)	(▲7.1%)	(+50.5%)	(+4.6%)	(▲7.7%)	(+26.2%)			
(前四半期比:QoQ)	(+52)	(+72)	(+204)	(▲327)	(+68)			

# その他事業(ライジング・ネクスト)

単位(百万円)

	23年9月期 4Q(実績)	24年9月期 1Q(実績)	2Q(実績)	3Q(実績)	4Q(実績)	前年同期比		
<b>売上高</b>	<b>426</b>	<b>316</b>	<b>598</b>	<b>345</b>	<b>446</b>	<b>+20</b>	<b>+4.8%</b>	
(前四半期比:YoY)	(+23.3%)	(▲8.0%)	(+12.3%)	(+22.0%)	(+4.8%)			
(前四半期比:QoQ)	(+142)	(▲109)	(+282)	(▲252)	(+100)			
売上構成比(%)	14.8%	11.0%	19.0%	11.0%	13.5%			
<b>売上総利益※</b>	<b>287</b>	<b>198</b>	<b>424</b>	<b>204</b>	<b>283</b>	<b>▲4</b>	<b>▲1.6%</b>	
(前四半期比:YoY)	(+37.4%)	(▲7.9%)	(+9.5%)	(+44.1%)	(▲1.6%)			
(前四半期比:QoQ)	(+145)	(▲89)	(+226)	(▲220)	(+78)			
(売上総利益率)	(67.5%)	(62.6%)	(71.0%)	(59.2%)	(63.4%)	(▲4.1pt)		
<b>&lt;主な内訳&gt;</b>								
動画買い切り(販売)	売上	84	96	248	111	91	+7	+8.4%
	販売本数(単位:本)	345	447	1,084	454	431	+86	+24.9%
映像制作ソリューション	売上	21	19	33	18	23	+2	+10.5%
	制作本数(単位:本)	23	40	47	61	79	+56	+243.5%
動画レンタル	売上	9	8	9	10	12	+3	+38.1%
	受講者数(単位:人)	3,542	3,910	3,965	4,378	5,025	+1,483	+41.9%
クラウド型eラーニング 「STUDIO」	売上	37	39	41	47	43	+5	+15.5%
	利用ID数(単位:千ID)	85	86	88	89	93	+8	+9.4%
コンサルティング ・アセスメントサービス	売上	50	35	50	60	63	+12	+24.5%
	利用組織数(単位:組織)	81	88	99	83	111	+30	+37.0%
オンラインセミナー 事務代行	売上	58	51	56	35	39	▲18	▲31.6%
	利用組織数(単位:組織)	68	75	68	88	64	▲4	▲5.9%
地方創生サービス	売上	99	13	68	0	101	+2	+2.1%
	実施数(単位:件)	15	10	25	2	17	+2	+13.3%
Webマーケティング	売上	55	46	49	91	45	▲9	▲17.3%

## <参考資料②> 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

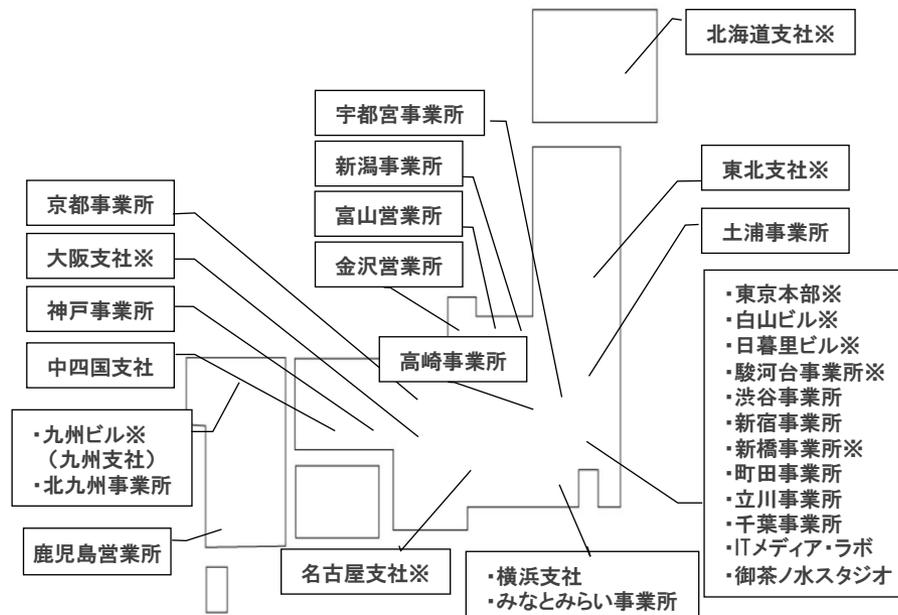
- ・設立 2002年(平成14年)11月
  - ・資本金 800,623千円(2024年9月30日現在)
  - ・東京本部 東京都荒川区西日暮里4-19-12 インソース道灌山ビル (本店 東京都千代田区神田小川町3丁目20番地)
  - ・代表者 代表取締役執行役員社長 舟橋孝之
- 1988年三和銀行(現三菱UFJ銀行)に入行。システム開発部門(管理会計、マーケティング)や個人金融部門(新商品開発)を担当。流通業を経て、株式会社インソースを2002年に設立し、代表取締役に就任

### ■ 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
  - ・ワークショップ・コンサルティング事業
  - ・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
- ・研修運営業務代行
- 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30カ所

- ・セミナールーム数 6都市47教室
  - ・オンライン研修ブース 114ブース
- ※24年9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 **93.8%** ※24年9月末時点

## 講師派遣型事業

売上構成 24年9月期 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 430人 ↔ 営業担当者 264人 ↔ コンテンツ開発クリエイター 139人

顧客ニーズに即応。年間300本以上開発

※24年9月末時点

年間研修実施回数・受講者数  
20,596回 629千名

うちオンライン実施回数・受講者数  
4,358回 148千名

オーダーメイド研修  
**講師派遣**  
INSOURCE CUSTOM MADE SEMINAR

※23年10月～24年9月

## 公開講座事業

売上構成 24年9月期 24.5%  
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

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4,400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  
12,227回 137千名

うちオンライン実施回数・受講者数  
6,676回 91千名

1名さまから参加できる  
**公開講座**  
INSOURCE OPEN SEMINAR

※23年10月～24年9月

## ITサービス事業

売上構成 24年9月期 14.6%  
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  
741組織・407万名 ※24年9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  
2,631組織以上・280万名以上 ※24年9月末時点

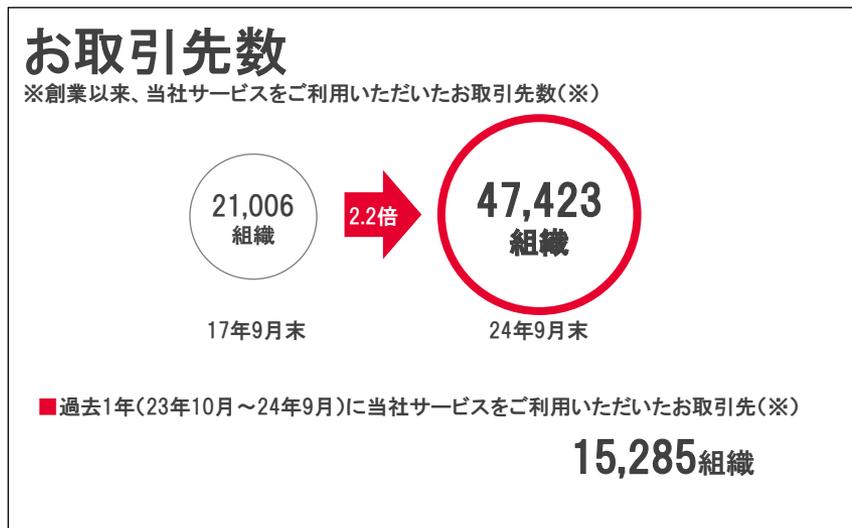
Powered by Leaf

## その他事業

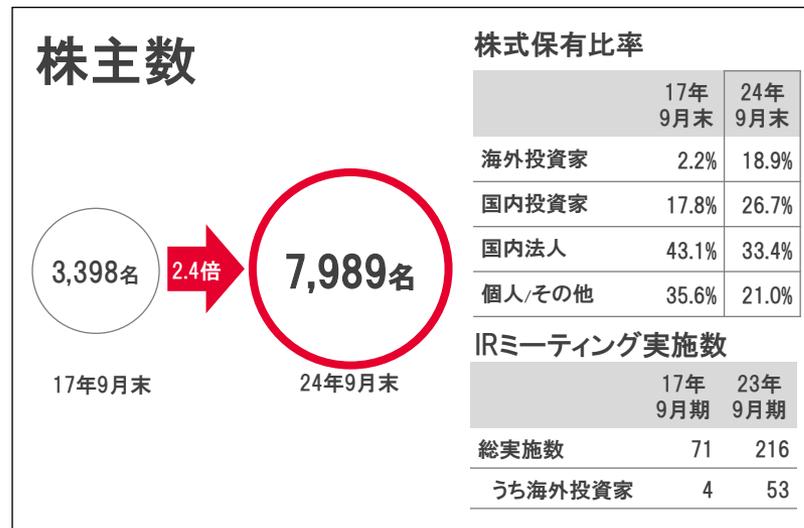
売上構成 24年9月期 13.7%  
23年9月期 14.7%

- 動画・eラーニング販売、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

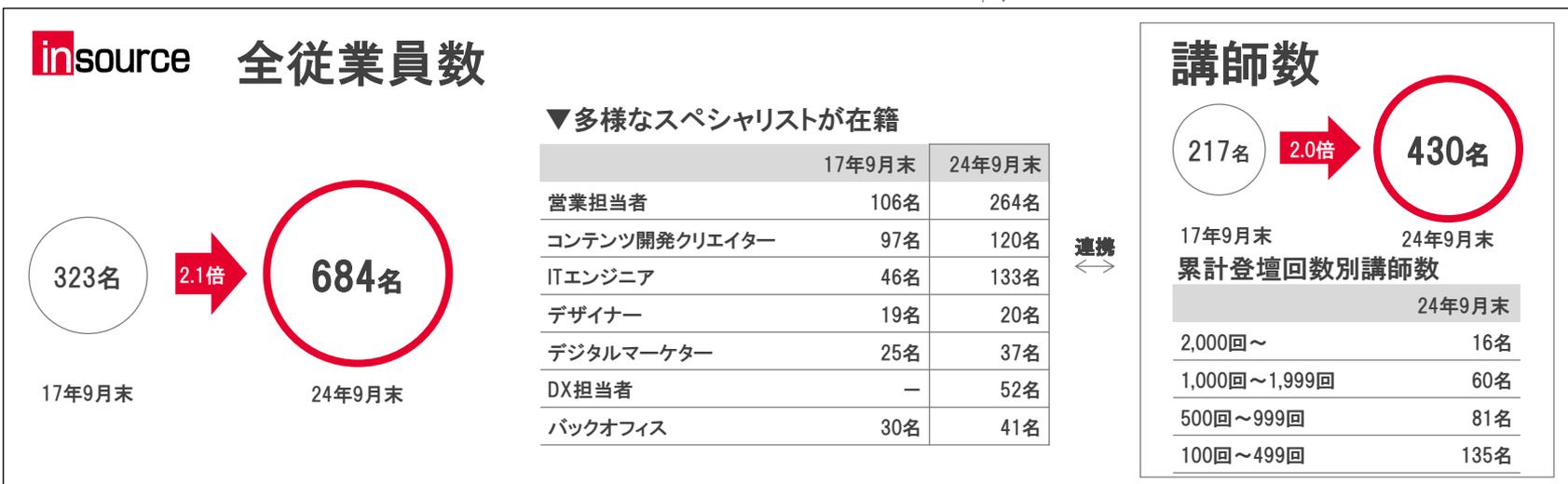
## 東証一部上場年度末(17年9月末)と現在の比較



↑ 商品・サービス



還元 ↑ ↓ 資金



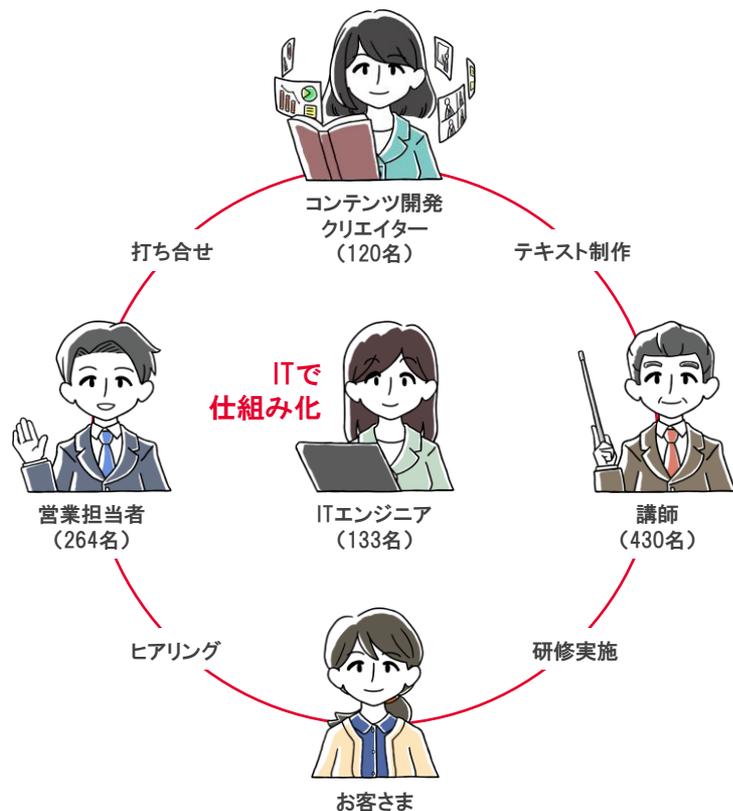
連携 ↔

※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、人材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

# 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9月末時点

## ■多様なコンテンツ・Webサービスを迅速に開発

120名のコンテンツ開発クリエイターと133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 4,522種類    公開講座型研修 4,401種類    動画・eラーニング 1,011種類

※24年9月末時点

### ■ジャンル別(一部)

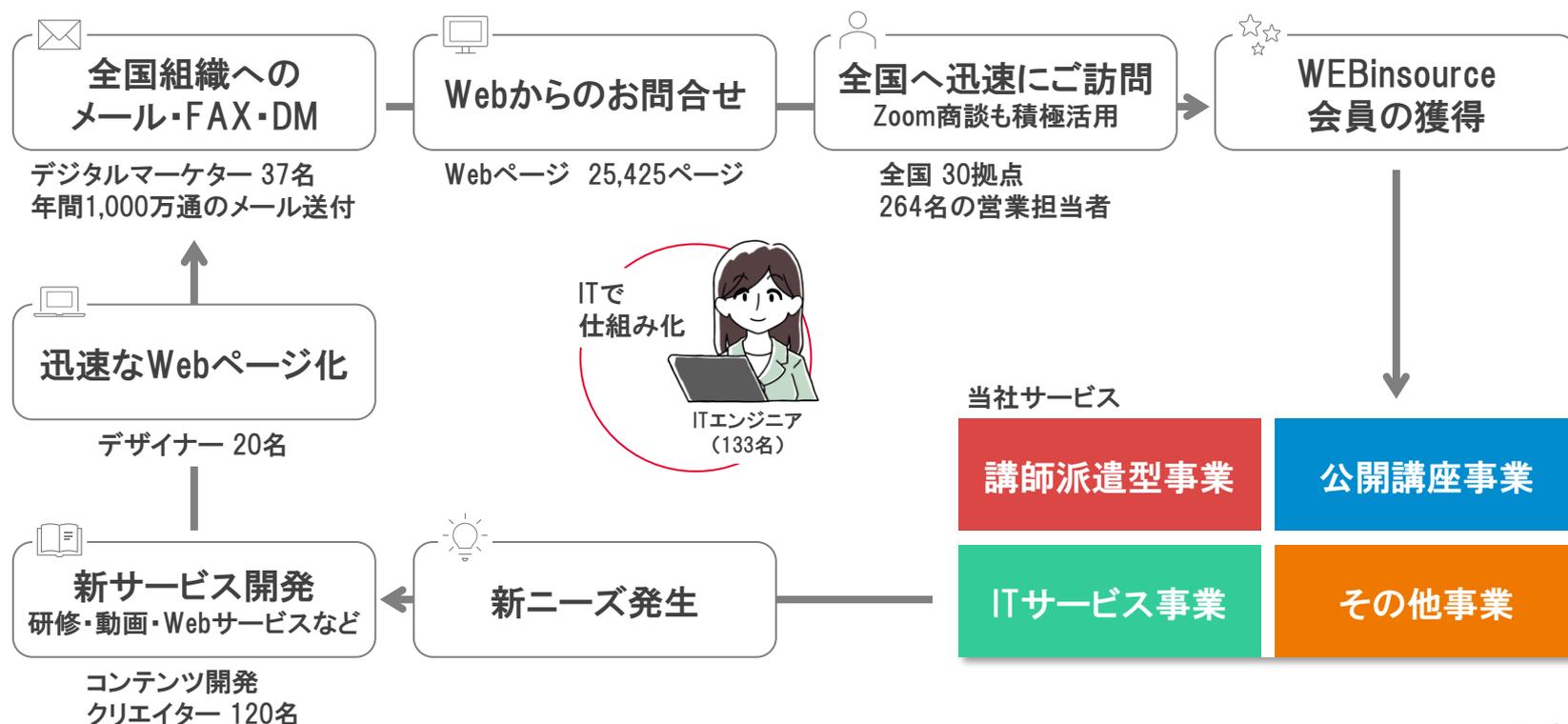
対面実施の割合が高いコロナ禍前に比べ、DX・OA・IT研修の売上は約4倍に

研修テーマ	19年9月期		24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	21.5%	+85%
ビジネススキル	2	21.4%	2	17.9%	+57%
<b>DX・OA・IT</b>	8	6.4%	3	14.0%	<b>+311%</b>
新人・若手向け	3	13.1%	4	13.3%	+89%
コミュニケーション・CS	4	12.0%	5	8.8%	+38%
ハラスメント・コンプライアンス	5	7.5%	6	7.7%	+91%
中堅向け	6	4.6%	7	4.9%	+100%
多様性	7	1.9%	8	2.3%	+120%
その他		11.5%		9.7%	+58%
総計		100.0%		100%	+87%

※24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



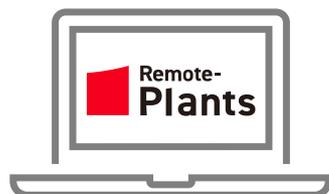
※24年9月末時点

▶ 264名の営業担当者と37名のデジタルマーケターが作る25,000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10月4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. CO2排出実績～再生可能エネルギー導入により、24年9月期は158.6t-CO2となり前年同期比32.2%減、2030年目標140tに対して大きく進捗  
なお、24年9月にインソース日暮里ビルを含め当社自社ビル全6拠点にて再エネ導入完了
2. 研修事業における電子テキストの提供～24年9月期累計で67千名に提供、前年同期比10.0%増

## ■ Social

1. 生理の貧困対策支援プロジェクト～累計支援提供企業数は25社、生理用品提供先は78自治体
2. mon champ(福祉団体の売上向上支援)～24年9月期購入社数は67社、23年9月末比3.1倍に増加

## ■ Governance

1. 人権に関する教育を実施  
全従業員対象の人権に関するeラーニング教育を実施(受講率100%)
2. 腐敗防止に関する施策を強化
  - ・24年7月 腐敗防止基本方針の制定、開示
  - ・24年9月 全従業員対象の腐敗防止関連のeラーニング教育を実施(受講率100%)
  - ・24年10月腐敗防止を含むインソースグループコンプライアンス行動規範を制定、開示
3. 24年3月にサクセッションプランの一環として、選抜者が全12回の次世代経営者研修を受講開始

## 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	2023年 9月期	2024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 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	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	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	237t-CO2	158.6t-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% 37.4%	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%	50.0%

※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。

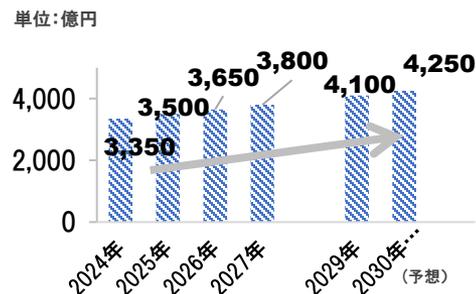
※執行役員女性比率は、取締役兼務社を除く

# 関連市場規模・関連国家予算

## ■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

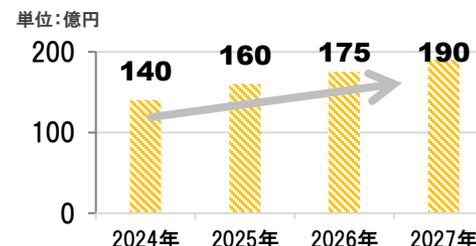


## ■人事部門のIT化(LMS)市場 ～今後も拡大が期待

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23年9月期売上は13億円であり、成長の余地が大きい

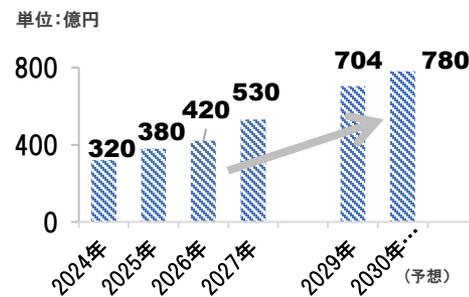
人事部門IT化(LMS)市場規模予想



## ■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



※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

## <参考資料③> 人的資本拡充について

---



■ 従業員のうち女性比率は57.0%、管理職のうち女性比率は40.3%、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	684人	390人 57.0%
管理職	221人	89人 40.3%

<民間企業>  
管理的職業に占める  
女性割合 14.6% ※1  
(令和6年版/出典:内閣府男女共同参画局)

外国出身 ※4	9人	シニア (60才以上)	55人	LGBT	5人	障がいのある方	12人 障がい者 雇用率 3.08% ※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	120人	営業担当者	264人	ITエンジニア	133人	バック オフィス	41人
デジタル マーケター	37人	DX担当者	52人	デザイナー	20人	サービス 運営	86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。 ※4 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9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

■ 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	<b>コンサルティング</b> 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	<b>Leafシリーズ</b> 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	<b>アセスメント/Leaf企業内大学</b> ・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	<b>研修 (講師派遣型、公開講座、動画・eラーニング等)</b> ・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 <b>LMS「Leaf」/Leaf企業内大学</b>
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	<b>アセスメント/Leaf企業内大学</b> 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

## ■ポイント

- ・各事業部の責任者にインタビューを行い、今後の成長戦略をQ&A形式で掲載
- ・当社におけるサステナビリティに対する考え方をはじめ、健康経営における具体的な取り組みや、ESGに関する課題と今後の施策を多くご紹介
- ・データセクションでは2019年9月期以降の財務情報と毎月開示している非財務情報(KPI)について5カ年分の実績を掲載

## ■主な内容

### ■これからのインソース-事業の成長とコーポレートブランドの向上

市場環境を踏まえた営業戦略や現在の課題と今後の成長戦略を具体的に解説

### ■持続的な成長に向けて

財務方針に加えて、当社のマテリアリティやサステナビリティの基本的な考え方、課題と施策を紹介。健康経営、CO2削減、サクセッションプランなどを掲載

### ■価値創造

当社の価値創造プロセスおよび、経営基盤となっているコンテンツ開発力、カルチャー、システム開発力、営業力を詳しく解説

### ■データセクション

役員一覧や連結財務データに加えて、事業別業績の推移や非財務情報を含めたKPI、ESGデータなどの数値を拡充



インソースグループ  
統合報告書 2023  
Insource Group Integrated Report



インソースグループ統合報告書2023(2023年9月期) <全文PDF>  
<https://www.insource.co.jp/resource/pdf/ir/integratedreport2023.pdf>