

# 株式会社インソース 24年9月期 第2四半期(累計) 連結業績説明資料

2024年5月7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月期第2四半期(累計) 連結業績

## Chap. 02

24年9月期第2四半期 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月期計画 及び  
中期経営計画「Road to Next 2026」

## 24年9月期第2四半期(累計)(23.10-24.03)連結業績

- 売上高は6,018百万円(前年同期比15.6%増)となり、過去最高売上を更新
- 売上総利益は4,661百万円(同17.0%増)、売上総利益率は77.4%(同0.8pt増)、営業利益は2,400百万円(同24.4%増)、営業利益率は39.9%(同2.8pt増)となり、過去最高益を更新、第2四半期累計は利益が計画を上回る
- 半期計画に対する売上進捗率は100.8%、営業利益進捗率は112.2%、当期純利益進捗率は120.4%、通期計画に対する売上進捗率は48.0%、営業利益進捗率は52.3%、当期純利益進捗率は56.4%

## 24年9月期第2四半期(24.01-24.03)連結業績および事業別解説

- 売上高は3,148百万円(前年同期比20.3%増)となり、5四半期ぶりに前年比20%成長を回復
- 売上総利益は2,436百万円(同20.2%増)、売上総利益率は77.4%(同0.0pt減)、営業利益は1,339百万円(同29.2%増)、営業利益率は42.5%(同2.9pt増)
- 講師派遣型研修事業(売上高1,149百万円、前年同期比14.0%増、通期進捗率43.8%)  
MM(中堅企業)にて、DX関連研修および幹部育成等管理職研修が増加
- 公開講座事業(売上高642百万円、前年同期比16.2%増、通期進捗率44.0%)  
講座開催数および内容の見直しにより、1開催当たり受講者を維持しながら、実施回数が増加
- ITサービス事業(売上高757百万円、前年同期比45.0%増、通期進捗率64.0%)  
Leafアクティブユーザーが321万人に増加、官公庁大型案件納品完了によりカスタマイズ売上が増加
- その他事業(売上高598百万円、前年同期比12.3%増、通期進捗率55.5%)  
eラーニング・動画販売は価格変更を実施、新作を中心に販売本数が増加

Chap. 01

24年9月期第2四半期(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 2Q(実績)	24年9月期 2Q(実績)	前年同期比		23年9月期 1H(実績)	24年9月期 1H(実績)	前年同期比		24年9月期 1H(予想)	24年9月期 通期 (予想)	通期 進捗率	コメント
			増減値	増減率			増減値	増減率				
売上高	2,617	3,148	+530	+20.3%	5,204	6,018	+814	+15.6%	5,970	12,530	48.0%	【売上】 ・2Qは5四半期以来の前年比20%成長を回復、過去最高売上となり、1Hとしても過去最高売上を更新
売上総利益	2,026	2,436	+410	+20.2%	3,984	4,661	+676	+17.0%	4,680	9,800	47.6%	
売上総利益率	77.4%	77.4%	▲0.0pt	-	76.6%	77.4%	+0.8pt	-	78.4%	78.2%	-	
販管費	989	1,097	+107	+10.9%	2,054	2,260	+206	+10.0%	2,540	5,210	43.4%	【売上総利益】 ・2Q売上増にともない増加、2Q、1Hとしても過去最高を更新
販管費率	37.8%	34.9%	▲2.9pt	-	39.5%	37.6%	▲1.9pt	-	42.5%	41.6%	-	
総人件費※1	784	860	+75	+9.7%	1,653	1,789	+135	+8.2%	-	4,190	42.7%	【販管費】 ・販管費は2Q、1Hともに計画を下回る ・上期人員が計画を下回り、総人件費は1Hで前年同期比8.2%増にとどまる ・その他経費は、対面営業増加による旅費交通費およびダイレクトマーケティング費用の増加によるもの
オフィス関連費用※2	47	36	▲10	▲22.0%	85	72	▲13	▲15.9%	-	175	41.3%	
事務・通信費	46	47	+0	+1.2%	88	101	+13	+14.9%	-	210	48.2%	
その他経費	111	153	+41	+37.0%	226	297	+71	+31.4%	-	635	46.9%	
EBITDA	1,070	1,367	+296	+27.7%	1,988	2,454	+465	+23.4%	-	4,716	52.0%	【営業利益】 ・2Qおよび1Hにて、営業利益が計画を上回り過去最高益を更新
EBITDA マージン	40.9%	43.4%	+2.5pt	-	38.2%	40.8%	+2.5pt	-	-	37.6%	-	
営業利益	1,036	1,339	+302	+29.2%	1,930	2,400	+470	+24.4%	2,140	4,590	52.3%	
営業利益率	39.6%	42.5%	+2.9pt	-	37.1%	39.9%	+2.8pt	-	35.8%	36.6%	-	
経常利益	1,034	1,341	+307	+29.7%	1,925	2,403	+478	+24.8%	2,145	4,585	52.4%	
当期純利益	707	1,025	+317	+44.9%	1,318	1,752	+433	+32.9%	1,455	3,105	56.4%	

※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1HのRSIは62百万円(前年比+2.2%)です。  
 ※2 「オフィス関連費用」には「地代家賃」、「自社ビルの固定資産税」、「不動産取得税」、「有形固定資産に関する減価償却費」をまとめています

# 連結損益計算書② 事業別 売上高・売上総利益



単位(百万円)

		23年9月期 2Q(実績)	24年9月期 2Q(実績)	前年同期比		23年9月期 1H(実績)	24年9月期 1H(実績)	前年同期比		24年9月期 通期 (予想)	進捗率	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	売上高	1,008	1,149	+140	+14.0%	2,406	2,721	+314	+13.1%	6,210	43.8%	【売上】 ・2QはMM(中堅企業)にて、DX関連研修および幹部育成等管理職研修が増加 ・DX研修の増加により平均単価が向上  【売上総利益】 ・売上総利益率は前年と同程度を維持	
	1H売上構成 45.2% (前期46.2%)	売上総利益	808	915	+106	+13.2%	1,912	2,177	+264	+13.9%	5,020		43.4%
		売上総利益率	80.2%	79.7%	▲0.5pt	-	79.5%	80.0%	+0.5pt	-	80.8%		-
	月次開示	実施回数 単位:回	3,496	3,840	+344	+9.8%	8,599	9,407	+808	+9.4%	-		-
		オンライン比率	33.6%	24.6%	▲9.0pt	-	34.5%	25.5%	▲9.0pt	-	-		-
	DX関連研修	218	320	+102	+46.8%	544	752	+208	+38.2%	-	-		
	平均単価 単位:千円	288.5	299.3	+10.8	+3.8%	279.8	289.2	+9.4	+3.4%	-	-		
公開講座 事業	売上高	553	642	+89	+16.2%	1,184	1,338	+154	+13.0%	3,040	44.0%	【売上】 ・2QはOA関連、ChatGPT等のDX、リスキリング関連研修の受講者数が増加  【売上総利益】 ・2Qは講座開催数および内容の見直しにより、1開催当たり受講者を維持しながら、実施回数が前年同期比11.4%増。売上増および収益性改善に貢献	
	1H売上構成 22.2% (前期22.8%)	売上総利益	401	484	+82	+20.6%	892	1,041	+148	+16.7%	2,400		43.4%
		売上総利益率	72.6%	75.4%	+2.7pt	-	75.4%	77.8%	+2.4pt	-	78.9%		-
	月次開示	受講者人数 単位:人	25,818	29,366	+3,548	+13.7%	55,772	62,273	+6,501	+11.7%	-		-
		オンライン比率	83.3%	74.4%	▲8.9pt	-	82.3%	72.3%	▲10.0pt	-	-		-
	DX関連研修	2,909	3,985	+1,076	+37.0%	6,122	8,133	+2,011	+32.8%	-	-		
	実施回数 単位:回	2,707	3,016	+309	+11.4%	5,344	5,725	+381	+7.1%	-	-		
	1開催当たり 受講者数	9.5	9.7	+0.2	+2.1%	10.4	10.9	+0.4	+4.2%	-	-		
	平均単価 単位:千円	21.4	21.8	+0.4	+2.1%	21.2	21.5	+0.2	+1.2%	-	-		

※ 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」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)

		23年9月期 2Q(実績)	24年9月期 2Q(実績)	前年同期比		23年9月期 1H(実績)	24年9月期 1H(実績)	前年同期比		24年9月期 通期 (予想)	進捗率	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	522	757	+234	+45.0%	736	1,043	+307	+41.7%	1,630	64.0%	【売上】 ・1H売上は前年同期比 41.7%増。官公庁の利 用組織増および文部科 学省、厚生労働省等大 型案件納品完了による もの
	売上総利益	428	611	+183	+42.9%	576	819	+243	+42.2%	1,320	62.1%	
1H売上構成 17.3% (前期14.1%)	売上総利益率	82.0%	80.8%	▲1.1pt	-	78.2%	78.5%	+0.2pt	-	81.0%	-	【売上総利益】 ・カスタマイズ売上増によ り、1Hは前年同期比 42.2%増
	Leafリカーリング (月額収入)	168	218	+49	+29.7%	330	429	+99	+29.9%	-	-	
	Leafカスタマイズ売上	194	385	+190	+98.3%	216	412	+195	+90.5%	-	-	
	ストレスチェック	160	154	▲5	▲3.7%	189	201	+12	+6.4%	-	-	
	Leaf有料利用組織 単位:組織	588	676	+88	+15.0%	588	676	+88	+15.0%	-	-	
	アクティブユーザー 単位:千人	2,552	3,216	+664	+26.0%	2,552	3,216	+664	+26.0%	-	-	
その他事業	売上高	533	598	+65	+12.3%	877	915	+38	+4.3%	1,650	55.5%	【売上】 ・2Qはeラーニング・動画 販売が伸長し、1Hの売 上増に貢献。新作を中 心に実施した価格変更 および販売本数の増加 によるもの
	売上総利益	388	424	+36	+9.5%	603	623	+20	+3.3%	1,030	60.5%	
1H売上構成 15.2% (前期16.9%)	売上総利益率	72.8%	71.0%	▲1.8pt	-	68.8%	68.1%	▲0.6pt	-	62.4%	-	【映像制作ソリューション】 は大企業を中心に、高 収益である動画カスタ マイズ制作が増加 ・地方創生サービスは中 小企業支援に加え、観 光振興分野・起業教育 分野が伸長
	動画販売	198	248	+49	+25.0%	318	344	+26	+8.3%	-	-	
	動画レンタル	10	9	▲0	▲6.6%	22	18	▲4	▲18.5%	-	-	
	映像制作	21	33	+11	+54.2%	25	53	+27	+106.7%	-	-	
	クラウド型eランSTUDIO	35	41	+6	+17.1%	74	81	+6	+8.7%	-	-	
	コンサル・アセスメント	35	50	+14	+41.8%	58	85	+26	+45.0%	-	-	
	オンラインセミナー代行	54	56	+1	+2.8%	100	107	+7	+7.6%	-	-	
	地方創生サービス	47	68	+20	+43.6%	49	81	+32	+64.3%	-	-	
	Webマーケティング	56	49	▲6	▲12.4	95	95	▲0	▲0.7%	-	-	【売上総利益】 ・1Hは前年同期比3.3% 増、売上総利益率は 0.6pt減

※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

# 連結貸借対照表

単位(百万円)

	23年9月末 (実績)	24年9月期 1H末(実績)	前期末比		コメント
			増減値	増減率	
流動資産	5,135	5,362	+226	+4.4%	・流動資産の増加は売掛金の増加による
うち現預金	3,515	3,469	▲46	▲1.3%	
固定資産	5,659	5,691	+31	+0.6%	
資産合計	10,795	11,053	+258	+2.4%	
流動負債	2,822	2,720	▲101	▲3.6%	・前受金は前期末比減少するものの23年9月期1H末の644百万円から107百万円増
うち前受金※	850	751	▲98	▲11.6%	
固定負債	43	40	▲2	▲5.7%	・純資産の増加は、剰余金の増加による
純資産	7,929	8,292	+362	+4.6%	
負債・純資産合計	10,795	11,053	+258	+2.4%	

※ 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

## ■23年1月以降の営業変革が24年2Q成果として具現化～2Qの前年比120%成長の要因

- **営業生産性の向上 ～ セグメント別に営業戦略を再考の結果、提案金額、受注額が増加**
  - ①セグメント別セールス強化(23/10) ～各セグメント別売上目標の設定、対応商品を拡充
  - ②訪問営業強化(23/1) ～東京地区の営業チーム細分化(23/1)、訪問件数は増加  
コロナ禍に統合の新宿(23/12)、千葉(24/2)に再進出、立川(24/3)に新規開設
  - ③大型提案強化(23/10) ～顧客数の拡大からEB・MM顧客中心に大型提案活動を強化、  
提案金額が増加
  - ④デジタル営業強化(23/8)～中核Webデザイン変更、ダイレクトマーケティング強化で問い合わせ数が  
2Qは前年同期比20.1%増、特にeラーニング・動画の売上に貢献
  - ⑤公開講座の開催数増加(23/10)～対面型研修の設定増により、2Qは売上前年比16.2%増
- **サービス別営業体制の強化 ～ よりフォーカスした戦略に変更**
  - ①ITサービス～中央官庁、地方自治体向け提案強化(23/6)、2Qは売上前年比45.0%増
  - ②コンサルティング～ICO(インソースコンサルティング)設立(23/10)、コンサルティング事業の開始
  - ③コンテンツ開発～ICS(インソースクリエイティブソリューションズ)設立(23/10)、コンテンツ開発の効率化
- **代理店営業体制構築(業績貢献は24/3Q以降)**  
プラスアルファ・コンサルティング(23/11)、きらぼしコンサルティング(24/2)と提携

# 顧客セグメント別 1社当たり売上の拡大状況



単位(社)

		1社あたり 売上高目標	23年1H 実績	24年1H 実績	前年 同期比	目標 社数	目標 進捗率	重点セールステーマ	
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)	10,000千円 以上	26	28	+7.7%	90	31.1%	<ul style="list-style-type: none"> <li>コンサルティング視点を加えた全社体系提案、階層別大型講師派遣、Leaf</li> <li>人的資本経営(DX、女性活躍、リーダー養成、システム提供)</li> <li>リスキリング、キャリア支援、健康経営</li> </ul>
	MM ミッドマーケット ビジネス	中堅企業 (300~ 999名)	5,000千円 以上	12	18	+50.0%	70	25.7%	<ul style="list-style-type: none"> <li>人手不足への対応 (採用支援、人材紹介、離職防止)</li> <li>廉価なDX推進パッケージ</li> <li>Z世代の育成</li> <li>幹部社員、管理職育成</li> </ul>
	GB グロウビジネス	中規模企業 (100 ~299名) 小・成長企業 (~99名)	1,000千円 以上	314	346	+10.2%	890	38.9%	<ul style="list-style-type: none"> <li>公開講座 人財育成スマートパックを利用した次世代リーダー、上級管理職向け研修</li> <li>Z世代の育成</li> <li>経営の課題解決支援 (IR、上場、売上向上、採用支援等)</li> </ul>
	計	全セグメント	100千円 以上	3,986	4,611	+15.7%	7,200	64.0%	<ul style="list-style-type: none"> <li>WEBinsource利用促進</li> <li>公開講座継続利用</li> <li>顧客のニーズに基づく、複数回実施の階層別大型提案</li> <li>ダイレクトマーケティングの強化</li> </ul>
	官公庁・ 公的機関	全セグメント	100千円 以上	1,639	1,814	+10.7%	2,700	67.2%	<ul style="list-style-type: none"> <li>自治体向け専用eラーニングシステム「Leaf LGWAN Learning」の拡販</li> <li>ストレスチェック</li> <li>地域共創コンサルティング (中小企業支援、観光振興、起業教育)</li> </ul>

## ■中核Webページデザイン変更、ダイレクトマーケティング強化により、問合せ数が前年比20.1%増

	23年9月期 (実績)	24年9月期 1Q(実績)	24年9月期 2Q(実績)	24年9月期 1H(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)	91 (4,247)	96	187 (進捗率51.9%)	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)	267 (4,204)	67	334 (進捗率167.0%)	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)	59 (813)	64	123 (進捗率49.2%)	250 (1,004)
	中核Webページデザイン変更数※1 単位:ページ	-	133	4,153	4,286 (進捗率85.7%)	5,000
月次開示	問合せ数※2、3 単位:本	5,086	1,409	1,598	3,007 (進捗率50.1%) (前年比+20.1%)	6,000
	WEBinsource新規登録先数※4 単位:組織 (累計契約数)	2,975 (21,644)	620 (22,264)	779	1,399 (進捗率58.3%) (前年比▲3.9%)	2,400 (24,044)
	新規契約講師数※5 単位:人 (契約講師数)	62 (377)	18 (395)	11	29 (増加進捗率72.5%)	40 (417)
	うちDX講師数※5 単位:人 (契約講師数)	17 (84)	11 (95)	7	18 (増加進捗率72.0%)	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・販売提携を拡大、自治体・官公庁向けLeafの販売強化

	ニュース	事業分野・課題
1月	自社ビル4拠点の使用電力を再生エネルギーに転換 ～年間約55%のCO <sub>2</sub> 削減効果(2023年9月期実績に基づく試算)の見込み	サステナビリティ
	動画・eラーニング販売商品200本を価格変更（1/26より実施）	動画・eラーニング
2月	株式会社きらぼしコンサルティングと業務提携 ～公開講座、動画eラーニング及び経営支援のための様々なサービスを提供	公開講座
	千葉事業所 開設（2/15より営業開始）	地域密着営業強化
	「動画教材レンタルプラン」を提供開始 ～既存サービス内容を大幅リニューアルし、視聴期間選択や視聴管理機能を追加	動画・eラーニング
3月	「データリテラシー醸成シリーズ」研修を4本開発	コンテンツ開発
	「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、DX
	立川事業所 開設（3/18より営業開始）	地域密着営業強化
	「福岡県職員研修業務」の委託業務を契約満期で終了	自治体向け研修運営
4月	「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
	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（4/15より営業開始）	地域密着営業強化

## ■ デジタルスキル、管理職向け、地方共創事業者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	
1	デジタルスキル	24本	デジタルスキル	44本
2	ビジネススキル	21本	管理職向け	24本
3	営業・マーケティング	9本	ビジネススキル	12本
4	新人・若手向け	8本	営業・マーケティング	3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
6	健康経営推進	5本	地方共創事業者向け	3本

### ■ デジタルスキル分野を引き続き拡充

#### 【EB・MM向け】

- ・システム統合における障害未然防止ケーススタディ
- ・Python学院～社内システムの情報を活用して効率的に資料を作る
- ・顧客データの分析研修～Pythonを用いてレコメンドエンジンを作成する
- ・API理解研修～効率的にアプリケーションを開発する
- ・ビジネス教養のためのデータサイエンス入門研修

#### 【全セグメント向け ChatGPT関連】

- ・顧客対応のDX化研修～ChatGPTでAIチャットボットを開発する

## ■ 下期は官公庁・自治体向け研修の開発を強化

セグメント	開発方針
EB エンタープライズ MM ミッドマーケットビジネス	理念浸透、ダイバーシティ推進等を支援するコンサルティング 次世代リーダーや上級管理職を含む階層別研修ラインナップの増強
GB グロウビジネス	公開講座での階層別研修ラインナップの増強
官公庁・公的機関	政策形成、業務改善、OAスキルのテーマを中心に、現行コンテンツリニューアル 中小企業支援、観光振興分野等の地方共創コンサルティングコンテンツの強化

## Chap. 02

### 24年9月期第2四半期 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 2Q(実績)	3Q(実績)	4Q(実績)	24年9月期 1Q(実績)	24年9月期 2Q(実績)	前年同期比	
<b>売上高</b>	<b>2,617</b>	<b>2,694</b>	<b>2,884</b>	<b>2,870</b>	<b>3,148</b>	<b>+530</b>	<b>+20.3%</b>
(前年同期比:YoY)	(+12.9%)	(+14.1%)	(+13.3%)	(+11.0%)	(+20.3%)		
(前四半期比:QoQ)	(+30)	(+77)	(+189)	(▲14)	(+277)		
<b>売上総利益</b>	<b>2,026</b>	<b>2,021</b>	<b>2,236</b>	<b>2,224</b>	<b>2,436</b>	<b>+410</b>	<b>+20.2%</b>
(前年同期比:YoY)	(+11.4%)	(+14.5%)	(+14.7%)	(+13.6%)	(+20.2%)		
(前四半期比:QoQ)	(+68)	(▲5)	(+215)	(▲11)	(+212)		
(売上総利益率)	(77.4%)	(75.0%)	(77.5%)	(77.5%)	(77.4%)	(▲0.0pt)	
<b>営業利益</b>	<b>1,036</b>	<b>877</b>	<b>1,133</b>	<b>1,061</b>	<b>1,339</b>	<b>+302</b>	<b>+29.2%</b>
(前年同期比:YoY)	(+15.3%)	(+15.0%)	(+21.9%)	(+18.8%)	(+29.2%)		
(前四半期比:QoQ)	(+143)	(▲159)	(+255)	(▲72)	(+278)		
(営業利益率)	(39.6%)	(32.6%)	(39.3%)	(37.0%)	(42.5%)	(+2.9pt)	
<b>経常利益</b>	<b>1,034</b>	<b>878</b>	<b>1,133</b>	<b>1,061</b>	<b>1,341</b>	<b>+307</b>	<b>+29.7%</b>
(前年同期比:YoY)	(+15.8%)	(+16.3%)	(+21.6%)	(+19.2%)	(+29.7%)		
(前四半期比:QoQ)	(+143)	(▲155)	(+254)	(▲71)	(+279)		
<b>当期純利益</b>	<b>707</b>	<b>584</b>	<b>772</b>	<b>726</b>	<b>1,025</b>	<b>+317</b>	<b>+44.9%</b>
(前年同期比:YoY)	(+15.4%)	(+13.0%)	(+33.3%)	(+19.0%)	(+44.9%)		
(前四半期比:QoQ)	(+97)	(▲122)	(+188)	(▲46)	(+298)		

単位(百万円)

	23年9月期 2Q(実績)	3Q(実績)	4Q(実績)	24年9月期 1Q(実績)	24年9月期 2Q(実績)	前年同期比	
<b>売上高</b>	<b>1,008</b>	<b>1,461</b>	<b>1,406</b>	<b>1,571</b>	<b>1,149</b>	<b>+140</b>	<b>+14.0%</b>
(前年同期比: YoY)	(+15.3%)	(+14.2%)	(+11.5%)	(+12.4%)	(+14.0%)		
(前四半期比: QoQ)	(▲389)	(+453)	(▲55)	(+165)	(▲422)		
<b>売上総利益</b>	<b>808</b>	<b>1,142</b>	<b>1,093</b>	<b>1,262</b>	<b>915</b>	<b>+106</b>	<b>+13.2%</b>
(前年同期比: YoY)	(+15.7%)	(+13.6%)	(+9.8%)	(+14.3%)	(+13.2%)		
(前四半期比: QoQ)	(▲294)	(+333)	(▲49)	(+168)	(▲346)		
(売上総利益率)	(80.2%)	(78.2%)	(77.7%)	(80.3%)	(79.7%)	(▲0.5pt)	
<b>実施回数</b> 単位: 回	<b>3,496</b>	<b>5,220</b>	<b>5,039</b>	<b>5,567</b>	<b>3,840</b>	<b>+344</b>	<b>+9.8%</b>
(前年同期比: YoY)	(+17.2%)	(+13.1%)	(+11.3%)	(+9.1%)	(+9.8%)		
(前四半期比: QoQ)	(▲1,607)	(+1,724)	(▲181)	(+528)	(▲1,727)		
<b>うちオンライン研修</b>	<b>1,173</b>	<b>921</b>	<b>1,313</b>	<b>1,456</b>	<b>943</b>	<b>▲230</b>	<b>▲19.6%</b>
(構成比)	(33.6%)	(17.6%)	(26.1%)	(26.2%)	(24.6%)	(▲9.0pt)	
<b>平均単価</b> 単位: 千円	<b>288.5</b>	<b>280.1</b>	<b>279.2</b>	<b>282.3</b>	<b>299.3</b>	<b>+10.8</b>	<b>+3.8%</b>
(前年同期比: YoY)	(▲1.6%)	(+1.0%)	(+0.2%)	(+3.1%)	(+3.8%)		
(前四半期比: QoQ)	(+14.5)	(▲8.4)	(▲0.9)	(+3.2)	(+17.0)		

※ 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

単位(百万円)

	23年9月期 2Q(実績)	3Q(実績)	4Q(実績)	24年9月期 1Q(実績)	24年9月期 2Q(実績)	前年同期比	
<b>売上高</b>	<b>553</b>	<b>709</b>	<b>724</b>	<b>696</b>	<b>642</b>	<b>+89</b>	<b>+16.2%</b>
(前年同期比:YoY)	(+15.9%)	(+16.1%)	(+16.2%)	(+10.3%)	(+16.2%)		
(前四半期比:QoQ)	(▲78)	(+156)	(+15)	(▲28)	(▲53)		
<b>売上総利益</b>	<b>401</b>	<b>548</b>	<b>588</b>	<b>557</b>	<b>484</b>	<b>+82</b>	<b>+20.6%</b>
(前年同期比:YoY)	(+10.7%)	(+17.3%)	(+20.9%)	(+13.4%)	(+20.6%)		
(前四半期比:QoQ)	(▲89)	(+147)	(+39)	(▲31)	(▲72)		
(売上総利益率)	(72.6%)	(77.4%)	(81.3%)	(80.0%)	(75.4%)	(+2.7pt)	
<b>受講者数 単位:人</b>	<b>25,818</b>	<b>31,008</b>	<b>33,550</b>	<b>32,907</b>	<b>29,366</b>	<b>+3,548</b>	<b>+13.7%</b>
(前年同期比:YoY)	(+16.3%)	(+16.7%)	(+16.8%)	(+9.9%)	(+13.7%)		
(前四半期比:QoQ)	(▲4,136)	(+5,190)	(+2,542)	(▲643)	(▲345)		
<b>うちオンライン研修 (構成比)</b>	<b>21,496 (83.3%)</b>	<b>19,850 (64.0%)</b>	<b>24,230 (72.2%)</b>	<b>23,178 (70.4%)</b>	<b>21,837 (74.4%)</b>	<b>+341 (▲8.9pt)</b>	<b>+1.6%</b>
<b>実施回数 単位:回</b>	<b>2,707</b>	<b>2,644</b>	<b>2,530</b>	<b>2,709</b>	<b>3,016</b>	<b>+309</b>	<b>+11.4%</b>
(前年同期比:YoY)	(+52.9%)	(+25.4%)	(+2.6%)	(+2.7%)	(+11.4%)		
(前四半期比:QoQ)	(+70)	(▲63)	(▲114)	(+179)	(+307)		
<b>1開催当たり受講者数</b>	<b>9.5</b>	<b>11.7</b>	<b>13.3</b>	<b>12.1</b>	<b>9.7</b>	<b>+0.2</b>	<b>+2.1%</b>
(前年同期比:YoY)	(▲24.0%)	(▲6.9%)	(+13.8%)	(+6.9%)	(+2.1%)		
(前四半期比:QoQ)	(▲1.9)	(+2.1)	(+1.6)	(▲1.1)	(▲2.4)		
<b>平均単価 単位:千円</b>	<b>21.4</b>	<b>22.8</b>	<b>21.5</b>	<b>21.1</b>	<b>21.8</b>	<b>+0.4</b>	<b>+2.1%</b>
(前年同期比:YoY)	(▲0.3%)	(▲0.5%)	(▲0.6%)	(+0.4%)	(+2.1%)		
(前四半期比:QoQ)	(+0.1)	(+1.4)	(▲1.3)	(▲0.4)	(+0.7)		

※ 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 2Q(実績)	3Q(実績)	4Q(実績)	24年9月期 1Q(実績)	24年9月期 2Q(実績)	前年同期比
売上高	522	240	327	286	757	+234 +45.0%
(前年同期比: YoY)	(+8.1%)	(+22.4%)	(+4.1%)	(+33.8%)	(+45.0%)	
(前四半期比: QoQ)	(+308)	(▲282)	(+87)	(▲41)	(+471)	
<内訳>						
リカーリング売上(月額収入)	168	175	193	211	218	+49 +29.7%
(前年同期比: YoY)	(+18.8%)	(+21.1%)	(+22.9%)	(+30.3%)	(+29.7%)	
(前四半期比: QoQ)	(+5)	(+7)	(+17)	(+18)	(+6)	
単月※1	56	59	67	73	72	+16 +29.3%
1組織平均単価(単位:千円)	98.1	97.1	102.8	107.7	108.4	+10.4 +10.6%
Leafカスタマイズ売上	194	61	106	27	385	+190 +98.3%
ストレスチェック	160	2	27	46	154	▲5 ▲3.7%
売上総利益※2	428	187	266	207	611	+183 +42.9%
(前年同期比: YoY)	(+7.3%)	(+31.3%)	(+3.1%)	(+40.3%)	(+42.9%)	
(前四半期比: QoQ)	(+280)	(▲240)	(+79)	(▲59)	(+404)	
(売上総利益率)	(82.0%)	(78.1%)	(81.5%)	(72.5%)	(80.8%)	(▲1.1pt)

※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 2Q(実績)	3Q(実績)	4Q(実績)	24年9月期 1Q(実績)	24年9月期 2Q(実績)	前年同期比	
<b>&lt;月額課金型サービス&gt;</b>							
「Leaf」有料利用組織	588	612	638	662	676	+88	+15.0%
(前年同期比:YoY)	(+25.1%)	(+22.9%)	(+22.2%)	(+20.1%)	(+15.0%)		
(前四半期比:QoQ)	(+37)	(+24)	(+26)	(+24)	(+14)		
「Leaf」アクティブユーザー数 (単位:千人)	2,552	2,722	2,895	3,060	3,216	+664	+26.0%
(前年同期比:YoY)	(+32.1%)	(+33.4%)	(+37.1%)	(+25.5%)	(+26.0%)		
(前四半期比:QoQ)	(+113)	(+169)	(+173)	(+164)	(+156)		
人事評価シート Web化サービス導入	184	190	201	206	215	+31	+16.8%
(前年同期比:YoY)	(+21.9%)	(+22.6%)	(+21.8%)	(+22.6%)	(+16.8%)		
(前四半期比:QoQ)	(+16)	(+6)	(+11)	(+5)	(+9)		
<b>&lt;都度請負型サービス&gt;</b>							
「Leaf」 カスタマイズ案件数	54	19	38	15	39	▲15	▲27.8%
(前年同期比:YoY)	(▲28.0%)	(+5.6%)	(▲26.9%)	(+36.4%)	(▲27.8%)		
(前四半期比:QoQ)	(+43)	(▲35)	(+19)	(▲23)	(+24)		
ストレスチェック 支援サービス納品先数	326	13	65	137	341	+15	+4.6%
(前年同期比:YoY)	(+17.3%)	(▲27.8%)	(▲7.1%)	(+50.5%)	(+4.6%)		
(前四半期比:QoQ)	(+235)	(▲313)	(+52)	(+72)	(+204)		

# その他事業(ライジング・ネクスト)



単位(百万円)

	23年9月期 2Q(実績)	3Q(実績)	4Q(実績)	24年9月期 1Q(実績)	24年9月期 2Q(実績)	前年同期比	
<b>売上高</b>	<b>533</b>	<b>283</b>	<b>426</b>	<b>316</b>	<b>598</b>	<b>+65</b>	<b>+12.3%</b>
(前四半期比:YoY)	(+10.5%)	(+2.8%)	(+23.3%)	(▲8.0%)	(+12.3%)		
(前四半期比:QoQ)	(+189)	(▲249)	(+142)	(▲109)	(+282)		
<b>売上総利益※</b>	<b>388</b>	<b>142</b>	<b>287</b>	<b>198</b>	<b>424</b>	<b>+36</b>	<b>+9.5%</b>
(前四半期比:YoY)	(+8.2%)	(▲4.3%)	(+37.4%)	(▲7.9%)	(+9.5%)		
(前四半期比:QoQ)	(+172)	(▲245)	(+145)	(▲89)	(+226)		
(売上総利益率)	(72.8%)	(50.1%)	(67.5%)	(62.6%)	(71.0%)	(▲1.8pt)	

## <主な内訳>

動画買い切り(販売)	売上	198	69	84	96	248	+49	+25.0%
	販売本数(単位:本)	887	327	345	447	1,084	+197	+22.2%
動画レンタル	売上	10	6	9	8	9	▲0	▲6.6%
	受講者数(単位:人)	3,493	3,066	3,542	3,910	3,965	+472	+13.5%
映像制作ソリューション	売上	21	14	21	19	33	+11	+54.2%
	制作本数(単位:本)	23	15	23	40	47	+24	+104.3%
クラウド型eラーニング 「STUDIO」	売上	35	41	37	39	41	+6	+17.1%
	利用ID数(単位:千ID)	79	82	85	86	88	+9	+12.0%
コンサルティング ・アセスメントサービス	売上	35	26	50	35	50	+14	+41.8%
	利用組織数(単位:組織)	70	54	81	88	99	+29	+41.4%
オンラインセミナー 事務代行	売上	54	45	58	51	56	+1	+2.8%
	利用組織数(単位:組織)	86	34	68	75	68	▲18	▲21.9%
地方創生サービス	売上	47	2	99	13	68	+20	+43.6%
	実施数(単位:件)	12	6	15	10	25	+13	+108.3%
Webマーケティング	売上	56	70	55	46	49	▲6	▲12.4%



# 会社概要



**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

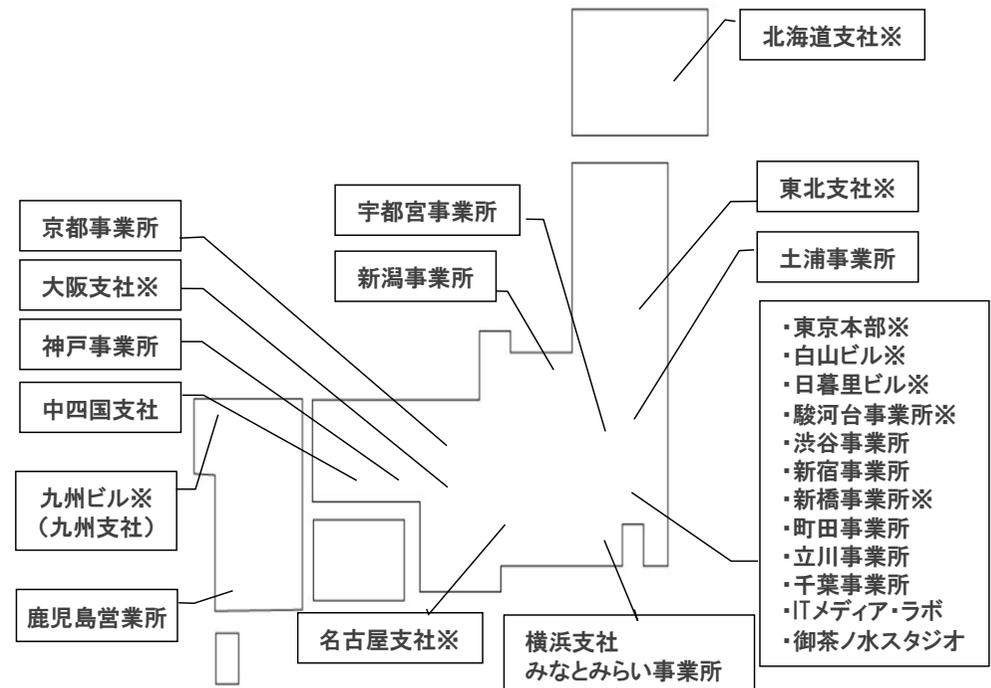
**株式会社インソースコンサルティング (23年10月設立)**  
 ・人事戦略、コンサルティング、専門人材養成

**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26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 114ブース

※24年4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 **93.9%** ※24年3月末時点

### 講師派遣型事業

売上構成 24年9月期1H 45.2%  
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 406人 ↔ 営業担当者 254人 ↔ コンテンツ開発クリエイター 129人

顧客ニーズに即応。年間300本以上開発

※24年3月末時点

年間研修実施回数・受講者数  
19,666回 641千名

うちオンライン実施回数・受講者数  
4,633回 210千名

オーダーメイド研修  
**講師派遣**  
INSOURCE CUSTOM MADE SEMINAR  
※23年4月～24年3月

### 公開講座事業

売上構成 24年9月期1H 22.2%  
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  
10,899回 126千名

うちオンライン実施回数・受講者数  
6,140回 89千名

1名さまから参加できる  
**公開講座**  
INSOURCE OPEN SEMINAR  
※23年4月～24年3月

### ITサービス事業

売上構成 24年9月期1H 17.3%  
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  
676組織・321万名 ※24年3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  
2,200組織以上・220万名以上 ※24年2月末時点

Powered by Leaf

### その他事業

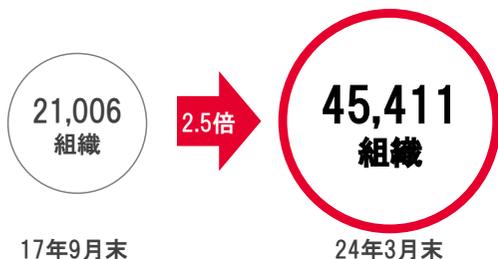
売上構成 24年9月期1H 15.2%  
23年9月期 14.7%

- 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
- 研修運營業務代行

## ■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

### 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%

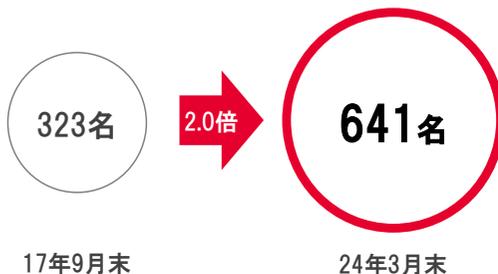
### IRミーティング実施数

	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

↑ 商品・サービス

還元 ↑ ↓ 資金

### insource 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3月末
営業担当者	106名	254名
コンテンツ開発クリエイター	97名	129名
ITエンジニア	46名	128名
デザイナー	19名	21名
デジタル marketer	25名	42名
DX担当者	-	44名
バックオフィス	30名	36名

連携 ↔

### 講師数



### 累計登壇回数別講師数

	24年3月末
2,000回~	11名
1,000回~1,999回	61名
500回~999回	78名
100回~499回	120名

## ■業種別お取引先数構成比

過去1年間(23年4月～24年3月)に  
当社サービスをご利用いただいたお取引先

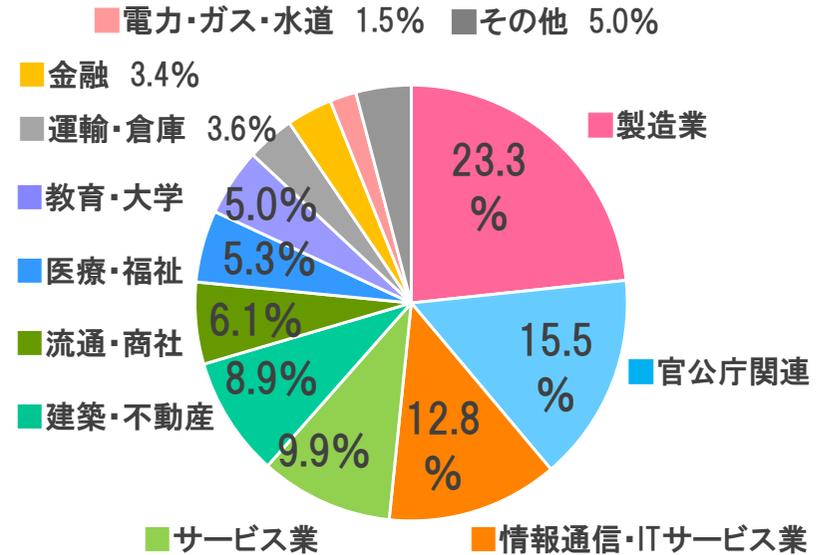
**15,275**組織

**【ご参考】**

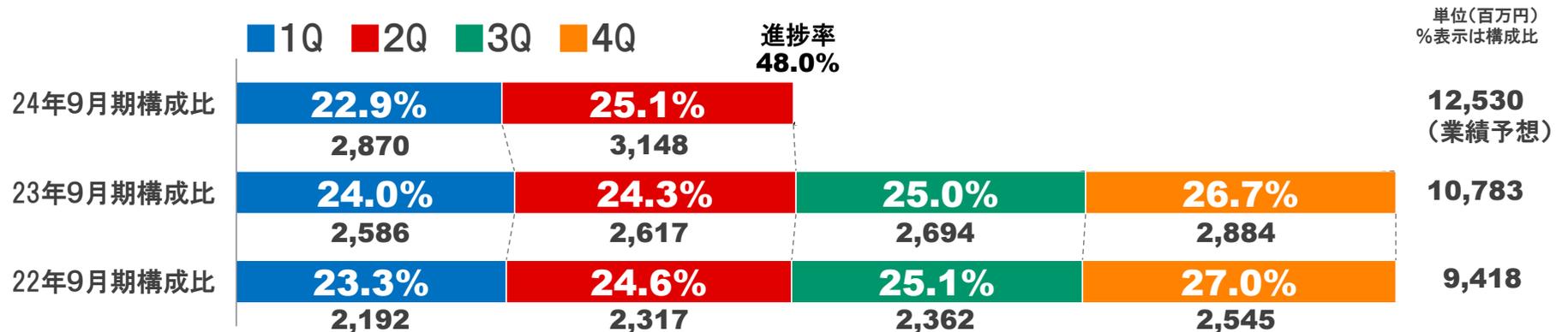
創業以来、当社サービスをご利用いただいたお取引先

**45,411**組織

過去1年間(23年4月～24年3月)に当社サービスをご利用いただいたお取引先内訳



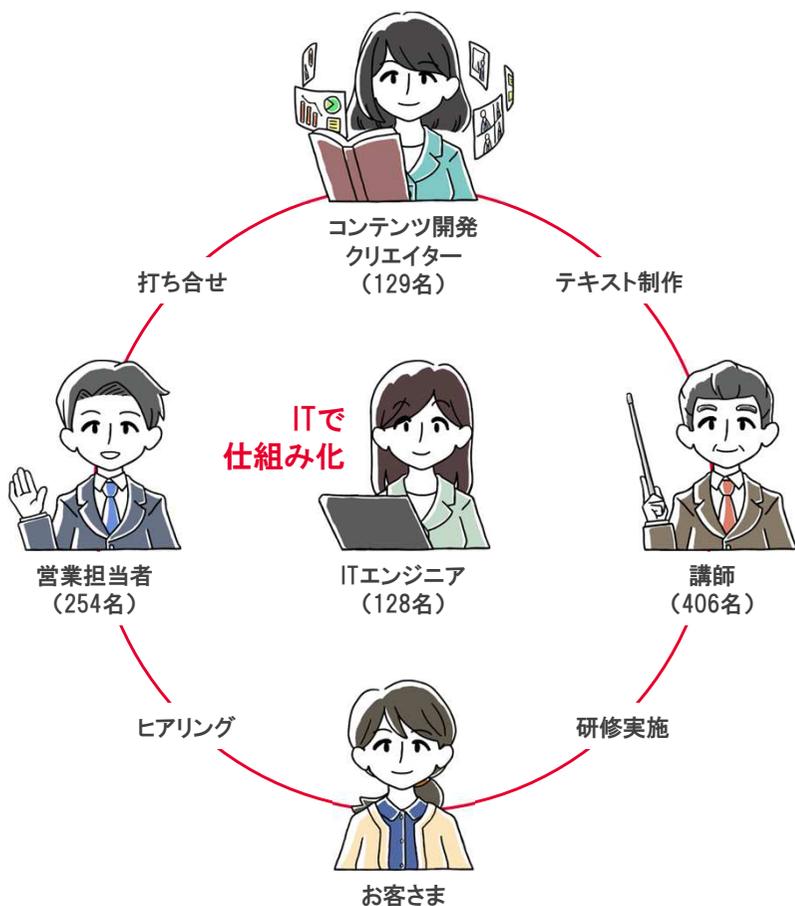
## ■四半期別売上高の構成比・進捗率



# 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3月末時点

## ■多様なコンテンツ・Webサービスを迅速に開発

129名のコンテンツ開発クリエイターと128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  
4,343種類

公開講座型研修  
4,271種類

eラーニング・動画  
877種類

※24年3月末時点

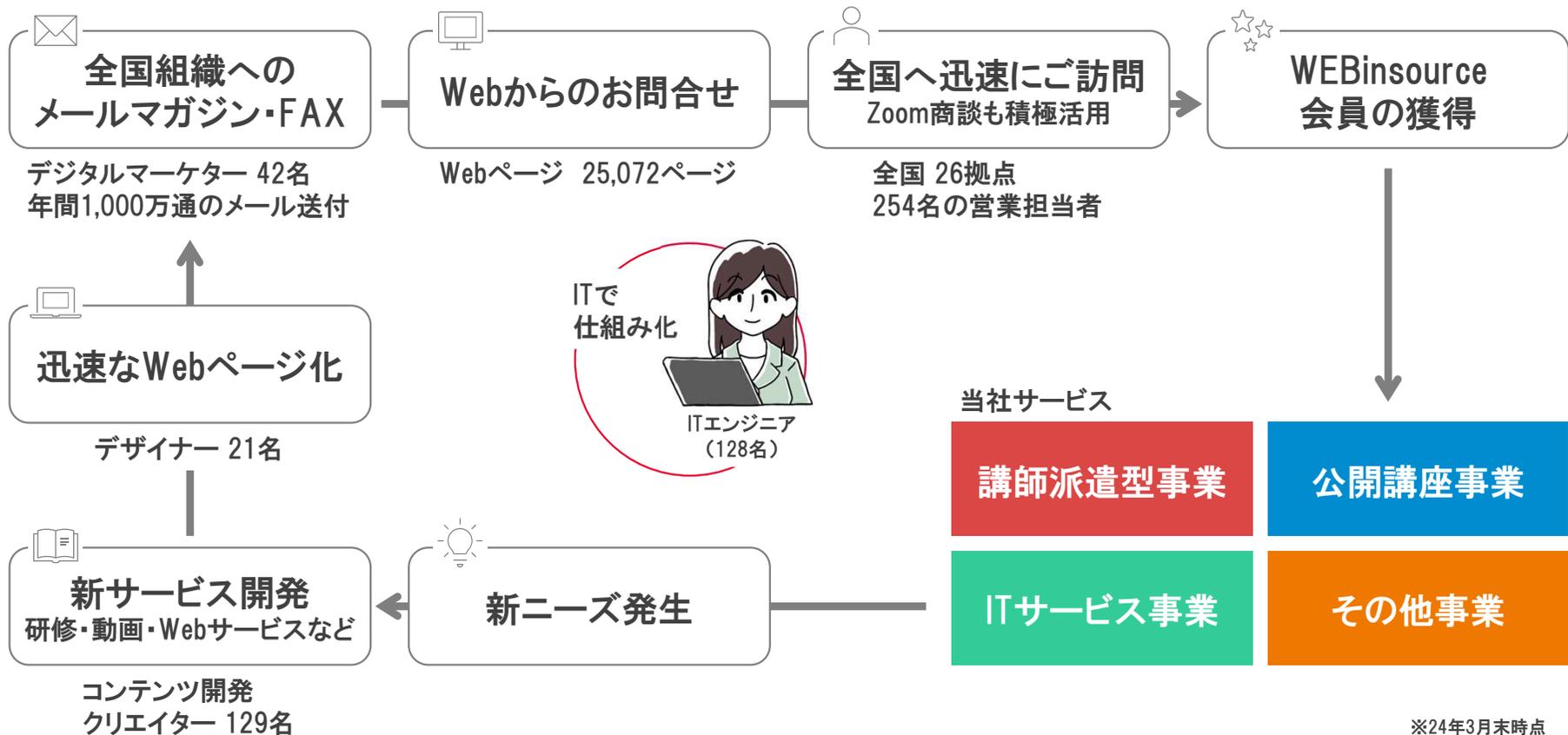
### ■ジャンル別(一部)

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を活用した営業展開

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

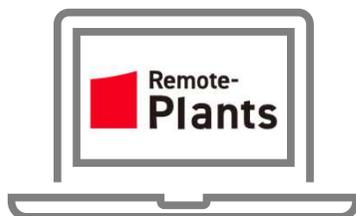


▶ 254名の営業担当者と42名のデジタルマーケターが作る25,000ページ以上のWebが連動し、効率的な営業活動を実現

### ③ IT力 ～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

かんたんお申込みシステム



#### 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(グロウビジネス):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4月19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研修事業における電子テキストの提供

- ・研修事業にて紙テキストの代替として22年4月より電子テキストを提供
- ・24年1Hで36千名に提供、CO2削減量は前年同時期の4.08tから5.38tへ増加
- ・官公庁、民間企業での活用が前年同時期の約9千人から16千人へ増加



#### ②再生可能エネルギー導入

- ・24年4月に自社ビル5拠点目(御茶ノ水スタジオ)にて再生可能エネルギー100%プランに切り替え
- ・全電気利用量に占める再生可能エネルギー比率は約50%(24年9月期予想)

### ■ 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1H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



#### ②人権への取り組み

- ・eラーニング『弁護士解説シリーズ「ビジネスと人権」の基礎と企業に求められる対応※』を、内定者を含む全従業員に実施
- ※森・濱田松本法律事務所制作・当社販売

森・濱田松本法律事務所

MORI HAMADA & MATSUMOTO

弁護士解説シリーズ

『「ビジネスと人権」の基礎と企業に求められる対応  
~人権の取り組みは、誰のために、何のために推進するのか』

## 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 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)	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	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

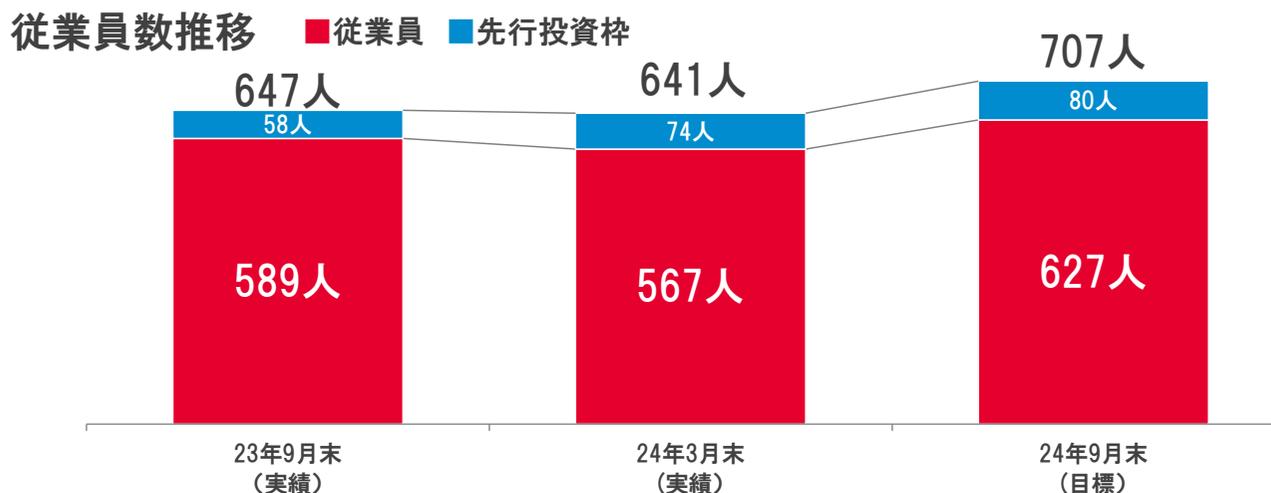
---



# 人的資本 ～連結従業員数

- 24年4月に新卒25名、中途9名が入社
- 今後は全国拠点の拡大に伴い、エリア従業員※の採用を強化

連結従業員数	23年9月末 (実績)	24年9月期 3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	641 (▲6)	-	707 (+60)
うち先行投資枠※ 単位:人	58	74	92.5%	80 (+22)



※ 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

# ダイバーシティの状況

- 従業員のうち女性比率は57.4%、管理職のうち女性比率は37.7%、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2024に認定



	合計	うち女性 (比率)
従業員数 ※2	641人	368人 57.4%
管理職	207人	78人 37.7%

<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	4人	シニア (60才以上)	50人	LGBT	5人	障がいの ある方	11人 障がい者 雇用率 2.99% ※3
---------	----	-------------	-----	------	----	-------------	--------------------------------

<民間企業>  
・法定雇用率 2.30%  
・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	129人	営業担当者	254人	ITエンジニア	128人	バック オフィス	36人
デジタル マーケター	42人	DX担当者	44人	デザイナー	21人	サービス 運営	90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3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	<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、eラーニング・動画等)</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

## <参考資料③>

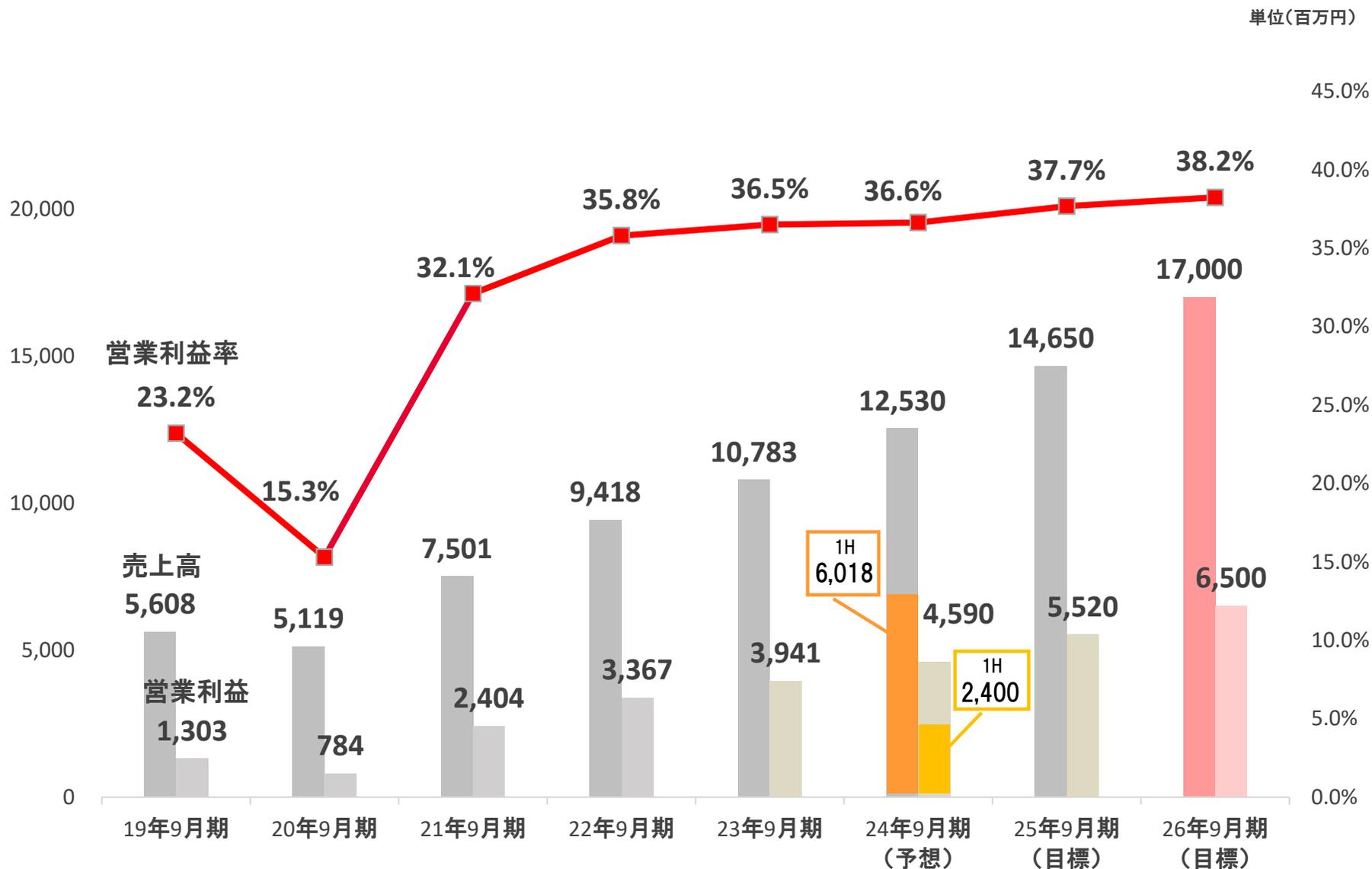
24年9月期計画 及び 中期経営計画「Road to Next 2026」



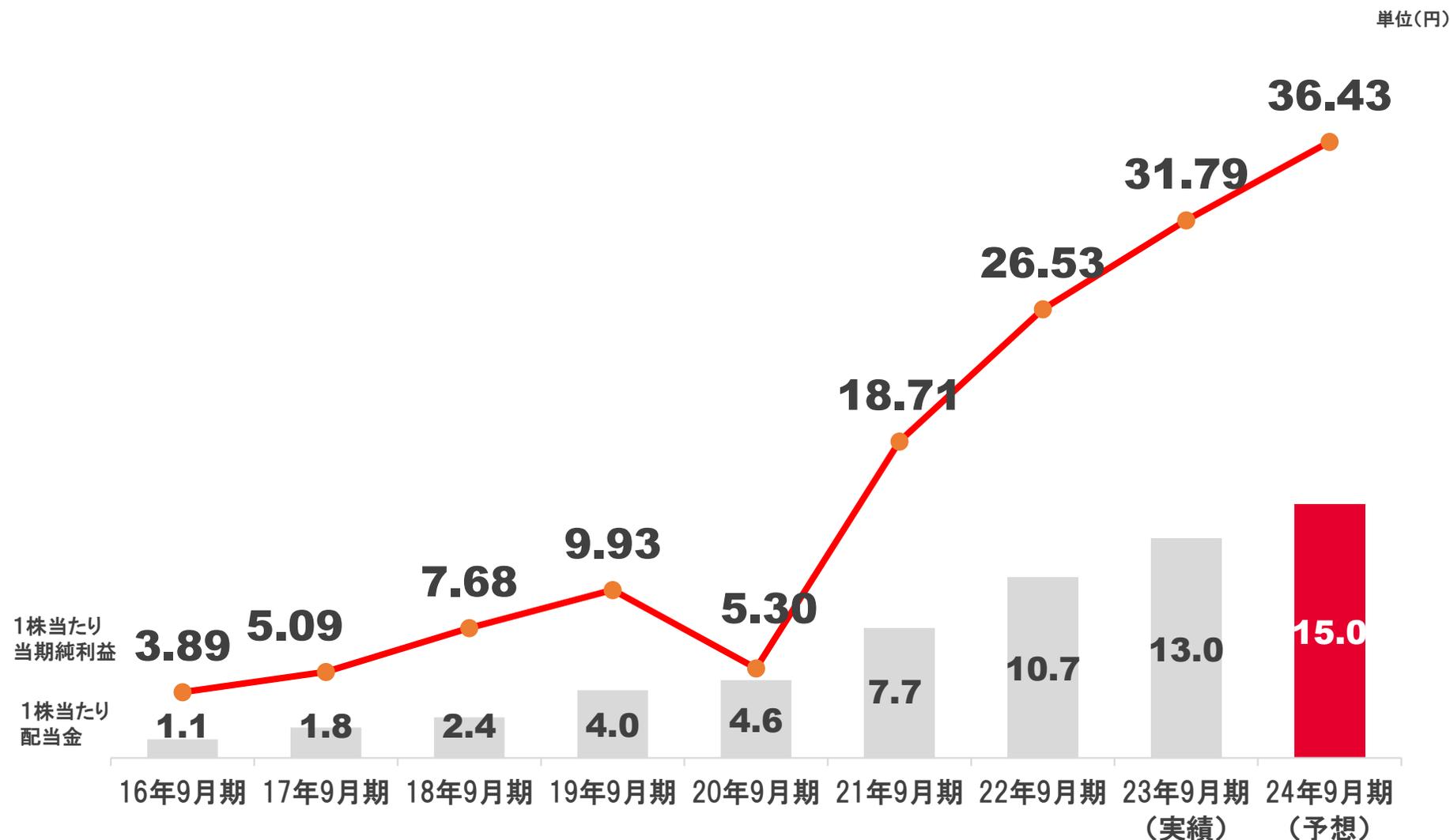
# 中期経営計画「Road to Next 2026」～連結業績推移



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



- 配当性向40%を目途に、業績に連動した配当を実施
- 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15.0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 自社営業チャンネルに加えて提携先チャン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	・リスクリング(DX)需要の本格化対応 ・多言語対応の強化
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	<ul style="list-style-type: none"> <li>・テレワークでの部下指導研修</li> <li>・オンライン商談研修</li> <li>・内定者オンラインセミナー</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・システムエンジニア向け極意シリーズ</li> <li>・偉人に学ぶシリーズ</li> <li>・動画で学ぶOffice®シリーズ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・大企業向け研修</li> <li>・成長企業向け研修</li> <li>・(世代別)壁を乗り越える研修</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ChatGPT活用</li> <li>・人格の陶冶シリーズ</li> <li>・新任管理職シリーズ</li> <li>・内気な人のためのシリーズ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・個人向けリスクリングニーズに即したDXプログラムの拡大</li> <li>・業界別、職種別プログラムの強化</li> <li>・健康経営増進プログラムの拡大</li> <li>・地域大国向け多言語対応の強化</li> </ul>

## ■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

**講師派遣**

INSOURCE CUSTOM MADE SEMINAR

1名さまから参加できる

**公開講座**

INSOURCE OPEN SEMINAR



■ 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	リスクリソク
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人材紹介	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)						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 <ul style="list-style-type: none"> <li>企業規模・業界以外に顧客特性セグメントを設定</li> <li>セグメントごとに営業・販促手法を多様化</li> <li>販売提携先確保と連携強化</li> </ul>	2 コンサルティング 人的資本経営やリスクリング、次世代リーダー育成などの経営課題に対し、顧客に伴走して中長期的かつ総合的に支援	3 採用と教育 <ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>エリア限定採用を積極実施</li> </ul>
コンテンツ開発	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>個人向けサービス(リスクリング)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> </ul>
営業	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>他社提携し販売チャネルを拡大</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>単発・単年度で終わらない体系的・包括的な提案営業強化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>コンサルティング営業担当者の中途採用を強化</li> <li>首都圏、関西圏でフロント営業担当者を採用</li> <li>エリア限定採用 Z世代の地元志向に対応</li> </ul>
システム開発	<ul style="list-style-type: none"> <li>営業担当者用CRM改修 データ整備機能と情報量を拡充</li> <li>ダイレクトマーケティング機能強化</li> <li>他社提携によるAPI連携開発</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> </ul>
社内人的資本	<ul style="list-style-type: none"> <li>顧客特性に関する知識教育</li> <li>ターゲットリスト作成スキル教育</li> <li>インサイドセールスの人員増とスキル強化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>「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</li> </ul>

## ■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1H進捗率) CAGR:16.4%	10,783 (+14.5%)	12,530 (+16.2%) (48.0%)	14,650 (+16.9%)	17,000 (+16.0%)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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</li> <li>・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</li> <li>・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</li> </ul>
講師派遣型研修事業 (前年比) (24年1H進捗率) CAGR:17.2%	5,275 (+13.1%)	6,210 (+17.7%) (43.8%)	7,300 (+17.6%)	8,500 (+16.4%)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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</li> <li>・営業人員拡充と教育を継続強化</li> </ul>
公開講座事業 (前年比) (24年1H進捗率) CAGR:16.0%	2,617 (18.0%)	3,040 (+16.1%) (44.0%)	3,530 (+16.1%)	4,090 (+15.9%)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・リスクリング需要に合わせた個人向けセールスを本格化</li> <li>・代理店販売強化のため提携先を確保</li> </ul>
研修事業うちDX研修 (※1) (前年比) (24年1H進捗率) CAGR:34.9%	920 (+34.5%)	1,380 (+49.9%) (40.6%)	1,800 (+30.0%)	2,320 (+30.0%)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・対象顧客の拡大と商品開発強化 中堅・成長企業、個人(リスクリング)、ChatGPTやPython活用等</li> </ul>
ITサービス事業 (前年比) (24年1H進捗率) CAGR:17.8%	1,304 (+8.9%)	1,630 (+25.0%) (64.0%)	1,870 (+14.7%)	2,130 (+13.9%)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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</li> <li>・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</li> <li>・321万人(※2)越えの既存ユーザーのLTV向上</li> </ul>
その他事業 (前年比) (24年1H進捗率) CAGR:12.8%	1,586 (+18.7%)	1,650 (+3.9%) (55.5%)	1,950 (+18.2%)	2,280 (+16.9%)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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</li> <li>・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</li> <li>・Webマーケティング ～サイト制作・システム開発事業を拡大</li> <li>・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</li> <li>・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</li> </ul>

※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3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 3,200億円、26年 4,000億円以上と想定※1  
うちDX研修市場規模は23年 350億円、26年 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

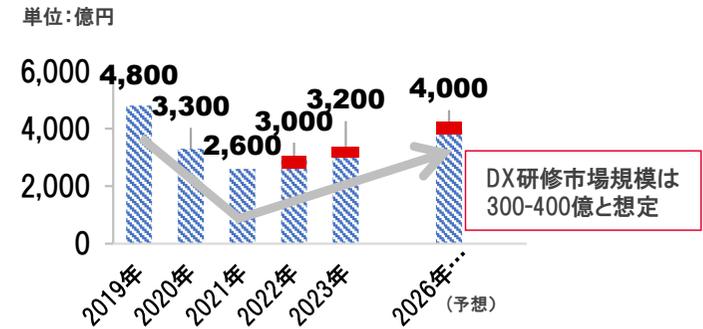
- 市場規模は22年 2,400億円、27年 4,400億円※4と想定
- 今後、人的資本の価値向上および情報開示への事務改善に対するニーズが大きく高まると考えられる
- 人事サポートシステム・LMS「Leaf」の23年9月期売上は13億円であり、成長の余地が大きい

## ■ 地方創生関連国家予算 ～政府は地方創生事業を推進

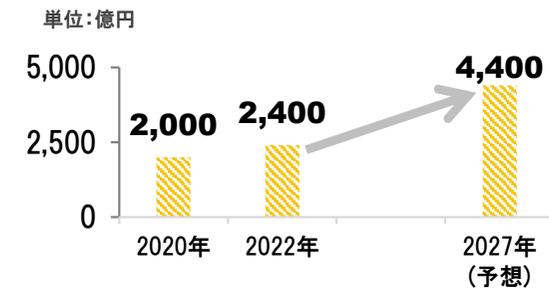
- 地方創生関連国家予算は23年 1.7兆円※5、今後も続くものと想定
- 中小企業の経営支援、観光振興支援、起業促進など、今後、地域に持続可能で発展的な経済循環を生み出すための具体的な支援や人材育成が求められると考えられる

※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

