

# 株式会社インソース 25年9月期 第1四半期 連結業績説明資料

2025年1月27日(月)



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。

- 本資料には、当社に関連する見通し、将来に関する計画、経営目標などが記載されています。これらの将来の見通しに関する記述は、将来の事象や動向に関する現時点での仮定に基づくものであり、当該仮定が必ずしも正確であるという保証はありません。様々な要因により実際の業績が本書の記載と著しく異なる可能性があります
- 別段の記載がない限り、本書に記載されている財務データは日本において一般に認められている会計原則に従って表示されています
- 当社は、将来の事象などの発生にかかわらず、既に行っております今後の見通しに関する発表等につき、開示規則により求められる場合を除き、必ずしも修正するとは限りません
- 当社以外の会社に関する情報は、一般に公知の情報に依拠しています
- 本書は、いかなる有価証券の取得の申込みの勧誘、売付けの申込み又は買付けの申込みの勧誘(以下「勧誘行為」という)を構成するものでも、勧誘行為を行うためのものでもなく、いかなる契約、義務の根拠となり得るものでもありません

## Chap. 01

25年9月期第1四半期 連結業績

## Chap. 02

25年9月期第1四半期 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 中期経営計画「Road to Next 2027」  
及び 25年9月期計画

## 本資料のポイント

### 25年9月期第1四半期(24.10-24.12)連結業績

- 売上高は3,510百万円(前年同期比22.3%増)、売上総利益は2,720百万円(同22.3%増)、売上総利益率は77.5%(同0.0pt減)、営業利益は1,459百万円(同37.5%増)、営業利益率は41.6%(同4.6pt増)
- 半期計画に対する売上進捗率は50.9%、売上総利益進捗率は50.5%、営業利益進捗率は56.3%  
通期計画に対する売上進捗率は24.2%、売上総利益進捗率は24.0%、営業利益進捗率は26.4%

### 25年9月期第1四半期(24.10-24.12)事業別解説

- 講師派遣型研修事業(売上高1,831百万円、前年同期比16.5%増、通期進捗率26.8%)  
管理職および中堅社員研修が増加、官公庁・自治体、建築・不動産、金融向けが好調
- 公開講座事業(売上高862百万円、前年同期比23.9%増、通期進捗率24.0%)  
管理職、中堅社員、および思考力系研修が増加
- ITサービス事業(売上高400百万円、前年同期比40.0%増、通期進捗率19.6%)  
Leafの有料利用組織数は778組織、アクティブユーザー数が434万人に増加
- その他事業(売上高415百万円、前年同期比31.2%増、通期進捗率20.5%)  
動画販売、映像制作ソリューションが増加

Chap. 01

25年9月期第1四半期 連結業績

---



# 連結損益計算書① 全体

単位(百万円)

	24年9月期 1Q(実績)	25年9月期 1Q(実績)	前年同期比		25年9月期 1H(予想)	1H 進捗率	25年9月期 通期 (予想)	通期 進捗率	コメント
			増減値	増減率					
売上高	2,870	3,510	+639	+22.3%	6,890	50.9%	14,500	24.2%	【売上】 ・全事業が伸長。売上は前年同期比22.3%増加
売上総利益	2,224	2,720	+495	+22.3%	5,390	50.5%	11,350	24.0%	
売上総利益率	77.5%	77.5%	-	▲0.0pt	78.2%	-	78.3%	-	【売上総利益】 ・売上増加により、前年同期比22.3%増加
販管費	1,163	1,260	+97	+8.4%	2,800	45.0%	5,830	21.6%	
販管費率	40.5%	35.9%	-	▲4.6pt	40.6%	-	40.2%	-	【販管費】 ・総人件費については、前期末後半の採用増により、前年同期比10.9%増加
総人件費※1	929	1,030	+100	+10.9%	-	-	4,540	22.7%	
オフィス関連費用※2	35	38	+2	+7.3%	-	-	140	27.2%	
事務・通信費	54	53	▲0	▲1.5%	-	-	350	15.2%	
その他経費	144	139	▲5	▲3.5%	-	-	800	17.4%	【営業利益率】 ・販管費率の低下により営業利益および営業利益率が増加
EBITDA	1,086	1,486	+399	+36.8%	-	-	5,646	26.3%	
EBITDAマージン	37.9%	42.4%	-	+4.5pt	-	-	38.9%	-	
営業利益	1,061	1,459	+397	+37.5%	2,590	56.3%	5,520	26.4%	
営業利益率	37.0%	41.6%	-	+4.6pt	37.6%	-	38.1%	-	
経常利益	1,061	1,461	+399	+37.6%	2,590	56.4%	5,520	26.5%	
当期純利益	726	933	+206	+28.5%	1,760	53.0%	3,750	24.9%	

※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)をまとめて「総人件費」としています。なお、25年9月期1QのRSIは8百万円(前年比▲73.5%)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)

		24年9月期 1Q(実績)	25年9月期 1Q(実績)	前年同期比		25年9月期 通期 (予想)	通期 進捗率	コメント
				増減値	増減率			
講師派遣型 研修事業	売上高	1,571	1,831	+260	+16.5%	6,830	26.8%	【売上】 ・売上は前年同期比16.5%増加。管理職および中堅社員研修が増加  【売上総利益】 ・売上総利益率は公共の短時間研修増加と講師料値上げにより、同0.9pt低下  ・公共の短時間案件増加の影響により、平均単価は2.6%減少
	売上総利益	1,262	1,454	+192	+15.2%	5,530	26.3%	
	売上総利益率	80.3%	79.4%	-	▲0.9pt	81.0%	-	
	実施回数 単位:回	5,567	6,724	+1,157	+20.8%	-	-	
	DX関連研修	432	582	+150	+34.7%	-	-	
	平均単価 単位:千円	282.3	272.4	▲9.9	▲3.5%	-	-	
公開講座 事業	売上高	696	862	+166	+23.9%	3,600	24.0%	【売上】 ・売上は前年同期比23.9%増加。管理職、中堅社員、および思考力系研修が増加  【売上総利益】 ・売上総利益は前年同期比18.8%増、売上総利益率は、1開催当たり受講者数減少の影響により、同3.3pt低下  ・高単価のDX関連研修の受講者人数が増加し、平均単価および売上総利益が増加  ・実施回数を優先したため、1開催あたり受講者数は、前年同期比17.8%減少
	売上総利益	557	661	+104	+18.8%	2,850	23.2%	
	売上総利益率	80.0%	76.7%	-	▲3.3pt	79.2%	-	
	受講者人数 単位:人	32,907	40,277	+7,370	+22.4%	-	-	
	DX関連研修	4,148	4,690	+542	+13.1%	-	-	
	実施回数 単位:回	2,709	4,036	+1,327	+49.0%	-	-	
	1開催当たり受講者数	12.1	9.9	▲2.1	▲17.8%	-	-	
	平均単価 単位:千円	21.1	21.4	+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」「動画百貨店」の名称及びロゴは株式会社インソースの登録商標です。

## 連結損益計算書② 事業別 売上高・売上総利益

		24年9月期 1Q(実績)	25年9月期 1Q(実績)	前年同期比		25年9月期 通期 (予想)	進捗率	コメント
				増減値	増減率			
ITサービス 事業	売上高	286	400	+114	+40.0%	2,040	19.6%	【売上】 ・売上は前年同期比40.0%増加 Leaf有料利用組織数は778組織、 アクティブユーザー数は434万人 に増加
	売上総利益	207	304	+96	+46.7%	1,620	18.8%	
売上構成比 11.4% (前期14.6%)	売上総利益率	72.5%	76.0%	-	+3.5pt	79.4%	-	
	Leaf リカーリング (月額収入)	211	300	+89	+42.1%	-	-	【売上総利益】
	Leaf カスタマイズ売上	27	43	+16	+59.3%	-	-	・売上総利益は前年同期比46.7% 増、売上増加の影響により売上 総利益率は同3.5pt増加
	ストレスチェック	46	57	+11	+23.5%	-	-	
	Leaf有料利用組織 単位:組織	662	778	+116	+17.5%	-	-	
	アクティブユーザー 単位:千人	3,060	4,342	+1,282	+41.9%	-	-	
その他事業	売上高	316	415	+98	+31.2%	2,030	20.5%	【売上】 ・売上は前年同期比31.2%増加、 動画販売、映像制作ソリューション が前年同期比で伸長
売上構成比 11.8% (前期13.7%)	売上総利益	198	299	+101	+51.4%	1,350	22.2%	
	売上総利益率	62.6%	72.2%	-	+9.6pt	66.5%	-	
<主な内訳>	動画販売	96	123	+26	+27.8%	-	-	・複数動画の一括購入案件数が増 加し、動画販売売上が前年同期 比27.8%増
	映像制作ソリューション	19	40	+20	+103.1%	-	-	
	動画レンタル	8	10	+1	+15.7%	-	-	【売上総利益】
	クラウド型eランSTUDIO	39	53	+13	+34.3%	-	-	・売上総利益は前年同期比51.4% 増加、売上総利益率は同9.6pt増 加
	コンサル・アセスメント	35	51	+16	+46.5%	-	-	
	オンラインセミナー事務代行	51	49	▲1	▲3.8%	-	-	
	地方創生サービス	13	1	▲11	▲86.5%	-	-	
	Webマーケティング	46	41	▲4	▲9.7%	-	-	

※ 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

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。



## 配当金及び法人税等の支払いにより、現預金及び流動負債、純資産が減少

単位(百万円)

	24年9月末 (実績)	25年9月期 1Q末(実績)	前期末比		コメント
			増減値	増減率	
流動資産	7,405	6,108	▲1,297	▲17.5%	・配当金、税金、賞与の支払いにより現預金が減少
うち現預金	5,705	4,273	▲1,431	▲25.1%	
固定資産	5,772	5,665	▲106	▲1.8%	
資産合計	13,177	11,774	▲1,403	▲10.7%	
流動負債	3,199	2,541	▲657	▲20.6%	・税金、賞与の支払いにより流動負債が減少
うち前受金※	948	885	▲62	▲6.6%	
固定負債	43	43	0	0%	
純資産	9,935	9,189	▲745	▲7.5%	・配当金の支払いのため純資産が減少
負債・純資産合計	13,177	11,774	▲1,403	▲10.7%	

※ 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

## ■コンテンツ数、講師数が堅調に増加。WEBinsource新規登録先数の獲得が課題

	24年9月期 1Q(実績)	24年9月期 (実績)	25年9月期 1Q(実績)	25年9月期 進捗率	25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)	91 (4,247)	366 (4,522)	90 (4,612)	25.0%	360 (4,882)
	公開講座新規コンテンツ数 単位:種類 (累計コンテンツ数)	267 (4,204)	464 (4,401)	86 (4,487)	21.5%	400 (4,801)
	動画・eラーニング新規コンテンツ数 単位:種類 (累計コンテンツ数)	59 (813)	257 (1,011)	72 (1,083)	28.8%	250 (1,261)
	問合せ数※1、2 単位:件	1,409	6,052	1,479	24.7% (前年比105.0%)	6,000
	WEBinsource新規登録先数※3 単位:組織 (累計契約数)	620 (22,264)	2,790 (24,434)	583 (25,017)	24.3% (前年比94.0%)	2,400 (26,834)
	新規契約講師数※4 単位:人 (契約講師数)	18 (395)	53 (430)	15 (445)	37.5% (増加進捗率)	40 (470)
	うちDX講師数※4 単位:人 (契約講師数)	11 (95)	29 (112)	7 (119)	28.0% (増加進捗率)	25 (137)

※1 24年9月期第1四半期決算時より算出方法を変更

※2 問合せ1件獲得につき、329千円の増収効果(2024年9月期実績)

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

※4 講師数、DX講師数は各四半期末時点の数字

## ■大型DX人材育成事業を複数実施。経営課題解決支援コンテンツを拡充

	ニュース	事業分野
24年10月	国土交通省 令和6年度「移住等の促進に向けた実証調査」へ採択決定 ～長野県塩尻市「シビック・イノベーション拠点スナバ」との地域活性化の取り組みを評価	その他事業、公共
	行政組織向け「キャリアデザイン」関連研修3本、「OAスキル向上」関連研修5本を新開発 ～行政実務に沿った内容で、業務改善と職場定着、離職防止対策に生かす	講師派遣型研修、公共、DX支援
	不祥事防止のための「不正リスクアセスメント&ワークショップ」をリリース	その他事業
11月	東京・有楽町、新宿に新たにセミナールームを開設 ～25年2月にオープン、対面型研修の集客強化	公開講座
	「資本コスト経営」時代に即した研修コンテンツ5本を開発 ～ROEやROIC等の重要指標の理解や財務戦略の立案まで、企業の成長戦略実現を支援	講師派遣型研修
	株式会社三菱UFJ銀行のDX推進人材育成「BASE研修」を共同で実施 ～本部管理職2,200名を対象に、DXプロジェクトの企画・推進実践スキルを付与	講師派遣型研修、DX支援
12月	清水建設様の「シミズ・デジタル・アカデミー DXコア人材育成プログラム」のパートナーに選定	講師派遣型研修、DX支援
	LMS「Leaf Lightning」が「第18回ASPICクラウドアワード2024」にて、「経営改革貢献賞」を受賞	ITサービス、Leaf
	経営幹部育成「名著から学ぶ経営戦略研修シリーズ」をリニューアルし、提供開始 ～幅広い層の「経営戦略のリスキング」ニーズに対応、『企業戦略論』を用いて体系的に学ぶ	公開講座
	「DX推進者シリーズ」4研修をリリース ～組織内でDX推進を担い、デジタルツールの導入を主導する担当者向けに新たに開発	公開講座、DX支援
25年1月	「ハラスメント防止研修」Webサイトリニューアルオープン ～課題にあった研修が一目でわかる「スキル分析表」やハラスメントアセスメント等、一覧表示	講師派遣型研修、その他事業
	北海道、千葉県、神奈川県職員研修業務事業委託の実施業者として選定	講師派遣型研修、公共、ITサービス

# 顧客セグメント別業績(全事業合計)

※ 25年9月期よりEB(エンタープライズビジネス)は従業員数2,000名以上の企業と定義を変更いたしました

■売上高前年同期比22.3%増に対し、合計取引社数は9.5%(662組織)増 一組織あたり売上高が増加		24年9月期1Q	25年9月期1Q		
		実績	実績	前年比 増減値	前年比 増減率
<b>EB</b> エンタープライズビジネス ※(従業員数2,000名以上) 売上構成比 25年9月期1Q 26.9% 24年9月期通期 25.4%	顧客あたりの平均売上高(千円)	888	1,051	+163	+18.4%
	顧客数(組織)	852	898	+46	+5.4%
	売上(百万円)	756	944	+187	+24.8%
<b>MM</b> ミッドマーケットビジネス(300~1,999名) 売上構成比 25年9月期1Q 33.5% 24年9月期通期 32.1%	顧客あたりの平均売上高(千円)	507	542	+35	+7.0%
	顧客数(組織)	1,912	2,169	+257	+13.4%
	売上(百万円)	970	1,177	+207	+21.3%
<b>GB</b> グロウビジネス(299名以下) 売上構成比 25年9月期1Q 22.5% 24年9月期通期 23.0%	顧客あたりの平均売上高(千円)	215	237	+21	+10.2%
	顧客数(組織)	3,026	3,325	+299	+9.9%
	売上(百万円)	650	788	+137	+21.1%
<b>公共</b> 売上構成比 25年9月期1Q 17.1% 24年9月期通期 19.5%	顧客あたりの平均売上高(千円)	424	491	+67	+15.8%
	顧客数(組織)	1,162	1,222	+60	+5.2%
	売上(百万円)	492	600	+107	+21.8%
合計取引組織数		6,952	7,614	+662	+9.5%
合計売上高(百万円)		2,870	3,510	+639	+22.3%
1組織あたり売上高(百万円)		413	461	+48	+11.7%
売上別顧客数(組織)	10百万円以上	10	21	+11	+110.0%
	5百万円以上	32	45	+13	+40.6%
	1百万円以上	643	747	+104	+16.2%
	100千円以上	3,368	3,326	▲42	▲1.2%
営業一人当たり売上高(百万円)		11.6	13.3	+1.6	+14.2%
営業一人当たり営業利益(百万円)		4.3	5.5	+1.2	+28.3%
1Q末時点の営業人数(人)		253	262	+9	+3.6%

# 業種別業績

■官公庁・自治体が、講師派遣型研修及びLeaf利用組織数増加により好調、建築・不動産、金融はDX研修増加のため好調

単位(百万円)

製造業	売上 構成比	20.6%	○ (※)
	24年9月期1Q ▶ 25年9月期1Q		前年比
	605 ▶ 723	+117 (+19.4%)	

官公庁・自治体	売上 構成比	15.3%	◎
	24年9月期1Q ▶ 25年9月期1Q		前年比
	436 ▶ 536	+100 (+23.0%)	

ITサービス業 情報通信	売上 構成比	12.8%	△
	24年9月期1Q ▶ 25年9月期1Q		前年比
	413 ▶ 449	+35 (+8.7%)	

建築・不動産	売上 構成比	9.8%	◎
	24年9月期1Q ▶ 25年9月期1Q		前年比
	253 ▶ 345	+91 (+36.2%)	

サービス業	売上 構成比	8.0%	◎
	24年9月期1Q ▶ 25年9月期1Q		前年比
	217 ▶ 281	+63 (+29.2%)	

金融	売上 構成比	7.4%	◎
	24年9月期1Q ▶ 25年9月期1Q		前年比
	182 ▶ 258	+76 (+41.8%)	

教育・大学	売上 構成比	6.8%	○
	24年9月期1Q ▶ 25年9月期1Q		前年比
	199 ▶ 237	+37 (+18.9%)	

流通・商社	売上 構成比	5.0%	○
	24年9月期1Q ▶ 25年9月期1Q		前年比
	145 ▶ 174	+28 (+19.6%)	

運輸・倉庫	売上 構成比	4.7%	◎
	24年9月期1Q ▶ 25年9月期1Q		前年比
	125 ▶ 165	+39 (+31.7%)	

医療・福祉	売上 構成比	4.6%	○
	24年9月期1Q ▶ 25年9月期1Q		前年比
	147 ▶ 163	+15 (+10.6%)	

電力・ガス・水道	売上 構成比	2.6%	◎
	24年9月期1Q ▶ 25年9月期1Q		前年比
	69 ▶ 90	+21 (+30.5%)	

その他	売上 構成比	2.4%	○
	24年9月期1Q ▶ 25年9月期1Q		前年比
	73 ▶ 85	+11 (+15.5%)	

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

## ■ ハラスメント防止関連、DX推進者向けコンテンツ開発を強化中

順位	24年9月期		25年9月期 1Q	
1	デジタルスキル	115本	管理職向け	19本
2	ビジネススキル	72本	デジタルスキル	18本
3	管理職向け	59本	ビジネススキル	17本
4	新人・若手向け	18本	新人・若手向け	8本
5	中堅向け	17本	中堅向け	6本

### 【ハラスメント防止関連を強化中】

昨今のハラスメント防止意識向上にともない、特にセクハラ防止関連サービスをリニューアル、拡充

2025年1月新作

#### 「ハラスメント防止研修～セクハラ・パワハラの新常識」

- (1) 事例検討 ～これってハラスメント？
- (2) ハラスメントを防ぐためのマインドセット
- (3) ハラスメントが起こってしまった場合の対応
- (4) なぜハラスメントが起こってしまうのか
- (5) ケース別対応例
- (6) セクハラ・パワハラを起こさないために、明日からどのように行動するか

## ■ 「DX推進者シリーズ」を開発

デジタル時代の基礎知識や考え方を押さえたうえで、組織変革できる人材に求められる4つのスキルを習得するシリーズ



## ■ ハラスメント防止研修 ～対象者、業界、テーマ別に全20種以上をラインナップ

1名990円から利用できる動画レンタルプランから、アセスメントと研修をセットにした体系的な取り組みまで、あらゆる切り口のソリューションを提供

### ■ プログラム例

- ・ ハラスメント防止研修～セクハラ・パワハラの新常識
- ・ 現代管理職のモノの言い方研修
- ・ 役員向けハラスメント防止研修
- ・ ダイバーシティ時代のハラスメント防止研修
- ・ アルコールハラスメント防止セミナー
- ・ 業界特化型カスタマーハラスメント対策研修  
(行政、医療、金融、小売、マンション管理、交通等)

**ハラスメント防止研修** 年間受講者数 56,235名

従業員、お客様、株主、地域社会...  
誰もが不安を抱える現代の必須研修

ハラスメント行為の認識率に対し、  
加害行為の自覚認識は 1/10 以下

セクハラ パワハラ ケアハラ バタハラ  
マタハラ SOGIハラ カスハラ セカハラ  
モラハラ アルハラ リモハラ 逆ハラ...

オーダーメイド研修

1名さまから参加できる

講師派遣

公開講座

INSOURCE CUSTOM MADE SEMINAR

INSOURCE OPEN SEMINAR



## ■ ハラスメントリスクアセスメント ～組織が内包するハラスメントリスクと要因・背景を数値化

潜在的なリスクを数値で示すことで、組織内の危機感の醸成および、組織の実態に合わせた対策の立案を可能にするサービス

### ■ 主な記載項目

- ・ 組織のハラスメント知識レベル
- ・ 自組織で起こりやすいハラスメントの傾向
- ・ 組織内のリスク要因
- ・ 組織内の加害行為自覚度率  
(加害認識のある人数 ÷ 被害認識のある人数)
- ・ 組織内のハラスメント行為認識率

### ■ アセスメント報告書(サンプル・抜粋)

ハラスメント行為認識率	23.67%
加害行為の自覚度率 (加害認識/被害認識)	11.86%

ハラスメント行為認識率が高いほど、組織内で日常的にハラスメントが起こっている可能性が高いといえる。  
また、加害行為の自覚度率が低いほど、加害者本人が自覚していない可能性が高いといえる

## ■ デジタルがもたらした仕事の変化に対応し、DXを通じて価値創出できる人材を育成する、全く新しい階層別研修シリーズ

従来の階層別研修

デジタル時代の階層別研修

	新人・若手	中堅	初級管理職	中級管理職	上級管理職
■テーマ	社会人としての基礎を身に付け、与えられた仕事を一人で完遂できる	後輩指導ができるとともにチームリーダーとしての役割が果たせる	職場の管理監督者としての責任を果たすとともに部下の活動を統率できる	事業計画の達成に向けた施策の具体化と、遂行に向けた資源管理ができる	成長に向けた事業戦略を構想し、その実現のための組織としくみを作る
■テーマ	デジタルを武器にして自身のキャリアを切り拓くための、主体的な学習習慣を身に付ける	「業務×デジタル」で仕事の効率化を図ると共に、そのプロジェクトをマネジメントできる	変化を捉え、そこで成果を出すためのデジタル時代のマネジメントのいろはを学ぶ	デジタルを成果に繋げるための要諦を理解し、DX推進者として組織をリードする	デジタルを基盤に新たな事業を構想し、必要な人材と機能する組織体制を構築する
研修内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>社会人の常識</li> <li>ビジネスマナー</li> <li>報・連・相</li> <li>仕事の進め方</li> <li>セルフマネジメント</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>オーナーシップ</li> <li>フォロワーシップ</li> <li>リーダーシップ</li> <li>後輩指導</li> <li>モチベーション管理</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>進捗管理</li> <li>業務改善</li> <li>リスク管理</li> <li>部下指導</li> <li>労務管理</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>目標設定と計画策定</li> <li>人・モノ・カネの最適配分</li> <li>問題解決</li> <li>組織風土の変革</li> <li>次世代リーダーの育成</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>環境分析</li> <li>戦略策定</li> <li>業績管理</li> <li>経営視点でのリスク管理</li> <li>新たな事業の模索</li> </ul>
研修内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>デジタルリテラシーの基本</li> <li>デジタルコミュニケーション</li> <li>チームコラボレーション</li> <li>セキュリティとコンプライアンス</li> <li>自己管理とメンタルヘルス</li> <li>キャリア自律と主体的な学習</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>デザイン思考での問題解決</li> <li>業務改善におけるデジタル活用</li> <li>データリテラシーの基本</li> <li>PJマネジメントの基本</li> <li>PJにおけるリーダーシップ</li> <li>デジタルリスクの制御</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>デジタル時代のビジネストレンド</li> <li>データドリブンな意思決定</li> <li>バックキャスト型計画策定</li> <li>アジャイル思考での計画推進</li> <li>情報リスクとクリティカル思考</li> <li>1on1を活用した部下支援</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>費用対効果を見極めたDX推進</li> <li>全体最適と俯瞰力</li> <li>デジタル化と業務の標準化</li> <li>データを活用したPDCA管理</li> <li>DX推進でのリーダーシップ</li> <li>多様な働き方と人材管理</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>この先10年に起こる環境変化</li> <li>イノベーションと事業再構築</li> <li>デジタルを活用した成長戦略</li> <li>「仕事」に「人」を付ける人材戦略</li> <li>組織構造と組織文化の変革</li> <li>個の尊重とダイバーシティ</li> </ul>



Chap. 02

25年9月期第1四半期 事業別業績推移

---



# 連結損益計算書 全体

単位(百万円)

	24年9月期 1Q(実績)	2Q(実績)	3Q(実績)	4Q(実績)	25年9月期 1Q(実績)	前年同期比	
<b>売上高</b>	<b>2,870</b>	<b>3,148</b>	<b>3,155</b>	<b>3,300</b>	<b>3,510</b>	<b>+639</b>	<b>+22.3%</b>
(前年同期比:YoY)	(+11.0%)	(+20.3%)	(+17.1%)	(+14.4%)	(+22.3%)		
(前四半期比:QoQ)	(▲14)	(+27)	(+7)	(+144)	(+210)		
<b>売上総利益</b>	<b>2,224</b>	<b>2,436</b>	<b>2,379</b>	<b>2,573</b>	<b>2,720</b>	<b>+495</b>	<b>+22.3%</b>
(前年同期比:YoY)	(+13.6%)	(+20.2%)	(+17.7%)	(+15.1%)	(+22.3%)		
(前四半期比:QoQ)	(▲11)	(+212)	(+357)	(+194)	(+146)		
(売上総利益率)	(77.5%)	(77.4%)	(75.4%)	(78.0%)	(77.5%)	(▲0.0pt)	
<b>営業利益</b>	<b>1,061</b>	<b>1,339</b>	<b>1,139</b>	<b>1,396</b>	<b>1,459</b>	<b>+397</b>	<b>+37.5%</b>
(前年同期比:YoY)	(+18.8%)	(+29.2%)	(+29.9%)	(+23.2%)	(+37.5%)		
(前四半期比:QoQ)	(▲72)	(+278)	(▲199)	(+256)	(+62)		
(営業利益率)	(37.0%)	(42.5%)	(36.1%)	(42.3%)	(41.6%)	(+4.6pt)	
<b>経常利益</b>	<b>1,061</b>	<b>1,341</b>	<b>1,140</b>	<b>1,396</b>	<b>1,461</b>	<b>+399</b>	<b>+37.6%</b>
(前年同期比:YoY)	(+19.2%)	(+29.7%)	(+29.8%)	(+23.2%)	(+37.6%)		
(前四半期比:QoQ)	(▲71)	(+279)	(▲201)	(+256)	(+64)		
<b>当期純利益</b>	<b>726</b>	<b>1,025</b>	<b>677</b>	<b>926</b>	<b>933</b>	<b>+206</b>	<b>+28.5%</b>
(前年同期比:YoY)	(+19.0%)	(+44.9%)	(+15.8%)	(+19.8%)	(+28.5%)		
(前四半期比:QoQ)	(▲46)	(+298)	(▲348)	(+249)	(+7)		

単位(百万円)

	24年9月期 1Q(実績)	2Q(実績)	3Q(実績)	4Q(実績)	25年9月期 1Q(実績)	前年同期比	
売上高	1,571	1,149	1,612	1,551	1,831	+260	+16.5%
(前年同期比: YoY)	(+12.4%)	(+14.0%)	(+10.3%)	(+10.3%)	(+16.5%)		
(前四半期比: QoQ)	(+165)	(▲422)	(+463)	(▲61)	(+280)		
売上構成比(%)	54.8%	36.5%	51.5%	47.0%	52.2%		
売上総利益	1,262	915	1,246	1,249	1,454	+192	+15.2%
(前年同期比: YoY)	(+14.3%)	(+13.2%)	(+10.9%)	(+14.2%)	(+15.2%)		
(前四半期比: QoQ)	(+168)	(▲346)	(+330)	(+2)	(+205)		
(売上総利益率)	(80.3%)	(79.7%)	(77.3%)	(80.5%)	(79.4%)	(▲0.9pt)	
実施回数 単位: 回	5,567	3,840	5,645	5,544	6,724	+1,157	+20.8%
(前年同期比: YoY)	(+9.1%)	(+9.8%)	(+8.1%)	(+10.0%)	(+20.8%)		
(前四半期比: QoQ)	(+528)	(▲1,727)	(+1,805)	(▲101)	(+1,180)		
うちオンライン研修	1,456	943	741	1,218	1,319	▲137	▲9.4%
(構成比)	(26.2%)	(24.6%)	(13.1%)	(22.0%)	(19.6%)	(▲6.5pt)	
平均単価 単位: 千円	282.3	299.3	285.6	279.8	272.4	▲9.9	▲3.5%
(前年同期比: YoY)	(+3.1%)	(+3.8%)	(+2.0%)	(+0.2%)	(▲3.5%)		
(前四半期比: QoQ)	(+3.2)	(+17.0)	(▲13.6)	(▲5.9)	(▲7.3)		

単位(百万円)

	24年9月期 1Q(実績)	2Q(実績)	3Q(実績)	4Q(実績)	25年9月期 1Q(実績)	前年同期比	
<b>売上高</b>	<b>696</b>	<b>642</b>	<b>859</b>	<b>862</b>	<b>862</b>	<b>+166</b>	<b>+23.9%</b>
(前年同期比:YoY)	(+13.4%)	(+20.6%)	(+24.3%)	(+19.0%)	(+23.9%)		
(前四半期比:QoQ)	(▲28)	(▲53)	(+216)	(+3)	(+0)		
売上構成比(%)	24.3%	24.1%	10.7%	26.1%	24.6%		
<b>売上総利益</b>	<b>557</b>	<b>484</b>	<b>682</b>	<b>681</b>	<b>661</b>	<b>+104</b>	<b>+18.8%</b>
(前年同期比:YoY)	(+13.4%)	(+20.6%)	(+24.3%)	(+15.8%)	(+18.8%)		
(前四半期比:QoQ)	(▲31)	(▲72)	(+198)	(▲0)	(▲19)		
(売上総利益率)	(80.0%)	(75.4%)	(79.4%)	(79.0%)	(76.7%)	(▲3.3pt)	
<b>受講者数</b> 単位:人	<b>32,907</b>	<b>29,366</b>	<b>35,928</b>	<b>39,316</b>	<b>40,277</b>	<b>+7,370</b>	<b>+22.4%</b>
(前年同期比:YoY)	(+9.9%)	(+13.7%)	(+15.9%)	(+17.2%)	(+22.4%)		
(前四半期比:QoQ)	(▲643)	(▲345)	(+6,562)	(+3,388)	(+1,604)		
<b>実施回数</b> 単位:回	<b>2,709</b>	<b>3,016</b>	<b>2,928</b>	<b>3,574</b>	<b>4,036</b>	<b>+1,327</b>	<b>+49.0%</b>
(前年同期比:YoY)	(+2.7%)	(+11.4%)	(+10.7%)	(+41.3%)	(+49.0%)		
(前四半期比:QoQ)	(+179)	(+307)	(▲88)	(+646)	(+465)		
<b>1開催当たり受講者数</b>	<b>12.1</b>	<b>9.7</b>	<b>12.3</b>	<b>11.0</b>	<b>9.9</b>	<b>▲2.1</b>	<b>▲17.8%</b>
(前年同期比:YoY)	(+6.9%)	(+2.1%)	(+4.6%)	(▲17.0%)	(▲17.8%)		
(前四半期比:QoQ)	(▲1.1)	(▲2.4)	(+2.53)	(▲1.3)	(▲1.0)		
<b>平均単価</b> 単位:千円	<b>21.1</b>	<b>21.8</b>	<b>23.9</b>	<b>21.9</b>	<b>21.4</b>	<b>+0.2</b>	<b>+1.2%</b>
(前年同期比:YoY)	(+0.4%)	(+2.1%)	(+4.6%)	(+1.6%)	(+1.2%)		
(前四半期比:QoQ)	(▲0.4)	(+0.7)	(+2.0)	(▲2.0)	(▲0.5)		

	24年9月期 1Q(実績)	2Q(実績)	3Q(実績)	4Q(実績)	25年9月期 1Q(実績)	前年同期比	
<b>売上高</b>	<b>286</b>	<b>757</b>	<b>338</b>	<b>440</b>	<b>400</b>	<b>+114</b>	<b>+40.0%</b>
(前年同期比:YoY)	(+33.8%)	(+45.0%)	(+40.8%)	(+34.4%)	(+40.0%)		
(前四半期比:QoQ)	(▲41)	(+471)	(▲419)	(+101)	(▲39)		
売上構成比	10.0%	24.1%	10.7%	13.3%	11.4%		
<内訳>							
リカーリング売上(月額収入)	211	218	264	282	300	+89	+42.1%
(前年同期比:YoY)	(+30.3%)	(+29.7%)	(+50.6%)	(+46.1%)	(+42.1%)		
(前四半期比:QoQ)	(+18)	(+6)	(+46)	(+18)	(+18)		
単月※1	73	72	89	97	101	+28	+38.5%
1組織平均単価(単位:千円)	107.7	108.4	126.1	128.9	130.8	+23.0	+21.4%
Leafカスタマイズ売上	27	385	71	127	43	+16	+59.3%
ストレスチェック	46	154	2	29	57	+11	+23.5%
<b>売上総利益※2</b>	<b>207</b>	<b>611</b>	<b>245</b>	<b>359</b>	<b>304</b>	<b>+96</b>	<b>+46.7%</b>
(前年同期比:YoY)	(+40.3%)	(+42.9%)	(+31.0%)	(+34.8%)	(+46.7%)		
(前四半期比:QoQ)	(▲59)	(+404)	(▲366)	(+114)	(▲55)		
(売上総利益率)	(72.5%)	(80.8%)	(72.6%)	(81.7%)	(76.0%)	(+3.5pt)	

※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

# ITサービス事業 KPI

	24年9月期 1Q(実績)	2Q(実績)	3Q(実績)	4Q(実績)	25年9月期 1Q(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	662	676	710	741	778	+116	+17.5%
(前年同期比:YoY)	(+20.1%)	(+15.0%)	(+16.0%)	(+16.1%)	(+17.5%)		
(前四半期比:QoQ)	(+24)	(+14)	(+34)	(+31)	(+37)		
「Leaf」アクティブユーザー数 (単位:千人)	3,060	3,216	3,826	4,070	4,342	+1,282	+41.9%
(前年同期比:YoY)	(+25.5%)	(+26.0%)	(+40.6%)	(+40.6%)	(+41.9%)		
(前四半期比:QoQ)	(+164)	(+156)	(+610)	(+243)	(+271)		
人事評価シート Web化サービス導入 (単位:組織)	206	215	222	231	235	+29	+14.1%
(前年同期比末:YoY)	(+22.6%)	(+16.8%)	(+16.8%)	(+14.9%)	(+14.1%)		
(前四半期比末:QoQ)	(+5)	(+9)	(+7)	(+9)	(+4)		
<b>&lt;都度請負型サービス&gt;</b>							
「Leaf」 カスタマイズ案件数	15	39	38	41	17	+2	+13.3%
(前年同期比:YoY)	(+36.4%)	(+27.8%)	(+100.0%)	(+7.9%)	(+13.3%)		
(前四半期比:QoQ)	(▲23)	(▲25)	(▲1)	(+3)	(▲24)		
ストレスチェック 支援サービス納品先数	137	341	14	88	182	+45	+32.8%
(前年同期比:YoY)	(+50.5%)	(+4.6%)	(▲7.7%)	(+35.4%)	(+32.8%)		
(前四半期比:QoQ)	(+72)	(+204)	(▲327)	(+74)	(+94)		

# その他事業(ライジング・ネクスト)

	24年9月期 1Q(実績)	2Q(実績)	3Q(実績)	4Q(実績)	25年9月期 1Q(実績)	前年同期比		
<b>売上高</b>	<b>316</b>	<b>598</b>	<b>345</b>	<b>446</b>	<b>415</b>	<b>+98</b>	<b>+31.2%</b>	
(前四半期比:YoY)	(▲8.0%)	(+12.3%)	(+22.0%)	(+4.8%)	(+31.2%)			
(前四半期比:QoQ)	(▲109)	(+282)	(▲252)	(+100)	(▲31)			
売上構成比(%)	11.0%	19.0%	11.0%	13.5%	11.8%			
<b>売上総利益※</b>	<b>198</b>	<b>424</b>	<b>204</b>	<b>283</b>	<b>299</b>	<b>+101</b>	<b>+51.4%</b>	
(前四半期比:YoY)	(▲7.9%)	(+9.5%)	(+44.1%)	(▲1.6%)	(+51.4%)			
(前四半期比:QoQ)	(▲89)	(+226)	(▲220)	(+78)	(+16)			
(売上総利益率)	(62.6%)	(71.0%)	(59.2%)	(63.4%)	(72.2%)	(+9.6pt)		
<主な内訳>								
動画買い切り(販売)	売上	96	248	111	91	123	+26	+27.8%
	販売本数(単位:本)	447	1,084	454	431	531	+84	+18.8%
映像制作ソリューション	売上	19	33	18	23	40	+20	+103.1%
	制作本数(単位:本)	40	47	61	79	43	+3	+7.5%
動画レンタル	売上	8	9	10	12	10	+1	+15.7%
	受講者数(単位:人)	3,910	3,965	4,378	5,025	4,127	+217	+5.5%
クラウド型eラーニング 「STUDIO」	売上	39	41	47	43	53	+13	+34.3%
	利用ID数(単位:千ID)	86	88	89	93	108	+21	+25.0%
コンサルティング ・アセスメントサービス	売上	35	50	60	63	51	+16	+46.5%
	利用組織数(単位:組織)	88	99	83	111	115	+27	+30.7%
オンラインセミナー 事務代行	売上	51	56	35	39	49	▲1	▲3.8%
	利用組織数(単位:組織)	75	68	88	64	75	0	0.0%
地方創生サービス	売上	13	68	0	101	1	▲11	▲86.5%
	実施数(単位:件)	10	25	2	17	5	▲5	▲50.0%
Webマーケティング	売上	46	49	91	45	41	▲4	▲9.7%

## <参考資料①> 会社概要とインソースの特徴

---







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

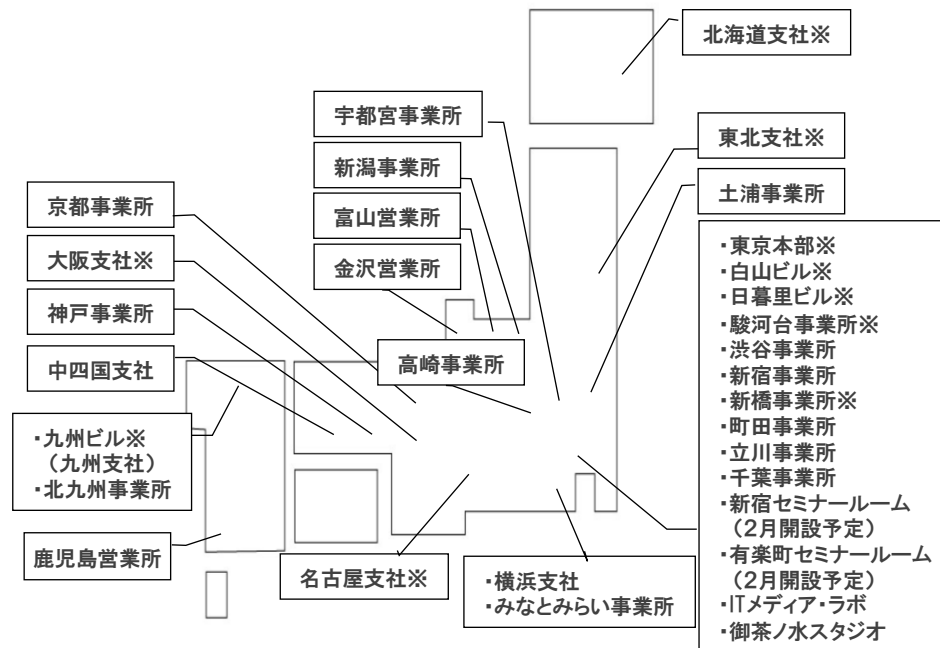
- ・設立 2002年(平成14年)11月
- ・資本金 800,623千円(2024年9月30日現在)
- ・東京本部 東京都荒川区西日暮里4-19-12 インソース道灌山ビル (本店 東京都千代田区神田小川町3丁目20番地)
- ・代表者 代表取締役執行役員社長 舟橋孝之
- 略歴 1988年三和銀行(現三菱UFJ銀行)に入行。システム開発部門(管理会計、マーケティング)や個人金融部門(新商品開発)を担当。流通業を経て、株式会社インソースを2002年に設立し、代表取締役に就任

### ■ 関連会社

- ミテモ株式会社
  - ・地方創生事業
  - ・eラーニング事業
- 株式会社らしく
  - ・人材紹介事業
- 株式会社インソースデジタルアカデミー
  - ・DX人材養成 (AI/機械学習/RPA活用支援、OA/IT、ビジネススキルアップ)
- 株式会社インソースマーケティングデザイン
  - ・Webプロモーション、HP制作、システム開発
- 株式会社インソースビジネスレップ
  - ・研修運営業務代行
- 株式会社インソースコンサルティング
  - ・人事戦略、コンサルティング、専門人材養成
- 株式会社インソースクリエイティブソリューションズ
  - ・研修コンテンツ・動画制作、HP制作、コンサルティング

### ■ 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12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 **96.0%** / 講師評価 **93.9%** ※24年1～12月末時点

## 講師派遣型事業

売上構成 25年9月期1Q 52.2%  
24年9月期 47.2%

### ■ 組織に講師を派遣するオーダーメイド型研修

講師とテキスト開発を分離・IT化

講師 445人 ↔ 営業担当者 262人 ↔ コンテンツ開発クリエイター 120人

※24年12月末時点

年間研修実施回数・受講者数  
21,753回 641千名

うちオンライン実施回数・受講者数  
4,221回 141千名

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

※24年1月～24年12月

## 公開講座事業

売上構成 25年9月期1Q 24.6%  
24年9月期 24.5%

### ■ 1名から参加できるオープンセミナー型研修

全国6都市のセミナールームとオンラインで高頻度開催

- ・ 講座は提携先含め4,400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  
13,557回 144千名

うちオンライン実施回数・受講者数  
7,572回 93千名

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

※24年1月～24年12月

## ITサービス事業

売上構成 25年9月期1Q 11.4%  
24年9月期 14.6%

### ■ 人事サポートシステム「Leaf」シリーズ

有料利用組織数・アクティブユーザー数  
778組織・434万名 ※24年12月末時点

### ■ ストレスチェック支援サービス

累計実施組織数・受検者数  
2,783組織以上・304万名以上 ※24年12月末時点

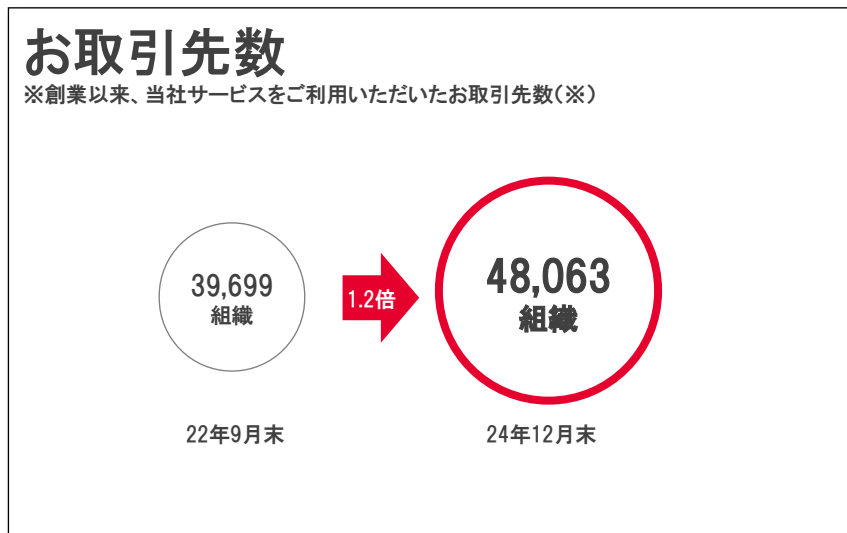
Powered by Leaf

## その他事業

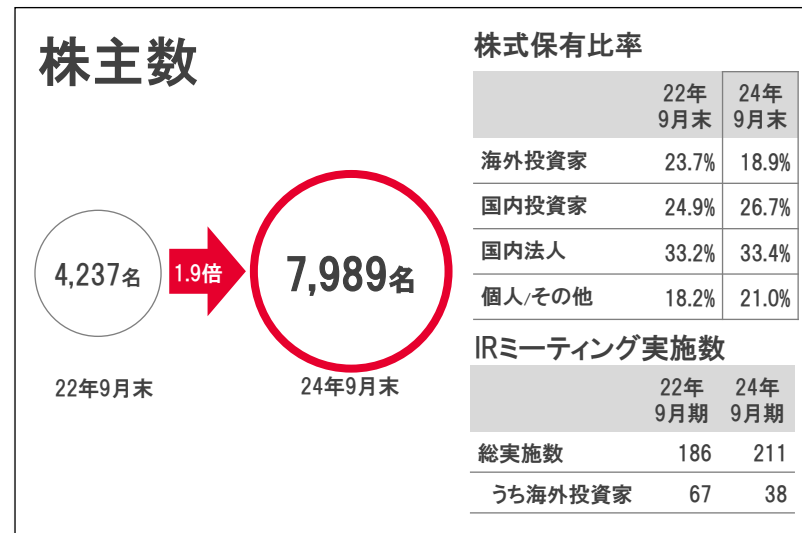
売上構成 25年9月期1Q 11.8%  
24年9月期 13.7%

- 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

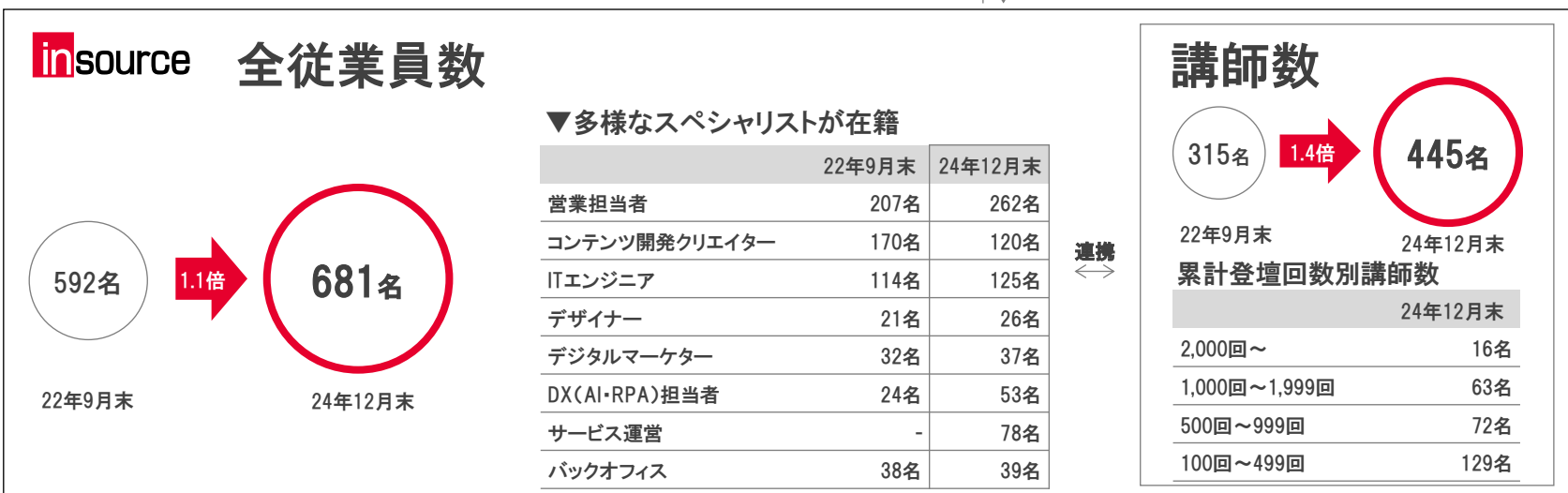
## ■ 22年9月期と24年12月末との比較



↑ 商品・サービス



還元 ↑ ↓ 資金

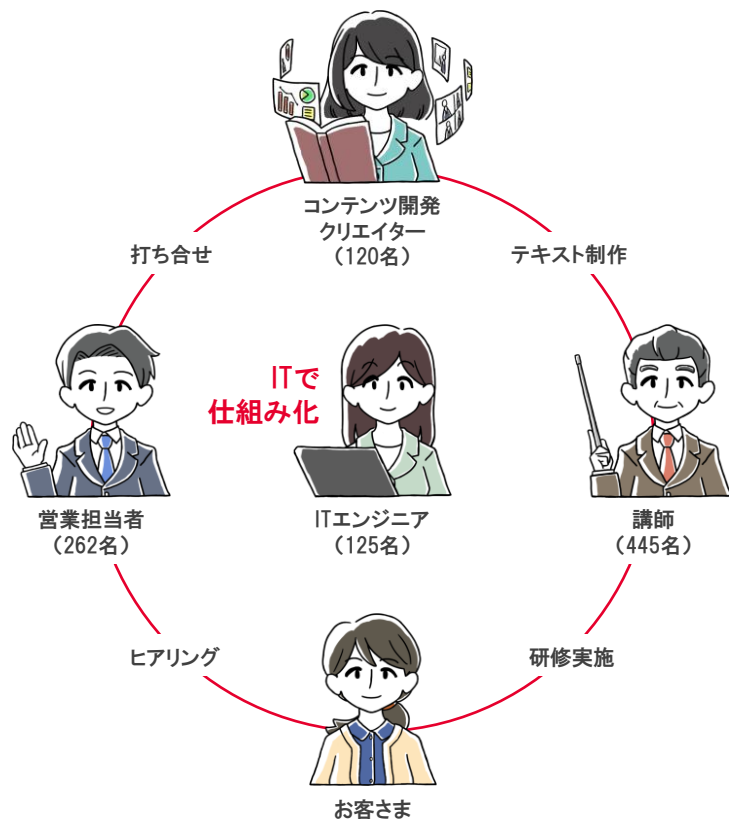


連携 ↔

# 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12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125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 4,612種類    公開講座型研修 4,487種類    動画・eラーニング 1,083種類

※24年12月末時点

### ■ジャンル別売上構成比(一部)

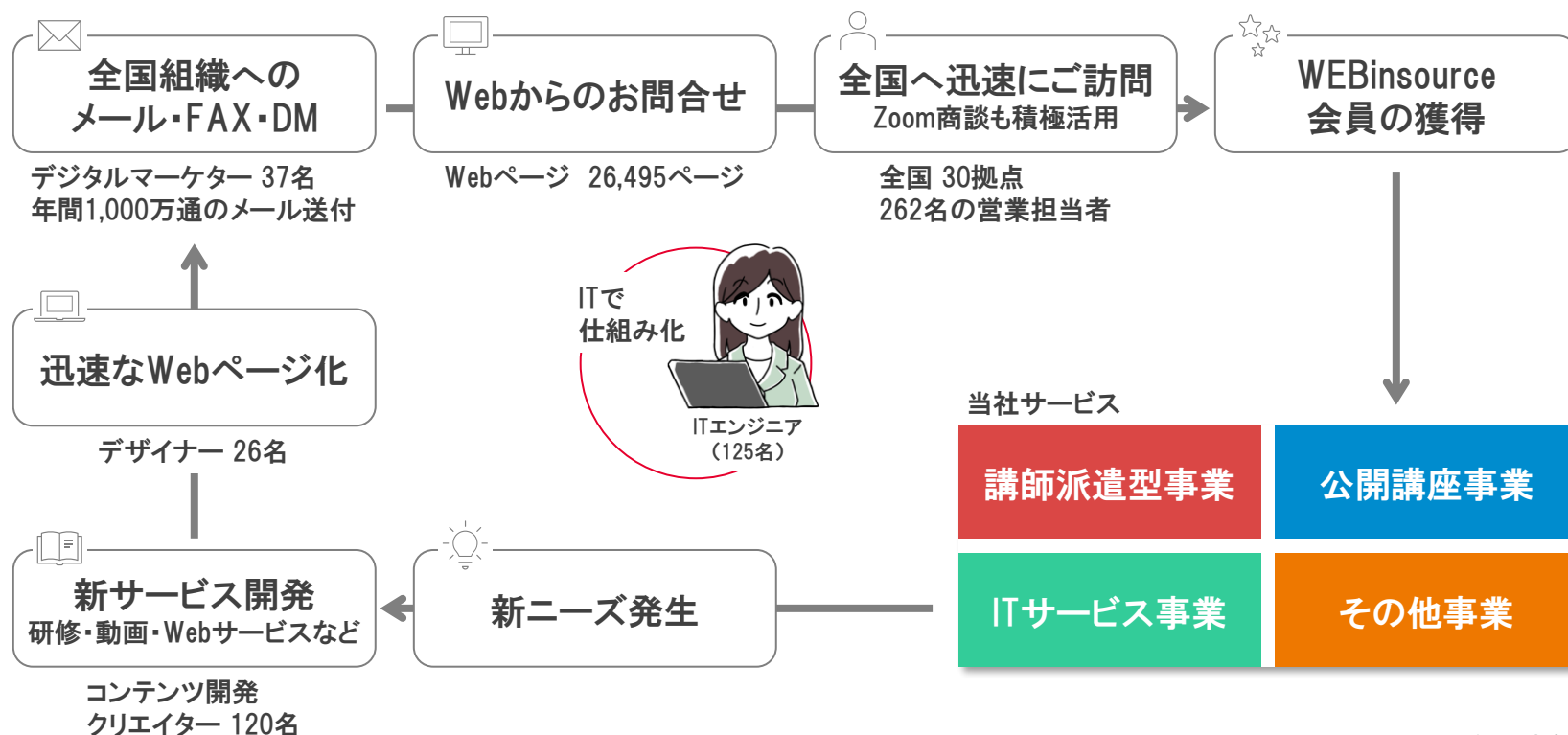
5年間でDX・OA・IT研修は約4倍、ハラスメント・コンプライアンスは約2倍に

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>	6	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%
<b>ハラスメント・コンプライアンス</b>	5	7.5%	6	7.7%	<b>+91%</b>
中堅向け	7	4.6%	7	4.9%	+100%
多様性	8	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 ～データと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

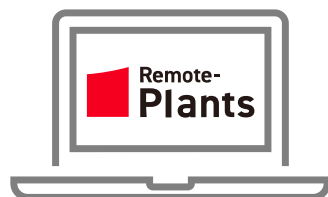


▶ 262名の営業担当者と37名のデジタルマーケターが作る26,000ページ以上のWebが連動し、効率的な営業活動を実現

### 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



#### 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(人事評価・LMS)	MM/EB
Leaf Lightning(大組織向けLMS)	EB
Studio(コンテンツ付LMS)	MM
Leaf in order(動画教材配信)	GB
Leaf Eva(人事評価)	MM/GB
Leaf 企業内大学	MM/EB
Leaf wellness	MM/GB
Leaf 人的資本管理	MM/GB
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

※EB(エンタープライズビジネス):従業員数2,000名以上企業  
MM(ミッドマーケットビジネス):300名~1,999名  
GB(グローバルビジネス):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(25年1月27日時点)、当社教育事業やデータセキュリティを評価

## ■ Social

1. 健康経営推進～前期は喫煙率の改善に注力、今期はメタボ対策に注力。  
運動習慣と食生活改善の知識付与や実践促進を重点的に実施

24年9月期 課題	25年9月期 実施事項および計画
メタボリックシンドローム該当率が12.9% と同業対平均と比べて高い  当社:12.9% 同業態平均:12.0%	(1Q実施) ・管理栄養士による栄養相談窓口の開設 ・メタボ該当者及び予備軍へ勉強会の実施 (2Q以降) ・健康相談窓口、運動イベントの継続 ・メタボ該当者および予備軍を対象に個別コミットメントシートの運用

2. 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29社、生理用品提供先は84自治体

## ■ Governance

1. 24年9月期における取締役会の実効性に関する評価結果 ～23年9月期重点課題の改善が進んだと評価

23年9月期 課題	24年9月期 改善状況
社内外役員間のコミュニケーション充実につながる取締役会の運営や場の設定	社外取締役および社外監査役と、社内執行役員および業務責任者との意見交換の場を月に1回定期的に実施した

2. 選抜者11名がサクセッションプランの一環として公開講座「名著から学ぶ経営戦略シリーズ～企業戦略論」を受講。

## 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)	研修事業を通じた組織及び個人の知識・スキル習得、課題解決、生産性向上	研修事業 年間受講者数	720千人	767千人	2,000千人
	②多様な環境で活躍するための基礎スキル獲得 (個人の力強化)	リスキリング、DX教育の提供により、ITを活用し個人でできることの拡大	OA・IT・DX教育受講者数 (公開講座)	13千人	17千人	50千人
	③個々の人、組織にあわせた学習コンテンツ開発	社会課題・ニーズに応じたコンテンツの開発・蓄積	累計コンテンツ数	4,156種類	4,522種類	5,000種類
	④教育インフラの提供	ITシステムの提供を通じた生産性向上、公平な教育機会の提供	累計動画コンテンツ数 公開講座 年間開催数 Leafアクティブユーザー数	754種類 10千回 2,895千人	1,011種類 12千回 4,070千人	1,500種類 15千回 7,000千人
ESG	E 気候変動への対応	事業におけるカーボンニュートラル	Scope1+2	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%

※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



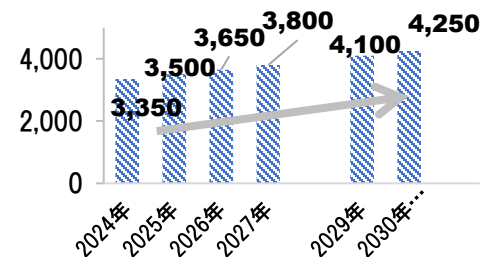
# 関連市場規模・関連国家予算

## ■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

単位:億円

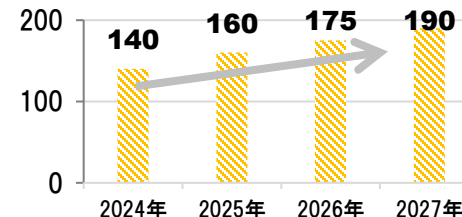


## ■人事部門のIT化(LMS)市場 ～今後も拡大が期待

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

人事部門IT化(LMS)市場規模予想

単位:億円

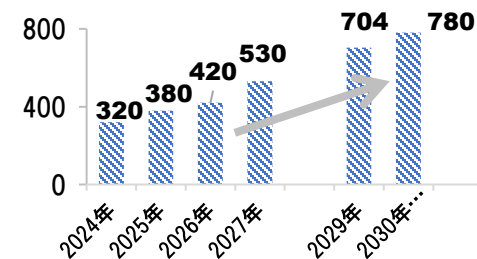


## ■DX(デジタル)教育市場 ～ニーズ拡大が顕著

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

DX(デジタル)教育市場規模予想

単位:億円



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

※2 24年9月期の社会人教育市場関連売上を115億円として計算

※3 総務省「情報通信業基本調査」、「情報通信白書」を基に、当社にて算出

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

## <参考資料②> 人的資本拡充について

---



# 25年9月期 人的資本 連結従業員数

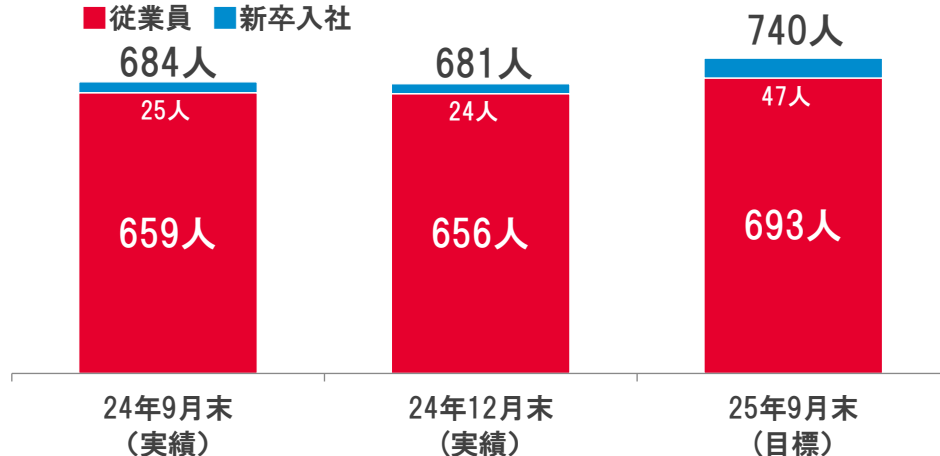
■24年12月末の従業員数純減数は3名

■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	24年9月末 実績	24年12月末 実績 (前期末比) (目標比)	25年9月末 目標 (前期末比)
従業員数※ 単位:人	684	681 (▲3) (▲59)	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 1Q実績	25年9月期 計画
総人件費	3,746	1,030	4,540
増減値	+301	+100	+794
前年比	+8.7%	+10.9%	+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

■ 従業員のうち女性比率は57.0%、管理職のうち女性比率は41.8%、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	681人	388人 57.0%
管理職	213人	89人 41.8%

<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	8人	シニア (60才以上)	55人	LGBT	4人	障がいの ある方	12人 障がい者 雇用率 3.12% ※3
---------	----	----------------	-----	------	----	-------------	--------------------------------

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

■ 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	262人	ITエンジニア	125人	バック オフィス	39人
デジタル マーケター	37人	DX担当者	53人	デザイナー	26人	サービス 運営	78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12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

## <参考資料③>

中期経営計画「Road to Next 2027」及び 25年9月期計画

---



**1** 2027年9月期 売上高 20,000百万円

**2** 2027年9月期 営業利益 7,800百万円

**3** 3年間の売上高CAGR(年平均成長率)17.0%

## 【参考】

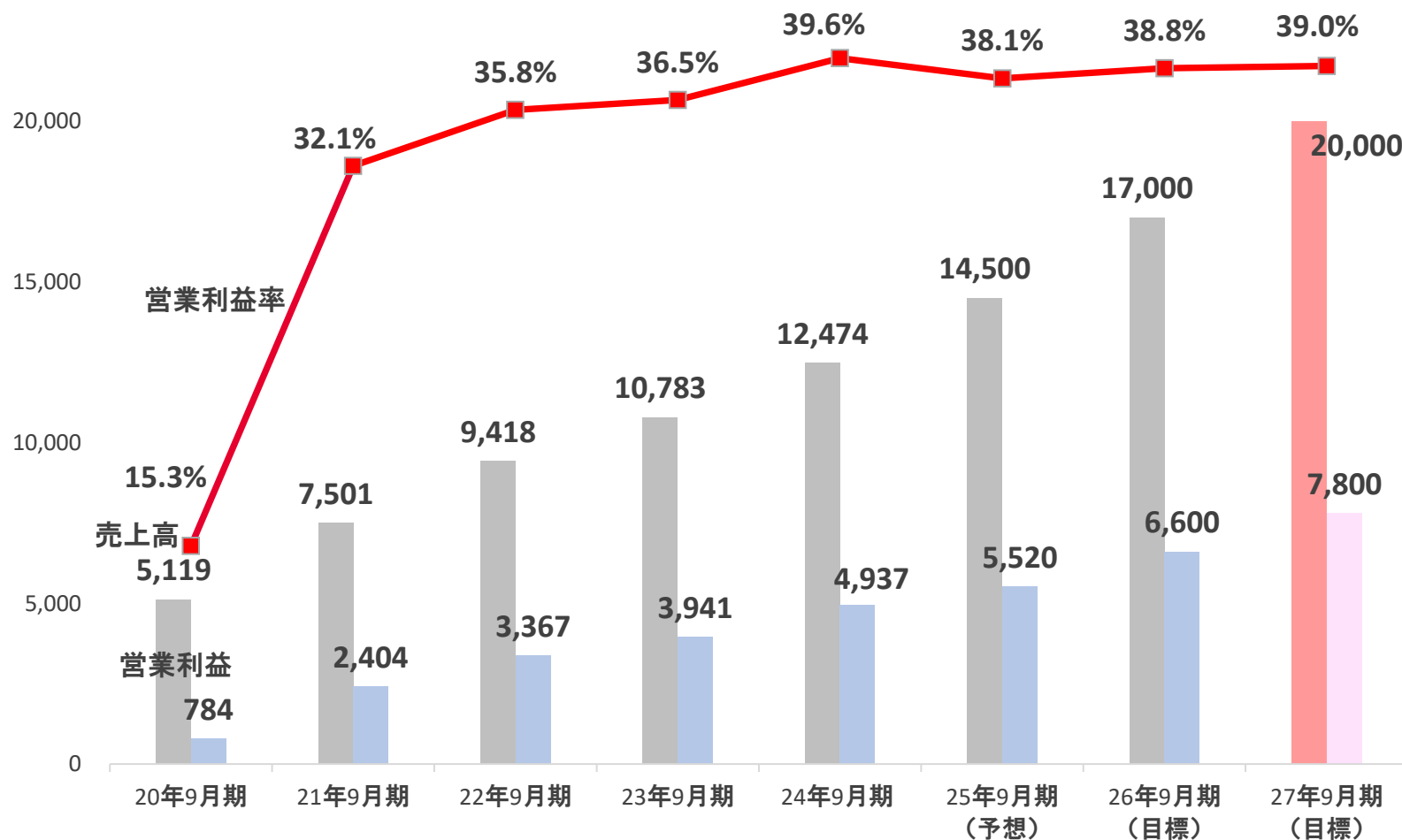
- 新規上場した16年9月期は、売上高2,915百万円、営業利益460百万円
- 上場以来8年間(16年9月期～24年9月期)の売上高CAGRは19.9%

# 中期経営計画「Road to Next 2027」～連結業績推移

■ 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)

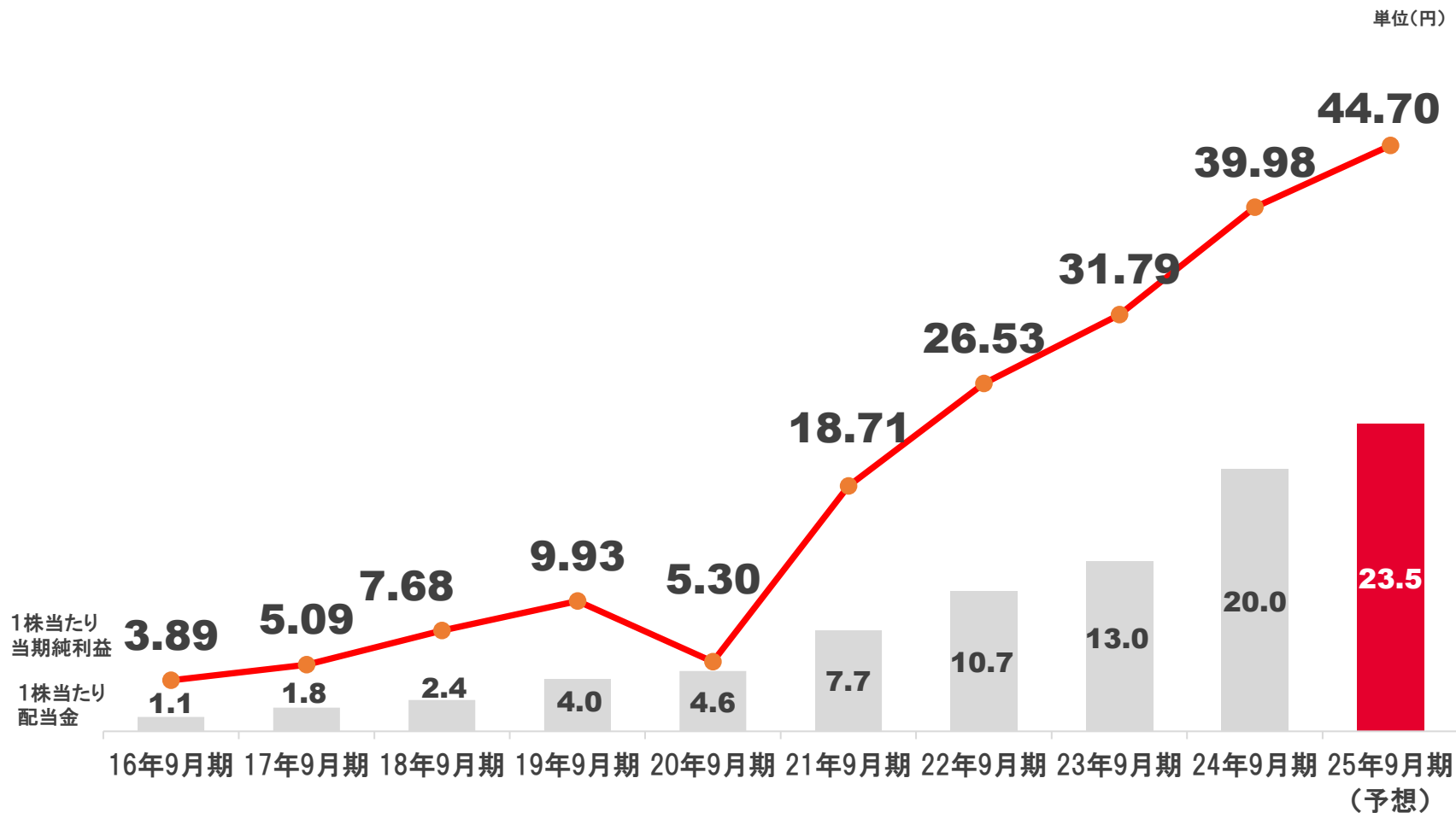




# 株主還元方針および配当予想

■ 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



(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。

# 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

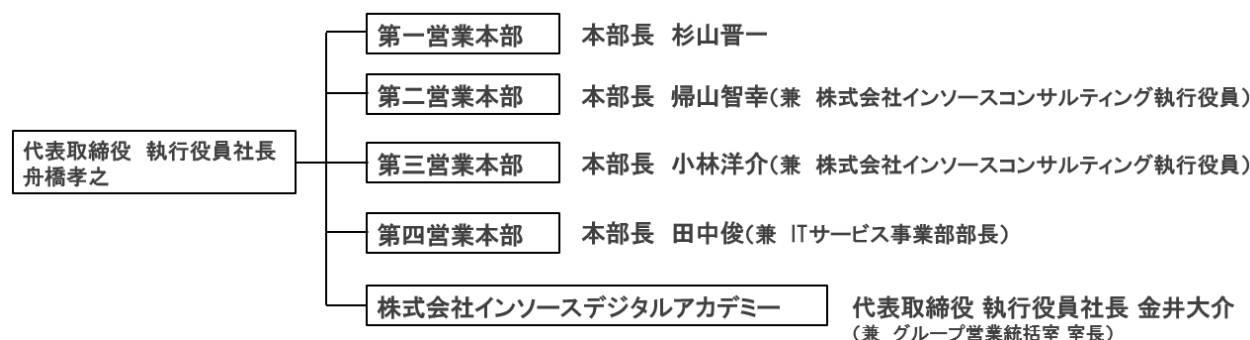
- ① 既存サービスの販促とさらなる新規成長分野の開発を実施
- ② グループ全体での売上・利益を重視。グループ会社との協働を強化

# 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>	EBI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 最高顧問の杉山晋一が就任
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 婦山智幸が就任
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>	現場のニーズに即した提案と意思決定の迅速化を図り、GBとの取引を拡大することを目的に、25年2月1日付でインソースコンサルティング執行役員 小林洋介が就任
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 社長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