



2025 年 11 月 4 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 グループ経営管理・経理部 癸生川 心
(TEL. 03-5577-2283)

中期経営計画策定に関するお知らせ Road to Next 2028

当社は、本日開催の取締役会において、26 年 9 月期から 28 年 9 月期までの 3 ヶ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	26 年 9 月期 (予想)	27 年 9 月期 (目標)	28 年 9 月期 (目標)	25 年 9 月期 ご参考(実績)
売上高 (前年比)	16,800 (+15.8%)	19,800 (+17.9%)	23,400 (+18.2%)	14,510 (+16.3%)
営業利益 (前年比)	6,800 (+13.7%)	8,040 (+18.2%)	9,620 (+19.6%)	5,978 (+21.1%)
経常利益 (前年比)	6,800 (+13.4%)	8,040 (+18.2%)	9,620 (+19.6%)	5,997 (+21.4%)
当期純利益 (前年比)	4,630 (+12.1%)	5,620 (+21.4%)	6,820 (+21.4%)	4,130 (+23.1%)

2. 26 年 9 月期重点施策

以下の 6 つの施策のもと、業績予想の実現を目指して参ります。

1. 講師派遣型研修および公開講座を中心に「DX サービス」「人事部門支援」ドメインを伸ばし、特に IT サービス業、官公庁での大幅売上増を目指す
2. 生成 AI 関連の先行投資として継続的に採用強化し、人材拡充を図るため人件費前年比増を想定
3. 生成 AI が起こす社会変化に対応し、経営支援、DX 化、組織変革、教育制度変革等上位概念からのコンサルティングにシフト
4. 生成 AI 新事業として、AI アプリケーション提供、生成 AI 活用基盤、Web コンサル（LLM0 対応）など新事業に参入を開始
5. 生成 AI による業務改善チームを発足、提案や講師選定業務などの省力化により、営業生産性向上を目指す。加えて教育部署を設置し、体系的な教育を実現
6. 現在の教育ラインナップに加え業界別、エッセンシャルワーカー、外国人向けなどのラインナップを追加拡充

(注) 上記の 26 年 9 月期業績予想及び 27 年 9 月期・28 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 25年9月期連結業績 及び 中期経営計画「Road to Next 2028」

2025年11月4日(火)

生成AI時代、4つの軸で成長する



株式会社インソース有楽町セミナールーム

- 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 連結業績

Chap. 02

成長戦略① 26年9月期計画

Chap. 03

成長戦略② 中期経営計画「Road to Next 2028」

参考資料① 会社概要とインソースの特徴

参考資料② 人的資本とESG活動について

■過去最高業績を更新

単位(百万円)

売上高	売上総利益	営業利益	当期純利益	当期配当 (予想)
14,510	11,158	5,978	4,130	25.0円
YoY +16.3%	YoY +16.1%	YoY +21.1%	YoY +23.1%	YoY +5円

1. 過去最高業績を更新

大型DX研修や自治体一括受託など研修事業好調、1Hの動画・eランが好調により過去最高業績、営業利益は前年同期比21.1%増

2. 生成AI等DX研修が好調

生成AI関連研修の新規投入などにより講師派遣DX関連実施回数前年同期比31.6%増と引き続き好調で売上増加に寄与

3. 採用増による戦力強化

新卒、中途社員の採用増に成功し、前期末比71名増で戦力を強化、総人件費が前年同期比12.1%増

4. ドメイン制の導入

4Qより、16のサービスドメイン制を導入し部門横断で販促、サービス開発を開始、成長加速のエンジン化

5. 動画・eラン成長の変化

1Hは動画・eランが牽引したその他事業売上高が前年比34.9%増と事業全体の成長に貢献するも、2Hは生成AI浸透の影響もあり、通期は同22.2%増にとどまる

6. 金融、建築業、EBが牽引

金融、建築・不動産業で生成AIやDX関連研修の売上が増加、EBセグメントでは、研修事業の大型案件やアップセルにより売上高が前年同期比18.2%増

Chap. 01

25年9月期 連結業績



25年9月期 連結損益計算書① 全体



単位(百万円)

	24年9月期 4Q(実績)	25年9月期 4Q(実績)	前年同期比		24年9月期 (実績)	25年9月期 (実績)	前年同期比		25年9月期 通期予想	進捗率 (修正後)	コメント(通期)
			増減値	増減率			増減値	増減率			
売上高	3,300	3,873	+573	+17.4%	12,474	14,510	+2,036	+16.3%	14,600	99.4%	【売上高】 ・講師派遣型事業における大型DX研修や自治体一括受託、1Hの動画・eラン売上好調により前年同期比16.3%増
売上総利益	2,573	2,987	+414	+16.1%	9,613	11,158	+1,544	+16.1%	11,210	99.5%	
売上総利益率	78.0%	77.1%	▲0.9pt	-	77.1%	76.9%	▲0.2pt	-	76.8%	-	
販管費	1,177	1,300	+123	+10.5%	4,676	5,180	+503	+10.8%	5,210	99.4%	【売上総利益】 ・講師派遣型研修、公開講座ともに、特に単価の高いDX研修の受注好調により前年同期比16.1%増
販管費率	35.7%	33.6%	▲2.1pt	-	37.5%	35.7%	▲1.8pt	-	36.4%	-	
総人件費※1	942	1,078	+135	+14.4%	3,746	4,199	+452	+12.1%	4,150	101.2%	
オフィス関連費用※2	41	44	+2	+6.4%	153	166	+13	+8.6%	160	104.3%	【販管費】 ・2Hの採用好調により人件費が増加し前年同期比10.8%増
事務・通信費	63	66	+2	+4.0%	214	255	+41	+19.2%	270	94.7%	
その他経費	128	111	▲16	▲13.1%	562	558	▲4	▲0.7%	630	88.7%	
EBITDA	1,429	1,719	+290	+20.3%	5,053	6,099	+1,045	+20.7%	6,110	99.8%	【営業利益】 ・売上総利益が前年同期比16.1%増となった一方、販管費は同10.8%増にとどまったことにより、営業利益は同21.1%増
EBITDAマージン	43.3%	44.4%	+1.1pt	-	40.5%	42.0%	+1.5pt	-	41.8%	-	
営業利益	1,396	1,686	+290	+20.8%	4,937	5,978	+1,041	+21.1%	6,000	99.6%	
営業利益率	42.3%	43.5%	+1.2pt	-	39.6%	41.2%	+1.6pt	-	41.1%	-	
経常利益	1,396	1,691	+295	+21.1%	4,940	5,997	+1,056	+21.4%	6,000	100.0%	
当期純利益	926	1,232	+306	+33.1%	3,355	4,130	+774	+23.1%	4,050	102.0%	

※1 「人件費」、「採用・研修・福利厚生費」、「業務委託費」、譲渡制限付株式 (Restricted Stock)を含む株式報酬費用をまとめて「総人件費」としています。なお、25年9月期のRSは39百万円(前年比▲50.2%)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

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 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 4Q(実績)	25年9月期 4Q(実績)	前年同期比		24年9月期 (実績)	25年9月期 (実績)	前年同期		25年9月期 通期予想	進捗率 (修正後)	コメント(通期)		
				増減値	増減率			増減値	増減率					
講師派遣型 研修事業	売上高	1,551	1,881	+330	+21.3%	5,884	6,914	+1,029	+17.5%	6,850	100.9%	【売上高】 ・DX関連研修実施回数が 前年同期比31.6%増、自 治体一括受託による実施 回数増などにより売上高 は同17.5%増		
	売上総利益	1,249	1,460	+211	+16.9%	4,672	5,417	+744	+15.9%	5,320	101.8%			
	売上総利益率	80.5%	77.6%	▲2.9pt	-	79.4%	78.3%	▲1.1pt	-	77.7%	-			
	通期 売上構成 47.7% (前年47.2%)	実施回数 単位:回	5,544	6,625	+1,081	+19.5%	20,596	24,654	+4,058	+19.7%	-	-	【売上総利益】 ・売上総利益額は前年同 期比15.9%増 ・講師料値上(1Hのみ影響 大、2Hは研修単価値上によ り軽微)および自治体 一括案件増加による単価 下落により、売上総利益 率は前年同期比1.1pt減	
		月次開示	オンライン比率	22.0%	18.6%	▲3.4pt	-	21.2%	16.9%	▲4.2pt	-	-		-
		DX関連研修	494	603	+109	+22.1%	1,692	2,226	+534	+31.6%	-	-		-
		平均単価 単位:千円	279.8	283.9	+4.1	+1.5%	285.7	280.4	▲5.3	▲1.8%	-	-	-	
公開講座 事業	売上高	862	984	+122	+14.2%	3,060	3,579	+519	+17.0%	3,600	99.4%	【売上高】 ・DX関連研修の受講者数 が前年比22.7%増と好調 により同17.0%増		
	売上総利益	681	758	+77	+11.3%	2,405	2,700	+295	+12.3%	2,740	98.6%			
	売上総利益率	79.0%	77.1%	▲2.0pt	-	78.6%	75.4%	▲3.2pt	-	76.1%	-	【売上総利益】 ・新規会場増設の先行投 資による固定費増加、お よび会場稼働率優先に 伴う1開催当たり受講者 数減で売上総利益率が 同3.2pt低下したため、売 上総利益は同12.3%増に とどまる		
	通期 売上構成 24.7% (前年24.5%)	受講者人数 単位:人	39,316	44,531	+5,215	+13.3%	137,517	159,328	+21,811	+15.9%	-		-	
		月次開示	オンライン比率	67.8%	62.8%	▲5.1pt	-	66.2%	61.6%	▲4.5pt	-		-	-
		DX関連研修	4,673	6,459	+1,786	+38.2%	17,606	21,597	+3,991	+22.7%	-		-	-
		実施回数 単位:回	3,574	4,503	+929	+26.0%	12,227	15,874	+3,647	+29.8%	-		-	-
	1開催当たり 受講者数(単位: 人)	11.0	9.9	▲1.1	▲10.1%	11.2	10.0	▲1.2	▲10.8%	-	-	-		
	平均単価 単位:千円	21.9	22.1	+0.1	+0.8%	22.2	22.4	+0.2	+1.0%	-	-	-		

※ 事業別売上総利益については、EY新日本有限責任監査法人による監査を受けていません

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

25年9月期 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 4Q(実績)	25年9月期 4Q(実績)	前年同期比		24年9月期 (実績)	25年9月期 (実績)	前年同期		25年9月期 通期予想	進捗率 (修正後)	コメント(通期)
				増減値	増減率			増減値	増減率			
ITサービス 事業 通期 売上構成 13.3% (前年14.6%)	売上高	440	479	+38	+8.8%	1,822	1,929	+107	+5.9%	1,950	99.0%	【売上高・売上総利益】 ・リカーリング売上が前年同 期比30.5%増と好調、カ スタマイズ売上の減少を 補い、売上高は同5.9% 増、売上総利益は同 4.1%増 ・Leafアクティブユーザー数 は25年9月末で500万人 を突破
	売上総利益	359	359	▲0	▲0.1%	1,424	1,483	+58	+4.1%	1,520	97.6%	
	売上総利益率	81.7%	75.0%	▲6.7pt	-	78.2%	76.9%	▲1.3pt	-	77.9%	-	
	Leafリカーリング (月額収入)	283	355	+72	+25.8%	976	1,274	+297	+30.5%	-	-	
	Leafカスタマイズ売上	128	91	▲36	▲28.7%	611	375	▲235	▲38.5%	-	-	
	ストレスチェック	29	32	+2	+9.1%	233	282	+49	+21.1%	-	-	
	Leaf有料利用組織 単位:組織	741	860	+119	+16.1%	741	860	+119	+16.1%	-	-	
	アクティブユーザー 単位:千人	4,070	5,018	+947	+23.3%	4,070	5,018	+947	+23.3%	-	-	
その他事業 通期 売上構成 14.4% (前年13.7%)	売上高	446	528	+82	+18.4%	1,707	2,086	+379	+22.2%	2,200	94.9%	【売上高】 ・1Hの動画・eラーニング事 業の売上好調により、通 期売上高は前年同期比 22.2%増、ただし3Qの動 画・eラーニング販売不調 により、予想よりは伸び率 低調 ・コンサル・アセスメントは、 案件数の増加により通期 売上高は前年同期比 35.5%増 【売上総利益】 ・動画レンタルやパッケージ の動画・eラーニング販売 が増加したことにより前年 同期比40.2%増
	売上総利益	283	409	+126	+44.6%	1,110	1,557	+446	+40.2%	1,630	95.5%	
	売上総利益率	63.4%	77.4%	+14.0pt	-	65.1%	74.6%	+9.6pt	-	74.1%	-	
	動画・eラーニング販売	91	112	+20	+22.6%	548	603	+55	+10.2%	-	-	
	映像制作ソリューション	23	43	+19	+80.0%	94	189	+95	+100.7%	-	-	
	動画レンタル	12	11	▲1	▲7.9%	41	49	+7	+17.5%	-	-	
	クラウド型eランSTUDIO	43	32	▲11	▲26.1%	172	175	+2	+1.4%	-	-	
	コンサル・アセスメント	63	71	+8	+12.8%	203	275	+72	+35.5%	-	-	
	オンラインセミナー代行	39	60	+20	+51.7%	182	209	+26	+14.6%	-	-	
	地方創生サービス	101	105	+4	+4.8%	183	209	+25	+14.1%	-	-	
	Webマーケティング	45	50	+4	+10.0%	232	208	▲23	▲10.1%	-	-	

月次開示

25年9月期 顧客セグメント別業績 (全事業合計)

※1 25年9月期よりEB(エンタープライズビジネス)は従業員数2,000名以上の企業と定義を変更いたしました
 ※2 25年9月期3Qより、顧客数の算出方法を変更し、過去実績も同条件で再算出いたしました



EB(エンタープライズビジネス):従業員数2,000名以上(※1) MM(ミッドマーケットビジネス):300~1,999名 GB(グロウビジネス):299名以下		24年9月期	25年9月期	前年比		コメント
		実績	実績	増減値	増減率	
EB 25年9月期 構成比 28.4% 24年9月期 構成比 28.0%	顧客当たりの平均売上高(千円)	2,851	3,193	+342	+12.0%	【顧客当たり平均売上高】 ・EBは、生成AIを含んだDXの大型受注があり前年同期比12.0%増と好調 ・公共は、自治体一括受託や入札案件の獲得など好調により前年同期比14.7%増
	顧客数(組織)(※2)	1,225	1,292	+67	+5.5%	
	売上(百万円)	3,492	4,126	+634	+18.2%	
MM 25年9月期 構成比 32.0% 24年9月期 構成比 32.2%	顧客当たりの平均売上高(千円)	1,160	1,230	+70	+6.0%	【顧客数(組織)】 ・GBは、講師派遣型研修増加で7,000組織以上となり、前年同期比8.0%増 ・MMは、前年同期比9.1%増と伸長、さらなる増加を目指す
	顧客数(組織)(※2)	3,461	3,775	+314	+9.1%	
	売上(百万円)	4,015	4,645	+629	+15.7%	
GB 25年9月期 構成比 20.1% 24年9月期 構成比 20.5%	顧客当たりの平均売上高(千円)	386	408	+22	+5.7%	【売上高】 ・EBは、講師派遣型研修や公開講座スマートパックの大型案件獲得やアップセル好調により、前年同期比18.2%増 ・公共は、自治体一括受託やLeafのリーディング売上好調により、前年同期比17.1%増
	顧客数(組織)(※2)	6,603	7,129	+526	+8.0%	
	売上(百万円)	2,551	2,913	+361	+14.2%	
公共 25年9月期4Q構成比 19.5% 24年9月期3Q構成比 19.4%	顧客当たりの平均売上高(千円)	1,221	1,401	+179	+14.7%	・顧客当たり平均売上高が初めて1,000千円以上となり、アップセルや高単価商材の販売が好調
	顧客数(組織)(※2)	1,977	2,017	+40	+2.0%	
	売上(百万円)	2,414	2,826	+411	+17.1%	
顧客当たりの平均売上高(千円)		940	1,020	+80	+8.6%	・10百万円以上の顧客は前年同期比20.7%増と堅調に推移した一方、100千円以上に多い新規顧客の獲得が遅れており同4.1%増にとどまり、26年9月期に挽回を図る
合計取引組織数		13,266	14,213	+947	+7.1%	
合計売上高(百万円)		12,474	14,510	+2,036	+16.3%	
売上別顧客数(組織)	10百万円以上	150	181	+31	+20.7%	
	5百万円以上	328	358	+30	+9.1%	
	1百万円以上	2,104	2,340	+236	+11.2%	
	100千円以上	6,210	6,462	+252	+4.1%	
営業一人当たり売上高(百万円)		49.7	50.9	+1.2	+2.4%	・営業人員が前年同期比42名増加し、営業1人当たり売上高、営業利益率とも前年同期比で増加
営業一人当たり営業利益(百万円)		19.6	20.9	+1.3	+6.6%	
期末時点 営業人数(人)		264	306	+42	+15.9%	

25年9月期 業種別業績

■ サービス業、金融、建築・不動産、ならびに運輸、倉庫は生成AIやDX関連の大型研修の実施により、前年比2割以上増加
情報・ITサービス、医療・福祉、教育・大学は、26年9月期にて改めて成長を加速させるようにテコ入れ実施予定

単位(百万円)

製造業	売上構成比21.2%	24年9月期 ▶ 25年9月期 前年比(※) +437 (+16.5%) ○
	24年9月期 ▶ 25年9月期 前年比 +393 (+18.1%) ○	
官公庁・自治体	売上構成比17.7%	24年9月期 ▶ 25年9月期 前年比 +393 (+18.1%) ○
	24年9月期 ▶ 25年9月期 前年比 +169 (+9.3%) △	
情報通信・ITサービス業	売上構成比13.7%	24年9月期 ▶ 25年9月期 前年比 +169 (+9.3%) △
	24年9月期 ▶ 25年9月期 前年比 +180 (+25.1%) ◎	
建築・不動産	売上構成比9.3%	24年9月期 ▶ 25年9月期 前年比 +264 (+24.2%) ◎
	24年9月期 ▶ 25年9月期 前年比 +243 (+26.1%) ◎	
サービス業	売上構成比8.1%	24年9月期 ▶ 25年9月期 前年比 +243 (+26.1%) ◎
	24年9月期 ▶ 25年9月期 前年比 +180 (+25.1%) ◎	
金融	売上構成比6.2%	24年9月期 ▶ 25年9月期 前年比 +180 (+25.1%) ◎
	24年9月期 ▶ 25年9月期 前年比 +45 (+7.8%) △	
医療・福祉	売上構成比4.3%	24年9月期 ▶ 25年9月期 前年比 +45 (+7.8%) △
	24年9月期 ▶ 25年9月期 前年比 +58 (+20.3%) ◎	
教育・大学	売上構成比5.3%	24年9月期 ▶ 25年9月期 前年比 +10 (+1.4%) △
	24年9月期 ▶ 25年9月期 前年比 +68 (+11.3%) ○	
流通・商社	売上構成比4.7%	24年9月期 ▶ 25年9月期 前年比 +68 (+11.3%) ○
	24年9月期 ▶ 25年9月期 前年比 +43 (+12.5%) ○	
電力・ガス・水道	売上構成比2.7%	24年9月期 ▶ 25年9月期 前年比 +43 (+12.5%) ○
	24年9月期 ▶ 25年9月期 前年比 +58 (+20.3%) ◎	
その他	売上構成比2.4%	24年9月期 ▶ 25年9月期 前年比 +58 (+20.3%) ◎
	24年9月期 ▶ 25年9月期 前年比 +120 (+24.1%) ◎	
運輸・倉庫	売上構成比4.3%	24年9月期 ▶ 25年9月期 前年比 +120 (+24.1%) ◎
	24年9月期 ▶ 25年9月期 前年比 +43 (+12.5%) ○	

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

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

25年9月期 サービスドメイン別業績



■ 4Qから各サービスドメインに、部署の垣根を越えて責任者を配置。売上向上の取組を推進 単位(百万円)

主要ドメイン別	24年9月期	25年9月期	前年同期比	売上構成比	26年9月期	前年同期比	売上構成比	備考
	実績	実績			予算			
人事部門支援 Leafシリーズ、研修運営代行、評価制度コンサル	2,438	2,792	+14.5%	19.2%	3,230	+22.5%	19.3%	【実績】 売上高前年同期比20%超の「階層別教育」と「DXサービス」が全体の売上を牽引
階層別教育 階層別テスト、研修体系構築コンサル	1,821	2,251	+23.7%	15.5%	2,600	+15.5%	15.5%	
DXサービス DX推進コンサル、アセスメント、生成AI活用コンサル	1,395	1,805	+29.4%	12.4%	2,400	+32.9%	14.3%	【予算】 26年9月期は、「DXサービス」「人事部門支援」は、コンサルティングを中心に伸びる余地があるため、さらなる成長を目指す
採用・新人教育 新人8大スキルアセスメント、giraffe、文書添削、インターンバス	1,384	1,598	+15.4%	11.0%	1,900	+18.9%	11.3%	
ビジネススキル ワークショップ、マニュアル作成コンサル、オンライン通信教育	1,120	1,241	+10.9%	8.5%	1,390	+12.0%	8.3%	「採用・新人教育」はインターンバスの発刊効果により、前年同期比18.9%増を想定
部下指導・離職防止 エンゲージメント調査、ワークショップ、面談代行・個別コーチング	968	1,050	+8.5%	7.2%	1,200	+14.2%	7.1%	
コミュニケーション ワークショップ、CS調査	1,010	1,086	+7.6%	7.4%	1,100	+1.2%	6.5%	
その他(9ドメイン)	2,338	2,687	+14.9%	18.5%	2,980	+7.5%	17.7%	

その他(9ドメイン) リスク・コンプライアンス、安全・健康、経営人材養成・経営支援、営業・マーケティング、グローバル・ダイバーシティ、業務改善、地方創生、エッセンシャルワーカー、資格・リカレント

■ 顧客ロイヤリティ施策「インソースENERGYパートナー」を起点に販促強化、問合せ増に寄与

＜サービス概要＞

- 顧客アカウントごとに、年間利用額に応じた3つの特典を進呈
(特典内容: 動画教材レンタルプラン、公開講座、WEBinsource人事管理)
- 26,705組織に対して、前年の年間ご利用額に応じた特典を付与



＜25年9月期効果＞

- 公開講座特典利用組織は832組織(利用率27.5%)、動画レンタル特典利用組織は632組織(利用率2.4%)
- 特典案内のためのDMや架電による顧客接点と問合せが増加



■ 採用・新人教育ドメインにて、新卒採用支援の情報誌「インターンバス」を227校に設置 25年7月以降季刊で発行、26年9月期には年間売上1億円を目指す

＜サービス概要＞

- 優良な企業のインターン情報を掲載し、大学(国公立、私立、私立理系、女子大等)や高等専門学校就職支援窓口を設置、今後も拡大予定
- 企業側のインターンへの応募管理には、高セキュリティ、高機能な「Leaf Lightning」を提供

＜25年9月期成果＞ ※設置校数、設置箇所数は25年10月末時点の実績

- 設置先大学の開拓が順調に進行中、全国で227校、257箇所に拡大
- 採用・新人教育ドメインにおけるサービス提供の幅が広がり、顧客単価向上を促進



25年9月期 連結貸借対照表



■ 連結貸借対照表

単位(百万円)

	24年9月期	25年9月期	前期末比		コメント
			増減値	増減率	
流動資産	7,405	10,200	+2,795	+37.7%	・利益増による現預金の増加により、流動資産が増加
うち現預金	5,705	8,191	+2,485	+43.6%	
固定資産	5,772	5,948	+176	+3.1%	
資産合計	13,177	16,149	+2,971	+22.5%	
流動負債	3,199	3,592	+393	+12.3%	・公開講座人財育成スマートパックの獲得が増加し、前受金が増加
うち前受金※	948	1,097	+149	+15.7%	
固定負債	43	69	+26	+61.9%	
純資産	9,935	12,487	+2,551	+25.7%	
負債・純資産合計	13,177	16,149	+2,971	+22.5%	

■ 前受金(主として人財育成スマートパックポイント未使用分)推移

単位(百万円)

	24年9月期	25年9月期 3Q	25年9月期	コメント
前受金	948	1,218	1,097	・前受け金は前年比149百万円増
前年同期比	+98	+235	+149	
前年同期比 (%)	+11.5%	+23.9%	+15.7%	

■ 人財育成スマートパック ポイント未使用金額内訳

単位(百万円)

ポイント有効期限	未使用金額合計
2026年3月末	285
2026年9月末	860

※ 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

※25年10月以降の研修受講分は未使用金額に含まれています。

25年9月期 人的資本 連結従業員数

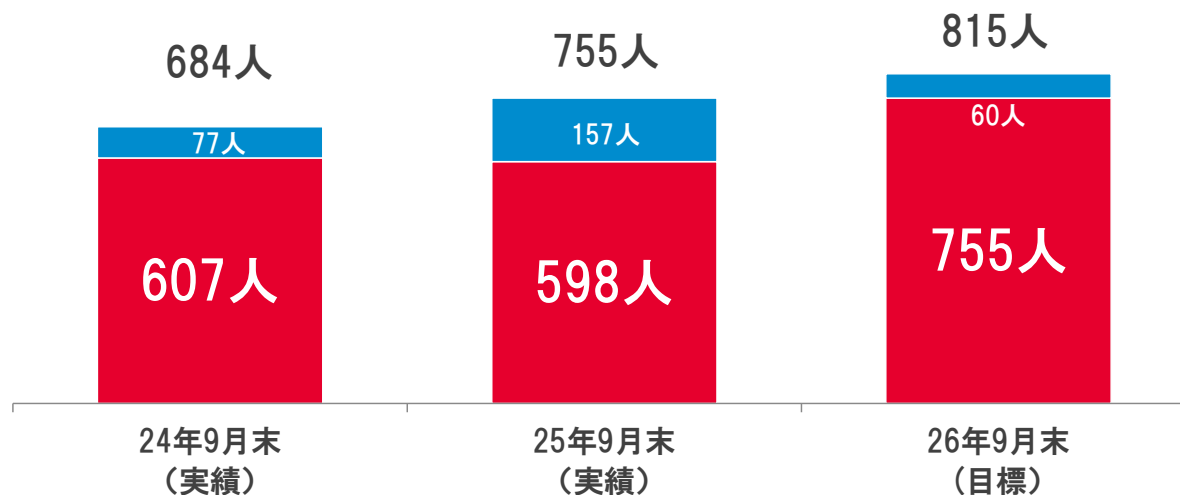
- 25年9月期は目標を上回り、目標比15名増を採用
- 26年4月は新卒で42名入社予定、26年9月末の従業員数目標は815名(60名増)

連結従業員数	24年9月末 実績	25年9月期 実績 (前期末比) (目標比)	達成率 (増加目標比)	25年9月期 目標 (前期末比)	26年9月末 目標 (前期末比)
従業員数※ 単位:人	684	755 (+71) (+15)	102.0% (+15)	740 (+56)	815 (+60)

※ 従業員数は、取締役・監査役、執行役員を含まず。従業員のうち、臨時従業員はパートを含み、アルバイト・派遣社員を除く

■ 従業員数推移

■ 新卒入社、および入社1年以内の中途採用者の合計



■ 人件費予想

	25年9月期	26年9月期
総人件費	4,199	4,940
前年同期比	+452	+741
前年同期比 (%)	+12.1%	+17.6%

■コンテンツ数、問合せ数、WEBinsource新規登録先数、新規契約講師数は今期KPIを達成

	24年9月期 (実績)	25年9月期 1～3Q(実績)	25年9月期 4Q(実績)	25年9月期累計 (進捗率)	26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)	366 (4,522)	271 (4,793)	90 (4,883)	361 (進捗率 100.3%) 360 (5,243)
	公開講座新規コンテンツ数 単位:種類 (累計コンテンツ数)	464 (4,401)	422 (4,823)	109 (4,932)	531 (進捗率 132.8%) 400 (5,332)
	動画・eラーニング新規コンテンツ数 単位:種類 (累計コンテンツ数)	257 (1,011)	210 (1,221)	66 (1,287)	276 (進捗率 110.4%) 250 (1,537)
	Webランディングページ数 単位:ページ	-	302	197	499 2,000
月次開示	問合せ数※1、2 単位:件	6,052	4,653	1,533	6,186 (進捗率 102.2%) 6,000
	WEBinsource新規登録先数※3 単位:組織 (累計契約数)	2,790 (24,434)	1,934 (26,368)	625 (26,993)	2,559 (進捗率 106.6%) 2,400 (29,393)
	新規契約講師数※4 単位:人 (契約講師数)	53 (430)	40 (470)	30 (500)	70 (増加進捗率175.0%) 40 (540)
	うちDX講師数※4 単位:人 (契約講師数)	29 (112)	16 (128)	7 (135)	23 (増加進捗率 92.0%) 25 (160)

※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、364千円の増収効果(2025年9月期実績)

※3 WEBinsource1件獲得につき、公開講座事業において192千円の増収効果(2025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

■ AI関連事業を拡大、DX・AX支援サービスを強化

事業分野	ニュース	備考
AI関連事業	(10月)生成AI時代のWeb集客戦略支援サービス「生成AI時代の営業支援・Web集客コンサルティング」「LLMO実践教育」を提供開始	マーケティング分野
	(10月)事故予防のケーススタディを生成する新プロダクト「AI-OJT」を提供開始 ～事故報告書などの社内テキストをAIが自動で読み込み社内学習に活かす	生成AI活用
	(10月)自己成長型AIサービス「Happiness Planet FIRA」の提供開始 ～株式会社ハピネスプラネットと提携し、経営層の創造性をサポート	生成AI活用
	(10月)生成AIが動画生成を行う「社長AIメッセージ」の提供開始 ～AIQ株式会社と提携し、短時間で自然な映像を出力できるサービス提供	生成AI活用
講師派遣型 研修事業	(7月)「2025年度愛知県デジタル人材育成研修」を受託 ～職員約450名を対象にデザイン思考やRPA活用を支援	DXサービス
	(8月)本田技研工業様の従業員向け教育として「Excelを活用した統計学」を延べ30回提供	DXサービス
公開講座型 事業	(8月)公開講座Webページをリニューアル、受講者アンケートを生成AIが要約し、UX改善	生成AI活用
	(10月)東京藝大美術学部と共催し、ノンデザイナー向け公開講座を開催 ～コンセプト想像及び空間デザインについて学ぶ計4種類のプログラムを実施	ビジネススキル分野
ITサービス 事業	(9月)定額制「STUDIO Powered by Leaf」、「Leaf Lightning STUDIO」の講座数を434講座へ拡大 ～デジタルスキル標準のeラン・動画を追加、リニューアル	DXサービス
	(9月)Leafアクティブユーザー数 500万人を突破	DXサービス
その他事業	(8月)国土交通省「令和7年度 二地域居住先導的プロジェクト実装事業」に採択 ～静岡県森町をはじめとする6団体と共にコンソーシアムを締結	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、 4年連続で選ばれる	IR
	(9月)ソフトバンク社「Axross Recipe for Biz」へAI・DXスキル向上のeランコンテンツを提供	DXサービス

Chap. 02

成長戦略① 26年9月期 計画



■生成AI事業強化(教育、コンサル、基盤提供、関連サービス)で成長実現

単位(百万円)

売上高	売上総利益	営業利益	当期純利益
16,800	12,970	6,800	4,630
YoY +15.8%	YoY +15.1%	YoY +14.6%	YoY +14.7%

1. 前年比大幅売上増を目指す

講師派遣型研修および公開講座を中心に「DXサービス」「人事部門支援」ドメインを伸ばし、特に情報通信・ITサービス業、官公庁での大幅売上増を目指す

2. 生成AI関連投資強化

生成AI関連の先行投資として継続的に採用強化し、人材拡充を図るため、総人件費は前年同期比17.6%増を想定

3. コンサルティング事業を強化

生成AIが起こす社会変化に対応し、経営支援、DX化、組織変革、教育制度変革等上位概念からのコンサルティングにシフト

4. 生成AI関連新規事業参入

生成AI新事業として、AIアプリケーション提供、生成AI活用基盤、Webコンサル(LLMO対応)など新事業に参入を開始

5. 生産性の向上

生成AIによる業務改善チームを発足、提案や講師選定業務などの省力化により、営業生産性向上を目指す。加えて教育部署を設置し、体系的な教育を実現

6. 社会人教育新分野の強化

現在の教育ラインナップに加え、業界別、エッセンシャルワーカー、外国人向けなどのラインナップを追加拡充

■ インソースの行動変容教育と、生成AIで代替可能な知識教育との違い

	インソースの教育	学校などの知識教育
目的	行動変容(どう考え、どう行動すべきか)	知識の習得
習得手段	具体的な経験機会 (演習やグループワーク等)	座学 (書籍やeラーニング、生成AIでも可能)
生成AIでの代用	不可 (人と人の対話で成立)	可 (PC環境があれば一人で学習可能)

インソースの教育はなくなり、生成AIと共存し継続成長
「生成AIにより教育産業は大打撃を受ける」というシナリオは、当社には該当しない

■ インソースはどんな企業か

①創業当初からのDX企業

- ・ 創業者の舟橋孝之は元SE。社会人教育を徹底的に仕組み化し、営業利益率40%にまで生産性を向上
- ・ 136名(※)のシステム人材が在籍。教育管理SaaS「Leaf」を収益化し、アクティブユーザーは500万人以上

②サービス・コンテンツ開発企業

- ・ コンテンツ開発力が強み。創業以来4,800種類、毎月30本の新作コンテンツを継続開発
- ・ 生成AI関連研修も、23年7月以降、累計65件開発

生成AIを活用し、新AIアプリケーションや新教育コンテンツを展開可能

※25年9月末時点

生成AI② 生成AIでインソースは成長する

■ 生成AIが業績に与える影響^(※1) ～マイナスはごく一部、社会の変化は当社にとってチャンス

インソースの事業 (25年9月期 売上構成比)	業績への 影響(予想)	期待効果	インソースのサービスの特徴	生成AIの特徴
講師派遣型研修 及び 公開講座事業 (売上構成比合計: 72.3%)	マイナス影 響なし、 好影響あり	行動変容	◎ ・グループワークや反復演習が中心	× ・書籍と同レベルの効果、インパクト や徹底力なし
		学習意欲醸成 学習促進	◎ ・物理的、時間的、心理的拘束力あり ・講師によるインストラクションを実施	× ・学習者の自発性に依存 ・強制力発揮には講師の介入が必要
		ヒューマンスキル、 実務スキル向上	◎ ・ロールプレイングや職場実践、 フィールドワークなどを通じて向上	× ・知識の習得にとどまり実践機会なし
		生成AIの使い方	◎ ・多様な学習者への教育が可能	△ ・PCおよび生成AIを使わない学習者 への対応に限界
eラーニング・動画 事業 (売上構成比合計: 7.0%)	マイナス影 響若干あり	知識付与教育	△ ・知識付与動画教材の売上が年間1 億円程度減少想定 ・生成AIなどDX関連のニーズは増加	○ ・いわゆる知識習得教育は簡易かつ 廉価に習得可能
ITサービス事業 (売上構成比合計: 13.3%)	好影響あり	教育や評価の 仕組みづくり	◎ ・アクティブユーザー500万人「Leaf」 のWaaS ^(※2) 化により、人事部門で のAI活用プラットフォーム化を実現	△ ・組織全体に波及効果のあるシステ ムにするにはコストが膨大
生成AI活用基盤、 AIアプリケーション 事業 (売上構成比:0%) ※26/9から新規拡大	好影響あり	顧客組織内での 生成AI活用	◎ ・コンテンツ開発力と130名以上のエ ンジニアによるシステム開発力によ り、スピーディに提供可能	○ ・複雑な利用にはノウハウが必要 ・汎用的な利用にととまる
その他の事業 (売上構成比合計: 7.6%)	マイナス影 響なし	多様な組織課題 の解決	○ ・顕在的・潜在的な課題を踏まえた最 適なソリューションを提供	△ ・顕在化している課題の解決が基本

※1 本見解は現時点での状況を前提としており、今後の技術進歩、市場変化等により変更する可能性があります

※2 WaaS: Work as a Serviceの略

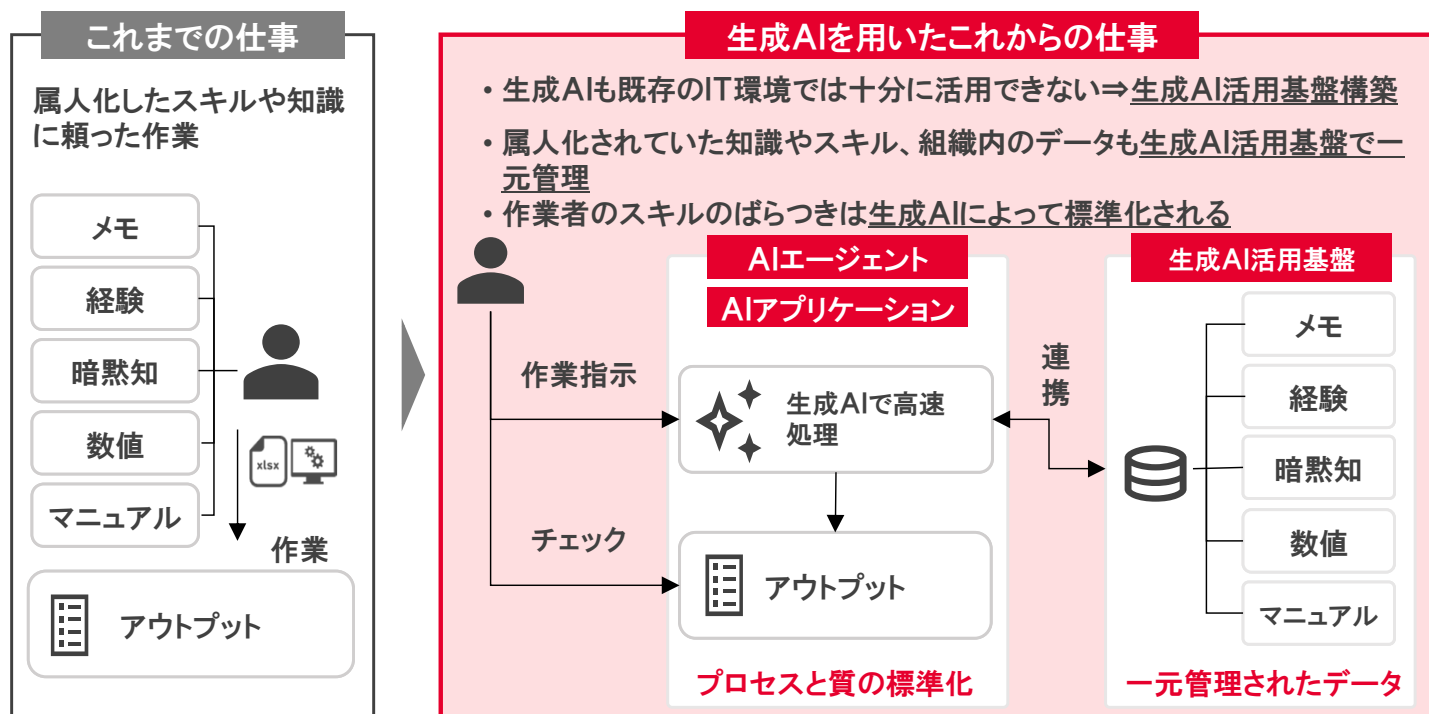
生成AI③ 生成AI時代の新ニーズ対応を4本軸で展開

■ 組織・チーム・個人の新たな課題

～インソースは生成AI時代の課題をビジネスチャンスに変える

課題	当社のビジネスチャンス
①④ 個人とチームの生産性向上	- 生成AI活用教育は業務に密着した応用教育にシフト - すぐに活用できるAIアプリケーションニーズ大
② 導入した生成AIの活用基盤が脆弱	個人やチームが自由に活用できる生成AI対応のセキュアなデータ基盤が不十分、「データの民主化」ニーズ増加
③ 生成AIで変わる組織、働き方、教育への対応が急務	AI人材育成体系、AI対応マネジメントへの転換、組織再構築、職種転換、新規事業、メンタルケアなどコンサルニーズが増加

■ 変容する仕事の仕方



■ 4本軸で展開

統合サービスとして、生成AI活用教育、生成AI活用基盤提供、AI対応組織コンサル、AIアプリケーション提供の4本軸でサービスを展開

① 生成AI活用教育

- プロンプトエンジニアリングの基礎教育
- 業務特化生成AI教育の提供

② 生成AI活用基盤提供

- 生成AI特化の自由に活用できるDB提供
- RAGに最適化したDB提供

③ AI対応組織コンサル

- ✦ AI人材育成、AI対応マネジメントへの転換
- ✦ 組織再構築、職種転換、メンタルケア

④ AIアプリケーション提供

- 業務効率化を助けるアプリケーション提供

■ AI関連サービスの大展開 自社開発 提携

AI-OJTやLLMOコンサルティングを始めとした自社開発のAIサービスに、提携先のAIソリューションを加えた豊富なラインナップを提供。2030年に1兆7,750億円を見込むAIシステム市場に参入

AI-OJT

事故報告書などから企業独自のケーススタディを生成。事故や不祥事の未然防止を支援

26年9月期売上目標:100百万円

▼クレーンの事故事例からケーススタディを生成

“ 状況:

鉄骨・RC造の建設現場で、約30年前製の2.9tクライミングクレーンを使用中。
朝の試運転でジブ起伏装置付近から金属が擦れるような間欠的な異音を確認。
グリースを追加すると一時的に音は弱まった。
ブレーキ摩耗などの外観点検は済ませたが、起伏ドラム内部（歯車などの動力伝達機構）は未確認。
初回の荷上げ目前で工程が逼迫している状況。”

“ 問題:

この状況で、あなたが最初取るべき行動は何ですか？”

■ その他AI関連サービス

AI関連のサービスで
26年9月期売上200百万円を目指す

AI対応Web LLMOコンサル

年間6,000件以上の問い合わせを獲得するノウハウをもとにAIに最適化したWeb構築を支援
26年9月期売上目標:55百万円

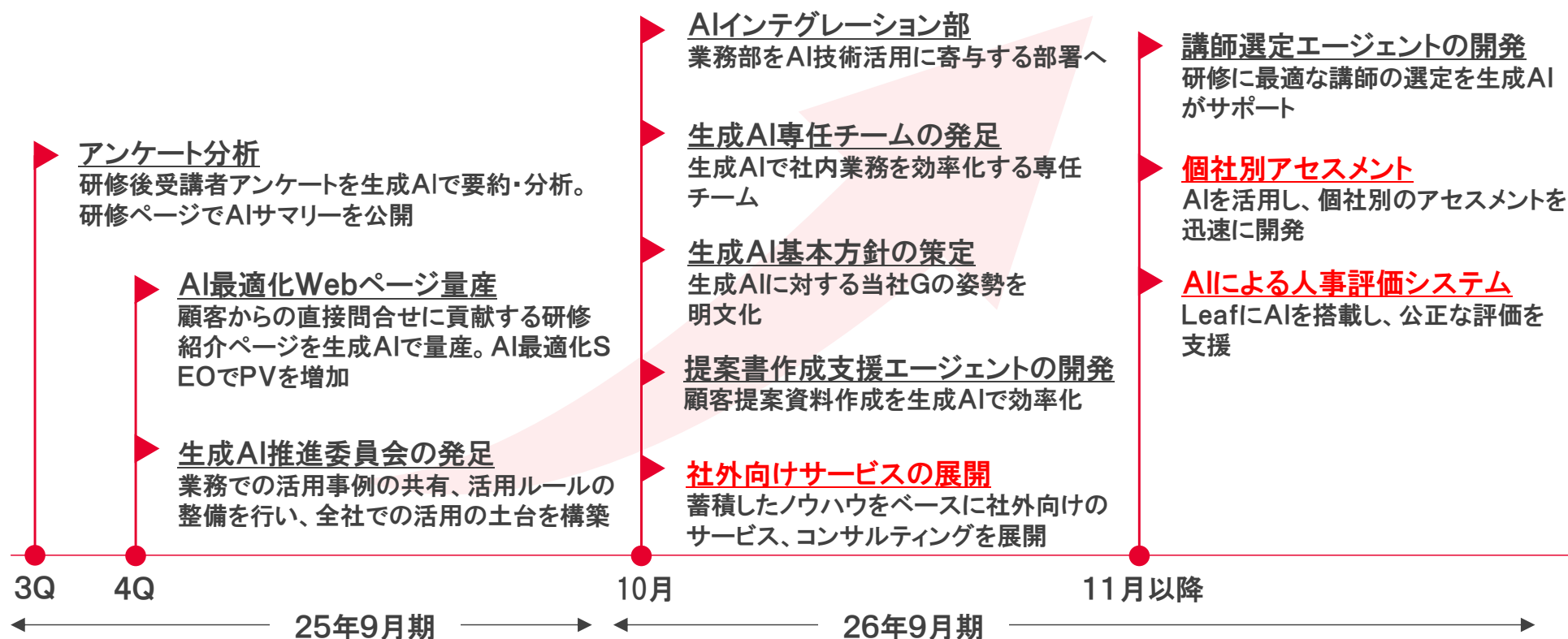
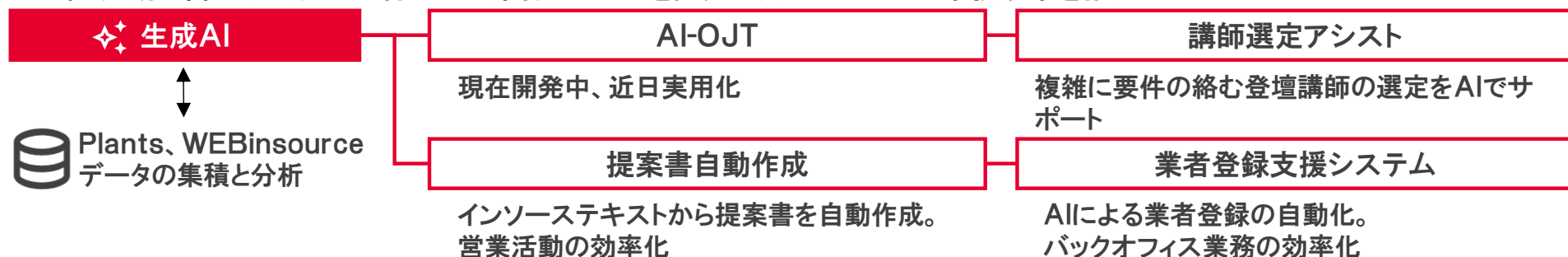
今後の提供予定サービス

- ・Leaf AI人事評価支援システム
- ・個社別アセスメント AI作成
- ・AIデータベース構築

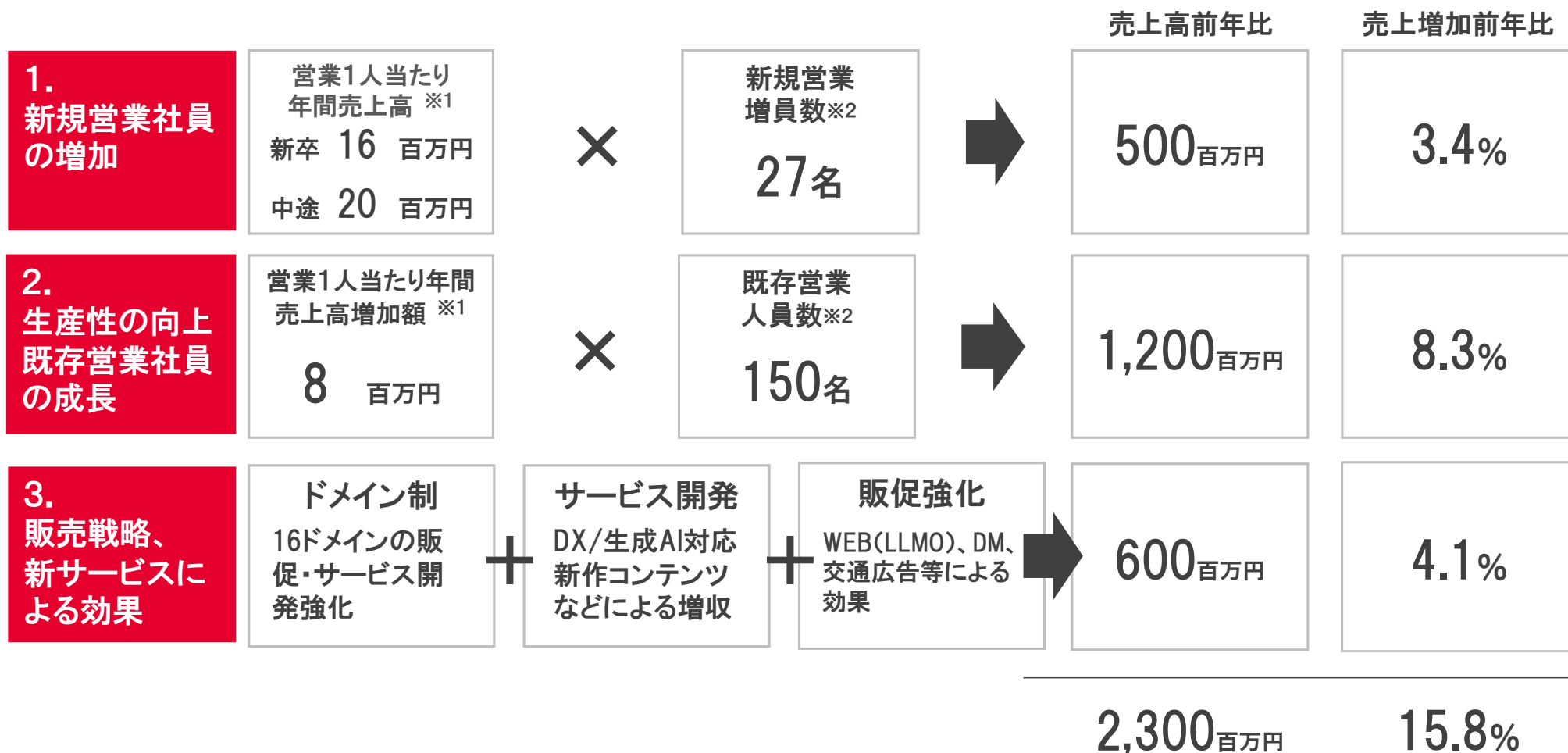
AI戦略参謀 FIRA	AI問い合わせ対応 FastFlow	社長AIメッセージ
スペシャリストAI同士が議論し、経営層の創造的意思決定をサポート 26年9月期売上目標:36百万円	問合せ対応時間を46%削減。ベテランスタッフが持つ「対応の勘所」を蓄積し、問合せ対応をサポート 26年9月期売上目標:5百万円	社長の顔・声・話し方を忠実に再現した動画を撮影不要・編集不要で生成 26年9月期売上目標:20百万円

■インソースグループ内の業務改革に生成AIを活用

- ・25年9月期は生成AIを活用したアンケート分析・Webページ作成に着手
- ・26年9月期以降は、生成AIに特化した部署、チームを発足し、グループ内の業務改革を推進



■ 下記3つの要因により、売上高約2,300百万円、前年比15.8%増を想定
 前期2H以降採用順調により、新規営業社員増に伴う売上増の効果を3.4%以上と想定



※1 営業1人当たり年間売上高、増加額は、2023年9月期～2025年9月期 3か年平均

※2 営業担当者は、インソース単体で全商材を扱える者で、25/9月期の平均人数

■ 26年9月期の開発・販促方針 ～行動変容を促す研修の提供と、AIに最適化した販促

開発方針

個別課題解決に寄り添った研修提供。個人のスキルアップにだけでなく企業やチームの課題解決を目指す

①DX・AXの実現

個人のデジタルツール・生成AI活用にとどまらず、チーム・組織でのDX・AX実現に役立つ研修の開発

②職種・業界別に特化したテーマ

これまでに組み組んできた業界事情に特化した研修コンテンツの拡充

③エッセンシャルワーカー向け

現場での課題に対応する内容を中心に、エッセンシャルワーカー向けのコンテンツを拡充

④熱意と覚悟のマインドセットシリーズ

研修の原点に立ち返って、受講者の奮起を促すことを主目的とした研修シリーズの開発

⑤外国人向け研修

外国人向けのテキスト翻訳だけでなく、外国人が日本組織で活躍するため、ビジネススキルを強化

販促方針

AI検索に最適化されたWEBページを起点に、認知度の向上と問い合わせ増につなげる

研修紹介ページ強化

顧客の課題ベースで研修をまとめて紹介。会社の垣根を超えた商材紹介でグループ全体の売上向上をねらう

Webプロモーション強化

商材に関する読み物ページ増設。PVの向上と生成AIに評価されるWEBづくりへの転換

販促連携強化

WEB⇒DM⇒営業と、複数の媒体を跨いで連続した販促施策

⑥資格取得支援講座

MOSや簿記などに加え、電気工事士や危険物取扱者など幅広い資格の取得を支援するコンテンツを展開

⑦チームの課題解決ワークセッション

長期プログラムの開発。チームで受講する公開講座を実施

26年9月期 新たな採用ブランディング施策



■25年10月より創業以来初の電車広告を掲出、WebやDMとも連動し認知度向上を目指す

＜広告の概要＞

- ・ 開始 2025年10月1日(火)～
- ・ 路線 ①関東:JR中央線快速、東京メトロ
②関西:阪急電鉄

インソースは、
年間84万人に**社会人研修**を提供し
834組織482万人の**DX**を実現する
プライム上場企業です。

※1:2024年7月～2025年6月 年間研修受講者数

※2:2025年7月 教育管理システム・LMS「Leaf」シリーズ有料利用組織数・アクティブユーザー数

「働く」を、楽しく
insource group



株式会社インソース

〒116-0013 東京都荒川区西日暮里4-19-12 インソース通達山ビル



0120-800-225



インソースは、
年間84万人に**社会人研修**を提供し
834組織482万人の**DX**を実現する
プライム上場企業です。

「働く」を、楽しく

insource group

※1:2024年7月～2025年6月 年間研修受講者数
※2:2025年7月 教育管理システム・LMS「Leaf」シリーズ有料利用組織数・アクティブユーザー数

株式会社インソース

〒116-0013 東京都荒川区西日暮里4-19-12 インソース通達山ビル

☎ 0120-800-225



インソースは、
年間84万人に**社会人研修**を提供し
834組織482万人の**DX**を実現する
プライム上場企業です。

「働く」を、楽しく

insource group

※1:2024年7月～2025年6月 年間研修受講者数
※2:2025年7月 教育管理システム・LMS「Leaf」シリーズ有料利用組織数・アクティブユーザー数

株式会社インソース

〒116-0013 東京都荒川区西日暮里4-19-12 インソース通達山ビル

☎ 0120-800-225



Chap. 03

成長戦略② 中期経営計画「Road to Next 2028」



■ 2028年9月期目標 ～生成AI&コンテンツIPを軸にした、さらなる成長

単位(百万円)

売上高	営業利益	当期純利益	CAGR(売上高) (2025～2028年 3年間平均成長率)
23,400	9,620	6,820	17.3%
25/9期比 +8,890	25/9期比 +3,642	25/9期比 +2,690	25/9期比 +1.8pt

1. 生成AI対応サービスを拡大

生成AI時代到来を絶好の機会とし、教育、コンサルティング、AI活用基盤整備、AIアプリケーション提供で業績拡大を目指す

2. コンサルティング強化

上流工程でコンサルティングを実施し、最適化した教育、DX関連、マーケティングサービスの提供を強化

3. 全方位でコンテンツ開発強化

生成AIなどDX関連に加え、エッセンシャルワーカー、外国人、職種転換等に対応した資格系など拡充し、教育コンテンツのAmazon化を実現

4. かつてない積極的な投資

エンジニア、コンテンツ開発、コンサルタント300名増強及び生成AI強化、コンテンツIP確保のM&Aで132億円の積極的な成長投資を計画

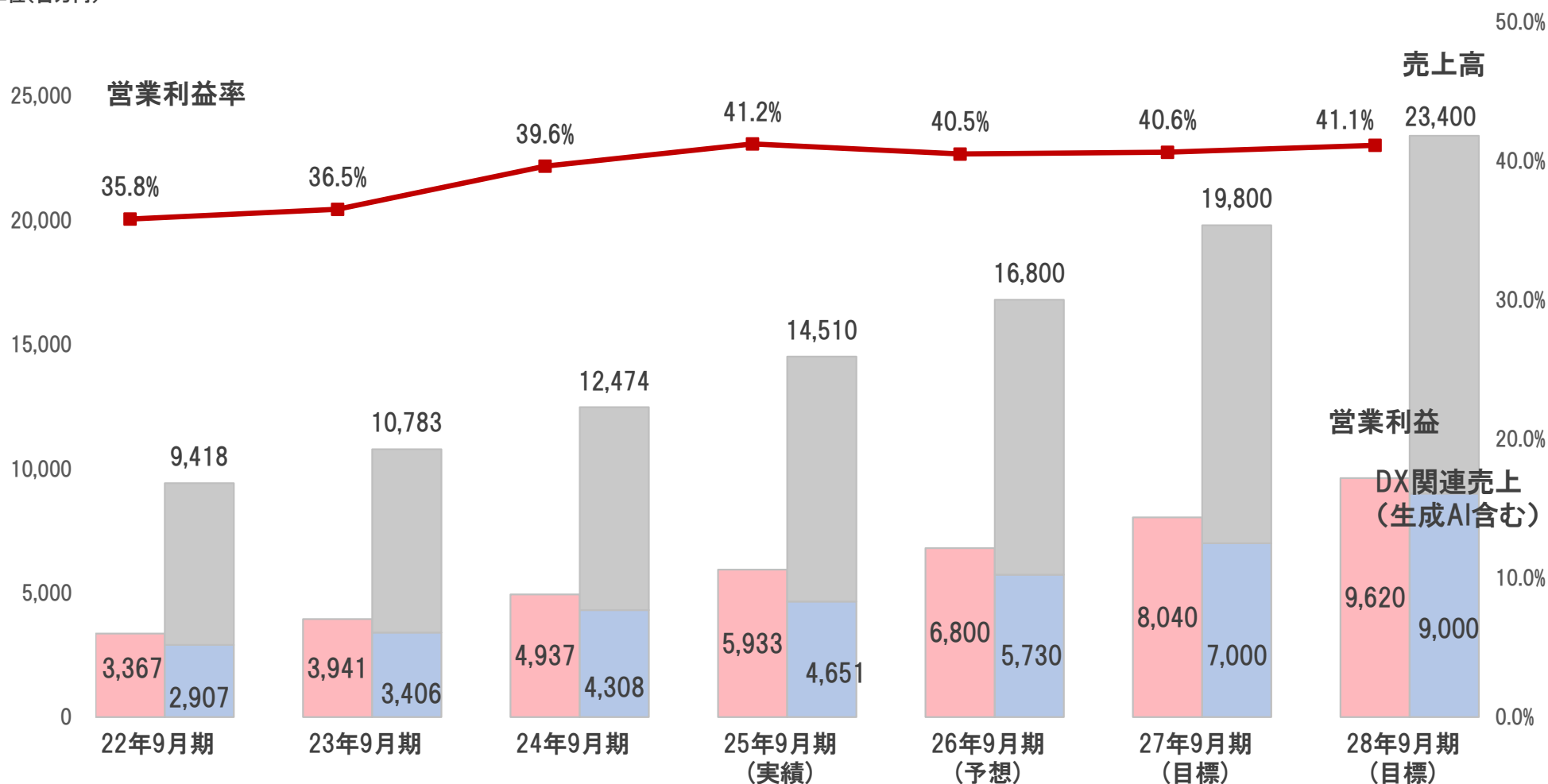
5. 株主還元方針

引き続き配当性向50%、株主資本配当率(DOE)18%を目標とする配当を想定

中期経営計画「Road to Next 2028」～連結業績推移

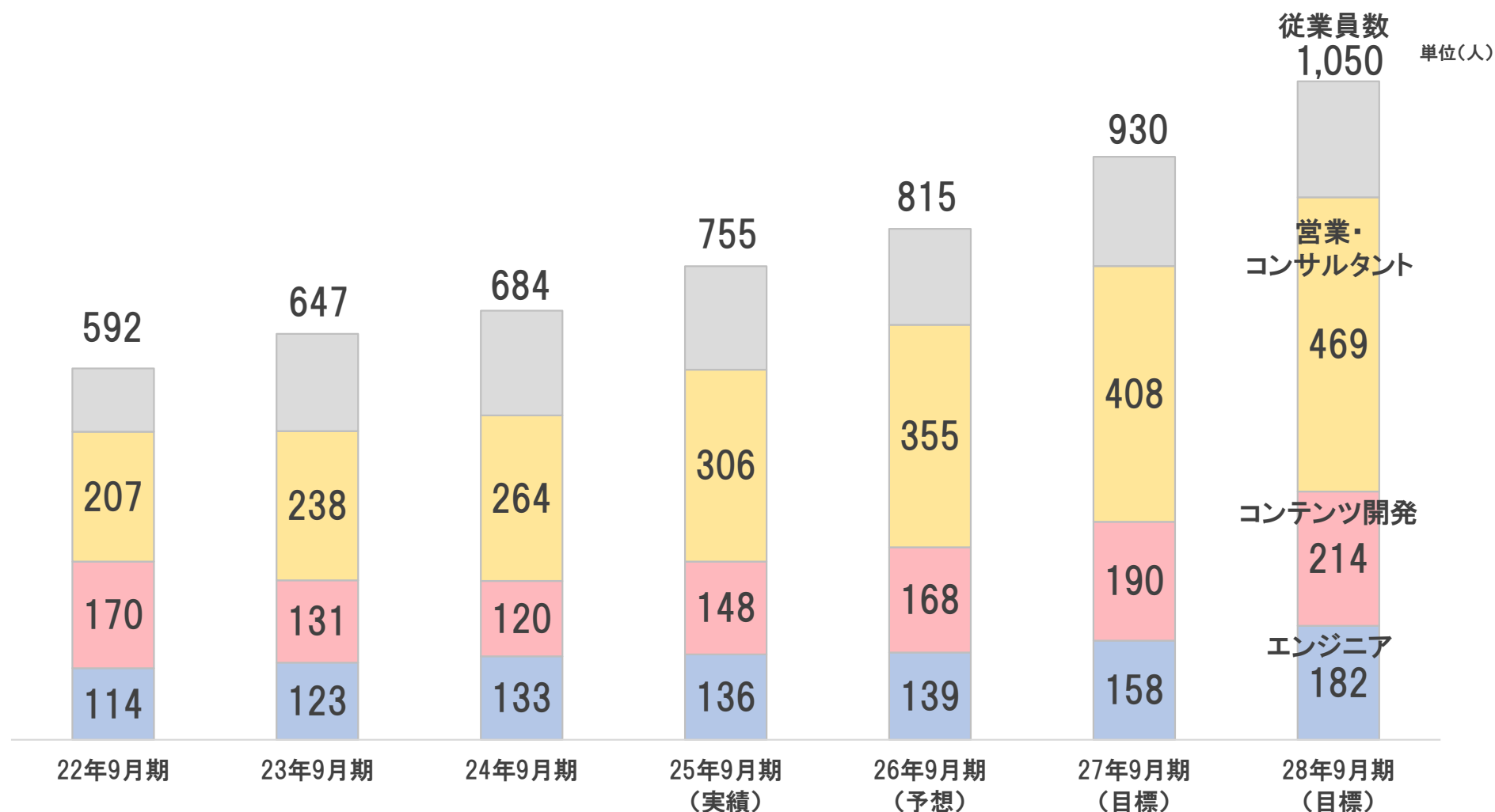
- 28年9月期に売上高23,400百万円、営業利益9,620百万円、営業利益率41.1%を目指す
- CAGR(売上高・年平均成長率)は17.3%を目指し、成長に向けた積極的な投資を実施
- DX関連(生成AI含む)売上を、28年9月期にて9,000百万円達成を目指す

単位(百万円)



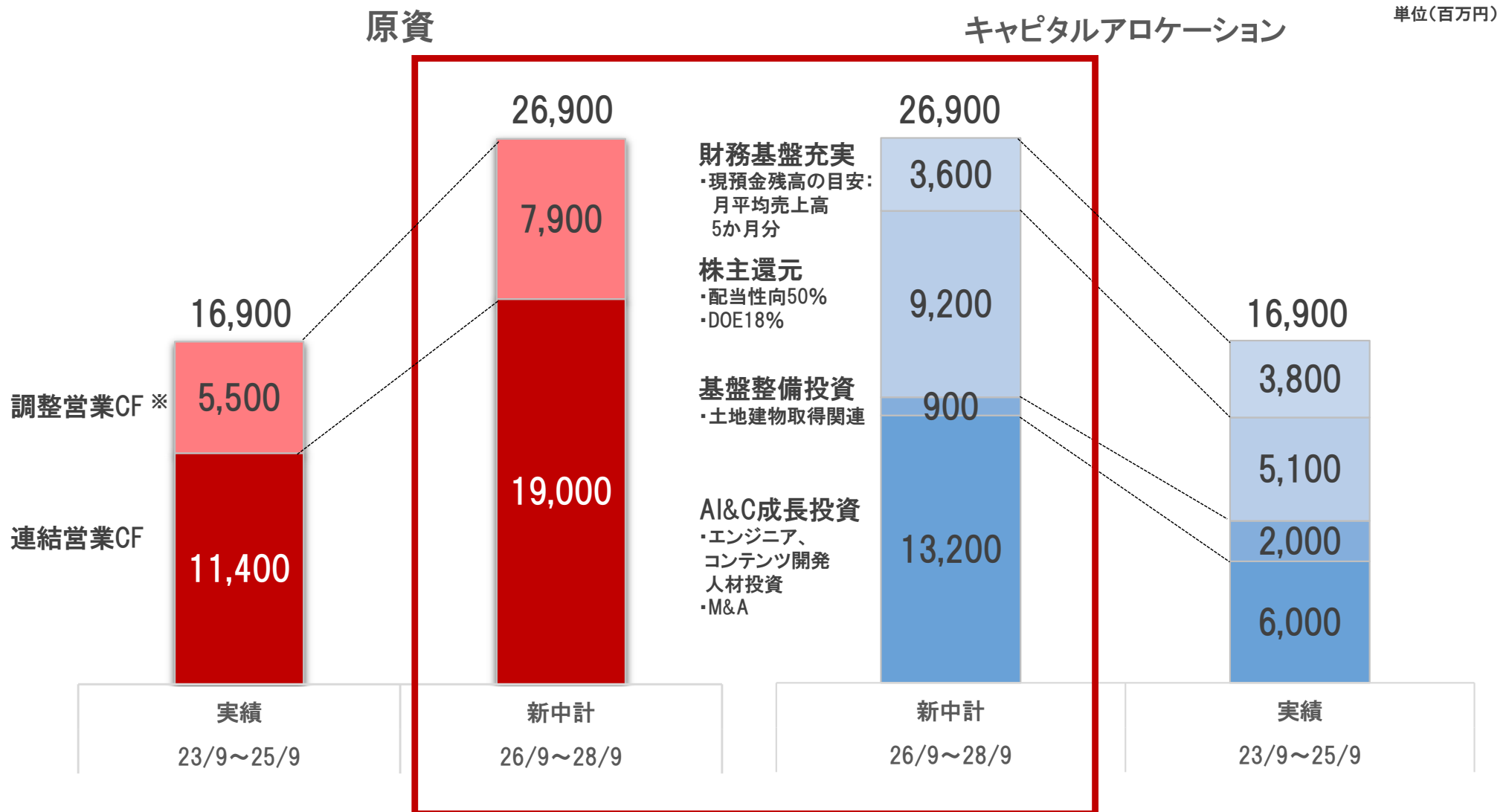
※ DX関連売上:DX関連研修、ITサービス(生成AI含む)、動画・eラーニングの売上

- 積極的な採用を継続し、人材への投資を加速することで、28年9月期に従業員1,050名を目指す
- 3年間でエンジニア、コンテンツ開発、コンサルタントを300名増強



中期経営計画「Road to Next 2028」～キャピタルアロケーション **in**source

■ 生成AI強化、コンテンツIP確保のM&Aなど、積極的な成長投資を計画

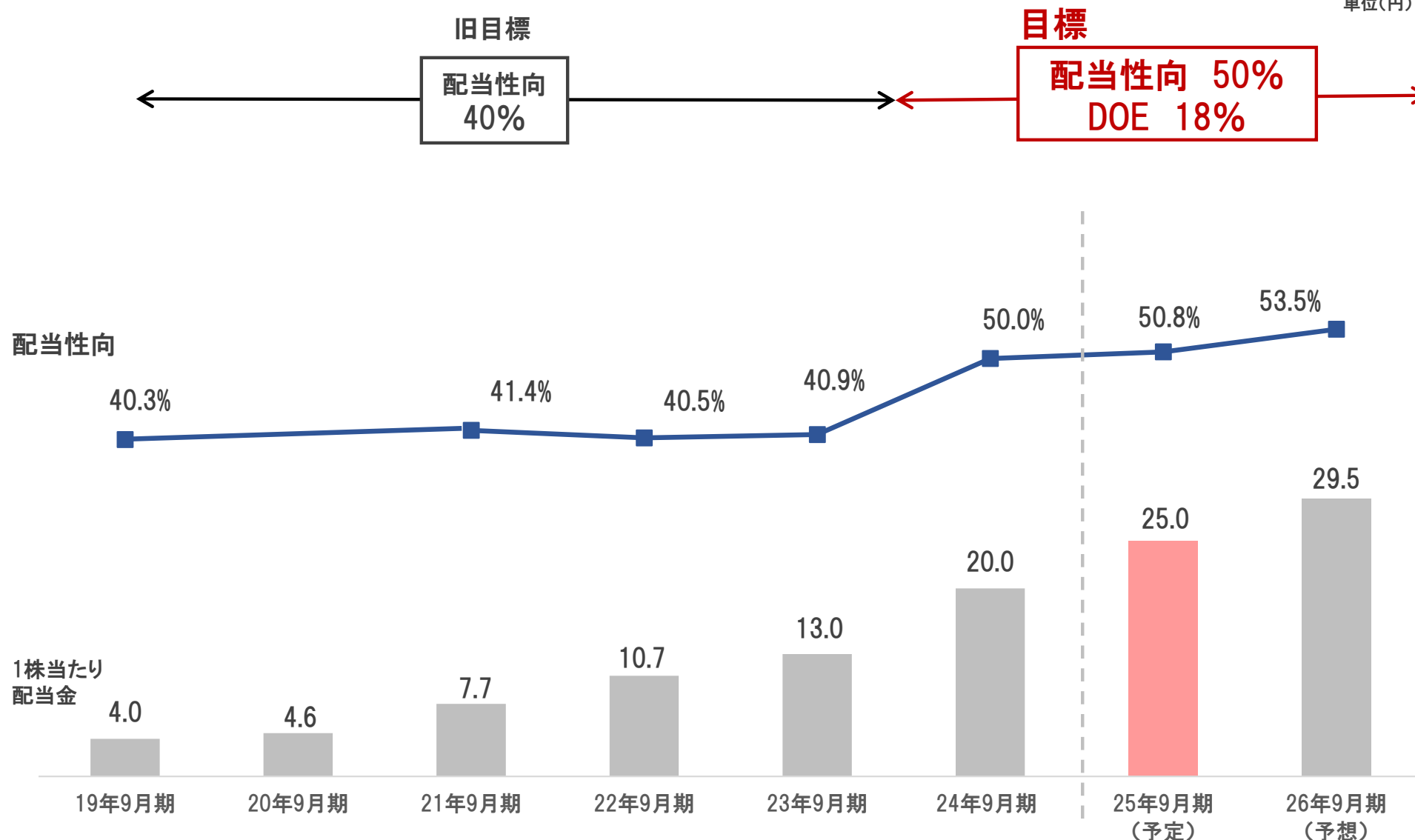


※ 調整営業CF

会計上費用化されるもののうち、生成AI&コンテンツIP成長戦略を通じて企業価値向上につながる活動(主にコンテンツ開発、生成AI開発)を投資とみなし、当該活動に係る費用相当額を原資およびキャピタルアロケーションに含めている

■ 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

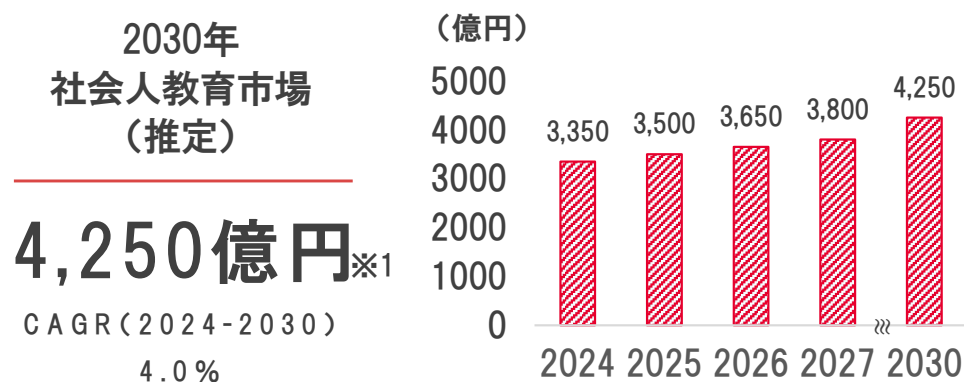
単位(円)



・1株当たり配当金は株式分割考慮後の数値を記載
 ・20年9月期の配当性向はコロナ影響による一過性の当期純利益減少に伴う異常値(87.2%)のため記載なし

■ 今後さらなる市場拡大が期待される

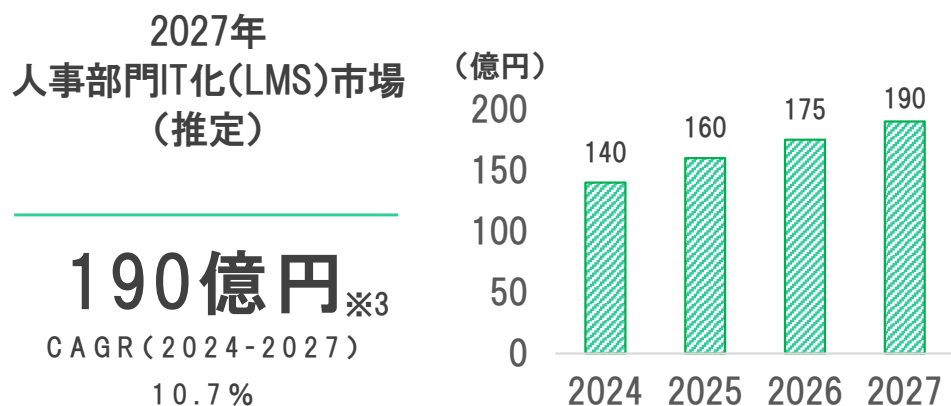
社会人教育市場の拡大



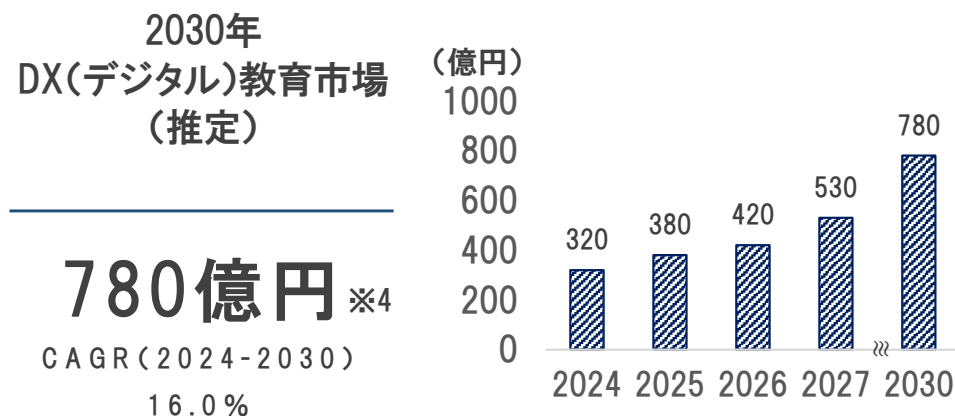
国内AIシステム市場の拡大



データ利活用による人材育成の高度化／人事業務効率化



教育のDX(デジタル)化



※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 総務省「情報通信白書」、公正取引委員会「生成AIの動向に関する調査」等を基に、当社にて算出
 ※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

・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)

■拠点数 国内30カ所

- ・グループ会社 8社
- ・セミナールーム数 6都市51教室
(※セミナールームあり 10カ所)
- ・オンライン研修ブース 118ブース

新潟事業所

高崎事業所

富山営業所

金沢営業所

京都事業所

大阪支社※

神戸事業所

中四国支社

九州ビル※ (九州支社)
株式会社インソースクリエイティブソリューションズ

北九州事業所

横浜支社

みなとみらい事業所

名古屋支社※

北海道支社※

東北支社※

宇都宮事業所
株式会社インソースマーケティングデザイン

土浦事業所

千葉事業所

東京本部
白山ビル※
株式会社インソースデジタルアカデミー
株式会社らしく

日暮里ビル※
株式会社インソースビジネスレップ
株式会社インソースコンサルティング

新橋事業所
ミテモ株式会社
株式会社インソース総合研究所

駿河台事業所※
渋谷事業所
町田事業所
立川事業所

新宿事業所※
有楽町本部※
ITメディア・ラボ
御茶ノ水スタジオ

※25年9月末時点

提供元: Bing
© GeoNames, Microsoft, Zenrin

- 対面研修でもオンライン研修でも「翌日から実践できる」内容で、ワーク・演習中心の構成
- 研修運営のプロセス全体をIT化。高品質・高頻度開催を実現
- 研修に対する高い受講者満足度 … 研修内容評価 96.1% / 講師評価 94.1% ※25年9月末時点

講師派遣型研修事業

売上構成25年9月期 47.4%
24年9月期 47.2%

■ 組織に講師を派遣するオーダーメイド型研修

受講者の悩みにマッチしたコンテンツを提供

- ・ 時代に即した新しいコンテンツを、年間360本開発
- ・ 事前課題をもとに、現場に即したカスタマイズが可能
- ・ ワーク6割、講義4割のディスカッションや演習中心の構成

年間研修実施回数・受講者数
24,654回 713千名
うちオンライン実施回数・受講者数
4,174回 142千名

オーダーメイド研修

講師派遣

INSOURCE CUSTOM MADE SEMINAR

※24年10月～25年9月

公開講座事業

売上構成25年9月期 24.7%
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4,900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
15,874回 159千名
うちオンライン実施回数・受講者数
9,122回 98千名

1名さまから参加できる

公開講座

INSOURCE OPEN SEMINAR

※24年10月～25年9月

ITサービス事業

売上構成25年9月期 13.3%
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
860組織・501万名 ※25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
3,265組織以上・379万名以上 ※25年9月末時点



その他事業

売上構成25年9月期 14.4%
24年9月期 13.7%

■ 動画・eラーニング販売、映像制作

(売上構成 25年9月期 7.0%)
動画販売本数・動画カスタマイズ制作数
2,693本・435本 ※24年10月～25年9月



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

■生成AI時代の競争優位を築く、創業以来の3つの力とデータ基盤

2025年9月末時点



コンテンツ開発力

- ・ 講師、営業担当、テキスト開発担当を分離。コストダウンとクオリティアップを両立
- ・ 各コンテンツを講師派遣型研修、公開講座、動画教材など多様な形式で展開
- ・ 全コンテンツをデータベース化し、スピーディなカスタマイズを実現

講師派遣型研修コンテンツ数

4,883種類

公開講座コンテンツ数

4,932種類

動画・eラーニングコンテンツ数

1,287種類



システム開発力

- ・ 業務に即した自社開発システム「Plants」で、あらゆる業務を仕組化し業務効率化を実現
- ・ 「稼ぐ」システムとして「Leaf」シリーズやECサイト「WEBinsource」「動画百貨店」も自社開発
- ・ 組織内外に向けたAIアプリ開発、AI連携のデータベース開発を進行中

生成AI担当者

51名

ITエンジニア

136名



営業力

- ・ 生成AI時代に適応したLLMOマーケティングをいち早く実践中
- ・ Webマーケティングとダイレクトマーケティングを推進
- ・ 営業担当者は、「Plants」を基盤に営業プロセスやノウハウを共有

Webページ数

27,512ページ

営業担当者

306名

年間お問合せ数

6,186件

デジタルマーケター

49名

国内拠点数

30拠点

蓄積されたデータベース



- ・ 業務に即した自社開発システム「Plants」で、あらゆる情報のデータベース化と業務効率化を実現
- ・ 顧客情報や交渉経緯、研修コンテンツデータ、講師情報など一元管理、データベース化
- ・ 独自に蓄積した顧客課題のデータを活用し、月30本の新作コンテンツ開発を継続
- ・ 「Plants」を基盤に、営業活動、販促活動、商品開発を連動させ業務を効率化
→これらを基データとして生成AIに取り込み、提案書作成機能や、研修講師の選定システムを開発

■従業員は順調に増加、DXおよび生成AI担当者の採用、育成を強化

	24年9月期 (実績)	25年9月期 (実績)	前年同期比
全従業員数 ※1	684名	755名	+71名
うち女性(割合)	390名 (57.0%)	420名 (55.6%)	+30名
管理職	221名	233名	+12名
うち女性(割合) ※2	89名 (40.3%)	93名 (39.9%)	+4名
シニア(60歳以上)	55名	64名	+9名
外国出身 ※3	9名	5名	▲4名
LGBT	5名	4名	▲1名
障がいのある(雇用率) ※4	12名 (3.08%)	12名 (2.89%)	±0
職種別人身構成(兼務者含む)※5			
営業担当者	264名	306名	+42名
コンテンツ開発クリエイター	120名	148名	+28名
ITエンジニア	133名	136名	+3名
DX(RPA)担当者	52名	81名	+29名
生成AI担当者	—	51名	—
デジタル marketer	37名	49名	+12名
サービス運営	86名	92名	+6名
バックオフィス	41名	54名	+13名
講師	430名	500名	+70名

	24年9月期 (実績)	25年9月期 (実績)	前年同期比
累計お取引先数	47,423組織	49,561組織	+2,301組織
株主数	7,989名	9,192名	+1,203名
株式保有比率			
海外投資家	18.9%	26.2%	+7.3pt
国内投資家	26.7%	17.8%	▲8.9pt
国内法人	33.4%	34.8%	+1.4pt
個人/その他	19.4%	19.8%	+0.4pt
IRミーティング実施数	211	139(3Qまで)	—
うち海外投資家	38	37(3Qまで)	—

■従業員のうち女性比率は55.6%、管理職のうち女性比率は39.9%、シニアも多数活躍

■えるぼし認定で2つ星・くるみん認定を取得、健康経営優良法人2025に認定



※1 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
 ※2 「管理的職業従事者」は、就業者のうち、会社役員、企業の課長担当職以上、管理的公務員等
 ※3 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
 ※4 インソース単体 ※5 職種別人数は兼務者を重複で算出

参考資料②

人的資本とESG活動について



人的資本の拡充 ～成長し続けるための指標

■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	23年9月期	24年9月期	25年9月期	備考
業績向上	社員1人当たり 売上高(千円)	25,225	27,148	28,286	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)	9,220	10,661	11,654	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	3.26点	3.27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	22時間30分	28時間30分	24時間51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	248名	1,064名	60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)	211名 (37.4%)	221名 (40.3%)	233名 (39.9%)	
D,E&I	管理職登用数 (うち女性比率)	29名 (48.3%)	25名 (56.0%)	21名 (38.1%)	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% 86.0%	100% 53.0%	100% 62.5%	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 [※]	60.3%	59.5%	49.1%	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

※25年9月期より、社員の自社株保有比率の算出方法を変更し、過去実績も同条件で再算出いたしました

■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 レーティングは最高評価「AAA」を獲得(25年4月28日時点)
ガバナンスに関する取り組みが評価される



<主な取り組み状況>

■ Environment

①CO2排出実績

自社ビル全6拠点での再生可能エネルギー導入効果により、25年9月期は83.8t-CO2となり前年比47.2%減、目標である「2050年までに事業活動によるCO2排出の『ネットゼロ』を実現」に対して大きく進捗

②研修事業における電子テキストの提供

25年9月期は79千名に提供。紙テキストの場合と比べ、CO2削減量は前年比19.4%増の11.9t-CO2となる

■ 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7組織、生理用品提供先は31自治体

②健康経営推進

栄養相談、健康相談窓口の開設、全社イベントの実施、健康経営関連eラーニングの実施

■ Governance

①ガバナンス強化施策

- ・24年10月 「インソースグループ コンプライアンス行動規範」の制定、開示
- ・25年 3月 インソースグループ人権デューデリジェンスを実施し、取り組み状況をWebページに開示

②全従業員にコンプライアンス教育を実施。全テーマ受講率100%

- ・実施テーマ(一部抜粋)「ビジネスと人権の基礎」、「ハラスメント防止」、「インサイダー取引防止」、「情報セキュリティ(個人情報保護含む)」、「不祥事防止」、「下請法」等

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	2024年 9月期	2025年 9月期	2030年 9月期
事業を通じて社会課題解決	①社会人教育を通じた生産性向上（組織の強化）	研修事業を通じた組織及び個人の知識・スキル習得、課題解決、生産性向上	研修事業 年間受講者数	767千人	872千人	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）	17千人	21千人	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	4,522種類	4,883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	1,011種類 12千回 4,070千人	1,287種類 15千回 5,018千人	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	158.6 t-CO2	83.8 t-CO2	140 t-CO2
	S 多様な人材の活躍	多様な人材が活躍できる職場の実現	執行役員 女性比率※ 管理職 女性比率	10.5% 40.3%	11.1% 39.9%	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	54件 15自治体	39件 31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	37.5%	25.0%	50%

※2030年目標は今後の経営状況、経営計画の見直し、変更に伴い、変更になる可能性があります。

※執行役員女性比率は、取締役兼務者を除く