

株式会社インソース 第21回定時株主総会

2023年12月15日(金)



株式会社インソース

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。

開 会 宣 言

ライブ配信に関するご説明

<会場の株主様へ>

- 本日は、ライブ配信を行っております。
質疑応答部分も含めて本総会の様子をすべて配信いたします。
- 映像は議長席と司会席のみを映し、ご出席の株主が撮影されないように配慮しております。不測の事態が発生した場合は、ご出席の株主様が映り込んでしまう可能性がありますので、あらかじめご了承ください。

<ライブ配信をご覧の株主様へ>

- ・ライブ配信のご視聴は、会社法上の株主総会の正式な出席ではなく、ライブ配信内での議決権行使及びご質問・ご意見などはお受けすることができません。
- ・ライブ配信の撮影・録画・録音・保存及びSNS等での公開は、固くお断りいたします。
- ・通信環境等の影響により、会場の議事進行とタイムラグが発生する可能性がございます。また、万一通信障害が発生した場合、復旧を待たずに議事を進行させていただく場合があります。

あらかじめご了承ください。

出席状況の報告

監査役からの監査報告

会 社 紹 介

- ・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

- ・研修運営業務代行

株式会社インソースコンサルティング（2023年10月設立）

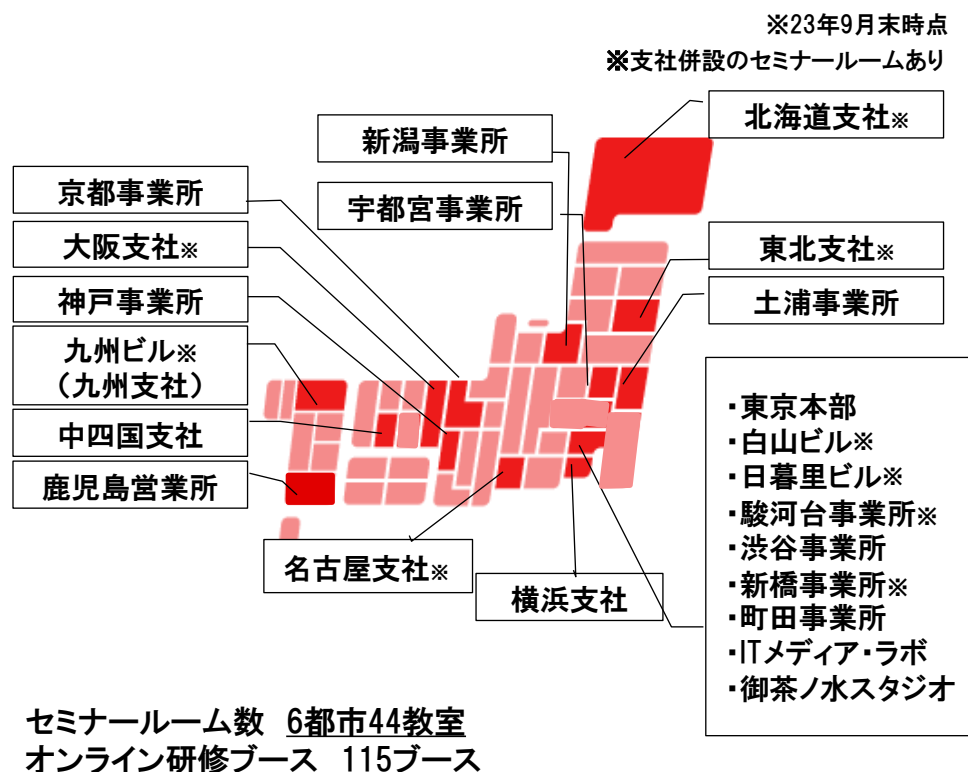
- ・人事戦略、コンサルティング、専門人材養成

株式会社インソースクリエイティブソリューションズ

（2023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22カ所



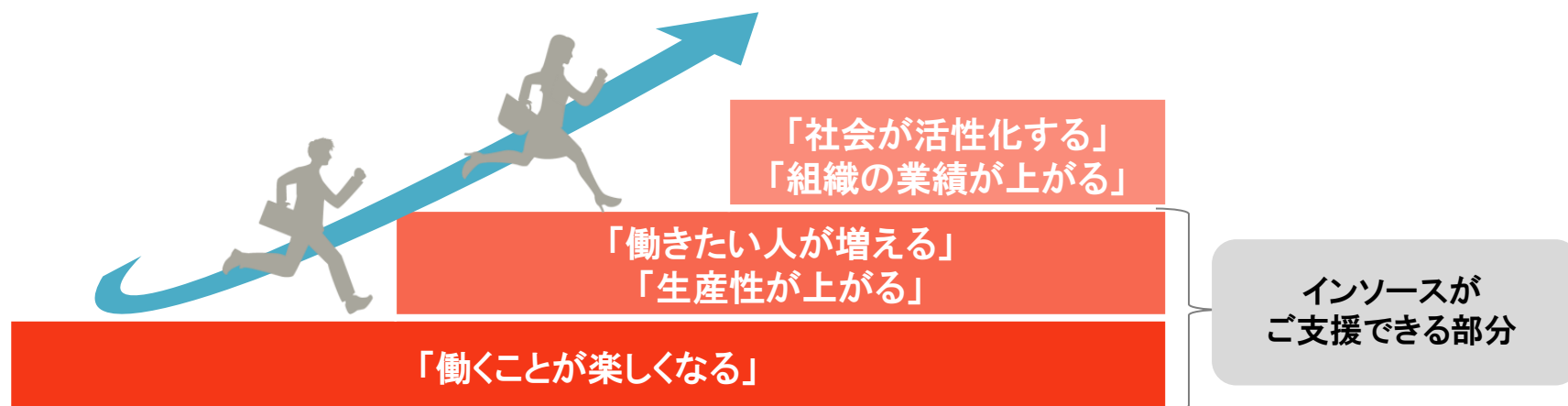
経営理念

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

経営方針

- ・社会の求めるサービスをいち早く開発し提供する
- ・あらゆる人にジャストフィットするカスタマイズされたサービスを提供する
- ・人とITを有効活用し、リーズナブルであることを追求する
- ・どのような人でも活躍できる社会の実現を目指し、ダイバーシティを実現する

■インソースの価値提供



年間研修受講者数 ※1

725,710 人
前年比 +13.1%

年間研修実施回数 ※1

29,376 回
前年比 +16.6%

研修カリキュラム数 ※2

講師派遣型研修
4,156 種類
前期末比 +9.5%

公開講座
3,937 種類
前期末比 +8.5%

WEBinsource登録先 ※2



21,644 組織
前年比 +15.9%

Leaf 累計有料利用先数 ※2



638 組織
前期末比 +22.2%

eラーニング 動画コンテンツ数 ※2



754 種類
前期末比 +38.6%

受講者の評価 ※1 ※3

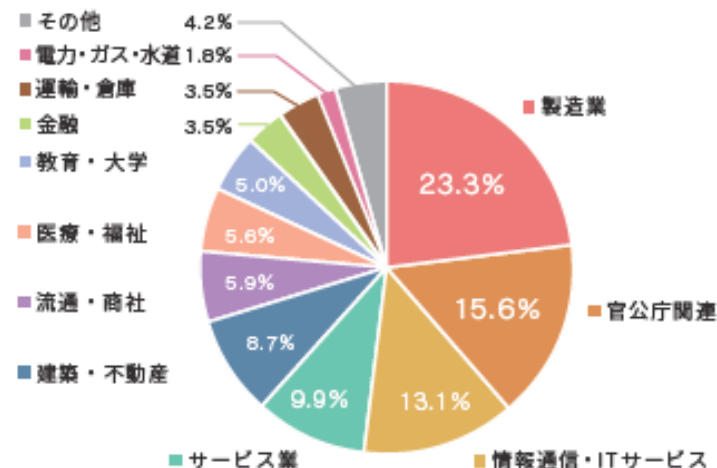
実施後アンケートで「良かった・大変良かった」とお答えくださった方の割合



お取引先数 ※2

43,468 組織
前年比 +9.5%

お取引先内訳



※1：2022年10月～2023年9月

※2：2023年9月末時点

※3：講師派遣型研修および公開講座

- 23年9月期の売上高は10,783百万円(前年比14.5%増)、営業利益は3,941百万円(同17.0%増)、当期純利益は2,676百万円(同19.8%増)となり、3期連続で過去最高売上、利益を更新

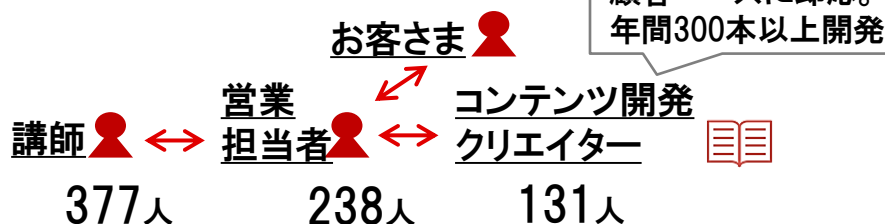
単位(百万円)

	21年9月期 (実績)	22年9月期 (実績)	23年9月期 (実績)	前年比	24年9月期 (予想)	前年比
売上高	7,501	9,418	10,783	+14.5%	12,530	+16.2%
売上総利益	5,721	7,214	8,242	+14.3%	9,800	+18.9%
営業利益	2,404	3,367	3,941	+17.0%	4,590	+16.5%
経常利益	2,416	3,346	3,937	+17.7%	4,585	+16.4%
当期純利益	1,571	2,233	2,676	+19.8%	3,105	+16.0%

講師派遣型研修事業 (売上構成比 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



23年9月期 売上高
5,275百万円
(前年比 +13.1%)

公開講座事業

(売上構成比 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

- ・来場型(全国6都市)とオンライン開催
- ・講座は提携先含め3,500種類以上
- ・「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

23年9月期 売上高
2,617百万円
(前年比 +18.0%)

意識改革 DX教育 実務の学び直し キャリアデザイン

**リスクリシグ
関連サービス**

組織をあげて人材再開発・再教育に乗り出そう!

動画
教材

業務遂行スキル 132本
DX・Office・ITスキル 211本

公開
講座

【はじめての実務シリーズ】
経理 / 総務 / 人事 / OJT/PC / データ分析他

複合
プラン

- ・転機を活かすマインドセットとDX向上
- ・管理職向け部下のキャリア支援
- ・全社員向けビジネスマナー学び直し他

年間11万5千名以上が受講するインソースの公開講座は
13,000円 (1日間/1名) から受講できます!

【廉価かつ高品質で提供できる理由】

- 1 テキストは自社のコンテンツ開発部門の専任者が作成
毎月新しいテーマの研修がラインナップされています
- 2 コンテンツのデータベース化、業務のIT化により
コストダウンを実現!

日本最大級の講座数
全**3,825**種類をラインナップ!

全国6都市での
対面開催に加えて
オンラインでも開催

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

スマートパック
組織課題を解決する、共通ポイント

【高い受講者満足度】
研修評価: 95.4%
講師評価: 94.0%

※人材育成スマートパックご利用の場合

ITサービス事業

(売上構成比 12.1%)

■人事サポートシステム「Leaf」



有料利用組織数 アクティブユーザー数

656組織 **303**万名

※23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

2,000組織以上 **200**万名以上

※23年6月末時点

23年9月期 売上高

1,304百万円

(前年比 +8.9%)

その他事業

(売上構成比 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/ 地方創生サービスなど

■Webマーケティング支援

■研修運營業務代行

23年9月期 売上高

1,586百万円

(前年比 +18.7%)

Leafは載せ放題、見放題の
圧倒的に安い"次世代型"LMSです

Leaf アクティブユーザー**300**万人を突破!
※ 2023年11月末時点

初回費用 **¥0**

お問合せはこちら 無料体験はこちら

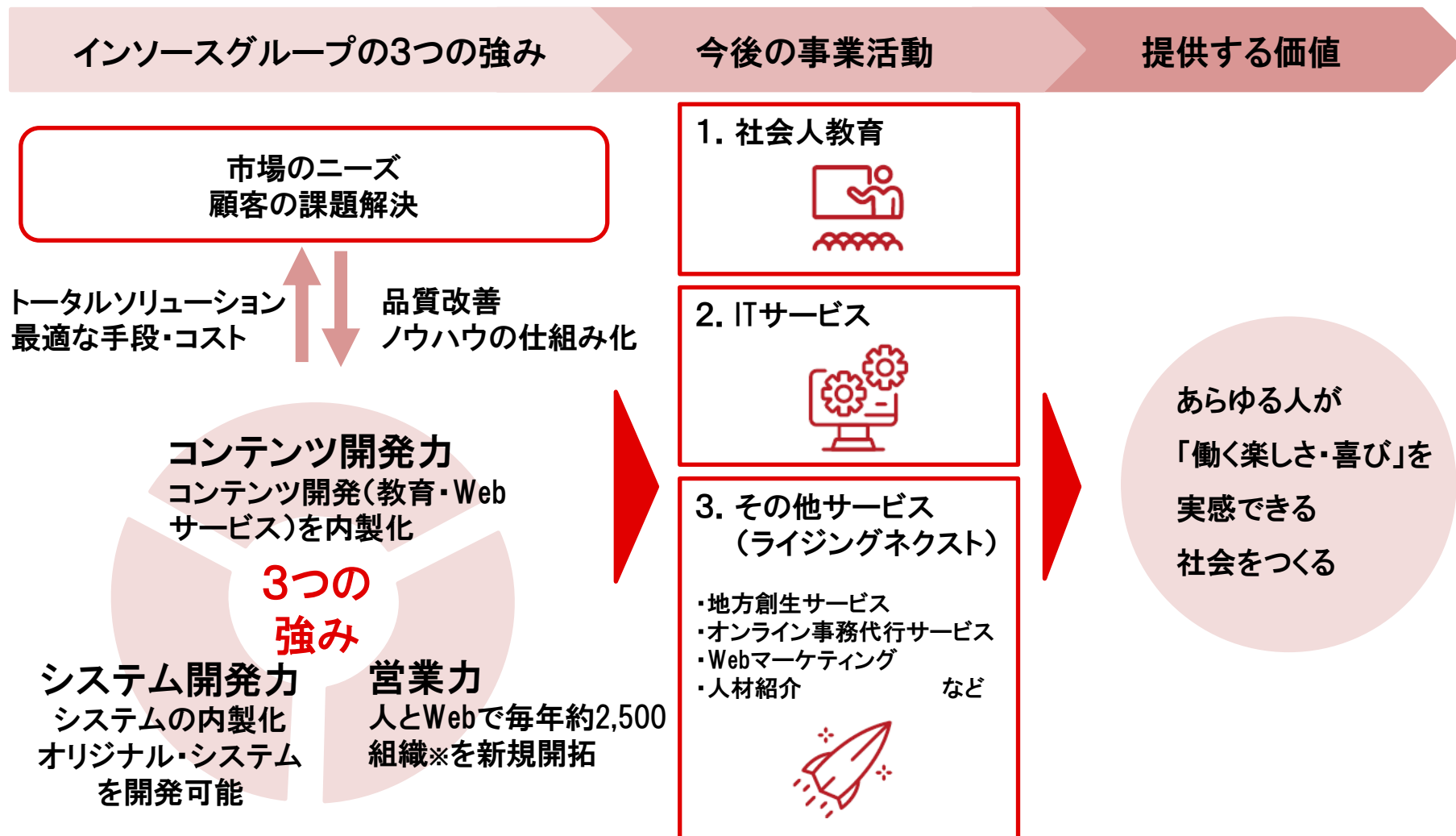
インソースの動画教材をもとに、短納期で貴社
オリジナルのオーダーメイド動画を仕上げます!

動画百貨店の
イージーオーダー

× 動画制作のノウハウで
マニュアルを提供いたします

マニュアル動画
制作サービス

「コンテンツ開発力」「営業力」「システム開発力」で絶えず進化し続ける



ダイバーシティの状況

- 従業員女性比率は56.4%、管理職女性比率は37.4%、シニアも多数活躍
- えるぼし認定2つ星・くるみん認定取得※、健康経営優良法人2023認定

	合計		うち女性	
従業員数 ※2	647人		365人 56.4%	
管理職	211人		79人 37.4%	

2023健康経営優良法人
Health and productivity

＜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)	49人	LGBT	5人	障がいのある方	11人 障がい者雇用率2.79% (※3)
------------	----	----------------	-----	------	----	---------	-----------------------------

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

＜民間企業＞ ・法定雇用率 2.30%
・実雇用率 2.25%
(厚生労働省「令和4年 障害者雇用状況の集計結果」)

コンテンツ開発 クリエイター	131人	営業担当者	238人	ITエンジニア	123人	バック オフィス	39人
デジタル マーケター	33人	DX担当者	28人	デザイナー	21人	サービス 運営	69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

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。

※23年9月末時点、連結

人的資本の拡充 ～成長し続けるための指標

社員1人当たり売上高は25,225千円、営業利益は9,220千円

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
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

※ 社員定義の見直しにより過去に遡り再計算

■MSCI ESG レーティングは「AA」、当社教育事業や社内教育を評価

<23年9月期 実施事項>

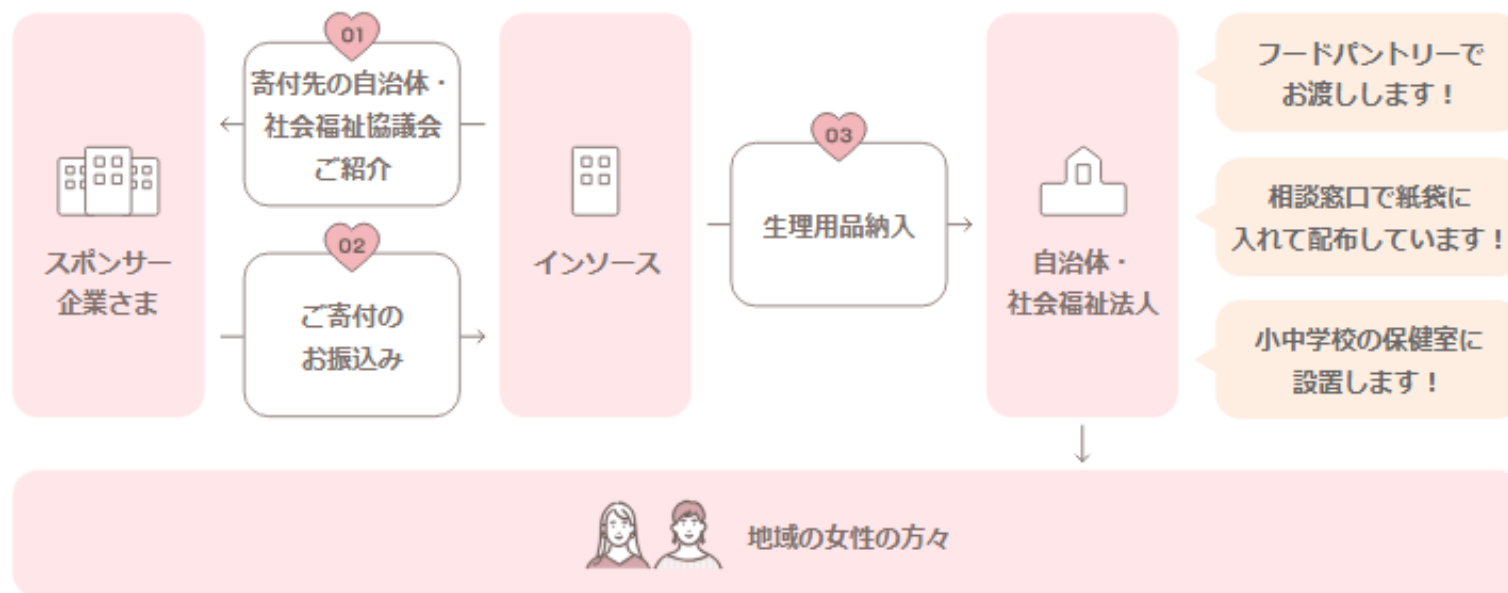
- E CO2削減への取組 ~23年9月より再生可能エネルギー導入開始(九州ビル)
研修事業での電子テキスト提供 ~23年9月期に計61千人利用、8.4tのCO2削減
CO2排出量は2030年の長期目標に向け、単年度目標をクリア
- S 健康経営推進体制構築 ~健康経営推進委員会の設置(23年10月)
生理の貧困支援対策強化 ~23年9月期に18社寄付、62自治体へ生理用品提供
- G リスク管理体制強化 ~サステナビリティリスクの特定、評価、一般リスクとの統合

■トピックス

国連グローバルコンパクト(UNGC)へ署名 (2023年5月22日)
~「人権」「労働」「環境」「腐敗防止」からなる4分野10原則へのコミットメント



- あらゆる人が活躍できる社会の実現に向け、企業から寄付を募り、生理用品を60以上の自治体へ提供

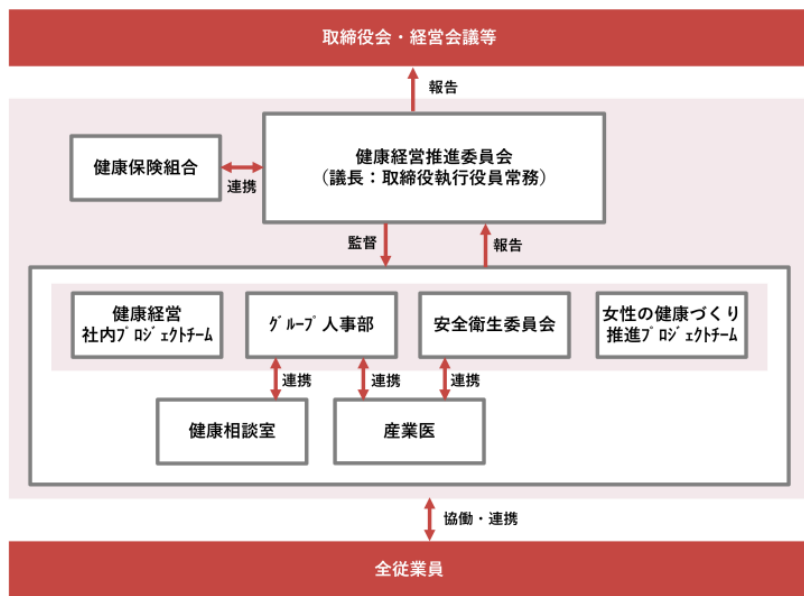


■ 提供自治体実績

【東京都】新宿区、杉並区、大田区、港区、世田谷区、板橋区、練馬区、葛飾区、足立区、豊島区、港区、千代田区、江東区、府中市、昭島市、町田市、東村山市、国立市、西東京市、多摩市、三鷹市、狛江市 【神奈川県】川崎市、綾瀬市、南足柄市、秦野市、川崎市、逗子市、寒川町、さいたま市、北本市、春日部市、戸田市、熊谷市、和光市、寄居町、伊奈町、上里町、桶川市、川口市、宮代町 【千葉県】流山市、富津市、四街道市、松戸市 【茨城県】下妻市、結城市、水戸市、坂東市 【栃木県】小山市 【愛知県】蒲郡市、名古屋市、美浜町、愛知東邦大学 【富山県】氷見市 【大阪府】大阪市 【奈良県】香芝市 【広島県】広島市 【福岡県】糸島市 【沖縄県】沖縄市

■24年9月期は取組大幅強化～推進委員会を設置し全社で活動強化

■推進体制～23年10月「健康経営推進委員会」設置



■重点課題と目標～二次検診受診率向上と喫煙防止に重点

分類	項目	単位	2020年度	2021年度	2022年度	2025目標
健診・検診	定期健康診断受診率	%	100	100	100	100
	二次検診受診率	%	-	-	-	100
	特定保健指導該当率	%	22.0	19.8	22.7	20.0
生活習慣	40歳以上喫煙率※1	%	16.5	16.0	14.8	5.0
	40歳以上運動習慣者率	%	15.9	15.1	17.4	19.0
	適正体重維持者率 (BMI18.5～25未満の者)	%	-	66.4	63.8	67.0
精神的な健康	ストレスチェック受検率	%	89.0	87.2	87.6	100
	ストレスチェック高ストレス者割合	%	9.1	11.1	11.9	10.0
労働生産性関連	アブゼンティズム※1	日	-	-	3.3	3.0
	プレゼンティズム※2	%	-	-	81.9	85.0
	ワーク・エンゲージメント※3	点	-	-	3.3	3.5

※1 8-20時内での喫煙率 ※2 全従業員における、休職届が提出された社員の割合
 ※3 SPQ(Single-Item Presenteeism Question)を用いた独自のアンケートで測定した偏差値
 ※4 ユトレヒト・ワーク・エンゲージメント尺度短縮版3項目を用いた独自アンケートの偏差値

■健康リテラシー向上を推進する当社サービスも拡充

1. 各取引先への情報提供(メールマガジン)
2. 健康経営推進eラーニング
3. 健診結果管理システム×ヘルスケアコンテンツ「Leafwellness」
4. ウェルビーイングを高める研修・アセスメント
5. ストレスチェック支援サービス
6. 生理の貧困対策支援プロジェクト(地域の福祉向上)



■禁煙率の向上、ナッジ理論を活用した健康推進ワークショップ

啓蒙活動にとどまらず、従業員が卒煙・禁煙に一步を踏み出すための具体的な施策や、ナッジ理論を用いた健康行動をとってしまう仕掛けづくりに関するノウハウをお伝え

NEW！喫煙防止ワークショップ

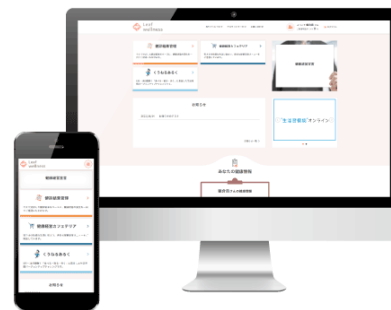
喫煙がワーク・ライフ・マネーにもたらす影響を学び、どうしたら卒煙・禁煙できるのかを考えます。様々な状況に応じた対策も含めて検討し、確固とした目標を立て、すぐに実行できるマインドを醸成します。

NEW！ナッジ理論を活用した健康経営推進研修(半日間)

本研修では、従業員の健康的な生活習慣を後押しする方法として、ナッジ理論の活用とそのポイントを学びます。健康経営を組織に浸透させるためには、健康に無関心な層をいかに巻き込むかが重要です。

■健診結果管理システム「Leaf wellness」 ～各社の「2次健診受診率向上」

健康診断の関連業務を円滑に完了させ、従業員のヘルスリテラシーの向上や2次健診受診率の把握、後追いを実現するシステム



※「健康経営」は、NPO法人健康経営研究会の登録商標です

23年9月期 事業報告

■連結業績実績

売上高 10,783百万円（前年比+14.5%）

営業利益 3,941百万円（前年比+17.0%）

営業利益率 36.5%（前年比 +0.8pt）

**人的資本の拡充ニーズの高まりと、
新たに実施した営業施策の効果により、
過去最高売上・利益を達成**

■事業別 連結業績実績

講師派遣型事業

売上高 5,275百万円（前年比+13.1%）

公開講座事業

売上高 2,617百万円（前年比+18.0%）

ITサービス事業

売上高 1,304百万円（前年比+8.9%）

その他事業

売上高 1,586百万円（前年比+18.7%）

- セミナールーム等のオフィス関連費用を削減するため自社ビルを取得し、固定資産が増加

単位(百万円)

	22年9月期 (実績)	23年9月期 (実績)	前年比
流動資産	5,260	5,135	▲2.4%
固定資産	3,468	5,659	+63.1%
資産合計	8,729	10,795	+23.7%
流動負債	2,559	2,822	+10.3%
固定負債	44	43	▲3.4%
純資産	6,125	7,929	+29.5%
負債・純資産合計	8,729	10,795	+23.7%

24年9月期 業績予想

■連結業績予想

売上高 12,530百万円（前年比+16.2%）

営業利益 4,590百万円（前年比+16.5%）

営業利益率 36.6%（前年比 +0.1pt）

**代理店販売の本格開始および
ITサービス事業の成長を想定**

■事業別 連結業績予想

講師派遣型事業

売上高 **6,210**百万円（前年比**+17.7%**）

公開講座事業

売上高 **3,040**百万円（前年比**+16.1%**）

ITサービス事業

売上高 **1,630**百万円（前年比**+25.0%**）

その他事業

売上高 **1,650**百万円（前年比**+4.0%**）

■ プラスアルファ・コンサルティングと包括的業務提携契約締結 **in**source

■ システム連携強化により更に付加価値の高いサービスの提供へ



■ 業務提携の内容

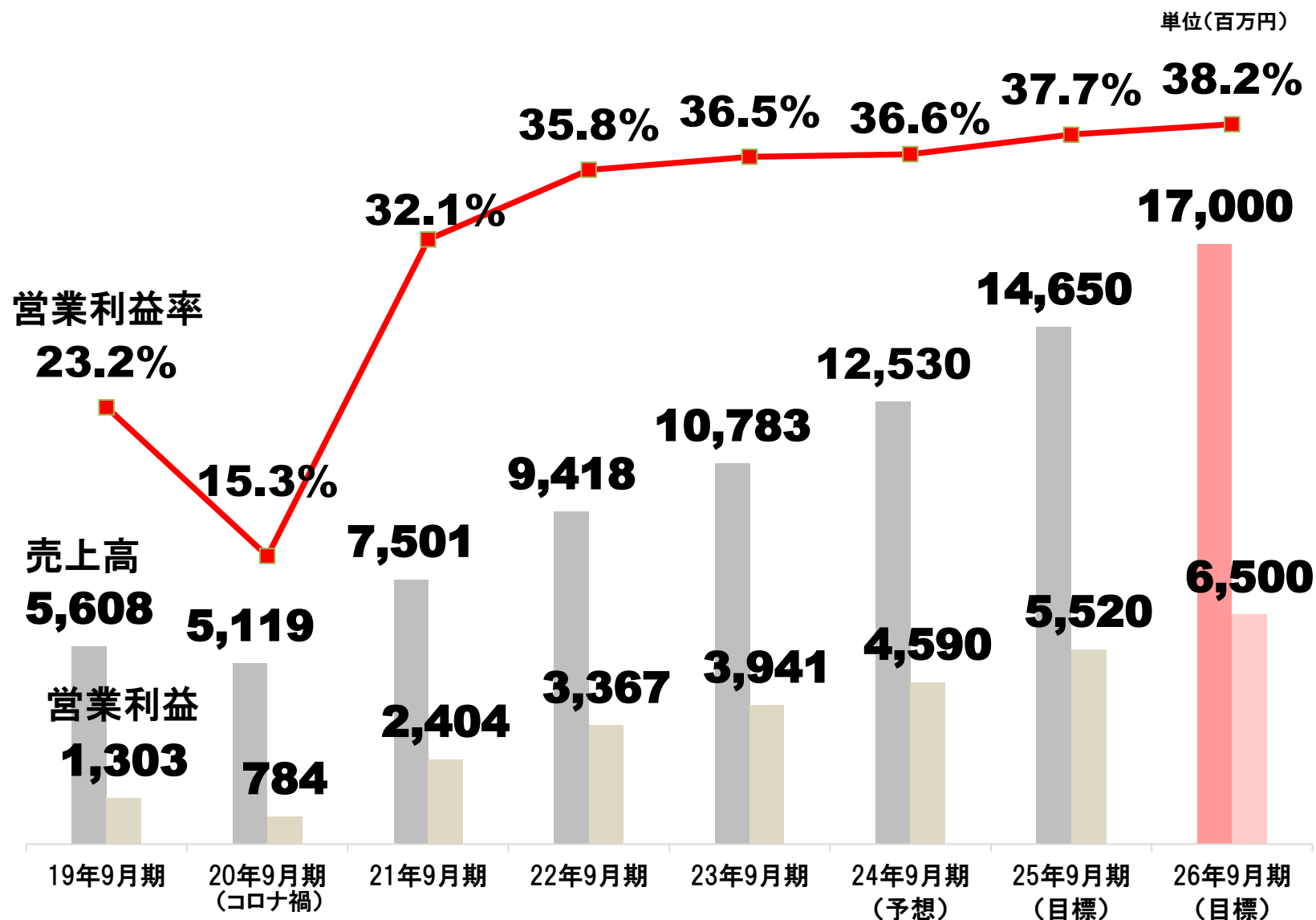
- ① タレントパレットを介して、3,800種類の公開講座、700種類の動画eラーニング、アセスメント等を提供
- ② 当社がプラスアルファ・コンサルティングのマーケティングソリューション、タレントマネジメント、教育ソリューション等の各種ソリューションを代理店として販売
- ③ 共同プロモーションにより、セミナーやお客さまへの提案の実施、商品・サービス開発、および相互送客などの取組みを強化

中期経営計画「Road to Next 2026」

■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

中期経営計画「Road to Next 2026」～連結業績推移



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
コンサルティングサービスを強化
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
提携先チャネルの確保及び、コンテンツ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
リスキングニーズへの対応等、個人向けサービス提供を本格化

今後の事業拡大シナリオ

■対象顧客を人事部門以外にも広げ、コンサル、地方創生、リスキリングを提供

ターゲット	企業・組織の人事部門				企業・組織の経営企画・営業企画部門			行政	個人
課題	人材育成	人事・評価	労務・福利厚生	採用	DX推進	営業力強化	経営力強化	地方創生	リスキリング
インソースグループの提供サービス	①研修・eラン・アセスメント ・階層別 ・コミュニケーション ・生産性向上 ・キャリア	①研修・eラン・アセスメント ・評価者向け ・目標管理 ・面談	①研修・eラン・アセスメント ・ハラスメント ・健康経営 ・労務管理	①研修・eラン・アセスメント ・内定者向け	①研修・eラン・アセスメント ・Excel、PPT ・Python ・DX理解 ・プロマネ	①研修・eラン・アセスメント ・営業 ・マーケティング ・CS向上	①研修・eラン・アセスメント ・経営人材育成 ・女性活躍推進	②地方創生	③学習支援・キャリア支援 ・OAS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

- 1社当たり売上高目標の設定
- 包括提案の拡大
- コンサルティングの提供
- ダイレクトマーケティングの強化

顧客セグメント別セールスの成長方針

単位(組織)

セグメントと 目標1社当たり売上			23年 9月期 実績	24年 9月期 目標	25年 9月期 目標	26年 9月期 目標
民間企業	EB エンタープライズ ビジネス 10,000千円以上	大手企業 (5,000名～) 準大手企業 (1,000～4,999名)	70/ 2,360社	90社	105社	125社
	MM ミッドマーケット ビジネス 5,000千円以上	中堅企業 (300～999名)	51/ 1,520社	70社	85社	100社
	GB グロウビジネス 1,000千円以上	中規模企業 (100～299名) 小・成長企業 (50～99名)	738/ 6,900社	890社	1,040社	1,190社
	基盤顧客 100千円以上	全セグメント	6,325/ 10,700社	7,200社	8,100社	9,000社
官公庁 100千円以上			2,436/ 3,100社	2,700社	3,000社	3,300社

株価対策と株主還元方針

株価対策と株主還元方針

1. 全社一丸となり以下を推進

- ①24年9月期業績目標の必達
- ②機動的な商品開発の継続
- ③IR・徹底した情報開示の継続

2. 株主還元方針

- ①配当性向40%の継続
- ②機動的な自社株買い

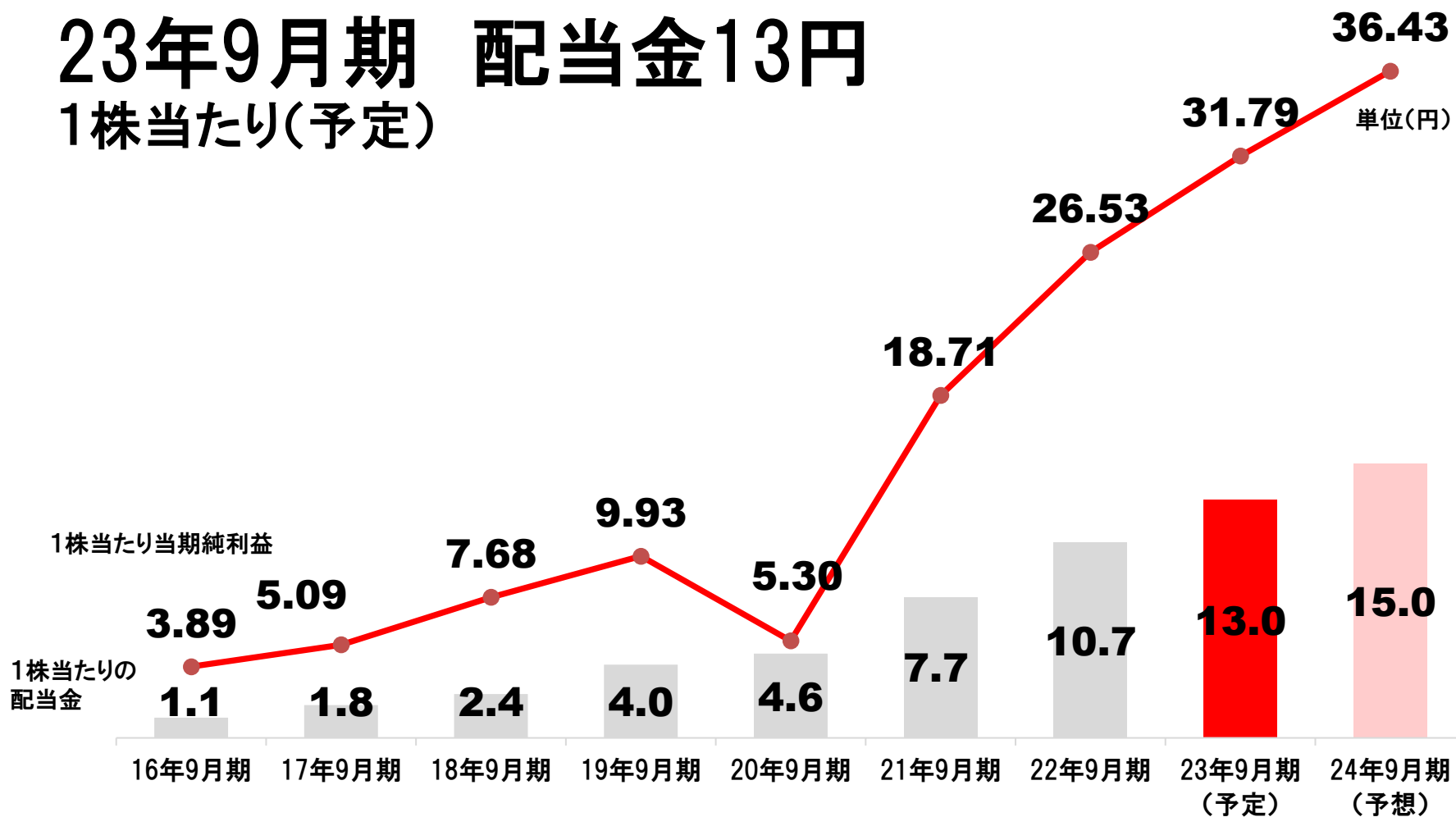
企業価値を踏まえ、当社が株価が低いと判断した場合実施

株価対策と株主還元方針

■ 23年9月期の1株当たり配当金は、16年9月期の11.8倍の見込み

(※注)

23年9月期 配当金13円
1株当たり(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。期末配当金の金額は、当株式分割を反映した配当額を記載しております。配当金は株主総会で決議されます。

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。

決議事項

■配当金額

当社普通株式1株につき金13円

総額 1,094,442,843円

■効力発生日

2023年12月18日(月)

取締役候補者

候補者番号	氏 名	
1	舟橋 孝之 (ふなはし たかゆき)	
2	川端 久美子 (かわばた くみこ)	
3	藤本 茂夫 (ふじもと しげお)	
4	澤田 哲也 (さわだ てつや)	
5	金井 大介 (かない だいすけ)	
6	藤岡 秀則 (ふじおか ひでのり)	社外
7	廣富 克子 (ひろとみ かつこ)	社外
8	庭本 佳子 (にわもと よしこ)	社外

監査役候補者

氏 名

田 渕 文 美 (たぶち あやみ)

社外

補欠監査役候補者

氏 名

藤本 周平 (ふじもと しゅうへい)

社外

質疑応答

- ① 挙手をお願いします
- ② 議長から指名されましたら、
係が座席までマイクを
お持ちします
- ③ 出席票番号をお願いします

議案の採決

■配当金額

当社普通株式1株につき金13円

総額 1,094,442,843円

■効力発生日

2023年12月18日(月)

取締役候補者

候補者番号	氏 名	
1	舟橋 孝之 (ふなはし たかゆき)	
2	川端 久美子 (かわばた くみこ)	
3	藤本 茂夫 (ふじもと しげお)	
4	澤田 哲也 (さわだ てつや)	
5	金井 大介 (かない だいすけ)	
6	藤岡 秀則 (ふじおか ひでのり)	社外
7	廣富 克子 (ひろとみ かつこ)	社外
8	庭本 佳子 (にわもと よしこ)	新任 社外

監査役候補者

氏 名

田 渕 文 美 (たぶち あやみ)

社外

補欠監査役候補者

氏 名

藤本 周平 (ふじもと しゅうへい)

社外

閉 会 宣 言

新 任 取 締 役 ご 紹 介

株式会社インソース 第21回定時株主総会

2023年12月15日(金)



株式会社インソース

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。