

# 株式会社インソース 25年9月期 第2四半期(中間期) 連結業績説明資料

2025年5月7日(水)

- 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2四半期（中間期） 連結業績

## Chap. 02

### 25年9月期下期に向けて

- 参考資料① 中期経営計画「Road to Next 2027」
- 参考資料② 25年9月期第2四半期 事業別業績推移
- 参考資料③ 会社概要とインソースの特徴
- 参考資料④ 人的資本とESG活動について

## 25年9月期第2四半期(中間期)(24.10-25.03)連結業績および事業別解説

- 売上高は7,020百万円(前年同期比16.6%増)となり、過去最高売上を更新  
講師派遣型研修事業は3,115百万円(同14.5%増)、DX関連、管理職、中堅社員研修が増加  
公開講座事業は1,576百万円(同17.8%増)、DX関連、管理職、思考力系、中堅社員研修が増加  
ITサービス事業は1,093百万円(同4.8%増)、本年は大型カスタマイズ案件がなかったことにより微増  
その他事業は1,234百万円(同34.9%増)、動画の一括購入案件や高収益の動画カスタマイズ制作が増加
- 顧客セグメント別売上高において、EBでは建築・不動産や金融機関の大型DX案件を獲得し、  
顧客あたり平均売上が886千円(前年同期比20.3%増)、MMでは、顧客数が4,395組織へと419組織増(同10.5%増)
- 業種別売上高は、製造業が1,356百万円(前年同期比212百万円増)、建築・不動産が640百万円(同172百万円増)、  
サービス業が587百万円(同134百万円増)、金融が507百万円(同147百万円増)となり売上増加を牽引
- 売上総利益は5,448百万円(前年同期比16.9%増)、売上総利益率は77.6%(同0.2pt増)、売上の増加により売上総利益も増加
- 営業利益は2,942百万円(前年同期比22.6%増)、営業利益率は41.9%(同2.0pt増)となり、過去最高を更新  
採用が予定数に届かず販管費が計画を下回り、営業利益が増加
- 半期計画に対する売上進捗率は100.3%、営業利益進捗率は100.1%、当期純利益進捗率は100.3%、  
修正通期計画に対する売上進捗率は48.1%、営業利益進捗率は49.0%、当期純利益進捗率は48.6%

## 25年9月期第2四半期(25.01-25.03)連結業績および事業別解説

- 売上高は3,510百万円(前年同期比11.5%増)、売上総利益は2,728百万円(同12.0%増)、売上総利益率は77.7%(同0.3pt増)、  
営業利益は1,483百万円(同10.7%増)、営業利益率は42.3%(同0.3pt減)
- 講師派遣型研修事業(売上高1,284百万円、前年同期比11.7%増)、DX関連研修および中堅・若手向け研修が増加  
公開講座事業(売上高713百万円、同11.1%増)、OA関連、データ分析、ロジカルシンキング、部下指導研修が増加  
ITサービス事業(売上高692百万円、同8.5%減)、本年は大型カスタマイズ案件がなく売上は前年比で微増  
その他事業(売上高819百万円、同36.9%増)、動画販売の大型案件や動画のカスタマイズ制作が増加

## 25年9月期第2四半期（中間期）の施策と成果

テーマ	施策	成果
営業体制 変革	1つの営業本部から5営業本部体制に変更	意思決定スピードアップ、提案力向上により、3Q以降の売上に寄与する地方行政組織（北海道、千葉県、神奈川県等）の一括受託業務を連続受注
公開講座 増収策	セミナールームを新宿・有楽町で新規開設、大阪で増床し、8教室追加	3Q以降の東京、大阪の来場型研修の実施回数増加、売上拡大を見込む
コンテンツ 増強策	既存動画をカスタマイズする、「イージーオーダー」サービスを拡販	映像制作ソリューションの売上高が前年同期比122.9%増加
	業界別、職種別DX研修の開発	講師派遣型研修のDX関連研修の実施回数が前年同期比31.9%増加
デジタル 増強策	「Leaf Lightning」にて、LMS機能数176機能へ拡大	1Hに、Leaf有料利用組織が55組織増により約800組織となり、アクティブユーザー数は約37万人増により440万人となる

## 25年9月期通期業績予想修正

- 売上高は 14,600百万円(前回予想比100百万円増)、前年比17.0%増(同0.8%増)  
営業利益は6,000百万円(前回予想比480百万円増)、前年比21.5%増(同9.7%増)  
営業利益率は41.1%(前回予想比3.0pt増)
- 売上高は計画通りに推移する一方、販管費が想定より下回り営業利益の増加が見込まれるため、通期業績予想を修正

# 25年9月期 修正後通期業績予想（全体および事業別）

単位(百万円)

	24年9月期 (実績)	25年9月期 (修正前予想)	修正後 増減値	25年9月期 予想	前年比		業績予想修正のポイント
					増減値	増減率	
売上高	12,474	14,500	+100	14,600	+2,126	+17.0%	■売上高 ほぼ計画通りに推移する見込み
売上総利益	9,613	11,350	▲140	11,210	+1,597	+16.6%	■売上総利益 1H同様に講師料増加および、官公庁 (一括含む)売上比率の増加に伴い、 講師派遣型研修の売上総利益率が 低下する見込み
売上総利益率	77.1%	78.3%	▲1.5pt	76.8%	▲0.3pt	-	
販管費	4,676	5,830	▲620	5,210	+534	+11.4%	■販管費 主に1Hの採用計画未達のための減少
販管費率	37.5%	40.2%	▲4.5pt	35.7%	▲1.8pt	-	
総人件費(※1)	3,746	4,540	▲390	4,150	+404	+10.8%	■営業利益 販管費の減少により営業利益は増加
営業利益	4,937	5,520	+480	6,000	+1,063	+21.5%	
営業利益率	39.6%	37.6%	+4.4pt	41.1%	+1.5pt	-	

単位(百万円)

	24年9月期 (実績)	25年9月期 (修正前予想)	修正後 増減値	25年9月期 予想	前年比		1H実績	1H進捗率
					増減値	増減率		
講師派遣型研修事業	5,884	6,830	+20	6,850	+965	+16.4%	3,115	45.5%
公開講座事業	3,060	3,600	0	3,600	+540	+17.6%	1,576	43.8%
研修事業うちDX研修(※2)	1,205	1,570	+10	1,580	+375	+31.1%	739	46.8%
ITサービス事業	1,822	2,040	▲90	1,950	+128	+7.0%	1,093	56.1%
その他事業	1,707	2,030	+170	2,200	+493	+28.9%	1,234	56.1%

※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

Chap. 01

25年9月期第2四半期（中間期） 連結業績

---



# 連結損益計算書① 全体

単位(百万円)

	24年9月期 2Q(実績)	25年9月期 2Q(実績)	前年同期比		24年9月期 1H(実績)	25年9月期 1H(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
			増減値	増減率			増減値	増減率	修正			
売上高	3,148	3,510	+362	+11.5%	6,018	7,020	+1,001	+16.6%	修正 +100	14,600	48.1%	【売上高】 ・2Q、1Hともに過去最高売上を更新
売上総利益	2,436	2,728	+291	+12.0%	4,661	5,448	+787	+16.9%	修正 ▲140	11,210	48.7%	
売上総利益率	77.4%	77.7%	+0.3pt	-	77.4%	77.6%	+0.2pt	-	修正 ▲1.5pt	76.8%	-	【売上総利益】 ・1Hは売上高増加により過去最高益を更新、売上総利益率は、前年同期比0.2pt増
販管費	1,097	1,245	+147	+13.5%	2,260	2,505	+245	+10.9%	修正 ▲620	5,210	48.1%	
販管費率	34.9%	35.5%	+0.6pt	-	37.6%	35.7%	▲1.9pt	-	修正 ▲4.5pt	36.4%	-	【販管費】 ・1Hは総人件費は前年同期比12.1%増。一方、採用が予定数に届かず計画を下回る
総人件費※1	860	975	+115	+13.4%	1,789	2,005	+215	+12.1%	修正 ▲390	4,150	48.3%	
オフィス関連費用※2	36	41	+4	+11.6%	72	79	+6	+9.5%	修正 ▲60	160	49.4%	
事務・通信費	47	70	+23	+50.0%	101	124	+22	+22.5%	修正 0	270	46.0%	
その他経費	153	157	+4	+3.1%	297	297	▲0	▲0.1%	修正 ▲170	630	47.2%	
EBITDA	1,367	1,512	+145	+10.6%	2,454	2,999	+545	+22.2%	修正 +464	6,110	49.1%	【営業利益】 ・2Qおよび1Hにて計画を上回り過去最高益を更新
EBITDAマージン	43.4%	43.1%	▲0.3pt	-	40.8%	42.7%	+2.0pt	-	修正 +2.9pt	41.8%	-	
営業利益	1,339	1,483	+143	+10.7%	2,400	2,942	+541	+22.6%	修正 +480	6,000	49.0%	【通期予想】 ・売上高は計画通りに推移する一方、販管費が想定より下回り営業利益が増加
営業利益率	42.5%	42.3%	▲0.3pt	-	39.9%	41.9%	+2.0pt	-	修正 +3.0pt	41.1%	-	
経常利益	1,341	1,495	+153	+11.5%	2,403	2,957	+553	+23.0%	修正 +400	6,000	49.3%	
当期純利益	1,025	1,032	+7	+0.7%	1,752	1,966	+214	+12.2%	修正 +300	4,050	48.6%	

※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1HのRSIは17百万円(前年比▲72.6%)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 2Q(実績)	25年9月期 2Q(実績)	前年同期比		24年9月期 1H(実績)	25年9月期 1H(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
			増減値	増減率			増減値	増減率			
講師派遣型 研修事業	売上高	1,149	1,284	+134 +11.7%	2,721	3,115	+394 +14.5%	修正 +20	6,850	45.5%	【売上】 ・DX関連(特に生成AI、
1H売上構成 44.4% (前期45.2%)	売上総利益	915	1,021	+106 +11.6%	2,177	2,476	+298 +13.7%	修正 ▲210	5,320	46.5%	・データ分析)研修、管理 職、中堅社員研修が増加
	売上総利益率	79.7%	79.6%	▲0.1pt -	80.0%	79.5%	▲0.5pt -	-	77.7%	-	【売上総利益】 ・売上総利益は前年 と同程度を維持
月次開示	実施回数 単位:回	3,840	4,577	+737 +19.2%	9,407	11,301	+1,894 +20.1%	-	-	-	・1Hは、官公庁の短時間案 件増加により平均単価が 前年同期比4.7%減
	オンライン比率	24.6%	18.7%	▲5.8pt -	25.5%	19.3%	▲6.1pt -	-	-	-	【通期予想】 ・講師料増加の影響により 売上総利益を修正
	DX関連研修	320	424	+104 +32.5%	752	1,025	+273 +36.3%	-	-	-	
	平均単価 単位:千円	299.3	280.5	▲18.7 ▲6.3%	289.2	275.7	▲13.5 ▲4.7%	-	-	-	
公開講座 事業	売上高	642	713	+71 +11.1%	1,338	1,576	+237 +17.8%	修正 +0	3,600	43.8%	【売上】 ・2QはDX、管理職、思考
1H売上構成 22.5% (前期22.2%)	売上総利益	484	516	+31 +6.6%	1,041	1,177	+136 +13.1%	修正 ▲110	2,740	43.0%	・力系、中堅社員研修の受 講者数が増加
	売上総利益率	75.4%	72.3%	▲3.0pt -	77.8%	74.7%	▲3.0pt -	-	76.1%	-	【売上総利益】 ・1Hは講座開催数の増加 による売上高増加を目指 したため前年同期比 13.1%増、1開催当たり受 講者数は1.8人減少
月次開示	受講者人数 単位:人	29,366	31,979	+2,613 +8.9%	62,273	72,256	+9,983 +16.0%	-	-	-	【通期予想】 ・講師料増加の影響により 売上総利益を計画比3.1 pt低下に修正
	オンライン比率	74.4%	68.9%	▲5.4pt -	72.3%	66.2%	▲6.0pt -	-	-	-	
	DX関連研修	3,985	4,993	+1,008 +25.3%	8,133	9,683	+1,550 +19.1%	-	-	-	
	実施回数 単位:回	3,016	3,991	+975 +32.3%	5,725	8,027	+2,302 +40.2%	-	-	-	
	1開催当たり 受講者数 単位:人	9.7	8.0	▲1.7 ▲17.7%	10.9	9.0	▲1.8 ▲17.2%	-	-	-	
	平均単価 単位:千円	21.8	22.3	+0.4 +2.0%	21.5	21.8	+0.3 +1.5%	-	-	-	

※ 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



単位(百万円)

	24年9月期 2Q(実績)	25年9月期 2Q(実績)	前年同期比		24年9月期 1H(実績)	25年9月期 1H(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
			増減値	増減率			増減値	増減率			
ITサービス事業	売上高	757	692	▲64 ▲8.5%	1,043	1,093	+49 +4.8%	修正 ▲90	1,950	56.1%	【売上】 ・1Hは、毎月のリカーリング売上は100百万円超に伸長 ・2Qは前年の大型カスタマイズ案件の反動により減少
	売上総利益	611	557	▲54 ▲8.9%	819	861	+42 +5.1%	修正 ▲100	1,520	56.7%	
1H売上構成 15.6% (前期17.3%)	売上総利益率	80.8%	80.4%	▲0.4pt -	78.5%	78.8%	+0.2pt -	-	77.9%	-	【売上総利益】 ・1Hは、リカーリング売上増により売上総利益率が0.2pt増
	Leafリカーリング (月額収入)	218	290	+71 +33.0%	429	590	+160 +37.4%	-	-	-	
	Leafカスタマイズ売上	385	210	▲174 ▲45.4%	412	253	▲158 ▲38.4%	-	-	-	
	ストレスチェック	154	192	+38 +25.0%	201	250	+49 +24.7%	-	-	-	
月次開示	Leaf有料利用組織 単位:組織	676	796	+120 +17.8%	676	796	+120 +17.8%	-	-	-	【通期予想】 ・売上高、売上総利益を 計画遅れにより修正
	アクティブユーザー 単位:千人	3,216	4,442	+1,225 +38.1%	3,216	4,442	+1,225 +38.1%	-	-	-	
その他事業	売上高	598	819	+220 +36.9%	915	1,234	+319 +34.9%	修正 +170	2,200	56.1%	【売上】 ・2Qは、動画販売の大型案件の影響により伸長し、1Hで前年同期比34.9%増加 ・映像制作ソリューションでは、大企業を中心に高収益の動画カスタマイズ制作が増加
1H売上構成 17.6% (前期15.2%)	売上総利益	424	632	+207 +48.9%	623	932	+309 +49.7%	修正 +280	1,630	57.2%	
	売上総利益率	71.0%	77.2%	+6.2pt -	68.1%	75.6%	+7.5pt -	-	74.1%	-	【売上総利益】 ・1Hは前年同期比49.7%増、売上総利益率は7.5pt増
	動画販売	248	281	+33 +13.3%	344	404	+59 +17.4%	-	-	-	
	映像制作ソリューション	33	78	+44 +134.6%	53	118	+65 +122.9%	-	-	-	
	動画レンタル	9	15	+5 +58.4%	18	25	+7 +37.8%	-	-	-	
	クラウド型eランSTUDIO	41	42	+0 +1.0%	81	95	+14 +17.3%	-	-	-	
	コンサル・アセスメント	50	71	+20 +40.8%	85	122	+43 +53.9%	-	-	-	
	オンラインセミナー代行	56	48	▲7 ▲13.1%	107	98	▲9 ▲8.6%	-	-	-	
	地方創生サービス	68	101	+33 +49.4%	81	103	+21 +26.7%	-	-	-	
	Webマーケティング	49	71	+22 +45.1%	95	112	+17 +18.6%	-	-	-	

※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

# 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



EB(エンタープライズビジネス):従業員数2,000名以上(※) 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1H	25年9月期1H	前年比		コメント
		実績	実績	増減値	増減率	
EB 25年9月期2Q構成比 28.2% 25年9月期1Q構成比 26.9%	顧客当たりの平均売上高(千円)	886	1,065	+180	+20.3%	DX研修の実施、動画販売および映像制作ソリューションの案件増により売上が大幅増加
	顧客数(組織)	1,731	1,816	+85	+4.9%	
	売上(百万円)	1,533	1,934	+401	+26.2%	
MM 25年9月期2Q構成比 28.9% 25年9月期1Q構成比 33.5%	顧客当たりの平均売上高(千円)	476	498	+22	+4.6%	コンサルティング売上が前年同期比2倍以上増加し、複合提案として講師派遣型研修および公開講座の受注に波及
	顧客数(組織)	3,976	4,395	+419	+10.5%	
	売上(百万円)	1,894	2,190	+296	+15.6%	
GB 25年9月期2Q構成比 20.3% 25年9月期1Q構成比 23.0%	顧客当たりの平均売上高(千円)	209	228	+18	+8.8%	GBセグメントにおける売上構成比率40%超の公開講座売上が前年同期比20%増加
	顧客数(組織)	6,134	6,587	+453	+7.4%	
	売上(百万円)	1,283	1,499	+216	+16.9%	
公共 25年9月期2Q構成比 22.7% 25年9月期1Q構成比 17.1%	顧客当たりの平均売上高(千円)	551	573	+22	+4.0%	ストレスチェックの売上高が前年同期比24%増、講師派遣型研修は同10%増の一方、前年のLeafの大型カスタマイズ案件減の影響を受け売上は微増
	顧客数(組織)	2,376	2,437	+61	+2.6%	
	売上(百万円)	1,308	1,395	+87	+6.7%	
顧客当たりの平均売上高(千円)		423	461	+37	+8.9%	各セグメントをターゲットとした営業組織改編により同規模顧客への提案が効率化し、1組織当たり売上高が前年同期比37千円増加
合計取引組織数		14,217	15,235	+1,018	+7.2%	
合計売上高(百万円)		6,018	7,020	+1,001	+16.6%	
売上別顧客数(組織)	10百万円以上	55	81	+26	+47.3%	既存顧客のクロスセル、アップセルが順当に進んでいる一方、小規模売上からスタートする新規顧客の獲得数が減少していることが課題
	5百万円以上	135	199	+64	+47.4%	
	1百万円以上	1,845	2,078	+233	+12.6%	
	100千円以上	8,443	8,002	▲441	▲5.2%	
営業一人当たり売上高(百万円)		23.7	26.0	+2.3	+9.9%	営業組織変更による効率的な活動を推進し、営業一人当たり売上高は前年同期比9.9%増、営業一人当たり営業利益は同15.5%増
営業一人当たり営業利益(百万円)		9.4	10.9	+1.4	+15.5%	
1H末時点 営業人数(人)		254	276	+22	+8.7%	

# 業種別業績

■ 製造業はeラーニング制作や教育体系構築を中心としたコンサルティングが好調で、前年比18.5%増加  
 建築・不動産、金融はDX研修増加のため好調。また、サービス業は動画買い切りが増加し、前年比29.7%増

単位(百万円)



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

# 連結貸借対照表

単位(百万円)

	24年9月末 (実績)	25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	7,405	7,744	+339	+4.6%	・流動資産の増加は売掛金の増加による
うち現預金	5,705	5,818	+113	+2.0%	
固定資産	5,772	5,767	▲4	▲0.1%	
資産合計	13,177	13,512	+334	+2.5%	
流動負債	3,199	3,159	▲40	▲1.3%	・固定負債の増加は、新宿事業所、並びに有楽町事業所開設にあたり資産除去債務(現状回復費用)増加による
うち前受金※	948	971	+22	+2.4%	
固定負債	43	69	+26	+61.2%	・純資産の増加は、剰余金の増加による
純資産	9,935	10,284	+348	+3.5%	
負債・純資産合計	13,177	13,512	+334	+2.5%	

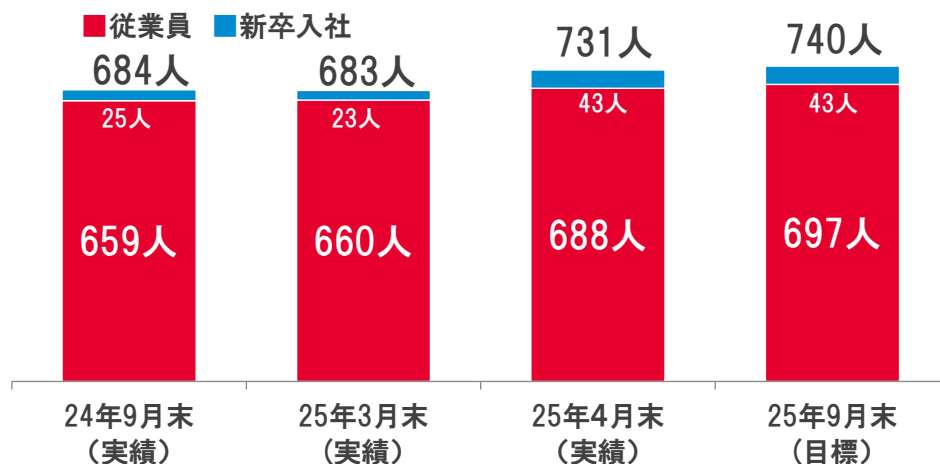
※ 前受金とは公開講座や動画などのサービスで利用できる人財育成スマートパックの未使用金額

# 25年9月期 人的資本 連結従業員数

■ 1Hは予定採用人数を下回ったが、25年4月は新卒採用活動成功により、前年比倍増の43名入社、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	25年3月末 実績 (前期末比) (目標比)	25年4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	683 (▲1) (▲57)	731 (+47) (▲9)	740 (+56)

## ■ 従業員数推移



## ■ 人件費予想

	24年9月期 実績	25年9月期 1H実績	25年9月期 通期修正計画
総人件費	3,746	2,005	4,150
前年同期比	+301	+215	+404
前年同期比 (%)	+8.7%	+12.1%	+10.8%

単位(百万円)

※ 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

## ■ デジタルスキルや、発想力などビジネススキル向上のコンテンツ開発を推進

(単位:本)

順位	25年9月期 1Q		25年9月期 2Q		25年9月期 1H	
	1	管理職向け	19	デジタルスキル	35	デジタルスキル
2	デジタルスキル	18	ビジネススキル	13	管理職向け	31
3	ビジネススキル	17	管理職向け	12	ビジネススキル	30
4	新人・若手向け	8	リスク・コンプライアンス	11	リスク・コンプライアンス	17
5	中堅向け	6	営業・マーケティング	7	営業・マーケティング	12

■「デジタル時代」シリーズを開発  
 デジタル時代に適応した働き方を身につけるシリーズ。デジタル研修ニーズが高いMMがメインターゲット

- デジタル時代のタイムマネジメント研修
- デジタル時代の仕事の進め方研修  
 ~アジャイルに働くコミュニケーション術 など

■ビジネススキル関連を強化  
 発想力、関係構築、言語化など、ビジネスパーソンの礎をつくるスキル研修の作成を強化

## ■ コンテンツIPの販促状況

施策	内容と現状
Webページ改修	講師派遣トップページから各研修特集ページへの導線の見直し 実装によって研修特集ページへの遷移率が51.8%(前年同期比4.0pt増)に上昇
ランディングページ作成	新作、カスタマーハラスメントや新人フォローなど旬のテーマを掘り下げた商品紹介ページの作成とDM送付を実施。3Q中に300件を完成見込み。現在137件が進行中

## ■コンテンツ数は堅調に増加。問合せ数増加と、DX講師の新規採用が課題

	24年9月期 (実績)	25年9月期 1Q(実績)	25年9月期 2Q(実績)	25年9月期 1H(実績)	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)	366 (4,522)	90 (4,612)	91 (4,703)	181 (進捗率 50.9%)	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)	464 (4,401)	86 (4,487)	219 (4,706)	305 (進捗率 76.3%)	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)	257 (1,011)	72 (1,083)	68 (1,151)	140 (進捗率 56.0%)	250 (1,261)
	問合せ数※1、2 単位:件	6,052	1,479	1,573	3,052 (進捗率 50.9%)	6,000
	WEBinsource新規登録先数※3 単位:組織 (累計契約数)	2,790 (24,434)	583 (25,017)	684 (25,701)	1,267 (進捗率 52.8%)	2,400 (26,834)
	新規契約講師数※4 単位:人 (契約講師数)	53 (430)	15 (445)	6 (451)	21 (増加進捗率 52.5%)	40 (470)
	うちDX講師数※4 単位:人 (契約講師数)	29 (112)	7 (119)	2 (121)	9 (増加進捗率 36.0%)	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

## ■講師派遣型事業とLeafを組み合わせた、行政組織向け研修運営支援の提案・獲得を強化

事業分野	ニュース	顧客セグメント、サービス内容
講師派遣型 研修事業	(1月)北海道、千葉県、神奈川県 <small>の職員研修業務事業委託の実施業者に選定</small>	公共/研修運営
	(1月)京葉ガスにて「生成AI(Copilot)による業務効率化に向けた研修」を共同実施	民間/DX支援
	(3月)大分県中津市の職員研修業務委託の実施業者に選定	公共/研修運営
	(3月)東京都教育委員会「令和7年度メンターフォローアップ研修実施」の運営委託業者に選定	公共/オンライン支援
公開講座型 事業	(2月)東京・新宿、有楽町にセミナールームを開設	全セグメント
	(4月)公開講座「新人研修」を過去最大規模の全国17エリア、41会場で開催	全セグメント
ITサービス 事業	(4月)北海道、千葉県、神奈川県 <small>の職員研修業務事業委託にて、LMS「Leaf」を提供開始</small>	公共/Leaf
	(4月)Leafに「コースマップ機能」、「おすすめコンテンツ機能」等、4つの新機能をリリース	全セグメント/Leaf
その他事業	(2月)動画教材「就活ハラスメント防止講座」を販売開始	全セグメント/ 動画・eラーニング
	(3月)宮崎県より委託を受けた「デザイン経営推進事業」内イベントを開催し、成功	公共/地方創生
	(3月)株式会社フライヤーと提携し、動画教材14本を提供開始	全セグメント/ 動画・eラーニング
	(3月)動画教材「DXリテラシー標準シリーズ」全34本を発売開始	全セグメント/ 動画・eラーニング
全事業	(4月)「インソースENERGYパートナー」を5月開始を発表 年間の利用額に応じて、3種類の特典を進呈	全セグメント
	(4月)大阪大学フォーサイト株式会社と提携、「新価値創造フレームワーク」実践ワークショップの開催を発表	全セグメント

Chap. 02

25年9月期 下期に向けて

---



- 営業やデジタル分野のコンテンツ開発において、社内競争の強化により成長を加速
- 西東京エリアの開拓および人事以外の部門をターゲットとした商品開発・販促で、マーケットを拡大
- 「ENERGYパートナー」や「インターンバス」など、新たな施策を複数開始

## テーマ

## 施策

### 体制変革 マーケット拡大

1. 西東京営業本部の新設、実質6本部間での競争を加速  
新宿以西エリアの取引拡大を目指すとともに、売上や毎週の提案金額、運動量で徹底的に競い成長促進
2. 顧客の捉え方を「人事・教育部門」から「組織内のあらゆる部門」に拡大  
部門・職種向けのコンテンツ拡充と販促を実施、複数部門との取引により1組織当たり売上を向上

### コンテンツ& デジタル

当社成長の源泉であるコンテンツIP、特にDX分野の開発とブランディングに注力  
開発はグループ会社含む3部門の競争により加速、販促は3部門が協働して認知度とブランド力を向上

### 新施策

1. 当社初の顧客ロイヤリティ施策「ENERGYパートナー」の開始  
顧客とのリレーションを強化し継続的に支援、新商品を含むクロスセルを推進
2. 採用支援のためのインターン情報誌「インターンバス」を創刊  
中堅企業の採用ニーズに対応し、紙媒体とDXの融合による広告事業を展開

### 環境変化への 対応

景気に左右されにくい業界への営業活動および販促を強化  
サービス業などの内需型企業や、行政、病院、大学などのニーズを取りこぼさず獲得

### 勝ちパターン

公的機関の大型競争案件(入札・提案方式)に関する知見を全社で蓄積  
研修と、Leafを始めとした研修外商材を組み合わせ、受注率を大幅に改善

# 顧客リレーション強化策「ENERGYパートナー」を開始(25年5月)

## ■ 当社初の顧客ロイヤリティ施策「インソースENERGYパートナー」を開始

年間ご利用額に応じて、動画教材、公開講座、人事管理システムを無償もしくは割引提供

### <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)
- 特典は「WEBinsource」にログインすることで使用可能
- 対象顧客数は約30,000組織、特典総額は約550百万円相当






### <施策による想定効果>

- 特典利用をきっかけとした各顧客へのクロスセルによる、1組織当たり売上の増加
- 特典利用を目的とした新規WEBinsource会員獲得、WEBinsource休眠先のアクティブ会員化
- 新サービス「WEBinsource人事管理」の新規獲得(年間100組織を見込む)



インソース  
**ENERGY パートナー**  
～ 人的資本経営推進企業に贈るロイヤリティプログラム～



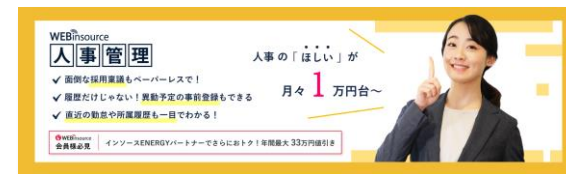
年間ステージ別特典一覧	WEBinsource 特典1	WEBinsource 特典2	WEBinsource 特典3
1年間のご利用額ステージ (対象期間) 2024年5月1日～2025年4月30日	動画教材レンタルプラン 無料ご招待	公開講座受講 無料ご招待	WEBinsource人事管理 システム利用料 月額割引
 <b>PREMIUM</b> プレミアム 1,000万円以上	最大 <b>200</b> 名様 (792,000円相当)	最大 <b>10</b> 名様 (305,000円相当)	年間 最大 <b>33</b> 万円相当 (月額利用料から自動割引)
 <b>PLATINUM</b> プラチナ 500万円以上～1,000万円未満	最大 <b>100</b> 名様 (396,000円相当)	最大 <b>5</b> 名様 (152,500円相当)	年間 最大 <b>16.5</b> 万円相当 (月額利用料から自動割引)
 <b>GOLD</b> ゴールド 100万円以上～500万円未満	最大 <b>20</b> 名様 (79,200円相当)	最大 <b>1</b> 名様 (30,500円相当)	年間 最大 <b>9.9</b> 万円相当 (月額利用料から自動割引)
 <b>SILVER</b> シルバー 50万円以上～100万円未満	最大 <b>10</b> 名様 (39,600円相当)	—	年間 最大 <b>6.6</b> 万円相当 (月額利用料から自動割引)
 <b>BRONZE</b> ブロンズ 10万円以上～50万円未満	最大 <b>5</b> 名様 (19,800円相当)	—	年間 最大 <b>3.3</b> 万円相当 (月額利用料から自動割引)
 <b>REGULAR</b> レギュラー 10万円未満 / WEBinsource 会員登録	最大 <b>2</b> 名様 (7,920円相当)	—	—

# デジタルおよび採用支援の新サービスを提供開始(25年5月)



## ■ デジタル分野の新サービス「WEBinsource人事管理」提供開始

月額1万円から使える、手軽で多機能な人事管理システム



### ＜サービス概要＞

- ・ 人事に関する稟議や各種申請のペーパーレス化、勤怠実績や異動履歴、面談履歴など従業員情報の一元管理、人事部門内のタスク共有が可能
- ・ 顧客ロイヤリティ施策「ENERGYパートナー」のステージにより割引価格で提供

### ＜25年9月期3Q以降の販売計画＞

- ・ 年間で100組織の新規利用開始を目指す
- ・ GB(従業員299名以下)マーケットを中心に販促活動を実施
- ・ 「WEBinsource」と連動したシステムのため、WEBinsource会員25,000組織への導入促進も実施

### 届出 新規作成

届出カテゴリ (大)	<input type="checkbox"/> 員上異動
届出カテゴリ (小)	<input type="checkbox"/> 住所変更申請
	<input type="button" value="上記検索"/> <input type="button" value="人事申請"/>

説明や注意事項など

- ・ 引越してから14日以内に、新住所地にある役所にて転入手続きをしてください。
- ・ 住居費(個人番号、本籍が記載がないもの)を登録してください。
- ・ 届出に、会社へ住所変更申請をしてください。
- ・ 住所は正しく入力してください。
- ・ 通勤経路または通勤手段の変更がある場合は、通勤定期券の変更(新規購入、区間変更、解約)など必要な手続きをしてください。

内容

[1] 変更年月日(換算した日)  
 [2] 届出所(郵便番号、都道府県、市区町村、郵便局、建物名を入力してください)  
 [3] 新住所(郵便番号、都道府県、市区町村、郵便局、建物名を入力してください)  
 [4] 住民票(必ず住所ファイルにてご提出ください)  
 [5] 通勤経路または通勤手段の変更(不要な文字は削除) / なし / なり  
 [6] 備考(「通勤が変更は削除」 / 転居(居住転居) / 転居(会社転居) / その他(その他欄に備考を入力してください))

## ■ 新卒採用支援のための学生向け無料情報誌「インターンバス」創刊

デジタルメディア全盛時代に、紙媒体で独自性ある情報を発信

### ＜サービス概要＞

- ・ 優良な企業のインターン情報を掲載し、大学や専門学校等の就職支援窓口への設置や研究室への配布依頼を実施
- ・ 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3Q以降の販売計画＞

- ・ 25年5月、400を越える都内の大学および専門学校をターゲットに試験導入を開始。同時に、関東近郊企業をターゲットに提案活動を実施
- ・ 全国48,000の顧客基盤を生かし、26年9月期中に全国展開を目指す



## <参考資料①>

中期経営計画「Road to Next 2027」

---



## 中計達成のエンジン「コンテンツとデジタル」で成長

**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

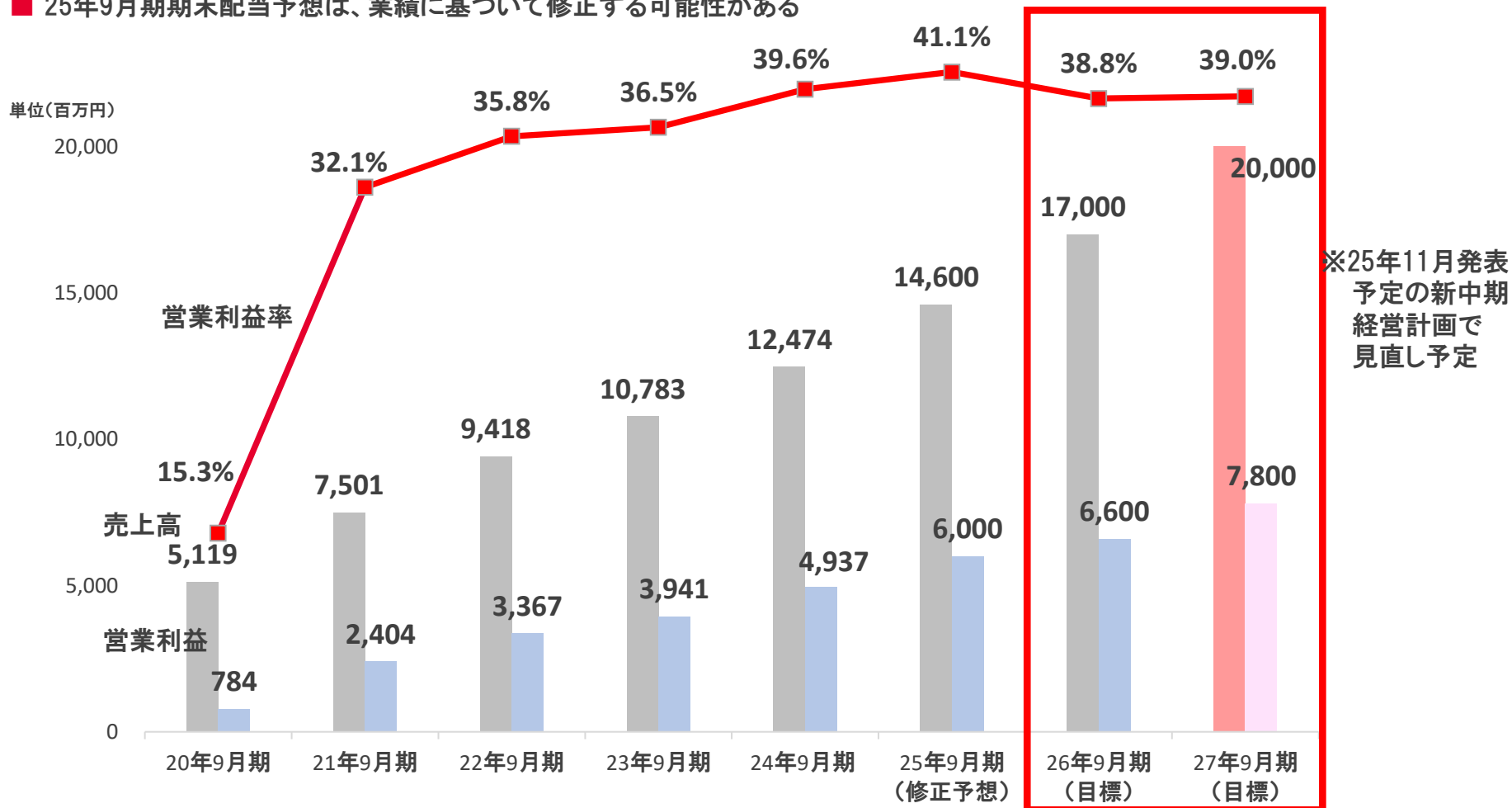
**3** 3年間の売上高CAGR(年平均成長率)17.0%

### 【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

- 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
- 25年11月発表予定の新中期経営計画「Road to Next 2028」にて、25年9月期の業績等を踏まえて26年9月期および27年9月期の業績目標を見直す
- 株主還元方針として配当性向50%、株主資本配当率(DOE)18%を目標とする配当を実施
- 25年9月期期末配当予想は、業績に基づいて修正する可能性がある



<参考資料②>

25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)

	24年9月期 2Q(実績)	3Q(実績)	4Q(実績)	25年9月期 1Q(実績)	25年9月期 2Q(実績)	前年同期比	
<b>売上高</b>	<b>3,148</b>	<b>3,155</b>	<b>3,300</b>	<b>3,510</b>	<b>3,510</b>	<b>+362</b>	<b>+11.5%</b>
(前年同期比:YoY)	(+20.3%)	(+17.1%)	(+14.4%)	(+22.3%)	(+11.5%)		
(前四半期比:QoQ)	(+277)	(+7)	(+144)	(+210)	(+0)		
<b>売上総利益</b>	<b>2,436</b>	<b>2,379</b>	<b>2,573</b>	<b>2,720</b>	<b>2,728</b>	<b>+291</b>	<b>+12.0%</b>
(前年同期比:YoY)	(+20.2%)	(+17.7%)	(+15.1%)	(+22.3%)	(+12.0%)		
(前四半期比:QoQ)	(+212)	(▲57)	(+194)	(+146)	(+8)		
(売上総利益率)	(77.4%)	(75.4%)	(78.0%)	(77.5%)	(77.7%)	(+0.3pt)	
<b>営業利益</b>	<b>1,339</b>	<b>1,139</b>	<b>1,396</b>	<b>1,459</b>	<b>1,483</b>	<b>+143</b>	<b>+10.7%</b>
(前年同期比:YoY)	(+29.2%)	(+29.9%)	(+23.2%)	(+37.5%)	(+10.7%)		
(前四半期比:QoQ)	(+278)	(▲199)	(+256)	(+62)	(+24)		
(営業利益率)	(42.5%)	(36.1%)	(42.3%)	(41.6%)	(42.3%)	(▲0.3pt)	
<b>経常利益</b>	<b>1,341</b>	<b>1,140</b>	<b>1,396</b>	<b>1,461</b>	<b>1,495</b>	<b>+153</b>	<b>+11.5%</b>
(前年同期比:YoY)	(+29.7%)	(+29.8%)	(+23.2%)	(+37.6%)	(+11.5%)		
(前四半期比:QoQ)	(+279)	(▲201)	(+256)	(+64)	(+34)		
<b>当期純利益</b>	<b>1,025</b>	<b>677</b>	<b>926</b>	<b>933</b>	<b>1,032</b>	<b>+7</b>	<b>+0.7%</b>
(前年同期比:YoY)	(+44.9%)	(+15.8%)	(+19.8%)	(+28.5%)	(+0.7%)		
(前四半期比:QoQ)	(+298)	(▲348)	(+249)	(+7)	(+99)		

単位(百万円)

	24年9月期 2Q(実績)	3Q(実績)	4Q(実績)	25年9月期 1Q(実績)	25年9月期 2Q(実績)	前年同期比	
<b>売上高</b>	<b>1,149</b>	<b>1,612</b>	<b>1,551</b>	<b>1,831</b>	<b>1,284</b>	<b>+134</b>	<b>+11.7%</b>
(前年同期比: YoY)	(+14.0%)	(+10.3%)	(+10.3%)	(+16.5%)	(+11.7%)		
(前四半期比: QoQ)	(▲422)	(+463)	(▲61)	(+280)	(▲547)		
売上構成比(%)	36.5%	51.5%	47.0%	52.2%	36.6%		
<b>売上総利益</b>	<b>915</b>	<b>1,246</b>	<b>1,249</b>	<b>1,454</b>	<b>1,021</b>	<b>+106</b>	<b>+11.6%</b>
(前年同期比: YoY)	(+13.2%)	(+9.0%)	(+14.2%)	(+15.2%)	(+11.6%)		
(前四半期比: QoQ)	(▲346)	(+330)	(+2)	(+205)	(▲432)		
(売上総利益率)	(79.7%)	(77.3%)	(80.5%)	(79.4%)	(79.6%)	(▲0.1pt)	
<b>実施回数</b> 単位: 回	<b>3,840</b>	<b>5,645</b>	<b>5,544</b>	<b>6,724</b>	<b>4,577</b>	<b>+737</b>	<b>+19.2%</b>
(前年同期比: YoY)	(+9.8%)	(+8.1%)	(+10.0%)	(+20.8%)	(+19.2%)		
(前四半期比: QoQ)	(▲1,727)	(+1,805)	(▲101)	(+1,180)	(▲2,147)		
<b>うちオンライン研修</b>	<b>943</b>	<b>741</b>	<b>1,218</b>	<b>1,319</b>	<b>857</b>	<b>▲86</b>	<b>▲9.0%</b>
(構成比)	(24.6%)	(13.1%)	(22.0%)	(19.6%)	(18.7%)	(▲5.8pt)	
<b>平均単価</b> 単位: 千円	<b>299.3</b>	<b>285.6</b>	<b>279.8</b>	<b>272.4</b>	<b>280.5</b>	<b>▲18.7</b>	<b>▲6.3%</b>
(前年同期比: YoY)	(+3.8%)	(+2.0%)	(+0.2%)	(▲3.5%)	(▲6.3%)		
(前四半期比: QoQ)	(+17.0)	(▲13.6)	(▲5.9)	(▲7.3)	(+8.1)		

	24年9月期 2Q(実績)	3Q(実績)	4Q(実績)	25年9月期 1Q(実績)	25年9月期 2Q(実績)	前年同期比	
<b>売上高</b>	<b>642</b>	<b>859</b>	<b>862</b>	<b>862</b>	<b>713</b>	<b>+71</b>	<b>+11.1%</b>
(前年同期比:YoY)	(+16.2%)	(+12.2%)	(+19.0%)	(+23.9%)	(+11.1%)		
(前四半期比:QoQ)	(▲53)	(+216)	(+3)	(+0)	(▲149)		
売上構成比(%)	24.1%	27.2%	26.1%	24.6%	20.3%		
<b>売上総利益</b>	<b>484</b>	<b>682</b>	<b>681</b>	<b>661</b>	<b>516</b>	<b>+31</b>	<b>+6.6%</b>
(前年同期比:YoY)	(+20.6%)	(+24.3%)	(+15.8%)	(+18.8%)	(+6.6%)		
(前四半期比:QoQ)	(▲72)	(+198)	(▲0)	(▲19)	(▲145)		
(売上総利益率)	(75.4%)	(79.4%)	(79.0%)	(76.7%)	(72.3%)	(▲3.0pt)	
<b>受講者数</b> 単位:人	<b>29,366</b>	<b>35,928</b>	<b>39,316</b>	<b>40,277</b>	<b>31,979</b>	<b>+2,613</b>	<b>+8.9%</b>
(前年同期比:YoY)	(+13.7%)	(+15.9%)	(+17.2%)	(+22.4%)	(+8.9%)		
(前四半期比:QoQ)	(▲354)	(+6,562)	(+3,388)	(+961)	(▲8,298)		
うちオンライン研修	21,837	19,336	26,659	25,784	22,047	+210	+1.0%
(構成比)	(74.4%)	(53.8%)	(67.8%)	(64.0%)	(68.9%)		
<b>実施回数</b> 単位:回	<b>3,016</b>	<b>2,928</b>	<b>3,574</b>	<b>4,036</b>	<b>3,991</b>	<b>+975</b>	<b>+32.3%</b>
(前年同期比:YoY)	(+11.4%)	(+10.7%)	(+41.3%)	(+49.0%)	(+32.3%)		
(前四半期比:QoQ)	(+307)	(▲88)	(+646)	(+462)	(▲45)		
<b>1開催当たり受講者数</b>	<b>9.7</b>	<b>12.3</b>	<b>11.0</b>	<b>9.9</b>	<b>8.0</b>	<b>▲1.7</b>	<b>▲17.7%</b>
(前年同期比:YoY)	(+2.1%)	(+4.6%)	(▲17.0%)	(▲17.8%)	(▲17.7%)		
(前四半期比:QoQ)	(▲2.4)	(+2.5)	(▲1.3)	(▲1.0)	(▲1.9)		
<b>平均単価</b> 単位:千円	<b>21.8</b>	<b>23.9</b>	<b>21.9</b>	<b>21.4</b>	<b>22.3</b>	<b>+0.4</b>	<b>+2.0%</b>
(前年同期比:YoY)	(+2.1%)	(+4.6%)	(+1.6%)	(+1.2%)	(+2.0%)		
(前四半期比:QoQ)	(+0.7)	(+2.0)	(▲2.0)	(▲0.5)	(+0.9)		

	24年9月期 2Q(実績)	3Q(実績)	4Q(実績)	25年9月期 1Q(実績)	25年9月期 2Q(実績)	前年同期比	
<b>売上高</b>	<b>757</b>	<b>338</b>	<b>440</b>	<b>400</b>	<b>692</b>	<b>▲64</b>	<b>▲8.5%</b>
(前年同期比:YoY)	(+45.0%)	(+40.8%)	(+34.4%)	(+40.0%)	(▲8.5%)		
(前四半期比:QoQ)	(+471)	(▲419)	(+101)	(▲39)	(+292)		
売上構成比	24.1%	10.7%	13.3%	11.4%	19.7%		
<内訳>							
リカーリング売上(月額収入)	218	264	282	300	290	+71	+33.0%
(前年同期比:YoY)	(+29.7%)	(+50.6%)	(+46.1%)	(+42.1%)	(+33.0%)		
(前四半期比:QoQ)	(+6)	(+46)	(+18)	(+18)	(▲10)		
単月※1	72	89	97	101	94	+21	+29.8%
1組織平均単価(単位:千円)	108.4	126.1	128.9	130.8	122.0	+13.6	+12.5%
Leafカスタマイズ売上	385	71	127	43	210	▲174	▲45.4%
ストレスチェック	154	2	29	57	192	+38	+25.0%
<b>売上総利益※2</b>	<b>611</b>	<b>245</b>	<b>359</b>	<b>304</b>	<b>557</b>	<b>▲54</b>	<b>▲8.9%</b>
(前年同期比:YoY)	(+42.9%)	(+31.0%)	(+34.8%)	(+46.7%)	(▲8.9%)		
(前四半期比:QoQ)	(+404)	(▲366)	(+114)	(▲55)	(+252)		
(売上総利益率)	(80.8%)	(72.6%)	(81.7%)	(76.0%)	(80.4%)	(▲0.4pt)	

※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

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。

単位(組織)

	24年9月期 2Q(実績)	3Q(実績)	4Q(実績)	25年9月期 1Q(実績)	25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	676	710	741	778	796	+120	+17.8%
(前年同期比:YoY)	(+15.0%)	(+16.0%)	(+16.1%)	(+17.5%)	(+17.8%)		
(前四半期比:QoQ)	(+14)	(+34)	(+31)	(+37)	(+18)		
「Leaf」アクティブユーザー数 (単位:千人)	3,216	3,826	4,070	4,342	4,442	+1,225	+38.1%
(前年同期比:YoY)	(+26.0%)	(+40.6%)	(+40.6%)	(+41.9%)	(+38.1%)		
(前四半期比:QoQ)	(+156)	(+610)	(+243)	(+271)	(+99)		
人事評価シート Web化サービス導入	215	222	231	235	246	+31	+14.4%
(前年同期比:YoY)	(+16.8%)	(+16.8%)	(+14.9%)	(+14.1%)	(+14.4%)		
(前四半期比:QoQ)	(+9)	(+7)	(+9)	(+4)	(+11)		
<b>&lt;都度請負型サービス&gt;</b>							
「Leaf」 カスタマイズ案件数	39	38	41	17	58	+19	+48.7%
(前年同期比:YoY)	(+27.8%)	(+100.0%)	(+7.9%)	(+13.3%)	(+48.7%)		
(前四半期比:QoQ)	(▲25)	(▲1)	(+3)	(▲24)	(+41)		
ストレスチェック 支援サービス納品先数	341	14	88	163	446	+105	+30.8%
(前年同期比:YoY)	(+4.6%)	(▲7.7%)	(+35.4%)	(+19.0%)	(+30.8%)		
(前四半期比:QoQ)	(+204)	(▲327)	(+74)	(+75)	(+283)		

# その他事業(ライジング・ネクスト)

	24年9月期 2Q(実績)	3Q(実績)	4Q(実績)	25年9月期 1Q(実績)	25年9月期 2Q(実績)	前年同期比		
<b>売上高</b>	<b>598</b>	<b>345</b>	<b>446</b>	<b>415</b>	<b>819</b>	<b>+220</b>	<b>+36.9%</b>	
(前四半期比:YoY)	(+12.3%)	(+22.0%)	(+4.8%)	(+31.2%)	(+36.9%)			
(前四半期比:QoQ)	(+282)	(▲252)	(+100)	(▲31)	(+404)			
売上構成比(%)	19.0%	11.0%	13.5%	11.8%	23.3%			
<b>売上総利益*</b>	<b>424</b>	<b>204</b>	<b>283</b>	<b>299</b>	<b>632</b>	<b>+207</b>	<b>+48.9%</b>	
(前四半期比:YoY)	(+9.5%)	(+44.1%)	(▲1.6%)	(+51.4%)	(+48.9%)			
(前四半期比:QoQ)	(+226)	(▲220)	(+78)	(+16)	(+332)			
(売上総利益率)	(71.0%)	(59.2%)	(63.4%)	(72.2%)	(77.2%)	(+6.2pt)		
<主な内訳>								
映画買い切り(販売)	売上 販売本数(単位:本)	248 1,084	111 454	91 431	123 531	281 1,289	+33 +205	+13.3% +18.9%
映像制作ソリューション	売上 制作本数(単位:本)	33 47	18 61	23 79	40 43	78 201	+44 +154	+134.6% +327.7%
映画レンタル	売上 受講者数(単位:人)	9 3,965	10 4,378	12 5,025	10 4,127	15 5,315	+5 +1,350	+58.4% +34.0%
クラウド型eラーニング 「STUDIO」	売上 利用ID数(単位:千ID)	41 88	47 89	43 93	53 108	42 108	+0 +19	+1.0% +22.4%
コンサルティング ・アセスメントサービス	売上 利用組織数(単位:組織)	50 99	60 83	63 111	51 115	71 132	+20 +33	+40.8% +33.3%
オンラインセミナー 事務代行	売上 利用組織数(単位:組織)	56 68	35 88	39 64	49 75	48 57	▲7 ▲11	▲13.1% ▲16.2%
地方創生サービス	売上 実施数(単位:件)	68 25	0 2	101 17	1 5	101 33	+33 +8	+49.4% +32.0%
Webマーケティング	売上	49	91	45	41	71	+22	+45.1%

## <参考資料③> 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

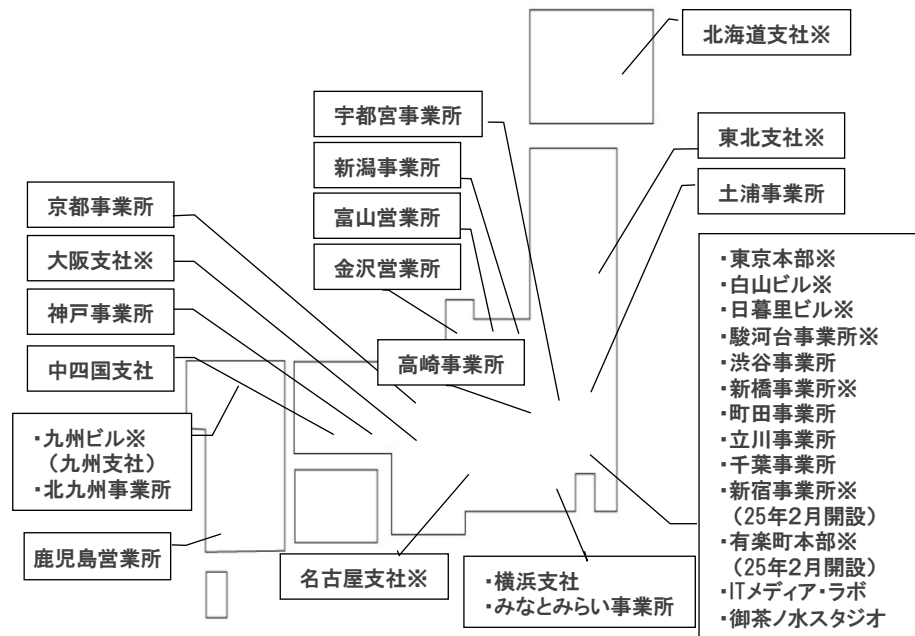
- ・設立 2002年(平成14年)11月
- ・資本金 800,623千円(2024年9月30日現在)
- ・東京本部 東京都荒川区西日暮里4-19-12 インソース道灌山ビル (本店 東京都千代田区神田小川町3丁目20番地)
- ・代表者 代表取締役執行役員社長 舟橋孝之
- 略歴 1988年三和銀行(現三菱UFJ銀行)に入行。システム開発部門(管理会計、マーケティング)や個人金融部門(新商品開発)を担当。流通業を経て、株式会社インソースを2002年に設立し、代表取締役に就任

### ■ 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31カ所

- ・セミナールーム数 6都市52教室
  - ・オンライン研修ブース 119ブース
- ※25年3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4月～25年3月末時点

## 講師派遣型研修事業

売上構成 25年9月期1H 44.4%  
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

講師とテキスト開発を分離・IT化

顧客ニーズに即応。  
年間300本以上開発

451人 講師  
276人 営業担当者  
129人 コンテンツ開発クリエイター

※25年3月末時点

年間研修実施回数・受講者数  
22,490回 644千名

うちオンライン実施回数・受講者数  
4,136回 139千名

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

※24年4月～25年3月

## 公開講座事業

売上構成 25年9月期1H 22.5%  
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4,700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  
14,529回 147千名

うちオンライン実施回数・受講者数  
7,934回 93千名

1名様から参加できる  
**公開講座**  
INSOURCE OPEN SEMINAR

※24年4月～25年3月

## ITサービス事業

売上構成 25年9月期1H 15.6%  
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  
796組織・444万名 ※25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  
3,179組織以上・365万名以上 ※25年3月末時点

Powered by Leaf

## その他事業

売上構成 25年9月期1H 17.6%  
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1H 9.1%)  
動画販売本数・動画カスタマイズ制作数  
2,705本・384本 ※24年4月～25年3月

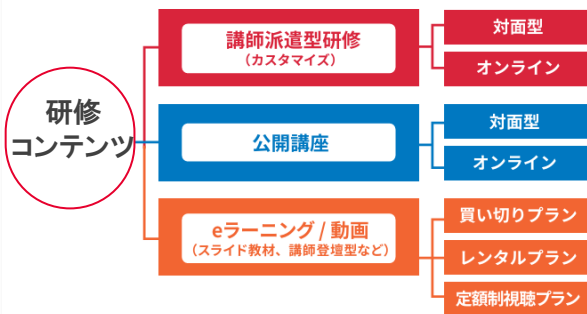
### ■ コンサルティング/アセスメントサービス

- オンラインセミナー事務代行
- 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

## ■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

- ・講師とテキスト開発を分離し、IT化。コストダウンと研修のクオリティアップを両立
- ・開発した研修プログラムは、講師派遣、公開講座やeラーニング、動画教材に展開。同じコンテンツをさまざまな形式で活用し、開発コストを抑制

### ■サービス提供マルチチャネル



### ■コンテンツ数

講師派遣型研修  
**4,703種類**

公開講座型研修  
**4,706種類**

動画・eラーニング  
**1,151種類**

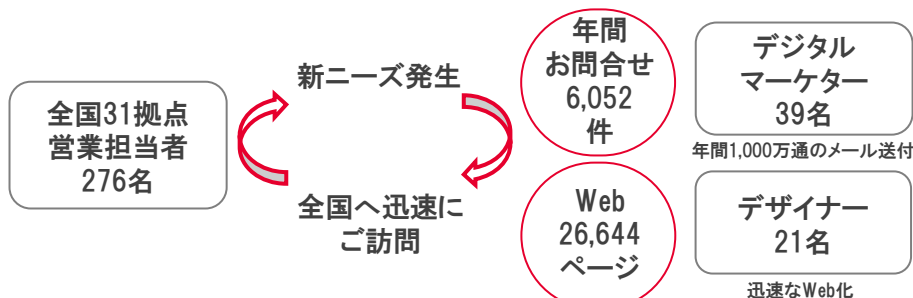
※25年3月末時点

### ■ジャンル別売上構成比

研修テーマ	24年9月期1H		25年9月期 1H		
	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	18.9%	1	19.6%	+19.9%
DX・OA・IT	3	13.5%	2	14.4%	+23.1%
ビジネススキル	2	15.1%	3	14.2%	+8.7%
ハラスメント・コンプライアンス	4	11.2%	4	10.4%	+7.3%
コミュニケーション・CS	5	10.6%	5	10.1%	+10.1%
新人・若手向け	6	7.5%	6	8.1%	+24.9%
中堅向け	7	5.3%	7	6.3%	+37.3%
多様性	8	4.2%	8	2.7%	▲24.7%
その他		13.7%		14.0%	+17.5%
総計		100.0%		100.0%	+15.3%

## ■営業力 ～データとITを活用した仕組みを展開

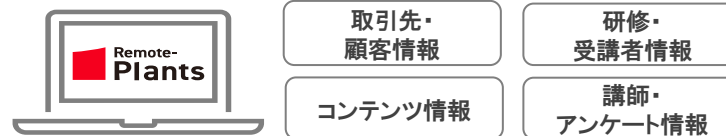
- ・26,000ページ以上のWebにより、新規のお問合せを獲得
- ・営業を仕組み化し、ITをフル活用



※25年3月末時点

## ■IT力 ～システムの内製化

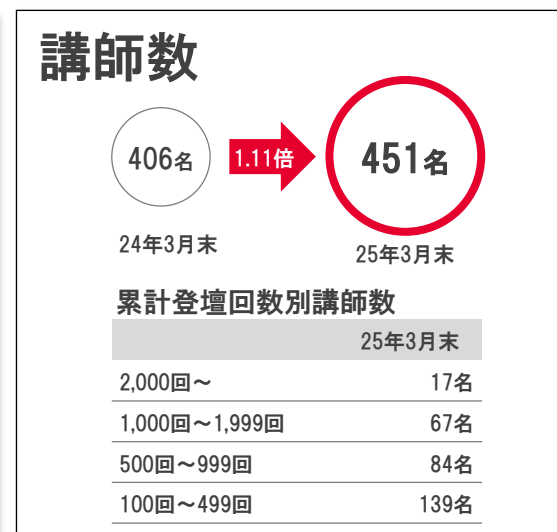
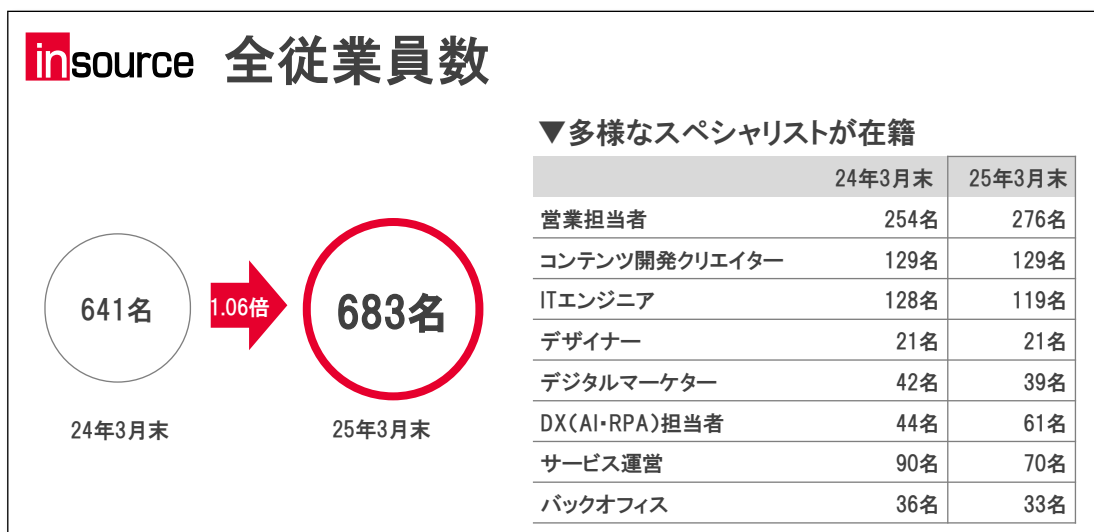
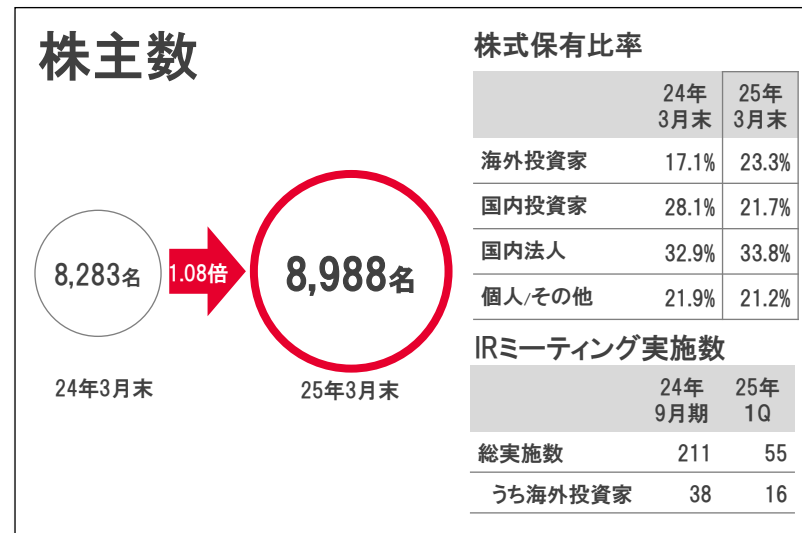
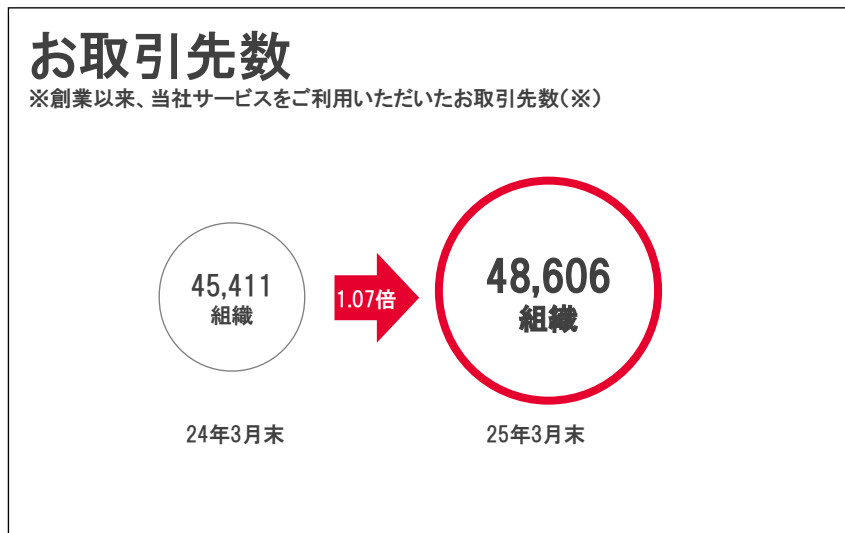
- ・ITで業務効率化、あらゆる情報をデータベース化



- ・システム開発は内製化
- ・自社開発のASPシステム「Leaf」を販売



## ■ 24年3月末と25年3月末との比較

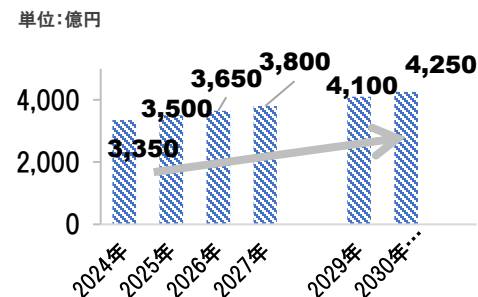


# 関連市場規模・関連国家予算

## ■社会人教育市場 ～引き続き成長余地は大きい

- 市場規模は25年に3,500億円、30年に4,250億円以上と想定※1
- 市場シェアは現在3.4% ※2であり、今後とも成長余地は大きい

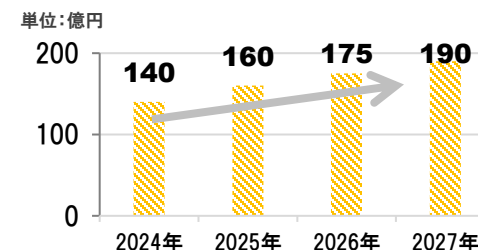
社会人教育市場規模予想



## ■人事部門のIT化(LMS)市場 ～今後も拡大が期待

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

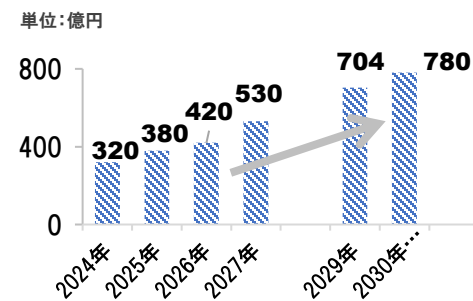
人事部門IT化(LMS)市場規模予想



## ■DX(デジタル)教育市場 ～ニーズ拡大が顕著

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

DX(デジタル)教育市場規模予想



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

※2 24年9月期の社会人教育市場関連売上を115億円として計算

※3 総務省「情報通信業基本調査」、「情報通信白書」を基に、当社にて算出

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

## <参考資料④> 人的資本とESG活動について

---



# 人的資本 ～従業員構成

## ■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 ※1

コンテンツ開発 クリエイター	129人	営業担当者	276人	ITエンジニア	119人	バック オフィス	33人
デジタル マーケター	39人	DX担当者	61人	デザイナー	21人	サービス 運営	70人

## ■従業員のうち女性比率は56.8%、管理職のうち女性比率は40.8%、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 ※3	683人	388人 56.8%
管理職	223人	91人 40.8%

<民間企業>  
管理的職業に占める  
女性割合 14.6% ※2  
(令和6年版/出典:内閣府男女共同参画局)

外国出身 ※5	8人	シニア (60才以上)	57人	LGBT	4人	障がいの ある方	12人 障がいの 雇用率 3.08% ※4
------------	----	----------------	-----	------	----	-------------	--------------------------------

<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」)

※1 職種別人数は兼務者を重複で算出

※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 取締役・監査役、執行役員を含めない。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

※4 インソース単体 ※5 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

25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	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

# 25年9月期1H ESGハイライト

■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4月14日時点)、当社のビジネスモデルや人材の定着を評価

## ■Environment

### (1)再生可能エネルギーによるCO2削減

24年9月期の自社ビル全6拠点での再生可能エネルギー利用切替完了により、25年9月期1Hの電気利用によるCO2排出量は、前年同時期の105.6tから39.5tへ大きく減少。2030年までの長期環境目標である「2020年比50%削減の140t」に順調に進捗

### (2)研修事業における電子テキストの提供

25年9月期1Hは38千名に提供、CO2削減量は前年同時期の5.38tから5.77tへ進捗



## ■Social

### 健康経営推進施策状況と成果

分類	項目	2025年度	2024年度	25年度目標値
精神的な健康	ストレスチェック受検率	97.6% (前年比+0.9pt)	96.7%	100%
健診・検診	特定保健指導における初回面談参加率	91.6% (前年比+21.6pt)	70.0%	100%

## ■Governance

### インソースグループ人権デューデリジェンスを実施

当社グループ従業員へアンケートを実施。当社グループにおける人権リスクの洗い出しと対策の検討をサステナビリティ委員会、リスク・コンプライアンス委員会を通して全事業に対して実施し、Webページに開示



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）	リスクリング、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	237 t-CO2	158.6 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	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、取締役兼務者を除く