

株式会社インソース

26年9月期 第2四半期（中間期） 連結業績説明資料

2026年5月7日（木）

「働く」を、楽しく

insource



- 本資料には、当社に関連する見通し、将来に関する、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

エグゼクティブサマリー P.4

Chap. 02

生成AI戦略 P.6

Chap. 03

26年9月期第2四半期（中間期）連結業績 P.17

Chap. 04

26年9月期 通期業績予想修正および下期に向けて P.29**参考資料① 会社概要とインソースの特徴** P.32**参考資料② 中期経営計画「Road to Next 2028」** P.40**参考資料③ 人的資本とESG活動について** P.44

2026年9月期 第2四半期決算補足データ（Excel形式）は、当社HP「IR情報」ページ内、「IRライブラリー」よりダウンロードください。

※2026年5月7日（木）21時（日本時間）より可能

https://www.insource.co.jp/ir/ir_library.html#presentationMaterial

Chap. 01

エグゼクティブサマリー



- 2Qの売上高は前年同期比309百万円 (8.8%) 増、営業利益は1Q前年比減から改善し同66百万円 (4.5%) 増
- 1Hの売上高は前年同期比563百万円 (8.0%) 増で過去最高となり、営業利益は同8百万円 (0.3%) 増
- 生成AIを業務に組み込み社内業務を効率化、実践知として社外向けに新サービスや新コンテンツを提供

2Q実績

(単位：百万円)

売上高	売上総利益	営業利益	当期純利益	当期末配当 (予定)
3,819	2,984	1,549	1,064	29.5円
YoY +8.8%	YoY +9.4%	YoY +4.5%	YoY +3.0%	YoY +4.5円

1H実績

(単位：百万円)

売上高	売上総利益	営業利益	当期純利益	当期末配当 (予定)
7,584	5,857	2,951	2,027	29.5円
YoY +8.0%	YoY +7.5%	YoY +0.3%	YoY +3.1%	YoY +4.5円

1. 2Qの売上は前年同期比8.8%増

- 2Qの売上高は公開講座事業とその他事業の売上げが寄与し、2Qの売上高は前年同期比309百万円増に回復
- 1Hの売上高は同8.0%増の7,584百万円となる

2. 2Q営業利益の前年比が1Qから改善

- 営業利益は1Qの前年同期比が54百万円 (4.0%) 減に対し、2Qは同66百万円 (4.5%) 増
- 1Hも前年同期比8百万円 (0.3%) 増となり回復

3. 価格改定の効果が顕在化

- 2Qで講師派遣型研修における価格改定が浸透、また研修事業においてDX研修比率が向上し、平均単価は前年同期比23.9千円 (8.5%) 増となり売上げに寄与

4. 生成AIの実務実装を支援する総合ソリューション提供企業への進化

- 各業務プロセスへ生成AIを組み込み生産性を向上。全部門で役割分担や人材配置の見直しを実施中
- 全従業員がAIエージェント教育受講スタート
- 生成AI活用で得た実践知のビジネス化開始

5. 提案金額が前期比31.9%増加

- AIで提案書を自動生成するSFA「AI-Plants」を自社開発し、提案強化施策を継続した結果、提案金額は前期比31.9%増

6. 中東情勢による影響は軽微

- 中東情勢の変化が当社の業績に及ぼす影響は、現時点において軽微

Chap. 02

生成AI戦略



■ インソースがユーザーを教育し、社内の業務DXを安く早く実現していく

現在は社内IT情報システム部門とコンサルタントが業務分析や要件定義を行い、SEやプログラマーが、既存システムへの実装を担っているが、今後はユーザーが生成AIを活用し、業務DX化の大半を担うように変化

→ 当社の役割は、**教育と伴走支援と実装SI提供**でユーザーによる業務DX化を加速すること

	現在の業務DX	今後の業務DX化	インソースの役割
	高コストで 長期間を要していた	低コストで短時間	教育サービスで低コストかつ持続的に顧客企業の業務DX化を支援、コンサル、SIで盤石化
業務分析	社内IT情報システム部門とコンサルタントが実施	インソースが支援しユーザーが実施 ①教育を受けたユーザーが業務プロセスを分析し、自ら開発まで実施 ②生成AIを活用し、自然言語（日本語）で開発	■生成AI活用教育の提供 ①業務分析教育を顧客に提供 ②業務システムを生成AIで顧客自ら開発できるようにAIエージェント作成教育提供 ③ユーザーが開発し易い様にさまざまな業務のAIエージェントのひな形を研修で提供 ■伴走支援コンサルティング ④分析から開発に至るプロセスを伴走支援 ■生成AI活用基盤提供 ⑤AIを安全に活用するシステム基盤を提供
要件定義			
システムの開発	SEやプログラマーが実施	SEやプログラマーが実装	■既存システムへのAI実装SI提供 ⑥当社エンジニアによるSIで実装支援 ■生成AI活用アプリケーション提供 ⑦Leaf等当社Saasの生成AI対応とAI-OJTなど専門性の高い業務のAIサービスを提供
既存システムへの実装	※既存システムの開発言語Java、PHPなど開発言語の知識が必要	※実装にはJava、PHPなど開発言語の知識が必要 これもインソースが支援	
メンテナンス		インソースが支援しユーザーが実施 ③業務変更はユーザー主導で対応	

※巨大なトランザクションが発生するシステムについては現状から大きな変化は生じないと想定

現在**数億円**かかる開発が、今後生成AIとユーザー教育で**数百万円**に

■ AIの破壊力再確認と生成AIのビジネス化

1. 自社業務DX化 ～業務プロセスへAI組み込み

- AIエージェント「AI-Plants」を営業システムに組み込み、200名以上の営業担当者が実施している提案書作成業務の一部を、2時間から5分に短縮
～非エンジニアの現場担当若手5名と若手エンジニア3名が数ヶ月で実用化
- 営業効率化、WEB・システム・テキスト開発の省力化、本社業務の削減を生成AIで実施中
⇒**全部門でAI活用を前提とした役割分担や人材配置の見直しを実施。下期の事業活動に必要な人員数が減少**
※今後の必要人員は見直す方針、なお中期経営計画は26年9月期通期決算発表時に見直す予定

2. 全従業員がAIエージェント活用・開発ができる体制へ

- 全従業員750名を対象とした研修を通じて、AIを使う側にとどまらず、現場自らが業務に即したエージェントを作成・活用・改善できる体制へと移行中。人員採用計画は見直す方針
- あわせて生成AI活用基盤を自社開発。安全にAIエージェントやデータが活用できる仕掛けを構築

3. 実践知のビジネス化～売上拡大の仕掛け作り（今後10年はAI活用が続く）

- **AI活用の先端企業**となった当社ノウハウのビジネス化を準備（生成AI活用各種研修、ガイドライン策定支援、生成AI基盤構築支援、生成AI対応のLMS「Leaf」、AI-OJT、AI-Plants 等）
※顧客ニーズの顕在化は今後10年で段階的に進むと想定、生成AIビジネスの業績貢献は順次

インソースグループは生成AIを教えるだけでなく、顧客がAIを業務に組み込むために、人材育成・コンサルティング、SIをまとめて提供する会社へ進化していく

■ 「AI-Plants」の開発

～構想からリリースまで数ヶ月、総コスト3千万円で営業の生産性改善を実現

- 2025年10月に生成AIチームを発足。営業現場で最も時間のかかる提案書作成業務の自動化に着手
- 5名のユーザーメンバーが生成AIエージェントを開発し、3名のエンジニアが既存システムに実装
⇒既存システムの開発には20年の時間と数十億円の開発費が必要だったが、生成AIを活用した機能追加はごく短時間の開発期間と低コストで業務DX化を実現

▼20年と数十億のコスト

提案書たたき台の作成所要時間を2時間→5分に短縮

取引先情報 参照

営業本部 駿河台本社 早見明日香 ← 佐藤和真 ← 高橋貴也 営業可/未取引先

取引先ID: 107107

最終アプローチ: 2026/05/01 光安啓太 情報開始日: 2026/05/01 Z01有効期限: 2027/02/12

一般/製造業 (電気機器・機械) / 機械設備保守 / エレベーター保守

各種登録: 各種登録

企業グループ: 取引先タグ: [リスト] 日経テレコン

研修実施状況 (単一選択): 年間計画を立てて実施 (複数実施) | その都度テーマ決定 (単発実施) | 新人研修のみ (単発実施) | 内製研修中心

組織スタンス (複数選択可): 営業系 | 現業系 (SE・設計士・研究者等) | 現業系 (工場・建設・運輸・学校・病院等) | 事務系

組織性格 (単一選択): オーナー企業型 | 伝統的行動企業型 | トレンド敏感企業型

担当当事者

顧客担当者新着登録

人事部 部長 新橋一郎 様

11-2222-3333 | insourcetest@insource.co.jp

会社社内フォルダ

《AI提案書作成支援》

お客様の課題もしくは問い合わせ内容 ?

AIによる課題の読み込み

絞り込んだお客様の課題 ?

公開講座 講師派遣 動画教材

AI提案書作成

《情報収集AI》 AI再検索 クリップボード

【注意】登録されている会社名と異なりませ

情報取得日 2026/04/08 11:13:06 (30日前)

会社名: テストインソース工業株式会社

公式サイト: 不明

千葉県に所在し、製造業 (電気機器・機械) に該当する「テストインソース工業株式会社」に関する公式かつ信頼性の高い情報は、指定された条件でのWeb検索において確認できません

難易度の
高い業務の
改善を
数ヶ月と
3千万円の
低コストで
実現

既存システムへのAI組み込みを安く早く実現出来るモデルケースを確立

■生成AI活用阻害要因を自社開発の生成AI活用基盤（vNext）で解消 ～セキュリティ・ガバナンス環境提供サービスで社内業務DXを加速させる



教育企業の枠を超えて、デジタルサービス分野に事業を拡大

■ 業務DX化を社員で実践

10月
11月

生成AI専任チームの発足

わずか2週間で提案書作成AIのプロトタイプを開発。ベテラン営業の知見をヒアリングし、AIエージェント「AI-Plants」を開発

12月
2月

AI-Plantsの成功～生成AIによる奇跡

生成AIを自社SFA「Plants」へ組み込み、大幅な営業業務改善を実現、全社で「生成AIによる奇跡」を体感、AI活用の機運が高まる

3月

AI教育の実践～全社員AI人材化スタート

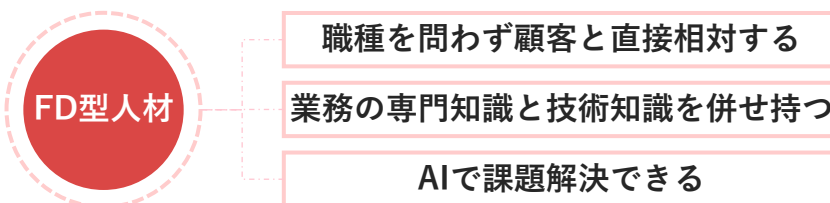
所属・勤務形態を問わない全従業員（約750名）でエージェント作成スキルの習得
→全員がAIエージェント実装をできる**FD型人材**に

AIショールーム化

社員全員で各職種業務に特化したAIエージェントを作成。業務効率化だけでなく、販促とコンサルにも活用

■ 社会人教育においても新ニーズ出現 ～AI時代に求められる人材像が変化

顧客業務の最前線に入り込み、AIによる課題解決までを行えるForward Deployed型人材がIT企業、大企業から注目され始める。当社にとっては新市場が出現



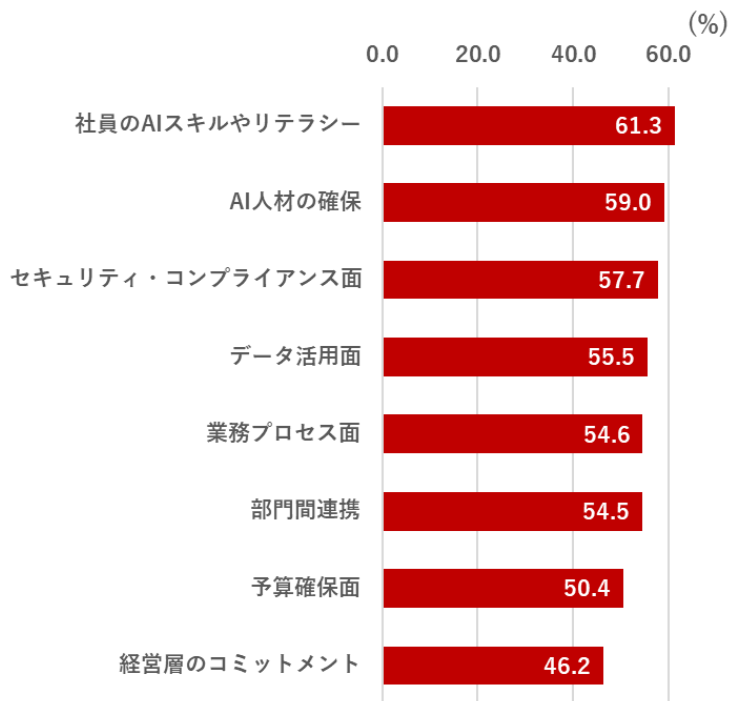
■ インソースが先鞭～教育サービス化

- ・ インソース内の人材をFD型人材へとスキル変革
- ・ コミュニケーション、プロジェクトマネジメントスキルの磨き上げ
- ・ ノウハウを教育コンテンツやコンサルティングとしてサービス化し、収益事業化

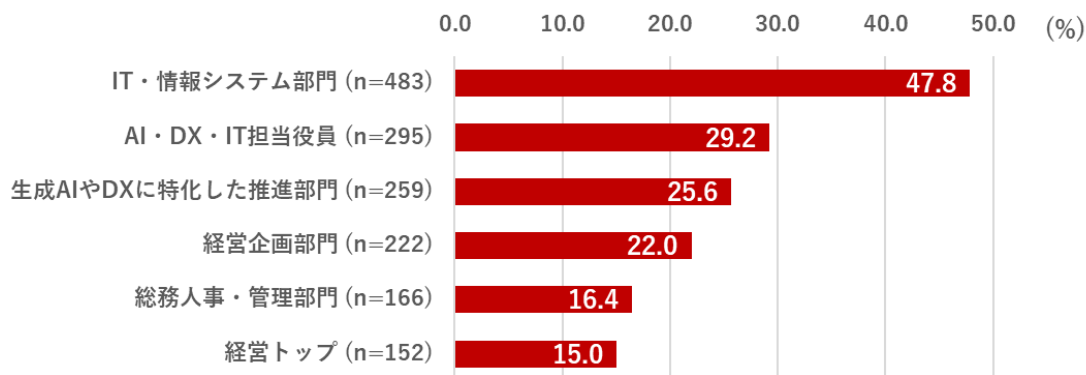
生成AIによる生産性向上・増益のモデルケースとなり、業務変革を社会にもたらず
※今後の売上増加に対して本社部門中心に人員増は極力行わない

■生成AI活用にあたっての課題は、社員の基本的なAIリテラシー向上。推進役として情報システム担当部門と経営トップが関与

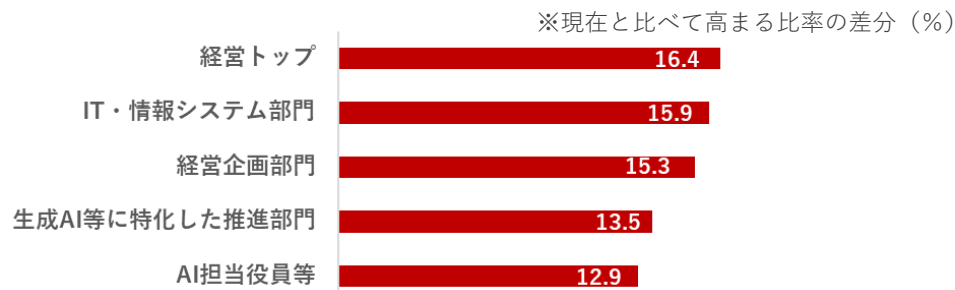
生成AI活用における主要な課題は？



生成AI活用の主たる推進部門は？



3年後より高度なAI活用を推進するのは？

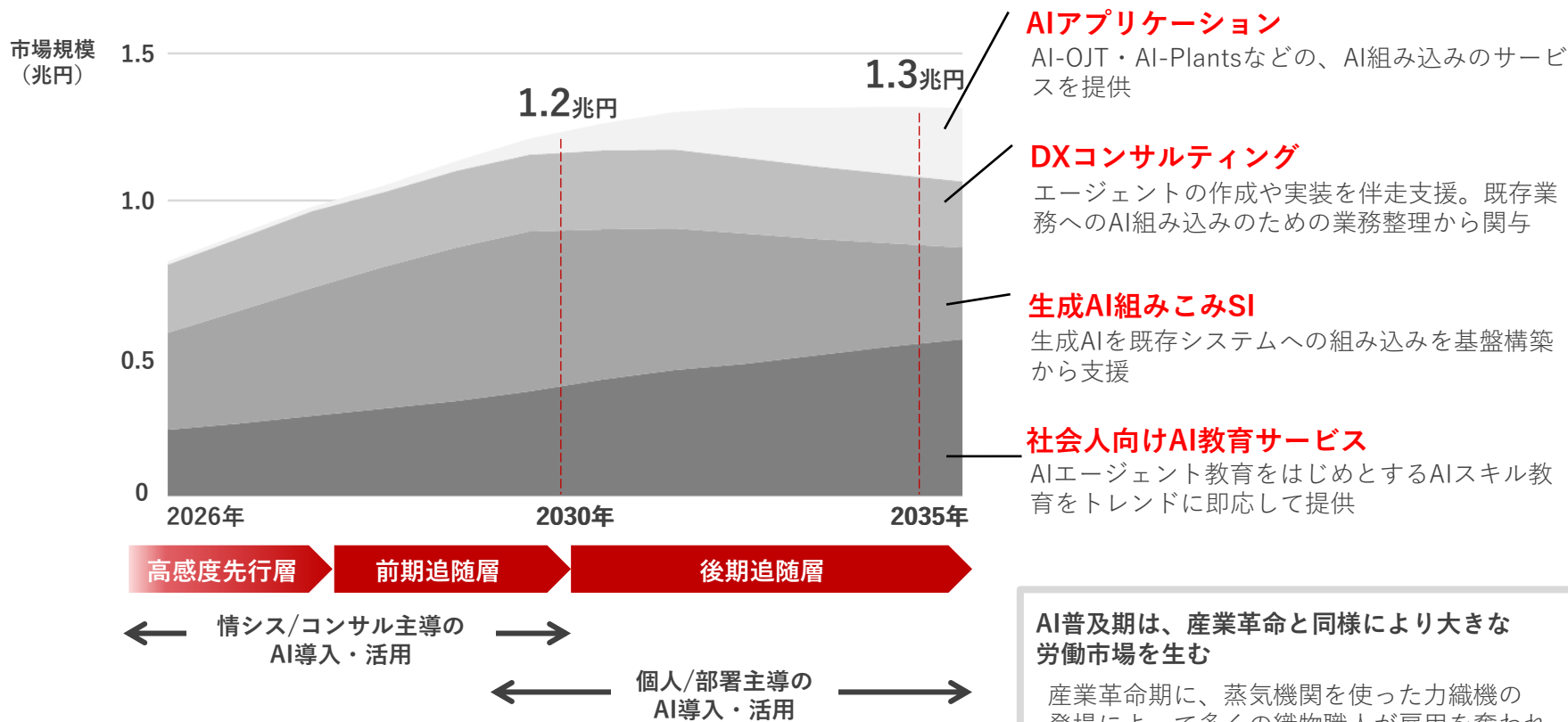


生成AIの本格的利用促進に向けた問題意識調査 (2026年 インソース総合研究所)

当社は、生成AI活用の主な推進役となる情報システム担当部門と経営トップへのアプローチを下期以降強化

■生成AIの社内業務への本格活用はこれから本番～2030年には1.2兆円

- ・現在は、先進企業や大企業の事業部単位で導入が進む段階にあるが、この後急速な普及期を迎える
- ・AIエージェントを作る人材を育成するビジネスが増加し、生成AIを教育から開発までカバーする当社の追い風に



インソースはAI教育支援とエージェント活用の市場を総取りしていく

AI普及期は、産業革命と同様により大きな労働市場を生む

産業革命期に、蒸気機関を使った力織機の登場によって多くの織物職人が雇用を奪われた。一方で、安い織物の大量供給により新たなファッション産業が勃興。同様の労働置換・労働補完がAIの普及期にも起こりうる

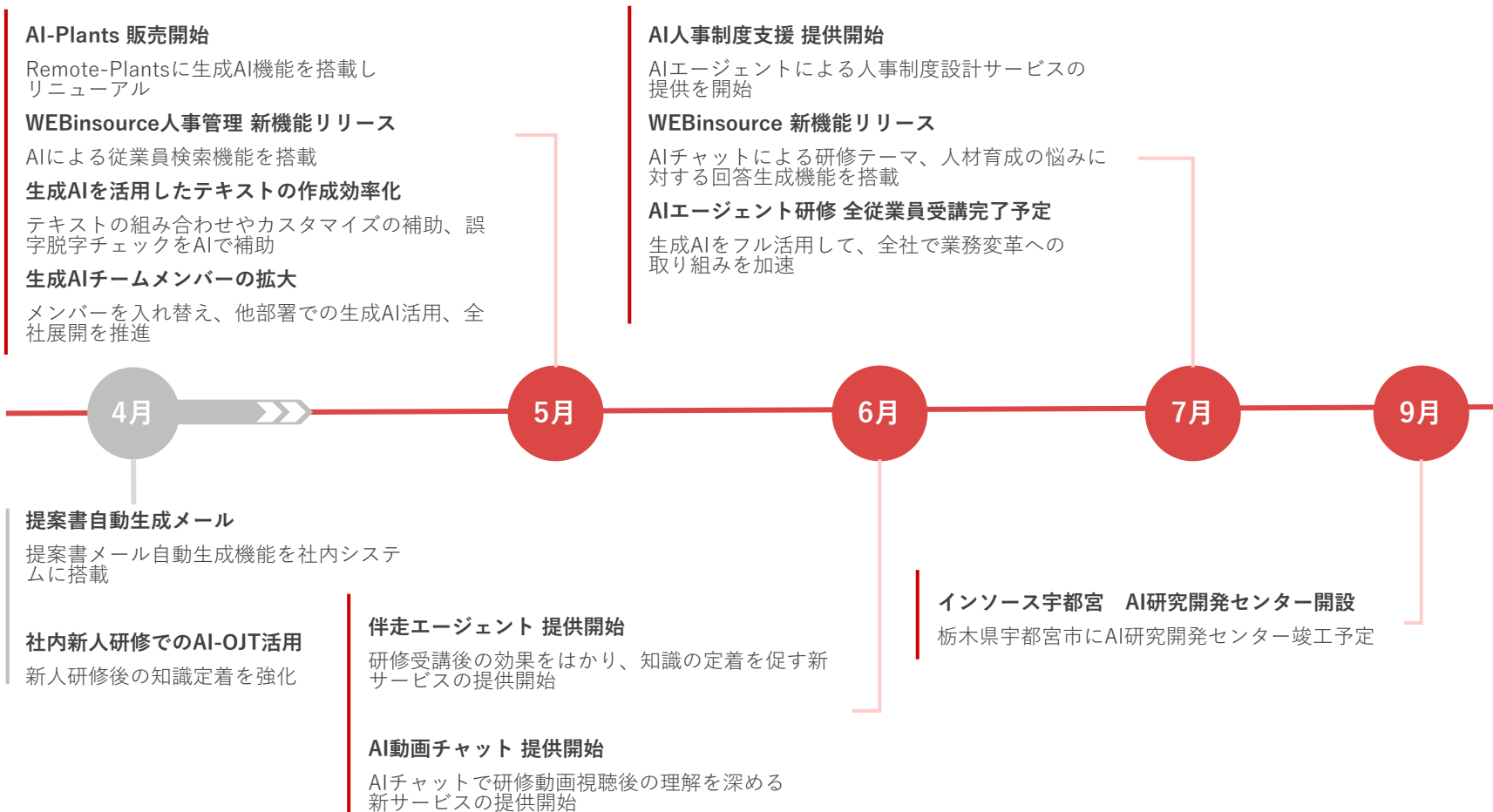
■短期的には、既存事業教育事業の着実な推進とDX関連事業の成長を実現、
中長期的には、AIを活用した顧客の業務DX支援事業を大幅に拡大

	短期（～2030）	中長期（～2035）	
	<p>AI活用期の成長戦略</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 既存事業をおろそかにせず、AI事業の成長を図る ・ 既存事業の生産性をAIで強化しつつ、AI事業に人材をシフト ・ AI人材は継続強化 	<p>AI業務活用拡大期の成長</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 高い生産性を維持しながら、サービスの品揃えと営業強化で市場シェア拡大を目指す 	<p>売上割合40% 成長率10～20%</p>
1. 社会人教育事業（DX以外）	生成AIで生産性向上を図りながら、eラーニング、コンサル強化、顧客密着で着実な成長を目指す	・ 市場の成長にあわせ中堅・中小に至るまで多くの事業者へAIエージェント教育を提供	売上割合20% 成長率20～30%
2. DX教育事業	急速な成長が期待できるAIエージェント教育を中心に拡大	・ 多種多様な教育ラインナップを開発	
3. DX関連事業AI活用支援	ユーザー、特に経営層を啓蒙しつつ、AI活用で業務DXを実現支援する事業を推進	<ul style="list-style-type: none"> ・ ユーザーがAIを活用し業務DXを実現するのが一般化するのにあわせ、廉価なサービスを提供 ・ 教育分野以外も含め生成AI活用サービスを多数開発提供 	売上割合40% 成長率30%以上

※ 中期経営計画は26年9月期通期決算発表時に見直す予定

※ 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

■4月から9月の半年間で、生成AIサービスのリリースと社内AI人材育成・研究開発拠点の整備を一気に推進、プロダクトと組織の両輪でAI関連事業を加速



■生成AI人材採用と生成AI技術力の強化

宇都宮、九州（インソースクリエイティブソリューションズ）に生成AI研究開発センターを開設。人員を強化し、生成AI関連サービス開発、および生成AI活用基盤開発、サポート体制を強化

▼インソース宇都宮 生成AI研究開発センター イメージ (2026年秋開設予定)



▼インソースクリエイティブソリューションズ (2025年10月から生成AIチームが活動)



生成AIの教育の深化とデジタルサービス開発を加速

Chap. 03

26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

	25年9月期 2Q（実績）	26年9月期 2Q（実績）	前年同期比		25年9月期 1H（実績）	26年9月期 1H（実績）	前年同期比		26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				
売上高	3,510	3,819	+309	+8.8%	7,020	7,584	+563	+8.0%	修正 ▲800	16,000	47.4%	【売上高】 ・2Qは公開講座や動画・eラーニングの売上増、講師派遣型研修の平均単価上昇等により、前年同期比8.8%増 ・1Hも同8.0%増で過去最高売上を更新
売上総利益	2,728	2,984	+256	+9.4%	5,448	5,857	+409	+7.5%	修正 ▲630	12,340	47.5%	
売上総利益率	77.7%	78.1%	+0.4pt	-	77.6%	77.2%	▲0.4pt	-	修正 ▲0.1pt	77.1%	-	
販管費	1,245	1,434	+189	+15.2%	2,505	2,906	+400	+16.0%	修正 ▲210	5,960	48.8%	【売上総利益】 ・2Qは高収益の動画・eラーニングの売上伸長や、研修事業におけるDX研修の増加および価格改定等により、前年同期比9.4%増、売上総利益率は同0.4pt増 ・1Hの売上総利益は前年同期比7.5%増 【販管費】 ・前期後半の採用増による人件費が増加したため、1Hは前年同期比16.0%増 【営業利益】 ・2Qは前年同期比4.5%増となり、同4.0%減だった1Qから回復
販管费率	35.5%	37.6%	+2.1pt	-	35.7%	38.3%	+2.6pt	-	修正 +0.5pt	37.2%	-	
総人件費※1	975	1,139	+164	+16.8%	2,005	2,330	+325	+16.2%	修正 ▲190	4,750	49.1%	
オフィス関連費用※2	41	47	+6	+16.8%	79	90	+11	+14.9%	修正 +10	180	50.0%	
事務・通信費	70	69	▲1	▲1.6%	124	137	+13	+10.6%	修正 ▲40	280	48.9%	
その他経費	157	177	+19	+12.6%	297	347	+50	+17.0%	修正 +10	750	46.3%	
営業利益	1,483	1,549	+66	+4.5%	2,942	2,951	+8	+0.3%	修正 ▲430	6,380	46.3%	
営業利益率	42.3%	40.6%	▲1.7pt	-	41.9%	38.9%	▲3.0pt	-	修正 ▲0.6pt	39.9%	-	
経常利益	1,495	1,569	+74	+4.9%	2,957	2,972	+15	+0.5%	修正 ▲370	6,430	46.2%	
当期純利益	1,032	1,064	+31	+3.0%	1,966	2,027	+60	+3.1%	修正 ▲230	4,400	46.1%	

※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。
なお、26年9月期2QのRSは20百万円（前年比+22.6%）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

		25年9月期	26年9月期	前年同期比		25年9月	26年9月期	前年同期比		26年9月期	進捗率	コメント		
		2Q	2Q	増減値	増減率	期1H	1H	増減値	増減率					
		(実績)	(実績)			(実績)	(実績)			通期予想	(修正後)			
講師派遣型 研修事業	売上高	1,284	1,386	+102	+8.0%	3,115	3,425	+309	+9.9%	修正 ▲380	7,730	44.3%	【売上高】 ・2QはDX研修比率の向上 および価格改定施策により 平均単価が前年同期比 23.9千円(8.5%)増加し、 売上高は同8.0%増 ・1Hの売上は同9.9%増	
	1H 売上構成比 45.2% (前期54.1%)	売上総利益	1,021	1,108	+86	+8.5%	2,476	2,707	+230	+9.3%	修正 ▲470	6,140	44.1%	【売上総利益】 ・価格改定およびDX関連研 修増により、1Qで前年同 期比9.9%増、2Qで8.5% 増となった結果、1Hは同 9.3%増
		売上総利益率	79.6%	79.9%	+0.4pt	-	79.5%	79.0%	▲0.4pt	-		79.4%	-	【通期予想】 ・期初予想から修正となる が、2Hの売上前年比は改 善見込み
		実施回数 単位：回	4,577	4,555	▲22	▲0.5%	11,301	11,770	+469	+4.2%		-	-	
	月次開示	オンライン比率	18.7%	18.5%	▲0.2pt	-	19.3%	18.3%	▲0.9pt	-		-	-	
		DX関連研修	424	481	+57	+13.4%	1,025	1,160	+135	+13.2%		-	-	
	平均単価 単位：千円	280.5	304.4	+23.9	+8.5%	275.7	291.0	+15.3	+5.5%		-	-		
公開講座 事業	売上高	713	819	+106	+14.9%	1,576	1,710	+134	+8.5%	修正 ▲100	4,040	42.3%	【売上高】 ・1Qで前年同期比3.3%増、 2Qでは講座設定数の拡大 により同14.9%増となり、 1Hの売上は同8.5%増	
	1H 売上構成比 22.6% (前期23.7%)	売上総利益	516	582	+66	+12.8%	1,177	1,234	+56	+4.8%	修正 ▲170	2,920	42.3%	【売上総利益】 ・2Qは売上増に伴い、前年 同期比12.8%増 ・売上総利益率は、26年2 月のセミナールーム増床 による固定費増加のため 前年同期比2Qで1.3pt減、 1Hでは2.6pt減
		売上総利益率	72.3%	71.1%	▲1.3pt	-	74.7%	72.1%	▲2.6pt	-		72.3%	-	【通期予想】 ・主に1Qの不振が影響し通 期予想を修正 ・2H売上は当初予想通りに 推移する見込み
		受講者人数 単位：人	31,979	35,848	+3,869	+12.1%	72,256	76,425	+4,169	+5.8%		-	-	
	月次開示	オンライン比率	68.9%	64.9%	▲4.0pt	-	66.2%	62.0%	▲4.2pt	-		-	-	
		DX関連研修	4,993	6,498	+1,505	+30.1%	9,683	12,716	+3,033	+31.3%		-	-	
	実施回数 単位：回	3,652	4,456	+804	+22.0%	7,688	8,633	+945	+12.3%		-	-		
	1開催当たり 受講者数 単位：人	8.8	8.0	▲0.7	▲8.1%	9.4	8.9	▲0.5	▲5.8%		-	-		
	平均単価 単位：千円	22.3	22.8	+0.5	+2.5%	21.8	22.3	+0.6	+2.6%		-	-		

連結損益計算書② 事業別 売上高・売上総利益

単位 (百万円)

	25年9月期 2Q (実績)	26年9月期 2Q(実績)	前年同期比		25年9月期 1H (実績)	26年9月期 1H (実績)	前年同期比		26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	692	686	▲6 ▲0.9%	1,093	1,116	+23 +2.1%	修正 ▲170	2,010	55.5%	【売上高】 ・2Qのリカーリング売上は前年同期比19.4%増の一方、カスタマイズ売上は同25.4%減、全体の売上は同0.9%減 ・1H売上は前年同期比2.1%増
	売上総利益	557	536	▲20 ▲3.7%	861	843	▲17 ▲2.0%	修正 ▲210	1,500	56.2%	
1H 売上構成比 14.7% (前期11.4%)	売上総利益率	80.4%	78.1%	▲2.3pt -	78.8%	75.6%	▲3.2pt -	-	74.6%	-	【売上総利益】 ・2Qのカスタマイズ案件数の減少および通信費増加之により、1H売上総利益は前年同期比2.0%減
	Leafリカーリング (月額収入)	290	346	+56 +19.4%	590	686	+96 +16.3%	-	-	-	
	Leafカスタマイズ売上	210	156	▲53 ▲25.4%	253	183	▲70 ▲27.6%	-	-	-	【通期予想】 ・売上比率の高い2Qの影響により通期売上は期初予想から修正 ・リカーリング売上は今後も順調に推移する見込み
	ストレスチェック	192	183	▲9 ▲4.9%	250	245	▲4 ▲2.0%	-	-	-	
	Leaf有料利用組織 単位：組織	796	887	+91 +11.4%	796	887	+91 +11.4%	-	-	-	
	アクティブユーザー 単位：千人	4,442	5,311	+869 +19.6%	4,442	5,311	+869 +19.6%	-	-	-	
その他事業	売上高	819	926	+107 +13.1%	1,234	1,331	+96 +7.8%	修正 ▲150	2,220	60.0%	【売上高】 ・2Qは映像制作ソリューションの制作本数が前年同期比20%増となり、全体の売上は同13.1%増 ・1Hでは、同7.8%増
1H 売上構成比 17.6% (前期10.8%)	売上総利益	632	757	+124 +19.7%	932	1,072	+139 +15.0%	修正 +220	1,780	60.2%	
	売上総利益率	77.2%	81.7%	+4.5pt -	75.6%	80.5%	+5.0pt -	-	80.2%	-	【売上総利益】 ・2Qは利益率の高い、動画・eラーニング販売、映像制作ソリューションの売上が増加。その結果、1Hの売上総利益は同15.0%増。また、売上総利益率も同5.0pt増
	動画販売	281	337	+55 +19.7%	404	459	+55 +13.7%	-	-	-	
	映像制作ソリューション	78	89	+11 +15.1%	118	151	+33 +27.9%	-	-	-	【通期予想】 ・複数の事業で前年比未達により売上予想は下方修正 ・動画・eラーニング事業の伸長により売上総利益は上方修正
	動画レンタル	15	13	▲1 ▲11.2%	25	26	+0 +1.8%	-	-	-	
	クラウド型 eランSTUDIO	42	39	▲2 ▲5.2%	95	91	▲4 ▲4.6%	-	-	-	
	コンサル・ アセスメント	71	77	+5 +8.1%	122	138	+15 +12.5%	-	-	-	
	オンラインセミナー代行	48	37	▲11 ▲23.4%	98	75	▲22 ▲23.0%	-	-	-	
	地方創生サービス	101	110	+9 +9.0%	103	114	+10 +10.5%	-	-	-	
	Webマーケティング	71	130	+59 +83.6%	112	163	+50 +45.1%	-	-	-	

月次開示

26年9月期 サービスドメイン別業績

単位（百万円）

主要ドメイン	25年9月期 2Q (実績)	26年9月期 2Q (実績)	前年同期比		25年9月期 1H (実績)	26年9月期 1H (実績)	前年同期比		通期予想	予算 進捗率	26年9月期 1H 売上 構成比	売上 構成比 予算	コメント
			増減値	増減率			増減値	増減率					
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、官公庁一括	769	860	+91	+11.8%	1,332	1,522	+189	+14.2%	3,000	51%	20.1%	19%	【人事部門支援】 2Qは官公庁一括案件 増加により、前年同 期比11.8%増、1Hで も、同14.2%増。 予算進捗率は51%
階層別教育 階層別研修、階層別テスト、 研修体系構築コンサル	463	462	▲1	▲0.3%	1,115	1,123	+8	+0.7%	2,450	46%	14.8%	16%	【階層別教育】 2Qは階層別教育の端 境期で安定した売上 を確保しにくく、前 年同期比0.3%減。1H では同0.7%増。予算 進捗率は46%
DXサービス DX関連研修、DX推進コンサル、 DXアセスメント、 生成AI活用コンサル	403	516	+112	+27.9%	836	1,021	+184	+22.1%	2,400	43%	13.5%	14%	【DXサービス】 2Qは生成AI関連研修 の販促強化により、 前年同期比27.9%増。 その結果、1Hでは、 22.1%増。 予算進捗率は43%
ビジネススキル ビジネススキル関連研修、 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	321	339	+18	+5.7%	734	789	+54	+7.5%	1,390	57%	10.4%	8%	【DXサービス】 2Qは生成AI関連研修 の販促強化により、 前年同期比27.9%増。 その結果、1Hでは、 22.1%増。 予算進捗率は43%
部下指導・離職防止 部下指導関連研修、キャリアデザ イン研修、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	240	252	+12	+5.0%	531	548	+17	+3.3%	1,000	55%	7.2%	7%	【DXサービス】 2Qは生成AI関連研修 の販促強化により、 前年同期比27.9%増。 その結果、1Hでは、 22.1%増。 予算進捗率は43%
コミュニケーション コミュニケーション関連研修 ワークショップ、CS調査	261	266	+5	+2.0%	605	583	▲21	▲3.5%	1,000	58%	7.7%	7%	
採用・新人教育 新人研修、giraffe、文書添削、 新人8大スキルアセスメント、 インターンパス	135	134	▲0	▲0.4%	251	251	+0	+0.2%	1,900	13%	3.3%	11%	
その他（9ドメイン）※	912	988	+76	+8.3%	1,613	1,742	+129	+8.0%	2,860	61%	23.0%	18%	

※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

顧客セグメント別業績（全事業合計）

※1 2026年9月期第2Qより、新たな算出定義に基づき、当社独自の顧客セグメントを再設定。それに伴い、過去実績も同条件で算出
 ※2 営業一人あたり売上高、営業利益額は期中平均営業人数で算出



E B（エンタープライズビジネス） MM（ミッドマーケットビジネス） G B（グロウビジネス）		25年9月期1H	26年9月期1H	前年比		コメント
		実績	実績	増減値	増減率	
全セグメント合計	顧客当たりの平均売上高（千円）	722	752	+29	+4.1%	【全セグメント】 ・顧客当たり平均売上高が前年同期比4.1%増、顧客数が3.8%増の結果、売上高は同563百万円増の7,584百万円
	顧客数（組織）	9,714	10,084	+370	+3.8%	
	売上（百万円）	7,020	7,584	+563	+8.0%	
E B 26年9月期2Q 構成比 26.0% 26年9月期1Q 構成比 27.5%	顧客当たりの平均売上高（千円）	2,352	2,205	▲147	▲6.3%	【EB】 ・昨年の大型DX関連案件が今期減少し、顧客当たりの平均売上高が前年同期比6.3%減
	顧客数（組織）	842	893	+51	+6.1%	
	売上（百万円）	1,981	1,969	▲11	▲0.6%	
MM 26年9月期2Q 構成比 33.1% 26年9月期1Q 構成比 33.3%	顧客当たりの平均売上高（千円）	801	837	+35	+4.4%	【MM】 ・提案金額向上、および価格改定の効果により、顧客数、顧客当たり平均売上高ともに前年同期比4.4%増加し、売上高は同207百万円増の2,509百万円
	顧客数（組織）	2,870	2,997	+127	+4.4%	
	売上（百万円）	2,301	2,509	+207	+9.0%	
G B 26年9月期2Q 構成比 19.7% 26年9月期1Q 構成比 20.4%	顧客当たりの平均売上高（千円）	299	323	+24	+8.0%	【GB】 ・顧客当たり平均売上高が前年同期比8.0%向上した結果、売上高は同12.7%増の1,493百万円
	顧客数（組織）	4,423	4,613	+190	+4.3%	
	売上（百万円）	1,324	1,493	+168	+12.7%	
公共 26年9月期2Q 構成比 21.3% 26年9月期1Q 構成比 18.9%	顧客当たりの平均売上高（千円）	894	1,020	+125	+14.0%	【公共】 ・自治体一括受託案件の増加が寄与し、顧客当たり平均売上高は前年同期比14%増となり、売上高も同199百万円増
	顧客数（組織）	1,579	1,581	+2	+0.1%	
	売上（百万円）	1,412	1,612	+199	+14.1%	
売上別顧客数（組織）	10百万円以上	60	64	+4	+6.7%	【売上別顧客数】 ・電車広告等の施策や営業の活動量の増加が寄与し、100千円以上の顧客数は213社増加
	5百万円以上10百万円未満	152	163	+11	+7.2%	
	1百万円以上5百万円未満	1,333	1,404	+71	+5.3%	
	100千円以上1百万円未満	4,582	4,795	+213	+4.6%	
営業一人あたり売上高（百万円）		26.0	25.3	▲0.6	▲2.4%	・期末営業人員が前年同期比17名増加したが、営業1人あたり売上高、営業利益ともに前年同期比で減少 ・全社の活動量は向上。提案力とクロージング力を今後強化
営業一人あたり営業利益（百万円）		10.8	9.8	▲1.0	▲9.4%	
期末時点 営業人数（人）		276	293	+17	+6.2%	

■流通・商社は動画・eラーニング買い切り、動画制作売上増により、対前年21.5%成長。官公庁・自治体は一括受託案件により対前年15.6%成長。一方、金融は大型案件の縮小により、対前年で減少

単位 (百万円)

業種	売上構成比	25年9月期 1H	26年9月期 1H	前年比
製造業	20.1%	1,383	1,521	+137 (+10.0%) △
官公庁・自治体	19.3%	1,265	1,462	+197 (+15.6%) ○
ITサービス・情報通信	13.7%	914	1,038	+124 (+13.6%) △
建築・不動産	8.7%	634	660	+26 (+4.2%) △
サービス業	8.0%	589	605	+15 (+2.7%) △
金融	5.6%	509	425	▲84 (▲16.6%) ×
教育・大学	5.2%	391	394	+3 (+0.8%) △
流通・商社	4.9%	304	369	+65 (+21.5%) ◎
運輸・倉庫	4.7%	311	354	+43 (+14.1%) △
医療・福祉	3.9%	306	297	▲8 (▲2.9%) ×
電力・ガス・水道	3.0%	223	230	+7 (+3.4%) △
その他	2.9%	187	222	+35 (+18.9%) ○

※評価は前年同期比+20%以上；◎ +15%以上；○ +0%以上；△ マイナス (▲)；×

連結貸借対照表（26年3月末）

■ 連結貸借対照表

単位（百万円）

	25年9月期	26年9月期 1H末	前期末比		コメント
			増減値	増減率	
流動資産	10,200	9,602	▲597	▲5.9%	・1Qでの配当金20億円、税金等15億円の支払いにより現預金が減少
うち現預金	8,191	7,119	▲1,071	▲13.1%	
固定資産	5,948	6,275	+326	+5.5%	
資産合計	16,149	15,878	▲271	▲1.7%	
流動負債	3,592	3,360	▲232	▲6.5%	・1Qでの税金、賞与の支払いにより流動負債が減少
うち前受金※	1,097	1,070	▲26	▲2.4%	
固定負債	69	96	+26	+38.0%	
純資産	12,487	12,422	▲64	▲0.5%	・利益増ではあるが1Qでの配当金の支払いにより純資産が減少
負債・純資産合計	16,149	15,878	▲271	▲1.7%	

■ 前受金推移（主として人財育成スマートパックポイント未使用分）

単位（百万円）

	25年9月期	26年9月期 1Q	26年9月期 1H末	コメント
前受金	1,097	1,055	1,070	・前受金は前年同期比99百万円増
前年同期比	+149	+170	+99	
前年同期比 (%)	+15.7%	+19.2%	+10.2%	

■ 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	25年12月末 時点	26年3月末 時点	増減値
2026年9月末	188	311	+123

※ 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 ※26年4月以降実施で26年3月末まで申込みされた分は未使用金額に含む。

- 生成AIを全部門の業務に組み込むことで期末人員目標数を削減
- 採用については新卒を中心とした計画的な人材育成を継続
- 26年4月は40名の新入社員が入社

■ 連結従業員数推移（目標値修正）

単位（人）

	25年9月末 （実績）	26年3月末 （実績）	26年9月末 （修正後目標）	26年9月末 （修正前目標）	修正前目標比
従業員数 （前期末比）	755 （+71）	759 （+4）	780 （+25）	815 （+60）	▲35

■ 生成AI活用と採用最適化で総人件費を圧縮

- 社内教育により生産性を向上
全従業員が「AIエージェント活用研修」を26年7月までに受講し、業務効率化による収益力強化を推進
- AI活用を想定し採用を厳選
25年12月より中途採用は厳選し、採用関連費等を含む総人件費を圧縮

■ 総人件費予想

単位（百万円）

	25年9月期	26年9月期 （修正後）	26年9月期 （修正前）	修正後 増減値
総人件費	4,199	4,750	4,940	▲190
前年同期比	+452	+551	+741	-
前年同期比 （%）	+12.1%	+13.1%	+17.6%	-

※ 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

■ AI活用の先、仕事の変化を見据えたリスキングニーズが増加

業務の最前線に人を送り込んで課題解決に取り組むForward Deployed Engineerが注目される中、人材教育分野における“FDE”として、クライアントに固有の課題解決を支援するための研修・制度・しくみを提供

AIスキル強化

AIエージェントの“民主化”を推進

- ・公開講座では、「AIエージェント基礎研修」をはじめ、目的別・レベル別で作分けしたプログラムを多数開発・実施

AI時代のビジネススキルをシリーズ化

- ・人間に求められる「課題設定」「評価・監修」「意思決定」といった“意思のある行為”に特化した、AI時代のビジネススキルとしてシリーズ展開

研修コンテンツ開発数

順位	26年9月期 2Q	26年9月期 1H
1	ビジネススキル 20	ビジネススキル 39
2	コミュニケーション 19	デジタルスキル 39
3	デジタルスキル 15	コミュニケーション 26
4	管理職向け 15	管理職向け 25
5	営業・マーケティング 8	新人・若手向け 8

総コンテンツ数：4,973種類（26年3月末時点）（単位：本）

AI時代に活躍するためのスキル強化

次世代のリーダー像「ネオゼネラリスト」

- ・AIの普及により分野横断的に構想し行動できる自走型人材が活躍する時代となる。こうした人材を当社では“ネオゼネラリスト”と定義し、次世代のリーダー像と位置付けて育成プログラムを開発

エッセンシャルワーカーの育成を支援

- ・AIに代替されない仕事としてあらためてエッセンシャルワークに注目。飲食、建設、物流、介護などの特定業種に向けた研修・動画教材等の開発を推進

コンサルティングサービス数

コンサルティングジャンル	
DXコンサル	7
人事・教育企画	6
経営幹部・次世代リーダー育成	5
経営・業務コンサルティング	5
人事・制度設計	3
人的資本経営	3
人事・採用強化	1

AI関連サービス 6本

AI-OJT
AI時代のWeb集客コンサルティング
AI活用基盤構築支援サービス
AI戦略参謀FIRA
チャット対応AI FastFlow
社長AIメッセージ

■生成AI活用「AI-Plants」で提案金額の積み増しを狙う

月次開示

	25年9月期 (実績)	26年9月期 1Q (実績)	26年9月期 2Q (実績)	26年9月期 1H (実績)	26年9月期 (目標)
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)	361 (4,883)	90 (4,973)	90 (5,063)	180 (進捗率 50.0%)	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)	531 (4,932)	138 (5,070)	108 (5,178)	246 (進捗率 61.5%)	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)	276 (1,287)	59 (1,346)	58 (1,404)	117 (進捗率 46.8%)	250 (1,537)
提案金額 単位：百万円	-	8,019	10,577	18,596 (進捗率 37.1%)	50,000
問合せ数※1、2 単位：件	6,186	1,509	1,634	3,143 (進捗率 52.3%)	6,000
WEBinsource新規登録先数※3 単位：組織 (累計契約数)	2,559 (26,993)	634 (27,627)	775 (28,402)	1,409 (進捗率 58.7%)	2,400 (29,393)
DX講師数※4 単位：人 (契約講師数)	23 (135)	3 (138)	2 (140)	5 (進捗率 20.0%)	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 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	(2月) AIを個人の便利ツールで終わらせない「生成AIアセスメント」提供開始 ～組織の業務改革へ5つの評価軸で現状を可視化	生成AI活用
	(3月) 生成AI機能で営業革新を実現するツール「AI-Plants」を提供開始 ～取引先情報を自動収集・整理し、営業活動の生産性向上を支援	生成AI活用
	(5月) 事故報告書から生成AI活用で高品質な動画教材を生成する「ケーススタディ教材制作powered by AI-OJT」を提供開始	生成AI活用
講師派遣型 研修事業	(2月) 埼玉県「令和7年度BIツールに係る県職員向け研修事業業務委託」を受託 ～Power BI研修動画とハンズオン研修で職員のデータ利活用を支援	DXサービス
	(3月) 三菱UFJフィナンシャル・グループ様のDX推進を継続ご支援	DXサービス
公開講座事業	(1月) 研修中止の心配がいない「開催お約束講座」提供開始 ～受講者1名でも人材育成計画を確実に実行	利便性向上
	(2月) 東京・駿河台、新宿、名古屋セミナールームを増床 ～13セミナールームを開設し、対面型研修ニーズに対応	利便性向上
	(3月) 月曜開催限定「マンデー割引公開講座」開始	利便性向上
ITサービス 事業	(10月) LMS「Leaf」に生成AI関連の3つの新機能をリリース	生成AI活用
その他事業	(3月) 東京都「データ利活用ガイドライン研修」の漫画教材制作を受託 ～行政のデータに基づく政策立案の促進を支援	動画・eラーニング
その他	(1月) 経済産業省が定める「DX認定事業者」として認定取得	DXサービス
	(2月) 交通広告の掲出第二弾を開始 ～首都圏(東京メトロ、都営地下鉄、東武鉄道)と大阪(北大阪急行)にて実施	認知度向上

Chap. 04

26年9月期 通期業績予想修正および下期に向けて



26年9月期 通期業績予想修正（全体および事業別）

- ・売上：全事業で売上成長が見込めるが、期初予想の168億円から160億円に修正、売上は前年比10.3%増
- ・営業利益：生成AI活用で総人件費増を圧縮するものの、売上修正により68億円から63.8億円に修正、営業利益は前年比6.7%増

単位（百万円）

	25年9月期 （実績）	26年9月期 （修正前予想）	修正 増減値	26年9月期 （修正後予想）	対前年		業績予想修正のポイント
					増減値	増減率	
売上高	14,510	16,800	▲800	16,000	+1,490	+10.3%	■売上高 ・ 期初予想から修正となるが、DX関連研修比率の向上や各事業における価格改定等により、前年比では10.3%増、過去最高売上を見込む
売上総利益	11,158	12,970	▲630	12,340	+1,182	+10.6%	
売上総利益率	76.9%	77.2%	▲0.1pt	77.1%	+0.2pt	-	■売上総利益 ・ 売上高修正に伴い売上総利益も期初予想から修正。通期の前年比は10.6%増
販管費	5,180	6,170	▲210	5,960	+780	+15.1%	
販管费率	35.7%	36.7%	+0.5pt	37.2%	+1.6pt	-	■販管費 ・ AI活用による生産性向上と採用最適化により計画を下回る見込み
総人件費 ^(※1)	4,199	4,940	▲190	4,750	+551	+13.1%	
営業利益	5,978	6,800	▲420	6,380	+402	+6.7%	■営業利益 ・ 売上高の修正および1Qの営業利益減が影響し、期初予想から修正 ・ 一方、2Hは販管費抑制と売上増により回復、通期の前年比は6.7%増、過去最高益を見込む
営業利益率	41.2%	40.5%	▲0.6pt	39.9%	▲1.3pt	-	

単位（百万円）

事業別	売上高	25年9月期 （実績）	26年9月期 （修正前予想）	修正 増減値	26年9月期 （修正後予想）	対前年		1H実績	1H進捗率
						増減値	増減率		
講師派遣型研修事業		6,914	8,110	▲380	7,730	+816	+11.8%	3,425	44.3%
公開講座事業		3,579	4,140	▲100	4,040	+461	+12.9%	1,710	42.3%
ITサービス事業		1,929	2,180	▲170	2,010	+81	+4.2%	1,116	55.5%
その他事業		2,086	2,370	▲150	2,220	+134	+6.5%	1,331	60.0%

※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
Copyright © Insource Co., Ltd. All rights reserved. 無断複製、転載、転売、生成AIへの投入は固く禁じます。

- 2Qより実施している営業強化施策を着実かつ徹底的に継続し、下期の成果に結実
- 生成AI活用により、販管費（採用関連費含む総人件費）増を抑制

テーマ

施策

営業体制増強

1. 業界随一のコンテンツ力を活かし、既存サービスの複数提案活動継続
2. 新規開拓チームに加え、全営業部門が大企業取引を獲得する体制に変更
3. AIエージェント研修など生成AI関連サービスの販売を強化
4. 中央官庁、都道府県の大型案件競争案件獲得は継続
5. グループ各社によるコンサルティング支援強化で1社あたり売上拡大

提案金額増加

- ・ AI-Plants活用による活動量増加とともに、クロージング力を強化
提案金額を最重要指標とし月次KPIを開示、今期目標を500億と設定

価格改定

- ・ 講師派遣型研修事業ほか、各事業で価格改定と品質向上を継続実施
原価上昇分の価格転嫁に加え、「事前課題」の実施徹底等の施策で品質とリピート率を向上

広告宣伝

1. 新規顧客獲得効果の高い交通広告などマス広告の継続
2. LLMO（WebでAIに自社サービスを推奨させること）対策継続

販管費削減

- ・ 生成AI活用による販管費（総人件費）増の圧縮
全従業員対象にAIエージェント教育を実施し、営業効率化、テキスト等開発業務の省人化、本社業務の削減を推進。中途採用を厳選し総人件費の増加を抑制（当初予算より▲1.9億円）

※ 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

参考資料①

会社概要とインソースの特徴



■ インソースの教育の目的は行動変容。知識付与は生成AIで代替可能だが、職場での実践を目的としたワークやロールプレイング、気づきは生成AIでは代替不可能

特長1. 講義とワークの比率は「4 : 6」

～双方向コミュニケーションで「気づき」を得る体験

グループワークや発表を通じて経験や視点を共有し、講師や受講者同士のフィードバックによって多角的な気づきを得られるよう設計。

特長2. ゴールは行動変容

～ロールプレイングで「知っている」から「できる」ように

当社の研修では、ロールプレイングや反復演習を通して、実際の業務を想定した行動を繰り返し体験し、実践力の強化を図る。

特長3. ライブ感のある講師

～実体験で共感を生み、行動につなげる

研修では講義に偏ることなく、講師自身の失敗経験も積極的に共有することで、受講者との心理的な距離を縮める工夫を取り入れる。受講者自らが考え、発言し、行動へとつなげるプロセスを通じて、研修後すぐに職場で実践できるスキルの習得を促す。

実際のカリキュラム例

「5つのステップで進めるOJT研修～リーダー・管理職の部下指導」

1. 部下をどうやって育成するか

【ワーク】事前課題共有（部下指導で工夫している点、難しいと感じる点）

（1）心理的安全性の確保（2）計算された部下指導の大切さ（3）部下指導の5つのステップ

2. 育成計画を立てる

（1）到達目標は指導側が設定する（2）OJTシートの作成

【ワーク】育成計画をつくる

生成AI代替不可

3. 知識付与～座学先行が有効

（1）資料は思いつき順で作成

（2）形式は初めから揃えておく

生成AI代替不可

【ワーク】座学で教えておきたい知識を洗い出す

4. OJT～パルス方式で進める

（1）座学→実践→フィードバックの繰り返し

【ワーク】ほめる実践練習

生成AI代替不可

（2）意義を教えることの重要性

5. ケーススタディの実施～経験談の共有

（1）経験談で判断軸を磨く（2）失敗経験を共有することが大切

【ワーク】共有しておきたい、ケーススタディで実施したい失敗経験を考える

生成AI代替不可

6. 面談の実施～部下との常識のすりあわせ

（1）一人ひとりと話す時間を持つ

① 1週間に15分、少なくとも月に1回は話す時間を持つ

② 1対1のコミュニケーションを大切にする

（2）部下の話をきくことで信頼を得る

【ロールプレイング】面談演習～部下に寄り添い話をきく

生成AI代替不可

7. まとめ

本研修を踏まえて、どのようなことを実践するか整理する



■ 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、どう行動するべきか)	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

※26年3月末時点

■ 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 ・汎用的な利用にとどまる
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

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

・駿河台本社 東京都千代田区神田小川町3-20-4 第二龍名館ビル 5階 (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28カ所

※26年4月末時点

- ・グループ会社 7社
- ・セミナールーム数 6都市63教室
(※セミナールームあり 10カ所)
- ・オンライン研修ブース 86ブース



- 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 **96.2%** / 講師評価 **94.3%** ※26年3月末時点

講師派遣型研修事業 売上構成 26年9月期1H 45.2%
25年9月期 47.4%

■ 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 **25,123回 712千名**
うちオンライン実施回数・受講者数 **4,156回 146千名**

オーダーメイド研修
講師派遣
INSOURCE CUSTOM MADE SEMINAR
※25年4月～26年3月

公開講座事業 売上構成 26年9月期1H 22.6%
25年9月期 24.7%

■ 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5,000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 **16,819回 163千名**
うちオンライン実施回数・受講者数 **9,425回 97千名**

1名さまから参加できる
公開講座
INSOURCE OPEN SEMINAR
※25年4月～26年3月

ITサービス事業 売上構成 26年9月期1H 14.7%
25年9月期 13.3%

■ 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
887組織・531万名 ※26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
3,837組織以上・454万名以上 ※26年3月末時点



その他事業 売上構成 26年9月期1H 17.6%
25年9月期 14.4%

■ 動画・eラーニング販売、映像制作

(売上構成 26年9月期1H 9.6%)
動画販売本数・動画カスタマイズ制作数
2,666本・621本 ※25年4月～26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
- 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

※26年3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

5,063種類

公開講座コンテンツ数

5,178種類

動画・eラーニングコンテンツ数

1,404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」システムで「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

72名

ITエンジニア

123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

29,075ページ

営業担当者

293名

年間お問合せ数

6,279件

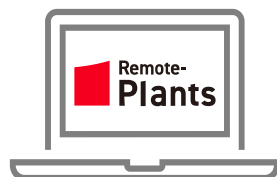
デジタル marketer

61名

国内拠点数

28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

	25年9月期 (実績)	26年9月期 1H (実績)	前期末比
全従業員数 ※1	755名	759名	+4名
うち女性 (割合)	420名 (55.6%)	419名 (55.2%)	▲1名
管理職	233名	252名	+19名
うち女性 (割合) ※2	93名 (39.9%)	94名 (37.3%)	+1名
シニア (60歳以上)	64名	35名	▲29名
外国出身 ※3	5名	4名	▲1名
LGBT	4名	4名	±0名
障がいのある人 (雇用率) ※4	12名 (2.89%)	13名 (2.35%)	+1名
講師	500名	510名	+10名
累計登壇回数別講師数			
2,000回～	20名	24名	+4名
1,000回～1,999回	67名	69名	+2名
500回～999回	87名	89名	+2名

	25年9月期 (実績)	26年9月期 1H (実績)	前期末比
累計お取引先数	49,561組織	51,307組織	+1,746組織
過去1年間にご利用 いただいた取引先数	16,063組織	16,387組織	+324組織
株主数	9,192名	19,132名	+9,940名
株式保有比率			
海外投資家	26.2%	27.8%	+1.6pt
国内投資家	17.8%	11.1%	▲6.7pt
国内法人	34.8%	34.5%	▲0.3pt
個人/その他	19.8%	25.2%	+5.4pt
IRミーティング実施数	185	60	-
うち海外投資家	60	22	-

■従業員のうち女性比率は55.2%、管理職のうち女性比率は37.3%、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



参考資料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

※26年11月発表予定の新中期経営計画で見直し予定

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、コンサルタント人員の増強、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

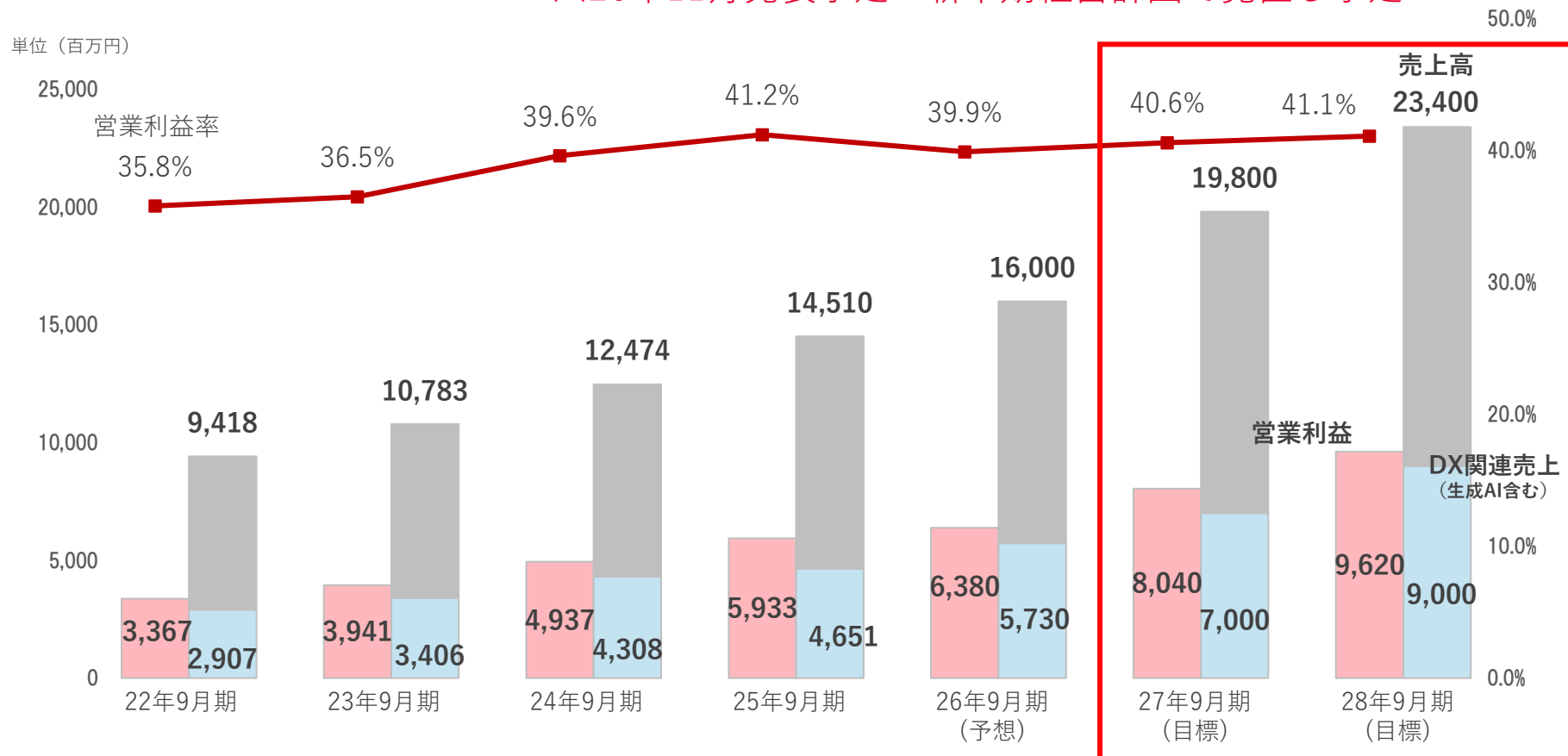
5. 株主還元方針

株主還元92億円（配当性向50%、株主資本配当率18%）を目標とする配当を想定

中期経営「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

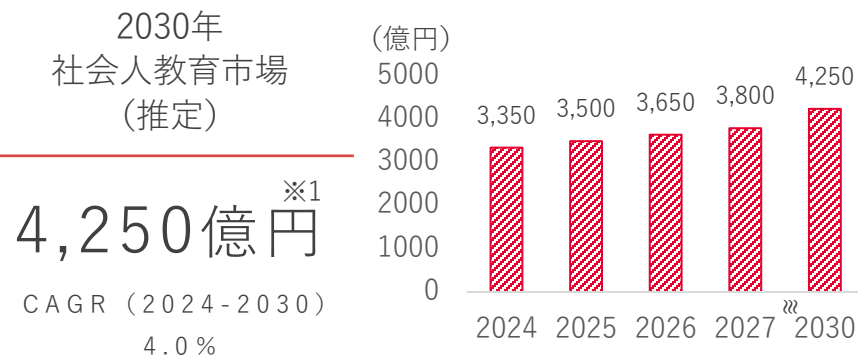
※26年11月発表予定の新中期経営計画で見直し予定



※ 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

■ 今後さらなる市場拡大が期待される

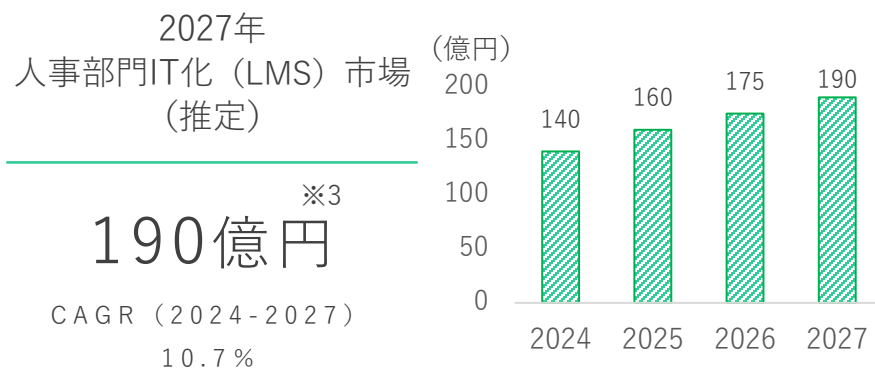
社会人教育市場の拡大



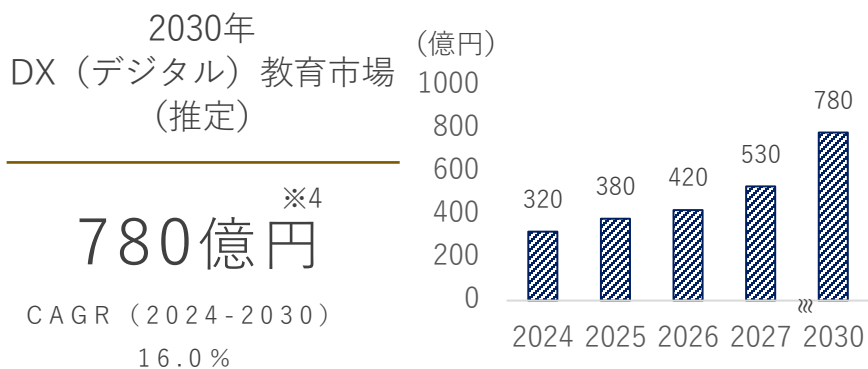
国内AIシステム市場の拡大



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③

人的資本とESG活動について



■ 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（26年3月4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

1. 再生可能エネルギーによるCO2削減

自社ビル全6拠点での再生可能エネルギー利用切替効果により、25年9月期の電気利用によるCO2排出量は、前年同時期の158.6 t から83.8 t 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140.0t」を達成

2. 研修事業における電子テキストの提供

26年9月期1Hは41千名に提供、CO2削減量は前年同期比19.8%減の4.63t

■ Governance

「労働安全衛生基本方針」を新たに策定

健康経営の取り組みを発展させ、労働災害の防止と安全な職場環境の整備を強化し、従業員およびパートナーの安全確保を通じて、事業継続性の向上と人的資本価値の最大化を図る

1. 労働安全衛生に関する取り組み

- (1) ストレスチェックの実践
- (2) メンタルヘルス対策 社内健康相談窓口の設置
- (3) 定期的な安全衛生委員会の実施
- (4) 感染症予防、および執務室内の適切な室温湿度管理

2. 労働安全衛生に関する指標

項目	2022年度	2023年度	2024年度
定期健康診断受診率	100%	100%	100%
ストレスチェック受診率	87.6%	96.7%	97.7%
年次有給休暇取得率	78.1%	69.6%	72.0%
平均残業時間	24時間	24時間	25時間
業務災害発生件数	0件	4件	7件

■ 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	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