

株式会社インソース 第23回定時株主総会

2025年12月18日(木)



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こんでしまう
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



会社概要



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か所)
- ・オンライン研修ブース 118ブース

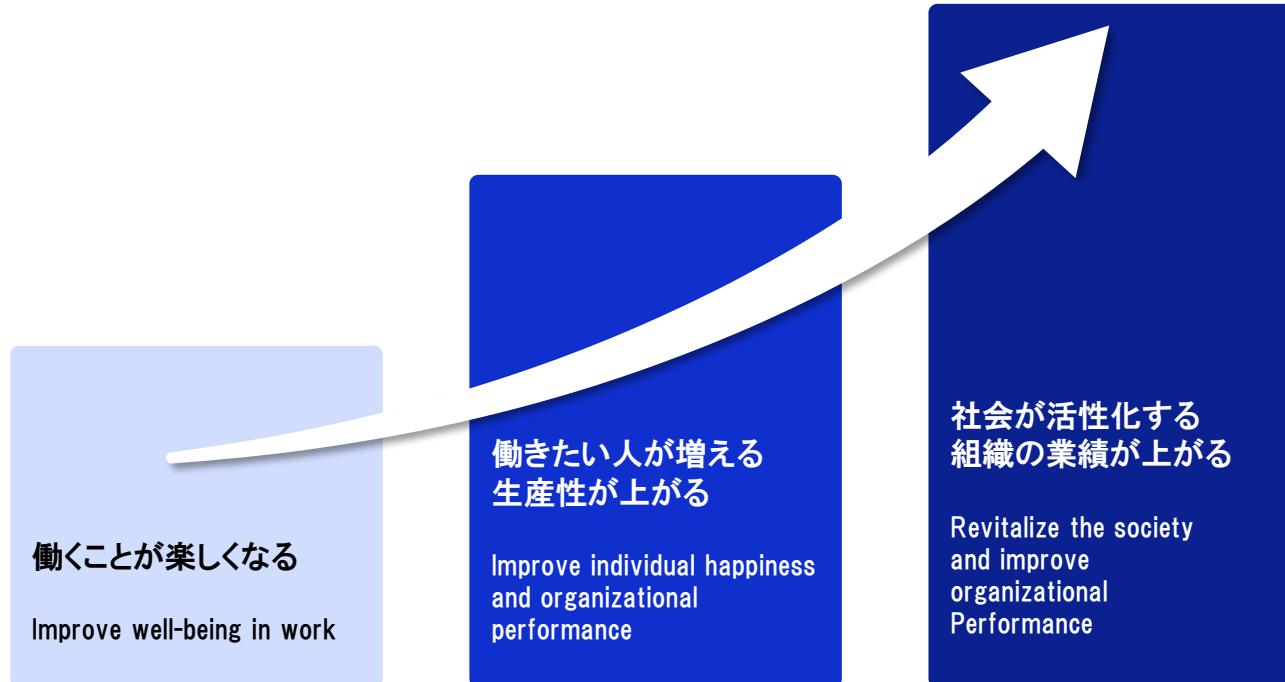


※25年11月末時点

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



数字で見るインソース

insource

年間研修受講者数^{※1}

872, 545名
前年比+13.7%

年間研修実施回数^{※1}

40, 528回
前年比+23.5%

研修カリキュラム数^{※2}

講師派遣型研修

4, 883種類
前期末比+8.0%

WEBinsource登録先^{※2}



Leaf累計利用組織数^{※2}



860組織
前期末比+16.0%

アクティブユーザー数^{※2}

501万人突破組織
前期末比+23.3%

Eラーニング 動画コンテンツ数^{※2}



1, 287種類
前期末比+27.2%

お取引先数^{※2}

49, 561組織
前期末比+4.8%



42,956社



6,605組織



全国自治体(都道府県・市区町村)
1,312/1,794

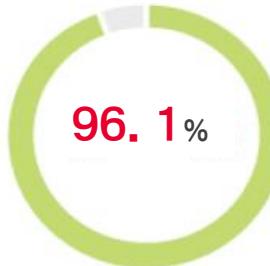


職員研修の包括受託^{※3}
11組織

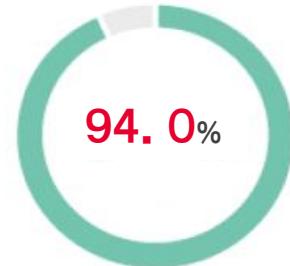
※1 ※3
受講者の評価

受講者アンケートで「大変よかったです・良かった」とお応えくださった方の割合

内容評価



講師評価



※1：2024年10月～2025年9月

※2：2025年9月末時点

※3：講師派遣型研修および公開講座

■25年9月期の売上高は14,510百万円(前年比16.3%増)、営業利益は5,978百万円(同21.1%増)、当期純利益は4,130百万円(同23.1%増)となり、5期連続で過去最高売上、利益を更新

単位(百万円)

	22年9月期 (実績)	23年9月期 (実績)	24年9月期 (実績)	25年9月期 (実績)	前年同期比	
					増減値	増減率
売上高	9,418	10,783	12,474	14,510	+2,036	+16.3%
売上総利益	7,214	8,242	9,613	11,158	+1,544	+16.1%
営業利益	3,367	3,941	4,937	5,978	+1,041	+21.1%
営業利益率	35.8%	36.5%	39.6%	41.2%	+1.6pt	-
経常利益	3,346	3,937	4,940	5,997	+1,056	+21.4%
当期純利益	2,233	2,676	3,355	4,130	+774	+23.1%

インソースグループの事業内容

insource

講師派遣型事業

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

25年9月期 売上高

6,914 百万円

(前年比 +17.5%)

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4,000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

25年9月期 売上高

3,579 百万円

(前年比 +17.0%)



新入社員向け

生成AI活用 研修

～社会人に必要なAIリテラシーを身につける～

- ✓生成AI活用力
- ✓リスク管理力

年間受講者数
年間実施回数
講座種類数

日本
No. 1

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

※調査方法 WEB上に情報公開されている公開型研修サービスの実績を調査比較
調査範囲 日本国内でサービス提供されている同種サービス15件 (2024年11月)

インソースグループの事業内容



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
869組織・510万名 ※25年11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・379万以上 ※25年9月末時点



25年9月期 売上高

1,929 百万円

(前年比 +5.9%)

Leaf lightning アクティブユーザー数 510 万人突破 手厚いサポートデスク 永年無料 利用回数データ利用料 無制限 同時アクセス数 無制限

アクティブユーザー数510万人以上

LMS機能数 日本 No.1

研修のプロ、インソースが作った日本最大級のLMS

ASPECグッドアワード2024受賞

※1 営業のユーザー数ではなく、現在ご利用中のユーザー数を含めた数のみを基準とした数値です。2025年10月末時点
※2 諸葛氏方法、WEB上に情報を公開しているLMSに関する機能の数を絞り、比較・検査結果。日本国内でサービス提供されているLMS101件(2024年4月)
※一般社団法人日本クラウド産業協会(ASPEC) 主催 第18回「ASPECクラウドアワード2024」基幹業務系ASP・SaaS部門にて「経営改善貢献賞」を受賞

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%)

■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



25年9月期 売上高

2,086 百万円

(前年比 +22.2%)

経営幹部・次世代リーダー育成プログラム

組織や社会の未来を信じて任せられる人材の育成

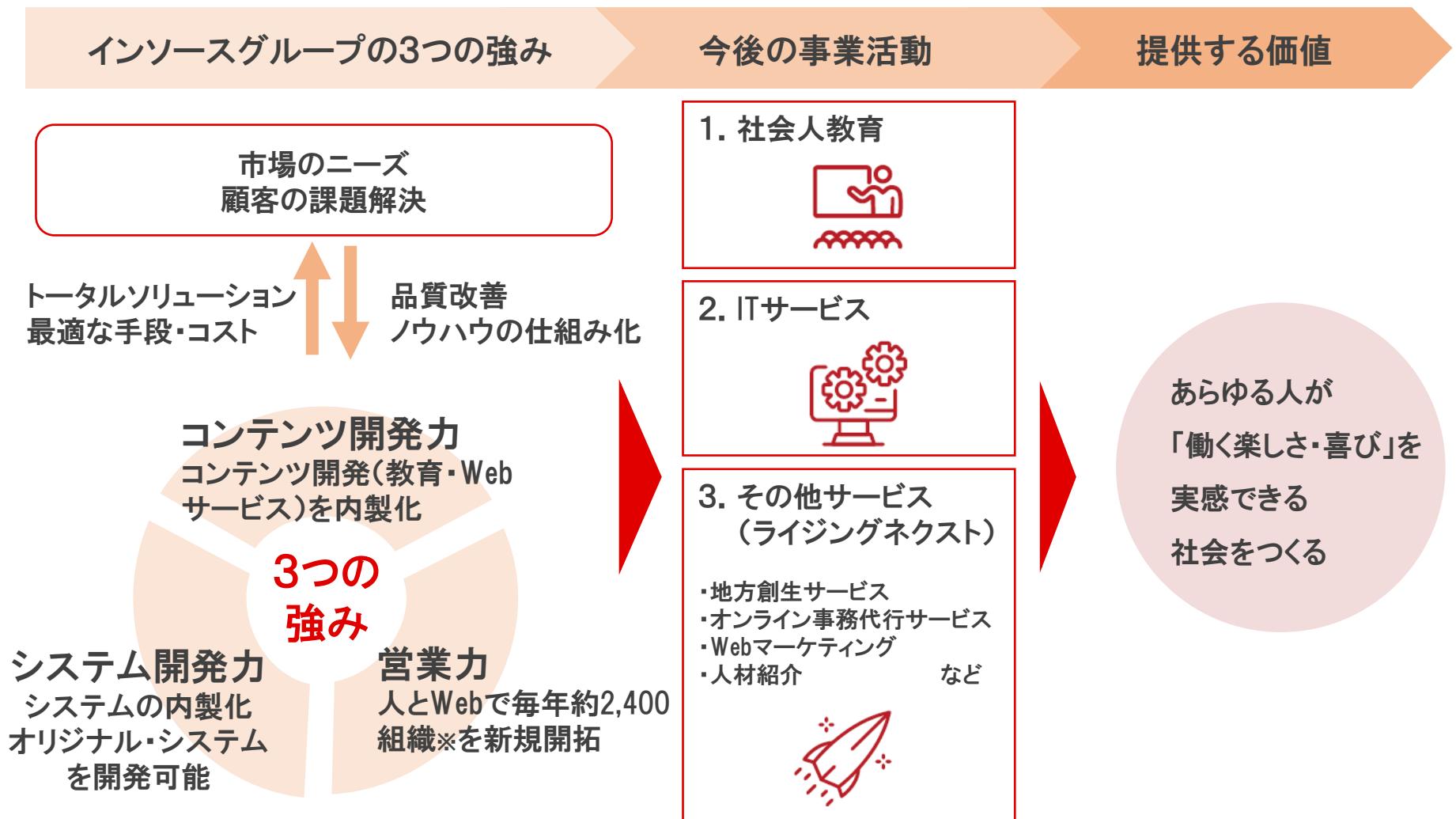
動画百貨店 DOUGA HYAKKATEN

マニュアル、スライド資料、動画などを見やすく、読みやすく!

Re・デザインサービス

インソースの特徴

「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



※ WEBinsource新規登録先数

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。

インソースの社員について

- 従業員数は前年比71名増加
- 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

	合計	うち女性 (比率)
従業員数 ※2	755人	420人 55.6%
管理職	233人	93人 39.9%

＜民間企業＞
管理的職業に占める
女性割合 16.3% ※1
(令和7年版／出典：内閣府男女共同参画局)

外国出身 ※4	5人	シニア (60才以上)	64人	LGBT	4人	障がいのある方	12人 障がい者 雇用率 2.89% ※3
------------	----	----------------	-----	------	----	---------	--------------------------------

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

- 職種別人員構成(兼務者含む)～多様なスペシャリストが在籍 ※5

コンテンツ開発 クリエイター	148人	営業担当者	306人	ITエンジニア	136人	バック オフィス	54人
デジタル マーケター	49人	DX担当者	81人	生成AI担当者	51人	サービス 運営	92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。※4 外国籍から日本国籍取得の方も含む ※5 職種別人員数は兼務者を重複で算出

25年9月末時点、連結

25年9月期 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

MSCI
ESG RATINGS



CCC B BB BBB A AA AAA

<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」、「ハラスマント防止」、「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

■健康経営推進 4年連続で健康経営優良法人に認定

■健康経営推進委員会の取り組み

1. 予防・未然防止施策

- (1)健康診断・二次検査受診促進策実施
- (2)健康相談に加え、栄養相談窓口の追加設置
- (3)喫煙防止ワークショップの開催

2. 働きやすさ向上

- (1)育児・介護両立支援施策実施
- (2)女性・高齢者特有課題への対策

3. その他 労働生産性・ワークエンゲージメントの向上

- (1)運動機会の創出 (2)健康行動促進の情報発信



ラジオ体操の推進

■当社開発研修・サービス

1. ストレスチェック支援サービス
2. ウェルビーイング・健康経営研修
3. 健康経営推進の動画教材(eラーニング)
4. 健診結果管理システム×ヘルスケアコンテンツ「Leaf wellness」
5. 生理の貧困対策新プロジェクト(地域の福祉向上)



ストレス
チェック
支援サービス

受検者数379万人、厚生労働省(本省)にて7年連続実施!
220円/人(税込)~実施可能



25年9月期 事業報告



1 売上高 14,510百万円（前年比+16.3%）

2 営業利益 5,978百万円（前年比+21.1%）

3 営業利益率 41.2% （前年比+1.6pt）

生成AI関連サービスやDX研修の受注拡大により、
21年9月期より5年連続で過去最高売上、利益を達成

1 講師派遣型研修事業 6,914百万円(前年比+17.5%)

DX関連研修や自治体一括受託による実施回数が増加

2 公開講座事業 3,579百万円(前年比+17.0%)

新規会場増設や、高単価DX研修の開催増加で売上増

3 ITサービス事業 1,929百万円(前年比+5.9%)

リカーリング(月額)売上が好調、ユーザー数510万人越え

4 その他事業 2,086百万円(前年比+22.2%)

コンサル・アセスメント事業が成長、動画販売本数が計画より増加

連結貸借対照表

- ・売上、利益増により現預金および流動資産が増加
- ・人財育成スマートパック未利用分(前受金)は15.7%増加

単位(百万円)

	24年9月末 期末(実績)	25年9月期 期末(実績)	前期末比	
			増減値	増減率
流動資産	7,405	10,200	+2,795	+37.7%
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%
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%

キャッシュフロー計算書

insource

- ・営業活動によるキャッシュフローが増加

	前連結会計年度 (自 2023年10月1日 至 2024年9月30日)	当連結会計年度 (自 2024年10月1日 至 2025年9月30日)
営業活動による キャッシュフロー	4,032	4,395
投資活動による キャッシュフロー	▲447	▲231
財務活動による キャッシュフロー	▲1,394	▲1,678
現金及び現金同等物の 期末残高	5,705	8,191

1 EB(従業員1000名以上) 4,126百万円(前年比+18.2%)

2 MM(従業員300~999名) 4,645百万円(前年比+15.7%)

3 GB(従業員299名以下) 2,913百万円(前年比+14.2%)

4 公共 2,826百万円(前年比+17.1%)

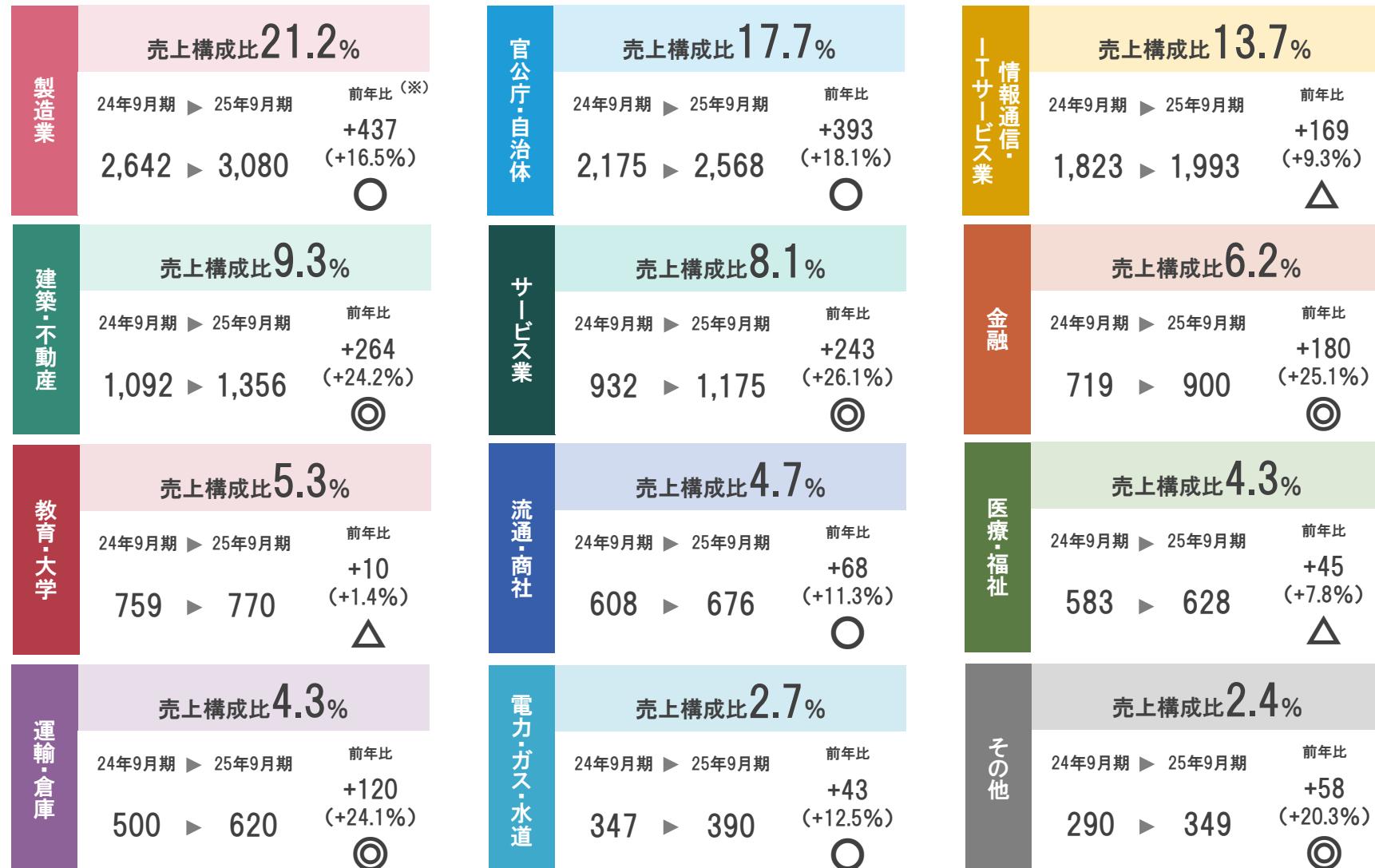
- EBでは、生成AIを含むDXの大型受注や人財育成スマートパックなどのアップセルが好調
- MMでは、顧客数が前年同期比9.1%伸長
- GBでは、講師派遣の実施が増加
- 公共では、自治体一括受託やLeafのリカーリング売上が好調

⇒全セグメント共通で、新規顧客の獲得が課題

25年9月期 業種別業績

insource

■生成AI含むDX関連研修の大型受注で、サービス業、金融、建築・不動産が伸長



※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
	実績	実績		
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%
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%
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%
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%
その他 (12ドメイン)	5,436	6,064	+11.5%	41.6%

その他(12ドメイン) ビジネススキル、部下指導・転職防止、コミュニケーション、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

25年9月期 新施策・サービスの進捗



■ 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特典を進呈
- ・26,000組織に対して、前年の年間利用額に応じた特典を付与



<25年9月期効果>

- ・特典案内そのための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400校以上に設置 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)や高等専門学校の就職支援窓口に設置、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12月12日時点の実績

- ・設置先大学の開拓が順調に進行中、全国で400校に拡大
- ・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



- 当社は、IR活動を持続的な成長と中長期的な企業価値向上に向けた重要な活用の一つであると認識しています。適切な情報開示を行うとともに、株主・投資家の皆さまとの対話で得られた評価やご要望は、迅速に社内で共有し、経営・IR活動に反映してまいります。

■活動内容

①定例株主総会の開催

②情報開示

- ・月次KPI(業績指標)進捗状況の自主開示(毎月第1営業日)
- ・新作コンテンツや新サービスなどのニュースリリース
- ・英文開示(決算関連資料、月次KPI、その他適時開示情報)
- ・IR全力Q&A(投資家の皆さまからいただいた質問への回答)の開示

■国内外の機関投資家・アナリストとの対話

- ・決算説明会(2Q、4Q)、カンファレンスコールを開催
- ・IRミーティング:主にオンラインにて対話を実施

<IRミーティング実施数および海外投資家との実施数の推移>

	20年 9月期	21年 9月期	22年 9月期	23年 9月期	24年 9月期	25年 9月期
総実施数	183	248	186	216	211	185
うち海外投資家	94	87	67	53	38	60

26年9月期 計画



- 1 売上高 16,800百万円 (前年比+15.8%)**
- 2 営業利益 6,800百万円 (前年比+14.6%)**
- 3 営業利益率 40.5% (前年比▲0.8pt)**

- 1 事業の枠組みを超えたサービスドメインで売上強化**
- 2 生成AI関連投資を強化し、新規事業へ参入**
- 3 コンサルティング事業を強化**
- 4 社内の生成AI活用と教育による、営業生産性向上**
- 5 社会人教育新分野の強化**

生成AI時代の新ニーズ対応を4本軸で展開

insource

組織・チーム・個人の新たな課題をビジネスチャンスに変える

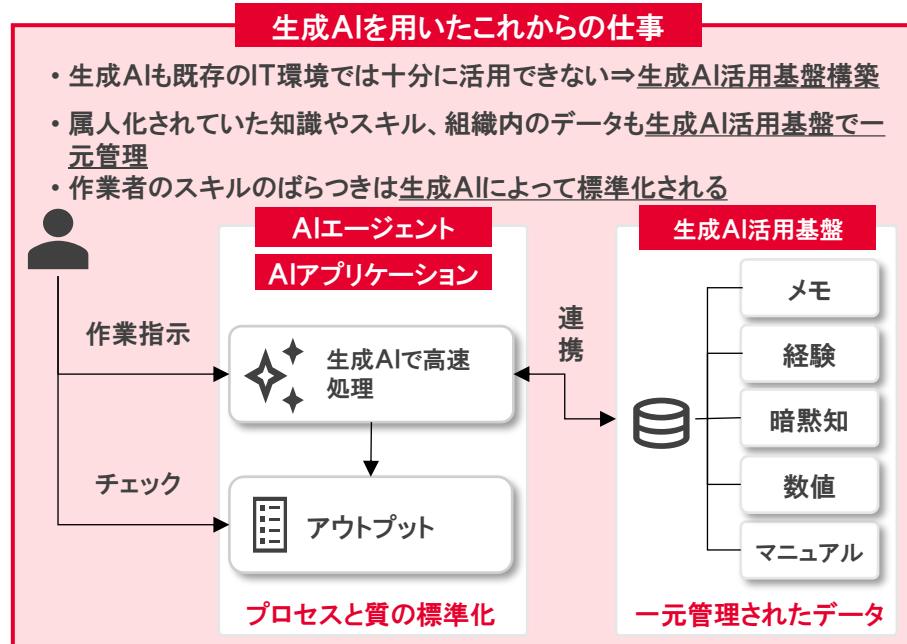
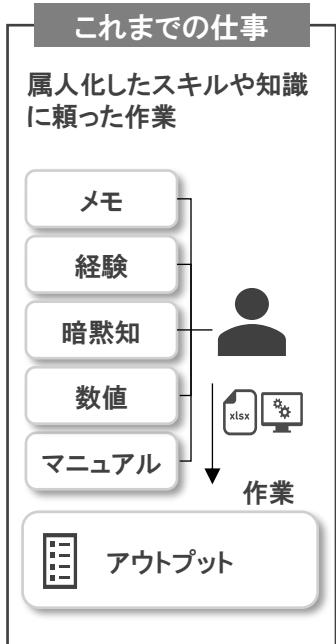
課題

①④ チームの生産性向上

② 導入した生成AIの活用基盤が脆弱

③ 生成AIで変わる組織、働き方、教育への対処が急務

変容する仕事の仕方



4本軸で展開

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

③AI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

④AI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

■自社開発のAIサービスを強力に展開

1 AI-OJT(事故防止AI)

実際に発生した事故報告書などの文書をAIが読み取り、組織独自の詳細なケーススタディを生成。

2 提案書作成支援エージェント

「組織名」と「問合せ内容」を分析し、適切な提案内容を出力する営業向けAIエージェント。

3 AI対応Web LLMOコンサルティング

AI検索時代に、「生成AIに拾われやすい」AIに推奨されるWebづくりで集客ノウハウを提供。

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

26年9月期 新たな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 インソース道灌山ビル

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 インソース道灌山ビル 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 インソース道灌山ビル 0120-800-225

中期経営計画

「Road to Next 2028」



- 1 2028年9月期売上高 23,400百万円**
- 2 2028年9月期営業利益 9,620百万円**
- 3 2028年9月期営業利益率 41.1%**
- 4 3年間の売上高CAGR(年平均成長率)17.3%**

【参考】

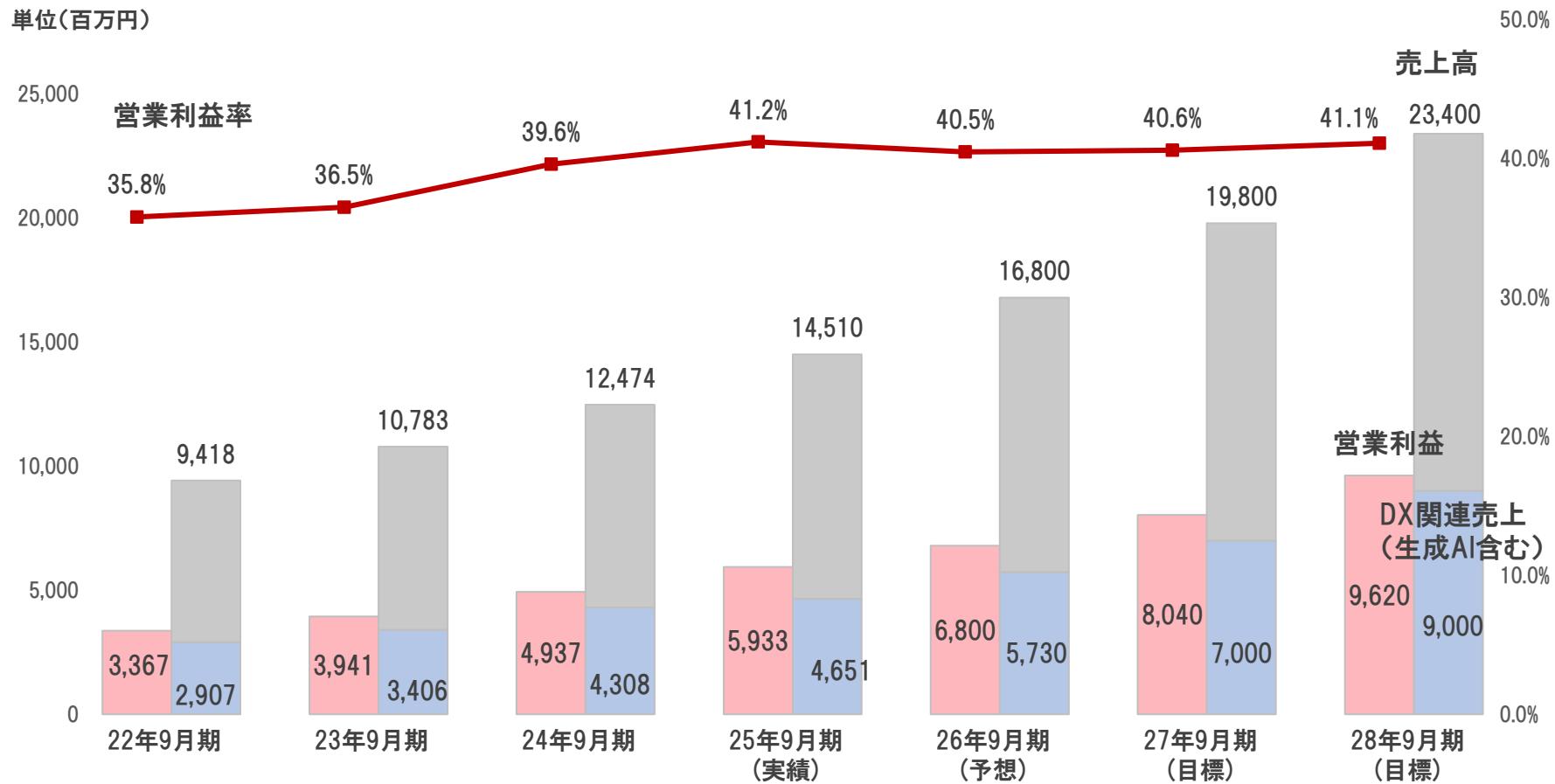
- ・新規上場した16年9月期は、売上高2,915百万円
- ・上場以来10年間(16年9月期～25年9月期)の売上高CAGRは19.5%

- 1 生成AI対応サービスを拡大**
- 2 コンサルティング強化**
- 3 全方位でコンテンツ開発強化**
- 4 かつてない積極的な成長投資**
- 5 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

insource

- 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
- 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



■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

・生成AI強化、M&A、人材投資 132億円

・株主還元 92億円

～配当性向50%、DOE18%を目指

決議事項

■配当金額

当社普通株式1株につき金25円

総額 2,099,345,775円

■効力発生日

2025年12月19日(金)

取締役候補者

候補者番号	氏 名	
1	舟橋 孝之 <small>(ふなはし たかゆき)</small>	
2	川端 久美子 <small>(かわばた くみこ)</small>	
3	藤本 茂夫 <small>(ふじもと しげお)</small>	
4	金井 大介 <small>(かない だいすけ)</small>	
5	庭本 佳子 <small>(にわもと よしこ)</small>	社外
6	羽原 康平 <small>(はばら こうへい)</small>	社外
7	由利 孝 <small>(ゆり たかし)</small>	社外

監査役候補者

候補者番号	氏 名	
1	織立 敏博 <small>(おりたて としひろ)</small>	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 受付番号をお知らせください**

議案の採決

■配当金額

当社普通株式1株につき金25円

総額 2,099,345,775円

■効力発生日

2025年12月19日(金)

取締役候補者

候補者番号	氏名	
1	舟橋 孝之 <small>(ふなはし たかゆき)</small>	
2	川端 久美子 <small>(かわばた くみこ)</small>	
3	藤本 茂夫 <small>(ふじもと しげお)</small>	
4	金井 大介 <small>(かない だいすけ)</small>	
5	庭本 佳子 <small>(にわもと よしこ)</small>	社外
6	羽原 康平 <small>(はばら こうへい)</small>	社外
7	由利 孝 <small>(ゆり たかし)</small>	新任 社外

監査役候補者

候補者番号	氏 名	
1	織立 敏博 <small>(おりたて としひろ)</small>	新任 社外

閉会宣言



新任取締役、監査役のご紹介



株式会社インソース 第23回定時株主総会

2025年12月18日(木)



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。