

2025 年 12 月 18 日
株式会社インソース

第 23 回定期株主総会 質疑応答

日時:2025 年 12 月 18 日(木)13:00-14:30

登壇者:代表取締役 執行役員社長 舟橋孝之、取締役 執行役員常務 川端久美子、
取締役 執行役員 藤本茂夫、社外取締役 庭本佳子、社外取締役 羽原康平、
社外取締役 由利孝、社外監査役 織立敏博

株主総会の主な質疑応答の内容です。内容につきましては、ご理解いただきやすいよう、部分的に加筆・修正しております。

回答は代表取締役 執行役員社長 舟橋孝之、取締役 執行役員常務 川端久美子、取締役 執行役員 藤本茂夫、
社外取締役 庭本佳子、社外取締役 羽原康平、社外取締役 由利孝、社外監査役 織立敏博が行いました。

質問1:取締役候補者7名のみなさまに、ひとこと抱負をいただけないでしょうか。

回答1:(舟橋)インソースの創業者でございます。23 年間代表を務めてきました。もし選任されましたら、全力で事業に邁進してまいりたいと思います。よろしくお願いいたします。

(川端)私も創業時より 23 年インソースの社業に携わってまいりました。おかげさまで社員数も 800 名弱ということになりまして、毎年今年が正念場だと思っております。社員が多くなりますと一人ひとりに伝わる熱量も薄れてまいりますので、年を追うごとに、よりエネルギーに業績拡大、社業の全うに努めてまいりたいと思っております。今後ともよろしくお願いいたします。

(藤本)現在 CFO を務めております。ご選任いただけましたら、CFO として資本市場を規範としながら財務規範を守り、成長戦略を支援し、そして企業価値の最大化かつ株式価値の向上を目指していきたいと考えております。よろしくお願いいたします。

(金井)2025 年9月期より DX サービスを担当しております。それまでは、営業の本部長を務めておりました。これまでの営業の実績を踏まえて、DX 推進、そして、日本の DX の後押しを進めたいと思っておりますので、よろしくお願いいたします。

(庭本)社外取締役の立場から、選任いただいた場合には、取締役会の客観性、透明性の確保と多様な視点からの議論に貢献できるように努めてまいりたいと思います。よろしくお願いいたします。

(羽原)2025 年9月期より社外取締役を務めさせていただいております。バックグラウンドは公認会計士、また、グロース市場に上場している株式会社 GENDA で CSO も務めております。そうした立場からの知見を活かし、企業価値の向上に邁進してまいりたいと思います。どうぞよろしくお願いいたします。

(由利)私はこれまで一貫して IT サービス領域の事業、経営に携わってまいりました。これから IT、デジタル、AI を活用して事業を拡大していくということでございますので、その分野で貢献できれば思っておりますので、よろしくお願いいたします。

質問2:サステナビリティのなかでも重要な人権問題について、拉致問題に取り組んではどうでしょうか。

回答2:(舟橋)拉致問題は重大な問題、重大な人権侵害であると認識しています。事業でどのように取り組むかは収益性の観点からすぐには難しいが、今後検討していきたいと思います。

質問3:今後も株主総会を午後に開催していただきたい。また、オンライン参加者に対しても、事前質問を受け付けていただきたい。決算説明会の Q&A をもっとタイムリーに載せたらどうか。説明会動画を限定公開ではなく、IR チャンネルなどを作り、そこに掲載したらどうか。

回答3:(舟橋)ご提案をいただきました開催時間、事前質問の件、決算説明会の Q&A テキスト、説明動画

の件については、貴重なご意見として頂戴いたします。できることは、対応させていただきます。

質問4: 現在の株価についてどう考えていますか。

回答4: (舟橋)

(現在の株価は非常に残念)

現在の株価はPER17倍程度となっており、当社の成長性に比べると非常に残念だと感じています。私のバックボーンは金融業ですので、マーケットについても多少の知識はございます。まず、現状PBR1倍割れ銘柄、AIのインフラ、米国のGAFAなどに資金が流れている状況で、我々のような国内サービス業セクターは厳しい株価になっている状況です。

(海外投資家が当社の教育ニーズはAIによってなくなると不安～なくなる)

加えて、海外の機関投資家のみなさまは、当社が提供する教育サービスニーズがAIによってなくなるのではないかと懸念されています。私の考えてとしましては、当社の教育は学校教育とは異なり、知識を提供するものではなく、「人の行動をどのように変えるのか」つまり「行動変容」が主題です。よって、当社の教育ニーズはなくなりません。その点を海外の投資家のみなさまにアピールするため、25年9月期通期決算説明資料P.19～20では明示し、IR面談で説明しています。

<https://www.insource.co.jp/resource/pdf/ir/25110407.pdf>

(当社はデジタル企業でありサービス開発企業である)

当社は、創業当初から社会人教育をデジタル化した「デジタル企業」です。そのため、これまで高い利益率を維持してきました。また、サービスコンテンツの開発企業で、時代にマッチしたサービスを作り続けてきました。現在は、コンテンツ開発で培った文書力を活かし、生成AIに関する新しいアプリケーションや新しい教育コンテンツを続々展開しています。

(海外投資家比率は上昇)

この状況を海外の機関投資家のみなさまに粘り強く説明させていただいています。その結果、海外の株主比率は向上しています。また、応援していただいている機関投資家様からは、「株価はランダムウォーク」というご意見もいただいています。

(AI人材に投資し、AI関連教育サービスをビジネスチャンスとする)

当社としては粘り強く業績を上げていく考えでございます。また、26年9月期は積極的に投資し、AI人材を採用し27年9月期、28年9月期に大きく成長していこうと考えています。

次に、生成AIが業績に与える影響についてご説明します。講師派遣型研修、公開講座については、プラスの影響が出ると考えています。25年9月期は、AIの使い方などを習得するDX関連研修やOA研修が好調でした。これらは利益率も高いため、新しいツールが出ると、当社のビジネスチャンスになります。

<https://www.insource.co.jp/new-service-lineup/ai-ojt-plaform.html>

(eラーニングコンテンツの開発と販売戦略を見直す)

一方で、eラーニング(動画販売)における簡単な知識付与型コンテンツについては、売上が減少したことから、生成AIの影響を受けたといえます。それに対しては新しいeラーニングコンテンツの開発、販売戦略の見直しを行い挽回してまいります。

(AI関連サービスを拡充し、株価を伸ばす)

さらに、今後ITサービスや生成AI関連の新サービスをリリースいたします。AIを使った新サービスを拡充することで、国内外の株主さま、投資家のみなさまのご懸念を払しょくし、株価を伸ばしていく所存です。

(高い配当を継続し、長期保有を促していく)

最後に、配当については、DOE(株主資本配当率)18%としておりますので、高い配当で長期保有をしていただきたいと考えています。

質問5: 全力 Q&A をもっと充実させてほしい。プレスリリースや KPI をはじめとした定量情報は多く開示されているが、社長が考える成長戦略や最新の取り組みなどの定性情報を載せて、充実させてほしい。

回答5: (舟橋) 貴重なご意見ありがとうございます。おっしゃるとおりですので、全力 Q&A も含めて、今後の成長戦略や最新の取り組みを、アピールしてまいります。

質問6: 庭本さんと織立さんそれぞれの具体的な海外業務経験を伺いたい。

回答6: (織立) インドネシアの株式市場において、日本証券金融が出資をして証券金融会社を設立しました。株式市場の流動性向上や個人投資家の育成などに貢献しました。

(庭本) 日本における総合エレクトロン企業において、人事マネジメントに関して携わった経験があります。主に東南アジアですが、ローカルの人材マネジメントに関わった経験がございます。また、国際学会のオーガナイザー、チェアマンとして多数活動しています。

質問7: 社旗と国旗を掲揚されたらどうか。また、使う AI によっては、社外に情報が流出にするリスクがあるのではないかと。セキュリティ面はどのようにしているか。

回答7: (舟橋) 社旗と国旗掲揚について参考にさせていただきます。

(情報セキュリティ体制を徹底。AI で出力した結果は従業員が必ず確認)

AI が出力する情報はネットの情報から引用するため、不十分、不正確であることが多いです。当社で AI を使う際は、当社内部の情報が外部に流出しない設定を徹底して作っています。また、当社がコンテンツを作成する際、また、コンサルティング資料分析をする際、AI の分析した結果や出力した結果を鵜呑みにせず、従業員が最終確認を行っていますので、ご安心ください。

加えて、当社は多様な AI を使用しており、AI 同士でケーススタディの内容を評価させ、より正しく、より難しい出力ができるような機能も導入しています。

質問8: 来年上場 10 周年、再来年は設立 25 周年になるが、今後の抱負をお聞かせください。

回答8: (舟橋) これまで当社は教育サービスで業績を伸ばし、今後もその事業が中心になります。

(生成 AI 時代にコンサルティングサービスを強化)

さらなる業績向上のために、教育にとどまることはなく、コンサルティングサービスも伸ばしていきたいと考えています。生成 AI が多様な業務の代替になることや生成 AI によって個人の生産性が上がるということは分かっていますが、個人スキル向上だけでは組織の大きな変革には対応できません。当社は AI 時代にコンサルティングサービスを提供することで、組織における資源の再配分をお手伝いしたいと考えています。つまり、インソースが社会変革の一部機能になることを目指しています。

(積極的な投資と挑戦～まずは内部資源活用から)

そのために今後 10 年は積極的な投資と挑戦を続けて、変革していきたいと考えています。M&A も検討しますが、現在当社は採用もうまくいき、従業員も増えていますのでまずは内部資源を活用して、大きく成長するための挑戦をします。

(社会課題の解決にも挑戦～エッセンシャルワーカー支援、引きこもりのお子さんの家庭支援)

また、教育テーマを深めることにも取り組んでいきたいと考えています。例えば、エッセンシャルワーカーの人材不足や熟練の労働者が減少しているといった社会課題を改善するお手伝いです。

さらに、引きこもりのお子さんがいらっしゃるご家庭の支援なども検討しています。このように、社会課題は様々ありますが、自分たちにできる限りの課題解決をしたいと考えています。業績も重視しながら、社会の変化に早く対応し、レバレッジのきく分野に斬新な手法で社会課題に挑んでまいります。

質問9: 適切な株価はいくらだと考えていますか。

回答9: (藤本) フェアディスクロージャーの観点から具体的な数字はご容赦ください。インサイダー取引にあたるような情報は長く持たず、速やかに開示しています。

質問10:なぜ今 AI 開発分野に参入するのですか。日々AI が進化しているなかで、開発した商品が陳腐化してしまうリスクはないのでしょうか。

回答10:

(舟橋)

(コンテンツ開発力の強みを活かしてAIアプリケーションを開発)

今、開発しないとずっと使う側になってしまうというのがありますが、現在当社はコンテンツ開発の強みを活かしてサービスを開発し、市場に参入しています。特に、「AI-OJT」については、様々な AI を組み合わせている、かつ、当社のケーススタディ作成ノウハウが搭載されていますので、短期的には参入障壁は高いと考えています。当社は現在、140 名以上のコンテンツ開発者が日々ケーススタディを作成しており、そのノウハウはシステム設計にも活かされています。

<https://www.insource.co.jp/new-service-lineup/ai-ojt-plaform.html>

(AIサービス開発ノウハウで教育コンテンツを開発～金を掘りに行くより、掘り方を教える)

また、提案書作成エージェントはサービスの提供ではなく、プロンプトを組み合わせて開発するノウハウを教育で提供することを想定しています。つまり、当社は金を掘りに行くのではなく、金の掘り方を教える方針です。

(AI活用基盤の提供コンサル、教育も実施)

これまでシステム開発はユーザーインターフェイス、データベース、アウトプットを開発しなければいけませんでした。生成 AI はユーザーインターフェイスが既にあり、データベースはベクトルデータベースで問題ないため、アウトプットのみを開発すれば完結します。

しかし、多くの組織はデータがそろっていない、あるいは、多様なデータが活用できることが知られていないケースが多いです。そのため、当社がAI活用基盤データベースを作り方の教育提供やコンサルティングでの支援をしたいと考えています。

<https://www.insource.co.jp/new-service-lineup/ai-platform-support.html>

(生成AIの進化に負けない事業展開を志向)

SaaS や単純な事業領域では生成 AI による代替可能性はありますが、当社は生成 AI に負けない事業展開を志向しています。

以上