2026年11月9日
株式会社インソース

2026年9月期 通期 決算説明会 質疑応答

日時：2026年11月5日（木）15：30－16：30
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CFO 藤本茂夫

決算説明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。回答はすべて代表取締役の舟橋が行いました。

質問1： 大企業向けのAI研修が弱いということでしたが、大企業のAI研修内製化が進んでいるというような問題が起こっているのでしょうか。内製化によってAI研修外注の需要が落ちているのでしょうか。
回答1： 大企業各社ともに基礎AI研修はほぼ実施済みであり、後は現場での活用待ちという段階になっています。生成AIを存分に活用するのには深い知識が必要です。しかし、徹底して取り組む企業は少なく、新たに大型AI研修案件は獲得しにくくなっています。Excelと同様に、従業員がひとまず使える状態になったという段階で現在は満足しています。逆に言えば、Excel研修のように、今後も応用編などが継続して売上を見込めるジャンルになったことだと思います。

質問2： 労務系のSaaSなども教育のサービスを展開していますが、そのようなビジネスとの競合は激しくなっているのでしょうか。他のSaaSの攻勢によって大企業案件の獲得で負けているということはないでしょうか。
回答2： 研修・教育コンテンツという観点で言えば、インソースには他のSaaSでは追随できないインソースは教育に圧倒的な強みを持っており、負けているとは思いません。SaaS各社からコンテンツを求め、当社に提携打診が多数ある状況です。各社ともに得意分野があるので、幅広く提携していきたいと考えています。

質問3： 今回の中計は確実に達成したいということだが、10月のKPIは低調で難しそうに見えます。今後どのように達成していくのか計画を聞かせてください。
回答3： 確かに、10月の公開講座は期待ほど伸びてはいません。1Qは何とか業績を伸ばし、2Qで加速させ、3Qで大きな数字にし、目標達成していきたいと考えています。収益重視の新制度で営業担当者へのインセンティブが効果を発揮するのが3Q以降となる見込みのため、3Q以降にスピードアップしていくと考えています。

質問4： 収益重視の体制に変えていく中で、社内の反発や離職率の増加はないでしょうか。
回答4： これまでの報酬制度は年功序列的だったところに、インセンティブ制度を導入することを若手は歓迎していると受け止めています。ここ1，2年で採用数を増やしましたが、収益に繋げることができていませんでした。現在、人員数も適正化されつつあると考えています。今後、一人ひとりへの教育も強化し、収益・成果を上げられる人材を応援する体制を整えていきます。

質問5： 公開講座事業に関して、1開催あたりの平均受講者人数を10人にしたいということでしたが、今後達成できるのでしょうか。
回答5： 26年9月期は開催数を増やし過ぎ利益を圧迫しました。現在もやや設定数が過剰であり、適正化を進めている段階です。まずは、開催数の適正化を進め、受講者の増加に応じて開催数を拡大する方針に変えています。今期は1万9千回しか開催しないという制限もかけ、公開講座についてはコスト目標も設定しています。

質問6： 収益を重視しすぎて開催数を抑えすぎていたために開催数を増やす方針にしたと、以前伺ったと思いますが、方針を元に戻すということでしょうか。
回答6： 以前の反省を踏まえ開催数を増やしたのですが、今回はそれが過剰となってしまいました。今期は適正化を図るつもりです。

質問7： 講師派遣については前年比で売上が下がるという見通しでしょうか。
回答7： 講師派遣は、単価の高いものしかやらないという訳ではありません。値上げと生産性の向上を図ります。これまではお客さまの要望に合わせ、当社にとっては採算性が低く、お客様にとっては割高の講師派遣型研修を実施する事が多くありました。しかし、今後は、お客様にとって公開講座の利用がリーズナブルで利便性が高い場合は公開講座をおすすめする事を増やしていく方針です。その結果、講師派遣、公開講座両方の収益性が向上すると考えています。

質問8： 27年9月期は36円配当ということですが、背景を伺ってもよろしいでしょうか。
回答8： DOE18%で計算すると36円の配当となりました。資本の増加により、配当が増える想定をしています。

以　上