

株式会社インソース

# 26年9月期 第3四半期 連結業績説明資料

---

2026年7月21日（火）

AI活用を1億人に



- 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

## エグゼクティブサマリー

P.4

決算ハイライト 26年9月期第3四半期連結業績

26年9月期下期 業績向上策の3Q進捗状況

26年9月期4Q～27年9月期に向けた業績向上策

株主還元方針と資本政策

## 26年9月期第3四半期 連結業績

P.10

参考資料① インソースの生成AI戦略

P.23

参考資料② 会社概要とインソースの特徴

P.29

参考資料③ 中期経営計画「Road to Next 2028」

P.36

参考資料④ 人的資本とESG活動について

P.38

2026年9月期 第3四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7月21日（火）21時（日本時間）より可能

[https://www.insource.co.jp/ir/ir\\_library.html#presentationMaterial](https://www.insource.co.jp/ir/ir_library.html#presentationMaterial)

- 3Qの売上高は前年同期比381百万円(10.5%)増、営業利益は同148百万円(11.0%)増
- 3Q累計の売上高は前年同期比945百万円(8.9%)増、営業利益は同156百万円(3.7%)増
- 通期予想に対する進捗率は、売上高が72.4%、営業利益が69.7%
- 上場10周年を記念し、1株当たり5.5円の記念配当を実施、当期末配当(予想)は35.0円

## 3Q実績

(単位：百万円)

| 売上高        | 売上総利益     | 営業利益       | 当期純利益      |
|------------|-----------|------------|------------|
| 3,998      | 2,980     | 1,497      | 1,050      |
| YoY +10.5% | YoY +9.5% | YoY +11.0% | YoY +12.9% |

## 1-3Q累計実績

(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 (予想)                     |
|-----------|-----------|-----------|-----------|--------------------------------|
| 11,582    | 8,838     | 4,448     | 3,077     | 35.0円                          |
| YoY +8.9% | YoY +8.2% | YoY +3.7% | YoY +6.2% | (普通配当29.5円)<br>(記念配当5.5円)      |
|           |           |           |           | YoY +10.0円<br>(記念配当除くYoY+4.5円) |

## ■ 全体

### 3Q

- 売上高は、講師派遣型研修事業と公開講座事業の売上増が寄与し、前年同期比381百万円（10.5%）増の3,998百万円。講師派遣型研修事業、公開講座事業、動画・eラーニング販売事業において、価格改定の効果が2Qから継続
- 営業利益は、売上高の増加および販管費増の抑制効果により、前年同期比148百万円（11.0%）増の1,497百万円
- 販管費は、2Qからの施策である中途社員の厳選採用および、生成AI活用による生産性向上と人員配置の最適化により総人件費の伸びが抑制され、前年同期比109百万円（8.0%）増の1,483百万円

### 1-3Q

- 売上高は、前年同期比945百万円（8.9%）増の11,582百万円、通期予想進捗率72.4%
- 営業利益は、前年同期比156百万円（3.7%増）の4,448百万円、通期予想進捗率69.7%  
営業利益の前年同期比は、1Qに▲58百万円、2Qに+66百万円、3Qに+148百万円と回復傾向
- 販管費は、前期後半の採用増による人件費の増加により、前年同期比510百万円（13.2%）増の4,389百万円、通期予想進捗率73.6%

## ■ 事業別

### 3Q

- ・ 講師派遣型研修事業の売上高は、前年同期比233百万円（12.2%）増の2,151百万円  
DX関連研修比率向上や公共の大型案件獲得等が寄与し、1社当たり単価は前年同期比14.4千円増
- ・ 公開講座事業の売上高は、前年同期比83百万円（8.2%）増の1,101百万円  
平均単価は前年同期比7.3%上昇。受講者数は、来場型は同14.2%増と好調に推移する一方、オンラインは同11.2%減
- ・ ITサービス事業の売上高は、前年同期比45百万円（12.9%）増の403百万円  
Leafの有料利用組織数が919組織、アクティブユーザー数が540万人を超え、リカーリング売上が堅調に増加
- ・ その他事業の売上高は、前年同期比18百万円（5.7%）増の341百万円  
高収益の動画eラン事業の売上増により、売上総利益が前年同期比15.5%増加

### 1-3Q

- ・ 講師派遣型研修事業の売上高は、前年同期比543百万円（10.8%）増の5,576百万円
- ・ 公開講座事業の売上高は、前年同期比217百万円（8.4%）増の2,812百万円
- ・ ITサービス事業の売上高は、前年同期比69百万円（4.8%）増の1,519百万円
- ・ その他事業の売上高は、前年同期比115百万円（7.4%）増の1,673百万円

## ■ 営業体制増強

- 全営業部門が大企業取引を獲得する体制に変更  
⇒EB既存先の深耕を実施、1社当たり売上高は1Hの前年同期比6.3%減に対し、3Qは同0.4%増で回復傾向
- AIエージェント、AIアプリケーションなど生成AI関連サービスの販売を強化  
⇒生成AI関連研修の3Q売上高前年同期比は2.7倍で成長スピードが加速、併売強化により関連サービスを提案中

## ■ 提案金額増加

- 「AI-Plants」活用による活動量の増加、クロージングの強化  
⇒提案金額は前年同期比69%増加。提案金額増に伴い成約額も増加

## ■ 価格改定

- 講師派遣型研修事業、公開講座事業、動画・eラーニング事業における価格改定  
⇒平均単価が講師派遣型研修で14.4千円、公開講座で1.7千円、買い切り動画販売で14千円上昇

## ■ 広告宣伝

- 25年10月から実施中の交通広告を26年6月から拡大  
⇒3Qの間合せ数は1,673件で前年同期比4.4%増、6月単月では同20.2%増

## ■ 販管費削減

- 26年4月以降、グループ全体で665名がAIエージェント研修を受講、各部署で実務への組み込みを開始  
⇒メール作成や販促業務等で省力化、3Qの総人件費は前年同期比4.8%増に抑制（1Hは同16.2%増）

**EBセグメントとAI関連サービスを重点的に強化するとともに、グループ全体の収益性向上に向け、経営管理方法や人員配置を変更**

## ■ 全事業で顧客提供価値のバリューチェーン全体の課題を明確にし、一つ一つ改善し克服へ

- ・ サービス・商材別に、顧客のニーズ発生から継続利用までのプロセスの課題を洗い出し、改善（例：顧客が社内で購買決定しやすい情報提供、容易に申込めるWeb導線、研修受講後のフォロー）
- ・ バリューチェーンを継続的に見直す組織と人員を設置し大胆に改善を実施
- ・ 特に公開講座や動画については柔軟な価格設定を実施し、利用者数の増加と単価アップの両立

## ■ EBセグメント売上向上に向けた体制強化を継続

- ・ グループ会社を含めてコンサルティング部門の人員を増強し、中型、大型案件の獲得を強化
- ・ 全営業部門が大企業取引を獲得する体制に変更

## ■ AI関連を中心にストック型ビジネス強化 ～新サービス「AI BOAT」等のAIアプリ重点販売

- ・ 新サービス「AI BOAT（社内教育自動化ツール）」を26年7月提供開始。4Q以降の重点商材に位置付け、顧客組織内教育のインフラとして展開
- ・ 生成AI機能付き「Leaf」を、エッセンシャルワーカーを重点ターゲットとして販促強化
- ・ 事故防止に向けた教育プラットフォーム「AI-OJT」を利用しやすい新価格プランで提供
- ・ 生成AI活用プラットフォーム「vNext」も提供し、セキュアな環境での生成AI活用促進を支援

## ■ 事業全体の効率化推進による利益額、利益率の改善

- ・ 事業部門、グループ会社ごとの採算管理の仕組みを強化
- ・ 生成AI活用による生産性向上を踏まえ、グループ全体で採用と人員配置を最適化
- ・ 不採算事業は段階的に縮小

## ■ 資本政策と株主還元方針

- 株主の皆様に対する安定的な利益還元の観点、および資本効率向上の観点から、株主還元を重要な経営課題と捉え、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
- 将来の成長に向けた投資を最優先としつつ、資本の効率性を総合的に勘案し、余剰キャッシュについては、自社株買いを中心とした株主還元を機動的に検討・実施する方針

## ■ 自社株買いについて

- 26年9月期は、300万株（20億円）を上限とした自己株式の取得及び、400万株を上限とした消却を実施

## ■ 26年9月期配当について（記念配当の実施）

- 26年7月21日に上場10周年を迎えることに際し、株主の皆様への感謝の意を表し、2026年9月30日を基準日とする1株あたり5.5円の記念配当を実施（効力発生日：2026年12月21日）
- 26年9月期の期末配当金は、普通配当29.5円（予想）に5.5円の記念配当を加え、1株当たり35.0円を予想

## 26年9月期第3四半期 連結業績

---



# 連結損益計算書① 全体

|                | 25年9月期<br>3Q (実績) | 26年9月期<br>3Q (実績) | 前年同期比  |        | 25年9月期<br>1-3Q (実績) | 26年9月期<br>1-3Q (実績) | 前年同期比  |        | 26年9月期<br>通期予想 | 進捗率<br>(修正後) |
|----------------|-------------------|-------------------|--------|--------|---------------------|---------------------|--------|--------|----------------|--------------|
|                |                   |                   | 増減値    | 増減率    |                     |                     | 増減値    | 増減率    |                |              |
| 売上高            | 3,616             | 3,998             | +381   | +10.5% | 10,637              | 11,582              | +945   | +8.9%  | 16,000         | 72.4%        |
| 売上総利益          | 2,722             | 2,980             | +257   | +9.5%  | 8,171               | 8,838               | +667   | +8.2%  | 12,340         | 71.6%        |
| 売上総利益率         | 75.3%             | 74.5%             | ▲0.7pt | -      | 76.8%               | 76.3%               | ▲0.5pt | -      | 77.1%          | -            |
| 販管費            | 1,373             | 1,483             | +109   | +8.0%  | 3,879               | 4,389               | +510   | +13.2% | 5,960          | 73.6%        |
| 販管費率           | 38.0%             | 37.1%             | ▲0.9pt | -      | 36.5%               | 37.9%               | +1.4pt | -      | 37.2%          | -            |
| 総人件費※1         | 1,115             | 1,168             | +53    | +4.8%  | 3,121               | 3,499               | +378   | +12.1% | 4,750          | 73.7%        |
| オフィス関連費用<br>※2 | 43                | 46                | +3     | +8.4%  | 122                 | 137                 | +15    | +12.6% | 180            | 76.1%        |
| 事務・通信費         | 65                | 76                | +11    | +17.5% | 189                 | 213                 | +24    | +13.0% | 280            | 76.1%        |
| その他経費          | 149               | 190               | +41    | +27.8% | 446                 | 538                 | +92    | +20.6% | 750            | 71.7%        |
| 営業利益           | 1,349             | 1,497             | +148   | +11.0% | 4,291               | 4,448               | +156   | +3.7%  | 6,380          | 69.7%        |
| 営業利益率          | 37.3%             | 37.4%             | +0.1pt | -      | 40.4%               | 38.4%               | ▲1.9pt | -      | 39.9%          | -            |
| 経常利益           | 1,349             | 1,529             | +180   | +13.4% | 4,306               | 4,502               | +196   | +4.6%  | 6,430          | 70.0%        |
| 当期純利益          | 930               | 1,050             | +119   | +12.9% | 2,897               | 3,077               | +180   | +6.2%  | 4,400          | 69.9%        |

※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3QのRSは33百万円 (前年比+17.5%) 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

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。

# 連結損益計算書② 事業別 売上高・売上総利益

|                        |                        | 25年9月期<br>3Q<br>(実績) | 26年9月期<br>3Q<br>(実績) | 前年同期比  |        | 25年9月期<br>1-3Q<br>(実績) | 26年9月期<br>1-3Q<br>(実績) | 前年同期比  |        | 26年9月期<br>通期予想 | 進捗率<br>(修正後) |
|------------------------|------------------------|----------------------|----------------------|--------|--------|------------------------|------------------------|--------|--------|----------------|--------------|
|                        |                        |                      |                      | 増減値    | 増減率    |                        |                        | 増減値    | 増減率    |                |              |
| 講師派遣型<br>研修事業          | 売上高<br>単位：百万円          | 1,917                | 2,151                | +233   | +12.2% | 5,033                  | 5,576                  | +543   | +10.8% | 7,730          | 72.1%        |
|                        | 売上総利益<br>単位：百万円        | 1,481                | 1,651                | +170   | +11.5% | 3,957                  | 4,358                  | +401   | +10.1% | 6,140          | 71.0%        |
|                        | 売上総利益率                 | 77.2%                | 76.8%                | ▲0.5pt | -      | 78.6%                  | 78.2%                  | ▲0.5pt | -      | 79.4%          | -            |
| 1-3Q<br>売上構成比<br>48.1% | 実施回数<br>単位：回           | 6,728                | 7,184                | +456   | +6.8%  | 18,029                 | 18,954                 | +925   | +5.1%  | -              | -            |
|                        | オンライン比率                | 11.4%                | 11.0%                | ▲0.4pt | -      | 16.3%                  | 15.6%                  | ▲0.8pt | -      | -              | -            |
|                        | DX関連研修                 | 598                  | 734                  | +136   | +22.7% | 1,623                  | 1,894                  | +271   | +16.7% | -              | -            |
|                        | 平均単価<br>単位：千円          | 285.0                | 299.4                | +14.4  | +5.1%  | 279.1                  | 294.2                  | +15.0  | +5.4%  | -              | -            |
|                        |                        |                      |                      |        |        |                        |                        |        |        |                |              |
| 公開講座<br>事業             | 売上高<br>単位：百万円          | 1,018                | 1,101                | +83    | +8.2%  | 2,595                  | 2,812                  | +217   | +8.4%  | 4,040          | 69.6%        |
|                        | 売上総利益<br>単位：百万円        | 764                  | 789                  | +25    | +3.3%  | 1,942                  | 2,023                  | +81    | +4.2%  | 2,920          | 69.3%        |
|                        | 売上総利益率                 | 75.0%                | 71.7%                | ▲3.4pt | -      | 74.8%                  | 72.0%                  | ▲2.9pt | -      | 72.3%          | -            |
| 1-3Q<br>売上構成比<br>24.3% | 受講者人数<br>単位：人          | 42,541               | 42,878               | +337   | +0.8%  | 114,797                | 119,303                | +4,506 | +3.9%  | -              | -            |
|                        | オンライン比率                | 52.7%                | 46.5%                | ▲6.3pt | -      | 61.2%                  | 56.4%                  | ▲4.8pt | -      | -              | -            |
|                        | DX関連研修                 | 5,575                | 6,327                | +752   | +13.5% | 15,258                 | 19,043                 | +3,785 | +24.8% | -              | -            |
|                        | 実施回数<br>単位：回           | 3,683                | 4,490                | +807   | +21.9% | 11,371                 | 13,123                 | +1,752 | +15.4% | -              | -            |
|                        | 1開催当たり<br>受講者数<br>単位：人 | 11.6                 | 9.5                  | ▲2.0   | ▲17.3% | 10.1                   | 9.1                    | ▲1.0   | ▲9.9%  | -              | -            |
|                        | 平均単価<br>単位：千円          | 23.9                 | 25.7                 | +1.7   | +7.3%  | 22.6                   | 23.5                   | +1.0   | +4.3%  | -              | -            |

※ 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. 無断複製、転載、転売、生成AIへの投入は固く禁じます。

# 連結損益計算書② 事業別 売上高・売上総利益

単位 (百万円)

|                                                    |                      | 25年9月期<br>3Q<br>(実績) | 26年9月期<br>3Q<br>(実績) | 前年同期比  |         | 25年9月期<br>1-3Q<br>(実績) | 26年9月期<br>1-3Q<br>(実績) | 前年同期比  |        | 26年9月期<br>通期予想                                                                                                                                                | 進捗率<br>(修正後) |
|----------------------------------------------------|----------------------|----------------------|----------------------|--------|---------|------------------------|------------------------|--------|--------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------|
|                                                    |                      |                      |                      | 増減値    | 増減率     |                        |                        | 増減値    | 増減率    |                                                                                                                                                               |              |
| ITサービス<br>事業                                       | 売上高                  | 357                  | 403                  | +45    | +12.9%  | 1,450                  | 1,519                  | +69    | +4.8%  | 2,010                                                                                                                                                         | 75.6%        |
|                                                    | 売上総利益                | 262                  | 290                  | +28    | +10.9%  | 1,123                  | 1,134                  | +11    | +1.0%  | 1,500                                                                                                                                                         | 75.6%        |
| 1-3Q<br>売上構成比<br>13.1%<br><br>(26年9月期<br>1H 14.7%) | 売上総利益率               | 73.5%                | 72.2%                | ▲1.3pt | -       | 77.5%                  | 74.7%                  | ▲2.8pt | -      | 74.6%                                                                                                                                                         | -            |
|                                                    | Leafリカーリング<br>(月額収入) | 329                  | 356                  | +27    | +8.5%   | 919                    | 1,043                  | +123   | +13.5% | <div>【参考】</div> <div>「Leaf」1組織当たり<br/>月額売上<br/>130千円 (26年9月期3Q)</div> <div>「Leaf」LTV (売上ベース)<br/>6,690千円 (累計)</div> <div>「Leaf」解約率<br/>約2% (25年9月期 年平均)</div> |              |
|                                                    | Leafカスタマイズ売上         | 30                   | 44                   | +13    | +42.6%  | 284                    | 228                    | ▲56    | ▲20.0% |                                                                                                                                                               |              |
|                                                    | ストレスチェック             | 1                    | 2                    | +0     | +49.7%  | 252                    | 247                    | ▲4     | ▲1.7%  |                                                                                                                                                               |              |
|                                                    | Leaf有料利用組織<br>単位: 組織 | 834                  | 919                  | +85    | +10.2%  | 834                    | 919                    | +85    | +10.2% |                                                                                                                                                               |              |
| その他事業                                              | アクティブユーザー<br>単位: 千人  | 4,585                | 5,469                | +884   | +19.3%  | 4,585                  | 5,469                  | +884   | +19.3% |                                                                                                                                                               |              |
|                                                    | 売上高                  | 323                  | 341                  | +18    | +5.7%   | 1,557                  | 1,673                  | +115   | +7.4%  | 2,220                                                                                                                                                         | 76.0%        |
|                                                    | 売上総利益                | 214                  | 248                  | +33    | +15.5%  | 1,147                  | 1,320                  | +172   | +15.1% | 1,780                                                                                                                                                         | 74.2%        |
|                                                    | 売上総利益率               | 66.5%                | 72.6%                | +6.1pt | -       | 73.7%                  | 78.9%                  | +5.2pt | -      | 80.2%                                                                                                                                                         | -            |
|                                                    | 動画販売                 | 86                   | 78                   | ▲8     | ▲9.2%   | 491                    | 538                    | +47    | +9.6%  | -                                                                                                                                                             | -            |
|                                                    | 映像制作ソリューション          | 28                   | 48                   | +20    | +71.5%  | 146                    | 199                    | +53    | +36.3% | -                                                                                                                                                             | -            |
|                                                    | 動画レンタル               | 11                   | 12                   | +1     | +10.9%  | 37                     | 38                     | +1     | +4.6%  | -                                                                                                                                                             | -            |
|                                                    | クラウド型<br>eランSTUDIO   | 47                   | 42                   | ▲4     | ▲10.2%  | 142                    | 133                    | ▲9     | ▲6.5%  | -                                                                                                                                                             | -            |
|                                                    | コンサル・<br>アセスメント      | 81                   | 75                   | ▲6     | ▲7.9%   | 204                    | 213                    | +8     | +4.4%  | -                                                                                                                                                             | -            |
|                                                    | オンラインセミナー代行          | 50                   | 47                   | ▲2     | ▲5.2%   | 149                    | 123                    | ▲25    | ▲16.9% | -                                                                                                                                                             | -            |
| 1-3Q<br>売上構成比<br>14.5%<br><br>(26年9月期<br>1H 17.6%) | 地方創生サービス             | 0                    | 0                    | +0     | +700.0% | 103                    | 114                    | +11    | +10.8% | -                                                                                                                                                             | -            |
|                                                    | Webマーケティング           | 45                   | 11                   | ▲34    | ▲75.6%  | 158                    | 174                    | +16    | +10.5% | -                                                                                                                                                             | -            |

※ 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. 無断複製、転載、転売、生成AIへの投入は固く禁じます。

# サービスドメイン別業績

| 主要ドメイン                                                                            | 25年9月期<br>3Q<br>(実績) | 26年9月期<br>3Q<br>(実績) | 前年同期比 |        | 25年9月期<br>1-3Q<br>(実績) | 26年9月期<br>1-3Q<br>(実績) | 前年同期比 |        | 通期予想  | 予算<br>進捗率 | 26年9月期<br>1-3Q<br>売上<br>構成比 | 売上<br>構成比<br>予算 |
|-----------------------------------------------------------------------------------|----------------------|----------------------|-------|--------|------------------------|------------------------|-------|--------|-------|-----------|-----------------------------|-----------------|
|                                                                                   |                      |                      | 増減値   | 増減率    |                        |                        | 増減値   | 増減率    |       |           |                             |                 |
| <b>人事部門支援</b><br>Leafシリーズ、研修運営代行<br>評価制度コンサル、官公庁一括                                | 645                  | 702                  | +57   | +8.9%  | 1,935                  | 2,191                  | +256  | +13.2% | 3,000 | 73%       | 18.9%                       | 19%             |
| <b>階層別教育</b><br>階層別研修、階層別テスト<br>研修体系構築コンサル                                        | 455                  | 480                  | +25   | +5.6%  | 1,570                  | 1,605                  | +34   | +2.2%  | 2,450 | 66%       | 13.9%                       | 16%             |
| <b>DXサービス</b><br>DX関連研修、DX推進コンサル<br>DXアセスメント<br>生成AI活用コンサル                        | 420                  | 535                  | +114  | +27.2% | 1,258                  | 1,560                  | +301  | +24.0% | 2,400 | 65%       | 13.5%                       | 14%             |
| <b>ビジネススキル</b><br>ビジネススキル関連研修<br>ワークショップ、マニュアル作成<br>コンサル、オンライン通信教育                | 245                  | 239                  | ▲6    | ▲2.6%  | 978                    | 1,049                  | +70   | +7.2%  | 1,390 | 75%       | 9.1%                        | 8%              |
| <b>部下指導・離職防止</b><br>部下指導関連研修、キャリアデザ<br>イン研修、エンゲージメント調査<br>ワークショップ<br>面談代行・個別コーチング | 214                  | 220                  | +5    | +2.7%  | 745                    | 766                    | +21   | +2.8%  | 1,000 | 77%       | 6.6%                        | 7%              |
| <b>コミュニケーション</b><br>コミュニケーション関連研修<br>ワークショップ、CS調査                                 | 190                  | 167                  | ▲23   | ▲12.4% | 795                    | 754                    | ▲40   | ▲5.1%  | 1,000 | 75%       | 6.5%                        | 7%              |
| <b>採用・新人教育</b><br>新人研修、giraffe、文書添削<br>新人8大スキルアセスメント<br>インターンバス                   | 1,031                | 1,158                | +126  | +12.3% | 1,283                  | 1,409                  | +125  | +9.8%  | 1,900 | 74%       | 12.2%                       | 11%             |
| <b>その他（9ドメイン）※</b>                                                                | 413                  | 494                  | +81   | +19.6% | 2,069                  | 2,244                  | +175  | +8.5%  | 2,860 | 78%       | 19.4%                       | 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

in

source

| E B（エンタープライズビジネス）<br>MM（ミッドマーケットビジネス）<br>G B（グロウビジネス） |                 | 25年9月期<br>3Q<br>（実績） | 26年9月期<br>3Q<br>（実績） | 前年比  |        | 25年9月期<br>1-3Q<br>（実績） | 26年9月期<br>1-3Q<br>（実績） | 前年比  |        |
|-------------------------------------------------------|-----------------|----------------------|----------------------|------|--------|------------------------|------------------------|------|--------|
|                                                       |                 |                      |                      | 増減値  | 増減率    |                        |                        | 増減値  | 増減率    |
| 全セグメント<br>合計                                          | 顧客当たりの平均売上高（千円） | 510                  | 553                  | +43  | +8.4%  | 874                    | 919                    | +44  | +5.1%  |
|                                                       | 顧客数（組織）         | 7,081                | 7,219                | +138 | +1.9%  | 12,157                 | 12,594                 | +437 | +3.6%  |
|                                                       | 売上（百万円）         | 3,616                | 3,998                | +381 | +10.5% | 10,637                 | 11,582                 | +945 | +8.9%  |
| E B<br>26年9月期1-3Q<br>構成比 24.7%                        | 顧客当たりの平均売上高（千円） | 1,444                | 1,450                | +6   | 0.4%   | 3,123                  | 2,918                  | ▲204 | ▲6.6%  |
|                                                       | 顧客数（組織）         | 620                  | 619                  | ▲1   | ▲0.2%  | 921                    | 982                    | +61  | +6.6%  |
|                                                       | 売上（百万円）         | 895                  | 897                  | +2   | +0.3%  | 2,876                  | 2,866                  | ▲10  | ▲0.4%  |
| MM<br>26年9月期1-3Q<br>構成比 34.6%                         | 顧客当たりの平均売上高（千円） | 605                  | 675                  | +69  | +11.5% | 1,041                  | 1,109                  | +67  | +6.5%  |
|                                                       | 顧客数（組織）         | 2,164                | 2,227                | +63  | +2.9%  | 3,468                  | 3,616                  | +148 | +4.3%  |
|                                                       | 売上（百万円）         | 1,309                | 1,503                | +193 | +14.8% | 3,613                  | 4,012                  | +399 | +11.1% |
| G B<br>26年9月期1-3Q<br>構成比 20.8%                        | 顧客当たりの平均売上高（千円） | 236                  | 256                  | +19  | +8.4%  | 359                    | 388                    | +29  | +8.1%  |
|                                                       | 顧客数（組織）         | 3,471                | 3,580                | +109 | +3.1%  | 5,965                  | 6,205                  | +240 | +4.0%  |
|                                                       | 売上（百万円）         | 820                  | 917                  | +97  | +11.9% | 2,143                  | 2,410                  | +267 | +12.5% |
| 公共<br>26年9月期1-3Q<br>構成比 19.8%                         | 顧客当たりの平均売上高（千円） | 716                  | 857                  | +141 | +19.7% | 1,111                  | 1,280                  | +168 | +15.2% |
|                                                       | 顧客数（組織）         | 826                  | 793                  | ▲33  | ▲4.0%  | 1,803                  | 1,791                  | ▲12  | ▲0.7%  |
|                                                       | 売上（百万円）         | 591                  | 679                  | +88  | +14.9% | 2,004                  | 2,293                  | +289 | +14.4% |
| 売上別顧客数<br>（組織）                                        | 10百万円以上         | 28                   | 32                   | +4   | +14.3% | 110                    | 124                    | +14  | +12.7% |
|                                                       | 5百万円以上10百万円未満   | 55                   | 55                   | +0   | +0.0%  | 258                    | 271                    | +13  | +5.0%  |
|                                                       | 1百万円以上5百万円未満    | 705                  | 778                  | +73  | +10.4% | 1,878                  | 2,034                  | +156 | +8.3%  |
|                                                       | 100千円以上1百万円未満   | 3,546                | 3,696                | +150 | +4.2%  | 5,710                  | 5,960                  | +250 | +4.4%  |
| 営業一人あたり売上高（百万円）                                       |                 | 12.6                 | 13.0                 | +0.3 | +3.2%  | 37.9                   | 37.0                   | ▲0.9 | ▲2.6%  |
| 営業一人あたり営業利益（百万円）                                      |                 | 4.7                  | 4.8                  | +0.1 | +3.6%  | 15.3                   | 14.2                   | ▲1.1 | ▲7.3%  |
| 期末時点 営業人数（人）                                          |                 | 296                  | 320                  | +24  | +8.1%  | 296                    | 320                    | +24  | +8.1%  |

# 業種別業績（全事業合計）

|             | 25年9月期<br>3Q | 26年9月期<br>3Q | 前年比 |        | 構成比   | 25年9月期<br>1-3Q | 26年9月期<br>1-3Q | 前年比  |        | 構成比   |
|-------------|--------------|--------------|-----|--------|-------|----------------|----------------|------|--------|-------|
|             | 実績           | 実績           | 増減値 | 増減率    |       | 実績             | 実績             | 増減値  | 増減率    |       |
| 製造          | 907          | 955          | +47 | +5.3%  | 23.9% | 2,290          | 2,475          | +184 | +8.1%  | 21.4% |
| 官公庁関連       | 541          | 625          | +84 | +15.7% | 15.7% | 1,806          | 2,089          | +283 | +15.7% | 18.0% |
| 情報通信・ITサービス | 501          | 585          | +84 | +16.9% | 14.7% | 1,415          | 1,624          | +209 | +14.8% | 14.0% |
| 建築・不動産      | 372          | 431          | +58 | +15.8% | 10.8% | 1,006          | 1,091          | +85  | +8.4%  | 9.4%  |
| サービス        | 290          | 331          | +41 | +14.3% | 8.3%  | 879            | 936            | +57  | +6.5%  | 8.1%  |
| 流通・商社       | 193          | 228          | +34 | +17.7% | 5.7%  | 498            | 597            | +99  | +19.9% | 5.2%  |
| 金融          | 178          | 215          | +37 | +21.1% | 5.4%  | 687            | 641            | ▲46  | ▲6.8%  | 5.5%  |
| 医療・福祉       | 159          | 166          | +6  | +4.2%  | 4.2%  | 466            | 464            | ▲2   | ▲0.6%  | 4.0%  |
| 運輸・倉庫       | 160          | 163          | +2  | +1.6%  | 4.1%  | 471            | 518            | +46  | +9.8%  | 4.5%  |
| 教育・大学       | 159          | 143          | ▲16 | ▲10.2% | 3.6%  | 551            | 538            | ▲12  | ▲2.3%  | 4.7%  |
| 電力・ガス・水道    | 84           | 71           | ▲12 | ▲15.1% | 1.8%  | 307            | 302            | ▲4   | ▲1.6%  | 2.6%  |
| その他         | 67           | 78           | +11 | +17.0% | 2.0%  | 254            | 301            | +47  | +18.5% | 2.6%  |

# 連結貸借対照表（26年6月末）

## 連結貸借対照表

単位（百万円）

|          | 25年9月期 | 26年9月期<br>3Q末 | 前期末比   |        | コメント                               |
|----------|--------|---------------|--------|--------|------------------------------------|
|          |        |               | 増減値    | 増減率    |                                    |
| 流動資産     | 10,200 | 10,165        | ▲35    | ▲0.4%  | ・インソース宇都宮生成AI研究開発センター建設等により固定資産が増加 |
| うち現預金    | 8,191  | 8,218         | +27    | +0.3%  |                                    |
| 固定資産     | 5,948  | 6,441         | +493   | +8.3%  |                                    |
| 資産合計     | 16,149 | 16,606        | +457   | +2.8%  |                                    |
| 流動負債     | 3,592  | 3,001         | ▲591   | ▲16.5% | ・未払金、未払法人税等の減少により、流動負債が減少          |
| うち前受金※   | 1,097  | 1,269         | +172   | +15.7% |                                    |
| 固定負債     | 69     | 99            | +30    | +43.5% |                                    |
| 純資産      | 12,487 | 13,505        | +1,018 | +8.2%  |                                    |
| 負債・純資産合計 | 16,149 | 16,606        | +457   | +2.8%  |                                    |

## 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）

|              | 26年9月期<br>1Q | 26年9月期<br>1H末 | 26年9月期<br>3Q末 | コメント             |
|--------------|--------------|---------------|---------------|------------------|
| 前受金          | 1,055        | 1,070         | 1,269         | ・前受金は前年同期比51百万円増 |
| 前年同期比        | +170         | +99           | +51           |                  |
| 前年同期比<br>（%） | +19.2%       | +10.2%        | +4.2%         |                  |

## 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 | 26年3月末<br>時点 | 26年6月末<br>時点 | 増減値  |
|----------|--------------|--------------|------|
| 2026年9月末 | 311          | 206          | ▲105 |
| 2027年3月末 | -            | 431          | -    |

※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

※ 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

- 生成AI活用による業務効率化を加速し、期末人員数予想を期初目標から45名削減
- 26年4月は40名の新入社員が入社済。中途採用は必要人材を中心に実施

■連結従業員数推移（予想値修正）

|        |                |                |                   |                  | 単位（人）  |
|--------|----------------|----------------|-------------------|------------------|--------|
|        | 25年6月末<br>（実績） | 26年6月末<br>（実績） | 26年9月末<br>（修正後予想） | 26年9月末<br>（期初目標） | 修正前目標比 |
| 従業員数   | 733            | 788            | 770               | 815              | ▲45    |
| （前期末比） | （+49）          | （+33）          | （+15）             | （+60）            |        |

■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  
全従業員対象に「AIエージェント研修」実施中、26年7月10日時点で665名が受講済。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<br>（修正後） | 26年9月期<br>（修正前） | 修正後<br>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<br>（％） | +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活用を1億人へ 研修コンテンツを継続開発しつつ、コンサル・AI関連サービスをIP化・拡充

研修コンテンツ数 5,149種類／コンサルティング 7ジャンル／AI関連サービス 7種 | 教育 ▶ 伴走 ▶ 実装 ▶ 定着 の価値連鎖で商品化

研修コンテンツ開発数

| 順位 | 26年9月期 3Q  | 26年9月期 累計       |
|----|------------|-----------------|
| 1  | デジタルスキル 24 | デジタルスキル 63      |
| 2  | ビジネススキル 14 | ビジネススキル 53      |
| 3  | 管理職向け 10   | 管理職向け 35        |
| 4  | 新人・若手向け 10 | コミュニケーション・CS 32 |
| 5  | 中堅向け 7     | 新人・若手向け 24      |

総コンテンツ数：5,149種類（26年6月末時点／単位：本）

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   | 件数 |
|----------------|----|
| 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 | 6  |
| 経営・業務コンサル      | 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（7種）

|    |                    |
|----|--------------------|
| 1. | AI BOAT            |
| 2. | AI-OJT             |
| 3. | AI時代のWeb集客コンサルティング |
| 4. | AI活用基盤構築支援サービス     |
| 5. | AI戦略参謀 FIRA        |
| 6. | チャット応答AI FastFlow  |
| 7. | 社長AIメッセージ          |

| IP／サービス                       | 概要・主な機能                                       |
|-------------------------------|-----------------------------------------------|
| 3Q AIサービスの機能拡充と生成AI関連研修の拡大    |                                               |
| AI-OJT SaaS                   | 事故報告書等からケース教材を約5分で生成／業務マニュアル参照（6/8追加）         |
| ケーススタディ教材制作 powered by AI-OJT | スライド／AI読み上げ／ストーリー動画まで制作・納品                    |
| 業務改善DXコンサル                    | 課題特定、DX・AI教育、AI活用基盤構築、生成AI組み込みなど、顧客主導の業務改善を支援 |
| AI研修群                         | Copilot Studio／Claude／Cowork／エージェント基礎の教育階段    |
| 各種コンサル群                       | 営業・Web集客／キャリアの伴走支援／人事制度設計／教育体系構築              |
| 4Q以降の新規成長ドライバー（2026年7月にリリース）  |                                               |
| AI BOAT（アイボート）                | 社内資料から問題を自動生成・記述式採点・進捗ダッシュボード                 |
| Forward Deployed型<br>コンサル養成研修 | 要望再定義～伴走～経験資産化の5軸を体系化（公開講座）                   |

3Qは自社開発AIアプリケーションの機能拡充を実施。7月にAI BOAT・FD型コンサルタント養成研修をリリース。AI BOATによって顧客独自の教育内容でも低コストで対応。vNext、WEBinsourceと合わせて顧客のAI基盤・AI活用普及・ビジネススキル習得をオールサポートする体制を整えた

■ 交通広告や生成AIの推奨により問合せ数好調。即提案で受注率向上を目指す

月次開示

|                                          | 25年9月期<br>(実績)    | 26年9月期<br>1H (実績) | 26年9月期<br>3Q (実績) | 26年9月期累計<br>(進捗率)     | 26年9月期<br>(目標)    |
|------------------------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-----------------------|-------------------|
| 講師派遣型研修新規コンテンツ数<br>単位：種類<br>(累計コンテンツ数)   | 361<br>(4,883)    | 180<br>(5,063)    | 86<br>(5,149)     | 266<br>(進捗率 73.9%)    | 360<br>(5,243)    |
| 公開講座新規コンテンツ数<br>単位：種類<br>(累計コンテンツ数)      | 531<br>(4,932)    | 246<br>(5,178)    | 173<br>(5,351)    | 419<br>(進捗率 104.8%)   | 400<br>(5,332)    |
| 動画・eラーニング新規コンテンツ数<br>単位：種類<br>(累計コンテンツ数) | 276<br>(1,287)    | 117<br>(1,404)    | 64<br>(1,468)     | 181<br>(進捗率 72.4%)    | 250<br>(1,537)    |
| 提案金額<br>単位：百万円                           | -                 | 18,596            | 8,495             | 27,091<br>(進捗率 54.2%) | 50,000            |
| 問合せ数※1、2<br>単位：件                         | 6,186             | 3,143             | 1,673             | 4,816<br>(進捗率 80.3%)  | 6,000             |
| WEBinsource新規登録先数※3<br>単位：組織<br>(累計契約数)  | 2,559<br>(26,993) | 1,409<br>(28,402) | 682<br>(29,084)   | 2,091<br>(進捗率 87.1%)  | 2,400<br>(29,393) |
| DX講師新規契約数※4<br>単位：人<br>(全DX講師数)          | 23<br>(135)       | 5<br>(140)        | 1<br>(141)        | 6<br>(進捗率 24.0%)      | 25<br>(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)

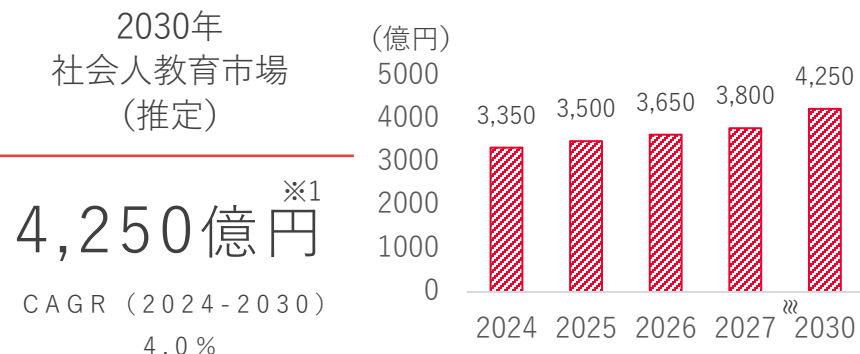
※4 DX講師数は各四半期末時点の数字

## ■ AI関連事業を拡大、DX・AX支援サービスを強化

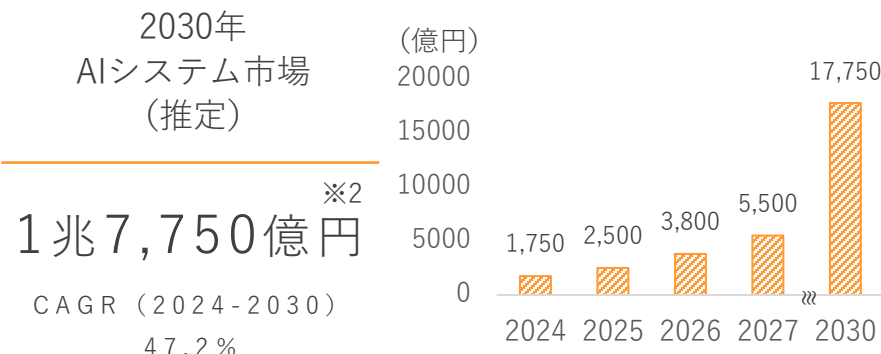
| 事業分野          | ニュース                                                                          | 備考        |
|---------------|-------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| AI関連事業        | (4月) 生成AI機能で営業革新を実現するツール「AI-Plants」を提供開始<br>～取引先情報を自動収集・整理し、営業活動の生産性向上を支援     | 生成AI活用    |
|               | (5月) 事故報告書がケーススタディ動画教材にAIが自動生成する新サービス提供開始<br>～「AI-OJT」を大幅拡充、経験学習研修も順次開始       |           |
|               | (7月) 社内マニュアルからAIが自習教材を自動生成するサービス「AI BOAT (アイボート)」提供開始                         |           |
| 講師派遣型<br>研修事業 | (7月) AI時代をリードする「ネオゼネラリスト」養成研修を開発<br>～人にしか担えない構想力と分野横断力を備え、次の時代に価値創造できる人材を育成   | AI時代人材養成  |
| 公開講座<br>事業    | (7月) 「Forward Deployed型コンサルタント養成研修」を提供開始<br>～SE分野で広がるビジネスモデルを、より実践的に幅広い業種に生かす | 実践型コンサル養成 |
| ITサービス<br>事業  | (5月) コンテンツ付「Leaf」シリーズ、新たな動画を大幅拡充<br>～生成AIによる業務改善やDXなど、研修のプロが作った600講座を追加       | 利便性向上     |
| その他事業         | (4月) 「キャリア・エンパワーメント・コンサルティング」を提供開始<br>～社員のキャリア志向や組織とのギャップを可視化、事業成長につなげる新サービス  | コンサルティング  |
|               | (4月) 公開講座「オンデマンド配信」サービスを開始<br>～実際の公開講座を録画・編集した動画教材を提供                         | eラーニング    |
|               | (5月) 攻めの新卒採用を実現する新卒オファー型就活サービス「OfferBox」の販売代理店契約を締結                           | 採用強化      |
| その他           | (6月) 東名阪エリアの主要路線にて、交通広告を大幅拡大<br>～「AI活用を1億人に」をメインメッセージとして、業務へのAI活用支援を力強く訴求     | 認知度向上     |
|               | (7月) 「インソースグループ統合報告書2025」発行のお知らせ<br>～AI時代の成長戦略を様々な観点で解説                       | IR情報      |

## ■ 社会人教育市場は年率4%程度、国内AIシステム市場は47.2%程度の成長を想定

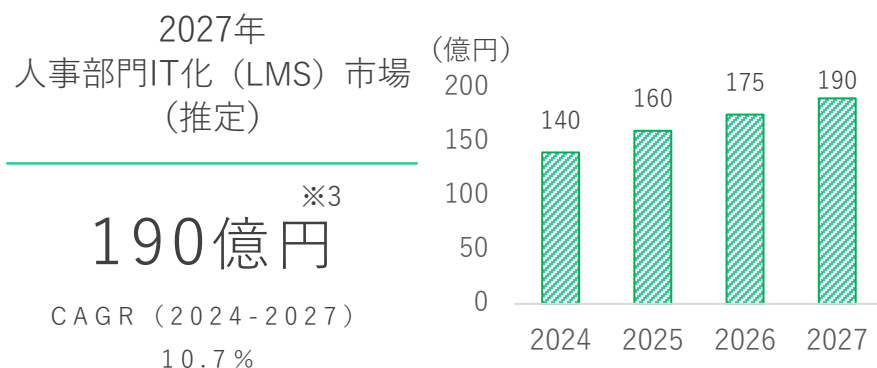
### 社会人教育市場の拡大



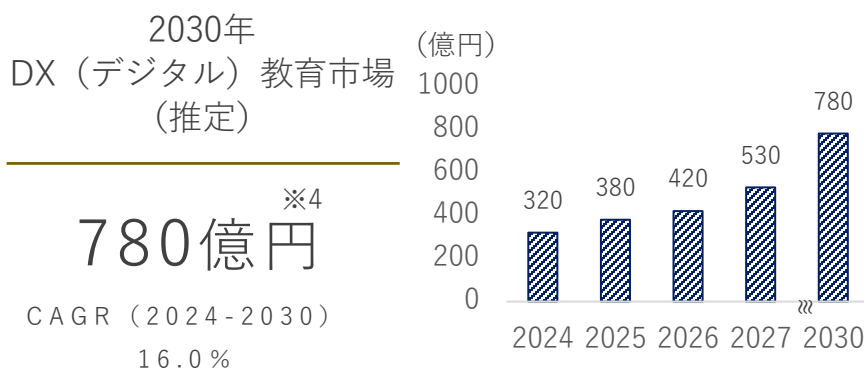
### 国内AIシステム市場の拡大



### 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①

# インソースの生成AI戦略

---



- 「研修会社」の枠を超え「教育」を軸に企業のAI導入を支援する、  
生産性向上のインフラ提供会社を目指す

①人材育成（教育）

②業務改善の伴走・コンサル

③AIによる業務実行の基盤

これらを一気通貫でつなぐことが、当社ならではの強みとなる

## 生成AI戦略 3つのステップ

### 01

AIで顧客の生産性を  
高める会社になる

- ・ 教育を軸にAI導入を支援し、顧客の生産性を高める会社へ
- ・ 人材育成から業務実行までを一気通貫で支えるAI活用プラットフォーム（vNext）を提供

### 02

教育コンサルとAIアプリ  
の両輪で成長

- ・ 顧客の社内業務を教育とAIで効率化
- ・ 教育・コンサル事業を強化
- ・ AIアプリ事業でストックビジネスを伸長

### 03

人材投資とM&Aで  
さらなる飛躍へ

- ・ 営業・コンサル・AI人材への投資を継続
- ・ 九州・宇都宮をAI開発拠点化
- ・ M&Aによる能力獲得も検討、実施

## ■ 基盤になり得る能力と顧客実績

### 1. インソースは「多能」な企業

生成AI時代の企業変革に必要な4つの力を併せ持つ

#### ■ コンテンツ開発力

時代と顧客に最適化した教育コンテンツ、AIアプリケーションを継続的に開発できる開発力

#### ■ SaaS基盤

Leaf (約1千社)、WEBinsource (29千社) など企業に広く普及した自社開発SaaSプロダクトを保有

#### ■ AI開発力 (DX)

AIアプリケーションを独自開発できるDX企業としての技術力

#### ■ コンサル力

教育とコンサルティングを組み合わせることで安く、早く組織を変革する能力を保有

### 2. 顧客基盤と実績 — 競争優位の源泉

蓄積した基盤と実績が、模倣されにくい優位性を生む

#### ■ 顧客基盤

あらゆる業種にわたる顧客基盤を保有、継続的に顧客を拡大できるマーケティング力

累計お取引先数  
52千組織

#### ■ 教育コンテンツ

生成AI時代にも対応した教育コンテンツを豊富に保有

講師派遣型研修コンテンツ数 5.1千種類  
公開講座コンテンツ数 5.3千種類

動画・eラーニングコンテンツ数  
1.4千種類

#### ■ 業務改善実績

教育とAIで自社の生産性向上を実現した実績

※26年6月末時点

自社のAIエージェント研修受講者数 665名

※26年7月10日時点

## ■ 生成AI活用プラットフォーム (vNext)

～AIエージェント活用促進、セキュリティ・ガバナンス基盤で社内の生成AI活用を加速

### AIエージェントの利用・共有促進

社内Webツール  
社内開発AIツール  
社内作成AIエージェント

### AI管理、セキュリティ・ガバナンス管理

ユーザー認証・権限管理 / MCP連携管理  
エージェント承認・実行 / セキュリティ・ガバナンス

### 情報資産・業務システム接続

研修テキストRAG検索基盤  
データ活用基盤 (Snowflake)  
研修管理システム (Leaf)  
WEBinsource人事管理  
社内業務システム

### 社内利用生成AI管理

Copilot/ Teams/ ChatGPT/ Claude 他



- 創業から20年以上かけて培ってきた「教育×IT力・開発力」の力を武器に、顧客の社内業務を「具体的に、持続可能な形でAI化」する会社になる（業務DX支援）

### ■ フロー | 教育・コンサル事業

- 生成AIを活用した自社DX開発が今後一般化  
ユーザーが自ら生成AIを活用し、日本語で  
アプリ開発する時代が到来  
⇒業務DXの開発コストが1/10以下へ



#### ■ 業務DXコンサル（26/9期～）

教育でAIを活用した業務DXが実施できる人材  
を育成、コンサルで側面支援、業務DX基盤も提供

##### 【ステップ】

- ① 企業のAI活用戦略の策定を支援
- ② 研修による人材育成（講師派遣、公開）
- ③ コンサルで改善課題を整理
- ④ 伴走支援で改善を前に進める
- ⑤ 生成AIプラットフォーム（vNext）で  
AI活用を加速  
～自走できる社内DXを安く早く提供

### ■ ストック | AIアプリ提供事業（ITサービス）

- より精緻なAIアプリが今後求められる  
高度で精緻なレベルで人に代わり業務を代行する  
AIアプリケーションニーズは益々増加  
⇒AIが人に代わり「仕事をする」のが一般化



#### ■ AIアプリ早期収益化（27/9～）

教育ノウハウとAI開発力を活用し、高度なAI活用ア  
プリを開発し提供  
Leafに加え、AI BOATなど独自AIサービスの  
開発と販売強化でサブスク売上を強化



#### ■ 「AIワーカー」の提供が長期目標（30/9～）

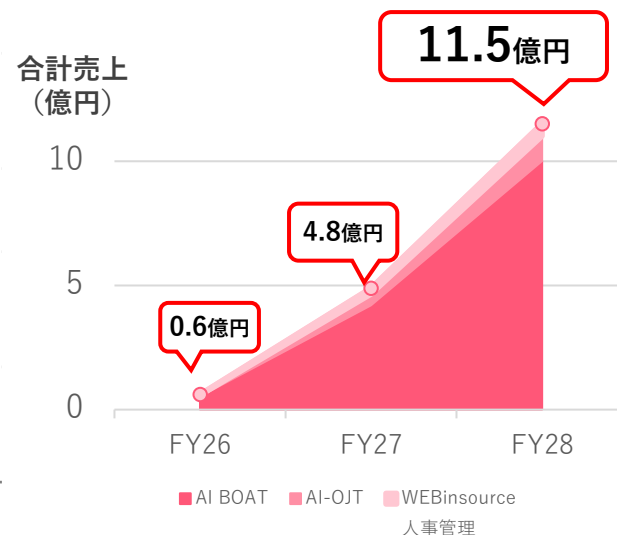
研究開発を強化し、自走でき、人に代わって人事等  
の業務を行う「AIワーカー」の開発を推進  
～組織の生産性向上の基盤となるサービス提供へ

教育・コンサル（フロー事業）とAIアプリ（ストック事業）の両輪を強化  
組織の生産性向上支援をインソースの事業成長につなげる

| サービス名                   | サービスの特徴・概要                                                                                  |
|-------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------|
| AI BOAT※<br>(アイボート)     | 対象：人事部・教育担当<br>社内教育自動化プラットフォーム。これまで教育担当者や現場の先輩が工数をかけて教えていたものをAIが伴走支援することで、受講者が自習形式で知識を習得できる |
| AI-OJT※                 | 対象：安全、リスク管理部門<br>社内の予防教育特化型プラットフォーム。過去に起こった事象をAIで読み込ませて教材化する                                |
| AI-WEBinsource<br>人事管理※ | 対象：人事管理部門<br>散らばっている人事情報を一元管理できるシステム。人事情報を蓄積し、AIを活用した人材発掘、活用が可能になる                          |
| AI-Plants               | 対象：営業部門<br>営業支援システム。情報取得、提案書作成のAI機能を搭載                                                      |
| AI人事制度支援<br>サービス        | 対象：人事制度部門<br>過去の評価コメントをもとに評価基準や評価のズレをレポートしてくれる                                              |
| 生成AI活用プラットフォーム「vNext」   | 対象：情報システム、AI推進部門<br>AI活用プラットフォーム。生成AIを安全に活用し、社内の文書や業務システムなどのデータ資産とも連携                       |

■主要サービス※の市場規模と実績見込み  
2026年度市場規模 1,985億円  
eラーニング/LMS・GRC・タレントマネジメント市場

主要3サービスの実績見込み



オートで教材作成。情報の海を渡る、学びの相棒

伴走型学習支援ツール

# AI BOAT

社内マニュアルや研修資料など文書を読み込ませると**自動的に教材**を作成  
重要な知識や作業手順の学習に伴走し、**知識定着を促す**学習支援ツール

## ◆ サービスの特徴



読み込ませるだけで  
大量に問題を生成



記述問題の出題・採点  
までこなす 高性能AI



学習意欲を維持する  
仕組みで確実な知識定着



人事の負担を軽減する  
進捗把握と学習促進

## ■ 成長を支えるため、人への投資を継続しつつ、M&Aによる能力獲得を進める

### ■ M&Aの推進

以下の領域の企業買収を検討中

- ・コンサルティング会社  
現場変革の実行力を補強する
- ・AI関連企業  
AI開発・技術ケイパビリティを獲得する
- ・SaaS企業  
ストック型プロダクトの基盤を拡張する

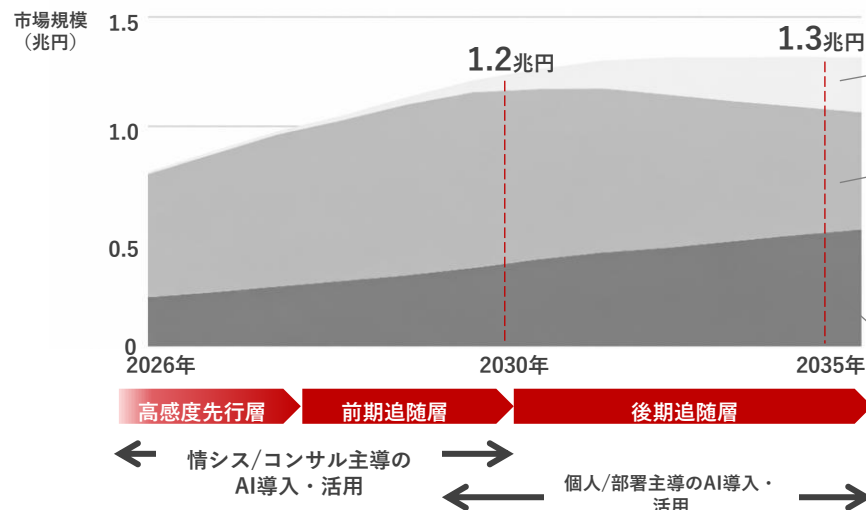
### ■ 人材投資

成長領域に継続的に投資

- ・営業、コンサル、AI人材への投資を継続  
事業拡大を担う人材を継続的に採用、育成
- ・九州、宇都宮をAI開発拠点化  
AIアプリの開発体制を地方拠点で拡充



## ■ 生成AIによる社内業務DXは2030年には1.2兆円市場へ



### AIアプリケーション (ストック)

AI-OJT・AI-Plantsなどの、AI組み込みのサービスを提供

### DXコンサルティング (フロー)

#### 伴走支援

エージェントの作成や実装を伴走支援。既存業務へのAI組み込みのための業務整理から関与

#### 生成AI基盤構築・組みこみSI

生成AIを既存システムへの組み込みを基盤構築から支援

### 社会人向けAI教育サービス (フロー)

AIエージェント教育をはじめとするAIスキル教育をトレンドに即応して提供

## 参考資料②

### 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

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6月末時点

- ・グループ会社 7社
- ・セミナールーム数 6都市62教室  
(※セミナールームあり 10カ所)
- ・オンライン研修ブース 87ブース

京都事業所

大阪支社※

神戸事業所

中四国支社

新潟事業所

高崎事業所

富山営業所

金沢営業所

横浜支社

名古屋支社※

北海道支社※

東北支社※

宇都宮事業所

土浦事業所

千葉事業所

駿河台本社※

道灌山ビル  
ミテモ株式会社

白山ビル※  
株式会社インソースデジタルアカデミー  
株式会社らしく

日暮里ビル※  
株式会社インソースビジネスレップ

新橋事業所  
株式会社インソースコンサルティング  
株式会社インソース総合研究所

町田事業所  
立川事業所  
御茶ノ水スタジオ

新宿事業所※  
有楽町本部※  
ITメディア・ラボ



九州ビル※ (九州支社)  
株式会社インソースクリエイティブソリューションズ

北九州事業所

- 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6月末時点

## 講師派遣型研修事業

売上構成 26年9月期1-3Q 48.1%  
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

25,579回 802千名

うちオンライン実施回数・受講者数

4,179回 149千名

オーダーメイド研修

**講師派遣**

INSOURCE CUSTOM MADE SEMINAR

※25年7月～26年6月

## ITサービス事業

売上構成 26年9月期1-3Q 13.1%  
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  
919組織・546万名 ※26年6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



## 公開講座事業

売上構成 26年9月期1-3Q 24.3%  
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

17,626回 163千名

うちオンライン実施回数・受講者数

9,763回 95千名

1名さまから参加できる

**公開講座**

INSOURCE OPEN SEMINAR

※25年7月～26年6月

## その他事業

売上構成 26年9月期1-3Q 14.5%  
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1-3Q 7.9%)  
動画販売本数・動画カスタマイズ制作数  
2,615本・626本 ※25年7月～26年6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

■ 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

生成AI代替不可

（2）形式は初めから揃えておく

【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

生成AI代替不可

【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

### 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

①1週間に15分、少なくとも月に1回は話す時間を持つ

②1対1のコミュニケーションを大切に

（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<br>(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<br>(演習やグループワーク等) | 座学<br>(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<br>(人と人の対話で成立)         | 可<br>(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
- ・ 120名(※)のITエンジニアが在籍  
教育管理SaaS「Leaf」を収益化し、アクティブユーザーは540万人以上(※)

### 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5,000種類、毎月30本の新作コンテンツを継続開発
- ・ 生成AI関連研修のコンテンツ数は累計119種類(※)

※26年6月末時点

**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**

## ■ 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6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

**5,149種類**

公開講座コンテンツ数

**5,351種類**

動画・eラーニングコンテンツ数

**1,468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

DX・AI担当者

**125名**

ITエンジニア

**120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

**28,192ページ**

営業担当者

**320名**

年間お問合せ数

**6,350件**

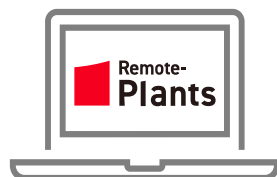
デジタル marketer

**60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<br>(実績)  | 26年9月期<br>3Q (実績) | 前期末比 |
|------------------|-----------------|-------------------|------|
| 全従業員数 ※1         | 755名            | 788名              | +33名 |
| うち女性 (割合)        | 420名<br>(55.6%) | 433名<br>(54.9%)   | +13名 |
| 管理職              | 233名            | 267名              | +34名 |
| うち女性 (割合) ※2     | 93名<br>(39.9%)  | 103名<br>(38.6%)   | +10名 |
| シニア (60歳以上)      | 64名             | 59名               | ▲5名  |
| 外国出身 ※3          | 5名              | 5名                | ±0名  |
| LGBT             | 4名              | 5名                | +1名  |
| 障がいのある人 (雇用率) ※4 | 12名<br>(2.89%)  | 12名<br>(2.33%)    | ±0名  |
| 講師               | 500名            | 522名              | +22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             | 72名               | +5名  |
| 500回～999回        | 87名             | 93名               | +6名  |

|                        | 25年9月期<br>(実績) | 26年9月期<br>3Q (実績) | 前期末比     |
|------------------------|----------------|-------------------|----------|
| 累計お取引先数                | 49,561組織       | 52,118組織          | +2,557組織 |
| 過去1年間にご利用<br>いただいた取引先数 | 16,063組織       | 16,488組織          | +425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54.9%、管理職のうち女性比率は38.6%、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③

### 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）<br>（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

## 参考資料④

### 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<br>（うち女性比率）       | 211名<br>(37.4%) | 221名<br>(40.3%) | 233名<br>(39.9%) |                                                                           |
| D,E&I    | 管理職登用数<br>（うち女性比率）     | 29名<br>(48.3%)  | 25名<br>(56.0%)  | 21名<br>(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<br>男性育児休業取得率 | 100%<br>86.0%   | 100%<br>53.0%   | 100%<br>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<br>※        | 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
- **イニシアチブ**：国連グローバルコンパクトへの参画

## <主な取り組み状況>

### ■ 『インソースグループ統合報告書2025』発行

#### <ポイント>

- 当社の主力事業の研修サービスについて改めて掘り下げ、競争優位性を明示
- 昨今急激に進化する生成AIを味方に成長する当社の取り組みや戦略について具体的に記述
- サステナビリティや健康経営における取り組みや今後の施策についてご紹介

『インソースグループ統合報告書2025（2025年9月期）』<全文PDF>  
<https://www.insource.co.jp/resource/pdf/ir/integratedreport2025.pdf>



## ■ Social(人材) AIエージェント研修は全従業員が受講対象、665名（約85%）が受講済（※）

### ▼26年9月期3Qに実施した主な社内教育

| 研修名                     | 実施期間     | 対象者    |
|-------------------------|----------|--------|
| AIエージェント研修（オンライン）       | 2026年5月～ | 全従業員   |
| 個人情報保護・情報セキュリティ（eラーニング） | 2026年5月～ | 全従業員   |
| 著作権法（eラーニング）            | 2026年6月～ | 前回未受講者 |
| ハラスメント防止（eラーニング）        | 2026年6月～ | 前回未受講者 |
| 新任管理職研修（対面）             | 2026年5月  | 新任管理職  |

（※26年7月10日時点）

## ■ 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<br>9月期               | 2025年<br>9月期               | 2030年<br>9月期               |
|--------------|--------------------------------|-------------------------------------|--------------------------------------------|----------------------------|----------------------------|----------------------------|
| 事業を通じて社会課題解決 | 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）                       | 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<br>公開講座 年間開催数<br>Leafアクティブユーザー数 | 1,011種類<br>12千回<br>4,070千人 | 1,287種類<br>15千回<br>5,018千人 | 1,500種類<br>15千回<br>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<br>t-CO2             | 83.8<br>t-CO2              | 140<br>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※<br>管理職 女性比率                     | 10.5%<br>40.3%             | 11.1%<br>39.9%             | 50%<br>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<br>生理貧困支援対策自治体数                    | 54件<br>15自治体               | 39件<br>31自治体               | 100件<br>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