2026年11月2日

各　位

会　社　名　株　式　会　社　イ　ン　ソ　ー　ス
代 表 者 名　代表取締役　執行役員社長　　舟橋　孝之
（コード番号：6200　東証プライム）
問 合 せ 先　執行役員 グループ経営管理・経理部　　井上　彩
(TEL.03-5577-2283)

中期経営計画策定に関するお知らせ Road to Next 2029

当社は、本日開催の取締役会において、27年９月期から29年９月期までの３ヵ年を対象とする中期経営計画（ローリング方式）を策定しましたので、その概要をお知らせいたします。

記

１．中期経営計画の業績予想・目標

単位：百万円	27年９月期 (予想)	28年９月期 (目標)	29年９月期 (目標)	26年９月期 ご参考(実績)
売上高 (前年比)	17,110 (+10.0%)	18,900 (+10.5%)	21,000 (+11.1%)	15,556 (+7.2%)
営業利益 (前年比)	6,850 (+11.2%)	7,900 (+15.3%)	9,500 (+20.3%)	6,161 (+3.1%)
経常利益 (前年比)	6,850 (+10.0%)	7,900 (+15.3%)	9,500 (+20.3%)	6,226 (+3.8%)
当期純利益 (前年比)	4,800 (+9.7%)	5,500 (+14.6%)	6,500 (+18.2%)	4,374 (+5.9%)

２．27年９月期重点施策

以下の６つの施策のもと、業績予想の実現を目指して参ります。

１．主要営業ターゲットをMM・GBに設定し、営業人員を重点的に配置。グループ内コンサルティング会社であるIDA・ICOを統合し、AIニーズを含む幅広い経営課題への対応力を強化する
２．EBの高度なニーズに対応するため、コンテンツ開発者による顧客別のチームを組成し、提案力とサービスの付加価値を高める
３．従来のサービス別売上目標から、顧客セグメント別の利益目標へと管理指標を変更。PPL（ﾊﾟﾌｫｰﾏﾝｽ利益）に基づく採算管理を強化し、営業評価を成果型へ移行する
４．商品・サービス別の縦割り販売戦略を見直し、高収益商材の販売を強化。スマートパックを入口とした併売を促進し、顧客あたりの営業利益の拡大を図る
５．人材紹介事業、地方創生事業など不採算事業の縮小を実施し、営業利益改善を目指す
６．生成AI教育は、ニーズが活発化しているMM・GBセグメントに対して公開講座等を低価格で提供し普及を促進。またAI BOATについては、導入企業の拡大および、教育プラットフォームとしての機能向上を図る

(注)上記の27年９月期業績予想及び28年９月期・29年９月期業績目標は、本資料の発表日現在において入手可能な情報に基づき作成されたものであり、実際の業績は今後様々な要因により予想・目標数値と異なる可能性があります。

以　上

株式会社インソース

26年9月期 連結業績 及び 中期経営計画 「Road to Next 2029」

2026年11月2日（月）

AI活用を1億人に

insource

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



本資料の取り扱いについて

- 本資料には、当社の将来に関する見通し、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

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。

目次

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 連結業績		P. 5
27年9月期 成長戦略		P. 8
株主還元方針と資本政策		P.13
中期経営計画「Road to Next 2029」		P.14
参考資料①	26年９月期 連結業績	P.17
参考資料②	インソースの生成AI戦略	P.26
参考資料③	会社概要とインソースの特徴	P.29
参考資料④	人的資本とESG活動について	P.36

2026年9月期 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11月2日（月）21時（日本時間）より可能
https://www.insource.co.jp/ir/ir_ir_ibrary.html#presentationMaterial

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。

エグゼクティブサマリー　26年9月期 連結業績

- 通期の売上高は15,556百万円で前年同期比1,045百万円(7.2%)増、営業利益は6,161百万円で同183百万円(3.1%)増
- 4Qの売上高は3,974百万円で前年同期比100百万円(2.6%)増、営業利益は1,713百万円で同26百万円(1.6%)増
- 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

通期実績

(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）
15,556	11,887	6,161	4,374	35.0円 (普通配当29.5円) (記念配当5.5円)
YoY　+7.2%	YoY　+6.5%	YoY　+3.1%	YoY　+5.9%	YoY　+10.0円 (記念配当除くYoY+4.5円)

４Q実績

(単位：百万円)

売上高	売上総利益	営業利益	当期純利益
3,974	3,049	1,713	1,297
YoY　+2.6%	YoY　+2.1%	YoY　+1.6%	YoY　+5.2%

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。

決算ハイライト 26年9月期 連結業績

■本資料内の顧客セグメントの定義
従業員数を基本指標としたうえで、当社独自の算出定義を追加し分類
・EB（エンタープライズビジネス）　：従業員数2,000名以上
・MM（ミッドマーケットビジネス）　：従業員数300名～1,999名
・GB（グロウビジネス）　：従業員数299名以下

■ 売上高

＜全体＞

- 通期売上高は15,556百万円で、前年同期比1,045百万円（7.2%）増。MMセグメントでは前年同期比11.2%増、GBセグメントでは同12.7%増と伸長した一方、EBセグメントでは同2.8%減

＜事業別＞

- 講師派遣型研修事業の売上高は、前年同期比617百万円（8.9%）増の7,532百万円
- 公開講座事業の売上高は、前年同期比264百万円（7.4%）増の3,843百万円
- ITサービス事業の売上高は、前年同期比75百万円（3.9%）増の2,004百万円
- その他事業の売上高は、前年同期比88百万円（4.3%）増の2,175百万円。動画・eラーニング事業が前年同期比136百万円（13.4%）増と順調に成長

■ 営業利益

- 通期営業利益は6,161百万円で、前年同期比183百万円（3.1%）増、営業利益率は39.6%（同1.6pt減）
- AI活用による業務の効率化やグループ全体での人材配置の適正化により2Hは販管費の増加を抑制

■ 27年9月期成長戦略サマリ

- 27年9月期は成長余地の高いMM・GBを重点ターゲットとして営業強化。グループ内コンサル会社も統合し、専門支援で取引深耕を強化。EBはコンテンツ開発者による顧客別チーム対応で高付加価値化
- 利益成長を意識した営業マネジメントを実施し、営業生産性改善を実施。加えて、商品ミックス改善、不採算事業の縮小を実施。営業利益は前年同期比11.2%増の6,850百万円、営業利益率は同0.4pt増の40.0%を目指す
- MM・GB向けAI研修強化、AI BOATの販売拡大、AI BOATの機能を活用した研修、動画等の販売を強化

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　全体

単位（百万円）

	25年9月期 4Q（実績）	26年9月期 4Q（実績）	前年同期比 増減値	前年同期比 増減率	25年9月期 通期（実績）	26年9月期 通期（実績）	前年同期比 増減値	前年同期比 増減率
売上高	3,873	3,974	+100	+2.6%	14,510	15,556	+1,045	+7.2%
売上総利益	2,987	3,049	+61	+2.1%	11,158	11,887	+728	+6.5%
売上総利益率	77.1%	76.7%	▲0.4pt	-	76.9%	76.4%	▲0.5pt	-
販管費	1,300	1,336	+35	+2.7%	5,180	5,725	+545	+10.5%
販管費率	33.6%	33.6%	+0.0pt	-	35.7%	36.8%	+1.1pt	-
総人件費※1	1,078	1,087	+9	+0.9%	4,199	4,586	+387	+9.2%
オフィス関連費用※2	44	49	+5	+11.8%	166	187	+20	+12.4%
事務・通信費	66	76	+10	+15.1%	255	290	+34	+13.6%
その他経費	111	122	+10	+9.5%	558	661	+102	+18.4%
営業利益	1,686	1,713	+26	+1.6%	5,978	6,161	+183	+3.1%
営業利益率	43.5%	43.1%	▲0.4pt	-	41.2%	39.6%	▲1.6pt	-
経常利益	1,691	1,723	+32	+1.9%	5,997	6,226	+228	+3.8%
当期純利益	1,232	1,297	+64	+5.2%	4,130	4,374	+244	+5.9%

※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4QのRSは45百万円（前年比+15.5%）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。

連結貸借対照表（26年9月末）

■ 連結貸借対照表

単位（百万円）

	25年9月期	26年9月期	前期末比 増減値	前期末比 増減率	コメント
流動資産	10,200	9,792	▲408	▲4.0%	・自己株式(20億円)取得等により現預金及び流動資産が減少 ・インソース宇都宮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	7,663	▲527	▲6.4%	
固定資産	5,948	6,472	+523	+8.8%	
資産合計	16,149	16,265	+115	+0.7%	
流動負債	3,592	3,360	▲231	▲6.5%	・人財育成スマートパックの前受金が増加したものの、未払税金等の減少により流動負債が減少
うち前受金※	1,097	1,135	+38	+3.5%	
固定負債	69	100	+31	+44.7%	
純資産	12,487	12,803	+316	+2.5%	
負債・純資産合計	16,149	16,265	+115	+0.7%	

■ 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	コメント
前受金	1,097	1,135	・前受金は前年同期比38百万円増
前年同期比	+149	+38	
前年同期比（%）	+15.7%	+3.5%	

※　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

■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9月末時点
2027年3月末	277
2027年9月末	895

※26年10月以降実施で26年9月末まで申込みされた分は未使用金額に含む

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。

27年9月期 成長戦略

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。

27年9月期 成長戦略

■27年９月期計画

（単位：百万円）

売上高	営業利益	営業利益率	増益額
15,556 → 17,110	6,161 → 6,850	39.6% → 40.0%	+689
+10.0%	+11.2%	+0.4pt	3.8倍

※27年9月期 増益ブリッジ（概算）

26年営業利益 6,161百万円 → 売上成長 利益率改善 → 27年営業利益 6,850百万円

MM・ＧＢへの資源配分強化による売上伸長と商品ミックス改善（動画、公開講座、サブスク売上拡大）により約300百万円、単価向上により約200百万円、不採算事業の縮小によって約190百万円を創出(概算)

■成長戦略

1．MM･GBに資源重点配分

- 26年実績でも２桁増収であり、成長余地の高いMM・GBの営業を重点強化、全社増益の80%を創出し成長加速
- グループ内コンサル会社のIDAとICOを統合しICDを設立。AI活用、経営課題、教育体系等の専門支援で取引深耕を強化

2．EBはチーム対応、コンテンツ開発力で高付加価値化

- EBの高度なニーズに対応できるよう、コンテンツ開発者による顧客別のチームを組成。高付加価値化

3．収益重視(PPL)へ移行

- 従来のサービス別売上目標から、顧客セグメント別の利益目標に変更
- 営業評価指標としてPPL(ﾊﾟﾌｫｰﾏﾝｽ利益)を導入、採算管理・成果評価を強化
- 営業1人当たり売上を53百万円へ6.5%増、営業利益は21百万円へ7.7%増を目指す

4．商品ミックス改善

- 商品サービス別の縦割り販売戦略を変更
- 高収益商材の販売を強化
- スマートパックを入口に併売を推進し、顧客当たり営業利益を拡大
- スマートパック売上は前年比15%増の3,230百万円が目標

5．不採算事業の縮小

- 人材紹介事業、地方創生事業など不採算事業の縮小を27年9月期中に実施し、営業利益改善額を190百万円と想定

6．生成AIで成長

- 生成AI教育は、MM・GBでもニーズが活発化。価格を抑えた公開講座等で普及を促進し、増収を狙う
- AI BOATのトライアル利用が400社を超え、今期は一気に導入を狙う
- 加えてAI BOATの機能を活用し、研修、動画等の機能強化を実施

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。

27年9月期　業績予想

■連結業績

単位（百万円）

	26年9月期（実績）	27年9月期（予想）	前年比 増減値	前年比 増減率
売上高	15,556	17,110	+1,554	+10.0%
売上総利益	11,887	13,180	+1,293	+10.9%
売上総利益率	76.4%	77.0%	+0.6pt	-
販管費	5,725	6,330	+605	+10.6%
販管費率	36.8%	37.0%	+0.2pt	-
総人件費（※1）	4,586	5,001	+415	+9.0%
営業利益	6,161	6,850	+689	+11.2%
営業利益率	39.6%	40.0%	+0.4pt	-

■顧客セグメント別売上高・営業利益

単位（百万円）

		25年9月期（実績）	26年9月期（実績）	増減値	増減率	27年9月期（予想）	増減値	増減率
EB	売上高	3,922	3,813	▲109	▲2.8%	4,080	+266	+7.0%
	営業利益	1,690	1,583	▲107	▲6.4%	1,710	+126	+8.0%
	営業利益率	43.1%	41.5%	▲1.6pt		41.9%	+0.4pt	
MM	売上高	4,879	5,427	+548	+11.2%	6,220	+792	+14.6%
	営業利益	2,068	2,207	+139	+6.7%	2,560	+352	+16.0%
	営業利益率	42.4%	40.7%	▲1.7pt		41.2%	+0.5pt	
GB	売上高	2,875	3,241	+365	+12.7%	3,710	+468	+14.5%
	営業利益	1,197	1,302	+105	+8.8%	1,500	+197	+15.2%
	営業利益率	41.6%	40.2%	▲1.4pt		40.4%	+0.2pt	
官公庁	売上高	2,833	3,074	+241	+8.5%	3,100	+25	+0.8%
	営業利益	1,022	1,068	+45	+4.5%	1,080	+11	+1.1%
	営業利益率	36.1%	34.8%	▲1.3pt		34.8%	+0.1pt	

■事業別売上高

単位（百万円）

	26年9月期（実績）	27年9月期（予想）	増減値	増減率
講師派遣型研修事業	7,532	8,280	+748	+9.9%
公開講座事業	3,843	4,380	+537	+14.0%
ITサービス事業	2,004	2,100	+96	+4.8%
その他事業	2,175	2,350	+175	+8.0%

■連結業績
- 利益成長を意識した営業マネジメントを実施し、営業担当者１人当たり生産性改善を実施。加えて、商品ミックス改善、不採算事業の縮小を実施。営業利益は前年同期比11.2%増の6,850百万円、営業利益率は同0.4pt増の40.0%を目指す

■顧客セグメント別売上高・営業利益
- 主要営業ターゲットを成長が期待できるMM・GBとし、両セグメントで売上高、営業利益ともに前年比14%以上の成長を目指す

■事業別売上高
- 公開講座事業は前年比14.0%増を想定。スマートパック獲得を前年比15%増、1開催あたりの受講者数を10名に改善、平均単価23千円、開催数19千回を目指す

※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。

1．セグメント別戦略～MM・ＧＢをエンジンに成長加速へ

■ 成長の重点をMM・ＧＢにシフト

- 26年9月期はEBの売上高は前年同期比109百万円（2.8%）減、営業利益は同107百万円（6.4%）減になった一方、MM・GBの売上高は同913百万円（11.8%）増、営業利益は同244百万円（7.5%）増と好調。27年9月期はMM・GBに営業資源を集中し、売上高は同1,261百万円（14.6%）増、営業利益は同549百万円（15.7%）増を想定
- 27年9月期は営業担当者の強い顧客リレーションをICDがコンサルティングで支援し、1社当たり売上・利益を強化

■ 11月にICDを発足し、コンサルニーズに対応すると共にグループ営業力強化

インソースコンサルティング＆デジタル（ICD）

※インソースデジタルアカデミーが社名変更、27年1月にインソースコンサルティングを吸収合併

AI導入ニーズに対応拡大

AI導入の中心がMM・GBへ移行。ローコストに専門支援を提供

経営課題を一括支援

組織・人材育成・業務改善（AI導入）・リスク管理など経営課題をワンストップで支援

グループ力の強化

若手営業単独では難しい案件を、専門家が早期から共同対応

■ 顧客規模別の対応体制（27年9月期）

市場	ニーズ・案件特性	顧客フロント	専門対応体制	主力提案	成長の狙い	27年売上成長率	27年売上増加額
MM・GB	AI導入が本格化 経営課題コンサルニーズが存在 サービスを標準化しやすく意思決定が速い	若手営業／WEB・広告	ＩＣＤが難案件で若手営業を同行・支援	階層別公開講座(ｽﾏｰﾄﾊﾟｯｸ) オリジナル講師派遣型研修 ローコストＡＩ教育 コンサル(人事/教育体系/AI) サブスク動画、Leaf、AI BOAT	1社取引額と顧客数の拡大	+14.6%	+12.6億円
EB	AI導入が一段落 教育案件は組織固有で複雑 高度設計・個別対応が必要	コンテンツ開発部門の専門担当者	・コンテンツ開発部門の専門担当者 ・新規ＥＢ担当部署がプロジェクト管理	カスタマイズ型講師派遣型研修 自己啓発公開講座(ｽﾏｰﾄﾊﾟｯｸ) 先端AI教育 売り切り動画販売 Leaf、AI BOAT	高付加価値化・継続取引	+7.0%	+2.6億円

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。

2．商品ミックス改善　顧客別トータル利益を最大化

■ 今期(27/9)は公開講座を第一選択、講師派遣は高単価・個別設計、サブスク販売強化

従来：サービス別の売上計画と目標
講師派遣／公開講座／IT（Leaf）が別目標
単年売上の大きさを優先

→

今期：顧客別トータル利益目標
全商材を一つのPPL目標で評価
ＰＰＬ・LTVで最適な販売方法を選択

① 公開講座販売強化（第一選択）

今期方針

少人数・標準テーマは公開講座
／動画を第一選択

営業利益率45%以上

- 日時を限定せず受講でき顧客利便性大
- AI教育など標準テーマは廉価提供可能
- 追加販売の限界コストが小さい

これまで

- 1件当たり売上が小さく見え後回し
- 年間を通じた販売意欲が弱かった

② 講師派遣は高単価集中対応

今期方針

営業担当者は高単価・大人数・個別設計案件に集中

営業利益率 43%以上

- 高付加価値案件の個別対応で単価アップを狙う
- 低採算案件は本社集中対応でコスト圧縮

これまで

- 短期売上を作りやすく低単価でも優先
- テキスト開発費・運営工数が個別発生し営業利益ベースでは低採算

③ サブスク販売を強化

今期方針

Leaf・AI BOAT・AI-OJTを
複数年契約で販売強化

Leaf：解約率 約2%／LTV 6,816千円

- Leafに加え、今期からAI BOATを拡販し、サブスク販売を強化
- 複数年契約・継続価値をPPL＋LTVで評価

これまで

- 単年売上が小さく見え獲得意欲が低い
- 長期収益性が評価に反映されにくい

④ スマートパックの販売強化～３つの方針を一体提案

→ 多様な商品をまとめて購入できるスマートパックの強みを活かし、公開講座・動画・Leaf・AI BOAT等複数購買へ誘導し、顧客課題に合わせた商品ミックスで、1社利益・LTV・安定売上を同時に拡大。
27年９月期のスマートパック販売は3,230百万円(前年比15%増）、2,900社(前年比3%増)、
１社あたり売上は1,100千円（11%増）が目標

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。

株主還元方針と資本政策

■ 27年9月期資本政策と株主還元について（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
- 株主還元方針にもとづき、27年9月期の1株当たり配当予想は36.0円

■ 27年9月期自社株買いについて

- 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・実施する方針を継続

■ 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周年を迎えたことを記念して、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株当たり5.5円の記念配当を決定（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月期自社株買いの実績

- 26年9月期は、自己株式269万株（20億円）の取得及び、369万株の消却を実施

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。

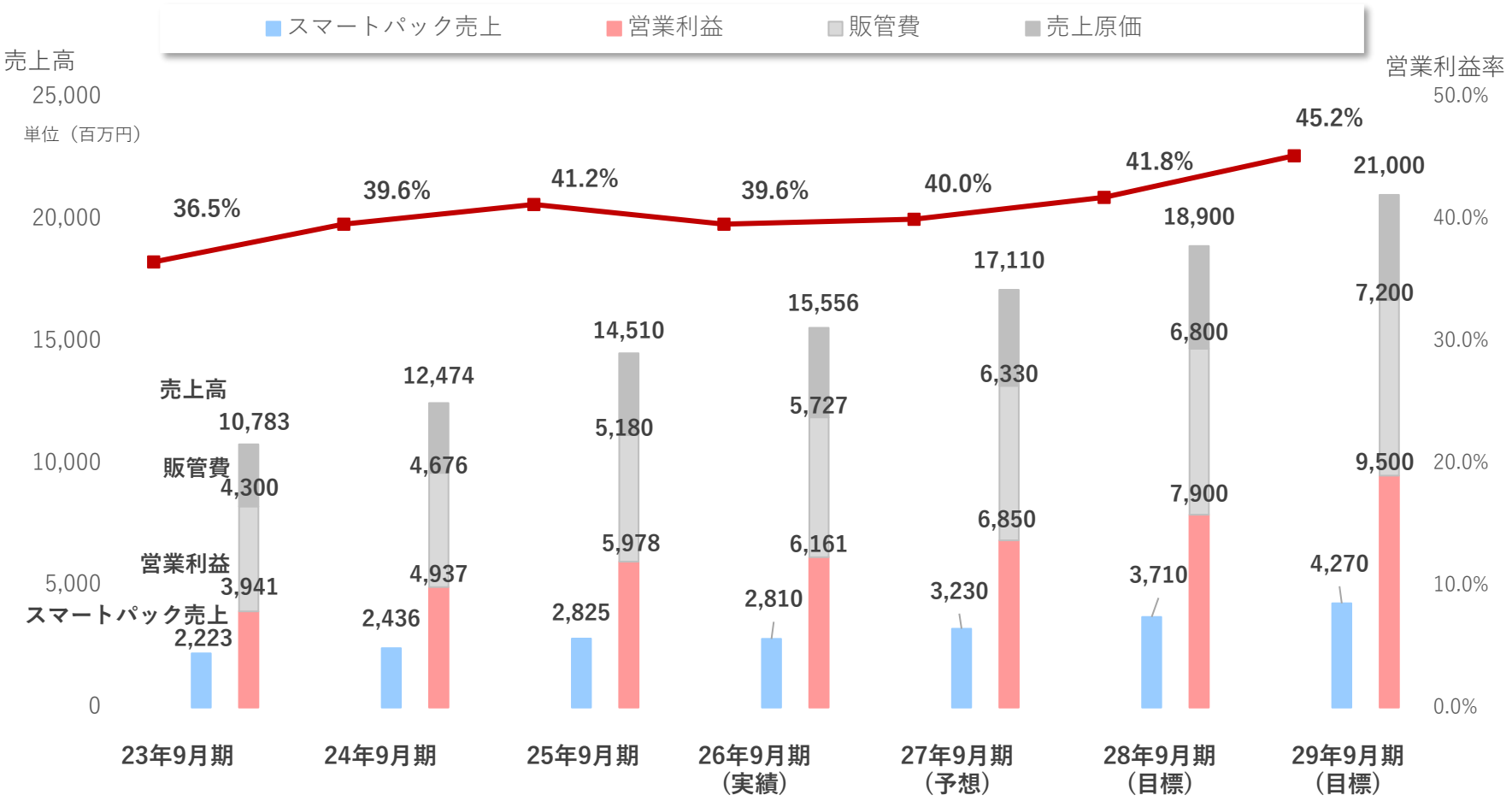
中期経営計画「Road to Next 2029」

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。

中期経営計画「Road to Next 2029」 ～連結業績推移

収益性を高め、29年9月期の営業利益率45％へ

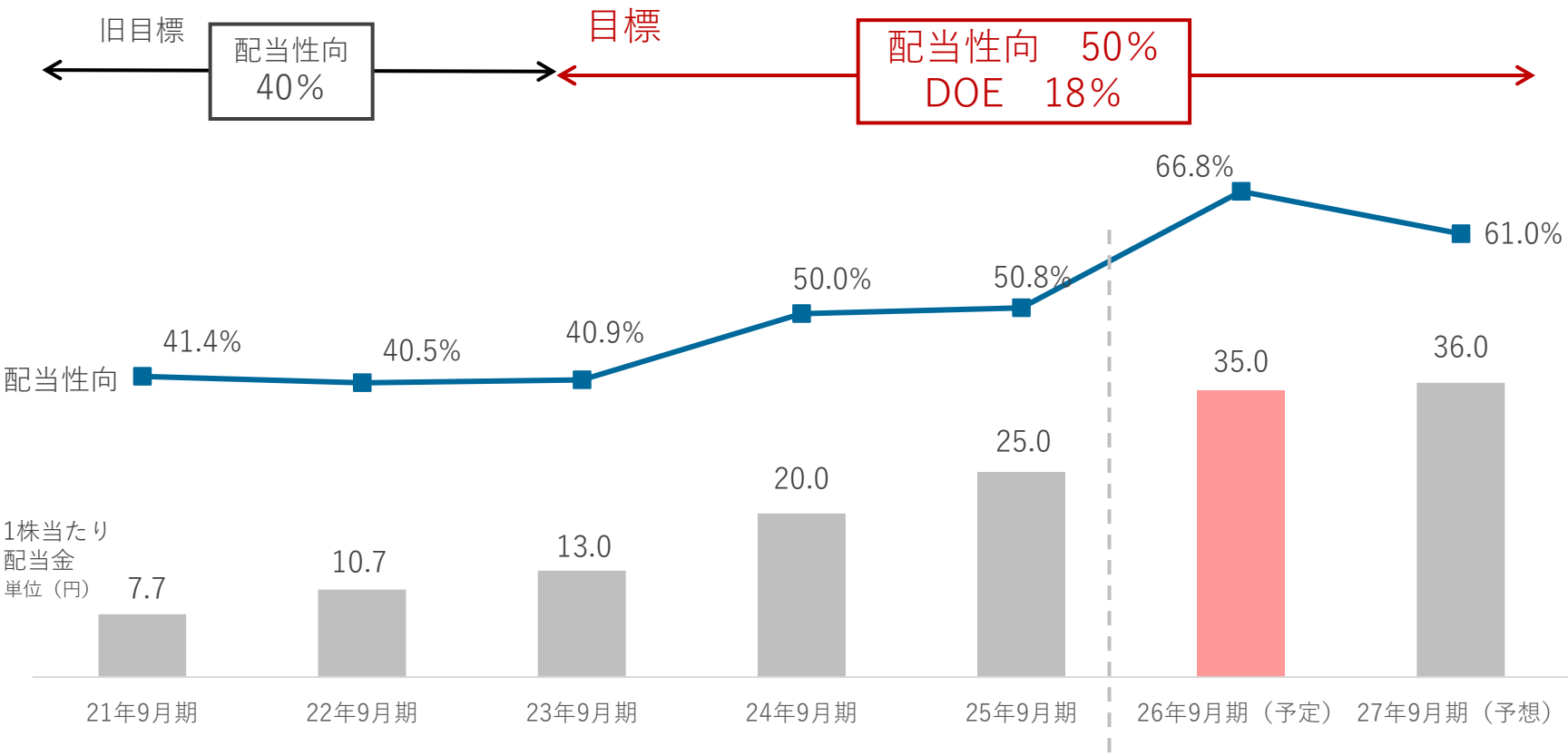
- 27年9月期は、ＭＭＧＢ集中で成長性を回復し、商品ミックス改善で、営業利益２桁成長へ回復
- 28年9月期は、スマートパック拡販継続、AI新商材の本格収益化で営業利益を積み上げる
- 29年9月期は、新卒から育成強化した人材の戦力強化とAIによる新サービスの拡販により、営業利益率45.2％を目指す



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。

利益成長に応じた積極的な株主還元

- 配当性向50%、株主資本配当率（ＤＯＥ）18%を目標とする配当実施を継続
- 財務基盤充実を超えた現預金は持たず、成長投資は継続しつつ株主還元を増額
- 27年9月期の配当金は、資本政策の観点から36.0円（配当性向61%）と予想



・1株当たり配当金は株式分割考慮後の数値を記載

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。

参考資料①

26年9月期 連結業績

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　事業別　売上高・売上総利益

		25年9月期 4Q（実績）	26年9月期 4Q（実績）	前年同期比 増減値	前年同期比 増減率	25年9月期 通期（実績）	26年9月期 通期（実績）	前年同期比 増減値	前年同期比 増減率	コメント（通期）
講師派遣型研修事業 売上構成比 48.4%	売上高 単位：百万円	1,881	1,955	+74	+4.0%	6,914	7,532	+617	+8.9%	【売上高】 ・売上高は、高単価のDX関連研修比率の向上や官公庁での大型案件獲得、価格改定効果等により、前年同期比8.9%増 【売上総利益】 ・売上総利益は売上高の増加により前年同期比8.6%増となった一方、売上総利益率は、官公庁大型案件の増加による顧客ミックスの変化により同0.2pt減
	売上総利益 単位：百万円	1,460	1,525	+65	+4.5%	5,417	5,884	+466	+8.6%	
	売上総利益率	77.6%	78.0%	+0.4pt	-	78.3%	78.1%	▲0.2pt	-	
	実施回数 単位：回	6,625	6,531	▲94	▲1.4%	24,654	25,485	+831	+3.4%	
月次開示	オンライン比率	18.6%	17.2%	▲1.3pt	-	16.9%	16.0%	▲0.9pt	-	
月次開示	DX関連研修	603	662	+59	+9.8%	2,226	2,556	+330	+14.8%	
	平均単価 単位：千円	283.9	299.4	+15.5	+5.5%	280.4	295.5	+15.1	+5.4%	
公開講座事業 売上構成比 24.7%	売上高 単位：百万円	984	1,030	+46	+4.7%	3,579	3,843	+264	+7.4%	【売上高】 ・売上高は、高単価のDX関連研修を中心とした講座設定数の増加や来場型受講者数の増加等により、前年同期比7.4%増 【売上総利益】 ・売上総利益は、売上増に伴い前年同期比2.8%増加。売上総利益率は、26年2月のセミナールームの増床および講師料の上昇に対して受講者数が十分に伸びず、同3.2pt低下
	売上総利益 単位：百万円	758	753	▲5	▲0.7%	2,700	2,777	+76	+2.8%	
	売上総利益率	77.1%	73.1%	▲4.0pt	-	75.4%	72.2%	▲3.2pt	-	
	受講者人数 単位：人	44,531	43,196	▲1,335	▲3.0%	159,328	162,499	+3,171	+2.0%	
月次開示	オンライン比率	62.8%	61.9%	▲0.8pt	-	61.6%	57.9%	▲3.8pt	-	
月次開示	DX関連研修	6,459	6,918	+459	+7.1%	21,597	25,961	+4,364	+20.2%	
	実施回数 単位：回	4,503	5,450	+947	+21.0%	15,874	18,573	+2,699	+17.0%	
	1開催当たり受講者数 単位：人	9.9	7.9	▲2.0	▲19.9%	10.0	8.7	▲1.3	▲12.8%	
	平均単価 単位：千円	22.1	23.8	+1.7	+7.9%	22.4	23.6	+1.2	+5.3%	

※　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　事業別　売上高・売上総利益

単位（百万円）

		25年9月期 4Q（実績）	26年9月期 4Q（実績）	前年同期比 増減値	前年同期比 増減率	25年9月期 通期（実績）	26年9月期 通期（実績）	前年同期比 増減値	前年同期比 増減率	コメント（通期）
ITサービス事業	売上高	479	485	+6	+1.3%	1,929	2,004	+75	+3.9%	【売上高】 ・アクティブユーザーが50万人増加しリカーリング売上が前年同期比12.4%増となり、売上高は同3.9%増
売上構成比 12.9%	売上総利益	359	371	+12	+3.4%	1,483	1,506	+23	+1.6%	
	売上総利益率	75.0%	76.6%	+1.6pt	-	76.9%	75.1%	▲1.7pt	-	
	Leafリカーリング（月額収入）	355	389	+34	+9.6%	1,274	1,432	+157	+12.4%	【参考】 「Leaf」1組織当たり月額売上 132千円（26年9月期4Q） 「Leaf」LTV（売上ベース） 6,816千円（累計） 「Leaf」解約率約2.1% （26年9月期 年平均）
	Leafカスタマイズ売上	91	59	▲31	▲35.0%	375	287	▲88	▲23.6%	
	ストレスチェック	32	36	+3	+11.4%	282	284	+1	+0.5%	
月次開示	Leaf有料利用組織 単位：組織	860	936	+76	+8.8%	860	936	+76	+8.8%	
月次開示	アクティブユーザー 単位：千人	5,018	5,523	+504	+10.1%	5,018	5,523	+504	+10.1%	
その他事業	売上高	528	502	▲26	▲5.0%	2,086	2,175	+88	+4.3%	【売上高】 ・売上高は、動画販売が前年同期比13.0%増、映像制作ソリューションが同35.3%増と伸長した一方、オンラインセミナー代行や地方創生サービスは前年を下回り、その他事業全体では同4.3%増
	売上総利益	409	399	▲10	▲2.5%	1,557	1,719	+162	+10.4%	
売上構成比 14.0%	売上総利益率	77.4%	79.5%	+2.1pt	-	74.6%	79.1%	+4.4pt	-	
	動画販売	112	143	+30	+27.5%	603	682	+78	+13.0%	
	映像制作ソリューション	43	56	+13	+31.6%	189	256	+66	+35.3%	
	動画レンタル	11	14	+2	+18.9%	49	52	+3	+8.1%	【売上総利益】 ・売上総利益は、動画販売における価格改定効果により前年同期比10.4%増。売上総利益率も、高収益の動画eラン事業の売上比率向上により、同4.4pt増
	クラウド型　eラン STUDIO	32	29	▲3	▲9.5%	175	162	▲12	▲7.0%	
	コンサル・アセスメント	71	52	▲19	▲26.9%	275	265	▲10	▲3.7%	
	オンラインセミナー代行	60	44	▲16	▲26.5%	209	168	▲41	▲19.7%	・不採算事業は27年9月期に撤退、縮小予定
	地方創生サービス	105	72	▲33	▲31.6%	209	187	▲22	▲10.6%	
	Webマーケティング	50	45	▲4	▲9.8%	208	246	+37	+18.1%	

※　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

単位（百万円）

主要ドメイン	25年9月期 4Q（実績）	26年9月期 4Q（実績）	前年同期比 増減値	前年同期比 増減率	25年9月期 通期（実績）	26年9月期 通期（実績）	前年同期比 増減値	前年同期比 増減率	26年9月期 通期 売上構成比
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	780	**753**	▲27	▲3.5%	2,716	**2,945**	+228	+8.4%	18.9%
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	668	**716**	+47	+7.1%	2,239	**2,322**	+82	+3.7%	14.9%
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	541	**600**	+59	+10.9%	1,799	**2,160**	+361	+20.1%	13.9%
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	427	**432**	+4	+1.0%	1,406	**1,481**	+75	+5.4%	9.5%
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	301	**283**	▲18	▲6.1%	1,047	**1,050**	+2	+0.3%	6.8%
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	288	**258**	▲29	▲10.1%	1,083	**1,013**	▲70	▲6.5%	6.5%
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 インターンシップ	105	**114**	+8	+8.3%	1,389	**1,524**	+134	+9.7%	9.8%
その他（9ドメイン）※	759	**815**	+55	+7.3%	2,828	**3,059**	+230	+8.1%	19.7%

※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

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。

顧客セグメント別業績（全事業合計）

※ 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

ＥＢ（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） ＧＢ（グロウビジネス）		25年9月期 4Q（実績）	26年9月期 4Q（実績）	前年比 増減値	前年比 増減率	25年9月期 通期（実績）	26年9月期 通期（実績）	前年比 増減値	前年比 増減率
全セグメント合計	平均売上高（千円）	551	564	＋12	＋2.2%	1,048	1,093	＋44	＋4.3%
	顧客数（組織）	7,018	7,042	＋24	＋0.3%	13,838	14,230	＋392	＋2.8%
	売上（百万円）	3,873	3,974	＋100	＋2.6%	14,510	15,556	＋1,045	＋7.2%
	営業利益率（%）	43.5%	43.1%	▲0.4pt	-	41.2%	39.6%	▲1.6pt	-
ＥＢ 構成比 24.5%	平均売上高（千円）	1,525	1,383	▲141	▲9.3%	3,911	3,563	▲347	▲8.9%
	顧客数（組織）	686	684	▲2	▲0.3%	1,003	1,070	＋67	＋6.7%
	売上（百万円）	1,046	946	▲99	▲9.5%	3,922	3,813	▲109	▲2.8%
	営業利益率（%）	45.4%	45.1%	▲0.3pt	-	43.1%	41.5%	▲1.6pt	-
ＭＭ 構成比 34.9%	平均売上高（千円）	569	643	＋74	＋13.1%	1,263	1,365	＋102	＋8.1%
	顧客数（組織）	2,223	2,199	▲24	▲1.1%	3,862	3,975	＋113	＋2.9%
	売上（百万円）	1,265	1,414	＋149	＋11.8%	4,879	5,427	＋548	＋11.2%
	営業利益率（%）	45.0%	44.5%	▲0.5pt	-	42.4%	40.7%	▲1.7pt	-
ＧＢ 構成比 20.8%	平均売上高（千円）	230	253	＋22	＋9.9%	413	449	＋36	＋8.8%
	顧客数（組織）	3,172	3,270	＋98	＋3.1%	6,958	7,208	＋250	＋3.6%
	売上（百万円）	731	829	＋97	＋13.3%	2,875	3,241	＋365	＋12.7%
	営業利益率（%）	44.7%	43.7%	▲1.0pt	-	41.6%	40.2%	▲1.4pt	-
公共 構成比 19.8%	平均売上高（千円）	885	881	▲4	▲0.5%	1,406	1,555	＋149	＋10.6%
	顧客数（組織）	937	889	▲48	▲5.1%	2,015	1,977	▲38	▲1.9%
	売上（百万円）	830	783	▲46	▲5.6%	2,833	3,074	＋241	＋8.5%
	営業利益率（%）	38.0%	37.6%	▲0.4pt	-	36.1%	34.8%	▲1.3pt	-
営業一人当たり売上高（百万円）		12	12	▲0	▲2.6%	50	50	▲0	▲1.4%
営業一人当たり営業利益（百万円）		5	5	▲0	▲3.6%	20	19	▲1	▲5.2%
期末時点　営業人数（人）		306	314	＋8	＋2.6%	306	314	＋8	＋2.6%

コメント

【全セグメント】
- EBの売上高は前年同期比2.8%減となったものの、MM、GB、公共の売上増により、全体の売上高は同1,045百万円増の15,556百万円
- 広告効果により顧客数は民間の全セグメントで増加

【EB】
- 売上高は昨年の大型案件の剥落により前年同期比2.8%減となった

【MM・GB】
- 価格改定効果により、平均売上高は向上
- 平均売上高増加により、売上高もMMで前年同期比11.2%増、GBでは同12.7%増

【公共】
- 大型案件の獲得により平均売上高が前年同期比10.6%増となり、売上高は同8.5%増

- 一人当たり売上高、営業利益額は期中平均営業人数310名で算出
- 27年9月期は営業1人当たり売上を53百万円(6.5%増)、営業利益21百万円(7.7%増)、期中平均営業人員は320名を想定

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。

業種別業績（全事業合計）

単位（百万円）

	25年9月期 4Q	26年9月期 4Q	前年比		25年9月期 通期	26年9月期 通期	前年比		
	実績	実績	増減値	増減率	実績	実績	増減値	増減率	構成比
製造	784	889	+104	+13.4%	3,058	3,359	+301	+9.9%	21.6%
官公庁関連	766	735	▲31	▲4.1%	2,572	2,822	+250	+9.7%	18.1%
情報通信・ITサービス	581	533	▲48	▲8.3%	2,010	2,161	+150	+7.5%	13.9%
建築・不動産	351	362	+11	+3.1%	1,361	1,456	+94	+7.0%	9.4%
サービス	294	325	+30	+10.3%	1,174	1,261	+86	+7.4%	8.1%
金融	213	197	▲16	▲7.5%	902	841	▲61	▲6.8%	5.4%
流通・商社	173	202	+29	+16.9%	671	800	+128	+19.1%	5.1%
教育・大学	218	200	▲17	▲8.1%	770	739	▲30	▲4.0%	4.8%
運輸・倉庫	149	157	+8	+5.5%	621	675	+54	+8.8%	4.3%
医療・福祉	163	166	+3	+2.2%	630	631	+1	+0.2%	4.1%
電力・ガス・水道	83	97	+13	+16.5%	390	399	+8	+2.3%	2.6%
その他	93	106	+13	+14.0%	347	407	+60	+17.3%	2.6%

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。

コンテンツIP開発状況

■ 顧客の声起点、実務に即したAI・デジタル研修の2軸を大方針として開発 ラインナップ強化により、受講機会を創出し、顧客単価の向上を図る

■ 顧客の声をもとにした開発

- 熱意と覚悟のマインドセットシリーズ
- AI時代のビジネススキル研修シリーズ
- エッセンシャルワーカー向け研修
- Forward Deployed型コンサルタント養成研修
- AI時代をリードするネオゼネラリスト研修
- ミス報告の徹底でリスクを予防する研修
- 不登校問題から考える仕事と子育ての両立支援

■ 実務に即したAI研修

- AIエージェント基礎研修
- Claude Cowork研修
- Copilot Studioで業務自動化シリーズ
- 生成AI活用のリスクマネジメント研修
- 生成AIを用いた評価精度の運用力強化研修

■ 新作研修開発本数

順位	26年9月期 3Q		26年9月期 4Q	
1	デジタルスキル	24	デジタルスキル	31
2	ビジネススキル	14	ビジネススキル	22
3	管理職向け	10	管理職向け	15
4	新人・若手向け	10	コミュニケーション・CS	7
5	中堅向け	7	営業・マーケティング	7

総コンテンツ数：**5,246種類**（26年9月末時点）

■ 教育効果の飛躍的強化～事前課題、「学び続ける組織」推進、AI BOAT活用推進

・研修効果の拡大と組織定着を狙いとして、研修前の受講者課題把握からAI BOATを利用した研修後フォローを一連のサービスとして提供し、顧客LTV拡大を狙う

・27年4月の新人研修は公開講座、講師派遣共にAI BOATによるフォローアップ研修を販売し、単価アップを図る

受講前
事前課題
事前学習・診断 → 受講
ワーク中心の
行動変容研修 → 受講直後
アンケート
理解度確認 → AI BOATで
復習・実務適応 → 行動計画・診断

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。

各種KPI

■ コンテンツ数、問合せ数、WEBinsource新規登録先数は今期KPIを達成

	25年9月期 4Q（実績）	26年9月期 4Q（実績）	25年9月期（実績）	26年9月期累計（前年比）	27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）	90 （4,883）	97 （5,246）	361 （4,883）	363 （前年比 100.5%）	360 （5,606）
公開講座新規コンテンツ数 **単位：種類** （累計コンテンツ数）	109 （4,932）	95 （5,446）	531 （4,932）	514 （前年比 96.7%）	400 （5,846）
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）	66 （1,287）	79 （1,547）	276 （1,287）	260 （前年比94.2%）	250 （1,797）
提案金額 **単位：百万円** （累計提案金額）	–	8,909 （36,000）	–	36,000 （–）	–
問合せ数※1 **単位：件** （累計問合せ数）	1,533 （6,186）	1,880 （6,696）	6,186	6,696 （前年比 108.2%）	6,000
WEBinsource新規登録先数※2 **単位：組織** （累計契約数）	625 （26,993）	630 （29,714）	2,559 （26,993）	2,721 （前年比 106.3%）	–

※1　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）
※2　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）

■ 27年9月期は、業績との連動性がより高いKPIを設定予定

- **人財育成スマートパック**　件数、売上額
- **新作コンテンツ**　販売額
- **Leaf**　契約者数、利用人数、解約率
- **AI BOAT**　利用人数

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。

26年9月期　主なニュース　（26年11月2日現在）

■ 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	（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	生成AI活用
講師派遣型研修事業	（8月）西部ガスホールディングス様のDX選抜人財育成をご支援 ～DXプロジェクトリーダー向けにDXプロジェクトの企画・推進に必要なスキル習得研修をご提供	DX人財育成支援
	（9月）東京都のICT職専門研修（基礎）を支援 ～新規採用ICT職員・都内区市町村職員を対象に、実務に即してDX推進に必要な基礎知識を習得	
	（9月）しずおかフィナンシャルグループ様のDX人財育成を支援 ～2026年度デジタル人財育成プログラムのパートナーに選定	
公開講座事業	（7月）「Forward Deployed型コンサルタント養成研修」を提供開始 ～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
その他事業	（9月）全社員の生成AI活用レベルを可視化「生成AI利活用テスト」提供開始 ～５つの観点から強み・課題を把握し、次の教育施策へ	アセスメント
	（8月）「動画教材セットプラン」全50プランを８月から提供開始 ～単品購入よりお得に、生成AI活用・法令知識など幅広い学習ニーズに対応	eラーニング
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 ～「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
	（8月）「不登校の子どもの保護者における仕事と育児の両立支援の実態調査」結果を発表	調査
	（10月）「インソース宇都宮ＡＩ研究開発センター」開設および宇都宮事業所移転のお知らせ	拠点開設・移転
	（11月）当社連結子会社の株式会社インソースデジタルアカデミーは株式会社インソースコンサルティング＆デジタルに商号を変更。2027年1月に株式会社インソースコンサルティングを吸収合併予定	商号変更及び吸収合併の予定
	（11月）勤次郎株式会社との業務提携 ～統合HRMソリューションとLMSを連携し、人材育成支援を強化～	業務提携

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。

参考資料②

インソースの生成AI戦略

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。

生成AI戦略の全体像 ～AI活用のインフラ提供会社へ

■「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、AI活用のインフラ提供会社を目指す

①人材育成（教育）	②顧客のAI活用を支援	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
低単価の公開講座と動画でAI教育市場を獲得

- 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
- 依然として存在するAI活用ハードルを教育で解消

02
コンサルとAIアプリの両輪で顧客の教育を支援

- 顧客のAI活用を教育で支援
- 教育・コンサル事業を強化
- AIBOAT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

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。

AI BOATを中核とした成長戦略

■ 生成AIを活用した新サービスで成長を加速

■ AI BOATの特長



お客様トライアル環境発行数　400件 を突破！

特長01

教材を読み込ませるだけでAIが学習コンテンツを大量に自動生成

社内マニュアルや研修テキスト、現場指示書をもとに、選択・記述問題を自動生成。記述問題の採点もAIが行い、教材作成・採点の手間を大幅に削減します

特長02

学習意欲を維持する仕組みで知識定着を促進

他の学習者と進捗を確認し合い、ランキングで競い合う工夫により、飽きることなく自発的な学習を継続させます。切磋琢磨しながら、学習に取り組めます

特長03

学習進捗を見える化し、一人も取り残さない教育を実現

受講者ごとの学習進捗や理解度を見える化。つまずきが見られる箇所を把握し、必要なフォローにつなげることで、一人ひとりの学びを支えます

■ AI BOATエンジンを活用した4つのサービス展開

AI BOATのシステムを他サービスへ展開し、研修理解・動画・資格対策など複数領域で事業成長を推進

社内教育の自動化（オリジナル教材生成）

社内マニュアル・規程等を基にオリジナル教材を自動生成し、継続的な教育を実現

資格取得サポート

資格対策コンテンツとAIによる個別学習支援で、合格を支援

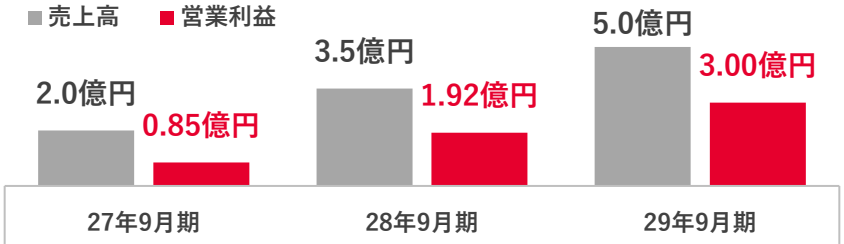
全動画コンテンツへのAI BOAT標準搭載

既存の動画コンテンツにAI BOATを標準搭載し、理解促進と学習効果を最大化

公開講座（新人向け）× AI学習支援

公開講座とAIによる個別フォローで、新人の早期戦力化を実現

■ 生成AI関連サービス計画



※27年9月期の売上高内訳
AI BOAT単体（115百万円）
AI BOAT機能を付加した研修・動画販売など（85百万円）

今期：普及に注力 → 27年9月期：AI BOAT収益化 → 29年9月期：拡販

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。

参考資料③

会社概要とインソースの特徴

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。

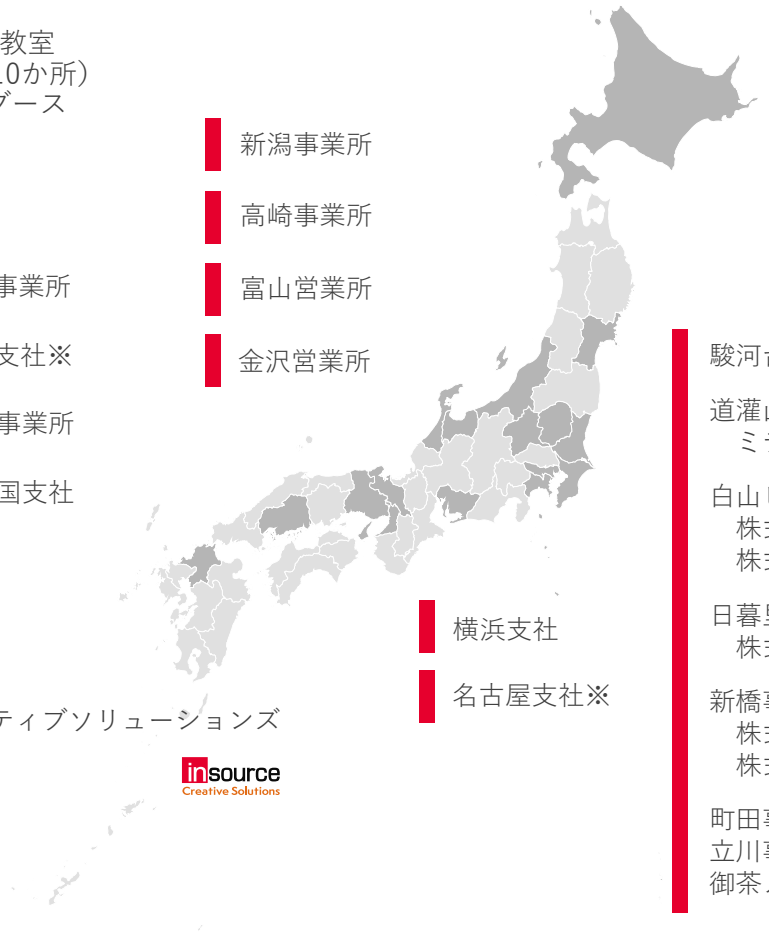
会社概要

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11月1日時点

- 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か所）
- オンライン研修ブース　86ブース



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

新潟事業所
高崎事業所
富山営業所
金沢営業所

京都事業所
大阪支社※
神戸事業所
中四国支社

横浜支社
名古屋支社※

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

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コンサルティング＆デジタル
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　　新宿事業所※
立川事業所　　有楽町本部※
御茶ノ水スタジオ　　ITメディア・ラボ

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。

提供元: Bing
© GeoNames, Microsoft, Zenrin

インソースグループの事業内容

■ 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 96.3%　／　講師評価 94.5%　※26年9月末時点

講師派遣型研修事業

売上構成 26年9月期　48.4%
25年9月期　47.7%

■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
25,485回　796千名
うちオンライン実施回数・受講者数
4,074回　150千名

オーダーメイド研修 講師派遣 INSOURCE CUSTOM MADE SEMINAR
※25年10月～26年9月

公開講座事業

売上構成 26年9月期　24.7%
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
18,573回　162千名
うちオンライン実施回数・受講者数
10,362回　94千名

１名さまから参加できる 公開講座 INSOURCE OPEN SEMINAR
※25年10月～26年9月

ITサービス事業

売上構成 26年9月期　12.9%
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
936組織 ・ 552万名　※26年9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
4,350組織以上 ・ 530万名以上　※26年9月末時点

その他事業

売上構成 26年9月期　14.0%
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　7.4%）
動画販売本数・動画カスタマイズ制作数
2,666本 ・ 630本　※25年10月～26年9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

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。

インソースの研修～AIに代替不可能な双方向のプログラム

■ 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。

	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）

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　生成AI代替不可
（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

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

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。

進化するインソースグループの経営基盤

■ 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9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
5,246種類

公開講座コンテンツ数
5,446種類

動画・eラーニングコンテンツ数
1,547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
107名

ITエンジニア
127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
29,732ページ

営業担当者
314名※

年間お問合せ数
6,696件

デジタルマーケター
40名

国内拠点数
28拠点

※2027年9月期より算出の定義変更を予定しております。

蓄積されたデータベース

Remote-Plants

- 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

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。

従業員構成とステークホルダー

■ 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
■ 27年9月期末の従業員数は765名を計画。必要人材の採用と人員配置の最適化、生産性向上に注力

	25年9月期（実績）	26年9月期（実績）	前期同期比
全従業員数 ※1	755名	766名	+11名
うち女性（割合）	420名（55.6%）	417名（54.4%）	▲3名
管理職	233名	266名	+33名
うち女性（割合） ※2	93名（39.9%）	101名（38.0%）	+8名
シニア（60歳以上）	64名	57名	▲7名
外国出身 ※3	5名	6名	+1名
LGBT	4名	5名	+1名
障がいのある人（雇用率）※4	12名（2.89%）	12名（2.38%）	±0名
講師	500名	533名	+33名
累計登壇回数別講師数			
2,000回～	20名	28名	+8名
1,000回～1,999回	67名	71名	+4名
500回～999回	87名	98名	+11名

	25年9月期（実績）	26年9月期（実績）	前期同期比
累計お取引先数	49,561組織	52,926組織	+3,365組織
過去１年間にご利用いただいた取引先数	16,063組織	16,460組織	+397組織
株主数	9,192名	22,169名	+12,977名
株式保有比率			
海外投資家	26.2%	21.8%	▲4.4pt
国内投資家	17.8%	11.0%	▲6.8pt
国内法人	34.8%	36.9%	+2.1pt
個人/その他	19.8%	30.1%	+10.3pt
IRミーティング実施数	185	114(3Qまで)	−
うち海外投資家	60	41(3Qまで)	−

■従業員のうち女性比率は54.4%、管理職のうち女性比率は38.0%、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2026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

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。

市場環境

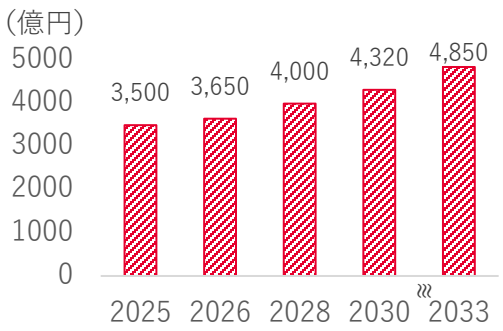
■ 社会人教育市場は年率4%程度、国内AIシステム市場は41%程度の成長を想定

社会人教育市場の拡大

2033年
社会人教育市場
（推定）

4,850億円 ※1

CAGR（2025-2033）
4.2%

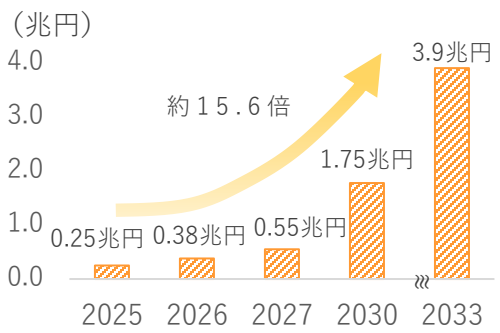


国内AIシステム市場の拡大

2033年
AIシステム市場
（推定）

3兆9,000億円 ※2

CAGR（2025-2033）
41.0%

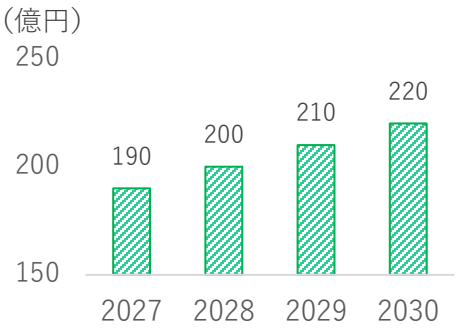


データ利活用による人材育成の高度化／人事業務効率化

2030年
人事部門IT化（LMS）市場
（推定）

220億円 ※3

CAGR（2027-2030）
5.0%

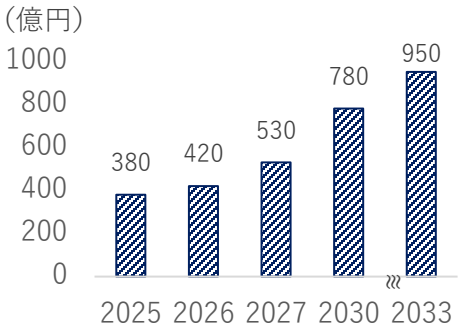


教育のDX（デジタル）化

2033年
DX（デジタル）教育市場
（推定）

950億円 ※4

CAGR（2025-2033）
12.1%



※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 既開示の市場規模および公開情報を基に、当社にて推計
※4 厚生労働省「能力開発基本調査」、IPA「DX動向」等の公表資料を参考に、DX・AI人材育成需要等を踏まえ当社にて推計

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。

参考資料④

人的資本とESG活動について

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。

人的資本の拡充　～成長し続けるための指標

■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	24年9月期	25年9月期	26年9月期	備考
業績向上	社員1人当たり 売上高（千円）	27,148	26,528	25,799	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）	10,661	10,930	10,219	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	従業員1人当たりの研修時間	28時間30分	24時間51分	24時間13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	1,064名	60名	1,088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）	221名 （40.3%）	233名 （39.9%）	266名 （38.0%）	
D,E&I	管理職登用数 （うち女性比率）	25名 （56.0%）	21名 （38.1%）	33名 （42.4%）	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% 53.0%	100% 62.5%	100% 88.2%	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※	66.9%	66.3%	70.2%	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

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。

26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
■**イニシアチブ：**国連グローバルコンパクトへの参画

■Environment

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を継続する一方、
自家用車導入により、26年9月期よりScope1におけるCO2が発生
Scope1+2のCO2排出量は、前年の83.8ｔから130.1ｔに増加したものの、
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

■Social　主な社内教育実績

27年9月期はAI BOATを使った更なる効果的な社内教育を実施予定

研修名	受講率	研修名	受講率
AIエージェント研修（オンライン）	継続中	著作権法（eラーニング）	100%
インサイダー取引防止（eラーニング）	100%	ハラスメント防止（eラーニング・オンライン）	100%
労務管理（eラーニング）	100%	取適法（eラーニング）	100%
ビジネスと人権の基礎（eラーニング）	100%	新任管理職研修（対面）	100%
個人情報保護・情報セキュリティ（eラーニング）	100%	中途キャリア研修（対面）	83.0%

■Governance

「労働安全衛生基本方針」を策定
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



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。

マテリアリティ及び長期指標

■ 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	2025年9月期	2026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	872千人	959千人	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）	21千人	25千人	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	4,883種類	5,246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	1,287種類 15千回 5,018千人	1,547種類 18千回 5,523千人	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	83.8 t-CO2	130.1 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	11.1% 39.9%	15.8% 38.0%	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	39件 31自治体	37件 19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	25.0%	28.5%	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

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。