

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)

2024年10月度 KPI (業績指標) 進捗状況

~講師派遣型研修の実施回数は前年比 119.4%、講師派遣型 DX 関連研修は前年比 130.5%
 公開講座受講者数は前年比 125.4%、「Leaf」アクティブユーザー数は前年比 143.1%~

社会人向け教育サービスを提供する株式会社インソース（東京本部：東京都荒川区、代表取締役執行役員社長：舟橋孝之、証券コード：6200）は、2024年10月度 KPI（業績指標）進捗状況をお知らせします。

1. 講師派遣型研修事業

講師派遣型研修実施回数は前年比 119.4%の 2,410 回となりました。うち民間企業向けは前年比 118.2%の 1,519 回、DX 関連は前年比 130.5%の 214 回となりました。10 月は、今期の重点施策である顧客セグメントの特性に合わせたダイレクトマーケティングを進めるとともに、来期の提案機会獲得を進めております。

■講師派遣型研修実施回数（単位：回）

	2024年9月期					2025年9月期
	5月	6月	7月	8月	9月	10月
実施回数	1,484	1,654	2,051	1,568	1,925	2,410
(前年比)	(111.6%)	(97.4%)	(114.5%)	(109.0%)	(106.4%)	(119.4%)
うち民間企業向け※	897	1,069	1,276	962	1,206	1,519
(前年比)	(108.1%)	(108.5%)	(114.1%)	(120.7%)	(109.2%)	(118.2%)
うち官公庁・行政組織向け※	587	585	775	606	719	891
(前年比)	(117.4%)	(82.0%)	(115.2%)	(94.5%)	(101.8%)	(121.6%)
うちDX関連研修※	122	141	183	149	162	214
(前年比)	(106.1%)	(119.5%)	(141.9%)	(184.0%)	(138.5%)	(130.5%)
うちオンライン研修	244	265	468	355	395	462
(構成比)	(16.4%)	(16.0%)	(22.8%)	(22.6%)	(20.5%)	(19.2%)

※連結子会社の実績も含む

2. 公開講座事業

公開講座受講者数は前年比 125.4%の 13,602 人で、DX 関連の受講者数は前年比 119.4%の 1,419 人となりました。10 月は思考力を強化するロジカルシンキングやクリティカルシンキングなどの定番研修が伸長しました。また昨年開発した、新任シリーズのフォローアップ研修「役職者レベルアップ研修」の受講者が増加しました。

■公開講座受講者数（単位：人）

	2024 年 9 月期					2025 年 9 月期
	5 月	6 月	7 月	8 月	9 月	10 月
受講者数 (前年比)	8,861 (112.9%)	12,206 (114.5%)	13,807 (131.5%)	12,564 (113.7%)	12,945 (107.9%)	13,602 (125.4%)
うちDX関連研修 (前年比)	1,222 (109.4%)	1,769 (126.1%)	1,700 (144.2%)	1,541 (130.0%)	1,432 (97.9%)	1,419 (119.4%)
うちオンライン研修 (構成比)	5,584 (63.0%)	8,501 (69.6%)	9,257 (67.0%)	8,854 (70.5%)	8,548 (66.0%)	8,381 (61.6%)

※連結子会社の実績も含む

3. 顧客基盤

WEBinsource は月間 200 社の獲得を目標としております。WEBinsource の獲得は、直接的には公開講座の売上拡大に寄与し、2024 年 9 月期は WEBinsource 1 件獲得につき、公開講座事業において 147 千円の増収効果がありました。新規登録数は営業活動の活発さを示す指標であり、獲得を進めております。

■WEBinsource 登録先数（単位：組織）

	2024 年 9 月期					2025 年 9 月期
	5 月末時点	6 月末時点	7 月末時点	8 月末時点	9 月末時点	10 月末時点
新規登録先	234	250	263	206	193	203
登録先累計 (新規登録先数に対する前年比) (進捗率：%)	23,522 (88.6%) (78.3%)	23,772 (89.3%) (88.7%)	24,035 (88.6%) (99.6%)	24,241 (80.5%) (108.2%)	24,434 (85.8%) (116.3%)	24,637 (110.3%) (8.5%)

4. IT サービス事業

「Leaf」の有料利用組織数は 755 組織（前年比 116.9%）、アクティブユーザー数は 4,203 千人（前年比 143.1%）と増加しました。ストレスチェック支援サービス納品先数は 25 件（前年比 92.6%）です。Leaf アクティブユーザー数は引き続き官公庁・行政組織を中心に伸長しており、10 月はプロポーザルの準備を行っております。

(1) 「Leaf」有料利用組織数（単位：組織）、アクティブユーザー数（単位：千人）、「Leaf」カスタマイズ案件数（単位：件）

	2024 年 9 月期					2025 年 9 月期
	5 月末時点	6 月末時点	7 月末時点	8 月末時点	9 月末時点	10 月末時点
LMS「Leaf」有料利用組織数 (前年比)	698 (115.8%)	710 (116.0%)	721 (116.7%)	730 (116.8%)	741 (116.1%)	755 (116.9%)
アクティブユーザー数 (前年比)	3,754 (141.7%)	3,826 (140.6%)	3,957 (141.1%)	4,022 (140.5%)	4,070 (140.6%)	4,203 (143.1%)
カスタマイズ案件数※初期来累計 (前年比)	85 (110.4%)	92 (109.5%)	101 (114.8%)	108 (109.1%)	133 (109.0%)	5 (150.0%)

※カスタマイズ案件数とは、Leaf を利用するにあたり、独自の機能を追加している案件数です

(2) ストレスチェック支援サービス 納品先数 (単位：組織)

	2024年9月期					2025年9月期
	5月	6月	7月	8月	9月	10月
納品先数※当月	4	6	2	9	77	25
納品先数※期初来累計 (前年比)	486 (114.1%)	492 (114.2%)	494 (113.6%)	503 (113.5%)	580 (116.9%)	25 (92.6%)

※本サービスの売上計上は検収後であり、納品と若干ずれる場合があります ※例年、本サービスは3月に納品が集中いたします

5. eラーニング・動画事業

動画コンテンツ販売(買い切り)件数は前年比130.8%、動画レンタル受講者数は前年比82.8%となりました。また定額制eラーニングSTUDIOのお申込みが大幅に増加し、利用者(ID)数が10万を超えました。

■eラーニング・動画 動画販売本数(単位：本)、動画制作案件数(単位：件)、動画レンタル受講者数(単位：人)、STUDIO定額制eラーニング利用者数(単位：アクティブ契約ID数)

	2024年9月期					2025年9月期
	5月	6月	7月	8月	9月	10月
動画コンテンツ販売件数 当月 (前年比)	96 (110.3%)	158 (107.5%)	135 (105.5%)	101 (114.8%)	195 (151.2%)	157 (130.8%)
動画制作・カスタマイズ案件数 (前年比)	13 (433.3%)	35 (437.5%)	19 (237.5%)	37 (616.7%)	23 (255.6%)	7 (175.0%)
動画レンタル受講者数 当月 (前年比)	1,558 (253.3%)	1,445 (175.8%)	1,755 (121.9%)	1,822 (177.4%)	1,448 (134.7%)	1,337 (82.8%)
STUDIO(定額制eラーニング) 利用者(ID)数 (前月比)	89,405 (+178)	89,897 (+492)	90,447 (+550)	91,621 (+1,174)	93,576 (+1,955)	107,279 (+13,703)

6. お問い合わせ数

お問い合わせ数は月間500件獲得を目標にしております。2024年9月期はお問い合わせ1件獲得につき、329千円の増収効果がありました。10月のお問い合わせ数は前年比105.0%の544件となりました。引き続きWebページの改修やキャンペーン施策を実施しております。

■お問い合わせ数(単位：本)

	2024年9月期					2025年9月期
	5月	6月	7月	8月	9月	10月
お問い合わせ数 (前年比)	544 (145.1%)	480 (103.4%)	512 (118.0%)	517 (102.6%)	455 (104.1%)	544 (105.0%)
期初来累計	4,091	4,568	5,080	5,597	6,052	544

※Webの問合せフォームやメール、電話で寄せられる商談、訪問、提案、見積、資料送付、システムデモ等当社売上増に繋がるお問い合わせを指します。24年9月期第1四半期決算時より算出方法を変更しております

7. コンテンツ開発

コンテンツ開発本数は、研修（講師派遣）は30本で、医療機関や建設コンサルタント向けなど特定の業界・職種向けに内容をカスタマイズした新作を開発しました。eラーニングは20本で、「内定者スキルアップ」シリーズの拡充や、「眼の健康講座」など健康経営関連のテーマを作成しました。今期の開発目標に向けて、いずれも着実に開発しています。

(1) 新作コンテンツ開発数(単位：本)

	2024年9月期					2025年9月期
	5月	6月	7月	8月	9月	10月
研修（講師派遣）新規開発数	30	30	30	30	30	30
期初来累計	246	276	306	336	366	30
(進捗率：%)	(68.3%)	(76.7%)	(85.0%)	(93.3%)	(101.7%)	(8.3%)
うち、デジタルスキル分野数	11	3	5	7	5	5
期初来累計	95	98	103	110	115	5
eラーニング新規開発数	22	25	24	21	23	20
期初来累計	164	189	213	234	257	20
(進捗率：%)	(65.6%)	(75.6%)	(85.2%)	(93.6%)	(102.8%)	(8.0%)

ご参考 KPI（業績指標）と業績対応表

対象となる業績	関連 KPI
月次業績	<ul style="list-style-type: none"> 講師派遣型研修の実施回数 (23年9月期の売上構成比 48.9%) 公開講座の受講者数 (同 24.3%) 人事サポートシステム・LMS「Leaf」の導入組織数・ユーザー数(同 12.1%) eラーニング・動画の販売本数 (同 14.7%)
当月～3か月後	<ul style="list-style-type: none"> お問合せ数 商談、訪問、提案、見積、資料送付、価格の確認、スマートパック購入・追加、システムデモのご希望は、顧客のサービス検討段階の判断材料です。当月から3か月後の業績先行指標となります。
数か月～半年後	<ul style="list-style-type: none"> WEBinsource 登録数 WEBinsource は、当社の新規顧客向けのエントリー商品であり、さまざまな当社のサービスを購入可能です。その新規登録数は営業活動の活発さを示す判断材料であり、特にGBの3か月後から半年後の業績先行指標となります。
半年から2～3年後	<ul style="list-style-type: none"> コンテンツ開発数 研修やeラーニング・動画などのコンテンツ開発数の増加は長期的な収益拡大に寄与するものです。開発後すぐに大きな売上が実現されるものではなく、業績貢献は半年後から2～3年後です。

当社では、民間企業の顧客セグメントを従業員規模で分類し、営業活動を行っております。

- ・大手企業、準大手（従業員規模1,000名～）：EB（エンタープライズビジネス）
- ・中堅企業（従業員規模300～999名）：MM（ミッドマーケットビジネス）
- ・中規模、成長企業（従業員規模～299名）：GB（グロウビジネス）

当社では今後とも、社会環境の変化に対応するため、オンライン研修やITサービス、eラーニング・動画など多様なサービスを提供し、事業の拡大を図ってまいります。

◇最新のKPIに関するMicrosoft Excel データは以下のページからダウンロードください。

※2024年11月1日20時（日本時間）より可能 (<https://www.insource.co.jp/ir/insmthdata.html>)

※Microsoft、Excel、Word、Windows、Teamsは米国Microsoft Corporationの米国およびその他の国における登録商標です

以上

数値は速報値にて決算発表時の数値と異なる場合があります。細心の注意を払って掲載しておりますが、その正確性を完全に保証するものではありません。

【お問合せ先】株式会社インソース <https://www.insource.co.jp/index.html>

(取材・広報に関して) 社長室(井上・下地)

TEL:03-5577-2283