

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6月度 KPI（業績指標）進捗状況

～公開講座受講者数は前年比 114.5%、公開講座 DX 関連研修受講者数は前年比 126.1%
 講師派遣型研修の実施回数は前年比 97.4%、「Leaf」アクティブユーザー数は前年比 140.6%～

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6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 97.4%の 1,654 回となりました。うち民間企業向けは前年比 108.5%の 1,069 回、DX 関連は前年比 119.5%の 141 回となりました。昨年は新型コロナウイルスが5類感染症に移行した影響で、官公庁・行政機関の研修実施が6月に集中したため、その影響が前年比に現れております。今月は、今秋に実施する階層別研修の提案を強化しております。

■講師派遣型研修実施回数（単位：回）

	2024年9月期					
	1月	2月	3月	4月	5月	6月
実施回数	1,190	1,524	1,126	2,507	1,484	1,654
(前年比)	(110.6%)	(106.4%)	(114.1%)	(114.4%)	(111.6%)	(97.4%)
うち民間企業研修※	764	1,038	862	1,870	897	1,069
(前年比)	(114.7%)	(112.8%)	(118.1%)	(113.3%)	(108.1%)	(108.5%)
うち DX 関連研修※	104	133	83	183	122	141
(前年比)	(150.7%)	(137.1%)	(159.6%)	(123.6%)	(106.1%)	(119.5%)
うちオンライン研修	336	369	238	232	244	265
(構成比)	(28.2%)	(24.2%)	(21.1%)	(9.3%)	(16.4%)	(16.0%)

※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 114.5%の 12,206 人となりました。DX 関連の受講者数は前年比 126.1%の 1,769 人となり、ChatGPT、Copilot 等の生成 AI 研修が大きく寄与しました。役職者レベルアップ研修を中心に、来場型研修の受講者数が増加しています。また、リスキング需要に応えるためコンサルタント養成シリーズや、プロマネ養成シリーズ、金融リテラシー研修等、新作研修の開催数を増やし販促を強化しております。

■公開講座受講者数（単位：人）

	2024年9月期					
	1月	2月	3月	4月	5月	6月
受講者数 (前年比)	8,934 (117.7%)	10,371 (113.9%)	10,061 (110.3%)	14,861 (118.9%)	8,861 (112.9%)	12,206 (114.5%)
うちDX関連研修 (前年比)	1,328 (158.7%)	1,346 (123.5%)	1,311 (133.5%)	1,809 (136.3%)	1,222 (109.4%)	1,769 (126.1%)
うちオンライン研修 (構成比)	6,603 (73.9%)	7,789 (75.1%)	7,445 (74.0%)	5,251 (35.3%)	5,584 (63.0%)	8,501 (69.6%)

※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、2023 年 9 月期は WEBinsource 1 件獲得につき、公開講座事業において 139 千円の増収効果がありました。6 月は前月比+250 組織となり、累計 23,772 組織となりました。

■WEBinsource 登録先数（単位：組織）

	2024年9月期					
	1月末時点	2月末時点	3月末時点	4月末時点	5月末時点	6月末時点
新規登録先	230	250	299	245	234	250
登録先累計 (新規登録先数に対する前年比) (進捗率：%)	22,494 (101.8%) (35.4%)	22,744 (90.6%) (45.8%)	23,043 (96.8%) (58.3%)	23,288 (104.7%) (68.5%)	23,522 (88.6%) (78.3%)	23,772 (89.3%) (88.7%)

4. IT サービス事業

Leaf の有料利用組織数は 710 組織（前年比 116.0%）、アクティブユーザー数は 3,826 千人（前年比 140.6%）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、期初来累計 490 組織（前年比 113.7%）となりました。6 月は LMS 入札が活発な時期にあたり、奈良県等の行政機関で大型プロポーザルにて受注が決まっております。

(1) 「Leaf」を活用するサービス 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					
	1月末時点	2月末時点	3月末時点	4月末時点	5月末時点	6月末時点
LMS「Leaf」有料利用組織数 (前年比)	666 (118.9%)	670 (118.0%)	676 (115.0%)	690 (116.4%)	698 (115.8%)	710 (116.0%)
アクティブユーザー数 (前年比)	3,082 (124.9%)	3,130 (124.3%)	3,216 (126.0%)	3,709 (142.0%)	3,754 (141.7%)	3,826 (140.6%)
カスタマイズ案件数※期初来累計 (前年比)	18 (90.0%)	20 (74.1%)	54 (83.1%)	75 (102.7%)	85 (110.4%)	92 (109.5%)

※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					
	1月	2月	3月	4月	5月	6月
納品先数※当月	104	98	139	4	4	4
納品先数※期初来累計 (前年比)	241 (150.6%)	399 (137.2%)	478 (114.4%)	482 (114.5%)	486 (114.1%)	490 (113.7%)

※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107.5%となりました。動画制作・カスタマイズ案件数は、組織毎の業務ルールやマニュアルの動画制作案件が増えたため、前年比437.5%となりました。動画レンタルプラン受講者数は、利便性向上が引き続き好評をいただき、前年比175.8%となりました。

■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					
	1月	2月	3月	4月	5月	6月
動画コンテンツ販売件数 当月 (前年比)	155 (133.6%)	170 (90.4%)	759 (130.2%)	200 (215.1%)	96 (110.3%)	158 (107.5%)
動画制作・カスタマイズ案件数 (前年比)	8 (133.3%)	13 (144.4%)	26 (325.0%)	13 (325.0%)	13 (433.3%)	35 (437.5%)
動画レンタル受講者数 当月 (前年比)	725 (116.9%)	1,498 (119.2%)	1,742 (107.8%)	1,375 (84.4%)	1,558 (253.3%)	1,445 (175.8%)
STUDIO(定額制eラーニング) 利用者(ID)数 (前月比)	87,475 (+995)	88,245 (+770)	88,856 (+611)	89,227 (+371)	89,405 (+178)	89,897 (+492)

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。2023年9月期はお問い合わせ1件獲得につき、277千円の増収効果がありました。6月のお問い合わせ数は前年比103.4%の480件となりました。引き続きWebページの改修やダイレクトマーケティングの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					
	1月	2月	3月	4月	5月	6月
お問い合わせ数 (前年比)	503 (112.3%)	588 (132.1%)	507 (119.6%)	537 (145.9%)	544 (145.1%)	480 (103.4%)
期初来累計	1,912	2,500	3,007	3,544	4,091	4,570

※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本となりました。うち、官公庁・行政機関向けの評価者・部下指導関連、マスコミ対応研修等のコンテンツを14本作成しております。eラーニングは25本を開発し、お問合せの多い生成AI活用コンテンツの作成・シリーズ化を進めております。今期の開発目標達成に向けて、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					
	1月	2月	3月	4月	5月	6月
研修（講師派遣）新規開発数	32	33	31	29	30	30
期初来累計	123	156	187	216	246	276
(進捗率：%)	(34.2%)	(43.3%)	(51.9%)	(60.0%)	(68.3%)	(76.7%)
うち、デジタルスキル分野数	16	16	12	16	11	3
期初来累計	40	56	68	84	95	98
eラーニング新規開発数	29	20	15	19	22	25
期初来累計	88	108	123	142	164	189
(進捗率：%)	(35.2%)	(43.2%)	(49.2%)	(56.8%)	(65.6%)	(75.6%)

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	・ 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	・ 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	・ 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	・ 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～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7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