

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9月度 KPI（業績指標）進捗状況

～動画コンテンツ販売数は前年比 151.2%、講師派遣型研修の実施回数は前年比 106.4%、  
 講師派遣型 DX 関連研修は前年比 138.5%、公開講座受講者数は前年比 107.9%～

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9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 106.4%の 1,925 回となりました。うち民間企業向けは前年比 109.2%の 1,206 回、DX 関連は前年比 138.5%の 162 回となりました。9月は、期中の案件クロージングと来期の新規提案、特にGBに向けた教育体系提案に注力しました。

#### ■講師派遣型研修実施回数（単位：回）

	2024年9月期					
	4月	5月	6月	7月	8月	9月
実施回数 (前年比)	2,507 (114.4%)	1,484 (111.6%)	1,654 (97.4%)	2,051 (114.5%)	1,568 (109.0%)	1,925 (106.4%)
うち民間企業研修※ (前年比)	1,870 (113.3%)	897 (108.1%)	1,069 (108.5%)	1,276 (114.1%)	962 (120.7%)	1,206 (109.2%)
うちDX関連研修※ (前年比)	183 (123.6%)	122 (106.1%)	141 (119.5%)	183 (141.9%)	149 (184.0%)	162 (138.5%)
うちオンライン研修 (構成比)	232 (9.3%)	244 (16.4%)	265 (16.0%)	468 (22.8%)	355 (22.6%)	395 (20.5%)

※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 107.9%の 12,945 人で、9月は昇任・昇格者、新任管理職向け研修が伸長いたしました。DX関連の受講者数は前年比 97.9%の 1,432 人となりました。生成 AI の応用研修が堅調な一方、AI の基礎的な内容のテーマは減少しました。より業務活用に特化した研修へニーズが変化しております。今後はDX応用編の開催数を拡大してまいります。

### ■公開講座受講者数（単位：人）

	2024年9月期					
	4月	5月	6月	7月	8月	9月
受講者数	14,861	8,861	12,206	13,807	12,564	12,945
(前年比)	(118.9%)	(112.9%)	(114.5%)	(131.5%)	(113.7%)	(107.9%)
うちDX関連研修	1,809	1,222	1,769	1,700	1,541	1,432
(前年比)	(136.3%)	(109.4%)	(126.1%)	(144.2%)	(130.0%)	(97.9%)
うちオンライン研修	5,251	5,584	8,501	9,257	8,854	8,548
(構成比)	(35.3%)	(63.0%)	(69.6%)	(67.0%)	(70.5%)	(66.0%)

※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。9月は前月比+193 組織となり、累計 24,434 組織を獲得し、今期の目標を達成いたしました。

### ■WEBinsource 登録先数（単位：組織）

	2024年9月期					
	4月末時点	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
新規登録先	245	234	250	263	206	193
登録先累計	23,288	23,522	23,772	24,035	24,241	24,434
(新規登録先数に対する前年比)	(104.7%)	(88.6%)	(89.3%)	(88.6%)	(80.5%)	(85.8%)
(進捗率：%)	(68.5%)	(78.3%)	(88.7%)	(99.6%)	(108.2%)	(116.3%)

## 4. IT サービス事業

Leaf の有料利用組織数は 741 組織（前年比 116.1%）、アクティブユーザー数は 4,070 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 574 組織（前年比 115.7%）となりました。Leaf アクティブユーザー数は行政機関を中心に伸長しております。

### (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					
	4月末時点	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
LMS「Leaf」有料利用組織数	690	698	710	721	730	741
(前年比)	(116.4%)	(115.8%)	(116.0%)	(116.7%)	(116.8%)	(116.1%)
アクティブユーザー数	3,709	3,754	3,826	3,957	4,022	4,070
(前年比)	(142.0%)	(141.7%)	(140.6%)	(141.1%)	(140.5%)	(140.6%)
カスタマイズ案件数※期初来累計	75	85	92	101	108	133
(前年比)	(102.7%)	(110.4%)	(109.5%)	(114.8%)	(109.1%)	(109.0%)

※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					
	4月	5月	6月	7月	8月	9月
納品先数※当月	4	4	6	2	9	71
納品先数※期初来累計 (前年比)	482 (114.5%)	486 (114.1%)	492 (114.2%)	494 (113.6%)	503 (113.5%)	574 (115.7%)

※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 151.2%、動画レンタル受講者数は前年比 134.7%となりました。今月は動画コンテンツ 1,000 本達成キャンペーンを実施し、販売数、レンタル数ともに順調に伸びました。

### ■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					
	4月	5月	6月	7月	8月	9月
動画コンテンツ販売件数 当月 (前年比)	200 (215.1%)	96 (110.3%)	158 (107.5%)	135 (105.5%)	101 (114.8%)	195 (151.2%)
動画制作・カスタマイズ案件数 (前年比)	13 (325.0%)	13 (433.3%)	35 (437.5%)	19 (237.5%)	37 (616.7%)	23 (255.6%)
動画レンタル受講者数 当月 (前年比)	1,375 (84.4%)	1,558 (253.3%)	1,445 (175.8%)	1,755 (121.9%)	1,822 (177.4%)	1,448 (134.7%)
STUDIO(定額制 eラーニング) 利用者 (ID) 数 (前月比)	89,227 (+371)	89,405 (+178)	89,897 (+492)	90,447 (+550)	91,621 (+1,174)	93,576 (+1,955)

## 6. お問合せ数

お問合せ数は月間 500 件獲得を目標にしております。2023 年 9 月期はお問合せ 1 件獲得につき、277 千円の増収効果がありました。9 月のお問合せ数は前年比 104.1%の 455 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。

### ■お問合せ数(単位：本)

	2024年9月期					
	4月	5月	6月	7月	8月	9月
お問合せ数 (前年比)	537 (145.9%)	544 (145.1%)	480 (103.4%)	512 (118.0%)	517 (102.6%)	455 (104.1%)
期初来累計	3,544	4,091	4,568	5,080	5,597	6,052

※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合せを指します。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。行政向けキャリアデザイン、公務員向けモラル意識醸成研修など官公庁・行政機関向け研修を8本作成しております。eラーニングは23本を開発いたしました。動画レンタルプランでお申込みが多い「短時間で学ぶ」シリーズの拡充や、内定者向けスキルアップシリーズを開発しました。月間の開発目標を着実に積み上げた結果、今期の目標を達成いたしました。

### (1) 新作コンテンツ開発数(単位：本)

	2024年9月期					
	4月	5月	6月	7月	8月	9月
研修（講師派遣）新規開発数	29	30	30	30	30	30
期初来累計	216	246	276	306	336	366
(進捗率：%)	(60.0%)	(68.3%)	(76.7%)	(85.0%)	(93.3%)	(101.7%)
うち、デジタルスキル分野数	16	11	3	5	7	5
期初来累計	84	95	98	103	110	115
eラーニング新規開発数	19	22	25	24	21	23
期初来累計	142	164	189	213	234	257
(進捗率：%)	(56.8%)	(65.6%)	(75.6%)	(85.2%)	(93.6%)	(102.8%)

### 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"> <li>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%)</li> <li>公開講座の受講者数 (同 24.3%)</li> <li>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%)</li> <li>eラーニング・動画の販売本数 (同 14.7%)</li> </ul>
当月～3か月後	<ul style="list-style-type: none"> <li>お問合せ数</li> </ul> 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"> <li>WEBinsource 登録数</li> </ul> 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"> <li>コンテンツ開発数</li> </ul> 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10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