

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12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126.3%、講師派遣型DX関連研修は前年比113.8%  
 公開講座受講者数は前年比119.8%、「Leaf」アクティブユーザー数は前年比141.9%～

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12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126.3%の1,812回となりました。うち官公庁・行政組織向けは前年比129.3%の614回、DX関連研修は前年比113.8%の124回となりました。12月は、来年度新人研修、階層別研修の提案、クロージングに注力しました。

#### ■講師派遣型研修実施回数（単位：回）

	2024年9月期			2025年9月期		
	7月	8月	9月	10月	11月	12月
実施回数 (前年比)	2,051 (114.5%)	1,568 (109.0%)	1,925 (106.4%)	2,410 (119.4%)	2,502 (118.4%)	1,812 (126.3%)
うち民間企業向け※ (前年比)	1,276 (114.1%)	962 (120.7%)	1,206 (109.2%)	1,519 (118.2%)	1,573 (117.7%)	1,198 (124.8%)
うち官公庁・行政組織向け※ (前年比)	775 (115.2%)	606 (94.5%)	719 (101.8%)	891 (121.6%)	929 (119.6%)	614 (129.3%)
うちDX関連研修※ (前年比)	183 (141.9%)	149 (184.0%)	162 (138.5%)	214 (130.5%)	244 (153.5%)	124 (113.8%)
うちオンライン研修 (構成比)	468 (22.8%)	355 (22.6%)	395 (20.5%)	462 (19.2%)	519 (20.7%)	388 (18.7%)

※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 119.8% の 12,537 人で、DX 関連の受講者数は前年比 114.4% の 1,732 人となりました。12 月は引き続き DX 関連研修への受講者が増加しました。また仕事の任せ方研修やコーチング研修などの部下指導・育成の研修が伸長し、管理職クラスの方に多く受講いただきました。2 月の新宿、有楽町セミナールーム開所にともない、来場型研修を充実させてまいります。

### ■公開講座受講者数（単位：人）

	2024 年 9 月期			2025 年 9 月期		
	7 月	8 月	9 月	10 月	11 月	12 月
受講者数 (前年比)	13,807 (131.5%)	12,564 (113.7%)	12,945 (107.9%)	13,602 (125.4%)	14,138 (121.9%)	12,537 (119.8%)
うち DX 関連研修 (前年比)	1,700 (144.2%)	1,541 (130.0%)	1,432 (97.9%)	1,419 (119.4%)	1,539 (106.4%)	1,732 (114.4%)
うちオンライン研修 (構成比)	9,257 (67.0%)	8,854 (70.5%)	8,548 (66.0%)	8,381 (61.6%)	8,845 (62.6%)	8,558 (68.3%)

※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		
	7 月末時点	8 月末時点	9 月末時点	10 月末時点	11 月末時点	12 月末時点
新規登録先	263	206	193	203	196	184
登録先累計 (新規登録先数に対する前年比) (進捗率：%)	24,035 (88.6%) (99.6%)	24,241 (80.5%) (108.2%)	24,434 (85.8%) (116.3%)	24,637 (110.3%) (8.5%)	24,833 (88.3%) (16.6%)	25,017 (86.0%) (24.3%)

## 4. IT サービス事業

「Leaf」の有料利用組織数は 778 組織（前年比 117.5%）、アクティブユーザー数は 4,342 千人（前年比 141.9%）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 120 件（前年比 132.8%）です。12 月は今期の納品分のカスタマイズ開発に注力いたしました。

### (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		
	7 月末時点	8 月末時点	9 月末時点	10 月末時点	11 月末時点	12 月末時点
LMS「Leaf」有料利用組織数 (前年比)	721 (116.7%)	730 (116.8%)	741 (116.1%)	755 (116.9%)	766 (116.8%)	778 (117.5%)
アクティブユーザー数 (前年比)	3,957 (141.1%)	4,022 (140.5%)	4,070 (140.6%)	4,203 (143.1%)	4,282 (141.3%)	4,342 (141.9%)
カスタマイズ案件数※期初来累計 (前年比)	101 (114.8%)	108 (109.1%)	133 (109.0%)	5 (250.0%)	11 (183.3%)	17 (113.3%)

※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		
	7月	8月	9月	10月	11月	12月
納品先数※当月	2	9	77	24	38	120
納品先数※期初来累計 (前年比)	494 (113.6%)	503 (113.5%)	580 (116.9%)	24 (88.9%)	62 (88.6%)	182 (132.8%)

※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 84.4%、動画レンタル受講者数は前年比 127.8%の 1,514 件となりました。動画レンタルプランは、システム改修によりお申込みや視聴がスムーズに操作できることを好評いただき、受講者数が増加しています。

■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		
	7月	8月	9月	10月	11月	12月
動画コンテンツ販売件数 当月 (前年比)	135 (105.5%)	101 (114.8%)	195 (151.2%)	157 (130.8%)	184 (180.4%)	190 (84.4%)
動画制作・カスタマイズ案件数 (前年比)	19 (237.5%)	37 (616.7%)	23 (255.6%)	7 (175.0%)	23 (164.3%)	13 (59.1%)
動画レンタル受講者数 当月 (前年比)	1,755 (121.9%)	1,822 (177.4%)	1,448 (134.7%)	1,337 (82.8%)	1,276 (114.9%)	1,647 (127.8%)
STUDIO(定額制 eラーニング) 利用者 (ID) 数 (前月比)	90,447 (+550)	91,621 (+1,174)	93,576 (+1,955)	107,279 (+13,703)	107,817 (+538)	108,138 (+321)

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。12 月のお問い合わせ数は前年比 93.0%の 432 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		
	7月	8月	9月	10月	11月	12月
お問い合わせ数 (前年比)	512 (118.0%)	517 (102.6%)	455 (104.1%)	544 (105.0%)	504 (117.9%)	432 (93.0%)
期初来累計	5,080	5,597	6,052	544	1,048	1,479

※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本です。今月は金融や交通・運輸業界などの業界別カスタマーハラスメント対策研修を新規開発しました。eラーニングは27本で、「地方公民法」など行政組織向けのコンテンツを拡充させました。

### (1) 新作コンテンツ開発数(単位：本)

	2024年9月期			2025年9月期		
	7月	8月	9月	10月	11月	12月
研修（講師派遣）新規開発数	30	30	30	30	30	30
期初来累計	306	336	366	30	60	90
(進捗率：%)	(85.0%)	(93.3%)	(101.7%)	(8.3%)	(16.7%)	(25.0%)
うち、デジタルスキル分野数	5	7	5	5	7	6
期初来累計	103	110	115	5	12	18
eラーニング新規開発数	24	21	23	20	25	27
期初来累計	213	234	257	20	45	72
(進捗率：%)	(85.2%)	(93.6%)	(102.8%)	(8.0%)	(18.0%)	(28.8%)

### 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（24年9月期の売上構成比 47.2%）</li> <li>公開講座の受講者数（同 24.5%）</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 14.8%）</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。

※2025年1月6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