

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)

### 2025年3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112.9%、公開講座DX関連受講者数は前年比144.0%、  
 「Leaf」アクティブユーザー数は前年比138.1%、動画カスタマイズ案件数は前年比538.5%～

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、2025年3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112.9%の1,271回となりました。うち民間企業向けは前年比113.1%の975回、DX関連研修は前年比115.8%の110回となりました。3月は、次年度の階層別DX研修の拡販を強化しました。4月新人研修のクロージングも行い、第3四半期の売上積み増しにも注力しました。

#### ■講師派遣型研修実施回数（単位：回）

	2025年9月期					
	10月	11月	12月	1月	2月	3月
実施回数	2,410	2,502	1,812	1,520	1,714	1,271
(前年比)	(119.4%)	(118.4%)	(126.3%)	(127.7%)	(112.5%)	(112.9%)
うち民間企業向け※	1,519	1,573	1,198	975	1,182	975
(前年比)	(118.2%)	(117.7%)	(124.8%)	(127.6%)	(113.9%)	(113.1%)
うち官公庁・行政組織向け※	891	929	614	545	532	296
(前年比)	(121.6%)	(119.6%)	(129.3%)	(127.9%)	(109.5%)	(112.1%)
うちDX関連研修※	214	244	143	135	177	110
(前年比)	(123.7%)	(133.3%)	(114.4%)	(107.1%)	(125.5%)	(115.8%)
うちオンライン研修	462	519	338	337	291	225
(構成比)	(19.2%)	(20.7%)	(18.7%)	(22.2%)	(17.0%)	(17.7%)

※連結子会社の実績も含む

※2025年1月期より、DX関連研修実施回数の算出方法を修正しました。正確な前年比を開示するべく2023年10月度以降の実施回数も変更しています

## 2. 公開講座事業

公開講座受講者数は前年比 112.2%の 11,291 人で、DX 関連の受講者数は前年比 144.0%の 1,888 人となりました。3 月は OJT などの部下・後輩指導関連の受講者数が増加しました。DX 関連では特に Copilot を活用した業務改善研修のお申込みが伸びています。また 4 月の新人研修開催に向け、準備を進めています。

### ■公開講座受講者数（単位：人）

	2025 年 9 月期					
	10 月	11 月	12 月	1 月	2 月	3 月
受講者数 (前年比)	13,602 (125.4%)	14,138 (121.9%)	12,537 (119.8%)	9,624 (107.7%)	11,064 (106.7%)	11,291 (112.2%)
うちDX関連研修 (前年比)	1,419 (119.4%)	1,539 (106.4%)	1,732 (114.4%)	1,466 (110.4%)	1,639 (121.8%)	1,888 (144.0%)
うちオンライン研修 (構成比)	8,381 (61.6%)	8,845 (62.6%)	8,558 (68.3%)	6,496 (67.5%)	7,557 (68.3%)	7,994 (70.8%)

※連結子会社の実績も含む

## 3. 顧客基盤

3 月の WEBinsource 獲得数は 248 件となり、月間 200 件の目標を達成しました。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。

### ■WEBinsource 登録先数（単位：組織）

	2025 年 9 月期					
	10 月末時点	11 月末時点	12 月末時点	1 月末時点	2 月末時点	3 月末時点
新規登録先	203	196	184	209	227	248
登録先累計 (新規登録先数に対する前年比)	24,637 (110.3%)	24,833 (88.3%)	25,017 (86.0%)	25,226 (90.9%)	25,453 (90.8%)	25,701 (82.9%)
(進捗率：%)	(8.5%)	(16.6%)	(24.3%)	(33.0%)	(42.5%)	(52.8%)

## 4. IT サービス事業

「Leaf」の有料利用組織数は 796 組織（前年比 117.8%）、アクティブユーザー数は 4,442 千人（前年比 138.1%）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 234 件（期初来累計前年比 127.4%）です。4 月の「Leaf」利用開始にあわせたカスタマイズ案件が増加しております。

### (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）

	2025 年 9 月期					
	10 月末時点	11 月末時点	12 月末時点	1 月末時点	2 月末時点	3 月末時点
LMS「Leaf」有料利用組織数 (前年比)	755 (116.9%)	766 (116.8%)	778 (117.5%)	788 (118.3%)	793 (118.4%)	796 (117.8%)
アクティブユーザー数 (前年比)	4,203 (143.1%)	4,282 (141.3%)	4,342 (141.9%)	4,387 (142.3%)	4,408 (140.8%)	4,442 (138.1%)
カスタマイズ案件数※期初来累計 (前年比)	5 (250.0%)	11 (183.3%)	17 (113.3%)	20 (111.1%)	31 (155.0%)	75 (138.9%)

※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)

	2025年9月期					
	10月	11月	12月	1月	2月	3月
納品先数※当月	24	38	101	101	111	234
納品先数※期初来累計 (前年比)	24 (88.9%)	62 (88.6%)	163 (119.0%)	264 (109.5%)	375 (110.6%)	609 (127.4%)

※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 120.0%、動画制作・カスタマイズ案件数は前年比 538.5%、動画レンタル受講者数は前年比 151.3%の 2,636 人となりました。年度末の予算消化時期とも重なり、DX 関連、コンプライアンス関連の新作動画の販売件数が増加しました。また単価の高い動画制作・カスタマイズへのお申込みが急増し、お客さまの動画関連サービスの活用幅が広がっています。

### ■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）

	2025年9月期					
	10月	11月	12月	1月	2月	3月
動画コンテンツ販売件数 当月 (前年比)	157 (130.8%)	184 (180.4%)	190 (84.4%)	148 (95.5%)	230 (135.3%)	911 (120.0%)
動画制作・カスタマイズ案件数 (前年比)	7 (175.0%)	23 (164.3%)	13 (59.1%)	37 (462.5%)	24 (184.6%)	140 (538.5%)
動画レンタル受講者数 当月 (前年比)	1,337 (82.8%)	1,276 (114.9%)	1,514 (127.8%)	936 (129.1%)	1,743 (116.4%)	2,636 (151.3%)
STUDIO(定額制 eラーニング) 利用者 (ID) 数 (前月比)	107,279 (+13,703)	107,817 (+538)	108,138 (+321)	105,100 (-3,038)	105,292 (+192)	108,716 (+3,424)

## 6. お問い合わせ数

3月のお問合せ数は 471 件となりました。お問合せ数は月間 500 件獲得を目標にしております。2024 年 9 月期はお問合せ 1 件獲得につき、329 千円の増収効果がありました。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)

	2025年9月期					
	10月	11月	12月	1月	2月	3月
お問い合わせ数 (前年比)	544 (105.0%)	504 (117.9%)	432 (93.0%)	561 (111.4%)	543 (92.3%)	471 (92.9%)
期初来累計	544	1,048	1,479	2,040	2,583	3,052

※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、動画・eラーニングは26本です。今月はデジタル化時代のタイムマネジメント、仕事の進め方、CS向上研修等、ビジネス環境の変化への適応を促す新たな働き方やスキルを身につけることを目的とした研修を開発しました。

### (1) 新作コンテンツ開発数(単位：本)

	2025年9月期					
	10月	11月	12月	1月	2月	3月
研修（講師派遣）新規開発数	30	30	30	30	31	30
期初来累計	30	60	90	120	151	181
(進捗率：%)	(8.3%)	(16.7%)	(25.0%)	(33.3%)	(41.9%)	(50.3%)
うち、デジタルスキル分野数	5	7	6	12	10	13
期初来累計	5	12	18	30	40	53
動画・eラーニング新規開発数	20	25	27	23	19	26
期初来累計	20	45	72	95	114	140
(進捗率：%)	(8.0%)	(18.0%)	(28.8%)	(38.0%)	(45.6%)	(56.0%)

### 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"> <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 14.6%)</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2,000名～）：EB（エンタープライズビジネス）
- ・中堅企業（従業員規模300～1,999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4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) グループ経営企画部(癸生川・下地) TEL:03-5577-2283