

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)

2022年4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 111.2%、公開講座受講者数は 110.0%で共に過去最高、
 公開講座受講者数は初の月間 1 万人を実現～

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、2022年4月度 KPI（業績指標）進捗状況をお知らせします。

1. 研修事業

2022年4月の講師派遣型研修実施回数は前年比 111.2%の 1,937 回、うちオンライン研修は 538 回（構成比 27.8%）となりました。また、公開講座受講者数は前年比 110.0%の 10,817 人、うちオンライン研修は 7,113 人（構成比 65.9%）となりました。講師派遣型研修実施回数、公開講座受講者数共に過去最高となり、公開講座受講者数は初の月間 1 万人を実現しました。なお、4月は新入社員研修のシーズンであり、マナー研修などで実技指導ニーズが強く、対面型研修が増加しています。

(1) 講師派遣型研修実施回数（単位：回）

	2022年9月期					
	11月	12月	1月	2月	3月	4月
実施回数	1,795	1,341	1,034	1,082	868	1,937
(前年比)	(116.9%)	(109.7%)	(139.4%)	(110.6%)	(97.2%)	(111.2%)
うちオンライン研修	858	629	565	760	473	538
(構成比)	(47.8%)	(46.9%)	(54.6%)	(70.2%)	(54.5%)	(27.8%)
うち DX 関連研修※	48	42	44	48	34	68

※連結子会社の実績も含む ※DX 関連研修：OA などを含む IT 系研修

(2) 公開講座受講者数（単位：人）

	2022年9月期					
	11月	12月	1月	2月	3月	4月
受講者数	8,555	8,172	6,537	7,498	8,170	10,817
(前年比)	(114.0%)	(110.4%)	(124.5%)	(115.7%)	(121.6%)	(110.0%)
うちオンライン研修	7,378	7,096	5,709	6,896	7,442	7,113
(構成比)	(86.2%)	(86.8%)	(87.3%)	(92.0%)	(91.1%)	(65.9%)
うち DX 関連研修	837	1,007	889	914	1,065	1,256

※連結子会社の実績も含む

2. IT サービス事業

Leafの有料利用組織数は482組織（前月比+12組織）と好調であり、ユーザー数は1,978千人（前月比+45千人）となりました。ストレスチェック支援サービスの納品先数は期初来で387件（前年比+95件）となっております。

(1) 「Leaf」を活用するサービス 有料利用組織数(単位：組織)、ユーザー数(単位：千人)

	2022年9月期					
	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	4月末時点
人事サポートシステム・LMS「Leaf」	426	432	442	450	470	482
(前月比)	(+6)	(+6)	(+10)	(+8)	(+20)	(+12)
(前期末比)	(+14)	(+20)	(+30)	(+38)	(+58)	(+70)
ユーザー数	1,826	1,848	1,873	1,914	1,932	1,978
カスタマイズ案件数※期初来累計	5	17	24	41	90	99
うち評価シートWEB化サービス	130	134	135	136	151	152
(前月比)	(+1)	(+4)	(+1)	(+1)	(+15)	(+1)

※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、受注先残数(単位：組織)

	2022年9月期					
	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	4月末時点
納品先数※当月	26	67	53	74	151	7
納品先数※期初来累計	35	102	155	229	380	387
(前年比)	(+21)	(+46)	(+55)	(+75)	(+93)	(+95)
受注先残数※月末時点	280	235	207	149	19	21

※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
 ※新規受注数については売上高との相関関係がみえにくいため、2021年10月より納品先数と受注先残数のみに変更しております

3. eラーニング・動画事業

高収益であるコンテンツ販売（買い切り）eラーニング・動画件数は、DX関連コンテンツを中心に増加しました。レンタル受講者数は、ビジネスマナーやビジネス文書講座など新人・若手向けのコンテンツを中心に好調となりました。

(1) eラーニング・動画 アクティブ契約ID数(単位：アクティブ契約ID)、販売本数(単位：本)

	2022年9月期					
	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	4月末時点
コンテンツ販売(買い切り)件数 当月	94	105	105	212	552	221
(前年比)	(276.5%)	(169.4%)	(131.3%)	(198.1%)	(227.2%)	(81.3%)
レンタル受講者数 当月	1,560	1,340	1,136	1,450	1,177	1,137
(前年比)	(292.1%)	(416.1%)	(422.3%)	(232.4%)	(119.5%)	(194.7%)
STUDIO(eラーニング)利用者数	57,557	58,085	58,584	60,791	61,115	62,823
(前月比)	(+445)	(+528)	(+499)	(+2,207)	(+324)	(+1,708)

※買い切り件数は2021年10月より算出しております

4. 顧客基盤

WEBinsource 累計登録先数は 17,445 組織（前月比+224 組織）と増加しております。今期目標の 2,400 件に向け着実に獲得しています。

(1) WEBinsource 登録先数(単位：組織)

	2022 年 9 月期					
	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	4 月末時点
新規登録先	204	256	219	255	276	224
登録先累計	16,215	16,471	16,690	16,945	17,221	17,445
(目標比：%)	(17.4%)	(28.0%)	(37.2%)	(47.8%)	(59.3%)	(68.6%)

5. コンテンツ開発

コンテンツ開発本数は、研修（講師派遣）が 31 本、eラーニングが 16 本となりました。研修の今期開発目標 300 本、eラーニングの今期開発目標 210 本に向けて、いずれも目標達成に向け着実に開発しています。

(1) 新作コンテンツ開発数(単位：本)

	2022 年 9 月期					
	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	4 月末時点
研修（講師派遣）新規開発数	27	27	28	22	31	31
期初来累計	54	81	109	131	162	193
(目標比：%)	(18.0%)	(27.0%)	(36.3%)	(43.7%)	(54.0%)	(64.3%)
eラーニング新規開発数	20	14	19	30	17	16
期初来累計	34	48	67	97	114	130
(目標比：%)	(16.2%)	(22.9%)	(31.9%)	(46.2%)	(54.3%)	(61.9%)

◇ 4月にリリースした新作研修 31本

OA/ITスキル	6本	メンター	3本
Pythonで学ぶアルゴリズム入門研修～順次・分岐・繰り返し 他		(女性管理職候補者向け)メンティ研修 他	
ハラスメント防止	3本	マネジメント	2本
ハラスメント防止研修～アドラー心理学を活用し、ハラスメント予防のコミュニケーションをとる 他		プレイングマネージャー研修～チーム運営に比重を置きプレイヤー業務をそつなくこなす 他	
コミュニケーション	2本	キャリア	2本
ナラティブ・コミュニケーション研修～物語を通して相手の課題を引き出し行動を促す 他		《giraffe 付き》内省力強化研修～特性検査ツールを活用した自己理解の深め方 他	
マーケティング	2本	管理職向け	1本
企業戦略ワークショップ～GAF Aに学ぶビジネスモデル 他		管理職研修～環境変化に適応し、変革を推進する	
コンプライアンス	1本	部下指導・OJT関連	1本
(一般職向け)コンプライアンス研修～自身の行動を見直し違反をなくす(半日間)		目標管理研修～部下のスキルを把握し、目標設定に生かす(半日間)	

メンタルヘルス		評価	
健康経営推進研修～ウェルビーイングを通して従業員エンゲージメントを高める	1本	(大企業向け) 評価者研修～部下を納得させ育てられる評価者になる (半日間)	1本
モチベーション向上		仕事の進め方	
偶然を味方に前向きに働くための研修～ブランド・ハブスタンス・セオリーによるモチベーションアップ (半日間)	1本	好循環を生み出すチームメンバーとの協働研修	1本
営業		調整力	
法人営業のためのアカウントマネジメント基礎研修	1本	社内調整力向上研修～質問をうまく使って仕事を円滑に進める	1本
業種別		新人・若手向け	
(保険業界向け) 顧客志向のチャット対応研修	1本	(若手向け) 仕事力向上研修～自分で折り合いをつけて前に進む (半日間)	1本

◇ 4月にリリースした新作動画教材 16本

リスク管理・コンプライアンス		リーダーシップ	
【令和2年・令和3年改正法対応】個人情報保護と情報セキュリティ 他	4本	次世代リーダー講座～安定力・判断力・指導力を身につける 他	3本
業務改善		管理職・マネジメント	
ナレッジマネジメント～業務の標準化と属人化解消のためのノウハウ蓄積と整理 他	3本	予算管理講座～計画達成を実現する予算編成と執行管理	1本
キャリア		調整力	
30代向けキャリアデザイン講座	1本	プロジェクトマネジメント基礎講座～チームの目標達成を実現する4つのステップ	1本
伝えるスキル		考えるスキル	
達成力強化講座～仕事を最後までやり抜く力を身につける	1本	ビジネスモデル企画入門	1本
マナー・仕事の基本			
コミュニケーション講座～できる「ホウ・レン・ソウ」	1本		

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サービスや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。

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(浅井・石渡) TEL:03-5577-2283