

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5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 133.5%、公開講座受講者数は前年比 134.9%で好調～

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5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5月は、教育ニーズの高まりにより、講師派遣型研修実施回数は前年比 133.5%の 1,155 回、うちオンライン研修は 385 回（構成比 33.3%）となりました。また、公開講座受講者数は前年比 134.9%の 6,864 人、うちオンライン研修は 5,760 人（構成比 83.9%）となりました。なお、講師派遣型研修については官公庁・民間ともに対面での実施が増加し、総実施回数は前年比 290 回、対面での実施回数は前年比 396 回増加しております。

#### (1) 講師派遣型研修実施回数 (単位：回)

	2022年9月期					
	12月	1月	2月	3月	4月	5月
実施回数 (前年比)	1,341 (+119) (109.7%)	1,034 (+292) (139.4%)	1,082 (+104) (110.6%)	868 (▲25) (97.2%)	1,937 (+195) (111.2%)	1,155 (+290) (133.5%)
うちオンライン研修 (前年比) (構成比)	629 (+151) (46.9%)	565 (+126) (54.6%)	760 (+125) (70.2%)	473 (▲43) (54.5%)	538 (▲91) (27.8%)	385 (▲106) (33.3%)
うち DX 関連研修※ (前年比)	42 (+3)	44 (+10)	48 (▲5)	34 (▲12)	68 (▲6)	39 (+1)

※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					
	12月	1月	2月	3月	4月	5月
受講者数 (前年比)	8,172 (+771) (110.4%)	6,537 (+1,286) (124.5%)	7,498 (+1,018) (115.7%)	8,170 (+1,451) (121.6%)	10,817 (+984) (110.0%)	6,864 (+1,775) (134.9%)
うちオンライン研修 (前年比) (構成比)	7,096 (+1,962) (86.8%)	5,709 (+1,266) (87.3%)	6,896 (+1,198) (92.0%)	7,442 (+2,632) (91.1%)	7,113 (+579) (65.9%)	5,760 (+1,474) (83.9%)
うち DX 関連研修 (前年比)	1,007 (+436)	889 (+560)	914 (+455)	1,065 (+445)	1,256 (+312)	706 (+222)

※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488組織（前月比+6組織）であり、ユーザー数は1,993千人（前月比+15千人）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、中小企業を中心に産業医からストレスチェック専門業者への委託先切替えニーズの増加により、期初来で392件（前年比+94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					
	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	5月末時点
人事サポートシステム・LMS「Leaf」	432	442	450	470	482	488
(前月比)	(+6)	(+10)	(+8)	(+20)	(+12)	(+6)
(前期末比)	(+20)	(+30)	(+38)	(+58)	(+70)	(+76)
ユーザー数	1,848	1,873	1,914	1,932	1,978	1,993
カスタマイズ案件数※期初来累計	17	24	41	90	99	105
うち評価シートWEB化サービス	134	135	136	151	152	154
(前月比)	(+4)	(+1)	(+1)	(+15)	(+1)	(+2)

※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					
	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	5月末時点
納品先数※当月	67	53	74	151	7	5
納品先数※期初来累計	102	155	229	380	387	392
(前年比)	(+46)	(+55)	(+75)	(+93)	(+95)	(+94)
受注先残数※月末時点	235	207	149	19	25	39
(前年比)	(+23)	(+26)	(+13)	(+5)	(+3)	(▲1)

※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、分かりやすい資料の作り方研修など若手向けコンテンツを中心に増加しました。レンタル受講者数は、官公庁・民間ともにハラスメント防止関連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					
	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	5月末時点
コンテンツ販売（買い切り）件数 当月	105	105	212	552	221	68
(前年比)	(169.4%)	(131.3%)	(198.1%)	(227.2%)	(81.3%)	(87.2%)
レンタル受講者数 当月	1,340	1,136	1,450	1,177	1,137	543
(前年比)	(416.1%)	(422.3%)	(232.4%)	(119.5%)	(194.7%)	(62.9%)
STUDIO(eラーニング)利用者数	58,085	58,584	60,791	61,115	62,823	64,370
(前月比)	(+528)	(+499)	(+2,207)	(+324)	(+1,708)	(+1,547)

※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 17,675 組織（前月比+230 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					
	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	5 月末時点
新規登録先	256	219	255	276	224	230
登録先累計	16,471	16,690	16,945	17,221	17,445	17,675
(進捗率：%)	(28.0%)	(37.2%)	(47.8%)	(59.3%)	(68.6%)	(78.2%)

#### 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 28 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					
	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	5 月末時点
研修（講師派遣）新規開発数	27	28	22	31	31	28
期初来累計	81	109	131	162	193	221
(進捗率：%)	(27.0%)	(36.3%)	(43.7%)	(54.0%)	(64.3%)	(73.7%)
e ラーニング新規開発数	14	19	30	17	16	16
期初来累計	48	67	97	114	130	146
(進捗率：%)	(22.9%)	(31.9%)	(46.2%)	(54.3%)	(61.9%)	(69.5%)

#### ◇ 5月にリリースした新作研修 28 本

OA/ITスキル		モチベーション向上	
【全力解説】管理職のための Python 理解研修～Pythonを使った業務効率化のイメージを掴む 他	11 本	27歳の壁を乗り越える研修～仕事の「慣れ」に打ち勝ち、成長を続ける 他	5 本
仕事の進め方		コミュニケーション	
広瀬・伊庭に学ぶ仕事との向き合い方～エピソードから学ぶ剛柔の精神（半日間） 他	2 本	コミュニケーション研修～一人ひとりが協力し、心理的安全性の高い職場を作る 他	2 本
営業		企画力	
営業戦略研修 ～兵法から学ぶ人的リソースの采配力 他	2 本	サービスデザインワークショップ（2日間） 他	2 本
タイムマネジメント		ダイバーシティ推進	
時短勤務者向けタイムマネジメント研修 ～限られた時間で成果を出す（半日間）	1 本	（管理職向け）ダイバーシティ時代のモノの伝え方研修 ～不用意な発言を防止するために（半日間）	1 本
キャリア		管理職向け	
主体的なキャリア形成研修	1 本	アセッサー派遣型研修～部門経営者育成編（2日間）	1 本

◇5月にリリースした新作動画教材 16本

グローバル・ダイバーシティ	3本	リーダーシップ	3本
SDGsと気候変動への企業としての向き合い方講座 他		チームワーク入門講座～4つのポイントでエンゲージメントを高める 他	
リスク管理・コンプライアンス	2本	管理職・マネジメント	2本
10分で学ぶ障害者差別解消法講座 他		プレイングマネージャー講座～時間・チーム・リスクをマネジメントし、走りながら成果を出す 他	
営業	1本	部下育成	1本
クロージング講座～成約率を上げるための引き出しを増やす		ティーチング講座～業務指導の基本と実践テクニック	
伝えるスキル	1本	コミュニケーション	1本
アンコンシャス・バイアス講座		部下とのコミュニケーション実践講座～心理的安全性の高い職場を作る	
データ分析・ITスキル	1本	ヘルスケア	1本
人を動かすPowerPoint資料の作り方講座～時短につながる機能・テクニクー問一答編		ワーク・エンゲイジメント～みんなが誇りと熱意をもち、活力を得られる職場をつくる	

◇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 (21年9月期の売上構成比 50.6%)</li> <li>公開講座の受講者数 (同 24.4%)</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 13.6%)</li> <li>eラーニング・動画の販売本数 (同 11.4%)</li> </ul>
数か月～半年後	<ul style="list-style-type: none"> <li>WEBinsource 登録数</li> </ul> <p>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、数か月後から半年後の業績先行指標となります。</p>
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> <p>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。</p>

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(石渡・浅井) TEL:03-5577-2283