

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7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 118.2%、公開講座受講者数は前年比 124.6%、
 高採算のeラーニング動画コンテンツ販売が前年比 182.5%で大幅増~

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7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7月は、講師派遣型研修実施回数は前年比 118.2%の1,612回、うちオンライン研修は609回(構成比 37.8%)となりました。また、公開講座受講者数は前年比 124.6%の8,828人、うちオンライン研修は7,188人(構成比 81.4%)となりました。DX関連研修ニーズが高まっており、講師派遣型研修実施回数、公開講座受講者数共に大きく増加しております。なお、コロナ第7波の影響により講師派遣型研修の延期・中止が34件発生していますが、第6波と比べて影響は軽微となっております。

(1) 講師派遣型研修実施回数 (単位：回)

	2022年9月期					
	2月	3月	4月	5月	6月	7月
実施回数	1,082	868	1,937	1,155	1,525	1,612
(前年比)	(+104)	(▲25)	(+195)	(+290)	(+321)	(+248)
	(110.6%)	(97.2%)	(111.2%)	(133.5%)	(126.7%)	(118.2%)
うちオンライン研修	760	473	538	385	467	609
(前年比)	(+125)	(▲43)	(▲91)	(▲106)	(▲170)	(▲42)
(構成比)	(70.2%)	(54.5%)	(27.8%)	(33.3%)	(30.6%)	(37.8%)
うちDX関連研修※	69	64	107	68	91	113
(前年比)	(+25)	(+20)	(+21)	(+24)	(+30)	(+52)

※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

2022年7月度より集計方法を変更し過去に遡り再計算しているため、前月までの数字と異なります。

(2) 公開講座受講者数 (単位：人)

	2022年9月期					
	2月	3月	4月	5月	6月	7月
受講者数	7,498	8,170	10,817	6,864	8,887	8,828
(前年比)	(+1,018)	(+1,451)	(+984)	(+1,775)	(+1,768)	(+1,744)
	(115.7%)	(121.6%)	(110.0%)	(134.9%)	(124.8%)	(124.6%)
うちオンライン研修	6,896	7,442	7,113	5,760	7,113	7,188
(前年比)	(+1,198)	(+2,632)	(+579)	(+1,474)	(+1,155)	(+1,125)
(構成比)	(92.0%)	(91.1%)	(65.9%)	(83.9%)	(80.0%)	(81.4%)
うちDX関連研修	914	1,065	1,256	706	914	859
(前年比)	(+455)	(+445)	(+312)	(+222)	(+217)	(+346)

※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504組織（前月比+6組織）であり、ユーザー数は2,079千人（前月比+39千人）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401件（前年比+99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					
	2月末時点	3月末時点	4月末時点	5月末時点	6月末時点	7月末時点
人事サポートシステム・LMS「Leaf」	450	470	482	488	498	504
(前月比)	(+8)	(+20)	(+12)	(+6)	(+10)	(+6)
(前期末比)	(+38)	(+58)	(+70)	(+76)	(+86)	(+92)
ユーザー数	1,914	1,932	1,978	1,993	2,040	2,079
カスタマイズ案件数※期初来累計	43	92	101	107	110	118
うち評価シートWEB化サービス	136	151	152	154	155	156
(前月比)	(+1)	(+15)	(+1)	(+2)	(+1)	(+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					
	2月末時点	3月末時点	4月末時点	5月末時点	6月末時点	7月末時点
納品先数※当月	74	151	7	9	2	3
納品先数※期初来累計	229	380	387	396	398	401
(前年比)	(+75)	(+93)	(+95)	(+98)	(+98)	(+99)
受注先残数※月末時点	149	19	25	43	98	147
(前年比)	(+13)	(+5)	(+3)	(+3)	(+13)	(+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
 ※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

コンテンツ販売（買い切り）件数は、企業規模に関わらずダイバーシティ&インクルージョン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、ハラスメント防止および部下指導関連コンテンツが大きく増加しました。

(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					
	2月末時点	3月末時点	4月末時点	5月末時点	6月末時点	7月末時点
コンテンツ販売(買い切り)件数 当月	212	552	221	68	96	104
(前年比)	(198.1%)	(227.2%)	(81.3%)	(87.2%)	(139.1%)	(182.5%)
レンタル受講者数 当月	1,450	1,177	1,137	543	1,904	1,246
(前年比)	(232.4%)	(119.5%)	(194.7%)	(62.9%)	(661.1%)	(449.8%)
STUDIO(eラーニング)利用者数	60,791	61,115	62,823	64,370	66,652	68,162
(前月比)	(+2,207)	(+324)	(+1,708)	(+1,547)	(+2,282)	(+1,510)

※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 18,217 組織（前月比+246 組織）と増加しております。今期の新規登録累計は 2,419 件となり、目標である 2,400 件を達成しました。

(1) WEBinsource 登録先数(単位：組織)

	2022 年 9 月期					
	2 月末時点	3 月末時点	4 月末時点	5 月末時点	6 月末時点	7 月末時点
新規登録先	255	276	224	230	296	246
登録先累計	16,945	17,221	17,445	17,675	17,971	18,217
(進捗率：%)	(47.8%)	(59.3%)	(68.6%)	(78.2%)	(90.5%)	(100.8%)

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					
	2 月末時点	3 月末時点	4 月末時点	5 月末時点	6 月末時点	7 月末時点
研修（講師派遣）新規開発数	22	31	31	28	37	28
期初来累計	131	162	193	221	258	286
(進捗率：%)	(43.7%)	(54.0%)	(64.3%)	(73.7%)	(86.0%)	(95.3%)
eラーニング新規開発数	30	17	16	16	16	16
期初来累計	97	114	130	146	162	178
(進捗率：%)	(46.2%)	(54.3%)	(61.9%)	(69.5%)	(77.1%)	(84.8%)

◇ 7月にリリースした新作研修 28 本

研修担当者向け	2 本	チームビルディング	2 本
研修設計入門～効果測定につなげる研修企画の基礎理論・手法を学ぶ 他		チームの相互理解を促進する、部下から上司へのフィードバックワークショップ（半日間） 他	
メンタルヘルス	2 本	中堅社員向け	2 本
若手向けメンタルヘルス研修～メンタルケアのために個人と組織ができること 他		職種転換者向け研修～チームの中核を目指して意識を変える 他	
SDGs	2 本	研修講師養成	1 本
カードゲームで体感する SDGs 研修～体験から組織のゴールを探究する 他		行動経済学を活用した研修講師養成研修 ～研修効果を高めるポイントを学ぶ（半日間）	
キャリア	1 本	部下指導・OJT 関連	1 本
自分を知り、働く意義を考える研修～Points of You を通じて、自己と社会への理解を深める（半日間）		アセッサー派遣型研修～部下モチベーション向上編	
問題解決	1 本	働き方改革・生産性向上	1 本
問題発見力を高める「9つの視点」研修～マネージャー編		紙芝居を通じて学ぶ生産性向上研修（半日間）	

マーケティング		ダイバーシティ推進	
業界の未来を予測するためのシナリオ・プランニング研修（半日間）	1本	管理職向け育児関連研修～無意識のバイアスを自覚し、ダイバーシティ時代の職場環境づくりを考える（半日間）	1本
プレゼンテーション		コミュニケーション	
ストーリーで語る力強化ワークショップ～8分間の心を動かすストーリーを作る（2日間）	1本	チームコミュニケーション活性化ワークショップ	1本
仕事の進め方		リーダーシップ	
目標達成力研修～計画との差を数字でとらえる（半日間）	1本	インクルーシブ・リーダーシップ研修	1本
統計・データ分析		コンプライアンス	
情報リテラシー向上研修（半日間）	1本	（若手向け）コンプライアンス研修～組織の一員としての意識と行動を改めて考える（半日間）	1本
OA/ITスキル		CS・接客	
Microsoft Office 研修～Excel Power Query（パワーケリ）（半日間）	1本	展示会対応力向上研修（半日間）	1本
財務		交渉力	
はじめて学ぶ財務三表研修～ケースと図解で実務と数字を結びつける	1本	（調査役向け）調査力向上研修（半日間）	1本
新人・若手向け			
（新入社員・新社会人向け）画面越しでも伝わるオンラインプレゼンテーション研修	1本		

◇7月にリリースした新作動画教材 16本

データ分析・ITスキル		考えるスキル	
【データリテラシーシリーズ】ビジネスフィールドでのAI・データ活用スキル 他	8本	成功事例とともに学ぶマーケティング戦略のフレームワーク 他	4本
CS/接客/クレーム対応		部下育成	
CX 講座～「個客」を分析して顧客体験価値の向上を目指す	1本	部下の育て方講座～面談とフィードバックで経験学習サイクルを回す	1本
営業		マナー/仕事の基本	
商談力向上～好感度が高いプロの営業担当になる	1本	若手社員講座～経験学習サイクルを回し、自己成長を加速させる	1本

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">・ 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%)・ 公開講座の受講者数 (同 24.4%)・ 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%)・ eラーニング・動画の販売本数 (同 11.4%)
数か月～半年後	<ul style="list-style-type: none">・ WEBinsource 登録数 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。
半年から 2～3年後	<ul style="list-style-type: none">・ コンテンツ開発数 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。

◇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。

※2022年8月1日20時（日本時間）より可能

<https://www.insource.co.jp/ir/insmthdata.html>

※Microsoft、Excel、Windows 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(石渡・浅井)

TEL:03-5577-2283