

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8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 130.4%、公開講座受講者数は前年比 129.4%、
 公開講座 DX 受講者数が前年比 162.5%と大幅増加し過去最高を更新～

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8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8月は、講師派遣型研修実施回数は前年比 130.4%の1,286回、うちオンライン研修は549回(構成比 42.7%)となりました。また、公開講座受講者数は前年比 129.4%の9,330人、うちオンライン研修は7,635人(構成比 81.8%)となりました。DX 関連研修ニーズが高まっており、公開講座での DX 受講者数が前年比 162.5%と大きく増加し過去最高を更新しました。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55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います。

(1) 講師派遣型研修実施回数 (単位：回)

	2022年9月期					
	3月	4月	5月	6月	7月	8月
実施回数 (前年比)	868 (▲25) (97.2%)	1,937 (+195) (111.2%)	1,155 (+290) (133.5%)	1,525 (+321) (126.7%)	1,612 (+248) (118.2%)	1,286 (+300) (130.4%)
うちオンライン研修 (前年比) (構成比)	473 (▲43) (54.5%)	538 (▲91) (27.8%)	385 (▲106) (33.3%)	467 (▲170) (30.6%)	609 (▲42) (37.8%)	549 (▲38) (42.7%)
うち DX 関連研修※ (前年比)	64 (+20)	107 (+21)	68 (+24)	91 (+30)	113 (+52)	85 (+32)

※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おります。

(2) 公開講座受講者数 (単位：人)

	2022年9月期					
	3月	4月	5月	6月	7月	8月
受講者数 (前年比)	8,170 (+1,451) (121.6%)	10,817 (+984) (110.0%)	6,864 (+1,775) (134.9%)	8,887 (+1,768) (124.8%)	8,828 (+1,744) (124.6%)	9,330 (+2,119) (129.4%)
うちオンライン研修 (前年比) (構成比)	7,442 (+2,632) (91.1%)	7,113 (+579) (65.9%)	5,760 (+1,474) (83.9%)	7,113 (+1,155) (80.0%)	7,188 (+1,125) (81.4%)	7,635 (+1,365) (81.8%)
うち DX 関連研修 (前年比)	1,065 (+445)	1,256 (+312)	706 (+222)	914 (+217)	859 (+346)	1,422 (+547)

※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510組織（前月比+6組織）であり、ユーザー数は2,098千人（前月比+18千人）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409件（前年比+102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					
	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	8月末時点
人事サポートシステム・LMS「Leaf」	470	482	488	498	504	510
(前月比)	(+20)	(+12)	(+6)	(+10)	(+6)	(+6)
(前期末比)	(+58)	(+70)	(+76)	(+86)	(+92)	(+98)
ユーザー数	1,932	1,978	1,993	2,040	2,079	2,098
カスタマイズ案件数※期初来累計	92	101	107	110	118	126
うち評価シートWEB化サービス	151	152	154	155	156	157
(前月比)	(+15)	(+1)	(+2)	(+1)	(+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					
	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	8月末時点
納品先数※当月	151	7	9	2	4	7
納品先数※期初来累計	380	387	396	398	402	409
(前年比)	(+93)	(+95)	(+98)	(+98)	(+100)	(+102)
受注先残数※月末時点	19	25	43	98	154	199
(前年比)	(+5)	(+3)	(+3)	(+13)	(+14)	(+12)

※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、ハラスメント防止およびダイバーシティ&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階層別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					
	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	8月末時点
コンテンツ販売(買い切り)件数 当月	552	221	68	96	104	108
(前年比)	(227.2%)	(81.3%)	(87.2%)	(139.1%)	(182.5%)	(127.1%)
レンタル受講者数 当月	1,177	1,137	543	1,904	1,246	611
(前年比)	(119.5%)	(194.7%)	(62.9%)	(661.1%)	(449.8%)	(106.4%)
STUDIO(eラーニング)利用者数	61,115	62,823	64,370	66,652	68,162	69,076
(前月比)	(+324)	(+1,708)	(+1,547)	(+2,282)	(+1,510)	(+914)

※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 18,465 組織（前月比+248 組織）と増加しております。今期の新規登録目標である 2,400 件を達成し、継続して獲得しております。

(1) WEBinsource 登録先数(単位：組織)

	2022 年 9 月期					
	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	8 月末時点
新規登録先	276	224	230	296	246	248
登録先累計	17,221	17,445	17,675	17,971	18,217	18,465
(進捗率：%)	(59.3%)	(68.6%)	(78.2%)	(90.5%)	(100.8%)	(111.1%)

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 20 本、e ラーニングが 16 本となりました。研修は今期開発目標 300 本を達成し、e ラーニングは今期開発目標 210 本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					
	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	8 月末時点
研修（講師派遣）新規開発数	31	31	28	37	28	20
期初来累計	162	193	221	258	286	306
(進捗率：%)	(54.0%)	(64.3%)	(73.7%)	(86.0%)	(95.3%)	(102.0%)
e ラーニング新規開発数	17	16	16	16	16	16
期初来累計	114	130	146	162	178	194
(進捗率：%)	(54.3%)	(61.9%)	(69.5%)	(77.1%)	(84.8%)	(92.4%)

◇ 8 月にリリースした新作研修 20 本

マーケティング		新人・若手向け	
良質コンテンツと印象づける Webライティング 研修 他	3 本	1 年目・2 年目・3 年目ステップアップ研修～自ら 仕事を作り出せる若手を育てる 他	3 本
ファシリテーション		ベテラン世代向け	
ファシリテーションスキルアップワークショッ プ 他	2 本	ベテラン向けマナー研修～キャリアに相応しい配 慮が信頼感を高める 他	2 本
コミュニケーション		管理職向け	
Teams 活用推進者向け研修～テレワーク下のチ ームコミュニケーション活性化 他	2 本	リテンションマネジメント研修～離職防止に向け た一貫性のある取り組みの進め方（半日間）	1 本
OA/ITスキル		マネジメント	
Teams 活用セミナー（半日間）	1 本	理念浸透ワークショップ～理念と現場感覚をつ なげる（半日間）	1 本
ハラスメント防止		キャリア	
ハラスメント防止研修～社内の発生事例から考 え、職場環境の改善を目指す	1 本	女性のキャリアデザインワークショップ～ショー トフィルム（短編映画）を用いた対話型鑑賞～	1 本

コンプライアンス	1本	研修講師養成	1本
広報担当者向け研修～不適切な表現による炎上を防ぐために（半日間）		講師養成講座～理論と実践的な技術を学ぶ	
思考力	1本		
実践！ラテラルシンキング・ワークショップ～多角的で柔軟な発想力を養う			

◇ 8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	3本	ヘルスケア・労務管理	2本
仕事の基礎知識講座～企業間取引で発生する契約書の基本 他		健康経営推進講座～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 他	
営業	2本	人事・採用	2本
顧客との関係構築力向上～顧客を良く知り、有益な情報を提供する 他		はじめての人事採用事務講座 他	
CS・接客・クレーム対応	1本	マネジメント	1本
チャット対応講座		モチベーションマネジメント～モチベーション理論・アドラー心理学から学ぶ	
企画力・発想力	1本	リーダーシップ・意思決定力	1本
「不都合な状況」を打破するためアイデア発掘講座		部下の力を引き出すチームマネジメント～リーダーシップ理論から学ぶ	
DX 概論・データ活用	1本	タイムマネジメント・生産性向上	1本
ITリテラシー講座		マルチタスク講座～生産性向上のための明日から使える仕事術	
キャリア・年代別	1本		
アンラーニング講座～「学びほぐし」で組織と自身をアップデートする			

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 <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"> コンテンツ開発数 <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。

◇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 9 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) 社長室(石渡・浅井)

TEL:03-5577-2283