

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10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 108.2%、公開講座受講者数は前年比 129.3%で推移
 eラーニング・動画のコンテンツ販売は前年比 218.1%で大幅増加～

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10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10月は、講師派遣型研修実施回数は前年比 108.2%の1,808回、うちオンライン研修は627回（構成比 34.7%）となりました。公開講座受講者数は前年比 129.3%の9,972人、うちオンライン研修は8,104人（構成比 81.3%）となりました。なお DX 関連研修については、講師派遣型研修の実施回数が前年比 151.5%、公開講座受講者数が 128.9%となり、DX 教育ニーズは増加しています。

(1) 講師派遣型研修実施回数（単位：回）

	2022年9月期					2023年9月期
	5月	6月	7月	8月	9月	10月
実施回数 (前年比)	1,155 (133.5%)	1,525 (126.7%)	1,612 (118.2%)	1,286 (130.4%)	1,630 (138.7%)	1,808 (108.2%)
うち オンライン研修 (構成比)	385 (33.3%)	467 (30.6%)	609 (37.8%)	549 (42.7%)	671 (41.2%)	627 (34.7%)
うち DX 関連研修※ (前年比)	68 (154.5%)	91 (149.2%)	113 (185.2%)	85 (160.4%)	100 (169.5%)	100 (151.5%)

※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					2023年9月期
	5月	6月	7月	8月	9月	10月
受講者数 (前年比)	6,864 (134.9%)	8,887 (124.8%)	8,828 (124.6%)	9,330 (129.4%)	10,555 (139.8%)	9,972 (129.3%)
うちオンライン研修 (構成比)	5,760 (83.9%)	7,113 (80.0%)	7,188 (81.4%)	7,635 (81.8%)	8,740 (82.8%)	8,104 (81.3%)
うち DX 関連研修 (前年比)	706 (145.9%)	914 (131.1%)	859 (167.4%)	1,422 (162.5%)	1,293 (158.5%)	1,039 (128.9%)

※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535組織（前月比+13組織）であり、ユーザー数は2,149千人（前月比+37千人）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7件（前年比▲2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					2023年9月期
	5月末時点	6月末時点	7月末時点	8月末時点	9月末時点	10月末時点
人事サポートシステム・LMS「Leaf」	488	498	504	510	522	535
(前月比)	(+6)	(+10)	(+6)	(+6)	(+12)	(+13)
(前期末比)	(+76)	(+86)	(+92)	(+98)	(+110)	(+13)
ユーザー数	1,993	2,040	2,079	2,098	2,112	2,149
カスタマイズ案件数※期初来累計	107	110	118	126	162	2
うち評価シートWEB化サービス	154	155	156	157	165	166
(前月比)	(+2)	(+1)	(+1)	(+1)	(+8)	(+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					2023年9月期
	5月末時点	6月末時点	7月末時点	8月末時点	9月末時点	10月末時点
納品先数※当月	9	2	4	7	59	7
納品先数※期初来累計	396	398	402	409	468	7
(前年比)	(+98)	(+98)	(+100)	(+102)	(+125)	(▲2)
受注先残数※月末時点	43	98	154	204	187	209
(前年比)	(+3)	(+13)	(+14)	(+17)	(▲8)	(▲26)

※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、メンタルヘルスおよび改正法対応コンテンツを中心に増加し、前年比218.1%の157本となりました。レンタル受講者数は、ハラスメント防止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					2023年9月期
	5月末時点	6月末時点	7月末時点	8月末時点	9月末時点	10月末時点
コンテンツ販売件数 当月	68	96	104	108	152	157
(前年比)	(87.2%)	(139.1%)	(182.5%)	(127.1%)	(104.1%)	(218.1%)
レンタル受講者数 当月	543	1,904	1,246	611	1,037	1,514
(前年比)	(62.9%)	(661.1%)	(449.8%)	(106.4%)	(158.1%)	(122.3%)
STUDIO(eラーニング)利用者数	64,370	66,652	68,162	69,076	70,258	71,228
(前月比)	(+1,547)	(+2,282)	(+1,510)	(+914)	(+1,182)	(+970)

※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 18,861 組織（前月比+192 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 件に向け着実に獲得しております。

(1) WEBinsource 登録先数(単位：組織)

	2022 年 9 月期					2023 年 9 月期
	5 月末時点	6 月末時点	7 月末時点	8 月末時点	9 月末時点	10 月末時点
新規登録先	230	296	246	248	204	192
登録先累計	17,675	17,971	18,217	18,465	18,669	18,861
(進捗率：%)	(78.2%)	(90.5%)	(100.8%)	(111.1%)	(119.6%)	(8.0%)

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 30 本、e ラーニングが 19 本となりました。研修の今期開発目標 350 本、e ラーニングの今期開発目標 210 本に向けて、いずれも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					2023 年 9 月期
	5 月末時点	6 月末時点	7 月末時点	8 月末時点	9 月末時点	10 月末時点
研修（講師派遣）新規開発数	28	37	28	20	27	30
期初来累計	221	258	286	306	333	30
(進捗率：%)	(73.7%)	(86.0%)	(95.3%)	(102.0%)	(111.0%)	(8.6%)
e ラーニング新規開発数	16	16	16	16	16	19
期初来累計	146	162	178	194	210	19
(進捗率：%)	(69.5%)	(77.1%)	(84.8%)	(92.4%)	(100.0%)	(9.0%)

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"> 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 11 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