

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)

### 2023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 115.2%、公開講座受講者数は前年比 114.4%  
 DX 関連研修は講師派遣型研修で前年比 169.1%、公開講座で前年比 158.2%～

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、2023年5月度 KPI（業績指標）進捗状況をお知らせします。なお、各 KPI（業績指標）の業績への影響については、後述の<ご参考 KPI（業績指標）と業績対応表>を参照ください。

#### 1. 研修事業

2023年5月は、講師派遣型研修実施回数が前年比 115.2%の 1,330 回、うちオンライン研修は 321 回（構成比 24.1%）となりました。公開講座受講者数は前年比 114.4%の 7,849 人、うちオンライン研修は 5,907 人（構成比 75.3%）となりました。講師派遣型研修のうち DX 研修は、大型プロジェクトの開始により前年比 169.1%となりました。公開講座のうち DX 受講者数は、4 月開発の ChatGPT 研修が好調であり前年比 158.2%と大きく増加しました。

#### (1) 講師派遣型研修実施回数 (単位：回)

	2023年9月期					
	12月	1月	2月	3月	4月	5月
実施回数 (前年比)	1,394 (104.0%)	1,076 (104.1%)	1,433 (132.4%)	987 (113.7%)	2,192 (113.2%)	1,330 (115.2%)
うち オンライン研修 (構成比)	518 (37.2%)	399 (37.1%)	488 (34.1%)	286 (29.0%)	271 (12.4%)	321 (24.1%)
うち DX 関連研修※ (前年比)	105 (172.1%)	69 (103.0%)	97 (140.6%)	52 (81.3%)	148 (138.3%)	115 (169.1%)

※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 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)

	2023年9月期					
	12月	1月	2月	3月	4月	5月
受講者数 (前年比)	9,281 (113.6%)	7,590 (116.1%)	9,105 (121.4%)	9,123 (111.7%)	12,501 (115.6%)	7,849 (114.4%)
うち オンライン研修 (構成比)	7,665 (82.6%)	6,448 (85.0%)	7,486 (82.2%)	7,562 (82.9%)	5,833 (46.7%)	5,907 (75.3%)
うち DX 関連研修※ (前年比)	964 (95.7%)	837 (94.2%)	1,090 (119.3%)	982 (92.2%)	1,327 (105.7%)	1,117 (158.2%)

※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603組織（前月比+10組織）、ユーザー数は2,649千人（前月比+36千人）と増加しました。ストレスチェック支援サービス納品先数は、期初来で424件（前年比+28件）です。

### (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)

	2023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」	551	560	568	588	593	603
(前月比)	(+6)	(+9)	(+8)	(+20)	(+5)	(+10)
(前期末比)	(+29)	(+38)	(+46)	(+66)	(+71)	(+81)
ユーザー数	2,438	2,468	2,518	2,552	2,612	2,649
カスタマイズ案件数※期初来累計	11	20	27	65	73	77
うち評価シートWEB化サービス	168	172	174	184	185	186
(前月比)	(+1)	(+4)	(+2)	(+10)	(+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)

	2023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	59	69	87	171	3	3
納品先数※期初来累計	91	160	247	418	421	424
(前年比)	(▲11)	(+5)	(+18)	(+38)	(+34)	(+28)
受注先残数※月末時点	257	227	159	20	36	69
(前年比)	(+22)	(+20)	(+10)	(+1)	(+11)	(+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

## 3. eラーニング・動画事業

コンテンツ販売（買い切り）件数は前年比127.9%の87本となり、操作画面を見ながら学ぶOA講座シリーズやハラスメント防止関連の販売が増加しています。レンタル受講者数は前年比113.3%の615人となり、OJTやメンターなど育成関連の利用が増加しました。

### (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)

	2023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
コンテンツ販売件数 当月	242	116	188	583	93	87
(前年比)	(230.5%)	(110.5%)	(88.7%)	(105.6%)	(42.1%)	(127.9%)
レンタル受講者数 当月	1,614	620	1,257	1,616	1,629	615
(前年比)	(120.4%)	(54.6%)	(86.7%)	(137.3%)	(143.3%)	(113.3%)
STUDIO(eラーニング)利用者数	73,172	74,513	74,699	79,335	81,497	81,989
(前月比)	(+1,382)	(+1,341)	(+186)	(+4,636)	(+2,162)	(+492)

#### 4. 顧客基盤

WEBinsource 新規登録先数は前月比+264 組織となり、引き続き単月目標 200 件を上回っています。新規登録先数は営業活動の活発さを示す指標であり、年間 2,400 組織を目指し獲得を進めております。

##### (1) WEBinsource 登録先数(単位：組織)

	2023 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	211	226	276	309	234	264
登録先累計	19,277	19,503	19,779	20,088	20,322	20,586
(新規登録先数に対する前年比：%)	(82.4%)	(103.2%)	(108.2%)	(112.0%)	(104.5%)	(114.8%)
(進捗率：%)	(25.3%)	(34.8%)	(46.3%)	(59.1%)	(68.9%)	(79.9%)

#### 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 15 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)

	2023 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	30	30	30	30	30	30
期初来累計	90	120	150	180	210	240
(進捗率：%)	(25.7%)	(34.3%)	(42.9%)	(51.4%)	(60.0%)	(68.6%)
eラーニング新規開発数	17	14	15	19	15	15
期初来累計	57	71	86	105	120	135
(進捗率：%)	(27.1%)	(33.8%)	(41.0%)	(50.0%)	(57.1%)	(64.3%)

#### 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	・ 講師派遣型研修の実施回数 (22 年 9 月期の売上構成比 49.5%) ・ 公開講座の受講者数 (同 23.6%) ・ 人事サポートシステム・LMS「Leaf」の導入組織数・ユーザー数(同 12.7%) ・ eラーニング・動画の販売本数 (同 14.2%)
数か月～半年後	・ 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、3 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	・ 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、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。

※2023 年 6 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(井上・石渡)

TEL:03-5577-2283